

— '79世界選手権ロードレースGP —

“キング” ケニー/ヤマハYZR500
2年連続世界チャンピオン獲得!





お店のみなさまの「チラシ作戦」の効率アップをお手伝いするために、ヤマハからお届けしている「チラシ活用見本集」、もうご利用いただいていますか？最新の秋編には、夏編を通じてご応募いただいた多くの店の自信作を網らしました。ぜひご参考に。ひきつづきお店の自信作チラシの募集、また店飾コンクールも実施中です。担当セールスマンとご相談のうえ、どうぞふるってご応募ください。お待ちしております。

〈特集〉

夫婦をろって働く、苦勞と喜び

ご商売の中で奥さまの役割が日毎に高まっています。さて、全国の奥さまは、どんな生活を送り、ご主人とともにどんな計画を語りあっているのでしょうか。気になるヤマハ奥さまの実生活レポートです。

11 打って出るご商売の尖兵「チラシ」
お店のチラシは、お客さまのハートをとらえているか!?

〈モータースポーツ・ハイライト〉

'79 ヤマハ栄光の記録

15 USA2大タイトル獲得

「ハリケーン」ハナ／ヤマハYZ250

'79 ワールドチャンピオン

「キング」ケニー／ヤマハYZR500

18 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

〈お店訪問・こんにはヤマハです〉

土地柄に、人柄に合わせながら着々とご商売の近代化を

秋田県仙北郡角館町・菅原輪業さん

22 〈商売繁盛・これからの販売店経営⑩〉

「売れる」お店づくりと店舗改装のポイント

〈安全運転推進本部コーナー〉

新しいヤマハ原付免許教室

「ビデオ講座システム」ご紹介

25 〈高品質・高性能——ヤマハ技術⑩〉

2サイクル・エンジンの出力特性を一新

「パワージェット・キャブレター」のはなし

ヤマハ☆トピックス

陸のヤマハ・海のヤマハ・世界のヤマハ

28 〈モータースポーツ・ハイライト〉

'79 日本グランプリ・ロードレース大会レポート

'80 年の冬に新登場

ヤマハスノーモビル&小型除雪機

3

14

16

20

24

26

30

ご覧ください、この筋肉！ これぞハイ・パフォーマンス「YZR500」をダイナミックにコントロールする「キング」ケニーのパワーの源泉。2年連続世界チャンピオンに輝く「キング」の素顔は、親しみやすいヤング・アメリカン。後方のモーターホームを駆ってGPサーカスを転戦し、パドックではお気に入りの愛車「ヤマハ・エンデューロ50」つまりMR50で気軽に走りまわっています。こんな気易さもケニーの人気へのヒミツ。10月21日のスポーツランド菅生では、そんな彼に接することもできそうです。「第6回TBCビッグロードレース」どうぞお楽しみに。



特集

夫婦そろって働く、苦勞と喜び

夫唱婦随か、婦唱夫随かはともかく、夫婦そろって同じひとつの仕事に打ち込み、苦しみと喜びをともに分かちあう——なんと素晴らしいことではないでしょうか。

ご夫婦そろってのお店のご商売などは、まさにそんな姿の代表。そこで今月は、それぞれの持ち場に、夫と妻それぞれの立場を活かして一緒に働くご夫婦の生活ぶりをさまざまなケースからレポートしてみました……。





主婦が主人と一緒に船に乗るのは
欲だけではできません。
意地が7分、欲が3分として大きな夢が……

●銚子市本城町 「小川丸」(小川史郎さん)

奥さま 小川いせ子さん

「廻船で旅をして、遠くの港に行くとな身ではるばるよく来たナ、と土地の人がすごく親切にしてくれるのです。私達の船に刺激されて能代(秋田県)でも、主婦が船に乗り始めているそうですよ」

まず最初にご紹介するのは、バイク販売店さんの「夫婦商売」同様に、夫婦がともに働き、苦楽を分かちあう姿の象徴のような「夫婦船」小川丸さん。奥さま小川いせ子さんが、船に乗りご主人を助けるようになったのは今から8年前のこと。もちろん最初の動機は、ご主人の労働を軽減し、増収をはかることでした。38才であった当時はふり返って、いせ子さんはつぎのように語っています。

「女性が船に乗ることは、オカで考えるほど生易しいことではありません。船酔いの問題や、トイレの問題などの現実的なことから、周囲の人びとの私達を見る目まで、本当にいろいろな問題がありました」

古い漁業の町・千葉県銚子でも、当時女性が船に乗り、漁に出かけることなどは、考えられないことだったのです。

「昔から銚子の利根川河口の明神様の前を、女を乗せた船が通るとバチが当たるなどといわれてきたほどでしたし、私達が

乗り始めたときも「女のくせに船に乗って、家の者には店屋物ばかり喰べさせている」なんて中傷もずい分ありました」しかし、こんな声もいせ子さんたち夫婦船の奥さま方の7分の意地の前に年とともに消えうせ、いまでは地元の本城港だけでも9隻の「夫婦船」が操業をつづけるほどになっています。

超ハードな漁師の日課
でも慣れているから大丈夫

年間を通じて海に出るのは240日前後。季節によっては「廻船」と呼ばれる遠い地方への長期漁もあります。伊豆の下田、八丈島、金華山。秋田の能代へは3カ月の旅です。こんな時はもよりの漁港に停泊して、船の中の生活がつづきます。

日帰り漁でも朝の出漁は3時。いせ子さんは1時に起き、ご飯を炊いてジャジーに入れ、お子さんたちの登校時間に遅れないように目覚まし時計をかけて港へ。帰港は午後4時頃。その日の水揚げをすませ、家に帰るのは5時半。しかし、その後には奥さまとして、お母さんとしての家事が待ち受けています。夕ご飯の買い物から夕食の仕度、後片付け、洗濯……すべてを済ませて就寝は10時。

「慣れているから平気。でも海の静かな日など漁場につくまで船の上でうとうととしてしまう」と明るく笑いとばすいせ子さんです。

舵も家事も、まかせて安心
主人の信頼感も
ぐんと深まったようです

しかし、こうしたハードな生活の中にも「夫婦船」ならではの多くの楽しみがつぎつぎと生まれていることも事実です。「なんとといっても収入が50%もアップし、



漁のない日のひと時、船上で廻船の旅の思い出を楽しそうに語りあう

主人の労働が軽くなったのが収穫でしょうね。でもそれよりもっと大きなことは、家族のみんなが両親と一緒に働くことに對して理解し、協力度がつまり、家族が結束するようになったことでしょう。主人も口ではいいませんが感謝してくれているようで、とても大事にしてくれます。

こんな姿はご主人史郎さんのつぎの言葉にはつきりと表われているといえるでしょう。

「カツオは1人だと10匹喰いついても5匹は逃げちゃう。でも女房がいると全くちがう。女房が3、4日一緒なら女性がオカで働くひと月分ですからね。女房もそろそろ10年選手の大ベテラン漁師。操業中は、舵をまかせておいても安心です」と信頼も絶対なのです。

そしてまた「先の船の帆柱が見えなくなるほど波が上下する時代の時なんか、自然に手と手が合わさっちゃうよネー」と笑うお2人。

まさに、この辺の心情は「夫婦船」ならぬ「夫婦商売」の販売店みなさまの場合と相通じるものでしょう。そしてまた、こうした日々の小さな楽しさとともに、大きな夢を抱いておられることも……。

ふたりつきりの間は せめて一緒にお店に出たい。 いま、乗りに乗って仕事に励む新婚奥さま

●堺市浜寺石津町 サイクルショップ梅金(梅田良平店長)

奥さま 梅田比奈子さん

「ようやく車種を覚えられるようになったんですよ。といっても50ccバイクだけですけど。サービス関係の方は、まったくダメ。まだまだ勉強することはいっぱいあるんです」

そもそも梅田比奈子さんは、トレーニングセンターのインストラクター。体育系の大学に学んだ後に即、就職。以来、3年間にわたって会員のトレーニング指導や健康管理のアドバイスなどのお仕事にたずさわっていました。

そんなある日、仕事中に知り合ったのが現在のご主人、サイクルショップ梅金の梅田良平店長。梅田店長も、そのトレーニングセンターの会員のおひとりだったというわけです。

そして、結婚が、昨年の10月10日の体育の日。開店6年目にして1、2000台の自転車販売するサイクルショップ梅金さんが、50ccバイクの販売にも参加す

「夢というほどじゃありませんが、廻船の旅に出た時に、時化に合うと主人と2人で陸に上がって観光地を見物して居るんです。一番楽しいひとときですね。ですから息子が結婚したら家をまかせ、主人と2人でもっとこんな楽しみができる

廻船の旅に出たいものです」
「まだ5、6年は海に出る」といういせ子さん。ある意味では、販売店の奥さまと同様に「男性の世界で、女性の夢を大きくふくらませている」ともいえるようです。

るちようど一カ月前のことでした。

比奈子さんは語ります。ご商売に対する第一印象について。

「サラリーマンの家に育った私には商売なんてわからなかったことはいうまでもありません。私自身にしても勤めていたわけですから、いったいどのように一日が過ぎていくのかとかが、どんなことをやればいいのかサッパリ。ただ主人のいうとおりのことを実行し、そのなかで自分の役割を覚え込んでいくしかなかったんですよ」

お店に出ている以上は
主人に「助かっているよ」と
いわれたい

結婚11カ月の比奈子さんのタイムスケジュールはこうです。まず朝の仕たくを終えご主人をお店に送り出したら、後かたづけと掃除に洗濯。そして、お昼のお弁当を作り、クルマでお店に出勤するという具合。



ご主人の指導がよかったのか、比奈子さんの香み込みが早かったのかお店での二人の息はピッタリ

ケース類の清掃で、日によっては銀行や登録など、外に出かける用事もすべて比奈子さんが受け持たれています。さらに、お店にいる間はお客さまの応対も比奈子さんの仕事のひとつです。文字通り、ご主人の片腕として大活躍されているのです。

間口18軒の店舗もさることながら、
お店を明るくしているのがこの笑顔



「本当のところ、主人は私をお店に出したがってはいなかったんです。でも今は子供もいませんし。それに実際、お店の手が足りないこともあって、なんとか黙認してもらっているという感じがかな。」

でも、そうだからといって私がお店に出てもイヤな顔をしたことは一回もありません。むしろ、お客さんの応対の仕方から商品の扱い方まで、ひとつひとついいねいに教えてくれるんです。」

それというのも、梅田店長のご商売に對するお考えのひとつに、そもそも「いくら新人だといえお客さまの前での失敗は許されない」ということであつたから。たとえそれが奥さまであつても、その鉄則にわかりがあらうはずがないからです。

もちろん、比奈子さんもそのへんのお気持ちには敏感に感じとつていることも事実。「ふたりっきりの間はできるだけ一緒にいる時間を多く持ちたいという気持ちも本当ですが、それ以上にやはりどんな時でも主人の力になつていたい。お店に出ている以上は、主人に『助かっているよ』といわれなければ私が働いている意味がありません」と語気強く語るのでした。

**お店の船長はあくまで主人
私の目標は「縁の下の力持ち」**

それはともかく、トレーニンングセンタ

1時代から、インストラクターをしていたというだけあって、比奈子さんのお客さまの応対は抜群。とくに、お子さまのお相手は見事という言葉がまさにピッタリです。

「もともと保母さんとか幼稚園の先生とか子供相手の仕事をしたいと思つていたので、子供は大好き。うちでも早く子供が欲しいと話しているほどです。」

当然、子供ができたなら私は家のことの手いっばいになりますので、お店の仕事からは遠慮せざるをえない。無理をしていろいろな意味で、主人に迷惑をかけることだけはしたくないですから」と語ります。

これと同じく、すでに現在もお店と家事とのケジメをつけることには細心の注意を払っているとか。どんなに家で夫婦ゲンカをしてもお店にまでは決して持ち込まないし、またその逆にお店であまくいかなないことがあつてもひとたび家へ帰れば二人ともそれを忘れるように心掛けているといひます。

「たとえ二人のお店とはいえ、商売の上では主人がリーダー。お店のなかでは絶対に主人を立てるように気をつけています。ですから私の目標は、主人に對して「縁の下の力持ち」になること。子供ができてお店に出られなくなつても、家で主人の後押しができればそれでもいいのでは、と考えているんです。」

日曜日がお休みのサラリーマン夫婦を見て、時には二人でどこかへ旅行に出かけたかと思ふこともあるという比奈子さんですが、いま胸に抱えている夢は「お店ができるだけ大きくなつて仕事の幅も広がっていくこと」。結婚記念日を目前に控えて、ますます大張りきりの新婚奥さまです。



