

CROSSROADS

第10話 運命の最終プレゼン

The Room / 人を動かすプレゼンとQ&A

DAY 90 / 90

90日目。健司は数字からではなく、解約しなかった顧客の一言から始めた。

素材：上級（C1）

解説：中級から

最終話。役員相手のプレゼンと質疑応答です。

文は短く整っていますが、ヘイルの質問は容赦がありません。Why didn't anyone find this in nine months? のように、前提そのものを崩す問いが飛んできます。

全10話で扱った音の変化が、最後の一文に全部入っています。

- 背景から始めるプレゼンをやめ、依頼を最初に置けるようにする。
- 答えられない質問に、推測ではなく期限で返せるようにする。
- 痛いところを突かれたときに、反論せずに備えを見せられるようにする。

CROSSROADS — 90 Days at NY HQ（架空） / 動画本編：第10話 運命の最終プレゼン（全10話）

1	この回の設定	3
2	登場人物	3
3	今回のミッション	3
4	シーンの流れ	4
5	スクリプト（英日対訳・チップ付き）	5
6	健司の英語は、どこが機能しなかったか	11
7	キーフレーズ ✕→○	12
8	遠回し表現の読み解き	15
9	音の変化	15
10	文法・語法の解説ポイント	17
11	多義語のワナ	18
12	演習	19
13	解答	21

進め方

- ① スクリプトを英文だけで音読する。辞書は引かない。
- ② 和訳で答え合わせ。
- ③ 発言2～13（6分のプレゼン）を、第9話の発言1～2（26枚の出だし）と読み比べる。同じ人物が、4日で何を捨てたかが分かる。
- ④ 遠回し表現の章は「本当の意味」を隠して当てる。
- ⑤ 演習を解く。
- ⑥ 最後に第1話をもう一度見る。同じエレベーターが違って見えるはずです。

1 この回の設定

着任90日目。COOリチャード・ヘイルの前で、MIRAI Field の Go / No-Go が決まる。健司の資料は3枚になった。1枚目は依頼、2枚目は録音、3枚目は数字。第1話で一言も返せなかったエレベーターに、健司はもう一度乗ることになる。

英語のプレゼンは、背景から始めると聞いてもらえません。

最初に、相手に何をしてほしいのかを言う。第10話では、人を動かすプレゼンと質疑応答の型を6つ身につけます。

音声はすべて英語。日本語訳は画面の字幕だけです。

2 登場人物

Name	カナ	歳	役割	キャラ	背景
Kenji Sato	佐藤 健司	32	新規事業開発部 PM (出向)	90日目	初日は90分で二言。今日は20分で、部屋を動かせるかどうかが決まる。
Sarah Miller	サラ・ミラー	42	新規事業開発部 部長	何も足さない	Wall Street出身。この部屋では一言も助け舟を出さない。それが彼女の信頼の示し方。
Mark Stevens	マーク・ステイブンス	38	シニア・プロダクト マーケター	約束を守る	生粋のNY育ち。第5話の約束どおり、自分の口で支持を表明する。
Elena Rodriguez	エレナ・ロドリゲス	29	リード・プロダクト デザイナー	デモを回す	ヒスパニック系アメリカ人。2画面目は11秒で動く。名前是要らないと言った。
David Chen	デビッド・チェン	38	ファイナンス・リード	数字を保証する	アジア系アメリカ人2世。健司の数字を、自分の名前で裏書きする。
Priya Sharma	プリヤ・シャルマ	30	カスタマーサクセス・マネージャー	41本の録音	インド出身・在米6年。9か月誰も聞かなかった録音が、2枚目のスライドになった。
Richard Hale	リチャード・ヘイル	56	COO (最高執行責任者)	今日、判断する	Go/No-Goの決定権を持つ。数字よりも、誰がやるのかを見るタイプ。

3 今回のミッション

達成条件	COOリチャード・ヘイルから、Go の判断を取る
結果	成功 (採用2名・6か月契約、1〜4画面目をロードマップに維持)

