

Nice Friends - Big Tomorrow



ヤマハ発動機株式会社創立25周年記念・躍進ヤマハ選抜フレンド店大会

明日への挑戦、今ヤマハと。

新発売!

4サイクル・DOHC
4気筒

NEW XJ400/650 *Special*



〈特集〉明日への挑戦、今ヤマハと。

ヤマハ発動機株式会社創立25周年記念
「躍進ヤマハ選抜フレンド店大会」および
「ニューモデル内覧会」

ヤマハとともに、新しい1/4世紀へのスタートに
11000余店の販売店さまが集う！…………… 3

●ビッグバイク市場にいま衝撃の新登場
ヤマハスポーツ「XJ400」「XJ650スペシャル」
新発売……………12

●カラー

新商品ご案内 「XJ400」「XJ650スペシャル」
ニュー「RD50」ヤマハカート「RC100AX」……………16

カラーピンナップ XJ400……………18

足かけ3年、17万キロ
RD250で世界57ヵ国を走破……………20・24

話のパドック……………22

パワーアップ・ヤマハ奥さま⑦……………26

安全運転推進本部コーナー……………27

販売促進12章……………28

モータースポーツハイライト……………30

ヤマハ★トピックス……………32

ヤマハ部品・用品コーナー……………35

★お詫び★

シリーズでとりあげています「お店訪問・こんにちはヤマハ
です」および「サービスコーナー・まごころ点検」は、都合
により休載させていただきました。

Nice Friends - Big Tomorrow



販 売店みなさまの絶えまないご支援によってヤマハ発動機株式会社は、創立25周年を迎えました。これを記念して開かれた「躍進ヤマハ選抜フレンド店大会」および「ニューモデル内覧会」で登場したこのシンボルマークは、お店とヤマハがともに手をたずさえて大きな明日をつかみとろう、との願いを込めたものです。この共通のテーマのもとに、新しい1/4世紀への挑戦よろしく願いたします。
(3ページ)



省 エネサマーにヤマハからのご提案。使いわけよう4輪と2輪。省エネの夏もいよいよ本番。6月からスタートしたヤマハの夏季拡販キャンペーン、お店での進展ぶりはいかがですか？趣向をこらした店飾ツールによる店頭演出、広告活動とあわせてヤマハ奥さまパワーアップセミナーも大好評開催中です。ニューモデルの登場も相ついで、ひときわホットな夏の商戦、どうぞ大きく乗り切ってください。

〈表紙〉ヤマハスポーツの新しいチカラ・4サイクル・DOHC・4気筒。ナローなエンジンがセンセーションを呼び起こす「XJ400」

明日への挑戦、今ヤマハと。

ヤマハとともに新たな $\frac{1}{4}$ 世紀へ、11000余店の販売店さまが集う!

昭和55年7月1日、ヤマハ発動機株式会社は創立25周年を迎えました。

これをひとつの節目として、販売店みなさまともどもより一層の躍進を期そう、と6月には各地で盛大な催しがくりひろげられました。6月5日、ヤマハの本拠地静岡県磐田市の磐田市民文化会館に全国から1000余店の販売店さまをお迎えしての「躍進ヤマハ選抜フレンド店大会」。

Nice Friends - Big Tomorrow



そして6月6日から22日まで全国11会場で開催された「躍進ヤマハニューモデル内覧会」。これらの記念大会に参加された販売店さまは、じつにのべ11000余店にもものぼり、いま青年期を迎え挑戦の意気に燃えるヤマハとともに手をたずさえて新たな $\frac{1}{4}$ 世紀への躍進を誓いあったものです。〈写真は、選抜フレンド店大会での都道府県代表への記念品贈呈〉



「技術のヤマハ」を基本に お店とヤマハが一体となつて躍進を!

1000余店とかつてなく多くの販売店さまがヤマハの本拠地・静岡県磐田市で一堂に会して開催された「躍進ヤマハ選抜フレンド店大会」の席上、小池久雄・ヤマハ発動機代表取締役社長は、80年後半の商戦をスタートとし、新たな世紀に挑戦するヤマハの姿勢を大要次のように語りました。

▼内外の経済環境は依然として厳しいものがあり、世界的なインフレ傾向は一向に改善される方向にない。こうした中で2輪車は、省エネルギー的な商品指向の中で世界的に見直され、2輪車業界にとって有利な環境が造成されていることはまちがいない。

▼しかし、こうした時だからこそ、将来に向かってどのような布石を敷き、どう対応していくかを考える大変重要な時期だといえる。事実、今年度の総需要は、急激な伸長は期待できないと思われていたものの、年初来大変なペースで拡大している。もちろんこれは販売店みなさまの需要を創り出す地道なご努力の成果だが、先のような環境もあつてのこと。現在の需要の伸びは20%以上(出荷)、それ以下の伸長は伸びではないといえるほどだ。

▼ヤマハは25年間、2輪の専門メーカーとして進み、フレンド店みなさまのお店の繁栄を基本的な営業戦略として諸活動を展開している。パツソル&パツソラ、タウニイさらには「250cc新時代」の提唱など、ソフトバイクからスポーツバイクに至る幅広い需要に対応する商品戦略を含めた営業戦略をみなさまとともにつづけていることはご承知のとおり。これから、市場におけるヤマハの位置づけ、ヤマハブランドの位置づけも確立しつつあると考えられる。

▼ただ残念なことは、春先き需要を含めたみなさまの大きな成果に対して、ヤマハの商品供給がご要望どおりいかなかったことであり、ご商売の面でおかけしたご迷惑を深くおわびいたします。

▼そうした事態の中で、将来に向かっての拡大の決意のもとに増産計画を着々と進行している。本年度のヤマハの設備投資額は例年の100億円の3倍、300億円にものぼるものであり、一連の設備投資完成時における生産

躍進ヤマハ選抜フレンド店大会



能力は、国内・海外の受託残を消化するには十分なものである。もちろんメーカーはモノをつくれればよいというものではない。どんな技術を持った商品をつくり、みなさまにお届けできるかが大切である。そして、その商品の強弱を総合的に判断して、はじめてこのような設備投資も決断できるものである。

▼25年間ヤマハは「新しい需要の創造」という独自の経営理念を展開してきた。このチャレンジ精神を基本的な理念とし、将来に向かっては「技術のヤマハ」をより強力に確立していくつもりでいる。今日の燃料消費問題に対する画期的な新技術として昨年発表した「YICS」も、そうしたヤマハの先進技術のひとつだが、この世界的な技術を持った商品も遠からずお届けすることができよう。

▼今後は「技術のヤマハ」としてこれら先進技術を営業戦略の基本とし将来に向かって前進をつづけていく。25周年はいわば青年期を迎えたところであり、青年期の特徴は将来の可能性に対する挑戦である。過去のことよりも将来に向かっていま何を考え、何をしなければならぬか？ その意味でもこの「選抜フレンド店大会」が本当に意味あるものとなろう。

▼需要が拡大し、お店の経営が拡大しなければ意味ないことは当然である。そのためにもフレンド店みなさまは、業界の中核であり模範であるというプライドを持って、広く社会性を持ったご商売の展開を心がけていただきたい。それが2輪業界発展の基盤ともなる。

今後ヤマハは、みなさまとともにモノを考え、ともにご商売の発展のために努力していく。ヤマハとフレンド店みなさまの連携がますます重要性を高めているいま、さらに大きな喜びをともに分かちあえるよう、どうぞよろしくお願いたします。



技術のヤマハ。の結晶が大学登場してフレンド店大会も最高潮！



ヤマハの理念を

市場でさらに大きく花咲かせよう!

また先の小池社長のあいさつを受け、次の30周年へ向けてヤマハとともに歩みつづけるフレンド店みなさまの決意のほどを、



全国のフレンド店さまを代表して神奈川県横浜市の江南自動車販売(株)吉成重彦社長が次のようにごあいさつされました。

▼25周年を迎えたヤマハの企業理念や将来に対する考え方、方向性を聞くにおよび、ヤマハとともに今日まで苦楽をともにしてきたわれわれフレンド店の判断の正しさと、今後の商売の方向性や将来の店の発展をはっきりと確認することができた。

▼昭和30年の創業以来、吸収・合併の波に洗われることもなく一貫して2輪専門メーカとして前進をつづけ、今日の業界

の発展に寄与してきたヤマハの姿は、われわれ小売業者にとって決して忘れられないものではない。

▼25周年を迎えるに当たりヤマハの企業理念を市場においてさらに大きく花咲かせるべく全国のフレンド店が一丸となって、ヤマハとともに今後も積極的な活動をつづけていくことを誓いたい。

▼生産と販売は車の両輪、すぐれた技術開発力で市場に出された商品を販売する一方の輪を担う私どもフレンド店の責務は十分まっとうする覚悟である、生産面でのご努力を期待してやまない。次の30年へフレンド店とヤマハがさらに大きなエネルギーとなってともに前進しつづけることを祈願します。



↑全国1068店のフレンド店さんによって記念樹クスノキがヤマハに贈られた。目録贈呈は高知市・藤本商会の藤本愛子さん

←「XJ650スペシャルの設計条件の中には小柄な私の両足が完全に地につく、ということも盛り込まれていた」直接新商品の開発にたずさわった技術陣の苦勞談に商品理解も一段と深まる



機は熟した、技術のヤマハで今後後半の商戦に大きなはずみを、と小宮取締役営業本部長の営業方針説明

「パッソル以来バイクの市民権の確立に取り組んできたが、その願いがいまや成功に近づき、バイクが自然に受け入れられる時代になったとはっきりといえる。その中でポエットを加えたソフトバイクの充実、レジャーバイクの充実、そして待望のビッグバイクの強化、と需要層の欠落部を完全に埋めあわせる商品構成が完成した。社会の環境も、技術の環境もそろったいまこそ、これら新商品をたずさえて果敢な商戦をご展開ください」



↑DOHC、4気筒の「XJ400」「XJ650スペシャル」技術のヤマハ。の新時代をその目で確信

←会場を袋井ヤマハコースに移して期待の新商品の走りっぷりをまのあたりにする選抜フレンド店のみなさま。「XJ400」「XJ650スペシャル」の走りに激した新商品に歓声が起こる

各都道府県・代表

販売店さまひとこと

北海道
アメヤモーターサイクル
鮎谷 孟社長

オープン以来、丸4年のつき合いです。何か一番印象的かといえど、XS650スペシャルを10台いっぺんに売ったこと。これからは原付から大型まで、楽しく乗っていただくよう安全普及活動に力を入れていきたい。

青森
レジャーサービス工藤
工藤順巳社長

YA1からヤマハをやっているが、今は昔の苦勞が実ったと信じている。これからもヤマハの全商品を通じて、お店の繁栄と地域社会の向上に全力を投入していきたいと考えています。

秋田
佐川正太郎社長
(株)サイクル・サガワ

優れた商品性とデータにもとづいた確実な政策。ヤマハの20年は、この一語に尽きます。45馬力のXJ400はいいですね。今後は中型クラスを軸に、私自身も勉強しながらヤマハとともに歩んでいきたい。

山形
高橋清志社長
高橋清志店

ソフトバイクの続きから中型バイクが売れやすくなりました。ヤマハとは10年のつき合いです。個性的な商品が多いのが魅力。80年代は若い女性にマートを絞り、スポーツバイクを伸ばしていきます。

岩手
有久保トオロ社長
佐藤宏一社長
有久保トオロブランドサイクルセンター

ヤマハを始め5年という年月は決して長くはないけれど、ミニトレ、パッソル、パッソラなど印象深い商品ばかり。現在は自転車と併売ですが、今後はヤマハのバイクをメインに打ち出していきたいつもりです。

宮城
根岸輪業
横山道男社長

ヤマハとは創立以来、信頼してともに歩んできた。新製品が出るたびに商品特性を確認、それをお客さまに伝えることに心掛けてきたつもり。今後もヤマハとともに主張を貫いていきたいと思っています。

福島
塚本竜治社長
(株)塚本輪業商会

YA1、YDS2、YG1...と印象深いバイクは尽きない。また、今回の記念モデルも含めて、年々ヤマハの商品は充実されている。現在、160坪のショールームを建設中なので、今後はさらに頑張りたい。



1億の人には1億の商品、選択の時代'80年代に向けて、ヤマハの商品開発の姿勢を語る長谷川常務取締役

「市場を創る、需要を創る挑戦の精神がヤマハの創造哲学。技術が先進的であることは開発に不可欠の条件だが、具体性を持たなければ生きたテクノロジーとはいえない。人間の豊かな心、敏感な感覚、発想の広がり、つまり「感性」を大切に、販売店みなさまの繁栄につながるモノづくりにまい進してまいります」



ヤマハの本拠地での開催とあってヤマハ発動機全社あげての歓迎態勢がひかれた



Nice Friends - Big Tomorrow
YAMAHA
'80年代ヤマハの商品開発思想
対応からチャレンジへ!



