

Yamaha News

ヤマハニュース

2002 APR. No463

What's
new

ヤマハニューモデル展示試乗会
2002ヤマハGPマシン
マジスティSPツール など

4



MC FRONT LINE

Case Study

バイクショップ 百景

スポーツバイクビジネスに活かそう! Club YAMAHA

MOTORCYCLE

社団法人全日本鍼灸マッサージ師会

YSP名古屋北

「ヤマハニューモデル展示試乗会」
いよいよ全国各地でスタート!
東京・大阪会場は昨年を上回る大盛況

3月31日、東京と大阪の2会場を皮切りに「ヤマハニューモデル展示試乗会2002」がスタート。お台場のプリズムスクエア・レインボースペース(江東区有明)を会場とした東京は、雨の予報にもかかわらず早朝から多数の試乗希望者が来場。市街地を走る外路コースや会場内のミニ周回コース(車種限定)に、順番待ちの長い列ができました。

そうした熱気が伝わったのか、空模様も一転。初夏を思わせる好天に恵まれ、試乗の合間にのんびり展示車を眺めたりおしゃべりに興じるグループやカップル、家族連れなど、2000名近い来場者で賑わいました。

舞洲スポーツアイランド(此花区北港緑地)で開催した大阪も、好天のもと朝早くから1500名以上のライダーが来場。予定時刻を早めてスタートしましたが、車種別に設定した大・小の2コースは終日長い列が途切れず、

「昨年より早く来たのに、もうたくさんの方がいてビックリ」「一度にこれだけの数のマシンに直接さわって乗ることができ、こんな機会をもっと増やして欲しい」「今から早速バイクショップに行き、FZS1000を買います!」といった声があちこちで聞かれました。

この試乗会は、6月16日の宮城会場(スポーツランドSUGO)まで、全国10会場で開催します。

東京
プリズムスクエア・
レインボースペース



家族連れやカップルを喜ばせた恒例・ジャンケン大会



新車やカスタム車をそろえた展示コーナーも人があふれていた

PARTS & APPAREL

FOX YAMAHA & OFF ROAD HELMETS



BASIC POLO SHIRT 02
¥5,000

カラー:ネイビー
サイズ:S, M, L
パーツNO.:
Q1G-YSK-001-230~232(サイズ別)



360 PANTS 02
¥29,900

サイズ:28.0~38.0(2インチ刻み)
カラー/パーツNO.:
ネイビー/Q1G-YSK-001-217~222(サイズ別)
ホワイト/Q1G-YSK-001-223~228(サイズ別)



TEAM PIT BOARD
¥5,000

カラー:ネイビー
パーツNO.:
Q1G-YSK-001-040



TEAM HAT
¥3,000

カラー:ブルー
サイズ:フリー
パーツNO.: Q1G-YSK-001-060



BACK PACK
¥8,900

カラー:ネイビー
パーツNO.: Q1G-YSK-001-048



180 PANTS 02
¥19,900

カラー:ネイビー
サイズ:28.0~38.0(2インチ刻み)
パーツNO.: Q1G-YSK-001-211~216(サイズ別)



RS JERSEY 02
¥5,900

カラー:ネイビー
サイズ/パーツNO.: M/Q1G-YSK-001-200
L/Q1G-YSK-001-201
LL/Q1G-YSK-001-202



SFX JERSEY 02
¥9,900

サイズ/カラー/パーツNO.:
M/ネイビー、ホワイト/Q1G-YSK-001-204, 208
L/ネイビー、ホワイト/Q1G-YSK-001-205, 209
LL/ネイビー、ホワイト/Q1G-YSK-001-206, 210



VFX-R TEAM YAMAHA
¥49,000

2002年バージョンの世界統一ストロボグラフィックを採用した、チームヤマハカラーのSHOEI・VFX-Rヘルメット。高級ヘルメットバッグ付き。
規格:JIS, SNELL(MFJ公認)
素材:新素材(超高強度・高弾性率繊維)&ファイバークラスH・L構造
サイズ:S, M, L, XL
カラー:ブルー/ホワイト
パーツNO.: QYC-YSK-014-■11



VFX-R US INTER COLOR
¥49,000

SHOEI・VFX-RにヤマハUSインターカラーイメージのグラフィックを施した、ピンテッジ感あふれるヘルメット。高級ヘルメットバッグ付き。
規格:JIS, SNELL(MFJ公認)
素材:新素材(超高強度・高弾性率繊維)&ファイバークラスH・L構造
サイズ:S, M, L, XL
カラー:イエロー/ブラック
パーツNO.: QYC-YSK-011-■39

※パーツNO.の■は、サイズによってS=W, M=M, L=L, XL=Xのアルファベットが入ります。

モータースポーツはファッションじゃない、なんてカタイこと言いつこなし。カッコよくキメて走れば、気分はもう国際A級ライダー。ここでは、オフロードコースをヤマハファクトリーライダーで盛り上げる2002「TEAM YAMAHA」ラインナップから、オフロードヘルメットと「FOX YAMAHA」グッズをご紹介します。

オフロードスポーツをエキサイティングに彩る
2002「FOX YAMAHA」「TEAM YAMAHA」

大阪

舞洲スポーツアイランド



モデルチェンジしたYZ-FR1、FZS1000などのスーパースポーツやTMAX、マジスティが人気を集めた



試乗は昨年より台数を増やし、フル回転しても追いつかないほどの盛況。特にYZF-R1やTDM900などが人気を集めた



商品開発の参考に、カラーリングのアンケートも実施



親子で楽しむメニューいろいろ！ 「エンジョイバイクスクール」

TT-RやPWを購入して、親子でバイクライフを楽しみたいと考えているお客さまにぴったりのイベントが「親子エンジョイバイクスクール」。スポーツランドSUGO(宮城)、TIサーキット英田(岡山)、セントラルパークMINEサーキット(山口)の3会場で、それぞれ独自のメニューを用意しています。ご商談と合わせて、ぜひご案内ください。

■スポーツランドSUGO

TEL.0224-83-3127

「親子バイク教室」

日程：4/7、5/5、6/23、7/21、
8/11、9/22、10/20、11/3

定員：20組

参加費：10000円(食事付き)

「子供バイク教室」

日程：5/11、7/27、9/21、11/4

定員：20名

参加費：10000円(食事付き)

「ステップアップキッズスクール」

日程：5/4、6/15、7/6、8/10、
9/23、10/19、11/2

定員：20名

参加費：10000円(食事付き)

「キッズモトクロススクール」

日程：7/13、10/12

定員：30名

参加費：10000円(食事付き)

「キッズ2&4」

日程：7/28、8/24、9/15、10/26

定員：20組・40名

参加費：15000円(食事付き)

■TIサーキット英田

TEL.0868-74-3311

「TIキッズバイク」

日程：5/19 ストリートカフェトロフィ(併催)

7/14 ストリートカフェトロフィ(併催)

8/18 夏のモトルネッサンス(併催)

10/13 ストリートカフェトロフィ(併催)

11/17 モトルネ JAPAN(併催)

参加費：3000円

■セントラルパークMINEサーキット

TEL.0837-58-0321

「MINE子供バイク広場」

日程：4/29 Mini Bike 3時間耐久(併催)

6/2 西日本ロードレース選手権(併催)

8/4

9/1 西日本ロードレース選手権(併催)

10/13 モトバスター4時間耐久(併催)



Moto GPのノウハウとデザインを織り込んだ 軽量・高品質なENKEI「アルミ鍛造ホイール」

ENKEI「アルミ鍛造ホイール」は、純正OEMホイールを設計ベースとしながら、2002年Moto GPヤマハチーム(★)が使用するレーシングホイールのノウハウやデザインをフィードバック。高精度、超軽量(2002XJR1300比較/フロント57%、リア82%)で、JWL基準を十分クリアする高い強度と剛性を兼ね備えています。

また、XJR1300(98~99・00~02)、XJR1200、YZF-R6、YZF-R1(98~01・02)、FZS1000の7モデルを、フロントホイール3種とリアホイール2種、アタッチメントの組み合わせでカバー。従来品に比べ、お店の在庫負担を大きく軽減します。

(★)今シーズンのMoto GPでENKEIレーシングホイールを使用するヤマハライダーは、「アンテナ3 ヤマハ ダンティーン」の阿部典史、「ゴロワーズ ヤマハ テック3」の中野真矢とオリビエ・ジャック、「レッドブル ヤマハ W.C.M.」のギャリー・マッコイとジョン・ホブキンス。



ENKEIアルミ鍛造ホイールセット

¥184,000/XJR1300(98~99)用

¥199,000/YZF-R1(98~01・02)、FZS1000、

XJR1200、XJR1300(00~02)用

¥205,000/YZF-R6用

カラー：ホワイト

■主要諸元

	フロントホイール	リアホイール
リムサイズ	17M/C×MT 3.50	17M/C×MT 6.00
適合タイヤ	120/60-17 M/C 120/70-17 M/C 130/70-17 M/C (110/70-17 M/C)	180/55-17 M/C 190/50-17 M/C (200/50-17 M/C)
単体重量(計算値)	3,220g	4,500g

取り扱い：株式会社 ワイズギア (TEL.053-443-2180)

マジエスティのアピールに
基本ツールを活用ください!

