

# ヤマハニュース3

YAMAHA NEWS NO.345 1992

特集●販売店活動ルポ第2弾「元気にいこう!!」  
**スクーター商戦ワイドオープン!**

列島ぐるり●こんにちはヤマハ紀行②

## 鹿児島・国分

自主独創の気概あふれる薩摩隼人の地

NEW MODEL●壮快ビッグツイン・ヨーロッパ

## TDM850

●イメージ新

●魅力アップ

'92 TZR125 JOG-ZSタイプ





元気に  
いこう!!

特集◆販売店活動ルポ第2弾

スクーター商戦

ワイドオープン!

いよいよ春本番真近。ご商売も大いに活気ついていることでしょう。

前号2月号では春商戦に突入した活動状況を探ってみました。今号はタウンユース、生活の足として時代の動向を敏感にキャッチし進化し続けるスクーターをテーマに、その拡販に取り組む販売店活動をご紹介します。

スクーターの販売はもてる力をフルに発揮させたいもの。

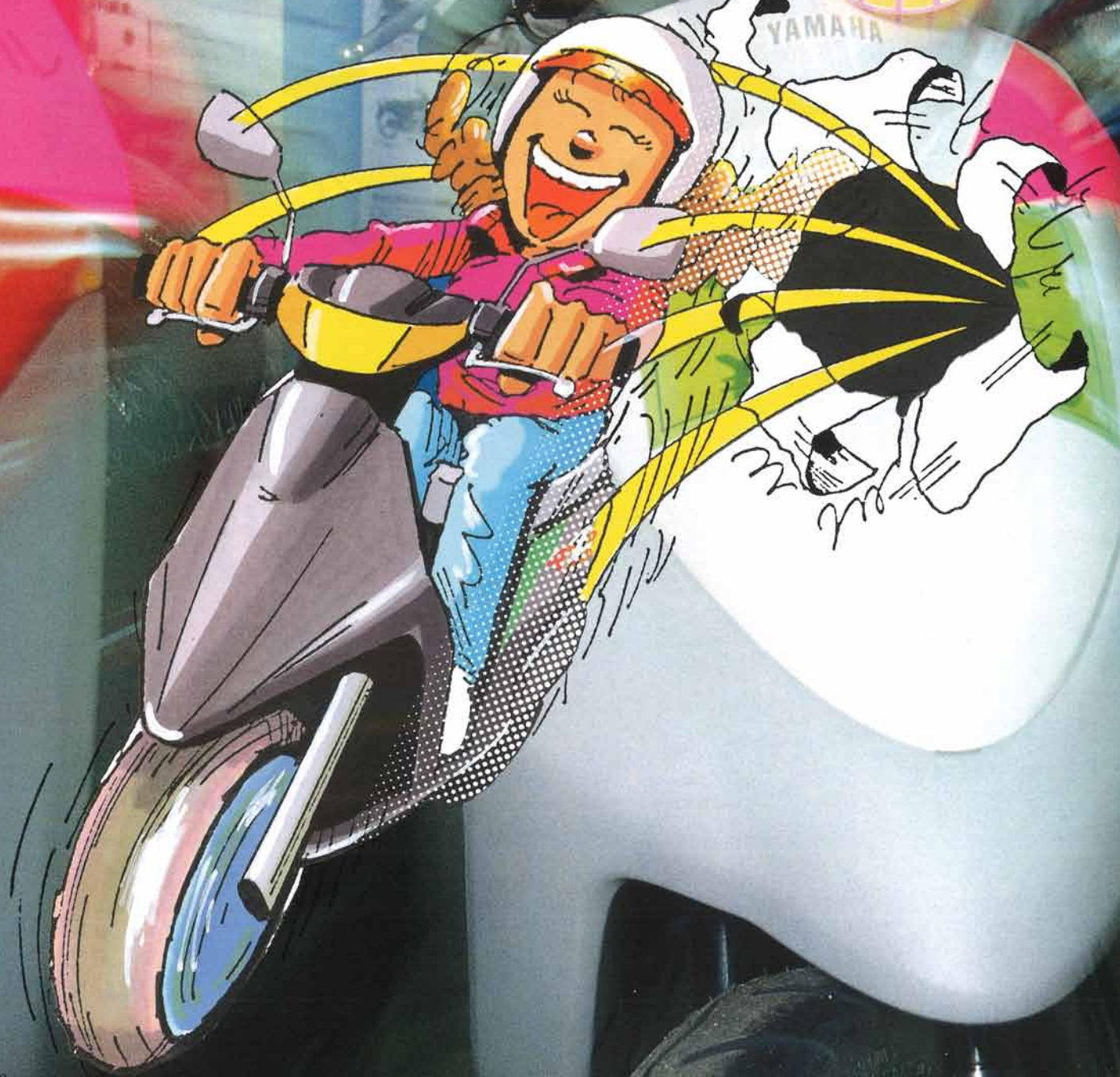
そこでスクーター商戦元気印カンサイに的を絞り有力販売店さんをお訪ねしました。

YAMAHA SCOOTER

DT200WR  
¥429,000

100  
50  
安心プレゼント  
盗難保険付  
価格 1-4 50  
YAMAHA

YAMAHA



# 勢いと自信!! そしてウチらの「人間」を売るんや!!

誰からも愛され親しまれる社長と奥さまのキャラクターで  
地域に密着したYOU SHOP キンモトさん(岸本道夫社長)



「なんかいいバイク探して、お願いしとけば、あとは納車まですべてお任せできるんです」と語る上田洋子さん(左)は、10年来の長いお付き合いのお客さま



## 「主人のやさしさと奥さんの迫力。これです」

とは、もう10年来このお店と付き合っているお客さま、上田洋子さんのYOU SHOP キンモト評。  
「この奥さんとは以前からの友達で、私自身はもちろん、近所の人や知り合いがこのお店でスクーターを買ってますけど、みんな口をそろえて同じこと言わりますよ」

確かに、直接お2人とお話ししてみるとわかる。社長、本人が「ウチはコレのおかげでもっています」とおっしゃる奥さまは、さもっ五かあさん、タイプのキャラクター。

次から次に冗談が飛び出し、よく笑う。そしてそれを社長がニコニコしながらやんわりと、時には鋭くフォロー。なんだか上方漫才のコンビのようで、つついっ圧倒されてしまうほどだ。

だから、もっぱらお客さまとの商談は奥さまの役目。テキパキと受け応え、冗談まじりに話をしながら、いつの間にか契約が決まる。

きのうも、調子の悪いスクーターを持ち込んできた大学生にいろいろ話を聞いたあと、「立命館まで通うの? それやったらジョグかアクシスやないとアカン。コレなら毎日20分くらいの距離どうってことないわ」と力説、ジョグへの代替えを取りつけた。

「アハハハ、もう勢いですよ。コレしかない、とこっちがズバリ言いまわす。自信持って言わないと、お客さんは安心してくれません」

## 「信頼を裏切らないサービスがお客さんを離さない秘訣」

それが、主婦層から社会人、学生まで幅広いお客さまを獲得する魅力になっているのだ。

と語るのは、キンモトさん担当のセールス二羽社員。お店の看板ともいえる奥さまのキャラクターでつかんだお客さまを、社長のサービスマンでガッチリフォローするからこそ、長くお付き合いしてもらえ、クチコミでお客さまが次々と広がっていくのだ。

「機械に無知な私は、バイク選びから点検、修理まで全部おまかせしています」という上田さんや、

「ボクは高校の頃からこの店ばかりです。750ccから最近ではスクーターまで、ずいぶん世話になりました。今はウチの家族もココのお客です。対応がすごく早し、親切だし、丁寧だし、任せておけば安心できる」と、近くの郵便局に勤める大八木さんも口をそろえる。

「別に特別なことはしてませんよ。ただ、なるべく早くバイクを手元に戻してあげたいと思って仕事をしてるだけ」と岸本社長はこともなげに言うが、その一生懸命な態度がお客さまに伝わっているのだろう。

しかし、決してそれだけで十分とは社長も奥さまも思っていない。たった2人で店を切り盛りし、年間250台近い新車販売実績を支えるにはひとりごとがふたり分くらいのことやらねばな

お店のすぐ近くを流れる桂川に沿って上れば嵐山。観光名所の多い土地柄だけに道路はいつも渋滞がち。スクーターは重要な生活の足となる



## YOU SHOP キシモト

京都市右京区梅津中倉町18



### ●立地

阪急・嵐山線の松尾駅から徒歩5分ほど。桂川と有栖川にはさまれた住宅街のなかにあり、広くはないが交通量の多い四条通り沿いに立地する。

### ●商圈

桂川・有栖川にはさまれた住宅街を中心に、半径1kmがスクーター、半径2kmほどがスポーツの商圈となる。

### ●客層

主婦をはじめとするファミリー層、大学生、あるいは個人商店などのビジネス層など幅広い。スポーツ需要の少なさが課題。

### ●告知活動

クチコミ、紹介による集客が多い。DMはBIG VOCSを利用。チラシは毎月1~2回。

らない。  
 そのため、奥さまは保険取扱いの資格を取り、そして今は3級整備士資格にチャレンジ中だ。  
 「ヤマハの二羽さんにね、女性でも整備士資格は取れると聞いたんですわ。それで、私も取ってみようと思うんです。私、思うたらすぐ行動してしまうタイプなんや(笑)。落ちたらどないし

## 「3月、4月が最需要期 二羽さん、頼りにしてるわ」

よ。恥ずかしいから書かんとしてえ」と笑うが、先日、社長が徹夜でチェックしてもわからなかったイクニッションコイルの不良を、秘かに探り当てて自信をつけた。  
 合否はともかく、そんなチャレンジ精神、行動力の良さも大いに社長を助けるパワーになっている。

と、言われるくらい二羽社員は、キシモトさんのセールスプロモーション面で欠かせないアドバイザー、パートナーでもある。

会社勤めの方やその家族の転入、学生さんの卒業、新入学時期にあたる3月、4月は、このあたりの住宅地でも一番の需要期。商圈マップやBIG VOCSを活用し、どこにどんなDMやチラシを打ち、来店促進に結びつけるかを3人で相談するのが常だ。  
 「アイデアをいろいろ言うんですわ。このあたりが弱いから、そこを重点にしたいとか、どんなチラシを作りたい

岸本道夫社長(中央)とシゲ子奥さまがたつた2人でお店を支える。二羽社員は、よき相談役として欠かせないパートナー



とかね。そうすると二羽さんがうまく形を組み上げてくれる。私たちはそれを実行して売り上げを伸ばす役(笑)。  
 このあたりは、まだ高校生がバイク禁止になって、卒業したら欲しいっていう人もかなりいるようだから、今年高校を出る人に集中的にDMやチ

シでアプローチしようと思ってます」と、奥さまは元氣いっぱい。  
 来年になれば、現在奨学生の息子さんも店に戻る。それまでは、社長と奥さま、そして二羽社員で精一杯店を盛り立てていこう、という活気があふれていた。

## 「継続は力なり」 定期的な折り込みチラシ

京都へのベッドタウンとして注目されて久しい、人口8万5000人の町、城陽市。その中心駅ともいえる近鉄奈良線寺田駅から程近い場所に店舗を構える『(有)コバタケ』さん。京都に生まれ京都で育った小島正幸社長がこの地で一商売を始めたのは、19年前の昭和48年。有名企業のトップセールスマンであった小島さんが選んだ新しい職業は、当時ブームになりかけていた自転車販売業。その後、チャビィの登場とともにスクーターをも手がけるが、店舗わずか5坪からのスタートだった。駅の近くには城陽に古くから根づく競合店、小島社長は他から移り住んできたいわば「よそ者」。そこでまず、店名を覚えてもらい、とにかく来店してもらう、を主眼に第一歩を歩む。

やがて、積極的な告知活動の必要性を痛感した小島社長は、手作りのチラシを月に2回、1万枚の折り込みを開始。当時の世帯数からすると、城陽の全世帯をカバーする枚数だ。これを5年間、定期的に行なった。「初めのうちは何の反応もなかったけれど、とにかく定期的に折り込んでいくうちにその効果が現れはじめてきました。一回の折り込みで自転車20台、スクーターが5台販売できる時期もありましたよ」

しかし何よりも大きかったのは、お店の知名度が高まったことだった。折り込みが遅れると「今回はチラシないの」とお客さまから声がかかるまでもなかった。

今は月に1回となったが、告知活動は継続している。

「忘れて欲しくないし、その時の来店がなくても何かの機会にチラシを見て電話でもしてくれば、それで十分だと思っています」

## 出張サービスで 主婦層をしっかりとキャッチ

地元を受け入れてもらうには、まず女性から信頼されなければ。以前からこう考えていた小島社長。共働きが多く通勤の足として自転車やスクーターを使う主婦層に目をつけ、電話一本でどこでも無料で引き取り、納車を行なう出張サービスを始めたのが、今から10年ほど前。もちろんこのサービス



# 告知活動と機動力をセットで 主婦層に強烈アピール!!

親切・丁寧がモットー。とこど地域に根ざす  
わが町のショップ(有)コバタケさん(小島正幸社長)

