

ヤマハニュース

YAMAHA NEWS No.165 MARCH 1977

ソフトバイク

YAMAHA
パッソル
passol

新発売

*GT50Ⅱ *RD90 *TX650



ソフトバイク

YAMAHA

— パッソル —

passol

新発売



初年度15万台販売へゴー!!



バイクの便利さ、バイクに乗る楽しさを大きく広げ、みなさまのご商売をさらに飛躍させる新商品、ソフトバイク「パッソル」は3月15日、全国いっせいに新発売です。「パッソル」専用ラインも整った本社工場では、2月4日技術、生産、販売、部品、品質管理など関係者多数が見守る中で、記念すべきライン生産第1号車が小池久雄社長のテープカットで誕生、初年度15万台販売へのかづよい第一歩を踏みだしました。

ソフトバイク



新発売

腰をかけて乗れる、やさしい乗りもの PASSOLで大型化する今年の商戦

1月18日、東京・品川のホテルパシフィックに270名の報道関係者を集めて行われた「ヤマハPASSOL記者発表会」は、ソフトバイク「PASSOL」の話題は日を追って高まり、3月15日の発売が待たれています。この間、全国各地で販売店のみなさまを対象に、さまざまなかたちで「PASSOL発表研修会」がすすめられています。あいにくこの冬は、例年になく寒波に見舞われ、小雪の散らつく中

で行われた研修会もありました。しかしながら、待ちに待った腰をかけて乗れるステップスルーのソフトバイク「ヤマハPASSOL」を間近かで見、さわって乗って、その素晴らしさを確かめた研修会は、どこでも寒さを吹き飛ばす熱気に囲まれていたものです。ここに、春の商戦をひととき盛り上げる各地の「PASSOL発表研修会」の模様と販売店さまの声を紹介します。

「さあ、売っていくぞ！」

愛媛県・内田自転車商会(1月30日)



▲揃いのPASSOLマーク入りサイドウェアに身を固め、「さあ、売っていくぞ！」
▲スローガンのもと、技術講習にも熱が入る



〔四国支店〕 宇和島市のヤマハ特約店、内田自転車商会さん主催のPASSOL発表研修会は「PASSOLで新規客獲得・売上げ増大」のテーマで、楽しくらくらく経営・利益増大のテーマのもとに盛大に開かれました。

この日、宇和島は南国にもかかわらず雪模様の寒い日、しかし参加した約50名の販売店さまは、1時から約4時間の、技術講習を含めた研修会に寒さを忘れて真剣に取り組んでいました。

特に最後に行われた試乗会で、内田自転車商会さんが用意したPASSOLマークの刺しゅう入りサイドウェアに身を固めた販売店さまたちは、自分の体でPASSOLの乗り味を確かめ、「これならいける、さあ売っていくぞ」の力強い声が聞かれたものです。その中で、市内にお店を開いて3年目になる「石川モータ

●熱気うず巻く各地のパスソル発表研修会



▶臨時の試乗会場となったホテル内の登り坂でカブよい走りを見せる「パスソル」

▼パスソルに惚れこんだ「ヤマハ奥さま」松本貞子さん



▲「パスソルによる新規需要層の開拓は…」販売政策の説明に真剣に聞いている販売店さま



「この車格で、この価格」
三重県・第一自動車(2月2日)

「ス(石川孝洋社長 28才)」さんにお話をうかがいました。

「これはいいですね。早くデモカーを入手して、発売日の前に展示会を開きたい。今年からはPRにも力を入れ、団地にもパスソルを売り込みたいですね。うちの女房は看護婦をしているんですが、その通勤にもパスソルを使って、PRに役立てるつもりです」

〔名古屋支店〕約150名が参加したヤマハ特約店、第一自動車さん主催による研修会は鳥羽国際ホテルで、午後3時からの試乗会で始まりましたが、四台用意された試乗車は定刻前から、早めに集合した販売店さんに引っぱりダコ、みなさんのパスソルへの並々ならぬ強い関心がうかがえました。

試乗会はホテル内の、沿道に「パスソル新発売」のぼり数十本が立てられた坂の多い道路を利用して行われましたが、「こんなに軽くスマートなのに、登りでも力づよく走るなあ」の声。

参加者の紅一点、久居市の「松本商会(松本富生社長)」の奥さま貞子さんは、「バイクを売るには、商品に惚れこまなくてはダメだと思っんですが、その点でパスソルは売れる商品です。まるみのあるスタイルもいいし、乗って安心感もある。なにより、一回の軽いキックでエンジンがかかるのも、特に女性の初心者にはうってつけに感じね。しかもエンジンがカバーされて、レックシールドがあつてこの価格でしょう。惚れこまなくてはウソですよ」と、3月15日の発売が待ちどおしいといった様子で話していました。



▲仙台支店の佐藤主任から乗り方指導の手ほどきを受ける販売店さん

◀パッソルにかける販売店さんからは積極的な質問が飛び

「ステキ、わたしにも乗せて！」
宮城県・横山輪業商会(2月4日)

〔仙台支店〕宮城県における昨年のヤマハのシェアは四十四％。それだけにヤマハ特約店横山輪業商会さん主催の研修会に集まった販売店さまの意欲は満々、会議の最後には活発な質疑応答がなされ、またこの場で50名近いほとんどの方がパッソルのデモカーを注文なさっていました。

研修会は仙台市郊外のホテルで行われましたが、その試乗会にちょっとしたハプニングが。ホテルの女子従業員四人がパッソルを見て「ワー、かわいくてステキ、わたしにも乗せて」とつぎつぎに試乗、初めてバイクに乗る女性も「やさしい」パッソルにたちまちスィスイ。

これを見て「大政輪業(大場政一社長)」さんは「これだもの、売れるよパッソルは。『ソフトバイク』というだけあって乗り心地も極めてソフトだし。ただ注意したいのはチャピイやメイトなどの売り方の区別だね。例えば今までバイクの『パ』の字も意識していなかった人にはパッソルを売るとか、また使用方法、経験、バイクとのつりあいなどを考えて、お客さまに合わせた売り方を考えたい」と話してくださいました。

▲「わたしにも乗せて!」「こんなかわいいバイクがあったら、通勤も楽しくなるわね。まったくバイクには無関心派だった女性の目をとらえるのは腰をかけて乗れるその新しいスタイル。これは「パッソル」の大きなセールスポイントだ。

●熱気うず巻く各地のパッソル発表研修会



「こんどは私の出番だわ！」
東京・4営業所合同(2月7日)

▲初めてでも、やさしく乗れた古川史江さん、右から2人目が古川社長
▲同じくバイクに初めて乗る「ヤマハ二版」の奥さま(高橋よしさん)もこの通りスイスイ

〔東京支店〕 東京の城東、城南、中野、多摩4営業所管内のパッソル研修会には、販売店の「主人さまと子ども」が「ヤマハ奥さま」も多数が見えられました。その中で特に目をひいたのが、ソフトバイク「パッソル」にかけると奥さま方の意気込みで、まだ免許を持っていない奥さまは、パッソルの発表をきっかけに免許をとり、ご自分も店頭で立って積極的に販売に取り組みようと、研修会、試乗会にも相当の熱の入れ方でした。

ご夫婦で参加の「古川モータース(古川浩司社長)さん」の奥さま史江さんもその一人で、試乗会ではご主人の指導よろしく、パッソルの「やさしさ」を味わっていました。「発売までにはぜひ免許を取り、ゆくゆくはその経験を生かして、自分で免許教室や乗り方教室も出来るようにになりたい」と、「出番」に備えてやる気十分です。

古川社長にも今後の具体的な販売計画についてうかがいました。「免許教室の充実とともに、四輪のオーナーの中高年者、奥さまに的を絞ろうかと考えています。友人で四輪のセーラーズをしているものがありますので、そのユーザー名簿を借りて利用するつもりです。また、テレビ等のPRに合わせてうち独自でもタイミングのよい宣伝を徹底してやりたい」

このように全国の販売店のみなさまは、腰をかけて乗れる画期的なソフトバイク「ヤマハパッソル」の発売を今や遅しと待ち構えています。どうぞ、これからの春の商戦、パッソルでジャンプアップしてください。



お店の発展に果すこの大きな役割

すでに「ハッソル特急便」でもご案内いたしましたように、この3月15日よりやさしい乗りもの、ソフトバイク「ハッソル」が新発売となります。ヤマハ発動機株式会社総力をあげておくりだすこの新商品、ソフトバイク「ハッソル」には作る人、売る人、使う人、それぞれの立場から大きな期待がこめられています。それは、万人の足として通用する商品特性もさることながら、バイクの市民権を確立するにもきわめて重要な役割をになったものだからです。そこで、ここにソフトバイク「ハッソル」の果す役割について、いろいろと情報を語ってまいりました。

女性にも受け入れられる 「やさしさ」と「易しさ」を追求

腰をかけて乗れるスマートさ

司会 やさしい乗りもの、ソフトバイク「ハッソル」の発売を旬日にして、生産部門、販売部門ともに活気ある雰囲気のみなきっている社内ですが、きょうはこの、ソフトバイク「ハッソル」を得て、この新しい商品をどう社会に広め、定着し、育てていくか、これからの二輪車販売を見つめながらソフトバイク「ハッソル」の果す役割といったところにスポットをあててみたいのです。

すでに「ハッソル特急便」なども配布されて、販売店のみなさまも大いに意気あがっております。どうぞそれぞれご担当の部門からのお考えを発売にお話しいただきたいと思えます。まずは高橋さん、「ハッソル」開発の意義というか、どういうコンセプトのもとに「ハッソル」が誕生したかということについてお話しただきたいのですが。

高橋 わたくし、バイクについてはもっと家庭の中に入りこめる、入りこんでよい商品だと考えています。とくに省資源、省エネルギーが叫ばれている昨今、エンジン付の乗りものとしてはバイクほど経済的で、手軽な乗物はないのですから、もっと広く使われていいはずのものです。それが例の「暴走族」問題のあおりをくって、二輪は危ないものというイメージがあまりにも広く、つよく知られすぎ、バイクに乗ることさえかんばしくないとといった見方さえ出てきた。とくにバイクに無関心な人達ほどバイクに乗っていることすら忌避する、そんな空気がつよく出てきたんですね。これじゃいけない、われわれ業界の発展のためにも、バイクはもっと多くの人に愛され、親しまれなければならぬ。そんな考えが急速に煮つめられ、それが長年あためられてきた「ソフトバイク」の開発にゴーをかける二つの引き金ともなつたんです。夏目 ま、われわれの商品にはヤマハメイトやチャビイもあり、それぞれ家庭の足、商用の足として地域社会の生活に広く役立っているのですが、さらに飛躍を図り、より多くの方々に愛されるためには「ソフトバイク」の開発が急務でした。

座談会



パッソルが広げる商圈・新規需要

出席者

営業部商品企画課	高橋英夫係長
営業部PR課	石田 伴係長
営業部営業技術課	下刈季昭係長
営業部普及係	山本 昇係長
部品部営業課	松尾藤昭係長
営業部営業一課	夏目正巳主任
営業部営業一課	北川悠久主任
◆司会◆PR課	鈴木 勝主任

高橋 話せばいろいろとあるのですが、とにかく従来のバイクとは異なる新しいイメージを持った乗りもの、具体的にいえば女性に認められ、広く受け入れられるやさしい乗りもの、それが開発コンセプトとなって開発がすすめられたのです。

司会 女性に受け入れられるということはとくに重要なことです。

高橋 そうです。全人口の半分は女性ですし、バイクの市民権を取戻すにはどうしても女性の方々への支持が必要です。彼女たちがバイクを敬遠し、青春を過して、やがて母親となったとき、その影響がどうあらわれるか、これは将来においてたいへんなことだと思いますよ。もちろん、それまでには時代も変わることでしょうが、それにしてもいま、女性にもバイクは必要な時代なんです。山本 最近の女性の方々は行動的ですし、家庭に入ってもその生活範囲はいろいろと多岐にわたっていますから、一般に考えられている以上に必要度は高い。

