

第123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) 2	11) 1	21) 2	31) 3	41) 1	51) 4	61) 2	71) 4
2) 4	12) 2	22) 2	32) 4	42) 1	52) 4	62) 1	72) 1
3) 2	13) 4	23) 3	33) 1	43) 2	53) 3	63) 4	73) 3
4) 3	14) 2	24) 4	34) 1	44) 4	54) 2	64) 4	74) 2
5) 1	15) 3	25) 3	35) 4	45) 1	55) 4	65) 1	75) 2
6) 1	16) 4	26) 2	36) 1	46) 3	56) 3	66) 4	
7) 3	17) 3	27) 3	37) 4	47) 3	57) 2	67) 3	
8) 4	18) 4	28) 1	38) 3	48) 4	58) 1	68) 2	
9) 4	19) 1	29) 2	39) 2	49) 2	59) 1	69) 3	
10) 3	20) 1	30) 1	40) 2	50) 2	60) 3	70) 1	

《 漢字問題 B 》 各 4 点

76) とうざ	77) ざんだか	78) しょうかい	79) そうさい
80) おんびん	81) おさ	82) いよく	83) おうせい
84) へいそくかん	85) ぼっぼんてき	86) ぜせい	87) ほどとお
88) みもん	89) さぎ	90) しゅぼうしゃ	

解答例 《 記述問題 A 》 各 6 点

91) (A) 宜しいでしょう	(B) おうかがい
92) (A) ご都合	(B) 先約
93) (A) 社員	(B) アルバイト
94) (A) 困難	(B) 協力し
95) (A) 家庭	(B) 働く

解答例 《 記述問題 B 》 各 6 点

96) 電気を使い切れずに余った
97) 有識者の間でも見解が分かれた
98) 東京を皮切りに全国で開催される
99) 新卒の採用はしない方針だ
100) ご連絡をいただければ幸いに存じます

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

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。この男性は何と言いますか。

- 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 正しい説明はどれですか。

- 1 腕を組んでいます。
- 2 腕を持っています。
- 3 手を抱えています。
- 4 手を差し込んでいます。

Bの写真をみてください。

問題2 何をしていますか。

- 1 車の整体です。
- 2 車の整頓です。
- 3 車の整理です。
- 4 車の整備です。

Cの写真をみてください。

問題3 これは、いつ使いますか。

- 1 葬式です。
- 2 結婚式です。
- 3 卒業式です。
- 4 入学式です。

Dの写真をみてください。

問題4 お客様が使用できないカードを出しました。何と言いますか。

- 1 こちらは、お使いされません。
- 2 こちらは、お使いにできません。
- 3 こちらは、ご利用になれません。
- 4 こちらは、ご利用になられません。

Eの写真をみてください。

問題5 初めての訪問先で手土産を渡します。何と言いますか。

- 1 どうぞ、お取りください。
- 2 これ、いかがでしょうか。
- 3 お祝いでございます。
- 4 ご挨拶のしるしです。

Fの写真をみてください。

問題6 男性はどんな様子ですか。

- 1 てきぱきしています。
- 2 もぐもぐしています。
- 3 もじもじしています。
- 4 いらいらしています。

Gの写真をみてください。

問題7 取引先の注文を断りたいです。何と言いますか。

- 1 今回は、お受けになりません。
- 2 今回は、お受け致しかねます。
- 3 今回は、お受け致しかねません。
- 4 今回は、お受けなさいません。

Hの写真をみてください。

問題8 電話で自分では対応できない件について聞かれました。何と言いますか。

- 1 私では、ちょっとわかりかねるのですが…。
- 2 私では、わかるはずもないのですが…。
- 3 その件は、担当ではないので知りません。
- 4 その件は、詳しい人に聞いてもらえますか。

