

Yamaha News 8

1998
No.419
A U.G.

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



PLAZA LIBRARY

What's New

**VINO Sport / XJR1300 /
SEROW225WE / TZ250・125**
'99ヤマハカレンダーご案内ほか

Open Eyes タクシー

東京MK株式会社

Hello! Nice Shop

YSP板橋中央
見せるサービスでお客さまの気持ちをつかむ

夏といえば、やっぱりお祭り。夜店にお囃し、楽しいな。今日のご町内、明日は東、あさっては西の隣町。VINO Sportで小粋にお祭りのハシゴ、しましょ。

ヤマハマウンテントレール

SEROW225WE

8月10日発売 ¥379,000

カラーリング：2タイプ



パーブリッシュホワイトソリッド1/
シアンメタック3(白/緑)



パーブリッシュホワイトソリッド1/
ティールレッドカクテル2(白/赤)

What's New

NEW MODELS

ビッグなカモシカマークと マルチカラーで“変身”

デビュー以来13年のロングセラーを続けるマウンテントレール「セロー」が、昨秋の東京モーターショーで好評を博した「SEROW225GPS」イメージのニューカラーで登場します。新色の特徴は、セローの顔といへばシンボルマーク「ヒマラヤカモシカ」を大きく、車体全

体に展開したグラフィック。またカモシカのカラーリング素材には、見る角度によって色彩が異なって見えるマルチカラーメタリックを採用し、斬新なイメージを打ち出しています。

ヤマハスクーター

VINO Sport

8月10日発売 ¥172,000

'98年7~8月
限定生産

カラーリング：1タイプ

スポーティでカジュアルな 元気いっぱい夏季限定モデル

レトロ感覚のデザインと優れた実用性を兼ね備え、新たな定番スクーターに成長しつつある「ビーノ」。さまざまなファッション要素を取り入れた豊富なバリエーション展開が、いつも新鮮なイメージを演出し、年齢、性別を問わない幅広いお客さまの獲得に貢献しています。

今回新登場する「ビーノ・スポーツ」は、暑い夏に負けない、スポーティな元気の良さをアピールするカラーリングが特徴。店頭の夏バテを防止し、需要をシャキッと活性化させる一台としてご取扱ください。

《主な装備》

- レトロスポーツを演出するレッド/ホワイトのストライプパターン
- スタイルを引き締めるブラックパーツの採用(フロアマット、グリップ、シート)
- レッグシールドモールの採用
- オリジナルリアグラフィック(Sportロゴステッカー)



ファインレッド

※ここで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(消費税はか)等は含まれません。

※実際の車両のボディパーツ、ホイールには、カラーリングは施されていません。



'99ヤマハロードレーサー

TZ250

11月5日発売 ¥1,850,000

予約期間
8月5日～10月31日



《主な変更点》

■ **TZ250**

- 新型ミクニ製TMX χ キャブレターの採用
- 左右共通・パンチングメタル外周金網装備のサイレンサー
- フロントサスペンションの性能向上

■ **TZ125**

- 燃烧室形状・ポートタイミング及びエキパイ胴径変更
- リアサスペンションのダンパー特性変更
- カウリングの仕様変更
- 低フリクションタイプのシールチェーン採用

'99ヤマハロードレーサー

TZ125

10月1日発売 ¥998,000

予約期間
8月5日～10月31日

What's New
NEW MODELS

ヤマハATV

YFA-1 BREEZE

8月20日発売 ¥335,000

カラーリング：1タイプ
ラジカルホワイト/
ディープパーブリッシュブルーソリッドE



カラーリング：1タイプ
ディープパーブリッシュブルーソリッドE



ヤマハATV

YF200S

8月20日発売 ¥355,000

カラーリング：1タイプ
ディープパーブリッシュブルーソリッドE



ヤマハATV

YF350Z BANSHEE

8月20日発売 ¥574,000

スポーツATV3機種が
ニューカラーで新登場
ファンライディングからレース、業務
までさまざまなシーンで活躍するヤマ
ハ四輪ATVシリーズ全6機種の内
から、今回スポーツモデルの3台がカラ
ーチェンジ。共通のブルーを基調に、精
悍さをアップさせました。

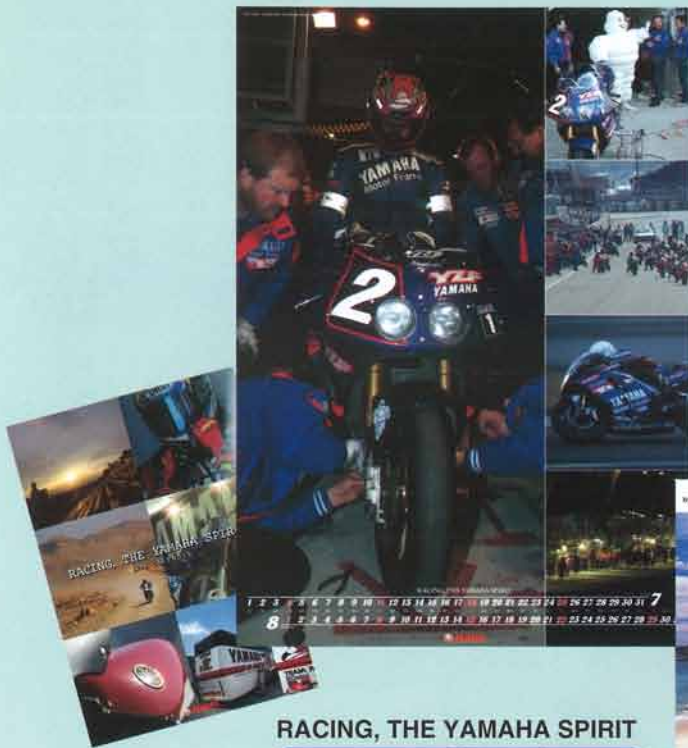
エンジン&シャシーの熟成で
さらに戦闘力アップ!

世界グランプリ、全日本選手権で培
ったノウハウをフィードバックして、'99ヤ
マハロードレーサーTZシリーズがデ
ビューします。
TZ250は、ファクトリーマシン
YZR250と同レベルの走行性の具
現化を主題に開発を進めてきたモデ
ル。TZ125も細部の熟成で市販
レーサーとしてのポテンシャル
を一段と向上させました。

陸に海に広がるヤマハワールド
 '99ヤマハカレンダーのお申込みは8月17日まで！

販売はもちろん、お客さまへの購入プレミアムとして、あるいは年末のコミュニケーションツールとして毎年好評をいただいているヤマハカレンダー。99年版は、二輪スポーツを題材にした「レーシング」「モーターサイクル」をはじめ、マリン、企業イメージなど6種類をそろえました。お店での用途、お客さまのご要望を参考に、最適な一本をお選びください。

予約お申込みは、8月17日(月)まで。店頭にて配送されているパンフレット、申込書をお使いになり、早めにお申込みください。申込み単位はそれぞれ50部以上です。



RACING, THE YAMAHA SPIRIT レーシングカレンダー

レースシーンを中心に、その情景をも表現
 ●B2判縦仕様/表紙1枚、本紙6枚/4色印刷



7 July							8 August						
			1	2	3		1	2	3	4	5	6	7
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
25	26	27	28	29	30	31	29	30	31				

YAMAHA



Accommodations モーターサイクルカレンダー

ダウンウンダーの宿。
 自然のままの風景と人を求めて
 ●B3判縦仕様/表紙1枚、本紙6枚/4色印刷(表紙は2色)



9							10						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
29	30	31											

YAMAHA

SEA SPRAY 1999 マリンスポーツカレンダー

マリンスポーツの楽しさと迫力を伝える
 ●B2判/表紙1枚、本紙6枚/4色印刷



1							2						
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

YAMAHA

Wind & Wave 1999 SPAIN マリンイメージカレンダー

地中海の開放的なマリンシーンをお届けする
 ●B3判/表紙1枚、本紙12枚/4色印刷



27							28						
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

YAMAHA

大漁 大漁カレンダー

繕装を施したさまざまなヤマハ漁船・和船が並ぶ
 ●B3判縦仕様/表紙1枚、本紙12枚/4色印刷



9 September																														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

YAMAHA

DAYS OF SMILES 1999 企業カレンダー

未来への希望をヒューマンに描写
 ●B3判/表紙1枚、本誌12枚/4色印刷

※カレンダー内の写真は撮影中のため、一部実物と異なる場合があります。

7月1日、「コミュニケーションプラザ」がオープン

新たな価値創造をしていくための「場」がスタート

ヤマハの第43回目の創立記念日にあたる7月1日、「コミュニケーションプラザ」がオープンしました。地元と取引先の代表ら約300人を招待しての披露式ではモニュメントの序幕式、テープカットに続いて開設記念式を実施。席上、長谷川武彦社長は「企業は多くの人たちの努力で成り立っています。社員一人ひとりが主役となって世界の人々と本音で語り合い、価値観を共有するネットワークを創ることが、企業の最大の財産といえるでしょう。その基本がコミュニケーションにあることから、この施設の名称

を「コミュニケーションプラザ」と命名しました」と挨拶しました。その後参列者たちは、館内に展示された世界の最新製品群、歴史的製品、技術展示などに見入り、ヤマハワールドへの理解を深めていきました。さらに7月4日(土)、5日(日)の2日間は、初めて一般に施設を公開。多数つめかけた取引先や地域の方々と賑わい、特に1階のフォトサービスコーナーは、記念撮影する親子連れに大人気を博しました。また4日には、旧車愛好家「YDSクラブ」のメンバーたちがY

