

# Yamaha News 7

1998  
No.418  
J U L.

ヤマハ ニュース

「もう一歩」のステップアップを応援します

## What's New

XJR1300 / FZX750 /  
ランツァ / YZシリーズ /  
PW50・80  
'99カレンダーご案内ほか

## Open Eyes Handyman

# 白川サービス社

## Hello! Nice Shop

# Bike Shop イーグル

手作りの店舗と柔軟対応で集客

魅惑的な曲線で描かれるボディライン、まばゆい光を放つ空冷エンジンの美しさ。堂々たるこのボリューム感はどうだ。XJR400Rは、じっくりと進化してゆく。

ヤマハスポーツ

XJR1300

8月5日発売 ¥930,000

カラーリング/1タイプ(追加)



# What's New

## NEW MODELS

### 端正でシックな ホワイトを追加

'98ニューモデルとしてビッグバイク市場を牽引する「XJR1300」に、夏らしいさわやかで端正なイメージのホワイトがデビュー。従来色と合わせて4バリエーションそろえ、ツリーリングシーズンのニーズに応えます。

ブルーイッシュホワイトカクテル1

## ニューカラーで6年ぶり新登場

デビュー以来12年。群を抜くナチミラルなハンドリングと優れた走行性、VMAXに通じるドラッグアティーストで人気を博したのが「FZ X750」です。そしてこのたび、かつてのパフォーマンスクルーザーが優れた基本性能をそのまま継承し、ニューカラー「ニューシルバードラスト」をまとうてリフレッシュ。ヤマハビッグバイクに、新しい魅力を加える1台として登場します。



ニューシルバードラスト

ヤマハスポーツ

FZX750

7月15日発売 ¥698,000

カラーリング/1タイプ

## YAMAHA Accessory

取扱い:(株)ワイズギア

### Roll Bahn & ZENITHに、 新開発のJV.S(ジェットベンチレーションシステム)採用モデルが登場

「Roll Bahn S」及び「ZENITH」の帽体をベースに、ジェットベンチを装備したモデルが加わりました。前面のエアインテークから吸入したエアが、絞り込まれたディフューザー内で流速を速め、その負圧効果でヘルメット内の熱気を外へと排出する、涼しく快適でスタイリッシュなヘルメットです。

Roll Bahn JV.S ¥18,800

【その他の特徴】

- フル着脱可能な「メッシュ内装」
- UVカット強化シールド
- シールドとの段差を抑える「フラッシュサーフェイスフォーム」
- ダイキャスト製ワンタッチバックル
- ダイレクトベンチレーションシステム
- 肉厚チークパッド
- 手軽なシールド交換が可能な「YPPS」



ダークシルバー



ホワイト



ブラック



ライトシルバー

サイズ:M、L、XL  
カラー:4タイプ  
規格:JIS C種

ZENITH JV.S ¥18,800

【その他の特徴】

- フル着脱可能な「ネット式ハンモック内装」
- 1,100g以下の超軽量
- ワンタッチシールド交換システム
- 1.5mm厚・ハードコート仕様の「UVカット・シールド」



ブラック



ホワイト



ライトシルバー



ダークシルバー

サイズ:S、M、L、XL  
カラー:4タイプ  
規格:JIS B種

※ここでご紹介した商品の価格は、すべてメーカー希望小売価格です。(北海道、沖縄および一部地域を除く)  
※車両の価格には、登録・届け出に伴う諸費用、保険料、税金(消費税ほか)等は含まれません。

ディーパーブリッシュブルーメタリック



# YCLS、アルミ製リヤアーム採用 ビビッドなニューカラーで変身!

走行場所を選ばない走りが楽しい  
2ストローレル「ランツァ」が、さまざま  
なマイナーチェンジを施して商品力を  
アップ! 後輪の駆動状況変化を点  
火時期制御に反映させる「トラクショ  
ンコントロールシステム」など基本性能  
はそのままに、アルミ製リヤアームを  
新採用して車体剛性バランスの最適化  
をはかり、さらにYCLSの搭載でオ  
イル消費量と排気煙を大きく低減し

ました。  
また、カラーリングは林  
道イメージのブルーと、ス  
トリート系の霧閉気を  
持つライトグレー  
の2色。お  
客さまの用途や  
ライフスタイルに合  
わせておすすめいただけ  
ます。



ライトグレーメタリック3  
(前後リムは黒アルマイト処理)

## ヤマハトール ランツァ

7月1日発売 ¥449,000

カラーリング/2タイプ

### 《主な特徴》

■ **オイル消費と排気煙を低減するYCLS**  
ヤマハ・コンピューターライズド・リユプリケーシ  
ョン・システム「YCLS」を新採用。TZR250SPR  
にも搭載しているこのシステムは、回転数、スロ  
ットル開度を検知して最適オイル吐出量を算出  
し、ソレノイドバルブの作動により潤滑オイルを  
最適に供給する。今回のランツァでは、エンジ  
ンオイル消費量30%の低減(当社比)と排気煙  
の低減を実現した。

■ **アルミ製リヤアームの採用**  
外観品質にも優れるアルミ製リヤアームを採用  
し、車体剛性バランスの最適化を達成。

■ **PP素材のエアスクープ**  
転倒時の破損を低減するため、エアスクー  
プ部にPP材(従来はABS樹脂)を採用した。

### 「ランツァ」主要諸元

●型式/エンジン型式=4TP/4TP ●全長/全幅/全高(mm)=2,140×  
800×1,200 ●シート高(mm)=865 ●軸間距離(mm)=1,410 ●最低地上高  
(mm)=300 ●乾燥重量/装備重量(kg)=114/130 ●舗装平坦路燃費  
(km/ℓ)=40.0(60km/h) ●原動機種類=水冷2サイクルクランク室リード  
バルブ ●気筒数配列=単気筒 ●総排気量(cm³)=224 ●内径×行程(mm×  
mm)=66.8×64.0 ●圧縮比=6.5:1 ●最高出力(PS/rpm)=40/8,500 ●  
最大トルク(kgf・m/rpm)=3.7/7,500 ●始動方式=セル式 ●潤滑方式=  
分離給油 ●オイルタンク容量(ℓ)=1.3 ●燃料タンク容量(ℓ)=11 ●キャブ

レーター形式=TM30SS ●点火方式=C.D.I ●バッテリー容量/種類=12V,  
6AH(10H)/GT6B(MF) ●1次減速比/2次減速比=2.571/3.437 ●クラ  
ッチ形式=湿式多板コイルスプリング ●変速機形式=常時噛合式前進6段 ●  
変速比=1速2.750 2速1.875 3速1.411 4速1.141 5速0.956 6速0.818  
●フレーム形式=セミダブルクレードル ●キャスト/トール(度/mm)=  
27°/114 ●タイヤサイズ(前/後)3.00-21 51P/4.60-18 63P ●ブレ  
ーキ形式(前/後)=油圧シングルディスク/油圧シングルディスク ●懸架方式  
(前/後)=テレスコピック/スイングアーム ●ヘッドライト=12V60W/55W  
(ハロゲンバルブ)

## CALENDAR 1999

### より大きな感動を!! 1999ヤマハカレンダー

1999年版のヤマハカレンダー注文  
予約が、いよいよスタートします。  
「企業カレンダー」のテーマは昨年に引  
続き、「Days of Smiles」。感動を創  
出するヤマハの製品と人との関わりを、  
未来を担う世界の子供たちをモチーフ  
にヒューマンタッチで表現しています。  
「Accommodations(宿)」をテーマに  
した「モーターサイクルカレンダー」で  
は、オーストラリア・ニュージーラン  
ドの美しい自然を舞台に、ツーリ  
ングの醍醐味と、旅先での人と  
人の触れ合いの素晴らしさを表  
現します。

バリ〜ダカールラリー、ロードレース  
世界選手権から、AMAスーパークロス  
まで各競技ならではの迫力のライディ  
ングシーンを集めた「レーシングカレン  
ダー」は、競技ステージの情景や環境  
を折り込み、テーマの「Racing, the  
yamaha spirit!」を描写します。

お店での販売促進、お客さまとのコ  
ミュニケーションツールとして是非お役  
立て下さるようお願いいたします。



レーシングカレンダー



企業カレンダー



モーターサイクルカレンダー

※写真及びデザインは変更になる可能性があり  
ます。ご了承下さい

## What's New

### NEW MODELS

### 気分はスーパークロス!

PW80

ディーパーブリッシュブルーソリッドE



子供向け入門ファンバイクとして根  
強い支持を集めるPW50/80も、99  
YZシリーズと同じスーパークロス  
イメージのカラーリングで登場。基  
本性能及びスペースベックは現  
行モデル同様です。

### ヤマハキッズバイク

## PW50/PW80

7月10日新発売

PW50 ¥109,000 PW80 ¥159,000

カラーリング/1タイプ



ディーパーブリッシュブルーソリッドE

### 《主な特徴》

- 全面新設計エンジン
- 新作パワージェット付きキャブレター
- 新機構・ポート別独立作動の新トリプルYPVS  
主・補助排気それぞれが要求する排気タイミングを一層細かく制御するために、主排気と補助排気ポートを別系統のバルブで開閉。主排気ポートのバルブの駆動軸にはカムを設け、これを介して主排気ポート側のバルブと補助排気側のバルブに最適な位相を作り出すシステム。低速では両バルブは閉じたままで、5,500~6,500の中速域では主排気ポートのみバルブが開き、さらに7,000回転を越える高速域では主・補助双方のバルブが開いて優れたトルク特性を達成する。
- その他エンジン関係  
①YZ400F共通の高強度トランスミッション、②確実なシフト操作ができる3本バータイプシフト(YZ400F共通)、③演算速度の早い8ビットマイコン搭載CDIユニット、④内蔵タイプクラッチレバー、⑤Oリングシール採用新作クラッチカバー形状、⑥新設計の軽量(10.9)低重心エキゾーストパイプ&樹脂性テールキャップ付きサイレンサー、を採用した。
- 新エンジン対応のセミダブルクレードルフレーム
- インナー形状を変更した燃料タンク
- フロントサスペンション性能向上
- バネ特性に優れた非線形スプリング採用のリアサスペンション
- 軽量リアアーム



