

25番

次の記事は日本の食品メーカーの海外進出に関するものです。

日本の食品メーカーの海外展開は現状ではどう予想されていますか。

食品メーカーが新しい市場を求めて、東アジアへの進出を積極的に図っている。これは、少子高齢化によって国内の需要が先細りになると見込まれているためだ。しかし、海外展開では、欧米の主要メーカーの海外売上高比率6割に対し、日本勢は比率の大きい会社でも3割弱と、大きく遅れを取っているのが現状だ。また、東アジア諸国はコメが主食で日本と共通点がある一方、宗教の違いなどで食文化が異なる。独自の規制や商習慣などもあり、先行組の欧米企業に追いつき、追い越すのは容易ではない。

そこで、政府はそうした食品会社を支援する組織を、来年度東京に設立することを盛り込んだ計画をまとめた。開発費を補助する事業もスタートさせる予定で、国の支援事業がどこまで効果を發揮するか注目されている。

- 1** 先細りする。
- 2** 一進一退が続く。
- 3** 苦戦を強いられる。
- 4** 压勝する。

26番

次の文章は家電メーカーが発売した大型冷蔵庫に関するものです。
大容量化を可能にした要因は何だと言っていますか。

セクション3

 解答・解法▼
 p106
 ↓
 p107

今月6日、大手家電メーカー「ニシイ電気産業」が発売した、大容量冷蔵庫「丸ごとたっぷりらくらく」は、幅72センチの冷蔵庫としては業界最大級の容量560リットルを実現させた。厚みが従来の25ミリから9ミリと大幅に薄くなつた新断熱材の使用によつて、大容量化を図り、中段に配置された182リットルの冷凍室も大きな特徴となつてゐる。色は、グレー、グリーン、イエローの3色。オープン価格だが、市場予想価格は28万円前後。

- 1** 冷凍室を中段に配置
- 2** 薄型新断熱材の使用
- 3** 幅を72センチに縮小
- 4** 価格をオープン価格に設定

27番

次の文章は地球温暖化に関するものです。

海面上昇によって懸念される東アジアでの被害は何ですか。

国連の機関による地球温暖化についての最新報告書が10日発表された。今回の報告書ではこれまで情報不足でできなかつた、地域ごとの被害予測を数値にして初めて明記した。

それによると、石油や石炭などの燃料に依存する社会構造をこのまま続けると、日本を含む東アジア地域では、今世紀末の冬の平均気温が現在より最大6・95度、夏は5・48度上昇すると予測。それにより、国内では北海道以外のスキー場の大半が雪不足になるほか、中部以南の県で米の収穫高が最大40%減収、花粉症患者も増加するという。また、海面も1メートル上昇、その場合東アジアの約40平方キロメートルのマングローブ林が消滅、東京や大阪、名古屋など国内沿岸地域の約410万人が浸水被害に遭う恐れがあるとしている。

- 1** マングローブ林の減少
- 2** 雪不足
- 3** 米の収穫高減少
- 4** 花粉症患者の増加

28番

これは、ある銀行のキャンペーンに関する記事です。

キャンペーン期間中、教育ローンの変動金利は、通常の顧客の場合で何パーセントになりますか。

セクション3

 解答・解法
▼
p108
↓
p109

ひかり銀行は教育ローンの金利を年1.3%から2.5%引き下げるキャンペーンを半年の期間限定で実施することを明らかにした。受験生を持つ家庭にとって、受験料や入学金など教育関連の負担が増大する時期だけに、金利優遇で教育ローンのニーズを取り込む狙いだ。顧客による差別化を図り、通常の顧客に対しては年1.3%、大口客では最大で2.5%引き下げるという。これにより、通常の顧客の場合、変動金利で年4.225%、固定金利で5.23%となる。

- 1 年 2.5 %
- 2 年 1.3 %
- 3 年 5.23 %
- 4 年 4.225 %

29番

次の記事は日本の製紙会社2社の資本・業務提携に関するものです。
今回の資本・業務提携で両社がもっとも期待していることは何ですか。

製紙業界2位のダイイトウと5位の東京製紙
が資本・業務提携することが明らかになった。

東京製紙得意とする段ボール事業の製造・
技術面で連携するほか、相互に株を持ち合う
方向で調整している。

東京製紙は段ボール市場では、現在シェア
約27%でトップだが、昨年カミオ製紙を買収
した業界最大手の帝王グループが約26%で肉
薄し、競争が激化している。また、ダイイトウ
も連結売上高では帝王グループと並ぶ規模に
あるが、段ボールでは帝王に引き離され、シ
エア4位にとどまっている。提携により、両
社合わせた段ボール市場のシェアは約35%に
達し、規模拡大効果が期待できる。

さらに、東京製紙にとつてはダイイトウが持
つ製造、営業拠点や技術の活用で、経営の効
率化が図れるなどのメリットがある。

最近の製紙業界における相次ぐ業務提携は、
海外での勝ち抜きを狙って再編を仕掛けた帝
王に対抗するもので、帝王としては皮肉な結
果といえそうだ。

- 1 段ボール事業における経営の効率化
- 2 段ボール市場の規模拡大効果
- 3 株価の上昇
- 4 海外での競争力の強化

30番

次の文章は、携帯電話に関するものです。
新型モデルが従来と違うのはどんな点ですか。

セクション3

解答・解法▼

「SIMカード」の新規登録料金を500円に値下げする。また、新規登録料金を500円に値下げする。

- 1** 重量
 - 2** 價格
 - 3** 操作方法
 - 4** 短縮操作できる相手の登録人数

解答

解法

読解問題

セクション 1：文法語彙問題

1番

正答

2

仕事が手いっぱい、休暇_____んだよ。

- ばかりじゃない
- どころじゃない
- までじゃない
- だけじゃない

〈解法〉「N/V辞書形十どころではない」は「事情があつて～できない」という意味。

2番

正答

4

もう少し価格を下げてくださるんでしたら、_____んですが。

- 考えなくてもいい
- 考えなければならない
- 考えようとする
- 考えないこともない

〈解法〉「Vない形十こともない／ことはない」は「～の可能性もある」という意味。交渉の場面では相手に条件を提示して、「……なら／たら～(を)考えないこともないんですが」という形でよく使われる。

3番

正答

1

経験がないなら_____、彼は勤続 20 年のベテランなんだから
そんな言い訳は通用しない。

- いざしらず
- さておき
- とにかく
- のみならず

〈解法〉「～は／ならといざしらず」は「～は問題外だが」という意味で、範囲から外す時の表現。同じ意味に「～は／なら十ともかく」もある。

4番

正答

3

目標が達成できたのはみなさんの努力の成果に_____。

- 1 おかげです
- 2 よりません
- 3 ほかなりません
- 4 すぎません

う意味。

〈解法〉「～にほかならない」は「まさに～だ／それ以外でない」という意味で、断定的に強調したい時に使われる表現。

5番

正答

2

新しいサービスによって、利便性は_____上がるだろう。

- 1 圧倒的に
- 2 飛躍的に
- 3 比較的に
- 4 客観的に

う意味。交
いこともな

〈解法〉「飛躍的」はある状態が急激に発展することを表す。「圧倒的」は他と比べものにならないほど優れている状態を表し、「圧倒的に大きい／強い／多い」などと使われる。

6番

正答

4

資金繰りがこうも厳しくては、プロジェクトからの撤退も_____。

- 1 やむにやまれない
- 2 やむにやまれる
- 3 やむをえる
- 4 やむをえない

から外す

〈解法〉「やむをえない」は「仕方ない／しようがない」の改まった表現。

7番

正答

1

話の持つていき方 _____、契約が取れるかもしない。

- いかんでは
- 次第
- 問わず
- かかわらず

〈解法〉「N十(の)いかんでは／いかんによっては」は、「あるNの場合は」の意味で、ある状況や条件ではそうなることもあると言いたい時の硬い表現。②は「～次第では」なら同じ意味になる。

8番

正答

2

今年の新人の態度は、失礼 _____。

- 極まらない
- 極まりない
- 極まれない
- 極まれる

〈解法〉「～極まりない」は、「非常に～である」という意味の改まった表現で、「迷惑」「失礼」「怠慢」などと一緒に悪い意味で使われる。

9番

正答

3

中東情勢の悪化で、現地社員の安全が _____。

- 懸念している
- 懸念するだろう
- 懸念されている
- 懸念するしかない

〈解法〉「～を懸念する」は「～の先行きや成り行きを心配する」という意味。問題文の主語は「現地社員の安全」なので、受身形「懸念されている」の③を選ぶ。

1

10番

正答

4

「3割引でやらせていただきます」とは_____、部長を説得する自信がない。

- 1 言ったものを
- 2 言うどころか
- 3 言うものの
- 4 言ったものの

の意味で、
は「～次

2

11番

正答

2

土地開発のあおりを受けて、地元の人々は先祖代々の土地からの移転を_____。

- 1 余儀なくした
- 2 余儀なくされた
- 3 余儀なくせない
- 4 余儀なくなつた

、「迷惑」

〈解法〉「余儀ない」は「しようがない」の書き言葉。「～を余儀なくされる」は、「しようがなく～する」という意味。

3

12番

正答

1

申し訳ございません。ただいま名刺を_____おりまして……。

- 1 切らして
- 2 切れて
- 3 切られて
- 4 切って

問題文の
を書く。

〈解法〉「名刺を切らしておりまして……」は、名刺が手元にない時に相手に言い訳する時の表現。

13番

正答

1

私には_____ので……少々お待ちください。ただいま担当の者に代わります。

- 1 わかりかねます
- 2 わかりかねません
- 3 わからなくもありません
- 4 わからなければなりません

〈解法〉「～かねる」は意志動詞と一緒に使われ、「(したい気持ちはあるが) どうしても～できない」という意味を表す改まった表現。

14番

正答

3

お昼に行こうとしたら、課長に_____。

- 1 しばられた
- 2 つかまれた
- 3 つかまつた
- 4 つかまされた

〈解法〉「【目上の人】につかまる」は、「～に(用事・仕事を)命じられる」という意味を表す表現。

15番

正答

4

スケジュール的には厳しいが、大切な得意先の依頼だから_____だろう。

- 1 引き受けずにはいられない
- 2 引き受けるのもいい
- 3 引き受けない方がよかった
- 4 引き受けざるをえない

〈解法〉「～ざるをえない」は「どうしても～なければならない」という意味で、事情や成り行き、常識上の理由から、その行為が避けられないということを言う時に使われる表現。

1

16番

正答

2

経営のトップが代わって、社内の _____ がよくなつた。

- 1 風当たり
- 2 風通し
- 3 風向き
- 4 風上

どうしても

〈解法〉「風通しがよい（⇨悪い）」は、「組織の中での情報の通り具合や、上司と部下のコミュニケーションの具合がいい（⇨悪い）」ことを表す。①の「風当たり」は「人や世間からの非難や攻撃」の意味で、「風当たりが強い」などと使われる。また、③の「風向き」は「物事の成り行きや人の機嫌」の意味。

3

17番

正答

4

_____、明日は時間厳守でお願いします。

- 1 言うわけもありませんが
- 2 言うことはありませんが
- 3 言うほどではありませんが
- 4 言うまでもありませんが

いう意味を

〈解法〉「～でもない」は「～なくてもいい」「～は当然だ」という意味。ここでは、「言う必要がないぐらい当然のことであるが」と、前置きの表現として使われている。

4

18番

正答

1

何の検証もせずに、数字がすべてを語っていると思うのは_____。

- 1 言語道断
- 2 言語道断ではない
- 3 言語道断しかない
- 4 言語道断だった

、事情や
う時に使

〈解法〉「言語道断」は、「言葉では言い表せないほど（ひどい）」という意味で、非難する気持ちを込める時に使われる表現。

19番

正答

3

自分の信念を _____、出世したいとは思わない。

- 1 曲げてから
- 2 曲げなくても
- 3 曲げてまで
- 4 曲げないで

〈解法〉「～てまで」はあとに続く文について、「そんな（考えられない）ことをして」とつけ加えて強調する時に使われる表現。

20番

正答

3

こんな状況では、よほどのことが _____、交渉成立は難しい。

- 1 なくても
- 2 なかろうと
- 3 ない限り
- 4 あると

〈解法〉「～ない限り」は「～なければ」という意味で、条件を示す場合に使われる。「よほどのことがない限り」は、「想像や常識をはるかに越えることがなければ」という意味で、「交渉成立」の確立が非常に低いことを表す。

