

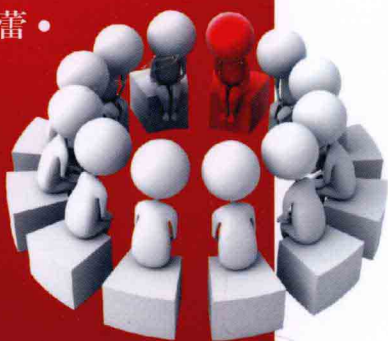
日系企業達人口語案内

RIQIDARENKOUYUZHINAN

日企 达人

口语指南

- 主 编 张忠锋 •
- 副主编 刘秋月 •
- 编 者 金 蕾 •



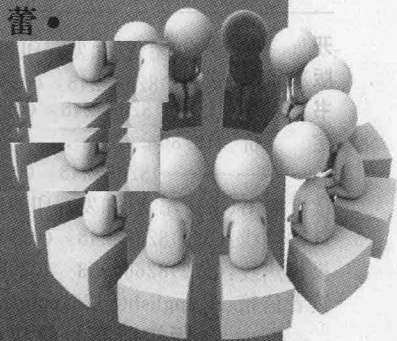
西安交通大学出版社
XI'AN JIAOTONG UNIVERSITY PRESS

日系企業達人口語案内

RIQIDARENKOUYUZHINAN

日企 达人 口语指南

- 主 编 张忠锋 •
- 副主编 刘秋月 •
- 编 者 金 蕾 •



西安交通大学出版社
XI'AN JIAOTONG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

日企达人口语指南/张忠锋主编. —西安:西安交通大学出版社, 2009. 10

ISBN 978-7-5605-3185-4

I. 日… II. 张… III. 商务-日语-口语-指南 IV. H369.9-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 147999 号

书 名 日企达人口语指南
主 编 张忠锋
责任编辑 黄炜炜 代小艳

出版发行 西安交通大学出版社
(西安市兴庆南路 10 号 邮政编码 710049)
网 址 <http://www.xjtpress.com>
电 话 (029)82668357 82667874(发行中心)
(029)82668315 82669096(总编办)
传 真 (029)82668280
印 刷 西安建科印务有限责任公司

开 本 850mm×1168mm 1/32 印张 7 字数 177 千字
版次印次 2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5605-3185-4/H·954
定 价 16.80 元

读者购书、书店添货、如发现印装质量问题,请与本社发行中心联系、调换。
订购热线:(029)82665248 (029)82665249
投稿热线:(029)82664953 (029)82664981
读者信箱:cf_english@126.com

版权所有 侵权必究

Forward

前言

本套图书分为两册,分别为《日企达人写作指南》和《日企达人口语指南》。针对工作中频繁使用的应用文写作及日常口语交流而做,帮助日企白领及正在努力成为日企白领的达人们扫清前进道路上的障碍。

为了方便达人们使用此书,我们专门将各章节内容按照主题分类,便于达人们仿照模板,随时套用,在无声无息中练好内功,让老板和同事大吃一惊。

写作一书包括了日常工作中经常会遇到的“通知”、“会议记录”、“留言条”等主题,在每一主题下配有多篇范文,帮助达人们应对老板安排的不同任务。范文前的“引言”部分,向达人们介绍了与本章主题相关的一些简单的商务知识和重要信息。正文之后列有与本章内容相关的“达人句型”及“达人词汇”。并在末尾附有“达人加油站”,提醒达人们在职场之中需留心之处。



前言

Foreword

口语一书则以日常工作中常见的话题为主题分章。形式与写作书基本相同,每章第一部分为引言,用来介绍与主题相关的应注意的问题。正文部分录入了不同场景下的对话,以帮助达人们举一反三,应对多种情况。比如“合约洽谈”部分的对话,按照日常场景分别安排为“洽谈圆满成功之后”、“协议内容需要确认”和“修订时”。每章末尾,同样附有贴心的“达人加油站”,提醒达人们要留心细节。

另外,为了使已经工作的达人们能够更进一步完善自己的工作,也使准达人们能够尽早地为适应工作环境做准备,在两册书的附录里,我们专门收录了“商务日语词汇集锦”和“新人必会职场用语”,以助各位达人一臂之力。

这套图书在编写过程中得到许多友人的大力协助,在此表示衷心的感谢!

