

〈特集〉3タイプ・7機種 勢ぞろいソフトバイクで商圈拡大

新発売! NEW GX750





左が全国縦断ソフトバイクキャラバンに大活躍の11トントラック「ソフトバイク・クイーン」号、そして中央が販売店さんのミニキャラバンカー、右はヤマハ浜松株の移動展示車……見ているだけでも楽しいこれらの車がいま日本全国を走りまわって、たけなわの展示試乗会に大活躍。3タイプ・7機種 勢ぞろいしたソフトバイクは急ピッチで人びとの間に広がっています。

〈特集〉3タイプ・7機種 勢ぞろいソフトバイクで商圏拡大！
風薫る日本列島 ソフトバイクキャラバンが行く！

こちら、うちの店の「ミニソフトバイクキャラバン」

職域を会場に、勝負は1回、30分！

「ソフトバイク・クイーン」号もうみなさまの街へは伺いましたが？ カラーでご紹介できないのが残念ですが、カラフルな11トントラックが各地で話題沸とう中。この相乗効果を活かすお店の活動としてミニキャラバンの活躍ぶりを追ってみました。

〈お店訪問〉こんにはヤマハです

あとひと月、西海岸に夢馳せて！

USAツアーを軸に、スポーツ車拡販に成果をあげる——広島県呉市・久保モーターズさん

12

79モーターズスポーツ・シーズン開幕

今シーズンも世界の注目を集めてくりひろげられるヤマハのモーターズスポーツ活動。シーズン開幕を飾る第一報です。

お店の取扱い商品にお加えください。

ヤマハ発電機「ET500」は、商売拡大の強力な新戦力です

新発売！ NEW「GX750」

16 モーターズスポーツ・カラーハイライト

話のパドック

いまこんな話題が、これからこんな流行が……お客さまとの話題づくりのページ

14

18

20

バイクには絶好のシーズンです

いまこそ徹底しましょう乗り方指導

高品質・高性能 ヤマハ技術⑤

ダブルクレードル・フレームのはなし

つよく、かるく、しなやかでなければよいフレームではない

23

24

〈商売繁盛〉これからの販売店経営⑤

勤定合つて銭足らずを防ぐために

資金管理のすすめ方

ヤマハトピックス
陸のヤマハ★海のヤマハ★世界のヤマハ

26

30 ヤマハ名車の系譜⑦
ヤマハスポーツ「RX350」

ヤマハ部品・用品コーナー
3坪用品コーナーご紹介

31

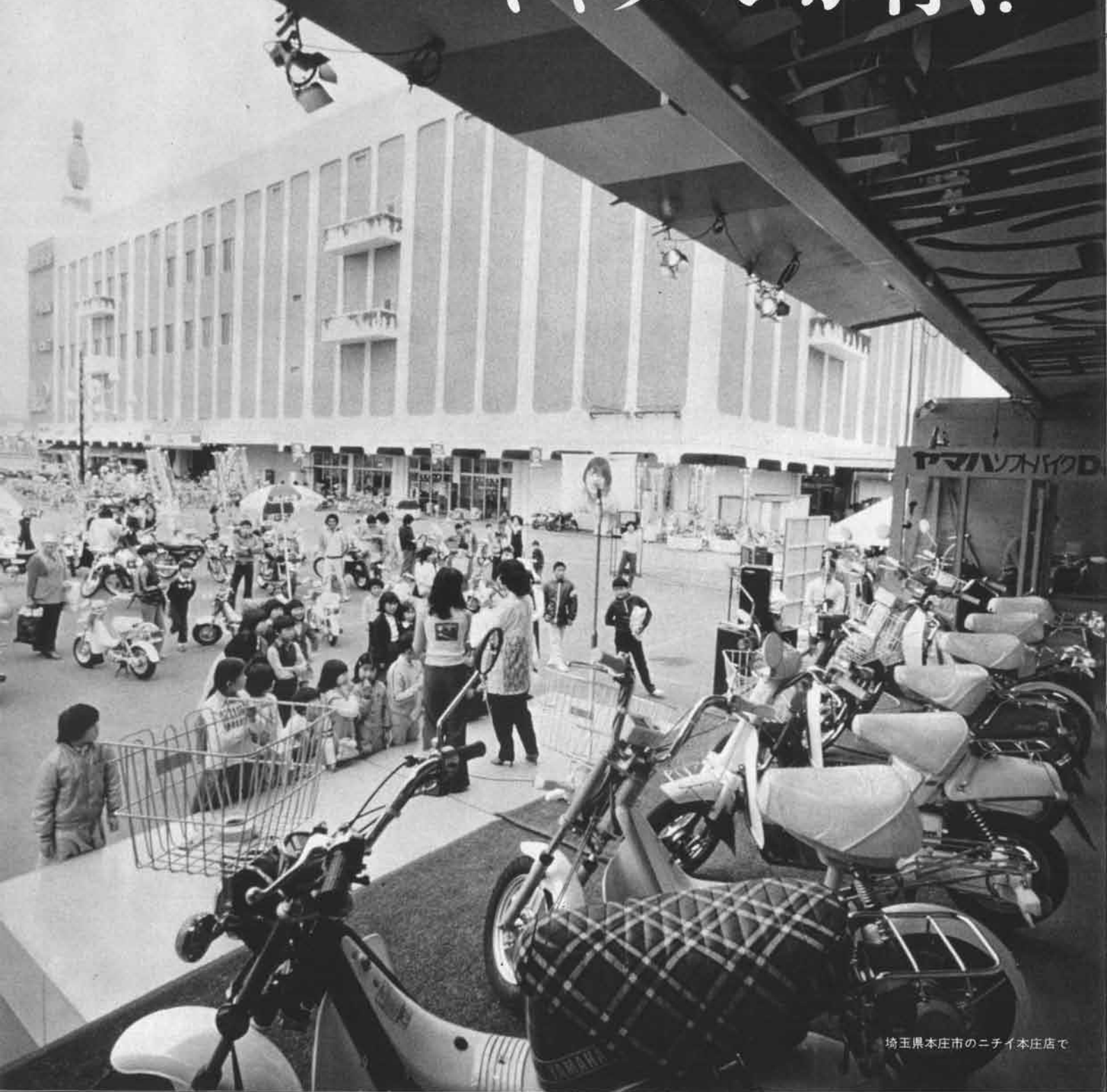


キャロット、マリック、リリック……ソフトバイクの新しい仲間をプリントした「サントリー・オレンジイド」。みなさまのお店のソフトバイクフェアでご活用いただくためにご用意したものです。さわやかな5月の光の中で、お客さまのノドをうるおす絶好のサービス。どうぞご活用ください。

〈特集〉3タイプ・7機種 勢ぞろいソフトバイクで商圈拡大

風薫る日本列島 ソフトバイク

キャラバンが行く!





街から街へ。11トントラック〈ヤマハソフトバイク・クイーン〉号の走りは、それだけでも強力なPR活動



YAMAHA ソフトバイク

西から東へ、南から北へ——春たけな
わの4月7日、3タイプ・7機種勢ぞろ
いした「街の小さな小さなク・ル・マ」
ヤマハソフトバイクのフルラインアップ
を積んで全国縦断ソフトバイクキャラバ
ン「ヤマハソフトバイク・クイーン」号
がスタートしました。

埼玉県熊谷市から出発した北班、岡山
市からスタートした南班、2台のクイ
ーン号は、パッソル、パッソルD、パッ
ソールからキャロット、マリック、リリッ
クそしてチャピイまで勢ぞろいしたソフ
トバイクとバイクのある暮しの広がり
を4月、5月の2カ月間にわたり全国津々
浦々に広めて、最需要期を迎えた販売店
みなさまのご商売を強力にバックアップす
る一大デモンストレーションをくりひろ
げるものです。

販売店みなさまの積極的な販促活動で、
「ベストブスルー」のパッソル&パッソ
ール、ヘチエーンのないキャロット、マリ
ック、リリックは、全国の市場にしっか
りと根をおろしつつありますが、より強
力な浸透をめざして、どうぞ話題のソフ
トバイクキャラバンを、お店の販促活動
にお役立てください。みなさまの街への
到着も、もう間もなくです——



←
こちらは商談コーナー。クレジット会社の専門スタッフが控え、商談もハイビッチでまとまっていく

→ <ソフトバイクキャラバン>は全国の主要60都市で開催。クイーン号の巨大なウイングが上がり荷台がステージに早がわり。もりだくさんのイベントがどこへ行っても人気を集めている<埼玉県川口市の忠実屋川口店>



●ちなみに「はとや」さん手製のプライスカードには新しいソフトバイクのセールスポイントが次のように大書されています。
ヘマリックンチエーンがないから汚れません。オートマチックの2スピード。オートチョーク、C D I。
ヘキヤロットメンテナンスフリーです。C D I。

「ともかく予想以上に大規模なイベントでこっちがびっくりしたぐらいです。うちではこの忠実屋さんで定期的に展示会や免許教室を開いています。1回平均20台以上の販売といつも実績を上げていますが、こうなると意気込みも変わってきますね。
おかげさまで新しいソフトバイクもお客さまに大好評。実際には私も含め10人の従業員が販売に当たっているのですが、みんな自分が乗ってみて気に入ったバイクを売りたいがる。結果ヤマハが増えてしまうワケ。特にメカがいいからですね。何といってもシャフトドライブでメンテナンスフリーも徹底しましたし、アクセルのレスポンスがいい。お客さまとは1回きりのおつきあいやないので安心して乗っていただける、のは売る側として心づよいものです」

●埼玉県川口市の忠実屋川口店でのキャラバンに参加された「はとや」佐藤隆一さんと奥さま
「ともかく予想以上に大規模なイベントでこっちがびっくりしたぐらいです。うちではこの忠実屋さんで定期的に展示会や免許教室を開いています。1回平均20台以上の販売といつも実績を上げていますが、こうなると意気込みも変わってきますね。」

参加販売店さまの声



↑ソフトバイクに見て、さわって、乗って…試乗はお客さまにとって最大の購入動機。会場スペースの小さな所でもシュミレーターが大活躍



➔人気のマトはソフトバイク・ディスクジョッキー。新人歌手(左)のショータイムなど歌とおしゃべりを通じて「やさしく」自然にソフトバイクをPR



➔3タイプ・7機種とワイドバリエーションのソフトバイク。コンピューターであなただけに最適なソフトバイクを、と登場した新兵器〈コンピューター診断〉にも人気集中



●キャラバン会場でお客さまの発掘にもひときわ積極的に取組んでいた小沢真由美さん。このキャラバンの成果を活かすお店独自の活動もいろいろと考えていらっしやいました。「何はともあれ、今年は自主免許教室が開けるように」と力づよく語っていたのが印象的です。

●埼玉県本庄市のニチイ本庄店のキャラバンに参加された小沢真由美さん
「うちは4輪の整備・販売もやっていますがバイクは私を中心となって、今年はぜひとも、昨年の倍ぐらいい売りたいと思っています。中心はもちろんソフトバイク。これだけの車種ぞろえができたのですから万全、それにこんな大キャンペーンもやっていることですし。」
この頃は、女性のバイク姿がこの街でもまったくめずらしくなくなったせいか、パッソルやパッソラなどは指名買いが圧倒的に増えています。新しいソフトバイクも早くこんな状況にしたいものです。今はお客さまに合わせて、第1に予算、次にステップスルーがまたいで乗るタイプか、第3に体格を見たり使い方を伺って売り分けています。特にキャロットは価格的にも強いし、取りまわしも楽なので初めての人に好評ですよ。ともかく女性のお客さまは新しい物の方に魅力を感じるということも多いようですね」

こちら、うちの店の「ソフトバイクキャラバン」 職域を会場に、勝負は1回・30分!



