

YAMAHAソフトバイク はつらつ **パワフル** 新発売!

街の小さな小さなク・ル・マ

YAMAHAソフトバイク 勢ぞろい! 3タイプ6機種

新発売! **NEW RD400/250 GT80**





J・フライ級世界チャンピオン具志堅用高選手とモノ・サスのついたニュー「GT50」がヤングの話題を独占中。お店での人気のほどはいかがですか？ デジタルウォッチ1000個の当たる「GTクイズ」も大好評のうちにあとひと月を残すのみ、お客さまへのご案内よろしくおねがいいたします。

〈特集〉春一番 スポーツ車拡販のチャンスです

先に登場した「GT50」そして4月1日から新発売の「RD250/400」でスポーツ車市場の2大主流50ccと400ccの中型2輪の商品構成もグンと充実。春のバイクシーズンに、ソフトバイクと並ぶお店の2本柱として期待されるスポーツ車市場の拡大にスポットを当ててみました。

3

8

ヤマハソフトバイクは3タイプ・6機種「街の小さな小さなフルマ勢ぞろい」
さあ、春の商戦に打って出よう！

3タイプ・6機種勢ぞろいのソフトバイクシリーズを主力に、この春の商戦のポイントには、接触の機会拡大、今年もみなさまの「打って出る」商売を応援する話題のキャンペーンがもりだくさんの内容で展開されます。

〈お店訪問・こんにちはヤマハです〉

練習ができて、教室があつて、新車がずらり、をお店の個性に――

魅力満点のバイク販売店の仲間入り 福島県郡山市「さくらバイク」さん

12

15 80ccフルサイズ ニュー「GT80」新発売！

鮮烈、ロードランナー。一段と走りに徹して新発売！
ニュー「RD250/400」

18 街は小さな小さなフルマがい
ヤマハソフトバイク「はつらつリリック」新発売！

16

カラーセクション

街の小さな小さなフルマ
ヤマハソフトバイク勢ぞろい。3タイプ・6機種！

20

22 話のパドック

いまこんな話題が、これからこんな流行が……お客さまなどの話題づくりのページ

〈商売繁盛！これからの販売店経営〉

効率のいい「商売」とは？！

お店の販売効率を高めるために

24

27 〈安全運転推進本部コーナー！店頭指導のワンポイントアドバイス〉
守られてますか？バイクの正しい乗り方

〈モータースポーツ・ハイライト〉79ヤマハ・レース活動計画
今シーズンもヤマハの活発な活動にご期待ください！

28

30 ヤマハトピックス
陸のヤマハ★海のヤマハ★世界のヤマハ

ヤマハ名車の系譜⑩
ヤマハスポーツ650「XSI」

33

34 高品質・高性能——ヤマハ技術④ ヤマハ2サイクル技術の象徴
「7ポート+トルクインダクション」エンジン

ヤマハ部品・用品コーナー
2坪用品コーナーご紹介

35



はつらつリリック

●リリックの語源は英語の「ゆりの花・リリイ」。スポーティファッション感覚あふれるバイクタイプのソフトバイク「マリック」の姉妹車として語尾をそろえて「リリック」としたものです。ゆりの花の清楚な美しさとリリックの繊細なイメージ。健康的でキュートな「マリック」に対して、どことなくメンタルなスタイルの「リリック」、まさに好対象な「マリック&リリック」です。

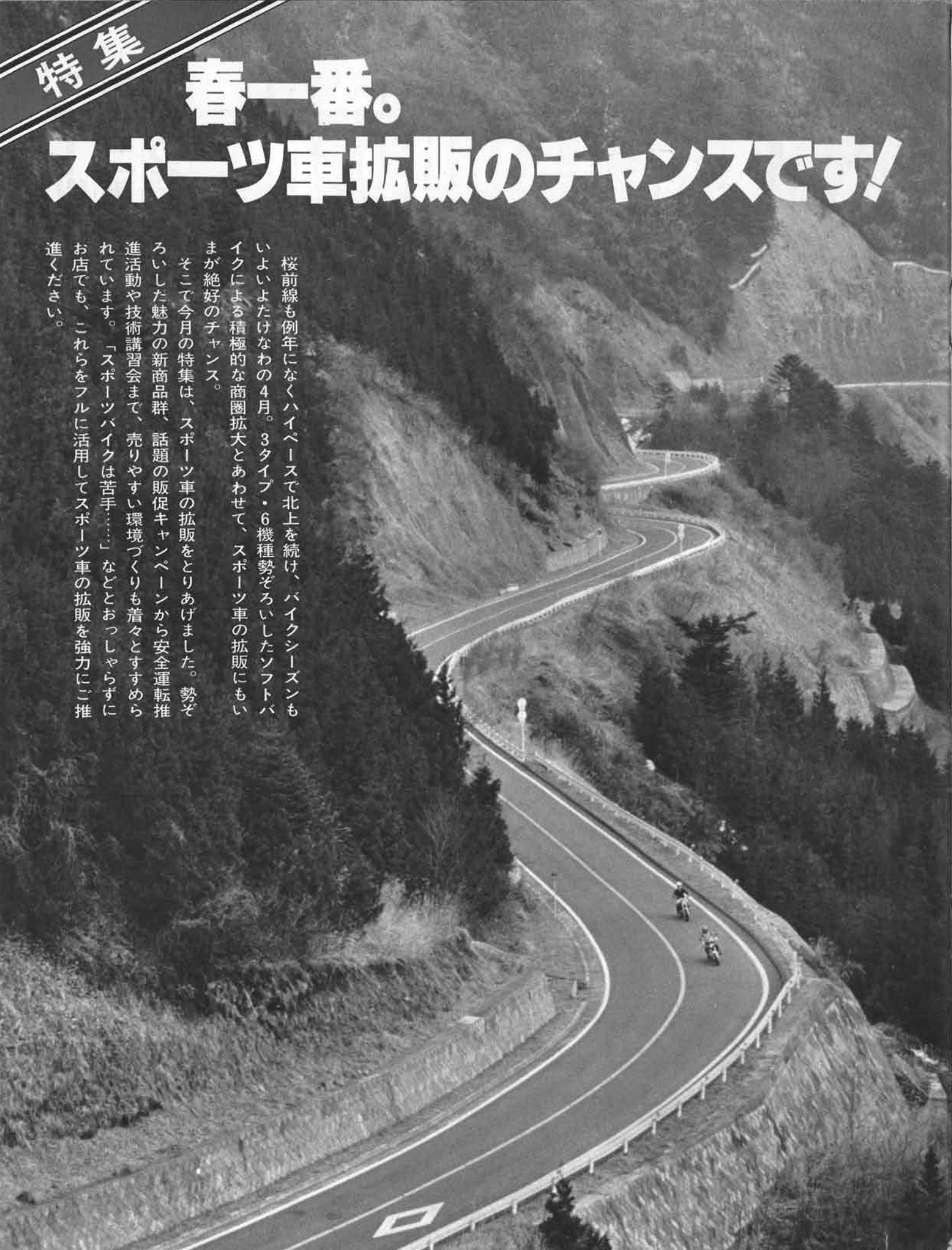
特集

春一番。

スポーツ車拡販のチャンスです!

桜前線も例年になくハイペースで北上を続け、バイクシーズンもいよいよたけなわの4月。3タイプ・6機種勢ぞろいしたソフトバイクによる積極的な商圏拡大とあわせて、スポーツ車の拡販にもいまが絶好のチャンス。

そこで今月の特集は、スポーツ車の拡販をとりあげました。勢ぞろいした魅力の新商品群、話題の販促キャンペーンから安全運転推進活動や技術講習会まで、売りやすい環境づくりも着々とすすめられています。「スポーツバイクは苦手……」などとおっしゃらずにお店でも、これらをフルに活用してスポーツ車の拡販を強力にご推進ください。



スポーツ市場の主力50ccと

中型二輪を中心に

魅力の新商品群勢ぞろい

「ヤマハスポーツ新時代」が華ばなしのスタートを切ってちょうど1年。この間充実したヤマハスポーツシリーズは、販売面で著しい伸長を記録しながら、新道交法の施行などとあいまってビッグバイク、スポーツバイクをとりまく環境を着実に改善してきました。

つまり、アダルトユーザーの急増傾向にみられるようにユーザーの層を何倍にも厚くしゆとりを持ってバイクを楽しむ正統派ライダーを増やしてきたことです。一方、50ccスポーツも順調な伸びを示し、中・大型スポーツ車へとつながる大切なヤング需要の拡大も順調な進展をみせています。

さて今年はもちろんのことながら、この傾向をさらに拡大させ、しっかりとお店の基盤として定着させなければなりません。この大切なスタートとなるのが、まさにいま。ずらり勢ぞろいした魅力の新商品群を前面に打出し積極的な市場拡大を展開したいものです。

モノクロス・サスペンションを装備し

て、いまヤングの話題を独占するニュー「GT50/80」やグラフィック、カラーリングを一新してフレッシュアップした「RD50」「TY50」「GR50/80」など、豊富なヤマハ50ccスポーツ車群でヤング需要の定着を計ることがまず第1のポイント。

そしてこれら50ccスポーツ車から上級車へ移行のお客さまや、再びバイクの走りを楽しもうというアダルトユーザーの主体となる中型二輪クラスでは、4月から新発売のニュー「RD250/400」そして先にイメージチェンジした「GX250SP/400SP」と、こちらも万全の商品構成。ビッグシングル「SR400」を加えて、2サイクルあり4サイクルあり、シングルあり、ツインありますが、この豊富な商品ぞろえてビギナーからマニアまですべてのお客さまの要求にキメ細かくお応えいただくのが、この春のスポーツ車拡販の第2のポイントといえるでしょう。





ヤングの人気を独占して好評展開中！ ヤマハUSATツアー

「たしかに商品揃えは万全だが、スポーツ車拡販のための店の態勢が整わない……」というお店もありません。スポーツ車の拡販には商品知識、セールストーク、販促活動、安全運転指導やアフターサービスなど多くの面で高度なレベルが求められるのも事実です。しかし、ヤマハはいまこの豊富な商品揃えとあわせて、「スポーツ車を売るお店」に求められるさまざまな条件を固めていた。ためバックアップ態勢づくりも着々と進めています。

いまヤングの話題を独占して展開されている「ヤマハUSATツアー」もそのひとつ。広々としたアメリカ西海岸の原野で、思いっきりバイクを走らせてみたい……ライダーなら誰れしもが、だいたいある夢を実現する、ライダーのため、お客さまのための特別企画です。

8日間、18万4800円。5月31日までのセール期間中にヤマハバイク（250cc以上）をご購入のうえ、このツアーに参加のお客さまには「おこづかい100ドルプレゼント」というプレミアムも用

意されているこのツアーは、すでに全国のお店で春のスポーツ車拡販の「キメ手」として最大限有効に活用されています。

販売促進策のひとつとしての活用ばかりでなく、お店のスポーツクラブの活動のひとつとしてお店ぐるみ、クラブぐるみでの参加計画も多数寄せられています。このビッグスポーツキャンペーン「ヤマハUSATツアー」のようなお客さまの生涯の思い出となる催しこそ、特にお客さまとの長いお付き合いの第一歩として絶好のものといえるでしょう。

ヤマハUSATツアー

バイクで駆けよう、
アメリカの大地。

●募集期間…5月31日まで ●実施時期
54年6、7、8月 ●参加費…18万4800円 ●販売店さまにはおとくな特別参加システムもご用意しました。●旅行クレジットもご利用いただけます。どうぞ、お客さまとおそろいで、ご参加ください。

ロードマスターの育成をめざして

6月からヤマハライディングスクール

(二輪車安全運転教室)も発足

また特にスポーツバイクの拡販に当っては、お店からのお客さまに対する安全運転指導もつよく望まれるところでです。

これについてもヤマハ安全運転推進本部では、中・大型二輪免許保有者を対象に、ライディングテクニックの向上と交通マナーの高揚を図る「ヤマハライディングスクール」(YRS、略称)を開催してお店の安全活動をサポートする計画を進めています。

宮城県のスポートランド菅生と静岡県の特ナカルセンター磐田の2会場での開催が予定されているこの「YRS」は、広く全国から受講生を募り、2泊3日の充実したカリキュラムのもとに定期的に開催することによって、地域社会における二輪車の安全活動のリーダーともいふべき「ロードマスター」の育成を目的としたものです。