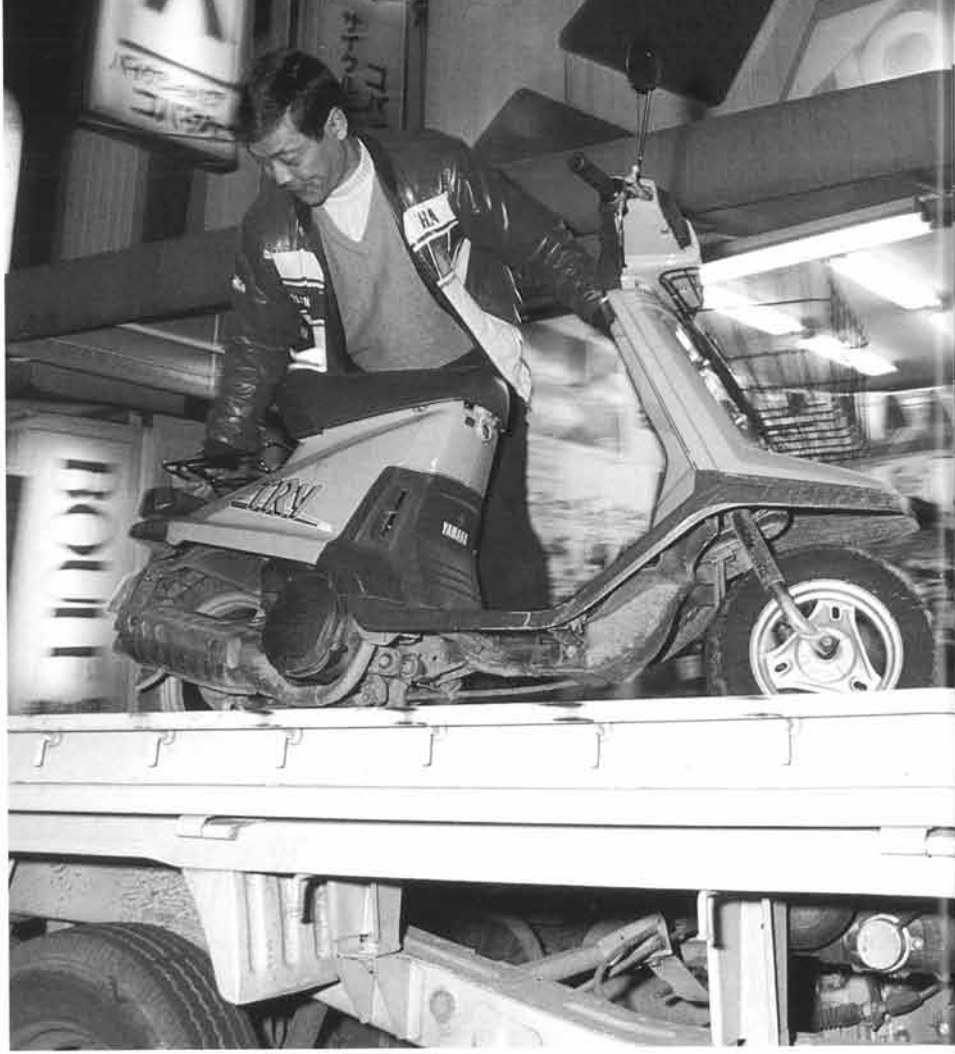




奥さまの幸子さんは主婦層の良き相談相手だが、接客、商談さらには自転車の組み立ても行なう



(左から) 小島社長と幸子さんは接客を。阿波島美忠さんと美さんは、親子でサービスを担当する



電話一本で駆けつける機動力の良さが、地元の信頼を得た

は毎月のチラシに明記されている。「ウチのお客さんだけと限定せず、すべての町の人を対象としました。地元のお客さんがたに信用してもらいたかったからです」

この考えは的中した。「(有)コバタケ」さんは10年もの付き合いとなる原付ユーザーの中原さんは、「私なんか、もう何回来てもらったかしら。バンクでもすぐにかけてくれるので、自分じゃ修理できっこない女性にはありがたいですね。頼りになるしいつもお世話になってますから、この間は娘のスクーターをお願いしますんです」と打ち明けてくれた。

電話を受けたら翌日の午前中には引き取りを終え、店で修理したあと夕方には納車。一日平均12〜13件を、社長ひとりです。最近では組合の協定で無料にはできなくなったものの、主婦層にとって頼もしい存在であることは違いない。機動力を発揮させたひたむきなサービスが、地域との密度をますます濃くしていった。その努力がお店の魅力となり、財産になったのはいうまでもない。

## セールスマンはつねに

### 「自分を売る」という意識で

「(有)コバタケ」さんは価格勝負の併売店ではない。チラシで低価格を訴求することはなく、店内の価格表示も定価のみだ。

「モノを売るのではなく、自分を売る、そう考えてます。お客さんの立場で話

を聞き商談するのはもちろん、自転車の空気を入れに来ただけの方も、自分の店のお客と考える。自分が売れば、つまり自分を受け入れてもらえば、その後にモノがついてくるんですよ」結局は売る人、そう言い切る小島社長。この春も、いく度か社長にお世話になった主婦層が、子供を連れてスクーターを買いに来る姿で、明るい店内がさらに賑やかになる。

#### (有)コバタケ 京都府城陽市寺田尺後1

##### ●立地

京都と奈良を結ぶ近鉄奈良線、寺田駅から徒歩で5分。線路沿いの道から数十メートル程中に入った住宅地に立地。店舗の前にはショッピングセンターがある。

##### ●商圏

店舗が市の中心にあたることもあり、スクーターは城陽市ほぼ全域をカバーする。

##### ●客層

通勤や買物などスクーターを普段の足として使う主婦層が圧倒的に多いが、最近では大学生の新規客も増えてきた。

##### ●告知活動

月1回の新聞折り込みチラシ。



# 待ってるだけではお客は来ない 売りの現場は外にある!!

団地の主婦、新卒高校生をターゲットに投げ込みチラシで  
テリトリーの拡大をはかるYOU SHOP マスオさん(大阪府枚方市増尾、均社長)



投げ込み、折り込みチラシの中身は、この「マスオニュース」。セールや点検、修理についての情報が盛りだくさん



「とにかく勢いがあって  
上昇志向にあふれたお店です」

と「YOU SHOP マスオ」さん  
を評価するのは、同店担当のセールスマン小野主任(ヤマハ関西株北営業所)。「若いお店で柔軟性があるし、なにより外に出ていく二商売をされているという点に、マスオさんの魅力があると思います」と続ける。

増尾社長が奥さまの伊久さんとお店を開いたのが4年前。社長が26歳、奥さまが23歳の時だった。新興住宅地に立地しながらも「当時はヤマハ車がほとんどと走ってなくて、ここでやっていたのか不安だった(奥さま) そうだ。しかしそんな不安をよそに、これまでのご商売はまさに順風満帆。10月にオープンして2ヵ月間で30台、2年目には150台、3年目200台、4年目

の昨年は250台を販売し、確実に実績を伸ばしている。もちろん'92年の目標は、ズバリ300台の万台だ。  
「まったく土壌のないところから、4年間でこの実績はすごいことだと思えます。初年度から段階を踏んで、計画的に商圏を拡大してきた結果ですよ」とは小野主任。

「YOU SHOP マスオ」さんの商圏範囲は半径3kmとさほど広くはないが、大阪市、京都市への通勤者が密集する大きな団地を含んでいる。オープンして間もない頃から増尾社長は、この団地をメインのターゲットとして活動してきた。

「まずは名前を覚えてもらうことが一番なので、無我夢中で投げ込みチラシをまきました。とはいっても一日ではまわりきれない量なので、女房と交代で毎日団地めぐりです。自転車のカゴにドサッとチラシを入れて、団地の中を走りまわりますが、その効果は予想以上でした」と増尾社長。

チラシを入れた翌日から、ヤマハ以外のブランドのスクーターを押し、主に主婦のお客さまが来店するようになった。それまで1台もヤマハ車なかった団地の駐輪場に、ジヨグやアクシスが並びはじめたのもこの頃である。

「いつも店頭で話題がある  
そんな店が目標です」

と増尾社長。店頭の話題を高めるために毎月行なうキャンペーンは、同店





増尾社長も奥さま(写真)も、お店にジッとしていられないタイプ。わずかな時間を見つけては、大量のチラシを持って団地をまわる

の得意分野でもある。ざっと紹介する  
と――

〈1月〉新春おとしだませール

〈2月〉節分まめまきセール

バレンタイン・セール

〈3月〉お菓子いっぱいセール

マリングッズ・プレゼント

と、数えあげればキリがない。これ

らはほとんど伊久奥さまのアイデアだ

が、増尾社長も「値引きより正統な売



毎年50台ずつ販売量を増やしてきた増尾社長(左)。「92年の目標300台にも「自信あり！」

り方だし、店頭も賑やかになる」と大賛成だ。年明け早々からキャンペーンを展開し、3月末から4月の需要期に備えているわけである。

同店にとって団地の主婦層は最も重要なボリュームゾーンだが、もうひとつの大切なマーケットである高校新卒者にも、昨年あたりからタイムリーなアプローチを開始した。

昨年は、卒業証書のレプリカと自店のチラシをセットして、高校卒業生の自宅へ手配りした。住所を頼りに探しまわるうえに、所在地が散在しているため非常に手間のかかる作業だったが、かなり効率よく実販に結びついたという。配った卒業証書を手配りに来て店し、「おたくがこんなくれるから、息子がその気になっちゃって」と苦笑いしたお父さんも、ひとりやふたりではないそうだ。

「うちの商売のモットーは、ありきたりですけど、信頼される店づくり」と

いうことです。これってごく基本的なことですけど、いざ実行するのは非常に難しい。日常の作業のなかで、どれだけお客さま本位の立場が取れるかということですかね。

ただ、それだけじゃ店というものは成長しないですから、これからでもできるだけ外に出る商売をしていきたいと思っています。

オープン4年目の今年は「代替獲得のベストタイミング」という増尾社長の29歳と27歳の若いご夫婦にとっても、第2ステップに入ったと言えるだろう。

## YOU SHOP マスオ

大阪府枚方市長尾谷町3-17-30

### ●立地

大阪市、京都市のほぼ中央に位置する住宅地。お店の並びに大型スーパーがあり、主婦への訴求力満点の立地。

### ●商圏

半径3km (住宅団地を含む)

### ●客層

主婦層、学生が50%ずつ。

### ●告知活動

投げ込み/折り込みチラシ (10000部/月)。点検DM等。





列島ぐるり

こんにちはヤマハ旅行

# 鹿児島 国分

## 自主独創の 気概あふれる薩摩隼人の地

今もなお活発な活動を繰り返す火山・桜島に象徴される鹿児島は

地形、風土、歴史などさまざまな面で特色の多い県。

そこには、モーターサイクルにどう取り組んでいるお店、人がいるのだろうか。

鹿児島市、国分市の販売店を訪ねてみた。



いまだに鎖国状態だった1865年、薩摩藩はあえて若者たちをイギリスに派遣し、文化交流を求めた。

## 独特の地形、風土が育んだ 薩摩隼人氣質

鹿児島は、島しょ部を除くと日本の最南端にあたる県である。まさききに春を迎える地を訪ねてみたいと鹿児島入りしたのは折り返しも東京は数年ぶりの大雪に見舞われ、都心でも20cmを超える積雪があった翌日のこと。鹿児島空港に近づいたとき「現在の気温は10度。東京よりも8度高くなっています」との機内アナウンスに、乗客から「オオッ」とどよめきが上がった。

あいにくの雨模様だったが、景色のそこか



夕闇みが迫る鹿児島市街越しに、桜島が黒々と浮かぶ。城山からのながめは、昼間よりこの時間が美しい

しこにフェニックスやバームツリーの葉が風に揺れ、いかにも南国ムードを漂わせている。そんな風景を見ながら、空港リムジンバスで一路鹿児島市内へと向かう。

高速道路が開通したおかげで、市内まではおよそ1時間たらず。

「西駅」と呼びならわされる西鹿児島駅でバスを降り、しばらく町を歩いてみた。が、しばらくすると、ジャンパーを着たままだは暑くてたまらない。8度の気温差を実感する。

この町は、かつて薩摩藩の城下町として栄えたところ。当時の中心街はやや北よりのJR鹿児島駅付近である。そのあたりは城山公

園をはじめ西郷隆盛ゆかりの地や、島津公の居城だった鶴丸城跡、さらに北へ向かうと天下一の名園・磯庭園など多くの旧所名跡が残り観光名所となっている。

市街全体を見渡すには、城山公園がいいのすめで、かなり急な坂を上り、展望台へ上がってみた。錦江湾に浮かぶ桜島が眼前に大きく見える。足元にはビルが密集した市街地が広がっているが、その範囲は意外なほど狭い。この城山公園のある小高い山が、湾岸に迫るように長く連なっているからだ。

そもそも鹿児島は山に覆われた県である。目立った大山地はないが、北から国見山地、



鹿児島市内の最も便利な交通機関は市電

出水山地、薩摩半島の南薩山地、大隅半島の高隈山地、肝属山地のほか、宮崎と接する霧島・高千穂峰山系が連なり、さらには県の面積の50%を占める「シラス台地」が広範囲に小高い山を成して、平地を海際の狭いところに押しやっている。

そのために、この地方は記紀神話の時代より中央の権力や文化が届かない地とされ「隼人」と呼ばれるいくつかの部族が分立し、独立国として永く覇を競っていた。

ところが、16世紀になってようやく、島津氏が薩摩、大隅、日向を統一、江戸時代には今の鹿児島県にあたる地を薩摩藩として治めた。しかし島津氏は、幕府に服属することをよしとせず、江戸から地理的に遠く、交通さえもままならない要害な地形を背景に、独特の方言を使わせるなどして意識的に中央との交流を薄め、独自性の強い文化を育てた。

その一方で、鹿児島は中国大陸や南方諸島に近いことから、遣隋使や遣唐使の発着地となった。キリスト教や鉄砲伝来などによって外来文化もいち早く取り込み、先進的知識技術を手に入れている。

そうして、薩摩藩は幕末から明治へと激動する近代日本の立て役者、西郷隆盛、大久保利通、のちに日露戦争で活躍した東郷平八郎らを輩出、一躍歴史の表舞台に踊り出た。

男っぼさを強調して言われる「九州男児」のなかでも、ひと際頑固一徹な鹿児島男を「薩摩隼人」と呼ぶが、本来この地の人は決して保守的なばかりではなく、自ら信じるものならばいかに革新的であろうと貫き通す意志の固さを持っているのではないだろうか。