↑ 展示車の前後にノボリを立て、「よく売れる」というヘルメットや雨ガッパなど用品を飾りつけて準備完了。2～3分で立派なソフトバイク展示場が完成する



↑ 伊藤さんの「ソフトバイク・キャラバン」はまず職域の責任者との接渉からはじまる。各職域には知り合いの人やお店の顧客も多く、どこの責任者もバイクの利便性をよく理解してくれているので交渉もスムーズに進行している



← 開催が決まった職域では、伊藤さんが用意した告知ポスターを、社員食堂など人々の目にとまるところに掲示してくれる

「ヤマハソフトバイク・クイーン」号が、全国津々浦々に3タイプ・7機種勢ぞろいしたソフトバイクシリーズを広めて話題を集める一方、全国の販売店さんではこれと歩調を合わせてお店独自の一大販促作戦が展開されています。

商圏に密着したこれらの活動は、お客さまがソフトバイクに接する機会を増やそう、を合言葉に春の需要期を盛りあげて好評ですが、今月はそんな中から、お店独自の「ソフトバイクキャラバン」によって職域を会場にキメ細かい展示会を開催して大きな成果を収めている静岡県磐田市の㈱伊藤商会さんの活躍ぶりをご紹介しましょう。

ソフトバイクが勢揃いのいまこそ 攻めの商売の絶好のチャンス

㈱伊藤商会（伊藤英司社長）さんは、静岡県磐田市の国道1号線沿いに立派な店舗を構え、自信の技術力と伝統の誠意あるご商売で県内でも有数の販売店さんの一軒に成長されたお店です。

そして、もうひとつこの急成長のキメ手となっているのが、展示会を中心とした積極的な「攻め」のご商売の実施です。これまでもスパーの店頭などで展示会を開催し、商圏内の多くの人びとに「ヤマハソフトバイクの伊藤商会」をPRしてきました。

そんな伊藤社長が「ソフトバイクが3タイプ・7機種も勢揃いし、客層の広がりますます期待できるいまこそ、商売拡大の絶好のチャンス。これまでの展示会などの効果も一層ハッキリした形で表われてくるでしょう。機動力のある方法で、小マメにキメ細かくもつとつと多勢の人にパッソル&パッソラからキャロット、リリック、マリックとソフトバイクそれぞれの良さを知ってもらいたい。これがそのままこれまで以上に効果的な販促活動になるだろう」の発想から実現したのが

ライトバンにソフトバイク全機種を積み込んで、商圏内を巡回する「ミニ・ソフトバイクキャラバン」。会場を職域に絞り、昼休みの従業員さんを対象としたものです。

数多く、継続実施がキメ手

職域にスポットを当てた展示会や試乗会はこれまでも多くのお店で実施され成功を収めています。伊藤商会さんの「ミニ・ソフトバイクキャラバン」の特徴は、3タイプ・7機種のソフトバイクがニッサン・キャラバンの車内にセットされ、そのままの状態でも展示会の機能を果せることです。

「ゆくゆくは団地の広場などでも行なうつもりですが、今は工場や会社など職域的に絞っています。当然昼休みの30分ぐらいが勝負ですね。

店の商売は、従業員にまかせて私1人で開催しなければなりません。そのたびにバイクを積んだり降ろしたりでは時間もかかり、つい面倒になって開催回数も減ってしまいかねません。なにしろこうした活動は数多く、頻繁に、しかも長くつづけていって初めて大きな成果が出てくるものではないでしょうか。

そのためにバイクはもちろんヘルメット

昼食を済ませた人々で、展示場はごらんのようなにぎわいぶり。新ソフトバイクへの関心も高く「キャロット」などは若い人々に大きな訴求力をもっており、その分だけ顧客対象が広がっている」という



↓
短い時間内だけに十分な対応ができなかった人々へは、電話でフォロー



「買いたい」、「免許を取りたいのだが…」 「下取りはしてもらえるか」など、つぎつぎと相談をうける伊藤社長。この時ばかりは「聖徳太子」なみに何人もの相手をする。

やウェアなどの用品類、ノボリなどのツール一式、すべてを車内にセットしいつでも出動でき、すぐに店に戻って店頭での仕事ができるという展示車での手軽な開催が、この「ミニキャラバン」の大きな特徴です。

週3〜4回のハイペースで開催はやくも予想以上の成果を!

中古のニッサン・キャラバンには、免許教室とクレジットをPR看板をルーフに取付け、カセットテープに吹込んだメッセージが備え付けのスピーカーから流れます。また展示車の据付け、ノボリのポールを差込む特製金具もついています。これらはすべて伊藤社長の手によって作られたものです。

PRメッセージも原稿はご自分で作成しましたが、テープへの吹込みは電話交換手をしていただき合いの女性に依頼されたそうです。

「結局、ライトバンの購入費を含め約100万近い金がかかっています。これだけの資金なら店内の改装など店をきれいにすることに当てるか、とも考えたのですがどうも「守り」の商売的な意識につながるような気がしてね。なんといっても「ソフトバイク勢ぞろい」のいまは「攻め」の積極的な商売をしなければ、と思ってこちらの方法をとったのです。単純に店をきれいにするだけではダメ、やはりやるなら何かユニークな個性、お客さまが店に来たくなるような工夫がなければなりません。当面は、3タイプ・7機種ソフトバイクを前面に打出してソフトバイクの手軽さ、便利さとうちの店を多くの人に意識づけなければ……」

3月下旬から開始された伊藤商会さんのこの「ソフトバイク・キャラバン」は、伊藤社長が永年のご商売を通じて地域にしっかりと根をはってきた「信頼」が大きな裏付けとなっていることはいまでもありません。商圏内の事業所には知り合いの人も多く、各職域との展示会開催に必要な接渉に役立っています。こうしてもつか開催は週に3〜4カ所というハイピッチ。1回の平均で2〜3台の購入予約をあげ、ほぼ同数の免許教室受講希望者を集めるなど、当初の予想を上回る着実な成果を示しています。

こんにちは
ヤマハです

あとひと月、西海岸に夢馳せて！

「ヤマハUSAツアー」を軸にスポーツ車拡販に成果をあげる

久保モーターズ(久保恵太郎社長)

広島県呉市広町1336 ☎0823-71-9054



ソフトバイクはもっばら奥さま・多美子さんが担当。その「やさしさ」あふれるご商売には安全運転指導員として活躍する久保社長も絶大な信頼を寄せている

今年2月の発表以来、スポーツバイクのお客さまはもとより全国各地のお店で大好評の「ヤマハUSAツアー」キャンペーン。いよいよ、その募集受付もあとひと月を残すのみ、いまそれぞれのお店では最後の追い込みで大忙しです。

そこで、今月のこのコーナーでは、この「ヤマハUSAツアー」キャンペーンを軸にスポーツバイクの販促活動に力を注ぐ、広島県呉市の「久保モーターズ」(久保恵太郎社長)さんを訪問。目前に控えた「ヤマハUSAツアー」にかける抱負をうかがってみました。

広島駅から海岸沿いを南へ走る呉線で約40分。造船で有名な呉駅を過ぎ、さらに2つ目の広駅から国道31号線を呉方面にクルマで5分。久保モーターズさんはこの国道31号線が広東大川を渡る二級橋のほとり、西条駅へ向かう幹線道路の入口に位置してご商売を展開されています。

ここ2、3年のソフトバイクのめざましい普及とスポーツバイクユーザーの定着で、当地区のリーダーシップをとる久保モーターズさんですが、この「ヤマハUSAツアー」には3名のお客さまと一緒に参加が決定。さらに現在も、お店を拠点として活動を続けるツーリングクラブ「KMTTC(呉モーターサイクルツーリングクラブ)」を中心に、ツアー参加を呼びかけてスポーツバイクの販促活動に精を出しています。

バイクで駆けよう
アメリカの大地

ヤマハUSAツアー

第一次出発 スケジュール決定!

<第1次・出発スケジュール>

① 6/18-25 ② 6/25-7/2 (ハワイ
オプション付) ③ 7/9-16 ④ 7/23
-30 (ハワイオプション付) ⑤ 8/6-
13 ⑥ 8/20-27 (ハワイオプション付)

<募集締切>

①、②便のみ締切りは5月15日。他の便に
ついては5月末日迄。

<ツアー費用>

¥184,800 (基本行程料金)

<定員>

各コースとも定員40名。なお第1次・出発
スケジュールの定員が埋まり次第、第2次、
第3次の出発スケジュールも発表します。
(販売店さまにはお得な特別参加システム
も用意されています。旅行クレジットも
ご利用いただけます。)

お客さまとおそろいで、どうぞこのアメリカ
の大地をバイクで駆けよう。<ヤマハUSAツアー
->にご参加ください!!



今回のツアーに参加する川口健造さん(右)と森兼賢二さん(中央)は
いずれも「KMTTC」のメンバー。お店では渡辺さんも加わって話
題はもっぱら「サドルバック」での走りについて

▶ 毎月1回のツーリングを軸に活動を続ける「KMTTC」。日が暮れる頃にはご覧のように久保モータースさんの店内にはクラブのメンバーが次から次へと顔を見せる(写真中央が久保社長、後列右より3番目が渡辺さん)

独自ではできない!