お店を終えて遅い夜の食事は、時としてぜいたくも。27歳と25歳のお二人にはまさに恋人同志といった雰囲気がいっぱい

洗たく、買物と食事の仕たく、お子さんの世話、そしてお
店番…一人5役、6役をいつも明るくこなす朋子さん。

3食昼寝付きから育児・家事・お店まで、 平均睡眠時間5〜6時間の生活。 でも、充実感が違います。

●野田市中里 なべオートサイクル(渡辺恒章社長)

奥さま 渡辺朋子さん

「もう気ばかりあせってしまつて。販売店
の仕事ってこんなに忙しいとは思いませ
んでした。家事に、育児に、お店に……

とよそのお店の奥さまも、きつと一生懸
命やっているんでしょね」

ああもしたい、こうもしたい、一日が
30時間あつたら……。育児に手のかかる



ご主人さんにとっては、ますます頼もしく、
しかもやさしい奥さまに

でも、バイク店を経営することは、私
たちというより一家の予定の行動だつた
んです。このお店も一昨年末家を新築した
際、一緒に建てておいたのです。今年の
春には開店する予定でしたが、下
の子のお産と重なってしまいましたので
……」

早くお母さんと一緒に 働けるお店にしたい

朋子さんは、ご主
人のお父さん、お母
さんそして妹さんと
一緒に暮らしていま
す。

ご主人とお父さん
は、以前、ご親戚の
方と一緒に四輪の整
備工場をされていま
した。ご主人は根っ
からのバイクファン
バイク歴10数年のベ
テラン。ツーリング
クラブのリーダーと
しても活躍されてい
たことから、この全
く新しい土地でも、
若いスポーツバ
ーが遠くから訪ねて
くれます。もちろん
整備技術も確かです。
お父さんは、数年
前、体の具合を悪
くし、お店ではあ
まり無理のからな
い仕事を手伝われ
ています。上のお子
さんの幼稚園への
送り迎えも、この
お父さんがしてく
れます。

お母さんと妹さん
はそれぞれお勤め
に出しており、昼
間は、ご主人、お
父さん、そして朋
子さんと下のお子
さんの4人となり
になります。

「うちのお母さん
はたいへんな働き
者なんです。私は
とてもそれには及
ばないくらい。お休
みの日などは、私
のチラシ配りの仕
事を手伝ってくれる、
というよ

年頃のお子さまをお持ちのヤマハ奥さま
は、ほとんどの方がこう思っていること
でしょう。

4才の男の子と、まだ4ヶ月の女の子
のお母さんでもある渡辺朋子さん(29才)
の毎日でも大忙し。朝6時の起床から、夜
12時過ぎの就寝まで、お店と台所をして
部屋を行ったり来たり。おまけに、夜中
でも赤ちゃんはじつくり休ませてくれま
せん。

実は朋子さんとご主人の恒章さん(32
才)のお店は開店してまだ二ヶ月。赤
やん以上に産まれたてのお店で、朋子さ
んの言葉も冒頭のような質問調になつた
わけです。

「上の子がかかからなくなった昨年あ
たりは、主人がサービスマン工場に勤めて
いましたので3食昼寝付きでした。」



下のお子さんが寝ついた時が外に出る絶好のチャンス。寸暇を利用してお店とヤマハバイクのPRも

りは、むしろ率先してお店のことをしてくれま

お母さんも一緒にお店で働ければ一番いいのですが。それにはもつとお客さまを増やさなければ。今の店の状態では女手二人は多すぎるといふか無駄です。ですから主人と一生けん命頑張つて、早くお母さんに手伝ってもらえるようなお店にすることが、現在の目標ですし、毎日の張り合いです」

「口うるさくなつた。一生懸命のあらわれでしょう」とはご主人の声

サラリーマンの奥さまから、バイク店つまり商店の奥さまにみごとに変身された朋子さん。朋子さんの生活ぶりが大きく変わったことはいまでもありません。いかにも「技術屋さん」といった印象のご主人は、奥さまのこのところの変化ぶりを朴訥な口ぶりで次のように語ってくれました。

「口うるさくなつた、って感じてすね。あんなことをしてみたら、こうしてみ

うよと、私が、追いまくられるといった感じです。それだけ一生懸命なんでしょうがね」

ご結婚される前に、銀行員だったという朋子さんですが、お客さまのお相手は特に堂にいったものです。

「人とお話ししたり、接することが好きなんです。銀行員を選んだのもいろいろなお客さまと接することができるからでした。

今の仕事も色々な方がお店にこられて

子供から手が離れた今、いちばんの関心事はお店の将来。仕事に、趣味にと第一の青春をエンジョイ。

●高槻市芥川町 藤原モーターズ(藤原登喜治社長)

奥さま 藤原宏子さん

「本当に商売に精を出すようになったのは3年前ぐらいからでしょうか。それこそ八千草薫さんとパッソルが登場して、女性が乗れるバイクがいろいろと話題になり始めた頃からなんです」

東海道線の大阪と京都のちょうど中間、高槻駅から歩いて5分の藤原モーターズさんはバイクからクルマまでの販売・修理を手広くご商売するお店。社長の藤原登喜治さんは、昭和30年に医学部の学生から急拠この業界に転進し、まさに一からスタートして現在のお店を築かれたという努力家です。

その藤原社長と奥さま・宏子さんが結婚されたのが、昭和34年のこと。ご主人

楽しく、毎日があつという間に過ぎてしまいます。主人から、お客さまにしやべりすぎる、慣れ慣れすぎる、といわれま

たり、してあげたりしたくなつてしまうのです。買物のついでに、スーパーの前に置かれていた自転車のカゴにお店のチラシを入れてきたり、顔見知りの人には必ず言葉かけ、バイクの宣伝をするなど、外でもできるだけのことをしていますが

25歳、宏子さん21歳のときです。

「別に私の家が商売をやっていたというわけではないんですが、どうしたものか嫁に行くなら商売人のところに」と思っていたんです。そんな時に紹介されたのが、うちの主人。家の事情で医学の道を断念、オートバイの販売をそれこそ独学ながらも頑張っていた主人の姿を見て、ああ、この人だなあと惹かれたのだと思います」

根っからの大阪生まれの大阪育ち。女さようだいの真ん中としてノビノビ育つたせいも、もともと積極的な性格だったという宏子さん。学生時代に友達同志で買物に行った時なども、いつもネギる役を引き受けていたとか。すでにこの頃から、商売人の妻になるといった意識が芽生え始めていたのかもしれない。

声をかけた方が「免許をとりたいたのだが」などと電話をしてくれた時が一番うれい。忙しい毎日ですが充実した毎日です」

とにかくジツツしているのがイヤ。いつでも何かをやつていなければ…

とはいえ、結婚した翌年には長女の美恵子さんが産まれ、続いて佐知子さん、理香さんと3人のお嬢さんに恵まれてからというもの、さすがの宏子さんも家事と育児に追われる毎日が続きます。確かに商売は昔から好きだったけど、バイ



トット所付で卒業生です。お出掛けは、お教室の卒業生です。お出掛けは、お教室の卒業生です。



クを売るところまでの仕事はようやらんかった」とご主人のお言葉にもあるように、お店に出る時間を作り出すことまで

にはなかなか至らなかつたようです。そんな宏子さんが、当初より念願でもあつたご商売に精を出せるようになった

のが、いちばん下のお嬢さんが中学生になられた3年前ぐらいから。いわゆる、パツソルの登場により本格的な女性ユーズ時代が到来した頃のことです。

「とにかくジツとしているのがイヤなんですよネ。いつでも何かをして動いていなければ満足できない性格なんです。子供が小さかつた時でもお店に出たかつたんですが、主人が子供を背負ってまで仕事をすることは無いといっていたでしょう。なにしろ「自分は泥々になつてもお前はきれいにしておけ！」というのが主人の口ぐせだつたものですから。

でも、子供に手がかからなくなつてからは、もう大丈夫。いままでのウツプン(?)を晴らすようにお店に出る毎日。ちようどパツソルの発売期とも重なつたため、女性のお客さまはそれこそ私が担当するよう主人を言いくるめることに成功したんです」

これからはもっと幅広く 自分自身の可能性を試してみたい!

朝6時に起きてまず家族と3人の住み込み従業員の食事を用意。7時半にご主人がお店を開けている間に、そのあとかたづけとお化粧をして遅くとも8時にはお店に出られるという宏子さん。掃除や洗濯もお客さまが切れた間のひとときに済ませるとかで、そのご商売への意気込みにはご主人も「いまや女性のお客さまの対応では家内の右に出る者はうちにはいない!」と脱帽するばかりです。

そして、さらに宏子さんの積極的な性格はお店のご商売以外にも幅広く発揮されています。というのも、宏子さんは趣味のひとつも持てないようではとかねてから興味のあつた日本民謡を習い始め、これをきっかけにメナード化粧品代理販売にも力を注ぐようになったからです。



お店の一角には化粧品のコーナーも設置するほど。もちろん本業でもあるバイク販売の打ち合わせもおこたります

「踊りは前からやりたかつたことは確かです。それに交際範囲を広げることは、商売にも大きなメリットになりますしネ。そこで、私の定休日が木曜に決められていたものですから、その日に通うようにと同時に、メナードの会社の方とお会いするようになって、勧められるままに代理店の資格を取得したというわけです。とにかく子供から手が離れた今は、私にとつて第二の青春でしょう。これからはもっと幅広く自分を試してみたいという気になつて、二つ返事で引き受けちゃつたんです」

当初はお店のお客さまにと男性化粧品セツトを扱っていたのですが、女性のお客さまも増えるにつれ女性化粧品も扱うように。さらに、1年目にして営業所内でも第1位の成績を上げるや、お店の一角にも化粧品のコーナーを作って女性客の誘店化を図るなど、アイデアは次から次へとあふれんばかり。

「おかげでお昼が仕出し弁当になつた」とはご主人の弁ですが、まさに宏子さんはいま世にいうキャリア・ウーマンのごとく仕事に、趣味にと第二の青春を謳歌されているのです。

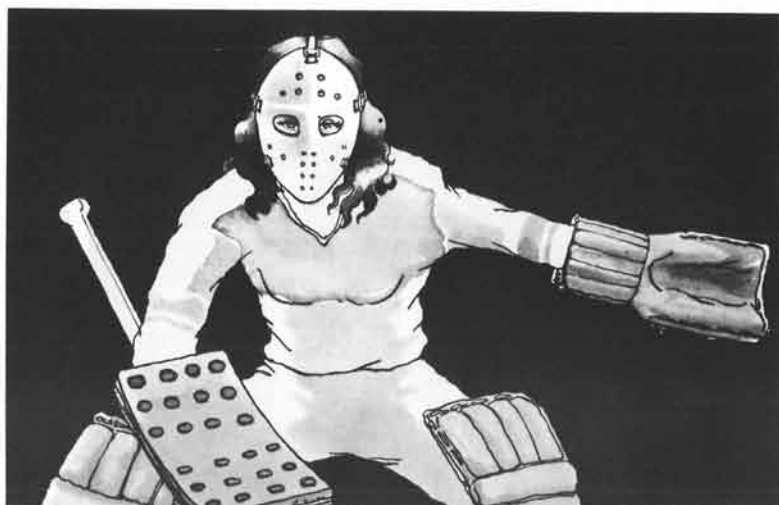
奥さまの守備範囲を考えよう

まずはできることから行動開始！

まず、奥さまご自身の目で

お店のすべてを見直してください。

家事に、お店に、前ページまでにご紹介したさまざまな奥さまの活躍ぶりからも、改めていま奥さまの役割りの大きな高まりがうかがわれます。では実際のお店の二商売の中で奥さまのウデが最も求められるのはどこか？ またお忙しい奥さまの守備範囲をどの程度としたらよいのか？ を選定する基本的なポイントを考えてみましょう。いずれにしても、80年代に向けての二商売の中で、ますます高まる奥さまの役割。ご主人ともども、どうぞじっくりとご検討ください——



