

第27回東京モーターショー

ヤマハ参考出品モデル・アルバム

世界GP500ccクラス

ヤマハ2年連続メーカーチャンピオン獲得!

特集

スタッフ拡大! 売上げ増大!

'88Y.E.S.S.活動大作戦

第27回東京モーターショー参考出品車 TDR250



新大陸

ヤマハ参考出品モデルアルバム



10月30日金から11月9日月まで東京・晴海の国際貿易センターで開催されている『第27回東京モーターショー』。そこでいま、つめかけたヤングたちの話題をさらっているヤマハの参考出品5モデルをご紹介します。

“バイクは心の新大陸”をテーマに、スポーツバイクの新しい楽しみ方を提唱するヤマハは、今回も需要伸長めざましい250ccクラスを中心に、ふたつのニューカテゴリーモデルを含むかすかすの参考出品モデルを展示。二輪車館一番の人気を集めています。



オン&オフの走行機能を融合させた
ニューカテゴリーバイク

TDR250 (参考出品)

メインステージに展示されたスタンダードとフェアアラオリー特別仕様の2台が、来場者の熱い視線を釘付けにしている『TDR250』。

ハイパワーとクイックレスポンスで定評のTZR250の水冷2サイクル・並列2気筒を新開発の軽量・高剛性ダブルクレードルフレームに搭載したこの『TDR250』は、その精悍なスタイルが物語るように、オンロードでの俊敏な操縦性、強烈な加速性とオフロードの走破性をあわせもったニューカテゴリーバイクです。

■TDR250の主な仕様諸元

●全長2080mm ●全幅785mm ●全高1215mm ●乾燥重量134kg ●エンジン/水冷・2サイクル・ケースリード吸気・並列2気筒・249cc ●変速機リターン式6段 ●燃料タンク容量14ℓ

イクは心の



話題のクォーター・ビラーゴ

XV250ビラーゴ(参考出品)

今年3月のデビュー以来、確実な人気を集めているニューエイジクルーザーXV400ビラーゴにつづく、クォーターVツイン「XV250ビラーゴ」。

60度Vツイン・超ロングストロークエンジンが生み出す力強い中低速トルクなど、Vツインならではの味わいと、軽量・低シート高による取りまわしの良さが最大の魅力。ロングホイールベースの採用で車格も1クラス上のものです。

■XV250ビラーゴの主な仕様諸元

- 全長2190mm ●全幅800mm ●全高1130mm ●乾燥重量137kg
- エンジン/空冷・4サイクル・OHC・V型2気筒・248cc
- 変速機リターン式5段 ●燃料タンク容量9.5ℓ



0 (参考出品)

衝撃
Z R
した
ホッ
2サ
ンへ
周面
、市
細か
ルア
アル
ルタ



操
一
タ

新しいかたちのブレイスクーター

BW'S (ビーウイズ)

(参考出品)

ジョグで、チャンプで、ヤングスクーター市場を独走するヤマハから、新しいスクーターの提案、それがBW'S。遊びどころいっぱいブレイスクーターです。

パワフルなトルクインダクション・エンジン、ビッグタイヤと余裕のサスペンションで固めた足まわり、そしてたっぷりとしたロードクリアランス……BW'Sは、しなやかな感性で遊びの世界をクリエイイトするヤングのための新しいプレイ・ツールです。

バ



'88YZに迫まるポテンシャル&スタイル

DT125R (参考出品)

125ccスーパートレール「DT125R」も、'88YZシリーズと共通イメージの大柄で、アグレッシブなスタイルで参考出品されています。もちろんスタイリングばかりでなく、新設計のクランク室、リードバルブ吸気・水冷・2サイクルエンジンをはじめ、ヤマハのオフロード・レーシングテクノロジーを最大限に結集、走行性能も'88YZ級です。



DT125Rの主な仕様諸元

- 全長2160mm ●全幅830mm
- 全高1255mm ●エンジン/水冷・2サイクル・ケースリード吸気・単気筒・124cc
- 変速機リターン式6段 ●燃料タンク容量10ℓ

限りなくTZに近づいた

TZR250

前回の東京モーターショーで文字通りのデビューを果しファンを魅了した『TZR250』が、今回のショーで大幅に進化成熟姿を披露、再びスポーツユーザーの間にと話題を巻き起こしています。

「成熟TZR」最大の特徴は、定評の水冷・ケースリードバルブ吸気エンジンの補助排気ポートの採用やシリンダー内へのセラミックコンポジットメッキなど販路ロードレーサーTZのノウハウのきめい導入によって、また一段とポテンシャルを果していること。足まわりも中空ミホイールのリム幅を拡大、偏平ラジアイヤを装備しました。

TZR250の主な仕様諸元

- 全長2005mm ●全幅660mm ●全高1135mm ●乾重量126kg ●エンジン/水冷・2サイクル・ケースリード吸気・並列2気筒・249cc ●変速機リターン式6段 ●燃料タンク容量16ℓ

八、2年連続メーカーチャンピオン獲得!

■'87世界選手権ロードレースシリーズ・500ccクラス

史上最多の16戦(第8戦、ベルギーGP中止のため実際は15戦)が組まれた'87世界選手権ロードレースシリーズも、10月4日のアルゼンチンGPで全日程を終了した。

メインレースの500ccクラスで、YZR

500は15戦中8勝をマーク。この結果ヤマハは昨年にひきつづき500ccクラスのメーカーチャンピオンを決定した。8勝は、E・ローソンの5勝、R・マモラの3勝だが、平忠彦、C・サロン、R・マッケルナらの健闘も見逃せない。



ヤマハV2の原動力となった3マモラと1ローソン。ライダー選手権でもマモラが2位、ローソンが3位を占めた



初の500ccフル挑戦ながら堂々ランキング6位に喰い込んだ平忠彦

■'87TTフォーミュラ世界選手権シリーズ V・フェラーリ/ビモータ・ヤマハ 初の世界チャンピオンに!



第7戦・SUGO大会の開催もあって日本でもにわかに関心の高まっているTTフォーミュラ世界選手権レースも、9月27日の第9戦イギリスラウンド(ドニントンパーク)で'87シリーズの幕を閉じた。J・ダンロップのV6阻止をめざして快調にシリーズ戦をリードしてきたV・フェラーリ(イタリア、ビモータ・ヤマハ)は、最終戦も確実に7位入賞を果し、みごとこのシリーズ初の世界チャンピオンに輝いた。

ビモータ・ヤマハを駆って初のTT-F1世界チャンピオンに輝いたフェラーリ



■'87全日本選手権ロードレースシリーズ国際A級・500ccクラス
躍り出たニューヒーロー藤原儀彦、全日本制覇!

全日本ロードレースのニューヒーローとして1戦ごとに人気を高めている藤原儀彦が、9月27日のシリーズ第11戦・鈴鹿大会で3位入賞、最終戦を待たずに堂々、国際A級500ccクラスのチャンピオンを決定した。

同じYZR500を駆る片山信二との好バトルで毎回ファンを魅了してきた藤原は、第11戦の3位でシリーズポイント150点をあげ、4位入賞の片山に26ポイントの差をつけてタイトルを決定した。



全日本のニューヒーローとしてめきめきと人気を集めている藤原



カラー 第27回東京モーターショー
ヤマハ参考出品
モデル・アルバム

ヤマハ2年連続メーカーチャンピオン獲得/
ロードレース世界GP500ccクラス

YZR500 / 藤原儀彦
全日本500ccクラスチャンピオン決定

特集 スタッフ拡大! 売上げ増大!
'88Y.E.S.S.活動大作戦

- 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
東京ディズニーランド 17
- YAMAHA NOW スポーツランド SOGO 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 FZR750 24
- ヤマハ・トピックス 25
- レーシング・エキスポ 28
- 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 11~12月

11月		12月	
	霜月		師走
5 木		1 火	歳末助け合い運動 映画の日
6 金		2 水	
7 土	ソ連革命記念日	3 木	
8 日	立冬 一の酉	4 金	人権週間
9 月	太陽暦採用記念日	5 土	納めの水天宮
10 火	技能の日		
11 水	世界平和記念日		
12 木			
13 金			
14 土			
15 日	七五三		
16 月			
17 火	将棋の日		
18 水			
19 木	農協記念日		
20 金	二の酉		
21 土			
22 日			
23 日	勤労感謝の日		
24 火			
25 水			
26 木	全国火災予防運動		
27 金			
28 土	税関記念日		
29 日			
30 月	とおかんや		



年間を通して、もっともお客さまの購売意欲が盛り上がる季節、師走が目前です。今から準備をはじめましょう。ボーナスにあわせた用品セールなどをはじめ、本格的な寒さを迎える時期だけに、冬商品の需要はここに集中します。DMやチラシなど、お客さまへのご案内の準備も忘れずに。

店頭や店内のレイアウトも、冬用に変えましょう。外気温を忘れさせる、暖かいイメージが大切です。黄色やオレンジを基調とすると、暖かさの演出ができます。

特集

スタッフ拡大! 売上げ増大! '88Y.E.S.S.活動大作戦



88年のYES S展望に入る前に、当初の発足理由をふり返ってみましょう。

当時の市場背景は、それまで続いていた二輪車需要の伸長が落ち着き、市場が成熟化し始めていました。つまり、攻めて売る、時代から市場を守る、時代への変換期であったわけですね。

これにともないお店のご商売としては、しっかりとした顧客管理にもとづく、新しいユーザーサービスによるお店の附加価値を高めていく必要が生まれたのです。

お店の附加価値とはいってもなく、お客さまにたえず満足感を与えつづけること。それによって信頼できるお店として、お客さまと息の長いお付き合いをづけていくことでした。

■いま、YES Sは……

発足から4年目。遊びを通してお客さまにより多くのオートバイ乗車機会を提供し、オートバイ本来の楽しさを発見してもらおうとともに、息の長いファンに育っていただこうと、みなさんの協力のもとに数かずの特典開発と幅広い活動を展開しているYES S。

ことに今年は、日頃のバイクライフがそのままイベント参加へとつながり、走ることに大きな意味を持たせた画期的メニュー「チャレンジ20000キロ」を加え、より幅広いお客さまからご好評をいただいています。

今回の特集では、これまでに蓄積されたこれらYES Sの活動と、その成果を見直し、今後のあるべき方向を見つめてみました。お店の88年YES S活動のご参考に、どうぞ。

つまり、お店としての基本機能の充実と、「遊びの提供」とそれに付随するサービスや情報の提供により、広い意味でのオートバイファン、お店のファンを育てることです。

さて、現在のYESS活動を見てみましょう。

YESS本部事務局で開発されたジェットツーリング・システムや各種ツアーをはじめとし、サマーフェスティバルやバイクレτζジ、MP12&スクーターレース、メカニカル・スクールにYRS、さらに形は変わりますが、機関誌「WAY」やYESSビデオライブラリーによる情報の提供。そしてチャレンジ3000キロと、毎日必ずどこかでYESSに関連した何かが行なわれているという豊富な活動を展開しています。まさに、お客さまのバイクライフを充実させ、満足感を与えるに十分な特典が揃ったようです。実際にこれらの特典を利用したスタッフのみなさんの声を聞いてみても、かなりの満足感を得ているようです。

■88年YESS活動のポイント

が、しかし、ここでもう一度発足当初のYESS活動の主旨を思い出してください。YESSは、お店の附加価値を高めるための活動です。

特典を利用されていないお客さまにとって、YESSはなんの意味も持たないのほもちろん、特典を利用した方でも、そこにYESSショップの明確な存在がなければ、お客さまにとってYESSはメーカーが作ったユーザー組織であり、お店の附加価値を高めるには、たりません。



さてそれでは、どうすればYESSはお店の活動としてお客さまにアピールすることができのでしょうか。

本部事務局が主催するイベントや、YESSの特典は、広くライダー全般のメリットを考慮してのものであり、また各ブロックや支部単位でのイベントや特典も、その地域全体を対象としたもので、お店の個性やそこに集まるお客さま一人ひとりの個性までとてもフォローしきれるものではありません。

この部分を、YESSショップである販売店のみなさんにフォローしていただきたいのです。

YESSが打ち出すイベントや特典の

数かずを、お店の個性やお客さまの個性に合わせて強烈にアピールしていただき、それらのものをお店独自のものとしてアレンジしていただきたいのです。

■実販に結びつくもの

バイクレτζジをお店の定例行事に組み入れたり、YESS提携施設を利用したお店のオリジナルイベントの開催なども、そうした活動の一例になると思います。また、まったくのお店独自のYESSスタッフ向けの特典開発や、周辺のYESSショップさんとの連携による特典の開発も有効でしょう。