石田 むかしのように家庭に閉じこもったままという人はいないですね。ヤング・ファミリーの場合、それがとくに顕著で、すすんで合理的な

生活を取り入れ、人生をエンジョイしている人が多い。結婚しても職場にある人は多いですし、住宅が郊外にも伸びているということで、足がわりとなる身近な乗りものが求められている。いまバイクのような手軽な乗りものを求めているのはある面では女性の方のほうに要求度が高いといえるのではないのでしょうか。

山本 そうですよ、免許教室の例をみても受講生は大半以上がご婦人で占めてますからね。

高橋 そうしたことで、「ソフトバイク」づくりについてはあらゆる角度からさまざまな調査が行われ、検討が重ねられました。重い、大きい、機械的、あるいは速い、むずかしい、うるさいといったバイク使用の阻害要因をいかに排除していくか、とくにまたぐという動作について女性はどうな抵抗感をもっているのか、生理、感覚、機能面からいろいろな要素が洗いざらしに出されて、それはたいへんでした。

司会 その結果が、またがらず両足をそろえて乗れる、小さくて可愛い、ソフトバイク「パッソル」として完成したというわけですね。

石田 やさしいから好きです。——この一言にすべてがいつくざれている新しい乗りものですね。
北川 取り回わしが容易、清潔でどんな服装でも町でも村でもよくひきたつ新しい乗りもの、本当に、家庭の中のどなたにも乗っていただけける操作の易しさ、形の優しさをもっているのがソフトバイク「パッソル」ですからね。

測り知れぬ大きさをもち パッソルの市場

既販商品とは別個の「」商売を

司会 そういった素晴らしい商品を加えて春の商戦に拍車をかけるわけですが、さて今年度の販売目標は50万台以上。このうち「パッソル」は15万



新発売

台という数字が出ていますね。その需要の素地が十分にあるといったところを具体的に……。

夏目 免許人口が増えている、とくに女性の方の進出がめざましい。それもペーパードライバーで終わっていない。四輪ドライバーの人も乗ってきていますし……。

下柳 オイル・ショックらしい、節約志向が生れてきているのもバイクを伸ばせる一つの要素です。

高橋 手軽で経済的、ミニマムなトランスポートイションとしてバイクの価値感はいま大きく変わりがつある、といえるでしょう。

石田 わたくしどもが「天気の良い日はバイクに乗ろう」。バイクでニューライフ」と提唱してきたキャンペーンがようやく実を結びつつある、そうした素地がつけられたということですよ。

下柳 とくに今回のソフトバイク「パッソル」は万人向きの乗りやすさを備えた点でその需要層は大きな広がりをもっている。

山本 昨年の十一月末で免許人口は三千五百万人を越え、16才以上の免許適令人口に対する割合は男性で一・五人に一人、女性でも五・四人に一人というデータが警察庁から発表されています。これをさらに年令別に分けてみると、男女とも25才から29才までが最高で、男性では一・一人に一人、女性では二・七人に一人の割合です。ここでも女性の進出がいかに目覚ましいものであるか、数値的にはつきりと出ています。

石田 女性ドライバーは本当に増えましたよね。これはある面では非常に多くの情報量の刺激にもあるのですが、さらにバイクに乗りたいたいという気持がなぜ出てきたか……。

山本 これは女性の生活態度の変化もあるでしょう。むかしは助手席に乗っていたんですが、いまは運転席にというように。

石田 しかも、日本の場合はやすやすとセカンドカーが持てない。そんなところにバイクの社会的なニーズ、必要性が生れてきている。情報の量と質にもよりますが、たとえば男女共学の学校で、

男子生徒はもっぱらバイクの話題でもちきりになるとすれば、女子生徒の接するバイク情報というのは大きくなる。加えて今回の「パッソル」では日本の代表的な名女優、八千草薫さんがさつそうと、さわやかな走りを見せるCFがどんだん茶の間には流されていきますから、女子生徒から逆に男子生徒へ共通の会話も生れてくる。広告はサブライズ、話題提供がなければいけないが、今回のソフトバイク「パッソル」のPRではそういった要素が効果的に生かされています。

夏目 とにかく販売店さんにとくに意識していただきたいことは、バイクの需要はいぜんとして上向きにある。その中心の核をなすのが女性層で、女性の生活圏、行動範囲が広がってきているということ。そしてこうした生活環境の変化の根底の中には、時間を積極的に生かしていくという合理的な考え方が定着している。いっぽうオイル・ショックらしいゆたかな生活を求める中にも物を大切に、また節約するという心がまえも定着している。ここに便利で、経済的な乗りもの、バイク需要の大きな素地があるというわけです。

北川 生活をゆたかにする便利なものはどんどん取り入れていくけれども、高度成長時代のように背伸びできない。便利さ、手軽さ、経済性で、バイクは現代の足としてまさに格好な乗りものなんです。

夏目 そこに今までアビールしきれなかった新しい需要層が考えられるわけです。

高橋 しかも、ソフトバイク「パッソル」は服装にこだわらず、どんな個性の人でも気軽に乗れる形の優しさと、操作の易しさを兼ね備えている。これは今までバイクに無関心であった方たちへの大きなセールスポイントです。しかしここで、はつきりとして認識いただきたいのは、そういう誰れもが乗れる万人向きの新しい乗りものであるだけに、

従来のバイクの延長線上にある商品ではないということ、この点をはつきりとして認識いただいでこれからのご商売をお考えいただきたいのです。
司会 バイクを必要としているのは誰れか、では

なく、生活の幅を広げるには欠かせないやさしい乗りもの「パッソル」で、それは一家に一台、必ずあつて当然という足である、というわけです。高橋 そういうことです。そして、つけ加えさせていただきます。ただくならば、万人向きの乗りものではないけれど、「パッソル」は決して万能車ではないということですよ。

下柳 チャビイやメイトをカバーする商品ではないということですね。

夏目 そこに、既販商品とはつきり区別されたご商売の展開があるというわけです。

テレビに新聞に雑誌に 大々的にマスPRを展開

奥さまが先頭きつて乗りだそう

司会 さて、そうした社会的なニーズをもった商品としてソフトバイク「パッソル」は3月15日より全国いっせいに発売されることになるわけですが、この告知PRは徹底して行われますね。

石田 テレビ、新聞、雑誌、交通広告などマス媒体の利用をはじめ、パブリシティなどを通じて徹底したPR展開が行われます。その量はもうたいへんなものです。またイメージキャラクターとして八千草薫さんを起用していますが、彼女はこのためにヤマハ原付免許教室を受講、原付免許を取って出演するという熱の入れ方で、性別、年令を問わず幅広いファン層を持つ彼女の人柄と共にソフトバイク「パッソル」の名は一躍全国に広がることでしょう。

司会 テレビCFは……。

石田 15秒集中スポット、30秒ネットスポットの2本建てで、折から初夏の緑ゆたかなオーストラリアに撮影隊を送り込み、完成したものです。また新聞は一般紙、プロック紙、地方紙をカバー、さらに一般雑誌のほか女性誌、男性誌に八千草薫

より多くの人に免許取得のチャンスを!

「バイク免許のやさしい手ほどき」を合言葉に、新しいお客さまの原付免許の取得と安全運転の習得をお手伝いするヤマハ原付免許教室。「パッソル」による大きな需要喚起が見込まれる今年は、この原付免許教室の開催が、さらにお店の繁栄のキメ手となります。合同免許教室から自習セットの貸出しまで、誰もが、いつでも、どこでもやさしく勉強できるこのシステムを利用して、一人でも多くのお客さまに原付免許の取得指導を行なってください。

●ヤマハ原付免許教室用ツール



免許教室用
指導の手引き



告知用
ウインドシール



告知用店頭垂れ幕

受講者用垂れ幕



テキスト



乗り方教室用指導の手引き



スライドとカセットテープのSP5000

正しく学んで安全運転 ヤマハ原付免許教室

さんがさわやかに乗る「パッソル」がどつと出てくるわけです。おそらく、一カ月もかからず「パッソル」の名は茶の間の誰れもが新しい身近な乗りものとして理解してくれるはずです。そんな量でPRが行われるということですが、

客さまがどつとくる……(笑)。
下別 女の人、男の人、家族連れ……。
松尾 いままでバイクの販売店さんへは一度も足を運んだことがないというお客さまがどつと訪れる……(笑)。
夏目 その点で、お店の装飾、商品展示、接客法

などに今まで以上に注意がいらします。
北川 「パッソル」新発売の展飾ツールは各種のものが用意され、お届けされますが、じゅうぶん効果的にお使いください。
松尾 ソフトバイク「パッソル」をより個人的に仕上げる専用の用品もいろいろと揃えましたし、各種のパーツ類なんかも、包装そのものがお店の装飾物としてお使い頂けるよう配慮しています。ぜひ積極的にお使いいただきたいですね。
山本 ま、いまではバイクにまったく無関心であったお客さまが、どんな店頭におくりこまれることになるのですから、そうしたお客さまを迎えられ体勢を整えておくということ、これは非常に大切なことですね。
高橋 お子さんを連れてご夫婦でお店を訪れるというケースが現実が増えてますしね。
山本 女の人が買いにきた場合など、接客態度、とくに服装、身だしなみをきちんとしておかないと、さらわれますよ。(笑)
司会 その点で、奥さまの働きが非常に重要な役割を帯びてきますね。
松尾 いまこそ、奥さまの出番です。
下別 従来のお客さまはご主人さまの、新しい「パッソル」のお客さまは奥さまのお客さまとか、そんな感じですよ。
司会 販売店の奥さまには是非とも免許をとっていただけなければなりませんし、「パッソル」に乗っていただかねばなりませんね。
山本 奥さまの、そうした行動がお客さまに大きな安心感を与えます。
石田 「パッソル」に乗っていただくことそれ自体が無言のセールのですよ。実はオーストラリアのロケでも、目ざとく「パッソル」を見つけたご婦人方がいつの間にか輪になって「可愛いらしい」「ぜひ欲しい」「いつから発売か」「いくらか」と矢つぎばやの質問にあって、これはイケルと大きな自信を持ったものです。実際どこにおいても本当に似合うバイクです。「パッソル」は。



新発売

お客さまの信頼を得るために セールストークの勉強を

用品類も豊富に準備

夏目 それと、先程もちよつと触れたのですが、既販商品との売り分け、これをよくお考えいただきたいと思います。

北川 新しいお客さまの大多数は指名買いのお客さまと予測されるのですが、お客さま側からの見方と販売店さん側からの見方、この辺をきつぱりと整理しておきませんか、のちのちいろいろと面倒なことにもひきこまれかねません。ソフトバイク「パッソル」は万人向きに出来ていますが、万乗車ではありません。まったく新しいお客さまはすべてを販売店さんに託し、販売店さんにすべての疑問をぶつけてくることでしょうか、どんなささいなことでも、お客さまの分からないことはじゅうぶんに納得していただけるようにセールストーク、サービストークを勉強しておく必要があります。

石田 ソフトバイク「パッソル」とはどういうクルマなのか、チャビイとはどう違うものであるか、その売り分け論ですね。この点で「パッソル」のPR物では一語一語の言葉を吟味し、慎重に選んで使っておりますので、ぜひとも暗記していただく位にお目を通していただきたい。すぐに役立つセールストークがカタログにはいっぱい揃っています。

山本 既存商品との売り分けの一つの要素として、お手持ちの購入資金と実際にクルマを持った場合の使い方、これに要約されてくるのではないでしょうかね。とうぜん、そこには運転能力も入ってくるでしょうが。

北川 そのお客さまがどういう使い方をされるか、その辺の見きわめ方は運転技能と共に重要ですね。

20 kmも30 kmも連続して走る通勤用とか、大人が持てないような重い荷物を運ぶとかいうのであれば……。

下川 同じヤマハ50で、チャビイもあればメイトもあるわけですからね。

石田 お客さまは選択の自由というものもありまして、この辺は販売店さんにとつてもむずかしいところですね。しかし、いずれにせよ「パッソル」のPRが既存商品にも好印象をもたらすことは容易に想像されるところでその点で非常に売りやすい条件設定がしつられたといえます。