これだけ大きな
ユーザーサービス

久保社長は語ります。この「ヤマハUSA
ツアー」のもつ意味について。

「アメリカの大地をバイクで走る——これ
はバイクファンなら誰もが抱いている『夢』
ではないでしょうか。その『夢』が実現でき
る。しかも、驚くほど安い費用で、同じ志(こ
ころざし)をもつバイク仲間と一緒に。

いままでにも、うちではいろいろなユーザ
ーサービスを展開してきましたけど、こんなに
スケールの大きな企画は初めてです。なん
といっても、いまのヤングの心を捕えるだけ
の魅力をもたえていますので、このツアーを
通してお客さまのバイクライフをより広げて
もらいたいと考えているんです」

そもももはファミリーバイクが主体だった
という久保モータースさん。それが現在のよ
うにスポーツバイクが定着するまでに至った
要因はやはり高度な整備力とともに、前述の
「KMTTC」を中心としたスポーツ活動等の
積極的な展開にあったといえます。そして、
この間のスポーツバイクの拡販において、久
保社長とともに少なからず力を尽くしてきた
のが勤続12年を誇る渡辺貞雄さん(27歳)。今
回のツアーにも久保モータースさんからは渡
辺さんが参加するというほど、お店の信頼を
寄せられているベテランです。

市場の話題づくりとしてのUSAツアー
キャンペーン後の波及効果にも
大きな期待が

そこで、今回のツアーにかける期待を渡辺
さんにかがってみました——

「これまで3人のお客さまがツアーに申
込まれましたが、この他にも参加したいとい
うお客さまは多勢います。それだけお客さま
の関心も高いということでしょうね。さらに、
第1次出発スケジュールも発表されましたの
で、これからはますます申込みが期待できそ

う。お客さまとの楽しいツアーが待ちどおし
い毎日です。

とにかく、日本を離れてアメリカへ渡るわ
けてでしょう。これだけだってお客さまとの親
密関係は変わってくるはずですし、日本に帰っ
てからのお付き合いの度合も違ってくるはず。
さらに、もっと広い目でみるなら、ツアーに
参加したお客さまだけでなく、すべてのお客
さまとの間での話題づくりという面でも大きな
プラスが目に見えていますね」

事実、久保モータースさんでは、この9月
には「KMTTC」のメンバーをはじめとする
お客さまの間で、ヤマハの本社工場見学をか
ねたツーリングを計画。以前にもましてツー
リング熱が高まっている現在ですが、「ヤマ
ハUSAツアー」はキャンペーン終了後もな
おスポーツバイク市場の話題づくりとして大き
な波及効果をもっていることを、久保モータ
ースさんではすでに見抜き、このキャンペー
ンを軸としてさらに大きなお客さまとの信頼
関係を築き上げているのです。

いいお客さまとの長いおつき合い

これこそスポーツバイク拡販のキメ手

現在、「KMTTC」のメンバーは18名。そ
の活動はといえば主にツーリングを行なって
いるもので、毎月1回のツーリングではそれ
こそ土・日曜にかけて山陽、山陰をはじめ九
州にまで足を延ばすというほどに充実してい
ます。

「スポーツバイクの拡販では整備力の向上
ももちろんですが、なによりも大切なのはオ
ピニオンリーダーの育成ではないでしょうか。
いいお客さまとの長いおつき合い、これがひ
いては新しいお客さまをお店に引き込むこと
にもつながるのです」

これは、久保社長のおことばですが、久保
モータースさんにとってこの「ヤマハUSA
ツアー」は、まさにいいお客さまを獲得する
絶好のチャンスとしてとらえているもので、
現在もお「KMTTC」の大きなパワーを背
に受けてスポーツバイクの拡販に力を注いで
いるのです。

'79モータースポーツシーズン開幕

「ヤマハ、デイトナ200マイルレースに8年連続優勝！」
3月11日、フロリダ州デイトナから伝えられたこのビッグニュースによって、'79年の国際モータースポーツシーズンは本格的なスタートを切った。そして1週間後の3月17、18日には、埼玉県桶川のセフティパーク埼玉に、

900台にのぼるライダーと1万8000人の観衆を集めて、全日本選手権モトクロスシリーズがはなばなしく開幕——例年にも増して、内外で大きな盛り上がりを見せる今シーズンのモータースポーツ。この中で、今年もヤマハのレース活動が世界の注目を集めてスタートした。



③①シングルTONをトップにデイトナのインフィールドを行くTZ750の先頭集団。③③は3位のボンズ

'79デイトナ200マイルレース

D・シングルTON/TZ750 スタートtoフィニッシュの圧勝！

今年で38回目を迎えた「デイトナ200マイルレース」は、3月11日、フロリダ州デイトナスピードウェイで盛大に開催された。世

界選手権F750シリーズ戦から外れたといえこの「デイトナ200」が、世界で最も長く、最も苛酷なロードレースであることに

なんら変りはない。
K・ロバーツ、J・チェコットの両世界チャンピオンの欠場が惜しまれたが、このヤマハの両雄に代わって、レースを盛りあげたのはヤマハUSのS・アクスランド、ヤマハカナダのR・ピアスのYZR750、そして、G・ロメロ、D・アルダナ、D・シングルTON、C・サロン、P・ボンズらのTZ750勢であった。気温20度と寒いデイトナで午後2時、52周、200マイルに渡る熱戦の火ぶたが切られた。スタートよく飛び出したのは、予選でポールポジションを獲得したシングルTON、これにアルダナ、19才のアメリカのルーカー・マモラ、ボンズらのTZ軍団が先頭集団を形成して、序盤から中盤へ、めまぐるしく順位の入れかわる接戦を展開。中盤から終盤、ハードなレース展開にリタイアが続出する中で、ジョージア州からやって来た26才の無名の新人シングルTONが、確実に52周を走破。1時間52分7秒25でこの大レースを制覇した。2位はピアス、3位ボンズ、4位M・ポールドウィン(カワサキ)、5位C・サロン。
これによりヤマハは、'72年のD・エムデ(TZ350)以来、故J・サリネン(TZ350)、G・ロメロ(TZ750)、G・アゴスチーニ、J・チェコット、S・ペーカー、K・ロバーツ(以上YZR750)そしてシングルTONとこの世界最大のレースを8年連続して制覇したわけである。



勝利の喜びを満面に表わして、これが26才のニューヒーロー・シングルTON

ニューTZ、250、350の 2クラスを制覇!

デイトナから1週間後の3月18日、猛暑のベネズエラ・サンカルロスサーキットで79年の世界GPロードレースが開幕した。500ccクラスこそYZR500を駆ってただ一人参加のチェコットが、トレーニング中の転倒負傷が全快せずリタイアに終わったが、250、350の2クラスでC・ランバート、W・ピラがニューTZを駆って大活躍、フアン・熱狂を一身に集めたものであった。

ベネモトス社からのエントリー。地元出身のランバートが第2のチェコットとして期待を集めれば、イタリア人W・ピラはかつての世界チャンピオン、ニューパワー「ヤマハTZ」を得てハッスルぶりもひとしお。この両雄がチャンピオンK・バリントン、G・ハンスフオード(カワサキ)を全く寄せつけず250はランバート、350はW・ピラと優勝、2位を分けあい、圧倒的なニューTZ250/350のハイパワーを見せつけたものであった。



第2のチェコットへの期待も大きいランバート(左)



過去4度の世界チャンピオンの経歴を持つWピラ。今シーズンはTZを得て心気一転大ハッスル

全日本選手権モトクロスシリーズ

光安、藤のYZMコンビ序盤戦をリード

国内では3月17、18日の第1戦・関東モトクロス大会から注目の79全日本選手権シリーズが開幕。昨年までのセニア、エキスパート・ジュニアの呼称がそれぞれ国際A、国際Bクラスに変更され、国際Aの2ヒートレースも1ヒートが40分+2周と世界GPと同レベルに延長されているのが目新しい所である。例年の茨城県谷田部から埼玉県桶川に会場

を移して第1戦は開催された。参加900台最高のエントリーを集めたノービス125はじつに230名を突破、予選を8組も行なうという盛況ぶりに、今年のモトクロスの人気の高さがうかがえる。

注目の国際Aでは、17日の125ccに水冷YZM125の藤秀信が第1ヒート優勝。18日の250でもYZM250で安定した速さを



ノービス、ジュニアを中心に再び若者に人気沸とうのモトクロス。桶川に集まった900台はまさに壮観

発揮して第1ヒート優勝したが、両クラスとも第2ヒートの遅れがびびき総合2位に終つ

てしまった。しかし、1周1.5kmのコーナーの多いテクニカルコースをハイペースで疾走する藤の速さは、今シーズンに大きな期待を抱かせるに十分だ。

赤ゼッケン、チャンピオン光安鉄美の沈黙が気がかりな第1戦であったが、3月31日4月1日の第2戦山口大会で、その懸念をみごとにふき払い、チャンピオン健在ぶりを示してファンを喜ばせた。

つまり、125の第1ヒート中盤で光安、藤のヤマハコンビがシ烈なトップ争いを演じたのを手始めに、1日の250cc第1ヒートでは雨の中でこのデッドヒートを再現して藤、光安でワン、ツイフィニッシュ。泥沼の第2ヒートでも健闘して総合優勝・光安、2位藤の1、2位独占を果したものである。

ヘカラーページに関連記事



第2戦山口でA250に優勝、チャンピオン健在を示した光安鉄美



⑤藤秀信も元気一杯。第2戦までの4ヒートに1位3回と今シーズンは台風の眼となりそうだ

お店の取扱い商品にぜひお加えください ヤマハ発電機「ET500」は ご商売拡大の強力な新戦力です。

長い将来にわたるお店の基盤固めを考えた時、主力商品バイクの拡販とあわせて、欠かすことのできないのが関連商品によるご商売の拡大です。最も取扱いやすい関連商品といえば、バイク本体に付随する部品や用品ですが、もうちょっと視野を広げてみると、思いがけない商品で、想像以上に大きな市場が広がっていることに驚かされることでしょう。「発電機」などは、まさにそれ。期待の新商品「ヤマハ発電機・ET500」の新発売を機に、お店でもヤマハ発電機を取扱い商品に加えてみませんか!? 新しい商品が、新しいお客さまを増やし、お店のご商売を大きく拡大します。



身近かなところで 年間9万5千台も売れている発電機

バイクの排気量のように、発電機の大さを区分するのは「出力」。その発電機がどのくらいの電力をつくり出せるか? です。

一般に小型発電機といわれるものは、この出力が3キロワット(kW)までのものですがこのクラスの需要は、昨年度の国内総販売台数で9万5千台以上、今年度は10万台を越えるものと期待されています。

こうしたなかで、ヤマハ発電機は4サイクルエンジンを採用した「EF2400D」(2.4kW)、「EF1800D」(1.8kW)、2サイクル「ET1250E」(1.25kW)に新たに0.5kWの「ET500」を加え、これら需要の90%以上をカバーするラインナップを完成しました。

全需要の3分の1を占める

0.5kWクラスの

「ET500」

総需要10万台の中でも、新発売の「ET500」によってカバーできる0.9kW以下のクラスは、全体の3分の1を占める約3万2千台の需要が見込まれています。

これは年率10パーセント以上の伸びをみせる発電機の市場の中で、特にこれからこのクラスの伸長が見込まれているからです。つまり、土建業、農林業、漁業など業務用を中心に展開されてきた発電機の市場は、今後用途もレジャーや家庭用など人びとの日常生活の周辺を中心に、出力の小さなハンディタイプを主体としたものに移向していく、と予測されているからです。

当然、小型軽量、静かな運転音、メンテナンスフリー……が、不可欠の条件となりますが、左カラーページのようにこれらすべての条件を備えた「ET500」は、まさにこれからの発電機のエース商品といえるものです。

お店の周辺にもきつと多勢います 発電機を必要とする人びとが

では、具体的に「ET500」の用途、発電機を必要とする人びとのプロフィールを挙げてみましょう。

●レジャー用……キャンプ、ドライブ、日曜大工などの屋外用電源。

●土木建設用……電動工具、コンプレッサー

水中ポンプ、ベルトコンベアーなどの電源。照明用。

●農林業……ドリル、チェーンソー、茶摘機、家畜用ヒーターなどの電源。

●漁業……集魚灯や照明灯の電源、自動イカ釣機や補機の動力。

●その他……事業所、病院、学校、一般家庭の非常用電源。

「発電機を売るお店」の

積極的なアピールで

お客さまの発掘を!