地域やお客さまに合わせた、お店の活

動としてYESSを活用していただくことによって、お店の附加価値を高め、お客さまとお店との太いパイプづくりに、YESSが生きてくるのです。

そして、こうしたお店単位の活動が個定客を育て、オビニオンリーダーを育てて、お店を活性化し実販へとつながっていくのです。

4年目のYESS活動、そろそろお店の利益にダイレクトに結びつくものとしていきたいものです。YESSでは88年も従来のイベントや特典の継続はもちろん、新たな企画も多数計画中です。今後とも積極的なご協力、よろしくお願いいたします。



前ページでの88 YESS活動の主旨、ご理解いただけただけでしょうか。ここでは YESSをお店の活動として積極的に取り入れ、着実に成果をあげている東西4販売店さんにご登場いただき、その具体例をご紹介します。

活動のポイントは一緒に遊ぶこと 楽しさいっぱいのYESSイベント

有ミナミ商会

浜田守哉課長
埼玉県上福岡市

導入4年目、自店イベントを増す

埼玉県上福岡市にある本店（YSP上福岡）を中心に2つの支店を持ち、3店合同でYESS活動に取り組む「ミナミ商会」さんには、20才前半のヤング男性をメインになんと280名（9月末現在）のYESS会員が集まっています。

「YESSの提案がヤマハから出される」と同時に活動を開始しました。はじめから自店のオリジナル活動を考えていきましたから、最初の年と次の年は店のクラブ員を中心にYESSイベント

に参加し、オリジナルイベントの開催にそなえて、YESSイベントの企画と運営ノウハウを吸収しようと思ったのです。

クラブ員に店のスポーツリーダー的存在になってもらい、イベントの手助けをしてもらおうと考えたからです。ですから、この頃はスタッフの獲得よりもまず基本づくりということで、スタッフ数も50名ぐらいでした。

そして、3年目から間口を広げて、一般客の募集を開始し、店でのYESSイベントも増やしていったんです。その結果が、現在の会員数になっているんです。

毎日のように増えるYESSユーザーをスタッフボードに貼るのはYSP上福岡店で（右が店長原田敏夫さん）



YESS更新率をチェックする南次郎社長とYESS担当の浜田守哉課長



この6月21日には「YESS会員200名突破記念パーティ」を開催

毎月1回の オリジナルYESSイベント

さて、このお店独自のYESSイベントですが、これにはお客さまの満足度を高めるための工夫が随所に見られます。

「今YESSの冠をつけた店のイベントは、一般的なツーリングをはじめ、レディスツーリング、パーベキュー・パーティなど、月1回の割合で開催しています。私なりにイベント成功の秘訣を考えて

みると、まずひとつは「一緒に行動して一緒に遊ぶ」ということですかね。店のスタッフは一緒に遊ぶ兄貴だったり、父親だったりするんです。運動会で肉親が来ていないと、なんとなく不安で淋しいでしょ。

それともうひとつは「気軽に誰でも参加できること」でしょうね。YESS本部や事務局が主催する大きなイベントに参加できない人たちが満足させるのが、店でやるYESS活動ですからね。ライディング技術によるハンデとか、男女差みたいなものがない、気軽な内容を第一

とすることですね」と語ってくださる浜田課長ですが、このお店にはもうひとつイベント成功の秘訣があります。それは、浜田課長ご自身のこと。つまりお店にYESS専任の担当者がいることです。浜田課長は定休日も返上し、自からツーリングに出かけては、次のイベントの企画を練っています。

オリジナル情報誌 『YESS通信』も発行

これだけ手を掛けたイベントを用意しても、参加しないスタッフがいいます。こうしたスタッフに対しても、何らかの形でフォローを続けていかなければ、スタッフ更新はむずかしくなります。そこで「ミナミ商会」さんでは、お店独自の告知活動として「YESS通信」という会報を月1回発行しています。

また、イベント開催前には必ずDMでそのことを連絡し、さらにDMがスタッフの手に渡った頃を見はからい、再度電話でフォローをするという念の入れよう。

ここに集まるYESSスタッフは、お店やイベントに顔を出せなくても、情報により常にお店と結びついているのです。こうした活動の結果、お店のイベントに参加しているスタッフの更新率は今のところ100%。それだけ自店で開催するイベントはスタッフ確保に効果的といえます。

そして88年、「ミナミ商会」さんでは、宿泊ツーリングの機会を増やし、一緒に遊ぶことにより、スタッフとのコミュニケーションを一層密なものに育て上げていこうとしています。

ちよっとした工夫でスタッフ急増 ヤマハファンが増えています

株モータースポーツライフレビュード

藤木修次社長/東京都豊島区

毎月15名のスタッフ増
7カ月で100名突破

昭和59年、都内を走る沿線道路・環状7号線沿いにオープンした「プレリウド」さんは、技術サービス力を主体とした店づくりで順調な販売をつづけ、現在では2店の支店を持つまでに成長した、活気あふれるお店。今年2月からYES S ショップの活動をはじめたニューフェ

イスです。

「YES S ショップとなったキツカケは、YSR 50/80」でした。特別な活動をしたわけではないのですが、今までに40台ほど売れています。人気が出てくると、お客さんからMP12レースの参加希望の声があがりまして、また店としてもこのバイクを売るうえでは遊びの提供もしていかなければと思います、今年2月にYES S ショップとなりました」

MP12レースがキツ

カケで入ったYES S ですが、最近ではこれに限らず幅広いYES S 活動が展開されています。「2月にスタートして、8月末の7カ月間でスタッフが107名も集まったのには驚きましたね。」

それだけユーザーは遊びの提供というサービスを受けたがっていたのでしょね。今ではMP12レースの全戦参加以外にも、チャレンジ3000キロやサマーフェスティバル、YSRパーティなど、色いろとYES S のイベントを活用させていただきます」



大きく広がる お店ファン、ヤマハファン

たった7カ月で107名ものスタッフを集められた「プレリウド」さんの、スタッフ募集方法をうかがってみました。「YES S の一番大きな役割は、お客さんを店に固定化することですよ。ですから、当然YES S に誘うお客さんは、あまりウチの店に馴染みのない人ということになります。」

声をかけるときに心がけていることは、必ず何かのイベントと抱き合わせることでですね。「入会したらすぐに遊びができた」とか「フィスコを走れた」なんて反響があつて、みなさんスタッフになったことを満足に思っているようですよ。」

そのイベントに参加するときも、なるべく楽しみを多くということ、たとえばMP12レースなんかでも参加車両は店のトランスポーターで運び、ライダーにはツーリングを楽しみながら会場へ行ってもらうようにしています」



お客さまコーナーのテーブルにはYES S パンフレットがあり入会を勧めている

お客さまをお店につなぎとめる大きな魅力が、開店当初から力を入れてきた。技術サービスとYES S の2本立てになった「プレリウド」さん。ますますスタッフが増えていきそうな気配ですが、その成果については――

「うちは併売店ですので、成果が数字でつかめるんです。ズバリ言うとヤマハの売り上げがかなり増えました。」

YES S 会員になると「WAY」が定期的に送られてきたり、自然にヤマハの情報が多くなるためか、良い刺激となつて他社モデルに乗っていたライダーがヤマハ車に代替えするというケースが増えています。うちのヤマハユーザーの8割ぐらいが、他社モデルの代替えですね。」

来年は、やはりチャレンジ3000キロを基盤にして、店内にも楽しいYES S コーナーみたいなものを作り、イベント時の写真なんかをいっぱい貼って盛り上げていきたいですね」

導入初年度から、早くも成果を上げるYES S に、期待も大きい藤木社長です。



お客さまを混じえて、お店のスタッフとYES S イベント参加の企画が作られる(左が藤木修次社長)

YESSS活動100%消化 参加型のイベント運営が成功

スポーツ・シヨップ猪名川(イナガワ)

細井忠夫社長／大阪府池田市

「ウチの組織は、まず関西猪名川興業親睦会というのがあって、その下に関西猪名川四輪駆動部と関西猪名川レーシング二輪駆動部があります」

のっけから、なにやら恐そうなお話ですが、すべてシヨック。店名もクラブ名も、お店の裏手を流れる猪名川にちなんでつけられています。ここは大阪府と兵庫県との境にある池田市。大阪国際空港にほど近い新興住宅地です。

市の南部、府道池田伊丹線に面したスポーツシヨップ猪名川さんは、近くにダイハツ本社があるため、ダイハツの社員の方々とおつきあひも多く、お客さまは若い方と年配の方が半々。

「二輪のレースは月一回くらいやってま

す。ええ、YESSSのレースは全て参加してですよ。ライダーは10人ほど。常に上位を占めています。まア、参加費のモトはとってきますね、いつでも(笑)。それに、応援がバンドつきで派手やから、関西ではウチのチーム有名ですよ」

その他のYESSSイベントにも、必ず参加。スタッフ約70名と、家族も含めた活発な活動をされています。

楽しいからこそ

お客さまが自発的に協力

「若い人がよく動くんですワ、ウチは何をするときでも、一人一人何かやってみてもらいます。材料買ってくるとか、下見に行くとか、届けをするとか、イベント

にはいろいろな手数料がかかりますが、それを手分けしてやってもらってるんです。みんなようやってくれるんで、うまく行ってるんですワ」

と、うれしそうに語られる細井忠夫社長。四輪駆動部では、機関誌を発行していますが、これも会員の誰かが自発的にやるというシステムだそうです。

「こういうお客さまの自発性はどこからくるのでしょうか。二輪駆動部会長兼宴会係の小野克幸さんに聞いてみました。

「それは楽しいからですよ(笑)。ひとことと言うと、ここはとんでもない店です。商売二の次、遊び優先でね。近所の人からも『よう遊んでまん』って言われます。

社長もレースやりましますね。とにかく、次から次へと遊びを考えるんです。毎年猪名川でやる花火見物は、ここの名物になってるほど盛大なんです。

何かするといったって、そんなに大変なことではないし、ちよつとは手伝ったほうが楽しみも大きいです」

お客さまを準備の段階から参加させ、そのことがより大きな満足感を与え、次のイベント参加につながるという良い循環をしているのでしよう。

フレキシブルな体制 長く続けてください

「商売二の次と言っても、お客さんはちゃんとお金落としてくれます(笑)。でもみんなが来てくれると、それだけでうれしいんです」

若者が好きで、遊びゴコロたっぷりの細井社長のキャラクターが、この運営法成功のポイントのようです。

「自分でレースに出るのはもうしんどいですワ(笑)。でも好きですからね。今後YESSSは100%利用させてもらいます。イベントについて、ウチはときどき提案やなにかしているんですけど、よく受けとめていただいで満足しています。

ただね、今までのクラブのように、いつの間にか消えた、というのではね。ずっと続けていきたいです」

若い人たちから人気を集める細井社長



店内のいたるところにY.E.S.S.の文字が



マリッジジャーに注目 新しい遊びを提供するために

ミグスポーツクラブ
溝口茂樹社長
大阪府東大阪市

大阪市の中心まで電車で30分ほどの東大阪市。その西部に広がる準工業地帯に立地するのが、「ミグスポーツクラブ」さんです。このお店の商圏は半径約5km。スクーター中心の堅実なご商売を続けていますが、商圏内には近畿大学もあり学生のお客さまも多く、店内はいつも活気にあふれています。

遊びはやっぱり お金を使ってもいい

「Y.E.S.S.のイベントで人気あるのはジェットツーリングとヨット教室です。ジェットツーリングはヒマのない人に喜ばれてますけど、意外に若い人が利用しませぬ。25歳くらいの社会人が多いようですね。」



溝口社長(右)とサービスの浦本さん

ヨット教室に参加したのは、私がやりたかったから(笑)。はじめは「エー、ヨットおーっていう感じだったお客さんも1日目の帰りがけには「今度いつあんねん」と目を輝かせていましたよ。実際に乗ってみるとヨットの面白さにとりつかれるんですね、誰でも。誘ったかいがありました。」

お客さんが興味を持ってないことに誘うのは難しいんですけど、この場合は料金が半額になるというのがきいた(笑)。「もっと遊びに金つかえや」というのが私の考え方でしてね。そもそもヤマハを選んだのだって、世界に通用する楽器やヨットを作っているからなんです。どれもホビーですよ、実用じゃなくて。遊びのイメージがヤマハにはあります。バイクだけでなく、ボートの免許もとれるよって言うてもおかしくない」

