

《特集》スクーターはヤマハ

暮らしの数だけ、スクーターがある。



YAMAHA NEWS No.219 SEP. 1981

スポーツバイク市場が燃えた!  
7・19 全国一斉スポーツフェスタ…………… 3

〈特集〉スクーターはヤマハ  
暮らしの数だけスクーターがある…………… 6

ありがとうYRS!  
地域の二輪車安全運転推進活動を担う  
セフティライダーのYRS体験レポート…………… 11

●カラー

大盛況! モータースポーツ真夏の祭典  
'81サマーフェスティバル イン SUGO…………… 14

ヤマハショールーム(ディーゼルエンジン)…………… 18

話のパドック…………… 19

フレンド店登場⑨…………… 20

連載⑨ セールス最前線…………… 22

パワーアップ★ヤマハ奥さま…………… 24

ヤマハ★トピックス…………… 26

セフティ★コーナー…………… 29

SUGOインフォメーション…………… 30

ヤマハ用品★部品コーナー…………… 31



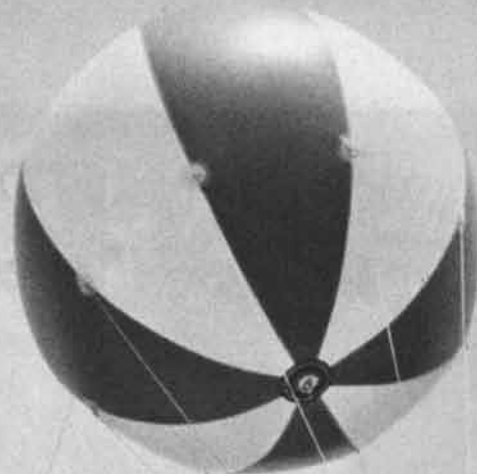
8月に入り、今年も2輪業界の活況ぶりが新聞の経済欄をにぎわしています。1月～6月の今年上半年のめざましい伸長ぶりが驚異の目を集めているのです。

『ことし1～6月期の二輪車国内出荷台数は141万台と、前年同期比22.9%増を記録したが、このうちスクーターを含むファミリーバイクが33.9%の伸び(中略)

業界では年初、ファミリーバイク市場の拡大で前年比44万台増を記録した昨年に比べ、ことしは微増にとどまるものとみる向きが多かった。しかし、ファミリーバイクのニューフェイス、スクーターが市場拡大の原動力となって2輪車販売は再び前年比40万台以上を上回る280万台に達しそうだ』(8月11日・日本経済新聞)

—というほど。こうした中でヤマハでは、この秋も「全国一斉スクーターフェア」と「全国一斉スポーツフェスタ」を開催。販売店みなさまの秋商戦をバックアップさせていただきます。どうぞふるってご参加ください。

〈表紙〉スポーツの秋。\*スポーツスクーター、バセッタが、若い女性たちの活動的な毎日をさらに楽しく演出します。



スポーツバイク市場が  
燃えた!

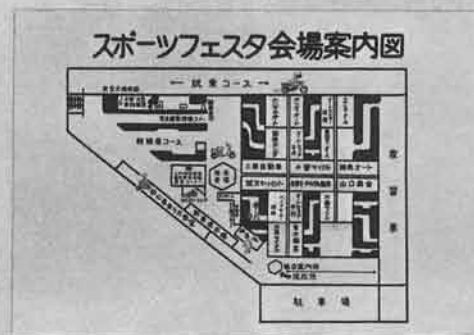
7.19

# 全国一斉スポーツフェスタ



## 北海道

●北海道ヤマハ・札幌営業所会場●協賛21店●短い北海道の夏のビッグイベントとして話題を呼んだフェスタ。特に750シリーズ、RZシリーズを中心とした試乗会とオークションに人気が集



## 栃木

●横田自動車販売・本社会場●栃木県足利市の特約店・横田自動車販売(株)としては初めてのスポーツフェスタとあって、お客さまの人気も最高。雷雨のため7月19日も半日だけの開催であったが、短時間に多数の成約をみた

初開催のスポーツフェスタ

## 埼玉

●ヤマハ埼玉群・大宮営業所会場●協賛19店●隣接のヤマハ埼玉群本社では、ヤングのためのレース映画会、女性のための原付免許教室も併催されて人気を集めた。同時に展示会場では、パセッタギャルがビッグスポーツの説明にも大活躍



## 東京

●ヤマハ東京・城東営業所会場●協賛26店●DMハガキを手にしたお客さまが、ぞくぞくと来場。会場では各協賛店さんが自店のお客さまの応待に当たっていたため、つっ込んだ商談が展開された



## 東京

●ヤマハ東京・城南営業所・晴海会場●協賛45店●モーターショーでおなじみの東京晴海・国際貿易センターの会場には、2日間で2000人を超すお客さまが来場。特設コースでの試乗会には長蛇の列がつづいていた

## 神奈川

●ヤマハ神奈川・平塚営業所・荒井自動車学校花水校会場●協賛19店●バイクでの来場者、家族ぐるみのお客さまがひとときわ目立った平塚会場は、7月19日だけで2000人以上を動員、めざましい成果をおさめた

251cc以上の自動二輪車の販売台数は、1万4375台と史上最高を記録した今年4月以来、6月まで3カ月連続1万台を突破。——というニュースが、新聞の経済欄をにぎわすなど、いまスポーツバイク市場のめざましい拡大ぶりが話題を呼んでいます。

ご承知のとおり、この活況の原動力となっているのが、400cc、750ccの2大市場に最強のラインナップを揃えたヤマハスポーツシリーズ。6月には、5229台と史上初の5千台突破の販売新記録を打立てるほどの圧倒的な人気を示しています。

そして、この充実した商品群とともに飛躍的な市場拡大を推し進めているのが、話題のビッグバイクに、見て、触れて、乗ってみようをキヤッチフレーズに各地で開催されてきた「ヤマハスポーツフェスタ」。

ここにご紹介した7月18・19日の「全国一斉スポーツフェスタ」をクライマックスに、7月末までに全国280の会場で開催され、のべ20万人にものぼる人びとに魅力の新商品を強烈に印象づけたものです。

これからはスポーツの秋。こうして形づくられたスポーツバイク市場拡大への土壌が、さらに大きく活かされる時です。こうした中で、ヤマハでは10月17、18日を「秋の全国一斉スポーツフェスタ」とし、活発な秋のスポーツ商戦を展開する販売店みなさまをバックアップさせていただきます。お客さまの話題を集めるこのビッグイベントを、どうぞご利用ください。

この秋、再びスポーツバイク市場が燃える!

# 10.17-18

## 秋の全国一斉スポーツフェスタ



**静岡** ●ヤマハ静岡・浜松営業所・浜松市総合産業展示館会場●今回の全国一斉スポーツフェスタのモデルの会場となった浜松市総合産業展示館には、陸のヤマハ、海のヤマハが勢ぞろい。ヤマハライダーやヨットマンのチャリティサイン会をはじめもりださんのアトラクションが、人気を集めていた。12000人の動員数は今回のフェスタの最高



**宮崎** ●ヤマハ南九州・延岡営業所会場●協賛7店 ●協賛店さんの店頭ポスター、DMを中心に集客動員をはかり、予想を上まわる来場者を集めた。試乗の順番を待つお客さまの列がいつまでもつづき、先導車つきの試乗も好評



**名古屋** ●ヤマハ名古屋・名古屋東営業所会場●協賛13店●7月19日の1日に的を絞って集中的な動員活動を展開。結果、1100名以上のお客さまを集め、14台の試乗車もフル回転。協賛店さん出品の中古車もほとんど売却された

### 広島

●ヤマハ広島・広島営業所会場●協賛10店●“仲間を誘ってヤマハへ行こう!”のキャッチフレーズで3人で来場の方、5名以上で来場の方とそれぞれプレミアムを用意して好評を博した



特集

# スクーターはヤマハ

# 暮らしの数だけスクーターがある



前半期の活況ぶりから、最終的には270万台とも280万台とも推定される今年の二輪車需要。昨年よりも40万台余りも多い、この総需要予測を生み出したのは、なんとといってもスクーター市場のめざましい拡大です。そして、この原動力となっているのが、ヤマハならではのフルラインナップを誇るヤマハスクーターシリーズ。まさに「個性いろいろ、5機種、7タイプ」が、新しいお客さまをつくり、新しい市場を形づくっているのです。ロングセラー「パッソル&パッソラ」からベルーガまで、いま話題のヤマハスクーターの最新情報をお届けしましょう。

## パッソル & パッソラ

# この夏、湘南ギャルの人気を独占！ かわいくつて、乗りやすい。パッソル

スクーターの先駆として登場以来4年、つぎつぎと新しい需要層を開拓しているパッソル。このヤマハならではの最も手軽な「スクーター」が、いま神奈川県湘南一帯で若い女性たちの人気を独占。スポーツスクーター・パセットとともに「ヤングレイ層」という新しい市場を築きつつあるのです。

八千草薫さんの笑顔とともにデビューするや、その「やさしさ」でまたたく間に大規模な女性市場を確立したパッソル。やがて、そのスポーティなスタイルと軽快な走りは、高校生を中心としたヤング層の間でも注目を集め、日本中のヤングの間に一大パッソル・ブームを巻き起こしたことは、まだまだご記憶に新しいと

ころでしょう。ところが、そんなパッソルがまたまた新しい市場を形成しつつあると話題を集めています。パッソルの卓越した商品性を立証するような、この傾向が表われているのは、神奈川県は平塚市周辺。昨年来増えはじめたパッソルで走るヤングレイの姿は、この夏にきてまさにブーム

の様相を呈しているほどです。そんなお客さまが、ひときわ多い「オートセンター湘南」(平塚市宝町・福沢正人社長)さんは、この傾向を次のように分析されています。「うちは昨年10月にオープンしたばかり。当時は近くの東海大学をはじめ大学生のお客さま





## 秋商戦をリードする 話題のスクーターフェア総決算編

〈81秋冬キャンペーン〉案内①

スクーターに寄せるお客さまの関心も最高潮に達するこの秋、再び話題のスクーターフェアが開催されます。9月1日～10日(全国一斉)、10月1日～10日(北海道、東北を除く地域)の2回。新聞広告への店名刷込みなど、マス広告による一段と強力なバックアップも実施いたします。お店の秋商戦のメインイベントとして、どうぞふるってご参加ください。



湘南オートセンターのみなさん、左から福沢裕所長、福沢正人社長

が圧倒的に多かったんです。ところが、ぼつぼつと若い女性も乗ってくれるようになったなと思っていたら、この春ぐらいいから急ピッチで増えはじめてます。やはり69800円という値段、しかもこの価格であの洗練されたスクーター・スタイル、というところが若い女性のハートをつかんだのではないでしょう。それと、パッソルユーザーの最も特徴的なことは、1人が乗り始めると周囲のお仲間たちもつぎつぎと乗り始められるということですね。

一方、パッソルに乗ってスクーターのある暮らしをエンジョイされている若い



手軽なパッソルで、活動的なスクーターライフをエンジョイする湘南ギャルたち

女性たちの声は——

「値段も手頃だし、スタイルがかわい。ちっちゃくて走りやすそうだった」

「友人が乗っているのを見て、自分もパッソルに乗りたいと思って原付免許をとったの。買う前から色まで決めていましたよ」

「スクーターといっても、若々しさがあるからパッソルにしました。パッソラはもうちょっと落ち着いたカンジ。パセッタはちょっとオネエさんでカンジね」

そして彼女たちは、ほとんど一様にパッソルでショッピングや湘南海岸周辺でのミニツーリングを楽しませ「パッソル

のおかげでグンと行動半径が広がった」と異口同音に話されています。

「いま湘南では、若い女の子がパッソルで走るのがひとつのファッションになっているのよ」とも語るお客さまたち。

こうした中で「湘南オートセンター」さんでは「パッソルの女性ユーザたちの仲間意識を大切に、突然来店された方でもじっくりとお客さまのお話しをうかがうようにしています」と、若い女性ユーザ1人間の紹介販売を積極的に促進中。どうやら、このパッソル旋風、これから秋商戦でもますます勢いを増しそうです。

