

第 1 回貿易英語通信研修講座添削課題

設問 I. 次の日本語に対し商業英語として最も適当な英単語を選択肢から選んで、解答用紙に最も相応しい語彙を記入してください。(貿易担当者でも日常的に使用する専門用語は 100 語位といわれます。)(配点:各1点×10=10点)

1. 引 合 い Negotiation / **Inquiry** / Reply / Question / Discussion
2. 信用状態 Business Standing / Financial Position / Credibility / Credit
 / **Credit Standing**
3. 最 低 値 Low Price / Cheap Price / Moderate Price / Better Price
 Lowest Price
4. 製 品 Description / Article / **Product** / Making / Production
5. 品 目 Goods / Line / Sales / **Item** / Merchandise
6. 競争相手 Connection / **Competitor** / Partner / Trader / Dealer
7. 輸出代理店 **Export Agent** / Selling Agent / Sole Agent / Export Dealer
 / Export Distributor
8. 見 積 書 **Quotation** / Quoting / Price List / Inquiry Form / Invoice
9. 卸 売 商 Exporter / Importer / Agent / **Wholesaler** / Distributor
10. 価 格 表 List Price / **Price List** / Payment / Offer / Estimate

設 問 II 貿易を理解するためには貿易に関する貨物の流れ・書類の流れ・金の流れを常に念頭において理解することが大切です。そこで、次の文章の【 】に挿入すべき適切な語彙を選択肢(但し、選択肢が無い場合もあります。)より選び、「解答用紙」に記入して下さい。(配点:各1点×10=10点)

- ア. 契約の前提として、【①**引合い**】は通常まず輸入者から輸出者へ手紙、ファックス、e-mail等で出される場合も、口頭や電話等の形で出される場合もあります。その内容を具体化した書類として【②**オフア**】を送付し、具体的な契約交渉が開始されます。
- イ. 新しい相手先を熟知している同業者に同社の信用情報について照会し必要情報を入手する方法がある。この同業者のことを英語で【③**Trade Reference**】と呼称する。
- ウ. 新規の取引先の信用調査を行う際に当事者が注目する点は、Character, Capacity, 【④**Capital**】の他に、Conditionsがある。
- エ. 【⑤**輸入貨物**】は、本船から荷揚げされると次の段階として、当該貨物は、まず【⑥**保税地域**】へ搬入され、必要書類を揃えて【⑦**輸入申告**】が行われ、書類審査、必要があれば現物検査を経て、納税、輸入許可の運びとなる。

オ. 【⑧ 輸出者】は船積完了と同時に【⑨ 輸入者】へ、船積商品名、数量、容積、重量、【⑩金額】、運送手段名、出港日、到着予定日を伝え、船積を完了した旨の船積通知を発信し、あわせて船積書類の写しをファクスあるいは郵送する。

選択肢 : オファ / 引合い / 輸入貨物 / 輸出者 / 小売商 / 見本 / 手紙 / 価格 /

申請人 / カタログ / 輸入者 / 卸売商 / 品目 / 輸出入商 / 価格表 / 数量 / 問合わせ / 輸入申告 / 数量 / 輸出申告

設問Ⅲ 貿易に携わる輸出者・輸入者・仕入先・メーカー・船会社・航空会社・銀行・各代理店等がどのような書類を作成し誰に提出するかの理解を深めることが大切です。そこで、次の文章の【 】に挿入すべき適切な語彙を選択肢より選び、「解答用紙」に語彙で記入して下さい(備考:重複解答・不要な選択語彙有り)。(配点:各1点×10=10点)

書類名	甲当事者 から 乙当事者へ
例題: 売約書	輸出者 → 輸入者
① オファ	(輸出者) → (輸入者)
② 船荷証券	(船会社) → 海貨業者を經由し → (輸出者)
③ 引合い	(輸入者) → (輸出者)
④ 注文請書	(輸出者) → (輸入者)
⑤ 船積指図書	(輸出者) → 海貨業者を經由し → (一等航海士)
⑥ 買取書類	(輸出者) → (買取銀行)
⑦ 航空貨物運送状	(航空会社) → 海貨業者を經由し → (輸出者)
⑧ 買取書類	(輸出者) → 各銀行を經由し → (輸入者)
⑨ 開設された信用状	(開設銀行) → 通知銀行を經由して → (輸出者)
⑩ 荷為替手形(信用状付)	(開設銀行) → 手形引受けを経て → (輸入者)