21番

正答

2

入社してからというもの、営業戦を _____。

- 1 歩きました
- 2 歩いてきました
- 3 歩いたことがあります
- 4 歩いたかもしれません

〈解法〉「～てからというもの」は「～してから長い間ずっと」という意味なので、後ろの文は「～てきた」「～ている」の形になることに注意する。

正答

3

22番

正答

4

ただ量を売ればいいというのは、時代遅れの考え方だと_____。

- 1 言わなければならない
- 2 言わなくてもよい
- 3 言わなければよかったです
- 4 言わざるをえない

ことをして」と

正答

3

23番

正答

4

私どもといたしましては、「朝型のビジネスマン」に_____商品展開を考えております。

- 1 得意な
- 2 特別な
- 3 変化した
- 4 特化した

使われる。「よ
がなければ」と

正答

2

24番

正答

4

この書類に_____いただきたいんですが。

- 1 目をつけて
- 2 目を進めて
- 3 目を配って
- 4 目を通して

未なので、後ろ

〈解法〉「～に目を通す」は「ひととおり見る」という意味で、書類などを相手に読んで確認してもらいたい場合によく使われる。

25番

正答

3

今度の支店長には、ぜひ現場の声を_____もらいたいですね。

- [1] 出し切って
 [2] 聞き上げて
 [3] くみ上げて
 [4] 使い切って

〈解法〉「～の声をくみ上げる」は「～の意見を聞いて採り上げる」の意味。「くむ」は「水をくむ」と使われるが、「人の気持ちを推し量る」という意味もある。

26番

正答

2ただいま、ちょっと_____しております……
のちほど、こちらから折り返しお電話させていただきます。

- [1] びりびり [2] ばたばた [3] とんとん [4] きんきん

〈解法〉「ばたばたしている」は「忙しい」という意味。「びりびりしている」は「気持ちや雰囲気が緊張している様子」、「とんとん」は「物事がとんとんと進む(=順調に進む)」「収支はとんとんだ(=収入と支出がほぼ同じ)」、「きんきん」は「きんきんに伺いますので(=とても近いうちに)」という意味。

27番

正答

1

取引先に_____、結局、譲歩してしまった。

- [1] ごねられて
 [2] こねられて
 [3] こわされて
 [4] こわがられて

〈解法〉「ごねる」は自分の思い通りにするために文句や不満を言うこと。問題文はその受身形。

3

28番

正答

1

申し訳ございません。私どもの_____発注ミスがございまして……。

- [1] 不手際で [2] 不祥事で [3] 非常識で [4] 無遠慮で

〈解法〉「不手際」は物事の処理が悪いことで、ビジネスでは取引先へのクレーム対応などの際に、自社のミスを認めて謝る時に使われる。「不祥事」は関係者にとって不名誉な事件や出来事のこと。「このたびの私どもの不祥事では、御社に大変ご迷惑をおかけしまして……」などと使う。

くむ」は

2

29番

正答

3

基本合意には至ったが、詳細については_____。

- [1] 話をつけなければならない
 [2] 話を通さなければなければならない
 [3] 話をつめなければならない
 [4] 話を出さなければならない

「気持ち
(=順調)
は「き

〈解法〉「つめる」は「隙間をなくす」という意味だが、ビジネスでよく使われる「話をつめる」は、「問題のあるところを十分話し合って解決する」という意味。「話をつける」は「話をまとめる、決着させる」こと。「話を通す」は「相手の了承を得る」こと。

1

30番

正答

2

前回、無理を聞いてもらいましたから、今回はちょっと_____おきますよ。

- [1] 色を変えて
 [2] 色をつけて
 [3] 色をとって
 [4] 色を盛って

はその

〈解法〉「色をつける」は「安くする」の意味。ビジネスの場面によっては、相手に支払う額を少し多くするという意味にもなる。「色」には「情」「気持ち」といった意味がある。

読解問題

セクション2：表現力問題

1番

正答

1

A：はじめまして、森と申します。

B：あなたが森さんですか。お噂はかねがね_____。

- ① 伺っていますよ
- ② 伺いましたよ
- ③ 伺いますよ
- ④ 伺ったことがありますよ

〈解法〉「お噂は前から（＝かねがね）聞いていますよ」と同じ意味を示すものを選択肢から選ぶ。

2番

正答

3

A：では、サンプルにつきましては出来上がり次第見せていただくということで。

B：はい。_____。週明けにはお持ちできると思います。

- ① 承認しました
- ② 了解しました
- ③ 承知しました
- ④ 同意しました

〈解法〉 目上の人に対する「わかりました」と言う時、ほかによく使われる表現として「かしこまりました」がある。「了解しました」は対等の立場の時に使う。

3番

正答

1

A：山田君、今朝のニュース見たかい。我々の新商品が取り上げられてたよ。

B：ええ、私も_____。

- ① 見ました
- ② 押見しました
- ③ ご覧になりました
- ④ お目にかかりました

〈解法〉 Bさんが「見た」のは自社の新商品のニュースなので、敬語を使う必要はない。

1

4番

正答

4

A: ごぶさたしております。

B: こちらこそ。ありがとうございました。

- ① その時はどうも
- ② その折はどうも
- ③ その際はどうも
- ④ その節はどうも

〈解法〉以前会った時にお世話になったお礼を言う場合の決まり文句。

を選択肢か

3

5番

正答

2

A: 実は、納期の件なんですが、あと3日ほど_____と思いま
して……。

B: 3日ですか……うーん、それは厳しいですね……。

- ① お待ちしてくださらないか
- ② お待ちいただけないか
- ③ 待たせていただきたい
- ④ お待ちしていただきたい

〈解法〉「お／ごVいただけないかと思いまして」は、相手に依頼する時に使われる謙譲表
現。

1

6番

正答

3

A: 今回の在庫引取りの件では、いろいろありがとうございました。
_____なんとか乗り切ることができました。

B: そうですか。それはよかったですねえ。

- ① お世話さまで
- ② おかげになりました
- ③ おかげさまで
- ④ お世話になりました

〈解法〉「おかげさまで……」は、心配してくれた相手に「ありがとう」の気持ちを伝え
る時の表現。

7番

正答

2

御社の来期の商品戦略について、_____お聞かせいただけない
でしょうか。

- 1 お差しつかえる範囲で
- 2 お差しつかえない範囲で
- 3 お差しつかえる限り
- 4 お差しつかえない限り

〈解法〉「差し支える」は「都合が悪い」という意味。「お差し支えない範囲で、お聞かせ／お教え／お話しいただけないでしょうか」は、「(相手の)許容範囲でいいから、聞かせて／教えて／話してもらいたい」ということを丁寧に頼む時の表現。

8番

正答

4

A：わざわざ_____すみませんね。
B：いえいえ、ついでがあったもんですから。

- 1 ご迷惑いただいたて
- 2 ご面倒いただいたて
- 3 ご苦労いただいたて
- 4 ご足労いただいたて

〈解法〉「ご足労」は、相手が来ることや行くことを敬って言う時の表現。「ご苦労」は似ているが、目上の人には使えないで注意する。

9番

正答

1

A：これまでのおつきあいをご配慮いただいて_____。
B：うーん、そう言われましてもねえ……。

- 1 なんとかお願いします
- 2 なんともならないと思います
- 3 なんとも言えませんね
- 4 なんとかなっていただけないでしょうか

〈解法〉「なんとかお願いします」は、相手に難しいことを頼む場合に「お願いします！」と相手の心情に訴える表現。ほかに「なんとかしていただけないでしょうか」「そこをなんとか」などの言い方がある。

2

正答

3

10番

A : 制度そのものを抜本的に変える必要があると思いますが。
 B : _____が、周りに与える影響の大きさも無視できないんじゃないでしょうか。

- 1 おっしゃることがよくわかりません
- 2 おっしゃる必要があります
- 3 おっしゃることはよくわかります
- 4 おっしゃらなくてもわかります

、お聞か
でいいか
の表現。

4

正答

2

11番

A : この方向で進めてもよろしいでしょうか。
 B : ええ、基本的には結構です。_____、スケジュールに
ついてはもうちょっと考えていただければと思いますが……。

- 1 でも
- 2 ただ
- 3 重ねて
- 4 ところで

「労」は似

1

正答

2

12番

それではさっそくですが、お手元の資料を_____。

- 1 拝見してください
- 2 ご覧ください
- 3 ご拝読ください
- 4 見られてください

ます！」
「ようか」

〈解法〉 プレゼンテーションの際、聞き手に「持っている資料を見てください」と呼びかける表現。の「拝見」との「拝読」は謙譲語。の「見られる」は尊敬表現の一つだが「見てください」の形は使えないことに注意。

13番

正答

4

A: じゃ、_____。

B: ええ、よろしくお願ひします。今日はありがとうございました。

- 1 それで
- 2 以上で
- 3 終わりで
- 4 そういうことで

〈解法〉「では／じゃあ、そういうことで」は、相手との話を終える時の決まり文句。

14番

正答

4

鈴木様の携帯電話でしょうか。私、アイエスサービスの市川ですが、

_____。

- 1 今、お電話結構だったでしょうか
- 2 今、お電話結構でしょうか
- 3 今、お電話失礼でしょうか
- 4 今、お電話よろしいでしょうか

〈解法〉「今、お電話よろしいでしょうか」は、今話してもいいかどうか相手の都合を聞く時に使われる表現。

15番

正答

1

A: せっかくですが、このお話は_____いただきたいんですが……。

B: そうですか。残念です。

- 1 なかったことにして
- 2 ないこととして
- 3 ないようにして
- 4 なかったものにして

〈解法〉「この話はなかったことに（していただきたいんですが）……」は、「話を白紙（最初）に戻す」という意味で、交渉などが決裂した時に使われる決まり文句。

4

16番

正答

3

- A : 現地生産については_____と思いますが……。
 B : そうでしょうか。私は積極的に進めるべきだと思いますよ。

- 1 慎重に考えない方がいい
- 2 慎重に考えなくともいい
- 3 慎重に考えた方がいい
- 4 慎重に考えよう

句。

〈解法〉「慎重に考えた方がいい」は「軽々しく行動しない方がいい」という意味を持つ婉曲表現。

4

17番

正答

2

- A : 中川はただいま外出しております……_____、ご用件を承りますが。
 B : そうですか。ではお願ひします。

- 1 私がよろしければ
- 2 私でよろしければ
- 3 私がよろしかったら
- 4 私さえよろしければ

都合を聞く

〈解法〉「(私で)よろしければ～」で、相手に何か働きかける時に、相手の都合を聞く時の決まり文句。

1

18番

正答

1

- A : では、池田専務がお戻りになりましたら、月曜日の2時に御社に伺わせていただくとお伝えください。
 B : かしこまりました。繰り返させていただきます。月曜日の2時に_____ということですね。

- 1 お客様が弊社にいらっしゃる
- 2 お客様が弊社に参る
- 3 池田が御社に伺う
- 4 池田専務が御社にいらっしゃる

話を白紙文句。

〈解法〉電話で受けた伝言を繰り返して確認する時は、だれの動作なのかによって敬語を正しく使い分けることが必要である。ここでは、相手が「御社に伺わせていただく」と言っているので、相手の動作に対して尊敬表現を使う。

