

がんばるバイクショップの 情報マガジン

ヤマハニュース

Yamaha News

特集●ロングセラーへのヒント②

だからマジエスティをこう売る!

ハローナイスショップ●YSP袋井

お客さま同士の出会いの場

YAMAHA NEWS ●インタビュー⑩

二輪車安全運転全国大会優勝者

テクニックよりも状況判断



1995 No.387

11
NOV

ビッグバイク・クルージング。それはライダーを魅了してやまない世界。そしてXJR1200で駆ける時ライダーは圧倒的な力感を堪能する。胸高鳴るロードスポーツフラッグシップの興奮。

拝見！隣のお店このアイデア

ハローナイスショップ

YSP袋井

静岡県袋井市(本多 孝店長)



お客さま同士の出会いの場

コミュニケーション・スペースを考える

ショールームの商談カウンター脇に設けられたコミュニケーション・スペース。夕方になると会社帰りのお客さまが集まり始める



「お客さん同士の出会いの場になってくれれば……」と本多店長

平日の午後7時00分。一般的なバイクショップなら、そろそろ閉店の準備に取りかかる時間だろう。昼間には手をつけられなかった事務の処理、片付けと掃除、そして翌日の準備など、やるべきことは山ほどある。ところがYSP袋井さんのショールームは、この時刻を過ぎたあたりから急激ににぎやかになり始めるのだ。

「毎日のように、会社帰りのお客さんが顔を出してくるんですよ。日によってメンバーも違うんですが、だいたい5〜6人くらいは集まっています。特別な用事なんかなくても、そこに腰かけてのんびりと過ごしているようです。まあ、みなさん共通の趣味を持っているわけですから、話題が尽きることはありませんし……」

こう話すのは、半年前に沼津店から異動してきた新

YSP袋井

静岡県西部、袋井市の国道1号線沿いに立地する。店舗裏には大規模なサービスセンターを抱えるスポーツバイク中心のショップ。グループ内のYSP浜松と合同ツーリングを実施するなど、ツーリング活動も盛んに行われている。大自然の中のログハウス「エルドラド in 森」は、同店の母体である株式会社エルドラドコーポレーションの経営。



「来店されたお客さまにくつろぎのスペースを」という理由から、YSP袋井さんのショールームに設けられた小さなテーブルセット。ここでは日常的にツーリングの計画を立てるお客さまや、ニューモデルの情報交換を行なうお客さまの姿を目にすることができ。この空間が生み出すショップとお客さまの関係を探りつつ、コミュニケーション・スペースの在り方について考えてみる。



もうひとつのコミュニケーション・スペース、カフェ・エルド。店内ではお客さまによるツーリング写真展が開かれていた

店長、本多孝さん。本多さんは沼津店オープン時から
の店長で、お客さまとの密接なおつき合いにより顧客
拡大を図ってきた実績の持ち主である。

「こちらの店（袋井店）には、私が来る前からすでに
たくさんのお客さまに来ていただいていたんですが、私
は私の方法でもっともっとたくさんのお客さまに愛さ
れる店にしたいと考えているんです。店とお客さまの
関係やお客さん同士の関係をもう一度見直して、いつ
も活気のある店に育てていきたいと考えています」

お客さまが集まる白木のテーブルセットには、二輪
専門誌やツーリング時の記念写真、それに全国のツー
リングマップが用意されている。ここでは日常的にツ
ーリングプランが練られ、お客さま同士が自分たちの
意志で仲間を誘い合う風景を目にすることができ。

「最近のビジネスでは、いかに乗ってもらうか」とい
う問題がクローズアップされていますが、うちではリ
ーダーシップのある良質のお客さんを育てて、その方
たちを中心に新しいお客さんの輪を広げてもらう方法
を採っています。沼津店でもそうだったんですが、結
局は人が人を呼び、人が人を育てる世界ですからね。
そんな人間関係を作る場として、こうしたコミュニケ
ーション・スペースが必要になってくるわけです」

以前にも本誌で紹介したことがあるが、同店では店
舗の敷地内にライダーの集まる喫茶店「カフェ・エル
ド」を経営している。広い意味でこちらもコミュニケ
ーション・スペースのひとつとしてとらえることがで
きるだろう。またこの喫茶店では、お客さまの撮影に
よるツーリング写真の作品展も開催するなど、話題作
りにも一役買っている。

「コミュニケーション・スペースを活かすポイントで
すか？ 一番大切なのはお客さん同士をつなぐことで
しょう。このお客さん、ＴＴを買ったばかりなんだけ
ど、今度林道に行く時に誘ってあげてよ、って感じて
ね。最初の一步さえ手助けしてあげれば、大抵はお客
さん同士でうまくやってくれるものですよ」

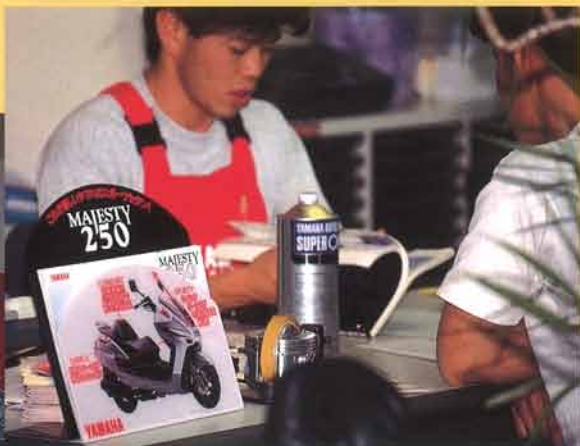
だからマジエステイをこう売る!

8月に新発売した『マジエステイ250』は、以来、好調に販売実績を伸ばして夏場の市場を活性化したばかりか、新たな需要層を開拓するきっかけとなるなど、さまざまな“マジエステイ効果”を生み出している。

今後にわたっては、これを一過性のニューモデル効果で終わらせず、息の長い定番商品としてロングセラーを期待したいところだ。

では、そのためにどんな点に気を配り、どういう売り方をすればいいのだろうか。3つのお店の実例から、ヒントを探ってみた。

こう売る!



YSP枚方南 (大阪府枚方市/辻繁夫社長)

京阪電車・光善寺駅からもほど近い、国道1号線沿いに立地。周辺は古くからの住宅街が広がる。

商圏は国道1号線沿いに京都方面/大阪市内方面へ延びている。

サービスを含めたキメ細かな接客を旨としている。YSP大阪北とは姉妹店。

「そもそもマジエステイには期待があったんですよ。これは売れるバイクなんや、とね。いや、ただ売れるバイクじゃない。今まで250ccスクーターは

スポーツバイクのイメージが強いYSPで、あえてショップPRのメインにマジエステイを、それも3台も用意したその理由は何だったのか。辻繁夫社長にさつそく話をうかがった。

「そもそもマジエステイには期待があったんですよ。これは売れるバイクなんや、とね。いや、ただ売れるバイクじゃない。今まで250ccスクーターは

YSPオープンが目玉に3台の試乗車を用意

潜在層を掘り起こせ!

マジエステイが引き出した、クロスオーバー・新客層

このYSP枚方南とYSP大阪北の両店を営む辻社長。マジエステイは独自に試乗車を用意し、「暇さえあればとにかく乗った」という



店舗の屋上には、遠くからでも目立つよう、ノボリや横断幕を掲げてアピール



他社の独壇場やっただしよう。ところがマジエスティが投入されることで、このクラスが活性化してくれると思っただけです。大型のスクーターに興味があった層にも、このスタイルならアピールできる。スポーツ車ばかり乗り継いで、スクーターには見向きもしなかったお客さんも、これなら取り込めるんじゃないかと。そこでオープニングにこのマジエスティを前面に出して、積極的に見せてみようかと、まあこう思っただけです」

9月23日、24日のオープニングイベントには平忠彦選手も駆けつけ華を添えたが、それだけではスポーツユーザーを取り込むことはできず、レースに興味のない人や年輩者に対するアピール度は薄い。住宅地の多い商圏で新規店舗をオープンさせるためには、幅広い客層を集めなければならぬ。だからこそ、マジエスティの注目度と集客力を利用しようと考えたわけだ。

「どうせ並べるなら、3色すべてをお客さんに見せてあげたかったです。マジエスティはどの色も個性的に映る。数とカラーパリエーションで強みにアピールしようと思っただけです。これだけ揃えられるのはオープニングだけでもありませんが、YSPなら可能なかぎり常時3色を見せられるようにしたいと思っただけです」

