

発進! ブランドニュー JOG

スタイリッシュ・センセーション

特集 変わるユーザー、変わる販売
スクーター市場は、いま……

新発売 NEW SRX600/400 DT200R/125R/50





発進! ブランドニュー JOG

スタイリッシュ・センセーション

- カラー：JOGカジュアル・CG50E オリオンシルバー/オーロラブルー、ソフィアレッド/ソリッドサーモンピンク
JOGスポーティ・CG50ES マチュアレッド/ソリッドシルキーホワイト、ブルーイッシュブラック/ソリッドエンデュランスブルー、シルキーホワイト/ソリッドシルキーホワイト JOGパール・CG50ED
パールグリーン/パールスイートグリーン、パールピンク/ファニーブルー
- 標準現金価格：CG50E・109,000円 CG50ES・109,000円 CG50ED・115,000円(いずれも北海道、沖縄を除く)

おしゃれでスポーティなスクーターのスタンダードとして幅広い層の人気を集めるヤマハJOGが、またまたかぶよく変身して新登場です。

新開発の6馬力エンジンを搭載して、走りはこのクラスすいー、また砲弾型のシャープなフォルムに、3タイプ・7バリエーションのニューカラーもひときわ新鮮——いままたJOGが真価を発揮します。

■ニューJOGの新たな特徴

- ①エンジンは、新開発の強制空冷2サイクル。燃焼室形状の変更、クランク軸慣性マスの低減、多段膨張反転式の大容量マフラー等の採用で、定評のシャープなレスポンスをさらに高めながら、最高出力も6.0PS/7000rpmにアップ。信頼のニューパワフルマチックとのコンビネーションで生み出す鋭い発進加速とかぶよい走りは、まさにこのクラスすいー。
- ②さらにロング化したホイールベース、一新したホイールアライメント、大径アウトチューブ採用のフロントフォーク、ハイグリップ3.00ワイドタイヤ等により、直進安

定性とコーナリングの操縦性も一段と向上。

- ③ホールド感の高い大型シート、ロングホイールベース、ゆったりとしたレッグスペース……ニューJOGの居住性と快適性は、ひとクラス上。
- ④3.5ℓに容量アップしたフューエルタンク。
- ⑤カラーメーターパネルに便利な電気式フューエルメーターを新装備。
- ⑥テールランプ、フラッシュランプ、リアガーニッシュの一体化でリアビューをひきしめた大型リア・コンビネーションランプ。
- ⑦カジュアル、スポーティ、パール……お客さまのスクーターライフにあわせた3系統7タイプの豊富なカラーバリエーション。



マチュアレッド
ソリッドシルキーホワイト



JOGスポーティ・CG50ES



シルキーホワイト
ソリッドシルキーホワイト



ブルーイッシュブラック
ソリッドエンデュランスブルー



オリオンシルバー
オーロラブルー



ソフィアレッド
ソリッドサーモンピンク

JOGカジュアル・CG50E

エクセルにニューカラー追加

'86年度Gマーク商品にも選定された「エクセル」に、ご覧のようなフィジカル・フィットネスイメージのニューカラー2色が追加されます。いずれも新開発の3コート（3層塗装）によってエクセルの高品質感を継承。同時にフレッシュなパール&バステルカラーによって、ヤング女性にも気楽にお乗りいただくというものです。幅広いお客さまに、どうぞおすすめください。

- カラー：
パールグリーン／ホワイト
パールピンク／ホワイト



●3月からはニューJOG、テレビCMもスタート！
なお、このニューJOG新発売に当っては、告知用店頭POPとして●のほり●ブライスタック●シーリング●ステッカーセットも用意いたしました。また、2月発売の「ポパイ」ホットドックプレス[®]等の男性誌を通じての新発売広告、さらに3月からはスポットを中心としたテレビCMも予定されています。

春一番の話題をさらう、「ニューJOG新発売」。お店でも、これら一連の活動を「ニューJOG新発売セール」にご活用ください。

■ニューJOG仕様諸元

●全長1610mm●全幅600mm●全高975mm●シート高700mm●軸間距離1115mm●最低地上高95mm●乾燥重量56kg●舗装平坦路燃費80.0km/ℓ(30km/h)●最小回転半径1.6m●制動停止距離3.5m(20km/h)●エンジン2サイクル・ピストンリードバルブ・単気筒・49cc●内径×行程40×39.2mm●圧縮比6.7対1●最高出力6.0ps/7000rpm●最大トルク0.63kg-m/6000rpm●始動方式セル・キック併用●潤滑方式ヤマハオートループ●オイルタンク容量0.8ℓ●エレメント湿式ウレタンフォーム●燃料タンク容量3.5ℓ●キャブレターY12P●点火方式CDI●点火プラグBP7HS、BP8HS、W22FP-U、W24FP-U●バッテリー容量12V4Ah

●1次減速(比)ギヤ(3.714)●2次減速(比)ギヤ(3.454)●クラッチ乾式内拉重錘式●変速機Vベルト自動無段変速●変速比2.520-0.900●フレーム鋼管バックボーン●キャスト26"50"●トレール72mm●タイヤ3.00-10-2PR(前後とも)●ブレーキ機械式ドラム●懸架方式(前)テレスコピック(後)ユニットスイング●緩衝方式コイルスプリング(前後とも)●ヘッドランプ12V25W/25W●ストップランプ12V21W●フラッシャーランプ12V8W×4

JOGパールCG50ED



パールピンク
ファニーブルー

パールグリーン
パールスイートグリーン

YZイメージでたくましく変身

NEW DT200R/125R/50 新発売

- カラー:ホワイト/チャビィレッド、ホワイト/ファラウェーブルー
- 標準現金価格:DT200R・339,000円 DT125R・278,000円 DT50・185,000円(北海道、沖縄を除く)

*DT200Rは、2月14日より、DT125RとDT50は、3月1日から新発売となります。

NEW DT200R



NEW DT50



NEW DT125R



2サイクル・トレールの代名詞「DT200R」が、定評のハイポテンシャルをさらに熟成。同時に'87YZゆずりのホワイトフレームでたくましく変身して新登場です。

また、DT125R/DT50もYZイメージのホワイト・フレームにニューカラー、ニューグラフィックで3月1日より登場します。一新した2サイクル・スーパートレール「DTシリーズ」と先にデビューしたマウンテントレール「セロー-225」で、どうぞ春のオフロード市場の活性化をおすすめください。

NEW DTシリーズの新たな特徴

〈DT200R〉

- ①半球型から円錐型に燃焼室形状を変更、同時に圧縮比もアップして、回転全域でのパワーフィーリングをアップ。
- ②TTモデル同様のパイプ製エンジンガードを採用して整備性を向上。
- ③レバーの損傷を防ぐブラッシュガードを標準装備。
- ④キー付フューエルタンクキャップを新採用。

⑤'87YZイメージのホワイトフレームとニューカラー、ニューグラフィック。

⑥静粛性にすぐれた小ピッチ・ドライブチェーン、ニューパターン・リヤタイヤの採用。

〈DT125R/DT50〉

①'87YZイメージのホワイトフレームとニューカラー、ニューグラフィック。

②キー付フューエルタンクキャップを新採用。(DT125Rのみ)

に磨きぬかれた走りと造り

NEW SRX600/400 新登場



●カラー
ポーラシルバー
グリニッシュブラック
(3月下旬発売予定)
サムソンブルー(SRX400のみ)

●標準現金価格
SRX 600・553,000円
SRX 400・508,000円
(いずれも北海道、沖縄を
除く)

持つ喜び、磨きあげる愉しみを堪能させてくれる貴重なクオリティ・マシンとして——また、ビッグシングルならではのトルキータな走り、軽快なフットワークで——ヤングアダルトの圧倒的な支持を集めるポテンシャル・シングル「SRX600/400」。

'85年4月のデビュー以来、レーサーレプリカ全盛の自動二輪市場の中で、つねにトップクラスの販売実績を収めつづけ、独自のマーケットを切り拓いてきた「SRX600/400」が、その個性をさらに磨き上げて新登場です。

とくに、マシンコントロールの楽しさを余すところなく伝えるよりシャープなレスポンスと、より軽快なフットワークは、「SRXの世界」をさらに拡大するものです。どうぞ積極的な販売活動をご展開ください。

NEW SRX600/400の新たな特長

《走りの機能の向上》

- ①吸・排気バルブ径の拡大、Y D I Sセカンダリー・キャブレターのベンチュリー径の拡大による中低速性能の向上とパワーフィーリングのスムーズ化。(SRX600)
- ②5速変速比のオーバードライブ化による走行フィーリングのアップ。
- ③キャブレターのスターター系統の見直しに

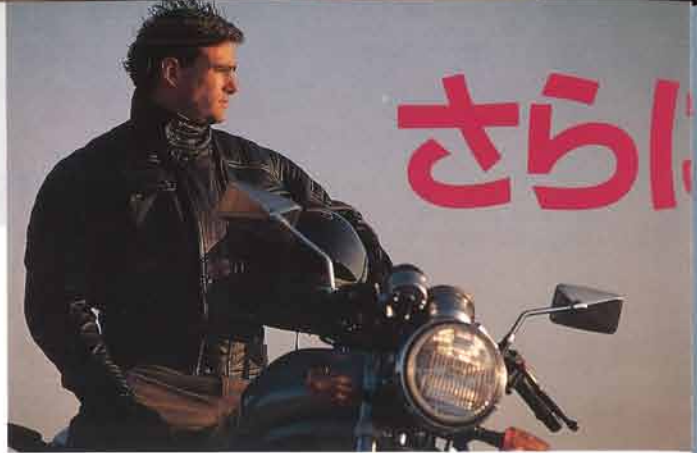
よる始動性の向上。

- ④フロントホイールの17インチ化とフロントおよびリヤの軽量アルミ中空ホイールの採用で、軽快感と運動性能をアップ。
- ⑤フロントに、4ポットキャリパー装備の320φ大径ディスクブレーキをフローティングマウント。強力なストッピングパワーと良好なブレーキ・フィーリングを確保しながら、従来モデルに対して1.5kgの重量を軽減。

《質感・商品性の向上》

- ①シリンダーまわり、およびオイルタンク表面をサーモタイトシルバー塗装して外観商品性をアップ。
- ②オイルクーラー・ホースのステンレスメッシュ化 (SRX600)
- ③シリンダヘッドカバーの形状変更によるメカノイズの低減と外観商品性の向上。
- ④フレームおよびホイール等にはスターダストシルバー、ハイテックシルバー等のメラミンアルキッド系統焼付塗装を施し、微妙なカラーリング・ニュアンスを表現。
- ⑤ニューデザインのリザーバタンク付リヤクション。
- ⑥ドライブ・スプロケットカバー、フレーム取付タイプのタンデムフットブラケット等アルミパーツの増加。





■SRX600/400の主な仕様諸元 []内400

- 全長2085mm ●全幅705mm ●全高1055mm ●シート高760mm ●軸間距離1385mm(1390mm) ●最低地上高145mm
- 乾燥重量145kg(144kg) ●舗装平坦路燃費40.0km/ℓ(60km/h) [51.0km/ℓ(60km/h)] ●最小回転半径2700mm
- 制動停止距離14m(50km/h)
- エンジン4サイクル・OH C・4バルブ・単気筒・608cc(399cc) ●最高出力42PS/6500rpm [33PS/7000rpm]
- 最大トルク4.9kg^m/5500rpm [3.4kg^m/6000rpm] ●エンジンオイル容量2.4ℓ ●燃料タンク容量15ℓ
- 点火方式CDI ●バッテリー容量12V5AH
- 変速機リターン式5段 ●変速比①2.307②1.588③1.200④0.954⑤0.791 ●タイヤ(前)100/90-17-55S(後)120/80-18 62S ●ブレーキ油圧式シングルディスク(前後とも) ●ヘッドランプ12V60W/55W(ハロゲン)

注目のFZR250が、はなばなしいデビューレースウインを飾った。1月25日、鈴鹿サーキットで行なわれた鈴鹿選手権シリーズ第3戦・鈴鹿サンデーオートバイレースのSP250クラスに初出場したFZR250は、予戦でポールポジションを獲得。決勝でも上位4位までを独占して話題をさらった。

デビューレースで上位独占!

ヤマハニュース 2
1987 NO.284 もくじ



- ★ニューモデル・カラーご紹介
- 発進! ブランドニューJOG 2
- ニュー-DT200R/125 R/50新登場 4
- ニュー-SRX600/400新発売 5

Every time・Bike time
チャレンジ3000キロスタート

特集 変わるユーザー、変わる販売
スクーター市場は、いま 10

信頼のYTS!
ヤマハ二輪車整備士認定制度 14

- 今日も元気な販売店さんの声
YAMAHA NEWS CLUB 16
- フォロー・ザ・トレンド/仕掛人が語る若者たちは、いま
遊び道具“電話”に群がる子供たち 17
- YAMAHA NOW 産業用ロボット 20
- お忙しい販売店さんのための情報アンテナ
情報スクランブル 22
- ニューモデルのお客さま FZX750 24

- ヤマハ・トピックス 25
- インフォメーション・フロム・ヤマハ 30
- Y.E.S.S.クラブ通信 32
- お店訪問・こんにちはヤマハです 34
- パーツ&アクセサリーズ 36
- ザ・レイティスト・アド 38

セールス・カレンダー 2~3月

2月	25水
如月	26木
5木	27金
6金	28土 全国火災予防運動
7土	
8日	3月 弥生
9月	1日 全国緑化運動
10火	2月
11日	3日 火 ひな祭 耳の日
12木	4水
13金	5木
14土	6日 金 啓ちつ
15日	7日 土 消防記念日
16月	8日 国際婦人デー
17火	
18水	
19木	
20金	
21土	
22日	世界友愛の日
23月	
24火	



セ
ー
ル
ス
歳
時
記

立春(2月4日)がすぎれば暦の上ではもう春。ご商売のうえにもひと足早い春のムードづくりをすすめましょう。

聖バレンタインデー、奥さまや女性店員さんのお名前でおなじみのお客さまにチョコレートを、3月14日のホワイトデーが、グンと楽しくなります。

人の動きの少ない2月は、3月からの春商戦の仕込みの時期。ひな祭りにあわせた女の子向けDM、就職・進学お祝いDMなどの準備には最高の時期。時間をかけて一度じっくりとお客さま名簿をにらみながら、新しいアプローチ策など考えてみましょう。

Every time・Bike time

夢とロマン、そして冒険心。

チャレンジ3000キロ スタート!