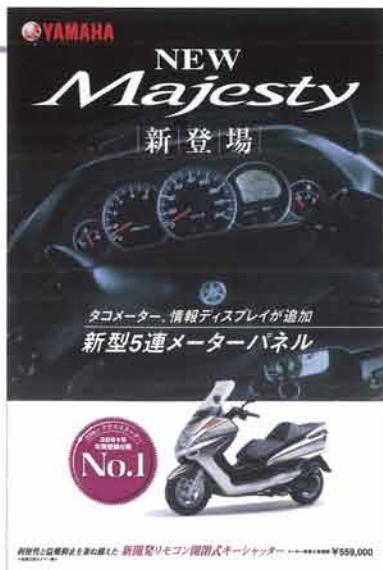
機能、外観をさらに高めたスタンダードモデルに、ハイグレードなABSモデル、カスタムバージョンの「C」と、充実したラインナップで登場する2002マジエスティ。今年の主力商品としてお客さまにしっかりとアピールしていただくため、店頭、店内での存在感を高める「ノボリ」や「タペストリー」、魅力のポイントを的確に伝える「DMハガキ」「スクリーンステッカー」といった、セールスプロモーション基本ツールも用意しています。ぜひ効果的に活用ください。



新発売告知
DMハガキ

ご注文は担当セールスマデ

- セット/2000円
 - ・ノボリ×1
 - ・ステッカー×1
 - ・タペストリー×1
- DM/25円 (1枚)
 - ・50枚以上、10枚単位



展示コーナー用
タペストリー



新機能紹介スクリーンステッカー



新発売告知用
店頭ノボリ

世界のロードレースシーンを席巻!
2002ヤマハチーム参戦マシン

いよいよ4月、本格的なモータースポーツシーズンがスタートしました。ここでは、4月7日の日本GPで開幕するロードレース世界選手権

と、14日・MINEから始まる全日本ロードレース選手権に投入する2002ヤマハチームのマシンをご紹介します。

YZR-M1

マールボロ ヤマハ チーム/M・ピアッジ、C・チェカ

今シーズン初めて登場する、注目の4ストロークGPマシン。全面新設計したエンジンは、SBレース用「YZF-R7」(749cc)のエンジンより約10%軽量、コンパクトかつ高性能。フレームは、従来の「YZR500」をベースに、新エンジンの特性に合わせて進化させた新型デルタボックスタイプ。新形状のリアアーム、可変ヘッドパイプ、可変ピボット軸などのシステムも採用している。



- エンジン:水冷・4ストローク・DOHC・5バルブ ●気筒配列:並列4気筒 ●排気量:990cm³未満 ●最大出力:200PS以上 ●点火方式:C.D.I. ●潤滑方式:ウェットサンプ ●クラッチ型式:乾式多板 ●変速機:6速 ●ホイールサイズ(前/後):17インチ/17インチ、16.5インチ ●サスペンション(前/後):テレスコピック/モノクロス ●ブレーキ形式(前/後):ダブルディスク/シングルディスク ●フレーム型式:デルタボックス ●燃料タンク容量:24ℓ ●重量:145kg以上 (FIM 競技規則に準じる)

YZR250

ペトロナス スプリンタ ヤマハTVK/S・ポルト、S・ユージー

2ストローク・Vツインで17年目を迎えたエンジンは、YPVS、1軸バランスを装備し、信頼性とレスポンスに優れる。2002年モデルでは、シリンダー、クランクケース、サスペンションなどの諸元値を見直し、エンジン性能とブレーキング性能を向上。さらに軽量・高剛性のアルミデルタボックスフレームも、各ジオメトリの変更で操縦安定性に磨きをかけている。



- エンジン:水冷・2ストローク・クランク室リッドバルブ ●気筒配列:V型2気筒 ●排気量:249 cm³未満 ●最大出力:90PS以上 ●点火方式:C.D.I. ●潤滑方式:混合 ●クラッチ型式:乾式多板 ●変速機:6速 ●ホイールサイズ(前/後):17インチ/17インチ ●サスペンション(前/後):テレスコピック/モノクロス ●ブレーキ形式(前/後):ダブルディスク/シングルディスク ●フレーム型式:デルタボックス ●燃料タンク容量:22.5ℓ ●重量:95kg以上 (FIM 競技規則に準じる)

YZR500

アンテナ3 ヤマハ ダンティーン/阿部典史、P・リバゴロワーズ ヤマハ テック3/中野真矢、O・ジャック レッドブル ヤマハ W.C.M/G・マッコイ、J・ホプキンス

従来モデルの優れた特長を継承発展させ、さらに戦闘力アップを図ったマシン。エンジンは、1982年から採用している水冷・2ストローク・V4。軽量・高強度なバウダーメタル鍛造ピストンなど先進技術の採用や、シリンダー、シリンダーヘッド、エキゾーストパイプなどの見直しにより、加速性能、最高速度をいっそう向上させた。またアルミデルタボックスフレームは、各ジオメトリを見直し旋回性能、ブレーキング時の安定性を向上。より高次元なドライバビリティを獲得している。



- エンジン:水冷・2ストローク・クランク室リッドバルブ ●気筒配列:V型4気筒 ●排気量:499cm³未満 ●最大出力:180PS以上 ●点火方式:C.D.I. ●潤滑方式:混合 ●クラッチ型式:乾式多板 ●変速機:6速 ●ホイールサイズ(前/後):17インチ/17インチ、16.5インチ ●サスペンション(前/後):テレスコピック/モノクロス ●ブレーキ形式(前/後):ダブルディスク/シングルディスク ●フレーム型式:デルタボックス ●燃料タンク容量:24ℓ ●重量:131kg以上 (FIM 競技規則に準じる)

YZF-R7

YSPレーシングチーム スポンサー ドバイ プレストコーポレーション/吉川和多留、辻村猛

欧州向け市販モデル「YZF-R7」がベース。YZR500譲りのアルミデルタボックスIIフレームに、ツインインジェクター装備で172PS以上の最高出力を絞り出す水冷・4ストローク・並列4気筒エンジンを搭載。可変ピボット、可変ヘッドパイプなども採用し、コース状況に合わせたキメ細かなセットアップが可能。2002モデルでは、より高次元でのバランスをテーマに吸排気系、フレーム剛性、サスペンションなどを見直し、出力特性、ハンドリング特性をいっそう向上させた。



- エンジン:水冷・4サイクルDOHC・5バルブ ●気筒配列:並列4気筒 ●排気量:749cm³未満 ●最大出力:172PS以上 ●点火方式:C.D.I. ●潤滑方式:ウェットサンプ ●クラッチ型式:乾式多板 ●変速機:6速 ●ホイールサイズ(前/後):17インチ/17インチ、16.5インチ ●サスペンション(前/後):テレスコピック/モノクロス ●ブレーキ形式(前/後):ダブルディスク/シングルディスク ●フレーム型式:デルタボックス ●燃料タンク容量:24ℓ ●重量:162kg以上 (MFJ 競技規則に準じる/全日本仕様)

今年もたっぷりバイクで遊ぼう！ ヤマハモータースポーツイベント

ファッション性重視のストリートカスタムが全盛を誇る昨今、忘れて欲しくないのはバイク本来の走る楽しさ、乗って遊ぶおもしろさ。バイクと一体になってオフロードを飛んだり跳ねたり、仲間たちと速さを競ったり……。モータースポーツでお客さまのバイクライフをもっと豊かに、大きく広げてあげたいものです。

そこでヤマハでは、別項で紹介している「親子バイクスクール」のほか、オンロード、オフロードの各種スクールやレースなど盛りだくさんのモータースポーツイベントを全国で展開しています。

特におすすめは、参加者のレベルに応じてファーストステップ、セカンドステップ、テクニカルトレーニングと3つのスクールを同日開催する「2002ヤマハオフロードスクール」。より実践的な練習とアドバイスを望む人には、別開催の「アップグレードMXプラクティス」もあります。またオンロードでは、おなじみTZスクールを2段階に分割。ビギナーや女性でも参加しやすい「ファーストステップサーキットラン」と、よりテクニカルな内容の「SUGOレーシングスクール 2Days」を用意しています。

これらの開催情報は、保存版「ヤマハモータースポーツイベント&レースハンドブック2002」にすべて収録していますので、お店の接客コーナーや商談カウンターに常備いただき、できるだけたくさんのお客さまにご案内ください。

■ 2002YAMAHAオフロードスクール

- 日程・会場 4/21・スポーツランドSUGO
5/19・名阪スポーツランド
6/22・美馬モーターランド
6/29・スポーツランドSUGO
7/13・栗丘ライディングパーク
7/27・スポーツランドふくおか村
8/31・天竜グリーンパーク
9/22・F-2(ファミリーフィールド小湊)
9/29・ウエストポイントモトクロスヴィレッジ
11/4・名阪スポーツランド
11/24・成田モトクロスパーク
- 参加費 車両持ち込み/5,000円(保険・税金・昼食含む)
車両レンタル/10,000円(15名先着、保険・税金・昼食含む)
※ふくおか村会場をのぞく。
※Club YAMAHA Motorcycleメンバーは1,000円引き
- 参加資格 ミッション付きバイクを運転できる方
- 装具 ウェア、ヘルメット、グローブ、ブーツ
- 内容・定員 ファーストステップオフロードスクール・25名
セカンドステップオフロードスクール・15名
モトクロステクニカルトレーニング・15名
- 申込み・問合せ 運営事務局 TEL.0538-45-0791



■ ファーストステップサーキットラン

- 日程・会場・申込み 4/8・スポーツランドSUGO TEL.0224-83-3123
5/11・セントラルパークMINEサーキット TEL.0837-58-0321
6/16・十勝インターナショナルスピードウェイ TEL.0155-52-3910
7/4・TIサーキット英田 TEL.08687-4-3311
8/22・筑波サーキット TEL.03-3555-6051
9/20・鈴鹿サーキット TEL.0593-78-3405
- 参加費 27,500円
(レンタル車両・保険・税金・昼食含む)
※開催コースにより一部異なる場合があります。
- 参加資格 原付以上の運転免許所有者
- 装具 革ツナギ、フルフェイスヘルメット、グローブ、ブーツ等

ヤマハモータースポーツイベント&レースハンドブック2002

- 体裁: B5版・中とじ・52ページ
- 内容: イベント日程・開催内容・会場マップ・参加申込書
- 収録イベント: 「2002YAMAHAオフロードスクール」
「ヤマハオフロードフェスティバル」
「2002YAMAHA チャレンジオフロードフロンティアレース」
「2002YAMAHA Funky Enduro」
「2002YAMAHA チャレンジエンデュロ宮城シリーズ」
「Club YAMAHA Y-Y Cup 2002 北海道シリーズ」
「2002YAMAHA サンシャインいわきエンデュロ」
「2002YAMAHA 員弁シリーズカップエンデュロ大会」
「2002YAMAHA バイクでファミリー運動会inしどき」
「ALPS CUP」
「SUGOレーシングスクール 2DAYS」
「2002ファーストステップサーキットラン」
「親子エンジョイバイクスクール」



オンロード、オフロードのモーターサイクルはもちろん、ATVやカートなどさまざまなヤマハバイクを総動員。国際レーシングコースやパドック、カートコース、モトクロスコース、トレッキングコースなどSUGOの施設もフル活用して、なんでも体験、乗りまくろう！ というビッグなイベントを、6月16日(日)、宮城県・スポーツランドSUGOで開催します。

ほとんどのメニューは当日参加でOK。子ども向け、奥さま向け、ビギナー向けの体験走行、観るだけでワクワクするエキジビション走行などもいっぱい。誰でも気軽にまるまる1日たっぷり遊べるイベントですので、お客さまだけでなくご家族や友達たちなど、みんな誘ってご来場ください。



