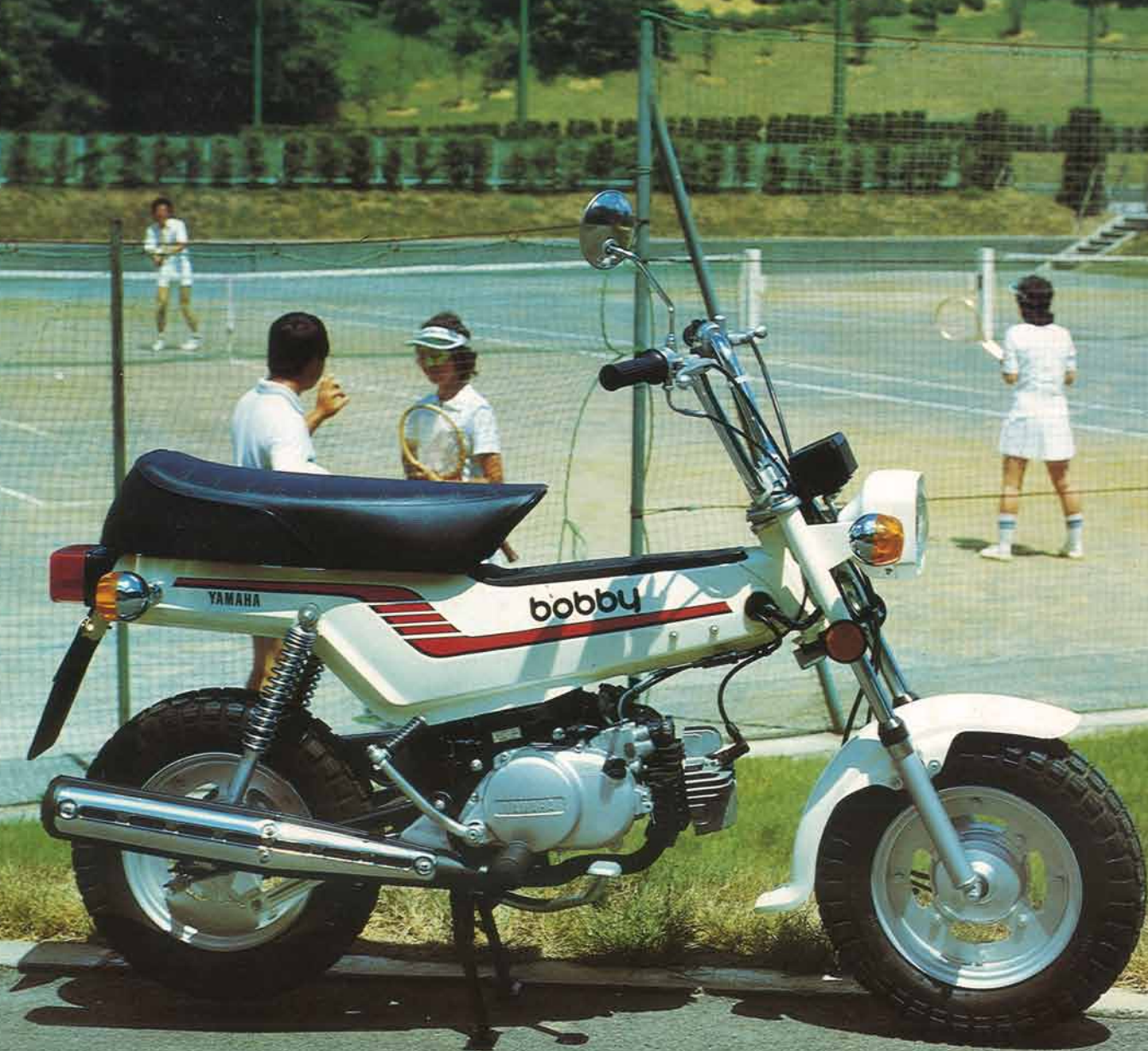


ヤマハニュース 10

YAMAHA NEWS No.160 OCTOBER 1976

特集:のってます!
ヤマハ秋の免許教室



新発売 ホワイトボビーLB50Ⅲ・H
遠心クラッチ付ボビーLB50Ⅲ・C

かなづき
神無月・新潟



夏も過ぎ、テレビの画面にも芒の穂が趣きを

そえるようになった。『サムサノ夏ハ オロオロ
アルキ……』宮沢賢治の詩のように、異変とも
よぶべき寒い夏であった。浜茶屋も、民宿も、衣
料品店も、はてはビール会社も悲鳴を上げている。
そして農家も大減収だと顔をくもらせている。

こうした情勢がこの秋の商戦に、そして来年
にかけてどうひびくか、当然のことながら楽観
はゆるされない。しかし私たちはすすまなけれ
ばならない。

私は自らを励ます。自動車は未曾有の売れ行
きではないか。景気はマクロ的には確実に立ち
直りつつある。増収増益の会社が、新聞の経済

面をにぎわしているではないか。

私は自分に言い聞かす。自然も、科学も、経
済も、厳しく凝視しよう。徹底して意欲を燃や
そう。前向きの姿勢を根底に、強気に経営活動
を展開しよう。けさ起きて、硬くそう決心した。

きょうは十三回目のモトクロス日本グラン
プの開かれる日。若人たちの意気込みは相当な
ものだ。販売店さんの力づよい声も聞いた。会
場の浅間高原の秋は深まっていて、さぞかしさ
わやかだろうなあ……。私の気持は次第に豊か
なってきた。(九・四記)

株式会社 高橋商店

取締役社長 高橋源治

表紙のことば

秋といえばスポーツの季節。さわやかな陽光の下で、思いきり体を動かし、汗をかくのもまた格別です。スポーツごころあふれるニューライフバイクとして発売以来、好評を続けるヤマハボビィ。そのボビィにこの秋、ひとときわスポーティーな『ホワイト・ボビィ』が仲間入りです。テニスコートに、サッカー場に白く輝く『ホワイト・ボビィ』の精悍な姿が見られる日も、もう間近かでしょう。

免許取りどき
バイク乗りどき

最高にのっています!!

ヤマハ秋の免許教室

9/1~10/31 強力推進運動展開中



急増する女性客に的を絞って、「チャピイ」拡販の決め手として九月二十三日、全国一斉に開催された第一回目の「ヤマハ秋の免許教室デー」
また「遠心クラッチ付」とニューカラー「ホワイト」が加わって一段と充実した「ボビイ」の試乗即売会にぎわう各地のフレンド店々頭——
秋の免許教室も、販売店さんの高まる意気込みとともに大いにのっています。
今回の全国一斉免許教室デーは、十月十一日、実りの秋に、より大きな収穫を目ざして一層のご健闘を期待しています。

最高のごつてます！

ヤマハ原付免許教室

「もはや店の商売から免許教室を外して考えることはできない」とおっしゃる全国のフレンド店さん。「免許教室に積極的に取組んでいるフレンド店さんは、必ずといってよいほど着実に業績を伸ばしています」と一緒に口をそろえて語られるヤマハ特約店、販売会社、営業所のみなさん。

みなさんの言葉を待つまでもなく、新しいお客さまをつく

る原付免許教室の重要性は、日一日と重みを増しています。折りしも、秋のヤマハ免許教室「キャンペーン」も展開中、免許教室をお店に定着させる絶好のチャンス。そこで教室開催からアフターフォローまでをフレンド店さんのお声をもとにまとめてみました。お店でもより効果的な教室開催をご検討ください。

増える広がる、原付免許。

お気づきですか!? 昨年の原付免許試験の受験者は、ついに百万人を突破しています。じつに一昨年に比べ十二・五%の増加。そして、ことしもまた主要一〇府県の上半期だけで前年同期の受験者数にして三十二%、合格者数で三十七

%と、急激な伸長をみせています。原付ひとつを例にとつてこの伸びですから他の二輪免許そして普通免許、大型免許と、原付も含む他免許取得者も合わせて考えたとまさに原付免許人口はきわめて大きな数にのぼるわけです。

女性を中心に、レジャー・ファミリーバイクが急激に増えています。

さらに昨年度の二輪車需要動向調査では、全二輪車の七〇%をも占める50ccバイクユーザーのうち、じつに十九%を女性が占めています。なんとこれは前年の二倍以上の増加な

のです。また主たるバイクの使用者をみても「主婦」の占める割合が四十八年の六%から十三%へと、これまた倍増しています。

若い女性の間でもバイクへの関心は高まる一方。女性週刊誌や婦人雑誌にもバイクや原付免許取得の記事が目立ってふえています。



一方、車種別需要の割合では、レジャー・ファミリーバイクが、今年度の上半期で全車の四十三%にも達しています。四十八年以

来着実に伸長をつづけているこの傾向は、もちろん今後も伸びつづけるであろうと容易に想像されるところです。

お考え以上に多いのです

免許指導、乗り方指導を待っているお客さま。

このふたつのデータは、何を物語っているのでしょうか？　いうまでもなく、バイクが人々の生活の足として、暮しの道具として確実に生活に密着してきているということです。それも、ユーザーの主役が男性から女性にしかも主婦やOLなど、きわめて幅広い層の女性へと拡大しているという、お店のみならずがすでに把握されている傾向を、データが明確に裏づけているわけです。

当然、こうした人びとの周囲には「バイクがあれば……」とは思いますが、免許の取り方を知らなかったり、免許取得がおっくうであったり、運転に自信がなかったり、という理由で、尻込みされている方もまだまだ少なくはありません。こうした意味からも、いまや乗り方指導をも含めた免許教室の必要性は、大いに高まっているのです。

ご商売への結びつきを高めるために

免許教室の存在をもう一度お考えください。

たしかに、原付免許試験の受験者、合格者は激増し、また免許取得希望者もどんどん増えていくというものの、全く問題がないわけではありません。

というのは、免許の必要性は確かに高まってはいるものの、依然として受験前の指導を受けずに受験し、原付免許を取得している人

の割合がきわめて高いという事実です。こうした人の中には、免許教室の存在さえ知らない人、必要とはしながらも身近に受講する機会のない人と理由はさまざまですが、「こういう人も、免許をとればやがてバイクを買いにくる……」と慢然と構えているわけにはいきません。

これからの時代に売れるお店

それは「ヤマハ原付免許教室」のあるお店です。

つまり、激増する原付免許人口を、確実にお店のお客さまとするためには、この人びとに「免許をとりたい」という意識が生まれた時点からの確かな指導と積極的なアプローチをはかることが必要なのです。

すなわち、免許教室の開催、それもアフタ

ーフォローまでも含めた徹底した原付免許教室の開催が求められているのです。

まさに、新しいバイク時代「バイクでニューライフ時代」のお店、それは「ヤマハ原付免許教室」のあるお店なのです。

(データはいずれも日本自動車工業会調べ)



お店に合った免許教室の確立を!

