

3月1日より全国一斉
男のソフトバイクタウンイ新発売!

新発売! グレードアップした'80ヤマハソフトバイクシリーズ

NEW XS400 *Special* / XS650 *Special*



やってきた `6輪使い分け、時代

- 四輪ユーザーの心を捕えるバイク感覚…………… 4
- これが四輪ユーザーへのアプローチだ…………… 8

《モータースポーツハイライト》

'80ヤマハ・レース活動計画……………10

'80魅力の新商品群ぞくぞく登場……………12

●カラー

NEW XS400スペシャル/XS650スペシャル…………15

NEW YB90

男のソフトバイク《タウニイ》新発売……………16
一段とグレードアップして新登場・

'80ヤマハソフトバイクシリーズ……………18

'80ヤマハファクトリーマシン……………20

話のバドック……………22

お店訪問・こんにちはヤマハです……………24

●愛知県刈谷市「神谷モーターズ」さん

パワーアップ・ヤマハ奥さま③……………26

サービスコーナー・まごころ点検……………27

連載③販売促進12章……………28

ヤマハトピックス……………30

安全運転推進本部コーナー……………34

NEWヤマハ原付免許教室・ビデオ講座システムご紹介

タウニイ

男のソフトバイク《タウニイ》が、3月1日を期して全国一斉新発売となりました。タウニイ=TOWNYとは、「街は小さな小さなク・ル・マがいい。」のスローガンのもとに、バイクのある豊かな暮らしを提唱しつづけているヤマハが、街中の人々に親しまれるク・ル・マであってほしい、という願いを込めて名づけたものです。(12ページに商品紹介)

ナベサダ、日本を代表する世界のジャズマン渡辺貞男が新しい男のソフトバイク《タウニイ》のキャラクターです。世界を股にかけてのエネルギッシュな活躍、あのだれからも親しまれる笑顔が、新しい男性ソフトバイク市場形成の大きな力となることでしょう。ナベサダが語りかける《タウニイ》のキャッチフレーズは「マイ・ディア・バイク」。多彩にくりひろげられるタウニイ新発売キャンペーンにご期待ください。(16ページに広告活動ご紹介)



〈表紙〉男のソフトバイク《タウニイ》新発売/ナベサダをキャラクターに新発売キャンペーンもはなばなくスタート。



春一番に
打って出よう!



'80春のキャンペーン 花咲く春の



好評実施中! YAMAHA展

'80年の商機満開!

秋から冬に、販売店みなさまが撒いた需要創造の種が、いま大きく花ひらいています。桜前線よりもひと足早く、あなたの街にヤマハバイク前線を! ヤマハは「花咲く春のヤマハ展」の統一テーマのもとに《花咲く販促策=スプリング大作戦》を積極的に展開しています。

「ホップ・お店をつくる」ステップ・お客さまを呼び込む、「ジャンプ・お客さまの集まる所に打って出る。」——さあ、お店でもこのキャンペーンを活用して、'80年春の商戦に大きな成果をお収めください。





使、分け時代

とにかく、増えているのです——四輪車ユーザーをはじめとする普通免許所有者のバイク利用率が。

もちろん、この裏には四輪車そのもののめざましい伸び、という現象があるわけですが。

でも、それはともかく、バイク独自の効用性や楽しさが多くの人に理解され、四輪車とともにバイクが『暮らしのもうひとつの足』として定着しているのは事実。

そう、いまや'80年代の幕開けとともに、バイクと四輪車による“6輪使い分け時代”を迎えているのです。



ストレス解消にはもってこい。僕らにとってバイクは遊び以外の何ものでもありませんヨ!

河野 勝さん(37歳) 動物病院院長・小金井市緑町在住

「高校時代から父に厳しくバイク禁止を言われた事があった僕にとって、バイクはひそかにあこがれてはいたものの無縁の存在。しかも、歳をとるにしたがいキツカケがなくなる一方で、なかばあきらめかけていたんです。しかし、高校のクラス会で、友人のひとりがさっそうとバイクに乗ってきたことから、バイクへのあこがれが再燃。さっそく近所の

バイクショップ『モトコ』へ飛び込んで、SR500を注文した次第です。

実際のところ、初めて乗るバイクだけに不安がなかったわけではないけれど、ぎこちなかったのは最初の1カ月だけ。今では同世代の仲間達でつくっている「ニア・フォーティ・ライダーズ」のツーリングが最高の楽しみになっています」

やってきた 6輪

四輪車
プラス
二輪車

省エネからホビーまで 四輪ユーザーの心を捕えるバイク感覚

まず、お店のお客さまを思いおこしてください。実際に、バイクを購入された方で四輪車に乗っている方を。どうです、意外と多いことに気づかれるのではないのでしょうか。そう、もはや“6輪使い分

け時代”は確実にやってきているわけです。そこで、この頁でご紹介するのが、それらのユーザーの方がたが実際どのように2輪と4輪を使い分けているか——の分析。実在する5人のお客さまが語る“6輪使い分け論”です。



パツソーラを手にして以来、通勤の足はもっぱらバイク。クルマは家庭サービス用に引退です。

脇屋敷和彦さん(28歳) 会社員・東京都江戸川区在住

「自宅から会社までの距離は約20kmほど。しかし、途中、荒川をわたる葛西橋が渋滞の名所だけに、クルマでの所要時間はなんと1時間半近くもかかっていたんです。そこで、なんとかこのロスをなくしようと考えたのがバイク通勤。で、昨年9月にパツソーラを購入して実行に移してみましたが、なんとこれが予想以上の成果を発揮し

「たんです。なにしろ、通勤時間は約半分に短縮されたし、燃費は5分の一に減少。職場でスーツに着がえるわずらわしさを差し引いても、満員電車で揺られるよりはまし。いまや通勤の足はもっぱらパツソーラが占め、クルマは買物やドライブなど家庭サービス専用に使っているという次第です」

仕事にレジャーに大活躍。クルマ+2台のバイクで僕はもっぱら8輪使い分け

小川敏宏さん(34歳) 電機店経営・愛知県岡崎市稲熊町在住

「弟夫婦と一緒に電機店をやっている関係上、私と女房は外へ出ることが多いです。つまり配線など工事関係の仕事を担当しているんですが、それだけにクルマを使う機会も

多いわけです。でも、最近は都市部へ出かける場合で、例えば見積りや集金、工事現場の測定や連絡業務を行なう場合は、もっぱら女房も私もパツソーラを愛用しているんですよ。何故かといえば、時間も燃費も節約できるし、小回りがかきくなど仕事の能率アップができるので。その他、私はビッグバイク(外車)も乗っており、こちらは月1~2回のツーリングを楽しんでいます。休日の家族で楽しむドライブも含めて、いまやうちは8輪使い分けをエンジョイしているんです」

駐車違反も無縁。

仕事の足として活躍するバイクはまた若さのバロメーターなんです。

仲村春盛さん(29歳) イラストレーター・大阪市大正区在住



やってきた“6輪使い分け時代”

「ペアレんツ」のソフトバイク仲間と。左から2人目が松本玉枝さん



使い分けは2年前から。買物や小用にはバイク、送り迎えや遠出にはクルマを使っているんです！

松本玉枝さん(40歳) 主婦・横浜市緑区在住

「うちのまわりは山坂があり、もともとバイクに乗っている人が多いんです。私が原付免許をとったのも11年前のこと。以来、買物やちょっとした用事の際は、もっぱらバイクで出かける毎日を送っているんです。さらに、2年前には普通免許も取得して主人のクルマを愛用するように。いわば、この時か



ら2輪と4輪の使い分けをするようになったんですけど、こちらは子供を乗せてのお出かけや荷物の多いとき専用に。また、主人が夜遅くに帰宅した時のお迎え用に使っているんです。いま、私は「ペアレんツ」というソフトボール・チームに所属していますが、15名のメンバーのほとんどがパツソル&パツソラのユーザー。うち5名は私と同様にクルマに乗っているんですよ！」

クルマは仕事、バイクは息抜き。とにかく両方の楽しさを気分に応じて私は充分に堪能していますヨ！

横山儀兵衛さん(56歳) 金物販売業・福島県須賀川市中町在住

「若い頃からメカが好きで、二輪ならハーレーやインディアン、四輪はロメオやボルボやワーゲンを乗りまわしていたっけ。今はもう年齢的にもビッグ・バイクには乗れないけれど、パツソルは須賀川市内でイのいち番に購入したんだ。」

「一輪のメリットは、やはりなんといっても気軽にひとりて乗りまわすところの楽しさ。ちよつと走り回っただけで気分は爽快となる。それに比べて四輪はもっぱら商売の関係上、お客さまを乗せる機会が多い。とにかく、両方の楽しさを私は充分、堪能していますヨ！」



仕事仲間の西村彰さん(左)と

「4年前に普通免許を取得し、クルマを購入。以来、クルマ人間となった僕ですが、駐車違反と交通渋滞のダブルパンチには泣かされ通しだつたんですよネ。でも、昨年6月に原付バイクを手に入れてからは、これがまことに快調そのもの。いっきよにバイク人間へと変身してしまつたんです。で、バイクもエスクレートして昨年11月に

中型免許を取得してGX250へ。今は仕事の足として大活躍していますが、まわりの連中もヒヤカすやらウラヤマシンがるやら。クルマを尻目に間を駆け抜けるバイクは、僕にとって「若さ」のパロメーターにもなっているんです！」



すでに始まっている“6輪使い分け時代”のご商売 これが四輪ユーザーへのアプローチだ!!

“省エネ”による四輪車通勤の自粛や、ホビーとしてのアダルト男性ユーザーの増加など、まさに“6輪使い分け時代”を迎えた現在、お店においても求められているのが4輪ユーザーへのアプローチ。

ここでは、すでに“6輪使い分け時代”の到来を予測して、早くも4輪ユーザーへの積極果敢なアプローチを展開しているお店を紹介。その販促実例をとりあげてみました。

渋滞区間のドライバー相手に “6輪使い分け”の チラシを配布

ヤマダスピードショップ(広島中區) 山田修司社長

わずか6kmの距離ながら通勤時間帯は軽く1時間もかかるという渋滞地区で、渋滞中のドライバーへチラシを配布。燃費や時間の節約を訴え、“6輪使い分け”を呼びかけているのがヤマダスピードショップさん。「ふつうだったらまだ寝ている時間ですけど、朝の仕事もいもの。アルバイト2人と社員と僕の4人で、30分間に200枚はこなせるし反響もスゴいですヨ」と大張り切りです。

四輪ユーザーへの 直接攻略として ガソリンスタンドへ パツソル展示

オサタ商会(福島県須賀川市中町) 長田信大社長

ガソリンスタンドの関連用品の売り上げが伸びていることに注目したオサタ商会さん。長田社長の従弟が経営するガソリンスタンドに、パツソル展示とともに、「バイクなら約4200円、マイカーなら約32200円(1カ月、1日10km走行)」と印刷したチラシを用意、スタンドを訪れる四輪ユーザーに6輪使い分けを訴え大きな成果を上げています。

自動車学校とタイアップして 卒業生を対象に 原付乗り方教室

小菅サイクル(神奈川県厚木市戸田) 小菅滝好社長

地元の自動車学校とタイアップして、構内でこれからクルマに乗られる卒業生にバイクの乗り方を手ほどき、同時にバイクの手軽さを訴えているのが、小菅サイクルさんをはじめ柴崎オート厚木店さん、瀬尾輪業さんの3店。この1月には同校より卒業生名簿を入手して、DMによる“6輪使い分け”のアプローチを展開しています。

⇒冬は石油ストーブから夏はクーラーまで取り扱うガソリンスタンド。四輪ユーザーへのバイク・アプローチにも最高のスペースです

↓どうせバイクに乗る資格も得られるのだから——と開催した自動車学校卒業生を対象とした原付乗り方教室は、自動車学校のPRにもなるとタイアップ大歓迎



「渋滞中のイライラ・ドライバーのほとんどが窓を開けてチラシを受け取ってくれた」とは、ヤマダスピードショップさんのお話

どうせ狙うなら
4輪ユーザー組織
スポーツ活動を受け皿として
積極的なアプローチ

アメヤマモーターサイクル(札幌市豊平区)
鮎谷 孟社長

ツーリング、モトクロス、トライアル、カートの各部門からなるAMEモーターサイクルクラブを運営するアメヤマモーターサイクルさん。「4輪ツーリングクラブに一度にYZ80を15台売ったこともある」と語る鮎谷社長のお話どおり、スポーツ活動を背景とした4輪ユーザー組織への積極的なアプローチで、モーターサイクルの新しいお客さまを増やしつつつけているのです。

