



特集

もりあがる夏の商戦

大盛況! ^{八千草}「薰とアキのソフトバイクキャンペーン」^{水沢}

特集：もりあがる夏の商戦

勝負はすでに始まっている！
積極果敢な攻めがキメ手の夏の商戦

6 大盛況！！
「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」

いまこそ腕のふるいどき！
大活躍のヤマハ奥さま

10 指導態勢の充実で受講生倍増！
ヤマハ原付指導員養成研修会

スポーツ車拡販の地力をつけよう！
熱こもるヤマハスポーツ店技術講習会

14 出かけよう走りさわやかツーリングの世界

明るい店頭、大量展示で売り上げ倍増

18 話のバトツフ
いまお客さまの間では、こんな話題が……

フアイト満々お店訪問
日豊モーターズさんこんにちは

22 話どころ、売りどころ
メカニカルセールストーク／ビジネスセールストーク

世界に広がる楽しさと安全の輪
ヤマハLTR／モトクロススクールインストラクター研修会

26 YAMAHAA☆トピックス
各地の情報・ご案内

ハイツ、こちらサービスセンター

30 店内外から呼びかけよう安全第一
スタートする二輪車安全運転推進月間

思い出のYAMAHAA名車シリーズ⑦ — YG1

4

8

12

16

カラーセクション



「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」この大きな成果を受けとめるお店の態勢づくりは万全ですか？ お店独自の販促企画でキャンペーン成果をさらに大きくしているお店も目立っています。そして今年もまた活躍がましいのが「ヤマハ奥さま」。今号でご紹介したのはヤマハ広島奥さまサークルですが、ヤマハ宮城でもスポーツランド菅生で6月11日奥さまサークルを開いて意気込みをあらたにしていました。新しい店頭用装見は、奥さまの強力な販促武器と、ソフトバイク拡販への意欲もまんまんのみなさんです。

31

29

24

20

YAMAHA CAST WHEEL
キャストホイール時代を創る。ヤマハ
R050SP GX250SP GX400SP XS750 Speed

「キャストホイール時代を創る。ヤマハ」6月から登場した4機種のキャストホイール装着のニュースポーツは、早くもスポーツユーザーの人気を独占。シャープなデザイン、まったくフリーなメンテナンス、軽快な乗車感がマニアの格好の話題となつて、若者たちのバイクライフをもりあげています。「キャストホイール車をメーカーとして開発したヤマハのポリシーも高く評価される」と専門誌の評価も上乘。キャストホイール時代は着実に拡大をはじめています。どうぞよろしく。



7月23日～25日 福島相馬「相馬野馬追」

延長年間に平将門が関八州の兵を集め、馬を敵と見立てて、武を練ったのが「野馬追」のはじまりだといわれている。馬を中心にした行事は全国にも多いが、一千余年の伝統をもち、規模の雄大さや戦国絵巻そのままの騎馬武者の疾走は、まさに圧巻そのもの。3日間に渡り流鏝馬、騎馬行列、野馬掛など見ごたえ十分な催し物がつづくが、クライマックスは24日、雲雀ヶ原の神旗争奪戦。花火とともに打上げられた妙見3社の旗を、よろい胃の騎馬武者が、砂煙を上げて奪いあう。

7月22日 北海道網走「オロチョンの火祭」

いまでは網走市周辺にだけ住む北方民族オロッコ・ギリヤーク族の特異な風習を7月の第4土曜日、年に1回だけ公開するのが、この「オロチョンの火祭り」である。シャーマン(祭司)を中心に、一族がたき火をたき、たいまつをくゆらせ、夜のふけるのも忘れて歌いおどりつづける。桂が岡公園で行なわれるメインイベントの火祭りは夜8時からだが、同時に網走では観光港まつりや花火大会、また夜7時からはモヨロ貝塚から桂が岡まで、火祭りのためのたいまつ行進もくりひろげられる。

特集：もりあがる夏の商戦



最高のバイクシーズン——夏の到来とともに、お客さまの「走りを楽しむ」姿が目立って増えています。そして、これを裏付けるように、全国各地のお店ではいままさに夏の商戦に大忙し。ソフトバイクからスポーツバイクにいたるあらゆる戦線で、活躍が続けられています。

なかでも、この最盛期のご商売で大きな成果をあげているのが、この夏ヤマハが展



開している新しいお客さまの喚起を狙った「薰とアキのソフトバイクキャンペーン」と、スポーツバイク攻勢の切り札ともいえる「キャストホイール車新発売キャンペーン」。いずれも出足は好調で、早くも全国各地からは成果の報告が寄せられています。そこで、今月号のトップを飾る特集では、まずこの2大キャンペーンを軸とした夏の商戦の報告から――。



ご承知のように、昨年一年間の国内における二輪車総販売台数は、一六〇万台を突破するという飛躍的な伸長を達成しました。
 '76年度の実績を上まわること30万台という驚異的な急成長ぶりを見せたものですが、こ

決め手はステップスルーのソフトバイク

昨年にも増して新しいお客さまが見込まれている'78年商戦も、早や約半分が経過。いままさに夏の商戦の真只中にあるわけですが、チャピイからソフトバイク・パツソル&パツソラまで、一貫して女性市場の開拓を続けるヤマハでも、この夏の商戦におけるキャンペーンでは、次の3点をテーマにすえて展開しています。

- ①ソフトバイクの認知度アップによる新しいお客さまの増大
 - ②ステップスルーの乗りやすさを徹底する
 - ③カラフルな店頭陳列と大量展示による来店促進と信頼度アップ
- つまり、この夏のご商売をもりあげるキャンペーンでとくに訴求しなければならぬことは、ひとつに「ヤマハが発売しているバイ



とばをかえれば、この数字は、もはやバイクは生活の中で欠かせない足となったことを示したものであるといえます。

では、この急成長ぶりの原因は何かといえは、ソフトバイク——パツソルに代表される50ccバイクの社会への浸透、なかでも主婦層を中心とした女性のお客さまの増大が第一の要因と考えられます。

そして、さらにつきつめていうなら、行動を拓けるこれらの「足」が、より美しく表現されてきたことによつて、とりもなおさず今までバイクとは無縁だった人びとの心をもとらえたものといえるでしょう。

クは「ソフトバイク」であること。また、へ八千草薫・水沢アキは「ヤマハソフトバイク」の代弁者であり、へ八千草薫は「パツソル」であり、へ水沢アキは「パツソラ」であることを徹底的に浸透させること。もうひとつが、「ヤマハソフトバイク」はステップスルーであり、「腰かけて乗る」ことができ、それは女性を美しく見せるということを、実体験によつて認識させること。

さらに、その3つめは、以上2つのキャンペーン成果による来店促進を受け止めるものとして、お店の展示をカラフルに、しかもソフトバイクからビッグスポーツにいたるまでの豊富なラインアップを陳列するなど、新しいお客さまが入りやすいお店づくりをはじめとしたご商売の充実化——ということだす。

薫とアキの
 ヤマハソフトバイク

腰かけて、美しく
 パツソル & パツソラ

YAMAHA
 ソフトバイク

積極果敢な攻めがキメ手の夏の商戦



「薫とアキのヤマハソフトバイクキャンペーン」は、ステップスルーのやさしさをメインに打出し華やかに。ヤマハソフトバイクフェア・キャラバンでは、ご覧のようにパツソルレディも繰り出して、いっそうソフトな雰囲気をもりたてています。

目標を設定した多様な販促活動を！

すでに6月から開始されているこの夏の商戦は、これらのキャンペーン・テーマを取り入れた積極果敢なご商売の展開により各地で大きな成果をあげていますが、これを引き継いでの7月商戦では、さらに具体的な目標設定の上になった多様な販促キャンペーンがもたらされているのです。

I・薫とアキのヤマハソフトバイクキャンペーン

ヤマハのソフトバイク・ステップスルーのパスソル&パスソラを通して、バイクのある生活の利便さ、楽しさ、経済性等、新しい女性のお客さまの開拓を進めるこのキャンペーンは、すでにテレビ、雑誌、新聞等のマスPRやクイズキャンペーンを実施している他、ヤマハソフトバイクフェアやキャラバンを展開中ですが、この7月の商戦ではいかにお店のご商売にフィードバックしていくかがキメ手となっているのです。

へヤマハソフトバイクフェア

人の集まる所に打って出る積極商法で圧倒的な成果をあげた昨年の展示試乗会。この成果をふまえて今年さらに飛躍しようと積極的に推進しているのが、ヤマハソフトバイクフェアです。

マスPRで触発されたバイクへの関心を販売へと結びつける場と機会をつくることを目的としたこの催しは、その他にも免許教室受講希望者の受付窓口やクイズキャンペーンとの連動、さらには点検キャンペーン実施の場としても効果を発揮。お店の知名度アップによる商圏拡大と、信頼度のアップによって夏の商戦をより展開しやすくしています。

へヤマハソフトバイクフェア・キャラバン

大都市近郊、新興住宅団地に対するデモンストレーションとして、今回とくに東京、大

阪近郊の大手スーパー、団地等を舞台に繰り広げているヤマハソフトバイクフェア・キャラバン。6、7月の期間中に各120カ所でデモガールによるパスソル&パスソラの商品説明やお客さまインタビュー、プレゼント抽選会などの催しが賑やかに展開され、地元のお店の協力をもって地域に一大ソフトバイク旋風を巻き起こしているのです。

へ店頭演出キャンペーン

これらお店の外での販促活動の成果をガッツリ受けとめ、ご商売に確実に結びつけていくための来店促進キャンペーンが、パスソル&パスソラの各種ツールを活用した店頭演出キャンペーンです。

2タイプそろったソフトバイクのステップスルーのやさしさや豊富なカラーリングをお客さまにお伝えする大量展示。また、各種ツールを利用した、明るくカラフルなお店の模様変え。さらに、ステップスルーの優雅さを実際にお客さまの目で確かめていただく店頭姿見（鏡）など、女性のお客さまが入りやすい店頭演出は、お店のイメージアップに大きな効果をもたらしているのです。

II・キャストホイール車新発売キャンペーン

一方、スポーツバイクのお客さまへの販促キャンペーンとして大きな成果をあげているのが、トップを切って国内販売したキャストホイール車のイメージアップを目的としたキャストホイール車新発売キャンペーンです。

すでに、雑誌広告やキャストフェアの実施などでもおなじみですが、お店においても横幕やシーリングPOP、プライスカード、DMハガキ、ポスター（2種）等の店頭ツールを活用した店頭キャンペーンが、ヤングをはじめとするスポーツバイクファンの間で大好評を呼び、これまでにないひとまわり大きな夏の商戦を築きあげているのです。

勝負はすでに始まっている！



続々登場のキャストホイール装着のヤマハスポーツバイク群。フェアで、お店で、その精悍な容姿がヤングの間で評判を呼んでいます

大成無況!!

