



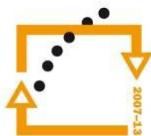
evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost

INVESTICE  
DO ROZVOJE  
VZDĚLÁVÁNÍ

# Japonská studia pro Univerzitu Palackého v Olomouci se zaměřením na modularitu a uplatnění v praxi

## CZ 1.07/2.2.00/28.0160



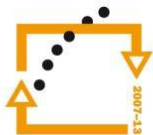
evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost

INVESTICE  
DO ROZVOJE  
VZDĚLÁVÁNÍ



# Obchodní Japonština

## 20.9.2013

Bc. Jana Švubová

# Kontakt



Jana Švubová

Tel: 774 378 771

E-mail: jasvu@seznam.cz

jana.svubova@grp.daikin.co.jp



## Komunikace (domácí úkoly)

V japonštině ☺

Oslovení	～～、
Pozdrav	お疲れ様です。
Jméno	～～です。
Záležitost	～～を送付致します。確認をお願い致します。
Poděkování	宜しくお願い致します。



# Výuka (zimní semestr 2013)

- **20.9.2012**
- 4.10.
- 18.10.
- 1.11.
- 15.11.
- 29.11. → Presentation
- 6.12. TEST





# Požadavky ke zkoušce

- Docházka (max. 3 neúčasti)
- Aktivita v hodinách
- Úspěšné absolvování finálního testu
- Prezentace/ seminární práce



# 第一課 説明



## 上手な説明の仕方

- 1) ポイントを絞る
- 2) 順序を整理する
- 3) 全体をまとめる



## 商品の説明

- ✓ 他社の商品との違い
- ✓ 優れている点
- ✓ 図表を上手につかう
- ✗ 他社商品を欠点を言う

# 第一課 説明

[社内]

① 聞き返して説明を求める

「～、って言いますと。」

事例：

A> もう少し待って下さい。

B> もう少しって言いますと。

A> 5分ぐらいですね。

B> はい、かしこまりました。

**Point**

聞き返しの仕方が大切です。例えば：「多めに？」といった仕方をする  
と、そんざいな印象を与えるので、必ず「って言いますと」をつけま  
しょう。

# 第一課 説明

[社内]

## 練習①

A> 会議をもう少し後ろにずらしてくれない？

B> ～～

A> ～30分～

B> はい、～

## 練習②

A> 外国へ出張する時にお金を少し余分に取ったほうがいい。

B> ～～

A> ～3万円～

B> はい、～

## 練習③

A> 製品を必要なだけそろえて下さい。

B> ～～

A> ～5個ぐらい～

B> はい、～



# 第一課 説明

[社内]

② ポイントを説明する

「～は、どんな点にあるんですか」  
「～という点にあります。」

事例：

A> インターネットの販売メリットは、どんな点にありますか。

B> インターネット販売のメリットは、お客さんがいつでも製品の発注が出来るという点にあります。

A> ああ、そうですか。

Point

原因・理由・目的などのポイントを明確に説明する時に使う。

# 第一課 説明

[社内]

## 練習①

A> プレゼンで失敗した原因

B> ポイントをちゃんとしぼらなくて、全体のまとめがなかった

## 練習②

A> 利益が上がった理由

B> お客さんからたくさん発注がきた

## 練習③

A> お客さんから苦情が出た理由

B> 不良品を送ってしまった

# 第一課 説明

[社内]

③ 比較して説明する  
「～はどうなっていますか」  
「～に比べて、～となっています。」

事例：

A> 今月のコストはどうなっていますか。  
B> 先月に比べて3%減となっています。  
A> ああ、そうですか。

Point

↘ ~減 (げん)      X      ↗ ~増 (ぞう)

# 第一課 説明

[社内]

