

BGE NYVK	C1	Hallott szöveg értése	
Japán üzleti nyelvvizsga		40 perc	20 pont
Minta			

A feladatokat elsőként a feladatlapokon oldja meg. Megoldásait végül jelölje, illetve írja be a megoldólapra.

(A beszédértés részvizsgán mindkét szöveget kétszer hallgathatja meg. Mindkét szöveg első meghallgatása előtt 2–2 perc áll rendelkezésére az adott szöveghez tartozó feladatok áttekintésére. A szövegek mindkét meghallgatása közben folyamatosan, majd azok után 1–1 percig dolgozhat a feladatok megoldásán a feladatlapokon. A vizsgarész végén további 3 perc áll rendelkezésre, hogy a megoldólapra felvezesse megoldásait.)

テキスト1

I. テキスト1の本文についての質問の答えとして適切なものを、A～Cより一つ選びなさい。

1. この会社にむかしパートがいたのは_____だ。
 - A 正社員の残業をなくしたかったから
 - B 会社の負担を減らしたかったから
 - C 消費税導入で忙しかったから
2. 会社に正社員しかいないと_____。
 - A 社員は幸せを感じる
 - B 人事担当者の業務が増える
 - C 社員が雇用保険を負担する
3. 昔のお客様第一の会社文化では_____。
 - A トイレが快適であった
 - B 残業があった
 - C 得意分野を集中していた
4. 日常業務の無駄は_____増える。
 - A 書類が共有されていないと
 - B プリンターが席の近くにあると
 - C 社員の顔が見えないと
5. 残業は_____減少した。
 - A 女性社員が増えたから
 - B 決算の時期以外は
 - C 管理職のマネジメント力で

II. テキスト1の本文の内容と合っているものには○、合っていないものには×をつけなさい。

6. 全社員を正社員にすると、会社にとって全ての面で有利だ。
7. この会社では昔は職場環境が快適ではなかった。
8. 一般に、商社では、残業や休日接待をするのが当たり前である。
9. この会社は成長拡大路線で、残業がなくなった。
10. この会社では、社員の幸せを考えてお互いの顔が見えるようにした。

テキスト2

III. テキスト2の本文に合う数字や言葉を書きなさい。

サボーさんは、マチョー^{ししゅう}刺繍株式会社の社員だ。サボーさんは、山田さんの会社を訪ねる前に、山田さんの会社の担当者にマチョー刺繍の(11)について説明し、価格の提案もしていた。この日、サボーさんは、自社の(12)と(13)を売り込むために山田さんの会社を訪ねた。

サボーさんは、当初、エコバッグを(14)円、スマートフォンケースを(15)円で売りたいと提案していた。これに対して、山田さんはサボーさんの訪問の前に(16)の値引きを提案していた。サボーさんは、山田さんの提案を受けて社内で検討した結果、エコバッグもスマートフォンケースも500個までは(17)割引、500個以上は

(18)割引を提案し、山田さんも同意した。サボーさんは、エコバッグとスマートフォンケースのほかにノートと(19)の取引を提案している。これ以上の詳しい話は、鈴木さんと(20)ことになった。

BGE NYVK	C1	Hallott szöveg értéke	
Japán üzleti nyelvvizsga		40 perc	20 pont
Minta			

MEGOLDÓKULCS

1. szöveg	
1.	C
2.	A
3.	B
4.	A
5.	C
6.	X
7.	O
8.	O
9.	X
10.	X
2. szöveg	
11.	商品
12.	エコバッグ
13.	スマートフォンケース
14.	2000
15.	1000
16.	20%
17.	10%
18.	15%
19.	レターセット
20.	打ち合わせる

聴解 テキスト1

ゴム製品専門商社の社長に、会社の特徴について伺いました。この会社は全員正社員、残業なしの会社です。

—「全員正社員」にこだわるのはなぜですか？

かつてはパートの方にも働いてもらっていました。成長拡大路線の時や、消費税導入などでどうしてもマンパワーが必要だった時。でも、シフトの関係で他の人より早く上がる人を見て、『なんで先に帰るの?』と思う社員もいる。それでは一緒に働いている人の士気が下がります。それに、労務管理の上では、正社員だけの方が仕組みがシンプルで分かりやすく、人事担当者の業務負担も減らせるのです。もちろん正社員が増えれば雇用保険など会社の負担は増えますが、社員にとってより幸せな方を選んだ結果です。