「今年はまず3000キロを目標に、店をあげて遊びのフィールドを広げていきます」とハリキる「YSP三ノ輪」さん。



「エブリタイム・バイクタイム」を合言葉にユーザーのみなさんには、遊びのフィールドの拡大とバイクの新しい楽しさの発見を――

販売店さんには、お客さまとのコミュニケーションの機会増大と販売機会の拡大を――とスタートした'87年ヤマハのセールスプロモーション活動。

そして、この活動の柱となる「Y.E.S.S.チャレンジ3000キロ」キャンペーンもいよいよ軌道に乗り、春の需要期を前に早くも大きな盛り上がりを見せ始めています。

乗車機会を増やして、店頭を活性化

写真は新春からスタートした「チャレンジ3000キロ」の話題でにぎわう東京・荒川区の「YSP三ノ輪」さん。いまではY.E.S.S.スタッフも100名をこえるという同店での、「チャレンジ3000キロ」キャンペーンについて、今村秀勝店長も大きな期待を寄せています。

「スポーツバイクも、スクーターも、最近のお客さまは自分たちで遊びをつくり出すのではなく、遊びの機会やフィールドをどんなに探し求めているんですね。また忙しい生活時間を苦勞して割いてバイクで遊ぶ時間をつくり出しているのですから、放っておくと乗車の機会は減る一方で、結局はバイクから離れていってしまうんです。

その意味で、目的を持って楽しめ、お客さまのペースで無理なく挑戦できる「チャレンジ3000キロ」は、最近のお客さまにぴったりの企画ですね。おまけに「僕は何カ月で3000キロ走った!」というように、自己主張のつよいライダーの気持まで、しっかりと満足させられるのですからね。『今日は100キロ更新!』なんて店に立寄るお客さんも増えてくるんじゃないですか。

うちでは、スポーツクラブ「アルパトロス」のメンバーとY.E.S.S.スタッフを中心にエントリーを呼びかけ、その後彼らのくちコミで広がっていくつもりです。またこれと併行して新車購入のお客さまには、エントリーフィーをサービス、自動的にチャレンジしていただくつもりです。もちろんスクーターのお客さまにも「チャレンジ1000キロ」にね。



好評実施中！ バックアップ・メニュー



Y.E.S.S.
スノモ&スキーツアー

冬場のお客さまにバイク感覚の新しい遊び
「スノーモビル」と北海道でのダイナミック
スキーを！

- 実施日程・〔 〕内は募集締切日
第1回・2月20日(金)～22日(日)〔2月5日〕
第2回・3月19日(木)～21日(土)〔3月5日〕



Y.E.S.S.
フォトコンテスト

「チャレンジ3000キ
ロ、スタートの認知
度アップと参加促進
を。同時にジュニア
スタッフの動員もは
かるフォトコンテス
ト。

- 実施期間・1月1
日～3月31日
- テーマ・16才以上
「マイ・バイクライ
フ」16才以下「ボ
クの好きなバイク」



Y.E.S.S.
りんごの木オーナーキャンペーン

お客さまの家族ぐるみ、お店のクラブ員全
員でりんごの木のオーナーに！そして収穫
地・長野県上水内郡三水村へのツーリングを。

- 募集期間・2月1日～4月20日



Y.E.S.S.
ジェット・ツーリング・イン沖縄

昨年に引き続きの沖縄ジェット・ツー
リング。ひと足早いサマー・バカンスを。

- 実施日程
第1回・2月8日(日)～10日(火)
第2回・4月11日(土)～13日(月)
- 出発地・東京、大阪、福岡

※いずれも定員になり次第締切



Y.E.S.S.
ウォーミングアップ・キャンペーン

3000キロにチャレンジ前の安全点検キャン
ペーン。積極的なDM作戦で代替促進へ！

- 実施期間・2月1日～3月31日
- ※各メニューとも専用の告知ツールを用意しました。さらに詳しくは担当セールスマンにお問合わせください。

バックアップメニューとクラブ行事をにらみ
ながら3000キロ走破プランを話しあうク
ラブの大場会長(左)と今村店長



デッドヒートポスターの隣にはお客
さまのツーリング・スナップ写真が
貼られたり、店内至るところから、
「チャレンジ3000キロ」を告知

「チャレンジ3000キロ」と運動ノ クラブ行事のすべてを

来店促進と店頭での話題づくり、今年「チャレンジ3000キロ」を100%活用していきます！

一方「YSP三ノ輪」さんの「チャレンジ3000キロ」エ
ントリー第1号となった「アルバトロス」の大場幹夫会長も
お客さまを代表して意欲まんまん。
「3000キロなら私なんかアツという間ですね(笑)それは
ともかく、年中無休、いつでも参加できるこのキャンペーン
のおかげで新しいバイク仲間が増えるのが一番楽しみなん
です。共通の目標があれば、クラブの活動のより上がり方も
がいますからね。

オン・オフのツーリングに、スクーターレース、MP12レ
イス、バイクビレッジにY.E.S.S.サマーフェスティバル……
今年「チャレンジ3000キロ」の活動すべて「チャレンジ3000キロ」の
一環として盛り上げていきたいですね。きっとクラブ員から
店長へのイベント要求なんかも増えるんじゃないかな(笑)」
さて、みなさまのお店の「チャレンジ3000キロ」キャ
ンペーンの進展ぶりはいかがでしょう。左にご紹介のとおり
「チャレンジ3000キロ」走破をバックアップするイベン
ト・メニューもつぎつぎにスタートしています。どうぞお店
でも、この「チャレンジ3000キロ」キャンペーンと連動
した活発な活動をご展開ください。



特集

変わるユーザー、変わる販売 スクーター市場は、いま……

安定したスポーツバイク需要の一方で、スクーター市場の停滞が言われています。

かつてのブームも去り、スクーターに對する人びとの意識や受けとめ方もだいぶ変わってきた、から。

さまざまな法規制の実施で、気軽な気分では乗れなくなってしまったから、などその原因を分析する声もさまざま。

しかし、その一方で熱い心でスクーターレースに打込む若者や、高性能スクー

ターの走りを楽しむマニアックなユーザー、またスクーターは不可欠な暮らしや仕事の足として乗りつづける人びとが、数多く存在することも確か。

と同時に、地域にしっかりと根をおろした「スクーター販売店」として、人びとの信頼を集めながら地道な活動をつづけているお店の方が、むしろ圧倒的に多いことも事実です。

そして、こんな不透明な時代にこそ真

価を発揮するのが、スクーターのヤマハに寄せられる大きな信頼。一段と強力な商品性を備えて新登場のニュー「JOG」をはじめ「ミント」「チャンプ」そして「エクスセル」と充実のラインアップと「チャレンジ1000キロ」を中心とした活発なセールスプロモーション活動で、'87スクーター商戦を力づくもり上げていた

べくために、お客さまと販売店さんの生の声を集めてみました。

ちよつと飽きてきたスクーター

でもDMなどは、どんどん欲しい

■犬塚有香さん(18才・高校生・大阪府)



キュートのお友だちとスクーターで
そろうってお出かけの犬塚さん(右)

免許取得年令に達すると同時に、友人たちの影響もあってスクーターに乗りたくなったという犬塚さん。行動的な彼女にとって、時間にとられることなく、自由にとこへでも行けるスクーターはたまらない魅力だったと言います。

そして販売店さんからの折込みチラシにあったヤマハ原付免許教室の案内をキツカケに、友人と2人でそのお店を訪れ、無事免許を取得。そのお店が、たまたま以前から欲しかったスクーター「JOG」を扱っているヤマハ専門店だったところから、同店のユーザーとなりました。そして乗車歴も2年目を迎えた現在は「最初の頃はスクーターに乗ること自体

が楽しくて、一日に1000キロ近く走るツーリングなどにも出かけたりしました。でも最近ではスクーターもちよつと飽きてきたカンジでそんな気持はあまりありません。関心はしだいに四輪車の方に移りつつありますね。それに他の遊びやオシヤレなど興味の範囲も広がってきたし」とさめた答え。とはいえ、きちんとヘルメットをかぶり友人宅や家の近所の買い物などにスクーターを使っています。

どうやら、この犬塚有香さんも、19才を前に自由にとこへでも行ける乗りものとしてのスクーターに関心を引かれ、やがてそれが四輪車へと移行していく典型的パターンの途中。この期間をいかにして長期化させ、代替へ、スポーツバイクへの移行にむすびつけるかがバイク販売の今後のポイント、というわけですが、乙女心はそうそう簡単にはいきそうもありません。「スポーツバイクには多少興味はありま



すが、それよりもオシャレや食べることがの方が気になっちゃう。お店からときどきツーリングなどのイベント案内ももらうんですけど、知らない人が集まる場所へ行くのも苦手なんです。」

しかし「オイルを買ったり、パンク修理なんかの時は自分で販売店に向きます」という彼女の言葉を聞いていると前の話とは逆にスクーターやスポーツバイクに対する捨てがたい関心も垣間みられるのです。

「バイクショップを選ぶときに第一に見るのはお店の外観ですけど、暗かったり汚ない店には絶対に入りません。これは洋品店でも食べ物屋さんでも何んでも同じ。明るく、清潔な店」は、値段以前の話題です。

次は話しやすい店員さんがいること。質問に気軽に答えてくれたり、相談にのってくれるような人ですね。でも品物を選んでいくときに後をつけて回って強引に売りつけようとするような店員さんはダメ。買った後は話してもいいけど、選ぶときは話しかけないで欲しいの。

それと、DMは必ず見ますから、イベントの案内などはどんどん欲しいと思います」というわけ。とても容易ではなさそうですが、彼女たちをスクーターに乗りつけさせる糸口も確実にありそうです。

もう手離せないスクーター 気軽に立寄れるお店に、して

■森幸子さん（会社員・東京都）

250ccスクーターからバイクライフを楽しみ始めたら、もっと手軽な乗りもの「スクーター」まで欲しくなって……とおっしゃる森さん。同じ女性ユーザーでも、前の犬塚さんとはガラリとスクーターに対する使い方や意識も異なっているようですが、こうした森さんのようなユーザーが増えているのも、最近のスクーター市場の特徴です。

5年前に中型免許を取得して、250ccスクーターでツーリングなどを楽しんでいた森さんは、ジョグ新発売と同時に2台目のバイクとしてジョグを購入されました。それから3年、今では手軽なジョグが、むしろメインパートナー。建築会社にお勤めの森さんのOLライフを彩っています。

「私のジョグは3年目。もう8,000kmを走っています。往復8kmの通勤と買物、それに銀行や図書館へ行ったりする時の足として頑張ってくれています。もちろん



荷物運んだりするにはスクーターが一番ですね。

私達OLのアフターファイブって映画やコンサートに行ったり友人と会ったり、週末はスキーやスケート、ボーリング等で汗を流しています。でも、バイクショップに足を運ぶのは月に一度くらい。オイルがなくなったり、パーツが壊れたり盗まれたり、調子が悪くなったり……そんな具体的な不具合のあるときだけ」

「月に一度」というのも残念な気もしますがその辺の理由について、彼女は「これといった見てもお店へ顔を出しても、これと違って見るものがないような気がするんです。スクーターやヘルメット、それとウェア類も一度買ってしまえばそれで足りてすからね。それに、もしお店に行っても話し相手になつてくれるかな、という心配があるのも事実。いつも店員さんが愛想よく応対してくれるとは限りませんからね。」

それに全く初めてのお店に行くのも何か気がひける。買ったお店のステッカーの貼ってあるスクーターに乗って他所のお店へ行つて、「ちょっと調子悪いんですが見てもらえませんか？」なんて言うのは、とても勇気がいることです」

「ちょっと耳が痛い？ まさに最高の来店促進策は日頃の『誠実な接客』というわけですが、この辺こそ多くのスクーターユーザーの販売店さんに対するホンネ、なのかも知れません。それでも彼女は「スクーターは私の分身、これからも生活の足として乗りつづけます」と、サツソウと走り去って行きました。

スクーターは手軽な生活の足 レース用に増車プランも検討中！

■民部博志さん（20才・公務員・大阪府）



二輪乗車歴5年という民部さんは、現在普通車、スポーツバイク、スクーターの3台を使い分ける乗り物マニア。中でもスクーターは、近所の友人宅や買物に行くときなどの、まったくの自転車がわり、とか。乗車頻度も冬場になると、週一回足らず」とちよつと淋しい状況ですが、それでもスクーターは欠かせないといっています。

「ちよつとした買物や用事で片道1kmぐらゐを走るこつとてよくあるでしょ、まあ自転車の行動半径だと思んですけど。クルマでは大袈裟だし、スポーツバイクだと荷物が積めないの絶対無理。こんなときはスクーター以上の乗り物はないですよ。手軽ということ、今後もスクーターは手離しません」

また、話題のヘルメット着用規制についても「スポーツバイクに乗っている人たちにとつては、ヘルメットの着用義務付けはあまり関係ありませんよ。普段バイクに乗るときは必ずかぶっているわけだし、私にしてもヘルメットを着けてないと、安心して乗っていられませんからね」と、スクーターの効用性を十分に理解した上での、上手な使い分けをしています。そして、現在3台目というスクータ

ーの購入店に対しては「バイクは私の趣味ですから、スポーツバイクの購入店でそのままスクーターも買っています。週一回ぐらいは必ず顔を出す、馴染みのお店ですね。」

なぜそのお店で買っているかと言うと、やはり店員さんの人柄が良いからです。店員さんを見てみると、そのお店の客筋も見えてくるでしょ。サービスのお兄ちゃんや暗かったり恐かったりするようなお店は、よく不良っぽいお客さんが集まったりしていますよ。バイクを見てもそんな店に止めてあるものに限つて、必要な改造とかしてあるんですよ。」

ですから、店員さんの人柄によつて、その店のサービスマンに対する姿勢まで見えてくる。後のちのアフターフォローが期待できないんじゃないかと思ってしまうます」

そして、民部さんの次の購入予定を聞いてみると「スクーターは壊れるまで乗るつもりです。次に買うのはかなり先になると思います。が、今スクーターレースにとでも興味がありますので、もしかすると『トライ』とか『チャンプ』のようなスクーターを買い増しするかも知れませんね」



特集

変わるユーザー、変わる販売 スクーター市場は、いま…

三者三様のスクーターユーザーの声、その中には最近のスクーター商戦をとりまく、じつに多くの要因が包含されていると思いませんか？ それでは立場を変えて販売店さんサイドから、87スクーター市場を分析していただきましょう。

地域との調和がスクーター販売の秘訣 家族ぐるみ巻き込む店頭の小さな祭り

■バイクサロン・フジイ (藤井恵治社長・大阪府八尾市)

大阪のベッドタウンとして人口増加を続ける八尾市。よく区画整理された駅前から東へ徒歩5分、商店街が住宅地へと変わるあたりに「バイクサロン・フジイ」さんがあります。

6年前に四輪整備工場の片角で始めた二輪車販売も一昨年暮れには、YOUシヨップ」として新装開店するまでに拡大

しました。スクーター中心とあって商圏も1.5kmから2kmと限られたものですが、個性的な活動によりシツカリと商圏をつかみ、地元での人気は抜群といえます。

不景気な時ほど大切にしたい「誠意

お訪ねしたとき、ちょうど藤井社長は接客中。無事成約をすませた社長の口か

ら、最初に出てきたのは――

「今の接客態度いかがでした。ちゃんと誠意が感じられましたか？」という質問でした。

「せっかく好印象を持って来店してくれたお客さんに、悪い印象は与えたくないですからね。悪い印象は長続きしますが、好印象を長続きさせるのは難しいですから。常にお客さんから見て誠意が感じられるような態度を、スタッフ全員で心がけています。特に私は笑うのが下手なものですから(笑)。誠意とか親切といった基本的なことは、不景気な時期ほど大切にした部分だと思います」