「YAMAHA RIDE & LIVE」 6月16日・SUGOで開催！

■ YAMAHA RIDE & LIVE

- 開催日: 6月16日(日)
会場: スポーツランドSUGO
- 予定内容
- ・2002ヤマハニューモデル試乗会
 - ・体験試乗 (カート/ATV/ダートトラック/トレッキングほか)
 - ・ロードレーサーTZ125体験スクール
 - ・レーシングコースサーキットラン
 - ・モトクロスコースサーキットラン
 - ・子どもバイクスクール
 - ・奥さまバイクスクール
 - ・オールヤマハ商品展示
 - ・デモンストレーション (旧車レーサー/トライアル/エクストリームバイク/フリースタイルMX)



※開催メニューは暫定です。入場料などを含め、詳細は次号ヤマハニュース、およびインターネット、二輪専門誌広告などで告知します。

確かな知識と技術力でCSアップ！ 「YTS講習会」をご活用ください

バイクショップは、お客さまに商品を提供するだけでなく、安全で楽しいバイクライフをサポートすることも大事な役割のひとつです。つねに正確・迅速なテクニカルサービスを心がけ、お客さまの安心と信頼を高めましょう。

それには、確かな技術と知識の習得、スタッフ全員のレベルアップが不可欠。スポーツモデルからスクーター、バスまで幅広くカバーするヤマハ二輪車整備士(YTS)講習会を、ぜひ積極的にお役立てください。

■ ヤマハ二輪車整備士講習会日程 (4月～5月)

会場	4月			5月		
	ベーシック	マスター	パス	ベーシック	マスター	パス
SC北日本					14～16 21～23 (仙台)	
SC北関東					4～16 21～23	17
SC西関東		9～11 16～18		15 (1Day)		
SC中部		16～18 (名古屋)			14～16 (名古屋)	
SC近畿		16～18 (神戸)		14～16	21～23	
SC中四国		23～25 (岡山)			21～23 (岡山)	9 (岡山)
SC九州		23～25 (福岡)				

ベーシック: ヤマハスクーターエンジンのオーバーホール整備とそれに準ずる測定の習得
マスター: ヤマハ4サイクル4気筒エンジンのオーバーホール整備と基本的トラブルシューティングの習得
PAS: PASに関する一般整備知識の習得

世界に通じるサッカーをめざして ジュビロ磐田がJ1で好スタート!

昨年、J1リーグで通算26勝3敗1分という圧倒的な成績を上げながら、チャンピオンシップに敗れ、2年連続でタイトルを逸したヤマハFC・ジュビロ磐田。今年こそはなんとかして優勝し、再びアジア、そして世界に挑戦するチャンスをつかみたいところです。

しかし、開幕を前に奥が移籍、名波、服部、田中は故障で離脱。大きな不安を抱えたままリーグ戦・ファーストステージが始まりましたが、中山、高原など日本代表候補選手を軸に、ジヴコヴィッチや金沢、川口などバックアップ選手も活躍。名古屋グランパスとの開幕戦を2-0で完封し、第2戦は東京ヴェルディに3-2と逆転勝ち。万全にはまだ遠い状態ながら、しっかり勝ち点6を確保しています。



高原(右)をはじめ、中山、高原、名波、藤田、服部、福西、前田、大岩、田中、鈴木の10名が日本代表候補。彼らのワールドカップ出場、活躍にも注目したい

2002J1ファーストステージ日程

4/6(土)	第5節	ヴィッセル神戸(磐田/15:00)
4/13(土)	第6節	鹿島アントラーズ(エコパ/19:30)
4/20(土)	第7節	横浜Fマリノス(磐田/15:00)
7/13(土)	第8節	浦和レッズ(埼玉/18:00)
7/20(土)	第9節	FC東京(東京/19:00)
7/24(水)	第10節	清水エスパルス(磐田/19:00)
7/27(土)	第11節	ジェフ市原(市原/18:30)
8/3(土)	第12節	ガンバ大阪(磐田/19:00)
8/7(水)	第13節	サンフレッチェ広島(広島/19:00)
8/10(土)	第14節	ベガルタ仙台(磐田/19:00)
8/17(土)	最終節	柏レイソル(柏の葉/19:00)

ヤマハ提供BSデジタル番組 「75mph」放映日程

—昨年12月からスタートしたBSデジタル放送によるヤマハ提供番組「75mph」が、2年目を迎えました。自分の価値観を大切に生きる「人」にスポットを当て、その人とともに豊かな時間を創出するパーソナルピークルを伝えていきます(ヨーロッパ編に続いて、国内編を放映中)。BS FUJI/毎週日曜22:55~23:00(再放送は毎週水曜11:55~12:00)放映

日程	登場商品	登場人物
4月7日	MC	田中ユキさん
4月14日・21日	MC	須藤英一さん

Sales Point Guide

ヤマハだけの「音声案内機能」で いっそうやさしい「マイメイト」



「マイメイト」
メーカー希望小売価格：
348,000円

高齢化社会と言われる昨今、もう自転車やスクーターさえ乗るのがつらくなったという方も、案外身の回りにいらっしゃるのではないのでしょうか?

ヤマハ電動カート「マイメイト」は、そうした方のための新商品。乗降しやすく取り扱いも簡単で、カーブでの自動減速や灯火類の自動消灯などの安心機能も充実していますが、「マイメイト」だけのセールスポイントは「音声案内機能」です。

●進路警報：後進ボタンやウインカーを操作すると、「バックします」「右折します」「左折します」の音声とブザー音で、歩行者や介護者に進行方向を案内する。

そのほか、バッテリーの残量や充電の経過、過充電など、合計20項目近い案内を音声で行ないます。

これによって、ブザーや警告灯だけでは分かりにくいトラブルや状況の把握が可能になり、また運転者以外の人たちにもわかりやすいので、いっそう安心感が高まります。ご本人はもちろん、ご家族の負担も軽減する商品としてご案内ください。

乗り物好きみな大前研一さん 「意外な発見が楽しい!」と 散策用に「パス」を大愛用

経営コンサルタントのほか、著作活動や人材育成業務など、幅広い分野で活躍されている大前研一さん。実は「大の乗り物好き」で、TW2000やセロー225などバイクを7台、さらにはスノーモビル、マリッジットなども所有しています。ヤマハが世界新商品として送りだした電動アシスト自転車「パス」も、発売(1993年)と同時に手に入れ、先日「パススーパーライト」に代替えしたばかり。

「パス」だと、坂道や道路状況を気にせず、行きたいところにスイスイ入っていきけるから、意外な発見がたくさんある。無理なく長時間乗り続けられるので運動不足解消にもいい。しかも今度の「スーパーライト」は、初代と比べてすごく軽し、システムも格段に進化した。バッテリーの残量が一目でわかるし、モードも2段階切り替えなので、バッテリー残量や道の状態に合わせてエコノミーモードに切り替えるなど、効率よく使えて便利ですね」



奥さまのジニーさんもそろって「パス」ユーザーに。「ヒザに負担がかからず、とても重宝しそうですね」

■シリーズランキング

AMA-SX250 (第11戦終了時)

1	R・カーマイケル	Honda	234
2	D・ピーラマン	Yamaha	217
3	E・ラスク	Kawasaki	168
4	J・マクグラス	Yamaha	160
5	S・ロンカダ	Kawasaki	157
6	N・ラムゼイ	Honda	139

AMA-SX125東 (第5戦終了時)

1	C・リード	Yamaha	125
2	M・ブラウン	Kawasaki	102
3	S・ボナフェイス	KTM	76
4	B・アンチユネス	Suzuki	69
5	G・ラングストン	KTM	69
6	L・ワード	Yamaha	68

AMA-SX125西 (第6戦終了時)

1	J・スチュワート	Kawasaki	115
2	T・プレストン	Honda	105
3	I・タデスコ	Yamaha	100
4	C・ゴセラー	Honda	92
5	B・セラーズ	KTM	91
6	K・R・ジョンソン	Yamaha	69

YZ426Fのフェリーが2位表彰台 SX125東ではリードが5連勝!



125cc東地区で、C・リード&YZ250Fが無敵の5連勝! ピーラマンとのWチャンピオンに期待したい

全16戦開催のAMAスーパークロスは、早くも後半戦に突入。出遅れていたカーマイケルの復調で、タイトル争いはますます熾烈になっています。

そのシーズン折り返しとなる第8戦・アトランタ大会、YZ250Mを駆るD・ピーラマンは8連続表彰台となる2位を獲得。前大会6位のマクグラスも3位、今季初表彰台に上りました。しかし、優勝は前年チャンピオンのカーマイケル。第7戦に続く2連勝で、ジワジワとポイント差を詰めてきました。

そして迎えた3月9日、第9戦・デイトナ大会。ピーラマンは、練習中の転倒・負傷により欠場を余儀なくされ、大きなピンチ。チームメイトのT・フェリー (YZ426F) がカーマイケルと終盤まで激しくトップを争いますが、惜しくも届かず2位。5ポイント差で逆転を許してしまいました。タイトル奪取に向けて、ピーラマンの早い復帰を待ちたいところです。

一方、125ccクラス東地区では、YZ250Fを駆るC・リードが開幕から負けなしの5連勝。残る後半3戦に、チャンピオン獲得の期待が膨らんでいます。

最新速報は、ヤマハ・インターネットホームページ (http://www.yamaha-motor.co.jp/race/index_a.html) でご覧ください。

街の流行・時の話題 「オマケ付き」

最近、オモチャやフィギュアの「おまけ付き」商品がずいぶん目につく。「グリコ」のキャラメルや「チョコエッグ」など定番のお菓子に加え、コーラ類のボトルキャップ、ハンバーガーの子ども向けセットメニュー、さらにはシャンプーなどのトイレタリー商品、雑誌、文具まで、実にさまざまな分野に広がっている。

しかも、昔と違って昨今はおまけ自体の品質が飛躍的に向上しており、またマーケティング戦略に基づいて期間限定や数量限定を設けたり、有名キャラクターを使ってプレミア的な価値を高めているから、もはや「たかがおまけ」ではすまされない。子どもどころかオトナまで巻き込んで、すっかりコレクターアイテム化しているものも多い。

そうなるともう、消費者はお菓子を買うのではなくおまけを買う感覚であり、メーカー側の意識、姿勢も変わってきた。



「チョコエッグ」のおまけを作っている海洋堂は発売元の事情により「チョコエッグ」から手を引き、フィギュア工房として新たにタカラと提携。同様の商品でおまけのシリーズを継続していくという。また、そのタカラはこの春、自社の単独商品である

「チョコQ」や「ベイブレード」をおまけに付けたシャンプーを売り出している。「消費者はおまけを買うんだ」と割りきった、主客逆転の商品といえよう。

こうした、売りたい商品本体より脇役が目立つ風潮は、カスタムばかりに注目が集まるスポーツバイク市場と似ている気もする。変化球に頼って、直球を忘れてはならない。

スポーツバイク ビジネスに活かそう!

