

第8回 ビジネスJ.TEST実用日本語検定

正解とスクリプト

■ 読解・記述問題

《 文法語彙問題 》 各5点				《 読解問題 》 各6点		《 漢字問題A 》 各4点	
1) 3	11) 4	21) 2	31) 1	41) 1	51) 3	61) 4	71) 2
2) 2	12) 4	22) 4	32) 1	42) 2	52) 4	62) 2	72) 4
3) 2	13) 3	23) 3	33) 4	43) 2	53) 2	63) 1	73) 3
4) 3	14) 1	24) 1	34) 3	44) 3	54) 2	64) 4	74) 2
5) 1	15) 4	25) 2	35) 2	45) 3	55) 3	65) 3	75) 3
6) 4	16) 2	26) 4	36) 4	46) 3	56) 4	66) 4	
7) 3	17) 1	27) 4	37) 2	47) 4	57) 4	67) 3	
8) 2	18) 4	28) 1	38) 3	48) 1	58) 3	68) 2	
9) 1	19) 3	29) 3	39) 1	49) 2	59) 4	69) 1	
10) 1	20) 1	30) 2	40) 3	50) 3	60) 2	70) 1	

《 漢字問題B 》各4点

76) らいねんど	77) ほうしん	78) そうば	79) けっそん
80) けいじょう	81) じくあし	82) さだ	83) してき
84) ちょうたつ	85) らっかん	86) きんもつ	87) じん
88) こうたい	89) いっそう	90) ねら	

解答例 《 記述問題A 》各6点

91) (A) 不在です	(B) 連絡させ
92) (A) 恐縮	(B) 用件で
93) (A) 精算	(B) 領収書
94) (A) お越しいただき	(B) 用
95) (A) 完成	(B) 業務

解答例 《 記述問題B 》各6点

- | |
|----------------------|
| 96) 基本的な性能は変わりません |
| 97) 全便の欠航が決まった |
| 98) 市場規模の縮小を避けられない |
| 99) 日程については変更の余地があるね |
| 100) 開発費を折半する案について |

■ 聴解問題

《 写真問題 》 各5点	《 聴読解問題 》 各10点	《 応答問題 》 各10点		《 会話・説明問題 》 各10点	
1) 2	11) 3	21) 3	31) 2	41) 3	51) 3
2) 1	12) 1	22) 1	32) 1	42) 2	52) 2
3) 2	13) 2	23) 2	33) 2	43) 3	53) 2
4) 2	14) 1	24) 3	34) 3	44) 2	54) 4
5) 4	15) 1	25) 2	35) 2	45) 1	55) 3
6) 1	16) 2	26) 1	36) 3	46) 3	
7) 3	17) 2	27) 3	37) 3	47) 2	
8) 1	18) 4	28) 2	38) 1	48) 3	
9) 4	19) 3	29) 1	39) 2	49) 3	
10) 3	20) 2	30) 3	40) 2	50) 4	

写真問題

Aの写真を見て下さい。

問題1 何をしていますか。

- 1 休んでいます。
- 2 チェックしています。
- 3 話し合っています。
- 4 ログインしています。

Bの写真を見て下さい。

問題2 何をしていますか。

- 1 入力しています。
- 2 協力しています。
- 3 脱力しています。
- 4 期待しています。

Cの写真を見て下さい。

問題3 男の人はどうしたのですか。

- 1 肩を落としています。
- 2 肩が凝っています。
- 3 肩を怒らせています。
- 4 肩で息をしています。

Dの写真を見て下さい。

問題4 他の社員はもう帰りました。男の人は何を
していると思いますか。

- 1 通勤しています。
- 2 残業しています。
- 3 出勤の途中です。
- 4 早退しています。

Eの写真を見て下さい。

問題5 お湯が出てきません。機械はどうなってい
ると思いますか。

- 1 休憩しています。
- 2 欠勤しています。
- 3 交換しています。
- 4 故障しています。

Fの写真を見て下さい。

問題6 大変だった仕事が無事、終わりました。こ
んな時、何と言いますか。

- 1 なんとかやれましたね。
- 2 なんとなくできそうですね。
- 3 なんともなりませんね。
- 4 なんだか大変ですね。

Gの写真を見て下さい。

問題7 相手の名前前の読み方がわかりません。何と
いいますか。

- 1 お名前はどちら様ですか。
- 2 お名前はなんとお読みになるといいですか。
- 3 お名前はなんとお読みするのでしょうか。
- 4 お名前の漢字はどのような字ですか。