積極果敢な訪問販売の展開で
業務用のバイク需要の
開拓に尽くす！

ジャパン・ホンダ(福岡県大野城市下大利)
小川 司社長

ドーナツ化現象の真只中に位置するジャパンホンダさんにとっての拡販策といったら、「お店の外へ打って出る商売」の展開。小川社長は取り引き先の会社を手始めに紹介を軸とした訪問販売の攻勢でバイクの効用性を訴求。「つい先日マイヤ会社に紹介された建設機械のリース会社から、建設現場の足としてキヤロット10台の注文を受けた」とか。

幹線道路沿いの
立地条件を活かし
ドライバーの目を惹く
店頭演出を！

オートショップ・イワナガ(大阪市大正区)
岩永元何社長

大阪港と目と鼻の先にあるオートショップ・イワナガさんでは、お客さまの大半が四輪ユーザーの一見客。昨年春から展開している大正駅前の通勤キャンペーンや千島公園へのチラシ入れもさることながら、店前の幹線道路を走るクルマを意識した活気溢れた店頭演出が多くのドライバーの心を捕えているのです。

“省エネ”ムードにあわせて
職域への出張展示会を開催

芳賀輪業(仙台市本町)
芳賀喜平社長

仙台市内の官庁街にお店を構える芳賀輪業さんにとって、ご商売の大きな比重を占めているのが県庁や市役所に勤めるお客さまたち。県庁・市役所の職員食堂入口を舞台とした、約6台のバイクとポスターによる出張展示会がマイカー族のバイクへの移行を促しているのです。ちなみに芳賀輪業さんの地方職員共済組合の互助会加盟の実績は、約30年。

四輪ユーザーに
的を絞った展示会
テーマはもちろん
“二輪と四輪の使い分け”

中野自転車店(浜松市和合町)
中野文男社長

「展示会は展示会でも四輪ユーザーや普通免許取得者にターゲットを絞った展示会を開く」と意欲満々の中野自転車店さん。その内容も「会場は、家族が勢揃いする休日のスーパーかデパート。テーマは、燃費や時間の節約をはじめ駐車や保管の便利さ、保険料など維持費の軽さ」に絞って、バイクの利便性や効用性をボードやチラシで告知。ご夫婦連れのお客さまを中心に、“6輪使い分け”のアプローチを展開しています。

マイカー通勤自粛の
官公庁を対象に
地道な説得活動で
バイクをアピール

前沢商店(盛岡市中央通り)
前沢宏一社長

“省エネ”ムードが高まる中でマイカー通勤自主規制。前沢商店さんでは、前沢社長がかつて勤めていた県庁を舞台にバイク需要の掘りおこしを展開。既存ユーザーに対する年に1回の1泊ツーリングの呼びかけを始め、“6輪使い分け時代”のチラシ配布など親密なおつき合いを図るべく県庁を中心とした官公庁への働きかけに力を入れています。



幹線道路を走るクルマを意識した店頭演出の効果は大きい



↑それだけでなく混雑する建設現場で大活躍しているのがソフトバイク

←ときにはよりテーマを絞った展示会の開催で商圏内に確実なアプローチを



今シーズンも活発な レース活動を展開

'80ヤマハ レース活動計画

「キング」ケニーとYZR500が、激戦必至の世界選手権ロードレースGP500cc級で、注目のV3に挑戦。
「ミスター・モトクロス」光安鉄美とYZM125が、125cc級世界選手権モトクロスGPに初参加。
そして「鉄人」ミッコラのアドバイスのもとに500cc級世界選手権モトクロスGPには、現250cc級世界チャンピオン、ハーカン・カルキビストがエントリー。
今シーズンもまた、世界のモータースポーツファンの注目を一身に集めて、ヤマハのレース活動が活発に展開されます。



マーク・バルケニヤス



アンドレ・ブローマン



ブロック・グローバー



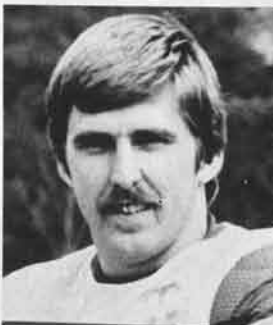
ケニー・ロバーツ
YZR500

注目の3連覇をめざして、単騎 GP500cc クラスに参加の「キング」ケニーとYZR500。その活躍にいま世界の目が集中している。



光安 鉄美
YZM125

日本一の実力で初の「世界」に挑む光安。「参加するからには世界チャンピオンを！」早くも静かな闘志を燃やしている



ハーカン・カルキビスト
YZM465

250cc級世界チャンピオン・カルキビストが新しいマシン「ヤマハYZM465」で初の500cc級に挑戦



'80年もモータースポーツの振興と 技術革新をめざして！

昨シーズンも世界選手権ロードレースGP500cc級でケニー・ロバーツが2年連続の世界チャンピオンに輝いたのを筆頭に、世界選手権フォーミュラ750シリーズでは、1位から9位までを独占。さらにアメリカのデイトナ200マイルレースでは、8年連続制覇の大記録を樹立。
一方、モトクロスでもエース・光安鉄美が

全日本選手権シリーズ国際A級125cc、250ccの両クラスを制覇。アメリカ・AMAシリーズでは、「ハリケーン」ハナカスパー・グロバーがナショナル250cc、プロダクト・グロバーがナショナル125ccと3タイトルを獲得。さらに世界GP500ccで、フライング・フィン・ヘイッキ・ミッコラが負傷をおして優秀な成績を収める——など活躍め

MOTOR SPORTS HIGHLIGHT

'80レーシングカレンダー

●全日本選手権
ロードレースシリーズ

3月9日	鈴鹿
4月6日	菅生
4月20日	鈴鹿
5月18日	筑波
6月8日	鈴鹿
6月29日	筑波
7月13日	菅生
8月10日	筑波
9月14日	鈴鹿・日本GP

●世界選手権
ロードレースPGP

3月23日	ベネズエラGP
4月27日	オーストラリアGP
5月11日	イタリアGP
5月18日	スペインGP
5月25日	フランスGP
6月15日	ユーゴGP
6月23日	オランダGP
7月6日	ベルギーGP
7月27日	フィンランドGP
8月3日	スイーデンGP
8月10日	イギリスGP
8月17日	チェコGP

●全日本選手権
モトクロスシリーズ

8月24日	西ドイツGP
4月23日	谷田部
4月26日	西日本サーキット
5月11日	鈴鹿
5月18日	丸亀特設コース
7月20日	大和ルーツ
9月21日	男鹿半島
9月27日	トレイルランド星野
10月19日	鈴鹿
10月19日	日本GP・橋川

●125cc級世界選手権
モトクロスPGP

3月30日	オランダGP
4月13日	オーストラリアGP
4月20日	ベルギーGP
4月27日	フランスGP
5月18日	ユーゴGP
6月8日	西ドイツGP
6月15日	イタリアGP
6月22日	チェコGP
7月6日	フィンランドGP
7月27日	アメリカGP

●500cc級世界選手権
モトクロスPGP

4月13日	スイスGP
4月20日	オーストラリアGP
5月4日	フランスGP
5月11日	スウェーデンGP
5月18日	フィンランドGP
6月8日	オランダGP
6月15日	アメリカGP
6月22日	カナダGP
7月29日	西ドイツGP
8月3日	ベルギーGP
8月10日	ルクセンブルグGP

●250cc級世界選手権
モトクロスPGP

8月3日	カナダGP
8月17日	スペインGP
4月13日	スイスGP
5月11日	チェコGP
5月18日	西ドイツGP
6月1日	ベルギーGP
6月8日	ポーランドGP
6月15日	ソ連GP
6月22日	イギリスGP
7月29日	フランスGP
7月13日	オランダGP
7月20日	アメリカGP
8月17日	フィンランドGP
8月24日	スウェーデンGP



藤 秀信



金谷 秀夫



レックス・ステートン



ダニー・カンタロウビ



東福寺保雄



高井幾次郎



リック・バージェット



マイク・ベル



竹沢 正治



ポブ・ハナ



マーティ・ドライブス

《海外レース》

●ロードレース部門
ケニー・ロバーツ 世界GP 500cc級

ごましいヤマハラライダーとヤマハマシン。それだけに、いま世界のモータースポーツをリードするヤマハの動向には、世界中から大きな関心が寄せられています。こうした中で2月5日、ヤマハは80年も「健全なモータースポーツの振興」と「限らない技術革新への挑戦」の2大テーマのもとに、さらに活発なレース活動を展開することを国内外に向けて発表しました。

もとより、こうしたレース活動は、大きなPR効果をもたらし、その成果は高品質・高性能のヤマハ製品づくりにつながって、みなさまの二輪車にも貢献するものです。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。

なお、80ヤマハチームのライダーと参加レースは以下のとおり。またファクトリーレーサー「YZR」および「YZM」は、18ベージ（カラー）にご紹介しました。

《国内レース》

●ロードレース部門

金谷秀夫 全日本選手権シリーズ
高井幾次郎

国内のロードレースは、今シーズンも金谷と高井の日本最強コンビ。日本のロードレース界を代表するこの両雄の活躍が、今シーズンもロードレース人口の拡大を促進することでしょう。ゼッケンは金谷②、高井③。

●モトクロス部門

藤 秀信 全日本選手権シリーズ
東福寺保雄
竹沢正治

●モトクロス部門
500cc級世界GP
ハーカー・カルキビスト
アンドレ・ブローマン

日本のエース・光安鉄美が、3月30日の第1戦オランダGPから、全12戦にわたる125cc級世界GPモトクロスに初挑戦。チームメイトはベルギーのホープ・18才のマーク・バルケニヤスです。

一方、500cc級では「YZM400」を駆って77年、78年の2年連続世界チャンピオンに輝いたヘイッキ・ミッコラが引退。今後はヤマハ

チームのアドバイザーとして活躍しますが、元チャンピオンのアドバイスのもとに今シーズンは、ハーカー・カルキビスト（スウェーデン）とアンドレ・ブローマン（ベルギー）が参加します。特にカルキビストは、25才の若さで2500ccの世界チャンピオンを獲得した実力派。初の500cc級の活躍が注目されています。

チャンピオン光安の世界GP挑戦によって、国内のヤマハチームは右の3名による編成。いずれも実力派の精鋭3選手。例年ない激戦が予想される国際A級の中でも、その活躍が期待されています。ゼッケンは藤②、東福寺①、竹沢①。

'80魅力の新商品群ぞくぞく登場!

