

New ▽ 南开国际商务日语系列教材 总主编 王健宜

新编国际商务 日语函电

郭正义 肖 熠 李 越 / 编著



南开大学出版社

南开国际商务日语系列教材

总主编 王健宜

新编国际商务日语函电

郭正义 肖 熠 李 越 编著

南开大学出版社

天 津

图书在版编目(CIP)数据

新编国际商务日语函电 / 郭正义, 肖熠, 李越编著.
—天津: 南开大学出版社, 2015.4
南开国际商务日语系列教材
ISBN 978-7-310-04756-7

I. ①新… II. ①郭… ②肖… ③李… III. ①国际商务—日语—电报信函—写作—教材 IV. ①H365

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 024828 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人: 孙克强

地址: 天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码: 300071

营销部电话: (022)23508339 23500755

营销部传真: (022)23508542 邮购部电话: (022)23502200

*

天津市蓟县宏图印务有限公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

260×185 毫米 16 开本 15.875 印张 406 千字

定价: 34.00 元

如遇图书印装质量问题, 请与本社营销部联系调换, 电话: (022)23507125

丛书总序

光阴似箭，十年弹指一挥间。2004年，为适应我国改革开放不断深化、国际商务活动日益频繁的新形势，我们组织编写了《国际商务日语系列教材》（共8册）。当时，我国的日语教育基本上还是延续着以语言文学为主要内容的传统模式，培养的学生与就业市场和用人单位的要求相去甚远。

如今的国内日语教育，与十年前不可同日而语，真可谓“繁花似锦，异彩纷呈”。不仅本科教育蓬勃发展，设置日语本科专业的学校多达数百所，而且研究生教育也蒸蒸日上，培养单位数量迅速增加，学科研究水准日见提高。在这样的大背景下，我们开始考虑修订十年前出版发行的《国际商务日语系列教材》，同样是为了适应新形势的要求。虽然十年来日语教育发生了一些变化，商务日语课程有所增加，课堂教学内容与市场需要有所接近，但是必须承认，这样的“增加”和“接近”都是十分有限的。古人云：“百尺竿头，更进一步”。又云：“不积跬步无以至千里”。包括日语教育在内的我国的外语教育，在相当长的时期内都会面临一个仍然要不断地在“面向社会、面向世界、面向未来”的道路上努力探索，不断前行的局面。

这次改版修订，总的原则与第一版完全相同。我们认为：《南开国际商务日语系列教材》的再版发行，应当继续承担“日语课程体系改革先导”的任务。为实现“以教材建设带动课程设置的变革，从而为日语教学本身带来革命性变化，最终达到培养适应市场需要的合格人才的目的”这一目标发挥建设性作用。

改版修订工作的基础是要有一支过硬的编写队伍。此次参与编写的人员，全部具有“国际商务日语”相关课程的教学和运用日语进行国际商务活动的实践经验。其中多位编者或者曾经在日本的大型商社工作，或者曾经担任过高级别的口译任务。最为重要的是，他们年富力强，充满激情与活力，“编写一部优秀的商务日语教材”是大家的共同愿望，这一点为改版修订工作的成功奠定了坚实的基础。

本次改版修订工作历时一年，在原版基础上保留了“实务、函电、会话、文选、写作、谈判”六册，并对其内容进行了全面修订。与原版相比最大的变化是，将原有的“翻译”一册扩展成“日汉口译”、“汉日口译”、“日汉笔译”、“汉日笔译”四册，为全方位展开国际商务日语口笔译教学和实训制定了清晰的规范，奠定了坚实的教材基础。对于外语教学而言，翻译永远是最核心的内容，翻译永远是考验学生“硬功夫”的重要指标。为此，我们在原版的基础上，强化了编写队伍，吸收了口笔译第一线具有丰富实践经验的教师参加编写。在与翻译相关的四册教材中，大量使用了翻译实践中的鲜活材料，力求做到“有的放矢”、“学以致用”。