マジエスティで気づいた、新たな客層の予感

さて、このオープニングイベントの「効果」は、といえは――

「マジエスティにはみなさん強い興味を持っていらつしやるようで、カタログのハケ方から違います。マジエスティのカタログが入っているラックだけがすぐに品切れになるんですわ。おかげでオープンしてから15日少々で、成約台数も納車待ちを含めて5台いただきましたよ」

オープニングのリーディングマシンとして、マジエスティは十分に役割を果たしたようだ。しかし、辻社長の狙いはこれだけにとどまらない。

交通量の多い国道1号線。交差点で信号待ちするクルマやバイクにもよく見えるよう、店頭で展示車を配する



「成約をいただいたお客さんは、ウチにとって当然新しいお客さんばかりでしたが、お話をうかがうとほとんどの方は今までスクーターに乗っていた方だといえます。つまり、一度スクーターに乗ったら、代替えの時もやっぱりスクーターを選ぶ」ということ。スポーツへの転換はこれからの課題ですが、少なくともひとたびスクーターのお客さんをつかんでおけば、排気量の違いはあるにせよ次もスクーターの代替えが期待できるんです」

そしてもう一つ、と辻社長は大型スクーターを求める新しい層について話してくれた。

「カタログを持ち帰ったお客さんを見てみると、意外に20歳そこそこの方が多いんですよ。しかも、バリバリのスポーツバイクのユーザーとはちよつと違う、ごく普通の若者といった感じなんですよ。そこで考えたのは、大型スクーターが現代人の移動の手段として必要とされているんじゃないかということ。言いかえれば、クルマと一緒に、バイクもラクに乗

れるオートマチックがあたり前になりつつあるんじゃないか。イージーに乗れて、着ているものも汚れにくいバイクが。こうしたお客さんも、今までにはなかった層ですよ」

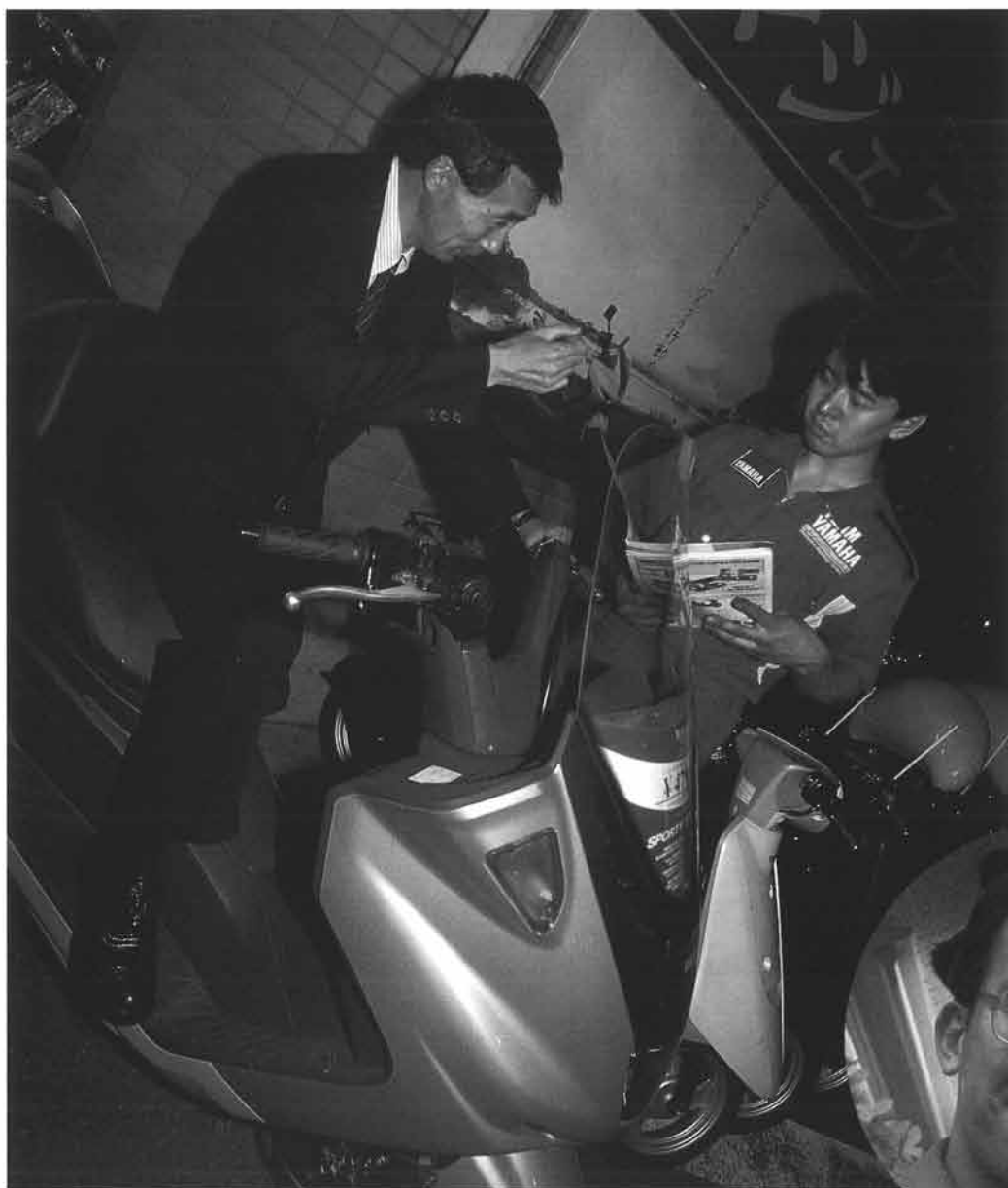
50ccのスクーター層と、クラッチ付のスポーツバイクを選択する層。これまでは単純に2つの層でしかとらえられていなかった2輪ユーザーが、マジエスティを知ることでもクロスオーバーし、新たな客層として浮上しているのではないかと。そして、辻社長はこの新たな客層を取り込むチャンスはこれからだ、と考えている。

「マジエスティの商品性を見てみると、買い替え時期にまたマジエスティを買っていただける可能性も大きいですし、それだけ機動性、スタイルともに商品性が高い。いずれにしろ、マジエスティの顧客層は長くお付き合いいただける固定客になりそうです」

辻社長の期待は徐々に確信になりつつあるようだ。

好調さを保ち続ける秘訣

見せる・乗せるの 基本にこだわる



山口店長。32歳。近在の他店で修業を積み、約1年前に独立した。開店以来年間300台近いスクーター/スポーツバイクの販売実績をあげている

YOU SHOP中野通り

(東京都中野区/山口英一店長)

山の手住宅街を貫く、中野通り沿いに昨年8月オープン。周辺は古くからの住宅のほか、学生やサラリーマンの住むアパート/マンションが建ち並ぶ。商圈はスクーターで半径約3キロ。スポーツバイクにも力を入れており、全販売台数の12パーセント以上を占めている。

いつでも人目にさらす努力
展示車両は切らさない

「マジエステイは売れましたね。デビュー当初から、これはヒットするかな」という予感があったけど、予想をはるかに超えて、もうタナボタという感じ」

こう話すのは、東京・山の手側の中野区にある、YOU SHOP中野通りさんの山口英一店長。お店では、納車待ちを含めて、これまでに17台もの成約を獲得している。「黙っていても売れた」と話す山口店長だが、もちろん、本当に何もせず待っているだけでこれほど実績があるわけではない。まずは店頭の様子から、マジエステイ拡販のポイントを探ってみた。

この日、店頭に並べられたマジエステイは、新車の展示車両が1台と、お店で登録し試乗用におろしたものの1台の合計2台。

「新車の展示車両はいつも、店内より店頭に置くようにしています。特にマジエステイのようなバイクは、できるだけ人目につくところに置く必要があると思うんです。幸いにウチはバス通りに面していて、通勤のお客さんがよく通りますから、店頭展览展示しておくことでマジエステイも初めて見る方にアピールすることができます。また、購入を考えている方にも、この店には実車が置いてある」とアピールすることができるんです。展示車両は欠かせませんよ」

人気車種のため、展示車を常時確保できない時でも、いったん試乗車におろしてしまえば少なくともその1台は店頭



通りに面したところには、ノボリを立てて積極的にアピール、さらに駅貼り用ポスターを手に入れ、山口店長自らがボードに貼り、ビニールでおおった。視覚効果は抜群だ

残る。1台でも多く、早く納車したい気持ちをグッとこらえて、「実車を見せる」という積極的な姿勢を貫いたわけだ。

そのうえでさらに、「これだけ回転が早いバイクだから、成約をいただいたその先から納めていたから展示にまわす車両もなくなってしましますよ。だから、展示車両を店頭においておくために、ちょっとした工夫をしているんです」