楽しい情報が手に入る店 これが目標です。

「今は、どこのバイク屋でも『ヨットのことなんか知らんけど、あそこへ行ったら知ってる』と言われるような店にしたいと思っています。」

こういう遊び人間なんです、私は。まあ、モノ考えん人間ということなんですけどね(笑)。お客さんは、私のこんなところをよく知っているから、新しい遊び



ちょっとした「遊び心」が表現された店内

をすすめたときに、半分疑っていてもついでにきてくれるということもあるんでしょう。来年はY.E.S.S.のマリッジジャーをもっと使うつもりです。今はヨットっていうとなにか遠いような感じがありますが、昔はバイクもそうでしたよね。スクーターがファッションになって、そのおかげでバイクに乗る人が増えたように、何かのきっかけで身近なものになる可能性があります。



そういう新しい世界を教えてあげるというのが店のお客さんを増やすことにつながると思っています。今年ヨットをやったお客さんを見ててもそう思います。バイク買うにしても、値段ウンナンじやありませんからね、今は。いろいろ比べてみて良ければ買うという風です。店もバイクだけでなく、ここへ来ると楽しい情報が入るといふ具合にしとかな

'88 YESSSはこれで決まり！ 大いに盛り上げます！！

イベントはスタッフからの要望で決定！ 来年も十分遊んでもらいます

YSP前橋西(下田敏喜社長/群馬県前橋市)

群馬県全域を商圈に持ち、スポーツバイクの拡販に力を入れる「YSP前橋西」さんの店内は、今MP12レースとチャレンジ3000キロを中心に、YESSS一色という感じ。

現在YESSS会員は112名を数え、今年3月のオープン以来のお客さまはず

べてYESSS全員といっても過言でないほどの盛り上がりを見せています。

「ちよつと強引かも知れませんが、うちではお客さん全員をYESSSに誘っています。これは、絶対に入会して損をさせないという自信というか、それに応えるだけのイベントや特典を提供しつづけます、という裏付けがあるからです。何かやるときは必ずDMで知らせますし、会員同志のコミュニケーションも良くてきているせいか、うちのスタッフで何も参加していない人っていないのは、一人もいませんよ。

お客さんのレベルに合せて、色いろなイベントを用意してあげることが大切でしょうね。それと、新しい遊びを導入するときは、必ず自分も参加して、一緒に楽しみ上達していくことがポイントだと思います。

スタッフが増えていくことの最大のメリットは、店に集まる情報量が増えることと店が活気づくこと。イベントもスタッフからの声で楽しいものが企画できるし、来年は今年以上に今やっていることを充実させていくしかないですね」

YESSSをお店の活動として、積極的に取り入れている販売店さんの実例、ご参考になりましたか。このページでは今年大きな伸長を見せた販売店さんに、'88年のYESSS計画を、ちよつと聞きかかせていただきます。意欲たっぷりのお店の声に、ちよつと耳を傾けてください。

スパイスのきいたイベントで '88ユーザーサービスはおまかせ

株赤とんぼ(広瀬治マネージャー/東京都品川区)

SRX400/600だけのツーリング、自店開催の北海道ジェットツーリング、女性だけの白樺湖パラグライダー・ツーリングなど、楽しいオリジナル・イベントの目白押しで、お店のYESSSスタッフをバッチリとキャッチしているのが「YSP五反田」「YSP品川中央」「YSP渋谷」の3店を持つ「株赤とんぼ」さんです。

さつそく、3つのYSP店さんを統轄し、合同イベントのまとめ役もつとめる広瀬マネージャーに、'88年YESSSの活動計画をうかがってみました。

「サマーフェスティバルやM12レースなど、お客さんの間にすつかり定着しているイベントは別として、ツーリングを主体としたイベントなんかは、YESSSが用意してくれたものに、店独自の味つけをしていく必要があると思います。

こう言っちはちよつと失礼になるかも知れませんが、YESSSのイベントは対象が広いので、そのまま参加したのではとても店のイメージを訴求するまではいきませんからね。それよりも色いろと用意されている特典をフルに使って、店独



自のイベントを提供していった方が有効だと思えます。

お客さんの層やレベルに合せたイベン



チャレンジ3000kmをフルに活用します

アクロス(加藤裕子社長/神奈川県相模原市)



会員約120名を誇る、知る人ぞ知る日本一の女性だけのクラブ「フェミナ」の本拠地となっているのが、この「アクロス」さんです。

社長さんが女性で、しかも全国有数の女性クラブの本拠地ともなれば、女性のお客さまが多いのも納得のいくところですが、この女性客に対する加藤社長の面倒見の良さは定評のあるところ。そんな活動の一環として、Y.E.S.S.を利用されています。

「女の子ってオートバイに対する憧れは強いんですが、いざ運転するときになると怖がってしまう娘が多いんです。そんな娘たちにはまず最初に紹介するのがY.R.S.(ヤマハ・ライディング・スクール)です。せつかく乗り始めたものなら長く乗って十分に楽しんでいただきたいですからね。

こんなことをキッカケにして、オートバイに馴れてきたら、次は一緒に走る機

会が必要になりますよね。そこで全国組織の「フェミナ」とは別に、名前はまだ募集中なんですがお店のツーリングクラブを作りました。

男女とも入れるクラブなので、男性の方が数は多いのですが、そこではY.E.S.S.の特典を利用したツーリングを過去何度が開催しています。ジェットツーリングは北海道、沖縄、そして新しくできた九州と、すべて行ってきました。とても好評です。一人ではなかなか遠出はできませんから。

それに男女ともに人気があるのがチャレンジ3000キロです。これは気軽に参加できるし乗車機会も増えるので、とても良いと思いました。来年もこのチャレンジ3000キロをメインに、お店のオリジナルイベントをプラスして、大いにY.E.S.S.を活用していきたいと思っています」

誰でも参加できる面白いイベントで来年は決まり!

YSP長野南(春日澄雄社長/長野市)



トが企画できますし、特別にY.E.S.S.スタッフだけを対象としなくても、特典を利用すれば必然的に参加者はY.E.S.S.に入会しているお客さん。入会していないお客さんはそこで入りますからね。

今はまだ、具体的な効果は少ないですが、これがお店の特徴づけになっていることは確かなので、来年もウチ特有のちよつと辛味のきいた、スパイスたっぷりのイベントを開催していくつもりです。

ちよつと先の話ですが、来年の第一弾は、バレンタインデー・スノーモビルツアーなんたのを企画中です」

4年前にお店をオープンし、それと同時にY.E.S.S.活動も開始した「YSP長野南」さん。なんとこれもこのお店の特徴は、Y.E.S.S.会員の更新率がズバ抜けて高いこと。

「MP12とスクーターレース、それにエ ندューロと、レースに参加して思いきり走り回るクラブと、誰でも気軽に参加できるイベントを中心にしたツーリングクラブの2つがあります。どちらも全員Y.E.S.S.会員で組織されていますが、特にツーリングクラブの方は、Y.E.S.S.会員なら誰でも参加できるように、特別な呼称はなく、「Y.E.S.S.」と呼んでいます。うちのY.E.S.S.でやったイベントは、ヤキ肉ツーリングやバーベキュー大会、それに忘年会やキャンプといったところでしょうか。とにかくバイクに乗って

なかつた人たちでも参加できる、ということを主旨として、イベントの企画をしています。

こういった活動の最大のメリットは、店とお客さん、またはお客さん同志のコミュニケーションにとっても役立つということですね。それに、YSPということもあり、またさらにY.E.S.S.に入会していることで、メーカーと直結しているような意識を持ってくれている人も多々あります。そういった人たちが固定客になってくれるんだと思いますよ。

'88年は現在共同でエ ندューロレースを開催している信州YSPグループで、チャレンジ3000キロを信州流にアレンジしたスタンブラリーを考えています。面白そうですね」

うちの店のmotto
こんな毎日、送っています

お便り
待っています！

■無料宿泊所のご案内
木下隆雄さん・28歳
(木下商会／北海道名寄市)

秋も深まり、みなさん快適なバイクライフをお送りのことと思います。でも、僕たちはこれから冬眠に入ります——と言いたいほど、北海道の冬はバイク乗りにはつらくて、スタッフとの親睦を深めるくらいしかできません。そこで、今年の夏の二報告をしたいと思いま

まず、旭川のゼロハンクラブ主催のスクーターレース・8時間耐久に優勝したことです。全部で50台くらいの規模なんです。2クラスのうち一方は1位と4位、もう一方で2位と3位に入りました。もちろん僕も出ました。リーダーというか、足を引っ張るといふか、僕自身はともかくとして、みんなのがっちりしたチームワークの勝利だと思っています。来年もがんばるつもりです。

もう一つ、名寄には今年、無料宿泊所ができました。市とオートバイ好きな人たちが中心になって作った施設で、常設のテントのようなものですが、予約はいりませんし、安全にタダで泊まるので、

たくさんの方が来られたようです。

来年もやるそうですから(6月・9月の間だと思います)北海道へ来られたらぜひ名寄へ寄ってください。そしてウチへもどうぞ。ウチは駅の近くで、大通りに面していますから、すぐわかると思います。お待ちしています。

■今年の冬は二輪整備士の資格を
武石透さん・27歳
(モトショップ・パドック)

ウチの店は、1-6号線とJR越後線が交差する跨線橋の下にあります。新潟大の近くでもあります。

店の活動の中で大きいのは、レースとツーリングです。私は2年前までロードレースをやっていましたので、自然とレース好きが集まり、15、16人のレーシングチームがあります。まだ、たまに入賞する程度ですが、やる気があるので、これからが楽しみです。

ツーリングのほうは、寒くなるのできませんので、忘年会や新年会など、バイクを離れて遊ぶようになっています。

それと、今年の冬はヤマハの二輪車整備士の認定を受けたと思っています。現在2級整備士の資格を持っていますが、この資格は四ツ輪のもので、あまり役に立ちません。やはり二輪専門の資格がほしいです。

最後に、ヤマハニューズにお願いがあります。一番後ろの店舗紹介のページをいつも参考にしていますが、整備のほうの写真が少なくて残念に思っています。どこのお店でも整備スペースのやりくり

には苦勞しているのではないでしようか。整備のレイアウトをもっと見せてくださるようお願いいたします。

■郵便局と深いおつきあい

中村久雄さん・57歳
(中村サイクル／岐阜県吉城郡神岡町)

神岡町は、鉱山の城下町といわれており、数百年も続く亜鉛鉱山を中心に発達しました。現在は円高でかなり苦境に立っているようですが。

私も前は、神岡郵便局がすぐ近くにあるため、郵政機動車の保守店となっています。機動車は約22台、安全運行の一翼をになうつもりでいていねいに整備しています。

また、冬は郵便小包の配達請負いもしています。毎年12月から3月まで、もう7、8年になりますが、雪の多い日は20kmも歩くこともあります。

長くやっていると、配達先でのコミユニケーションもでき、店のお客さまになつてくださったりもします。

雪深い山間の町ですから、冬は、はかばかしい商売もできませんが、春には商売も花開きます。それを楽しみにコソコソと小さな努力を積重ねる毎日です。

■YESSSスタッフ勧誘は

ユーズーにおまかせ
堀場光子さん・40歳
(堀場自転車店／福井県敦賀市)

YESSSスタッフの勧誘は、みなさんどのようになさっていますか。

私もでは、ユーズー自身が広めてくださっています。ヤマハの営業所から届くいろいろなパンフレットなどを店に置いておきますと、新しいお客さんに対して「会費といつても安いもんで、楽しい遊びができるし、これこれの特典があるんだよ」という風に説明してくださるの



です。大変ありがたいことだと思っています。

しかし、それもYESSSのイベントの楽しさが基本になればできないことです。10月10・11の連休には、YESSS主催で岐阜県の高原へ、16人ほどで行きましたが、テニスやソフトボール、オフロードなど、店にいては味わえないことができた——と言って、みなさん大喜びでした。こういう楽しい経験が、新しいスタッフを増やす力になっているのだと思います。