いよいよ本格的なバイクシーズンの防れ。春の息吹きにもえて、日一日と活発化するご商売に合わせて、ヤマハは'80魅力の新商品群を相ついでみなさまの市場にお届けしてまいります。

まず今号でご紹介するのは、男のソフトバイク「タウンニー」と一段とグレードアップした'80ソフトバイクシリーズ、そしてニュー「XS400ス

ベシヤル」とニュー「XS650スベシヤル」にニュー「YB90」。いずれも春の商戦を大きくリードする話題作です。春の拡張キャンペーン「花咲く春のヤマハ展」とこれら新商品群を決め手にこの春もどうぞ積極的なセールス活動をおすすめください。(タウンニーと'80ソフトバイクシリーズの商品写真、広告活動はカラーページにご紹介しました。あわせてご参照ください)

基本から男性のために設計された 男のソフトバイク《タウンニー》



《主な仕様諸元》 ●全長1600mm ●全幅660mm ●全高1050mm ●軸間距離1075mm ●シート高760mm ●乾燥重量53kg ●エンジン2ストローク・ピストンリードバルブ・49cc ●最高出力2.8PS/6000r.p.m. ●最大トルク0.4kg-m/3500r.p.m. ●点火方式CDI ●燃料タンク容量2.8ℓ ●オイルタンク容量0.7ℓ ●タイヤ(前)2.00-16(後)2.25-14 ●ヘッドライト 6V17W/17W

男のソフトバイク「タウンニー」は、ファミリーバイク市場のリーダー・ヤマハが、さまざまな80年代の市場動向をふまえて新しい需要層の開拓と男性ソフトバイク市場の形成をめざして新発売する、いま話題の新商品。

それだけに、この「タウンニー」には、これまでのソフトバイクとは異なった設計思想が十二分に活かされていることはいままでもあ

りません。

- 男のパーソナルバイクにふさわしいスポーティーなデザイン
- ゆとりハイパワー
- ゆったりとしたライディング・ポジション
- ソフトな乗り心地と高い安全性

まさに「タウンニー」は、男性本来の特性に基づいた基本設計からスタートし、厳しいおとなの目を十分に満足させるデザイン、メカニズムそしてさまざまな機能をフルにもり込んだ、真に「男のソフトバイク」といえる新商品です。

男のソフトバイク 《タウンニー》の主な特徴

- 始動性にすぐれ、メンテナンスフリーのCDI点火方式を採用したピストンリードバルブ式エンジンは、毎分6000回転で2.8馬力の最高出力を発揮。オートマチック2段変速とシャフトドライブによってすぐれた走行性能を生み出しています。
- ソフトな乗り心地の大型シート、すぐれたクッション性能を持つ前後のサスペンション、16吋の前輪・14吋の後輪とソフトバイクではひとまわり大きいタイヤサイズ、燃料計付きの2.8ℓ入りと大きめの燃料タンク……などで快適な長距離走行を約束します。
- 便利なヘルメットホルダーや、ステアリン

親切設計

ワン ツー

1.2スタート

「タウニー」を含むすべてのソフトバイクに始動安全機構「ワン・ツースタート」を採用

- 新しい特徴**
- ワン・ツー・スタート…親切設計の始動安全装置。エンジン始動時の不用意なスロットル操作による急な発進を防止するためのもので、タウニーを含む全機種に採用されます。
 - レギュレーター…バッテリー上がり防止、ヘッドライト球の耐久性向上を図って新採用。
 - ステアリングロック…ハンドルを切った状態でロックできる便利な盗難防止装置です。
 - ヘルメットホルダー…バイクから離れる時にヘルメットを固定しておける便利なホルダーはキーロック付きです。

'80ヤマハソフトバイクシリーズの新しい特徴

男のソフトバイク「タウニー」とともに、今年も新しい需要層拡大の原動力となるヤマハソフトバイクシリーズ6機種もそろってグレードアップ、春の需要期をもちあげて新発売となります。

ファミリーバイク市場の主流ヤマハソフトバイクの中でも依然圧倒的な評価を集める「パッソル」「パッソルD」「パッソラ」のステップスルー3機種、そして2年目を迎えますます好評の「キャロット」「マリック」「リリック」の全6機種が別表のとおり始動安全装置「ワン・ツー・スタート」をはじめヘルメットホルダー、ステアリングロック、レギュレーターなど機構、装備面を一段と充実。ソフトバイクの「やさしさ」をさらに高めての新登場です。

**全機種そろってグレードアップ！
'80ヤマハソフトバイクシリーズ**

●'80ヤマハソフトバイクシリーズ改良点

●新採用 ○採用済み

	パッソル	パッソルD	パッソラ	キャロット	マリック	リリック
ワン・ツー・スタート	●	●	●	●	●	●
レギュレーター	●	●	●	●	●	●
ステアリングロック	●	●	●	●	●	●
ヘルメットホルダー	●	●	●	●	●	●
書類入れ	●	●	●	●	○	●
ブレーキライニング摩耗インジケータ	●	●	●	●	●	●
フロントバスケット形状変更						
大型ボールジョイント式バックミラー					○	○
排気音の低減	●	●	○	●	●	●
カップ付フェエルコック	○	○	●	●	○	●
リヤキャリア大型化						●

- 書類入れ…保険証や保証書などが入れられるポケットを追加しました。
- ブレーキライニング摩耗インジケータ…前後ブレーキのライニング摩耗状況がひと目で分かるインジケータも新設。
- フロントバスケットの形状変更…パッソラのみ
- 大型ボールジョイント式バックミラー…パッソラには、マリックやリリックで好評のラのみ



- 大型ボールジョイント式バックミラーを採用。
- 排気騒音の低減…すてに対策すみのパッソラを除き、新たに5機種がより静かな排気音となっています。
- カップ付フェエルコック…パッソラ、キャロット、リリックにもフェエルコックにガソリン内に混入しているゴミなどの不純物を取り除くキャップを追加。
- リヤキャリア大型化…リリックのみ



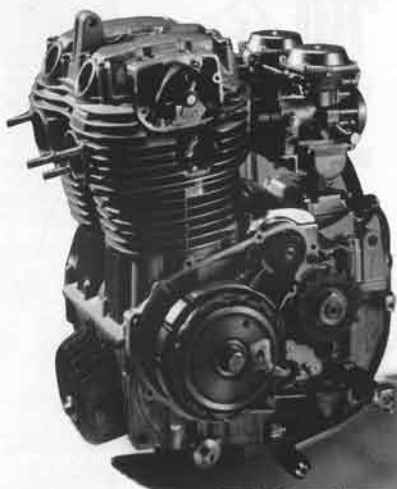
「ワン・ツースタート」やヘルメットホルダー(左)などでソフトバイクは一段とグレードアップ(写真はパッソル)

●「ワン・ツースタート」、走行積算計組込みの「タウニー」のメーター部

グロック、ハンドルスイッチ点灯のヘッドライトやオイル警告灯も備えて使いやすさも万全。新たに「走行用スイッチ」を加えた親切

設計・ワン・ツー・スタート、6V17W/17Wの明るいヘッドライトで安全性も充実させています。

さらに充実 ヤマハスポーツ Special シリーズ



↑ 180度一体クランクのOHCエンジン。新トランスミッションを採用している。点火は2段階式。

→ 前後ともチューブレスタイヤ。フロントインバーン性も向上。キーはドラム。

「ヤマハ驚異のニューモデル攻勢」と専門誌にも報じられ、お客さまの間にも大きな話題を呼び起こしている80ヤマハ・スポーツシリーズ。注目の「250cc新時代」の幕開けに先がけて、アメリカン・ホースバックライディングの先駆「XS

スペシャル」シリーズに「XS400スペシャル」と「XS650スペシャル」が新登場。まもなくデビューする「XS250スペシャル」を加えて、750cc、650cc、400cc、250ccの堂々たるラインアップが完成します。

NEW XS400スペシャル 中型二輪にも待望の「スペシャル」登場!

今回新登場の「XS400スペシャル」は、いうまでもなく「アメリカン・ホースバックライディングスタイルを中型二輪にも……」というユーザーの熱い期待に応えるもので、「XS750/650スペシャル」で完全に定着した「スペシャル」スタイルをそのまま400ccに再現。80年代の中型二輪市場に新風を吹き込む魅力の新商品です。

その個性的な「スペシャル」スタイルを決定づけるフルバックハンドル、テリアドロップ型燃料タンク、キング&クイーンシートは、そのまま「XS750/650スペシャル」の流れをくむもので、上級車種に比べ短かいホイールベースにもかかわらず、ホースバック・スタイルの「ゆとり」ある走り、あまみず再現されているとこ

ろに「XS400スペシャル」の特徴があります。

このために、メーターパネルも55度傾斜させて読みとりやすくしたほか、リヤタイヤも120/90-16、つまり幅120mm、扁平率90%、径16吋というヤマハだけの小径幅広タイヤ(タイヤは前後ともチューブレス)を採用。シート高も従来の「GX400SP」より10mm低くして足つき性を高め、グラブバーにはゴージャスなアルミ製を採用しました。

またデザイン上の大きな特徴である、シートカットのメガホンマフラーは、エキパイとのつながり目付近で左右を連結。中低速性能の向上をはかるとともに、小気味よいエキゾーストサウンドを生み出しています。

6速ミッションを含むパワーユニットは、すぐれた瞬発力と高い耐久性で定評の「GX400SP」と基本的には変更なく、エ

さらに磨き上げた「XS650スペシャル」の先駆 NEW XS650スペシャル

いっぽう「スペシャル」の先駆としてビッグスポーツ分野に「アメリカン・ホースバックライディング」スタイルを定着させた「XS650」スペシャルも、さらに磨き上げられた80年モデルの新登場です。

このほか電装関係では、キング&クイーンシートにフィットした大型2球式テールランプ、別体式のライセンサーランプの採用。装備面でも角型シートステイミラーやタッチが良く扱いやすいブーツ付ブラックコーティングのパワールーバーの採用などによって文字通りの「スペシャル」として総合的な商品性を高めています。

よりスペシャルのイメージを強烈にしたニュータイプキング&クイーンシート、ゴージャスなアルミダイキャスト製グラブバー、大型2球式テールランプ、別体式ライセンサーランプなどの新採用によって、その完成度をさらに高めたもの。伝統のパーツ・ツイン、OHCエンジンをはじめ基本構成に変更はありません。

●ニュー「XS400スペシャル」主な仕様諸元

- 全長2070mm ●全幅870mm ●全高1140mm ●シート高770mm ●軸間距離1380mm ●最低地上高135mm ●乾燥重量166kg
- 舗装平坦路燃費41km/ℓ (60km/h) ●最小回転半径2400mm
- 4サイクル・SOHC ツイン・391cc ●内径×行程69×52.4mm ●圧縮比9.2 ●最高出力37PS/8800r.p.m. ●最大トルク3.2kg-m/8000r.p.m. ●点火方式フルトランジスタ ●燃料タンク容量14ℓ ●オイル容量2.6ℓ ●潤滑方式強制圧送ウェットサンプ ●バッテリー容量12V12AH ●キャブレター三國BS34 ●変速機リターン式6段 ●フレーム高張力鋼管セミダブルクレードル ●キャストター27°30' ●トレール87mm ●タイヤ(前)3.00S18(後)120/90-16 ●ブレーキ(前)油圧式シングルディスク(後)機械式ドラム ●ヘッドランプ12V45W/45W ●テールランプ12V8W×2 ●ストップランプ/フラッシュランプ12V27W

NEW XS400 *Special*

●カラー：ブラックゴールド
ニュールビーレッド



NEW XS650 *Special*

●カラー：レガートマルーン/ブラックレッド



夜間はオレンジ照明でくっきりと浮かび上がり安全性も高い大型メーター。ホースバックスタイルに合わせて55度傾斜させてセットされ、読みとりやすいものとなっている。ステアリングロックはメインスイッチと一体式(XS400スペシャル)

より使いやすく、より安全に NEW YB90 新発売!

タフな高性能と使い勝手のよさで好評のビジネスバイク『YB90』が、中低速性能の向上、CDI点火や負圧コックの採用など、性能、装備をさらに充実させて新発売です。

《NEW YB90の新たな特徴》

- 中低速性能をさらにアップして一段とねばり強くなったエンジン●シリンダ、シリンダヘッドフィンも大型化●始動性にすぐれメンテナンスフリーのCDI点火の採用●ハンドル形状の変更でゆったりとしたライディングポジションを確保●前後クッション、グリップラバー、シートの改良でよりソフトな乗り心地に●自動調整式ワイヤーシリンダーの採用でオイル消費量を低減●負圧コックの採用●燃料コック、メインスイッチ操作表示の日本語化●書類入れを左サイドカバー内に新設。
- ヘッドライト点灯スイッチをハンドルスイッチに移動●10Wのフラッシュランプ、17W/5.3Wのテールランプとそれぞれ大型化と容量をアップ●6V 6Aにバッテリー容量をアップしてバッテリー上がり防止●パイロットボックスの新設とハイビームランプの追加でメーターの見やすさを向上●前後ブレーキのメンテナンス向上

《主な仕様諸元》 ●全長1895mm ●全巾720mm ●全高1030mm ●軸間距離1190mm ●シート高775mm ●乾燥重量87kg ●2ストローク・単気筒・89cc・ロータリーバルブエンジン ●始動方式プライマリーキック ●点火方式CDI ●最高出力7.5PS/6500r.p.m. ●最大トルク0.9kg-m/5000r.p.m. ●燃料タンク容量8.6ℓ ●オイルタンク容量1.3ℓ ●タイヤ(前)2.50-18 (後)2.75-17 ●ヘッドライト 6V25W/25W



●街は小さな小さなフル・マがいい

男のソフトバイク タウニー



Bike

男性ソフトバイク市場を エネルギッシュに開拓する



男のソフトバイクに求められるさまざまな要求をフルに盛り込んだ魅力の新商品『タウニー』の概要は、12ページにご紹介したとおりですが、この『タウニー』を夫兵としてくりひろげられる男性ソフトバイク市場の形成のために、ダイナミックな『タウニー』新発売キャンペーンが展開されます。