ディーパーブリッシュブルーソリッドE

### ヤマハモトクロス

## YZ250

¥589,000

カラーリング/1タイプ

'98AMAスーパークロスチャンピオンを奪ったYZシリーズが、'99モデルとしてデビューします。  
まず、YZ250は全面新設計のニューエンジンを搭載。さらに、TZR250SPRでも採用しているトリ

# AMA'S X王者のスペックを投入！ 生まれ変わった'99YZシリーズ

ブルYPVSの発展型「ポート別独立作動・新トリプルYPVS」を投入。いっそうトルク感に優れた特性を実現しています。またYZ125についても、ボディシリンダー、クランクケースを新作するなど随所に新技術を投入して戦闘力アップ。定番入門マシンYZ80/80LWは、カラーリング変更で商品性向上をはかりました。

### ヤマハモトクロス

## YZ125

¥479,000

カラーリング/1タイプ  
ディーパーブリッシュブルーソリッドE

### 《主な特徴》

- 新設計エンジン  
クランクケース、ボディシリンダーなどを新作。
- YPVSバルブへの新機構追加
- ニューTMX<sup>2</sup>キャブレター
- 新作エキゾーストパイプ
- フロントサスペンションの性能向上
- バネ特性に優れた非線形スプリング採用のリアサスペンション
- 軽量リアアーム



ディーパーブリッシュブルーソリッドE

### ヤマハモトクロス

## YZ80/YZ80LW

YZ80 ¥299,000 YZ80LW ¥319,000

カラーリング/1タイプ



YZ80LW  
ディーパーブリッシュブルーソリッドE

YZ80  
ディーパーブリッシュブルーソリッドE



## ヤマハのネットワークを創造する 新たなライブステージ

『コミュニケーションプラザ』7月1日オープン

このたび、磐田市のヤマハ発動機本社敷地内に建設を進めていた「コミュニケーションプラザ」が完成。43回目の創立記念日である7月1日に落成披露式を行なう運びとなりました。

この施設は、国内外のヤマハ発動機グループの社員が、当社の企業理念やビジョン、「現在・過去・未来」を語り合う場として設立。社員や事業それぞれの活性化とネットワーク化を進め、

完成したコミュニケーションプラザの外觀。免震構造の建物には、ヤマハのGHP空調設備や太陽光や室内外換気循環など自然エネルギーを利用した各種省エネ、防災設備が備わっている

新たな価値を創造し成長、発展させていくことが目的です。

延べ床面積6、200mの規模を持つ建物は、チャレンジスピリットをシンボル化したシリンドラー状のコアを中心に広がり、事業の幅広い展開を表現。地上3階建ての施設内は、1階が世界の国々で活躍するヤマハ製品の展示スペースやヤマハの活動、歴史を紹介するプレゼンテーションルーム、2階には創業以来のモーターサイクルを紹介する歴史展示スペースや各事業を紹介する企画展示スペースなどがあります。3階はヤマハを訪れる人々とのコミュニケーションスペースで、会議や講演会、イベントなどに利用できるホール、会議室となっています。

## ヤマハのシンボルとして 音叉マークを積極活用へ

7月1日より、新VIの運用を開始

このたびヤマハでは、企業理念および長期ビジョンに合わせてヴィジュアル・アイデンティティ(VI)の見直しに着手。音叉マークを「ヤマハ発動機のあらゆる企業活動を象徴するシンボルマーク」とであると位置づけ、製品や広告などのマーケティング領域にまで広く運用していくことになりました。

3つの音叉が表す意味も、従来の「製」「販」「技」に、「顧客」「個人」「社会」の意味を付加。「顧客の期待を超える価値の創造」「顧客の視点」「仕事を自分の誇りにもてる企業風土の実現」「ヤマハマンの視点」「社会的責任のグローバルな遂行」「社会の視点」を目標とし、囲いの輪が全社員の和と世界に向けての意志を象徴しています。



今後は音叉マークとヤマハロゴを組み合わせて表現。使用目的によりヤマハレッドとヤマハブルーで色分けされ、カラー印刷等の場合は音叉マークを立体表現し、クオリティ感を演出する(裏表紙参照)

## 夏休み直前、 一層のサービス技術力の向上を

YTS講習会好評開催中

### YTS講習会日程

ブロック	7月	8月
北海道		
東北		B
東京	M 7-9	
中部	M 14-16	B
関西	M 15-17	
中国		B
四国		
九州		

いよいよ夏到来。体調はもちろん、バイクのコンディション維持にも気を使う季節です。お店のサービスマンにとっては、お客さまの愛車整備のウデと真心が問われる時期といえるでしょう。お客さまの期待に応え、満足していただくためには、お店のサービス技術のレベルアップが欠かせません。是非、YTS講習会をご利用下さい。

※B/ベイスック 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、日程のないものなど、詳しくはヤマハの各担当営業所へお問合わせください。

## 1386通の バイクにかける夢が集合

週末はバイク人キャンペーン「週末宣言」募集集計

大好評につき3年目を迎えた「週末はバイク人」キャンペーン。イメーჯキヤラクターの風間深志さん、宇崎竜童さん、根津甚八さんの3人が念願のニュージラードツーリングを実現させたように、今年はお客さま自身によるバイクを使った夢の計画を「週末宣言」として募集し、その実現をヤマハがサポートします。

5月末の締切までに応募いただいた「週末宣言」は1386通。その後、風間さん、宇崎さん、根津さんらを交えて審査を行い、5名の

の優秀賞を決定。まもなく受賞者にヤマハバイク(250cc以下)が進呈され、宣言を实践していただく運びとなります。これらのレポートは冊子にまとめられる予定なので、どうぞご期待下さい。



風間さんたちのようにバイクの夢を実現させよう!

バイクファンの間でも根強い人気を誇る旧車・絶版車。ただ、オーナーにとって悩みのタネはレストア・メンテナンスに関する正確な情報の入手が困難なことです。

このたび(株)ワイズギアから発売される「旧車復刻版サービスマニュアル」「旧車復刻版パーツカタログ」は、「YAII」「DTI」などのヤマハモーターサイクルのサービスマニュアル/パーツカタログを当時のまま再現したもので、オーナーの満足度を向上させるアイテムであるとともに、資料価値も高い逸品です。

旧車オーナー、旧車ファンのお客さまにご案内下さい。

## 旧車オーナー待望の逸品

『旧車復刻版サービスマニュアル』/『パーツカタログ』発売

「旧車復刻版サービスマニュアル」一覧表

車種(発売年)	価格
YAI・II, YC1/YDI・II	6,000
S250, YDS2, YDS3	5,000
DS5E・M2	3,000
DT1('68)・RT1('70)	3,000
XJ400('80)	6,000
XT500('76)	4,000
XS650('70)	6,000
XV750ピラーゴ('81)	7,000
RD250('76)/400('79)	5,000
TY125/250('75)	3,000
TDR250('88)	5,000
FZR250('86)	5,000
XT250T('83)	4,500
SR250('80)	3,000
XZ400('82)	5,000
GX250/400('77)	3,000
SR400/500('78)	3,000
TX500('73)	3,500
FZR750('87)	6,000

※価格には消費税は含まれません。

「旧車復刻版パーツカタログ」一覧表

車種(発売年)	価格
YAI・II	3,500
YDI・II	3,500
YDS1・YDS2・YDS3	3,500
DS5E・M2	3,500
DT1('68)・RT1('70)	3,500
XJ400('80)	3,500
XT500('76)	3,500
XS650('70)	3,500
XV750ピラーゴ('81)	3,500
RD250('76)/400('79)	3,500
TY125/250('75)	3,500
TDR250('88)	3,500
FZR250('86)	3,500
XT250T('83)	3,500
SR250('80)	3,500
XZ400('82)	3,500
GX250/400('77)	3,500
SR400/500('78)	3,500
TX500('73)	3,500
FZR750('87)	3,500



問合先:(株)ワイズギア TEL 053-457-3201



当選者は、岡田由加さん(16)、花井友美さん(24)、長谷川良さん(39)、福永綱子さん(41)、川原誠一さん(50)、ほか495名

## TMRのスニーカーは誰の手に!!

「JMR S21カーGモデル」抽選会

ニューJOGのTVCFでTMRレブリューションが履いて話題を呼んだ「JMR S21カーGモデル」。

このスニーカーを賞品としたオープン懸賞は大反響を呼び、おかげさまで4月30日の締切までに12万3090通(うちインターネット6666通)もの応募をいただきました。

6月11日には、その抽選が厳正に行われ、計500名の当選者を決定。同時にダブルチャンスの「JOG & JMRテレホンカード」の当選者1000名も選ばれました。

当選者の発表は賞品の発送をもつて代えさせていただきます。多数のご応募、そしてご協力ありがとうございました。

## バイクの楽しみ方を身に付けるならコレ!!

Y.E.S.S. イベント大好評開催中



ライディングテクニックを学びながら、バイクの楽しさを満喫できるY.E.S.S. イベントに参加しよう!! 写真はセロートレッキングパーティ

豊富なメニューでお客さまのバイクライフの広がりを提供する各種Y.E.S.S. イベント。インストラクター付のツーリングや、リターンライダーをターゲットにしたイベントを開催しています。これからの夏休みシーズンを活用して、お客さまに参加を呼びかけてみてはいかがでしょうか。

## SHOP to SHOP

### 原付ライダーの乗り方指導方法

(株)ホット・ライン・つくば 彦電 (茨城県新治郡・炮流健一店長)

新規の原付スポーツ車ライダーの乗り方指導に苦労しています。昔のお客さんはバイクの動かし方は理屈でわかっている人が多かったのですが、最近はスクーターと同じでアクセルを開ければ進むと思っている人も思っています。正しい指導方法を学ぶために教習所で教えてもらおうかと思いましたが、受け付けられなかったため、メーカーの開催するスクールなどを利用しようかと思っています。他のお店ではどのように対応されているのでしょうか。

「SHOP TO SHOP」は販売店さんどうしの意見交換のコーナーです。今お店で話題になっていること、課題として取り組んでいることなど、どんなテーマでもかまいませんからどうぞ投稿してください。またユニークなイベントや店頭活動などの情報も募集しています。

