

# ユニット 4

## 参加展出

### ☺ 经典口语排行榜

この展覧会に参加していただき、心から歓迎します。

価格について、どう思いますか。

对价格有何看法？

わが社の商品の品質をどう思いますか。

你觉得我们公司产品的质量怎么样？

ご安心ください。

你可以放心。

わが社は商品の設計レベルを向上させ、世界市場の要求に応えます。

我们公司致力于提高我们产品的设计水平，以满足世界市场的要求。

この新商品はヨーロッパで人気があります。

这种新产品在欧洲很受欢迎。

貴国の市場でよく売れると思います。

我认为它会在贵国市场上畅销。

よい品質と低い価格は商品のPR(ピーアール)に役立ちます。

优良的质量和较低的价格有助于推动产品销售。

### ☺ 重点句型要牢记

1 この展覧会に参加していただき、心から歓迎します。  
歓迎前来参加展览。

○参加、参加。展覧会、展览。

#### 外教教你这样说

A: この展覧会に参加していただき、心から歓迎します。

甲: 欢迎前来参加展览。

B: お招きしていただき、ありがとうございます。

乙: 谢谢您的邀请。

2 …どう…  
(怎么样)

◎価格について、どう思いますか。

对价格有何看法?

◎まず、商品をオーダーして見てどうでしょうか。

先看一看产品吧?何不先试试订些货?

○オーダー, 订货。

#### 外教教你这样说

A: 価格について、どう思いますか。

甲: 对价格有何看法?

B: 手ごろですね。

乙: 我觉得挺公道的。

### 3

わが社の商品…は、どう思いますか。

你觉得我们公司产品的……怎么样?

◎わが社の商品の品質は、どう思いますか。

你觉得我们公司产品的质量怎么样?

◎わが社の商品のスタイルは、どう思いますか。

你觉得我们公司的产品的款式怎么样?

○スタイル, 款式。

#### 外教教你这样说

A: わが社の商品の設計は、どう思いますか。

甲: 你觉得我们公司产品的设计怎么样?

B: 想像力と創造力に富んでいますね。

乙: 很有想象力和创造力。

### 4

ご安心ください。

你可以放心。

#### 外教教你这样说

A: 貴社の商品は何年間使えますか。

10 甲: 你们的产品能使用多久? 10年吗?

B: 少なくとも15年です。ご安心ください。

乙: 至少15年。你可以放心。

#### 小贴士

日语中提到“放心”, 我们还会见到这样的表达形式: “ご心配なさいないでください”。

### 5

わが社は…世界市場の要求に応えます。

我们公司一直在……以满足世界市场的要求。

◎わが社は力を傾けて商品の設計レベルを向上させ、世界市場の要



きゅう こた  
求に応えます。

我们公司致力于提高我们产品的设计水平,以满足世界市场的要求。

- ◎わが社は力を傾けて商品の開発に取り組み、世界市場の要求に応えます。我们公司致力于加强我们产品的研发,以满足世界市场的要求

### 外教教你这样说

- A: 貴社の商品は世界市場でリーダーとされます。 甲: 你们公司的产品在引领国际市场。  
B: わが社は力を傾けて商品のデザイン設計に取り組み、世界市場の要求に適させます。 乙: 我们公司致力于创新我们产品的款式,以满足世界市场的要求。

## 6 この新商品は…で人気があります。 这种新产品……很受欢迎。

- ◎この新商品はヨーロッパで人気があります。  
这种新产品在欧洲很受欢迎。  
◎この新商品は日本で人気があります。  
这种新产品在日本很受欢迎。

### 外教教你这样说

- A: この新商品はアメリカ州で人気があります。 甲: 这种新产品在美洲很受欢迎。  
B: アメリカ州はわが社にとって最も重要な市場です。 乙: 那是我们公司的首选市场。