●30〜35才の 男性アダルトをターゲットに '80年代の「男のソフトバイク」を アピール！

男のソフトバイク『タウニー』は、基本設計の第一歩から、男性用に開発されたまったく新しいソフトバイク。それだけに新発売キャンペーンは、女性の借りものでない「男のソフトバイク」を強くアピール。ターゲットを30才から35才の男性アダルトに置いて、新

しい男性ソフトバイク市場の開拓をめざすも
のです。

●ナベサダが 男たちのハートをとらえます

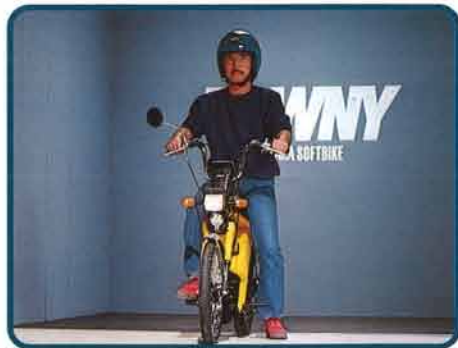
『タウニー』のイメージキャラクターは、日本を代表する世界のジャズマン「ナベサダ」こと渡辺貞夫。

実力とインテリジェンスを兼ねそなえ、しかも気さくな人間性、世界を股にかけるビッグなスケール——まさにナイス・ミドルの代表ともいえる個性が30代の男たちの共感を集めることでしょう。

●マイ・ディア・バイク

キャンペーンのキャッチフレーズは「マイ・ディア・バイク」。ナベサダの人間味とびつたりのこのフレーズを、さまざまな媒体を通じて男たちのハートに浸透させていきます。

どうぞ、この『タウニー』新発売キャンペーンとの相乗効果をはかりながら、お店でも積極的な男性ソフトバイク市場へのアプローチをおすすめてください。



●カラー：マキシムイエロー



●カラー：マスカットグリーン



My Dear

3月、4月と新発売期の短期集中キャンペーンのメインとなるテレビスポット。'80年代の男のソフトバイクとして「男モノ」タウニーを強調

●街は小さな小さなク・ル・マがいい

ハ、ソフトバイクシリーズ



NEW キャロット

●カラー：マスカットグリーン／コンペティションイエロー／マジョリカブルー／メローホワイト



NEW マリック

●カラー：チャビィレッド／マキシムイエロー／マスカットグリーン



NEW リリック

●カラー：コンペティションイエロー／マスカットグリーン／フレームレッド



3月10日新発売

ファミリーバイク市場を さらに大きくリードする

グレードアップ



美しく乗りたい
だからステップスルー



“ステップスルーはヤマハだけ”。強力なテレビCMも、TBS系「おはよう7:00」とCX系「クイズグランプリ」の2本の提供番組を通じてのCMに、ずい時集中スポットを追加して一層活発に放映

●美しく乗りたい。
だからステップスルー

その内容は、ファミリーバイク市場の主流

●街は小さな小さなクルマがいい

「タウンイ」を含めソフトバイク全体を集約するテーマは昨年にひきつづき、街は小さな小さなクルマ・マがよい。二輪、四輪使い分け、「六輪時代の提唱をベースとしたこのメッセージによって、80年代の暮しのよきパートナーとしてのヤマハソフトバイクをより一層鮮明に印象づけていきます。

●ことしも
八千草薫の笑顔とともに

イメージキャラクターはことしも八千草薫。ヤマハソフトバイクのキャラクターとして早くも4年目を迎えるだけに、八千草薫とソフトバイクのイメージはお客さまの間にも、すっかり定着したものとなっていますが、そんな彼女の笑顔が、ことしもソフトバイクならではのメリット、信頼性、安心感をさらに幅広くアピールしてくれることでしょう。

●美しく乗りたい。
だからステップスルー

いつぼう「タウンイ」とならんで80年代もご商売拡大の原動力となるソフトバイクについても、一段とグレードアップした80モデルの一斉新発売とともにさらに活発な広告キャンペーンがスタート。「ステップスルーのヤマハ」を強調しながら、ヤマハのブランドを強くイメージづける差別化キャンペーンによって、ファミリーバイク市場をさらに大きくリードしてまいります。

ヤマハソフトバイクの最も強烈な個性「ステップスルー」を前面に打出したものの。このソフトバイクの原点に立返った明確な差別化によって、さらに大きな潜在需要の開拓をめざすものです。

それだけに、従来の「やさしさ」の訴求をさらに前進させ、女性の美しさへの憧れとステップスルーを結びつけ「美しく乗りたい。だからステップスルー」のメッセージとともに25才から35才のヤングミセスを核としたより幅広い層へのアプローチを展開します。

美しく乗りたい。
だからステップスルー



NEW パッソル

- カラー：コンペティションライトグリーン/コンペティションイエロー/アーバンブルー/ニューホワイト



NEW パッソルD

- カラー：ニューホワイト/マキshmイエロー/フレッシュグリーン/ハミングブルー



NEW パッソラ

- カラー：コンペティションイエロー/コンペティションライトグリーン/ミルクブラウン



これが10ページにご紹介した内外のトップライダーの手によって、今年も世界のビッグシリーズ戦に挑戦する'80年のヤマハ・ファクトリーマシンです。「モノクロス・サスペンション」や「ヤマハパワーバルブシステム」(YPVS)など、世界の最先端を行くヤマハ技術に身を固めたこれら精鋭マシンによる力強いレース活動は、そのまま限りない技術革新への挑戦であり、高品質・高性能ヤマハ商品づくりの基礎をなすものです。今シーズンもどうぞヤマハのレース活動にご期待ください。

ヤマハモトクロスー YZM125

水冷モトクロスーの先駆「YZM125」は、エンジンおよびフレームを新設計。軽量・コンパクトを主眼に開発された新エンジンは、吸排気系統から燃焼系統さらには水冷式の冷却系統まで一連の改良によって全回転域で安定したパワーアップを果し、さらに「YPVS」の機構、性能両面の改良によって一段と扱いやすいエンジン特性を発揮している。

パワーユニットの外観上の特徴は、右側キックアームとピボット軸一体式の後懸架だ。

また、新設計のフレームは、より適正なフレーム剛性、ホイールアライメント、ライディングポジションを確保して操縦安定性の向上をはかったもの。あわせてフロントフォークも新設計として安定したクッション性能と接地性の向上を果し、「モノクロスサスペンション」も減衰特性とレバール比の改良で走破性を向上させている。

●エンジン2ストローク・水冷・単気筒 ●内径×行程56×50mm・123cc
●最高出力27PS以上/11000r.p.m. ●点火方式CDI ●潤滑方式混合
●変速段数6段 ●タイヤ(前)3.00-21(後)4.00-18 ●懸架装置(前)テレスコピック(エア+コイルスプリング併用)(後)モノクロスサスペンション ●燃料タンク容量7.0ℓ ●クラッチ湿式多板



ヤマハモトクロスー YZM250

「YPVS」の機構、性能面の改良によるエンジン特性の向上を除けば「YZM250」の改良は「YZM465」と同一。(YZM465はYPVS不採用)

シフティング機構やギヤレシオを含む一連のパワーユニットの改良、フレーム関係の変更によって、定評の高い戦闘力をまた一段と向上させている。

●エンジン2ストローク・空冷・単気筒 ●内径×行程70×64mm・246cc ●最高出力40PS以上/8000r.p.m. ●点火方式CDI ●潤滑方式混合 ●変速段数5段 ●タイヤ(前)3.00-21(後)5.00-18 ●懸架装置(前)テレスコピック(エア+コイルスプリング)(後)モノクロスサスペンション ●燃料タンク容量9.0ℓ ●クラッチ湿式多板



ヤマハモトクロスー YZM465

世界チャンピオン奪還をめざす'80「YZM465」。その基本構成は「YZM250」と共通で、エンジン関係では後懸架をピボット軸一体式として、軽量・コンパクト化と駆動力のロス低減を計ったのが特徴。また吸排気系、燃焼系の改良で全回転域での出力特性を向上させ、放熱効果を高めたシリンダとシリンダヘッドが、その高出力をさらに安定させている。

信頼性を高めたフレームでライダーのテクニックを一層引き出しやすく改良された車体関係には、新設計のフロントフォークや走破性を向上したモノクロスサスペンションも採用。細部ではエンジン前面への空気の流れも改良し、エキパイやシリンダヘッドの冷却効率もアップしている。

●エンジン2ストローク・空冷・単気筒 ●内径×行程85×82mm・465cc ●最高出力52PS以上/7000r.p.m. ●点火方式CDI ●潤滑方式混合 ●変速段数5段 ●タイヤ(前)3.00-21(後)5.00-18 ●懸架装置(前)テレスコピック(エア+コイルスプリング)(後)モノクロスサスペンション ●燃料タンク容量11.0ℓ ●クラッチ湿式多板



'80ヤマハファクトリーマシン



ヤマハロードレーサー YZR500

「キング・ケニー」を2年連続世界チャンピオンの座に導いた「YZR500」。'80年モデルは、吸排気系統と「YPVS」の改良によって全回転域でのパワーアップとスムーズなエンジン特性を確保、また冷却系統の改良で安定したハイパワーを発揮するより軽量な水冷4気筒エンジンを搭載している。また各部のコンパクト化で一段と身軽になった車体関係でも、フロントフォークとモノクロスサスペンションを新設計として、操縦安定性をアップあわせて安定したサスペンション機能を発揮している。フレームも新設計さらに前後のブレーキシステムも新開発のものだが、特にフロントは軽量、高剛性で制動力の高いアルミ製キャリパーを採用している。

●エンジン 2ストローク・水冷・並列4気筒・499cc ●最高出力 110PS以上/10500r.p.m.
●最高速度 265km/h以上 ●点火方式 CDI ●潤滑方式 混合 ●クラッチ 乾式多板 ●変速段数 6段 ●タイヤ(前)3.25/4.00-16(後)4.30/6.30-18 ●懸架装置(前)テレスコピック(後)モノクロスサスペンション ●ブレーキ(前)ダブルディスク(後)シングルディスク ●燃料タンク容量32ℓ ●重量 138kg以下

“YPVS”、装備の市販ロードレーサー NEW TZ500 新発売!

世界のロードレースライダーの熱い期待に応じて、上にご紹介したファクトリーマシン「YZR500」のレプリカモデル「TZ500」が新発売されます。

2ストローク・水冷・並列4気筒のエンジンは、「YZR500」同様に「YPVS」(排気タイミング可変装置)を採用。トランスミッションを含むパワーユニットはYZR同等の設計を持つもの。またフレーム関係も、クロームモリブデン鋼管のダブルクレードルフレーム、特殊アルミ合金製のリヤスイングアームなど主要部をすべてファクトリー仕様とした高度なレプリカモデルといえるものです。

これにより、世界のサーキットを席巻するTZシリーズは125、250、350、500と世界でも最も充実したラインナップとして完成。'80年内外のロードレースをさらに大きく盛り上げるものと期待を集めています。

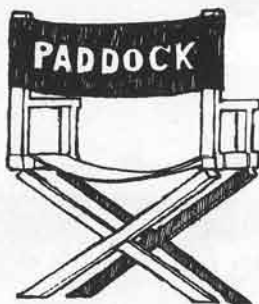




旅ごころ

スイス・アルプス山中の小さな村グリンデルワルトの春。この村唯一の街路が緑の大地をぬってベッターホルンやアイガーへとつづいている。

ヤングからミドル、ミス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。今月は、男のソフトバイク「タウニイ」のキャラクターとして3月から新登場の渡辺貞夫さんの横顔を、さまざまなマスコミの話題から浮き彫りにしてみました。ご存知でしたか？いま人気の「ナベサダ」の素顔。



男・47才

◎'80年代日本のジャズ・シーンをリードする男・ナベサダ——広告コピー風にひとことで彼を表わせば、ざっとこんなカンジ。アルトサクソックス、フルート、ソプラニーノなど多彩な管楽器を演奏して、自他ともに認める日本ジャズ界きっての実力者。

栃木県宇都宮市の出身。'33年2月1日生まれの当年47才。早くから、世界を股にかけての演奏活動が話題を集めているが、昭和51年にはジャズマンとして初めて芸術祭大賞を受賞するなど、日本のジャズ界にいつも新風を吹き込みつづけている。

50万枚

◎ナベサダのジャズの特徴は、あまりひとつの形式にとらわれないこと。サンバ、ボサノバ、ロックなどあらゆる要素をとり入れて、誰にでも楽しめる「ジャズ」をめざしている。まさにクロスオーバー、そんな彼の音楽が、いかに多くの人びとに広く親しまれているか？ 数字がそれを雄弁に物語っている。つまり、最新LP「モーニング・アイランド」50万枚。'78年の「カリフォルニア・シャワー」も33万枚を売り上げ……。昨年のコンサートの回数も、レギュラーグループで100回、スペシャルコンサート23回。観客動員数24万人……という大記録。3日に1回は世界中のどこかのコンサート会場で、彼のジャズに酔いしれる聴衆がいたというわけだ。

女の眼

◎男のソフトバイク「タウニイ」のキャラクターとはいえ、やはり気になるのは女性の眼。ところが最近やたらと目につく女性誌、婦人誌のタレント評の中で見ると、あの魅力的なスマイルで、必ず上位にランクされているナベサダ。そんな女性たちの声のいくつかをひらってみると……。

「軟弱な優しさではなく、男らしい奥の深い優しさを感じる」とか「ラフなのに決して崩れず、いつもイキな人」……まさに本当のや



さしさを持った頼りがいのある中年男性、という受け止め方が圧倒的。やはり「タウニイ」に乗る男たるもの、このへんのイメージを忘れずにいる欲しいものですナ!

