

写真問題

Aの写真を見て下さい。

問題1 正しい説明はどれですか。

- 1 書類をまとめています。
- 2 コピーをしています。
- 3 受話器を持っています。
- 4 ファイルを持っています。

Bの写真を見て下さい。

問題2 何をしていますか。

- 1 握手をしています。
- 2 腕を組んでいます。
- 3 足を組んでいます。
- 4 肩を組んでいます。

Cの写真を見て下さい。

問題3 右の女性の職業は何ですか。

- 1 税理士です。
- 2 看護師です。
- 3 弁護士です。
- 4 調理士です。

Dの写真を見て下さい。

問題4 手の下にある物は何ですか。

- 1 モニターです。
- 2 フロッピーです。
- 3 プリンターです。
- 4 マウスです。

Eの写真を見て下さい。

問題5 なぜこのような恰好をしていますか。

- 1 上から物が落ちて来た時に備えるためです。
- 2 体を清潔に保つためです。
- 3 高温から身を守るためです。
- 4 重い物を運搬しやすくするためです。

Fの写真を見て下さい。

問題6 打ちとけた同僚とのミーティングで、真ん中に座っている人が意見を述べようとしています。こんな時、何と言いますか。

- 1 ちょっといいですか。
- 2 ご都合はいかがですか。
- 3 めっそうもないです。
- 4 恐れ入りますが。

Gの写真を見て下さい。

問題7 左の女性は他の会社の人と会う約束ができました。こんな時、何と言いますか。

- 1 契約が取れました。
- 2 チャージできました。
- 3 プレゼンしました。
- 4 アポが取れました。

Hの写真を見て下さい。

問題8 男性が女性に同じ部署の人全員に見てもらいたいメモを渡しています。こんな時、何と言いますか。

- 1 回覧をお願いします。
- 2 点検をお願いします。
- 3 見積りをお願いします。
- 4 検閲をお願いします。

Iの写真を見て下さい。

問題9 女性が電話の相手から住所を聞きました。再確認の前に何と言いますか。

- 1 やり直させていただけます。
- 2 復唱致します。
- 3 確かに承りました。
- 4 繰り返しになりますが。

Jの写真を見て下さい。

問題10 左の人は上司に相談したいことがあります。上司の都合を聞く時に何と言いますか。

- 1 今、何をなさっていますか。
- 2 今、お手すきでしょうか。
- 3 余裕がありますか。
- 4 唐突ですが。

聴読解問題

Kの図を見て下さい。

女性がタクシーの席次について話をしています。

問題11 最も地位が高い人の席はどこですか。

問題12 最も地位が低い人の席はどこですか。

女: 飛行機や列車なら窓際が最も地位が高い人の席、つまり上席と覚えておけば簡単ですが、タクシーの場合は運転席を除いて3か所も窓際がありますね。こちらの図を見て下さい。日本は左側通行ですから、最も左側の席に座った方が景色がよく見えます。だから、ここが上席だと思う人もいます。ところが、後部座席の場合、一番左側に座るためには一番最後に乗ることになります。最も地位が高い人には最初に乗っていただきたいですね。そうすると、ここが上席になります。運転席の隣は行き先を説明したり、料金を支払ったりと、するべきことが多いので、最も地位が低い人の席、つまり末席になります。後部座席の真ん中は座り心地が悪いので、ここが末席だと思っている人も多いようですがここは末席ではありません。