場面	役員会議室。持ち時間20分。Go / No-Go がこの場で決まる
資料	26枚から3枚へ。1枚目は依頼、2枚目は録音、3枚目は数字

立ちはだかるもの	「恒久コストを一時的な問題にぶつけている」というCOOの懸念
今回の型	人を動かすプレゼンとQ&A（The Ask）6フレーズ

4 シーンの流れ

発言	日	シーン	English	場所・時刻
1-16	DAY 90	3枚の資料	Three Slides	役員会議室 40-A 10:00 AM
17-36	DAY 90	質疑応答	Q and A	役員会議室 40-A 10:12 AM
37-48	DAY 90	同じエレベーター	The Same Elevator	40階 エレベーターホール 10:41 AM

5 スクリプト（英日対訳・チップ付き）

チップの色 **KEY** 覚えて使う表現 **NG** 文法は正しいが機能しない **SOFT** 遠回し。本音は別にある

音読の手順 ①英文だけを見て声に出す ②和訳で意味を確認 ③KEY（金）だけを止まらずに言えるまで繰り返す

3枚の資料 Three Slides 役員会議室 40-A 10:00 AM

- 1 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Twenty minutes. I have a hard stop.

20分だ。時間は延ばせない。

- 2 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

本日の型

Then let's use them well. Here's the one thing I want you to remember: the customers who stayed all did the same thing in week one.

では有効に使いましょう。一つだけ覚えて帰っていただきたいことがあります。解約しなかった顧客は全員、1週目に同じことをしていました。

KEY Here's the one thing I want you to remember. 冒頭で結論を1つに絞る。背景から始めない

- 3 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Go on.

続けて。

- 4 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Let me start with the number that changed my mind. Not thirty-one percent churn. Thirty-eight.

私の考えを変えた数字から始めます。31パーセントの解約率ではありません。38です。

KEY Let me start with the number that changed my mind. 自分が動かされた話から始める。説得ではなく共有になる

- 5 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Thirty-eight what?

38の何だ？

- 6 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Thirty-eight of the forty-one accounts that renewed. All of them had a forty-minute setup call in week one. With a human being.

更新した41アカウントのうち38件です。全員が1週目に40分の設定通話を受けています。人間と。

- 7 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Slide two is one of those calls. Fourteen seconds.

2枚目はその通話の一つです。14秒です。

8 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

"...honestly, we almost cancelled in week one. Then someone from your team called and set it up with us. That's the only reason we're still here."

「……正直、1週目で解約寸前でした。そこへ御社の方から電話があって、一緒に設定してくれたんです。うちが今も使っている理由はそれだけです」

9 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Who made that call?

その電話をしたのは誰だ？

10 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Priya. Forty-one times, on her own initiative, with no budget line.

プリヤです。41回、自分の判断で、予算の項目も無いまま。

11 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Slide three is the number. Assisted onboarding costs us two hundred and ten dollars per account. It returns nine thousand four hundred in retained annual revenue.

3枚目が数字です。設定支援のコストは1アカウントあたり210ドル。維持できた年間売上は9400ドルです。

12 **David Chen** ファイナンス・リード

I've checked that model. It holds at scale up to about four hundred accounts.

そのモデルは確認した。400アカウント規模までは成立する。

13 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

So what I'm asking for today is this: two customer success hires, and screens one through four stay in the roadmap for Q3.

本日もお願いしたいのは次の2点です。カスタマーサクセスの採用を2名。そして1から4画面目をQ3のロードマップに残すこと。

KEY So what I'm asking for today is ... 依頼を明示して締める。第9話の「依頼が無い」への回答

14 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

That's it? That was six minutes.

それだけか？ 6分だぞ。

15 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

That's it. The rest of the time is yours.

それだけです。残りの時間はそちらのものです。

16 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Hm. Most people use all twenty.