本次改版修订工作，自始至终得到了南开大学出版社各级领导的关怀和鼓励，尤其是纪益员副总编亲自挂帅，主持召开了两次编委会指导工作；承担此项任务的外语事业部主任张彤、日语编辑宋丹，也分别在体例规范和审读校对方面做了大量认真细致的工作。没有上述各位的辛勤劳动和卓有成效的努力，就不会有本套教材的面世。在此，向出版社的各位同仁致以诚挚的谢意。

我们希望，改版修订后的《南开国际商务日语系列教材》能够像过去的十年一样，继续得到大家的认可和鼓励，希望有更多的学校、更多的学生使用这套教材学习商务日语。同时希望学界同仁不吝赐教，对教材的不足和谬误之处提出有针对性的意见，为下一次改版修订积累宝贵的素材。

祝愿本套教材为我国的日语教育锦上添花，祈盼我国的商务日语教育日新月异、蓬勃发展！

王健宜

2014年12月 於南开园

前言

中日两国一衣带水,互为重要的经济贸易伙伴。综合我国驻日本大使馆经济商务参赞处以及日本贸易振兴机构(JETRO)发布的有关两国经贸合作的权威统计数据,截至2012年,我国为日本第一大贸易伙伴、第一大出口市场和第一大进口来源国;同时对我国而言,日本是第五大出口对象国和第二大进口对象国,由此可见两国经贸合作关系之密切与重要。

由于对日经贸往来工作的需要,我国培养了一大批优秀的精通日语同时又熟谙国际经济贸易实务的专门人才。其中大部分都是各院校日语专业的毕业生。如今日语在我国高等教育中已经成为继英语之后的第二大热门外语语种,开设日语专业的院校数量增多,在校学生人数也逐年增长,这些无不和对日经贸往来广泛频繁有直接关系。广大日语专业毕业生的就业前景看好,其中有相当比例的毕业生会选择从事对日商务经贸工作。

在此背景下,如何培养适应新时代国际商务业务要求的人才成为摆在我们面前的课题。我们认为作为有志于从事对日经济贸易工作的日语专业学生,有必要在学好日语相关课程的同时,掌握相应的英语知识。比如在国际商务业务当中最常用的往来函电,在如今的全球化经济时代,只掌握日语有时会遇到一些问题。原因是规模大的日本企业往往在海外设立分公司或者代表处,一些具体业务往往是要和日本本土以外的分支机构联络,而当地雇员的工作语言多为英语,如对方仅仅是“English Speaker”,用日语与其交流显然很困难。另外,国际贸易实务当中的一些术语往往直接来自英语,掌握相关的英语词汇或者表达方式不仅能使工作顺利进行,还可以促进相关日语词汇的记忆和理解。

本教材旨在促进培养能具备运用日英双语开展国际经济贸易工作能力的复合型人才,与传统的外贸函电教材相比,本教材最大的特色在于既重视日语能力的培养也重视相关英语表达能力的训练,为学生将来书写或翻译往来函电打下良好的基础,切实收到“一石二鸟”的功效。

本教材为修订后的新版,修订的基本方针:保持原书基本内容体系和特色,在此基础上进一步完善,适当增加反映新时代所出现的业务内容。按国际商务业务的先后流程顺序,即从建立业务联系开始,历经资信调查、询价、报价、洽谈、签约、付款、交货、装船、海上保险、索赔等步骤,做到不遗漏任何一个环节。而且还根据需要补充了抱怨、确认、通知、催促、祝贺、代理等内容的函电,共计十六课。除课文外,每课还附以相关例句。课文及相关例句都有单词注释,其中的语法、词汇难点均包括在“语法与词语解说”内。值得一提的

是，日英汉三语对照的课文以及例句都采用表格框架形式，易于读者阅读和对照学习。课文右侧留有少许空白，方便学习者做笔记。外贸常识以及日语、英语语法翻译知识介绍亦采用框架形式，方便读者查阅。每课都有日英汉翻译练习，书后附有答案。

