

25 人の発言を伝える

25.8

I'll be going to Dubai this weekend.

I'll send you the proposal tomorrow.

I went to the London office yesterday.

I got promoted last week.

I enjoy working here.

私は今週末、ドバイへ飛ぶ。

私は明日、あなたに企画提案書を送る。

私は昨日、ロンドン支店へ行った。

私は先週、昇格した。

私はここでの仕事を気に入っている。

26 質問を伝える

26.5

Krista: Hi, Mandy, have you got five minutes?

Mandy: Sure, Krista, what's up?

Krista: Well, you know we launch our new game console next week?

Mandy: Yeah.

Krista: I just want to check that everything is ready for the launch.

Mandy: OK.

Krista: How's work on the press release coming along?

Mandy: Actually, I just finished writing it this morning. I'll email you a copy.

Krista: Great, thanks. And what has the response been like from the media?

Mandy: Well, I've received replies from 12 journalists. They're all coming, so that's good.

Krista: Great! And what about TV media?

Mandy: Actually, CSD TV has said they're going to come, and they might feature us on the six o'clock news.

Krista: Oh wow, that sounds great!

Mandy: I've almost finished writing the opening speech for the launch. What should I do with it when I've finished?

Krista: Oh, if you could print it out and bring it over to me, that would be great. We can go through it together and I can suggest any changes I want to make.

Mandy: OK, will do.

Krista: Thanks, Mandy.

クリスタ: ハイ、マンディ。5分ほど、いい？

マンディ: もちろん、クリスタ。何？

クリスタ: 来週、新しいゲーム機の発表会があるの、知ってるわね？

マンディ: ええ。

クリスタ: 私、発表会の準備が万端かどうかチェックしたいの。

マンディ: どうぞ。

クリスタ: プレスリリースの作成は進んでいる？

マンディ: ええ、午前中に書き上げたわ。メールでコピーを送るわね。

クリスタ: 素敵、ありがとう。それでメディアからの反応はどう？

マンディ: そうね、12人のジャーナリストから返事もらったわ。全員出席の予定だって。悪くないわね。

クリスタ: 素晴らしい！それでテレビはどう？

マンディ:実はね、CSD テレビが取材に来ると言ってるの。6 時のニュースで取り上げるつもりですって。

クリスタ:まあ、すごいじゃない!

マンディ:発表会のオープニング・スピーチもだいたい書けてるわ。仕上がったら、どうしたらいい?

クリスタ:ああ、プリントアウトして、私のところへ届けてくれると嬉しいな。そうすれば一緒に目を通して、修正したいところがあれば意見を言えるから。

マンディ:OK、そうするわ。

クリスタ:ありがと、マンディ。

27 数量を伝える

27.8

Boss: Keiran, do you have a sales update for me?

Keiran: Yes, let's see. So first, the Woof Doggy toy has been very popular. We've sold almost all of them. In fact we've probably only got enough for about a week's supply in our warehouse.

Boss: That's great, but there's little point having a popular product if we can't meet demand. How long until we get some more stock?

Keiran: About six weeks.

Boss: That's too long. Can you speak to the supplier to ask them to deliver some stock sooner?

Keiran: Hmm, our contract with them says six weeks. I think there's very little we can do to get them to deliver more quickly.

Boss: Well, we should try. It doesn't have to be a full container. Even a few pallets would be good.

Keiran: Well, I suppose I could call them.

Boss: Good. What else has sold well?

Keiran: All the princess costumes have sold out. It's been our most popular product this quarter. New supplies are arriving tomorrow.

Boss: Great!

Keiran: But I'm afraid the camping kit hasn't done so well. There's been very little interest in this. We still have 2,000 items in stock. We've only sold a few.

Boss: What's the price?

Keiran: 59 euros.

Boss: Reduce the price to 39 euros. Let's see if we can sell a few more next quarter. If not, let's discontinue this item.

Keiran: OK.

上司: キーラン、最新のセールス・レポートはできてるかしら?

キーラン: はい、ご覧ください。まず、ウーフ・ドギーの玩具は大人気です。在庫はほとんど売り尽くしました。実際、うちの倉庫にある在庫も1週間くらいで底をつきそうな勢いです。

上司: 結構ね。でも、いくら人気商品があっても需要に追いつけないのでは意味がないわ。在庫の補充にはどれくらいかかるの?

キーラン: およそ6週間です。

上司: 時間がかかりすぎるわね。納入業者と話して、少しでもいいから早く納品するよう頼めないかしら。

キーラン: ですが、契約書では納期6週間となっていますので。納品を急がせるために私たちのできることは、ほとんどないと思います。

上司:それでも、とにかくやってみなくてはね。コンテナ1個分とは言わないわ、何パレットかでもあれば助かる。

キーラン:そうですね、とにかく業者に連絡してみます。

上司:よろしくね。他には何が売れてるのかしら？

キーラン:お姫様衣装は、すべて完売です。この四半期では最大のヒット商品でした。追加発注分も明日には届きます。

上司:素晴らしい。

キーラン:ですが、あいにくキャンピング・キットの売上げは思わしくありません。ほとんど注目されていない。まだ2000個も在庫があり、数えるほどしか売れてません。

上司:値段はいくらなの？

キーラン:59ユーロです。

上司:では値段を39ユーロに下げなさい。それで次の四半期に売上げが増えればよし。ダメなら、あきらめましょう。

キーラン:分かりました。

★注

契約書では納期6週間となっています(our contract with them says six weeks)。契約(contract)という概念は、キリスト教徒にとってもイスラム教徒にとっても神聖なものだ。そもそも信仰は神との「契約」にもとづく。日本人にとっての「契約」は単なる法的手続きかもしれないが、キリスト教徒やイスラム教徒にとってはずっと重い意味をもつ。だから契約以上のことは、そう簡単には要求できない。

28 情報を確認する

28.11

[phone rings and picks up]

Manager: Hello?

