

Yamaha News 3

1999
No.426
M A R.

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
SR400・500
Drag Star Classic
'99ファクトリーマシン
ほか

特集●新規需要の開拓

すべてはココから
始まる!



Hello! Nice Shop

YOU SHOP カワバタ

さ〜て、陽も落ちてきたし、行こうか……。お? DSCじゃん。オレのとおんなじ……。じゃないな。新色が。シブい色だね。ふ〜ん、いいなあ。

NEW MODELS

'99ヤマハスポーツ

XJR1300

3月10日 新発売 ¥930,000

カラーリング:4タイプ (新色2)

ミヤビマルーン(新色)



ビッグバイク市場のリーディングマシンに
“本物志向”を演出するニューカラー登場

活況の大型二輪市場で好評の人気モデル「XJR1300」が、空冷ネイキッドのフラッグシップにふさわしい風格漂う「ミヤビマルーン」と「ディーパーブリッシュブルーメタリックC」の2色を加え、'99モデルとしてラインナップしました。

春、本格化するツーリングシーズンに向けて、お客さまの心を揺さぶります。

ディーパーブリッシュブルーメタリックC(新色)

ブルーイッシュホワイトカクテル1

シルバーメタリック1

ブラックゴルド(写真はSR500)



ヤマハスポーツ

SR400/SR500

3月10日 新発売

SR400 ¥425,000 SR500 ¥455,000

カラーリング
SR400/2タイプ (新色)
SR500/1タイプ (新色)



ダークパーブリッシュレッドカクテル3 (SR400のみ設定)

21年目を迎えた定番ロングセラーが
いっそう味わい深いカラーに一新!

'78年の初登場以来21年。トラディショナルスポーツの旗手として、時代を超えた人気を誇るSR400/500がカラーリングを一新。ますます深みのある、シックな雰囲気磨きをかけました。

また、SR500のサイドカバーには専用エンブレムを新採用。兄貴分としての証しをさりげなく主張しています。

※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は除く)
※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。

ヤマハスポーツ

Drag Star Classic

3月12日 新発売 ¥649,000

カラーリング：3タイプ（新色）



ダリエローイッシュレッドメタリック2



ブラック2

ベリーダークブルーカクテル4

**400クラスのスーパー「スター」
DSCが新色でイメージチェンジ**

3年連続「クラスNo.1セラー」を記録した「ドラッグスター400」シリーズのうち、DSCこと「ドラッグスタークラシック」が、2年目の今年、カラーリングを一新。シンプルで深みのある3バリエーションをそろえ、個性にこだわる若者たちにアピールします。

フレッシュなスポーツエン트리ユーザー獲得をはかる、主力モデルとしてご拡販ください。

1999 Spring & Summer RIDING WEAR COLLECTION

エアベンチレーション機能充実のラインナップ

数量限定生産 RY-441 CYBER EX AIR ブルゾン ¥25,800

透湿防水性に優れたサイバートクス・エクストラ素材の胸と背中に、大型のエアベンチレーションを設けたブルゾンです。肩・肘部分には、コーデュラで補強を施しています。

●素材：表/ナイロン100% (CYBER TEX EXTRA透湿防水加工)、ナイロン100% Cordura 裏/ナイロン100%メッシュ ●カラー：イエロー、シルバー、レッド、ブルー ●サイズ：M、L、LL



シルバー



バックスタイル



イエロー レッド ブルー

「1999 Spring & Summer RIDER'S STYLE BOOK」

無料配付中

春/夏シーズンに向けてのアイテムを幅広く展開した「1999 Spring & Summer RIDER'S STYLE BOOK」を、二輪専門誌広告及びインターネットホームページでの案内を通じて希望者に無料配付しています。商品掲載は「YAMAHA」「TEAM YAMAHA」「RUGEN54」「JET-ROD」「TRANS FIELDS」「TAKAI」の全6カテゴリ・82アイテム。これら最新のライディングウェアをオールカラー・全20ページで紹介いたします。キャンペーン期間は平成11年4月30日まで。

※上記商品はすべて限定商品です。※価格に消費税は含まれておりません。

■お問い合わせ：(株)ワイズギア ☎053-457-3201

伝統の「赤と白」が2年ぶりにリニューアル 1999 TEAM YAMAHA



TY-156 S/Sブルゾン ¥9,900

●素材：表/ナイロン100% 裏/ナイロン100%メッシュ ●カラー：レッド、ブルー、イエロー、グレー ●サイズ：M、L、LL



TY-157 S/Sジャケット ¥11,900

●素材：ナイロン100% 裏/ナイロン100%メッシュ ●カラー：レッド、ブルー、イエロー、グレー ●サイズ：M、L、LL



TY-158 ジャケット ¥17,800

●素材：表/ナイロン100% 裏/ナイロン100%メッシュ ●カラー：ブラック/レッド、ブラック/ブルー、ブラック/ブラック ●サイズ：M、L、LL



TY-159 レプリカブルゾン ¥19,800

●素材：表/ナイロン100% 裏/ナイロン100%メッシュ ●カラー：ブラック/レッド、ブラック/ブルー ●サイズ：M、L、LL



'99ヤマハファクトリーマシン

ロードレースの世界GP500ccからAMAスーパークロスまで、
国内外全9カテゴリでタイトル奪取をめざす'99ヤマハ。
勢ぞろいしたファクトリーマシンを駆るヤマハライダーに、
どうぞあたたかいご声援を!

'99ヤマハロードレーサー YZR500

主要諸元

- エンジン形式=2サイクル・水冷・YPVS・クランク室リードバルブ
- 気筒・配列=V型4気筒
- 総排気量 (cm³)=499
- 最高出力 (PS)=180以上
- 変速段数=6段
- ホイールサイズ<前/後>=17/17



'99ヤマハロードレーサー YZR250

主要諸元

- エンジン形式=2サイクル・水冷・YPVS・クランク室リードバルブ
- 気筒・配列=V型2気筒
- 総排気量 (cm³)=249
- 最高出力 (mm)=90以上
- 変速段数=6段
- ホイールサイズ<前/後>=17/17



'99ヤマハロードレーサー YZF-R7

主要諸元

- エンジン形式=4サイクル・水冷・DOHC・5バルブ
- 気筒・配列=前傾・並列4気筒
- 総排気量 (cm³)=749
- ボア×ストローク (mm)=72.0×46.0
- 最高出力 (PS)=170以上
- 変速段数=6段
- ホイールサイズ<前/後>=17/17



'99ヤマハモトクロスサー YZ250M

主要諸元

- エンジン形式=2サイクル・水冷・YPVS・ピストンリードバルブ
- 気筒・配列=単気筒
- 総排気量 (cm³)=249
- ボア×ストローク (mm)=66.4×72.0
- 最高出力 (PS)=55以上
- 変速段数=5段
- ホイールサイズ<前/後>=21/19

'99ヤマハモトクロスサー YZ400F

主要諸元

- エンジン形式=4サイクル・水冷・DOHC・5バルブ
- 気筒・配列=単気筒
- 総排気量 (cm³)=399
- ボア×ストローク (mm)=92.0×60.1
- 最高出力 (PS)=57以上
- 変速段数=5段
- ホイールサイズ<前/後>=21/19



新車購入の喜びと不安をケアする 新制度、4月1日より導入

「ヤマハ・オーナーズ・カード」制度

ヤマハでは、①新車購入をされたお客さまの満足度向上と、②「お客様登録システム(保証登録)」の活性化、そして③YES.Sカードに付帯する各種特典のPRを目的として、本年4月1日より「ヤマハ・オ

wnerズ・カード」制度をスタートします。

これは、昨年導入した「お客様登録システム」と合わせて実施するもので、125cc以上のヤマハモーターサイクルを新車で購入されたお客さま全員が対象。納車時に受け取る書類に同梱された「お客様登録システム申請ハガキ」に必要事項を記入して投函すると、後日登録者宛てに、登録受理のお知らせと合わせてオーナーの氏名や車名、車台番号などを刻印した「ヤマハ・オーナーズ・カード」が郵送されます。

同カードは、ヤマハモーターサイクルのオーナーであることを証明するとともに、一年間の限定ながら、YES.S特典を無料で利用できる特典付き。新車を購入されるお客さまに、ぜひこの新制度をお知らせください。



車検、点検のご案内をお忘れなく

YTS講習会日程

お客さまの愛車が数多く車検、点検を迎える春がやってきました。すでにDM等のご案内はお済みでしょうか。

また、新たにバイクを購入されたお客さまにも、納車時に定期点検や車検のご案内をしっかりとっておきましょう。

YTS講習会日程

ブロック	3月	4月
北海道		
東北		
東京		
中部		B
関西		
中国		
四国		
九州		

※B/ベシク 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。

'99年の最新バイク ドレスアップトレンドが大集合!

東京&大阪モーターサイクルショー

国内・海外のバイクメーカーを始め用品・パーツメーカー、ショップなどが出展するバイクファン必見の「第26回東京モーターサイクルショー」「第15回'99 OSAKAモーターサイクルショー」が、開催されます。各会場では、各メーカーの最新モデルやショップオリジナルのドレスアップバイクなどを数多く展示。

ヤマハは、一昨年の東京モーターショーからの一貫したメッセージで

ある「人機官能」をテーマにブリス展開。「走る」「触れる」といったバイク本来の魅力を伝えるべく、'99年のニューモデル、話題の逆輸入車を中心に展示します。また、WGP500の阿部典史選手を始めとするゲストライダーを招いてのトークショーや、サイン入りグッズが当たるゲーム大会などの見逃せないイベントも盛りだくさんです。

<ヤマハブース主な出展車両>

- XV1600ロードスター
- ドラッグスター1100
- TRX850 ●TDM850
- SR500/400
- ドラッグスター
(スタンダード/クラシック)
- YZF-R1 ●YZF-R6
- YZF-R7 ●XJR1300SP
- YZR500('98阿部典史車)
- YZR250('98中野真矢車)
- YZF750('98芳賀紀行車) etc

(展示車両は一部変更になる場合があります)

<ゲストライダー>

- 東京：阿部典史(21日)
中野真矢(22日)
- 大阪：辻村猛、松戸直樹(出演日未定)

VIDEO REVUE

YZF-R1の性能、魅力を徹底検証!

