

実践 グローバル会議英語 / 全7回シリーズ ワークブック

#01 立ち上げ

Steering Committee #0 — Business Case Review

素材：上級（C1）

解説：中級から

文法は平易です。1文あたり約10語、時制もほぼ現在と未来だけ。

難しさは慣用句と比喩にあります。42語に1回、字面から意味が取れない表現が出ます。

音声は実測167語／分。字幕なしで聞き取るには上級の耳が必要です。英日字幕と本冊があれば、中級から無理なく進められます。

- 会議の英語を「聞いて分かる」から「その場で言える」に変える。
- 前置詞・派生語・句動詞など、間違えやすい語法を実際の会議文の中で覚える。
- 会議で頻出する定型（時間の制約・依頼・要約）を、耳で拾えるようにする。

Project Atlas — Meridian Foods International（架空）／動画本編：立ち上げ（全7回 第1回）

1	この回の設定	3
2	登場人物	3
3	会議の流れ	3
4	この回に出た略語	4
5	スクリプト（英日対訳・KEY表現に下線）	5
6	KEY表現 一覧	11
7	文法・語法の解説ポイント	12
8	リスニングの落とし穴	15
9	多義語のワナ	15
10	演習	17
11	解答	20

進め方

- ① まず動画を字幕ありで1回通す。ここでは理解に徹する。
- ② 本冊の「スクリプト」を音読する。KEY表現に下線が入っているので、そこだけは止まらずに言えるまで繰り返す。
- ③ 「文法・語法の解説ポイント」を読む。理由が分かると、似た文を自分で作れるようになる。
- ④ 演習を解く。答えを見る前に必ず一度書く。書かないと言えるようにならない。
- ⑤ 最後に動画を字幕なしで通す。①で7割だった理解が9割になっていれば成功。

1 この回の設定

Meridian Foods International は40カ国で事業を展開する食品メーカー。受注から入金までの業務が4つのレガシーシステムで動いており、月次決算に11日かかっている。これを1つのERPに統合する Project Atlas の投資承認を取るための最初のステアリングコミッティ。議題はビジネスケースの承認・Wave 1のスコープ確定・ガバナンスの合意。そしてここで最初の対立が起きる。「なぜ一番要件が複雑な日本から始めるのか？」

2 登場人物

Name	カナ	役割	Role	キャラ
Priya Raman	プリヤ・ラマン	グローバルPM	Global Program Manager	会議を仕切る
Michael Brennan	マイケル・ブレナン	スポンサー	VP Global Sales Operations / Project Sponsor	最終決定権
Ken Sato	佐藤健	日本ITリード	IT Lead, Japan	あなたの分身
Lena Fischer	レナ・フィッシャー	ベンダーアーキテクト	Solution Architect, Northwind Consulting	遠慮なく反論
Grace Tan	グレース・タン	APAC財務	Finance Controller, APAC	数字に厳しい

3 会議の流れ

行	内容	English
1-8	ビジネスケースと投資額	The Business Case
9-15	なぜ日本から始めるのか	Why Japan First?
16-19	体制と人員不足	Resourcing
20-24	ガバナンスと決定権	Governance
25-30	承認とアクション	Decision & Actions

4 この回に出た略語

略語	正式名	意味
SI	System Integrator	システム構築を請け負うベンダー
CFO	Chief Financial Officer	最高財務責任者
RACI	Responsible / Accountable / Consulted / Informed	誰が何を決めるかの責任分担表
SteerCo	Steering Committee	運営委員会。月次で意思決定を行う場
Wave	—	段階導入の第何段か（Wave 1 = 第1弾）
OOTB	Out Of The Box	標準機能そのままに対応できること
CR	Change Request	仕様変更申請。設計凍結後の変更はこれになる

5 スクリプト（英日対訳・KEY表現に下線）

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表現（黄色）だけを止まらずに言えるまで繰り返す

ビジネスケースと投資額 The Business Case

1 Priya Raman グローバルPM

Good evening, good morning — depending on where you are. Let's get started. We have a hard stop at the top of the hour, so I'll keep us moving.

