

〈'86コンペティション・モデル新登場〉

ロードレーサー

**TZ250**

モトクロス

**YZ80/125/250**

トライアル

**TY250R/350R**

**特集**

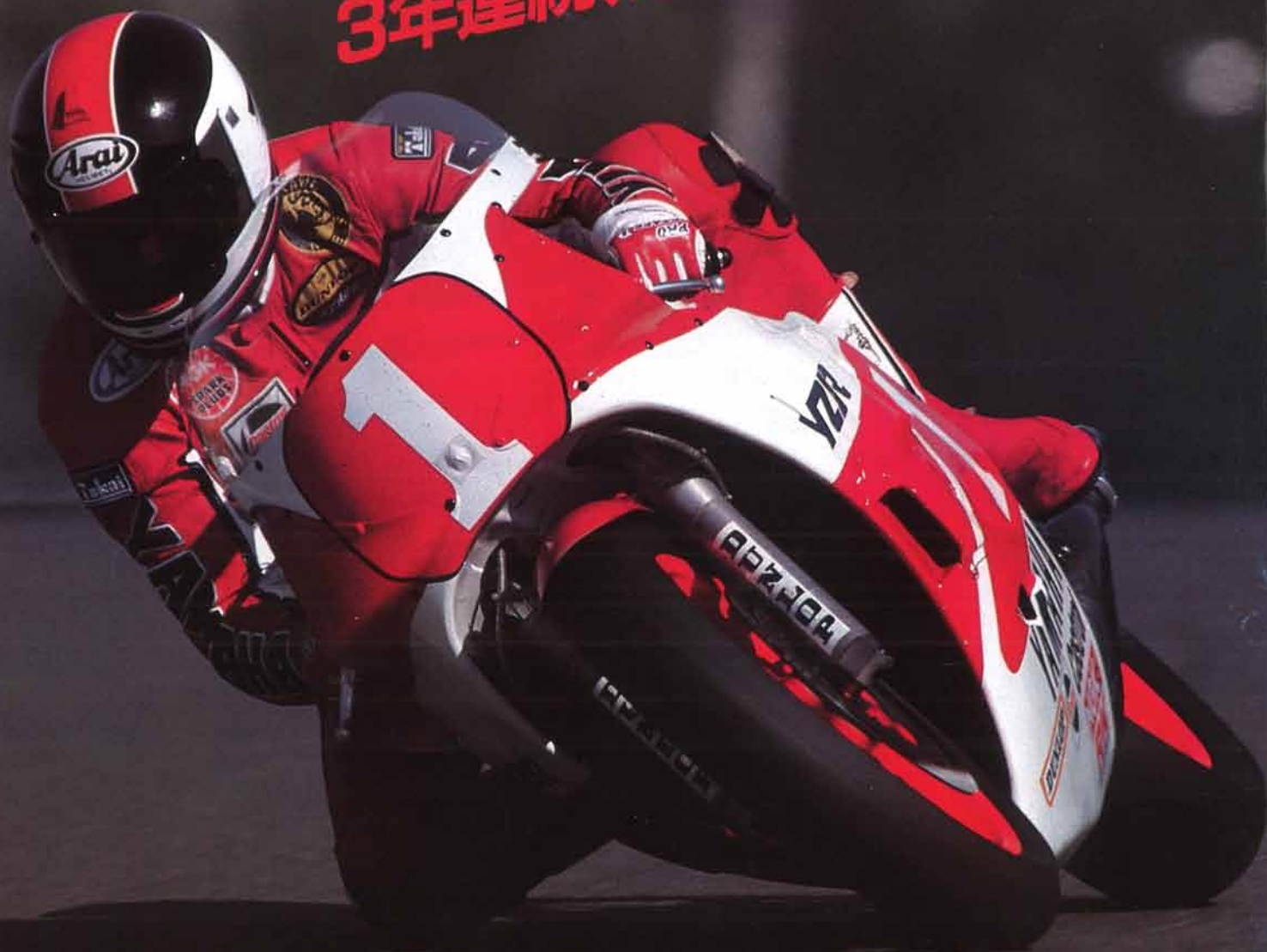
あなたのお店に  
お客さまは本当に

**満足**

していますか?

平忠彦/YZR500

3年連続、全日本チャンピオン!



YZRテクノロジーが脈動する

# NEW TZ250

●標準現金価格：156万円



## ■TZ250の主な仕様諸元

●全長1955mm ●全幅615mm ●全高1120mm ●シート高720mm ●軸間距離1335mm ●最低地上高130mm ●乾燥重量101kg (フェアリング付) ●水冷・2サイクル・クランク室リードバルブ・並列2気筒 ●内径×行程56×50.7mm ●圧縮比8:1 ●最高出力70PS以上/12000rpm ●最大トルク4.4kg-m/11500rpm ●燃料タンク容量23.4ℓ ●キャブレターV M36 (三国) ●変速機リターン式 6段変速 ●フレーム・アルミ・デルタボックス ●タイヤ (前) 3.25/4.25-17-4 P R (後) 3.75/5.00-18-4 P R ●ホイールトラベル (前) 120mm (後) 140mm



8月25日の全日本選手権第10戦・UGのロードレースに登場したニューTZ250は、奥村裕選手のテイディングでコースレコードを樹立して初優勝

**'86YZRテクノロジーが脈動する**  
TZ、YZ、TY……おなじみヤマハのコンペティション・モデル群が、定評の戦闘力をまた一段と向上させて新登場です。  
来シーズンのマシン準備にはやくも心躍らせる実戦派のお客さまに、ぜひおすすすめください。

**'86YZRテクノロジーが脈動する**  
TZ、YZ、TY……おなじみヤマハのコンペティション・モデル群が、定評の戦闘力をまた一段と向上させて新登場です。  
来シーズンのマシン準備にはやくも心躍らせる実戦派のお客さまに、ぜひおすすすめください。

全日本から世界GPまで、世界中のロードレースシーンで最高の実績と信頼性を誇る市販ロードレーサー『TZ250』が、5年ぶりに車体設計を一新、来たる1月15日より新登場します。(10月1日より予約受付開始)

ニュー『TZ250』の最大の特徴は、平忠彦選手を3年連続して全日本チャンピオンに導いたファクトリーマシン「YZR500」の技術成果をフルに投入して、操縦安定性、最高性能、軽量化を大幅に向上させ、ファクトリーマシン級の高度な戦闘力を実現していることです。

## ■ニューTZ250の新たな特徴

1、YZR500と共通設計思想で新開発したアルミ・デルタボックスフレームをはじめ、新設計アルミ・リヤアーム、YZR500と同構造のリンク式モノクロス・サスペンション、サブタンク装備のオーリンスタイプ・リヤクッションなどの採用と、サスペンション、セッティングやホイールアライメントの一新によって、高剛性化、軽量化、低重心化を大幅に促進、操縦安定性を飛躍的に向上させています。

- YZR500と同じフラットバルブ式Y.P.V.Sを装備した、水冷・2サイクル・クランク室リードバルブエンジンによって中低速加速と最高速の伸びをさらにアップ。
- デルタボックスフレーム、リヤアーム、ホイールなどの各部を軽量・高剛性なアルミ製とし、トータルで3kgの軽量化を果しています。
- 4ポットキャリアを採用して制動力を高め、ブレーキフィードバックを改良したフローティング・ディスクブレーキ。
- YZR500のイメージを継承した外観デザイン。

## フロント・ディスクブレーキに アルミ・リヤアームを新採用

# NEW YZ80

●標準現金価格：22万円



フロントに上級モデル同様のオフロード専用ディスクブレーキを新装備。またアルミ・リヤアームや低重心型フェエルタンクを採用してオフロードの操縦安定性と走破性を、大きく向上したニューYZ80<sup>SM</sup>。パワーユニットも、新設計のシリンドラ・ヘッドやシリンドラの採用からクラッチ容量アップに至る一連の改良によって、よりパワーに、よりタフネスに生まれ変わっています。(10月1日より新発売)

### YZ80の主な仕様諸元

●全長1795mm ●全幅765mm ●全高1060mm ●軸間距離1235mm ●シート高800mm ●最低地上高290mm ●乾燥重量60kg ●内径×行程47×45.6mm=79cc ●圧縮比8.6 ●最高出力23 P S / 11750rpm ●最大トルク1.41 kg-m / 11500rpm ●燃料タンク容量5ℓ ●変速機リターン式 6段変速 ●タイヤ(前)70/100-17-4 P R (後)90/100-14-4 P R ●ホイールトラベル(前)255mm (後)260mm



### YZ250の主な仕様諸元

●全長2170mm ●全幅850mm ●全高1230mm ●軸間距離1470mm ●シート高940mm ●最低地上高340mm ●乾燥重量96.5kg ●内径×行程68×68mm=246cc ●圧縮比8.2-9.7 ●最高出力48 P S / 8250rpm ●最大トルク4.31 kg-m / 7500rpm ●燃料タンク容量8ℓ ●変速機リターン式 5段変速 ●タイヤ(前)80/100-21-4 P R、(後)110/100-18-4 P R ●ホイールトラベル(前)305mm (後)320mm

## フルチェンジで、クラス最高の ポテンシャルを確保

# NEW YZ125

●標準現金価格：38万5千円

- 1、ロードレールサーYZR500や86TZ250などと共通のクランク室リードバルブ吸気方式を採用したニューエンジンは、1・5馬力アップして34・5馬力のハイパワーを発揮。同時に新採用のフラットバルブ・キヤブレターやコンパクトなYPVSの効果で、中低速域の大幅なトルクアップと、一段とシャープなビックアップを実現しています。
- 2、エンジンのパワーアップにあわせて、フレームも剛性バランスにすぐれた新設計の高張力鋼管セミ・ダブルクレードルフレームを採用しました。
- 3、ヤマハ独自の先進メカ・BASSを装備したモノクロス・サスペンションも、リンク機構をファクトリータイプと同一のものとし、同時にショックアブソーバーもより安定した減衰力が得られるオーリンスタイプを採用、新設計のフロントフォークとあわせてオフロードの操縦性を一段と高めています。
- 4、低重心化を促進するフェエルタンクとラジエターの装備。

### ■「ニューYZ125」の新たな特徴

新開発の水冷・2サイクル・クランク室リードバルブエンジンを、剛性バランスにすぐれたニューフレームに搭載して新登場のニュー「YZ125<sup>SM</sup>」。

このフルモデルチェンジによって、そのポテンシャルは、125ccクラスでも群を抜くものとなっています。(10月1日より新発売)



### YZ125の主な仕様諸元

●全長2135mm ●全幅850mm ●全高1240mm ●軸間距離1450mm ●シート高935mm ●最低地上高350mm ●乾燥重量86.5kg ●内径×行程56×50mm=123cc ●圧縮比8.4-10.5 ●最高出力34.5 P S / 11000rpm ●最大トルク2.3kg-m / 10000rpm ●燃料タンク容量7.5ℓ ●変速機リターン式 6段変速 ●タイヤ(前)80/100-21-4 P R (後)100/100-18-4 P R ●ホイールトラベル(前)305mm (後)315mm

## ライダーの信頼に 応える熟成マシン NEW YZ250

●標準現金価格：46万5千円

世界GPで、AMAスーパークロスシリーズで、そして全日本選手権で……'85年も内外のシリーズ戦ではなげない活躍をくりひろげたYZ250。'86年モデルは、こうした実績をベースに、熟成度をさらに高めて新登場したものです。

とくにパワーユニットは、YPVSのコンパクト化をはじめとする吸排気系の改良によって中低速トルクを向上。同時にパワーバンドを拡大して、低速から高速までハイパワーをきわめてスムーズに引き出せるものとしているのが特徴です。

また、車体関係では、BASS装備のモノクロス・サスペンションのリンク機構を、YZ125と同様にファクトリータイプに変更。低重心化と重量マスの集中化をすすめて、定評の操縦性をさらに高めています。

デュアルレート・ショックアブソーバー搭載

# NEW TY250R

●標準現金価格：53万円



## TY250R(350R)の主な仕様諸元

●全長2025mm ●全幅805mm ●全高1085mm ●軸間距離1320mm ●シート高745mm ●最低地上高325mm ●乾燥重量81kg(84kg) ●ハンドル切角68°(左右) ●2サイクル・ピストンリードバルブ・単気筒・246cc(341cc) ●内径×行程68×68mm(80×68mm) ●圧縮比7:1(5.6:1) ●最高出力16.5P S(20P S)/5000rpm ●最大トルク2.55kg-m/3000rpm(3.2kg-m/2500rpm) ●燃料タンク容量3.5ℓ ●変速機リターン式6段 ●キャスト23' ●トレール49mm ●タイヤ(前)2.75-21-4P R(後)4.00-18-4P R

実力派トライアル・マシンとしてビギナーから国際A級のトップクラスまで、コンペティション・ライダーの大きな支持を集めている『TY250R』が、定評のポテンシャルにさらに磨きをかけて新登場です。  
デビュー以来3年目のこのモデルチェンジは、年ごとに進む競技のレベルアップにあわせて、細部に至るまでを徹底的に「進化」させたものです。(10月1日より新発売)

### 「FIFTY FIFTIES」 新たな特徴

1、フレキシブルな出力特性を誇る2サイクル・ピストンリードバルブ・単気筒エンジンは、燃焼室形状、圧縮比、吸・排・掃気各ポート、ピストンヘッド形状などを一新。キャブレターの見直し、リードバルブフリフト量の増大、フライホイール・マグネターの軽量などとあわせてさらに安定した燃焼と大幅な掃気効率の向上を実現し、安定した極低速、なめらかに瞬発力に富む低速、グリップ力にすぐれた中速、そして伸びのよい高速……と、トライアルマシンとして理想的なパワーフィーリングを確保しています。

2、リンク式モノクロス・サスペンションは、アブソーバーに世界初のデュアルレート・ショックアブソーバーを採用。20段ダンピング・アジャスター付クッションユニットとあわせて、定評の路面追従性を誇る、サスペンション性能を大幅に向上させています。  
3、ミシラン製トライアル・コンペティション専用ラジアルタイヤ・X-IWを標準装備。

## よりハイレベルをめざす エキスパートに TY350R

●標準現金価格：57万円

TY250Rと同時に発売されるTY350Rは、現在のコンペティションよりも、さらに上のレベルを目指し、ライダーを対象に新登場するもの。  
20馬力/5000回転のゆとりあるパワーと、3.2kg-m/2500回転の強大なトルクが、エキスパートのウルトラ・テクニクを支えます。なお、軽量・高剛性、スリムでコンパクトなボディ、デュアルレート・ショックアブソーバー搭載のリンク式モノクロスサスペンションなど、車体関係は250R/350R共通です。



※このページにご紹介したTZ、YZ、TYの'86コンペティション・モデルの発売にあわせて、購入・予約のお客さまにステキなレーシンググッズをプレゼントしていただく、プレミアムセールも実施中です。どうぞご利用ください。(12月25日まで)



特集 あなたのお店に  
 お客さまは本当に **満足** していますか？



本誌は今年の2月号で、'85年商戦の最大の焦点として“代替需要の促進”を特集しました。

それから半年、市場の成熟の度は一段と深まり、それにつれて代替の比率も予想を上まわるスピードで高まっています。

'86年はさらに顕著になると予想される、この代替需要の主役化。そこで今回は、そうした代替促進の基礎となるお客さまのお店への固定化、さらに固定化の絶対条件である、お客さまのお店に対する“満足度”についてまとめました。

'86商戦のプランニングに先がけて、お客さまの“満足度”について、ちょっと考えてみませんか？！



# とって ヨツプって



「買った店に行かない一番の理由は、家からちよつと離れていること、買ってしばらくして顔を出したら、店の人がなんとなくシラ

ケていて、入りすらくなったことがあったからです。あるメーカーの専門店なんですけど、今度も同じメーカーの車に代替しようと思っ



「今までに4台のオートバイを買い替えましたけど、全部購入した店が別なんです。これ

のバイクを購入したお店が、必ずしも「よく行くお店」とは限っていません。また、初めてスポーツバイクを買ったお客さまと、何台も乗りついでいるユーザーでは、その基準ももちろん異なっています。さらに、スクーターのギヤルに至っては、まったくいえるほど行きつけの販売店さんを持たず、買いつ放しの状態にあるのが現状のようです。

## 「購入したお店にも行かないお客さま

俗にいう「常連客」。あなたのお店によく顔を出してくれるお客さまは、何人ぐらいいい

は買ったバイクのメーカーが別だったこともあり、それぞれ専売店で買ったからなんですけど、どの店も最初の点検の時ぐらいいであとは行っていません。

最近になって良く行く店が一店あるんですけど、そこではまだ一度も買ったことがないんです。友だちが昔から知っていた店ということもありますが、その店は商品とかパーツとかの情報から友人の近況まで、色いろと話題が豊富なんですよ。」