それは、納車待ちの車両を展示車としてフル活用すること。納車整備をお客さまの目に触れやすいところで行なったり、お客さまが取りに来られるまでの短い間でもショールームに飾っておく。

「入荷時期がうまくつなげれば、3色そろって店内、店頭で置けることもあるんです。逆に、納車待ちきれないという方には、試乗車をまる1日貸し出してカバーすることも。結局は、ムダなく効率よく利用するってことです」

試乗は、じつくり時間をかけてコース選びも「試乗効果」アップ

展示効果を維持するためにもひと役員っているのが試乗車だが、本来の役目もちろん重要である。

バイクに魅かれて、お客さまが来店する。カタログを渡して商談に入る。そして最後の切り札として試乗を勧めるといのが山口店長のセオリーだ。

「マジエスティが欲しい」と単刀直入にいらつしやるお客さんは少ないケースですね。まずは実車を見に来る、あるいはカタログをもらいにくるだけのお客さんが多いんです。マジエスティの場合は特にカタログのハケ方がすごい。発売以来2カ月あまりで1500枚は出ているんじゃないかな。これだけ皆さんに興味を持ってもらっているんだから、我々は購入を決断しやすいよう、うまく背中を押せばいい」

そのキメ手が試乗車の活用というわけだが、ただ跨って動かしました、では効果がないというのが山口店長の持論。納得いくまでじっくりと乗ってもらえるよう工夫する。

「マジエスティはスクーターでありながら、スポーツバイクに近い操縦性能、安定性を持っています。それを実感してもらうためには、ある程度の時間接してもらわなくてはならない。試乗のコースだつて、本来の都内の交通の中で乗ってもらうことが大切なんです。商談に入つて試乗を希望されるお客さんには、片側1車線の店の前の道路だけでなく、近くの

甲州街道(国道20号線・片側2・3車線)も走ってみてほしいとお願しているんですよ。ハイスピードで流れる国道ならマジエスティの持っている本来のポテンシャルをわかってもらえるし、大きな街道ならまわりからの注目も大きいでしょう。羨望の眼差しで見られたら、欲しくなるのが人情ですよ。」

こうして貸し出される試乗車は、特に他社の250スクーターに乗っているお客さんにインパクト強く働きかけるようだ。こうしたお客さまならマジエスティの長所を素直に理解してもらえ、何より長く乗ってくたがれたバイクと新車の比較では明らかに新車に軍配があがることは明白だからである。山口店長は、

「少しフェアじゃないけどな」と言つて笑うのだが、成約者のうち他車250スクーターからの乗り換えのお客さまは約4割にも上るそうだ。

また、マジエスティを購入するお客さまのほとんどは、飛び込みでやってきた新規のお客さま。これはマジエスティが持っている話題性もさることながら、売

るための積極的な姿勢が効を奏していることは間違いない。開店して1年と少々という同店にとって、強力な加速剤ともなっているようだ。

「潜在的なお客さんをいかに引き上げるか。そしてそのようなお客さんに、いかに購買意欲をおこさせるか。商売をやるうえで当たり前の方法をマジエスティでもやっただけ」

確実に売れている商品だと、このような商売のイロハもつい忘れがちになってしまうものだ。売れているからこそ手を抜かず、次へ、その次へと先回りして考えることの大切さを忘れてはならない。

最後に山口店長はこう締めくくった。「250スクーターというカテゴリーや、他社のモデルの独壇場だった。それゆえ売れすぎた、つまりみんなが飽きてしまっている傾向にあったんです。マジエスティが売れているのは高い商品性もありますが、同時に新鮮でもあるからでしょう。話題性で売れている今は逆に怖いですよ。勝負はこの販売の波が収まった後、これからですよ」



展示用マジエスティは店の前の「1等地」に置かれる。店舗前の道路からは上り線、下り線ともに高い視認で、マジエスティを強力にアピール



羽田ホンダ販売 (東京都大田区／佐藤隆夫社長)

羽田空港と多摩川に挟まれた、大田区の住宅街の端に位置する。
目の前には環状8号線が通り、京浜急行・大鳥居駅も間近。
商圈は東京都内から神奈川県まで幅広い。

「お店に入ると、外車や国産ビッグバイクを押しつけるように、入り口正面を占領するマジエステイが目飛び込んでくる。佐藤社長の期待感がヒシヒシと伝わってくる展示レイアウトだ。」

「都市コミュニターはいろいろありますが、『便利』以外に『カッコイイ』とか『楽しい』という機能を付加できるのがマジエステイの強みでしょう。都市交通が抱える問題点、例えば渋滞、駐車場、省エネなどを考えていくと、250ccクラスの大型スクーターはもつと伸びていくカテゴリーだと思いますよ。そういうなかでマジエステイの登場は、都市コミュニターとしての大型スクーターに大きな未来を感じさせるインパクトがありましたね」と話すのは、東京・大田区、羽田空港に近い環状8号線沿いにある羽田ホンダ販売さんの佐藤隆夫社長。

「例えばローマ。街角に立っていると、もうひっきりなしに大型スクーターが通り過ぎて行きます。しかもその使われ方は実にさまざま。通勤に使っているビジネスマンがいるかと思えば、若者が海へ遊びに行く足として利用している。それ」

「ウチはこれまでにさまざまなメーカーの大型スクーターを扱ってきましたので、どういう売れ方をしているのか調べてみたんですよ。すると、台数的には地方に比べ、都市圏が圧倒的に大きなウエイトを占めている。そして、これは日本だけじゃなく世界的な傾向なんです。」

佐藤社長はヨーロッパに足を運ぶことが多い。仕事で赴いた先のあちこちの都市で驚かされるのは、日本製の大型スクーターの数。どこへ行っても日本製大型スクーターが走っていて、完全に風景の一部になってしまっていたそうだ。

実用にしばられない プラスαの 提案がカギ

都市コミュニターとして浸透する
大型スクーター市場の可能性



佐藤社長が父親の店を継いで一人立ちしたのが19歳のころ。以来、長年にわたってお店の発展・拡張につとめてきた。若いころにはYD-1に乗っていたこともあるそうだ

都市コミュニター定着に期待する



お店の自動ドアが開くと、目に飛び込んでくるのがマジステイ。重なるように並ぶスポーツバイクとは対比的に、じっくり触れられるようにスペースを広くとって展示されている

もタンデムで。大型スクーターというものを、みんなが自由に使っているんです。ところが日本はというと、まだまだ通勤やビジネスがほとんど。だからこそ、日本のマーケットには大きな可能性を感じるんです」

日本では用途が狭いうえ、普及台数も少ない。これがイタリアなみに多用途化し、本来の意味でのコミュニティとして利用されれば、大型スクーター市場は今何倍にも大きく広がるというわけだ。そしてマジステイには、その転機をもたす1台として期待がかけられている。

「でも、そのためには我々売り手側が上手に売って、マーケットそのものを育てていかなければならないと思うんです」

マーケットを育てる商売。佐藤社長が例にあげたポイントは、まず社会的にリーダーシップを取れるようなユーザーを育てることで、大型スクーターに対する安心なんだ。楽しいんだ」というイメージを定着させることだ。

さらに売り方についても、大型スクーターが街のフットワークとして「好ましい」と誰もが感じるような普及を進めるために、違法改造の排除や、マナーに沿った乗り方の指導などが必要となる。

「大型スクーターを、健全な交通手段としてバイク」としてアピールすることは、つまりバイク全体の社会的地位を向上させることにつながるんです。そうすることで高速道路での2人乗り解禁などにも発展するでしょうね。その意味では、販売店だけでなくバイク業界全体としても、大型スクーター市場を大切に育てていかなければいけないんじゃないかな」

多目的に活用できる機能をセールストークで全面展開

羽田ホンダ販売さんでは、これまでにマジステイ10台の成約を得ているが、このうち他社大型スクーターからの乗り替えはわずか2人。あとは50ccスクーターからスポーツバイクまで、お客さまのプロフィールはさまざまである。

しかし、マジステイの使われ方は、圧倒的に通勤、それも家と職場を直接つなぐダイレクト通勤が多いという。

「大型スクーターは通勤に便利、これは誰が見ても明白です。でも、マジステイの魅力って、それだけじゃないですよ

ね。安定性があって長距離も疲れにくいから、ツーリングがだって行けます。十分な積載機能を生かして、釣りやテニスなんかの足にも使えます。夫婦2人で買い物にだって行けるでしょう。通勤にも使え、そのうえ週末にも楽しめる。そういう使い方ができる機能と外観を備えているんですから、もってセールストークにも反映させたいと思います」