まず地域とのコミュニケーションの第一歩は、他ならぬ商売の基本「誠意を持った接客」ということでした。そして、こんなお店の姿勢をより多くの人たちにアピールしているのが、店頭を使ったユニークなイベントの開催です。

家族ぐるみで参加できる

手づくりの「小さなお祭り」

今では恒例となっている「スイカ割り大会」。「金魚・ヨーヨーすくい」。「ザリガニ釣り」。「焼イモ会」などのイベントが季節ごとに店頭で行なわれていますが、これら「バイクサロン・フジイ」さんのイベントに共通しているのが、老若男女を問わず誰でも参加できる内容となっていることです。

「スクーターという商品は、ひとつの家族の中で、誰れかがユーザー対象になるというのではなく、その家のお父さん、お母さん、子供たちまで含めて、全員が対象となるわけです。ですから特別なターゲットは決めず、またスクーターという乗り物とも一歩間隔をおいた、家族で楽しめる。店頭を使った小さなお祭りのイベントを行なっているのです。それに対象となるのは、ほとんどが新



店頭を使っのイベントはいつも子供からお年寄りまで、多数の人たちで賑わう。ガレージコンサート(上)と人気力士のサイン会

月に1回はレイアウトを変えるといってブティック風に整理された店内。こんなところにもお客さまへの心配りが……



全員がサービスとセールスの兼任というスタッフのみなさん、左から窪田さん、藤井社長、奥さまの高子さん、麻野さん、今給黎さん



しくこの土地にやってきた新住民ともいえる方たち。まずはウチの名前をシツカリと覚えてもらうことが大切だと思い、多くの人たちに楽しんでもらえるものを企画しているわけです」

同じ発想のもとに昨年からはじめられた、整備工場を使っのロックコンサートも人気を呼んでいます。

「地元のアマチュアバンドを呼んでコンサートを開いたんですが、最初は騒音などの問題があり心配でした。でも、フタを開けてみたら意外なほど好評で、当日はヤングを中心に500名も集まりました。これを見ていたカラオケ同好会の人たちから、中年が遊べる場もほしい」と、カラオケ大会の申し込みもあり、この春には開催する予定です。商売にどうい効果が出るかはまだ不明ですが、地域と密着するという意味ではとても有効だと思っています」

いまのスクーターユーザーを大切にすることが代替、紹介販売につながる

YOU-SHOP・TAGAYA (多賀谷茂社長・東京都墨田区)

「しっかりとお客様さま管理こそ商売の基本——そう思っているのは5年前からコンピュータによる顧客管理を実施。そ

きめ細かいアフターサービスで、スクーターユーザーの輪を広げる多賀谷社長

多賀谷さんのコンピュータには現在2000名分の顧客リストが。「一番合理的なDMのDM作戦はこれに限る」と奥さま道子さん



れをもとにDM発送などを展開しているんですが、登録順と50音順の両方で管理しているの、何かあったときも対応が早くできて便利です」

東京の下町・墨田区の明治通りから北へ200メートル、この静かな住宅地でご商売する多賀谷社長の言葉です。創業10年を迎えて、店舗も、YOU-SHOPとして昨年の秋に内外装を一新、87年スクーター商戦に意欲を新たにされているところでです。

既存客の「満足」が、新規客を生む！

「でも、お客さまの管理といっても、実際にはその情報を何に、どう活用するか

が課題ですね。で、うちではアフターサービスに絞ってやっています。具体的には出張サービス。バンクでお客様さまが困っている場合も、うちでは引き取りに行って修理する。しかも料金は修理代金の1000円だけです。

また通勤や仕事でスクーターに乗っているお客様さまにとって、故障は一大事。そんなケースに備え、うちではミニント、トライ、エクセルの最新車を含めて7台の代車を用意しています。お客様さまにとっては、修理、代車、の両方で満足してもらえることになり、そのことが結局は代替や紹介販売につながるかと確信しています。

実際、最近のスクーター需要は、その80%を代替と紹介販売で占めていますから。とくに若い学生さんなどの場合は、ひとりのお客さまの紹介が、また新しいお客さまの紹介販売を生むという、いい意味での連鎖反応が強いわけで、それだけに今のお客さまを大事にフォローするのは、決してそうはいかない。そんなお客様さまの来店促進が当面の商売のポイントですね」

こうしたことからは加藤サイクルさんですすめているのがトラック2台を使っている迅速な出張サービス、修理後の納車のきめ細かなアドバイス、DMを中心とした徹底的な定期点検のおすすめ。」「毎日スクーターに乗れば困るような方が多いので、日常点検の大切さを訴え、スクーターそのものへの関心を深めてもらうように努めています。関心が深まり、走行距離が減るようなことさえ防げれば確実に代替にむすびつけられますからね。」

ところが、結局は新規需要の獲得につながるわけですね。ヤングのお店決定を左右する、お母さん

さらに多賀谷社長は、最近のヤング・スクーターユーザーについて、次のような興味深い傾向も指摘されています。「最近の著しい傾向なんです、高校生の新規のお客さまの場合、購入店決定に際してお母さんたちの影響力がとても強くなっているんです。ご本人が車種を決めても、いざクレジットを組む段階になって「同じ買うなら親切なこちらの店で」ということになるんです。主婦のスクーターのお客さまは、実はヤングターゲットを拡大する場合の大きなファクターになっっているんですね。」

いずれにせよ今年も、アフター重点、つまり経費を最少限に押えた活動でスクーターのお客さまをどんどん増やしていきたいと思っています」

気をつけているのが、人間的なぬくもりを感じてもらえるようにすること。やはり最後は人と人のコミュニケーションですからね」

スクーターが無ければ困る人たちをDM作戦と徹底サービスでフォロー

株加藤サイクル (加藤正彦社長・愛知県日進町)

さて最後にご登場いただいたのは、名古屋市の郊外・愛知郡日進町で、全体の7割はスクーターというご商売を展開する「株加藤サイクル」さんです。加藤さんのスクーター販売のもうひとつの特徴は、商圏内にある4年制大学・愛知学院大学の学生さんが半分近くを占めていること。

乗用車感覚で乗る最近のスクーター・ユーザー

「そんな中で加藤社長は、最近のスクー

ターユーザーを次のように分析します。

「周囲が丘陵地帯、おまけに公共交通機関の便があまりよくない一帯なので通勤に使う方や通学に使う学生さんとも、スクーターの効用性を100%理解されています。むしろスクーターが乗用車のよさな感覚で使われているんです。『あれば便利』じゃなくて、『無ければ困まる』という具合ですね。」

しかし、こんなお客様さんだから店への来店頻度も高く、店のおつきあいも親密か、といえどもこちらも乗用車という

その時のために、サービス活動と同様に力を入れているのがDM。DMで一番



「ニュース性や季節感をもり込んで冷たくなりがちなDMにぬくもりを持たせています」と加藤社長(右)

信頼のヤマハ認定 二輪車整備士

サービスマンを育て

お店の技術力を高める

ヤマハ二輪車整備士認定制度

昨年からスタートした「ヤマハ二輪車整備士認定制度」をご存知ですか？
市場の成熟につれて既存ユーザーの確保や円滑な代替の促進が最も重要視される昨今、サービスマン技術力は、お店の商売そのものを左右する要素として日毎に

比重を増しています。

そんな中で、サービスマンスタッフの確かな技術修得によって、お店に対するお客さまの満足度を高め、ひいてはお店の総合的な販売力向上にむすびつけていただく、というのがこの認定制度の狙い。日本全国ですべてに1200名にのぼる方がたが、新しいネームプレートに胸に活躍を始めています。

ヤマハ技術講習会の実績に

裏づけられた技術力の新基準

この認定制度は、静岡県磐田市、東京都目黒区、神戸市灘区の各ヤマハ研修センターを会場に行なっているヤマハ技術講習会を通じてサービスマン技術をマスターされた方がたに対する新しい認定制度です。これまでも、講習会を受講されたみなさまには修了証を発行し、技術の修得を証明してきましたが、この新制度は、さらにその技術力をお客さまにアピールし、ダイレクトにご商売にお役立ていただく、また同時に誇りを持って毎日のサービスマン業務に当たっていただくこと、その技術修得レベルを「ヤマハ二輪車整備士認定委員会」が、認定していくものなのです。

そのために、ヤマハ技術講習会も長年



の実績を全面的に生かしながら、より確実に、より着実に二輪車の整備に必要な高度な技術を修得していただくために、カリキュラムとシステムのトータルな見直しと整理を図っています。

認定は3ランク
ステップ・アップで
より高度な技術をマスター

つまり、これまで単一的に行なっていた2サイクル単気筒、同2気筒、4サイクルDOHCコースなど各コースをトータルに見直し、下図のような3コース(ステップ)を設定しています。

まず第1ステップは、二輪車の基本機構と基本的な点検整備を学ぶ「ベイシッククラス」。さらに第2ステップは、2サイクルまたは4サイクルそれぞれを中心にエンジンの分解・組立整備までを学ぶ「マスタークラス」。さらに最高水準の二輪整備技術を身につける第3ステップの

ステップ3

ヤマハドクタークラス
二輪車整備士
★★★

■総合診断技術および管理運営技術の習得

ステップ2

ヤマハマスタークラス(2サイクル)
ヤマハマスタークラス(4サイクル)
二輪車整備士
★★

■故障診断技術の習得(2サイクル主体または4サイクル主体)

ステップ1

ヤマハベイシッククラス
二輪車整備士
★

■一般整備技術の習得

「ドクタークラス」まで、お店でのサービスマン業務に、より適切に対応するための実践的な技術力を段階的にマスターできるものとしています。

そして、各ステップの修了者には、それぞれ「ヤマハ・ベイシッククラス二輪車整備士」「ヤマハ・マスタークラス二輪

車整備士。ヤマハ・ドクタークラス二輪車整備士。の資格が与えられます。

認定証と認定カードで技術レベルをお客さまにアピール

こうして取得された「ヤマハ二輪車整備士」資格を、毎日のサービス業務の中で最大限有効にご活用いただくというのも、この新システムの大きな特徴です。つまり各資格を取得された方には、



ベシックを取得して

勉強の成果が形になり毎日「やるね」ともよい励みになります。

宇野浩正さん・20才（YSP大田中央／東京都大田区）

小さい頃からのクルマ好きで、高校卒業と同時にこの仕事について2年。

お店の先輩サービスマンからの指導や、ヤマハ技術講習会などで、サービス技術の修得に余念のない宇野さんは、昨年の7月に技術研修会に参加し、ベシック・クラス資格を取得しました。「段階的にレベルアップを図る」ということで、まずベシック・クラスの研究に参加したわけですが、とても良い勉強になりました。特に今まで自分の



マシンは機械でも、乗るのは人間。誠意を持った対応が大切と、お客さまへの説明にも熱が入る宇野さん(左)

技術力がどのレベルにあるのか、対外的に比較したことがなかったので、実

力を知る意味でも役立ちましたね。講習内容はもともと興味のあることなので、大変おもしろく聞けましたし、サービス技術に関する勉強はまだまだ

続けていかなければならないことですから、次は2サイクル・マスタークラスを目標に今後も継続的にステップアップして、いつかはドクタークラスをモノにしたいと思っています。

また、研修の修得レベルに合せて、ヤマハ二輪車整備士としての資格がいただけるのは勉強の成果が形になるという点で、とても励みになります。

この制度はまだできて日が浅いので実感はありませんが、行く末はヤマハ二輪車整備士ですと、胸を張ってお客さまにアピールできるくらいのシステムに育ってほしいと思っています」と、この道に入ったからには自分の色が自由に出せる店を作るまで頑張るといふ将来の夢に向けて、この認定をキッカケにして元気いっぱい活躍中です。

認定証とともに認定カードも発行されます。そしてこれら認定証、認定カードにはそれぞれの修得技術レベルを表す星印が付されています。ベシックは星ひとつ、マスターはふたつ、ドクターは3つ……。そのため、この認定証を店内に掲示し、同時にネームプレート兼用の認定カードを胸につけて作業を行なうことで「ヤマハ二輪車整備士」であることをストレートにアピールいただけるのです。

国家認定の整備士免状を受けたのが今から26年前の昭和36年。実に二輪車整備士歴30年という経験を持ち、YSP店主という大ベテラン田口社長も、昨年7月の技術研修に参加して基本クラスであるベシック・クラスを取得されています。

「オートバイには毎日接しているのに、機構的なものはある程度理解しているつもりですが、最近ではメカニズムの進歩が著しいので、それについていくためにと思い、ベシックの研修に参加したわけです。いくら2級整備士の資格を持っているとはいっても、取得した当時と今の商品の技術を比較すると、相当なギャップがありますから。」

常に新情報が得られる場所には積極的に参加するように心がけていますし、そのための勉強は惜しまないつもりです。

勉強になる部分は色いろとありましたが、中でも忘れかけていた電装関係の計算が思い出せたことなど、とても大きな収穫でした。今うちには2級

ベシックを取得して

忘れかけていたことを思い出せたとても有効な研修です。

田口正光社長・49才（YSP目黒中央／東京都目黒区）



「将来の二輪車整備技術の基準になってほしい」という田口社長

を持った若いサービスマンが2人いますが、彼らにも参加を勧めたいと思っています。もちろん私も次のマスター・クラスにチャレンジするつもりです。最近では彼らにバイクのことを教わっているような状況ですから、サービス技術の充実は、うちの店の自己主張でもありますし、「このYSPはオヤジが自ら仕事をやってくれる」というのは、お客さんの信頼を集めるための、ひとつのキメ手にもなると思いますから」という言葉とともに、最後に「ベシック・クラスは初心者ということでもなく、昔の勉強を受けた人にもとても役立ちますよ」と付け加えてくださいました。

サービス技術力のちがいはお客さまにとってきわめて判断のしにくいもの、それをひと目で確認できる基準として体系づけた認定制度。どうぞみなさまのお店でも、この新システムを通じて、サービス技術のレベルアップと総合的な販売力アップをおすすめください。

※なお、このページについてさらに詳しくは、最寄りのヤマハ特約店、販売会社サービス課宛お問い合わせください。

うちの店のmondai、
こんな毎日、送っています

お便り
待っています!