## 7 この商品は…でよく売れると思います。 我认为它会在……畅销。

- ◎この商品は貴国の市場でよく売れると思います。  
我认为它会在贵国市场上畅销。  
◎この商品は中国でよく売れると思います。  
我认为它会在中国畅销。

### 外教教你这样说

- A: この商品はあなたの地域でよく売れると思います。 甲: 我认为它会在你们地区畅销。  
B: ええ。私もそう期待しています。 乙: 我也在期待它的畅销。

## 8 よい品質と低い価格は商品のPRに役立ちます。 优良的质量和较低的价格有助于推动产品销售。



## 实力大挑战

1. 欢迎前来参加展览。  
この展覧会に参加していただき、\_\_\_\_\_。
2. 对价格有何看法?  
価格について、\_\_\_\_\_。
3. 你可以放心。  
ご\_\_\_\_\_ください。
4. 我们致力于提高我们产品的设计水平,以满足世界市场的要求。  
わが社は商品の設計レベルを向上させ、世界市場の要求に\_\_\_\_\_。
5. 这种新产品在欧洲很受欢迎。  
この新商品はヨーロッパで\_\_\_\_\_。
6. 我认为它会在贵国市场上畅销。  
貴国の市場で\_\_\_\_\_と思います。

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章



## 场景实战演练

### 情景会話一



Track 9-4

- |                                 |                          |
|---------------------------------|--------------------------|
| A: この展覧会に参加していただき、心から歓迎します。     | 甲: 欢迎前来参加展览。             |
| B: お招きいただき、ありがとうございます。          | 乙: 谢谢您的邀请。               |
| A: 毎年、有名な会社をお招きいたします。           | 甲: 每年我们都会邀请著名的公司。        |
| B: ご経験に基づき、価格について、どう思いますか。      | 乙: 通过您的经验,您对价格有何看法?      |
| A: 納得できます。比較的に低いです。             | 甲: 能够接受,相对要低些。           |
| B: わが社の商品のスタイルは、どう思いますか。        | 乙: 您觉得我们产品的款式怎么样?        |
| A: とても気に入ります。初めてこのようなスタイルを見ました。 | 甲: 我非常喜欢。这还是我第一次看到这样的款式。 |
| B: 再びお礼を申し上げます。                 | 乙: 再次谢谢您的夸奖。             |
| A: お客様に高い品質を体験させたいことに期待しています。   | 甲: 我期望顾客们都能享受到高品质。       |
| B: ご安心ください。                     | 乙: 这您可以放心。               |





- |                                      |                               |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| A: 貴社にはこの展覧会の参加していただくこと、光栄に存じます。     | 甲: 贵公司能来参展我们很荣幸。              |
| B: わが社の商品が展覧会に活力を入れることに、期待します。       | 乙: 我希望我们的产品能给展会增添活力。          |
| A: きっとそうなりますよ。ちょっと聞いてもよろしいでしょうか。     | 甲: 我相信会的。能问个问题吗?              |
| B: はい、どうぞ。                           | 乙: 请问吧。                       |
| A: なぜ貴社の新商品がどんどん出られますか。              | 甲: 为什么你们总能带来最新产品呢?            |
| B: わが社は力を傾けて、商品開発に取り組み、世界市場の要求に応えます。 | 乙: 我们致力于加强我们产品的研发,以满足世界市场的要求。 |
| A: この商品はヨーロッパで人気がありますね。              | 甲: 这种新产品在欧洲很受欢迎。              |
| B: 貴国の市場でよく売れると思います。                 | 乙: 我认为它会在贵国市场上畅销。             |
| A: よい品質と低い価格が商品の販売に役立ちます。            | 甲: 优良的质量和较低的价格有助于推动产品销售。      |
| B: ええ。そう期待しています。                     | 乙: 我也是这样期待。                   |

 解答

- |             |            |
|-------------|------------|
| 1. 心から歓迎します | 2. どう思いますか |
| 3. 安心       | 4. 応えます    |
| 5. 人気があります  | 6. よく売れます  |