

4サイクル・トレール XT200 新発売!



お客さまとの、ふれあいの輪が広がる
8月19日、
きょうはみんなの **819祭**

4

XJ750D 新登場の反響を追って
フェアリング時代がやって来た!
専門誌テストライダーの感想は?

6

8

日本初のフルフェアリングを装備して衝撃の新登場を果たしたXZ400DとXJ750Dを、販売店さんは、お客さまは、そして、専門誌テストライダーはどうとらえたか!?

西ドイツで活躍する日本人ディーラー・島田厚一氏の
三十二年目の夏

10

西ドイツ・ハンブルクでヤマハ販売店を経営するひとりの日本人が、この夏15名のお客さまを案内して帰国した……ここにもモーターサイクルと人間のひとつのドラマが。

SUGOへ行った! SUGOで燃えた!
'82SLサマーフェスティバル・インSUGO

13

15

新企画モトリングを加えた真夏の祭典は、折りからの台風を突いてわきあがった!

新商品紹介

4サイクル・トレール **XT200**
ヤマハ除雪機

16

Country Road
Beautiful Motorcycle World

18

*汚れた英雄*の映画化で注目を集める作家・大藪春彦氏のバイク・エッセイ

セールスQ&A

20

販売店バン・コン講座……その2

〈フレンド店登場〉——宇都宮市

22

東北新幹線の開業でにわかに注目を集める北関東の中心・宇都宮で、活気あふれるご商売を展開する4店さん

〈パワーアップ・ヤマハ奥さま〉

25

電話インタビュー 『私の情報源』



〈セフティ★コーナー〉
いま問われる新しいお客さまへの安全運転推進運動
成果を上げる“原付免許教室”と“乗り方教室”

26

ヤマハ★トピックス
●トピックス●情報スクランブル

28

SUGOインフォメーション

30

パーツ&アクセサリ
ニュー・ヤマハウェアご紹介

31



毎月8日は「二輪安全の日」
 8日と19日は「バイクデー」
 8日から19日までは「バイク旬間」
 そして、8月19日は「バイク祭」
 バイクを安全な市民生活の足として定着させ、
 お店の発展と業界の地位向上に役立てよう、とこ
 の春からヤマハが展開している「バイクデー」キ
 ャンペーン。

そのハイライトともいえるべき「819祭」が、
 8月19日を中心に全国の販売店さんでにぎやかに
 くりひろげられました。8月8日から18日までの
 819祭記念セールを筆頭に、楽しい企画や独自
 の趣向がもりだくさん。スクーターの女性ユーザ
 ーからスポーツバイクのヤングやアダルトまで……
 この記念すべき第1回819祭から、お客さまと
 のふれあいの輪が大きく広がっています。

バイク 819祭





〔撮影協力・(株)鈴木輪業さん(東京都小平市)〕

お客さまとの、ふれあいの輪が広がる
8月19日、きょうはみんなの

島田克夫さん
(神奈川県平塚市)

「ヘッドランプから流れるようなデザインがきれいですね。こうしたフルフェアリングモデルは、アメリカンタイプのバイクと2台持って交互に乗ってみたいですね。デジタル表示も、乗用車並みのグリード感があります」



相長健策さん(神奈川県平塚市)

「スタイルは、今の国産バイクの中ではピカイチですね。フルフェアリングと全体に流れるフォルムとのまとまりがとて面白い」



もう予約が2台入っています

富山唯志代表(ホリデーバイク/神奈川県平塚市)

XJ750D 新登場の反響を追って

代がやって来た!

「日本にも1日・1000kmツーリング時代がやって来た」「モーターサイクルのエレクトロニクス化もここまで進化したか!」——XZ400D、XJ750D 日本初のフルフェアリングモデルの衝撃的な新登場は、ビッグバイク市場に一大センセーションを巻き起こしています。そこで編集部では8月の一、XJ750Dを駆って東京・御殿場間をクルージング。途中販売店さんをお訪ねし、その反響を探ってみました。

渡辺行雄さん
(従業員さん/オートショップワタナベ)



「珍しいものの好き、そして人と違ったものを欲しがるという人に受けるでしょうね。湘南ボーイにも絶対受けます」

やはりフェアリングはツーリングに最高だ
水沢昇社長(術オートプラザ水沢/神奈川県茅ヶ崎市)



30歳代のユーザーに受けるバイク、と話す水沢社長

「なるほど、これがXJ750Dね。やはりフルフェアリング車はツーリングにもって来だし、ツーリング志向の強いバイクという印象ですね。オプションとして、カッコいいバッグなんかも欲しくなるデザインです。そして、コンピューター

の採用で燃費、燃料残量等がひと目で解かるのは大変便利。大きなセールスポイントですね。ワインディングロードを攻めるという人じゃなくて、ツーリングを主体に考える人にぜひ薦めたい商品です」





XJ750新登場の反響を追って

外観はスポーツカー、中味はGTだ
 真田哲道さん(オートバイ・テストライダー)

内容がとても充実ノというのが実感ですね。外観はスポーツカーでも、中味はGTカーという感じ。乗りごこちも良いし、サスペンション性能も素晴らしい。フェアリングは、130km/hくらいでは横風に対しても全く影響を感じないし、その効果は非常に大きいものです。スーパーサルーンという感じでマシン作りが行なわれていて、とてもいい方向に仕上がっていると思います。メーターパネルも美しさがあって、慣れると楽しいでしょうね。1日1000km、快適にツーリングできるマシンです。



ダ ー 諸 氏 の 感 想 は …

新発売に先だって8月5~6日の両日、ヤマハリーナ浜名湖と袋井ヤマハコースを会場に、二輪専門誌向けの発表・試乗会も行なわれました。さて、彼らプロフェッショナルの眼に、このエポックメイキングなニューモデルは、どんな印象を与えたのでしょうか——セールストークのご参考にぜひご一読を。

違和感ないハンドリング
 黒田正章さん(モーターサイクル・ジャーナリスト)



快適なツアラーです。日本人のもっている750ccへの価値感をとらえていますね。ハイパフォーマンスを求めるけれど、そのパワーを全部引き出して楽しむわけでもないという、そんな自尊心と所有欲を満足させてくれるマシンですね。その意味ではすごく現実的なバイク。フルフェアリングは、風切り音もなく横カゼの影響もありません。とてもパランスの優れているマシンという印象です。

自尊心と所有欲を満足させるマシン
 万沢康夫さん(モーターサイクル・ジャーナリスト)

1日中走っていても楽しいでしょうね!
 堀ひろ子さん(モト・チャンピオンテストライダー)

ヨーロッパ、アメリカのツーリング経験から、私もフェアリングの効果はよく体験していますが、ロングツアラーとしては最高のバイクですね。ライディングポジションも良く、150~160km/hの高速でもとても安定しています。コンピュータ採用はとても便利だと思うし、まる1日走っていても楽しいと思います。贅沢な1台、という感じでやはりアダルト層に受けるバイクだと思います。



すべてが異次元のフィーリング
北見貞憲さん(「モーターサイクリスト」テストライダー)



速さを求めるというのではなく、ロングツーリングに絶好のマシンです。フルフェアリングの採用で、もう「風」を感じなくなっています。加速やブレーキのフィーリングも全く異次元のもので、メーターを見てスピードを感じるほどです。また、コーナリング中にギャップを拾うときに現れるいわゆるローリング現象も、イコライザー付きのエアサスで解消されています。特にリヤはイコライザーが効いている、という印象をうけました。

アクセルのつきもスムーズになった!

山田純さん(「モーターライダー」編集長)

他に比較するマシンが存在しないニューモデルですが、快適!というのが第1印象。

そして、乗ってしまえば気づかないけれど効果絶大なのがフルフェアリングです。エンジン特性は、従来のXJ750E/Aと同様でマイルドですが、フュエル・インジェクションでつきがスムーズになっています。

やはり、ツーリングに使ってみたいマシンだし、ツーリングに使うと最高に便利なマシンでしょう。燃費をメモ用紙で計算する必要もないし、0.5ℓ単位で燃料残量が表示されるのも便利です。



質感を感じるマシン

根本健さん(「ライダーズクラブ」編集長)



1ℓクラスのヨーロッパ車と同じような質感が感じられるバイクですね。高価な車に乗っている、という印象をうけます。スクリーンのは、十分前方視野を確保できるもので、また最高速度時にもフェアリングのブレは全くない。従来マシンの一部に新しい部品を備えたというものではなく、いろいろ技術的なチャレンジが見受けられます。とくにコンピュータの採用はとても便利。

四輪でいえばスペシャリティーカーというか、例えば「ソアラ」のような感じですね。

イ ラ イ ト テ ス ト 専 門 誌

リングにも違和感はありませんね。高速での疲労がないのはもちろん、横風の影響もほとんど気になりません。

サイクル・コミュニケーションシステムは操作しやすく、オールキャンセリしなければインプットしたデータが消えないので大変便利です。ポジションも良好でトータルバランスに優れています。



三十二年目の夏

西ドイツで活躍する日本人ディレクター・島田厚一氏の



スズカ 8 時間耐久レースを終え東京・築地のお寿司屋さんでくつろぐ島田さん親娘

真夏の太陽が照りつける7月28日、静岡県磐田市のヤマハ本社に、西ドイツからの旅行グループ15名が到着した。

西ドイツのヤマハユーザーと警察・自動車連盟の関係者からなるこのジヤパン・ツアーを企画し、彼らを引きつけてやってきたひとりの日本人・それが島田厚一氏。西ドイツでもトップクラスの販売台数を誇るヤマハ販売店経営者のひとりである。

