

比類なきポテンシャルの証明！FZR勝利 SUGOスーパーバイク世界選手権レポート

二輪車セーフティスローガン募集・入賞作発表

特集

お客さまの声に応じて！
ウケてます店づくり



■'89SUGOスーパーバイク世界選手権レース
比類なきハイポテンシャルの証明！
FZR750R (OW-01)/M・ドーンソン
(ヒート2)優勝！ (ヒート1)2位！



雨の中を、意欲的に走り通した新辰朗は、ヒート1で日本人最高位を獲得する活躍をみせた



ヤマハの社内チーム「磐田レーシングファミリー & Y.E.S.S.」からエントリーした佐藤雅司は、8耐同様、今回もY.E.S.S.カラーで出場

昨年より誕生した世界選手権ロードレースの新ジャンル、スーパーバイク世界選手権レース。その'89シリーズ第7戦が、8月27日、宮城県・スポーツランドSUGOで開催され、ヤマハFZR750R (OW01) を駆るマイケル・ドーンソンが台風の影響による雨風にもかかわらず、第1ヒートで2位、そして第2ヒートで堂々の優勝を飾りました。



併催された全日本選手権では、500ccクラスで片山信二、町井邦生のYZR500コンビがワン・ツーフィニッシュ

好タイム続出の予選

スーパーバイクレースは、市販車をベースとしながらも改造範囲の広いITTFIと異なり、厳しく改造が制限されたマシンで争われます。それだけに勝負の行方は、ベースとなる市販車のポテンシャルとライダーのテクニク、セッティングの良し悪し、タイヤの選択にかかってくるわけです。

今回、予選はドライコンディション。FZR750R (OW01) をはじめ、各ニューマシンが出揃ったことや、セッティングの煮詰めが進んだためか、タイムは軒なみレベルアップ。ポールポジションを獲得したポールのほか、ヤマハFZR750R勢のM・ドーンソン、グラント・ホドワソン、加藤信吾、新辰朗など18人のライダーが昨年のコースレコードを更新する好タイムを記録し、場内を沸かせました。

悪天候の中ドーンソンが激走！

ところが決勝日は雨。台風17号の接近で、風も強く完全なウェットコンディション。それでも、スタンドにはカッパを着込み、カサをさして観戦する3万8000人のファンが詰めかけました。

そしていよいよヒートのスタート。序盤は好スタートを切ったフィリスを先頭に、ヤマハの加藤とM・ドーンソン、ポールらが続きます。特に、M・ドーンソンは予選中に転倒して右手や足にケガをしているにもかかわらず、7周目にはトップと並び激しい攻防を展開する大活躍。しかし9周目、M・ドーンソンは2コーナーでオーバーラン。すぐにコース復帰



2位、そして優勝と、右手や足の負傷を感じさせない走りで見せたM・ドーン



したものの、ポーレンに先行を許し、2番手となります。その後、猛然と追撃を試みましたが、さらに悪化する天候に阻まれ、惜しくもそのまま2位でフィニッシュしました。

また、同じくFZR750Rに乗る新辰朗も大建闘、日本人最高の5位入賞を果たしています。

ドーン、独走のバーニアを制す

ヒート終了後、雨のおかげで傷に負担がからずに助かった。マシンもグッドだし、ヒート2も雨なら絶対優勝を狙うよ」と語っていたM・ドーンは、その言葉どおり序盤から気合いの入った走りを見せます。1分53秒台というハイペースで2周目には早くもトップに浮上。ヒートを制したポーレンさえ、徐々にペースダウンしてゆく中、2位につけるフィリスを次第に引き離し、8周目を過ぎる頃には約10秒の差をつけて独走。

その後、2位まで追い上げてきた岩橋にややその差をつめられましたが、M・ドーンはまったく危なげない走り続け、十分過ぎるリードを保ったままゴール。5月のTT-FI以来、ふたたびSUGOの世界選手権を制しました。

「ぜひ勝ちたかったのが本当うれしい。雨とヤマハの素晴らしいマシンのおかげで、右手のケガをカバーできた」と語ったM・ドーン。YZF750のテクノロジーと市販車の扱いやすさを両立させたFZR750Rの、高いポテンシャルを実証してみせたレースでした。

みなさまの暖かいご声援、ありがとうございます。今後もヤマハの活躍にご期待ください。

『みんなで考えるセーフティライディングの合い言葉』に 安全を訴える声、1万1569通



二輪車セーフティスローガン募集
 ■主催：全国YESシヨップ会／住友海上火災保険株
 ■協力：ヤマハ発動機株／ヤマハ安全運転推進本部／全国ヤマハ会

二輪車セーフティスローガン募集・入選者(敬称略)

安全運転気運がますます高まるなか、何が大切か”を問いかけ、「自立・自発」「相互啓蒙」「行動のキッカケづくりを目的として昨年よりスタートした「二輪車セーフティスローガン募集」。2年目の今回は、全国から安全運転を訴える声が1万1569通集まり、厳正な審査により各部門から最優秀賞、優秀賞、佳作賞の作品が選出されました。

また9月20日には都内のホテルで発表会も行なわれ、長江啓泰・日大教授ら審査員の見守るなか、作品の発表と受賞者への表彰が行なわれました。
 交通安全に対する社会の関心の高まりが、応募作品の倍増という形で表われた今コンテンツ。これを機会に、なお一層店頭での安全指導をお願いします。

★最優秀賞(各部門1名・計4名)

バイクも「ころも
 ライトON」
 (A部門 学生男性) 森谷 誠(16歳)

(B部門 学生女性) 芝 寿美代(18歳)

セーフティラン
 走るふたりの合い言葉

(C部門 一般男性) 杉浦敏夫(71歳)

よいマナー
 バイク仲間のパスポート

(D部門 一般女性) 臼倉敦子(25歳)

風を感じる君だから
 心も感じてセーフティ

★優秀賞(各部門3名・計12名)

★佳作賞(各部門5名・計20名)

- | | |
|--|--|
| 菅沼義隆、土屋祐一、
西田武彦、湯山智子、
村岡花織、古市優子、
川村均、高瀬雅文、
福地真治、中村恭子、
杉山佳江、山本珠加 | 鈴木康之、神田聖介、磨知達、河原啓明、
平野賢一、種村清美、浜崎あゆみ、
中静明子、竹村理恵、榎秋子、吉岡敬一郎、
篠崎タタヒロ、杉浦弘、石井清次、
花田庸夫、杉浦一枝、藤原実香、犬飼豊子、
氏家とし子、矢部理砂子 |
|--|--|



RACING EXPRESS in Color

比類なきポテンシャルの証明!

SUGOスーパーバイク世界選手権レポート..... 2

二輪車セーフティスローガン募集・入賞作発表..... 4

特集 お客さまの声に応じて/
ウケてます店づくり..... 6

●サービスマン日記⑩..... 14

FOCUS IN ●ティーンズ最前線—男女交際..... 15
●クローズアップエキスパート情報収集..... 18

- 遊 YOUR 誘 SHOP..... 20
- 父から子へ、子から父へ..... 22
- お客さま登場 NEW JOG スポーツ..... 23
- 情報クリップ お忙しい販売店さんにお届けする
最新情報コーナー..... 24



トピックス..... 25

レーシングエクスプレス..... 28

インフォメーション..... 30

from SAFETY..... 32

パーツ & アクセサリー..... 33

HOT SHOP 拝見..... 34

THE LATEST AD..... 36



セールスカレンダー 10月—11月

10月		11月	
	19木		
神無月	20金 大安		
5木	21土		
6金 国際文通週間	22日 全日本トライアル選手権第9戦近畿		
7土	23月 霜降 電信電話記念日		
8日 大安	24火 国連の日		
全日本トライアル選手権第8戦中部	25水		
9月 世界郵便デー	26木 大安 原子力の日		
万国郵便連合記念日	27金 読書週間		
10火 体育の日 目の愛護デー	28土		
11水	29日 全日本ロードレース選手権第16戦 MFJグランプリ 筑波		
12木			
13金	30月		
14土 大安 鉄道記念日	31火		
15日 新聞週間			
全日本ロードレース選手権第15戦 SUGO TBCビッグロードレース			
全日本モトクロス選手権第12戦中部			
16月		霜月	
17火		1水 教育文化週間	
18水 統計の日		2木	
		3金 文化の日	
		4土	
		5日	

セールス歳時記



教 養で攻めるか? 行楽で攻めるか? はたまた芸術か食欲か? 秋はお客さまへのアプローチにも、さまざまな切り口を与えてくれる季節です。店頭演出に、各種セールの展開に、秋ならではの特色を最大限に生かしましょう。

ま たこの時期は自己啓発にも最適の季節。お客さまに満足してもらえただけの専門知識を身に付けておくことはもちろん、一般教養や社会、経済事情にも精通しておきたいですね。

'89 ナイスライドキャンペーン実施中!
店頭での安全点検を推進し、不正改造防止と安全運転を積極的に呼びかけましょう。

静かにやさしく、いい運転
不正改造防止キャンペーン実施中!

お店について

〈お客さま100人アンケートの結果から〉

お店を構成する要素でお客さまが最も重要視するのは、先月号のアンケート結果でも表われたとおり「店員さんの質」。話しやすく明るい、親切な対応は基本中の基本。お客さまとのコミュニケーションの大切さがお分かりいただけると思います。もちろん、店員さんの接客態度のほかにも、店舗の美しさやよく整理された店頭や店内、さらに設備の充実なども、お店選びの重要なポイントとなっています。これらの要素をバランス良くマッチさせることが、お店の魅力づくりの第一歩となるようです。

商店街の中の バイクショップ

枚方市駅からバスで20分ほどの静かな住宅地の商店街に、バイクショップを主張しながらも、街並と調和している「YOSHOP サイクルスポットマスオ」さんがあります。

オープンとは昨年の10月。20坪のショールームに10坪ほどのオープンスペースを持つ中型店です。

自転車併売のため、ショールーム半分ほどのスペースにバイクが展示されていますが、展示台数を抑えているため、店内には整然とした雰囲気があります。また

YOU SHOP サイクルスポットマスオ 大阪府枚方市／増尾均社長

街に溶け込む店づくり

オープンスペースには人気スクーターが数多く並べられていますが、キチッと並べてあるため、道行く人に不快感を与えたりすることはありません。

「オートバイを全く知らない人たちには『危険な乗り物』のイメージが未だに強いようです。この商店街に買い物に来る方たちも、大半はそういう人でしょう。

ですから興味を持ってもらわないまでも、悪印象は与えないように気を配っています。店頭の展示やお客さんのバイクが通行の妨げになっていないか。ゴミや廃棄物がちらかっていないか。排気音やオイルのニオイはしないかと、特に隣りが食料品店ですから気を使いますね。

お客さまの声に ウケて 店づくり

本誌前号の特集でご紹介した「お客さま100人アンケート」の結果、ジックリとお読みいただけたでしょうか。今回の特集はこうしたお客さまの声に「ウケて」、積極的な活動を展開し好評を集める販売店さんの活動事例をご紹介します。項目は前回同様、お店、技術サービス、遊び、安全の4つに分けてみました。取材協力店を探しているときの感触としては、お客さまに好評な販売店さんは、どの項目に対しても「気配り」を怠ってはいないようです。どうぞ、今回の特集をご参考に、お客さまに好かれるパーフェクトなお店を目指してください。



よく整理された店頭は街並とうまく調和している



ゆったりとした店内。ガラス窓のイラストで親しみやすさを演出。これはお客さまの作品



若い増尾社長と奥さまの伊久さんは高校生の良き相談相手

カウルが壊れている修理車などが店頭
に置いてあると、汚ならしく見えますし、
「危ない乗り物」の印象を与えてしまっ
てしま。ですからウチでは、修理するも
のだけをサービススペースに置いて、残
りは店舗裏に保管しています」

お客さまとのコミュニケーションも大切な要素

店舗に気を配りうまく商店街に溶け込
んでも、それだけでは十分とはいえませ
ん。店員さんとお客さまとのコミュニケ
ーションがうまくいってこそ、初めて地
域と密着した「街のバイクショップ」と
なるのです。

「地域がら、主婦と高校生が半々という
客層を持っていますが、付き合い方はや
はり違いますね。高校生とは歳がそれほ
ど離れていないせいか、お互い気がねな
く話せます。オートバイから離れた付き
合いもあります。」