「お父さんと一緒に販売店へ行ってスクーターを買ったんですけど、別に故障するようなところもないし、お店からは何とも言うてきません。別に行く用事もないですからね。この前に、ブレーキの調子が悪くなったときには、友だちの行っているお店で直して貰いました。」

出島清美さん（原付乗車・17才）



# ボクらに バイクが

まずは、若いお客さま  
またちの販売店さん  
に対する意識、満足度、  
ニーズを知るために、  
ヤング&ギャル30名に  
インタビューしてみました。



○ 脇山智子さん (中型二輪乗車・22才)

この他にも色いろと印象を語ってくれたお客さまがいますが、みなさんに共通しているのがお店で働く人たちとの人間関係。同じ趣味を持つ仲間として販売店さんを意識し、仲間に会いに販売店さんに足を運ぶという気持ちがとてもよいことです。

## ② 店員さんも同じバイク仲間 お客さまの足を頻繁にお店に向けさせる

まずはちょっとアイキャッチの意味も含めて、買ったお店に満足していないお客さまの声からご紹介しましたが、もちろん、あのお店で買って良かった」という声も、たくさん聞かれました。

次はそんなお客さまの印象です。いずれも平均週に1回、多い人は毎日のように販売店さんに顔を出すという、常連のみなさんです。

「特別な用事はないんですが、とても気軽な店なので足が自然と向いてしまうんです(笑)。

オートバイを買う前にも、2度行っただけがあるんですが、最初から気軽に声をかけてくれて、2度目に行ったときには顔も覚えていてくれたし、常連というか友だちみたいに話をしてくれました。

オートバイを買うときもとても親切に相談に乗ってくれたしアドバイスもしっかりとし

ているんですよ。それにお客といつても変にベタベタしてなくて、気がねなく時間をつぶせる店だからいいんですよ。」

内藤昭也さん (中型二輪乗車・17才)

## ③ お客さまを引きつけるプラスαの魅力

ヤングやギャルでも、人間的なふれあいを第一に大切にしていることが、以上のことからだけでもよくわかります。

とはいえ、カンジがいい。だけでお客さまは、お店に固定化してくれるものなのでしょうか？ もうちょっと掘り下げて、よく行くお店を持っている」と答えたみなさんに、ど

んなときに何をしに行くのかをうかがってみました。

「何が用事ができたときしか店には行きませんが、行く店は決っています。

バイクの調子が悪いときとか、用品がほしくなったときに行くんですが、技術がしっかりしているし、対応の仕方がまじめなので、とても安心できるんですね。中でも一番うれしいのは、修理なんかその場でみてくれることです。乗っている調子をいろいろと聞きながら、悪いところを直してくれるんです。住んでいる場所と店が離れているので、店にバイクを預けたり、長い時間待たされたりするのが困るんですよ。機械ものを扱う商売ですから、技術的にダメなところは話になりませんけどね。」

富永享さん (中型二輪乗車・24才)

「結局は雑談ということになるかも知れませんが、そんな中にも新鮮な話題が入って



いるんです。特に新車情報が豊富なことが飽きない理由ですかね。それと新車が出ると必ず1台や2台は展示してあるし、展示の仕方にもきれいなんですね。雑に置いてあるだけだと、あんまり観察する気にもならないでしょ。やっぱりあそここの店で買ったんだと言えるような店じゃないとね」

増川和男さん(大型二輪乗車・21才)



「ツーリングとかキャンプとかのイベントをよくやる店なので、そんなのに参加するため

に店を覗いたりします。乗車歴はそこそこにあるんですが、一緒に走ってくれる仲間みたいな人たちがいなかったため、最近では店のイベントに参加するようにしています。それと、ツーリングに行った時のビデオなんかも見せてくれるので、顔を出せば楽しいことのひとつやふたつは必ずある、といった感じですね」

阿部恵さん(中型乗車・24才)

社長さんや従業員さんの接客態度ばかりでなく、お客さまの満足を待っている販売店さん

には、さすがにいろいろとお客さまのニーズを満足させるプラスαの魅力があるようです。自店のあるべき姿をしっかりと把み、他店とはひと味違った個性を持つ、魅力あるお店というわけです。



## 4 固定客意識のないお客さま

さて次は、お客さまとお店の間の意識について聞いてみました。

お店では、大のお得意さんと思っているお客さまでも、お客さまの方ではそのお店のこ

とを何も意識していない、とか逆にお店の人は別に気にもとめていなかったお客さまが、自分はその店の「上客」と思っているなどという意識のズレがいはいよくあること。



「行きつけのお店がある」と答えながら、でも「自分はその店のお得意さんとは思わない」と答えた人たちの理由です。

「店員さんが多くて、何度行っても顔もおぼえてくれないので、お得意さんという感じではないですね」

小野清貴さん(原付乗車・20才)

「通いだしてまだ日が浅いし、店のクラブなどにも入っていない。やっぱり何台かオートバイを買い替えて、はじめてお得意さんと呼ばれるんですよ」

黒木専文さん(中型二輪乗車・24才)

「店の主力は外車なんですけど、私はそれと違うものを買いましたからね」

阿部恵さん(前出)

これらのお客さままたは、全員が行きつけのお店を持っています。客観的にみると立派に固定客と言われる人たちのなです。

お客さまに行きつけのお店があることの安心感や満足感を与えることこそ固定客づくりの第一歩。そのためにはお客さまご自身で「固定客」意識を植えることが先決です。



# 特集 あなたのお店にお客さまは本当に満足していますか？

## 「お客様さまも、お店との“特別”な関係を期待している」



さて、いよいよ次は、固定客が「お得意さん」といわれる由縁。この次もそのお店から購入しますか」の質問です。

普段まったくお店へ顔を出さないお客さまでも、代替えを決意したときにもう一度購入店として指定してくれば、立派な固定客といえるでしょう。また足繁く通ってくれるお客さまでも、いざ購入となった時に別の店へと移ってしまったら固定客とは言えません。結果としては、インタビュしたお客さまの6割が「同じ店で買うと思う」と答えています。



「よほど大きな故障でもしない限り、店に行く用事がないし、もし故障したとしてもどこかの店でも修理してくれるでしょ。だったら特定の店なんか持たない方が気が楽だし、その

理由としては、前項とも共通しますが、「顔馴染みのお店の方が安心」。あまりお店を変えない方が、お店に対して顔もきくしアフターフォローなんかの面で有利だと思うから、などの声が聞かれました。

お客さまにしても「特定のお店と特定の関係を持たたい」という意識はつよいのです。さて、残りの4割の人たち、つまり同じお店では買わないと思う、と答えた人たちの声です。彼らはなぜ購入店に満足できなかったのでしょうか……。

「良い店とめぐりあっていないのかも知れませんが、店長さんの態度が昔とくらべて悪くなったような気がします。売ろうという姿勢が強すぎて、なんとなく好きになれないんです。特に店の規模が大きいほどこの傾向を強く感じますね。趣味の商品だけに、もっと商売とは別次元でオートバイの話ができるようになってもいいと思いますけど。」

いつ行っても何か買われるような店ではあまり付き合おう気にもなれませんし、それから安いところで買った方がいいですからね」加藤忠夫さん（中型二輪乗車・35才）

場の状況で好きなように店を選べばいいんじゃないですか。

だから同じ店で買ってこまわらないんです。が、今のバイクを買った店は店員の態度が悪

く、修理技術なんかもあまりなさそうなので次回は買うつもりはありません」

伊藤徹郎さん（大型二輪乗車・28才）

現役のライダーたちが、販売店さんに対してどの程度満足し、どのように接しているかを色いろと聞いてきましたが、最後に彼らにとっての理想のバイクショップの姿を語ってもらいました。



●ヤング&ギャル、30名に聞いた理想のバイクショップ・トップ3は――

1 挨拶がきちんとしていて、行くといつも明るく迎えてくれるお店。

2 信頼できる修理技術を備えていて、す早く、確実に整備してくれるお店。

3 親身になってアドバイスしてくれ、素人のどんな初歩的な質問にも、真剣に、まじめに、差別なく答えてくれるお店。

――とどれもきわめて基本的なことばかりです。さあ、こんな点、あなたのお店はいかがですか？

ちなみに、トップ3以下で要望の多かった順にならべると――

▼展示台数も多く、明るく、見やすいショールームのあるお店。

▼パーツや用品の手配が早い、出張修理をしてくれる、定期点検の案内がくる――などがアフターサービスがしっかりしたお店。

▼顔や名前を覚えていてくれて、友だちづきあいをしてくれるお店。

▼ツーリングやレースなどのイベントをやったり、連れて行ってくれるお店。レースの専門家がいて教えてくれるお店。

▼ニューモデルやレースの記録などの情報が他の店よりも早いお店。

▼お客同志のコミュニケーション・スペースがあって、いつ行っても気がねなく時間をすこし、仲間と話せるお店。

予想どおりだ。いや意外にお客さんは、こんなところまで気にしているのか。前ページまでにご紹介したお客さまたちのお店に対する意識やニーズ、いかがでしたか？ それでは次に、そんなお客さまたちのニーズをいち早くキャッチしてしっかりと対応され、固定化を強力に推進している2つの販売店さんの実例をご紹介します。

# サービス力と、コンピューターを駆使した徹底的な管理で、お客さまをしっかりとフォロー

㈱オートセンターイリヤ 高坂明男社長 横浜市鶴見区

横浜市鶴見区の住宅街で創業20年のご商売を展開する㈱オートセンターイリヤさん。7年前に最初の支店、川崎店を、また3年前には25番目の支店、YSPP中原店をオープンさせ、現在ではこの3店舗に高坂社長と奥さまかず子さん以下、平均年齢21歳という若い従業員さん10名が活躍されています。年間売上げ1千台以上、スクーターからビッグバイクまで幅広く、安定したご商売を展開する高坂社長のポリシーは、「商いの基本を貫き、お客さまに大きな満足感を与える」ことに他なりません。

バイク販売の原点に戻って……

「たしかに近頃はお客さんの目も肥え、ニーズも多岐にわたって商売もむずかしい時代になってきましたね。全体の需要も安定し、一時のような拡大は望めないわけですから、当然、いまいるうちのお客さんを、守り、育てることが商売の中心になっている。じゃあ、そんな中でどんなことに重点を置くか、私はやっぱり、「技術力」と「お客さんのアフター管理」が商売の原点だと思っています」と開口一番、高坂社長は、お店の方針をきわめて明快に説明してくださいました。「私たちの商売にとって、「技術力」は、勝負の分かれ目ですからね、これを養うための従業員に対する投資は一切惜しみません。うちのサービスマン9名は、全員がヤマハ

技術講習会の全部の講習を受けるようにしていますし、これと並行してうちのサービスマンだけの講習を毎月1回開いてもらっています。これはクレーム対策など現場に直結したテーマや特殊工具の使い方といったところまで内容を広げてもらっています」

そしてもうひとつ、高坂社長のご商売の中枢として機能しているのがコンピューター・VOCX・ボックスを駆使した完璧なお客さまのアフターフォローです。「それまでもいろいろなカタチのお客さまのフォローはしていましたが、2年前にボックスを導入してからは、お客さま1人1人のデータが一目瞭然なので大変に役立っています。事務の合理化なんでもんじゃない、もう完全に店の経営戦略機材ですね。いまうちのボックスには、3000人のお客さまのデータがインプットしてあります」

**お客さまを大切に  
お店の姿勢はDMでアピール**

このアフターフォローについて、もう少し詳しくうかがってみましょう。まず第1は、ボックスにインプットしたお客さまのデータにもとづく年間1人3回のDM作戦です。「定期点検DMは、いまや業界でもかなり定着していますが、うちでは年2回の6カ月定期点検DMにプラスして、必ず「パースデータカード」をお送りしているんです。誕生日DMですね。3000名のお客さんの中から、その週に誕生日を迎えられるお客



↑創業20年のオートセンターイリヤさんの本店

←取材にお伺いした横浜市鶴見区の本店で活躍するスタッフのみなさん。前列左から渡部さん、葛西さん、後列左から高坂社長、奥さまかず子さん、榎本さん

特集 **あなたのお店に 満足** していますか？

←お客さまに「固定客意識」を与えるメンバーズカード

↓もらって嬉しい「バースデー・カード」には商品割引券を同封。お客さまから喜ばれている。

**オートセンターイリヤ Qプラン会員募集!**

特典

1. 加入コースに応じた希望商品の購入ができます。しかも代金は会費と相殺されます。(車種や台管にもご利用できます)(時限あり)
2. 通常のクレジットより低利でしかも計画的に商品が購入できます。
3. 万一交通事故や火災が起きた場合も補償されます。
4. 会員期間は5年間有効です。5年後会費の賦がある場合はお返しします。

COURSE	会費	月	年	特典
20コース	10,000	10,000	120,000	
30コース	15,000	15,000	180,000	
50コース	25,000	25,000	300,000	
70コース	35,000	35,000	420,000	

2ヵ月前からスタートした\*Qプラン会員、も好評



「アフターフォローは、これからの商売のカギ」と顧客管理にコンピューター・VOCXを活用する高坂社長とオペレーターの相沢さん

また、こうしたDM作戦よりも、より実際的なお客さまの固定化策として、イリヤさんではメンバーズカードの発行も行なっています。「新車、中古車を問わずうちでバイクを購入された方には全員に「ACI・YSPメンバーズカード」を納車時にお渡ししています。用品やサービス工賃の5〜10%割引きというのがこのカードの特典ですが、これによ

**より直接的な固定化策・メンバーズカードの発行**

しかし、お客さまのことを忘れずに、常に心を配っているお店の姿勢を伝えるインパクトは強力。お客さまのイリヤさんに対する意識も大いに強まろうというものです。

さまを毎週ピックアップして、バースデーカードとプレゼントの割引商品券を送っています。この時、一番気を使っているのは、あくまでもお客さまの誕生日をお祝いするという姿勢。ですから特別セールスの案内やチラシなどは絶対に同封しません。

事実、オートセンターイリヤさんのバースデーカードには、「お誕生日おめでとうございます。あなたの愛車の調子はいかがですか？何か不具合がございましたら、ご一報下さい。早速整備させていただきます。」というシンプルなメッセージが、ユーモラスなイラストのずつと下の方に付けられているだけなのです。

問題じゃない。

あくまでも、商売の基本を貫き、お客さまを満足させ、末長くおつきあいでいくことが第一だと思っていますからね。そのためには奇をてらうことなく、基本的な作業をしっかりとしていくことだと思いますね」と高坂社長は、最後に確信にみちた言葉で結んでくれました。

さらに、お客さまのトラブルに対するレッカー車2台を使つての出張・回収サービス(前記のメンバーズカード所有者は半額10%まで無料)をはじめ、信販会社・保険会社と提携しての「Qプラン」会員販売など、お客さまの多種多様なニーズに応えるアイデアいっぱいのご商売がくりひろげられています。

ちなみに、このQプラン会員システムは、会費を毎月積み立てそれに応じて商品の購入ができ、また満期以前にも低金利の融資が受けられるというもの。スタート2ヵ月で、すでに30名のお客さまが会員となっています。

「お客さまの来店確率はグーンと高まりますし、「固定客として遇われているんだ」という意識も植えつけられますね。万一お客さまの顔を忘れてしまつても「カードをお持ちですか？」と尋ねるだけで、うちのお客さんかどうかもわかりますしね……」



# 商売と切り離れた遊びの提供で お客さまと息の長いお付き合い

YSP福生／渋谷巽社長・東京都福生市

高校生時代にバイクを買ったお客さまが、二児のパパとなったいまでも変わらずお店に顔をみせるというYSP福生さん。お客さまとお店のこの強力な絆のベースとなっているのは、どうやらバイクやモータースポーツに寄せる渋谷社長の熱心な姿勢のようです。

## 技術力や安全指導は バイク販売の基本条件

「バイクはお客さまの命を乗せて走るものですから、サービス力とか安全運転のアドバイスなんていうのは二輪販売店としては、あって当り前の条件だと思います」

と語る渋谷社長は、今年49才。10代の頃、ヤマハの第1号車Y A1・赤トンボの時代からバイクに乗り、モータースポーツに親しんできたという、いわば草分け的存在です。

「ですから本当の意味でお客さまに満足感を与え、信頼される店として長くおつき合いたい。ただためには、この当り前のことをいかにしっかりと実行していくかがポイントですね。これは店の基本活動だし、商売していくうえで絶対に気を抜いてはいけない部分です。」

