

第141回 J.TEST ビジネス日本語検定

正解とスクリプト

■ 読解問題

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

《 漢字問題B 》各4点

76) わずら	77) はあく	78) よぎ	79) こうけん
80) こうじょ	81) なら	82) けいしょう	83) けねん
84) ひだね	85) めべ	86) ゆうしき	87) かも
88) せっぱん	89) はたん	90) きつえん	

解答例 《 記述問題A 》各6点

91) (A) 難解	(B) 理解できない
92) (A) すぐに辞めました	(B) 2か月
93) (A) 山奥	(B) 悪い
94) (A) なく	(B) 解けない
95) (A) 寄ったり	(B) 変わり

解答例 《 記述問題B 》各6点

96) あらかじめ目を通して
97) ランチなら千円以内で食べられる
98) 当社の顔とも言える
99) 健康志向の消費者の心を
100) 昔話に花が咲きました

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

試験に出た40の表現とことば

■ 読解問題

	問題番号	表現／ことば	文
1	2	～ことなく	夏休みも休むことなく働いた。
2	10	～にひけをとらない	リーさんの日本語の発音は日本人にひけをとらない。
3	16	～かねる	午前中にはできかねます。
4	17	～しだい	打ち合わせが終わりしだい林さんに電話します。
5	20	～はいわずもがな	英語はいわずもがな、フランス語とスペイン語もできるんですよ。
6	21	あいづち	日本人は話を聞く時、あいづちをうつことが多い。
7	23	画期的	この機能はこれまでの操作性概念を一変させた画期的なものです。
8	28	撤退	A社がアメリカ市場からの撤退を表明した。
9	34	台無し	一瞬の油断で、すべてが台無しになった。
10	40	あたふた	ミスを指摘されあたふたした。
11	読解問題 5	原則	原則、全社員が参加すること。
12	読解問題 6	引き継ぐ	今後は私が業務を引き継ぐことになりました。
13	読解問題 8	狙い	働きやすい環境を整える狙いがある。
14	読解問題 9	不祥事	不祥事が発生するたびにその役割、機能などについて議論される。
15	63	譲歩	これ以上譲歩するわけにはいかない。
16	72	転機	転機が訪れる。
17	75	面目	後輩の前で上司に叱られ、先輩としての面目丸潰れだ。
18	79	貢献	社会に貢献する。
19	88	折半	費用を折半する。
20	93	アクセス	本社からのアクセスが悪い。

■ 聴解問題

	問題番号	表現／ことば	文
21	5	捺印	捺印です。
22	L	アドバイス	自分の就職時と同じ意識でアドバイスをしない。
23	M	興味深い	なかなか興味深い結果ですね。
24	N	目を通す	発表前によく目を通して準備しておきたい。
25	O	深刻	観光客数が増加する一方で、人手不足は深刻です。
26	23	人件費	人件費がかからないからね。
27	25	～めく	急に冬めいてきましたね。
28	31	ターゲット	この雑誌のターゲットは？
29	32	加わる	この企画に営業部長も加わってくれるそうです。
30	37	面倒見	課長は面倒見がいいですからね。
31	40	半信半疑	私は今でも半信半疑ですよ。
32	会話・説明 1	事情	事情を聞きに行く。
33	43	指摘	育児に協力的でないと指摘された。
34	会話・説明 3	防犯	新しくこのビルに取り付けた防犯システムの説明をします。
35	会話・説明 4	思惑	レンタカー市場を安定した納入先として見込む思惑もあります。
36	会話・説明 5	非がある	自分に非があるとは全く思っていないんですね。
37	50	踏み台	部下を踏み台にして出世する。
38	会話・説明 6	ピーク	ピーク時の5分の1以下とのことですが…。
39	会話・説明 6	見込み	2019年3月期も赤字の見込みです。
40	55	閉鎖	海外の工場を閉鎖し、国内のみで生産する。

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。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 これは何ですか。