夏目 とにかく、販売店さんとしては新しくおくりこまれるお客さまを前に、どう受け応えしていくか、また逆に「アプローチ」していくか、その辺の処理を上手にまとめていただきたい。そのために各種の研修会も開かれていますので、ぜひ積極的に販売のノウハウを身につけていただきたいですね。**北川** 「らくらくクレジット」なども、これからは今まで以上に大きな成果をあげる決め手となります。お客さまの条件に合うコースをすぐお話しできるいろいろなケースを想定してお答えを用意していただくようよろしくお願いいたします。

夏目 売りやすい商品を売る、それじゃあまりにイメージですすね、これからはその商品にまつわるメリットを合わせて売っていく。そういうことが非常に大切なんですね。

松尾 そうしたこと、オプション用品もいろいろと用意されているわけですが、大別して機能的なもの、個性をひきたてる装飾的なものがあります。例えばフロントバスケットやサイドスタンド、左バックミラーなどが前者で、フラッシュャーレンズやハンドルレバー左右、点火プラグ、これにはスタンダードのほか一段ヒートレンジの高いものと低いものがセットされている、そうしたものがセットになり、真空包装されて、それ自体が装飾物となるようにつくられている。こうした用品類もせいぜいご利用いただくようご配慮ねがいたいものです。

司会 装飾的なものというのは……。

松尾 小型風防とかハンドルカバー、ステップマットなどなんですが、単なるアクセサリーではなく、あれば非常に便利というものでして、ヘルメット、スノータイヤなどを入れますと総計15点になります。

初心者がお客さま

安全確保に細心の注意を

徹底させたい免許と乗り方講習

高橋 ここでちよつとつけ加えさせていただきますが、例えばサイドスタンド。最初からついていればなお結構なんですが、クルマを確実に安定させて停めてもらう、またエンジンをかける際の暴走の予防、スタートに際してのサイドスタンドの収納忘れなど、うっかり事故をなくすためにあえて取除いたという経過があるのです。

松尾 それでオプションのサイドスタンドの袋には、そうした注意事項を入れて、運転になれてからでないといけません、そんな注意書きを入れようかという話も出ています。

高橋 それほど安全については細かな神経を使っているのです。

石田 今までの商品と違って、たいへん新しいデザインで、子供たちの目もすぐにひきますでしょうし、ステップスルーですから簡単に乗ったり降りたりできる。実際、オーストラリアでそんな光景もありました。ですからこれはセンタースタンドのほうがベターだと思います。重量は45kgでたいへん軽く出来ていますから、知らないうちに子供が乗ったりすると、サイドスタンドでは倒れたりする。司会 バイクにはなじみのない新しいお客さまを対象として考えた場合、ひよんなことが思わぬトラブルを招いたりしますからね。途中でガス欠になったとも知らないで、エンジン故障で呼び出し

正しい取扱いの指導をそえたパッソルの販売を!

性別、年齢を問わず、家族の誰もが気軽に使用できるやさしい乗りもの——ヤマハパッソル。当然、パッソルを購入するお客さまのほとんどは、今までバイクにさわったことも乗ったこともないという初心者です。それだけに、購入されたお客さまへの納車時やヤマハ原付免許教室の乗り方講習の際には、パッソルの正しい取扱いの指導は不可欠。「安全を売るお店」として、キメ細かい取扱いの指導をそえたパッソルの販売を行なってください。

●ピフォアー・サービス用ツール



をかけるお客さまもいないではないのですから。下刎 これは免許教室を初めて受ける場合と同様で、走る前にどれだけ機構、働きを覚えてもらおうか、その指導をいかに適切に行なうかが問題なんです。ですから当初は時間がかかってもしつかりと理解してもらおうよう努めていただきたいと思います。取扱い説明書をじっくり読んでいただければありがたいのですが。

松尾 取扱い上の問題は乗る前に徹底して説明していただきたいですね。オプション用品についてもこれはまったく同じです。

下刎 それと、もう一つ大事なことは、初めに説明したからよいだろうではすまされないとということ。その後も出来るだけこまめに声をかけるとかチェックしてあげるとか、そういった接触の度合を意識的にやっていただきたい。それが初歩的なミスを防ぎ止めるうえで非常に役立ち、こうしたコミュニケーションがうまく保てれば、まずメカ的なトラブルは防止できると思います。販売店さま用として取扱いのポイントをまとめたポスターも用意しましたのでぜひ活用いただきたいと思えます。

高橋 この「パッソル」には、初心者用としてスピードリミッターもついていますが、この働き、そして車になじまれて取外するときなど、そうした機会にお客さまの使われ方をよく判断して、話しあわれる、そんな接触を重ねていきたいですね。**山本** 安全については、店頭での指導が大いにものをいいます。ぜひデモカーをご用意いただいて、効果ある店頭指導を実施していただきたいものです。もとよりヤマハマンも徹底した教育を受けていますから、なんなりとご相談ください。

有力なセールス手段 一店に一台のデモカーを

商売をお店の外にも広げよう

司会 デモカーの話が出ましたが、PRが行届いてソフトバイク「パッソル」の認知度が上がった。そういう時点で、ソフトバイクを見てみたい、やさしいバイクに乗ってみたいという欲求が起る。それに応じてデモカーはぜひとも必要となりますね。**山本** そうですね。最初に配車されるものは試乗車として、デモカーとして大きな役割をもつこと

になるでしょう。出来るだけ多くの人に見せ、乗っていただくようにご配慮ねがわなくてはなりませんね。

石田 広告が先行してまいりますし……。

夏目 PRと現車を通じての認識、この相乗効果は大きいですよ。そうした告知の出来る素地があるのですからデモカーの効果はたいへんなものがあるといえるでしょう。新市場を広く開拓する面からもデモカーは絶対に必要なお店の看板です。

北川 マスPRで広く知らされた商品を、お店で見せて、さわらせる、走らせる、その準備体制をいち早くつくることからデモカーはぜひ置いていただきたいですね。

高橋 便利な乗りもの、やさしい乗りものを知ってはいても、実際にその商品に接してみないと分からない面も多々ありますからね。

北川 お客さまが疑問に思っていることを具体的に言って、さわって、乗ってもらうことで理解度はぐっと早まります。これは免許の取り方を学ぶ原付免許教室、運転操作を習う正しい乗り方講習会、さらにはいろいろとある購入方法の一つ、らくらくクレジットなどについても同様なのがいえるでしょう。

夏目 同時に、お店から外へうって出る商法もぜひ実施していただきたいものです。

司会 マスPRでお店に足を運ばれるお客さまは、かなりいいお客さまであって、まだその外には、意識はしていても行動を起していないお客さまもたくさんいるわけ……。

夏目 そうなんです。ですからスーパーとかあるいは地域社会で行われるいろいろな催し、例えば春まつりとか朝市とかより多くの人があつまるところへ積極的に出かけていく、そういった機動性をもつことも必要です。

北川 販路の拡大ということですね。人がより多く集まる場所ということで、ターゲットがせばめられ、またお店の知名度を集中的にあげることが出来ますし……。

夏目 ソフトバイク「パツソル」をいかに早く広めるか、それは今年の販売政策の大きなキーポイントで、この成否がこれからのわれわれの商売の発展のカギを握っているのですから、これはイケルというものは果敢に実施していきたいと思うのです。

高橋 将来の布石として考えてみると、ソフトバイク「パツソル」の急速な普及が非常に重要ですが、今年度15万台以上の新しいお客さまがこのソフトバイク「パツソル」で得られれば、それだけバイクの市民権の確立は早まるわけですし、そのためにも意欲あるセールスを展開していかなければなりません。

決め手は免許教室 キメ細かなユーザー管理 一家に一台「パツソル」を

山本 ここで販売姿勢の話が出てきたわけですが、タイミングよく売れる商品を得たにしても、従来の需要の中で商売をしていたのでは大きな発展は望めません。やはり新市場に向けての徹底した免許教室作戦、乗り方教室の実施、そして的確なユーザー管理をすすめていくことが大切です。一家に一台パツソルを、これがソフトバイク「パツソル」拡販の合言葉なんです。一家に一台となると、適令期の人は誰れもが乗れますし、その使われ方もさまざまです。それを放置しておいては安全面で大きな悔いを残すことになりかねない。当面は主婦というかヤング・ミセスに受け入れてもらうにしても、われわれの手で、ということでは販売店さんともども定地定例の免許教室をきちっと開いて、道交法を正しく学び、走ることに乗り方よりも基本装置の使い方を適切に指導するといった、安全を最重点においた指導、教育をしていくことがたいへん重要なことだと思っております。

最初に基本を正しく学んでおけば、応用動作もスムーズに生れてきますし、それが免許教室、乗り方講習の基本です。そして、その人の家族構成まで分かるようなきちつとしたユーザー管理をすすめていく。それがビジネス面でソフトバイク「パツソル」が果たすべき大きな役割であり、「パツソル」が広げる商圏であると思うのです。

司会 若い奥さまが「パツソル」に乗った、その経過とこれからの行動がどんな新しい商圏をお店にもたらせてくれるか、そこまで考えていくのがこれからの商売のカナメだ、ということですね。

北川 今年の原付免許受験者は60万人程度と予測されていますが、まだまだ大半の人が販売店さんを素通りして免許をとっている、そのことを考えるとまだまだ大きな新規需要の素地があるわけですし、やはり免許教室の定地、定例の開催は重要ですね。

司会 安全普及の意味合いからも、これからの免許教室は社会性あるものとしていかなければなりませんし、販売店さんの積極的な行動が待たれるわけです。

山本 免許教室の開催は、合同と自主単独、それに自習システムの三つの方法が用意されているわけですが、いずれにしても中身の濃い質の高いものとしていかなければなりません。そうした評価が定着してはじめて權威も出れば地域社会に貢献できるわけで、お店の信用も高まるということになります。最近では合同開催も各地で行われるようになってお客さまをおくりこんでくれています。会場には必ず足運んでお客さまとのコミュニケーションを図ることはぜひとも実施していただきたいのです。

夏目 われわれは今年度20万人の参加受講者を動員しようと諸準備をすすめています。ぜひともみなさまのご協力をお願いします。
司会 とところで、最初のお話では免許保有者数はかなり高率でしたが、二輪免許の適令期となる

16才、17才ではどんな比率となっていますか。

山本 16才男性では三・九人に一人、女性では四〇・五人に一人、17才では男性が二・三人に一人、女性では十八・三人に一人という比率です。このあたりにもこれからの免許教室の呼びかけの必要性がありますね。

司会 ソフトバイク「パツソル」は若い女性のみならずにも大いに乗っていたりだかなくてはなりませんからね。待たれる3月15日というわけですが、生産のほうは順調に流れているわけですね。

夏目 もう順調です。しかし、最初はちょっと迷惑をかけることもあるかも知れません。

石田 一月の記者発表会では、なんと二七〇名におよぶジャーナリストの方がお見えになり、たいへんな盛況でした。それだけ注目度の高い商品ですから、気候のよくなる四月頃には品薄になるなんてこともあるかも知れませんよ。(笑)

高橋 とにかく懸賞の賞品としてぜひ「パツソル」を50台まわしてもらいたいとか、タイアップして共同PRをすすめていきたいとかいろいろと評判の高いことは事実です。まずは販売店のみならず、まのご要望に答えることが第一で、ぜひとも初年15万台以上を達成して、われわれ業界の大きな飛躍を図りたいと思います。

石田 「パツソル」特別販売部長の八千草薫さんからもハッパがかかっています。(笑)

高橋 八千草薫さんといえば、彼女はもうすっかり板にたった走り方ですね。

石田 ほんとにご自分でもバイクに乗れるなんて思ってもみなかったとかで、新しい世界を発見したなんていっていましたが、実際に乗って走ってみることがいかに大切な体験であるかを再認識いたしました。

