

# 第115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) 3	21) 2	31) 4	41) 1	51) 4	61) 2	71) 4
2) 2	12) 2	22) 4	32) 2	42) 2	52) 3	62) 2	72) 3
3) 4	13) 4	23) 3	33) 1	43) 2	53) 2	63) 4	73) 1
4) 3	14) 1	24) 2	34) 2	44) 3	54) 1	64) 3	74) 3
5) 1	15) 3	25) 4	35) 4	45) 1	55) 4	65) 4	75) 2
6) 1	16) 1	26) 1	36) 3	46) 4	56) 3	66) 1	
7) 2	17) 3	27) 2	37) 4	47) 2	57) 4	67) 4	
8) 3	18) 2	28) 4	38) 2	48) 3	58) 1	68) 3	
9) 1	19) 1	29) 3	39) 3	49) 2	59) 4	69) 2	
10) 2	20) 3	30) 1	40) 1	50) 1	60) 3	70) 1	

《 漢字問題 B 》 各 4 点

76) ゆそう	77) ふなびん	78) せんじん	79) たいやく
80) おお	81) てだ	82) つ	83) めべ
84) しゅっこう	85) はいち	86) じんいん	87) げらく
88) けねん	89) てつがく	90) いっかん	

解答例 《 記述問題 A 》 各 6 点

91) (A) 夜の10時	(B) 終了
92) (A) お伝えください	(B) 承知いたし
93) (A) 質	(B) いい
94) (A) のみならず	(B) 高くなり
95) (A) 更新しない	(B) そうおっしゃらず

解答例 《 記述問題 B 》 各 6 点

- |                            |
|----------------------------|
| 96) 伺わないことには決められません        |
| 97) いったん信用をなくしたら、それを取り戻すのに |
| 98) 後任の人事が固まっていない          |
| 99) 社長賞を受賞し、まんざらでも         |
| 100) 上司の承認を得るのは難しいでしょう     |

### ■ 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) 3	11) 4	21) 2	31) 3	41) 1	51) 3
2) 2	12) 1	22) 3	32) 1	42) 2	52) 1
3) 4	13) 1	23) 1	33) 2	43) 3	53) 4
4) 1	14) 3	24) 2	34) 3	44) 4	54) 1
5) 4	15) 1	25) 1	35) 2	45) 2	55) 4
6) 2	16) 4	26) 3	36) 3	46) 3	
7) 3	17) 4	27) 1	37) 1	47) 1	
8) 1	18) 2	28) 2	38) 3	48) 4	
9) 1	19) 3	29) 1	39) 2	49) 4	
10) 3	20) 1	30) 1	40) 3	50) 1	