こんばんは、そしておはようございます。皆さんの場所によりますが、始めましょう。ちょうど1時間で終わりにしないといけないので、テンポよく進めます。

KEY a hard stop at the top of the hour 毎時0分に必ず終わる（延長できない）

2 Priya Raman グローバルPM

Today we need three things: sign-off on the business case, agreement on the Wave 1 scope, and a decision on governance. Michael, would you set the context?

今日決めたいのは3つです。ビジネスケースの承認、Wave 1のスキープの合意、そしてガバナンスの決定。Michael、背景の説明をお願いできますか。

KEY set the context 背景を共有する

3 Michael Brennan スポンサー

Sure. For anyone new to this — our order-to-cash process runs on four different legacy systems. We can't get a single view of the customer, and month-end close takes eleven days. That's the problem we're solving. It's not an IT project; it's a commercial problem.

ええ。初めての方のために言うと、我々の受注から入金までのプロセスは4つの別々のレガシーシステムで動いています。顧客の情報を一元的に見ることができず、月次決算に11日かかる。それが解決しようとしている問題です。これはITの案件ではなく、ビジネスの問題です。

4 Priya Raman グローバルPM

Thank you. The business case puts the investment at eighteen million dollars over three years, with a payback period of just under four years.

ありがとうございます。ビジネスケースでは、投資額は3年間で1,800万ドル、投資回収期間は4年弱と見えています。

5 Grace Tan APAC財務

Can I jump in there? Four years is longer than our usual hurdle rate. What's driving the number — is it mostly licence cost, or system integrator fees?

そこで少し入ってもいいですか。4年は当社の通常の基準より長いです。何がその数字を押し上げているんでしょう。ライセンス費用が主ですか、それともSI費用ですか。

KEY Can I jump in there? 割り込ませてください

6 | **Priya Raman** グローバルPM

Fair question. Roughly forty percent is licensing, thirty-five is the SI, and the rest is internal effort plus **a fifteen percent contingency**.

いい質問です。おおよそ40%がライセンス、35%がSI費用、残りが社内工数と15%の予備費です。

KEY build in a contingency 予備費を織り込む

7 | **Grace Tan** APAC財務

Understood. I'd want to see the sensitivity analysis before I take this to the CFO. If the SI number moves ten percent, does the case still hold?

わかりました。CFOに上げる前に感度分析を見せてほしいです。SI費用が10%動いても、この案件は成り立ちますか。

8 | **Priya Raman** グローバルPM

It does, but it's tight. I'll send you the model by Thursday. Lena, can you **walk us through** the delivery approach at a high level?

成り立ちます。ただ余裕はありません。木曜日までにモデルをお送りします。Lena、導入アプローチを概要レベルで説明してもらえますか。

KEY walk us through 〜 〜を順を追って説明する

なぜ日本から始めるのか Why Japan First?

9 | **Lena Fischer** ペンダーアーキテクト

Of course. We're proposing **a phased rollout rather than a big bang**. Wave 1 is Japan and Singapore, Wave 2 is EMEA, Wave 3 is the Americas. The rationale is that Japan carries the heaviest localization, so we design for the hardest case first.

もちろんです。一斉導入ではなく段階的な展開を提案しています。Wave 1が日本とシンガポール、Wave 2がEMEA、Wave 3が米州。理由は、日本が最も重い現地要件を抱えているため、一番難しいケースを先に設計するということです。

KEY a phased rollout rather than a big bang 一斉導入ではなく段階的な展開

10 | **Michael Brennan** スポンサー

Hold on. **Let me play devil's advocate** here. Why would we start with our hardest market? Conventional wisdom says you pilot somewhere small and low-risk, then scale.