お店の技術力アップにご利用ください ヤマハ技術講習会

そのため一流の特別インストラクターの指導のもとにカリキュラムも●安全運転パッジテスト●ロードコース●トレーニング●オフロード●トレーニング●二輪車の安全運転理論●エキジビジョン他……と実技から理論まで多彩な内容がもり込まれています。

当然、受講生みなさまには、バイク本来の楽しさと安全な楽しみ方を確実に再認識していただき、受講後は地域のバイクユーザーの模範ともなる安全活動のリーダーとしての活躍が期待されるものです。

どうぞ、こうした活動もお店の安全運転推進活動の一環としてお役立ていただき、オピニオンリーダーとなるお客さまの育成をおすすめください。

へなお、このYRSについての詳細は、5月号にてご紹介いたします。

さてスポーツ車の拡販に欠かすことのできないのが、お店のサービス態勢の充実。アフターサービスを中心にお店の技術力、サービス力は特に厳しくスポーツユーザーから求められているからです。

「サービス態勢の不備からスポーツ車拡販に全力投入できない……」とちゅうちよされているお店もありません。そんなお店のみなさ





まには、「ヤマハ技術講習会」など技術力修得の機会も用意されています。

ヤマハ発動機営業技術課の専任講師による、「技術講習会」は、静岡県磐田市のテクニカルセンター磐田を会場に、5月以降も毎月1回のペースで継続的に開催されていきます。基礎理論から修理サービスの実際までを網らしたもので、社長さまばかりでなくお店のサービススタ

ッフの方の受講も多く、すでに大きな実績を残しているものです。

また、この全国規模の「技術講習会」とは別に各ヤマハ販売会社、営業所主催のものもキメ細かく開催されていますが、こうした機会を有効にご利用いただきスポーツ車拡販の態勢をがっちりとおつくりください。

このように、とくにスポーツバイク販売に必要とされるお店の態勢がためのさまざまにヤマハの活動が、ひととき活発に展開されているいまこそ、これらを存分に活用されて、「ビグスポーツを売るお店」への飛躍を、果たしていただきたいものです。

春4月、いまこそ翔ぶ時です！

ヤマハソフトバイクは3タイプ・6機種

「街の小さな小さなクル・ル・マ勢ぞろい」
さあ、春の商戦に打って出よう！

「キャロット」「マリック」に続くソフトバイクの新しい仲間・はつらつ「リック」の登場で「街の小さな小さなクル・ル・マ」ヤマハソフトバイクは、カラーページにもご紹介のように3タイプ・全6機種のフルラインアップが勢ぞろい。

いよいよ、この豊富なバリエーション、強力な商品構成の威力をフルに發揮して商圏拡大への一大商戦のスタートです。『キメ手』はもちろん、ソ

フトバイクとお客さまの接触の機会をひとつでも多くつくり出すこと。

もり上がるソフトバイク市場の中で、みなさまのご商売を強力にバックアップする「ソフトバイク勢ぞろいキャンペーン」や新しい市場の開拓をめざす「キャンパス・キャンペーン」もスタートします。さあ、この春も多彩なヤマハのキャンペーンを活用して、積極的に「打って出る」ご商売をご展開ください！



⇒「キャロット」「マリック」「リリック」新しいソフトバイクを加えて一段と充実する YSB フェア。デモガールとの新商品紹介の打合わせに熱もこもる販売店さん（埼玉県上福岡市のミナミ商会・南次郎社長）

1 「街の小さな小さなクルマ勢ぞろい」を合言葉にソフトバイクに接する機会を増やそう！

パッソル、パッソルD、パッソラのステップスルータイプ3機種、ミニサイクルタイプのキャロット、そしてファッシュヨナブルなバイクタイプのマリック&リリック、3タイプ・全6機種をそろった「街の小さな小さなク



2月25日全国のトップを切って京都市勧業館でのYSBフェア

- ・ル・マ、ヤマハソフトバイク」によっていまソフトバイク、ファミリーバイク市場は新しい局面を迎えています。つまり――
- 多種多彩な商品群、豊富なバリエーションは、新しいお客さまにとって見分けが付きにくい。各商品の性格はもとより車名すら区分しにくい。
- それだけに、お客さまの好みや用途に合わせた適確な売り分けが、これまでも増しつつよくお店に求められている。
- パッソル発売から3年目を迎え、上級車種へのグレードアップも増えつつある。
- ――という新しい現象です。
- そこで、この春の商戦で最も求められていることは――
- この充実したソフトバイクシリーズを、いかに多くの人に接触させるか。
- ソフトバイク6機種それぞれの個性、優位性を「車名」とともにしっかりと知っていただくこと。
- さらに、まだまだ無限に広がっている潜在需要層に、いかにしてソフトバイクのある暮らしの豊かさ、便利さ、楽しさを知っていただき、購入の意欲を持たせるか。
- ――につぎるといえるでしょう。そして、

- こうした目的を実現させる最も効果的な販売活動として大きな実績を示しているのが、人の集まる所に打って出るご商売の展開、昨年来各地で展開されてきた「YSB（ヤマハソフトバイク）フェア」の開催に代表される積極的なご商売です。
- お店とヤマハが一体となって話題性豊かな「YSBフェア」の開催**
- この「YSBフェア」は、今年もすでに3月から全国各地で、商圏特性をふまえたさまざまな内容でスタートを切っていますが、ヤマハソフトバイクラインナップが完成した4月、春だけなわ「バイクの最需要期」を迎えるこれからの時期こそ、特に大きな成果をもたらすものといえるでしょう。
- そして先のような現在の市場の動きを考慮した時、この春のYSBフェアで最もポイントとなるのは次のような項目です。
- 試乗の機会を必ず組込む――試乗スペースのない場合はシミュレーターを活用
 - ソフトバイク・フルラインアップの効果的な展示
 - 免許取得希望者の確実な把握――免許教室受講生の募集と自宅学習希望者の発見



●免許取得・購売意欲を向上させる——免許の取り方、安全な乗り方、らくらくクレジットの紹介

1店のお店による自主開催、何店かによる合同開催またYSBFフェアとの相乗効果を高

2 もうひとつの大きな需要 「キャンパス市場」の開拓を!

スーパーや団地等を舞台にしたYSBFフェアによる、人の集まる場所に打って出る積極「商法」の威力は今さらいうまでもありませんが、まだまだお店のまわりには新需要の宝庫ともいべき市場はいくつも見出すことは可能といえそうです。

例えば、この春の商戦でYSBFフェアと並んで展開される「キャンパス・キャンペーン」受験地獄をようやく切り抜け、これから青春を謳歌しようという大学生に的を絞ったこのキャンペーンの舞台となるキャンパスは、ま

める店頭展示会の開催……それぞれでこれら各項目をカバーする方法もさまざまですが、ヤマハでは販売店みなさまと一体となってお店のYSBFフェアを盛りあげる、話題性豊かなイベントも実施してまいります。

「ソフトバイク適性診断」

「ソフトバイク・キャラバン隊全国縦断」

そのひとつが、4月15日と5月13日の2回に集中して開催する全国一斉イベント「ソフトバイク適性診断」。あなたはどのタイプの実施。

これは大型マトリックスボードを使用してお客さまと楽しい質問を交わしながら、そのお客さまに最も適したソフトバイクを選んでいただく自己診断ゲーム。おもしろい質問と答えの交換を通じて、ソフトバイクそれぞれの特徴をイメージづけ、さらにソフトバイクがあれば……という意識を植えつけるもの。そしてもうひとつのビッグイベントは、あ

なたの街にソフトバイク・キャラバン隊がやってくる。「ソフトバイクコンボイ」による全国縦断キャンペーンです。

こちらは10トントラックによる「ソフトバイクコンボイ」が全国60カ所の中央会場を巡回。音楽、おしゃべり、クイズ、コンピュターによるソフトバイクの選択などもり込んだ「ソフトバイク・デイスクジヨッキー」を中心に、VTRによる免許取得ガイド、安全な乗り方の紹介、ヤマハらくらくクレジットの紹介、商談・相談コーナーの開設——など、キャラバンチームによる一大YSBFフェアの開催で、お店のYSBFフェアをバックアップし、全国津々浦々にまで6機種そろったヤマハソフトバイクを浸透させるものです。

「街の小さな小さなクル・マ勢ぞろい」を合言葉に展開される、この春のお店のYSBFフェア。どうぞこれらヤマハの2大イベントを利用して大きなもりあがりをはかってください。

きにソフトバイクからスポーツバイクにいたるご商売の絶好の市場ともいえるものです。

いま、全国に大学生は何人いるか
ご存知ですか!?

この1月から3月にかけて実施されていた大学受験もようやく終了。合格者にとってはいよいよ入学式を待つばかりの季節を迎えています。

ところで、この大学生ですが、現在、全国に何人位いるかご存知ですか。これが、なん





もうひとつの大きな市場といえるキャンパス。4月から5月にかけてはとくに新入生が生活必需品を購入する時期だけに、商圏拡大の絶好のチャンス

と200万人をはるかに上回っているというから驚きです。

この数字をさらに詳しく分析してみると、まず全国の大学の数は4年制だけでも433校、短大も含めるとその数は952校にも達しています。そしてこれらの学校別学生数を見ると、4年制が1,862,262人で、短大生が380,299人を数え、合わせて2,242,561人となっているのです。

もつとも制約から解放された層 それが大学生だと お感じになりませんか!?

ではなにゆえに、いまさらここで大学生の数を持ち出すかというと、大学(キャンパス)がいかに新需要の宝庫であるかという事実をここで強く再認識していただきたいからです。

というのも、郊外に位置している大学ではバスや自転車などによる通学者が多く、通学の不便さはかなりひどいと感じている人が圧倒的に多いという事実。また、自動車通学者の増加に伴ない駐車スペースの面からかなり弊害がでてきているという事実。さらに、大学生の平均的な姿としては、暇な時間は充分にあるが自由になる金は少なく、アルバイトに熱心という事実があるからです。

そして、これにもましてなによりも大きなことは、高校を卒業した時点であらゆる制約から解放されてバイクに接するには最も適当な時期を迎えている——ということはいまでもありません。

新学期こそ新商品が動く 絶好のチャンスといえるのでは!?

ここに大学生の自転車保有率と購入方法についてのデータがあるので、紹介しましょう。このデータによると、現在の大学生は2人に1人が自転車を所有していることがわかっています。また、この50%の自転車所持者のうち、大学生協を利用した人は、わずかに7・4%。そして、さらに驚くべきことは、クレジットやローンを利用したことのない人が、なんと88%にも上っているという事実です。

このデータを見るまでもなく、大学生の生活必需品にかける出費はかなりの額を示しています。それが、それだけにまたバイクによる行動半径の拡大と経済性を訴求しさえすればキャンパスは充分に需要が期待できる市場のひと



つとなりうる可能性も秘めているのです。

とくに、この4月から5月にかけては新入生が生活必需品を購入する時期でもあり、購売意欲は旺盛。この時期を狙っての大学生へのアタックは、お店の商圏をさらに広げる絶好のチャンスでもあるのです。

大学にソフトバイクの 話題を投入する

「キャンパス・キャンペーン」

この春、「YSBフェア」と同時にヤマハが販売店の皆さまのご協力のもとに展開する「キャンペーン」の名称は、「キャンパス・キャンペーン」。その内容はといえば、文字通りキャンパスを舞台にソフトバイクの話題作りを行ない、より新しい需要の開拓を目的としています。

具体的には、いま各大学で注目を集めている広告研究会を核としたモニターやデモンストラクション、チラシ配布等の活動が予定されていますが、これを受けてお店でも「学割制度+Tシャツプレゼント」でより販売実績を高めていただくという、キャンパスの内・外からの積極的なアプローチが繰り返されるのです。

いよいよソフトバイクは6タイプが勢ぞろいして、さらに大きな拡販が見込まれていますが、お店でも春の商戦における新需要開拓ではぜひとも「YSBフェア」と同様にごこの「キャンパス・キャンペーン」をお役立てください。



練習ができて、教室があつて、新車がズラリをお店の個性に 魅力満点のバイク販売店に仲間入り

さくらバイク 菊地 陸社長

福島県郡山市虎丸町2-10 ☎0249(33)4830

練習ができて、教室があつて、新車がズラリ——をキャッチフレーズに、まさに理想的ともいえる店舗と附帯設備を備えて先月、福島県郡山市にオープンした「さくらバイク」さん。敷地面積200坪、約80坪の店舗には展示車がズラリ80台、店内に免許教室会場と写真撮影室まで備え、店舗裏には最新設備を整えた整備工場と100坪もある乗り方教室用コース——キャッチフレーズそのままのお店は、菊地陸社長（41才）が、順調な発展、伸長を続けるバイク販売店に明るく、大きな将来を予見し、新しい発想でつくりあげた「新事業」の城。晴れの開店を目前に控え、その準備もほぼ完了した1日「さくらバイク」さんをお訪ねしました。