—働きやすいのは昔からの社風ですか？

いいえ、昔は完全に男性職場で残業も当たり前でした。そのことを解消したくて業務のシステム化を採り入れ、女性の雇用を増やし、効率化を進めました。そのためには女性が働き続けやすい環境にしようと。トイレや休憩室を快適にしたのも「会社に行くのが楽しい」と思ってもらいたいからです。

もともと商社には「お客様第一」の文化があり、お客様の要求は何でも受けることが宿命のように思っていました。そのような古い商習慣が残業や休日接待にもつながっていました。これではよくないと思い、ただ事業の拡大を目指すのではなく、個々の取引を見直すことにしました。得意分野を集中して伸ばした結果、自分でも驚くほど大幅に収益が改善し、自然と残業も減りました。

職場内のレイアウトも変えました。社員の席をお互いの顔が見えるように並べ、プリンターなど周辺機器を席の近くに置いて、できるだけ席を離れずに済むようにしました。書類は整理整頓し、全員で共有できるよう一目で分かる場所に置く。日常業務の無駄を徹底的に省き、効率を重視したさまざまな仕掛けが、残業の減少につながりました。

また、1日で終わらない量の仕事を割り振らないことも基本にしました。決算の時期などは忙しくなりますが、日ごろからどうすれば勤務時間内で終わるかみんな考えて働いています。管理職の方のマネジメント力によるところも大きいと思います。モチベーションを高く維持しながら気分よく働いてもらう方法を、いつも考えています。

テキスト2

山田常務：マチョー刺繍のサポーさん、先日はどうも。今回もわざわざお越しいただいて恐縮です。

サポー：いえ、山田常務には先日に続き、本日もお時間を割いていただき恐れ入ります。

山田：いえいえ、こちらこそ。

サポー：それでは、お忙しいことでしょうか、さっそく本題に入らせていただきます。

山田：お願いします。

サポー：はい。先日はご担当の方々に、私共の商品とお取引の基本構想についてご説明させていただき、価格についてもこちらからご提案させていただきました。

山田：そうですね。私共も、価格以外の条件についてはほとんど問題ないと考えております。で、この間のお話なんですけど、今週中には結論を出して、できるだけ早く仕事にかかりたいと思っております。例の価格の件、その後、ご検討いただけましたでしょうか。

サポー：いや、いろいろ検討してみたんですが、やはり、先日の値引きに関する御社のご提案の20%引きでは、うちのほうは、まったく採算が取れないんですよ。

山田：そうですか。実は、マチョー刺繍ではないんですが、ハンガリーの刺繍製品でお宅より安いオファーがあるもんですから。。。。。

サポー：ええ、そのことについてはちょっと耳にしております。でも、今回ご紹介申し上げているマチョー刺繍のエコバッグとスマートフォンケースは、弊社独自の企画商品ですから、他の業者さんの商品には、品質的にもデザイン的にも絶対負けないと思っております。

山田：ええ、おっしゃるとおり、商品価値としては、私もお宅のものを評価しているんですよ。しかし、社内を説得する手前もありますし、もう少し何とかありませんか。

サポー：わかりました。じゃあ、今後の長いお付き合いをお願いするとして色をつけさせていただきます。ええ、エコバッグに関しましては、こちらからの最初の提案の金額が1個2000円でしたが、今回、500個までは10%引きの1800円、500個を超える分には、そうですねえ、15%引きの1700円。スマートフォンケースに関しては、弊社の当初の提案が1個1000円でしたが、500個までは10%引きの900円、500個以上は15%引きの850円ということで、どうでしょうか。

山田：ええと、エコバッグもスマートフォンもケースも、500個までは10パー、500個を超える分には15パー。。。。。。そうですねえ。あまり無理を言ってもなんですから、そのあたりで手を打ちましょうか。

サポー：ありがとうございます。

山田：よろしく申し上げます。

サボ一：あのう、それから、ノートやレターセットなどの文房具の取引条件については、先日申し上げた線でいかがでしょうか。

山田：ええ、それに関しては問題ありません。結構です。それじゃ、詳しい話は鈴木と打ち合わせてもらって、契約や他の段取りをつけていただけますか。

サボ一：わかりました。そうさせていただきます。どうもいろいろありがとうございました。今後ともよろしくお願ひ致します。

山田：いや、こちらこそ。