アフリカ

◎さてナベサダ、といえばまっ先に思い浮かぶのがアフリカ。'72年1月以来、再三にわたってアフリカを訪れ「その雄大な自然と素朴な人間性に大きな感銘を受けた」と言うだけに、このアフリカのイメージが以後の彼の音楽に色濃く影を落としている。

そんな彼に、昨年タンザニアの政府から招待があった。そしてこの時のアフリカ演奏旅行の模様を、先ごろFM放送で紹介された。マサイ族の音楽に昔からつよく魅かれていたというナベサダの乗りまくった演奏と原地の人びととの音を通じてのふれあい……あの名演奏が耳にやきついているファンも少なくあるまい。

7つ道具

◎まさに東奔西走、世界を股にかけての演奏旅行をつづけるナベサダ。そんな彼の旅仕度7つ道具といえば……まずトッパが梅干とアメ玉で、これは南の国ぐにへの旅には欠かせ

ぬものとか。それに大のカメラマニアとあって世界の名機ライカのM3、M4。レンズも28ミリ、35ミリ、90ミリ、180ミリ、400ミリ……とプロなみの熱の入れよう。

特にアフリカ旅行の時などは、米軍放出品のゴーグルに将校用防水時計、双眼鏡、服装もすべてグリーン系に統一……とまさに探検旅行なみのいでたち。ナイスミドルはかなりの凝り性のようだ。

マイ・ディア・ライフ

◎テレビからナベサダが語りかけるタウニイのキャッチフレーズは「マイ・ディア・バイク」「オレの可愛いバイク」ほどの意味。

この言葉を聞いて、ナベサダファンならまっ先に思い浮かべるのが「マイ・ディア・ライフ」だろう。'77年9月の新発売とともに14万枚を売り上げて彼の初のベストセラーアルバムとなった記念すべき1枚。以来彼は一貫して語りつづけている「音楽は僕の「夢、なんだ」と……。

「僕の音楽を聴いてもらって、僕の人生、生き方っていうのかな、それが聴いてもらった人達に素直に伝わっていき、僕と一緒にいることで、その時間がその日の良きイベントになり、歓びというか、聴きに来て良かったって感じてもらえれば幸せだね、そういう音楽家になることが僕の願いだし、僕の「夢、なんだ」

限られた市場だからこそ、
確実にお客さまの信頼を得られなければ……。
手法はひとつ正攻法だけです。

神谷社長と奥さまの千栄子さんの絶妙な二人三脚で商圏の人々の信頼を一手に集め、躍進する「神谷モーターズ」さん



神谷モーターズ——神谷美輝社長

愛知県刈谷市野田東出口65の1
☎0566-21-3268

「神谷モーターズ」さんは一昨年をして昨年と、販売台数を150%以上のペースで伸ばしてこられた躍進店です。
●商圏の人々にとって鉄道の駅までの距離がかなりあること●ショッピングエリアが各家庭から遠いこと●田畑の宅地化が進み、新興住宅の建設によって世帯数が増加していることなど、バイクの需要が高まって当然の市場環境があったことは確かです。

しかし、もし需要増だけに頼って販売に対する努力を怠らなければ、こうした結果にならなかつたかも知れません。商圏には「神谷モーターズ」さん以外にも、こうした需要を吸収する同業店さんがいくつもあるわけですから……。



限られた市場だからこそ
商圏内の需要は確実に獲得

こうした中で、神谷社長がこの需要を確実に吸収するために最初に着手した方法は、まず店舗をどこにも負けない立派なものにする

こととした。外観ばかりでなく店内も広く明るいものとし、お客さまが求めそうなバイクを豊富に展示することにしたのです。一昨年の10月、写真でご覧のような立派な店舗を新規に開店しました。

「バイクといっても、需要はファミリーバイクに限られます。ということ、店に来てくれる人々が住む範囲もおのずと絞られます。こうした状況の中で、販売を伸ばすためには経費をかけて商圏を広げていくのもひとつの方法です。しかし、採算、成功のあてなく、店をその方向にもっていくことは無謀です」

神谷モーターズさんのご商売の概要

■自転車との併売店

■立地環境

名古屋への通勤圏である刈谷市のはずれ、安城市と接するところ。

商圏の世帯数は約4千。刈谷市の旧市街地からお店のある野田地区に移り住む人々が多く、ここ2～3年、一戸建の新興住宅が増えつつある。

■年間販売台数

約200台。

ほとんどが50ccファミリーバイク。

パッソル、パッソラ、リリック、マリックが主力。これらがかたよらず平均して売れているのが特徴。メイトの需要も目立つ。

■店舗

「バイクのお客さまたちにも恥かしくない、立派な店舗を」と一昨年の10月、自転車中心の店から新規に開店。外観・店内とも整然とした明るい店舗である。

●売場面積（バイク・自転車合わせて）……25坪

●部品置場……5坪

●サービス場（店内）……2坪

●隣接コーナー……2坪

●店頭スペース……15坪

■スタッフ

社長と奥さまの2人。

■お店の特徴

限られた地域にしっかりと密着し、そこでの販売シェア（商圏内シェア）を高めている。明るく立派な店舗、社長と奥さまのお客さまに対する誠実な対応、アフターサービスの徹底といった基本的な要素を完璧に充たし、商圏の世帯増と合まって年々大幅な伸長を続けている。

■販売促進活動

●免許教室……月1回、チラシによる告知で自店で開催。1回平均5～6名。他にビデオによる講習も行っている。

最近では、代替客も含め、既存の免許取得者に対する販売の方が多い。

●広告活動……免許教室告知を兼ねたチラシを月1回、折り込む（約6000部）。

他に、刈谷市のミニコミ紙（刈谷ホームニュース、月2回発行）に毎回掲載。

●展示会……店頭で春、秋の2回。

●安全点検……春・秋の2回。チラシで案内して行っている。安全点検サービス日には1日で60～70台のお客さまが来店する。



用品の展示も整然と豊富に



「花咲く春のヤマハ展」の飾りつけを終え、お客さまをむかえる明るく整然とした店内

「バイクを買いに見える方、また修理や整備のため来店する方々に、充分な対応ができるよう、なるべく店にいますよう心がけています。消極的といわれるかも知れませんが、外販や、他地区での展示会などで店を留守にするようなことが多くなつてはお客さまがたに迷惑をかけることになってしまいますから」

こうした社長の言葉にも現われているように、同店では接客とアフターサービスになによりも気をつかい、力を入れています。

奥さまの千栄子さんも自転車のお客さまを中心にときばきと対応し、できる修理は自ら行なっています。こうした社長と奥さまの応対ぶりには、「お客さまをだいにしよう」という姿勢があり感じられました。

神谷モーターズさんの商圏の世帯数は、約4千、といえます。4千世帯を対象に年間200台の販売をしています。

道路の整備が進み、四輪の大手企業もあつ

てきません。

私と女房のふたりだけで、まず商圏の人々のバイク需要を確実に店に結びつけることを考えました。店をきれいにしたのもそのためです。もちろん、かなりの投資でしたが、バイクを買おうとする人々がうちの店をまず思い起こし、来てくれるようにしたかったからです」

「お客さまがお客さまを
お店に對する信頼があればこそ
お店に對する信頼があればこそ」

「バイクを買いに見える方、また修理や整備のため来店する方々に、充分な対応ができるよう、なるべく店にいますよう心がけています。消極的といわれるかも知れませんが、外販や、他地区での展示会などで店を留守にするようなことが多くなつてはお客さまがたに迷惑をかけることになってしまいますから」

こうした社長の言葉にも現われているように、同店では接客とアフターサービスになによりも気をつかい、力を入れています。

奥さまの千栄子さんも自転車のお客さまを中心にときばきと対応し、できる修理は自ら行なっています。こうした社長と奥さまの応対ぶりには、「お客さまをだいにしよう」という姿勢があり感じられました。

神谷モーターズさんの商圏の世帯数は、約4千、といえます。4千世帯を対象に年間200台の販売をしています。

道路の整備が進み、四輪の大手企業もあつ

てバイク需要が比較的少ないという愛知県下において、これはたいへん効率の良いご商売をしているといえます。同店のお客さまたちへの地道なサービスが商圏内シェアを高めた。こうした数字を実現させているともいえます。

朴訥であり多くを語ろうとしない神谷社長でしたが、その仕事ぶり、お話しぶりから商圏内で一番の店であることに対する自負とともに今後も商圏で最も信頼される店を目指して誠実なご商売を展開していくといった決意のようなものが感じられました。



「お客さんをお待たせしないよう」と部品の在庫と管理も万全



春のキャンペーンの飾りつけを済ませ、かわらで話しを聞いていた同店担当の林セールスマン（ヤマハ愛知(株)岡崎営業所）は、神谷モーターズさんのご商売の特徴をまとめる

「お客さんとお話ししてくれました。神谷モーターズさんの市場は限られた市場ですが、それだけに神谷さんは他店以上にバイク販売店の基本ともいえることをしっかりと行なっています。つまり、感じのよい店、誠意ある接客と対応、そして完全なアフターサービスを3つの柱として信頼を勝ちとり、お客さまがお客さまを広めていく、というものです。どちらかというと地味なご商売ですが、私たちは限定市場において繁栄されていくお店の見本として「神谷モーターズ」さんをとらえています。」

神谷さんと同じような市場背景でご商売をされているお店は他にもたくさんありますが、神谷さんのような堅実な方法、正攻法でお店の信頼を高め、自分の商圏をしっかりとめたいと思っています」

つくる人、売る人、「お互に女性パワーを発揮してガンバリましょう」(増田サイクルさんで、右から2人目が増田恵子さん。左から塚本さん、村上さん、磯野さん)



売りの最前線で奮闘する ヤマハ奥さまの姿に感激!