Sales assistant: Oh, hi, Maxine. How are you? How's Frankfurt?

Manager: Oh, fine thanks. Everything's OK in the office, is it?

Sales assistant: Yes, actually, I had an enquiry from Sunshine Foods today. They're thinking of placing a big order with us.

Manager: That's great!

Sales assistant: Yes, and they're asking for a discount. I said I'd have to check with you. What is the maximum discount we can offer?

Manager: Our standard discount is 13 percent.

Sales assistant: I'm sorry, what was the figure? I didn't hear it.

Manager: Thirteen percent. One three.

Sales assistant: Oh, OK. Is there any way we can offer a bigger discount? They're a big customer, and they're eager to do a lot of business with us.

Manager: Well, I suppose we could push it to 15 percent, but only if they buy more than 10,000 units from us.

Sales assistant: Could you say that again? I didn't catch it.

Manager: We can offer a 15 percent discount if they buy more than 10,000 units.

Sales assistant: Oh, OK. That's good to know.

Manager: Is that everything?

Sales assistant: No, actually I had an enquiry from a new customer in Taiwan today.

Manager: Pardon me?

Sales assistant: I spoke to a potential customer today.

Manager: Yes?

Sales assistant: They want to know if we can ship our products to Taiwan.

Manager: To Taiwan?

Sales assistant: Yes. They're interested in distributing our products.

Manager: Hmm. That's interesting. We already have some distributors in East Asia. We ship our products to Singapore and Hong Kong.

Sales assistant: We ship our products to where?

Manager: To Singapore and Hong Kong. So I don't see any reason why we couldn't also work with distributors in Taiwan. Could you please find out more about the company and write me a short report about them?

Sales assistant: Yes, of course. I'll do that right away.

Manager: Thank you. And that's everything, is it?

Sales assistant: Yes, it is, thanks. See you when you're back in the office.

Manager: Yes, see you then. Bye.

(電話が鳴り、受話器を取って)

マネジャー: ももし?

営業アシスタント: あ、ももし、マキシムです。お元気ですか? フランクフルトはいかがです?

マネジャー: ああ、順調だよ。オフィスのほうも万事OKかな?

営業アシスタント: はい、ええ、サンシャイン・フーズから今日、問い合わせがありました。大型の発注を検討しているそうです。

マネジャー: それはすごい!

営業アシスタント: ええ、それで値引きを要求されたので、上司と相談すると答えておきました。最大でどこまで値引きできますか?

マネジャー: 通常は13%だな。

営業アシスタント: すみません、何%ですか? 聞き取れませんでした。

マネジャー: 13%。ワン、スリーだ。

営業アシスタント: ああ、分かりました。それ以上は無理ですか? 大口の顧客ですし、私たちももっと取引したいと言ってますので。

マネジャー: そうだな、最大で15%まではいいだろう。ただし10,000ユニット以上買ってくれるのが条件だ。

営業アシスタント: もう一度お願いします。聞き取れませんでした。

マネジャー: 15%までは値引きできる、ただし10,000ユニット以上の購入が条件。

営業アシスタント: 分かりました。お聞きしてよかったです。

マネジャー: それで全部かな?

営業アシスタント: いいえ、実は今日、新しい顧客からも問い合わせがありました。台湾からです。

マネジャー: もう一回、言ってくれないか?

営業アシスタント: 今日、脈のある顧客と話したんです。

マネジャー: それで?

営業アシスタント: うちの商品を台湾に出荷できるかを知りたいそうです。

マネジャー: 台湾に?

営業アシスタント: ええ、あちらで当社の商品を扱いたいのだとか。

マネジャー: ほお、そりゃ面白い。当社は今も、東アジアでいくつかの間屋と取引している。シンガポールと香港にも出荷している。

営業アシスタント: どこどこに出荷、ですか?

マネジャー: シンガポールと香港だ。だから台湾の間屋と取引できない理由は見つからない。その会

社のこと、もう少し調べて、簡単なレポートをまとめてくれないか？

営業アシスタント：分かりました。すぐやります。

マネジャー：よろしく頼む。で、これで全部かな？

営業アシスタント：はい、全部です、ありがとうございました。オフィスに戻られるのを、お待ちしております。

マネジャー：ああ、ではまた。

★注

出張中の上司と、留守番の部下の会話。「問い合わせ」を“enquiry”と言っているのが、たぶんイギリスの会社だろう。アメリカ英語なら“inquiry”になる。