しかし主婦に関しては、オートバイに
乗ってはいいても興味があるわけではない
ので、その分難かしいですね。やっても
らって当り前って感じの方が多いよう
ですが、引き取りや納車、整備後の洗車な
ど、心のこもったサービスを続ければ、
きつと効果が出てくると思っています」

付き合い方は違っても、サービスする
気持は同じ。増尾社長の努力が通じてか、
オープン当初は少なかった電話での商品
問い合わせも、最近は増え続けています。

これは、「地道な活動が地域に認められ
た証」と、ますます意欲的なご商売に取
り組む「YOUSSHOP サイクルスボ
ットマスオ」さんです。

お客様の声に応じて ウケてます 店づくり

技術サービスについて

〈お客様100人アンケートの結果から〉

お客さまが困っているときが多だけに、その場での対応がお店の印象を大きく左右する技術サービス。ユーザーアンケートの結果では、約半数の方がお店の技術サービスに対して不満を感じた経験があると出ています。知人・友人の評価でお店の技術力を判断する傾向が強いことも、アンケート結果に表れているだけに、お客さまを獲得する重要な要素であると同時に、一度の失敗がお店の信用を台無しにしてしまうこともあるようです。また、お金が直接動くだけに、金銭関係のトラブルは要注意。全てに関してお客さまに納得してもらええる配慮が欲しいものです。

技術サービス力を アピール

正確、迅速な作業はもちろん、お客さまに納得してもらええる技術サービスを心掛けている「YSP東小金井」さんは、竹内店長と2人のサービスマンの3人体制で、ご商売を営むお店。店長自身がYTS4サイクル及び2サイクルマスターと2級整備士(ガソリン)を、サービスマスターの青木さんもYTSベシッククラスと3級整備士資格を取得しています。

「お客さんの信頼を獲得するためにも、また技術力アップのためにも、講習会に積極的に参加し、資格を取ることにしています。賞状があればそれで済むわけではないのですが、初めて来店されるお客さんには目安になりますからね。

アピールするという点では、いつも作業をしている店を印象づけることも大切になっています。この店舗はショールームとサービス工場を仕切っているんですが、工場内の様子がわかるようにとガラス窓を取りつけてあります。近くで作業を見たい、というお客さんには中に入ってもらいたいこともあります」

しかし、いくら技術力がある店を演出しても、それを裏づける力がなければ、お客さまを固定化することはできません。

見せる、教える、技術サービスで お客様の信頼を獲得

YSP東小金井 東京都小金井市／竹内俊二店長



部品受付カウンターで素早い対応。
ドレス機能を持つBIG VOCSもフル活用



調子の良いオートバイで楽しんでもらいたい——そんな気持ちから、どんな作業にも真剣に取り組む青木チーム



お客さまに熱心にタイヤ交換を指導する竹内店長(右)。
小さな情報提供もとても重要な作業

「お客さんに喜んでもらうには、正確な作業はもちろん、スピード、明朗な会計も重要な要素です。特に会計はトラブルのもとになりやすいですから、作業伝票は必ず起こし、部品、工賃などをはっきり記入します。また作業の能率をあげるために、消耗品などの在庫は常に確保し、部品交換で済む修理は、お客さんを待たせずその場で行なえるようにしています」

積極的なコミュニケーション で納得してもらえ 技術サービスを

「お客さんの指示してきた箇所を修理し納車する。完全に直ってはいいても、今度は今まで感じなかった他の箇所に不具合を感じる場合がありますよね。お客さん側からすると、お金を払ったのに、他の調子を悪くされた」となります。不具合の原因が店側になくても、そう感じってしまうてはそこから不信感も生まれます。

そうならないためにも、指定箇所以外の各所もチェックし、気付いた時は納車時に必ず教えてあげます。こうすれば誤解が生じないばかりかお客さんにも喜んでもらえるし、そこから店の信頼を得ることもできますからね」

さらに竹内店長は作業内容の正確な伝達にも気を配ります。たとえばエンジン調整一式ではなく、タペット調整、カムチェーン調整など、具体的な作業内容をお客さまに報告しています。

サービス業務を通じて、お客さまとの積極的なコミュニケーションを図る「YSP 東小金井」さん。こんなお店なら、お客さまも安心して愛車を預けられそうです。

お客さまの声に応じて ウケてます 店づくり

遊びについて

〈お客さま100人アンケートの結果から〉

前回プライベートな趣味生活の中で、ツーリングやレースなどのバイクの遊びが半分以上を占めているお客さまが、まだ多いという結果が出ていました。しかし、この意見はイベント会場というかなり好意的な場での声であったことや、ツーリングに行く回数がよく行く人と行かない人で大きく二極分化している状況を見ると、必ずしもそうとは言い切れません。バイク以外にも何か楽しいことを求めて、お店に顔を出すお客さまも多いのでは……、と感じられました。そこで、こうしたバイク以外の遊びをさまざまに工夫して行なっているお店をご紹介します。

基本は “人のネットワーク”

マックス・ヤマシタさんは、ディスコパーティやマリナーパーティ、テニス大会、お花見など、バイクにこだわらない各種イベントを独自に開催して人気を集めているお店。特に、年一回11月に行なうディスコパーティは、昨年230名もの参加者を集め、しかもその6割が女性のお客さま。お店のお客さまかどうか、あるいはバイクに乗っているかどうかなどにかかわらず、参加者を募るところに特徴があります。

「こうした遊びのイベントは、現在いるウチのお客さんに対するフォローでもありますが、基本的には、ウチの存在を幅広い人たちに知ってもらうための、いわば誘店策なんです。多くの人がウチのイベントに満足してくれて、知り合いになり、お店に顔を出してくれば、その人を中心にネットワークを持てる。クチコミ効果も期待できるんです。その証拠に、新規のお客さんの多くはこうした人たちの紹介で来た人なんです。

だから、ウチのイベントに参加してもらうのに、何の資格も分け隔てもしません。現に、イベントに参加するだけで、



イベントを行なうと必ず女の子が主役になるのか？

バイクには全く縁のない常連客も多いんです。その人たちも店にとってはバイクを買ってくれた人と同じ。『お客さま』なんです」と語る山下芳徳マネージャー。その分、わずかでもイベントから利益が出るように、そして安い参加費で徹底的に楽しめるよう、努力を惜しみません。そこでフル活用されるのが、日頃培った人脈のネットワークです。

「例えばマリナーパーティ。34フィートのヨット一隻、21フィートのボート2隻、マリネジャケット2台などを、仲間のよしみで無料で借りたりするんです。そうすると、飲食費を含めて会費が一人一万円なら、30人でも8万円の利益になります。ディスコパーティは沖縄ペア旅行をメイン賞品にビンゴをやったりするので、積極的にスポンサー探しもやりますよ」

イベントの中心は 女の子が喜ぶこと

お客さまに本当に楽しんでもらえるか

“バイクだけがマックスじゃない”を モットーに、徹底して遊ばせます！

YOU SHOP モーターサイクルジヤム マックス・ヤマシタ

広島市/山下芳徳マネージャー





こうして夕方になると、常連のお客さんでいっぱいになる。女性客も多く、販売店さんには珍しいほどの華やかさがあふれている

は、自分たちが参加して楽しいかでわかる、というのが山下マネージャーの考え方。常にお客さまの意見を聞きながら、そこにさまざまなアレンジを加えていくわけです。

「ディスコパーティーは、もともと一昨年のミニバイクレース祝勝会がきっかけだったんですよ。単なる男だけの飲み会はつまらないから、女の子もいっぱい呼んじゃおうと。じゃあ、ディスコパーティーにするか、となったわけです。ピンゴもやって、ゲームもやって、なんて話をしているうちにどんどん規模がふくらんできて、これはスポンサーでもとらないと予算がたりないというくらいになりました。最初、50〜60名のはずだったのに、1年目は120名、去年は230名、そして3回目の今年は300名を予定しています。会費は男で4500円くらいかな」という山下マネージャー。参加者集めは、女の子に集中的に声をかけるのがコツとか。女の子が喜ぶイベントにすれば、男性客も必然的に集まってくるというわけです。

しかし、こんなバイク以外のイベントばかりをやっているわけではありません。ツーリングやミニバイクレースはもちろん、店内衛星放送8耐観戦や、ノービス125ccクラスに参戦しているライダーのサポートなど、基本的なイベントもしっかり踏まえた上でのこと。

「あくまでバイク屋ですから、販売を中心に、お客さんを本当に喜ばせる方法を考えたらこうなっただけ」という山下マネージャー。幅広いネットワークからお客さまの動向を探る姿勢が、こうしたイベントの成功に結びついているようです。

お客さまの声に ウケてます 店づくり

安全について

〈お客さま100人アンケートの結果から〉

あなたのセーフティライダー度は？ の質問に、一番多かった回答が「70～80点」。自己採点の結果ながら、多くのお客さまが安全転に高い関心を持っていることが分かりました。しかしその反面、自分のテクニックに不安を持っているお客さまが意外に多かったことも事実です。そんなお客さまが販売店のみなさんに望むのは、「テクニックを学べる場を作って！」。みなさんならこの声にどう応えますか？

’89年は事故、違反 ともゼロ！！

「安全運転指導は、すべてのバイク販売の基本」という考えのもとに、白バイ隊員を招いての安全運転講習会を年一回、4月に行なっている「YSP酒田」さん。今年ですでに8回目を数え、すっかりお店の恒例行事として根付いています。

4月に行なうのは、東北のバイクシーン開幕に合わせてのこと。冬の間車庫に眠っていたお客さまのバイクと、お客さまの体のウォーミングアップを兼ねるためです。また今年一年、安全運転を心がけましょうという、五十嵐社長の願ひも込められています。

「ツーリングやレースといった遊びが目的のイベントならともかく、安全運転の講習会に毎年40人も集まるんですから、お客さんの関心も相当高いようですね。みんな学びたいという気持ちは持っているでしょう。そういうお客さんの気持ちは大切にしたいですね」

地元の自動車学校を借り切って行なわれるこの講習会は、ブレーキングや危険回避など、日常の走行をモデルケースにしてプログラムされているため、初心者よりもより乗車歴の長いベテランライダーにも好評を得ています。この行事に毎

無事故・無違反・無改造を目標に

白バイ隊員による安全運転講習会を恒例化

YSP酒田 山形県酒田市／五十嵐博社長



「予想以上にお客さんも考えているんだね」と、五十嵐社長と恵子奥さま

年参加しているお客さまなどは、二輪車安全運転大会の山形県代表に選ばれ、全国大会に派遣されることもしばしば。その全国大会でも、毎回上位に入賞する好成績をあげています。

「店としてこんな機会を設けてあげると、

お客さんの方も、YSP酒田の客なんだから、安全運転しなくちゃ。って自製の気持ちが出てくるんです。安全運転しないと社長に怒られちゃう」とかね。技術を磨くのが本来の目的ですけど、精神的なところにもずいぶん役立っているようです」

地元の自動車学校、鳥海学園のコースを借り切った安全運転講習会。「ここに参加してくれたお客さんが、安全運転のオビニオン・リーダーになってくれれば」と五十嵐社長



二輪車安全運転大会の種目にトライアルが組み込まれたため、オフロードYRSもさっそく導入。お客さまにも人気があります



「免許を持っているのが信じられないくらい、メカには無頓着」な女性ライダーも多いとか。講習会のスケジュールには、メカニズム講座も開かれています。

徹底した指導に、女性ライダーも大感謝

そんな五十嵐社長の努力の甲斐あって、'89年は無事故・無違反の記録を更新中。さらにオープン以来続けてきた改造車の復元指導も効果が表われ、無事故・無違反・無改造の三ナイ運動が実践されています。

「YSP酒田」さんの安全運転指導は、年に一度の講習会だけではありません。年間スケジュールに組まれているオフロードYRSなどの場合でも、しっかりとした意識づけが行なわれています。

「日常的なところでいえば、路上での指導もお客さんには好評ですね。たとえば免許を取ったばかりの女のコがバイクを買いに来たときなどは、手続さだけ済ませてもらって納車はしない。その日から毎日店に通ってもらうんです。それで路上を使って練習して、私がもう大丈夫だと判断したところで納車しています。最高では5日間通ったお客さんもいますね。」

もちろんすぐ乗って帰ったお客さんもお客さんもいますけど、じっくり話せば分かってくれるし、いまではみんな感謝してくれていると思います。」

このような一見地味な活動も、長く続ける努力が実を結び、いまでは「安全にうるさい店」として地元で絶対の信頼を得ている「YSP酒田」さん。アンケートの結果を見るなり、「こんなにお客さんの意識が高いなら、もっと指導できる場を増やさなくちゃね」と、五十嵐社長はますます積極的です。