Hの写真を見て下さい。

問題8 電話中に、資料を確認します。電話を切ら
ないで欲しい時、何と言いますか。

- 1 そのまま少々お待ちください。
- 2 折り返しお電話いたします。
- 3 伝言をお願いできますでしょうか。
- 4 ただいま席を外しております。

Iの写真を見て下さい。

問題9 上司が、顧客情報の入った大切なCDの管
理について注意しています。何と言いますか。

- 1 たかがCD一枚のことだ。
- 2 まさか紛失はしないだろう。
- 3 さほど厳密な扱いはいらぬ。
- 4 くれぐれも取り扱いには厳重に。

Jの写真を見て下さい。

問題10 課長に話したいことがあります。が忙しそ
うです。何と言いますか。

- 1 課長、いつごろでしたら暇ですか。
- 2 課長、暇なとき言ってください。
- 3 課長、いつ頃でしたらお時間をいただけます
でしょうか。
- 4 課長、ちょっと時間をとっていただきませう
か。

聴読解問題

Kの図を見て下さい。

男性と女性が、ファックスの送付状を見ながら話して
います。

問題11 正しい送付状はどれですか。

問題12 女性が書いた送付状はどれですか。

女：あの、お仕事すみません。大阪電気に送る送付
状を見ていただきたいんですが。

男：うん、いいよ。えーと、あ、そうだ、これ山下さ
んじやなく直接横田部長に送って。

女：はい、わかりました。

男：枚数が違うよね。見積書が1枚と資料が3枚で、
送り状も入れると5枚。

女：あ、すみません。すぐに直しておきます。

問題11 正しい送付状はどれですか。

問題12 女性が書いた送付状はどれですか。

Lの図を見て下さい。
女性が新人研修で話をしています。

- 問題 13 最も地位が高い人はどこに乗りますか。
問題 14 最も地位が低い人はどこに乗りますか。

女：今回は、お客様と車に乗る場合のマナーについてお話しました。ビジネスシーンでは「上座」「下座」ということがよく使われます。そこで、今回はエレベーターの乗り方について学びましょう。
会社にお客様をご案内して、エレベーターに乗る時は、扉が開いたらまず自分が先にさっと乗り込み、操作ボタンの前に立ちます。ここが一番下座で、もちろんエレベーターの操作をするわけですね。「ひらく」のボタンを押したまま、お客様を招き入れます。操作ボタンの真後ろが上座で、扉に近いほど下座になります。

- 問題 13 最も地位が高い人はどこに乗りますか。
問題 14 最も地位が低い人はどこに乗りますか。

Mの図を見て下さい。
男性が話をしています。

- 問題 15 「インターネット関連ビジネス」という言葉はどこにはいりますか。
問題 16 「インターネットコマース」ということばはどこに入りますか。

男：現代の経済活動でインターネットは非常に重要な役割を果たしています。この図はインターネットビジネスの概要をあらわしたものです。インターネットビジネスは大きく3つに分けられます。ひとつはインターネットの接続ビジネスで、これはインターネットの回線の工事やプロバイダーなどのビジネスを指すものです。ほかにインターネット関連ビジネス、そしてインターネットコマースと分けられます。インターネットコマースはいわゆる通信販売で、ホームページによって商品の販売を行うビジネスです。このインターネットコマースは2つに分かれます。一つは企業が企業に物を売るタイプ。もう一つは、企業が消費者に売るタイプです。

