# ビジネスシーン別会話パターン集

## 1. プロジェクトマネジメント関連

A. プロジェクトステータス確認

基本ノ	(ター	ン:
-----	-----	----

Could you walk me through the current status of?	
○ (例: the migration project / the system upgrade / the product launch)	
○ 現在のの状況を説明していただけますか?	
What specifically is causing?	
○ (例: the delay / the cost overrun / the quality issues)	
o 具体的に何がの原因ですか?	
What's the impact on our?	
○ (例: timeline / budget / deliverables)	
o 私たちのへの影響はいかがですか?	
応答パターン:	
We're tracking [ahead of/behind/on] schedule	
○ (例: the development phase / our milestones / the testing process)	
○ スケジュール[より早く/より遅く/通り]にを追跡しています	
The main bottleneck has been	
。 (例: the vendor's delayed delivery / resource constraints / technical complications	)
○ 主なボトルネックはです	
<ul> <li>We're still within our allocated, but there's only% buffer remaining</li> </ul>	
<ul><li>(例: budget / timeframe / resources)</li></ul>	
o まだ割り当てられた内ですが、残りのバッファーは%のみです	
B. リソース配分・予算管理	
質問パターン:	
Do we need to allocate additional?	
○ (例: staff members / budget / time)	
○ 追加のを配分する必要がありますか?	
How do you calculate the costs?	
○ (例: implementation / operational / maintenance)	
○コストはどのように算出しますか?	
What would we need?	
○ (例: resources / expertise / equipment)	
<ul><li>どのようなが必要でしょうか?</li></ul>	

business-scene-pattern.md 2025-09-20
<ul> <li>The initial investment is \$ with an expected payback period of months <ul> <li>初期投資は\$ で、 ヶ月の投資回収期間を見込んでいます</li> </ul> </li> <li>I recommend bringing in more team members temporarily <ul> <li>(例: two / three senior / specialized)</li> <li>一時的にあと 名のチームメンバーを投入することをお勧めします</li> </ul> </li> <li>We should establish with a dedicated team <ul> <li>(例: an innovation lab / a task force / a project office) + (例: R&amp;D / development / support)</li> <li>専任の チームを擁する を設立すべきです</li> </ul> </li> </ul>
C. 品質管理・コンプライアンス
質問パターン:
<ul> <li>What gaps have you identified?</li> <li>(例: compliance / security / performance)</li> <li>どのようなギャップを特定しましたか?</li> <li>What deficiencies did you find?</li> <li>どのような欠陥が見つかりましたか?</li> <li>How does this compare to standards?</li> <li>(例: industry / ISO / regulatory)</li> <li>これは 標準と比較していかがですか?</li> </ul>
応答パターン:
<ul> <li>Several areas need updating to meet requirements <ul> <li>(例: GDPR and CCPA / regulatory / client)</li> <li>要件を満たすために、いくつかの領域で更新が必要です</li> </ul> </li> <li>We're currently below requirements in several areas <ul> <li>(例: ISO / industry / compliance)</li> <li>現在、いくつかの領域で 要件を下回っています</li> </ul> </li> <li>We can achieve full within months <ul> <li>(例: compliance / certification / implementation) + (例: 6 / 12 / 18)</li> <li> ヶ月以内に完全な を達成できます</li> </ul> </li> </ul>
2. システム・テクノロジー関連
A. システム導入・アップグレード
質問パターツ・

• What specific goals do we have for implementing \_\_\_\_\_?

○ \_\_\_\_を実装する具体的な目標は何でしょうか?

○ (例: a BI solution / this new system / the CRM platform)

- (例: needs / business requirements / workflow)
- 私たちの\_\_\_\_\_にとって重要だと思う機能は何でしょうか?
- What technology investments are needed?
  - o どのような技術投資が必要ですか?

#### 応答パターン:

•	We're aiming to improve our process with
	○ (例: decision-making / reporting / customer service) + (例: real-time data insights / automated
	workflows / Al integration)
	oによりプロセスを改善することを目指しています
•	I'd prioritize,, and easy integration with our existing
	○ (例: interactive dashboards / real-time reporting / automated alerts) + (例: data sources /
	systems / infrastructure)
	o <b>、</b> 、既存のとの簡単な統合を優先します
•	We'll need to upgrade our system and software
	○ (例: warehouse management / ERP / CRM) + (例: tracking / analytics / reporting)

○ \_\_\_\_\_システムと\_\_\_\_ソフトウェアのアップグレードが必要です

#### B. 影響・効果の評価

#### 質問パターン:

•	How do you see this solution affecting your current processes?
	○ (例: BI / CRM / automation) + (例: reporting / workflow / decision-making)
	o このソリューションが現在のプロセスにどのような影響を与えると思いますか?
•	How will this affect timelines?
	○ (例: production / project / delivery)
	o これはタイムラインにどのような影響を与えますか?