モーターサイクルニュースビデオ
シエラ・スペシャル2



『YAMAHA YZF-R1 サーキットフルテスト』

ヤマハ袋井テストコース、筑波、FISCO、SUGOの各サーキットを舞台に、ジャーナリスト和歌山利宏氏、市川康氏がYZF-R1を徹底テストした模様を収録したこのビデオ。迫力のオンボード映像とともに、R1のポテンシャルを追求、検証します。

開発スタッフへのインタビューとともに、一般にはなかなか手に入れることができないR1のプロモーションビデオも特別収録されています。

- VHSカラー約60分・HiFiステレオ(限定5,000本)
- 定価：3,000円(税・送料込)
- 申込方法：下記銀行口座に¥3,000を振り込んだあと、「YZF-R1希望」と明記し、ご住所とお名前をFAXかTELでお申し込み下さい
- 振込先：住友銀行麻布支店 普通 444222
口座名義 オフィスヘキサゴン
- 問合先：〒106-0031 東京都港区西麻布1-11-4 メンテックス六本木1009
TEL 03-5474-5204 FAX 03-5474-5205
(有)ヘキサゴンジャパン/シエラ編集部

第26回東京モーターサイクルショー

- 会期：1999年3月20日(土)～22日(振替休)
- 開場時間：AM9:30～PM7:00
(20日のみPM1:00より一般公開)
- 会場：パシフィコ横浜・展示ホールA・B
- 入場料：前売券・大人1200円 高校生500円
当日券・大人1500円 高校生1000円
ペア券・2500円(中学生以下無料)
- お問い合わせ：事務局 TEL 03-3971-0022

第15回'99 OSAKAモーターサイクルショー

- 会期：1999年3月26日(金)～28日(日)
- 会場：インテックス大阪・2号館
- 入場料：前売券・大人1200円 大人ペア券2100円
当日券・大人1500円 大人ペア券2500円
中学生・600円(前売なし)(小学生以下無料)
※初日の26日は大人前売券1枚で2名、大人
ペア前売券1枚で3名まで入場可
- お問い合わせ：事務局 TEL 06-6376-1884

'99年話題のバイクと出会う絶好のチャンス!
(写真は昨年の東京会場)





98年度ヤマハ発動機株式会社表彰
男らしいドラッグスター・クラシックがサマになっている中山選手。長谷川社長もキャッチコピーの「大人になるな、男になれ」を引用して激励した

'98年日本を盛り上げたヒーローに ヤマハからプレゼント!!

中山雅史選手にドラッグスター・クラシックを贈呈

積極果敢なブレーと明るいキャラクターで日本中を盛り上げているジュビロ磐田の中山雅史選手。ヤマハは昨年の中山選手の活躍を称え、1月22日、特別表彰を行ない、賞状とドラッグスター・クラシックを贈呈しました。

コミュニケーションブラザで行われた表彰式で、ヤマハの長谷川武彦社長は「日本中に夢と希望を与える大きな仕事をしてくれた中山選手をチームのスポンサー企業として誇りに思います。今後とも大きな飛躍を期待しています」と挨拶。大学時代に中型二輪免許を取得し、

現在、アプリオを愛用しているという中山選手はドラッグスター・クラシックに乗り、「どしりしていて迫力がある。去年以上の活躍をして将来は(バイクを)たくさんもらいたいバイクショップを開きたいですね」とゴン・スマイルでこれに答えました。中山選手は昨シーズンのJリーグで、世界初の4試合連続ハットトリック(ギネスブック認定)を始めとして、得点王、ベストイレブン、MVPの三冠を達成。W杯フランス大会では、日本代表チームの歴史的初得点を挙げるなど、まさに大活躍で日本中に夢と感動を与えてくれました。また「スポーツ功労者」・文部大臣顕彰「内閣総理大臣杯」日本プロスポーツ大賞殊勲章」なども受賞し、その活躍が各方面で高く評価されています。

12分の1で体感する スーパースポーツの世界

プロモデル ヤマハYZF-R1

本格派スーパースポーツとして世界中のライダーから人気を集めているYZF-R1のプロモデルがタミヤから発売中です。

複雑なカウリングやメッキが施されたデルタボックスIIフレーム、コンパクトな直4DOHCエンジンなども12分の1のスケールで忠実に再現。メッキ製のスイングアームはスプリングで実車同様に可動、カウリングを再現するスライドマークも'98年と'99年の合計4タイプがセッティングされ、自分の好みのタイプに仕上げることが出来ます。エンジンとサ



・(株)田宮模型 ・2000円(税別)

イドカウルはピストン止めなので、メカニク感覚での組み立てが味わえる本格設計です。

'99ヤマハニューモデルを いち早く試乗しよう!

春の試乗会 INFORMATION



この春話題のニューモデルを体感しよう!

東京エリア
'99ヤマハベイサイドスポーツ
ジャンボリー

東京の新名所、臨海副都心を舞台に試乗イベント「'99ヤマハベイサイドスポーツジャンボリー」を3月14日、開催します。

ヤマハの'99ラインナップを一堂に展示するほか、試乗車もドラッグスター1100からPASまで話題のニューモデルを各種用意。30%OFFの用品ワゴンセール、豪華景品があたる大抽選会などのアトラクションも実施します。

〈日時〉3月14日(日)
10時~16時(小雨決行)

〈会場〉東京ベイサイドレインボー
タウンプリズムスタウエア
〈集合場所〉レインボースペース4
〈アクセス〉

九州エリア
4メーカー'99ニューモデル
合同展示試乗会

・JR: 東京駅京葉線→新木場駅
臨海副都心線→国際展示場駅(徒歩5分)
・ゆりかもめ: 新橋駅→国際展示場正門駅(徒歩7分)

大分県上津江村のサーキット・オートポリスにおいて、ヤマハほか国内二輪4メーカー合同の試乗会が、4月10日・11日に開催されます。フレッシマントレースも同時開催。

〈日時〉4月10日(土)12時~17時
11日(日)10時~15時
〈会場〉オートポリス
(大分県日田郡上津江村上野田1110-12)
〈アクセス〉熊本ICより48km、大分市より100km

〈主催〉MCA熊本
〈お問合せ〉ヤマハ熊本(株)オート
バイ営業部/福上・早田
TEL 096-358-2000

Pick Up MONTHLY TREND

JMCAがマフラー規制値を改正

「全国二輪用品連合会(JMCA)」は、バイクの交換用マフラーの品質安定化を図るため自主的な認定基準を設けているが、その規制が1月に改正された。

新しい規制値は近接排気騒音で、原付1種84dB/A(旧基準値90)、原付2種95dB/A(90)、軽二輪94dB/A(95)、小型二輪99dB/A(95)。これに合わせて、認定マフラーのサイレンサー部分に貼付する「JMCA認定プレート」も一新された。

またユーザー・業者から、用品の正しい使い方や不正改造についての質問などを受け付けるJMCAオートバイ部品/用品専用窓口【TEL. 03-5396-8236(11:00~17:00・土日祭は休)】が新設された。(二輪車新聞1月29日)

パフィー出演のビーノ、鈴木一真出演のドラッグスター1100のTVCFを、3月~4月にかけてスポットで全国ON AIRします! 来月号ではそのメイキング風景も紹介予定。



日本でも大人気のレトロスクーター「ビーノ」の台湾バージョンが新発売されました。
カレン・モクさんは映画「天使の涙」などに出演したアジアのトップスター。初めてスクーターに乗ったのがこの撮影当日だったものの、終わるころにはすっかりビーノがお気に入り。ヤマハから台湾に送られることになり、「さっそく練習して乗りま〜す」と笑顔で話していた。

目指せアジアのスター!!