Iの写真をみてください。

問題9 打ち合わせで意見を求められましたが、考えがまとまりません。何と言いますか。

- 1 特に何もありません。
- 2 どちらでもいいと思いますよ。
- 3 少しだけ時間をいただけますか。
- 4 私には、わかりません。

Jの写真を見てください。

問題10 社内規定違反をしてしまいました。どんな書類を提出しますか。

- 1 始末書です。
- 2 稟議書です。
- 3 表彰状です。
- 4 送付状です。

聴読解問題

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？ 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、住所の前にあるほうがいいわよ。

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。

工場で女性と男性が話しています。

問題 1 1 男性は、最初どこに針をしまおうとしましたか。

問題 1 2 男性は、どこに針をしまいますか。

女：あ、危ない！

男：あ、すみません。さっき片付けようと思ったんですが、どこに入れたらいいのか…。

女：針は、あそこの引き出しですよ。

男：ええ、でも、その中にたくさんケースがあったので…。

女：ああ、針の種類によって分けているんです。この針は…TAの2ですね。

男：なるほど。それじゃ、DAの2のケースは、これだから…っと。あれ？ ここに入ってるの、針の種類が違いますよ。

女：それは、DAの2のケースです。この針は、TAの2ですよ。Dじゃなくて、T。Tシャツのティーですよ。

男：Tですか。TAの2ですね。

問題 1 1 男性は、最初どこに針をしまおうとしましたか。

問題 1 2 男性は、どこに針をしまいますか。

Lの図を見て下さい。

女性と男性が契約書の訂正について話しています。

問題 1 3 女性は、最初どのように直しましたか。

問題 1 4 女性は、これからどのように直しますか。

女：専務、すみません。実は契約書に間違いがありました。先方がお待ちですので、この場で至急訂正をしたいのですが…。

男：えっ、訂正？ どこ？

女：振込金額なんです…。

男：ええ？ 肝心な部分じゃないか。

女：そうなんです。原本に訂正を入れる前に、念のためコピーで確認をお願いしたいのですが。

男：どれどれ…ああ、ここか。うん。二重線で消すのはいいんだが、間違えた数字だけではなくて、全部消さないと。

女：あ、全部書き直すんですか。

男：うん。それから、訂正印は二重線にかかるように押すこと。

女：線の上から重ねて押すんですね。

男：そう。

女：わかりました。ありがとうございました。

問題 1 3 女性は、最初どのように直しましたか。

問題 1 4 女性は、これからどのように直しますか。

Mの図を見てください。

映画館の運営会社で、上司と部下が打ち合わせをしています。

問題 1 5 「大画面と音」という項目はどれですか。

問題 1 6 「家族や恋人と見たい」という項目はどれですか。

男：最近、また少しずつ映画館の来場者数が増えてきているようだね。

女：そうなんです。それで、この客足をさらに伸ばしていく戦略を考えているんですが…。課長、こちらの参考資料をご覧くださいませんか。

男：「映画館で映画を観る理由」ね。確かに今の時代、気軽にパソコンで映画が見られるけど、やっぱり映画館の魅力は、迫力ある音と映像だよな。全世代共通で一番の理由っていうのも納得だな。

女：3D映画も映画館ならではのと思うんですが、最近登場したばかりだし、理由としてはまだまだですね。でも逆に伸びしろがあるってことかもしれません。

男：そうだね。それから、「新作が見られるから」っていうのは、20代が一番多い理由がわかるよね。会社や学校で話題にしたいってことだね。

女：あとは、「家族や恋人と見たいから」っていうのが、20代、30代に多いんですね。集客理由としては十分だと思うので、家族割やカップル割などの割引デーを増やすというのは、どうでしょうか。