※別添のメールシートでお寄せください。

☆Y.E.S.S. イベント  
「週末はバイク人」ミーティング  
<ゲスト>風間深志/宇崎竜童/根津甚八  
<日時>8月29・30日

★Y.E.S.S. WEEKEND RUN  
ONロードツアー  
<インストラクター>辻司/菅田裕子  
<日時>7月11・12日 8月29・30日  
9月5・6日 10月17・18日 11月7・8日

☆☆Y.E.S.S. WEEKEND RUN  
OFFロードツアー  
<インストラクター>増田智義/増田まみ  
大月信和/野口律子  
<日時>7月4・5日 8月8・9日 8月29・30日  
9月19・20日 10月3・4日 10月10・11日  
10月17・18日 11月7・8日 11月21・22日

☆リターンライダーツーリング  
<インストラクター>平忠彦

●印のお問い合わせ…Y.E.S.S. ホットライン ☎0120-319-819

☆印のお問い合わせ…Y.E.S.S. イベント事務局(トリアルプロモーション内) ☎0538-45-0702

★印のお問い合わせ…ヤマハ東京モーターサイクルショールーム ☎03-5999-2285

<日時>9月12・13日 10月3・4日  
10月24・25日 10月14・15日

☆Y.E.S.S. セロートレッキングパーティ  
<インストラクター>村岡ジツタ  
<日時>8月1・2日 9月5・6日  
10月3・4日 11月7・8日

☆ランツァツアー  
<インストラクター>山村雅康/レイコ  
<日時>7月11・12日 9月19・20日  
10月17・18日 10月10・11日  
10月31日・11月1日

●リターンライダーバイク教室  
<日時>  
■関東 7月12日 9月13日 9月23日  
10月25日 11月8日 11月21日  
■関西 9月1日 6月21日  
■中国 9月13日

# オールドレーサーの祭典 本橋さんとRA31Aが見事優勝 アッセン「センチネルクラシックET」

今世紀最大のモータースポーツイベント「センチネルクラシックET」が、5月8〜10日、オランダの伝統あるアッセンサーキットで10万人の観衆を集めて開催されました。これは50〜70年代以降のGPマシンの勇姿を21世紀を前に再現したもので、まさにロードレース1000年に一度の祭典。およそ15ブランド合計450台にも上るレーサー、元GPライダー1323人、うち世界チャンピオン48人が集結。各ライダーや関係者も旧友や昔のライバルたちの再会を喜び、同時に思いを馳せていました。

ヤマハもRD56、RD05A、RA31Aをレストアしこの地に再登場。スタッフは当時のファクトリーチームを率いた

永易専務を始め、往年のメカニックスーツをまとったメンバーが揃いました。ライダーも本橋明泰さん、P・リード、M・タフといった豪華な顔ぶれが登場し、大観衆の注目を集めました。

「1961〜1970 125クラス」にRA31Aで出場した本橋さんは、30数年前をほうふつとさせるスピードで、見事優勝。表彰式ではプレゼンターを務めた永易専務から本橋さんにトロフィーが手渡されました。



当時のメカニックとの息もびったり、マシンを調整するフィル・リードさん(左)



RA31Aでレースをリードする本橋明泰さん

**前** 号まで、旋回中のライダーの乗車姿勢と保能力の関係を、車両の姿勢角とタイヤ接地点に働く合力の関係から考えてきた。今回は、二輪車のバランスをもっと詳しく知るために、タイヤから発生する力の概念を整理しておく。

物体の動きを変えようとする時、外から力を加えなければならないことは力学の基本であるが、二輪車や四輪車の場合、この外力の大部分をタイヤと路面とから発生する力(摩擦)に依存している。表は、通常のタイヤと路面との間の摩擦係数(タイヤと路面との間で生ずるブレーキ力や旋回に必要な求心力の最大値をタイヤの接地力で割った値)を示したもので、同じタイヤでも路面の状況(滑りやすさ)によつて外力(摩擦)の最大値が変化していることがわかる。

では次に、二輪車がタイヤの向きを変えようとする回転力(モーメント)とタイヤから発生する力について整理してみよう。

- (キャンバー・スラスト)直立状態の車輪が傾く時、その方向に発生する引っぱる力(引く力)は、傾き角に比例して大きくなり、タイヤの空気圧が低くなるほど大きくなる特性をもつ。この力が二輪車独特の運動をもたらし。
- (キャンバー・トルク)キャンバー・スラストが働く時、傾いた内側に車体を切り回そうとする回転力(モーメント)をいう。
- (コーナリング・フォース)直進するタイヤを右左に切るとタイヤが横滑りし、その時発生する、切った方向に引っぱる力(引く力)をいう。力の大きさは横滑り角に比例するが、4度以上の角度では滑り角が大きくなるほど力は大きくなり、12度前後で最大になる。空気圧を高めると大きくなる特性をもっている。
- (セルフアラインング・トルク)コーナリング・フォースはタイヤの接地点よりやや後方に発生する。したがって、タイヤには

## Safety & Science of Single-track Vehicles

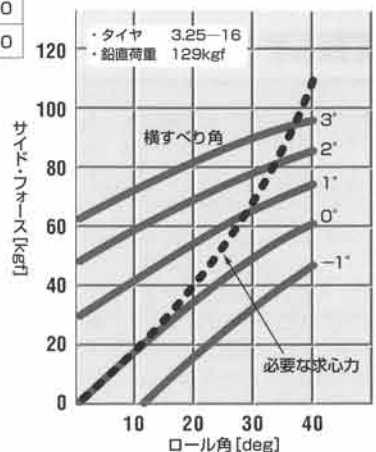
# 旋回とバランス (その3)

長江 啓泰  
日本大学教授 工学博士

路面状況と摩擦係数

路面の種類	乾燥(DRY)	湿潤(WET)
アスファルト舗装(新品)	0.80~1.00	0.50~0.80
同上(交通過多)	0.55~0.75	0.45~0.75
砂利道(ばらばら)	0.40~0.70	0.45~0.75
踏み固めた雪	0.30~0.55	0.30~0.60
平らに張った氷	0.10~0.25	0.05~0.10

二輪タイヤの特性



横滑りを減らす方向の回転力(セルフアラインング・トルク)が作用する。

●(サイドフォース)キャンバー・スラストとコーナリング・フォースを合わせた力。二輪車は旋回時に必ず車体をロールさせるものであり、旋回に必要な求心力はサイド・フォースがタイヤ接地面に働くことで生ずる。そのため、サイド・フォースが主にコーナリング・フォースによつてまかなわれる四輪車よりも、二輪車の方が大きなサイド・フォースを生じるように思われるが、接地面全体で作り出すことのできる摩擦係数(摩擦係数)は同じである。求心力の大きさはロール角で表わされ、これを横軸として横滑り角を調べると、図のようにロール角が大きいほど

横滑り角が急激に大きくなるからだ。これらの力と回転力は、当然のことながら旋回中の保能力に影響を及ぼす。例えば轍でうねった道路を四輪車の脇から抜けようとする時、自然に四輪車に近づくという経験はないだろうか。これはキャンバー・スラストとキャンバー・トルクの仕業である。トライアルで斜面を走行する場合、車体を山側に倒し込んで走るのにはキャンバー・スラストを利用するためであり、タイヤの空気圧を下げるのも、グリップ力を増やすこととキャンバー・スラストを大きくする意味合いがある。

またリーン・アウトとリーン・インでは、アウトの方がロール角が大きく、キャンバー・スラストも大きくなる。しかし旋回に必要なサイド・フォースは変わらないから、横滑り角は小さくなる。キャンバー・トルクは大きく、セルフアラインング・トルクは小さくなるので車輪が内側に切れ込もうとし、その結果保能力は当て舵が強くなるといわれた。

このコーナーではみなさまからの「意見、ご感想」を募集しています。  
※別添のメールアドレスでお寄せください。

# 25年のモトクロス人生に終止符

“鉄人”光安鉄美選手引退

モトクロスライダーとして25年間、ヤマハレーシングチームの選手として22年間、活躍した光安鉄美選手が、5月24日に熊本県・日SR九州で行われた全日本モトクロス選手権第3戦九州大会において、現役生活にピリオドを打ちました。14歳からモトクロスを始め、光安選手は、1978年より「ヤマハレーシングチーム」のライダーとして活躍。全日本タイトル4回、'80年西ドイツランプリ優勝など、数々の輝かしい成績を取め、またマシンの開発にも大きく貢献してきました。地元での大会を最後のレースに選んだ光安選手は、第1ヒート22位、第2ヒート26位と両ヒートを完走。1万1000人の来場者、関係者が見守るなか自ら花道を飾り、レース活動に幕を降ろしました。

決勝日の昼休みに行われた引退セレモニーでは、レース関係者や地元ファンが会場を埋め尽くしました。光安選手は、デビュー当時のヤマハのワークスジャージを身に付けて74年型のYZM250でコースイン。コース中程でYZM400Fに乗り換え、コースを1周。スタート地点に戻ると会場全体に響き渡るように排気音を高らかに奏で、自ら開発に携わってきたヤマハワークスマシンの歴史をアピールしました。続いて表彰台に立った光安選手に向かつて、かつてのライバルや後輩たちからのシャンペンシャワーが降り注がれ、関係者、家族やファンから労いの言葉と、両手に抱えきれないほどの花束や記念品が贈呈されました。

セレモニーの最後に光安選手が「たくさんの人に集まってもいい、またこのような盛大な引退式を用意してもらえたことに感謝しています。77年にデビューしたときは、5〜6年走れば良いと思っていました。それが、昨年まで21年間走り続けることができたのは、多くの支えてくれた人やファンのみなさんのおかげ。いい時代、いい人たちに恵まれていいライダー人生を送ることができました」と挨拶。会場からは惜しめない拍手がいつまでも鳴り響きました。