台湾でビーノが新発売

台北市のホテルで行われた記者発表会では、イメージキャラクターのカレン・モク(莫文蔚)さんが登場。香港出身で女優・歌手として活躍するカレンさんは台湾でも大人気で、TV・CFと彼女の歌うCFソング「LIVE SHOW」が早くも話題になっています。
台湾バージョンのビーノは二人乗り仕様で、エンジンは50ccと90ccの2種類をラインナップ。国内モデルのかわいらしい雰囲気とちよつと異なり、より高級感を意識したデザインとなっています。

今年もパフィーで、3年目のキャンペーンを展開するビーノ。その由美&亜美の2人がビーノにまたがって、パソコンのデスクトップ上で動き回るソフトウェア「アクティブマスコット」を、ヤマハホームページで無料ダウンロードサービスしています。
このアクティブマスコットは、挨拶をしたり、誕生日には「おめでとう!」のメッセージを言ったり、Eメールの到着を知らせてくれたりと、楽しい機能や情報が満載。しかも期間中、次々とバージョンが増えていきます。
キャンペーン期間限定なので、今すぐ下記のホームページにアクセス

かわいい「ビーノ&パフィー」がパソコンの上をあちこちお散歩

アクティブマスコット、ダウンロード実施中



して、アクティブマスコットをゲットしよう!
大人気アクセス急増中のYum & Amiiのアクティブマスコット

- URL <http://www.yamaha-motor.co.jp/mc/vinoles/>
- OS環境: Microsoft Windows95、Windows98対応
- ダウンロード期間: 4月末まで
- マスコット動作限定: 5月末まで

広州郊外の湖畔のほとり、ホテル南湖酒店。ここで中国での合弁会社「重慶建設ヤマハ」が新しく発売する「JYM250/勁龍Jin Jong」のディーラー&報道関係者向けの試乗会が行われたのは、昨年の7月上旬だった。同社の現地生産モデルとしては第4弾となる製品で、中国のトレンドに見合う中国生まれのアメリカンモデルである。

TVコマーシャルも「新しいライフスタイルを提案」というキーワードで展開され、これに連動して試乗会も広州郊外の人気

リゾートで開催されたというわけだ。TV局や二輪専門誌計30名と約50店のディーラー関係者が集まり、2日間ともニューモデルへの期待で熱気に溢れていた。

ところでこのモデル、諸元表欄には空冷OHC222cm³単気筒とある。ボア×ストロークは、77.0×58.0mm。その数字を見て、搭載エンジンのルーツが何処に遡るかは紹介するまでもない。85年に初代モデル誕生以降、ウッズライディングの言葉を定着させたご存知のモデル。その極低速での素晴らしいトルク特性と扱い易さには、

本誌をご覧の読者はどなたもご存知のはずだ。

もちろん、オンロード車のエンジンだから細部は仕様が異なるというが、もうひとつ注目すべきは車体の大胆なデザインだ。中国伝統の“龍”の動きをモチーフとして、エアスクープからタンク、リアへかけての流れの造形が印象的である。車体デザインは、1)中国の伝統美、2)流線形イメージ、3)トライアングルイメージを集約し、これを最新のアメリカンに具現化した、という。

イベントがひと通り終わったホテルは、また静けさを取り戻した様子だったが、驚いたのは日曜日の朝だった。1階の食堂は、朝8時過ぎだというのに、家族連れで賑わっていた。かなり騒がしいホテルの朝の食事風景だ。子供の声も高い。昨夜の様子からは、こんな沢山の人が泊っていたとは思えないし、実際そうではなかった。休日の朝、家族連れでホテルで食事をするのが、中国でのレジャーなのだ。

バイク一台に2~4人乗りでくる。ホテルの駐車場も、そんなバイクが並ぶ。朝食後は湖畔でぶらぶらと、ゆっくり時間が流れるのが楽しそうだ。のんびり過ごす休日、である。「JYM250/勁龍Jin Jong」がそんなシーンにとけ込むのも時間の問題だと思った。

空冷222cm³エンジン搭載 重慶発・中国流ニュー「アメリカン」

中国を走るヤマハモーターサイクル《その3》

編集部/H.S



スポーツランドSUGGOの春をフルに遊ぼう!

'99 SUGGO BI-GUNNING FESTIVAL

'99年のスポーツランドSUGGOのシーズン開幕を告げる「SUGGO ビギニング フェスティバル」がまもなく開催。バイク試乗会やヤマハフアクトリーマシンの展示等、ライダーにとっても見逃せないイベントがたくさんです。

〈日程〉3月13日(土)・14日(日)

※13日は走行会のみ開催

〈開場〉9:00

〈入園料〉両日とも無料

※各イベント毎に別途料金が必要な場合があります。

〈お問合せ〉スポーツランドSUGGO

〒989-1394 宮城県柴田

郡村田町菅生6-1

TEL 0224-833311(代)

FAX 0224-833790

モータースポーツイベント

レーシングコース

サーキット四輪体験走行会/四輪ディーラー試乗会/コース見学会

パドックイベント

各種車両展示(新車・カスタムカー・ドレスアップカー)/JAF安全教室/ヤマハF1マシン展示&記念撮影会/フリーマーケットetc

カートコース

二輪車合同体験試乗会
オフロードパーク

バギーレンタル/RV走行会

レクリエーションイベント

ミニ四駆大会/3on3大会

ホテルくぬぎ山荘

レースクイーンコンテスト(公開審査)/バイキングフェア

オフロードパークを始めとするSUGGOの各施設でユニークなイベントを開催!



関西の人気エンデューロが開幕!

1999 YESSS Funky Enduro

関西地区で開催されている、ビギナーから中級者向けのエンデューロシリーズ「YESSSファンキーエンデューロ」。一般市販オフロード車からエンデューロマシン、モトクロッサーなど幅広くクラス分けされている。初心者からベテランまで自分のレベルにあったエンデューロが楽しめる。

るので、どんなライダーでも自分のテクニックに応じたオフロードスポーツを楽しむことができます。また今年から、2ヒート制のスーパーリントレースシリーズ「YESSS NEWチャレンジオフロードフロンティアシリーズ」が、新たに2戦開催されます。

〈主催〉関西YESSSショップ会

〈後援〉ヤマハ発動機販売株式会社

〈運営〉With Land

〈申込先・お問い合わせ〉

関西地区の各YESSSショップ

または、(有)ウィズランド

〒595-0021大阪府泉大

津市東豊中町3-17-14

TEL 0725-44-5913

FAX 0725-44-5914

Y.E.S.S.ファンキー・エンデューロ

<日程>

- 第1戦:2月28日(日) プラザ阪下
- 第2戦:4月4日(日) 柴田ファーム
- 第3戦:6月13日(日) プラザ阪下
- 第4戦:9月5日(日) 名阪スポーツランド
- 第5戦:11月21日(日) プラザ阪下

Y.E.S.S. NEWチャレンジオフロードフロンティアシリーズ

<日程>

- 第1回:5月16日(日) 名阪スポーツランド
- 第2回:11月7日(日) 名阪スポーツランド

世界で頑張れ!ヤマハ期待のリック、真矢、紀行!!

ヤマハ本社で日本人ライダー壮行会を開催

今シーズンのヤマハは、世界のロードレースシーンに、3人の勢いあふれる日本人ライダーを送り込みます。WGPは、500ccクラスに阿部典史、250ccに中野真矢、そしてワールドスーパースポーツには芳賀紀行。開幕に先駆ける2月8日、ヤマハコミュニケーションプラザで、この3選手の門出をヤマハ社員が見送るといふ、壮行会が行われました。挨拶に立った3選手は、「まだ世界では1勝しかしていません。何としても優勝して、ランキングでもトップ3に入ります」(阿部)、「目標であり、夢でもあったGP参戦ができて、ヤマハの皆さんに感謝しています。期待に応えられますように頑張ります」(中野)、「去年はYZF75



ヤマハ社員から心のこもった寄せ書き入りの日の丸が手渡された

Y.E.S.S. ナイスライド募金チャリティサイン会も実施。社員にとっても憧れのライダーたちは、握手で激励に応えた



0で5勝できました。今年はYZF-R7というニューマシンを得たので、去年以上に勝ちたいです」(芳賀)と、それぞれの決意を表明。集まった多くのヤマハ社員からは、温かい応援の拍手が沸き起こりました。3選手のパワーみなぎる走り、ぜひご注目ください。

連覇へ向けマクグラス、ランキングトップに浮上

AMAスーパークロス

昨年のチャンピオン、ジェレミー・マクグラス(チャパラルヤマハ)が、その実力を発揮し始めたAMAスーパークロス。第3戦フェニックスでは今シーズン初優勝を達成。第4戦シアトルでは4位に終わったものの、続いてアナハイムで行われた第5戦では、好スタートを決めたJ・バトン(ヤマハ)と激しいバトルを展開し、結局バトンを抑えて2位でフィニッシュ。2月13日の第6戦タンパでも、マクグラスは終盤までサイド・バイ・サイドのトップ争いを繰り広げ、2戦連続の2位でゴールしました。全16戦のうち6戦が終了した段



1勝ながら、上位入賞を続け逆ランキングトップに浮上したマクグラス

階で、マクグラスは2位のラロッコ(ホンダ)に8点差のランキング首位にたち、タイトル連覇に向けて、着実に前進しています。

ヤマハTZ入門レーシングスクール

一度でいいからロードレーサーに乗ってみたいという、まったくの未経験者でも気軽に参加できるスクールです。原付免許され持っていれば、誰でもTZ125でサーキット走行を体験できるチャンスを提供いたします。

日程	開催コース	募集定員
4月6日	スポーツランドSUGO	35名
6月21日	スポーツランドSUGO	35名
7月5日	スポーツランドSUGO	35名
8月23~24日(合宿)	スポーツランドSUGO	35名
9月4日	TIサーキット英田	25名
10月18日	スポーツランドSUGO	35名
11月2~3日(合宿)	スポーツランドSUGO	35名
12月23日	TIサーキット英田	25名

- 参加資格:原付免許所持者(未成年の方は親権者の同意書が必要)
- 参加者準備品:ロードレース走行用器具一式・免許証・健康保険証・参加受取書
- 参加料金(TZ125レンタル料、コース使用料、ガソリン代、保険代、消費税などを含む)
1日コース:25,000円 2日間合宿コース:40,000円(宿泊費込)
- 申込み期間:SUGOは各開催日2カ月前、TIは各開催日1カ月前より受け付け中
- 申込み・問合せ先:
・SUGO開催分「スポーツランドSUGO」
〒989-1301 宮城県柴田郡村田町6-1 スポーツランドSUGO内
SUGOレーシングスクール係 TEL 0224-83-3127
・TI開催分「リバーフィールド」 〒701-2141 岡山県岡山市牟佐1137-8
TEL 086-229-9123 FAX 086-229-9124