ふむ。たいていの人間は20分全部使う。

SOFT Most people use all twenty. 本音は「珍しい」。ヘイルが前に乗り出したのはここから

17 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Question. Why didn't anyone find this in nine months?

質問だ。なぜ9か月間、誰もこれを見つけなかった？

18 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Great question — let me take that in two parts. What we measured, and who we asked.

良い質問です。二つに分けてお答えします。何を測っていたか、そして誰に聞いていたか。

KEY Let me take that in two parts. 複雑な質問を構造化して受ける。時間も稼げる

19 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

We measured why people left. We never asked why people stayed. Those are different data sets, and only one of them was collected.

我々は、なぜ人が去るかを測っていました。なぜ残ったかは一度も聞いていません。別のデータで、集められていたのは片方だけでした。

20 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

And the second part?

二つ目は？

21 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

We asked analytics. We never asked the person who was on the phone.

我々は分析チームに聞いていました。電話に出ていた本人には、一度も聞いていません。

22 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

What's the churn number for the accounts that got the call, over eighteen months?

その通話を受けたアカウントの、18か月での解約率は？

23 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.

その数字は手元にありません。本日中にお送りします。

KEY I don't have that number in front of me. 知らないことを堂々と言う。ごまかすより信頼される

24 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

You don't want to guess?

推測してみないのか？

25 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

I could guess. But you'd carry my guess into a board meeting, and I'd rather you carry a fact.

推測はできます。ですがあなたはそれを取締役会に持っていく。推測ではなく事実を持って行っていただきたいです。

26 | **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

(pause) Correct answer.

（間）正しい答えだ。

27 | **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Here's my real concern. Two hires is a permanent cost against a temporary problem.

本当の懸念はこれだ。2名の採用は恒久コストだ。それを一時的な問題にぶつけている。

28 | **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

That's exactly the risk we're managing. Here's how. Both hires are on six-month contracts, and screen four automates the call by Q4 — at which point we don't renew them.

まさにそれが我々が管理しているリスクです。方法を申し上げます。2名とも6か月契約で、4画面目がQ4までにその通話を自動化します。その時点で更新しません。

KEY That's exactly the risk we're managing. Here's how. 攻撃を想定内に変える。反論せずに、備えを見せる

29 | **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

So you're asking me to fund the thing that makes the thing unnecessary.

つまり、それ自体を不要にするものに金を出せと。

30 | **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Yes.

はい。

31 | **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

For what it's worth — I fought this for six weeks. He's right and I was wrong.

参考までに言うと、俺は6週間これに反対した。健司が正しくて、俺が間違ってた。

32 | **Elena Rodriguez** リード・プロダクトデザイナー

Screen two is live. Eleven seconds, end to end. Want to see it?

2画面目は動いています。端から端まで11秒。ご覧になります？

33 | **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

No. If David signed the model and Mark changed his mind, I've seen enough.

いい。デビッドがモデルを承認し、マークが意見を変えたのなら、もう十分だ。

34 | **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Two hires, six-month contracts. Screens one through four stay. We revisit in Q4.

2名、6か月契約。1から4画面目は残す。Q4に再検討する。

35 | **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

Thank you, Richard.

ありがとうございます、リチャード。

36 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Sarah. He did that, not you. I was watching.

サラ。今のは彼がやった。君じゃない。見ていたよ。

同じエレベーター The Same Elevator 40階 エレベーターホール 10:41 AM

37 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Going down?

下かね？

38 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Going down.

下です。

39 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

Ninety days ago I asked you a question in this elevator and you said nothing at all.

90日前、このエレベーターで君に質問して、君は一言も返さなかった。

40 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

I remember. I couldn't find the first four words.

覚えています。最初の4語が見つかりませんでした。

41 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

What were they going to be?

何と言うつもりだったんだ？

42 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

"Yes. Kenji Sato." That's four. I had ninety seconds and I couldn't do four words.

