

**新発売!! NEW bobby LB50Ⅲ-C/Ⅲ-H NEW TY125**

*Color Highlight*

キャストホイール時代を創るヤマハ  
**夏。旅。キャストホイールの世界。**



「薫とアキのソフトバイクイズ」に50万通をこす応募  
この大反響を秋の商戦に!

**4** 「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」  
あの熱気を店頭再現して、積極果敢な拡販を!

増えてます! 初めてバイクに乗るお客さま  
広がってます! 新しい市場

**8** ことも快調!  
パツソル&パツソラで新しい需要の開拓

ニコがポイント秋の商戦  
見直しましょう基本活動

**12** 人気ふっとう!  
ヤマハキャストホイール車フェア

キャストホイール時代を創るヤマハ  
夏。旅。キャストホイールの世界

**20** 装いを一新して新発売!  
NEW NEW ポビイLB50ⅢC/ⅢH  
NEW TY125

カラーセクション

話のバドック  
いまお客さまの間では、こんな話題が...

**24** フアイト満々お店訪問  
小島堅三輪業さんこんにちは

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

**28** YAMAHASTRICKS  
各地の情報・ご案内

ヤマハ部品・用品コーナー  
新商品ご紹介

**33** 店内外から呼びかけよう安全第一  
広めよう「原付安全キャンペーン」

ハイツ、こちらサービスセンター

**35** 思い出のYAMAHANAMER車シリーズ⑧—YA6

**22** **12** **10**



「夏。旅。キャストホイールの世界」今月のカラーは、XS750スペシャル、GX250SP/400SP、RD50SPのキャストホイール車を、その個性が最もきわだつ風景の中においてみました。RD50SPは若者の街・東京原宿。カラフルな街並みにみごとにマッチしたRD50SPは、道行く若者たちの足をひきとめ「おお、キャストホイール、カッコいいー」の声がずいぶん聞かれたものです。撮影協力、原宿サンクピル。

**6** **3**



「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」の成果を店頭再現してはりきる、8月の販売店さん。8月はまた、全国各地で、さまざまなお祭りや地方では旧のお盆、さらにこれにまつわる地元商店街の売り出しなどが、大々的に行なわれる季節。キャンペーンの成果とともに、こうした地域社会に密着したご商売の展開も忘れられない季節です。



8月6日~8日 宮城仙台「仙台七夕」

ご承知のように七夕は古い中国の牽牛・織女の星物語から生まれたもの。日本全国でも数多い七夕まつりが行なわれているが、その規模、飾りつけの豪華けん爛さにおいて、この仙台の七夕は群を抜くものである。いまでは完全な観光行事となっているが、一目の価値は十二分にある。市内の中央通りと東一番丁周辺が見どころ。ちょうど菅生のサマーフェスティバルと同時期だけに、ツーリングがてら仙台市内まで足を伸ばしてみるのも一興だろう。菅生から約40分。

8月15日~18日 徳島「阿波おどり」

「おどる阿呆に、見る阿呆……」であまりにも有名な四国・徳島の阿波おどり。1587年滑川城の竣工祝いをはじめといわれているが、いまでは三味線のおはやしにのって「どろぼうかぶり」の手拭いに、ゆかた姿の尻をはしよった男性陣、白の手甲に赤の蹴出の粋な姿の女性陣の踊りの行列がつづく。いかにも開放的な南国的ムードいっぱいのおまつりに、数十万人の見物客が全国から集まる。4日間とも午後7時から11時ごろまで、市内の八百屋町や紺屋町が見どころ。

「薫とアキのヤマハソフトバイクイズ」に  
50万通をこす応募!

この大反響を秋の商戦に!



ご覧ください。このハガキの山!

これは夏の商戦の話題を一手にさらって大きな成果を収めた「薫とアキのヤマハソフトバイクキャンペーン」のひとつ“ソフトバイクイズ”に寄せられた応募ハガキ、その数じつに50万通をこすぼう大なものです。

いまさらながらに、人びとのソフトバイクに寄せる関心の高さを物語るものですが、7月15日のメ切りと同時に、この大反響をみなさまのお店にフィードバックするための作業が、急ピッチで進められています。

どうぞこの成果を、みのりの秋の商戦にお役立てください。





盛夏8月、すでに今年の商戦も3分の2をすぎて、いよいよヤマ場。'78年後半の追込みと'79年のご商売の布石のうえで、最も大切な時期の到来です。

「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」の大反響をもとに、その成果を店頭に再現してはりきるお店、これからますます重要性を増してくるソフトバイクによる新需要開拓にピッチを上げる販売店さん、今月はそんなみなさまの活躍ぶりからレポートしましょう——

## 「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」 あの熱気を店頭で再現して 積極果敢な拡販を

50万通を上まわる驚異的な応募を集めた「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」をはじめ、テレビCM、雑誌広告などを通じて大々的に展開されたマス広告活動と連動しながら、7月いっぱい全国的にくりひろげられた夏の商戦のハイライト「薫とアキのソフトバイクキャンペーン」は、きわめて大きな成果を収めたものです。

これらマス広告で触発された人びとをしつかりと受けとめる積極的な販売促進活動へヤマハソフトバイクフェアや関東、関西の大都市近郊、新興住宅地を中心に展開されたヤマハソフトバイクキャラバンは、確実に新しいお客さまを増やし新しい市場を開拓してきました。

まさに、ソフトバイクのヤマハハンドステップスルーの腰かけて乗る美しさの知名度アップと徹底というキャンペーンテーマは、十二分に果されて、新しいお客さまをみなさまの店頭で導びいたのです。

当然、これからのご商売のキメ手は、こうして触発され、来店されたお客さまをガッチリと受けとめる店頭での勝負。

パツソル&パツソラー・2タイプそろったソフトバイクのやさしさを伝える大量展示。大量に展示されたカラフルなソフトバイクとキャンペーンツールによる明るく、カラフルな店頭演出によって、女性のお客さま、これまでバイクや販売店さんとは全く無縁であったようなお客さまをお店にひき込む活動、さらには免許教室や乗り方教室など、来店されたお客さまを確実に実販に結びつける作業が、この勝負のキメ手となっているわけです。

ここに登場いただいた神奈川県横須賀市の石井輪業（石井孝好社長）さんでも、お店の背後に控えた新需要の宝庫ともいえる、湘南鷹取団地への積極的なアプローチとして、キャンペーンに先がけて開催したヤマハソフトバイクフェアによるソフトバイクのPRとお店の知名度アップの作業の第2ステップとして、明るくさわやかなお店づくり、カラフルなディスプレイが精力的に行なわれて





マスPRで、キャンペーンで触発されたお客さまには、奥さまのやさしい応待が好評。



新しいお客さまの確保は免許教室で、万全の教室態勢の中で奥さま久代さんの役割ははかり知れない。

います。  
「団地造成によって急増したお客さまを確実につみとるためにも、ソフトバイクフェアの果した役割は、はかり知れませんが。この後も月2回のチラシで、この高まったソフトバイクと店の知名度を持続させ、来店された方を完全に実販に結びつける作業として、免許教室を集中的に行なっていますが、これも月2回の自店開催、30セットも用意した自習セット、さらにビデオ講座で、どんなお客さまにも対応できる万全の構えです」と石井社長のキャンペーン以後にかける意欲はなみなみならぬものがあります。



セールスに、納車に夏たけなわのご商売に大忙しの石井社長。

キャンペーンの勢気が、そのまま再現された明るくカラフルな店頭は、道行くお客さまの足をひきとめるほど。



# YAMAHA ソフトバイク

## 広がってます! 新しい市場



パツソル&パツソラ、2タイプそろったソフトバイクによる新しいお客さま、新しい市場の開拓——昨年にもましてこの地道な活動が大きな意味を持つてくる8月以降のご商売。'78年後半の追い込みと、'79年への布石に、今月はこの'78年商戦最大のポイントに焦点を当ててみました。

● 承知のように、昨年1年間の二輪車総販売台数は162.5万台。そしてこの84%に当たる136.7万台が、手軽さ、便利さ、経済性をメリットとする50ccバイクで占められています。ところで、この50ccバイクの中でもその半数以上に当たる71.2万台をファミリーバイク

が占め、しかもその70%にも達する51万台が新規需要であったことを、もう一度思い出してみよう。

● いうまでもなく、昨年3月に登場したソフトバイク・パツソルは、販売店みなさまの積極的な潜在需要層への働きかけによって、確実に新しいお客さまを生み出し、新しい市場をつくりあげてきたわけです。

● そして、今春から登場したパツソラによって、2タイプそろったソフトバイクの需要開拓力は倍増し、これまでバイクとは無縁だと思われていた新しいお客さまを昨年にも

ましてふやしつづけ、バイクの市民権確立と「一家に一台」ソフトバイクの時代を着実に築きつつあるのです。

● このキメ手は、もちろんソフトバイクのやさしさ、腰かけて乗る「美しさ」そしてファミリーバイクとしての「手頃な価格」にあるわけですが、こうしたソフトバイク・パツソル&パツソラならではの市場開拓力とその大きな役割を最大限に発揮し、さまざまな活動で、この秋から冬場へのステップ台ともすべき8月以降のご商売。まずは、今年も快調に増えつづけるソフトバイク・ユーザーの生る声をご紹介します。



### ハイセンスな女性用バイク 今では完全な生活の足

● 八王子市明神町 中村行子さん

普通免許で四輪に乗って買い物からレジャーまで使っていたのですが、パツソルのテレビCMを見てすこく気に入り、それ以来毎日の生活の足はもっぱらパツソルです。これで駐車場さがしの苦勞もきょうならぬ。近所の買い物や、店のちよつとした配達なども全部パツソル。なんととっても、女性向きなセンスのよさ、それと足をそろ

昨年あたりからですけど、バイクに乗られる女性の方が多くなりました。とくに、同年代のみなさんが乗られているので、私も自転車から乗りかえてみようかしら、と思っていたんです。そんな矢先き目にしたのが販売店さんの免許教室の案内チラシ。さっそく電話をしてみました。そうしたら、そこのご主人がすぐに見えられて、結局お店の原付免許教室へ。そして、そのあとパツソルで乗り方まで教えてくれたんです。

バイクの運転って実際はもっと難しいと思っていたんですが、パツソルに乗って「これなら自分にも乗れる！」と思いましたね。おかげさまで試験もどうにかパスして、今はパツソルに乗っていますが、快調そのもの。買物や子供の用事に大活躍しています。

### 試乗会での第一印象が そのまま購入の動機になって

● 栃木県足利市堀込町 大谷フジ子さん







# 増えてます! 初めてバイクに乗るお客さま

えてのれるところが最高。その前までは、普通免許で50ccバイクに乗れることは知ってましたけど、バイクに乗ろうなんて思ったこともなかった。第一パツソルみたいなカワイイかんじのバイクもありませんでしたしね。店(金物店)が市街地でしよう。お得意さんが、四輪でデパートなどに買い物にくると、うちに自動車を置いて私のパツソルに乗りかえて出かけていってしまうほどなんです。