選択肢: 船会社/輸出者/輸入者/一等航海士/ 航空会社/買取銀行/開設銀行/コルレス銀行/税関

設問Ⅳ テキスト23ページの Letter 3(具体的引合いの要求)を読み、次の各問の【 】に挿入すべき適切な語彙を「解答用紙」に記入して下さい。(配点:各1点×10=10点)

ア. このレターの発信企業名を英語【①TAIYO ELECTRIC CO., LTD.】で書いて下さい。

イ. このレターの相手先企業は【②輸入商・貿易商・商社 】であると想定できる。

ウ. 発信会社は【③カタログ・Catalog】をとりあえず送る旨回答していますが、具体的な引合いではありません。

では、具体的な引合いとは、必然的に【④商品名】【⑤数量】【⑥買付けの時期】等が明確でなければなりません。

エ. このレター中に「the best prices」とありますが、相手先企業にとっての「the best prices」とは【⑦最も安い価格】と想定できます。

オ. 発信会社の次のステップとして具体的な引合いを受理し、【⑧オファ・見積書】を作成します。その問⑧に対して、相手先企業は「価格の一部変更、注文数量の増加、支払条件等の変更」を要求する場合があります、そのことは一般に【⑨逆オファ・カウンターオファ】と呼称されます。その問⑧や問⑨のやり取りが複数回行われた後に両当事者が当やり取りに最終的に同意し纏めたものがいわゆる【⑩売買契約書】と呼称される。両当事者は各一通づつ保管することにな

ります。

設問 V 次の日本語を参考にして、下記の英文中の[]の部分に最も適当な英語を選択肢から選んで、解答用紙へ記入してください。(配点:各1点×10=10点)

1. ご返事をお待ちしております。

We look forward to having an early [reply] from you.

2. 当方は相当量を売りさばくことができます。

We are now in a good [position] to sell considerable quantities.

3. 当社製品が競争相手より品質の点で優れていることをお分かりいただけるでしょう。

You will realize that our products are better in [quality] to those of competitors.

4. 当社の家庭電化製品に関して首題の会社より引合いを受けました。

We have received an [inquiry] from the captioned company with regard to our Home Electric Appliances.

5. シドニー商業会議所から貴社が鉄鋼製品の主要輸入業者であると承り、ぜひ取引をさせていただきたくお手紙を差し上げる次第です。

We understand from the Sydney [Chamber of Commerce] that you are one of the major importers of Iron & Steel Products there, and are writing to you in the hope of entering into business relations with you.

6. 目下アメリカ市場では品薄のため日本からの輸出が増大し、当地市場は強調を続けております。

At the moment the U.S. market is in short [supply], and exports from Japan are showing a marked increase so that the market here is continuing strong.

7. しかしながら、当方はメーカーと深い関係にあり、同業者に負けない値段で供給できると信じます。

However, having close relations with the steel mills, we feel sure that we can supply you with steel products at fully [competitive] prices.

8. もしこの提案にご興味がおありの節は、その旨お知らせいただければ当方は喜んで「光陽」電子製品の総合カタログとシドニー港輸送費・保険料込み値段とをお送り申し上げます。

If you are interested in this proposal, please let us know, and we shall be glad to

send you a copy of the General Catalog on KOYO Products and a price list on [CPT] Sydney basis.

9. 折り返し当社の試買注文に対し見積書をいただければ幸いです。

We shall appreciate having a [quotation] for our trial order by return.

10. 当地で行われた日本貿易振興会主催の見本市で貴社の新製品テープレコーダーTR-100型を拝見し、たいへん関心を持っております。

We have looked your new [product], Tape Recorder, Model TR-100, at the Trade Fair held here under the sponsorship of JETRO, and are very much interested in it.

選択肢: FOB/Chamber of Commerce & Industry / inquiry / CIF / CPT/ ability / order / capacity / position / quality / pieces / quantity / quotation / reply / accept / product / acknowledge / book / offer / quotation / Chamber of Commerce / CPT / supply attractive / interesting / appropriate / Price List / article / goods / competitive