最后,希望这套图书能够协助达人们圆满完成工作!! 頑張つて!

编者

2009年7月

- 1 / 第 1 篇 建立业务关系
- 16 / 第 2 篇 询盘
- 29 / 第 3 篇 报盘与还盘
- 49 / 第 4 篇 合约洽谈
- 63 / 第 5 篇 代理
- 73 / 第 6 篇 折扣和佣金
- 83 / 第 7 篇 付款
- 99 / 第 8 篇 包装
- 112 / 第 9 篇 运输
- 125 / 第 10 篇 保险
- 141 / 第 11 篇 投诉与索赔
- 152 / 附 录 新人必会职场用语

第1篇 建立业务联系

引言



建立业务联系,首先要确定贸易对象,调查清楚对方的资信状况、经营能力和业务范围等重要情况,这关系到贸易的成败,然后通过毛遂自荐或第三者介绍进行商务访问。商务访问是建立业务联系的重要方式,可以说是贸易中的“外交活动”。贸易公司(企业)间的相互访问,有助于交流信息、加深了解、进而建立并扩大业务关系。



例文

例1

張:ようこそいらっしゃいました。自己紹介させていただきます。わたしは対外貿易公司(コンス/こうし)の總經理である張と申すものでございます。はじめまして、どうぞよろしくお願いいたします。

木下:こちらこそ。はじめまして。日本桜商事の社長である木下でございます。わたしの名刺です。どうぞよろしくお



頑
張
れ
!