## テレビCMで触発され、 免許教室で実現した 私のバイクライフ、 合理的な暮らし

●横浜市戸塚区笠間町 三橋とよこさん



もともと主人がバイクに乗っていた関係で、以前から「お前も免許をとれ！」とすすめられていたんです。でも、私はいままでも自転車にしか乗っていないものだから、どうしてもバイクに乗る自信がなくて尻込みばかりしていたんです。そんな時です。パツソルの宣伝がテレビに流れるようになったのは、あの八千草さんがいとも簡単に乗っている姿を見て、私にもこのバイクなら乗れるかしらと思ったりして、でも免許を取ろうと決意するまでには、それから一年かかりました。ヤマハ原付免許教室を受講して、試験に合格。いざバイクを購入という時は、もうパツソルかパツソールに決めていました。何故なら、なんといつても腰かけて乗れるなんて女性的じゃありませんか。いままでの自転車の感覚と同じように乗れそうだし、とてもやさしそう。結局は、主人のすすめで2万円分だけ性能がいいパツソールを選んだのです。



バスが主要な交通手段のこの土地では、日常生活の足はもっぱら自転車なんです。でも、これが最高の足かという、そうでもないんですね。といいますのは、山を切り拓いて建てた住宅地なので、坂道が多いからです。そうはいっても、やはり女性にとって手軽な足といえは自転車しかないわけですから、上り坂は汗をかきかき手押して頑張っていたんですね。ところが、昨年あたりから、そんな私達を尻目に、スイスイとバイクに乗って坂道を上っていく女性が増え始めたでしょう。これは私も免許の取得を真剣に考えなくちゃいけない、と思いはじめたわけなんです。

毎日、会社まで15分の道のりを自転車で通うだけでせいっぱいだった私。でも、パツソルに乗りかえてからは、それ以外にも郵便局や美容院など短かい時間に多くの用事を済ます余裕も持てるようになったみたい。スカートでも乗れるし、値段だって自転車と大差ないし、いまは私にとって切っても切れない足になってしまっています。

## スカートでも乗れるバイク パツソルの値段は自転車と変わりません

●大阪府堺市宮山台 大田和子さん



# ことしも快調! パッソル & パッソーラで 新しい需要の開拓



さて前ページでご紹介したソフトバイク・ユーザーの声、お店ではどう受けとめられましたか!?

ごく一般的なソフトバイクのお客さまばかり。バイクには全く無縁だった方がたばかり。こうした人びとがいま、ソフトバイク・パッソル&パッソーラの「やさしさ」、また腰かけて乗る「美しさ」や「便利さ」そして購入価格の「安さ」に魅かれて、暮しの足としてソフトバイクを導入されているわけです。

しかし、ソフトバイクだからこそ実現できるこうした新需要の開拓も、パッソル&パッソーラの商品特性をフルに発揮した販売店みなさまの積極果敢な新市場へのアプローチがあつてこそ、より大きな成果が生み出されていることはいうまでもありません。

たとえば、人の集まる所に打って出た、見

## 需要拡大は新規需要で! その尖兵役はパッソル

昨年のパッソル販売コンテストで、全国8位の実績をあげた旬サイトーさんは、今年もさらにこの実績を積み上げようと、これまでの笠間町と上郷町のお店に加えて新店舗を開店、より大きな商圏を舞台として新規需要層の開拓に大張り切りです。そこで、斉藤社長の片腕として、この新店舗をあずかる飯吉要助さんが語ってくれたことはソフトバイクを

て、さわって、乗っての展示試乗会や、地域に密着したかたちで開催されている原付免許教室など、とくに、パッソルの新発売以来展開されている新しいお客さまへの積極的なアプローチは、より多くのソフトバイク・ユーザーを生み出し、ひいてはお店の商圏を拡大してもいいのです。

この頁では、昨年度のパッソル販売コンテストで全国ベストテンのパッソル賞に輝いた東と西の販売店さんにご登場いただき、新需要開拓に果すソフトバイクの役割とその成果を拡大させる潜在需要へのアプローチについて語っていただきました。

東からは神奈川・横浜市戸塚区でご商売する旬サイトー(斉藤富次社長)さん。そして、西からは大阪・堺市伏見の録之家商会(録之家敏之社長)さんです。

尖兵としたお店における市場の拡大についてでした。

「とにかく、ここ2、3年のファミリィバイクの伸びはすさまじいですね。50年が14万台に対して51年が43万台。さらに、昨年はなんと71・2万台にも達しているんですから。

では、この飛躍的ともいえる需要増の原因は何かという、やはり考えられるのは、女性に代表されるこれまでバイクに無縁だったお客さまの増加なんです。たとえば、昨年のうちの商売をみても、パッソルに触発されたお客さまが圧倒的に多いといった現象があるようにね。これはもう、当り前のことなんです。需要拡大の最大要因は新しいお客さまの開拓にある、ということを実証したわけです。

ですから、今年うちの商売も、まずは誰にでも乗れるパッソルを尖兵として市場の拡大を図り、これと同時にバイク全体の需要ア



新需要開拓の尖兵・パッソル&パッソーラを前に大張り切りの旬サイトーさん(右から二人目が飯吉さん、右端は神谷担当セールスマン)



広い開口に大量展示は、ずばり女性の新しいお客さまにポイントを置いたもの





潜在需要はまだ無限に広がっている。これを掘りおこすのは絶えまなく連続したアプローチだ。

「ツプを図っていくという方向性で展開しているんです」

毎月一回、定地定例で開催の原付免許教室ではチラシを一万枚用意。そのつど配布先きを変えて各地区の市場特性を把握する(御サイトーさん。それだけに、とかく配布しつばなしがちなチラシも、充分新規のお客さまの開拓に効果を発揮しているといいます)。

「チラシ1回配布すれば、必ず1〜2台は実販がある。しかし、これだけではしようがないということで、実験的に地区を変えて配布しているんです。とはいえ、実質的な効果も予想以上に多く、とにかく店の存在を浸透させたため今は電話での問合せが多い。また今春からは新店舗にパッソル&パッソラをズラリと並べてあるために、飛び込みのお客さまも増えているほどです」

## つねに触発し続けてこそ 無関心な人を顕在化できる

一方、千里ニュータウンに匹敵する規模を誇る泉北ニュータウンを商圏とした録之家商会さんのパッソル&パッソラ親も、まさに新需要層の喚起における最大の武器としての位置付け。録之家社長は、昨年のパッソル販売コンテストで全国7位の栄冠に輝いた自信をみながら、とくにパッソルを中心とした需要創造活動のポイントを次のように語ってくれました。

「昨年、うちの店がよい成績をあげられたのは、ひとつに人口15万人といわれる泉北ニュータウンを背に受けた立地条件と、もうひとつは原付免許教室が定地定例の軌道に乗ったこと。そして、最後になりましたけど、ステップスルーのパッソルが登場したことによってさらに新しい層のお客さまが生み出されてきたからだと考えています」

とくに、パッソルの登場は、これまでのバイクの概念を打ち破るものとして、これまで



日・祭日には身動きがとれなくなるほどお店の中はお客さまでいっぱい。録之家商会さん。ご覧のようにパッソル&パッソラは自宅の玄関前まであふれている(奥さまとご一緒に)

バイクに縁のなかったお客さまも含め多くの人びとの共感を獲ることに成功したわけです。それだけに、商売の範囲も広く、いままでにはない商圏の拡大が実現できています。

ところで、これを受けての今年ですが、やはり商売の主軸は商圏の拡大。したがって、今年さらさらパッソラを戦列に加えて、しつこいほどにバイクに無縁と思われる人びとにステップスルーのやさしさを売り込んでいるわけです。

なにしろ、これらの人びとは触発をし続けている間は確実に反応を示すかわりに、それを止めたらとたんに元に戻っちゃう性格をもっている。ですから、値段が安い、軽くて便利、スカートで乗れる……と、つねに購入意欲を高めるための触発を、時にはチラシで、時には口頭で、時には実際に乗せることによって繰り返しているんです」

# ここがポイント、秋の商戦 見直しましょう基本活動

夏のキャンペーンの成果を秋の商戦に向けての飛躍台として拡販に余念のない販売店さん、ことしも快調にソフトバイク市場を掘りおこし、拡大していくお店のみなさまの姿をご紹介してきましたが、では具体的に、これからの秋のご商売のうえで、こうした活動の基本となるのは何か—もちろんそれは「免許教室」をはじめとするきわめて基本的な販促活動の充実です。



## 免許教室

免許+乗り方のシステム化が急務。  
集客告知などもよりユニークに。



## 乗り方教室

今日ではどんな販促活動にも欠かせぬもの。ソフトバイクの購入のキッカケとしての役割は大きい。

## 1 もりあがるソフトバイク時代を '79年につなぐ基本活動

昨年3月以来、パツソルの登場によって幕を開けたソフトバイク時代は、テレビを中心にしたマス広告と、発表展示試乗会を中心とした人の集まる所にうって出るご商売の展開で、爆発的ともいえるソフトバイクブームを呼び起こしてきました。

多くの人がびとや家庭に驚異的なスピードで浸透したソフトバイク。このムードをソフトバイク3年目に結びつけて、さらに広い定着をはかるために、いま最も求められているのは、昨年以上にキメの細かい、継続的な需要創造活動です。

チラシをまき、DMを打つだけで新しいお客さまを開拓できた時期から、お客さまの購入テンポがスローになってくる時期にも、十分に対応できるお店の条件、いうまでもなくそれは「展示試乗会」「免許教室」「乗り方教室」など、需要をつくり出す基本的な作業を、きちんとシステム化し、長く継続することによって、各作業の幅広い相乗効果を生み出すことができるお店なのです。

## 2 見直してみよう お店の活動

### 免許教室+エックポイント

「免許をとってバイクに乗りたい」という人が、まだまだ多勢うもれていること、そうしたお客さまを開拓する活動として「免許教室」が基本の活動であることはいうまでもないでしょう。

特にこれからの免許教室では—

- 合同開催の定着で大量動員と定地定例化を
- 合同開催で新しいお客さまの掘りおこしを

開催告知PRから大規模な教室の開催まで、合同教室の規模の大きさによる利点は、自主開催、単店開催とはまたスケールの異なるものです。自店教室とのバランスを計りながら合同教室を有効に活用し新しいお客さまを開拓したいものです。

- 開催スケジュールの確立

店頭で、展示会場でいっお客さまの間合わせを受けても、当月、翌月さらにその先までのスケジュール





展示会や免許教室など販促活動のポイントとなる集客告知は、これから特にユニークな方法が望まれている。これはヤマハ大阪(株)が、配布している楽しいチラシ。各営業所管内の販売店さんの所在と特長、免許教室会場、教室スケジュールが楽しいイラストで描かれた「ヤマハバイクのさんぽ道」



## 展示会・試乗会

もちろん人の集まる所へうってでた開催がポイント。会場や開催日なども改めて見直してみたいところ。



## 安全点検サービス

代替の促進、お店の信頼度アップ、お客さまの固定化につながる安全点検サービスは、紹介販売へも直結するもの。



## ユーザー

代替

新規

### ③ 展示試乗会をベースに 基本活動の相乗効果を

さて以上のような基本活動の見直しのうえで、効果的な秋の販促プランのひとつとして考えられるのが、上のようなプログラムです。

展示試乗会をベースに、お客さまや商圏の特長に合わせて「免許教室」「乗り方教室」さらには「安全点検サービス」を効果的に組み合わせ、新しいお客さま、代替えのお客さまを、確実に実販に結びつけようというものです。

もちろん、これには「薰とアキのソフトバイクグッズ」に寄せられた50万通以上の応募ハガキの中からお店へとフィードバックされた見込み客、お店の免許教室から合格されて未購入の方、これまでの展示会などでのアンケート記入見込み客などをもとに積極的なDM作戦、電話作戦の展開によって、その効果が倍増されることはいうまでもありません。

