

2. ポイントを説明する

CD 会話  
02

A : ①この商品の販売メリットは、どんな点にあるんですか。  
 B : ②新しい顧客をつかむことができるという点にあります。  
 A : ああ、そうですか。

- 練習1
- |                    |               |
|--------------------|---------------|
| 1) ①共同仕入れのメリット     | ②輸送費が削減できる    |
| 2) ①現地生産の主な目的      | ②人件費をカットする    |
| 3) ①売上げが伸びなかった主な原因 | ②十分な宣伝ができなかった |

練習2 A (同僚) : ①新しい販売システムのメリットについて聞いてください。  
 B (同僚) : ②新しい販売システムのメリットは宣伝費がかからないことだと説明してください。

(A and B are colleagues.)

A : ① Ask B about the advantages of a new sales system.

B : ② Tell A that one of the advantages of the new sales system is that it can cut down on advertising expenses to a great extent.

3. 比較して説明する

CD 会話  
03

A : 今月の①売上げはどうなっていますか。  
 B : 先月に比べて②15%減となっています。  
 A : ああ、そうですか。

- 練習1
- |          |               |
|----------|---------------|
| 1) ①受注件数 | ②15%増となっ(て)   |
| 2) ①販売台数 | ②100台近く上回っ(て) |
| 3) ①経常利益 | ②20%以上伸び(て)   |

商品 しょうひん product 販売 はんばい selling メリット advantage 顧客 こきゃく customer  
 つかむ get 共同仕入れ きょうどうしれ joint purchase 輸送費 ゆそうひ transportation costs  
 削減する さくげんする cut 現地生産 げんちせいさん local production 人件費 じんけんひ personnel  
 expenditure カットする cut 売上げ うりあげ sales 伸びる のびる increase 宣伝 せんでん  
 advertising 同僚 どうりょう colleague 比較する ひかくする compare 減 げん decrease 受注件数  
 じゅちゅうけんすう number of orders received 増 ぞう increase 台数 だいすう number of machines  
 近く ちかく nearly 上回る うわまる be above 経常利益 けいじょうりえき operating income