

3. 結論を報告する

CD 会話  
31

A : ① 今までの販売システムでは売上げが伸びないんですよ。  
 B : そうですか。  
 A : ですから、② 新しいシステムを作ろうってことになったんです。  
 B : なるほど。

- 練習1
- 1) ①このままだと大幅に赤字になる  
 ②もっと営業に力を入れなければならない
  - 2) ①ワープロでは電子メールが送れない  
 ②コンピューターを入れよう

- 練習2
- A (総務部の社員) : ①最近の若い人は団体旅行を嫌がるので、社内旅行の参加率が悪いと言ってください。  
 ③今年から総務部の社内旅行は中止すると、Bに結論を報告してください。

- B (営業部の社員) : ②Aの報告に相づちを打って、聞いてください。  
 (A is from the general affairs department and B is from the sales department.)  
 A : ① Tell B that the young today dislike group tours and the rate of joining company trips is low.  
 ③ Report to B that the trip for the general affairs department will be canceled from this year on.  
 B : ② Make agreeable responses while listening to A's report.

ロールプレー

1. A (同僚) : ①東京商會が自社よりも安い価格を提案していると言ってください。  
 ③自社も、もっと価格を引き下げるという結論を報告してください。  
 B (同僚) : ②Aの報告に相づちを打って、聞いてください。  
 (A and B are colleagues.)  
 A : ① Tell B that Tokyo Shokai has offered a lower price than your company.  
 ③ Report to B the conclusion that your company should make the price much lower.  
 B : ② Make agreeable responses while listening to A's report.
2. A (同僚) : ①営業利益をあげる件についてBに意見を求めてください。  
 B (同僚) : ②営業利益をあげるためには、もっとコストを下げる必要があると言  
 て、そしてコストが安い現地生産に変えていかなければならないとい  
 う結論を導いてください。

大幅に おおはばに drastically 電子メール でんしメール E-mail 自社 じしゃ our company  
 営業利益 えいぎょうりえき operating income