「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」



→「これからが勝負!」と大張り切りの奈良地区のフレンド店さんグループ(右端から、船田副長、ラプリーサイクルたかいさん、サイクルショップとりもとさん、オートショップフクイさん、陵西オート整備さん、角田モーターズさん、市川モーターズさん、島自転車商会さん)

この夏の商戦における最大の切り札ともいえる、「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」。前頁でもご紹介のように、テレビで、新聞で、スーパーで、団地で、お店と、あらゆる媒体、あらゆる場所を利用しての販促キャンペーンが繰り広げられています。

なかでも、ここ東京と大阪を中心に大々的に展開されているのが、ヤマハソフトバイクフェアのキャラバンですが、これは2大都市周辺にまずソフトバイクを徹底的に普及浸透させ、やがてはこの効果を全国的に波及させるために集中的に開催されているもので、大手スーパーや団地を舞台に女性の新しいお客さまを集めて、やさしさあふれるステップスルーの一大旋風を巻き起しています。

実際にパッソル&パッソーラに腰かけていただき、ステップスルーのやさしさを確めてもらおうというこのデモンストレーション、まず皮切りは6月3日(土)4日(日)の2日間に東京・調布市の京王線調布駅に近接する後楽園ショッピングセンターで開催。また、大阪地区でも、奈良・大和高田市のオークタウンで6月10日(土)・11日(日)の2日間にわたって、クイズや抽選会をはじめ、ヤマハ原付免許教室の受け付け等が盛大に行なわれました。

後楽園ショッピングセンターとは目と鼻の先までご商売する正輪社・斉藤正社長は、今



↑ズラリ並べられたソフトバイクとキャストホイールのスポーツ車群は、奈良のオークタウンで開催されたヤマハソフトバイクフェア・キャラバン会場



↑パッソルレディの呼びかけにこたえて、女性のお客さまはパッソル&パッソラに腰かけて満足そう



←こちら、調布の後楽園ショッピングセンターでは「ヤマハやさしさクイズ」を出題するなど、ステップスルーのソフトバイクをイメージアップ

「昨年の展示試乗会でも感じたことですが、もはやソフトバイクぐらいいになると衝動買いもあるんですね。あまりによい雰囲気デモンストレーションが行なわれていると、つい買う目的が集まったわけではないのに契約してしまったなんてことも……」（斉藤社長）。

一方、奈良の近鉄吉野線・大和高田駅前のオークタウンには、市内の市川モーターズ（市川弘社長）さん、陵西オート整備（鶴山隆社長）さん、サイクルショップとりもと（鳥本昇嗣社長）さん、島自転車商会（島富勝社長）さんをはじめ、生駒郡からオートショップフクタイ（福井才二社長）さん、北葛城郡から角田モーターズ（角田春雄社長）さんとラブリーサイクルたかい（高井敬人社長）さんの7店が参加。時にはソフトバイクの説明を、そして時には新発売のキャストホイール車の説明を行なうなど、会場狭しと大忙しでした。

今回のヤマハソフトバイクフェア・キャラバンで奈良地区を担当するヤマハ京都御奈良営業所の船田副長は、「パッソル&パッソラの人気は抜群。でも、このキャラバンで仕事を終えたと思うようでは大間違いです。これからこそが本当の意味で仕事。ここに集まった新しいお客さまを、次いかにお店のご商売に結びつけるかが、この夏の商戦のキメ手なんですから」と語ってくれましたが、この一大デモンストレーションを受けた各販売店さんの今後の活躍ぶりが期待されます。



「この日は9台の実販と13人の免許教室受講希望者を獲得」と意欲満々の正輪社 斉藤正社長

回のキャラバンを手伝われたお一人。奥さま、一枝さんと交替で、商品説明から免許教室の応対まで大活躍されていました。

いま、バイクのふるいどき



積極派奥さま・文恵さんはまた
やさしさあふれる明るい女性

大活躍のヤマハ奥さま

全国のソフトバイク・キャンペーンも一段と盛り上がりを見せ、夏の商戦もまさにいまが
たけなわ。それだけにまた忙しい時期ですが、こんな時、お店の業績アップに欠かせぬ存在
となるのが奥さまの役割りです。ここでは、昨年4月に広島市にオープンした「サイクルオ
ートショップ蔵岡」蔵岡正博社長さんの奥さま・文恵さんの働きぶりをご紹介します。
お店にとつての奥さまの役割りを考えてみましょう。蔵岡社長ご夫妻はともに26才という若
さ。それだけに、その行動力とさまざまなアイデアで、りっぱな業績を挙げられています。

1 大いに刺激になった奥さまサークル

販売店の奥さまの役割りの重要性が、改めて見直されている折、ヤマハ広島(株)ではこの程「ヤマハ奥さまかろやかサークル」を発足、その第1回目が5月20日、市内のホテルで行なわれました。

この日は、「ソフトバイク時代の奥さまの役割り」、「美容と女性の心理」、「入りやすい店づくり」といった内容の講演が行なわれ、

参加した約40名のハリキリ奥さまたちは熱心にメモを取りながら聞き入っていました。

蔵岡社長の奥さま・文恵さんも、もちろん参加されましたが、講演の内容には大いに刺激された様子で、またかねてから続けられてきたユニークな販促活動への意欲を一層かきたてられたようです。

2 「ワコール」販売日本一の経験を生かして

まだお店をオープンする前、文恵さんはブティックやデパートで、化粧品や婦人服販売の仕事をしていました。とくに、一昨年は「ワコール」の販売に半年間従事し、この時には日本一という販売実績を収めています。

この間に、女性客に対する接し方、販売のコツを徹底的に教育されたということで、「それが今のバイク販売にも大いに役立っているようです」とのことです。その主なものは、

- ①お客さんの心をつかむ話し方、接し方
 - ②顧客管理の方法
 - ③DM、チラシによるPR方法
- デパートなどにおける化粧品や婦人服の販売

3 展示会も工夫をこらして

そうした厳しい販売合戦の現場にいた文恵

売では、競合メーカーと隣り合わせての販売合戦だけに、その厳しさはひとしお。「ですからまず第一に、前を通る人を何んとか自分の持ち場のコーナーに目を向けさせる。次に少しでもきっかけがつかめたら、そのお客さまとの対話をスムーズにさせることが必要です。そのためにはお客さんのヘアスタイルから持ち物、そしてはき物まで全てに気を配って、気がついた事をその人の身になって話して上げることです。ただほめるだけでなく、アドバイスをして上げることもコミュニケーションを保つのは大切です。こうしたことはバイクの場合でも同じだと思います」

さんから見ると、「バイク業界の販促活動は



ヤマハ奥さまかるやかサークルに参加した広島のはりきり奥さま

「これからはもっと外へ出てこういう機会を持ちたい」= お店のすぐそばにある、将来は西日本一の規模になる予定の高陽ニュータウンで



こういう細やかな心づかいが、これからのバイク販売にも大いに必要になる



蔵岡社長の免許教室は、ユーモアときびしさで合格率100%。文恵さんもお手伝いしながらインストラクターの猛勉強

まだ大分遅れているようです」とのこと。
「例えば良い例が展示会だと思えます。ただバイクを並べてお客さんの立ち寄るのを待つだけではダメだと思わなくては。展示会場の立地条件からどんな種類の人が多く通る場所かを考えた催し物を合わせてやるとか、アイデアの勝負だと思えます」
オートショップ蔵岡さんでは毎月末日曜日に地元のスーパーで展示会を開いています。そこでは金魚すくいをやったり、合わせ

4 既成概念にとらわれずDMも手づくりで

このことに関して文恵さんはまた「うちの場合、主人も私もバイクの販売に関してはあまり経験がないわけです。ですからバイク販

てワタ菓子、ラムネ、ソフトクリームなどを売ったり。これはまたお店の近くの大きな団地の中で行なうこともあります。
その他、似顔絵大会、タコ上げ大会なども「まあ子供だましみたいなものかも知れませんが、開店してまだ1年のうちにとっては、とにかく知名度を上げるのがいち番です。」「なんでもやってやろう」という気持ちです」と若い蔵岡社長。

売はこうあるべきだなんて考えは幸か不幸かないので、逆に言えば「こわいもの知らず」っていうのかしら、既成概念にとらわれず思いきったことができるわけです」
現在のように、バイクという商品がソフトバイクの登場により、なんら特殊なものではなくごく一般の耐久消費財と同じように考えられるようになったいま、こうした考え方はとても重要なことのように思えます。

文恵さんが化粧品品の販売当時身につけた顧客管理に基づくDM、チラシによるPR方法にも独特なものがあります。写真で見ると、そのDMハガキは全て文恵さんの手書きによるもので、点検時期のお知らせにしてもお客さんの車種に合わせた製品写真を色まで一致させてはり込んであります。

また、自賠責保険の更新時期のDMには、自からの似顔絵スタンプを押ししたハガキを出しています。「そうしたことで、少しでもお客さまにうちのお店に対する親近感を持ってもらうことが必要だと考えます。うちでは団地のお客さまがとても多く、大抵は共働きのので昼間は留守が多く、DMハガキによるコミュニケーションが重要になっています」

奥さまサークルによって大いに刺激を受けた文恵さん、さっそくヤマハ原付免許教室のビデオ講座システムを申し込まれたとか。これからは免許教室だけでなく、乗り方指導もできるように勉強したいと大はりきりで、蔵岡社長ともどもに、夏の商戦にスパートをかけるべくがんばっています。

指導態勢の充実で受講生倍増

ヤマハ原付指導員

養成研修会

もりあがる夏の商戦の中で、つきつぎと誕生している新しいお客さま。これをしっかりと受けとめ、ご商売を拡大していくために、お店のみなさまの活動もまた大きなもりあがりを見せています。先にご紹介したヤマハ奥さまの活躍ぶり、またお店の基本活動である「ヤマハ原付免許教室」や「乗り方教室」の活発な開催ぶりは特に顕著なものです。ヤマハ安全運転推進本部では、この7月からみなさまのお店のより強力な指導態勢づくりのためにさらに充実した「原付指導員養成研修会」をスタートさせています。