写真問題

例題1の写真をみてください。

例題1 何をしていますか。

- 1 会議をしています。
- 2 講義をしています。
- 3 歓迎会をしています。
- 4 送別会をしています。

例題2の写真をみてください。

例題2 他の会社から田中部長宛に電話がかかってきましたが、部長は今いません。この男性はなんと言いますか。

- 1 部長様はいらっしゃいません。
- 2 部長は先ほどお出かけになりました。
- 3 田中はあいにく席を外しております。
- 4 部長はいないはずです。

例題1の答えは1で、例題2の答えは3です。ですから、解答用紙には図のようにマークします。

Aの写真をみてください。

問題1 何をしていますか。

- 1 通電しています。
- 2 節電しています。
- 3 充電しています。
- 4 感電しています。

Bの写真をみてください。

問題2 正しい説明はどれですか。

- 1 ケーブルが結んであります。
- 2 ケーブルが束ねてあります。
- 3 ケーブルが接続されています。
- 4 ケーブルがつながられています。

Cの写真をみてください。

問題3 何をしていますか。

- 1 リモコンを打っています。
- 2 リモコンを操作しています。
- 3 電卓で依頼しています。
- 4 電卓で計算しています。

Dの写真をみてください。

問題4 何をしていますか。

- 1 お辞儀です。
- 2 お返事です。
- 3 お帰りです。
- 4 お見舞いです。

Eの写真をみてください。

問題5 相手に金額を確かめてもらうとき、何と言いますか。

- 1 ご理解ください。
- 2 ご相談ください。
- 3 ご持参ください。
- 4 ご確認ください。

Fの写真をみてください。

問題6 取引先と約束をしていましたが、その時間相手がいませんでした。何と言いますか。

- 1 また来ています。
- 2 また参ります。
- 3 また参られます。
- 4 また来られます。

Gの写真をみてください。

問題7 会社の経費で食事をしました。支払いのとき、何と言いますか。

- 1 借用書をお願いします。
- 2 履歴書をお願いします。
- 3 領収書をお願いします。
- 4 請求書をお願いします。

Hの写真をみてください。

問題8 課長が他の人と話しています。課長に急いで報告しなければならないとき、何と言いますか。

- 1 お取り込み中、失礼いたします。
- 2 お邪魔しました。
- 3 すみません、急いでるんですが。
- 4 早く終わらせてください。

I の写真を見てください。

問題 9 雨の中、お客様がいらっしゃいました。

お客様に何と言いますか。

- 1 お足元の悪いなか、ようこそおいでくださいました。
- 2 足手まといで、大変申し訳ありません。
- 3 お足元の明るいうちに、どうぞお越してください。
- 4 足場が悪くて、本当に申し訳ありません。

J の写真を見てください。

問題 10 上司の家に招待されました。上司の家で、

何と挨拶しますか。

- 1 お呼び立てして申し訳ありません。
- 2 お越しいただきありがとうございます。
- 3 今日はお招きありがとうございます。
- 4 今日はようこそお参りくださいました。