男：いいね。じゃ、まずは企画書作ってみて。

問題 1 5 「大画面と音」という項目はどれですか。

問題 1 6 「家族や恋人と見たい」という項目はどれですか。

Nの図を見てください。

会社で男性と女性が話しています。

問題 1 7 紅茶はどこに入りますか。

問題 1 8 コーヒーはどこに入りますか。

男：課長、飲料部門の売り上げを種類別にまとめたんですが…。これ、見てください。

女：え、これ本当？なんで紅茶がこんなに少ないの？

男：販売に力を入れ始めてから、まだ日が浅いからですからね。

女：それにしても、種類の少ない栄養ドリンクに負けるなんて。それから、これ！うちもともとコーヒーの会社よ。味には自信があるのに、どうして一位じゃないのかしら。

男：そうですね…。でも、缶コーヒーの需要が落ちている中で、これでも健闘しているほうだと思いますよ。

女：万人に受けるお茶がトップなのは、仕方ないけど。お茶が売れるなら、紅茶も売れていいはずよ。うちの甘さ控えめで食事にも合うようにしてあるのに。

男：やっぱり、ご飯と紅茶って抵抗あるんじゃないでしょうか。宣伝の打ち方を、もう一度練り直したほうがいいかもしれませんね。

問題 1 7 紅茶はどこに入りますか。

問題 1 8 コーヒーはどこに入りますか。

○の図を見てください。

保険会社の説明会で、女性が話しています。

問題 19 アメリカはどれですか。

問題 20 フランスはどれですか。

女：皆様、本日は我が社の医療保険の説明会にお集まりいただき、誠にありがとうございます。昨今、高齢化に伴って医療費は増大しています。そのため、民間の医療保険の持つ役割は重要なものとなってきています。その重要性について、各国での状況を少しお話ししたいと思います。こちらのグラフをご覧ください。左の数字は各国の国民健康保険、つまり医療費の公的支出、右の数字は国民保険では賅いきれない高度な医療技術に対する保険、医療費の民間支出です。この中で最も民間支出の少ない国が日本ですが、これから保険分野も世界基準になりますので、今後は突出して民間支出の多いアメリカ並みになっていくものと思われま。スイスとフランスでは、医療費の合計支出はほとんど差がありませんが、フランスのほうが民間支出が少なくなっています。これは公的医療が充実しているためと考えられます。しかしフランスも、やがて医療費の備えを厚くしていく方向になると予測されています。皆様も将来の安心のため、各国での状況を参考に、ご準備を考えられてはいかがでしょうか。

