

## 37 プレゼンテーションを構成する

### 37.2

Hello everyone and thank you for coming to my brief presentation today. We'll start by looking at the options for the café then I'll take any questions that you may have about the various options.

As I briefly mentioned, my presentation today is about the future of the café. The café was originally intended to be a small business for people waiting for friends to come out of the gym but it is now extremely busy. One option for us is to allow for 20 more tables. The main problem with this, however, is that we would need to build new customer restrooms too.

So, we've looked at the main problem with that option. Let's turn to the potential benefits. Within two years, the extra customers will pay for the new building work.

To sum up, we have to decide whether to stay as we are or to invest and expand in the future. That brings me to the end of my presentation.

Do feel free to ask any questions.

みなさん、こんにちは。本日は私の簡単なプレゼンテーションにお集まりいただき、ありがとうございます。まず当カフェの方向性について、いくつかの選択肢をお見せします。その後、みなさんからの質問にお答えします。

いま簡単に申しましたように、本日のプレゼンは当カフェの将来についてです。このカフェは当初、ジム帰りの友人を待つ人たちの利用を想定した小さなビジネスでしたが、今は大繁盛しています。そこで、1 つにはテーブルをあと 20 増やすという選択肢があります。しかし、これには大きな問題があります。顧客用のトイレを増設する必要が生じるからです。

さて、この選択に伴う大きな問題を見たところで、今度は増益の可能性に目を向けましょう。トイレ増設に費用をかけても、顧客数の増加で 2 年以内に元が取れます。

つまり、私たちが決めなければいけないのは、現状のままでよしとするか、将来を見据えて投資し店を拡張するかです。これで私のプレゼンを終わります。

どうぞ、どんな質問でもお寄せください。

## 37 プレゼンテーションを構成する

### 37.7

Good morning. Thank you for coming to my presentation this morning.

My talk today is about the advertising budget for the next year.

I'll quickly go through the figures and then I'll take any questions.

So, if you follow my pointer, you'll see last year's figures on the left. You'll see that our advertising budget was incredibly large. Television advertising is very expensive. We did have one successful launch of the chocolate pictures but two other new products failed to get the attention we hoped for. So, we've looked at last year's advertising successes and failures.

Let's now turn to the advertising plans for next year. This year we are going to focus on creating about ten, hopefully viral, advertising campaigns for social media. These avenues are so much cheaper and potentially gain us a lot more attention and improve sales.

To sum up, we will have even more publicity for less money.

Do feel free to ask any questions or for more information.

おはようございます。本日は私のプレゼンテーションにお集まりいただき、ありがとうございます。

本日は来年の広告予算についてお話しします。

ざっと数字をご説明した上で、その後に質問を承ります。

さて、ポインターで示しているところをご覧ください。昨年の数字は左側にあります。当社の広告予算は膨大なものでした。テレビの広告は非常に高くなります。このチョコレートの新発売コマーシャルは成功でしたが、こちらの2つの新製品では期待したほどの注目を得られませんでした。つまり、昨年の広告活動では成功もあれば失敗もあったということです。

次に来年の広告プランを見てください。今年はソーシャルメディアで10本ほどの、望むらくはヴァイラルな広告キャンペーンの展開に力を入れています。こちらの経路はずっと安上がりで、当たればより多くの注目を集められ、売上げを増やせます。

つまり、少ない費用で、より多くのパブリシティを得られることになります。

どうぞ、どんな質問でも承ります。もっと情報を出せというご意見でも結構です。

#### ★注

ヴァイラル(viral)。画像の転送やリツイートなどによって情報が次々と(ウイルス=virusのように)拡散していくこと。

経路(avenue)。広告メッセージを流すルート。日本やアメリカではチャンネル(channel)と言うことが多

い。

## 38 議論を展開する

### 38.4

Welcome everybody to ValenTova's Chocolates. We are here to celebrate our new partnership with Tina's Ice Cream. By and large, both companies have a similar history. As you can see in these two photographs taken about fifty years ago, ValenTova's Chocolates and Tina's Ice Cream both started as small, family businesses.

Generally, in the past 50 years we have both grown to be successful and well-respected brands. If we focus on sales patterns, however, there have been great differences. With the exception of our London store, ValenTova's sells its chocolates through other retail outlets and stores. Tina's, however, has developed an extremely successful chain of stores and Ice Cream Bars throughout the country.

Not only are we hoping to combine our markets and retail strengths but we are also very excited about combining our ingredients and creating a new range of designer chocolate ice cream: Valentina's. This is a potentially huge market, so let's home in on some of the new products we hope to produce within the next year...