問題11 最も地位が高い人の席はどこですか。

問題12 最も地位が低い人の席はどこですか。

Lの図を見て下さい。

男性と女性が返信用ハガキの書き方について話をしています。

問題 1 3 男性が最初に書いたハガキはどれですか。

問題 1 4 女性がアドバイスしているハガキの書き方はどれですか。

男：課長、お忙しいところすみません。みどり玩具から展示会のお誘いをいただいたんですが、どうしても出席できないので、これを出そうと思います。

女：確か、再来週の日曜日でしたね。

男：はい。ちょうどその日は娘の運動会がありまして。

女：他にうちの会社から出席する人はいるんですか。

男：はい、佐藤さんは出席の返信を出したそうです。

女：じゃ、いいでしょう。あ、でも、このハガキ、全ての「御」という字を、2本線で消しているのはいいけど、「芳」も同じように消さないで。

男：芳もですか。

女：ええ、芳は御と同様にこちらに対する敬称だから。

男：分かりました。

問題 1 3 男性が最初に書いたハガキはどれですか。

問題 1 4 女性がアドバイスしているハガキの書き方はどれですか。

Mの図を見て下さい。

男性が会社説明会で話をしています。

問題 1 5 ライン部門はどれですか。

問題 1 6 今回新規採用を予定している部門はどれですか。

男：今日は会社説明会にお集まり下さり、誠にありがとうございます。では、早速ですが、前のスクリーンをご覧ください。こちらが当社の組織図になります。各企業にとって直接収益を生み出す主要な部門をライン部門と言いますが、当社の場合はメーカーですので、製造部が主要部門となります。また、製品を作っても、買ってもらえなければ会社が成り立ちません。従って、営業部も主要部門になります。この2つがライン部門です。次に、左側にある4つの部門、ここと、ここと、ここと、ここです。これらはいずれもライン部門が効率よく機能するように補佐する部門ですので、スタッフ部門と呼びます。今回はこのスタッフ部門のうち、最も右にあるこちらの部門で新規採用を予定しております。

問題 1 5 ライン部門はどれですか。

問題 1 6 今回新規採用を予定している部門はどれですか。

Nの絵を見て下さい。

女性が秘書講座で話をしています。

問題 1 7 創立記念パーティーの招待状を入れる封筒はどれですか。

問題 1 8 社長を亡くされた取引先への手紙を入れる封筒はどれですか。

女：秘書になれば、社長や上司の名前で手紙を書く機会も多くなります。まずは封筒の基本を覚えましょう。皆さんの机の上に封筒と何種類かのシールが置かれていますね。では、その封筒を慶事の時に使う向きに置き直してみてください。どうですか。すぐに置き直した人と、全く分からない様子の方がいますね。正しい向きは右に開く向きです。そして、閉じる所に「賀」というシールを貼ってください。「賀」は「祝賀」の「賀」です。慶事と反対に、弔事の際は、先ほどと逆に左に開く向きに置いて、「封」のシールを貼ります。「封」は「封じる」の「封」です。

問題 1 7 創立記念パーティーの招待状を入れる封筒はどれですか。

問題 1 8 社長を亡くされた取引先への手紙を入れる封筒はどれですか。

Oのグラフを見て下さい。

女性が火災警報器の販売についてプレゼンテーションをしています。

問題 1 9 設置条例が適用になったのはいつですか。

問題 2 0 他社が女性の会社より安い価格で販売を開始したのはいつですか。

女：まずはこちらのグラフをご覧ください。ここで販売個数が一挙に3倍に伸びました。これは言うまでもなく、火災警報器の設置が条例で義務づけられ、適用された月と重なります。その後も約3か月間は、伸び続けていました。ところが、ここで横ばいになり、11月からは下降線をたどるようになりました。今年に入って減少傾向は更に進んでいます。ちょうど横ばいになり始めた月から他社がうちの製品より安い価格で販売し始めたのですが、そろそろ手を打たなければ取りかえしのつかないことになってしまいます。では、改善策として、次の資料を見て下さい。