「はい。佐藤健司です」。4語です。90秒あって、4語が出ませんでした。

43 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

And today you did six minutes and gave me back fourteen.

それが今日は6分で終わらせて、14分返してきた。

44 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

The six minutes were the easy part. The four words took ninety days.

6分のほうは簡単でした。4語のほうに、90日かかりました。

45 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

(the doors open) Richard. We've met twice now, and you've told me your name twice.

（扉が開く）リチャードだ。もう2回会っているし、君は2回とも名乗ったな。

46 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Once. The first time I said nothing.

1回です。最初は何も言えませんでした。

47 **Richard Hale** COO（最高執行責任者）

You said nothing out loud. Send me the eighteen-month number by five.

声に出さなかっただけだ。18か月の数字は5時までに。

48 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

By four.

4時までに送ります。

6 健司の英語は、どこが機能しなかったか

90日前なら、こう言っていました

L2 Today I would like to talk about the background of the MIRAI Field project.

NG 1

第9話で3分で止められた出だし。背景から始めると、聞き手は「で、私は何をすればいいのか」が分からないまま20分を過ごす。英語のプレゼンは、依頼を最初に置く。

L13 I hope you will consider our proposal positively.

NG 2

何を求めているのかが無い。前向きにご検討ください、は依頼ではなく願望で、聞いた側は何も決められない。So what I'm asking for today is で、必ず具体を言い切る。

L23 Well... probably about... maybe fifteen percent?

NG 3

知らない数字を推測で埋めた瞬間、その資料の全部の数字が疑わしくなる。役員はその数字を取締役会に持っている。推測を持たせるくらいなら、期限を切って後で送るほうが百倍いい。

結論 三つとも丁寧です。そして三つとも、相手に何も頼んでいません。
英語のプレゼンは、依頼が無ければ何枚あっても存在しないのと同じ。

7 キーフレーズ ✕ → ○ (6)

左が健司の英語、右が実際に使われる形です。左は文法的に間違っていない。長さ・順番・立ち位置だけが違います。まず左を読んで、どこが引っかかるかを自分で言葉にしてから右を読むと定着が速くなります。

1 直訳「これが、あなたに覚えていてほしい唯一のことです」

Here's the one thing I want you to remember.

一つだけ覚えて帰っていただきたいことがあります。

✕ 文法は正しい。でも通らない

Today I would like to talk about the background of the project.

今日はプロジェクトの背景についてお話しします。

背景から始めると、聞き手は最後まで「で、私は何をすればいいのか」が分からない。

○ 実際に使われる形

Here's the one thing I want you to remember.

一つだけ覚えて帰っていただきたいことがあります。

冒頭で結論を1つに絞る型。one thing と言い切ることで、聞き手は「これだけ覚えればいい」と分かり、緊張を解いて聞ける。そしてこの宣言は自分への縛りにもなる。一つに絞れないなら、そのプレゼンはまだ整理できていない。20分の枠でも、最初の15秒でこれを言う。

使う場面 プレゼンの冒頭。最初の一文として。

言い換え

If you take one thing from this —

The headline is this:

Everything else is detail. This is the point.

ドラマ内 L2 Kenji Sato : Then let's use them well. Here's the one thing I want you to remember: the customers who stayed all did the same thing in week one.

2 直訳「私の考えを変えた数字から始めさせてください」

Let me start with the number that changed my mind.

私の考えを変えた数字から始めます。

✕ 文法は正しい。でも通らない

First, let me explain the market situation in North America.

まず、北米市場の状況をご説明します。

説明から入っている。聞き手は情報を受け取る側に固定され、当事者にならない。

○ 実際に使われる形

Let me start with the number that changed my mind.

私の考えを変えた数字から始めます。

自分が動かされた話から始める型。changed my mind が肝で、これは「私も最初は違う考えだった」と認めていることになる。聞き手は説得されているのではなく、同じ発見を追体験する側に回る。反対の立場にいる相手ほど効く。数字そのものより、その数字で自分が変わったという事実のほうが強い。

使う場面 聞き手が懐疑的だと分かっているとき。本題に入る二文目で。

言い換え

Here's the number that made me stop.