A-1をはじめとする旧車で訪れ、2階の歴史展示スペースを中心に、グループで歓談しながら見学する光景も見られました。

長谷川社長、永易専務らの手によるテープカットが行われ、コミュニケーションプラザの扉が開かれた



YA1、トヨタ2000GT、プレジャーボートのHIFLEX-11など、ヤマハの技術力の原点となるモデルが展示されたシンボルゾーン



ツーリング前の点検を忘れずに

YTS講習会好評開催中

YTS講習会日程

ブロック	8月	9月
北海道		
東北		
東京		
中部		
関西		M 3・10・17・24
中国		M 2・9・16
四国		
九州		

夏休みシーズン真っただ中の8月。お客さま同士の間でもツーリングや、イベントなどで大いに盛り上がりつつあることでしょうか。そこで、お客さまがみんなでお出発する前には、安心して出かけられるように、お店からそろって走行前点検を呼びかけてみてはいかがでしょうか。旅先での万が一のトラブルの対処法などを教えておくのもいいでしょう。

※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。

今、大人のバイクが熱い!! NHKもリターンライダーツーリング取材

TVでも盛り上がるリターンライダー旋風

NHK等でバイクをテーマにした番組を放送

ヤマハが「週末はバイク人」キャンペーンを通じて、訴え続けている大

人のバイクライフの楽しさ。このキャンペーンをきっかけに、全国で再びバイクに乗り始めたリターンライダーが増え始め、TV番組でも「リターンライダー」や「大人のバイクライフ」をテーマにした番組が放送されました。

6月4日放送のテレビ朝日系「トゥナイト2」では、大人のいい趣味としてビッグバイクを取り上げ、あるモデルエイジライダーのバイクライフを紹介。またインタビューに登場した「週末はバイク人」キャンペーンキャラクターの風間深志さんが、「みんなバイクに乗ろうぜ」と訴えている。

ました。

NHKのニュース番組「首都圏ネットワーク」は、6月12日放送分で元氣な熟年ライダーを特集。YESSSが開催中のリターンライダーツーリング取材し、参加者たちに「なぜいまバイクなのか?」を探っていました。

またNHK教育テレビの人気アニメ「あずきちゃん」では、5月16日放送の回において、「風とともだち! 母の日のプレゼント」というタイトルで、あずきちゃんが母の日のプレゼントにお母さんが昔好きだったツーリングをプレゼントする姿が描かれました。これらマスコミの反応は、「週末はバイク人」のキャンペーン効果が着実に表れてきたことを裏づけているといえそうです。

自然を愛する地球元気村の活動を Y.E.S.S.が応援

地球元気村の会場で「親子バイク教室」を開催

Y.E.S.S.では、冒険ライダーで今年「週末はバイク人」キャンペーンのキヤラクターを務める風間深志さんが主催する「地球元気村」の理念と活動に賛同し、全国各地で開かれる地球元気村「つどい」の会場でボランティアによる「親子バイク教室」を展開していきます。

地球元気村は、その名のとおり、地球を元気にすることを目的として89年に山梨県早川村で誕生。各種の遊びを通じて大自然の体系を理解できる人材を育てるとともに、「元気な人」「元気になりたい人」が集まれる村を目指しています。現在、地球元気村には14の自治体が登録され、各村ごとに地域と自然を親しむための「つどい」を年に1回開催しています。

その会場で実施する「親子バイク教室」は、親子の共同作業から



親と子の絆をバイクを通じて深めよう!!



風間深志さん主催「地球元気村」のつどいは全国14の地方自治体で開催中

生まれるコミュニケーションに主眼を置き、子どもたちに自信と勇気を与え、親には本来あるべき子育ての姿を学んでもらいます。今年からは和歌山県大塔村を始め、3箇所で開催を予定。車両はPW50を用意、ヘルメット等の貸し出しも行う予定です。

なおY.E.S.S.会員は、カードの提出で地球元気村村民として「つどい」に参加できます。

■地球元気村「親子バイク教室」

開催日程	会場
8月 8日～ 9日	和歌山県大塔村
9月19日～20日	富山県氷見市
9月26日～27日	熊本県菊水町

※「親子バイク教室」は初日(土曜日)のみの実施

風間さん、宇崎さん、根津さんを ゲストに招いて過ごす信州の週末

「週末はバイク人」Y.E.S.S.アースリーラン in 車山高原

Y.E.S.S.では、8月29日(土)～30日(日)の二日間、長野県茅野市の車山高原にて「週末はバイク人ミートング」Y.E.S.S.アースリーラン in 車山高原を開催します。

「週末はバイク人」キャンペーンの一環として行うこのイベントは、当日のゲストには、キャンペーンキヤラクターの風間深志さん、根津甚八さん、宇崎竜童さんの3人をゲストに招き、フォーラムやコンサート、各種アトラクションを通してライダー相互の交流を図ることになっていま

す。当日参加も受け付けているので、ショップのツーリングなどにぜひご活用下さい。

週末はバイク人ミーティング
Y.E.S.S.アースリーラン in 車山高原

主催:ヤマハ発動機販売(株)

／全国Y.E.S.S.ショップ会

後援:信州総合開発観光(株)

／車山高原観光協会

日程:8月29日(土)～30日(日)

会場:ビーナスライン・車山高原

(長野県茅野市)

主な内容:週末はバイク人フォーラム

(風間深志氏、根津甚八氏、宇崎竜童氏によるトークショー)、

宇崎竜童&RUCONNECTION with 井上堯之コンサート、

各種ゲーム大会、親子エンジョイバイクスクールなど

参加資格:Y.E.S.S.スタッフ/一般

参加料金:小学生以上¥3000(税込)

受付窓口:全国のY.E.S.S.ショップ

問合せ先:Y.E.S.S.アースリーラン事務局 ☎0120-700-819



今年の夏、Y.E.S.S.スタッフは長野県の車山高原に集合

Y.E.S.S.ナイスライドサポーター決定 日本盲導犬協会にて講習会を実施

「Y.E.S.S.ナイスライド募金」キャンペーンのオピニオンリーダーとして、Y.E.S.S.会員の中から募集した「Y.E.S.S.ナイスライドサポーター」のメンバー7名が下記のとおり決定しました。

メンバーは6月13日(土)、神奈川県横浜市の(財)日本盲導犬協会・神奈川訓練センターにて「Y.E.S.S.ナイスライドサポーター」の認定を受け、その後行われた盲導犬募金に関する講習会に出席、同日よりサポーターとしてのボランティア活動をスタートしました。

今後、メンバーたちは、各地のY.E.S.S.イベントや日常生活の中で、広く盲導犬育成の現状や募金活動の重要性を訴えていきます。ご支援よろしくお願ひします。

■Y.E.S.S.ナイスライドサポーター(順不同敬称略)



講習会で募金活動について学ぶナイスライドサポーターのみなさん

- 神尾 彰(山形県米沢市)
- 茂木和太(埼玉県所沢市)
- 深井ゆかり(東京都三鷹市)
- 浅野武志(東京都あきる野市)
- 有尾幸子(神奈川県横浜市)
- 松繁真紀(神奈川県横浜市)
- 小島浩貴(愛知県碧南市)

ACCESS HOME PAGE

ヤマハホームページがリニューアル

<http://www.yamaha-motor.co.jp/>

7月より、トップページを始め、ヤマハホームページのデザイン、構成が一新されました。欲しい情報へのアクセスもより便利になっています。



SHOP to SHOP

余った段ボールは宅配業者で再利用!!

YSP運台寺(熊本県熊本市・高村勇店長)

以前、段ボールの再利用問題の話が出ていましたが、私の店ではヤマハ営業所から部品を運んでくれる宅配業者の方に返すことにしています。彼らが部品を入れてきた段ボールだけでなく、他の便で送られてきた箱もすべてもらって来ています。宅配便の中には空き箱が不足して困っているところもあるそうなので、他のお店でも取引のある業者の方に相談してみたいかがでしょうか。

「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しどし投稿してください。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。

台湾招待選手をまじえて白熱!

SUGOビーウィズ・カップレース開催



今回の日本人選手上位4名は、9月に開催される台湾大会へ招待される

7月19日(日)、宮城県・スポーツランドSUGOモトクロスコースで、台湾から選手11名を招いた「ビーウィズ・カップレース」が開催されました。

このイベントは、ファンスクーター「ビーウィズ50」の国内発売に合わせ、その生産拠点である台湾と日本との交流をはかろうと企画したもので、日本からは一般募集による選抜選手78人が参加。特別に用意されたビーウィズ100によるワンメイクレースを満喫しました。優勝は、日本の羽豆俊哉選手が獲得。今大会2位にはいった台湾チャンピオンの鄭邦中選手は、レース後「オフロードレースの環境が整っている日本にはまだまだ学ぶべきところが多い」と話し、日本人選手たちと再会を誓っていました。

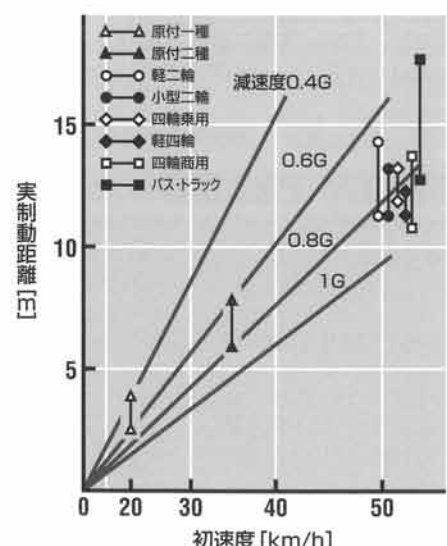
一輪、四輪車は、道路運送車両法の保安基準に基づき、2系統の制動装置を装備することになっている。四輪車の場合は、フットペダルによって全輪を同時に制動する常用ブレーキのほかに、ハンドレバー式の駐車ブレーキを備えている。二輪車は前後輪を独立して制御するシステムがそれにあたり、後輪と同時に前輪を制動するコンビブレーキ装着車も、前輪単独のブレーキを持つことに変わりはなく。

ところが、一般に二輪車のブレーキは四輪車に比べて利かない、制動距離が長くなると言われがちだ。そこで、実際にはどうなのか、車種別の実制動距離の結果をまとめてみた(グラフ)。