こうしてみると、まさに一家に一台、これからの生活の必需品ともいえる「ET500」です。事実、商圏内のこうしたお客さまを対象に、いち早く発電機をお店の商品系列に加えて、収益アップに役立てている販売店さまも少なくはありません。そして、バイク販売店さんの発電機需要の多くは、前記種類のレジャー用、その他、農林業用に集中しているのも特徴。

この場合のご商売のポイントは、お客さまが発電機を扱っているお店の存在を知らないことから「発電機を扱っている店」のPRを積極的に行なうこと。お店に必ず商品を表示し、チラシ、カタログ等も用意して、発電機の用途、便利さを積極的にアピールしていくことです。

5月1日から10月31日までの6カ月にわたって、ヤマハでは新商品「ET500」をお求めのお客さまに、しやれた「ヤマハ・オリジナルフアッションカバー」をプレゼントしていただく特別セールも実施します。

どうぞ、お店でもこのチャンスをとらえてヤマハ発電機「ET500」を、ご商売拡大の新戦力としてご活用ください。

詳細は担当のヤマハセールスマンにお問合わせください。



装い一新! NEW GX750

●カラー：インジゴブルー

4サイクルDOHC・3気筒、シャフトドライブのハイパフォーマンス・マシン「GX750」が、装いを一新。重厚なビッグスポーツのイメージを一段と強調して新発売です。

●ゴールドラインも鮮やかなニューカラーは、インジゴブルー。エンジンもバフククリアしてイメージを一新しました。

●旧「GX750」に対して仕様諸元上の変更はありませんが、メーター照明を夜間読みとりやすいオレンジ色に、ハンドルグリップ・ラバーを「XS750スペシャル」と同タイプのものに、さらに3into2タイプのマフラーのステーをアルミ製とするなど細部の改良が施されています。

新発売! ヤマハ発電機ET500

前ページにご紹介のように、お店のご商売拡大の新戦力として限りない将来性を秘めた「ヤマハ発電機」、そのエース商品が新発売の「ET500」です。

- 1、運転音は60ホーン以下!
「ET500」の運転音は、50Hzで56・4ホーン、60Hzで58・6ホーン(いずれも7m離れた位置での測定)。発電機に求められる「静かさ」も抜群です。
- 2、片手で持ち運べる「軽さ」
しかも500ワットの高出力!
21kg(乾燥重量)の軽さ、コンパクトな作りと便利なハンドル付で女性でもらくらく片手で持ち運びができます。そのうえ、500ワットの電気を取り出せる余裕。この重量当りの出力も「ET500」の大きなセールスポイントです。
- 3、CDIとブラシレス機構でメンテナンスフリー
エンジンは、ソフトバイクで定評のCDI点火、発電装置もブラシレスで、メンテナンスフリーを実現しました。



静かな運転音、しかも軽量、高出力!
セールスポイントも豊富な「ET500」

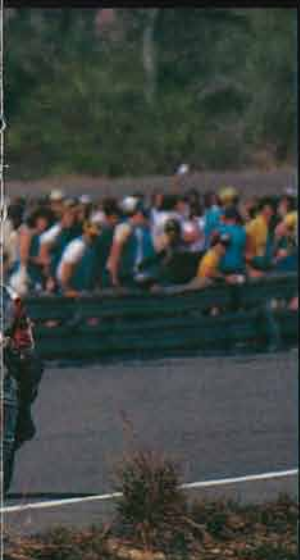
ヤマハ発電機 ET500仕様諸元

発電機	相数	単相	エンジン	排気量	49.9cc
	極数	2極		点火方式	CDI
	定格周波数	60Hz 50Hz		燃料タンク容量	4ℓ
	連続定格出力	500VA 400VA		連続運転時間	約8時間 (50Hz、3000rpm時)
	定格電圧	100V		使用燃料	混合50:1
	定格電流	5A 4A		全長	380mm
	駆動方式	エンジン直結		全巾	308mm
	過電流保護装置	N.F.B		全高	347mm
	コンセント数	2		重量	21kg
	直流	定格電圧		12V	その他
交流	定格電流	8.3A	56.4dB(A)/7m (50Hz)		
	過電流保護装置	ヒューズ			
	ヒューズ容量	15A			
コンセント数	1				

- 4、満タンで6時間以上の連続運転が可能
4ℓの大型燃料タンクを装備、満タンで50Hzで8時間、60Hzで6・8時間の長時間連続運転が可能です。
- 5、家庭用と同じ良質の電気が取り出せます
電圧変動や周波数の変動が少なく、雑音防止装置付ですので、VTRやハムなどデリケートな電気機器の使用にも最適です。
- 6、どんな方にも簡単に取扱えます
操作はコントロールボックスに集中。スロットルレバーの操作も不要です。
- 7、定評のヤマハ2サイクルエンジンを使用
- 8、傾斜や揺れにもつよい安心設計です
- 9、オーバーランリミッタを採用
エンジンの過回転による電圧上昇を防ぎ、使用電気機器を守るためにオーバーランリミッタを組んでいます。

Motor Sports Color Highlight

79年のモータースポーツシーズン。世界のモータースポーツをリードするヤマハは、今年もまた数かずの話題を提供しては、「デイトナ200マイルレース」8連覇 / をはじめとする開幕戦のハイライト。12~13ページの詳報とあわせてどうぞ——



Z250/350

ラ(右・イタリア)、TZ350のC・
スを制して話題をさらった。



内外で一斉に開幕した'79
まいます。まず第1報は

チャンピオン光安・YZM250まず1勝!

激戦の国際Aクラスが注目を集める'79全日本選手権モトクロス。第2戦山口大会・A250cc
クラスでは①チャンピオン光安鉄美と藤秀信のヤマハYZMコンビが総合1、2位を独占。

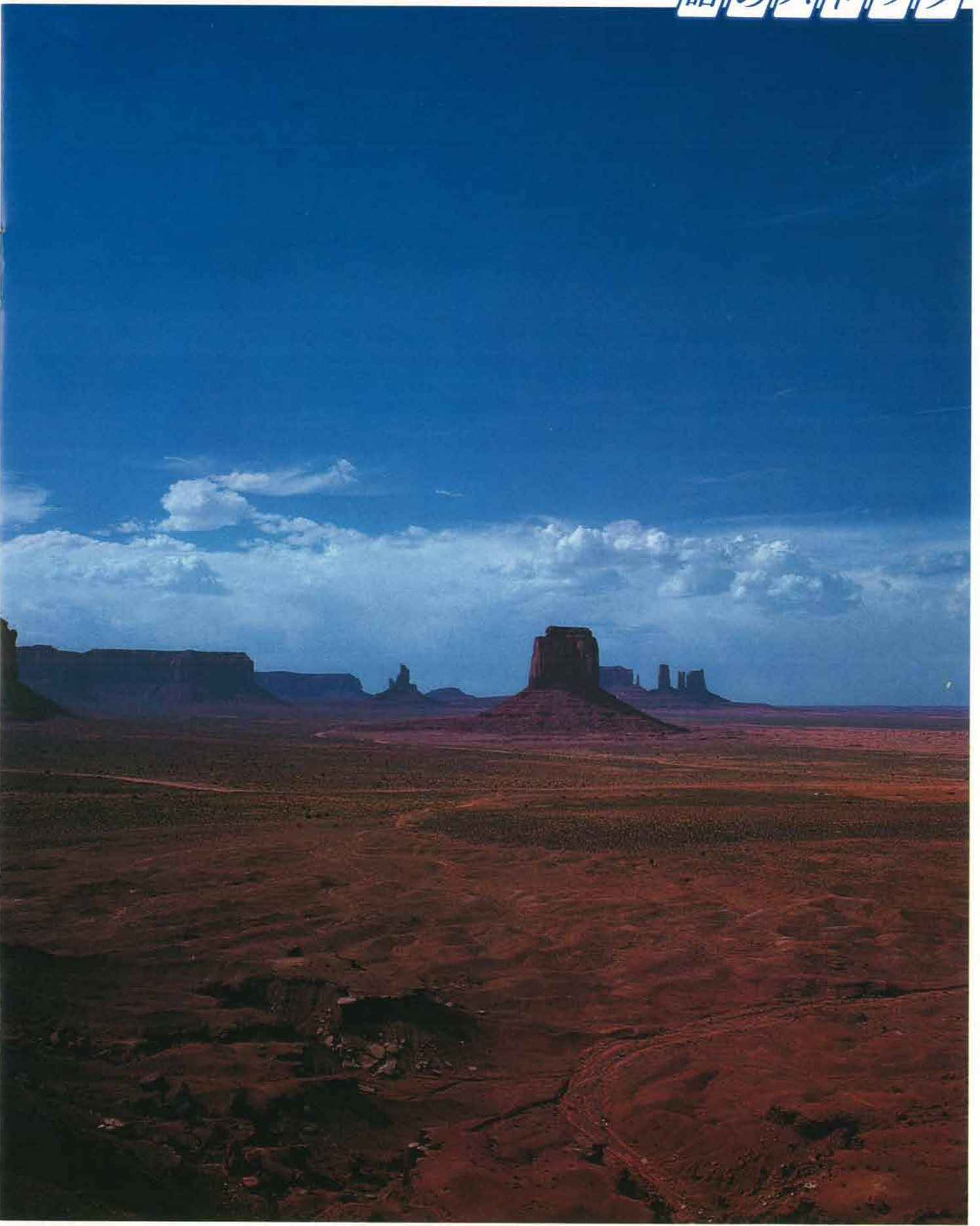
デイトナ200マイル8年連続制覇!

TZ750を駆るD・シングルトン(アメリカ)の優勝により、世界最大のロード
レース「デイトナ200マイル」は、実に8年連続、ヤマハマシンが制覇。



世界GP、注目の第1戦を制したTZ

世界GPロードレース第1戦・ベネズエラGP。TZ250のW・ピ
ランバート(左・ベネズエラ)が、それぞれ250cc、350ccクラ





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

●「合格したら……」「大学に入ったら……」と大学生活を夢見ながら長い間がんばり抜いてきた受験生諸君。みごと念願がなつて花の大学生となったみなさんも新生活1カ月。そんな人びとが「今何を一番したいか?」といえ、圧倒的に多いのが「旅行に行きたい」と「運転免許を取りたい」のふたつ。そしてこれからのキャンパス・ライフでは「クラブ活動」「スポーツ」「アルバイト」「外国語の勉強」といったところがやりたいことのベスト4。いずれにしても「さあ、遊ぶぞ」というのが大半の気持のようで、厳しい受験戦争の反動がはっきりと表われているようです。



●一方ぐんと可愛く、小学校新入生が入学を機にお母さんと交わした約束ごとをみると①返事やあいさつをはっきりと、②早寝、早起き、③自分のことは自分でする、④後片づけをする、⑤好ききらいをしない、⑥自分で歯みがき、⑦自分で着替える、⑧友達と仲良く、⑨お手伝い、⑩車に注意——がベスト10。全国ランドセル推進委員会が募集したのですが、こちらは早くも過保護ぶりがハッ

キリ。「幼児期にしつけておくべきことばかり。核家族化やおけいこ事どしつけがおそろかになっているのでは」というのが専門家の意見。さて、お店のお子さまはいかがでしょう?