ちょっと待ってください。あえて反対の立場を取らせてください。なぜ一番難しい市場から始めるんですか。普通は小さくてリスクの低いところで試して、それから広げるものでしょう。

KEY Let me play devil's advocate. あえて反対の立場から言わせてください

11 | **Lena Fischer** ペンダーアーキテクト

That's a fair challenge, and I'd expect it. Two reasons. First, if we build the template in an easy market, we will re-design it when we hit Japan — that's rework we pay for twice. Second, Japan and Singapore together are thirty percent of APAC revenue, so the business value lands early.

妥当な指摘です。想定していました。理由は2つ。1つ目、簡単な市場でテンプレートを作ると、日本に着手した時点で作り直すことになります。それは二重に払う手戻りです。2つ目、日本とシンガポールでAPAC売上の30%を占めるので、事業価値が早く出ます。

KEY That's a fair challenge. 妥当な指摘です（反論を受け止める）

12 | **Ken Sato** 日本ITリード

If I may add to that. From the Japan side, we have requirements that are simply **non-negotiable** — consumption tax handling, the qualified invoice system, and acceptance certificates before we can invoice a customer. **These are statutory**. If they're not in the core template, we will be building workarounds forever.

少し補足させてください。日本側には、どうしても譲れない要件があります。消費税の処理、適格請求書（インボイス）制度、そして請求前に必要な検収書です。これらは法定要件です。もし標準テンプレートに入っていないければ、我々は永遠に暫定対応を作り続けることになります。

KEY non-negotiable / statutory 譲れない／法定の（日本要件を守る2語）

13 | **Michael Brennan** スポンサー

That's helpful, Ken. So the real argument is: get the hard constraints into the design early, or pay for them later.

それは助かります、Ken。つまり本質的な主張は、厳しい制約を早めに設計に取り込むか、後で代償を払うか、ということですね。

14 | **Ken Sato** 日本ITリード

Exactly. We're **front-loading the risk**.

その通りです。リスクを前倒しで取りに行くということです。

KEY front-load the risk リスクを前倒しで取りに行く

15 | **Priya Raman** グローバルPM

Let's capture that as a design principle: "Japan-first, template-driven." I'll put it in the charter so nobody re-opens it in month six.

それを設計原則として明文化しましょう。「Japan-first, template-driven」。6か月目に誰かが蒸し返さないよう、プロジェクト憲章に入れておきます。

体制と人員不足 Resourcing

16 **Grace Tan** APAC財務

What about resourcing? Ken, do you actually have **the bandwidth** in Japan? Last time we ran something like this, your team was **stretched thin**.

体制はどうですか。Ken、日本側に本当に余力がありますか。前回この規模のことをやったとき、あなたのチームはかなり手一杯でした。

KEY bandwidth / stretched thin 対応余力／手一杯

17 **Ken Sato** 日本ITリード

Honestly — not yet. I need two full-time business analysts backfilled from sales operations. Without that, **I can commit to the timeline on paper, but I wouldn't want to promise delivery**.

正直に言うと、まだありません。営業管理部門から専任のビジネスアナリスト2名を補充してもらう必要があります。それがないと、紙の上ではスケジュールにコミットできますが、実際の完遂を約束したくはありません。

KEY commit on paper, but not promise delivery 紙の上ではコミットできるが、完遂は約束しない

18 **Michael Brennan** スポンサー

I'd much rather hear that now than in month six. Put it in the risk log and send me **the backfill request** this week — I'll sponsor it personally.

6か月目に聞くより、今聞けるほうがずっといい。リスク管理表に登録して、今週中に増員依頼を私に送ってください。私が責任を持って通します。

KEY backfill 抜けた人の穴を埋める増員

19 **Ken Sato** 日本ITリード

Thank you. I appreciate that.

ありがとうございます。助かります。

ガバナンスと決定権 Governance

20 **Priya Raman** グローバルPM

Governance, quickly. Steering committee monthly, chaired by Michael. Programme board fortnightly. I'll circulate **a RACI** by end of week so it's clear who decides what.

