

ビジネス英語 英文読解 課題

Lesson 3 カウンターオファーと受諾

モデルレター4 値引きの要求

Canterbury Trading は、既に競争相手が存在するので、これと競争するために最低5%の値引きをするように関東電子に要求します。

April 5, 20xx

Mr. Takeo Yamamoto
Export Manager
Kanto Electronics Co., Inc.
1856 Mutsuura-cho
Kanazawa-ku
Yokohama City 236-0032
Japan

Dear Mr. Yamamoto:

Subject: Request for minimum 5% discount off your offered prices

Thank you for your letter of March 25 offering us the two models of the document processor.

After contacting many of our customers, we feel sales prospects for these items are very good. However, in order to compete with products already on the market here, we would like to ask you to give us a minimum discount of 5% off the prices for both the items. This will make us a bit more competitive.

If you can offer competitive prices, we are sure your products will find a ready market here in the US and considerable orders can be expected.

We do hope you can meet our request, and look forward to your favorable reply as soon as possible.

Sincerely yours,

CANTERBURY TRADING, INC.

Amy Biederman
Amy Biederman
Import Manager

モデルレター5 輸入数量増加と引き換えに3%値引きのカウンターオファー

関東電子は、Canterbury Trading が輸入数量を増やすことを条件として3%の値引きを行う旨の反対提案を行います。

April 20, 20xx

Ms. Amy Biederman
Import Manager
Canterbury Trading, Inc.
15 California, Los Angeles
California 94007
USA

Dear Ms. Biederman:

Subject: Acceptance of 3% discount in return for increase in your order

Thank you for your letter of April 5, requesting us to accept a 5% discount.

While we appreciate your desire for a 5% discount, we must point out that in view of the high quality and advanced technology involved, the prices we offered are already our minimum, and barely cover the cost of production.

We would, however, be willing to give you a 3% discount for both the items if you would increase your order for Model DP25 to 800 units and Model DP35 to 500 units.

We believe that you will be satisfied with our special discount, and look forward to receiving your order soon.

Sincerely yours,

KANTO ELECTRONICS CO., LTD.

Takeo Yamamoto
Takeo Yamamoto
Export Manager

モデルEメール6 関東電子のカウンターオファーに対する Canterbury Trading のカウンターオファー

Canterbury Trading は、関東電子の輸入数量の増加と 3% 値引きに関する反対提案を受け入れ、その代わりに支払条件を一覧払いから一覧後 30 日払いに変更するよう要求します。その際、貿易決済を扱っている自社の財務部にも Eメールの写しを送ります。

Date: April 27, 20xx
To: kantoelectronics@ah.com
From: info@canterburytrading.com
Subject: Counteroffer for 30-day draft
Cc: financing@canterburytrading.com

Dear Mr. Yamamoto:

Thank you for your letter of April 20 making your counteroffer of a 3% discount.

Since inquiries for both the items are increasing rapidly here, we have decided to accept your offer of a 3% discount. However, while you propose payment against a sight draft, we would like you to consider a draft at 30 days after sight in return for

increasing our order. We believe the increased order will justify giving us preferable terms. The extra 30 days will help us a lot.

We do hope you can meet our request, and look forward to hearing from you as soon as possible.

Best wishes,

Amy Biederman
Import Manager

モデル E メール 7 関東電子による Canterbury Trading のカウンターオファーの受諾

関東電子は、Canterbury Trading の一覽後 30 日払い手形条件を受諾し、これですべての事項について両者が合意に達したので、正式注文を待つ旨の E メールを送信します。関東電子も貿易決済を扱っている自社の経理部に Cc で Eメールの写しを送ります。

Date: April 30, 20xx
To: info@canterburytrading.com
From: kantoelectronics@ah.com
Subject: Acceptance of 30-day draft
Cc: accounting-ke@ah.com

Dear Ms. Biederman:

Thank you for your e-mail of April 27, asking if we could agree to a draft at 30 days after sight.

Taking into account your increased order, we are prepared to agree to the draft at 30 days.

We believe that all matters have now been agreed upon and look forward to receiving your official purchase order.

Best regards,

Takeo Yamamoto
Export Manager

英作文課題

Lesson 3 カウンターオファーと受諾

I. テキストに基づく問題

1. 10%の値引きを要望される12月5日付け貴信をいただき、ありがとうございます。
2. 当社のオファーに対する10%の値引きを要望されるのはよく分かります。
3. 当社の製品は、高品質で、先端技術に基づいている (involve) ことを指摘しなければなりません。

4. 当社のオファー価格は、既に最低価格になっています。
5. 当社の価格は、かろうじて製造費をカバーしているにすぎません。
6. モデル CP50 を 300 台に、モデル CP60 を 600 台に注文を増やしていただければありがたく存じます (we would appreciate it if you would) 。
7. もし両モデルの注文を増やしていただけるならば、値引きすることを検討する (consider) 用意があります。
8. 当社の特別値引きに満足されることを確信しています。
9. 当地では貴社製品に対する引合いが急増していますので、貴社のカウンターオファーを受諾致します。
10. 貴社が大量注文される (place a large order) ことを考慮に入れ、一覧後 60 日払手形を受諾することに決定いたしました。

II. 選択問題

A.

1. お値段が余り高いので、残念ながら貴社のオファーを受諾することができません。(残念ながら : regret that ...)
2. これは弊社の最終オファーです。残念ながらこれ以上の値下げはできません。(残念ながら : sorry that ...、これ以上の : any further)
3. 20xx 年 8 月 17 日付貴メールによるオファーに対して、次のとおりカウンターオファーいたしたいと存じます。(次のとおり : the following)
4. 大量販売を期待されるならば、価格は 10% 下げていただかなければなりません。(10% 下げる : lower by 10%)
5. この問題を解決するために貴社が考えておられる値引き額をお聞かせいただければ幸いです。(この問題 : the trouble)
6. このような事情ですので、見積りをもう一度検討していただくようお願いいたします。(このような事情ですので : under the circumstances)

B.

1. 御社が直ちに再注文してくださるなら、特例として D/P 条件又は D/A 条件を受け入れる用意があります。(再注文 : repeat order、特例として (特例を設ける) : make a special case)
2. 貴社との取引を開始したいと思いますので、初めてのご注文に対し 5% の特別値引をする用意があります。(取引を開始する : enter into a business relationship、初めての注文 : initial order)
3. 弊社顧客の保管スペースに限界がありますので、代案として毎月 200 トンの船積をご提案したいと存じます。(保管スペース : storage space、代案として : as an alternative)
4. もし当社のプロポーザルに記載の諸条件をご承諾していただけるのであれば、当社の注文額を 30 万ドルまで増やす用意があります。(～に記載の : specified in、増やす : raise)