例題の図を見てください。男性と女性が、会社のロゴの位置について話しています。

例題 1 男性はどの位置がいいと考えていますか。

例題 2 女性はどの位置がいいと考えていますか

男：名刺のデザインを変えるんだけど、会社のロゴの位置はどこがいいと思う？

女：住所の前がいいんじゃない？

男：うーん、でも、それじゃあ目立たないんじゃない？ 会社名の前はどうか？真ん中にどんとロゴがあると落ち着くよ。

女：えー、おしゃれじゃないわ。ロゴは控えめに、住所の前にある方がいいわよ。

例題 1 男性はどの位置がいいと考えていますか。

例題 2 女性はどの位置がいいと考えていますか

例題 1 の答えは 2 で、例題 2 の答えは 3 です。

ですから、解答用紙には図のようにマークします

Kの図を見てください。

女性と男性が、求人広告を見ながら話しています。

問題 1 1 文字を大きくするところは、どこですか。

問題 1 2 削除するところは、どこですか。

-----  
女：店長、求人広告を作ってみたんですけど、これでいいですか。

男：そうだなあ。えーっと、時間帯と時給と…。

あ、この囲い、要るかなあ。

女：確かに、ちょっとごちゃごちゃしますね。外しましょうか。

男：うーん、どうしようかな。最初の1行もうるさい感じだしね。

女：じゃあ1行目の文字は小さくします。

男：うん、そうしてくれる？ で、あと、遅番の人は絶対ほしいから、こっちの文字を大きくして。

女：はい。ということは、「大歓迎」の行を大きくして、こっちを…

男：あ、あ、ちょっと待って。やっぱり1行目は要らないな。

女：え、消しちゃうんですか。

男：うん。すっきりさせよう。で、時給アップの囲いは残しといて。

女：はい、わかりました。

-----  
問題 1 1 文字を大きくするところはどこですか。

問題 1 2 削除するところはどこですか。

Lの図を見てください。

女性と男性が案内板を見ながら話しています。

問題 1 3 女性は何階に行きますか。

問題 1 4 男性は何階に行きますか。

-----  
女：私、海外出張に行くとき持っていく本を買いたいんだけど。

男：出張、いつから？

女：来週の水曜日。

男：ガイドブックとか、持ってくるの？

女：ううん、中国語会話とか、英語会話とかのテキストが欲しいの。

男：なるほど。じゃ、ここだね。

女：うん。ちょっと時間かかると思うけど…。

男：ああ、僕も探したい本があるから。

女：あ、そうなの。

男：このあいだ導入した計算ソフトの使い方がよくわからないから、何かマニュアルないかなあと  
思って。だから、えーっと、ここにいるよ。

女：オッケー。じゃあ、またあとで。

-----  
問題 1 3 女性は何階に行きますか。

問題 1 4 男性は何階に行きますか。

Mの図を見てください。

女性がアンケートの結果について話しています。

問題 15 性能という項目はどれですか。

問題 16 新しさという項目はどれですか。

-----  
女：みなさんこれをご覧ください。わが社の新製品についてのアンケート結果をまとめたものです。

まず価格については、五段階評価中5、という高評価で、同じく性能についても消費者の満足度を十分に得られた結果となりました。その一方、デザインはあまりいい評価を得られませんでした。デザインを思い切って新しいものにかえたことが、かえって使いにくくなったという批判を生んでしまったと考えられます。しかし他社にない新しさという点では、いちおうの評価を得たと言ってもいいのではないのでしょうか。

-----  
問題 15 性能という項目はどれですか。

問題 16 新しさという項目はどれですか。

Nの図を見てください。

女性がプレゼンテーションについて指導しています。

問題 17 最初に説得すべきなのは誰ですか。

問題 18 具体的な説明をすべきなのは誰ですか。

-----  
女：ビジネスにおけるプレゼンテーションの相手は会社ですが、実際に聞くのは人ですね。聞き手個人のニーズに対応できなければ、意志決定者の承認を得られません。そこでプレゼン前の顧客分析が必要になってくるのです。例を見てください。最終決定者は社長ですが、直接の聞き手は参加者3名です。まず説得しなければならないのは誰でしょうか。それは予算を含め、全体を把握している人でなければなりませんね。しかし、具体的な内容に関しては専門知識があり、

かつ賛同しサポートしてくれる人に訴えなければ意味を成しません。ですから、まず…

-----  
問題 17 最初に説得すべきなのは誰ですか。

問題 18 具体的な説明をすべきなのは誰ですか。

Oの図を見てください。

男性がセミナーで話しています。

問題 19 香港はどれですか。

問題 20 東京はどれですか。

-----  
男：さて、アジアの都市で各メディアへの接触時間を調査したところ、テレビの視聴時間が最も長いのはマレーシアのクアラルンプールで、1日当たり2時間47分という結果が出ました。多民族国家のマレーシアではケーブルテレビが普及していて、民族ごとのニーズに合わせた番組が生活に欠かせなくなっています。そのことが視聴時間の長さにつながっていると思われます。また、ITインフラが整っているソウルや香港では、パソコンでインターネットを利用する時間がテレビの視聴時間を上回っており、シンガポールでは、それぞれがほぼ同じということもわかりました。ホテルやカフェなどで無線LANが整備されていて、自宅外でも利用しやすいことを反映しているようですね。さて、この調査を東京でもおこなったところ、テレビの視聴は1日当たり2時間32分、パソコンは1時間13分とのことでした。