手短かにガバナンスです。ステアリングコミッティは月次、議長はMichael。プログラムボードは隔週。週末までにRACIを配布して、誰が何を決めるかを明確にします。

KEY RACI 責任分担表（誰が何を決めるか）

21 **Lena Fischer** ペンダーアーキテクト

One ask from our side. We need a single point of decision-making on design. If every country can veto, we will never reach **design freeze**.

我々からひとつのお願いがあります。設計に関する意思決定の窓口を一つにしてください。各国が拒否権を持てる状態だと、要件凍結には永遠に到達しません。

KEY design freeze 要件・設計の凍結

22 | **Priya Raman** グローバルPM

Agreed. Michael **has final say** on process design. Escalations come to steering.

同意します。業務設計の最終決定権はMichaelが持ちます。エスカレーションはステアリングに上げます。

KEY have final say 最終決定権を持つ

23 | **Michael Brennan** スポンサー

I'm comfortable with that — but I want the countries to **feel heard, not overruled**. Ken, if something is a legal requirement rather than a preference, flag it as statutory and it's automatic. If it's habit, you'll have to argue it on merit.

それで構いません。ただし各国に「無視された」ではなく「聞いてもらえた」と感じてほしい。Ken、それが好みではなく法的要件なら、法定要件として明示してください。それは自動的に通します。単なる慣習なら、中身で議論してもらいます。

KEY feel heard, not overruled 「無視された」ではなく「聞いてもらえた」と感じる

24 | **Ken Sato** 日本ITリード

Understood. I'll make sure we clearly separate "must-have by law" from "nice-to-have by habit."

承知しました。「法律上必須」と「慣習上あったら嬉しい」を明確に分けるようにします。

承認とアクション Decision & Actions

25 | **Priya Raman** グローバルPM

Good. So where does that leave us? Grace, are you a yes, **subject to the sensitivity analysis**?

よいですね。では結論はどうなりますか。Grace、感度分析を条件として、賛成と考えてよいですか。

KEY subject to ～ ～を条件として

26 | **Grace Tan** APAC財務

Conditional yes. I'm not blocking, but my sign-off is pending those numbers.

条件付きで賛成です。止めはしませんが、私の承認はその数字待ちです。

KEY Conditional yes. I'm not blocking. 条件付きで賛成。止めはしません

27 | **Michael Brennan** スポンサー

Then I'm approving the business case and the Wave 1 scope as presented. Let's stop talking about it and go build it.

では、提示されたビジネスケースとWave 1のスコープを承認します。議論はここまでにして、作りにいきましょう。

28 | **Priya Raman** グローバルPM

Thank you. **Let me recap the actions.** I'll send the sensitivity analysis to Grace by Thursday, and circulate the RACI by Friday. Ken submits the backfill request to Michael this week. Lena firms up the Wave 1 timeline before kick-off. Anything I've missed?

ありがとうございます。アクションを復唱します。私はGraceに木曜までに感度分析を送り、金曜までにRACIを配布。Kenは今週中にMichaelへ増員依頼を提出。LenaはキックオフまでにWave 1のスケジュールを固める。抜けはありますか。

KEY Let me recap the actions. アクションを復唱します

29 | **Ken Sato** 日本ITリード

Just one question — when is the kick-off?

一点だけ。キックオフはいつですか。

30 | **Priya Raman** グローバルPM

Three weeks from today, in Tokyo. In person for the core team, streamed globally. Consider that your first deliverable, everyone — show up prepared.