パッソーラ

# 世界の各地で大きな成果をあげる “打って出る”ご商売

まさにブームとも呼べるスクーターへの人気は、こと日本国内だけに限ったお話しではありません。省エネと効率的な都市交通の見直しがすすむ世界の各地で、改めてスクーターが高い人気を呼んでいます。その中でもひととき大きな評価を集めているのがヤマハスクーターの中で唯一車、世界各地に輸出されているパッソーラ。

打って出る。ご商売の展開です。

美しさのスクーター・パッソーラが輸入されているのはイギリス、オーストラリア、ニュージランドやベネズエラをはじめとする中南米の国々に。そして、いずれの国でもこのパッソーラの販売促進活動として、きわめて大きな成果を上げているのが、人の集まる所へ打って出る。積極的なご商売です。

モーターサイクルの本場イギリスでも、

## 〈81秋・冬キャンペーンご案内②〉

### スクーターはヤマハをアピール ヤマハオールスクーター・クイズ実施中!

120万台の実績を誇るベストセラー「パッソル&パッソーラ」からスクーター・パセッタ、本格スクーター・ベルーガまで、5機種・7タイプそろったヤマハスクーターの知名

度アップと商品理解の促進をはかるオープン懸賞「ヤマハ・オールスクーター・クイズ」も、10月10日までの期間で大好評実施中です。お客さまとの話題づくりにフルにご活用ください。



「バイクがこんなに簡単だなんて!」というお客さまの声がとびかうシドニーの試乗会

当地のヤマハインポーター、ミツイ・マシナリーセールスが、その名も「ヤマハ・ロードショー」と銘打った一大キャンペーンをこの4月から開催しました。これは、パッソーラをはじめとするニューモデルを満載した大型トレーラーが約40の主要都市を巡り、週末の2日間、地元の販売店さんと一体となって、お客さまに思う存分見て、触れて、乗っていただく展示試乗会です。

安全性、便利さをアピールしました。こうして、イギリスでも、オーストラリアでも、日本のスクーターフェアと同様の積極的な活動によって、パッソル・ユーザーは急速な勢いで増えつつあります。



主催したミツイ・マシナリーには協賛販売さまからの礼状がぞくぞくと届けられているというイギリスの「ヤマハ・ロードショー」。





地域のひとにすっかりおなじみとなったユニフォーム姿のパセッタ・ギャル田村さん(右)と伊藤さん。時にはパセッタで販売店さんを訪問。夏商戦の激励も(浦和市のバイクショップZEROさんで)

# パセッタ

## スクーターフェアの人気者 大活躍のパセッタ・ギャル

この夏の問題をさらった各地のスクーターフェアで、ひときわさわやかなセールストークを展開、つめかけたお客さまの人気を集めたのが、パセッタ・ギャル。

ここ、ヤマハ埼群管内では、20名の「パセッタ・ギャル」が、スクーターフェアに、スポーツフェスタに、はては販売店さまの店頭セールスのお手伝いにと大活躍して夏商戦を大いにもりあげたも

のです。

「スポーツスクーター」パセッタのインターゲットであるヤングレディたちを、そのままキャンペーンガールとして採用。さまざまな販促活動に活躍していただく、とスタートした「パセッタ・ギャル」。

女性対象の就職情報誌「とらばーゆ」と上毛新聞を通じてヤマハ埼群が実施した募集には、18才から22才までの女性約70名が応募しました。この中から「バイクを正しく理解し、ヤマハスクーターのイメージにふさわしいさわやかな女性」の規程で選考された女性は20名。彼女たちは、まる1日、ヤマハスクーターの商品特徴、乗り方指導、らくらくクレジットの取扱い……などの特訓を受け、6月、7月の週末ごとに管内のスクーターフェアでお客さまの応待に当たったのです。

「行動はすべて5人1組。フェアの会場間の移動もパセッタで行ない、途中喫茶店に立寄ってお茶を飲む、などということも話題づくりのひとつとして行動予定に組み込みました。全員が鈴屋のオリジナルユニフォームを着用しているの、パセッタで走る姿が、この近辺では相当話題を呼んでいますね。」

また、期間中には販売店さんをパセッタで訪問して、夏商戦の労をねぎらった。お店独自の展示会にも派遣しました。販売店さんにも、もちろんお客さまにも大好評。「彼女たちが加わるとヤル

気が出る」という販売店さんの声も多いのです」と、パセッタ・ギャルの成果をふり返るヤマハ埼群・広西課長。

一方、当のパセッタ・ギャルたちも「パセッタは軽くて乗りやすいですね。この仕事をしているうちに、だんだんパセッタに愛着が出てきて『売ってください』っておねがいはしたほどです。」

なにか、この仕事の後はクルマよりバイクの方がとても身近かに感じられるよ

うになりました。バイクってこんなに楽しいものなのかって、よくわかりましたし」(田村さやかさん・21才・大学生)

「私は普段からXJ400を乗りまわしているんです。パセッタはスタイルがいいばかりでなく振動もないし乗りやすいですね。本当にヤングレディ向きだと思います。」

このお仕事で一番感じたのは、お客さまに試乗していただくまでが大変なこと。乗っていたら「こんなに簡単とは思わなかった」て決まって言われるのですからね」

とまったく初めての体験を楽しそうにふり返えられています。

この秋、再び予定されている一大スクーターフェアの開催。彼女たちパセッタ・ギャルの活躍が再び話題を呼ぶことでしょう。

### 〈'81秋・冬キャンペーン(マ)案内③〉

## 全国統一「定期点検」キャンペーン実施 ヤマハ・シェイプアップ

お客さまの安全を守り、お店の収益アップに直結する「定期点検」も、この秋のキャンペーンをもちあげる一大イベントとして実施いたします。名づけて、ヤマハ・シェイプアップ・デー。

10月中旬から11月末日までの実施期間の中でも、10月17・18日の全国一斉スポーツフェスタとの合同開催が期待を集めること。また11月1日からは全国一斉の店頭展開を予定しています。

YAMAHA  
Shape Up Day

シェイプアップ・デーは  
ヤマハ定期点検の日

# ベルーガ

## ベルーガコーナーの開設で 店内イメージもグリーンとアップ



ずらり並んだスクーター群よりも一段高く商品に合わせてハイグレードに演出されたベルーガコーナー

本格スクーター・ベルーガの登場は、ご商売のいたるところに、さまざまな変化をもたらしていますが、その最も顕著な傾向は、ハイグレード商品による、店内イメージのグレードアップでしょう。ベルーガコーナーの開設によってハードなスポーツ店のイメージを一新した(株)勝股商会(勝股弘充社長)さんは、まさにそんなケースの典型です。

勝股商会さんのある東京都大田区中央の池上通りは、周辺では名高い「バイク通り」。近県でも有数の大型店さんが点在しているところ。そして、この通りのどのお店にも共通しているのは、スクーターから750ccスポーツまでが、びっしりと展示され、典型的な「バイク販売店」さんとなっているところです。

きわめてオーソドックスな店頭風景。

それだけに、勝股商会さんのベルーガコーナーが、道行くお客さまの目にひときわ新鮮に映り、話題を呼んだことはいうまでもありません。

「この冬、ベルーガの発売と同時にこのコーナーを設けたんです。これまでにないグレードの高い商品なので、それにふさわしい展示をしたいと思っていました。ただこれだけのことで設けたのですが、予想以上の効果にびっくりしています。」

まず店内に雰囲気が出てきたでしょう。同業者の人からも「目立つね、上品になったよ」なんていわれるんです。それとお客さまもベルーガに対しては、他とはちがう商品という意識を持たれるので、よう値引きの話などもベルーガについ

ではほとんどありません」と勝股章夫専務も、予想以上のベルーガコーナーの効果に驚かれています。もともと、コーナーにベルーガが落ちついていたのは何日もないほど右から左へ売れてしまつて……と苦笑しながら勝股専務は、これからの抱負を次のように語ってくれました。

「この池上通りは、これまでの実績のうえに立って商売をつづけているんですね。お客さまの方から、ここへ出向いてくれて、紹介販売も多いですね。」



新しい店づくりに意欲的な勝股章夫専務

### 「81秋・冬キャンペーン」案内④

## 地域に密着したお店の顔、くまびりファミリールェストランとの タイアップキャンペーン

写真は、この夏婦人用ファッション・メーカー鈴屋とのタイアップで実施し



た「パセッタ・ファッションコーナー」こうした、お客さまとの接点の拡大をはかってこの秋も10月20日まで全国各地域の有力郊外ファミリールェストランとタイアップ。スクーター全機種展示、スクーター乗り方教室と予約販売会さらに来店者へのアンケートウイズを実施します。お店のみならずにも大いにご活用いただけるタイアップキャンペーンです。

安全運転を普及するセフティライダーの育成を目的として、YRS（ヤマハライディングスクール）がスタートして早や3年。全国から駆けつけた受講生もすでに800名を越え、地域の安全運転推進活動のバックアップを図っています。

もちろん、それだけにこのYRSに参加した受講生の顔ぶれも多彩。それぞれ販売店のみなさまをはじめ、バイクユーザーから業務利用者、自動車学校の二輪車指導員、高校教師……とさまざま。あらゆる立場から、共通の目的をめざして、ヤマハのノウハウを学びに集まっているのです。

ここにご紹介する田所正範さん(43歳)も、そんな受講生のおひとり。東京都の府中二輪車安全協議会と多摩安全運転普及会の肩書をもつ田所さんは、二輪車安全運転推進委員会の指導員としても活躍。このYRSでは級別審査で開校以来初の1級合格を果たした。ここではYRSに参加した田所さんの体験レポートを紹介しましょう。

# ありがとう! YRS

## 地域の二輪車安全運転推進活動を担うセフティライダーのYRS体験レポート

バイクシーズン真っ盛り。全国各地では二輪車講習会が開かれています。小生、二輪車の安全についてはいろいろ考えていたところ、ヤマハライディングスクールがSUGOで開校されると聞き、取るもの取りあえず家を飛び出し、SUGOへ向ったのであります。

SUGOの総合案内所に着き、感心させられました。43歳の小生には、案内嬢の心配りが泣けてくるのです。6時間のドライブ疲れが、これで一気に吹っ飛びました。決してSUGOは遠くはないのです!!