今日も笑顔でガンバル販売店さんの
サービスマン奮闘記

バイクはやっぱり ノーマル車が一番だね

さわやかな秋風が心地よい季節になりました。徐々に薄れていく夏の余韻を惜しんで、トシオ君はエンデューロレースに出るとハリキッていました。毎週、欠かさず河原で練習に励んでいたのですが……。



○月×日——ようやくまとまった休みが取れた。今年は5日間もあるので、本日はどこかへロングツーリングにでも出かけようかと思ったんだけど、3日後のエンデューロレースに出場することになっているからそうもいかない。今日、明日は近くの河原でレースの練習をして過ごすことにした。

もつとも、その河原にはこのところ毎週走りに行っているのだから、全然知らなかった人にも顔なじみができた。今日もそういう人がひとり来ていて、休けいの時にいろいろ話はずんだ。だけど、店の休みが平日だから、いつ来ても人影が少ない。それも大学生ばかりだ。何となくこうしていると自分が社会人なのを忘れてしまいたいそうさ。

○月×日——いよいよ明日はレース当日。レースに備えて、今日の練習は午前中だけに、マシンのチェックとか準備にかかろうと思っていた。ところが、あんまりハリキリすぎたせいか、練習中に大転倒！右足にケガをってしまった。

ものすごく痛くてなかなかブーツが脱げない。やっとの思いで脱ぎ、ケガした箇所を見ると、右足の土踏まずがかかとと見分けられないくらいにはれ上がっている。急いで病院へ行ったら、レントゲンを撮られて湿布をくれた。どうやら骨に異常はないものの「2週間はバイクに乗っちゃいかんよ」と言われた。レースはもちろん無理。楽しみにしていたのになア……。あゝあ、まったく残念だ。

しかし、休みが明けたらどうしよう。

歩くのさえやっとなのに、仕事が満足にやれるだろうか……。

○月×日——今日、店に近くの警察署から交通安全課の人が来た。最近いろいろ問題になっている、バイクのマフラーなどの不正改造防止について話を、チラシ、ポスターを置いて帰った。そう言えば、何度が陸運局へナンバー登録に行った時、近くで不正改造車の取り締まりをやっていたし、街なかでも同様の取り締まりをやっているのを見かけた。

お客さん同士の話にその話題が出ることもよくあるけれど、取り締まりや呼びかけの効果がでているせいか、不正改造車に乗る人が少なくなってきたように思う。サービスマンの立場としては、何がトラブルの原因になるかわからない不正改造をされるより、信頼できるノーマル車のままで乗ってほしいものだ。

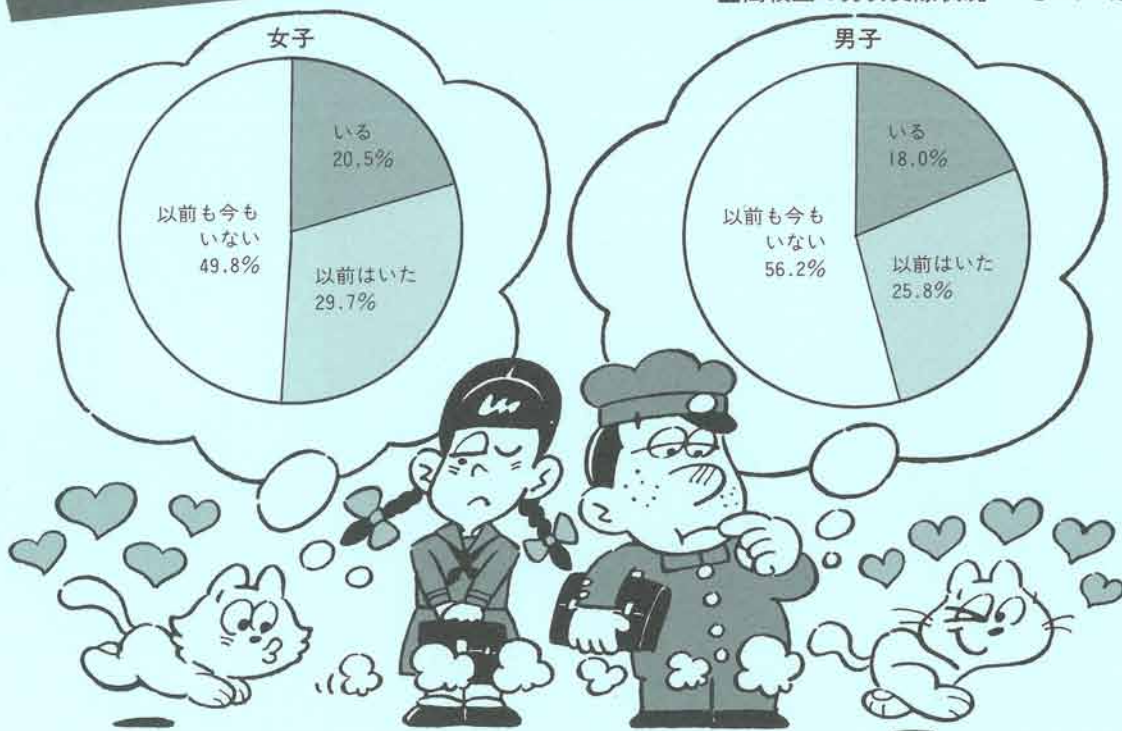
○月×日——フロントフェンダーに、赤い「故障」というステッカーを貼られたFRZ R250が持ち込まれた。案の定、不正改造マフラーが付いている。お客さんの話では「友人から譲られた時から付いていたらしく、ノーマルマフラーを持っていないとのこと。お金がないので純正マフラーは買えない、と言っていたが、「また捕まったら、もつとお金がかかりますよ」と、いろいろ説明して純正に付け換えることになった。

でも、こうしたことは他人の迷惑を考えば当然のことだし、マナーの問題。アドバイスするのはボクらの役目だ。

恋人ができると、
 ゲームと行動範囲が
 広がるんだ

男女交際

■ 高校生の男女交際状況——恋人など特定の異性の有無



若者の行動形態を「交遊関係」を切り口に探った前号では、広く浅い友達付き合いを好むヤングの傾向が浮き彫りにされました。そこで今回はもう一步踏み込み、異性との交遊関係を調べてみることにします。一見ハデに見えるヤングの男女交際ですが、実際はどうなのでしょう？

46.4%は本当に多いのか？

私たちオトナから見たヤングの男女交際は、自分たちの「あの頃」と較べてずいぶん進んでいるように思われます。もしかししたら、それは私たち旧人類の作った形のないイメージでしかないのかもしれませんが、実際マスコミから受ける印象や街を歩くカッパルを見ると、やはり「私たちの頃とは違う」と感じてしまうのです。

本題に入る前に、まずこのような先入観を除くために、数字から実情を探ってみることにしましょう。

グラフ□は高校生に聞いた特定の異性の有無を表わしたものです。これによると、現在恋人と呼べる異性が「いる」と答えた高校生は男子で18.0%、女子で20.5%、平均で19.0%となっています。さらにこの数字に以前は「いた」を加えると、男子で43.8%、女子で過半数の50.2%、平均で46.4%と、高校卒業までに2人に1人が恋愛を経験する計算になります。

この数字が多いか、少ないかは別として、'85年のデータでも「いる」「いた」の合計が46.2%と出ていますから、イチゴ世代が特に進んでいるということにはなさそうです。また私たちの「あの頃」と比較できるデータはありませんが、46.



オープンに見えるのは 行動的だから?

4%という数字を見る限り、驚くほどオープンな……というイメージはないと言っているでしょう。

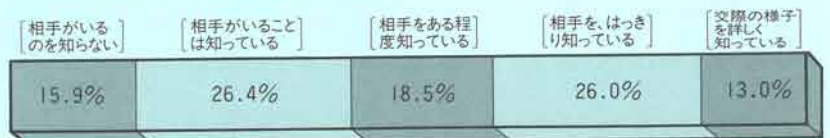
このように、数字的にはやや期待はずれ?と思えるイチゴ世代の男女交際ですが、なぜ私たちがみるとハデに見えるのかを少し考えることにしてみましょう。まず考えられるのが、やはりマスコミ

の力です。異性を求めるヤングの気持ちは、昔と異なるとは思いません。それが私たちの目に華やかに映るのは、彼らが特定の相手を見つけたために、積極的な行動を起こしているからではないのでしょうか。その行動を助長しているのがマスコミの力とさえ言うのです。

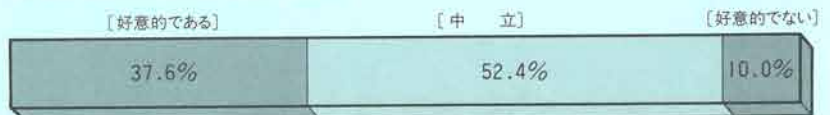
イチゴ世代に人気のある情報誌では、競って「恋人獲得マニュアル」や「女のコに喜ばれるデートスポット」といった

2 高校生の男女交際と親との関連

a) 親は2人のことをどの程度知っているか?



b) 親は相手に対して好意的であるか?



特集が生まれ、また合同お見合いを目的としたテレビ番組が人気を集めたりしています。

彼らはこれらの豊富な情報をもとに、特定の相手を求めて行動します。もちろんそのためにはお小遣いを使い、時間も惜しまず使います。

この努力が、昔と異なるとは思えるのです。

「彼女がいなかった時は女のこのいる場所に出かけていったし、彼女ができてからはデートにお金がかかるので、とにかく女のコにはずいぶんお金を使ってる。多分、小遣いの半分ぐらいは使ってる思

う」(高校3年生・男子)

東京・渋谷で話を聞いたカップルは、男のコが埼玉、女のコが神奈川の高校生。彼女の目を気にしながら、男のコはこう話してくれました。

彼女が欲しいと思う気持ちは同じ、ただ昔よりお金や時間といったパワーを彼らは使っているのです。

イチゴの親でも、親は親!?

「彼氏と一緒に校門まで行っても、先生は別に何も言わないよ。そんな校則もないし、指導とかもない。それよりネットは親よね。いつも目を光らせてる感じ」(高校2年生・女子)

イチゴ世代の親といえば、閉鎖的な「青年文化」を活発な「若者文化」に変えた団塊の世代。奔放な青春時代を過ごしてきた世代ですから、2世の恋愛にも理解があってもよさそうなものです。しかし冒頭の高校生の話を聞くと、一概にそうとは言いきれないようです。

グラフ②-aは、特定の異性がいる男女に聞いた「親は2人のことをどの程度知っているか」という質問、②-bは「親は相手にどのような感情を持っているか」という興味深いデータです。

これによると、何らかの形で相手がいることを知っている親は全体の84.1%。ほとんどの親は子供の交際を知っていることが分かります。

さらに相手に対しての感情では、「好意的」が37.6%、「好意的でない」が10.0%と、2人の交際を認めている進んだ親の像が浮かび上がりました。

しかし、このデータを実際に高校生に見てもらおうと――

「信じられない。好意的の37.6%ってのは分かるけど、好意的じゃないの10.0%は絶対ウソだよ。こんなに親は理解ないって」(高校2年生・女子)

という答えが返ってきました。彼らの話をまとめると、「中立」という回答のほとんどは、口には出さないけど反対している。「親が含まれている」とのこと。その数字を「好意的でない」に加えると、過半数の親が交際を認めていないことになるだろうという意見です。

「ウチの親だって彼氏が来るとニコニコしてるけど、本当は良く思っていないと思う。2人で出かけて帰ってくるのが8時過ぎたりすると、すごい勢いで怒るもん。理解あるフリしてるだけ」(高校2年生・女子)

イチゴ世代の親とはいえ、親は親といったところでしょか。

恋人獲得で、飛躍的に広がる行動範囲

「付き合い始めてから、ずいぶんいろんなところに行ったよ。デイズニderlandとか遊園地のプールとか、横浜博も行きたいねって話してたんだ」(高校2年生・男女)

東京・原宿で話を聞いたこのカップルは、オトナ顔まけのしつかり者。2人で買った財布にそれぞれ毎月2500円ずつを入れ、2カ月に一度くらいのペースで遣出するそうです。