制動距離は初速度(制動を開始する速度)の二乗に比例し、減速度(G)の違いによって、それぞれ異なる角度の直線で表わされる。実験は、それぞれの車両で指定されている最高速度を初速度(原付一種は時速20キロ、原付二種は35キロ、その他は50キロ)として繰り返して行ない、その実測値を、同じ車種で最も制動距離の短い値と長い値とを直線で結んで示した。制動距離に最も、最短の差があるのは、路面状況や制動操作の巧拙などによって減速度が変化するため、その幅はバストラックでもっとも顕著だ。また、他の車両に比べて実制動距離も長いことがわかる。

一方、四輪乗用車は実制動距離の差が少なく、小型二輪、軽二輪は四輪乗用車より短い距離でも止まることができた。これは、テストライダーやテストドライバーというベテランが、それぞれのクルマのブレーキ性能をフルに発揮した結果であり、バイク固有のブレーキ性能は基本的に他の車両と同等以上であるといえる。しかし、バイクに限らず機械類はすべて、それを扱う人の技量によって固有の性能まで変わってしまうものであり、

Safety & Science of Single-track Vehicles ブレーキング (その1) 長江 啓泰 日本大学教授 工学博士



この実験も乗り手によって結果がさまざまに変わる可能性を有している。例えば、なぜフロントブレーキが大きな制動力を発揮し、リアブレーキがあまり効力を持たずロックしやすいかといったことを理解し、体験したうえで、効率よく安全なブレーキ技術を身に付けることが、二輪車の制動性能を十分に引き出す最良の方法なのだ。

では、二輪車のブレーキングの仕組みを簡単に覗いてみよう。ブレーキをかけると、タイヤの回転速度が車両の進行速度より遅くなり、接地面がタイヤがスリップを起こす。このとき滑る割合は、滑る速度を車速で割った値、すなわちスリップ比で決まる。スリップ比が20%、30%のところでも最も大きなブレーキ力が発生し、その後ではブレーキ力は低下する。

タイヤと路面の間で発生するブレーキ力は車両の進行方向と逆向きに働くが、物体は常に同じ状態を保ち続けようとする性質(慣性)があるため、ブレーキ力と同じ大きさの力が逆向きに重心点に働く。すなわち、ブレーキ力と慣性力が釣り合うよう作用することになる。

ところが、二輪車の重心は気化器とライダーの胃袋を結んだ線上の高い位置にあり、ブレーキ力が働く路面とは高さ異なることから、車両の頭を下げようとする動き(ノーズ・ダイブ)が生じ、同時に前輪は強く路面に押しつけられ、後輪がその分浮き気味となる。またブレーキ力は、タイヤと路面との摩擦係数が大きい、つまり滑りにくい路面では大きくなり、同時にタイヤを路面に押しつけている接地力が大きいと、ブレーキ力も大きくなる関係がある。したがって、接地力の変化(車輪荷重移動)というは発生できるブレーキ力の変化でもあり、強くブレーキがかけられる路面では前輪から大きな制動力が生まれ、後輪のブレーキ力は減少する。

二輪車のブレーキ操作が難しいのは、こうした接地面の変化と路面の摩擦係数の変化を理解し、ロックさせないよう操作しなければならぬからだ。

このコーナーではみなさまからのご意見、ご感想を募集しています。 ※別添のメールシートでお寄せください。

'98「週末はバイク人」キャンペーン

あなたの週末宣言「優秀作品5点が決定



6月下旬、東京都内のホテルで開催した最終選考会には、キャンペーンのイメージキャラクター風間深志さん、根津甚八さん、宇崎竜童さんも出席。「ひとつひとつの作品に、こんなにもさまざまな想いが詰まっているんだと実感した。やってよかったと心から思う」「バイクが大好きなオトナたちのサポーターになった、という意味ですごくやりがいがあった」「選ばれなかった人たちも、それであきらめないで、ぜひ夢を実現して欲しい」などの声が聞かれた

'98「週末はバイク人」キャンペーンの一環として、バイクで週末をこんなふうに変えてみたい、こんな夢を実現させてみたいといった希望をお寄せいただいた「あなたの週末宣言」。全国から1557点もの作品が寄せられましたが、厳正な審査の結果、それらのなかからこのたび優秀作品5点が選ばれました。おめでとうございませう。

受賞者の方々には、それぞれご希望のヤマハ・モーターサイクル(市販250cc以下)を1台ずつ贈呈

し、「宣言」の内容を実践していただくことになりませう。その様子は、受賞者にレポートとして提出いただき、本キャンペーン冊子にまとめ

るほか、関係者が一堂に会する報告会も予定しています。「宣言」作品の内容は、次号のヤマハニュースに掲載する予定です。

あなたの週末宣言「優秀賞受賞者のみなさん

- 関根トミ子さん
埼玉県川越市/52歳/自営業手伝い
「週末は交互に、早朝練習と仲間と共に路上教習」
- 丸山哲弥さん
千葉県市原市/37歳/警察官
「週末はバイク人」
- 中野勝哉さん
福岡県山田市/53歳/公務員
「私のミドルエイジ 週末バイク人宣言」
- 辻 志織さん
東京都立川市/21歳/学生
「はじめてのバイクで私がしたいこと」
- 田村直人さん
東京都新宿区/33歳/会社員
「週末に「ゴメンなさい」、週末に「ありがとう」」

大幅モディファイによるポテンシャルアップをアピール

99年モデルYZシリーズ/TZシリーズ試乗会

来年のモータースポーツシーンでの活躍が期待される、'99ヤマハコンペマシンの専門誌向け試乗会が、あいつで行われました。

まず6月23日には、浜北トレイルランドでYZシリーズ試乗会を開催。新設計されたYZ250のエンジンのトルクフルな特性が絶賛されていました。

続いて7月7日には、スポーツランドSUGOで、TZシリーズの試乗会を実施。新型キャブを搭載した、TZ250のスロットルレスポンスの向上などに評価が集まりました。

また、試乗会には増田一将、元木龍幸(YZ)、松戸直樹、秋田貴志(TZ)ら全日本ライダーがゲスト

ト参加し、ジャーナリストと活発に意見を交換していました。

一般向けには、現在「99モデルYZ体験試乗会」を開催中。もちろん未経験者、初心者の方も大歓迎です。

試乗車両は'99モデルのYZ250/125/80/80LWに加え、注目目の4ストマシンYZ400F/WR400Fも用意。ゲストライダーの光安鉄美さん、川崎智之さんがデモンストレーション&ワンポイントアドバイスをこなす予定です。

参加申し込みは最寄りのRSSS店で受け付け中。お客さまにとってはモトクロッサーの楽しさを体験するまたとないチャンス、イベント参加感覚で気軽に、ご案内下さい。



ドライ、ウェットと路面が変化する中で、性能を遺憾なく発揮したTZシリーズ



'99YZ250は7月5日の北海道大会で早くも実践デビュー。表彰台を獲得し、実力を見せつけた

99YZ一般体験試乗会

開催日程	会場
8月 2日(日)	関西/名阪スポーツランド
8月 8日(土)	関東/HARP
8月30日(日)	四国/美馬スポーツランド
9月27日(日)	九州/Pzone

PICK UP MONTHLY TREND

渋谷で電子マネー実験がスタート

東京・渋谷で世界最大規模の電子マネー実験「渋谷スマートカードソサエティ」がスタートした。発行されるICカード型電子マネーは、500円から1万円までの「使い切り型」、金額を補充できる「リローダブル型」、「クレジットカード一体型」などがあり、利用者は小銭を持ち歩いたり、クレジット

カードのように署名する必要なく買い物ができる。実験の対象地域はJR渋谷駅を中心とした半径約1kmで、大型デパートを始め、物販・飲食を中心とした中小小売店でも利用できる。(日経流通新聞7月16日)

自工会が二輪車駐車場の整備をサポート

自動車工業会は「駅周辺での二輪車駐車場整備のポイント」を作成し

た。この中では、駐車場づくり、運営するノウハウを具体的に解説しており、二輪駐車場を計画する団体にとって多に役に立つ内容となっている。また、駐車場設置により、バイクの有用性の拡大、路上放置、盗難の減少、ユーザーの増加が見込まれている。(二輪車新聞6月19日)

NMCA、2年目の活動をスタート

設立2年目を迎えるNMCA日本二輪車協会は、小学生・中学生を対象

とした「少年少女モーターサイクリススポーツスクール」や、故障車のロードサービスなどを行なう「NMCAサービスネットワーク」などの新しい活動を発表した。「NMCAサービスネットワーク」は、会員で参画しているサービスネットワーク店と提携ロードサービス会社が一体となって、ユーザーの緊急事態に対応する全国規模のシステム。10月から年中無休24時間体制で運用される見込みである。(二輪車新聞7月3日)



約3カ月ぶりの勝利の美酒を味わった紀行。逆転チャンピオンに向けて、後半戦が勝負。

紀行が波乱のレースを制し、今季4度目の優勝

スーパーストリーク世界選手権 第8戦アメリカ

今年、ワールドスーパーストリークからGPへと戦いの場を移した「レッドブル ヤマハWCM」のサイモン・クラファアが、7月5日の第9戦イギリスGPで初優勝を飾りました。予選から絶好調のクラファアは、コースレコードでポールポジションを獲得。翌日の決勝では、予選4位から好スタートを決めた阿部典史（ヤマハ）に続き、2番手で1コーナーをクリア。5周目にノリックをパスすると、ファステストラップを記録する力強い走りで見事な2位に上がったM・ドゥーハン（ホンダ）に1秒以上の大差をつけて初勝利のチェッカーを受けました。「ミック（ドゥーハン）が必ず追い上げ

好調クラファアが独走！

ヤマハ1年半ぶりGP500優勝

ロードレース世界選手権 第8戦イギリスGP

てくると思ったから、全力で走り続けるしかなかったよ。途中で差が9秒に開いたときに少しペースを落としたけど、それは罪のような気がしたんだ。こんな展開になるとは思わなかったからチームに感謝したいね」と喜ぶクラファア。この勝利は、ヤマハにとって'96年最終戦オース