夕食が終り、ミーティング。YRSの主旨説明と全員の自己紹介。なんと日本全国から集まってきているのです。定員30名のところ、どうしても泣きつかれ34名と相成った次第。あまりにも申込みが多く、一人ひとりにみっちり勉強してもらうためには、30名位が限度なので、残りの人には次回に回っていただいとのこと。このひと言をもってしても、ヤマハの安全教育に打ち込む姿勢がハッキリと小生に伝わりました。

指導態勢は、ヤマハ本社の小粥主任をヘッドとし、柴田チーフインストラクターをはじめ4名と、宮城県警よりの指導官4名、1人の先生に対して、4〜5名の受講生という素晴らしい内容。あーあ、明日からが怖いよ、夜



すでに恒例となった府中運転免許試験場での「夏のオートバイ教室」。ここでの田所さんの活躍ぶりはつとに有名だ

若い人たちが生命をそまつにしたいわけじゃないんだ！ただ結果的にそうなるからつらいんですよ！——と語る田所さん。警視庁から送られた資料からのデータ作りにも余念がない



YRSの級別審査では、開校以来初の「1級免許」を取得。同時に受講したヤングライダーたちの熱い視線を一身に浴びた（写真上・下）



青春時代に楽しんだバイクに再び乗り出したのが5年前。バイクの性能や道路事情のあまりの違いに乗り方訓練の必要性を痛感。第8交通機動隊の訓練を見物していたことから警視庁とのつき合いが始まり、「指導する立場」としての物の見方を勉強するように——が、田所さんのバイク歴

10時半、心地よい疲れとともに眠りについたのです。

朝6時、起床ラッパ（実はモーニングコール）とともに、同室5名は飛び起き洗面、トイレと駆けずり回ったのであります。あまりに張り切りすぎ、少しの時間が余って一服したのが悪かった。7時からの体操に、われわれ同室5名が全員遅刻したのです。

「厳しさが親切」——これがモットーのライディングスクール。当然のことながら罰を受けました。「1人のミスは参加者全員のミスである。すべてのことで互いに仲間を助け合うことも学んでいただく」とのおことば。急勾配の登り坂を全員が駆け上ったのであります。皆さんゴメンナサイ。眠気がいつべんに吹っ飛び、気合が入ったことはいうまでもありません。

8時、ホテル前より専用バスに乗り込み、バイクの車庫へと向かいました。びっくりしたなあ、新車のピカピカがずらりとあるのです。オフロード車もピカピカの新车がずらり。注意とアドバイスを受け、仕業点検、乗車訓練のあと、ふた手に別れていよいよ実技訓練。小生はスラロームのグループになりました。

小雨模様の中、スラロームコースが見えてきました。「今日はベストコンディションである。皆さんは素晴らしい条件で訓練できるのであるから、せいぜい気を入れてみっちり訓練を受けるように！」。小生は、雨が降ったり止んだりする時が、一番路面が悪いと思っていたのですが……。

うわー、やっぱり恐ろしいほど滑るではないか。アクセルを開ければズル、ブレーキをかければツル。横に倒せばひっくり返る。助けてエー。「先生！ものすごく滑りますよ！」。先生いわく「二輪車は馬力やタイヤのグリップ等を頼りにして走ってはダメ。自然をよく観察して頭を使って走りなさい。ヘルメットをかぶって大切にしている頭です。その中身を使いなさい」との、仙人のような有難いアドバイスを受けたのでした。小生打ちひしがれてしゃがみ込み、空っぽの頭をコキ使って考えたのであります。いやあ、仙人のおっしゃったことばの意味がよ

くわかりました。さすがヤマハさん、すぐに正解を教えてなんかくれず、4、5人に1人の教官がついていても受講生自身にまず考えさせるのです。

私もみなさんいろいろな教えてあげたいのですが、悪いところはビシビシ指摘し、解からないところはまず考えさせるヤマハさんの教育姿勢にいたく共感。また、1から10まですべてにおいて完璧に近い配慮がなされ、受講生が心配せぬよう物陰に救急車がエンジン音を暖ため待機しているといった心づかいには、ほんとに感激した次第です。

そうして、第1日目の午前中、わが受講グループは雨天のスラローム、一本橋、パイロンスネーク等、すべてにおいて大幅な技能アップを果し、運転技能審査を受けたのです。腹がへったあ。

さて、午後からはオフロード走行です。何の知識もない小生には心もとない限り、すべて先生方の御指導に預かろうと意を決し、ひと言、ひと言を完全に聴き取る努力に集中しました。ひと言の使用するのが国際A級の本格的モトクロスコースですぞ！！

いやあ、実によく教えられました。小生は完全に理解することができました。少し小用がしたくなりました。あれえ、救急車がまたもや来ている、ニクイねえ。小路の陰にひっそり目立たぬようにしているなんて、ありがたう、ヤマハさん。

さあ、いよいよ走行訓練開始です。ピッカピカの新车が、あれよあれよという間にヨレヨレになっていきます。先生の指導の通りにならないと、モロ、ブチコケと相成る次第。モトクロス走行も頭を使うことが基本になると思い知らされたのであります。

「ロードもモトクロスもトライアルも、本当の基本は自分の持てる全能力をインプットして、頭を使うことにあります。走行ラインやアクセルのオン、オフ、馬力やサスとか、肝っ玉では決まらないのです。」

先生の指導があまりにも的確なので、チャレンジ精神の旺盛な小生は、通用するかどうかと我流の走行をやらかしました。結果は、コーナーのひとつもクリヤーしないうちにバイクに巴投げを喰わされたのです。それはそれは本当に見事な巴投げでした（誰か見てい

たかな?。ヤマハライディングスクールでは、乗り手をバイクが見るので。まるで馬と同じです。

ネットン、ネットン、グジヤ、グジヤ、ピシヤ、ピシヤの最高のトレーニングコースで、本当に運がよかった。乾いた路面だとすべてにおいてかなりのゴマカシが効くし、タイム的にもよくて当り前。まったくゴマカシがてきんもんネエ。

小休止のあと、技能審査となりました。技能のない小生、脳ミソのアクセルを全開にして順番が来るまで考えてみたのです。頭で勝負するしかないことが、改めてわかり教えられたことをすべて思い出し、スタートした次第であります。「先生、40の急斜面アタックは見ているだけで小便をチビりました」(自己申告、減点100点)。

第1日目の実技日程が終り、宿舎のホテルくぬぎ山荘で、夜7時半より座学講習が始まりました。いろいろな参考資料をいただき、安全理論や構造理論を教えていただいた上に、相対的な理論を学びました。

そのひとつが認知と判断の重要性であり、技(操作のこと)の占める割合は、1割しかないという事です。ものすごくたいむになりました。ビデオテープを見ながら楽しいひとときを過ごし、明日を楽しみにしながら全員へトへとになってバタン・キュー。

翌日6時起床、晴天。7時体操。8時専用バスに乗り込み一路ロードコースに向って出発。本日は高速における訓練で、ただ無茶苦茶に馬力と肝っ玉で走るのはありません。(少しよう学ができました)

注意事項 アドバイス、仕業点検に始まり、34名全員による高速ブレーキングの実習です。先生方による高速の後輪、ニックブレーキは、白煙もうたなびき、ド迫りもいところ。再度、高速訓練の重要性をひしひしと感じた次第であります。

いよいよ訓練開始。速度のゴマカシができないように、光電管測定器つきの制動訓練です。始めは60km/hから小手調べ、さあ本題の高速ブレーキ訓練になりました。みなさんには実感が出ないと思います。が、これはなかなかできませんよ。頭の中で考えることと

実際とはこんなに違っているのかと、頭の芯がガーンとやられます。疑ぐる方はSUGOへどうぞ!

指定速度の80km/hが自分では90km/h以上出したと思っても、実際は恐ろしくなって指定位置前方よりブレーキを使い、進入速度の80km/hが出せないのですから。(停止位置が定まっているのです)

最年長の小生には、どうしてできないのか振り返ってみるゆとりがありました。原因は、頭をまるで使っていないからです。技はほんのつけ足し、高速走行や制動においてもすべて基本は頭を使うことであつたのです。先生方との信頼に加えて、頭をフルに使うことがライダーにとって一番大切であることを、無言のうちにも3段階に分けて徹底的に教育されました。

いよいよ技能審査です。適度な緊張感とともにスタートしました。このほか、高速走行、高速反応走行と訓練を受け、審査を受けたのであります。

小生はとくに高速反応訓練は大切であると思ひました。速度のゴマカシが通用せず、一定の指定速度で進入し、赤、黄、青のランプの点灯と同時に、右や左に回避したり、全制動をするわけですが、認知と判断(3つ右、左、止れ)が成り立っているにもかかわらず、失敗の連続が出るのは、いかに自分を過信してブレーキも使わず、馬力とサストとイヤと肝っ玉だけでライディングしているかを、非常によくわからせてくれる大変有意義な訓練でした。

2日間の講習日程で、全員相当の技能アップとともに、頭をフルに使ってよく見想って走る大切さを思い知らされたのであります。かなりのハードな訓練でしたが、かすり傷を含み負傷者無し、事故無し。素晴らしい訓練を受け、よい仲間も得ることができました。曙ブレーキの河野さん、小林さん、松本、小林モーターズ社長さん、新宿の関口さん、いろいろとアドバイスありがとう。ヤマハ安全運転推進本部、関係者各位の深い配慮に心よりお礼を申し上げます。

追伸 受付の目黒さん、あなたのお力添えがなければ受講できませんでした。本当にありがとう。へっせッケン32番のオジサンより



DT125、XT250(この夏からXJ750Eを加えて、ライディングの腕を磨く)

# 大盛況! モータースポーツ真夏の祭典

# '81 サマーフェスティバル イン SUGO

→オフロードを駆けぬける選手と、それを支えるメカニックや応援団。各ブロックのライバル意識も大いに高まる



大人にまじって大活躍した小学5年生の梅原敏クン

## 国際色も豊かにデッドヒートを展開 第7回SUGOモトクロス全国大会

この10月には全日本選手権シリーズの最終戦・日本グランプリ大会も予定されている。SUGOのモトクロスコース。その本格コースに集結したモトクロスファンは、総勢300名にのぼりました。

全国各地のSUGOモトクロスシリーズ戦によって選ばれたこれらSUGO仲間に加えて、この大会ではヤマハのファクトリー・ライダーやホンコン、マレーシア、インドネシア、タイの

モトクロス、トライアル、カートレース、ロードレースのモータースポーツ仲間が、年に1回SUGOに集い、ともに汗を流し、交流をはかる『SUGOサマーフェスティバル』。イン・SUGOモータースポーツの真夏の祭典として完全に定着したこのビッグイベントが、こしも8月1日、2日の両日に開かれました。

今回で7回目をかぞえるこの大会には、北は北海道から南は宮崎まで日本全国から参集したSUGO仲間、ヤマハファクトリーライダーさらにはホンコン、マレーシア、インドネシア、タイのモトクロス・チャンピオンも加わり、じつに1000名の選手が参加。つめかけた観衆を前にテクニクとスピードを競いあいました。

チャンピオンも出場。まさに国際色も豊かに、白熱したレースを繰りひろげたのです。

レースは、ノビスのYZ80・A、Bクラス、ジュニアの125、250クラスの各レースと、ジュニアのYZ80クラスとスクールポイントの混合レース、国際A/Bクラスの特別レースの8レース。各選手とも日頃の成果を存分に発揮して、輝りつける太陽のもとにダイナミックな走りを見せました。

## SUGOの自然でテクニクの競演 第9回SUGOトライアル全国大会

ことして第6回目を迎えたトライアル大会には、地元の東北ブロックを中心に全国から70名のSUGOライダーが参加。緑に包まれたSUGOのトレールパークに作られた15セクションに、日頃鍛えたテクニクを競い合いました。

毎年話題が多いこの大会ですが、こし最も話題を集めたのが、参加選手中で最年少の梅原敏クン(仙台)の活躍ぶり。経験1年、小学5年生ながらビギナークラスに挑戦、大人顔負けのテクニクを披露してくれたのです。一方、最年長は、青森から駆けつけた林明治選手で、こちらは42歳。30度を軽く越す猛暑の中を、並い若者たちを相手に、ガッツあふれる健闘を見せて、各セクションでギャラリーから熱い拍手を送られていました。

なお、競技終了後には、ヤマハトライアルチームの加藤文博、畑山和裕の国際A級ライダーによるデモ走行も開催。全国から集まっ

たトライアル仲間が見守る中で、クルマ越えや平地ジャンプなどのスーパードリフトテクニクを披露。トライアル競技の奥深さをあらためて見せてくれたものです。

## 勝敗を超えての楽しい交流

### '81SUGO

## サマーフェスティバル東日本大会

年々確実にファンを増やしているSUGOサマーフェスティバル。こしは、初の試みとして東と西の2会場を設定、東日本大会はSUGO、西日本大会は岡山県和気郡の中山カートウェイで開催されました。