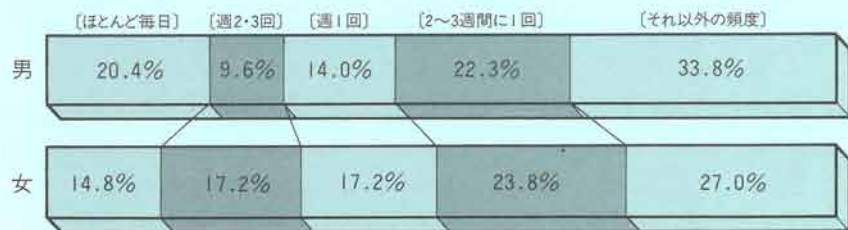
「男だけじゃ行かないようなところにも遊びに行くようになるから、コインツと付き合い始めてから遠くに行くようになったな。でも、いつも電車でしょ。早くクルマの免許取ってもっと遠くに行きたい」

とは前出のカップル。彼らのほかに、異性との交際をキッカケに行動範囲を広げているヤングの声が多数聞かれました。グラフ③は、デートの頻度を男女それぞれにたずねたもの。これによると、男女ともに約半数が週に1回以上のデートをしています。さらに――

「デートしない日は毎日彼から電話がくる」(高校2年生・女子)

といえますから、これはやはり私たちの「あの頃」よりは、大らかな交際をしているのでしょか。

③デートの頻度



参考資料：(財)日本青少年研究所・日米高校生友人関係調査報告書

人の数だけ職があり、職の数だけ人がいます。あらゆる分野のエキスパートにご登場いただき、その練達した仕事ぶりを拝見する『クローズアップ・エキスパート』。ご商売のヒントを見つけてください。

情報収集

プランナー(住友海上火災保険株式会社 商品開発部)
西方正明さん

通信機器やマスメディアの発達によって、あらゆる情報が錯乱する現代では、どの情報が正確なのか、どの情報が必要なのかを選択収集する作業が必要となっています。そこで今回は、住友海上火災保険・商品開発部から商品プランナーの西方正明さんにご登場いただき、生きる情報の捉え方、加工の方法についてうかがいました。情報収集のエキスパート、西方さんの情報源は、意外なほど身近なところにあるようです。

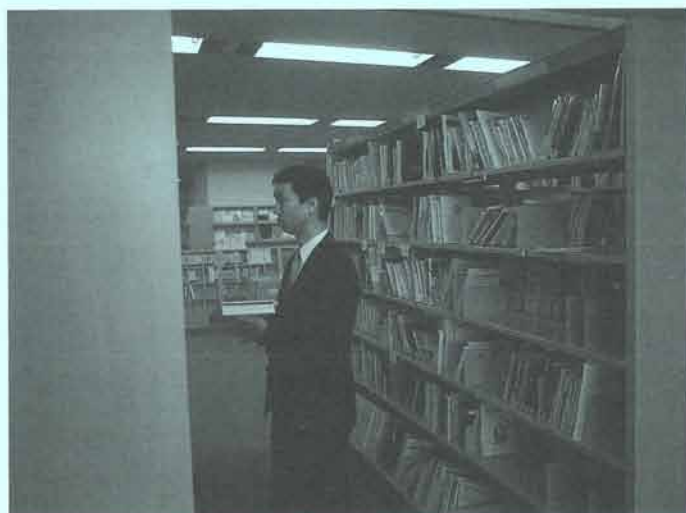
■情報ハンティング ご商売の役に立つ情報を集めようと、漠然と本を読み、人に会い、街を歩いても、なかなか利用価値の高い情報には出逢えないものです。効率よく鮮度の高い情報を集めるには、どのようにしたらよいのでしょうか。

「私たちが市場のニーズを探ったり、商品化のヒントとなるものを拾いによく街に出るんですが、見るべきものを見る視線を持っていないと、実際何も得られない結果に終わります。この見るべきものを見る視線というのは、簡単に言えば情報収集の目的ですよ。逆に目的をしっかり持ってタウンウォッチングしてみれば、おのずと見るべきものを見る視線が備わるわけです。たとえば今日は女性の服装を見てみようという目的を持って街に出れば、オフィスに行くのにずいぶん高そうな服を着てるなとか、男の人より身に着けるもの(ハンドバッグやアクセサリーなど)が多いなとか、漠然と街を歩いていては気付かない当たり前のことが見えてくるんです。身に着けているものが高価であれば、それは女性にと

って大きなリスクですからね。当社の携行品事故補償つきの『新・積立女性保険』などは、こんなところから生まれています」

■パーソナル・ネットワーク 欲しい情報を欲しい時に集めるためには、日常からの体制づくりが重要となります。Aという情報ならこの引き出しに、Bならこちの引き出しにという管理ができていてこそ、生きた情報となるのです。

「情報の仕入れ先は雑誌であったり、テレビであったり、いろいろとあるんですが、中でもヒントとなりやすいのが人の会話なんです。特に何か新しいものに取り組み始めた時には、必ず自分の知識や考え方で越えられない壁にぶつかります。こんな時は、その道のエキスパートの意見を聞くのが一番手っ取り早い手法なんです。ただこれも、この分野なら〇〇さん、あの分野ならXXさんというように、普段からのネットワークづくりがものをいうんです。ですから私も同じ業界の人達だけではなく、商社マンや銀行マンなどといった、異業種の方と



社内情報センターで新商品のための情報を集める西方さん

も広くお付き合いするようにしています。彼らにしてみれば私の持つてる情報が仕事のヒントになることもあるわけですから、意識を持って接すれば、こういったパーソナル・ネットワークは比較的、簡単にできるものです」

■失敗 ある情報を元に、絶対の自信を持って実行した戦略が、思いもよらぬ結果に……。情報の質や量、それを戦略に加工するための過程によっては、当然このようなことも起こります。

「私たちにももちろんありますよ。コレだ! と意気込んで送り出した商品が、意外なことに売れなかったとかね(笑)。ですけど、売れない商品は必ず売れる商品への一里塚となるものです。失敗したものをうやむやにしないで、原因を探る。

週休2日制の定着がもたらした週末のライフスタイルの変化に合わせ、昨年より登場した『ホリデー・レジャー総合保険』、夫婦を一体としてとらえた『積立夫婦ペア総合保険』女性のさまざまなニーズ、リスクに応えた『新・積立女性保険』など、ニーズの細分化によって様々なセグメント商品が登場。これらもすべて、社会動向や市場のニーズの密な情報収集によって、商品化へとつながっている



その原因さえ分かれば、これは掛値なしの優良情報になるわけです」

■情報源 必要な情報を必要な時にだけ収集する手法は、あまり効率的とは言えません。五感をアンテナとする意識さえ持っていれば、日常生活のレベルでかな

り高度な情報を得ることも可能なのです。これらの雑多な情報は、ひとつでは点の情報でしかありませんが、点の情報の蓄積により、パワーを持った線の情報に結びつける要素を持っています。

「24時間365日、いつも仕事のことを考えているわけではありませんが、役に

立ちそうな情報を自然に吸収する思考回路はできていると思います。これは7年間この仕事を続けている中で、自己啓発をしてきたからなんです。たとえば日曜日に家でゴロゴロしてる時は、必ず1日中テレビをつけています。たとえ見ていなくても、耳から情報が入ってくるんですね。番組はもちろんですが、コマーシャルなんかもトレンドを掴むには最高の教科書になりますし。デパートの商品構成や陳列、客層、客の行動なども、私の大切な情報源のひとつです」

■情報選択 トレンドを追うことは、市場を把握するうえでとても重要な要素ですが、それを世の中の突化した部分をクローズアップしがちなマスメディアに依存するのは、ある意味で危険なことです。最終的に正しい情報か否かを判断するのは、やはり自分の視点、考察しかないようです。

「もちろん手掛かりとしては、マスコミの情報も無視できません。しかし、それは一般論であって、追跡調査なしでは正しい情報とは判断できません。世間のごく一部の流行などが、大衆の流行であるかのように錯覚させられてしまうこともありますから。では、どうやって確かめるかと言うと、やはり自分の目で確かめるしかないでしょう。だからとにかく大衆の集まる場所へ、労力を惜しまず出掛けて行く。博覧会や遊園地、映画館、人が集まっているところならどこへでも行く。当社の経営トップがよく言うのに、こういうのがあるんです。たまには原宿にでも行って、時代のトレンドでも見て来いよ。って(笑)」

 **Y.E.S.S.**

楽しさでお客さまを魅きつける

遊・YOUR・誘

SHOP YSP狭山(埼玉県狭山市)
水村明宏 店長

走りに遊びをプラスして 大きく育てるコミュニケーション



走りそのものを楽しむだけでなく、走った先にもうひとつの楽しみを持つ。オートバイならではの機動力を活かして、より幅広い人たちに、より幅広い楽しさを提供するの、最近好評を集める“ツーリング+遊び”のイベント。『YSP狭山』さんは、お客さまとのより親密なコミュニケーションを目的にこのツーリング+遊びのイベントを積極的に開催するお店。今回はそんな中のひとつ、9月9日から10日にかけて行なわれた“バーベキューキャンプツーリング”をご紹介します。

● “走る”だけでは作れない 会話の機会

楽しさの提供から直接ご商売に結びつくものまで、イベントの開催にはいくつもの目的がありますが、まず第一にあげられるのはやはりお店とお客さまとの親睦。常連客二十数名で構成されるユーザークラブ「バイクフリーク」を持つ「YSP狭山」さんが今回企画した「バーベキューキャンプツーリング」も、コミュニケーションが第一目的です。

「常連のクラブといっても全員が店に集まるようなことはないですからね。社会人が多いので、店とのつながりがあるのも、お客さん同志となると意外と少ないんです。」

そこでイベントの企画となるわけですが、ただ走るツーリングでは会話の機会も少ないし、人も集まりにくい。だから行き先での楽しみが必要になってくるんです。うちでは普段からバーベキューを企画するし、食べる、飲むは会話にはずみをつけてくれるので、コミュニケーション



休憩時の話題は誰かの珍プレー？もっとも楽しいひと時

ョンを図るにはもってこいなんです。今回の一泊二日バーベキューツーリングは、参加者に無理がないよう、現地集合・解散の形を取りました。まあ、ほとんどの人が店から出発しましたけど。クラブ員の親睦会という形ですが、普段お店に来ない人も誘いました。これを機会にお店やクラブ員に馴染んでもらおうと考えているんです。」

● 準備の徹底が成功のカギ

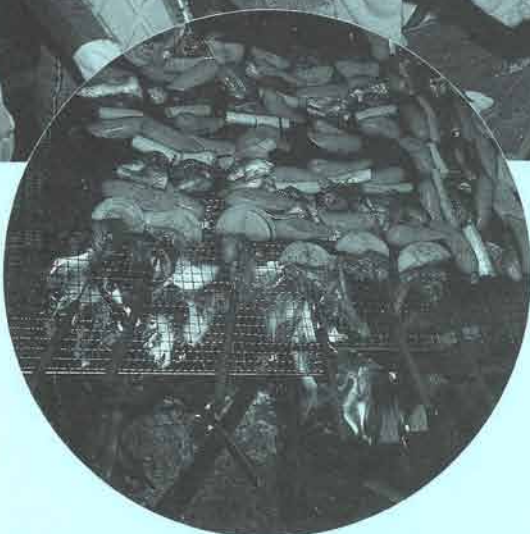
YES S やお店独自のイベントに積極的に取り組む水村店長にイベントの成功のコツをうかがってみました。

「やはり、企画を含めた準備だと思えます。これがいい加減で成り行きまかせになると、どこかシラケちゃうんです。目的地で何をするのか、そのためには何が必要なかを十分検討することでしよう。もちろん目的地を決めるものも準備のうちです。時間に余裕のある人もいれば夜からのバーベキューに駆けつける人がいる。そこで色々なルートが選べ、しかも最短距離が取れる場所を探しました。今回はオン、オフに分かれての現地集合でしたので、両方も満足できるルート選びも重要でした。」

走り疲れて到着したお客さまを待たせないため、先発隊を出して準備を済ませたり、荷物運搬用の伴走車も、お客さんに楽しく走ってもらうためには必要、と水村店長。

参加者がバーベキューをつつきながら夜遅くまで語らう。特に今回のオフ組のルートは厳しかったようで、ハブニングを中心に、会話が盛り上がりました。

「今後は初心者対象ツーリングや、マリレンジャーとドッキングさせたイベントも企画したいですね。自分もお客さんと楽しみたいし、なにより楽しそうなんみな姿を見るのは嬉しいですからね。」