前項のように免許教室の必要性が日毎に高まる中、「ヤマハ原付免許教室」は、この五月で開設以来七年目の春を迎えました。この間、数十万人にのぼる受講生を生み出し、お店のお客さまを確実に増やして、「バイクでニューライフ」時代への大きな布石の役割を果たしてきました。

時代の流れ、需要の変化に合わせながら地道な免許教室活動をつづけて大型店への飛躍を果たされたフレンド店さんも少なくありません。ここでは、そうしたフレンド店さんのお声を伺いながら、より具体的な原付免許教室のあり方を考えてみました。

継続定期開催が示す大きな成果

免許教室開催のポイント、逆にいえば「二度やってみたら途中でやめてしまった」というケースの問題点を見ると、ひとつに受講生集め、そして合格後の実売への結びつきがクローズアップされてきます。もちろん、より効率的な免許教室開催を考えるには、受

講生募集から教室開催、受験・合格、販売さ
らには現在は乗り方指導まで、という一貫し
た流れの中で、それぞれにシビアな効率の追
求が必要であり、またすべてが綿密に関連し
たことですから、どれかひとつがおろそかに
なっても全体としての成果は崩れがちですが、

中でも大切なのは最初の受講生募集と最後のツメ、アフターフォローの二点です。

この点に關しては「免許教室で大きな成果を上げているお店の例をみると、そこに共通しているのは、継続的な定期開催」を通じて「あのお店に行けば免許も簡単に取れる」ということがお客さまの間に定着していることです。DM、折込みチラシ、新聞広告、店頭告知など集客のための方法もさまざまですが継続的な免許教室の定期開催はなによりも大きなお店への信頼感を生みだし有力な口コミPRを生みだしています。

「一回十名程度の開催ですが、集客面での問題はありませぬ。教室一週間前に店の二、三キロ四方の主要地点に手書きのポスターを掲示しますが、なんとといっても定期開催による口コミの効果がほとんどです。」

さらに、実際の試験日には、自家用車で大宮市の試験場までご案内しています。合格後の購入については申込みの時点である程度購入意図の有無を伺い、試験後の帰りの車中でさりげなく話題にする程度ですが、実売率もかなりの高さで確保できています。何よりも店を会場に開講することで、申込み、受講、試験場への集合、とお客さまには「来店いただく機会が多くなるのですから、この点からも大きな効果はあるわけです」埼玉県入間市宮岡自転車店・宮岡一夫さん

というように、定期開催による定着、合格したお客さまを通じての口コミが、さらに次の免許教室を売りあるものにし、あわせて他のお客さまへもその効果が波及して、拡販の大きな原動力となるのです。

ワンポイント・ノウハウ

毎日開催で喜ばれる奥さま免許教室

「ハビバイクセール」の「奥さまサークル」以来、お忙しいご主人をカバーしてヤマハ奥さまが免許教室を開かれている例も目立っています。写真は静岡市のオートショップさんの市菜英子さんの教室風景ですが、別府市の大久保商会・大久保文子さんなども同様。いずれも希望者が集まればいつでも開催、お店のフリのお客さまも気軽に参加できるシステムとしています。

「希望者がいれば毎日でもやります。テレビ型スライド映写機と自習用カセットテープを使って私が講師をするのですが、女性の方が多いので家族的な雰囲気がいいでしょう。合格後の購入には、女性同士という立場で教室前に気軽にお願いしておきます。ロコミも手伝ってどんどん増えていきそうですが、これで私も講師の猛勉強をしたかいがありました」(大久保文子さん)というほどの大盛況です。



最高にのっています! ヤマハ原付免許教室

合同開催には主体性ある参加を

月に一回、二カ月に一回といった継続的な定期開催となると、お店を会場に、社長みずからが講師となつての単独免許教室のケースが多いようですが、最近では何店かのフレンド店さんが連合で、ヤマハとの協力のもとに



お店への定着ぶりを物語る店頭告知。こうした作業が口から口へ、新しいお客さまを増やす



合同開催成功のキメ手はお店の参加意欲。山形県では各店のご主人が講義中も、お客さまへの親身な心づかいを見せて喜ばれている

合同免許教室を開催される例も佐賀、長野、山形をはじめ全国的に目立っています。

この合同開催では、受講生集めから会場選定、講師派遣、自動車学校の利用や出張試験の活用、さらにはバスによる試験場への案内まで、大規模な教室が開けるといふ大きなメリットがあります。お店は募集窓口として、お客さまを送り込むわけです。

しかし「すべてが合同、共同だから負担が軽減される」というだけでは効果は期待できません。合同だからこそ教室開催後のアフターフォローがまた重要な作業となるのです。

特約店・大江商店さんを中心に四〜八店の販売店さんが四グループにわかれ合同免許教室を開催している山形県のフレンド店さんは、ここ四年弱の間に千九百人にのぼる受講生を迎えて、なんと合格率80%、実税率90%というみごとな成果を収めています。

しかし、ここでも特筆大書すべきことは「三年以上の実績が、グループを結成するフレンド店同士の連帯意識をつよめ、今ではどの

お店も「商売拡大に免許教室は欠かせない」という確信を持っている。当然合同開催ですが一店一店が単独開催のような主体性を持って参加しているのです」(山形市・常村サイクル・常村政美社長)というように、参加販売店さんの確固たる姿勢が伝わらぬかと、初めて合同免許教室は成功しているのです。

特約店や営業所が用意する募集チラシの中に店名を加えるだけで「うちでも免許教室をやっています」とはいかないことを、特に合同開催の場合は肝に銘じておかななくてはならないでしょう。

☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

単独開催の場合は定期的な継続、合同開催では主体性のある参加、と、きわめて基本的な免許教室開催の留意点についてご説明しましたが、現在多くのフレンド店さんでは、各ステップでさまざまな工夫が施されています。

もちろん、それが望ましいというものではありませんが、要は商圏の特性やお店の個性に合わせて、免許教室の定着をはかることです。「秋のヤマハ免許教室」キャンペーン展開中のいまこそ、この絶好のチャンスなのです。

ワンポイント・ノウハウ

高校生を対象に 集中教室で効率アップ



岩手県胆沢郡の丸善輪店さん(境初己社長)では学校が長期の休みに入る春、夏、冬ともなると免許教室でが然活況を呈してきます。というのは、お店のある小山地区から8キロ以上もある水沢市の5つの高校に通う学生を対象に休み中の集中的な免許教室が開かれるからです。岩手県は、高校2年生以上、6キロ以上の通学距離の生徒に、50ccに限ってバイク通学が許可されています。

この春休みの例では、3〜4月の2回で40名を集めました。大半は農業高校、商業高校の女子学生。みんな勉強や試験慣れしているせいか全員合格という好成绩です。ここで注目されるのはアフターフォローで「高校生は大底何人かのグループで参加しますので、まずリーダー的な人にアプローチします。この人がチャビイに決まると、波及効果で「私も…」というケースが非常に多いのです」という点。もちろん、この裏には「高校一年生の誕生日には必ず案内DMを送ります。なにしろ小学校一年生からの名簿がありますから」という地道な活動がつけられているのです。

ここが決め手!

インストラクターの勘所

「免許教室のあるお店」としての定着を考えると、お店の方の講師・インストラクターとしての指導力は欠かすことができません。合同免許教室の場合でも、一度失敗されたお客さまへのフォローは、お店独自でなされ

なければなりませんし、少人数での単独開催も指導力があればこそ機動性に富んだものとなります。まさに、お店のどなたかが講師を努められることは、ご商売のうえでもきわめて大きな戦力なのです。

下げてはいけない合格率 受講生に合わせた話の展開も

教える人によって合格率が異なるということとはよく耳にすることですが、では講師としての勘所はどんな点にあるのでしょうか。きわめて一般的なことからいえば、まず指導する立場にふさわしい服装で、自信を持って、正確な言葉で、正しく確実に内容を伝える、ということがまず第一です。

これをさらに進めて、地域性や受講生の年代などに合わせた話の展開、講義の進展につれて出場を持たせ、受講時の中だるみを防ぐためにユーモアを交えたり逆に緊張させたりということになります。そして受講生の平均レベルを感じとって、理解度に合わせた話を展開できればもうベテラン、というわけです



常に高い合格率で定評の青森営業所・長内インストラクターの講習風景

が実際第一線で指導に当らているみなさんはこうした中でもどんな点に特に留意されているのでしょうか——
女性や年配の方も多い免許教室では、勉強なれ、試験なれという点でハンデもある方たちですから、まず楽しく学べ、自信を持って試験に臨める雰囲気を作る。
理解力に合わせた話

●ご活用ください 「ヤマハ原付乗り方教室」指導の手引き

2時間の講習時間内に①まっすぐ走れること②正しく止まれること③安心して曲がれること、の3点の習得を重点に、短時間で効果を上げる原付乗り方教室の実技指導の手引きが、完成しました。

もちろん、お店のご主人を指導員に、2～3名という受講生を対象にしたの乗り方指導でもフルにご活用いただけるものです。どうぞ、お店の乗り方指導のご参考に、ぜひご一読のうえお役立てください。



販売店さんの指導力が お店の信頼につながる

もちろん、こうしたインストラクターとしての技能も一朝一夕にして身につくものではあ

の内容に関して、指導する立場にあっては「はたして、いま自分が話していることがどの程度理解されているのだろうか」という疑問が、つねにつきまとうものですが、こうした点は受講生の表情や反応から敏感に感じとって、変化をつけていく。
ともに学ぶ気持で、いつも受講生の立場に立った話の展開を進めていく。
——というような点が、特に共通した「勘所」として挙げられています。

りません。いまこの大役を果されているフレンド店さんの中にも「初めは人前で話すというだけでも恐怖心があった」という方も多ゼいます。みなさんは、合同免許教室を利用して特別指導員の指導ぶりを学びとったり、あるいは特約店、営業所を中心に指導法の研修を積まれて今日のようなインストラクターへと成長しているのです。

「実のところ初めて講師として壇上に立った時は、まるで自分が試験されているようにドキドキのし通しでした。二年、三年と場数を踏むにつれて、どうにか余裕も生まれ、勘所らしきところもわかってきました。」

やはり、講師によって合格率が落ちたとあつてはたまりませんから、この点特に気を使い試験に出そうなポイントはどいくらいに強調しています。講師として六年を経たいま、ようやく受講生みなさんの顔ぶれを見て、話



お客さまの安全への配慮は、免許教室から生まれたお店の信頼をしっかりと定着させる。

題を選ぶこともできるようになったのです。やはりみなさんには、解説ばかりでなく身近かな実例をひいて話す興味もあり、理解も早いようです。(宮城県志田郡、南千葉モータ

ース・千葉正社長)の言葉のように、講師としての地道な実績もきわめて重要なことであり、これがそのままお店の信頼にもつながることはいうまでもありません。

ここが決め手!

乗り方指導の勘所

免許教室で合格までのお世話は完全であつても「本当に私に運転できるかしら」ということで尻込みしてしまう女性の方も少なくありません。反面、原付免許を取得したお客さまは、この段階から交通社会の一員としてのスタートを切るのですから、当然この時点からルールやマナーを正しく理解し、確実な運転技術を

マスターしていただくなくてはなりません。こうした意味からも、「もはや乗り方指導は原付免許教室には欠かせぬもの」として、一貫して積極的にとり組んでいるお店も目立つて増えています。そんなお店の声を参考に、免許教室の一環としての「乗り方指導の勘所」をまとめてみました。

あせらず

段階的な指導で

“乗れる自信”をつける

免許教室から原付免許を取得した人への乗り方指導となると、やはり中心は女性。それだけにキメ細かな配慮も必要となつてきますが、なによりのポイントは、まず女性にバイクに対する不安感を抱かせないことです。運転操作よりも、まず手軽に扱える、楽に取りまわせる乗り物だ、と感じてもらいたくことです。

したがって機構的なことも自転車などの身近かな例を引いて「アクセルを開けることはペダルをこぐのと同じなんです」というように説明すると、親しみも早く、理解も容易なようです。

走る前に、

止めることをまずマスター

機構的な面からある程度バイクに対する理解が生まれ、取りまわし、乗車姿勢などをマスターした上で初めて、実際にバイクにまたがった指導となります。ここでもまず、バランスとブレーキングから入っていきます。惰性による走行から、ブレーキング、停止の練習。初めての人のバイクに対する不安は、この停止させることをマスターすることで半

減されるものなのです。

この上で発進、直進、停止を実際にエンジンをかけてくり返し練習します。そして、最後はゆるやかなカーブでしめくりですが、この段階でも「リーン・イン」などとむずかしいことはさて、自然にマスターしてきたお客さまの技術を素直に伸ばすよう心がけなくてはなりません。急にむずかしくなると、また拒否反応を起さされるようでは、なんにもならないのです。そして、特に女性の場合は、こうしたことをあせらず、根気よく反復して指導することが何よりのポイントです。

お店によってはさらに道路を模しての練習も行なっていますし、注目すべきことは、こうして、バイクは簡単に乗れるのだ」ということを免許教室の事前に知っていただくよう

な方法をとっているお店があることです。

「毎月第三日曜日を乗り方指導の日と決めて同じ静岡市内の藤田モーターズさん(藤田実社長)と合同で、近くの中田自動車学校を会場に定期開催しています。それも普通免許を持っている「これからバイクに乗りたい」という方と「私も乗れるんなら免許をとりたい」という方が中心です。何よりもまずバイクは安心、手軽な乗り物であることを知っていただきたいからなのです。もちろんこんな方には取得後も公道での乗り方指導も行ないます(静岡市・星野モーターズ・星野幸男社長)というわけですが、こうした地道な活動が、単に原付免許人口の拡大にとどまらず、安全思想の普及、バイクの暮しへの浸透、ひいてはバイクの市民権獲得の大きな力となるのです。

ここが決め手!