## 練習①

今月の～

A> 人件費

A> 生産台数

A> 売り上げ

A> 宣伝費

A> 作業者人数

A> 輸送費

A> 卒業率

先月に～

B> 5 %増

B> 8 %減

B> 15 %減

B> 1.5 %増

B> 2 %減

B> 34 %減

B> 7 %増

# 第一課 説明

	2012	傾向	コメント
売り上げ	16%	↗	受注件数が上がった
受注件数	8%	↗	製品の新しいデザインをお客さんへ提供した
販売台数	8%	↗	新しいデザインのため、お客さんが増えてきた
人件費	16%	↘	自動化をすることにより作業者の数が減った
電気代	20%	↗	業者が電気代を上げた
ガス代	13%	↗	税金が上がってきた
輸送費	2%	↘	業者と交渉して値段を下げた
宣伝費	56%	↘	キャンペーンがなかったなので、費用が下がった

※ベンチマークは2011年

# 第一課 説明

## メリットとデメリット

① 自分の車で通勤する



② バスで通勤する



バ  
ス

③ 自分の会社を運用する



② 日本企業で働く



# 第一課 説明

[社外]

① 聞き返して説明を求める

「～、っとおっしゃいますと。」

事例：

A> 早く判断して頂ければ、5%お安く致します。

B> 早くっとおっしゃいますと。

A> そうですね。明日までということになりますね。

**Point**

そんな印象を与えないように、「～っとおっしゃいますと」を使いましょう。

# 第一課 説明

[社外]

## 練習①

- A> この製品をもう少し早く納入して頂けないでしょうか。  
B> ～～  
A> 一週間内

## 練習②

- A> この輸送コストはなんとかして頂けないでしょうか。  
B> ～～  
A> 3%減の希望がございます。  
B> それは・・・今現在なかなか難しい話ですね。

## 練習③

- A> もし発注件数を少し上げて頂いたら、3%お安く致しますが。  
B> ～～  
A> この製品をさらに50個を発注



# 第一課 説明

[社外]

② ポイントを説明する

「～は、どんな点にあるのでしょうか」  
「何ととっても、～という点にございます。」

事例：

A> インターネットの販売メリットは、どんな点にあるのでしょうか。

B> そうですね。何ととっても、お客さんがいつでも製品の発注が出来るという点にございます。

A> ああ、そうですか。

Point

「何ととっても」は強調する表現です。

# 第一課 説明

[社外]

## 練習①

### 車の特徴

- ・運転がしやすい
- ・初心者でも失敗しない
- ・たくさんのカラーバリエーションがある
- ・ガソリンの使用量が少ない
- ・モーターは静かです
- ・値段が安い
- ・ラジオCDで装備されている
- ・安全面
- ・壊れにくい
- ・デザインがかっこいい
- ・耐久性が長い

# 第一課 説明

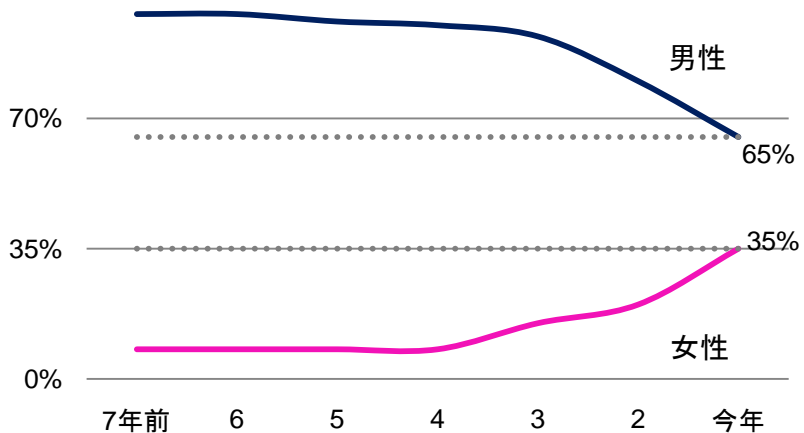
## 報告の時に使う言葉

- ❖ ～を発表致します。
- ❖ このグラフをご覧ください。
- ❖ これは、行われたアンケートの結果を、昨年までの調査結果と合わせてまとめたものです。
- ❖ まず、（割合・傾向）
- ❖ グラフからおわかりのように～
- ❖ これに対して、～
- ❖ それから、～
- ❖ 私のほうからは以上です