オン、オフ両組が現地で合流。そして、お楽しみのバーベキュー大会

バーベキューの後はキャンプファイヤル、そして花火、お客さまを飽きさせない工夫



キャンプ場近くの広瀬ダム(山梨県)で、全員で記念写真(左端が水村店長)



オフ組は林道を走りつなぎ、大自然を満喫

親子2代でガンバル販売店さんの親の意見、子の言い分

昔ながらの職人気質、何から何まですべてひとりでやっけてける久保恵太郎社長と、そんな父親の仕事をする姿を見て育ち、「尊敬しっぱなしです」という息子・賢一さんのお店をご紹介します。



YOU SHOP KUBO (広島県呉市)



父 久保恵太郎社長(51歳)

ボクは、この春ヤマハの研修を終えて店に戻ったばかりですが、3年間の研修はボクにとってもすごくいい経験でした。店をやるうえで必要な基本的な技術、ノウハウはもちろんですが、そこで一緒に過ごした同年代の仲間たちと知り合えたことが一番の成果だったと思います。いろいろなタイプの店があることを知ったし、友達になれた。

みんな店づくりとにかく夢を持ってらるんですね。ボクも努力しなきゃ、と実感しました。

まだ5カ月しか店の経験はありませんけど、ボクもやりたいことがいっぱいあるんです。例えばイベント。今、ツーリングとスクーターレースくらいしかやってないんですけど、モトクロスやトライアル、ロードレースなどもやってみたい。

やりたいことは山ほどあります

それからマリンスポーツなんかですね。サービスマン強化には、車を使って出張サービスと新店舗の増築も考えています。それと、せっかく知り合った研修同期の仲間同士で、店のネットワークが作れるんじゃないか、とかね。これからひとつずつ実現させるつもりなんです。

とはいえ、基本的な点はまだまだ未熟。オヤジの仕事ぶりを見て、つくづく思うんです。メンテナンスひとつとってもまだかないませんよ。郵便局の40台ある郵政車や、教習所のバイク、日常のお客さんのバイクまで、全部ひとりで面倒みてきたでしょう。正確で手ぎわのよい仕事ぶりには、「尊敬」の一言。店の内装まで自分でやっちゃうんです。

だから、早く一人前になってオヤジを楽にさせてやりたいと思ってます。



子 久保賢一さん(21歳)

明るい性格と新しい発想に期待!

賢一がヤマハの研修を終えて店に戻ってからようやく5カ月。やっと少し楽になりましたね。ウチは家族だけで店をやってるんで、実質上メンテナンスや納車手続きなどほとんどすべて私ひとりでやってきましたから。年中休みなしで働いてましたよ。

もともとが、一日中でもバイクをいじってれば満足するタチなので、あまり苦には感じませんでしたけど。

でも、賢一が手伝ってくれるようになって、店の雰囲気も若くなったのが、一番大きな利点ですね。私だけだと若いお客さんが定着しにくい。私はどうも無口なもので、例えばタイヤ交換する時に、お客さんが横で見ても黙々と作業してらるんです。ところが、賢一はちゃんとひとつひとつ説明してあげる。私は話をしな

がらだど気が散ってダメなんですけど、賢一のやり方だとお客さんは喜びますね。おかげで若いお客さんや女の子のお客さんも増えました。明るくなりましたよ。

それと、いろいろ新しい商売の方法を持ち込んでくるんです。例えば、この冬からやる予定の出張サービスや、店名入りのテレホンカードを配ったりとかね。サービスマンが一番大事だから、というんで、隣りの土地を借りてスポーツ車とメンテナンス工場をメインにした店舗を増築しようという計画もあるんです。なし、たくさん夢を持っていますよ。その意欲的なところは大事にしてほしい。

だけど、今はまだまだ。50点というところでしょう。毎日が勉強だし、経験を積まないと店は担せられない。もっとも私は死ぬまで隠居する気はないけどね。

お客さま 登場

NEW JOG スポーツ

「僕のはディスク付き」の優越感

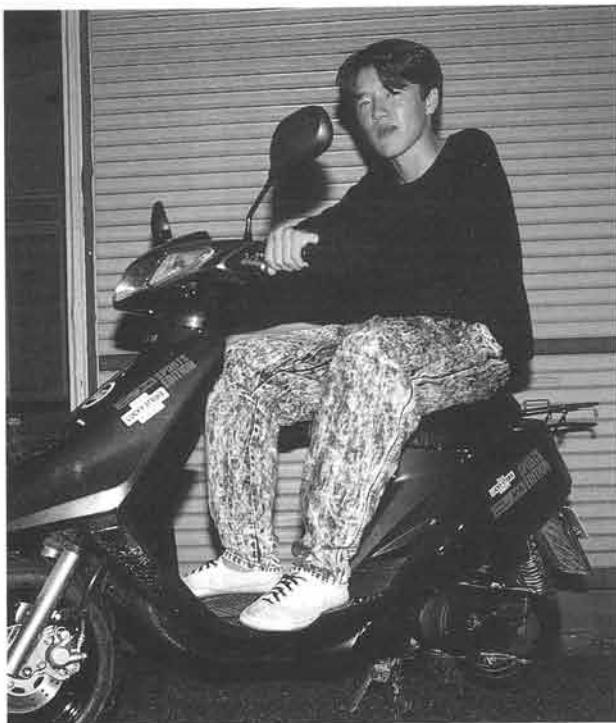
佐々木徹さん(秋田県秋田市)

●16歳・学生 ●所有免許・原付 ●二輪乗車歴・1ヵ月 ●ニュージョグスポーツ・平成元年9月1日購入 ●購入店・YOUSHO Pモリカワ ●ニュージョグスポーツ以外の所有車・なし

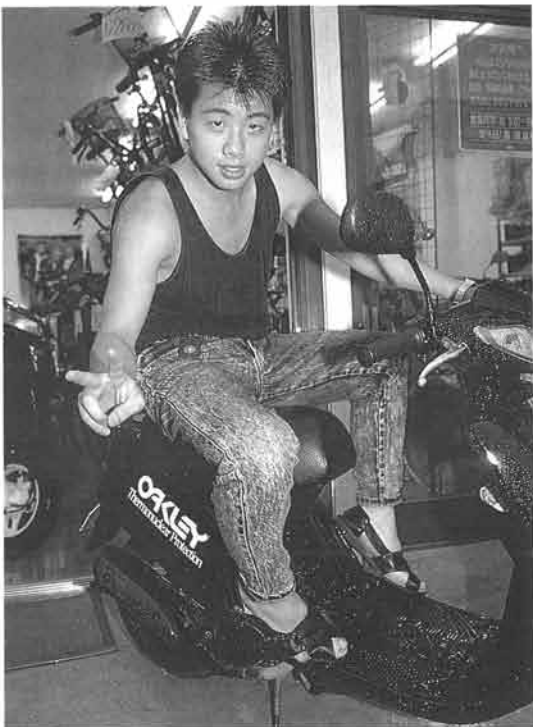
父親がオートバイに乗っていたので、小さい頃から興味がありました。16歳の誕生日が待ち遠しかったですね。だから、誕生日の1週間後には原付免許を取得、次の日にはもうJOGが家に届いてました。

僕の場合、免許を取る前からニューJOGに決めてました。JOGは速いって友人から聞いてたし、メットも入って便利そうだったから。別に最高速を競

うわけじゃないけど、自分が持つバイクはやっぱり速い方がいいですからね。その後に「スポーツ」が出たでしょう。ディスクブレーキも効きそうだったし、グレーのメタリックも今までにない色だし、値段も手が出る範囲だったのだから、これにしました。友人もJOG持ってますけど、僕のはディスク付き、という優越感がありますよ。本当はTZR250にも乗りたいんですけど、部活が忙しくて免許は取れないし、通学は50ccでないと許可されないから。うまくいけば10月からJOGで通学できるんです。今まで自転車です。行動半径もグンと広がります。今から楽しみです。



出足が鋭く速い！ さすがは「JOG」ですね



谷

和啓さん(大阪府枚方市)

●18歳・学生 ●所有免許・中型二輪 ●二輪乗車歴・一年6ヵ月 ●ニュージョグスポーツ・平成元年8月25日購入 ●購入店・YOUSHO P ●サイクルスポーツマスオ ●ニュージョグスポーツ以外の所有車・FZR400

今まではツーリングからちよっとした買物まで、FZR400を使っていたんです。でも、駐車してある場所から歩いて5分程離れているし、マンションの下に置いてくと、いたずらが心配です。それって面倒ですよ。そこで、もっと気軽に乗れるスクーターを買おうことにしました。色々考えたんですが、速くて、メットが入って、しかも比較的値段が手頃だったのでJOGに決めました。そう

したら行きつけの店の社長に「ディスク付きが出る」と聞いたんで、一ヵ月くらい待って、コレを買いました。ディスク付きでこの値段は、買い得だと思いますよ。

乗ったらさすがに「JOG」でした。出足が鋭く、速いんですね。JOGはコンパクトで速いというイメージも持っていました。このモデルもイメージ通りの走りをしてくれます。逆さに入る収納スペースも思った以上に便利ですよ。ビデオを借りに行ったり、コンビニへ行くのにも重宝ですよ。

JOGはマンションの6階の玄関前に置いてます。下に置くのは不安なんです。エレベーターで上に運ぶんです。大切なものだから、身近に置いておきたいんです。

情報クリップ

お忙しい販売店さんにお届けする情報コーナー

BOOKS

● ついに北極点。62日間の記録
『笑ってよ、北極点』

4年前、北極点を目前にして断念せざるを得なかった無念さをバネに、今年ついに北極点踏破に成功した和泉雅子さん。しかし、そこに至るまでの道のりは、4年前の挑戦以上に苦闘と試練の連続でした。氷点下40度の酷寒、隊員との人間関係、白熊の恐怖……。それらひとつひとつを克服しながら前進する過程で、一喜一憂する表情までイキイキと伝わってくるドキュメントです。

1000円
和泉雅子・著 文藝春秋社・刊

笑ってよ、北極点



● 量の世代の消費傾向
『団塊ジュニアをつかまえる法』

約800万人いると言われる空前の大市場世代、それが『団塊ジュニア』です。現在15歳前後にあたる彼らを、別名、15（イチゴ）世代」とも言いますが、この団塊ジュニアこそが今後にわたり、消費市場の中心となるでしょう。

そこでこの本は、時代や世代がど

う変わってきたのかを考え、どのような消費傾向を持っているか、またどのようにすれば売れるのかを探り出しています。5年後、10年後まで彼らをとらえておくための手始めに『今』を知る本です。

1240円

こう書房・刊 辻中俊樹・著

MUSIC

● 息の長い岡村孝子に注目
『オリコン・CDトップ10』

『あみん』という2人組のグループ時代から、しっとりとした曲調で根強いファンを持つ岡村孝子。6月に発表された『Eau Du Ciel』が、コンスタントな人気を維持し、ロングセラーとなっています。

COMMODITY

● 憧れのOW01を机の上に
『タミヤ・1/12シリーズ ヤマハFZR750R』

今年の鈴鹿8時間耐久で、堂々3位入賞を果たした、ヤマハFZR750R（OW01）が、田宮模型の12分の1スケールモデルで新登場しました。ハイメカニズム満載のエンジンやデルタボックスフレームはもちろん、サスペンション回りに至るまで、実車そのものの質感を再現できる忠実な作りが魅力のモデルです。組み上げていくうちに、まるで本物のメカニックになったような気分が味わえる作り応えも満点。完成したら、店頭の飾りにもびったりです。

1500円

お問い合わせ／田宮模型

0542(86) 5106



● CDトップ10

(9/4付 オリコン調べ)

順位	タイトル	アーティスト
1	プライド PRIDE	チャゲ アスカ CHAGE & ASUKA
2	魔女の宅急便	サウンドトラック
3	すいか	サザンオールスターズ
4	クルーズ CRUISE	中森明菜
5	オー デュ シェール Eau Du Ciel	岡村孝子
6	非実力派宣言	森高千里
7	バットマン	プリンス
8	フラワーベッド Flower bed	渡辺美里
9	ノー モア テアーズ NO MORE TEARS	パーソンズ
10	レッツ ゲット クレイジー LET'S GET CRAZY	プリンセス・プリンセス

最後のビッグマーケット

団塊ジュニアをつかまえる法



1989 YAMAHA SUPER PREMIUM ITEMS

● ありがとう、の気持ちを形にします。

濃い緑に包まれていた山々が、次第にその装おいを変え、美しい彩りを加え始める季節です。ツリーリングシーズンのラストを、紅葉の中で過ごす時、こんなものがあれば、ちょっとしたトラブルにも安心です。バッグのズミに常備したい小物を紹介します。



● マルチユースベルト

(No.032-035/1000円)
丈夫でカラフルなナイロンクロス素材を使用した万能ベルト。自由に長さを調整できるので、使い途いろいろの便利なグッズです。

● ホビースタッフ

(工具セット)
(No.182/4500円)
オシャレでコンパクトなケースの中には、6本のドライバ、ペンチ、ハンマー、レンチ、曲尺、カッターと、驚くほどのツールを満載。頼もしいセットです。

● マルチツール

(No.183/1800円)
折りたためば手の平サイズという、コンパクトなボディに、5種ずつのドライバーと6角レンチが納まった必携ツール。

● ソーイングセット

(No.194/480円)
ツリーリング先で、ジャケットのボタンが取れたりした時、すばやくソーイング。さりげない女性らしさを演出できます。



第一目標3000キロを走破 “女性単車隊”は一路西へ!