アフターフォローの勘所

免許教室からの二台が

さらに多くの

お客さまをしてくれる

免許教室を開いてしまえば、あとはバイクを買いに来てくれるのを待つばかり、というのでは、お店のご商売につながりません。カナメは、合格した受講者のお店に対する感謝

度、いいかえるなら、合格者に対するお店の誠実なフォローこそが、その後の実販率に大きな影響を及ぼしてくるのです。受講者の受験手続きの申請から始まり、合格後の乗り方指

導や不合格者の再講習まで、お店の個性に合わせた親身なアフターフォローの展開は極めて重要です。

「私でも乗れるんなら免許をとりたい」という方が中心です。何よりもまずバイクは安心、手軽な乗り物であることを知っていただきたいからなのです。もちろんこんな方には取得後も公道での乗り方指導も行ないます(静岡市・星野モーターズ・星野幸男社長)というわけですが、こうした地道な活動が、単に原付免許人口の拡大にとどまらず、安全思想の普及、バイクの暮しへの浸透、ひいてはバイクの市民権獲得の大きな力となるのです。

「外交販売を考えたなら、免許教室の手間などは何でもない。それより受験申込書をもとにして『見込み客名簿』まで作れるのだから、これほど効果的な商売はない」と語る山形市の常村サイクル(常村政美社長)さんは、お店で指導した受講者が免許試験を受けた後に、すぐに合否の問い合わせを行ない、合格者にはDMなどを利用したセールスを展開、また不合格者に対しては再講習を呼びかけて、実販率を高めています。

また、昨年度の「二輪車需要動向」(自工会調べ)をみると、免許取得時にすでに購入車種を決めていた人は自動二輪ユーザーが約40%。これに対して原付ユーザーは29%となっています。つまり原付ユーザーの七割以上のお客さまは免許取得の段階では購入車種を決定していないということです。このことからいかに免許取得後のお客さまへの働きかけ

の管理にあります。今日のようにバイクの需要が高まる中で、バイクをとりまく情勢がめまぐるしく流動している中で、お店のお客さまを確実に増やしていくためには、しっかりと「お客さま名簿」の活用がものをいいます。そして、さらに新規開拓の販促活動を展開していくために、新しくお客さまになつていただく人たちを集めた「見込み客名簿」が、必要なことはいまでもありません。免許教室の開催の最も大きな意味のひとつに、この「見込み客名簿」の作成ということがあげられます。

また、昨年度の「二輪車需要動向」(自工会調べ)をみると、免許取得時にすでに購入車種を決めていた人は自動二輪ユーザーが約40%。これに対して原付ユーザーは29%となっています。つまり原付ユーザーの七割以上のお客さまは免許取得の段階では購入車種を決定していないということです。このことからいかに免許取得後のお客さまへの働きかけ

免許教室で増やす

お店の財産「ユーザーカード」

ご商売のカナメは、なんととってもお客さま

キメ細かい徹底フォローが

お客さまの心をつかむ

最高にのっています! ヤマハ原付免許教室



が重要であるかがわかります。「合格を知った時、受講者も私達も手を取りあって喜ぶんですが、その感激が薄れないうちに購入するバイクを決めてもらおう」と山形市/大沼自転車店・大沼善四郎社長)というように、免許取得の直後はお客さまにとってバイク購入を決定づける絶好のチャンスでもあるわけです。訪問セールスはもちろんですが、合格者に対するお祝いの記念品やDMなどは、お客さまの心をしっかりととらえる有効な手段としてタイミングよくお使いください。

これと同様に、教室開催後のつながりを大切にする上では、免許を取得して初めてバイクを手にする人たちが対象にした乗り方指導が大きな効果を上げています。「やはり初めて乗ったバイクには、愛着を抱くのは当然のこと。乗り方指導をしてもらった時のバイクを購入するお客さまは意外と多い」(静岡市/藤田モーターズ・藤田実社長)というよう

ワンポイント・ノウハウ 「乗り方指導で 実販率アップ」

原付乗り方教室は、免許教室の卒業生へのセールスに最も効果を発揮しています。ヤマハ静岡管内の販売店さんの場合は、むしろ乗り方でバイクに触れさせてから免許教室への集客を図っています。女性は特にバイクに対する一種の恐怖感などの偏見をもっているため、予想以上の成果を上げています。大阪・高槻市の「カーコーナー丸斗」さんでは、原付乗り方教室のほか、さらに一般の原付ユーザーも対象にした交通安全コンテストを開催して、原付バイクの普及につとめています。このほど開催のコンテストには、免許を持っていて少し運転できる人5名、全く運転できない人2名、免許がなくてバイクに乗るのは初めての人3名が参加して、乗り方や服装の指導を行いましたが、参加者は口々に「親切に教えてもらって、明日からの運転に自信がついた」と大喜び。バイクが初めての3人も、コンテストが終了後、丸斗さんが講師となった原付免許教室を受講、さらにその後の原付免許試験に合格し、もちろん実販にも結びついています。(写真は、寒屋川自動車教習所にて安全運転コンテストを行なうカーコーナー丸斗さん)



に乗り方指導から実販に結びつけている例はこの他にも数多く伺うことができます。

しかし、免許を取った人たちばかりに目を向けているのも、今後のご商売にとつては考へもの。たとえ不合格者が一人であっても、恥ずかしがってお店に来たがらない人に対しては、再度のチャンスを与えることは絶対に必要なのです。

「われわれの合同免許教室グループは、受講者には確実に免許をとっていただくという信念で活動しているので、試験に落ちたお客さまにはお店が最後まで責任をもって指導を行ない、必ず免許を取っていただいています。それだけに実販率も抜群ですね」(前出・常村サイクルさん)の言葉にもあるように、合格者には合格者なりの、不合格者にはそれなりのキメの細かいアフターフォローが求められ、これがひいては実販率を高めることにもなっているのです。

募集した時点から確実な実販に

以上のように、免許教室をとりまく要因を順を追ってみてきましたが、やはりこれからのご商売の中での免許教室のあり方を考えると、「実販に直結した教室の開催」がひとつの

結論としてあげられます。

もちろん、一概に、実販率のアップを図るといっても、口でいうほどなまやさしくはありません。ただ単に、受講者を募集して免許試験に合格した人だけを対象にしたのでは、ご商売にも限界がでてくるからです。むしろ、これからのご商売は、免許教室を募集した時点ですでに、「確実に実販に結びつけるのだ」という認識を持っていないではならないということです。

山形市内の販売店さんを受持つ特約店・大江商会さんでは、「申込書とともに、免許証受取りを代行するための委任状を一緒にもらう」ことを習慣づけていますが、免許募集の段階ですでにご商売を行なう足がかりを築いており、募集人口に対する実販率を確実に確保しています。

このように、お客さまには面倒がられる免許試験の手続きや、免許証の受取りなどを代行することは、お客さまに喜ばれるだけでなく、実販との結びつきをより確実なものに高めることとなりますが、こうした地道なお客さまへの対応が、さらに「ヤマハ原付免許教室のお店」としての信頼を広げ、確実にお客さまをふやしていくのです。

「品質絶対」が合言葉

より確かな製品づくりにも励む検査課

「免許取りどき、バイク乗りどき、ヤマハ秋の免許教室」を中心として展開されている秋の市場。初めてバイクに乗る人、持った人が次々と誕生して、バイクでニューライフの世界が次第にその輪を大きく広げていきますが、その確かな評価をより確かなものとする商品づくりも徹底してすすめられています。販売店のみなさまの大きな信頼と自信をもったご商売を願うヤマハマンの商品づくりの一端をここに紹介します。



完成検査は品質管理部検査課が受持つ重要な作業である。長いラインを伝わって、次々と組上げられてきた製品は、ラインオフの最終工程として全数がこの関門を通る。検査項目は大別して4項目50箇所。外観、電装、機能、走行についてそれぞれ厳しくチェックを受け、一部はさらに出力、燃料・オイル消費、発電、充電、点灯等についても検査をうける。いわゆる抜き取り検査というものだ。

こうしてすべてのチェックをパスしたもののみが、初めて商品として工場を後にする。検査課はいわばお産婆さん役。製品の元気な産声を聞き、五体の健全さを確認し、販売店さんへ送りだす最終の、最も重要な役目を受持つている部門だ。

奥さまは

チャビイが大好き

最近、女性のバイクユーザーは急速に増えており、特に50ccバイクの場合は約20%が女性のユーザーです。中でも目立つのが家庭の主婦が気軽にバイクに乗るようになったことです。その奥さまたちに最も人気があるのはやはりチャビイ。チャビイを連ねての奥さまツーリングも各地で行なわれてきています。そこでここでは、チャビイがお好きな奥さまたちにインタビューしてみました。

心と体にゆとりをくれたチャビイ

*鳥越 洋子さん 岡山県小田郡矢掛町中町



お寿司の出前に、保育園の送り迎えにチャビイを受用する鳥越さん

古いノレンを誇るお寿司屋の若奥さん、鳥越洋子さんは、3才になるお嬢ちゃんのお保育園への送り迎えはバイクで……。と昨年の暮に原付免許を取得しました。50ccバイクの二人乗りは問題がありますが、こちらでは多くのお母さんがバイクで送り迎えをしており、専用のシート付は警察でも大目に見てくれます。

家にはお父さんが出前に使っているメイトがあり、洋子さんはお父さんの手ほどきで、乗り方を習いました。が、洋子さんにはこのクラッチ付きのメイトはむずかしすぎたようです。コーナーなどつい大まわりになってしまい、ギヤチェンジも思うようになりませんでした。そうこうしているうち、お子さまが保育園に通い出す4月になってしまい、メイトではちょっと不安な洋子さんは仕方なく自転車ですり迎えをしていました。

忙しい仕事を控えた洋子さんが、時間的にも体力的にもこの送り迎えの負担を軽くするために、やはりバイクでしなければなりません。免許教室で販売店さんへ行ったとき、いかにも乗りやすそうな赤いバイクがあったことを思い出した洋子さんはさっそくお店を訪ね、各部分の操作を教わり乗ってみました。果たして

▼製品伝票にサインする検査員。一台一台だれが検査をしたかはすぐ分かるシステムだ。

▲シャシダイナモにのせられた「ホワイトポビー」。自動的に大型送風管から冷却風が送られ、同時に排気ガス吸収装置が働いて最高出力、低・中速時の出力特性、燃料およびオイル消費の性能が検査される。



▶発電量、充電量、消費電力は設計値通りであるかどうか、電装品の検査を受けるRD50。こうした計器測定のほか、検査員は常に五感を働かせて厳しい検査の目を光らせている。例えば音、計器に入らない音質や発生箇所は耳で、目で確かめ、排気系の異臭やシートの触感などもまた重要な検査項目なのである。

▲部品点数にしておよそ700点以上が組合わされて初めて一台のポビーが生れる。一台、また一台、24秒ごとに新しい製品がラインを流れ、ボルト、ナットの締付具合からラベルのチェック、始動性、吹上り、チェンジ、クラッチ、クッション作動など、各部の入念な検査が敏速、正確に行なわれていく。

このバイクにはすぐ乗ることができ、さっそくペイシートを取りつけてもらったのです。

「いまではなんの不安もなく送り迎えをしています。チャビイにしてなによりもよかったことは体が疲れないことです。また、時間が短縮でき、お店の仕事を休んでイライラしないで済むようになりました。精神的にもたいへんよい買い物をしたと思っています。乗りやすいバイクを得たことで、体にも心にもそれまでになかったゆとりが生まれ、主人から「自転車では危いからやめろ」といわれた出前の仕事も、近いところは父に代わってできるようになり、お店の戦力アップにもチャビイは貢献してくれています」

通勤はチャビイでラクラク

*小西 礼子さん 山形県山形市鈴川町



赤いオートマチックチャビイがお気に入りの小西さん

「免許を取って、まだ二カ月。チャビイの取扱説明書をときどき引出して勉強しながら、早く運転に慣れよう」と一生懸命。バイクの楽しさを感じられるようになったのは、やっと最近のことです」

山形市鈴川町の主婦で、県立病院の看護婦もしている小西礼子さんは、ヤマハ原付免許教室の卒業生です。夜勤の多い職場ですが、同僚の協力で、夜間三日間の免許教室に通い、みごと原付免許を手にしたのです。

「四輪の免許を取るのには時間もお金も大変。とても講習所に通う時間は生み出せません。その点、原付免許は簡単に取れるので助かります」

小西さんがバイクに興味を持ったのは、友だちの大場さんという女性が、やはりヤマハ原付免許教室を受講して、さっそうとバイクを乗り回しはじめたからです。

「主人からは、運動神経がぶいお前にバイクなんか乗れるものか、とひやかされましたが、どうしても欲しくなっていました……」

免許を取って間もなく、地元ヤマハフレンド店・常村サイクルのご主人、常村政美さんの特訓で、チャビイの乗り方の練習です。ところが、たった三分で運転できるようになってしまったのは、小西さんご自身もビックリしました。



▶日産三千台ラインを堅持して生産ラインを新車が流れる。北に南に東に西に、そして海外へも。その全数がすべて品質管理部検査課を通る。国内仕様のポビィと並んだアメリカ向けのポビィ「チャンプ」



「一台の不調の車が出荷されたとして、それがどんな影響をおよぼすか、それを考えるとわれわれの部門は非常に重要です。われわれは販売店さんのショーウィンドを介して直にお客さまと接する工場の最前線部門としての自覚にめざめ、品質絶対を合言葉に毎日の作業に徹しています。一日に3,200台、3,500台と生れていく製品ですが、そのどれもがお客さまにとっては最高の一台ですからね……」。浅風弘職長(左)、城静夫組長の言葉である。



◀一台、一台に高品質、高性能をうらづけされたヤマハが、きょうも出荷されていく。



お子さんがいない光子さんにとつてチャビィと小鳥は家族も同然

ツーリングにも行きたいワ!