みなさん、ヴァレントーヴァズ・チョコレートへようこそ。本日お集まりいただいたのは、私どもとティナズ・アイスクリームの新たなパートナーシップを祝うためです。両社の歩みは、おおよそ似ています。この2枚の写真は50年ほど前に撮られたものですが、ご覧のとおりヴァレントーヴァズ・チョコレートもティナズ・アイスクリームも、最初はささやかな家族経営の店でした。

総じて言えば、その後の50年で両社とも大きく育ち、評価の高いブランドになりました。しかし販売方式に注目しますと大きな違いがあります。ロンドンの直営店を除くと、ヴァレントーヴァズは社外の小売店などを通じてチョコレートを販売してきました。しかしティナズは、販売店やアイスクリーム・バーの実にみごとなチェーンを全国に展開してきました。

私たちが目指すのは、両社の市場と販売力を結びつけることだけではありません。もっとエキサイティングなのは、両社の得意な素材を結びつけて、新しい高級チョコレート・アイスクリームのラインを立ち上げること。その名は「ヴァレンティナ」です。これは巨大な市場になる可能性を秘めています。そこで、次は来年中に発売しようと考えている新製品のいくつかをご覧に入れます……。

## 39 製品を売り込む

### 39.4

#### 例

I'm delighted to be able to unveil the Orange3000 today. This stylish laptop is the thinnest model on the market. It's so easy to tuck into a bag or backpack that you can take it anywhere you go!

うれしいですね、ついに本日、「オレンジ 3000」を発表できます。このスタイリッシュなノートPCは、現状では最も薄いモデルです。バッグやバックパックに簡単に詰め込んで、どこへでも持って行けます！

#### 1

If you love sports and being active, you'll love HardCore sports clothing. Our range of sports gear is made from the latest technical fabrics, which keep you cool and help you get the most out of your training. So much more comfortable than ordinary sports clothing!

スポーツ好きでアクティブな方なら、きっと「ハードコア」のスポーツウェアを気に入るはず。このラインの製品は最新のハイテク素材でできていて、熱がこもらず、トレーニングで最大の効果を引き出せます。なにしろ普通のスポーツウェアよりずっと快適なんです！

#### 2

No more worries about breaking down or having to call the mechanic. The Pico has the latest technology and comes with a 48-month warranty. That may seem exceptionally generous, but the reason we can offer such a long warranty is because it's the most reliable car we have ever produced. Pay your deposit today and take the worry out of car ownership!

もう故障とか修理工を呼ぶとかの心配は無用です。「ピコ」は最新のテクノロジーを搭載していて、2年間の保証つきです。すごすぎると思われるかもしれませんが、こんなに長い保証を提供できるのは、ピコが当社製の車の中で最も信頼性の高い車だからです。今すぐ頭金を払ってください、そうすれば車を持つことの不安は吹き飛びます！

#### 3

Whether you're a weekend warrior or an everyday commuter, you'll love our new road bike, the Graphite Star. Not only does it have stylish good looks, but it's made from cutting-edge materials, meaning it weighs in at just 22lbs. That's lighter than any other bike on the market in this price bracket. Go faster for less effort, and look good, too!

週末の猛烈サイクリングにも毎日の自転車通勤にも、当社の新しいロードバイク「グラフィタスター」は最適です。見た目がスタイリッシュなだけではありません、最新の素材を使っていますから、重さはわずか 22 ポンド。この価格帯のどんな市販自転車よりも軽いのです。より少ない力で、より速く、そして格好もいいんです！

★注

週末の猛烈サイクリング(weekend warrior)。直訳すれば「週末戦士」だが、この“warrior”はもちろん比喩。戦士のように猛烈にスポーツをする人、の意。

4

Still renting? Or maybe you're living at home with your parents, and you can't imagine how you'll ever afford your own place? We're proud to announce East Coast Living, a block of brand-new apartments specifically designed and built for those under 30. The apartments feature eco-designs and functional layouts. And they've been built with a budget in mind. They are more affordable than 95 percent of housing in the city. Take a look now, before they're all gone!

まだ借家住まい？もしかして今も親の家に居候で、自分の家を持てる日が来るなんて想像もできない？そんなあなたに、満を持して「イーストコースト・リビング」をご紹介します。20代の人のために設計・施工された斬新な集合住宅です。どの部屋もエコに配慮したデザインで、機能的なレイアウトです。しかも値段は抑えてあります。市内にある住宅の95%よりも安いのです。ぜひ見に来てください、売り切れてしまう前に！

## 40 事実や数値について話す

### 40.2

Customer numbers have declined considerably in a short space of time.

顧客の数は短期間にかなり落ち込んでいる。

Stock value was steady, then saw a sharp rise late in the year. It has since stayed high.

株価は安定していたが、年の後半に急上昇し、そのまま高止まりしている。

Prices have been increasing slowly, but steadily all year.

物価は徐々にだが年間を通じて着実に上昇していた。

Sales saw a dramatic spike in the middle of the year, but quickly returned to their normal steady rate.

売上げは年央に急上昇したが、すぐに通常の水準に戻った。

Customer returns have fallen gradually but steadily all year.

顧客のリターンは徐々にだが年間を通じて着実に下降していた。

Our share price has fluctuated wildly from month to month.

当社の株価は月ごとに乱高下を繰り返している。

There was a very dramatic drop in numbers here, but things improved a little. However, numbers have continued to decline steadily since then.

数字はここで急激に落ち込み、少し持ち直した。しかし以後も着実に下がり続けている。

Sales were increasing slowly at the start of the year, but have stayed at the same level for a number of months now.

売上げは年初こそゆっくり増えていたが、その後は何か月も横ばいのままだ。