今日から3週間後、東京で。コアチームは対面、全世界に配信します。皆さん、それが最初の成果物だと思ってください。準備してきてください。

6 KEY表現 一覧 (20)

行	Expression	意味・ニュアンス
1	a hard stop at the top of the hour	毎時0分に必ず終わる（延長できない）
2	set the context	背景を共有する
5	Can I jump in there?	割り込ませてください
6	build in a contingency	予備費を織り込む
8	walk us through ～	～を順を追って説明する
9	a phased rollout rather than a big bang	一斉導入ではなく段階的な展開
10	Let me play devil's advocate.	あえて反対の立場から言わせてください
11	That's a fair challenge.	妥当な指摘です（反論を受け止める）
12	non-negotiable / statutory	譲れない／法定の（日本要件を守る2語）
14	front-load the risk	リスクを前倒しで取りに行く
16	bandwidth / stretched thin	対応余力／手一杯
17	commit on paper, but not promise delivery	紙の上ではコミットできるが、完遂は約束しない
18	backfill	抜けた人の穴を埋める増員
20	RACI	責任分担表（誰が何を決めるか）
21	design freeze	要件・設計の凍結
22	have final say	最終決定権を持つ
23	feel heard, not overruled	「無視された」ではなく「聞いてもらえた」と感じる
25	subject to ～	～を条件として
26	Conditional yes. I'm not blocking.	条件付きで賛成。止めはしません
28	Let me recap the actions.	アクションを復唱します

7 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 hard stop / at the top of the hour

名詞化・慣用

stop は名詞で「中断・終了」。hard stop は「これ以上は延ばせない終了時刻」。at the top of the hour は「毎時00分」で、half past (30分) と対になる言い方。会議の冒頭で時間の制約を宣言する定型なので、会議音声では真っ先に出てくる。

関連 I have to jump off at three. / We're up against the clock.

L2 Would you + 動詞の原形（依頼）

依頼表現

Would you set the context? は Could you より一段丁寧で、相手が上位者でも使える。混同しやすいのが Would you mind + 動名詞。mind の後ろは to 不定詞ではなく -ing。Would you mind to send...は誤り。

関連 Would you mind sending it again? (× to send)

L4 put A at B 「AをBと見積もる」

多義動詞

The business case puts the investment at eighteen million dollars. この put は「置く」ではなく「(数値を) 示す・見積もる」。主語が書類・調査などの無生物になるのが特徴で、数値を追うときに読み飛ばしやすい。

関連 The survey puts the figure at 30%. / estimate A at B / place A at B

L5 What's driving ~? 「何が~を押し上げているのか」

多義動詞

drive の他動詞用法「引き起こす・押し上げる」。cause より「継続的に押している」含み。cause / lead to / drive / result in は日本語では全部「~を引き起こす」になるが、result in だけは因果の向きが逆 (A results in B = Aの結果Bになる)。

関連 What's driving the increase? / Rising costs led to the delay.

L6 build in ~ 「~を織り込む」 + contingency

句動詞

We've built in a fifteen percent contingency. build in は分離できる句動詞で build a buffer in とも言える。contingency は「不測の事態」→ ビジネスでは「予備費・予備日」。contingency plan (緊急時対応計画) の形で覚えると使い回せる。

関連 build in a buffer / contingency plan / set aside a reserve

L8 walk 人 through ~ 「順を追って説明する」

句動詞

explain の口語的な言い換え。through が「最初から最後まで通す」イメージを出す。talk 人 through も同義。似た形の walk away from (〜から手を引く) とは意味が全く違うので、through と away を聞き分ける必要がある。

関連 Let me walk you through the numbers. / talk me through it

L9 A rather than B（対比は品詞をそろえる）

対比

a phased rollout rather than a big bang. rather than の前後は同じ品詞をそろえる（ここは名詞句 vs 名詞句）。instead of は「代替」、rather than は「選好」を表す。instead は単独では前置詞にならないので instead a big bang とは言えない。

関連 We hired locally rather than relocating staff.（動名詞で対応）

L11 目的格の関係代名詞の省略＋文末の前置詞

関係詞

that's rework we pay for twice は rework (which/that) we pay for twice。目的格の関係代名詞が省略され、前置詞 for が文末に残っている。文末の前置詞は「余り」ではなく必須。落とすと意味が壊れる。