全国ですべてに750店さんが受講
「原付指導員」資格を

免許教室は開きたいけれども、講師役をとめる自信がない――

「合同免許教室」の合い間に、1回でも、2回でもさらに多く自店の「免許教室」を開催できれば――

講師が主人1人だけで、とても多くの受講生をさばききれない――

きつとこんな悩みをお持ちの販売店さんも少なくはないでしょう。こうしたみなさまのためにこの春から開催されてきたのが「ヤマハ原付指導員講習会」です。

参加された方の中でもお忙しいご主人にかわって「原付免許と乗り方指導はこれからは私が……」と積極的に参加されていたヤマハ奥さまの姿が特に数多く見られたのが印象的。

講習内容も基本的な教則の理解、わかりやすい講義のし方、話し方から実際に1人1人が講師役になつての模擬講習、さらには受講生募集のための開催告知方法、ツールの作成利用法……また乗り方指導の実際まで、文字通り免許教室、乗り方教室開催に必要なすべての要素をもり込んだものとなっています。

また、講習会によっては、参加された販売店さん同士がいくつかのグループに分かれて、効果的な開催の留意点を語りあう機会も持たれるなど、きわめて実践的なものです。

こうして、すでに全国で750店の販売店の方がたが、受講。「原付指導員」資格を取得され、その力をこの夏の商戦にフルに発揮して早くも大きな成果をあげています。

これで自店開催もOK！
お客さまの要求にも
即応じられるようになりました

ここにご紹介する埼玉県越ヶ谷市の「サイクルショップ原田（原田柳一社長）さんのお奥さま・純子さんも、そんなお一人です。ご主人がお若いこと、しかも技術力を前面に打出してきたこともあって「サイクルショップ原



↑この春実施されたヤマハ埼群(株)での「原付指導員講習会」に参加し、講師実演をする「原田サイクル」の原田純子さん。「恥かしかつたけど、講師になったつもりでみなさんの前で講義したことがとてもためになり、またこれが、自分にもできる、といった自信を持つことに役立ちました」



みなさまも「原付指導員」に!

カリキュラムをさらに充実して 7月より、長期的に開催

ヤマハ安全運転推進本部では、さらに多くのお店の方々に「原付指導員」の資格を取得していただくために7月より、下記の要領でこの研修会を継続実施いたします。

指導力の一層の充実を図るため、カリキュラムを一新。新たに3日間コースとして全国を5つのブロックに分け、それぞれの会場で開催します。

開催日時、場所、申込方法など、詳細につきましては追って担当セールスマンよりご案内いたしますが、ぜひ、みなさまもこの研修会にご参加のうえ、お店発展に不可欠な原付免許教室講師、乗り方指導員の実力をご修得ください。



●おもな実施要項●

＜カリキュラム＞

■第1日

- 業界展望、説明
- 免許教室、乗り方教室の必要性
- 教則解説、講義・指導のポイント
- 受講者みなさんによる講師役実演

■第2日

- 受講者みなさんによる講師役実演
- 討議研究

■第3日

- 乗り方指導

- チラシの作り方
- 各種ツールの使い方

＜ブロック別会場＞

- 札幌——全道
- 菅生——東北、北関東
- TC磐田——南関東、甲信越、中部
- 大阪——関西、中国、四国
- 九州配送センター——九州、山口、沖縄



→「右手のアクセル、もうちょっとゆっくりね」すっかり板についた乗り方指導が、お客さまに喜ばれている

田「さんは、4年前の開店以来、どちらかというところスポーツバイクの若いお客さまが中心のご商売をつづけてきました。

「でも、新興住宅地ということもあってパツツツ登場以後は、女性のお客さまが激増に増えてきたのです。当然こうしたお客さまには忙しい主人に変わって私が応対していかなければいけない。免許教室も合同教室にお客さまをご案内するだけだったのですが、「とても開催日まで待てない、なんとか早く受講できませんか?」という声がお客さまの間でかなり多くなってきたんです。

どうしてもそれには、自店でこまめに開催しなくては。それには主人はスポーツバイクの販売や修理に追われていますので、私がやらなければ、と思い立ったのです。」

と講習会参加の動機を語っています。もちろん、それまでは人の前に立って話したり、ましてや講義をしたり、という経験がほとんどなかった純子さん、それだけに不安も大きかったにちがいない。

「ええ、たしかに受講前は正直なところ、私なんかにはできるかしら、という不安ばかりでした。でも2日間じょうずな教え方を勉強し、実際に自分でも、多くのお仲間の販売店さんの前に立って講師役をしてみると、思っていたよりもむずかしさはないんですね。あれですっかり自信をつけ、以来こうして自分で免許教室を開いています。」

こうおっしゃるように、純子さんは、いまでは免許のないお客さまが、数人でも集まると、そのつどお店で、また時には自宅にお客さまを招いて、免許教室を開催、はやくも名講師ぶりをいかんなく発揮して、お客さまを全員合格へと導びき、大いに喜ばれているようです。

もちろん、乗り方教室も女性ならではのやさしい指導が評判。こうして「サイクルショップ原田」さんでは、純子さんの奮闘ぶりがお客さまの口コミに乗って、パツツツ＆パツツツのお客さまをふやしつづけ、奥さまは「ソフトバイク販促部長」として、ご主人の片腕以上のご活躍を示されています。

ス。ポーツ車拡販の 地力をつけよう！

さて、もりあがる夏の商戦はソフトバイク同様スポーツバイク市場でもめざましい勢いにあります。こうした中で、この夏を「ヤマハスポーツ新時代」の一大飛躍のときに、と意気高いスポーツ店のみなさまは、より強力な販売態勢づくりに、またいまを盛りりのスポーツ活動に、まさに大車輪の活動を展開中です。

熱こもるヤマハスポーツ店技術講習会

「サービスカのあるお店」——この条件が、スポーツユーザーの方がたの購入店決定に占めるウエイトは、きわめて高いものがありますが、お客さまのこうした要請に応じて、全国のヤマハ特約店、営業所で、あるいは静岡県警田市のテクニカルセンター警田内の常設会場で開かれている技術講習会で、お店のサービスカアップに真剣に取り組むスポーツ店さんの姿が目立って増えています。



GX、SRなど最新のモデルを使っでの分解整備実習は3名1組で効率的に行なわれる

基礎理論からサービス技術、 セルストークまで幅広い講習内容

この「ヤマハ技術講習会」は、スタートしてすでに4年目を迎えるものですが、ニューヤマハスポーツが驚異的な伸長をみせているだけに、今年の講習会はこれまでになく、参加者みなさまの熱のこもったものとなって、ここにもこの夏のスポーツバイク商戦の大きな盛り上がりぶりをうかがうことができます。ここにご紹介したのは、テクニカルセンター警田で開かれている「ヤマハスポーツ店技術講習会」のひとつ。4サイクルスポーツについて、スライドやさまざまな部品を前にしての基礎理論からテスター類を駆使しての分解整備、組立てまでが3日間にわたって行なわれるものです。

もちろんこの講習会の目的は、技術的にも高度なニューヤマハスポーツシリーズを販売するに必要な技術知識と正確、迅速なサービスカの修得にあります。店頭におけるメカニカル・セルストークやお客さまとの応待のノウハウが含まれるなど、その内容はきわめて幅広いものとなっています。

また、参加されているスポーツ店のみなさまも、2サイクルの長いキャリア同様、4サイクル技術を修得しようという社長さんに加え、お客さまと同年代の若いサービスマンの方、さらにやがてはお父さんの後継者としてスポーツ店を、という2代目経営者の方も少なくはありません。そして、みなさまはそれぞれの立場で「技術力のアップで、ヤマハスポーツ新時代をさらに飛躍させよう」となみなみならぬ意欲をみせていますが、そんな声を3人の方に代表していただきました。



整備完了後は、お客さまに引渡す前に必ずテストを……というわけで、最後は各自でテストランも



新たにオートスコープが導入されて、整備の仕上がりも一目瞭然



部品の現物を手に、スライドや豊富なテキストを駆使しての基礎理論の講習

へなお、このヤマハ技術講習会の詳細については、ヤマハ特約店、販売会社、営業所の営業技術課または担当のセールスマンにおたずねください



ウン、なるほどノキャブ片手に熱心に講義に耳をかたむける清田さん

●清田モーターズ（大阪府）清田光夫さん
「父一人でやっていた店を今年から本格的に手伝うことになったのですが、それだけに完全に身につけて帰りたい。一日も早く一人でサービスマンになれるようになりたいです。でも、こうしてすべてを体験しながらの講習ですから、ひとつひとつが確実に理解できます。これからもこうした機会をみつけて力をつけ、店の特色でもある「技術力」を受け継ぎ、ヤマハスポーツを広めていきたいと思っています」



これで快調！自分で整備した車をテストする木島さん、TCで

●鈴木輪業（東京都）木島悟さん
「私のようなサービスマンの場合、技術のほとんどを現場で鈴木社長や先輩の指導を受けながら覚えてきたわけですが、こんな機会に基本からきちんと身につけられるのは素晴らしいことです。これでヤマハ4サイクルスポーツにも大いに自信ができました」



ポイントOK！GX250に懸命に取り組む山本社長（左）

●山本モーターズ（山口県）山本潤土社長
「新しいスポーツシリーズが、こんなに増えているので、サービスマン技術の修得は急務ですね。40の手習いですが、これだけあります。しかし基礎理論からこれだけみっちりやると、ひとつのサービスマンに必要な時間もかなり短縮できそうです。それだけ余力を拡販に当てたいものです」

走りさわやか、ツーリングの世界

いまこそスポーツツーザーのよきアドバイザーに



東名高速を整然と西へ。正統派ライダーのさわやかツーリング

前ページでご紹介したお店の技術力のアップとならんで、スポーツ車の販売に欠かすことのできないものが、お客さまの管理や固定化に直結するお店のスポーツ活動です。特に夏休みを迎える7月、8月は、こうした活動には、またとない絶好の季節。いまこそスポーツツーザーのよき相談相手となってお客さまのバイクライフを拡大しながら、スポーツ車販売の地力をしっかりと固めたいものです。

お客さまの満足が、また新しいお客さまを

キャストホイール装着車も加わって一段とラインアップを強化したニューヤマハスポーツの爆発的ともいえる人気は、いうまでもなくお客さまに持つ喜びを与え、新しい走りの世界を提供するバイクであるからにはかなりません。

ここにご紹介するのは、こうした「さわやかツーリング、すばらしい走りの世界」をお客さまに心ゆくまで体験していただくスポーツ活動の実施で、夏の商戦を大きく乗り切っているお店の実例。東京は武蔵野市の「株モトコ」さん（本橋明泰社長）と同じく小平市の「鈴木輪業」さん（鈴木昇社長）が、それぞれのお店でスポーツツーザーを募り、合同で実施した「ヤマハ本社工場見学ツーリング」の様です。

両店とも、以前からベテランのお客さまを中心としたツーリングクラブを有し、スポーツ活動を積極的に展開して、スポーツバイクユーザーを着実に増やされていますが、それだけに今回も50台にものお客さまが参加、何組ものグループに分かれ、東名高速道路を整然と走る姿は、まさに「さわやかツーリング」そのものといった感じさえあったものです。

リーダー役はもちろん社長さんが努め、安全運転上の細かな注意、お客さまごとのバイクの調子のチェックなど、細かなアドバイスがずい所で与えられていただけに、参加されたお客さまはグループツーリングのダイゴ味を満喫し、愛車のふるさとともいえるヤマハ本社工場を興味深く見学してこのツーリングに参加したことに大いに満足されていた様子です。

夏休みを利用して全国のツーリングルート



↑ ずい所で適切なアドバイスが好評の本橋社長



← お客さまの新車の調子をチェックする鈴木社長

に愛車を駆る計画をお持ちのお客さまも多いことでしょう。そんなお客さまに、このように安全でもその楽しさを倍加できるような適切なアドバイスを与えること。さらに、こうしたお客さまを募ってお店独自のツーリングを企画、実施するような力を、日頃から養っておくこと——こうしたお店の姿勢こそ、お客さまの満足を集め、強いきずなで長いおつきあいを可能にして、新しいお客さまを増やしつついくのです。

さあ、この夏こそお店でも、すばらしいツーリングの世界をお客さまとともに実現されてはいかがでしょう！

出かけよう。





い店頭、大量展示で 上げ倍増!