お店のリーダーは、あくまでご主人かもしれません。とはいえ奥さまがお店の二商売に関係なくともいいかといえ、決してそうとはいきません。

たとえば、長い二商売の間には、どんなにご主人が冷静な判断力の持ち主であり、バイク販売の才能にたけていたとして

も、時には軌道修正を余儀なくされる場合だってあるはず。しかし、それも奥さまのアドバンスひとつで急換悪状況から好転させることだって実際にありうるからです。

そこでまず、第一に奥さまに考えていただきたいことは、奥さまご自身の卒直

次に、その中で奥さまご自身が できることを考え出してください。

別に、ご主人のお仕事の範囲まで踏み込んで無理をしろ！とっているわけはありません。ご主人にはご主人の守備範囲があるのと同様に、奥さまには奥さまのご商売における守備範囲があるはず。まずは、奥さまご自身の守備範囲内、お店に対する問題意識を高めても

りたい——ということ。たとえば、奥さまの目に映ったお店の問題点の中で、ご自身でしか解決できない問題から着手していくとか、奥さまの方が解決するにふさわしい問題を引き受けるとか。そして、これと同時に、もうひとつ大

そして、実際にひとつでも 多くのことを試してみてください。

以上は、奥さまの守備範囲を考えていく上での基本的なポイントです。二商売における具体的な作業については、それぞれ店頭での接客から、魅力あふれたお店づくりやクレジットの手続き、さらに原付免許教室や乗り方教室のインストラクター役や顧客管理など帳簿の整理——等

がありませんが、これはそれぞれのお店の規模や業務内容によって異なってくることはいうまでもありません。要は、これらの作業を奥さまご自身が一いつづつでも二商売の中で実際に試してみる。ただ、頭の中で考えているだけでなく行動に移すことから始めるこ

な目でお店のすべてを見直していただくこと。具体的には、いまお店はお客様にどんな印象を与えているかとか、お客様さまにアピールする上では何か欠けていないかとか、こうしたらもっとお店に入りやすくなるのでは——といった、ひとつひとつの細かな検証です。

切なのが、ご自身の行動範囲や内容の見直しとそこからの仕事の糸口の発見です。いわゆる、日常生活の中でどこに出かけようという人たちと接触し、どういうお話をされているか——といったような、自己検証からの、二商売への組み込み方の分析です。

とが肝腎です。やればやっただで成功しても失敗してもそれはそれなりの反応は得られるはず。たとえば、失敗したとしても、次にその体験を生かすことによって、大きな飛躍もかちとることができるとです。

ヤマハ 50cc バイク

安心ガブルセット

12月11日～25日

●ヘルメットプレゼント!!
●チューブプレゼント!!
●盗難保険プレゼント!!

原付免許取得セット
売出しのご案内

本宿駅前 山内自転車店

ただには、修理もして
みだいの。ヤマハは
手がかり
ません。

街は小さな小さなクルマ・バイクがいい

春のヤマハフェア

4月14日・15日
出張展示会開催
会場 / バイクパークマルイ

ヤマハフレンド
とたり商会
三原市宮沖町 TEL 2-3228

50cc免許は準則試験のみで実地試験はありません!

あなたもとれる 50%

79 Newモデル

50 バイクフェア

開催日時 3月17日・18日(土・日) 午前10時～午後5時
開催場所 新大塚ゴム工業平別店駐車場

バイク ¥67,000
バイク ¥69,800
バイク ¥74,000

原付免許教室

小さなクルマ・バイクがいい

79 Newモデル

50 バイクフェア

開催日時 3月17日・18日(土・日) 午前10時～午後5時
開催場所 新大塚ゴム工業平別店駐車場

バイク ¥67,000
バイク ¥69,800
バイク ¥74,000

原付免許教室

ヤマハ80ccバイク

正しい楽しい乗り方教室開催

〈とこ〉 (金平町) 午前10:00～12:00
〈とこ〉 (会平町) 午前1:00～4:00

飯島自転車商会
町部北小字駅前 TEL 57 3746

チラシ活用見本集 YAMAHA '79秋

打って出る作戦で お店を売り込もう!!

いきいき 秋のバイク展

秋の開催費と運営する
強力チラシ作戦で勝負!!

YAMAHA
山葉モーター

打って出るご商売の尖兵

お店のチラシは

お客さまのハートをとらえているか?!

79秋 店舗・陳列用チラシ集
79秋 自信作チラシ集

79 自信作チラシ集発行委員会

来店や販売を促進する広告宣伝活動の中でも、最も手軽でしかも最も有効な手段ともいえる「チラシ」。

とはいえ、これからのチラシ作戦は、そのチラシづくりや配布方法にも、商圏の人びとに伝えたいことを、明確に、強烈に訴えかける工夫がなければ、大きな効果も期待しにくい時期にきている、といえそうです。

そんな中でいまヤマハでは、販売店みなさまのチラシ作戦をお手伝いするために、この夏から「チラシ活用見本集」を作成、すでに夏編、秋編をお届けしてきました。

さて、全国の販売店のみなさまは、どんなチラシでお客さまのハートをとらえているのでしょうか? 『チラシ活用見本集・夏編』を通じて募集した「お店のチラシ自信作」の中から、特にユニークな3点をここに紹介しましょう。

バイクまつり

ヤマハ 夏の大量出し

期間中ヤマハ車お買い上げの方に……
のいづれかを
進呈いたします。

ビール
半タース

カルピス
給せせ

ユニ
大賞券

ヤマハフレンド
バイクセンター

16 17

マスコットガール・ボーナス

セール

まずは来店下さい。
美人マスコットガールが
案内致します。

ファミリー車から
ナナハンまで
新車、中古車
超特価車
大量展示

オートショップ中村
TEL 75-2200

3月の原付免許教室のお知らせ

19日(日)12:30～来店にて申し込み。
20日(月)10:00～12:00 実地試験
21日(火)10:00～12:00 実地試験

ヤマハフレンド
サイクルセンター 阪 0

原付教室 107 TEL 2-9889

ヤマハリアリティ

ご家族みんなで楽しもう!!

ファミリーバイク展示場

オートショップ 寺戸

説得力プラス楽しさでタイムリーな『省エネ』とお店の存在をPR

ヤマダスピードシヨップへ山田修司社長が広島市中山町



山田修司社長

今年の夏は『省エネの夏』ということもあって、バス、電車、マイカー通勤者を対象に通勤費(定期代やガソリン代)と時間の節約、バイクの経済性と利便性を訴えるチラシ作戦で大きな成果をあげたお店が各地で目立っていました。

市の中心街に通勤する人々を商圏に多く持つ広島市中山町の『ヤマダスピードシヨップ』(山田修司社長)さんでも、8月、9月にイラストを駆使したチラシでこれ呼びかけ、大きな反響を呼びました。

同店のチラシ作戦は、昨年2月の開店以来かなりの予算をかけて継続して展開されています。昨年は商圏内におけるお店の知名度向上が主なネライでしたが、今年になってからは、見てもらえる、読んでもらえる『チラシ

づくりを自ざし、イラストを中心にイメージを統一して展開されています。

「店頭看板にもあるわたくしの似顔絵をチラシでもいつも店名と一緒に扱い、店の一貫したイメージを伝えるよう心がけています」と語る山田社長ですが、そのユニークで楽しいイメージは好評、回を重ねるたびに一目みて「あの店のチラシ」ということがお客さまたちにはわかるほどにまでなっています。

「今回の省エネチラシでは、従来のイラストを中心とした楽しい紙面づくりに加えて、こちらの主張に説得力をもたせるため、商圏の主なバス停から市の中心地までの定期代と、パツッラにした場合の購入費プラスガソリン代の比較を具体的に表示しましたが、これが狙い通りの効果をあげました。このチラシを見て来店された方は多く、店で自分の場合を計算され、なるほどといった感じで購入を決定してくれた方がかなりいました」

「チラシはできるかぎり統一したイメージで繰り返かえし、「あの店はいつも何かやってい活気ある店」という意識づけをし、「今度はどうかなことをするのか」といった期待感をも

交通安全をもり込んだ公共広告で、地域に根ざしたお店の姿勢を浸透

サイクルシヨップ松園へ及川忠志社長が岩手県盛岡市松園町

岩手県盛岡市の『サイクルシヨップ松園』(及川忠志社長)さんでは、商品やお店をあまり前面に出さず、商圏の人びとに役立つ生

活提案をすることによって、地域社会に根ざしたお店の二商売の方針を伝え、広めていこうという意図のもとにチラシを作製、大きな成果をあげています。

「うちの店は開店して一年半ですが、商圏はあまり広くありませんので、店の名はかなり浸透していると思います。こうした状況では直接的な売り込みのためのチラシももちろん必要ですが、それと同時に、地域に根ざした店を目ざしている姿勢をより多くの人々に伝えていくことが、着実な発展のために必要であると感じていました」

キャンペーンの追い打ちとなるチラシ作戦を展開する予定。「今度はバス停や渋滞地区での直接手渡し作戦も考えています」と、配布方法にも一段と積極的な取組みをみせています。

そんな及川社長は、この春、ヤマハ岩手県が県下の販売店さんと一体となって実施したぬり絵コンクールにヒントを得て、地域社会の人々に「交通安全」を呼びかけることにしました。

「応募してくれたお子さんたちには、賞品の用意もしなければなりません。そうした意味からいへん大がかりな企画だったといえま

項目	バス	マイカー	バイク
定期代	900円	4,050円	3,240円
ガソリン代	1,400円	6,300円	5,040円
保険料	230円	10,350円	8,280円
車両代	-	1,625円	4,700円(中古)

ヤマダスピードシヨップ
広島市中山町中山大塚/バス停前 ☎80-0888

9月の『省エネ』第2弾チラシ。マンガで時間節約を中心に訴えた

通ルールをおぼえよう!

応募の要項

- 対象期間: 7月1日～7月31日
- 応募方法: 応募用紙を封筒に入れて「ヤマダスピードシヨップ 松園店」宛に郵送
- 応募資格: 18歳以上、日本在住
- 賞品: ぬり絵コンクール優勝者賞品
- 抽選: 7月31日抽選
- 発表: 8月1日発表
- 応募料: 0円
- 応募回数: 1回
- 応募先: 〒990-0001 盛岡市松園町1-1-1 ヤマダスピードシヨップ松園店

松園

ヤマダスピードシヨップ

松園店

〒990-0001 盛岡市松園町1-1-1

☎80-0888

たのしくかいて



主催/サイクルショップ松園
後援/交通安全協会松園分会
松園交通安全 5つの約束

時計店、文具店、金融機関、模型店に金庫のバックアップも、地域ぐるみの社会性を持ったお店の姿勢があったからこ

ヤマハめぐりえコンクール

赤と黄色は止まろうよ
青ですすみましょう。

赤色線
黄色線
青線

交通安全キャンペーン協賛

ヤマハ商事

に贈る!!

注目率を高めるユニークな紙面の裏に、アイディアあふれる受入れ態勢が

●(合)新海商店 <新海輝満社長> 愛知県知多郡阿久比町



新海輝満社長

ヤマハの既成チラシを使用、裏面にアイデアに豊んだ手法でお店からの新年のご挨拶、そして自店の原付免許教室開催の告知に成功したのは愛知県知多郡阿久比町の「(合)新海商店」(新海輝満社長)さんです。

「年頭に贈る第6回お年玉」と示されている通り、同店のチラシによる年頭のご挨拶は恒例のものとなっています。
「以前は、日頃ご愛顧いただいているお客さまに年賀状を差し上げていたのですが、宛名書きその他、何かとたいへんでした。そこでいっそのこと、商圏全域の人びとにチラシで年頭のご挨拶をしようと、6年前から続けています」

このチラシの秀れたところは、単なる年頭のご挨拶にとどまらず、お年玉年賀ハガキと全く同じ図柄を用い、連番で印刷された抽選番号による抽選でお年玉を、ということ。まずこのチラシに対する注目率を高め、その抽選と発表をすぐ後に準備した自店の免許教室の会場で行なうといった企画で自店の免許教室を一層印象的に告知することに成功しているところ。す。

「十数年にわたる商売で、店の知名度はかなり高いものになっていますが、催事のたびごとにチラシを配布し、お店の意識づけをしておくことが大切です。」

とくに、このチラシは年頭の一大広告といった意味もあって予算もふんばつ。一等賞には自転車、二等賞以下は奥さまたちに喜んでいただけるものをと台所用品や日用品を多数用意し、本店、支店合わせて3万5千部を折り込みましたが、新春の免許教室には30名の定員を上廻る人びとが集まっていただけまし