■100人ツーリングが人気です。
山崎伸男さん・41才

(モトハウス 21st/愛知県安城市)
3〜4年前から5月の連休明けに日帰りの「100人ツーリング」をやっています。DMでお客さまに案内を出して会費500円で、その中にはお弁当も含まれていますが、130台はいつも集まっています。

年齢もバラエティーにとんでいて16才から40代〜50代までいっぱい。その日にはおなじみのお客さん15人ぐらいが世話役をかってでてくれて、先導したり、フォローしたりしてくれるんです。

そして、写真とビデオを撮っておき、後でお店に置いて見せてあげるんです。おかげでイベント終了後も、お客さん何回もお店に足を運んでもらえるんです。

また、始めて3年になるのですが、秋には目的の地を目指して途中にゲームを行なうチェックポイントを設けた「ツーリングラリー」も行なっています。

お客さまと一緒に楽しみながら、来店するのがおもしろい、といわれるような店づくりをしていきたいですね。

■毎日元気でーす!
池田孝子さん・27才

(ドリーム・トキ/埼玉県)

桶川のモトクロス場のすぐ近くに店がある関係から、モトクロスサーとかオフロードバイクをメインでやっています。主人は1日中整備工場にすることが多いので、店の方は私の担当みたいになっていきます。主人がとても職人肌でどちらか

という口下手なのに対して、私はとても話し好き。お客さんからもよく「口が達者」といわれています。これで良いと思っています……。

嫁いできて3年になりますけど、最近では整備なんかも多少わかるようになって、店に来るチーム員の若い子のメンテナンスを見ていても「そこ違うヨ」なんて注意もできるんですよ、とても楽しいですね。

昨年の6月に長女を産んだんですけど、この時なんか9カ月になるまで気づかずにスクーターで走りまわったり、レースの手伝いをしたりしていたほどです。そんな子供、名前は「もも子」っていうんですけど、ですから将来はプロライダーになるかも知れませんがね。

■ヤマハ奥さま会のみなさんと
林道ツーリングに行きたいな!

匿名希望・45才(東京都)

三食昼寝付きのノンビリとした主婦生活を送っていましたが、今から9年前に新店舗をつくるというので主人の手伝いをするようになったんです。忙しいままに時を過すうちに、気が付いたら納車整備程度はできるようなってしまいました。

それでも自分が乗らないでお客さまにバイクをすすめることは抵抗があるんで、40才にして中型免許を取得したんです。オフロード車を乗り回すうちにとても楽しくなって、店のクラブの人たちと林道ツーリングやキャンプに出かけたり、公私ともに充実した毎日を送っていました。ところが、ここの年、よく出かけてい



た早戸川が流れなくなってきたから、ほとんどツーリングに出ることもなくなり、ちょっと寂しい毎日です。現在の最高の楽しみは、ヤマハ奥さま会で知り合ったみなさんとの情報交換。女が集まるとお勝手の話がメインとなりますが、それがまた楽しいのです。ここで知り合ったみなさんは、私の一番の財産。いつかみんなと林道ツーリングに行けたらいいな、なんて思っています。

■技術を売る店を目標に
地道にガンバっていきます

中井貞雄さん・43才
(ナカイサイクル/神奈川県)

サービステクニクを販売店にとってもっとも重要な要素と思いい、完全整備を目指して毎日ガンバっています。オープンして10年になります。こんな姿勢がお客さんに受け入れられてか、今ではアダルト層を中心にずいぶん固定客も増えました。中でも新聞販売店さんが4軒もお得意さんにあるので、「ニュースメイト」は発売以来60台以上も納めましたけど、とても評判がいいんですよ。

それと、チャンプ80も良く売れていますが、こちらはなんと主婦に人気があるんです。ちょっと変わっているでしょ。これもなんとかお客さんからの信頼が集められるようになった成果のひとつだと思っています。色いろとやることはありますが、同じ

販売店仲間のみなさんと夜集まって飲む一杯を楽しみに、地道にやっています。と思っています。

■こちらはスクーターが必需品です。
山元隆さん・33才

(山元モーターサイクル/鹿児島県鹿屋市)
桜島で有名な鹿児島ですが8月は市内に灰が降り、冬場は私たちが鹿屋市の方へ向いてくるといって中で商売をしています。現在鹿屋市は交通の便が悪いためスクーターが必需品となっています。とくに高校生は50ccバイクを学校が認めていて、学校が長く休みになる時には、免許を取得する学生がドッと増えるんです。

市内に7校ありますが、ひとクラス40人としても10名はスクーターやバイクを持っていきます。もちろん通学距離が男子校で8km以上、女子校で4km以上という認可規程があります。

女の子に人気なのが、JOG、チャンプ、ミントの順で、男の子はチャンプが多く、比較的、通学の距離が長い子にはRZ50を勧めています。

国鉄のローカル線が廃止になるため、ますます生活の足として必要になっていくバイクですので、特に受け渡しの時の安全運転の確認、メンテナンス整備のアフターフォローを、いっそうしっかりやっています。信頼される店として、地域に浸透していきたくと思っています。

普段のお仕事や生活の中の、ちょっとした話題をお知らせください。ご商売に関すること、お客さまにまつわる話題、ヤマハやヤマハニュースに対するご意見ご希望など、どんなことでもけっこうです。写真やイラストも大歓迎です。

●お便りの宛先は

〒4338 静岡県磐田市新貝2500
ヤマハ発動機 広報室・宣伝課



フロッピー・ザ・トレンド

仕掛人に聞く、若者たちはいま

トレンド 流行

遊び道具「電話」に群がる子供たち

■1日の利用15000回にのぼる「伝言ダイヤル」

生活やビジネスの場で欠くことのできない通信手段「電話」。電々公社が民営化



され、社名もNTT・日本電信電話会社と改めて2年が過ぎ、カエルコールなどのユニークなTVCFとともに、この電話のイメージも社名同様に大きな変化をとけています。

特に若者にとつての電話は、いまや単なる通信手段ではなくテレフォン・コミュニケーション、通称「テレコミ」という新語を生むほどに多様化し、生活をエンジョイするための欠かせないツールとなっています。

かつては用事があるときにだけ使われた電話も、いまや若者たちにとつては逆。用事がないから電話をかける、電話をかけて用事を作るという具合。そのひとつの例が、昨年11月からNTTが首都圏ではじめた、いま話題の「伝言ダイヤル」です。

もともとは友人や恋人、家族やビジネスマン同士の連絡にと、駅の伝言板的利用を想定してはじめられたサービスですが、若者たちはアツという間にこれを不特定多数を対象にした「遊び」の道具にしてしまったのです。実際の使われ方は

「おすすめレコードがあったら教えてください」とか「車の好きな男のコ、伝言待ってます」といったものが多いようですが、その利用回数はなんと1日に1万5千回にものぼるとか。

そうでなくとも時間や距離をいとわずに、まるで目の前にいる友人と同じように電話でオシャベリをする若者たちにとつては、またひとつ遊び道具が増えたというわけです。

ちょっと前に子供たちの間でブームとなったテレフォン・カード集めや、電話によるテレビゲームともいえる「テレフォン・アドベンチャー」の大人気など、周辺の話題を拾ってみても、今や電話は、若者たちの間に大きなトレンドを築いた感があります。

女子高校生は平均28分

■昨年6月にNTTが行なった「中・高生の電話利用実態調査」によると、1回あたりの平均通話時間は13・9分。学校の休憩時間に相当する長さで、これだけでも十分驚かされますが、女子高校生の

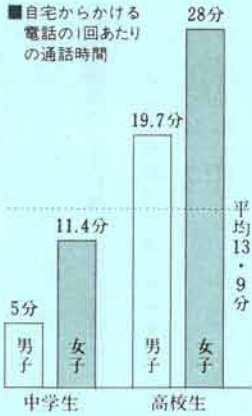
平均28分というのには、まさに開いた口が閉がらない、というところ。

自宅からの電話回数は週平均4・2回ですが、かかってくる方も4・6回(女子高生)ありますから、毎日30分以上は電話でオシャベリをしている勘定になります。

もともと各人の長電話記録を平均すると、中学生男子16・6分/女子38・1分、高校生男子39・0分/女子85分、全体平均44・7分、最高記録は6時間、という具合ですから、彼らにとつては決して長電話ではないのです。女子高生が長電話と感じるのは49分(平均)からだそうです。

電話の相手は友達がトップで、次にテレフォンサービス、先輩、親戚と続きますが、先生はほんの申しわけ程度に登場するだけ。話す内容のトップは遊びのこと。次いで友達、勉強、学校、部活、異性となつて、TV、趣味、ファッション、芸能界の順になっています。

このように電話が遊びに使われるようになったことについて、同調査では「生まれたときからすでに電話が家の中の道具のひとつとしてあった世代なので、電話のない生活は考えられない。電話で話すことは、その人と会って話すのと同じくらい意味あると考える人がほとんどだから」と分析しています。



フアロー・ザ・トレンド

仕掛人に聞く、若者たちはいま

仕掛人

小林洋子氏

NTT(日本電信電話株式会社)
広報部広報部門主査

電話は知っている人にかけるものでしたが、今の若者は電話をかけて知りあいていきます

■大好評の新サービス

「伝言ダイヤルが好評だそうですね。ええ。おかげさまで。始めるまでは、それほど利用者はないだろうと考えていましたので、フタをあけてみてビックリというところです。回線が足りないのでは、

こんなことならもっとたくさんにしけば良かったと、くやしがついています(笑)」

「この仕組みは、留守番電話の大型と考えると良いのでしょうか。」

「そうですね。誰でも使える大きな留守番電話ですね。プッシュホンから、#8300を押しますとコンピュータが応答します

〈小林洋子氏プロフィール〉

昭和30年三重県生まれ。53年早稲田大学法学部卒業と同時に、当時の日本電信電話公社に入社。56年より大阪池田電報電話局で交換機などの計画業務に従事し、入社後わずか5年目の58年、近畿電気通信局監査部訟務係長となり、訴訟を担当。59年には洋酒のサンタリ・宣伝部へ出向の後、本社広報部総務課企画係長を経て61年現職につく。電々公社のイメージをガラリと変え、世間をアッと驚かせた。カエルコールなど、新しい企業イメージ、CM作戦の仕掛人として活躍中。

■落書きノートのよび遊び

「どんな使われ方が多いのですか。」

「みんな遊んでますね。特に若い人が。一般の留守番電話と違ってオープンですから、伝言を録音する方も誰かが聞くだろうと思っただけなんです。私、杉並の高橋陽子ですけど、暗証番号は4343です。電話してみても、というように。不特定多数を対象に伝言するんですね。」

「私もそう思います。私達はこれを駅の伝言板のようなものと考えていましたが、駅でなくジャズ喫茶の落書き帳のようなものになりました(笑)。」

「ああいうのって、オレはコルトレインは嫌いなんだ。って誰かが書くよ。じゃあ誰が好きなんだよ。」と次の誰かが書いたりしますよね。あの調子なんです。」

「電話で知らない人とコミュニケーションするんですね。」

「ええ。昨年、ある雑誌の新人賞をとった『電話男』という小説がありますが、あの発想でもありません。ひたすら電話を聞いてくれる人がいて、こちらから話すだけでモヤモヤを解消しちゃうんですね。すっきりしてしまうわけです。電話で、年寄りにはできない発想ですね(笑)。若い人というと、やはり高校生ぐらいです。」

「そうだと思います。と言いますのは、ちゃんとしたリサーチをしていないので断定できないのです。大変なお金がかかるものだから(笑)。」

「でも、カンとしてはそのあたりだと思



います。大学生を含めて、20代前半まででしょうね」

——若者は遊びの天才ですよな。

「たしかに。テレフォンカードのコレクションも子供ですからね、初めは。新しいムーブメントは若い人が作ります。しかし、それを底上げするのは団塊の世代です。何て言うんでしょうね、本気になつてやるのは団塊の世代なんです。これは何をやってもそうです。中心になるのは30代半ばの人達なんですよ」

——若いモンが面白そうなことやっつてつて乗り出して来るわけですね。

「ええ。証拠はありませんけど(笑)そう感じます。カエルコールのときもそんな感じでしたから」

——オジさんだって遊びたいんですよ(笑)しかし、団塊の世代が中心になるといのは面白いですね。

「電話を工事だけに使われていたのでは、そうそう通話料は増えませんが、やはり遊んでいただきませんと(笑)。遊びは若い人の特権のように思われていますが、そんなことはないと思います」

■簡単な面白くもの飛びかへ

——これからも遊びの提案は続きますか。「今はハウデイメールです。電話機とフックスが一緒になったようなもので、回線は1本でOKというのが特徴です。たとえば、口では『今日のテストの...』

と言いつつ、明日3時に改札口でね、なんて書いて送っちゃえるんです」

——いたずらにも使えそうですね。

「ええ、不在のときでも受信できますから。それに価格が約3万円と安いのもいいでしょう(笑)。子供たちがおこづかい

を貯めて買えるのが欲しい3万円と言われているし、ウォークマンの上級機種はやはり3万円ぐらいですからね」

——子供のフットコロを狙うという(笑)

「決して安くはありませんけど、絵や文字がその場で相手に届くって楽しいと思いませんか? もうちょつとすると、私共が考えつかなかったような遊び方を発明するでしょうね、若い人は」

——売れる、あるいはヒットするものには何か傾向がありますか。

「うーん。ありますけど、どう言えはいいんでしょう。たとえば電話機ですと、手に持つてしっくりするとか、かわいいとか、部屋に置いてても不気味じゃないとか言われますね、人気機種は。過去には売れなかつた機種もあります

が、そういうのは機能だけ見ると百点満点なんです。でも、誰もそんなのは使えないわけですね。機能ではなく、見た目がポイントと言つてもいいのかもしれない」

——ブッシュホンで計算できるとか、何が予約できるとか、というのはどうですか。

「あれも、もつと簡単に、面白くすれば使われると思います」



■クロウトはだしの若者が増える

——これまでもいろいろな方面で、面白くなくてはいけないという意見を伺いました。小林さんもやはり若者は面白いものを探していると思われませんか。

「その通りだと思います。日本リクルーセンターに、若い女性の専務さんがいらつしやいますが、あの方もそうおっしゃつてますね。今の若い人は面白くないれば動かない、何で攻めても、たとえば『お金やるゾ』と言つてもダメで、その人が面白いと思う道をつけてあげること、これが管理職の仕事だ、と。ただ、面白いことの基準は人によって異なりますから、十把ひとからげというわけにはいきません」

——個性がはつきりしているということでしょうか。

「そうですね。平均的若者像というのはなくなるのではないのでしょうか。これは私の個人的な予測ですが、従来専門家の分野であつて一般大衆にはわからないけれども、と言われていた部分をやけに詳しく知っている若者が増えると思います。いわゆるクロウトはだしがいつばいいるという状況ですね。

ですから、何か一つで持ちこたえるよ

うな大きな市場はなくなり、限りなく分散していく。自分は他の人とは違うという感覚を満足させなくてはいけないわけですね」

——モノを見る目も肥えてくると……。

「金メッキか純金をパッと見て見分けられるんですよ、今の人は。ですからいいかげんものではダメです。もつとも、その人が好きで、本物だと思つていけば、プラスチックでも紙でもいいんですけど、楽しいもの、快適なものを見つけてあげればいいんじゃないでしょうか」