需要期の商戦を手堅くリードする販売促進活動も、お客さまと直接接点となる店頭演出で、その効果も相乗的に高められます。さらに、カラフルにいろどる豊富な店飾ツールの活用と、ヤマハ・アップの大量展示は、その点でひときわ効果的。“ソフトヤマハ”をはじめとするマス広告やスポーツバイクキャンペーンの店頭演出で、もりあがるこの夏の商戦をさらに大型のご商売につなげるにはどうでしょうか!!

〈撮影協力・㈱スギオモーターサロン (兵庫県明石市)〉





明な 売り

夏、最需
の最終的
お店を明
フルライ
イクはヤ
と関連し
に結びつ

新聞によりますと……某時計メーカーが行なった「今一番やりたいスポーツは？」というアンケートの結果、なんと男女をろってトップにあげたのはテニス。特に女性に限ってみると全体の37%を占めてダントツです。評論家によりますと……最近のスポーツブームの源はカッコよさ。その代表格が、ファッショナブルなコスチニームで楽しむテニスだそうです。

しかし一般的男性によりますと……女性の魅力を発揮するのなら、やっぱりこのぐらゐの水着で、という声が圧倒的。日本の女性、まだまだ自信ないのでしょいか!? ソフトバイクじゃあんなにさっそうと走っているのに!





● 第2の“国技”といわれるパチンコも相次ぐ値上げで、このところ沈滞気味とか。マイクロテレビを組込んだものとか、スロットルマシンをプラスしたするなど、ニューモデルも続々登場していますが、人気のほうはいま一歩といったところ。
そんな折しも折り、パチンコ台の大手メー



● 自宅の電話のダイヤルを回して、プッシュボタンを押すと、知りたい情報がテレビに映し出されるという新しいシステム「キャプテンズ」がこのほど完成しました。仕組は簡単で、各家庭にアダプターとキーパッド（選択ボタン）を備え、これを電話の回線とテレビに接続するだけ。数万種の情報の中から必要なものがテレビ画面に映し出されるというものです。

ただし来年の8月から実験に入り、実用化はまだちょっと先。

また、アメリカ映画などでおなじみの自動車電話、こちらは来年をめどに都内23区で実用化されそうです。

すでにアメリカでは30年以上も前に登場、いまではヨーロッパでもかなり普及していますが、日本では警察などごく一部が使用しているだけ。

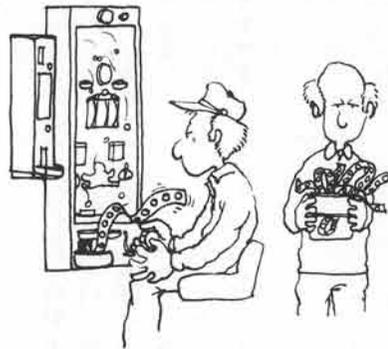
ただ、問題は料金で、普及台数が1万台未満だと、試算でワンセット100万円。レンタル方式でも基本料金だけで1ヵ月5万円。

ほとんどのVIP以外まだまだ高嶺の花のようです。

いっぽう、アメリカではこのほど、電話の装置に関する法律が改正され、各メーカーがいったいに付属品を売り出しています。

カンにさわるベルの音を消す消音器（10ドル）相手に聞かれない相談をしながら電話する場合のサウンド・スイッチ（3ドル50セント）盗聴を知らせる盗聴ストッパー（40ドル）なかでもすごいのは、相手の声を分析してウソ発見器の動きをするボイス・アナライザー（1,500ドル）なんていうのも！

テレビ電話ならごまかせても、これでは仮病も使えないとあって、恐れおののいている人が多いといいます。



カー「平和工業」が「1,000円時代のパチンコ」と銘うって、マイコンをふんだんに採り入れた新機種を5台開発、発表しています。「ビッグ・マウス」「メガトンQ」「ポーカー」「双六」「ドレミSL」なるこのマイコン・パチンコ、センター・プールに玉をため一気にハジキ出したり、デジタル数字を押してチューリップを開いたり、玉の入り方によっては6秒もチューリップが開き放しだったり、確かに目新しいアイデアがいっぱい。

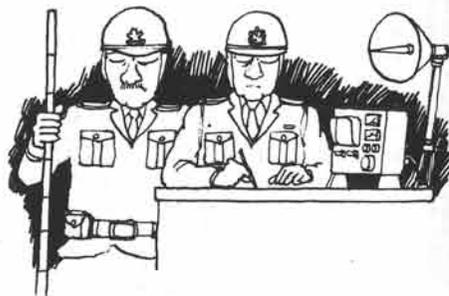
なんでも、この会社「新機種開発のためなら——」と社員の勤務時間中のパチンコいっさいおとがめなし。それどころか費用は全額会社負担とか。

同社では、「自動式がパチンコ界の第1革命、マイコンパチンコはチューリップに次ぐ第3革命」と自信満々。

自動式の登場で、玉の行方を追うだけとなってしまったものぐさパチンカーにとって、左手も使うこのニューマシン、果して人気を呼ぶかどうかちょっと楽しみです。

● この一冊さえあれば“ネズミ取り”なんかこわくない、という本が出版され、ドライバーの間で引っ張りダコになっています。

いま全国各地に設置されつつあるオービスⅢなる自動信号無視監視用テレビ。違反しようとしまいとドライバーの一举一動がパッチリビデオに収められてしまうという、なんとモウー装置ですが、このオービスⅢの設



● 映画「スターウォーズ」をはじめ一連のSFブームにのって、おもちゃのほうも“ジョークもの”が続々登場しています。

なかでも人気を呼んでいるのが「スライム」アメリカのダスト・ボックスを思わせるプラスチック容器をあけると、中にグニャッとしたグリーンの物体が入っている。容器を逆さにしても出てこない。

そのうち、やおらベターッと落ちてくる。手でのばすと、いくらでものびる。いってみれば宇宙時代のドロコ遊び。

主成分は水が90%、オブラートやアイスクリームに使うグワイア・ガムが5%、すでにアメリカでは1千万個以上、日本でも10万個以上売られています。

なかにプラスチックのミミズや虫が入ったゲテモノ・トイもあって月産1万個ではとても需要に追いつかないと、メーカーは悲鳴をあげているといいます。



置場所、交通違反重点取締り箇所（都内と近県のみ）をイラスト・マップにして紹介してくれる「自動車運転者の安全ガイド」がそのベストセラー。

製作したのは北部ハイタク共闘会議というタクシーの運転手組合。

初版3,000部はわずか3日で売り切れ、再版7,000部も間もなく底をつく勢い、あまりの人気に版元もビックリ仰天しているとか。

取り締まる警察のほうはさぞや苦虫を噛みつぶしたぎょう相かと思いきや、「自動車運転者の安全ガイド」の“安全”というソフトムードなタイトルのためか、いまのところ静観の構え。

この本、タクシー・ドライバー以外でも代金（400円）さえ払えば売ってもらえます。

問い合わせは都民総合法律事務所 03-357-0277。でも、やっぱりこんな本にたよるよりも安全運転、制限速度走行の方が気分的にも何倍も安全ですよネ。

日豊モーターズさんこんにちは

大分県佐伯市常盤東町4-10
☎09722(3)2524

持てる技術力とアフターサービスで 若者からベテランまでに絶大な信頼

北九州の小倉から日豊本線の特急で約3時間半の所にある佐伯駅。駅前から真すぐに延びたメインストリートを歩いて約10分の所に『日豊モーターズ（角田徹一社長）さん』があります。大分県南部の中心都市である佐伯市は、公共交通機関があまり発達していないこともあり、人口約5万人に対して2輪車の登録台数約9千台という普及ぶり。その中であって日豊モーターズさんは、角田社長の技術力とアフターサービスの良さで、多くのお客さまから大きな信頼を得ています。

その技術力の高さは 根っからのバイク好きから

角田社長は生まれも育ちも佐伯市。昭和39年に独立して『日豊モーターズ』を設立される以前も、同市内の販売店さんでみっちりと修業を積み、この地にどっしりと根をはったご商売を展開されています。

それだけに、この地のバイクのユーザーがどんな種類のバイクに乗っているか、どんな状態で使用しているか、おおよそ空んじているところで、ご商売にもかなり役立てておられるとか。

さて、日豊モーターズさんを語るとき、まず最初にあげなければいけないのが、なんと

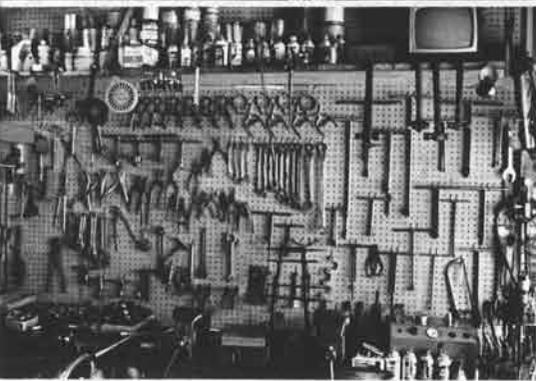
言っても角田社長の技術力の高さのよう、取材にうかがった時も、マフラーの修理に見えたお客さんから「日豊さんにまかせておけばまず安心です。ただ修理が確実なだけでなく、こうしてちょっと待っているだけでたちまち完全なものにしてくれます」という話が聞かれたものです。