これからも積極的に参加したいと考えていますので、楽しいイベントを期待しています。

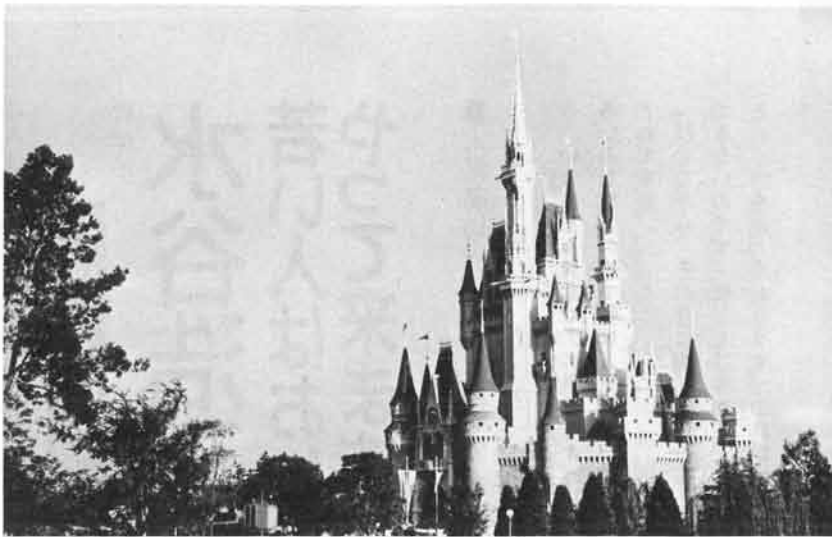
ついでに、敦賀のPRをひとこと。敦賀は海あり、山あり、川ありで、ツーリングに最適です。黒河川というきれいな川があって、林道ツーリングが楽しめますし、ロードでもいいコーナーがたくさんあります。一度、ぜひおいでください。

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ズに対するご意見・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

〒438 静岡県磐田市新貝2500
ヤマハ発動機株 広報室・宣伝課





©1987 The Walt Disney Company

フォロー・ザ・トレンド

仕掛人に聞く、若者たちはいま

トレンド流行 若者のデートスポットになった!? 東京ディズニーランド

先ごろ来日したマイケル・ジャクソンはディズニーのファンで、広大な邸宅に自前のディズニーランドを持っているというウワサがあるほど。滞在中に東京ディズニーランドを貸切りにして、楽しんでる光景も報道されました。

■年間1000万人の入園者

マイケル・ジャクソンに限らず、ほとんどの若者はディズニーランドが好きです。結婚している人もそうでない人も、デートスポットとして利用することが多

く、園内には幸せそうなカップルがあふれています。オープン当初、年間1000万人の入園者が目標だと言われていましたが、その目標は確実に達成され、今年2月27日には4000万人目のお客さんを迎えたそうです。4周年記念日の一カ月半ほどのことでした。

■1日平均3万人

1年間の営業日数は、350日。昨年4月1日から今年3月31日までの入園者は106万6千5百人ですから、1日平均3万471人になります。

春休み中の1日平均は約7万3千人、ゴールデンウィークは4万6千人、夏休み中は6万2千人で、長い休みの時のほうが、お客さんの入りが良いということになります。

■中人(12〜17歳)の比率高まる

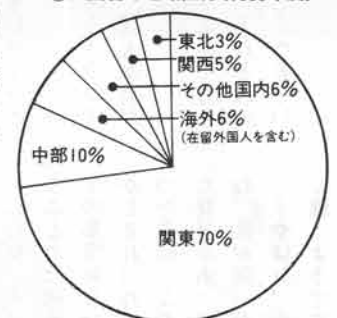
入園チケットの種類によってお客さんの年齢区別を見るとグラフ①のようになります。小人は4〜11歳、中人が12〜17歳、18歳以上が大人です。大人のうちの年齢区分は不明ですが、それにしても大人の割合の多いことに驚かされます。

同じグラフで年度ごとの変化を見て気がつくのは、小人・中人の数が伸びていること。初年度は合わせて25%だったものが、昨年度は36%にもなっています。

①入園者の年齢区分

'86年	18	18	64%
'85年	18	13	69
'84年	16	12	72
'83年	16	9	75
	小人	中人	大人

②入園者の地域区分(1986年度)



東京ディズニーランドの設備

- 敷地(駐車場その他11万坪含む) 計25万坪
- コインロッカー2150個(大・中・小) 93台
- 公衆電話 93台
- 郵便ポスト 10カ所
- トイレ 35カ所
- 駐車場 9,000台
- 一般従業員用制服230種類 (350,000点)



■何度も行く人が増えた?

グラフ②は、「どこから来ましたか」というアンケートの結果です。関東地方が70%を占め、中でも東京・千葉・埼玉・神奈川の比率が圧倒的に高いとのこと。しかも関東地方のお客さんは少しずつ増えており、初年度から、62%→70%という具合に変化しています。

この数字は、首都圏からは何度も足を運ぶ人が増えているのではないかと思われまます。実際「また行きたい」あるいは「何回も行った」という人はかなり多いのです。単に子供向けの遊園地としてだけではなく大人も楽しめ、しかも若者のデートスポットになるほどのカッコ良さが、東京ディズニーランドにはあるということなのでしょう。

仕掛人に聞く、若者たちはいま

仕掛人

水谷浩二氏

㈱オリエンタルランド
広報室 主任

若い人はおしやれをして やっつて来ます

■人気高い

ニユーイヤーズ・スイフ・パーティー

「いつ来ても大変な人の数ですが、いろいろな施設の中で特に人気の高いのはどれですか。」

「残念ながら、その件に関してはお答えできないのです。私どもは参加企業制度というのをとっております。これは企業

に施設を提供していただき、東京デイズニールランドを広告媒体として使ってもらうという仕組みです。

つまり、各施設に異なったスポンサーさんがついているわけですね(笑)」

なるほど。では人気のあるイベントをお教えいただけますか。

「これもまた難しい質問ですね。と言いますのは、イベントは屋外で展開する部

〔水谷浩二氏プロフィール〕
昭和27年北海道生まれ。52年早大教育学部卒業。教材の編集に従事した後、57年8月㈱オリエンタルランド入社。オープン前の忙しい時期から広報を担当、現在に至る。

分が多いので参加人数などで計れないんです」

「夏の夜のエレクトロカルパレードなんかどうですか。私自身あれを見ただけで入園料払ったかいがあつたと思つたんですけど。」

「ありがとうございます(笑)。たしかにエレクトロカルパレードは反応がいいようです。」

若い人にうけるということでは、ニユーイヤーズ・スイフ・パーティーも負けていませんでしょうね。これは大晦から元旦までブツ通しで催すイベントで、入園者数で言いますと、初年度は62,000人次の年が79,000人、次が110,000人、昨年は137,000人という風に増えてきています」

「どんなことをするんですか。」

「東京デイズニールランドは、シンボルであるシンテラ城を中心に五つのプロックに分かれています。これをテーママランドと呼んでいます。それぞれのテーママランドで独自のイベントを繰り広げます。その興奮が混じりあつて全体がワーツと盛り上がるわけです。」

午前零時が近づくと、各テーママランドでカウントダウンが始まり、花火が上がって年が明けます。

このスタイルが、最もデイズニールらしいんじゃないかと思えます。それぞれのイベントが合体してより楽しくなるという形ですね」

■入園者の6割がリビート

なかには200回という人も

「初もうでの代りにデイズニールランドというわけでしょうか(笑)。」

「どうでしょうね。両方行く人が多いんじゃないでしょうか。」

初めての年は午前1時までで閉園しましたが、だんだん延長して2時、4時、ついに昨年はフルタイムで営業しました。

最初はこんな時期に営業して、お客さんが来てくれるのかつていう意見もありましたしね」

「私の周囲では、『何回でも行きたい』という声が強いです。実際に同じ人が何度も来ているのでしょうか。」

「そうですね。現在、私どもでは、ゲストの6割はリビート(初めての方ではない)と考えています。また開きの話で恐縮ですが、なかには200回くらい来ているという方がおられるそうですよ」

200回ですか。チケット代が100万円(笑)。その魅力は何でしょう。

「まあ、その方は例外でしょうけど。何度も来られるというのは、1日では見きれないこと、来るたびに新しい何かが見つかることなどが考えられます。」

実際、新しいアトラクションをオープンしたり、イベントが変わったり、小さなことでは植木を変えたりしますから、その都度新しいものはあるはず。しかしそれ以外に、この前は気がつかなかったのに、ここにこんなものが、といった発見があつて、それが楽しいようですね、私が聞いた感じでは」

やはり、小さい子供の遊び方とは少し違うようですね。」





「そうですね。赤ちゃんをグシにして来る若い夫婦の方がありますが(笑)。リビートは子供じゃありませんし」
 — ディズニー映画の影響もあるのでしょうか。

「あると思います。戦争直後にディズニー映画が日本に来てからのファン層というのは確かにありますでしょ。30代、40代になってもミッキーマウスが好きだったり、ピーターパンやシンデレラが懐しかったり」

■夢を体験する環境作り

— 日曜日などはかなり混んでいますが、並ばせ方の工夫もしていらつしやるようですね。

「はい。並ぶ人を整理するガイドラインがいろいろな形に変えられるようになっていきますから。」

また各アトラクションに設けているプレショーエリアも好評です。たとえばミ

ッキーマウスショーのプレショーでは、ミッキーの生いたちのフィルムを流しています。すると並んでいる間にそれを見て、本番への期待感がふくらんでくるわけです。

— こういう方法はつくば科学博などでも取り入れられていたようですよ」

— 園内が大変きれいなんでびつくりしました。掃除が大変でしょうね。

「パーク(園内)は常にオープンしたときと同じでなくてはいけない、という考え方がありましてね、メンテナンスと掃除には十分気を配っています。赤ちゃんがハイハイしても大丈夫ですよ。実際にはついている赤ちゃんもいます(笑)。」

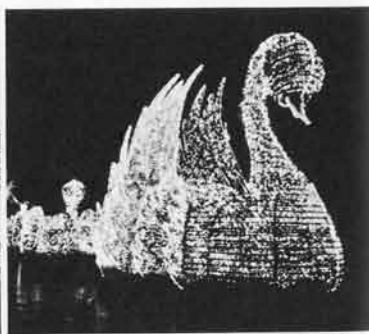
— 清掃を担当しているのは200〜300人。でも、そのほとんどはクローズからオープンの間働いているので、通常ゲストの目にとまる清掃はほんの一部に過ぎません」

— 掃除をしている人を含めて、ここで働く人はみな誇りを持っているようですね。

「それはあると思います。私どもでは、従業員はすべてショーの出演者であると考えていますので、キャストと呼んでいるんですが、彼らの対応を含めたパーク全体の環境がゲストを満足させるのではないかと思います」

— いつとき、現実を忘れさせてくれる環境、でしょうか。

「そうですね、そうですね。ディズニーの夢の世界に入るわけです。ちょっとした間隔もかも忘れて。それがディズニールランドなんです。そういう体験を提供するためのアトラクションであり、建物であり、キャストであり、空間なんです」



▲夏の花形イベント
エレクトロカルパレード



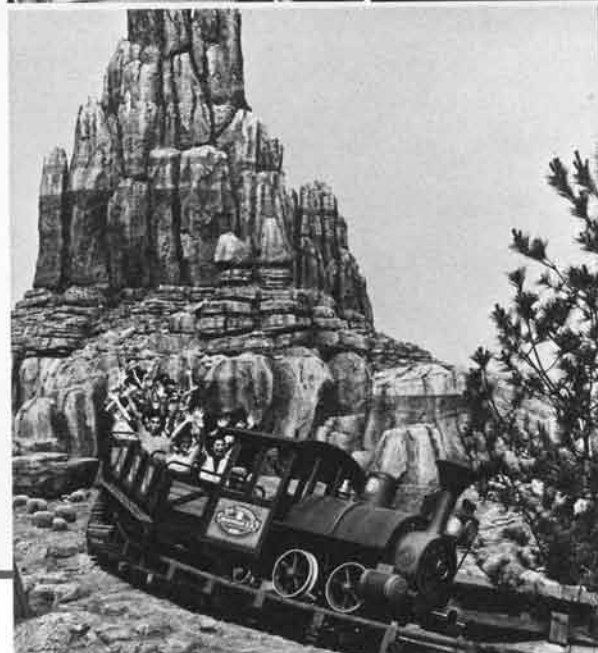
■ショーに出演する快感

— 来園者を見ていて、意外に感じられることがありますか。

「シンデレラ城の前の広場はプラザと言っていますが、そのベンチですーっと座ってる人がいたりしますね。アトラクションなどには興味がないらしいんです。外から見ているだけで満足なんですよ。」

— また、ディズニーならではのいろいろな方々もいらつしやいます。背広のグループや中・高年の女性グループ、老夫婦など。これはここが非常に健全な場所であり、誰にも受け入れられているということだと思います」

— 若い人たちはどうでしょう。か。
 「カップルが多いですね。本当に(笑)。そして若い人はおしやれをして来ます。女性ですとヒールの高い靴をはいたり、



男性もそれにつりあうようにして」

— かつては遊園地へ行くときはスニーカーをはいて行ったものですけど。

「それはありませんね。おしやれとしてのスニーカーはありますけど。もちろんトレーナーにパンツという服装も多いんですが、ポップな感じにまとめるなど、実用一点張りというのではありません。そうですねエ、ここ以外で言えば、コンサートに出掛けるときの感じでしょうか。正式なパーティーほどではないが、化粧もちょっと濃い目にしてね」