市街地の狭さから話がすい分横にそれたが、ともあれ、この地形と風土が鹿児島の人と歴史を作ってきたのである。



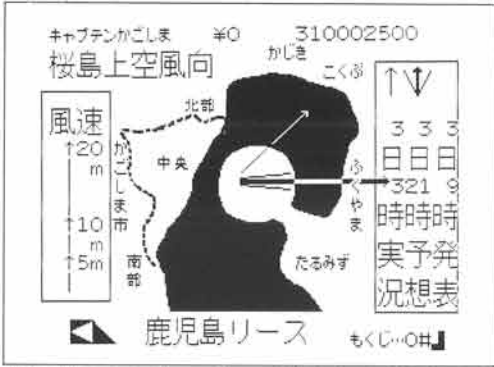
楽しくバイクに乗ってほしい  
方法はそれぞれ気持ちはひとつ

鹿児島県全体のモーターサイクル（以下MC）需要はおよそ2万4000台。そのうちスポーツ車は10%に満たないが、需要の大半を占めるのが鹿児島市である。

「それでもね、人口50万都市にしては少ないですよ」と言うのは「YSP鹿児島」さんの緒方店長。西駅にほど近い大通り沿いに店舗をかまえ、周辺のスクーター需要をがっちりつかんでいながら、スポーツ車をもっと普及させたいと頑張っている。

「実用性でスクーターが売れるのは、もちろんうれしいけれど、バイクの良さはクルマと違って趣味性の強さだと思うんです。それを趣味として楽しめる余裕を、もって持ってほしい」と熱っぽく話す。

特にツーリングが好きで、デイバージョンこそ最高の1台とまで言い切る。県内は観光地が多くてツーリングにはいいでしょうね、と水を向けると「めばしいとこ



毎日の生活に欠かせないのが、この桜島上空の風向き予報。西駅前の観光案内でもキャプテンシステムで情報サービスを行なう

ろはもう行き尽くしたよ。毎月次はどこにしようかと悩むんだ」と苦笑い。

しかし、もつと悩みのタネは桜島の火山灰と大学生のMC離れ。そのことは鹿児島大と鹿児島経済大の2校を商圏内に持つ「バイクショップ野添」さんの野添社長も困り果てた顔でこう語る。

「経済大の駐車場は、5年くらい前までバイクでぎっしりだったんだ。それで別に駐輪場を作ったくらいだからね。そしたらもう今は駐輪場はガラガラ。かわりにクルマがぎっしり詰まっているよ」

市の発展に伴なって、経済的に余裕ができただけでM/Cよりクルマをすすめる親の意見が強いのだそう。

加えて、毎日毎日噴煙を上げ続ける桜島が降らせる火山灰だ。雪と違って溶けてなくなるわけがなし、次から次に降ってくるから大変である。ライダー泣かせの火山灰なのである。また、火山灰はイオウを含み、金属をガタガタにする。だから「エンジンや車体のすみずみへ入り込むから、洗車ひとつにしても徹底的にやらないとお客さんに渡さない」

しかし、スポーツ車販売をと願う気持ちは変わらない。YSP鹿児島さんがツーリングイベントでお客さんを引っ張るなら、昔ヤマハでモトクロスチームのメカニックを務めていた野添さんは、火山灰に負けないアフターサービスの力でハンドレを除去こうとする。まさに薩摩隼人の意地と心意気である。

そういう信念の強さでは、「フォーラム」さんの吉松社長も人後に落ちない。元県警の交通課で白バイやパトカーに乗っていたおまわりさんだが、MCを愛するあまり、「若い人たちに楽しく、安全に乗ってほしい」とバイクショップを始めた人である。



YSP国分さんは、毎朝7時半から全員でそうじし、店内をつねにキレイに保つ



お客さまに安心して乗ってもらうために、完璧なサービスと念入りな洗車を徹底させるバイクショップ野添さん



大学生の需要を確保するために、年に1度校内で行なう展示会を成功に導くことがYSP鹿児島さんの課題



店の2階はスポーツ車の展示スペースを兼ねた喫茶室。「バイクをながめながら酒を飲む」吉松社長の夢をかなえた。趣味にこだわる人となりがわかる



西郷どんは郷土の英雄。みやげ物屋も西郷どんグッズであふれていた

「店は、行くあてのない常連がたまる場所ではなく遊びの情報交換の場」として、自らも常に先陣を切って走るライダーでありながら、ダイビングにヨットなどのライセンスを持ち、さまざまなスポーツワールドとMCをリンクさせようとする行動派でもある。

そこに共感し、集まるライダーはあっという間に増えた。当初、周辺の住宅地を相手にスクーター中心でまずやっていこうと思っていたそうだが、2年たった今、スポーツ車は売り上げの60%を超えている。県内のスポーツ車比率を考えれば驚くべき勢いである。

## 自分の理想を追い続ける店だからいつもトライする

西鹿児島から錦江湾沿いに北上、手の人差し指と親指で湾を囲むような形をした大隅半島と薩摩半島の、ちょうど中間点あたりに国分市がある。鹿児島小原節に唄われる「たばこ」の産地としても知られた土地だ。

今はJR日豊本線、国道10号線、高速道路の開通などによって鹿児島市へのベッドタウンとして、また、日本を代表する企業の工場を持つエレクトロニクスの町として急速に発

展しつつある。

ここまで足を伸ばしたのは、「YSP国分」さんの前田社長にお会いするためだった。かつて、イベントの動員力に関しては南九州随一を誇り、お客さまを遊ばせることに傾注されているとうかがっていたからだ。

ところが、話をうかがってみると少し様子が違う。

「がむしゃらに遊びを提供してきていたのは1年前まで。本当に効果があるのかな、と改めて考えてみたくなったんです。ツーリングなら、どの店でもやる形ではなく、ウチのオリジナルな形で、回数も絞って、誘う人は遊びを覚えた常連じゃなく初心者に限るとかいろいろ試そうと思って……」

人口4万人弱の小さな町。スポーツ車をメインに売る店は少ないが、お客さまを魅きつけようとする努力を決して惜しまない。

小さな町なら小さいなりに、では仲間意識を強めようと、お客さまを名前で呼び捨てにするのもユニーク。今では「何でボクも田中って呼び捨てにしてくれんか？」と催促されることもあるほど。

「でも失敗はたくさんありますよ。今やつてることだって必ずしも正しいとは限らない。だから私は、店を第三者として見るようにしてるし、よその店、他業種からいろいろ学びたいんです」と言う前田社長に、ずいぶん取材もされてしまった。

旺盛な向上心とユニークな発想、実行力。この人もまたまぎれもない薩摩隼人である。

駆け足で巡った鹿児島・国分地方だったが、MCにかかわり、ヤマハMCワールドを広げようとするマグマのような情熱を痛感する旅だった。今度は、焼酎でも酌み交してみたいと思う。



24時間、15分おきに桜島を往復するフェリー。夏になれば県外からのバイクやクルマがいつも満載となる。日本で最も古い歴史をもつ



鹿児島といえばイモ焼酎。冬はお湯割り、夏はロックが最もうまい



南国・鹿児島を印象づけるパームツリーやフェニックス。市内のあちこちで見られる



アイキャッチのドジらくんは、雄二社長(左)がモデルとか。右は今月の達人、貴美子奥さま

アイデア拝見

# Pint & Hint

## アイキャッチ

店頭は見えるお店の顔、対してアイキャッチはイメージの中の顔。アイキャッチを上手に使用すれば、お客さまの中のお店のイメージも広がりそうです。

## 今月の達人

YOU SHOPヒーローズ (東京都足立区)

多田貴美子 奥さま(30歳)

「うちの場合は店舗の基本的な考えとして、家族的な雰囲気づくりというものを持っているんです。四輪のショールームのようにかしまらずに、気軽に来店していただけるような店、という意味でね。だからあなたかみを感じられるようなディスプレイなり、POPなりをいつも考えています」

その言葉どおり、同店の店内には観葉植物やキャラクターのぬいぐるみ等がいっぱい。入店しやすく居心地のいい雰囲気をつくっています。

「アイキャッチのポイントは「覚えやすさ」「親しみやすさ」

春、卒入学シーズンを迎えて、そろそろ店頭もあわただしさを増してきたことでしょう。お店を華やかに彩り、気持ちよくお客さまをお迎えしたいものです。

そこで今回お訪ねしたのは、店舗の達人、YOU SHOPヒーローズさんの多田貴美子奥さま。ディスプレイ、POP何でもござれの達人ぶりに、ヤマハセールスマンが奥さまのもとに勉強に来るといふほどの「技」を、こつこつ教えていただきました。

「アイキャッチとなるキャラクターを作ったのは、イラストの訴求力を考えたからです。ヒーローズと聞いても分からないものが、ほら、あのドジらくん」の店、といえはすぐに理解して



また、家族的なイメージづくりに一役買っているのが、お店のキャラクター、アイキャッチとして活躍中の「ドジらくん」。やはり奥さまのアイデアで、3年程前からクラブ員のブルゾンやプレミアム用のテレホンカード、DM用封筒、メンバーカードなど、さまざまのツールに使われています。



ツール各種に使われているキャラクター、ドジらくん



「ヒントは街中に落ちてている」という奥さまのPOPは独学

もらえる」

「たとえばエンデューロレースの会場なんかでも、ドジラくんのイラストがあれば、あそこにヒーローズの連中がいる」とすぐ分かるんですね。基本的には店のイメージに合わせて、親しみのある、覚えやすい絵柄ということで決めました」

### 作り方も使い方も独学 奥さま手づくりのPOP

『YOU SHOPヒーローズ』さんでは、来店されたお客さまに自由に店内を見ていただけるよう、展示車すべてに車両の特性を伝える手書きPOPをつけています。

「特別にPOPの勉強をしたことはないのでですけど、普段買い物に行った時なんかには他のお店をよく見て研究したりしています。スーパーの精肉売場なんかにもヒントがたくさんあるものなんですよね」



「材料はカッパ橋(東京・道具問屋街)でほとんどのものが揃います。その材料をもとに、多少のオリジナリティを

加えて使っています」

作り方も使い方も独学だという奥さまですが、失敗しないPOPのコツはあるのでしょうか。

「これは自分自身の失敗談なんですけれども、以前少しでも商品を買ってもらえようとして、標準小売価格にバツ印をしたことがあるんです。ところが冷静な目で見ると、店全体がディスカウントショップのように見えてしまってますね。非常に安っぽく見えるし、品もない。逆に言ううとそれだけPOPに影響力があるということですよ」

しかし、奥さまの工夫はこれだけではありません。自作のPOPをより効果的に見せるために、店内ディスプレイにも趣向を凝らしています。

「ディスプレイは極力アリティのあるものを作っています。いまはセローをテーマにセローワールドを表現していますが、これはセローという商品だけではなくて、店全体のイメージづくりにもつながっていると思うんです。

ただ、一度作ってしまうとなかなか変えづらくなってしまいますよね。手間もかかることですから。でも定期的に手を加えないと、こういうものは腐ってしまいます。2カ月に1度くらいはチャレンジしたいものですね」



お客さまが自由に店内を見れるように、各モデルには車両説明POPをつけている

## スクーターがほしい！ 母親をまごつかせる社会人1年生

**な**にがなんでも高校生になったらバイクに乗るんだ！と両親に宣言したB君のバイクに乗るまでを追跡ルポする当コラム。今号はB君に刺激されたかどうか、「スクーターがほしい」と言い出したお姉さんの話をしよう。

その前に、B君は只今、受験生の身であることは前号で紹介したが、晴れて私立高校に合格。本命の公立高校合格へラストスパート、と思いきや、「それどころか、安心しきって、あれじゃダメね」と母親をなげかせている。気分転換と称して、F1のプラモデルを作り、すでに3台目を完成させたそうだ。

ヤマハニュースとしては、B君にエールをおくりたいのだが、こればかりは本人の努力。ガンバレB君！

て、お姉さんの話に入ろう。この4月、病院のリハビリ専門職員として就職が内定しているお姉さんCさんは20歳。成人式の日、晴れ着姿で父親を複雑な心境にさせたばかりだ。

通勤の足としてスクーターの必要性を強調する娘を見やりながら父親は「だからあれほど言ったじゃないか」と呟いたのだという。実は父親は、娘さんが16歳の誕生日に原付免許の取得をすすめた。しかも誕生日プレゼントに中古のYZ80を贈り、近所の奥さん方をあきれさせた。もともとそのYZ80は、オヤジの専用になってしまったらしいが…。

父親はその後、娘さんの高校のPTA新聞に、「高校生とバイク」と題して「三ない運動」を批判する一方、交通安全の必要を投稿したりもした。「普通は子供のバイク熱を親が冷やすのに、うちは逆でした」と母親は述懐する。

そんな家庭に育ったCさんだったが、バイクには関心がなく、趣味は音楽と映画鑑賞。父親は娘にいう。「それみろ、あれほど免許を取れ、取れと言ったじゃないか」と。

「オレは、16になったらすぐだからね」と弟

が口をはさむ。

「事故でも起こしたらどうするの、クルマにしない」と母親が忠告する。「そんなこと考えていたら何もできないじゃない」と娘は反論する。「お姉ちゃん、どんな原付買うんだよ」と弟。「いまはカッコいいのがいっぱいあるんだって。ツーリングにも行けるらしいよ」