したがって、この地のバイクファンなら角田社長の技術力を知らない人はいないということ、かなり遠くの人にもはるばる日豊モーターズさんを訪ねて来ます。その技術力の高さはどうやら角田社長の根っからのバイク好き、研究熱心さから生まれたものようです。

「バイクの素晴らしさは、やはりなんと言ってもそのスポーツ性にあると思いますね。私も以前少しやりましたが、モトクロスな

んか大好きで、つい先日もお客さんと一緒に福岡県で行なわれた全日本選手権を見に行きました。四国にも見に行きます。やはりああいうのを見るにつけ、若い人たちに思いきり走れる場所を与えて上げたい気持ちがとても

強くなります。ですから、私のひとつの夢は、ミニトレールランドみたいなコースを持つことなんです。ま、私にとってみればレースを見ることが、技術的なものに対する好奇心を満足させ、同時に大変勉強にもなるわけです」



↑ 3人など仕事ができる、どきさ(左)は子育て積極的に出る奥さん(右)は積極的に出る奥さん(左)の子供の栄子の栄子



右から角田社長、アルバイトの高校生・岡田義弘君と川野恵子さん、そして奥さまの栄子さん。

角田社長の優れた技術力のほどは、郵便バイクの優秀保守店さんとしてこの正月に、3500の保守店さんを代表して表彰を受け、また大分県警白バイ隊の指定店として活躍していることからもうかがえます。

徹底した安全運転指導で 高校生のお客さんも多勢

技術力と並んで、日豊モーターズさんの大きなご商売の柱となっているのが角田社長の安全運転指導員としての働きです。

例えば、原付免許試験日における合格者に対する乗り方指導はもちろん、市内の4つの高等学校の学生に対する安全指導にも角田社長は積極的に参加します。

高校における安全指導は、毎年6月から10月にかけて4つの学校を巡回して行くものですが、前述のようにあまり公共交通機関の発達していないこの地においてはバイク通学の学生が多いだけに重要な仕事になっています。それぞれの学校では乗り方指導はもちろん、バイクの安全点検も含め、きめ細かな指導がなされますが、そこでも角田社長の技術力が発揮されることは言うまでもありません。

一方、こうした公の場での指導だけでなく、いち販売店さんとしても、初めてバイクに乗られるお客さまに対しては、納車の前に徹底して乗り方を個人指導し、安全を見極めてから納車をするとのこと。



「地域社会とのコミュニケーションを大切にしたい」と語る角田社長

「やはり、われわれバイク業界に生きるものにとっては、安全問題にいまほど気を配らなくてはならない時はないと考えます。このようにバイクが普及し始めているいまこそ、本当の意味でバイクの市民権を獲得するための大切な時だと思えます」

こうした地道な活動を長い間にわたって積み重ねることによって、日豊モーターズさんは地域社会に大きな信頼を持たれています。

特にそれがうかがえるのは、高等学校においてです。例えば市内のある高校の図書室の掲示板には、日豊モーターズさんの広告が出されていますが、これなどはその典型的なもので、お店の信用度がうかがえようというものです。

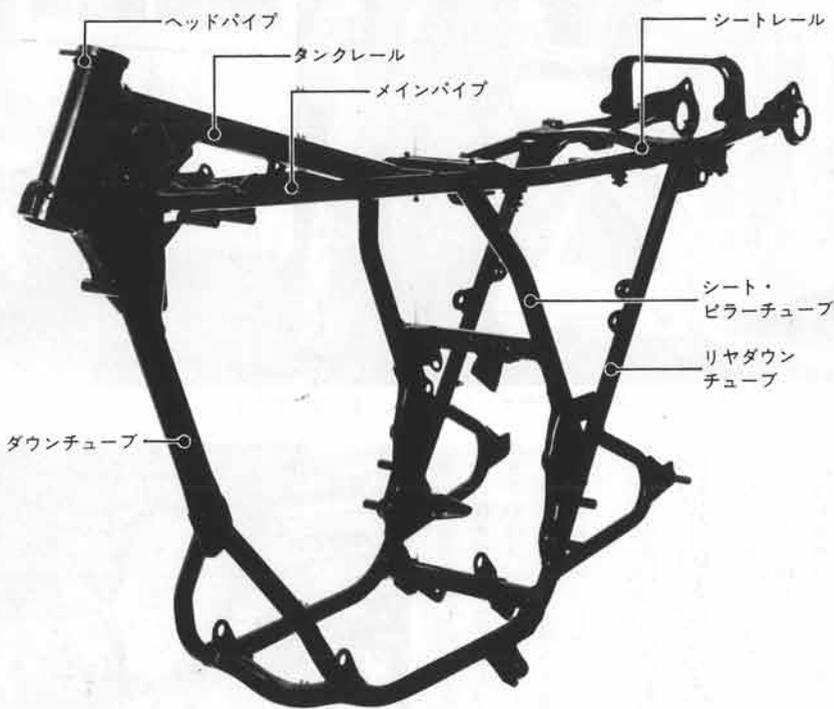
「おかげさまで、うちは高校生のお客さんが多くですね。学生さんだけでなく先生もいらっしゃるんですよ、お客さんとして。こうした小さな都市では口コミが大きくものを言いますね。特に高校生の場合など口コミがいち番影響力が強い。つまりそれだけ信用されることが一番大切です」

さらに日豊モーターズさんには、バイク好きの高校生2人が、毎日夕方になるとアルバイトに通って来ます。しかも、そのうちの1人は女生徒というのもお店の性格を端的に物語っています。この女性（川野さん）この夏休みには角田社長の案内で、仲良しの女生徒と数人でオートキャンプに行くのを楽しみにしているところですよ。

◆きちんと整理された豊富な工具類は角田社長の技術力の象徴



信頼を集めるお店——それはお店のあなたが、お客さまの疑問のひとつひとつに明確に答え、的確なアドバイスをしてあげられることでしょう。店先でのちょっとした会話や新商品の説明など、日頃のご商売の中で発揮されるセールストークの数々。この積み重ねがお店の信頼度を増し、ご商売の発展をのびします。



▲GX 400/250のセミダブルクレードル・フレーム。太いダウンチューブ1本でポディスタイルをスリムにし、反面メインパイプを2本にしてヘッドパイプやダウンチューブの横剛性を高めている。またダブルクレードル型でメインパイプを2本としたものを特にフルダブルクレードルと呼ぶこともあり、XS750 スペシャルなどビッグスポーツに多く採用されている

メカニカル・セールストーク(車体篇)

ロフレーム形式 / クレードルフレーム

今月号からは車体篇、第1回目としてフレームを取上げました。役立つセールスポイントを学びとってください。

二輪車の骨格・フレームの働きは、エンジンから伝動、駆動、緩衝、操向、制動、電装そしてホイールと、二輪車を構成するすべての装置が、完全にその機能を発揮し、それぞれの働きがひとつとなって、ライダーの意のままに走ることができるように、各装置を適切な位置に保持することにあります。そして、フレームがこの働きを完全に果たすためには、強度、剛性、軽量、デザイン、生

産性など、あらゆる角度からさまざまな要求を受入れて設計、開発されています。まず強度上では、二輪車の構造全体、あるいは構成部分にかかるさまざまな力(荷重を支えることで、これにはエンジンをはじめとするバイク自体の重さやライダーの重量のような静荷重から、エンジンの振動のようにバイク自身から発生する内的荷重、また路面からの衝撃や運転状況の変化によって発生する

外的荷重まで、じつにさまざまなものがありその方向も一定ではありません。こうした荷重(重量や衝撃)に耐え、変形したり折損したり、亀裂を生じたりしない強度が、まず第一に求められるわけです。

つぎにフレームを語るときに必ず用いられる言葉「剛性」が問題となります。

強度は満たされていても、走行中とくにコーナーリング時にフレーム本体が、ぐにやぐにやとよじれたり、ブレイキング時にしなったりするのは、走行性能が著しく損なわれるからです。

この走行中にフレーム本体がねじれたり、しなったりすることに耐える力が「剛性」で、バイクに求められる剛性の高いフレームとは、必要以上にねじれたり、しなったりしにくいフレームということになります。

軽量であることも大きな要素です。フレーム本体の重量は直接車両重量に影響を及ぼしてくるわけですから、走行性能を高めるためにはなによりも軽くなければなりません。

強度、剛性、軽量の3要素の関連をみるとフレーム本体の強度や剛性は、フレーム素材の材質、フレームの型式、構造などによって異なり、単に頑丈でさえあればよいというわけではありません。しかし、材質、型式、構造が同一ならば、素材の肉厚が厚いほど、丈夫なフレームとなり、当然重量は重くなります。このように強度、剛性の高いものという要求と軽いという要求は、まったく相反することになり、このことから限られた重量の中で、どれだけ丈夫なフレームを設計するかといったことが問題となり、このフレームの問題上の問題に、デザインの問題、生産性の問題を加えて、そのバイクのフレーム形式、構造や材質が決定されるわけです。

二輪車のフレーム形式としては現在一般的に用いられているのは鋼管フレーム、鋼板フレーム、鋼管・鋼板合成フレームの3タイプがあります。

このうち50ccから750ccまで、スポーツ、トレール、トライアルのヤマハ各車に幅広く

採用されているのは鋼管フレームですが、これにもフレーム下部の前後が中断し、この部分にエンジンクランクケースをボルト締めで装着し、クランクケースをフレーム構造の一部として使用しているダイヤモンド型フレーム(RD125、TY250など)と、写真のようにフレーム自体を環状に結合させて強度を持たせ、エンジンを抱えこむように搭載するクレードルフレームの2タイプがあります。

クレードル(Cradle)とは、ゆりかごのことで、エンジンを抱えこむパイプワークが似ていることから、この名前があります。構造力学的に三角形は合理的で強度も強いことはよく知られていますが、このクレードルフレームは、ほぼ三角形に近い形の組合わせからなっているため、強度、剛性ともによく、エンジンにも外的荷重がかからないために、大型二輪をはじめスポーツタイプの多くにこのクレードルフレームが使われています。さらに、このクレードルフレームにも、ダウンチューブが1本で構成されるセミダブルクレードル型と、2本のダブルクレードル型があります。

ダウンチューブの材質や太さが同一ならば当然、ダブルクレードルのように2本で構成する方が、横方向にも三角形を形成する構造となるためにフレーム全体のネジレに対する横剛性も強くなるわけですが、GX400/250のセミ・ダブルクレードル型のようにダウンチューブが1本でもその径を増し、十分な強度、剛性を保ちながらスリムな車体構成を得ることも可能で、これらはすべて、そのバイクのタイプによって、最も適したフレームが採用されているわけです。