- 1 メロディーです。
- 2 パトカーです。
- 3 ナイターです。
- 4 クレーンです。

Bの写真をみてください。

問題2 どんな様子ですか。

- 1 うつむいています。
- 2 脅しています。
- 3 振り返っています。
- 4 励ましています。

Cの写真をみてください。

問題3 何をしていますか。

- 1 レントゲンです。
- 2 アポイントメントです。
- 3 イントネーションです。
- 4 プレゼンテーションです。

Dの写真をみてください。

問題4 これらは何ですか。

- 1 補充されたインクです。
- 2 解放された人質です。
- 3 削減された経費です。
- 4 陳列された衣類です。

Eの写真をみてください。

問題5 何をしていますか。

- 1 捺印です。
- 2 掲載です。
- 3 発注です。
- 4 板書です。

Fの写真をみてください。

問題6 客にいすを勧めます。何と言いますか。

- 1 どうぞお掛けください。
- 2 そちらに座りなさい。
- 3 席を立ててください。
- 4 お譲りください。

聴読解問題

Gの写真を見てください。

問題7 名刺を受け取る時、何と言いますか。

- 1 拝見いたします。
- 2 ご覧いただきます。
- 3 頂戴いたします。
- 4 お尋ねいたします。

Hの写真を見てください。

問題8 取引先の相手から山田部長への伝言を受けました。こんな時、何と言いますか。

- 1 了解です。山田様にお伝えになります。
- 2 承知しました。山田様にお伝えします。
- 3 承りました。山田に申し上げます。
- 4 かしこまりました。山田に申し伝えます。

Iの写真を見てください。

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 取引先の人に会社に来てもらいました。何と言いますか。

- 1 ご足労いただきありがとうございます。
- 2 お招きいただきありがとうございます。
- 3 わざわざ来ていただかなくてもよかったのですが。
- 4 ご予約はされていますか。

例題を見てください。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言っていますか。

例題2 女性はどの位置がいいと言っていますか。

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よ。会社名の前に大きく入れたら、どう？

女：えー、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言っていますか。

例題2 女性はどの位置がいいと言っていますか。

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を見てください。

会社で男性と女性が話しています。

問題11 男性のポジションはどれですか。

問題12 村上さんのポジションはどれに当たりますか。

男：あずま物産の村上さんが、課長から次長になったから肩書に気を付けてね。

女：はい。次長ってうちの会社にはないですよ。

男：うん。会社によってポジション名は色々だからね。僕はサブリーダーだけど、主任と呼んでる会社もあるしね。

女：で、次長というのは？

男：うちでいうシニアマネージャーに近いと思うよ。一般的には部長代理とか副部長って感じかな。

問題11 男性のポジションはどれですか。

問題12 村上さんのポジションはどれに当たりますか。

Lを見てください。
セミナーで男性が話しています。

- 問題 1 3 セミナーの参加者は誰ですか。
問題 1 4 やったほうがいいのはどれですか。

男：今日は、就職活動を行う子供を持つ保護者にお集まりいただいておりますが、皆さんにまず心掛けてほしいことは、自分の時代とは企業と社会の環境が変わっていることを知り、自分の就職時と同じ意識でアドバイスをしないことです。子供が内定を取った企業について「そんな会社知らない」なんて言うてはいけません。親が知らない優良企業はたくさんあります。まずは内定を取ったことをほめてあげてください。「口を出さずに金を出す」これが大切です。就職活動はスーツの購入費用や交通費でお金がかかります。金銭面で援助してあげてください。それから、これは口出しには入りません。自分の仕事の経験を話すことです。子供が働くイメージをつかみ、リアルな姿を知ることができるので有効です。仕事のやりがいや達成感、成功体験などは話してあげてください。

- 問題 1 3 セミナーの参加者は誰ですか。
問題 1 4 やったほうがいいのはどれですか。

Mを見てください。
女性と男性が話しています。

- 問題 1 5 「専門職」はどれですか。
問題 1 6 「部長」はどれですか。

女：新入社員を対象に「どのポストまで昇進した
いか」を聞いた結果がこちらのグラフです。平成20年度入社と今回調査した平成30年度入社を男女別に比較しています。

男：今回は「どうでもよい」という回答が男女全体で17.4パーセントで最も多かったんですね。

女：そうなんです。10年前は「専門職」という回答が男女全体で24.5パーセントで最も多かったんですが、今回は16.5パーセントにまで落ちて
います。特に女性は、33.4パーセントから21.7
パーセントにまでがくと落ちています。