そして、4日後、島田氏の姿は、XJ750とともにスズカサーキットの世界選手権8時間耐久レースのデッドヒートの中にあつた。46才のいまでも現役ライダーとして、ヨーロッパの耐久レースで活躍をつづけているのだ。

「マシンとしてヤマハが好きなんだ。ピアノを1台1台作るようにして作ったモーターサイクル、心がある」

「紙の上の広告は、やはりそれだけのもの。ヤマハ・モーターサイクルのイメージ・アップのためにも走りつづけていく」

——と語る島田氏の表情には、いまの日本人が忘れかけている野武士のような、たくましさがある。

キヤッチボールの

相手を探して……

昭和25年9月、厚い雲が低くたれこめた横浜港から一隻のオレンジ貨物船がロッテルダムへ向かって出航した。

バットとグローブ、そして軟球3個を宝物のように荷物に忍ばせ、ひとりこの貨物船に乗り込んだ14才の少年——それが今日の島田氏の第一歩。2年前に西ドイツ人と再婚し、ハンブルクに住んでいる母の許への旅立ち。『世界への雄飛』などという言葉とは、あまりにもイメージのかけはなれた船出だった。

「今のように誰でも簡単に海外に渡れる時代ではなかったんですね。当時はアメリカCICのスタンプが渡航許可の証明でした」

神奈川県鎌倉で生まれ育った島田氏は、1歳で父と死別。小児ぜん息の療養をかねて終戦

後箱根に移り住み、強羅のインターナショナル・スクールに学んだ。ここでは、すべての授業は英語。こうして、島田氏は早くから英語力と国際感覚を身につけていったのだ。西ドイツに渡っても、同じゲルマン語を源とするドイツ語を話すのに、そう困難はなかった。「言葉が解らなくて困った時は、相手をぶつとばすくらい

の気持だった」と当時の気負った気持を笑う島田氏だが困ったのは遊び相手——
「ともかく、野球がやりたかった」
——というわけで、バットとグローブを持って近くの公園に出かけるのだが、キヤッチボールの相手は見つからない。当時、西ドイツには野球など普及していなかったのだ。



初のスズカサーキットでXJ750を走らせる島田氏。数え切れないほどのハンデを克服してみごと完走、36位に入った

ところが皮肉なもので、この遊びたくとも遊び相手のいない野球のおかげで、島田氏はモーターサイクルとめぐりあうことができたのだ。当時西ドイツで盛んであったスクランブルレースに夢中になり、ギムナジウム（高等学校）に通いながら、どんどんとのめり込んでいった。

ヤマハ1号車、 西ドイツへ!

ギムナジウムを卒業した島田氏は、技術関係の貿易商社に入った。ここで持ち前の語学力を発揮して通訳として活躍。同時に輸出入に関するさまざまなノウハウを身につけていった。「日本の酒造会社に、ビール醸造機を納めたこともあったなァー」と当時を懐しむ。

8年の歳月が流れた。その間にもモーターサイクルへの愛着をますます募らせていった島田氏は、それまでの経験を生かして、大好きなモーターサイクルの「輸入」を始めようと思いつつ、

「日本車、それもお気に入りのヤマハをドイツに輸入するのだ」と1965年、29才の島田氏は、イギリスから35台のヤマハ車を西ドイツへ再輸入した。かくして、ヤマハ・モーターサイクルが西ドイツを走ることとなった。

「輸入したからにはアフターケアも必要。でも部品の補給など、アフターのすべてもイギリスからの再輸入に頼っていたんです」

今でこそ、西ドイツでのヤマハ車の輸入はミツキマシナリー西独のもとに確立されているがこの布石ともなったのが、イギリスからやってきた35台だったのである。

こうしたヤマハ車の輸入と並行して島田氏は、モータースポーツ関係の用品やオイル等の輸出入とこれに関連した広告・デザイン会社「コイイチ・シマダ・レプレゼンテーション」を設立。そして1979年3月——

「マシンとしてヤマハが好きなんだよね。ピアノを1台1台作るようにして作ったバイク、そんな感じだ。心がある、それがヤマハだね」と念願のモーターサイクル・ショップ「コイイチ・シマダ GmbH」を設立した。島田氏



レース出場に先がけてヤマハ本社工場や袋井コースも見学。左から英子さん、島田氏、敬樹君そしてベアライダーのミンホッフ氏

が、イギリスからヤマハ車を初めて輸入した年から、14年目の春だった。
以来3年、この「コイチ・シマダ GmbH」は、西ドイツ国内でトップクラスの販売台数を誇るまでに成長した。昨年の販売台数は420台余り。そして、この飛躍を支えてきたものこそ以下にご紹介する島田氏のファイティング・スピリットなのだ。

ヤマハとともに 走りつづけて20年……

ニューブルクリンク8時間耐久レース・750ccクラス3位(総合34位)、オーストリア1000km耐久レース・750ccクラス1位(総合19位)、バルセロナ24時間耐久レース・750ccクラス2位(総合12位)。

これはジュニア時代から親しい西ドイツ人ライダー、ミンホッフ氏とベアを組んでいずれもXJ750で出場した、今シーズンの島田氏の成績だが、彼はハードなビジネスの一方で、こうした耐久ロードレースへの参加をもう20年もつづけているのだ。

「ヤマハのモーターサイクルのイメージアップのためにもレース参加は意味が大きいと思っている。紙のうえでの広告は、結局それだけのものではない。やはりモーターサイクルは走るのが一番だ」

耐久レースのレギュレーションが今日のように変更される以前はTZ750やTZ500など世界最強を謳われたヤマハの市販ロードレーサーで耐久レースに出場していた。また、'79年には西ドイツ国内のワンモデル・レース・XSS400カップシリーズでチャンピオンも獲得している。

こうした島田氏のレース活動のベースとなっているのが、ショップを基盤にしたレーシングチーム「シマダ・スポーティングクラブ」である。そして、ロードレース、モトクロスの両方に活躍するこのチームのもうひとつの活動として、今回のジャパン・ツアーが実現したのだ。

「貿易摩擦などに象徴されるように日本は世界の国々からへんな目で見られている。いかに日本の製品がすぐれていても、それだけで世界中に自然に浸透していくものではない。それぞれの国に、それぞれの文化があるようにね。そのことが20年も海外にいるとすごくよく解ってしまうんです。ドイツだって例外ではない。そこで、日本をもっと良く知ってもらおうと、特にモーターサイクルやレースに関心のある人呼びかけてこのツアーを実施したのです」
こうして西ドイツに渡って以来32年目、島田氏のジャパン・ツアーは実現した。ヤマハ本社工場、袋井コースの見学、8時間耐久レースの



出場と応援に加えて外資系在日法人の見学までもり込まれたこのツアーは、地元ハンブルクの有力新聞で紹介されたこともあり、参加希望者が殺到したという。

「おかげで、来年もまた企画しなくちゃいけないなりそうだし……」と笑う島田氏。

ドイツ人レナテ夫人との間にもうけた一男一女、英子さん(18才)と敬樹君(14才)にも純日本名を付けた。この2人も、いまや島田チームには欠かせぬピットクルー。

そして、いただいた名刺の中央には、気のせいかわかるとは鮮やかな日の丸……それは、遠い異郷で母国の製品を販売するものの誇りと心意気を示しているようにも見えた。



「初めてのモトリング、あいにくの天気ですがロードコースの体験走行と安全運転のバッチテストなど楽しみながら安全運転の確認もできて最高でした」 福島ビッグツーリングクラブ・福島県・新和（長谷川十三男社長）のみなさん

夏休み恒例のモータースポーツの祭典『SLサマーフェスティバル イン SUGO』が、ことしも8月1日、スポーツランドSUGOを舞台にぎやかに開かれました。
特に今回からは、モトクロス、トライアル、カートレース、ロードレース（8月29日開催）の各競技に加えてツーリング派のための新企画・モトリングも登場。例年以上に幅広い人びとが参加して、折りからの悪天候にもかかわらず大きな盛りあがりを見せていました。

SUGOへ行った！ SUGOで燃えた！

'82 SLサマーフェスティバル イン SUGO

ツリーング派のお客さまを対象としたこのニューイベントは、みちのくツーリングを楽しむながらSUGOに集合したバイク仲間たちにも、もりだくさんのお楽しみプログラムを通じて、楽しみながら互いの交流を深めあっていたかどうかというものです。

開催告知と同時に全国から43のツーリングクラブ、約350名ものエントリーが寄せられるほどの人気を集め、当日は台風10号の影響による荒天にもかかわらず14クラブ、250名以上の人びとが、愛車を駆って早朝からつぎつぎとSUGOに到着します。

そしてSUGOでは、お目当てのロードコースの体験走行や三輪バギー&オフロード車試乗会、実力診断バッチテスト、安全点検&無料相談コーナー、ヤマハ新車展示会や部用品即売会……と思いきいに楽しんだ参加者のみなさんは、正午からロードコース・メインスタンド前に集合。この日のハイライト「クラブ交歓会」、金谷選手講演会、さらにヤマハ・ロ