-----  
問題 19 香港はどれですか。

問題 20 東京はどれですか。

応答問題

例題 いつもお世話になっております。

- 1 こちらこそお世話になっております。
- 2 こちらこそお世話しております。
- 3 こちらこそお世話されております。

答えは1です。ですから、解答用紙には図のように、1のところにマークします。

問題21 田中は只今別の電話に出ておまして…。

- 1 じゃあ、今からお邪魔します。
- 2 じゃあ、あとでかけ直します。
- 3 じゃあ、よろしく願います。

問題22 印鑑が必要ですか。

- 1 いいえ、リースにします。
- 2 いいえ、カットしてください。
- 3 いいえ、サインでいいです。

問題23 研修会に申し込みたいんですが、まだ間に合いますか。

- 1 あ、もう締め切りました。
- 2 ええ、タクシーで10分です。
- 3 ええ、講師は北海道のご出身ですから。

問題24 何か食事で気をつけてることってある？

- 1 いや、社員食堂は11時から3時だよ。
- 2 うん、脂っこいものを摂らないようにしているよ。
- 3 うん、1ヶ月に2万円ぐらい使うかな。

問題25 時間が押していますので、少々駆け足でのご説明となりましたが…。

- 1 いえ、よくわかりました。
- 2 はい、疲れましたね。
- 3 あそこを走っては危ないですよ。

問題26 個人情報、読んだらすぐに破棄してね。

- 1 はい、ファイリングします。
- 2 はい、プリントアウトします。
- 3 はい、シュレッダーにかけます。

問題27 この資料、大至急コピーして。

- 1 はい、すぐやります。
- 2 はい、コーヒーですね。
- 3 はい、9人ですね。

問題28 すみません。あと1週間の猶予をいただけますか。

- 1 それはうらやましい。
- 2 それは困りますよ。
- 3 それは楽しみです。

問題29 遠路はるばるお越しいただき恐縮です。

- 1 いいえ、新幹線なら1時間ですから。
- 2 いいえ、わざわざ来ても仕方ないですよ。
- 3 いいえ、これぐらいなら持てますよ。

問題30 品質はいいんだけど、値段がねえ…。

- 1 そこがネックなんです。
- 2 だからヒットしたんです。
- 3 それをオープンにするんです。

問題31 本人確認資料をお持ちください。

- 1 写真を撮ってもいいですか。
- 2 両親と同居してるんですが。
- 3 運転免許証でいいですか。

問題32 残念だけど今回は見送ろう。

- 1 ええ、またの機会にしましょう。
- 2 はい、東京駅に10時ですね。
- 3 いいえ、明日は都合が悪いので。

問題33 これ、会議室に届けてくれる？

- 1 ええ、どうぞ。全部持って行ってください。
- 2 すみません、今、手が離せないんです。
- 3 ありがとうございます。お手数お掛けしました。

問題34 このへんで手を打つ？

- 1 あ、ちょうどバスが来たよ。
- 2 うん、もうお腹一杯だね。
- 3 いや、もう少し頑張ろうよ。

問題35 この資料に目を通しておいてね。

- 1 はい、通っておきます。
- 2 はい、読んでおきます。
- 3 はい、押しておきます。

問題36 この前入荷した商品、どうですか。

- 1 それが、聞く耳を持たないんです。
- 2 ああ、右に出る者はいませんよ。
- 3 ああ、飛ぶように売れていますよ。

問題37 ここは一旦中止して、システムを見直しましょう。

- 1 急がば回れと言いますからね。
- 2 時は金なりと言いますからね。
- 3 百聞は一見にしかずと言いますからね。

問題38 この本の、ここをそのまま引用するのはだめですか。

- 1 うん、海外メディアも注目してるからね。
- 2 うん、株価が下がっているからね。
- 3 うん、著作権の問題があるからね。

問題39 ここ数ヶ月、売り上げが頭打ちなんです。

- 1 やはりチームワークは大切ですね。
- 2 そろそろ別のアプローチが必要ですね。
- 3 かなりテンションが高いですね。

問題40 今度こそ煙草をやめるよ。

- 1 一期一会ですね。
- 2 一夜漬けではだめですよ。
- 3 三日坊主で終わるんじゃないですか

例題

-----  
 男：お電話かわりました。総務の井上です。  
 女：緑商会の沢田です。先日は山田サービスさん  
 を紹介していただきありがとうございました。  
 男：いえいえ、とんでもないです。  
 女：エレベーターのメンテナンスで困っていたの  
 で、助かりました。  
 -----

問題 女性は男性に何を紹介してもらいましたか。

- 1 エレベーターの購入先です。
- 2 エレベーターの保守管理先です
- 3 エレベーターの販売先です。
- 4 エレベーターの輸入先です。

答えは2です。ですから、解答用紙には図のようにマークします。

1 男性と女性の会話を聞いてください。

-----  
女：課長、お疲れさまでした。  
男：ただいま。何か変わったことなかった？  
女：あ、えーっと、ナントカ商事の方から電話が…。  
男：え、誰から？ 何時頃？  
女：えーっと、2時頃だったかな…。  
男：おいおい、メモしておくのが常識だろう？  
女：いえ、あの、かけ直すっておっしゃったんで…。  
男：そう言われてもこちらから折り返すのがマナーだよ。電話くれたのに放っておいたら失礼だろう？ それに、君が伝言しなかったとも思われて、会社の信用に傷がつくことになるんだよ。  
女：すみません。気をつけます。

-----  
問題4 1 男性が怒った理由は何ですか。

- 1 女性がメモを残さなかったから
- 2 女性が相手の名前を聞き忘れたから
- 3 女性が取引先に電話する時間を間違えたから
- 4 女性が取引先に電話するのを忘れたから