そもそも、この大会の人気の秘密といえば耐久レースが組み込まれ、さらにチーム対抗のポイント争いが行なわれること。Jストック、J、レディスの各レースは通常レースですが、Sストック、S1、S、Aの各クラスは2人組の耐久レースとあって、走りのほかにピットワークの良さが競われたのです。

総勢260台、500余名(西日本大会は115台、200余名)のカート仲間が駆けつけたこの大会では、予選第1日目にレースクイーン・コンテストやバーベキューパーティの前夜祭も開催。SUGOの祭典にふさわしい、勝敗を超えた楽しいカート交流が行なわれました。

※なお、SUGOロードレース大会兼全日本選手権第8戦は、8月22、23日にSUGOのロードコースで開催されました。



耐久レースのもうひとつの興味はピットワーク



←  
モトクロスとトライアルの前夜祭は、レクリエーション広場の特設会場で開催。ヤマハファクトリー・ライダーもまじえた楽しい交歓が行なわれた



↑  
加藤、畑山の両国際A級トライアラーを囲んでの記念撮影

←  
ズラリ勢揃いした60チームのカート仲間たち

↓自然の地形をそのまま生かしてレイアウトされたSUGOテニスクラブのコートでは、連日ハツラツとテニスに興じる人びとが



↓緑あざやかなトレールパークで競うトライアルの妙技。15のセクションでは、それぞれ静かな男の闘いが繰りひろげられた



→  
好天に恵まれたスポーツランドSUGOで唯一涼し気だったのが、この緑に囲まれたプールガーデン







↑好天に恵まれたSUGOのモトクロスコースには、外国からの選手も交えて、ダイナミックなデッドヒートがつづく



↑モトクロスコースのパドックの一角では、ヤマハスポーツフェスタも開催。いま注目のヤマハスポーツ群が勢揃いして色どりをそえた

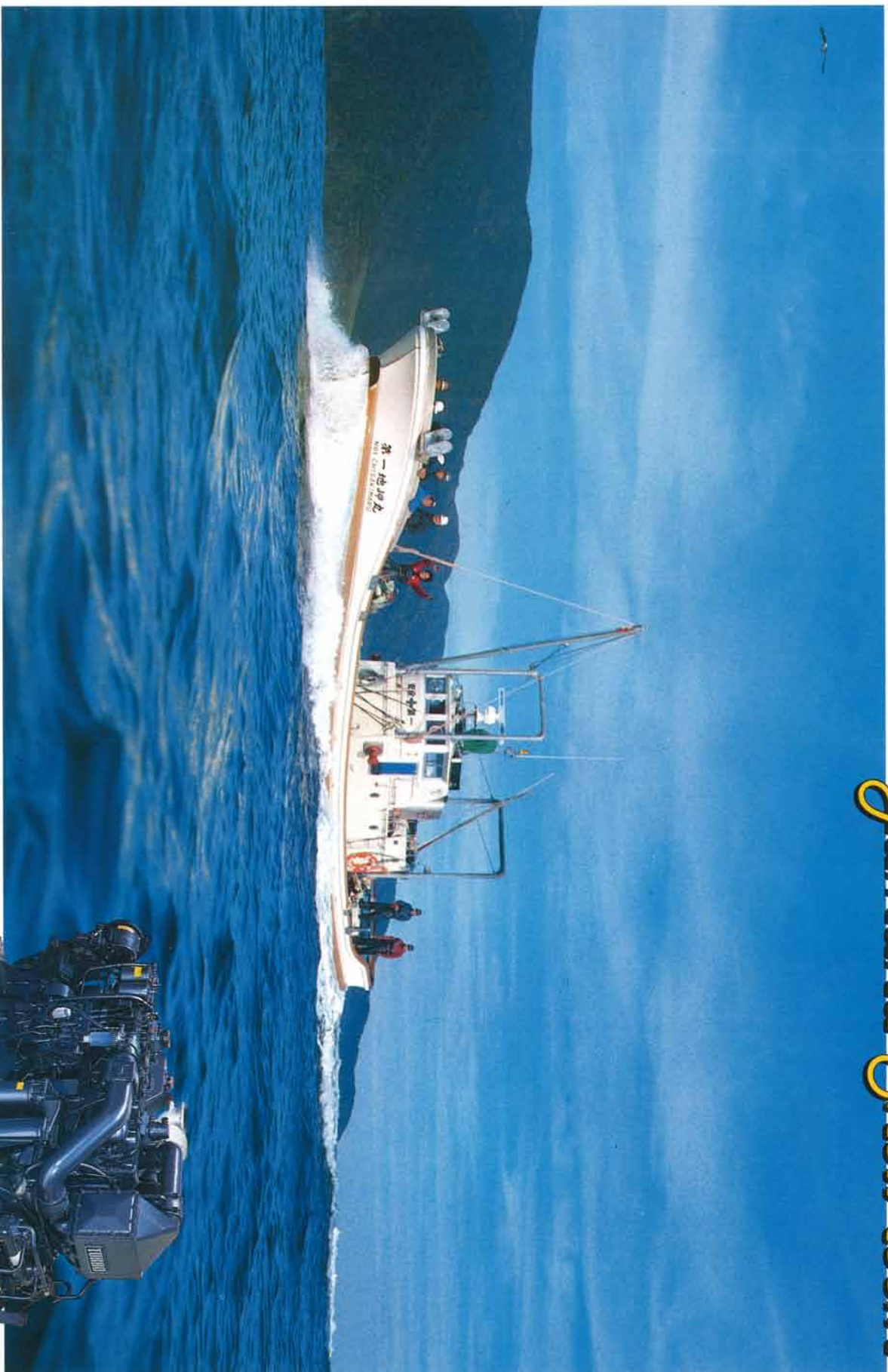


12歳から39歳までのカート仲間が集まった西日本大会。中山カートウェイには、北は名古屋、南は福岡からのSLカーターが駆けつけた



→総勢260台による、スピードのドラマが演じられたカートコース

# Yamaha Showroom



写真のエンジンは「ヤマハダイゼルMD70Kターボ」。ヤマハのエンジン技術を活かした、高性能・漁船用ダイゼルエンジンです。  
小型・軽量・高出力という設計思想は

ここでも十分に活かされ、同時にターボチャージャーとエアクーラーの組み合わせによる大幅なパワーアップと、パワーウエイションの軽減、直接燃料噴射方式による燃費の向上など、かすかすの先進

技術が投入されています。  
世界の漁場で活躍するヤマハダイゼルとヤマハ漁船。なによりもエンジン技術と造船技術をかね備えたヤマハ技術に、大きな信頼が寄せられているのです。

●職業訓練校で「近代経営」を再勉強!

キャリアアガールなどという言葉がもてはやされ、職業女性の活躍が目立ってから何年かたちますが、そんな中において、特に女性の進出めざましいのが販売関係の分野。最近では職業訓練校の中に販売経理科や販売科など、女性だけを対象にした販売知識や技能訓練コースの登場が話題を呼んでいます。

例えば半込高等職業訓練校。35才以上の主婦を対象に呉服コース、生活用品コースの2コースを今年4月に設置。毎日午前10時半から午後4時半までの授業を6カ月間続けます。授業料は無料ですが、無料とはいえ、商品知識、流通機構や顧客心理、接客術と中味の濃い内容で、販売士検定試験の3級合格程度の実力を養成するものです。

40才、全員書を忘れて猛勉強中。近代化の進むバイクシヨップ、ヤマハ奥さまにとっても近代経営を学ぶ絶好の場、といえそうです。

●役立ちます「5A訓」

「5A訓」なるものを存知ですか? 「あわてず、あせらず、あたまこず、あてにせず、あきらめず」——うーん、この5A訓、考えてみるといろいろな人間関係に当てはめられそうですね。さしずめ奥さまには、この5A訓をもって接していれば、まず家庭の平和は保てるというもの。

また、お客さまに対してこの5A訓を応用することもできます。そもそも、5A訓のモトはスペインに駐在する日本人商社マンの間でいい伝えられた言葉。ラテン民族の人たちとつきあうには「明日がある、そう急ぐことはない」という言葉に象徴される心が必要だそうです。

そこからこの5A訓が生まれたといえます。何もスペインばかりではありません、日本の販売店さんでも大いに教訓となるでしょう。「無理な値引き要求」も5A訓をつぶやいて冷静に……。

●ヤングに定着「個人生活派」

まず自分の生活を大切にしたい、という現代っ子気質は、10年前よりも一段とその度合いを強めている——そんな調査結果が、8月23日、総理府青少年対策本部から発表されています。

これは、昨年の10月に15才から23才までの男女3千人を対象に調査した青少年の意識や人生観をまとめた報告書「現代の青少年」によるもの。

この中で特に興味深いのは「人生観」で、「金や名譽を考えずに、自分の趣味にあった暮らし方をする」が57%、「その日その日をノン気によくよくないで暮らす」が17%、と個人生活最重視型がなんと全体の4分の3を占めていることでしょう。

ちょうど10年前の第一回調査でもこの「個人生活派」は、全体の72%を占めて話題を呼んだのですが、どうやらこの人生観は、ヤングの間にはほぼ定着したといえそうです。

●心を結ぶ「あいさつ道路」

山梨県中巨摩郡に「あいさつ道路」という道路があるそうです。道幅4mほどの、ごくありふれた舗装道路。ここをなぜ「あいさつ道路」と呼ぶのかは、歩いてみればすぐにわかります。

都市化の波が押し寄せてきた、中巨摩郡檜形町吉田では、新しい住民と、古くからの農業中心の住民との交流を計ろうと、町の社会教育委員会がこの「あいさつ道路」を考え出したのです。

日常のあいさつを通じて自然な形でふれあおうと、この道路を通行する時は、行き合う人と必ずあいさつをしよう、ということなんです。道路名を書いた立札も二十本ほど立てました。

一年近くたった今、「あいさつ道路」はすっかりと定着。「おはようございます」「こんにちは」といったようなあいさつが道行く人同士ごく自然に交わられています。「子どもの行儀がよくなった」という効用もあり、他の地区にも広がりそうな気配もあって、なかなか好評。こんな道路なら交通事故なんかも、きつとないんでしょやね……。

●変り種スパゲッティいかが?!

ごはん離れが激しいこの頃、パンやラーメンより、もっと若い男女に好まれているのがパスタ。それもやっぱりスパゲッティなのです。スパゲッティといえばナポリタンとかミートソースとかボンゴレと思いついてるのは、ちょっと遅れてる!!。いまのヤングたちは、いろいろ工夫をこらして目新しいスパゲッティをつくっているのです。

ウメボシの肉を叩き、シソを刻んでまぜあわせたもの。メンタイコをほぐしてまぶしたものを。たつぷりと大根おろしをつくってかけたもの。熱湯をくぐらせたシラスボシもまことに珍味とか。またはシメジ、シイタケ、マッシュルームなどキノコ類を細かく切ってスパゲッティにかけるのもおつな味。

もちろん、それぞれに味をつけるのですがその味も、塩、こしょうの他にしょう油をかなり自由に使うところが変わっていてもおもしろいのです。中にはワインの味付けもあつたりして……。一時ラーメンの変種に凝った風潮がスパゲッティにも……。おくさまもおためしになってはいかがですか?!