### 展示試乗会チエックポイント

● 乗り方教室の同時開催  
を確実にご案内できることは、免許教室開催の基本条件です。  
● 展示試乗会チエックポイント  
などの点を、ぜひ確認したいものです。

● パツソル&パツソラを主流に商戦の激化が著しいファミリーバイク市場。その中であって有形、無形の大きな効果を生み出している展示試乗会ですが、これも定期的な、数多い開催が大いに望まれています。

● そして、特にみなさまの店頭に於ける開催では●告知方法●展示方法と店頭演出●集客の中心となるイベント●乗り方指導●安全点検サービスの実施●免許教室の受け付け●見込客の抽出とそのフォロー方法●らくらくクレジットのご案内●プレミアム商品の準備…などを特にチェックし、開催効果をもろさず受とめていただかなくてはなりません。

### 乗り方教室チエックポイント

● 展示試乗会の成果の大半を占めるのは「私にも乗れる」ことを身を持って理解していただくこと。このためにも、またバイクには全く無縁な新しいお客さまの安全を守るためにも、欠かすことのできないのが乗り方教室です。  
● もちろん、ここでは●免許教室との連同●展示試乗会での同時開催を、特にこの時期に見直したいものです。

# 人気ふつとどう！ ヤマハキヤストホイール フェア

例年になく短かった今年の梅雨。7月上旬からまっ青な夏空が広がり、ま夏の到来を待ちわびていたスポーツバイクユーザーのスポーツごころを大いにかりたてたものです。こうした中で、この夏最大の話題を提供したのが、全国各地で盛大に開催された「ヤマハキヤストホイール・フェア」。

6月に登場したばかりの期待の新商品「XS750スペシャル」「GX250SP/GX400SP」「RD50SP」に、見て、さわって、乗って、一日とあって、どこの会場も大盛況。お客さまにとっては待望のキヤストホイール国内市販第一号車を直接確める絶好の機会として人気を集め、ヤマハスポーツ新時代をまた一段と盛りあげたものです。





●販売店さんひとと一言●

鈴木モーターズ・鈴木慶一社長

「やはり屋外で、こんなに大規模にやる展示試乗会というのはいいものですね。効果も大きいし、特にスポーツバイクなどは、こうした青空のもとでみると感じも大分ちがう。今回は300通ぐらいのDMを発送しましたが、今日1日でGX400SPが2台、50ccが1台と3台の契約がありました。この試乗会の帰りにお店に見えられた方も多かったですし、やはり「見て、さわって、乗って」の効果はスポーツバイクでも全く同じですね。できればこうした催しを、販売店合同などで継続的に開いていければすばらしいと思います」



▶試乗申込み者の列は途切れることがない。記入されたアンケートは、もちろん今後のお店のご販売に還元されていくのだ。

↓人気のマトはキャストホイール車の試乗会。雑誌でカタログで、仲間のバイク談義で……身につけた商品知識を体で実感。



●販売店さんひとと一言●

ススムサイクル・及川泰治さん

「私が店を手伝うようになったのがこの4月から。それまで自転車とファミリーバイク中心だったんですが、これからは中・大型車をもということで今日はお客さまを案内してきました。GX400SPは私も店でおろして乗っていますが、スポーツバイクのお客さまには、販売店も積極的に共に走る態度をみせていかなければと思っていましたので、今回のこんな発表試乗会は、非常にタイミングのよい催しでした。私にとって、これからは50ccスポーツのお客さまの上級車移行にポイントをおいて、早く私なりのお客さまを増やしていきたいと思います」



ここにご紹介するのは、去る7月8日、9日の両日「ヤマハキャストホイール車発表会」と銘打ってヤマハ名古屋株が、フレンド店さんグループの協賛のもとに開催した、キャストホイール・フェアの模様。

RD50SPからXS750スペシャルまで全4機種のキャストホイール車が20台以上も展示され、パツソル&パツソラからXS750スペシャルまでのヤマハ全商品の展示とあわせてお客さまの人気を集めたのです。

特にこの催しは――

- 専門誌を通じての広域な開催告知
- 販売店さんによるDM
- 一週間前からのラジオスポットCM
- スポーツ新聞広告による開催告知
- など、さまざまな媒体を通じて、綿密な集客告知が行なわれていただけに、お客さまの間にも、開催以前からムードの盛りあがった発表試乗会となっていたものです。

当日のプログラムも――

- 展示会、試乗会
  - ロードレースライダー高井幾次郎選手のサイン会
  - バイク用品即売会
  - 抽選会
  - モーターズスポーツの映画会
- ――と盛りだくさん、お客さまにとっては単に見て、さわって、乗って、以上に楽しんで、バイクとのふれあいの一日となっていました。

また協賛されたフレンド店さんたちは、お客さまのご案内、実車を前にしての商品説明や商談に大忙しの一日をすごされたものが、「こうした大規模な発表試乗会は、会場の問題、大規模な集客告知の問題などもあり、なかなか自店開催にはむずかしい面もあります。こうした合同開催では、そうした問題にとらわれず、販売に集中できるのがいいです」

「特にスポーツバイクの若いお客さまは、まず先にスタイリングでバイクを選ぶのが特長ですから、こうした展示試乗会の効果は、はかり知れないのじゃないでしょうか」

「特に今日のメインでもあるキャストホイール」

●お客さまひと言●

森 雅彦さん(18才)

「こんなに早くキャストホイール車に試乗できるなんて思ってもみませんでした。スポーティーだしファッション性もあるし、街の中でもかっこいいし、もうGX400のキャストホイールに夢中です。2万円高という価格も全く関係ないですね。ぼくたち高校生は、たいてい「らくらくクレジット」ですから、月月の返済でしたらほんのわずかしかならないでしょう」



↑特に重点が置かれた集客告知の中心は、ラジオスポットとともに、この新聞広告(中日スポーツ)と販売店さんを通じてのDM。



高校生ユーザーの人気を集めるRD50SPは、そのファッション性に話題集中。

●お客さまひと言●

黒田ます己さん、黒田真さん母子

GX250SPとGX400SPの2台に熱心に試乗していた真さん(17才)「母がバツソラに乗ってみたいので連れて行って!というので一緒に来たんです。もちろんボクはスポーツバイクしか興味ありませんので、もっぱらキャストホイール車の試乗です。中型免許ですとGX250か400ですけど、どちらもシートが低く走りやすいですね。キャストホイールもすばらしい。コーナリングなんか気のせいかもしれませんが楽しくなってしまう」



↑「世界のカスタムホイールの主流をいく7本スポーク」

●JWL(二輪自動車用軽合金ホイール技術基準)に加えて、ヤマハ独自のテスト基準により厳しく鍛えられ、テストされたヤマハキャストホイール

↑「ここまでなく、これらが「ヤマハキャストホイール」の最大のセールスポイントですが、メカ知識、商品知識も高いスポーツバイクのお客さまの多くは、この「キャストホイールフェア」を通じて、あらためてこうした点を体感されていたものです。

●輸出モデル用としてすでに30万台の実績を持つヤマハキャストホイール

●国内市販第1号、キャストホイール時代をリードするヤマハ

●50ccから250cc、400cc、750ccまで全4機種という豊富なキャストホイール車種構成

↑「と口をそろえて語られていたものです。」

↑「キャストホイールは、XS750スペシャル、GX400/250、RD50それぞれの走り、つまり高性能面と、キャストホイールというスタイリング面の両面からアピールできるのが、またひとつ売りやすくなったということではないでしょうか」



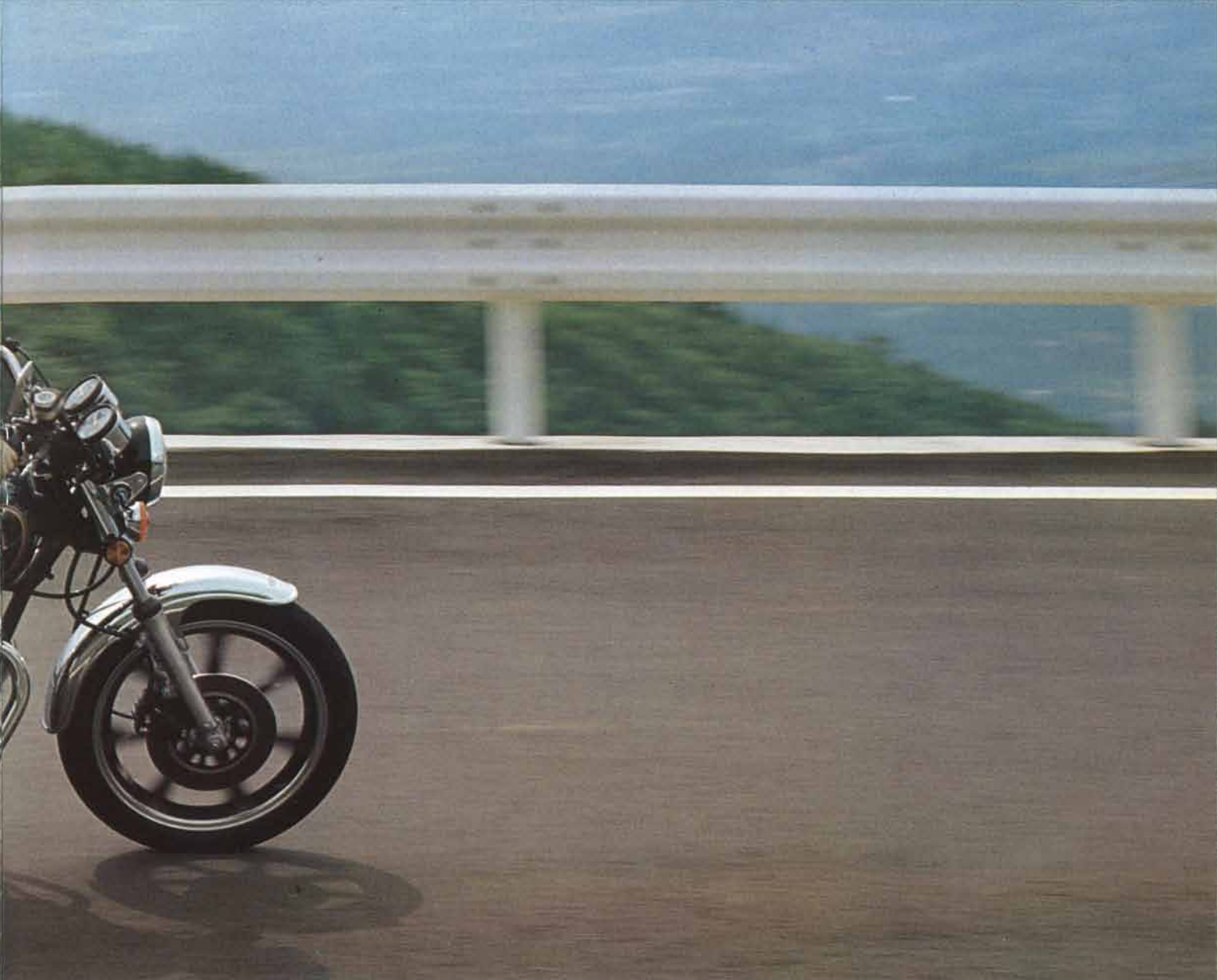
*Color Highlight*



キャストホイール時代を創るヤマハ

**夏。旅。キャストホイールの世界。**





キャストホイール時代を創るヤマハ  
夏。旅。キャストホイールの世界。



夏、若者の季節。

シンプル&シャープな7本スポークが光る。国内市販第1号のヤマハキャストホイールが人々の視線をとらえ、若者を旅へといざなう。山なみをこえてどこまでもつづくスカイラインを堂々と走るXS750スペシャル。高精度に鍛えぬかれたキャストホイールの走りがひとときわ頼もしい。