'74年のファクトリーマシン、YZM250を駆りコースを一周した



引退セレモニーで、ファンや関係者に感謝の挨拶をする光安鉄美選手。今後はヤマハモータースポーツ部門のスーパーバイザーを務める



今年YZF-R1で挑戦し、注目度も抜群。昨年の21位を上回る結果を目指すY.E.S.S.レーシングチーム

# ヤマハライダー、8耐優勝に向けて大きな自信！ 注目のスーパーバイザー、YZF-R1も出走！

98鈴鹿8耐 決勝スタートは7月26日

通算5回目の優勝に向けて着々と開発、テストを続けているヤマハチーム。

鈴鹿200kmレースと同時に開催された記者発表会では、2年ぶりの優勝に挑む芳賀紀行が「216周を狙う」と語り、気合い十分。他のライダーたちも同様に自信を深めていました。また昨年Y.E.S.S.スタッフがピットクルーとして参加し話題を呼んだY.E.S.S.レーシングチームは、注目のYZF-R1で挑戦。ライダーは昨年年に引き続きヤマハで市販車

開発ライダーを務める時永真／五陸泰彦が担当。もちろん、今年もY.E.S.S.スタッフから選ばれたピットクルーが8耐の感動を共有します。そのほか5台のYZF-R1がX-Formulaクラスに出走予定。市販ベースながら、そのポテンシャルに期待が集まります。決勝日は真夏のまっただ中の7月26日、今年も熱いご声援よろしくお願いします。



鈴鹿での発表会の席に現れた芳賀健輔、芳賀紀行、吉川和多留、藤原儀彦(前列右から)とYZF750。優勝に向けて熱い抱負を語ってくれた

PICK UP  
**MONTHLY TREND**

**BW'sワンメイクレースSUGO開催**

7月19日(日)、スポーツランドSUGOモトクロスコース特設会場「BW'sワンメイクレース」が開催される。このレースには、台湾選手15名が来日。実は台湾選手がBW'sの生まれ故郷の日本でレースをしたいという夢を叶えるために、実現したもので、9月には日本選手を台湾に派遣して第2戦が行われる。問い合わせはY.E.S.S.本部事務局まで。

**'98バイクにフレンドシップキャンペーン**

「'98バイクにフレンドシップキャンペーン」では、毎年恒例の8月19日バイクの日のトークショー「バイクフォーラム'98」に俳優の岩城滉一さん、作家の鈴木光司さんらをゲストに招いて行なう。また「一句&パチリコンテスト」では、「バイクがあればこそ…」をテーマに写真と俳句一組の作品を募集する。(二輪車新聞6月12日)

**「グッドライダー防犯制度」来年一月より全国実施へ**

現在19都府県で実施されている「グッドライダー防犯登録制度」が来年1月より全国実施される見込み。この制度は二輪車購入者が同登録に加入すると、番号入りのステッカーをその二輪車に貼付、ライダーには「ユ

ザーカード」が手渡される。そのステッカーの番号、車両番号や所有者名などをコンピュータに記録し、盗難車かどうかを確認するシステムである。来年1月に警察のオンライン網に登録され、不審車の確認、盗難車の早期発見が容易になり、盗難防止の抑止力が大いに高まると予想されている。(二輪車新聞6月12日)



# ACCESS HOME PAGE

■中野真矢 公式ウェブサイト「YOUNG BLOOD」  
<http://www.yamaha-motor.co.jp/shinya/index.html>



全日本GP250で4戦連続ポールトゥウィンと絶好調の中野真矢の公式ホームページがオープン。彼の知られざる学生生活が覗ける日記コーナーやチームスタッフ紹介、さらには真矢のチャレンジコーナーなど楽しい企画が盛りだくさんです。

■ヤマハ モーターサイクル ショールーム 東京  
<http://www.yamaha-motor.co.jp/showroom/tokyo/index.html>



ヤマハファンの情報発信基地として馴染みの、「ヤマハモーターサイクル ショールーム 東京(〒176-0014 東京都練馬区豊玉南2-23-10 TEL: 03-5999-2285)」このホームページでは、展示車や試乗車などの充実情報のほか、ユニークなスタッフ紹介も必見です。  
 訪れる前に、このホームページでチェックしておきましょう。

■アウトドアウェブマガジン「ONandOFF」  
<http://www.onandoff.gr.jp/>



「ONandOFF」がインターネットで復活。様々なアウトドア情報を紹介していきます。スーパーバイザーはアウトドアの第一人者、油井昌由樹さん。秋和良於さん(スポーツジャーナリスト)、杉村陽子さん(モデル)の二人がページをナビゲートします。



「チェッカーを手にウイニングランの真矢。鈴鹿は初勝利なので嬉しい!!」



「ぶっつけ本番の状態でトップグループを走れたのは満足」と紀行。8耐に向けて大きな手応えを掴んだようだ

## 中野真矢&YZR、破竹の4連勝!! 芳賀紀行も8耐を前に強烈アピール 全日本ロードレース選手権 第4戦

3戦連続ポールトゥウィンと波に乗る中野真矢(YZR250)。第4戦鈴鹿200km(5月31日)でもその走りに注目が集まりました。

公式予選で、中野はスーパーバイクの記録をしのぐ脅威的なタイムで、指定席のポールを獲得。決勝でも1周目からスバートをかけ、独走態勢を築きます。

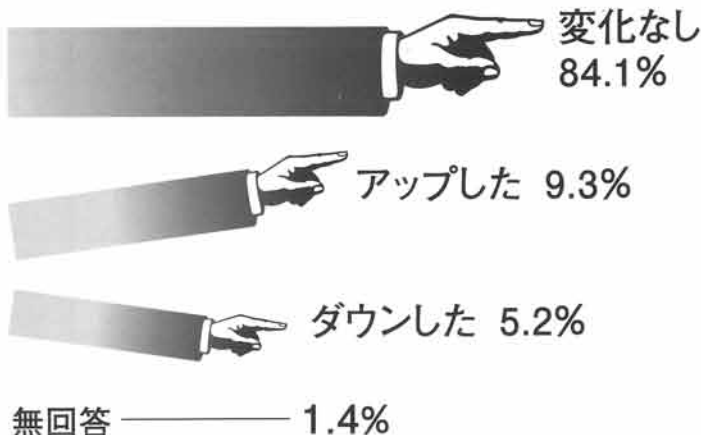
「後続に10秒以上差がついたときにはベースダウンしようか迷ったが、どこまでいけるか試そうとハイベイスを維持した」という中野は、最終的に後続を20秒以上引き離して4連勝のチェッカーを受けました。8月の次戦MINEで前人未到の開幕5連勝に挑戦します。

またこの日のスーパーバイククラスには、8耐の前哨戦ということもあり、昨年の全日本チャンプで、今シーズンワールドスーパーバイクで3勝を挙げている芳賀紀行(ヤマハ)が登場。ゼッケン1の貫禄を見せつける熱い走りで、伊藤真一(ホンダ)と激しいトップ争いを披露。最終ラップのシケインで転倒を喫したものの、持ち前のアグレッシブな走りファンを魅了しました。

# What About?

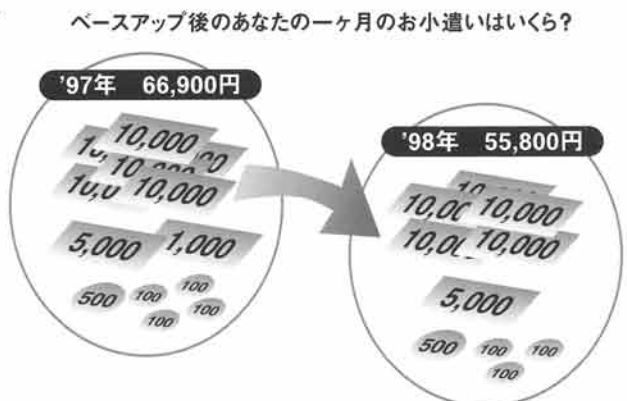
あなたのお小遣い、上がった? 下がった?

今春のベースアップで、あなたのお小遣いはどう変化しましたか?



## データで読む時代の流れ

東京・大阪のビジネスマン500人へのアンケート結果。昨年と同じ調べでは、アップした人が11.1%とかなり1割以上を保っていたが、今年はずいに1割を割り込んだ。また、ダウンした人も昨年の2.6%から5.2%と、ほぼ倍に増えている。不景気の波は、着実にサラリーマンのお小遣いを圧迫しているのだ。ただし、お小遣いの使用用途としてを抑えるものとしては「飲み代」「衣服代」などが筆頭に挙げられており、趣味・レジャー関連費用はまだまだ「抑えきれない」もののようだ。



(株)レイク調べ

# 2000年のキーワード

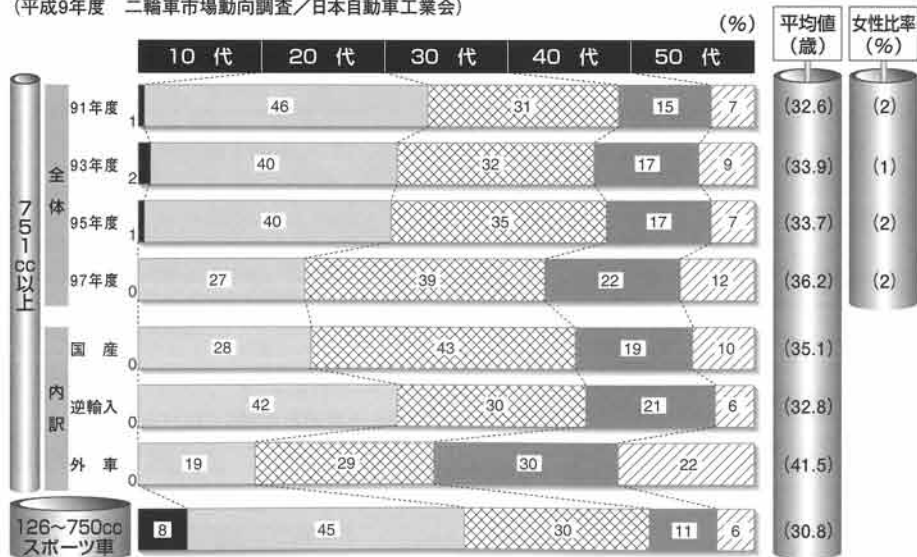
— 昨年の二輪免許制度改正により、教習所に通えばステップアップはもちろんまったくのビギナーでも直接大型二輪免許を取得できるようになった。