19番

正答

1

近くまで来たものですから、_____と思いまして。

- 1 ご挨拶だけでも
- 2 ご挨拶のみ
- 3 ご挨拶だけしていただければ
- 4 ご挨拶さえできれば

〈解法〉「ご挨拶だけでも」というのは、相手の会社を突然訪問した時に使われる決まり文句。

20番

正答

4

A：おたくの新商品、出足好調だつてね。
B：ええ、多くのお客様から使いやすいというお言葉を_____。

- 1 いただきていらっしゃいます
- 2 いただきたいと思います
- 3 ちょうどいしていらっしゃいます
- 4 ちょうどいしております

〈解法〉「～から（の）お言葉をちょうどいする／いただく」は、「～がそう言った」という意味を示す謙譲表現。「ちょうどいする」は「いただく」よりさらに丁寧。

21番

正答

3

A：もう一度ご検討願えませんか。
B：これ以上はちょっと……_____。

- 1 勘弁いたします
- 2 勘弁しております
- 3 ご勘弁ください
- 4 勘弁いたしかねます

〈解法〉「ご勘弁ください／勘弁してください」は、「お許しください」と同じ意味を表す。ほかに「ご容赦ください」などがある。

1

22番

正答

3

A：課長、先ほどアサヒ商事の佐藤様からお電話がありまして、折り返し
お電話をいただきたい_____。

B：ああ、そう。ありがとう。

- 1 とおっしゃいました
- 2 ようでした
- 3 とのことでした
- 4 そうでした

〈解法〉「～とのことです／でした」は、電話で受けた伝言を、戻って来た人に伝える時
の決まり文句。

る決まり

4

23番

正答

4

A：このたび、大阪へ転勤する_____。いろいろお世話になりました。

B：いやあ、こちらこそ。向こうでも頑張ってくださいね。

- 1 ことにしまして 2 ものになりました 3 ようにしまして 4 ことになりました

〈解法〉「～ことになった」は「(外的要因によって)～が決まった」という意味を示す表
現。「このたび結婚することになりました」などのように、自分で決めたことで
あっても婉曲的に使われることもある。

」という
。。

3

24番

正答

1

ただいまご紹介に_____エムエム物産の田中でございます。

- 1 あずかりました
- 2 あづけました
- 3 あづかっていただきました
- 4 あづけていただきました

味を表す。

〈解法〉「ただいまご紹介にあづかりました〇〇の【名前】です」は、スピーチで進行役が
紹介してくれたあとに話し始める場合に使われる表現。

25番

正答

3

A：今月の売上げ、よかったんですって。
 B：うん、まあ、_____ってところかな。

- 1 だいたい
- 2 ほどほど
- 3 ますます
- 4 まだまだ

〈解法〉「ますます」は「よいとも悪いとも言えないが、一応満足できるプラス評価」という主観的判断を表す。「ほどほど」は「ちょうどよい」の意味なので、×。

26番

正答

2

A：私としてはその辺を十分_____上で、数字を出したんですが。
 B：うーん、まだ甘いねえ……。

- 1 踏んだ
- 2 踏まえた
- 3 踏ませた
- 4 踏まれた

〈解法〉「～を踏まえた上で」は「～を考慮した上で」の意味を示す決まり文句。

27番

正答

1

いただいたお電話で_____、
 例のプロジェクトの件でひとつご相談したいことがございまして……。

- 1 恐縮ですが
- 2 お手数ですが
- 3 お願ひですが
- 4 勝手ですが

〈解法〉「いただいたお電話で恐縮ですが／申し訳ありませんが」は、相手からかかってきた電話で自分の用件を話す時に、申し訳ないという気持ちを込めて使われる決まり文句。

28番

正答

2

A : キャンペーン初日で大変だろうから、営業から応援に行かせるよ。
 B : ありがとうございます。そうしていただけると_____。

- 1 助けられます
- 2 助かります
- 3 助かりました
- 4 助けてもらいます

〈解法〉「～と／たら助かります」は「そうしてくれたら私の負担が軽くなります」という意味で、相手に感謝の気持ちを伝える時に使われる表現。ほかに「～とありがとうございます」などの表現もある。

29番

正答

4

A : どうしたの。
 B : それが、お客様から「値段をもっと下してくれ」って
 _____さ……。

- 1 泣いちゃって
- 2 泣いてもらっちゃって
- 3 泣かされちゃって
- 4 泣かれちゃって

〈解法〉「～から／に泣かれる」は、「～から／に無理なことを言われる」の意味。相手の無理を聞くことは「泣く」。「ここはうちが泣きましょう」「(相手に) 泣いてもらうしかないですね」などと使われる。

30番

正答

2

A : _____でのお願いなんですが……。
 B : いやあ、いくらなんでもそれは……。

- 1 無理はご存知の上
- 2 無理は承知の上
- 3 無理はご承知の上
- 4 無理は承諾の上

〈解法〉「無理は承知の上でのお願いなんですが……」は「あなたにとって無理な頼みであることは十分わかっているけれども、それでもお願ひします」という気持ちを込めて使われる決まり文句。

読解問題

セクション3：短文読解問題

1番

次のような手紙を受け取りました。

用件は何ですか。

<p style="text-align: right;">○○○○年○月○日</p> <p>株式会社○○ 代表取締役社長 ○○○○様</p>	<p>○○株式会社 代表取締役社長 ○○○○</p>
<p>拝啓 時下ますますご盛栄のこととお喜び申し上げます。</p> <p>さて、すでにご承知のことと存じますが、弊社では現在、東南線横田駅前にショッピングセンター「ヒルズ横田」を建設中でございます。この「ヒルズ横田」は、「新しいライフスタイルの提案と交流の場」をコンセプトとしており、物品販売と飲食店の集合体といった従来のショッピングセンターとは一線を画するものでございます。また、商業地域としての立地条件もよく、非常に期待のもてるマーケットであると確信しております。</p> <p>つきましては、別記要領にて当ショッピングセンターへの出店を希望される専門店様に向けて説明会を開催いたしますので、よろしくご検討の上、ぜひご参加賜りますようお願い申し上げます。</p> <p>なお、同ショッピングセンターの建築概要の資料は、当日ご参加の方のみにお渡しいたします。</p> <p style="text-align: right;">敬具</p>	

- [1] 出店の勧誘 [2] 市場調査の依頼 [3] 説明会開催の依頼 [4] 資料請求

正答

1

<解法>

「つきましては(=そういうわけだから)」は、ビジネス文書では用件を表すことが多いので、あとに続く内容に注意して読む。ここでは、「当ショッピングセンターへの出店を希望される専門店様に向けて説明会を開催……ぜひご参加賜りますようお願い申し上げます」とあるので、[1]が正答。「賜る」は、「いただく」より高い敬意を示す表現。

2番

次のような手紙を受け取りました。

新サービスの特徴は何ですか。

○○○○年10月3日

お客様各位

株式会社○○
代表取締役社長 ○○○○

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のお引き立てにあずかり、厚く御礼申し上げます。

さて、ご利用いただいておりますBEP浄水器につきましては、従来もご希望のお客様に対し、6か月に一度のアフターケアを承ってまいりましたが、このたび新たに週1回のケア代行サービスを開始することになりました。

BEP浄水器は画期的な新処理方式により、お客様による内部清掃を最小限に軽減しておりますが、新サービスはすべてのケアを代行するとともに、機器の状態を集中管理しようというものです。

サービスの内容および料金については別紙の通りとなっております。ご高覧の上、ぜひとも導入をご検討いただきたくお願い申し上げます。

敬具

セクション3
解答・解法

- ① 画期的な新処理方式を採用したこと
- ② 内部清掃を最小限に軽減したこと
- ③ 週1回、全部のケアを代行すること
- ④ 半年に1回、無料ケアを実施すること

正答

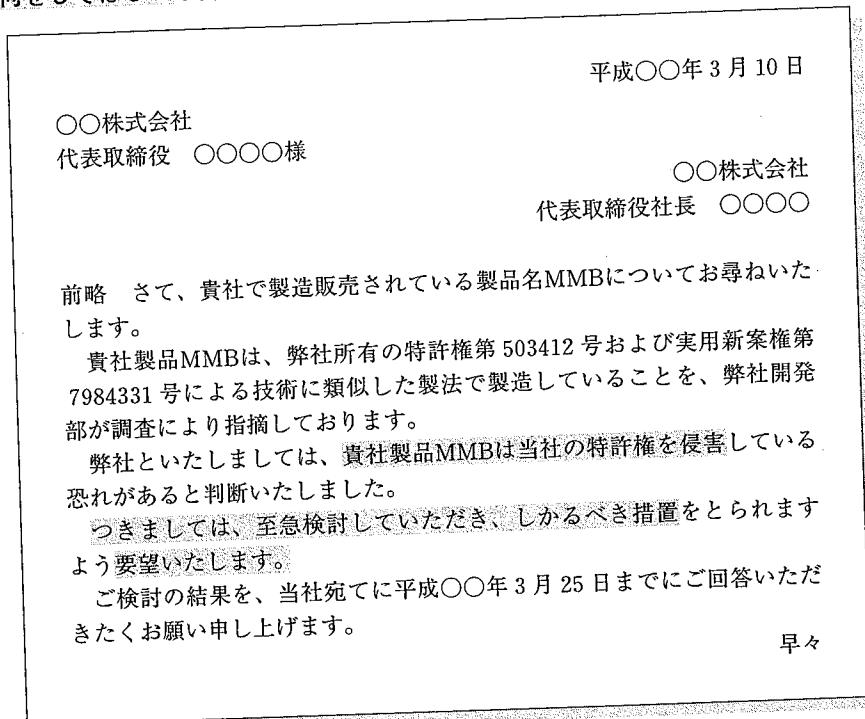
3

<解法>

問題文の「新サービスの特徴は何」から、文書の同じ言葉がある部分に注意して読む。「このたび新たに週1回のケア代行サービスを開始することになりました」「新サービスはすべてのケアを代行」とあるので、③が正答。

3番

次のような手紙を受け取りました。
先方は何をしてほしいと言っていますか。



- MMBの不具合の原因を調べてほしい。
- MMBの製造・販売を中止してほしい。
- MMBを作るので特許権を使わせてほしい。
- MMBの製品名を変更してほしい。

正答

2

<解法>

用件を表す「つきましては」のあとに続く内容に注意して読む。「しかるべき措置……要望いたします」とあり、具体的な内容には触れていない。ここでは、「しかるべき(=適当な)措置」の内容を文全体から推測して、選択肢から消去法で選ぶ。相手は「貴社製品MMBは当社の特許権を侵害」と言っていることから、②が正答。

4番

次のような手紙を受け取りました。

用件は何かですか。

平成〇〇年〇月〇日

〇〇物産株式会社
営業部長 〇〇〇〇様

〇〇株式会社
開発部長 〇〇〇〇

拝啓 貴社ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。
 先日は、弊社新製品SV 503 のデモンストレーションのためにお時間を
 お取りいただきおりましたにもかかわらず、当方の事情でお伺いでき
 なくなり、貴社の皆様に大変なご迷惑をおかけいたしましたことを深く
 お詫び申し上げます。
 デモンストレーション前日になりました、ご紹介申し上げる予定のオ
 プション機能に不具合が生じ、原因を特定するためにお時間をいたいた
 た次第でございます。その後、原因を特定、回避策も明らかになってお
 ります。
 大変恐縮ですが 新たにお時間を設けてくださいましたら、万全の準
 備を整えてお伺いしたいと存じます。
 近日中にあらためてお電話させていただきますので、どうかよろしく
 お願い申し上げます。

敬具

- ① デモンストレーション取り消しのお願い
- ② デモンストレーション再設定のお願い
- ③ SV 503 のオプション機能追加のお知らせ
- ④ SV 503 の不具合の原因のお知らせ

正答

2

<解法>

相手に依頼する時に使われる「(大変) 恐縮ですが」のあとに続く内容に注意して読む。
 「新たにお時間を設けてくださいましたら……お伺いしたい」とあるので、②が正答。

5番

次のような手紙を受け取りました。

用件は何かですか。

<p style="text-align: right;">○○○○年○月○日</p> <p>○○商事株式会社 代表取締役社長 ○○○○様</p>	<p style="text-align: center;">○○株式会社 代表取締役社長 ○○○○</p>
<p>拝復 貴社いよいよご隆盛のこととお慶び申し上げます。</p> <p>さて、お申し越しのありました直接お取引の件でございますが、流通システムの簡素化は、時代の流れを考えますとごもっともなお考えだと存じます。ただ、当社の経営方針といたしましては、当面、販売部門は全国の代理店に委ね、私どもは製造に専念する所存でございます。</p> <p>本来ならば、当社も今回の貴社からのお申し入れにお応えできる体制を作つておかなければならぬのですが、遺憾ながらそこまではまだ力が及ばない状況でございます。</p> <p>何とぞ、事情をご賢察の上、悪しからずご了承くださいますようお願い申し上げます。</p>	
<p>敬具</p>	