* 鶴沢 光子さん 東京都足立区興野2丁目28-8

「もっぱら病院まで、往復十二キロの通勤にチャビィを使っています。自転車通っていたところは、職場に着くまでに疲れてしまったこともありましたが、バイクはとてラクですね。町でも、私の職場でも、女性の間で、これと同じバイクがたくさん使われているんですよ」

チャビィの運転に慣れてきてからも、制限速度をオーバーしたことがないという違法運転の大西さんです。

毎年冬になるとご主人と一緒にスキーに出かけるのが楽しみだといふ光子さん。そのスキー歴も5年になり、小柄な体ながらもなかなかのスポーツツウマンです。

光子さんとチャビィとの出会いは昨年暮、知人が乗っていたチャビィを借りて乗ってみた時のこと。

「自動車の免許はずっと以前に取って一時はよく運転していたんですけど、バイクに乗るのはその時が初めてだったんです。でもチャビィには簡単に乗れました。それにチャビィはとってもおしゃれな感じで、たちまち自分もほしくなっちゃったんです」

それまで光子さんは買い物などに出かける時は自転車を使っていた。チャビィは自転車に較べてシート位置が低くて、足がらくに地面につくのでとても安定感があるし安全なんです。最近では買い物以外にも、近所のお友だちを訪問する時にも殆んどチャビィで行くんです」

スポーツツウマンである光子さんはまた、チャビィに劣らず、なかなかおもしろくてチャタリングな奥さま。チャビィとのコンビは人目を引きます。「お友だちにもよく、「あらいいわね、私にも乗らせて」なんて言われますけど、ほんとにもっと多くの人に買ってほしいワ」といふ光子さん。今したいことは、最近バイクを買ったお友だちとミニツーリングに行くことか。

*ボビィに新型を追加

遠心クラッチ付[LB50Ⅲ・C]と ニューカラーホワイトボビィ[LB50Ⅲ・H]



ボビィLB50Ⅲ・Cの特徴

初心者、中高年者に運転のしやすさでアピールできる新商品です。クラッチ操作なしでスムーズな発進、停止ができ、ギヤ・チェンジもOK。しかも3速ギヤは扱いやすいロータリー式を採用。オートマチックなみの運転のしやすさにハンドクラッチ車なみの機敏な走りも楽しめるボビィの有力機種が登場です。カラーはコンペティションライトグリーンを採用。

ホワイトボビィ

LB50Ⅲ・Hの特徴

文字どおりはつらつとしたニューカラーで若いお客さまにアプローチしていただきたい商品がこの「ホワイトボビィ」です。主要諸元は従来のハンドクラッチ車と同一で、トルクインダクション方式の49cc2サイクル3.7馬力エンジンにロータリー式4速のミッションを組合わせたボビィの主力モデルです。これでボビィ50は2タイプ5カラーがそろい、いよいよ売りやすさを増しました。



登場です

雪上交通のもっとも身近な乗物として積雪地の生活に深く結びついているスノーモビル。業務にスポーツレジャーに活躍する'77ヤマハスノーモビルは4機種そろっての登場です。■実力はすでにおなじみのS-440E(セル付)、■軽快な走行と取回しの容易なS-300M、■最強のパワーが大きなスポーツの世界をつくるGP-440、そして、■乗りやすさが決め手のGS-340のラインアップです。スノーモビルをおくりだして9シーズン目。業務用からレジャー用まで、もっとも豊富なキャリアをもつヤマハスノーモビルは、バイクと同様にいまや国際商品としてゆるぎない地位を築いています。折から“予約セール”も進行中。今シーズンもよろしくお願ひ致します。

定車)

はグラフィック
乗りしやすい厚
77モデルのS-
式音を低下させ、
るなど、軽快な
すさを増したも
スキーの採用で
トグリップも新



GP-440

40

ードをもつGP-440の
性の向上および騒音の
主なる改良変更箇所
重量の軽量化を図る
の円滑化を向上したこ
テクターを設け、フロ
設するなどシュラウド
の安定度を大きく引上
は耐寒性に富んだクッ
クに最低容量の警告目
良があります。

GS-340

新登場のGS-340は、ファミリーモデルとして海外で高い評価を得ているものです。15インチフレームの採用は2気筒エンジン車としてとりわけ軽量なまとまりをみせ、スライドレールサスペンションとクッション付大型スキーの組み合わせは抜群の乗り心地を生みだしています。新雪走行にもすぐれた走行を示すGS-340は、スノーモビルのスポーツレジャーに新局面をひらくニューモデルです。



GS-340

秋から冬へのご商売

'77ヤマハスノーモビルの型

S-440E (セル付・認定車)

業務用としてすでに定評を得ているS-440Eの'77モデルは、基本的には大きな変わりはありませんが、ウインドシールドを大型化し、防風効果を高めたほか、ハンドル、リヤアクスルベヤリングの強度を向上、メインスイッチ、チョークノブ、ブレーキワイヤー等の凍結防止を図るなど、細部に各種の改良を施し、実用性能を一段と高めました。なお、道路運送車輛法の改正により、軽自動車の排気量枠が550ccに拡大されたことから、S-440Eの車種区分は「軽自動車」となりました。



S-440E



S-300M

S-300M (認定車)

外観上ではっきりと分かる改良変更箇所の変更のほか、大型スキークの採用と2人乗を旨としたシートなどですが、このほかS-300Mは吸気サイレンサーを大型化し吸気音を低減し、また燃料タンク容量を17ℓ入りに増大する走行性能をそのままに、いっそう使いやすさとしています。とくに性能面では大型スキークの新雪走行の向上が大きく、重宝なアシストバルブを新設しました。

仕様諸元

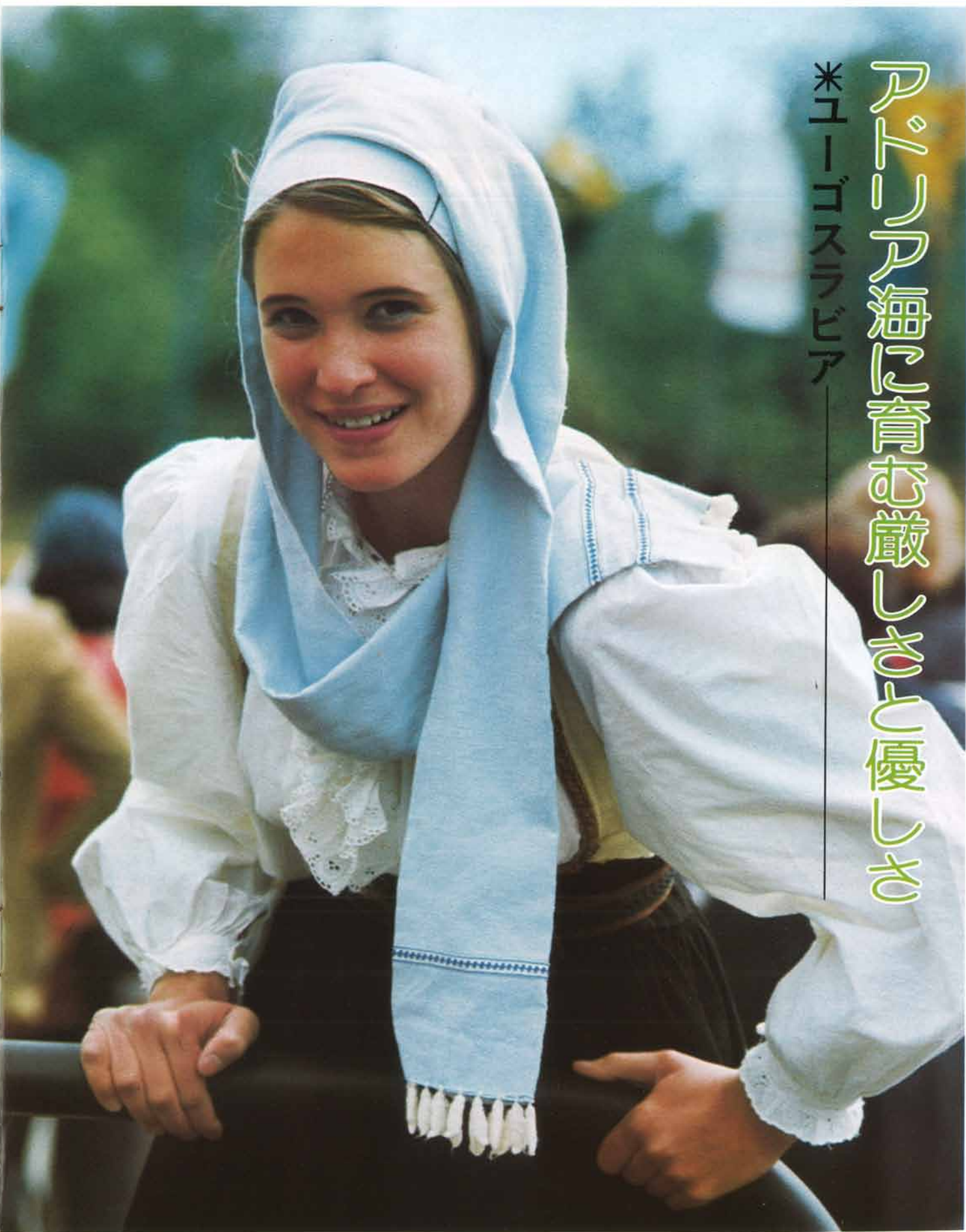
モデル	S-440E(認定車)	S-300M(認定車)	GP-440	GS-340
全長	2635mm	2590mm	2550mm	2555mm
全幅	950mm	790mm	880mm	860mm
全高	1165mm	930mm	985mm	990mm
重量	207kg	165kg		
燃料消費率	4.5km/ℓ	7.0km/ℓ		
登坂能力		20°		
最小回転半径		4100mm		
エンジン種類	2サイクル 5ポート	2サイクル 5ポート	2サイクル 7ポート	2サイクル 5ポート
冷却方式	強制空冷	強制空冷	強制空冷	強制空冷
総排気量	433cc(2気筒並列)	292cc(単気筒)	433cc(2気筒並列)	338cc(2気筒並列)
圧縮比	6.1:1	6.6:1	7.0:1	6.6:1
最高出力	28PS/5500rpm	18P S/5500rpm	40P S/7000rpm	25P S/5500rpm
最大トルク	3.8kg・m/5000rpm	2.35kg・m/5000rpm		
始動方式	セルスターター&リコイル式ハンドスターター	リコイル式ハンドスターター・セルスターター取付可能	リコイル式ハンドスターター	リコイル式ハンドスターター
潤滑方式	分離給油(オートループ)	分離給油(オートループ)	分離給油(オートループ)	分離給油(オートループ)
フレーム型式	鋼板	鋼板	鋼板	鋼板
カウル	F.R.P.	F.R.P.	F.R.P.	F.R.P.
燃料タンク容量	21.0ℓ	17.0ℓ	17.0ℓ	17.0ℓ
オイルタンク容量	2.5ℓ	2.25ℓ	1.8ℓ	1.8ℓ
1次減速機構	Vベルト式	Vベルト式	Vベルト式	Vベルト式
クラッチ装置	自動選心クラッチ	自動選心クラッチ	自動選心クラッチ	自動選心クラッチ
実速装置	自動実速	自動実速	自動実速	自動実速
走行装置	スキー×2	スキー×2	スキー×2	スキー×2
トラック幅×数	トラック(非対称山高) 460mm×1	トラック(非対称山高) 380mm×1	トラック(非対称山高) 380mm×1	トラック(非対称山高) 380mm×1
ブレーキ方式	ディスクブレーキ ドラムブレーキ	ディスクブレーキ ドラムブレーキ	ディスクブレーキ	ディスクブレーキ
灯火	前照灯、尾灯、ストップランプ、方向指示器(前後)付	前照灯、尾灯、ストップランプ、方向指示器(前後)付	前照灯、尾灯、ストップランプ付	前照灯、尾灯、ストップランプ付