明るさと楽しさを演出した80坪の店内に約80台のバイクを整然と陳列。中、大型スポーツバイクは段上に、立体展示が施されている



「さくらバイク」さんの開店告知PR

●手製折り込みチラシ

福島民報、福島民友、読売新聞に各2万部を、開店日を含め日曜のたびに4回。

●ラジオスポット

ラジオ福島を媒体に20秒スポット。開店の週を含めて、連続5週、日曜日の2時から3時の間に4回、計20回の放送。

●手まきピラ

手製のピラを高校の前などで配布。千部。その5枚に1枚の割で500円のサービス券をつけて話題の広がりを図った。

●開店記念サービス

3月10日から12日までの3日間、毎日先着200名の方に「粉セッケン」や「救急セット」、そして商品券を入れた封筒を進呈。以上に約100万円の経費。

開店記念セール

開店記念セール期間を設け、この期間中に購入された方々には特別サービスを実施。

①50ccバイクの購入者へは

「粉セッケン」(750円相当)と1000円分の商品券

②51cc以上の購入者へは

「粉セッケン」(同じく)と3000円分の商品券



③この商品券はお店の取り扱い商品全品に利用できるもの。



開店日を目前に夢を大きくふくらます菊地社長(中)とサービス担当の斉藤端さん(左)と波辺健男さん

⇒奥さんの京子さんも当分は重要な戦力



「なにしろ立派なお店、おそらく全国でも有数のものでしょう。3月にオープンですのでぜひ、取材を」と、ヤマハ福島(株)から連絡を受けての訪問でしたが、「さくらバイク」さんは郡山駅よりタクシード4、5分。駅前から西に伸びるメインストリートを通り、国道4号線との交差点を抜けると間もなくのところ。

タクシードの運転手さんから、この「通り」を「さくら通り」と呼ぶことを知り、「さくらバイク」さんの店名の由来を納得しましたが、シャれた商店や事務所風の建物が並び並ぶこのあたりは、人口27万人を擁する郡山市の中心街といえる場所。そうした中で、約6間もある間口をフルに使って施されたヤマハの外装看板もまばゆいばかりの「さくらバイク」さんはひとときは精彩を放っていました。

ガラス戸を透して、ほぼ開店準備を整えた店内の様子が見えませんが、その明るさ、広さ、美しさ、立派さにはハッとする思い。店内に足を踏み入れると、そこはまさに「これからのバイク販売店の姿」を具現したといっても過言ではないほど、立派なものでした。

豊富に、しかも整然と展示されたバイクの一台一台に値札を付ける作業をしていた菊地

さんがにこやかに迎えてくれて案内されたところは、接客カウンター隣の応接コーナー。円型のテーブルを中心に、皮張りのゆったりとした椅子が4脚ほど置かれたところ。以下は「新事業」に賭ける菊地社長さんとの一問一答です。

——まさにバイクのデパート、といった感じですね。ところで、バイク販売店の仲間入りをされるに至ったいきさつからお話をうかがいましょう。

「ええ、いままでこの自分のビルの1階をパチンコ店に貸し、2階の半分を自宅に使って、表側半分で喫茶・レストランを自分で経営していたのです。ところがパチンコ店が店じまいしたものですから、何か自分で商売をと思ったのです」

——それが販売店へ転換するキッカケですか「そうですね。しかしすぐにバイク販売店をと思いついたわけではありません。取引銀行などからもアドバイスを受け、「飲み屋さん」に貸したら」といわれたり、自分でも本屋、スポーツ用品店などいろいろ検討したのです。まず「飲み屋」は女房が嫌い、資金や立地条件なども考え、しかもやり甲斐のある仕事ということまでバイク販売店となったのです」

——もうすこし具体的には…。今までのご経験から特別に取付きやすいような条件でもあったのですか

「いいえ、別にそうしたことはありませんでした。どんな商品を扱う店にするかを決めるために、私は次のような基準を設けて慎重に検討したのです。まず●需要が年々増大しており成長中の業界であること。●デパートやスーパーでは扱わない、扱えない商品であること。●これに関係することですが、ユーザーが使う際に、ライセンス的なものを必要とし、販売する側にも特殊な技術や指導が要求され、誰れもが簡単にできるといった商売でないこと。●毎年、客層が入れ替わることなどです。こうした条件をつけて、銀行に行っ

YAMAHA 原付乗り方教室会場



部品用品コーナーも豊富な品揃え



店舗の裏側には約100坪の乗り方練習場も

← 免許教室会場。開店記念セール用に準備された記念品が置かれていたが、このトナリには写真撮影室も

「必ず 帰る!」

- 安全運転のために、指野暮のないときは、練習をしないで下さい
- 安全運転のために、充分練習をし、自信をつけて道路に出て下さい
- 志願し上げた車一度試乗して下さい
- 安全運転のために、当さくらバイク免許教室をご利用下さい
- 夏原を大切にするために、バイクに乗りまじう、楽しく快適なバイクはさくらバイクへ!

さくらバイク安全講習場 → さくらバイク

「これにあてはまる業界を教えてもらったり、本を読んだり、人々から色々話して聞いて研究しました」

「具体的にどの様な店にするか、また開店後、どのような販売方法をとっていくかについては、どんな調査、研究をして結論を出されたのですか」

「どんな店舗へ、店づくりをするかについては、バイク需要の実態をよく確かめてみよう」と試験場に何度も通いました。いつも受験者が多いことに、バイク販売は必ず成功するという確信を得ました。そして、どんな人々が受験しているかを良く調べてみたのですが、高校生を中心とする20才未満の男性が約70%、女性が20%、一般男性が10%といった割合でしたね。

「こちらではほとんどの高校でバイク通学を許可制(条件付き)で認めていますし、男子生徒の9割近くがバイクの免許を取得していることもわかりました。また、女性の需要は今後ますます多くなることは確かでしょう。そこで、対象を高校生と女性層に合わせ、店の広さを生かしてとくに50ccバイクについては、全車種、全色を展示するといった豊富な品揃えをし、買いたいものを楽しんでもらえるような店づくりを考えました。もちろん、用品もふんだんに取り揃え、店舗力で多くのお客様を誘引する方針を立てたわけです。」

「こうした方針をもとに、店舗設計はヤマハの店舗設計を担当する専門の会社に依頼し、できあがったのが、このお店というわけです。もちろん、こう考えをまとめるまでにはヤマハの方などの意見、メーカーとしての方針などもいろいろ伺いましたが、非常に共鳴する所も多く、今後もそれを販売のすべてに活かしていくと思っています」

「ところで、お店のスタッフは何人位で、私が販売を担当し、サービス関係に2名をあてることになっています。女性の事務員が雇えるようになるまでは、もちろん女房にも経理、事務、接客などの重要な要員として頑

張ってもらわねばなりませんね」

「今後の販促活動の方はどのように」

「まず免許教室ですね。すでに、私も含め3人ともヤマハ原付指導員研修会を受講しています。免許教室会場を店内に設けたくらいです。それからこれには積極的に取り組み、月3、4回のペースで実施していきます。」

「また、とくに女性客には、乗り方を指導していくことが大切。店の裏に約100坪の乗り方練習場を用意し、ソフトバイクで乗り方の基礎をしっかりと学んでいただく予定です。写真撮影室まで備えましたし、クレジットカードの体制も万全。とにかく店に来ていただければ免許取得のことから車種選び、そして乗り方まで、全てお引受けします、というのがうちの最大のセールスポイントです」

「大型バイクも多く展示されていますが、スポーツバイクのお客さまに対しては、どのように対応されていられるのですか」

「中・大型のスポーツバイクの販売については、そうした人々にも販売できる実力をもつまで販売はむずかしいのでは、と思っています。早くその実力を養うように努力しなければなりません。大型バイクを展示している理由は、とくに若い人々にとって、これはあこがれのものですし、それが見られる、触れられるということはお客さまに対する一種のサービスでもあり、誘導・集客に大きな効果があると思っています。」

「開店に際しては、PR活動を積極的に進めました。今後はこれには力を入れ、入りやすく居心地のよい店舗で多くのお客さまを迎え、一人一人のお客さまを大切にすることを誠意ある商売を展開し、うちの店の良さが人から人へ大きく広まっていくことを目指していると思っています。実際に始まってみなければわからない部分も多くありますので、メーカーや他の販売店のみならず、ご指導いただきながら、問題が出ればその都度軌道修正をして頑張っていきたいと思っています。」

80ccフルサイズ NEW GT80 新発売!

●カラー：ニューホワイト/ブラックゴールド



〈ニューGT80主な仕様諸元〉 ●全長1675mm ●全幅705mm ●全高940mm ●軸間距離1065mm ●シート高685mm ●最低地上高180mm ●乾燥重量65kg ●燃費・定地走行テスト値65mm/ℓ (50km/h) ●登坂能力20° ●最小回転半径1.7m ●制動停止距離8m (35km/h) ●エンジン・2サイクル・空冷7ポート・トルクインダクション・前傾単気筒・79cc ●内径×行程49×42mm ●圧縮比6.9 ●最高出力6.3PS / 7000rpm ●最大トルク0.67kg-m / 6500rpm (GT50との諸元上の相違はシート高、乾燥重量、燃費、制動停止距離、排気量、最高出力、最大トルク、2次減速比の各項目です)

3月1日の新発売から1ヵ月、早くもヤングの間に大きな話題を呼んでいるニュー「GT50」にひきつづき、4月1日からはニュー「GT80」も新発売となります。

- 小柄ながらも迫力あふれるニューデザイン
- パワフルな2サイクル・トルクインダクションエンジンとリターン式5段ミッション
- 抜群の走破性を持つヤマハ・モノクロスサスペンション

—など、基本構成や数多くのセールスポイントはニュー「GT50」と同一のニュー「GT80」ですが、特に「GT80」は—

- 新設計のエンジンをボア49mm×ストローク42mm=79ccのフルサイズとし、最高出力6.3PS/7000rpmを確保
- タコメーターを標準装備

—として、タンデムライディングも可能な小型2輪「GT80」にふさわしい内容をもり込んだものです。





NEW RD400/250仕様諸元 ()内RD250

●全長2005mm(1995mm) ●全幅770mm ●全高1070mm(1065mm) ●軸間距離1315mm ●シート高790mm ●最低地上高150mm(145mm) ●乾燥重量153kg(150kg) ●燃費定地走行テスト値32km/ℓ(60km/h) ●登坂能力28° ●最小回転半径2400mm ●制動停止距離14m(50km/h) ●エンジン・空冷2サイクル・前傾並列2気筒・7ポート+トルクインダクション398cc(247cc) ●内径×行程64×62mm(54×54mm) ●圧縮比6.0(6.7) ●最高出力40P S / 8000rpm(30P S / 7500rpm) ●最大トルク3.8kg-m / 7000rpm(3.0kg-m / 7000rpm) ●始動方式プライマリキック ●点火方式無接点式C D I ●クラッチ湿式多板式 ●燃料タンク容量16.5ℓ ●オイルタンク容量1.6ℓ ●潤滑方式分離給油(ヤマハオートループ) ●バッテリー容量12V 5.5AH ●バッテリー型式12N5.5A-3B ●1次減速/減速比ギヤ/2.869(3.238) ●2次減速/減速比チェーン/2.235(2.353) ●変速機リターン式6段 ●変速比①2.571 ②1.777 ③1.318 ④1.083 ⑤0.961 ⑥0.888 ●フレーム高張力鋼管ダブルクレードル ●キャスト27"30 ●トレール109mm(106mm) ●懸架緩衝装置(前)テレスコピックオレオ(後)スイングアームオレオ ●ブレーキ油圧式ディスクブレーキ(前後とも) ●タイヤサイズ(前)3.25S-18(3.00S-18)(後)3.50S-18(3.25S-18) ●ヘッドランプ12V 45W/45W ●テールストップランプ12V 8W/27W ●フラッシャーランプ12V 27W

サータイプですが、これと合わせライディングポジションも一新されています。

つまり、XS750スペシャルと同じ3層構造のシートを790mmと低くセットし、680mmと幅を狭めたコンチネンタル・ハンドル、後輪側に移動したステップとの関連で、どんな方にもびたりと決まるライディングポジションを確保したものの。もちろん、停車時にはらくらくと足に地がつく安心設計です。

すぐれた走行性能にあわせて 足まわり、ブレーキも強化

このヨーロッパタイプのポジションは、市販ロードレーサー“ヤマハTZ”と同一の基本構成を持ち、剛性の高さでは定評のダブルクレードルフレームとあいまって、RDの身上でもあるコーナリング性能を一段と向上させていますが、さらにストローク・減衰力をアップしたフロントフォーク、GX400SP

/250SPと共通のキャストホイールの装備で、ワインディングロードでの楽しさを一段と高めています。

これにあわせ、前後の油圧ディスクブレーキもXS750



スペシャルと同じアルミ製キャリアをスイングタイプのもとし、軽量化とあわせて整備性も大幅にアップしました。

●このほか車体関係で

は、左右ハンドルレバーをパワーレバーに、オイルタンクをひと目で残量の確認ができる樹脂製に、小物入れのついたツールボックスの新設など、細かな配慮も施されています。

55°傾斜のメーター類、 45Wヘッドランプ 安全装備も一段と充実

安全性に関連した装備面では、スピードメーター、タコメーターを55度傾斜させて見やすく、また夜間もオレンジ色照明で読みとりやすくしたほか、ヘッドランプを45ワットと明るく、メインスイッチとステアリングロックを連動式に、またパッシングスイッチをスナップ式に変更しました。

●なお、オプションとしてリヤキャリアとエンジンガードをご用意しました。どうぞあわせてお客さまにおすすめください。

鮮烈、ロードランナー 一段と走りに徹して新登場!