問題 19 アメリカはどれですか。

問題 20 フランスはどれですか。

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 お届けの時間指定ができますが。

1 1時間ぐらいです。

2 午前中にしてください。

3 1日をお願いします。

問題 22 明日は私も行くはずだったんですが。

1 えっ、行かないんですか。

2 予定通り行くんですね。

3 来なかったんで心配しましたよ。

問題 23 すみません。今週末にはなんとか…。

1 いや、私も知りませんよ。

2 いえ、うちは木曜が定休日です。

3 じゃあ、ぎりぎりまで待ちますよ。

問題 24 これ、ほんの気持ちです。

1 ご丁寧ありがとうございます。

2 正直に話してくれてありがとう。

3 どうもお邪魔いたしました。

問題 25 ようこそいらっしゃいました。

1 お時間を差し上げて光栄です。

2 お時間がいただけず恐れいりました。

3 お時間を割いていただき恐縮です。

問題 26 この資料、もう破棄していいですか。

1 うん、コピーしておいて。

2 うん、シュレッダーにかけておいて。

3 うん、ファイリングしておいて。

問題 27 じゃあ、今から外回りに行ってくるよ。

1 課長、いつお帰りになりますか。

2 課長、いつ帰ってまいりますか。

3 課長、いつ帰っておりますか。

問題 2 8 うちの新製品の評価はどうだった？

- 1 かれこれ好評でした。
- 2 ほとんど好評でした。
- 3 おしなべて好評でした。

問題 2 9 このぶんじゃ、先行き不安だなあ。

- 1 まったく上向きですよ。
- 2 もっと前向きに考えましょうよ。
- 3 右肩上がりですからね。

問題 3 0 田中課長、離婚したんだって。

- 1 仕事にかまけていたからじゃない？
- 2 仕事がこたえていたからじゃない？
- 3 仕事をしのいでいたからじゃない？

問題 3 1 あ、セミナーの参加費は自分で払ってね。

- 1 自家製なんですか。
- 2 お忍びってことですね。
- 3 えーっ、自腹ですか。

問題 3 2 今年の新入社員はマナーがなってないね。

- 1 ほんと、毅然（きぜん）としますね。
- 2 ほんと、啞然（あぜん）としますね。
- 3 ほんと、歴然（れきぜん）としますね。

問題 3 3 どうも最近の企画はおもしろくないなあ。

- 1 確かにマンネリ化していますね。
- 2 ずいぶんひねりがきいていますね。
- 3 相当練ってありますね。

問題 3 4 考え方は、十人十色ですからね。

- 1 みんな同じようなものですよ。
- 2 十人は大げさですよ。
- 3 人それぞれですよ。

問題 3 5 まだ駆け出しですが、よろしく願いいたします。

- 1 ご趣味はランニングなんですね。
- 2 いつ入社なさったんですか。
- 3 ベテランなんですね。

問題 3 6 このプロジェクト、山あり谷ありですね。

- 1 それぞれに良さがあるんだよ。
- 2 ああ、そう簡単にはいかないよ。
- 3 いろいろなところを見ないとね。

問題 3 7 田中さんも、ぜひ一緒に。

- 1 いえ、私など皆さんの足を引っ張りかねません。
- 2 いえ、私などあちこちから引っ張りだこですよ。
- 3 いえ、私など引く手あまたですよ。

問題 3 8 ちょっと申し上げにくいのですが…。

- 1 どうぞ意味深長におっしゃってください。
- 2 どうぞ当意即妙におっしゃってください。
- 3 どうぞ単刀直入におっしゃってください。

問題 3 9 最近、忙しそうだね。

- 1 まったく、灯台もと暗しだよ。
- 2 まったく、猫の手も借りたいよ。
- 3 まったく、鬼に金棒だよ。

問題 4 0 先方は、価格の面で二の足を踏んでいるようです。

- 1 じゃ、1割引きで提案してみてください。
- 2 そうか、よかった。問題は納期だな。
- 3 納得してもらえて、よかったよ。

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 研修で女性が話しています。この話を聞いて
ください。

女：言葉遣いは時代によって変わっていくもので、
以前はよいとされていたものがそうではなくな
ることもあります。例えば、相手のお名前
を伺うとき、少し前なら「お名前を頂戴でき
ますか」とか「お名前頂けますか」などと尋
ねましたが、相手の名前をもらうというのは
失礼だということで、今では言いません。そ
れから、本人かどうかを確かめる書類、運転
免許証とか健康保険証ですね。そういう、い
わゆる「身分証明書」と呼ばれるものですが、
「身分」という言葉は、昔の職業による差別
に繋がりがねないという理由で、「本人確認書
類」と言うことが多くなりました。

問題 4 1 研修の対象はどのような人達ですか。

- 1 警察官
- 2 看護師
- 3 デザイナー
- 4 電話オペレーター

問題 4 2 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 敬語は時代とともに意味が変わってきた。
- 2 相手の名前はなるべく聞かないほうがいい。
- 3 運転免許証は本人確認書類として認められて
いない。
- 4 「身分」という言葉は現在使わないほうがよ
いとされている。

2 男性と女性の会話を聞いてください。

男：お電話ありがとうございます。テレ・スイートでございます。

女：あのう、先週、コーヒー味のケーキを注文したんですけど、今日チョコレート味が届いたんです。

男：さようでございますか。お調べいたしますので、会員番号をお願いいたします。…お待ちいたしました。確かにコーヒー味のご注文を承っております。申し訳ございません。すぐに商品をお送りいたしますので。