問題4 2 二人について正しい説明はどれですか。

- 1 男性は女性の部下である。
- 2 男性は女性の上司である。
- 3 男性は女性の同僚である。
- 4 男性は女性の取引先である。

2 女性の話を聞いてください。

-----  
女：「腹八分目」という言葉を聞いたことがあるでしょう。お腹がいっぱいになるまで食べるのではなく、ちょっと物足りないと感じるくらいでやめておく、という意味で、健康にも大変いいと言われていています。実は、食事だけでなく、仕事も八分目がいいのです。仕事においては、いつ何が起きるのかわかりませんので、緊急時の適切な判断ととっさの行動のために、力を残しておくことが大切です。自分の欲望をセーブすることは簡単ではありませんが、どんなときでも「自分」という入れ物に、ある程度余力を残しておかないと、何かあるたびに溢れてしまい、それが習慣になってしまいます。溢れれば掃除をしなくてはならず、余計な仕事が増えてしまうのです。

-----  
問題4 3 「腹八分目」というのはどういう状態ですか。

- 1 いっぱいの状態
- 2 飢えている状態
- 3 少し物足りない状態
- 4 溢れている状態

問題4 4 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 上には上がいるのだから、今の自分に満足してはいけない。
- 2 自分の能力の限界を知り、ぎりぎりまでがんばることが大事だ。
- 3 溢れるほどに知識を詰め込んでも、身に付くものではない。
- 4 緊急時に備えて、余力を残しておくべきだ。

3 男性と女性の会話を聞いてください。

男：今度の新商品の、スタートからゴールまでのスケジュールできてる？

女：はい、見ていただけますか。

男：えーと、スタートは企画会議だな、ここで市場の調査を済ませておかないといけないよ。

女：はい、ニーズを調べるんですね。

男：そう、忘れないように。で、1か月後には具体的な商品設計を完成させる。大きさ、形、色、ネーミング…、これだけ？ 製造数は？

女：あ、数量が抜けてますね。

男：気を付けて。2か月後にはテスト商品の作成。3か月後から本格的な商品製造を開始して、半年後に完成、発売と。おっと、これはまずいよ。

女：为什么呢。

男：テスト商品を作った後、商品の品質テストをやらなくちゃいけないだろ。設計ミスや不具合があったまま製造開始したらどうする。大変なことになるよ。

女：すみません、すぐに作り直します。

問題45 女性はいくつミスを指摘されましたか。

- 1 1つ
- 2 2つ
- 3 3つ
- 4 4つ

問題46 最も大きなミスは何が抜けていることですか。

- 1 企画会議
- 2 市場調査
- 3 商品の品質テスト
- 4 製造数

4 男性の話を聞いてください。

男：売れないんですよ、ここ数年、グレープフルーツが。うちでも担当者がアメリカへ飛んで、契約農家に買い付け量を減らす交渉をしているんですけどね、国内で在庫がさばけないんですよ。このところの円安で店頭価格が上がって、ますます敬遠されているんです。今月の全国販売量は、去年の同じ月と比べて25%減、過去10年間で最も少ないんです。そもそも輸入量は10年前の半分に減っています。日本人の嗜好の変化に対応できていないのが最大の原因だと思います。酸っぱい果物が売れなくなったんですよ。甘味を売りにした果物の輸入量は増えているんですけどね、キウイフルーツ、バナナ、パイナップルなんかは、年々増加しています。それに比べてグレープフルーツは、日本に届いてから日持ちがするという利点に頼るばかりで、味や食べやすさの改良をしてこなかったことが、消費の減少を招いたと言えるでしょうね。

問題47 男性はどんな会社の人ですか。

- 1 貿易会社
- 2 広告代理店
- 3 食品メーカー
- 4 旅行会社

問題48 男性はグレープフルーツが売れなくなった一番の理由は何だと考えていますか。

- 1 契約農家が生産量を増やしすぎた。
- 2 円安で値上がり傾向が続いている。
- 3 日本人の味に対する嗜好が変わった。
- 4 日本人の嗜好の変化に対応してこなかった。

問題49 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 日本では昔から酸っぱい果物が好まれている。
- 2 果物の輸入量は年々減少している。
- 3 アメリカ人は甘い果物は好きではない。
- 4 グレープフルーツは品種改良されてこなかった。