GP-4

最強、最高のパワーとスピードを誇る'77モデルは、安全性と耐久性を重視し、低下を主眼に開発しました。は内ラック式トラックを採用、同時に、トラックの回転のしやすさをとす。また排気系にプロテクトに冷却空気取入口を新設し、エンジン内の熱影響を防止し、性能の向上を図りました。そのほかシートとエンジンカバーの保護フィルムを新設し、シフトレバーの保護フィルムを新設し、オイルタンクに保護フィルムを貼るなど細部の改良を施しました。

アドリア海に育む厳しさと優しさ

*ユーゴスラビア



＊話の応接間 世界の女性



アドリア海につきでたスヴェティ・ステファン島のホテル群は、今なお中世時代の石壁で築かれた要塞を思いおこす。世界の10大リゾートのひとつとして、旅行者の人気を集めている

もしも水が、詩人のいうように大地の目薬であるなら、ユーゴスラビアは無数の瞳を持っているといえるでしょう。何故なら、この国には長さ10キロ以上の河川が千九百もあって延べ10万キロを越え、また二百余もの湖のなかには世界最古といわれたり、ヨーロッパで20位内に数えられる大きさのものまであるほど、自然の環境に恵まれているからです。

紺碧のアドリア海に面して連なる町や村は、ひとつまたひとつ、いろいろな色をした寶石のように輝く入江や島々と、松や糸杉やオリーブなどの地中海性植物に縁どられ、全長2千キロにも及ぶ自然

美と人工美の絶妙な調和を作っています。ロマンチックな港や船着場、鐘の塔、門、要塞、石柱、狭い路地、民族衣裳の数々は、澄み切った海中から太古の起源と永遠の平安を語りかけてくれます。

ギリシャ、ローマ、フランク、トラキア、ケルト、ゴート、イリリア、ビザンチン、トルコ—ヨーロッパ文明を築いてきたすべての民族がこの地を通過し、ここに住み、足跡を残してきたように、ユーゴスラビアの歴史はまた、数々の大国による侵略に対する抵抗の歴史でもあります。千二百年前、地中海地方と「スラブの心」を融合させた独特な文化は影響を及ぼしています

豊かで色とりどりのユーゴスラビア料理にも、変化に富んだ自然やいろいろな民族・文化は影響を及ぼしています



得の精神風土が育んだ独立心と知恵によって、さらに強靱な力を築きあげ、悲惨な被征服者への転落から自らを救ったのです。

なかでも、中世の代表的な貿易港とし



要塞内の狭い路地。幅約1.5mの昔ながらの街頭が旅情をそそる

て栄えた石作りの巨大な要塞都市ドロブニクは、早くから実質的国家としての自治を確立、征服か服従かの二者択一を求められた当時のヨーロッパ世界で、奇跡的にも独立を維持する「第三の道」を歩んできました。十四世紀からざつと五百年、圧政と搾取をほしきままにした強大なオスマン・トルコも、海で鍛えた勇敢な男たちと、海岸から陸部まで厚く高そびえる石壁の要塞を前にしてはさすがに戦う気力が薄れたのか、自治権を許さざるをえなかったといわれています。

かつては侵略を制した頑強な要塞も今ではユーゴスラビア随一の観光名所として、この国の人びとはもとより世界中の旅行者の間で親しまれています。広場で見うけられるハトと我が子を遊ばせる夫婦や、ビールジョッキを片手に大きな男たちには、当時の抵抗の歴史を支えた人びとの厳しさはもうすで見られず、表情にも明るさが満ちあふれています。



●商品部・吉田進氏談

「正式には「ユーゴスラビア社会主義連邦共和国」といわれているように、この国は現在チトー大統領の指導のもとに自主管理的社会主義共同体として成り立っています。とはいえ西側の巨額の資本投下も認めるほどに、アメリカをはじめ西欧諸国との経済的きずなも固く、ヤマハでも四年前より船外機とオートバイを通じた交流が続いています。地中海性の暖かい気候に加えて、アドリアン・ブルーに輝く海岸線のハイウエーは、まさにオートバイ・ツーリングには最高で、年一回開催のユーゴGPには、ヨーロッパ各地からオートバイに乗った若者たちが駆けつけてきます」



▲レースと併行して行なわれたSLカート講習会も人気上々。女性の姿も最近では珍しくない。

◀“むつ湾チャレンジカップ”はSL、S、Aの3クラス。20台の仲間が覇を競ったSLクラスの接戦。㊦が優勝の鹿内初男選手（青森）



むつ湾でもシリーズ戦がスタート!

S/A



▶この新進カーターが明日のモータースポーツカートを育て、広げていく。
▲S、Aクラス混合で総合優勝を決めた山地康一郎選手（八戸）

増える広がるカート仲間

「76OCCむつ湾チャレンジカップ」を主宰しているJAF公認オストリッチカークラブ青森支部代表の西村七三吉氏は、「カートの魅力は、男女12才からドライバーとして参加

することができ、うえに、マシンも低廉で入手しやすく、運搬も容易で、スリルに富んだマシンコントロールが安全に楽しめることにある」と述べていますが、最近の傾向として

スピードイナマシンコントロールの妙技を安全に、しかも低廉な費用で楽しめるモータースポーツとして、このところカートに対する人気は全国的な盛り上がりを見せていますが、むつ湾サーキットを地元にもつ青森県でも、青森市、八戸市を中心に新進カッターが次々と名乗りをあげ、カートレース選手権シリーズも組まれるようになりました。

注目されることはラリーやジムカーナなど四輪のモータースポーツ仲間がカート界にすずんで参加するようになってきていることです。そうしたドライバーのひとり、八戸市高岩間の貝吹義男さんは、「カートはやればやるほどむずかしい。それだけに面白さがある。費用の面も、四輪からくらべればびつくりするほど安上がりですし、とにかくカートぐらいうるほど安全にスリルあるマシンコントロールを楽しめるモータースポーツはちょっとないんじゃないですか。カートをやるようにな

ってから、土曜の夜も早寝です。寝不足じゃ走れませんがね。健康的なカートです」とぞつこんカートの魅力にひかれていきます。OCCの「チャレンジカップ」はポイント制で8月8日とその第1戦とし、9月12日、10月10日、11月7日の日程が組まれ、後半戦には函館、岩手、山形からの参加も予定されています。また8月8日にはレースと併行して「SLカート講習会」が行なわれ、八戸、青森両営業所関係で22名のお客さまが新たにSLライセンスを取得しました。



▲「レースを終わって和気あいのカーター仲間」。カップと副賞をもらってみんなニコニコ。



▶「カートを健全なモータースポーツとして育てよう」競技の開始に先だって細目を打合わせる関係者のみなさん。左から二人目が主宰者の西村七三吉OCC青森支部代表。



▲「いやー、楽しかった！こわかった！でも身体がシヤンとしたみたい…」の女性カーター。

▶待望の実技。それぞれ真剣な態度でステアリングホイールにぎり、アクセルをふかす。





「それぞれのお店の実情に合わせ、販売計画、仕入計画と一緒に立てるようにしています」熊本市内の販売店さん「岡部モータース」さんと販売状況をたずねる木戸氏(左)

ヤマハに入社以来、部品営業一筋に販売店さまとおつき合ひさせていただいていますが、こうしたわたくしの立場から、販売店さまが用品、部品を扱うことのメリット、またその取り組み方を中心にお話ししてみたいと思います。

一台のバイクとともに、数多くの用品、部品が動いています

まず、みなさまのお客さまと、そのバイクをよくみつめてください。バイクには左ミラー、キャリアをはじめ、バイク本体以外の付属品が必ずついています。また、お客さまたちは上はヘルメットから、下は靴に至るまでバイクに乗るために必要な数多くのものを身につけています。一台のバイクと一緒に、多くの部品、用品が動いているのです。ましてや、お客さまがいま身につけているものは、その人の持っているほんの一部のものでしょう。こうしたことから考えても、バイクに関連して、いかに多くの部品や用品が市場に出廻っているかがおわかりいただけると思います。

お客さまは専門店ではなく みなさまのお店で購入しています

販売店さまの中には、「お客さまたちは、それらのものを専門店で購入している場合が多いんじゃないか」というかも知れません。が実際はそうではないのです。

わたくしたちは手分けして、客が一番多いであろうと思われる土曜日に、オートアクセサリー専門店の前に立ち、それだけの人々がここに来るかを調べてみました。その結果、こうした専門店で購入した部品、用品も、お客さまはごく少数であることがわかりました。用品、部品の多くはみなさまのお店、つまり「バイク販売店」で売られているのです。

あなたのお店で買えない、または買わないお客さまたちは、他の販売店さんでこれらを購入している、と考えるべきでしょう。

利益増大はもちろん 多角化のメリットも

以上で、皆さまの身近なところに、部品、用品の大きな市場(需要)があり、これの販売に力を入れれば、売り上げ、利益の増大につながることはおわかりいただけたと思います。

が、用品、部品を扱うメリットは、他にもあります。それは「商売が多角化されること」いま、他業界でも経営の多角化が進んでいることはご存じのことと思いますが、わたくしどもの「バイク販売店」にあっても、景気の波に左右されず、安定した経営を維持するためには、「商売の多角化を図ることが必要です」。

お店のイメージアップ、 将来の大型化のためにも

また、用品、部品を扱うことにより、店内は必然的にきれいになり、お店のイメージもアップします。これは、将来そうあるべき「バイク総合ショップ」に一步近づくことにもなり、そうなれば「バイクのことならあのお店に行けばなんでも揃う」と、お客さまたちの足は自然とお店に向かうようになるでしょう。将来、「自身のお店の大型化を図るうえにも、また、バイク販売店の全体的なレベルアップのためにも、多くの販売店さまがこうした「バイク総合ショップ」を目ざすことが望まれます」。

最初から立派なコーナーを 持つことはありません

用品を扱う必要性とメリットはおわかりい

もっと商売に生かそう!



部品・用品の 大きな市場を

● 木戸 健一

〔ヤマハ熊本(株)・部品営業〕

昭和24年生まれ、27才。福岡県出身。46年、ヤマハ発動機(株)九州支店に入社。以後、現在のヤマハ熊本(株)部品部営業課に勤務。販売店さまの身になっての営業活動、真面目な人柄は、販売店さまたちの信頼を集めている。

ただけでも「うちには陳列する場所がない」、「本格的な用品コーナーを持つとなると、店舗改造などそのためにかかるお金がたいへんじゃないか」…、販売店のみなさんによくこいういわれますが、最初から立派なコーナーをもつ必要はありません。

まだ扱っていないお店では、店内の無駄な場所、つまり死んでいるコーナーを見直すことから始めてください。ご商売に不必要なものが雑然と置いてあるようなところが一カ所、二カ所、必ずあるはずです。こうしたところを整理、整とんするだけで、良く売れる商品、最小限度必要な用品、部品を陳列するくらいのスペースは簡単につくりだすことができます。

また、すでに扱っているお店でも、それらがあちこちに散らばっていて、ほこりをかぶっているような状態のお店があります。これではお客さまの目に止まらず、アピールしません。こうしたお店でも店内を整とんし、これらを一カ所に集め、きれいに陳列し直すだけで、店内のイメージはガラリと変わり、お客さまの買う気をそるようになります。

ある程度の用品を揃えており、売れているお店では「用品コーナー」の一層の充実を図ってください。同じ商品でも陳列の仕方によってよく見えたり、そうでないことがあります。同一商品をなるべく大量に陳列したり、用品別に分けて整然と陳列したり、バイク本体とセットして展示することは、商品をより一層よいものに見せる効果的な方法です。さらに、ショーケースなどの陳列用具を充実させ、光や鏡、ポスターやPOPツールなどを上手に利用して、商品価値をさらに高める演出までとのえば、申し分ありません。