表彰台に並んだクラファアとノリック。先日、引退を発表したレイニー監督のためにも、ノリックは優勝を狙う

トラリアGPでのL・カピロッシ以来のもので。一方、ノリックも3位表彰台を獲得。「スタートはよかったんだけどね。でも今季2度目の表彰台で嬉しいよ。サイモンにはおめでとうと言いたい」とクラファアを讃えていました。

「ヤマハワールドスーパーストリーク」の芳賀紀行が、第2戦イギリス以来の優勝を7月5日の第8戦アメリカ第2ヒートで達成しました。紀行は第1ヒートのスタートで好ダッシュを決めたものの、2周目の最終コーナーで転倒リタイア。レースはその後のクラッシュのため12周目で終了となりました。続く第2ヒート、紀行とチームメイトのスコット・ラッセルが好スタート。ラッセルは3周目に転倒を喫したものの、紀行が追い上げてきた

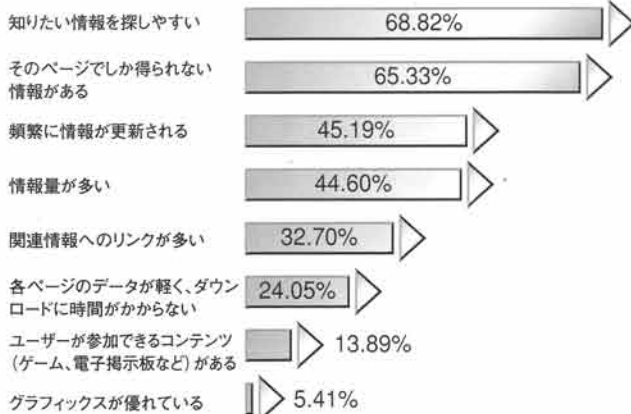
1コーナー（ドゥカティ）と抜きつ抜かれつバトルを展開。最終ラップのコークスクリューコーナーで前に出た紀行は、そのまま抑えきって真つ先にチェッカーを受けました。「バイクの調子がよかったのに第1ヒートで転倒したから、第2ヒートは決意を持って臨んだ。コーサーとはマシンが当たるほど激しいバトルになったけど、いいレースができたと思うよ」と紀行は満足した表情を浮かべていました。

What About?

データで読む時代の流れ

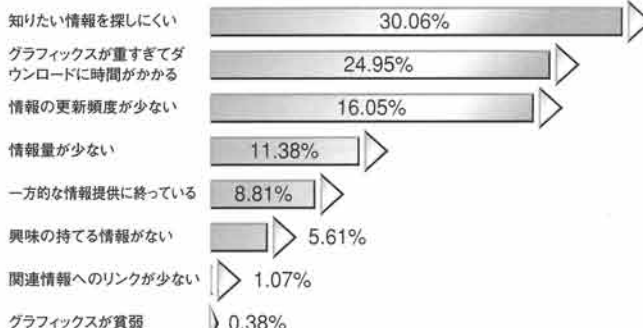
よくアクセスする企業ホームページの特徴は？

(複数回答)



新世代メディアとして定着しつつあるインターネット。各企業も宣伝効果のある媒体のひとつとして、さまざまなホームページを制作している。とはいえ、どのホームページも成功しているわけではない。多くのアクセス数を獲得しているホームページは、「スピーディに、より深い情報を」というユーザーのニーズに、確実に応えた作りをしているのだ。これは、そのままショップ作りにも置き換えられる話。インターネットが定着しつつある今、「ホームページを作りさえすればいい」のではなく、ショップが「売りさえすればいい」時代ではなく、時代は定着していることとまったく同じだ。

ホームページへの不満の理由 (複数回答)



だから、こうしてこのバイク!



ビッグバイクの偏見を拭き去ったTDMにベタボレの吉房さん(中央)

ますます盛り上がるビッグバイク人気。さまざまな排気量、カテゴリーのバイクが数多くラインナップされ、個性の時代を象徴する百花繚乱ぶりだ。そういうなかであって、お客さまのバイク選びも単にスベックやスタイル、新しさという商品性だけにとどまらず思い出や憧れ、こだわりといった私的な価値観が大きな比重を占めるようになってきた。お客さまの心の琴線に触れる、その糸口を見つけていただきたい。

走り、メカニズム、デザイン トータルなパッケージが最高!

TDM850

吉房克幸さん

29歳/フリーター/京都府宇治市

ボクは今まで10台以上のバイクに乗ってきましたが、大型にはどうも鈍重な印象があつて、興味を持てなかつたんです。むしろ中型車のシャープな速さとか軽快感が好きだった。

でも、最近は大変いろいろな車種が登場しはじめて、一概に「鈍い」とか「重い」なんて決めつけられなかなと感じてました。ちょうどそんな時、まとまった時間の余裕ができたので、「大型でも取ろうかな」なんて気軽な気持ちで限定解除したんです。いつまでも印象だけで大型を毛嫌いするのも大人げないしね(笑)。で、せっかくならリッターバイクに乗ろうと考えたんですが、やっぱり必要性をあまり感じないというか、どんな場所でもキビキビ走ってくれるバイクが自分に合つてるという結論に戻りました。排気量が大きいバイクだから「偉い」わけじゃない。友人でも大型乗っている奴は多いけど、そんなことで見栄張つたところでしゃーないしな、と。

そういう矢先に、TDM850を見つけたんです。これこそボクの身の丈に合ったバイクだと、雑誌を握つたままショップに駆け込んで「これちょうだい!」(笑)。迷いはなかつたですね。

今はまだホヤホヤの新車だから、「コイツ浮かれよつて」と思われるかもしれないけど、その分差し引いて冷静に考えても、TDMは大正解。120点あげてもええくらいです。街なかもスイスイ軽快に走れるし、峠道を走つても楽しい。

シンプル・イズ・ベスト!

SR500

望月光男さん

40歳/技術職/京都府宇治市

18歳でバイクの免許を取つて、125ccから750ccまでひととおり乗りましたが、クルマに乗り始めるとすつかり遠ざかつてしまった。でも、3年前友人にDT200を譲ってもらつたのをきっかけに復帰して、今年の春、DTのタイヤを探しに行った店頭でSR500を見つけたんですよ。

まさに「目に飛び込んできた」という感じで、思わず跨がつてメーターをパッと見た瞬間、「買います」と口走つていました(笑)。

もちろん、以前からSRの存在は知ってました。でも、実際こうして目の前にあるなんて思いもよらなかつたな。20年近く生産され続けただけにも感動しましたし。何がいつ、もう

単純に乗りやすく速いというだけじゃなく、カーブを後輪で曲がついていく感じとか、結構玄人受けするような要素も兼ね備えている。それに、なぜバラレルツインなの? っていうメカニカル部分が興味深いです、好きです。デザインも斬新で、こんなバイクに乗っている人、ほかにはなかなかおらへんっていう優越感もあります。つまり、デザインからメカニズムまでトータルなパッケージングで見たときのバランス感が素晴らしい。

TDMが来てから、生活も変わりましたよ。タバコを買いに行くのさえバイクで行くんです。歩いた方が早いのに(笑)。

こんなに気に入ったバイクに巡り会えたのは久しぶり。そりゃ、新製品が出れば気にはなるだろうけど、「次は何に乗りたい?」つて聞かれても、ボクは迷わず「TDM」と答えるだろうな。

単気筒のあの排気音を聞いたら病みつきですわ。それと懐かしさもありますが、やはりシンブルなスタイルを貫き通しているところに魅力を感じますね。

私の歳でも無理なく気軽に乗れるし、シンブルだから自分の好みに色々設定できる。眠っていた「凝り性」の性分が頭をもたげてきて、走りに入ると、休日が忙しくて……。良き相棒としてこれからもずっと大切に乗りついでいくつもりです。

「スポーツ」プラス「風格」「存在感」 すべてを満たすスーパースポーツ

XJR1300

大城篤志さん

30歳/自営業/東京都

18歳で中型免許を取得してから、とにかく速いバイクを乗り継いできたんです。しかも、根っからのヤマハ党でしたから、FZ400Rとか、TZR250Rというスーパースポーツばかり。どのマシンも速くて楽しかったです。結婚するようになったら、結婚するようになるとかコーナーを攻めるといふバイクの接し方に飽きてきはじめたんです。もっと「風格」とか、「存在感」のようなものが欲しくなりました。

そうすると、当然、中型の先にはビッグバイクの世界があるじゃないですか。それで、思いきって大型免許に挑戦したんです。

免許が手に入る前から、乗るバイクは2つに絞っていました。VMAXと、もうひとつがXJR1300です。風格や存在感という点ではどちらも甲乙つけがたかったんですが、XJRに決めたのは、ビッグバイクでもやっぱりコーナーを攻める楽しさを味わいたかったのと、スポーツバイクの頂点というイメージ、そしてヤマハ伝統のXJというネーミングへのこだわりでしょう。

1300を手に入れてまだ間がないので、細かいインプレッションをお話できないのが残念ですが、家内とのタンデムツーリングや近郊のワインディングへ走りに行ったり、十分に楽しんでます。走りについてひとつだけというしたら、街でも峠でも旅でも、何もかもこなせる懐の広いスポーツバイクだと思っています。

現在、バイクを4台所有してまして、主に乗っているのがこのXJR1200Rとマジエステイなんです。マジエステイは通勤用、XJRはツーリングが中心の使い方をしています。

4台も持っているのは、欲しいと思っただけで試乗の何だのより、まずは自分で買ってとことん試さない気が済まないタチだから。実際には、これまでもっとたくさん乗ってますよ。3日で飽きちゃった、なんて失敗もあつたな(笑)。

本当はね、XJRよりFJが欲しかったんですけど。でも、もう新車が出ていないので、FJの流れを汲むカウル付きのXJR1200Rにしたというわけ。売れてるネイキッドを選ばなかったのは、長距離を走るのが好きだから。ハードに走っても疲れないカウル付きにこだわりのあつたんです。見た目も大切だけど、バイクは走ってなんぼでしょう。

長時間乗っていると風があたって痛い。そんなところでストレスを感じたくないですもん。

エンジンでいえば、2ストが単気筒が好き。今まで乗ってきたのもそういうタイプばかりだったので、これを機に4ストマルチを試してみた。気持ちもありましたね。XJRのエンジンは、4サイクルだから感動するっていうことはないけれど、とにかく速くて安定しているのがいい。ロングツーリング向きだと思います。

結局、自分のやりたいこととバイクの持つ特性が一致するかどうかが、バイク選びの一番重要なポイントがこれなんです。

先日、XJRでさつそく新潟県の湯沢まで日帰りツーリングに行ってきました。だいたい往復900kmぐらいの距離ですね。中型に乗っていた頃は、600km走ると心身ともに「もう限界か」って感じでしたけど、今回900km走ってもバイクに対するストレスは全然ありませんでした。走行距離が300km伸びて、なおかつ余裕がある。「うーん、やるじゃないか」って思いました。

ボクのツーリングは、いつもこういう「思い立ったが吉日」型。行き先も決めずにフラフラ出かけてしまう。日帰りで近場になることもあ

るし、ちょっと気合い入れて走りたくなったら富山や新潟まで足を伸ばします。街中でも高速でも峠道でもオールマイティに走るXJRとは、長い付き合いになりそうです。

気負わずさりげなく その気になれば速い!

