



日语

にほんご

商务谈判

赵忠林 衣美华 编著

- 进口谈判
- 出口谈判
- 三角贸易谈判
- 中日合资企业谈判



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS



日语商务谈判

にほんご

赵忠林 衣美华 编著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

中国·广州

图书在版编目(CIP)数据

日语商务谈判/赵忠林,衣美华编著. —广州:暨南大学出版社,
2011.3

ISBN 978-7-81135-735-6

I. ①日… II. ①赵… ②衣… III. ①贸易谈判—日语—口语
IV. ①G369.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第011822号

出版发行:暨南大学出版社

地 址:中国广州暨南大学

电 话:总编室(8620)85221601

营销部(8620)85225284 85228291 85228292(邮购)

传 真:(8620)85221583(办公室) 85223774(营销部)

邮 编:510630

网 址:<http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版:广州市科普电脑公司

印 刷:佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本:890mm×1240mm 1/32

印 张:6

字 数:168千

版 次:2011年3月第1版

印 次:2011年3月第1次

定 价:20.00元

(暨大版图书如有印装质量问题,请与出版社总编室联系调换)

作者简介

赵忠林 毕业于大连外国语学院，曾在电子工业部直属企业担任翻译工作，参与过几项重点技术引进工程的口语翻译工作。在日本东芝公司中国合资企业担任首席翻译近二十年。

担任过广东省肇庆市人民政府友好访日代表团翻译，多次陪同广东省佛山市市长出访日本。担任过原国务院副总理姜春云同志访问广东万家乐与日本东芝合资企业的翻译，出访日本六十余次。现在北京理工大学珠海学院执教。

衣美华 中山大学日语语言文学硕士，现为北京理工大学珠海学院外国语学院教师，曾获“最受学生欢迎教师奖”，多次被评为优秀教师，主持并完成“应用型日语人才培养创新模式的探索与实践”等教改项目。

有丰富的日资企业从业经验，曾就职于松下、麒麟啤酒及其驻华办事处等大型日资企业，担任过公司董事会、广交会等大型会议翻译，负责过人事、财务、供应链、企划等部门的管理工作，熟悉日企经营管理的运作模式。

前 言

本书选编了“进口谈判”、“出口谈判”、“三角贸易谈判”和“合资企业谈判”四种商务活动。通过实例，让使用者学到担任商务谈判翻译工作的基本方法，掌握谈判口译技能和技巧。尤其是从日语口语特点出发，使读者能熟练掌握敬语的使用。应该指出，本书并不是日语商务谈判资料的汇编，而是为读者提供纯正、优美的日语口译表达方式，同时为读者提供谈判桌上语言运用的技巧与智慧。

本书每课都列出了相关单词。另外，为便于读者扩充知识，在各章后补充了一些不同场合的各种说法及参考用商务文书。

本书适用于具有中等日语水平的读者，可作为日语专业三年级“日语商务谈判”必修课教材，希冀为目前正在从事商务谈判的从业者提供一些可供参考的资料。

本书初稿完成后，得到了我校张晓光教授的许多指导与帮助，对此我们表示由衷的感谢。但由于时间匆促、水平有限，难免有不少错误和缺点，欢迎批评指正。

编 者

2010年10月28日

目次

第一章 輸入商談 1

第1課 技術の話し合い 1

セクション1 模擬商談 1

セクション2 新出単語 3

セクション3 応用練習:技術 4

セクション4 能力拡張:商談に入る、経営範囲・商品の紹介 6

セクション5 参考訳文 10

第2課 オファー 11

セクション1 模擬商談 11

セクション2 新出単語 14

セクション3 応用練習:オファー・引き合い 15

セクション4 能力拡張:引合い書 17

セクション5 参考訳文 18

第3課 価格の交渉 19

セクション1 模擬商談 19

セクション2 新出単語 21

セクション3 応用練習:価格の交渉 22

セクション4 能力拡張:カウンター・オファー 24

セクション5 参考訳文 26



第4課 成約 27

- セクション1 模擬商談 27
- セクション2 新出単語 29
- セクション3 応用練習: 成約 30
- セクション4 能力拡張: 契約書・納期 31
- セクション5 参考訳文 33