50ccの小さなスクーターの気楽さと、スポーツバイクの安定性、楽しさがクロスオーバーする大型スクーター。ならばその部分をしっかりとアピールしようというのだ。もちろん、「通勤」以外は念頭がないお客さまに「遊び」をアピールするのだから、店の立場として「遊び」(「ソフト」)に通じていることが大切である。具体的にどういう方法がいいのか模索中だと話す佐藤社長。課題の解決に向けて、ひとつひとつ取り組んでいる。例えば、お店に展示されているマジステイに取りつけられているリアボックス。「通勤に使う、そしてさらに休日も活用する。こう考えると、さらにプラスチックの収納スペースが必要になってくる。そこでウチでは、純正品とオリジナルを用意して、リアボックスをセットで勧めているんです。カタログを見せて、こんなボックスがありますよ、ではいけない。ボックスがどれくらい容量を持っているて、どう使えるか。装着するとマジステイのイメージはどう変わるのかを実車で見せてあげないとね。見て、触って、納得していただければ、後のセールストークはスムーズに進みますよ」

マジステイの使いみちをより広くイメージさせる効果も生まれるようだ。本体購入者の3分の2がボックスをセットで購入している。

「最近の傾向として、オートバイで旅行に出たいという年齢の方が増えているんです。なかでも目立つのは、新規でバイクを購入して夢をかなえる方。実際、ご夫婦でタンデムツーリングを楽しんでいるお客さんもいますね。このように年輩で新規にバイクに乗るようなお客さんには、マジステイはうってつけだと思いますよ。スポーツバイクよりもラクに、気ばらず運転できますし、スクーターと言えば奥さまの同意も得やすいんじゃないですか?」

大型スクーターは通勤、買い物。ターゲットはビジネスマン。一元的に考えがちな販売戦略も、マジステイならもっと柔軟に工夫できる余地がありそうだ。



国産メーカーのほか、外車も扱う羽田ホンダ販売。新車専門のこのスペースに加え、中古車展示スペースなども併せ持っている

Interview

安全のために必要なのは テクニクよりも状況判断

二輪車安全運転全国大会優勝者 有永勝士さん

8月5〜6日、鈴鹿サーキットで開催された二輪車安全運転全国大会。そのなかで最大排気量・750CCマシンを操る一般Bクラス優勝の栄誉に輝いたのが、大分県代表の有永勝士さんだ。非常に高いレベルのライディングテクニクが要求されるこの大会で、優勝するまでの道のりや安全運転に対する考え方を聞いてみた。

私が参加した「二輪車安全運転大会」というのは、大きく分けると法規走行と技能走行によって、各自の運転技能を競い合うというものです。

法規走行はバイクを運転する上での基本操作が要求されます。交差点の通過だとか、クランク走行など、これらは免許を取る際にも必要なテクニクですよね。つまり、日常の交通安全にも生かせるテクニクを競うんです。大会では、これらの走行状況が非常に厳しい基準でチェックされます。

TALK

二輪車安全運転全国大会
一般Bクラス優勝者
有永自動車(自営)
有永勝士さん(33)

一方、技能走行の方はAとBのふたつのコースに分かれていて、Aコースは、舗装路、Bコースは不整地を使って行なわれます。内容は、砂利道、轍、斜面での8の字走行など。要するに、いろいろと難しい状況を人工的に作り出して、そこをいかに速く——場合によってはゆっくりと——、そしていかに正確に走れるかを競います。一般Bクラスは、これらに加え、トリアール走行も行なわれるぐらいですよ。

私がこの安全運転大会に出るようになったのは高校1年の頃、大分県チームの監督から「出てみないか」と誘われたの



(プロフィール) 有永勝士

大分県大野郡在住。自ら自動車修理工場と新聞販売店を営む有永さんは、この安全運転全国大会に過去8回の出場経験を持つ。一方、プライベートではトライアルを愛好し、国際B級ライセンスの取得経験もある。



全国大会で優勝してから、交通安全イベントやラジオ番組等への出演依頼が殺到したという

つまずき、そもそもバイクという乗り物は高速移動のための手段なんだ、ゆっくり走ればそれでいいというものではないんだ、ということを感じて、そしてライディングの時は、まわりの状況と自分が置かれている立場とを十分に理解しながら運転す

な。これが安全運転のためにもっとも重要なことではないかと思うのです。また今後、指導というカタチで高校生にバイクの運転を教えることになつていくんですが、その際に私が彼らに教えるのは、いざというときのために危険回避のためのテクニック。バイクを飛ばすだけなら誰にだってできる。でも安全に走行し、しかも危惧的な状況を回避するためには、それなりの技術が絶対に必要ですから、そのことを徹底的に教え込みたいですね。彼らには、練習の場でバイクの「ヒヤッ」とする部分を経験してもらいたいんです。そして、そういった経験を学習することで、実際の路上では細心の注意を払いながらライディングを楽しんでくれるようになればいいな、と考えています。

安全運転と言うと、バイクをただゆっくり走らせていけばそれでいい、と思ってる人が多いように感じるんですが、実はライディングテクニックのうまいへたより大事なことがある。安全にバイクを走らせるために特に重要なのは、自分を中心としたまわりの交通状況が十分に把握できているかどうか、ということなんだと思います。おそらく多くのライダーは、自分が走っているときの周囲の状況がよく見えていないんじゃないかな。

制というのがとても重要なんです。私を優勝させるためにどう動いたらいいかを、監督やコーチを始めとする周りの人たちが、本当に真剣に考えていてくれるんですね。自分が8回も出場するほどの大会にのめり込んだのは、そうした人とのつながりの部分が非常に大きかったと思います。選手としてこの大会に出るのはこれが最後になりましたが、チームのサポート体制づくりも含めて、来年から3年計画ぐらいで選手を育てたい。そして我が大分県チームと監督の夢である団体優勝を狙えるようなチーム作りを、コーチという立場でやっていきたいと思っています。

がきっかけです。最初はまったく出る気はなかったんですが、「鈴鹿サーキットに行けるぞ」という一言で出場を決めました(笑)。その後、何年かのブランクはありましたが、全国大会には今年を含めて計8回出場しています。でも、平成8年からは規約が変わり、6回以上の大会経験者は参加できないことになりました。つまり、私にとっては、今年が最後のチャンスだったんです。今回、念願の全国優勝を果たせたわけですが、ただバイクを操るテクニックがうまいというだけでは優勝できなかったでしょうね。個人のテクニックはもちろん、まわりがその選手をサポートする体

二輪車安全運転大会とは？

「日本一のセーフティライダー」を決めるために、毎年8月上旬に鈴鹿サーキットで行なわれる大会。この鈴鹿での大会には、全国都道府県の代表が集まり、2日間にわたってその運転技能を競う。クラス分けは女性クラス(50ccスクーター)、高校生クラス(50ccスクーター)、一般Aクラス(400ccスポーツ車)、一般Bクラス(750ccスポーツ車)の4つで、減点方式で各選手の得点が決定される。なお、一般Bクラスのみ、スポーツ車で走行の他にトライアル競技が追加される。





from SERVICE

ヤマハ二輪車整備士講習会を「活用ください！」

お店のサービスマンは、実際の場合を数多く踏んで技術を高めるものだといいますが、そういった経験も、きちんとした基礎知識、基本技術なしには役に立ちません。

そこで、ぜひ活用いただきたいのがヤマハ主催の二輪車整備士講習会です。基本の中の基本を身につけるベシックから、より専門的なマスター、店舗経営を含めた幅広い知識、技術修得をめざすドクターまで、サービスマンの技術レベルに応じたクラスを設けていますので、若い方はもちろん、社長や店長といったベテランの方も積極的にご利用ください。

詳しくは、ヤマハの各営業拠点・サービス担当者まで。

■ヤマハ二輪車整備士講習会

	11月	12月
北海道		
東北	B	B
東京	B M 28~30	B M 5~7
中部	B	M 13~15
関西	B	
中国	B	
四国	B	B
九州	B M 20~22	M 5~7

B/ベシック M/マスター D/ドクター ※都合により開催変更および中止となる場合があります。また、日程のないものは各ヤマハ営業所へお問合せください。

LOCAL TOPICS

「95 YSP ツーリング in 軽井沢」開催

涼しい風に秋の深まりを感じるようになった9月の末、北関東地区の恒例イベントとなった「YSP ツーリング in 軽井沢」(主催・YSP 北関東支部/期日・9月23日、24日)が、今年も元気に開催されました。

「ジョップ相互、お客さま相互の親睦を図ることが目的」のこの催し、今年は北関東ブロックのYSP 8店から約200名のジョップスタッフとお客さまが参加。ジョップ対抗のバトル

ゴルフ大会や、豪華なバーベキューでの宴会を楽しみました。あいにくの天候ながら、自然とバイクを楽しんだ秋の二日恒例「毎日・ヤマハ95バイクキャンプ・ミーティング」開催!



