

Script Nghe đề N1 T12-2024 YuukiBùi

問題I

1番 正解:3

大学の演劇サークルで女の学生と部長の男の学生が話しています。女の学生はこの後何をしなければなりませんか。

女:鈴木さん。来週の新入生勧誘のためのサークル体験会、ポスターを見た人から早速参加の申し込みが来てますね。

男:うん、準備進めないだね。当日来てくれた人には演劇を一部実際に体験してもらうよね?その時に使うシーン、台本から候補選ぶのお願いしてたけど、どう?

女:はい。体験者が多くても使えるようなシーンを3つピックアップしました。

男:じゃ、その中から僕が選んでセリフを印刷しておくよ。あと当日は受付とか誘導とかみんなにも手伝ってもらうから誰が何を担当するか割り振ってほしいんだ。

女:わかりました。えっと、当日配る入部案内のチラシの準備は?

男:ああ、それは2年生に印刷してもらおうと思ってるんだ。僕から頼んでおくよ。

女:わかりました。

女の学生はこの後何をしなければなりませんか。

2番 正解:2

食品の会社で男の課長と女の人が開発中の焼きそばについて話しています。女の人はこの後、どのように焼きそばを改良しますか。

男:上田さん。上田さんが開発担当の冷凍焼きそばですが、試食会のアンケート結果を見ました。

女:はい。

男:上田さんがセールスポイントにしたいと言っていた具がたっぷり入っているという点は好評でしたね。

女:はい、ありがとうございます。

男:味については濃いかしょっぱいかというコメントが思ったよりも多かったですね。塩分量をもう少し抑えて作ってください。それから麺は適量とやや少ないと答えた人に分かれていました。でも原価から考えると麺の量を増やすのは難しいですね。

女:そうなんですよ。麺を太くして食べ応えが出るようにするのも一案かと思うのですが……。

男:でも麺の太さについて否定的な評価はなかったし、具とのバランスもあるからとりあえず現状維持で。では、次の試食会までに改良をお願いします。

女:わかりました。

女の人はこの後、どのように焼きそばを改良しますか。

3番 正解:3

森の自然教室でガイドが話しています。冬の森の散策ツアーに参加する人はこの後、まず何をしますか。

男：今日は冬の森の散策ツアーにご参加ありがとうございます。後ほど外に出て雪の上を歩くためのスノーシューという道具を靴につけて散策します。通常ですと、先にこの森に住む動物を紹介したビデオをご覧いただくのですが、この後、天気が崩れるようなので順番を入れ替え、先に散策をします。これから記念写真を撮るのでこの建物の入口に集まってください。その後、スノーシューを履きましょう。先ほど受付でお渡しした地図は散策の時に使います。

冬の森の散策ツアーに参加する人はこの後、まず何をしますか。

4番 正解:2

電話でカフェの店長と建築会社の男の人が店のリフォームについて話しています。男の人は今回リフォーム案の何を直しますか。

女：もしも、カフェチェリーの本田です。メールで送ってもらった店のリフォームの修正案、拝見しました。

男：お世話になっております。前回のご要望をもとに床の素材を木に変えたんですが、イメージ画像いかがでしょうか？

女：ええ。暖かみが出ましたね。ただ、店内が前より暗く見えるんですが壁の照明は前回と同じですよ？

男：壁はレンガ色のままですし、照明も同じです。床を同じ素材でもう少し明るいものに変えることもできますが…。

女：床はこれでいいと思うので、壁の色のトーンを変えた案を作ってもらえますか？それを見て、場合によっては照明器具の変更を検討しようかな。

男：承知しました。じゃ、トーンを上げて修正したものをお送りします。あの、カウンターのデザインも変更していますが、いかがでしょうか？

女：あ、気に入りました。これでお願いします。

男：かしこまりました。

男の人は今回リフォーム案の何を直しますか。

5番 正解:1

介護用品を作る会社で課長と男の人が話しています。男の人は今日、何をしなければなりませんか。

女：田中さん。来月の介護用品の展示会のことで話したいんですが…。

男：はい、課長。

女：田中さんの担当は会場で使う備品のレンタルの予約、顧客への案内状の送付、それからカタログの用意ですね。

男：はい、取引先への案内状の文面案とレンタル会社へ送る予定の注文書は昨日、課長にお送りしたかと…。

女：ええ。案内状はあれでいいので今週中に取引先に送ってください。備品のレンタルですが、会場で仕切りに使うパネルとか机とか去年と同じ数になっていますよね？今年は商談のスペースが3つ増えるのでその分を増やしてください。