茨城 南中央オートサイクル
久野克雄社長

かれこれ11年になりますか。とくに担当セールスが力を入れてくれるので、いい成績を残せたのだと思います。今後もヤマハの充実した商品群とともに、お店の飛躍をかちとっていきたいと思っています。

栃木 川口義雄社長
川口輪業

ヤマハのバイクを扱って3年。ビジネスバイクは信頼できるし、ソフトバイクは他を圧しています。ポエットも人気は上々なので、この夏休みには一大展示会を開いて購置意欲をあおろうと準備中です。

群馬 山田モーターズ
山田治男社長

GTの販売がきっかけとなって4年前からヤマハとおつき合い。セールスマンは真剣そのもので、勉強家が多いのがいい。機種も豊富なので、お客さまの好みに合わせて幅広い商売を今後も展開していきたい。

埼玉 佐藤輝義社長
株八トヤ

開店当初、オートループの講習会に参加し、ヤマハの熱心な指導に好感をもった。出店政策で千台を超える店になったが、今後は本社機能を充実させて企業として確立していきたいと考えている。

千葉 堀江恒彦社長
株船橋モーターズ

ヤマハとともに産声をあげたうちの店にとっては、末端の状況を把握した適切な政策指導と商品開発が今日の繁栄に結びついていると確信しています。今後もさらにヤマハとともに地域活動に取り組んでいきます。

東京 大月ヤマハスポーツショップ
大月信和社長

開店して9年目。インストラクター時代も含めればヤマハとのつき合いは13年になります。とにかくヤマハはチャレンジヤー精神がほしい。付加価値の高い秀れたスポーツバイクの開発に期待しています。

神奈川 野口モーターズ
野口種晴社長

レース活動を通じてヤマハとは創業時から、きつてもきれいなおつき合いをさせていただいてきました。今日はとくにヤマハの新車群からヤマハ本来の開拓者魂を強烈に感じられる。今後も大いに期待しています。

新潟 矢崎清和社長
株矢崎商会

赤トンボからのつき合いです。ヤマハは一貫して誠心誠意が感じられる。次から次へと出される優秀な商品からは技術陣の努力のあともうかがえるなど頼もしい限り。今後とも繁栄を願って努力したい。



ヤマハのレクリエーション施設である掛川市つま恋での懇親パーティー。神戸市の今井商会・今井康雄社長の乾杯で威勢よく開幕



テーブルを囲んでフレンド店さま同士、思い出話に、明日への期待ににぎやかな話の花が咲く



↑つま恋エキジビジョンホールに設けられた展示会場

◀神輿がくり出し、さわやかな初夏の夜空を花火がいろどってパーティも最高潮

長野 青柳輪店
青柳治男社長

ヤマハとは18年前、店がバイクを扱うようになって以来、取扱のアイデアも豊かだし指導も的確なので満足しています。記念モデルも含めて今はラインアップも完璧。近い将来に5000台販売を実現してみせます。

山梨 古屋輪店
古屋 久社長

ヤマハの特徴をひとことといえは「堅実」。それが信頼にもつながっているわけです。もちろん私も根拠からのヤマハファン。11年の実績を生かして、さらに積極的な販促活動を展開していくつもりです。

静岡 青山欣勝社長
(有)青山商会

ヤマハは販売店を大事にしてくれます。ここ数年の商品を見てもそうですが、売りやすい品揃えを考えている。今後も優秀なバイクをどんどん私たちに届けてほしい。その販売には大きな自信をもっています。

岐阜 堀尾商会
堀尾義治社長

本格的なつき合いは5・6年前からですが、なによりも営業マンの意気込みが違います。現在はソフトバイクが主体の商売を展開していますが、今後はこれとは別にビッグスポーツにも力を入れていきます。

愛知 ヤマハオートセンター(株)
杉浦 吾社長

ヤマハとつき合って9年目。トレールランドの構想と免許教室にはとくに深い印象をもっています。すでに現在10店舗の販売網を備えています。これからはそれを20店、30店に広げていきたいと考えています。

三重 栄モータース
古川隆夫社長

24歳の時、サラリーマンからこの商売へ。ヤマハのメカが好きで、以来23年間ヤマハを売っています。オートマチック、CDI、シャフトドライブとかなり充実してきたので、今後はさらに頑張ります。

富山 サカイオートシヨツプ
酒井宗一社長

親子2代にわたって、ヤマハ創立以来のつき合いです。今回の25周年イベントに参加してヤマハの大きな成長ぶりを再確認。技術のヤマハ、より多くの人がびとに知らせていきたいと思っています。

石川 大陽電機工業(株)車両部
森下明男社長

YA5の発売以来、おつき合いは約20年。最近ではパッソルをはじめとした女性需要の盛り起しが印象に残っています。50ccから750ccまで最高に充実しているの、今後もヤマハ100%で勝負します。



↑6月6日、午前11時、待望のDOHC、4気筒「XJ400」第1号車のラインオフ。フレンド店さまの代表、生産ライン従業員の手拍りの中で青山欣勝・青山商会社長（静岡県沼津市）と小池社長がテープカット。「画期的な新商品のテープカットを行なえて、これほど光栄なことはありません」と青山社長

→6月6日、お店も、ヤマハもこのくすの木に負けぬようにと躍進をノの誓いもあるに、代表フレンド店さまによる記念植樹祭がヤマハ発動機本社前庭で行なわれた



福井 片岡モーター商会
片岡昭三社長

ヤマハとともに21年。堅実な姿勢が気に入っています。スポーツのヤマハからソフトバイクのヤマハまで、狙いはピタリ。今年はずべてに前年比25%増ですが、小池社長の勵しにこたえて、さらに頑張ります。

滋賀 溝口オート商会
溝口 武社長

YD1を最初に扱い、かれこれ20年。スポーツらしいスポーツを作ってくれるのでホレこんでいます。今回の新商品も最高。ヤマハの政策を理解して、今後もともに飛躍を勝ち取りたいと思っています。

奈良 サイクルショップタカイ
高井則行社長

ユニークな発想と理想を追求する姿勢、ヤマハの若若しさにひかれてヤマハ党になりました。ヤマハも新工場を設立して、ますます発展に向かっていく中で、自分の店もさらに大きく充実させていくつもりです。

和歌山 山下モーターズ
山下 修社長

U7メイトの時期からすでに15年位になりますが、ステップスルーのパスンルを他社に先がけ出したことがいちばん印象的でした。現在、70%はソフトバイクなので、今後はスポーツバイクも広げていきます。

京都 藤田自転車商会
藤田菊二社長

2サイクル車でいうとU5メイトで本格的にヤマハを手がけ、ビジネスステップファミリーソフトバイクと頑張ってきました。これからはさらに自らが動いて、機動性に富んだ広範囲な商売を展開していきます。

大阪 タカハシモーターセンター
高橋忠造社長

やり始めの頃のDT1がなんといっても印象深い。これからはスポーツバイクのいい機種が控えているので、スポーツショップとしての色合いを濃くしていきたい。とにかくヤマハの応援にこたえたいですね。

兵庫 今井商会
今井康雄社長

なにもわからない人間をディーラー時代から指導してくれ今日に至っている。いまは最高のムードになってきつつあり、これからが本場の勝負どき。ヤマハとのパートナーシップを守り、死ぬ気で頑張りたい。

岡山 バイクプラザ・ヤマン
山野洋之助社長

売り方であるとか経営面であるとか店の立場に立って適切な指導をしてくれ、いっそうの信頼をおいている。いままて状況に追われっぱなしだったので、今後はよりキメ細かく積極的に動いていこうと思っています。

ニューモデル内覧会



6月5日の「選抜フレンド店大会」にひきつづき6月6日からは、全国10会場で80年後半のご商売の主力となるニューモデル内覧会がくりひろげられました。

6月6日のつま恋会場（ヤマハ名古屋、ヤマハ静岡）を皮切りに9、10日大阪万博ホール会場（大阪支店）、晴海貿易センター会場（東京支店）、13、14日札幌厚生年金会館会場（北海道ヤマハ）、13日高松グランドホテル会場（ヤマハ四国）、16日の広島中小企業会館会場（ヤマハ広島）、17日スポーツランドSUGO会場（ヤマハ東北）、19日福岡流通センター会場（ヤマハ福岡、西九州、佐賀）、20日火の国ランド会場（ヤマハ熊本）、21日翠園閉会場（ヤマハ南九州）、そして22日の杉の井ホテル会場（ヤマハ大分）まで、この内覧会に参加された販売店さまはのべ10,000余店にもものばり、先の「選抜フレンド店大会」とあわせて、じつに全2輪業界の3分の1以上の販売店さまが、ヤマハの25周年を契機に、ヤマハと手をたずさえて新時代へのスタートを切られたものです。（写真は大阪および東京会場の模様）



鳥取 桂商会

桂 定吉社長
小池社長と握手できて感激でした。うちは山と海とに囲まれているので、オールヤマハ製品を扱っていますが、今後は心を新たに拡充につとめます。ヤマハはセールのつながり第1。新商品もいけます。

島根 杉山モーター商会

杉山 徳男社長
なんといつても人間関係ですネ、大切なのは、その点ヤマハとはうまくいくことができて、今はオールヤマハのつき合いです。これからは、目で見て買う時代なので、ショールームを充実させて頑張ります。

広島 ライトモーターズ(株)

松島 逸喜社長
ヤマハとは創立以来だから、赤トンボとかDT1の思い出が鮮烈ですネ。やはりお客さまが好む商品を作ってきたことが飛躍の要因。今後もこれまでに築き上げた信用をもとに、確実な商売を展開していきます。

山口 山本モーターズ

山本 勝利社長
ヤマハにはよそにない人間関係がある。それと今回のイベントでも感じたように、会社そのものに活気があるでしょ。YAIからやっていますが、今後は支店を作って、商売の規模を大きくしていく予定です。

香川 長尾自転車商会

長尾 正信社長
ここは普通の市場と違って離島で、道も悪く、坂も多い。それが逆に2サイクルのメイトを普及させたのでしよう。現在、島の80%はヤマハでその全ては当店から。今はシニアの拡大以外は考えていません。

徳島 バイクサロン白川

白川 文昭社長
MF1の発売を機にバイクを扱い始めましたが、ヤマハの政策はキメ細かいですネ。これからはただ台数に追われるだけでなく、店の品位を高めつつスマートな商売を展開し、いいお客さまの攻略をめざしていきます。

愛媛 共和モーターズ

高市 幸夫社長
ヤマハは2輪専門メーカーとして商品開発力があり、他にないものが次々に出て商品構成もしっかりしている。ヤマハの技術力にもさらに自信を深めたので、これを機にお店を一大飛躍させたいと思っています。

高知 カギヤマ商会

鍵山 豊延社長
開業25年、ヤマハとは4年。前のセールのスマンの熱心さにはだされちゃビイから始めた。結果はヤマハ車の伸びが一番。いまや業界をリードする商品が続々開発され、店としてもその対応に迫られている感じだ。

⇒「オオッ、DOHC、4気筒ついに登場！」どこの会場でも
 抜群の商品性が圧倒的な話題を呼んだ『XJ400』『XJ650スベ
 シャル』

↓レオタド姿の女性グループによるはなやかな商品紹介



⇒「夏場からはビッグスポ
 ツに全力投入！」そんな声が
 とび交う展示会場

⇒開場までの時間ももどか
 く期待に胸はずませて入場す
 るフレンド店みなさま

⇐もちろん内覧会においても
 25周年を迎えて新たな挑戦を
 開始するヤマハの姿勢が、フ
 レンド店みなさまに伝えられ
 共感を集めた

沖繩 泉川寛徳社長
 XJ400は絶対売りたい。今回のニューモデルの
 数々を見ても、ヤマハがいかに新商品の開発に力を注
 いでいるかが十分に理解できたので、あとはそれらの
 バイクを早くお客さまに手渡していきたい。

鹿兒島 オートシヨップ大栄
 称栄義夫社長
 小池社長の話にあった300億円の設備投資の意気
 込みを聞いて、我われも売らなければと感じた。8月
 からは店の隣に24坪の工場もオープンするので、ヤマ
 ハの新商品を揃えて一大需要を喚起したい。

宮崎 オール2輪シヨップ野町
 野町政司社長
 2代目の私から市場性・商品性のあるヤマハをやっ
 ていますが、年ごとに倍増して7年目の昨年は600
 台に。今年後半は中型バイクを主軸にすえて、販促活
 動を展開していきます。

熊本 国産軽自動車販売(株)
 上津原和年社長
 ビジネス本命の市場なので、いま話題の焦点はポエ
 ットです。3、4年前のGTブームも印象深いが、
 これから出そろう新商品への期待は大きい。現在の店
 では手狭になりそうなので、近くに支店を出します。

佐賀 関本 優専務
 ヤマハは本場に商売をやらせてくれた。今回の新商
 品はさらに私たちに勇気づけられました。今までは
 アフターサービスを軸に手堅い商売をやってきましたが、
 今後は積極的に外に打って出ようと計画しています。

長崎 池田モーターサイクル(有)
 池田系司社長
 昭和31年からヤマハとは24年のおつき合い。担当者
 とのコンビネーションがいまも引き継がれています。
 XJ400にも見られるようにいい商品が続々登場し
 そうなので、それにならえて実績を伸ばすつもりです。

大分 板井モーターズ
 板井省三社長
 結論としてヤマハオンリーでやってきてよかったと
 思っています。まさに現在は頂点という感じ。販売店
 との絆も太いものがあるので、この信頼関係をバネに
 これからも上昇気流を巻き起していきたいです。

福岡 深谷モーターズ
 深谷憲男社長
 従業員時代も含めれば、つき合いはもちろん25年。
 ここに来て急激に需要がふくらんでいるので、支店計
 画を進めています。それと、今回の記念モデルは最高
 の出来。これでトップシエアはいけると思います。

ハイメカニズム、ハイパフォーマンス、ハイドライブバビリティを実現して
ビッグバイク市場に、いま衝撃の新登場!

4サイクル・DOHC・4気筒

XJ400/XJ650スペシャル新発売!

いまたけなわのバイクシーズンにお客さまの話題を独占する「ヤマハのニューモデル攻勢」。こうした中で6月25日からは、いよいよ注目の新商品「XJ400」が、また7月1日からは「XJ650スペシャル」がそれぞれ新発売となっています。

4サイクル、DOHC・4気筒のハイメカニズムとハイパフォーマンスを備え、これまでの「乗せられる」ビッグバイクから「乗りこなす」ビッグバイクとして誕生した「技術のヤマハ」の自信作。4気筒のイメージを一新したスーパー4サイクルの鮮烈な走りが、伸長著しい中・大型二輪市場にさらに大きな新風を吹き込みます。

走り、乗りやすさで、スタイリングで
すべてに400ccを超えたスーパースポーツ

XJ400

いまや実質的な国内最大排気量クラスとなつている400ccクラスは、ここ3、4年の著しい需要増加につれて、ユーザー層もヤングからアダルトまで、きわめて幅広い広がりをみせています。

- 当然のことながら、ユーザーニーズも——
- 750cc志向、ハイメカニズム志向の強化
- スピードに対する高性能要求の強化
- タウンユースから高速クルージングまで幅広い適性の要求

——など、まさに多様化の一途をたどっていることはご承知のとおりです。こうした中で、400ccクラスのステータスシンボルをめざし、国内市場専用設計で新開発したのが、この「XJ400」。

750ccクラスの格調を持つ堂々たる車格。毎分10000回転で45馬力と、このクラス最高のパフォーマンス。4サイクル最高のDOHC機構。そして250ccなみの扱いやすさ——など、走り、乗りやすさで、スタイリングで、すべてに400ccを超えた「ラグジュアリー・スーパースポーツ」の登場です。

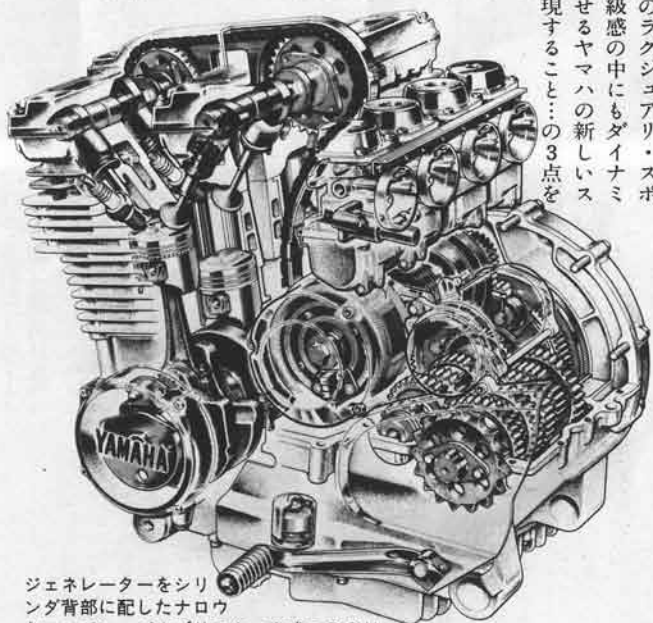
脈打つ、ラグジュアリー・スーパースポーツ思想

特にこの「XJ400」では、「パフォーマンスとウェイトの理想的なバランス」というヤマハのミドルスポーツに共通した開発コンセプトをベトスに、このクラス最高の動力性能を有し、同クラスの4気筒モデルをしの