ヤマハTZステップアップレーシングスクール

もっとサーキットでの練習時間を増やしたいという、ロードレーサーを所有するライダーを対象に開催。1日でSUGOのレーシングコースを約3.5時間走行できるのが魅力です。

開催日	開催コース	募集定員
3月26日	スポーツランドSUGO	20名
5月7日	スポーツランドSUGO	20名
7月16日	スポーツランドSUGO	20名
9月3日	スポーツランドSUGO	20名
9月24日	スポーツランドSUGO	20名
11月5日	スポーツランドSUGO	20名

- 参加資格:ロードレーサー所有者
(メーカー不問・未成年の方は親権者の同意書が必要です)
- 参加料金:12,000円
- 参加者準備品:マシン・走行関係備品・MFJライセンス・筆記具・走行用器具一式・健康保険証・参加受取書
- 申し込み期間:開催1ヶ月前より受け付け中
- 申込み・問合せ先:「スポーツランドSUGO」
〒989-1301 宮城県柴田郡村田町6-1 スポーツランドSUGO内
SUGOレーシングスクール係 TEL 0224-83-3127



TZ入門スクールでは、最初の基本「押しがけ」から丁寧に指導



実戦経験豊富なレーシングサービススタッフ、ライバルの上をいく走り伝授

未経験者から全日本ライダーまで 幅広いメニューで開催

ヤマハレーシングスクール'99年度スケジュール

ヤマハは、今年も各種レーシングスクールを開催。レース未経験者にサーキットでのライダー入門編から、さを体験してもらおう入門編から、全日本参戦ライダーに実戦に則したライディングやセッティングを身につけてもらうエキスパート編まで、参加者の実力や意向にあった4種類のスクールを行います。各スクールとも、ヤマハ契約ライダーを始めとする経験豊富な講師陣が指導にあたります。

味をお持ちのお客さまにぜひご案内ください。
また、モトクロスについても同様のスクールを開催する予定です。詳細はあらためてお知らせします。
※各スクールとも日程は変更の可能性があるので、事前にお問い合わせください。
※ヤマハモータースポーツファンクラブ・ホームページでも情報掲載中
<http://www.enshu-net.or.jp/ymsfc/>

ヤマハTZエキスパートレーシングスクール

国際A級など高い実力を持ったライダーを対象に、全日本ロードレース開催前に同じサーキットで行うことで、レース用セッティングを確立すること、コースの走り込みをしてタイムアップを図ることが目的です。

開催日	開催コース	募集定員	申込期間(消印有効)
4月20・21日	スポーツランドSUGO	40名	3月16日~3月22日
5月18日	鈴鹿サーキット	40名	4月6日~4月12日
6月2日	ツインリンクもてぎ	40名	5月6日~5月12日
8月4・5日	スポーツランドSUGO	40名	6月29日~7月5日
10月13日	TIサーキット英田	40名	9月7日~9月13日
10月28日	ツインリンクもてぎ	40名	9月21日~9月27日

- 参加資格:①MFJ全日本ロードレース各クラス参戦者(TZ、YZF、R1、R7)
②MFJロードレース国際A級ライセンス保持者(エリア戦出場者)
③開催日から過去1年以内にMFJ全日本開催コースにおいて地方ロードレース選手権6位以内実績保有者のいずれか。いずれもヤマハ車両で参加の方
- 参加料(消費税・保険料を含む):1日あたり ¥10,000
※'99年式TZモデルご購入者の特典
本年度エキスパートスクール参加無料(但し、1会場・1日まで)
- 申込み・問合せ先:「ヤマハレーシングスクール事務局」
〒430-0925 静岡県浜松市寺島町37-2番地 FAX 053-456-1132

ヤマハ耐久レーシングスクール

鈴鹿8耐及び4耐にヤマハのマシンでエントリーするライダー、チームを対象に開催されるスクールです。レース経験豊富なスタッフが真夏の長丁場を乗り切るセッティングやライディングを伝授します。

開催日	開催コース	募集定員	申込期間(消印有効)
7月5日	鈴鹿サーキット	40名	6月1日~6月7日
7月6日	鈴鹿サーキット	40名	6月1日~6月7日

- 参加資格:ヤマハ車両で鈴鹿8時間・4時間耐久ヘントリーの方
- 参加費(消費税を含む)・1台で2名まで参加可能
1日間1台あたり:10,000円 2日間1台あたり:20,000円
- 申込み・問合せ先:「ヤマハレーシングスクール事務局」
〒430-0925 静岡県浜松市寺島町37-2番地 FAX 053-456-1132

ヤマハ株式会社

94年5月、3000人という生徒数からスタートした「大人のピアノ教室」は、4年後の98年7月には1万人を突破し、以後も順調に生徒数を増やしている。「大人の趣味」が定着しつつあるなかで、とりわけ注目に値するこの成長ぶり。そこには、客層を的確に把握したヤマハ(株)の、きめ細やかな顧客サービス精神が隠されていた。

OPEN
他業界からのヒントに注目
EYES

vol.25

※この文中でいう「ヤマハ」は、すべて「ヤマハ株式会社」を指しています。

「大人が趣味を楽しむ」という 大きな時代の流れ

バブルが崩壊して以降、趣味を持つことはステキなことだと認識されるようになってきました。年配の男性でも、人前で趣味に関して話すのが当たり前になった。また、テレビや雑誌などでも音楽に関する話題が増えてきて、世の中が音楽という趣味に関して成熟してきたんです。

もともとヤマハでは、大人向けの教室として「ヤマハポピュラーミュージックスクール(PMS)」を10年ほど前から展開してきました。当初は中高生がメインの対象でしたが、だんだん社会人の皆さんが増えてきた。

それでは、ということで、一番裾野の広い鍵盤楽器で「趣味として楽しみたい」という方々に向けてスタートさせたのが「大人のピアノ教室」です。

余暇時間ができて、経済的な余裕もある大人の音楽の楽しみ方という点、今まではコンサートやレコード、CDなどを聴く、という受動的なものか、カラオケが主でした。「大人のピアノ教室」のメイン層となる40代以降の人たちが幼い頃は、現在のように一般家庭にピアノが普及しておらず、また、学校の音楽環境も今日のように一人一台鍵盤楽器が整備されているなどは夢の世界だったと思います。ですから、そういう世界に対する憧れはあった。それが、自分たちが大人になって、「ひょっとしたら私たちでも弾

大人の初心者向けの 専用カリキュラム

ピアノ教室というと子供向けのものがほとんどで、今までのテキストでは、基礎テクニックを身につけてもらうために、ドリルを繰り返してきました。特に子供を対象にしたレッスンは、音楽教育的な意味合いが多分に含まれるため、いつまでにどのステップに、というカリキュラムが柱となって進められます。

それに対して「大人のピアノ教室」のカリキュラムは、最初から弾きたい曲を確認した上で「楽しみながら徐々に上達することを目指す」という考え方を軸に置いています。そして、ドリルひとつにしても、バック音源によるサポートが付き、最初からアンサンブル(合奏)感覚で楽しくレッスンを進められるというソフトを採用しています。

まずは音楽の楽しさと、目標の曲を弾けるようになった時の達成感を味わってもらおう。そのサポートをするのが「大人の教室」の役割だと考えているんです。

そうは言いつつ、やはり楽器というのはいくらもならないと面白くないですね。まるっきり初心者の方がほとんどですから、最初はそれこそ音符も分からないような状況ですが、それでも「弾けるようになるかもしれない」という思いがある。

だからどうしてもステップアップもしていかなければならない。楽しみながら苦労はしたくない、

「大人のピアノ教室」の女性:男性比は8対2。「女性の学習意欲はすごい。社会進出に合わせて、とても前向きに学んでいらっしゃいます。また、非常に粘り強い。男性は飽きっぽい所もありますし、まだまだこれからですね」と林氏は苦笑いする

まずは教室見学で 不安要素を取り除く

始めてみようか、どうしようかと悩んでいらっしゃる方は、多少なりとも不安を抱えていらっしゃる。それを解消するのが、レッスン見学です。何人ぐらいて行われているのか、楽器は自分で買わないとい





大人のお客さまに来ていただく以上、大人の雰囲気作りが重要。大人向けのレッスンも多いが、先生のための演出を忘れない。先生に対しても、接客、対応の面で、相手が大人だということをよく認知してもらう。教室の場合、先生との結びつきが、イコールヤマハとの結びつき。なわがりにできないポイントだ

社会的な流れとハードの進化、それに我々の思いとの歩調がうまく合って、「大人のピアノ教室」はお陰様で盛況となっています。不景気もあまり影響していません。時間的にも経済的にも余裕のある良質のお客さまが多いんです。あるニーズを持っているお客さまは、満足感を達成するために費用を惜しまないんですね。

けるのかもしれない」と思えるようになってきたんです。「楽器を演奏する」という趣味が、より日常的なものとして認知されてきたんです。それに、この年代の方は、人前で恥をかきたくない、あまり好まないんです。ヤマハでも、音を出さずにヘッドホンで演奏を楽しめるサイレントシリーズがヒットして、また、うるさがられることもなく、こっそりと練習できる。こういったハード面の充実も大人が楽器を楽しむようになった要因のひとつでしょう。また、ピアノも世帯普及率が25%前後と高いのですが、たいていはお子さんのために買ったピアノで、お子さんの成長とともに眠ってしまうケースが多々あります。それはあまりにも惜しい。我々としては、何とかピアノを使っていただけなのか、という狙いもあったんです。