そして、それ以外の部分でお客さまのための活動といえば、これはお客さんをオートバイから飽きさせないためのものでしょう。そう思って、いろいろと遊びを提供していくようにしているんですが、こちらは商売から切

り離し、極力お客さま本位で考えるようにしています」

## お客さまにも、 お店にも負担にならずに……

一見、きわめてクールな、お客さまとお店の関係という感じもしますが、このあたりのおつき合いのコツというか、呼吸が、YSP福生さんのお客さま固定化のポイントの様子。もう少し詳しくうかがってみましょう。

「ひとりでいってしまえば、お客さんに負担をかけない、というだけなんです。遊びを提供しようとする店がイベントを主催すると、時間的なことを始めさまさまな面で店が制約を受けることになりまますね。で、そのツケはどこへ行くかといえば結局はお客さまの所へまわって行く。店がイベントを開けば、当然商

売とも直結していなければできませんしね。

それでも派手なことをやればお客さまは喜ぶし、人も集まってくれればいいですが、うちくらいの規模の店では、何度かはできてもとても継続は無理だと思っんです。それなら店もお客さんも無理のないところで、うちのクラブや他のお客さまがやる、ツーリングなどの身近かなイベントに、他のお客さまを参加させてあげた方がいい。小さな催しでも、長く続けた方がお客さまには魅力だと思っんです」

## お客さま本位の自由な活動が、 長続きのヒケツ

お客さまにも、お店にも負担にならない遊びの提供。これを立派に実現させているのはお店のクラブ「多摩スポーツクラブ」の存在です。

「うちのお客さんが集まって作ったクラブなんです。店とは全く別のところで活動しているんです。クラブの何人かはロードレースなどもやっていますが、彼らは他のクラブ員や一般のお客さんに向けてツーリングとかフェイスコのロードレース観戦ツアーなどを開催しているんです。」

ただ、このイベントで他店と一番異なるところは、参加する人の募集だと思っんです。募集というよりも連絡というか、開催をお知らせするだけのことなんです。「何日の何時にどこそこに集まってください」とDMで呼びかけるだけ。参加の有無は確認しませんが、時間になれば集まった人だけで出発してしまっんです。

要するに、会費を集めたり、イベントの参加料を集めたり、ということは一切しない。お客さまも、クラブに入っているからミート



ご自身の長い乗車経験をフルに生かした適切なアドバイスが、お客さまのお店に対する親近感を高めて好評の渋谷社長(右)

特集 **あなたのお店に  
お客さまは本当に満足していますか?**

全員がYESSスタッフという多摩スポーツクラブの皆さん



お店のスポーツ活動の幅を広げようと、全メンバーがYESSにスタンプ登録



渋谷社長に信頼を寄せるお客さまが多く集まるYSP福生さん

だれよりもバイクの楽しさ、すばらしさを深く理解されている渋谷社長。それを、1人でも多くのお客さまに知ってもらい、長くバイクを楽しんでもらいたい——そんな渋谷社長の姿勢こそが、お客さんにより大きな満足を与え、お店への距離をグンと縮めているようです。

遊びの提供を期待しています。このYESSの組織なら、店とお客さまのパイプ役としてモータースポーツを活用するという、うちのこれまでの路線をそのまま充実させることになり、これまで以上にお客さんに楽しんでもらえますからね。これからはこのYESSを柱に、お客さんの固定化をすすめていきたいと思っています。」

「サマーフェスティバルを頂点に、サーキットランやバイクレジャージなど、時代にあわせてお客さまに合わせて、さまざまな遊びを提供してくれるYESSに、いままでも1店、1クラブではできなかったよりスケールの大きな遊びの提供を期待しています。」

また、こうしたクラブ活動をより合理的により有効に運営しようと、80名のメンバー全員が「YESS」へのスタッフ登録も済ませました。

遊びの提供とはいっても遊ぶのは、お客さまご自身。それだけに、YSP福生さんはその「機会」の提供に徹し切っているのです。こうした気軽なおつき合いが着実に浸透して、もっか、多摩スポーツクラブのメンバーは80名。その中には、高校時代に初めて渋谷さんのお店でバイクを購入され、以来2児のパパとなった今でも変わらぬおつきあいをつづけているアグルトライダーもいるほどです。

**YESS活動を通じて、さらに大きな満足を**

インクに出席しなければ、とかたまにはイベントにも顔を出さなければ……というプレッシャーがまったくないんですね。あくまでもクラブ員やお客さまの自由意志。結局は、これがクラブを長つづきさせ、うちの店に対する意識を高めているようですね。」



更新の手続きはお早目に！

## '86 Y.E.S.S. 会員募集スタート

全国8ブロック・7会場で開催されたサマーフェスティバルを頂点に大きな盛り上がりを見せた'85 Y.E.S.S. 活動ですが、8月いっぱい'85年度 Y.E.S.S. ショップの加盟手続きを締切り、さらに9月20日をもって同スタッフの入会手続きを締切らせていただきました。そして、この10月からは、新たに'86年度の Y.E.S.S. ショップおよび同スタッフの会員募集がスタートしましたので、今月はその手続き等についてご説明します。



### Y.E.S.S. ショップの'86年度更新手続きは 10月1日～30日に行なってください。

'85 Y.E.S.S. ショップに加盟されている販売店さまの'86年度更新手続きは、この10月1日から30日までの1ヵ月間に行なっています。詳細については、担当セールスマンよりご案内いたしますので、お早目に手続きをお済ませください。

なお、この期間中に更新手続きをお済ませの販売店さまには、Y.E.S.S. 事務局より特別にショップ・プレミアムを進呈させていただきます。逆に、この期間内に手続きされなかった販売店さまにつきましては、'86年度は新規加盟の扱いとなりますので再度入会金が必要となります。

### '86年度より新しく参加されるお店も お早目に加盟手続きをお済ませください。

スポーツバイクのみならずスクーターの拡販においても、いまやお客さまに対するソフトの提供は必要不可欠となっています。Y.E.S.S. ショップとしてY.E.S.S. スタッフを集め、Y.E.S.S. 活動を軸とした普及活動を展開することは、今後のご商売において大きな意味をもってくださることはいうまでもありません。

'85年度はY.E.S.S. 活動にご参加されなかった販売店さまも、ぜひ'86年度は年の始めからご参加され、さらに大きな飛躍をかちとってください。

'86 Y.E.S.S. ショップへの加盟手続きは、すでにこの9月より開始されております。Y.E.S.S. ショップとしての資格は'86年1月1日からとなりますが、Y.E.S.S. スタッフの募集については加盟手続きを済ませた時点より有効となりますので、できるだけお早目にお申込みください。

### Y.E.S.S. スタッフの'86年度更新手続きは 10月20日～11月31日に行なってください。

'85 Y.E.S.S. に入会されているスタッフ(=お客さま)の'86年度更新手続きは、10月20日から11月31日までの約40日間にわたって受付けます。ですから、お店に登録されている'85年度のスタッフに対しては、この期間内にすべて更新手続きを済まされるようご案内ください。

なお、この期間中に更新手続きを終えたスタッフに対しては、Y.E.S.S. 事務局より、特別のユーザー・プレミアムが用意されています。さらにスタッフナンバーについても、そのまま同じナン

### ●'86 Y.E.S.S. ショップ&スタッフの手続き

	10月	11月	12月
SHOP更新手続	10/1 ~ 10/30		
SHOP新規手続		10/20 ~	
STAFF更新手続			11/31
STAFF新規手続			

バーを継続してご使用できるようになっています。お店でもこれらの特典をアピールして、'86年度更新活動を展開してください。

### 新規に'86 Y.E.S.S. スタッフに入会される お客さまにも数かずの特典を用意しました。

'85 Y.E.S.S. スタッフの募集活動は、すでに9月20日をもって締切らせていただきました。しかし、その後にもY.E.S.S. スタッフの登録を希望されるお客さまは後をたちません。そこで、この秋からY.E.S.S. スタッフとして活動したいと希望される未加入のお客さまには、以下の特別措置を設けましたので、皆さまのお店でも大いにPRして'86年度 Y.E.S.S. の新規スタッフを獲得してください。

その特別措置とは、『本年12月20日までに新規申込みされたお客さまには、入会手続きを済ませた時点より、'85 Y.E.S.S. スタッフの特典のひとつである●提携施設等の割引き利用、●Y.E.S.S. イベント等の割引き参加——等(但し、交通傷害保険の適用は'86年1月1日より適用)が受けられる』というもの。なお、12月21日以降の新規申込みにつきましては、通常の受付けとなりますので、お早目にスタッフ手続きを済ませますようお願いいたします。

'86 Y.E.S.S. スタッフの勧誘にあたっては、いかに一般ユーザーとの差別化ができるかがポイントです。皆さまのお店でも、レースのエントリー費やイベント参加費の割引き特典をとくに強調するとともに、自店で開催するレースや、イベントにおける料金設定についてもつねにY.E.S.S. スタッフへの特典を考慮して、一般ユーザーとの差別化を図るよう心掛けてください。

※詳しくは、各営業所より別途ご案内申し上げます。

# YAMAHA RACING SPIRIT

証言で綴るヤマハ挑戦の記録

シリーズ7

## 名実ともに “世界のヤマハ”に成長した ロードレースの第二期黄金時代

### プライベートライダーの活躍を支えた 最強のヤマハ市販レーサー

’60年代のヤマハは、欧米から東南アジアに至るまで世界的な規模でモータースポーツ、とりわけロードレースでの活躍を展開した。

伊藤史朗、砂子義一、長谷川弘、本橋明泰といった日本人ライダーに加えて、フィル・リード、マイク・タフ、ビル・アイビーが、そ

してマシンとしてはTD1、RD48、RD56、RD05系が世界を舞台に大暴れし、結局、彼らの活躍によって、ヤマハは5つの世界グランプリ・ロードレースのメーカー選手権を手中にする。

そして’69年、ヤマハファクトリーは、世界GPから撤退することになったが、それと入れ替わるかたちで、市販レーサー・TD2、TR2が大活躍を始めた。しかも、プライベートライダーによるTD2、TR2の活躍はいきなり世界選手権争いの主役になるほどはなばなしいものであった。

つまり、’69年の世界GP・250ccクラスでベネリ・ワークスの4気筒を駆るケル・キアラザース（現ヤマハ・マルボロレーシングチーム、チーフエンジニア）と、市販TD2のケント・アンダーソンが熾烈なタイトル争いを演じ、アンダーソンが2位となったのである。

しかし、翌’70年、TD2は市販ロードレーサーとして長いGP史上でも初のワールドチャンピオンに輝く。ライダー・チャンピオンはロッド・ゴルド。さらに2位には、この年からTD2に乗り換えたK・キアラザース、さらに3位もK・アンダーソンとつづき、ヤマハ市販レーサーTD・TRの評価を大いに高めることとなった。

『世界最強の市販レーサー・TZ』のルーツでもある。

一方、世界GPから手を引いたヤマハは国内でもワークスの活動をすでに中断していた。そして’69年も秋になりかける頃、本橋明泰選手に畑則行研究部長（現ヤマハ車体工業社長）から連絡が入った。

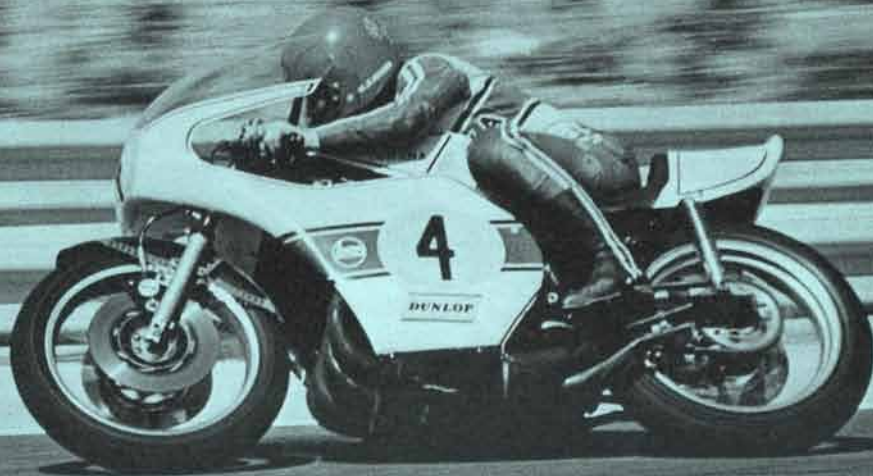
『本橋君、秋の日本GPに出てみないかね』畑監督にそういわれた本橋選手は、もちろん走る気持ちでいた。

『日本GPに出るとはいっても、あくまでも市販レーサーベースのマシンでということでしたけれどね。しかし、マシンに乗った瞬間、これは行ける』と思いました。

125ccクラスでは河崎裕之、250ccクラスでは三室憲義とヤマハが順当にアタマを

’73年、初挑戦の500ccクラスで世界GPにカムバックしたヤマハファクトリーは、故サーリン（写真）と金谷のコンビで緒戦から王者MVを連破していった





水冷、2サイクル、バラ4のYZR500を駆ってサーリネンと'73年世界GP序盤戦で大活躍した金谷秀夫

取りましたけれど、さて350ccはというと、和田(正宏・カワサキワークス)と故隅谷(守男・ホンダ)そして自分。3人のバトルでレースは大いに盛り上がりましてね。夢中になったヤマハは、これがきっかけで市販レーサーを販売するようになったのです。'70年に入り、国内のロードレース界では、MFJ競技規則の変更によって市販レーサーでの出場が可能となり、ロードレースは勢いを増して普及を見せ始め、TD2はその尖兵として多くの人気を集めていった。ちょうど時を同じくしてオフロード部門ではDT1の大ヒットにより、モトクロスレースが一大ブームを呼んでおり、ヤマハはオン・オフの両面にわたって国内モータースポーツ普及のリーダー役を果たすことになったのである。こうして、ヤマハでは市販レーサーを中心とした大々的なモータースポーツの普及活動を展開していく中で、同時に優秀なライダーの発掘や育成などにも精力的に取り組んできた。中でも、'67年に富士スピードウェイで開かれた世界選手権・日本グランプリの125ccクラスで、3位入賞を果たし、その異才ぶりを発揮していた金谷秀夫選手(現ライダーズハーバー・カナヤ社長)のヤマハワークスへの加入は、後のレース活動に大きく貢献することとなった。

金谷ヤマハ入りを、先輩・本橋選手は次のようにふり返る――。



↑'73年の第2戦、雨のザルツブルクリンクを行く⑧金谷と①サーリネンのTZ250。この日サーリネンは250、500の両クラスを制した

↓'73年イタリアGP、運命のアクシデント直前のサーリネン(中央)、右隣は'70年の250ccチャンピオンR・ゴールド、その右は内藤正治監督(当時)



「'68年にヤマハが工場レーサーによる活動を中止したことで、私はそれまで張り詰めていた糸がブツンと切れてしまったような状態だったんです。ガムシヤラに前へ進もうという気が薄れかけていた。そこに金谷君が入ってきて、消えかけたロウソクに火がついたように、それからの私は燃えに燃えました。思えば金谷君の加入があったからこそ伊藤・長谷川、長谷川・本橋、本橋・金谷、そして金谷・高井といった理想的なコンビネーションがつづいていったといえるでしょうね。それは良い意味での徒弟制度であったり、先輩後輩の関係、さらにロードレースに対する厳しきまいたいなものです。いわばヤマハのレーシングス

ピリット、それが伝統として受け継がれたのでしょう」

一選手がヤマハで得たすべてを次の世代に

## 名ライダーは最高のマシンを選ぶ サーリネン、アゴスチーニそしてカナヤ…

ところで、当時ヤマハの市販レーサーの充実はすぐさまレースレベルの高度化という形で現われ、マシンはより高性能化を求められ、水冷式エンジンへと徐々に移行し始めていた。その流れを大雑把に追うと、'62年のTD1、その後のTD1B、TD1C、そして商品性を持つレーサーとして'69年にTD2、TR2(350cc)が登場。このTD・TRともにサスペンションとフレームはRD56系で、ブレーキはRD05Aに近似したもの。エンジンベースはDS6にR1としていた。'70年には改良型のTD2B、TR2B。'71年にはRX350系のエンジンをベースにTD3、TR3へ移行。そしていよいよ'73年に水冷のTZ250/350のデビューに至るのであった。