■強度、剛性と軽量化の問題を材質面でカバーしたのが、中排気量以上のスポーツ、トレール、トライアルに用いられている高張力鋼管フレームである。同一重量ならば、一般鋼管よりも強度、剛性にすぐれた特別な成分で製造されている。■SR500/400、XT500に採用されているタンク・イン・フレームはフレームが二輪車のスタイリング決定に占める割合の大きさを表わした好例だ。フレームのパイプ内をオイルタンクとすることにより、ボディ全体を非常にスリムなものとしている。

ビジネス・セールストーク

さて、こちらで紹介するのはビジネストーク。バイクは欲しいが「予算がない」、「乗れない」、「維持が大変」……等々と語るお客さまの数々の疑問に応えた効果的なセールストークの実例集です。

■お仕事や学業にお忙しいお客さまへ

「夏のバイク免許取得のチャンスです！」

みなさまのお店にはいらっしやいませんか？ 原付免許教室や自習セットなどですでに勉強しているながらも、お仕事や学業が忙しくてなかなか試験を受けにいけないお客さまが、もし、まだ試験を受けずにバイクに乗ることができないお客さまがいらした時は、今すぐにも連絡をとって、「この夏こそ免許取得のチャンス！」といったお言葉をおかけください。

実際の問題として、いつでも取れるという気持ちがある、ついつい長引かせる原因となっていることは事実。あげくの果ては、免許取得を断念するお客さまも多いものです。それだけに、この夏休みを利用して免許教室の受講生へのアプローチは、絶対に欠かす

ことのできない夏の商戦の項目なのです。

- たとえ試験慣れた人でも、原付試験を受験する際に注意したいのが次の8項目。受験前のお客さまには、お店からも必ずこれらのアドバイスを行ないたいものである。
- ①時間は充分にあるので焦らないこと
- ②順次わかった問題から「印」をつけていくこと
- ③わかりにくい問題は、設問が安全かどうかを考えてみる
- ④正しい答えは必ず一つなので、一つだけに印をつける
- ⑤問題が何をもとめているかをよく考える
- ⑥問題の「ことばづかい」によく注意すること
- ⑦問題が終わったら、もう一度間違いがないかを確かめる
- ⑧筆記用具は、余分に用意しておく

■50ccスポーツにお乗りのお客さまへ

「いよいよステップアップの段階ですね！」

スポーツ新時代を迎え、さらに魅力あふれるラインアップで充実されたヤマハスポーツバイク群。それだけに、50ccスポーツ・ユーザーにとっては、いよいよ決断の時が来たという思いにかられていることと思われまします。というのも、最近の傾向として目立つのが50ccバイクから400ccバイクへの移行。なかでも、50ccスポーツ車に乗っているお客さまの上級車移行は、とくに著しい伸びを見せているのです。

そこで、この時期に力を入れたいのが、完全ユーザー管理のもとでの流れをご販売に結びつけること。すなわち、「いよいよステップアップの段階ですね！」の言葉をはじめとした、50ccスポーツバイク・ユーザーに対する上級車移行の促進です。

■現在の400ccユーザーの調査でも、買い替え、増車による継続使用者は、約55%。500〜750ccでは、この割合がさらに増えている。このことから、自店のお客さまの代替促進は重要であり、また上



級車への移行を促すためにも、ユーザー管理の徹底は、飛躍の重要なキメ手ともいえるものである。定期点検や保険の更新など、日頃からのお客さまとのコミュニケーションが、ものをいうことになるのだ。

世界に広がる楽しさと安全の輪

ヤマハLTR/モトクロススクール海外インストラクター研修会



日本全国で積極的に展開されているさまざまな安全運転推進活動やスポーツ活動は、バイクの市民権とすばらしいバイクの世界を、めざましい勢いで広げています。

そして、いまやこれらの活動は、国境や人種を超えて、先進国、開発途上国の別なく世界的な規模に拡大され、生活の足としてバイクを使い、またバイクで健全なモータースポーツを楽しむ人びとを増やしつづけています。

こうした世界的な傾向の中で、日本同様それぞれの国でも、より充実した安全運転とスポーツ活動の普及推進のために、去る5月23日から6月13日まで、8カ国から13名のインストラクターを集めて、初の海外インストラクター研修会がひらかれました。

世界にしっかりと根づいた

ヤマハのLTR/モトクロススクール

海外におけるヤマハの安全運転推進活動は

LTR（ライン・ツー・ライド・セフティスクール（略））の名のもとに5年前からスタートし、アメリカ、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド、フィリピン、ブラジルとまたたくまにその活動範囲をひろげてきました。これらいずれの国でも安全運転教育に高い関心を持つ多くの人びとの支持と協力を得て、予想をはるかに上回る大きな成果を取ってきました。

そして、さらには今後はタイ、ナイジェリア、ベネズエラ、ギリシャ……などの国々での開催が予定され、バイク愛好者を増やしながらかヤマハのブランドイメージを大いに高めています。

一方、海外のスポーツ活動の中心は主に開発途上国で開かれていたモトクロススクールですが、これら多くの国では程度の差こそあれバイクが実用本位のものから、いまようやくそのスポーツ性にも目が向けられ始めています。

8カ国、13名のトップインストラクターが参加

ガテマラ、パラグアイ、ペルー、チリ、イラン、フィリピン、インドネシア、タイの8カ国から、いずれも20才前後、現地ではナショナルチャンピオン級のライダーばかり13名が参加、最年少はフィリピンのA・カラビート君16才です。

23日間という長期にわたる研修会のプログラムには、ヤマハ本社でのメカニックスクール、テクニカルセンター磐田でのLTR講習

るためです。

すでにインドネシア、イラン、タイ、フィリピン、ペルー、チリ、コロンビア、ガテマラ等の国々で実施され、今後はマレーシア、サウジアラビア、ナイジェリアの諸国が次の対象国となっています。

スタート以来3年、このヤマハモトクロススクールも、各国の状況を的確にとらえ、現地関係者との密接な関係のもとにプログラムはきわめてスムーズに進行して、すでに活動を開始した国々には、今後現地関係者が中心となつて、よりハイレベルな教室活動が開かれるまでに成長しています。

ヤマハの岩屋一敏特別インストラクターの3年間に渡る努力が実を結び、現地ライダーの中にも優秀なインストラクター候補がつきつぎに誕生し、今後独自の活動態勢づくりが急がれています。今回の研修会は、こうしたそれぞれの国のトップインストラクターを集めて開かれたものです。

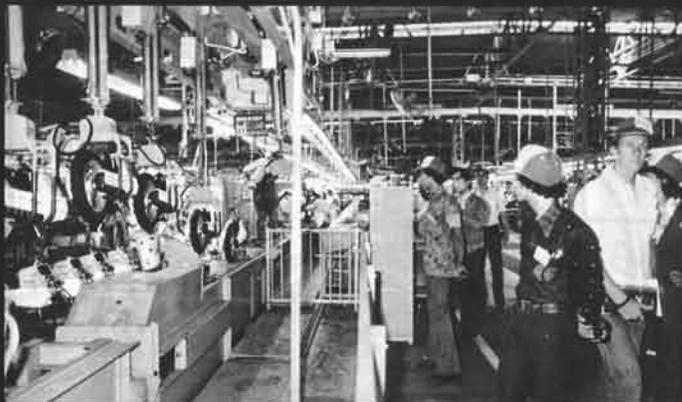
8カ国、13名のトップインストラクターが参加

会、スポーツランド菅生でのモトクロストレーニング、さらに九州星野での全日本選手権モトクロス大会見学、そして最後の実戦参加……と文字通りのハードスケジュールでした。

しかし研修生一同は、元氣一杯に全カリキュラムを修了。この成果をそれぞれの国の活動で活かそうと大いにバリキツていました。彼らの今後の活躍と、各国の普及活動の充実が期待されるどころです。



来日直後 ヤマハ発動機小池社長より激励を受ける



本社工場見学は、まさに「ファンタスティック」の連続。注目を集めたパツソルの組立てライン



↑ヤマハ安全運転推進本部・新田特別指導員の指導のもとにテクニカルセンター磐田でLTR指導の研修



→ 3年間世界を巡って指導に当たってきた岩尾インストラクター(右)、その後を受けつのが今回の研修生たちだ



↓会場を菅生ハイランドに移してモトクロストレーニング



全日本チャンピオン・藤尾勝彦選手(後ろ向)も加わってスタートの集中訓練

関東ブロックヤマハスポーツ店大会ひらかる スポーツ車拡販に、みなぎる熱気

〔東京支店〕月ごとに報じられる新車の生産台数、登録台数。中でも軽二輪、自動二輪の分野で驚異的な伸長率を示すヤマハの上昇ぶりが各方面から大きな注目を集めています。

もちろんこれは「ヤマハスポーツ最新時代」のめざましい浸透ぶりを示すものですが、こうした傾向の中で、去る6月6日には、ヤマハ発動機東京支店管内のスポーツ店さん約200店を、東京池袋のサンシャインビルに集めて「関東ブロックヤマハスポーツ店大会」がひらかれました。

順調に推移した春の商戦の成果を足場に、これからの最盛期をさらに大きく乗り切ろうと開かれたこの催しでは、期待の新商品「XS750 スベシヤル(キヤストホイール仕様)」から「GX400/250SP」「RD50SP」の紹介、夏の商戦を一段と活気づけるさまざまなセールスキャンペーンの紹介などが行なわれましたが、特にお客さまに選ばれるスポーツ店のクラブ設立として「ヤマハヘルシー・スポーツクラブ」の計画が紹介されつめかけたスポーツ店みなさまの関心を集めていました。

テレビ塔下のヤマハフェア ニュースポーツに人気集中!