願いいたします。

張:私の名刺です。どうぞおかけください。

木下:どうも。

張:当社一同を代表いたしまして、皆様のご来訪を心から歓迎いたします。

木下:どうもありがとうございます。今日は張総经理にお会いできまして、まことに光栄に存じます。

張:木下社長とは今回はじめてお目にかかりますが、社長さんのお名前はかねてから聞いておりました。ところで、広州は今回で二度目ですね。

木下:はい。前は忙しくて総经理にはお目に掛れなくて、残念でした。

張:そうですね。私も残念に思っておりました。ところで、今回広州にはどのぐらい滞在なさる予定ですか。

木下:今回は広州秋交(あきこう)に参加するかたわら、貴公司との取引範囲拡大のことについて相談しますから、一週間ぐらいは広州にいらっしゃると思います。

張:そうですか。この一年来、御社との取引はスムーズに発展してきましたが、今後とも順調に発展させていきたいと望んでおります。

木下:それは私どもの願いでもあります。このたび、特に日本からまいったのもそのためです。

張:わざわざおいでくださいまして、ありがとうございます。

木下:いいえ。ところで、中国はいま国際商習慣の方式を取るようになってきたようですね。

張:そうです。たとえば、サンプル持込み加工、原料持込み加工、合弁経営などのスタイルを取ることもできるように

木下：実は、目下実地調査でも行なって、可能であるならば、貴公司と合併企業でも設立しようかと考えているところです。

張：それはありがたいことです。その際、私どもに出来ることがございましたら、なんなりとお言い付けください。

大いにご協力いたします。

木下：具体的なことはうちの斎藤君に任せておりますので、万事よろしく願いいたします。

張：私どもは、李君がこの方面を担当しておりますので、直接李君とご連絡ください。

木下：お忙しいところ、いろいろと教えていただきまして、まことにありがとうございました。

張：それから、ささやかなパーティーを用意しておりますので、皆様どうぞご気楽にお越しください。

木下：あっ、そうですか。わざわざご招待くださいます、まことに恐縮に存じます。で、せっかくですから、出席させて

いただきます。

張：どうぞ。

木下：どうぞ。

参考译文

张：欢迎光临。请允许我作个自我介绍。我姓张，是对外贸易公司的总经理。初次见面，请多多关照。

木下：彼此彼此。初次见面，我是日本樱花商社社长木下，这是我的名片，请多多关照。

张：这是我的名片。请各位就座。

木下：谢谢。



张:我代表本公司全体员工,对诸位的来访表示最诚挚的欢迎。

木下:谢谢。今天有幸拜会张总经理,不胜荣幸。

张:与木下社长虽是初次相见,但已久闻先生大名。您此次来广州已是第二次了吧?

木下:是的。上次因为太忙,没能拜会总经理,真是很遗憾!

张:是呀,我也感到很遗憾。对了,这次您打算在广州逗留几天?

木下:这次来,一是参加秋季广交会,另一方面要与贵公司协商扩大业务范围事宜,大概在广州要停留一周左右吧。

张:是吗。这一年来和贵公司的业务交往发展得十分顺利,我们期待着今后仍能继续下去。

木下:那也正是我们的愿望。此次就是专程为此从日本前来拜访的。

张:感谢社长专程光临。

木下:哪里,哪里!不过,我们注意到中国现在已经采用了国际通用的贸易方式。

张:是的。现在我们可以采用诸如来样定制、来料加工、合资经营等多种方式。

木下:事实上,我们正在考虑进行实地调查,如果可能的话,打算和贵公司一起创办合资企业。

张:这可是件好事情。若有需要我们协助的地方,一定尽力而为。

木下:具体事宜由弊公司的齐藤全面负责,到时候请多多关照。

张:本公司这方面的工作由小李负责,到时候与小李直接联系就可以了。

木下:百忙之中承蒙赐教,真是非常感激。

张:我们准备了一个便宴,请各位赏光。

木下:啊,是吗?承蒙盛情款待,实不敢当。不过,既然承蒙张总厚爱,就不便推辞了。

张:请。

木下: 清。

例 2

木下: ああ、張さん、よくいらっしゃいました。

張: (名刺を渡す) 初めまして、張でございます。どうぞよろしくをお願いいたします。

木下: 木下でございます。(名刺を渡す) こちらこそよろしくお願いたします。どうぞおかけください。

張: はい、失礼いたします。これはほんの気持ちでございます。

木下: それはどうも恐れ入ります。

張: 先日は突然お電話をさしあげ、失礼しました。

木下: いいえ。張さんのことは国際通商協会の大沼さんから伺っておりました。お見えになるとのことと、ずっとお待ちしております。

張: 恐れ入ります。今日はお忙しいところをお邪魔いたしました。

木下: いえ、いえ。張さんはいつ来日なさったのですか。

張: 先週の月曜日、中国民航 923 便で参りました。

木下: そうですか。少しは、見物でもなさいましたか。

張: はい、先日都内を見物させていただきました。

木下: 東京の印象はいかがでしょう。

張: そうですね。東京は賑やかで、町もきれいですね。それに地下鉄と電車も非常に発達していて便利です。

木下: そうですか。でも、東京の物価の高さも世界で有名ですね。

張: はい、私の目からは、驚くほど高いです。

木下: ところで、張さん、貴社の駐在員としてのご来日ですね。



頑張れ！

張:そうですね。実は、先日電話でもお話ししたとおり、この度、私どもの会社では東京に事務所を設けることになりました。今日はそれでご挨拶にお伺いしたわけです。

木下:そうですか。当社はいま中国の数社と取引関係をもっていますが、これから更に拡大させたいと考えております。

張:それはありがたいです。これが私の会社の営業案内です。

木下:ああ、どうも。拝見いたします。

張:今後ともどうかよろしくお願いいたします。

木下:いや、こちらこそ。またなにかございましたら、ご連絡ください。

張:どうもありがとうございます。

参考译文

木下:啊,张先生,欢迎欢迎。

张:(递名片)初次见面,我姓张,请多关照。

木下:我是木下(递名片),我才需要您关照呐。请坐。

张:谢谢。这是我的一点心意。

木下:那太过意不去了。

张:前几天突然给您打电话,真对不起。

木下:哪里话。从国际通商协会的大沼先生那儿得悉张先生要来,我们一直恭候您呐。

张:不好意思,今天又在您百忙之中来打扰了。

木下:哪里哪里。张先生是几时到日本的?