「実はヤマハ入りして2年が経過し、初の水冷市販レーサーTZを開発するその時に私はプロフェッショナルライダーとしての本当の自覚をしたんです。かつてない安定したハイ

引き継ぐためのひとつの姿勢として、本橋・金谷のコンビも確かに理想的な組み合わせであったといえるだろう。

パワーを出すTZとの真剣勝負が、それまでの私を変えたといってもいいでしょう。市販レーサーとして、なすべきことを私も技術者もギリギリまで追い詰めてやりましたからね。だからこそ、その時にライダーとしての自信をつけたのです」

金谷氏が当時の彼自身の意識変革について、のめり込むような姿勢で吐き出した。思い出せば今でもその時の充実感が呼び起こされるからだろう。

金谷選手がTD2Bで全日本チャンピオンとなった'71年には世界GPでもP・リードがライダー・チャンピオンに輝き、ヤマハは市販レーサーで2年連続のメーカーチャンピオンを決めた。国内、外とも順調に成果を上げてきたヤマハは'72年にMFJ最優秀選手として渡欧した金谷選手をGPシリーズに送り込む。金谷選手はその期待にみごとに応え、初出場の西ドイツGPでいきなり250cc優勝、





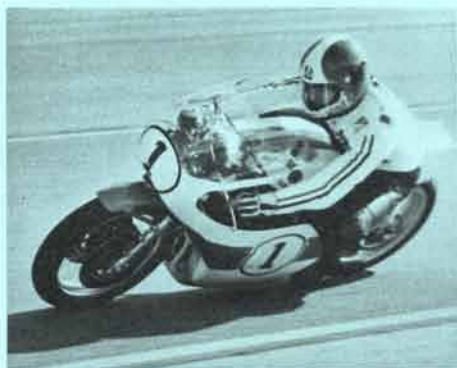
←アゴスチーニヤマハへ！ 当時の世界のロードレース界を揺がしたビッグニュースは、'73年12月、東京の帝国ホテルで発表された。右は江口秀人常務（現社長）

↓ヤマハで初のシーズンを前に袋井ヤマハコースで本橋（左）、金谷（中）らの日本人ライダーとテストランするアゴスチーニ（右端）



この年、日本中のファンを喜ばせたビッグニュースがオーストリアから届いた。アゴスチーニが不振のこのGPで、金谷選手が350ccと500ccの2クラスを制覇、その実力

のメーカー選手権を獲得した。



ヤマハコースでテストランするアゴスチーニ。この'74年ヤマハは、125、250、350、500と出場全クラスのメーカー選手権を獲得した



富士、浅間から世界GPへ受け継がれるヤマハのレーシングスピリットを熱っぽく語りあう本橋、金谷（右）の両OB

## 念願の5000ccを2年連続制覇

こうしてスタートした'74年は、恒例のドイツナ200マイルを皮切りに、世界GPシリーズでもアゴスチーニ、金谷のヤマハペアは快進撃をつづけ350ccクラスでアゴスチーニがライダーチャンピオンを獲得。ヤマハは125cc、250cc、350cc、500ccの4クラスでメーカーチャンピオンに輝いた。

を世界に立証したのだ。

「いや、3位でも十分でした。それは私がヤマハのプロフェッショナルな世界を知ることから、憎悪という形でアゴスチーニを見ていましたから、ヤマハとの契約を聞いて本当にびっくりしました。最初のうちはサーキットでもどぎまぎしましたが、それは私自身が本気でレースに取組んでいたからこそでしょう。もちろん実際には彼のサポート役として、サーリネンの時と同じようにきっちり任務を遂行しました」

'75年、ヤマハ創立20周年に当るこの年も、ヤマハワークスは快調。アゴスチーニが500cc、ベネズエラの星ジョニー・チェコットが350ccのライダー・チャンピオンとなり、ヤマハは2年連続して、350cc、500ccのメーカー選手権を獲得した。

この年の金谷選手は、前半の4戦終了時点で500ccランキング・トップ。チームの予定

で帰国せざるを得なかったものの、年間ランキングでもみごと3位に輝いた。歴史に「もしも……」はないが、そのままシリーズ戦を追ってれば、いまだに誕生していない500ccクラスの日本人チャンピオンに……の夢を捨てきれないファンも少なくはないだろう。まさに「世界のカナヤ」にふさわしい大活躍ぶりであった。

（つづく）

各界専門誌編集長が語る当世若者気質

# Magazine & Magazine Part. 10

## スマッシュ

編集長 保住金次郎氏



### 「スマッシュ」

〔発行〕株式会社日本スポーツ企画出版社  
 〔創刊〕1973年11月より月刊ペースでスタート。毎月25日発行。現在の発行部数は35万部。  
 〔読者層〕13-18歳(中・高校生)が46.4%を占め、続いて19-25歳が22.2%、26-30歳が15.8%、31歳以上が14.1%、12歳以下が1.5%となっており、学生が全体の58.1%を占めている。男女比は男62.7%、女37.3%。  
 〔編集方針〕テニスを楽しむ人、強くなりたい人、ゲームで勝ちたい人など幅広いテニス愛好者に役立つ技術、豊富な情報、世界の話題を提供していく。

〔編集内容〕競技情報、技術解説の2テーマで5割、グッズ、リゾート、アイドルなどの情報で残りの5割を構成。「同業他誌を圧倒しているのはリゾートの情報、施設などの記事」とは編集長のことば。  
 〔編集長プロフィール〕1979年に入社し「サッカーダイジェスト」の創刊にたずさわる。'82年より「スマッシュ」編集部に移り中心的に活躍する。1951年11月1日生まれ、血液型B型。

### 火付け役はやっぱりアメリカ

「いまや一億総スポーツ時代。ゴルフ、野球、テニスの3大スポーツをはじめラグビー、サッカー、水泳、バレーボール……と、いかにヘルシーなスポーツが大きな人気を示しています。そこで、今回はテニス・ブームの真只中にあるテニス専門誌「スマッシュ」の保住編集長に、おはなしをうかがいました。」

——テニス・ブームといわれてかなりの年月になりますか、そもそもそのキッカケといま

すところなことがあげられますか。

「最初のブームは、皇太子殿下と美智子さまのテニス交際になるんでしょうけど、そのあと沢松和子さんが国際試合で勝つようになり話題を呼びましたよね。そして、今日につながるブームのスタートといえば7-8年前から」

「その中でテニスは一応ハイソサエティなスポーツだったんですが、そんな中にコナイズやボルグといったヒッピーめがいの選手が登場してきて、迫力あふれるゲームを展開」

「そのリゾートテニスのブームになるわけですが、やはりなんといっても大きな影響を及ぼしたのはアメリカから上陸したエンターテイメントとしてのテニスでしょうね。」

「アメリカは10年前位から健康ブームが急浸透して、ジョギングとかエアロビクス体操だとかあらゆるスポーツが注目されましたよね。その中でテニスは一応ハイソサエティなスポーツだったんですが、そんな中にコナイズやボルグといったヒッピーめがいの選手が登場してきて、迫力あふれるゲームを展開」

# 『ハードメン』の保佐金次郎氏が語る

## 「ハードメン」の保佐金次郎氏が語る

「それ個人主義でしょうか。テニスってきわめて個人的なスポーツですよ。それが一気に噴出してきて、マッケンローなんていう選手は、マナーとかメチャクチャに悪い。審判に文句をつけるは、ラケットをたたきつけるは、大暴れですよ。これなんか10年前のヨーロッパだったらテニス以前の問題として」

「なるほど。健康とアメリカンドリームですね。」

「それ個人主義でしょうか。テニスってきわめて個人的なスポーツですよ。それが一気に噴出してきて、マッケンローなんていう選手は、マナーとかメチャクチャに悪い。審判に文句をつけるは、ラケットをたたきつけるは、大暴れですよ。これなんか10年前のヨーロッパだったらテニス以前の問題として」



「日本ではいつでもそうですが、ファッションが先行しているみたいですね。つまりカウコイランドというファッションが、マスコミに取り上げられて、それがヤングの間で模倣されていくといったように。」

「それを受けて、実際には日本ではどのよう」

「それを受けて、実際には日本ではどのよう」

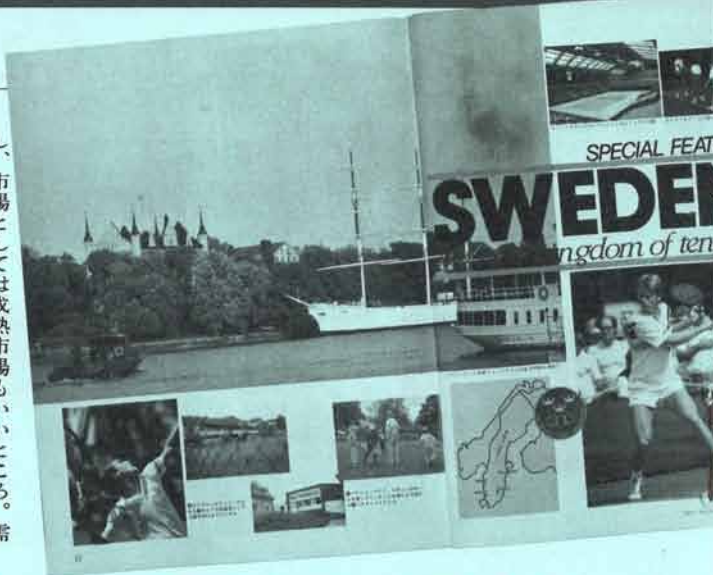
「それを受けて、実際には日本ではどのよう」

「それを受けて、実際には日本ではどのよう」

「それを受けて、実際には日本ではどのよう」

「それを受けて、実際には日本ではどのよう」

「それを受けて、実際には日本ではどのよう」



るところもあるぐらいなんです。たとえば、ボンダーやマリバー、バゼットといったカワイコチャンがブームになる。そして、彼女たちのピンナップが最も人気を集めるようになる。一時期、ゴルフでもそうしたカワイコチャン・ブームがありましたけど、ああいう傾向があつて専門誌も芸能誌のようなスキヤンダラスな企画が人気を集めちゃっているわけです」

### ヤングは同好会ブーム

具体的にヤングといわれる人たちのテニスの遊び方は、どういったスタイルが多いのでしょうか。

「若い人たちの間では、圧倒的に同好会が多いですね。たとえば早稲田大学を例にとっても、テニス同好会は30チームぐらいあります。大学によってはそれこそ100チームもあるところもあります。それはいずれもあくまで同好会であつて、体育会に所属しているところのクラブではないのが特徴なんです。というのは、名前はテニス同好会なんです。実際はテニスばかりやっているとわけては、時にはコンバとかスキーツアーとかウインドサーフィンとかを楽しんでいる。逆に部活動としてのテニスクラブが拡大しているわけではけつてないんです。」

「市場としては成熟市場もいところ。需要の伸びが止まった原因は、テニスはいまや当り前のスポーツというところまで行きついたということでしょうか。」

では、週2回もテニス、テニスと騒いでいた連中は一体どうしているのかなというところ、テニスは月1回に減つて、そのかわりに他のスポーツ、例えばウインドサーフィンなどを楽しんでいるわけです。道具にしても、マニア以外は1度購入したものを結構長く使っているし、それ以上に今のヤングはいろいろとお金の遣い道が多いために、ひとつのジャンルにそうそうお金をつき込まなくなつたというのが実情じゃないでしょうか。」

ニーズの多様化をもろに受けた感じがですが、それだけに雑誌作りも大変でしょうね。「そう、だから我われ雑誌を作っている側で、いまが一番難しい場面にあつたあつた。ユーザーの関心が多方面に向いてあつたので、雑誌作りの柱はテクニクでもなければグッズでもなく、そしてまた競技でもない。我われとしては残念なことですが、ある面ではいまの読者はアイドル志向になつてい



やはり目先きを変えるというか、他に技術を開発するというやり方に移行していますね。ゴルフでもブラックシャフトなど現われたように、テニスでもドンドン新製品が増えていく。この3年間だけでもラケットの形がラージ(大型)、スモール(小型)、ミディアム(中型)とブームが移り変わって、素材もNASAで使われている新合金を採り入れるなど技術革新がめまぐるしくされている。」

一方、ショップのほうは、ますます専門店化され、ハード、ソフトの両面でノウハウが必要となつてきた。ガットの張り方ひとつでも、ホルグの時代は80ポンドの強い張りが必要で、それが、マッケンローの時代では50ポンドと緩めの張りに移り変わっていくわけでしょう。ショップの技術力も、そしてまた感覚も、それに対応できるものを備えているお店が生き残つて発展しているわけです。」

### ハンディキャップ・テニスの時代へ

では、今後の予測といったものをお聞かせください。」

「ブームが下火になつたとはいへ、テニスは大きな世界を築いています。現実にはマッケンローはある企業の宣伝ポスターに顔をのせるだけで7億円のお金をもらつて、千葉県のテニスクラブに通う主婦のテニスにつきこむ金額を調べてみると、なんと月々平均3万円という驚くべき数字が出てくるように、メジャースポーツとしての地位は相変わらずゆるぎないものがあります。」

また、もう一方ではテニス人口の若年化傾向があげられます。小学4年生の堀田朋愛なんていうあどけない少女が、全日本選手権で大人顔負けの活躍をする。地方のあちこちで英才教育が行なわれ、それが次から次へと中央に出てくる時代が、今後ますますエスカレートしていくように感じます。」

でも、本当にヤングの間はまだキチンと定着させるためには、もっと一般化した楽しみが普及していかねばいけない。私の個人的な意見ですが、そのためにはゴルフのようにハンディキャップ制が敷かれて、どこへ行つてもテニスでコミュニケーションができる時代も、そう遠くはないような気がします。」

# 情報スクランブル

●お忙しい販売店さんのための情報フントナ

## BOOKS

●ひと目で解るレーシング・テク  
『世界の金谷・ロードレース入門』

日本のロードレースの第一人者としてYZRを駆って全世界を舞台に大活躍した金谷秀夫氏が、そのレース人生と貴重な体験を語りながらロードレースのハイテクニクを伝授します。'82年の現役引退後は、販売店さんの一員として後進の育成に大きな情熱を傾けてきた著者ならではの、解りやすい内容が魅力です。

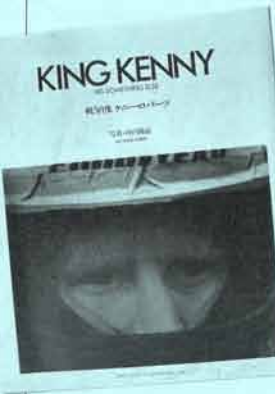
金谷秀夫著 株式会社タイムス社 / ¥750



●写真が捕えた王者の姿  
『キング・ケニー／戦う肖像ケニー・ロバーツ』

ケニー・ロバーツの残した偉大な業績は今さら語るまでもありませんが、芸術とまで言われた彼の走りを忠実にとらえた写真の中にはそれらを越えた何かがあります。現役時代の数かずの走りから私生活、彼自信の言葉まで

★★★



を収録したレースファン必見の一冊です。写真・坪内隆直 文・ハンスホップ、坪内隆直 株式会社BSソニー出版 / ¥1500

★★★



●事実よりも感動的なことはない  
『私だけの北極点・北緯88度40分』

本誌でもご紹介した、ヤマハスノーモビルを駆って北極点を目指した和泉雅子さんの冒険記録が単行本になりました。地球のてっぺんに立ちたいという素朴な憧れから、北極点まであと一歩というところで無念の涙を飲んだ北緯88度40分までの経過が、さわやかに感動的につづられています。

和泉雅子著 講談社 / ¥1000

## DISK



●会場の熱気を全身で感じる  
『ライブ・アット・ザ・アポロ』

数かずのアーティストを育てたハーレムのアポロシアター50周年記念コンサートでのホール&オーツの熱演を中継。前半はワインディングを軽快に抜けるような歯切れの良いサウンドで、後半はゲストのテンプレーションズのボーカリストによるソウルフルな曲が光っています。

RCA (USA) / ¥2180

## WAVE-BEST 5

秋風もさわやかに、ツーリングには最高のシーズンとなりました。旅先での自慢話や失敗談をおみやげにお店へ立ち寄り寄るお客さまを、ちよつと気のきいたBGMでお迎えしてはいかがでしょうか。情報源は、東京・六本木のニューメディアスペース「ウェーブ」です。

1位	ミュージシャン	アルバム名
2位	シラ・E	ロマンス1600
3位	マイケル・マドナルド	ノールックンバック
4位	ホール&オーツ	ライブアット・ザ・アポロ
5位	ビリー・ジョエル	グレイテストヒッツ・ウォリウム&2
6位	ボビー・ワマック	ソレニリーバース