第二章 輸出商談 35

第5課 相場 35

- セクション1 模擬商談 35
- セクション2 新出単語 38
- セクション3 応用練習: 相場にし・て 39
- セクション4 能力拡張: 対外貿易の政策を聞く・対外貿易政策の解説 40
- セクション5 参考訳文 43

第6課 値上げ 45

- セクション1 模擬商談 45
- セクション2 新出単語 48
- セクション3 応用練習: 値上げ 49
- セクション4 能力拡張: 値上げのお知らせ 52
- セクション5 参考訳文 54

第7課 船積み 55

- セクション1 模擬商談 55
- セクション2 新出単語 58
- セクション3 応用練習: 配船・船積み 59
- セクション4 能力拡張: 船積み遅延のお知らせ 61
- セクション5 参考訳文 61

第三章 三国間貿易商談 64

第8課 品質 64

- セクション1 模擬商談 64

- セクション2 新出単語 66
- セクション3 応用練習: 品質 67
- セクション4 能力拡張: 三国間貿易商談 69
- セクション5 参考訳文 70

第9課 規格 71

- セクション1 模擬商談 71
- セクション2 新出単語 73
- セクション3 応用練習: 規格 74
- セクション4 能力拡張: 注文 75
- セクション5 参考訳文 76

第10課 支払い 78

- セクション1 模擬商談 78
- セクション2 新出単語 80
- セクション3 応用練習: 信用状の開設 81
- セクション4 能力拡張: 支払方式 83
- セクション5 参考訳文 85

第11課 サンプル・転売 86

- セクション1 模擬商談 86
- セクション2 新出単語 89
- セクション3 応用練習: サンプル 90
- セクション4 能力拡張: クレーム・返品 91
- セクション5 参考訳文 93

第12課 通関・保険 95

- セクション1 模擬商談 95
- セクション2 新出単語 97
- セクション3 応用練習: 通関 98
- セクション4 能力拡張: 保険 100
- セクション5 参考訳文 102



第四章 合并会社商談 104

第13課 合并会社設立 104

セクション1 模擬商談 104

セクション2 新出単語 106

セクション3 応用練習: 合并会社設立のお知らせ 108

セクション4 能力拡張: 式典の祝辞 110

セクション5 参考訳文 112

第14課 出資比率・事業目的 114

セクション1 模擬商談 114

セクション2 新出単語 116

セクション3 応用練習: 出資比率・事業目的 118

セクション4 能力拡張: 持分譲渡・調印式 121

セクション5 参考訳文 123

第15課 取締役メンバーの構成 125

セクション1 模擬商談 125

セクション2 新出単語 127

セクション3 応用練習: 挨拶 128

セクション4 能力拡張: 決議書 130

セクション5 参考訳文 132

第16課 仲裁についての交渉 133

セクション1 模擬商談 133

セクション2 新出単語 135

セクション3 応用練習: 仲裁 136

セクション4 能力拡張: 不可抗力事件 138

セクション5 参考訳文 140

補足資料 ビジネス専門用語一覧表 142

第一章 輸入商談

第1課 技術の話し合い

● セクション1 模擬商談

(場面1)

王明: 先日いただきましたマシニング・センターの見積書と技術資料をユーザーに検討させたところ、昨日ユーザーから若干の質問がありましたので、本日松本さんにお出で願ったわけです。

一つは技術上の問題であり、もう一つは価格と納期の問題です。

松本: 今回の引き合いについては、当社及びメーカーとも非常に重視しており、技術上の問題だけでなく、価格、納期などの問題につきましても、全力を尽くし、ユーザーのご希望に沿うようにいたしたいと存じます。