- ① 販売部門は代理店に任せられない。
- ② これからは製造だけではやっていけない。
- ③ 流通システムを簡素化するつもりだ。
- ④ 直接取引には応じられない。

正答

4

<解法>

「お申し越しのありました(=あなたが言ってきた)直接お取引の件」「当社の経営方針……当面……製造に専念」「何とぞ、事情をご賢察の上、悪しからずご了承くださいますようお願い申し上げます」から、断りの手紙であることがわかる。正答は④。「悪しからず」は「悪く思わないで」の意味。

6番

次のような手紙を受け取りました。

手紙を受け取った社員は一番はじめに何をしますか。

○○○○年5月15日

○○株式会社
営業第一課課長 ○○○○様

株式会社○○
営業部長 ○○○○

拝啓 貴社ますますご繁栄のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご愛顧をいただき厚く御礼申し上げます。

さて、5月14日付け貴信によりご注文いただきましたE-330でござりますが、発売以来弊社の予想を大幅に上回る売れ行きで、現在在庫切れの状態となっております。現在、フル稼働で製造しておりますが、お届けできるのは、ご指定の納期日より約1か月遅れとなる見込みです。

つきましては、同製品の改良型F-120が発売されており、従来品より性能もよく、価格も割安となっておりますことから、同封のカタログをご検討いただけると幸甚でございます。代替品でよろしければすぐに手配させていただきます。

恐縮でございますが、再度ご検討いただきまして、あらためてご一報くださいますようお願い申し上げます。

敬具

セクション3 解答・解法

- 1** 先方の納期を待つ。
- 2** 先方に代替品を注文する。
- 3** E-330のカタログを見て検討する。
- 4** E-330にするか、F-120にするかを検討する。

正答

4

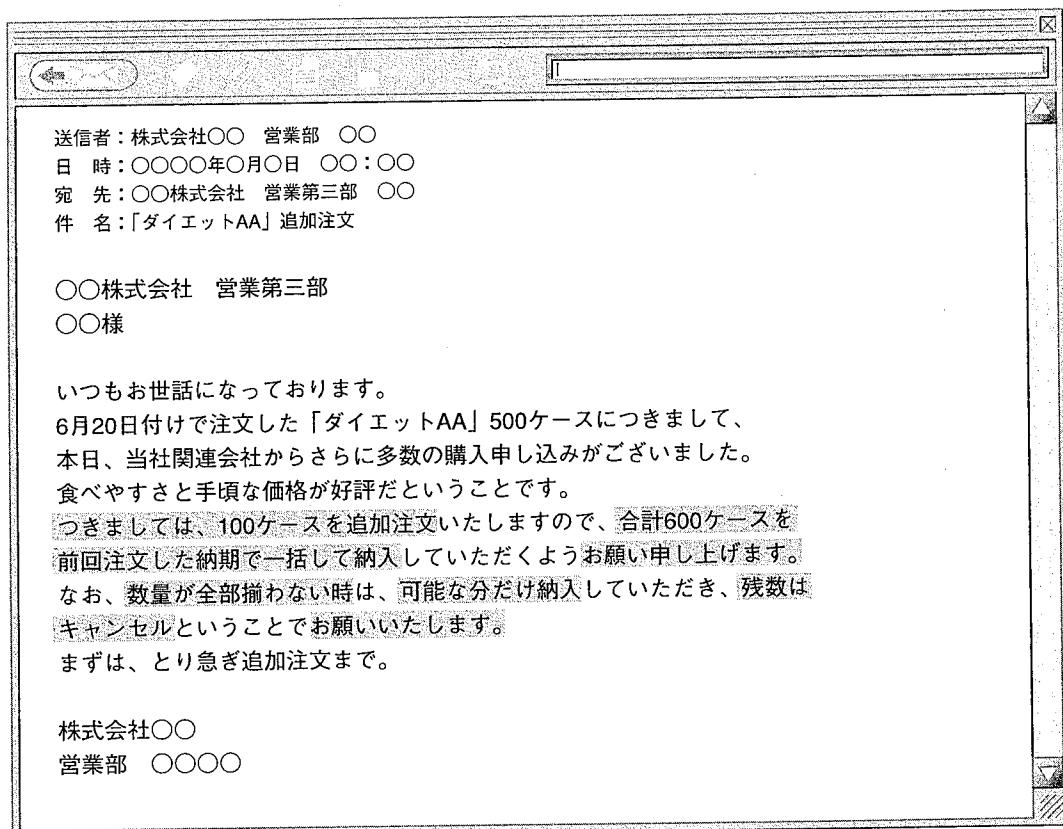
<解法>

本題に入ることを表す「さて」と、用件を表す「つきましては」のあとに続く内容にそれぞれ注意して読む。「ご注文いただきましたE-330……現在在庫切れ」「ご指定の納期日より約1か月遅れとなる見込み」「……改良型F-120が発売……同封のカタログをご検討いただけると幸甚……」「代替品でよろしければすぐに手配」「再度ご検討……お願い申し上げます」から、④が正答。「~いただけると幸甚でございます」は、「~いただけると幸いでございます」と同じ意味を表す、文書で用いられる硬い表現。

7番

取引先から次のようなメールが届きました。

納期に間に合う数が 550 ケースの場合、取引先の人はどうしてほしいと言っていますか。



- ① 600 ケースを出来次第、一括納入する。
- ② 納期に 500 ケースを納入して、100 ケースをキャンセルする。
- ③ 納期に 550 ケースを納入して、50 ケースは出来次第納入する。
- ④ 納期に 550 ケースを納入して、50 ケースをキャンセルする。

正答

4

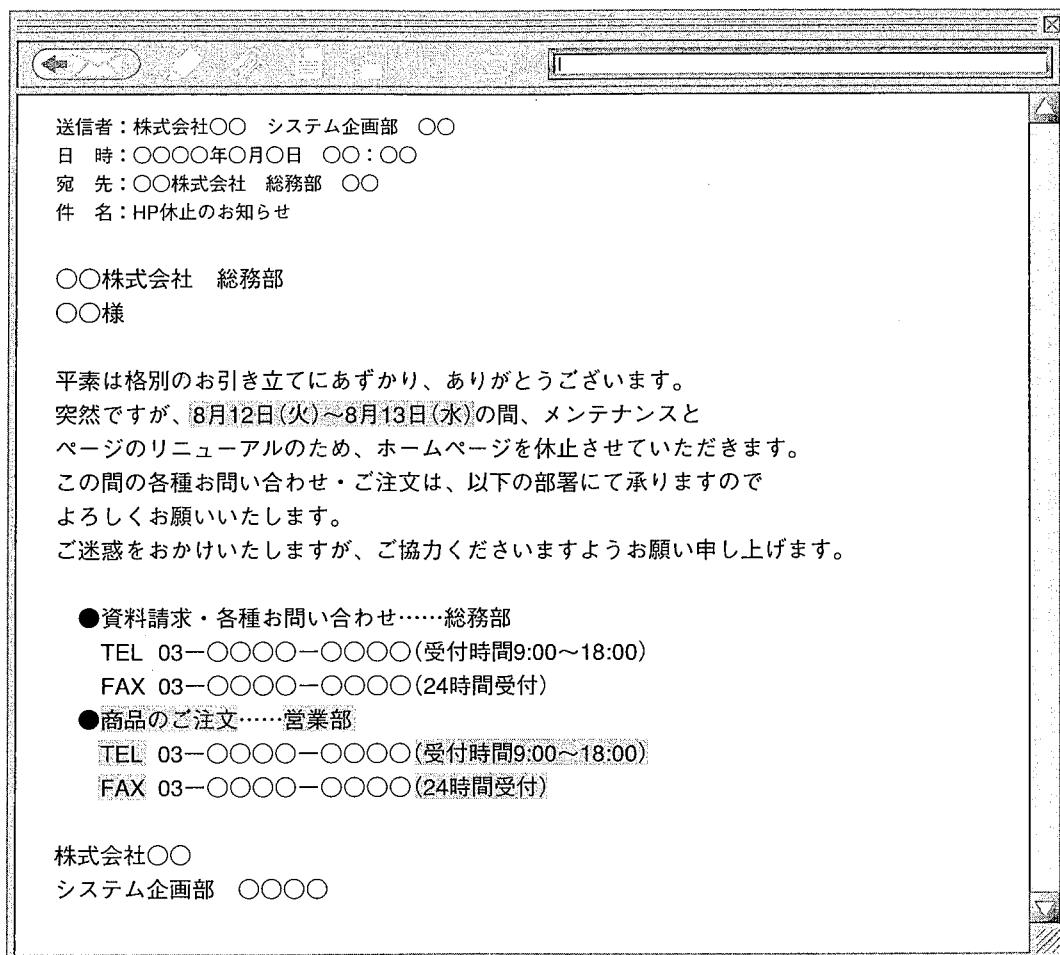
<解法>

用件を表す「つきましては」のあとに続く内容に注意して読む。「100 ケースを追加注文…
…合計 600 ケースを前回注文した納期で一括して納入……お願い申し上げます」「数量が全
部揃わない時は、可能な分だけ納入……残数はキャンセル……お願いいたします」から、
納期に間に合う数が 550 ケースの場合、正答は④となる。

8番

取引先から次のようなメールが届きました。

8月12日の20時に商品を購入したい場合、メールを受け取った社員は何をしますか。



- [1] 営業部宛てにファックスする。 [2] 営業部宛てに電話する。
 [3] 総務部宛てに電話する。 [4] 総務部宛てにファックスする。

正答

1

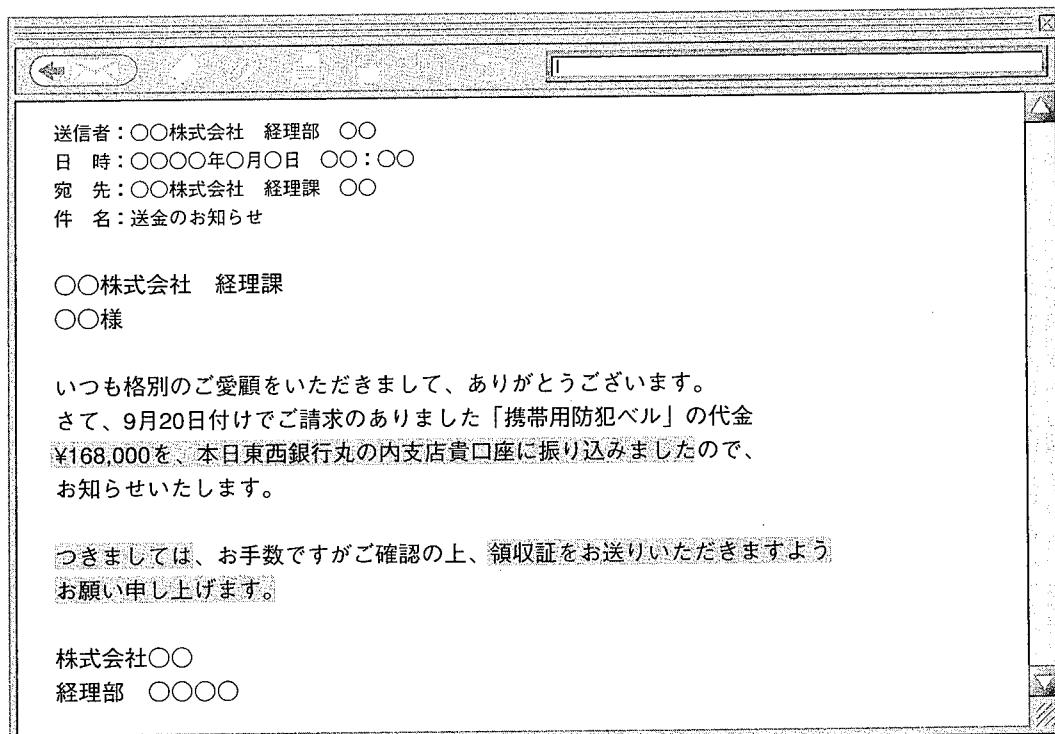
<解法>

問題文の「8月12日の20時に商品を購入したい場合」を読んで、文書にある「商品のご注文……営業部」と「受付時間」の部分の情報が読み取れれば、[1]が正答だとわかる。