男：本当ですね。

女：そして、「社長」という回答は男女全体で15.5
パーセントから10.3パーセントにまで落ちてい
ます。

男：うーん。私はそこまで目指したいですけどね、
今の新入社員はあまりトップにまではなりたく
ないと思っているんですね。

女：でも、「部長」という回答は増えています。男
性は、17.5パーセントから23.1パーセントにま
で上がりました。

男：なるほど。なかなか興味深い結果ですね。

- 問題 1 5 「専門職」はどれですか。
問題 1 6 「部長」はどれですか。

Nを見てください。
会社で男性と女性が話しています。

問題 17 女性が修正後の企画書を男性に提出するのはいつですか。

問題 18 企画書を必要部数準備しておくのはいつですか。

男：企画書はまだ？ 月曜に一度チェックしたからあとは直すとこ直したら完成だよ。

女：それが火曜に新たに修正すべき箇所を発見してしまいました…。

男：どこの部分？

女：過去の地域別売上高のグラフです。数字が数か所間違っていて…。

男：数字は重要だよ。で、修正にはどのくらい時間を要する？ 会議が金曜午後イチだから午前中には必要部数を揃えておかなきゃならないんだよね。発表前によく目を通して準備しておきたいし木曜の午後には手元に欲しいな。

女：今日中にお渡しできるかと思います。夕方遅くなるかもしれませんが…。

男：そう。今日は午後から外出で直帰するから、机の上に置いておいて。明日の朝、確認するから。

女：はい、わかりました。

問題 17 女性が修正後の企画書を男性に提出するのはいつですか。

問題 18 企画書を必要部数準備しておくのはいつですか。

Oを見てください。
女性が話しています。

問題 19 4パーセントは、何の割合ですか。

問題 20 観光地で副業人口の割合が高い理由は何ですか。

女：副業を持っていたり持つことを希望したりする「副業人口」が2017年に690万人と、初めて就業者の1割を超えました。副業とは、主な収入を得ている本業以外の仕事のことです。このような副業を持つ就業者は267万人と就業者全体の4パーセント、持つことを希望する就業者424万人と合わせ10.5パーセントに達したのです。都道府県別の副業人口割合は、大企業が副業解禁に動いている東京で一番高く13.7パーセント、次いで沖縄で12.8パーセント、京都で12.7パーセント、神奈川で11.7パーセント、奈良で11.4パーセントと続きます。沖縄、京都、奈良など観光地を抱えた自治体で高い理由は、観光業の強い地域は非正規の従業員割合が高いことが挙げられます。そのため、収入を増やすため複数の仕事につくことを希望する人は少なくありません。観光客数が増加する一方で、人手不足は深刻です。企業による採用活動では、副業を容認するかが1つのカギとなってきています。