司会 それでは時間もだいぶ超過しましたので、この辺で終りたいと思います。ありがとうございました。どうぞ販売店のみならず、腰をかけ乗れる新しい乗りものソフトバイク「パツソル」をよろしくご拡売くださるようお願い致します。

お店にいろいろをそえる

パッソル PR ツール



●店頭垂れ幕

お店のアイキャッチとしてご利用いただく店頭垂れ幕。A判判のビニール製で、パッソルの2つの「やさしさ」を伝えます



●チラシ

店頭配布や新聞折込み用に重宝な宣伝チラシ。裏面の白スペースは、免許教室や乗り方講習会、安全点検、大売り出しなど、各種の催事告知が刷り込めます



●イメージポスター ↑

お店をひときわはなやかにするB全判ポスター

●製品ポスター ←

パッソルのファッションブルなスタイリングを強調するA全判ポスター



●カタログ ↓

パッソルの商品性をアピールするカタログ。店頭配布や各種の販促催事にご活用ください



新しいお客さまの心をとらえる“やさしさ”あふれるお店づくりを大切に。



●連続旗

店頭から店内へ、新しいお客さまが自然に入れるムードづくりにお役立てください。



試乗会実施中
お試下さい。
パッソルのやさしさ。



●プライスカード

パッソルのグリップに輪ゴムやヒモで取付けてください。



●ウインドシールキット

ウインドに賑やかさを増すパッソル・ロゴ大小8種のセット



●シーリングPOP

三枚構成のシーリングPOPで立体的な店内装飾をお考えください。

ソフトバイクの時代です。



●JTBサイズカタログ

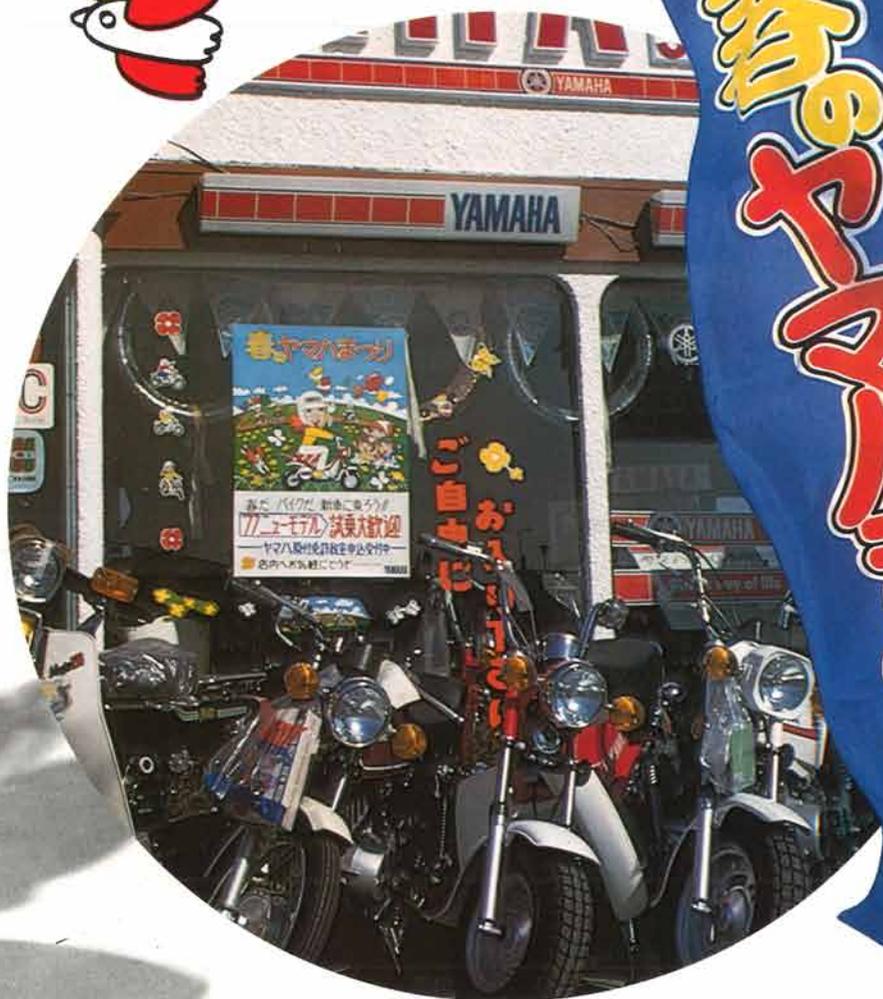
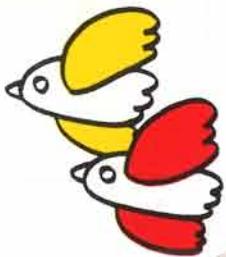
DMに、新聞折込みに、また店頭でのPRにも使える汎用カタログ

●商品ステッカー

出入口やウインド、壁面、さらに業務車輛と、お客さまの目につく場所にお貼りください

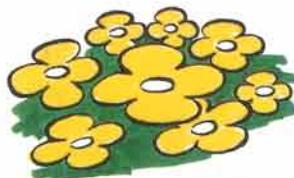
●等身大ディスプレイ

店先きを飾る等身大ディスプレイは道行く人びとにパッソルの“やさしさ”を訴えかけます



春のヤマハまつり

魅力の新車群で 春いちばん大勝負 春のヤマハまつり 好評展開中!!



梅から桜へ、春の商戦も桜前線を追って急ピッチで北上。日一日と暖かさが増すにつれて市場の動きも一段と活発化し、各地で威勢のよい「春のヤマハまつり」が展開されています。そして、この春の商戦をリードし、お店により確かな繁栄の基盤をつくりだす主力商品が、年来のラインアップのニューモデル群です。

若者たちの間で圧倒的な人気をもつRD、MR、TYのヤマハ50スポーツトリオをはじめ、トレールの雄DT250、市販モトクロツサーYZ125/250につづいて、『ヤマハミニGT50』『ヤマハスポーツRD90』『ヤマハスポーツTX650』のニューモデルも新発売となりました。

春いちばんの大勝負50ccバイクを中心とした、「春のヤマハまつり」と、この魅力の新車群を決め手に精力的なセールス活動をおすすめてください。

NEW TX650

乗り心地を向上、
安全性をさらに充実。

新
発
売



マキシマルーン

TX650 新たな特徴

- 剛性を増し、ストロークを延長。ソフトなクッション特性をもたせたフロントフォーク
- リヤクッションもソフト化●厚みを増したクッション材と表張りを新材質としたシート
- すぐれたグリップングを保つゴム製ハンドルグリップ●大型砲弾型バックミラーの左右標準装備●球切れの不安をなくすリザーブライティング式ヘッドランプ●見やすいメーター、パネルインジケーター●ニューカラー、ニューデザイン（OHC直立並列2気筒650cc・三国ソレックスSU型キャブレター2連装備・53PS/7500rpm・ウェットサンプ潤滑・5速リターン変速・高張力鋼管製ダブルクレードルフレーム・3.50H-19/4.00H-18タイヤ・オイルディスク式フロントブレーキ・シート高820mm・セル始動・乾燥重量212kg■後半グラビア頁に解説記事）



新
発
売

NEW RD90

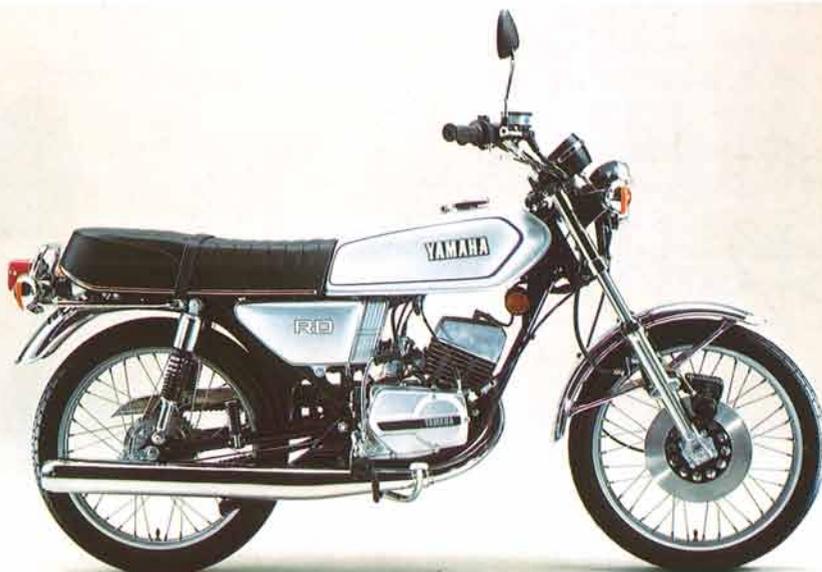
内容・外装すべてを一新!



ブリリアントレッド

RD90 新たな特徴

●大型冷却フィンの7ポートトルクインダクションエンジン●出カアップの二重エキパイ構造●大容量エヤフリーナー●新設計オートループポンプ●2連ダンパー付クラッチ●キーロック式大容量燃料タンク●オイルレベルゲージ付オイルタンク●剛性アップのフロントフォーク●半透明リザーバタンク付オイルディスクフロントブレーキ●ショックを受けても折れないフラッシュランプステー●大型セパレートメーター●オイル警告灯●乗車性優れたロングホイールベース●グリップングのよいゴム製ハンドルグリップ●新型バックミラー●エンジンキルスイッチ●ニューカラー、ニューデザインほか(2st.前傾単気筒89cc・10.0PS/8000rpm・5速リターン変速・ダブルクレードルフレーム・2.50-18/2.75-18タイヤ・防塵防水式リヤブレーキ・シート高735mm・セル始動・乾燥重量91kg■後半グラビア頁に解説記事)



シルバーダスト

新発売
YAMAHA

GT50II

5速ミッション車も新登場



クリスタルシルバー(レッド系パターン)



クリスタルシルバー(グリーン系パターン)

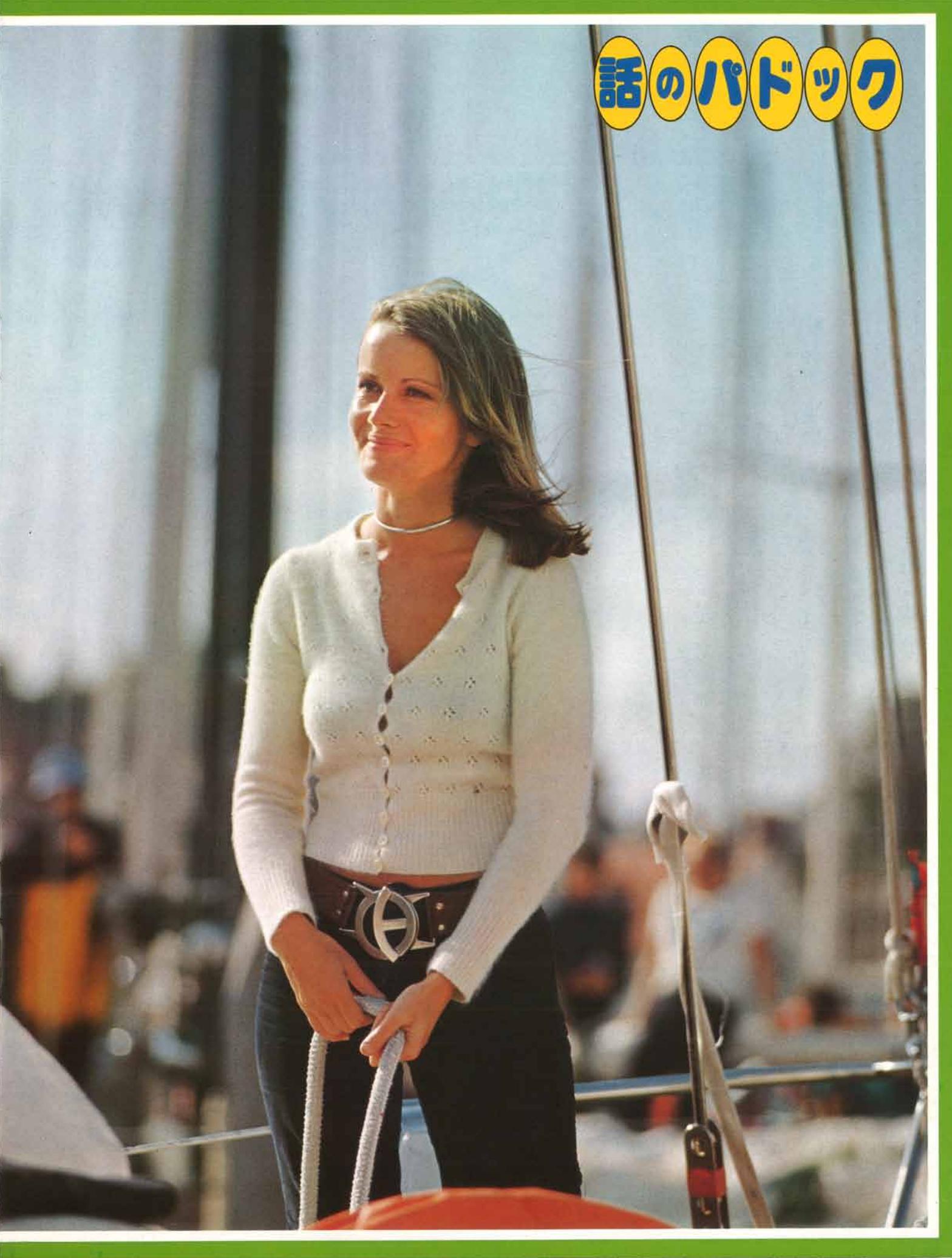


クリスタルシルバー(ブルー系パターン)