及川忠志社長

すが、地元の銀行や商店の方々には話しをもちかけたところ、みなさん趣旨に賛同してくれ協賛店として賞品も提供してくれました」

配布方法は折り込み。お店の商圏の中でもメイン市場といえる松園団地(約3千3百世帯)の人々に絞る。岩手日報に2千部

朝日、読売新聞に各1千部が折り込まれましたが、及川社長はその成果のほどをつぎのよう

「現在、市内の3カ所での展示会を行なっていますが、ぬり絵をぬってお店に持ってきた親子は400組を越えました。」

来店者数、回数を増やすことが、やはり販売増加につながるのです。今回のチラシの目的は、店格を高め、より多くの人々にお店を思い出してもらったことが狙いですが、コンクール実施期間中は、来店客が多くなったばかりでなく販売も伸び、春先のピーク時に匹敵する好成绩を納めることができました」

また、春先の需要期には、このチラシによる意識づけの効果もあって順調な販売をすることができました」

このチラシはデザインもたいへんスツキリ

まともっており、手にする人びとがわかりやすいものとなっていますが、新海商店さんでは、チラシづくりの構想と印刷所との交渉は奥さまが主に担当されているとのこと。このチラシのご挨拶の文面は、新海社長の直筆が原稿となっています。

新海商店が
年頭に贈る第6回お年玉

おめでとうございます

原付免許安全教室

1月14日(日) 17時～20時

住吉福祉会館 4階(原付教室)

受講料 ¥2000 (教材費、筆記用具、安全ヘルメット、安全服、安全眼鏡、安全靴、安全ヘルメット、安全服、安全眼鏡、安全靴)

定員 30名

申込方法 電話か各店舗へ申込み下さい。

申込先 電話 0567-73-1111

住所 愛知県知多郡阿久比町

TEL: 0567-73-1111

安全運転推進本部指導員

ヤマハ名古屋備東営業所

新海商店

交通安全

年頭のあいさつ、免許教室の告知……その中にも来店を促すもたくさんアイディアがもり込まれている

79ヤマハ栄光の記録

「ヤマハ、デイトナ200マイルを8年連続制覇！」—陽春3月の、このビッグニュースで幕を開けた79年のモータースポーツシーズンはいよいよ大詰め。海外ではアメリカのトランスAMAモトクロスシリーズ、国内では注目の全日本選手権シリーズの最終戦「第16回モトクロス日本グランプリ大会」など、わずかを残すのみとなった。

毎月の「モータースポーツ・ハイライト」でもご紹介のように、ロードレースに、モトクロスに、今シーズンも力づくよく展開されたヤマハのレース活動は、また輝かしい栄光の記録をつづり、世界中に「かすかすの話題を提供してきたが、ここに世界のビッグシリーズ戦の主役を果した79ヤマハワイクスの活躍の跡をまとめてみよう。

世界選手権ロードレースシリーズ500ccクラス

79シーズンの話題を終始独占 ケニー・ヤマハYZR500驚異のV2

まずロードレースでは、世界の最高峰「世界選手権シリーズ」全13戦の中で、メインレースの500ccクラスにおけるケニー・ロバーツと「ヤマハYZR500」の快進撃が、79シーズンの話題を完全に独占してしまった。

シーズン直前の大アクシデントで、カムバックが懸念されたものの、復帰1戦目のオーストラリアGPで圧勝。劇的なカムバックを飾ったケニーとYZR500は、以後第4戦イタリヤGP、第5戦スペインGP、第6戦ユーゴスラビアGPの3連勝をつづけ、またたく間にランキン

グ・リーダーに進出した。最終戦、完全なV2軌道に乗ったケニーに果敢な挑戦を続けるのは、V・フェラーリ（スズキ）ただ一人に絞られてきた。期待されたタイトル決定こそ、最終戦フランスGPに持ち込まれたものの、9月2日のルマ

ンでもケニーは安定したペースで、29周をクリアして、確実に3位入賞を果し、中盤シリーズのフェラーリに24ポイントの差をつけて、輝く2年連続「世界チャンピオン」を決定したものである。

世界選手権フォーミュラ750シリーズ

決定的なヤマハラライダーのタイトル獲得!

ロードレースのもうひとつのビッグシリーズ「世界選手権フォーミュラ750」シリーズは、9月30日のユーゴラウンドで、全日程の日程を

すべて終了した。

今年から公認車輛制度が徹底されたため、昨年までのヤマハ・オンパレードから多少様相変わったシリーズとなった。とはいえワークスマシン「YZR750」と市販レーサー「TZ750」のヤマハラライダーの圧倒的な優位に全く変わりはない。

8月5日の、第7戦アメリカラウンド終了時点で、ランキング首位は「TZ750」に乗るフランスのバトリック・ボンズ。「YZR750」のJ・チェコットが、5戦目で首位を保っていたが、世界GP出場のため一時F750の戦列を離れたためである。

いずれにしても、このシリーズもヤマハラライダーのタイトル獲得は絶対的で、今年もヤマハはGP500ccと世界選手権F750のロードレースの2大タイトルを制覇するところとなった。なお、日本からTZ750を駆って個人参加の浅見貞男は、7戦終了時でランキング4位と大健闘をつづけている。

USAモトクロスシリーズ

ボブ・パナのダブルタイトルとB・グラバーの125でヤマハ3大シリーズ制覇!

こうしたロードレースでの輝かしい成果に呼応して、モトクロスの分野でもヤマハラライダーはめざましい記録をうち立てている。

中でも、市販モトクロスサーYZシリーズでの活躍が続いているアメリカでの成果は著しい。「ハリケーン」の愛称を持つアメリカのヒーロー、ボブ・パナがYZ250で大活躍。いかにもアメリカ的なモトクロスとして最高の人気を集めるスタジアムでの「スーパークロス」シリーズに、3年連続チャンピオンを決定。また昨年ひきつづきナショナル250ccシリーズも制覇して、まさに無敵のつよさを発揮している。

一方、ナショナル125ccでも、19才のチャンピオン、YZ125のプロック・グラバーが3年連続のチャンピオンを獲得。9月23日からスタートした500cc級のトランスAMAシリーズの結果によつては、ヤマハラライダーによる4大タイトル独占が実現されそうなお勢いだ。



USAナショナル125ccモトクロスにV3を記録した19才のチャンピオンB・グラバー

世界選手権モトクロスシリーズ

H・ミンティン5位

500cc級世界選手権モトクロスシリーズも8月12日のルクセンブルグGPで、全12戦24ヒートに渡る全日程を終了した。

「3年連続、5度目の世界チャンピオン」の大記録をめざして「ヤマハYZM400」で出場したヘイッキ・ミッコラは、シーズン直前の左足靭帯切断やシーズン中のろっ骨のヒビなどアクシデントが続いて結局ランキング5位。しかし、第4戦イタリヤ、第9戦スイスと、不十分な体調にも2度の完全優勝を残しているミッコラだけに、来シーズンの「鉄人」復活への期待は大きい。また、125cc級にYZM125で挑戦のガストン・ライエは79ランキング3位であった。



今年もヤマハラライダーの圧勝がつづいた世界選手権F750。①チェット、④浅見貞男(第4戦・スイスで)

スーパークロス & ナショナル250ccモトクロス

USA 2大タイトル獲得! “ハリケーン”ハナ/ヤマハYZ250



人気No.1のスーパークロスで、No.1の人気を誇るハナとYZ250



“キング”ケニーの世界選手権ロードレース500ccクラスのV2とともに、モトクロスの分野でも数多くの話題を世界に提供したワークス・ヤマハ。

中でもアメリカ・モトクロス界のスーパースター、ボブ・ハナと「ヤマハYZ250」の最強ペアは、今シーズンも全米の話題を独占。最高の人気を誇るスーパークロスシリーズに3年連続、またUSAナショナル250ccシリーズに2年連続という驚異的な記録を樹立した。

YZR500



- 不出場
- 4 位
- 6 位
- 優勝
- 3 位

ラスなし)

出場10GPに5優勝——今シーズンも無双のつよさを発揮して世界選手権ロードレースシリーズ・500cc.クラスを闘い抜いたケニー・ロバーツとワークスマシン「ヤマハYZR500」が、輝く2年連続世界制覇を達成!

世界の強豪ライダーと最強のワークスマシンが覇を競うGPメインレースでのこの快挙は、つねに“走り”の原点を追求してやまないヤマハ技術の新たな成果。USAモトクロスでの3大タイトル独占とならんでロードレースでも示された「高品質・高性能」ヤマハの実証である。



'79 WORLD CHAMPION “キング”ケニー ヤマハ

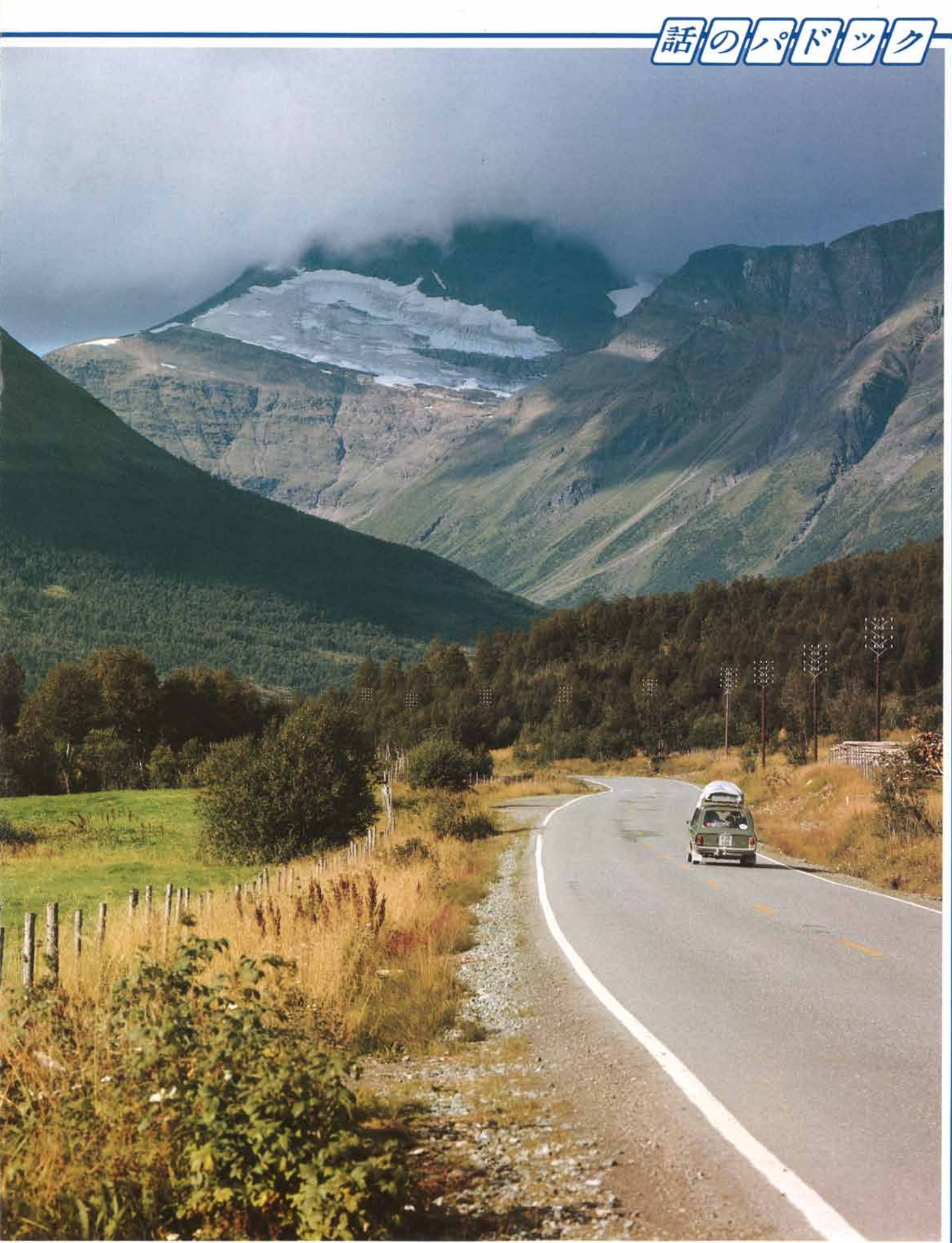


YPVS(ヤマハ・パワーストックシステム)装備の水冷2サイクル・4気筒「YZR500」とキング・ケニー。5回の優勝の中でも中盤戦の破竹の3連勝が、世界中の驚異の目を集めた

ケニー・ロバーツ/YZR500 V2への道

- | | | | |
|-------------|-----|--------------|----|
| 1. ベネズエラGP | 不出場 | 8. ベルギーGP | —— |
| 2. オーストリアGP | 優勝 | 9. スウェーデンGP | —— |
| 3. 西ドイツGP | 2位 | 10. フィンランドGP | —— |
| 4. イタリアGP | 優勝 | 12. イギリスGP | —— |
| 5. スペインGP | 優勝 | 13. フランスGP | —— |
| 6. ユーゴGP | 優勝 | | |
| 7. オランダGP | 8位 | | |