かもしヤマハ販売

鴨井 勇社長

岡山県倉敷市西栄町14-17 ☎0864(48)1567

'81-9

25才の若さで販売店を創業、3年後には現在の店舗に移転、さらに6年目の今年7月には支店もオープン……と順風満帆の発展をつづける『かもしヤマハ販売』さん。そのヒミツは、どうやら地域に根ざした、きわめて地道なご商売の展開にあるといえそうです。



かもしヤマハ販売さんの本店(上)と支店(下)。中古車部としてある支店も近い将来にはスクーターとファミリーバイクのお店に改装予定



↓席の暖まるヒマがないというほど活動的な鴨井社長。この日は、ヤマハの担当社員と秋商戦のスケジュール打合わせ

充実したスタッフで完璧なアフターサービスを実施  
いまのお客さまの満足が、  
新しいお客さまの南拓につながるのです。

### ● 地域に根をおろした 6年間の努力

『かもしヤマハ販売』さんのある岡山県倉敷市水島地区は、瀬戸内海に面した一大臨海工業地帯。水島港を取り囲むように巨大な工場群や石油コンビナートが立ちならんでいます。さらに、倉敷市内まで7〜8kmというこの一帯は、市内に通勤する人たちの住宅地



でもあるのです。

こうした市場の中で、『かもしヤマハ販売』さんは「店から半径5キロがうちの商圏。お客さまの大半は紹介で来店される方です」(鴨井社長)というご商売をされています。同時に、地元の市役所の出張所や警察署の協力店でもあり、銀行や病院などほとんどの公共機関の人びともお客さまとされています。

「市役所へはパソコンラ、銀行へはメイトを納入しています。それと病院、お医者さんや看護婦さんにベルギーやパツソルのお客さまが多いんです」というほど。取材の途中でも、巡回中の警官がお店に立寄られていましたが、こうしたことから『かもしヤマハ販売』さんが、いかに地域に密着されているかがうかがえるでしょう。

### ● 完璧なサービス活動は、アフターサービスに終らない!

こうした紹介販売や公共機関の需要を支えているのは、他ならぬ『かもしヤマハ販売』さんのアフターサービス力です。3名の従業員さんは、すべて2級整備士というほど。サービス技術に対する鴨井社長の姿勢も、なみなみならぬものがあります。

「スクーターからビッグバイクまで、どんなお客さまにも共通して満足してもらおうのはまずアフターサービスだと思っています。そのために軽トラックのサービスマンを2台用意して、無料出張サービスを実施しているんです。どこからでも、電話ひとつで出向いて行く。その場で修理できるものは即修理し、無理なら店へ持ち帰って3人のサービスマンが総力を上げて修理するわけです」

こうした活動は、鴨井社長によれば単に「アフターサービス」というだけにとどまりません。お店の知名度を高め、信頼を広げ、お客さまの口コミによって新しいお客さまの来店を促す。需要創造の活動でもあるのです。

「要はお客さまを大切にすること。という姿勢じゃないでしょうか。従業員にもよく話しますが、いまのお客さまの満足が、新しいお客さまの発端につながる。この場合、忘れてならないのは、紹介されて来店したお

人気最高のニューモデルの前に、週1度はスタッフ全員で機構特徴の勉強会も。(左からサービスの塩田さん、橋本さん、千田さん、奥さまの恵子さんと鴨井社長)



→ ずらり揃ったスペアパーツ。こんな所にも「お客さまを大切にする」姿勢が

↓ 『かもいヤマハ販売』さんのホットコーナーでもあるサービスコーナー



↓ 店内にあふれんばかりに展示されたスクーター、ビッグバイク



### かもいヤマハ販売さんのご商売の概要

- 商圏……お店は、岡山県倉敷市の中心部から7～8kmの水島臨海工業地帯にある。水島港を中心とした半径5kmが商圏。
- 顧客……多くは20～30才代の男性でスポーツ車が主体となっている。スクーター、ファミリーの占める割合は、約30%。
- 店舗……53年6月にオープンした現在の本店に加え、この7月には200m離れた所に支店(中古車部)を開店。  
▶ 店舗面積47坪、うち展示スペース30坪、サービススペース15坪。
- スタッフ……鴨井社長の他に3名の従業員さんが販売とサービスの両方を担当。
- 販促活動……無料出張サービスなどを通じて店名を浸透し、信頼を築き、紹介販売の輪をひろげている。

「これだけの工業地帯なので、工場関係の人びとに働きかけない手はないでしょう。うちにとっては、ほとんど未開拓の一大市場。これまでは、打って出る。商売などほとんどありませんでしたが、この一帯へは積極的に打って出ようと思っています。とりえず、勤務の交代時間に合わせて工場の門の前でチラシの配布を行なうなどね」とスクーターからお客様のスポーツバイクまで、一段とスケールの大きなご商売の実現に意欲的に取り組まれているのです。

「この場合大切なことは、できる限り展示車を増やすことでしょう。最近の若い人は、実車を見ないとなかなか納得しませんからね。カタログだけでは、スタイルや技術的な特徴は説明できても、いまひとつ感動させられない。やはり、見て、触れて、いただくことが一番の説得でしょう」

実は、こうした考えから実現したのが、7月にオープンした支店。現在は下取車を中心に、約70台の中古車が展示されていますが、ゆくゆくはスクーター、ファミリーバイクを中心とした店舗にされるとか……。

「そうですね。その結果いまの本店をもっともっと充実させてスポーツ車を中心とした店にしていきたい。そう、YSPのような」

こうした動きと同時に、もうひとつ鴨井社長の頭に描かれている構想は、新市場開拓へのチャレンジ。

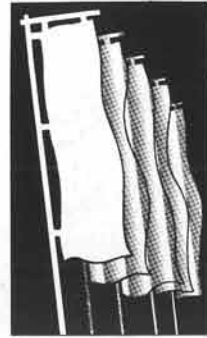
こうして、次つぎとお客さまの輪をひろげている『かもいヤマハ販売』さん。いまでは、その3分の2以上が250cc以上のスポーツニューザーで占められているといいます。

「XJ750E、XV750スペシヤル、RZ250などのお客さまが多いんです。ヤマハのスポーツが伸びたのは、お客さまの好みにびつたりのモデルが確実に揃った、ということですね。」

### ● 一大市場「工場群」の開拓にもチャレンジ!

お客さまを受入れる店です。いつでも活気ある店で、私たちの誠意が感じとってもらえるような雰囲気も店にもなければ……!

●吉川 雅之  
(産業能率短期大学講師)



前号の訪問活動につづいて、今月はダイレクト・メールによる顧客管理をとりあげました。簡単なようで、いざ実施となるとなにかと大変なDM。しかし、やり方ひとつでお客さまの満足度を大きくアップできるのです。

## 必要なお客さまに、必要な内容を、必要な時に届ける、これこそDMの基本。

前回にもお話ししましたが、「顧客管理」とは、いまいる顧客を十分に活用することです。生かして用いること。しかし、顧客をうまく利用して売りつけよう、とか自分の利益を上げようとしても、そう簡単にいかないことはいうまでもありません。こちら側の利益だけを考えるからで、お客さまの利益、便利を考

えていかなければ、結局はお客さまも離れていってしまうのです。この辺のキメ細かい心づかい、活動こそ販売店さんの役割。  
さて今回は、アメリカの自動車ディーラーが行なっているダイレクト・メール(DM)を例に、前回の訪問活動とはまた違った顧客管理の方法を考えてみましょう。

よかったかどうか確認する気持があるからでしょう。これにタイミングをあわせて、相手(お客さま)の選択をほめるような手紙を出すのです。

③3ヵ月後  
挨拶文とキーホルダーのようなちよつとしたノベルティを送ります。また、この時に「何かご不満や疑問があれば、すぐにもご来店くだ

### このキメ細かさがお客さまの満足を！ アメリカの四輪ディーラーのDM作戦

この自動車ディーラーでは、自動車を買ってしまつたらそれで終り、ということではなく、その後もお客さまとのよりよい関係を維持するために、それぞれの時期ごとにつぎのようなDM作戦を展開しているのです。

①購入直後(通常は1週間以内)  
まずお礼状を出します。購入していただい

たお礼と今後のおつきあいをお願いする簡単な手紙です。

②3週間後  
宣伝文入りのメッセージを出します。よく新しい自動車を購入した人は、その購入した自動車の広告を最もよく見る人である、といわれています。自分の購入した商品が本当に



さい」というコメントも忘れずに附記されています。

#### ④6カ月後

この時にはアンケート用紙を送附して、購入後の満足度をおたずねします。同時にセルフメンテナンスの注意をします。6カ月経てば、購入時とはちょうど正反対の季節になるわけで、この時期のアドバイスはそれだけに効果的なのです。

#### ⑤9カ月後

この時期になるとセカンドカーをおすすめします。大型車の購入者には小型車を、逆に小型車を購入の方には大型車をと、「もう1台」おすすめるのです。この時、セールスマンが近々訪問することを予告し、それに合わせてセールスマンが訪問します。

#### ⑥1年後

記念カードを送ります。ご購入いただいた1年たちました」というカードです。この後も同じようにDMが送られ、時折セールスマンも訪問します。

そして、21カ月目には、「トレード・アドバイス」という新車のおすすめと、現在の使用車の下取価格についてのご案内があります。また、これら定期的に送られてくるDMの他に、クリスマスやお客さまの誕生日には美しいカードが送られるようになっていきます。

こうしたDMで重要なことは、個人的な親しみを感じさせることです。こうしたアメリカのDMも、手紙そのものはタイプライターで打たれていますが、末尾には必ず担当セールスマンのサインが入っています。

こうした、DMを受け取った時、お客さまはどう感じられるでしょうか？ まず第1に驚くことでしょうか。「3カ月すぎました」「半年になりました」と細かく覚えていて手紙をくれ、しかも的確なメンテナンスのアドバイスも入っています。さらに自分の誕生日まで忘れずにカードを送ってくれた、となるとお

客さまの嬉しさも格別でしょうし、そのセールスマンに対する感謝と親しみの気持も一層深まってくるのではないでしょうか。

このように、お客さまに喜ばれ、役に立つてこそはじめて、本当の顧客管理の成果も上がってくるものなのです。

しかし、この方法をすぐ真似しようとしても、いろいろと問題が多いはずですよ。

まず、多勢のお客さま1人1人のことを覚えていて手紙を出すことができるかどうか、という問題です。それには秘密があるのです。

この会社ではコンピュータを利用して、この会社ではコンピュータには、お客さまの氏名、住所、生年月日、購入車種などのデータがすべてインプットされています。

さらに、何種類かの手紙の文章もコンピュータ

## DMカードとティクラー・カード方式なら コンピュータなみのDM管理も！

では、普通のバイク販売店さんなどではまったく無理か？ といえば、このままのシステムは不可能だとしても、似たようなことは必ず実行できるはずですよ。

このシステムの本質は、きめられた時に、きめられた内容の手紙を、正しい対象者に送付することです。

問題は、忘れずに出すには、どうしたらよいか？ ということです。コンピュータではないのですから、すべてを記憶しておくことは不可能です。では、どうするか？

最も確実な方法はカードを使うことです。図のカードのうち、発送日の欄には、実際に手紙やハガキを送った月日を記入しておきます。電話日というのは、手紙のかわりに電話で連絡をとった時の日付を入れます。訪問はお客さまをお訪ねした時、あるいはお客さまが来店された月日を記入しておきます。

このカードは、以前このコーナーで紹介した顧客カードとは別物で、DMや電話などによって顧客管理をしているか、どうかのチ

ターに記憶されており、普通のタイプライターと同じような活字で手紙を打出すようになっていたのです。封筒の宛名書きまでコンピュータがしてしまうので、あとは肉筆でサインをし、封入して郵便局に持って行くだけですべてOKというわけです。

毎朝コンピュータを操作するだけで、お客さま1人1人にふさわしい内容の手紙がでてくるのですから、セールスマン個人は何も記憶している必要もありません。逆に時どきコンピュータから出る「いつ、誰々を訪問しなさい」という指示に従って訪問をしていればよいというわけです。

