ビジネス スペイン語

NIVEL 中級（B2）以上

Vol.2

前号では「売上」につき大きな数字を含めた表現を例示しましたが、ビジネスの現場では「売上高」や「取引金額」の数値が大事な要素ですので、こうした数字を音読して“読み”と“聴き取り”に慣れるよう反復練習を継続して下さい。

伊藤 嘉太郎先生
Yoshitaro Ito
長年の海外経験を活かし、
現在大学の非常勤講師として
ビジネススペイン語講座を担当。

☑ 売上（高）について

今回も前回に引き続き「売上」のトレンド（変動）についての表現を見てみましょう。

ejemplo 1

La contracción económica del país causó una enorme caída de nuestras ventas hasta del 20% el año pasado.

「国内経済のマイナス成長で、昨年度当社売上は20%もの 大幅落ち込みとなった。」

ejemplo 2

El consejero delegado de la empresa FMA dio a conocer en la rueda de prensa que se vió obligado a revisar a la baja la proyección de sus ventas para el presente año debido a la crisis financiera.

「FMA社の代表取締役（CEO）は記者会見で、金融危機のため本年度の売上見通しを下方修正せざるを得なくなった、と発表した。」

ejemplo 3

La facturación de los mercados extranjeros ha sido superior a la del mercado doméstico.

「海外市場の売上が国内市場のそれを上回った。」

ejemplo 4

El volumen de ventas de teléfonos móviles sigue incrementando con la curva ascendente en lo que va de año.

「携帯電話の販売台数は、今年に入ってからずっと右肩上がりで伸びている。」

ejemplo 5

Prevemos que la tendencia alcista en ventas de ropa para la temporada invernal continúe firme en lo que resta de año.

「冬物衣料の販売増加傾向は、年末にかけて引き続き堅調と当社は見込んでいる。」

以上、「売上」についてVol.1～Vol.2でさまざまな表現に接してきました。例文にはシンプルで覚えやすい文章を心がけましたので、これらの基本文型をできるだけ頭に入れ、読解力・作文力のアップに役立てて下さい。特に、冒頭に述べましたようにビジネスでは、「売上高」や「取引金額」の大きな数字の読み方・聴き取りを鍛えることが大事です。

次回は企業にとって大切な「利益」に関する表現を学びます。

ejemplo 1

1.「マイナス成長」の他の表現：
crecimiento económico negativo, descenso económico, caída económica, retroceso económico

2.パーセンテージ（%）の数字には定冠詞または不定冠詞が付いたり付かなかったりするが、売上や利益の増減を示す場合には不定冠詞が付くことが多い。<前回の例文1・2を参照>

3.売上の急増：un repunte de ventas
売上の急落：un desplome de ventas
これらの用語は株価の「急騰」、「急落」の表現にも使用される。

4.売上減少：reducción / decremento / descenso / disminución / baja / caída de ventas

ejemplo 2

1.スペインでは“consejero delegado”をCEO（最高経営責任者）の名称にあてているが、文字通りに訳すと代表取締役である。
社長：presidente または director general
トップマネージメント：la alta dirección, los altos directivos
経営陣：la cúpula directiva

2.記者会見の別の表現：la conferencia de prensa
プレスリリース：la nota / el comunicado de prensa

3.上方修正：la revisión al alza
（上方修正する：revisar al alza）

4.予想、予測、見込みの同義語：previsión, pronóstico, perspectivas (presagio, augurio)

ejemplo 3

1.“superior a la” の”la”はla facturaciónを指す。
下回る：inferior a～

2.海外市場：mercado externo / exterior / foráneo / internacional
国内市場：mercado nacional / interno / doméstico / local / interior ※但し、“mercado local”は文脈により「地場市場、地方市場」の意味も持つ。

ejemplo 4

1.販売数量：la cantidad de ventas,
las ventas cuantitativas, las ventas en unidades

2.右肩下がりで：con la curva descendente

ejemplo 5

1.販売シーズン：la temporada de ventas
ハイシーズン：la temporada alta
ローシーズン：la temporada baja

2.年末にかけて：en lo que queda de año も同義。

もっと詳しく知りたい方は…
中級ビジネス スペイン語特別講座

【対象者】
現役のビジネスパーソンでビジネススペイン語力を高めたい方、
将来スペイン語を使った仕事に就く予定・計画のある方、
スペイン語のステップアップとして実践的なスペイン語学習を求める方

【講座内容】
ビジネス関連情報の読み取り方、顧客への自社業務・担当業務の説明、
E-mailによる社内外とのコミュニケーション等

【講座概要】
時間：90分
定員：4～5名の少数クラス
（最小実施人数3名）
講師：伊藤嘉太郎
場所：スペイン語教室ADELANTE
アクセス：JR大阪桜橋口から徒歩5分

スペイン語 ADELANTE
www.adelante.jp

【お問合せ】スペイン語教室ADELANTE 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-5-8 千代田ビル西別館2F TEL: 06-6346-5554 FAX: 06-6110-5122 www.adelante.jp