— 自分を見てほしいという気持があるのでしょうか。

「そうですね。そういう部分もありますでしょう。私どものキャストにしても、ショーのようにして自分を見せるのは好きですから。営業中の清掃でもポップコーンの販売員でも同じで、そういう役を演じて見せている快感があるようですよ」



人間が自然と友達になれる場所

スポーツランドSUGO

台風の影響が心配されたにもかかわらず、去る10月17・18日のTBCビッグ・ロード・レースには三万五千人ものレース・ファンが集まり、手に汗にぎる熱戦に沸きかえりました。スポーツランドSUGOではこういう光景は一年を通じてよく見られます。しかしこのような華やかなシーンはこの広大な総合レジャー施設の一面を語るにすぎません。

昭和五十年五月、ヤマハ発動機関連のレジャー施設としてスポーツランドSUGOがオープンした時、大きく分けて二つの目標がありました。

ひとつは、ヤマハがオートバイ・メーカーとして単に商品を製造販売するだけではなくモーターサイクルスポーツや安全運転トレーニング等、ユーザーに商品をよりよく利用する場を提供し市場拡大をはかること。

もうひとつは、家族そろって楽しめる総合レジャー施設を旨とすることでした。このことは何げないふれあいの中で、より多くの人々にモーターサイクル・スポーツをより深く理解してもらいたいという願いもこめられていました。

つまり、老若男女を問わず、誰もがそれぞれに合ったやり方で気持ちのよい汗を流せる場所、心身ともにくつろげる場所、楽しい思い出として心に残る場所……、を旨としたわけ

YAMAHA NOW

ヤマハの企業活動は、いまこんな広がりを見せている



です。

西に蔵王連峰をいたたく自然ゆたかな二〇万平方メートルの敷地の中心にはロードコースとカート・コースがあり、レース観戦や試乗走行を楽しむことができます。

そしてこのロードコースの周辺には、自然をふんだんに活かしたレジャー施設が点在しています。ちょっと数えてみても冒険ジャルダン、27面のテニスコート、多目的に利用できるSP広場、レクリエーション広場、ガーデンゴルフ、アーチェリー、キャンプ場、バーベキューガーデン、屋外プール、大師山散策路……実際これらの施設のあいだをぬって戸外を散歩するだけで、すっかりフレッシュユシます。

さらにスポーツランドSUGOの魅力は快適なホテル、「くぬぎ山荘」があることと、料理の種類が豊富でおいしいことです。SUGOでは大きなレース・イベントが行われる時国内外からの多くのライダーや報道関係者に対応するため、和風・洋風・中華風の料理をバイキング・スタイルで提供していますが、これがどこの国の人々にもとても評判がよいのです。

また最近では東北新幹線や東北自動車道の開通により交通の便がよくなり、近隣のスキー場への拠点として注目されている一方、来年は東北横断道路の一部が開通するため、SUGOは日本海側へもグッと近くなります。

ヤマハ発動機は一台のオートバイの製造から始まった会社ですが、そこからフレキシブルに発想の枝を伸ばし葉を繁らせて、私たちの豊かな生活を広げたいと思っています。スポーツランドSUGOもそういう願いのあらわれです。

情報スクランブル

お忙しい販売店さんのための情報メニュー

BOOKS

●YSRを120%楽しむ方法
「レットトライYSRレース」

一見するとGPレーサーをデフォルメしたような可愛いスタイルで、しかも走りもバツチリ。とくにコーナリングの楽しさは上級車並との評を得て、発売後1年を経過した今でも原付スポーツ車No.1人気の「YSR」の遊び方特集本です。

全国各地で開催されている「M P12レース」の必勝ノウハウをはじめ、「YSR」を使った楽しい遊びをくまなく紹介してあります。お店のイベントのヒントに、また、YSR購入を検討中のお客さまの資料用として、一冊いかがですか。 高橋書店 ¥700



●女性優先の世の中だから？
「女がわからないでサキが読めるか」

以前本欄で紹介した「女がわからないでメシが喰えるか」の続編です。今回の内容は主に女性の市場における影響力の大きさを題材としていますが、女性客攻略法や女性に好かれるコツなど、即ち商売に役立つノウハウも数多

く盛り込まれています。

どうも最近の女性は……と思われているお店のみなさん、ぜひ一読ください。男っぽいとは言われても、女性ライダーも立派な女性。なのですから(失礼)。

桜井秀勲著/サンマーク出版 ¥1000



●時代のすべてを一冊で知る
「情報デスク'88」

テレビや新聞だけではなかなか把握しきれない、若者文化やビジネス各分野の最先端情報をまとめた本です。

お忙しい販売店さんのために、机上に置ける手軽な情報バンクとしておすすめ。バイクに関する情報とともに、一般情報の豊富さもお店の大きな魅力となります。ぜひ一冊、お備えください。 講談社 ¥1500



WAVE MUSIC SENSOR

●アメリカン・ロックの真髄
「ワンウェイホーム/フーターズ」

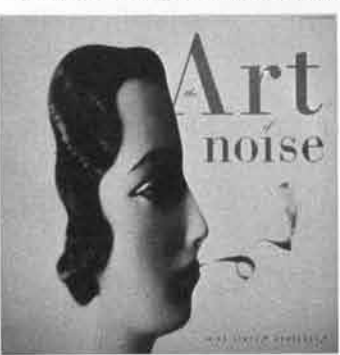
中西部のガレージ系バンドとして一部では熱狂的な支持を受けているフーターズの待望のセカンドアルバムです。

ツアーに明け暮れるMORバンドとしてのタイトな生き様やルーティンミュージックへの深い傾倒などアメリカの持つ良質な文化的側面をも感じ取れるロックスピリッツあふれる一枚です。自信を持っておすすめします。



●オシャレなBGMとして
「イン・ノー・センス/アノンセン

スノ/アート・オブ・ノイズ」
コンテンツポラリーなサンプルリングミュージックの先がけともなったアート・オブ・ノイズの最新アルバムの登場です。すでに国内ではひと足先に輸入盤でベストセラーを記録しており、ご存知の方も多



いと思います。先取り感覚いっぱいのおしゃれな音は、都会人に不可欠なBGMとも言えそうです。

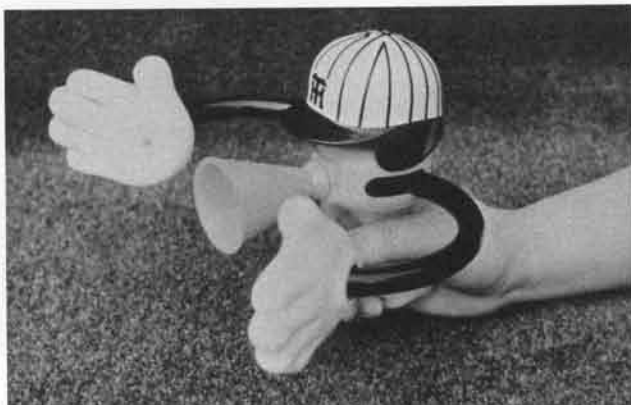
COMMODITY

●手軽で便利なスグレモノ
「ブックマーク」

本当に便利なものとは、ひとつで何通りもの機能を持つものではなく、目的に忠実なものである。この商品の機能はとても明確。早い話が、しおりです。

シンプルなデザインで、読みかけの本のページをオシャレに教えてくれます。また、使い方としては書類の整理なんかにもピッタリ。1セット200枚以上まともなればデザインオーダーもOKで、店名などを入れてお客さまにプレゼントすれば、とても喜ばれそうですね。

お問合せ (株)ニステック ☎0552(41)6171 ¥200



●意味のないところに意味がある
「Mr.応援団長」

なんの役にも立たないけれど、置いておくだけで思わず楽しい気分になるオモシログッズです。

思いっきり拍手をしてくれるので、商談成立やお客さまの誕生日などに、なんとなく使えそうですね。野球シーズンは終わってしまいましたが、遊び心あふれるマスケットとして、おひとついかがですか。

お問合せ
新正工業 ☎03(864)7608
¥1000

女性インストラクターの指導日記
寒さに負けないスクーター・ライダー



十月某日 快晴
ダウン、股引（オシヤレ）に言え
ばインナーウェア、ホッカイロ、
ハンドルカバー……。何だか色気
のない連想である。これらはもち
ろん、冬のライダーの必需品。今
年の冬は思い切って愛車、FZ2

50フェーザーにもハンドルカ
バーをつけてみようかと考えてい
る。しかし、やっぱり勇気がいる
なア……。
これから寒くなると、原付の受
講生も少なくなる。やはりバイク
は冬向きではないのだろうか。愛

車スクーターを乗り回す、近所の
主婦に声をかけてみる。
「これから寒くなると、バイクは大変でしょう。乗るのが嫌じゃな
いですか？」
すると「便利な方が優先ね」
いつも簡単な答えである。少々
拍子抜けした私は「冬は寒いから
乗りたくない」という、彼女の返
答を半ば期待していたのかも知れ
ない。「主婦は強し」生活者の逞し
さに感心した。むしろ実際に乗ら
ない人の方が、「バイクは寒くて嫌
いだ」という観念が強いのかも知
れない。
バイクに乗ると確かに寒い、冬
が寒いのは当たり前。自転車に乗
っても寒いのだ。つまり、原付は
その程度の寒さだから、防寒方法
も自動二輪に比べ、実に手軽に工
夫して楽しむことができる。

スクーターには、膝の部分にレ
ッグシールドがある。これで足の
寒さが随分違う。ブーツも、中に

裏毛がついた防寒用からウインタ
ースポーツ用のものまで種類も豊
富だ。手は、ハンドルカバーをつ
ければ普通の手袋で十分暖い。ウ
ェアーや用品も、自動二輪ほど風
圧を気にすることもないので、ラ
イダー専用のものにこだわらず選
ぶことができる。
バイクに慣れてくると、皆、そ
れなりに防寒方法を工夫し、結構
オシヤレに乗っているようだ。「冬
は寒いからバイクには乗らない」
などと、寒さだけを理由にしてバ
イクを降りてしまう人は、私の周
りには見当たらない。便利な道具は
使い慣れるほどに工夫している人
が多い。
シールドのあるヘルメットに変
えたり、マスクをしたり、実用第
一主義のファッションが優先して

いるようだが。
昔は、防寒方法としてブーツに
唐辛子を敷いたとか、新聞紙を身
体にはさんでバイクに乗ったなど
という話を聞いたことがある。そ
うした時代に比べれば、何と幸せ
な時代なのだろうと感謝している。
私たちの周りには、冬のライダ
ーの強い味方がたくさんある。し
かし欲を言えばきりがないのだが、
バイクのエンジンが発散する熱を、
走りながらうまく利用できないも
のかと毎年考えて季節が過ぎてし
まう。
とりあえずは、自動二輪を始め
オシヤレな原付にも取付け可能な
ファッションアブルなハンドルカバ
ーが欲しい！と声を大にして叫び
たい。冬だつて、ライダーはいつ
も健在だから……」

感謝の気持ちをヤマハらしく
ヤマハ・オリジナル・ノベルティ⑩
もっとも手軽なプレゼント
ヤマハのキーホルダー

いつもお客さまの手元にあつて、さりげなく、
そして確実にその存在を主張するヤマハのキー
ホルダーです。いつ差しあげてもおかしくない、そ
して喜ばれる、気軽なプレゼントとして最適です。
ジャストサイズが心地良い●アクリル・キーホ
ルダー(No.086 ¥600)。ワンタッチでベルトに着け
られる●マリンループ・キーホルダー(No.081-2 ¥
600)。バイクを傷つけないラバー製●ラウンド・
キーホルダー(No.085 ¥600)。水に浮くのが特長●
フロートリング・キーホルダー(No.083-4 ¥680)。
キーホルダーの中に血液型や住所が記入できるI
Dカードが入ります●メディカル・ID・キーホル
ダー(No.080 ¥1800)。
※価格は参考小売価格です。詳しくは担当セール
スマンにお問合せください。



店頭
生情報

ビギナー来店者のキッカケは?

新規ユーザーをお店に呼び込む
方法、何か工夫していますか?と
くにこれからライダーの仲間入り
をしようとしているピカピカのビ
ギナーたちを、お店に呼びこむ手
はなかなか見つけづらいものです。
神奈川県にあるK店さんでは、
このビギナーたちを手間をかけず
に効果的に集めています。
このお店が着目したのは、まず

バイクに乗ろうとする人たちが最
初に手に入れるもの、ということ
で、ヘルメットの展示を店外から
良く見える場所に移しました。た
ったこれだけのことで、その
効果はバツチリ。特別なPRもし
ないのに、お店の前を通りかか
つた免許取得希望者たちが、ヘルメ
ットを見にやってきました。
また、何かと不安の多い初心者
だけに、この機会にシッカリと相
談のつてあげること、ヘルメ
ットの購入はもちろん本体の購入
へも容易に結びつくとか。こんな
工夫ならどこのお店でも手軽にで
きそうですね。

ニューモデルの
お客さま ①

FZR750

フィット感抜群! エンジン最高!!