王明: では、まず技術問題からお話しましょう。メーカーから提出された仕様書は、おおむねユーザーの要求と合致していますが、ユーザーから質問と要求がいくつか出ています。

第一の問題は、引き合い書を出した時点で、ユーザーはこの機械設備を二種類の部品だけを専門に加工する専用機として



使用するおつもりで、二種類の加工部品の図面を提出しました。その後、本機の加工能力を勘案し、他の部品の加工も併せて行うこととなりました。本機の技術データを見ますと、多品種の加工が可能なようです。この点については問題がないかどうか、メーカーにご確認ください。

第二は、ユーザーはこのようなマシニング・センターの買い付けは初めてであり、使用経験もないので、据え付け、調整、試運転及びメンテナンスの技術指導のため、技術者を派遣していただくようにお願いします。派遣費などは別途相談して取り決めたいと思います。

第三は、設備の据え付け基礎図面を提出してください。以上がユーザーの要望です。

松本: 早速メーカーに連絡を取りますが、二、三不明な点があります。第一の問題で、他の部品も加工したいとのことですが、加工部品の図面を提出してください。

王明: 加工部品の図面は現在、ありませんが、ユーザーは加工部品は本機のスペック内に収まることを確認していますので、御心配はいりません。

松本: 分かりました。次に技術者の派遣は基本的に問題ないと思いますが、一人の技術者で、すべての指導が可能かどうか、メーカーの確認を取る必要があります。

王明: できれば、1名で指導してほしいのですが、どうしても無理ならば、それが、2名になっても差し支えありません。

松本: できるだけユーザーの要求に沿うように努力します。据え付け基礎図面は間違いなく提出いたします。これは、普通契約後3カ月以内に提出可能です。

(場面2)

王明: 昨日は多忙のため電話に出られず、失礼しました。李さんから、お電話の内容を聞きましたので、今日はユーザーの高さんにもご一緒願ひ、白石さんから、技術問題について伺いた



いと思います。

ご紹介します。この方がユーザーの高さんです。

こちらは松本さんもお存知の同僚の李玉、私は本商談担当の王明です。白石さんはいつ中国に来られましたか。

白石: 中国へは一週間前に来ました。広州に直行し、技術交流会に出ました。昨日、珠海に来たばかりです。

松本: 白石さんはマシニング・センターの専門家で、広州での技術テーマも「マシニング・センターの応用」でした。今回の技術問題について、やはり専門家の白石さんにご説明願った方が良いでしょう。昨日電話でご連絡申し上げたわけです。

王明: 実はタイミングよく、白石先生が来られましたので、技術上の問題は白石先生から直接お話しねがいます。今日は商務上の問題もあり、一方技術問題について高先生もいろいろ聞きたいことがありますので、時間を節約する意味で、二組に分かれて、話を進めてはいかがでしょうか。

白石先生と高先生は李さんの通訳で、技術問題を話し合ってください。私と松本先生は商務問題を話しましょう。どうですか。

松本: 賛成です。(白石、李、高別室に移る)

セクション2 新出単語

	日本語	汉语
1	マシニング・センター 名詞	加工中心机床
2	技術資料【ぎじゅつしりょう】名詞	技术资料
3	ユーザー 名詞	客户
4	若干【じゃっかん】名詞	若干
5	納期【のうき】名詞	交货期
6	引き合い【ひきあい】名詞	询价



(续上表)