6月28日、北京・天壇公園を出発、3万キロに及ぶ中国大陸一周の旅に出た。女性単車中国親善旅行隊は、7月24日時点で、約4800キロを走破して、ウイグル自治区の烏魯木齊（ウルムチ）に到達。

「日中温度40度という熱風の中の走行は、自分の呼吸さえも熱く感じるほど。かと思えば急に寒くなってくるし、強風のためにアクセル全開でさえ時速50〜60キロしか出ない時もあります。大自然のすごさを改めて

実感しました。が、愛車セローはまったく問題なし。快調に走っていますし、隊員も少し力ゼをひいた程度。元気にガンバッています」というお便りが届きました。その途中、武威から張掖に至る工程で、まず第一ステップの、3000キロを達成し、記念撮影も行なったそうです。その旅日記第2報をご紹介します。

7月17日——嘉峪関（カヨクカン）。北京から3400キロ。ほこ

りっばい中、そろそろ走行距離が伸びてきたので、オイル交換、エアクリナーのそうじ、チェーンへの給油などを行ない、マシンのチェック。相変わらず何のトラブルもなく元気に走ってくれる。頼もしい相棒だ。

7月18日——映画でも有名になった敦煌（トンコウ）での休息日。鳴砂山という、文字通り砂山へ行き、全員でラクダに初挑戦する。ラクダが足を前に出すたびに、ふたつのコブの間で体がゆすられ、すこく走り心地が悪い。乗り心地のいいセローのありがたさが身にしみる。

予定通りに行けば、9月後半には帰国できる予定。彼女たちの旅が、無事終わるよう期待したいものです。



“安全に乗せる指導”を 公立高校が積極的に実施

バイクに乗る高校生たちが、より安全に走れるように指導しよう、という前向きな動きが最近活発になっています。政府も積極的な推進の呼びかけを行っており、全国の高校で大きな話題となっていますが、埼玉県立鳩山高校は、こうしたバイクの交通安全指導を以前から実施してきた高校のひとつ。

同校は、通学距離が7km以上の生徒（2年生以上）に対して、スクーターの通学を認めており、現在30名の生徒が元気にスクーターで通っています。そこで、安全な乗り方をきちんと教え、交通事故を防止するた

め、毎年一回、交通安全指導を行なうことにしています。

今年も8月25日に比企郡都幾川村中央公民館を使用して、小川警察署指導員による始業点検と乗り方指導などを行ない、30名中25名が受講しました。合計3時間にわたる講習会でしたが、受講者は全員真剣に取り組み、自分自身の手でバイクの始業点検がちゃんとやれるようになった。安全運転の知識が身についた、などの声が多く聞かれました。

こうした指導が、全国に広がっていくことを願っています。



バイクのイメージ向上は ライダー自身の安全運転から

二輪車業界では、これまで販売店のみなさまを通して、バイクの社会的な地位向上を図ろうと、さまざまな安全を呼びかける活動を行ってきました。合わせて政府も、グッドライダーであることをライダー自身が再確認する日として、8月19日を「バイクの日」に制定しています。

そこで、こうした意識をもつライダーが自主的に集まり親睦を深めようと、今年も、第2回BIKE・DAY '89が神奈川県相模湖ビックニックランドで行なわれました。



この日は、まず国際A級ライダーでありタレントの清水国明さんの司会による「いい運転宣言」で幕を明け、トライカーナや宝探し、大抽選会、フリーマーケットなどを開催。手作りイベントのため、決して派手な演出や催しはありませんでしたが、遠くは九州・鹿児島からの来場者もあり、バイク1500台、2500名の参加で大いに盛り上がりました。

こうしたイベントをきっかけに、できるだけ多くのライダーが、安全意識を高めてくれるよう期待したいものです。



若者の二輪車事故防止に 国も積極的なキャンペーン



「便利な交通手段のひとつとして広く普及し、多様な利用がなされている二輪車の安全を確保し、より良い交通社会を実現していくために、二輪車の事故防止に関する総合対策」を発表した総務庁交通対策本部は8月19日を「バイクの日」に制定したり、全国6会場場で二輪車安全イベントを開催。広報啓発活動の一環として積極的に取り組んでいます。

特に、二輪車安全イベントは昨年11月、静岡県浜松市で行なわれたモデル事業「セーフティライディングフォラム'88」が大変な盛況だったため、今回は北海道・東北・関東・中部・近畿・中国・四国・九州の6ブロックに分けて開催されて

います。例えば8月22日に神奈川県横浜市の横浜博覧会場が開かれたイベントには、キャメル・チーム・ブレイメイトの監督を務める元ヤマハワークスライダー河崎裕之氏ほかによるトークショーや、ネスカフェアメリカナレレーシングでおなじみの歌手・本田美奈子さんの熱唱ライブコンサートなどで、多勢の若者が集まり大盛況。また、9月30日に広島県民ホールで行なわれたフォーラムには、ヤマハの平忠彦選手、漫画家の一本木壘さんらのトークショー、広島大学の西山啓教授による講演会などが行なわれ、好評を博しています。

このあとも、10月22日に宮城県のスポートランドSUGOと村田町体育館の2カ所に分かれ、それぞれ実技講習会とフェスティバルが行なわれる予定です。ぜひ、おさまとご一緒に参加してみたいかがでしょうか。

「動具」としての美しさを 主張するINFINITO

8月24日から29日まで、新潟市の新潟伊勢丹で、今日のデザイン状況展が行なわれ、その中にヤマハスポーツバイクのデザインを手掛けるGKグループの作品としてヤマハTZR250が展示されて話題を呼びました。このデザイン展は、生活文化により優れたデザインを取り入れることで潤いのある生活を提案しよう、新潟県が進めている生活文化創造産業成事業(2000)のひとつ。そこには、工業デザイン、服飾デ

ザインなど、生活環境を美しく創造する分野で活躍する代表的なデザイナーが、それぞれ「今」を象徴する作品を出品。ヤマハTZR250は、GKダイナミックスが主張する「行動のデザイン化」の「動具」であり、「走ることをイメージさせるデザイン」の代表作として、スノースキーとSV80と一緒に展示され、洗練された機能美の極致として、高い評価を集めました。





ミニバイク「真夏の祭典」 エビス8時間耐久レース

50ccバイクで日本初の8時間耐久レースを楽しもうと企画されたのが、このMFJ承認・第1回エビス8時間耐久レースです。今回は、日本テレビの「24時間テレビ・愛は地球を救う」協賛イベントとして、福島県・エビスサーキットで行なわれ、全国1300チームもの参加希望者から選ばれた、110チームで争われました。

レースは、スケジュール進行の都合などから、8時間耐久が4時間耐久まで短縮されてしまいましたが、それでも、その盛り上がり方は大変なもの。多数の芸能人や著名人もゲストライダーとして参加したり、チャリティに協力し、会場は終始賑やかさいっぱい。ヤマハも協賛に名を連ねたほか、社内・YES Sチーム

やSイシイ・お遊びチームがTDR50で参戦、ノーマル50クラスの7位と9位に入賞する活躍をみせました。



マレー半島1200キロ 40名がツーリング

今回で3回目となる「毎日海外バイクツーリング」が、7月14日から21日の8日間、マレー半島のアジアハイウェイA2ルートを舞台に行なわれました。初開催以来、毎回大変な人気を集めているこのイベントですが、今回はヤマハRXZ135の新車ばかりを容易したこともあって、当初30名の予定が40名にまで拡大されるほど。

ヤマハが提供したオリジナルトレーナーを着用した一行は、ベナンからジョホールバルまで、1200キロを5日間かけてツーリング。パトカー、白バイの先導を受けたり、途中で立ち寄った町では市長さんや議員さんの歓迎を受けるなど楽しい旅を過ごしました。またもともとマレーシアでは、バイクは生活の道具



という考え方が強いので、ツーリングを楽しむに訪れた40名の日本人は、新聞やテレビでも盛んに紹介され、話題的。話を聞いて集まった現地人ライダー20名も飛び入り参加する場面もありました。

第4回は来年7月に予定され、今度はマレー半島の東側ルートを走ることになるそうです。



バイクとマリンスポーツで夏を満喫! 第9回毎日バイクミーティングin合歓の郷

夏の恒例イベントとして、すっかりバイクファンに定着した「毎日バイクミーティング」が、今年も8月25日から27日までの3日間、ヤマハリゾート・合歓の郷で開催されました。今回は、女性30名を含む97名の参加者で賑わいましたが、なんと予約開始後10日間でいっぱいになるほどの人気ぶり。

抽選によって10名ずつのチームに分かれ、TDR50を使ったオン、オフ、スーパーバイカーズレースや、

カヌー大会、綱引き大会に汗を流しましたが、特に好評だったのはレース。全日本選手権レースさながらの実況アナウンスに、すっかりその気の参加者たちは、チームメイト同士ハデな応援合戦をくり広げて、大いに盛り上がりました。また、ゲストには国際A級ライダーの加藤栄重、毛利良一両氏も顔を見せ、終始ごやかな雰囲気の中で、真夏の一日を楽しんだイベントとなりました。

2年に1度のビッグイベント 東京モーターショー!

バイクファン待望のニューモデルや各種のニューコンセプトマシンで、新しいモーターサイクルの世界が見られる「第28回東京モーターショー」が、いよいよ10月27日から11月6日の11日間に渡って開催されます。会場は従来の晴海から千葉市・幕張メッセ（日本コンベンションセンター）に移して行なわれ、ヤマハをはじめとする二輪メーカー、販売10社のほか、合計350社で政府3団体が出品。

今回、ヤマハのテーマは「もっと新しい道へ」。ぜひお客さまと一緒にご覧ください。

なお会場までの主な交通機関は、JR京葉線・海浜幕張駅（徒歩5分）JR総武線・幕張本郷駅（直通バス10分）、または竹芝桟橋から「さるび丸」で習志野埠頭（直通バス10分）が便利です。

●入場料（消費税含む）

一般/1000円 小・中学生/400円

団体（30名以上）/650円

'89全日本選手権ロードレース

YZR500 4人で2戦連続 ワンツー・フィニッシュ!!