- 問題 15 「インターネット関連ビジネス」という言葉はどこにはいりますか。
問題 16 「インターネットコマース」ということばはどこに入りますか。

Nの図を見て下さい。
男性がコンビニの利用についてのリサーチを発表しています。

- 問題 17 ドラッグストアはどれですか。
問題 18 100円均一ショップはどれですか。

男：コンビニを利用するようになると、ほかの店には行かなくなる傾向があります。そこで調べたのがこのグラフです。最も行く機会が減ったのがスーパーで、そのあとご覧のよう続きます。最近日本の法律が変わってドリンク剤やちよつとした薬ならコンビニでも買えるようになりました。ドラッグストアがスーパーに次いで行くのが減ったというも納得できますね。一方で、ほとんど回数が減っていないのが、何でも安い、100円均一ショップです。さすがのコンビニも100円均一ショップの代わりにはならないんですね。100円均一ショップはコンビニとの棲み分けが出来ていると言えるでしょう。

- 問題 17 ドラッグストアはどれですか。
問題 18 100円均一ショップはどれですか。

○の図を見て下さい。

男性がビジネスマンの研修会で話をしています。

(4秒)

問題19 すぐに始めなければいけない仕事の多くは、どの領域の仕事だと言っていますか。

問題20 意識的に時間をとってすべきなのはどの領域の仕事だと言っていますか。

男：図をご覧ください。私たちの日々の活動を「緊急度」と「重要度」の観点から4つの領域に表してみました。通常、私たちは「緊急度」の高いことから仕事をしていることが多いのではないのでしょうか。上司や先輩から「いつまでに」という指示のもと仕事が進み、それに対応しています。

特にお客様からの電話は、私たちが何をしようとお構いなしにかかってきて優先的に対応することになります。まさに緊急事項で、まずはこのような仕事から手をつけざるを得ません。なかには緊急かつ重要な仕事というのがありますが、実は緊急だからといっても、さほど重要でない仕事のほうが圧倒的に多いものなのです。

それでは、わたしたちがもっとも時間をかけるべきなのはどんな仕事でしょうか。

それは、緊急度はあまり高くはないけれども「重要度」の高い事柄です。

これは私たちの人生に影響を与えるようなこと、大きな目標に関することが中心です。自分自身に関わることで、自分自身に関わることから、「至急」とか「すぐに」とせき立てられることはありません。その代わり、自分から行わないと達成されることもありません。あなた自身が強い意志を持って実行しなければ、いつまでも向上せず、成し遂げることはできないのです。