●カリフォルニア州サンジェゴの商店街に「お母さんが買い物の間、子供(2才半~8才)を時間制で預かります」という施設ができて重宝がられています。最初の1時間が2ドル、あと1時間ごとに1.5ドル、買い物客には商店がこの料金の一部を負担、とまさに駐車場と同システム。看護婦さんが簡単な身体検査をした後に受入れ、子供はお母さんの買い物中ゲームや映画、お話し、工作などに興じているというもので、「これからは夜、両親だけで出かける時にも預かるようにしたい。大都市を中心にどんどん広がっていくでしょう」と経営者は語っていると、いかにもアメリカ的なシステムといえそうですね。



●NHKテレビの科学番組「ウルトラアイ」が意外な人気を呼んでいます。月曜日・夜7時30分というゴールデンタイムにもかかわらず、20%を越す高視聴率で娯楽番

組もマッサオ。子供から大人まで幅広く楽しめる娯楽教養路線が、この人気のヒミツ。つまり超高速カメラやX線撮影、赤外線撮影、水中影響とテレビ機能を駆使して「百聞は一見に如かず」を立証している点が受けているもの。

「オートバイ」「火の用心」といったテーマは放送後、警察や消防署からVTRテープの借用申込みが相次いでいるほどだそうです。

●バイクマニアのお客さまに格好の話題をひとつ。コロムビアレコードが、バイクマニアの作家・片岡義男氏の監修のもとに製作したバイクサウンド・シリーズのひとつとして「Good Time Tovering XS1」(コロムビアXX-7017)が発売されています。ヤマハ初の4サイクルビッグマシンとして今だ根強い人気を誇るXS1が、房総半島を旅する「音」が収録されたもの。パーチカルツイン・XS1ならではの鼓動がそのまま伝わってくるようなマニア必聴のレコード。ジャケットがまた、なんともいえず「XS1の旅」を感じさせるのです。



ソフトバイクレディはいま……



八千草薫さん

8月まで続く「遙かなる坂」(TV朝日系・木曜)とともに、5月下旬にはNHK「魅惑のファンタジー」の放送が予定されています。6月に入ると8月放送のドラマのロケでアラスカへ今から楽しみです。



水沢アキさん

念願の、アメリカの大学の夏期講座の受講ももう目前。6月から9月までまったくフリーで学生生活を満喫したいと思っています。TV出演もしばらくはCMだけ、でも留守中もよろしく。



桃井かおりさん

お仕事はまだスタートしていませんが日本映画の代表作「男はつらいよ」の次回作ではマドンナ役で「寅さん」のお相手をつとめることになりました。どんなマドンナになりますか? ぜひ楽しみに。

バイクには絶好のシーズンです いまこそ徹底しましょう乗り方指導

さわやかな光と風がみちあふれる5月、バイクには絶好のシーズンがやってきました。ソフトバイクの女性ユーザー、スポーツバイクのヤングユーザー、どんなお客さまにとっても走行距離がガンと伸びる季節です。

それだけに、お客さまへの安全指導も、一段と忙しさを増す季節。こんな時期こそお店の「乗り方指導」の徹底で、お客さまの安全なバイクライフをお守りください。

正しく学んで安全運転



ヤマハ 原付 50cc
乗り方教室
実施中

バイクライフの第一歩から 正しい運転技術の指導を!

まずは女性ユーザーを中心としたソフトバイクのお客さまを対象にした「乗り方指導」の徹底から。すでに多くの販売店さまでは、免許教室と一体となった乗り方教室の開催、店頭における乗り方指導、さらには専用の会場まで確保されている教室開催と積極的な指導が展開されています。

形はともあれ、原付バイクのお客さまのほとんどは、バイクは初めてという方。それだけに、お店の安全運転指導が、そのお客さまにとって後のちまで大きな影響を与えることになるのです。

そこで、お店における正しい乗り方の指導では、安全に対する心がまえから、実際に基

本を守った運転技術のマスターまで、第一歩から徹底した指導を行ない、その後も継続してお客さまの安全運転度のチェック等もお続けたいです。

身近かなところで

心のこもったやさしい指導

とはいえ、お店における乗り方指導の展開でしばしば耳にするのは「乗り方指導の重要性は十分に承知しているが、近所に指導するための場所がない」あるいは「うまい教え方がわからない」ということです。

しかし、いま一度お店の周囲を見まわしてみましよう。また社長さまご自身が初めてバイクに乗った頃のことを思い出してみましよう。

会場については、会社や工場の空地であるとか、スーパリーの駐車場や自動車教習所などもちろん免許をお持ちのお客さまには安全が確保できる人通りの少ない道路も含めて、必ず1カ所や2カ所の候補地は見つかること

新たに改定された
「正しい乗り方指導の手引」



“ちょっとした気のゆるみ”
に要注意!

時の移り変わりは早いもので、もう1年の3分の1が過ぎて5月。この春、新発売と同時にキャロットを購入したお客さまも早や3ヵ月が経過して、いよいよ腕に自信を持ち始める頃です。

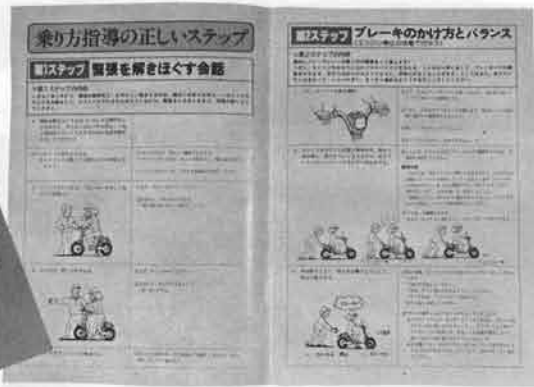
そこで今回は、『初心者』の看板をおろし始めたお客さまへの店頭指導についてひと言。以下は、二輪車安全運転指導員として中部地区で活躍する販売店さんのおはなします。



「2輪でも4輪でもそうですが、最も事故率が高いのが免許取得後1年未満の運転者。なかでも、ようやく運転にも慣れ、以前ほど緊張感を抱かなくなった運転者による“ちょっとした気のゆるみ”からの事故がかなりの割合を占めているようです。

そこで、うちの店で実施しているのが、新車購入後1ヵ月（または1000km）点検に加えて3ヵ月後の乗り方点検の呼びかけ。具体的には、指定した期日にお店に立ち寄っていただき、服装チェックから乗車姿勢、安全運転の心構え等の点検・指導を行なっているものです。

これを実施して気がついたことですが、当初考えていた以上に、お客さまの運転は慣れるにつれて荒くなっていること。3ヵ月後の点検でさえいろいろ注意する点が多いのにはビックリさせられたので、近い将来には6ヵ月の乗り方点検も実施しようかと思っっているほどです」



しょう。

また指導方法についても、社長さんご自身が初心者であった頃に戻って“やさしい”乗り方指導の経験を数多く重ねていくことで急速に克服されていくものです。

会場の確保、研修会や

指導用教材も万全です

こうしたお店のみなさまのネックを除去し、お店の乗り方指導をより円滑に開催していただくためにヤマハ安全運転推進本部では、かずかずのバックアップ作業をつづけています。まず、お店の乗り方教室を定地・定例化しより強力に推進していただくために現在全国320カ所におよぶ乗り方教室用会場を確保。今後もハイビッチでこの会場の増加をめざしています。

これは自動車教習所をはじめとする大規模な会場、手軽に単独開催が開ける中規模な会場と2タイプに分かれています。この定地・定例会場とあわせて駐車場や空地など小規模な会場では今シーズン（4月～7月）までで延べ2500会場での開催が予定されているほどです。

また、販売店みなさまの「指導法のマスター」の場としては、すでに大きな成果を収めている原付指導員研修会も継続実施中。さらに新しいノウハウを取り入れ、改良を加えた「乗り方指導の手引き」や乗り方の手順をやさしく図解したジャンボ掛図など、新しい教材も用意されています。

どうぞお店でも、これらすべてを積極的にご利用のうえ、乗り方指導を徹底し、お客さまの安全を守り、地域社会におけるお店の信頼を獲ちとってください。

中・大型スポーツツーザーのための二輪車安全運転教室

「ヤマハライディングスクール」もいよいよスタート



ヤマハライディングスクール
二輪車安全運転教室

- ロードマスター養成コース
- 本格トレーニングの2日間

主催 **ヤマハ安全運転推進本部**
共催 愛知県スポーツランド警田 静岡県警田警察署

いっぽう、ソフトバイクの女性ユーザーとともに、中・大型のスポーツバイクユーザーの方が対象とした安全運転指導も、これからの季節とくに充実させたい項目です。

ツクのマスターばかりでなく、一流インストラクターによるさまざまな本格的教育的を通じて、「ロードマスター」と呼ぶにふさわしい正統派ライダー、スポーツライダーの育成をめざすものです。

主な開催要項は以下のとおりですが、どうぞ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、オビニオンライダーとなるお客さまの育成をおすすめください。

日程
2泊3日
集合—第1日目—午後5時
解散—第3日目—午後3時

会場

スポーツランド菅生—宮城県柴田郡村田町
テクニカルセンター警田—静岡県警田市

決定開催スケジュール

（スポーツランド菅生会場）
第1回—6月4日（月）—6日（水）
第2回—7月26日（木）—28日（土）
第3回—9月6日（木）—8日（土）

（テクニカルセンター警田会場の日程は追ってご案内いたします）

主なカリキュラム

- 1、安全運転バツヂテスト
コーナリング、パイロン走行、一本橋、ブレーキングなどのセクションで安全運転技術をトレーニング。終了時に個別審査を実施。
- 2、ロードコース・トレーニング
ロードコースで中・高速走行の安全運転技術をマスター。スピード感覚のマスター、加減速、コーナリングなど本格的なトレーニングを実施
- 3、オフロード・トレーニング
安全運転技術の基本として欠かすことのない不整地走行テクニックをマスター。
- 4、二輪車の安全運転理論
安全運転のための力学、ライダー心理など幅広い二輪車の安全運転理論も学習。

5、エキジビション・その他
モータースポーツにも永いキャリアを持つ一流インストラクターによる模範演技。さらにバイクを愛する仲間たちとの楽しい交歓の場などもりだくさんのプログラムが用意されています。