■一面的な評価は危険

——快適さというのも大切なポイントのようですね。

「ええ、それはもう。私の課の若い人なんか見ているとよくわかります。私のボスは、電話局長よりもエライ人なんですけど、新人はその人をつかまえて、『シマちゃん』って呼びます。私の年代ではとてもそんな勇氣はありませんでしたから、驚いたり、うらやましかつたり(笑)。でも、それは修正できなくはないんです。ダメつて言えば役職名で呼びますけど、ボスがかまわないうって人なもんですから(笑)。

たとえばその事で気まずくなると、会社やめるつて言うんです。快適だと思つて方向へ向かうわけです。でも、だからと言って仕事をしないというんではないですよ。いざとなれば会社は何とかしてくれと思つている私などよりずつと、会社を背負つて立っているようなところがあります。若い人が快適さを求めるのは事実ですが、彼らをあまの一面的に見るのもどうかと思つてますね」





ファクトリー・オートメーション化をリードする、ヤマハの産業用ロボットたち

1月21日から4日間、東京・晴海の国際見本市会場では、87インター・ネフコン・ジャパンが、国内外からの来場者多数を集めて盛大にひらかれていました。72年から開催されているこのショーは、近年急速な技術革新が進むエレクトロニクス実装・生産機器を主体とした、作る技術の祭典。そしてここでもヤマハの産業用ロボット・電子部品表面実装システム・サーフェスマウンターシステム(写真)が、つめかけた人びとの注目を集めていましたが、この産業用ロボットもまた期待の新分野としてめざましい成長をつづけているヤマハの新事業なのです。

1980年を「日本のロボット元年」として、産業界はあげてロボットの開発に取組み始めました。危険な作業、苛酷な労働、単純な仕事から人間を解放し、同時に個人の人間が備えている高い潜在能力をより有効にひき出そうというのが、その狙いです。

しかしヤマハでは、これよりもさらに数年前からこの産業用ロボットの研究・開発に取組ん

でいました。モーターサイクルをはじめとするさまざまな製品の生産技術の向上のために、いち早くロボットの開発・導入を進めていたので、そして、1976年にはヤマハ内でその性能と信頼性を十分に実証したアーク溶接ロボットを、また1981年にはエンジンの組立て作業等に活躍していた多関節ロボット・CAME(カメ)を、さらに85年には一段と軽量・コンパクト化した小型CAMEと電子部品プリント基板の足切りロボットを……と、自社製品生産のためのロボットから、完全な商品としての産業用ロボットへ、商品構成の充実と販売網の拡充を推進してきました。

こうして現在では、単純作業の自動化に威力を発揮する単軸ロボット・FLIPシリーズ(フレキシブル・ライナー・ポジショナー)、平面および水平多関節型ロボット・CAME・YKシリーズ、直交型ロボット・MXYシリーズ、さらに足切りロボットやチップマウンターなどのシステム商品、多重バーツファイダー、ロボットコントローラー・RCHシリーズ……の豊富

な商品群が、国内の多くの製造現場で活躍をつづけています。

もちろん海外での導入も活発で、フォード・スベイン工場をはじめ、アメリカ、フィンランド、ドイツ、デンマーク、イタリア、フランス、イギリスなどの国々に輸出されています。

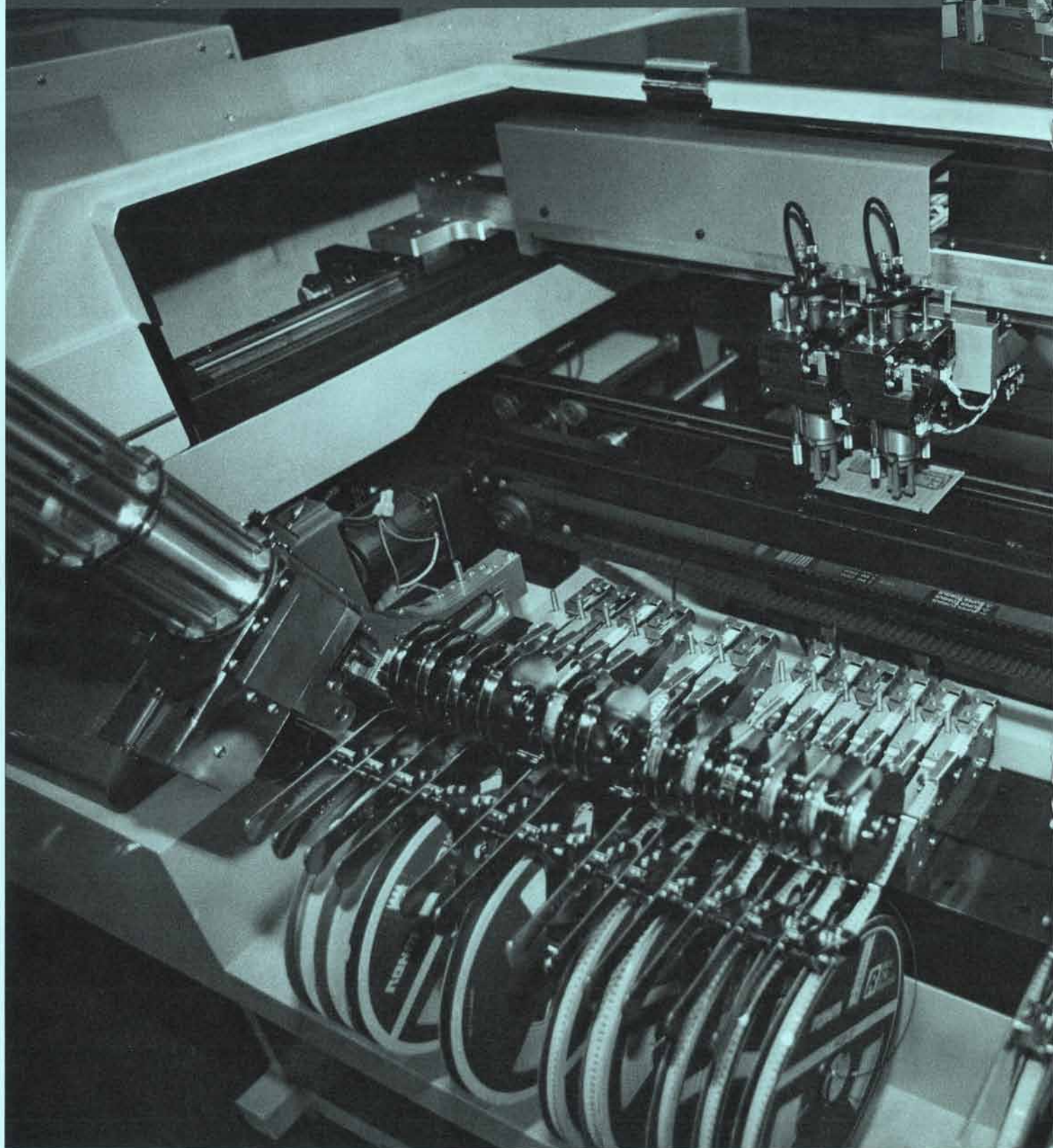
これらヤマハの産業用ロボットは、長年のモーターサイクルの生産によって培われた独自の技術から生み出されたものだけに、何よりも剛性の高さが特徴。そして10年以上にわたる研究・改良の積重ねに、世界のユーザーの大きな信頼が寄せられています。

しかし、最終的には、生産現場のほとんどの作業のロボット化をめざすヤマハから見ると、現在の産業用ロボットの活躍は、まだきわめて限られた範囲、といわざるをえません。

そんな中で、研究・開発・組立から宣伝・販売・アフターサービスまで同一スタッフで一貫してカバーするヤマハの産業用ロボット部門・IM事業部のメンバーは、「ことし87年をヤマハのロボット元年に」と意欲を新たにしています。

YAMAHA NOW YAMAHA NOW

ヤマハの企業活動は、いまこんな広がりをみせている



情報スクランブル

お忙しい販売店さんのための情報スクランブル

BOOKS

●魅力全開マニユアル 『エンジンイースターミニ YSR50/80』

スポーツバイクの楽しさをそっくりとコンパクトなボディに封じ込めたニュービークル。YSR50/80が、好評のマイバイクエンジンイマニユアルの18冊目として登場しました。今までのマニユアルに登場したバイクは、どれも本格的なスポーツモデルばかり。その一員にYSRが加わったということは、やはりこのニュービークルが本格派スポーツモデルとして受けとめられている証でしょう。内容も開発ストーリーからMP12レースのテクニク、レギュレーション紹介をはじめ、メンテナンスやスペシャルパーツの紹介まで盛りだくさん。YSRのお客さまはもちろん購入を検討中のお客さまにも、ぜひ一読をおすすめください。

山海堂/¥980



●黒山一郎が基本から伝授する 『バイクトリアル』

元大阪府警の白バイ隊員であり、全日本トリアルチャンピオンを

2回も獲得。現在はプロライダーとしてばかりでなくインストラクターやジャーナリスト、イラストレーターまでと異才を発揮するトリアルライダー黒山一郎選手のトリアル・ハウツー本です。内容はトリアル歴史や楽しみ方、マシンの初歩的なメンテナンスなどが判りやすく紹介してあります。これからトリアルを始めようとする人にピッタリ、とても役立つ入門書です。

黒山一郎監修 池田書店 ¥980



WAVE MUSIC SENSOR

※このスペースの情報提供は、東京六本木のAVショップ「ウェーブ」です。

●名残おしくも最後の一枚 『UTTER MADNESS』

(アッター・マッドネス)

テレビCFで日本でも人気者となった、イギリスのポップロック・グループ「マッドネス」が、解散しました。このアルバムは、彼

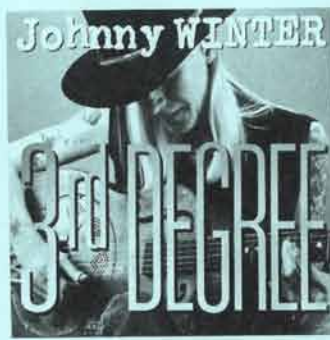


らの最後のベストアルバムです。ロンドンのムードが充満した軽快なポップチューンの数かずを、どうぞお楽しみください。

●太鼓判のブルースナンバー 『3rd DEGREE』

(サード・デグリー)

お店の雰囲気ガラリと変えるBGMに最適です。白人ブルースギタリストNo.1、ブルースの巨匠ステイビー・レイボーンも絶賛するジョニー・ウインターのニューアルバム。年にもめげずに気合の入ったギターによる、ブルースナンバーが聞きもの一枚です。



COMMODITY

●レース運営の必需品 『プリンティングタイマー セイコーCT916』

スプリントレースや耐久レースをはじめ、タイム測定が必要な競技ならどんな競技でも使用可能なプリンター付タイマーです。種目に応じた時間分解が可能な他、競技に合せて5種の作動モードでタイムが計れます。また、プリント機能の方は9999人までの着順とタイムをプリントでき、さらに10コースまでのタイムを同時に測

定することができます。デジタル式大型スポーツタイマー「ST206」と併用すれば、その機能はさらに充実。どんなスポーツのタイム計測も可能です。



問い合わせ 服部セイコー 03(274)2121/CT916 ¥218,000
ST206 ¥218,000
●キズにつよい味方登場
『レスキュー』

きり傷、すり傷、かき傷、さし傷と、あらゆる傷に効果を発揮する新製品。特長は高い抗菌作用に止血効果、また鎮痛や鎮痒、傷の治癒促進と色いろありますが、もっとも大きな特長は新開発されたベミクル基剤の作用で、患部をシールドしてしむうために色いろな効果がグンと強力になっていることです。白色の液剤ですから衣服を汚すこともありません。ツーリングや競技会の救急薬としてどうぞ。ライオン(株)/70ml/入り ¥600



EVENTS

●バイクシーズン到来を告げて 今年も開催ノ 『第16回東京モーター サイクルショー』

二輪車だけを集めた展示会として、すっかりバイクファンの間に定着した「東京モーターサイクルショー」が、今年も東京流通セン

ターで開催されます。内外の新車はもとより、クラシック車やカスタム車など多数の展覧が予定されています。お客さまを案内して、どうぞお出かけください。

開催日/3月19日~21日 入場料/大人¥1000・中生¥800 問い合わせ 東京モーターサイクルショー実行委員会事務局 03(971)8814

店頭

生情報

●カルチャー教室気分
"YRS"

女性ライダー心理を象徴するよ
うな、興味深い話を紹介しまし
よう。お店の女性ユーザーを頻繁
にYRSにご案内している神奈川
県A店の女性店主さんからうかが
ったお話です。

「女性ライダーにとって、YRS
に参加するのは一種のカルチャー
教室的な気分。だからライディン
グテクニクを覚えたいという気
持ちは半分ぐらいで、あとの半分
は「お金を払って、スクールに参
加するという、行為そのものに対
する喜びが大きいんです。YRS
に参加しているとか、参加した、
ということ、他の女性ライダー
に対して、かなりの優越感が味わ
えるのだと思います。」

感謝の気持をヤマハらしく
ヤマハ・オリジナル・ノベルティ

1

お客さまの心に火をつける、
ライター5種

ハイセンスでしかも実用的、誰にでも喜ば
れるヤマハ・オリジナル・ノベルティ。そんな
中で、心にくいデザインと機能で、ライダー
のハートにしっかりと火をつけるのが、5
タイプ揃ったライターです。

ヤマハ第1号車YA1をはじめ、ヤマハが
生んだ6台の名車をジッポーライターに刻み
重厚な木製ケースに収めた●YAMAHAピンテー
ジ(写真No.095、限定品、¥58,000)。同じジッ
ポーにYAMAHAロゴをシンプルに刻んだ●ジッ
ポー・ライター(No.087、¥4,000)、おしゃれな
アクセサリ風の完全防水●ウォーターブル
ーライター(No.088-089、¥1,000)、ヘルメ
ットの形をアレンジした電子ライター●ライ
ダー・ライター(No.094、¥1,500)イソブタン
ガス使用で3倍長持ちの使い捨て●ビッグラ
イター(No.090-091、¥100)の5種類です。

※価格はすべて参考小売価格です。詳しくは担当セー
ルスマンにお問合せください。



だって、警視庁がやっている安
全運転教室は無料なのですが、誘
っても参加する女性ライダーはほ
んどいませんからね……」
無料で参加できるのに……か、
無料だから……か、そのへんの微
妙なニュアンスの汲み取りは難し
いところですが、確実に言えるの
は「私は○○○に参加したのよ」
と仲間に言えるのもでなければ彼
女たちにとって意味はないようす。