NEW RD400/RD250

●カラー：RD400・フロストシルバー/コスミックブルー
RD250・フロストシルバー/カーディナルレッド

2サイクル・ロードスポーツの雄「RD400/250」が、外観、内容すべてを一新して新発売です。

「RD400/250」といえば、高剛性のダブルクレードルフレームに、パワフルなトルクインダクションエンジンと6速ミッション、前後輪に油圧ディスクブレーキを配して、世界最強の市販ロードレーサー、「ヤマハTZ」の血を受けつぎ鮮烈な走りて定評のロードランナーですが、ニューRDは一新したレーサーフィーリングのスタイルに、前後輪キャストホイールを装備、一段と走りに徹して新登場。スポーツバイク市場の中心・中型2輪クラスに新風を吹き込む魅力の新商品です。



このクラス最高のパワーを秘めた

7ポート・トルクインダクション

2サイクル・エンジン

左右一体式となった大型シリンダヘッドフィンの印象も力強い7ポート・トルクインダクションエンジンは、ニューRD400が2馬力の性能向上を果して毎分8000回転で40馬力、RD250は7500回転で30馬力。いずれもこのクラス最高のパワーを備えて新登場です。

中低速性能のアップで

乗りやすさも一段と向上

RD250の最高出力30馬力は旧タイプと同パワーですが、特にニューエンジンでは中低速性能をアップして乗りやすさ、扱いやすさを向上させ、またRD400も左右キャブレターを連結させて中低速から高速回転まで一段となめらかな吹きあがり確保しています。

仕様諸元の数値には表われない乗りやすさの向上もニューRDの大きなセールスポイントのひとつ。

またRD250は、6速ミッションの変速比をRD400同様のクロスレシオとし、このニューエンジンとのマッチングを高めています。

デザインも精悍なニュー・エンジン

54年騒音規制をクリアー

バフ仕上げを多用し、一段と精悍なイメージのニューエンジン。外観上の特徴は、左右一体となったシリンダヘッドですが、これはフィン先端を連続構造とすることで騒音の減少を計ったもの。もちろん54年騒音規制をクリアーした静かなエンジンです。

このほかエンジン関係では、点火装置に市販レーサーなどと同様の無接点式CDIを採用したのも新しい特徴で、プラグ汚損も少な



くメンテナンスフリーで信頼性を高めたものです。

レーサーフィーリングの

シャープなスタイル

びたりと決まる

ライディングポジション

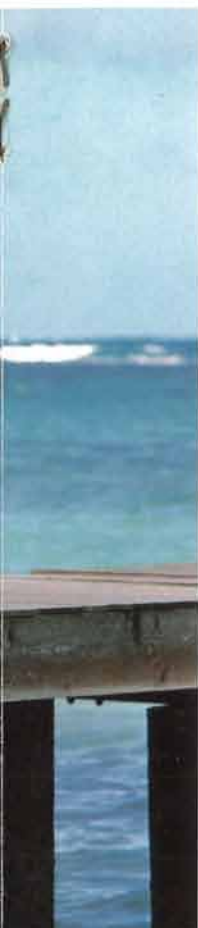
一方、ニューRDのスタイルはご覧のように、16.5ℓ入りの大型燃料タンクからシートエンドまで流れるようなラインのロードレー

ソフトバイク はつらつ **リリック** 新発売!

の主力商品として、
産してまいります。

はつらつリリック

直線を大胆に生かしたシャープなデザイン、パイプフレームと小径ホイールが、見るからに軽快なイメージを与える「はつらつリリック」は、「おしゃれマリック」と同様、スポーティなファッションバイク。軽量、スリムなボディは、乗り降りや取りまわしも“やさしく”バイクは初めてというお客さまにも、安心しておすすめいただける新商品です。



(リリックの主な仕様諸元) ●全長1480mm ●全幅610mm ●全高950mm ●ホイールベース1040mm ●シート高715mm ●最高出力2.3PS / 5500rpm ●最大トルク0.37kg-m / 3500rpm ●オートマチック単速 ●燃料タンク容量2.3ℓ ●オイルタンク容量0.8ℓ ●タイヤ寸法2.75-10-4PR ●乾燥重量49kg

街は小さな小さなク・ル・マがしい。YAMAHA

春の需要期に先がけて2月からつぎつぎに新登場のソフトバイクの新しい仲間たち、いよいよ4月1日からは、第6弾「はつらつリリック」も新発売です。これによって、「街の小さな小さなク・ル・マ、ヤマハソフトバイク」は、

3タイプ・全6機種フルラインアップが勢ぞろい。お店ますます強力に新しいお客さまの開拓、商圏の拡大を推進。ご拡販、よろしくおねがいいたします。

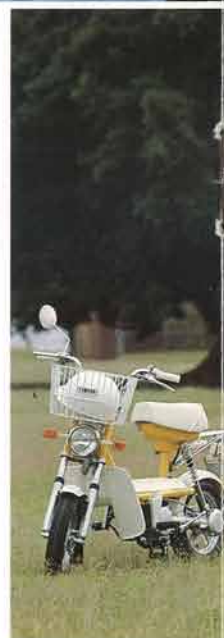


潮騒バイク

「はつらつリリック」は、ファミリーで使えるやさしさ、個性的な暮しを演出するファッション性、そして走りを楽しむスポーツ性……とバイクのある暮らしの広がりをも、最も手軽に実現していただけるソフトバイク。一般誌、女性誌、男性誌など印刷媒体を通じての広告活動は、「リリック」のそんな個性を「潮騒バイク」の言葉に象徴して展開します。「フレッシュミルクバイク」キャロット、「サタデー・パーティーバイク」マリック、そして「潮騒バイク」リリックをセールストークとして有効にお役立てください。

単速オートマチック + シャフトドライブ

「リリック」のパワーユニットは、静かでねばり強い新設計のリードバルブ・エンジンに、効率のよい単速オートマチック変速、さらに「キャロット」で早くも好評のシャフトドライブを組み合わせたもの。スポーティなスタイルにぴったりの軽快な走りを生みだしています。操作のやさしい前後輪ハンドブレーキ、定評のCDI点火をはじめ、オーディオパイロット付フラッシャーランプ、100φの大型バックミラー、6V 17Wの上下切替式の明るいヘッドライト、防水式キースイッチ、積算距離計付スピードメーターや燃料計、オイル警告灯、レッグシールドの標準装備などすべてにソフトバイクの“やさしさ”が生かされています。



勢ぞろい!

3タイプ・6機種

- ステップスルー・スタイルのパッソル、パッソルD、パッソラ
- ミニサイクル・スタイルのかわいいキャロット
- スポーティでファッショナブルなバイクスタイルのマリック&リリック

—「街の小さな小さなク・ル・マYAMAHAソフトバイク」は、3タイプ・全6機種のフルラインアップで勢ぞろい。ヤマハならではの“やさしさ”で、お客さまの多種多様なニーズにお応えするワイドバリエーションの完成です。

それぞれの商品性をフルに活かしたキメ細かい売り分け、お客さまの運転技術、使い方、年齢や好みに応じた適確なアドバイスが、新しいお客さまをつぎつぎに増やし、ガッチリとお店の基盤を強化するもの。どうぞ、この充実した商品構成を、お店のご商売拡大の原動力として存分にお役立てください。

かわいいキャロット

- ミニサイクル・タイプのスタイルの優しさと運転の易しさ
- ソフトバイクでは最も手軽な価格
- ファミリーバイクで最も軽い車重42kg
- サイクル・タイプを好む新規ユーザー、ミニサイクルからバイクへという女性層に



はつらつマリック

- スポーティでファッショナブルなバイクスタイル
- バイクスタイルで、しかも手軽な車格、価格の「はつらつリリック」
- ステップスルーやミニサイクル・タイプよりもバイクスタイルを好む新規女性層、スポーティでハイセンスな女子学生やヤングレディ、手軽なファミリーバイク志向の男性層に



おしゃれマリック

- スポーティでしかもファッショナブルなバイクスタイルのハイグレード商品
- 性能、乗り心地、積載性などすべてにゆとりを持たせた「おしゃれマリック」
- オートマチック2段変速+シャフトドライブ
- ハイグレード商品を好む女性層、スポーティな感覚のヤングミセス、パッソルなどからの代替ユーザー……に

街の小さな小さなクルマ YAMAHAソフトバイク



パスソル

- パスソルの「易しさ」使いやすさを一段と充実
- 頻繁にバイクを使われる方、荷物を積んで走られる方、走行距離の長い方……に



かるやか パスソル

- 腰かけて美しく——ヤマハ独自のステップスルースタイル
- どんな服装でもぴったりとマッチする優しいスタイル、初めての方にも易しい運転操作、そしてお求めやすい価格
- バイクは初めてという女性ユーザー、「手軽な暮しの足にバイクがあれば……」とおっしゃる学生さんや男性ユーザーにも、幅広くおすすめいただける「かるやかパスソル」。キャロットと並ぶ新規需要開拓の尖兵

のびのび パスソーラ

- ステップスルー・スタイルのハイグレード商品
- ゆとりある車体、ゆとりあるパワーとオートマチック2段変速
- グレードの高い商品を好むヤング・ミセスやバイク経験のあるアダルト男性、坂の多い新興住宅地や郊外の団地の方など、暮しの足、お仕事の足として最適な「のびのびパスソーラ」







いまだんなことが話題になっているのでしょう。これからどんなものが流行るのでしょう。ヤングからミセスまでの話題と流行の情報コーナー「話のパドック」です——

● 「宇宙戦艦ヤマト2」「ガッチャマンII」「新・エースをねらえ」「ルパン三世」「巨人の星」……と昨年来のテレビ・アニメのパート2ブームはめざましい勢い。中には「ウルトラマン」のように再放送で平均18.3%、最高24.6%と再放送史上最高の視聴率を収めたものも出てくるほどです。

海の向うアメリカでも、目下あの「スーパーマン」がスクリーンに復活して大ヒット中ですが、このブームを逃すな！と日本でもレコード、出版、おもちゃはもとより衣料品や食器メーカーまでがこれら人気アニメを採用した商品を発売。出せば売れる、というのですから驚きです。

こうした中で、TBS テレビでは「ウルトラマン」のアニメ版「ザ・ウルトラマン」の放映を4月から予定しているということですが、はたしてこのテレビ・アニメの第2期黄金時代、どんな進展をみせるか？ちびっ子ならずとも興味深いところですね。



● いやヤングミセスの間では、パンやケーキのホームメイドがちよつとしたブーム。書店などをのぞいても「手づくりのパンとお菓子」「パンづくりノート」「初めての



パンづくり」「楽しいパン」……などと参考書までが百花繚乱というほど。

ところで、西ドイツのさる大学の栄養学研究所は「パンを食べれば豊かなバスタのままでやせられる」と、女性にはこのうえなくうれしいニュースを発表して、話題を集めています。