9番

取引先から次のようなメールが届きました。

経理課の社員はこのあと、取引先に対して何をしますか。



- ① 口座の残高を確認する。
- ② 領収証を返送する。
- ③ 振り込み先を確認する。
- ④ 請求書を返送する。

正答

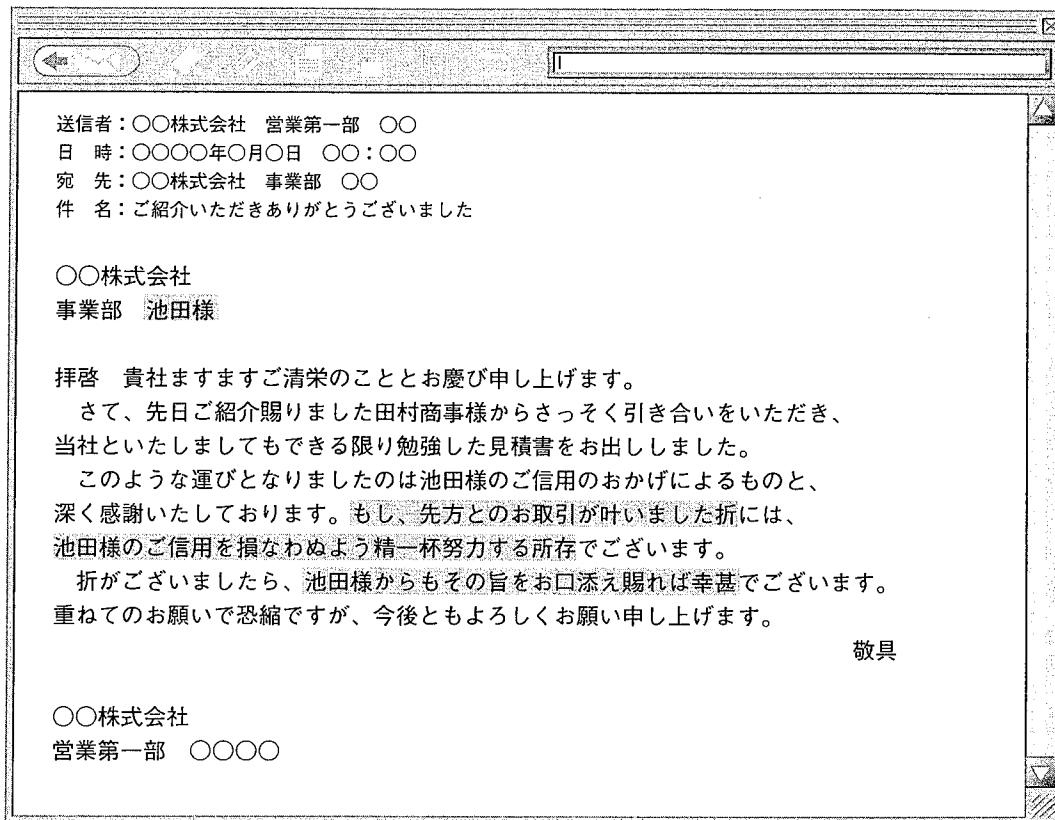
2

<解法>

問題文は「取引先に対して何をしますか」とあるので、用件を表す「つきましては」のあとに続く内容に注意し、「領収証をお送りいただきますようお願い申し上げます」を読み取って、選択肢②を選ぶ。

10番

取引先から次のようなメールが届きました。
取引先の人は何をしてほしいと言っていますか。



- ① 自分たちの会社を信用してほしい。 ② 田村商事に値引きの依頼をしてほしい。
 ③ 田村商事に自分たちの意欲を伝えてほしい。
 ④ 田村商事を紹介してほしい。

正答

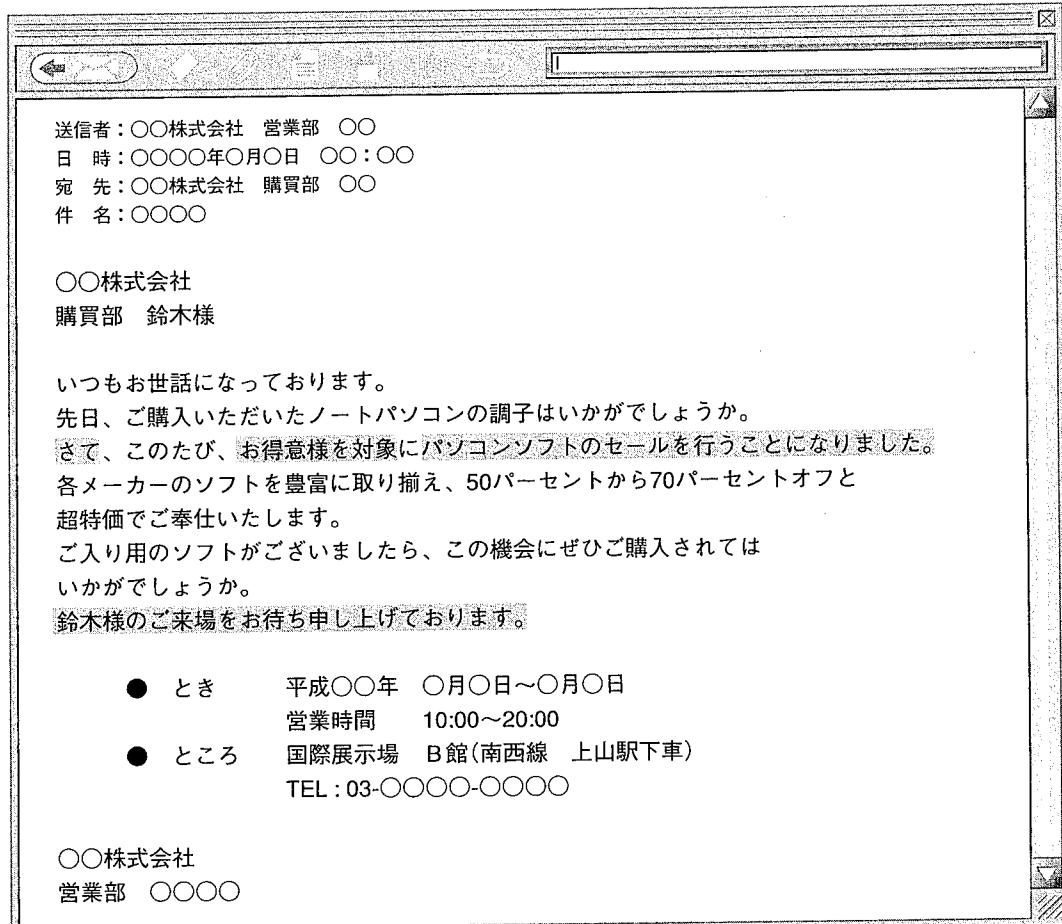
3

<解法>

本題を表す「さて」からはじまる内容を読むと、この文書が客先を紹介してもらったお礼だとわかる。問題文の「何をしてほしい」から、文書にある「もし、先方とのお取引が叶いました折……精一杯努力する所存」「池田様からもその旨をお口添え賜れば幸甚（＝池田様から「私が精一杯努力するつもり」であることを、田村商事に伝えいただけます）」が読み取れれば、③が正答だとわかる。

11番

取引先から次のようなメールが届きました。用件は何ですか。



- [1] ノートパソコンのセール開催のお知らせ
- [2] パソコンソフトのセール開催のお知らせ
- [3] パソコンソフトの見本市開催のお知らせ
- [4] ノートパソコンの見本市出店の勧誘

正答

2

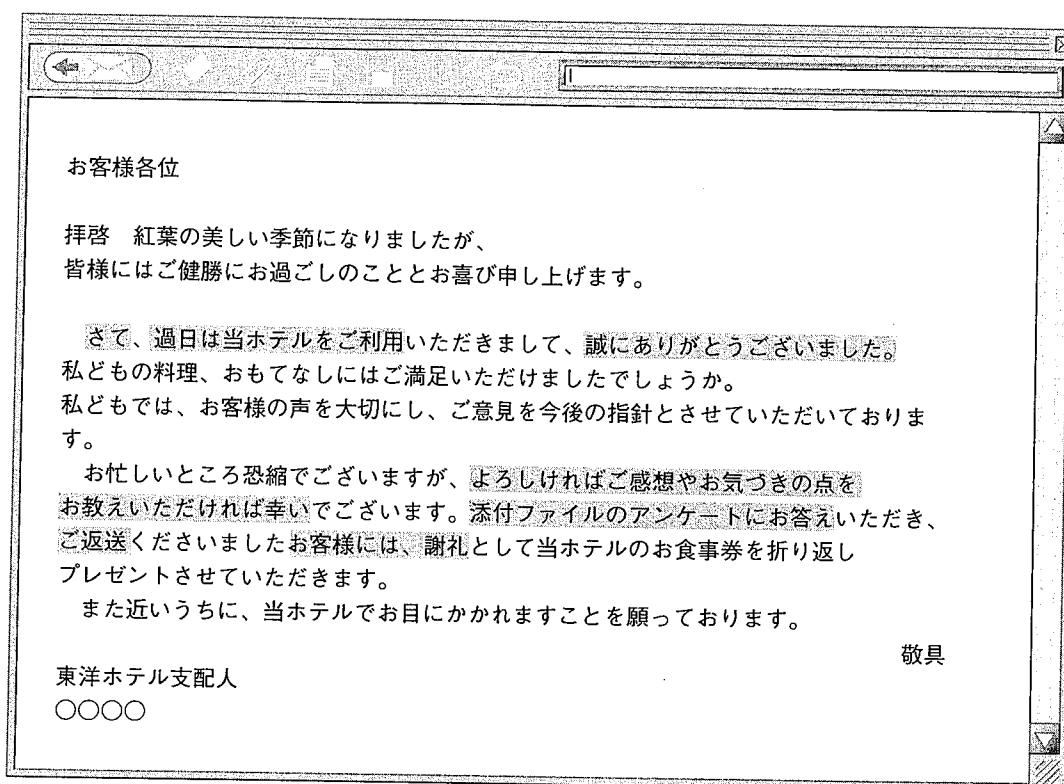
<解法>

本題を表す「さて」のあとに続く内容に注意して読む。「お得意様を対象にパソコンソフトのセールを行うことになりました」「鈴木様のご来場をお待ち申し上げております」から、
[2] が正答。

12番

取引先から次のようなメールが届きました。

用件は何ですか。



- ① アンケート調査協力のお願い
- ② クレームに対するお詫び
- ③ 宿泊券プレゼントのお知らせ
- ④ 食事券プレゼントのお知らせ

2

ソフト
から、正
答

1

<解法>

本題を表す「さて」のあとに続く内容に注意して読む。「過日（＝先日）は当ホテルをご利用いただきまして誠にありがとうございました」「よろしければ……添付ファイルのアンケートにお答えいただき、ご返送くださいましたお客様には謝礼」から、①が正答。

13番

次のような稟議書が回ってきました。
事務所を改装したいのはどうしてだと言っていますか。

稟議書	○○○○年○月○日
総務部長 ○○○○殿	大阪支店長 ○○○○
事務所改装のお願い	
<p>○○支店 1 階事務所につきまして、以下の通りレイアウトを変更いた したく、ここにお願いいたします。</p>	
記	
<p>1. 変更内容 ①レイアウトの全面的見直しとパーテーションの変更 ②応接室・会議室の改装 ③空調設備の買い替え</p> <p>2. 理由 人員増加に伴い、従来のレイアウトでは業務が非効率 になってきた。また、オフィスの老朽化もかなり進ん でおり、お客様への印象が悪い。</p> <p>3. 必要予算 7,800,000 円（概算）—— 明細は別紙の通り</p>	
以上	

- ① 人員の増加と空調設備の老朽化
- ② 人員の増加による業務の非効率化
- ③ 人員の増加に伴うレイアウトの老朽化
- ④ 人員の増加による業務の非効率化と事務所の老朽化