男：あ、すみません。

女：レンタル会社への注文前に私が会計課に承認をもらうので今日中に修正、お願いします。

男：わかりました。

女：それからカタログは最新のものが納品されますから当日はそれを持って行ってください。

男の人は今日、何をしなければなりませんか。

問題2

1番 正解:1

ラジオでアナウンサーと花火の会社で働く男の人が話しています。男の人が花火の職人になりたいと思ったきっかけは何ですか。

女：今日は花火の製作と打ち上げの仕事をされている森田さんにお話を伺います。森田さん、花火のお仕事は「代々家業を受け継がれて」という方が多いそうですね。

男：そうですね。僕の場合は違うんですけど・・・。

女：そうなんですか。

男：大学の時、初めて花火大会の会場で間近で花火を見たんですが、腹に響くような音、その圧倒的な力強さに心を奪われたんです。こんな花火を作って打ち上げてみたいと思って。家が花火の会社をしている友人に頼み込んでこの道に入りました。

女：そうですか。この仕事をされてみていかがですか？

男：玉を半分にしたものに花火の材料を並べていくんですが、少しでもずれがあると空では大きく歪んでしまうんです。正確に詰めるのが難しいのでうまくいった時の達成感は何にも代え難いものです。

男の人が花火の職人になりたいと思ったきっかけは何ですか。

2番 正解:4

宇宙科学館のコンテストで司会者と女の人が話しています。女の方は宇宙食の開発で最も大変だったことは何だと言っていますか。

男：宇宙食開発コンテスト、優勝チームのリーダー、中山さんです。おめでとうございます。

女：ありがとうございます。

男：中山さんのチームは魚の缶詰を開発されました。ここまで開発するのは大変だったんじゃないですか？

女：そうですね。宇宙でおいしく食べられるものにするのは大変でした。魚の栄養もできるだけ損ねないようにしました。

男：先ほど一口いただいたんですが、味がずいぶん濃いですね。

女：ええ。宇宙では味覚が鈍るそうなのでかなり濃い味にしました。タレも飛び散らないようにとろみを付けました。

男：そうなんですか。硬さもちょうどよくて食べやすいですね。

女：そこが最大の難関でした。宇宙ではスプーンしか使わないそうなので柔らかくしたんですが、食感も

楽しめるように工夫しました。最後まで試行錯誤してようやく今の柔らかさにたどり着いたんです。

女の人は宇宙食の開発で最も大変だったことは何だと言っていますか。

3番 正解:4

会社のリーダー研修で講師が話しています。講師は部下と接する時に何を忘れないようにしていたと言っていますか。

男:チームで仕事を成功させるコツはリーダーが部下と良好な関係を築くことです。そのためには部下への感謝の気持ちを忘れてはいけなと聞いたことがあるかもしれません。部下には笑顔で接するべきだとも言われますね。とは言え、私自身も部下の言い分ばかりを聞いてはられず、厳しい指摘をせざるを得ないこともありました。ただ、そんな時でも話の最後は「これを糧に次は頑張ろう」などと部下の意識がプラスに転じることを言うように心がけていました。部下との関係を築く方法は1つではありません。今日の研修を通して自分なりの方法を見出してください。

講師は部下と接する時に何を忘れないようにしていたと言っていますか。

4番 正解:1

テレビでアナウンサーの男の人と花屋の店長が話しています。店長は花を届けるサービスのどんな点が最も客に喜ばれていると言っていますか。

男:こちらのお店ではお客様に定期的に花を届けるサービスが好評だそうですね。

女:はい。私どもの花の定期便ではお客様が希望された色の系統で花束を作ってお届けしています。花は長く咲き続けるよう、丁寧に処理をしているんです。

男:そうですか。あの、どのぐらいの頻度で届くんですか？

女:毎月、毎週、もしくは2週間に1度からお選びいただけます。

男:それはいいですね。花束の大きさも選べるんでしょうか？

女:大きさは決まっています、小さなテーブルでも飾りやすいボリュームにしています。毎回、自分の好みの色を選択できるのでその点がお客様に何より高い評価をいただいていると感じています。