Club YAMAHA MOTORCYCLE



Q1 「Club YAMAHA Motorcycle」と「Y.E.S.S.」はどこが違う？

A1 ヤマハオーナーのCSに特化しています

「Y.E.S.S.」は、1971年に発足した「ヤマハSL(スポーツ&レジャー)会」から安全普及活動、モータースポーツ普及活動などを引き継ぐ形で、1985年に誕生。折りからのバイクブームを背景に、お客さまを積極的に乗せる・走らせる活動で乗車機会を増やし、それが販売店とお客さまをつなぐ役割も担ってきました。

さらには、バイクの販売台数伸長に比例して増える交通事故や暴走族問題などに対し、「明るく健全で楽しいバイクライフ」をサポートすることでバイクやライダーのイメージアップ、マナーアップに貢献し、需要拡大をはかろうとしたわけです。

一方「Club YAMAHA Motorcycle」は、低迷する二輪市場にあって、ヤマハオーナーを維持・固定化し、販売促進に結びつけることを目的としてスタートしました。そのため、外見上ユーザークラブの形態を取っていますが、Y.E.S.S.のような「みんなで楽しもう」的な組織ではなく、ヤマハスポーツバイクのお客さまひとりひとりにオーナーとしての高い満足を提供する、バイクライフサポートプログラムに特化しています。

2001年4月、ヤマハオーナーのバイクライフをサポートするために整備したCSプログラム、それが「Club YAMAHA Motorcycle」です。

15km以内なら無料のバイクレスキュー、中古車でも契約できる盗難保険システム(オプション)といった安心サポートのほか、さまざまな情報サポート、イベント開催、各種レジャー施設割引などの特典を備え、お客さま満足度向上に大きく役立つばかりでなく、お店にとってもメリットの多いシステム。

導入からちょうど1年が経過した今、もう1度このQ&Aで「Club YAMAHA Motorcycle」の目的や内容をご確認いただき、スポーツバイクビジネスにぜひお役立てください。

⑤ 更新

- ・有効期間：入会后1年間
- ・更新手続き：事務局よりお客さまに更新申込書類が届きます。
- ・年会費：2000円(税別)。クレジットカード会費は別途900円(税別)。新規購入時入会のID会員のみ自動引き落とし口座の設定が必要となります。その他のID会員、クレジットカード会員の方は自動更新となります。
- ・郵送：お客さまか、お店が投函ください(切手不要)。

MC FRONT LINE

2002年春から、新しい会員特典「愛車と残す記念写真～スタジオ撮影プラン」がスタートします。

ヤマハ本社近くにある本格的なスタジオにお客さまの愛車を持ち込んでいただき、プロカメラマンが愛車と一緒にお客さまを自由なポーズ、服装で撮影します。撮った写真は、キャビネサイズ(およそハガキ大)のプリントしてくれるほか、オプションオーダーで木製フレームを付けたり、オリジナルポストカードやポスターに加工することも可能です。

個人の記録・記念用はもちろん、クラブの創立記念として、あるいは個人的なお見合い写真など、いろいろな使い方でお楽しみください。

■愛車と残す記念写真～スタジオ撮影プラン

撮影場所：スタジオコバ

静岡県磐田郡浅羽町松原2455-2

撮影日：4月13日(土)・27日(土)ほか

※原則として毎月第2・第4土曜日、ヤマハコミュニケーションプラザの一般公開日に合わせて実施予定。

基本料金：10,000円/1カット撮影・

キャビネ判プリント1枚・消費税含む

オプション：

2カット目以降撮影 6,000円/1カットごと

キャビネ判フレーム 5,000円/木製・額装費含む

ポストカード加工 9,000円/300枚

ポスター加工 6,300円/A1判(594×841mm)

5,000円/A2判(420×594mm)

※いずれも発送費含む。その他オプションは応談。

申し込み：

「Web Club YAMAHA Motorcycle」サイト上で受け付け

<http://www.club-yamaha-motorcycle.com/>

プロが撮る！愛車と一緒にの記念写真 新サービス「スタジオ撮影プラン」

Q2

お客さまのメリットは何？

A2

日常バイクライフの不安を軽減します

「Club YAMAHA Motorcycle」の特典は、事前のリサーチをもとに内容を検討。万一のアクシデントや盗難といったバイクライフの日常的な不安を軽減したり、情報収集に便利なサービスを網羅しました。入会後のアンケートで、内容の向上にも努めています。

ただ、どんな特典も、使われなくては意味がありません。まず加入していただくこと、そして使っていただくことが大前提です。新車(126cc以上・国内モデル)購入のお客さまは1年間会費無料ですので、もれなく入会をお奨めください。

Q3

販売店にはどんなメリットがある？

A3

無料でお店のアフターサービスを補完します

「Club YAMAHA Motorcycle」の入会はずべて販売店さんを窓口としていますので、ヤマハの用意したプログラムであると同時に、お店から提供する購入特典でもあります。商品をヤマハから仕入れるように、アフターサービスのひとつとしてヤマハのシステムを利用すると考えてください。ショップオリジナルのきめ細かなサービスを、ヤマハのネームバリューや企業的なスケールメリットで補完する特典がそろっています。

もちろん、これらはすべてパッケージ化されており、お店では入会の書類を1枚記入するだけ。金銭的な負担も一切ありません。

これによって顧客満足度が少しでもアップすれば、きっとお客さまの定着率も高まるはずですよ。

Q4

お客さまに一番訴求力がある特典は？

A4

24時間・全国ネットのレスキューサービスです

パンフレットなどでも明記しているように、「Club YAMAHA Motorcycle」がめざす最大のポイントはヤマハオーナーの「安心」。困ったとき一番頼りになるサービスとして、ヤマハは「ジャパンベストレスキューシステム(JBR)」とタイアップし、15km以内の搬送を無料で受けられるようにしました。かりに50km離れたところから行きつけの販売店まで運んでもらった場合、一般扱いだと33,000円かかりますが、「Club YAMAHA Motorcycle」メンバーなら超過する

JBRレスキューシステム

	基本料金	搬送料金 (500円/1km)		
一般	8,000円	0km	50km	計 33,000円
クラブヤマハ	0	0	35km	計 17,500円
		0km	15km	50km
				搬送距離

35km×500円、17,500円で済むわけです。

また、2年目以降の継続加入、途中加入ができる盗難保険システム(オプション設定)は、保険金額は最大10万円(免責1万円、掛け金3,500円)と最大50万円(免責1万円、掛け金13,000円)の2コース。高額なビッグバイクを全額カバーするほどではありませんが、カギ穴イタズラ保証も付いているので、お気に入りの愛車を長く守りたいという方には特にお奨めです。

「Club YAMAHA Motorcycle」 申込みから入会、更新まで

① 入会説明

・ツール：入会案内パンフレット(一般用)、入会案内シート(下置き型・店頭用)

② 申込み

・入会資格：ヤマハの新車、中古車(126cc以上、コンベモデル)オーナー。
 ・申込手続き：申込書に車体番号、店印、店コードなどをめれなく記入ください。
 新車購入者：車両と同梱されている「新車購入者用入会申込書」
 中古車購入者：入会パンフレットに付属の「入会申込書」
 既存オーナー：入会パンフレットに付属の「入会申込書」
 ・年会費：2000円(税別)。クレジットカード会費は別途900円(税別)。
 新車購入者は初年度無料(クレジットカード会費も含む)です。
 ・郵送：お客さまか、お店が投函ください(切手不要)。自動入会ではありません。

③ 入会確認

・グッズ：郵送後、1週間ほどで下記のグッズがお客さまに届きます。
 メンバースカード、特典ガイド、Club YAMAHAステッカー、会員専用ウェブサイトのアカウントとパスワード
 ※クレジットカードの場合は審査の関係で約1カ月かかります。

④ 利用

・特典：メンバースカードなどが到着した時点で、すべての特典が利用可能です。オプションの盗難保険は、別途送付される書類で手続きが必要。

Q6 販売店がフォローすることは
ないか？

A6 1に入会促進、2にウェブ活用

新しくヤマハオーナーになっても「Club YAMAHA Motorcycle」を知らないお客さまが多くいらっしゃいます。せっかくの無料購入特典ですから、すべてのお客さまが利用できるよう積極的に入会をアドバイスしてください。

2つ目は、「Web Club YAMAHA Motorcycle」です。コンテンツのほとんどはシステムとしてできあがっており、情報の更新などもヤマハが制作会社に委託して随時実施していますが、「From Your Dealer」のページだけは別。みなさんのお店とお客さまがコミュニケーションするためのスペースとして、掲示板、イベント情報の告知、個人別メールの受送信、その他情報の同報などが可能ですが、それに必要な情報の作成や管理、運営はそれぞれのお店で行なってください。

MC FRONT LINE

Q7 「From Your Dealer」の操作
は難しいか？

A7 フォーマット化された
メンテナンスページで簡単です

お客さまに対する情報の発信は、すべて販売店専用のメンテナンスページを通じて簡単に行なえます。「Mail」は個々のお客さまへメール、「お知らせ」は自店の入会メンバー全員に同時発信、「Make Event」はイベント情報の一覧表で情報を伝達するコーナーで、それぞれフォーマット化された記入欄に入力していただけます。

掲示板は、基本的にお客さまとお店がそれぞれ自由に発言、回答を入力すれば、そのまま表示されます。ただ、場合によっては誰かを誹謗中傷するようなコメントが入る可能性がありますので、定期的にチェックして、不適切な書き込みは販売店専用メンテナンスページを使って削除しましょう。



Q5 すぐに使える特典はどれ？

A5 メンバー専用ウェブサイト

安心サポートの特典は、万一のアクシデントに備えたもの。無事であるに越したことはないのですが、すぐに特典を使ってみたいという場合はインターネットのメンバー専用ウェブサイト「Web Club YAMAHA Motorcycle」があります。