I didn't believe this either until I saw it.

This is the slide that changed the plan.

ドラマ内 L4 Kenji Sato : Let me start with the number that changed my mind. Not thirty-one percent churn. Thirty-eight.

3 直訳「つまり、私が今日お願いしているのは……」

So what I'm asking for today is ...

本日お願いしたいのは、次のことです。

× 文法は正しい。でも通らない

I hope you will consider our proposal positively.

前向きにご検討いただければ幸いです。

依頼ではなく願望。聞いた側は何を決めればいいのか分からず、その場では何も決まらない。

○ 実際に使われる形

So what I'm asking for today is ...

本日お願いしたいのは、次のことです。

依頼を明示して締める型。第9話でマークが指摘した「全部が背景で依頼が無い」への直接の回答。asking for のあとには、必ず数えられるものを置く。採用2名、ロードマップ維持、のように、その場でイエスカノーが言える形にする。ここが曖昧だと、どれだけ良い話でも決裁は次回に流れる。

使う場面 プレゼンの締め。質疑応答に入る直前に。

言い換え The ask is two things:

What I need from you today is a decision on X.

Concretely: I'm asking for X and Y.

ドラマ内 L13 Kenji Sato : So what I'm asking for today is this: two customer success hires, and screens one through four stay in the roadmap for Q3.

4 直訳「良い質問です。それを二つの部分に分けさせてください」

Great question — let me take that in two parts.

良い質問です。二つに分けてお答えします。

× 文法は正しい。でも通らない

That is a difficult question. Well... how can I say...

難しい質問ですね。えー、なんと云いますか……

difficult と言った時点で、答えられないと宣言している。しかも間が空いて印象が悪い。

○ 実際に使われる形

Great question — let me take that in two parts.

良い質問です。二つに分けてお答えします。

複雑な質問を構造化して受ける型。two parts と宣言すると、聞き手は答えの長さを予測でき、こちらは話す順番を決める時間を稼げる。実際に二つに分ける必要は必ずしもなく、大事なのは「整理して答える人」という印象。ただし三つ以上にはしないこと。three parts と言うと、聞き手は最後まで待てなくなる。

使う場面 複数の論点を含む質問を受けたとき。

言い換え Two things there — Let me separate those.

There are two questions in that. The first one is ...

ドラマ内 L18 Kenji Sato : Great question — let me take that in two parts. What we measured, and who we asked.

5 直訳「その数字は目の前にありません。今日の終わりまでにお届けします」

I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.

その数字は手元にありません。本日中にお送りします。

× 文法は正しい。でも通らない

Well... probably about... maybe fifteen percent?

えー、たぶん……15パーセントくらい、でしょうか？

推測で埋めた瞬間、その資料の全部の数字が疑わしくなる。しかも役員はそれを持ち帰る。

○ 実際に使われる形

I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.

その数字は手元にありません。本日中にお送りします。

知らないことを堂々と言う型。ただし言い切りで終わらせず、必ず期限を付けるのが肝。in front of me は「手元に無いだけ」という含みで、無能ではなく準備の範囲外だと伝わる。ヘイルが correct answer と言ったのは、推測を役員会に持ち込ませなかったから。ちなみに健司は最後、期限を自分から1時間前倒ししている。

使う場面 手元に無い数字や事実を聞かれたとき。

言い換え

I don't want to guess on that. Let me send it this afternoon.

I'll have to check. You'll have it by three.

I don't know. I'll find out today.

ドラマ内 L23 Kenji Sato : I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.

6 直訳「それはまさに我々が管理しているリスクです。これがその方法です」

That's exactly the risk we're managing. Here's how.

まさにそれが、我々が管理しているリスクです。方法を申し上げます。

× 文法は正しい。でも通らない

That will not be a problem. Please do not worry.