FZX750

塩崎成夫さん

37歳/保険代理業/神奈川県藤沢市

17歳の時に中型免許を取って、しばらくは中古のオフロードバイクに乗っていたんですが、いつの間にか興味も4輪に移ってしまつたんです。それ以来、バイクにはほとんど乗ることがなくなっていました。

それでも、「いつかはビッグバイク」という憧れだけはずっと心の中にありましたよ。

実際、限定解除するきっかけになったのは、先輩がビッグバイクに乗り始めたこと。先輩のプライドが許さなかつたんですね(笑)。それと、当時勤めていた会社を辞めることになって、時間的な余裕もありませんでした。

免許を取っても、すぐにバイクを買うつもりはなかつたんですが、やっぱり欲しくなりましてよ。車種はいろいろと考えたあげく、教習所でも慣れ親しんだFZX750を選んだんです。

私にとって、「ふだんは気負わず、それでいて本気を出せば速い」のがビッグバイクのイメージ。羊の皮をかぶった狼というか、能あるタカはツメを隠すというか……。FZX750って、そういうカッコよさがあるバイクだと思っています。

ロングツーリングでわかった 「カウル付き」XJRの底力

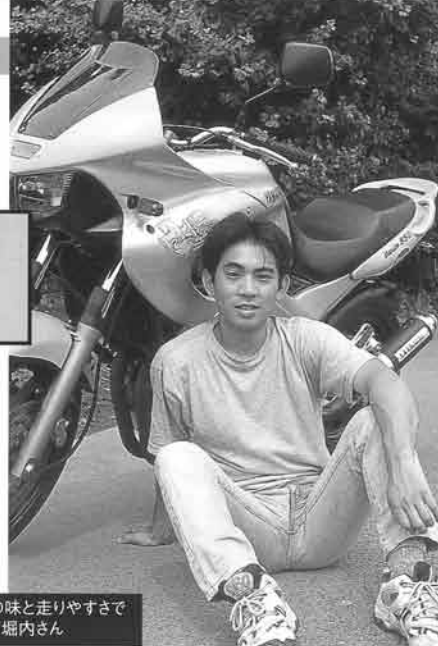
XJR1200R

服部朋悦さん

30歳/自営業/東京都



「やりたいことがバイク選びのポイント」と話す服部さん



ビッグツインの味と走りやすさでTDMを選んだ堀内さん

TRXに惚れてTDMに目移り ビッグツインの魅力

TDM850

堀内一樹さん

27歳/技術職/埼玉県大宮市

ボクがバイクに乗り始めたのは、中学生の頃。バイクに惚れてというよりも、スーパークロスに惚れて始めたモトクロスが最初だったんです。当時、モトクロス、ミニバイクレースと、いろいろレースに出ていましたが、興味はあくまでスポーツとしてのバイク。ですから、公道で乗るバイクにはあまりこだわりはありませんでした。

その後免許が取得できる年齢になって、姉のバイクや中古で買ったRX7と50R、もろって自分で手でこつこつ直したバイクなんかを乗り継ぎましたけど、周りで盛り上がる限定解除なんて自分にはずっと縁遠いものだったんですよ。それが少しずつ変わってきたのは、就職後400ccのスーパースポーツを手に入れてから。中型までのバイクはレースも含めて十分楽しめましたし、普段大きなバイクに乗っていれば、レースで小型軽量のマシンを乗りこなすにも有利なんじゃないかと思ったんです。

ところが、限定解除していざ免許を手にする、やっぱりそれなりのバイクが欲しくなりますよね。TDM850を買ったのは、他人と同じバイクに乗りたくなかったし、4サイクル車は4気筒ばかり乗ってきたので、ツインやシングルに興味があったから。

最初は、ショップにあった試乗車のTRX850。試しに乗せてもらったら、これがすごい。トルク感にあふれていて、ツインらしい鼓動も新鮮でした。買う直前まで、このTRXか、あるいは同じエンジンを搭載したTDMかでかなり悩みましたよ。結局、ロングツーリングに適していること、街なかでの扱いやすさを比較して、TDMに決めました。

TDMを日常の足にしてあらためて驚かされたことは、高速道路での安定感。ハイスピードの巡航でも不安がないどころか、まったく安心して走れる。今まで乗ってきた小排気量モデルとは決定的に違いますね。さすがアウトバーンのある国で鍛えられたバイクだな、とつくづく思いました。それと、峠を走っていて、積極的にギアを駆使する走り方と、ギア固定でアクセルのオン・オフだけで抜けていく、2通りの走り方が楽しめる懐の深さも嬉しいですね。

伊吹さんは、長い間憧れ続けてようやくTRXをゲット



TRX850

エグゾーストノートの心地良さを堪能

ロイヤルスター

中田正志さん

56歳/運輸業/愛知県豊川市

私はいまトラックの運転手をしてますが、昔バイク関係の仕事をしてたこともあるんです。仕事で道路を走っていても、ついバイクが目がいってしまつてね(笑)。

ロイヤルスターを手に入れたのも、そんなちよつとしたことがきっかけでした。2年ほど前だったか、路上で見かけて「あれ、見たことないバ

イクだな」と。一目惚れつてやつです。

フォルムもさることながら、排気音がすごくよかつたんです。矢も盾もたまず、ショップに駆け込みましたよ。実際跨ってみて、私の選択は間違つてなかったと確信しました。重厚な排気音、走っている時の振動、座り心地のよさは、まさに「キング・オブ・バイク」の貴様を感じます。

バイクには車では味わえない楽しさや運転する喜びがあるでしょう。風を切って走るあの感覚が、若い頃を思い出させてくれる。といつても、まあ歳も歳ですから無茶には乗りませんが(笑)。大きなバイクですから、車を追い越したりなんて走り方はせずに、車道の真ん中を堂々と走る。この余裕もいいですね。

ここは山も近くて面白い道がたくさんあるし、休日にはカメラを担いでふらつと出かけます。ときには娘を乗せて、タンDEMツーリングも楽しいですよ。

カラーリングにひと目惚れ お店のおかげで迷いを振り切れた

選びますよね。写真では華奢そうに見えても、実際は「丸太に乗ってるみたい」なんてこともしよつちゅうだし、どんな

にデザインや性能が気に入っていても確認しないと安心できません。

私が一番気を配るのは足つき性、それから取り回しのしやすさですね。最初は見た目から入つても、いざ買うとなるとデザインのプライオリティーは3番目ぐらいになつてしまふな。

私の「惚れ」TRXにしても、決心こそ揺るぎないとはいへ、結局2カ月ぐらい迷いましたよ。

それでも、ショップのスタッフが私の相談に親身に耳を傾けてくれて、迷いがふつ切れたんです。ツーリング中、偶然珍しいバイクを見つけて立ち寄ったのがきっかけで出会つたショップですが、今じゃすっかりお世話になってます。こういう安心できるお店の存在って、すごく心強いんですよ！

TRXに乗って感じたのは、いい意味で素直なバイク。バイクに求める楽しさって人それぞれ違つてしまうが、「このバイクはこういうクセ

伊吹里美さん

31歳/会社員/大阪府枚方市

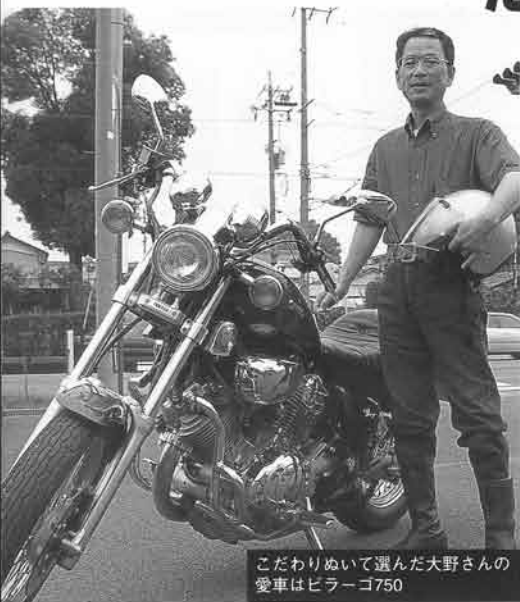
初めてTRX850をみたのは雑誌ですね。ちょうど中型免許を取ろうとしていた矢先だったかな。バイクでこんなかわいいカラーリングあるの?って魅了されてしまったんです。それ以来、TRXはずっと私の「惚れ」でした。

でも、中型に馴れてくると刺激が欲しくなるでしょう。「最近新しい事にチャレンジしてへんな」と思っていた

矢先、免許制度が変わる直前だったこともあって、友人の間で限定解除ブームが起つてたんです。そこで一念発起して試験場通いを始め、6回目ようやく合格。いよいよ憧れのTRXを買うぞ、と決心しました。

ところが、実際にバイクを選ぶ場合、女性は体格的な面でどうしても男性と同じわけにはいかないでしょう。自分がバイクに無理し合合わせるようじゃ長続きしないから、慎重に

だから、こうしてこのバイク!