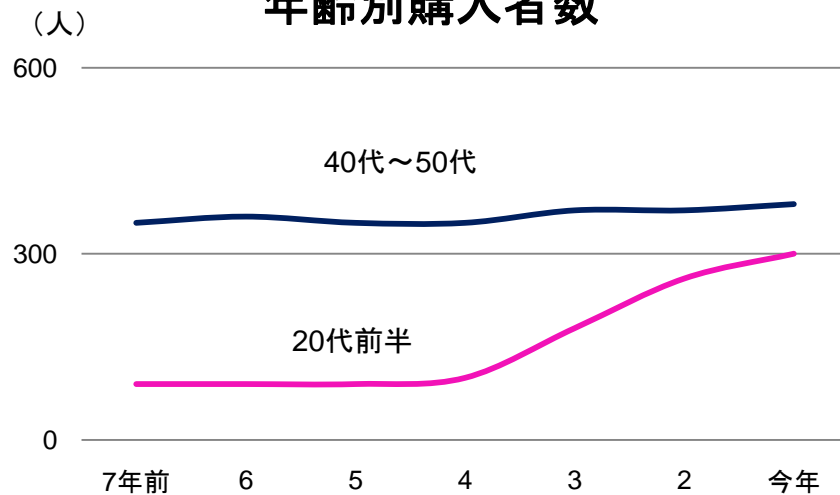
割合が高くなってきます  
変化が見られません  
～が増えています  
高くなる傾向があります