タイプライターが普及しているアメリカならではの方法であり、コンピュータを利用できる大きな会社でなければできないシステムともいえるでしょう。

さらに、毎日忘れずにDMを発送するための方法ですが、これには「ティクラー・カード方式」が便利です。

まず、1月から12月までと、1日から31日までのホルダーを作成します。

例えば、今日が9月15日なら、1週間後、つまり9月22日に出さなければならぬお客さまのカードは、22日のホルダーに入れておきます。20日後に発送する顧客のカードは10月5日のホルダーの中に入れておきます。

こうすれば、毎日その日のホルダーを開くだけで、だれに何の手紙を出さなければならぬかがわかるのです。

自分でひとつひとつ覚える必要はまったくなく、1カ月以上の長期間の後にDMを出さなければならぬ場合でも、その月のホルダーにカードを入れておき、その月の始めに月別のホルダーから、日別のホルダーに移しかえます。

例えば、今日（9月15日）から3カ月後にDMを出す顧客のカードは、とりあえず12月のホルダーに入れておくのです。そして、12月のはじめにとり出し、日別の15日のホルダーの中に移しかえるのです。

こうしておけばホルダーを開くだけで、だれに手紙を出せばよいかかわかり、出すDMの内容はカード自体を見ればすぐにわかるというわけです。

もちろん、このホルダーの中には、DMだけではなく、その日しなければならぬ仕事の内容などもメモして放り込んでおけば、忘れるというようなくことはなくなります。

また、DMの文面もひとつひとつ書くのは大変ですから、いくつものパターンを印刷しておき最後の余白に、ちよつとひと書きき加えるだけでも、お客さまの受けとめ方はまったく異なったものとなるでしょう。

必要な相手に、必要な内容を、必要な時に届ける、これがDMによる顧客管理の基本なのです。

ちよつとした努力とアイデアがあれば、お客さまによるこんでいただけの顧客管理が実現できるのです。

(つづく)

DMカード			
氏名	様		
住所	〒 市 町 番地 号		
送附するDMの内容			
内容	発送日	電話日	訪問その他
購入直後			
3週間			
3カ月			
6カ月			
12カ月			
21カ月			
誕生日	年 月 日		

このページは、ヤマハ奥さまのためのスペースです。奥さまの話題や奥さまから寄せられたメッセージ、さらに奥さまにお役立ていただけただけの情報のかずかずをとりにてまいります。ぜひ奥さまもこの誌面にご参加ください。なお、ご投稿の宛先は、  
 〒438 静岡県磐田市新貝2500  
 ヤマハ発動機株式会社 宣伝部 宣伝一課 ヤマハニュース係  
 ☎05383-2-1111(内356)

「どなたでも気軽に立入れるお店に」とは、お店の誰れもが考えること。では、そのためにどうしたらよいのか? と考えるとなかなかむずかしいものですね。明るく、きれいなお店、気さくな接客態度……ここに紹介する藤原和子さんは、持ち前の「気やすさ」で、若い男性客からも慕われている、この道10年のベテラン奥さまです。

●お店は、どんなお客さまが多いのですか—  
 うち、70パーセントが男性客。それも大学生のお客さまが多いんです。それだけに、店内はにぎやか、若さいっぱいというカンジですよ(笑) そんな中で、私もできるだけ一緒にワイワイおしゃべりするよう心がけているんです。「おねえさん」みたいにネ。

●そのへんの、奥さまの雰囲気づくりが、若いお客さまにも好評だとか—  
 ええ、できるだけ家庭的な雰囲気づくりに心がけているんです。お客さまの方からも気軽に話しかけていただけるように。

●若いお客さまということで、気をつかわれることは—  
 直接的なオートバイの話ばかりでなく、日常的な話題を選んで話すようにしています。オートバイの話は、私自身が毎日走りまわっていますから、スポーツバイクの若い人でも



ナンバーワン  
 奥さま

ヤングのお客さまからも慕われる  
**気やすさナンバーワン奥さま**  
 藤原和子さま 岡山市南中央町・橋本ヤマハセンター(藤原忠利社長)

何かと共通の話題が生まれるんですね。もちろん、商売つ気抜きじゃありません。お友達や家族の方など、1人でも多くの方に来店して欲しいですからね。また1人お客さまが増えるのですから。

●なにか奥さまも楽しそうですネ—  
 ええ。あまりお客さまだからと特別意識しないのが、かえって良いのかもね。親しいお客さまなんかだと、用事を頼んでしまったり。

若いお客さまは、改まってしまおうとかえってよくないみたい。それと、お客さまの話題を逆に収集して、主人に報告したり、商売に役立てるようにもしています。いわば、お客さまと店の「パイプ」かしらネ。

●そのへんをもう少し具体的に—  
 なんといいっても、店は主人が主体。私はあくまでも脇役ですから。私がお客さまとの接

触で仕入れた知識、情報などは細大もらさず主人に伝えて商売に活かさなくては。

●さて、そんな奥さまが考える、これからのお店づくりは—  
 もっともっと気軽に入って来ていただけるようにしたいですね。今考えているのはBGM(バック・グラウンド・ミュージック)を流したりしたい。それとお客さま同志のコミュニケーションの場としたいですネ。



# これが秘訣！ お客さまの覚え方

「商売の拡大につれて、どこのお店でも、来店者数も、来電回数も、ちよつと前とは比較にならないほど増えていることでしょうか。うっかりすると、自店のお客さまでもお顔やお名前を忘れてしまう……そんなことではいけませんネ。そこで今月の電話インタビューは、お客さまの覚え方です。」

## 自分で積極的に覚えようとする！

千財和子さま

北海道富良野市  
ライターズプロシヨップ・モンスター  
(千財信行社長)

特別なコツなんてありませんネ。ともかくお客さまの名前とお住まいは覚えなきゃいけないと思つて、自分から頭に叩き込むようにしています。

顔をみて乗ってるバイクまで結びつけば完全に覚えたことになるんですよ。おかげで最近はずい分多くのお客さまを覚えられました。電話がかかってきても、ほとんどわかります。同姓の方はちよつと困りますけど。

## 機種とお顔はピッタリ一致

でも名前までは……

岡田三枝子さま

福島県双葉郡

オートハウスオカダ(岡田 久社長)

顔は覚えられてもお名前まではネエー(笑)。顔とバイクとお仕事などは、お客さまカードなんか見なくてもわかるのですが、お名前までは。というのも、XJ400の××屋さんなんて具合に、お客さまのことを覚えるようにしているのですから。

うちは若い男性客がほとんど、私も若い男性がよく出入りするような他の店にも行きまですので、そんなところで顔を合わせるんですけど、乗ってるバイクだけはピッタリね！



## 納車前につとめて

住所とお名前を結びつける

三平珠恵さま

千葉県館山市

千葉県館山市  
(有)三栄輪業(三平秀礼副社長)

私は、まずお客さまのお顔よりもご住所をうかがうことにしています。そして、「どこの誰さん」と覚えるんです。納車前にお客さまに、お宅の地図を書いていただくように、こんな時に特に気をつけて頭に入れるようにしています。もちろんバイクの機種もネ。そして、納車時には必ず自店のステッカー

をフロントフェンダーに貼って、黒地に黄文字の目立つやつです。街でもすぐにはわかんるんす(笑)。

## 排気音を聞くだけで

お客さまの顔が浮かびます

野尻満子さま

岐阜市則武

亜細亜サイクル(野尻佳秀社長)

まず初めにバイクを覚えてから、お客さまの容姿を覚えるようにしています。大型車が主流ですし、若いお客さまが多いもので最初は車種ですね。

今では、排気音を聞くだけでどのお客さまのバイクかわかるようになったんですよ。私も販売面を担当していますから、自分の売ったバイクとお客さまは必ず覚えていきます。だれでも来やすい店ですから、毎日のように顔をを出しているお客さまばかりです……。

## ひよと忘れのときは

帳簿が虎の巻

和佐米子さま

和歌山市鳴神

のりものセンター和佐(和佐国男社長)

登録は私の仕事ですので、帳簿に記入するときは、お客さまの顔を頭に思い浮かべながら住所や車種を覚えるようにしています。

よくお店に見えらるお客さまで、名前が思い出せないときってあるでしょう。そんな時は、「そうそう、奥さんのお宅の電話番号何番だったっけ」って聞き、お届けする前に電話したり、帳簿を調べたりして思い出しているんです。私にとっては、そんな面でも帳簿が宝物なんです。

## じっくりとお顔拝見

2度目の来店ではばOK

花本正恵さま

広島県佐伯郡

西部輪業商会(花本良昭社長)

第1にお客さまの特徴をつかみ、顔と名前を確実に覚えるようにしています。まあ、覚え方のコツといっても自然に覚えるようになるんですよ。そういえば、バイクを買われるときに、しつこく「いくら値引きしてくれるの」っていつてくる人は、案外忘れずに覚えているのですネ(笑)。

ほとんど、2度目の来店のときには覚えられます。コツはやっぱり顔をジックリ見ることでしょか。

## お客さまを思い浮かべながら

経理台帳を整理して……

白川光子さま

徳島市

(有)白川商会(白川文昭社長)

お客さまの応待から電話の受付まで、店のことはすべて私ばかりまわっています。それでもお客さまが増えているのでなかなか覚えられなくて困りますネ(笑)。

そこで私は、経理台帳の記載のときに、できるだけお客さまのことを思い浮かべながらやるようにしています。それでも、半年に1回くらいしかお見えにならないお客さまなどはネ……。

## 商売一筋

お客さまを覚えるのも大切な仕事

阿比留裕子さま

長崎県諫早市

阿比留自転車商会(阿比留清毅社長)

私は「ジゲもん」長崎という土地の子です。この店の娘ですしネ。それだけに、お客さまの方が、私のことを覚えていてくださる。もちろん私も、お客さまのお顔はすべて覚えていきます。おさななじみが、ちよつどスクーターなどに乗られる年代、そんなお客さまが多いこともあり、なによりもお客さまを覚えるのが商売だと思つていますから(笑)。それとこの仕事が好きですし、私に一番合っているようすから。



# YRSでスポーツバイクの乗り方を身につけよう! ヤマハラライディング・イン・SUGO

## Yamaha Topics

ヤマハニュースは販売店みなさまの情報誌です。



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 宣伝部 宣伝一課  
「ヤマハニュース」係  
☎05383(2)1111 内線356

↑プロ歌手を交えての楽しい交歓会も  
↓炎天下でのオフロード訓練はYRSで用意したDT125で実施



〔ヤマハ東北(株)郡山営業所〕 バイクシーズン真っさかりの8月に、販売店さん自らが「スポーツバイク」を身につけようと、このほどヤマハ東北(株)郡山営業所管内の販売店さん45店がスポーツランドSUGOへ集結。ヤマハラライディングスクール(YRS)の受講を中心に、1泊2日の真夏のツーリング&キャンプを楽しみました。  
この販売店さんたちは、福島県中通り地区スポーツ店のメンバーで、ヤマハ東北(株)郡山営業所の後援のもと、YRSの協力を得てこのイベントを企画。「ヤマハラライディング・イン・SUGO」と銘打ったこの催しでは、YRSの2日間コースのカリキュラムのほか、キャンプ村での自炊や演奏大会、キャンプファイヤーなどが行なわれたものです。

### MOTOR SPORTS HIGHLIGHT

#### 世界選手権モトクロスシリーズ

#### H・カルキビスト 惜しくも3位で終了

各シリーズ戦のトップを切って8月9日・ルクセンブルクGPで500cc級シリーズが12戦にわたる全日程を終了した。

特にこのシリーズでは、イギリスGP(7月1日)で完全優勝を果たしたYZM500とH・カルキビストの最後の追込みが終盤戦の話題を呼んだもの。これに添えてカルキビスト