●普段のちよつとした心がけ
有効なセールストークを生む

お客さまがスクーターを購入す
る際の車種決定要因には色いろと
ありますが、その中のひとつが「清
潔さ」。「煙の出ないスクーターが
ほしい」というお客さまは、アダ
ルトを中心に意外に多いもの。し
かし、この「清潔さ」を表わす具
体的なデータは少なく、お客さまに
納得してもらうのも容易ではあり
ません。

そこで都下のB店さんでは、お
客さまの走行距離とオイルの消費
料を2年間にわたりチェックし、
どのメーカーのどのモデルはオイ
ルと何km走る、という表をつ
くりました。複数のデータの平均
値のため信頼性も高く、お客さま
の望む煙の少なさのひとつのバロ
メーターとなるために説得力は抜
群。しかもカタログに載っていない
ことを把握しているということ
から、お店の信頼度アップにもつ
ながるとか。

お客さまをジツクリと観察する
目と、毎日の心がけ次第では、こ
うした説得力のあるセールスト
ーク、まだまだ見つけられそうです。



今月の
専門誌
から

◎ケニーのひとことが
ヒントになった

1月発売の二輪専門誌には、話題のニュー
モデル「FZR250」の紹介記事や試乗記が
満載。そんな中からふたつを抜きました。

「バイクはスポーツ性がなくと面
白くない。しかしどんなスポーツ
でも、いつもギリギリ限界でやっ
たらつまらなくなるよ。フレキシ
ビリティが欲しいよね」——フル
カウルのレーシーバイクがもうス
タンダードになったと考えるヤマ
ハの技術者を前にケニー・ロバ
ーツはこう言った。フレキシビリ
ティ、すなわちすべての面での余裕
かくしてFZR250のコンセプト
トは決定したのだ。(中略)



◎ストリートで光る
ゆとりある中速トルク

何気なく走っていた。そう、い
つもコントロールするのに神経を
遣っていたのは、疲れてしまう。交
通の流れに逆らわず、軽く流した
いときもある。気がつく、ギヤ
は6速に入ればなし。スロット
ルをパッとひねると、スツと即座
に前に出てくれるから、それで十
分なのだ。シフトダウンして、ス
ロットルをひねる。一段と元気が
いいけれど、やはりスツと自然に
加速。当たり前のようだが、考え
てみれば、コイツは17000回転
も回る250なのだ。

250ccであって車格は400
ccなみ。しかしフェーザーとの車
重差はわずか1kg増/これこそ進
化ではないか。

(「ミスターバイク」2月号)

街を走り抜けたときは、やはり
250の軽快さだった。クルージ
ングでは、ゆったりしたポジション
と安定した車体で心地よく走れ
た。そしてワインディングロード
まず、景色を眺めながら走る。抜
ける青空が、最高の気分だ。バイ
クも体も暖まったところで、よし
ベースアップ——レプリカの衣は
着ている、コイツはオールラウ
ンド・ランナーだ。

(「モーターサイクリスト」2月号)

RIDING SPORT
The Bike
GOGGLE
ライダーズクラブ
Mr. Bike
CYCLE
SOUNDS

ニューモデルの
お客さま ②

FZX750 休日スポーツ主義

遊びの自由度の大きさにひと目ぼれ

長谷川 俊公さん (東京都足立区)

●32才・中学校教員、既婚●所有免許・普通車、自動二輪●二輪乗車歴6年●FZX750、61年7月7日購入●購入店・YSP高井戸(東京都杉並区)●FZX750以外の所有車ギヤラン・シグマ

「去年の7月、ちょうど七夕の日に限定解除の試験にパスして、その日に即FZX750を購入しました。SRX400からのステップアップなんですが、購入以来片道45分の通勤とツーリングなどに利用、今では走行距離も7000kmになりました。」

もともとアメリカン志向だった私は、限定解除できた時には、ピラーゴをノと決めていたんですが、FZX750に店頭でひと目惚れ。フルカウル全盛の昨今ですが、このFZX750には遊びの



自由度の広さがある。それに、新しいバイクのジャンルであっても、私達が高校生時代に憧がれたビッグバイクに通じるフィーリングがあつて感覚的にとても馴染めるんです。

もちろん走りにも大満足。スツキリする加速、低速から高速まで乗りやすいエンジン特性、無理のないライディングポジション、カウリングなしで飽きのこないデザイン、そしてヒュンヒュンという独特の排気音など……どこをとっても文句のつけようのない私の愛車です」

FZXでツバック・トゥ・ザ・フューチャー

城所 信雄さん (名古屋市)

●37才・自営業・既婚●所有免許、自動二輪●二輪乗車歴19年(途中ブランド有)●FZX750、61年5月購入●購入店・YSP名古屋東●FZX750以外の所有車なし

「じつは4年前までXS650スベシャルに乗っていたのですが手放してしまつて、以来3年間はバイク無しの生活だったんです。」

ところが昨年の春、名古屋で開かれたモーターショーでFZX750を見てその場で気に入り、すぐ販売店に駆けつけたんです。そうしたら「納車まで1週間」の返事。待ち切れないので、頼み込んでその店でおろした試乗車を売ってもらったんです。本当に、すぐ手にして、すぐ走って



みたいと思うほど気に入ったバイクでした(笑)

やはりオートバイは全身で風を受けて走る乗りもの、と思つていますし、FZX750を見たとき、まずその感じが気に入ったこと、それとすこく乗りやすそうに見えたんです、それがひと目惚れの原因。

実際に乗ってみても、取りまわしの軽さ、ライディングポジションの楽なこと、トルクがたっぷりとおつても乗りやすい。バイクの余裕が、そのまま心のゆとりになつて仕事の後や休日の気分転換には最高。FZX750で走っていると、バック・トゥ・ザ・フューチャー。自分が20代の頃へ、10代の頃へと若返つていくようです」

川上源一会長・著 『新・音楽普及の思想』刊行

川上源一ヤマハ発動機会長の新しい著書『新・音楽普及の思想』が、先ごろ随ヤマハ音楽振興会より発行されました。

川上会長は、昭和52年の著書『音楽普及の思想』を通じて、ヤマハ音楽振興会を中核とした音楽普及活動の実践と振興や、自らの音楽に対する基本的な考えを発表しましたが、本書はその続編にあたるもの。前者から10年、JOC（ジュニア・オリジナル・コンサート）の20数カ国にわたる海外演奏活動その他を通じて

てヤマハの音楽活動そのものに対する関心が高まりをみせている折から、ヤマハの音楽教育精神や音楽のあるべき姿などをさらに深くつづつたものです。同時に、川上会長の自由な発想の中に、人生を工夫しつづける姿勢、事業家として、教育者としてさらに哲学者として真の人生とは何かについても述べられています。ぜひ一読ください。

▼体裁・四六判、上製本、クロス装
本文七三六ページ、口絵巻末資料付
定価二〇〇〇円

新・音楽普及の思想

衝動が音楽を生み
理論が音楽の挽歌

ヤマハの音楽教育の頁誌をここに集約！

財団法人ヤマハ音楽振興会

定価二〇〇〇円

YAMAHA OSAKA CUP 通信④

スタートまであと **2** ヵ月

*Heart of Glico. の Y-R38

10カ国から 90艇の エントリー決定！



メルボルン/大阪 ダブルハンドヨットレース1987 YAMAHA OSAKA CUP

オーストラリア南岸のメルボルンをスタートして大阪まで、季節も風系も海況もさまざまに変化する南半球から北半球へ、太平洋・10200キロを乗組員2人だけのヨットで走破する『ヤマハ大阪カップ』のスタートが、いよいよ3月21日に迫ってきました。

昨年12月31日をもって締め切られたエントリーは、1月20日、東京、大阪、メルボルンの3ヵ所で同時に発表されましたが、これによる最終エントリーは、10カ国90艇。

オーストラリアの38艇を筆頭に、日本23、ニュージーランド11、アメリカ5、フランス5、イギリス3、カナダ2、西ドイツ、デンマーク、オランダ各1の計90チーム、180人が、『ヤマハ大阪カップ』をめざして約1ヵ月半にわたる大海原の激走をくりひろげることになっています。

さて、この一大レースに出場するヤマハ艇は4艇。

《S & B Fresh O₂・Y-35CS》静岡

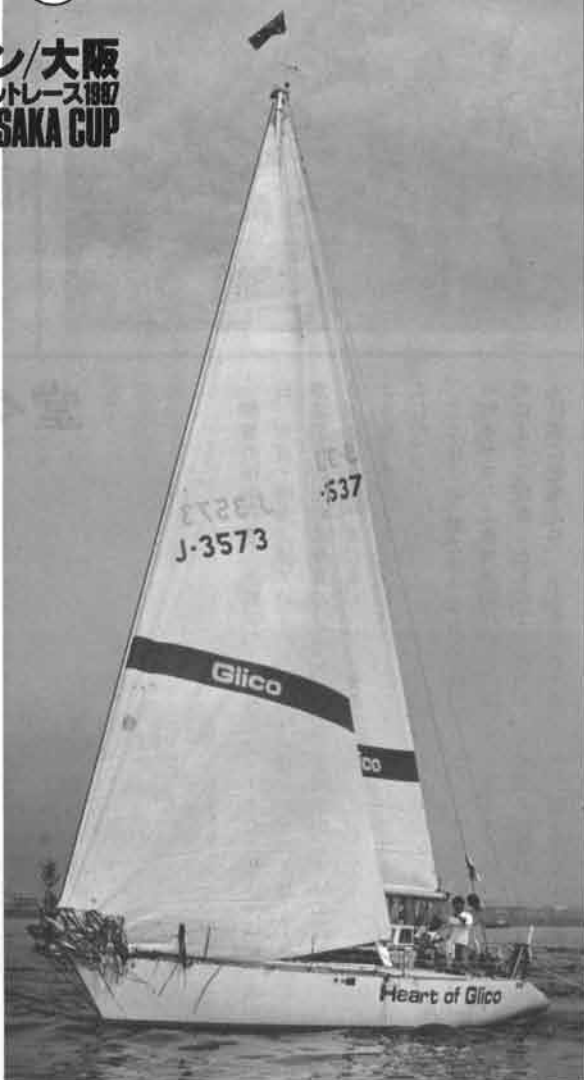
県清水港をホームポートとする内海昭雄さん・20才と俊雄さん・18才の兄弟チーム。最年少コンビとして大いに注目を集めています。

《OIDON・Y-C35CR》Y-R35をベースにこのレースにあわせて建造されたY-35CRは、藤田弘治さん・40才と矢嶋滋さん・28才のペア。フジテレビ『なるほど・ザ・ワールド』の スポンサーによる出場です。

《Heart of Glico・Y-R38》ヤマハジュニアヨットスクールの師弟コンビ、岡本卓也さん49才と宇野浩助さん・19才ペア。シングルハンドレース経験を持つ岡本さんとヤングパワー宇野さんの活躍が期待されています。

《つばくろ Y-R34》幸村至俊さん・40才、岡田敏久さん・42才のベテラン・ペア。第3回ジャパン・グアムレース。出場の後、YOCに挑戦します。

—以上が、参加ヤマハ艇のプロフィールですが、いずれも全長12m以下のレーサーBクラスでの健闘が期待されているチームです。



店頭試乗会の来店促進に大成果 サンタ・ライダーのデモ走行



師走の買い物客でこった返す東京の渋谷・青山・原宿界隈に出没した「YZR250」のサンタクロス・ライダー——これは、東京・渋谷区の「YSR恵比寿」(高橋通彦店長)さんが、YZR250店頭展示試乗会の来店促進を目的に行なった街頭デモ走行のひとつです。

「バイクでストリートパフォーマンスをやってみたら……」というお客さまの声にヒントを得て12月19日から24日までのクリスマス時期にあわせて実施されたこのデモ走行は、道行く買い物客や家族づれから四輪ドライバーや路線バスの乗客まで予想をはるかに上回る人たちに大反響。おかげで店頭試乗会も、一日に12、13人が訪れるという盛況ぶり。お店のスタッフと一緒にお客さまもサンタに扮してデモ走行にひと役かい」とても楽しかった……と喜ぶなど、このユニーク企画は、いろいろ面できわめて大きな成果を収めたようです。

YD250で “ザ・すぐ・55便” スタート

リヤキャリアに大きなボックスを積んだYD250がずらり90台。これはN.T.T.の協力会社、東京トランスポートサービス(本部・東京杉並区)が、この1月からスタートさせた「ザ・すぐ・55便」の準備風景です。都内なら55分以内にとこへでも電報をお届けします」をキャッチフレーズにスタートした新業務の足として首都高道路も走れるシティトランスポーターYD250が選ばれたというわけ。保守を担当する南積田商会(東京世田ヶ谷)から28の営業所に配属されたYD250は、電報配達ばかりでなく、バイク宅急便としても活躍することになっています。



堂々のパレード、ヤマハ「ホースカー」



新春の恒例行事「出初式」。1月6日、東京・晴海ふ頭で行なわれた東京消防庁の出初式祝賀パレードには、さまざまな消防車にまじってご覧のような「ホースカー」もパレードしました。

じつはこの「動力ホースカー」は、一昨年ヤマハと東京消防庁の共同開発によって誕生したもので、都内の消防署に配備され、消火活動の迅速化に威力を発揮しているのです。

1キロモーターによる電動式で、10km/hのスピードを出し、13度の登坂能力、8kmの連続走行能力を持つこの「動力ホースカー」には、従来の手引きホースカーとほぼ同等の大きさでしかもポンプ車に積載可能なコンパクト設計にもかかわらず、20mホース10本の積載が可能。この日も、その機動力が、つめかけた観衆の話題を呼んでいました。

沖縄でも、県協会発足記念 モトクロス大会開催



田淵選手(左から3人目)も沖縄のライダーと交流を深めた*キャメルグランプリ。

昨年の春からMFJの新組織・各県モーターサイクルスポーツ協会(県協会の手による)に参加して楽しむ。モータースポーツ・イベントが全国的に展開されていますが、これにあわせて沖縄県でも、OMA(沖縄県モーターサイクル協会)が、昨年末に発足。12月14日には、これを記念する。チャリティ・キャメルグランプリが、伊計島レジャーランドで盛大に行なわれました。

県内の販売店さん、販売会社あけてのこの大会には、全日本シリーズで大活躍するヤマハモトクロスチームのホープ田淵選手も顔をみせ出場3レースの優勝を飾ってファンの大歓声を集めていました。

なお、沖縄県々協会では、'87年1月から全19戦にのぼる、OMAモトクロスシリーズを開催しています。



FZR1000+M・ドーンン 豪・FMチャレンジシリーズで連勝!