## TOOL



●コペルニクスの転回でこうなったノリ  
『ハイグルー』

世の中ちよつとしたアイデアでグツと扱いたくなくなった物はたくさんあります。このさか立ち式合成のり、ハイグルーもそんな物のひとつ、今まで正立していた液体のりを逆さにしたら、スポンジが乾いて中身が出ないなんてこともなく、最後の一滴まできれいに使えるようになりました。

透明液の他にも、ピンクやグリーンなど、

色つきもそろっており、これも世界初というシロモノです。  
お問合せ：㈱プランズライフ ☎03(478)5165 / ¥1500

★★★



●手を汚さずに強力接着  
『トリート・ロカメルト』

接着剤の新兵器をもうひとつ。電熱ヒーターを内蔵したガンタイプ状の接着剤吐出器でスティック状になったホットロカメルト接着剤を熱で溶解して接着するという画期的な商品です。

接着できる品物は材木や布類から陶器、ガラス、石、金属、樹脂まで、ほとんど何でも秒速接着します。本体の重さも650gと軽く、扱いやすさも抜群です。

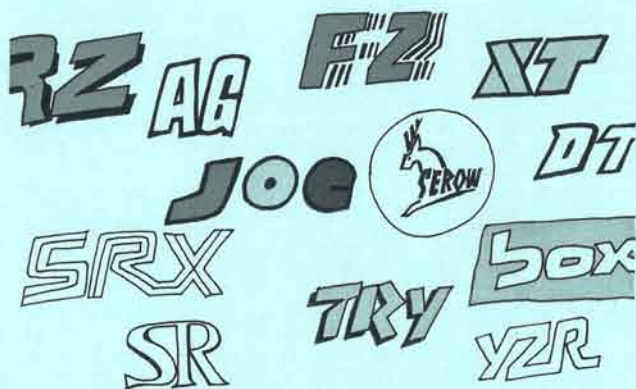
お問合せ：㈱リョービ ☎03(257)1500 / ¥1800

## EVENT

●SP&SRXファン大集合 / 『ユニオン・ミーティング'85 at マリーナ』

SR400 / 500、SRX400 / 600に夢中になっている単気筒ファンのおまつり。基本的にはオーナーのための祭典ですが、興味のある人は覗き見OK。

開催日 / 10月26・27日、開催場所 / ヤマハマリーナ浜名湖 お問合せ：ユニオン・ユニオン関西組 ☎075(58)1421・山本純(19時~22時)



♥クラブ活動に  
オフイシヤル体験を導入

口で言っても上手く説明できないことって意外と多いですよ。特に苦勞談なんかは感覚ではわかってても本当のところはなかなか説得しづらいし、納得しづらいものです。そんな時にはどうすれば良いか? そうです、実際に体験するのが一番確実で理解しやすい。というわけで、東京・K市のM店さんでは、お店のレーシングチームのメンバーにレースのなんたるかを理解してもらおうと、夏の合宿を兼ねたレースオフイシヤル(競技役員)体験を実施しました。レース参加者は一般から募り、その運営をすべてクラブ員が行なうというのですが、普段は走るだけというメンバーに緑の下の方持ちともいえるオフイシヤル体験をさせることによつて、マナーがいかに大切か、レースはどうやって開催されているか、などを充分に理解してもらうことができ大成功。そのう

え合宿費の一部もレースのエントリーフィーで賄えたそうで、一石二鳥の初企画となったそうです。

♥風が吹けば桶屋が...  
式でエンブレムが人気

最近のユーザーのオリジナリ化の話題はこのコーナーでも何度か取り上げましたが、なんとこの影響でメーカー純正のエンブレムやエンブレムステッカーが売れているというお話です。場所は札幌市にあるT店さん、ここ数年、スポーツバイクやスクーターにオリジナル塗装を施すユーザーが多くて、RZやFZなどのロゴマークの注文を良く受けていました。あまり注文が多いので、そのたびに注文するのは面倒と、全種類を取り寄せて店頭陳列。これがなんと大ヒット「あそこの店へ行けばメーカーの純正ステッカーが手に入る」という話題が口コミで広がり、今ではオリジナル塗装のユーザーばかりか、エンブレムのコ

レクターにまで売れて、お店のちよつとした特徴づけにまでなっています。

♥レーシーばかりが  
ライダーじゃない

皮ツナギにフルフェイスヘルメットと言えど走り屋さんのユニフォーム。GPライダー顔負けのライディングを披露しながら、峠道を走る姿は良く目にします。こういうタイプのライダーと比べるとちよつと悪い気がしますが、ジェットタイプヘルメットにブルゾンの組合せとなると見た目の迫力はイマイチ。ところがこの手のライダーも意外と多いのです。栃木県のライディングスポットとして人気のある日塩もみじラインで合った大型スポーツバイクに乗るヤングアダルト氏2人もそんなタイプ。

「フルフェイスは圧迫される感じがイヤ、それに視界も狭い気がします。普通に走る分にはジェットタイプにコンベシールドで充分です。今日も高速を走りましたが問題はないですよ。カッコウにこだわってフルフェイスをかぶるんでしようが、なんとなく滑稽です」という言葉を残してサツそうと走り去りました。走りは追求するが見せかけのレーシーはイヤ、というアンチ・レーシー派ユーザーも案外多いことも忘れなく。

♥多様化するユーザーの物選び

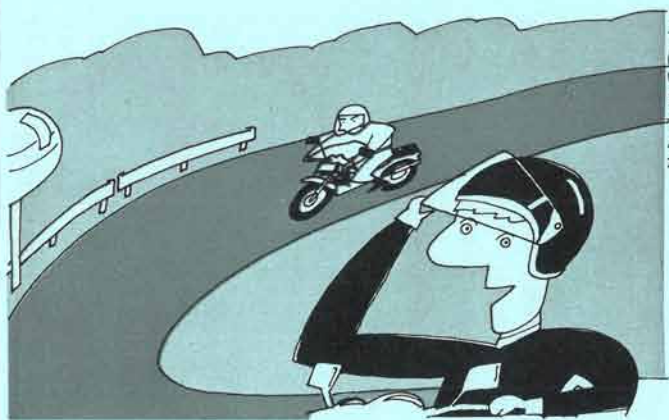
少し前までスクーターユーザーといえば、その物選びの基準もいたってシンプルでした。特に主婦層は「価格が安いからこれに決めたい」とか「スピードが出るのでこのタイプがいい」といった具合です。ところが最近の主婦層といえは.....

自分の使い方や予算、洋服の好みまで考えて、実に多角的に購入車種を決めています。ある販売店さんでは、お買得の安売り車種を勧める店主さんを横目に「私は身長があるので、こちらの大きい方にするわ」なんてい

う会話も聞かれました。どうやらこれからの販売店さん、これまで以上にお客さまのニーズを見抜く目が必要となっているようです。

♥ブライントコーナーのハンテを  
カバーする立看板

いくら立派な店構えにしても、回りを木立に囲まれていたり、ビルの谷間だったりするとお客さまの目にはとまりにくいもの。東京・世田谷区にあるL店さんもそんなお店。交通量の多い幹線道路沿いに立地しているにもかかわらず、ちよつとブライントコーナーを過ぎたところにあるため、お店の存在に気づかずにお客さまは走り去るばかり。そこで考えたのが郊外のドライブ・インやガソリンスタンドなどで見られる立て看板です。△店まであと何kmとまではいきませんが、コーナー手前に置いた看板でお客さまの入りは格段の違いとか。目立とう精神に片寄りすぎで、どこにでもある普通のアイデアを見のがしてはいませんか。



従業員さん登場

⑩

## 体験実証派

## 自分でやってきた事だから説得できる

大久保俊夫さん(27歳)サイクルセンターいとう/サービス&amp;セールス(埼玉県蕨市)

「ここは勤めだして4年目、今まで色んな仕事を体験して来ましたが、どうやらこの仕事が一番自分に合っているようです」と、笑顔で話す大久保さんは好奇心旺盛なバリバリ従業員さん。サービスからセールスまでご商売のすべてを意欲的にこなし、お客さまの人氣を集めています。

## ●意外な奥深さ

「飽きっぽいとか、仕事がキライというわけではないのですが、ずいぶん色んな職業を体験してきました。誘われるとついその仕事をやってみたくなるんですね。」

これは趣味についても言えるんですが、やっぱり仕事と同じで、誘われると経験してみないと気が済まない。今やっているものだけでもスクューバダイビングにウィンドサーフィン、ゴルフにクレイ射撃……という具合です。

自分でもかなり好奇心が強いんじゃないかと思っています。でも、その色んな事をやっている中で、オートバイだけは変らない楽しみとして高校生の頃からずっと続けていました。それが縁で今の仕事をやらせてもらっているんですけどね。不思議とここへ来てから、他の仕事をやってみたくなくなった事は一度もないですね。

何にでも興味を示す大久保さんが、今はバイク販売という仕事に釘づけになっています。好奇心が旺盛なことから見ると、大久保さんの心を、バイク販売のどの部分が捕えているのでしょうか。

「興味をそらさない仕事というか、やってみると意外に奥が深いんです。セールスにしてもサービスにしても、覚えなければならぬ

ことがいくらかもある。技術はどんどん進んでいくし、売り方も変わっていく。毎日勉強し

ていないと遅れてしまうでしょ。そこがともおもしろい」



愛車FZ750を前に姉妹店・YSP西川口の安食サービスマン(左)と

## ●今までの経験がすべて生かせる

「そんな中でも本当に難しいなと思うのが接客ですね。私の場合思ったことがすぐに顔に出る性格なので、どんなお客さんに対しても笑顔で迎えるというのが、なかなかできないんですよ。言葉づかいにしてもお客さまより下になり過ぎていけないし、上になってもいけない、かと言って並んでしまっても良くないですね。その辺の微妙さがやってみないと判らないんですね。」

でも、他の人と比べて得をしている部分も多いんですね。色いろとやってきているので、大抵の人と話が合うんです。若い男の子が、「改造したいけど」なんて良く来ますね。そんなときに、自分も若い頃は人より少しでも速くなろうと思っていた方ですから、その頃の体験談をまじえて改造の無意味なことを教えてあげられます。

★ どう言っても聞いてくれない人もいますが、自分の経験上、誠心誠意、話してやればほとんどの人が納得してくれまますね」

この仕事に入ったのが24歳の時、けっして早いスタートはいえませんが、サービスにもセールスにも積極的に取組んであつと言う間にそのハンデを挽回し、「サイクルセンターいとう」さんの顔的存在にまでなっている大久保さん。今では、店頭だけの仕事にとどまらず、安全運転の指導から販促企画にいたるまで、将来の夢である独立に向けてその活動の幅を広げています。

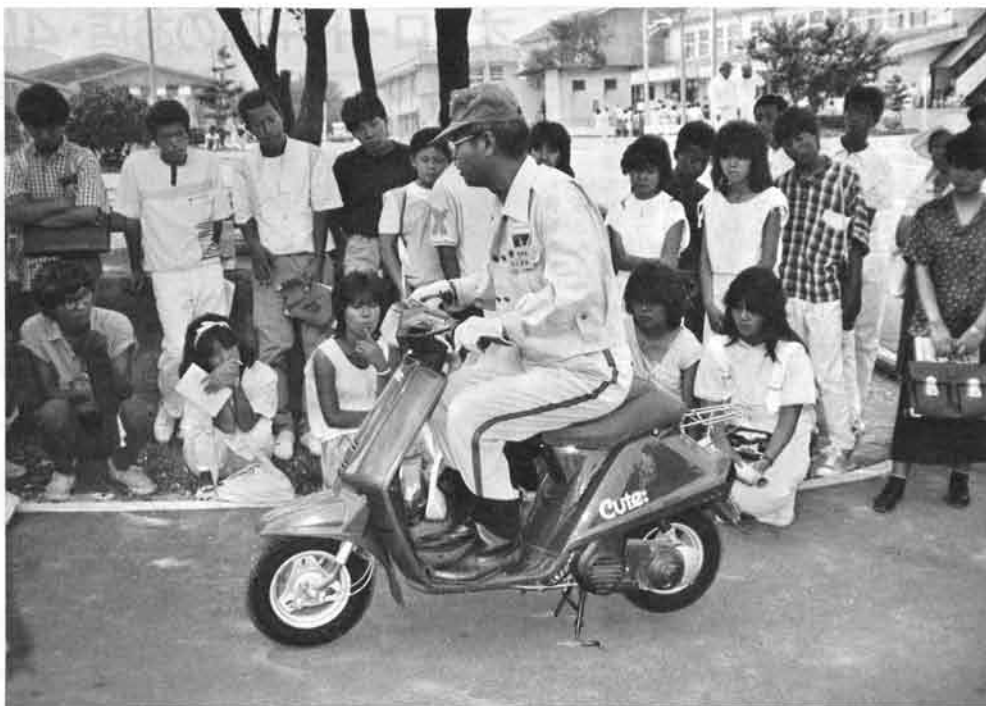
社長さんから一言



伊藤茂社長

伊藤茂社長は店主と従業員という関係を超えていますね。仕事のことから個人的な悩みまで、なんでもぶつけてくるんです。上手くやっていくコツにはならないかも知れませんが、親身になってそれらに応えたいと思っています。仕事についてはすべて信頼して任せています。

## 夏休みのヤングが殺到して 大盛況の原付免許試験



〔ヤマハ九州、安全普及課〕写真は、8月27日、福岡免許試験場で行なわれた原付免許合格者に対する技能講習のひとコマです。毎週火曜日に行なわれている福岡県の原付免許試験ですが、この日は950名が受験し、45・3%に当たる430名が合格。8月ひと月間では、県内4試験場合

わせて10489人が受験し4945名の新規原付免許取得者が誕生しています。

全国で一年間に生まれる原付免許取得者は、約80万人。うち男性では8割、女性でも4割が16歳、19歳のヤングで占められているのが現状。そこで、春休み、夏休みには、高



校生、大学生のヤングが試験場に殺到し、ご覧のようなにぎわいとなるわけです。おかげで、安全運転指導員のみなさんは、2時間にわたる原付技能講習に大奮闘。また販売店のみなさんは、こうして誕生する新しい原付免許取得者、自店ユーザー化しようと、アイデアをこらしたさまざまな活動を展開されています。

## 中国最大の規模で ヤマハ広州サービスセンター新装オープン



二輪車のサービスセンターとしては中国で最大の規模を誇る「ヤマハ広州サービスセンター」が、先頃、中

国広東省広州市に新装オープンしました。

ヤマハ広州サービスセンターは、広東省体育委員会の協力によって81年に広州競技場敷地内に開設され、整備業務や部品の供給を行なっていました。中国における二輪需要の拡大と、新たにヤマハ発電機を扱いはじめたことから、このたび、より本格的な規模と体制を備えた新サービスセンターのオープンとなったものです。

鉄筋3階建のこのセンターには、ショールームや整備工場のほか、部品販売窓口なども設けられています。ヤマハはこの広州サービスセンターに対して定期的な技術講習会の開催や指導者の派遣など、技術面の協力を展開していくことになっています。

## お客様とおそろいまで、お出かけください 85東京モーターショー

2年ぶり、26回目を迎える「東京モーターショー」が、東京・晴海の国際貿易センターを会場に、11日間にわたって開催されます。二輪車館の注目のマト・ヤマハコーナーは、今回もかすかずのニューモデルを展示して、みなさまのご来場をお待ちしています。秋の一日、お客さまをご案内して、どうぞお出かけください。

▼一般公開・11月1日(金)～11月11日(月)

平日・9時30分～4時30分  
日祝日・9時～5時30分

▼入場料・一般900円、小中学生400円  
※なお、ファミリーバイクランドは開催されません。

構です。お気軽にお寄せください。〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社 広報室宣伝課「ヤマハニュース」係 ☎05383(2)1111 内線2356

## オンロード中心のお店・4店合同で 林道・オフロードYRS開催



↑折りからの台風で、記念撮影は橋の下で  
←小グループに分かれて林道でのテクニック指導

〔北海道ヤマハ札幌営業所〕札幌市内のヤマハ販売店・4店さんが合同して9月1日、初の林道YRSを開催しました。輪夢専科、ワッツ、ビークル、エリス……の4店さん。どのお店にも共通しているのは、オープン3年と若いお店なこと。そして、オンロードのお客さまがご商売の主体となっていることです。つまり、お客さまに正しく、安全にオフロード・テクニクをマスターしていただき、お客さまの行動半径を広げてもらおうというのが、今回の4店合同オフロードYRSの狙い。