# 手作り縁日で地域の人びととの交流を エルムーン・ミッドナイト・フェア開催



クラブ員の協力のもと手作りの縁日に、地域の人びとは家族づれて参加



信和社長)では、8月8日の午後8時から10時までの2時間にわたって、従業員とクラブ員による手作り縁日のミッドナイトフェアを開催して、地域のお客さまとの交流を図りました。

そもそも、YSP京葉「エルムーン・モト」がオープンしたのが、今年4月のこと。ビッグスポーツを中心としたお店づくりということもあって、オープン以来のお客さまのほとんどは他地域からの方がた。7月に入り、ばちばち地域のお客さまも

〔ヤマハ東京(株)城東営業所〕

バイクシリーズンまっさかりの8月、全国各地ではヤマハスポーツフェスタをはじめとする展示試乗会の開催で大忙しです



## ふりーばる'81でも人気のマト ヤマハスクーター&スポーツ

〔ヤマハ東京(株)〕夏はお祭りの季節。この夏も日本全国至る所で、趣好をこらしたさまざまなお祭りがくわひろげられました。そして、こうしたお祭りをもりあげて人気を集めたのが、いま話題のヤマハスクーターやスポーツシリーズです。

東京の中心・明治神宮外苑の絵画館前広場でも、7月27日から31日までの5日間、(社)国際文化協会とフジテレビジョン主催による「ふりーばる'81」がにぎやかに開かれました。今年で9回目を迎えたこのお祭りは、都心の真夏の祭典として人気を集め

↑格ロードコースでの高速走行訓練



→販売店さんやライダーが調理して、夕食はバーベキューパーティ

増えてきたとはいえ、この機に徹底的に地域へお店の印象づけをしよう、この企画が生み出された。店の駐車スペースを利用した会場では、金魚釣りやヨウヨウ釣りから焼ソバ、VTR、ジャンケン大会(なんと景品はパツル)等が行

なわれ、従業員とお客さまが一緒になって夏の夜のひとときを楽しんだものです。

なお、大月社長はこの催しについて「今回の対象地域は店を中心に半径2キロ以内。告知は折込みチラシで3万枚配布し、まずは地域の人びとにうちの店の存在を知ってもらうことに主眼を置きました。それだけに、この縁日はあえて商売とは切り離し、オモシロイ店ノという印象を与えることにのみ専念したんです」と語り、さらに今後の方向についても「また冬には豚汁パーティやお汁粉パーティを考えている」と意欲を見せていました。



'81ランキング3位とはいえ、終盤の猛烈な追込みが来季への期待を集めるH・カルキビストとYZM500

は、第10戦総合3位、第11戦総合2位とコンスタントに上位入賞をつづけ、最終戦では今季2度目の総合優勝を果して気を吐いたが、ランキング争いでは首位マルヘルベにわずか13点差、2位ノイスに6点差で惜しくも3位に終わりました。

また、最終戦の第2ヒートに優勝、カルキビストとの1・2フイニッシュで来シーズンへの期待をつないだA・プロマンズがカルキビストについて'81ランキング4位となった。

一方、8月9日のチェコGPで11戦を終了、最終戦スペインGPを残すだけとなっている125ccシリーズ。ここでは、M・バルケニヤスとYZM125の追込みが話題を呼んでいるが、このチェコGPで2位、3位の総合2位入賞を果し、ランキングでも2位のゲボリスを6ポイント差と追い上げている。

### 世界選手権ロードレースGP・500cc級

### ケニー2位で、逆転への望みつなぐ

V4へ執着するような迫込みをつづけるキング。ケニーとYZR500P



ているもの。今年も24の企業のブームが立ならば会場は、連日くろ山の人が垣がでるほどの盛況ぶり  
ここでメインステージの「全米選抜ミスドリルチーム」や「セネガル民族舞踊団」の演技に負けず劣らずの人気を集めたのが、ヤマハコーナ

## この夏の避暑地の話題 ヤマハ・スクーター・ウィーク イン 軽井沢

長野県軽井沢といえば日本でも有数の避暑地。シーズン中の街並みは都心がそのまま移転してきたのでは……というほどのにぎわいです。  
こんな軽井沢で、この夏若者たちの人気を集めたのが「ヤマハスクーター・ウィーク・イン軽井沢」。ファッションブティック「ベルコモンズ」とヤマハのタイアップで7月20日か

1。カラフルなスクーターにまたがって歓声を上げる家族づれ、話題のスポーツシリーズに熱い視線を投げかけるヤングたち……ここでも数10万という人びとが、ヤマハバイクに「見て、触れて」いたものです。

ら26日までの1週間ひらかれたものです。  
軽井沢・鈴屋ベルコモンズにあるSBC（信越放送）サウンドスクエアには、パッソルからベルーガまでヤマハスクーター全機種が展示され、ヤマハスクーター・サマークイズやアンケートを実施して話題を呼んだものです。

## どちらが、人気者……!!?



〔パナマ〕 中南米パナマのヤマハディーラー、セントロ・モトS Aはさき頃行なわれたデイヴィッドの国際フェアで、ひととき大きな人気を集めました。  
10日間で約22万人を集めたこのフェアで、同社はヤマハ・モーターサイクル、船外機を出展、この豊富な商品群とすばらしいディスプレイが人気を博したのですが、もうひとつ来場者を喜ばせたのがご覧のような大きなワニ。これは同社の社員が生け捕りにしたもので、さすがのパナマの人びともビックリ。  
こうした積極的なセントロ・モトコーナラーの展示に、国際フェアの主催者から一等賞が贈られています。



## 東南アジアのモトクロスライダー 日本でトレーニング

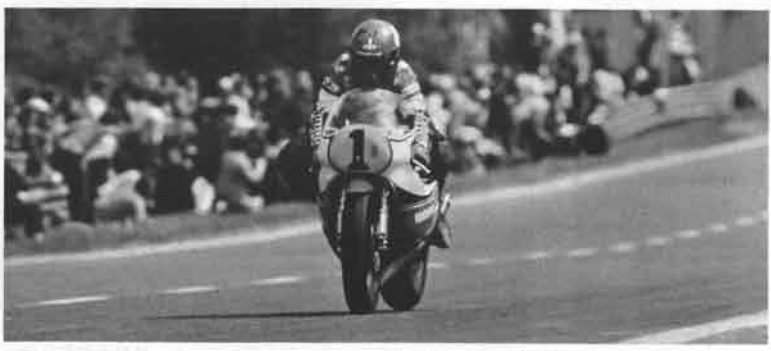


スポーツランドSUGOで特訓をつづける東南アジアのライダーたち（後方左側5名）

東南アジアの各国でヤマハマシンを駆って活躍しているモトクロスライダー5名が、7月22日から2週間日本で特別トレーニングを行ないました。

この5人は、タイのC・トンニヤム(27才)、マレーシアのP・チン25才、インドネシアのB・プラボー(25才)、ホンコンのリー・ヤン・チュン、ロー・Y・ウイング(ともに28才)の各選手。  
一行は、ヤマハモトクロススクールの特別インストラクター岩尾一敏、河内賢三、藤正徳3人の指導のもとに、トレールランド浜北、スポーツランドSUGOでモトクロステクニクからレース開催に必要な知識までのトレーニングを受けたもの。また、8月2日には、「第7回SLモトクロス全国大会」の国際B級125/250の両級にも出場して、日本人ライダーとの交流をも深めたものです。

ロトの力走に大きな声援が集まるロードレースGP500cc級は、8月2日のイギリス・シルバーストーンで9戦を終了した。  
第7戦ベルギーGPの2位で、トップを行くルッキネリとの差を15ポイントとしたケニーであったが、第8戦サンマリノに体調を崩して不出場。再びポイント差を30と広げてしまった。  
しかし、この第9戦イギリスGPに賭けたケニーは、B・シーン、ルッキネリらトップグループの大クラッシュを巧みに回避。マモラ、ミドルブルグの3人で残り3周目まで手に汗にぎるデッドヒートを演じて結局2位でゴール。首位ルッキネリがノーポイントに終わったため、再びその差を18ポイントとして、大逆転に一筋の望みをつないでいる。



アンラッキーがつづくケニーの逆転なるか!?

'80年代のバイク専門店、それは生活圏の交通問題のエキスパートでもなければなりません。交通社会の中でいまだこんなことが問題になっているのでしょうか？ 地域社会の交通問題のリーダーとして

どんな取り組みが期待されているのでしょうか？ このページにご紹介するさまざまなテーマは、どれも私たちが真剣に取り組んでいかなければならない問題です。

## いま大きな成果が注目される 販売店さまの原付実技指導

この春から原付免許取得者に対する原付技能講習がスタートされ、各地で活発な講習会が行なわれています。多くの場合、警察当局の指導のもとに各都道府県の二輪車安全運転推進委員会が指導に当たっていますが、指導員不足や会場の問題から、ますます増加する原付免許取得者に対して、十分な実技指導が行なわれているとはいえないのが現状。

そんな中で、これをカバーするものと注目を集めているのが、販売店さまによる実技指導。自店専用のコースを設けて成果を上げている販売店さんも増えています。



### ◎注目される販売店さんによる実技講習

警察および都道府県の二輪車安全運転推進委員会が行なっている原付技能講習は、各地区ごとにその活動が定着し、参加者の理解を深めています。しかし、参加希望者と指導員数、講習施設などのバランスを考えると、必ずしも現状でじゅうぶんとは言いきれません。

一部地区では技能講習の販売店指導員への委任方式を採り、マンツーマン指導によって徹底した安全指導を行なっている例もあるのですが、全国的に見ると、まだその段階にまで発展した型を整えているのはほんの一部にすぎません。

そこで、警察および二輪車安全運転推進委員会が行なう技能講習を、円滑にしかも内容の充実したものにしてしようとする時、一部販売店さんが独自に進めている、せまいコースでの小規模実技講習が、いま大いに注目されはじめています。

販売店さまが独自の技能講習用コースを持ちユーザーの要望に合わせ、いつでも技能指導にあたる態勢を作っている例もいくつかあります。また、指導員不足や講習会場の問題を解決するために、販売会社や特約店の協力を求めて技能講習を実施している販売店さまも少なくありません。

いずれにせよ、警察指導の技能講習会への予備的講習としての役割をじゅうぶんに果たしており、多大な評価を得ています。そこで技能講習を実践している販売店さまにお話を聞いてみました。

### 「ユーザーに最も身近な、販売店の指導こそ効果は大きい」

●青森県／ハナイチモーターズ

6月21日に技能講習コースをオープンしたばかり。特別指導員の伊藤社長と準指導員の資格をもつテルエ夫人が、利用者への指導にあたっていらっしゃいます。

「若いユーザーはともかく、主婦層のお客さまの中には、免許を取っても、怖くてバイクに乗れないという方もいらっしゃるんです。ですから、そうした人達にバイクの取扱いや安全性を知って欲しくてコースを作りました。これまでは自動車教習所のコースを借りて指導していたんですが、利用は日曜日だけ。でも今は好きな時間に練習できると、お客さまから大変喜ばれています」とテルエ夫人。

青森では、原付免許試験合格者に対する技能講習、いわゆる事後講習の開催が徹底されています。ハナイチモーターズさんではこれに対処するため、原付免許試験を受けようとする人達に実技指導を行ない、正しい知識を身につけて受験。そして事後講習にのぞんでもらう。という方式を採用して成果を上げているのです。

### 「ヤマハの協力を得て、可否を問わず参加者全員を実技指導」

●埼玉県／原サイクル

自店コースはなくても実技講習はできる、ということを示している原サイクルさん。ヤ



最近では自店専用の小規模コースを設けて成果を上げているお店、またヤマハ販売会社が設置した小規模コースをフル活用しているお店……と販売店さんの技能講習もさまざま。(写真はヤマハ名古屋屋敷上の講習コース)

マハ埼群大宮営業所の協力を得て、お客さまに安全の自覚を持ってもらおうと前向きに取り組んでいます。

「ヤマハ原付免許教室に参加した人達を、数日後に免許試験場につれて行くわけですがその帰りにヤマハ埼群大宮営業所で実技指導を行なっているんです。免許試験場もヤマハ埼群も共に大宮にあるという地理的好条件に恵まれているのでこの方法を考えついたんです。もちろん可否を問わず参加者全員を指導していますよ」と話す原美光社長。

安全運転の基本に忠実な指導。その効果は目に見えて現われているそうです。原サイクルさんの免許教室に参加して免許を取った人がバイクに乗っている姿を見ると、全員がヘルメットを着用しているとか。指導には、原社長の他にヤマハ埼群のベテラン指導員が協力し、充実した内容で実施されています。

以上ご紹介した2つの例のほかにも、多くの販売店さんが種々の型式をとりながら、独自の技能講習を実施されています。全国的に見れば、まだ少数にすぎませんが、それでも販売店さんの安全に対する姿勢がいかに前向きであるかを社会に示すものです。

一方、ヤマハでは原付免許教室の「乗り方教室」をこれまで以上に発展させ、技能講習会への予備的役割を果たしております。

すでに秋田県では、昭和53年より原付技能講習の販売店さま等への委任方式が採用され、多大な実績を残しています。今後、同県のように技能講習の民間委任が行なわれるとするならばこのような販売店さまの手による自主的な実技指導の展開は、バイク販売というお仕事にとって欠かすことのできないものとなるでしょう。お店でも、将来的な見地に立った、お店の条件に最適な技能指導の方法をご検討されてはいかがでしょう!?