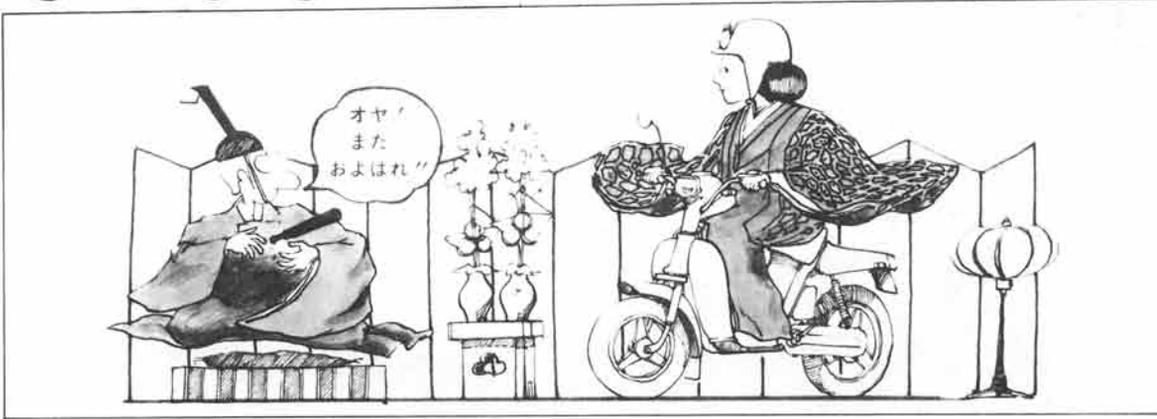
GT50II 新たな特徴

●3枚リードバルブのトルクインダクションエンジン●2分割式の排気マフラー●5速リターン式変速機●大型チェーンケース●オイル警告灯●50cc級で25Wヘッドランプ●ニューカラー、ニューデザイン(2st.前傾単気筒49cc・4.0PS/7000rpm・5速リターン変速・ダブルクレドルフレーム・2.50-15/2.75-14タイヤ・防塵防水式ブレーキ・シート高655mm・プライマリーキック始動・乾燥重量63kg■後半グラビア頁に解説記事)

話のパドック



話のパドック



やよい、三月はまたの呼び名を花見月とい
います。いよいよ、やさしい、春の訪れです。
「つい春風に誘われて……」と開放的になる
のは、なにもカラーページのようなヨットウ
ーマンならずとも。

「Sail」セーラー——帆船、帆走。まっ先に思い浮かぶのがヨット。自然の風を動力に、やさしく、走る水の花形。そしてこの言葉には「女性がさつそうと歩く」
意も。さながら「パツソル」の走りのようです。ちなみに「Sail before the wind」となると順風満帆。ソフトバイク時代のご商売……といきたいものです。

ル」も発売されて、この三月は、みなさまの
お店も、ひときわ華やいだものとなること
でしょう。新しい女性のお客さまもどんと
増えて……。

そういう三月は、また、女性の月、とい
えるほど、女性にちなんだ日も多いのです。
ひな人形と白酒で祝う女の子の祝い日「桃の
節句」が三日、六日は古くは地久節つまり皇
后誕生日、そして八日が世界的な婦人の日「国
際婦人デー」……とつづきます。女性が明る
く行動的になるのは楽しいもの、「パツソ
ル」ともどもこの月は、女性のお客さまをユ
メおろそかにすることなかれ、といえそう
ですネ。

ホントの「やさしい」って?

「パツソル」の「やさしさ」は、どなたで
もご理解いただける。でも人間のやさ
しさ、心のやさしさ……となると解釈もまた
千差万別。よく若い女性に「理想の男性は?」
とたずねると「やさしくて思いやりのある人」
という答がまず返ってくるほどですが、この
言葉に抱かれているイメージも十人十色。
ここに一脚のイスがあります。男と女が
います。立っただけで疲れるから座りたいのは
同じこと。「さて、あなたならこんな時どう
します?」

女性を座わらせて男性は立っている。また
この逆に男が座わって女が立っている。さら
に男が座わって女性をヒザに、この逆女性の
ヒザに男性が、もうひとつは二人が半々に座
わる——いろいろ思い浮かびますが、どれが
一番「やさしい」のか? 男の立場、女の立場、
それぞれから「やさしさ」を考えてみるおもしろ
いサンプルです。ご主人と奥さままでちょ
っとお考えになってみては……。

こもやかな心VHS

やさしいお店、づくり、「パツソル」の発

表以来、ガ然高まってきたこの認識、そこで
ますます期待されるのが奥さまの力。

直接のご商売もさることながら、ご主人や
サービスマンの方への「やさしさ」教育もお
忘れなく。奥さまのちよつとした言葉やしぐ
さが男性陣の「やさしさ」開眼につながるか
も知れません。

まずは毎日のお料理、味噌汁あたりから女
性ならではの「やさしさ」を思い知らせてみ
ませんか!? そこでヒント——

「味噌汁の美味は、味噌特有の旨味を汁と
し、みと汁が渾然一体となって舌の上を通り
吸口が味の転結をはかって、しめくくりとな
る。そして、これを貫くに季節感と日本固有
の高度なセンスがある(辻嘉一「味噌汁三百
六十五日」)

鍋のそばを離れてよいダシ汁はとれない。
がヒケツ。味噌汁は、水が煮えあがるまでの
ごく短かい時間に味が決まってしまうのです。
奥さまのこもやかな心くばり、おいしい味
噌汁がお店のご商売とも大きなつながりをも
っているのです。

女性の買い物

女性の専売特許のように思われているのが
「衝動買い」。ひと目でどうしても欲しくなり
つい買ってしまうもの。

でもひと口に「衝動買い」といっても、じ
つくり分析してみるといろいろおもしろいパ
ターンに分類できますネ。

まず「ウツカリ型」。文字通り感情的に、衝
動的に買ってしまうケース。おつきが「ヨサ
ソウ型」。店頭で商品説明をうけているうちに
「よさそうだワ」と必要性もかえりみず買
う場合。

三番目が「オモイダシ型」。陳列商品を目に
して、「これが前から欲しい」と思ってたんだワ
と思いついて買う場合。最後が「オカイドク
型」で、いま買った方が得だから……という
ケース。

もちろん、こんな「衝動」にばかり期待し
たご商売ではいけません。見逃せないお客
さまの心理であることはたしか。

たとえ「衝動」で買ったバイクでも、「本当
によかった」と満足されれば、お客さまには
決して「衝動買い」=「ムダ使い」ではない
ハズです。

フツツと事始め

やさしい買い方、やさしい売り方として注
目される「クレジット販売」。最も新しい売
り方、買い方の方ですが、じつはこのスタ
イルは150年も前から日本にあったもの。
文化文政の頃の伊予の腕船が始まりといわ
れています。瀬戸内に面した半農半漁のこの
地方は、農閑期ともなると、船を使って漆器
の行商に出かけるのです。

最初のうちは現金販売だけだったのが、お
なじみ客が増えるにつれて、代金支払は盆暮
れの二回に、やがて月掛販売を行なうよう
になったと伝えられています。

これもやはり、売り手と買い手、双方の「や
さしさ」から生まれた生活の知恵といえる
でしょう。

——というわけで、ソフトバイク「パツソル」
に合わせて「やさしさ」でまとめてみました
今月の「話のパドック」。「やさしさ」の反語
「敵しさ」も忘れられない77年ですが、その
あたりはまたの機会にじっくりと……。

春のヤマハまじり

好評

実施中!

新発売

伝統のバーチカル・ツイン(直立2気筒)はそのサウンドもまた魅力的なものとして多くのファン的心をとらえている



ハンドル、メーターまわりのデザインも一新された。ニューデザインの大型バックミラーは左右に標準装備

クッション材の厚みを20mm増し、硬度もさげたダブルシート



新たにリザーブライティン方式を採用した12V50W/40Wのシールドビームヘッドランプ



フロントフォークはリアのクッションダンパーと共にソフトな乗り心地を持つものとなった。またインナーチューブは径を太くし剛性を高め、さらに良好な操縦安定性をもつものへと走行性能を向上させている。ディスクブレーキまわりのも新型となったほか、フェンダーもスポーティなデザインとなった



見るからにスリムな車体構成。ビッグバイクとしてはまれにみる取りまわりのよさはオーナー自身がいちばんよく感じている

NEW TX650

乗り心地を向上 安全性をさらに充実。

ニュー『TX650』の特徴の第一は、すぐれた基本構成を受け継いで乗り心地の向上と●安全装備の充実を図ったことです。また●カラーリングとグラフィックを一新し、従来に増して商品完成度を高めました。

お店のお客さま、とくにビッグバイクに詳しいお客さまに『TX650』の特長は——とお訪ねになつてみてください。おそらくこんな答えがかえってくるでしょう。

「バーチカル・ツイン独特の乗り味と、スリムな車体構成、気どらずに乘れるビッグバイクとしてユニークなモデルだ」と。経験ゆたかなライダーほど、『TX650』の存在をよく意識し、ツイン・エンジンならではの数々の特徴を理解してくれているのです。そして、これぞ『XS1』らしい『TX650』が受け継いでいる最大のセールスポイントといつてよく、マルチ・エンジンが多用されているビッグバイクの世界にあつてなお『TX650』に根づよいお客さまの支持が寄せられているゆえんでもあります。

この『TX650』が、ヤマハ650として七年目の春を迎えたいまモデルチェンジを実施、さらに内容を充実させて新発売となりました。以下にその特徴をご紹介します。

ソフトな乗り心地を追求 前後サスペンションなどを改善

最初に述べましたように、このニュー『TX650』の基本構成はとくに変更はありません。すなわちバーチカル・ツイン、シングルOHCの53馬力エンジンと5段変速機とからなりつつパワーユニットは、強度、剛性に富む高張力鋼管製のダブルクレードルフレームにのせられ、前輪3・50H-19、後輪4・00H-18のタイヤをばくアルミリムのホイールをテレスコピックオレオ、スイングアームオレオの前後サスペンションで支持、『XS1』らしい伝統のスリムな車体構成による取りまわしやすさとバ