問題 1 9 設置条例が適用になったのはいつですか。

問題 2 0 他社が女性の会社より安い価格で販売を開始したのはいつですか。

応答問題

問題 2 1 部長、新商品についてクレームの電話が殺到しています。

- 1 ありがたいですね。
- 2 困りましたね。
- 3 おもしろいですね。

問題 2 2 お支払いはカードになさいますか。

- 1 はい、申し込めます。
- 2 いいえ、現金で。
- 3 いいえ、先に払います。

問題 2 3 こちらは従業員専用の入口となっております。

- 1 一般の人はどこからですか。
- 2 有料ですか。
- 3 もう閉店ですか。

問題 2 4 話が横道にそれてしまいましたね。

- 1 ええ、了承しました。
- 2 ええ、複雑な話ですね。
- 3 ええ、本題に戻りましょう。

問題 2 5 契約の更新はどうされますか。

- 1 引き続きお願いします。
- 2 大満足です。
- 3 長い割には中身がないですね。

問題 2 6 部長、うちの商品が売上げ上位ランキングに食い込みました。

- 1 パッケージを変えたことが功を奏したようね。
- 2 落ちた原因は？
- 3 ランキング外とは心外ね。

問題 2 7 うちを外資系なんですよ。

- 1 証券会社だったんですか。
- 2 どこの国ですか。
- 3 株式会社かと思いました。

問題 2 8 先週は材料の買い付けで北海道をまわっていました。

- 1 いい物ありましたか。
- 2 北海道では売れませんか。
- 3 高く売れましたか。

問題 2 9 この原稿、くまなくチェックしてくれた？

- 1 うん、ざっと目を通したわ。
- 2 うん、数は合ってたわ。
- 3 うん、句読点に至るまでね。

問題 3 0 この商品、日本の規格に合いますか。

- 1 ええ、比較的安いです。
- 2 ええ、届きます。
- 3 ええ、世界規格なので大丈夫です。

問題 3 1 課長、広告の原稿いかがでしたでしょうか？ 見よう見まねで作ってみたのですが。

- 1 ずいぶん自信があるんだね。
- 2 確かに目立つよね。
- 3 それにしては良くできていたよ。

問題 3 2 鈴木部長は部下の気持ちを汲み取るのがうまいよね。

- 1 だから部長になら何でも相談できるわ。
- 2 だから皆部長の顔色をうかがってるわ。
- 3 だから部長に目を付けられたら最後よ。

問題 3 3 営業部って、和気あいあいしてるね。

- 1 皆、ライバル心が強いから。
- 2 皆、気さくな人柄だから。
- 3 皆、無愛想だから。

問題 3 4 価格の交渉は山田さんに限るね。

- 1 山田さんは計算に疎いですからね。
- 2 山田さんは本当に適任ですね。
- 3 山田さんには荷が重いでしょうね。

問題 3 5 キャリアアップのために何かなさっていますか。

- 1 最近、税理士試験の勉強を始めました。
- 2 休みの日は公園でのんびり過ごすようにしています。
- 3 ええ、いつも同僚とお酒を飲んでいます。

問題 3 6 会議の資料、あの短い時間によく揃えられたわね。

- 1 あんなの朝飯前だよ。
- 2 全くの手前味噌だね。
- 3 あれは濡れ衣だね。

問題 3 7 有給休暇を取るのには構いませんが、くれぐれも業務に支障をきたさないようお願いいたしますよ。

- 1 きちんと引き継ぎを致します。
- 2 羽を伸ばしたいと思います。
- 3 日常の業務に励みます。

問題 3 8 午後の会議、援護射撃を頼むよ。

- 1 了解。代わりに出とくわ。
- 2 任せて。会議室は確保してあるから。
- 3 任せて。有利なデータを揃えてあるから。

問題 3 9 含蓄のあるお話ですね。

- 1 いいえ、それ程でも。
- 2 どうぞご心配なく。
- 3 本音を話したつもりですが…。

問題 4 0 当社のウェブサイトは見ていただけましたか。

- 1 ええ、コンセンサスが必要ですね。
- 2 ええ、コンテンツが豊富ですね。
- 3 ええ、コンタクトを取りました。

会話・説明問題

- 1 女性が研修で話をしています。この話を聞いて下さい。

女：電話は顔が見えないだけに、細心の注意が必要です。敬語や謙譲語について正しい知識を身に付けることは言うまでもありませんが、声のトーンを変える技術も必要です。顔に表情があるように、声にも表情があります。基本的には低い声より高い声の方が、相手に歓迎や感謝の気持ちが伝わりやすいです。

この事を逆に応用すれば、お詫びの時にはやや低い声の方が誠意が伝わるといふ事が分かりますね。皆さんには「お客様と当社が直接関わる現場にいる」という自覚を持って働いていただきたいと思ひます。では、これから3日間の研修を始めます。

問題4 1 お詫びの時にやや低い声で話した方がいいのはなぜですか。

- 1 相手に威圧感を与えることができるから
- 2 相手に歓迎の気持ちを伝えることができるから
- 3 相手に心から申し訳ないという気持ちを伝えることができるから
- 4 相手に理論的に説明しやすいから