問題19 すぐに始めなければいけない仕事の多くは、どの領域の仕事だと言っていますか。

問題20 意識的に時間をとってすべきなのはどの領域の仕事だと言っていますか。

応答問題

問題 2 1 田中はただ今席を外しております。

- 1 じゃ、席を予約してください。
- 2 どちら様ですか。
- 3 何時頃お戻りですか。

問題 2 2 このまま直帰してよろしいですか。

- 1 うん、いいよ。ご苦労さん。
- 2 うん、すぐ戻って来てくれ。
- 3 わかった、いっしょに行こう。

問題 2 3 この商品、在庫あるかな。

- 1 ええ、あと 3 人です。
- 2 はい、まだふたケース残っています。
- 3 はい、無料で配送できます。

問題 2 4 ビジネスでは持って回った言い方は禁物よ。

- 1 あちこち行くといいことがあるわけですね。
- 2 相手の立場を悪くしないということですね。
- 3 イエスカノーかをはっきりさせるんですね。

問題 2 5 ライバル会社にいつも負けてしまうのはくやしいわ。

- 1 うん、勝ちを譲ってもいいかな。
- 2 うん、せめて引き分けに持ち込みたいよな。
- 3 うん、がんばってもだめだよな。

問題 2 6 この仕事、難しそうにみえるけど、コツをつかめばなんてことはないんです。

- 1 なるほど、要領があるんですね。
- 2 なるほど、要領がないんですね。
- 3 なるほど、要領が細かいんですね。

問題 2 7 今回の広告デザイン、ちょっと単調じゃないですか。

- 1 いや、実力は十分ありますよ。
- 2 ええ、じっくり話し合うべきですね。
- 3 ええ、色にメリハリが欲しいですね。

問題 2 8 いつまでも失敗を引きずってしちゃだめだよ。

- 1 ええ、感情をあらわにしてみます。
- 2 ええ、気持ちを切り替えてがんばります。
- 3 そうですね、悔やんでも悔やみきれません。

問題 2 9 この方法だとリスクが大きすぎませんか。

- 1 確かに危ない橋を渡ることになるね。
- 2 確かに痒いところに手が届くよ。
- 3 確かに飛ぶ鳥を落とす勢いだよ。

問題 3 0 今日の展示会の成功はひとえに山田君のおかげよ。

- 1 いえ、そこまで。
- 2 いえ、それまでは。
- 3 いえ、それほどでも。

問題 3 1 また情報漏洩があったらしいわよ。

- 1 じゃあもう少しのんびりしていきましょうか。
- 2 うちもデータ管理には気をつけないとね。
- 3 電車が 30 分ほど遅れてるようですね。

問題 3 2 翌日の担当者にしっかり引継ぎをするように。

- 1 はい、報告と連絡をしっかりとします。
- 2 はい、身だしなみに注意します。
- 3 はい、今日中に全部終わらせます。

問題 3 3 今回御社との契約は見送ることになりました。

- 1 至って順調です。
- 2 甚だ残念です。
- 3 いささか了解です。

問題 3 4 佐藤さん、先方の都合は聞いてくれた？

- 1 はい、昨日お耳に入れました。
- 2 はい、昨日お聞きになりました。
- 3 はい、昨日うかがいました。

問題 3 5 進捗状況はこまめに報告してください。

- 1 はい、ついでのときにお知らせします。
- 2 はい、毎日、朝と夕方に報告します。
- 3 はい、自分の手帳に予定を書いておきます。

問題 3 6 会議の資料、間に合った？

- 1 はい、あいかわらず。
- 2 はい、一向に。
- 3 はい、かろうじて。

問題 3 7 秋山くん、じゃあ今日はお先に失礼するよ。

- 1 あ、部長。ご苦労様でした。
- 2 あ、部長。恐れ入ります。
- 3 あ、部長。お疲れ様でした。

問題 3 8 田中さん、嬉しそうですね。

- 1 ええ、ようやくチャンスが回ってきたみたいです。
- 2 こんなトラブルはめったにありませんからね。
- 3 相当ショックが大きいでしょうね。

問題 3 9 このままではまんまとライバル会社の思惑通りになってしまう。

- 1 そうはされないよ。
- 2 そうはさせないよ。
- 3 そうはなれないよ。

問題 4 0 いま、仕事がかかなりせっぱつまっています。

- 1 お手すきのようですね。
- 2 たてこんでいるようですね。
- 3 もて余しているようですね。

会話・説明問題

- 1 男性と女性が話をしています。この話を聞いて下さい。

女：鈴木さん、お昼行かない？
男：え、もうそんな時間？ごめん夕方の研修の準備しなきゃ。
女：忙しそうだね。新人研修まで任されてるの？
男：そうなんだ。その後は会議、明日はプレゼン。あー資料まだ作ってないや。最近うちに帰るのは毎晩10時過ぎだよ。
女：手伝ってくれる人、いないの？
男：うん。まあ僕の仕事だから。それより毎日お昼がコンビニのおにぎりってというのが辛いよ。食べる時間が少なくて。
女：じゃあ、やっぱり一緒に食べに行きましょう。今日ぐらいはゆっくりご飯を食べましょ。午後は私が手伝ってあげるわ。

問題4 1 男性が一番辛いことは何ですか。

- 1 新人研修を担当すること。
- 2 毎日会議に出ること。
- 3 昼食時間があまり取れないこと。
- 4 帰宅時間が遅いこと。

問題4 2 女性が提案したことは何ですか。

- 1 明日一緒に夕食を食べに行くこと。
- 2 今日一緒に昼食を食べに行くこと。
- 3 明日から資料作成を手伝うこと。
- 4 今日から男性の食事を作ってあげること。