海老沢正佳さん(東京都葛飾区)

●27才・会社員・独身●所有免許・大型二輪 普通車 ●二輪乗車歴・8年
●FZR750・昭和62年4月購入●
購入店・YSP京葉●FZR750以外
の所有車・50ccスクーター

「19才の時に中型免許を取って'84年に限定解除をしたのですが、この大型二輪免許を目指したのもヤマハのRZV500に乗りたかったからです。そのころからヤマハのデザイン、色使いは好きで、その後V-MAX、ハーレーと乗り継いで今年の春にFZR750のオーナーとなりました。実はこのFZR、販売店に置いてあった「ヤマハニュース」で知ったんで



すよ(笑)他にも2機種代替候補として上げていたのですがやはりカラーリング、フォルム、フィット感でFZRに決めました。

FZRはすでに3600kmを走っていますが、平日は通勤、生活の足として、土日に160kmぐらいのツーリングに出掛けて楽しんでいます。

いままでもバイクも半年ぐらいで目新しい物をと代替をしていましたが、このFZRは低速から高速まで使い易くコーナリングでのフィット感もバツグン。もっとこう走ってみたいとか、次つぎに欲が出てきます。

ひさしぶりに奥の深いバイクに出合っ、私の半年という代替サイクルはここでストップしましたね」



ポジション最高 まったく不安のないバイクです

野田慶一さん(東京都八王子市)

●23才・学生●所有免許・普通車、大型二輪●二輪乗車歴・5年●FZR750・昭和62年5月初旬購入●購入店・YSP八王子西●FZR750以外の所有車なし

「車種を決めるとき、一番気にするのが実用部分での扱い易さです。デザインはほとんど気にしませんね。そんなわけで、このバイクを選ぶときも、まずまたがってみたくてです。

とてもシッカリしましたね。ハンドルの位置が低いのも気に入りましたし、それでいて楽なポジションでした。

それに、今まで「XJ400」「XJ750D」そして「FZR750」と乗り継いできたんですが、ヤマハのマルチが好きなんです。このバイクのエンジンは、下の方の回転でも普通に使えるだけのトルクもありますし、今、通学に使っているんですがまったく扱いずらさはありません。

車体からエンジンまで、全然不安のないバイクですね。

ある程度の遠乗りとかはしているのですが、できれば一度、サーキットへ行っ、思い切りスピードを出してみたいと思っています」

'87優秀先端事業所賞 日経21賞

ファクトリー・オートメーション

多品種少量生産に対応するFAを評価

ヤマハ発動機磐田第5工場



このたび、ヤマハの磐田第5工場が、「87優秀先端事業所賞 日経21ファクトリー部門賞」を受賞しました。この賞は、日本経済新聞社の主催により、生産性の向上や作業環境の改善などに大きな成果をあげている工場、オフィスに与えられるものです。

5回目の今年は、昨年までの「FA賞」「OA賞」という呼称を「ファクトリー部門賞」「オフィス部門賞」と改め、それぞれ10社が選ばれました。また、両部門の枠を超えた「アメニティー(快適性)部門賞」が新設され、一社が表彰されました。

名称の変更とともに、評価基準も自動化、生産性の向上だけにとどまらず、働きやすい環境づくり、地域社会への貢献度なども含むものとなっています。

磐田第5工場は、約1万点の部品の管理、納入システムの効率化、エンジン組立てロボットの導入などで多品種少量生産に対応しており、その結果150人の省人化、30%の在庫圧縮を達成しました。

今回の受賞は、そういった努力と成果を中心に評価されたのですが、優秀先端事業所に選ばれるかどうかのポイントは、今後のFAのあり方への取組み姿勢だったといわれています。

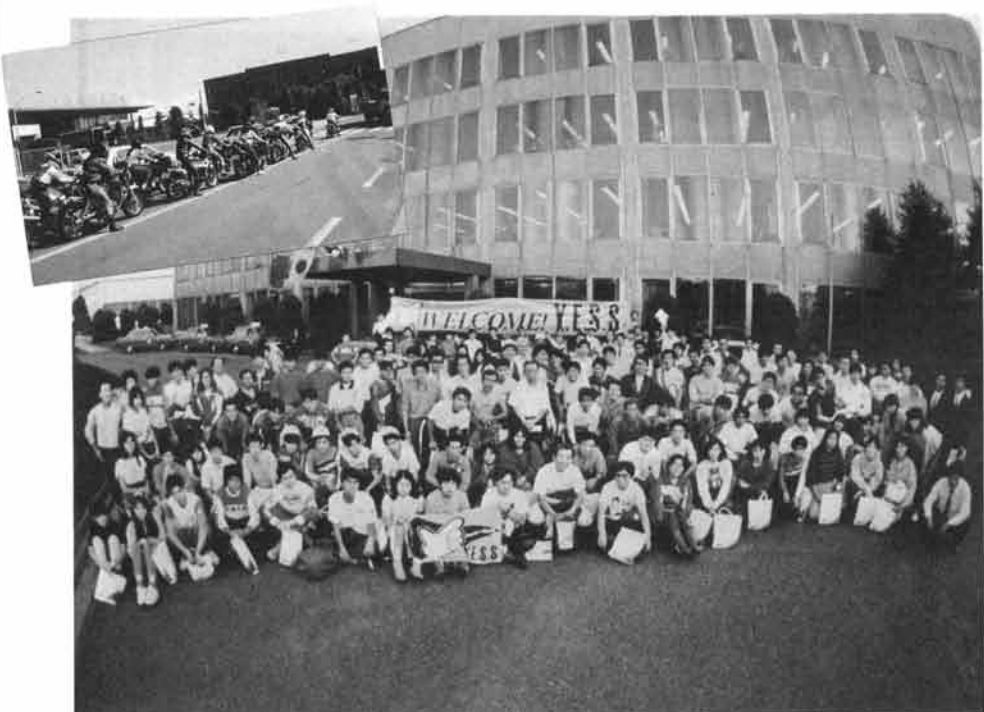
言葉をかえれば、現状だけでなく未来をも同時に審査されたということ、ヤマハの先進性を示す受賞であるといえます。

表彰式は10月9日、東京のキャピトル東急ホテルで行なわれ、ヤマハからは江口社長が出席、喜びの受賞をしました。

海のヤマハを満喫 '87YSPオータムツーリングin浜松

9月19・20日の2日間にわたって、YSPメンバーズクラブ関西支部(22店)主催の'87YSPオータムツーリングin浜松が開催されました。17のYSP店から146名のライダーが参加。それぞれ自走してヤマハ本社に集合したため、オートバイには慣れているヤマハマンもその迫

力にびっくりしていました。初日は本社工場で輸出用スノーモビルなどの生産ラインを見学。2日目はヤマハマリナー浜名湖で、マリッジェットに、ヨットに、クルーザーにとマリンスポーツを満喫。オートバイとはひと味違う海のヤマハの楽しさをたんのうしました。



ヤマハ本社前に集合した146名の参加者



ヤマハの生産力に驚きの声も



やっぱりおしゃれなヨット



ちょっとリッチなクルーザーでYESSのサイン

古希(70歳)の記念に YB125で北海道一周



(ヤマハ四国株)高松市の会社社長藤沢太郎さんは、大正6年生まれ。還暦(60歳)祝いに訪れた北海道の美しさが忘れられず、北海道バイクツ



ーリングを企画しました。バイク歴35年、無事故が誇りですが、のべ2000kmにおよぶツーリングは今回が初めてとあって、家族友人は全員反対。しかし、古希にあたって体力の限界に挑戦したい、江差追分の大会を見たいという強い意志が勝ち、敬老の日の9月15日高松市を出発しました。岩屋、明石、舞鶴、小樽間はフェリーで渡り、時計と反対回りで北海道を一周。9月29日元気に帰宅しました。「宗谷岬とえりも岬に感動した」という藤沢さん。長いツーリングを終えて、黒い皮のスーツとYB125がすっかりフィットしています。

事故ゼロを願って安全運転特訓

横浜市の西郊にある新興住宅街・青葉台。交通の便が良く、緑に恵まれた環境のため、人口増加が続いています。その上、丘陵地帯で坂道が多く、バイク走行にはかなりのテクニックを要するところでもあります。そこで、青葉台郵便局さんでは、局内の二輪車使用者を対象に、安全運転技術講習会を企画。計100名のビッグ講習を実施中です。

講習会は8月14日から11月24日までの間に7回行なわれ、1回の受講者は約20名。なごやかな中にも真剣な講習が続いています。



秋の1日、ショップ対抗ソフトボール大会



(ヤマハ関西西株/京都圏) 体育の日を前にした10月4日、YES京都支部では、YESミニバイクレツジソフトボール大会を開催。女性20名を含む10名の参加で盛り上がり、澄んだ秋空のもと健康的な汗を流しました。

試合はショップ対抗形式だったため、プレーにも応援にも力が入り、勝敗にかかわらず、充実した1日となりました。



大会終了後、参加者全員にオリジナルTシャツをプレゼント。満足感をプラスしました。

東京JCライダーズクラブ発足 風間深志氏の講演も



さる9月28日、(社)東京青年会議所を母体とする東京JCライダーズクラブの設立総会が、東京のホテルオークラ別館で行なわれました。

設立記念講演の講師は、風間深志氏。さきごろの北極点到達を中心にキリマンジャロ、エベレスト、パリ・ダカールの体験談を語り、冒険の楽しさ、苦しさを豊富なエピソードで伝えました。

また、会場内には北極点で活躍したTシャツも展示され、120名の出席者の熱い視線を浴びていました。





■第15回TBCビッグロードレース GPライダー-SUGOで競演!

秋を迎えたみちのくSUGOで、グランプリシーズンの再現を思わせる恒例のビッグイベント「第15回TBCビッグロードレース」が、10月18日、3万5千人の観客を集めて開催された。

メインレースのGP500ccクラスではエディ・ローソンが中盤から独走し優勝。またTTFイクラスは町井邦生が優勝を飾った。



仮表彰でシャベン、シャワーを振り巻く優勝のローソン(中央)、2位藤原(左)、3位平忠彦の3人

GPライダーینگを披露 E・ローソン(GP500) (001)

注目のGP500ccクラスには、エディ・ローソン、ランディ・マモラ、平忠彦らのGPライダーが出場して、まさにグランプリシーズンの再現となった。17日・土曜日のプラクティスでローソンが1分34秒41、マモラが1分34秒84と共にコースレコードをマークし、決勝は30周で競われ、好スター

スタート後の序盤、3周目から藤原儀彦がトップに立ち、⑨片山信二、⑩エディ・ローソンの3人によるバトルがくり広げられる



トを切ったのは、予選3番手の片山信二。その後をローソン、藤原儀彦、マモラ、平、河崎裕之が続いてレースは展開されていく。3周目、ガ然注目を集めたのがトップに立った藤原。最終戦を待たず、87全日本500ccクラスのチャンピオンを決めた藤原は、ローソンをしたがえて11周目までトップをキープし、スタンドを沸かせる。しかし、12周目ローソンは藤原をかわしてトップに立つと、いよいよ実力を発揮。2番手以下を大きく引き離して独走体制に入り、1分34秒フラットのハイペースで走り抜き優勝を飾る。

レース後半注目を浴びたのは2番手争いを展開した藤原、マモラ、平の3人で、3人が交互に2番手

に上るデッドヒートをくり返し、2位には接戦の末、藤原が入り、平は3位、4位にマモラという順でゴールした。

町井、接戦の末 トップでゴールイン (TT-F1)

予選でマーチン・ウイマーが

分37秒18をマークしてポールポジションを獲得。2番手に町井邦生がつける。
決勝は、宗和孝宏の好スタートで開始され、町井、斉藤光雄、ウ

イマーと続く。ところがトップの宗和は6周目、レインボーコーナーで転倒し12番手まで落ちてしま

う。
変ってトップは町井で、これに
斉藤が続く。一方、再スタート後、激しい追い上げをみせたのが宗和。最終ラップには2番手まで浮上し、トップの町井に迫ったものの、結局、町井がトップでゴールした。