すかさず弟が「そりゃ、クラッチ付きの50ccだろう」

「クラッチってなによ」

「そんなこと知らないのかよ」

「いいかげんにしなさい。それどころじゃないでしょ！」と母親のカミナリをくらう弟Bくん。

息子の高校受験、娘の卒業と就職、そしてバイク騒動。いやはやなんとも春とはこういうものか、と父親は苦笑する。

しょうがねえーな、と思いつつも、原付免許取得心得なんかを、訓示してしまったとい

う父親は、あのお店、このお店と娘さんがお世話になるかも知れないバイクショップを思い浮かべたともいう。

「バイクの折り込みチラシなんかこないんですか」と父親に尋ねてみた。

「近くに3店ほどバイク屋さんではありますが、チラシはまず見ないですよ」と言い、「クルマのセールスマンみたいに、家庭訪問してくれると助かりますがね」ともいう。

ヤマハニュースが追跡しようとするB君の家庭は、5人家族だ。子供一人て3人家族が主流の例でいえば、潜在需要層の赤丸つきかも知れない。

弟と違ってほとんど情報といえる情報を持ち合わせていないお姉さん。「買う時にはお父さんに一緒に行ってほしいな」という娘さんに「バカヤロー、20歳にもなって！そんなこと一人でやれ」と父親。

スクーター客には、ショップが父親代わりにもなってほしいと願うのであった。





SNELL M90 スーパーフラッシュサーフェイス



RACING SPIRITS OF YAMAHA

ヤマハが持つテクノロジーを存分に注入。コンピュータを駆使して作り上げた新時代のヘルメットです。最大の特徴は、軽量化と低重心化を両立しながら、帽体面からの突起を極限までなくし、群を抜く空力特性を身につけたこと。また、新設計のスーパー FLEX-FRP構造により、耐衝撃性能も大きく向上させています。よりレベルの高い走りを求めるお客さまに、ぜひおすすめください。



¥ 33,000

規格：JIS-C種、SNELL M90、MFJ公認  
サイズ：S、M、L  
カラー：ホワイト、ブラック

- スーパーFLEX-FRP複合積層構造
- スーパーフラッシュサーフェイスフォルム
- プッシュ式エアインテーク
- ハードフィッティング内装
- 3次曲面ハードコートシールド
- ブレスガード

時代を築く最先端フォルム  
ニューヤマハヘルメット2機種発売



スーパーライトウェイト・オフロードヘルメット

¥ 29,800

規格：JIS-C種、MFJ公認  
サイズ：S、M、L  
カラー：ホワイト、ファラウェーブルー



先の東京モーターショーで用品コーナーに展示され、オフロードファンのお話を集めたヤマハ初のオフロード専用ヘルメット「ギブソン」が遂にデビューです。究極のウェッジシェイプからなる洗練されたフォルムの中に、軽さと絶妙のバランスを両立させました。特に軽さは最大の特徴で、従来の同タイプ商品に比べ、約100～150gの軽量化を達成しています。また、効率の良いエアインテークとメッシュノーズカバーも装備し快適さも追求。オフロード・ファンランディングの世界を、より楽しく演出します。

# “水”を克服した天然皮革『レザノヴァ』使用 TAKAI



## ツーリンググローブ **TT320** ショートブーツ **TT403**



今までレザーアイテムの最大の欠点とされていた“水”に対して、圧倒的な強さを誇る新素材、それが『レザノヴァ』です。従来の皮革表面への加工とは異なり、このレザノヴァは最新のスペシャルティ・ケミカル技術により、天然皮革繊維の隅々にまでフッ素を浸透させました。

この結果、天然皮革の風合いと特徴はそのままに、高い撥水性、撥油性、防汚性などの機能を身につけ、しかもその効果は永く持続します。

このレザノヴァを、レザーアイテムの高級ブランド“TAKAI”の技術で加工したのが、ツーリンググローブ『TT320』とショートブーツ『TT403』。今までにない快適さを、どうぞ幅広いお客さまにご案内ください。

TT320レザノヴァツーリンググローブ  
¥8,900

パーツNo.

カラー	サイズ
ブラック	90795-3217M L X
ブラウン	90795-3218M L X
ホワイト	90795-3219M L X

TT403ショートブーツ

¥28,500

カラー：ブラック

パーツNo.

サイズ	No.	サイズ	No.
24.5	90795-2109 J	26.5	90795-2109 T
25.0	90795-2109 K	27.0	90795-2109 U
25.5	90795-2109 N	27.5	90795-2109 Y
26.0	90795-2109 R	28.0	90795-2109 O

## うれしい機能を満載 バイクカバー・ファーストクラス

愛車を守るにふさわしい、バイクカバーの機能を徹底的にシュミレーション。ファーストクラスと呼ぶにふさわしい、まさに痒いところが届くバイクカバーが誕生しました。生地には耐久性や引き裂き強度に優れた「帝人2525」にダブルコートを施し、タイヤまでをスッキリとカバーしバタツキやめくれを防止する固定バンドには、脱着が容易なワンタッチジョイントを採用。さらにサイクルロック用のスリットも設け、バイクとカバーを一体ロックし、イタズラや盗難を防ぎます。

また、ハンドルロック状態に合わせた形状に縫製され、バイクの機種に合わせて豊富な種類を用意。どんなスタイルのバイクにもピッタリとフィットします。

▶4月1日新発売◀



タイプ	種類	パーツNo.	価格	タイプ	種類	パーツNo.	価格
F	SS	90793-64F50	¥6,800	F	CHML	90793-64F58	¥9,500
	S	90793-64F51	¥7,300		CHMLL	90793-64F59	¥9,900
	M	90793-64F52	¥8,000		YSR	90793-64F60	¥7,500
	L	90793-64F53	¥8,500		CMLLL	90793-64F61	¥9,900
	LL	90793-64F54	¥8,900		OFF	90793-64F62	¥9,100
	LLL	90793-64F55	¥9,000		VMAX	90793-64F63	¥9,900
	CML	90793-64F56	¥9,200	LLLR (右向きロック用)	90793-64F64	¥9,700	
	CMLL	90793-64F57	¥9,700				

※価格はすべてメーカー希望小売価格です。消費税は含まれません。

壮快ビッグツイン・ヨーロッパ

New  
MODEL

ヤマハスポーツ

# TDM850

3月16日新発売

走ることに對してまったくの妥協を許さないヨーロッパライダーが育てた、今までにないニューオンロードモデル。それが『TDM850』です。

石畳の路地からアウトバーン、さらにはアルプスのワインディングロードまでをカバーして、しかも高い居住性とユーティリティを合わせ持つことを目的に開発。結果、持って生まれた高いスポーツ性とマルチモデルにはない強烈なキャラクターが、ヨーロッパのファンから絶賛を浴びています。

今回の国内販売にあたっては、このTDM850が持つ優れた機能とテイストはそのままに、国内の交通環境に適合する仕様を施しました。どうぞ、ヨーロッパの風土が生んだ新感覚のニューオンロードモデル『TDM850』を、真のエンタージャスト、真のツーリングファンにおすすめてください。



メーカー希望小売価格 ¥750,000

(北海道、沖縄および一部離島を除く)

※価格には保険料、税金(含む消費税)、登録にともなう諸費用は含まれません。

カラーリング：ブラック2

## 主な特徴

### ■水冷・DOHC・5バルブ・並列2気筒849cc 前傾エンジン

水冷・DOHC・5バルブ・並列2気筒849ccの前傾エンジンを採用しています。このエンジンは輸出用オフロードモデル「XTZ 750 Super TÉNÉRÉ」に搭載して好評の749ccエンジンを基本に、ボア・ストロークの拡大、吸排気系の容量アップなどにより「オンロードでの躍動的な走りを実現する新しいスポーツ」の具現化を照準に完成させたパワーユニットです。

ボア・ストロークは「XTZ 750 Super TÉNÉRÉ」の87mm×63mmから89.5mm×67.5mmへと拡大して排気量を100ccアップ。エアクリナー容量は30%アップの6.6ℓ、マフラー容量も30%アップの8.6ℓを確保するなど、最高出力は72ps/7,500rpm、最大トルクは7.8kg-m/6,000rpmを発揮。これまでのビッグツインイメージを超えるトルキーな特性が特徴となっています。

### ■ワイドレシオ5速ミッション

ワイドレシオの5速ミッションを採用しています。トルキーなエンジン特性とのコンビネーションで、頻繁なシフト操作からライダーを開放。重厚感あふれるトルクフルなエンジンキャラクターを楽しみながら、躍動的な走行を楽しめます。

### ■デルタボックスフレームの採用

フレームには新開発、軽量・高剛性デルタボックスフレームを採用しています。薄肉鋼板材を使用しながらも1000ccスーパースポーツモデルに匹敵する剛性を確保し優れた操縦安定性を引き出しています。また、ホイールベースをはじめ各ディメンションの設定、車体剛性バランス・配分の徹底した研究開発により、軽快なハンドリング特性を達成しました。

### ■新開発バネレート可変式リヤサスペンション

リヤクッションのスプリングは、メインスプリングとサブスプリングからなる2連コイルスプリング構成で、ソロ/タンデム等走行条件に見合ったバネ定数を選定できる新システムとしています。従来のようにイニシャルプリロード調整のみで積載量の違いに対応するのではなく、ソロ走行時はメインとサブ、またタンデム時（積載量大）にはメインスプリングのみを動作させ、それぞれの条件に合ったバネ特性を実現するこのシステムは、タンデム、ソロにかかわらず不要なホイールストロークを最小限におさえ、理想的クッション性能を発揮させています。なお、ソロ/タンデム（ソフト/ハード）の切り替えは、シート下部のアジャスターによりワンタッチで行なえます。

プリロード調整機構および伸側減衰力調整機構も合わせて備えていますから、条件や好みに合わせたキメ細かな調整が可能です。

### ■フレームマウント・ハーフフェアリングの採用

フレームマウントのハーフフェアリングを採用しています。ゆったりとしたライディングポジションと相まって、風圧からのライダープロテクション効果を高め、優れた居住性を生み出しています。

### ■ツーリング機能、扱い易さを優先した車体設計

795mmの低シート高とゆったりとしたポジションの設定、キャリア機能を備えた大型グラブバーの採用、使い易さを充分考慮した形状の4カ所の荷かけフック、大容量18ℓタンクの採用などでツーリング機能、市街地での扱い易さを実現しています。



### ■TDM850仕様諸元

●全長2180mm ●全幅795mm ●全高1265mm ●シート高795mm ●軸間距離1475mm ●最低地上高160mm ●乾燥重量199kg ●舗装平坦路燃費30kg/ℓ(60km/h) ●最小回転半径2.9m ●制動停止距離14m(50km/h) ●エンジン4サイクル・水冷・DOHC・5バルブ・並列2気筒・849cc ●内径×行程89.5mm×67.5mm ●圧縮比9.5:1 ●最高出力72ps/7500rpm ●最大トルク7.8kg-m/6000rpm ●始動方式セル式 ●オイル容量4.2ℓ ●燃料タンク容量18ℓ ●キャブレター型式BDS T38 ●点火方式フルトランジスタ、バッテリー式 ●バッテリー容量12V、10Ah ●1次減速機構ギヤ ●2次減速機構チェーン ●クラッチ形式湿式多板 ●変速機常時噛合式前進5段左足動リターン式 ●キャスト25°00' ●トレール105mm ●タイヤサイズ(前)110/80-18 58H(後)150/70-17 69H ●制動装置(前)油圧式ダブルディスク ●(後)油圧式シングルディスク ●ディスク有効径(前)266mm(後)214mm ●懸架装置(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●緩衝方式(前)オイルダンパー、コイルスプリング ●(後)ガス、オイルダンパー、コイルスプリング ●ホイールトラベル(前)160mm(後)140mm ●ヘッドランプ着脱式(ハログン) ●テールランプ、ストップランプ12V 5W ●メーター速度計、回転計、水温計



New  
MODEL

3月16日新発売



# G-Zsタイプ

3月16日新発売

フスタイルにぴったりの、トレンドカラーを施  
」が発売されます。

特徴はそのままに、今やヤングの主流となった  
ンナーとホイール、そしてグラフィックに鮮や  
採用した他、ヘッドライトには流行のイエロー  
店頭でも、ヤングの視線をグッと引きつけます。



メーカー希望小売価格：¥156,000

(北海道、沖縄および一部離島を除く)

※価格には保険料、税金(含む消費税)、登録にともなう  
諸費用は含まれません。

カラーリング：ブラックメタリック2/ハニーグリーン、ブラック  
メタリック2/ビビットマゼンタソリッド2

ブラックメタリック2/ビビットマゼンタソリッド2

# 精悍ブラックシャーシ ヤマハスポーツ '92 TZR125

ビッグバイクにはない軽快さと、パワーを使いこなす楽しさで、小型二輪市場で圧倒的なシェアを誇るTZR125が、先に発売され好評の'92TZR 250Rと同様に、スポーツマインドあふれるブラックシャーシを採用。イメージを一新して登場します。

ブラックコーティングが施されたのは、フレームとリヤアーム、フロントフォーク・アウターチューブとハンドル、それにホイール。精悍な“黒”がボディ全体を引き締め、コンパクトなイメージを演出します。

また、これに合わせてメーターまわりをTZR250Rと同タイプとした他、ハンドルスイッチ類もニュータイプに変更、自動昼間点灯、パッシングランプ、ハザードランプを新たに装備して、ライディングシーンをより豊かなものとします。

メーカー希望小売価格：¥339,000

(北海道、沖縄および一部離島を除く)