木立を抜けて峠のワインディングロードをころやかにこなすGX250SP/400SP。キャストホイールの確かな剛性が、右に左に、胸のすくコーナリングラインを描く。走りさわやかツーリングの世界。

タウンではRD50SPがシティボーイの話題をさらって、ハイグレードなキャストホイールが、新しい仲間をつくる……楽しく、安全に夏を駆ける若者の世界。ヤマハが創るキャストホイールの世界。



撮影協力 ㈱原宿サンクビル











YAMAHA  
CAST WHEEL

キャストホイール時代を創るヤマハ  
夏。旅。キャストホイールの世界。





# して新発売

クラッチ操作なしでスムーズな発進、停止ができ、しかもロータリー式3段変速のギヤチェンジもOK、という運転のしやすさが定評の「LB50III-C」は、あざやかなコンペティションライトグリーンに、ホワイトとブラックのストライプを配した新鮮なイメージです。



## NEW TY125 (8月10日より新発売)

●カラー：クリーンホワイト

クリーンホワイトに太いレッドラインも力強く、『TY 125』がイメージを一新して新発売です。

安定した需要層を持つトライアル『TY 125』の特徴は、軽量、スリムなボディとフラットトルクエンジン、6速ミッションの絶妙のコンビネーション。オフロードを、オンロードを力強くこなし、バイクの世界を広げています。

## GX400SP 教習車 新登場



「GX400」は、中型2輪免許取得希望者用の教習用車両として、全国の自動車教習所で広く採用されていますが、ニュー「GX 400SP」の新登場にともない、この「GX 400SP」をベースとした教習車が新発売となります。変速ギヤ位置や定速スピードを示すランプなど、教習に必要な装備を取付けた教習専用車。お近くの自動車教習所にぜひおすすめください。

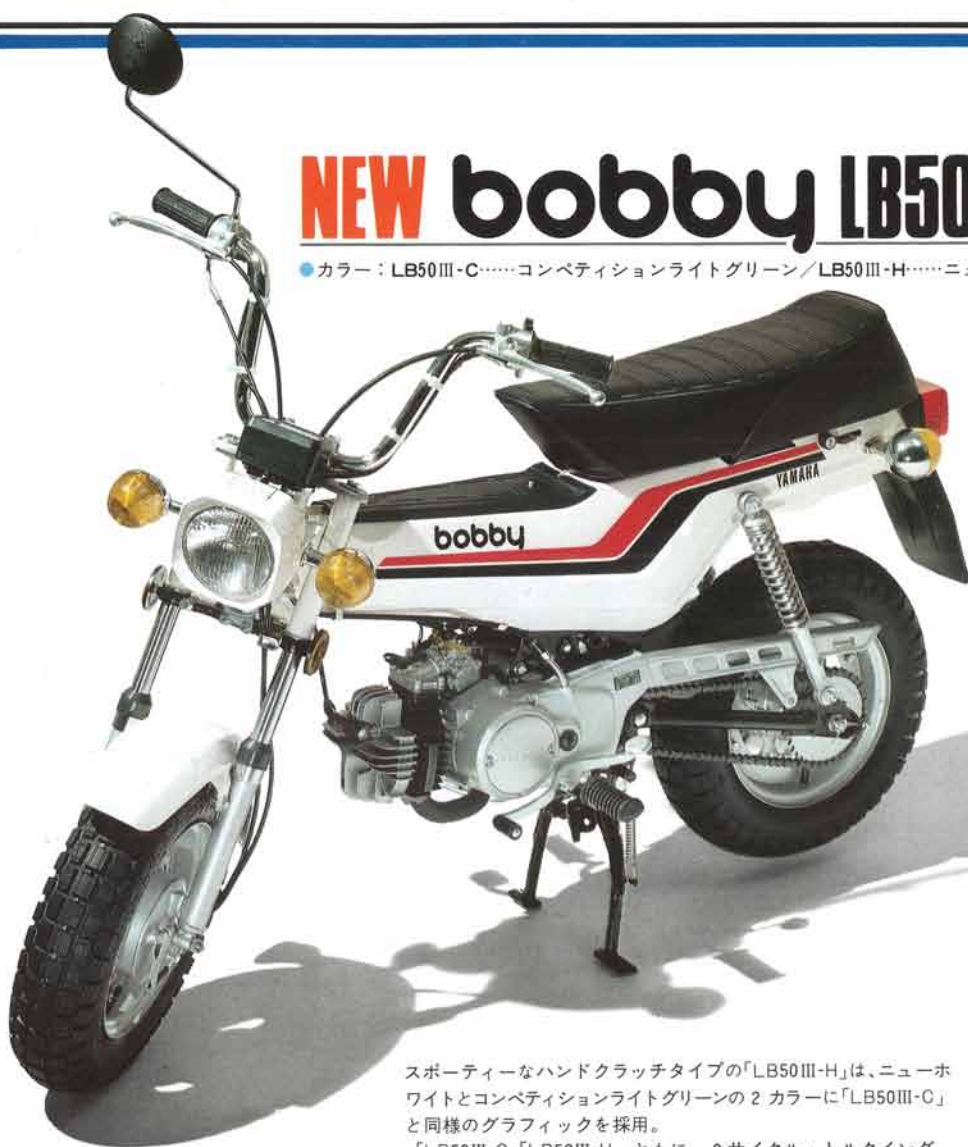




# 装いを一新

## NEW bobby LB50 III-C/LB50 III-H

●カラー：LB50 III-C……コンペティションライトグリーン/LB50 III-H……ニューホワイト、コンペティションライトグリーン



LB50 III-H



LB50 III-C

スポーティなスタイル、運転のしやすさ、機敏な走りでのヤングから中高年層の方がたまで幅広いお客さまに人気の「ボビー」が、カラーリングとグラフィックを一新して新発売です。

スポーティなハンドクラッチタイプの「LB50 III-H」は、ニューホワイトとコンペティションライトグリーンの2カラーに「LB50 III-C」と同様のグラフィックを採用。「LB50 III-C」「LB50 III-H」ともに、2サイクル・トルクインダクション方式の49cc、3.7馬力の仕様諸元は変更ありません。

## 音の静かさ、始動性、安全性を一段と向上

### ヤマハ発電機 NEW EF2400-D/EF1800-D

粘りよく、音も静かで回転ムラのない4サイクルエンジンを採用したEF2400、EF1500、また定評のヤマハ2サイクルエンジンMT-110を採用

したET1250E——業務に、レジャーに、幅広く利用されているヤマハ発電機に、4サイクル「EF2400-D」と「EF1800-D」の2タイプが新登場

します。

全5タイプのワイドバリエーションとなって、ヤマハ発電機の売りやすさは一段と増えています。

#### ●EF2400-D、EF1800-Dの主な特長

このたび新発売の「EF2400-D」「EF1800-D」の特長は、●高トルクで粘り強い4サイクルエンジンを採用●しかもCDI点火方式を用いて始動性を高め、メンテナンスフリーを実現●発電機では初めてという、ヤマハ独自のオイル警告装置を採用して、オイルが減ると自動的にエンジンが停止し、オイル警告ランプの点滅でオイル切れを知らせる、二重安全装置付●EF2400-D・10 $\ell$ 、EF1800-D・6.5 $\ell$ の大型燃料タンクにより定格出力時で5時間の連続使用が可能●大型エアクリナーと大型サイレンサーを採用して、大幅に騒音を減少—などをはじめ、すぐれた数多くの特長を備えて、あらゆる条件下で、フルにその高性能を発揮するものです。どうぞご拡売ください。



EF2400-D



EF1800-D



ご存知ですか？ 最近ヤングの間で近代5種といわれているスポーツ。フリスビー、スケードボード、テニス、サイクリング、ジョギングの5つがこれで、どれもファッショナブルなところが共通しているんだそうです。それにしてもプラスチックのお皿を投げあつたり、ローラー付の板でアスファルトの上をすべったり……中性的というが、迫力に欠けますなあ、今ひとつ。

彼女だってホラ、これからスキンダイビングですよ。夏はダイナミックに行かなきゃ。やっぱりスケボーよりはサーフィン、サイクリングよりはビッグ・ツーリングですよ……ネ、そうそう、遅ればせながら暑中お見舞い申し上げます。





● 日本人ほどテレビ好きの人種はいないといわれています。

カラーテレビの普及率は世界一。1日の視聴時間も、平均3時間半と群を抜いています。

NHKの「日本人のテレビ観」という調査でも、テレビ好きの日本人の実態がはっきり表われています。

「2~3か月の間、次の5つのうち、ひとつしか持てないとしたら、あなたは何かを選びますか」という質問に――

テレビ31%、新聞20%、電話16%、冷蔵庫14%、自動車12%。

いっぽう同じ問いにアメリカ人は――  
テレビ5%、新聞5%、電話11%、冷蔵庫38%、自動車41%という順。

日本人はテレビ、アメリカ人は自動車をもっとも必要としているわけです。

いずれも、文化生活の必需品ですが、奇しくもお国柄がよくていて、面白い結果となっています。



● 主婦の昼食といえば、朝ご飯の残りものというのが、相場になっているようです。

最近ある食品メーカーが、家庭の主婦を対象に「あなたはお昼に何を食べるか」のアンケートをとったところ、焼き飯が39%で第1位。2位がうどん32%。3位以下は年齢によって好みははっきり分かれ、39歳以下ではサンドイッチ、ラーメン、焼きそば、スパゲッティと続くのに対して、40歳以上ではご飯に焼き肉、焼き魚、野菜いためという順。

全体に戦後派の若い層は麺類、40代以上では依然としてご飯が好きという傾向です。

しかし、メニューの内容となると、焼き飯にしてもサンドイッチにしても朝食の残りものの整理。そのほかのものもインスタントものが圧倒的。主婦の昼食はまだまだお手軽好みといえそう。



● 中、高校生など若い世代を中心に、このところシンセサイザーがブームを呼んでいます。

シンセサイザーといえば、富田勲のレコードやテレビの効果音でもポピュラーになっている一種の電子音楽楽器。

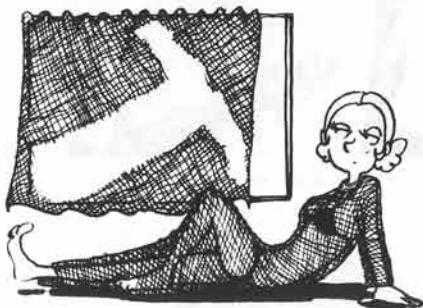
従来の楽器と異なる点は、ツマミと鍵盤を操作して、ピアノ、バイオリン、トランペットなど楽器の音から風、波など自然の音、オートバイやジェット機などメカニック音をシンセサイズ(合成)して作り出すことができること。

従来、操作が面倒なこと、価格が高いことから一般にはなじみの薄い、高嶺の花だったのが、昨年から7~8万円の低価格の製品が売り出されたこと、マイコンと同じように手作りで音を出すことの面白さが若いオーディオマニアたちに受けているようです。

たとえば、これにカセットレコーダーを組み合わせれば、完全にオリジナルでユニークなテープができあがるという仕組みなのです。

● レースといってもモータースポーツではなく女性向きのファッションのおはなし。これまでは着こなしがとてもむずかしくて、下手をするとひどく子供っぽく、上手に使えばいくらかハイセンスになるといった具合で、割合敬遠されがちでしたが、この秋にはレース地がかなり流行しそうです。