受講資格

中型限定免許または大型二輪免許取得者で地域の安全運転活動のリーダーにふさわしい能力の修得を志す方。

会費

2万円—受講料、宿泊料（2泊6食分含む）※会場までの交通費は含まれていません。

お申込み、お問合わせ

スポーツランド菅生・ヤマハライディングスクール係—〒989-14 宮城県柴田郡村田町菅生 ☎022483-3111
テクニカルセンター警田・ヤマハライディングスクール係—〒438 静岡県警田市新貝2800-1 ☎05383-4-2725

申込み締切り

各回開講日の1カ月前。なお定員になり次第締切らせていただきます。

練習車

練習車は主催者側をご用意いたします。オンラインロードは400cc—750cc、オフロードは125ccのバイクで行ないます。

服装

二輪車の運転にふさわしい服装—長袖、長ズボン、手袋、ヘルメット、ブーツ、ゴーグル等をご用意ください。
なお遠方からご参加の方で、ヘルメット、ブーツ等持参できない方には、貸与の用意もありません。





4サイクル全盛の中・大型スポーツバイク市場の中で、先月から新登場のニュー「RD400/250」が、走りを楽しむお客さまの大きな人気を呼び起こしています。2サイクルならではのシャープなレスポンス、軽ろやかなフットワークが、改めてスポーツユーザーの心をとらえているのです。この大きな魅力を生み出しているのは前号でご紹介した「7ポート・トルクインダクション」エンジン、そしてここにご紹介する“ダブルクレードル・フレーム”なのです。

高張力鋼管ダブルクレードル・フレームのはなし

“つよく、かるく、しなやかでなければ 良いフレームではない”

◆乗り味を左右するフレーム

エンジンがバイクの心臓なら、フレームはまさしく“骨格”。バイクを構成するすべての装置が、完全にその機能を発揮し、それぞれの動きがひとつとなって乗り手の意のままに走ることができるよう、さまざまな装置を適切な位置に保持する大切な役目を果たしています。バイクの“乗り味”を左右する重要な役割を受け持ちながら、その割に大きな関心が寄せられていませんが、それだけに高度な磨きぬかれた技術が求められるところでもあります。

◆フレームにおける“つよさ”とは——

フレームに求められるいくつかの要素のうち、真っ先に挙げられるのは“つよさ”です。つまり、バイクの構造全体あるいは構成部分にかかるさまざまな力（重量や衝撃）を支えること。バイク自体の重さやライダーの重量のような静的な力から、エンジンの振動さらには路面からの衝撃や走行状況の変化によって生まれる外的な力まで、あらゆる力に耐え、変形したり、亀裂を生じたり、折れたりしない“つよさ”なのです。

◆フレームにおける “しなやかさ”とは——

しかし、つよければ良いというものでもありません。変形したり折れたりしなくてもコーナリング時にヨジれたり、ブレーキング時にしなったりしたのでは、走行安定性は著しく損なわれるからです。こうした走行中の負荷に対して耐える力が、フレームを語る時に必ず用いられる“剛性”です。剛性の高いフレームとは、必要以上にねじれたり、しなったりしにくいフレームということです。

“必要以上に”というのは、フレームも許容範囲の中でしなったり、ねじれたりしながら衝撃を吸収しているわけで、いわばこの“しなやかさ”も、フレームに求められる大切な要素なのです。

◆“つよい”ことと“かるい”ことの関係

“かるさ”ももちろん大きな要素です。フレーム自体の重量が直接車重に影響してくるからです。しかし、先の“つよさ”“しなやかさ”と“かるさ”の関連をみるとフレーム本体の“つよさ”や“しなやかさ”は、フレーム素材の材質、フレームの型式、構造によって異なってきますが、これらの条件がすべて同じならば、素材の肉厚が厚いほど丈夫なフレームとなり、当然重量は重くなってしまいます。この相反する要求を満たすために、そのバイクのエンジン、サスペンション、ホイールなどとのマッチングをはかりかつデザイン、生産性、整備性などの要素も加えて、そのバイクに最も適したフレームが決定づけられるのです。

◆RDの個性的な走りを支える 高張力鋼管ダブルクレードルフレーム

RD400/250は、2本のダウンチューブを持つダブルクレードル型、しかも同一重量なら一般鋼管よりも強度、剛性にすぐれた独自の材質“高張力鋼管”を採用して、材質、型式、構成のすべての面から、“つよく、かるく、し

なやかな”フレームを実現したものののです。ひと口に、ダブルクレードル・フレームとはいえ、その構造（パイプワーク）は、さまざまなものがありますが、RD400/250は、メインパイプを特に2本の構造としたフルダブルクレードルタイプとも呼ぶべきもの。しかもクロスメンバーの1本1本に至るまで、RDの走行特性を十分に考慮した設計がなされています。

ここには世界最強の市販レーサー“TZ250/350”の高度なフレーム技術がほぼそっくりと再現されているもので、ロードレーサーの血をひく“RD”のいわれは、こんな所にも大きく息づいているのです。

そして、コーナーからの鋭い立ち上り、ワインディングロードでの軽ろやかな身のこなし——RDの個性的な走りも、このようにエンジンのパワーやコーナリング時のトルクに対して、確かな剛性を発揮し、適確なしなやかさをみせるこの“高張力鋼管ダブルクレードルフレーム”によってしっかりと支えられているのです。「RDの、あの乗り味は、絶妙なフレームワークなしでは生まれない」マニアの定評を集めているところです。





商売繁盛

これからの販売店経営

⑤

「儲け」の管理と「お金」の管理が、お店の経営管理の両輪。つまり、勘定が合って、銭が足る管理をいかにすすめるかです。儲けの管理は3月号でご紹介しましたので、今回は、人間でいえば「血液」に当る「資金」の調達と運用をとりあげました。

「勘定合つて銭足らず」を防ぐために 資金管理のすすめ方

「勘定合つて銭足らず」
はなぜ起こる？

一般にお店の経営の中で、儲けの管理はしつかりやられていても、お金の管理となるとついでにおろそかにされがちです。反面、社長さまが一番頭を悩ますのも「資金繰り」。お金はお店にとって、人間の血液。スムーズに流れなければ破綻しかねません。給与の支払いが遅れば従業員さんは働く意欲をなくしてしまいますし、仕入先に代金を滞納すれば商品の供給も思うにまかせません。手形が支払期日に決済できなければ、銀行の取引停止処分を受け、ご商売の継続も不可能です。

このように、お店の経営には「儲け」の管理と「資金」の管理が、車の両輪として大切になるわけです。「勘定合つて銭足らず」とよくいわれますが、こんな現象はなぜ起こるのでしょう。

お店の経営が黒字だからといって「現金や預金が増えていくはず」と考えるのは間違いです。黒字でも依然資金繰りが楽にならないこともありますし、逆に輪をかけて苦しむこともあります。資金繰りが苦しい状況は、収入金額と支払金額のつり合いが取れない時に起こります。

仕入代金や給料の支払いは普通、販売代金の回収よりも先に行なわれますので、当初はどうしても収入は支出より不足しがちになります。そして順次利益の発生とともに収支の

バランスがとれ、資金繰りが楽になるのです。一方、利益が出ていても在庫や売掛金が増えたり、店舗投資が増えればこれに比例して資金繰りも忙しくなります。豊富な品揃えをし売上を拡大すれば、それだけお店に投下する資金量、運転資金も増やさなければなりません。活発なご商売を展開し、利益を増やしているお店でも資金繰りが楽でない、というケースもあるのです。では、この資金繰りはどうのように進めるのがよいのでしょうか。

やめたい

「何とかなるさ」式資金繰り

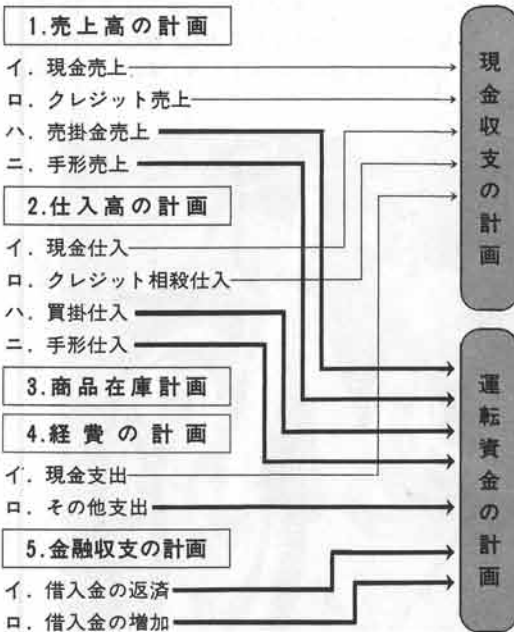
資金調達に当たる時の心がまえとして、まず「何とかなるだろう」という場当りの態度を改めなければなりません。

一時的な状況の好転や手元資金の潤沢さに左右されず、資金計画にもとづいて計画的な販売、仕入れ方針を持ち、在庫、経営、設備投資のコントロールを行なうことです。

(表1)

最近「ヤマハはらくらくクレジット」の利用率が全国的に高まっています。これなどはまさに売上代金の回収と仕入代金の決済に「期間のズレ」

〔表1〕資金計画の基本



がないので、お店にとって増加運転資金の手当てが原則的には不要となりますので、有利な販売方法です。つぎに、資金繰り表の作成です。これは統一のフォームがありませんので、お店に合わせて3カ月、月次、旬間で作成しましょう。これは、現金収入のバランスを確認し、対策を立てるうえで大切な役割を果すもの。ポイントには、収入の中心となる現金売上高(頭金を含む)、受取手形の取立て、売掛金回収の見込み予定を立てること、仕入代金の支払い経費支出、借入金の返済、支払手形の決済をもれなく挙げることです。この場合、収入は少なめに、逆に支出は多少多めに見積るのが無難でしょう。



〔表2〕資金の調達と運用

金の用途 (つかいみち)	流動資産 (運転資金)	流動負債 (銀行) (仕入先)	〈他人資本〉
	固定資産 (設備資金)	固定負債 (銀行その他)	〈自己資本〉
		資本 (自己資本)	

※貸借対照表がこの様式になっています。

使い途に応じた 調達を考えましょう

ではお店の経営に必要な資金をどこから調達するか？ その主なものは①自己調達、②仕入先、③金融機関の3つです。またお金の使い途が生ずるのは、①「商売を拡大するための資金(増加運転資金)」、②「店舗、設備を増設するための資金(設備資金)」の2つが主なものです。

もちろん、資金の使い途があるからといって、どんな資金でも調達すればよいということではありません。使い途を厳選し、ムダな資金にならないように十分にチェック、判断しなければなりません。特に、調達先、お金の出どころは適正か？ 借入金ならば、収益の見通しが立ち、返済は利益金でまかなえるかどうか、をしっかりと見極めておかななくてはなりません。(表2)

資金の使い途に応じた調達方法としては、次の原則を守ることが大切です。

- ①設備資金は、自己資金か長期借入金でまかなう。
- ②固定化する常在庫も、なるべく自己資金か長期借入金でまかなう。
- ③受取勘定(売掛金と受取手形)は支払勘定(買掛金と支払手形)でまかなう。