ぐ軽量化を絶対条件として開発をすすめること●コナーリング時にも十分なパワーを引き出せること●最高速付近の走行にも快適な操縦安定性を発揮すること●真のラグジュアリー・スポーツとして軽快さと高級感の中にもダイナミックな躍動感を感じさせるヤマハの新しいスタイリングの主張を表現すること……の3点を徹底的に追求しました。

そして設計に当っては、現在では最もベシクな4サイクル・4気筒エンジンをヤマハの国内モデルとして初めて採用。それもDOHC2バルブとして、ハイパワーを確保し、あわせて軽量、コンパクト化、ナロウ(狭い)な設計による深いバンク角の確保、振動の低減による快適さ、さらに低燃費……などヤマハ4サイクルテクノロ

ジーを十分に活かしたエンジン設計を施しています。また車両全般についても、動力性能、車両



ジェネレーターをシリンダ背部に配したナロウなエンジン。バルブリフター方式のDOHC・4気筒は45PS/10000rpmのハイパワーを発揮

XJ4000の主な特徴

45馬力/10000回転 4気筒のイメージを変えた ナローなエンジン

重量、制動能力、ハンドリング性能の微妙なバランスのうえにはじめて実現される走行安定性と操縦性を徹底的に追求。

高剛性のフルダブルクレードルフレームとリヤアーム、効率的な伝動装置、いかなる走行条件をもカバーするサスペンション、十分なバンク角、コントロールが楽な車両重量、低い重心位置……等のトータルバランスによってスーパースポーツの絶対条件である最高度の操縦安定性を実現させ、同時に扱いやすさ、快適さ、親切設計もふんだんに盛り込んで細部にまでラグジュアリーなスーパースポーツ設計を徹底させています。

「XJ4000」の第一の特徴は、毎分10000回転で45馬力、1リッター当りじつに112・5馬力に相当する400ccクラス最高のハイパワーです。

これはバルブリフターを介してダイレクトに大径吸排気バルブを開閉するDOHC2バルブ方式、51×48・8mmのボア・ストローク、ヤマハ独自の2球式・スキッシュ形状の燃焼室、28φの大口径SU型4連キャブレター、さらには最新技術の電子進角式フルトランジスタ点火によって実現されたもので、スロットルレスポンスもまた、きわめて瞬敏なものとなっています。

もちろん、この高性能とあわせて十二分な中低速性能の確保にも留意し、4-1-2方式の大容量マフラーによって中低速性能をアップ。理想的なギヤ比を持つ6速ミッション、176kg(乾燥重量)の軽い車重、110/90-18の偏平幅広リヤタイヤとのマッチングによって「XJ4000」は、きわめてエキサイティングな走行性能を発揮します。

また、エンジン外観上の最大の特徴は、ジエネレーターを従来のクランク軸端からシリンダー背部に移した、4

気筒の新しいレイアウトを採用していることとです。これは4気筒エンジンを可能な限りナローなものとするためで、これによりエンジン幅は2気筒車なみ(GX400)に対してわずか3mm増)に押さえられています。

ナローなエンジンを実現させたこの独自のレイアウトは、十二分なバンク角をもちやすばかりでなく、理想的なエンジン搭載位置を可能にし、最良の重量配分、重心高を確保して操縦性、走行安定性の向上にも大きく貢献しているものです。

この他エンジン関係では、モーターサイクルでは初めてのオイルレベルセンサーの装備、最新技術のフルトランジスタ点火の採用による信頼性、耐久性の向上も特筆されること。さらに、元来振動バランスにすぐれた4気筒エンジンを完全にフローティングしてフレームにマウント、しかもマウント部には大型ラバーブッシュを圧入して大幅な振動の低減をはかり車両重量の軽減と、快適性の向上を図っています。

176kgの軽い車重 785mmの低シート高 ハイパワーと乗りやすさの 理想的なバランスを実現!

45馬力のハイパワーとともにラグジュアリーなスーパースポーツ「XJ4000」を象徴するもうひとつの特徴は、「176kg」という2気筒車なみの軽い車重です。750ccなみの車格、ダブルディスクフロントブレーキ、4連メーターをはじめとする充実した機構、装備を持ち、十分な強度剛性を確保しながらこの軽量化は、各部の徹底した軽量化によるもの。これにより、加速性能、走行性能を計るひとつの目安ともいえるパワーウエイトレシオ、つまり1馬力当りの重量は、3・91kg/PSとなつています。

こうしたハイパワーと軽い車重、理想的な重量配分、セミ・コンチネンタルライディングポジションさらには高剛性の高張力鋼管ダブルクレードルフレーム、小径幅広リヤタイヤ、750ccなみのフォーク幅を持つ大径フロントフォーク、大容量ダンパーでロングホイールトラベルのリヤサスペンション、ステ



強力なストッピングパワーを発揮するフロントのダブルディスクブレーキ。ニューデザインの下重量も軽減。タイヤは前後ともチューブレス

ップアップマフラーによる深いバンク角……のトータルバランスによって、「XJ4000」はすぐれたロードホールディングとともに抜群の操縦安定性を発揮しています。

また、スリムな車体構成と、785mmという低シート高も大きな特徴です。特にこの低シート高は、ナローなエンジン設計、理想的なエンジン位置、トリアンクルジーンをつくり込みによってエンジン性能を左右するエアクリーナー容積、バッテリー容量、また乗り心地を左右するシートクッション厚を全く犠牲にすることなく実現したもので、抜群の足つき性を確保して初心者の方にも安心感あふれる設計です。

そして、ライディングフォームも、自然にニーグリップできるような逆アールを入れた大型フェユエルタンク、コンチネンタルハンドル、フロントレストポジションの理想的な設定によってベストフィットのスーパースポーツポジションを可能にしています。

ゴージャスな4連メーター 時代の要請に応えた 新時代のスーパースポーツ

この他、実質的な最大排気量クラス、400ccという市場特性に合わせ、750ccなみの大きな車格、風格あるビッグバイクのスタイルリング、さらに1405mmのロングホイールベース、19吋フロントタイヤ、170φ大型ヘッドランプ、ダブルホーンなど充実した装備を施しています。中でも、メーターパネルはスピードメーター、タコメーターに加

えてポルテージメーター、フェユルメーターを備えたゴージャスな4連メーターとし、各パイロットランプとあわせてマシンの状態を集中的にインジケートするものとなりました。

また、始動はキッククランクを廃したセル専用始動ですが、これにもニュートラル時またはクラッチを握った状態でなければセルモーターが回転しない始動安全装置をセット。さらに170φの12V50W/40Wの明るいヘッドランプ、低音音用ダブルホーン、2球

走りで、スタイリングで、個性を主張する '80年代のマルチシリンダー、ピュア・スペシャル

XJ650スペシャル

現在の免許制度から400cc市場ほどの急伸長は望むべくもないとはいえ、ヤングアダルトを中心に確実に拡大をつづけている大型二輪市場。この原動力のひとつとして、ヤマハが他に先がけて開拓し、シリーズ化してきた「スペシャル」シリーズの果たす役割はきわめて大きなものがあります。

それは、主張のあるバイクの要求、ホンモノ志向、快適さの要求といったビッグバイクユーザーの多様化するニーズに、スペシャルシリーズが適確に対応し、ニーズを創り出したひとつの結果ともいえます。そして、こうした傾向をさらに拡大するために、新時代のピュアスペシャルとして誕生したのが、この「XJ650スペシャル」なのです。

「XJ650スペシャル」の開発コンセプトは「人間バイク」。人間が自由自在にコントロールできる最高度のパフォーマンスをめざしたもので、いいかえれば、軽快なハンドリング、余裕あるアクセルレシジョン、そして快適さをすべて満たさせたコントロールがビッグバイクです。もちろん、それは●スタイリング、性能、乗り味、フィードバックのすべてが个性的であること●モーターサイクルらしさを失うことなく人とマシンが一体となってコミュニケーション

式テールランプ、フレキシブルステアリングの角型フラッシュランプ、左グリップ部操作のチークレバー、チューブレスタイヤ、シートテールの大容量バッグ付き小物入れ、指針式リヤブレーキラインニング摩耗インジケーターなどお客さまの立場に立った安全設計、親切設計を数多く取り込み、42km/ℓ(60km/h)という低燃費とともに、まさに時代の要請にも完全に応えた真のラグジュアリー・スポーツとしてまとめ上げています。

とできるトータルイメージ●持つことに誇りと喜びを感じ、見られる喜びを味わえる豪華さと仕上げの良さ——という「スペシャル」に対するヤマハの独自の定義を満足させるという大前提も加わっていることは当然です。つまり「XJ650スペシャル」は、4気筒のマイルドさに強烈な加速感と快適さを重点的にもり込み、カタチだけにとどまらず、性能面でも、走りの面でも、ピュア・スペシャルを徹底追求したものです。

したがって、設計に当たっては、750ccなみの動力性能を持ち、しかも400ℓ/500ccなみの扱いやすさを条件に、1リッター当たり100馬力をめざしたハイパワーエンジン。徹底した軽量化による抜群のパワーウェイトレシオ。超低シート高。軽快なハンドリング性能。快適さ、低燃費……などを重点に、スペシャルの先駆者ヤマハとしての独自の優位性を持たせています。

XJ650スペシャルの主な特徴

このクラス最高のパワーと軽量シャフトドライブ、扱いやすいエンジン特性

「XJ650スペシャル」のパワーユニット

トは、新開発のDOHC・4気筒エンジンに5速ミッションそしてヤマハビッグバイクで高度な信頼性を立証しているシャフトドライブ機構を採用しています。

特にエンジンは、毎分9000回転で64馬力とゆうに750ccクラスに匹敵するハイパワーを生み出し、低速から高速まで幅広いトルクレンジを持たせて、5速トップギヤだけで十分にタウン走行をカバーできる乗りやすさ、扱いやすさを備えています。

また、ヤマハが先鞭をつけた横置きエンジン+シャフトドライブも現在ではビッグバイクの一般的なスタイルとなりつつありますが、特にこの「XJ650スペシャル」では、ミドルギヤをクランクケース内に収納する新設計のものとしコンパクト化と大幅な軽量化を実現させています。またシャフトドライブの味を決定づけるカムダンパーにも独自の設計を施し、トルクリアクションの発生をさらにキメ細かく防止して、シャフトドライブ特有のクセを除去しています。

もちろん、軽量・コンパクトなニューエンジンは「XJ400」と同様ACジェネレーターをシリンダー背部に配置したものの、一部の6気筒モデルに見られるこの方式も、4気筒エンジンに採用して2気筒なみのXS650スペシャルに対し48mm増のナローなエンジンとしたところに大きなメリットを生み出しています。そして、このナローなエンジン設計が、理想的な重量配分、重量マスの重心まわりへの集中化と同時にスリムな車体構成を可能にし、ピュア・スペシャルとしての個性豊かな「シート・イン」スタイルを実現させているのです。

この他エンジン関係では、SU型4連キャブレターと最新技術の電子進角式フルトランジスタ点火方式の採用、エンジンマウントのラバーフロートによる大幅な振動の低減などは「XJ400」と同一の特徴。もちろんウェットサンパ潤滑のオイルレベルチェックは、オイルレベルセンサーによるものとしています。

これは、従来の油圧変化によってウォーニングを行なう方式とは異なり、オイルパンに設けたセンサーによってどんな状態でも余裕あるウォーニングを行なう、きわめて信頼性の高い新システムです。



203kgの軽い車重、国内モデル最高のパワーウェイトレシオ、750mmの超低シート高

車体関係の特徴は、まず第一に、203kgという2気筒車なみの軽い車重です。コントロールが楽なビッグバイクとして車両重量の目安を、200kgとしこれを実現したものです。これは軽量・コンパクトなエンジン設計、軽量シャフトドライブ機構の開発、キッククラシンの省略、ACジェネレーター、スターター



1モーターの軽量化、さらにはコンピュータ解析によるフレームの強度・剛性と軽量化の調和、エンジンのフローティング・ラバーマウントによる振動の低減、イタリックタイプの軽量ニューキャストホイールの採用によって実現されたものです。

この軽量化によって、パワーウエイトレシオは3・17kg/PSと国内モデルでは最高、10モデルに迫るもので、まさに個性的なスペシャルスタイルに、強烈なパフォーマンスを秘めた「XJ650スペシャル」といえます。

また、750mmと50ccなみの超低シート高は、両足がカカトまで完全に接地する安心感あふれるもの。もちろん、この超低シート高でもエアクリナー容積、バッテリー容量、シートクッション厚などは少しも犠牲にされていません。

そして、この超低シート高の3層式キング&クイーンシートは、プルバックハンドル、ティアドロップ型フェルタンクとともにさらにビュアなアメリカンホースバックライディングのシット・インスタイルを生み出し、余裕ある快適な走りと群を抜くハイドライバリティを生み出しているのです。

このライディングポジションとともに、スタイリング面でも「XJ650スペシャル」は、ビュアスペシャルを追求しています。プルバックハンドル、ティアドロップ型フェルタンク、ロングストロークのリーディングアックス型フロントフォーク、低いキング&クイーンシート、小径幅広リヤタイヤ、シヨ



その後セルにセルマフラー等によって特徴づけられるスペシャルスタイルも、「XJ650スペシャル」ではフレームのシートレールを低く設定、さらにタンク、シート、サイドカバーで構成されるVラインにフレームのバックステアもスタイリングの構成要素としてより込み大きなアールをつけてVラインを強調するなど、従来以上にフレームの設計段階からビュアスペシャルをめざしています。

その他では、2段階張式エアクリナーケースによる吸気音、さらにメカノイズ、4-2-2方式のシヨートカットメガホンマフラーによる排気音……と総合的な騒音対策を実施。特に排気音は低音質の小気味よいマルチサウンドとしています。

また、シャフトドライブ、電子進角式フルトランジスタ点火、ICレギュレーターなどによるメンテナンスフリー化の促進とともにセル始動安全装置、チューブレスタイヤ、大径フロントディスクブレーキと大径リヤドラムブレーキ、ステアリングロック連動式メイススイッチ、手元式スターターレバー、真圧式オートコック、オイルレベル点検窓とオイルレベルウォーニングシステム、リヤのブレーキライニング摩耗インジケーター、ワンタッチ脱着式シート、オレンジ色透過光式メーター照明、マーカー付12V50/40W170φのヘッドランプ、アルミダイキャストマフラーステーおよびグラブバー、盗難防止用チェーンロック……など充実した安全設計、親切設計を盛り込んでいます。