パリコレクションはもちろん、最近行なわれた日本のショーでも、衿や袖口にレースをあしらったものから、シースルーのブラウスやスカートまで続々登場。



すでに街でも若い女の子が、スカートの裾からレースをのぞかせる“シミチヨロ”。スタイルで闊歩していますし、秋までには女性の4人に1人がレースのパンティをはくという予想すらあります。

さらに帽子や靴にもレースが採用されているので、若い女性の全身すべてレースという表現も、決してオーバーではないということになるかもしれません。

● スケートボードに次いで、いまシティボーイの人気を集めているのがフィールドスケート。

ももとはアイスホッケーやスピードスケートの選手がシーズンオフのトレーニング用に使っていたもの。アイススケートのエッジの部分にゴムローラーが3~5個つけられたもので、1個ずつ多く付けるごとにスピードアップできるという仕組み。

あのアイススケートの氷を切るシャープさはないものの、スピード感はほぼ感じ。ダイナミックなスリルが味わえるとあって、ポスト・スケボーのダークホースになっています。







フライト満々お店訪問

(有)小島堅三輪業さんこんにちは

栃木県足利市梁田町2309-2  
0284(7)2730

# 原付免許合格者、目標1千人 ただいま762名、まい進中。

原付免許教室をお店の販促活動の主柱とされて業績を伸ばされている販売店さんは少なくありませんが、栃木県足利市の(有)小島堅三輪業さんは、まさにその典型。

8年前に初めて教室を開催して以来、「合格者千人」を目標に、非常な熱意でこの達成にまい進されています。

## 織物の町の担い手 働く女性に

### ソフトバイクユーザー急増

関東の名川、利根川の支流にあたる「渡良瀬川」沿いに発展した「両毛5都市」のひとつである足利市は、群馬県桐生市と共に「織物の町」として有名。16万市民の約6割は、織維産業にんらかのかたちで関連した仕事をしている、といわれるほどです。

織物・編物など生地生産、そして製品加工と、織維産業の中心となる働き手は、今も変わらず女性、子供の頃より働くことを美德として育ったこの町の女性の多くは、家庭の主婦となつてからも、織維工場や問屋さんをはじめ、いろいろな職場に働きに出ます。そうした人々が住む宅地もいまでは、町の広い範囲に及ぶようになりました。これらの要素が相乗して、この町でもバイ

クに乗りはじめる女性は増えつづけています。とくに、こうした人々には格好の「パツソル」が発表された昨年は、女性バイクユーザーが急増、50ccバイクの総販売台数は一昨年、つまり51年の1・5倍もの伸長をみせました。こうしたバイクユーザーのほとんどは新規ユーザーです。そこで、当然のことながら、ユーザー誕生には、それ以前に原付免許を取得していただく活動がともないますが、これに携わった市内約40店のヤマハフレンド店さんの中でも、ひとときわ熱意をもってこれにあたられ、それに比例して成果をあげたのが(有)小島堅三輪業さんです。

## 立地条件のハンデを

### 活発な免許教室活動で克服

小島さんのお店の立地条件は、決して良いとはいえません。というのは、お店のある梁田町は、足利市の東のはずれにあたり、まだ



受講生の送り迎えの手順を相談するご長男の雄三さん、奥さんのサクさん、そして小島社長。



受講生をむかえる店舗。ディスプレイにも気がついた美しい店舗は、はじめてお店を訪れる人に好印象を与えている。



“免許教室受講生管理ノート”。受付時から1人ももらさず収録されるこのノートを基に、全員合格への指導と、完璧なアフターフォローがなされている

田畑の多いところだ。  
最近では、「トリコット団地」と呼ばれる織  
維産業関係の会社や工場に勤める人々が入居  
する団地をはじめ、工業団地や、魚、青物市

場などの進出にともなった住宅密集地が西側  
2キロのところまで伸びてはきてはいるもの  
の、ここに住む人々から見れば、小島さんの  
お店は市の中心に対して外側となり、この土



若い女性たちをむかえ、ますます油に乗った講師ぶりを発揮する小島社長。「小島さんに教われれば絶対合格する」とお客さまの評判はきわめて高い。



地によほど明るい人以外には、お店の存在が  
わかりにくいというハンデキャップを背負っ  
ています。

「うちが免許教室一筋に打ち込んできたのは  
実は、こうした立地条件の悪さを克服するた  
めなのです。

市街地の販売店さんくらべ、同じ広さの  
商圈には顧客の絶対数が少ないわけですから、  
必然的に商圈を広げる、つまり、店の方から  
外に打って出る何かを、言葉を変えればお客  
さんたちへの何んらかの働きかけが必要とな  
ってくるわけです。

わたくしは、以前から、そうした働きかけ  
の中で、最も効果的なものは、やはり「免許  
教室の開催」だ、と思い、これ一筋に取り組  
んできたのです」と小島堅三社長は、こうし  
た状態だからこそ、「免許教室」が重要な  
こと、また熱意をもってこれに取り組み理  
由を説明してくれました。

### 千人を助けるものは 千人に救われる

小島さんの免許教室は、もちろんご商売の  
柱としての販促活動です。しかし、ある新興  
宗教の熱心な信者でもある小島社長は、単  
なる、売らんかな精神だけでこれを推進してい  
るだけではないようです。

「人々は営業を通じて社会に奉仕するもので  
す。人々のお世話をさせていただくことが自  
らの幸せにつながり、千人を助けるものは千  
人に救われる、というのがわたしの信条。」

そうした意味からも、生活を豊かにそして  
便利に、また楽しいものとするバイクに乗る  
資格即ち、原付免許を地域社会のひとりでも  
多くの人が取得できるよう、その手助けをす  
ることが、バイク販売店としての使命であり、  
これによって地域社会にも貢献できる、と思

っているのです。  
わたくしは、こうした信念のもとに、第一  
回目の免許教室を8年前に開催し、その時  
から、合格者千人を目標に頑張っている。こ  
ういふ家族にもいい聞かせ、打ち込んできたわけ  
です」

当時の社長さんたちのこの目標は、それ  
こそ「悲願」と表現した方が当たっていたかもし  
れません。

しかし、特約店である(株)横田自動車さん  
から派遣されるインストラクターの講習ぶり  
や講習内容を、毎回お客さんのお世話をしな  
がら、聞いたり見たりしているうちに、いつ  
の間にか覚えてしまし、自分でも講師ができ  
るという自信をつけて、3年前より自らが講  
師となってお店の免許教室を開催するよう  
になつてからは、小島社長は「免許教室」を  
楽しみのひとつにさえしているような感じにな  
ってききました。

(株)横田自動車の小林宏専務も、これを次  
のような言葉で実証しています。

「最近の小島さんの免許教室に対する取り組  
み方をみてみると、あたかもそれが趣味でも  
あるように楽しげにやっているんです。

たまたまお店を訪ねて、いろいろな話をする  
のですが、免許教室の話題になると目が輝  
き、それこそ、生き生きしてくるんですよ。」

それだけに、受講者みなさんに対する面  
倒みの良さは抜群で、合格率も高く、小島  
さんの免許教室を受講して合格した人は、ほと  
んどの方が、友達や知り合いを紹介していま  
すね」

昨年、そして今年と年々ベピッチを早めて目  
標達成に近づきつつある合格者数は、現在、  
762名。このペースでいくと、目標は来年  
中にも達成する見込みです。

小島社長は、試験日には受講者みなさんを  
宇都宮の試験場まで車で送り迎えています  
が、この日は、奥さんのサクさんは朝早くか  
ら起きて、みなさんのお弁当づくりをします。  
また、後継者であるご長男の雄三さんは、教  
室開催日には受講生みなさんをお店まで送り  
迎えの役をつとめ、同じ日に必ず実施する  
乗り方指導では、社長とともにインストラク  
ターとして活躍するなど、いま小島堅三輪  
業さんは家族一丸となって、一千人合格者達  
成に向ってまい進しているのです。

# 話どころ、売りどころ



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。

## メカニカル・セールストーク(車体篇)

今月は車体篇の第2回目としてブレーキを取上げました。役立つセールスポイントを学びとってください。

### 2 ブレーキ型式 / ディスクブレーキ

エンジンや伝動装置が、バイクを走らせることを主要な役割としているのに対して、ブレーキ制動装置は、スピードを落したり、停止したりという、まったく反対の役割を持つことは、ご承知のとおりです。

しかし、この相反する働きも、バイク全体の機能としてみるときわめて深い相関関係にあります。つまりハイパワーなエンジンを持つバイクは、それだけに強力で、確実なブレーキを備えていなければ、バイクとしての機能を完全に発揮できないということです。このことからブレーキは、そのバイクの性能と完全にバランスのとれたものでなければならぬわけです。

現在のバイクのブレーキは、型式のいかんにかかわらず回転体に非回転体を圧着して摩擦させ、その抵抗によって車輪の回転を減速、

停止させるもので、回転運動のエネルギーを熱エネルギーに変えて、その機能を発揮している摩擦ブレーキです。

したがって、信頼性の高いブレーキの条件として、次のような多くの要素が求められています。

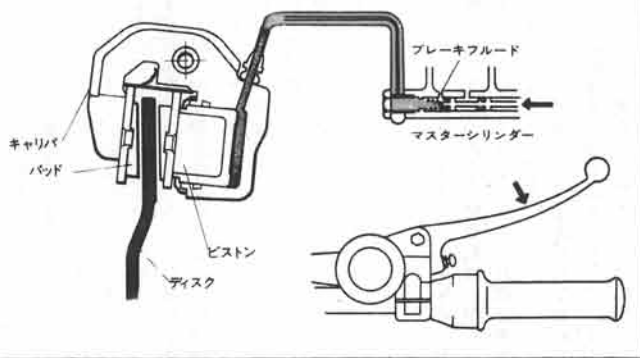
- (1) 回転体と非回転体の摩擦係数が高く、しかもブレーキ時の発熱によっても、この摩擦係数が低下しないこと。
- (2) ひんばんなブレーキ操作に対しても、耐摩耗性にすぐれていること。
- (3) 摩擦部分に水やほこりが浸入しにくい構造であること。
- (4) 比較的小さな作動力で、強い制動力を発揮できること。
- (5) 車体に力学上の負担をかけないこと。

そして、このような条件を満たすものとして、現在のバイクには、「ドラム・ブレーキ」と「ディスク・ブレーキ」の2タイプが採用されているわけです。

このうち、ミニ、ポピー、ビジネス、メイトからトライアル、ドレールの各シリーズに幅広く採用されている「ドラム・ブレーキ」は、車輪のハブ内に一体ではめ込まれたブレーキ・ドラムに、非回転体であるブレーキ・シューを内部から圧着させ、シューの表面に貼りつけられたブレーキ・ライニングとドラムとの摩擦力によってドラム車輪を制動するものです。

これに対して、RD50(フロント)からXS750(スベシヤル)まで、2サイクル、4サイクルを問わず一連のヤマハスポーツシリーズに採用されているの

〔油圧式ディスク・ブレーキの作動原理〕



が「ディスク・ブレーキ」ですが、これはホイールとともに回転するディスク(円板)に、摩擦パッドを押しつけて摩擦力を発生するものです。

それぞれのブレーキの作動は、ドラムがワイヤーやロッドによる機械式であるのに対して、ディスクは、油圧式が用いられているところに大きな相違があり、ここから機械式(内部拡張式)ドラムブレーキ、油圧式ディスクブレーキといった、カテゴリー表示が生まれているわけです。