囿于我们能力以及知识所限，本书虽经细心修订，但书中仍难免会有疏漏乃至错误，恳请读者以及各位同仁提出批评指正，不胜感激。

郭正义 肖熠 李越

2014年6月于天津滨海新区

目 录

第一课	取り引きの申込み	1
	Establishing Trade Relations	
	请求建立业务关系	
第二课	信用調査（一）	16
	Credit Inquiry	
	资信调查（一）	
第三课	信用調査（二）	31
	Credit Inquiry	
	资信调查（二）	
第四课	引合い	44
	Inquiry	
	询价	
第五课	オファーとカウンター・オファー	58
	Offer and Counter Offer	
	报价与还价	
第六课	商談と契約	78
	Discussion and Contract	
	洽谈与合同	
第七课	支払方式	91
	Terms of Payment	
	支付方式	
第八课	引渡し及び船積み	107
	Delivery and Loading	
	交货及装船	
第九课	苦情とクレーム	121
	Complaint and Claim	
	抱怨与索赔	

第十课 苦情に应えて136
Reply to Complaint
答复抱怨

第十一课 海上保険149
Marine Insurance
海上保险

第十二课 確認162
Confirmation
确认

第十三课 通知状175
Notice
通知函

第十四课 催促状189
Reminder
催促函

第十五课 感謝と祝賀い203
Thanks and Congratulations
感谢与祝贺

第十六课 代理217
Agency; Agent
代理

总词汇表229

参考文献245

第一课

取り引きの申込み

Establishing Trade Relations

请求建立业务关系

简介 P1

例文 I P2

词汇 I P3

例文 II P4

词汇 II P5

相关例句 P5

词汇 III P7

语法与词语解说 P8

词汇 IV P12

练习 P13

参考答案 P14

从事国际商务的第一步是与对方建立业务关系，其中最重要的是**发现并选定客户**。

其主要途径有：

- ① 利用国内外商会等贸易中介机构，如日本的贸易振兴会和商工会议所等，我国的对外经济贸易厅及各地的外贸公司等，这是寻求客户的最简便的方法；
- ② 利用因特网、行业报刊的广告；
- ③ 通过往来银行和老客户的介绍；
- ④ 积极参加国内外举办的国际性交易会，与客户建立关系；
- ⑤ 驻海外商务机构及出差人员提供信息等。

发现客户后可以主动与其联系，以**书面信函**的方式较多。在表明我方真诚愿望的同时，简要地介绍本公司的主营业务及经营项目，索取对方可以提供的商品介绍小册子、商品目录、样品、价格表等，以便为下一步询价打下基础。对方如有诚意，会主动进行联系的。

例文 I



学习笔记

拝啓

弊社の大阪駐在員王英華氏から貴社のアドレスを入手しました。同人の報告によりますと、貴社は各種加算機を製造しておられるとのこと。貴社の機械を弊社の販売計画に取り入れたいと思います。

弊社と取引してみようとの思召しがあれば、明細完備のオファーを出していただきたく存じます。

すみやかなご返事を希望します。

敬具

Dear Sirs,

We owe your name and address to Mr. Wang Yinghua, our representative in Osaka. He informed us that you manufacture various types of adding machines. We are very interested in including your machines in our sales program.

If you are interested in doing business with us, please let us have your quotations with full details.

We hope to hear from you soon.