それぞれのお店が、実情に合わせて、無理なく段階的に「用品コーナー」を充実させていくことをおすすめします。

みなさまのお店での部品、用品の販売にあたっては、こうしたことの他にも「品揃え」のこと、「利益率確保」のこと、そして、「アフターサービス力の強化」のことまでを含め、それぞれのお店の実情に合わせて、みなさまとわたくしたちが一緒になって真剣に取り組んでいかねばならないことが多々あります。幸い、わたくしたち営業マンは、日頃色々な販売店さまの在り方に接し、それぞれのご商売の良い点、悪い点を学ばせていただいています。みなさまから学んだ良いことは、自分の担当地域全体に広め、定着させていくことが、我々の使命であり、そうやってこそ、はじめてみなさまの信頼を得ることができ、こちらの政策にも協力してもらえるのだ、ということ肝に命じながら今後も頑張っていきたいと思えます。



社内の部品部で木戸氏(中)とともに働く中山伸明さん(右)と関本幸子さん(左)の「木戸さん評」は「仕事の面ではこわいが親切で責任感のある頼もしい上司です」



トレードマークはジーパン姿

はやく見積りが できるようになりたくて

山野 晴美さん(岡山県小田郡・ヤマノ商会 山野洋之助氏夫人)



▲謝礼状と気のきいた粗品を入れて新規購入のお客さまへ。切手も記念切手が貼られ、晴美さんのお客さまを大切にしている心がこめられている。

▶モトバイク、チャビイ、GRには「ダッコちゃん」。おしゃれな晴美さんのセンスとアイデアを生かし、店内はいつも明るく楽しい雰囲気。



古都のたたずまいを残し、独特の情緒のある町として全国に知られる岡山県倉敷市から北西へ、高梁川、小田川に沿って山あいに進むと、小じんまりした街に出会う。「ヤマノ商会」さんのある小田郡矢掛町である。人口二万人、これといった主な産業はなく、人々の生業は農業、商業、近くの工場に勤務するなど様々、交通の便は比較的不便で、女性でもバイクや車に乗るのは常識、といった地方都市近郊の典型的な町だ。

晴美さんとご主人の洋之助さんは共にこの町で生れ育った。

中学、高校も同窓で、洋之助さんは晴美さんの一級上の優等生、晴美さんはこの頃から洋之助さんに密かな思いを寄せていたとか。

卒業後、洋之助さんは父親が病気で倒れたことから大学進学を断念し、家業を継いだ。晴美さんは故郷を離れ、岡山で就職。学生時代、声をかけることもなく、そのまま別々の人生を歩んだかもしれない晴美さんと洋之助さんを再びめぐり合わせたのが「お見合い」の話。晴美さんは胸をおどらせ、洋之助さんとして明るく可愛らしい晴美さんとのこの話を断るはずはなく、昭和41年の成人式の日に華燭の典をあげた。

「おまえは何もせんでよい」、結婚前のご主人の言葉とは裏腹に、以来10年、晴美さんの毎日は大忙しである。店を守るご主人にかわつて、外の仕事のほとんどは晴美さんの仕事。配達、修理車の引き取り、集金、登録などなど…。自家用トラックと試乗車を兼ねたチャビイ80、メイ70を使い分け、東奔西走の毎日だ。店に居れば居るで、接客、店のかたづけ、簡単な修理、そして家庭での朝晩は、家事とふたりのお子さんの世話……なにしろ忙しい。

お客さまとは、その人の名前、でお話したい

「わたしもつひとほしい、さもなければ、一日が48時間なら……。よく働くなあーと自分でも感心することがあります。でも、しよせんわたくしは主人の手伝い役、主人の判断を仰がねばどうしようもないことがあるでしょう。そんな時、はがゆさを感じますね。たとえば、修理車が持ちこまれ、どのくらい時間がかるか、いくらかかるかとお客さまに聞かれた場合、まだ即答できないんです。覚えなければ、覚えなければと思つてすが……。こんなとき、いちばんつらいですね」

この言葉からもわかるように、晴美さんはなにしろ商売熱心なのである。そして商売に対して真面目なのである。こんな晴美さんに日頃心がけていることを尋ねてみた。

「当たり前といえば当たり前ですが、なによりもまず、お客



「ジーンズと帽子姿が好き」。そのつど買い求めた晴美さんお気に入りの帽子は、いまでは10個以上に。

さまを大切にすることですね。そのひとつとして、お客さまたちの名前をできるかぎり覚えるようにしています。2度目、3度目のお客さまと応対するときに、その人の名前でお話したいんです。お客さまは自分の名前を覚えてくれたことに感謝し、店に対する親しみは必ず増す結果になります。また、岡山や倉敷に買い物に行ったときに「つく感じる」ことですが、こうした都会の店員さんたちが、店員さんであつてもそれぞれ自分のお店のよつに、お客さまを明るくお迎え、感謝の気持ちこめて接客しているのには感心します。わたくしもこれを見習い、お店では精一杯明るく、親切にいいにお客さまと接するよう心がけています」

晴美さんの商売熱心さを裏づけるもうひとつの話がある。それは、晴美さんが店番をしているとき、代替えに発展しそうなお客さまがバイクで店をおとすれ、名前を語らなかつたり、わからなかつたときのことである。晴美さんは必ずナンバプレート上の番号を控えておき、後で持ち主を調べ、ご主人に伝える。自分でもフォローができそうなお客さまに対しては、その後、電話をかけた訪問して、確実にお客さまにしているのだ。ストレス解消は「ママさんバレー」で

晴美さんの商売に対するこうした積極的な心がまえば、普段の身なりにもあらわれている。

「わたくしたちの店は、つい汚れがちになるでしょう。ですがから、せめて身につけるものはこざつぱりした爽やかな感じにしたいと、身だしなみには人一倍気をつかっています。ジーパン姿がトレードマークのようになっていますが、ジーパンは動きやすいし、上に着るものや、帽子との組み合わせで、バラエティーに富んだおしゃれも楽しむことができます」

ほとんどの仕事は「任しておいて」とばかり、八面六ひの活躍をする晴美さん。そんな晴美さんの仕事以外の楽しみは、土曜日の夜、同年代の奥さまたちが集まる「ママさんバレー」だ。「ママさんバレー」はストレス解消にも効果があり、いいものですよ。全国のヤマハ奥さまにぜひおすすめます。主人は「あれは、ボールを亭主の頭と思つて殴つているヒステリー集団だ」なんて笑っています」

晴美さんも人の子、イヤなこと、腹の立つことはたびたびあるという。しかし、一歩店へ出たら決してイヤな顔をしないう努めているという。忙しさも苦にせず絶えず笑顔でお客さまをおかえる晴美さんは、近所でも「働きもので明るい」と評判のヤマハ奥さまである。

高校生の安全教育に ヤマハの指導員も協力

〔ヤマハ熊本〕高校生に対する安全運転教育強化の気運が全国的に高まっていますが、熊本県でも県の教育委員会、県警、安全運転推進委員会、ヤマハ安全運転指導員の店等が学校当局と協力し、これにつとめています。



とこの指導法について活発な質疑応答も行なわれ、生徒さんたちの交通安全指導にかけられる先生方の並々ならぬ意欲が見られました。その後、各高校で生徒を対象に行なわれている講習会でも、ヤマハフレンド店の指導員

熊本県におけるこうした活動のなかで特に注目されることは、各学校の交通安全担当の先生方を対象とした交通安全指導員講習会が行なわれていることです。これは、実際に生徒さんたちに安全指導を行なう前に、まず日頃からこの指導にあたる各校の先生方にバイクの安全運転技術の取得について研修する機会を設け、より効果的な安全教育の推進を図ることを目的としたもので、4年前から続けられており、今年も95校の先生方が参加し、県の運転免許試験場で行なわれました。先生方は3グループに分かれ、ヤマハ特別指導員らがつとめる講師から、二日間にわたって座学と実技の講習を受けましたが、講習会の最後には、高校生の安全運転

NEWS * TOPICS ニューストピックス

☎05383-2-1111 内線355
こちらヤマハ発動機PR課です



お電話でも、おハガキでも、お気軽に、楽しい話題、明るいニュース、これらと思う情報をお知らせください。ご質問、ご相談、本誌へのご要望もどうぞ。原稿・写真のご投稿も大歓迎です。宛先は〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社・営業部PR課までどうぞ。ニュース内容によっては編集部員が取材にお伺いいたします。〔写真：つきつぎに配送される大型、小型各種のヤマハバイク。きょうもみなさまのお店に、そして多くのお客さまに……〕

モトクロスブームに 沸くイラン

や、ヤマハ特別指導員が多数、講師として参加しており、各地域社会での安全普及に活躍しています。

（イラン）イランは世界でも有数の石油産出国としてこの数年の経済的伸長はめざましく、人々の生活様式も大いに改善されてきています。

それは交通手段としてのバイクの普及にも見られることです。中でも高品質、高性能のヤマハバイクはイランの人々の「生活の足」として定着してきており、現地にはヤマハの組立て工場もできています。ヤマハのシェアも60%と圧倒的なものがあります。

このイランでいま若者たちの心と体をとらえているスポーツがモトクロスです。この国にモトクロスを紹介したのはヤマハで、昨年の夏、ヤマハのセニアライダ―岩尾一敏選手が現地におもむいてモトクロス教室を開いたのが最初。そしてこの夏にも第2回目を行いました。この一年でイランの若者は急速に

腕を上げてきているとのこと。

ここで人気のあるマシンはなんといってもYZで、YZのヤマハチームは無敵の強さを発揮しており、YZは今年になってからすでに1000台以上もイランに輸出されているほどです。

正式にモトクロスが紹介されてまだ一年のイランですが、今年になってすでに、日本のMFJに当たるモータースポーツの団体MAIも組織され、今後の一層のモータースポーツの繁栄が期待されています。

GR80にサイドカーつけて 「めいぶん走る楽しさ」発見

これまでとは違ったバイクの楽しみ方を発見しようと、この春発売されたヤマハミニGR80に、サイズからカラーリングまでピッタリ合わせたサイドカーを取付けたお客さまがいます。

この人は静岡県浜松市の松井輪店さまのお客さま、高柳幸司さん（22才）です。バイク歴も五年半というベテランで、サイドカー付きGRと並行して、GT50も愛用していますが、サイドカーに乗ってみて「コー



さすがにイランは砂漠のレース



ナリングの面白さと、ゆっくり走る楽しさを発見した”そうです。
 カーラジオ、トランク、ライター、そして街をきれいにする運動に協力して、灰皿まで取付けたこのサイドカーのお値段は、しめて二十五万円也。GR80が二台買えるほどです

が「それだけの値打は十分」とか。
 高柳さんはこのサイドカーに荷物を積んで小豆島から四国一周をソロツーリングする計画を練っています。

楽しみ、親ぼくを深める

オートキャンプ

〔福山営業所〕夏には各地でオートキャンプやグループツーリングを楽しんだ人々が多く見受けられました。福山営業所の5つの販売店さんも約40名のお客さんと一緒に一泊二日のオートキャンプを楽しみました。福山から中国山地を越え、鳥取県の大山隠岐国立公園までの片道130kmのツーリングには50ccのメイトも参加しました。グループツーリングといっても40名では多すぎるので販売店さん単位でグループを組み、10名位ずつのツーリングで現地集合というシステム。それぞれのグループにはベテランのリーダーがつき、安全運転走行を身を持って体得しながらのツーリングです。

台風17号の被災地の皆様に お見舞い申し上げます。

台風17号は、日本全域にわたって、災害の爪跡を残していきまされたが、ヤマハフレンド店の皆様におかれましても、多大の被害がありました。各地から報告が入っております。不慮の災害とはいえ、まことにお気のどくに存じ、心からお見舞い申し上げます。
 ヤマハ発動機本社営業技術課では、ただちに災害対策緊急サービス班を組織し、被害のもつとも大きかった岐阜、兵庫、高知、徳島の各県などに派遣いたしました。
 緊急サービス班は、お客さまの生活の足を確保するために、夜を徹して、冠水車のオートホールなど災害対策活動を展開しております。
 被災地の皆様におかれましては、一日も早く、ご復興なさいませようお祈り申し上げます。まずは誌上をもってお見舞い申し上げます。