モータースポーツ・ファンの間に完全に定着したサマーフェスティバルを、より幅広い人びとの楽しめるものに……と今回から新登場した「モトリング」。

「いつもの雑誌やレース場で遠くから見ているだけのヤマハライダーとこんなに親しく話せたし、他の地方のツーリング仲間とも友達になった。本当に速くから来たかいいがりました。こんな企画はぜひ毎年つづけて欲しいものです。店のクラブとしても、これまではレースがほとんどでしたが、これからはツーリングにも力を入れたいと思います」と語る三沢社長。

また以前本誌にもご登場いただいた宮城県小牛田町の「XV小牛田オートバイククラブ」のアドルトライダー9名も勇躍参加。

「地方のクラブと交流が持てることや、安全運転の要素をたくさんもり込んだモトリングの内容には、クラブ全員が大賛成。今回は家族ぐるみで参加した者もいますが、来年も、再来年も、ずっとつづけて欲しいですね。もちろん、私たちも参加しつづけます」（照井

『バイク仲間の交流をはかるには最高。いつまでも、つづけて欲しい』

★SUGO・サマー・モトリング★

ロードレースライダーのチャリティ・オークションに歓声を上げながら打ち興じていました。クラブ交歓会で大拍手を浴びた「遠来賞」は、長野市から8時間もかけて走って来たという「チームかたつむり」（三沢モーター・三沢勝次社長）の3人組。

「はるばる走って来たかいいがありました」選来賞の「チームかたつむり」長野市・三沢モーターのみなさん。左端が三沢勝次社長



XV750スペシャルのアドルト・ライダーばかりで結成する「XV小牛田オートバイククラブ」のみなさんもお揃いのユニフォームで参加



「はるばる走って来たかいいがありました」選来賞の「チームかたつむり」長野市・三沢モーターのみなさん。左端が三沢勝次社長

社長の会田五助選手がジュニアYZ80クラスに優勝して意気高いオートハウス・アイタのみなさんは山形からの遠征組。"いつも店のクラブを中心に、家族ぐるみでモトクロスを楽しんでいます"



↑「来年はモトクロス以外のイベントやSUGOの施設も楽しみたい」ノービスMVPの大塚選手



←SLモトクロス全国大会には3年連続出場という岩手県二戸市・岩崎レーシング。「絶対勝れると思ったのに、負けただのは雨のせい……」

↓ブロック対抗戦の大優勝旗は、東北南ブロックへ



日本全国のSLカートサマーフェスティバルは、今年もスポーツランドSUGOの東日本大会と中山カートウェイ(岡山県)の西日本大会の2会場に分かれて開催されました。東日本は7月24・25日、西日本は7月31・8月1日の両日。特にSUGO国際カートコースを会場に開かれた東日本大会には、23チーム、107台、170名にのぼるカーターが出場。Jストック、J、レディスのスーパー耐久4クラスとSストック、S1、S、Aのデッドヒートを展開しました。

このSLカート・サマーフェスティバルの人気は、40・50分にわたる長時間をチームぐるみで戦い抜く耐久レース。ドライバーばかりでなく、メカニックも、ヘルパーも一丸となってレースに参加できるもので、今年もはなやかな女性クルーを交えたにぎやかなピットワークが、大いに人気を集めていたものです。



「優勝したことで、前夜祭で友達がたくさんできたことが嬉しい」

一方、SUGOハイランドでは、全国11ブロックのSLモトクロスシリーズ戦の選抜選手とフリーエントリーのノービス、ジュニアとYZ80クラスの選手総勢200余名が参加してSLモトクロス全国大会がくりひろげられました。

普段からヤマハYZマシンで各地のモトクロスレースに活躍する若者の祭典。それだけに折りからの悪天候を忘れさせるほど熱のこもったレースを展開。特に2ヒート制で争われたノービス、ジュニア25cc、250ccの2部門・4レースは、個人タイトルと同時に、おなじみのブロック対抗もかけられているとあって各選手の走りも一段とエキサイティングになっていました。

なお、全8レースの結果、最優秀選手にはノービス部門・大塚晃彦(イシレーシング)

「最優秀選手はとっても嬉しい。でも前夜祭が一番楽しかったですね。他の地方のライダーとも交歓したし、友だちもたくさんできました。この夏一番の思い出ができました。来年は、モトクロス以外のイベントも楽しみたいです」と語るのは、関東Aブロックの代表として出場、みことノービスMVPに輝いた大塚選手。こんな言葉にも、今年8回目を迎えたSLモトクロス全国大会ならではの楽しい雰囲気象徴されているようです。



みことノービスクラス9位の相沢克磨選手(左端)とそのファミリーチーム。前列左から2人目は、SLトライアル大会最年少の梅原敏選手

ビキナーの40台を筆頭に、ノービス、ジュニアの3クラスに100台というエントリーは、昨年を約40%も上回るもの、トライアルの根づよい人気うかがわれるところです。悪天候で一段とハードなコンディションの中、競技は各クラスとも15セクション、ビキ

ナートノービスは3ラップ、ジュニアは4ラップ、持時間4時間で行なわれましたが、リタイアも少なく、参加選手はSUGOの大自然の中のびのびとトライをつけていました。「自然の中で家族で楽しめるトライアルは最高。ここのSUGOのSLトライアル大会には必ず出場しています。いつも家族は虫を採ったりプールで泳いだり遊んでいて、私の方はトライアル大会……というわけです」と語るのは、仙台市のNTRから出場した相沢克磨選手、38歳。最年少トライアル梅原敏君と一緒に参加して、堂々とノービス9位に入賞してご満悦です。

このトライアル大会の最後には、加藤文博、畑山和則の両ヤマハライダーによるアトラクションも披露され、想像を越えたハイテクニックのかずかずに、つめかけた観衆の驚異の声が集まっていました。

「1年間トレーニングしたかきがありました。もっとウマくなって来年も来ます」

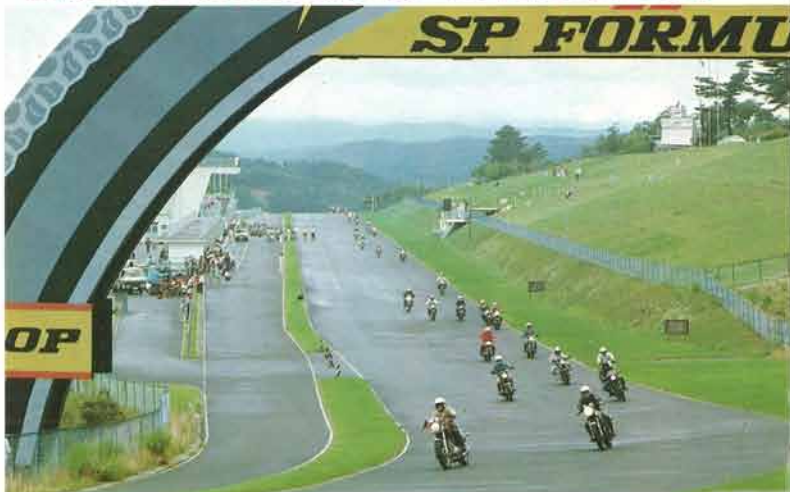
また雨のSUGOトライアルパークでは、こちらもトライアル・ファンには恒例の「SLトライアル全国大会」が、全国から約100名のトライアルを集めて開かれました。

俊吾会長) というように、この第1回SUGO・サマー・モトリングは大成功。参加者のみなさんへ、それぞれ再会の言葉を交しながら、次の目的地へ、また家路へと走り去っていったのです。



SUGOへ行った! SUGOで燃えた!

←初の試みサマーモト・リングめざして、雨の中をツーリング仲間もぞくぞくやって来る



↑ツーリング仲間のお目当ては、SUGOロードコースの体験走行
↓約100人のウエア自慢がテクニックを競いあつたSLトライアル大会。
ヤマハライダーのスペシャルステージも大人気

中部ブロックヤマハ名古屋屋敷
長良の鶴飼



モト・リングのハイライトとなったクラブ交歓会には14クラブ、250余名が参加



今年で8回目を迎えたSLモトクロス全国大会は、個人とブロック対抗のふたつのタイトルをかけて熱戦を展開

GUTS!
GUTS!
GUTS!
&
VICTORY



光
かり
烈
長
き
駆
け
よ!
闘
争
の
戦
士



'82 SLサマーフェスティバル イン SUGOハイライト

7月31日には、各競技に参加のライダーにヤマハライダーや主催者も加わって、SUGOキャンプ村でにぎやかな前夜祭



東日本大会(7月26日・SUGO)と西日本大会(8月1日・中山カートウェイ)に分かれて開かれたSLカート・サマーフェスティバル(写真はSUGO)

浪速の根性

オフロード・ライダーに マシン・コントロールのダイゴ味を 4サイクル・トレール XT200 新発売

●カラー：ホワイト

4サイクル・トレールXTシリーズに、高速道路走行も可能な中間排気量クラス・XT200の新登場。98kgの軽量ボディ、18PSの必要かつ十分なパワー、そして定評のトータルバランス——XT200は、すべてのオフロード・ライダーに、マシン・コントロールのダイゴ味を堪能させるニューモデルです。