张:上星期一乘中国民航 923 航班到达的。

木下:是吗,那有没有出去游览一下啊?

张:前几天游览了(东京)都内。

木下:您对东京的印象怎么样啊?

张: 东京很繁华, 街道又整洁, 而且地铁和电车四通八达, 真方便。

木下: 是啊。可是, 东京物价之高却是世界闻名的哟。

张: 的确。在我看来简直贵得惊人。

木下: 张先生这次是以贵公司驻外代表的身份来日的, 是吗?

张: 是的。前几天我在电话里已经向您介绍了, 这次我们公司决定在东京设立办事处, 今天是特地来拜会贵公司的。

木下: 是吗。我们与贵国好几家公司有业务往来, 今后也打算进一步扩大。

张: 那太好了。这是我们公司的业务介绍。

木下: 啊, 谢谢。我拜读一下。

张: 今后还得请您多照顾。

木下: 哪里, 彼此彼此。有什么事需要帮忙, 请通知我们。

张: 谢谢您。

例 3

木下: 初めまして、(名刺を渡す) 国際通商協会の木下でございます。どうぞよろしくお願いします。

張: あ、どうも。(名刺を受け取る) 張です。(名刺を渡す) こちらこそよろしくお願いします。どうぞおかけください。

木下: はい。これは日本から持ってまいりました京人形です。どうぞお受け取りください。

張: それはそれは、こんなすばらしい美術品をいただきました。て、本当にありがとうございます。

木下: 今日張經理にお会いできまして、大変光榮に存じます。

張: 恐れ入ります。木下部長はどちらにお泊りですか。

木下: ガーデンホテルです。

張: そうですか。上海は蒸し暑くて大変でしょう。

木下: 今年は異常気象で、東京も同じぐらいですよ。

張: そうですか。上海の印象はいかがですか。

木下: 上海も大分変わりましたね。高層ビルがどんどん建っていますし、交通も便利になっています。

張: それは開放政策のおかげだと思います。

木下: あと十年ぐらいで、上海も名実ともに国際都市になるに違いありません。

張: それは私どもの願いです。ところで、お仕事のほうはいかがですか。

木下: はい、この度、上海での調査でお世話になっております。

張: ご協力できて嬉しく存じます。どんなことをお知りになりたいですか。

木下: 今回は中国の貿易政策についてお伺いしたいと思います。

張: そうですか。それについては、一口に言いますと、全体の原則は変わりません。即ち、やはり「平等互惠、生無相通ずる」という原則を貫いています。

木下: 報道によりますと、貴国は対外貿易分野でも改革を進めているそうですが、それは本当でしょうか。

張: そうです。政府の「対内的には活性化させ、対外的には開放する」という政策に沿って、私たちもこれまでの画一的なやり方を見直して、国際商習慣に基づくやり方を取るようになりました。

木下: そうですか。具体的にどんな方法が採用されていますか。

張: 具体的に言いますと、以前より弾力的な方法を取るようになりました。例えば、分割払い、O・E・M、委託加工貿易、合併経営などです。

木下: 本当に大きな転換ですね。

張:はい。それから、われわれは自力更生をふまえて、積極的に外資の導入もしています。

木下:その方面のことも是非とも知りたいんですが。

張:はい。外資を導入するために、私たちは投資環境の改善に力を入れております。経済特区の設置とか、関連法の整備などが進められています。要するに、外国投資家に対して、優遇措置を取る方針です。