〈第11戦・チェコGPは500cc〉





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「話のパドック」です——

● 最近、日本酒のイメージもぐんと変わってきました。昔の一升びんスタイルから、900mlボトルのスタイルに変身したり名前も、ちょっときどって横文字を使ったり……。そんな中で今、日本酒造組合中央会は「美容と健康に役立つ日本酒の活用法」をPRしています。

たとえば冷え症の方は、おろしショウガを日本酒に加え、お燗をしてグッと飲む。きめ細かな肌をお望みなら、日本酒とトマトジュースを混ぜ、レモン汁少々と氷を加えたトマトカクテル。かぜ・のどの痛みには、ネギを



細かく刻み、日本酒にひたしたガーゼにくるみのに巻く、というように、広い楽しみ方が紹介されています。トマトカクテルなどは今までちょっと考えられなかった趣向で、洋酒との国際交流のすえで上がったユニークな飲みもの。

このところ、ずっとビールやウィスキーに押されきみだった日本酒ですが、消費拡大のため標的を女性、ヤングにしぼり、イメージチェンジしたのが効を奏したようで、一気に日本酒の消費量が伸びているといえます。

● ここ数年驚異的な躍進をみせた業界のひとつに外食産業があります。いまや都市周辺の街道筋には、場違いなほどオシャレなレストランがめじろおし、というほど。

さて、こんなレストランの群に対してお客さまはどんな基準で入るお店を選んでいるのでしょうか。



商品科学研究所の調査では、雰囲気を楽しめるか、店の評判がいいか、家族全員のレジヤーの場として適当か、の3ポイントがまづ基準になっているそうです。

また、外食の理由については「買い物、ドライブのついで」というのが圧倒的。洋食ファミリーレストランだけについてみると「定期的な家族行事として」という家庭もずい分と増えているようです。

それにしても、肝心の料理のおいしさ、家庭で作るより費用が安い、などといったことはあまり気にされていない様子。ちょっと考えさせられる話ではありませんか!?

● 10月の声とともに、いよいよ大学4年生には運命の就職シーズンのスタート。いざ出陣とばかりに会社訪問におおわらわというところですが、そんな彼らの間で「リクルート・カット」「リクルート・アニマル」などといった耳慣れない言葉が盛んに交わされています。

何のこことかと思ったら「リクルート・カッ



ト」というのは、少しでも相手先の印象を良くしようと、学生時代の自慢の長髪をバツサリ、体裁よくビジネス向きに整えたヘアースタイルのこととか。もうひとつの「リクルート・アニマル」というのは、コネ捜しに奔走する仲間に、せん望の目を向けながら発する言葉だそうです。

いずれも、新入社員を迎える会社の情報誌「リクルートブック」から名づけられたものですが、厳しい就職戦線を戦い抜くためには「リクルート・カット」なんて、全く問題にならないのかも知れません。

● 相手の心象をよくするために、ヘアースタイルや見だしなみを整えるのは、ある意味では当り前のこと。お店でも、お客さまに合わせて、いろいろお心づかいも多いことでしょう。

ところで、一番気をつけたいのが「良かれ



と思った見だしなみが、相手に全く逆に受けとられていることも少なくないということ。

例えば、こんなデータもあるのです——あるファッションメーカーが男女社員150名に調査した結果ですが、「男性のヒゲ」について、男性は約56%が支持しているのに、女性は38%しか支持派がなく、女性のほとんどが「不潔」だと決めつけている、というわけです。

つまり、この会社では「男性的魅力を」などと思ってヒゲなどたくわえたら、女子社員から総スカン、なんてこともあるわけですね。その人の環境によって、受けとられ方も大分異なるようですが、くれぐれも気をつけたいところです。

● 9月1日の防災の日も無事に過ぎたとはいうものの、ここにきてまた地震の話題や防災意識が高まりをみせています。

特に東海大地震の発生が心配されている静岡県などでは、防災商品がデパートやスーパーの必須商品になっているほどです。ところでこの防災商品ですが、最高の売れ筋商品が「防災セット」。持ち出し袋に非常食や携帯燃料、救急医療品などをセットして1万円前後のもの。また最近では「タンスベルト」といった地震時のタンスの倒れるのを防ぐアイデア商品も出まわって人気を呼んでいます。

ところで最近意外に増えているのが「ヘルメット」というからおどろき。もちろんバイク用ではありませんが、この防災商品の中でも意外によく売れているといえます。

そういえば、安全運転にも、地震にも頭を守るヘルメットは必需品。一石二鳥で、お客さまにおすすめしてみたら、いかがですか。



〈バイクで走る世界の道〉澄みきった青空、頬をなでる風が冷んやりと心地よい北欧ノルウェーの秋。フィヨルドの近くリングゲンの道

こんにちは
ヤマハです

菅原輪業 菅原正二社長

秋田県仙北郡角館町岩瀬字上菅沢 265-14
☎01875(3)3703

まるでタイムトンネルの中にまぎれ込んだように、昔ながらの武家屋敷が立ち並び、古い商家の低い屋根が狭い道路に面して軒を連ねる山あいの小さな町秋田県角館。

「陸奥の小京都」と呼ばれるこの古い城下町は「街を走るバイクの6割はヤマハ」といわれるほどソフトバイクの多い町です。そんな角館でこの道12年の菅原輪業さんは、今春からソフトバイク一本に集中、昨年のお2倍の販売台数をめざして奮闘中です。

●人柄に、土地柄に合わせながら着々とご商売の近代化を

クレジットをお勧めしたお客さまから
「そんなにオレが信用できないのか！」
といわれたこともありました。



のようです。

「パツソル発売以来3年、ソフトバイクはヤマハという土壌は完全にでき上がっています。今年には特にマリックのお客さまが増えています。みなさん買い物や通勤だけではモノ足りなくなつて『みんなてツーリングに行つてみよう』ということになったのです。10人ぐらいは集まるかな、と思って電話で『行きませんか』と気軽な気持ちで声をかけたら、30人も人が行きたいというので、こっちがビックリしたほどでした」

菅原社長のお話は、この角館の古い土地柄、古い人柄を考え合わせると、一層驚かされるのですが、この陰にはこうした土地柄、人柄に合わせながら、着実にご商売の近代化を続けている菅原輪業さんの12年の実績が息づいているようです。

古いお客さまを大切に守り、
育てながら
新しいご商売の導入を図る

旧町内の人口8千人、周辺の新興地を入れても1万7、8千人といわれる角館。「商圏の様子や同業者の動きはソラで判かる」という菅原輪業さんのお商売の柱となっているのは、自転車店としてスタートした12年前からしっかりと記録されている「顧客台帳」。今では大卒ノート数冊になっている「顧客台帳」。

「人情的なつながりが特に強い地域なのでまず固定客のお客さまを大切にしなければ。1人のお客さんで平均4、5台は買っていただいていますからね」

というわけで、こうした古いお客さまを大切に守り、オビニオンリーダー・紹介者として育てていくために徹底したアフターサービスと家族ぐるみのおつきあいが続けられ「心のつながり」が大切に守られているのです。

もちろん、この陰には奥さま美智子さんの力もはかり知れないものがありますが、菅原さんのご商売の特徴は、郡部の純農地帯などで見受けられる、こうした固定客一辺倒のご商売に頼り切らずに、新しいご商売のシステムが着実にとり入れられていることとす。



「15坪の店内をゆくゆくは50坪ぐらいに広げたい。店が大きききれいなれば、息子も後を継いでヤル気が出てくるでしょう」と積極的に菅原社長をサポートする奥さま美智子さん。その活躍は店舗から修理サービスまで幅広い

「ソフトバイク・ツーリングに
行きませんか」
のひと声で30人の奥さまが...

菅原輪業さんをお訪ねしたのは、みちのくの短かい夏も盛りりの8月5日のこと。(写真のみなさんの季節外れの夏姿も、じつはこのためなのです)「ソフトバイクの奥さまばかり数十台で20キロ程離れた田沢湖へツーリングに出かける」と伺ったの取材行でした。残念ながら目的のツーリングは折からの集中豪雨でやむなく中止となってしまったのですが、次のツーリングの計画のいきさつを伺うと、次



小ざっぱりとした菅原輪業さんの外観。左側にはソフトバイク専用のショーウィンドも設けられている

左は今回の「ソフトバイクツーリング」の提案をされた山谷テル子さん。「3年前、パッソル発売と同時に乗り始めて、昨年パッソラに代替。今度はマリックがいいかな。こんな楽しい乗り物、買い物だけではつまらないでしょう。朝5時頃起きて、パッソラにカセットを積んで野鳥の声を録音したりしているんですよ」とソフトバイクで若さいっぱい山谷さんは、俳優山谷初男さんの妹さん



いつもは古いお客さまとの談笑の場となる接客コーナーで、右から(株)秋田オート・大曲営業所の加藤セールス菅原社長ご夫妻と左端が加藤哲二・大曲営業所々長

盆暮勘定から「らくらくクレジット」へ 「商売におもしろ味」が出て来ました

その代表例が、昨年から特に積極的に活用されている「らくらくクレジット」です。「よく言われるように、昔は盆暮勘定がほとんどでもこれでは売れば売るほど、販売店は苦しくなってしまう。そこで、クレジットに特別力を入れ始めたんですが、最初は「それほどオレを信用できないのか」なんてお客さまもいました。お客さまは古い商習慣で支払い方法、条件などよりも信用を楽しんでいたんですね。今はクレジットが当たり前になってトラブルもなく、値引きもなくなって商売も一段とおもしろ味が出てきましたヨ」というほど、クレジットの利用率はコンスタントに60%に達しています。

そして、もうひとつが免許教室や乗り方教室を受け皿として展開されている積極的な商圈拡大の作業です。具体的には固定客を介しての紹介販売と新聞折り込みチラシによるPRのふたつ。

「地域によっては、古いお客さまが1人、2人、ポツンと点在している所があるんですね。まずそんな地域を、そのお客さまを通じて埋めていきたい。また、最近新しいお客さまが増えているので、このペースを上げようとして7月に初めて秋田魁新報に、折り込みチラシを入れたんです。以来、顔の知らない人がずいぶん来店するようになって、その効果に驚いています」

この経験から菅原社長は「こんな古い地域でも、これからの商売は、アイデアとやり方ひとつでどんどん伸びる。特約店「秋田オート」とさんと一緒にあって、お店の特徴をがっちりつくりあげていきたい」とも語っています。

古い習慣が数多く残る古い城下町という商圈で、お客さまとの長年のおつき合いを大切に育てながら、新しいご商売との歯車をみごとにかみ合わせている菅原輪業さんです。

商売繁盛

これからの販売店経営

⑩

今月は、最近多くの販売店さんで、特につよい関心が寄せられている“お店づくり”をとりあげました。店舗も販売促進の大切な手段、どうぞご参考に。



店舗の機能

お客さまの行動	お店の機能	店舗設備
①お店の存在を認識する	宣伝、訴求機能	外装、看板、展示、駐車場
②店舗に接近、観察する	顧客誘引機能	店頭、ショーウィンド、出入口
③決心して店内に入る	展示演出機能	通路、レイアウト、POP、展示コーナー
④店内巡回と商品の選択	販売促進補助機能	照明、色彩調節、展示陳列用具、POP
⑤商品の比較をし購買を決心する	購求訴求、コンサルタン機能	客だまり、接客セット、販売ツール
⑥契約、代金の支払い	商談締結機能	事務コーナー、事務用具、備品
⑦商品受理、修理点検	サービス、管理機能	サービスコーナー、機械工具備品倉庫スペース、トイレ、防災設備

店舗の機能をどう改善したらよいか

お客さまが、お店を選ぶ時代になり、店舗の役割がますます重要になってきました。いかに建築物として秀れた店舗であっても、また、いかに芸術的に立派な陳列であっても、それが売り上げの増進に結びつかないもの、それはよい店舗というわけにはいきません。

“売れる”“お店づくり”と店舗改装のポイント

ユーザー動向に合わせた店舗、陳列の充実を

いうまでもなく、店舗は、販売活動の終着駅であるとともに、お客さまが興味を持ち、満足感から信頼に至る心理作用を巧みに誘導するための場でもあるのです。その意味では、お店は単に売る場所だけではなく、販売促進のための大切な手段として活用されるもの、なければなりません。