それは問題になりません。ご心配なく。

否定と安心の押し売り。相手の懸念を軽く扱っているので、かえって不安が残る。

○ 実際に使われる形

That's exactly the risk we're managing. Here's how.

まさにそれが、我々が管理しているリスクです。方法を申し上げます。

攻撃を想定内に変える型。exactly が効いていて、これは「あなたの指摘は鋭い、そしてこちらは既に手を打っている」という二重のメッセージになる。反論しないので相手は守りに入らず、Here's how のあとの中身だけを聞いてくれる。逆に言えば、手を打っていないときには使えない。使うためには、最も痛い質問を事前に自分で挙げておく必要がある。

使う場面 痛いところを突かれたとき。備えがあるとき。

言い換え That's the main risk, yes. Here's the mitigation.

You've found the weak point. Here's what we did about it.

Fair — and here's how we've bounded it.

ドラマ内 L28 Kenji Sato : That's exactly the risk we're managing. Here's how. Both hires are on six-month contracts, and screen four automates the call by Q4 — at which point we don't renew them.

8 遠回し表現の読み解き

英語の職場では、否定や警告ほど遠回しになります。字面のまま受け取ると、警告を褒め言葉として持ち帰ってしまいます。本当の意味の欄を隠して、当てられるか試してください。

発言	言われた言葉	誰が	本当の意味
16	Most people use all twenty.	リチャード・ヘイル	本音は「珍しい」。ヘイルが前に乗り出したのはここから
—	Correct answer.	役員	正解。ヘイルの最大級の肯定
—	Here's my real concern.	役員	ここまでは前置き。本題はこれから
—	I've seen enough.	役員	納得した（悪い意味ではない）
—	Let's revisit in Q4.	役員	今は通す。ただし期限付き
—	For what it's worth	同僚	重要な援護をこれから言う
—	Do you have a number for that?	役員	感覚で答えるな
—	Send it to me by five.	役員	今日中に出せ。遅れは許さない
—	Let's get it on the calendar.	役員	前向き。実行段階に入ってよい

9 音の変化

I'll get it to you → アイル・ゲディットゥヤ

/aɪl get ɪt tuː juː/ → /aɪl gedɪt tə jə/

I'll get it to you by end of day.

アイル・ゲディットゥヤ・バイエنداヴデイ

get it が「ゲディッ」	t が母音に挟まれて弾き音になり、日本語の「ダ」行に近い音になる
to you が「トゥヤ」	どちらも機能語なので弱まり、ひとつの短い音に潰れる
end of day が「エ نداヴデイ」	end の d と of がつながる。3語で1つの塊

質疑応答で最も多く使う一文です。ここが崩せると、応答が速くなります。

最終話の一文に、全10話で扱った音の変化が全部入っています。I'll get it to you by end of day. → アイル・ゲディット
ゥヤ・バイエンダヴデイ。get it の弾き音、to you の弱化と連結、end of の連結。

質疑応答は速さより「間」が武器になります。分からないときに黙るのではなく、Let me take that in two parts. と宣言してから話し始めると、考える2秒が正当な時間になります。

10 文法・語法の解説ポイント

動画では触れていない、文法・語法の「なぜそうなるか」。右上のタグは文法カテゴリです。

L1 I have a hard stop.

名詞句

a hard stop で「動かせない終了時刻」。会議英語の定番で、I have a hard stop at three. のように使う。冒頭でこれと言うのは脅しではなく、「時間内に収めてくれ」という協力の要請。

関連 hard stop / 会議の時間管理

L2 Here's the one thing I want you to remember:

関係詞

Here's + 名詞で話題を提示する形。the one thing (that) I want you to remember と関係詞が省略されている。one を数詞として強く言うのが肝で、「唯一これだけ」と絞ったことが伝わる。

関連 Here's + 名詞 / 目的格の関係詞省略

L4 Let me start with the number that changed my mind.