金の源泉(出どころ)

④借入金の返済は、利益金でまかなう。

必ずしもこの通り完全に行くとは限りませんが、順次改善の努力を続けることで、お店の安全性が増し、健全な姿に近づいていくでしょう。

できれば借入金ゼロ、自己資本主体の経営を目標にすべきでしょうが、拡大基調のお店にとってなかなかそうはいきません。現在の二輪車販売店の自己資本比率(自己資本/総資本)は、30%前後が普通のようなのですが、お店ではいかがですか？ これはお店の経営の健康度を知る大切な目安ですから、ぜひ一度確認してみたいものです。

上手な銀行との「おつき合い」

先日ある販売店さんから「店舗が古くなり展示台数も増やしたいので、店の増築・改築をしたい。自己資金だけでは足りないの、銀行から借入をしたい。果して月々返済しているのかどうか、判断して欲しい」という相談を受けました。

よくあるケースですが、店舗改装などのように、これからの売上高の伸長を期待して借入金をおこす場合、基本的には収益の予測から判断するのが前提となります。金融機関としても、返済能力の有無が貸付条件の第1であり、次に預金、担保能力、保証能力が加わって安全率を判断するわけです。また借入れに当っては返済限度額を決める一応のメドを「売上高の3%以内」とすることです。

また銀行からの借入にあたっては、調整コストを十分考えなければなりません。この場合、表面金利だけでなく、実質金利を頭に入れておく必要があります。

実質金利 = 借入金利息(C) - 預金利息(D) / 借入金残高(A) - 預金残高(B)

金融収支の改善は、お店の収益に直結するわけですから、普段の銀行取引では、極力当座取引を活発化したり、余剰資金は預金したり、個人口座も預金で協力するなど、金融

機関の立場も理解しながらねばり強く交渉することです。そして、一般に支払利息の範囲は売上高の1%以内におさえること。1%を越す利息を前提としての借入れには収益面からみても相当無理がかかると思っています。

ご存知ですか!? もっとも有利な資金調達法 「制度金融」

一般の金融機関から借入対策を考える前に「制度金融」の利用をまず考えてみましょう。制度金融とは、国、都道府県、市が中小企業の助成を目的として融資を制度化しているもので、中には無利息のものから、無担保、無保証のものまであります。一般に低利率で少し、きわめて有利な調達先といえるでしょう。以下、紙面の都合で代表的な制度金融3種をご紹介します。ぜひお役立てください。

- ①小規模経営改善資金(趣資金)
経営改善に必要な事業資金。250万円まで。金利年6%、担保、保証人不要。申込みは商工会議所または商工会。
- ②小規模共済制度
事業主の共済制度、退職金制度。掛金毎月3万円まで。掛金全額所得税免除、融資制度も有。申込みは金融機関または小規模共済事業団。
- ③従業員独立開業資金融資(のれん分け融資制度)
従業員の定着と独立助成資金。独算性支店に最適。8年以上勤務し26才以上または5年以上勤務、30才以上の従業員対象。1500万円まで。申込みは国民金融公庫へ。

この他にも国民金融公庫、中小企業金融公庫、商工中金など政府系の金融機関、都道府県ごとの独自のものなどさまざまな融資制度があります。利用に当っては各都道府県の経営相談所を活用するのがよいでしょう。

(つづく)

見て、さわって、乗って—— たけなわの春、展示試乗会もまっさかり!

「ヤマハソフトバイク・キャラバン」による全国縦断キャンペーンと合わせて、春たけなわの4月は各地で盛大な展示試乗会が開かれ、ソフトバイクシリーズの3タイプ・7機種

勢ぞろいを大にもりあげたものです。ここでは各地の展示試乗会から、ユニークな3つの催しをまとめてご紹介しましょう。



ボーリング場を会場に
同エリア内の4店が合同で
大展示即売会を開催!

キャロット、マリック、リリック……の試乗希望も相づくソフトバイクコーナー。会場隣りのテニスクラブのお嬢さま、楽しい雰囲気さそわれて……

東京都足立区のヤマハフレンド店
山崎オート(山崎敏雄社長)。笹川
モーターズ(笹川 清社長)、イシイ
モーターズ(石井昭夫社長) 多田輪
店(多田芳明社長)の4店さんはそ
れぞれの店名の頭文字を取った「Y
SIT足立ヤマハグループ」を結成
し、日頃からライティングやツーリン
グなどのスポーツ活動を4店合同で
大規模に開催し、お客さまから喜ば
れています。3月31日と4月1日

の2日間、このグループでは初の試
みとして、一大展示即売会を開催し
ました。
商圏をほぼ同じにする4店の販売
店さんが合同でさまざまな活動を展
開しているのは全国でも珍しいケ
ースですが、「1店の単独催事では規模
も限られてきます。やはり4店が力
を合わせ始めてこんな大きな企画も
可能となってくるのです。いまま
の企画はユーザーサービスと店同士



↑4店のパワーでスポーツ活動から販促活動まで、とハリキル「Y
SIT足立ヤマハグループ」のみなさん。右からY・山崎社長、
S・笹川社長、I・石井社長、T・多田社長のみなさん。

➡こちらはボーリング場屋内のオールヤマハ展示コーナー。若者
の熱気あふれる2日間だった。





ソフトバイクを使っているのは楽しい運動会。



ビッグバイクの若者を対象に開かれた安全運転コンテスト。



バイクには、こんな楽しさも……来場者の興味を集めた加藤文博選手のトライアル模範演技。

多彩な催しの79ヤマハフェスタで バイクの楽しさと バイクのある暮らしの広がりをもPR

の親しく兼ねたようなものが多かったのですが、これから4店のパワ―を生かして販売に役立つこともやってみよう、との合同展示即売会を開催したのです」と年の功で会長役をおおせつかったという石井社長。

今回の展示即売会には、ソフトバイクラインアップの展示試乗、メイクトやGT50からXS750SPまでオールヤマハの大展示、中古車コーナーガラクタ市、ヤングコーナー、レーサーコーナー、特賞一台パツソルが当たる抽選会など多彩なメニューが盛り込まれていますが、これらはいずれも4店のみなさまが考え企画されたもの。独自に作成したチラシ8万枚を配布し、約1千通のDMを郵送と事前PRも4店合同で大々的に展

開しました。

「この展示会のためにミーティングを3回開きました。4店がすべて平等の条件であらゆることをやっています。よき仲間だし、またよきライバル。4店がすべて同じ個性の店ではなくスポーツ中心の店、ソフトバイク中心の店、レジャー車やビジネス中心の店といろいろ。店主の年齢も28才から52才とバラバラですが決まったことは全力をあげて協力しあい順調に進んでいます」と4店さんのフアイトも一段と高まっています。

この2日間に渡る展示即売会でも会場のパワーアップには、チラシ片手のお客さまの波が断えることなくつづき、予想以上の実売成果を収めたものでした。

3月18日、㈱ヤマハ浜松とテクニカルセンター磐田の共催で79ヤマハフェスタが盛大にひらかれました。静岡放送、静岡新聞の後援によるこのフェスタは、ソフトバイク・フルラインアップと新発売のGT50からXSイレブンまでオールヤマハの展示会とビッグバイクの安全運転コンテスト、ソフトバイクによるバイク運動会、モータースポーツの模範演技など多彩なプログラムによって、バイク本来の楽しさや手軽さ、バイクのある暮らしの広がりも多くの人びとにPRし、加えて安全運転を呼びかけようというものです。

会場のTCイワタには、家族づれやスポーツクラブの若者が多数つめかけましたが、ソフトバイクのニューシリーズに熱心にまたがる女性たち、安全運転コンテストに参加し、その後は金谷、毛利のロードレースライダー、加藤、木村のトライアル選手とヤマハトップライダーの模範演技や懇談会を楽しむヤングたち：みなそれぞれにバイクの祭典を一日たっぷり楽しんでいました。

新型乗用車の発表会とタイヤアップ ペーパードライバーや セカンドバイクのお客さまに 積極的なアプローチ

「あなたがこなければ発表会ではない」の一大PRで4月7日、8日の2日間、全国一斉に大発表会を開催したトヨタカローラとスプリンター。関東各地では、この発表会とタイヤアップしたヤマハカーの展示試乗会が開かれ話題を呼んだものですが、ここ山梨県甲府市ではカートばかりでなく、ソフトバイクからビッグスポーツまでを展示し、来場したペーパードライバーや「乗用車に加えてバイクを一台」というセカンドバイク希望のお客様への積極的なアプローチが展開されました。

人口20万人の甲府市は、公共交通機関の未整備から完全なクルマ社会。それだけに人びとは乗用車とバイクそれぞれに大きな関心を持っているところからこのタイヤアップ企画が生まれたものです。

この新しい販売チャンネルによる展示即売会に参加された販売店さん（1店・甲信自転車販売（加納次雄社長）さんは「この地域では、1家に1台の乗用車では暮しの足はカバーできない。そこで2台目、3台目にバイクをという人も多いわけで、このタイヤアップはまさにマトを得た



展示会に絶対の自信を持って新しいお客さまの開拓に積極的に取り組む加納社長（右）

ものですね。私は月のうち15日以上は展示即売会で売っているほど外売を主体にしていますが、やりがいがある。展示会だけで47台も売りましたよ。展示会で売る自信もつきましたし、ソフトバイクに対する自信もはっきりつきました」と新しいユーザー層の開拓に、大きな意欲を燃やしています。

人気投票ナンバー1・ニューRD400

第7回 東京モーターサイクルショー



バイクファンには春の恒例行事としてすっかりおなじみとなった「東京モーターサイクルショー」が、3月31日から3日間にわたり、東京文

京区の後樂園スタジアムで開かれた。このショーは、内外の最新鋭モデルに加えてクラシックバイク、カスタムバイク、サイドカー、レーシングマシンからポケバイまでバイクのすべてを一堂に集めてモーターショーとはまたひと味異なった人気を呼んでいるもので、今回も3日間で3万5000人のマニアが詰めかけました。

この中で、入場者を無作為に抽出し、アンケート用紙による各カテゴリー別バイクの人気投票が行われ注目を集めたものですが、国産ニューモデルの部ではなみいるオーバークラスの輸出専用モデルを尻目にニューRD400が第1位を獲得。「やはり身軽なロードランナーの魅力は大きい。新しいRDのスタイルは最高」と目の肥えたマニアたちの人気を一身に集めていました。

ちびっ子や父兄の大きな関心を集めて もありあがるオーストラリアの 「ヤマハミニサイクル」キャンペーン

ヤマハではいま世界的規模で展開されているバイク普及活動の一環として、オーストラリアを中心に一大「ミニサイクル」キャンペーンを展開、大きな話題を呼び起こしています。

これはYZ80、YZ100、GT80やGTMXなど輸出モデルの小型オフロードマシンが「ミニサイクル」と呼ばれ、子供たちの間で圧倒的な人気を博している折から、小さな時から正しいライディング・テクニックをマスターし、オフロードライディングを安全に楽しんでもらおう、という主旨のもとに展開されているものです。