XT200の4大セールス・ポイント

1 手足のように操つれる軽量98kg

●乾燥重量98kg ●セミエア・フロントフォーク+モノクロス・サスペンション ●十分なロード・クリアランスと835mmの低シート高

2 必要かつ十分な、強力18PS

●18PS/8500rpmのパワフルな4サイクルOHVエンジン ●一軸バルancerで振動も低減

3 信頼のハイ・メカ、 電子進角式CDI点火

●電子進角式CDI点火 ●多段膨張式大型マフラー

4 オフロード機能の徹底追求

●オフロード・ツーリングの足を伸ばす大容量7.3ℓ燃料タンク ●軽量アルミ・リム ●可倒式ブレーキペダル・チェンジペダル

＜XT200仕様諸元＞

●全長2115mm ●全幅845mm ●全高1155mm ●軸間距離1330mm ●シート高835mm ●最低地上高265mm ●乾燥重量98kg ●燃費・定地走行テスト値60km/ℓ (50km/h) ●最小回転半径2200mm ●制動停止距離14m (50km/h) ●4サイクル・OHV単気筒 ●196cc ●内径×行程67×55.7mm ●圧縮比9.5 ●最高出力18PS/8500rpm ●最大トルク1.6kg-m/7000rpm ●始動方式キック ●点火方式CDI ●燃料タンク容量7.3ℓ ●オイル容量1.3ℓ ●潤滑方式強制圧送ウエットサンプ ●バッテリー容量6V4AH ●1次減速(比)ギヤ(3.318) ●2次減速(比)チェーン(3.000) ●クラッチ選式多板式 ●変速機リターン式6段 ●変速比①2.923②1.888③1.428④1.125⑤0.925⑥0.793 ●フレーム鋼管ダイヤモンド型 ●キャスト2735 ●トレール108mm ●タイヤ(前)2.75-21(後)4.10-18 ●ブレーキ機械式ドラム(前後とも)

商品性を向上

ヤマハ除雪機が、雪国の冬のご商売を一変します。

250



6馬力 本格タイプ 小型除雪機 Y^T-665

除雪機＝農機具のイメージを一掃したYT-665は、業務需要向けの本格タイプ ●1時間に35トンもの除雪が可能な4サイクル・強制空冷エンジン ●オーガ(集雪機構)とプロア(投雪機構)の2ステージ除雪方式 ●最大10mの投雪距離と210度の投雪角度 ●投雪角度をリモートコントロールできるディスチャージシュート ●雪質にあわせて最適速度が選べる前進3段、後退1段変速





ことしこそ、商品ラインアップに除雪機を!

雪国の暮しを変え、販売店さんの冬場のご商売を一変させているヤマハならではの冬期商品・除雪機。ことしこそ、お店でもこの除雪機を商品ラインアップに加えてみませんか? 小型・家庭用を中心に急増する需要、スクーターから除雪機までオフシーズン無して続くお客さまとのおつきあいが、お店のご商売を飛躍させるはずですよ——

'83モデル、さらに使いやすい

2馬力 奥さまタイプ[®]

家庭用 除雪機 **スノーメイト YSM-**

“お掃除気分”で除雪ができる。まさに奥さまタイプの家庭用除雪機・スノーメイト●21kgの小型軽量ボディ●コードレスで行動半径も自由自在●投雪方向を自由に変えられるペーンコントロールレバー付●細部まで行届いた安全設計●操作も容易な前面パネル集中式●メンテナンスフリーのCDI点火●ヤマハ独自のオートループ方式



中年バイク党

大藪 春彦（作家）

このころ、本格的なバイクに熱中する人びとが激増しているようだ。バイク熱は若者だけでなく中年層にもひろがっている。

僕は中年のいわゆる「バイク党」の激増について、色いろと思いつくフシがあるが、その原因のひとつに「パッソラ」や「ペルーガ」等の原付バイクやスクーターが、便利以上に値段も高くないこともあって、街じゅうにあふれていることに遠因があると思う。

彼ら中年族は、妻子のために買った原付バイクやスクーターに乗っている時、その横を瞬で追い越していくRZ等の勇姿に羨望の溜息をついた途端、自分の四輪の運転免許証の自動二輪の項に印がついているのを思いだすのではないだろうか？

今の若者は四輪の普通免許を持っていても、それだけでは二輪だと50cc以下の原付バイクにしか乗ることができない。

一輪免許にしても、不幸にして125ccまでの小型限定、400ccまでの中型限定、それに大型限定解除の免許と細分され、それらの免許を取得するのは、時間的、金銭的に大変なことだ。もっとも、小型限定を飛ばしてはじめから中型免許を狙う者が多いようだ。特にナナハン等の大型免許となると、落とすための試験とまで言われ、その合格率はひどく低いそうだ。

ところが、ライダーとしてはごく一部の暴走族のトパッチリをくらって今のような二輪免許制度になる前の昭和40年までは、四輪の普通免許を取得すると自動的に自動二輪の免許がくっついてきた。

僕のも「古い」四輪の免許だから、自動二輪のところ印がついている。

今では小型や中型の二輪免許を取得するの

おおよぶ・はるひこ 47歳 ハードボイルド小説の第一人者として知られる氏の「狩猟」と「バイク」の趣味はあまりにも有名。83年のお正月には、氏のモーターサイクル小説を映画化した「汚れた英雄」も封切られる。



いまやお子さまとの話題もバイクが中心

込むと、午後は雨が上って乗車できるという幸運なケースがあったが……。

そこをお願いがあるのだ。ヤマハさんのような二輪の世界的大メーカーが、教習所が殺人的に混みあう地域に、二輪専用の教習所を造ってくれないものだろうか？

さて、話を「中年バイク党」に戻すと、はじめは本格的な二輪をおそろえるライダーインク——というよりマシンに乗せられると言ったほうが正確か？——していても、次第にマシンを積極的に乗りこなせるようになると、まさに「未知との遭遇」ともいえる素晴らしい世界がひらけてくる。

「人馬一体」とよく言われるが、豪雨の時をのぞけば、いつも風と共にある二輪のライダーの楽しさは、箱のなかに閉じこめられる四輪の比ではない。それに、高速道路の長距離移動でない限り、A点からB点への到着時間は、ある程度の排気量を持った二輪のロード・スポーツ車は四輪のスポーティ・カーよりずっと早い。渋滞している道では特

にだ。

僕の担当編集者氏のひとりも中年になってからバイクに夢中になり、千葉県の自宅から新橋の出版社までの往復や原稿集めなどに中型一輪をフルに利用している。雨や酒席の付き合いのためにバイクで出社できない時は、死にたいぐらい心が沈むそうだ。

彼のライダーインクは慎重型だが、それでも会社から首都高速を通過して、永福インターに近い僕の事務所まで15分そこそこで着くことがあるのは、バイクがいかに機動力に富んでいるかを示すものだ。

また僕の妹のひとりの亭主は、2〜3年前からヨットからモトクロス・バイクに転向し、休日になると四輪はガレージで眠らせておいて山野を駆けめぐり、食用野草をつんで帰っては、それを天ぷらなどに料理し、晩酌のサカナとして楽しんでいる。バイクは若者のためのものだけではない。

は、東京都内の教習所では実に難行苦行だ。教習そのものというより、いくら実技の教習を受けたくとも、なかなか自分の番が回ってこないのだ。なぜ僕のような「オジン」がそういうことを知っているのかというと、僕の長男が最近やっと中型の免許を取るところまでこぎつけたからだ。

いまこの文章を書いている時期は学校の夏休み直前だが、それでも夏休み中の教習所の物凄く混み具合を予想して、大勢が教習所に押しかけるために、実技の予約時間を確保しようとしても、週間ほど待たされる状態であった。したがって早朝から教習所に行つてはキャンセル待ちの時間帯を受け付け簿に書きこみ、一度帰宅あるいは帰校するわけだ。そうやってから再び教習所に行つてもキャンセルがない時は、夜まで待っても乗車できない。

幸い息子は四輪を持ってるので、朝方に雨が降っている時にも、起きるとすぐに教習所に四輪で行つて午後のキャンセル待ちを申し



小売店に最も適しているという ビジネスパソコンってなんだ?