5 女性と男性の会話を聞いてください。

-----

女：日本では職場に新人が入ると、上司や先輩が直接仕事を教えますね。

男：はい。これはOJT、オン・ザ・ジョブトレーニング、と言って、日本的経営の特徴の一つなんです。

女：海外ではどうなのでしょう。

男：欧米では仕事に明確な採用基準を定め、職務明細書を使って、それに合った人材を採用しますので、現場で指導するという発想はあまりありません。

女：では、欧米での研修というのは…。

男：基本的に外部研修ですね、社外で、体系立てて経営戦略などを理論的に学びます。

女：OJTでは実務的な部分、外部研修では理論的な部分が学べるわけですね。

男：その通りです。その意味ではOJTも外部研修もどちらも大事なんですよ。

女：では、どうして日本ではOJTの方がポピュラーになったのでしょうか。

男：日本の企業は定期的に人事異動を行い、社員に多様な経験をさせるので、まったくの未経験者を職場に配属するケースも多かったのです。そのためOJTが発達したのと思われる。

女：なるほど。

男：特に中小企業では、ビジネス全般に対応できる能力が必要になりますから、そのためにはOJTのほうが効果的なんです。

-----

問題50 OJTとは、どのようなことですか。

- 1 上司や先輩が、新人を現場で直接指導すること
- 2 職務に合った能力を持つ人を採用すること
- 3 定期的に人事異動をして多様な経験をさせること
- 4 会社の外で、経営戦略などを体系的に学ぶこと

問題51 男性は、日本でOJTが発達したのはなぜだと言っていますか。

- 1 日本では、その職務に合う人を採用するから
- 2 日本には、人手の足りない中小企業が多いから
- 3 日本では、未経験者の採用や配属が多いから
- 4 日本企業では、理論より実務のほうが大事だから

問題52 OJTのやり方を表す表現として最も適当なものはどれですか。

- 1 手取り足取り
- 2 習うより慣れよ
- 3 郷に入っては郷にしたがえ
- 4 適材適所

6 女性の話を聞いてください。

-----  
女：これからは、専門性を備えていなければ、会社で生き残っていけない、などという言葉をよく耳にします。確かに会社の中で、技術の蓄積が必要でない、つまり誰にでもできる業務は、正社員の仕事ではなくなっていきます。そうなると、必要とされる人材であり続けるためには、“あなたしかできない仕事”をすることが、大変重要になってきます。では、専門性を磨くにはどうすればいいのでしょうか。一般に専門的スキルを身に付けるためには、1万時間、つまり約10年を投じなければならないと言われていますが、社会人生活が始まった今、皆さんはどんなキャリアプランをお考えでしょうか。私はキャリア形成についてお話しするとき、よく「ボートでの川下り」と「山登り」に例えます。入社したての皆さんは、ある程度の職業経験ができるまでは、上から降ってくる仕事をあれこれ選ばないで、がむしゃらに取り組み、スキルを磨くことが必要です。ボートで川を下るときには、とにかく目の前の状況に集中してあれこれ考えず前に進む、あの感覚です。ただいつまでも「ボートでの川下り」をしているだけではだめです。ある程度経験をしたら、自分で目標を決めてプロフェッショナルとしてキャリアを形成していかなければいけません。これを「山登り」と呼んでいます。ここからが専門性を磨く時期なのです。

-----

問題53 この話はどんな人を対象にしていますか。

- 1 学生アルバイト
- 2 会社の管理職
- 3 学生たちの両親
- 4 会社の新入社員

問題54 「ボートでの川下り」は何を説明するための例えですか。

- 1 経験の浅い社員の仕事に対する心構え
- 2 経験を積んだ社員が目標とするキャリア
- 3 誰でもできる業務をこなすときの姿勢
- 4 プロフェッショナルとしての仕事の状況

問題55 女性は、これからの時代に必要な人材はどんな人だと言っていますか。

- 1 上から言われた仕事をがむしゃらに取り組む人
- 2 誰でもできる仕事でも一生懸命やる人
- 3 いい状況でも悪い状況でも対応できる人
- 4 その人にしかできない専門的な仕事をする人

これで聴解試験を終わります。