一般にパンは炭水化物、太る素と思われているからですが、炭水化物でなぜやせられるかという、話は簡単、炭水化物はその熱で脂肪を燃焼させるから、かえってカロリーを減らしやせることにつながる、のだそうです。

もちろん、このお話あくまでもパンを主体にした食餌療法で、パンだけでなくビタミン、ミネラル、たんぱく質、脂肪など体に必要な栄養素も必ず一品メニューに添えること。これだと空腹の悩みも、体の機能障害もなくしかも低コストでやせられる。そのペースは4週間で12ポンド、少しずつ続けていけば豊かなバスタはそのまま保つことができる……というまことに結構なものだそうです。ウエイトオーバーにお悩みの奥さまもおひとついかがですか？

● 「宅急便」なんていう言葉がすっかり一般化するほど、いまや輸送業界の焦点はスピードと小回り。こんなところから、世界一の超過密都市・東京には、ついに「サイクル特急便」まで登場して話題を集めています。「葉書き1枚から大きな荷物まで輸送します」をキャッチフレーズに登場したこの会社の主役はバイクと自転車。渋滞に悩む車の列をぬってスイスイと走りまわり、大通りから路地裏までその“速さ”が売りものというわけ。

この特急便、フロントにはバスケット、リヤにはポリケース。腰に伝票ケースをさげたサイクル・ボーイは特注の無線機まで用意して機動力を存分に発揮。開業早々で1日に200件にもものぼる依頼を20台でテキパキとさばっているそうです。

ちなみに、配達する品物は1個の重さ15キロ以内、タテ、ヨコ、高さの合計1.5メートル以内。配達料は普通便400円、特急便600円とか。アメリカではかなり以前から進んでいるメッセンジャーですが、このいかにも日本的なシステムの今後が注目されるどころ。

このお話、後日談があって「葉書き1枚から〜」というのが郵便法に抵触するなどともたまたま話題を呼んだものですが、いろいろなことを考える方がいるものですね。



ソフトバイクレディはいま…



八千草薫さん

4月から8月までは“遙かなる坂”（テレビ朝日系・毎週木曜）1本に打込んでいます。週のはほとんどこのドラマのために費していますが、それだけにご期待いただきたい番組です。どうぞよろしく。



水沢アキさん

NHKの「連想ゲーム」も3月一杯で終了、4月からは「熱愛家族・LOVE」1本。6月から3ヵ月ばかりカリフォルニア留学の予定もいよいよ実現間近か。その間のお仕事に追われる楽しい昨今です。



桃井かおりさん

4月のテレビ出演は、16日の「祭の終わった時」（TV朝日系）と22日の「婚前時代」（CBC系）これに3枚目のLPレコードも製作中で大忙し。春が来たら、と楽しみにしていたバイクもしばらくお預けです。

◆ 〈バイクで走る世界の道、日本の道〉春たけなわのオランダの農村地帯。鮮やかな模様を描いた緑をぬって一直線につづくトレールロード。エキゾースト・サウンドまでがのどかに響く春の午後。



商売繁盛

これからの販売店経営

④

数字によるご商売の管理の2回目として、今月は、販売効率を見直してみましよう。むずかしい言葉でいえば「生産性の管理」。この効率アップこそお店を活性化するポイントです。

「効率のいい」商売とは？ お店の販売効率を高めるために

ちよつとふり返つてみましょう
お店の「効率」

最近では、売上げの順調な伸びとともに、新たに従業員の方を採用したり、増員するお店が増えてきました。もちろん、お店の規模拡大は大変好ましいことですが、ここで注意しなければならぬのは売上げ高の伸びと比例して利益も増加させることができるかどうかということなのです。

例えば、A店は店舗面積20坪、資本金（元入金）100万円、従業員が店主さんを含めて4人、これで年間80万円の純利益をあげています。一方、B店は10坪のお店を構え、資本金50万円、2名の従業員で同じ80万円の年間純利益をあげたとします。どちらのお店が効率が良いか？明らかにB店の方が経営成果として効率的といえます。

このように、販売効率の優劣は、そのお店の資金、労働力、商品の内容が販売活動にどのようによ効に活かされ、経営の成果に結びついているか？で判断されるのです。したがって、自分のお店が効率的に経営されているのかどうか、まず現状の分析をすることから始めてみましょう。

人手に無駄がなく、目標に向ってよく働いているかどうか？店舗はその規模や広さに

ふさわしい活動が行なわれているかどうかを見きわめ、評価してみることで、なかも、とくにこれからの時代、お店の格差は、人の能力と質によって決まるといえます。従業員の

方がいかに熱意を持って仕事に取り組んでいても、販売、サービスのやり方や手順が悪いと、気持とは別にその結果は、必ずしも効率的でないことがよくあります。

一般にこの販売効率を判断する尺度として「生産性」という指標が使われ、「企業の優劣、競争力は生産性の水準にある」といわれますが、「生産性」という何やら難かしい言葉も、その意味するところはつぎのようなことなのです。

〔表1〕 お店の販売効率

項目	算式	A店	B店	C店	業界指標
従業員1人当たり 月平均売上高	$\frac{\text{売上高}}{\text{従業員数}}$ (千円)	1,250	2,200	820	785
従業員1人当たり 月平均荒利益(売上総利益)	$\frac{\text{売上総利益}}{\text{従業員数}}$ (千円)	400	550	288	220
荒利益(売上総利益)対 人件費比率	$\frac{\text{人件費}}{\text{売上総利益}} \times 100$	52.5%	37%	60%	59%
売り場3.3㎡当たり 月平均売上高	$\frac{\text{売上高}}{\text{売場面積}}$ (千円)	71	51	35	38
立地特性		大都市型	中都市型	郡部型	
従業員数		2人	3人	3人	
店舗面積		35㎡	76㎡	70㎡	

※業界指導はTKC経営指標52年より（売場面積当り売上高は53年中小企業指標より）

お店の健康状態を知る バロメーター

1人当り「荒利益」

お店におけるご商売の中心は、販売とサービスの両輪ですが、まずこれに投入されているヒト、モノの活動効率を見きわめるのが「販売生産性」。そして、二輪車販売店における「良否の指標」は「表1」のとおりです。

この表の中で、一番大切なのは一人当りの「荒利益（売上総利益）」です。これがお店の健康状態を判断し、労働の生産性を表すものだからです。

なぜ、この一人当り荒利益が重要なのかもうひとつの理由は、この荒利益から給与等の経費の支出余力が決まってくるからです。一般に小売業では「獲得荒利益の3分の1が平均人件費」が理想といわれています。

このように、お店の経営にとっては、売上げ高よりも荒利益の計画が大切であり、中でも1人当りの荒利益の絶対額をどのくらい増やせるか、これがお店の盛衰のカギを握っているといっても大げさではありません。



〔表2〕 B店さんの営業部門別貢献表

	① 売上構成比	② 荒利益構成比	③ 荒利益率	④ 相乗積(①×③)
二輪車新車	55%	39%	16%	8.8%
修理・部品	17%	37%	50%	8.5%
自転車	25%	22%	20%	5.0%
中古車その他	3%	2%	13%	0.4%
合計	100%	100%	23%	23%

〔表2〕は、B店さんの部門別貢献表です。この表でわかることは、新車、中古車の販売修理、部品・用品などの販売比率によって、同じ売上げ高でも荒利益額がちがうことです。ここで注意しなければならぬのは、B店さんの修理、部品の荒利益貢献が大きくなっています。これはご承知のようにサービス部品売上げは、新車販売に付随して売上げアップが計れる部門であり、この両者は相互関係、主従関係にあるといえます。単純に考えることはできません。また最近では、部品の用品の拡販で収益力を増しているお店も増え

ています。

いずれにしても、荒利益目標を第1に考え売上げ高はその目標を達成するためのひとつの手段と考えることが、確実に利益を増やし人を活かす意味で重要になります。

では、具体的に1人当り荒利益額の目標をどの程度においたらよいのでしょうか？ 1人当りの平均人件費からみて、分配率（荒利益で人件費を割ったもの）40%を一応の目安とすると、次のような基準が平均的なレベルとして考えられます。

〔表3〕

1人当り月平均荒利益の基準

●50万円以上	超優良店
●40~50万円未満	優良店
●25~40万円未満	平均水準店
●25万円未満	要警戒店

例えば

荒利益の20%の利益を目安に

このように、1人当りの荒利益額によってご商売の効率（生産性）を判断するうえで気をつけなければならないことは、月によって経費額に大きな変動がないことが前提となります。一般に経費の中で販売促進費や広告宣伝費などの販売費は、売上げ高に比例して増減しますので、労働生産性は

$$\text{労働生産性} = \frac{\text{限界利益高}}{\text{従業員数}}$$

と考える方がより正確でしょう。つまり、荒利益額から販売費を差し引いて、限界利益を出し、これを従業員数で割って労働生産性を求めるわけです。

また、荒利益を実際にどう分配するか、あ



〔表4〕 荒利益の分配



らかじめ計画を立てておくことも大切です。二輪車販売店の場合、荒利益100のうち40%を人件費、40%が他の経費、20%を利益という具合にひとつのメドとすることも利益管理をやりやすくするひとつの方法です。

荒利益(生産性)をアップする考え方

では、具体的に1人当りの荒利益(労働生産性)を高めるためには、どうすればよいのか?を考えてみましょう。

$$1人当り荒利益 = \frac{\text{荒利益}}{\text{人員}}$$

$$1人当り売上高 \times \text{平均荒利益率} = \frac{\text{売上高} \times \text{荒利益率}}{\text{人員}}$$

$$1人当り売上高 \times \text{平均荒利益率}$$

この式のように、1人当りの荒利益(労働生産性)は、1人当り売上高と平均荒利益率の掛算ということになります。この平均荒利益率は、先のA店さんの営業部門別貢献表の相乗積で求めることができますが、商品の売上構成に影響することは、前述したとおりです。お店はさまざまなバイクの販売や、サービスを扱っているわけですから、それぞれ

- ① 荒利益率は低い、よく売れるもの
- ② 荒利益率は高い、あまり売れないもの
- ③ 荒利益率は普通だが、安定して売れるもの
- ④ 荒利益率は高いが、季節商品
- ⑤ 荒利益率は低い、顧客の指名商品
- ⑥ 荒利益率は高いが、リスクやロスが多い

といった具合に、異なる特質と関連を持っています。したがって、それぞれのユーザー層のニーズに応えるためには、儲かるからといって荒利益率の高いものだけを売るといふように単純にはいきません。

それぞれの商品の特徴をおりませで、合わせ、そしてお店の特徴を打出しながら、目標とする平均荒利益率の達成をめざすことです。このように荒利益率による管理は、一見積極的に見えますが、実はきわめて消極的な方法なのです。より積極的な生産性向上の方法は、1人当りの売上高を上げていくことです。

積極的な生産性のアップは1人当りの売上高のアップから

荒利益率の低さをカバーするのは、量を増やすしかありません。1人当りの売上高、坪当り売上高、商品回転率をいずれも高く引き上げるように努力することです。販売は何といつても客数が問題で、販売顧客の増加

が成長につながるわけです。つまり、

$$\text{売上高} = \text{客数} \times \text{客単価}$$

ですから客単価が高くと客数が足りなければ売上高を増加させることはできません。また荒利益が高くと、必ずしもそのバイクが多く売れるとは限りません。そこで、商圈管理、ユーザー管理がこの販売効率アップの前提として大切になるわけです。では、この前提のもとに限られた人の能力、売り場面積の中でどんな具体的な方法があるかを考えてみましょう。

- ① セールス力の質の向上
お客さまとの応待、接客など販売技術の向上です。よい武器を持ち、サービスマンを含めて、全員セールス要員化すること。
- ② 集客によって店舗効率を高める
集客を促進することは効率を高めます。見込客に購入を決定させるにも、自からの土俵(お店)の方が有利です。
- ③ 販促活動、需要創造活動の計画的、継続的な実施
思いつきではなく、あくまでも計画的な実施によって、安定した見込客を確保する。
- ④ 1顧客当りの売上高、つまり客単価を引き上げる
部品・用品は有力な武器です。来店客に魅力ある商品ぞろえが欠かせません。
- ⑤ 商品構成・商品競争力の充実
商圈特性、客層にあった品揃えは、不戦敗を防ぐうえでも、店の魅力を増加させるためにも大切です。
- ⑥ 顧客の選別管理
類は友を呼ぶ、といいますが、良い顧客こそお店の財産。不良債権の発生で、貴重な時間をムダにしないような顧客の選別管理を。——などの各項目が特に大切になってくるわけです。