無生物主語

the number that changed my mind で「私の考えを変えた数字」。無生物主語の関係詞節。数字が人の考えを変えた、と物を主語に立てることで、説得ではなく発見の共有になる。

関連 関係詞節 / 発見の共有

L18 Great question — let me take that in two parts.

句動詞

take A in two parts で「Aを2つに分けて扱う」。answer ではなく take を使うのがポイントで、「これから扱います」という宣言になる。two と数を先に言うことで、聞き手は答えの長さを予測できる。

関連 take A in N parts / 構造化の宣言

L23 I don't have that number in front of me.

前置詞句

in front of me で「手元に」。I don't know とは違い、知らないのではなく今この場に無いだけ、という含みになる。続けて期限を切るのが必須で、これが無いとただ答えられなかっただけになる。

関連 in front of me / 婉曲の否定

L25 you'd carry my guess into a board meeting, and I'd rather you carry a fact

仮定法

would rather + 主語 + 過去形（仮定法現在）で「(あなたに) ~してほしい」。I'd rather you carried a fact. とも言うが、会話では現在形も広く使われる。自分の希望ではなく相手の利益として断っているのが効いている。

関連 would rather + S + V / 婉曲な断り

L28 That's exactly the risk we're managing. Here's how.

時制

the risk (that) we're managing で関係詞が省略されている。現在進行形にすることで「今まさに管理下にある」と示す。manage は「なんとかする」ではなく「制御している」で、リスクを認めつつ主導権は手放していない。

関連 現在進行形 / manage の含み

11 多義語のワナ

よく知られている意味のまま読むと、意味が変わったり通じなくなる語です。

語	よく知る意味	この回での意味	例
hard stop	固い停止	動かさない終了時刻	Twenty minutes. I have a hard stop.
ask	尋ねる	(名詞で) 依頼・要求事項	So what I'm asking for today is this:
hold	持つ	(モデルや論理が) 成り立つ	It holds at scale up to about four hundred accounts.
line	線	予算項目	on her own initiative, with no budget line
manage	管理する	(リスクを) 制御下に置いている	That's exactly the risk we're managing.
revisit	再訪する	再検討する	We revisit in Q4.
carry	運ぶ	(案や数字を) 上の会議へ持っていく	You'd carry my guess into a board meeting.
For what it's worth	その価値のために	参考までに言うと	For what it's worth — I fought this for six weeks.

A. 空所補充 日本語を見て英文を完成させる

1. 一つだけ覚えて帰っていただきたいことがあります。

Here's the _____ I want you to _____.

2. 私の考えを変えた数字から始めます。

Let me _____ the number that _____ my mind.

3. 本日お願いしたいのは、次のことです。

So what I'm _____ today is this:

4. 良い質問です。二つに分けてお答えします。

Great question — let me _____ that _____.

5. その数字は手元にありません。本日中にお送りします。

I don't have that number _____ me. I'll get it to you by _____.

6. まさにそれが、我々が管理しているリスクです。方法を申し上げます。

That's _____ the risk we're _____. Here's _____.

B. どちらが通るか 同じ内容を、会議で機能する形に

1. 役員に20分もらった。最初の一文。

(A) Today I would like to talk about the background of the project. (B) Here's the one thing I want you to remember.

2. プレゼンの締め。決裁を取りたい。

(A) I hope you will consider our proposal positively. (B) So what I'm asking for today is: two hires, and screens one through four stay in the roadmap.

3. 手元に無い数字を聞かれた。

(A) Well... probably about... maybe fifteen percent? (B) I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.

4. 最も痛いところを突かれた。備えはある。

(A) That will not be a problem. Please do not worry. (B) That's exactly the risk we're managing. Here's how.