正 答	4
<解法>	
<p>問題文を読んで、文書にある「理由」の部分を読み取る。「人員増加に伴い……印象が悪い」 から、④が正答。</p>	

14番

次のような報告書を受け取りました。

調査の結果、開発で重視すべきことは何だと言っていますか。

○○○○年○月○日

開発部長 ○○○○殿

調査部 ○○○○

調査報告書

当社新製品の開発研究にあたり、下記の通りご報告いたします。

記

1. 調査地区 東京 23 区
 2. サンプル数 無作為抽出による 800 世帯
 3. 目的 浴室暖房器の普及状況と需要調査
 4. 期間 ○○○○年○月○日～○日
 5. 方法 アンケート用紙による（詳細は別紙データ参照）
 6. 所感
 「買うまではためらうが、一度使うと手放せない」というユーザーの傾向がより明確になる結果だった。これまで、価格と機能に重点を置いて検討を加えてきたが、購入の際にネックとなるのは、サイズと設備工事の問題であることが今回の調査でわかった。よりコンパクトで、簡単に設置できる浴室暖房器の開発が急務であると思われる。

以上

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| [1] サイズと設置のしやすさ | [2] 価格と機能性 |
| [3] サイズと耐久性 | [4] インパクトのあるデザイン |

正答

1

<解法>

問題文の「調査の結果、開発で重視すべきことは何」を読んで、報告書にある「所感（=感想）」の「購入の際にネック……サイズと設備工事の問題」「よりコンパクトで簡単に設置できる浴室暖房器の開発が急務」が読み取れれば、[1]が正答だとわかる。「ネック」は bottleneck の略で「障害」の意味。

15番

次のような文書が回覧されました。解散後にゴルフがしたい社員が負担する経費は何か。

社員各位	平成〇〇年〇月〇日
	総務課長 ○〇〇〇
社員懇親旅行のお知らせ	
本年度の社員旅行を、下記の通り実施いたします。多数のご参加をお待ちしております。	
記	
1. とき	平成〇〇年〇月〇日(○)～〇日(○)の1泊2日
2. 場所	山梨高原ホテル
3. 日程	1日目 15:00 バスにて、本社正面玄関出発 17:30 ホテル着 19:00 夕食・懇親会 2日目 8:00 朝食 9:00 社長挨拶 10:00 解散・自由行動
4. 解散後	以下のお好きなコースをお選びください。 ただし、①と②の費用は帰路の交通費を含め各自負担となります。
①ゴルフ 参加費 ¥ 18,000 ②ワイナリー見学 参加費 ¥ 9,000 ③バスにて各自帰宅	
5. 申し込み	各課長は参加者数と解散後の希望コースをとりまとめ、〇月〇日までに総務課 林 (内線 5411) までお知らせください。
以上	

- [1] 帰りの交通費と参加費¥ 18,000 [2] 参加費¥ 18,000
 [3] 帰りの交通費と参加費¥ 9,000 [4] 参加費¥ 9,000

正答

1

<解法>

問題文の「解散後にゴルフがしたい社員が負担する経費」を読んで、文書にある「解散後」と「ゴルフ」のそれぞれの項目について読み取れれば、[1]が正答だとわかる。

16番

か。
次のような文書が回覧されました。

社員は旧保険証をどこに提出しますか。

各 位	○○○○年○月○日
	厚生部長 ○○○○
健康保険証更新のお知らせ	
<p>きたる○○○○年○月○日をもちまして、健康保険証が更新されます。 つきましては下記の要領で、旧保険証からの切り替えを行ってください。</p>	
記	
<p>1. 旧保険証のとりまとめ 各課の総務担当がとりまとめの上、○月○日までに厚生部・田中までご返却ください。提出されないと新保険証が交付されない場合がありますのでご注意ください。</p>	
<p>2. 新保険証の交付 ○月○日(○) 14:00 ~ 17:00まで、本社診療室で課ごとにまとめて配布します。時間厳守の上、お受け取りください。</p>	
<p>3. 更新中の注意 更新期間に医療機関を受診する場合は、証明書が必要です。申請は総務課で受け付けます。</p>	
以上	

- | | | | |
|---|----------|---|---------------|
| 1 | 厚生部の田中さん | 2 | 自分が所属する課の総務担当 |
| 3 | 本社診療室 | 4 | 総務課 |

正答

2

<解法>

問題文の「社員は旧保険証をどこに提出」を読んで、文書にある「旧保険証のとりまとめ」の部分を読み取る。「社員から集めた旧保険証を、各課の総務担当が1つにまとめて厚生部に返却する」とわかれば、**2**が正答だとわかる。「とりまとめ」は「1つにまとめる」の意味。

17番

次のような文書が回覧されました。

実施日以降、売上実績報告はどこに送りますか。

社員各位	○○○○年○月○日
機構改革チーム	
機構改革に伴う課名変更の件	
<p>このたびの機構改革による営業部の課増設に伴い、課の名称が下記の通り変更になりましたのでお知らせいたします。</p>	
記	
1. 旧課名	営業部販売課
新課名	①営業部販売業務課 ②営業部販売促進課
2. 実施年月日	○○○○年○月○日(○)
3. 電話番号	①販売業務課 TEL 03-○○○○-○○○○ FAX 03-○○○○-○○○○
	②販売促進課 TEL 03-○○○○-○○○○ FAX 03-○○○○-○○○○
<p>※これまで販売課に送っていた売上実績報告は販売業務課に、キャンペーン報告は販売促進課にそれぞれお願いします。</p>	
以上	

- 1 営業部販売課
- 2 営業部販売促進課
- 3 営業部販売業務課
- 4 営業部企画課

正答

3

<解法>

問題文の「実施日以降、売上実績報告はどこに送りますか」を読んで、文書にある「これまで販売課に送っていた売上実績報告は販売業務課に」が読み取れれば、[3]が正答だとわかる。

18番

次のような文書が回覧されました。

各社員に何をしてほしいと言っていますか。

<p>社員各位</p> <p style="text-align: right;">○○○○年○月○日</p> <p style="text-align: right;">広報室長 ○○○○</p> <p style="text-align: center;">社外報「まごころ」の発行について</p> <p>今年度から月間社外報「まごころ」を作成、配布することになりました。</p> <p>これは、お客様をはじめ関係者の方々に当社への理解を深めてもらい、末永くおつきあいしていただくための情報提供の場として活用していただくことを目的としています。</p> <p>また、当社からの一方的な伝達だけでなく、社外の皆様からのご批判やご要望なども積極的に取り上げたいと考えておりますので、社員のみなさんにおかれましても、お知り合いの方々にぜひ投稿してほしいとおすすめください。</p> <p>それによってニーズをくみ上げ、潜在顧客の開拓につながることを期待しております。</p> <p>なお、配布部数・配布先は下記の通りになっておりますので、よろしくお取り計らいのほどお願いいたします。</p> <p style="text-align: center;">記</p> <p>1. 配布部数 1,500 部 2. 配布先 各部署社外関係先 3. 連絡先 本社広報室 担当 内山（内線 1032）</p> <p style="text-align: right;">以上</p>
--

- 1** 社外報を情報提供の場として活用してほしい。
- 2** 社外報に投稿することを知り合いにすすめてほしい。
- 3** 社外報を潜在顧客の開拓につなげてほしい。
- 4** 社外報を読むように社外関係先にすすめてほしい。

正答

2

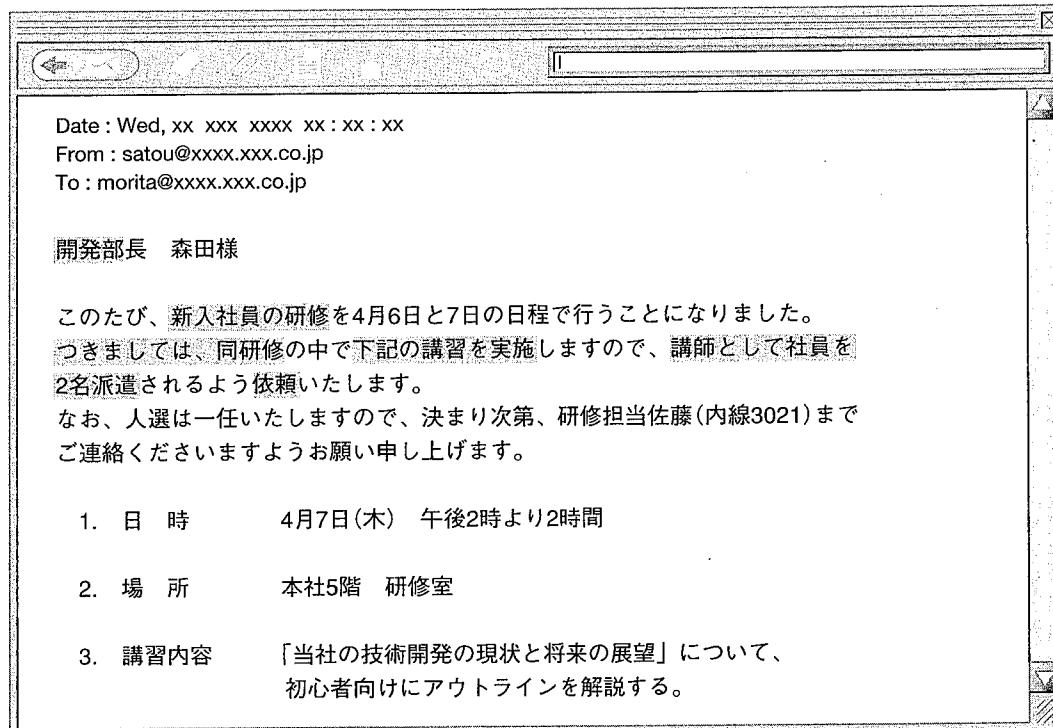
<解法>

問題文の「各社員に何をしてほしい」を読んで、文書の「**社員のみなさん……お知り合いの方々にぜひ投稿してほしいとおすすめください**」が読み取れれば、**2**が正答だとわかる。

19番

取引先から次のようなメールが届きました。

用件は何ですか。



- 派遣会社の講師として開発部から2名出してほしい。
- 初心者向け講習会の講師として開発部から1名出してほしい。
- 講演会の講師として開発部から1名出してほしい。
- 新人研修の講師として開発部から2名出してほしい。

正答

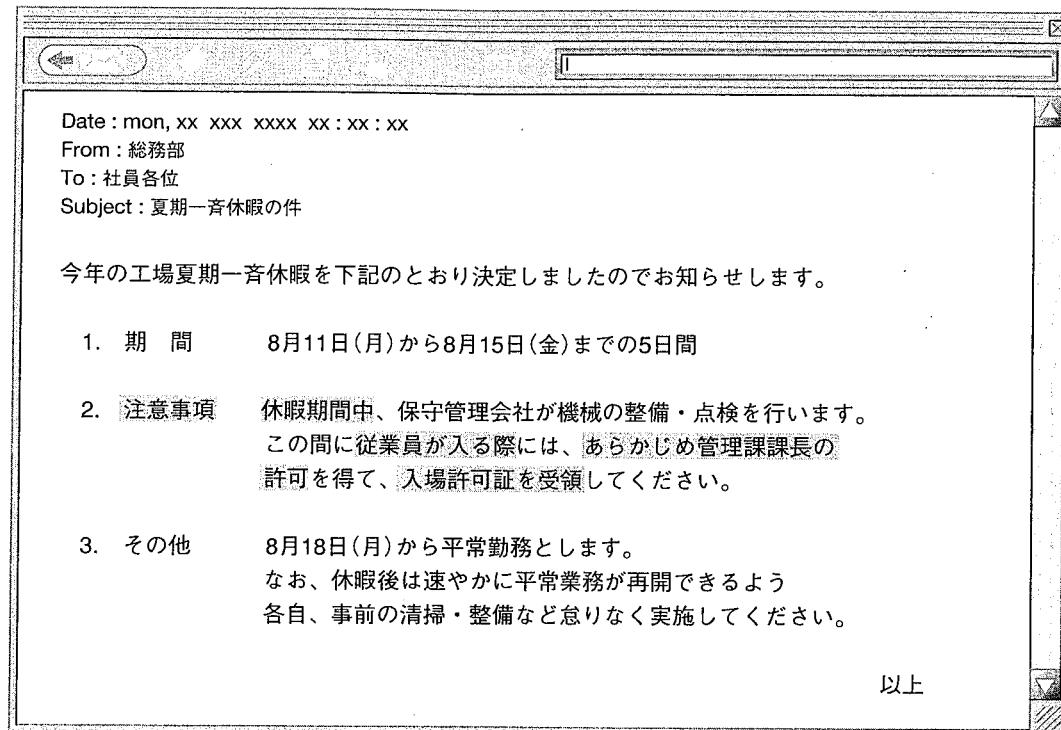
4

<解法>

社内のメール文書は挨拶文が省略され、本題から書かれていることが多いので、はじめから読む。用件を表す「つきましては」のあとに続く内容には特に注意し、「同研修(=新入社員の研修)の中で下記の講習を実施しますので、講師として社員を2名派遣されるよう依頼いたします」を読み取る。正答は④。