昭和五十一年九月

ヤマハ発動機株式会社



目的のキャンプ場は国立公園の中の美しい湖のほとりにあり、日頃の行いの良いせいか上天気恵まれて回りの景色も素晴らしい、長距離ツーリングの疲れもどこかへ消えてしまうほど。
 昼間は宝さがしやソフトボール大会に興じ夜はドライブやモトクロス映画を見るなど楽しい時間を過ごすとともに、お店どうしのお店とお客さまとの、さらにはお客さまどうしの親ぼくにも多いに役立ったオートキャンプでした。

●第9回二輪車安全運転全国大会

需要層の増大を示す 女性のレベルアップ

9回目をむかえた、二輪車安全運転全国大会(主催)全日本交通安全協会、二輪車安全運転推進委員会)が8月21、22日の両日、東京都府中市の警視庁府中運転免許試験場などで行われました。両日ともきびしい残暑に見舞われましたが、各都道府県の子選を勝ち抜いて来た182人の参加選手は、持てる安全



初速35km/hからの急制動。停止距離は6m以下……という技能走行

運転の技能をフルに発揮すべく熱戦を展開しました。
 競技種目は学科、安全走行、技能走行の3つに分かれており、第一日目に学科テストと交通安全映画の観賞、二日目に安全走行と技能走行の実技テストが行われました。またクラス分けとしては女性クラス(50ccまで)、高校生クラス(125ccまで)、一般Aクラス(400ccまで)、一般Bクラス(400cc以上)の4クラスで各クラスとも持ち点1000点の減点法がとられました。
 今大会は前回に較べ総体的に技量の向上が見られ、ムード的な盛り上がりも上々。特に女性クラスのレベルアップが目立ち、最近の女性バイクユーザーの増大を反映するものとして注目されました。
 なお成績は団体(各クラスひとりずつの4人で1チーム)は山形県が3755点で優勝。個人では女性クラスは佐藤昌子選手(山形980点)、高校クラスで小椋達郎選手(岡山995点)、一般Aクラスで井上信行選手(広島972点)、一般Bクラスでは南場敏雄選手(高知980点)がそれぞれ優勝しました。

トラオ、3勝目をマーク 2年ぶりにタイトル獲得

全日本モトクロス第9戦青森大会は8月23日、昨年と同じく十和田湖に近い田子牧場で行われた。ここで鈴木都良夫はセニア125ccクラスに通算3勝目を上げ、最終戦のグランプリを待たずにこのクラスにおいて2年ぶりにタイトルホルダーとなった。

昨年の青森大会は朝のうちこそ雨だったが昼前からカラリと晴れ上がり好コンディションに恵まれた。しかし今年はいち日中強い風と雨にたたられた。それでも平坦なコースに助けられ、一部に深いわだちが出来たものの第6戦の熊本大会のような最悪の状態はまぬがれた。こうした天候にもかかわらず、東北地方の熱心な数千人のファンは雨にずぶぬれになりながらも最後までライダーの奪戦に声援を送っていた。選手たちもこれに応えるように悪条件をよく克服し、すばらしいレースを展開した。

中でもセニア125ccクラスでのトラオと渡辺明(スズキ)の一騎打ちは見事だった。トラオはスタート直後の第一コーナーで早くもトップに立つ。その後じりじりと他を引



スタート直後の第2コーナーで早くも先頭に立ったトラオ

き離し、このまま独走かに思えた。しかし中盤からスタートした渡辺は序々に上位に進出し、レース中ばの20分経過した頃には2位に浮上し、その後しだいにトラオとの差をつめた。

思い起こせば昨年のこの大会でトラオはゴール直前で渡辺に逆転負けを喫するというニガイ経験を持っていて。観客もまたそれを思い出し、「また逆転か」の声も聞かれた。事実残り10分頃には渡辺はトラオとの差を5m以

内につめ、虎視タンタンと逆転の機をうかがったものだ。

両者の一騎打ちはまたも最終周、それも最終コーナーまで続けられた。しかしトラオはやはりさすがにトラオだった。直後にびつたりつけられて走るといふ苦しいレース運びを余儀なくされながらも、トラオの走りには盤石の安定感がうかがえたのである。最終コーナーをアウトから回ったトラオに対し、渡辺はインをついて一気に逆転しようとしたが、雨にぬかされたドロにバランスをくずし、すばらしいレースにも決着がつけられたのである。最後方からスタートした杉尾良文は、後半の追い込みにものを言わせて3位に入った。

250ccでは、125ccで惜しくもトラオの後塵を浴びた渡辺が、今度は1周目から首位を奪い、2位以下の混戦をしり目に快勝した。しかし2位に終わった瀬尾勝彦も良く健闘し、一時はかなり渡辺を追い込んで見せ場を作った。3位は鈴木秀明、4位は杉尾。エキスパートジュニア250cc。ダブルタイトルをねらう光安鉄美としては、松山大会に続いてこのクラスの連勝がほしかった。

しかし、レース中盤はトップに立ったものの、最強のライバルである地元の出身の青山金助(スズキ)に地元の有利さを発揮され、2位に甘んじた。125ccでも光安は同じく地元出身の小田桐昭蔵(スズキ)と青山に1、2位をゆずり3位にとどまった。

一方、ジュニアでは125ccで月岡尚人がYZで4勝目を上げ、このクラスでのタイトルをほぼ決定したのを始め、各クラスでヤマハ車勢の健闘ぶりが目立った。

第13回モトクロス日本グランプリ大会 全日本モトクロス選手権第10戦 浅間

ヤマハ車勢、若手の活躍で 5つのタイトルを獲得

今年度の最終戦となった第13回モトクロス日本グランプリ大会は9月4、5の両日、長

野原の浅間高原自動車テストコースで開催された。浅間高原は、かつてここで開催された浅間火山レースをステップとして、日本のモータースポーツが世界に雄飛して行った思い出の土地。

また今年もMFJが発足してから満15年目に当たり、その15周年記念としてのモトクロスグランプリが、日本のモータースポーツのふるさととも言える浅間高原で行われることになったもの。今大会にはモータースポーツに深い理解を持たれる高松宮殿下がご臨席になり、また思い出の地でのグランプリということで、3万を越す観客も集まって初秋のさわやかな浅間高原はモトクロスの熱気につつまれた。

会場は軽井沢の町から車で約20分程入った所、晴れていれば雄大な浅間山が間近にのぞまれる所だが、両日ともあいにく雲が出てそれはかなわなかった。しかし前日までに降った雨のおかげでほこりは立たず、見るものにとっても絶好のコンディションとなった。全長約1・3kmのコースは高原だけあって極めてフラットながら、コーナーが連続し、おまけにやわらかな火山灰地におおわれたギャブも多くかなりテクニカルなものだった。

今回のグランプリはシリーズ戦の最終戦でもあり、この大会の成績によってポイントランキングのタイトルが決定するクラスも多く、各レースは白熱した見応えのあるものとなったのである。そうした中でヤマハ車勢では特に若手の活躍が目立ち、通算のポイントランキングにおいてもヤマハ車勢は7クラス中5クラスのタイトルを獲得した。

両クラスとも30分プラス2周の2ヒート制で行われたセニア部門でヤマハ車勢は残念ながら総合優勝はのがした。しかしながら250ccの第1ヒートに優勝した瀬尾勝彦の走りは見事であった。チームメイトの鈴木都良夫とともにトップグループで飛び出して行った瀬尾は2周、3周するうちに2位との差を開き、10周目は2位に上がっていたトラオを大きく引き離し、早くも安全圏内に入り独走体制を固めたのである。

ちよつと一言

ショッピングの楽しさを

最近のバイクユーザーの特徴のひとつは、バイクを単なる移動のための道具としてだけでなく、バイクで走ること自体を楽しむということがあります。そこには当然ファッション性の重視ということもあり、ヤマハからも数々のファッションナブルなバイクが発売されていることはご承知のとおりです。

このファッション性の重視は、ユーザーがバイクを買う段階からすでに始まっています。例えばカラフルなチャビィやポビィがお店に置いてあっても、そのお店自体の雰囲気が悪いものであっても、ユーザーに対する印象は悪いものとなり、その魅力も半減してしまいます。ユーザーにとってはバイクはもちろんウエアなどの用品を買う場合も、それを買うこと自体にも楽しさを求めるものです。特に急激に増えてきた女性ユーザーにとってはショッピングは大きな楽しみのひとつで、ウィンドーショッピングという言葉もあるほどです。

こうしたファッション性を大事にするユーザーにとって、バイク自体の魅力はもちろんですが、楽しいショッピングが出来る雰囲気のお店は大きな魅力となります。

あるお店では油などで汚れやすい修理場とバイクの展示場を用品、部品の棚で仕切ることでお店のイメージアップに成功しています。また、ただ照明だけでお店を明るくするだけでなく、軽快な音楽を常に店内に流すことによってヤングや女性のお客さまを引きつけているお店もあります。また汚れやすい作業服は毎日とりかえたり、ツメはいつもきれいに切っておき、お客さまに良い印象を与えているお店も少なくありません。

お店の大改造とまでいなくても、こうしたちょっとした注意で、お店のイメージは大きく変わってくるものです。あなたのお店は女性が気軽に入って行ける雰囲気にありますか？



選手を代表して堂々の宣誓を行なう杉尾良文



▲ジュニア部門でダブルタイトルを取った月岡尚人の90ccでの走り
▶ダイナミックな走り方でセニア 250cc第1ヒートに勝った瀬尾勝彦

一方、渡辺明(スズキ)、鈴木秀明(ホンダ)らとはげしい2位争いをしたトラオは残り数周の所でおしくも転倒、5位に終わった。2位は渡辺、3位は福本敏夫(カワサキ)、4位に秀明が入った。

第2ヒートで瀬尾はまたも好調なすべり出しを見せ、完全総合優勝かと思われたが転倒して後退、結局7位に終り、総合では4位に止まった。総合1位は秀明、2位に渡辺、3位は竹沢正治(カワサキ)。タイトルをかけて出場した杉尾良文は、前日の125ccのレースで足を負傷し、残念ながら10位、ポイントランキングでも4位に終り、瀬尾がランキングの3位に入った。

すでにトラオがタイトルを決めている12

5ccは渡辺、増田耕二のスズキ勢に1、2位をとられ、東福寺保雄が3位に入った。またエキスパートではダブルタイトルを期待された光安鉄美は250ccで7位に終り、このクラスのタイトルは青山金助にとられた。125ccでは大泉浩一、末永初弘のYZコンビがワン、ツーを決めた。

一方、ジュニア部門ではヤマハの若手勢が活躍、90ccで月岡尚人が、250ccでは横山隆夫が優勝し、それぞれのクラスでのチャンピオンになった。月岡はすでに125ccでもタイトルを決めており、両クラスでのチャンピオンは見事であった。これらのヤマハのジュニア選手の来年のエキスパートにおける活躍が大いに期待される所だ。また全国から選

抜されたノービス部門(125ccのみ)でも、はるばる鹿見島から参加した後藤三男がYZ125の性能をいかに発揮させてグランプリの栄冠を勝ち取った。

世界選手権ロードレース

片山敬済、TZ250で日本最高の世界ランキング2位に

日本のロードレーシング界の「プリンス」片山敬済は、「世界の片山」になった。片山は今年になってプライベートライダーとして、FIM世界ロードレース選手権シリーズや、フォーミュラー750ccシリーズ戦に参戦してきたが、世界選手権シリーズの250ccクラスでランキング2位となった。これは日本人としては最もよい成績という快挙である。今までの最高成績は昨年金谷秀夫選手がYZR500で上げた500ccクラスの3位。

昨年、片山は日本GPで、金谷の2分16秒2のラップ新記録に次ぐ2分18秒という好記録を出し、今年の世界の檜舞台での活躍が日本のモータースポーツファンから期待されていたものであるが、さすがである。

シリーズ戦250ccクラスにおける片山・TZコンビの成績は優勝1回、2位4回、3



Riding instruction from Takazumi Katayama for his lovely wife Eriko in the grandstand area. The machine is the 250cc production Yamaha that the Japanese rider shared with Danfay boss Danny Keary.