すでに東南アジアや中近東の国々における「ヤマハモトクロス教室」



南米、東南アジア、中近東など世界各地でモトクロスの普及に当たってきた岩尾一敏インストラクターの模範走行



パイロンの間に後輪から着地、むづかしいテクニックも次つぎにマスターしていく(シドニーで)



の導入と定着に大きな役割を果たしているヤマハの岩尾一敏特別インストラクターの手によってシドニー、メルボルン、アデレード、ブリスベン、パースなど広大なオーストラリアの主要都市でこの「ミニサイクル」キャンペーンは開かれ、大きな成果を収めています。

「ミニサイクル」とは、オフロードの基本テクニックは従来の



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



データバンク

53年の大型免許4286人に！ ステップアップの傾向はつきり

警察庁がまとめた53年度中の大型2輪運転免許状況によると全合格者は4286人。若者を中心に依然根づき、小・中型限定免許からの限定解除が一般化しつつあることが一層はつきりと表われている。

- 4286人の合格者のうち小・中型限定免許から大型へ上級移行を果たした人が3916人。残り370人が、ストレートで大型二輪免許を手にしたことになる。
- この合格者数は、52年の25.3%増、自動二輪免許の3分割実施2年目の51年のじつに2.5倍近い大幅増加である。

● 中でも小・中型限定免許から大型への限定解除の受験者は55855人。52年に比べ約40%の増加と驚異的。51年からは3倍以上に増加している。

● この中心は中型から大型へ、という人びとである。

● 大型2輪免許の受験者総数は、53年6万人を突破。これまた52年比30%近い増加。

● ちなみに、中型2輪免許は42万3323人が受験し14万8207人が合格。(合格率35%)、また小型2輪免許は19万2872人が受験して4万5775人(合格率24.7%)が合格している。

マリンスポーツの本格的なシーズンの開幕を前に、海の祭典「東京国際ボートショー」が、3月23日から5日間、東京晴海の国際貿易センターでひらかれました。

例年このショーの主役をつとめて話題を集める海のヤマハは、今年もヨット、モーターボート、フィッ



シンの開幕を前に、海の祭典「東京国際ボートショー」が、3月23日から5日間、東京晴海の国際貿易センターでひらかれました。

例年このショーの主役をつとめて話題を集める海のヤマハは、今年もヨット、モーターボート、フィッ

ングボート、船外機、ディーゼルエンジンなど海のフルラインアップを展示。会場内最大のコーナーは連日人の波で埋められたものです。

中でも昨年ソフトバイクのヨット版として登場した小型ヨット「ミニホッパー」は、ヨットの乗り方教室ともいえる「ヨットイングルーム」の開催によって、マリンスポーツを多くの人がびとに、きわめて身近なものとして好評を呼んでいます。

若者の姿が例年になく目立った会場からは、こんな需要創造活動の成果がはつきりとうかがわれたものです。

一方、ヤマハコーナーにはソフトバイクフルラインアップも合わせて展示されてこちらもまた「ミニホッパー」に勝るとも劣らぬ人気を博していました。

若者にもグンと身近かになった
マリンスポーツ
第18回東京国際ボートショーひらかる



対帝人松山戦、終了3分前HB市川(右から3人目)が決勝のゴールを

ヤマハサッカーチーム 順調に開幕2連勝！

関係者やファンの大々な話題を呼んで待望の日本リーグ2部昇格を果たしたヤマハサッカーチームの活躍が始まりました。

4月1日から開幕した日本リーグ2部の第1節第1日、帝人松山と対戦し2対1で快勝。昇格第1戦を飾って勝点4をマークしたのにひきつづき4月8日の第2節でも1対1の同点の後、ペナルティーキック合戦4対2で富士通をくだししかも快調に2連勝、トータル勝点6をマークしているものです。

特にこの富士通は、昨シーズンは日本リーグ1部で戦ってきたチームであり、今シーズン2部優勝候補の最右翼と目されているだけに、開幕早々これを打破ったヤマハイレブンの意気込みもまた一段と高まっているところだ。

リーグ戦は、今後5月の左記スケジュールで前日程を終了。6月から8月まで「JSLカップ」戦に移り、9月から後期リーグが再開します。若さあふれるヤマハサッカーチームの活躍に、販売店みなさまもよろしくご声援ください。

- 5月6日 対ヤンマイクラブ(西京極球場(予定))
- 5月12日 対トヨタ自工(ヤマハサッカー場)
- 5月19日 対田辺製薬(大阪市立長居球場)
- 5月27日 対本田技研(本田技研サッカー場)



モトクロススクールの内容と変わるものではない。子供たちは熱心で、のみ込みも早いので楽しみます。そして何よりも、小さなころからバイクの本当の楽しさを知ってもらえるというのはいいことですね。

それとどこで開催しても父兄の方教育関係の方が非常に大きな関心を持って、熱心に協力してくれて予想以上の成果を収めることができました。まっ黒に日焼けて一時帰国した、岩尾インストラクターの中間報告です。

ヤマハスポーツRX350

〈1970年(昭和45年)4月発売〉

伝統のヤマハ2サイクル・ロードスポーツの最大排気量車として'67年2月のデビュー以来大きな人気を博してきた「350R1」は、以来R2、R3と1年毎にその高性能とスタイリングに磨きをかけてきたが、4代目R5への発展を機に、衝撃的なフルモデルチェンジを遂げた。'70年4月、「RX350」の登場である。

当時“世界最強”と謳われた市販レーサー「TR2」の技術成果を最大限に吸収したハイメカニズム、「限りなく高速性、軽快性を追求した」スタイル、それはまさに2サイクル・ロードスポーツに新時代を告げるものであった。350ccフルサイズの5ポート・ツインエンジンは、ショートストロークで抜群のレスポンスを示し、1馬力当り3.9kgという身軽な車重と相まって強烈な加速性、伸びのよい最高速を発揮。そして、「TR2」ゆずりの高張力鋼管フルダブルクレードル・フレーム、セリアーニ式フロントフォークと完璧なリヤサスペンション、強力なブレーキ……が「RX」のシャープな走行性能を倍加させていた。

世界中の若者の心を奪ったこの新感覚の“マシン”は、'72年の「RX350PRO」で前輪ディスクブレーキを装備。翌年には「RD350PRO」とスタイリングとともに呼称を変



更。そして'76年には「RD400」となって直線を基調にしたシャープなスタイル、前後輪ディスクブレーキ、7ポート・トルクインダクションエンジン、6速ミッションのロードランナーへとみごとな変身を果し、この4月から新登場のニュー「RD400」へと、その伝統を継承している。

●全長2040mm ●全幅835mm ●全高1085mm ●軸間距離1320mm ●車重141kg ●2サイクル・5ポート・ツイン・348cc ●ボア×ストローク64×54mm ●圧縮比6.9 ●最高出力36PS/7000rpm ●最大トルク3.8kg-m/6000rpm ●最高速度170km/h ●リターン式5段変速 ●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 ●タイヤ寸法(前)3.00-18(後)3.50-18



RD350PRO：'73年1月発売。トルクインダクションエンジンを採用。前輪ディスクブレーキは、'72年4月のRX350PROから。



RD400：'76年4月発売。カフェレーサースタイルに変身した最初の「RD400」。ブレーキは前後ともディスク。6速ミッション。



RD400：'79年4月発売。一新したエンジン、スタイルにキャストホイール。RDの原点・ロードレーサーのイメージを強烈に再現して先月から新登場のニュー「RD400」。

用品コーナーはバイク専門店のカオ!

3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〈ディスプレイ壁面ユニット〉〈2坪用品コーナー〉とご紹介してまいりましたが、今回は〈3坪用品コーナー〉です。

店内に「3坪」のスペースを確保できれば、豊富なヤマハオリジナルの用品展示用

機材を駆使して、ご覧のように本格的な用品コーナーの開設が可能。「バイク専門店」として、お店のイメージを飛躍的にアップします。

例えば八百屋という専売店から食料品店という専門店へ、という傾向は現代のお客さまのニーズに合わせたものです。もちろん、バイクについても本体にまつわるすべてのニーズに応えられる「専門店」が求められていますが、ここで欠かすことのできないのが用品・部品。お店を専門店としてイメージアップし、お客さまの増加、坪当たり売り上げ高の増大、お客さま単価のアップに直結する「用品コーナー」の開設をおすすめください。



写真の3坪用品コーナーの構成

- ツール機材価格：約25万円
パイプユニット、木製商品棚(A,B,C,D) 壁面ユニットB、純正パーツストック棚、ウェアハンガー、ワゴン(工事費、運搬費は別途)
- 商品構成：ヘルメット、ウェア、ケミカル、オプションパーツ、メンテナンス、オイル……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。
- この商品の1回転で、機材費を償却し、利益を生み出せます。

人気のヤマハヘルメットに 〈ワンタッチ式あごひも付〉登場!

高い安全性と「やさしい」スタイル、かぶりやすさで人気の高いヤマハヘルメット〈YS-1スワン、AS500/300、LF1〉に、さらに手軽な「ワンタッチ式あごひも付」タイプが5月10日より新発売されます。

積極的にお客さまにご案内のうえ、お客さまを守るヘルメットの着用もあわせておすすめください。



これが手軽なワンタッチ式あごひも



YS-1スワン
標準小売価格 ¥4,900



AS500
標準小売価格 ¥5,700



AS300
標準小売価格 ¥4,900



LF-1
標準小売価格 ¥4,500

潮騒バイク



新しい心を求めて、ついつい来てしまった海岸通り。波の音も潮の香りもいつか来たときのままだけど、ちょっぴりロマンチックになって、かもめの声に耳を傾けたり…。
●きょうはひとりの時間を思いきり自由に生きて、あすはまたはつらつとした自分にかえる。●潮騒バイクは、こんなちょっとした心のおしゃれを手伝ってくれるあなたの新しいパートナー。あるときはショッピングのアシスタントとして、あるときは 街は小さな小さなクル・マカしい。 旅ごころをみたくしてくれるよき友として、かかすことのできない存在になるはずです。

YAMAHA SOFTBIKE **リリック** (新発売)

標準現金価格 ¥78,000



パッソル
¥69,800



パッソルD
¥77,000



パッソーラ
¥94,000



キャロット
¥67,000



マリック
¥93,000

思ったなら「ヤマハ原付免許教室」へ(もちろん普通免許でも乗ることができます)。お支払いには「ヤマハらくらくクレジット」を。ヘルメットをかぶり、安全運転に心がけましょう。定期点検を受けましょう。

広告活動ご紹介

潮騒バイク——これは5月発売の一般誌、女性誌、婦人誌に掲載する「はつらつリリック」の広告。スポーティで、ファッショナブルなソフトバイク「リリック」の個性は、まさに「潮騒バイク」。さわやかな5月の風の中で、その個性を光らせ、新しいお客さまをつくり出して行きます。