当日は、台風接近という最悪のコンディションにもかかわらず女性3名を含む29名が参加、アシリ別の滝を基点とする林道コースで、ヤマハインストラクターの指導を受けました。DT50からセロー225まで、参加したお客さまの半数は、林道初体験。最後は野外ジーンズスカンを囲みながら「バイクの新しい楽しさ」を発見でき、とてもよ



い経験になった」と口ぐちに語りあっていました。

## '85日本サッカーリーグ開幕 初優勝めざして好ダッシュの ヤマハサッカー部に、ご声援よろしく!



序盤の3戦を順当に連破、初のリーグ制覇へ燃えるヤマハ・サッカーチーム

順位	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
対戦相手	立東山	日神	ヤンマー	日本鋼管	日本鋼管	古河	全日空	日産	住友金属	日産	ヤンマー	日本鋼管	三友	三友	フジタ	フジタ	古河	全日空	日産	住友金属	住友金属	東山
勝敗	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝	勝
得点	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
失点	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ゴールキーパー	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14

●'85日本サッカーリーグ  
ヤマハサッカー部日程表

9月6日から'85年度の日本・サッカーリーグ・一部リーグが開幕しました。今年度は、来年メキシコで行なわれるワールドカップのアジア地区予選の関係もあり、9月から'86年3月初旬までの1シーズン制。ホームアンド・アウェイ方式で全12チームが22試合を戦います。昨シーズン、結果的には3位に終わったものの、最後の最後まで優勝戦線の一角にあつてリーグ戦を盛りあげたヤマハは、今年も快調。オフシーズンの海外遠征や強化合宿、サマースペシャルマッチなどを通じて一段とアップしたテクニックとパワー、チーム力で開幕から3連勝。9月15日現在1位と同じ勝点6で2位の好位置につけています。

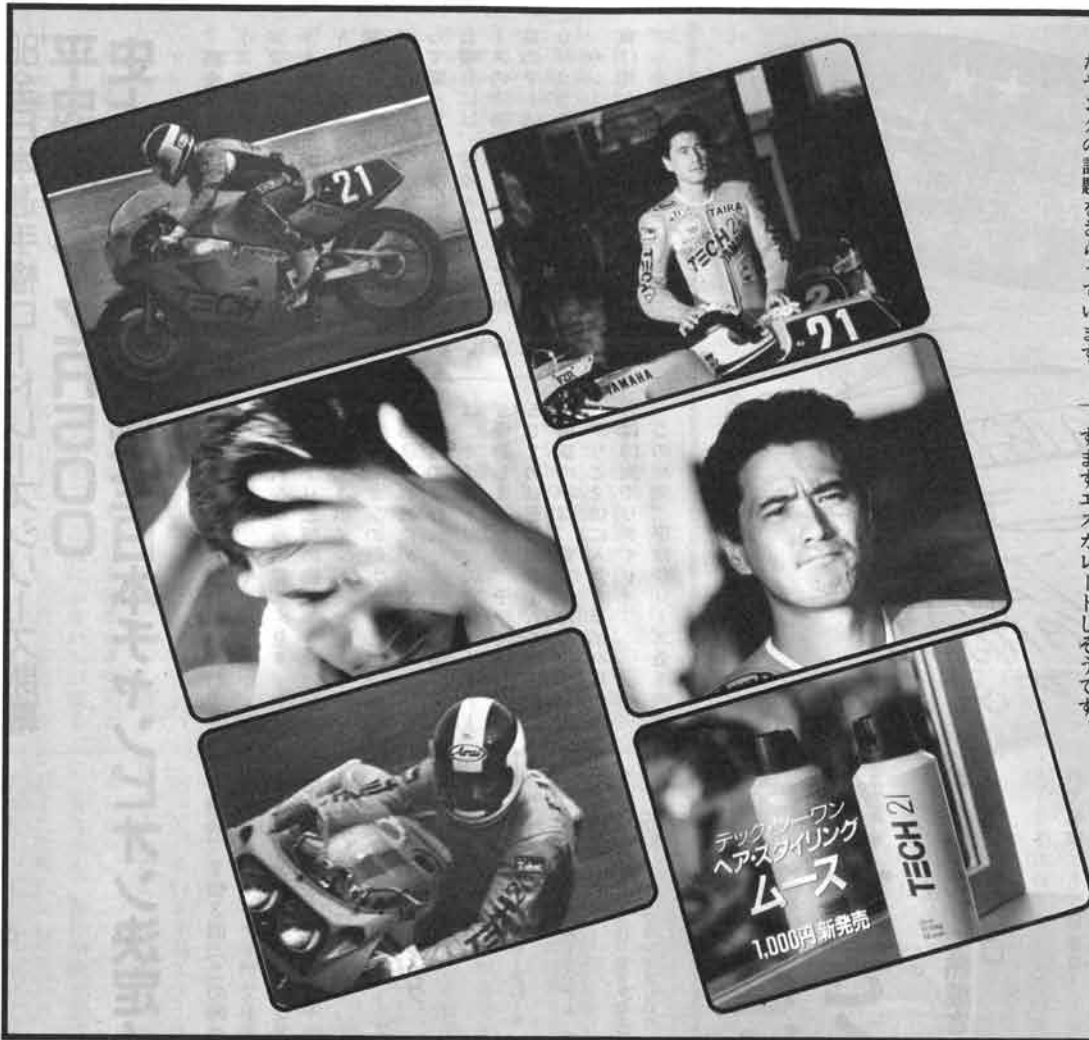
全日本の主力・長沢キャプテンを中心に初優勝に向けて気力充分のヤマハイレブンに、ご声援よろしく、おねがいします。(なおスケジューリングは、ワールドカップアジア2次予選の関係で変更されます)



## 平・LINNEN500の華麗な走り 人気を呼ぶ資生堂・テック21のニューCF

ライトブルーのツナギ姿の平忠彦選手が、ライトブルーのFZR750エンデュランスを華麗に操つる——鈴鹿8時間耐久レースのイメージをそのまま再現した資生堂・TECH H21の新しいテレビCMが、またまたヤングの話題をさらっています。

軽く、す速く仕上がるテック21へアスタイリング・ムースの商品特徴と平選手の流麗な走りのマッチングも最高と人気も上乘。この走りは、早朝のヤマハコースで撮影されたものですが、これでまた平・人気はますますエスカレートしそうです。



## お客さまの育成に 成果いっぱいのミニバイクレース

〔ヤマハ東京機・水戸営業所〕本誌32ページ、ごんにはヤマハです。ご紹介した「モトスベック・ケン」さん（佐藤能男社長）では、近くのカートコース・陸サーキットを会場に、ミニバイクレースのシリーズ戦、陸ハイスピードロードレースを開催、モータースポーツファンの育成に成果を上げています。「50cc、80ccのミニバイクなので、レースとはいってもお客さまも少ない費用で手軽に参加できる。それでいて、けっこう本格的なレース気分が楽しめる」とあって、お客さまの人気も上乘です。

でも私は、ルールやマナーを身につけて欲しい、またモータースポーツの楽しさを知って一生バイクと付き合えるようになって欲しい、なんて大きな夢を持っているんですよ。このミニバイクレースに」と佐藤社長。このレースのおかげで、お客さまの愛車に対する態度も変わったとか。どうやらこのミニバイクレースは、より良いお客さまの育成にも、大きく貢献しているようです。



9月1日に行なわれたモトスベック・ケンさんの「陸ハイスピード・ロードレース」。



## '86全日本選手権ロードレースシリーズ閉幕 平忠彦／YZR500 史上初の3年連続、全日本チャンピオン決定！

'85全日本選手権ロードレースシリーズの最後を飾る、第22回日本グランプリロードレース大会が、9月6～8日の3日間、三重県・鈴鹿サーキットに6万一千人の観衆を集めて開催されました。

前日までの不安定な空模様とは打って違って、快晴に恵まれた8日の日曜日には、国際A級、B級の6レースの決勝が行なわれましたが、注目のマトは、もちろん国際A級500ccクラス。

今シーズン、日本人ライダーには負け知らずで快調にランキングテーブルをリードしてきた平忠彦とYZ

R500が、8月25日の第10戦・SUGO大会で、タイトル決定か、と期待されながらも転倒・リタイヤ。これにより念願の初優勝を遂げた水谷勝が、3ポイント差と迫まって、チャンピオンの行方が、この一戦に持ち込まれたためです。

17周で争われた注目の決勝レースは、オーストリアのW・ガードナーが優勝しましたが、予選で2分18秒502の自己最高タイムをマークして好調の平は、安定したベースでガツチリと2位に入賞。ライバルの水谷は13周でリタイヤ。

この結果、平はシリーズ全9戦で

5優勝、2位3回（この時の優勝はいずれもガードナー）でトータル154ポイントを上げ、みごと前人未踏の3年連続、全日本チャンピオンを決定しました。

### 10月のレーシングカレンダー

- 10月6日
  - 第13回YBCビッグロードレース スポーランドSUGO
- 10月12～13日
  - 全日本選手権⑧関西トライアル 南大阪
  - 全日本モトクロス⑩ モトクロス日本グランプリ スポーランドSUGO



←V3達成の瞬間、チームメイトは胸上げて平選手を祝福

↓快調なベースでV3へひた走る平とYZR500



3年連続チャンピオン  
平忠彦選手に聞くー



## 平忠彦というライダーを、 より大きく完成させたい！

### ●すべての面で熟成された YZR500

—V3おめでとうございます。これで名実ともに日本ロードレース界の第一人者になったわけですが、今シーズンをふりかえっていかがですか。

平 正直いってひと安心、ホットしたところ。V3へのプレッシャーもありましたしね。でもマシンが去年よりまた一段と熟成されていきました。レースも1戦1戦いい展開でいったので、自分ではうまく行ったと思っています。

—一番印象に残っているのは、ど

のレースですか。

平 やはりV3を決めた鈴鹿の日本グランプリですね。やつと責任を果せたという感じで。その前のSUGOで転んでるでしょう。本当はあそこで決めなければいけないんですけど、それができなかつたんでGPはなおさら嬉しかったですね。去年も第10戦で転んでる。どうも10戦はボクにとって鬼門のようですね。

—'85年YZR500についてももう少し教えてください。

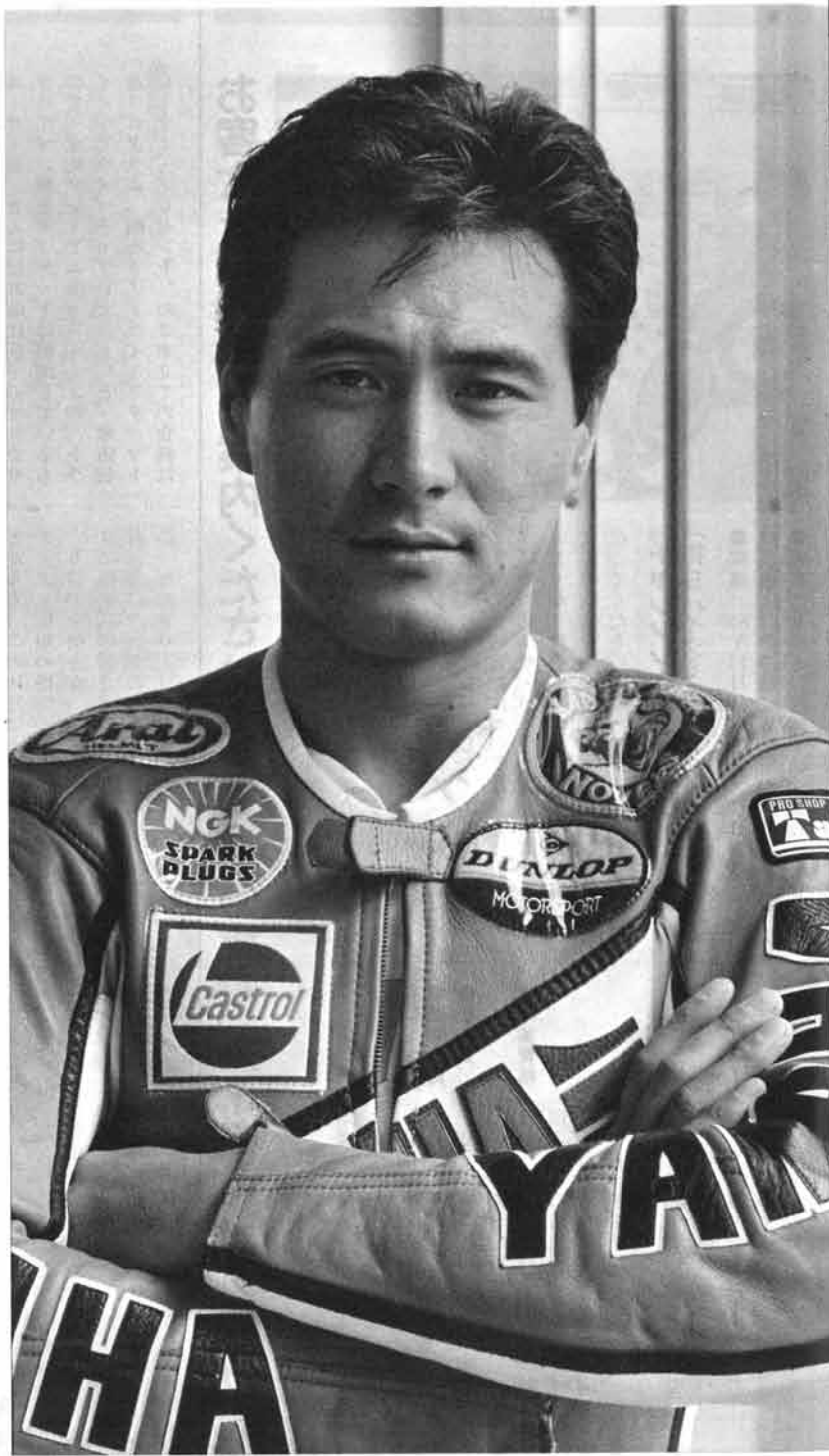
平 去年のマシンよりすべての面で良くなっているのが実感としてわかるマシンです。具体的にどこがどう

### ●目標を世界に置く

—それと今年はどうひとつ、鈴鹿8時間耐久レース出場という大きな話題もありましたね。しかも、ベアはキング・ケニーという……。

平 ええ。耐久レースは'80年にも一度経験あるんですけど、こんな本格的なのは初めて。印象は、スプリントとあまり変らないな、ということ

レースに、テレビCFに、さまざまなイベントのゲストに、今年も大活躍の平選手。V3決定まもないひととき、しばし今年のレースをふり返っていただきました。



です。500とF1では、走るライ  
ンも変らないし、乗り方も変わらな  
い。実際レース中でも『耐久なんだ』  
という特別な意識は全くなく、ただ  
ベストを尽くそうという気持だけで  
からね。

—FZR7500とYZR500  
4サイクルと2サイクルで勝手がち  
がったなんてことは……。

平 2台ともすごく似た仕上がり  
のマシンなのでそんなことはまったく  
ありません。FZR750もYZR  
500同様、操安性のいい乗りやす  
いマシンです。レース前もそれ程走  
り込んだわけではありませんが、全  
く異和感を感じませんでした。

—8時間耐久の劇的な幕切れ、く  
やしかったですねエー。  
平 本当にくやすい。出るからには

優勝したいと思っていたし、実際そ  
のことしか考えていなかった。それ  
でマシンの仕上がりも良かったし、  
タイムも出せた。優勝は最初からで  
きると思ってましたからね。

スタートこそつまずいたけど、追  
い上げてトップに立って、それから  
は全く問題なく走れた……だから、  
とってもくやすいですね。

—それと、ケニー・ロバーツ選手  
とのコンビ。平選手から見たケニー  
ってどんな選手ですか。

平 本当に、キング。パーフェクト  
な人間だなあとつくづく思いました。  
ライダーとしてばかりでなく人間と  
してもね。すべての物事をきちんと  
わきまえて、それにふさわしい振る  
まいをする。回りの人たちの思いや  
る気持も人一倍ですしね。彼を知れ

ば知るほど感心することばかりです。  
—V3、8時間耐久出場そして昨  
年にひきつづいての世界GP挑戦も  
ありましたけど。

平 好成績にはつながらなかったけ  
どいろんな面で2年目の世界GPは  
よい勉強になりました。

雨に降られたりしてレースコンテ  
イションにも恵まれなかったけど、  
その中でどんなふうに着り合ってい  
けばいいか、とかね。世界GPともな  
るとみんなレースに対する執着がす  
ごいんですね。スタート前から殺気  
立って、そのまま第1コーナーへな  
だれ込むでしょう、そのスリルがた  
まらない。