ーチカル・ツイン独特の乗り味をもつものです。

しかし、今回のニュー『TX650』はその独自の乗り味をよりソフトに味わたるものとし、前後サスペンションおよびシート、ハンドルグリップ等の改善を図りました。まずフロントフォークはクッションストロークを20mm増して150mmとし、同時にクッション特性をソフトなものへと変え、リヤのクッション特性もこれにバランスさせてソフト化してあります。またフロントフォークはインナーチューブを35mm径に大型化し、剛性の向上も図り、操縦安定性を高めました。さらにダブルシートはクッション材の厚みを増し、硬度を下げると共に、ハンドルグリップ、フットレストグリップをゴム製に変更、乗車フィードバックを全体的にソフトなものへと改善してあります。

充実さを増した安全装備 リザーブライティングを採用

また安全装備面では、砲弾型のバックミラーを左

右標準装備としたほか、前開き式の燃料タンクキャップを埋込み式に、さらにフロント・オイルディスプレイの角型半透明のビス止めキャップ式とし、液量確認の容易化と安全性の向上を図っています。ディスプレイのキャリパーとし、ピストンピンスライドタイプを採用しました。

さらに電装面では50W/40Wのヘッドランプをリザーブライティング方式（ハイ、ローどちらがきれいでも自動的に瞬時にビームが切り替わる）を採用、ストップランプ断線警告灯と共に、夜間走行時の安全性を大きく高めています。

そのほかスピードメーター、タコメーターまわりのデザインは「GX750」にならつて見やすさを増し、同時にデラックス化を図つてあります。

なおエンジン関係は前回のモデルチェンジ時（75年10月）に徹底した改良策がおりこまれており、ローバイ環元装置の採用、吸気サイレンサーおよびキャブレターまわりの改善、左右連結式マフラーの装備をはじめカムチェーンテンションナーキャップやタペットカバー、クラッチプッシュロッド、セルモーターギヤ関係などの改善による信頼性、整備性の向上、フレーム関係もとくべつ変更はありませんが、サイドスタンドのみ形状を改善し、バンク角を43・7度に高めています。

ヤマハスポーツTX650主要諸元

全長	2180mm
全巾	835mm
全高	1140mm
シート高	820mm
軸間距離	1435mm
最低地上高	140mm
乾燥重量	212kg
舗装平坦路燃費	30km/ℓ (60km/h)
登坂能力	26°
最小回転半径	2500mm
制動停止距離	14.0m (50km/h)
エンジン	4サイクルOHC
気筒数・排気量	直立並列2気筒653cc
内径×行程	75×74mm
圧縮比	8.4:1
最高出力	53ps/7500rpm
最大トルク	5.5kg-m/6000rpm
始動方式	セル/キック併設
点火方式	パツテリー
燃料タンク容量	15ℓ
潤滑オイル容量	2.5ℓ
潤滑方式	ウェットサブ
バッテリー容量	12V14AH
バッテリー型式	YB14L
発電機種類	交流発電機
発電機型式	LD-115 (日立)
点火プラグ	BP-7ES (NGK)
キャブレター	三國ソレックスSU型BS38
エアクリーナー	乾式モルトブレン
一次減速(比)	ギヤ(72/27=2.666)
二次減速(比)	チェーン(34/17=2.000)
クラッチ	湿式多板
変速機	5段リターン
変速比1速	32/13=2.461
変速比2速	27/17=1.588
変速比3速	26/20=1.300
変速比4速	23/21=1.095
変速比5速	22/23=0.956
フレーム形式	高張力鋼管ダブルクレードル
キャスト	63°
トレール	115mm
タイヤ寸法(前)	3.50H19-4PR
タイヤ寸法(後)	4.00H18-4PR
ブレーキ(前)	油圧ディスク
ブレーキ(後)	機械式ドラム
懸架緩衝装置(前)	テレスコピックオレオ
懸架緩衝装置(後)	スイングアームオレオ
ヘッドランプ	12V 50/40W
テール/ストップランプ	12V 8/27W
フラッシュランプ	12V 27W
各種パイロットランプ	12V 3.4W

内容、外装すべてを一新

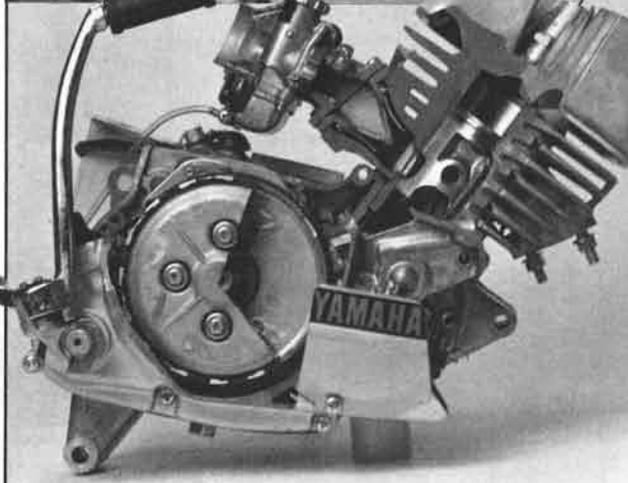
NEW RD90

スポーティな乗り味とビジネス用にも使える幅広い総合性能を備えた「RD90」の最新型は、カラーページでもご紹介のように●エンジンをはじめ●フレーム、足まわり関係などすべてを一新、より大きな中型二輪へのアプローチも十分に果す内容と車格をもつ商品へ格段のグレードアップを図りました。

とくに新設計のエンジンは低中速域でネバリブよく、90cc級としては大柄なフレームと相まってすぐれた走行安定性をひきだし、大型のメーターと独立したインジケータランプ、ショックを受けても折れないフラッシュャーランプステー、オイルレベルゲージの採用など充実した安全装備をもつものとしています。



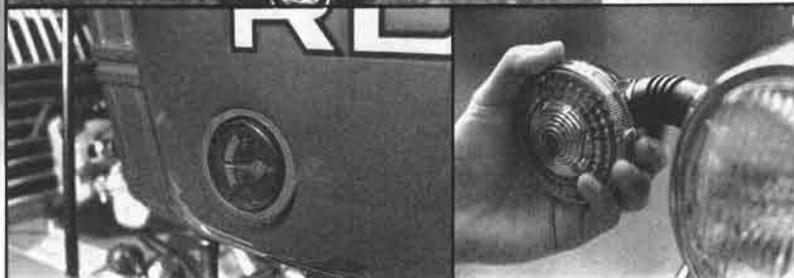
すべてに新しい「RD90」の充実したスタイル。90cc級オンロードモデルとして最大のホイールベースをもち、感触のよいゴム製グリップなどゆったりとした乗車性を確保。フロントフォークはインナーチューブ径をサイズアップ、ハンドルクラウン部との取付けを横締め式として剛性を高め、フロントのオイルディスクブレーキは125cc級なみに強化しました。燃料タンクは10ℓ入り、キーロック式キャップです。



新設計7ポートトルクインダクションエンジンのカット（圧縮／吸入または爆発／予圧の状態）。2本のピストンリングは気密性、こうちやく防止にすぐれたキーストン式で、低中速域におけるトルクアップを図り、出力は毎分8000回転で10馬力を発揮します。大型フィンで冷却効率にすぐれ、新型オートループポンプによりオイル消費率は格段に向上。クラッチダンパーは2連式でアイドルリング音の防止につとめています。またこの写真では見えませんが、排気脈動効果にすぐれた二重式排気管を採用しています。上の写真はエヤスクープ効果をもったシリンダーヘッドフィン間の窓で、シリンダーヘッド部の冷却を高め、連続長時間運転時のエンジンの「たれ」の防止に効果をあげています。変速は5速リターン式



ニューデザインのメーターまわり。フロント・オイルディスクブレーキのリザーバタンクは半透明式に統一写真では見えませんがエンジン・キルスイッチも装着しました。



オイルタンクに新設したメーター式のオイルレベルゲージ。窓に見える液面とは関連なくF（フル＝満杯）、1/2、E（エンプティ＝空）を正確に表示します。このほかにオイル警告灯もメーター部に設置。この裏側は樹脂製ケースの大容量エヤクリナー室

「RD90」の数あるセールスポイントの一つはこのフレキシブルなフラッシュャーランプステー。ショックを受けても折れません。

5速ミッション車も新登場

GT50II



また同時にオンロード、オフロードを問わず、ミニレースの主役もつとめてそのオールラウンドプレーヤーぶりでヤングの人気をあつめているロングセラー商品「ミニトレ」ことGT50に●5速トランスミッションを標準装備、エンジンは●吸排気系を改善●オイル警告灯を採用したほか●ヘッドランプを25W化とするなど●ニュー・グラフィックの「GT50II」が登場しました。

この「ミニトレ」クラスの市場は、近年とみに激しい動きをみせてきていますが、「ミニトレ」の信頼性はすでに定評のあるところで、今回さらに技術的な熟成度を高めて登場した「GT50II」の発売は従来モデルと共にお店の業績アップに大きく寄与するものです。

クロームメッキ仕上げのマフラーガードも目新しい「GT50II」。エンジンはリードバルブを3枚に増し、排気系をエキスパンションチャンバーとマフラーの2分割にするなど吸排気系を改善し、高速域での走行フィーリングを向上、1ダウン4アップの5速ミッションを標準装備としました。またヘッドランプは25Wに強化、新たにオイル警告灯も装備し、取扱い保守を容易なものとしています



▲リヤ・スプロケット部まで延長したチェーンケース

▶DT系に準じたマフラー。消音効果を高めると同時に排気汚れ防止にも効果をあげています。テールランプは角型を採用

■仕様諸元

GT50/RD90

全長	1565mm	1875mm
全巾	710mm	735mm
全高	930mm	1045mm
シート高	655mm	770mm
軸間距離	1045mm	1240mm
最低地上高	170mm	150mm
乾燥重量	63kg	91kg
舗装平坦路燃費	80km/ℓ (30km/h)	58km/ℓ (50km/h)
登坂能力	20°	17.5°
最小回転半径	1500mm	2000mm
制動停止距離	7.5m (35km/h)	8.5m (35km/h)
エンジン	2st.トルクインダクション (5ポート)	左開 (7ポート)
気筒数・排気量	単気筒・49cc	単気筒・89cc
内径×行程	40×39.7mm	50×45.6mm
圧縮比	6.8	6.9
最高出力	4.0ps/7000rpm	10PS/8000rpm
最大トルク	0.45kg-m/6000rpm	0.96kg-m/7000rpm
始動方式	プライマリーキック	左開
点火方式	マグネトー	左開
燃料タンク容量	4.8ℓ	10ℓ
オイルタンク容量	0.7ℓ	1.3ℓ
潤滑方式	分離給油 (ヤマハオートループ)	左開
バッテリー容量	6V 4AH	左開
バッテリー型式	6N 4-2A-2	左開
発電機種類	フライホイールマグネトー	左開
発電機型式	FT10172(三菱)/F-X336(日立)	FOT02777(三菱)
点火プラグ型式	B-7HS/L-81Y	BP-7HS/L-81Y
キャブレター型式	Y16F-3B	VM20SH
エアクリーナー型式	モルトプレーン	湿式モルトプレーン
一次減速(比)	ギヤ (68/19=3.578)	左開(74/19=3.895)
二次減速(比)	チェーン (43/12=3.583)	左開(38/14=2.714)
クラッチ	湿式多板式	左開
変速機	5段リターン式	左開
変速比1速	39/12=3.250	34/12=2.833
変速比2速	34/17=2.000	30/16=1.875
変速比3速	30/21=1.428	26/19=1.368
変速比4速	27/24=1.125	24/22=1.091
変速比5速	25/26=0.961	22/24=0.917
フレーム型式	鋼管ダブルクレードル	左開
キャスト	26°30'	27°
テール	68mm	86mm
タイヤサイズ(前)	ユニトラ2.50-15-4PR	2.50-18-4PR
タイヤサイズ(後)	ユニトラ2.75-14-4PR	2.75-18-4PR
ブレーキ(前)	機械式ドラム防塵防水式	オイルディスク
ブレーキ(後)	機械式ドラム防塵防水式	左開
懸架緩衝装置(前)	テレスコピックオレオ	左開
懸架緩衝装置(後)	スイングアームオレオ	左開
ヘッドランプ	6V25/25W	左開
テール/ストップランプ	6V5.3/17W	左開
フラッシュランプ	6V10W	左開
インジケータランプ	6V3W	左開