問題 19 4パーセントは、何の割合ですか。

問題 20 観光地で副業人口の割合が高い理由は何ですか。

応答問題

例題1 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。

例題2 会議の資料を印刷してください。

－何部必要ですか。

- 1 必要になります。
- 2 100部お願いします。
- 3 1時からです。

例題1の答えは1で、例題2の答えは2です。

ですから、解答用紙には図のようにマークします。

問題21 ご職業は？

- 1 秘密の暴露です。
- 2 為替相場です。
- 3 介護士です。

問題22 メモでお渡ししましょうか。

- 1 印刷不良ですね。
- 2 口頭で大丈夫ですよ。
- 3 キャンセルはできません。

問題23 あの店、サービスがよくなったね。

- 1 人件費がかからないからね。
- 2 サービス残業が増えたからね。
- 3 同じような店が増えて競争が激しいからね。

問題24 外部に情報が漏れていますよ。

- 1 ありがたいことですね。
- 2 きっちりしてますね。
- 3 それはまずいですよ。

問題25 締切が来週に迫っていますよ。

- 1 景気回復の兆しが見られますね。
- 2 のんびりしている場合じゃありませんね。
- 3 急に冬めいてきましたね。

問題26 田中さんはまだ来てないの？

－はい。連絡もありません。

- 1 手際よすぎると思いませんか。
- 2 それは心強いかぎりですね。
- 3 連絡なしに遅刻とは珍しい。

問題27 私、今、転職活動中なんだ。

－もう面接とかしてるの？

- 1 ううん、履歴書送っただけよ。
- 2 ううん、ボーナスもらえるのよ。
- 3 ううん、募集してるのよ。

問題28 セミナーでもらった資料、見せてくれる？

－もう捨てました。

- 1 え、処分しちゃったの？
- 2 え、追放しちゃったの？
- 3 え、返却しちゃったの？

問題29 相手の要求を呑んだんですか。

- 1 ええ。キャリアを積まれたので。
- 2 ええ。足がもつれてしまいました。
- 3 ええ。交渉の余地がなかったんです。

問題30 差し支えなければ当クラブを退会される理由を伺えますか。

- 1 新しい役職が必要になったんです。
- 2 転勤するので通えなくなったんです。
- 3 チームワークがいいんです。

問題31 この雑誌のターゲットは？

- 1 創業20周年です。
- 2 20代後半の女性です。
- 3 本体価格の20パーセントです。

問題32 この企画に営業部長も加わってくれるそうですね。

- 1 礼儀がなってないですね。
- 2 後継者不足ですね。
- 3 頼もしい援軍ですね。

問題33 この程度の仕事なら片手間でできるでしょう。

- 1 ええ、誰か専任でつけましょう。
- 2 ええ、場所は取りません。
- 3 ええ、あとで私がやっておきます。

問題34 新規入会キャンペーン中です。

－何か特典があるんですか。

- 1 3千ポイントプレゼントです。
- 2 3千円お支払いいただきます。
- 3 先着3千名様です。

会話・説明問題

「*」の部分は録音されていません。

問題35 田中さん、ミスが目立ちますね。
— 新人なんだから無理はないですよ。

- 1 うぬぼれですか。
- 2 甘いですよ。
- 3 せっかちですね。

問題36 値下げしたのに売れませんね。

- 1 おそらくニーズがないんでしょう。
- 2 パニックに陥ってますね。
- 3 セキュリティーを強化しましょう。

問題37 課長は相談に乗ってくれないですよ。

— ええ、そうだと思います。

- 1 課長は事なかれ主義ですからね。
- 2 課長は面倒見がいいですからね。
- 3 課長は暴れん坊ですからね。

問題38 この作業のコツがつかめないんです。

- 1 コツコツ貯めたほうがいいですよ。
- 2 何度もやって体で覚えるしかないですよ。
- 3 コツをつかんだら大怪我をしますよ。

問題39 先月までは暇を持て余していたのにね。

— ええ、急に忙しくなりましたね。

- 1 まるで借りてきた猫のようですね。
- 2 今まで猫を被っていたんですね。
- 3 今は猫の手も借りたいくらいですね。

問題40 ちょっと申し上げにくいことなんですが…。

- 1 単刀直入におっしゃってください。
- 2 名誉挽回のチャンスですね。
- 3 私は今でも半信半疑ですよ。

例題

男：佐藤さん、明日の会議の資料はできましたか。

女：はい、できました。こちらです。

男：じゃ、10部コピーしておいてください。

女：あとう、コピーする前に内容をチェックして
いただけないでしょうか。

男：ええ、いいですよ。

女：お願いします。

問題 女性は男性に何を頼みましたか。

- * 1 資料のコピー
- * 2 資料のチェック
- * 3 資料の作成

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。

男：佐藤さん、さくら商事の今井部長は知っているよね。

女：はい、先月電子部品の輸入の契約の際に何度かお会いしていますが。

男：急なことで悪いんだけど、午後、さくら商事に同行してほしいんだ。

女：何かあったんですか。

男：実は、その電子部品の件でちょっとトラブルがあったらしいんだ。それで事情を聞きに行くんだけど、担当していた君も連れて行ったほうがいいと思ってね。

女：わかりました。早速当時の資料を揃えておきます。

問題 4 1 女性は、このあと何をしますか。

- * 1 契約時のトラブルについて説明する。
- * 2 契約時の資料を探しておく。
- * 3 契約時の担当者に事情を聞く。

問題 4 2 会話の内容と合っているのはどれですか。

- * 1 女性は今井部長に会ったことがない。
- * 2 男性はトラブルの詳細を知らない。
- * 3 男性は一人で今井部長に会いに行く。

2 男性と女性の会話を聞いてください。

男：うちの会社で初めて育児休業を取得する人がいるんだ。男性社員でね。

女：そうなんだ。法律で認められてるとはいえ、実際に取得するととなると勇気がいるよね。周りが「男のくせに育児休業を取るなんて」という目で見えるから。うちの会社でも取得した男性社員がいるんだけど、女性からは好意的に見られてたけど、男性からはちょっと変わり者扱いされていたわね。