杉尾良文選手が ヤマハ販売店さんの仲間入り

〔ヤマハ兵庫〕ヤマハモトクロスチームの一員として大活躍をつづけているゼツケン③杉尾良文選手が6月1日、地元兵庫県明石市にヤマハフレンド店「(有)スギオモーターサロン」をオープン、販売店みなさまの仲間入りをしました。

6月4日には、オープン記念のチャリティサイン会が、モトクロス部の瀬尾勝彦、藤秀信、ロードレースの金谷秀夫、トライアルの加藤文博の5選手を迎えて開かれ、あいにくの雨天にもかかわらずつめかけたお客さまがたの人気を集めていました。「モータースポーツで鍛えたファイトで、ご商売も大いにがんばってほしい」というチームメイトの祝福や祝電が多数寄せられた中で杉尾良文社長は、「これからはソフバイクからスポーツバイクまで一日も早く地元の人びとに密着した販売を展開していきたい」と大はりきり、オープン早々、毎週2回の免許教室開催とめざましいスタートダッシュをみせています。



若いスポーツユーザーでにぎわう開店記念チャリティサイン会



お客さまとともに、行こう菅生へ! サマーフェスティバル イン SUGO



7月22~23日

ロードレース大会
(全日本選手権第7戦)

7月23日

トライアル大会

8月5~6日

SLモトクロス全国大会

8月5~6日

SLカートレース大会

あふれる緑の中で、すばらしい走りの世界を堪能するスポーツバイクの若者たち。若い熱気がこだまするモータースポーツの世界に、全力投球する実戦派の若者たち。今年4年目を迎える「サマーフェスティバル イン SUGO」は、こんなバイクの仲間たちの夏の祭典です。さあ、この夏のお店のスポーツ活動のハイライトとして、ぜひお客さまをご案内ください。



7月~8月のスポーツランド菅生

〔7月〕

- 2日 SOCモトクロス②
- 9日 ロードライセンススクール⑤
- 16日 菅生カート教室④
- 22~23日 サマーフェスティバル・ロードレース大会
- 23日 サマーフェスティバル・トライアル大会
- 29~30日 「ミスターバイク」「オートバイ」読者の集い
- 30日 RSS・サカキハラ杯ミニレース

〔8月〕

- 5~6日 サマーフェスティバル・SLモトクロス全国大会
- サマーフェスティバル・SLカートレース大会
- 13日 ロードライセンススクール⑥
- 20日 ミニバイクグランプリ

いかがですか? 今月の「ヤマハニュース」
 お便り、お電話、お待ちしております

「ヤマハニュース」は販売店みなさまの情報誌です。あらゆるチャンスをとらえ、みなさまの目となり耳となつて、お役に立つ情報をお届けするよう心がけております。情報ネットワークの拡充にぜひご協力ください。またご質問、ご相談、なんでも承ります。お電話で、お手紙で、どうぞお気軽にお寄せください。本誌へのご要望、ご感想もぜひどうぞ。

宛先は——
 〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社
 営業部PR課 ☎05383-2-1111 内線355



〔北海道ヤマハ〕北海道の人びとに、待ちわびたバイクシーズンの到来を告げる恒例の「ヤマハフェア」が、今年も先ごろ札幌市大通りのテレビ塔下でひらかれました。パツソル&パツソラからXS750スペシャルまでのヤマハフルラインナップにカート、船外機、セイルボート……などヤマハ全商品を展示しての2日間にわたる一大展示会ですが、とくに今年は、スポーツバイクに集まる若人の関心が一段と高く、予約客、見込み客の方々がたをこ案内して、会場を訪れる販売店さまの姿が例年になく数多く見受けられたもので、夏の商戦に大きな期待が寄せられています。

おゆすりください!

YA1 YDS1 YD3 YG1D

ハワイのヤマハディーラー「ヤマハオブハワイ」では、ショップ内に思い出せるヤマハ名車を展示したミュージアムを設けるために、YA1、YDS1、YD3、YG1D(オートトルーパー車)の4車種を捜しています。

客さまの中で、これらの車をおゆすりいただける方、ぜひ左記にご一報ください。詳細をご相談させていただきます。

☎05383-2-1111 内線355
 ヤマハ発動機株式会社営業部PR課
 〒438 静岡県磐田市新貝2500



●YA1



●YDS1



●YD3



●YG1D



新しいお店のスタッフとともににはりきる杉尾選手ご夫妻(左側)



昨年のあの興奮が今年もまた營生で ●9月28~10月1日

'78ジャパニカートレース

FIA JAF 公認

- 主催: SLカートクラブ
- 会場: スポーツランド營生
- 入場料: 前売券=1,200円
 当日券=大人1,800円、中・高生1,500円、小学生・幼稚園児200円

昨年のジャパニカートレースの大成功は、国内のカート界を一段と盛り上げているだけでなく、世界各国からも注目を浴びています。'78ジャパニカートレースは、海外からのエントリーも昨年を大きく上回るものが見込まれ、レース内容も国際ショナル・レイズレースが組まれるなど、一層充実したものとなっています。どうぞご期待ください。



ヤマハ部品・用品コーナー



新発売 夏に最適!

ヤマハメッシュトレーナー

標準小売価格：5,800円

これからの季節に最適のメッシュトレーナーが新発売されます。モトクロスウェアとしてすでにおなじみのものですが、抜群の通気性と軽やかな着心地、しかもウォッシュ&ウェアの手軽さは、ツーリングウェアにも格好のものです。

オレンジの地にブルーのヤマハストライプとネーム入りで、MとLの2サイズがあります。スポーツバイクのお客さまにぜひどうぞ。

用品番号 M：90890-59615

L：90890-59616

ヤマハヘルメットで安全運転

8月31日まで

シールプレゼント実施中!

原付車のお客さまのヘルメット着用促進運動の一環として、8月31日まで、ヤマハヘルメットをお求めのお客さまにステキなシールをプレゼントしていただく〈シールプレゼントセール〉を実施中です。

ストライプ、パターン、アルファベットのシール3枚がセットになって、お客さまのお好みに応じて、お求めのヘルメットを楽しくデザインしていただけるものです。どうぞこの機会を、お店でもヘルメット着用の促進とヤマハヘルメットの拡販にお役立てください。



菅生・森島支配人(右端)の案内で菅生ロードコースを視察するN・ゴッス氏(中央)

世界のモーターサイクルスポーツを統轄している国際モーターサイクリスト連盟(FIM)の技術委員長であり、最高幹部会議のメンバーでもあるイギリスのN・ゴッス氏が、MFJの招きで5月下旬に初来日しました。

世界で二輪車王国・日本各地の視察とあってゴッス氏の期待や関心もかなり高いものがあつたようですが、ヤマハ関係では静岡県磐田市の本社工場と宮城県のスポートランド菅生を訪問。特に菅生の各コースについて、「このようなスポートランド施設の中のレーシングコースというのは世界でも見たことのないもので、すばらしい。安全性も高く、サーキットとしての設備には申し分がない。そしてなによりも自然がこんなに豊富な中にあるのは理想的なことだ」と、その印象を熱く語っていた。

FIM技術委員長 ヤマハ本社工場や スポートランド菅生視察

8月のモータースポーツ

●モトクロス(MFJ)

6	福島県MX③	備前代町
6	西日本MX⑦	島根県海潮温泉 八栗
13	四国MX⑤	
20	全道MX⑤	
20	山形ミニバイク	蔵王童子平
20	宮城県MX⑤	
20	岩手県MX⑤	一戸
27	関東MX⑨	長野市信更
27	関西MX④	生駒

●ロードレース(MFJ)

6	筑波TTレース	筑波
---	---------	----

●トライアル(MFJ)

6	四国TR⑥	正蓮寺
13	関東TR⑦	千曲
13	三重県TR⑧	橿田川上流
12-13	78 ROCKY TR⑤	森モータースポーツランド
20	東北TR④	
20	栃木県TR⑤	宇都宮市横山町
27	第3回上州TRS	北群馬郡吉岡村
27	北陸TR④	高岡市海老坂
27	播州TR⑤	加古川上流

●MCAJイベント

14	MX日本選手権シリーズ7	フィスコ
21	No.3 TTスタンプル	所沢
28	No.10 FNGCロードレース	フィスコ

ハイッ、こちら サービスセンター



パッソル&パッソラからSR400/500、XS650/750 スペシャルまで、最新モデル用のサービスマニュアルが完成しました。ぜひお店のサービス業務に役立ててください。申込みは担当のセールスマンにどうぞ。

さて、修理サービスにまつわる、さまざまなヒントをご紹介しているこのコーナーに、みなさまの体験談をご披露ください。また、ご質問、ご相談にもこのページを通じてお答えしてまいります。お気軽にお寄せください。宛先は——

〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社
営業部PR課「ヤマハニュース」係
お電話でも結構です。
☎05383-2-1111 内線355

●能率的なチェーン交換法

ドライブ・チェーンの交換、と聞いただけで「面倒だ」という思いが先立ってしまう方も少なくはないでしょう。サイドカバーを外すためにチェーン・ペダルを外して、車によつては、そのためにフロントレストまで外さなければならぬ。そのうえオイルで汚れる、というようなことも、おつくうなイメージに輪をかけてしまうのかも知れません。まあ、たしかに口でいうほど簡単な作業でないことは事実ですが、面倒くさがっているのは、お店のサービス力まで疑われかねないというものです。こんな作業こそ、てきばきと処理したいものです。

そこでヒントひとつ。サイドカバーを外さずに簡単にドライブ・チェーンを交換する方法があります。

つまり、それ交換ノとばかりに急いで古いチェーンを外してしまわないこと。その前に、新しいチェーンを古いチェーンのチェーンジョイントに取付けてしまうのです。これだと、古いチェーンをケースカバー部から引き出してすれば、おのずと新しいチェーンと交換できてしまうというわけです。

チェーンが長すぎる場合も、新しいチェーンを同様の方法で、ドライブ・スプロケットにかませ、ケースカバー部から引き出してからチェーン・カッターで切断した方が、作業はグリーンと能率的です。

もちろん、交換後はジョイント用クリップの有無や取付方向の確認、さらに新しいチェーンの張り具合の点検もお忘れなく。

●やっかいものスプリングもこれROCK

はねっかえりモノ、などといわれてきたわれるのは何人も人間社会だけの話ではないようですね。バイクならさしずめ、スプリング。例えば、オフシヨナル・パーツのサイドスタンドを取付けようとして、スプリングでこずった経験は、どなたにも一度や二度はありじゃないでしょうか!?