男:そうなんですね。

店長は花を届けるサービスのどんな点が最も客に喜ばれていると言っていますか。

5番 正解:2

高校サッカーの大会でアナウンサーが監督にインタビューをしています。監督はどうして今日の試合に勝てたと言っていますか。

女:監督、おめでとうございます。今日の試合、いかがでしたでしょうか？

男:選手がよくやってくれました。去年の優勝校が相手だったので覚悟はしていたんですが…前半、先制されてなかなか普段の練習通りにはプレーできませんでした。でも劣勢の中、攻撃の手を緩めず、最後まで粘り強く戦ったことが勝利に繋がったと思います。このような試合を戦い抜くことで選手の技術面

も精神面も成長してくれることを願っています。作戦面では選手交代のタイミングなど改善すべき点はあると思っています。

監督はどうして今日の試合に勝てたと言っていますか。

6番 正解:2

市役所で女の上司と男の職員が市民向けのセミナーについて話しています。2人は次のセミナーの企画として会議でどんな提案をすることにしましたか。

女:伊藤さん。起業したい人向けのセミナーですが、今年の企画を来週の会議に賭けたいんです。去年の参加者アンケートを踏まえて、案を考えといてくれましたか?

男:はい。去年は有名起業家を講師に招きましたが、アンケートでは具体的なノウハウをもっと知りたかったってコメントが結構ありました。金融機関の人に資本金や融資などの資金調達について講演してもらうのはどうですか?

女:そうですね。

男:他には弁護士の先生に会社設立のための法手続きの話を頼むのもいいかと……。ああ、あと企業経験者呼んで業種別のグループで話す機会を設けてほしいなんて意見もありました。

女:うーん、座談会は会場の見直すが必要ですから別の機会にしましょう。

男:はい。

女:両方の分野の人に講演をお願いしたいところですが、予算がね……。アンケートでは、どちらに対するコメントが多かったですか?

男:そうですね……。会社を立ち上げる際の法手続きに自信がないというコメントもありましたが、資金調達に関するもののほうが目につきました。

女:では、その方面の専門家を呼ぶことを次の企画として図りましょう。

2人は次のセミナーの企画として会議でどんな提案をすることにしましたか。

問題3

1番 正解:4

親子向けのクラシックコンサートの会場でオーケストラの指揮者が話しています。

男:緑オーケストラの指揮者の山田です。オーケストラにはいろいろな楽器がありますが、指揮者は指揮棒1本だけです。リズムを取るぐらいで簡単そうに見えるかもしれませんが、そんなことはありません。というのは、曲に対して持つイメージって人によってバラバラなんですよ。同じ曲の楽譜を見ても山場がどこにあるかとか、この部分は何を表しているのかなどの解釈が違います。指揮者は自分なりの解釈をオーケストラの団員に伝えて、演奏をまとめあげるんです。それだけでなく、団員との信頼関係を築き、演奏者が持つ表現力を最大限に引き出すことも求められるんです。

指揮者は何について話していますか。

1. 楽器による演奏法の違い

2. 演奏会の楽しみ方
3. 団員の能力を信じることの大切さ
4. 指揮者の役割

2番 正解:2

テレビでアナウンサーの男の人が商店街の代表の人にインタビューをしています。

男: 地方の商店街が衰退していく傾向がある中でこの桜通り商店街はたくさんのお客様で賑わっていますね。

女: ありがとうございます。一時はお客様が減って、商店街全体が寂しい時期もありました。それで3年ほど前から若い店主たちを中心にお客様に喜んでもらえるような商店街全体のイベントを企画しています。

男: そうなんですか。どんなイベントをやっているんですか？

女: 例えば、学生デーを設けて、その日は全店舗で学生割引を行ったり、七夕など季節ごとにイベントを開催したりしています。

男: そうですか。

女: 他にも飲食店で写真を撮りたくなるような盛り付けを工夫したメニューを開発し、それをインターネットで発信したりしています。おかげ様で近隣の方だけでなく、ネットの記事を見た遠方の方も来てくださっています。