また、マジスティ発売が引きがねとなったリターンライダーの増加さらにはストリートファッションと結びついたアメリカン、レトロ、「ティーダバー」などのブームが重なり合って、スポーツバイクの需要動向は大きく変化した。

そこで今回は、先ごろ発表された「平成9年度版 二輪車市場動向調査」など各種のデータをもとに現在の状況と今後の市場を占うキーワードを整理してみた。ご商売の参考としてお役立ていただきたい。

## 751cc以上のユーザープロフィール

(平成9年度 二輪車市場動向調査/日本自動車工業会)



## 大型二輪

### ミドル層がブームを牽引

(社)日本自動車工業会が、'96年6月から'97年5月までの新車購入者を対象に行なった「平成9年度版 二輪車市場動向調査」によれば、701cc以上のユーザーの平均年齢(グラフ1)は36.2歳で、'91年の平均32.6歳から毎回少しずつ高齢化している。年代別には、'91年当時46%の多数派を成していた20代が今回27%まで落ち込み、そのかわり、30代、40代、50代がそれぞれ構成比を増した。

グラフ 1

しかも、大型免許保有者の85%が免許制度改正の前に取得(グラフ2)しているということは、昨今のビッグバイクブームを支えたのが、教習所で大型免許をとった若者たちよりも、実は30代以上のミドルライダーだったといえそう。

もともと、現在の40代後半の人たちは二輪免許が大型と中型に分れる以前の世代であり、'97年12月末の大型二輪免許所有者数(表1)を見ても、圧倒的に40代以降が多い。そこに、「週末はバイク人」キャンペーンなどで盛り上がったリターンライダーブームや免許制度改正によるビッグバイクの話題性向上などが重なって、ミドルライダーの大型二輪意欲を盛り上げたのではないだろうか。

### 年齢別・車種別運転免許保有者数

(’97年12月末現在/警察庁)

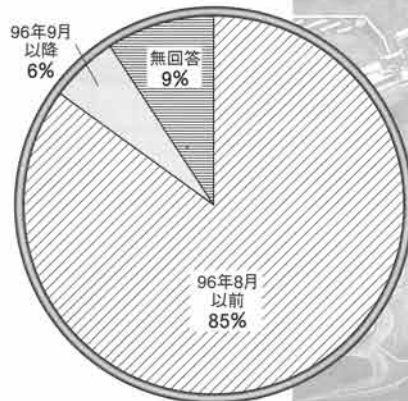
表 1

(人)

区分 年齢別	第一種免許			
	普通	大自二	普自二	原付
16歳			11,309	99,807
17歳		18	38,168	201,768
18歳	268,938	289	29,709	182,515
19歳	881,488	428	20,777	127,408
16～19歳	1,150,426	735	99,963	611,498
20～24歳	7,435,617	2,238	61,524	242,784
25～29歳	8,275,184	1,339	26,359	90,664
30～34歳	7,117,153	880	14,996	73,100
35～39歳	6,489,071	962	8,791	72,387
40～44歳	6,323,792	4,349	5,251	111,068
45～49歳	7,447,270	8,503	6,415	270,165
50～54歳	5,446,218	6,784	11,510	351,661
55～59歳	4,131,931	9,531	24,950	425,721
60～64歳	2,975,767	13,738	45,190	376,718
65～69歳	2,088,387	17,127	62,689	282,666
70～74歳	1,200,556	16,802	67,160	189,238
75歳以上	615,729	14,416	66,373	141,284
計	60,697,101	97,404	501,171	3,238,954

### 大型二輪免許保有者の取得時期

(平成9年度 二輪車市場動向調査/日本自動車工業会)



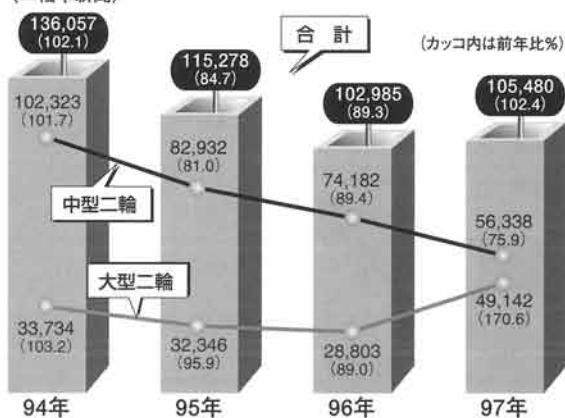
グラフ 2



### 自動二輪車の新車登録台数の推移

(二輪車新聞)

グラフ 4

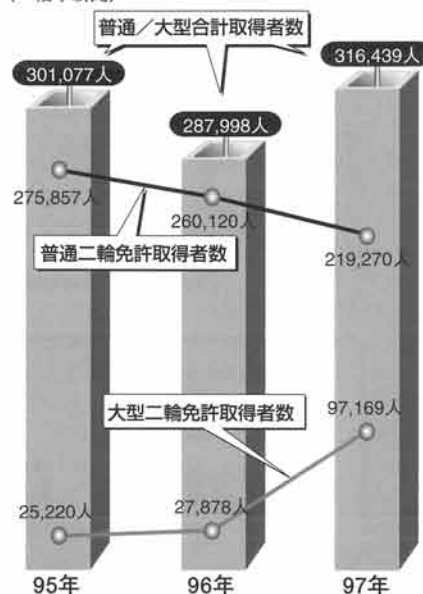


自動車教習所の大型二輪免許教習がスタートした昨年は、新たに大型二輪免許を取得した人が12月末までの1年間で9万7169人と前年の3・5倍にアップ(グラフ3)。同時に、大型の新車登録台数も昨年4万9142台(グラフ4)と、'96年の2万8803台から170・6%の伸びを記録した。

それでも、グラフ3と4を見比べると、'95年、'96年は大型免許取得者と新車登録の数が接近しているが、昨年大型免許を取得した人のうちの約半数に過ぎない。その分、全部が中古車に流れたわけではないだろうし、すでに大型免許を持っている人たちや今後

### 普通・大型二輪免許取得者数の推移

(二輪車新聞)



グラフ 3

### 98年1月～4月 自動二輪車の新車登録台数

(二輪車新聞)

(カッコ内は前年同期比)

		国産車	外国車	合計
		(逆輸入率を含む)		
中型二輪	251～400cc	13,890 (74.0)	106 (57.9)	13,996 (73.8)
	401～700cc	890 (242.5)	123 (86.6)	1,013 (199.0)
	701～750cc	1,936 (123.6)	56 (127.3)	1,992 (123.7)
大型二輪	751～1000cc	4,442 (174.5)	750 (113.1)	5,192 (161.8)
	1001cc以上	10,025 (171.6)	3,102 (99.2)	13,127 (146.4)
	(小計)	17,293 (167.6)	4,031 (101.4)	21,324 (149.2)
合計		31,183 (107.2)	4,137 (99.4)	35,320 (106.2)

表 2

新たに取ろうとしている人たちが加えると、相当数の潜在需要があると思われる。

実際、今年1月から4月までの登録実績(表2)はすでに2万1324台を数え、前年の同時期に比べ149・2%のアップとなっている。

昨年を上回るハイペース

## 大型二輪免許の取得意向

(平成9年度 二輪車市場動向調査/日本自動車工業会)

グラフ 5



表1を見ると、若者層で20代がポコッと突出しているのがわかる。これは、免許制度改正後にステップアップを果した人がこの年代に最も多かったからだ。しかも、16歳から29歳までの年代には普通二輪免許所有者がまだ数多く残っており、大型へのステップアップ意欲が最も高い(グラフ5)。

実際、'96年6月から'97年5月までに401

1750ccのバイクを購入した人のうち、中型二輪(251~400cc)と軽二輪(126~250cc)からのステップアップが59%、オーバー750ccユーザーでは36%を占めている(表3)。今後大型をめざす意識が当たり前のこととして定着すれば、ミドル層に代わって市場をリードすることは間違いない。

# 狙うは20代のステップアップ層

大型二輪の絶好調とウラハラに、中型二輪は大苦戦を続けている。先ほど触れたグラフ4を見ると、今年1月から4月までの国内自動二輪(251cc以上)新車登録台数は合計で3万5320台、106.2%の伸長となったが、そのうち大型(401cc以上)が中型(251~400cc)を逆転。2万1324台と6割以上を占め、かつては8~9割の占有率を誇った中型は前年同期比73.8%に減少した。

また、軽二輪も1~3月の国内出荷が1万8915台と前年の78.3%に低迷。マジメな火を付けたビッグスクーターの好調はあるものの、肝心のスポーツが不振で、厳しい状況に変わりはない。

こうした苦戦の原因は、表3を見れば推測できる。つまり、大型へのステップアップに比べて、125cc以下のクラスや新規でエントリーしてくる人たちが少ない、ということだ。このまま放っておけば、せつなく盛り上がりつつある大型需要さえも先細りは必至。危機感をもって底辺拡大に努めよう。

## 危機感がほしい需要促進

## 排気量別・購入直前使用車

(平成9年度 二輪車市場動向調査/日本自動車工業会)

表 3

現使用車	全体	直前使用車						無回答
		<50cc	51~125cc	126~250cc	251~400cc	401~750cc	751cc~	
~50cc	100.0→	93	4	2	0	0	0	1
51~125cc	100.0→	30	60	7	3	1	-	0
126~250cc	100.0→	7	12	55	13	4	8	1
251~400cc	100.0→	15	1	43	36	3	1	1
401~750cc	100.0→	2	3	38	21	21	16	-
751cc~	100.0→	1	-	14	22	15	49	1

# 普通(中型、軽)二輪



免許取得に必要な教習時間数

表 4

取得希望 免許	取得免許	教習	普通二輪 小型限定	普通二輪	大型二輪	普通四輪 (オートマチック)
免許なし または原付	技能	12	19	36	34 (31)	
	学科	32	32	32	32	
	試験学科	あり	あり	あり	あり	
小型限定 普通二輪	技能	—	5	20	32 (29)	
	学科	—	0	0	2	
	試験学科	—	免除	免除	免除	
普通二輪	技能	—	—	12	32 (29)	
	学科	—	—	0	2	
	試験学科	—	—	免除	免除	
大型二輪	技能	—	—	—	32 (29)	
	学科	—	—	—	2	
	試験学科	—	—	—	免除	
普通四輪	技能	10	17	31	—	
	学科	1	1	1	—	
	試験学科	免除	免除	免除	—	