ご対面ノソフトバイクつくる人と売る人—というわけで、今月のこのコーナーは、ヤマハ発動機本社工場のパッソルラインでパッソルの生産に携わる女性たちと売りの最前線・販売店さまの店頭でお客様と接するヤマハ奥さまの珍しい交歓風景をご紹介します。



こちらは大平輪業さんの山口社長ご夫妻と

それぞれの持ち場に
女性ならではの

「やさしさ」を発揮して

「やさしい」乗りものヤマハソフトバイクが、女性だけの手で組み立てられていることは、マスコミにも再三にわたって取り上げられていまして、ご承知の方も多いことでしょう。

137メートルにもおよぶひとつのラインに約120名の女性が並び、それぞれの部品を担当。この1台のラインから日に1000台以上のパッソルが生産されています。

磯野百合子さん(26才・勤続4年)、塚本真澄さん(24才・同6年)、村上栄子さん(22才・同7年)の3人も、このラインで働く女性。パッソルのあの強制空冷エンジンの組立てラインでリーダーをされているみなさん。ヤマハ発動機生産4課社員というのが彼女たちの肩書きです。

そんな3人が、1月のある日「私たちの手を離れたソフトバイクが、どんなふうにして販売されているのかしら?」と、直接販売店さんを訪問したのです。お訪ねしたのは東京世田ヶ谷の商店や住宅地を商圏に持つ増田サイクル(増田総社長)さんと大平輪業(山口玩一社長)さんの2店さま。

「私たちが心をこめてつくり上げたソフトバイクを一生懸命売ってくださる販売店さんの姿

をみて感激しました。自分たちのつくったバイクが元気な姿で走りまわり、お客様たちに喜ばれている姿にじかに触れてとても励みになりました」というのが彼女たちの異口同音の印象ですが、それにも増して彼女たちを驚かせたのは、2店さんとも奥さまが大きな力となって活躍されていること。そしてもうひとつ、乗り方教室、免許教室といった細やかなお仕事が、ソフトバイク拡販の大きな力となっていること、

「お客さまからクレームやトラブルがほとんどないのも、みなさんのキメ細かさ、やさしさが出てくるからじゃないかしら」(増田恵子さん)——と新鮮な驚き。

改めて「つくる人、売る人それぞれの立場にソフトバイクにふさわしい女性のやさしさを活かしてがんばりましょう」と明るい言葉が交わされていました。



同日、NHKテレビ朝の人気番組「奥さまと一緒に」に出演のパッソルラインの3人。この日のテーマは「女性だけのチーム」。「専門的な知識をはじめ、男性だけの仕事と思いついてたことができて楽しい」と語る3人。「女性だけの職場は、品質面、能率面からもすぐれている」との話題も……

初めてのお客さま

生涯 涯の親友も初めは行きずりの人。相思相愛の恋人も、もとはといえば初対面の延長線。お店にとって最良のオビニオンリーダーのお客さまも一見客の成長した姿——こう考えてくると、初めてのお客さまとのかかわり、出会いの印象がご商売のうえでいかに大切であるか、改めて痛感させられるところですね。

まして、この最初の出会いが修理・サービスにまつわることであれば、お客さまの後の印象も一層鮮明になるといえるでしょう。修理・サービスに来店するお客さまは、大げさにいえば何らかの救いを求めに来る方。病院を訪れる病人の心境にも似ている、といえるからです。

私 たちが見知らぬ土地へ行って空腹を感じたり、食べ物を食べたとき、食べ物にさえありつけなければいともどんなレストランでかまわず飛び込むでしょうか？

このコーナーでは、点検サービス時のお客さまの心理をシリーズでとりあげています。「うちのお店では、こんなサービスシステムをとってお客さまに喜ばれている」とか「こんな場合には、どう対応したらよいか？」といった販売店みなさまのサービスにまつわる体験談やご質問も、あわせてとりあげてまいります。どうぞお気軽にご投書ください。宛先は 〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機(株) 広報部PR課「ヤマハニュース」係

ルを吟味したり店内をのぞき込んだりしてあれこれ思案しますね。これはなぜか？ もちろん、より良い物を求めるごく自然の心の動きにはかなりません。店のつくり、調度、雰囲気などを第一印象として敏感にとらえ、自分の期待にかなうかどうかを、すばやく見定めようという、いわば本能のようなものです。

お客さまがバイクの修理のために、初めてのお店を訪れようとする時の心理もまさにこれと同じ。そのお店の良し悪しを直感的に第一印象でとらえようとするのです。

この際の、お客さまの判断材料となるのは何でしょうか？ いうまでもなく店がまえ、サービスコーナーの有無、工具設備そして店主さんやサービスマンの服装までが、お客さまに与える第一印象としてきわめて重要な役割を演じています。これらのいかによって、肝心の修理作業以前にお客さまに不満の原因を与えたり、満足感を与える大きな助けになったりしているといえます。

最近では、お客さまが気軽に立入れる、お店づくりをめざして、店頭演出や店内装飾に

相当な配慮がはらわれているお店が増えていますが、こうした気づかいをサービスコーナーにまで広げて、充実させているお店は、残念ながらまだまだ多いとはいえないようです。接客コーナーがいくらか明るく豪華であって、サービスコーナーがお粗末なお店——これでは、いくらアフターサービスの良さを口でいっても、お客さまは決して信じてはくれないでしょう。バイクを購入するお客さまと



修理を依頼するお客さまは別人、などということは決してありえないのです。充実したアフターサービス、それが形となって表われたものが充実したサービスコーナーであり、きちんとしたサービスマンの姿です。

さて、何はともあれこうして来店された初めてのお客さまにどう応対したらよいのでしょうか。お客さまが来たら飛び出せ、とはよく言われる接客の方法。特に見知らぬ初めてのお客さまにとっては、この一瞬の出会いが、その後のおつきあいに大きく響いてくることは簡単に想像できます。

手がふさがって飛べない。よくあることです。でも飛び出すのは何も身体だけではなく、「いらっしやいませ」のひと言。もしこれもダメなら笑顔だけでも、これで歓迎の表情を送ることもできるはず。要は出会いを大切にすることを忘れないことです。

たしかにお客さまにとって明るい店頭は文字通りお店の顔にちがいない。もちろん、修理サービスのお客さまにとっては、サービスコーナーやサービスマンの応待がお店の顔となるのです。

この出会いのさわやかさとともに、お客さまは次にサービスコーナーにあるすべての現象、サービスマンの言葉や動作のひとつひとつの中からさまざまなお店の姿を感じとります。何気ない言葉のやりとり、お客さまのバイクを前にした時の何気ない仕草が、お客さまの心にどんな印象を与えていくか？ これだけは日頃からじっくりと考えておきたいこと。そしてこの上手へたが、大げさにいえばお店の業績そのものまでも、左右することになるのです。

こうして、初めてのお客さまが次の機会には格別な用件がなくても気軽に立寄れるようなお店やサービス態勢。これが真に、明るいお店、入りやすいお店、といえるでしょう。

売促進12章

●吉川雅之

販売

連載 ③



●お店づくり ●顧客づくり ●利益づくり

今月は、お客さまとの上手な会話のすすめ方をとりあげました。接客話法、応酬話法、さまざまに呼ばれるご商売のポインツのひとつですが、決して口先きだけのテクニクではないのです。

●筆者紹介

吉川雅之（昭和14年生）産業能率大学経営管理研究所研究員／産業能率短期大学専任講師（販売促進）著書に「新しい販売促進」（共著・酒井書店）「得意先についての知識」等がある。趣味はバイク。DT125、TY125等数台を所有、ユーザーとして販売店さまのおつきあひも。「今の楽しみはRZ250の発売」というアダルトユーザーの1人。

お客さまとの上手なおしゃべり

10年以上もバイクに乗っているのに、ちょっと上手にならないライダーなんていうのも時どきいます。（実は私もその一人ではないかと心配しているのですが……）

本人に上手になろうとか、速く走ろうとかという意志がないとバイクもある程度以上には、決して上手にならないようです。

「話し方」にも同じような面があります。物心ついた時からずっと「話す」ことはやっていると、その割に上手になっていない人が多いのです。

お客さまを上手に説得する、つまりバイクの良さを知らせて購入意欲を起こさせるには商談のテクニクは不可欠のものであります。

そのために、今月はお客さまとの上手な会話のすすめ方について書いてみましょう。

話すことは、聞くことから

あるお店にヤングミセスのお客さまがやってきました。以下は店主さんとの会話です。

「アノー、すみません。このパツソルっていうのはスピードが出ますか？」

「はい、このバイクは、こんなカッコすけど意外と早いですよ。スピード出ますよ。」
「それでは、こちらにあるのはどうでしょう？」

「ああ、それならもっと出ますよ。最近のバイクはみんなスピードが出ますから……」

——この会話は、一見非常にうまく進んでいるようですが、実は失敗した例なのです。

このお客さまは免許証は持っているけど、いわゆるペーパーライダーです。買ひ物のためにバイクを買おうとしたのですが、慣れないので安全を考えてできるだけスピードの出ないバイクを欲しいと思ってお店に来たのです。だから、まずスピードのことを聞いたのです。

ところが、自分もバイクに乗る店主さんはスピードの出るバイクが良いバイクだと思ひ込んでいるために「スピードが出る」と言い切ってしまったのです。

ご主人としては「良いバイクだ」ということを伝えようとしたのですが、お客さまにはそれが伝わらなかつたばかりでなく、逆に不安にさせってしまったのです。

相手に何かを伝えることをコミュニケーションといひます。この例では「良いバイクだ」といふことを伝えようとして失敗しているのですからコミュニケーションの失敗と考えられます。心理学者に言わせると、コミュニケーションの失敗の最大の原因は「言い方」が悪い

ではなく、相手のことを判らずに話してしまふことが、原因である、といひています。

この例でも、お客さまである若奥様が、どのような立場で、何を考えているのか、それさえ判つていればこんな失敗もなかつた筈です。

ここでは、お客さまとのコミュニケーションをよくするためのテクニクとして、まず基礎となる聞き方のテクニクについて考えてみます。「どうも話すのは苦手だ」「男がペラペラしやべるのはみっともない」などと思つておられる方にとって、聞きながら上手なコミュニケーションができることしたら、これは多いに心づよいことでしょう。

上手なきき方

昔から「話し上手は、聞き上手」といひ言葉があるほど「聞く」ことが大切だといひられています。お客さまとの会話でも6〜7割は相手に話させるようにした方が、逆にこちらのいいたいことが上手に相手に伝わるようになるといひられています。

でも、ただ聞けばそれでいいというのではありません。聞き方にもそれなりのテクニクがあるのです。上手な聞き方のポイントをいくつか挙げていひます。



1、よく聞くこと

本当は何をいいたいのか、を聞き取るという事は意外とむずかしいのです。

最初の例で「スピードは出ますか」とお客さまがたずねたのは「このバイクは、私でも安全に乗れますか」という質問だったので。ですから「これなら安心して乗れますよ」と答えればお客さまも満足したはずですよ。

スピードについて聞かれたのですから、スピードについて答えたくもありませんが、本当は何を聞きたいのか、を知らなければなりません。このケースでも、お客さまの不安そうな様子や質問のし方をよく聞いていけば、スピードを楽しもうという人でないことはすぐに判った筈です。

つまり「聞く」のではなく「よく聞く」ためには、単に言葉だけでなく、その声の調子や話し方などすべてに注意を向けて、その本当の意味を聴いてあげることが必要なのです。

2、聴いていることを態度で示します

一生懸命話しかけているのに、相手が聞いているのかいないのか判らない時ぐらい不安になることはありません。いい加減な態度で話を聞かれているとわかると、馬鹿にされたと思つて腹を立てる人もいます。

「よく聴いている」ということをお客さまに態度で示してください。そのためには、うなづく、相づちを打つなどの方法があります。

とくに苦痛や不満などについてはよく聴いていることを示してください。苦痛や不満は聞いてもらえないのではないかと、という不安があります。それを一生懸命に聴いてくれたというだけで、お客さまはホッとした気持ちになり安心します。

つまり、よく聴いていることを示すことでお客さまを尊重していることを態度で示したことになる。お客さまはそれを感じてくれます。

3、お客さまの話をくり返してあげる

お客さまが話した内容を要約し、短い言葉にして「これこれ、こういうことですね」ともう一度くり返してあげます。



といって安心します。間違っていたら訂正をしてくれれます。これで誤解がなくなります。

くり返すことによつて誤解をなくし、確認ができる。そればかりではありません、よく理解したことを相手に示したことになり「そうです」といいながら、お客さまはニッコリされることも多い筈です。つまり、ここでよい人間関係ができあがったのです。

くり返すことの良さは他にもあります。たとえば、バイクに気に入った色がない、ということでも不満を述べているお客さまに対して「色がご不満なのですね」ということによつて性能やデザインに関する問題が出てくることを防ぐことができ、問題を絞ることができるようになります。

4、相手の感情についても理解していることを示します

「色が赤しかないのをご不満なのですね」「アフターサービスが心配なのですね」「事故が起きないか、ということが不安なのですね」

「免許が取れるかどうかわからないので困まつているのですね」

ここに挙げた言葉はくり返しの言葉ですがただのくり返しだけでなく、点を打つた言葉(不満、心配、不安、困つている)は、相手の感情を言い表わしています。「……と思つているのですね」「……と感じているのですね」というようなお客さまの感情まで考えてあげた言葉は、お客さまに強い印象を与えます。

「この人は、私のことを本当によく理解してくれている」と感じるからです。こうなればお客さまは安心します。「もうあまりクドクド説明する必要もないし、まかせておけば安心だ」という信頼感まで生まれるのです。その後は、お客さまはあなたの話す言葉を真剣に聴くようになるのです。