関連 the vendor (whom) we rely on / the issue (that) we talked about

L12 statutory / non-negotiable（派生語と接頭辞）

派生語

statute（法令）→ statutory（法定の）。mandatory / obligatory と同系の -ory 形容詞。non- + negotiable で「交渉の余地がない」。non- は形容詞に付く接頭辞なので、non-negotiate とは言わない。

関連 statutory holiday（法定休日） / mandatory training / a non-refundable deposit

L14 front-load（名詞＋動詞のハイフン複合動詞）

複合語

front-load the risk = リスクを前倒しで負う。back-load（後ろ倒し）が対。ハイフンで結ばれた語は全体で1語として扱うため、front-loads / front-loaded と後ろだけが活用する。

関連 front-load the payment / a state-of-the-art facility / cost-effective

L16 be stretched thin / bandwidth（ビジネスの比喻）

比喻

your team was stretched thin = 人員が薄く引き伸ばされた = 手一杯。受動態の比喻表現。bandwidth は本来「帯域幅」だが、ビジネスでは「対応余力」。I don't have the bandwidth. は角を立てずに断る言い方として使える。

関連 We're spread too thin. / I'm at capacity right now.

L17 on paper / I wouldn't want to ～（婉曲の would）

婉曲

on paper は「書類上は」で、「実際は違う」という含みを持つ。I wouldn't want to promise delivery の would は婉曲用法で、I don't want to より柔らかく響く。断定を避けたい場面の定型。

関連 On paper it looks fine. / I wouldn't say that's accurate.

L18 I'd much rather A than B

比較

would rather A than B の A・B は動詞の原形。much / far で強調できる。I'd much rather hear that now than in month six. のように、than の後ろが副詞句でも成立する。had better は than と組まない点の違い。

関連 I'd rather wait than rush it. / You had better confirm it first.

L20 circulate 「回覧する・配布する」

語彙

I'll circulate a RACI by end of week. 社内文書を配る定番動詞で、distribute / send around と言い換えられる。名詞形 circular (回状) と混同しやすいので品詞に注意。

関連 circulate a memo / distribute the agenda / send around the draft

L22 have final say (名詞の say)

名詞用法

say が名詞で「発言権・決定権」。have the final say が標準形で、have a say in ~ は「~に口を出せる」。動詞の say と形が同じなので、冠詞や the final が付いていたら名詞だと判断する。

関連 Employees have a say in the process. / The board has the final say.

L25 subject to ~ 「~を条件として、~次第で」

前置詞句

Are you a yes, subject to the sensitivity analysis? 契約書・掲示で最頻出の表現。Prices are subject to change without notice. (価格は予告なく変更されることがあります) は決まり文句。subjective (主観的な) と形が似ているだけで無関係。

関連 subject to approval / subject to availability / subject to change

L26 pending (前置詞的用法)

前置詞

My sign-off is pending those numbers. = その数字待ちである。pending は形容詞「未決の」と前置詞「~を待つ」の両方で使う。pending approval (承認待ち)、a pending order (未処理の注文) の形で覚える。

関連 pending further notice / The application is still pending.

L28 Let me recap ~ / firm up

句動詞

recap は recapitulate の短縮で「要約する」。会議の締め合図なので、この語が出たら「次に何が決まったか」がまとめて話される。firm up は「(計画などを) 固める・詰める」で、finalize より口語的。

関連 To recap, ... / Let's firm up the dates. / finalize the schedule

8 リスニングの落とし穴

意味は分かるのに聞き取れない、の原因はほぼ音の変化です。文字と音のズレが大きいものだけを挙げました。

- **hard stop の d が消える**

hard の /d/ が次の /s/ に飲まれて「ハーストップ」に近く聞こえる。子音が3つ続く (/r-d-s/) と真ん中が脱落しやすい、という一般則の例。

- **at the top of the hour は3か所で崩れる**

① top of が連結して「タポブ」② of the が /əvðə/ に弱化 ③ the hour が連結して「ジアワー」。文字で読めば簡単でも、音では拾えない典型。