なお「XJ400」「XJ650スペシャル」ともさらに詳しくは「ヤマハ80・ニュープロダクト」および各「サービスマニュアル」をご参照ください。



XJ400

●カラー：クリスタルシルバー/ブリリアントレッド
ニューヤマハブラック

XJ400の主なセールスポイント

- 45PS/10000rpm、112.5PS/ℓと400ccクラス最高のパワー、エキサイティングな走り
- 176kgの軽い車重と素直なハンドリング性能
- 両足がびたり接地する780mmの低シート高
- 4気筒の新しいレイアウト、が生み出す
ナローなエンジン、深いバンク角
- 750ccを思わせる風格のあるスタイリング
- ゴージャスな4連メーターパネル
- モーターサイクル初のオイルレベルセンサーの装備
- 電子進角式フルトランジスタ点火方式
- 高性能と低燃費の実現



XJ400仕様諸元

- 全長2060mm ●全巾760mm ●全高1130mm ●シート高785mm ●軸間距離1405mm ●最低地上高150mm ●乾燥重量176kg
- 燃費(定地走行テスト値) 42km/ℓ(60km/h) ●登坂能力28° ●最小回転半径2300mm ●制動停止距離14m(50km/h)
- 4サイクル・DOHC・並列4気筒・398cc ●内径×行程51×48.8mm ●圧縮比9.5 ●最高出力45PS/10000r.p.m. ●最大トルク3.5kg-m/8000r.p.m. ●始動方式セル ●点火方式フルトランジスタ ●燃料タンク容量16ℓ ●エンジンオイル容量2.9ℓ ●潤滑方式強制圧送ウェットサンプ ●バッテリー容量12V12AH ●バッテリー型式12N12A-4A ●点火プラグD8EA、D7EA(NGK) X24ES-U、X22ES-U(日本電装) ●キャブレターBS28(三国) ●エアクリナーエレメント不織布
- 1次減速(比)チェーン、ギヤ(2.849) ●2次減速(比)チェーン(2.875) ●クラッチ湿式多板 ●変速機リターン式6段 ●変速比①2.733②1.947③1.545④1.240⑤1.035⑥0.900
- フレーム鋼管ダブルクレードル
- キャスト27°00' ●トレール109mm ●タイヤ(前)3.00S19-4PR(後)110/90-18-61S ●ブレーキ(前)油圧式ダブルディスク(後)ドラム ●懸架緩衝装置(前)テレスコピックオレオ(後)スイングアームオレオ
- ヘッドランプ12V50W/40W ●テールランプ12V8W×2 ●ストップランプ12V27W×2 ●フラッシャーランプ12V27W ●マーカーランプおよびその他パイロットランプ類12V3.4W



新発売! NEW RD50

●カラー：パウンティブルー/ニューホワイト

90ccなみの大きな車格、高性能トルクインダクションエンジン、フロントのオイルディスクブレーキ……など充実した機構を備えた50ccの本格派ロードスポーツとして幅広い人気を集めるRD50が、その装備を一段と充実して新発売です。

このニュー「RD50」は●点火装置に始動性にすぐれメンテナンスフリーのCDI点火方式を採用●ブレーキ、クラッチのハンドルレバーをパワーレバー化●リヤブレーキに指針式ライニング摩耗インジケーターを新設●フラッシャーレンズを大型化……して、使いやすさと安全性の向上をはかったもの。新しいカラーリング、グラフィックとあわせて、商品性をさらに高めています。



XJ650 Special

●カラー：ブラックレッド/レガートマルーン

XJ650 Specialの主なセールスポイント

- 64PS/9000r.p.m.と650ccクラス最高のパワー
- 203kgの軽い重量。3.17kg/PSと1ℓモデルに迫まるパワーウェイトレシオ。
- 750mmと50ccなみの超低シート高
- 超軽量シャフトドライブ
- 4気筒の新しいレイアウト。によるナロウなエンジン
- フレームの設計段階から考慮した本格的「スペシャル」スタイリング
- 「イタリック」タイプの軽量ニューキャストホイール
- スリムな車体構成と「シート・イン」スタイルのライディングポジション



XJ650 Special仕様諸元

- 全長2165mm ●全巾860mm ●全高1180mm ●シート高750mm ●軸間距離1445mm ●最低地上高145mm ●乾燥重量203kg
- 燃費(定地走行テスト値) 38km/ℓ(60km/h) ●登坂能力28° ●最小回転半径2600mm ●制動停止距離14m(50km/h)
- 4サイクル・DOHC・並列4気筒・653cc ●内径×行程63×52.4mm ●圧縮比9.2 ●最高出力64PS/9000r.p.m. ●最大トルク5.2kg-m/7500r.p.m. ●始動方式セル ●点火方式フルトランジスタ ●燃料タンク容量13ℓ ●エンジンオイル容量3.2ℓ ●潤滑方式強制圧送ウェットサンプ ●バッテリー容量12V12AH ●バッテリー型式12N12A-4A ●点火プラグBP7ES(NGK) W22EP(日本電装) ●キャブレター-HSC32(日立) ●エアクリナーエレメント不織布
- 1次減速(比)ギヤ(1.672) ●2次減速(比)シャフト(2.909) ●クラッチ湿式多板 ●変速機リターン式5段 ●変速比①2.187②1.500③1.153④0.933⑤0.812
- フレーム鋼管ダブルクレードル ●キャスト29°00' ●トール124mm ●タイヤ(前)3.25H19-4PR(後)130/90-16-67H ●ブレーキ(前)油圧式シングルディスク(後)ドラム ●懸架緩衝装置(前)テレスコピックオレオ(後)スイングアームオレオ
- ヘッドランプ12V50W/40W ●テールランプ12V8W ●ストップランプ12V27W ●フラッシュランプ12V27W ●ライセンスプレートランプ12V8W ●マーカーランプおよびその他ハイロッドランプ類12V3.4W

YAMAHA KART RED ARROW RC100AX新発売!

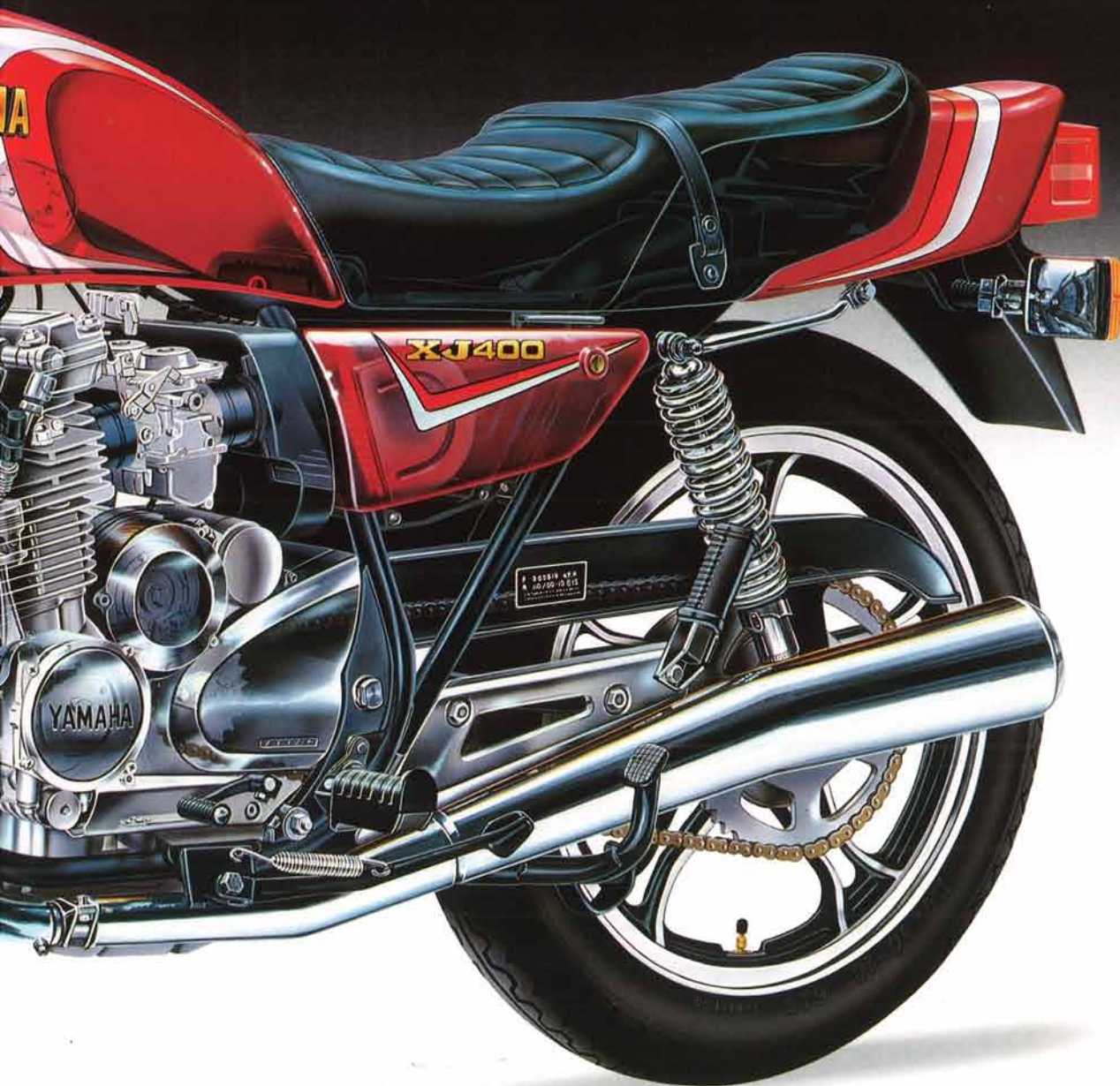


カートの最上級クラス・S/Lシリーズ戦や全日本選手権のAクラスを対象に、ヤマハカート・レッドアローシリーズの頂点モデル「RC100AX」が、この6月から新発売。早ばやと全日本選手権2戦、3戦を圧倒的な速さで連破し、注目を集めています。

この「RC100AX」は、先に新発売した「RC100A-II」と同じくハイパフォーマンスと抜群の耐久性を備えたロングストローク型の「KT100AX」エンジンを搭載、フレーム関係の大幅な性能向上を図った最新鋭モデルで、次のような特徴を備えています。

- 剛性が高く溶接性にすぐれた高張力鋼管パイプフレームの採用
- 理想的なライディングポジションの確保
- リヤまわりの剛性アップ
- コーナリング時のフレーム・フレキシビリティのアップ
- フロント450-5、リヤ710-5とワイドタイヤの標準装備。

The Super Sports



45ps/10000rpm 176kg 4-cycle DOHC 4-cylinder

XJ400



足かけ3年、17万キロ RD250で世界57カ国を走破!!

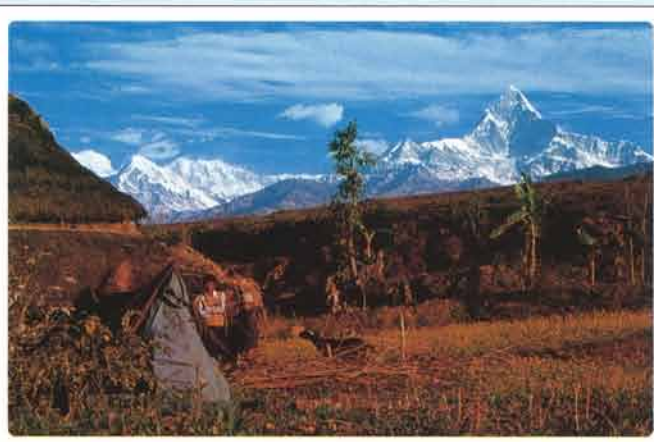
「日本の造園設計を世界的なレベルにしたい!」と計画したバイクによる調査旅行。兵庫県生まれの造園設計技師・玉井青年(26歳)が、RD250を駆って日本を出発したのは1976年の8月のことでした。

以来、3年余にわたって駆けめぐった国は57カ国を数え、全走行距離はなんと17万キロにも……。玉井青年とRD250は、文字通り全世界を股にかけて絶妙なるコンビネーションを繰りひろげたのです。

過去にもバイクで世界を回った例は数多いですが、なかでもこの記録は快挙ともいべきもの。玉井青年のガッツとともに、25年間の歴史が築き上げた「技術のヤマハ」が、ここでも実証されているのです。

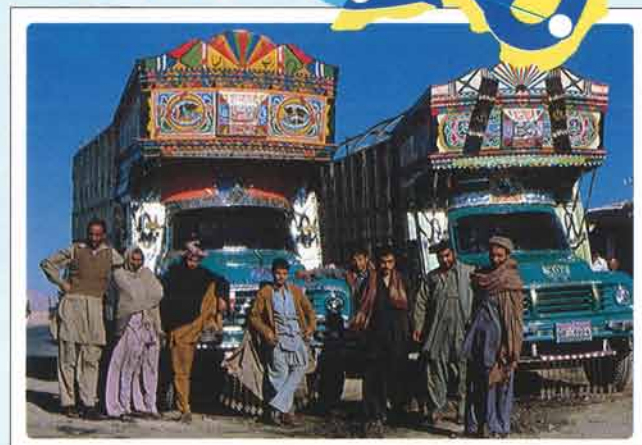
(なお、詳細のレポートは、24~25ページにご紹介しました)

世界一周17万キロ走破コース



📍ネパール

ネパールの第2の街・ボカラ(1979年2月)は、世界の最高峰・エベレスト山脈の入口として有名。冬は短かいとはいえ寒さが厳しいと聞いていたが、ラッキーなことにこの2月は暖かい日が続き、思う存分に雪山を楽しむことができた。



📍パキスタン

各国の美意識もずいぶん違うもの。とくにクルマやバイクなどのデコレーションでは、それぞれのお国柄が感じられた。写真はパキスタン(1978年2月)のトラック野郎たち。彼らは比較的ゆうふくなためか、まるで祭壇のようにトラックを着飾っているのだ。

📍タイ

3年余の旅でもっとも暑さにまいったのがタイ(1979年4月)だった。国の人びとが自ら語るほど治安が悪いとあって、キャンプはもっぱら民家の庭。写真はソコタイの村長さんの家の前で、近所の住民と一緒に記念撮影したもの。

イギリス

アフリカとヨーロッパの旅では、天と地の差ほど道路条件が違う。しかし、ヨーロッパの道路はあまりに整備されているため、逆にダートが恋しくなってしまった。各国のヤマハディーラーでいろいろとお世話になったが、イギリス(1978年8月)ではリヤショックやシリンダーヘッド、シート等のパーツを交換。この時、トリップメーターはちょうど10万キロを越えていた。