Yours faithfully,

敬啓者：

我们从敝公司驻大阪的营业代表王英华先生处得知贵公司的地址。根据他的报告，得知贵公司生产多种加算器。我们希望把贵公司的产品加入我们的销售计划。

如果贵公司愿与我们合作，请给敝公司一张详细的报价单。

希望能尽快得到您的回音。

敬上

词汇 I



日 本 語	English	中 文
拝啓（はいけい）	Dear Sirs	敬启者
弊社（へいしゃ）	our company; our firm	敝公司，本公司 （对自己公司的自谦说法）
大阪（おおさか）	Osaka	大阪
駐在員（ちゅうざいいん）	representative	（营业）代表，代理人
王英華氏（おうえいかし）	Mr. Wang Yinghua	王英华先生
貴社（きしゃ）	your company; your firm	贵公司 （对对方公司的尊敬说法）
入手（にゅうしゅ）する	receive	得到，弄到手
同人（どうじん）	the same person; the said person	这位先生，上述先生，他
報告（ほうこく）	a report	报告，告知
…によると	according to; based on	根据，依据
各種（かくしゅ）の	various type of; all kinds of	各种
加算機（かさんき）	adding machine	加算器
製造（せいぞう）する	manufacture	生产，制造
販売計画 （はんばいけいかく）	sales program	销售计划
取（と）り入（い）れる	included; take in	纳入，接受
思召（おぼしめ）し	wish; desire	愿望，希望
明細完備 （めいさいかんぴ）な	with full details	详细完整的
オファー	offer quotation sheets / quotations	报盘 报价 / 价单
存（ぞん）じる	think; consider	想，认为 *「思う」的自谦说法
すみやか	quick; fast; soon	迅速，尽快
返事（へんじ）	answer; reply	回信，回音
希望（きぼう）する	hope; wish	希望
敬具（けいぐ）	Sincerely yours; Yours faithfully; Yours truly	敬上，谨启（给公司等 机构的信的最后结语）

例文 II



学习笔记

拝復

残念ながら、お望みのような種類の品は製造しておりません。

しかし、弊社現在の製品系列を示すパンフレットを同封させていただきます。これらの商品のいくつかが貴社の販売計画に適合すれば幸甚であります。

なるべく早くご返事をいただきますように。

敬具

Dear Sirs,

We regret to inform you that we do not manufacture an item of the type you desire.

However, we would like to take the liberty of enclosing a brochure of our current line of merchandise. We would be pleased if some of these goods should fit in your sales program.

May we hear from you at your earliest convenience?

Yours faithfully,

敬复者:

很遗憾，敝公司并未生产贵公司所需要的产品。

然而，敝公司现在很冒昧地附上一本商品手册，内包括敝公司所有的产品，如其中有些能适合贵公司的销售计划，则我们深感荣幸。

请尽快回信。

敬上

词汇 II



日本語	English	中文
拝復（はいふく）	Dear Sirs	敬复者 （公司等机构回函时使用）
残念（ざんねん）ながら	regretfully	很遗憾
望（のぞ）み	desire; wish	希望，需要
種類（しゅるい）	type; kind	型号
品（しな）	item; goods	项目，品目，货物
しかし	however; nevertheless	然而
現在（げんざい）の	current	现在的
製品系列 （せいひんけいれつ）	line of merchandise	产品系列
示（しめ）す	show; indicate	显示，表示
パンフレット	a pamphlet; a brochure	商品手册，小册子
同封（どうふう）する	enclose; attach	随函附上，随附
いくつか	some	有些
商品（しょうひん）	goods; merchandise	商品，产品
適合（てきごう）する	fit in	适合
幸甚（こうじん）だ	be pleased; be happy	幸甚，感到荣幸
なるべく	as ... as possible * at your earliest convenience	尽可能 尽快

相关例句



1. 弊社は日本における一流メーカーの一つです。

We are granted as one of the top manufacturing companies in Japan.

本公司是日本一流制造公司之一。

2. 当社は ABC 社製品の社員一人当たりの売上高では、世界一の成績を収めております。

We have achieved the highest per capita sales in the world for ABC.

本公司创造了 ABC 公司产品在世界上的最高人均销售量。

3. 当社は大型男物チェーン店の一つを運営しています。

We are operating one of the largest men's chain-stores.