商店街の代表の人は何について話していますか。

1. 商店街の店の入れ替わり
2. 商店街の活性化の取り組み
3. 商店街で新たに取り組むべき課題
4. 商店街で1番人気があるイベント

3番 正解:3

テレビの動物番組で専門家がゴリラについて話しています。

女: 私はゴリラの生態を研究しています。私の研究はジャングルで野生のゴリラの群れを追いかけて観察することから始まります。ただ、警戒しているゴリラに近づいて殴られたりすると危険ですから少しずつ距離を縮めるんです。ゴリラは他の動物を見ると相手を知らうと近づきますが、相手が怖がって下を向いたり、目を反らしたりすると相手を敵だと認識して威嚇してきます。なので我々も怯まずに目を合わせます。そしてゴリラの行為を真似してゴロっと横になったり、食べたりしているうちにゴリラは我々には敵意がないと認識してくれ、近づくことを許すようになります。

専門家は何について話していますか。

1. ゴリラが敵を攻撃する方法
2. ゴリラの記憶力の良さ
3. ゴリラとの信頼関係を築く方法

4. ゴリラの研究を始めた理由

4番 正解:2

ラジオである島の医師が話しています。

男:私は都会の大学病院で10年勤務し、3年前に小さな島の診療所に赴任しました。ここでは様々な病気や怪我に対応する必要があり、医師としての総合的な技量が高められると感じています。島は患者さんとの距離が近く、診療所以外でも患者さんによく会います。薬や治療の効果について直接聞けたり、患者さんと一緒に病気に向き合っているという実感があって手応えが感じられます。また、生活習慣について島の人たちに積極的にアドバイスするなど地域の予防医療に貢献できることにも魅力を感じています。

この島の医師は何について話していますか。

1. この島の医師になったきっかけ
2. この島の医師としてのやり甲斐
3. この島の医療の困難な点
4. この島の生活習慣と病気の関係

5番 正解:4

市民講座で発酵食品について講師が話しています。

女:皆さん、ヨーグルトやチーズの発酵食品は好きですか?発酵食品はいろいろな実験を通して健康効果が実証されていますが、加熱すると有益な菌の働きが損なわれるので、できるだけそのまま食べることをお勧めします。毎日継続して摂取すると、より効果が期待できます。それから食べ物の組み合わせにも注意を払いたいですね。バナナやごぼうのように食物繊維が含まれているものと一緒に摂ると菌の活動が活発になるんです。

講師は何について話していますか。

1. 発酵食品に含まれる成分
2. 発酵食品を使った料理
3. 発酵食品が好まれる理由
4. 発酵食品の効果的な食べ方

問題4

1番 正解:3

女:先輩。テニスの全国大会、きっと優勝してみせます。

1. 全力を出してくるよ
2. 諦めるのは早いんじゃない?
3. うん、期待してるからね

2番 正解:1

男:ねえ、歌手の森なお、明日のコンサートを最後に引退だって。知ってた?

1. え?明日で引退するの?どうして?
2. え?コンサートだけは続けるんだ
3. え?明日のコンサート中止になったの?

3番 正解:3

男:ゼミでやった実験、データを整理するのに手こずったね。

1. 確かにスムーズにいったよね。
2. ああ、もっと大変だと思っていたんだね
3. 本当、途中で嫌になっちゃったよ

4番 正解:2

女:美容師さんに言われるままにパーマかけちゃったけど、どうかな?