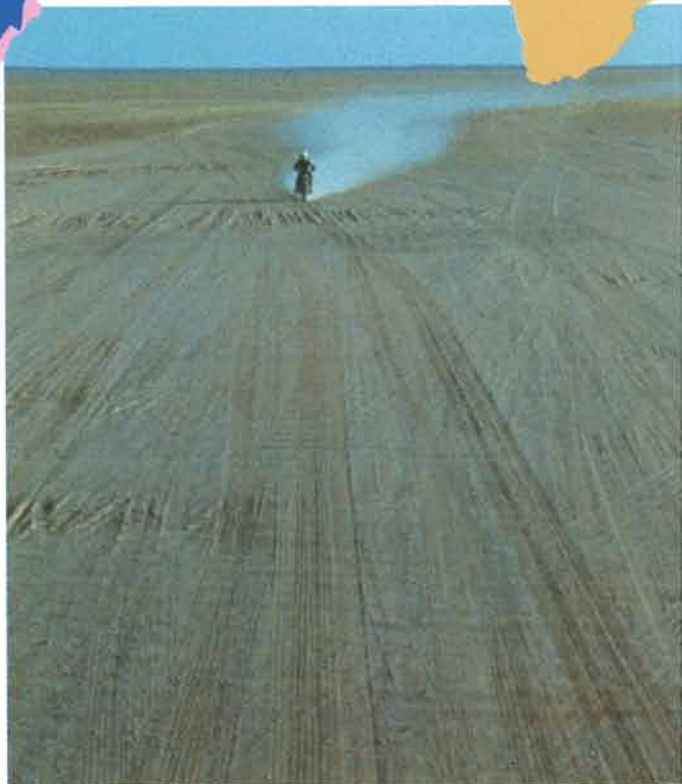


メキシコ

砂漠の半島、バハ・カリフォルニアを通過したのは1976年11月のこと。最先進国アメリカからの移動のため、文明の格差が強烈に印象づけられた。北米ではキャンプの空地を捜す苦勞につきまともわれたが、メキシコはどこへ行ってもサボテンだらけ。なかには20m以上のものにも出会い、ここでも世界の広さを感じさせられた。

ニジェール

ニジェールからアルジェリアへはサハラ砂漠を横断(1978年1月)。真冬の時期を選んだため暑さにやられることはなかったが、この区間はガソリン補給が無理とあって輸送トラックをチャーター。900kmのガレキ砂漠をトラックとともに進んだ。

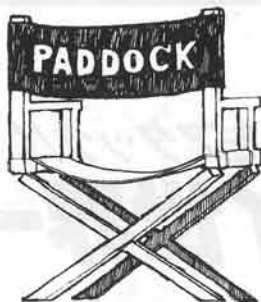




旅Mごころ

九州の屋根を走るやまなみハイウェイの近く。連続するヘアピンを抜けると阿蘇五岳の東端根子岳の麓に大らかなワインディングロードがつづいている。

ヤングからミドル、ミスからミセスまでの話題と流行の情報コーナー・話のパドック。お客さまとの話のタネに、どうぞ――



商魂

●知名度アップに新しい町名まで！

アメリカのウィスコンシン州にマラソンという町があります。といわれても、当のアメリカ人でさえ「ソウ！」というぐらいの小さな町。人口1500人という田舎町のお話。

この町のボウリング場のマネージャー氏「マラソンを世界的に有名な町に」の一心から、効果満点のPR方法を思いついたのです。マラソンの町からほどよい距離のところに「アテネ」という町をつくり、この間で文字通りのマラソン大会を開くというアイデア。

マラソンの起源をそっくりちようだいたこのアイデアは大成功で、ブラック・クリーク・フォールという町は以来「アテネ」となったのです。もちろん、このアイデアの裏には昨今のマラソンブームも大いに貢献しているようですが、何とも見上げた商魂というべきでしょう。

●「金の成る木、引っぱりダコ

一方、日本では「金の成る木、の鉢植えが京阪神の飲み屋のママさんや金融関係、商店主などに引っぱりダコです。

兵庫県の園芸業者が考案したこの木は、学名「アゼスガタ」別名「成金草」といういかにも最もらしいサボテン科の熱帯植物の幹に本物の5円硬貨をはめ込んだもので、葉が小判の形をしているという念の入ったもの。

高さ24～25センチに伸びる木の幹にどうやって5円硬貨をはめ込むかが秘中の秘。エンギ物として飛ぶような売れ行きだそうです、商魂をあてこんだ商魂はゴリッパ。

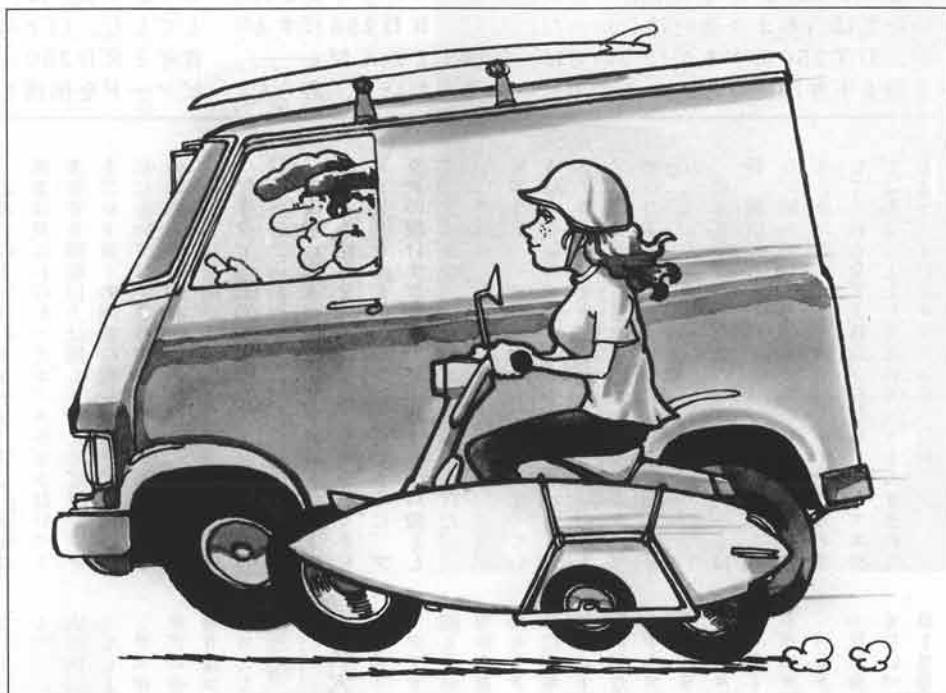
ひと

●現代の経営者像

ご商売にまつわる話をもうひとつ。現代の経営トップは、どんな性格の人が多いのだろうか？ こんな興味深い調査が日本リクルートセンターの手によって行なわれました。

組上にあがった社長さんは上場、非上場あわせて71名。人間の性格を4つの指標の組合わせて16の類型に分類するTI型性格検査テストによるものです。

①興味や関心の方向によって外向型E、内



向型I②物事の見方によって感覚型S、直観型N、③判断の仕方によって思考型T、感情型F、④環境への接し方によって判断型J、知覚型P……に分け測定結果を組合わせるもの。この結果最も多かったのはESTJ型で22.5%、次いでINTJ型19.7%……つまり「強気で自信家、行動力のある効率主義者」という人間像だそうです、さてみなさまはいかががでしょう……？

流行

●崩れる「らしさ」

昨年春から地道に伸びているのが米国調のトラディショナルファッション。落ち着いた色彩、おとなしい伝統的なデザインが特徴。

ところが、この流行の中でもうひとつの特徴的なことは、メンズ用品を買う女性が急増し、ジャンパーやボタンダウンシャツなどは男女の差がないほどだそうです。

この原因は、「女性の目が肥えてきて、しっかりした仕立ての男性用品を求める女性が多くなった」というわけ。都内のあるメンズファッションショップでは、お客さまの半分以上が女性客というほどですが、こんな現象か

ら「自己の感性に忠実に」という嗜好が定着した現われと見る向きもあります。

スポーツ

●ボウリング再び

短期間にこれほど浮き沈みの激しいものも珍しいといわれたほどのボウリング。ボウリング場はどこでも閑古鳥が鳴いているものと思っていたら、ここ2～3年再びメキメキ愛好者を増しているそうです。

「レジャー白書80」によれば、その数は4年前の1200万人からいまや2400万人とか。手軽さ、料金の安さが節約時代に再び見直されているようですが、それにも増して注目されるのがボウリング場の「需要創造活動」。

プレミアムやマイクロバスでの送迎は常識で、ボウリングと食事をセットにしたパッケも。また、ゲームの仕方もシングル、ダブルスから5人チーム戦までと趣向をこらした方法が採用されています。そしてボウリング場によっては、60歳以上のお年寄りを対象に、健康づくりのための「シルバーボウリング教室」まで登場。やはり「需要は創り出すもの、なのです！

パーツ100種類を携え、道なき道をアタック!!

痛快! オートバイ世界一周・体験記

●兵庫県尼崎市 玉井 洋造

(カラーグラビアから続く)

「2ストロークか4ストロークか、シングルかツインかについては、あまり迷いはなかった。ただ、RD250にするか、DT250にするかについては、最後まで悩んだ」——と語る玉井洋造さん。3年余の長旅を終えたいま、あらた

めて思うことは、「ヤマハを選んで正解だった!」ということでした。以下は、全世界を舞台に繰りひろげられた玉井青年とRD250の奮戦記。バイクの旅を通しての数々のエピソードを披露していただきました。

スタートは北米から

7年ほど前にバイクの免許を取って、1ヵ月ほど50ccバイクに乗ったことがあった。そんな私が世界一周バイクの旅へ出た。使用したのはヤマハのRD250(76年型)。出発前に乗り方とバイクの構造を少し勉強したが、心もとないものだった。

1976年8月、スタートはアラスカハイウェイを北上するところからだ。泥々になったダートの道は、もう恐くて仕方がなかった。まだバイクに馴れていず、アラスカへ着くまでの間に4、5回は転んだ。

北米での走行は約3万キロ。バイクには別に異常は見られなかったが、エンジンはいつも5000回転以上は回っていたのでコンタクトブレーカーの調整に忙しかった。馴れない私にとっては、2つのタイミングを合わせるのに非常に手間取ったのだ。

バイク王国の中南米

中南米に入るに備えて、フロントフォークのオイル粘度を50番に変更、リヤショックもXS650のものに取り換える。さらに、プラグの焼けすぎとオーバーヒートの対策として、メインジェットを120番に上げた。

いざ訪れてみると、中南米はバイクの普及がめざましく、クルマが小さくなって走っているほど。信号が青となるや、いっせいに4大メーカーのバイク競争が始まる。多いのは125cc、250ccクラスのスポーツバイク。ヤマハのTY175は、なかでも抜群の人気を示していた。

北米もそうだったが、ここもまた人びとは皆、親切にしてくれ、ディーラーの人はこちらが困ってしまう位に面倒を見てくれた。レストランの主人も食事やコーヒーをごちそうしてくれるなど大歓迎。ただし、ベネズエラではちよつとしたスキにカメラをぬすまれてしまう、というオマケもあったが……。

強風と雪の苦難の道

チリのアタカマ砂漠、ここはとりわけ美しかった。毎日500キロの走行で、首都サンティアゴへ到着した時点で、頬骨がてつぱるほどにヤせてしまった。

チリからアルゼンチンへ入り、フエゴ島の最南端へ下っていった。砂利道と強風のため、横風に対して体をねかせたほうがいいのか、それともバイクを傾けたほうがいいのか迷った。

特に、コーナードで横風を受けている時、一瞬、風が止まると、とんでもない方向へ転ってしまう。そうかといつてじっとしているのもつらい位の強風で、カフエに逃げ込んだら店の前に止めたバイクは見事にひっくりかえってしまった。

フエゴ島を前にして雪が降ったため、プンタアレナスから引き返した。行きはヨイヨイ帰りはコワイ。2度ほど転んで雨合羽はポロポロになった。雪の転倒は面白いほど滑っていった。

ガス欠で800キロをUターン

アフリカに入った時は、すでに7万キロを越えていた。予定の都合で、雨期の西アフリカから東アフリカへ向った。カメルーンは泥のモトクロス場ながらだった。この時は1日に70キロしか進めなかった。強力なディスクブレーキも泥まみれになっては、ないに等しかった。

中央アフリカへ着いたら、道は登山路のようになり、ガソリンの補給さえ難しくなった。ザイールの国境まではなんとか進んだものの、まったくガソリンが手に入らず800キロをトラックに積んで引き返した。

バイクは9万キロを越えていた。だいぶ弱ったエンジンでサハラ砂漠を越えなくてはならない。30リッターの予備ガソリンを持ち1日100キロずつ進んだ。燃費は1リッター



ガレキの山海のド真ん中でキャンプ(1978年1月/サハラ砂漠)



ここでも人々は歓迎してくれた(1977年8月/マリ共和国)

10キロになってしまった。なにしろバイクを転がしているより、両足を出してあがいている時間のほうが長いのだ。



モベットブームはいつでも同じ

アガデスに着いてからは、次の町のタマンラセットまでガソリン補給できないので、90リッターのガソリンをトラックに積んでその後を追った。

10個のタイヤを駆動するトレーラー車は、砂が怖くてこの商売ができるかとばかり進んでいくが、時々深みにはまって動けなくなる。そんな巨大なトラックに着いていくのは苦しかった。

夜も2時間位は走ったが、その時は泣きだくなった。転んでから砂の吹きだまりに気がつくような、真つ暗闇のドライブだった。砂漠を越えたら、羊と衝突してフロントフォークを曲げてしまった。自分も手を骨折して2カ月間入院するハメに陥った。

アフリカを走って感じたことは、モベットがやたらと目立ったこと。とくにフランス製が多く、日本のバイクも頑張っはほしいと思っただ。もつとも、この頃、日本ではソフトバイクブームの絶頂にあったというが……。

それはともかく、アフリカはそれらのバイクの利用の仕方がタウンバイクとしてではなく、5リッターのオイルを積んでジャンゲルの中まで入っていくというには驚かされた。

伝統のイギリス、流行のフランス

ヨーロッパでは、10万キロを越えてしまったバイクの大修理をした。クランクシャフトのベアリング交換、シリンダー交換、前後のショックの交換、あれやこれやほとんどパーツを交換した。

寝場所を見つけること以外、ヨーロッパは道路の状態、ガソリン補給、食糧の調達、入出国の手続きなど、何も心配する必要がない。なにか、逆に物足りなさすら感じるほどで、気ままな旅ができたという点ではフィンランドとノルウェーが気に入った。

そのノルウェーでは故障していたヤマハのYDSIIIをおぼつかないメカ知識で修理。そのオーナーの若者と親しくなった。さすがイギリスはバイクの伝統が感じられ、アンチックなバイクに乗っているヤングの姿が目立った。フランスはその逆に流行を追うタイプのように。それにしてもヤマハのXS650スペシャルは、ここでも大人気だった。

一車線を対向車と奪い合い

中近東ではトルコ、イランを通過するのが遅れて雪になってしまった。一度、雪の上を

走った経験もあったので、それほど恐れることはなかったのだが、しかし長く一定のスピードで走っていると、キャブレターのピストンが凍りついて回転が下らなくなった。また、朝の出発時は、泥よけの下に凍りついた雪を取り除くのが難作業だった。