#### 応答パターン:

•	It should streamline them significantly. We could potentially automate many of our
	○ (例: routine reports / manual processes / data entry tasks)
	o 大幅に効率化されるはずです。の多くを自動化できる可能性があります
•	Initially we'll see a% slowdown, but will improve long-term
	○ (例: efficiency / productivity / quality)
	o 最初は%の減速が見られますが、長期的にはが改善されます

### 3. 財務・運営管理関連

A. コスト分析・削減

#### 質問パターン:

What's driving the% increase in?
○ (例: operational costs / overhead expenses / production costs)
○ <b>が</b> %増加している要因は何でしょうか?
Can we identify any potential measures?
○ (例: cost-saving / efficiency / optimization)
o 潜在的な策を特定できますか?
Have you factored in potential?
<ul><li>(例: market fluctuations / supply chain disruptions / regulatory changes)</li></ul>
○ 潜在的なを考慮に入れましたか?
応答パターン:
and are the main factors
○ (例: Rising raw material prices / Labor cost increases / Energy price volatility) + (例: new
compliance requirements / supply chain issues / market conditions)
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
We could reduce expenses by implementing and consolidating
○ (例: automated workflows / lean processes / digital solutions) + (例: vendors / suppliers /
operations)
oの導入との統合により費用を削減できます
<ul> <li>I've built in a% contingency fund for unexpected</li> </ul>
<ul><li>(例: variables / costs / market changes)</li></ul>
o 予期しないに対して%の緊急資金を組み込んでいます
○ プ州しないに対して/0の糸芯貝並を組の込んでいるす
B. 市場分析・競合比較
B. 市場分析・競合比較 質問パターン:
B. 市場分析・競合比較
B. 市場分析・競合比較 質問パターン: • What trends are you seeing in the?
B. 市場分析・競合比較 質問パターン:  • What trends are you seeing in the?  ○ (例: market / industry / customer behavior)
B. 市場分析・競合比較 <b>質問パターン:</b> • What trends are you seeing in the?  • (例: market / industry / customer behavior)  •でどのようなトレンドが見られますか?
質問パターン:  ・ What trends are you seeing in the?  ・ (例: market / industry / customer behavior)  ・でどのようなトレンドが見られますか?  ・ How do our compare to competitors?
B. 市場分析・競合比較  質問パターン:  • What trends are you seeing in the?  • (例: market / industry / customer behavior)  •でどのようなトレンドが見られますか?  • How do our compare to competitors?  • (例: prices / products / services)
B. 市場分析・競合比較  質問パターン:       What trends are you seeing in the?
<ul> <li>B. 市場分析・競合比較</li> <li>質問パターン:</li> <li>● What trends are you seeing in the?  ○ (例: market / industry / customer behavior)  ○でどのようなトレンドが見られますか?</li> <li>● How do our compare to competitors?  ○ (例: prices / products / services)  ○ 競合他社と比較して私たちの はいかがですか?</li> <li>● What's the projected?</li> </ul>
B. 市場分析・競合比較  質問パターン:       What trends are you seeing in the?
B. 市場分析・競合比較 質問パターン:  • What trends are you seeing in the?  • (例: market / industry / customer behavior)  •でどのようなトレンドが見られますか?  • How do our compare to competitors?  • (例: prices / products / services)  • 競合他社と比較して私たちの はいかがですか?  • What's the projected?  • (例: market demand / sales growth / revenue)  • 予想される はいかがですか?
B. 市場分析・競合比較 質問パターン:  ・ What trends are you seeing in the?  ・ (例: market / industry / customer behavior)  ・でどのようなトレンドが見られますか?  ・ How do ourcompare to competitors?  ・ (例: prices / products / services)  ・ 競合他社と比較して私たちのはいかがですか?  ・ What's the projected?  ・ (例: market demand / sales growth / revenue)  ・ 予想されるはいかがですか?  応答パターン:  ・ There's growing demand for in thesector
B. 市場分析・競合比較 質問パターン:  ・ What trends are you seeing in the?  ・ (例: market / industry / customer behavior)  ・でどのようなトレンドが見られますか?  ・ How do ourcompare to competitors?  ・ (例: prices / products / services)  ・ 競合他社と比較して私たちのはいかがですか?  ・ What's the projected?  ・ (例: market demand / sales growth / revenue)  ・ 予想されるはいかがですか?  応答パターン:  ・ There's growing demand for in the sector  ・ (例: sustainable products / digital solutions / personalized services) + (例: B2B / healthcare
B. 市場分析・競合比較  質問パターン:  ・ What trends are you seeing in the?  ○ (例: market / industry / customer behavior)  ○
B. 市場分析・競合比較 質問パターン:  ・ What trends are you seeing in the?  ・ (例: market / industry / customer behavior)  ・でどのようなトレンドが見られますか?  ・ How do ourcompare to competitors?  ・ (例: prices / products / services)  ・ 競合他社と比較して私たちのはいかがですか?  ・ What's the projected?  ・ (例: market demand / sales growth / revenue)  ・ 予想されるはいかがですか?  応答パターン:  ・ There's growing demand for in the sector  ・ (例: sustainable products / digital solutions / personalized services) + (例: B2B / healthcare