男：そうかあ。去年のデータでは、父親の育児休業取得率はわずかからパーセントだったさ。子育てには父親の協力は必要だろう？ 子育て環境がよくなる限り、女性だって安心して子供を生めないじゃないか。

女：そうねえ。やっぱり社会全体の考え方が変わらなきゃね。そうしないことには男性の育児休業取得率は上がらないと思うわ。

男：そうだね。

問題 4 3 男性について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- * 1 近々育児休業を取得する予定だ。
- * 2 会社に育児休業を取得する男性がいる。
- * 3 育児に協力的でない指摘された。

問題 4 4 女性は育児休業取得についてどう思っていますか。

- * 1 男性の取得率を上げるために、社会の考え方を変えるべきだ。
- * 2 会社内での立場が悪くなるから男性は取得すべきではない。
- * 3 育児に非協力的な男性が多いので取得率が低い。

3 男性の話を聞いてください。

男：新しくこのビルに取り付けた防犯システムの説明をします。来週からこのビルの出入りは全部このシステムで管理します。入る時は、ICカードをこの溝に通してください。上から下にカードを通すとドアが開きます。出る時はカードを使いません。ドアの内側にあるこのボタンを押すとドアが開きます。全社員のカードがこちらです。部署の人の分のカードを受け取り、サインをお願いします。部署に戻ってから全員にカードをお渡しいただき、名前が間違っていないか確認してもらってください。

問題45 誰に向けて話していますか。

- * 1 各部署からの代表者
- * 2 このビルで働く全社員
- * 3 ビルに出入りする業者

問題46 男性はこのあと何をしますか。

- * 1 名前の確認をする。
- * 2 防犯システムを取り付ける。
- * 3 カードを配布する。

4 女性の話を聞いてください。

女：今、自動車メーカーが高級車のレンタカー事業に力を入れています。都心部を中心に車を所有しない人が増え、「たまに乗るなら良い車」という需要が高まっているためです。レンタカーの利用拡大は伸び悩みが続く自動車販売の減少につながるおそれもありますが、メーカーは、高級車を実際に運転してもらうことで購入のきっかけになると期待しています。またレンタカー市場を安定した納入先として見込む思惑もあります。レンタカーの保有台数は、2013年末の約61万台から2017年末は約80万台と4年間で3割以上増えました。このうち高級車は約5千台から9千台と約1.8倍に増えています。

問題47 自動車メーカーは何に力を入れていると言っていますか。

- * 1 都心部での自動車販売
- * 2 中古車の海外輸出
- * 3 高級車の貸し出し

問題48 需要があると言っているのはどれですか。

- * 1 レンタカーでの高級車利用
- * 2 地方でのレンタカー利用
- * 3 高級車の試乗体験

問題49 レンタカーの保有台数について、話の内容と合っているのはどれですか。

- * 1 全体数は減っているが、高級車の割合は増えている。
- * 2 高級車の保有台数が4年間で約1.8倍に増えた。
- * 3 新たに80万台を追加した。

5 ラジオで男性と女性が話しています。この会話を聞いてください。

男：クラッシャー上司とは、ひと言で言えば、部下を精神的につぶしながら、どんどん出世していく人のことです。

女：なるほど。

男：クラッシャー上司は、基本的には能力があつて仕事ができる人なんです。業績はトップクラスなので、会社は問題に気付いてもその上司を処分できないんですね。結果、どんどん出世していきます。