パキスタン、インドは一車線のアスファルト舗装がほとんどで、対向車と奪い合いが続く。それこそぶつかる寸前までお互いに譲らないので事故がたえないのだ。さらに、道路には人をはじめ、牛やニワトリ、ヤギなどが突然飛び出してくるので、とても安心してドライブできるどころではない。

東南アジアへ渡ってからはタイまで北上した。雨期の手前の一番暑い時期だった。ここではヤマハのRX100（いわゆるRDの兄弟分だが）が売り出し中とあって、大それた話題を集めていた。

余裕の中での大陸横断

いよいよ、最後の大陸・オーストラリアにきた。砂漠を走る自信もついたので、できるかぎりコースを奥地へ入っていくよう考えた。



ようやく会えたインドの象さん(1979年2月/インド・カルカッタ)

予備ガソリン30リッター、水10リッター、オイル2リッター、さらに1週間分の食糧を積んで、トラック道を進んでいった。

1リッター10キロの燃費計算は、アフリカと同じだった。しかし、思っていたほど条件は悪くなく、ガソリンは余るほど。ただ、雨になると平坦な砂漠地帯は一挙に泥沼化し、前進が不可能になる場面にも何度か出会った。

17万キロになろうとしていたバイクは、もはやKO寸前だった。大陸の真ん中ではポリテジレグユレターが故障してバッテリー液が吹き出すハメにも。必死の思いで今回の終着都市パースへ到着、世界一周バイク旅行を完了した。



3年と2カ月、実に17万キロの長旅は無事に終えた。この重責を見事に果たしたRD250は、その後クラックシャフト等を交換して船便で日本へ送った。

私はといえば、シンガポールまで船で出てその年の12月に入ってからバンコク経由で空路帰国。なお、愛車は現在も家のまわりを元気に走っている。

◇
尼崎市の実家によく落ち着いた玉井青年。3年余のバイク旅行を振り返って、最後にこう話してくれました。

「旅を思い出すたびに、世界中のヤマハライダーの人がどがいふかびます。世界中でバイクの整備をしてもらったおかげで走り続けることができ、本当に感謝しています。そしてさらに今後のヤマハの発展を望んでいます」

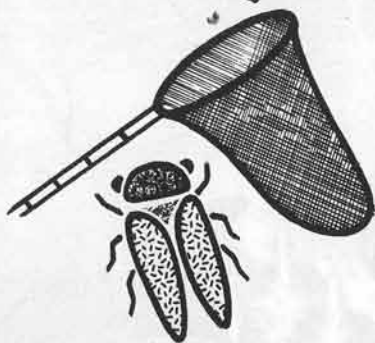


埼玉県川口市
オートメカニカルシヨップ・
フジイ(藤井吉守社長)
藤井シズ子さま

うちの夏休みは8月13日から4日間。ここ数年は主人がお客さまと泊りがけてツーリングに出かけっており、私は4人の子供たち(小3・幼稚園)と家で過ごしています。普段からやりたいことがいろいろあるので、片づけものなどこの時とばかり。あとは子供たちをクルマに乗せて買物や公園へ出かける位です。

千葉県千葉市
オートシヨップ賢
(海玉勇蔵社長)
海玉春江さま

商売している以上は欲もありま
すし、私としては休まず頑張ろう
とも思うのですが、若い人もおり
ますので、お盆の3日間を休んで
います。夏休みの告知は1カ月前
から貼紙で、お客さまには支障の
ないように心掛けています。つり
その3日間は、お墓参りに1日、
あとの2日はノンビリ家でくつろ



いています。

茨城県水戸市
石田輪業(石田幸造社長)
石田咲子さま

やはり夏休みはゆつくりと過ご
したいですネ。でも、実際にはヤ
マハさんの夏休みに合わせて3日
間位。ここ数年は、主人と子供と
一緒に1・2泊のキャンプを楽し
んでいます。今年はまだ行き先を
決めていませんが、キャンプは健
康的だし、費用もかからないので
最高。自然の中の生活っていい
ですよ。

栃木県宇都宮市
(高橋輝社長)
高橋キミ子さま

もちろん夏休みはとりますけど、
長くは休めませんネ。お盆の中
前後に2・3日間ですが、親戚が
家へ集まるために外へ出るわけに
はいかないんです。料理を用意し
たりお相手したり、かえって普段
より忙しい位。定休日にしてもお
客さまが来れば店を開けちゃうの
で、雨の日位ですネ。本当に休め
るのは。

わたしの夏休み

よそおいても一新のこのコーナー。今月からはさらにヤマハ奥さまの身近なテーマをとりあげ、お店における活躍ぶりをご紹介します。そこで、まず今回のテーマは、「奥さまの夏休み」について。さて、夏の訪れを目前に控えた今、おたくのお店ではどんな夏休みをご計画ですか!?



神奈川県横浜市
オートシヨップ小山
(小山昌義社長)
小山節子さま

ヤマハが夏休みの時は、店を開
けていても連絡がとれないし、部
品を取り寄せられないしよ。で
すから、うちはヤマハに合わせて
4・5日間とっています。ペット
をたくさん飼っている関係上、普
段でも泊りがけの外出はできませ
んの、夏休みはノンビリと家で
家族水入らずの生活をおくって
るんです。

神奈川県川崎市
山上輪業(山上英治社長)
山上貴代子さま

当然、夏休みはとりますよ。8
月上旬に3日間。毎年、10名位の
お得意さまと私たち家族5人で山
や川へ出かけています。今年は富
士山に登る計画で準備中。なに
し子供たちと丸々3日間を過ごす
のはこの時とお正月位なので、も
ういままから楽しみ。お客さまとも
家族的なつき合いをさせていた
だいています。

東京都練馬区
小島モーターズ
(小島周二郎社長)
小島正子さま

うちの夏休みは年に1回の家族
旅行を兼ねていますので、ちよつ
と長く旧盆の1週間をとっていま
す。幸い昨年が軽井沢に別荘が
できましたので、もっぱらそちら
へ。お客さまに対しては、主人が年
に2回泊りがけのツーリングを企
画していますので、長い休みをそ
れて納得してもらっています。

東京都新宿区
四谷サイクル
(鈴木重治社長)
鈴木きよ子さま

毎年、ヤマハに合わせて4・5
日間は店を閉めますが、とくに計
画はありません。息子夫婦は、恒
例の伊豆旅行へ出かける予定を組
んでいます。私は外商担当なの
で遠くへ行くことはまず無理。結
局は、留守番かたがたスキを見つ
けてカラダを休めるといった、例
年どおりのパターンで終わりを
うす。

“安全”を合言葉に大きな輪を!

'80二輪車安全運転推進月間

いよいよスタート

7月11日～8月10日

夏の恒例行事「二輪車安全運転推進月間」が、ことしもやってきました。期間は、7月11日から1ヵ月間。早くも第5回を迎えることしの重点項目は、①違法運転の励行②交差点の安全走行の励行③視認性向上による防衛運転④点検整備の励行と自賠責保険付保率向上の推進⑤二輪車の健全利用の推進……の5項目。いずれも販売店の皆さまのお客さまに対する積極的な指導活動なくしては達成できないものばかりです。どうぞ、お店でもそれぞれの地域を舞台にご活躍ください。

今年の実施要綱の中でとくに注目されるのは、店頭における指導活動が重視されていること。そして、販売店の皆さまに期待される役割が、具体的に示されている点です。

ここでは主に、「'80二輪車安全運転推進月間」の重点項目の推進方法について、ご説明しましょう。

一、違法運転の励行

ア、安全運転講習の促進

若年層による制限速度違反、老人・婦人層による一時停止違反や飲酒運転などが二輪車事故の主な原因となっていることから、違法運転を主とした安全講習の開催を促進し、積極的に協力してください。なお、高校生に対する講習は、高校の夏季休暇前に行なうようご配慮をお願いします。

イ、高校関係者を主体としたシンポジウムの開催

関係官庁・諸団体の協力のもと、高校生に対して、違法運転を基本とするシンポジウムの開催を推進してください。

ウ、高校、職場および家庭との連携

二輪車を利用する生徒の父兄や担任教師との接触の機会をつくり、違法運転の励行車輛の点検整備、服装・ヘルメット等の指導の重要性を強調するとともに、関係官庁・諸団体の協力のもと店頭および街頭指導の推進を図ってください。

二、交差点の安全走行の励行

重大な交差点事故を防止するため、店頭および街頭において、一時停止と安全確認

の励行と危険な交差点での原付の降車右折の励行を指導してください。

三、視認性の向上による防衛

視認性を高めるため、安全色のライダーウェアの着用や、反射材の利用による夜間の事故防止を図るよう指導してください。

四、点検整備の励行と付保率向上の推進

ア、点検整備の励行についての指導

関係官庁・諸団体の協力のもと、高校、大学利用者、その他安全講習など、二輪車が相当数集まる機会または街頭で、車両の整備状況を点検し、その結果を診断票を交付するなどの方法で、車両の整備と不良改

造車の指導を徹底しましょう。

イ、自賠責保険付保率向上の指導

二輪車、とくに原付についての自賠責保険の付保率を向上するため、街頭、駐車場、店頭などにおいて指導を行なってください。

五、二輪車の健全利用等の推進

二輪車の健全利用を推進するため、次のようなモーターレクリエーションを計画実施してください。

ア、違法走行実践訓練を組込んだ各種ツーリングの開催

イ、法規履行習慣化に効果的な各種競技会の開催

ウ、無事故、無違反模範ライダーまたはクラブ等に対するグッドライダーマークの普及と表彰



二輪車安全運転全国大会も開催要綱が決まりました。

8月23、24日

鈴鹿サーキット

地方大会への参加呼びかけをお願いします!

※詳しいことはヤマハ安全運転推進本部または担当セールスマンまでお問合わせください。

●吉川雅之



●お店づくり ●顧客づくり ●利益づくり

「1億の人には1億の商品選択の時代の商品づくりの理想を」「躍進ヤマハ選抜フレンド店大会」の席上で長谷川常務取締役はこんな言葉で表現しました。まさに言い得て妙。商品の多様化はこの業界でも日を追って進んでいます。それだけに本店に求められているのはお客さまに合わせたよりの確かな売り分けです。

●筆者紹介

吉川雅之（昭和14年生）産業能率大学経営管理研究所研究員／産業能率短期大学専任講師（販売促進）著書に「新しい販売促進」（共著・酒井書店）「得意先についての知識」等がある。趣味はバイク。DT125、TY125等数台を所有、ユーザーとして販売店さまのおつきあひも。「今の楽しみはRZ250の発売！」というアダルトユーザーの1人。

多様化するニーズと商品の
的確な売り分けを考える

お客さまが

本当に欲しがっているモノ

「1969年のアメリカで4分の1インチのドリルの歯が100万本も売れた」という話があります。

しかも、この100万本のドリルの歯を買った人達は、皆なドリルの歯を欲しがっていたのではないのです。この人たちが本当に欲しかったのはドリルの歯ではなく、4分の1インチの「穴」なのです。

しかし、残念ながら「穴」は売っていません。そこでやむを得ず欲しくもない4分の1インチのドリルの歯を買って自分で4分の1インチの穴をあけたということなのです。

この話から、いくつかの役立つ教訓が得られます。

まず、お客さまが本当に欲しがっているのは商品そのものではなく、むしろその商品によって得られる働き機能だということです。したがってドリルの歯を売りたいと思ってもドリルの歯の説明——例えばドリルの歯の

材質やその製造方法などの説明——をしてもあまり意味がないことになりました。

本当にお客さまが欲しがっている「穴」の話をしなければなりません。

例えば「このドリルの歯を使えば4分の1インチの穴がキレイにあげられます」とか「1本あればたくさんさんの4分の1インチの穴があげられます」とか「疲れずに早く4分の1インチの穴があげられます」という説明が大切なのです。

さらに、同じサイズのドリルの歯でありながら、今みてきたように人によって要求する内容に差があるということです。ある人はキレイな穴ができることを求め、ある人はたくさんさんの穴を求め、またある人は疲れないであげられることを要求しています。だとすればそれぞれの用途にあわせてドリルの歯ができてよさそうなのですね。

つまり同じドリルの歯でも、穴をキレイにあげるもの、正確にあげるもの、簡単にできるものなどが生まれてきてよいだろう、という事です。

ここでバイクについて考えてみましょう。いうまでもなく、ドリルの歯にくらべるとバイクは比較にならないほど複雑な商品です。モノとしての外観が複雑なだけではなく、その使用目的や機能もたいへん複雑です。

ドリルの歯の目的（機能）が、穴をあけることだとすれば、バイクの目的は人間を運ぶことです。しかし、どのように穴をあけるかが問題であったように、バイクにとってもどのように人を運ぶか、というのが重大問題であり、また人によってもその要求するところは著しくちがいがあつたのです。

例えば、バイクに要求することとして「速い」「安い」「簡単」というような単純なものだけでなく「気持よく」「カッコよく」「味のあること」まで要求されるのです。

当然、ただ1種類のバイクだけで、これらお客さまのすべての要望を満たすことはできなくなりました。例えば、ただひたすら速く走ることだけをバイクと考えているお客さまとゆっくり、のんびり楽しみながら走りたいたい、



というお客さまではバイクの性格がまったくちがってくるべきでしょう。

いろいろな要求を持ったお客さまに、できるだけキメ細かくその要求を満たすためにはバイクの種類もだんだん増えていかなければならないのです。

お客さまにとってのベストワンを選ぶ

現在、お客さまのそれぞれ異なった要求に対応するためにメーカーは多数のバイクをつくり出しています。50ccバイクだけでもカラーの差まで入れれば何10種類になってしまうのです。そして、それだけお客さまのバイクライフも豊かになったのだともいえるでしょう。

しかし、こうなると新たな問題点も出てきます。まず、お客さまとしては初めてデザイナーの席に出てズラリと並んだフォークやナイフと対面した時のようなもので、どれを選んでよいものが大混乱に陥ってしまうはず。ようやくひとつを選んで、それが本当に最適なものではなく、誤った選択をしてしまう機会も出てくるでしょう。

このような時こそ、お店の人からの適切なアドバイスが必要になるのです。たくさん種類のものからひとつを選び出すには、それ相応の知識が必要になります。

多数のバイクの中から、そのお客さまにあった1台を選び出すというのは、いくらプロの販売店さまにとっても、やはり大変なことにはがいないでしょう。

そのために、いつも自分で気に入っている2〜3種類のバイクしか勧めない社長さんはいらっしゃるでしょう。

しかし、本当にお客さまにあったものを勧めることが必要で、さらに1人のお客さまに何種類かの商品を勧め、なぜそれが良いかという理由まで話したうえで、ひとつに選定してもらえば、それだけお客さまの満足度も高くなるはず。そのためには、どうすればお客さまにあったバイクを勧めることができるかを考えてみましょう。