●国際A級500ccクラス

8月27日、SUGOスーパーバイクレースと併催された第12戦、9月10日の第13戦で、YZR500を駆る片山信二、町井邦生、そしてジョン・コシンスキー、藤原儀彦が、それぞれワン、ツーフィニッシュを決めました。

めまぐるしく順位を入れ換えます。そこで、11周目トップに立った片山信二が、慎重に20周に走り切った。今季初勝利を上げました。また2位には、途中スリップダウンした後、再スタートして激しく追い上げた町井が入りました。

続く第13戦・鈴鹿でも、YZR500の勢いはとまりません。スタートで国内500ccに初参戦したジョン・コシンスキーが2分12秒の好タイムでポールポジション。スタート後



経験の少ない500ccながら、独走で鈴鹿を制し、大物の片りんを見つけたJ・コシンスキー



「周りが次々に転倒していくので、最後まで気を抜かないよう心がけた」という片山は、500ccで2度目の優勝を手に入れた

も13秒のタイムを連発し、序盤から後続を大きくリードします。一方、ランキングトップの藤原も、スタートで出遅れた平とともに6台からむ2位争いを展開。しかし、残り3周というところで藤原が抜け出して、見事ポール・ツー・フィニッシュを決めたJ・コシンスキーに続き2位でゴール。再び単独のランキングトップに立ちました。

●国際A級250ccクラス

第12戦・SUGOで、悪天候と体調不十分のため、精彩を欠いていた本間利彦（YZR250）が、第13戦・鈴鹿で見事なポール・ツー・フィニッシュを飾りました。

スタートで出遅れ、序盤、フィリスと岡田を追う形になった本間で、3周目には早くもトップに浮上。その後、10周過ぎまで3人が激しいトップ争いを展開します。その後フィリスが転倒し、本間と岡田が一騎打ち。めまぐるしく順位を前後させながら最終ラップに突入。ここで、本間は130R手前で岡田をかわし、一気にゴール。今季6勝目を上げて、2年連続チャンピオンへまた一歩前進しました。

'89世界選手権ロードレース

カダローラ(YZR250)

2度目の優勝で最終戦を飾る

●GP250ccクラス

今シーズン中盤以降、やや不振が続いていたヤマハ勢ですが、9月17日、ついに最終戦となったブラジルGPで、YZR250のルカ・カダローラが快走、ラストレースを優勝で締めくくりました。

予戦4位のポジションからスタートしたL・カダローラでしたが、前半は出遅れ9位。しかし、その後ぐんぐんとペースを上げ、上位に迫ります。そして7周目、4位に浮上したL・カダローラは、ついに清水、カルダスらをとらえ、5台によるトップ争いを展開。

21周目、待望のトップに立ったL・カダローラは、2位の清水と競り合いながら、最終ラップへ。そして、そのままわずかの差を保ってフィニッシュ。今シーズン2度目の優勝を遂げました。

●GP500ccクラス

ここまでは、ランキング2位につけて堂々たる走りを披露しているウェイン・レイニー（YZR500）。最終戦のブラジルGPでも見事3位を獲得、ランキング2位を決定しました。また、ランキング3位にも同じYZRのクリスチャン・サロンが入っています。



L・カダローラは、イギリスで500ccクラスにもダブルエントリーして好成績をあげ、非凡な走りをみせた

■'89全日本選手権モトクロス

ヤマハモトクロス

'90 YZ250で、田淵パーフェクトウィン!



「サンドコースは得意だし、雨も好きだから、一発を狙っていた」という田淵は、国際A級初勝利をダブルウィンで飾った

後期250ccクラスは、第1戦が台風の影響で流れたため、9月3日の第3戦・近畿大会が実質上の第2戦。この日も生憎の豪雨で、レースは1ヒート20分+2周に短縮され、コースも水びたしというコンディション。

ところが、'90 YZ250を駆る田淵は大ハッスル。得意のサンドコースということもあって、すばらしい走りを見せます。まず第1ヒート、好スタートを切った行方を序盤であつさりかわしたあと、まったく他を寄せつけず、独走でゴール、A級初優勝を飾りました。さらに第2ヒート。前半、3番手についていた田淵は先行する大塚、馬場が転倒する間にトップに浮上。中盤、岡部、安井が追い上げますが、田淵はそのまま逃げきり、見事両ヒート制覇のパーフェクトウィンで、'90 YZ250のハイポテンシャルぶりを立証しました。

今年もSUGOで トップライダーが激突

■TBCビッグロードレース

いよいよ10月15日、宮城県・スポーツランドSUGOを舞台に、国内外のトップライダーたちが腕を競う「第17回TBCビッグロードレース」が開催されます。

今年は今日本選手権第15戦との併催で、国際A級の500cc、TTF1、TTF3、ジュニア125ccの5クラス。

昨年は、ややウェット気味のコン

ディションでしたが、ヤマハは全5クラスに優勝、延べ10人のライダーが表彰台を独占する大活躍を見せました。今年も、藤原儀彦や本間利彦ら国内のトップランカーのほか、W・レイニー、J・コシンスキー、K・マギーなど海外の有力選手も多数出場が予定され、大変に見所の多いレースとなるはず。ぜひ、大勢のお客様さまと一緒に観戦ください。



チケット

前売券/おとな3,700円、ペア券7,000円
当日券/おとな4,200円、子ども1,100円(消費税を含みます)

※お問い合わせ/スポーツランドSUGO ☎0224 (83) 3111

YES

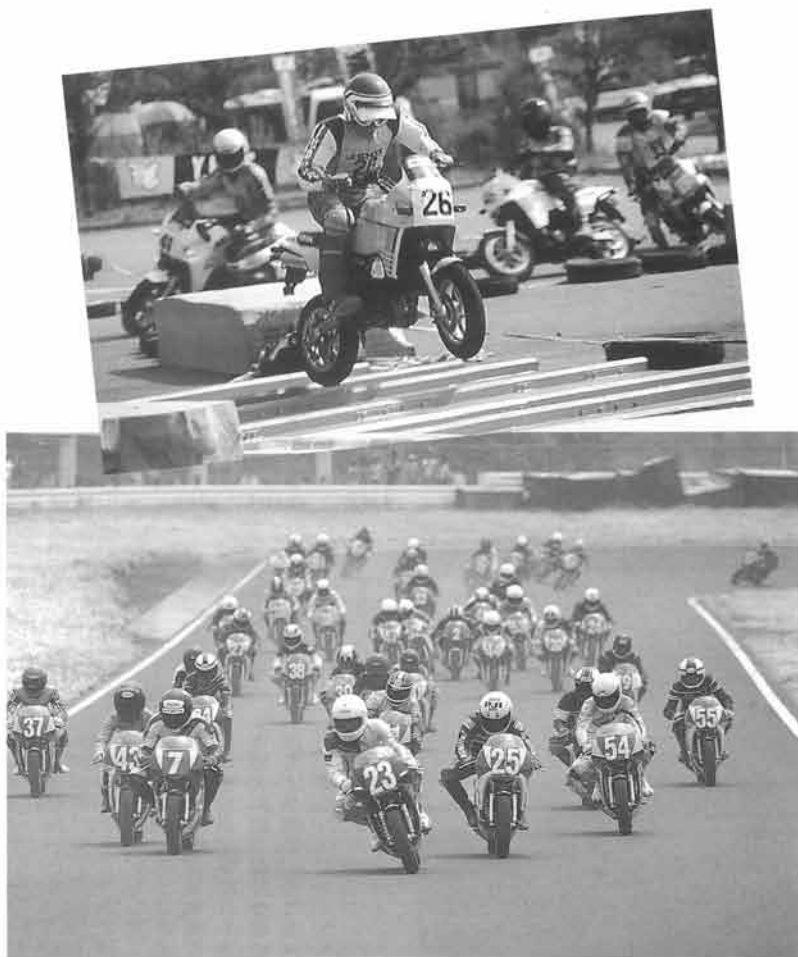
TECH21 No.1カップシリーズ いよいよ大詰め、グランドチャンピオン大会 合歡の郷(三重県)で開催!!

地区予選260戦がすべて終了し、全国8ブロックの代表選手が出揃った「TECH21 No.1カップシリーズ」の各地の強豪が11月18・19日、合歡の郷に集まり、グランドチャンピオン大会in合歡が開催されます。

地区予選にはTDR50、YSR50を駆るライダーがのべ6万人参加し、ミニバイクレースの活況ぶりを示しました。

また、TDR50によるスーパーバイクレースも、ミニバイクの新しい遊びのジャンルとして確実に根付いたようです。今後も手軽に参加できるミニバイクレースの普及に、ご協力いただきますようお願いいたします。

なお、当日はゲストライダーも参加予定。レースの様子はヤマハニュース12月号でお知らせします。



SUGO

楽しくお得な『社員旅行パック』を ぜひご利用ください

サマーシーズンの多忙期を終えてホッとひと息、そろそろお店のスタッフの慰安旅行を計画してみませんか？

今年もSUGOでは、雄大な自然と豊富なレジャー施設をフルに活用して、販売店のみなさんの慰安旅行にピッタリの『社員旅行パック』を用意しています。ひと味違ったご旅行をお考えの社長さん、ぜひ楽しくお得な『社員旅行パック』を利用して、スタッフのみなさんのよりよいコミュニケーション

ンをお図りください。

●プラン例(パック料金・お一人様)

平日 ¥12900 (税込)

休前日 ¥13900 (税込)

※料金には1泊2食、プレイチケット、送迎バス、カラオケ、記念品代が含まれています。

■問合せ先…東京 ☎03-5751-4771
仙台 ☎022-266-8401



KART

国内最大のカートレース・イベント 『第13回ジャパンカートグランプリ』開催!!



「磨いた技術に心をこめて」
 『89ヤマハ スター・トーナメント』
 地区大会がいよいよスタートします

お店のサービスマンのみなさんが、日頃磨いた接客、整備技術を競い合い、さらなるお互いの研鑽により、より良いサービスをお客さまにご提供いただくことを目的とした整備士コンテスト「スター・トーナメント」の地区大会が、この10月より全国でスタートします。

親身になった接客と高レベルの技術サービスは、ヤマハ販売店さんの誇り。日頃店頭で培った技術をいかんなく発揮し、来たる11月9日(木)つま恋で開

S E R V I C E

■YTSヤマハ二輪車整備士講習会スケジュール

会場	10 月	11 月	12 月
ヤマハ東北		2M 13-15 2M 16-18	B 11-13 B 14-16
研修センター東京	2M 16-18 B 23-25 B 26-28	B 7-9 B 13-15 4M 20-22 2M 27-29	B 1-3 B 5-7 2M 14-16
研修会館(Y中部)	2M 4-6	2M 1-3	B 6-8
研修センター神戸	B 3-5	2M 25-27 B 1-3	4M 5-7 B 12-14
ヤマハ中国	B 17-19(岡山)	B 14-16(広島)	B 12-14(岡山)
ヤマハ四国		B 7-9(松山)	
研修センター福岡	B 19-21	2M 15-17	B 6-8

※B ベーシックコース、2M 2サイクルマスターコース、4M 4サイクルマスターコース
 ※都合により開催日の変更および中止をする場合がありますのでご了承ください。

催される全国大会を目指してください。みなさんの健闘を期待しております。

なお、地区大会の開催スケジュール等の詳細につきましては、ヤマハ特約店および販売会社におたずねください。

■参加資格・・・YTSヤマハ二輪車整備士・ベーシッククラス整備士資格を保有している方。参加は1店につき1名の代表制(店主の参加も可)とさせていただきます。

- ▼10月7日「ヘバイク編」
 - 「オーストラリア・MC(2)」
 - ▼10月14日「ヘマリン編」
 - 「オーストラリア・マリン(1)」
 - ▼10月21日「ヘマリン編」
 - 「オーストラリア・マリン(2)」
 - ▼10月28日「ヘバイク編」
 - 「編集長のアウトドアフィッシング」
- ※一部地域では放送日が異なります。
 テレビ東京、テレビ大阪、テレビ愛知、テレビせとうち/毎週土曜日18時30分

■ONANDOFF

海と陸、ふたつの素晴らしい世界をステージに繰り広げられるヤマハワールドを、スポーツマイนด์いっぱいカメラが追った話題の番組です。画面に映し出される美しい映像と厳選されたBGMを、心ゆくまでお楽しみください。

10月のヤマハ提供番組

から18時45分。静岡放送/毎週日曜日10時30分から10時45分。北海道文化放送/毎週水曜日24時30分から24時45分。東日本放送/毎週土曜日23時30分から23時45分、テレビ新広島/毎週月曜日24時35分から24時50分。RKB毎日放送/毎週日曜日24時10分から24時25分。

■オリジナルコンサート
 私たちの創った世界

世界各地で精力的な活動が続ける(財)ヤマハ音楽振興会「ヤマハ音楽教室」で育った世界の子供たちによる自作、自演発表の模様をお届けしています。日曜日の朝を、澄みきった純粋な音楽とともに過ごしてください。

テレビ朝日系全国12局ネット。放送日/毎週日曜日。放送時間/7時30分から8時。

11月17、19日、静岡県・つま恋で、国内最大のカートレース・イベント「第13回ジャパンカートグランプリ」が開催されます。地方シリーズ上位入賞者などによるSL全国チャンピオン大会やグレートFAカップ、さらに世界選手権シリーズを戦うドライバーも多数出場する日本グランプリなど、レースの見どころも盛りだくさん。お客さまをお誘い合わせのうえ、ぜひご観戦ください。





不正改造防止を徹底して ナイスライドをアピール!