女性客を広げる“走る奥さま”

三沢 光子さん

静岡県富士市鷹岡本町・三沢サイクル／三沢 正雄氏夫人



四季折々に美しく変化する富士山の裾野に広がる製紙の町・富士市。ここ富士市で毎日明るく元気に立ち働く「三沢サイクル」の三沢光子さんは、なるべく外へ出る時間を多くもつよう心がけ、外出には必ずチャビイを使用、バイクの利便さ、楽しさ、そしてやさしさを地元の人々に伝えていきます。

バイクの輪をさらに広げる光子さんのこうした活躍は、意欲的な販売活動を展開するご主人のご商売を側面から援護して強力な販促活動につながっているのです。

「春のヤマハまつり」の店舗演出も万端とどのい、春の商戦に意欲を燃やす三沢光子さん。

▶垂れ幕のしわをのばす心づかいは、やはり女性ならではの……やさしさが溢れています

▼光子さんが『チャビィ』に乗ることで、よりバイクの輪は増々広がっていく



「三沢サイクル」さんは、ヤマハ静岡(株)沼津店管内の販売店さまの中でも、全顧客に対する新規ユーザー率が最も高いお店で、お客さまの約七割は女性です。

今年の販売台数は二〇〇台以上を見込んでいますが、「三沢サイクル」さんが、このように多くの新規ユーザー、また、女性ユーザーを獲得している要因として、特に次の3点があげられます。

ひとつは「ヤマハ免許教室」が開始されて以来、8年間、毎月欠かさず一回以上、免許教室を開催しており、「免許教室は三沢サイクル」と定評があること。三沢社長は無難なこと、従業員の方、そして光子さんが一丸となって「いつも親切な販売店」をモットーに、販売面でも、また修理面でもお客さまに満足のいくきめ細かなサービスを続けていること。そして最後は、前文で紹介したとおり、ここ数年、光子さんが自ら「チャビィ」に乗って外出することにより、地域社会での人間関係を広め、「バイクの輪」を広げてきたことです。

光子さんたちのこうした拡販の努力は、お客さまたちの評判、つまり口コミにより、「お客さまがお客さまを紹介する」といった形で実っています。が、特に光子さんの女性としての積極的な活躍がお店の発展に大きく貢献していることは自他ともに認めるところです。

「春のヤマハまつり」による、お客さまたちの受け入れ体制も完全に整った明るい店舗で、「パッソル」のデモカーの到着を心待ちにしているといった最近の光子さんですが、

「パッソル」がまた新しい需要層を開拓してくれることはもちろんですが、この発売によってバイク全体の需要が大きく増えることに、より期待しているんです。ですから「パッソル」ばかりでなく、ニューモデルも登場して、より魅力を増した既存商品の販売もしっかり行なっていこうと思います」と抱負を語ります。

「パッソル」のデモカーが届いたら、「パッソル」と「チャビィ」を随時乗り分けて外出し、PRするという光子さんは、

「お客さまの体格や、使用状況、例えば走行距離の長短や、重い荷物を積む必要があるかないかで、「パッソル」と「チャビィ」や「メイト」を上手に売り分けよう、といった基本方針もすでに話し合っているんです」とも語ります。

前述したとおり、「三沢サイクル」さんでは「原付免許教室」を積極的に開催し、お客さまを増やしてきました。ところが、最近、同じ町にある他メーカーの有力販売店も「免許教室」を開くようになり、「三沢サイクル」さんもおちおちしていられません。光子さんたちは、この対策についても充分検討されています。

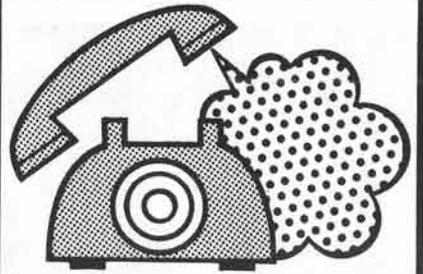
「いまでは、免許教室関係のツールも豊富にそろい、はじめての人でもヤル気さえあればできます。しかし、長年にわたり培ってきた経験、キャリアというものはたいへんな重みをしめるもので、うちの免許教室」と同様なものが一朝一夕にどこでもできるとは思いません。また、「女性客には女性が教えるのが一番」ということで、免許教室の際の乗り方指導もわたくしが行なってきましたが、女性が教えるということは大きなメリットとしてお客さまに喜ばれるはずなんです。ですから、この乗り方指導の要領をさらに勉強し、充実させていくこと、またアフターフォローもいままですらに完璧を期す、といった体制で取り組んでいけば、いままですらお客さまはうちの免許教室に参加してくれるでしょう」

三月下旬には、富士市のスパーで展示会、乗り方講習会、免許教室の受付といった「出張展示会」も開く予定の「三沢サイクル」さん。光子さんはいま、その下準備にも奔走されています。

春のヤマハまつり

好評
実施中！





05383-2-1111

内線355

こちらヤマハ発動機
PR課です

お電話でも、巻末の折込みハガキでも、お気軽に楽しい話題、明るいニュース、これはと思う情報をお知らせください。ご質問、ご相談、本誌へのご要望もどうぞ。原稿、写真のご投稿も大歓迎です。宛先は、〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社・PR課 ニュースによっては、編集部員が取材にお伺いいたします。

【表紙裏ページ「私とバイク」の丸山建二氏の写真は、文芸春秋社よりご提供いただいたものです】

三月十五日

「パッソル」新発売めざして

着実に進むソフトバイク

定着への環境づくり

期待の新商品・ソフトバイク「ヤマハパッソル」の発売を間近かにひかえたいま、お店のみなさまの今年の商戦にかけける決意のほどが全国から伝えられています。ソフトバイクの定着とみなさまのご商売をより円滑に、ヤ

マハもフルにバックアップさせていただけでなく、セールスマン研修やさまざまなパブリシティ活動など活発な動きが、急ピッチの生産にあわせてつづけられています。

セールスマンの研修と情報交換

'77全国セールスマン大会

日頃みなさまのお店をお訪ねし、ともに商戦にたずさわっている全国のヤマハセールスマンを一堂に集めて、去る二月四日には、静岡県掛川市の「つま恋」で、「77全国セールスマン大会」が開かれました。

小池久雄社長をはじめ、江口秀人常務、小

宮功営業部長らの営業政策の説明に代表セールスマンからの活動報告も加わって、緊張の中にも熱気みなぎる研修がつづけられたものです。この後、会は「商品知識」「乗り方教室開催指導」「販売と販促活動」の三分の分科会

にわかれ、本社担当スタッフとの意見交換、質疑応答とつづき、販売店さまに信頼される

セールスマンとして今年の商戦にける意気込みを大いにもりあげました。



ソフトバイク時代の用品・部品販売を追求
全国パーツセールスマン総決起大会

これに先立って、一月二十九日には、ヤマハ発動機本社会議室において「全国パーツセールスマン総決起大会」も開かれています。「知恵と努力で円滑供給」「ヤマハ・オリジナル用品の開発」のふたつをスローガンにしたこの総決起大会は、新しいソフトバイク時代の部品・用品販売、店頭演出、店師のあり方……など「パッソル」の登場とともに、一段と重要性を増していく部品・用品関係をくまなく確認しあつたもので、飛躍的な需要の拡大が見込まれる今年のご商売の中で、この方面からの対応にも万全を期しています。



「おお、これぞソフトバイク」
アメリカでも話題の「パッソル」



こうしたヤマハの全社、全部門をあけての動きは、日本国内にとどまりません。一月中旬には、新たに発足した「ヤマハモーターコーポレーションUSA」によって、「77年全米ヤマハデイラーミーティング」が、ラスベガスのホテルアラジンに二千六百人という多くの出席者を集めて開かれました。例年になく大きな盛り上がりを見せたこの大会で、全米デイラーのみなさんの関心を呼んだのがビッグロードスターXS1000とソフトバイクQT50「パッソル」。新しい乗り物ソフトバイクから1000ccまで、ヤマハの幅広い技術に、改めて大きな期待が寄せられていました。

パブリシティ活動も順調に 話題が話題を呼ぶ「パッソル」試乗会

また、新聞や雑誌など多くのマスコミを通じてすでにお目にされていることですが、「パッソル」新発売のパブリシティ活動も順調に展開されています。

一月十八日の「記者発表会」につづき二月十四日には東京プリンスホテル駐車場に多くの報道関係者を招いて「パッソル試乗会」を開催。特に婦人雑誌、女性週刊誌の方がたなどバイクには縁遠かったみなさまも、初めて「パッソル」に試乗され、その「優しさ」と「易しさ」に改めて深い関心と理解を示されていますが、こうしたマスコミを通じてのバイクの正しい認識、市民権の確立への効果も多いに期待されるどころです。



★ヤマハ用品・部品＝新製品のご案内★

躍動の春にぴったり ハミングジャンパー

ネーミングのとおり軽やかな春のイメージにぴったりのジャンパーです。軽いナイロン製、プルオーバータイプですからセーターなどの上に羽織って、ウインドブレーカーとしても最高です。

カラーは白2種とグリーン。えり元、腕、ソデ口、スソにスポーティなラインをあしらひ、男女を問わず春の走りを一層楽しいものします。サイズは各色S、M、Lの3種。



8月の全国大会(菅生)めざして

'77 SLMotoクロス大会、各地でスタート

待望の'77モトクロス・シーズンの到来とともに、今年も南の地方からSLMotoクロスシリーズ戦がスタート。ニューYZ125/250の若者たちが、早くも元気がいっぱいの走りを見せています。

各支店別にシリーズ戦が生まれ、七月までの前半戦は、八月に予定されている第3回S

SLMotoクロス全国大会の代表選抜を兼ねるだけに参加者の意気込みもひととき高く、各地のモトクロス活動に大きな話題を呼んでいます。各地のシリーズ戦日程は左記のとおり。

(北海道)

第1戦・五月十五日(大和ルスツスキー場)、
第2戦・六月五日(函館)、第3戦・七月十七

好評
実施中!