本公司运营着一个大型男士用品连锁店。

4. 弊社は大阪に本拠をおく靴専門の商社です。	We are an Osaka-based trading company specializing in the shoes business. 本公司为总部设在大阪的专营鞋业的商社。
5. わが社は世界第3位の自動車会社です。	Our company is the third largest auto company in the world. 本公司是世界第三大汽车公司。
6. 私ども目下、当社製経理業務用ソフトウェアを販売しております。	We are presently selling our accounting package. 我们目前销售本公司生产的财会用软件。
7. 当社の最新技術のソフトウェアは、貴社の厳しい要求を満たしていると確信しています。	We are sure you will find that our latest software will meet your strict requirements. 我们相信本公司最新技术制造的计算机软件会完全满足贵方严格的要求。
8. 製品領域を拡大するために積極的に努力しています。	We are actively seeking to extend our range of products. 我们正在为扩大产品范围而积极努力。
9. 弊社の製品は価格、品質、大きさ、耐久性の点で、貴社のご要求を完全に満たしていると思います。	We believe our products are ideally suited to meet your needs in terms of price, quality, size and durability. 我们认为，我方产品在价格、质量、尺码和耐用性方面都完全满足你们的要求。
10. 貴社製品に興味をもっています。送っていただけるようなパンフレットがごありますか。	We are interest in your products. Do you have any brochures which you could send us? 我们对贵公司产品甚感兴趣，贵公司能否寄给我们一些产品简介的小册子？
11. 貴社お取扱品の見本をいくつか無料で送ってください。	Kindly send us without charge some sample of your line. 请免费寄来贵公司经营商品的一些样品。
12. 試し買いをお許しくしますかどうか、お知らせください。	Please let us know if you allow a trial purchase. 请告知我们贵公司是否允许试购。
13. 貴社の詳細な価格表を送ってください。	Please send us your complete price lists. 请寄给我们详细的价目单。
14. 当社はまた新製品開発のためのいかなるご要望にも応えることができます。	We can also meet any request you may have for developing new products. 我们也可以满足贵方可能提出的有关研制新产品的要求。

15. 弊社のカタログに図解されている新製品見本をご覧になると、類似の他社の製品が旧式に見えることと思います。

We believe our new model illustrated in our catalog will make other similar products outmoded.

我们认为，本公司目录中图示的新产品样品会使其它同类产品相形见绌。

16. 弊社の製品は他社の製品よりも、価格の点だけでなく多くの利点も持っています。

Our product has many advantages over those of our competitors, not only in price.

敝公司的产品比起竞争者的产品在价格方面和其他方面有很多优势。

词汇 III



日本語	English	中文
第3位（だいさんい）	the third	第3
自動車会社 （じどうしゃがいしゃ）	auto company	汽车公司
私（わたし）ども	we	我们
目下（もっか）	presently	目前
経理業務用 （けいりぎょうむよう）	accounting package	财会用
最新技術 （さいしんぎじゅつ）	latest	最新产品，最新技术
ソフトウェア	software	计算机软件
販売（はんばい）する	sell	卖，出售
厳（きび）しい要求 （ようきゅう）	strict requirement	严格的要求
満（み）たす	meet	满足
確信（かくしん）する	be sure; be convinced; feel certain	相信，确信
製品領域 （せいひんりょういき）	range of products	产品范围，产品领域
拡大（かくだい）する	extend	扩大
積極的（せっきよくてき）に	actively	积极地
努力（どりよく）する	seek (to do); make an effort	努力
価格（かかく）	price	价格
品質（ひんしつ）	quality	质量，品质
大（おお）きさ	size	尺码，大小

耐久性（たいきゅうせい）	durability	耐久性
…の点で	in terms of	在……方面， 从……点上说
完全（かんぜん）に	ideally; perfectly *meet one's needs	完全，理想地 满足某人的需要
興味（きょうみ）を 持（も）つ	be interested in	对……感兴趣
送（おく）る	send; forward	送，寄送
取扱品（とりあつかひん）	line of business	经营范围， 经营的产品
見本（みほん）	sample	样品
無料（むりょう）で	without charge	免费
試（ため）し買（か）い	a trial purchase	试购，试买
許（ゆる）す	allow	允许
詳細（しょうさい）な	detailed	详细的
また	also	也
新製品（しんせいひん）	new product	新产品
開発（かいはつ）	developing	开发，研制
要望（ようぼう）	request; demand	要求
応（こた）える	meet	满足，答应
カタログ	catalog	商品目录
図解（ずかい）する	illustrate	图解
新製品見本 （しんせいひんみほん）	new model	新产品样品
類似（るいじ）の	similar	类似的
旧式（きゅうしき）	outmoded	旧式的
よりも…多（おお）くの利点 （りてん）	many advantages over	比……更多的优势
だけでなく	not only	不仅

语法与词语解说

1. 函电的开头语与结尾语

(1) 开头语