また特にディスクブレーキは――

- (1) ディスクが露出して回転しているために放熱に有利で、ハードな作動に対しても熱による摩擦係数の低下(これが極端に低下することをフェード現象と呼ぶ)が起こりにくい。
- (2) 一般的なドラムブレーキにくらべて水やほこりの影響を受けにくい。



(3) パッドとディスクの間隙が一定に保たれる機構のために、ドラムブレーキのようにライニングの摩耗による調整のようなメンテナンスの必要性が少ない。

(4) 高速走行時の制動力が高く、安定している。

——といった多くの特長から、高速走行時の制動力が特に大切な、スポーツバイクにも多く採用されています。

もちろん、これも最初に述べた、そのバイクの性格、性能とのバランスから、SR400/500のように、特に制動上ウエイトの高い前輪のみディスクを採用し、後輪をドラムとしたもの。XS650スベシャルのように、SR同様のシステムながら、大径のディスクを用いて制動力を高めているもの。またGX250/400のように前後輪ともにディスクとしたもの。さらにXS750スベシャルのように前後輪ディスクで、しかも前輪をダブルディスクとしたもの……とキメ細かな使い分けがなされていることはいまでもありません。

このディスク・ブレーキの作動は、図のように、ブレーキを操作すると、マスターシリンダー内のピストンが押され、ピストンカップがポート穴をふさいで、ブレーキフルード（オイル）に圧力を加え、その圧力がブレーキホースを通じてキャリパーに伝えられ、キャリパーシリンダー内のピストンを押し出し先端のパッドで両側から強力に、ディスクをはさみ制動するもので、このパッドがディスクをはさみつける力は、ブレーキを操作した力の約35倍にも達するものです。

■RD50の油圧式ディスクブレーキは、50ccでは唯一のものとして、大きなセールスポイントである。

■XS650/750スベシャル、GX250/400は、フロントディスクのパッドの摩耗限界を知らせるインジケータを備えて、安全性、信頼性を一段と高めている。

■油圧式ディスクブレーキで、最も大切な役割を果たすブレーキフルードには、①作動温度で適当な粘度、流動性を持つ②分離、粘度変化、沈澱のないこと③沸点が高いこと④ゴムを変質させないこと⑤耐水性のよいこと——が条件となり、それだけにヤマハ純正フルードの使用が、つよく望まれる。

# 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。

## クレジットならますますバイクが自分のもの!

いよいよ8月、一年中でも最高のバイクシーズンを迎えて、ヤングのお客さまの間ではもっぱらツーリングの話題でもちきりです。そんなことも反映してか、いまお店で最も人気を集めているのがスポーツバイク。とくに6月より発売のキャストホイール車は人気抜群で、街中でもここに来てキャストホイール車の走りが急激に目立っているほどです。

ところで、これらヤングのお客さまを相手にしたご商売で、とくに購入意欲をかきたてるキメ手となっているのが支払い方法における親身な相談といえます。そして、ここでのヤマハらしくクレジットの活用は、お客さまの期待を満足させるものとして大いに活躍しているのです。

シーズン真っ盛りの今、ヤングのお客さまの気持ちはただひとつ——今すぐ乗りたい!



■スポーツバイクをお求めのヤングのお客さまへ——

いよいよ8月、一年中でも最高のバイクシーズンを迎えて、ヤングのお客さまの間ではもっぱらツーリングの話題でもちきりです。そんなことも反映してか、いまお店で最も人気を集めているのがスポーツバイク。とくに6月より発売のキャストホイール車は人気抜群で、街中でもここに来てキャストホイール車の走りが急激に目立っているほどです。

■趣味やパートに忙しい積極派奥さまへ——

## より合理的な生活にバイクは必需品です!

世の中すべてがスピードアップされるにつれて、合理化される人びとの生活。今や、この傾向は主婦の時間の使い方にもまで大きな影響を及ぼしているようです。

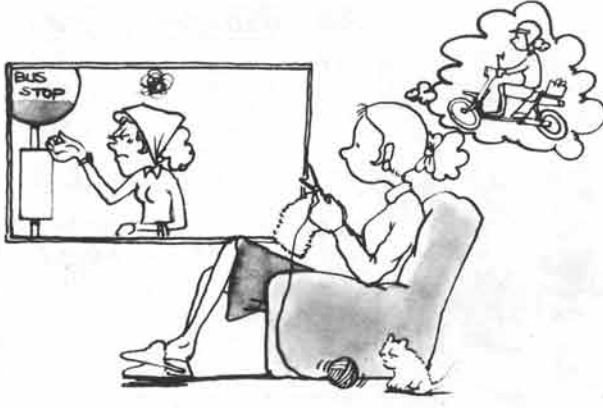
たとえば、買物ひとつをとってみても、現在における主婦の買物行動の基本形態は、「必要な時に、必要なものを、必要な量だけ買う」ことへと定着。これにともない、時間の価値意識と節約意識を背景として、平日は買物時間を短くすませて読書、けいこ事など知的欲求に時間を費し、土・日曜日には手軽なレジャーとして家族連れの出かけ遊びという二極化現象も顕著に見られるに至っているのです。

スーパーの買物でも、平日の店内滞留時間は10〜20%も短縮されている現在、主婦にとってより時間の有効な使い方は今いっばんの関心事でもあるわけですが、それだけに「より合理的な生活にバイクは欠かせない!」といったセールストークは、積極派奥さまの心を強くとらえること間違いなしなのです。

■バスソル、バスソラのユーザーの性別構成をみると、いずれも7割が女性。さらに未婚別構成でも、8割以上が既婚の女

利用率は、ファミリーバイクやレジャーバイクなどに比べ、きわめて高いことが特徴といえる。クレジット取扱比率は、全車種が28%に対して250cc以上のスポーツ車が46・2%。この理由としては、購入価格が高いこと、16〜19才というヤングユーザーが多いこと、などがあげられるが、それだけに、積極的にクレジットの活用を勧めることが、拡販に欠かせない条件となっているのである。

性で占められている。なかでも多いのが、有職婦人の割合だが、このことから買物に仕事に趣味にと忙しい女性ほど、手軽で便利な生活の足を必要としていることがわかる。



## 女性ばかり2118名の 免許教室



16才から中高年層の方々まで、つめかけた受講生じつに2118名という「KBS女性バイク講習会」



乗り方教室に集まる関心は予想をはるかに上まわるほど大きい



（ヤマハ京都）ヤマハ京都（株）が、近畿放送テレビ（KBS）を通じて安全運転の普及とソフバイクのPRをかねた定期番組「セフテイクバイク」を放送していたことは、5月号本欄でご紹介しましたが、この番組と関連して行なわれていた免許教室、乗り方教室が、関西一円の女性層の大きな話題を呼びおこしています。

というのも、この番組との連動をはかりながらKBS放送は「女性バイク講習会」をヤマハ京都の後援のもとに定期的に開催、その集客告知を同放送と京都新聞を通じて行なっていました。毎回100名以上、6月12日の免許教室、乗り方教室には2118名もの受講希望者がつめかけたのです。

京都商工会議所で行なわれたこの日の教室には、ラジオスポットで開催を知った大阪や滋賀からの受講生も集まり、また「普通免許があるので、ぜひ乗り方教室を」という女性の姿も多数見受けられたものです。

こうして、新しいお客さまの開拓は、ことしも快調に進められています。こうしたお客さまに対する、今後の販売店さんのフォローと、その成果に大きな期待が寄せられています。

## 成果あげた 分店オープン記念 ソフトバイクフェア



（ヤマハ東京・城東営業所）お店の商圏や市場拡大の一方法として、出店、分店によって積極的な拡販を

## スポーツ活動の充実は ツーリングで

（ヤマハ大阪・東営業所）大阪府八尾市のヤマハスポーツ店・フシミレーシングCORP（伏見日出雄社長）さんでは、7月2日、お店のスポーツクラブ「S.L.C.フシミ」の発会式をかねた第一回ツーリング大会を開きました。

パツソラからGX250、SR400、XS650スペシャルまで多数のお客さまが参加したこの催しは、地元八尾市周辺をコースに約24キロ、遠くは生駒山の麓近くまでを走りまわるものですが、単に走りまわるだけでない楽しさ、適度に冒険心を満足させるところもあつて楽しい、と参加者の評判も上乘。

開店1年半という伏見社長は「スポーツバイクの販売も急激に増えているところですが、お客さまに健全なクラブ活動を通じて本来のバイクの楽しみ方を知ってもらおうと企画したものです。今後は安全運転指導のために月

## スポーツの夏、SUGOの夏。 サマーフェスティバル イン SUGO

8月/5-6日

SLモトクロス全国大会

SLカートレース大会

サマーフェスティバルにわく8月の菅生。スポーツに、モータースポーツに、若者の夏、菅生の夏は大きなもりあがりを見せています。5-6日のサマーフェスティバルインSUGOを中心に、お店のみならず、お客さまおそろいでぜひお出かけください。ツーリングをかねての菅生のスポーツ——これこそ、この夏最高のお店のスポーツ活動です。



8月-9月のスポーツランド菅生

（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
- 20日 ミニバイクグランプリ
- ロードライセンススクール⑥

（9月）

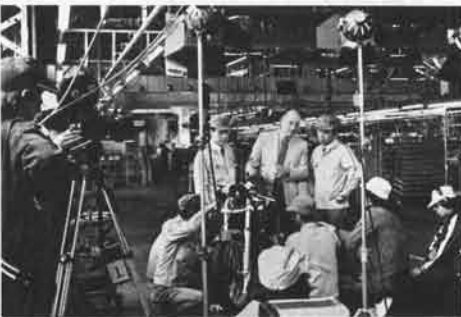
- 3日 井上ゴム工業杯ミニレース④
- 10日 カート教室⑤
- ロードライセンススクール⑦
- 15日 S.O.C.モトクロス④
- 17日 MCFAJロードレース
- 24日 カートトップ&ミニカフェレーサー・カートレース③
- 28-10月1日 '78ジャパンカートレース



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



ヤマハ本社工場を熱心に取材する制作スタッフ

これは英国の民間テレビ局・ヨークシャーテレビの一行で、ヤマハ技術陣と深い関係にある英国クイーンに取材しました。

このTV取材班がヤマハ発動機本社工場を訪れ、約10日間にわたり世界をリードするヤマハの技術と、高品質・高性能ヤマハの生産過程を熱心に取材しました。

## 高品質・高性能ヤマハに 世界の目が 英の科学振興ドキュメントTV番組ヤマハを取材

モーターサイクルにかけても長い歴史と伝統を持つイギリスから、科学振興のドキュメント番組製作のた

はかる販売店さんが目立ってふえています。東京江戸川区の日月ヤマハ(大月信和社長)さんでは、本店墨田店につづいて3店目の分店を千葉県市川市の行徳地区にオープン、7月9日にはオープン記念をかねた「ヤマハソフトバイクフェア」を、地下鉄東西線行徳駅下のユニマート行徳店で開催しました。

東京日本橋まで地下鉄で約20分、埋め立て地に住宅やマンションがぞくぞくと建設されている新興住宅地だけに、ソフトバイク市場としても理想的な市場とあつて、この日のフェアでも、予想を大きく上まわる成約が得られ、幸先きのよい新店舗オープンを飾ったものです。

「3店目にしてようやく自分の理想とした販売店の姿に近づいてきました。新興住宅地に合せてこちらはソフトバイクを中心に販売だけに焦点を絞っています。店のスタッフもツナギを脱いで、さわやかな服装で販売に当るようになっています」と大月社長は、また新たな意欲に燃えているところだ。