1. え?美容師さんにアドバイスもらわなかったんだ
2. 美容師さんの言うとおりにして正解だよ
3. 美容師さんの勧めるスタイルにすればよかったかもね

5番 正解:2

男:研究会の発表の事前練習、明日なら見てあげられなくもないよ。

1. どうしても明日は難しいですか?
2. すみません。では、明日お願いします
3. じゃ、今日のほうがいいんですね

6番 正解:1

女:ねえ、私たち午後から出張だけど、新幹線、今運転を見合わせてるって。

1. え?いつ頃運転を再開するんだろう
2. あ、新幹線動いたんだ。よかった
3. じゃ、予定を変更しなくてよさそうだね

7番 正解:3

男:あの、このカウンターで3000円以上のレシートと引き換えにお皿もらえるって聞いたんですが・・・。

1. あ、商品のお取替えをご希望ですね
2. 3000円のご予算でお求めでしょうか
3. あ、はい。レシートをお預かりします

8番 正解:3

男:ゼミの食事会、いつもの店に電話したんだけど、キャンセルが出ない限り、席確保できないって。

1. あー、キャンセルできないんだね
2. じゃ、何とか予約取れそうだね
3. じゃ、他の店探すしかないね

9番 正解:1

女: 山本課長って先月この支店に異動してきたと思ったら、海外に転勤だって。

1. こないだ来たばかりなのにまた異動?
2. え? この支店に来るはずが海外転勤になったの?
3. 課長、長いことこの支店にいたもんね

10番 正解:2

卒業論文の提出まであと10日で切羽詰まってきたよ。

1. へえー、余裕があるんだね。
2. あと少しだから頑張って
3. すごい、もう書き終わったんだ

11番 正解:2

男: みどり社との共同研究、中止を余儀なくされたって課長が言ってたよ。

1. 今になって中止にはできないもんね
2. え? いったい何があったの?
3. ああ、続けられることになったんだね

問題5

1番 正解:4

書店で店長と店員2人が話しています。

男1: 最近お客さんが減って売り上げが落ちてるんだよね。駅の近くに新しい書店もできたし、何か売り上げを回復する良い案はないかな?

女: 今、全国の売り上げランキングで上位に入ってる本を入り口近くに置いてますけど、もっとお客様の目に留まりやすいようにレジに近いところに置くのはどうですか?

男1: うちは近くにデザイン関係の会社が多いからか、以前からデザイン関連の本がよく売れてますよね。それに店員の推薦文を書いたカードをつけてもっと目立たせたらどうですか? 前にもやったことあるけど手間がかかるんだよね。

女: それか雑誌をより充実させるのはどうでしょうか。最近は種類も増えているので。雑誌が揃っていればそれを目当てに来てくれる新しいお客さんも増えるかもしれません。

男1: そうだね。

男2: 私は以前からのお客様を引き続きターゲットにした方がいいと思うんです。写真集とか雑誌とか種類に関わらず、デザインに関連する本を1ヶ所にまとめたコーナーを作るのはどうですか? それがうちの強みになると思うんです。

女:新しいコーナーですか?場所はどうするんですか?

男1:うーん。じゃ、ソファが置いてある閲覧スペースに棚を増やしてそこに集めようか。1ヶ所にまとめてあるほうがアピールになるね。推薦文のカードをつけるのは様子を見てからにしよう。

書店の売り上げを回復するためにまずどうすることにしましたか。

1. 売れている本をレジの近くに置く
2. デザイン関連の本に推薦文のカードをつける。
3. 雑誌のコーナーを広くする
4. デザイン関連の本のコーナーを作る

2番

テレビを見ながら夫婦が話しています。

女1:最近一般の人が製品の工場を見学できるところがあります。今日はその中から4つご紹介します。まずヒガシヤの工場。こちらではカップスープの製造工程を見学した後、カップに好きな具と粉末のスープを組み合わせて入れて、オリジナルのカップスूपを作って持って帰れます。次はニシマル、牛乳工場です。こちらでは製造管理のため、味覚の専門家が製品の風味を自分の舌で確認するシステムを取り入れています。見学の際、味覚の専門家から実際の牛乳の検査方法などについて聞くことができます。ミナミはサッカーボールの工場です。ボール用の皮が次第に立体的になっていく様子に目を見張ります。小さなボールに色付けする作業を体験できて、できたものはお土産に持って帰れます。最後はおもちゃメーカーのキタヤ。この工場では車や電車のおもちゃを作る過程が見学できます。ここでしか入手できないオリジナル商品が購入可能なのも人気の理由なんだそうですよ。

女2:へー、面白そう。今度子供連れて行ってみない?

男:うん、いいね。僕は機械化されてる工場でも最終的には人間の舌で確認しているっていうの興味深かったけど、でもまあ、子供も一緒だから実際に作れるとこのほうがいいな。

女2:あ、ボールね。

男:あ、そっちじゃなくて。いつも飲んでるの、ちょっと違う味にできるなんて面白そう。行くならそこがいいな。君はどこがいいと思う?リョウタが好きな乗り物?

女2:うーん、そこはオリジナル商品をねだられて買う羽目になりそう。お土産をもらえるところならその心配がないからいいよね。うちに帰ってから遊べるし。

男:うん。じゃ、リョウタにも聞いてから決めよう。

質問1:男の人はどの工場に行きたいと言ってますか。 **正解:1**

質問2:女の人のはどの工場に行きたいと言ってますか。 **正解:3**