愛妻のエリ子さんと一緒に転戦、好成績を上げる敬済はマスコミにも大モテ

位2回という堂々たるもの。特に優勝したスウェーデンGPでは、同じくTZ250で2位に入った西ドイツのブラウンに20秒の差をつけるという圧倒的な速さを見せたのである。一時はランキングのトップに立っていたが残念ながらチャンピオン座はイタリアのウオーター・ヴィラ(ハレー)に奪われた。しかしながら日本人で初めての世界ランキング2位という成績はまさしく称賛に値するもので、片山の今後の活躍が注目される所だ。

モトクロスGP会場で大評判のヤマハ用品展示即売会



約3万人の大観衆を集めて行われた第13回モトクロスグランプリ浅間大会でのヤマハ勢の活躍ぶりをご紹介したとおりですが、この多くの観衆の中にはもちろん、日本のモータースポーツの発祥の地である「アサマ」にバイクで来た人もたくさん。

参加選手のみならず、こうしてバイクでやって来たヤングや家族づれの人たちでにぎわったのがヤマハの用品の展示即売会場です。ヘルメットやブーツはもちろん、ライダーウエアからボビイハットまで、優れたヤマハの用品類がカラフルに展示された会場は、レース中にもかかわらず訪れる人もいるほどの好評ぶり。特に1時間の昼休みには、緊張したレースの合間にひと息入れるライダーや、レースだけでなくジョッピングまで楽しもうという若者たちで大にぎわいました。

防寒性豊かで活動的なウインターウェア



スノーモビル・ルック

内側はキルティング加工がなされ、前のチャックも2重になっており極めて防寒性の高いものになっています。材質はナイロン 100%で軽く、動きやすいものになっています。色は鮮やかな赤とブルーの2種類あり、いずれも白いストライプが印象的です。
標準小売価格：16,700円
サイズ：M,L,LL



防寒ルック

ポリエステル65%、綿35%の丈夫な材質でできており、寒い戸外での作業にも最適です。フードはエリの中から出し入れが自由になっています。色はブルー。
標準小売価格：13,700円
サイズ：M,L,LL



ウインター ビジネス・ルック

ナイロン 100%の軽い素材で動きやすいものながら、防寒性にも優れており、冬期における仕事着として、またレジャーなどにも適しています。紺とエンジの2種類あります。
標準小売価格：9,800円
サイズ：M,L,LL



キルティング ジャンパー・CY77

ナイロン 100%で気軽に着れる防寒ジャンパー。エリの中からはウインタービジネス・ルックと同様にフードが出し入れできる便利なものになっています。赤と紺の2種類。
標準小売価格：6,500円
サイズ：M,L,LL

10月の菅生はさわやかに、いま秋たけなわ



どこまでも高く高く晴れあがった秋空のもと冒険ジャルダンに、交通公園に、ゴーカートに歓声を上げて興じるご家族づれ。さわやかな風を受けながら、モータースポーツに打込む若者たち。いま、菅生ではスポーツの秋たけなわ。そして、スポーツ後の快い疲れをいやす「くぬぎ山荘レストラン」の楽しいディナー。はずむ笑顔の中で海の幸、山の幸の新鮮な味

がいきいきとよみがえる。錦の紅葉にまつまれた自然の中で、楽しい果物狩りやイモ煮会も開かれます。

また11月21日にはトライアルのメインイベント「第4回日本選手権トライアル大会」がこの菅生の自然を舞台に開催されます。いまが最高の季節、秋の菅生を、ぜひお客さまともどもお楽しみください。

10月のスポーツランド菅生

- リンゴ狩りバス運転中
- イモ掘り、イモ煮会開催中

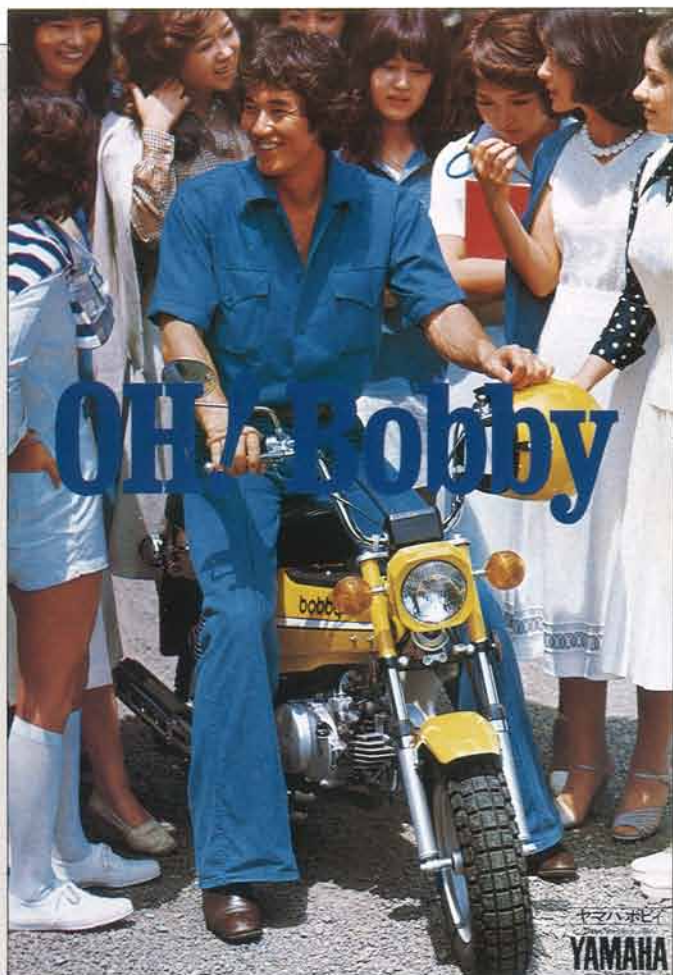
- ★3日 プロダクション・レーシングスクール⑥
SLカート教室⑥
- ★10日 SCCプロダクションロードレース
モトクロス宮城県選手権第6戦
- ★11日 菅生セフティライディングスクール
- ★17日 SCCカートレース
- ★24日 SCCミニバイクレース最終戦 "76ミニバイク・ゴールドンブリ"
- ★31日 プロダクションレーシングスクール



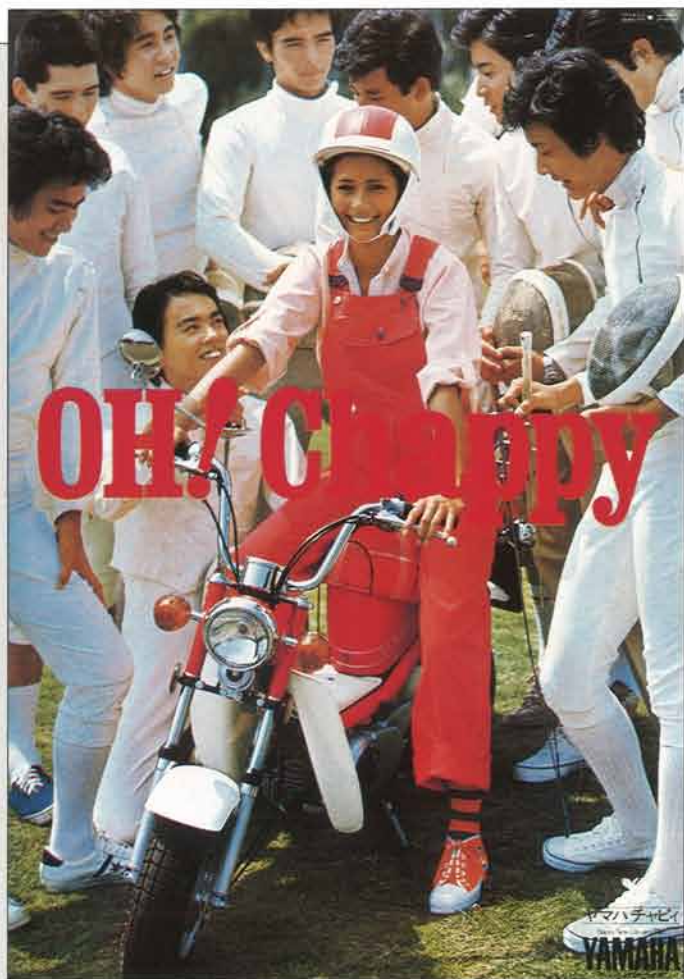
菅生
スポーツランド
SUGOI

〒989-14 宮城県柴田郡
村田町菅生持石
TEL 022483-3111

オー、ボビー。オー、チャッピー。 バイクっていいものだ。



OH! Bobby、OH! Chappyの新しいポスター、もうお店を明るく飾っていますでしょうか。生活に密着したバイクと若者たちの健全な姿をダイレクトに表現したこのポスターはヤマハが提唱する《バイクでニューライフ》の世界をお客さまに呼びかけたものです。2枚組で貼れば、お店の雰囲気をいっそうはなやかなものとし、バイクの魅力をひきたてずにはおきません。折から「免許取りどき、バイク乗りどき、ヤマハ秋の免許教室」も盛況のうちにすすめられています。お店の外へ、人のあつまる目立つところへもぜひ有効にお役立てください。



10月11日 全国いっせい
ヤマハ秋の免許教室デー

シルバーグレイのプジョー、峻烈に登場。

プジョー・ロードレーサー3機種が、さらにとぎまされてモデルチェンジ。

PX10LEJ(旧PX10E)、PR10LJ(旧PR10)は、1975年ツール・ド・フランス優勝のあの栄光のシルバーグレイ。J10J(旧J10)は、ハイグレードを示す剣先メッキ。まさにプジョーの風格です。

設計・構成が入念に行われたことは言うまでもありません。サイクリストのレベルを想定して、設定されたギヤ比。パーツでは、PR10LJのFディレーラーがシフタになって切れ味を増し、チェーンホイールもニュータイプのストロングライト49。J10Jでは、ディレーラーがニュータイプのサンプレックス・プレステージに。そして、バーテープは

3車とも接着力、握りのよさでは定評のペロックスに。これはもはやモデルチェンジというより新機種の登場です。プジョーの自転車に対する熱意が実現させたのです。

プジョーの〈ロードレーサー〉、〈スポーツ〉は、この3機種を含めて全部で10機種。すべて一貫した合理的で厳しいプジョーイズムに貫かれています。そして、90年の歴史と伝統が生みだした言葉や数字では表わせない〈味〉が、ここにはあります。

プジョーならではの走行感、これは真のサイクリストのみが知る素晴らしい走りの世界の創造です。

プジョー、フランスに生まれ、そして育った自転車。

PX10LEJ NEW!



●フレーム：540mmレインノズ531フルセット・ダブルバット ●Fディレーラー：サンプレックス〈スーパーコンペティション〉 ●Rディレーラー：サンプレックス〈クリテリウム〉 ●チェーンホイール：ストロングライト93(53・42T) L=170mm ●フリー：5speedシクロコンペティション(14・15・17・19・21T) ●チェーン：セディス ●リム：スーパーチャンピオン〈コンペティション〉36穴 ●ハブ：マイヨール700プジョートロフィー-LFQR ●タイヤ：ウォルバー〈プジョー・プロフェッショナル〉700・28Cチューブラー ●ペダル：レオタード65コンペティション ●ハンドルバー：フィリップ突出し90mm ●サドル：ブルックス〈プロフェッショナル〉 ●シートポスト：サンプレックス・ヒューベルライダー ●ブレーキ：マファック〈コンペティション〉センタープル ●インフレーター：アドホック・スーパー ●カラー：シルバーグレイ

PR10LJ NEW!



●フレーム：540mmレインノズ531メインチューブ ●Fディレーラー：サンプレックス〈スーパーコンペティション〉 ●Rディレーラー：サンプレックス〈クリテリウム〉 ●チェーンホイール：ストロングライト49(52・42T) L=170mm ●フリー：5speedアトム(14・17・19・21・24T) ●チェーン：セディス ●リム：マビック・デポーシレコード36穴 ●ハブ：ノルマンディLFQR ●タイヤ：ウォルバー〈プジョールート〉700・28Cチューブラー ●ペダル：レオタード45CA ●ハンドルバー：AVA、突出し80mm ●サドル：イデアル80 ●ブレーキ：マファック〈レーサー〉センタープル ●インフレーター：アドホック・スーパー ●カラー：シルバーグレイ

J10J NEW!



●フレーム：520mm ●Fディレーラー：サンプレックス〈プレステージ〉 ●Rディレーラー：サンプレックス〈プレステージ〉 ●チェーンホイール：(46・40T) ●フリー：5speed(14・16・18・20・23T) ●チェーン：セディス ●リム：リジダ・クロラックス36穴 ●ハブ：アトムSFWN ●タイヤ：ミシュランWO650-35A ●ペダル：レオタード165R ●サドル：ギヤレイ275 ●ブレーキ：マファック〈レーサー〉センタープル ●カラー：ホワイト(剣先メッキ)



プジョー・サイクル

PEUGEOT

ヤマハ発動機株式会社 千438静岡県磐田市新貝2500