	日本語	汉语
7	メーカー 名詞	厂商
8	仕様書【しようしょ】名詞	规格书
9	おおむね 副詞	大概、大约
10	図面【ずめん】名詞	图纸
11	勘案【かんあん】名、他サ	考虑
12	併せて【あわせて】副詞	一起、同时
13	買付【かいつけ】名詞	采购、大量收购
14	据え付け【すえつけ】名詞	安装
15	試運転【しうんてん】名詞	试运行
16	メンテナンス 名詞	维修、保养
17	取り決める【とりきめる】他下一	决定、规定
18	スペック 名詞	规格
19	差し支えない【さしつかえない】	没关系、无妨
20	多忙【たぼう】形容動詞	繁忙
21	伺う【うかがう】他五	请教、打听、拜访
22	存知【ぞんじ】名詞	知道
23	直行【ちよっこう】自サ	直接去
24	タイミングよく	来得正好

セクション3 応用練習

技術

- 富岡(とみおか)さんのお話では、技術問題についても、十分話し合い、ユーザーも納得(なっとく)しているとのことですね。
听富冈先生说,技术问题已充分交流,客户也没有什么异议。
- 当方は技術者のトレーニングについて協力できます。



我们可以协助培训技术人员。

3. 専門家の方々にはすでに三ヶ月近くご苦勞願い、技術ネゴはおおむね山を越したと思います。

经过各位专家将近3个月的不懈努力，我想技术方面的瓶颈已经基本上解决了。

4. 技術資料の内容は、技術グループの打ち合わせ通りに、契約書(けいやくしょ)に記入(きにゅう)させていただきます。

关于技术资料的内容，会按照技术小组商定的结果写进合同内。

5. 技術問題につきましては、やはり専門家の宮原(みやはら)さんに説明してもらったほうがいいと思います。

技术问题方面，我想还是有请专家宫原先生来说明一下为好。

6. 機械類の引き合いを受けた際(さい)、次のいくつかの点を確認しておく必要があります。

收到机械类的询价时，需要核实以下几个问题。

7. こちらとしましては、本契約発効後、買い方の導入した技術を円滑に推進させるために、「連絡会議」を開催(かいさい)いたしたいんです。

在合同生效后，为了顺利推动买方掌握引进的技术，我们打算召开“联络会议”。

8. 今日はお忙しいところ、長時間いろいろなお話を伺い、大変参考になりました。ありがとうございました。

今天承蒙您在百忙之中花费这么长时间给我们介绍了各种情况，很有参考价值，谢谢。

9. 私ども売り方は適格(てきかく)な技術者を買い方の工場に派遣し、買い方の手配(てはい)した適格しかも十分な員数(いんずう)の通訳を介して、技術指導を行います。

我们卖方向买方工厂派遣合格的技术人员进行技术指导，买方要配备合格的、充足的翻译。

10. メーカーの技術者のアモイ到着日から出発日までの日数(にっすう)をもって計算し、買い方は売り方に技術指導料を支払っていただきます。



我们要求买方向卖方支付技术指导费，该费用按生产厂家的技术人员抵达厦门之日起到离开厦门那一天为止来计算。

11. この問題は技術グループで連日激論（げきろん）が交わされており、その内容はわれわれも承知しています。言われるように、一部グレードの製品の一部項目については、貴方が要求されている指標（しひょう）を保証することができず、他社に比べて劣っているとご指摘はすでに受けております。

这个问题连日来在技术小组进行激烈争论，其内容我们也知道。正如你们所说的，部分品种产品的部分项目，不能保证你方所要求的指标，已被指出不如其他公司。

12. この問題は技術グループが詳しく説明していますが、当方の生産（せいさん）プロセスが基本的に他社と異なるために生ずる問題であることを、まずご理解いただきたいと思えます。