- 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：佐藤さん、ちょっといいですか。
男：はい、課長。
女：さっき山田商事から来たFAXですが、受け取りの確認はどうなってます？電話で連絡しましたか？
男：あっ、いえ、それはしていません。
女：実は、さっきのFAXの書類、ページが抜けていたんですよ。
男：あ、そうでしたか。気がつきませんでした。
女：FAXは時々、ページが抜けたり、見にくい部分があったりするんですよ。ですから、届いたら相手先に電話して必ず確認をとってくださいね。
男：わかりました。申し訳ありません。では、今から先方に連絡をします。

問題4 3 女性は何を注意していますか。

- 1 FAXの送り先を間違ってしまったこと。
- 2 FAXの前にずっと立っていなかったこと。
- 3 FAXの内容が合っているか確かめなかったこと。
- 4 FAXの内容を上司に知らせなかったこと。

問題4 4 男性は今から何をしますか。

- 1 だまってもう一度FAXを送ります。
- 2 相手先に電話をします。
- 3 FAXを届けます。
- 4 課長にもう一度見てもらいます。

3 男性と女性が話をしています。この話を聞いてください。

(♪電話の呼び鈴)

女：お電話ありがとうございます。川上事務販売でございます。

男：ふじ銀行の田中と申しますが、営業部の伊藤さんをお願いしたいのですが。(←小さい声で)

女：大変恐れ入ります、お電話が少々遠いようなのですが…。

男：あ、すみません。こちらふじ銀行の田中でございますが、伊藤さんいらっしゃいますでしょうか。

女：はい、田中様ですね。失礼いたしました。伊藤はただいま他の電話に出ています。わたくし小林が、さしつかえなければご用件をお伺いいたしますが。

男：ちょっと、伊藤さんに送っていただいた書類について確認したいことがあって電話したんですが…。至急ふじ銀行の田中に電話していただけるようにお伝え願えませんでしょうか。

女：はい、かしこまりました。

問題 4 5 男の人はどうして名前を 2 回言ったのですか。

- 1 女の人に自分の声が聞こえていなかったから
- 2 女の人が自分の名前を聞き間違えたから
- 3 女の人が自分のことを知らなかったから
- 4 女の人が電話機から遠いところにいたから

問題 4 6 会話の内容と合っているものはどれですか。

- 1 伊藤さんはいま留守にしています。
- 2 女の人はこの後もう一度田中さんに電話をします。
- 3 田中さんは、伊藤さんからの電話を待ちます。
- 4 伊藤さんはいなかったが、用件は解決しました。

4 男性と女性が話をしています。この話を聞いて下さい。

女：先生は今のビジネスマンに必要なのは挫折する力、挫折力だとおっしゃっていますが、それについて詳しくお聞かせください。

男：はい。これまでの日本では、一流大学、一流企業で出世コースを歩んできた人がリーダーになるのが普通でした。こういうエリートタイプの人は、失敗をしない生き方を学んでいますから、マニュアルを作って想定される問題に対処することにかけては非常に優秀です。しかし、今は海外から多くの技術や製品が入ってきて、予測もつかなかった事態が次々と起こっています。リーダーがその場その場での決断を迫られるのです。

女：時代とともにリーダーに求められる資質が変わったということでしょうか。

男：はい。現代のような混迷の時代を切り開いていく中で、避けて通れないのが挫折です。失敗を経験すると、人はその原因を探ろうとします。何が足りなかったのか、次にどんな努力をすればできるのか、それを真剣に考え、挫折を乗り越えたとき、「挫折力」が得られるのです。日頃から挫折力を培っていれば、たとえ間違っただとしても、あきらめたりへこたれたりせず、その失敗をプラスに転化して生き抜いていくことができます。

女：なるほど。挫折力がある人は失敗を成功に変える力を備えているということですね。

問題 4 7 男の人は、エリートタイプのリーダーに足りないものは何だと言っていますか。

- 1 マニュアルに沿って問題を処理すること。
- 2 想定外の場面で決断すること。
- 3 一流の大学や企業で評価されること。
- 4 失敗をしないように生きること。