いまが夏まっさかりのオーストラリアではロードレースも最高潮。昨年の11月13日、クイーンズランド州サーファーズパラダイスサーキットからスタートした、FMチャレンジシリーズには、話題のFZR1000が、M・ドーンン選手の華麗なライディングでデビュー。第1戦からみごとなデビューウインを飾っています。また11月23日、オランダパークサーキットで行なわれた第2戦でも、FZR1000のM・ドーンンが連勝。その圧倒的なポテンシャルが、早くも熱心なオーストラリアのレースファンの人気をさらっています。

バイク大陸 オーストラリアを走る YES S仲間

YES S東京事務局主催の「えんじょいオーストラリアツーリング」が、1月から3月にかけて開催されています。その第一回目のツアー参加者15名のみなさんが、1月15日に無事、8日間1000kmにおよぶツーリングを終え帰国しました。

みなさんの帰国第一声は、バイク大陸オーストラリアの素晴らしさを表現したのばかり。信号機のない道で楽しむ高速ツーリングは、景色の変化と合わせて国内ではどうも味わうことのできない世界」と絶賛、大満足の1週間を語っていました。

ツーリングに使用されたバイクは「FJ1200」「ピラーゴ」「RZ350」の3車種、ヤマハ・オーストラリアの貸出しによるものです。



「ジェネシス」の旗艦FZR1000 専門誌向け試乗会ひらく

「ジェネシス」——ヤマハ4サイクルバフォーマンス、FZR、シリーズのフラッグシップモデルとして注目を集める輸出向けFZR1000。国内の二輪専門誌を対象としたこの話題のモデルの発表試乗会が、さる1月16日、袋井市のヤマハコースで開かれました。

この日集まったのは専門誌17社と男性誌4社の記者やテストライダー約50名ですが、試乗したテストライダー諸氏は異口同音に「四輪車に例えるならベンツのようなしなやかさ」「なめらかなエンジン特性とフレーム剛性のおかげで、何の恐怖心もなく高速走行の楽しみを味わえるマシンだ」といった感想を述べていました。

なお、この試乗インプレッションの詳細は2月発売の各誌の誌面を賑わすことになりませんが、どうぞお店でもFZRシリーズ拡販のためのサイド情報としてお役立てください。



世界16カ国へ… ますます広がる、RDカップレース

昨シーズンの世界GPロードレース250ccクラスでYZR250を駆って大活躍した西ドイツのマーチン・ウイマーを輩出したことで一躍世界のロードレースファンの注目を集め始めた、ヤマハRDカップシリーズ。

このヤマハRD350（RZの輸出仕様）によるワンメイクレースは、79年に西ドイツに端を発して以来フランス、オランダ、イギリス、デンマーク、スウェーデン、スイス、ベルギー、オーストリア、イタリア、フィンランド、ポルトガル、オーストラリアの各国に波及。そして昨'86年についてはスペイン、カナダ、ブラジルの3国でも4-6戦のシリーズ戦が組まれるに至っています。

いよいよ全世界的スケールのワンメイクレース・プロダクションレースに成長してきた観のある、ヤマハRDカップシリーズ。ですが、'82年から開始されている各国シリーズ戦の代表選手による、インターナショナル・ファイナルも昨年で5回目。10月5日、フランス・ノガロサーキットでの大会では、各国から30名の若手ライダーが参加。フレッシュなデッドヒートを展開してまたまた話題を呼んだものです。

'86年は4戦が行なわれたスペインの、ヤマハRDカップレースの模様▼



西ドイツのマシン・オブ・ザ・イヤー SR500、7回目のNo.1

ヨーロッパのモーターサイクル専門誌として最も定評のある「モトラット」誌(西ドイツ)では、毎年読者投票によってその年の最も人気の高いバイク、バイク・オブ・ザ・イヤーを決定しています。

昨'86年は、これに27馬力クラスで「SR500」また50馬力クラスで「SRX600」が選ばれ、総合でも国産のBMWについて「FZR1000」が2位に選ばれるなど、ヨ

ロッパにおけるヤマハスポーツの人気の高さを示していました。なお「SR500」の受賞は、これまでに7回目という記録的なもの。また同じ西ドイツの「モトラット」ライゼン・セグメントスポーツ誌の人気投票ではオフロード部門で「XT600テネレ」、80ccクラスで「DT80LC」と、3部門中2部門をヤマハスポーツが占めています。



平選手を囲んで、ハイ・ピース!



'86 Y.E.S.S. クリスマスパーティ・イン・つま恋

平選手らヤマハラライダーも交えて 350人のYES S仲間が交歓

YES S東京事務局の主催による
'86 YES Sクリスマスパーティ・
イン・つま恋が、昨年12月20日、
静岡県掛川市のヤマハラクリエイシ
ョン・つま恋に、関東のYES S仲
間350名を集めてにぎやかにくり
ひろげられました。

当日は、お昼につま恋に集合。ま
ず午後のイベント・Y S R 50試乗会
を平忠彦、河崎裕之、田淵武、川崎

智之、中川義博らのヤマハゲストラ
イダーと一緒に楽しくみます。
コース走行のあい間には、フォーカ
ス大会、ヤマハラライダーとの記念撮
影会。走り忘れて記念撮影に夢中
の女性スタッフの姿も見うけられた
ものです。

そして夜は、お目当てのクリスマ
スパルティ。ヤマハラライダーをリ
ダーにした5つのグループに分かれ

て、趣向をこらしたゲームのかずか
ずに夜の更けるのも忘れて打ち興じ
ていました。
「平選手をはじめヤマハラライダーのみ
なさんとこんなに身近に会えるなんて
最高! それと一緒に遊んだりまでで
きて最高のイベントでしたね。さすが
YES S!」と、参加されたみなさん
それぞれが大満足の「YES Sクリ
スマスパルティ」の一日でした。

つま恋カートコースでのY S R 50試乗会も大人気



トライアルの中川選手の妙技披露も

平選手と一緒にゲーム、女性ラ
イダーはちょっぴりあがり気味

ドレスアップした女性スタッフで華
やいだ雰囲気の中で、YES Sクリ
スマスパルティの開幕



87年MP12レーススケジュール決定

昨年6月の『YSR50』の発売と同時にスタートした『MP12』(ミニプロダクション・12インチ)レースは、全国各地に一大ブームを巻き起こしていますが、'87年も全国のヤマハ販売会社・営業所の主催のもとに、別表のようなスケジュールで、活発なシリーズ戦の開催が予定されています。どうぞ今シーズンもお店のスポーツ活動に、これらMP12レースをご導入ください。



平選手もYSR50で!

※スケジュールは都合により変更されることがあります。詳しくは担当セールスマンにお問合わせください。

SALES

営業所	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	会場
青森	29						9					みちのくスポーツランド
八戸												八幡自動車練習場
盛岡												STEETASTER
水沢												SUGO
仙台												未定
古川												未定
山形												河内自動車学校
郡山												協和カートランド
いわき												富岡文化センター前
秋田												東大原赤松
東京												未定
関東												未定
東海												未定
筑波												筑波サーキット
神奈川												新東京サーキット
多摩												サンマカートランド
山梨												湘南スポーツパーク
大宮												湘南スポーツパーク
群馬												湘南スポーツパーク
栃馬												白糸スピードランド
松本												秋ヶ瀬サーキット
豊橋												赤城カートランド
新島												鹿沼カートランド
藤原												ドライブイン松本
原												スポーツランド第一
井												作手高原カートランド
福												久留米
井												北九州
井												福岡
井												高松
井												徳島
井												高知
井												愛媛
井												福岡
井												久留米
井												中九州KW
井												帝国倉庫特設会場

SERVICE

お客さまの問合わせにも、これで即答! サービスデータ、テレホンデータブック完成

現在発売中のヤマハ全モデルのサービスデータを一冊にまとめた『サービスデータ・'86年版』またこの中から、とくに電話などによるお客さまの問合わせの多いデータのみを抽出して調べやすく再編集した『'86テレホンデータブック』の2冊が完成しました。

整備作業時のデータ確認に、またお客さまの問合わせの即答に欠かせぬ資料です。お店にも必ずセットお備えください。

▼サービスデータ・'86年版
注文No.320909 標準価格2000円

▼'86テレホンデータブック
注文No.320910 標準価格600円

▼サービスマニュアル新刊紹介
2月から新登場するニュー・ジョグ、SRX400/600、また昨年12月から発売のFZR250、ニュータウンメイトのサービスマニュアルが完成しました。どうぞご利用ください。

▼CG50(2JA)28197-00
注文No.321119 標準価格2400円

▼SRX600/400追補版(2NY)
28197-05
注文No.321120 標準価格2000円

▼FZR250(2KR)28197-00
注文No.321118 標準価格3800円

▼Tメイト追補版(2MN)28197-05
注文No.321117 標準価格2000円

▼もうお使いいただけますか?
ニュータイプの愛情カバー

整備作業中のお客さまの愛車を思わぬ油汚れや傷つきから守る愛情カバー。昨年末からニュータイプの愛情カバーを販売のみなさまにお届けしています。どうぞご利用ください。

▼注文No.326507 標準価格3500円



'87ヤマハ・ニューカート

RC100S/SC、RS1新登場

本格的なカートシーズンの幕開けにあわせて一段とグレードアップした'87ヤマハ・ニューカート、RC100S/SC、RS1が登場します。

大好評発売中!

ヤマハファクトリー監修のイヤブックス 『ヤマハレーシング'86~'87』

ヤマハファクトリーの監修のもとに、86年ヤマハレース活動のめざましい成果を一冊にまとめたイヤブックス『ヤマハレーシング・'86~'87』が完成しました。

A4フルサイズ、92ページは、世界GPロードレースを中心としたヤマハの活躍ぶりを、企業発行物ならではのインサイドストーリーを中心にまとめた他、巻末には85年ヤマハニュースに連載した、『ヤマハレーシングスピリット』も一括

収録しています。

目前に迫った'87シーズンの開幕にあわせてモータースポーツファンのお客さまに、ヤマハのレース活動を紹介する最高の一冊。お店のお客さまコーナーに備えていただくとともにクラブ員のみならず、スポーツユーザーの方がたにどうぞ幅広くおすすめください。



『ヤマハレーシング・'86~'87』A4判、92ページ(カラー24ページ)定価1000円

2月のヤマハ提供テレビ番組

- ＜ONANZO＞
- ▼2月6日 『バトル・オブ・ツインレース』
 - ▼2月13日 『ハワイ・トロリーリング』
 - ▼2月20日 『バイク編』
 - ▼2月27日 『マリーン編』
- ※2月16日は、お休みです。
- ＜月曜ロードショー＞(TBS系全国ネット)
- ▼2月2日 『影狩り』(石原裕次郎)
 - ▼2月9日 『華麗なる賭け』(S・マックイーン)
 - ▼2月23日 『花いちもんめ』(千秋実)

SAFETY

今年も開催、毎日バイクイベント

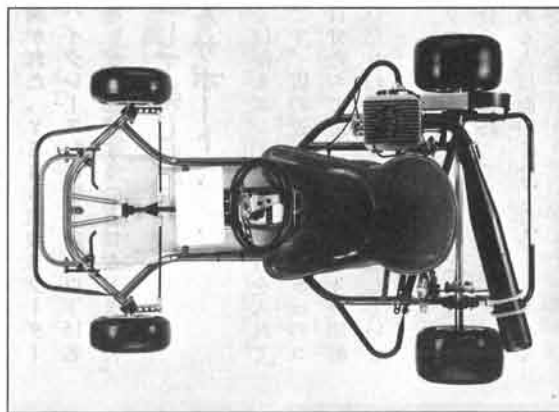
ヤマハ安全運転推進本部では、かねてから『毎日バイク特訓会』などバイクユーザーのためのさまざまな催しを開催している毎日新聞社の活動に協力してまいりましたが、'87年も6月の『毎日バイク特訓会』、7月の『バリ島ツーリング』、そして8月の『毎日バイクミーティング』をバックアップいたします。詳細は、それぞれの開催にあわせてぜひ時ご案内いたしますが、みなさまのお店でも、お客さまへのご案内と参加の呼びかけをどうぞよろしくおねがいいたします。

- ▼第10回・毎日バイク特別訓練会 6月1日
- ▼2日 会場・スポーツランドSUGO
- ▼バリ島ツーリング 第1回・7月16日~7月21日、第2回・7月21日~7月26日
- ▼毎日バイク・ミーティング・合歡の郷



ミーティング 8月28日~30日 会場、合歡の郷

KART



いずれも上級モデルRA-2、RK-1で好評の高性能・油圧ブレーキを新採用。これによりコーナリング・タイムの

大幅な短縮を可能にした、ハイポテンシャル・マシンです。お客さまへのご紹介どうぞよろしく。

- ▼RC100S フレーム・マキシムレッド シート色・ニューヤマハブラック 標準現金価格298,000円
 - ▼RC100SC フレーム色・マキシムレッド シート色・マキシムレッド 標準現金価格298,000円
 - ▼RS1 フレーム色・ニューホワイトシート色・ニューホワイト 標準現金価格178,000円(エンジンレス)
- 以上のモデルは、JAF公認レース、全日本大会を含む国内レースとSLカートレースのSストック・クラッチ/ダイレクト、SSストックの各クラスに使用可能です。詳細はもよりのヤマハ販売会社、カート担当宛お問合わせください。

*スクーター&ミニバイクレース、に初出場。竜ヶ崎市からクルマ5台に分乗して、さしまカートランドに集合した*BIKE HOUSE IHARA、のみなさん



「私がレースで走る。それがクラブ員の『目標』になるんです」

■井原商会／井原啓之店長（茨城県竜ヶ崎市砂町2738-1）



BIKE HOUSE IHARA
SPORTING CLUB

創業80年という井原商会さん。3代目にあたる井原啓之店長率いるスポーツクラブ「バイクハウスイハラ」さんの活動は、これまで「オフロード」主体に行なわれてきましたが、ここへきてスクーターレースがメンバーの間で大人気。

1月15日、ここ茨城県のサシマカートランドで開かれた、Y.E.S.S.筑波スクーター&ミニバイクレースには、店長以下15名の「選手」が初出場することになりました。

「参加して楽しむ」 若者をサポート

「うちでは従来エンデューロに力を入れていたんです。店の近くに1周2・5kmのコースを自分たちで造って、そこで4時間耐久を開いたりね。70〜80名が参加していました。」

モトクロス的なスプリントだと、速い人が競い合うだけに終わってしまっ、レベルに差のある人は面白くなくなる——なんていう心配もありますが、その点エンデューロなら何十周も走れるので参加者がそれぞれに楽しめると思って。やはりクラブ活動

は、みんなで楽しんでもらわないと……」
とは、井原店長のクラブ活動に対する考えです。

さてこの日のレース。午前11時すぎには早くも第2レースの開始。29台のYSR50が一斉にスタートです。

クラブから出場の斉藤選手は前半5番手を走っていましたが、除々にベースアップ。サシマのウデの見せどころと言われる最終コーナーではクリップをふたつとるような独特のラインで追いあげます。