(単位：指定自動車教習所での最短教習時間数)

新規、あるいは下からのステップアップを促すには、スポーツバイクのイメージ向上や試乗会などの体験機会を増やすなど方法はまだありますが、10代や20代前半の若者には免許制度改正で生まれた普通二輪免許のメリットをアピールしたい。

ポイントとは、四輪免許を取得するのに有利だということ(表4)。四輪が18歳以上でなければ取得できないので、先に普通二輪を取っておけばその分楽しみが増え、四輪を取るときには普通二輪免許を持っていない人に

比べて技能教習が2時間、学科教習が31時間少なくて済むうえ、さらに学科試験も免除される。

また、大型二輪を取る場合も、普通二輪を持っていれば技能教習12時間だけで済むが、四輪免許しかない技能教習が31時間と学科1時間が必要である。

店頭で相談を受けた時には、「せっかく取るなら普通二輪にしておけばどうですか?」というアドバイスを忘れずにおきたい。

# 普通二輪免許のメリットに注目

タイプ別代替移行割合

(平成9年度 二輪車市場動向調査/日本自動車工業会) (%)

	全体	現使用車				
		オフロード	オンロード	ビジネス	スクーター	
直前使用車	スクーター	100.0→	90	7	3	1
	ビジネス	100.0→	9	90	1	0
	オンロード	100.0→	23	8	58	11
	オフロード	100.0→	21	10	21	48

表 5

84台となった(グラフ6)。二輪車新聞によれば、スクーター全体の8割を占めているのが原付で約61万台、マジステイなど軽二輪のビッグスクーターも1万7000台規模に膨らんでいる。

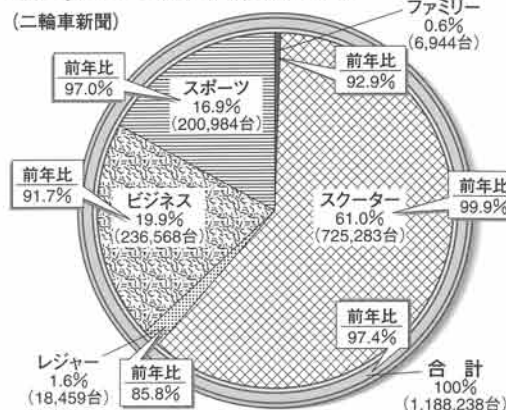
しかし、表5を見てほしい。スクーターに乗った人は、90%が次もスクーターにしか乗り

# 原付

# スポーツ50の拡販が重要

昨年、二輪国内出荷台数をスポーツ、スクーター、ビジネスなど5つのカテゴリー別にわけて見ると、もっとも多いのはやはりスクーターで72万5283台、スポーツは20万9

97年タイプ別国内出荷台数



替えていない。その便利でラクで経済的だというメリットが、スポーツバイクならではの「操る楽しさ」という魅力に目隠しをさせてしまっているようだ。スポーツユーザーを育てようという観点で考えれば、最初に乗り始めるバイクをスクーターではなく、スポーツバイクにすることが大事だと言える。

そこでひとつ追い風になるのは、50ccスポーツが3万8566台と前年比で0.2%増加していること。少子化傾向がますます強まるなか、ひとりでも多くのお客さまに長くバイクと付きあっていたために、この50ccスポーツを入口にしてステップアップを誘いたいところだ。

ヤマハにはYB-1というヒットモデルと、新たに発売したRZ50がある。ぜひ積極的な拡販につなげていただきたい。

グラフ 6

# 白川サービス社

10年ほど前に、独立の旗手としてもはやされた便利屋。手に職のある人たちが気軽に始めたこの業種にも、淘汰の波は押し寄せている。

始めては見たものの、客足をつかめずに脱落していく便利屋も多い。

そんななか、13年の歴史を持つ白川サービス社は、

白川浩さんと奥さんのおみつ代さんが、体を張って切り盛りしており、

昔ながらの「家業」に近い。

「お客さんに恵まれてるんですよ」と笑う白川さんだが、13年の歴史は、さまざまな営業努力によって支えられている。

## 顧客を一人も逃さないために

便利屋を始めて13年になります。ある日ラジオを聞いていたら、日本ホームサービス協会の話に飛び込んできました。「これは！」と思い立ったんです。それからいろんな便利屋を調べてみたら、どうもいかがわしいものが多い。だったら私はいかがわしくない便利屋を目指そうと、白川サービス社を設立したんです。

「いかがわしくない」ために、一番気を使ったのは、電話の対応です。この仕事、とにかく電話での問い合わせを受けることから始まりませんか。

もともと電話をかけてくる方としても、「便利屋って、なんかうさんくさい」と思っているところがある。そこへきて電話がつかないとなると、もう逃しちゃうことになる。

ウチも誰もいないことが多いんですけど、最初は留守番電話を使ってみました。でも、やっぱり相談事ですから、メッセージは入れにくいんですね。ひどい時なんて1日に十数件の録音があったのに、全部無言だったことまである。

これじゃみすみすお客さんを逃していることになる。すぐさま携帯電話を導入しました。これで、私が仕事中でも問い合わせを受けられるようになった。

OPEN  
他業界からのヒントに注目  
EYES

vol.18

## 「網」は、広げられるだけ広げたい

仕事を始めた頃は、とにかくヒマさえあればチラシを配っていました。これは今でもそうです。いつもチラシを持ち歩いて、仕事が終わると、配りながら帰ってくるんです。ウチのような職種だと、配ってすぐに反応があるわけじゃない。でも、何年か経って、何か困った時に、「ああ、そういえば」と思い出してもらえませんか。

インターネットのホームページも持っています。これは息子が遊び半分で作ってくれたものですが、結構メールが入るんですよ。まだまだ直接仕事に結びつくことは少ないのと、出向きの苦労するような遠方からのメールが多いんですが、確実に問い合わせはあるんです。

あとはタウンページですね。最近、タウンページにも「便利屋」って項目ができてね。おかげさまで、問い合わせも多いんですよ。ただ、104の番号案内も値上がりしちゃったから、これからはどうなるか……。ただ、ウチにとって一番効果が高いのは間違いなし。

普通、便利屋が出すタウンページの広告って、「格安料金」とか「親切」とか、何だか同じようなことし

## 受けた仕事は絶対にやり遂げる

仕事は面白いですね。自分に合ってる。天職だと思えますよ。飽きっぽい性格なもので、毎日内容が違えば便利屋の仕事は、楽しいですよ。それとね、この仕事は、断ることができません。例えば、危なそうな尾行なんかを一見さんに頼まれたときは、「できません」と断っちゃいます。それに、何しろ私の体一つでやっているわけですから、いかに、そういうスケジュールのやりくりも、こちらの都合で決められるんです。

## 技術は仕事に教わるもの

不景気のおおりの大きいですね。お客さんは減りつつあるし、同業者でも店をたたんだという話を



「お客さんに「それはできません。」なんて断ってるのを聞くと、「何でそんなこと言うの!とガーツと言っちゃうんです」と奥さまのおみつ代さん。「自営業は、カカア天下の方がうまいんですよ」と浩さんは苦笑い。バイクは渋滞時や駐車場が見つけにくい場所への移動に重宝している

仕事に合わせて道具もどんどん増えていく。受けた仕事は絶対にこなすというプロ意識がそうさせるのだ。「技術は仕事から教わるんです」とにかくあれやこれや考えることが楽しい。「1度ピアノがどうしても出せなかったことがあった。あれは悔しかったわ。3つぐらい仕事が重なると、変な話、鼻毛が真っ白になるぐらい考え込む」



みつ代さんが電話を受けると、すぐに携帯電話で浩さんに連絡。この連携プレーが顧客の信頼を呼ぶ。みつ代さんはアドバイザーとしても好評で、時には「商売にならないほど」のアドバイスをしてしまうことも。しかし電話対応の印象が後々のビジネスに結びつく

便利な時代です。ウチの電話は携帯に転送されるようになってます。お客さんをひとりでも逃さないために、必ず受け答えができるようにしています。

ふだんの電話応答役は主に妻ですが、とてもうまくやってくれてるようです。仕事を頼んでくれたお客さんに理由を聞くと、「電話の対応が良かったから」という人が多いです。

ただ、親身になりすぎて、仕事にならないこともよくあるんです。つまり、アドバイザーしすぎちゃうんです。『そういう尾行だったら探偵さんを頼んだ方がいいですよ』とか、「動物の死体の処理の仕方だったら、こんなふうにするば？」とかね。それじゃこっちは仕事はセロですよ(笑)。しまいには、人生相談みたいなことになったりして。

ただまあ、お客さんには喜んでもらえてるみたいだからね。そういう人が、1年とか2年とか経った後に、ポツと依頼してくれることがあるんです。そういうのには繋がるかもしれないからね。

タウンページの効果は大きい。他と違い、顧客本位の立場に立ったコピーを掲載することで、問い合わせも増えた。今後も印刷の色数を増やすなどの展開を検討中

白川サービス社

あなたにとって今困ってる事がわたしどもの仕事です  
おまかせ下さい。

日本ホームサービス士会員

江戸、北葛西2-23-9

3687-7891

白川サービス社 3687-7891 江戸、北葛西2-23-9

か書いてない。ウチは、「あなたにとって今困っている事がわたしどもの仕事です。お任せください」というコピーを入れてるんですけど、これがなかなかの評判だね。ただこちらの伝えたいことを書くより、相手の立場に立って書いた方がいいかなと思ってね。