- **I'd rather の 'd はほぼ聞こえない**

I'd much rather は「アイマッチラザー」に近い。would の短縮が消えても rather が聞こえたら would rather だと判断する。

- **-teen と -ty の区別**

eighteen million / fifteen percent / thirty-five。-teen は語末にアクセントがあり「エイティーン」と伸びる。-ty は前にアクセントで「サーティ」と切れる。数字は聞き取りで最も落としやすい。

- **略語はアルファベット読み**

SI (エス・アイ)、CFO (シー・エフ・オー)、RACI (レイシー、または R-A-C-I)。RACI のように語として読む略語（頭字語）と、文字を並べて読む略語が混在する。

- **want to / going to の崩れ**

Michael のような速い話者では want to → 「ワナ」、going to → 「ガナ」になる。I want the countries to feel heard は「アイワナカントリーズ…」に近い。

9 多義語のワナ

よく知られている意味のまま読むと、意味が逆になったり通じなくなる語です。

語	よく知る意味	この会議での意味	例
challenge	課題・挑戦	異議・反論	That's a fair challenge. (妥当な指摘です)
put	置く	(数値を) 見積もる・示す	The business case puts the investment at 18 million dollars.
say	言う (動詞)	発言権・決定権 (名詞)	Michael has final say on process design.
own	所有する	責任を持って引き受ける	Michael owns process design decisions.
drive	運転する	押し上げる・引き起こす	What's driving the number?

語	よく知る意味	この会議での意味	例
tight	きつい・固い	余裕がない	It does, but it's tight. (成り立ちますが余裕はありません)
pending	保留中の	～を待って（前置詞）	My sign-off is pending those numbers.
backfill	埋め戻す	欠員を補う増員	I need two business analysts backfilled from sales operations.
freeze	凍る	（仕様・設計の）凍結	We will never reach design freeze.

A. 空所補充 日本語を見て英文を完成させる

1. ちょうど1時間で終わりにしないといけません。

We have a _____ at the top of the hour.

2. 背景を説明してもらえますか。

Would you _____ the _____?

3. ビジネスケースでは投資額を1,800万ドルと見えています。

The business case _____ the investment _____ eighteen million dollars.

4. そこで少し入ってもいいですか。

Can I _____ there?

5. 何がその数字を押し上げているのですか。

What's _____ the number?

6. 15%の予備費を織り込んでいます。

We've _____ a fifteen percent _____.

7. 導入アプローチを順を追って説明してもらえますか。

Can you _____ us _____ the delivery approach?

8. 一斉導入ではなく段階的な展開です。

It's a phased rollout _____ a big bang.

9. これらは法定要件です。

These are _____.

10. 紙の上ではコミットできます。

I can commit _____.

11. 感度分析を条件として、ということですか。

_____ the sensitivity analysis?

12. 私の承認はその数字待ちです。

My sign-off is _____ those numbers.

B. 語彙・語法（4択） 混同しやすい形を選び分ける

1. We have a hard stop _____ the top of the hour.

(A) in (B) at (C) on (D) to

2. The business case _____ the investment at eighteen million dollars.

(A) puts (B) takes (C) makes (D) gives

3. We're proposing a phased rollout _____ than a big bang.

(A) instead (B) other (C) rather (D) more

4. Prices are _____ to change without notice.

(A) subjective (B) subject (C) subjected (D) subjecting

5. These requirements are non-____; they are set by law.
(A) negotiate (B) negotiation (C) negotiable (D) negotiably
6. I'd much ____ hear bad news early than late.
(A) better (B) rather (C) prefer (D) sooner
7. Ken ____ the backfill request to Michael this week.
(A) submit (B) submits (C) submitting (D) to submit
8. I'll ____ a RACI by end of week so it's clear who decides what.
(A) circulate (B) circular (C) circulation (D) circulated