問題4 2 説明の内容と合っているのはどれですか。

- 1 大事なお客様とは電話ではなく、直接会って話すべきである。
- 2 敬語や謙譲語の正しい知識は当然必要である。
- 3 声だけで相手に気持ちを伝えることは不可能である。
- 4 この会社は電話だけで営業している会社である。

- 2 男性と女性が話をしています。この話を聞いて下さい。

女：三浦さん、祝賀会のテーブルカット用の備品はそろいましたか。

男：はい。大体そろいました。こちらです。

女：あれ？ 誰かに赤いはさみって言われましたか。

男：いえ。手袋が白いので、はさみと合わせれば紅白になるかと思ひまして。

女：こういう時は金色のはさみを使用するんですよ。

男：金ですか。分かりました。

女：あ、それから、手袋もはさみも6名分だけど、これで合ってる？

男：名簿には6名載っていましたが。

女：もしかして、その名簿、来賓のお名前だけじゃない？

男：はい、そうです。

女：テーブルカットの人数の基本は奇数ですよ。うちの会社はオーナーか社長か、どちらかがテーブルカットされるはずですよ。大至急確認して。

男：はい！ すみませんでした！

問題4 3 男性はなぜ赤いはさみを用意しましたか。

- 1 紅白を意識したから
- 2 手袋とセットで売っていたから
- 3 はさみは赤が一般的だから
- 4 金色だと派手すぎるから

問題4 4 女性はなぜテーブルカットの人数が正しくないと思ひましたか。

- 1 名簿の中に参加予定者の名前がなかったから
- 2 名簿の中に社長の名前がなかったから
- 3 備品の数が偶数だったから
- 4 祝賀会なのに6名は少なすぎるから

- 3 女性が話をしています。この話を聞いてください。

女：最近ブログを利用する人が増えていますね。ブログはいわば日記なので、自分を個人的に知ってもらうためにはいい道具です。インターネットのお店では、どんな人が売っているのかわからないので、「店長のブログ」などを作って、親しみを持ってもらうために使うこともあります。ただ、ブログはメールと違って大勢の人が見ている可能性があるため、注意が必要です。先日、こんな話を聞きました。取引先の人からゴルフに誘われ、社内の飲み会と重なっていたので、ゴルフの方を断った。それを何気なくブログに書いたところ、たまたま取引先の1人がそれを見ていた為、相手のメンツをつぶしてしまつたそうです。こういうことがあると、今後の取引にも支障をきたしかねませんね。ブログを利用する時は、くれぐれもご注意下さい。

問題4 5 女性はブログはどのような点で役に立つと言ひていますか。

- 1 いやなことがあつてもブログに書くとスッキリする。
- 2 人に会わなくてもゴルフの誘いを断ることができる。
- 3 お客さんに親しみをもってもらうように利用できる。
- 4 利用料が安いので、お店の経費削減になる。

問題4 6 説明の内容と合っているのはどれですか。

- 1 最近はメールよりブログを利用する人が多い。
- 2 ブログを利用する際は、大勢の人が見られることを考慮すべきである。
- 3 メールもブログも勝手に他人の情報を見ることは失礼にあたる。
- 4 自分の会社の用事より取引先を絶対に優先すべきである。

4 男性と女性が話をしています。この話を聞いて下さい。

男：さくら新聞の山田と申します。本日は取材にご協力下さり、ありがとうございます。

女：いいえ。

男：早速ですが、井上さんは25才の若さでこのような有名アパレル企業の管理職に就かれましたが、入社して、まだそんなに経っていないそうですね。

女：ええ、去年の秋、大学院を卒業してこの会社に入りましたから、ちょうど半年です。

男：貴社の人事部が井上さんをいきなり管理職に就けたのは、入社時からそのような取り決めがあったからでしょうか。

女：いいえ、入社後、「管理職募集」の社内報が回って来たんです。応募資格はやる気があることだけで、在職年数に規定がなかったので、立候補しました。

男：立候補なさったんですか！すごい決断力ですね。

女：おもしろそうだからやってみた。ただそれだけでした。

男：いやあ、すばらしい！ 人事部も斬新ですね。

女：確かに斬新だと思います。

男：貴社がアパレル業界で飛ぶ鳥を落とす勢いなのは、人事にも要因があるようですね。

問題47 女性について正しいのはどれですか。

- 1 学生時代からアパレル業界に興味があった。
- 2 管理職を条件に入社した。
- 3 チャレンジ精神が旺盛である。
- 4 本当は人事部に配属されたかった。