とにかく問い合わせを受けるところから始めるんです。この商売は。だから、間口は広げておきたいね。お客さんが減ってる以上、網は広げられるだけ広げておきたい。

るんですよ。だから、すぐにいろんな話が伝わっちゃう。何か「マッ」と「ダメだったらしいねー」なんて、すぐに言われるんですよ。だから、失敗は許されません。

チャラシは行き当たりばつたりでアチコチに撒いてます。町を歩いていると、ボンと肩を叩かれて仕事を頼まれることもあるんです。仕事をしている合間に、たぶん第三者の気安さなんですよ。うね、いろんなグチを話してくれてるんですよ。だから、今じゃ町内会の人よりも近所事情に詳しくなってますよ。こっちとしても、商売の足しになるかな、と。逆に私も悪いことできないですけどね(笑)。

よく聞く。ウチは13年になりますけど、この業界、浮沈が激しいんですよ。

それに、同業者の横のつながりもほとんどないです。結局お客さんの食い合いになっちゃうし、人の仕事をしても面白くないですよ。

引越しの仕事もほとんどなくなっちゃいましたねえ。前までは引越し屋さん引越しだけで、その他の粗大ゴミ処理なんかは我々の仕事だった。でも、今は全部引越し屋さんでバック料金になってますから。それと、一時期カギ屋さんの独立がブームになって、カギ開けの仕事もなくなっちゃった。

でも、何だかんだ言っても、こっちは何でもできるし、小回りも利く強みがある。だから一度入り込めさえすれば、「ああ、これもできますよ」「あれもやりますよ」と言えることができるんです。

どうしても得意分野に特化していつかやう人が多いいんですよ。でも、私は何でもできた方が自分自身仕事を楽しめる。技術なんて、仕事に教わるものですよ。何しろ、仕事はやらなきゃならないものなんだから。

### これからはシルバー産業

お客さんには、年配の方が多いですね。最近はいちやんとおばあちゃん、二人だけで住んでる世帯っていうのも多いんですよ。やっぱりそういうのを見ると、何とかしてあげたいと思います。だから今後は何とかシルバー産業に食い込めなにかと思ってるんです。行政でも気が付かないような隙間が、必ずあるはずなんです。そこを見つけて、入り込みたい。

人間、死ぬのは順番じゃない。でも、年をとるのはみんな順番でしょう？ 自分もどんどん老いていくわけだしね。ずっとこの仕事を続けていききたいから、やっぱりシルバー産業に目を向けていく必要があると思っています。

そう、ちょっと話しが違ってますけど、面白いのはね、金持ちの方が何かとセコいんですよ。「この仕事を頼むから、こちをタダにしてくれ」とか、よく言われる。でも、そういう仕事ってどうしても手を抜いちゃうんでしょ。後々問題になることが多い。まあだから、タダの仕事はしちゃいかんということですよ。

#### HUMAN & CORPORATION PROFILE

白川サービス社 東京都江戸川区  
白川 浩氏

30近い職を経て、13年前に独立。「最初は家族全員の猛反対に遭いましてね。子供なんて「便利屋の子供ってバカにされるかもしれない」と、学校に行くのも嫌だったほどです」と浩さん。しかし「自分が楽しめる仕事をしたい」という思いは強く、今では奥さまのみつ代さんを秘書兼助手として、草むしりから粗大ゴミ処理、時には尾行など、何でもこなす忙しい毎日を送っている。浩さんがドラッグスター、みつ代さんがピアノを所有するという、大の「ヤマハ党」。



新しくバイクの免許を取った！ 念願のステップアップを果たした！  
久しぶりにバイクライフを再開した！  
新しいバイクワールドに踏み出すフレッシュライダーは、  
お店を活性化してくれる元気の素なのです。

ステップアップ

バイクは、かれこれ40年ほど前に乗っていたことがあるんです。当時、バイクといえばほとんどが自転車にエンジンを付けたようなものが多かったんですが、私は奮発してスポーツタイプを手に入れて、まだまだ交通量の少なかった川越街道を走り回っていました。バイク乗りが「オトキチ」と呼ばれていた頃ですね。

でも、30代以降ほんの一時を除いてはほとんどバイクと縁が切れてしまい、もう一度乗り始めたのは2年前、67歳の時でした。通勤で必要に迫られて、2500のスクーターを買ったことになったんです。

中古で1台目を買った直後すぐにマジエスティに買い換えたんですが、これで本格的に焼けば、くいに火がついた。クルマと違って、バイクは全身でバランスを取りながらカーブを曲がっていくでしょう。長くバイクから遠ざかっていただけに、その感覚が実に新鮮でした。

ちょうどその頃、たまたま知り合いに誘われて、クラブのツーリングに参加する機会を得たんです。関越自動車道で佐久や小諸を回って、行程約400キロの日帰りコース。ところが、周りにはリッター級のバイクばかりで、さすがのマジエスティでもついていけない(笑)。高速道路はフルロットルでも置いて行かれ、ワインディングもついていくのが精一杯でした。それで、ついに大きなバイクを買おうと決心したんです。

バイク選びにはホント悩みましたよ。私は体が小さいので、とにかく足つき性が第一。カタログで、シート高の数値をあれこれ調べたり、昔から懇意にしていたミナミ商会さんにもいろいろアドバイスをもらいました。その結果、重量車ならではの風格と足つき性の良さが決め手になって、VMAXを購入することにしました。

このお店には、点検、修理はもちろん、私の体格に合わせてVMAXのシフトレバーなどを調整してもらったり、すべてにわたってお世話になっています。そうそう、初めて仲間と走る楽しさを知ったグループツーリングもね。最初マジエスティで参加し、VMAXを購入してからまたたび誘っていたみたいです。特にツーリングは、やると知ってはいても、こんな年配者じゃ無理かな……なんて遠慮があったんですよ、私には。でも、お店の人たちがその気持ちを汲んでくれて、うまく誘ってくれる。参加しやすい雰囲気を作ってくれるのがありがたかったし、参加してホントよかったなと思っています。

## 悩める60代のステップアップ 不安の芽を摘み 再スタートを支援

●お客さま

鈴木千歳さん (会社員・69歳)

久しぶりに再開した鈴木さんのバイクライフ。  
悩みだったバイク選びから、購入後のツーリングまで  
ショップのサポートがステップアップの原動力になった。



ミナミ商会

南 博文 取締役  
埼玉県上福岡市

鈴木さんとは、バイクを降りたと言っても50のスクーターなどで、時々お付き合いがあったんです。マジエスティの購入や大きなバイクが欲しいということになったときも、車種選びから相談に乗り、アドバイスをさせていただきました。幸い、鈴木さんの場合はすでに大型免許をもっておられましたけど、免許の取得を含めてステップアップを目指すお客さんには、ビッグバイク取り扱いの教習所を紹介したり、安全運転講習会を勧めたりしています。

また、鈴木さんだけでなくスポーツ車に乗っているお客さんには、バイクそのものを売ると同時に楽しむ機会も提供したいと考えています。とはいえず、初めてバイクを買った人や久しぶりにバイクを買ったというお客さんは、ツーリングさえないきなりひとりじゃ行きづらい。だから、ウチでは年6回ほどツーリングを行ったり、YESのイベント参加などさまざまに遊びの機会を作って、お客さんと店、あるいはお客さん同士のコミュニケーションをとれるようにしています。

それでも、リターンされたお客さんは年齢のことが気になるのか、まだ参加しづらいようなんです。鈴木さんも最初はそうでした。販売に携わった担当者やサービス担当者など、みんなが何回も声をかけてようやく壁を乗り越えたんです。だけど、それで打ち解けてもらえたらしく、2回目のツーリングには友人の方も連れてきてくださいましたよ。



見！となりの  
Hello! Nice Shop  
お店

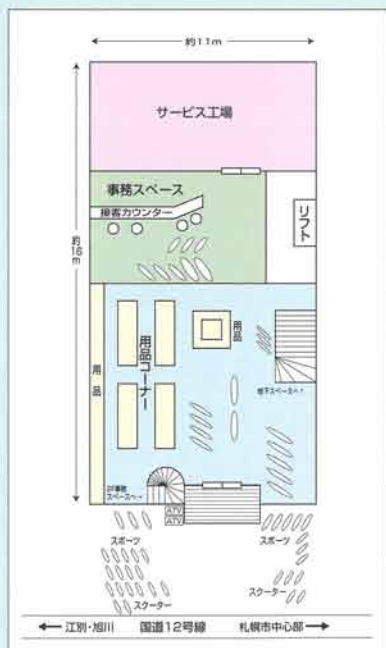
床にはベニア板、壁にはツーバイフォー(2×4)建築用のチップ材を敷き詰め、木造の暖かい雰囲気を出すBike Shop イーグルさんの店内。社長以下のスタッフが自ら木材を切り、床や壁に貼り、ニス塗りを完成させた。階段の手すりやショーウィンドウの窓枠も岸本社長の手によるものだ。  
「自分の趣味も活かして、改装費も安く抑えられまさに一石二鳥です。満足のいくできだと思っていますが、次に造るときは、もっといいものができるでしょう(笑)」



# 手造りの店舗と柔軟対応で集客



雪で閉ざされた冬の間にも新店舗の内装を手造りした  
札幌市の「Bike Shop イーグル」さん。  
大小さまざまなバイクショップが立ち並び、  
大通り沿いに位置するが、  
「お客さまはきっとうちを選んでくれるはず」  
と岸本輝夫社長は胸を張る。



## Bike Shopイーグル

北海道札幌市 岸本輝夫社長(40歳)

昭和60年1月、岸本社長が既存のバイクショップを買い取って、オープン。これまでに札幌と旭川を結ぶ国道12号線を軸に2度の移転を行った。

3軒目となる現在の店舗は、地下1階、地上2階の構造。地下は中古車スペースと倉庫、1階はショールームとサービス工場、2階は衛星オークションの端末などが備え付けられた事務スペースとなっている。



木の持つ柔らかさ、暖かさ、明るさ、さらに高級感までもがミックスして演出されたショールーム。バイクの展示は3名のスタッフが若いセンスを活かして行っている



## 木の暖かみが伝わる手造りのショールーム

板張りの床と壁に囲まれている「Bike Shop イーグル」さんのショールーム。以前、家具店だった店舗を、岸本輝夫社長とスタッフが自ら手造りで改装したものだ。昨年10月から今年2月のオープンまでの4カ月間、地下スペースを即席の工房にして、店舗造りに取り組んできた。