C. 和文英訳 「型」の再現

1. 妥当な指摘です。想定していました。理由は2つあります。
ヒント: 反論を受け止めてから返す型。fair challenge で相手を認める。
-
2. 正直に言うと、まだありません。それがないと、紙の上ではスケジュールにコミットできますが、実際の完遂を約束したくはありません。
ヒント: on paper と wouldn't want to が核。無責任なYesを避ける型。
-
3. 条件付きで賛成です。止めはしませんが、私の承認はその数字待ちです。
ヒント: I'm not blocking で「反対ではない」と明示するのが要点。
-
4. 日本側には、どうしても譲れない要件があります。これらは法定要件です。
ヒント: 主語を the Japan side にして、個人の好みではなく組織の要件として出す。
-
5. アクションを復唱します。木曜までに感度分析をお送りします。
ヒント: 会議を締める型。recap → 誰が・何を・いつまでに の順で並べる。
-

D. 言い換え 同じ意味を会議の言い方に

1. Could you explain the roadmap step by step?
-
2. I want to interrupt for a moment.
-
3. The approval depends on those figures.
-
4. These are required by law.
-
5. We included a 15% buffer in the budget.
-

6. He has the authority to make the final decision.

A. 空所補充

1. hard stop
2. set / context
3. puts / at
4. jump in
5. driving
6. built in / contingency
7. walk / through
8. rather than
9. statutory
10. on paper
11. Subject to
12. pending

B. 語彙・語法

1. (B) **at** — 時刻の一点を指すので at。at the top of the hour で「毎時00分に」。
2. (A) **puts** — put A at B で「AをBと見積もる」。主語が書類なのがヒント。
3. (C) **rather** — rather than で「～ではなく」。instead は instead of の形でないと使えない。
4. (B) **subject** — be subject to で「～次第である・～の影響を受ける」。subjective（主観的な）は形が似ているだけの別語。
5. (C) **negotiable** — non- は形容詞に付く接頭辞。be動詞の補語なので形容詞形 negotiable。
6. (B) **rather** — would rather A than B。had better は than と組まない。prefer は prefer A to B の形。
7. (B) **submits** — アクション確認は現在形で述べる。三人称単数なので submits。
8. (A) **circulate** — will の後ろは原形。circulate は「回覧する」。circular（回状）は名詞なので不可。

C. 和文英訳（モデル解答）

1. That's a fair challenge, and I'd expect it. Two reasons.
2. Honestly — not yet. Without that, I can commit to the timeline on paper, but I wouldn't want to promise delivery.
3. Conditional yes. I'm not blocking, but my sign-off is pending those numbers.
4. From the Japan side, we have requirements that are simply non-negotiable. These are statutory.
5. Let me recap the actions. I'll send the sensitivity analysis by Thursday.

D. 言い換え

1. Could you walk us through the roadmap?

explain step by step = walk 人 through。会議ではこちらが自然。

2. Can I jump in there?

interrupt は「邪魔をする」が前面に出る。jump in は前向きな割り込み。

3. The sign-off is pending those figures. / subject to those figures

depend on → pending / subject to。契約文では後者が使われる。

4. These are statutory.

1語で言い切れると議論が止まる。

5. We've built in a fifteen percent contingency.

include a buffer → build in a contingency。ビジネス文書の定型。

6. He has final say.

authority to decide → final say。短く言えるほうが会議では強い。

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。「結論 → 理由の数 → 個別の理由」の順が守れているかを見てください。



SINのAI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
#01 立ち上げ

<https://youtu.be/2DdH7nJbhSM>



チャンネル
全7回シリーズ

youtube.com/@sin_ai_eigo

シリーズ 全7回

01 立ち上げ

02 キックオフ

03 要件定義

04 開発・テスト

05 UAT

06 カットオーバー

07 運用保守

ITプロジェクトのグローバル会議を、立ち上げからカットオーバー・運用保守まで通して追うシリーズです。英語音声＋英日字幕。音声は合成音声を使用しています。