入会后届く個人アカウントでログインすれば、「My File Box」という個人情報コンテンツや「Hot News」「Rider's Support」などさまざまな情報ページにアクセスできます。携帯電話のiモードにも対応しているので、パソコンを持っていなくても情報検索・収集が可能です。

「My File Box」にある「サイトカスタマイズ」は、トップページデザインやメニュー、スケジューラーなどの項目や表示内容を好みに合わせて変更できる機能。ひととおり情報ページを閲覧し終わったら、これで遊んでみるのも一興です。

入会後のメンバーアンケートで、満足度がもっとも高い特典(支持率30%)はこの専用ウェブサイトでした。



ヤマハコンペモデルオーナーを代表し、モトクロスの全日本選手権、地方選主権に参戦する「Club YAMAHA Motorcycle RACING」が発足。2002シーズンから活動を開始しました。

これはClub YAMAHA Motorcycleの認知度とメンバーシップの向上、YZユーザーの活性化などを目標とし、今シーズンは国際Aから国際B、レディス、国内A・B・Jまでの各クラスで約30名のライダーが対象。レース活動や強化、育成活動に力を注ぎます。

また、選手たちは各地のヤマハイベントにも参加し、スクールの講師を務めるなど、お客さまとの交流をはかります。みなさまのお店でも、ぜひ暖かいご声援と幅広いアピールをお願いします

**ライダー育成、ネームバリューのアップをめざし
「Club YAMAHA Motorcycle RACING」誕生！**

Q10 お客さまへの説明を簡略化できないか？

A10 商談時に使いやすいツールを用意します

特典の数が多く、またレスキューや盗難保険システムなど細かな説明を求められるものもありますから、きちんと対応できるよう努力が必要です。商品知識のひとつと考え、パンフレットやマニュアルをよく読んで、自分なりのセールストークを準備してください。

とはいえ、春の需要期は特に効率よくテキパキとこなしたいもの。レスキューを中心に、各特典の概要や入会までの流れを説明しやすい下敷きタイプのツールをご用意しますので、お客さまに手渡すパンフレットと一緒にご活用ください。



Q8 店のオリジナルホームページもあるが……

A8 使いやすいほうをご活用ください

お客さまに効率よく情報を届け、メールや掲示板などで気軽なコミュニケーションをはかることが顧客満足度向上につながります。同じ効果を得られれば、もちろんお店のホームページを使っていたいただいて結構です。

しかし、オリジナルで作ったホームページを使い切れずに不活性化している場合は、ぜひ「From Your Dealer」を使ってみてください。機能がシンプルでメンテナンスも簡単なので、今後の継続がかなり容易になるはずです。

Q9 自動入会じゃないのはなぜ？

A9 お店とお客さまの意識を高めたいからです

お客さまの満足度向上だけ考えれば、自動入会のほうが便利かもしれませんが。しかし、まだ「Club YAMAHA Motorcycle」の認知度が高いとはいえないので、販売店さんとお客さまがきちんと会話し任意入会していただくことで、お互いの参加意識を高めたいと考えています。

レスキューサービスだけでもぜひ加入してもらおう価値がある

YSP上馬/丁子靖 社長

うちでは、スポーツバイクを新車購入するお客さんのほぼ100%が「Club YAMAHA Motorcycle」に加入しています。

使う使わないは別にして、お客さんにとっては無料の購入特典だし、きちんと説明しておくことはもちろん必要。でも、私はそういう義務感で加入を奨めているわけじゃありません。JBRと提携したレスキューシステム（ロードサービス）がすごく有効なサービスなので、ぜひ加入してほしいんです。

お客さんのバイクに何かトラブルがあった場合、できるかぎり自前で引き上げに行くんですが、なかなかすぐというわけにはいきません。夜中とか休業日とか、あるいは遠距離だったりして動けないことも多い。それをJBRは24時間体制・全国規模でカバーしてくれるし、会員だと15km以内の搬送が無料、それ以上は超過する距離の分だけで済むから、店にもお客さんにもメリットが大きい。

昨年は4~5件レスキューのお世話になって、そのありがたさを実感しています。保険のつもりで考えれば、2年目以降2000円の会費を払っても、「Club YAMAHA Motorcycle」に継続加入してもらおう価値があると思います。

レスキュー以外の特典では、オプションの継続可能な盗難保険システムもいいですね。うちもオリジナルで組んでみましたが、「Club YAMAHA Motorcycle」のほうが条件がいい（笑）。今年から一部逆輸入車も無料入会の対象に加わるし、レスキューと盗難保険はますます

重要な特典になるでしょう。

こういう説明をお客さんにするのは商談の時。あちこちの店を回っている人には特に、ヤマハならではの、YSPならではのオリジナルなアフターサービスが大切ですから。

そのうえで、契約の時はほかの必要な書類と一緒に「Club YAMAHA Motorcycle」の加入登録書もこちらで書いて、「出しておきますよ」と確認を取るようになっています。お客さんは必ず喜んで加入してくれますが、自分で書類を書いて投函するとなると億劫になっちゃいますからね。店の手間？ 書類なんて書かなくてよければラクですけど、実際はほかの書類もたくさんあるし、「Club YAMAHA Motorcycle」が1枚増えたって大差ありませんよ（笑）。それに、店がお客さんと一緒に怠けていたら商売になりません。顧客満足度を上げようと思ったら、2倍、3倍の気遣いと努力が必要なんですから。



この春の
スクーター購入者が語る
購入の決め手!

デザイン & 色

佐藤隆さん・18歳・学生・ビノ・原
前から友達かビノに乗っているのを見ていて、デザインがいいと思ってたし、他メーカーの同じようなスクーターと比べると馬力があるっていうから、通学用にビノを買いました。盗難保険キャンペーンのことは店で説明されるまで全然知らなかったけど、あまり盗難のことは意識していなかったのですが、「ラッキー!!」って感じ。スクーターを選ぶときの基準は、やっぱりお洒落な雰囲気が一番!

原田美絵さん・47歳・パート・ビノ・原
発売当初からずっとビノが欲しかったんです。あのレトロ調な雰囲気が好きで。ハンドル周りのデザインももの凄く魅力的でした。とはいっても、壊れてもないスクーターをわざわざ買い換えるわけにもいかず……。Gロックの機能や盗難保険キャンペーンについては購入をきめた後に説明を受けたので、特に購入のポイントにはなっていないです。確かに盗難は気になりますけど、意識しすぎるとバイクなんて買えないですよね? お店の方にもGロックがあるとはいえ、U字ロックもかけた方が一層安心だ、と言われましたが、家ではシートもかぶせていますし……。それよりも今は欲しかったバイクが買えて、すごく嬉しくて乗るのが楽しい毎日です。

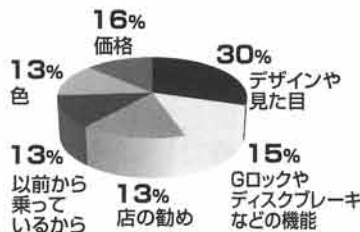
くうちにGロックなどの機能的なものも分かったし、リモコンも便利そうだと即決。盗難については、ロックをかけることは意識していたけど、保険のことまで考えたことがなかった。そこまでメーカーがユーザーの気持ちを考えられるなんて、とちょっと感動しました。これからもかまこよくて機能も満載のバイクに期待していますよ。

そこが知りたい セールスポイント

Vol. 1

販売に直結するセールストークやセールスポイントの糸口を探ろうと、ユーザーに直撃インタビュー!
今回は盗難保険キャンペーン中にスクーターを購入したユーザーに購入の決め手を訊きました。

購入の決め手は?



田中真弓さん・17歳・高校生・アプリオ・原
学校の友達の3分の1くらいがスクーターに乗っているの、ボクも免許を取りました。普段はバイクに行くときや友達の家遊びに行くときなど、自転車の代わりに乗っています。アプリオにしたのは、みんなが持っていない形だから。お店の人は盗難保険のことが説明してくれたけど、すみません、全然聞いていませんでした(笑)。Gロックがついているので、基本的にはそれだけで安心してます。長時間駐車するときには合わせてU字ロックも使っていますけど。

Impressions

- ◎若者や女性、見た目
で選ぶ率高し
- ◎外見が選択基準の場合、
機能・性能に興味薄

若者や女性に人気のビノやリモコンJOG購入者の場合、性能よりもデザインや色などの外見で選択する傾向が強い。また、外見で選ぶお客さまは盗難抑止に対する意識や機能的な話に興味が高くないので、分かりやすい丁寧な説明で商品にさらなる付加価値を与えるのはもちろん、どんなデザインや色が好きかなどの好みやイメージを把握することも重要なポイント。

機能 & 性能

岸田修一さん・34歳・会社員・リモコンJOG・普
通勤場所が家の近くになったのを期に久しぶりにスクーターに乗り始めました。高校生の時にJOGに乗っていた、当時抱いていた「速くて安い」というイメージで、今回も迷わずJOGに決めました。盗難保険キャンペーンについては「得したかも」程度です。それよりも昔自分が乗っていたJOGに比べると格段に性能も使い勝手も向上しててちょっと驚きました。スクーターなのにスピードもわりと出るんで、最初は少し怖かったくらいです。

高梨久良さん・25歳・会社員・リモコンJOG・普
工事現場に出るといって仕事柄、坂道や山道に入っていくことが多く、スクーター選択の基準は馬力とディスクブレーキ。また、以前バイクを盗まれました。コトがあったから、盗難抑止機能も重要なポイント。

東山完治さん・29歳・会社員・アプリオ・普
以前から通勤にずっとアプリオを使っているので、今回もまたアプリオにしました。前のものに比べるともの凄く乗りやすくなっている。特にGロック。動けばスクーターなんてなんでも良いと思っていましたが、これまでの機能がついているとは! 近所でも盗難被害の話をよく聞くので気がかりではあります。Gロック機能はもちろんU字ロックもかけているので、これ以上防衛手段はないですね。盗まれる、盗まれないはここまでやればもう運次第でしょう。

前山久志さん・29歳・会社員・ビノ・普
スクーター4台目ですが、バンフレットをかき集めて、コト細かくじっくり比較検討しましたよ。幸い経験してはいませんが、よく盗難の話は聞いていたの、やっぱりGロックが購入のポイント。盗難保険キャンペーンについては無料だし、気持ちの上でのお守りみたいなものですね。