問題 4 8 男の人は、挫折力がなぜ必要だと言っていますか。

- 1 安定した社会に必要なだから。
- 2 失敗を何度も繰り返すと失敗に慣れてくるから。
- 3 変化がある時代を乗り越えるために必要だから。
- 4 出世コースのエリートには必要だから。

問題 4 9 男の人が、今のリーダーに求められる力だと考えていることを表すのに合っていることばはどれですか。

- 1 腹八分目
- 2 五十歩百歩
- 3 七転び八起き
- 4 寝耳に水

5 男性と女性が話をしています。この話を聞いて下さい。

男：お世話になります。パワードウの吉田です。新しプリンターのご紹介なんです、いかがでしょうか。

女：あ、吉田さん、お久しぶりです。お世話になっております。プリンターは、んー、厳しいですね。うちの事務所には何台もありますから。

男：うちの新商品は、A3サイズの大きな紙が印刷できるプリンターなんです。これまで機械が大きくて置き場に困っていたと思いますが、今回は大きさが半分になりました。

女：そうなんですか。でも、高いんでしょう？

男：それが、高くないんです。小型機と部品を共通にしたので、コストが下がったんです。小型機並みの値段と大きさで、A3サイズの大きな紙も印刷できる。これが売りです。

女：え、そうなんですか？ じゃあ一度プリンターを持って来てくださいますか？ 来週でいいですから。そんなに小さいなら、カタログだけじゃなくてプリンターも持って来てくださいね。

男：もちろんです。今、下の車の中につんでいます。今すぐ持ってきます。

問題50 誰と誰の会話ですか。

- 1 メーカーの担当者と個人の客
- 2 メーカーの担当者と上司
- 3 同僚
- 4 販売担当者と会社の社員

問題51 新商品の特徴は何ですか。

- 1 紙のサイズに合わせて機械も大きいこと。
- 2 機械は大きい値段が安いこと。
- 3 紙のサイズは大きいものに対応しているが機械が小さいこと。
- 4 機械が小さく、紙も小さくものだけに対応しているので値段が非常に安いこと。

問題52 男の人はこれからどうしますか。

- 1 一度会社に戻ってプリンターを持ってきます。
- 2 下に降りてプリンターを持ってきます。
- 3 今から企画書を作ります。
- 4 来週以降プリンターを持ってきます。

6 男性が話をしています。この話を聞いてください。

(注：会話から説明に変更)

男：最近是不景気だから高い品物が売れないと言われてはいるがそうでもありません。例えば、女性用の靴は一足6万円から7万円のもがよく売れているそうです、海外のブランドなんです。知っている人が見ればすぐにわかる特徴がある靴なんだそうです。そういった見人を見ればわかる高級品が買いたくなるのは「ヴェブレン効果」といって、他人に対して自分だけがこんなに高いものを持っていると、自己顕示したくなることをいいます。でも反対にみんなが買うから安心して流行の商品を買うってこともあります。皆と同じものを買いたいという心理は「バンドワゴン効果」といって、集団心理による消費行動と言えます。ほかに他人が持っていない珍しいものを買いたいという「スノップ効果」も、高級品を買う消費者の心理を表しています。今の時代にどんな高級品が好まれるかをつかめば、市場は開拓できるということですね。

問題53 「ヴェブレン効果」とはどのようなことを言いますか。

- 1 不景気のとき買い物を控えようとする
- 2 自己顕示欲を消費行動で表そうとする
- 3 誰も持っていない物を買おうとする
- 4 みんなが買うものだと安心して買おうとする

問題54 「バンドワゴン効果」とはどのようなことを言いますか。

- 1 不景気のとき買い物を控えようとする
- 2 自己顕示欲を消費行動で表そうとする
- 3 誰も持っていない物を買おうとする
- 4 みんなが買うものだと安心して買おうとする

問題55 「スノップ効果」とはどのようなことを言いますか。

- 1 不景気のとき買い物を控えようとする
- 2 自己顕示欲を消費行動で表そうとする
- 3 誰も持っていない物を買おうとする
- 4 みんなが買うものだと安心して買おうとする

これで聴解試験を終わります。