前回は、販売店さんのOA化（オフィス・オートメーション化）に対する基本的な考え方を説明しました。そこで今からは、現在のOA化の主役ともいえるパーソナル・コンピュータに話を絞ってご紹介しましょう。今回はその基礎知識編。回答は、東芝・ビジネスパソコン営業部です。

小売業や小企業の日常業務のために 登場したビジネス・パソコン

パソコン（マイコン）、ビジネス・パソコン、オフコン……ひとくちにコンピュータといっても、じつにいろいろな呼び方がありますね。値段をみても、下は10数万円のものから上は数百万、数千万円というものまで、これまたとりどり。

一体、これらのコンピュータはどのようにちがうのでしょうか。また二輪車販売店さんのような小売店の日常の業務処理には、「ビジネス・パソコン」が最も適しているといわれるのはなぜでしょう？ まずはここから話しをすずめて行きましょう。

下の図は、コンピュータをさまざまな項目から3つに分類し、それぞれの特性を整理したものです。

これからおわかりのようにビジネス・パソコンとは、買取価格が300万円以下、用途は事務用、家庭用100ボルト電源を用い

る卓上タイプ、そして最も重要なことは、操作は全くの素人向けに作られ、プログラムもメーカーが作成する、ものと定義づけることができます。

「いやうちは価格的にも手頃な、ホビー用のパソコン（マイコン）で十分だよ」という方もいらつしやるでしょう、でもここでご注意いただきたいのは、一般の人びとが最も誤解しやすいところでもあるのですが、ホビー用のパソコンを使いこなすためには、ある程度の機械（コンピュータ）の知識が必要であり、プログラムも原則としてユーザー自身が作る、ということなのです。

これに対してビジネス・パソコンは、元来が小企業や小売業などの日常の定型業務のために登場したもので、ユーザーは機械としてのコンピュータそのものの知識はほとんど必要なく、プログラムも原則的にはメーカーの提供するパッケージ・プログラムを使い、テレビ画面に映る機械の案内にしたがってボタンを押すだけの簡単なものだという事です。

〈パソコン、ビジネス・パソコン、オフコンのちがい〉

	パソコン	ビジネス・パソコン	オフコン
価格帯	100万円以下	100～300万円	300万円以上
得意な業務	ホビー、技術計算 管理資料	日常の業務処理	日常の業務処理 管理資料
プログラム	ユーザー自身が製 作	パッケージ・プロ グラム付	パッケージまたは 特注プログラム
メーカー姿勢	機械提供	ノウハウ(システム) も提供	ユーザーと共同で システム構築
メーカー/ディーラー のサービス	なし	メーカー ディーラー	メーカー ディーラー
メンテナンス	持込み 7～10日	年間保守契約 オンコール 即時対応 2時間以内	年間保守契約 即時対応 2時間以内

このほかにも、機材だけをユニット単位で提供するパソコンに対して、ビジネス・パソコンは、機材にノウハウもプラスして即業務に使える形でセット販売されるなどさまざまなニーズがあります。要は、低価格だからといって飛びつくのではなく、保守・メンテナンスまでを含めたそれぞれの差を十分に理解して機種選択に当たるべきだということです。

専用のパッケージ・プログラムも数多く準備

では、そんなビジネス・コンピュータを導入したらどんな業務がこなせるのでしょうか。東芝のビジネス・パーソナル・コンピュータBP100を例にみると、業務システムとして●販売管理（売上、売掛金、商品、得意先などの管理）●仕入管理（仕入、買掛金、在庫などの管理）●給与計算（月次給与、賞与、年末調整）●経理業務●顧客管理●ABC分析●その他……のパッケージ・プログラムが用意されています。

つまり、この範囲の業務ならこれらパッケージ・プログラムを使用して即業務がこなせるというわけです。

一方、コンピュータの導入を検討されている二輪車販売店さんが、どんな業務にコンピュータの活用を考えられているか、ヤマハ大阪（株）管内の販売店さんの調査結果を例にみると

- 1、顧客管理
- 2、経理業務
- 3、販売管理
- 4、部品・用品管理
- 5、新車管理

「がベストファイブ。中でも『顧客管理にコンピュータを』というお店の比率がきわめて高く、販売促進や新規開拓に活用しようという積極的な姿勢がうかがわれますが、これなども専用のパッケージ・プログラムをそのまま使用できるわけです。

月づき数万円の経費で「手さぐり業務」よさようなら

さて、ビジネス・コンピュータの概要がわかりただけのところ、導入に際してのいくつかの疑問点を説明しておきましょう。まず、ひとくちにビジネス・パソコンといっても数多い製品の中からどんな機種を選ん

だらよいかということですが。

これには第1に、お店としてコンピュータの導入にどれだけの経費を割けるか？

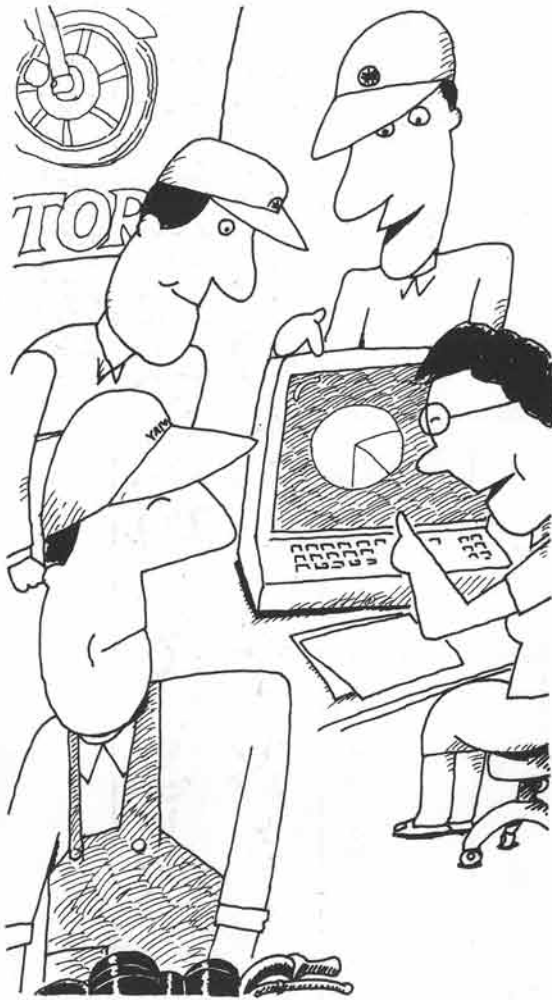
第2に、何に使うのか？、第3に、使用目的に照らして機械の性能、とくにファイル（電子元帳）の容量と機能は十分か？……などを十分に考慮し、メーカーのセールスマンとじっくりと話しあって決定すべきだと思います。

導入の費用については、現金購入、クレジット等による分割購入に加えてリース（賃貸）も一般的ですが、クレジット購入の金利などとともに、将来のご商売の拡大にあわせてビジネス・コンピュータも大型化させていく、ことを考えればリースが最も有利だといえます。ちなみに、先の東芝ビジネス・パーソナル・コンピュータBP100の場合で、月づきのリース料金は3万1千円から（5年リースで1年間の保守料は無料）また業務システム付でも月づき3万4千円からです。

次にビジネス・コンピュータの使用に当たって、最も注意したいことは、その機械が人間の力では及ぶもつかないほどの機能を備えているからといって、最初からいくつもの業務に活用しようと欲ばらないこと。ひとつひとつの業務に対する使用法をワンステップずつマスターしながら活用の範囲を広げていくのが望ましいということです。

東芝・BP100の場合、ひとつのパッケージ・プログラムについて3日間のトレーニングを実施していますが、こうしてひとつひとつの機能を確実にマスターしていくことによって、売れすじ車や顧客の愛車状況や、販促のタイミングなどの現状を分析。はるか短い時間で何倍もの情報を含んだ管理業務はもちろん、前向きな販売戦略の展開が可能となるのです。

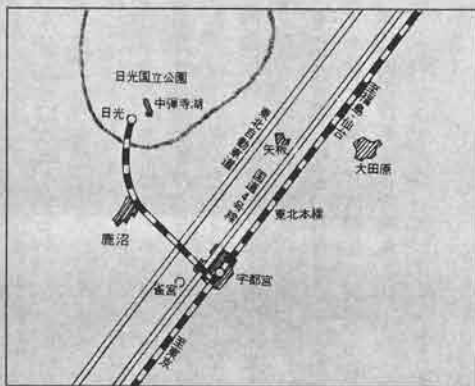
● 次回10月号では、実際に二輪車販売店さんで展開されているビジネス・パソコンによる管理・業務の実例をご紹介します。





6月の東北新幹線の開通以来、首都圏と東北とを結ぶ接点として、にわかに関光を浴びている栃木県の県都・宇都宮。

古くから日光参拝の表玄関として全国にその名を知られるこ宇都宮も、いまでは人口38万人、周辺に3つの大



工業団地をかかえる北関東最大の都市に成長。これにつれて、農業中心の生産都市から商業流通の盛んな消費都市へと、街の様相も大きく移り変わっています。

この中で、ここ数年の二輪車の普及率はめざましく今年7月現在55%、対前年比1.32%という伸長率を示しています。とはいえ、(四輪車の普及率は日本でも1.2%)という事実を考えれば、この高普及率も決して満足しきれぬものではありません。

来たるべき6輪車時代に向けて、バイクの市民権を確立、普及率85%をめざして、販売店さんの奮闘がつづられています。

ヤマハ北関東株宇都宮営業所・松沢義夫所長

いま期待の街「宇都宮」で バイク普及と需要開拓に燃える！

ボーリング場での新車展示で 新規ユーザーを開拓 川口輪業 / 川口信雄社長

まず最初にお訪ねしたのは、那須高原の入口、大田原市で、他業種とのタイアップにより着実に売上げを伸ばし、地域のバイク普及と、店の知名度アップを図っている「川口輪業」さんです。

これまで開催してきたガソリンスタンドやスーパーマーケットとのタイアップによる展示会もさることながら、今もつと力を入れて注目を集めているのがボーリング場を使っのバイク展示。

大田原市末広町



↑好評のボーリング場フロアの展示

- ←きれいに整理されている「川口輪業」さんの店頭
- 店舗面積60坪
- 展示台数120台
- 立地条件・市内メインストリート、買物用道路
- 作業スタッフ3名





最近になって再び人気をもち返しヤングやファミリーでにぎわうボーリング場のフロアに、客層に合わせた各種スクーターやXJなどのスポーツバイクを常時展示、遊びに来たお客さまが、気軽にバイクと接していただくとうこの