トリアル・デ・ナシオン 日本代表チーム 8位入賞

国別対抗トリアル国際大会「トリアル・デ・ナシオン」は、今年9月20日、フィンランドのタンペアで開催された。この大会に日本チームが初参加し、12カ国出場中8位に入賞した。

日本代表選手は、'87全日本選手権シリーズランキング上位3人で、チャンピオンの伊藤敦志と山本昌也、中川義博。優勝はイタリアチ

ームで減点78、日本チームは減点273だった。

11月のレーシングカレンダー

11月8日

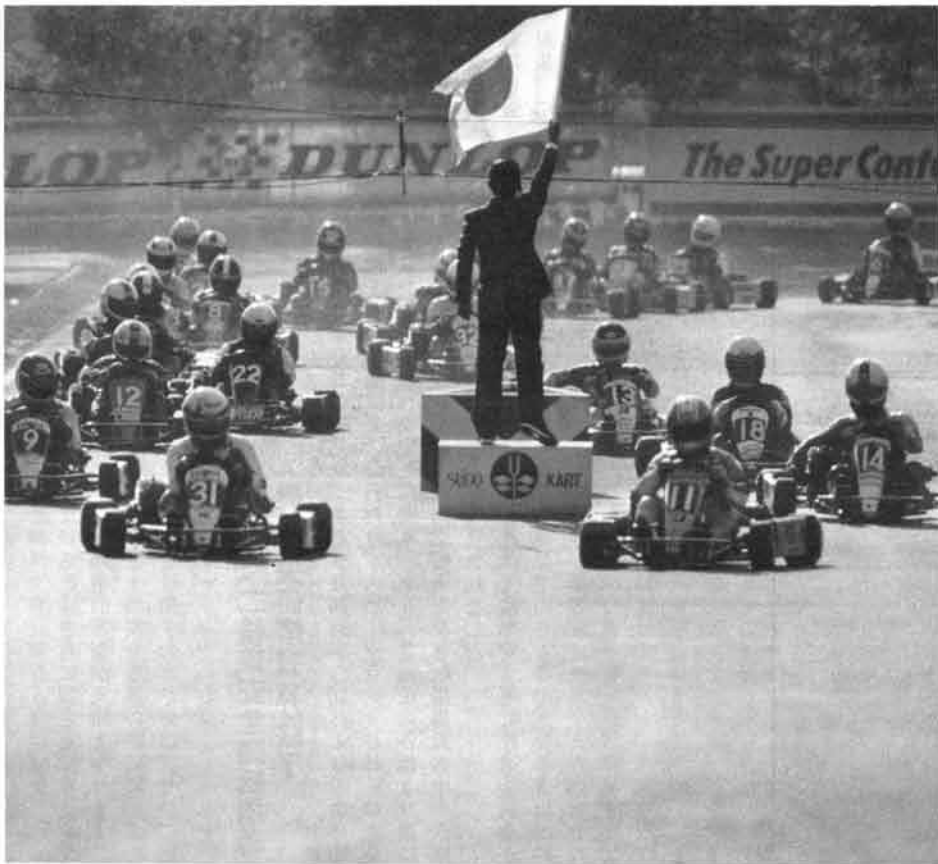
▼第24回MFJグランプリロードレース大会(筑波)

11月29日

▼'87ジャパン・スーパークロス
神宮球場



'87ジャパンカートグランプリ スポーツランドSUGOで にぎやかに開催!



今年で11回目を迎えた国内最高峰のカートレース「'87ジャパンカートグランプリ」は、10月2〜4の3日間、宮城県のスポーツランドSUGO・国際カートコースで開催された。

今年、イギリス、スイス、デンマーク、イタリアからそれぞれ1人づつエントリーのあったFKクラスの「日本グランプリ」を筆頭に、100ccのインターコンチネンタルAクラスの「SUGO国際」そして、SL全国チャンピオン大会(SストックD、Sストック)、

「レディースカップ」の5レースに計150人の選手が出場し大いに盛り上がった。
注目の日本グランプリは、マイク・ウィルソン(イギリス)が3年連続4度目のGPタイトルを獲得した。

SALES

冬場の話題づくりに Y.E.S.S.スノーモビル&スキーツアー をご活用ください

1日目	羽田空港	午前便	千歳空港	スノーモビルイン小樽
	スノーモビルをお楽しみ下さい。			
	朝里川温泉		ナイトスキーが楽しめます。	
	夕食は小樽市内で自由にお楽しみ下さい。			
2日目	ホテル	朝里川スキー場	札幌	
	朝食	スキーをお楽しみ下さい。		夜の札幌をお楽しみ下さい。
3日目	ホテル	テイネスキー場	千歳空港	午後便
	朝食	スキーをお楽しみ下さい。		

※飛行機、天候等の関係で多少コースの変更が考えられます。

冬場のモータースポーツの王者といえ、近年各メディアで取り上げられて注目度No.1のスノーモビルです。YES Sでは、広大な北海道のゲレンデを舞台に、格安の料金でこのスノーモビルを楽しめることで昨冬大好評をいただいた「YES Sスノーモビル&スキーツアー」をこの冬も開催いたします。冬場のお店の話題づくりとして、またより幅広い活動に興味を持つお客さまへぜひご案内ください。

開催日 第1班/88年1月9日~11日

第2班/88年2月27日~29日

第3班/88年3月18日~20日

料金 第1班/¥44,200

第2班/¥41,700

※料金はいずれも東京発料金です。この他にも名古屋発、大阪発、福岡発があります。

※料金には交通費、宿泊費、朝食費、スノーモビルレンタル料が含まれています。

お問合せ/第一エクスペンス

03(573)6601

お店の技術サービスカアップに ご活用ください 『ヤマハ二輪車整備士講習会』

ユーザー確保の大切な要素として、技術サービス力はお店にとって必要不可欠なものとなっております。お客さまに満足していただけるお店となるために、「ヤマハ二輪車整備士講習会」の積極的なご利用により、技術サービスの向上を図りください。

- ユーザー確保の大切な要素として、技術サービス力はお店にとって必要不可欠なものとなっております。
- ユーザー確保の大切な要素として、技術サービス力はお店にとって必要不可欠なものとなっております。
- ユーザー確保の大切な要素として、技術サービス力はお店にとって必要不可欠なものとなっております。
- ユーザー確保の大切な要素として、技術サービス力はお店にとって必要不可欠なものとなっております。

SAFETY

二輪車安全運転講習制度 (バイク試験場スクール)のご案内

二輪車安全運転講習制度(バイク試験場スクール)とは、二輪車事故防止とライダーの安全意識を高めるために、二輪車安全運転推進委員会が警察の指導のもと、二輪車安全運転普及協会の協力を得て全国の運転免許試験場で行なっているものです。

主な実施要項としては――

第1段階/中・小型二輪免許保有者が中心。座学・二輪車の特性と安全知識(2時間)と実技・コーナリングなどのバランストレーニング(3時間)。

第2段階/第1段階の受講者のうち限定解除審査を受験しようとするライダーが対象。(実技3時間)。

第1段階の受講者には、運転テクニックの個別審査による技量チェックと、受講後1年間、免許更新時の講習が免除となる特典があります。また、第2段階では、受講者は試験場コースでの走行練習ができるうえ、指導員によるアドバイス

'87年度『二輪車安全運転指導員・中央研修会』が終了

さる9月30日から10月1日の2日間にわたり、スポーツランドSUGOを会場に関東、東北、北海道の各地より選ばれた二輪車安全運転指導員の中央研修会が実施されました。

これは二輪車安全運転推進委員会が例年実施しているもので、今年度は二輪車安全運転講習制度をふまえた内容となっており、山口県運転免許試験場を皮切りに三重県鈴鹿サーキット、スポーツランドSUGOと3会場で実施され、約130名が参加。各地でのチーフインストラクターとしての活躍が期待されています。

リードバルブエンジン KT100R 新登場

全日本カート競技選手権シリーズをはじめ、数多くのレースで活躍中のヤマハカートエンジンに、新たにリードバルブ吸気方式の「KT100R」が加わりました。これによりヤマハのカートエンジンはKT100S、KT100P(ピストン

バルブ)、KT100AX(ロータリーバルブ)、KT100R(リードバルブ)と4つのバリエーションが揃いました。お客さまへのご案内とともに、これらのカートレースシーンでの活躍、どうぞご期待ください。

11月19～21日(B)、11月27～29日(B)、
 12月10～12日(B)、12月17～19日(B)
 ●研修会館・本社/11月11～13日(4M)
 12月9～11日(B)
 ●研修センター神戸/11月18～20日(B)
 11月25～27日(4M)、12月1～3日(B)、
 12月15～17日(2M)
 ●ヤマハ中国/11月10～12日(B)、月

8～10日(B)
 ●ヤマハ四国/11月11～13日(B)
 ●研修センター福岡/11月19～21日(B)
 12月2～4日(2M)
 B・ベイシッククラス 2M…2サイク
 ルマスタークラス 4M…4サイクルマ
 スタークラス

お客さまからお店の真心をつたえる『愛情カバー』
 お客さまから預かった大切な愛車を、
 整備の思わぬ油污れや傷つきから守る愛
 情カバー、ご利用になっていきますか?こ
 んなちよっとした心遣いが、お店の大き
 な信用につながります。
 注文No.326507、価格¥3500

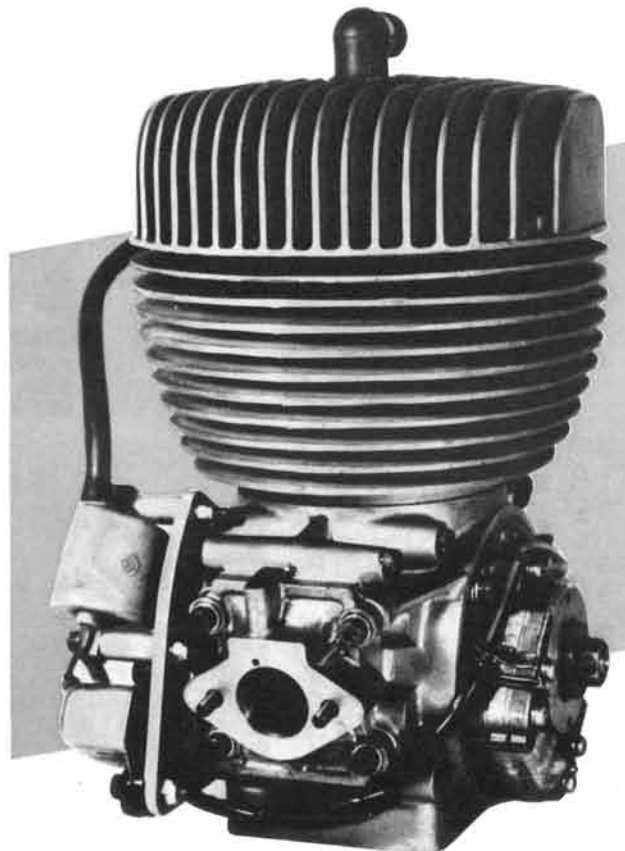


新型メイトのサービスマニュアル(追補版)です。

業務用に二輪車を使用されるみなさん
 にとって、もっとも気になるのはお店の
 メンテナンス技術。新型メイトの整備・

修理に、どうぞご利用ください。
 注文No.321130、価格¥2000

KART



11月のヤマハ提供番組

ニュース22・プライムタイム

TBSの秋の新番組として10月5日よ
 リスタートした、新タイプの報道番組『ニ
 ユース22・プライムタイム』



ニュース22・プライムタイム。すでにご覧
 になっているみなさんも多いと思います
 が、ヤマハでは従来の提供番組『月曜ロ
 ードショー』の放送日及び放送時間帯の
 変更を機に、新たにこの『ニュース22・
 プライムタイム』を提供しています。
 生活の視点からニュースをとらえたこ
 の新タイプの報道番組を、どうぞお客さ
 まにご案内ください。

放送日/月曜から金曜の毎日
 放送時間/夜10時から10時54分

OZON YOLL

『ON AND OFF』(テレビ東京系)の
 11月の放送予定は、次のとおりです。

- ▼11月6日 『紅葉ツーリング』
- ▼11月13日 『レイク・クルージング』
- ▼11月20日 『OLDIES BIKE MEETING』
- ▼11月27日 『ニッポン・カップ』

いい汗かくのがクラブの目的 バイクの遊びなんでもトライ!