(つづく)

『守られていますか!? 正しい乗り方の基本』

4月に入り、春もたけなわ。いよいよ街にはバイクがあふれる季節を迎えています。この機会にいま一度、お店でもお客さまの安全運転度のチェックを実施してみたいかがてしよう——というのが今回のテーマ。初心者への乗り方指導と交差点での注意事項など、経験豊かなインストラクターによるアドバイスをお役立てください。

おもなステップを

ひとつずつ区切って教える

店頭指導のポイントのひとつは何といっても、正しい乗り方の基本をユーザーに身につけてもらうこと。とはいえ、これほど簡単なようで難しい指導はないともいえます。

そこで、ヤマハ安全運転推進本部が長年の経験から作りあげた効率のよい乗り方指導のシステムをご紹介します——このシステムというのが「おもなステップをひとつずつ区切って教える方法」。第1ステップの「緊張をときほぐす会話。から始まり、以下の第12ステップにいたる指導の方法です。

- Step. 1 緊張をときほぐす会話
- Step. 2 ブレーキのかけ方とバランス
- Step. 3 センタースタンドの立て方
- Step. 3 エンジン始動とスロットルワーク

- Step. 5 発進準備
- Step. 6 発進と停止
- Step. 7 少し曲ってみる練習
- Step. 8 曲り方
- Step. 9 発進・停止の復習
- Step. 10 進路変更
- Step. 11 左折
- Step. 12 右折

そして、これらのステップを具体的に展開していく指導の順序が次の項目。

- ①説明する。
- ②やってみせる。
- ③理解したかどうか確かめる(要点を強調)。
- ④やらせてみせる。
- ⑤悪い点を修正する。
- ⑥よくできたらほめる。

の6つのステップです。

なお、この指導方法は現在、菅生、磐田、

福岡の各テクニカルセンターで開催されているヤマハ原付指導員研修会で採用されているものですが、詳しくはこの乗り方指導のシステムをまとめたマニュアルも用意されていますので、販売店さんでご希望される方は担当セールスマンにお問合せくださるようお願いいたします。

要注意

交差点での巻き込まれ事故

最近、新聞紙上でよく話題にのぼるのが、原付バイクの交差点での巻き込まれ事故。それだけにまた、店頭でもお客さまへの安全運転指導でも、この交差点における運転方法のアドバイスが重視されつつあるといえます。

そこで、都内のある販売店さんに運転前のアドバイスについてたずねてみると返ってきたのがこの答え。

「まず服装は、目立つもので四輪ドライバーから認められる工夫が必要。そして、ちょっとそこの買物でもヘルメットは忘れずに。また、どの道路を通ったら安全かあらかじめ運転計画を立てることも大切なら、相手が止まってくれるだろうといった『だろう』運転は禁物ということも注意したい項目のひとつですネ。

さらに、四輪ドライバーの視野に自分が入っているか気を配ったり、信号のない交差点では一時停止をして安全を確認することを教えるのも大事。右折しにくい交差点ではエンジンを止めて横断歩道を押して歩くか、右折をしないで次の交差点を左折してグルッと回って目的方向へ向う方法もあるということも教えてあげる必要もあるのではないのでしょうか」

この販売店さんの場合、とくに効果をあげているのが対四輪車についての店頭アドバイスで、主なものとしては●左折するときはふくまなまいよう●他の車と並進しての右・左折は事故のもと●左折する車の内輪差に注意●出会いがしらの事故に注意●道路の中央寄りから左折する大型トラックに注意●並んで走る車のかげに注意……といった指導を行っているとのことでした。



'79年ヤマハ・レース活動計画 今シーズンもヤマハの 活発なレース活動にご期待ください

K・ロバーツ アメリカ 27才 昨年初めて全戦参加の世界GPで500cc級チャンピオンに。今年は先の負傷でドイツナ200、GP第1戦こそ欠場だが、V2目指しての1日も早いカムバックが世界中から待たれているスーパースターだ。



高井幾次郎 愛知県 31才 現在鈴鹿サーキットのコースレコード2分15秒25のホルダー。速さでもつか国内最高の評価を集める。'78 F750 第2戦フランスで4位、'78年日本GP優勝、'76-'77年オーストラリアGP優勝。



R・バージェット アメリカ 22才 YMUS契約ライダーとしてAMA 500ccに参加。昨年のチャンピオンに続いてV2を目指す。



光安鉄美 福岡県 21才 昨年度のセニアクラス総合1位。セニア2年目でのこの成績は記録的なものだ。ゼッケン1の今年、この若手ナンバーに集まる注目は大い。

J・チエコット ベネズエラ 23才 ベネズエラの生んだ世界的ライダー。75年初参加の世界GPで350cc制覇、'76年ドイツ200優勝、'78年F750世界チャンピオンとヤマハとともに、栄光の記録をしつづけている若手のナンバー。



H・ミツコリ フランス 33才 '77、'78年と2年連続ヤマハで500cc世界GPを制覇。世界GPでは250、500の両クラスに通算4回のチャンピオン経験を持つまさに、鉄人。タフな走り、世界中にその名を知られている。



B・グロバー アメリカ 19才 この若さでAMA 250ccでは'77年、'78年と2年連続のチャンピオン。ハイスクール・モトクロス出身で今年もV3の期待を集めている。



藤 秀信 福岡県 24才 昨年は125ccランキング3位、250cc 8位で総合4位。しかし常にトップクラス一角を占める走りは、ますます堅実味を増している。

C・サロン フランス 23才 フランスのヤマハインポーター契約ライダーとして活躍を続けている実力派。'77年の世界GPでは各レースに上位入賞を果し、'78年はF750のランキング3位に。オリンピックスナリウニス・スタイルで地味ながら速い。



G・ライエ ベルギー 31才 今年からヤマハに乗る実力派。125cc級世界GPでは'75年、'77年と2度のチャンピオン歴を持つ。初の水冷YZM 250で、このクラス3度目の制覇を目指すベテラント。



R・ステートン アメリカ 24才 '78年トランスAMAランキング2位。500cc級で安定した速さを見せる実力派。バージェットのライバルでもある。



竹沢正治 栃木県 28才 ヤマハ1年目の昨シーズンは総合9位といま一歩だが、ベテラン竹沢の復調はめざましく、2年目の活躍が期待されている。

金谷秀夫 神戸市 33才 キャリア、戦歴ともに日本のロードレースの第一人者。世界GPでの優勝経験も多く、その活躍はアメリカ、東南アジア、オーストラリアと全世界に及んでいる。'78年はインドネシアGPに優勝。



B・ハナ アメリカ 22才 ハリケーン・ハナの愛称を持つアメリカ・モトクロス界のナンバー1ライダー。昨年は250、スーパークロス、トランスAMAと3大タイトルを独占した。



M・ベル カナダ 21才 '75年にはアメリカ・カールズバットの250、500で毎週末ごとに優勝をさらっていたという。'76年CMCナイトナショナルのオープンクラス1位。



東郷守保雄 山梨県 22才 昨年の第1戦谷田部で快勝後、ケガで戦列を離れたいたが完全に復帰。国際A級(セニア)4年目の実力発揮が楽しみなど。

3月11日の「ドイツナ200マイル」、3月18日の「全日本選手権モトクロス第1戦」と、内外で注目のオープンینگイベントが華ばなしく開催されて、いよいよ本格的な'79年モータースポーツシーズンのスタートが切られました。ヤマハは、今年も内外の主要シリーズ戦を中心に活発なレース活動を展開してまいります。最新の技術をフル投入した'79ヤマハワークスレーサー「YZR」「YZM」は、前号カラーページで紹介しましたが、これら精鋭マシンを駆って参加するライダーと参加レースは、つぎのとおりです。

海外レース

●ロードレース部門
ジョニー・チエコット 世界選手権 F750
ケニー・ロバーツ 世界GP 500cc級
クリスチャン・サロン 世界GP 500cc級

昨シーズン、世界選手権ロードレースGPのハイライト「500cc級」のタイトルをYZR 500によって獲得したアメリカのK・ロバーツ、またYZR 750でF750のワールドチャンピオンに輝いたJ・チエコット(ベネズエラ)が、ファクトリー契約ライダーとして今シーズンもこの2クラスに2年連続ワールドチャンピオンを目指して挑戦します。また、世界GP 500ccクラスは、この2選手にフランスの若手のホープC・サロンが加わり、3台のYZR 500によるヤマハチームとしての活動が展開されます。2月袋井市ヤマハコースでのテストランで負傷したK・ロバーツ選手の回復も順調に進み、3月4日にはアメリカに帰国、第2戦オーストラリアGPからのカムバックが期待されているところですが。

モトクロス部門

ヘイッキ・ミッコラ 500cc級世界GP
(250cc級世界GPスポット参加)
ガストン・ライエ 125cc級世界GP
(250cc級世界GPスポット参加)
ブロック・グロバー AMAシリーズ125cc
ポプ・ハナ AMAシリーズ2
レックス・ステートン 50cc
リック・バージェット AMAシリーズ5
マイク・ベル 00cc級

'79年度レーシング・カレンダー

月	日	ロードレース			モトクロス			
		全日本選手権	世界選手権GP	世界選手権 フォーミュラ750	全日本選手権	世界選手権GP		
						125	250	500
4	1			イタリア (ムゲロ)	第2戦・中国3/31日から			
	8	第3戦・筑波				オーストリア	スペイン	
	15					西ドイツ		
	22	第4戦・鈴鹿21日から		イギリス (フランスハッチ)			オランダ	オーストリア
5	29		オーストリア(ザルツブルグ) (125、350、500)		第3戦・九州	イタリア	フランス	
	6		西ドイツ(ホッケンハイム) (全クラス)				ベルギー	
	13	第5戦・筑波	イタリア(イモラ) (全クラス)		第4戦・鈴鹿12日から	オランダ		スウェーデン
	20		スペイン(ハラマ) 5(50、125、250、500)			イタリア	ユーゴ	
6	27			フランス (ルエエン)			チェコ	イタリア
	3	第6戦・鈴鹿2日から			第5戦・東北			
	10					フィンランド	ポーランド	アメリカ
	17		ユーゴ(リビカ) (全クラス)			チェコ	フランス	カナダ
7	23		オランダ(アッセン) (全クラス)					
	24					ユーゴ		西ドイツ
	1		ベルギー(フランコルシャン) (50、125、250、500)			スイス	西ドイツ	イギリス
	8			フランス (ポールリカール)	第6戦・北海道7日から	フランス		スイス
8	15			オーストリア (オスタライヒリンク)		アメリカ		
	22	第7戦・菅生	スウェーデン(カーハストック) (125、250、350、500)	オーストリア (オスタライヒリンク)		アメリカ		
	29	第8戦・鈴鹿	フィンランド(イマトラ) (125、250、350、500)	カナダ (モSPORT)	第7戦・東北		アメリカ	オランダ
	5			アメリカ (ラグナセカ)			フィンランド	ベルギー
9	12	第9戦・筑波	イギリス(シルバーストン) (125、250、350、500)			スペイン	ベルギー	ルクセンブルグ
	19		チェコ(ブルノ) (125、250、350)					
	26							
	2		フランス(ルマン) (全クラス)					
10	9	第10戦・鈴鹿8日から		オランダ (アッセン)				
	16			ベルギー				
	23			西ドイツ (ホッケンハイム)	第8戦・四国22日から			
	30			ユーゴ (オパティア)				
10	7							
	14				第9戦・日本GP・菅生 13日から			



国内レース

●ロードレース部門

金谷秀夫
高井幾次郎 全日本選手権シリーズ

国内のロードレースは、金谷秀夫、高井幾次郎の2名。日本を代表する両選手の活躍によって、健全なモータースポーツの一層の活発化とモータースポーツ人口、ファン拡大を促す積極的な活動が展開されます。

●モトクロス部門

藤 秀信
東福寺保雄
光安鉄美
竹沢正治 全日本選手権シリーズ

全日本選手権モトクロスシリーズに参加するヤマハチームは右の4名による編成。国際Aクラス(旧セニアクラス)ゼッケン①を着ける光安鉄美を筆頭にいずれも実力派ぞろい、その活躍が今シーズンもファンの注目を集めるものとなるでしょう。

もとより、こうしたモータースポーツ活動は「健全なモータースポーツの振興」と「つねに最先端を行く技術開発」の2大テーマのもとに展開されているのですが、ひいてはこれが大きなPR効果をもたらし、高品質・高性能の製品づくりにつながって、みなさまの商売に貢献するものです。どうぞ、今シーズンもヤマハのレース活動にご声援ください!