Impressions

- ◎以前愛用していた車種を選択するケース多い代替ユーザー
- ◎知れば知るほどGロック機能の評判高い

機能・性能にこだわる傾向が強い代替ユーザーは事前に下調べをしている人が多く、パンフレットや事前情報では得られない販売店ならではのより具体的な機能説明が購入の引き金となりそうだ。

リモコン効果

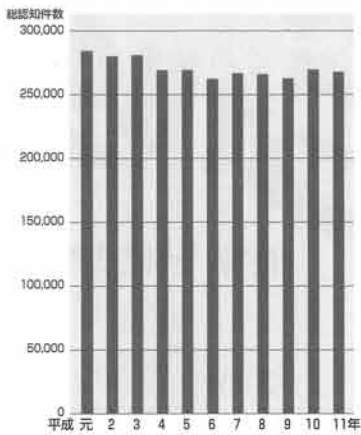
山田千景さん・34歳・会社員・リモコンJOG・普

「ディスクブレーキで速いスクーターは？」とお店の人に希望を伝えて選んでもらったのがリモコンJOG。社会人になってからずっとスクーターを愛用しているものの性能や車種には疎くて。スクーターは盗難の被害に遭いやすいとうワザでは聞いていましたが、盗難保険キャンペーンのことを店まで、盗難保険はユーザーが別途自分で加入するモノだと知らなかった。でも、今のスクーターはGロック付きだから安心していいです。U字ロックを付ける朝の忙しい時に手間がかかるでしょ。キーシャッターはリモコンで開閉可能なので、少しでもラクしたい私にはとても便利です。

山田千景さん・34歳・会社員・リモコンJOG・普

スッキリしたデザインがなんとなくいいな、と見た目でJOGを選びました。リモコン付きと迷ったんですけどね。

オートバイ盗難認知件数推移



実際に乗って見たら以前のスクーターよりも馬力があってすごく快適。さらにGロックが嬉しいですね。ただ、夜暗くなるとキーシャッターが解除しにくい。今思えば、若干値段が高くてやっぱりリモコン付きにしておけばよかったかな、と少し後悔しています。

岩田祐治さん・18歳・専門学校生・リモコンJOG・原

毎日片道1時間の通学でスクーターを使っているのですが、値段よりも性能重視で選ぶと店に行っただけですが、店頭でJOGがずらりと並んでいて、なんとなく色やデザインがカッコよかったし、リモコンが面白そうだったからスグに決めました。リモコンはわざわざ鍵を差し込まずにシートが開いたり、とにかく便利でラクです。特にガソリンスタンドでのありがたみを実感しています。

Impressions

- ◎Gロック+リモコン機能で効果倍増

Gロック機能を評価する声は高い。しかし実際使用すると、急いでいる時や暗くなった時にGロック解除の操作が煩わしいと答えるユーザーも少なくない。日ごろのように、どんな場所でお客さまがスクーターを使うのかを考慮した上で、Gロック機能をより一層便利に使っていただくためにリモコン機能との組み合わせを提案すると効果的なようだ。

店との関係

春木紀子さん・42歳・パート・JOG・普

1台のスクーターを娘や息子と一緒に共用しているのですが、クルマと自転車とスクーターと乗り分けています。この春休みの時期は息子が独占状態(笑)。前々からの行きつけのお店で昨年12月にセールをしていて、買い換えることにしました。そしたら1月から盗難保険キャンペーンが始まると、お店の方からTELをわざわざ頂きました。セールの時期でないから多少出費が増えましたが、お店の好意も嬉しかったし、より安心できるものを購入しようとして1月まで待って買い替えました。

斉藤直人さん・32歳・公務員・JOG・普

クルマで通勤していたんですが、駐車場から勤務先まで

結構距離があるし、燃費などの維持費も考えて高校の時以来久々にスクーターに戻ったんです。いくつものバイクショップを巡って、商品の詳細を徹底的に調べました。スクーターは比較的手頃な価格とはいえ、それなりの出費ですから(笑)。わりとじっくり店の方に色々聞いたなかで、こちらの質問に一つ一つ丁寧に説明してくれたのがヤマハの専売店でした。購入直後に気になったことがあって相談したときも、迅速に対応してくれたのでこれからもその店にお世話になりたいですね。

中村晶子さん・47歳・会社員・アプリオ・普

昨年父が亡くなって、仕事に行くにも買い物にも便利そうだと、私が父のスクーターに乗り始めたんですが、長いこと乗っていたからか、調子が悪くなって。自転車に戻ろうかと最初は思っていました。一度スクーターの便利さに身体が慣れてしまうと手放せない。それで、買い替えることにしました。動けば何でもいと思っていたので、車種選びは知り合いのバイクショップの方に任せました。ホントはその場で買って帰ったのですが、好きな色が在庫になくて、取り寄せになったのがちょっと残念でした。

堀込佐和子さん・39歳・会社員・アプリオ・普

ずっとJOGに乗っていましたが、何度か盗難の被害に遭い、今回もいたずらされた末、買い換えることになったんです。またJOGにしたかったんですが、在庫に好きな色がなくて、それで気に入った色のアプリオにしました。ちょうど盗難保険キャンペーンをやっている時で、幸運でしたね。そのうえヤマハのスクーターにはGロックも付いているからホントに安心。でもせっかくなら1年と言わず乗っている間ずっと保険が効けばいいのね。

盗難に対する意識



Impressions

- ◎性能や機能に特にこだわらないユーザーは店任せ
- ◎店頭在庫に左右される購入車種

言うまでもなく日常頻繁に使うスクーターは特に店との絆が重要。一度信用されてしまえば長い付き合いになるだろう。一方、実用性が高いだけにその場で即決するユーザーも多く、店頭在庫の有無に購入車が左右されることもあり。



北村隆之さん・16歳・高校生・リモコンJOG・原

最初はひとモデル前のJOG ZRがカッコイイなと思っていて、中古車を探していたんです。いくつもの店を回ったなかで、最後に行った家の近所のお店だけが、「もうすぐ02年モデルのJOGが入るよ」と教えてくれた。それなら最新モデルにしよう。でも、今回のZRはちょっとハズレだった(笑)。リモコンが面白そうだったのでリモコンJOGにしました。実際リモコンはすごく便利で、操作も楽しい。日ごろ通学時に最寄り駅まで使用しているんですが、駅前の友達の家にも置いてもらっていて、Gロックも付いているし、友達の間でJOGは盗まれにくい車種と言われているので、盗難のことはあまり気にしていません。

Case Study

他業界に学ぶ

Lesson 1

敷居を 下げる

お客さまが気軽に入れるかどうか。これは商売の基本であり原点とも言うべき重要なポイントだ。敷居が高くては、商売が始まらない。殊に最近ではコンビニを筆頭に、「気軽にに入れて何でも揃う」業態が人気だ。この流れを敏感に察知し、対策に取り組んでいるのが鍼灸マッサージ業界。法規制など団体の力なしには解決しない問題もあり、今も課題は多い。しかし組織力と個々の鍼灸院の努力が相乗効果となり、業界全体のイメージ向上に成果を上げつつある。



清潔な白衣やベッド、といったハードウェアの整備は大切な要素。その一方で、クチコミが大きな役割を果たす職種だけに、患者との信頼関係の獲得、すなわちソフト面への配慮も重要だ

最近では鍼灸マッサージもイメージが変わり、身近な存在になりました。

杉田 ささまざまな業種を見ると、どんどん入りやすく、身近になってきている。ですから、「我々も変わらなければ」という危機意識が強い。業界全体でさまざまなことに取り組んでいます。

具体的にはどのような取り組みをなさっていますか？

杉田 個々の鍼灸院では、清潔さに徹底的な配慮を

するようになってきています。以前は畳に布団を敷いて……というイメージが持たれていました。しかし最近の施術者はきちんと白衣を着て、清潔なベッドが用意されています。

患者さんのニーズに応える、という形での配慮なのでしょうか？

杉田 もちろんです。患者さんは、清潔で入りやすい他業種に、日常的に触れています。我々もそうしなければ、時代の流れに取り残されることになる。その一方で、鍼灸マッサージの有資格者が年々増えており、業界内の競争も激化してきました。このことが鍼灸マッサージ施術者の意識を向上させていったのだと思います。

これはブラインドの方でも同じです。晴眼者の施術者が清潔さに配慮するようになり、患者さんがそれを体験すれば、ブラインドだからと言って甘えてはいられない。そういう緊張感が良い方向に働いたのでしょうか。競争のないところに進歩はありません。

ANOTHER FOCUS

Case A セルフ式コーヒーショップ

入りやすさと専門性をバランス

'81年に15万4,000軒以上あった喫茶店は、その後減少し続け、'99年には約9万4,000軒に。そんな中、スターバックス、ドトールなどのセルフサービス式コーヒーショップが躍進している。スターバックスは高品質なコーヒーとお洒落な雰囲気が好評。'95年に1号店をオープンし、'04年には500店舗を目指す勢いだ。一方ドトールコーヒーショップは、最近ガソリンスタンド内にショップを設けて人気だ。いずれも共通するのは、入りやすい店舗作りが徹底していること。さらに噛み砕かれた豊富な専門知識が、顧客を飽きさせない。



社団法人全日本鍼灸マッサージ師会

会長 杉田久雄氏

はり、きゅう、あん摩、マッサージ及び指圧の学術の振興発展のほか、会員の職業倫理の高揚及び社会的地位の向上を図ることを主な目的とする公益法人。全国約1万4000人の鍼灸マッサージ師が加盟している。杉田氏は昨年5月、会長職に就任。

団体としては、どのような活動をなさっているのですか？

杉田 鍼灸マッサージは、基本的に保険がきかない自由診療という扱いです。しかし保健法の療養費制度により、医師の同意書があれば健康保険が適用されます。ただし、症状の制限があるなど、すべての施術に対して保険が使えるわけではありません。

私もでは、この保険適用の範囲を拡大する運動を行っています。当然患者さんの自己負担が減るわけですから、より利用してもらいやすくなるのです。隠れたニーズを掘り起こせるでしょう。

その他にはどのような活動がありますか？

杉田 鍼灸マッサージは、「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師等に関する法律」に基づき、広告の制限があります。例えば保険が適用される具体的な病名を表記できません。これが表記できるようにならない限り、何を治療してくれるのか患者さんには分からないんです。「駐車場あり」と書くことさえできない。この規制を少しでも緩和してもらえないように、関係各方面に働きかけをしています。