# パソコンに関するお客様アンケートの結果

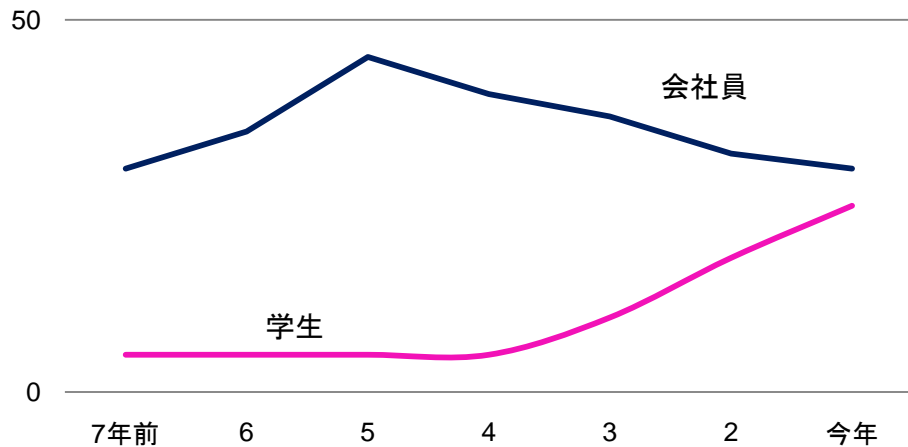
## 購入者の男女比



## 年齢別購入者数



## 年齢別購入者数

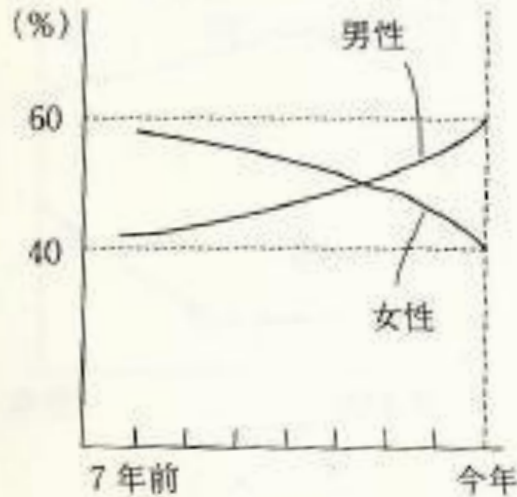


- 先月の売り上げ 3000万円
- 先々月比 2%増
- 昨年同月比 10%増

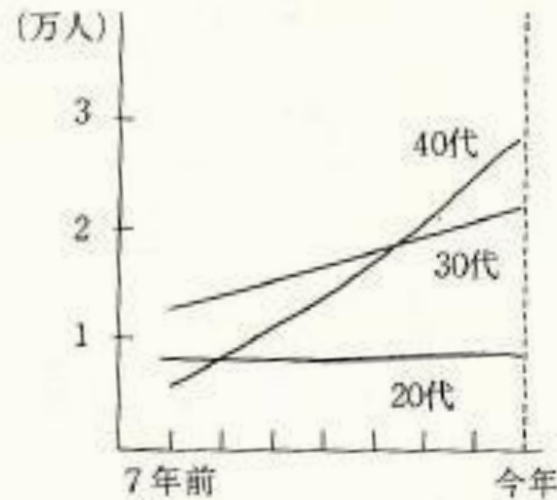
# ディスカウントチケットに関するお客様アンケートの結果

## ディスカウントチケットに関するお客様アンケートの結果

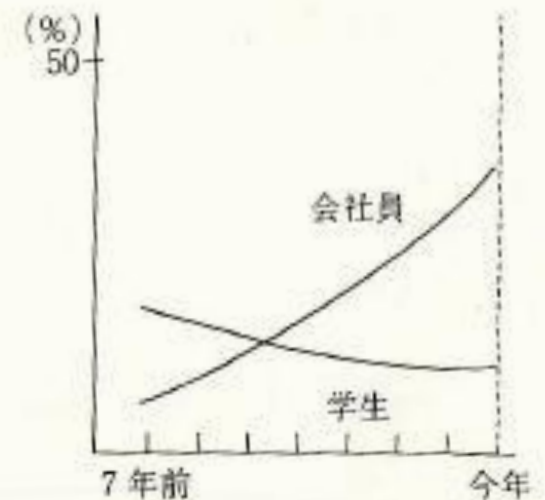
(1) 購入者の男女比



(2) 年齢別購入者数



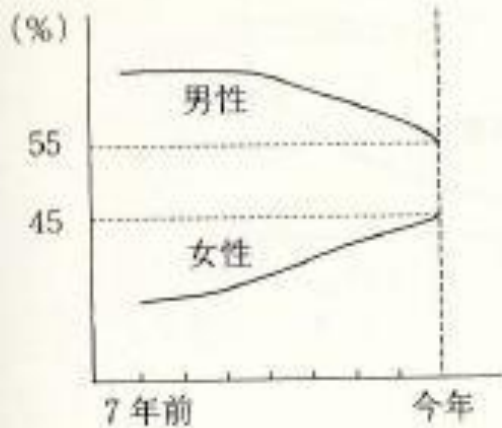
(3) 購入者の職業



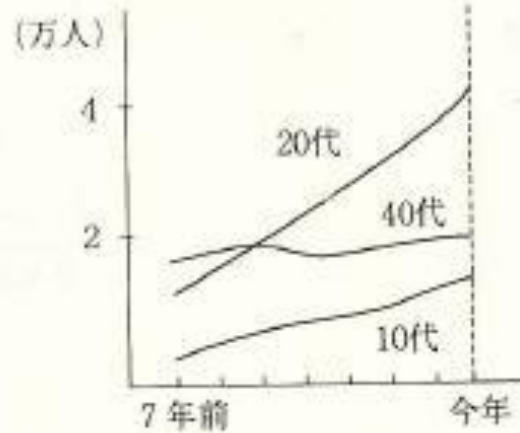
- 先月の売り上げ 5000万円
- 先々月比 3%増
- 昨年同月比 1%増

# スポーツ用品に関するお客様アンケート

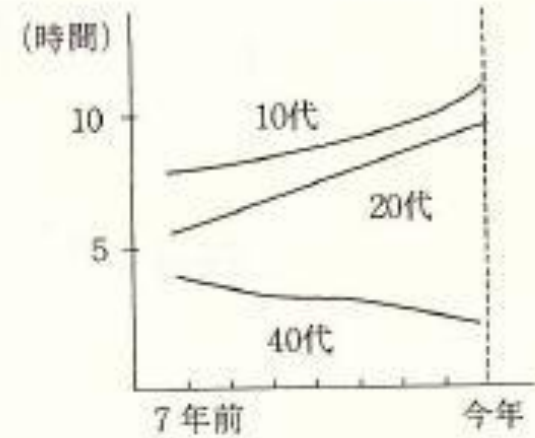