湧きあがる歓声! 大地を揺がす興奮!!

## 秋のビッグ・レース ぞくぞく開催

モータースポーツ・ファン待望のシーズンが、やってきました。ケニー・ロバーツやバリー・シーンらのデッドヒートが繰りひろげられる〈TBCビッグロードレース〉や、世界のトップカーターによるスーパー・ドライビングが演じられる〈ジャパンカートグランプリ〉……など、ビッグ・レースが続々開催。"世界が走る!" このチャンスに、お客さまをおさそいのうえ、ぜひご観戦ください。

### 9/20 日本フォーミュラ・パシフィック選手権シリーズ SUGO大会(四輪)

●1600cc、4バルブのパワーで疾走するFPマシンのシリーズ第8戦●出場選手=星野一義、松本恵二、中嶋悟、高橋健二、長谷見昌弘ら(予定)●会場=SUGOロードコース



●FIM/MFJ公認国際レース●10月3日(土)=予選、10月4日(日)=決勝●出場選手=ケニー・ロバーツ、バリー・シーン、B.V.ドルメン、M・フオンタン、高井幾次郎、木下恵司ら(予定)●会場=SUGOロードコース

### 10/4 9thTBCビッグロードレース

### 10/10~11 '81ジャパンカートグランプリ

●FIA/JAF公認国際レース●10月10日(祝)=予選、10月11日(日)=決勝●出場選手=トニー・ゾーセル、キャシー・ミュラー、ラース・フォースマン、マイク・ウィルソン、杉山茂雄、望月新一、鈴木重久ら(予定)●会場=SUGOカートコース



●'81全日本モトクロスクライマックス!●10月17日(土)=予選、10月18日(日)=決勝(予定)●出場選手=光安鉄美、藤秀信(ほか)が国トップライダーが勢揃い●会場=SUGOモトクロスコース

### 10/17~18 モトクロス日本グランプリ



そのほか秋のSUGOは面白イベントがいっぱい!

- |                |                |
|----------------|----------------|
| 9/6(日)~20(日)   | 秋のジャルダンウィーク    |
| 6(日)~11/23(祝)  | いも煮会           |
| 12(土)~13(日)    | 第2回宮城県少年サッカー大会 |
| 12(土)~11/15(日) | 世界のバトカー博覧会     |
| 20(日)          | アーチェリー大会       |
| 23(祝)          | アーチェリー大会       |

- |               |                        |
|---------------|------------------------|
| 9/27(日)       | 第5回歩こう!家族そろってオリエンテーリング |
|               | アーチェリー大会               |
| 10/4(日)~25(日) | 味覚狩りツアー(リンゴ・クリ・ナシ)     |
| 10(祝)         | SUGO記録挑戦会              |
| 11(日)         | バターゴルフコンペ              |
| 16(金)~18(日)   | 第4回テニス会員トーナメント         |
| 18(日)         | バターゴルフコンペ              |

●前売券・詳細についてのお問合せは下記へどうぞ

**スポーツランドSUGO**

〒989-14 宮城県柴田郡村田町管生 ☎022483-3111

**SUGO仙台営業所**

〒980 仙台市一番町一丁目4番1号福田ビル1F ☎0222-66-8401

**SUGO東京営業所**

〒105 東京都港区東新橋1-1-2 秀和新橋ビル3F ☎03-574-8021

**こ入園料**

	平日	日・祝日
小学生	150	200
幼稚園	えん	えん
中学生	300	500
高校生	えん	えん
大人	500	800
	えん	えん



## 行動的な冬に……

9月ともなれば、季節はもう急ピッチで変わっていきます。秋から冬へのご商売の準備はもうお済みですか!? この冬もヤマハは、豊富な用品類をそろえて、お客さまにより行動的な冬のバイクライフをおとどけます。どうぞよろしくご拡販ください——



〔パセッタ〕

●レッド、ベージュ、チェック・ブルーの3種●いずれも4700円

### ウインドシールド&フェアリング

レッド&ホワイトをメインにしたスポーティなスクーター用ウインドシールド。この他にも、ソフトバイク用、メイト用、スポーツ78、ヤングと品ぞろえも豊富です。



### ウィンター・ライダーグローブ

すぐれた機能性と防寒性で大好評のヤマハ・オリジナル・グローブ。

●セミロング、フリーサイズのNo.1 (6000円) からロング、フリーサイズ、ファスナー付のNo.4 (8600円) まで4種類。



〔パツソル&パツソルド〕

●波・レッド、波・ブルー、チェック・ブルーの3種●いずれも4700円



〔パツソーラ〕

●道・レッド、道・ブルー、チェック・ブルーの3種●いずれも4700円



〔ペルーガ〕

●サンシャインレッド、クリーンホワイト、レインブルーの3種●いずれも9500円



〔タウンニー〕

●クリーム地・レッド、シルバー地・ブルー、チェック・ブルーの3種●いずれも4700円



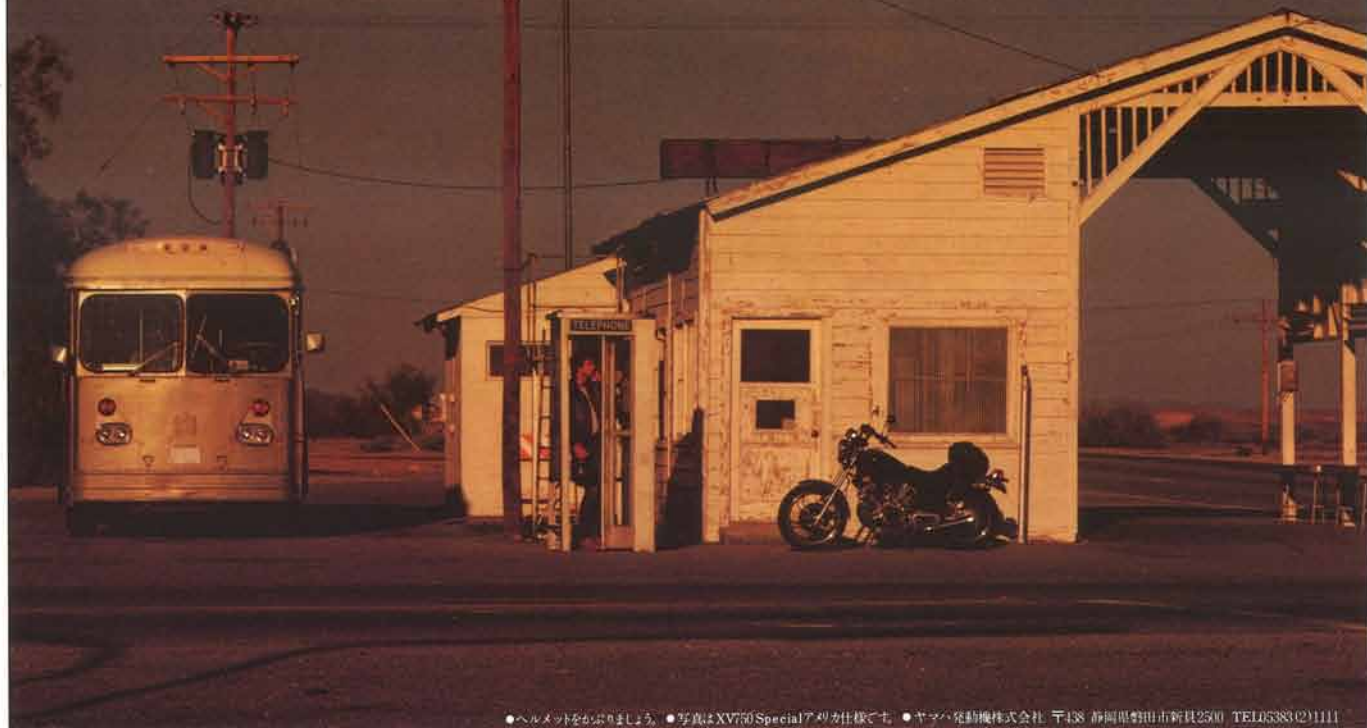
### ハンドルカバー

カラフルなハンドルカバーはいずれもニューデザイン。暖かさ一段とアップ。

●ハンドルカバー#12 (1450円) から#1 (1900円) まで5種類。またペルーガには専用ハンドルカバー (2000円) があります。

※価格はいずれも標準小売価格です。

オートバイと知り合って、彼が教えられたことは少なくない。



●ヘルメットをかぶりましょう。●写真はXV750 Specialアツタ仕様です。●ヤマハ発動機株式会社 〒438 静岡県磐田市新貝2500 TEL05383021111

人間にいちばん近い乗りものなんだ。  
**YAMAHA SPORTS BIKE**

オートバイとの旅も、そろそろ終わりに近づいてきた。どれほどの距離を走ったのだろうか。街がなつかしい。人が恋しい。そんな僕の気持ちを察するかのよう、オートバイは静かに佇んでいる。思えば、初めて風を受けたときに、僕は虜になってしまったのだ。忘れかけていた自然の素晴らしさを知った。自由の味を知った。オートバイに乗るってことが、僕をどれほど大きくしてくれたことか。街を離れることで、街の良さもわかる。人と離れることで、友人の有難さがわかる。オートバイは、僕の恋人であり、教師でもあるのだ。



**55mphポスターセット・プレゼント**

この広告シリーズに登場した写真を中心にまとめた「55mphポスターセット」(10枚1組)を、抽選で1,000名様にプレゼント。お申し込みは官製ハガキに住所、氏名、ご覧になった雑誌名を明記して下さい。〆切は昭和56年10月15日(当日消印有効)。発表は発送をもって代えます。あて先/〒104-91 東京京橋郵便局私書箱93号(S)ヤマハ55mph係

**広告活動ご紹介**

7月18・19日の全国一斉『スポーツフェスタ』を頂点に、この夏人気沸とうのヤマハスポーツ。それを強力にバックアップしているのが、一般誌、男性誌を通じてすっかりおなじみとなったマス広告キャンペーンです。この第4弾からは、好評のスペシャルブックに代わって『55mph』ポスターセット・プレゼントも実施します。秋のスポーツ商戦に、どうぞご活用ください。