こだわりぬいて選んだ大野さんの愛車はビラーゴ750

XV750 ビラーゴ

大野清久さん

50歳/教師/愛知県豊川市

「バイク単気筒か2サイクル車で『空冷式のエンジン』が私の条件だったんです。別に大型である必要はなかったんですが、相談を持ち掛けていた人と話しているうちに『乗るならナンハンでしょう!』と言われて、すっか

もう12年になりますね、ビラーゴ750を購入してから。バイクの免許は18歳の頃に取ったのに、ビッグバイクを持つ機会がなかなかなくてね。40歳近くになつてようやくですよ。若いころ乗ってたバイクにもう一度乗りたいと思い、行き着いたのがビラーゴだった。

私たちが少年の頃、ヤマハの空冷が憧れの的だね、再びバイクに乗ろうとしたときも、4サイ

「ヤマハの空冷」へのこだわりは少年の頃からの夢だった

があるから、コーナリングの時は……」なんて考えながら乗るのは私にとつてはストレス以外の何ものでもない。こっちが曲がりたいように曲がつくれる、止まれる、加速できるっていうレスポンスの良さがないと辛いですね。そういった意味で、TRXには満足しています。もちろんカラーリングもね。

実は、TRXのほかに250と50も1台ずつ持っていて、通勤やツーリング、雨の日など気分によって乗り分けてるんです。3台それぞれに長所、短所があるけど、一番かわいなのはやっぱりTRXかな。

りその気になってしまった。すると、これはもう「絶対に実現させたい」という意気込みになりまして、単気筒じゃないですけど、私の条件を満たしてくれたのが唯一ビラーゴだったというわけです。もともとアメリカカンタイプは好きでしたし、コレしかないなど。初めて新車のエンジンをかけた時は、期待どおりのエクゾーストノートにまずニマリ。シート高が低いので、両足がしっかりと着けて安心だし、ポジションも楽だなと実感できました。10年以上上った今でも評価は変わりませんし、飽きさせないのはデザイン的に優れている証拠ですよ。

ただ、12年も経ったバイクですからね、ふだんから専用の車庫に入れたり、維持するのにけっこう気を使ってるんですよ。バイクに限らず、新製品が出るとどうしても古い機種種の部品など切れたりして、修理もままならなくなっていくんじゃないかという不安があるんです。残念だったのは、購入したお店が事情でお店をたたまれたこと。その後ずっとYSP豊川中央さんに車検やメンテナンスでお世話になってますが、こちらのショップではちゃんと部品も揃っているというし、実に良くメンテナンスしてくれて重宝しています。整備面で信頼がおけるショップがあるというのは、ライダーにとって心強いことですよ。乗れる限り、ずっとこのビラーゴと一緒に走るつもりです。

私は中学校で技術を教えています。生徒たちがまだ免許を取れる年齢ではありませんので、あまりバイクやツーリングの話はしません。が、たまにバイクの話をするとう男子生徒の目がぱつと変わります。いつの時代になってもバイクは「少年の憧れ」のアイテムなんですよ。

大型らしいパワー、風格イコールV MAXでした

V MAX

小川博幸さん

32歳/会計士/千葉県千葉市



旅道具としてV MAXを選んだ小川さん

「自分も乗ってみたい」「自分も北海道なんかを自由に走ってみたい」と思ったんです。

免許を取得後、すぐに250ccのスポーツバイクを手に入れて、ロングツーリングや峠へ走りに行ったり、ずいぶん乗りましたよ。ところが、250は250の車格しかない。信号待ちなんかでビッグバイクが隣に並ぶと引

け目を感じてしまったり、クラブの仲間と走りに行っても、ビッグバイクに乗る友達に遅れてしまわんです。何より、北海道や九州にツーリングに行ったとき、250ccでは絶対的な力不足を感じてしまうことがあって。以前から漠然と抱いていたビッグバイクへの憧れが急速に膨らんでいったんですよ。

限定解除に挑戦したのは23歳の頃で、VMAXを選んだのは、ビッグバイクに対する「パワー」や「力強さ」「風格」というイメージが一番びつたりするバイクだと思ったからです。

このVMAXでも、九州や北海道を何度も回ってきました。時々フェリーを使うこともありましたが、ほとんどは高速を一気に走ったり、あるいは下の国道を延々と走っていくんです。そんなとき、「ああ、VMAXでよかった」と実感します。パワーに十分余裕があるから、ツーリングで走っていても疲れが少ないんですよ。しかも直進安定性に富んでいるから、肩によい力が入らずにすむ。

わずかな距離だと分かりにくいかも知れませんが、1日走っていると250ccに比べて疲労度は段違いです。それがさらに1週間、2週間となれば、その差はもう歴然ですよ。

ビッグバイクは誰でも乗れるバイクではない、憧れの存在だと思っていまいましたが、私の旅にとても大切なものだったんです。

オーストラリアツーリングが当たる! 「ヤマハ・ビッグバイク・キャンペーン」 XJR1300試乗車も全国100台投入

ヤマハでは、「ビッグバイク」といばや○ハの○に入る文字をお答えいただいた方の中から、抽選で5名さまをオーストラリアツーリングにご招待。さらに、「98ヤマハビッグバイク」を購入いただいたお客さま20名に10万円の旅行券、100名にKTCミラーツールセットをプレゼントする「ヤマハ・ビッグバイク・キャンペーン」を8月31日まで展開中です。店頭での話題喚起にぜひお役立てください。

また、ヤマハ・ビッグバイクのフラッグシップ「XJR1300」をより多くのお客さまに体感していただくこと、全国で100台の試乗車を用意。お店の販促活動にご提供しています。

長野県のYSP伊那さんでは、7月5日(日)、冬季五輪・ジャパン競技の会場にもなった白馬高原へ試乗ツーリングを実施。4台のXJR1200とYZF-R1、GTS1000などを含む8名のお客さまが参加し、見た目は分かりにくい走りの進化に驚きの声を上げていたそうです。「参加したお客さんたちは、大型車を手にして1台目という人ばかり。GTSやR1などはじめ、憧れやイメージ優先でバイクに乗っている。でも、バイクは乗って、走ってこそナンボでしょう。XJR1300に試乗して、それがわかってもらえたと思ってます。実際、R1のお客さんはもう1台1300がほしいとまじめな顔で言っていましたし、彼らのクチコミで1台購入も決まってるんです」と竹村利彦社長。

目の前のチャンスを、より効果的な工夫で味付けし、1台でも多くの成果を獲得ください。



愛知県・YSP豊川中央さん(三浦孝久社長)は、7月12日・13日にXJR1300やTRX850など5台のスポーツモデルを集めた店頭試乗会を実施。雨まじりの天候に関わらず、数十名のお客さまが試乗に訪れた

東京MK株式会社



規制緩和の波を受け、いち早く初乗り運賃を値下げするなど、タクシー業界の常識を覆す先兵となった、エムケイ。

ドアを開けて客の乗車を促す「ドアサービス」、丁寧な応対などに表われる接客姿勢は、

タクシーを超え、まるでハイヤーに乗ったかのような快適さだ。

その企業理念はしかし、利益を追求した結果生まれたものではなく、顧客の立場に立ち、社会貢献にまで視野を広げた時、初めて成立している。

OPEN EYES
他業界からのヒントに注目
vol.19

当たり前前のサービスを 当たり前前にしているだけ

運転手がドアを開けるドアサービスが大きく注目されてまして、マスコミでもたびたび紹介されてますけど、ウチとしては当たり前前（の）ことを当たり前前（に）やっているだけなんです。コンベンションやファミリーレストランでは、「いらっしゃいませ」もお辞儀も笑顔も、みんな当然のこととしてやっているわけでしょう？ タクシーだからって、何も特別なことはない。お客さんを相手にして、お金をいただいているわけですから。

京都ではもう33年間やってますから、お客さんも驚かなくなってますけど、東京ではまだ4ヶ月ほどですから、まだ驚かれますね。もちろんいい意味での驚きですよね。お客さんが「ホンマに気持ちよかった」とおっしゃってくださいます。

それは逆に、今までのタクシー業界では、こういうサービスは当たり前前（の）ことではなかったってことなんです。でもウチは、企業の理念として、京都からずっと続けてきた。何も特別なことではありません。しかも、利用されたお客さんの大半は「くよくい」と言ってくれる。そして、リピート客になってくれる。

都市交通改革で 社会に貢献したい

タクシーってというのは、もともと便利になるべきだと思ってるんですよ。サービスを良くして、しかも料金も安くして、誰もがもっと使いやすい乗物にするべきなんです。

そうやってタクシーが公共の乗物としても普及すれば、マイカーが減らせるでしょう？ そうすると公害が減る、渋滞による経済ロスがなくなる……。そして最終的には、住み良い街ができるんじゃないか。ウチは会社の思想として、そこまで考えてます。つまり、都市交通の改革ですよ。タクシー業界は、そうやって社会に貢献できるんです。

さらに、例えば京都でしたら、24時間800台のタクシーが走り回っているわけですから、これをセキリティに使えるんじゃないか、とかね。全部のクルマに無線が付いているわけですから、何かあったらすぐ現場に駆けつけられるんじゃないか、と。

ブランドイメージは最高の宝

お客さんから得た信頼は、何事にも代え難い財産です。この「信頼」っていうのは、本当に大変なことですよ。企業がお客さんにいったん信頼されたら、もう何でもできる。

もちろん信頼を損ねないための努力を怠らないのは当然です。でも、信頼され続けることによつて「エムケイ」というブランドのイメージが高まれば、これはもう、二つものものです。例え不動産をやるのが金融をやるのが、怖いものはない。そのブランドイメージをより高めるような事業展開をすればいいわけですよ。もともとの理念や思想が確固としてあれば、感わされることもない。

ウチはね、まったくタクシー未経験の乗務員を中心に雇いましたから、正直なところ道路に詳しくないんです。でも、そのことを予めきちんとお客さんに言う。「申し訳ありません