モトクロス部門は、YZM400で2年連続世界チャンピオンのH・ミッコラ(フィンランド)が、V3を目指してファクトリー契約で出場。125cc級には今シーズンからヤマハ新加入のベテランG・ライエ(ベルギー)が挑戦。両選手ともスポット参加で250cc級GPへの出場も予定されています。

一方、アメリカのAMAモトクロスシリーズには、ヤマハモーター・コーポレーションUS契約のB・グロバー、B・ハナ、R・ステートン、R・パージェット、M・ベルの5選手が出場。昨シーズンにひきつづいての全クラス制覇なるか?が、注目を集めています。

大好評の

ヤマハ原付指導員研修会・3日間コース

5月～10月の開催日程決まる!



3日間にわたる充実した内容で原付免許教室の自主開催に必要なすべてのノウハウを修得していただくために、昨年10月からスタートした「ヤマハ原付指導員研修会・3日間コース」は、販売店みなさまの大好評のうち、3月までの全日程を終了しました。

宮城県、青森県、岩手県、秋田県、山形県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、静岡県、愛知県、岐阜県、富山県、石川県、福井県、山梨県、長野県、新潟県、北陸道、東海道、近畿道、中国道、四国道、九州道、北海道、青森県、岩手県、秋田県、山形県、福島県、茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、静岡県、愛知県、岐阜県、富山県、石川県、福井県、山梨県、長野県、新潟県、北陸道、東海道、近畿道、中国道、四国道、九州道、北海道、

● 5月23日(水)	● 6月13日(水)	● 7月11日(水)	● 8月8日(水)	● 9月19日(水)	● 10月3日(水)
25日(金)	15日(金)	13日(金)	10日(金)	21日(金)	5日(金)
TTC 磐田	TTC 仙台	TTC 福岡	TTC 磐田	TTC 仙台	TTC 福岡

(予定)



の特別セール

100台のパッソル

販売店さんが、新しいヤマハの店頭看板を設置している写真に、「優秀な販売店が、ヤマハを扱うのはなぜ?」とキャッチフレーズがつけられています。

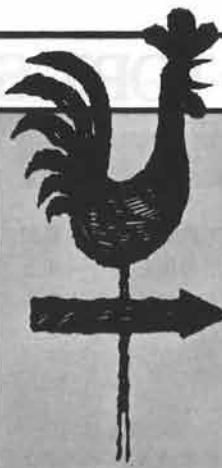
この雑誌広告は、西独のヤマハイポーター「三井・西独」が専門誌「モートルラート」などを通じて大々的に展開しているヤマハ企業広告のひとつ。

国内にはりめぐらされたヤマハの販売網とサービス網は、ヤマハの商品づくりの姿勢とそれを理解された販売店の強いきづなのもとに広がっている」というこの広告をはじめ「ヤマハの世界的なレース活動が、あなた(ユーザー)に役立つのはなぜ?」「ヤマハ販売店は単なる販売の立場に立っている」「ヤマハ販売店が、ユーザーのために進んで新しい知識を吸収しているのはなぜ?」……といったユーザーの立場に立った脱得力のある内容でシリーズ化されたものです。ユーザーの大きな共感を集めて話題を呼んでいます。

西ドイツでいまユーザーの話題を集める

ヤマハの企業広告





お便り、お電話、お待ちしております。

ヤマハニュースは、販売店みなさまの情報誌です。みなさまの積極的な誌上参加をお待ちしております。これは！と思う話題、明るいニュースなど、どうぞお気軽にお寄せください。取材要請、ご質問、ご相談も大歓迎です。宛先は——
〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社
広報部PR課「ヤマハニュース」係
☎05383 (2) 1111 内線356

私のヤマハニュース利用法

毎号のヤマハニュースを●新車紹介●部品・用品などの新商品紹介●販売関係記事●サービス関係記事……と項目別にピックアップして整理し、ファイルして後のちまで参考にしています。特に新車紹介は中央カラーページなのでバラしてもいろいろと活用方法はあります——広島県尾道市の「スポーツサイクル・サド」さんからのお便りです。みなさまのお店でのご利用法はいかがですか？どうぞ有効にお役立てください。



急速に進むお店と
ヤマハのパイプライン強化
各地に新営業所オープン



全市あげて
主役を果たした



写真は、2月25日、千葉県柏市の国道16号線沿いにオープンした新設のヤマハ千葉(株)柏営業所です。
このように、いま全国のヤマハ販売会社では、みなさまのご商売の層の円滑化を計るために新しい営業所の設置が進められています。日ごとに強化されていくお店とヤマハを結ぶパイプライン。みなさまと一体となって市場を拡大するものです。どうぞよろしくおねがいいたします。

冬を楽しむ雪国の人びとの集いに
大活躍のヤマハスノーモビル

〔仙台支店〕 年末から新春にかけての特別セールは、小売業界では欠かすこのできないビッグイベント。今年も全国各地の商店会ではアノ手コノ手と趣向をこらした特別セールが展開されたものです。
こうした催しの最近の傾向は、お客さまの話題づくりに特に力が注がれていることで、ソフトバイク・パツソル&パツソラを抽選会の目玉に、というケースがひととき目立っていました。
ここ山形市でも、山形市商工会議所と全市大売出し連合会が共催した

年末年始大売出しでは、パツソル100台をメインの賞品とした抽選券つき特別セールを開催。市内の至る所にパツソルを展示したセール告知を展開して大きな成果を収めたものです。
一月には抽選会、当選された方にはもよりの販売店さんを通じての引渡しが行なわれましたが、いままらながらソフトバイクが多くの人びとにとって魅力のあるもの、欲しいもの、となっていることを物語っていると見えるでしょう。

〔北海道ヤマハ〕 2月、3月とすつぽりと雪に包まれ厳しい寒さのつづいた北海道。こんな中で札幌市では、冬の北国の生活のうつつうしさを吹きとばそう、と市内各地で冬の一日を健康的に楽しむ催し物がくりひろげられました。
2千名の市民が参加した豊平区月寒グラウンドでの「冬を楽しむ区民のつどい」も、このひとつですが、ここで区民の人気を一手に集めたのがヤマハスノーモビル。ソリレースなど、雪中競技に汗を流したちびっ子たちは、ヤマハスノーモビル10台に分乗して、特設コースを走りまわって大喜び。写真のように乗車を待つ長い列がいつまでも続いていたほどです。
この試乗会は、地元のフレンド店「トヨキ渡辺商会」(渡辺昇社長)さんのスノーモビルクラブ「トヨキ」(鈴木貞範会長)の協力で実現した。初めての開催にもかかわらず、あまりの人気に実行委員会からは、「来年もぜひ……」と早くも予約の話まで舞い込んでいるとのこと。冬の販売店さんの地域社会に密着した活動のひとつです。(飯野)



これは便利 重宝です。



シュミレーター

店頭での乗り方指導や展示会などでの試乗から乗り方教室での実技講習まで、きわめて幅広くご利用いただける乗り方指導用の便利なツール2種。いずれもヤマハ安全運転推進本部の開発によるものです。お店にもぜひワンセットお備えください。

パツノル用シュミレーター

店頭や狭い場所でもソフトバイクの基本操作の練習ができるコンパクトな「シュミレーター」です。シュミレーター上にパツノルをセットし前輪を固定します。エンジンをかけスロットルを開けると後輪の回転につれてシュミレーターのロールも回りますのでスロットルやブレーキ操作の練習に最適。また、前輪を固定せずにバランス感覚のトレーニングもできます。



コースロープとミニパイロン

乗り方指導用コースロープとミニパイロン

こちらは、乗り方教室や試乗会の会場、コースの設定に便利なコースロープとミニパイロン。持ち運びや設置がきわめて簡単なのが特徴です。コースロープはそのまま地面に置いて使えますし、ミニパイロンや普通のパイロンに差込んでの使用も可能。一方、ミニパイロンは赤、青、黄の3色。乗り方指導のコースや右左折、停止位置などの指示に最適です。

- コースロープ 1セット50m (25m×2)
- ミニパイロン 高さ10cm・底辺15cm

*詳細は担当のヤマハセールスマンにおたずねください。



5月3日、春のSUGOのホットな1日

第5回 TBCビッグロードレースF750

YZR750、TZ750をはじめとする750cc.ビッグレーサーが展開する最高にエキサイティングなロードレース。ファンにはもうすっかりおなじみとなった「TBCビッグロードレース・フォーミュラ750」の第5回大会が、5月3日、春の息吹きに燃えるスポーツランド菅生で開催されます。

昨年にひきつづき海外の一流ライダーも参加、日本のトップライダーとともに30周・2ヒートにわたる白熱のドラマをつづるものです。春の一日、お客さまとおそろいでぜひお楽しみください。

雨天決行 開場AM8:00

- 主催：東北放送 菅生スポーツクラブ
- 後援：スポーツランド菅生
- ※前売り入場券好評発売中!

●お問合わせ、ご予約は

- 菅生東京営業所：〒104 東京都中央区銀座8-8-5 陽栄銀座ビル
ヤマハ発動機・東京支店内 ☎03(574)8021
- 菅生仙台営業所：〒983 仙台市日の出町3-8-36
ヤマハ発動機・仙台支店内 ☎0222(95)8164・8165
- 菅生字都宮営業所：〒320 栃木県宇都宮市本町10-3 星野ビル5F
☎0286(24)5731
- スポーツランド菅生：〒989-14 宮城県柴田郡村田町菅生
☎022483-3111



もりだくさんのアトラクション

★ヤングフェスティバル★

出演：石川ひとみ サークス 原あつこ 高見知佳 司会：くず哲也

ヤマハスポーツ650XS1

〈1970年(昭和45年)2月発売〉

'70年2月、ヤマハ初の4サイクル車としてデビューしたのが、この「650XS1」である。初めてベールを脱いだのは前年秋の第16回東京モーターショーであったが、それ以前から「スポーツのヤマハが発表する初めての4サイクル車」に対するマニアの期待は、最高のもりあがりを見せていた。

そして、こうした大きな期待に対するヤマハの回答は、バーチカルツイン、OHC653cc、53PS/7000rpmのパワーユニットに象徴されるようにモーターサイクルの原点に立った、きわめてオーソドックスなものであり、ここにはすでにヤマハがトヨタ2000GTやトヨタ7で手がけていた高度な4サイクル技術がふんだんにもり込まれていた。

堂々たるスタイリングの中にも、軽く、スリムに、というヤマハの基本ポリシーがしっかりと息づいている初の4サイクル・ビッグスポーツ。バーチカルツインならではのダイナミックな走りが、多くの正統派ライダーの共感を呼び、今もって根づよい支持を集めていることはご承知のとおりである。

'71年8月には「XS650E」となってセルダイナモと前輪油圧ディスクブレーキを装備、'75年10月からは呼称も「TX650」に変更されてデザインを一新しているが、「XS1」以来の伝統的な基本構成は「TX650」「XS650スペシャル」として現在も脈々と受け継がれている。

●全長2175mm ●全幅905mm ●全高1155mm ●軸間距離1410mm ●車両重量185kg ●空冷4サイクル・OHC2気筒・653cc ●ボア×ストローク75×74mm ●圧縮比8.7 ●最高出力53PS/7000rpm ●最大トルク5.5kg-m/6000rpm ●最高速度185km/h ●始動方式キック ●リターン式5段変速 ●懸架方式(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●タイヤ(前)3.50-19(後)4.00-18



XS650E：'71年8月発売、セルダイナモと前輪ディスクブレーキを装備



TX650：'73年12月発売、この時4サイクルビッグスポーツは「TX」に呼称を統一



XS650スペシャル：'78年3月発売、伝統のバーチカルツインに、ホースバックライディングのニュースタイル



TX650：'79年1月発売、重厚なイメージをさらに強調した現在のモデル

ハイパワーを誇りながらも、中低速トルクも十二分に備え、乗りやすさで定評のヤマハ2サイクルエンジン。その秘密は、ヤマハ独自の2サイクル技術「7ポート・トルクインダクション」にあることはご承知のとおりです。2サイクルスポーツ最大のニュー「RD400」も新発売された今月は、この「7ポート・トルクインダクション」のメリット、セールスポイントを整理してみましょう。