5、笑顔をお忘れなさい

笑顔は相手に敵意を持っていないこと、好意を持っていることを示しています。お客さまに多少の敵意や不安があつても、笑顔に出会えばそれも消え去つてしまいます。セールスの専門家の中には、毎朝カガミを見て上手な笑顔を作る努力をしている人もいます。お客さまに好意を持っていることを笑顔で示してください。お客さまもニッコリするようになれば、これは大成功です。きつと楽しい有益な商談ができることでしょう。

6、商売への自信と

お客さまへの感謝の心で口先だけでないコミュニケーションづくり

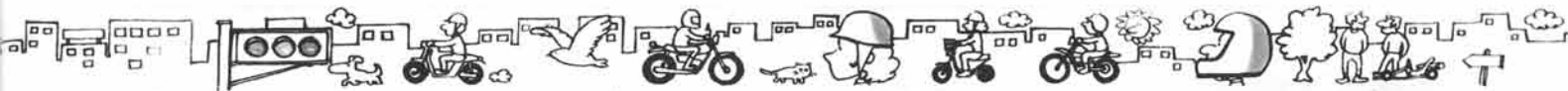
また、最後に商談における最も重要な心得についてふれておきます。

その第一は、自分の仕事について自信を持つことです。そのためには商品について、十分な商品知識を持つていなければなりません。そしてその商品が本当にお客さまの役に立つものであることを確信していることです。

第二は、お客さまに対する感謝の気持ちです。実際に買う、買わないは別にして、わざわざ立ち寄つて商品を見てくださるお客さまは有難い存在です。買わなかったお客さまについても、何等かの事情で買えなかったお客さまでも、残念なことですが止むを得ないことです。決してお客さまの責任の問題ではない筈です。

このような自信と感謝の気持ちのふたつが、商談の基本であり、それがなければどんなに上手な話をして結局は、口先だけのテクニクであり、長い目で見て本当にお客さまに好かれる、信頼されるお店とはなり得ないでしょう。

もちろん、このテクニクは、お客さまを前にした商談の場だけでしか使えない、訓練できないというものではありません。まずはお店の奥さま、お子さまとの会話に使つてみてください。きつと新しい発見があり、楽しいコミュニケーションが生まれる筈です。(つづく)



Yamaha Topics

ヤマハニュースは
販売店みなさまの
情報紙です。



お店のみなさまがつくる、みなさまのための「ヤマハニュース」をめざして、積極的な誌上参加をお待ちしております。

ご商売にまつわるさまざまな話題、明るいニュースなど、どんなものでも結構です。お電話で、お手紙でどうぞお気軽にお寄せ下さい。取材要請、ご質問、ご相談もどうぞ。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

史上最大のハードレース 第2回ラリー・オアシス《パリ↓ダカール》 XT500、2年連続の栄冠!

2輪、4輪が入り乱れ、パリを起点に西アフリカのダカールまで、23日間で9000余キロを走破、そのメインコースはサハラ砂漠――という途方もないスケールのレース。ラリーオアシスが、今年も1月1日、午前9時から開始されました。

「気がいれレース」とさえいわれるこのレース、第1回の昨年はフランスのヤマハインポーター・ソノートヤマハチームのXT500が優勝。2回目の今年は、雪辱を期すフォルクスワーゲンやBMWらの四輪ワークスが万全のサポート態勢をひいて約80台出場、また二輪は約90台が参加。パリからセットへ出て地中海を渡り、アルジェからダカールまで9000キロの間に18のハードコースを設けてこれを23日間で走破するもの。そして二輪、四輪を問わず、この18のステージの所要時間が最も短かい者が優勝、というハードレースです。

照りつける太陽と果てしなく続く砂漠を23日、気の遠くなるよう



ヤマハ発電機 『EF1200-D』新発売!



手軽な移動用電源として年ごとにその活躍の場を広げているヤマハ小型発電機シリーズに、出力1・2KV A (60Hz) の「EF1200-D」が追加。2月10日から新発売となっています。

この「EF1200-D」は、ヤマハ小型発電機シリーズ(0・5~2・4KV A)を充実させる中間機種。37kgという軽量・コンパクトなつくりと、運転音の静かさ、CDI点火による始動性のよさ、4サイクルエンジンの粘りづよさなど……すぐれた総合性能が特徴。またこのクラスでは初めてオイル警告装置も備えています。

これにより、ヤマハ小型発電機シリーズは2サイクルの「ET500」(0・5KV A)、「ET1250-E」(1・25KV A)、また4サイクルの「EF1800-D」(1・8KV A)、「EF2400」(2・4KV A)、「EF2400-D」に「EF1200-D」を加え全6機種の実用ラインアップが完成しました。

すでに二輪車販売店までも「ET500」を手掛りに、発電機を取扱い商品とされているお店も少なくありませんが、この充実したラインアップをどうぞお店の商品系列にお加えください。

業界通信

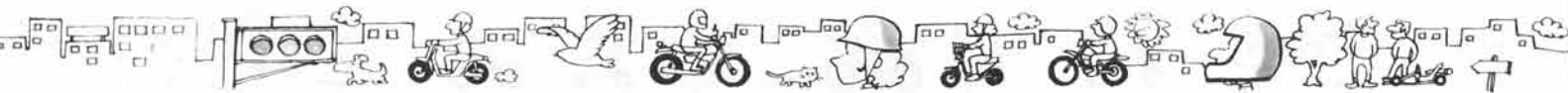
原付車の保有台数 1千万台を突破!

運輸省自動車局が毎年一度集計している全国の原動機付自転車保有台数は、昨年の4月1日現在で初の1千万台を突破して1千9万7679台に達した。

このうち、原付第一種は7677万3762台で対前年比11・5%の順調な伸び。原付第二種は242万3917台で対前年比6・2%の減少を示している。近年の傾向は、原付第一種が伸び原付第二種が伸び悩みの

状態で、その差は開くばかり。原付一種保有台数は全二輪車保有台数から占める割合が70・0%、同二種を加えると実に92・1%にも達する。ちなみに、軽二輪車は4・5%、小型二輪車は3・4%と微々たる数値となっている。

さて、都道府県別に原付第一種保有台数を探ってみると、①東京都6万4千台②神奈川県2万9千台③大阪府2万4千台④埼玉県1万8千台⑤愛知県1万5千台⑥福岡県1万5千台⑦千葉県1万3千台⑧北海道1万3千台⑨静岡県1万2千台⑩兵庫県1万1千台……などが多いところ。



な死闘が展開されましたが、並い
る全輪駆動のレンジローバーやス
ベシャルフレームのBMWら4輪
勢やビッグバイクを尻目にヤマハ
XT500を駆るC・ネプーが輝
く2連覇を達成。同じソートヤ
マハチームのM・メレルが2位に
入り、XT500のワン・ツーフ
イニッシュユノ。このビッグニユ
スにさすがのバリツ子たちも胆
を抜かれ、この話題がいまヨロ
ツバのユーザーの人気を独占して
いるところで。



↑オフロードで、オンロードで驚異的な耐久力を発揮するスペシャル装備のXT500

→荒涼とした砂漠地帯を快調にひた走るXT500と2年連続優勝のネプー

YMUS 新社屋落成



落成式典でテープにハサミを入れる小池久雄・ヤマハ発動機社長（右から3人目）

アメリカ合衆国におけるヤマハの現地法人・ヤマハモーター・コーポレーションUS（略称YMUS）は、市場の拡大にともなう業務の拡大により、かねてから新社屋の建設を進めていましたが、この一月に落成。小池久雄ヤマハ発動機社長を迎えて1月25日盛大な落成式が行なわれました。

この新社屋には、営業、広報、物流などの諸事務部門や技術・サービスなどを含む研究所も設けられ、アメリカ市場における最新ノウハウの収



落成したアメリカの現地法人YMUSの全容

6555 KATELLA AVE
CYPRESS CALIFORNIA 90630

（千以下は切り捨て）ただし、この順で販売台数が多いとは限らない。

【運輸省自動車局資料より】

ガソリン値上げ響き 消費量急速に冷え込む

業界筋が1月16日まとめたところによると、昨年6回の値上げがあった石油製品の需要が大きく変化し、ガソリン、灯油の伸びが止まったのと対照的に、軽油が大きく増えた。業界筋によると、昨年1年間のガソリン需要は前年比3・7%伸びたが、1〜3月が前年同期比9・0%増と急ピッチだったのと比べると、10〜12月は同・9%増と急速に消費が冷えこんだ。特に12月は、同2・5%減とマイナスを記録している。これは小売価格が6回の値上げで年初の1リットル当り100円弱から12月には140円強まで上がったことと、4月からガソリンスタンドの日曜日と祝日の休業でドライブが減ったためとみられる。……これに対し、昨年の軽油消費は、前年に比べ9・0%増と堅調だった。……軽油が増えたのは、トラックの過載規制で、トラック台数が増えたこと、省燃費のディーゼル車需要が伸びたこと、景気回復などによるとみられる。

【毎日新聞1月14日付】

首都高速道路の料金が 3年半ぶりに値上げ 2月5日から4百円に

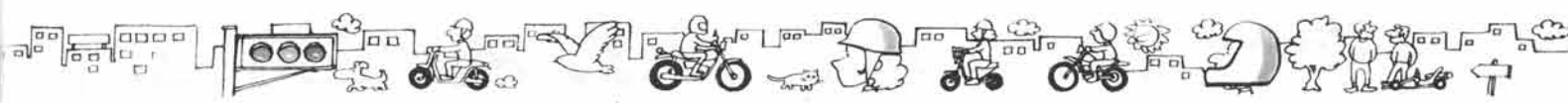
首都高速道路公団は1月21日、首都高速道路の料金を2月5日から普通車（オートバイも）4百円（現行3百円）、大型車8百円（同6百円）に値上げすると発表した。首都高速の料金は51年8月に普通車が250円から3百円に、大型が5百円から6百円に値上げされており、ほぼ3年半ぶりの料金改定。ただし、湾岸線と神奈川線については現行料金で据え置く。

【日本経済新聞1月22日付】

50個の空きから 10万円の交通傷害保険 「空かん保険」に入れるぞ

省資源時代とあって、ごみの回収、再利用運動が各地で盛んだが、清涼飲料やビールのアルミ製空きかん50個を拾い集めれば、10万円の交通傷害保険に加入できるというユニークな「空かん保険」を、川崎市の民間団体が始めて、間もなく一年になる。これまでの成果は千数百口、保険金総額で1億円を超えた。子ども会や小学校単位で参加するなど、運動は徐々に広がり、新グループ結成の動きも出ている。いろいろな形で回収されたアルミ缶は、全国で年間5億7千万円分。この3倍以上が、ごみとして、まだ眠っているという。

この運動を進めているのは、川崎市空缶回収委員会（常山高行会長、川崎市多摩区中野島一二九、常山方）釣友会のメンバーや地域の母親クラブの会員で組織する団体だ。回収日の第1、第3月曜日になると、母親たちが、自転車の荷台や乳母車に、空かんを満載して川崎市多摩区の中野島公民館に集まって来る。当番の会員が、アルミとブリキのかんを選別、数を数え、メーカーが寄付した機械でかんを次々につぶす。そして保険会社員立ち合いのもとで、その場で、保険引受通知票に必要事項をタイプし、かんを拾って来た人に渡す。50個に達しない場合は、端数カ1ドに記入、次の機会に生かされる。1個1円から1円50銭見当の空きかん50個が1口で、保険金額は10万円。有効期限は1年。交通事故で死ぬか、後遺症が出た場合だけ、支払うというものだ。……現在、加入は1〜84口。1人平均3口入っているの、4百人弱が加入していることになる。最高限度額は、1人5千万円だが、今のところ、一番多い人で15口、百50万円だ。【朝日新聞1月21日付】



銀世界のモータースポーツ 人気呼ぶスノースクランブル

降雪地の販売店さまにとって欠かすことのできない季節商品スノーモビル。特に最近では、再び冬のモータースポーツとしての人気が高まり冬はスノーモビル、夏はバイクで楽しむというお客さまも珍しくありません。

そんななかで、毎年行なわれている全日本スノースクランブル選手権大会が今年も4戦にわたって行なわれています。写真は、90台ものエントリーを集めた第1戦の様相。会場の栃木県・鶏頂山スノーランドでは冬の一日をレースに、スポーツ走行に雪煙を上げて楽しむ家族づれの姿が目立っていました。

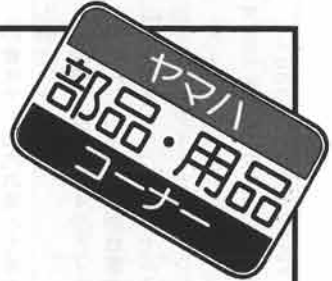


ヤマハ・サッカーチーム 日本リーグ二部での健闘を誓う!