もちろん、条件が許せば来年もせ  
ひまた挑戦したい。というより、許  
すかぎり世界のトップライダー相手

にチャレンジしたいと思っているん  
ですが……。

—ローソン、サロン、今年はこの  
2人がYZR500でランキング2  
位、3位に入っていますね。

平 そうですね。ローソンは向うで  
会ってもまさにアメリカン。マイベ  
リスを守ってましたね。サロンは  
あまり話はできなかつたけど、おと  
なしくて礼儀正しい人という感じ。  
彼が神経質そうに自分のマシンのセ  
ッティングをしていたのがとても印  
象的でした。

●ブームに終らせたくない  
ロードレース人気

平 選手は、ご自身でどんなライ  
ダーをめざしているんですか。  
平 うーん。いまはまだ、平彦彦。

というライダーを少しでも大きく完  
成させたいという気持でいっぱい  
ですね。目標を世界GPに置いて、海  
外でも活躍できればいいことはあり  
ませんし。

—平選手を支えるヤマハワークス  
については。

平 うちのチームは、ひと言でいう  
と、暖か味のある家庭的なチーム  
だと思えますよ。言ったことはすぐ  
やってくれるし、つねに話し合いを  
している。実際メカニックとエンジ  
ニアとライダーがミーティングして  
いる回数は、どこのワークスよりも  
多いんじゃないですか。

—平選手の大活躍もあっていまや  
日本中がロードレースブーム、火付  
け役としての感想は。

平 たしかにボクの行くところ大勢  
のお客さんが来てくれて本当にうれ  
しいと思っています。

でも、これを単なるブームに終ら  
せたくないですね。確かにいま若  
い人たちの間でロードレースの人気  
はすごいですがね。しかし本当にオ  
ートバイが好きでレースが好きなの  
というのは、逆にひと昔前より減っ  
ているんじゃないかという気も実は  
しています。

—それには、販売店のみなさんに  
ガンバっていたかなくてはならな  
い面も多い……。

平 その通りです。お客さんにきち  
んとオートバイのことを教え、モー  
タースポーツのことを教えてもらえ  
れば……。僕の仕事はレースで頑張  
ってヤマハのイメージをアップし、  
ヤマハのファンを増やしていくこと  
だと思っています。だから販売店の  
みなさんも、ぜひがんばって欲しい  
ですね。

ヤマハから販売店さまへの業務連絡です。さらに詳しくは、担当のヤマハマン、または各特約店販売会社の営業技術員サービスマン(モータースポーツ)、パーソン(都庁)にお問合わせください。

大好評「レッツ・トライ・フェア」で、10月もより積極的なスクーター拡販を

8月25日からスタートしたトライ拡販の全国統一キャンペーン「レッツ・トライ・フェア」は、おかげさまで大好評。全国の販売店さまの積極的な展開によって、9月にはトライ購入のお客さまを大幅に増やしています。マス広告と連動したこの「レッツ・トライ・フェア」は、10月31日までひきつづき開催いたします。みなさまのお店でも、9月以上に集中的な展開によって、より一層の盛り上げをおはかりください。

「ヘア」を合言葉にヤングを攻略

この「レッツ・トライ・フェア」は、16歳から18歳の高校生を中心とするヤング層、18歳から20歳の大学生を中心としたキャンパスユース層、さらには20歳代前半のヤングサラリーマン層をターゲットに展開しているもので、成約プレミアムキャンペーンの「トライ・ペアウオッチ・プレゼント」と、来店促進プログラム「贈ろう！トライ・スタップトレーナー・プレゼント」の2本立てでの企画に

よって構成されています。

このうち、「トライ・ペアウオッチ・プレゼント」はトライの指名買い促進と合わせて、「ペア・プレゼントがふたつ」というユニークなプレミアム設定により、購入されたお客さまばかりかその周辺のターゲット層にもトライの話題が拡大浸透していくことを狙っています。

また、「贈ろう！トライ・スタップトレーナー・プレゼント」も、「ヘア」を切り口にヤング層の来店を促進させるもので、早くもヤングの間で話題を高めているところですが、

事実、この9月にトライを購入されたお客さまのアンケートを見ても、購入動機の中でこのキャンペーンをキッカケとしたものがかなりのウェイトを占めています。そうしたことから、この10月はトライを尖兵としたスクーター拡販の絶好のチャンス。

9月の余勢をかってスクーター拡販を展開する販売店の皆さまは、ぜひとも「ヘア」を合言葉にヤングのお客さまを攻略し、秋商戦の一層の盛り上げをおはかりください。



SAFETY



お客さまに、ぜひご案内ください。合歡の郷で「バイクミーティング」開催！

バイク仲間の輪を広げる「バイクミーティング」は、毎日バイク特別訓練会が主催しヤマハ安全運転推進本部が後援して、毎年1回恒例行事として行なわれているのですが、今年11月16日(土)・17日(日)にヤマハレクリエーション棟の後援を得て「合歡の郷」で開催することになりました。

『チャレンジ・サ・トライアル』(毎日バイクミーティング)

- 開催/85年11月16日(土)・17日(日)
- 会場/合歡の郷(三重県志摩郡浜島町)
- 内容/基本走行訓練、級別審査(YRS基)

※詳しくは、担当セールスにおたずねください。

- 募集人員/50名
- 参加費/7,000円(1泊3食付、訓練費等、すべてを含む料金)
- 応募資格/自動二輪(中型以上)免許所持者に限る。※'82管生ミーティング、'83・'84浜名湖ミーティング、第1回・18回毎日バイク特訓会参加者は、その旨朱記してください。
- 応募方法/①氏名、②年齢、③職業、④現住所、⑤昼間の連絡先(電話)、⑥バイク歴、⑦所有マシン名・排気量の7項目を明記の上、課題作文、免許証のコピーを添えてお申込みください。

課題作文「私とツーリング」

- 宛先/〒1100 東京都千代田区一ツ橋1-1-1 毎日企画センター「毎日バイク特訓会」係
  - 締切/85年10月31日(木)必着
  - 選考/課題作文審査の結果、参加確定者には11月5日頃までに連絡します。
  - その他/ご自分のバイクでご参加ください。但し不法改造車は参加できません。
- ※詳しくは、「ザ・バイク」11月号をご参照ください。

サービススタッフのレベルアップが活用ください——ヤマハ技術講習会

東京、磐田、神戸のヤマハ研修センターで開催しているヤマハ技術講習会、11月と12月の開催スケジュールをご紹介します。  
ぜひこの機会に、お店のサービススタッフもご参加いただき、技術力の向上を図りください。

ヤマハ技術講習会・スケジュール

■研修センター東京	
11/6(水)~8(金)	4~DOHC
11/12(火)~14(木)	2~2気筒
11/19(火)~21(木)	2~単気筒
12/3(火)~5(木)	4~DOHC
12/10(火)~12(木)	2~2気筒
■研修センター(磐田)	
11/7(木)~8(金)	2~単気筒
11/13(水)~15(金)	2~2気筒
12/4(水)~6(金)	2~2気筒
12/11(水)~13(金)	4~DOHC
■研修センター神戸	
11/6(水)~8(金)	2~単気筒
11/13(水)~15(金)	2~2気筒
11/21(木)~23(土)	2~単気筒
12/4(水)~6(金)	4~DOHC

活用ください！モータースポーツ・オリジナルツール

本誌14ページでもご案内のとおり、早くも'86Y.E.S.S.に向けた活動はこの10月よりスタートが切られています。'86年度のショップ更新手続きを済ませられたお店では、ひきつづきスタッフの更新や新規申込み手続きでお忙しいことと思われませんが、なおいつそうの盛りあげをお図りくださいますようお願いいたします。

ところで、以前にもご紹介しましたが、モータースポーツ普及課では、皆さまのお店の普及活動をバックアップさせていただくものとして、各種オリジナルツールの作成を続けてまいりました。これらのツールの作成を続けているのが、ご商売の場面で有効活用されているものですが、一部地域によっては行き届いていないケースも見受けられましたので、ここであらためてご案内させていただきます。

※詳しくは、担当セールスマンもしくはSLマンにおたずねください。



■YAMAHAコーステープ

レースや試乗会におけるコース設定や、新車展示会などイベントの会場設営に便利なビニール製のコーステープ。ブルーとレッドの2カラーにヤマハのマークとロゴがクッキリ浮き出て、PR効果もバツグンです。

- サイズ/テープ幅=8cm、長さ500m
- 価格/2,500円



■Y.E.S.S.バナー

イエローとブラックのY.E.S.S.カラーも鮮やかな布製バナー。バイクビレッジやバイク運動会などY.E.S.S.イベントにご参加される場合はもちろん、お店が開催する各種イベントの演出ツールとしてもご活用いただけるよう、最低1枚はお店にご用意ください。

- サイズ/66cm×370cm
- 価格/1,800円



■'85モータースポーツビデオカタログII

日本のヤマハ海外レース活動ビデオを紹介したビデオカタログ。それぞれのビデオのイントロ部の紹介に加えて、オープニングにはFZ400Rのデモンストレーション用テープ、またエンディングにはRZV500Rのイタリア取材テープを収めて、店頭PR用ビデオとしても活用できる体裁が整えられています。

- 時間/45分間
- 価格/2,000円

■Y.E.S.S.インフォメーションポスター

レースはもちろんツーリングやバイクビレッジ、そのほかお店独自のイベントを店頭告知するインフォメーションポスターです。イベント開催にあたっては、記入欄に必要事項をハッキリ書き込み、より多くのお客さまに参加の呼びかけを行なってください。

- サイズ/A3サイズ(カラー印刷)
- 価格/50枚1セット=2,500円

■Y.E.S.S.ポーチ

ツーリングにはもってこいのビニール製ポーチ。ちょっとした小物や高速道路の通行券が入る上、表面にはY.E.S.S.スタッフカードも入れられる透明ビニール製ポケットも装備。使い方も腕、腰、足と3通りの取付けが可能でY.E.S.S.スタッフの必須品です。

- 価格/1,900円



12/11(水)~13(金) 2~2気筒  
優秀サービスマンが続々誕生  
今月は東京と磐田および神戸からヤマハ技術講習会の卒業生をご紹介します。

- ① 9/10~12の4~DOHCコース(東京)  
前列左よりオートセンターイリヤ川崎店・野尻浩社員、オートショップカエル・石橋正治社長、浅井モーターズ・浅井信雄社長、後列左より(前)すみれサイクル・菅野秀明社

- 員、スコールジャパン・小野寺好夫社員、YSP五反田・橋本好礼社員。
- ② 9/4~6の電装コース(磐田)  
左よりYSP葛飾南・井戸邦裕社員、スピドアンリミテッド・吉田鉦司社員、YSP平井・松本周治社員、YSP調布・石倉秀樹社員、(後)高橋商店・村越豊社員、モーターサロンわかやま・谷本照美社長、(前)山橋商会・山橋伸造社員。
- ③ 9/4~6の4~DOHCコース(神戸)

お備えですか？  
『カラーユース・サービスマニュアル』  
●商品名/セロイ225 (KH128197100)  
●注文ナンバー/321095  
●価格/2,600円

※詳しくは、最寄りのヤマハ特約店、販売会社の営業技術課までお問合せください。



# 大曲二輪愛好会

オートセンター大曲・竹村鉄雄社長／秋田県大曲市花園町3-11

「クラブがあるからこそ店があり、私がいる」という竹村社長の言葉のように、お店とクラブが一体となって活動をつづける、それが「大曲二輪愛好会」のみなさんです。



クラブ運営に精力的に取り組む竹村社長を中央に、お店の紅一点・伊藤幸子さんと秋田オート(俵原田課長)

## ●5年間で65名に増えた会員の輪

昭和56年の4月、「オートセンター大曲」さんのオープンと同時に、お客同志のつながりを密にしよう、と自然発生的に生まれた「大曲二輪愛好会」。なんとも人情厚い、みちのく秋田ならではのクラブの誕生です。当時のメンバーは8名、それが5年足らずで65名に増え、いまでは全員がY.E.S.S.のメンバーとして登録されています。

もっかのクラブの活動は、ツーリングとY.R.S.などの安全運転トレーニングが中心。スポーツランドSUGOをホームコースに、プロダクションレースやカートレースを楽しむお客さまは、「チーム竹村」で、別活動です。

そして、ツーリングは毎月1回、クラブの有志が集まって企画・実行します。コースは往復200km程度。八幡平を走って三陸海岸まで足を伸ばしたり、岩手の小岩井農場、山形の鳥海山などがメンバーお気に入りのコース。夏の海水浴、秋の紅葉狩りなど、季節に合わせていろいろな遊びを取り入れているのも人気のヒミツです。

そして、この月例ツーリングの他に、なべこツーリングや乗り納めツーリング、さらに忘年会や新年会など、バイクで走れる時期も限られた雪国・秋田ならではの活動が1年間に渡ってつづけられます。

## ●ミニYRS修了がツーリングへの参加条件

クラブのメンバーがソロで、あるいは数人でツーリングに出かける時でも、必ずお店に電話連絡を入れることが慣例化しているという「大曲二輪愛好会」。それほど、メンバー同志、お店とメンバーの仲間意識は強固なのです。この点について竹村社長は――

「会則でメンバーを縛ってしまうようなことは避けています。逆に仲間意識が薄れてしまいう。揃いの腕章とワッペン1枚、これでみんなの意識は、バッチリです」と語っています。こうした、会員同志の仲間意識の高揚とあわせて竹村社長が大切にしているのが、「安全運転」です。

春と秋の2回、近くの自動車教習所を貸切って開く「ミニYRS」には、クラブ員が友人、知人を多数連れ立って参加します。地元の白バイ隊と同じようなハードメニューを取り入れたこのYRSですが、おかげでクラブ員の事故防止に大いに役立っています。

「このミニYRSも4年目になりますが、効果は大きいですね。このYRSを受講していないとクラブのツーリングにも参加させないんですが、おかげでツーリングに出かけても安心です。また23才から28才ぐらいのベテランクラブ員の中には、「もつと腕を磨きたい」という人も多いため、SUGOのYRSに25名ぐらいづつ定期的に参加させているんです」



# クラブでミニYRSも開催 ウデを磨いて安全に楽しむ



男鹿半島の男鹿山牧場へ全日本モトクロス観戦をかねてのツーリングを楽しんだ「大曲二輪愛好会」のメンバー

## ●クラブ員に浸透した 竹村社長の熱い思い

このように、今でこそクラブの活動が完全に軌道に乗っている「大曲二輪愛好会」ですが、ここに至るまでにはいろいろと紆余曲折もあったといえます。

「円滑なクラブ運営を考えてずっとつづけてきたんですが、やはり3年目、4年目頃が一番むずかしいですね。組織をガッチリ固めようと思えば、限られたメンバーだけの、新鮮さのまるでないものになってしまい、やることも毎年おなじことの繰り返し。実はうちでも、クラブの中に小グループがいくつか出来てしまっただけです」

これの打開策として、竹村社長が行なったのが、クラブの会長、ロードレース部門のリーダー、カートレース部門のリーダーをそれぞれお客さまから選出し、責任をしっかりと持ってもらったことです。

「本当は、私が先頭に立ってツーリングにもレースにもクラブ員をガンガン引っぱって行けばいいのですが……」といまも語る竹村社長は、クラブのツーリングの日には途中まで見送りに行き、帰りも途中で出迎えるにいくほどの心づかいをこらしています。

しかし、こんな竹村社長の姿勢は、クラブ員の間にはしっかりと浸透し、クラブ活動のさまざまな場面で実を結んでいるようです。

この6月、クラブ員25名が参加して大曲市内をパレードした、交通安全キャラバンもそのひとつ。訪れた4つの警察署のどこへ行ってもメンバーは整然とバイクとヘルメットを並べて駐車させ警察の方を大いに感心させたのです。

「これも、ミニYRSやクラブ・ミーティングで強調していることが、クラブ員の身についていたからでしょう。自分のことのようにうれしかった。つまりクラブがあって、私がいるということですよ」この言葉が、竹村社長のクラブに対する思い入れを象徴しているのです。

# 遊べるお店で お客さまの心をキャッチ!

モトスベック・ケン / 佐藤能男社長

茨城県多賀郡十王町伊師 1755 0293(32)3410

太平洋に沿って東京と仙台を結ぶ国道6号線、水戸市街をすぎて30キロほど北上すると、赤、白、青の配色もあざやかなユニークな形のバイクショップが目飛び込んできます。お客さまの個性的なバイクライフを演出するお店として、地域ユーザーの間で急速に人気を高めている「モトスベック・ケン」さんです。