問題48 男性は女性の会社の人事部についてどう思っていますか。

- 1 発想が新しい。
- 2 保守的である。
- 3 人材不足である。
- 4 団結力が強い。

問題49 女性の会社について会話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 起死回生の策を立てている。
- 2 他の追随を許さない。
- 3 経営は火の車である。
- 4 行き当たりばったりである。

5 男性が説明会で話をしています。この話を聞いて下さい。

男：本日はお忙しい中、投資説明会にお集まり頂き、誠にありがとうございます。本日も集まりの皆様は、間もなく定年を迎えられる方ばかりです。そこでお勧めしたいのが、「リート」と呼ばれる不動産投資信託です。定年後はゆったりと年金で暮らそうとお考えの方も多いと思いますが、インフレで物価が2%上がったとしても、年金額は1.1%しか上がりません。これではゆったりどころか、食べるのも精一杯です。その点不動産は、インフレに連動して資産価値が上がりますので、インフレに強い投資先と言えます。ご自身で都心の不動産を購入すれば2、3千万かかりますが、「リート」なら数十万円からの投資が可能です。決して損はさせません！ この後、手続方法について更に詳しくご説明致したいと思います。

問題50 説明会に参加している人はどんな人達ですか。

- 1 年金で生活している人達
- 2 会社を経営している人達
- 3 不動産を購入した人達
- 4 もうすぐ定年になる人達

問題51 「リート」がインフレに強いのはなぜですか。

- 1 インフレで物価が上がるから
- 2 インフレで物価が下がるから
- 3 インフレに連動して資産価値が上がるから
- 4 不動産の価格は常に一定だから

問題52 説明の内容と合っているのはどれですか。

- 1 物価の上昇率に年金額の上昇率が追いつかないと、生活が大変になる。
- 2 過去に投資で損をしたことがある人こそ「リート」を活用すべきである。
- 3 「リート」を始めるなら、最初に2、3千万の資金が必要である。
- 4 危険を伴わない投資などあり得ない。

- 6 男性が企業内クラウドについて話をしています。
この話を聞いて下さい。

男：近頃、クラウドと言う言葉を耳にする機会が多い
と思います。クラウドという言葉は元々雲という意味
の英語で、雲の中はよく見えないけれど、そこから大
変便利なサービスが雨のように降って来るというイメ
ージで使われています。このクラウドを企業内に設け、
サイバー攻撃や地震に耐えられる情報システムを確立
しようとする動きが広がっています。A社の場合は、
日本中に分散していた数千台のサーバーを3か所に集
めて保護しています。サイバー攻撃に対してはそれ
に対抗できる高い技術を持った専門家を配置し、地震
に対しては、震度7の大地震にも耐えられる強固な建物
で守り、自家発電装置も備えています。このような専
門家と建物を日本中に配置することは不可能です。A
社の場合も3か所だから実現可能になりました。企業
にとって情報が血液なら、企業内クラウドは血液を体
中に送り出す最も重要な臓器です。今後、ますます多
くの企業が企業内クラウドを導入することになるで
しょう。

問題53 なぜクラウドと言われているか。

- 1 流動的だから
- 2 手が届かないから
- 3 大変便利だから
- 4 中がよく見えないから

問題54 A社がサーバーを3か所にまとめたのはな
ぜですか。

- 1 集中的に保護できるから
- 2 地震が起きにくい地域が3か所あるから
- 3 支社が3つあるから
- 4 消費電力が少なくて済むから

問題55 企業内クラウドは何にたとえることができ
ますか。

- 1 血管
- 2 心臓
- 3 脳
- 4 肺

これで聴解試験を終わります。