伝統のヤマハ2サイクル技術のシンボル 7ポート・トルクインダクションエンジン

●ポートは2サイクル・エンジンの生命

2サイクルエンジンの最も基本的な吸入方式はピストンバルブ方式。シリンダーに設けられた吸入孔、掃気孔、排気孔を開閉するバルブの役目を上下運動するピストンが受持つ、というきわめて合理的なシステムです。

当然このシステムでは、各ポート(孔)の形状、大きさ、位置などによって、そのエンジンの性能や性格が微妙に決定づけられてきます。「ポートは2サイクルエンジンの生命」といわれるゆえんです。

ところが、この最も単純な3孔式ピストンバルブエンジンでは、絶対的な出力の向上や幅広いパワーバンドを得るうえで、さまざまな制約が存在していたわけです。これをカバーするものとして生まれてきたのは、吸気孔の開閉タイミングを専用のバルブを設けて機械的に開閉するロータリーバルブ方式。そして、もうひとつは5ポート方式です。ロータリーバルブは'61年に発表された「125YA5」で、5ポート方式は'67年の「125AS1D」で、いずれもヤマハの手によって世界で最初に実用化され、開発されたものです。



●ロータリーバルブ、5ポート いつも2サイクル・エンジンを リードしてきたヤマハ

このうち5ポート方式は、基本的には従来同様のピストンバルブ方式ながら、吸入孔1、掃気孔2、排気孔1というそれまでの4孔式に対して、新たに2個の副掃気ポートを設けたもの。

これにより、燃焼後の廃ガスの排出に際してそれまで採用されていた反転掃気のシュニユール方式ではシリンダー上部に残留ガスの溜りができて100%完全な掃気が行なわれなかった難点を一気に解決したわけです。

つまり、新しい2個の掃気孔からの噴流を残留ガスの溜りにむけて噴出させ、完全に押し出してしまうもの。当然、掃気が完全ならば燃焼室は新しいガスで充満され、爆発も完全で出力もグーンとアップされるわけです。

●大切な2つの役目を持つ「吸入ポート」

そして'71年の7月に発売された「DT250」のエンジンは、この5ポート方式の吸気孔を改良してリードバルブを採用したもので、吸気の吹き返しなど、ピストンバルブ方式のウィークポイントをさらに完全になくした画期的な方式として注目を集めたものです。

これが7ポート・トルクインダクションエンジン。これは掃気、排気の5ポートに加えて、このリードバルブを設けた吸気通路を1個の圧縮室とし、掃気作用も持たせたもの。

つまり、この吸入ポートは、クランク室内に混合ガスを供給するだけでなく、吸入ポート上部に傾斜を持ってセットされたポートから直接燃焼室に混合ガスを送り込んで掃気も行なう、ヤマハ独自のシステム。これを第6、第7のポートとし

て7ポート・トルクインダクションと名づけたわけです。

リードバルブとは、ハーモニカなどの楽器に見られるような舌状の薄板をバルブとして、クランク室の圧力変化によってこのリードを開閉し、吸気通路の開閉を行なうものです。

●瞬発力、ハイパワー、粘りづよさ……

すべては7ポート・トルクインダクションから

この第6、第7のポートは吸入、排気効率を大幅に向上させ、伸びのよい高速性を発揮。またリードバルブは、混合ガスの吹き返しをなくし、低中速回転域のバラつきを防ぎ、かつトルクを増大させています。

7ポートとピストンリードバルブ、このトルクインダクションが、低中速から高速まで乗りやすい安定したパワーを生み出し、レスポンスのよい瞬発力と粘りづよいヤマハ2サイクルシリーズの強烈な個性を生み出しているわけです。

●YZR750からキャロットまで

生きつづけるヤマハ2サイクル・エンジン技術

世界に先がけて「ロータリーディスクバルブ」を実用化した、「5ポート方式」を開発し、そして「7ポート・トルクインダクション」へと受継がれてきたヤマハ2サイクルエンジン技術。この「7ポート・トルクインダクション」こそ、2サイクルエンジンに長い伝統を持つヤマハ独自のシステムとして、現時点でのひとつの結論といえるものでしょう。

現在はリードバルブも6枚、8枚……、材質やリフト(開き)量など細部の改良が加えられています。そして、YB90/50、メイト、ソフトバイクを除くすべてのヤマハ2サイクル車が、このトルクインダクションを採用。このうち50ccを除くすべてが7ポート・トルクインダクションで、YZR750やYZM125/250/400などワークスレーサーにも幅広く採用され、その安定した高性能ぶりを誇っているわけです。

一方、トルクインダクションとは異なるもののソフトバイクの新商品「キャロット」「マリック」「リリック」に採用されて話題のリードバルブエンジンも基本的には同じ効果をもつことは、いうまでもありません。ここにも伝統のヤマハ2サイクル技術が大きく息づいているわけです。

わずか2坪のスペースで専門店のイメージ倍増！

2坪用品コーナー

お店の店内スペースに合わせた「用品コーナー」のモデルとして、前回は最も手軽な、壁面の有効利用〈ディスプレイツール壁面ユニット〉をご紹介しましたが、今回は本格的な用品コーナーとしては比較的に取組みやすい「2坪の用品コーナー」をご紹介します。

現在の販売店さんの店内スペースに占める用品コーナーの割合をみると2坪以上12.3%、2坪以下33.1%、壁面13.0%、コーナーなし41.6%というところですが、既存の店内スペースに「用品コーナー」を設ける場合、比較的に取組みやすく、また効果も十分に発揮できるのがこの「2坪の用品コーナー」といえるでしょう。2坪という狭い

空間でも、このように壁面を有効に活用し、またユニポール等を使って効果的な間仕切りを行なうことで、大量の商品陳列が可能で

す。もちろん、このコーナーにはフルオプションのソフトバイク等をあわせて展示し、バイク専門店としてのお店のイメージをフルに高めたいものです。



- 写真の2坪用品コーナーの構成
- 器材価格・約20万円(ユニポール代除く)
器材は左からキャロット展示台、壁面ユニットB、木製商品棚A・B型(ケミカル、オイル類ストック棚)、壁面ユニットC、木製商品棚A・B型(ウェアストック棚)。中央右壁面ユニットA
- 商品構成・この展示例の場合、ヘルメット、ウェア、ケミカル、メンテナンス、オプションパーツ、オイル等の総合的な展示で標準小売価格100万円以上の商品陳列が可能です。
- この展示の場合、商品1回転で器材費を完全に償却し、しかも利益も生み出せます。

おしゃれマリック、はつらつリリックの豊富なオプションパーツです。バイク本体とあわせてお客さまにおすすめてください。

マリック、リリックの“やさしさ”をグンとアップする豊富なオプションパーツ、いずれもボディカラーに合わせて各色が用意されています。

- バasketバック ● 左バックミラー ● マスコットタイプ風防 ● ハンドルロック ● ハンドルカバー ● ボディカバー ● サドルカバー ● カラーグリップ(4色) ● ツールセット ● カラーボックス(6色) ● チェーンロック ● ゴムバンド ● リヤマッドガード

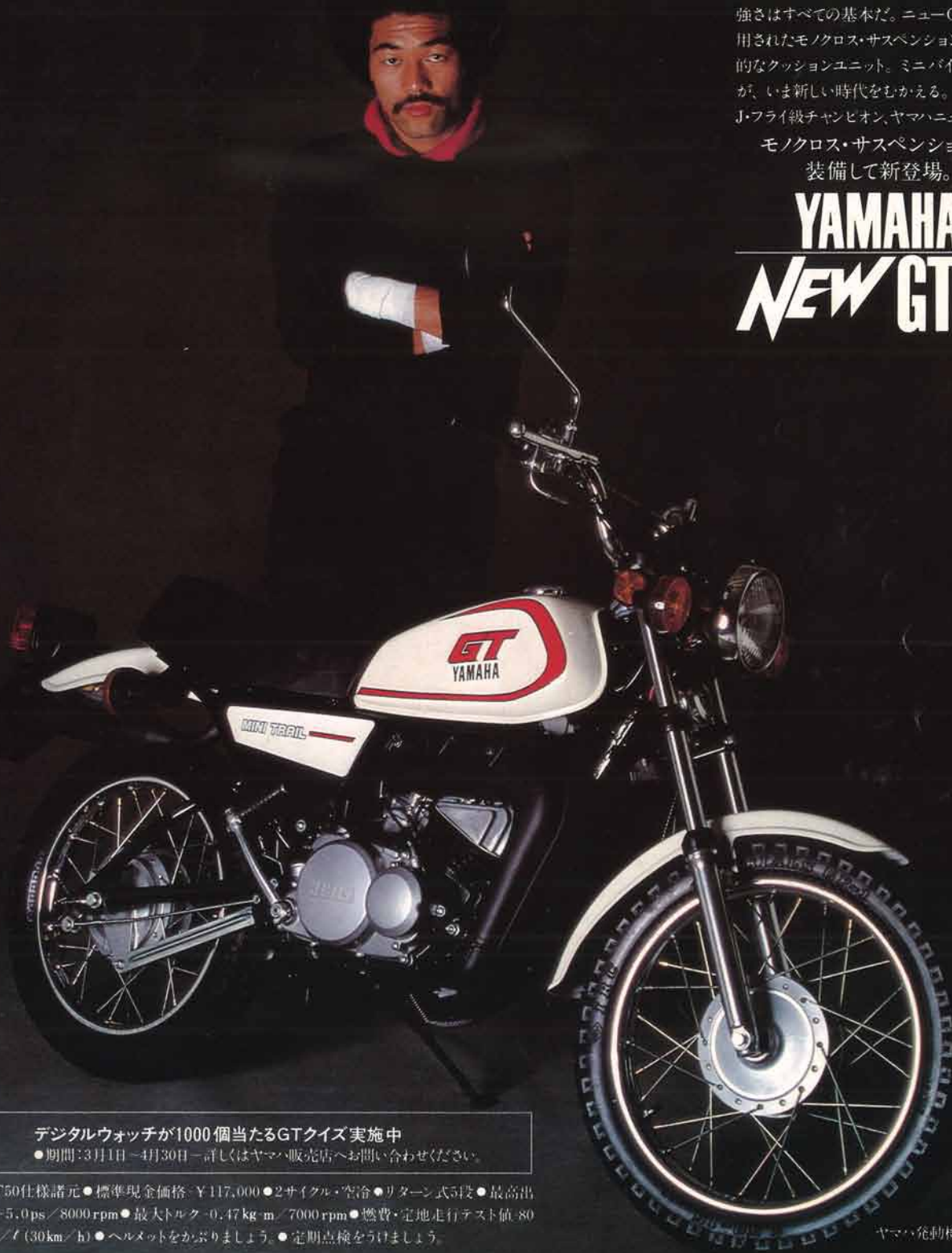
※ Y S-1(スワン)、A S500の女性用ヘルメット、レインウェアなどもあわせてご案内ください。



すべてはフットワークから始まる。

一瞬のダッシュ力。軽いフットワーク。小さいけれどすごい奴だ。鍛えられたボディが軽快にファイトする。バイクにとって足腰の強さはすべての基本だ。ニューGT50に採用されたモノクロス・サスペンションは、画期的なクッションユニット。ミニバイクの世界が、いま新しい時代をむかえる。俺たちのJ・フライ級チャンピオン、ヤマハ・ニューGT50。モノクロス・サスペンションを装備して新登場。

YAMAHA NEW GT50



デジタルウォッチが1000個当たるGTクイズ実施中

●期間：3月1日～4月30日ー詳しくはヤマハ販売店へお問い合わせください。

GT50仕様諸元●標準現金価格：¥117,000●2サイクル・空冷●リターン式5段●最高出力：5.0ps/8000rpm●最大トルク：0.47kg・m/7000rpm●燃費：定地走行テスト値 80km/ℓ (30km/h)●ヘルメットをかぶりましょう。●定期点検をうけましょう。

ヤマハ発動機株式会社

広告活動ご紹介

すべてはフットワークから始まる。——具志堅用高選手の登場でいまヤングの話題を集めるニューGT50の新発売キャンペーン。2輪専門誌、男性週刊誌を通じての広告や販促キャンペーン「GTクイズ」が、春のバイクシーズンをもりあげて、いまヤング需要の拡大を促進します。