お客さまにあわせて「売り分け」る目安

お客さまにあった商品の選択の第1歩は、自分の商品の分析から始まります。ひとつひとつの商品について機種名を書き、その商品の特徴を3〜5項目ぐらいい書き出してみます。それが表1の左側の部分です。

この表が完成したら良く調べてください。それぞれの商品（バイク）が特徴と個性を持っていることが改めてわかります。つぎに行なうのは、お客さまを分析することです。スポーツバイクのユーザーであれば誰れにどの車種を勧めればよいかは比較的はつきりしている場合が多いようですが、ファミリーバイクでは種類が多く、かえってそれがむずかしいでしょう。

お客さまを分析するには、いろいろな基準で分類してみるとよいでしょう。例えば、まず使用目的、用途で分類すると「レジャー用」「買い物用」「通勤用」「業務用」など。レジャー用であればデザインが良いこと、

乗る楽しさを味わうために性能が良いことが求められます。

買い物用であれば、奥さま用ですから操作が簡単で安全性が高く、乗りやすいものになります。通勤用であれば、服装を選ばずにスカートでも背広でも乗れることが必要です。また業務用であれば何よりも耐久性が要求されます。知識や経験の有無から分類することもできます。初めて免許を取った人、四輪車しか乗ったことのない人、ファミリーバイクの経験のある人、ベテランのユーザーなど……。

さらに性別や性格から分類してみることもできます。地味な性格のお客さまと派手好みのお客さまでは当然勧めるバイクもちがってよいはず。

このように、いくつかの基準でお客さまを分類し、どのお客さまにはどのような特徴や個性のバイクがよいのかを考えておきます。お客さまの分類を表の上に書き、先の商品とそのリストとあわせてみましょう。

それが表1です。このようにお客さまをいくつか分類し、その分類ごとにお客さまをい

(表1) 市場の細分化の例

機種	特徴	目的・用途		知識・経験		性格				
		レジャー	買物	通勤	業務	免許取りたて	四輪のみ	経験者	地味	派手
パッソル	●ステップスルースタイル ●操作がやさしい ●スタイルがやさしい ●服装を選ばない ●低価格		○	○	○					○
キャロット	●ミニサイクルタイプ ●操作がやさしい ●取りまわしがやさしい ●低価格		○	○	○					○
タウニイ	●パワーがある ●大きめのタイヤ ●ソフトな乗り心地 ●男性向けスタイル	○		○	○					○
ポエット	●操作がやさしい ●ファッショナブルなスタイル ●パワーがある ●オートマチック3段変速 ●積載能力が大きい		○	○	○					○
チャビイ	●オートマチック、連心クラッチ、ハンドクラッチの3タイプ ●パワーがある ●ファッショナブルなスタイル		○	○	○					○

※この表はあくまでも表作成の参考例です。市場特性も考慮して、お客さまのタイプ、またそれに適した機種をよりキメ細かく細分化することで、活用の範囲もグンと広がります。

や勤め方を変える方法や専門用語で市場の細分化（マーケット・セグメンテーション）と呼んでいます。この市場の細分化の手法は、市場が大きくなり、商品の種類が増してきた時には、絶対不可欠な戦略といわれ、各企業で採用されています。みなさまのご商売も市場は十分に大きくなっています。新商品もどんどん揃ったようです。これからは、お店のみならず、この市場の細分化をすすめるよりキメ細かい売り分けをすすめる時代といえるでしょう。(つづく)



世界GPにも完全に慣れ、後半戦の追込みが期待される光安

光安鉄美、世界GP初優勝！

世界選手権モトクロスシリーズ

世界GP挑戦6戦目にして日本のエース光安鉄美が、念願の初優勝を達成。シリーズランキングでも3位に2ポイント差の4位浮上を果たしている。

5月18日の第5戦ユーゴGPの第1ヒートでM・リナルディ(KTM)、G・ライエ(ジレラ)につづいて3位入賞を果し復調の兆しをみせはじめた光安は、6月8日の西ドイツGPで第1ヒート3位、第2ヒート優勝でみごと初のGP制覇を達成した。ユーゴGPの第1ヒート15番手から3位入賞とめざましい追上げをみせた光安は、この西ドイツでも、チームメイトのM・バルケニ



5戦、6戦と一気に上昇気運の光安。シリーズは8月17日のスペインGPまでまだ6戦を残している。(写真はいずれもベルギーGP)

125cc クラス

ヤス(ベルギー)がスタート直後にクラッシュ、カカトに負傷を負って1カ月間は戦列復帰不可能という条件の中で、33周目には「YZM125」のタイヤがパンクしたにもかかわらず首位の座をがっちりキープして執念の初優勝を成し遂げたもの。

この結果トータルポイントでも光安は62ポイントで4位。首位を行くエバーツ(スズキ・98点)と1点差でこれを追う2位のM・バルケニアス(ヤマハ)の2人が、エバーツは第5戦で右手の甲を骨折、バルケニアスは第6戦で負傷とそれぞれ戦列を離れている時だけに、残る6戦の結果ではタイトルも完全な射星圏内にある。ガンバレ光安！

一方、6戦を終了した500ccシリーズでは、現250ccチャンピオンH・カルキビストとA・プロマンズのヤマハコンビが健闘をつづけている。

特に6月8日の第6戦イタリアGPで、プロマンズが第1ヒート3位、第2ヒート2位の総合2位とがんばり、ランキングでもカルキビストが3位、プロマンズ4位とともに好位置をキープしている。

80ccクラスGP

木下恵二

TZ500で初の海外レースを制覇！

東南アジア最大のロードレース・マレーシアGPは5月25日、主都クアラルンプール近郊のシャハラムサーキットで行なわれた。



東南アジア初登場のTZ500で、初の海外レース優勝にひた走る木下恵二。これで彼はTZ500で出場した内外の3レースをすべて制覇したことになる

このビッグレースに8年ぶりにカムバックしたヤマハワークスチームは、日本からエース金谷秀夫(YZR750)と今シーズン進境著しい若手のホープ木下恵二(TZ500)の2台が初のコンビを組んで出場した。

現地新聞によれば20万人ともいわれる大観衆を集め、3・4キロのサーキットを50周するレースである。レースはスタートから金谷と木下それに同じく日本から参加の河崎裕之(スズキRG500)の3車の争いとなった。

日本人ライダー3人によるテールツィ・ノーズのバトルが会場を沸きに沸かせたが、35周目にトップを行く金谷がタイヤトラブルでペースダウン。40周目金谷リタイヤの後をうけて木下が執ように追いつける河崎をふり切り終始トップをキープ。結局2位に21秒という大差をつけて、初の海外遠征をみごとな優勝で飾り、酷暑の中で「TZ500」の高性能ぶりを立証した。

世界選手権ロードレースシリーズ

破竹の3連勝！

ケニー・YZR500、V3へまじりぐら

5月11日のイタリアGPで開幕した80世界選手権ロードレースシリーズは、5月18日のスペインGP、5月25日のフランスGPで3戦を消化した。注目の500ccクラスは、ケニー・ロバーツとYZR500が、無敵の3連勝！フルマークの45ポイントを上げて、V3への独走態勢を固めつつある。

5月18日、ハラマサーキットで行なわれたスペインGP、1周3・4キロを36周のレースである。第1戦で圧勝したケニーとYZR

500はこの日も快調で、前日の予選から難なくポールポジションを獲得。決勝レースでは予定どおりM・ルツチネリ(スズキ)を先行させてびったりと2番手をキープ。9周目、ビットからの「UP」のサインとともに一気にトップにおどり出、ラップタイムも予選時以上のハイペースとして文句なしの2勝目をマークした。2位ルツチネリとの差4・5秒。また、市販レーサー「TZ500」勢では、B・シーン、J・チェコットが5位、6位と健闘した。

1週間後の5月25日、ポルリカードに3年ぶりのGPを迎えて第3戦フランスGPが行なわれた。

500ccクラスの予選では、ルッチネリが1位、ケニー2位。決勝レースでも1周目ケニーは7位。しかし2周目に4位に上がると6周目2位、9周目にはトップ・ルッチネリ



「無敵」という言葉がぴったりのケニーとYZR500の連戦連勝。(スペインGPで)

を抜いて首位。まさに大観衆の目をクギ付けにしたゴボウ抜きであった。10周目にR・マモラ(スズキ)がトップを狙い、11周目にはルッチネリが再びトップを走るとい激しいレース展開となったが、12周目再びトップを奪いかえしたケニーの走りはじつに安定し、残る10周を独走、お得意のフロントを高々と上げてのウィリー走行で破竹の3勝目のチェッカーを受けた。

全日本選手権モトクロスシリーズ

藤 秀信、両クラス首位で7月からの後半戦へ!

激戦のつづく全日本選手権モトクロスシリーズは、5月17・18日の第5戦・四国大会で前半戦を終り、7月6日の北海道大会まで1カ月半の梅雨休みに入った。前半最後の四国大会でもヤマハのエース藤秀信が、快調にポイントを重ね、国際A級125cc/250ccの2クラスとも首位を保っている。

第5戦・四国大会は、5月17日、初の全日本モトクロスを迎える香川県丸亀市特設コースで行なわれた。市内から徒歩10分、かつての塩田を使った特設コースには、1万人を超える大観衆が詰めかけた。

5月17日の国際A級125ccクラスでは、特異なサンドコースに藤、東福寺保雄、竹沢

この結果、ケニーのランキングポイントがフルマークの45点、2位ルッチネリ、マモラに23点の大差をつけている。

なお、このフランスGP350ccクラスでは「TZ350」を駆るJ・チェコット、E・ソール、J・エクロードの3人が1周目から最終ラップまで20周におよぶデッドヒートを展開。最終ラップで首位を行くチェコットをとらえたエクロードがコンマ18秒差で優勝した。

正治のヤマハトリオは戸惑い気味。それでも東福寺が総合2位、藤が3位と依然快調なところを見せつけた。

翌18日は、丸亀市お城まつりと重なって観客も一段と増加。この中で国際A級250ccクラスの2ヒートが行なわれた。前日優勝のないヤマハトリオが本来のキレ味を見せ、福本(ホンダ)小田桐(スズキ)らとの前半戦の激しきり合いを勝ち抜いて12周目にトップに立ち、以降は2位以下をグングンと引き離してこのクラス今季3回目のヒート優勝を



250ccクラスでは今季3度目の総合優勝を果たした藤とYZM250。2位に39点差をつけてチャンピオンにまっしぐら!

速報! RD350% マン島TTレースを制覇

世界のモーターサイクルファンに一大センセーションを巻き起こしている話題のマシン「RD350%」(2サイクル 水冷2気筒)が、80年マン島TTレースに出場。2位のホンダ596(CB500ポアアップ)に2分の差をつけて圧勝した。

これは「TZ350%」のストリートバージョンとして注目の輸出モデル「RD350%」をイギリスのヤマハディーラー三井UKの手でチューン。TTレースのフォーミュラロクラスに出場したものの。

このクラスは、4サイクルマシンが400~600cc、2サイクルが250~350ccという変則的なものだが、C・ウィリアムスの駆る「RD350%」は、3周151マイルのレースを平均時速153km/hで走破。驚異的な初優勝を達成した!

全日本選手権モトクロス中間ランキング

125ccクラス	谷田部	山口	SUGO	鈴鹿	香川	合計
1. 藤 秀信	12	10	12	15	12	111
2. 杉尾 文夫	5	12	8	6	15	90
3. 福本 敏夫	6	6	12	10	6	88
4. 東福寺 保雄	15	-	6	8	12	72
5. 竹沢 正治	8	15	-	10	10	52

250ccクラス	谷田部	山口	SUGO	鈴鹿	香川	合計
1. 藤 秀信	12	8	15	15	12	118
2. 福本 敏夫	5	3	10	12	10	89
3. 東福寺 保雄	15	15	-	6	15	57
4. 唐沢 栄三郎	-	4	12	3	5	51
5. 竹沢 正治	8	6	-	8	10	50

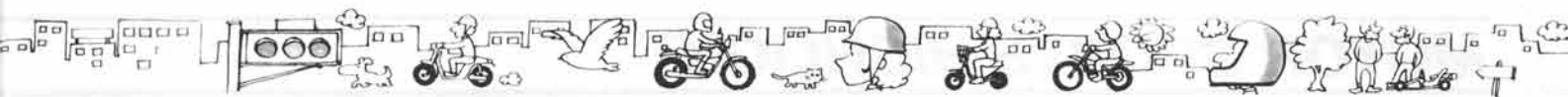
飾った。

つづく第2ヒート、今度は藤の出番である。第1ヒート4位の藤は、ここでスタートから快調にとび出し序盤戦をリード、12周目、一時は福本に抜かれたが、再び猛反撃を開始しまたたく間に福本を抜き去ってトップに。必死に追上げる2位以下をふり切って優勝。これにより250ccクラスの総合優勝を勝ちとつたものだ。

この結果、前半5戦終了時のランキングは表のとおり。依然として藤が両クラスの首位をキープ。この4月に男児の父親となつたばかりの彼は両クラス制覇をめざして、後半戦に備えているところ。また東福寺、竹沢も着実に上位を占め、いよいよヤマハトリオの活躍が目される7月6日の第6戦以降である。

7月のレーシングカレンダー

7月6日	世界選手権ロードレース⑧ ベルギーGP
7月13日	全日本モトクロス⑥ 北海道
7月20日	全日本モトクロス⑦ 男鹿半島
7月27日	全日本ロードレース⑧ SUGO
	全日本モトクロス⑨ フィンランドGP
	全日本ロードレース⑩ 西ドイツGP
	世界選手権ロードレース⑨ フィンランドGP
	125cc級モトクロス⑩ アメリカGP



中国のモトクロスライダー ヤマハでトレーニング

热烈欢迎 中国第一流摩托车运动员

中国（中華人民共和国）のモトクロスライダーがこのほどヤマハを訪問、6月3日から15日までの2週間にわたり充実したモトクロストレーニングを行いました。

昨年の12月に中国広東省で開催された初の単独企業展「日中友好・広州ヤマハ展示会」以来、中国の人びとのモーターサイクルに対する関心、またヤマハに対する認識はきわめて高いものとなっていますが、これが契機となって中国オートバイスポーツ隊の3名が来日、ヤマハでモトクロストレーニングを実施するはこびとなったものです。

今回来日したのは、竜国瑞（47才）、秦克明（43才）、凌熾明（26才）の3名で、いずれも国家オートバイスポーツ隊に参加し、中国で行なわれている「越野試合」つまりモトクロス競技で活躍されている方がた。

竜選手は、'57年からオートバイに乗りはじめ、175型車の万能チャンピオンになるなどのテクニクとメカニズム技術の持ち主。また秦選手は多数のオートバイ競技会の出場歴とともに技術理論に精通。そして最年少の凌選手は、全国第4回スポート大会で250型車越野試合に上位入賞を果たした若手のホープ……と