※価格には保険料、税金(含む消費税)、登録にともなう諸費用は含まれません。

カラーリング：シルキーホワイト



トレンドカラーを身にまとい

ヤマハスクーター

# JOG



ブラックメタリック2/ハニーグリーン

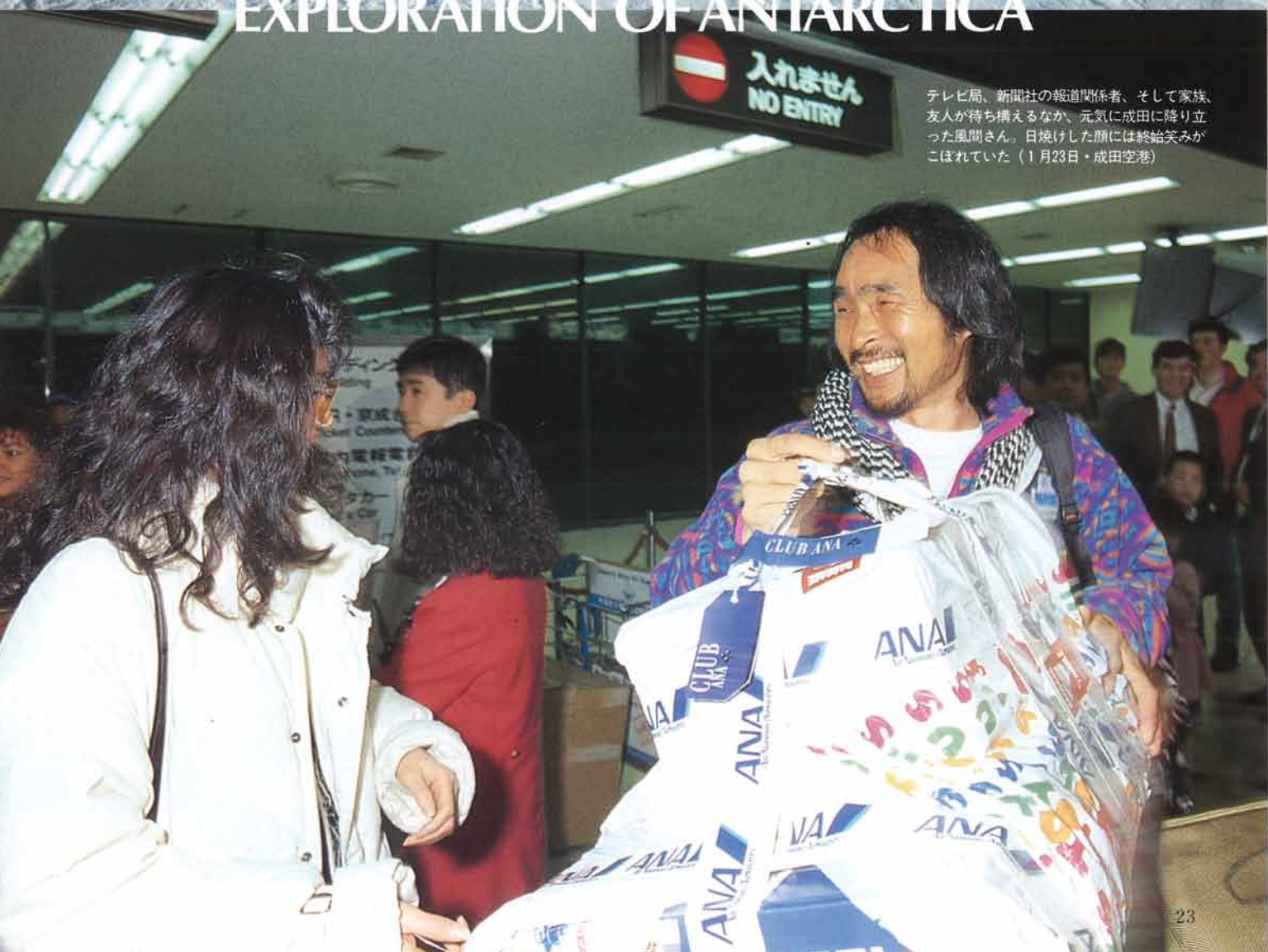
活動的なヤングのライフスタイルに合わせた「ジョグZ Sタイプ」が、好評を博すジョグZの特色。"黒"を基調として、インパクトのあるインパクトカラーを採用。レンズを装備。街中でも店頭





1992年1月3日午前3時30分（現地時間）、遂に南極点に到達。アムゼン・スコット基地の隊員にワインとシャンパンで祝福を受け、この歴史的なニュースは世界中に報道された。

## EXPLORATION OF ANTARCTICA



テレビ局、新聞社の報道関係者、そして家族、友人が待ち構えるなか、元気に成田に降り立った風間さん。日焼けした顔には終始笑みがこぼれていた（1月23日・成田空港）



悪天候により数日間の足止めや、思わぬハブニングが続いたが、逆に条件の揃った日には体力の続くまで前進した風間さんとウィスパー・ダンサー

—— 史上初のモーターサイクルによる南極点到達、おめでとうございます。風間 はい、ありがとうございます。おかげさまで無事成功することができました。

—— しかし「おめでとう」という言葉も、ずいぶんたくさんの方からかけられたのではないですか。

風間 ええ、南極はエベレストの頂上や北極点と違って、たくさんの方が仕事してるんです。アメリカの基地には夏に120人、冬でも40人くらいの人たちがいて、大勢で迎えてくれたんですよ。

—— まず基地のみなさんから「おめでとう」と祝福されたわけですね。

風間 そうなんです。カメラに向かって握手を求められたりして、すごく恥ずかしかつたですね。なんだか勝手が違うぞ、と。まあ結婚式みたいなもんですよ。

—— 予想以上に気象条件が悪くて、ずいぶん悪戦苦闘されたようですね。風間 そうですね。平常心で立ち向



2月2日には、ヤマハ発動機本社を訪問。江口秀人社長に成功の報告をした。風間さんのチャレンジ精神に、江口社長から熱い誇りの言葉も

かって、自分を不安定な精神状態にさせるだけの強烈な自然が目の前にある。しかも雪が思ったよりやわらかくて、そこをバイクで走るという行為をするわけですから、相当に緊張するんです。ですから一日走ると結構クタクタになるし、精神的にもヘトヘトになりました。これは北極でも経験したことですけど。

—— そうした状況のなかで、支えになったのはやはり家族ですか。

風間 ええ、行った瞬間から、もう帰りたいと思ってましたから。とにかく家族に会いたいと思って走ってました。もともと僕の言う家族というのは、自分の友人とか故郷とか、巢というか、そういう大きなものなんですけど。

—— 相棒としてのウィスパー・ダンサーはいかがでしたか。

風間 調子は最高でした。開発やテストは一切ヤマハさんにまかせっきりだったんですが、(北極の時よりも) 極地

での始動性、作動性といった点で数段機能向上していることがすぐに分かりました。停まっても白鳥のような美しさを持つマシンでしたね。

—— これで北極点、南極点の両極を制覇したわけですが、次なる目標というのはお持ちですか。

風間 いえ、とりあえず冒険はもういいらない、やりたくないという気持ちです。ただ一週間も経つと自分のなかのトーンが変わってくるかもしれないですけど。気負って目的をつくらず、風にまかせてユラユラとやっついていきます。穏やかな気持ちで走るとというのが、究極のバイクの走り方だとも思います。

—— 応援してくださった販売店のみなさんに、メッセージはありますか。

風間 ありがとうございます、の一言です。今回の冒険で強く感じたことなんですけど、バイクの魅力は自然の深みによるところが非常に大きい。そういう気持ちを個人が持つことができたら、バイクの未来は明るいと思います。



## 史上初の快挙!! モーターサイクルによる南極点到達に成功

# 風間深志さん 南極を語る

標高差2700m、気温マイナス20度という厳しい自然条件の中で、モーターサイクルによる南極点到達に成功した風間深志さんが帰国した。まっ黒に日焼けした顔をほころばせて《白い世界の27日間》を語る



# FROM SAFETY

## 路上での「信頼の原則」はあたりまえでも「自分の身は自分で守る」意識が必要!

**い**よいよ弥生、3月。名実ともに春と呼べる季節になりました。待望のバイクシーズン到来に、ライダー、販売店の方も手ぐすねひいていることでしょう。

とはいえ、勢い込みすぎると危ないのが交通事故。3月は、統計にも出ていとお春を迎えて事故が急増する月です。ぜひお客さまに自重を呼びかけましょう。

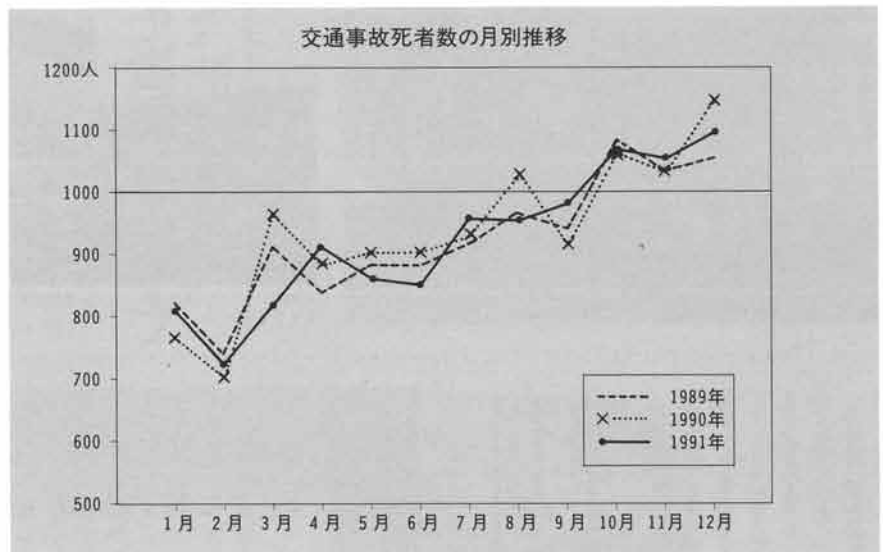
昨年は、年間の事故死者1万1105人（事故発生後24時間以内に死亡した人）で、前年比/22人、1.1%減となったものの、3年連続で、1万1000人を突破し、しかも事故発生件数は66万1713件で2.9%増、負傷者数80万8637人の2.3%増という結果になりました。

これを分析すると、約47秒に1件の割合いで交通事故が発生し、約39秒に1人が負傷、約47分に1人が亡くなっていることになり、また、1件の事故で1.2人の負傷者があり、約60回の事故で1人が亡くなっています。

こうして考えると、交通戦争は依然として深刻な状況にあり、単に二輪直接の事故が減りつつあるとはいえ、ますます事故防止を真剣に考えねばならない時なのです。

事故を起こさない、ということはもちろんですが、事故に遭わない、巻き込まれない工夫ももっと必要でしょう。つまり、防衛運転ということですが、今号の10~13ページでもご登場いただいた『フォーラム』さんの吉松社長も、お客さまへの安全指導として防衛運転をつねにアドバイスしています。

「バイクは体がムキ出しでしょう。事故をしたらただじゃ済まない。自分が起こした事故



でなくても、巻き込まれて転んだら終わり。いくら保険金や見舞金をもらったって、死んでしまったら何にもならないし、痛い思いをするだけ自分が損なんだ。

だから自分の身は自分で守りなさい。道路を走る時は、お互いを信頼し合うことが原則だけれど、100%じゃない。用心はし過ぎるくらいでちょうどいい」と教えるそうです。

吉松社長自身、白バイクに乗っていた時を含めて現在まで30年間、毎日のようにバイクに乗りながら無事故を通して来たというだけに、その口調には熱がこもっていました。

その意味で、昼間点灯などは大いにアピールすべき自衛策のひとつ。バイク歴10年になるとあるライダーは、自分の経験から「昼間点灯してるバイクはよく目立つ。私もバイクの時は欠



かした事はありませんよ」と話しています。

この時期に合わせて4月6日から15日まで、恒例の『春の全国交通安全運動』が始まり、各地でさまざまな交通安全を訴えるイベントが展開されますが、「自分の身は自分で守る」意識を徹底させて、事故のない楽しいバイクシーズンを過ごしてほしいものです。

人柄が 心が見えます ライディング

第4回Y.E.S.S二輪車セーフスローガンとマンガ募集/スローガンの部・準グランプリ作品



静かにやさしく、いい運転。

●やめよう、マフラーの不正改造/  
●いつでもどこでも、絶対しない空ぶかし!