ブライヤーでスプリングを引っばつて無理やりノブにひっかけようとする力自慢。ところが、おおむねスプリングの張力の方が腕力よりも強くて、だんだんスプリングがにくらしく見えてくる。そんな時に限って、スプリングがはねかえって思わぬケガをしたり。ともかく、やっかいものは、ちよつと工夫

して扱うのがコツ。この場合なら、太めのプラスチックパイプで、いとも簡単にひっかけることができるのです。

いうまでもなく、サイドスタンドをはね上げた時が、スプリングと引っかけノブの距離が最も短かいわけですね。当然この状態が最も作業しやすいわけですね。

先ほどのプラスチックパイプを写真のようにスプリングの中に通し、ドライバーの先端をノブにひっかけます。ここまでくれば、あとはテコの原理で、ドライバーを起こしていけば、スプリングは簡単にノブに引っかかり、さすがの「はねっかえりモノ」も、抵抗の余地なし、というわけ。メインスタンドのスプリングでも、話はまったく同じです。

これは便利、重宝です

●パイプ・スタンドのすすめ

スタンドの話をもうひとつ。先程とは逆にサイドスタンドのみの車はどうか、というところ50ccスポーツ車などに多いこのタイプは、動作もきわめてスポーティーで若々しいのですが、修理サービス上では、どうしても足まわり関係の点検、整備がウイークポイント。ご承知のように、しっかりと大地に両足をふんばつて……とはいかないために、バンク修理、タイヤ交換、ブレーキ調整……といった作業は、どうしても思わぬ時間がかかってしまうわけですね。

エンジンの下側に木箱や台などを入れて固定しているのが一般的ですが、こんな時に最高に便利なのが、サーキットやモトクロス場ではおなじみのパイプ製スタンド。

写真のものは、一本のパイプを逆U字型にまげ、頂点に短かいパイプを溶接して、その部分をアンダーブラケットのパイプシャフトの中に差込んで前輪を浮かせるフロント・ホイール作業用のものですが、これだとリヤタイヤとスタンドの両脚の3点で支持するため非常に安定よいものとなっています。

センタースタンドの代用なら、両側のフロントレスト基部を支持するもの。後輪を浮かせるには、シート下にパイプを通して支持する



もの、と工夫したいで、さまざまなパイプ製スタンドが考えられます。鉄工所などに依頼して、お店の専用スタンドを用意されておいてはいかがでしょうか。

ホイールを外したまままでの部品待ちとか、作業途中で急なお客さまがみえられても、手軽に作業を中断して、別の作業に移れる……など思いの外に利用価値は高いものです。ただし、写真のものだとフロントフォークの取外しにも利用できる反面、MR50のようなアップエンターにはお手あげ。みなさまなら、どんな工夫をなさいます……?!



7月11日～8月10日

'78二輪車安全運転推進月間

“楽しさの中での安全普及” この機会に徹底しましょう店頭指導

「'78年二輪車安全運転推進月間」が、今年も7月11日（火）から8月10日（木）まで、全国的に展開されます。二輪車業界あげてのこの運動をよみよりの多いものにお店での店頭指導、よろしくおねがいたします。

今年で3年目を迎えるこの「二輪車安全運転推進月間」は、われわれ二輪車業界によって組織され、業界の安全運転推進活動の中核となっている全国二輪車安全運転普及協議会の主催で、総理府、警察庁、運輸省、文部省の指導のもとに全国的に展開されます。

これら関係官庁の指導を得て、家庭、学校職域や団体など、地域社会と密接な連けいを計りながら、日常生活にバイクを利用している人びとに積極的に安全運転指導を行ない、漸減傾向にある二輪車の交通事故をさらに減少させ、あわせて交通安全意識をひろく高めようとするもので、今年のテーマは“楽しさの中での安全普及”。

具体的には以下にご紹介する3点を重点項目として、全国8ブロックでさまざまな活動が実施されますが、この意義ある運動を、より実りあるものとするためには、販売店みなさまの店頭を通じてのキメ細かい指導が、最も効果的であることはいうまでもありません。

交通社会をリードし、地域社会の信頼を集めるお店づくりのためにも、またお客さまの安全を守り、バイクの市民権確立のためにも絶好の機会である「二輪車安全運転推進月間」に積極的にご参加ください。

●重点項目1：ライダーに対する安全対策の推進

- ①高校生に対する安全講習の促進
- ②高校関係者を主体としたシンポジウムの促進
- ③高校、職域および家庭との連けいの促進
- ④原付ユーザーに対する安全運転講習の促進
- ⑤大型ベストライダー育成の促進

ライダーに対する安全対策としては、特にこの時期、夏休みを迎える高校生を対象にした講習会、また急増する原付ユーザーを対象とした安全運転講習会等が中心となります。

特に原付の場合、初めて免許を取得し、初めてバイクに乗る人びと、交通社会の一員として第一歩を踏み出す女性や中高年令層の方も多だけに、こうした講習会を通じての安全な乗り方の指導とともに、ヘルメットの着用促進、交通ルールの重視など身近な問題

全般にわたっての十分な店頭指導が求められています。



ヘルメットの着用、被視認性のはなし、交通ルールの重視……身近な問題もあらためてアピールしたいもの

●重点項目2：車両に対する安全対策

- ①仕業点検、点検整備などの実習と指導の徹底
- ②不良改造車両、過剰付属品装着車両に対す



点検整備の際には、必ず自賠責保険の確認も

る指導

①ヘルメット着用の徹底

②自賠責保険付保の促進

お客さまが毎日お乗りになるバイクに対する指導も欠かすことのできないものです。特に不良改造車両や付属品を必要以上に装着したバイクは、単に法令に違反するばかりでなく走行上も非常に危険です。この点を特に、具体的に指摘するとともに、お店での復元をご指導ください。

またヘルメットの着用促進は、原付ユーザーも含めてこの機会に一層徹底したいものですし、自賠責保険も特に原付車の付保率向上が望まれています。

●重点項目3：健全なモーターサイクル・レクリエーションの指導

①ベストライダーグループ結成の指導

②健全なツーリングの指導

③ミニ運動会などの開催指導

バイクは、運転する人の心がけひとつで、快適なレクリエーションの用具にも、便利な生活の足にもなる一方、騒音や暴走行為などによって社会批判的ともなることをふまえて、上記のような活動を展開しましょう。

これらはいずれもバイク本来の楽しさを追究しながら、安全運転に対するしっかりとした知識や技術を修得する絶好の活動です。折りしも、これからの季節は、こうした活動にはまたとない季節、どうぞお店やお客さまに合わせた最も効果的な活動を実施してください。



ツーリングは交通社会人の基本を実体験を通じて指導する格好の機会

1963年(昭和38年)3月発売

YG1



65年にデビューした「YGS-1」。ロングタンクにアップマフラー、メッキ・スプリングのむきだしのリヤ・サスが若者の圧倒的な人気を呼んだ

- 全長1815mm ●全幅625mm ●全高960mm
- 軸間距離1145mm ●車両重量82kg ●2サイクル・前傾単気筒
- ロータリーディスクバルブ吸気・73cc ●ボア×ストローク47×42mm ●圧縮比6.8
- 最高出力6.5PS/7000rpm ●最高速度85km/h ●リターン式4段変速 ●懸架方式(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●タイヤ寸法2.50-17(前後とも)

「ジュニア」の愛称で63年3月に登場した「YG1」73ccは、それまでの50cc級と125cc級のあいだのマーケットギャップをカバーする尖兵としてはなばなくデビューし、以後につづくジュニア時代「中間排気量車時代」を生み出した画期的なモデルであった。

「ジュニア」の顔ともいえる独特のヘッドランプ、円筒形の大型エアクリナーがみごとなアクセントとなっているエンジンまわり——モノコック・フレームを基本につくり出されたそのフレッシュなスタイリングは、今日でも15年の年月のへだたりを全く感じさせないほどだ。

これは、125cc級に迫まる性能と50cc級の取扱いやすさを、という「YG1」の開発意図をみごとに実現したのだが、この機能にマッチした独特のスタイリングこそ、「ジュニア」の

名声を国内外で大いに高め、軽快な中間排気量車時代の推進役となったものである。

もちろん性能面でも、ロータリーバルブ吸気の73ccエンジンは、リッター当り88・4馬力と当時のこのクラスの群を抜くものでありまた馬力当り重量でも10・7kgと、徹底した軽量化が計られていたが、この「YG1」の高い完成度に対し、翌64年にはアメリカのオートスポーツマガジンより機械工学優秀賞が贈られている。

そして、64年7月には、オートループ機構とセルを装備した「YG1-D」が、さらに翌65年には、8.8馬力にパワーアップした高性能「ジュニアスポーツ」「YGS1」がデビューし、ジュニアシリーズのめざましい充実ぶりと、ヤマハの著しい躍進ぶりが驚異の目を集めたものであった。

アルバム 拝見・ひとこと 拝聴

千葉県船橋市本町3-32-22・株船橋モータース 堀江恒彦氏

「当時オートレースの選手をしていた私が、店を持ったのがYC1の出た昭和31年。YA1、YC1、YD1とつづいたヤマハの名車に魅かれて、以来ヤマハ1本で今日までやってきているわけです。

そんな中でも、やはりこのYG1は特に思い出深い1台ですね。一番最初のモデルが、すごく回転の上がりがよく、アクセルをちょっと開けただけでフロントが浮き上がってしまうほどだった。それにフレームのまとまりがなんともよかったです。軽快だし自分と他社の125ccから移行したお客さまもいました。ざん新なデザインでしかも7万5千円という価格も、125ccが13万円前後の時代でしたからよかったのでしょね。

たしかにYG1の出る直前は販売面で苦労もありましたけど、「ヤマハのことだから……」とがんばったのがよかった。YG1であの爆発的な中間車ブームを呼んだのですから。

当時からくらべると月づきの販売台数も3倍

近くにふくれあがっていますし、売り方もずいぶん変わっていますが、なんといっても好きな2輪車を持って、あせらず階段を一段一段あがるようにやってきたのが良かったんじゃないでしょうか」



↑ショーウィンドにはYDS2が並ぶ当時の店頭風景

➡「YG1は店の基盤づくりの原動力でもあった」と口をそろえる船橋モータースさんご夫妻とお店のサービススタッフ。手前の車はいまもお店の足として活躍しているAS1





かろやかパッソラ 標準型 全価格 ¥69,800



のびのびパッソラ 標準型 全価格 ¥89,800

やさしいから乗っています。

ステップスルーから、乗降に腰かけて、ヤマハパッソルの、おろかおろか、ほんとうに暑い日が続きますね、この夏こそ、美しく腰かけて乗ってみたいですね。毎日快適にしてくれるかろやかパッソラは、優しい操作、安全でしかも清潔、ちょっとした、お買物や通勤通学にも便利です。さあ、このからやかな走りをご家族でお楽しみください。

●思い立ったが吉日がヤマハ専用免許教室へ！わずかな費用、わずかなお時間で、やさしく手ほどきいたします。16歳以上の方なら、どなたでもお申込みはヤマハ販売店へ。
●お支払いには「ヤマハ」から「クレジット」ボーナス時の増額支払いも併用できます。

YAMAHA
ソフトバイク
ヤマハ発動機株式会社
ヘルメットをかぶりますよう
定期点検をお願いします

パッソル&パッソラ

腰かけて、美しく。

広告活動ご紹介

腰かけて、美しく——カララ2 ページにわたってソフトバイクの本流ステップスルーを強く印象づけたこの広告は、6月発売の「アンアン」「ノンノ」「女性自身」「ミセス」など女性誌、婦人誌に掲載したものです。夏の商戦をもちあげる「薰」とアキのソフトバイクキャンペーン」の効果をさらに広めて、また新しいお客さまをみなさまのお店に導きます。