乗務員 植松 修さん(38歳)

事務系の前職から一転、この4月に東京MK(株)に入社。
「軽い気持ちで面接を受けましたが、会社の思想や青木専務の信念に感化されました。今は、とにかくお客さんに喜んでもらえるのが一番うれしいですね。特に病院では、ドアサービスが喜ばれます。その他いろいろなサービスについても、お金を頂くサービス業である以上、当然だと思いますよ。特に私の場合、タクシー乗務員の経験がなかったですから、違和感もないですね。……でも、お恥ずかしい話なんですけど、つい最近、車内でハンバーガーを食べているのを見とがめられて、「匂いが車内に残ったら、お客さんが不快な思いをするだろう」と、ひどく怒られました。私自身、「タクシーなんて」と軽く考えていたところがあったんですよね。いい勉強になりました」



クルマに乗ると、「MKの〇〇と申します。今日はどちらまで参りましょうか。〇〇ですね。分かりました」「どちらの道から参りましょう?」行き先やルートは間違いないように、必ず繰り返す。降車の際にも「ありがとうございます。お忘れ物がございますか」と、挨拶は徹底して丁寧

数多く寄せられた「お礼状」をまとめたもの。接客の丁寧さ、サービスの質の高さに対する感動の声がほとんどだ。このことは逆に、これまでのタクシー業界のサービス面が遅れていたことを際立たせる。一方苦情もゼロではないが、「乗務員が名前を名乗らなかった」とか、「挨拶が完璧ではなかった」など、レベルの高いところでの苦情がほとんどです」と青木専務

そしたら、もう分かりきってるじゃないですか、お客さんがどういいうサービスを求めているのか。何で同業他社さんと同じことをしないのか、逆に不思議なぐらいですよ。

ですよ。誰だってお金を持つてるわけですから。でも、今はそういう時代じゃないでしょう。この不況なら、お客さんは少しでも安いものを求めるのが当たり前です。消費者のニーズと、世の中への貢献を第一に考えれば、やるべきサービスなんているのはすぐに気が付くはずですよ。

せん。新入社員なものですから、道路に詳しくありません。近道等ご存じでしたら、教えていただけませんか。近道等ご存じでしたら、教えていただけませんか。近道等ご存じでしたら、教えていただけませんか。

こんなことはいずれ時間が解決する問題ですし、無線を使ってセンターに問い合わせれば何とかなる。いずれにしても大したことはない。逆に、サービスの至らなさをお客さんが離れてしまった場合、これを回復するのは困難です。

ですから、乗務員に対してのサービス教育は徹底して行ないますし、それが分かってもええない場合はどんどん辞めていって

もらっています。きちんとした対応ができない乗務員がひとりでもいたら、「エムケイ」全体の信頼に大きく関わりますから。

乗務員は尊敬すべき存在

最近つくづく思うんですが、本当に「企業は人なり」ですよ。さっきもちょっと言いましたが、ウチはタクシー未経験の乗務員を中心に採用している。というの、求めているサービスの中身や質の高さが、今までのタクシー業界にはなかったものだからなんです。政治家を見ても分かるように、人間簡単に変わるものじゃない。今までタクシーの乗務員をやっていた、「ありがとうございしました」も言えなかった人が、エムケイに来たからって急に言えるようになるものじゃないですよ。そういう悪習を身につけてしまっている人より、まっさらで先入観なしにウチの理念に賛同してくれる人を採用することしているんです。

乗務員に求めるのは、まず安全です。これは一番大事なことです。そのためのコンディショニングも、重要な自己管理ですね。それから、きちんと制服・制帽を着用する、マナーを良くする、車内でタバコを吸ったり飲食をしないなど、守ってもらうことはたくさんある。

だから、私ら内勤の人間からしてみたら、乗務員は尊敬すべき人たちなんですよ。何しろ、無から有を生み出すのは、彼ら乗務員です。私はまだまだまこういう立場にいますけど、言ってしまうと私の給料も彼らからもらっているようなものです。そう思ったら、おちおち遊んでなんかいられます。この間も、一週間家に帰らなかつた。でも、理念だ思想だと口先で言ってるばかりで行動しなければ、誰も共鳴してくれない。理念は確実に実行されなくちゃならないんです。それが私ら経営者のやるべきことです。



「MKでございます。毎度ありがとうございます」。乗務員がドアを開けて、こんなあいさつをしてくれる。車両に自動ドア装置はついていない。東京では「いい意味で」驚かれるが、京都では当たり前の光景になりつつある

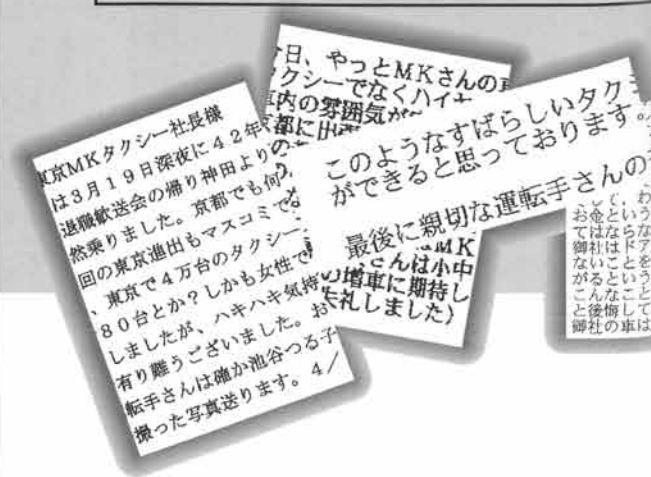


HUMAN PROFILE 代表取締役専務 青木 政明氏

アメリカでの貿易事業を経て、父・青木秀雄氏が代表取締役副会長を務めるMK株式会社に入社。東京MK株式会社を任せられ、代表取締役専務という役職には就いたものの、今でもマイクを握り、乗務員との無線連絡を欠かさない。「なるべく現場に近いところにおらんと、いろいろ見失ってしまうんですよ。ゆっくりと休む間もないが、「新しいものを創っていく時に、休んでられまっかいな。勝ったら社員全員の喜び、負けたら私ひとりの責任」。多忙な34歳。

CORPORATION PROFILE 東京MK株式会社 東京都中央区

京都のMK株式会社を母体に、今年3月9日、東京に進出。発足当時は10台だった車両は、現在84台。乗務員は約160人で、中央、港、千代田の各区を中心に稼働。規制で台数が増やせないため、いわゆる「流し」よりも無線配車が多い。社の理念が全員に伝わりやすいように、また、下からの声も上層に届きやすいように、班体制を採っている。今後は5年で5000台の体制を作る計画も。広告活動はまったくなく、「乗ってもらった時が一番の宣伝。そこで確実にリピーターを増やす」。



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。

お父さんがバイク好きで、小さいころからバイクに囲まれて育ったという佐々木裕也さん。そのおかげで佐々木さん自身も幼い頃から興味を持つようになり、初めて乗ったのは、なんと幼稚園の時だった。「バイクって言ってもPWなんですけどね。もちろん、その時も楽しかったんですけど、実際に自分で免許を取ってみて、バイクの面白さを再発見したような気がします。今乗っているのはTZR50。学校が休みの時には友人と一緒に近くのワインディングへ走りに行くのが、何よりの楽しみです。そうです、月に500kmは走っているんじゃないかな」お店で知り合ったバイク仲間の我孫子さんと杉元さんは、佐々木さんと同じ高校生。通う学校こそ違うものの、バイクを通して交流を深め、いつしか休日には必ず会うほど仲良くなった。「今、僕たち、ミニバイクレースに出る計画を立てているんです。バイク仲間を8〜9人集めて「TEAM BREST」というレーシングチームも作りました。まだ、すぐに参戦できる体制ではないので、3年計画で出られたらいいな、と考えているところ。クラスはTZR50で走れるSP50を狙っています。どうなるかなあ(笑)」

YSP仙台東の斎藤さんとは、お父さんの代からの付き合い合い。佐々木さん自身もTZR購入前に何度か斎藤さんに会っていたため、ショップ選びで迷うことはなかった。

また、実際にお客さまとしてお店に入店するようになると、マシンのメンテナンス面で斎藤さんからアドバイスを受け、ますますお店のファンになったという。かつてモトクロスライダーだった斎藤さんだけに、佐々木さんたちの「速く走りたい」「うまく走りたい」という気持ちがよく分かるのだろう。今では佐々木さんも、「僕がTZRのパーツを換えた時なんか、社長はカタログを出してきて、詳しく説明してくれました。それがとても分かりやすいんですよ」と絶対の信頼を寄せている。その明るい表情から、バイクライフを楽しんでいること、そしてお店との強いつながりがあることが伝わってくる。



家族ぐるみの コミュニケーションが ショップの「ファン」を 作り出す

●お客さま

佐々木裕也さん (高校生・16歳)

写真左はバイク仲間と一緒に・中央/我孫子さん・右/杉元さん

イベントや行事を企画する際に、家族全体に対して配慮する。ひとりの顧客獲得に留まらず、家庭内のバイクへの敷居を低くすることが、新しいチャンスを生み出すという、「育てる」ビジネスだ。



YSP仙台東・斎藤 實社長 宮城県仙台市

「最近リターンライダーが多いようですが、うちでも「子どもが手を離れたから、また乗りたいんだけど」という相談が増えていますね。でも大切なのは、そういう相談を気軽にできるショップであることなんです。新規とか常連とか、お客さまを区別せず、お客さまがいままでオートバイの楽しさを忘れないよう、いつでも楽しく乗れるようにしてあげること。それが私たちの役目だと思います。」

そのために、うちは積極的に年中行事をやっています。イチゴ狩り、バーベキュー、芋煮会など、バイクでも4輪でも参加できる催し物を企画して、たとえば、子どもをお父さんが車で連れてきて、お母さんは久しぶりにバイクに乗ってくる、という機会を作つてあげる。こうして月に1回、否、年に1回でもいいから、バイクに乗れるチャンスがあれば、もともとオートバイが好きなお客さまなら、バイクを手放さないでいてくれるんですよ。お客さま自身は、すでにバイクの楽しさを知っている方たちなんですから。」