グループレッスンが継続の秘訣

参加される方たちは皆さん大人で、自分の意志で通ってくる。ですから、まず非常に高いレベルでやる気を持ってらっしゃる。日本人特有の習い事に対する熱心さもあるのでしょうか、学ぼうとする熱意が溢れていますね。また、長続きする方が多いのも特徴です。これは子供向けレッスンにも共通するんですが、ヤマハではずっとグループレッスン方式を探っていて、そこで培ったノウハウを「大人のピアノ教室」にも応用しています。これには、マンツーマンよりも音楽を楽しめる、ドリル的な内容でもアンサンブルすることで楽しめる、先生とウマが合う、合わないといった問題が解消される、などのメリットがあります。

また、それらにも増してメリットとして挙げられるのが、教室で友達や仲間ができることです。レッスンが長続きすることの大きな裏付けになることです。毎回のレッスン時間を楽しく過ごしていただければ、レッスン後も一緒に食事をして飲みに行ったりと、「大人のピアノ教室」を起点にさまざまな楽しみや交友の輪が広がっているように思います。



「緩やかな上昇志向」という言葉で表していますが、この辺のバランスの取り方は非常に難しい。しかし優秀なヤマハの講師のみなさんは、それを十分実践してくださっています。

でも、うまくならない、というわがままな生徒さんなんですよ。

大人のお客さまには大人の接客を

教室によつては年に1回、ホールなどを借りて発表会を行います。皆さん衣装などを用意されて発表会に臨みますが、それこそ主婦が家庭にいたから味わえないような世界なんです。そういった演出を欠かさないことも重要なポイントですね。

先生方には、大人同士の対応をきっちりしてもらっています。先生への信頼度が非常に高いので、その信頼を損なわないようにしっかりと保つことも大切です。大人の特徴としては、自分の力を比較的下目におっしゃるんです。しかし、始めてみると、予想以上にうまく弾ける方が多い。ですから、大人の生徒さんの場合は、言葉を顔面通りに受け取る訳にはいかないんです。それぞれそのニーズに合わせて、それぞれの気持ち慮って、大人の接客をすることが必要なんです。また、会場の環境作りにもそれなりの演出が必要ですね。基本的には気持ちよく、ゆつたりと、そしてオシャレな空間を目指しています。例えばソウさんの切り絵が壁に貼ってあるようなお子さん用の教室と同じ部屋を使っている、やはりムードが出ないでしょうか？

けないのか、どんな先生なのか……。一度来て、実際に見ていただくことは非常に効果が高い。そして、レッスン後などに、実際に楽器に触れていただくんです。また、春と秋に、生徒募集の大きなヤマがあり、この時期には体験レッスンの企画を打ち出しています。2、3人で簡単なレッスンを受けていただくんですが、今の電子ピアノは自動伴奏ができるので、ドラムやベース、フルートなどをバックにした演奏ができる。そうすると、「私にも弾けた」という達成感を感じていただける。このレッスンを体験された方には、かなりの確率で正式入会いただいています。とにかく、身を持って体験してもらおうことが、教室入会への最大の近道です。我々としても、この2、3年の間に、教室数そのものを現在のさらに倍に増やす計画を立てています。

楽器は、テクニックが上達するにつれて楽しみの幅が広がる。これはバイクにも通じる性格だ。いかに楽しんでもらいながら、ステップアップを達成させるか、というバランス取りに注意を払う。テクニックが上達してもレッスンが苦痛では続かないし、ただ楽しいだけでも面白くない

HUMAN PROFILE

林 千広氏
国内楽器営業本部音楽普及部
成人普及グループリーダー

'69年(昭和44年)に入社以来、小売、エレクトーン企画、そして音楽普及活動などさまざまな業務を経験し、現職に、「趣味としての楽器演奏の歴史は、日本ではまだ浅い。日常的に音楽を楽しんでいただけるよう、自信を持って『大人の教室』を進めていきたい。52歳。

CORPORATION PROFILE

ヤマハ株式会社 国内楽器営業本部 東京都港区

1887年(明治20年)、山葉寅楠がオルガン製作に成功したところから始まったヤマハの歴史は、1897年に日本楽器製造株式会社設立、1955年にはヤマハ発動機設立と、現在まで脈々と続いている。'87年、創立100年を記念して日本楽器からヤマハ株式会社に変更。楽器製造、音楽普及活動などに加えて、近年はエレクトロニクス部門への進出も目覚ましい。



特集●新規需要の開拓



すべては
ココから始まる!

shop

いま人気の「ビッグバイク」、大人の趣味「リターンライダー」不況時にこそ根強い「通勤、買い物スクーター」……。貴重な需要を支える代替えやステップアップのお客さまとこれからも長いお付き合いを続けていけるよう努めたいものだがその出発点が、50cc、若い世代からの新規開拓にあることを忘れてはならない。特に今後少子化が進むなか、次の代替え・ステップアップ需要つまり現在の新規需要をいかにつかみ、育てるか。いくつかの例を探ってみた。

潜在需要はまだ多く眠っている

全国二輪車安全普及協会の調査によると、全国262店舗を対象としたなかで、実に88.2%のお店が「免許に関する問い合わせがある」と回答し、その件数は平均で1店あたり月間9.4人に上る。

また若者に絞ってみると、日本交通安全教育普及協会のアンケート調査で、高校生の約24%が在学中に原付免許を取得したいと答え、学習研究社が行なった平成10年度の高校在学男子生徒3,000人を対象とした調査では、バイクが欲しいものの第2位にランクイン。対象を12歳から29歳までの男女に広げた日経産業消費研究所の調査でも、欲しい商品25品目中4位にランクされている。

■高校生の免許取得意向

原付	取りたいと 思っている	在学中 24%
		卒業後 25%
二輪	取りたいと 思っている	在学中 18%
		卒業後 28%

「私はいつも、一度買っていたいただいたお客さんにもう一度足を運んでいたくことを考

のだろうか。

全国的に需要が伸び悩むなかで、昨年、50ccだけで20%の売上げアップを果たした、その秘訣はどこにある

また来たい、次も買いたい店だから 新しいお客さまが集まってくる

YOU SHOP ACSホンダ

本田 隆 社長/大阪市生野区

「いちっやいませー」と店内に明るい声がかく。碁盤の目のように広がる商店街の一角、大阪市生野区新今里にある「YOU SHOP ACSホンダ」さんは、お客さまがたえず行き来する活気あふれるショップだ。

主力商品は、狭い路地でも快適に走れる50cc。売上げ全体の約6割半を占め、そのうちスクーターとスポーツタイプはおよそ半々の割合だ。

全国的に需要が伸び悩むなかで、昨年、50ccだけで20%の売上げアップを果たした、その秘訣はどこにあるのか。それは、お客さまを思いやる姿勢、そして、新しいお客さまをしっかりと定着させている証拠でもある。

もちろん、こういった取り組みは多くのお店が考え、実施していること。ACSホンダさんだけが特別なわけではない。体制にしても、お客さまを思う気持ちにしてもそう。ただ、ACSホンダさんの場合はその気持ちを行動、活動で示すこと、つまり「心のこもったサービス」に徹底してこだわるところに特徴がある。

例えば、バイクを購入されたお客さまにバイクの説明や乗り方を指導する、その時の親身さ。お客さまが帰る際には、店員が店の外に出て見送る。点検や修理で預かった車両は必ず洗車まで行なう、といったことなど。それらをひとつひとつ、実にさり



げなく、丁寧に欠かさず実行している。「サービスと称する中身には「価格、物、まごころ」の3つがありますね。物というのは、例えばプレミアムグッズをプレゼントしたり、というようなことです。ところが、その価格や物のサービスは、どうしても限界

がある。しかし「まごころサービス」は、気持ちと行動が伴うかぎり際限がない。そのうえお客さまの心に一番残るんです。ひとつひとつは本当にちよつとしたことですが、いつでも、いろんな場面で積み重ねれば大きな力になると思うんです」

それには、スタッフの誰もが同じサービスを提供できなくてはならない。まず全員のチームワークが大切なのだ。

さらに、地域性も重要な要素。下町には下町の手には山の手の雰囲気がある。新規のお客さまは、バイクショップ自体なじみがないから、特にそうした匂いに敏感だ。異質な感じがすると、つい足が遠のいてしまう。都会のスポーツショップには、ハイセンスな店舗や専門家然としたスタッフが求められるように、ACSホンダさんでは本田社長の気さくな笑顔が看板になる。

「バイクは楽しくて便利な良い乗り物だ、という意識が浸透すれば、もっと広がるはずなんです。ですから、身近な50ccクラスのお客さんに一番気を配らなければなりません。私は、50ccのスクーターを新規に5年間で300台売ったとしたら、約2割のお客さんが残り、10人にひとりだけがステップアップし



立地、広告、展示会で積極誘店 じっくり話してニーズをつかむ

YSP千住

下脇政美 社長/東京都足立区

ていくと見込んでいます。代替えが伸びたとはいえ、商売の基本は新規需要をいかに増やすか。それがあつて初めて代替えやステップアップに繋がりますから」

く目立つ。信号待ちをしているバイクや車から、興味深そうにのぞきこむ人も数多い。それが新規客の誘引に結びついてい

いるのは確かだ。

しかしもちろん、それだけではない。アンフィニススポーツの創業から数えて10年になる下脇社長は、これまでも新規開拓にさまざまな努力を重ねてきた。そのひとつが、東京都東部のヤマハ系列店7店で構成する「城東ヤマハ倶楽部125ワンツーファイブ」の合同展示会である。