春のヤマハまつり

(スポーツランド菅生) ミニシーズン目を迎え
新しいモータースポーツのメッカとして若者

注目のビッグイベント相つづ

'77菅生モータースポーツ・カレンダー発表

の間にすっかり定着したスポーツランド菅生
では、このほど'77年度のモータースポーツ・
カレンダーを次ページのように発表しました。
この中で特に注目されるのは、入門者、初
心者のための教室や手軽に楽しめるプロダク
ションレース、ミニバイクレースの充実と
もに、注目のビッグイベントが相ついで開催
されることです。つまり「参加して楽しむ」
ものと「観て楽しむ」もの、モータースポー
ツを楽しむ両面を的確にとらえた内容となっ
ていることです。

ロードレースでは、日本でも初の750cc

及、ファンを少しでも増やそうと思っ
たもので、昨年の第一回が四十四名、今年
の一月が七十七名、そして二月の大会では一
〇〇名が予定され、着実に参加が増えている
のも大会の趣旨をおわかりいただけからで
しょう」と大月社長。お店のクラブ員一丸と
なって役員をつとめ、お客さまもオブザーバ
ーで一役をかうなど、早くも大きな成果を見
せはじめている大月ヤマハさんのSLトライ
アルシリーズです。なお、三月は二十七日、
オートランド千葉で開催の予定。



■ヤマハカート取扱店のみなさまへ■

SLKCトレーナー完成

ヤマハレッドアローでカーティングライ
フを楽しんでいるお客さまのために、
SLカートクラブのシンボルマークをあ
しらったトレーナーが完成しました。
コットン100%で、最高のスポーツウエ
アー。お店のPR用品としてどうぞご
活用ください。ご用命は、担当セー
ルスマンにお申しつけください。



* クイックサービス コーナー *

長かった冬も終り、南の地方からは花便り
もしきりと聞かれるこの頃。バイクも軽快に、
さわやかに、その魅力をフルに発揮しはじめ
るときです。

そこで今月は、楽しく安全な走り、快適な
性能を十分に活かす走り、のうで重要なポ
イントとなるクラッチ関係のトラブルを考え
てみましょう。

灯火類のトラブルのように症状が目に見え
るものとは異なり、うっかりしていると初期
の頃はトラブルの発生にさえ気づかずに過し
てしまうこともあります。クラッチのトラ
ブル、特に「滑り」は、つぎのような症状と
なって表われてきます。

力不足、つまりエンジンの回転が上がって
も、それにつれて順調にスピードが上がらな
い。極端な場合には加速がまったくきかない、
というようなことにもなりかねません。当然、

クラッチ滑り、切れ不良

燃費が増大して不経済です。

お客さまの乗車感を的確に聞きとるととも
に、ローから急加速しても急発進しない、ギ
ヤを入れたままクラッチを切らずに停止して
も、すぐにはエンストしない、といった現象
から「滑り」とその程度を見きわめることが
できます。

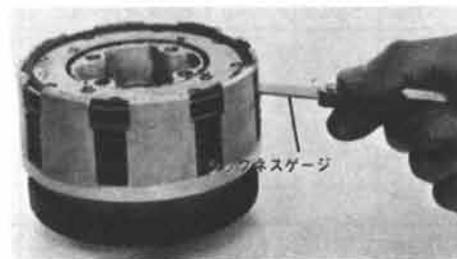
初期のうちでしたらワイヤー関係の調整、
アジャストスクリューの調整で修正も可能で
すが、症状が進むと当然クラッチ本体の整備
や場合によっては交換が必要となってきます。
クラッチスプリングの締付けは、摩擦板が
すべて水平になるよう、対角線状に均等に締
付ける、などはよくいわれる注意点です。

いずれにしても、早期発見につとめたいも
の、それには日頃のお客さまのおつきあい
が大きくモノをいうことは、いうまでもあり
ません。

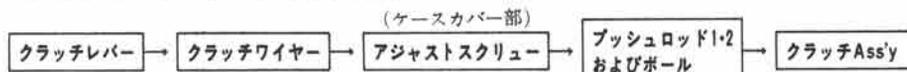
〈自動速心クラッチ〉

また、エンジン回転による速心力を利用して
ローラーを移動させ摩擦板とクラッチ板を圧
着して動力を伝える〈自動速心クラッチ〉で
は、この板の間のスキ間が、クラッチの働き
のうで大きな意味を持っています。

スキ間が大きすぎると滑りやすく、逆に少
ないと切れが悪くなりますので、右の規定間
隙を保つようご注意ください。(写真参照)



●クラッチの構成と点検部品





マシンとエキスパートライダーだけによる「TBCビッグロードレース」、カートでも外人ドライバーを迎えて「インターナショナル・カートレース」そしてモトクロスは全日本選手権のクライマックス「グランプリ大会」……とモータースポーツのダイゴ味を存分に堪能できる大レースがつづき、モータースポーツを楽しむ多くの人びとから早くも大きな期待と関心が寄せられています。

'77年菅生モータースポーツ・カレンダー

	ロードコース	カートコース	モトクロスコース	トライアルコース
3月6日 13日 20日 21日	第1回ロードライセンススクール 第2回ロードライセンススクール	コカ・コーラ杯ミニバイクロードレース(第1戦) 第1回菅生カート教室	MFJモトクロス宮城選手権第1戦	MFJトライアル宮城選手権第1戦
4月3日 10日 17日 24日	第3回ロードライセンススクール 第4回ロードライセンススクール 東北フレッシュマンロードレース ①	コカ・コーラ杯カートレース(第1戦) 第2回菅生カート教室 住友海上杯ミニバイクロードレース(第2戦)	MFJモトクロス東北選手権第1戦	
5月1日 2日 3日 8日 15日 22日 29日	TBCビックロードレースフォーミュラ750 第5回ロードライセンススクール 第6回ロードライセンススクール 東北フレッシュマンロードレース ①	'77ゴールデンカートレース(全日本第2戦) 第3回菅生カート教室 ミスターバイク杯ミニバイクロードレース(第3戦)		MFJ東北トライアル選手権第2戦 MFJトライアル宮城選手権第2戦
6月5日 12日 19日 26日	第7回ロードライセンススクール 第8回ロードライセンススクール	ダンロップ杯カートレース(第2戦) 第4回菅生カート教室 ペントルーブ杯ミニバイクロードレース(第4戦)	MFJモトクロス宮城選手権第3戦	
7月3日 10日 17日 24日	全日本ロードレース選手権第6戦 ① 第9回ロードライセンススクール 第10回ロードライセンススクール	チャンピオンプラグ杯カートレース(第3戦) 第5回菅生カート教室 櫛谷杯ミニバイクロードレース(第5戦)		MFJトライアル宮城選手権第3戦
8月6日 7日 14日 21日 28日	サマーフェスティバルロードレース ① 第11回ロードライセンススクール 第12回ロードライセンススクール	サマーフェスティバルカートレース 第6回菅生カート教室 第2回ミニバイク全日本グランプリ(第6戦)	サマーフェスティバルモトクロスレース	サマーフェスティバルトライアル
9月4日 11日 18日 23日 25日	第13回ロードライセンススクール '77ロードレース日本選手権第6戦 ① 第14回ロードライセンススクール	カートップ杯カートレース(第4戦) ショウエイ杯ミニバイクロードレース(第7戦) 第7回菅生カート教室 '77ジャパンインターナショナルカートレース		MFJトライアル宮城選手権第4戦
10月2日 8日 9日 10日 16日 23日 27日	第15回ロードライセンススクール 東北フレッシュマンロードレース ① TBCビックロードレースF 750	第8回菅生カート教室 オートスポーツ杯カートレース(第5戦) 井上タイヤ杯ミニバイクロードレース(第8戦) S L 東北フレッシュマンカートレース	MFJモトクロス宮城選手権第5戦 MFJ全日本選手権モトクロスGP	
11月6日 20日 23日 27日	第17回ロードライセンススクール 第18回ロードライセンススクール	香港カートプリ招待特別カートレース チャンピオンプラグ杯ミニバイクロードレース(第9戦) 第9回菅生カート教室	第4回賞金耐久モトクロス大会	
12月4日 11日	第19回ロードライセンススクール	PJチェンオイル杯カートレース(第6戦) 第10回菅生カート教室		

※開催期日、イベント名等の変更がある場合があります。 ※①はプロダクションロードレースの略です。
※詳細は菅生スポーツクラブ(022483-3125)までお問い合わせください。

お待たせしました。 3月12日、新装・スポーツランド菅生オープンです。 さあ、みなさまのころとカラダで 新しい菅生の楽しさをお確かめください。



さあ、"春" 3月。
スポーツランド菅生は、3ヵ月にわたって続いた各施設の新・増設工事も完了し、この12日よいよ3シーズン目のオープンです。

オープンに先立ち6日から、菅生ハイランドに、トライアルコースに、モータースポーツの若者たちが元気いっばいに77年菅生の走りぞめ。

12日のオープンにつづき、19日には楽しさもくつろぎも大きく広がった「くぬぎ山荘」新館のオープンです。

新しい施設に、新しいプレイのかずかず。楽しさもひととき大きな77年の菅生。オープニング・フェスティバル月間として3月は、ぜひみなさまご自身で、新装なった菅生の楽しさを存分にお確かめください。

また、下旬からは東京、仙台各菅生営業所の企画で、春休みにタイミングを合わせたステキなプランも組まれています。(詳細は東京・03-572-2021、仙台・0222-95-8164の菅生営業所へどうぞ) お客さまをご案内のうえ、ぜひご来園ください。



3月のスポーツランド菅生

〈オープンフェスティバル月間〉

- 3月6日 トライアル宮城県選手権第1戦
- ★ 3月12日 '77スポーツランド菅生オープン
- 3月13日 モトクロス宮城県選手権第1戦
- ★ 3月19日 くぬぎ山荘・新館オープン
- 3月20日 コカコーラ杯ミニバイク・ロードレース第1戦

〈菅生東京営業所・企画〉

- 3月15日～4月30日 うぐいすバック
- 3月27日～3月30日 春季のびのび教室
- 3月27日～3月30日 青春セミナー

〈菅生仙台営業所・企画〉

- 3月30日～4月2日 春休み自然教室



〒989-14 宮城県栗田郡
村田町菅生路石
TEL 022483-3111

YAMAHA

cushion mini

クッションミニ 24

「心までスイングしろう。私はあのびやか。」
ヤマハクッションミニ24

- 標準現金価格：¥39,800
- カラー：パールホワイト
ライトグリーン

new!

●小柄な方でも安心して乗れる小さめのフレームと、上下巾の大きなサドル高。フレームのサイズは小さく、サドル高の上下巾は大きく、しかもワンタッチレバーで…。小柄な方から背の高い方までラクな姿勢でお乗りいただけるよう設計しました。奥さまだけでなくご主人やお子さまにもご利用いただけるファミリー・サイズです。

●未舗装の道でもなめらかに走れる自転車では初めてのクッション付きセンターサスペンション。後輪に取り付けられたセンター・サスペンション。路面の凹凸がそのままショックとなって乗り手に伝わる従来のミニ・サイクルとは、ひと味もふた味もちがう乗りごころ。車輪が上下巾3cmも動いて、デコボコ道でも弾むことなく、なめらかに安定よく走れます。

●好きな服装でお乗りください。安心して乗れるフルチェーンケースとドレスガード。チェーンは安全のために丈夫なケースで全面をおおいました。さらに、サドルの下の後輪の部分にもドレスガードを付け、洋服のスズなどがまきこまれないよう配慮してあります。

路面の凹凸が身体にじかに伝わって来る自転車。しかし、ヤマハクッションミニ24ならもう大丈夫です。後輪に取り付けられたクッションがショックをきれいに吸収してなめらかな軽快な走りを約束いたします。そして、この「弾まない」ことは、安定のよさにもなるのです。ファミリーミニとしては初めてのタイプ、気持ちまで軽くなってしまふ自転車です。さらに、クッションミニには、そのほかにも乗りやすさ使いやすさのための工夫がいっぱい。サドルにも、ブレーキにも、車輪にも……。

●フロントにはバスケット、リヤにはキャリア。毎日のお買物に大変便利です。暮しに便利なフロントバスケット、重い荷物にびくともしない丈夫なリヤキャリアは、ともにジュールメッキ仕上げ。クロームメッキよりも耐久性が強く、いつまでも輝きを失いません。

●夜間も安心して走れる明るいライト。なによりも大切な安全のために、ダイナモ(発電機)は、12極6V3Wの明るいものを採用。さらにヘッドライト側面にはリフレクターもついで横からの安全を守ります。

●軽く走れるしなやかなタイヤ。自転車が軽く走れるかどうかはタイヤによるところが殆んど。しなやかで軽いことが大切です。ここでちょっと贅沢ですがやわらかいアメサイドタイヤを採用。普通のミニよりひとまわり大きい車輪径(24インチ)とあいまって、軽快に走れます。

●安全のための大切なブレーキは、後輪に内括式を採用。前輪のブレーキは、高速で走るスポーツ車と同じサイドブルキャリアパー式を、そして特に大切な後輪には水濡れにも強い効きめ抜群の「内括式」ブレーキを採用しました。耐久性も折り紙つきです。

●安全のための配慮は、ほかにもこんなに。
①グリップの先端とペダル側面には夜間走行のためのリフレクター付き。
②可愛い音の回転ベル。
③アットガードはサビのこないステンレス製。先端はビニールでカバー。
④ネジ止め部分は、すべてゆるみ止めナットを使用。
⑤盗難防止の錠前は落下防止金具付き。