そこで、そのような観点から店舗の機能を特にお客さまの購買行動のステップとのかねあい、そしてそのために必要とされる店舗設備と合わせて考えてみると上の表のように整理できます。

もちろんお客さまの来店動機や購買心理はさまざまですし、一率的に考えることはできませんが、上の表の①～⑦のステップから、お店として、どこをどう改善したらよいか、特にこれから力を入れるべきポイントはどこか、などを検討してみてください。

お客さまの立場で考える店舗・陳列七つの“やすさ”

店舗や陳列の機能を見直し、どう改善したらよいかというと、一般にすぐ店舗の改装と大げさに考えがちですが、何も大改装や模様替えまで行わなくても、改善できることはたくさんあります。日頃、商圏やお客さまの動向に気を使い、来店者の行動を観察して常にお客さまに店頭を通じて、店の方針や考え方を提案するという姿勢が、お店機能を充実させ、新鮮さを誘いだす原動力となるのです。そこで、お客さまを見て観察するという店舗の各機能別実験を繰返し行なうことがポイントです。それでは、お客さまからみてどの

ような改善をしたらよいかを、七つの“やすさ”という点で考えてみましょう。

①入りやすさ

開放性は十分か。半閉鎖、閉鎖型の場合、店内の動きが外部から見えるようにしておくことです。また入口近くに中古車や工具を放置しておくことは避けるべきです。それに駐車スペースを設けることは来店しやすしいし、出るにも便利です。ぜひ確保したいものです。

②見やすさ

ショーウィンドのガラス、陳列の高さ、照明、色彩、POP等の補助機能は欠かせません。

③選びやすさ

機種別分類陳列により比較が可能のように、スポーツコーナー、ファミリーバイクコーナーといった具合に個性を演出し、商品が選別できる豊富な品揃えと陳列が必要です。

④歩きやすさ

通路は最低でも幅80cmは欲しいところです。お客さまの動線を考え、通路に障害物を置かないなど、店の奥までお客さまを誘引することです。

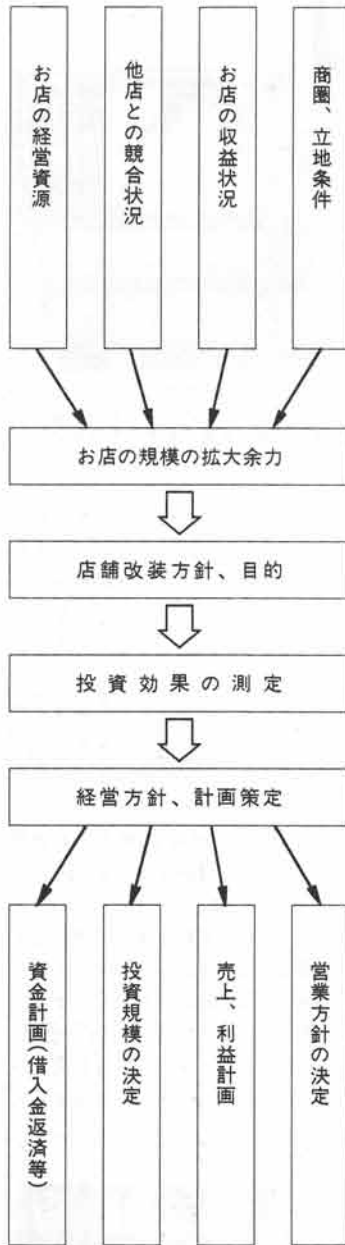
⑤買いやすさ

商品を主役にした演出、特に季節感や安全性を訴える雰囲気を出すことです。免許教室やクレジットの表示、それに技術的信頼を得るためのサービススペースの間接表示等。またPOPによる説明も欠かせません。

⑥触りやすさ

うずくまったり、背伸びしなくても触られる、手前に障害物を置かない等注意が必要

店舗改装、投資の手順



「店舗は財産」の時代は終わった これからの店舗改装の考え方

これからは店舗のあり方を根本的に変えていく必要がある時代のように思われます。従来は「店舗は、財産である」という考え方が強かったのですが、これからはお客さまの動

です。常に清潔感を維持するため、触れさせる商品とそうでない商品を区分するのも一つの方法です。これは、用品類に特にあてはまります。⑦乗りやすさ
お客さまにしてみれば乗ってみて、座り心地、握ったハンドルの感じなど身体で確認したいものです。これは連想し、欲求を感じる購買心理からも欠かせない要素ですから、重点商品についての乗車スペースは必ず確保したいものです。
以上、お客さまの立場から店舗、陳列のあり方を、「七つのやすさ」という点で考えてみました。お店によって、立地条件、商圏内のお客さまの購買特性、それに当然狙うべき客層、商品も異なりますから、各々の特性に合わせて、最適な店舗、陳列をして演出を考へなければなりません。

例えば、ファミリーバイク中心のお店であれば女性ユーザーを受け入れられるお店に変えていなくてはなりません。原付免許教室の相談、受付、安全指導等のピフォアサービス、コンサルティング、セールズを行い得る店舗体制、諸設備、演出の充実には欠かさないのです。

向に合わせて変えていく、消耗品あるいは、償却資産と考えるのが正しいでしょう。

しかし、それは常に大規模な増改築、改装が必要ということではありません。店舗施設の固定部分と変動部分を明確に区分し、店頭、壁面、展示コーナー、陳列、演出設備等は変動部分として、随時小規模な改装を繰返すということになります。いわば営業成績との連動の上で、店舗改装費も販売促進費の一部と考えることが必要になってきたわけです。

もちろん、売場拡張のための店舗改造やレイアウト変更等の合理化投資といったように、長期的視野で考える抜本的な増改築投資が必要になる場合もありますが、いずれにしても、その規模や改装頻度を考える場合、左表のようにお店の経営全般から判断しなければなりません。

中でも重要なのはお店の外部環境の変化から判断して、これからのお店の拡大余力を客観的に判断することがポイントになります。場合によっては商圏内需要の限界から、せっかくの貴重な投資が生かされないことも考えられるからです。最近の大型店の一部傾向として、一店舗での投資規模を小規模改装にとどめて、支店、出店による多店舗化で規模拡大に乗り出しているのも、一つの方向性として注目されます。

それでは店舗改装にあたっての事前に検討しなければならない商圏把握の内容を考えてみましょう。
①対象顧客の増減の予測

- ②客層、商品動向の変化と潜在需要
 - ③交通事情と商圏の変動予測
 - ④近隣店舗の動向と同業者との競争関係
 - ⑤商圏内顧客の購買慣習
- 以上の五項目について、市場マップを作成して、現状の把握ばかりでなく、これから先、数年先を見通した上で意思決定することです。

店舗改装にあたっての留意点

つぎに店舗改装投資にあたっては具体的に次の点に留意しなくてはなりません。

- ①経営方針に基づいて、投資目的と実施タイミングは適正か
 - ②改装に対して、自己資金等、長期的安全資金が用意されているか
 - ③運転資金に手をつけずに、なおかつ表面に出して使える資金であるか
 - ④販売増加による在庫等の追加運転資金の手当が同時にされているか
 - ⑤利益計画から判断し銀行等の借入金返済期間、財源確保、資金コストは妥当であるか
 - ⑥計画変更の場合の弾力性、および改装工事中の営業活動の障害は解決されているか
 - ⑦改装業者（設計、施工）は経験豊かで信頼できるか
- 以上のような項目でチェックし、改装後の営業成績を過大評価しないで、慎重にプランニングしなければなりません。

投資効果の予測もしっかりと

当然のことながら店舗改装は、これから先のお店の利益増加を目的として行うわけですから、費用、あるいは投資に対する効果の予測をしっかりとっておかねばなりません。

投下した費用あるいは投資をした場合の利益と、これをしなかった場合の利益の比較はもちろんのこと、投資した金額に対して利益はどれだけ増えるか、あるいは投下した資金が利益と減価償却で、何年で回収できるかといった具合に、お店の大切な資金を投入するわけですから、十分な経済計算を事前に行うことが大切です。

(つづく)

機能アップしたニュービデオカセットで より手軽に、よりやさしく ヤマハ原付免許教室 『ビデオ講座システム』



●新登場のサンヨー・カセットビデオ「Q7」。
スローモーション、ストップモーションから
2倍、3倍の速送りもすべてOK!

自主開催の「ヤマハ原付免許教室」や店頭での安全運転指導に、大活躍の『ビデオ講座システム』。お店ではもうご活用されていますか!? ビジュアル時代に最もマッチしたこのシステムも、新しいビデオカセット2機種の登場で機能一新、威力倍増。活躍の場をまた一段と拡げています。

●実写やアニメを駆使したわかりやすさが 好評の『ビデオ講座システム』

ご承知のように、ヤマハ原付免許教室『ビデオ講座システム』は、お店やご家庭にある普通のテレビにビデオカセットを接続し、簡単な操作をしていただくだけで、テレビの画面に原付免許取得に必要な交通のルールやバイクの扱い方などの映像と解説が流れるもの。

実写やアニメーションを駆使したわかりやすい内容で、初めて原付免許の勉強をされる方にも好評を呼んでいるものです。

一方、簡単な操作だけで手軽に免許教室が開催できるところから、お店の奥さまを講師役に、店頭でお客様のご要望に即応して開く自主教室や、合同教室の予習・復習用などに多くのお店で幅広く、有効にご活用いただいているものです。

●新登場のポータブル型ビデオで 出張免許教室もOK!

こうした『ビデオ講座システム』用機材として、これまでヤマハ安全運転推進本部では据置型のサンヨーカセットビデオ「VTC9150」（標準小売価格・22万8千円）を、ヤマハからのご援助を含め15万円の特別価格で、お店のみなさまにあっ旋してまいりました。

そして、今回この標準型カセットビデオに加えて新たにあっ旋するのがポータブル型ビデオと据置型の多機能タイプの2機種です。

特にこのポータブルビデオ「アクライブβ」（型式VTC3000）は、その名のとおり、どこへでも持ち運べるコンパクト型。

それだけに、お客様の集まりやすい場所に出向いて出張免許教室などには、まさに最適な機材といえるでしょう。さらに、ポータブルビデオ・カメラ（VCC300）を活用すれば、撮影、再生も可能。

乗り方教室におけるお客様の運転ぶりを

撮影し、その場で再生していろいろと細かなアドバイスを与えたり、さらにお店のツーリングクラブの楽しいツーリング風景などを録画し、後日お店での映写会などにも活用できるもので、その応用範囲は格段に広がっているものです。

このポータブル型VTC3000（標準小売価格22万9千円）とACアダプターVAR300（同2万円）のセット・24万9千円を16万8千円であっ旋いたします。

またこのポータブル型の機動力をさらに高める関連機材も、チューナータイマーユニットVRF300（7万円）を5万4千円、ポータブルビデオカメラVCC300（23万8千円）18万円、バッテリーパックVBT300（9千円）を7千円のそれぞれ特別価格であっ旋するものです。

●多機能タイプで よりキメ細かい講習も可能に

一方、据置型の多機能タイプ・ホームビデオ

オ「Q7」は、これまでお店のみなさまやお客様からご要望のあった、重要項目のスローモーションでの勉強や、ストップモーションでの補足説明などをすべて可能としたもので、より親切な、よりやさしい『ビデオ講座』の開催に役立つものです。

20倍速早送り、20倍速巻戻し、3倍速、標準、スロー、コマ送り、静止……と7通りでの再生が可能。お客様の理解度に応じながら、キメの細かい免許教室の進行もできるものです。このホームビデオQ7（標準小売価格27万9千円）のあっ旋価格は18万8千円。

このように、さらに多彩な機材が揃ったヤマハ原付免許教室『ビデオ講座システム』は、お店の自主教室を一段と幅広いものとします。各機種とも12回払いのクレジットもご利用いただけますので、どうぞお店に1台お備えのうえ、より活発な免許教室開催にお役立てください。



●お客様にも、お店のみなさまにも、その手軽さで好評の『ビデオ講座システム』もちろん免許教室ばかりでなく、お客様の安全再教育にも効果満点

最新の技術をワークスマシンに投入し、苛酷なモータースポーツの世界で鍛えぬき、実用化への改良を重ね、やがて一般市販車へと還元してゆく——こうした技術開発の過程はいつの時代にも変わることなく続けられ、高品質・高性能ヤマハの基礎となっているものですが、今シーズンも活躍めざましいヤマハワークスマシン、市販レーシングマシンにも、こうした新技術が数多く採り入れられています。今月は、そんな注目の新技術のひとつ『パワージェット・キャブレター』にスポットを当ててみましょう。



「パワージェット・キャブレター」の威力を存分に発揮して大活躍のニュー「TZ125」

2サイクル・エンジンの出力特性を一新した 『パワージェット・キャブレター』のはなし

●ワークスマシン「YZR」から 市販レーサー「TZ」へ

古くはディスク・ロータリーバルブ吸気方式や自動分離給油「ヤマハ・オートループ」から、最近の「ヤマハ・モノクロスサスペンション」に至るまで、ワークスマシンや市販レーシングマシンに採用された新技術が、ハードな実戦経験を重ねて実用化され、一般市販車の発展に寄与している例は、数えあげればきりがなほどです。

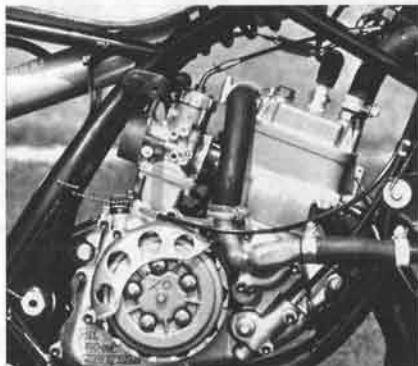
つねに最高の性能を求めてレーシングマシンに採用された新技術が、実戦でのテスト&エラーの積み重ねの中で、新技術として完成されていくわけですが、この「パワージェット・キャブレター」も同様に、'77年のワークスマシン「ヤマハYZR750/500」に採用されたその後昨年から新登場の市販ロードレーサー「TZ350F」に、また今年7月にデビュー以来、国内ロードレースで3戦3勝と無敵の強さを発揮しているニュー「TZ125」に、装備されて話題を集めている新技術です。

●なぜ「パワージェット」が 必要なのか?