5. 質疑のあと "Correct answer." と言われた。これは？

(A) 答えが合っていた (B) 答え方が正しかった、という高い評価

C. 和文英訳 「型」の再現

1. 一つだけ覚えて帰っていただきたいことがあります。

ヒント: 冒頭15秒で結論を1つに絞る

2. 良い質問です。二つに分けてお答えします。

ヒント: 構造化を宣言して、考える時間を作る

3. その数字は手元にありません。本日中にお送りします。

ヒント: 知らないと言い切り、必ず期限を付ける

4. まさにそれが、我々が管理しているリスクです。方法を申し上げます。

ヒント: 反論せずに、備えを見せる

D. ロールプレイ 3秒で口に出す

1. 役員に20分もらった。背景からではなく、結論から始めたい。最初の一文。

2. 手元に無い数字を聞かれた。推測したくない。

3. 最も痛いところを突かれた。備えはある。反論せずに見せたい。

A. 空所補充

1. one thing / remember
2. start with / changed
3. asking for
4. take / in two parts
5. in front of / end of day
6. exactly / managing / how

B. どちらが通るか

1. (B) **Here's the one thing I want you to remember.** — 背景から始めると、聞き手は最後まで「で、私は何をすればいいのか」が分からない。one thing と絞ると、聞き手は安心して聞ける。
2. (B) **So what I'm asking for today is: two hires, and screens one through four stay in the roadmap.** — 「前向きにご検討ください」は依頼ではなく願望。asking for のあとには必ず数えられるものを置き、その場でイエスカノーと言える形にする。
3. (B) **I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.** — 推測で埋めると資料の全部の数字が疑わしくなる。しかも役員はその推測を上の方へ持っていく。言い切りで終わらせず、必ず期限を付けるのが肝。
4. (B) **That's exactly the risk we're managing. Here's how.** — 否定と安心の押し売りは、相手の懸念を軽く扱っていることになる。exactly で指摘の鋭さを認めたうえで、備えの中身を見せる。
5. (B) **答え方が正しかった、という高い評価** — 数字を当てたのではなく、推測を持ち込めなかったことへの評価。英語の役員は、内容より判断の仕方を見ている。

C. 和文英訳（モデル解答）

1. Here's the one thing I want you to remember.
2. Great question — let me take that in two parts.
3. I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.
4. That's exactly the risk we're managing. Here's how.

D. ロールプレイ（モデル解答）

1. Here's the one thing I want you to remember.
一つだけ覚えて帰っていただきたいことがあります。（型 1: Here's the one thing I want you to remember.）
2. I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.
その数字は手元にありません。本日中にお送りします。（型 5: I don't have that number in front of me. I'll get it to you by end of day.）
3. That's exactly the risk we're managing. Here's how.
まさにそれが、我々が管理しているリスクです。方法を申し上げます。（型 6: That's exactly the risk we're managing. Here's how.）

Cは表現が一致していなくても、型（語順と要素の順番）が同じなら正解です。Dは3秒で言えたかどうかだけを見てください。内容の正しさは問いません。



SIN英語

youtube.com/@sin_ai_eigo

動画で見る

本冊は動画の内容に対応しています。音声と合わせて使うと定着が速くなります。この回の本編は、チャンネルの再生リストから選んでください。



チャンネル
CROSSROADS 全10話
youtube.com/@sin_ai_eigo

CROSSROADS 全10話

01 着任初日の洗礼 割り込み

02 すれ違う意思決定 曖昧の解消

03 氷上のチームビルディング 雑談

04 紛糾するアイデア出し 反対する

05 キーマンへの根回し 1on1の説得

06 予期せぬ予算削減 タフな交渉

07 信頼を揺るがすミス 謝罪と代替案

08 チームの反乱と結束 リーダーシップ

09 リハーサルでの酷評 フィードバック

10 運命の最終プレゼン プレゼンとQ&A

日本の中堅IT企業から、ニューヨーク本社へ出向した佐藤健司の90日間を 追うシリーズです。英語音声＋日英字幕。1話につきキーフレーズ6本、全10話で60本。音声は合成音声を使用しています。登場人物・会社名・製品名・数値はすべて架空のものです。