20番

次のようなメールが届きました。
休みの間に工場に入る場合、何をしなければなりませんか。



- 1** 総務部長から入場許可証をもらう。
- 2** 保守管理会社から許可をもらう。
- 3** 管理課課長から入場許可証をもらう。
- 4** 清掃と整備を実施する。

正答

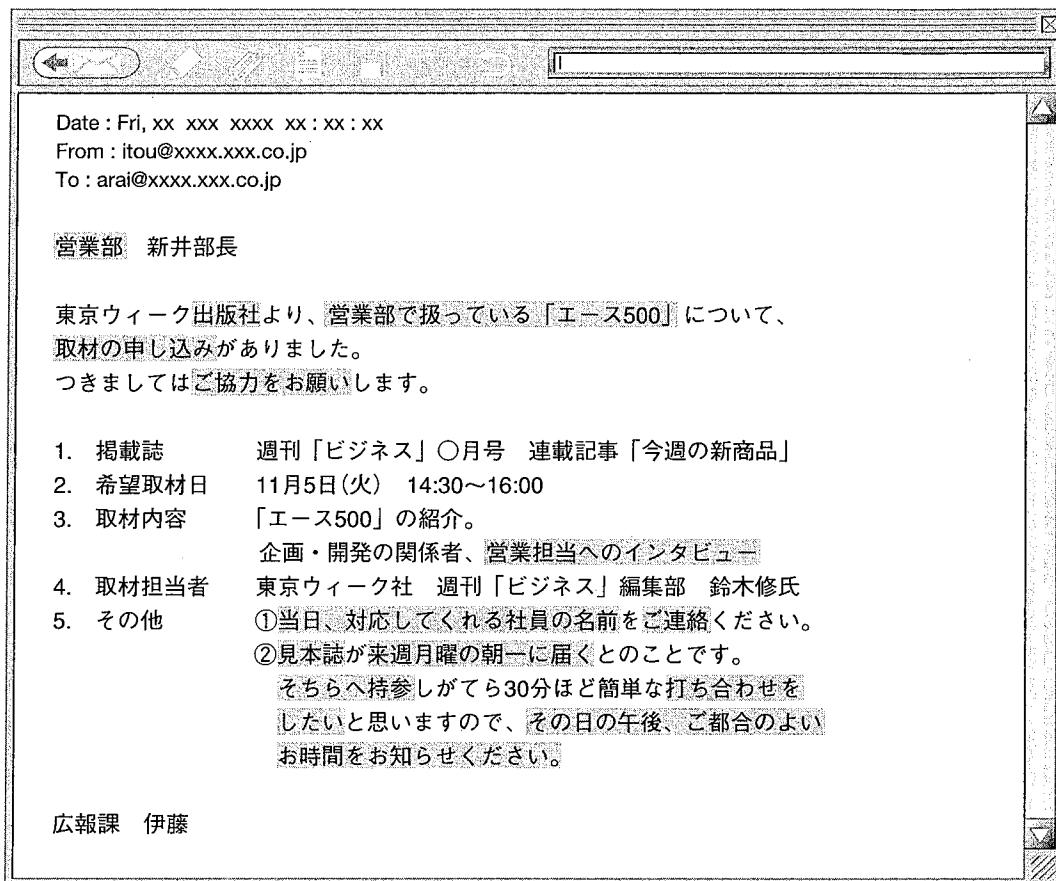
3

<解法>

問題文の「休みの間に工場に入る場合、何をしなければなりませんか」を読んで、文書にある「注意事項」の部分が読み取れれば、**[3]**が正答だとわかる。

21番

次のようなメールが届きました。受け取った社員はこのあと、何をしなければなりませんか。



- [1] 取材に応じるかどうかを返信し、見本誌を広報課に持参する。
- [2] 取材に応じる社員の名前を返信し、見本誌を広報課に持参する。
- [3] 取材に応じる社員の名前と11月5日の都合のいい時間を返信する。
- [4] 取材に応じる社員の名前と来週月曜午後の都合のいい時間を返信する。

正答

4

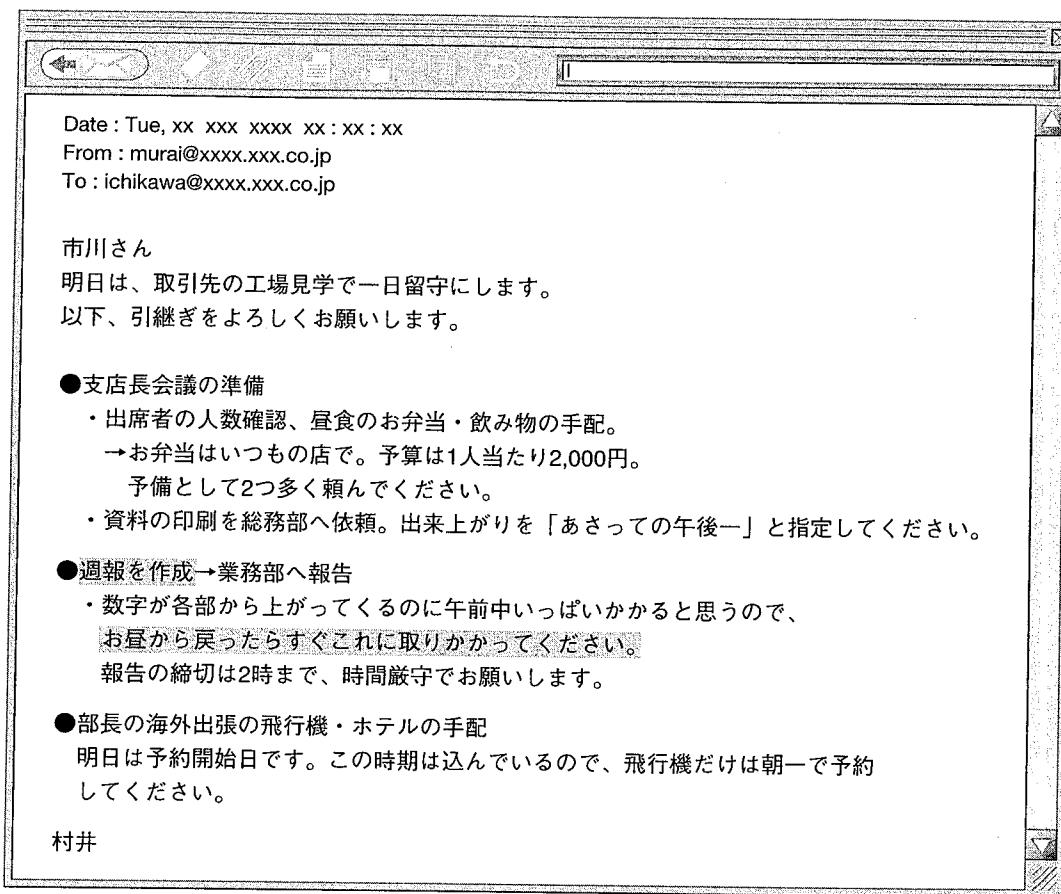
<解法>

社内のメール文書は挨拶文が省略され、本題から書かれていることが多いので、はじめから読む。相手への依頼を表す「～ください」の内容には特に注意する。「当日、対応してくれる社員の名前を**ご連絡ください**」「**打ち合わせをしたい**と思いますので、**その日の午後、ご都合のよい****お時間をお知らせください**」が読み取れれば、[4]が正答だとわかる。

22番

同僚から次のようなメールが届きました。

受け取った社員が明日の午後、はじめにしなければならないことは何ですか。



●支店長会議の準備

- 出席者の人数確認、昼食のお弁当・飲み物の手配。
→お弁当はいつもの店で。予算は1人当たり2,000円。
予備として2つ多く頼んでください。
- 資料の印刷を総務部へ依頼。出来上がりを「あさっての午後一」と指定してください。

●週報を作成→業務部へ報告

- 数字が各部から上がってくるのに午前中いっぱいかかると思うので、
お昼から戻ったらすぐこれに取りかかってください。
報告の締切は2時まで、時間厳守でお願いします。

●部長の海外出張の飛行機・ホテルの手配

- 明日は予約開始日です。この時期は込んでいるので、飛行機だけは朝一で予約してください。

村井

- 1 週報を作成する。 2 部長の海外出張の飛行機を予約する。
 3 資料の印刷を総務部へ依頼する。 4 支店長会議の弁当と飲み物を手配する。

正
答

1

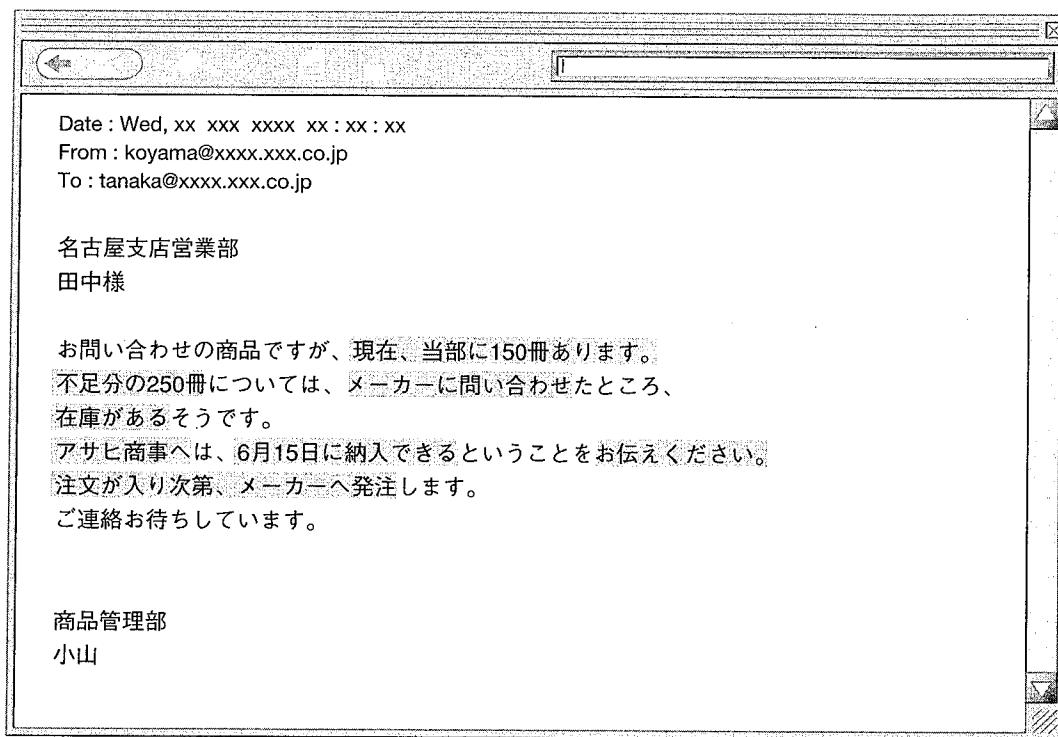
<解法>

社内のメール文書では必要なことだけが書かれている場合が多いので、依頼を表す「~てください」「お願いします」などの文の内容に注意しながらはじめから読む。問題文の「受け取った社員が明日の午後、はじめにしなければならないこと」から、「お昼から戻ったらすぐこれに取りかかってください」とある仕事の内容は「週報を作成」なので、①を選ぶ。