特に、高回転・高出力型のロードレーサーのエンジンにあっては、なによりも最高出力が重要視されることは、いうまでもありません。当然キャブレターもスロットル全開ピーク時に合わせたセッティングがなされるわけです。

ところが、従来のVM型キャブレターではセッティングを高速回転域(全開ピーク時)に合わせると、どうしても中速回転域では混合気が濃すぎる。

その結果、その部分での出力ダウンを強いられていました。



●逆発想から生まれた 「パワージェット」

そこで、発想を全く転換し、まず中速域に合わせたセッティングを行ってしまう。この結果、最高回転域では逆に混合気が薄くなってしまいうわけですからこれを別の回路で補ってやろう、というのがこの「パワージェット」なのです。

実際には、図のようにメインベンチュリー上流側に「パワージェット」のノズルが設けられ、キャブレター本体のフロート室から導かれたガソリンをエンジンの吸入負圧によって吹き込むようになっています。

これによって、中速回転時にはメインジェットからの経路で、エンジンが要求する混合気が供給される一方、最高回転時にはメインジェットとパワージェットの両方の経路からガソリンが供給され、最高回転時に最も適した混合気の供給が可能となっているのです。

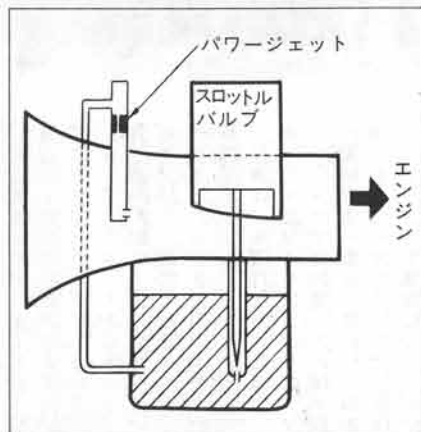
もちろん「パワージェット」も、メインジェット同様に番手によってガソリン流量のコントロールが可能ですが、一般的には従来同様のメインジェットのセッティング変更だけで十分カバーできるものです。

●小さな「パワージェット」の 偉大な効果

このように「パワージェット」は、中回転でもエンジンの要求に最も適した混合気を供給して、これまでのようなパワーダウンを解消し、また最高回転域でも十二分にその性能を引き出して、中低速から最高速までパワーバウンドの広い、コントロールしやすいエンジン性能を生み出しているのです。

この「パワージェット」をはじめとして、最近のヤマハのワークスマシン、市販レーシングマシンには、エンジンだけに限ってみても、おなじみの「7ポート+トルクインダクション」や「高速遅角型CDI」、さらには画機的な排気バルブ機構「ヤマハ・パワーバルブ・システム」など、数多くの新技術が採用されています。

このように2サイクル・エンジンのすべての行程における、こうした新しいコントロールシステムの採用は、まさにこれまでの2サイクル・エンジンの概念を変えるもの、としていま大きな注目を集めているものなのです。



秋の商戦により一層の飛躍をめざして ヤマハ東京・優秀販売店決起大会ひらかる

〔ヤマハ東京〕この春から夏の商戦における販売店みなさまの業務アップは、例年にもまして著しいものがあります。この大躍進を秋から冬の商戦へも——と9月11日、ヤマハ東京（株）では熱海後楽園ホテルに管内の優秀販売店さん約300店を集めて盛大な決起大会を開催しました。

この決起大会はまず、5月から7月までのダイナミック・コンクールにおける優秀販売店さんの表彰、そして、ヤマハ東京（株）藤家文治常務取締役をはじめとするヤマハ関係者の市場動向の紹介や挨拶があり、最後に産業能率大学・吉川雅之講師による「販売店経営の今後」と題する講演が行なわれ、きわめて有意義な大会となったものです。

揃いのブレザーコートに身を包んだ優秀販売店みなさまは、意欲的に展開してきた夏の商戦の熱気もそのままに、講演にも熱心に耳を傾け、秋の商戦への飛躍を改めて心に誓っている様子でした。

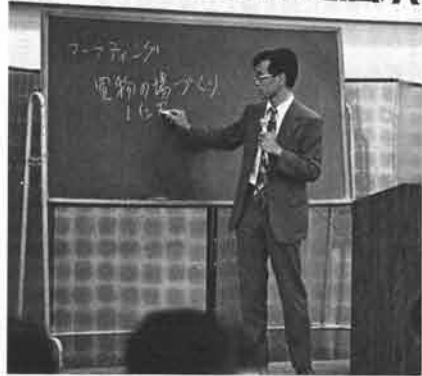


春から夏の商戦のめざましい業績で表彰を受ける東京都優秀販売店みなさま

東京株 優秀販売店決



↑揃いのブレザーで講演にも熱心に耳を傾け、秋の商戦での一層の飛躍を誓いあう
←ユーザー動向などさまざまな実例を盛り込んで「販売店経営の今後」を語る吉川雅之講師



月例ツーリング会で 世代を越えたお客さまの交流を!

〔ヤマハ岡山〕スポーツの秋、行楽の秋もいまがたけなわ。各地でツー

リングを楽しみむお客さまの姿が目立っています。
岡山県津山市の「オートショップ津山」（小野弘久社長）さんでは、お店のツーリングクラブ「津山ランニング・クラブ」のみなさんが、毎月1回の月例ツーリングを行ない、40代、30代、20代そして10代と、世代を越えたお客さまの交流を深めて好評です。

写真は、先頃行なわれた蒜山、大山への1泊ツーリングのもの。ソロツーリングで目的地「大山鏡ヶ成」の国民宿舎へ集合。歌あり、酒あり遊びありの一夜を過ぎて、翌日はマストーリングで帰路につく、というもの。バイクを通じてお客さま同士の親睦が深まる一方、お店の安全活動にも大きな成果を収めています。



新発売

海苔摘機専用防錆エンジン ヤマハMT110AC-R

10月1日より、海苔養殖業の方が対象に「海苔摘機専用防錆エンジン MT110 AC-R」が新発売となります。
このエンジンは漁業関係にも豊富な経験を持つヤマハのエンジン技術をフルに生かして海苔養殖の作業効率アップに貢献する期待の新品です。
海苔養殖業のお客さまを商圏内にお持ちのお店では新しい取扱商品にお加えのうえ、どうぞお店の業績アップにお役立てください。



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

ヤ、ヤ、ヤッ！
これは珍しい、
観賞用カボチャ

「ヤマハ浜松」カボチャの表皮がもろいあがつて「ヤマハ浜松、キャロット、リリック、マリック」の文字がくつきりと……これは、浜松市西ヶ崎町の「上野サイクル」(上野伸治社長)さんが、お店のPR用として自家栽培した観賞用カボチャです。カボチャの成長途中に、キリで文字を書き込んでおくと、ごらんのとうりみごとに成長、文字もそのまま浮き上がってくる、のだそうですが店頭におかれたこの珍しい「観賞カボチャ」お客さまの間でも、ちょっとした話題を呼んでいます。



ご案内

11月1日(木)から12日(月)まで
「第23回東京モーターショー」開催！

2年ぶりの開催が待たれる「東京モーターショー」が、いよいよ11月2日(金)から12日(月)まで、東京晴海の国際貿易センターで開催されます。開催前からお客さまの期待も大きな高まりを見せていますが、今年もヤマハは豊富な商品群とバイクのあ

ヤマハ・ライディング・スクール

ご要望に応じて10月にも追加開催！

ロードマスターの育成をめざしてヤマハ安全運転推進本部が、スポーツランド菅生を会場に開催してきた「ヤマハ・ライディング・スクール」は、6月、7月、9月の全開催予定を好評のうちに終了しました。しかし、いづれの開催も受講希望

者が定員を大きく上まわり、受講できなかつた方が多数おりますので10月11日(木)から3日間、第4回を追加開催いたします。今年最後の開催、どうぞお客さまにご案内ください。

る暮しの広がりを伝えてまいります。また、例年同様、南ゲート横には「ファミリー・バイクランド」も設けられ、乗り方指導も行なわれます。どうぞ、秋の一日お客さまとおそろいで、お出かけください。

「奥さまはバイクがお好き」
テレビ番組からも
安全運転をPR



バイクの利便性の紹介と安全運転の呼びかけが行なわれました。「奥さまはバイクがお好き」と題した15分間のこの番組では、ヤマハ原付免許教室や乗り方教室の様様を通

「みんなですすめる交通安全」
大盛況の第3回交通安全フェア

政府・交通安全対策本部と、交通安全フェア推進協議会の主催による「第3回交通安全フェア」が、9月11日から6日間、東京・千代田区の科学技術館でひらかれました。今年のテーマは「みんなですすめる交通安全」。交通安全ファミリア館「歩行者・自転車館」「道路館」「事故の知識館」「ドライバー館」などさまざまなコーナーが設けられ、交通安全に関するさまざまな展示や実演が好評を集めていました。中でも「交通安全ファミリアプラザ」に設けられた「バイクランド」は、家族づれの人気のマト。お母さんがソフトバイクにまたがり、指導員のアドバイスに熱心に耳を傾ける姿が、連日大きなにぎわいを見せていました。



じて、奥さま方へのソフトバイクの浸透ぶりを紹介。同時に原付事故の実態も報じられ安全運転の呼びかけが広く行なわれたもの。柏市のヤマハフレンド店「飯田輪業」(飯田浩一郎社長)さんの、店頭での乗り方指導風景もとりあげられ、お店とお客さま一体となつての安全への取組みが話題を呼んだものです。

今年も世界のビッグシリーズ戦に輝やかな記録を刻み込んだヤマハのレース活動はカラーページにご紹介したが、国内でもヤマハライダーの活躍はめざましい。「第16回日本グランプリロードレース大会」は、まさにそんな姿の象徴でもあった。



公式予選から群を抜く速さを見せた金谷とYZR750。目標のラップレコード更新も果しヘアピンではウィリー走行もみせる圧勝ぶり



↑ 表彰台でも余裕十分の金谷、右は市販レーサー「TZ750」でスズキワークスの河崎をくだし堂々2位入賞、2分15秒33と金谷に迫まる速さを見せた新チャンピオン水谷勝

← 鈴鹿初登場で注目を浴びたニュー「TZ125」を確実なライディングで優勝に導いたベテラン江崎正

第16回モトクロス日本グランプリ大会

光安鉄美、ダブルタイトル成るか!?