<ul> <li>現在%高く設定されていますが、優れたとを提供しています</li> <li>● Market analysis suggests first-year of units</li> <li>○ (例: sales / production / adoption) + (例: 50,000 / 100,000 / target)</li> <li>○ 市場分析によると、初年度 は 台を示唆しています</li> </ul>
4. 製品開発・イノベーション関連
A. 開発進捗・仕様確認
質問パターン:
<ul> <li>How's the development of the progressing? <ul> <li>(例: new product line / mobile app / software update)</li> <li> の開発はどのように進んでいますか?</li> </ul> </li> <li>Are we meeting all the initial? <ul> <li>(例: specifications / requirements / targets)</li> <li>当初の をすべて満たしていますか?</li> </ul> </li> <li>Which areas show the most? <ul> <li>(例: promise / potential / growth)</li> <li>どの分野が最も でしょうか?</li> </ul> </li> </ul>
応答パターン:
<ul> <li>We're in the final phase of</li> <li>(例: prototype testing / user acceptance testing / quality assurance)</li> <li>の最終段階にいます</li> <li>The product exceeds targets, but we're slightly over the target</li> <li>(例: performance / quality / efficiency) + (例: cost / timeline / budget)</li> <li>製品は 目標を上回っていますが、目標をわずかに超過しています</li> <li> and solutions offer significant opportunities</li> <li>(例: Al integration / Machine learning / Cloud computing) + (例: blockchain / loT / automation)</li> <li> と ソリューションが大きな機会を提供しています</li> </ul>
5. ミーティング進行・フォローアップ関連
A. 意見収集・確認
質問パターン:
<ul> <li>What would you prioritize in a new tool?</li> <li>(例: capabilities / features / functions) + (例: PM / CRM / analytics)</li> <li>新しい ツールではどのを優先しますか?</li> <li>What specific would be most valuable for your department?</li> <li>(例: reports / metrics / insights)</li> </ul>

○ あなたの部門にとって最も価値のある具体的なは何でしょうか?
Any concerns about?
○ (例: the timeline / the budget / the implementation)
。について何か懸念はありますか?
応答パターン:
• I'd say,, and are crucial
○ (例: real-time collaboration / automated reporting / cloud integration) + (例: robust reporting /
data visualization / mobile access) + (例: integration capabilities / security features / user-
friendly interface)
<ul><li>○ 、、が重要だと思います</li></ul>
<ul> <li>We need detailed,, and comparisons</li> </ul>
tracking / team productivity / timeline management) + (例: budget versus actual / ROI
calculations / variance analysis)
<ul><li>○ 詳細な、、比較が必要です</li></ul>
As long as and it's not during, we should be able to manage
<ul> <li>(例: we're given advanced notice / proper training is provided / adequate support is available) -</li> </ul>
(例: critical project phases / peak business periods / major deadlines)
oがあり、でなければ、管理できるはずです
□ /
B. サポート・次のステップ パターン:
<ul> <li>Are we planning to offer ongoing post-implementation?</li> </ul>
○ (例: support / training / maintenance)
○ 実装後も継続的なを提供する計画ですか?
Your have been incredibly helpful
○ (例: insights / suggestions / recommendations)
○ あなたのは非常に役立ちました
<ul> <li>Let's schedule a meeting to dive deeper into these points</li> </ul>
○ (例: follow-up / detailed planning / strategic)
○ これらの点をより深く検討するためにミーティングをスケジュールしましょう
応答パターン:
Yes, we'll have both support and support available
○ (例: internal / 24/7 / technical) + (例: vendor / external / user)
o はい、サポートとサポートの両方を利用できます