それから、バイクに乗らない奥様でもふだんからお店にどろんどろん遊びに来てもらい、イベント案内も封書は使わずに葉書で出して、できるだけ情報をオープンにしています。そうするとバイクに乗らない奥様の場合でも「ああ、あそこのお店イベントなのね」と安心してもらえたり、「参加してくれば？」と快く主人を送りだしてもらえますから。こうして、たつた今バイクに乗っている人だけでなく、お客さまの家族全体とお付き合いすることで、親子2代のお付き合いも生まれ、長くお店に来てもらえるようになっています。」

発見! となりのお店

Hello!
Nice
Shop

ハローナイスショップ

見せるサービスで お客さまの 気持ちをつかむ



Prince
YSP Itabashi Chuoh 03-5917-8255

1年半前から、東京都区内の街道沿いを中心に店舗探しをしていた牧野社長。「ここに決まる前に、北区の王子で仮契約までいった物件があったんです。その王子で仮契約までいってしまっただけで、突然ダメになってオープンしてはダメでした。実は、会社名を王子にちなんでプリンセスとして登記するつもりだったんです。でも、語感も気に入るし、口ごもった感じができたので、板橋に移ることにした。でもこのまま申請することにしました(笑)」



ガラス貼りのサービス工場は、作業している様子を常にお客さまに見てもらえる。修理や洗車の様子をお客さまに見せることで、「あの店に出したらバイクがキレイになる」という印象を与える効果を狙っている。



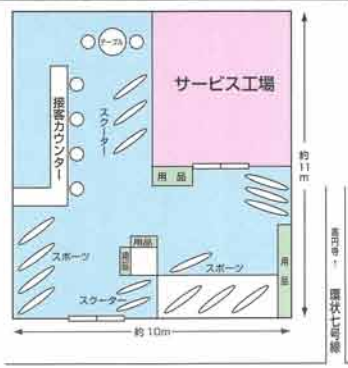
今年6月27日に新規オープンしたばかりの「YSP板橋中央」さん。二輪業界での豊富な経験を持つ牧野雅幸社長は、サービス工場と展示スペースをガラスで仕切り、お客さまの愛車の修理や洗車の様子を見てもらうことから、地域の信頼を得ようと努めている。

YSP板橋中央

東京都板橋区 牧野雅幸社長 (34歳)

東京都内の主要道路である環状7号線と川越街道の交差点のそばにオープンした「YSP板橋中央」さん。牧野雅幸社長は、二輪メーカーのディーラーに10年間勤めた後、よりバイクに近い現場で働きたい、バイクショップをやりたい、という夢を実現させるため転職。併売店で店長候補兼メカニックとして3年間働き、さらに他の併売店で店長を3年務め、商売の実務経験を積み重ねていった。

「自分でショップをやる自信が付いた頃、ヤマハのセールスマンから声をかけてもらい、YSPとして自分の店をオープンすることになったんです。その後、他のメーカーからも声をかけてもらったんですが、他メーカーの専売店よりYSPの店舗づくりのセンスが自分の感性にマッチしていました。それにヤマハのバイクが好きだし、どこよりも先に私のことを認めてくれ、手助けしてくれたヤマハに恩返ししたいんです」



もとはコンビニだった店舗を改装。道路に面したショーウィンドウはそのまま活用し、明るい店内を演出している。

「スペース的にも近隣のショップの中では余裕がある方なので、バイクの展示にも気を使っています。以前勤めていたお店の人など、色々な先輩からのアドバイスをもらいながら、お店づくりに取り組んでいますよ」



Hey! となりのお研
Hello! Nice Shop

ハローナイスショップ

YSPならではの集客力を実感

「併売店時代に比べると、扱う商品の種類が少なくなったことは事実」という「YSP板橋中央」さんの牧野雅幸社長。

「でもその反面、他のお店で買ったヤマハ車を修理に持ち込んだり、ヤマハのバイクを買うならYSPでと信頼して来られる人もいて、専売店ならではの集客力があるのを実感しています。何より自分が経営している店なので、自分が頑張らなければという思いで、悔いのないように精いっぱい仕事ができるようになりまし。店長時代は会社の都合でできなかったツーリングなども積極的にやって、お客さんにバイクの楽しさを伝えていきたいですね」

自ら率先してお店の魅力づくりに取り組む熱意こそ、お客さまにアピール力のあるショップづくりに必要なパワーである。

ガラス貼りのサービス工場で、お客さまに作業を見せる

YSP板橋中央さんはバイクショップの数が多く、トレンドにも敏感なエリアに店舗を構えている。牧野雅幸社長はディーラーやショップでの長い経験を、他店との差別化を図る工夫に活かしている。「できた当初はどんなにキレイな店でも、サービス工場とショールームが一体になっていると、けじめがつきにくく乱雑になりがちだし、汚れも広がりやすい。だから、この店ではサービス工場と展示スペースをきちんと仕切って、汚れが入り込まないようにしました」

さらに、バイクを整備しているところをお客さまがショールームから見られるように、仕切りはすべてガラス貼りになっている。ここでは、丹念に洗車している様子も見てもらいたいと考えている。

「お客さんは、きれいな新車を買うならきれいなお店で買いたいと思うはず。だから、きちんと整備し洗車してピカピカの状態でお返しすることは当然だし、それを実際に見てもらおうことができれば、安心感、信頼感が一層高くなるでしょう」

スタッフ

(左から)
牧野雅幸社長
 「妻が毎日、丁寧にモップ掛けをしてくれているおかげで、私が目指すきれいな店舗が維持でき、感謝しています。これからも二人三脚で頑張ります」



牧野真喜夫人
 「慣れない接客業で難しさを感じていますが、若い人でも年配の人でもお客さんが入りやすい雰囲気づくりができるように頑張っています」



オープンセール

プレミアムで来店、成約を促進

開店記念のオープンセールでは、来店者にボールペン、タオル、ライターなどの粗品をプレゼント。また成約者にはバーベキューコンロ等のグッズをプレミアムとして進呈した。



広告・チラシ

効果的な宣伝手段を探りたい

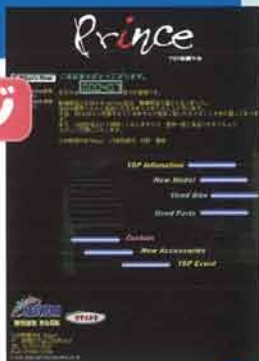
「まだオープンして間もないので、多くの人にお店の存在を知ってもらうために」チラシ、広告を積極的に活用。オープン時には新聞の折り込みチラシを約3万世帯に配布。また二輪専門誌3誌に、広告を掲載した。
 「今までのところチラシを見てきたというお客さんが多いようです。今後はお客さんが来店した理由を広告を見たのか、チラシを見たのか、口コミや通りがかりなのかアンケートをとって調査したいと思います。そうすれば、効果的な告知手段が一目瞭然ですからね」



ホームページ

新たな情報交換の場として活用

「前の店の同僚が始めた『ピークル・ネットワーク』という4輪、2輪の販売店のネットワークのホームページに加入する形でスタートしました。店と同様できたばかりなので、まだまだ情報量は不十分。だけど、告知手段として最大限利用したいですね。ショップ同士の情報交換の場としても利用しています」 今後はコンピューターを顧客管理、伝票整理、収支計算のデータベースとして広く活用していく予定。



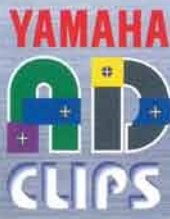
<http://www.vnet.infotera.ne.jp/prince/>

お店の採点者はお客さま

接客の場面では、入りやすく買い物しやすいお店になるよう牧野社長はお客さまの気持ちを理解したいと努力している。

「一般的に、お客さんはあまりしつこくされるのは好きじゃありません。だからと言ってまったく無視されるのもいやなものです。だから、私はまず「何かお探ですか」と声をかけています。多くの人は「見ているだけです」と答えるので、「もしお聞きになりたいことがありましたら、いつでも声をかけて下さい」とひとこと言っておくんです。そうすれば、お客さんも落ち着いて店内を見られますよね。それにこちらに用があるときでも、気軽に声がかかりやすいと思うんですよ。もちろん、お客さんの個性は千差万別ですが、バイクショップに足を踏み入れる以上は、何か欲しいもの、目的があるはず。それをお客さんが話し出しやすい雰囲気ができるように心がけています」

しかし、その努力が果たしてお客さまに満足していただけたかどうかは、試行錯誤を重ねている最中。「私自身ができるだけのことをやって、その結果100点満点中何点とれたかは、そのお客さんがもう一度お店に戻って来てくれるかどうかで決まると思っています。まだまだ店を始めたばかりで常に100点を取る自信はないですけど、これから頑張りたいですね」



ヤマハが追い求める“人機官能”の世界。 XJR1300は、その理想を具現化した フラッグシップと呼ぶにふさわしい1台だ。

独自の美学がまわった世界。

この広告は、7月以降発売の二輪専門誌に掲載されています。

人機官能
YAMAHA

走る、見る、触れる。そのすべての瞬間に「感動」を。これが、ヤマハの考える官能性能。ただ機械としての高性能を求めるのではなく、さまざまな乗り手の顔を思い浮かべ、楽しむ様子を想像しながら、そこに必要な性能、機能とは何かを突き詰め、形にしていく。XJR1300は、そうしたモノづくり過程を経て送りだされた1台だ。あえて空冷、あえてシンプルな造形にこだわったワケを、自分の体で感じてほしい。

ヤマハのモノづくりに対する理念、思想を言い表す言葉が、“人機官能”です。現在ラインナップされている商品は、それぞれ異なった志向を持つお客さまに、バイクのもたらす感動を共有していただきたいと願って作り込んだものばかり。最新の専門誌広告では、その真摯な心のメッセージをXJR1300に託し、4ページ展開で表現しました。スポーツバイクを愛する幅広いお客さまにご案内ください。