「オッノインから抜いたぞ、行け行け」こと井原店長もボリューム・アップの声援。でも井原店長にとってレースで好成績を残すことは、本来の目的ではないのです。

「レースに出場することを楽しんで、それで満足する人もいれば、どうしてもレースで勝りたい」という人もいます。でも、ひとつのチームで、この両方のニーズに応えるのは無理。うちでは「参加して楽しむ」というクラブ員に照準をあてて、そうした人たちにはトランスポーターを提供したり、整備のお手伝いをしたり、そんなサポート中心に動いているんですよ。」

BIKE HOUSE IHARA (バイクハウス・イハラ)

発足▶'84年7月

会員▶高校生から30代まで約30名

活動▶エンデューロへの参加、主催などを中心に活動を展開中。昨年12月から、クラブ員の間でスクーター&ミニバイクレースが人気となり、1月15日のレースには15名が初参加。また、これとは別にお客さまで運営するツーリングクラブ「一休さん」もあり、こちらでは年6回前後のツーリングなどのクラブイベントを開催。



ヤマハ東京(株)筑波営業所管内のYESS加盟店さん主催による「スクーター&ミニバイクレース」には、全4クラスに100台がエントリー



デビュー戦でみごと2位となった斉藤選手とYSR50



そんな言葉を残してグリッドに着いた井原店長ですが、レースでは結局田中選手、斉藤選手(兄)のコンビが2、3位、井原店長は8位。
そんな訳で、この日は参加者全員「たっ

でも、エンテューロでもそうですが、若い子って上達が早い。最初は私のレベルを「目標」にしても、どんどん速くなっちゃう」

「そんなスポーツでもそうですが、身近な人がやっている、とてもとつきやすい。自分の身近にいる人のレベルを、とりあえずの目標にして、初心者誰でも始められる。だから、店に集まってくれる若い人たちの「目標」に私かなければ…….と思ってるんです。」

「どんなスポーツでもそうですが、身近な人がやっている、とてもとつきやすい。自分の身近にいる人のレベルを、とりあえずの目標にして、初心者誰でも始められる。だから、店に集まってくれる若い人たちの「目標」に私かなければ…….と思ってるんです。」

クラブ員に「目標」を与えるために

だから、チーム名も正式には決めていません。まあ、強いて言えばチームイハラ、というところですね。チームという組織を形づくってしまうよりも、やりたい人が自然と集まってきてくれる、という形の方が私にとっては理想ですからというわけです。それでもYESS会員は30余名というバイクハウス・イハラさんですが、そんなお話を聞いているうちにレースは1時間を経過してチェッカー。結局斉藤選手は初出場にして2位入賞という好成绩に輝いて思わずニコリ。

「自分も走ります。それがクラブ員にとって「目標」になりますから」と話す井原店長



午後のメインレース、S80クラスを前にして



訪問

活発なイベントの開催で 新規開拓をすすめる

YSP東神奈川/阿部正之店長 ●横浜市神奈川区広台太田町12 ☎045(324)5811

ますます高まるスポーツユーザーの遊びのニーズ。これに活発なイベント企画で応え、新しいお客さまを増やしているのが、今月お訪ねした「YSP東神奈川」さん。オープン周年を2カ月後にひかえて「お客さんがのんびりする間もないくらいうちのイベントで、遊んでいただく」とハリキっています。

●アンケートで集めた

お客さまデータ・400件

横浜市神奈川区の国道1号線・下り車線に面して昨年4月にオープンをした「YSP東神奈川」さん。国道一本を挟んで向かい側は住宅地、逆に同じ側は工場や商店の密集地帯と市場もきわめて対照

的な顔を見せています。

興味深いのは、お店の商圏もこの国道1号線に沿って細長く伸びていること、鶴見区から保土谷区までお店を中心に東西に7キロがお客さまの来店範囲。しかし、この範囲も用品やパーツのお客さまとなると倍の15キロ、戸塚区周辺まで広がるといいます。そんな中でスポーツバイクのお客さまの中心は、20代前半の社会人。全体の半数が250cc、3割が400cc。残りが大型二輪という構成です。ざっとこうしてご紹介してきただけでも、相当しっかりとお客さまの実態を把握されている——とお思いになりませんか!? それもそのはず「YSP東神奈川さんでは、オープン以来お店を訪れるお客さまのデータをアンケート方式で集めてつづけているのです。

「オープンして1年にもならないので、いまはお客さまデータの収集に集中して取組んでいるんです。具体的には、B5サイズのアンケート用紙を作って、お客さまの住所、氏名、年齢、職業といった個人データから、家から店までの距離、店の印象、好きなオートバイなど直接、間接に商売に役立つ項目に答えていただいています。

アンケート記入の来店客には、プレミ



オンロード派のお客さまにオフロードの楽しさを知らせて好評を呼んだ「YSP東神奈川」さんのYRS風景

めたお客さまデータは、10カ月で400通ほど。もちろんこれが、DM活動のベースとなっています」

●「ここで買えば、どんな風に遊べるの!？」

そして、こうして集められたお客さまの中から最近興味深い傾向が表われている、と阿部店長は分析してくれました。それは「いまのうちのお客さんの半数は、初めてバイクに乗る人たちです。そして来店するまでに友だちや専門誌などから、自分が関心を持ったバイクに関する情報をたっぷりと仕入れてやって来ます。バイク本体のことばかりでなく、メンテナンスのこと、用品やパーツのことまで、こちらが本当にびっくりするくらいにね(笑)」

ところが昨年のある時期「オートバイを買いたいのですが、ここで買えばどんなふうに遊ばせてくれるのですか?」と質問するお客さんが3人もつづけてみえたんです。これには私自身ハッとしました。サービス力、スタッフの手柄、品揃え、店内の雰囲気……が店選びの重要ポイントとはかり考えていたのですが、やはり遊ばせることが想像以上に大切になっていくということなのでしょうね。

考えてみれば、テニスショップにしろ、スキーショップにしろ、うちに来る若者と同年代の人たちが相手のスポーツショップでも遊びで勝負の時代ですからね、オートバイ店だって同じで「当り前ですよ」さらに、スポークバイクがますます一般化し、新しくモーターサイクルの世界にとび込んで来ようとする人が増えれば増えるほど、この傾向は強まるだろう、というのが阿部店長の見通しです。

●合言葉は「イベント企画で、新規ユーザー獲得!」

こうしたユーザー意識の変化にあわせて「YSP東神奈川」さんでは、「イベント企画で新規ユーザーを獲得」を合言葉に、積極的な遊びの企画が実行されています。「店独自のイベントまでは、まだまだ行きませんが、その分YESの催事を100パーセント活用してやっています。

昨年の7月からは湘南スポーツパーク(平塚市)でのスクーターレースにお客さまと一緒に参加したり、8月のサマーフェスティバルにも出かけたし、10月には姉妹店の「YSP港北南」と合同でスポーツランドSUGOでのYRSにもお客さまをご案内、そして締めくくりは12月20日の「YESスクリスマスパーティ・イン・つま恋」おかげでYESスタッフも順調に増え、いまは60名にもなっています」

また、こうした活動のおかげでオンロード、オフロードともへだたりになくお客さまがいるのも「YSP東神奈川」さんの特徴です。「私自身がTY250スコティッシュをおろして昨年からトライアルを始めたので、機会あることにお客さんにもトライアルに接してもらおうようにしているんです。おかげでセロー225やTY250スコティッシュのお客さまも増えました。要はお客さんに幅広いバイクの遊びを体験していただくこと。セカンドバイク、

手が空くと自然に集まれば、次のイベント企画の話が始まるというスタッフのみなさん(左から阿部裕美さん、阿部店長、山本哲雄さん、菅野博さん)



ニューモデルをステージの上に展示、国道を行く人やクルマからも目にとまるようにレイアウトされている



市道に面した正面入口を入るとすぐ用品コーナーが



針縫いの花がさりげなく置かれ用品コーナー



とても機能的にレイアウトされた店内。事務スペースとショールームは高めのカウンターで仕切られている



敷地面積82坪、建坪29坪というYSP東神奈川さんの店舗



「いち早くお客さまのニーズを探り、一緒に遊ばせる。そしてサービスや情報をきめ細かく提供しつづける、それがこんな時代の商売のカギじゃないですか」
こうして2年目を迎えた「YSP東神奈川」さん、いま自店企画のバイクイベントと、オン&オフロードツーリングの計画が着々と練られているところだ。

定期的なDMは、月に50枚ぐらい出しますが、こちららも発送後必ず電話でフォローして来店を促しています。それでも来店されない人には友達を通じて誘ったり……やはり商売は人と人ですからね。うちのスタッフは全員メカもできるしセールスもやる、誰れでもどんなお客さんにも応対できるようにしているんです」
こんな阿部店長だけに、いろいろと厳しい話題のとびかう87商戦に対しても、ことのほか意欲的。

「基本は人と人のコミュニケーション」
さて、こうしたお店の活動はどのようにしてお客さまに伝えられ、来店者の数を、またイベントの参加人数を増しているのでしょうか。
「毎月1回、3万枚の新聞折込みチラシと市営バスの車内ステッカー、ちょっとしたを絞ったものは県下に3校ある関東自動車学校の告知ボードに手づくりポスター（新聞大）の掲示——この3つが基本的な告知活動です。
でもイベントの告知や参加者募集は、もうちょっと手をかけてやっています。つまりYESS事務局からの案内パンフレットやDMをそのままお客さまに渡したりせず必ず店頭で、詳しく説明しながら渡すようにしているんです。一緒に楽しませよう！という雰囲気大切にしながらね。
定期点検のDMは、月に50枚ぐらい出しますが、こちららも発送後必ず電話でフォローして来店を促しています。それでも来店されない人には友達を通じて誘ったり……やはり商売は人と人ですからね。うちのスタッフは全員メカもできるしセールスもやる、誰れでもどんなお客さんにも応対できるようにしているんです」
こんな阿部店長だけに、いろいろと厳しい話題のとびかう87商戦に対しても、ことのほか意欲的。

ブランドニュー JOOG

BOLT ON ACCESSORIES

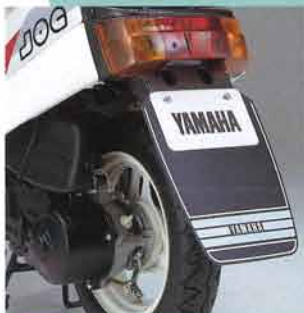


一段とパワフルに、一層スポーティに、そしておしゃれに、生まれ変わったブランドニュー・ジョグ。

そんな新しいジョグのための、新しい専用アクセサリのかずかずです。どれも、お客さまのスクーターライフの拡大には欠かすことのできないものばかり、どうぞお客さまにあわせて本体とセットでおすすめてください。



左バックミラー
(1HH-26280-00)
●標準価格：1,000円



リアマッドガード(54V-W0708-00)
●標準価格：720円



サイドスタンド(発売予定)



インナーポケット(発売予定)



ヘルメット・バスケット
(90793-50009)
●標準価格：5,300円
※他に5カラー有



リアボックス
●標準価格：9,350円
①パールピンク (14T-W0754-00-VM)
②パールグリーン (14T-W0754-00-WK)
③オリオンシルバー (14T-W0754-00-GA)
④ソフィアレッド (14T-W0754-00-VX)
⑤マチュアレッド (14T-W0754-00-FE)
⑥シルキーホワイト (14T-W0754-00-GE)
⑦ブルーイッシュブラック (14T-W0754-00-MW)



ハンドルカバー(90793-62005)
●標準価格：2,100円※他にレッドも有



ウインドシールド(90793-53002)
●標準価格：5,200円

か わ い く ・ や さ し く

SL-1G 新発売!

おしゃれなミントにぴったりの、かわいいヘルメットとしてヤング女性に人気の高いスクーター用ヘルメットSL-1に、グレードアップタイプSL-1Gが新登場しました。

内装に起毛生地を採用して一層やさしい肌ざわりを持たせ、また内装、トリム、あこひもをグレーで統一してソフトなイメージを強調。サイドのワンポイント・グラフィックが一段と軽快感を打出しています。ミント、ニュー・ジョグ、チャンプ、エクセル……ヤング女性ばかりでなく、スクーターのお客さまに、どうぞ幅広くおすすめください。

●カラー：ホワイト/レッド、ホワイト/ブルー、ホワイト/イエロー、ホワイト/ピンク、ホワイト/グリーンの5カラー

●サイズ：M、L ●規格：JIS・A種 ●標準価格：9,800円



ご期待ください

'87フォール&ウインター ヤマハライディングウェア展示受注会

販売店のみなさまに、より計画的なライディングウェア販売をご展開いただくとうと毎年春・秋2回にわたり開催しているヤマハ・ライディングウェアの展示受注会。いよいよこの3月には、'87秋/冬向け新作発表を中心とした展示受注会が、全国ヤマハ販売会社の主催のもとに開かれます。ご商売の付加価値アップに欠かすことのできないウェア販売、この機会をとらえて、どうぞ積極的な販売プランをご計画ください。

※このページの内容について、さらに詳しくは担当のパーツ・セールスマンにお問合わせください。



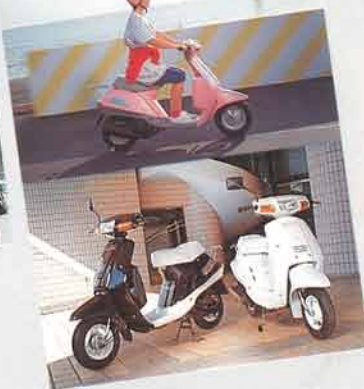
好評のヤマハラライディングウェアの中でもとくにお客さまの要望の高い定番商品を中心にまとめた「'87ヤマハラ・ライディングウェアコレクション・イヤーズカタログ」が、完成しました。店頭でのライディングウェア販売にどうぞご活用ください。

▼A4判・32ページ 定価900円

ライディングウェア販売にご活用ください
'87ヤマハラライディングウェアアコレ
クション・イヤーズカタログ完成

女の子ざかりの、ミントです。

- ホワイトとブラックのスペシャル・エディションも仲間入りして、10カラー・14タイプのワイドバリエーションが、元気な女の子たちの話題を集めるヤマハ・ミント。これにあわせて1月下旬からは、TBS系全国ネットのヤマハ提供番組『月曜ロードショー』を中心に、ヤマハ・ミントのテレビCMもスタートしています。
- このテレビCMに登場するおしゃれなミントにピッタリの女の子は、相楽ハル子。歌で、演技で、今年一大飛躍が期待されている福島出身の19才。このCMに流れている彼女が歌うミントのイメージソング『シーサイド・ミント・ブルー』もCBSソニーより発売されています。
- さあ、春のスクーター・シーズンももう目前。進級、進学、就職……フレッシュな気分のギャルたちに、女の子ざかりのスクーター・ヤマハミントを、どうぞ積極的におすすめてください。



●新カタログ完成のご案内

1月から新登場のスペシャル・エディションを加えた『ミント』、また2月より新発売の『SRX600/400』とニューD Tシリーズ(200R/125R/50)のカタログです。担当セールスマンにお申込みのうえ、どうぞご利用ください。