ブレアー教授(中央)を通じてカットエンジン100基を贈呈するヤマハ発動機小池社長。



1回大阪府の運転免許試験場で開かれている安全運転講習会のクラブぐるみの受講を8月に、9月にはさらに大規模なライリリングを、またミニバイク運動会なども開いていきたい」と意欲まんまん。こうした活動を通じて将来は、お客さまの中から指導員を、とスポーツ活動の充実にとり組んでいるところです。

## 近づくカートのメインイベント

FIA JAF公認

# '78ジャパカートレース

9/28~10/1・SUGO



もり上がる日本のカートスポーツのメインイベントともいえるべき「'78ジャパカートレース大会」が近づいてきました。初の国際交流の場として大成功を収めた昨年以上に、世界のカーターの注目を集める第2回大会です。海外からのエントリーも多数寄せられ、レースも個人チャンピオンシップレース、チームレースに、新たにインターナショナル・レディスレースが組まれるなど一段と充実。どうぞご期待ください。

- 主催: SLカートクラブ ●会場: スポーツランド菅生
- 入場料: 前売券=1,200円 当日券=大人1,800円 中・高校生=1,500円 小幼稚園=200円



（ヤマハ安全運転推進本部・中部地方本部）電力会社、郵便局、ガス会社、銀行……など毎日の業務にバイクを利用している事業所や職域における安全運転講習会が、使用頻度の急激に高まる夏場を迎えて大きな盛りあがりを見せています。

ヤマハ安全運転推進本部・中部地方本部が行っている中部地方だけのものでも、1月から6月までで20回が実施され、6月中だけでも12回も講習会がひらかれているほどです。

この講習会は、座学2時間、実技講習3時間を1日の基本パターンと

## 事業所、職域でも 高まる安全運転講習会

ズ大学のゴードン・ブレアー教授の出演する科学振興番組制作のために同教授とともに来日したものです。

イギリスでは、英国科学振興協会が、毎年科学技術の分野で顕著な研究成果をあげた人物を選び、表彰とあわせてテレビ番組を通じて、その成果をPRさせる機会を与えていますが、今年はブレアー教授がこれに

選ばれ、同教授と関係の深いヤマハの技術が紹介されることになったものです。

この機会に、ヤマハではイギリスの科学技術振興のためにカトゥエンジン・0.0基を英国産業省・教育省に贈呈、その贈呈式が先ごろ小池久雄社長、ブレアー教授らが出席して行なわれました。

したのですが、事業所や職域の安全運転管理者の呼びとほもとより、実際毎日お仕事でバイクを使う方がたの多くが、こうした講習の機会をつよく望んでいること、正しい運転知識、正しいバイクの取扱いを身につけようという意欲がきわめて高いことがうかがわれます。

写真は、6月に行なわれた(財)中部電気保安協会の安全運転講習風景ですが、こうした方面からもバイクの市民権は、着実に定着しつつあるのです。

## 女性にも人気! ニューヤマハスポーツ



女性＝ソフトバイクのイメージが強烈な昨今ですが、ヤマハスポーツ新時代の幕開けとともに女性のスポーツバイクユーザーの姿が、増えています。

SR400にまたがるこの女性は、6月25日、ヤマハ浜松が開催した「キャストホイールフェア」でみかけたヤングママ。このSRのスタンド立ても軽がる、GX400SPの試乗も男性陣の注目の中でさっそうとやってのけた周囲をア然とさせていたもの。彼女は、もちろんSR400にゾッコンの様子でした。

（ニュージーランド）世界に広がるヤマハの安全運転推進活動の様子は、前号の海外からのインストラクター研修会でもご紹介しましたが、ニュージーランドでも地元元の代理店モローヤマハが積極的なLTJ活動を展開して人びとの話題を集め、販売促進面でも大きな成果を収めています。

写真は、ニュージーランド運輸省が高校生の安全運転指導に用いるために、6台のTY80JCが納入された時のスナップですが、この安全運転講習とともに、モローヤマハと傘下のヤマハ販売店さんは、高校生を対象にバイクの整備、点検指導も行なっています。

## ニュー ジーランドにも広がる ヤマハ安全運転推進活動



## 9月のモータースポーツ

●モトクロス(MFJ)

3	全日本MX⑧秋田	大湯温泉
3	西日本MX⑧	赤名
10	全道MX⑥帯広	
10	岩手県MX⑥	東和町
10	秋田県MX③末畑	秋田
10	福島県MX④高森	猫苗代町
10	関東MX⑩	フィスコ
10	四国MX⑥高知	佐川
10	中部MX⑦	愛知県足助町
17	東北MX⑤宮城	
17	関東MX⑩長野	長野市信更
17	NGK杯鈴鹿MX	鈴鹿
23-24	全日本MX⑨高知	佐川
24	青森県MX④	青森空港
24	東京MX⑥	所沢
24	関西MX⑤	生駒
24	SMSC杯ミニエンデューロー⑤	菅生

●ロードレース(MFJ)

9-10	全日本RR⑩日本GP大会	鈴鹿
15	筑波TT⑧	筑波

●トライアル(MFJ)

3	全道TR④釧路	釧路
3	チャンピオンSL TR③	千葉
10	山形県TR	上ノ山蔵王
10	四国TR⑦徳島	吉野川河原
10	関西TR⑦	亀岡
17	全道TR⑤北見	北見市
17	栃木県TR⑥	宇都宮市
17	中部TR⑦鈴鹿	鈴鹿
24	全日本TR⑦東北	菅生
24	北関東TR⑦	吉岡村漆原
24	静岡県TR③	藤枝
24	三重県TR⑨	津市見当山

●MCFAJイベント

3	スピードスクランブル⑧	所沢
3	セントラルトライアル③	鳴沢
10	MX日本選手権シリーズ⑧	橘川
17	ロードレース北日本大会⑤	菅生
24	静岡モトクロス③	



# ヤマハ・ゴルフカー

## G1-A 新登場



ヤマハでは軽量、コンパクトな2サイクルエンジンの特徴を生かして、安全でしかも排気煙や騒音の少ない乗用ゴルフカーを発売していますが、7月1日からこのヤマハゴルフカーの最新モデル「G1-A」が新発売されています。

ヤマハスノーモビルで実証されたパワフルで粘りづよい7ポート空冷単気筒エンジンを軽量FRP製車体に搭載し、登坂能力30度とグリーンの急斜面も軽くこなす高性能と、1当たり17kmという経済性、アクセルとブレーキのペダル操作だけという簡単な運転が早くも人気を集めています。

アメリカではすでに50万台も保有され、12,700ヵ所のゴルフ場のうち10,000ヵ所で採用されている乗用ゴルフカーですが、ヤマハゴルフカーの普及につれて日本でも、キャディ不用のセルフプレイ用に、またゴルフ場の営業管理用に、ますます普及していくものと期待されています。



# '78ヤマハ水上スキー教室

受講生 募集中



お客さまとともに  
楽しみませんか水上スキー

ツーリングをかねての水上スキー、この夏のお店のスポーツ活動にいかがでしょう。14年目を迎えた浜名湖の水上スキー教室は、ヤマハインストラクターがマンツーマンで徹底指導、泳げない方でも安心してご参加いただけます。水着ひとつでOK、みなさまおそろいでお気軽にご参加ください。

日時：8月23日(土)まで毎日AM10:00～PM4:00

雨天中止、小雨決行

会場：ヤマハマリーナ浜名湖

浜名湖松見ヶ浦

予約申込み：☎05357-8-0711

ヤマハマリーナ浜名湖・水上スキー教室係

受講料 ● 1日コース：10,000円

● 1泊1日コース：15,000円

● 1泊2日コース：23,000円

※宿泊は快適なマリーナホテルです。

●お申込み、ご予約はお早めに。1日30名をこえる場合、ご希望日を変更させていただくことがあります。

アライ製

# NEWヤマハヘルメットFA100・FA200

**新発売!!**



●FA100



●FA200

高まる市場の要請に添えて、ヤマハヘルメット・ラインナップの最高級モデル・フルフェイス型〈FA100・FA200〉が新発売されます。特にこの新商品は、高品質、高性能で定評のあるヘルメット専門メーカー新井広武商店製のもので、急速に拡大するスポーツユーザーのより高度なニーズに添える、すぐれた安全性をもつものです。

## FA100 標準小売価格 16,800円

JIS 2種規格の高性能を持ち、頭部のフィットも抜群。シールドは自由な角度で止まるため、停車時のシールド操作もスムーズです。

- カラー：白
- サイズ：M (55-57cm) 90890-51272
- L (57-59cm) 90890-51273
- XL (59-62cm) 90890-51274

## FA200 標準小売価格 19,800円

最高級モデルFA200は、JIS 2種規格に加えて世界でも最も高度なUSAスネル規格'75年をパスしたもので、内装を特に紺色ナイロンバイルで仕上げました。

- カラー：白
- サイズ：M (55-57cm) 90890-51276
- L (57-59cm) 90890-51277
- XL (59-62cm) 90890-51278

## パッソル ステップマットDX

標準小売価格・1,500円



パッソル用オプションパーツとしてお客さまにご愛用いただいているステップマットに改良型の「DX」が加わります。

この新商品の特長は、ステップボードにかぶせるだけの簡単な着脱。ステップボードの水平面全体をおおうためボードを保護し、しかも適度の厚さがあるため端が外れたり、まくれ上がることなく、いつもボードになじみやすいこと。もちろん簡単に取外して、水洗いできますので、いつも清潔にお乗りいただけるものです。

- カラー：アイボリー
- 部品番号：90890-57033

便利さを  
もうひとつ



## パッソル & パッソーラ チャピイ用カラーボックス

ソフトバイクのやさしさを、さらに拡大する新しいオプションとして、色鮮やかなカラーボックスが追加されました。

暮しの足としてソフトバイクやチャピイをお使いのお客さまを、さらにファッションブルに引き立てるとともに、女性用ヘルメットが1個らくらく入る大容量のこのボックスは、きわめて活用範囲の広いものです。カラーもフタのホワイトと下部がイエロー、グリーン、ブルー、オレンジ、レッドの5色。ぜひ車体色と合わせてお客さまにおすすめください。

脱着が簡単なワンタッチ金具(1,400円)も用意されています。

- 固定金具付標準小売価格・4,900円
- カラー：イエロー・90890-55110
- グリーン・90890-55111
- ブルー・90880-55112
- オレンジ・90890-55113
- レッド・90890-55114
- ホワイト・90890-55115



店内外から呼びかけよう。安全第一

## ユーザーに、四輪ドライバーに 広めよう“原付安全キャンペーン”

乗用車やトラックとの間で発生する原付バイクの事故が、増加しています。このため全国二輪車安全運転普及協議会では、全国の新聞やみなさまの店頭を媒体とした大規模な“原付安全キャンペーン”を7月より展開しています。お店での店頭指導の際にも、このキャンペーンの主旨徹底をよろしくおねがいいたします。

「思いやりのないドライバーだっているんだぞ」(神津善行)

「道路では、レディ・ファーストってないのかしら」(中村メイ子)

—これは、7月上旬と下旬の2回にわたり全国紙、地方紙を通じて日本全国に向けて呼びかけた“原付安全キャンペーン”の新聞広告。きつとお店のみならず、お客さまの多くの方が目にされたことでしょう。

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と日本自動車工業会が展開している今回の“原付安全キャンペーン”は、特に50ccバイクユーザーに対し安全運転を呼びかけるとともに、混合交通の中での弱者である50ccバイクに対する理解を四輪ドライバーの方がたにも深めてもらおう、という所に重点がおかれているものです。