夜のバーベキュー宴会では、リンボー大会やパターゴルフの表彰式を開催。なおパターゴルフの優勝は、YSP上福岡南チームが獲得した。

from AD

11月のヤマハ提供番組

■オリジナルコンサート 私たちの創った世界
放映：テレビ朝日系列全国ネット・毎週日曜日7時30分〜8時00分

■「ラジオ」ぼっぴん
ミュージックスタジアム
放送：ニッポン放送ほか16局ネット
提供日：毎週月曜日、火曜日

アンケートご協力をお願い

ヤマハニュースでは、よりいっそうお店の役に立つ情報をお届けしたいと考えておりますので、今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

つきましては、よりよい誌面づくりのためにみなさんのご意見やご要望を参考させていただきたく、9月号にアンケートハガキをはさみ込みました。ご多忙の折かとは存じますが、ぜひともお早めに「返送ください」ますよう、重ねてお願いいたします。

ヤマハニュース編集部

YAMAHA TOPICS

「トシヤ」がひよっこり全日本MXへ 大河原選手の応援に来場

モータースポーツが次々にシーズン終了を迎えているなか、Jリーグもニコシリーグ後半戦に突入。ジュビロ磐田の巻き返しが期待される中ですが、そのジュビロのMF 藤田俊哉選手が、9月17日、全日本モトクロス第11戦の会場(岐阜県多治見市)にひよっこり姿を見せました。

実は、藤田選手とYRTMの若きエース 大河原功次選手はマンションが隣どうし。トレーニングに通うジムも同じということだ、すっかり仲のいい友達になってしまっただろうです。

そんなことから、藤田選手は「一度レースを見に行くよ」と約束。対ベルマレ戦の翌日にも関わらず、大河原選手の応援に駆けつけました。

しかし、途中で道に迷った藤田選手が到着したのは第2ヒート直前。慌たたくピットで激励した後、コースサイドで観戦していました。大河原選手はやや力んだか



藤田選手と大河原選手。どちらもチームの主軸を担う若手リーダーとして飛躍を期待したい

惜しくも5位となりました。それでも、ヒート1の3位と合わせて総合3位をゲットし、ピットに戻った藤田選手と固い握手をかわしていました。

自然とバイクを楽しんだ秋の二日恒例「毎日・ヤマハ95バイクキャンプ・ミーティング」開催!

毎秋、趣向を凝らした内容で開催されている「毎日ヤマハ・バイクミーティング」(主催：ヤマハテクニカルセンター/毎日新聞社/毎日企画サービス)が、今年も9月30日(土)、静岡県ヤマハテクニカルセンター及びエルドラドin森を会場に行なわれました。

今回の参加者は、ヤマハテクニカルセンターの卒業生と一般参加の計53名。午前中はヤマハテクニカルセンターのコースを使って全員参加のYBS(ヤマハ・ビックバイク・スクール)の体験走行を行い、一本橋や波状路、スラロームでのセクションゲームにもチャレンジしました。

午後は、いよいよ今回のメインイベント。

主催者サイドが用意した「冒険ツーリング」(林道体験ツーリング)「オフロードスクール」(トライアルスクール)「アウトドアスクールのオプションの中から参加者それぞれがコースを選ぶというシステムで、早朝から5つのグループに分散。特に16名の参加者を集めたトライアルスクールは大盛況で、「バイクの新しいおもしろさを知った」という声が上がっていました。

この後、一行はキャンプ地のエルドラドまでツーリングで移動。夕食時には花火大会やビンゴゲームを楽しみながら、バーベキュー十手作りアマゴの薫製に舌鼓を打ちました。

欧米市場に衝撃のデビュー！ ビッグアメリカン『ロイヤルスター』 ジャーナリスト向け試乗会を開催

東京モーターショー出展モデルとしてカラーページでも紹介している、1300ccの新しいビッグアメリカン『ロイヤルスター』、『ロイヤルスター・ツアークラシック』が一足早くアメリカのアリゾナでペールを脱ぎました。

このバイクは、ヤマハが考える新しいアメリカンの真髄をクラシカルな装いで具現化した意欲作。何よりもまず、本場アメリカの大地で走らせたということで、9月22日、各国のプレス関係者を招いて発表試乗会を行なったわけです。

会場は、観光地として知られるセドナ。周囲はグランドキャニオンを思わせる切り立った渓谷に囲まれ、いかにもアメリカから

しいロケーションです。

まず説明会に参加したジャーナリストたちは、展示された『ロイヤルスター』と『ロイヤルスター・ツアークラシック』の姿をじっと見入っていました。エンジンが始動され、ずぶといエキゾーストノートが

ビンテージからニューモデルまで 生まれ故郷の袋井テストコースに大集合

10月1日(日)、YDSクラブ(吉田次郎代表、主催、ヤマハ発動機協力によるイベント)『第2回ヤマハクラブミーティング』が、静岡県袋井市のヤマハコースで開催されました。

この催しは、ヤマハモーターサイクルを母体に活動する各クラブが、ジャンルや時代を越えて一堂に会し、相互親睦を図りながら楽しい一日を過ごすとうと、生れ故郷のテストコースを舞台に昨年よりスタートしたイベントです。

昨年の成功からイベントの認知度が一気に高まり、今回は規模を拡大して13のクラブ(別項参照)から250名のクラブ員が参加。ヤマハモーターサイクルの第1号車YAI1からXJR1200まで、新旧さまざまな車両が全国から集まりました。

当日はあいにくの曇り空ながら、愛車の生れ故郷であるテストコースの走行会や、

響きわたると「オオオッ」という歓声が沸き起り、全員が立ち上がりてしまうほどのインパクトを与えました。

そして翌朝は、グランドキャニオンまで往復450kmのツーリング。余裕のV4エンジンとロングホイールベースが生み出す快適な走りを楽しんだ参加者たちは、「エクセレント」を連発し、スタイルの見事さや走りのすばらしさに惜しみない賞賛を贈っていました。

それぞれの代表によるクラブ紹介、'60年代のヤマハファクトリーライダー長谷川弘氏、'70年代のライダー鈴木忠男氏らゲストによるトークショーなど、さまざまなアトラクションが開かれました。

イベントの事務局を担当したYDSクラブの佐々木郭氏は、「2回目の開催で、参加クラブも、自分たちで創るイベント」という意識が出てきました。来年以降は各クラブで運営委員会を構成するなど、ますます充実させたいと思います」と、今後継続的な開催を望むとともに、さらに広くクラブの参加を呼びかけています。

なお会場ではチャリティオークションが行なわれ、当日の売り上げの8万5000円は、全額YESナイスライド募金を通じて財団法人盲導犬協会に贈られることになっています。



星空の下で行なわれた発表説明会では、演出効果も手伝って、大きな注目を集めた

雄大な大地の高速クルージングがよく似合う



各クラブがステージに上がって自己紹介。活動内容などをアピールした



1968年生まれのD1もテストコースを快走した

【参加クラブ一覧】
YDSクラブ、FJオーナーズクラブ、V MAXオーナーズクラブ「THE MAX」、東京XSクラブ、DT1クラブ、XJR1200ハイパー空冷四組、XS1100オーナーズクラブ、ヤマハトリプルミーティング、RZVオーナーズクラブ、T.F. ジェネシス(YZF & FZR)、4L3 & 4U0(RZ) 親睦会、TENERE CLUB JAPAN、GTS1000オーナーズクラブ(順不同)



全国から53名のライダーが参加。大自然の中で汗を流した



ビッグバイクでのセクションゲームは、自己申告タイムと実測タイムの差を競うもの

わかりやすく使いやすい！ PASハンドブックが マニュアル大賞部門賞を受賞

バイクはもちろん、さまざまな工業製品に付属している取扱説明書(マニュアル)。メーカーや店の立場にとっては、お客さまに商品を正しく使いこなしていただくため、十分目を通してほしい書類です。

ヤマハでは、その内容や体裁にも気を配り、できるだけ読みやすくわかりやすいものにしたと工夫を重ねていますが、そうしたなか『ヤマハ(パス)ハンドブック』が『第4回日本のマニュアル大賞』車両部門賞を受賞しました。

この賞は、情報・通信機器から家電製品、車両、おもちゃなどすべてのパーソナルユース商品のマニュアルを対象として、その品質向上のために毎日新聞社が主催しているコンテスト。