女：でも、部下を育てられないのでは、優秀とは言えませんね。

男：そうですね。ある機械メーカーの課長の例を紹介します。彼は部下に顧客の要求が厳しい案件を任せました。課長には部下を育てたいとの思いがあつたので、深夜まで部下に付き合い指導しました。「俺もこうやって鍛えられてきた」「客の信頼を失ってはならないぞ」と叱咤激励を続けました。部下には休む暇もありませんでした。

女：精神的にも肉体的にもボロボロになりますね。

男：そうです。その部下はある日突然、出社できなくなり療養することになりました。

女：やっぱり。予想通りですよ。

男：でも、課長は人事担当にこう言ったそうです。「最近の若いやつはだめだ。他の優秀なやつを回してよ」と。

女：えー、ひどいですね。自分に非があるとは全く思っていないんですね。

男：ええ。自分のやってる指導は正しいと信じているんですよ。そして、部下がつらい思いをしていることに鈍感です。

女：会社にとって人は貴重な資源ですよ。なのに、つぶされた側は脱落し、つぶした側は悪びれもせず出世するなんて理不尽すぎますよ。

男：そうですね。

女：もしそんなひどい上司を持ってしまった場合、どうすればいいのでしょうか。

男：はい。ちょっと説明が長くなりますが、時間は大丈夫でしょうか。

女：あ、残念ながらそろそろお時間ですね。では、続きは次回にお願いしたいと思います。

男：わかりました。ではその対処法については、次回にお話いたします。

女：先生、ありがとうございました。

男：こちらこそ。

問題50 クラッシャー上司について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- * 1 無能なのに部下に厳しい。
- * 2 部下を踏み台にして出世する。
- * 3 有能だが部下を精神的に追い詰める。

問題51 男性が紹介した課長の例について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- * 1 部下がつぶれた原因が自分にあると反省した。
- * 2 部下を育てるつもりで指導を行った。
- * 3 優秀な部下を自分で選んでいる。

問題52 次回はどんな話をしますか。

- * 1 クラッシャー上司かどうかの見分け方
- * 2 クラッシャー上司への接し方
- * 3 クラッシャー上司にならないための方法

6 女性が企業の社長にインタビューをしています。この会話を聞いてください。

女：カメラ付きスマートフォンに押され、デジタルカメラのメーカーは苦戦を強いられていますが、御社はデジカメ事業にこだわり続けていらっしゃるんですね。デジカメが大半を占める映像事業の売上高は、ピーク時の5分の1以下とのことです。

男：ええ。2018年3月期の映像事業は営業赤字です。2019年3月期も赤字の見込みです。ですがこれは、元々計画していた赤字です。中国工場での生産をやめてベトナム工場に集約する、その費用が生じたからです。集約後は、今の4から5パーセントの世界シェアを維持していれば、黒字を確保できる体制になるでしょう。

女：そうですか。売上高の8割は医療機器で稼いでいらっしゃるんですね。1割にも満たないデジカメになぜこだわるのでしょうか。

男：わが社の歴史を紐解けばわかることですが、デジタル技術の開発はカメラから始まりました。ここで確立した技術を医療用の内視鏡や顕微鏡に転用してきました。カメラが技術開発を動かす。うちはそういう会社なんです。

女：では技術の転用は今後も続くのでしょうか。

男：もちろんです。4Kや8Kといった極めて細かいところまで精密な画像や、ワイヤレスの技術は、医療機器よりデジカメのほうが先に進んでいます。カメラは売れ筋の移り変わりも早く、そのプレッシャーのなかで技術開発をすることで、医療機器などでも技術面で先端にいられるんだと思っています。

問題53 映像事業について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- * 1 2018年、赤字から黒字に転換した。
- * 2 2019年3月期も、前年同様に赤字の見込みだ。
- * 3 現在が売上高のピークだ。

問題54 医療機器事業について、会話の内容と合っているのはどれですか。

- * 1 デジカメ事業と共同で技術開発を行っている。
- * 2 消費者向けの製品の開発に取り組んでいる。
- * 3 売り上げの8割を占めている。

問題55 今後について、社長はどう言っていますか。

- * 1 海外の工場を閉鎖し、国内のみで生産する。
- * 2 医療用機器の開発によって社内の技術力を高めていく。
- * 3 デジカメ事業を続け、その技術を他部門に転用する。

これで聴解試験を終わります。