这个问题技术小组也详细说明过，首先要请你方了解的一点就是：这是我方的生产工艺基本上与其他公司有所不同而引起的问题。

13. 中国の大都市にはみんな保守（ほしゅ）センターがあるので、ユーザーの保守面での問題の解決に協力できます。

在中国各大城市设有维修点，所以我们可以帮助用户解决维修上的问题。

14. 保証期間中にもし工場の設計（せつけい）または製造技術のことで、機械が故障（こしょう）した場合、修理、取換えをします。

在保修期内，若是由于工厂设计或制造技术使机器发生故障，可以包修、包换。

セクション4 能力拡張

一、商談に入る

1. 私は今回の商談を担当させていただく王明です。

我是负责本次商务谈判的王明。

2. 会社からの依頼で私は皆さんと具体的な商談を進めることにな



りました。

公司委托我和你们具体洽谈业务。

3. 当社のプラント輸出については、貴社と打ち合わせするために参りました。

我们来的目的是为了我公司出口成套设备，与贵公司进行洽谈的。

4. 今日は薬用人参（やくようにんじん）についてお話をしたいと思います。

今天想就医用人参进行洽谈。

5. 貴社が先端技術を導入する意向がございましたら、弊社はお力になります。

贵公司如果有意引进先进技术，我方可以助一臂之力。

6. 商談はできるだけ午前中にしたいと思います。第一回の商談は水曜日の午前9時になっていますが、いかがでしょうか。

我们想把业务洽谈尽量安排在上午。第一次会谈安排在星期三上午9点举行，你们看怎么样？

7. 今日は具体的な商談に入りたいと思います。

今天想进行具体的业务洽谈。

8. 今日は冷凍ウナギの買い付け（かいつけ）商談を主体に、できれば、そのほかの水産物（すいさんぶつ）についてもいろいろお話を伺いたいと思います。

今天主要想洽谈购买冷冻鳗鱼的事，如有可能，还想请你们介绍一下其他水产品的情况。

9. この商品に対して得意先（とくいさき）が興味を示しています。

顾客对这种产品表示很有兴趣。

10. 私どもは最近広州交易会（こうしゅうこうえきかい）でお宅の展示されたメカニカル玩具（おもちゃ）に興味を持っておりませんが、輸出条件を詳しく聞かせてください。

我方对贵公司最近在交易会上展出的机械玩具很感兴趣，请详细介绍一下贵公司的出口条件。

11. メロンの状況について、もう少し詳しく説明していただけないでしょうか。



能不能更详细说明一下哈密瓜的情况。

12. 貴社はニュータイプのノートブックを発表されたそうですが、この詳細をお聞かせねがえますか。

听说贵公司在市场上投放了一种新型笔记本，能否详细介绍一下？

13. 私は初めて中国へ来たものですから、主（おも）に中国市場を調査しながら、ついでに適当な商品を買って帰り、試販（しはん）してみようと思っております。私たちは貴社の最新の室内用装飾に非常に興味を持っており、それをいくらかを注文して帰りたいと思っております。そのほかに、工芸品、現代的な家具なども知りたいと思っております。

我这是第一次来中国，主要是对中国市场做些调查，顺便订购一些合适的商品回去试销。我们对贵公司最新的室内装饰物品十分感兴趣，希望能订购一些产品回国。此外，我还想了解一下工艺品、现代家具等的情况。

二、經營範圍・商品の紹介

1. うちの取り扱っている商品につきましてこの機会をお借りして紹介させていただきます。

我想借此机会介绍一下本公司所经营的产品。

2. 私たちは中国紡績品（ぼうせきひん）輸出入会社で、各種の紡績製品を扱っております。おもな輸出品は綿（わた）、麻（あさ）、毛〔け〕、シルク、布（ぬの）、繊維及びその製品です。

我们是中国纺织品进出口公司，经营各类纺织产品。主要出口商品有棉、麻、毛、丝、化纤、各种纱、布及用其加工的产品。

3. 当社は我が国の主要都市において、繊維品を大量に販売している多くの有名商社に供給しております。

本公司向国内主要城市许多声誉好、销量大的名牌企业供应货源。

4. 当社は大型（おおがた）卸売（おろしうり）業者（ぎょうしゃ）がありますので、常に在庫品（ざいこひん）が十分にあります。

我方经营大量批发业务，并有充足的库存。

5. 当社の主な取扱い品目は上海ガニでございます。