ヤマハサッカーチーム、日本リーグ一部昇格のニュースは前号本欄で



ご紹介しましたが、去る2月16日には東京・品川の高輪プリンスホテルに、多数のサッカー関係者、報道関係者を招いて一部昇格のご挨拶をかねた懇親会が開かれました。
席上挨拶に立った杉山隆一監督は、「創部以来8年、日本リーグ一部の検舞台での試練の場を得ることが出来ましたのもひとえに皆様の暖かいご指導とご支援のたまもの」とお礼の言葉をのべ、相づく激励の言葉にメンバー一丸となって新たな健闘を誓いあっていました。
なお、ヤマハサッカーチームは、この後2月28日に日本を発つてマレーシアに遠征。日本リーグ一部戦の開戦に向けて、ハイピッチの調整をつづけています。



春のバイクライフにぴったりの スプリング・ジャンパー2種

お店の用品コーナーに、さまざまな春物用品類のご準備はお済みですか。好評の春物ウェアにも、一段と軽快なジャンパー2種が新登場。この春のお客さまのバイクライフにさらに彩りをそえるものです。どうぞおすすめください。



スプリングジャンパー80

- 標準小売価格 ¥4,500
- サイズ：M/L/LL ●カラー：白、紺
- 素材：ナイロン100%



アクティブジャンパー

- 標準小売価格 ¥6000
- サイズ：M/L/LL ●カラー：アイボリー、紺 ●素材：ポリエステル65%、綿35% 袖口ジャージー、ナイロン100%

3月28日から3日間 第9回東京モーターサイクルショー開催

ユニークな二輪車ショーとして年ごとに人気を高めている「東京モーターサイクルショー」が、今年も3月28日（金）から3日間、東京・文京区の後楽園スタジアム内・展示センター1号館で開催されます。お出かけにはいかがですか！（入場料大人7百円、中・高生5百円）

内外の名車、珍車、カスタムバイク、クラシックバイクなどがまたまたマニアックなユーザーたちの話題を呼ぶことでしょう。春の一日、お客さまとおそろいでお出かけにはいかがですか！（入場料大人7百円、中・高生5百円）

よりアクティブに よりビューティフルに

'80スポーツランドSUGO



6シーズン目のSUGOのオープン、4月1日から。今シーズンも、恒例のビッグロードレースやジャパンカートグランプリなど、もりだくさんのモータースポーツのビッグイベントが一段と充実した内容で開催されます。そして、もうひとつのビッグなお知らせが、レクリエーション施設の拡充。

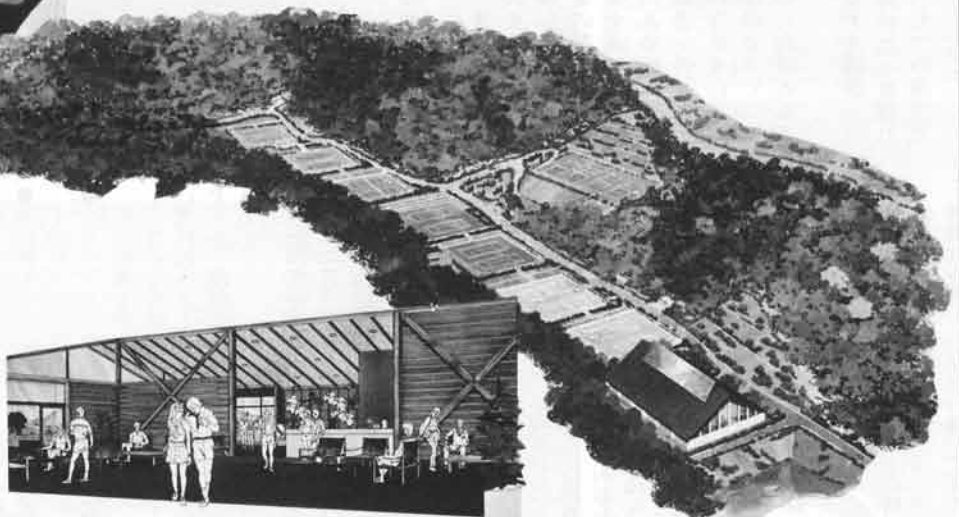
21面のテニスコートやセンターハウス、SP広場(仮称)……の新設です。



テニスコート

8/1 オープン予定

中央トンネル手前の左側斜面を切開いて造成したテニスコートは、全部で21面。クラブハウスも完備されます。このテニスクラブは会員制です。



センターハウス

7/1 オープン予定

250席の和食・洋食レストランをはじめ、売場面積100坪強のショッピングコーナーやガーデンテラスまで、インフォメーションセンターがよりビッグになってお目見えします。

SP広場(仮称)

8/1 オープン予定

運動会からサッカー、バレーボール、軽スポーツ……が可能な多目的スポーツ広場。常設ステ

春のスポーツシーズンを迎えて

SUGOはいま、ビッグに変身しています。ご商売の一助に、ご家族ぐるみのレジャーにどうぞ、ことしもSUGOをご活用ください。

ージや観客席も用意され、ヤングフェスティバルやロックコンサートの舞台としても活躍します。

ちびっこひろば

わんぱく砦やジャンボすべり台をはじめ、レインシャーネットなど、親子一緒に楽しめます。



ご入園料

小・幼稚園	200	えん
中・高校生	500	えん
大人	800	えん



●お問合せ、ご予約は下記へどうぞ

スポーツランドSUGO

〒989-14 宮城県柴田郡村田町菅生 ☎022483-3111

NEW ビデオ講座システム



ひと口に2700万人、といわれる免許残存人口。これらの人びとに対する積極的なアプローチが、80年代の二商業拡大のうえでひとつの大きな焦点となつていきます。

企画と展開ひとつで、まだまだ発掘可能な潜在需要——このキメ手は、いうまでもなく従来にも増してキメの細かいヤマハ原付免許教室の開催です。

このために、ヤマハ安全運転推進本部では、従来から機動性ある免許教室として好評の『ビデオ講座システム』の内容を一新。販売店みなさまによる「原付免許のやさしい手ほどき」にさらにキメ細かくご活用いただけるものとなりました。

どうぞこの新しい『ビデオ講座システム』とわかりやすさが好評の『自習セット』の併用で、お店のヤマハ原付免許教室の充実をおすすめください。

お店の免許教室の効率をさらにアップ!

●お客さまに合わせた『ビデオ講座システム』の活用

スタート以来3年目を迎えるヤマハ原付免許教室『ビデオ講座システム』は、時代にマッチした視聴覚学習システムと実写やアニメーションを駆使したわかりやすいシステムで好評を集め、今日ではお店によってきわめて多種多様に活用されています。

- 1人、2人といった少人数の受講希望者にも『ビデオ講座システム』で即応。
- 合同教室や自主教室の予習、復習として活用。
- 自習セットとあわせてお客さまに貸出し、自習効果をアップ。

などその活用ぶりもさまざまですが、いずれのスタイルでもお客さまのマスターを早め、確実な合格率アップにつながっています。

●お客さまとの「コミュニケーションをはかりながら楽しく学習」

こうした『ビデオ講座システム』のすぐれた効果をさらに高めるために、今回新たに改訂されたのが、ここに紹介する新しいカセットテープです。

従来の2時間から、2時間40分に延長されたこの新しいカセットテープの特徴は——

- 現行の道路交通法に合わせた内容を網羅。実写をさらにふんだんに盛り込んで、ビデオならではのわかりやすさをアップ。
- インストラクターには、前回同様の掘切講師（男性）に加え、白石講師（女性）が登場。男女の会話の交換によって、楽しく理解でき、しかも最後まで飽きさせない演出。

- 大幅に鮮明になった画面。
- 休憩時間をかねた模擬テストの時間を4回に分けて設け（10分間ずつ）、受講生の理解度を確かめながら進行できる構成。

としたもので、ともすれば『ビデオ講座』だけの一方的な講義に陥りやすかったビデオシステムの弱点を完全にカバー。お客さまとのコミュニケーションのアップにも十分な配慮がはらわれています。

●「自習セット」との併用で効果倍増!

また、この新しいカセットテープは、指示どおりの展開によって、そのまま合格までをめざした内容。講義は同時に改訂された『自習セット』の絵ときテキストに合わせて進められています。

そして、途中に設けられた4回の模擬テストも『自習セット』の練習問題集をそのまま活用できる仕組みになっています。

それだけに、これまで以上に『ビデオ講座』と『自習セット』の併用効果のアップがはかられています。目で見ると『自習セット』としての『ビデオ講座システム』の活用も有効。ぜひペアでお備えのうえ、一層効率的な免許教室を展開していただきたいのです。

●新機材も特別価格であつ旋

ヤマハ安全運転推進本部では、この手軽な『ビデオ講座システム』を、より多くのお店で開催していただけるように、カセットテープとあわせてカセットビデオも特別価格であつ旋してまいりましたが、新しいカセットテープにあわせて、カセットビデオも新機種を一層手軽な価格であつ旋することになりました。

機種は、サンヨーホームビデオ「ポーズコンB」

リモートコントロールをはじめ、さまざまな機能を備えたこの新機種を販売店さまに99800円の特別価格（標準価格との差額をヤマハがご援助）であつ旋いたします。

また、カセットテープは1万円。ペータイ方式以外のカセットビデオ装置をご利用の場合のカセットテープは2万円です。

●なお、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。



改定版「原付免許自習セット」

- ビデオ講座システムと連動した内容となつて併用効果も倍増
- セット内容：カセットテープ（3本）、絵ときテキスト（1冊）、練習問題集（50部）、ケース（1個）、貸出し記録カード（50枚）、総合練習問題採点カード（1枚）、販売店さま用虎ノ巻（1巻）

内容も一段と充実した ヤマハ原付免許教室



発進の合図と後方確認、一時停止……なども実写を駆使してやさしく理解



警察官の手信号、さまざまな標識や信号、といった記憶しにくい内容も、男女のインストラクターがやさしく解説



新しいカセットビデオ「ポーズコンβ」

- リモコン操作や頭出し一発のメモリーカウンター付きで教室の進行も思いのまま





お気づきでしたか。
あなたの脚を美しく見せるスペースのこと。

あなたは、もうお気づきでしたでしょうか。パッソルとパッソラーには、上の写真のような平らなスペースがあります。これは、あなたが両脚をひろげずに、前に揃えたまま乗るためのもの。私たちは、これに「ステップ・スルー」という名前をつけました。脚って、意外と目立つんです。女性のもうひとつの顔って言えるくらい。脚の置き方ひとつで、女らしさが出るんですね。街の中をバイクで走るときにも、美しくあってほしい。一見何の変哲もない小さなスペースに、こんなヤマハの願いがこめられているのです。もうすぐ春。さあ、コートを脱いで、さっそうとお出かけを。

上の写真は、パッソラーです。 ●パッソル(S50) ¥69,800 / パッソルD(S50D) ¥78,000 / パッソラー(SA50) ¥97,000 ●ボディカラーはいろいろ。お好みにあわせてどうぞ。

●走行用スイッチが加わって、より一層安全に。ヤマハだけの「ワン・ツー・スタート」。

●バイク免許を取りたいと思ったら、「ヤマハ原付免許教室」へ。

お申し込みはお近くのヤマハ販売店で。 ●お支払いには「ヤマハらくらくクレジット」を。3回から20回まで、6種類の分割払い。ボーナス時増額払いもできます。 ●ヘルメットをかぶりましょう。 ●定期点検も忘れずに。ヤマハ発動機株式会社 〒438 静岡県磐田市新貝2500



(美しく乗りたい。だからステップスルー)

YAMAHA SOFTBIKE パッソル & パッソラー

広告活動ご紹介

美しく乗りたい。だからステップスルー——これは3月発売の一般誌(週刊誌、婦人誌)に掲載されるパッソル&パッソラーの広告です。本号のカラーページでもご紹介のように、ヤマハ独自の「ステップスルー」を前面に打出した広告展開によって、'80年もヤマハは新しい需要層の開拓を強力にすすめてまいります。この成果を、どうぞみなさまのご商売にお役立てください。