7月からつづけているもので、おかげで「川口輪業」さんへの問い合わせもいちだんと増えています。

これはボーリング場にとつてもスポーツ心をくすぐるフロアディスプレイになるし、プレーを活気づけるのに役立つと大観迎。また「サマーフリータイム」と題したボーリング場の販促企画と同時進行で開催している「ヘバラダイス」キャンペーンも2つのイベントの相乗効果により成果を上げていますが、ボーリング場を新規開拓の窓口とした「川口輪業」さんのニューモデル展示は、同時にボーリング場にも大きな効果をもたらし、息の合ったタイアップとして注目されています。

また来場して下さったお客さまに少しでも良い印象をと、接客への心づかいも入念です。毎朝始業前の10分間を利用し、スタッフ

全員が「いらっしやいませ」「ありがとうございませ」などのあいさつの仕方や接客マナーの心得などを復唱していますが、こうした心

ファクトリーライダーのキャリアを活かす 独自の普及活動

宇都宮と鹿沼工業団地を結ぶ産業道路沿いに、ヤマハのモトクロスライダーとしてその名を知られる竹沢正治選手の経営する「バイクショップタケザワ」さんがあります。

現役のモトクロスライダーが経営するお店とあってさぞやハードな感じだと思いがちですが、お訪ねすると、店内の和やかな雰囲気にはビックリ。コトちゃんと呼ばれる奥さまから親しまれる奥さまとタケちゃんこと竹沢社長が笑顔で迎えてくださいました。

「TBC」と名付けられたこのツーリングクラブの特徴は、バイクの排気量や経験年数によってクラブ員を初級、中級、上級とランク付けしていることです。高校生から40代まで幅広いお客さまに、無理なくオートバイを楽しくしてもらうためにツーリング大会も各ランクごとに開催されています。このような心づかいが実ってか、TBCの林道ツーリングには、雨の日でも20〜30人は集まるといほど人気を集めています。

また後進の育成や安全なライディングの普及をめざして始めた「オフロード・ライディング・スクール」は、クラブ員以外にも参加者を募り大盛況。地元新聞にも紹介され、「バイクショップ・タケザワ」の名前を地域に浸



左から竹沢社長を助ける桜井店長、サービススタッフの関根さん、竹沢社長、奥さまの琴さん

バイク新世代を満足させる オリジナル・スクーター

宇都宮市雀宮

「TBC」と名付けられたこのツーリングクラブの特徴は、バイクの排気量や経験年数によってクラブ員を初級、中級、上級とランク付けしていることです。高校生から40代まで幅広いお客さまに、無理なくオートバイを楽しくしてもらうためにツーリング大会も各ランクごとに開催されています。このような心づかいが実ってか、TBCの林道ツーリングには、雨の日でも20〜30人は集まるといほど人気を集めています。

その人柄と面倒見の良さで人気を集める竹沢社長に今後の目標をうかがってみると、「バイクの普及活動にだけ力を入れてみたいですが、本音はやはりバイクをたくさん売りたいと思っています。だから、現在の目標は商売のノウハウをできるだけ吸収することですね。また、レースで培った技術知識やテクニックをお客さまにフィードバックしていきたいです」とレース同様、ご商売にもひたかたならぬガッツを燃やされています。

また後進の育成や安全なライディングの普及をめざして始めた「オフロード・ライディング・スクール」は、クラブ員以外にも参加者を募り大盛況。地元新聞にも紹介され、「バイクショップ・タケザワ」の名前を地域に浸

オリジナルといっても実用性を重視した風防付パッソルやツートンカラーのサリアン、ストライプ入りテラックス仕様のベルーガなど法規内の改造により個性を打ち出しただけのもですが、一味ちがったスクーターとあって、購入されたお客さまの満足度は倍増。

また売りつ放しで終りがちなファミリーバイクやスクーターのお客さまと綿密なコミュニケーションのボトルキープ。定期点検のオイル交換時に残ったオイルを名前入りで保管する

このような市場背景の中、「いちごサイクル」さんでは、この個性尊重派のためのオリジナル・スクーターを発売し地域の話題を集めて



明るい店舗がお客さまを呼ぶ「タケザワ」さん。(●店舗面積39坪●展示台数100台●立地条件、工業団地と住宅地を結ぶ産業道路沿い●作業スタッフ4名)

また売りつ放しで終りがちなファミリーバイクやスクーターのお客さまと綿密なコミュニケーションのボトルキープ。定期点検のオイル交換時に残ったオイルを名前入りで保管する



↑オリジナルサリアンが注目を集める店頭〔●店舗面積12坪●展示台数30台●立地条件・新興住宅地、国道の支線沿い●作業スタッフ2名〕

←オリジナルサリアンの前で、左からお手伝いに来ている伴瀬さん、小池社長、奥さまのカツエさん

今も昔も商売の基本は 「お客さまの立場になって」

（衛高虎輪業／高橋輝社長）

宇都宮駅までメインストリートを約4kmという、住宅と商店街が背中合せの場所に、二輪車販売のベテラン夫婦が活躍する「高虎輪業」さんがあります。

このお店の特徴はなんといっても商圏内に作新学院をはじめ4校もの高校があることです。しかも、その生徒のほとんどが通学時に「高虎輪業」さんの前を通るといふ恵まれた場所でご商売を展開されています。

このような商圏特性だけに必然的に来店されるお客さまも高校生やヤングや主婦などの初心者ユーザーが大半を占めています。

そこで高橋社長に、初心者に安心感や信頼感を与えるご商売の秘訣をうかがってみました。

「月並な言葉かもしれませんが、お客さまの気持ちになって接してあげることが大切だと思います。新車購入のお客さまには、アクセルやブレーキの操作から走り方まで基本動作をこと細かに説明してあげます。また転倒や故障などで修理にもってきたバイクは、故障箇所以外にも、普段お客さま自身では見ることができない所を見るようにしています。いわば

というサービスです。このおかげで、お客さまはオイルの補充や、交換は必ず「いちごサイクル」さんでおこなうため、売ったバイクやお客さまへのアフターケアも万全です。これらのオリジナル商法を展開することの意味について小池社長は――

「商品にオリジナルティーを持たすことは購入してくださったお客さまに満足感を与えることが大きな目的ですが、もうひとつの狙いは、値引対策と店の知名度アップです。ウチでしか買えないバイクということで購入してくださったお客さまがそのまま店のオピニオンリーダーとなつてくださいますし、ちょっと手が入れてあるために1万円くらい高くても充分に通用しますよ」とのお言葉。



「最近ではオイルのボトルキープ量が増えて保管場所に苦労しています」とうれしい悲鳴も聞かせていただきました。

お客さまと店を結ぶオイルボトル

宇都宮市桜

簡単な点検サービスですね。また最近はやや少なくなりましたが、ウチでは納車する日も選んでいます。若いお客さまはあまり気にしないようですが、大安吉日の納車は親御さんにはとても喜ばれています。

もちろん、これらのサービスは昨日、今日始まったものでなく、創業以来55年変わらずつづいているもの。こうした、お客さまとのお付き合いが地域や高校生の心をしっかりとつかんでいるのです。



→高虎輪業さんのもうひとつの販促策、スーパー入口での展示会

オートバイ販売のベテラン、高橋社長と奥さまのキミさん〔●店舗面積30坪●展示台数60台●立地条件・駅までのメインストリート沿、商店街●作業スタッフ2名〕



身近かな話題は

お客さまとの会話の中から

山本友子さま

北海道山越部

サイクル山本(山本三郎社長)

忙しくて本や雑誌を読んでいる暇がないのが現状ですが、欠かさず目を通して読んでいるのが「オートバイ」と「モーターサイクリスト」。

それと「北海道新聞」では、とくに「病気のときの応急手当」の掲載ページを読んでいます。4人の子供達が急病になったときなんか大変役に立ちます。お店では「HBC放送」を流していますが、身近な話題はむしろお客さまとの会話の中から吸収しています。

主婦としての情報源は

20年読み続けている「くらしの手帳」

目黒節さま

宮城県石巻市

目黒オート(目黒祐司社長)

私の一番の情報源は「くらしの手帳」。もう20年くらい続けて読んでいます。お弁当の



私の情報源

情報化時代が、いつしか情報氾濫時代に。自分に本当に必要な情報を捜し出すのが、かえってむづかしいヘンな昨今ですね。さて、そんな中でヤマハ奥さまたちは、どんな情報をどんなソースで収集されているのでしょうか。

おかずなどを考えるのも私の日課のひとつですが大変便利な一冊です。

買物や生活情報には地元のタウン紙を愛読。これにはお店の広告も載せていますので他の記事にも一層興味が出てきます。新聞は「河北新報」をとっていますが、他業種のお店や商品の広告記事にも関心をもっています。

商売に関する情報は

やはり二輪専門誌から

三沢光子さま

静岡県富士市

ミサワサイクル(三沢正雄社長)

商売のことは、やはり二輪専門誌ですね。ニューモデルの紹介やレース結果など、入念に目を通して読みます。お客さまの層もずいぶん若返っていますので、それに合わせた話ができなければ……と思って。それと、どの雑誌をみても二輪用品を扱ったページがあるので、あれは必ず目を通します。そして新しい、いいものがあれば仕入れるようにしています。流行にはつねに目を向けていないとね。

地元を新聞を隅から隅まで

池田久美子さま

三重県津市

中島モーターズ(池田正憲社長)