このほど、運輸省がまとめた'89年4月1日現在の二輪車保有台数によれば、全体で約1820万台と前年より3%減少という結果がでています。しかし、このことは、スポーツ車を中心とし

かし排気量別にみると、126cc以上の中型車、大型車は合わせて約250万台と好調な伸びを示しているのです。

た若いユーザー層の拡大によるものと考えられ、今後の市場の発展に向けて、明るい話題といえるでしょう。こうした傾向をさらに拡大させてゆくためには、安全に楽しくバイクに乗れる環境づくりが、ぜひ必要なのです。

ところが、みなさんもよくご存じのように、社会的には、一部のライダーによる暴走行為や交通事故増加が問題となっており、決してバイクに対して好意的な意見ばかりではありません。そこで、これらの問題を早期解消し、バイクそのもののイメージアップをはかろうと、これまでさまざまな運動の推進にご協力をいただいていたわけです。

現在ヤマハでは、業界を上げての不正改造防止キャンペーンに応えて、さらにそれを積極的に進めようと、「'89ナイスライドキャンペーン」を展開しています。

これは、①健全なユーザーの育成②不正改造の防止③不正改造車の復元指導の3点を主目的として、特にマフラー、速度リミッターの不正改造に対し重点的な指導を行なうものです。優良車にはキャンペーンステッカーを貼り、改造車には復元指導を徹底することで、「静かにやさしく、いい運転」の励行を、ぜひともよろしくお願いします。

従来からの昼間点灯、盗難防止アドバースなどと合わせ、より良い二輪社会の環境づくりが実現できるようご協力ください。

静かにやさしく、いい運転。

YAMAHA

磨き抜かれた機能と感性

'89-'90Fall(秋)/Winter(冬)

キャラクターシリーズを ご拡販ください

世界のサーキットで活躍するヤマハレーシングチームのコスチュームをベースにした、レーシングマインドあふれるデザインで人気のキャラクターシリーズ秋/冬用新作が、この10月上旬より発売されます。

'89-'90 F/Wキャラクターシリーズは、好評の機能に加えてさらに保温性を向上。どのアイテムも防風性を高め、またタウンウェアとしても最適なファッション性を兼ね備えています。どうぞ幅広いお客さまにご案内ください。

※価格には消費税は含まれておりません。



世界チャンピオンをはじめ数々の名選手を育てた名門「マルボロ・ヤマハ・レーシングチーム」のキャラクター商品で、4型・8アイテムを用意しました。



品名	カラー	サイズ	素材	標準小売価格
CY-112 ブルゾン	レッド ブラック グリーン	M、L、LL	表地 ナイロン100%(異形ツイル) 中綿 ポリエステル100% 裏地 ポリエステル100%	25,000円
CY-113 ブルゾン	レッド ブラック グリーン	M、L、LL	表地 ナイロン100%(異形ツイル) 中綿 ポリエステル100% 裏地 ポリエステル100%	17,800円
CY-630 セーター	レッド	M、L	ウール100%	15,800円
CY-631 ボロスウェット	レッド	M、L	綿70% ポリエステル30%	8,800円

TEAM YAMAHA
YAMAHA RACING SPORTS

伝統ある「ヤマハレーシングチーム」のスピリットを表現したキャラクター商品で、4型・10アイテム。親子で着用できる子供用のブルゾンも開発しました。



品名	カラー	サイズ	素材	標準小売価格
TY-111 ブルゾン	レッド/ホワイト ネイビーブルー/ホワイト ブラック/ホワイト グリーン/ホワイト	M、L、LL	表地 ナイロン100%(ヘビーツイル) 中綿 ポリエステル100% 裏地 ポリエステル100%	19,800円
TY-112 ジュニアブルゾン	レッド/ホワイト ネイビーブルー/ホワイト	6歳、9歳	表地 ナイロン100%(ヘビーツイル) 裏地 ポリエステル100%(ポリエステルキルト)	15,500円
TY-113 ブルゾン	レッド ネイビーブルー ブラック	M、L、LL	表地 ナイロン100%(ハイツイル) 中綿 ポリエステル100% 裏地 ポリエステル100%	17,800円
TY-613 スウェットシャツ	レッド	M、L	綿70% ポリエステル30%	9,200円

SHISEIDO
TECH 21
RACING YAMAHA

保温性の向上と新しいイメージのデザインの採用が特徴です。背中にTECH21とストライプを組み合わせたプリントを、背裏地にTECH21のレースリザルツを綴ったヒストリープリントを施しました。



品名	カラー	サイズ	素材	標準小売価格
CY-114 ブルゾン	ブルー	M、L、LL	表地 ナイロン100%(ヘビーツイル) 中綿 ポリエステル100% 裏地 ポリエステル100%	19,800円



国道に面して立地するオシャレな店舗が、ドライバー、ライダーの目にどまる



商品価値の100%表現を目指して 目的別フロアがあるお店

ジナレーシング／堀井智幸社長
 岐阜市六条大溝2-15-9 ☎0582(72)7770

市場ニーズを的確に把握すること、店が主張を持つこと。この2つは今後のご商売を考えていく上で、とても大切なテーマとなっているようです。今回お訪ねした「ジナレーシング」さんは、オートバイからレーシングカート、マリンジェット、スノーモビルと豊富に揃ったオールヤマハの商品群を最大限に活かし、この2つのテーマに真正面から取り組むお店。そのアクティブな店づくりで、着実な市場浸透を図っています。



日中は、自然光の彩光を補助する蛍光灯を用い、夜になるとスポットで商品を浮かき上げさせる



左からサービスの小倉孝宏さん、堀井智幸社長、居波尚子さん、伏見光代さん

●これからの店の役割を考えて

78年にオープンしたカートのプロショップがジナレーシングさんの母体です。その後83年からお客さまの要望に応じて本格的にオートバイを扱うようになり、今年4月には幹線道路の交差点にトータルヤマハをテーマにした新店舗をオープンしました。

「オートバイに対する市場の印象は年を追うごとに変化し、スポーツバイクに関しては完全なレジャーツールという位置づけになったと思うんです。しかも、本体価格に車検費用、保険やガソリン代、ウェア類などを考えると、かなり高価なレジャーではないかと。」

金額面からだけの話ですが、ゴルフやスキューバダイビングなどと比較しても、同等かそれ以上に高級な、ステイタス性のある趣味として位置づけられると考えています。

しかし、こうした部分をお客さんはあまり理解していないんですね。せっかく買ったのにあまり乗らないで終わってしまう人たちがいるのも、バイクに対する価値観を過少評価しているからだと思います。

今後の店の役割は、バイクの持つ価値をシッカリとお客さんに伝え、理解し、満足してもらうことがもっとも重要なのではないのでしょうか

開口一番、堀井社長の口からはこんな言葉が飛び出しました。マリンジェットやレーシングカートとの同一展示が、フィールドを越えたモータースポーツギアとしてオートバイを位置づけているようで、まさに堀井社長の考えを具現化した店舗といえそうです。

●目的を明確に持つ店舗構成

国道を走るドライバーやライダーの目を

2階AVコーナーには自動販売機をセット



2階は高級ブティック風にして、1階の鉄骨むき出しのハードイメージを一変している



商品性を演出するため、ショールームはモノトーンが基調



3階はカート保管とミーティングルームとして完成されていく



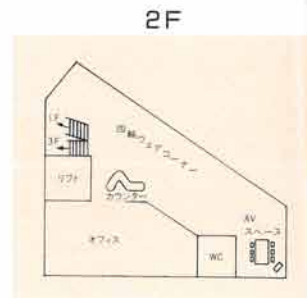
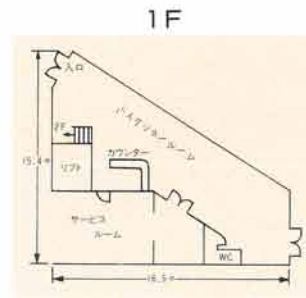
サービスルームはグレーとイエローでイメージアップ

〈お店のデータ〉

- オープン：'89年4月オープン（カートショップとしては'78年から）
- 店舗規模：敷地100坪、建坪80坪（1F=ショールーム60坪、サービス20坪、2F=ショールーム60坪、オフィス20坪、3F=カート保管&ミーティングスペース70坪）
- 展示台数：20~30台
- 立地：国道21号線とバイパスの交差点に面して立地、周囲は住宅地
- 商圏：岐阜市内全域
- 客層：管理している現在の顧客数が500

名で内バイクユーザーが400名（女性が3~4割を占める）、20代がその中心層。

- Y.E.S.S.会員：50名
- クラブ：ツーリングクラブ（40名/半数が女性）
- 告知活動：オートスポーツ、バイクガイド（中部地域のバイク専門誌）、カート専門誌に地元岐阜テレビにスポットCM
- 営業：現在無休（午前10時~午後10時）
- スタッフ：4名（社長、サービス1名、事務2名）



3F カート保管とミーティングスペース

「お客さまを『勝者』にできるか、できないか、これらが店の力の見せどころ。ヤマハの商品群に負けないよう、スタッフ一同ガンバリます」と、ファイトを燃やしています。

「お客さまを『勝者』にできるか、できないか、これらが店の力の見せどころ。ヤマハの商品群に負けないよう、スタッフ一同ガンバリます」と、ファイトを燃やしています。

「各フロアにある商品をどう飾るかという以前に、各フロアの目的とそれに合った全体演出をまず考えてみました。商品の価値は商品そのもののクオリティと、さらにそれを取り巻くソフト部分の両方から生み出されるものですから」

「ジナレーションの『ジナ』とはサンスクリット語で、『勝者』を意味するとか。形だけのレジャーツールを手にするのではなく、お客さま全員がそれを使いこなし、さらに豊かな生活を楽しめる『遊びの勝者』になってほしいという、堀井社長の願いが込められています。

また、隣り合うサービスルームは柱を黄色に、天井をグレーにすることでビット風の味付けがしてあります。

2階はレーシングカート取扱い店のメリツトを最大限に活かし、AVスペースとともに4輪用ウェア、グッズ等も陳列して、モータースポーツ好きが気軽に集えることを目的にしています。また、床を白とグレーのチェックのタイルに、柱や天井もクロス貼りとして、高級感を演出。

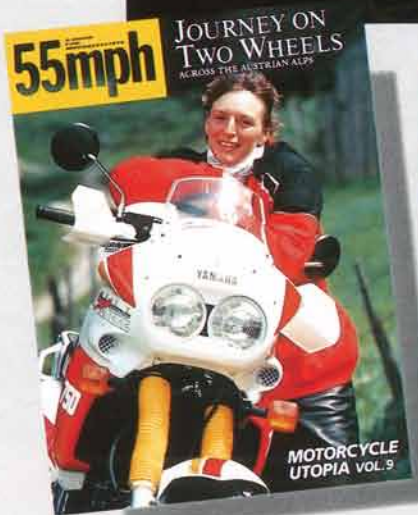
さらに3階は、よりお店と親しいお客さま専用のスペースとして、ミーティングルームとカートクラブ員のためのカート保管庫となっています。

「各フロアにある商品をどう飾るかという以前に、各フロアの目的とそれに合った全体演出をまず考えてみました。商品の価値は商品そのもののクオリティと、さらにそれを取り巻くソフト部分の両方から生み出されるものですから」

魅く、グレーを基調にしたシャレたデザイン3階建て店舗は、商品の魅力を伝え、使い方を考え、一緒になって遊べることを目標にして作られました。

まず1階は、天井、柱とも鉄骨をむき出しにして、床も濃度を変えた2色のコンクリートを打つことでサーキットイメージを出し、話題の商品をメインに展示。余裕ある空間が商品価値を高めています。

THE LATEST AD



10月31日発行

- 待望の『55mph・vol.9』が、いよいよ10月31日に発行されます。
- 雄大なオーストリアン・アルプスをFJ1200とスーパーテネレを駆って縦走するペアライダーを中心に、美しい写真とエッセイで綴る“自由と自立”をテーマにした巻頭特集をはじめ、今回も全編にわたりヤマハならではのバイクロマンを満載。
- まさにフィロソフィ（哲学）と呼ぶにふさわしい、ヤマハが提唱するモーターサイクルの奥深い世界を余すことなく表現した『55mph』で、スポーツバイクのさらなる需要喚起をお図りください。

〈内容〉

- 巻頭特集——ヨーロッパ
オーストリア・フォト特集
オランダGP
- 『北緯40度線』東北
- 『松山さん一家の夏休み』松山猛
- ライディング・フィロソフィ（藤原儀彦）
- エッセイ『鈴鹿8時間耐久レース』三好礼子
- 小説『ハウ・ハイ・ザ・ムーン』堀内貴和
- ヤマハ・フィロソフィ
- ※ A4判オールカラー100ページ
メーカー希望小売価格 ¥720（消費税込み）