今回参加したパス・ハンドブックは、世界初の商品にふさわしい味違ったものにしてと企画・製作し、「読みやすくわかりやすい、基本機能の充実」や「健康情報」「安全の手引き」「イラスト中心のQ&A」など、リビングで楽しめるファミリーマガジンをめざした内容が高く評価されました。



リビングで楽しめるファミリーマガジンをめざしたPASハンドブック

では「これを励みに、今度はお客さまからマニュアル大賞がいただけるようがんばりたい」と、意欲を見せていました。

PIT IN

『ギア』でオーストラリアツーリング ハブニング続きの序盤はゲンナリ それでも600kmを走破してアデレードへ

「50ccバイクの限界に挑戦しよう」と、ヤマハ『ギア』でオーストラリア3万kmの旅に出かけた黍野慎司さん。7月半ばにシドニーから北上してプリズベン、ケアンズまで走破しましたが、この序盤で早くもさまざまなトラブルを経験したようです。

例えば、プリズベンではコアラ見物に出かけて動物園にバスポートを置き忘れケアンズではダイビングの免許を取ろうとして糖尿病の疑いありと足止めを食い、さらには実家のおばあさんがご病氣だとの知らせが入りました。

そこで、黍野さんは験直しにいったん帰国を決意しますが、その途中でカカドウ公

園やエアーズロックに立ち寄り、オーストラリアン・サファリと合流。日本から参加した選手たちを見送ったあと、アリススプリングスの友人（現地の警察官）宅でパーベキューをこちそうになったりして、結局アデレードから帰国の途についていたのは、約1カ月後のことでした。

なんとも計画どおりに行かないハブニングだらけの、しかし旅の醍醐味たっぷりなツーリング。黍野さんは、11月初旬にも再スタートを予定しているとか。来年、年が明けた頃にまた、楽しい旅の続編を紹介する予定です。

カカドウ国立公園では、こんなに大きな蟻塚が…。この周辺は道の半分がダートで、エアフィルターがすっかり「チョコレート状態」になった



ケアンズに滞在中、多くの日本人ライダーと知り合い、あちこちを遊び歩いた



WGP RR

世界グランプリシーズン終了 カダローラが3位、原田は2位を獲得!

10月8日、'95ロードレース世界選手権の最終戦、ヨーロッパGPがスペインのカタルニアサーキットで行われ、全13戦の長きに渡ったシーズンが幕を閉じました。

500ccクラスに参戦したL・カダローラは、シーズン序盤こそ苦戦を強いられましたが、最終戦の第10戦、第11戦では連続優勝を飾るなど本来の実力を発揮。このほかに2位3回、3位1回などの成績を含めてトータル176ポイントを挙げ、ランキングを3位を獲得しました。

またGPフル参戦1年目の阿部典史は、シーズンを通じて若さあふれる果敢な走りを見せてくれました。世界のトップライダーたちと度々上位争いを展開し、シーズンも残り3戦となった第11戦・ブラジルGPで

はついに初の3位表彰台を獲得。トータル81ポイントでランキング9位という堂々たる成績を残しました。

250ccクラスでは、原田哲也が第4戦・スペインGPで'93年以来的の優勝を果たしたほか、2位8回を挙げる好成績でランキング2位を獲得。さらにK・ロバーツJrも第5戦ドイツGPの4位を最高にトータル82ポイントを挙げ、ランキング8位と健闘しました。

125ccクラスには加藤義昌とJ・マルティネスが参戦。加藤は最終戦でシーズン最高の6位を獲得し、ランキング14位。マルティネスは18位となりました。

なお各クラスのチャンピオンは、500ccにM・ドゥーハン（ホンダ）、250ccにM・ピアッジ（アプリリア）、125ccに青木治親（ホンダ）がそれぞれ決定しています。

全日RR

残り2戦、タイトル争いが緊迫! 宇井はトップをキープ、難波は2位浮上

10月1日、全日本ロードレース選手権第8戦・T大会が雨天の下で開催され、125ccクラスに参戦している茨木繁が今季2度目の優勝を成し遂げました。またSP忠男RTの中野真矢が3位入賞、第6戦に続き2度目の表彰台獲得と活躍しました。

この結果、茨木はシリーズポイントも79まで伸ばし、ランキング3位に浮上。中野はランキング10位につけています。

一方、目下ランキングトップの宇井陽一はフロントロウから好スタートを切ったものの第1コーナーに差しかかったところでハイサイド、転倒を喫してしまいました。ピットでマシンを修復後、再スタートしましたが、残念ながらポイント圏内には届きませんでした。しかし、タイトル争いを展開中の東雅雄（ホンダ）も転倒リタイアに終わったため、両者のポイント差は変わらず、

宇井は依然、首位の座を守っています。

また、250ccクラスでは難波恭司が2位を獲得してランキング2位に浮上。シリーズポイントも109まで伸ばし、トップ

の宇川徹（ホンダ）にわずか3ポイント差と迫っています。残り2戦で逆転なるか、大いに注目したいところです。

スーパーバイククラスは激しい雨のために16周目に赤旗中断となりました。14周終了時点のオーダーで順位が決定され、吉川和多留が4位を獲得。同時にランキングも4位に浮上しました。



転倒車が続出した雨のレースで、20秒以上の大差をつけ優勝した茨木



原田は全13戦中9戦で表彰台に上る活躍でランキング2位を獲得

F1 GP

サロが初の5位入賞！
右京は大クラッシュから生還

昨年、速いエンジンと信頼性の高いシャシーを得てトップチームに迫る活躍を見せたティレル・ヤマハチームでしたが、3日の排気量規制が行なわれた今シーズンは、序盤戦から不調に苦しみました。

しかし、9月10日のイタリアGPでは、予選16位だったサロが大活躍。1周目、そして中盤で2回のスピンを喫しながら、ひるむことなく攻めの走りを展開し、見事5位入賞！彼自身にとってはもちろん、チームにとっても今季初の選手権ポイントゲットとなりました。

一方、右京も17位スタートながら前半で10位まで浮上し、2台そろっての入賞を期待させました。しかし、その後エンジンの回転センサーにトラブルが発生してスロウダウン。6周遅れの10位フィニッシュにとどまりました。

さらに、続く13戦・ポルトガルGPではスタート直後に大クラッシュ/急きよへりコプターで病院に運ばれる事態となりました。



イタリアでは、積極果敢な走りで5位入賞したサロ。日本ラウンドは右京の活躍に期待が集まる

だが、検査の結果大きなケガはなく、岡山鈴鹿での日本ラウンドには復帰できる見込みです。

F1 GP

96年に向けて早くも始動！
ヤマハV10・ニューエンジン
『OX11A』を発表

岡山・TサーキットでのバシフィックGPを目前に控えた10月17日、ヤマハは来シーズンのF1用ニューエンジン『OX11A』を発表しました。

このエンジンは、これまで使用している『OX10C』と同じ72度V型10気筒レイアウトを踏襲しているものの、3L時代に対応して設計を一新。すべての面において現行機種を上回る性能と軽量・コンパクト化をめざしました。

その結果、徹底的な軽量化とフリクションロスの低減、レスポンス向上、1万6000回転以上の高回転化が図られ、6500馬力以上の高出力を実現しています。さらに、10気筒F1エンジンとしてはお

そらく最軽量、最小となる超コンパクトサイズを達成し、シャシーに最適な空力特性



ジャパンスーパークロス開催間近！
ブラッドショーが帰ってくる！

来る11月19日、25日、26日の2週に渡り、恒例のジャパンスーパークロスが開催されます。今年もAMAおよび世界選手権SXチャンピオンJ・マクグラス（ホンダ）を筆頭に世界の強豪たちが勢揃い。ハイレベルな戦いが期待されています。

ヤマハからはL・ワード、J・エミツグ、J・ダウト、鈴鹿GPウィナーのY・デマリアに加えて、あのD・ブラッドショーも出場予定。ファンにとっては見逃せない一戦となりそうです。

95シーズン、AMAナショナルモトクロス250第3戦で約3年ぶりにレース復帰を果たしたブラッドショーは、来シ

全日本MX

シリーズ最終戦の大逆転劇
大河原がランキング2位を獲得！

や重量バランスを求めうるうえでも大きなアドバンテージを秘めています。1台のレーシングマシンとしてトータ

4月2日の中部大会で幕を開けた全日本モトクロス選手権は、10月1日のMFJグランプリ大会で全12戦を終了しました。そのなかで、YRTMの大河原功次が最終戦の大逆転劇でランキング2位をゲット！鈴木健二（チームYZ&土浦レーシング）と増田智義（YRTM）がそれぞれランキング6位、8位を獲得しました。