## ●心に残り、口コミに乗るお店を

この一見ドライブ・インのような、L字型のユニークなお店がオープンしたのは昭和58年7月のこと。その狙いを、佐藤社長は次のように語ります。

「オートバイ店の多くは、お客さまがせっかしく入ってきて、話もせずに帰ってしまう、そんな雰囲気のところが多かったですね。それではもったいないですからね。うちはまず店内でゆっくり会話ができ、くつろげるようなスペースを、と考えて喫茶コーナーを作ることにしたんです。遊び道具を売る店には当然必要な空間だと思ってね。」

同時に店舗スタイルも、まず「入ってみよう」という気持を起させるようにと思って、ありきたりのカタチはやめ、思い切ってL字型にしてみました。それは、普通のカタチの店舗の方が、何を売る店か、中がどんな感じかもわかって入りやすいとは思いますが、それでも「また来たい」と思うかどうか……。とにかく、印象に残り、「口コミに乗る」ことを第一に考えたんです。

オープンから2年、こんな佐藤社長の狙いは、着実に実を結びつつあるようです。その証拠に初めて来店されたお客さまからは「前から一度立寄ってみたいと思っていたんです」という声が多く聞かれます。

また、昨年お店で実施した来店客300名

のアンケートでも「すばらしい」「シャレていい」「もつと早く来れば良かった」という好評の声が多かったとか。

こうして、「モトスベック・ケン」さんは着実に商圏を広げ、いまでは水戸市、日立市といった周辺都市からお隣の福島県いわき市まで、お客さまの居住地域は半径50キロにも及んでいるといえます。お客さまの中心は20才代前半のヤング・サラリーマン。バイクの使用用途も、通勤などの実用的なものから、レジャー中心へ急速に変っています。

## ●バイクのすべてが揃うお店

ショールームの70%は、バイク本体をとりまく用品類というユニークな展示も「モトショップ・ケン」さんの特徴で、その充実した品揃えは金額にして2000万円にもものぼるといいます。一見、二輪用品専門店……と錯覚してしまいがちですが、ご商売に占める本体と用品の比率は半々。

「バイク本体とあわせて、頭のテッペンから足の先まで必要なものは全部うちで揃う、というのが商売のひとつの目標ですからね。」

それと最近のお客さまを見てみると、どこにでもあるようなモノでないのを捜し求める個性化の追求ともいうのですか、それで友人との差別化をする傾向にある。また、皮ツナギなど一着持っていない、バイクを新しくしたから、そのカラーに合わせて新しいツナ



ギをまた買うというように、ソフト重視の傾向がかなりつよいんですね。とても、在庫の用品を単純にすすめるなんて訳けにはいけません。それなりの品揃えや展示をしないと、気がついたら店内の70%は用品、となってしまうんです。

近頃は、60万の400ccスポーツに乗る人が、40万の用品を同時に購入、一括販売のおかげで売上げが100万円以上というの、



お店のスタッフは、もっか4人。左から奥さま・智子さん、佐藤社長、作山政治さん、柴田満弘さん

決して珍しいことではなくなりましたね。もちろん、この充実した用品揃えのおかげで他店のお客さまが「モトスベック・ケン」さんの固定客に、というケースも少なくはありません。



喫茶コーナーでお客さまと談笑する佐藤社長(左)。このコーナーは入口に背を向ける形なので、初めてのお客さまも気軽に立入れる





→この充実した用品類の品揃えが、お客さまには大きな魅力



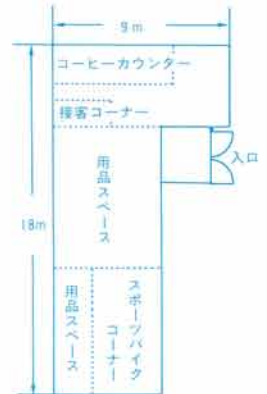
↑ショールーム内のスポーツバイクコーナーは自然光をふんだんに取り入れた明るい展示

←これが『モトスペック・ケン』さんのトレードマークともいえる喫茶コーナー

↓店内には、こんなくつろぎのコーナーも……



シャレた雰囲気の入。伝言板やイベント案内などもあって、お客さまの注目度も高い



### ●仲間意識で お客さまの輪を広げる

こうしたご商売の展開と並行して、佐藤社長が力を入れているのがモータースポーツの普及です。

「今のお客さまは、自分のバイクをいじらないですね。雑誌に載っているようなカッコいい面しか追わない。それを支えているメカやメンテナンスのことは完全に見落してしまっている。そこで、モータースポーツの中でも最も手軽に取組めそうなミニバイクレースを通じて、メカやメンテナンスの大切さ、皮ツナギなどきちんとした服装の必要性、ライディングのテクニックやマナー、ルールを正しく理解してもらおうようにしています。

ただその辺をスツとんでいるだけでは味わえないモータースポーツの世界を知ってもらおうと思って。そして、お客さまには、オートバイと一生つきあえるようになって欲しいと思っています」

こうしたお店の姿勢は、またお客さまとお店の距離を縮めることに、大きな効果をあげています。

「お客さまが店を選ぶ時に一番大切にするのは、その店の客層であり、店の雰囲気でしょう。つまり、いいお客さまを多く店に集めることが、そのまま健全なお客さまを増やしていくことにつながるわけですね。その意味でも、「いらっしやいませ」「ありがとうごさいました」だけの関係を越えた、同じ趣味で結ばれた「仲間」という意識を育てることを心がけています。

ミニバイクレースも、喫茶コーナーを中心としたショールームも、すべて、そんな店の方向にそのまま結びついているわけで、お客さまの広がりには、ほとんどが口コミによるものなんです」

と語る佐藤社長。これからは、とくにお客さまの志向、ニーズの変化をいち早くキャッチし、それに即応できるご商売の展開とそのためのお店のスタッフのパワーアップが欠かせない」とハリキっています。

■話題のコーナー

「ニューテクノロジー」を織りこんで  
『ジオラマTS』新発売!



人気の「ロールバーン」シリーズ「リーウィンズ」につづいてヤマハのニューテクノロジーをもり込んだ『ジオラマTS』が新登場します。ライト感覚をメインテーマに、より一層の軽さと快適さを向上させ、高速走行時の安定性を一段と高めるためにシールドと帽体の段差を少なくしたエアロダイナミクス・フォルムを採用。またシールド上部のベンチレーションによってダイレクトな通風効果を持たせて快適性を高めています。さらに5段階クイックオープンシールド機構やハードコート処理曲げ加工シールドをはじめ、吸汗・速乾性特殊内装材、マス等の機能も装備。もちろん素材や強度面でも安全性を一層高めて高感度ユーザーの期待に応えています。  
(10月末発売予定)

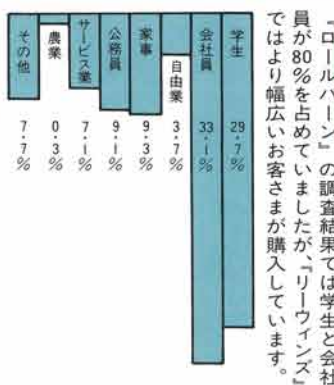
- 規格/JIS・C種、S・SGマーク付。
- 素材/FRP製
- カラー/シルキーホワイト、ストリーミレッド、ヤマハブラック
- サイズ/M(57~58cm)、L(59~60cm)
- 価格/19,800円

■データコーナー

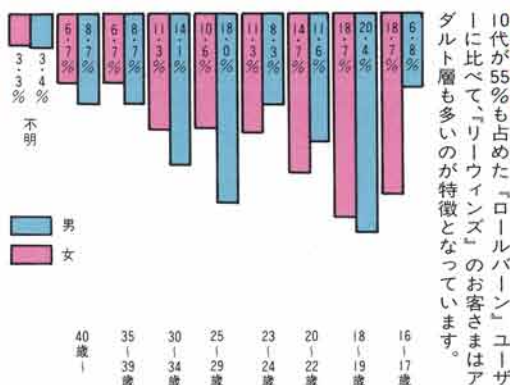
7割を占めたスクーターユーザー  
『リーウィンズ』ユーザー分析

ライト・ファイリングのジェットタイプ・ヘルメット「リーウィンズ」が新登場して早や半年が過ぎましたが、相変らずの高い人気を示しています。そこで、このほど「リーウィンズ」のユーザー調査を実施しましたのでその結果をご報告しましょう。

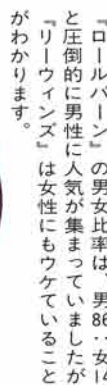
●職業別比較



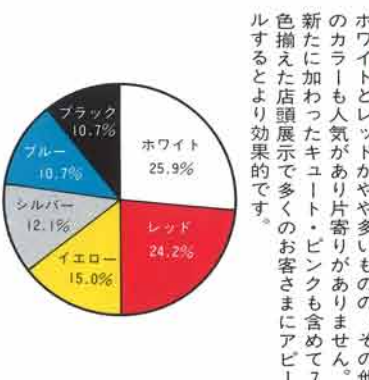
●年齢比較



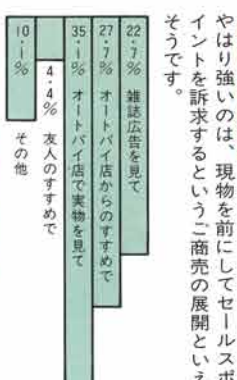
●男女比較



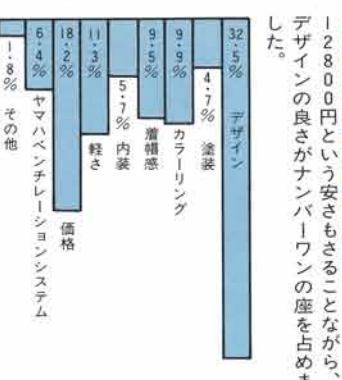
●商品のカラー別購入比較



●購入動機比較



●購入する際の優性要因比較





### ■ここが違う/ヤマハグッズ

## 市場ニーズに応じて新登場 ヤマハ防錆潤滑剤『ME-1』

モーターサイクルや自動車用品としてだけでなく、いまや一般家庭の必需品として需要が拡大している防錆潤滑剤。ヤマハではこの秋より、従来製品のWD-40に替わる新製品として『ME-1』を新発売しましたので、今回はこの新しい防錆潤滑剤の優れた商品性についてご説明しましょう。

### 群を抜く性能が魅力の『ME-1』

『ME-1』を販売する上で、まずご理解いただきたいのがそのプロ仕様ともいえる5大性能です。

- ①強力な防錆力：金属表面を薄くて強力な防錆皮膜でおおい、サビの原因となる空気中の湿気や酸素をシャットアウト。塩水もハジキ返します。
- ②強力な防湿力：水置換性に優れ、金属表面にある水分を除去して新たに防錆皮膜を形成します。
- ③強力な潤滑力：強力な潤滑力で滑らかな動きを与えると同時に、キシミ音なども直ちに解消します。
- ④強力な浸透力：金属についてのゴミやサビ、固まったグリス等の下に入りこんで金属表面に直接浸透し、これらの汚れを取り除く役割を果します。
- ⑤各種材質に対する影響力：塗装面のツヤ、色、プラスチックの変形、変色、表面劣化、ゴムの外観的变化等はテスト前後において何ら問題はありません。

### 使う人の立場から誕生した機能の数かず

- ①逆さでも連続してスプレーできる便利な倒立バルブを採用。
- ②狭いところや部分的なスプレーに便利な高級金属パイプ付。寒冷地でもヒビ割れ、凍結がありません。
- ③ワイヤーメンテナンスに欠かせないケーブルインジェクター専用ビニールパイプ付。
- ④金属パイプ、ビニールパイプの紛失を防ぐ完全収納式キャップ。
- ⑤ベタつかないサラサラタイプ。
- ⑥油脂製品特有の臭いをなくしたさわやかな芳香性タイプ。

'80年には1000万本強だった防錆潤滑剤の総需要が、現在ではその倍近くまで伸張している原因は、一にモーターサイクルや自動車の所有者増があげられますが、それに加えて近年は週休2日制によって増加した余暇時間をホビーや日曜大工、レジャー等にあてるといったDIY志向・アウトドア志向の増加にあるといえそうです。

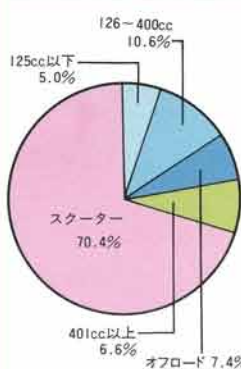
従いまして皆さまのお店でも『ME-1』の拡販におきましては、上記の優れた商品性をご理解の上、より多くのお客さまにPRして、さらに大きな需要を築かれるようお願いいたします。



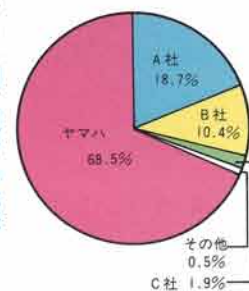
## 好評発売中！ '85-'86FALL&WINTER ヤマハライディングウェア

体内から拡散される輻射熱を逃がさないためにアルミ層を含む7層構造の機能を備えた『RY-106ウォームジャケット』

よりファッショナブルなデザインに、より機能的なライナーをもりこんで、この秋冬の需要を拡大する『85-'86フール&ウインター・ヤマハライディングウェア』は発売以来、高い人気を示しています。イン・ラプチュア(陶酔する)をテーマに開発した『85-'86フール&ウインター・ヤマハライディングウェア』は、全部で80アイテムにも及ぶものですが、いずれもこれまでのウェアには見られない斬新なデザインとカラーリングが自慢。カラフルな商品を遊びこころいっばいにディスプレイして、多くのお客さまにアピールしてください。



●カテゴリー別所有バイク比較  
やはり圧倒的に多かったのがスクーターユーザーです。新道交法の実施でさらに需要の伸びが期待できそうです。



●メーカー別所有バイク比較  
70%近くはヤマハ車ユーザーとはいえ、それ以外のユーザーに対する拡販の可能性は充分です。

## リーウインズにニューカラー追加!

キュート・ピンク

ヤングにアダルトに、男性に女性にと、幅広い人気を集めるヤマハのライトスポーツ・ヘルメット『リーウインズ』に、ニューカラーを追加しました。カラーは、キュートでおなじみの「キュート・ピンク」。原付運転者のヘルメット着用が義務付けされる中で、ますます需要の伸びが期待されるヘルメットですが、皆さまのお店でもぜひ従来のホワイト、レッド、イエロー、ブラック、シルバー、ブルーに加えて、この「キュート・ピンク」もお揃えください。

### リーウインズ・キュート・ピンク

- サイズ/55-56cm、57-58cm、59-60cm、61-62cmの4サイズ
- 標準小売価格/12,800円



# THE LATEST AD GUIDE

YAMAHA 株式会社

## ゴールではない。スタートだ。

集められるのではなく、集りなすための高性能。このジェネシスという名の思想は、すでにFZ750とFZ250フェーザーという2台のマシンを生んだ。たか、これでジェネシスの仕事が終わったわけではない。何故なら、ひとりひとりのライダーのなかに刻みこまれるインプレッションのひとつひとつこそジェネシスの本当の意味での具現化だと思ふから。神経をすり減らしてオーパスなマシンをコントロールするのとは、ひと味もふた味も違う新しいライティング。乗るほどに深まる速りの世界を、すべての人に提供したい。ジェネシスは、ライダーとともに生き続ける思想である。そのストーリーは、いま始まったばかりだ。

# GENESIS

HAVE A NICE RIDE! ナイスライディングをたのしむ。ジェネシス。乗るほどに深まる速りの世界を、すべての人に提供したい。ジェネシスは、ライダーとともに生き続ける思想である。そのストーリーは、いま始まったばかりだ。

55mph

vol.8 スペイン特撮など、充実の108ページ、1部500円



- ゴールではない。スタートだ。——10月発売の2輪専門誌を通じて、ヤマハ独自の4サイクル・ハイパフォーマンス技術思想“ジェネシス”の技術広告を展開しています。
- F Z 750、F Z 250フェーザーを生みだしたジェネシスは、デビュー半年足らずで、さまざまな場面でその真価を発揮し、多くのライダーの共感を集めてきました。
- '90年代のモーターサイクルにおける、マン・マシンの理想的な関係を追究した“ジェネシス”の思想は、2年目を迎える'86年、さらに多くの人びとの理解と支持を集めていくことでしょう。  
最先端のメカニズムや、斬新なスタイリングとともに、F Z 750 / F Z 250 フェーザーにもり込まれた、ヤマハの技術思想を、どうぞしっかりと、お客さまにお伝えください。