木下:それは魅力的ですね。お国の経済改革は世界的にも注目されていますが、日本の経済界は特に関心を寄せています。

張:中日貿易は地理的にも恵まれていますので、取引といえば、私どもは日本を第一のパートナーと考えております。同時にまた、日本財界の皆様からのご協力を期待しております。

木下:どうもありがとうございます。申し上げましたように、今回の調査をいたしまして、私どもは「中国における新経済政策」という題で、レポートを出します。それには、必ず貴方のご希望も書き添えておきます。

張:どうもありがとうございます。これは新しい出た「中国涉外経済法規集」ですが、お役に立てば嬉しく存じます。

木下:それはありがたいです。今日はお忙しいところを、いろいろ教えていただいた上に、結構なご本もいただきまして、本当にありがとうございました。

張:どういたしまして。今後ともお互いに提携を深めていきましょう。

参考译文

木下:初次见面,(递名片)我是国际商业协会の木下,请多多关照。

张:您好,(接受名片)我姓张,(递名片)也请多多关照。请坐。

木下:谢谢。这是我从日本带来的京都人偶。请笑纳。

张:哎呀,收到这么漂亮的艺术品,真是太感谢您了。

木下:今天得以和张经理见面,深感荣幸。

张:不敢当。木下部长下榻在哪儿?

木下:在花园酒店。

张:哦,上海这么闷热,挺难受的吧!

木下:今年天气反常,东京和这里也差不多。

张:是吗。对上海印象如何啊?

木下:上海变化很大啊,高层建筑层出不穷,交通也很方便了。

张:我想这都是因为改革开放的好政策。

木下:再过十年左右,我相信上海一定会成为一个名副其实的大都市。

张:这也是我的愿望。那么,最近工作方面都还顺利吧?

木下:最近,在上海做调查还请多多关照了。

张:能够助您一臂之力,我很高兴。您想了解些什么呢?

木下:这次我想了解一下中国的贸易政策。

张:关于这个,概括来说,总体原则不变,也就是说,我们仍然坚持“平等互利,互通有无”的原则。

木下:据报道,贵国在对外贸易领域也在进行改革,是吗?

张:是的,遵照政府“对内搞活,对外开放”的政策,我们改变了以前整齐划一的做法,正积极采用基于国际贸易习惯的贸易方式。

木下:哦,具体采用了什么方式呢?

张:具体来说,采取了与以往相比更具弹性的做法。例如分期付款、O·E·M、委托加工、合资经营等等。

木下:这真是巨大的转变啊。

张:是的,我们还以自力更生为基础,正在积极引进外资。

木下:关于这方面,也请不吝赐教。

张:好的。为引进外资,我们正在积极改善投资环境。比如建立经济特区、完善相关法律法规等等。总之,对国外的投资者,采取优待措施。

木下:真是吸引人啊。贵国的经济改革已经受到世界瞩目了。日本的经济界也特别关心。

张:中日贸易有地理优势,一说到贸易,我们就会将日本列为第一合作伙伴。同时,我们还期待着日本金融界诸位的协力。

木下:谢谢。正如我以前说过的,这次调查结束后,我们将以“中国的新经济政策”为题提交一个调查报告,而且,也一定会将贵方的期望写进去。

张:谢谢。这是新出台的《中国涉外经济法规集》,如果能对您有所帮助,就太好了。

木下:太感谢您了。承蒙您百忙之中赐教,还送我这么好的书,真是太感谢了。

张:别客气。今后让我们继续加深合作吧。



达人句型

1. 预约

(1)ぜひお目にかかってお話したいのですが、お時間をいただけますか。

恳请与您面谈,能抽点时间吗?

(2)今回の件はぜひよろしくお引き合わせください。

这次的事请务必引见一下。

(3)ぜひお目にかかりたいので、よろしくお引き回しをお願い