エンジンとリアサスペンションの良さが際だって好評だった



フルサイズ50スポーツ「TZR50」が、大きくクオリティアップして新登場しましたが、1月29日には発売に先だって専門誌向け試乗会を行いました。会場となったのは静岡県掛川市のヤマハテクニカルセンター、およびその周辺一般道。一誌あたり2時間、たっぷり試乗していただき、さまざまなシチュエーションでのインプレッションをうかがったところ、ほとんどが「乗りやすくなった」と大好評。

特に、エンジンについては「低回転からのピックアップがよく、高域までストレスなく吹け上がる」「よく伸びる」「生き生きしている」と手放しの讃辞が集まり、また、リアサスペンションも「作動性が素晴らしい」「コーナーで安心感がある」「リアサスがよいからフロントも気持ちよく使え、全体に足回りがとても好ましく仕上がっている」。

## エンジンが、サスが違う！ ニューTZR50を専門誌記者が絶賛

ターニングしやすく、女のコでも安心」などの声が聞かれました。別物じゃないかとさえ言われるほど進化、熟成を遂げたTZR50。今年も50ccスポーツ市場を大きくリードしていきます。



2時間じっくり試乗できたことで、各誌はすみずみまで厳しくチェック

元ヤマハワークスライダーで、現在に至る栄光の礎を築いた野口種晴さん（現YSP横浜旭社長）率いるレーシングチーム「スポーツライダー」が、'92シーズン突入を前に、1月18日、横浜市のホテルでミーティングを行いました。当日は、根岸直広、今井利光、生方潤一、山田達也といった各国際A級ライダーをはじめ、国内A級ライダー、

## チーム「スポーツライダー」 '92シーズンに向けていよいよ始動！

チーム員、スポンサー関係者など100名あまりが出席。全日本選手権GP 250ccクラスをメインに、鈴鹿8時間耐久レースなど参加予定各クラスでの健闘を誓い合いました。ワークスチームばかりに目がいきがちなレース。フレッシュパワーがどんな活躍を演じてくれるのか、ぜひ注目してみたいものです。

## 継続は力。大きく育て！愛情運動 ナイスライド募金400万円を寄贈

'89年以来、目の不自由な人に盲導犬を贈ろうと継続している「YE.S.S. ナイスライド募金」は、今年でいよいよ4年目を迎えようとしています。



この募金は、20万人といわれる目の不自由な方のための盲導犬育成資金にあてられる

店頭でも、ポケットの小銭を募金箱に入れるという行為が自然な形で定着しつつあるのではないのでしょうか。例えそれが大きな金額ではないとし



鮮やかなショッキングピンクに塗られたTZ250を前に、今年の活躍を祈念



ライダーによる社会的活動のひとつとして、業界誌も取材に訪れた

でも、長い間にひとりひとりへの気持ちも積み重なり、やがて大きな力になります。昨年一年間に寄せられた募金は、総額400万3849円。数多くの人の1年間にわたる小さなやさしさの結晶といえるでしょう。

このお金は、1月28日、東京・銀座のヤマハ発動機株東京広報ルームで、(財)日本盲導犬協会の久堀三紀也事務局長へ手渡されました。久堀事務局長はこの席上、「継続的なキャンペーンにより、ライダーの方々の間にこの活動が根づいたことに心から感謝します」とお礼を述べられました。

この「ナイスライド募金」キャンペーンは、今年も引き続き行なわれています。

## 『ダイバージョン』『TDM850』 ヨーロッパ2誌で年間賞を受賞!



昨年9月にスイスで行なったプレス向け試乗会で、『XJ600S』ディバージョン。は早くも高い注目を集めていた

雄大な大陸を、国境を越えて旅するヨーロッパのライダーに、最高の一台として人気の『XJ600S』ディバージョンと、『TDM850』ですが、このほど、フランスの『モト・ジャーナル』誌、イタリアの『ラ・モト』誌が行なった人気投票で、両車がそれぞれ'91年バイク・オブ・ザ・イヤーの栄冠に輝きました。

特に、『モト・ジャーナル』誌では1位ディバージョン、2位TDM850と上位を独占。また、『ラ・モト』誌ではTDM850が1位となったほか、現地インポーターのベルガルダ・ヤマハ

が現地生産するTZR125も、『ジュニアバイク'91』に選ばれています。日本とバイクの走行環境が異なるとはいえ、旅を愛しツーリングに慣れたヨーロッパのライダーが認めた本格派ツアラーの資質は、今後国内でも評価を高めていくことになるでしょう。



イタリア『ラ・モト』誌から記念のトロフィが渡された

## 『ニッポンチャレンジ』順風満帆! アメリカ杯挑戦艇予選3位をキープ

今回、28回目を数える世界最高のヨットレース『アメリカズ・カップ』その挑戦艇選抜戦『レイ・ウイトン・カップ』が1月14日に開幕。アメリカのサン・ディエゴ沖で連日激しいレースが展開されています。

そのなかで、ヤマハが建造にあたった『ニッポン』艇を擁する『ニッポンチャレンジ』アメリカ杯1992年チームも、初参加とはいいながら鍛え抜かれたクルー、歴戦のスキッパー、改良を重ねた最新鋭の艇が期待通りのコンディションを發揮。

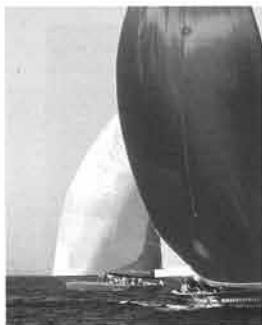
第1ラウンドロビンでは、強敵ニュージーランドに1敗を喫したものの、7戦中6勝1敗の好成績でニュージーランドと並んでトップ。早くもその実力の一端を見せつけました。



これについて、スキッパーのクリス・ディクソンは「6勝をあげたことは大変うれしい。しかし、まだ先が長いこともよくわかっている。当初のプログラム通り艇に改良を施して第2ラウンドに臨むつもりだ」とコメント、大いに自身を深めながらも慎重な姿勢を崩しませんでした。

2月15日から始まった第2ラウンドロビンは、5勝2敗の好成績をキープ。ニュージーランド、イタリアに続いて3位で第3ラウンド(3月8日より)に入ります。

ここで4位までに入っていれば、セミアイナル進出が決まるという第1関門。実力はトップクラスと評価が高いニッポンだけに、逆転トップ通過に期待が集まっています。



## TOUR GUIDE がんばれ! 『サソル・ジョーダン・ヤマハチーム』 パドッククラブでF1観戦

### 『F1モナコGP観戦ツアー』

「存じのとおり、今シーズン、ヤマハはジョーダン・グランプリチームと組みF1グランプリにエントリーします。昨年のすばらしいデビューを果たしたチームと、熟成を加えて戦力を増したエンジンのカブリングは、開幕前から大きな話題を呼び、シーズンが始まればきっと期待にたがわぬ活躍を見せてくれることでしょう。」

しかし、その力をより大きく増幅するのは、やはりファンのみさんの熱い声援です。そこで、(株)ヤマハトラベルサービスでは、このたび『サソル・ジョーダン・ヤマハF1・グランプリ観戦ツアー』を企画しました。

その第一弾はモナコGP。風光明媚なモナコ市街を使った公道レースとして知られ、F1シリーズのなかでは最も長い伝統と高い格調を誇っています。そのため、どのドライバーもぜひここで勝ちたいと願ひ、毎回すばらしい名勝負、見所の多い一戦です。しかも今回は、『サソル・ジョーダン

・ヤマハチーム』の全面協力により、レース関係者だけが入れる特別観戦席『パドック・クラブ』のチケット付き。最高のロケーションで最高のレースを楽しめます。

ぜひお客さまをお誘いのうえご参加ください。なお、引き続き、イギリスGP、イタリアGP、オーストラリアGPなども計画中です。

●サソル・ジョーダン・ヤマハF1モナコGP観戦ツアー

日程/5月27日~6月3日の8日間  
内容/モナコGP観戦、サソル・ジョーダン・ヤマハチームとの会食、ニース市内観光、ロンドン市内観光など。

料金/750000円(1名東京、大阪、福岡発着)

定員/40名(最小催行15名) 定員になり次第、締め切りです。

※詳しいお問合せ、お申込みは(株)ヤマハトラベルサービス(☎053-4601256)までおたずねください。

## '92 YAMAHA NOVELTY

至福の時は1秒1秒が宝物



■ダイバーズウォッチ  
(No.373040/15,000円)  
アクティブにバイクフィロドを駆け回る、そんなスポーツ志向の強いライダーには、200m防水のタフな本格派ダイバーズウォッチがぴったり。



■カラフルダイバー  
(No.373034/10,000円)  
ポップなカラーが若さを演出。男性はもちろん、女性にも似合うダイバーズウォッチです。20気圧防水で性能も確か。



■M/Cオリジナルウォッチ  
(No.373053/5,500円)  
上品なおとなの趣味を感じるリストウォッチ。文字盤にはモーターサイクルのメーターとスポークをデザインし、ライダーズマインドを満足させます。

## 技術サービス最高レベルの証明 ついに誕生！『YTSスリースター店』

販売店のみなさんが、ヤマハ車を扱うプロショップであることを誇りにし、また、お客さまにもそれをお知らせすることで安心して愛車をお任せいただけるよう、サービス技術の高さを証明する意味で設けたのが『ヤマハ・テクニカルサービス・スター店』制度です。これは、お店のサービススタッフ個人の力量や資格、サービス工場の設備機器も充実度、さらにはヤマハが定めたお客さま本位のサービス方針に準じているか、などさまざまな要件を満たしたお店に限り認定しているもので、今までに数多くのお店がダブルスリーやシングルスリーとなつて活躍されています。

しかし、ヤマハ二輪車整備士・ドクター資格を持つサービスマンと、国家資格の認証工場資格を取得していることなど、必要基準が特に厳しい『スリースター店』だけは、昨年まで一店もありませんでした。こうしたなか、このたびいよいよその基準を見事にクリアし、最高のサービス態勢を備えた店として栄えある『スリースター店』に認定されたのが、ここに紹介する7店です。おめでとございます。今後も、スリースターの名に恥じない技術力でお客さまに喜ばれるお店づくりを行なってください。

また、これからさらに多くのお店がスリースターを取得されますよう、ご尽力ください。



■YTSヤマハ二輪車整備士講習会日程

会場 日時	北海道	ヤマハ 道北	東 マ ハ	東京 研 修	セン ター 研 修 会 館	ヤマ ハ 中 部	セン ター 研 修	中 マ ハ	四 マ ハ	福 岡 研 修	セン ター 研 修
3月				B 11-13 2M 16-18 4M 23-25		2M 11-13		4M 2-4 岡山 B 11-13 松江		B 10-12	

B/ベーシック 2M/2サイクルマスター 4M/4サイクルマスター D/ドクター  
※都合により開催日の変更および中止をすることがありますので、ご了承ください。

■サービスマニュアル(3月追補版)

モデル	注文No.	価格	モデル	注文No.	価格
TZR50	3TU-28197-05	600円	DT200WR	3XP-28197-05	600円

※価格はメーカー希望小売価格です。消費税は含まれません。

### ヤマハ・テクニカルサービス・スター店制度

—スリースター新規認定店のみなさん—

- 東京 YSP調布 YSP福生東 YOU SHOPシルバー
- 埼玉 YOU SHOPミナミ
- 大阪 YSP大阪東
- 神奈川 YSP厚木
- 広島 YSP広島南



Y. E. S. S.

## 夢が世界を駆ける『スーパーツーリング in オーストラリア』6月までのお知らせ

海を越え、世界のあらゆる国々を旅してみたいと願うライダーが増えています。

そこでY.E.S.S.では、多くのY.E.S.S.スタッフのみならず、その夢を手軽にかなえられるよう『スーパーツーリング』を企画しています。

今回の目的地はおなじみのオースト

できる特典。ぜひこの機会に、有意義な海外ツーリングを満喫いただけますようご案内ください。

●JAL/Y.E.S.S.スーパーツーリング in オーストラリア

日程 / 8日間

出発地 / 東京

最少催行人数 / 10名 (5月16日出発 分のみ15名)

走行コース / プリスベン・シドニー

※詳しくは専用電話 (☎03-3435-3602) にお問合せください。

S A L E S

## バイクシーズン到来を機に さわやかな店頭演出で気分一新!

木々の緑が芽吹く季節になりました。バイクシーズン、春商戦の始まりです。オフシーズン間に準備を整えてきた誘店策がいよいよ効果を発揮します。春らしく、明るい活気ある店頭、店内演出を施してお客さまをお迎えしましょう。

清掃は行き届いていますか? 昨年

から残っている古いPOP類は片付いていますか? 展示車両の飾り付けは万全ですか?

オリジナル演出による季節感の盛り上げは大いに効果的ですが、その前に基本的なところのクリーンアップを見落とさないようご注意ください。

紅白バナーやヤマハのぼり、プライ

スカード、三角連続旗といった基本ツールも豊富に用意しています。使用用途に応じて上手に使いこなしましょう。これらのツールについての詳細は担当のヤマハセールスマンまでお問合せください。



ヤマハのぼり (No.2210)  
60cm×180cm



紅白バナー (No.3912) 90cm×300cm



三角連続旗 (No.221011)  
350cm、3色パターン3組



プライスカード (No.221002)

S A F E T Y

## バイクシーズン開幕・イコール 『春の全国交通安全運動』週間

3月、4月は、春のレジャーシーズンの始まりであると同時に、交通事故が増え始める時期でもあります。

そこで、毎年春には『全国交通安全運動』が実施され、その年のテーマに合わせた重点項目を中心に、交通安全を呼びかける活動が盛んに各地で展開されています。

今年も、例年同様4月6日～15日までの10日間が、『92年春の全国交通安全運動』の期間に指定され、バイクに関しては次のような点を重点的に指導取締りが行なわれます。

店頭でも、お客さまに十分なアドバイスで事故のないよう注意、ご指導ください。

### ●92年春の全国交通安全運動

期間 / 4月6日～15日

重点項目 / 特に二輪を対象とする項目は今回設けられていないが、二輪車にもからむ内容は次のとおり。

- ① 交差点・踏切通行時における安全確認の確保
- ② 高校生等に対する交通安全教育や若年運転者による無謀運転の防止を図るための自主参加型・体験型を取り入れた交通安全教育・指導の推進
- ③ 道路交通環境の点検・整備の促進



## K A R T

### F1気分を手軽にエンジョイ! クラブ『ワイズ・カフェ』入会募集

F1グランプリシリーズが開幕し、また四輪モータースポーツの話題が大きく盛り上がりつつあります。そのなかで、スポーツ性、レジャー性を重視する「体験派」四輪モータースポーツファンも年々急激に増加しつつあり、ヤマハでは、こうした人たちがもっと気軽に四輪モータースポーツ

に参加して楽しめるクラブ『ワイズ・カフェ』を昨年11月に設立。現在、東・名・阪地区を中心に、広くメンバー募集を行なっています。

『ワイズ・カフェ』に入会すると、全国の提携コースでフォーミュラカート『ヤマハFKR9』の持込みフリー走行やレンタル走行(メンバー料金)が

できるほか、さまざまなブレイクイベントへの参加、厳選されたバックの旅行割引利用が可能ななどの特典を用意。さらに、入会者全員に特製のシステム手帳型『メンバーズブック』、ブレイク情報満載の会員報『ワイズ・カフェ』などを無料でプレゼントしています。