規制は緩和すべきだ、と。

杉田 基本的には規制を緩和した方が、業界を活性化させることができるでしょう。その一方で、我々の職業は国民の健康維持という非常に重要なもの。国家資格が必要な法律が課せられている分、無資格でも開業できる整体やカイロプラクティクに対して一線を画することができます。

厚生労働省など、国の機関に対する働きかけが重要です。

杉田 鍼灸マッサージの業界には、7つの団体があります。各団体の横のつながりは非常に密接で、合同

の会合も年10回ほど行っています。個々の鍼灸院は決して強くありませんが、一致団結することで大きな力となるんです。

より多くの開業者に団体に参加していただくことが、組織力を高め、ひいては国民の皆さんからの信頼を得ることにつながる。そのことが結果的に業界全体を牽引してくれるはずですよ。



講習会を行い、業界全体のスキルアップや意識向上を狙う。個々の鍼灸院の評判が業界全体の評判につながる、という連帯意識を強く持っている



スポーツイベントなどで鍼やマッサージの無料サービスを行うことも。体験してみないと分からない鍼灸マッサージの良さをより多くの人に知ってもらうために、積極的に活動する

「鍼灸マッサージ業界の場合」

- ◎ 清潔で入りやすい雰囲気作り
- ◎ 業界内競争による意識向上
- ◎ 広告記載範囲を広げるための規制緩和
- ◎ 資格を明示して信頼度を高める
- ◎ 業界全体の組織力を生かす

Case C

古書店・BOOK OFF

新たな価値を付加し需要を創造

古本チェーン店BOOK OFFは、コンビニに類する明るい店作りやスタッフ教育、豊富でよりキレイな古書の品揃えなどにより、古色蒼然とした古本屋のイメージを大きく変え、新たなマーケットを創出した。ブックオフコーポレーションでは、グループ事業として、子供・ベビー用品、アウトドア用品などのリサイクル品を扱っている。リサイクル自体、新しもの好きの多い日本ではもう一つ定着しない「敷居の高い」形態。ブックオフは、そこに「より高品質なリサイクル品」という価値を付加したことで、成功を取めたのだ。

Case B

インターネットバンキング

不便さを解消して利用者数が増加

慢性的な混雑や、午後3時までの窓口営業時間など、不便が多い銀行。それらを解消し、'98年の本格運用以降、爆発的に利用者数を増やしているのがネットバンキングだ。まずはパソコンが銀行のATMと同様の機能を持ち、「いつでも」利用できるように。続いて携帯電話でのモバイルバンキングも可能になり、「どこでも」が実現した。IT関連調査会社・IDCジャパンは、「'05年には利用者数1700万人」と予測。「いつでも・どこでも」を実現し、利便性を向上したことが、利用者数の増加という結果を生みつつある。

Why MotorCycle?

「なぜあなたは、ヤマハのバイクに乗っているのですか?」

Why YAMAHA?

【Scooterfan】

編集スタッフ
佐々木 拓資さん
32歳



現在、SR400とビーノを始め、計5台のバイクを所有している佐々木さん。SRもカスタムが施されているし、よほどのフリークかと思えば、実はそうでもない。

気負わず、フツーに、カッコよく

ンを着て、何回もキックして死にそうになって、タバコ吸いながらエンジンが暖まるのを待つって儀式を楽しんでるイメージがありますよね。でも僕は、走り出すまでが面倒でしょうがない。ライディングウェアにもこだわりはないし、「いいじゃん、フツーのカッコで」って思っちゃつ

乗るけれど、気負うのがイヤなのだ。「かじこまって履く革靴じゃなくて、気軽に履けるスニーカー感覚で付き合ってます」
近々マジステイを購入する予定。「移動手段としては最高の乗り物だ」と思う。乗ってる人を見て、何だか殿様みたいでうらやましかったと笑う。「キーを入れてから走り出すまでが苦痛」という佐々木さんにはおあつらえむきのチョイスのようだ。
バイクの魅力について尋ねると、「走ってる時は楽しいですよ。目的がなくてもちよつとブラツと出かけたくなるし。すぐ止まって方向転換できるから、方向オンチの僕にもピッタリ」と、胸に秘めた情熱がチラホラ。
ヤマハのバイクを2台持っているが、メーカに関してはノンポリシー。「最初はSRもすこくライだったんです。でも、雑誌の特集でいろんなカスタムをしたSRを取材するうちに、「あ、これってカッコいいかも」って思い始めた(笑)」
手に入れたSR400をさっそくカスタムしたが、「ハッキリ言ってバカ系。見た目はアタマ悪そうでしょう。だけど、実はちゃんと走るっていうのが狙いです。アメリカっぽいノリにしたくて。行ったことのないけど、アメリカってきつことうなんだろ」と(笑)。
バイクに関するこだわりはないと言う佐々木さんだが、話の中で「カッコ」という言葉が何度も出てきた。「ヤマハのバイクはデザインセンスがいい。デザインに関してハズレがなくて、カッコいいよね。」XS、TX、DTIなど、60年代後半〜70年代のヤマハモーターサイクルが特に好きなのだそう。

Answer

「デザインセンスがいいから」

スクーター、スポーツバイクというジャンル分けはなくなりつつある

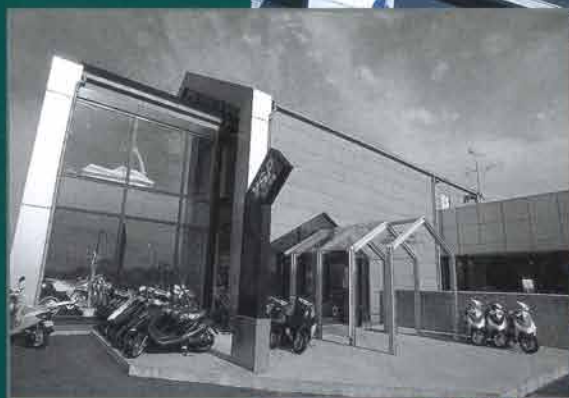


【発行】八重洲出版
【発刊】隔月刊
【読者層】20〜60代(中心層・30〜40代)
スクーター専門誌の草分け。幅広い読者を獲得しているが、大人志向が強い。一般の人に「スクーター=暴走族」というイメージを持たれないために、違法カスタムは取り扱わないよう心がけている。今のところ女性読者は少ないが、徐々に増えつつあるという。

マジステイの登場以降、各メーカが続々とビッグスクーターを発売し、スクーターというジャンルの幅が一気に広がりました。同時にマーケットもグッと拡大したと思います。気軽さや使い勝手の良さが、潜在的な二輪需要を掘り起こしたんですね。
さらにTMAXがスクーターに「フアライド」という新しい楽しさを付加した。これも画期的です。販売店さんに聞くと、XJR1300とTMAXで選択に悩むお客さんが増えているとか。スクーターか、スポーツバイクかという区分け自体が、過去のものになっていくでしょう。
今はビッグスクーターがブームですが、今後は女性ユーザーを視野に入れた150ccクラスのスクーターや、オシャレな輸入小型スクーターに期待しています。ビッグスクーターの利便性の高さは分かっていても、その大きさに躊躇している需要層もかなりあると見ています。
ヤマハさんには、今後もしっかりとスクーターのバリエーションを広げていただき、マジステイでブームに火を付けた責任を取っていただきたいですね(笑)。



Scooterfan 石井昭博 編集長



1990年オープン当初入口付近



外観

入りやすさの第1条件はやはり外見。外装を一新し、新たに取り付けたYAMAHAのロゴが遠目にも映え、傾斜地を活用した立体感のあるディーラー風店舗が目を引き。メイン入口横にあった外階段を取り外し、これまでのYSP看板を移動させて、正面の印象をすっきりさせた。全面ガラス張りだと相まって店内商品が強調され、明るく開かれた店構えとなっている。その効果か、女性を伴って訪れるお客さまがこのところ増えているようだ。



3

入口付近にスクーターを展示するほか、試乗車の垂れ幕をくっきりと目立たせ、集客効果を発揮している



2

傾斜地に立地しているため、国道から入ると1階だと思ふフロアが実際は2階。サービス工場がある1階にも直接マシンを運び込めるようになっている

1 ダークグレーの外壁に赤のYAMAHAロゴと音叉マークが遠くからの視認性を高めている



4

日が落ちると明るい店内が浮かび上がり印象的な様相がますます深まる。「バイクショップも他業界同様、綺麗で入りやすいのは、店として当たり前のこと。そして中身があってこそ入れ物が活かされる」とは大口社長

わずかな構造変更で 親しみやすさと プロショップらしさを演出

YSP名古屋北

愛知県西春日井郡豊山町豊場栄56 大口 厚 社長



Profile

略歴 1990年4月に大口社長のバイク好きが高じてショップをオープン。社長自身がユーザー時代に望んだ店舗形態にしよと、バイクショップらしからぬ設計・構造を採用し、サービス工場に力を入れた店とした。豊富な品揃えや徹底したアフターサービスに、社長の人柄も相まって、スポーツの顧客を確実に増やしていた。が、TWやマジスティ人気にともなうライトユーザーの増加という客層の変化を受け、より親しみやすく、またYSPとしてヤマハワールドをより強調した店にしたいと、この2月にリニューアルを行なった。

立地 名古屋市内から北へクルマで約30分。愛知県犬山市と名古屋市とを結ぶ交通量の多い国道41号線沿い。

周辺は4輪ディーラーやファミリーレストランなどの郊外型店舗が建ち並ぶ調整区域である。

店舗 敷地面積約420坪に建床面積約240坪の地上3階建て店舗と駐車場からなる。大口社長が建築資材関係の経営に携わっている関係もあり、使用している部材やデザインなど、オープン当初からバイクショップとは一風趣の異なる店構えだった。1階はマリンレジャー用品の展示スペースとサービス工場。2階がメインショールームとカスタム車&用品コーナーのある店舗のメインフロアで、その2階からは3階の展示スペースに吹き抜けとなっている。

商圏 クルマでのアクセスが良いこともあり、商圏は30

キロ〜40キロ。岐阜県や三重県からのお客さまも多い郊外型店舗だ。

販売・客層 国内と逆輸入車、ヤマハ車全ての新・中古車を扱う。総販の9割近くがスポーツバイクで、そのほとんどが新規。中古車の比率は新車の1.5倍。リニューアル以来目立つ最近の傾向は、年代を問わず、週末にカップルでやってくるお客さまとマジスティ・ニーズの高さ。