女：はい、お願いしますね。で、このチョコレート味のはどうしましょう？ 着払いでよければ返送しますけど。

男：いえ、今回は私どもの手違いですので、よろしければ、そのままお納めください。

女：そうですか。返送しなくていいんですね。

男：はい。ご迷惑をおかけしました。

問題 4 3 女性はどのようにして電話をしましたか。

- 1 注文した商品が美味しくなかったから
- 2 注文した商品とは違うものが届いたから
- 3 注文した商品以外の物も欲しくなったから
- 4 注文したい商品を間違えたから

問題 4 4 男性はこのあとどうしますか。

- 1 コーヒー味のケーキを送る。
- 2 チョコレート味のケーキを注文する。
- 3 チョコレート味とコーヒー味のケーキを送る。
- 4 チョコレート味のケーキを着払いで送る。

3 男性がシニア層への商品販売について話しています。この話を聞いてください。

男：これからはシニア層をターゲットにした商品開発が今まで以上に求められる時代です。今回の調査の結果をみますと、男女の差がはっきりと表れています。男性は定年退職のあと、急にメディアへの接触が増え、一日のうち三分の一があてられており、中でもテレビの時間は現役時代の倍になっています。ですから、生産者や企業の理念、開発のきっかけなどを盛り込んだテレビCMが有効だと考えられます。対してシニア女性は、もともとテレビに接する時間が男性より長いため、あまり時間数は変わりません。また、消費者として成熟していますから、品質や効用面を強調し、本当の良さがわかる人にお薦めするという内容のテレビCMが有効でしょう。また、男女とも若い世代と同じような物は求めていないので、シニア独自の商品展開を行うべきでしょう。

問題 4 5 調査の対象はどのような人達ですか。

- 1 定年退職した、企業に勤めていた男女
- 2 定年退職した、男性三分の一と女性三分の二
- 3 定年退職する位の年齢の男女
- 4 定年退職する予定の男女

問題 4 6 シニア層はどんな商品を求めていると言っていますか。

- 1 若い人とは違った独自の商品
- 2 生産者がはっきりしている商品
- 3 企業の理念がはっきり表れている商品
- 4 テレビCMに出ている商品

4 セミナーで女性が話しています。この話を聞いてください。

女：本日は社会構造の変化とそれに即したビジネスモデルについてお話をさせていただきたいと思います。最近では単身のお年寄りが激増しています。そういった方は、地方もさることながら、都会でも買い物難民と呼ばれ、生活に必要な買い物に不自由することが多いのです。そのため、店側でもお客様が来るのをただ待つのではなく、車を使って移動販売をしたり、量が少ない一人分の商品を増やすなどの取り組みが行われています。また、米や野菜などの商品を配達したり、小型バスで家から店まで送迎するといったサービスも好評です。社会の変化に応じて顧客のニーズは変わってきますから、それらを的確につかむことが不可欠だと言えるでしょう。

問題 4 7 セミナーの対象はどのような人達ですか。

- 1 スーパーの経営者
- 2 バス会社の従業員
- 3 一人暮らしの単身者
- 4 車で移動販売をする人

問題 4 8 買い物難民とは、どんな人のことですか。

- 1 地方に住む単身者
- 2 都会に住む単身者
- 3 単身のお年寄り
- 4 バスで買い物に行くお年寄り

問題 4 9 話の内容と合っているのはどれですか。

- 1 単身者が買い物できるような施設が必要だ。
- 2 ニーズの変化に応じたビジネスモデルが必要だ。
- 3 地方では、単身者へのサービスが行き届いていない。
- 4 ニーズに応えるためには、車を使ったサービスが欠かせない。