大河原はオープンングラウンドでまさかの予選落ちを喫する苦しいスタートとなっていました。第2ヒートでは優勝を飾って3位表彰台、第2ヒートでは優勝を飾って実力をアピール。さらに、続く第3戦では1位/2位の総合優勝を成し遂げ、ランキング2位に浮上します。

途中、転倒やトラブルによるリタイアで一時的にランキングを5位まで下げましたが、

ルな戦力アップを優先する、ヤマハらしいコンセプトに基づいた『OX11A』。来シーズンの活躍が楽しみです。

第10戦までに再び3位に上がり、そのまま最終戦を迎えます。この時点でランキング2位の榎本正則（カワサキ）に6ポイント差と迫っていた大河原は、第2ヒートの2位獲得でついに逆転。結局、榎本に6ポイント差をつけるトータル271ポイント獲得でランキング2位を手にしました。

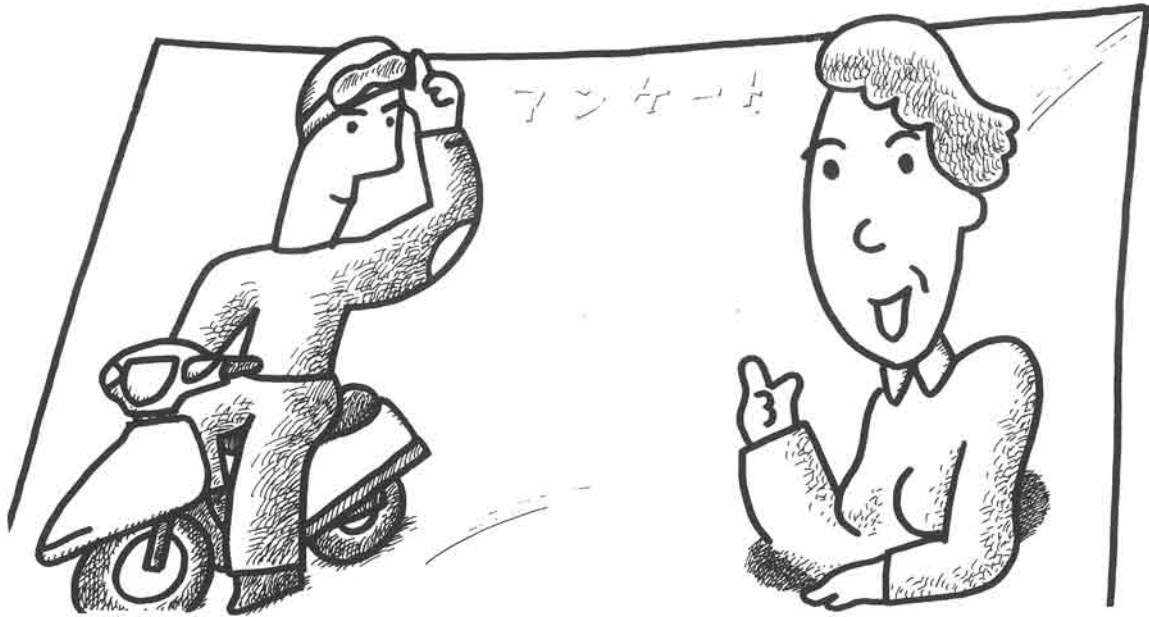
鈴木は2位3回、3位1回を含む成績でトータル217ポイント。増田はシーズン終盤の2戦連続ノーポイントがひびいたものの、トータル137ポイントでランキング8位を守りきりました。

なお、チャンピオンは7勝をマークしたJ・マタセビッチ（カワサキ）が獲得しています。

最終戦の第2ヒート、大河原は最後の最後に逆転2位を決めた。

- 11月19日 (西宮球場)
- 12:00 ゲートオープン
- 14:00 レーススタート
- 11月20日 (神宮球場)
- 15:30 ゲートオープン
- 17:00 レーススタート
- 11月26日 (神宮球場)
- 13:00 ゲートオープン
- 15:00 レーススタート





今月のテーマ

高校生のお客さま

昨年、ヤマハがバイクユーザーを対象にある調査を実施した時のこと。1万5000人規模のアンケートの中に、たった一通、こんな返信が含まれていました。

「高校生の息子が（スクーターを購入した）ショップでお世話になっているようです。しょっちゅう出入りして面倒をかけているようですが、遊ぶばかりではなく、できることなら安全運転についての指導もお願いしたく思います。——母代筆」と。

自宅に届いた息子宛のアンケート。何らかの理由があつて、保護者であるお母さんが代筆したのでしよう。《その他》の欄にしたためられた短い文章の中に、母親としてのさまざまなお見通しが見えてとることができません。

アンケートの返信用紙を隅々まで読み込んでいくと、このお母さんが一般的な母親に較べて、いくぶん理解のある保護者であることが分かります。息子が楽しいと思っていること（ショップ通い）をやめさせる気はないようだし、そればかりかスクーターの購入時には金銭的な援助もしているのです。しかし一方では、親の見えないところで遊んでいる息子を心配し、いつか事故を起こすのではないかと気をもむ一面も見せています。

神奈川県A店によると、「昔はアルバ

イトで稼いだ金を握り締めて、高校生が一人でスクーターを買いに来たものです。それが数年前から親御さんと一緒に来るようになったんですが、ここに来てまた一人で買いに来るコが大半を占めるようになりましたね。ウチとしてはできることなら親御さん同伴で来てほしいのですが、それがダメなら親の承諾を受けようになっています」とのこと。理由を尋ねると「親の気持ちになれば、それは当然——」とのことでした。

みなさんは、お店にいらつしやる高校生のお客さまと、どのようなおつき合いをしていますか？ すぐに保護者の顔を頭に思い浮かべることができるとしようか？ お客さまの背後に控える親たちは、たとえ言葉に出すことはないとしても、子供たちの行動にはしつかり目を光らせているものです。バイクショップでどのような仲間たちと何をして遊んでいるのかくらい、きつとお見通しのことでしょう。

「ビジネスというよりも、これは社会人としての信用の問題。親の顔がはっきり見えないところで高額商品の商談をしたり、遊びに連れ出したりするのはやっぱり問題があると思います。今後はさらに親御さんの顔を意識しながらの商売が大切になってくるでしょうね。安全運転指導？ もちろんですよ」（A店）

“新しい浪漫の道へ”

ヤマハ主要出展モデル

The 31st
Tokyo Motor Show

第31回東京モーターショー

千葉・幕張メッセを会場に、今年も10月28日から11月8日までの12日間にわたって『第31回東京モーターショー』が開かれています。今回のショーテーマは“感じる夢。感じる車。”21世紀へ向けての新しいモータリゼーションの方向が提案される

とあって、ファンからの熱い視線を集めています。ヤマハでは“新しい浪漫の道へ”をテーマにブースを構成し、映像、サウンド、ステージ演出などにより各モデルを展示、ヤマハのこれからのモデル作りの姿勢と指針を表現します。

「ドラッグスター」(参考出品)

陽気で明るくドライ感覚あふれる米国での人気レース、ドラッグレースの雰囲気をもチーフに、空冷Vツインを“ロー&ロング”のボディに搭載、新しいアメリカンを提唱するモデルです。

信頼性の高いVツインエンジンは、ボア×ストローク等の基本諸元をそのまま継承しながらも、クロームメッキ処理の新作パーツ及び吸排気系を中心とした性能パーツに新フィーチャーを織り込み、外観品質に優れ、パルス感がありかつ乗り易いエンジンキャラクターを誕生させました。新エアクリナーボックスの採用、TPS付きのBDS28キャブレターの新採用、「ロイヤルスター」と同タイプのマフラーの採用、さらにカムプロファイル変更、フライホイールマスの変更等により、極低速からのダッシュに優れたトルキータク特性を実現。新設計ダブルクレードルフレームとリジッドタイプのリヤアームのコンビネーション、そして1610mmのロングホイールベースや650mmの低シート、クロームメッキ処理の新作クランクケースカバー、ワイドリヤタイヤ(170/80-15)装着、カバーレス式シャフトドライブ軸など、魅力のフィーチャーも盛りだくさんです。

●空冷4サイクル・OHC・V型2気筒399cc



「ロイヤルスター」

(参考出品)



ニューエイジ
アメリカン

「ロイヤルスター ツアークラシック」

(参考出品)

従来のアメリカンの常識を超える、強力なDOHC・V型4気筒1300cc水冷エンジンを搭載し、これをクラシックな外観に調和させ、新しいアメリカンの真髄を具現化させたモデルです。