いま新聞を4紙もとっているんです。なにしろ新聞屋さんが、うちのお客さまなもの

いま情報源として大いに役立っているのはスーパーで売られている「ヘシヨッピン」です。これには、いまだんなものが売れているか、奥さま族の関心はどこにあるか……などの情報が入っているんです。お客さまとの話題の材料としてもかなり重宝しているんです。

それと、いま読んでいる本は、平岩弓枝シリーズ。ひとりの作家に絞って読むことの面白さを感じ始めているんです。

SR400で走りまわって

お客さまのナマの声を収集

裏正寿子さま

高知市

オートショップチャレンジ(裏正一社長)

やはりバイク専門誌からの情報が多いですね。まっ先に目を通すのが新車情報、新商品の特長は、セルズストークの勉強になりますからね。また人気車種、人気の高い用品は、仕入れの際の参考にしています。

そして、もうひとつの情報源は、私の「足」。愛車SR400で走りまわって、お客さまのナマの声を集めることです。

タウン誌で地元の情報を

奥さまセミナーやヤマハニュース

で全国の情報を収集

大迫順子さま

福岡県久留米市

ライダーズショップアラジン(大迫賢志社長)

近くに久留米工業大学があり、そこのお客さまが多いことから「ポバイ」を読んで、若い人たちの話題を吸収しています。それと、地元の情報は「シティ久留米」という週刊のタウン誌から。もちろん見逃せない情報源は「奥さまセミナー」と「ヤマハニュース」です。ほかのお店の考え方や、ご商売の実際を知ることができるので、一番身近かで、参考になる情報源ですね。

いま、問われる新しいお客さまへの安全運転推進活動

成果を上げる

「原付免許教室」と「乗り方教室」



地道な活動ほど、成果を見極めることは難しいものですが、ヤマハの「原付免許教室」と「原付乗り方教室」の功績については誰しもが異論のないところ。いまでもご商売の最前線では、単店開催や合同開催によって、「安全啓蒙」や「需要創造活動」の実績づくりがつつづけられています。そこで、今回はそれらの現場を訪ね、開催する立場、指導する立場、受講する立場……のそれぞれの立場からの声を取材、へ原付免許教室」と「原付乗り方教室」の「成果」をさぐってみました。

やっぱり信頼できるお店でバイクを買いたい！

← 始めに代奥の2名と奥の2名が、新田江崎社長と田光さん

「普通免許をとるための教習所への足として原付バイクが欲しかったんです。で、免許教室を受けるのが手取り早い、とね。この教室は定地定例なので前から知っていました。が、なんといっても便利なのは受験までのいっさいの手続きを肩代わりしてくれることですね」(19歳・男)

「お店に相談に行ったらこの教室を教えてくださいました。それまではどうして免許を取ったらいいかもサッパリ。これで安心して試験に臨めます。お店の人も迎えて来てくれたり、声をかけてくれたりとても親切。本当に感謝しています」(37歳・女)

「家で娘がバイクに乗っているの、まあまあ乗れるんだけど、いちおう基本から乗り方を学んでおこうと乗り方教室を受けたんで

す。これで逆に、娘にも乗り方指導ができました」(54歳・男)

「とにかく手続きが大変なのでヤマハに申込んだんです。バイクに関しては何もわからない私ですから、この際、乗り方を教えてくださいました。バイクも買おうと思っています」(24歳・女)

まず冒頭にご紹介したのは、この8月8日に都内の竹ノ塚自動車学校で開かれた「原付免許教室」に参加されたお客さまの声。

交通知識の勉強から乗り方指導、受験手続きまでの一切を面倒みてくれるという手軽さが受けているのですが、さらにここで共通しているのは早くもこの時点にしていずれのお客さまも、お店に対して信頼感を抱いているという点です。

直接指導できるチャンスはそうあるものではない！

今回取材したのは、ヤマハ東京・東葛城東営業所管内の販売店さん13店による合同開催(前

述の竹ノ塚自動車学校にて開かれたものと、ヤマハ大阪・東葛城東営業所管内の新田モーター



→ たとえ小さなスペースであっても実車にまたがらせ乗り方の指導を行なうことは、よりバイクに対する理解を深めることに



免許教室とは縁が少ないと思われるがちな高校生だが、夏休みなどの時期にはかなりの動員も見込めそう



↑ 定地定例の定着で確実に受講者を集めるヤマハ東京㈱城東営業所管内の合同免許教室



→ お客さまを直接指導する絶好のチャンスと単店開業に積極的な新田社長は、仕事力にも極力顔を見せ受講者との接触を図る

最初の交通安全教育が後のちまで大きく影響を及ぼす。と強調するのは、竹ノ塚自動車学校で開かれた「原付乗方教室」の総指導を助めた柴田克昌インストラクター。東京、神奈川の両地区を担当する柴田インストラクターは、「原付免許教室」と「原付乗方教室」の重要性を次のように語ります。「原付免許教室」を受講するお客さまは、いつてみれば交通安全教育が初体験の方ばかり。また「原付乗方教室」の受講者もその大半は初めてバイクに触れる方です。どんな教育でもそうなんですけど、いちばん最初に教えた知識っていうのはかなりの影響力を持っているんです。ですから、それだけに責任も重大ということに。「原付免許教室」と「原付乗方教室」はこれから交通社会に参加されるお客さまへの第一歩目の教育。だからこそ、またやりがいがあるというわけです」

日曜日の1日をフルに利用するヤマハ東京㈱城東営業所の合同開催方式は、午前中に交通法規の勉強をして、午後には乗り方の練習

教室の積極的な開催は結果として需要を創造する！

さんによる単店開催の2ヵ所ですが、一方の販売店さんの立場からのお話は、新田モーターズさんにかがいました。大阪市平野区にお店を構える新田モーターズさんは、ヤマハ大阪㈱城東営業所がとりまとめるヤングヤマハ会のメンバーのおひとり。若冠29歳の新田昇次社長は、「原付免許教室」の単店開催に対する意気込みを、こう語ってくれたのです。「以前はそれこそ合同免許教室への送り込みしか行なっていませんでした。でも、せっかく自分の店のお客さまを送り込むなら、自分の店だけで開いてもいいのでは」と思い、今年から単店開催にのり出したんです」と、開口一番、話す新田社長。合同開催のメリットをそれなりに認めながらも、単店開催での狙いを次のように説明します。

「どんなに長く商売をやっているでも、お客さまとの人間関係なんてそうたやすくできるものじゃありませんよ。でも、免許教室っていうのはそれを深める絶好のチャンスなんです。ならば最大限にそのチャンスを生かすべきでしょう。だいたい1回の教室に集まる受講者は、平均10名。1日の午前中に免許試験の手ほどきを行ない、午後は受験。その間のやりとりはすべてヤマハの専任インストラクターにまかせます。もちろん私も極力講義に立合ったりしてお客さまとの接触を図り、勉強のお手伝いをさせていただいているんですが。ちなみに、教室の会場費は近所の公立の会館を借りており、半日で1200円。安全を売る「経費にしても安すぎる金額とは思いませんか」



↑ 熱い声援をおくりつづけたヤマハ応援団。その数は延べ1万5千人にものぼった

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

ご声援ありがとうございました



↑ 第2回戦で、強豪富士重工打線を4安打におさえ、完封勝利をおさめた鈴木投手は優秀選手に選ばれた

→ 電々九州との第1回戦で、8回裏に左翼フェンスを越える逆転3ランを放つなど大活躍した野口外野手は、今大会、11打数5安打、6打点をたたきだし、みごと若獅子賞に輝いた



● 都市対抗野球大会 ●

初出場でもベスト8へ進出 後樂園にヤマハ旋風!

第53回都市対抗野球大会は、7月28日から11日間、東京・後樂園球場で行なわれましたが、この大会に山静地区第2代表として初出場したヤマハ発動機・野球部（静岡県磐田市代表）は、部創立2年という若さながらベスト8に進出する大健闘を示し、準々決勝で惜しくも、住友金属（和歌山市）に敗れたものの、真夏の後樂園にヤマハ旋風を巻き起しました。

電々九州（熊本市）と対戦した1回戦では、3-5とリードされた8回裏、2番野口の逆転3ランホームランで試合を決定。後樂園初出場にして劇的な初勝利を飾りました。

2回戦では優勝候補といわれた富士重工（太田市）と対戦。前半の大量リードとエース鈴木 の4安打散発に押える好投で8-0と圧勝。準々決勝に駒を進めたのです。

準々決勝では住友金属と対戦。先制、逆転、再逆転で4-3のリードでむかえた9回裏、逆転3ランを浴びて惜しくも涙をのみましたが、創部2年でベスト8に進出したヤマハの活躍が、後樂園の話題をさらったのはご承知のとおりです。

この結果、ヤマハのエース鈴木投手と中本外野手は、韓国で開かれる第27回世界アマチュア野球大会へ出場する日本代表チームのメンバーとして選出され、野口外野手は活躍した新人に与えられる若獅子賞に輝きました。