「東京マリンという遊園地を会場に、中古車、新車を取り混ぜて多数のバイクを展示即売するんです。回を重ねるうちに、地域イベントとしてすっかり定着しましたね。毎回多くのお客さまで賑わいます。ここに

「YSP千住」さんは、「YOU SHOP アンフィニススポーツ」の下脇政美社長が新しく昨年10月にオープンしたお店。交通量が多い国道4号線沿いの信号脇という立地条件で、真新しい店舗は良

来場されたことがきっかけで、うちのお客になったケースも多いんですよ」と、下脇社長。ちなみに、「125」は「単にバイクを売るだけでなく、お客さまに『乗る楽しさ』を伝えていこう」という主旨で集まった販売店有志のグループ。クラブ名の125は、ヤマハ第1号車YA-1の排気量に由来し、「初心に立ち返って頑張ろう」という気持ちが出められているのだ。その活動は、展示会の合同主催にとどまらず、ライディングスクールやツーリングなどのイベント協力など、実に活発で多岐に渡る。

■原付免許を取るときに困ったこと

受検方法	どこで、だれに聞けば?	7.3%
	どこに行けば?	12.3%
	申請の仕方は?	20.5%
	費用は?	13.7%
	必要なものは?	14.9%
	実技試験は?	5.7%
勉強方法	学科試験の内容は?	16.7%
	勉強の仕方は?	8.4%

お客さまの悩み、不安は?

スクーターのお客さま約2000人に対して行った調査結果によると、「原付免許取得時に困ったこと」の第1位は「申請の方法」、次に「試験の内容」「費用」の順。日本交通安全教育普及協会が調べた「お店への問い合わせ」でも、「免許の取り方」がもっとも多く、67.3%に上る。新規のお客さまと接したとき、あるいは誘店のきっかけを作るチラシやDMIにアドバイスとして盛り込めば、大きな効果を生みそうだ。



「お客さんの話を聞くと、『広告に載っていたから来た』という声が多いんです。意外に、すぐ近所の方でもうちの存在を知らなかったりしますし、知ってはいても『どんな店だか分からないから、入りにくかった』という方もいます。雑誌に広告が載ることによって、『この店なら大丈夫だろう』という安心感につながるんですね。もちろん、広告がうちを知ってもらうきっかけに過ぎず、本当の信頼関係は実際にそのお客さんと付き合っている中で作り上げていくにはいけないんです……」

ところが、そうしたフェイス・トゥ・フェイスのコミュニケーションを望んでも、なかなかうまく行かないのが最近の若者たち。世代感覚の違いもあって、どうも掴みどころがないといわれる。それに対して、高校生のお客さまと接する機会が多い下脇社長はこう話す。

「最近の高校生は、言われるようにモゴモゴとはつきりしないコもいますけど、しっかりしたタイプもいる。それは大人も一緒です。根気よく会話していれば、『こんなことで困っている』など、ちゃんと話してくれれますよ。むしろ逆に、お店の側が壁を作ってしまったりする場面もあるんじゃないですか？ 高校生のお客さんは、昔から変わらず友人どうしで誘い合って来店する場面が多いので、リーダー格のコと気持ちを通じ合えば、彼が仲間を引っ張って来てくれるし、世代の嗜好もつかめます。それどころか、思春期からなじみになると、卒業してからもよく店に来てくれる。実際、うちにはそういう「元」

高校生がたくさんいますよ。『それには、彼らの子供扱いしちゃいけない。うちは整備のあと、納車時に交換した部品があれば可能な限り実物を見せて金額と内容をはつきり説明するんですが、こういうところも若いコはちゃんと見てるんです。話し方や態度は違っても、信頼を得るやり方に大人も若者も変わりはないです』

営々と続く原付免許教室を軸に『言葉のフォロー』で不安解消

(有)ヤマガミ

山上英治 社長／神奈川県川崎市

京浜地区のベッドタウン・川崎市宮前区に店を構える「有」ヤマガミ」さんは、昭和42年の創業以来「街のバイク屋さん」として親しまれている。この周辺は、丘陵地帯に囲まれたアップダウンの多い地形。さらに、最寄りの駅まではバス

スを利用しなければならぬとあって、50ccのバイク、スクーターは地域の人々にとって生活必需品ともいえる。

「売上げ全体の約8割を50ccが占めます。なかでも圧倒的にスクーターが多く、お客さまも10代の若者から年輩の方まで幅広く、通勤、通学、買い物など実用本意で乗られていますね」と山上英治社長。

新規開拓の方策としては、地の利があるから特別なことはしていないと話すが、それは近隣のお店も同じ条件。差別化のために、さりげないところに工夫がある。

「点検、修理などのアフターサービスはもちろんです。ウチが特に意識しているのは

ステップアップも視野に入れて

日本交通安全教育普及協会のデータを見ると、調査した高校生のうち、原付免許取得を希望している数と二輪免許を取りたいと答えた人の数は、どちらもほぼ同数、50%に近い(P12・カコミ)。つまり原付免許取得希望者は、原付免許をバイクへの手軽な登門として取得を考える一方で、「いつかは大きなバイクを」という心情も秘めていると推測できる。

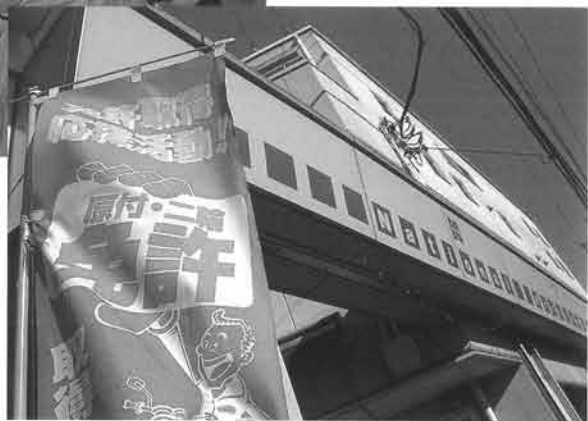
そこで、16、17歳の若いお客さまが50ccを買おうとしている場合、「購入車は50でも、免許は普通二輪を取っておいたら？」というアドバイスをぜひしておきたい。ステップアップを見越して、という狙いもあるが、普通四輪免許の取得が“常識”化している現在、先に二輪免許を取得しておけば後で四輪免許を取得する時に学科教習が2時間で済むうえ、学科試験も免除されるメリットがある。お客さまにとって、十分有益な情報提供になるはずだ。

免許なし又は原付免許のみ所持

普通二輪
または
大型二輪免許取得

普通四輪()はAT限定
技能34時間(31)
学科26時間
学科試験

普通四輪()はAT限定
技能32時間(29)
学科2時間



「言葉のフォロー」です。例えば、ある主婦の方が来店されたが、50ccは危ないという先入観があつて、購入に踏み切れないとするでしょう。その場合、原付をまるで否定しているわけではないから、不安に思う要素をさがして取り除いてあげる

んです。単なるイメージで不安なのか、実際の乗り方に自信がないのか、バイクのメカニックな部分に対して分からないことがあるのかを見極めたいですね」
 免許教室があります、乗り方教えます、無料点検いたします……。そうしたメニューが豊富にあつても、それを自分に置き換えて説明されなければ、お客さまは意外に気づかないものだ。しかし、それが自分の不安を的確に打ち消してくれる具体的なサービスとして示されれば、お客さまにはなにより大きな魅力と映る。そういう意味で、この「言葉のフォロー」は重要である。

ヤマガミさんの場合、新規客フォローメニューのなかでもっとも力を入れているのは「原付免許教室」だ。昭和47年頃から一貫して継続し、現在も月に二度のペースで、夕方6時から9時までみっちり3時間、インストラクターを招いての講習を行う。さらに翌日、受講者を車に乗せて試験場まで送り届けるサービスもある。

「原付のペーパー試験は一夜漬けて充分とおっしゃる方もいらっしゃいますが、周りに原付に乗っている人もいない、問題集を買っ

てきてもちろんぶんぶんって方もまた多いと思うんですよ。まして試験となれば不安は募るし、同じ目的の仲間がいれば心強いでしょ」
 かつて免許教室が全盛だった時代には、1回の講習で20〜30名が集まったこともあつたそうだが、今では平均5名前後という。それでも続けているのはなぜか。
 「今、免許教室をやっている店って少ないから、クチコミで伝わっているみたい。たまに、遠方から電車を乗り継いでお見えになる方もいるんです。だからやめられない。もちろん、受講者がスクーターを買ってくれるという期待もありますよ。ただ、最初から儲け