入会をご希望、もしくは興味のある方には、『FKR9』の試乗、ドライビングレッスンを受けられる『レーシングスクール』を開催しておりますので、ぜひ参加をおすすめください。

#### ●『ワイズ・カフェ』

会員/メンバー 20歳以上

Jメンバー 12歳~19歳

入会金/メンバー 100000円

Jメンバー 50000円

年会費/メンバー 30000円

Jメンバー 15000円

#### ●レーシングスクール

参加資格/12歳以上の健康な男女

料金/100000円

※『ワイズ・カフェ』、『レーシングスクール』について、詳しくは各ヤマハ販売会社カート担当におたずねください。



## S U G O

### 今年もビッグレースが盛りだくさん 観戦ツーリングを立案ください!

杜の都、仙台も3月からいよいよ春の装い。3月15日にはSUGOのプレイゾンが一斉にオープンし、4月から国際レーシングコースを舞台に二輪四輪のさまざまなビッグレースが始まります。

モータースポーツファンのみならずにとつて、まさに待ちわびた季節の到来といえるでしょう。

さらに、SUGOは春ばかりでなく四季それぞれの良さを十分に満喫できる自然がいっぱい。ツーリングスポットとしても大いに楽しめるブレイランドでもあります。

つまり、レース観戦を楽しみながらツーリングやキャンプ、各種ブレイ施

設も楽しめる。ぜひたくプランが可能なのです。ぜひレースカレンダーをご覧のうえ、お店や仲間とオリジナル観戦ツーリングプランを企画してみてください。

もちろん、ご相談いただければSUGOのスタッフがプランニングからコーディネートまでしっかりお手伝いします。詳しくはSUGO仙台店(☎0224-83-4771)、東京店(☎03-3575-4771)までおたずねください。

#### ■'92 SUGO・ビッグレースカレンダー

日程	カテゴリー	イベント
4月25-26日	RR	全日本ロードレース選手権 第3戦
5月16-17日	4W	全日本ツーリングカー選手権 第3戦
6月13-14日	MX	全日本モトクロス選手権 第7戦
7月4-5日	RR	全日本ロードレース選手権 第7戦
8月1-2日	4W	全日本F3000選手権 第6戦
8月29-30日	RR	スーパーバイク世界選手権 第11戦
9月12-13日	4W	全日本スポーツプロト耐久選手権 第5戦 全日本F3選手権 第8戦
10月3-4日	MX	全日本モトクロス選手権 第12戦・GP
10月10-11日	RR	全日本ロードレース選手権 第11戦・TBC
10/31・11/1	4W	NI耐久ラウンド 第7戦

## A D

### 3月のヤマハ提供番組

#### ●ONANDOFF

陸と海、2つの大きなワールドを舞台に展開するすばらしいヤマハワールドの数かずをこ紹介する番組です。巧みなカメラワークを駆使した美しい映像と選抜いたBGMで、話題性に富んだテーマをスポーツマインドたっぷりにお届けします。

▼3月7日(ハイク編)  
『南極点に到達した男』

▼3月14日(マリネ編)

『全日本初の女性チャンピオン』

▼3月21日(ハイク編)

『タツちゃんジッタの気ままツーリング』

▼3月28日(マリネ編)

『フェニックス号の夢』

※都合により、一部内容が変更となる場合があります。  
※一部地域では放送日が異なります。  
テレビ北海道 テレビ東京 テレビ大阪

#### ●NNN・今日の出来事

毎日のさまざまなニュースやスポーツ情報を、タイムリーにお届けする夜のニュース番組。知的でさわやかな桜井良子キャスターを中心に、それぞれ個性的なキャスター、コメントーターが切れ味鋭くテーマに迫ります。

日本テレビ系列全国29局ネット。ヤマハ提供・毎週火曜日23時~23時55分。  
●オリジナルコンサート  
私たちの創った世界

世界各国で精力的に活動を続けている(財)ヤマハ音楽振興会「ヤマハ音楽教室」そこで育った世界の子どもたちによる自作自演コンサートの模様をお届けします。日曜の朝をすがすがしく彩る純粋な音楽の響きをゆつくりとお楽しみください。テレビ朝日系全国17局ネット・放送日/毎週日曜日。放送時間/7時30分から8時。



# SX D・ブラッドショー 破竹の4連勝!

1月11日、オランダを皮切りに、全16戦でシリーズを争うAMAスーパークロス。昨シーズンランキング2位のヤマハのエース、D・ブラッドショーが、第2戦、ヒューストンから4連勝を達成。ランキングポイントでも2位以下を離し、トップを快走している。

開幕戦ではスタート失敗、序盤の転倒で、4位という不本意な成績に終わったが、その1週間後の第2戦、ヒューストンでは、1周目からトップに立ち、そのまま独走し、まず1勝。第3戦、アナハイムは、2周目からトップに立ち、昨年のチャンピオン、J・M・バイルを抑え、2勝目。第4戦・シアトルは、J・スタントンを従えてのスタート・トウ・フィン



5戦4勝。レース序盤からトップに立ち、その座を守り切るという完璧な内容が、ブラッドショーの強さを示している

表彰台でのパフォーマンスもすっかりお馴染みとなった



ッシュ。そして第5戦・サンディエゴでも、後続を離しての優勝を果たしている。シリーズはこれから中盤戦。3月、4月は毎週のようにレースが開催される。マン・マシントも非常に良い状態にあるだけに、ブラッドショーの連勝がどこまで伸びるかに楽しみだ。



# 「SASOL(サソル)」が 「チームジョーダン・ヤマハ」の タイトル・ポンサーに!

南アフリカ共和国の石油化学製品メーカーである「SASOL(サソル)」が、「チームジョーダン・ヤマハ」のタイトル・ポンサーに決定した。SASOLが生産する石油化学製品の多くが、レーシングカーを含む多くの自動車に使用されており、また同社はこれまでも南アフリカにおいて、ラリーなどのモータースポーツを後援してきた。

OX99をもって構成されたのである」という力強いコメントも聞かれた。強力な体制が整った「サソル・ジョーダン・ヤマハ・チーム」。シリーズの活躍が大いに期待できる内容となった。

今回の決定について、SASOL社のポール・ワーガー氏は、「世界を対象にする当社の国際企業としてのイメージアップキャンペーンにマッチする。F1への参加こそ当社の企業アイデンティティに沿った活動であり、またシリーズに参加できることを心から嬉しく思います」とコメント。またチームオーナーのエディ・ジョーダン氏からも、「これで私たちの陣容は一層強化されることになった。SASOL、ステファノ・モデナとマウリシオ・グージェルミンの2人の新鋭ドライバー。ゲイリー・アンダーソンの設計によるニューカー。そしてヤマハのV12エンジン、

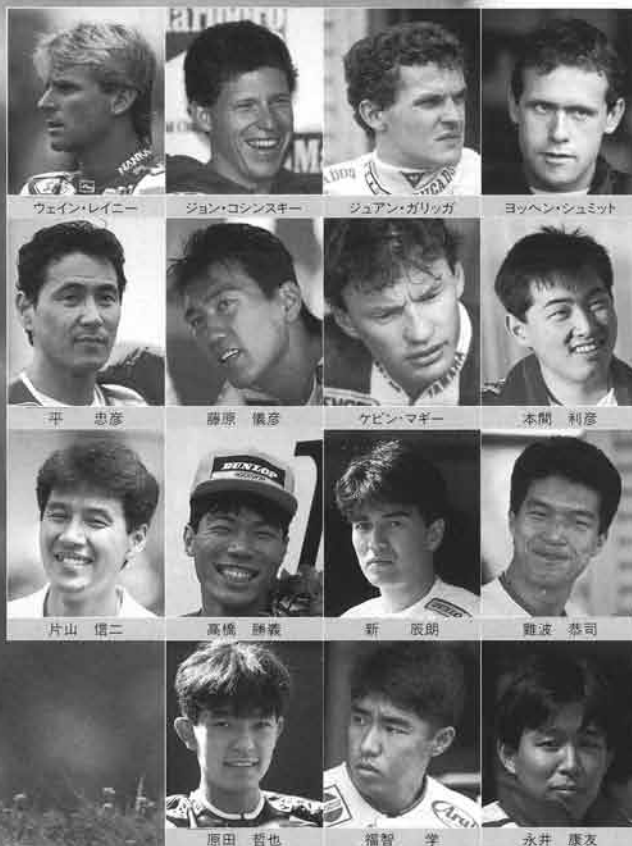


- AMAスーパークロス
- 第2戦/ヒューストン
  - ①D・ブラッドショー ②G・クーバー ③J・M・バイル
  - ④J・スタントン ⑤M・ラロック ⑥J・マティアセビッチ
- 第3戦/アナハイム
  - ①D・ブラッドショー ②J・M・バイル ③J・スタントン
  - ④G・クーバー ⑤M・キドラウスキー ⑥L・ワード
- 第4戦/シアトル
  - ①D・ブラッドショー ②J・スタントン ③J・M・バイル
  - ④G・クーバー ⑤J・エミック ⑥M・ラロック
- 第5戦/サンディエゴ
  - ①D・ブラッドショー ②J・スタントン ③J・M・バイル
  - ④M・ラロック ⑤G・クーバー ⑥M・キドラウスキー

●速報●  
第6戦/アトランタ  
D・ブラッドショー  
5連勝を達成!



# 500cc R.R. ロードレース



## ●ロードレース部門

	クラス	選手	運営チーム	マシン
世界選手権	500cc	ウェイン・レイニー(米)	チーム マールボロ ヤマハ ロバーツ	YZR 500
		ジョン・コシンスキー(米)	チーム マールボロ ヤマハ ロバーツ	YZR 500
		ジュアン・ガリッガ(スペイン)	ドカドス ヤマハチーム	YZR 500
	250cc	ヨッヘン・シュミット(独)	ミツイドイツ	TZ250M
全日本選手権	500cc	平 忠彦	ヤマハレーシングチーム	YZR 500
		藤原 儀彦	キリンメッツ レーシングチーム ヤマハ	YZR 500
		ケビン・マギー(豪)	日本テレコム レーシングチーム ヤマハ	YZR 500
		本間 利彦	ヒロー レーシングチーム ヤマハ	YZR 500
		片山 信二	Y・M・O レーシングチーム ヤマハ	YZR 500
		高橋 勝義	TEAM TAIRA	YZR 500
		新 辰朗	伊藤園レーシングチーム	YZR 500
	250cc	難波 恭司	ヤマハ レーシングチーム	TZ250M
		原田 哲也	ネスカフェCAN レーシングチーム ヤマハ	TZ250M
		福智 学	キリンメッツ レーシングチーム ヤマハ	TZ250
TT-F1		永井 康友	ヤマハ レーシングチーム	YZF750

2年連続でメーカー&個人タイトルを獲得した世界選手権では、今年もウェイン・レイニーとジョン・コシンスキーの最強コンビが「チーム・マールボロ ヤマハ ロバーツ」からエントリー。3年連続のタイトルを狙うレイニーと、初タイトルにかけるコシンスキーが、今年も同じカラーのYZRでしのぎをけずる。同クラス参戦3年目のジュアン・ガリッガも、昨年と同じく「ドカドス・ヤマハ」からエントリー、表彰台を目指す。

また250ccクラスでは、ミツイ・ドイツからヨッヘン・シュミットがTZ250Mで参戦する。

全日本選手権では、昨年に続き、平忠彦、藤原儀彦ら5選手に加え、ケビン・マギー選手が「日本テレコム レーシングチーム ヤマハ」から、また、昨シーズン、TTF・3クラスでタイトルを獲得した高橋勝義が「TEAM TAIRA」から同クラスに初参戦する。

250ccクラスは難波恭司、原田哲也、福智学の3選手。TTF1には永井康友と昨年と同じ顔ぶれ。

# 発表

今シーズンも従来同様、協賛スポンサー、各レーシングチームならびにヤマハ海外現地法人、インポーターとの協力のもと、チャンピオンシップの獲得はもちろん、モーターサイクルスポーツ発展を目指し、活動を推進する。

# Racing RExpress





世界選手権250ccクラスでは、昨シーズン以上の強力な体制が敷かれた。ベーター・ヨハンソン、ベッカ・ペコーネンに加え、'90年度チャンピオンのアレックスandro・ブザール。同じく'90年度125ccクラスチャンピオン、ドニー・シュミットがYZ250Mでエントリー。さらに昨シーズンランキング5位のマルニック・ベルボエツ、'91シーズン125ccクラス2位のロバート・ムーアーも参戦する。

全日本では、光安鉄美、川崎智之、田淵武のコンビが、ワークスマシンYZM250で参戦するほか、成長著しいチームYZから、増田智義、鈴木健二、大河原功次の若手がYZ250でエントリー。体制は昨年と変わらないが、各ライダーが実力をのびしているだけに、タイトル獲得に期待がもてる。



## TR トライアル




ヤマハラライダー同士の激しいチャンピオン争いに終始した、全日本トライアル選手権。今年も伊藤敦志、中川義博の2人がヤマハラレーシングチームからエントリー。連続タイトルを狙う中川、V奪回を目指す伊藤。この2人が今シーズンも話題の中心になるだろう。