23番

在庫の問い合わせについて、次のようなメールが届きました。

受け取った社員はこのあと、まず何をしますか。



- [1] アサヒ商事に納期を伝え、メーカーに発注する。
- [2] アサヒ商事に納期を伝え、注文の確認をする。
- [3] 商品管理部に注文の連絡をする。
- [4] 商品管理部に連絡後、メーカーへ発注する。

正答

2

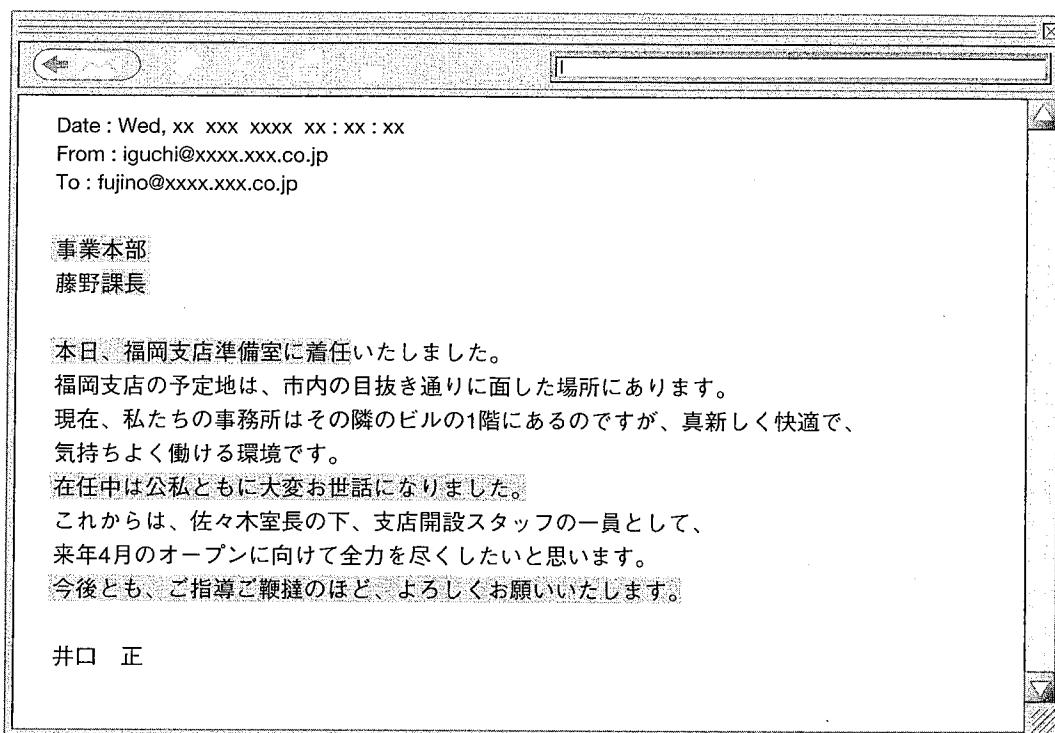
<解法>

社内のメール文書では必要なことだけが書かれている場合が多いので、依頼を表す「～てください」「お願いします」などの文の内容に注意しながらはじめから読む。問題文を読んで、メール文書にある「アサヒ商事へ……お伝えください」から、選択肢を[1]と[2]に絞る。そして、「注文が入り次第、(私が)メーカーへ発注」が読み取れれば、[2]が正答だとわかる。

24番

次のようなメールが届きました。

用件は何ですか。



- ① 今の上司へ出張の報告
- ② 今の上司へ応援の依頼
- ③ 元の上司へ着任の挨拶
- ④ 元の上司へ福岡支店落成パーティーの挨拶の依頼

正答

3

<解法>

メール文書のあて先が「事業本部の課長」になっており、「本日、福岡支店準備室に着任」「在任中は公私ともに大変お世話になりました」「今後とも、ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願ひいたします」から、③が正答だとわかる。

25番

次の記事は日本の食品メーカーの海外進出に関するものです。

日本の食品メーカーの海外展開は現状ではどう予想されていますか。

食品メーカーが新しい市場を求めて、東アジアへの進出を積極的に図っている。これは、少子高齢化によって国内の需要が先細りになると見込まれているためだ。しかし、海外展開では、欧米の主要メーカーの海外売上高比率6割に対し、日本勢は比率の大きい会社でも3割弱と、大きく遅れを取っているのが現状だ。また、東アジア諸国はコメが主食で日本と共通点がある一方、宗教の違いなどで食文化が異なる。独自の規制や商習慣などもあり、先行組の欧米企業に追いつき、追い越すのは容易ではない。

そこで、政府はそうした食品会社を支援する組織を、来年度東京に設立することを盛り込んだ計画をまとめた。開発費を補助する事業もスタートさせる予定で、国の支援事業がどこまで効果を發揮するか注目されている。

- ① 先細りする。
- ② 一進一退が続く。
- ③ 苦戦を強いられる。
- ④ 圧勝する。

正答

3

<解法>

問題文の「日本の食品メーカーの海外展開は現状ではどう予想」を読んで、記事の「海外展開では……遅れをとっているのが現状だ」「先行組の欧米企業に追いつき、追い越すのは容易ではない」を読み取って、消去法で③を選ぶ。「先細り」は「将来衰えていくこと」、また「一進一退」は「進んだり後退したりすること」。

26番

次の文章は家電メーカーが発売した大型冷蔵庫に関するものです。

大容量化を可能にした要因は何だと言っていますか。

今月6日、大手家電メーカー「ニシイ電気産業」が発売した、大容量冷蔵庫「丸ごとたっぷりらくらく」は、幅72センチの冷蔵庫としては業界最大級の容量560リットルを実現させた。厚みが従来の25ミリから9ミリと大幅に薄くなつた新断熱材の使用によって、大容量化を図り、中段に配置された182リットルの冷凍室も大きな特徴となつていて。色は、グレー、グリーン、イエローの3色。オープン価格だが、市場予想価格は28万円前後。

- [1]** 冷凍室を中段に配置
- [2]** 薄型新断熱材の使用
- [3]** 幅を72センチに縮小
- [4]** 価格をオープン価格に設定

正答

2

<解法>

問題文の「家電メーカーが発売した大型冷蔵庫……大容量化を可能にした要因は何」を読んで、文章の「厚みが……大幅に薄くなつた新断熱材の使用によって、大容量化を図り」から、**[2]**が正答だとわかる。

27番

次の文章は地球温暖化に関するものです。

海面上昇によって懸念される東アジアでの被害は何ですか。

国連の機関による地球温暖化についての最新報告書が10日発表された。今回の報告書ではこれまで情報不足でできなかつた、地域ごとの被害予測を数値にして初めて明記した。

それによると、石油や石炭などの燃料に依存する社会構造をこのまま続けると、日本を含む東アジア地域では、今世紀末の冬の平均気温が現在より最大6・95度、夏は5・48度上昇すると予測。それにより、国内では北海道以外のスキー場の大半が雪不足になるほか、中部以南の県で米の収穫高が最大40%減収、花粉症患者も増加するという。また、海面も1メートル上昇、その場合東アジアの250,000平方キロメートルのマングローブ林が消滅、東京や大阪、名古屋など国内沿岸地域の約4,10万人が浸水被害に遭う恐れがあるとしている。

- ① マングローブ林の減少
- ② 雪不足
- ③ 米の収穫高減少
- ④ 花粉症患者の増加

正答

1

<解法>

問題文の「海面上昇によって懸念される東アジアでの被害は何」を読んで、文章の「海面も1メートル上昇……マングローブ林が消滅」から、①が正答だとわかる。

28番

これは、ある銀行のキャンペーンに関する記事です。
キャンペーン期間中、教育ローンの変動金利は、通常の顧客の場合で何パーセントになりますか。

ひかり銀行は教育ローンの金利を年1・3%から2・5%引き下げるキャンペーンを半年の期間限定で実施することを明らかにした。受験生を持つ家庭にとって、受験料や入学金など教育関連の負担が増大する時期だけに、金利優遇で教育ローンのニーズを取り込む狙いだ。顧客による差別化を図り、通常の顧客に対しては年1・3%、大口客では最大で2・5%引き下げるという。これにより、通常の顧客の場合、変動金利で年4・22%となる。

- ① 年 2.5%
- ② 年 1.3%
- ③ 年 5.23%
- ④ 年 4.225%

正
答

4

<解法>

問題文を読んで、記事の「通常の顧客の場合、変動金利で年4.225%」から、④が正答だとわかる。

29番

次の記事は日本の製紙会社2社の資本・業務提携に関するものです。

今回の資本・業務提携で両社がもっとも期待していることは何ですか。

製紙業界2位のダイトウと5位の東京製紙が資本・業務提携することが明らかになった。東京製紙が得意とする段ボール事業の製造・技術面で連携するほか、相互に株を持ち合う方向で調整している。

東京製紙は段ボール市場では、現在シェア約27%でトップだが、昨年カミオ製紙を買収した業界最大手の帝王グループが約26%で肉薄し、競争が激化している。また、ダイトウも連結売上高では帝王グループと並ぶ規模にあるが、段ボールでは帝王に引き離され、シェア4位にとどまっている。提携により、両社合わせた段ボール市場のシェアは約35%に達し、規模拡大効果が期待できる。

さらに、東京製紙にとってはダイトウを持つ製造、営業拠点や技術の活用で、経営の効率化が図れるなどのメリットがある。

最近の製紙業界における相次ぐ業務提携は、海外での勝ち抜きを狙つて再編を仕掛けた帝王に対抗するもので、帝王としては皮肉な結果といえそうだ。

- 1 段ボール事業における経営の効率化
- 2 段ボール市場の規模拡大効果
- 3 株価の上昇
- 4 海外での競争力の強化

正答

2

<解法>

問題文を読んで、記事の「提携により、両社合わせた段ボール市場のシェアは約35%に達し、規模拡大効果が期待できる」から、②が正答だとわかる。「肉薄する」は「相手に接するほど迫る」こと。

30番

次の文章は、携帯電話に関するものです。
新型モデルが従来と違うのはどんな点ですか。

株式会社シェイプは、来月、携帯電話「S-220シリーズ」の新型モデルを発売する。シニア、ジュニア向けに売り出したこのシリーズは、基本機能に絞り、頻繁に連絡する相手を登録すれば専用ボタンによって少ない操作で電話やメールを発信できるのが特徴。新型モデルは、重量や待ち受け時間は従来通りだが、よく使う電話番号をこれまでの3人から、5人まで登録できるようになつた。価格は据え置きで1万3,500円となつてている。

- ① 重量
- ② 價格
- ③ 操作方法
- ④ 短縮操作できる相手の登録人数

正答

4

<解法>

問題文と記事をはじめから全部読んで、選択肢を消去法で選ぶ。「シリーズ」の特徴と「新型モデル」の特徴を混同しないように注意する。「据え置き」は「そのままにしておくこと」。

監修
宮崎道子

(財)国際教育振興会 日米会話学院 日本語研修所所長

著者
瀬川由美

東京女子大学文理学部卒業
日本長期信用銀行（現・新生銀行）勤務を経て
(財)国際教育振興会 日米会話学院 日本語研修所講師
シナリオ作家協会会員

翻訳

(有)エル・セレブロ（英語）
張 竹翠・納村公子（中国語）
姜 瑞嬉（韓国語）

装丁・本文デザイン
山田 武

にほんごのうりょく
BJT ビジネス日本語能力テスト
どうかいじつりょくようせいもんたいしゅう
読解実力養成問題集

2007年5月1日 初版第1刷発行

監修

宮崎道子

著者

瀬川由美

発行者

高井道博

発行

株式会社 スリーエーネットワーク

〒101-0064 東京都千代田区猿楽町2-6-3（松栄ビル）

電話 営業 03(3292) 5751

編集 03(3292) 6521

<http://www.3anet.co.jp>

印刷

萩原印刷株式会社

不許複製

ISBN978-4-88319-422-3 C0081

*この書籍はジェトロ公認の出版物ではありません。

This publication is not endorsed or approved by JETRO.

落丁・乱丁本はお取替えいたします。