5 男性が説明会で話しています。この話を聞いてください。

男：製薬会社にとって、新薬の開発はまさに社運を賭けた大事業です。医薬品として世に送り出すまでに、10年以上の歳月と数百億円という巨額の投資をして開発が行われます。そのため、新薬は開発後一定期間、その製薬会社が独占的に製造・販売できる「特許」が持てることになっています。しかし、特許の期限が切れると、他のメーカーでも同様の成分や効果を持つ薬を製造販売することができます。これはジェネリック医薬品と呼ばれていて、市販薬から、病院での処方薬にまで広く流通しています。その成分の効果や安全性は、すでに新薬によって証明済みなので、安心です。しかし、最大の特徴は、厚生労働省によって新薬の2割から8割と決められている、その価格です。ただ、製造方法まで同じかどうかはわかりませんし、ジェネリック医薬品に対して懐疑的な医師も少なくないことから、日本ではなかなか普及率が上がらないのが現状です。

問題 5 0 製薬会社が一定期間「特許」を持てるのはなぜですか。

- 1 安全性への責任を負わなければならないから
- 2 開発と製造に10年かかるから
- 3 長い年月と費用をかけて開発しているから
- 4 開発と同時に特許を持つ権利を買っているから

問題 5 1 男性はジェネリック医薬品の最大の特徴は何だと言っていますか。

- 1 成分や効果が新薬と同じであること
- 2 新薬に比べて価格が安いこと
- 3 厚生労働省が認めていること
- 4 新薬とはちがう製造方法であること

問題 5 2 日本でジェネリック医薬品の普及率が低いのはなぜだと言っていますか。

- 1 なかなか手に入らないから
- 2 効果や安全性が確認できないから
- 3 病院では処方してもらえないから
- 4 信用できないと考える医師もいるから

6 旅行代理店で、女性と男性が企画について話しています。この会話を聞いてください。

女：課長、新しいツアーの企画書ができました。

男：じゃあ、概略を説明してくれるかな。

女：はい、これは、長崎県の沖にある浮体式洋上風力発電機を訪れるツアーです。あ、「浮体式洋上風力発電機」とは、海の上に浮かんでいる風力発電機のことです。

男：ああ、海に浮かんでるから「浮体式」なのか。

女：はい。最近、その周辺に魚が集まっていることが確認されたそうです。機械に藻や海藻がつくと、それを餌にする小魚が増え、それを追って大きな魚も集まってくるんだそうです。

男：電力も作れる、魚もとれるなんて一石二鳥だな。で、それを見に行くツアーなの？

女：はい、ファミリー向けのツアーです。現地では子供達が風力発電について勉強するツアーに参加している間、お父さんには釣りを楽しんでいただきます。

男：で、そのあいだお母さんは息抜きができるってわけだね。

女：お母さんには、ホテルでエステを楽しんでいただくかと。ファミリーですから、客単価は約3倍になります。夏休みに子どもが体験学習できる点は、大きな売りになると思うんですが。

男：面白いと思うよ。ただ、問題は安全対策だね。その点はどうなってるの？

女：はい、全員にベストの着用をお願いするつもりです。

男：子供がメインのツアーだからね。それだけじゃ弱いな。そこをもう少しつめてくれないか。

女：はい、わかりました。

問題53 女性は、どのような企画を提案していますか。

- 1 父親と子供は海へ行き、母親はホテルで休むツアー
- 2 父親は発電所を見学し、子供は釣りをするツアー
- 3 母親と子供は発電所を見学し、父親は釣りをするツアー
- 4 家族全員で体験学習をするツアー

問題54 女性は、この企画のどんな点が売りになると言っていますか。

- 1 海の上で電力が作れること
- 2 子供が体験学習できること
- 3 家族で息抜きができること
- 4 ガイドの説明を聞きながら釣りができること

問題55 男性は、この企画のどんな点について注意しましたか。

- 1 わからない言葉を使いすぎること
- 2 家族全員で楽しめないこと
- 3 環境への配慮が足りないこと
- 4 安全対策について十分に考えられていないこと

これで聴解試験を終わります。