### ◆増えている原付事故を減らすために

そしてこのキャンペーンの背景となっているのは、最近の50ccバイク事故の増加です。ソフトバイク、ファミリーバイクの急激な浸透につれて、バイクは人びとの生活の足として、もはや欠かせぬものとなり、その利便性、経済性などの効用が広く社会の認識を深めてきました。

しかし、この一方では保有台数の増加につれて、バイクによる交通事故も増加の傾向にあり、53年1月から6月まで、原付バイク運転中に発生した交通事故による死亡者は328人を数えるほど。前年同期に比べ45人、15.5%の増加という現状にあるわけです。

そして、この事故内容を分析すると、乗用車やトラックなどの間で発生している死亡事故が少なくありません。

- 一時停止の不履行
  - 進路の急激な変更
  - 左折する四輪車と直進するバイクの事故
  - 4輪車ドライバーのバイク軽視
- など、原因はさまざまですが、単に原付ユ



ーザーの安全運転上の問題ばかりでなく、四輪ドライバーの原付バイクに対する注意と理解を深めることもつよく求められているわけで、今回のキャンペーンのポイントもこの両者に対する呼びかけがなされているものです。

### ◆店頭指導と四輪ドライバーの理解を

もちろん、お店のみならずによる指導の中心は原付ユーザー。原付免許教室、乗り方教室といった初期段階から、納車時の指導、店頭指導を通じて、混合交通における原付バイクとしての安全運転を、特にご指導いただきたいものです。

それは単に交通法規にかなった運転というばかりでなく

- ヘルメットの着用
  - 視認性のよい服装で、積極的に自分の、原付バイクの存在を、四輪ドライバーや歩行者に知らせる努力
  - 交差点内における沈着冷静な判断と運転
- などを特に徹底し、トラック、乗用車から原付バイク、時には歩行車までが、同じ道

路を共用しあわなければならない現在の混合交通の中にあつて、原付バイクのおかれた立場を正しくご理解いただき、積極的な自己防衛への努力を促したいものです。

また、普通免許で、乗用車と50ccバイクを使い分けられているお客さま、奥さまは50ccバイク、ご主人は四輪車をお使いのご家庭、また職域などでもバイクと四輪それぞれの運転者が共存するところも少なくはありません。

こうした方がたを通じて、原付ユーザーの立場に立った四輪ドライバーの安全運転、逆にドライバーの側からみた原付バイクの安全運転など、互いの注意と理解を深める活動も機会をとらえて、積極的に展開していただきたいところ。こうした地道な努力の積みかさねによって、増加傾向にある原付バイクの事故を減少させていかなければなりません。

※なお、7月中2回にわたり掲載された新聞広告とあわせ、“原付安全キャンペーン”用ポスター、チラシ等をお店のみならずにお届けしております。どうぞ有効にご活用いただき積極的な安全普及の展開をおねがいいたします。

8月10日まで78二輪車安全運転推進月間実施中!

# ハイッ、こちら サービスセンター



店頭での修理、整備ばかりでなくツーリングにお出かけの皆さまには、応急処置のアドバイスなども重点的に実施したい8月です。

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、ぜひみなさまの体験談、失敗談?もお寄せください。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。どうぞ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

## ◆手軽なインナーチューブ交換法

バイクには最高の季節とあって、ちょよい乗り、ツーリングに、軽い気持ちで走りを楽しみお客さまが、めっきり増える今日この頃ですが、こんな時に限って起こりやすいのがちよつとした転倒や仲間のバイクに追突したりという小さな事故。

こうした事故で最もダメージをうけるのが、フロントフォークですね。インナーチューブを曲げてしまった。というのが一番多いケースではないでしょうか。

アウトチューブまで使用不能というケースは少なく、ほとんどがインナーチューブの交換ですむ場合が多いようです。さて、この

インナーチューブの交換。ご承知のようにGT、GR、TYなどの50ccスポーツシリーズの多くは、アウトチューブのダストシールを外し、アウトナットを弛めて行なうわけですが、作業上の問題はこのアウトナットの弛め方。お店ではどんな方法で行なっていますか?

古いチューブを巻きつけて弛めるのが一般的なのですが、もっとも簡単な方法は、写真のようにフォークを万力でくわえ、布製のヒモで十分に締めつけてからまわすと、いとも簡単に弛んでしまいます。

これだと大切なお客さまのバイクに傷をつけることもなく、作業も至ってスムーズ。機会があったら一度ためされてみてはいかがでしょうか。もちろん、取外しのたびに、必ずオイルシールは新しいものと交換することもお忘れなく。

## ◆信頼をこめ、小さな心づかい

お客さまのバイクを傷つけない、といえはこれはもう修理サービスの大前提ですが、それだけに細やかな心くばりも必要となります。例えば、電装関係やシリンダヘッドまわり



の作業のためにガソリンタンクを外す場合、ステアリングヘッドとタンクのすき間にたつぷりとウエスをさし込んでおきます。

これだとタンク後端のフレームへの締め付けボルトを外し、静かに持ち上げるだけで、タンクがフレームに当ってキズつく心配もなくすんなりと取外すことができます、というわけです。

逆にとりつけるときは、もちろんタンク内側の固定ゴムをフレームの受け部にしっかりとめ込むわけですが、これも手こずつたらゴムにさつとひと吹きWD40を吹きかけておくと、みちがえるほどスムーズに入ってしまうのです。

## ◆ランニング室の生ガス排除は、この手で

お客さまが連れだつてロングツーリングに、そんな機会もめつり増えている昨今ですが、こうしたお客さまの楽しいプランをトラブルなく安全に守ってあげることも、お店にとって大切なお仕事。

サービス面でのポイントは、ツーリング先で起こりうるトラブルの応急処置のノウハウの提供ですが、そんなお客さまに、こんな話はいかがでしょうか。

一日の行程を終えて宿泊、ところが翌朝は

さつぱりエンジンがかからない、プラグをみるとぬれている。2サイクルならガソリンコックをオンにしたままだったためにキャブからオーバーフローした生ガスがクランクケースにたまってしまったケースですね。

こんな場合は、あわてずにプラグを外し、ガソリンコックをオフにして、アクセルを全開にしたまま何回か勢いよくキックしてやること。この方法で、クランク室にたまった生ガスは、プラグの取付け穴から吹き出してしまふハズです。林道ツーリングなどで、川の中を走り、クランク室に水が入ったような場合も、まったく同様の方法で抜きとることができます。あとはプラグを新品と交換するか火で焼き切つてやればOKです。

## ◆虫メガネの効用

オーバーフローの話をもうひとつ。いつもオーバーフロー気味、というのはキャブレターのフロートバルブのゴミつまり、バルブシートのキズなどによるもので、フロートバルブのアッセン交換ですむものです。

しかし、このバルブシート、肉眼でみただけでは、なかなかキズや虫食いなどもわかりにくいのですが、こんな時には虫メガネを出してきて拡大してみると驚くほどはつきりと目にする事ができます。

お客さまにも、だまって交換、ハイ直りましたヨ、だけではなくはつきりとご説明したうえで、納得していただけるわけで、お店の信頼度アップにつながることうけあいです。

## これは便利、重宝です

バッテリー交換で新品バッテリーを取付けるとプリーザーパイプの先端に小さなゴムキャップが付いているものがあります。

もちろん、即不用となつてしまふものですが、こんな小物でもすぐに捨ててしまわずにとつておくと、ガソリンタンク(RDやYBなど)やオイルタンクを取外した時に、パイプを外した後の栓として取付けられ、タンク内のガソリンやオイルが流れ出ずのを防いできわめて重宝。ぜひご参考にどうぞ。







1964年(昭和39年)4月発売 **YA6**

- 全長1920mm ●全幅 725mm
- 全高1045mm ●軸間距離1245mm
- 重量 120kg ●最高速度 110km/h
- 空冷2サイクル単気筒・ロータリーディスクバルブ吸気・123cc ●ポア×ストローク56×50mm ●圧縮比 6.8 ●最高出力11PS / 6700rpm
- ロータリー式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3.00-16 (前後とも)

昭和36年、世界に先がけて実用化されたYA5エンジンのディスクロータリーバルブから、7ポート・トルクインダクション、そして今年のワークスレーサーYZM125/250、YZR500のYPPV S(ヤマハ・パワーバルブシステム)まで、2サイクル・エンジンの進歩の中で、ヤマハがしるした足跡はきわめて大きなものがありますが、中でも画期的といえるのが、「分離給油式自動潤滑装置」ヤマハ・オートループ<sup>®</sup>でしょう。

それまで2サイクルの宿命とされていた混合燃料の手間を省いたばかりでなく、オイル消費量を大幅に減少させ、さらにカーボン堆積、プラグのトラブル、キャブレターまわりの汚れ、排気煙……などの問題を一気に解決して、まさに2サイクル・エンジンに新時代をもたらしたことはご承知のとおりです。この「ヤマハ・オートループ」も他の多くの新機

構同様に、苛酷なロードレースの世界から生み出され、鍛えられたものですが、このオートループ第1号として登場した市販車が、この「YA6」と「YG1D」です。

250cc車のスポーツ化が進み、一方当時ブームを呼んでいた70〜90ccの中間排気量車が、暮しの足として定着していく中で、ビジネス車、実用車としての性格を強く求められたのが125ccクラスでしたが、それだけにこの「YA6」は、このオートループ採用による高い経済性と高性能で、きわめて幅広い需要を生み出していったものです。

昭和43年の「YA7」まで実に、まる4年の長命モデルであった「YA6」は、またロードレースに、モトクロスにも大活躍し、実用車の領域をはるかにしのぐ高性能ぶりを発揮したことは、記憶に新しいところでしょう。

### アルバム拝見・ひとこと拝聴

#### 東京都八王子市明神町4-2-19・八王子トーハツ 田中義一氏

「たしかにエーロク(YA6)やYG1Dのオートループは、当時としては画期的なメカでしたね。お客さまからは『これでガソリンスタンドへ行っても隅の方につれていかれなくてすみ、混合ガソリンを調合する手間も省けて、気分がいい』とずいぶん喜ばれたものです。

ヤマハとしても全国的にオートループキャンペーンなどを展開して、われわれ売る側のムードももりあがっていましたね。特にエーロクで思い出すのは、薬品の卸問屋さんに15台も一括納入をしたのはじめ、商店や会社など業務需要を中心に大量に売り込んだことです。1年に4万キロも走るんですから三多摩一円をサービスで巡回するのも大切な仕事でした。

また、トレール車などもない時代、このエーロクはモトクロスに、スピードレースに、ツーリングに、実用に、とずいぶんいろいろな使われ方をした車でしたね。レースでも速かった

し。この附近はモトクロス場も多く、チューニングのお客さまも多かったものです。

当時から商店主の方々を集めて店の2階でい

までいう免許教室なども開いていましたが、いつの時代でも“需要創造”という商売の基本は変わらないものですね」



↑当時、YA6のセールスに事業所や商店を巡る田中照子さんは、義一社長のお姉さん。八王子トーハツの看板娘として、また日本でも数少ない女性ライダーとして大活躍したものだ。(昭和40年・ヤマハニュース23号より)



↑「長い2輪販売の中でもいまは最高の時期」と。ソフトバイクに、スポーツバイクに一大飛躍を期す八王子トーハツのみなさん。左から田中義一社長、弟の順三さん、サービススタッフの竹谷謙さん。