●トライアル部門

全日本選手権	
選手	伊藤敦志 中川義博
運営チーム	ヤマハラレーシングチーム
マシン	TYM



●モトクロス部門

	クラス	選手	運営チーム	マシン
世界選手権	250cc	アレックスandro・ブザール(伊)	チェスタフィールド ヤマハ チームリナルディ	YZ250M
		ドニー・シュミット(米)	チェスタフィールド ヤマハ チームリナルディ	YZ250M
		ベーター・ヨハンソン(スウェーデン)	ハルマン&エネキピスト	YZ250M
		マルニック・ベルボエツ(ベルギー)	ディー・テラン スポーツ	YZ250M
		ベッカ・ペコーネン(フィンランド)	アーヴィットソン	YZ250M
		ロバート・ムーアー(米)	ベルガルダ ヤマハレーシング デビジョン	YZ250M
AMA選手権	スーパークロス及び250cc	ディモン・ブラッドショー(米)	YMUS レーシングチーム	YZ250M
		ジェフ・エミグ(米)	YMUS レーシングチーム	YZ250M
		ダグ・テュバック(米)	YMUS レーシングチーム	YZ250M
全日本選手権	250cc	光安 鉄美	ヤマハラレーシングチーム	YZM250
		川崎 智之	ヤマハラレーシングチーム	YZM250
		田淵 武	ヤマハラレーシングチーム	YZM250
		増田 智義	チームYZ	YZ250
		鈴木 健二	チームYZ	YZ250
		大河原 功次	チームYZ	YZ250

# '92ヤマハラレース体制

'91年、ヤマハはロードレース最高峰、世界選手権ロードレース500ccクラスにおいて、2年連続のメーカー&個人タイトルを獲得。メーカーチャンピオン獲得記録も40に更新した。また全日本選手権においても、ロードレー

ス500ccクラスでベーター・ゴダード、トライアルでは中川義博がともに初のタイトルを獲得したほか、他のカテゴリーでも最後までタイトル争いを展開し、モーターサイクルスポーツの振興に大きな役割りを果たした。



# 2度目の青春まっ只中!! 40歳で中型免許を取得した 分キリ主婦のツーリング記録

伊地知桃江さん(42歳・主婦)  
No.11301131105089005 免許歴3年 所有車・FZR250R  
登録店・YOUSHOアンフィニスポーツ(東京都足立区)



クラブのミーティングで、北海道ツーリングのプランを立てる伊地知さん(左)と、良き相談相手の下脇店長





3人兄弟のお母さん、昼は喫茶店でパートの仕事、カラオケ大好き……。

伊知地さんはどこにでもいる、いわゆる一般的な日本の主婦だ。やんちゃな子供たちを育てあげ、やっと自分の時間が持てるようになったと思ったら、すでに40歳になっていたという。

「さてこれからは、自分のために時間を使おう」と、40歳になってからの一大決心。'89年3月4日になんと中型二輪免許を取得してしまっただ。

「私の場合ね、取ろうと思ったのは思いつきなんですけど、選んだお店が当たりだったんです。たまたま教習所へ通う途中で見つけたんですけど、初めてお店に入った時から『ずいぶん親切なお店だな』と感じました。ほら、いきなりオバサンが入ってきたら、普通面倒がられるじゃないですか。バイクのこと何も知らないし、何となく場違いな感じもするし。だから『よし、免許を取ったらこのお店で買おう』と思ったわけです」

「『FZRが欲しい』と言ってきた時もビツクリしましたけど、そのあとすぐ『ツーリングに行ってみよう』と相談されたんです」と、笑顔で回想するのはYOU SHOPアンフイニ・スポーツの下脇政美店長。

「そこでとりあえず近場ということで、日光に行きましよう誘ったんです。うちにアンフイニ・スポーツ・クラブというのがあるから、その連中を付き合わせてますから、と。それからですよ、ずいぶんいろんなところに一緒に行きました」

伊知地さんの初めてのロングツーリングは

一昨年の夏、6人の仲間と行った九州だ。結婚して以来初めて10日間も家を空けた。仲間といっただって、そのほとんどが20代のクラブ員だったという。

「みんな親切でね、面倒をよく見てくれるんですよ。オバサンがついてこれないからって、わざとノンビリ走ってくれたり。走る前には必ず点検もしてくれた。みんな息子と同じくらいの子なんだけど、本当に頼りになりました」(笑)

信州、佐渡、富士……。バイクの免許を取らなければ、おそらく一度も行かなかったであろう場所にもたくさん出かけた。2度目の青春まっ只中というわけである。

通勤にもFZRを使いはじめ、家族からも「若くなつたね」と言われるようになった。もちろんそれらを支えたのは、下脇店長であり、クラブの仲間であったわけだ。

「今年の夏は念願の北海道に行くんです。もちろんみんなと一緒に。また家族を放つたらか

しにしちゃうけど、それも仕方ないですよ。それと19歳になった長男が、最近バイクに興味を持ちはじめたみたいなんです。息子とふたりでツーリングなんて、いつか実現できたらいいですね」

平均年齢22歳という若いツーリングクラブのなかで育った遅時きのライダー。現在の課題はひとりでもツーリングに出かけられるよう、メンテナンスの勉強をすることだという。





ドクタークラスの資格を持つ落合さんは、オープン当時から難波社長の片腕として店を支えてきた頼もしい存在

# モーターサイクルの「ドクター」として 確かな技術を心につつんで売るお店

**YSP厚木** 神奈川県厚木市妻田北1-7-3 ☎0462-23-3468

どの業種でも資格は大切  
バイクショップには認証を

認定証

貴殿はヤマハテクニカルスター店制度の定める技術水準、設備機器、認証資格の基準を全て満たし（中略）貴店の卓越なるサービス技術力に対し、ここにスリースター店として認定いたします。

昨年の11月のことだ。『YTS（ヤマハ・テクニカルサービス・スター）店制度』で初めてスリースター店が認定された。

サービスというテーマは当ハローナイスショップでも幾度か取り上げてきた。そしてサービスという共通の目標に向かいながら、それぞれのお店で様々なアプローチがあることも知った。

サービスの頂点を目指すお店にとって、三つの星は目標の一つであろう。全国のトップに立つ技術サービス——どのような技術を持ち、お客さまどのように接しているのだろうか……？がぜん興味が湧いてきた。

さつそくおうかがいすることとなったのは神奈川県厚木市に店舗を構える『YSP厚木』さん。スリースター認定7店舗のうちの1店だ。

『YSP厚木』さんは東京／神奈川の大動脈のひとつ、国道246号線と国道412号線の交差点に建つお店だ。

着いたお店を見て驚いた。郊外の店舗用地としては一等地だろう。そこに総面積100坪はあろうかという店。

オーブン時から認証工場の資格だけとは思っていました  
 資格は常に必要です



技術力だけではなく、接客もサービスマンには重要な要素

しかもサービススペースがとても広い。テラス状の展示スペースが瀟洒な印象で、これはまるでクルマのディーラーのようだ。  
 明るいイメージも手伝って、お店へ入る足取りも軽くなる。  
 「こんにちは」  
 迎えてくれたのは「YSP厚木」の難波幸男社長（43歳）だった。  
 「どんなにやり手の店主なんだろう？」  
 何と言っても全国で7店認定されたうちの1店だ。頭のなかには「モーレッツ

社長」を思い描いていた。  
 ところが、お会いした難波社長は、「モーレッツ」などという言葉とは縁遠い、物腰の柔らかな方。穏やかな語り口、色つやのいい肌……田園調布か、関西なら芦屋、とにかくいい所のご亭主という印象だ。  
 建設機械の営業サラリーマンだった難波さんが転職をはかったのは約10年前。大学の工学部に籍を置き、卒業論文のテーマがバイクのエンジンだったという難波さん。脱サラの時点で、次の商売はバイクショップ経営と考えていたのだそう。  
 「このショップを始めるとき、店のオリジナルカラーを出したいと考えていたんですよ。それです第一に技術サービスをきちんと提供できる店にすることが目標でした」  
 土地は親戚が持っていた土地を借り受けられることになった。現在の店舗が建つ土地だ。さて、問題は土地の上に乗せる店舗。難波さんはここに30坪のサービススペースを作ってしまった。サービススペースなんかにはないで、大きなショールームを作ろうなんて考えなかったんですか？「ちょっと意地悪な質問をしてみました。最初から、とにかく工場の認証だけ

は取ろうって考えていました。だからこの広さは絶対だった。認証にこだわったのは、どの業界を見ても資格が常についてまわるものだと思うからなんです。今はとくに必要ないかもしれない。でも、いつかきつと必要になる時が来る、そう考えていました」  
 10年前なら差し迫って必要な資格ではなかったかもしれない。しかし、10年後の今、認証工場はショップ運営の大きな武器になっている。経営を長期展望でとらえた、難波さんの洞察力が大きくものをいった。

サービス技術を磨く  
 ドクターとしての当たり前

サービスマンが腕をふるえるスペースは確保した。しかし、当のサービスマンに技術が伴わないと宝の持ち腐れとなってしまう。「YSP厚木」では、個人資格として難波さん自身がベリンツクラスを、社員2人にはそれぞれマスタークラスとドクタークラスを取得させている。  
 「こういう資格は機械を扱うお店には常識のものです。お客さまが愛車の調子が悪い、といって持ってくる。ウチでは直せません」なんて言えないじゃないですか。いつでも預かれるだけの



キチッと揃えられた工具ボックス。細かい部分にもショップの姿勢が表れる

30坪のスペースをもつYSP厚木さんのサービス工場。必要な工具が適切にレイアウトされている

スペースを用意して、預かったらきちんと直す。私たちはいわばプロなんだから、当然のことですよ」  
 技術のサービスは3つあります、こう言って難波さんは教えてくれた。「まず一つは、お客さまが困っているときにいち早く対応してあげる」こと、



接客コーナーから工場内の様子がひと目でわかる。お客さまに安心して修理を任せてもらうための工夫



ショールームや工場内では、「サービスに強い店」を積極的にアピール

そして次に「同じ修理を2度繰り返さない」。3つ目は「依頼された故障箇所以外にも気を配る」こと。とくに最後はプラスチックのサービスとして大切ですね」

サービスマンは医者。預かったバイクは責任を持って、総合的に「診る」ことが要求されるのだ。痒いところに手が届くサービスはもはや当たり前となっている。「YSP厚木」ではさらにその一歩先、痒い気がつかないところもケアをしているのである。

# バイク業界から見れば、ウチの店の接客は及第点だと思っても、他業界から見ればまだまだ

商売のヒントは身内ではなく他業種にこそ隠されている

初老のお客さまが店に入ってきた。難波さんを含め3人で切り盛りするお店では、サービスマンが接客も行う。「いらっしゃいませ！」さっそく社員の落合さんが応対に出る。

「サービスではいくらいい腕を持っていても、接客ができないようではダメです。販売はもちろん、修理の受付、修理後の説明……とお客さんに接しなければならぬことはたくさんありますから」

例えば、修理の受け付け。修理車のどこが故障箇所か、どんな修理が必要か、修理にかかる金額はいくらか、を受付時に説明する。お客さまに納得して愛車を預けてもらうのだ。もちろん、修理途中で余分な修理が発生したとき、予定金額をオーバーしそうなときにはお客さまに電話をかけて納得してもらうという。

「要はお客さんとのコミュニケーションを密にすることが大切なんです。お客さんと肌で接していれば、トラブルも起きない。信用が増します」

難波さんと話しているうち、商談がまとまったようだ。お客さまはニュー



2月5日、ヤマハ東京(株)平塚営業所 坂東所長(左)から、スリースター店の認定証が難波社長に送られた

ジョグの契約書にサインしている。

「この店のまわりにはクルマのディーラーや家電の店などが集まっています。散歩しながらよく覗いてみるんです。サービスやショールーム、とくに接客は参考になりますよ」

参考にするんだっつたら他業種が勉強になる、と難波さんは言う。対お客さまという点ではバイク業界はまだまだ未成熟、とちくり痛い言葉も。

「社員によく言うんです。ウチの店はバイク業界からすれば接客はできるほうかもしれない。でも、お客さんが他



YSP厚木さんのスタッフは4人。サービスの落合さん(左)と難波社長に、奥さまの孝子さんと社長の甥にあたるサービスの難波さんが加わる

業種の店舗からいらしたら、なんだ、この店は」となってしまふよ、とね。

サービスは毎日毎日、細かいこと積み重ねです。地道に努力を重ねてはじめて信用を得られるんですよ」

サービスの環境を整え、技術を磨き、そして技術を心でラッピングしてお客さまに手渡す。こんなサービスの基本をこつこつやってきた成果が、今回スリースター店の認定となって実った。

三つの星の重みは誰より自分が知っている、難波さんの表情にはこんな気持ちがあがえた。

ハローナイスショップ  
**Hello**  
 NICE SHOP

■YSP厚木

開発が進む小田急電鉄、本厚木駅から3km、都心へ向かう国道246号線と神奈川県を南北に走る国道129号線が合流するバイパス沿いに立地。東名高速、厚木インターチェンジからも近く、交通量は非常に多いが、交差点の脇であることと広いオープンスペースのため、4輪車でも来店しやすい。駐車場も乗用車5台分を備えるなど、周囲の環境や店舗前の歩行者への配慮も充分。

●オープン：昭和58年3月 ●店舗規模：敷地約200坪、建物総面積約100坪うちショールーム20坪、増築した張り出し部分分が50坪。サービス工場が30坪 ●展示台数：ショールーム内には新車スポーツ1台、張り出し部分に新車スクーター8台。店舗前のオープンスペースに新車スポーツ8台とスクーター8台 ●商圏：半径約10kmが中心だが、隣の海老名市や綾瀬市にも広がる ●客層：スポーツは20～25歳の社会人が中心。スクーターは学生中心 ●クラブ：ツーリングクラブ・スベサー（ユーザー自主運営） ●営業時間：午前10時～午後7時30分 ●定休日：毎週木曜日



用品展示が中心のショールーム。展示車両は1台のみ



増築した張り出し部分はゆとりをもたせた展示がしてある



ショールーム前のスペースには新車のスクーター



接客コーナーには技術力の高さを示す認定証等がかけられている