「私はもともと大工仕事が好きなんです。以前、自宅のガレージを自分で作ったんですが、意外とうまくできたので、これなら今度の店も自分たちでやれるかなと思って(笑)。特に難しいことをやっているとは思っていません。プラモデルを作るのと同じ感覚ですよ」  
 専門的な技術が必要な作業は、同店のお客さまでもある本職の大工さんに手伝ってもらったものの、その他はすべて岸本社長らの手による。

「全部業者に任せるよりも、半分ほどコストダウンできました。何より、自分で手をかけただけに愛着がわきますよね」

木材はメンテナンスに苦労しそうだが、「本物の木を使っているので、多少傷がついたりニスがはがれたりしても、かえっていい味が出るんじゃないかなと思っています」と岸本社長は胸を張る。

「汚すのをためらうほどビカビカじゃないから、お客さんが自然に入ってきて、くつろげる居間のような雰囲気になってると思いますよ。おかげで、女性客も増えだし、気軽に友達を連れてくる人も多いです」

## サービスや用品のお客さまをショップに根づかせる

この新店舗が面する国道12号は、北海道の主要幹線道路の一つで、通り沿いにはバイクショップも多い。斜向かいには、全国チェーンの大型併売店もある。

「当然いろんな店と競合するけれど、それがマイナスだとは思っていない」と語る岸本社長。むしろ、この地域の総合的な集客力に期待しているからだ。

「お客さんは小樽、苫小牧、旭川など道内各地から欲しいバイクを探しにやってくる。そして、この辺りのバイクショップを何軒もハシゴして見て回るんですよ」

そうなるとういさおい価格競争に陥りがちだが、岸本社長の考えは違う。

「お客さんの中の10人に一人しか、うちでバイクを買わないかもしれない。でも、うち

## スタッフ

(右から)  
安野嗣利さん  
「この店で働き始めて1年。  
テキパキと密度の濃い迅速な仕事をするように心がけています」

池田大介さん  
「私の仕事は整備が中心ですが、間違いない確実な仕事で、お客さまに満足してもらえよう頑張っています」

岸本輝夫社長  
「スタッフみんな店を閉めた後でも、遅くまで一生懸命仕事をしています。そのために好きなバイクに乗る時間がなくて申し訳ないですね」

能代谷正樹さん  
「ショールーム内のレイアウトは、毎日私たちスタッフが協力してやっているんですが、お客さんの見やすさとバイクの見えやすさを両方考えていつも頭をひねっています」

ヤマハ・大脇セールス  
「社長を始めスタッフのみなさん感性が若く、お客さまに対する提案力に優れています。これからもお客さまをどんどん引っ張っていただけるお店を目指して欲しいですね」



！となりのお店  
Hello! Nice Shop

ハロー・ナイスショップ

札幌でもトップクラスの豊富な品揃えを誇る用品、パーツ類。お客さまのニーズに合った品を揃えることが、ショップのアピールとなっている。「お客さんが雑誌を持ってきて「こんなバイクにしたい」というのを参考に、いつも勉強しています」



## パソコン活用

### 10年間蓄積された豊富な顧客データ

10年前からパソコンを導入。車両購入、保険加入、冬季預かりをしたお客さまのデータをすべて入力し顧客管理を行ってきた。現在もDMを送り続けている“生きている”データは1,000名ほどだが、累積で約3,000名分のデータがある。

「どんな検索も可能なので眠っているデータを活用すればリターン層へのアプローチも見込める。試みたいと思っています」

他にDTPソフトを利用したPOPの作成も行い、すべての商品をPOSで管理するシステムも構築中である。



## サービス

### 重整備もこなす技術力で誘客

充実したサービス力はBike Shop イーグルさんの大きな特徴。「プロとしてバイクを預かるからにはお客さんの目線で見るとはならず、それより厳しい目でバイクを診断する必要があります」エンジンのオーバーホールなどの重整備もこなす技術力を誇る。



## バイクの冬季預かり

### 他店でできないサービスだから

冬の降雪のため、バイクの販売は主に3月から7,8月までという北海道。冬季預かりは屋根付きの駐車スペースを持たないアパートなどに住んでいるお客さまにとっては欠かせないサービス。こちらでは、毎年100~150台のバイクを預かっている。「近くの大型店ではやっていないだけに、うちのセールスポイントとなるサービスの一つ。昨年までは他に倉庫を借りてましたが、新店舗では地下のスペースを利用してすべて収納することができる見込みです」

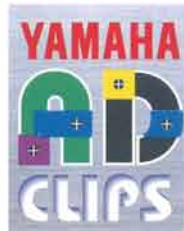
の店はサービス技術力やパーツ類の豊富さといった周りの店にはない強みがあります。実際、他の店でバイクを買ってすぐ、うちの店に乗り付けてパーツを買っていく人も多い。最初はそれでいいんです。少しずついろんな相談に乗ってあげて付き合っていくうちに、本体も買ってくれるようになる。そういう自信はありますよ」

### トレンドを踏まえつつ、オールマイティに

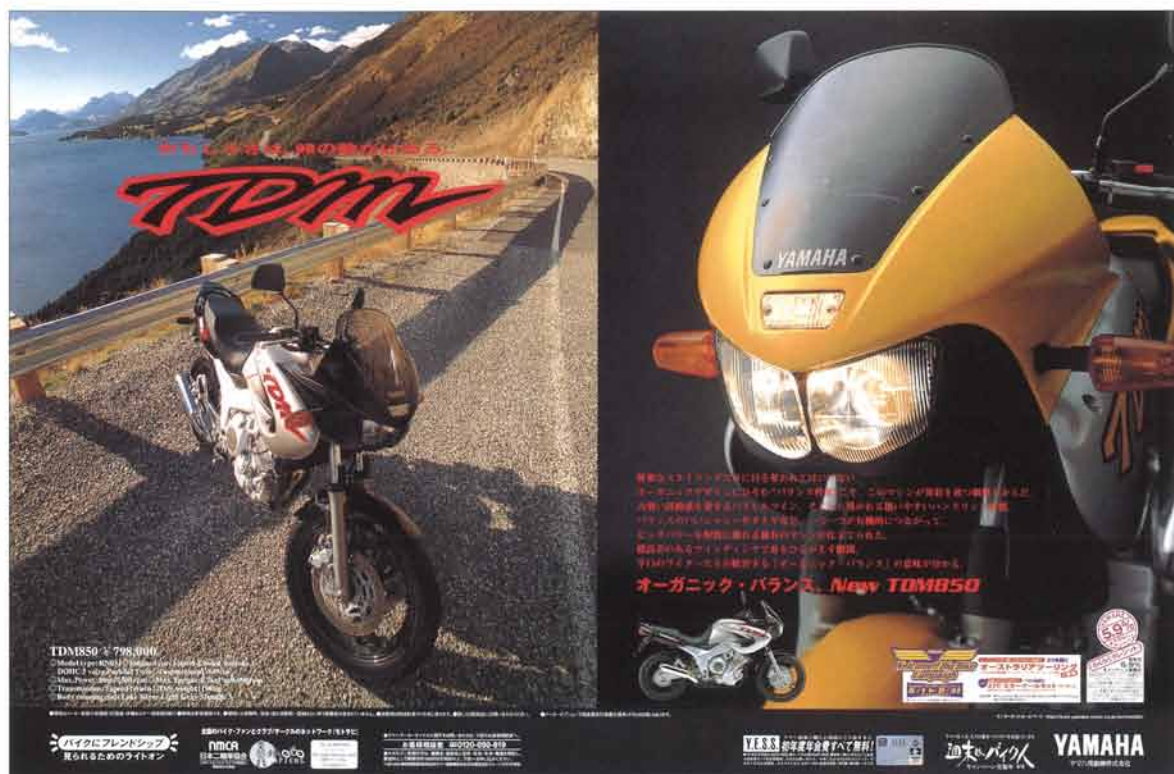
今はドレスアップ、カスタムのカラーが前面に出ている「Bike Shop イーグル」さんだが、80年代はレースにも力を入れていたし、ネイキッドが流行ればネイキッド、アメリカンが流行れば、アメリカンと臨機応変に商売の中心を変えてきた。

「別にトレンドを作り出してきたということはないんですが、雑誌の情報やお客さんの話に自然と耳を傾けて、先取りしようとしているだけ」と話すが、さらにお客さまに対する柔軟な姿勢がお店を一層変幻自在に見せている。つまり、カスタム志向、ツーリング志向、ビッグバイクからスクーターまで、お客さまが出す要望にとことん向き合おうと努めるから、お客さまにとってそれぞれ違う「イーグル像」があるのだ。

「どんなお客さんが相手でも、頼まれたことならなんでもやるつもりで、柔軟にフレキシブルに対応しています。もちろん、できることできないこともあるけれど、できないことははっきり言うのも大事なサービス。それを踏まえて、お客さんの期待に対し最大限努力し、応えることが、満足度や信頼を高めることになるんじゃないでしょうか」



# 目を奪うオーガニックフォルム。 だが、それだけではないバランス性能こそ ビッグツイン「TDM850」の真骨頂だ。



この広告は、6月中旬以降発売の二輪専門誌に掲載されています。

パワーとスピードで性能を語る時代はとうに終わりを告げた。しかし、カッコだけのバイクではものたりない。時代は個性を求めている。独特のオーガニックフォルムに隠された、トルクフルなパラレルツイン・エンジンと強固なシャーシ。それらが有機的に結びついて生まれる卓越の走り、官能的な乗り味。TDM850は、見かけ倒しと言わせない個性派の1台だ。

いまや百花繚乱のビッグバイク市場。数多くの魅力的なマシンが競合しあうなか、独特のオーガニックフォルムでひときわ異彩を放つのがヤマハTDM850です。そこで専門誌広告は、インパクトあるアングルの写真で車体デザインを強調。読者の注意をしっかりとつかみながら、その真価はエンジンと車体、タイヤなどさまざまなコンポーネントが織りなす絶妙の「オーガニック・バランス」にあると解説しています。ファッション性と走りのクオリティ、その両立を求めるお客さまにご案内ください。