スタッフ 後列右から大口厚社長、江場匡修さん、川島昭憲マネージャー。前列右から佐々木義行さん、小山卓司さん、小林宗作さん、斉藤憲吾さん

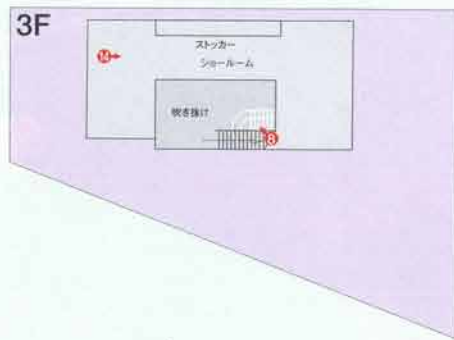


14

屋根裏をむき出しにし、その三角形窓がアクセントとなった3階ショールーム。「YAMAHA魂」のタペストリーがYAMAHAイメージを演出している



8



(旧店舗)



これまで3階ショールームに上がるにはいったん店内奥まで入らなければならなかった。現在は、入ってすぐ右手に3階へと伸びる階段に変え、動きをスムーズにしている

13



ショールーム

今回のリニューアルで最も大きなポイントとなったのが店内の動線変更だ。入りやすい外観に続いて店内すみずみまで足を運んでもらえるよう、階段の向きを変えた。また、バイクに触れるゆとりの空間をあえて作り、新車、中古車別に展示していたレイアウトも変更。新・古車問わず同一車種で数を固め、一度に見比べられるようにした。これはヤマハ専門店ならではの充実した品揃えのアピールと「ここまでの数を扱っている店ならば……」という店に対する安心・信頼感を生み出す意図がある。



11

10

サービス工場内の整理整頓も徹底。当たり前だが作業のために使った工具はきちんと元の場所に戻す



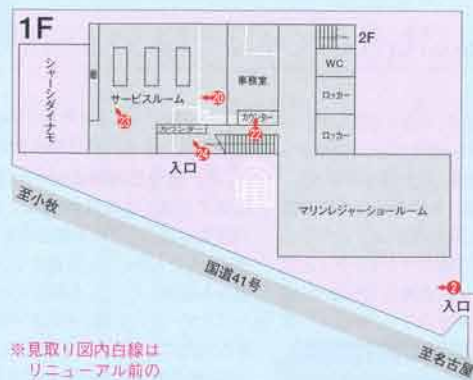
作業中に床が汚れるとすぐきれいにふき取る。「自分のマシンがどんな場所で整備されているか、きれいであることに越したことはない」

カフェバーのような落ち着いた雰囲気を出しているカウンターが用意されており、お客さまはガラス越しに修理・点検作業をくつろぎながらゆっくりに見ることが出来る



22

サービス工場専用の受付カウンターには、点検などの価格が一目で分かる表示がされている。このほか、点検車両を引き渡すときには必ず洗車をするなど、些細なことでも信頼に繋がる要素を大切に。新車を購入された方向けに2年間必要なメンテナンスをパックにしたサービスも行っている



※見取り図内白線はリニューアル前の構造

高い技術力の裏付けである充実したサービス工場に洒落た店舗はオープン13年目とは思えないほど手入れが行き届いていた。しかし、より一層の入りやすさと「YSP名古屋北らしさ」を打ち出すため、これまでの構造を活かしながらも動線の変更、サービス工場の拡充を主眼としたリニューアルをこの2月に行なった。



カスタム車両&用品展示スペース

床に木材を使用してショールームとは少し雰囲気を変えたカスタム車両と用品のコーナーが奥にあるのだが、天井付近に赤いR形状のラインをデザインの一部として巡らし、お客さまを奥まで誘導する工夫を施している。以前はバーカウンターが道路側の窓際に置かれていたが、そのスペースにカスタムモデルを展示し、外に向けて商品を見せることにした

コンクリート打ち放し風の店内は一部3階へ吹き抜ける空間もあり、展示台数が多いにもかかわらず威圧感を与えない。「たくさんある中から選ぶ方が安心だと思います。この展示方式にして出足がいい。直接バイクに跨がれない分は試乗車の充実でカバー。02年モデルが出そろう3月が勝負時ですね」

新車、中古車を問わず全車に詳細なプライスを表示。お客さまの安心感を高めている



ヤマハワールド構築の一環として、ヤマハ関連の製品であれば何でも揃うような心がけており、ヘルメットやウエア類、用品の充実も図られている



河崎裕之さん始め、松戸直樹選手、藤原儀彦さん、難波泰司さんらライダーのヘルメットやライディングスーツが随所に展示されている。「YSPレーシングを盛り上げるのもYSPとして当然のこと。バイクの持つレーシーなイメージもお客さんに伝えていきたい」



(旧店舗)



(旧店舗)

階段の位置と向きを変えたことに伴って、事務スペースを移動させ、奥行きを与える空間の活用が可能となっている。また、新車のラインナップやツーリング告知などのポスター類は所定の位置以外に貼らない。その一方で、バイクのイラストなどを要所に飾り、空間にメリハリを持たせている



以前からサービス工場には力を入れ、冷暖房完備など働く環境も考慮されていた。今回はさらにシャーンダイナモなど設備の充実を図るため、工場脇に設備用のスペースも用意した。「当店でお買い上げいただいたお客さんはとことん面倒を見るよ、という気持ちでこのサービス工場でお伝えしたい」

サービス工場

オープン当初からもっとも重要視していた1階サービス工場だが、エリアサービスショップでもあり、CSの大きな役割を担うより一層のサービス強化のため、事務スペースを少しつぶして面積を拡大した。また、階段の構造を変えたことによる動線の効果はここにも現れている。2階から階段を降りていくと設備の整ったきれいなサービス工場が突如目に入り、この店なら任せても安心という気になるのだ。



YAMAHA Monthly Calendar

4月 ▶▶▶ 5月

- セールスプロモーション
- イベント・キャンペーン
- 普及イベント
- モータースポーツ
- 新商品

☆=数字で示したページに関連情報があります。

4 [ヤマハ関連]

- ▶ ~4/30 「盗難保険付きキャンペーン」
- ▶ ~5/31 スポーツ5.9%低金利キャンペーン
- ▶ ~5/31 スクーター3%低金利・夏のボーナス一括無金利キャンペーン
- ▶ (3/31) ~ ヤマハニューモデル試乗会
- 4/8 ファーストステップサーキットラン/SUGO ☆5
- 4/12 SEROW225WE 発売
- ▶ 4/14 名古屋・静岡 DragStar400・Classic 発売
XJR400R 発売
SR400 発売
TMAX 発売
- ▶ 4/21 神奈川・福岡
- 4/21 ファンキーエンデューロ/柴田ファーム ☆5
オフロードワールドへようこそ!/SUGO ☆5
- 4/28 員弁シリーズカップエンデューロ/ダイイチ ☆5
チャレンジオフロードフロンティアR/SUGO ☆5
- 4/29 親子エンジョイバイクスクール/MINE ☆3・5

5

- 5/4 親子エンジョイバイクスクール/SUGO ☆3
- 5/5 バイクでファミリー運動会/しどき ☆5
親子エンジョイバイクスクール/SUGO ☆3
- 5/11 ファーストステップサーキットラン/MINE ☆5
親子エンジョイバイクスクール/SUGO ☆3
- 5/12 チャレンジエンデューロ宮城/SUGO ☆5
- 5/12 MAJESTY ABS 発売
- ▶ 5/19 岡山
- 5/19 オフロードワールドへようこそ!/名阪 ☆5
親子エンジョイバイクスクール/TI英田 ☆3・5
ALPS CUP/コングランド ☆5
- ▶ 5/26 愛媛・北海道



4 [社会・業界]

- 4/1 自賠責保険・新保険料率適用開始
- ▶ 4/5~7 東京モーターサイクルショー
- ▶ 4/6~15 春の全国交通安全運動
- 4/7 Moto GP第1戦(日本・鈴鹿)
- 4/14 JRR第1戦(MINE)
JMX第1戦(近畿・名阪)
SX第13戦(ボンティアック)
- 4/21 Moto GP第2戦(南アフリカ)
SX第14戦(アーピング)
- 4/28 JMX第2戦(関東・茨城)
SX第15戦(ソルトレイク)



5

- 5/3 Moto GP第3戦(スペイン)
JTR第3戦(近畿・猪名川)
SX第16戦(ラスベガス)
- 5/12 JRR第2戦(筑波)
JMX第3戦(中国・弘楽園)
- 5/19 Moto GP第4戦(フランス)
- 5/26 WSB第6戦(イギリス)
JRR第3戦(鈴鹿200)
JMX第4戦(九州・HSR)

下記リコール車両の改修・修理を行っております。大変ご迷惑をおかけしますが、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。詳しくは、ヤマハ・ホームページ (<http://www.yamaha-motor.co.jp/news/recall.html>) などでお確かめください。

商品名	車体番号	商品名	車体番号
リモコンJOG (CV50)	SA16J-000054~SA16J-030338, SA16J-030400~SA16J-030699	シグナス	SE01J-000101~SE01J-005648, SE07J-000106~SE07J-000590, 4TG-000101~4TG-008778
ニューJOG (YV50)	SA01J-000053~SA01J-015232	マジスティ	SG01J-003245~SG01J-006687, SG01J-000015~SG01J-006707, SG03J-000027~SG03J-015548, 4HC-081237~4HC-070060
JOGボッシュ (YV50H)	SA08J-016949~SA08J-022752	ドラッグスター	250VG02J-000020~001069, VG02J-001170~001269, VG02J-02672~VG02J-02751
JOGアプリオ (YJ50)	SA11J-034463~SA11J-048838	FZ400	000585~000984, 001571~002170, 002762~003161, 003212~003351, 004102~004761, 005866~006715, 006766~006915, 007816~008815, 008973~009228, 009480~009729, 009830~009929, 010030~010129, 010330~010429
JOG (YG50ZR)	SA13J-011177~SA13J-015778	ロードスター	VP12J-000008~VP12J-000967
JOG (YV50Z)	SA12J-024662~SA12J-034241		
ビーノ (YJ50R)	SA10J-029576~SA10J-042775		
ビーウィズ	SA02J-100101~SA02J-104489		
ギア (BA50)	UA03J-000013~UA03J-006302		
タウンメイト (T90D/T90N)	UB02J-000035~UB02J-000104, UB02J-000105~UB02J-000164		
グランドアクシス	SB01J-100101~106487, SB01J-106553~106555, SB01J-100101~SB01J-139056, SB01J-100101~SB01J-103519		