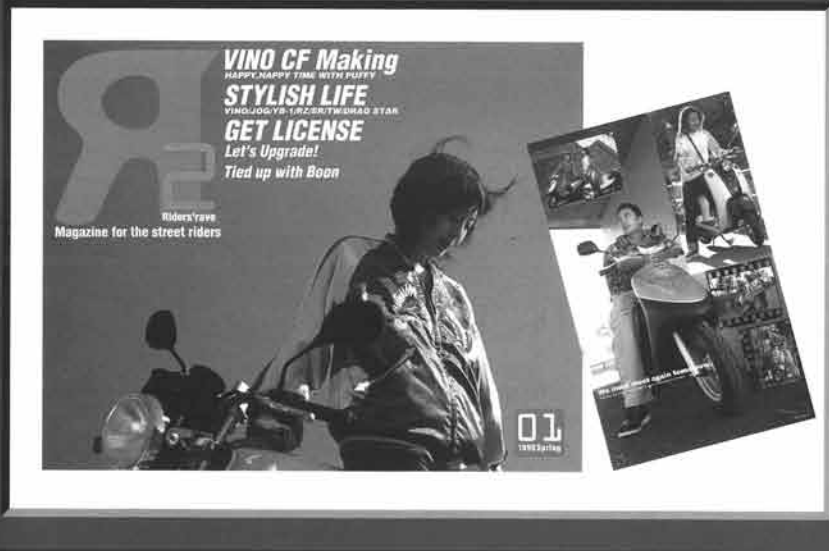
主義が見え過ぎるとお客さまも気持ち冷めてしまう。むしろ、生活に密着した乗り物だからこそ安全に乗ってもらいたいという気持ちが強い。広い意味でウチのファンづくり、かな。続けていく意義は、それが一番ですね」
 奥さまの貴代子さんも、こう口をそろえる。

「毎日、何かやろう！と気負って商売して行くわけではないんです。呼吸すると同じように、自然体でいければいい。ひとつだけ心にかけているのは、お客さまのためにできることは何でもやろう、続けていこうということですね」

若者をくすぐるスタイルブック『Rider's rave 2』を活用ください

“生活の足”50ccバイク&スクーターも、若者にとってはひとつのファッションアイテム。そこで、ヤマハでは人気ファッション誌『Boon』とタイアップし、VinoやJOG、YB-1、RZ50をストリートにそのまま取り込んだスタイルブック『Rider's rave 2』を制作しました。若者の心くすぐるツールとして、ぜひご活用ください。詳しくは、担当のヤマハセールスマスまで。

●全16ページ・オールカラー／幹旋価格：300円（1部）



免許取得から乗り方、メンテナンスまで
ホントに頼れるお店を見つけた

谷尚美さん
20歳/千葉県東金市/ビーノ

「大学入学をきっかけに、通学用として原付に乗り始めたんです。ところが、その頃は、バイクとかスクーターなんてまったく興味なかったんです。どうすれば原付に乗れるようになるのかさえず見当もつきませんでした。それで、とりあえず原付免許を取るためにお店を探したんです。」

特別あてはなかったんですが、街を歩いていたら「免許取得応援します」という貼り紙を見つけて入ったのがA店。ホント、いろいろお世話になりました。免許が必要だということ以外、後は何ひとつ分からない私に、どんな勉強をしたらいいの、試験場はどこか、その行き方や、必要な書類、いくらぐらい費用が必要なのかなど、すべて教えてもらったんです。周りは「原付くらい簡単に取れるよ」と言っているんですが、私にとっては想像以上にややこしく、面倒。お店のサポートがなければ、私、きっと途中で挫折していたと思いますよ。」

無事免許を取った後も、アクセルが付いた乗り物なんか初めて「だた谷さんは、乗れるようになるまでがまたひと苦労だったか。」とまで言っている私を見かねて、店長さんが乗り方を教えてくれました。近所の空き地にスクーターを運んで、そこでマンツーマンの指導ですよ。そのおかげで、ようやく公道を走る自信ができました。でも、バイクって、買った後も保険やオイルの補充とか、いろいろあるでしょう。それをひとつひとつ先回りして、電話してきてくれるんです。いいお店に出会えたので、父も母も「よかったね」と喜んでくれました。」

面倒見の良さ、安心感が最高
お店のおかげでバイクが楽しい

長本哲史さん
18歳/大阪府門真市/506スポーツ

半年前に原付の免許を取ったという長本さんは、先にバイクに乗り始めた友人からの紹介で、B店に決めた。

「このお店までバイクで30分ぐらいかかるんですが、1度来ただけで、そんなこと関係ないくらいファンになってしまいました。何より

気に入っているのは雰囲気。お店の方がみんなやさしくだし、何でも親切に相談に乗ってもらえる。家族的な雰囲気がいんですよ。それにね、世話をする間にちよこちゃんとかメンテナンスもしてくれるんです。時には洗車までサービスでやってくれたり……。こんな気遣いもうれしい。また、用品類も豊富に揃っているから、自分のバイクに合わせてトータルコーディネートもできる。不満なんてないですよ。」

そして、長本さんは早くも次のステップへ進む。
「実は、昨日普通二輪の免許を取ったばかりなんです。(原付に)半年近く乗っているうちに、もつとバイクを楽しみたいと思うようになって……。ここを紹介してくれた友人も昨年の春ステップアップして、その影響もあるかな。もちろんこのお店には、新車選びなどいろいろ相談に乗ってもらっています。デザインのお好みや、バイクの特徴なども細かく説明してくれるから安心。そりゃまあ、価格の面でほかには安い店もありませんけど、目先の値段より買った後のことを考えると、絶対このお店がいい。」

これだけバイクが好きになったのは、この店のおかげじゃないかな。もちろん、教えてくれた友達にも感謝してるよ(笑)」

「安心」がお店選びの条件

浜田久美子さん
26歳/神奈川県川崎市/JOG

自宅の周辺は急な坂道が多く、駅まで出るにも自転車ではちょっとキツイという浜田さんは、ご夫婦でスクーターを利用して、「私たちにあって、スクーターは本当に自転車が変わり、もちろん車にも乗りますが、毎日の通勤やちょっとした買い物などは、スクーターの方が断然便利ですね。道が細いから車だと渋滞しますし、スクーターは経済的にも負担が少ない点が、主婦としては見逃せない魅力ですね。」

今日は、新しいスクーターを購入したので、受け取りに来ました。実は家にもう一台スクーターを持っているんですが、2人で1台だと、どうしても奪い合いになってしまうので(笑)。ただ、2台とも共用で使うことにな

バイク好きの兄と
親切なお店のおかげですね。

尾花 勲さん
17歳/東京都練馬区/アプリオ

「バイクに乗りたいたいと思ったのは、高校1年生の夏頃から。ひとつ上の兄がバイク好きで、集めた雑誌やカタログを見ているうちに、自分も乗ってみたいとなったんです。そ

ついています。
このC店さんには、私の両親もお世話になってまして、私が幼い頃からお付き合い、バイク屋さんって、今、すごく安い大きなお店もありまして、昔から「うちのことをわかって」という安心感は、他の店では得られません。今回も購入前からいろいろ相談に乗ってもらっています。」

しかし、昔なじみの安心感以外に中味がなくて、お客さまもついてこない。浜田さんの場合、周りの人にはなんだろうかと、お店の魅力とはなんだろうかと。
「確か、免許取得のために教室も開いているんですよ。私は自動車の免許を取ったので利用しませんでした。が、こういう活動をされていることは知



ています。すごく基本的なことですが、免許について知らない人も多いんですよ。『売るだけの店ではない』というお店の姿勢がわかる、いい例だと思います。」

念願のバイク購入のときも兄と二人で見に行きました。欲しかったのは二人で使えるバイク。兄は値段が高いバイクや、ギヤ付きのものを欲しがっていましたが、僕は普段の

足として使いたかっただけなので、安くて、運転も簡単なスクーターに決めました。
実際、バイクに関しては兄のほうがよく知っていたんですが、いろいろと親切に教えてくれたお店があり、そこで購入することにしました。予算に合わせて何台もお薦めのバイクを見せてくれ、その中でも、アプリオが一番気に入りました。座りやすく、スタイルも決まりましたよ。」

とりあえず原付のつもりが……

城石 誠さん
16歳/東京都足立区/JOG-ZR

「せっつかく原付免許を取ったんだから、それを生かしたアルバイトをしようと思ってコンビニのレジ係から、ピザのデリバリーに職替えした城石さん。以来、仕事でもプライベートでも、バイクに乗らない日はない。
愛車はJOG-ZR。免許は昨年7月、友達と一緒に取得した。」

「自転車に乗っていた頃からバイクに興味がありました。もつと世界が広がるんじゃないかという期待があったんです。実際に乗ってみたら、予想以上に面白かったですね。JOGを買ったのは、僕が小学校のころから出入りしていた近所のお店(YSP)。免許を取る前に「JOGが欲しい。予算は〇〇」と伝えておいたら、ちゃんと予算内で見つけてくれました。バイクを買うのはもちろん初めてですけど、お店の人は良く知っている、いろいろ相談にも乗ってくれるから安心です。」

しかし、城石さんはすでに普通二輪の春休み合宿免許を申込み、心はXJ400へ向いている。
初めから普通二輪を取れば良かったのでは？
「これから大学に進学して、NASA(注)というのがある。その時、アメリカをツーリングしたいと思ってるんですよ。ただ、しばらくは原付で十分だと思った。ところが、いざJOGに乗ったら、もう早く400に乗りたいなっとなっちゃった。今のアルバイトは、その資金稼ぎです。でも、同級生を見ていて、親に頼っている人が多いです。自分だけやれよって思うこともありますが……(苦笑)」

！となりの
お見
拝見

Hello!
Nice
Shop

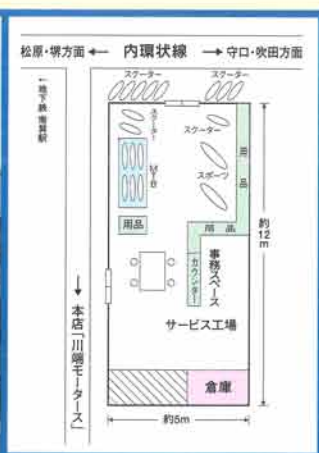
ハローナイスショップ

ヤマハバイクと米国製MTBを取り扱う「YOU SHOP カワバタ」さん。「まさに趣味を仕事にしまったようなもの」と川端勝弘店長



趣味を活かした店づくり

川端勝弘店長の趣味のひとつであるマウンテンバイク(MTB)を
商材に取り入れた「YOU SHOP カワバタ」さん。
バイクとMTBに共通する魅力の相乗効果で、大人の趣味としての提案を行っている。