TEAMよろずや

■YOU SHOPばらあふ／橋本健司社長
(山梨県都留市上谷3-2-6)



いでしょ。やはりオンの方が派手という感じしますからね。でも店の周辺を見てください。山に囲まれて(笑)、オフ車を持っていけばどこへでも行けるし、どこでも楽しめますからね。

そんな中でなんとなくオフロード熱が高まったのは2年前です。富士見ランドというところで行なわれた5時間耐久オフロードレースに、3人1チームで3チームほど出場したんですが、大会当日が大雨で時間が短縮されてしまい1時間耐久になってしまったんです。クラブ員はそれこそ全員欲求不満になってしまいましたね。その反動でか、オフに魅せられるようになってしまった(笑)と、明るく話す橋本社長は元自衛隊員。それだけに富士の自衛隊演習場を中心にした富士山周辺の地理に詳しく、一帯すべてがこのクラブの遊びのフィールドとなっています。

●全員で決めるクラブの活動

そして、このオフロード一辺倒と思われていた「TEAMよろずや」に、新しい遊びが芽生えたのが昨年。もともと、何んでも屋的なクラブだけに、楽しいことの浸透は早く、MP12やスクーターレースに対する関心が急に高まり出しました。

「クラブの運営基本方針は、企画から実行、参加までクラブ員全員で行なうという事です。ですから、約50名いるクラブ員の全員の意見が活動に反映されるわけですが、特別なミーティング機会は持たなくても夕方になるとひとり、ふたりと集まってくるクラブ員たちの間で、自然に話合いは行なわれていきます。

こんなときに、クラブ員の中からMP12レースに参加しようという声があがり、あつという間に実行となり、「TEAMよろずや」の中にもうひとつ、「TEAMばらあふ」というミニバイクレースのクラブ



Y.E.S.S.山梨MP12シリーズ戦では毎戦、こんなにいっぱいトロフィーを獲得します



◀毎日、夕方ともなるとクラブ員たちで店内がホットコーナーに早変わり



ぶができました。クラブ名こそ違いますが、参加しているメンバーを見ると、ほとんど同じメンバーですね

●ユニークなイベントが目白押し

こんな調子で次つきと遊びが開発されて、エンデューロやMP12、スクーターレースへの参加をはじめ、「Y.E.S.S.リンゴ村」へのリンゴの木ツーリング、平日の林道ツーリング、そして来年の春に企画されている50ccだけのスタンブラリー「富士五湖めぐりスタンブラリー」などなど、楽しい遊びがたつぷりと揃った魅力

モーターサイクル・スポーツなら、どんなことでもやってみようといったバイク仲間は多いものです。しかし、クラブ単位での活動となると、ジャンルが決まりがちなのが常。お客さまの志向に合せた複数のクラブを持つ、というのが最近の傾向のようです。

「TEAMよろずや」は、その名の通りバイクを使った遊びなら何にでもチャレンジするクラブ。ジャンルを問わない幅広い活動が最大の特徴となり、人気を集めています。

●フィールドは日本一の「富士山」

「YOU SHOPばらあふ」さんがオープンした昭和59年2月、「TEAMよろずや」は同時に結成されました。

「もともとオフロードのクラブです。でもオフっていうと、喰わず嫌いの人が多



TEAMよろずや、年1回の好例「追い出しレース」での記念写真。昨年の東富士演習場の会場にて



MPI2レースでは常に上位に入賞しています



第1回自衛隊トライアル大会でベストパフォーマンスを取った橋本健司社長とクラブ員の良き相談役の奥さま・富美子さん



林道もよろずやのフィールドです

的なクラブとなっています。さらに、この遊びの中でも特筆されるのは、ここならではの名物イベント「追い出しレース」です。

「クラブ員に地元の都留文科大に通う学生が多いこともあり、4年生を見送るコンパならぬレースを開催するというものですが、このレースの役割は大きく、エンデューロやMPI2のレース参加権を後輩や新人にゆずり、新陳代謝を行うと

いう意味もあります。追い出された方ももちろん、名誉ある現役のOBとなるわけです」

「会費も会則もなし、とても自由な雰囲気。バイクを楽しむこのクラブの合言葉は「いい汗かいた?」。年が明けるとすぐ待っている年に一度の大イベント「追い出しレース」に、いい汗かこうと今からワクワクドキドキの「TEAMよろずや」のみなさんでした。

スクーターレースではコースとバドックで一番目立っています

人気の秘密は シヤレた店舗と面倒見の良さ

YOU SHOPP ホッタサイクルパートII 堀田邦彦社長

●愛知県海部郡美和町木田字入反田20-1 ☎052(442)8855

ヤマハの第一号車「Y A 1」の発売から32年。比較的歴史が浅いといわれる二輪車販売も、各地からお父さんから息子さんへの代替りの話題が届いてきます。今回お訪ねした「ホッタサイクル・パートII」さんもそんなお店のひとつ。経験豊かな初代のもとから力強く巣立った若き二代目が営む鮮度抜群のお店です。

●特色のある店づくり

名古屋市のすぐ西隣り、住宅地として日毎に様相を変える美和町の商店街に、「ホッタサイクル・パートII」さんがオープンしたのは今年の6月6日。同じ美和町にある邦彦さんの父親・堀田邦雄さんの営む「ホッタサイクル」の支店として誕生しました。

「高校を卒業してすぐに、名古屋市内の販売店さんで修業のために2年ほど働かせていただき、その後5年間は親父のもとで商売を学びました。ここで覚えた接客法とお客さんとのコミュニケーションが、今の商売にとっても役立つと思っていますがね。

この店を作るきっかけとなったのは、今のヤングユーザーにアプローチしていくためには、もっと個性のハッキリとした特色のある店づくりが必要だと思ったからです。うまい具合に商店街の中の比較的立地条件の良い場所が見つかったのですから、さっそくそれを私なりに具現化してみたいわけです」と話す邦彦さんの言葉どおり、シックで人目を引く店構えと、オートバイとファッション自転車を中心としたヤング向けの商品構成で、支店のオープンを機に自転車専門店となった本店との明確な色分けをし

ています。

「本店とは同じ商圏内にありますし、また5年間の間にお客さんとの顔つきはできていましたので、オートバイの部分を切り離してこちらに持ってきて、必ずお客さんには来てもらえる確信がありました。

本店の頃はアゲルト、主婦、ヤングとほとんど同比率だったお客さんの割合も、

今では8割までがヤング。そしてアゲルトも主婦も実質的に増えています」

●双方にメリットのあるレイアウト

オープン早そう、好評を集める「ホッタサイクル・パートII」さんですが、つぎにそのノウハウ、具体的な店づくりについてうかがってみました。

「まず店のレイアウトですが、23坪という限られたスペースを、どうしたらもつとも有効に使えるか、ということでも苦労しましたね。狭いながらも、シヨールームやサービスルームなど、店舗として必要な機能はキチッと盛り込みたかったですし、何よりも自分たちの使いやすい店にしたかったですから。

具体的には店のどこにいても商品の置いてある場所がすぐに判るシヨールームと、手を延ばせば必要な工具がすぐに取れるサービスルームということで、考えられた結果です。

シヨールームとサービスルームの間も



オイル警告灯による定期点検の効果は高く、この日も点検に訪ずれるお客さまが……(中央が堀田邦彦さん)



ガラス張りにして、修理の最中でもお客さんが来ればすぐに顔が判るようにしました。

自分たちの使いやすさを優先にしたにもかかわらず、結果的にはお客さんからも「商品が見やすい」「声を掛けやすい」と好評なようで、一石二鳥の成果が得られたようです。

店内に入るとすぐに目につく、一段低くした天井に光る3色のリング状のネオン管。こんなさりげないアイデアも来店した人たちに強烈な印象を与えています。

●できる限りの接客サービスで対応

人を引きつける店構えと品揃え、こうしてやって来たお客さまに対するお店の姿勢は「お客さまを大切に、最善をつくす」です。

「商店街にあるということで、お客さんは他の商店と同じように、接客応対に対しても敏感ですね。バイク屋だから……といったような甘えは禁物です。

そのため、お客さんからの電話での問い合わせやパンク修理など、どんな小さなことでも、新車を売るときと同じ気持ちで接するようにしています。修理でバイクを預かったときも電話で連絡を取り、進行具合を説明し、安心をしてもらうよう

店内中央にあるループ状のネオン管が印象的なショールーム

ペンションを思わせるシャレた外観の店舗



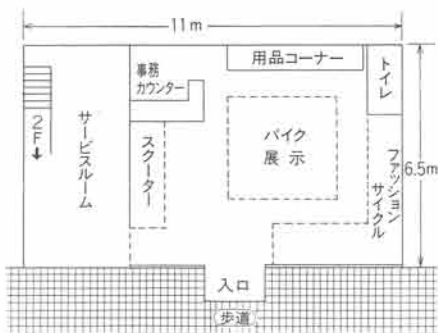
入口右手はファッション自転車がきれいに並ぶ



ショールーム奥にある用品コーナーはお店のワンポイント



店舗左手がサービスルーム、ガラス貼りでも来店されたお客さまを確認できる



信頼の輪を大きく広げています。

メカに弱い主婦やアダルトにとつては、赤いランプが目安となるため、とくに効果があるそうです。そうして来店されたお客さまには、もちろん細部に渡る点検と、親身になったアドバイスを欠かさず、

●来店率100%の定期点検

そしてさらに、若さあふれる店づくりは、来店率アップのためのユニークな店舗活動にも反映されています。そのひとつの例が、「オイル警告灯」による定期点検のすすめです。

1ヵ月点検とか1000km点検というと、距離や日付けが目安のためつい忘れてしまうお客さまも多く、なかなか思っただよりに来店を促せないとか。そこで邦彦さんがアイデアを絞ったのが、オイルの残量を目安とした定期点検です。納車時にオイルを満タンにして渡すと、約700kmぐらいのところまでオイル警告灯が点灯するため、「このランプがいたら店に来てくださいね」とひといいっておけば来店率は100%。

務めています。また、サービス車を用意して、出張修理を受けているのも、お客さんに対しては最善をつくす、というウチのモットーを具現化したものです」

'87-'88 Fall & Winter Collection フォール&ウィンター・コレクション



SHI/EIDO TECH 21 RACING YAMAHA

第1戦日本GP、そして鈴鹿8時間耐久レースと、今年も大活躍したテック21チーム。そのピットコスチュームを防寒性も十分にモディファイした、平ファン、レースファン羨望のニューコレクションです。

ファッション性と機能のベストマッチング。ご好評をいただいたスプリング/サマー・アイテムに続いて、いよいよこの冬をリードするF/Wニューアイテムの登場です。
サーキットの雰囲気そのままのデザインに防寒性や運動性など、定評のライディング機能を随所にもり込んだ、ヤマハならではのウェアの数かず。どうぞみなさまのお店でも、ウィンターシーズンを楽しく演出するこれらアイテムを、積極的にご利用ください。



Marlboro YAMAHA

世界中のレースシーンで、数かすのドラマをつくり出しているマールボロヤマハのニューコレクション。サーキットでひときわ映える“赤”が、モータースポーツファンの心を熱くします。

SONAUTO YAMAHA

昨シーズンのF/Wアイテムの中で、ファンの支持のもっとも高かったソノートヤマハのコレクション。今シーズンも鮮烈なファラウェーブルはそのままだに、さらに機能面の充実を図り、新たな発進です。



※上記の商品はすべて限定商品となっております。

雪上作業の必需品 ■ YAMAHA スノーモビル/スノーメイト・カバー&ワークライト

厳しい冬場の環境から愛機を守る スノーモビル/スノーメイト用カバー

冬場の主力商品として、北国市場のみなさんから圧倒的な支持をいただきヤマハスノーモビルと除雪機スノーメイトのボディカバーです。どうぞ本体とセットで、お客さまにおすすめください。

スノーモビル用カバー

最新商品「SV80」用から最大機種「VK540」用まで、全7種(¥11,800~¥18,900)が揃っています。



丸型

適応機種	標準価格
YSM560	¥14,000
YSM560E/870E	¥4,500

スノーメイト用カバー

使用用途によって選べる豊富な機種に合わせて、5種類(¥9,800~¥18,900)を用意。本体をご確認のうえ、おすすめください。



角型

適応機種	標準価格
YT875E	¥4,800
YT1090E	¥4,800

シヤレた ガソリンの 缶詰です

かさ張らず携帯に便利、しかも安全性も抜群なガソリンの缶詰です。ツーリングやアウトドア(発電機、スノーモビル等)用の予備燃料として、また防災用の備蓄燃料として、広範囲のお客さまにおすすめください。

1ℓ入/¥700(標準価格) 近日発売



'87~'88年度版 ボルト オン&メンテナンス カタログ

本体用品と本体カラーバリエーション、メンテナンス用品がひと目でわかる総合カタログです。本体の販売と合わせた周辺用品の販売による、客単価の向上にご活用ください。



標準価格 ¥3,000