10月6、7日

まずトップを切って10月5日から3日間にわたり菅生カートコースで開催されるのは、今年で3回目を迎えるカートスポーツの最高峰「79ジャパンカートグランプリ」。

今年から名称にも、「グランプリ」の名が付されたように、国内で最高、最大のイベントとして世界の注目中、注目を浴びるもの。ジュニア、レディスを含むインターナショナルレースとS.L.全国チャンピオンレースの全7レースに渡る熱戦がくりひろげられる。このうち、注目のインターナショナルクラスには、イギリス、フランス、アメリカ、スウェーデン、オーストラリア、オーストラリア、フイリピン、ホンコン……などの各国からトップライダーがこぞって出場、さながら世界選手権レースの模様を呈しているほどである。中でも、このレース2連覇のトニー・ゾーセル、77年世界選手権2位のミッキー・アレ



ンさらにヨーロッパチャンピオンに輝く17才の女性ライダー、キャシー・ミューラーなどの活躍と、これを迎える国内トップドライバーの激突が最大の見所となるものだ。

● 前売り入場券 大人1500円 中・高校生1000円 当日券2000円、中・高校生1500円

申込みは
スポーツランド菅生営業企画課 〒989-14
宮城県柴田郡村田町菅生

10月5、6、7日 世界で最も速い男たちの地上4cmのドラマ '79ジャパンカートグランプリ

モータースポーツの秋もたけなわ。10月には今シーズンの最後を飾る注目のビッグイベントが、いずれもスポーツランド菅生を会場に相ついで開催される。

モータースポーツの秋、10月 ビッグイベント相ついで開催

Motor Sports Highlight



全日本選手権第9戦・第16回日本グランプリロードレース大会

TZ旋風スズカを席卷！ 金谷+YZR750 驚異のニューラップでGPを制覇！

全9戦のシリーズが組まれた'79全日本選手権ロードレースの最終戦「第16回日本グランプリロードレース大会」は、9月8日、9日の両日、三重県鈴鹿サーキットに377台のエントリーを集めて開催された。

注目の国際A級750cc/350ccクラスでは、前日の予選で早ばやと鈴鹿サーキットの最高ラップタイムを更新した金谷秀夫と「ヤマハYZR750」が、決勝レースでもスタート2周目に於いて、2分14秒05という驚異的なレコードを樹立。17周を2分17秒台というハイラップで終始独走して、ヤマハにGPメインレース7連覇の大記録をもたらすとともに、自己3度目のGP制覇を果たした。

金谷のこの記録は、昨年日本GPで同じ「YZR750」を駆る高井幾次郎（今回はケガのため欠場）が打ち立てた従来の記録をコンマ62秒上まわるもの。

また今回のGPでは、各クラスにラップレコードが続出して話題を呼んだが、国際A級350では、4台の「TZ350」が新記録を樹立。中でも酒井清孝（チームVY）は、じつに2分17秒56という、350cc市販レーサーとしては驚異的なラップタイムを叩き出して注目を集めた。

一方、第7戦菅生大会以来、ニュー「TZ125」の登場で一段と人気を高めている国際A級125ccクラスでは、ベテラン江崎正、インドネシアから参加のT・ブディアントと木下恵司の3台の「TZ125」がスタート第一列を独占。レース前の関心を大いに高めたものであったが、スタートよくとび出した江崎正が、確実に15周を走破して快勝。ニュー「TZ125」の実力を大観衆の前に存分に見せつけた。

こうして、各クラスにヤマハTZのパワーとライダーのテクニクは冴えわたり、プロダクションを除く8クラス中6クラスに優勝。また9個のラップレコード更新を果して、圧倒的なつよさを示したものであった。

この最終戦・日本GPによって注目の各クラス年間チャンピオンも決定したが、国際A級では、125cc斎藤三夫（GIMレーシング）、350ccに木下恵司（ブレイメイトレーシング）、そして750ccの水谷勝（東海スポーツライダース）と全クラスのタイトルをヤマハTZのライダーが独占。また大きな話題を呼んでいるところである。



10月21日

キング・ケニーがやって来る！ 第6回TBCビッグロードレース

79年のモータースポーツ・シーズンの最後を飾って10月21日には、第6回を数える恒例の「TBCビッグロードレース」が、菅生ロードコースで開催される。

賞金総額500万円、日本で最高のモータースポーツイベントとして完全に定着したこのビッグロードレース。特に今大会は、世界のビッグシリーズ戦終了直後とあって、世界GPで、また世界選手権F750で、めざましい活躍をみせた超一流ライダーがこぞって出場する、文字通りのビッグレースだ。

もちろん、キング・ケニーも昨年に引き続きの出場。またJ・チェコット、フランスのP・ボンズやスイスのフレイチをはじめ海外ライダーも大挙して登場。

金谷、高井のヤマハYZRコンビ、世界GP婦りの浅見貞男など、国内のトップライダーが、世界の強豪を向うにどんなレースを見せるかが、大いに注目されることである。

●前売り入場券 大人2000円、中・高校生1600円。当日券大人2500円、中・高校生2000円。



申込みは、スポーツランド菅生 ビッグロードレース係へ

「79ジャパンカートグランプリ」と同じ日、カートコースに程近い菅生ハイランドでは、79全日本選手権シリーズの最終戦「第16回トクロス日本グランプリ大会」が行なわれる。全9戦にわたって例年になく激烈なタイトル争いが展開されてきた79シリーズだけに、この最終戦日本グランプリに集まる関心も大きな高まりを見せているところである。中でもメインレースとなる国際A級125cc、250ccの2クラスでは、ヤマハワークマシンの「YZM」と光安鉄美、藤秀信、竹沢正治、東福寺保雄のヤマハライダーの活躍が期待されること。

特に光安は、もっか絶好調。第7戦終了時まで2クラス、7ヒートに連勝をつづけたランキングでも両クラスの首位に立っているだけに、ダブルタイトル獲得なるか？ が話題の焦点ともなっている。

●前売り入場券、当日券とも「79ジャパンカートグランプリ」と共通。両レースの観戦も可能。

スノーモビル & 小型除雪機



ヤマハならではの季節商品「スノーモビル」と「小型除雪機」に80年モデルが新登場です。
 どちらも、北国の人びとの冬の暮しを行動的に変える生活の道具。それだけにまた、雪国の販売店さんには、冬場のご商売の柱ともなっている主力商品です。

小型除雪機は11月20日まで、恒例の「予約セール」も実施中。今シーズンも、どうぞよろしくご拡売ください。

ヤマハスノーモビル '80年モデルの精鋭2機種

ヤマハスノーモビルが日本の冬に登場して今年で12シーズン。商店等の集配や農業や水産業の冬期作業の足として、また一方活動的なウインター・スポーツの花形として年ごとに活躍の範囲を広げました。そして最近の著しい傾向は、安定した業務需要に加えて、レジャー需要が再び脚光を浴びていること。それも、手軽に楽しむスノーモビル・ツアーを中心にファミリー・レジャーの芽が着実に育ちつつあることです。

こうした市場動向の中で、80年のヤマ

ハスノーモビルは、業務に、レジャーに、幅広い活躍ぶりを発揮するオールラウンドプレーヤー、選りすぐられた精鋭モデル2機種の登場です。

S-2500

昨シーズンの新登場と同時に、その手軽さで好評を集めた「ファミリータイプ」の決定版「S-2500」が、今シーズン一段と商品性を高めて登場です。
 小型、軽量のボディに扱いやすい19馬力・2サイクル・5ポートエンジンを搭載。その取りまわしのよさと、低速から高速まで安定した、余裕あるパワーは、初めての方にもらくらくとコントロールできるもの。ファミリーで、仲間同志で楽しむスノーモビル・ツアーには、まさに絶好。新雪や起伏に富んだ雪原も、やすやすと走破するスノーランナーです。しかも、へ認定車ですから、一般公道走行も可能で、手軽な活躍の場がさらに広がっています。

040540

雪上の最もタフな働きもの、として長年さまざまな分野で活躍をつづけてきた

S-440が、一挙に100ccアップ、その実力を一段と高めて新登場です。
 シャープなニューデザインボディに搭載されたエンジンは、7ポート・トルクインダクション・ツインの強力34馬力。419mmと幅の広いトラックと新採用のスライドレール・サスペンションが、新雪からアイスバーンまで、どんな雪面でも抜群の走行性能を発揮します。また、
 フェニール・タンクを前部に移動。最適な重量配分によって、取りまわしやすさをさらに高めたのも新たな特徴です。
 S-2500同様の認定車。伝統の高度な実用性能と安全装備が、いまより強いパワーを得て、機動力を格段にアップ。雪国の活動的な足から、ダイナミックなスポーツランまで、活躍範囲を飛躍的に広げているのです。

より使いやすく、性能一新!

ヤマハ小型除雪機スノーメイト Y T-665

雪国の暮しに欠かすことのできない、除雪作業の労力軽減とスピードアップをめざして、今シーズンから新登場の小型除雪機「スノーメイト・Y T-665」は、使いやすさ、たくましさで群を抜く新商品です。



- どんな雪質でもかっちりとりえ、吹き飛ばすオーガとプロアの2ステージ除雪方式。
- 扱いやすい6・5馬力エンジンながら1時間に35トンと8馬力級の除雪能力。
- 一人でも大量除雪がらくらくこなせる容易な操作性。
- そして、寒い朝でもスムーズな始動を可能にしたC D I点火方式の採用。
- 市街地でも安心して使用できる、静かな作動音やキメ細かな安全対策

—— など、この「スノーメイト」には、ヤマハが11年にわたるスノーモビルの実績とすぐれた4サイクルエンジン技術を駆使し、しかも日本各地の雪質を徹底的に調査、研究した成果が、さらに大きくもり込まれています。

商店やドライブイン、ガソリンスタンドや駐車場、ホテル、学校、病院、スキーロッジなど、雪国のあらゆる場所が必要とされる小型除雪機「ヤマハスノーメイト」をどうぞ、より多くのお客さまに積極的におすすめください。

'80年日本の冬に新登場!

軽量・小型なオールラウンドプレーヤー

S-250 <認定車>

●全長/全幅/全高2460mm/935mm/890mm ●乾燥重量160kg ●強制空冷・2サイクル・5ポートエンジン・単気筒・246cc ●最高出力19PS/6000rpm ●最大トルク2.3kg・m/5500rpm ●始動方式リコイル式ハンドスターター ●点火方式バッテリー ●潤滑方式ヤマハオートループ ●燃料タンク容量22ℓ ●クラッチ自動遠心式 ●走行装置スキー×2(前)、内ラック式トラック(後) ●トラック幅380mm×1 ●懸架方式リーフスプリング+オイルダンパー(前)、スライドレールサスペンション(後) ●ブレーキ2系統式ディスクブレーキ ●ヘッドランプ12V 35W



業務に、レジャーにパワフルな実力派

S-540 <認定車>

●全長/全幅/全高2780mm/1030mm/970mm ●乾燥重量222kg ●強制空冷式・2サイクル・7ポート+トルクインダクションエンジン・並列2気筒・535cc ●最高出力34PS/5500rpm ●最大トルク4.8kg・m/5000rpm ●始動方式エレクトリック&リコイル式ハンドスターター ●点火方式CDI ●潤滑方式ヤマハオートループ ●燃料タンク容量27ℓ ●クラッチ自動遠心式 ●走行装置スキー×2(前)、内ラック式トラック(後) ●トラック幅419mm×1 ●懸架方式リーフスプリング+オイルダンパー(前)、スライドレールサスペンション(後) ●ブレーキ2系統式ディスクブレーキ ●ヘッドランプ12V 35W



活動的な雪国の暮に

ヤマハ小型除雪機スノーマイト TY-665

<除雪能力> ●最大除雪幅650mm ●除雪深400mm ●最大除雪能力35t/h(比重0.17、2速) ●最大投雪距離10m ●投雪範囲210°
<本体仕様> ●全長/全幅/全高1680mm/680mm/1080mm ●重量182kg ●投雪機構2ステージ・オーガ・フロア ●オーガ直径400mm ●変速機前進3段、後進1段
<エンジン仕様> 空冷4サイクル・直立単気筒・256cc ●最大出力6.5PS/3600rpm ●燃料タンク容量5ℓ ●エンジンオイル容量0.95ℓ ●始動方式リコイル式ハンドスターター ●燃料自動車用無鉛ガソリン





地平線の彼方まで、走りつづけたい一日がある。澄んだ空気の中で、僕の瞳は少年のように輝いている。ツーリングは心の旅なんだ。

My Beautiful Motorcycle Life

YAMAHA

ヘルメットをかぶりましょう。定期点検をうけましょう。

広告活動ご紹介

マイ・ビューティフル・モーターサイクルライフ——2輪専門誌を通じて展開されているシリーズ広告の3回目。スポーツバイク本来の楽しさを訴求するヤマハの新しい提唱が、お客さまの大きな共感を集めています。