Yamaha Topics

ヤマハニュースは販売店みなさまの情報誌です。



お店のみなさまがつくる、みなさまのための「ヤマハニュース」をめざして、積極的な誌上参加をお待ちしております。ご商売にまつわるさまざまな話題、明るいニュースなど、どんなものでも結構です。お電話で、お手紙でどうぞお気軽にお寄せ下さい。取材要請、ご質問、ご相談もどうぞ。宛先は——
〒438 静岡県豊田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社 広報部PR課
「ヤマハニュース」係
☎05383(2)1111 内線356



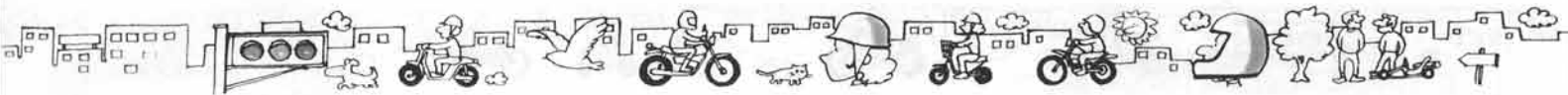
「ヤマハ広島株」お店の大切な情報源として、また紹介販売の窓口としてオビニオンリーダーのお客さまの役割が大きく高まっています。こうした中で、各お店のオビニオンリーダーを「ヤマハマーケッター」として制度化し、それぞれのお店の新需要開拓と計画販売の足がかりとして活躍いただこうという「ヤマハマーケッターリーダー（Y

より強力な新需要の開拓に 「ヤマハマーケッターリーダー制度」発足！



ML)制度」が、ヤマハ広島株でスタートしました。このシステムは、各お店の推薦による「YML」さんをヤマハ広島に登録し、「YML」さんの活動実績に対して、すてきな商品をプレゼントするものです。去る5月25日は、広島市の広島国際ホテルに、25名の「YML」さんを集めて初のミーティングが開かれ、ヤマハ広島株桑原常務から全員に委嘱状が手渡されました。バイクのある豊かな暮らしの提唱をつづけるヤマハの姿勢に賛同されて参加された「YML」さんの意気はひととき

↑ 第1回のYML会議では、バイクの姿を説明
↓ 「バイクのある健全で豊かな暮らしの輪を広げる」を第一の目的として、このYMLより参加YML委員が



ヤマハ本社で小池社長(右から2人目)の歓迎を受ける中国モトクロスライダーのみなさん



いずれも中国のトップライダー、岩尾講師の指導に目を見はるほどの上達ぶりをみた。トレールランド浜北でのコーナリング訓練



スポーツランドSUGOでの基本乗車姿。若い選手がYZ250、秦、竜2選手がYZ125でのトレーニング

岩尾講師(右から2人目)を囲んで左から凌熾明、竜国瑞、秦克明の3選手

「日本でのモトクロスの盛況ぶりには驚きました。特に家族ぐるみでモトクロスを楽しむ人が多いのが印象的です」と語り日本での初のトレーニングの成果を帰国後の普及に役立てようという意欲をみながら話していたものです。

また「日本でのモトクロスの盛況ぶりには驚きました。特に家族ぐるみでモトクロスを楽しむ人が多いのが印象的です」と語り、終盤には来日当初とは見ちがえるほどの上達ぶりを示していました。

いう経歴の持ち主です。日本では、東南アジアや中南米を主体に世界的に幅広いモトクロスの普及活動をつづけている岩尾一敏講師の指導で、静岡県浜北市のトレールランド浜北と宮城県のスポートランドSUGOでの実走行トレーニングやモトクロッサーの整備技術講習またフィスコでのモトクロス大会の見学など精力的な研修をつづけたものです。2週間の充実したトレーニングを終えた3選手は「実走行の基本である直線とコーナリングを主体に岩尾講師の確かな指導を受けました、これまでも全くちがったハイスピードテクニックを学ぶことができたと思います」と語り、終盤には来日当初とは見ちがえるほどの上達ぶりを示していました。

ベストカーコンクール 2輪車部門 第1位「ヤマハタウンイ」!

’80モーターフェスティバルイン OSAKA

高く、「YM」さん、販売店さま、そしてヤマハの3者ががっちりトスク

ラムを組んでの需要開拓に大きな期待が寄せられています。

〔大阪支店〕 デイリースポーツ社主催の「モーターフェスティバルイン OSAKA」が、今年も去る3月14日から3日間、大阪市の国際見本市II号館にのべ35000人を動員して開かれました。

車部門では、なみいるリッターマシンを尻目に、発売間もない「ヤマハタウンイ」が堂々の1位! またメーカ別でも1951票を集めたヤマハがトップで、来場者の話題を集めていました。

関西地区恒例のモーターショーとしてファンの中に定着したこの催しの注目のマトは、ベストカーコンクール。国産四輪車、輸入四輪車、二輪車の3部門に来場者の人気投票を行なうものです。

今年で3回目のこのコンクール、過去2回はいずれも輸出モデルのビッグマシンが第1位を占めています。が、「タウンイ」のこの1位は、ソフトバイクの定着ぶり、男性層のソフトバイクに対する関心の高まりをはっきりと示すものとして注目されるところです。

今年のコンクールは、6263票を集めたのですが、このうち二輪

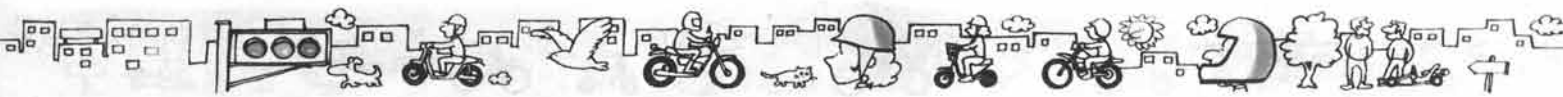


6月13日に行なわれた表彰式で、ヤマハ発動機大阪支店・川口支店長に「2輪車部門第1位タウンイ」の表彰盾が送られた

大盛況! ビッグバイク・スポーツフェア

〔ヤマハ増群株〕「XJ400」「XJ650スペシャル」の新発売と同時に「スポーツバイク」に全力投入。

の販売店さまが相つぐ中で、6月14、15日の両日、ヤマハ増群株では、大宮、熊谷、前橋、川越の4営業所で



この充実したラインアップに「XJ400」と「XJ650スペシャル」が加わって……お客さまの新車情報ももりだくさん

一斉に「ビッグバイクスポーツフェア」を開催しました。
販売会社一丸となって「スポーツのヤマハ」を強力にアピールしよう」と開催されたこのフェア。「XS250スペシャル」「GX250SP」「XT250」「SR250」と今春以来相つぐニューモデルの発売でお客さまの関心もひときわ高く、試乗を待つお客さまの列が断えることのないほどの盛況ぶりを見せたもの。写真は2日間で1000人を越えるお客さまを動員した川越営業所の模様ですが、この人気の高さに来場した販売店さまも、この夏の商戦に意欲を新たにされていました。



「ヤマハ四国株」 四国のモトクロス会場ではいま「YZ50」を駆って大活躍のちびっ子ライダーが、選手や観客の人気を一手にさらっています。話題の主は、愛媛県新居浜市のヤマハフレンド店「オートショップフジタ」(藤田悦引社長)さんのご長男 小学一年生の史郎君、8才です。

ポケバイを3日間で乗りこなしたという史郎君は「YZ50」の発売と同時にステップアップ、SLモトクロスシリーズ戦をはじめ近郊のモトクロスレースには欠かさず出場してメキメキ腕をあげているところ。「もちろん夢はヤマハライダー」と語る史郎君の活躍には、藤田社長、

四国で人気のちびっ子ライダーは ヤマハライダーをめざす フレンド店二世



↑「SR250」「XS250スペシャル」「GX250SP」など用意された試乗車は、終日ひっぱりだこの人気ぶり

←こちらはヤングに大人気の抽選会、この他に映画会も開かれた

業界通信 ヤマハシヤリアル ファミリーバイクで 遠征する主婦ライダーが 目立つこの頃

選挙戦をファミリーバイクで、乗り切る。候補者もいるが、買い物など日常の足として売り出された50ccバイクの利用法が最近ちょっと変わった。

現在このクラスを9種類発売しているヤマハ発動機によると、当初女性用として宣伝していたのに、男性が通勤・通学に乗り回すケースが増え、今では男女5分5分の比率という。

女性もスパー通い(買い物)からレジャーに進出。「天気がいいからちょっと潮風にでも当たってこない!」などと主婦同士が誘い合わせて繰り出し、日頃の憂さを忘れる「恋愛族」も多いとか。首都圏から箱根あたりまで遠征するヘルメット軍団もいるそうだ。

……いざれ軍ジャンパーに、アゴまですっぽり覆うヘルメットで身を固めた主婦ライダーが、大型バイクの後ろに亭主殿を乗せて走る日も速くないかも知れない。

(日本経済新聞 6月9日付)

ウケる「ナベサダ」PR タウンニイの平均購入者層は 30歳前後の中年層

「エツ、年令?」 まあ30才前後ですよ。職業はサラリーマン。もちろんクルマは持っています。だから6輪生活、エエ、バイクに乗ったことはあるんですけど、自分自身で買ったのはこれが初めて。いやあチヨイ乗りにも便利でしょ。それに、なんといったって男性用というのがいいですよ。

そりや自分専用に決まっています。ヤマハ発動機が2月20日に発売開

典さま京子さんとも目を細めつばなしですが、この「オートショップフジタ」さんは全員が大のバイクマニア。

典さま京子さんも「SR400」を軽がると乗りこなして、毎日の商売に大活躍されています。

始した。男のソフトバイク・タウンニイの平均的な購入者像はこんなところだ。

ヤマハの狙いもまさにこうした層。その商品企画が見事的中しているという結果が、このほど同社の調査で明らかになった。

……第1に、タウンニイ購入者の性別は95%が男性。年令別構成は10代、20代がともに23%と多いものの、20代後半と30代前半もそれぞれ18%、16%と負けず劣らずの数値を示している。

(日刊自動車新聞 5月27日付)

危険!ヘッドホン運転 まわりの音をしや断して 事故に直結 反則キップも

「ヘッドホンをつけたまま車やオートバイを運転しないでください」東京多摩地区の各署がカーマニアの若者たちにこう警告している。

ヘッドホンをつけたまま持ち運びのできる携帯用カセット・ステレオがヤングの間で爆発的な人気。ところが、最近この、歩くステレオが電車の中や街角にとどまらず、ドライバークの間にも進出、ヘッドホンのロックやジャズを聴き、外の音が耳に入らない状態で運転する者が現われ始めた。

まだ事故こそ起きていないもののに、さらに広がる恐れもあり、夏のシーズン本番を前に、各署は厳しい取締りに出ることになったもの。……ヘッドホン運転だと外の音が全く聞えない分、他の車のクラクションや自分の車のエンジン音も聞えなくなりかなり危険。見つけ次第、署員が口頭で注意してきたが……道路交通法違反(安全運転義務違反)で反則キップも検討している。

(毎日新聞 5月26日付)

夏の新商品ご案内

バイク本体の拡販とあわせて用品・部品の増販で総合的な収益を大きくアップされているお店が目立って増えています。これに対応して日毎に充実するヤマハのオリジナル用品。お客さまのバイクライフも一段と活発化する7月、便利なオートループスーパーオイルの1ℓ缶とヤマハオリジナル・ワッペンをご用意しました。

楽しさいっぱい

ヤマハオリジナルワッペン

お客さまのバイクライフをよりファッションブルにいろどるヤマハのオリジナルワッペンです。ライディングウェアと一緒に、お客さまにあわせておすすめください。
●標準小売価格①950円、②～⑥⑨⑫各1000円、⑦⑩⑬⑮⑲各800円、⑧⑳各880円、⑪⑭⑯⑳各600円、㉑⑳各950円、㉒㉓㉔各470円、㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲各670円、㊳300円、㊴1000円、㊵㊶各1400円、



私の愛情オイル

オートループスーパーオイル1ℓ缶



●標準小売価格 890円
便利なオートループスーパーオイルの1ℓ缶です。キャップ式ですので残量の保存もきわめて簡単。給油ノズルがついて清潔にやさしくお使いいただけます。写真のようなディスプレイ用ツールもあわせてご用意しました。お店の用品コーナーに、ショーケースの上などに、どうぞ積極的にご活用ください。

この夏翔ぶ!

ヤマハオリジナルTシャツ

ヤマハイメージを強烈にアピールしたオリジナル半袖Tシャツです。白、紺、黒のベースカラーにシンプルな文字デザインが個性的。お店の店頭演出にも大きな効果を発揮します。
素材はいずれも綿100%。



型番	標準価格
90890-59730	白 ¥1,600
"-59731	白 ¥1,600
"-59732	紺 ¥1,900
"-59733	黒 ¥1,900
"-59734	白 ¥1,600
"-59735	紺 ¥1,900



朝が好き。海が好き。彼が好き。

7月。いよいよ夏も本番ですね。さんさんと照りつける太陽が心を踊らせてくれます。どこか遠くへ出かけてみようかな、なんて思ったり。南の島とか、高原とか。でも、ちょっと待ってください。いつも見慣れた場所にだって素晴らしい風景があるんです。例えば、ちょっと早起きして近くの海へ出かけてごらん下さい。(できればお二人で!)きつと、夏の暑さなんか忘れてしまう爽やかな感動に出会うことができますよ。そしてこんな時にはぜひパッソルかパッソーラでどうぞ。〈ステップ・スルー〉があなたをより一層美しく見せてくれるはずですよ。さあ、あなたもこんどの日曜日!

上の写真は、パッソルです。●パッソル ¥69,800/パッソルD ¥78,000/パッソーラ ¥97,000 ●ボディカラーはいろいろ。お好みにあわせてどうぞ。●走行用スイッチが加わって、より一層安全に。ヤマハだけの「ワン・ツー・スタート」。●バイク免許を取りたいなと思ったら、「ヤマハ原付免許教室」へ。お申し込みはお近くのヤマハ販売店で。●お支払いには「ヤマハらくらくクレジット」を。3回から20回まで、6種類の分割払い。ボーナス時増額払いもできます。●ヘルメットをかぶりましょう。●定期点検を忘れずに受けましょう。ヤマハ発動機株式会社 〒438 静岡県磐田市新貝2500 TEL 05383(2)1111



(美しく乗りたい。だからステップ・スルー)
YAMAHA SOFTBIKE パッソル & パッソーラ

広告活動ご紹介

朝が好き。海が好き。彼が好き。——これは7月発売の女性誌に掲載する「パッソル&パッソーラ」広告です。ソフトバイクのめざましい定着につれてお客さまの使い方もさまざまに広がっていますが、その傾向をとらえバイクのある暮らしの広がりを伝えるものです。彼と2人のサンデーツーリング——この夏お店でも若い女性のお客さまにこんなアプローチを試みられてはいかがでしょう!?