開発にあたっては、①“ロー&ロング”スタイルの具現化、②低回転域での強力なトルク、③頑強な直進安定性、④ゆったりしたライディングポジション、⑤ワンチャージ200マイル(約320km)の航続距離の確保、などを技術的狙いとし、随所に新フィーチャーを投入しました。米国向け輸出モデル「ベンチャーロイヤル」に採用して信頼性の高い1300ccエンジンを母体に、コンパクトエアクリナー、BDS28キャブレター、4-4マフラーの採用など吸排気系の一掃で特性を変更。また、バルブサーを廃止し、これらの相乗効果で独特のパルス感ある走行フィーリング、低音が心地良い排気サウンド、良好なスロットルフィーリング等による力強いトルクを特徴とするパワーユニットを完成させています。

●水冷4サイクル・DOHC・V型4気筒1294cc



ヤマハ「XJR400R II」(参考出品)

現行'95モデルの「XJR400R」のスポーツ性をそのままにして、ワイラックスシート採用等て熟成を図った「XJR400R」とともに、「XJR400R II」では、NK-4レースをイメージさせるミニカウル、さらに四輪F1レーシングカーのcockピットをイメージさせるデジタル式スピード&タコメーターを装備しました。時計兼用トリップメーターも内蔵しています。

●水冷4サイクル・DOHC・並列4気筒
399cc



ヤマハ「XJR1200R」

(参考出品)



スポーツネイキッド



スーパースポーツ
ワールド

「ベストバランス・スーパースポーツ」をコンセプトに開発した、'96年欧州市場向けモデルです。鍛造ピストン、メッキシリンダー、インダクションタイプの吸気システム、新作TPS付きφ36キャブレター、フラットタイプ大型ラジエーターなど新たに採用したパワーユニットを'96 欧州向け「YZF1000R」と同デザインのボディに搭載。スーパースポーツ新時代を提唱します。

●水冷4サイクル・DOHC・並列4気筒599cc

ヤマハ
「YZF600R」(サンダーキャット)
(参考出品)



ヤマハ
「XJR1200 NK-1レーサー」(参考出品)

1200ccならではの余裕のパワーとトルク、そして軽快な走行性とまとまりの良さ等で人気のネイキッド最大排気量モデル「XJR1200」の優れた特色をそのままに、高速時の快適性向上を図るためのハーフカウルを装備したのが「XJR1200R」です。また「XJR1200 NK-1レーサー」は、NK-1レース用にモデファイしたものです。

●空冷4サイクル・DOHC・並列4気筒1188cc

ヤマハ「YB-1」(参考出品)



トラディショナル
ワールド

ヤマハ「YB50」をベースに、現代のトレンドに溶け込む新しいモテファイを施し、ファッションなモデルを具現化させたもの。前後メッキフェンダーの採用、メッキチェーンケースの採用、ダウンチューブの追加、セミアップハンドル等の採用などで、ユニークな雰囲気50ccを具現化させました。

●空冷2サイクル・単気筒49cc

ヤマハ「Renaiss」(ルネッサ)
(参考出品)



空冷4サイクルOHC60度V型2気筒エンジンを搭載し、スポーツマインド漂うレトロクラシックな外観に仕上げたモデルです。心地良い鼓動を体感しながら、軽快な走りが好評の現行モデル「SRV250」の基本構成をベースに、ヘッドライトまわりの軽快な処理、シングルシート風のダブルシート、その他外装パーツの一新で、イタリアントラッドを主張。パワーフィリング、サウンド、鼓動や振動の心地良さ、ハンドリング、質感&外観など…。現代のVツインクォーターに求められる総合的バランスに優れています。

●空冷4サイクル・OHC・V型2気筒249cc

The 31st Tokyo Motor Show

第31回東京モーターショー

ヤマハ 「パス エアロスポーツ」

(参考出品)

ヤマハのグループ会社である、フランスの名門自転車メーカー・MBK社開発によるニュー・スポーツビリティを具現化したモデルです。軽量かつ高剛性コンポジット・モノコックフレームに、26インチタイヤを装備。またグリップシフト式ギアチェンジ、〈パス〉システムのスイッチをハンドルに配置するなど、走りの細やかな部分にまで配慮、トータルバランスに優れたスポーツユースモデルです。



ヤマハ 「パス SWING/パス コンパクト」

(参考出品)

乗降性や足着き性に優れた小径20インチホイールを採用。パスのパワーアシストとショートボディのジョイントによるフットワークの軽快さは、狭い路地を走ることの多いタウンユースで利便性を発揮。さらに取り回しの良さや駐輪のしやすさなど、実用面での多くのメリットを具現化。洗練された都会的デザインの「パス SWING」、フロントバスケットを標準装備し、より実用的なコミュニケーションとしての機能をパッケージングした「パス コンパクト」の2タイプ。バッテリーは、脱着式のニカドバッテリーを使用しています。



PAS

ニュー・コミュニケーション

アドベンチャー
ツーリング
ワールド



ヤマハ「TT250R Raid」(参考出品)

ラリーマインドをもつ頼もしいツアラーとして人気の現行「TT250R Raid」の基本性能とマインドをそのままに、オフロード走破性、直進安定性、ツーリング機能などのレベルアップを図ったモデルです。ウィンドプロテクションの向上を図るスクリーンの装備、足まわりのセッティング見直しによるオフロード走破性向上などを実現しています。

●空冷4サイクル・DOHC・単気筒249cc



ヤマハ 「GEAR 東京モーターショー スペシャル」 (参考出品)

新聞配達業から各種宅配便まで幅広いシーンで活躍する、「BA50 GEAR」をベースに、各種アウトドアシーンでのマルチユースをテーマに、モデファイを加えた参考出品モデルです。本体のフエルトankからの燃料供給で駆動する500W発電機を搭載した他、オフロードでの優れた走行性能をもつニュータイヤの採用、専用大型リヤキャリア等を採用。緊急時の機動性や汎用性にも優れています。

●空冷2サイクル・単気筒49cc

ヤマハ「Majesty(マジェスティ)250 東京モーターショースペシャル」(参考出品)

快適性とスポーツ性を調和させた250ccスクーター「Majesty250」をベースに、市街地走行から遠距離クルージングまで多彩なシーンでの機動性向上を主題にモデファイした参考出品車。6インチモニターのGPSナビゲーションシステムを搭載。またTV、FM波の受信も可能。新しいコミュニケーションライフを提案するモデルです。

●空冷4サイクル・OHC・単気筒249cc



YAMAHA AD CLIPS



それは、もはやただの機械ではない。
荒ぶる力と比類なき造形を黒衣に包み
魔神“ブラックマックス”が舞い降りた。



MACHINE

魔神。

THE ULTIMATE MACHINE. BLACK MAX

Vmax1200

もはや、ただの機械にあらず。
剛毅のパワーフィール、比類なき造形。
そこに秘められた魂は、人間の本能をそそぐ。
これは、誰もかぎめられぬ力の進化である。
この世に現れ10年。
いま、新たに、進化をまたい地に舞い降りた。
人はそれをブラックマックスと呼ぶ。

- MODEL TYPE 1000
- ENGINE TYPE LIQUID COOLED DOHC 4 VALVE 75 V4
- DISPLACEMENT 1197cc
- MAX POWER 57kw/7800rpm
- MAX TORQUE 11.3kg-m/6300rpm
- TRANSMISSION 5 SPEED RETURN
- DRY WEIGHT 254kg
- BODY COLORING BLACK

¥940,000

見る見られる、いい運転。バイクでひろがるいい仲間。バイクはいつも、笑ってる。

Y.E.S.S. 初年度年会費すべて無料!

YAMAHA
ヤマハ発動機株式会社

この広告は、10月下旬から11月までに発売される専門誌各誌に掲載されます

1200cc・V4エンジンが生み出す強大なパワーと力感みなぎる巨軀。その圧倒的な迫力は、誕生以来10年の歳月を経ながら変わることなく、色褪せない。

数多くのライダーを虜にし、魂を奪い続けてきた魔性の魅力。

そして今、VMAXは全身に黒衣をまとい、大いなる魔神さながらの魔力を秘めて、再び地上に降り立った。“ブラックマックス”の誕生である。

ヤマハ・ビッグバイク永遠のフラッグシップと

して君臨し続ける『VMAX1200』が、カラーチェンジして新登場しました。新色は、'93年の東京モーターショーモデルで採用した“ミッドナイト・スベシャル”イメージのブラック2。

そこで専門誌広告やカタログでは、VMAXを硬質な機械でありながら、妖しい生命体の匂いさえ漂わせるMACHINE=魔神ととらえ、湧き上がるような迫力と力感をSF Xタッチの画面で表現しました。

VMAXならではの魅力、独自の世界に憧れるお客さまに、ぜひご案内ください。