(1) 購入者の男女比



(2) 年齢別購入者数



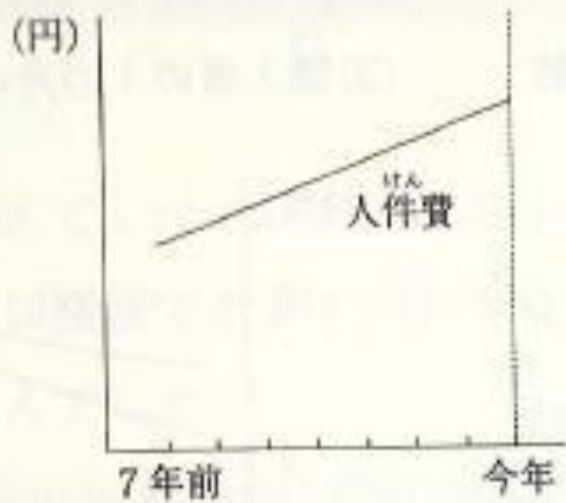
(3) 購入者の1カ月の平均運動時間



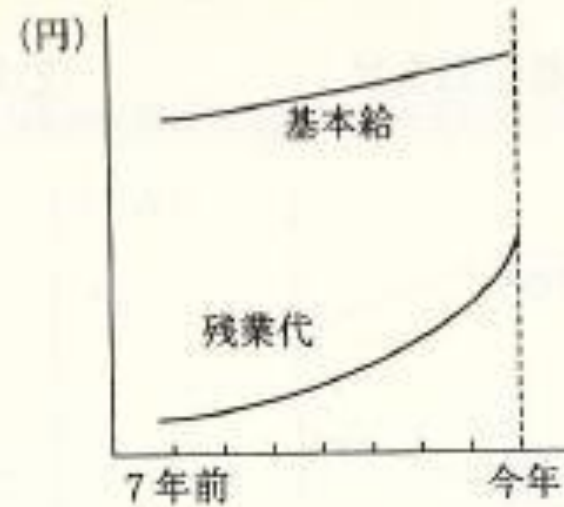
- 先月の売り上げ 6500万円
- 先々月比 1%増
- 昨年同月比 3%増

# 人件費に関する調査報告書

(1) 人件費の変化



(2) 人件費の内訳の変化



# 第一課 説明

## 宿題

自己紹介をプレゼン（パワーポイント）にして、次回の時に発表。

程度＞スライド1枚

スライドのデザイン＞ 自由

時間＞約3分

内容＞名前・年齢・国籍・性格・学歴（職歴）・趣味・将来にしたい仕事

期限＞9月27日（金）







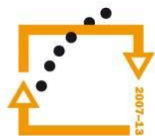
evropský  
sociální  
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



**OP Vzdělávání  
pro konkurenceschopnost**

INVESTICE  
DO ROZVOJE  
VZDĚLÁVÁNÍ

ご清聴ありがとうございました。