明日のA級ライダーめざして SLボーイズモトクロス林間学校

ヤマハモータースポーツ推進本部では、初の試みとして7月30日から2日間、スポーツランドSUGOで「SLボーイズモトクロス林間学校」を開校しました。

これは、YZ80などでモトクロスを楽しむ少年ライダーを対象に、早



くから正しく、安全なモータースポーツの基本を身につけていたかどうかという夏休みの合宿トレーニング。

ヤマハライダー藤秀信選手をはじめ多彩なインストラクター陣のもとで、SUGOハイランドでの実技訓練からくぬぎ山荘での体力トレーニングまで、ほぼマン・ツー・マンでみっちりトレーニングを重ねたものの、この特訓を受けた8名は、8月1日のSLモトクロス全国大会・スクールボーイクラスに出場。早くもその成果を示して大活躍をみせていました。

高速道路は走りません のんびりみちのくツーリング



〔ヤマハ東北嶺山営業所〕DTTを先頭に、みちのくの緑の県道を快適にツーリングするこのグループは、福島県郡山市の「のりもの専科・つかもと」（塚本龍治社長）さんのクラブ「ツーリングメイト塚本」の一行。片道200kmのSUGOを目的地とし、途中高速道路は一切使わず、車もまばらな県道をゆったり走る1泊2日のこのツーリングには20名が参加。SUGOではロードコースの体験走行、オフロードラン、そして相模大会からゲームまで楽しい汗を流しましたが、とくに好評だったのが「くぬぎ山荘」のテラックスな施設。

なお、つかもとさんでは、このツーリングと毎月開催の安全運転教室をドッキングさせた安全運転コンテストをお店独自に企画中です。



情報一スクランブル

ヤマハ、9月から販売

西独NHW製スポーティ自転車

〔日本工業新聞 7月19日〕

ヤマハ発動機（社長・小池久雄氏）は9月から、国内の二輪車販売網で西独の二輪車大手のニールンベルガー・ヘラクレス・ベルケ社（略称「NHW」）製の高級スポーティ自転車の輸入・販売に踏み切る。これはことし3月に同社がNHW社との間で結んだ二輪車に関する技術・販売業務提携契約にもとづき、NHW社製自転車の輸入・販売を開始するもの。ヤマハとしては、この自転車

を同社の量販店「フレンド店」を中心に、初年度分として2千台程度の販売を見込んでいる。また、同社では自転車に続いて、NHWのモベットタイプの簡易バイクの輸入、販売も検討している。（中略）

価格は未定だが、10万円前後に設定される見通し。ただ、国内での自転車の販売はすでに過当競争の段階に入っており、輸入品にとつて必ずしも楽観視できない状況にあるため、来年度以降の自転車の輸入、販売台数を増やすことについては、慎重な態度を示している。

ヤマハ、空飛ぶバイクで

陸海空戦略

〔株式会社新聞 7月24日〕

ヤマハ発動機の航空機部門が進出と同時に大きな収益の柱に急成長する可能性が強まった。防衛庁向け無人標的機搭載エンジンに続いて「空飛ぶバイク」と呼ばれるマイクローラ

期間中、全国の販売店のみなさまより多数のご声援をいただきました。厚くお礼申し上げます。

イトの世界基準が早ければ9月に確定、一気に有望市場が表面化するためだ。オートバイ、オートに次ぐマイクローライトによる陸海空経営でヤマハに新しい脚光があたりそうだとマイクローライトは、いま米国で大変なブーム状態という。（中略）「鳥のように空を飛べたら」という人間の素朴な欲望を、免許や滑走路なしに最も簡単に安価に実現できるため、日本でもヤングたちの間でサーフィンと並ぶ新しいスポーツとして注目を集めてきている。

ところが、これまでの航空技術は、高度化、大容量化の開発だけを進めスロー・スピードの飛行。これはマイクローライトの管制や管理なども同様で、このため世界的なブームに対応して、国際的な基準をつくる動きがでてきた。（中略）

ヤマハは、すでに昨年10月大分で開催されたFAI世界ハンダライディング選手権でマイクローライトをデモフライト、基準づくりが完了できれば、いつでも量産できる体制を確立している。防衛庁のエンジン制作会社として、ジェットエンジンの三菱重、川重、石川島と並んで、レシプロエンジンでは同社一社が認定されている技術力がこの背景だ。（中略）販売価格は100万円程度とみられるだけに、新しいスポーツとして参加人口がふえてくることも期待できる。

ヤマハはあくまでレジャースポーツとして位置づけているが、マイクローライトを防衛関連機器とする見方が難しく、折りたたためて歩兵の移動が簡単に行えるため新しい用兵術の要因になるわけだ。

ヤマハに新しい脚光が当たる可能性は大といっているいだらう。

NEW YAMAHA WEAR

チームヤマハシリーズ9月中旬新発売。

先月号でもご案内したニューヤマハ・ウェアが、いよいよ9月中旬から新発売です。

モータースポーツ・ウェアならではのファッション性、機能性をそのまま再現した「チームヤマハシリーズ、——'82年秋・冬用品の主流です。

←
 チームヤマハジャケット〈ウインター〉+
 チームヤマハパンツ〈ウインター〉(男性)
 チームヤマハジャケット〈スプリング〉+
 チームヤマハパンツ〈スプリング〉(女性)



↑ワッチキャップ

←チームヤマハブルゾン
 〈ウインター〉(男性)
 チームヤマハブルゾン
 〈スプリング〉(女性)



ヤマハトレナー



メッシュトレナー



ハーフメッシュトレナー



フルネックセーター (男性)
 タートルネックセーター (女性)

〔チームヤマハジャケット(ウインター)〕 ¥20,000 ●素材:表ナイロン100%、ドリアン加工、中綿サンステート、裏ナイロン100% ●サイズ: M、L、LL ●カラー: レッド
 〔チームヤマハパンツ(ウインター)〕 ¥18,000 ●素材: 表ナイロン100%、ドリアン加工、中綿サンステート、裏ナイロン100% ●サイズ: M、L、LL ●カラー: レッド
 〔チームヤマハジャケット(スプリング)〕 (チームヤマハパンツ(スプリング)) ¥7,000 ●素材: ナイロン100%、ドリアン加工 ●サイズ: M、L、LL ●カラー: ダークブルー
 〔チームヤマハブルゾン(ウインター)〕 ¥20,000 ●素材: 表ナイロン100%、ドリアン加工、中綿サンステート、裏ナイロン100% ●サイズ: M、L、LL ●カラー: レッド
 〔チームヤマハブルゾン(スプリング)〕 ¥7,000 ●素材: ナイロン100%、ドリアン加工 ●サイズ: M、L、LL ●カラー: ダークブルー

〔フルネックセーター〕 ¥16,000 ●素材: ウール100% ●サイズ: M、L ●カラー: レッド
 〔タートルネックセーター〕 ¥16,000 ●素材: ウール100% ●サイズ: M、L ●カラー: レッド
 〔ワッチキャップ〕 ¥2,000 ●素材: アクリルウール ●カラー: レッド
 〔ヤマハトレナー〕 ¥5,000 ●素材: 綿100% ●サイズ: M、L ●カラー: ホワイト
 〔ハーフメッシュトレナー〕 ¥5,000 ●素材: 胴綿100% 袖ポリエステル80%、綿20% ●サイズ: M、L ●カラー: ホワイト(ブループリント)、ホワイト(レッドプリント)
 〔ヤマハメッシュトレナー〕 ¥5,500 ●素材: ポリエステル80%、綿20% ●サイズ: M、L ●カラー: ホワイト(ブループリント)、ホワイト(レッドプリント)

そこに、自由があった。



オートバイは、自由を獲得するための翼なんだよ。ヨーロッパで出会った若いライダーは、何故走るのがかという質問に、こう答えてくれた。なるほど、自由か。よく考えてみれば、僕たちはいつのまにか、少しずつ自由の味を忘れてしまったようだ。オートバイに乗れば、そこにあるのは自分の意志だけの世界。誰にもじゃまされることのない自由な世界だ。ここでは、職業も年齢も性別も、関係ない。この日常を離れたオートバイは、オートバイで風を受けた者だけが知る事ができるのだ。試してみよう。オートバイで駆けてみるといい。あなたも、きっと素敵なオートバイの住人たまたちとスサインを交わすことができるから。

人間に、いちばん近い乗りものなんだ。

YAMAHA SPORTS BIKE RZ250

レーシングマシンの特徴を日常に活かした水冷2ストロータースポーツ RZ250。アクシオンを、そしてユーティリティのインジゲンクートを新調したその圧倒的なパフォーマンスは、常にライダーたちを驚かせつづける。



YAMAHA

ヘルメットを正しく使いましょう。
点検・整備を怠らずに
安全のため公道ではめしな

A BOOK FOR
MOTORCYCLISTS
55mph



先着10,000名さまにプレゼント中です。
オートバイを楽しむための一冊。
昨年好評を博した「55mph」の第2弾。
題して「モーターサイクリスト・ユートピア」。
ロンドン、パリなどの現地取材、
オーストリア、ベルギー、
片岡龍男のオートバイ小説、
エンゼイ等の記事を満載。
昨年よりページ数を倍増。
五巻の84ページです。お申し込みは、
切手500円分を同封して下記まで。
あて先/〒104-91 東京京橋郵便局
私書箱83号 (S) ヤマハ55mph係

広告活動ご紹介

これは、もうすっかりおなじみとなったスポーツバイク・マス広告キャンペーンの第3弾です。同時発行の『55mph』Vol. II の話題とともに、このキャンペーンをお店でも夏から秋へのスポーツバイク商戦にご活用ください。