YOU SHOP カワバタ

大阪府大阪市生野区 川端勝弘店長(31歳)

川端勝弘社長が約20年前に開業した「川端モータース」さんの支店として、約100m離れた内環状線沿いに4年前にオープン。現在の店舗は平成9年4月、それまでの店舗の2軒となりに新築移転したもの。

生野区は大阪の都心部からも近い住宅街。内環状線は大阪の幹線道路の一つで、地下鉄千日前線南巽駅から徒歩1分ほどの距離。「表通りに出店したおかげで、ここ数年間で店の認知度が上がり、飛び込みのお客さんが増えました」と川端店長は語る。

客層はスポーツバイク、MTBが30～40代、スクーターが10代後半～20代前半の若年層を中心としている。

！となりの
お見！
Hello!
Nice
shop

ハローナイスショップ



川端店長は新店舗建築の参考のため、バイクショップを数軒見て回り、またヤマハニュースの掲載店にも目を通して参考にした。さらに、他業種の店舗からもアイデアを得ている。「ガラス張りの外壁は四輪ディーラー、鉄骨やブロック剥き出しの内装は「アメリカ村(大阪の若者街)」の洋服店を見て、いい雰囲気だったので取り入れてみました」

自分の趣味をショップの個性に

以前、他のスポーツバイクショップで働いていたことがある川端勝弘店長は、この修行期間の経験を活かして「川端モーターズ」さんの商売を広げていきたいと考えていた。そこで「YOUSHO P カワバタ」さんをオープンするとき、それまで自転車と原付車を中心だった本店との差別化を図るため、スポーツバイクを本格的に扱い、川端店長がそのころ夢中になっていたMTBの販売もスタートさせた。

「スポーツバイクとMTBは感覚的に似ているせいか、お客さんも両方に興味を持ってくれる人が多いですね。バイクのお客さんがMTBを新しく購入したり、その逆のケースもあります。モトクロスをやる人がMTBで体力づくりをするとか、MTBダウンヒルのスピードトレーニングとしてオフロードバイクに乗る人など、ふたつを並行して使い分け、上手に楽しんでいるみたい」

川端店長の趣味という点では、もうひとつ熱帯魚の飼育がある。半年前から、店内に水槽をディスプレイしはじめたが、これも大好評。お客さまとのコミュニケーションに役立っている。

「バイクや自転車のような機械ばかりじゃ殺風景かと思っけて置いたみたんですが、何人かお客さんも興味を示してくれて……。それからは、飼育方法についていろいろ相談に来るようになったり、うちの閉店後いっしょに近くの熱帯魚店に行ったりもするんです(笑)」

若いお客さまと積極的な情報交換

MTBや熱帯魚など、川端店長の個性的な店づくりがお客さまに受け入れられ、浸透していく一方で、逆にお客さまからいろいろな情報を仕入れることも多いという。

「私はパソコンが苦手な方なんですけど、お客さんに教わりながら、今度いっしょにお店のホームページを作ろう、なんて話もしています。また、若いお客さんからファッションについて教わることもよくありますね」

川端店長の目に映る最近の若いお客さまは、自分たち自身のいろいろな情報ネットワークを持っているのが特徴。

「特に、高校生ぐらいのお客さんと話していると、おもしろいですよ。彼らにはだいたい、どのスクーターのどの色が欲しいとあらかじめ決めてお店にやってきます。さすがに情報を入手するのは早い。それに、私たちの若い頃よりもバイク以外のいろいろなものに興味を持っていて、お金の使い道や行動半径も広い。例えば古着の破れたジーンズに10万円も出す感覚はちょっと理解しにくいけど、でも本質的には私たちの若い頃と変わらない。話して

スタッフ



(左から) かほりさん、美奈ちゃん、勝俊ちゃん、勝弘店長、礼子さん、勝社長、秀二さん

「YOU SHOP カワバタ」さんは、家族的な雰囲気の魅力の一つ。本店を勝社長、YOU SHOPを長男の勝弘店長が取り仕切り、次男の秀二さんが両店のサポートをしている。
「移り変わりが早い世の中の流れに対応していくために、若い二人には即断即決して前向きに取り組んでもらいたい」と勝社長。秀二さんは「今の若い人は、興味がないことには無頓着だったり、飽きっぽかったりしますが、それでも修理したバイクを渡すときには『ありがとう』と感謝してくれる。そういう会話がいちばん嬉しいですね」と仕事の醍醐味を語ってくれた。

サービス

床屋のような感覚で来てもらいたい

勝社長の時代から、値引きを売りにするのはなく、しっかりとアフターサービスを行う姿勢を販売時にお客さまにアピールすることがポリシー。
「お客さんには床屋に散髪に来るような感じで、気軽に来てもらいたい。ふらっと来て、今日はここをこうして欲しいと、要望を気楽に言ってもらいたいですね」
現在、認証工場の取得に向けて取り組んでいる。
「最近ではまわりのバイク屋さんも減ってきているようで、初めてのお客さんがうちに修理に持ち込むことが多くなりました。それだけに、今までよりお客さんの期待に応えたいと思っています」



「バイク屋に熱帯魚がいるのは、サーキットにレースクイーンがいるような感じかな(笑)。見ている人の心を和ませることができればいいなと思っています」



バイク、用品とも一つ一つの商品をお客さんが直接手にとって触れることができるように配慮して展示。「ギュウギュウつめにバイクが並んでいて奥の方の車両には近寄れない、棚の用品に手を伸ばそうとしたらバイクが邪魔で届かないとかならないように、ゆとりある置き方を心がけています」



クラブ

自転車運動会を開催

主にMTBによる活動が中心のクラブ「LUNATIQUE(イタリア語で熱狂的という意味)」。チームメンバーはヤマハ製のバイク用のものだが、防寒に優れているのでバイクツーリングはもちろんMTBのイベントでも重宝しているとのこと。



また「カワバタカップ」と呼ばれる自転車競技会を開催。スピードを競うだけでなく、借り物競走のような遊びも取り入れて「運動会みたいな感じで」参加者に楽しんでもらっている。



表通りから一步入った住宅街の中にある本店の「川端モーターズ」さんは地元密着の商売に力を発揮。主婦層などを対象に自転車、原付車を取り扱っている

遊びをステップアップする道筋に

お客さまに「バイクとMTBを両方扱っているショップは珍しい、とよく言われるんです」と川端店長。
「バイクとMTB、感覚は似ていてもその楽しみ方はそれぞれ違います。何台かバイクやMTBを乗り継いでいくことで、徐々にその人にあった遊び方を見つけてもらえれば、より深くより長いお付き合いができると思うんです。うちのお店が、その方法やアイデアを提供できるようにしたいですね」

みると、やっぱり若者らしいかわいらしさがありますよ」
彼らとの会話に耳を傾けているうちに、川端店長自身がファッションに興味を持ちはじめ、最近ではさらに積極的に質問したり雑誌に目を通したりしているそうだ。

変わらぬ個性をさらに味わい深く磨き上げ

15代目のSR400/500、新登場。

お届けするカタログもシックに大人の装いで。

BIG SINGLE
SR400

最新開発での、エンジン出力1種増強、そして、最新開発での、最終でシャープな磨き上げが、SR400は、87.0mm×31.0mmのショートストロークエンジンの搭載により、あらゆるシーンで楽しむ楽しさを磨き上げてきた。



BIG SINGLE
SR500



21世紀に向け、さらに味わい深く。1998年開発された、SR400、SR500は、21世紀に向け、磨き上げられた。最新のエンジン出力1種増強、そして、最新開発での、最終でシャープな磨き上げが、SR400は、あらゆるシーンで楽しむ楽しさを磨き上げてきた。SR500は、最新のエンジン出力1種増強、そして、最新開発での、最終でシャープな磨き上げが、SR500は、あらゆるシーンで楽しむ楽しさを磨き上げてきた。

このカタログは、'99年2月現在の仕様を解説したものです。
A4・2ページ/3枚組/オールカラー(専用パッケージ入り)

昨年、成人式を済ませたSR400/500は、またひとつ歳を重ねて味わいを深めた。自らの個性をいっそう際立たせながら、とどまることのない、着実な一歩である。まもなく21世紀を迎えても、SRはSR。旧き良き「伝統」が絶えることはない。

独特のフォルム、味わい深い走りを引き継ぎながら、発売以来21年を経てさらに熟成し続けるSR。今年、15代目の発売を期に、カタログもいっそうシックな雰囲気になしました。

内容は、SR400とSR500を印象的に見せる、それぞれ単独のフォト・リーフレットが2枚、両車の特長や仕様を解説したスペック・リーフレットが1枚の3部構成。それを、茶色のクラフトペーパー製パッケージに入れて提供します。

手にすれば、きっと愛車とともにとって置きたくなる、愛蔵版とも言ふべき仕上がり。じっくりとバイクライフを楽しみたい、そんな大人の心をつかむプレミアムツールとしてご活用下さい。



Yamaha News 3月1日発行 ●1999年3月1日発行 ●発行所：ヤマハ発動機株式会社 広報室宣伝グループ 〒438-8501 静岡県磐田市新貝2500 ☎05381321150 (ダイヤルイン) ●この印刷物は再生紙を使用しています