

〈研究ノート〉

## ビジネスコミュニケーションのための 英語をめぐる問題点の一考察

関 根 幸 雄

(受付 2018年10月31日)

### I は じ め に

使える英語の教育に向けて、2003年に文部科学省が『『英語が使える日本人』の育成のための行動計画』を策定し、その行動計画の中で、「大学を卒業したら仕事で英語が使える」とされている。したがって、わが国の施策としての大学における英語教育とは、仕事で使える英語を目指すことといえよう。

一方、中・高等学校における英語教育について、同行動計画での目標として、中学校卒業段階では「挨拶や応対、身近な暮らしに関わる話題などについて平易なコミュニケーションができる」、高等学校卒業段階では「日常的话题について通常のコミュニケーションができる」とされており、中・高等学校ではいずれも日常コミュニケーションのための英語ということができよう。

竹久保(2006)は「高等学校で実践的コミュニケーション能力を身に付けた上で、大学で専門的な知識・技能を習得することができれば、英語で研究や仕事ができる人材を育成することができる」と述べるとともに、「大学では、『教養』と『実用』とを一本化した英語教育を目指し、英語を通して、講義理解、文献読解、情報収集、論文執筆、口頭発表、討論などに不可欠な能力を育成する必要がある」という。我が国の英語教育の枠組みの中で論考しているようであり、大学英語教育では教養と実用の

一体化として「すべての専門分野に共通する英語能力」と「(分野別の) 専門英語」とに分類した図を示していることから、これは英語教育を ESP (English for Specific Purposes) として捉える方法論のように考えられる。しかし、ビジネスという仕事で使われる英語、つまりビジネスコミュニケーションのための英語における ESP の視点からの研究や教育は、筆者が調べた範囲では、今日ほとんど見られないのが現状である。

本稿では、中・高等学校における日常コミュニケーションのための英語を踏まえつつ、大学においては、仕事で使える英語として、ビジネスコミュニケーションのための英語への展開について、ESP および伝統的貿易通信文をキーワードとして考察を試みるものである。

## II 近年の ESP をめぐる動向

深山教授は、国際ビジネスコミュニケーション学会関西支部における 2010 年第 1 回研究会にて、「ESP アプローチとは——ビジネス英語をターゲットとして」と題する発表を行い、「2003 年『英語が使える日本人』の育成のための行動計画を文部科学省が発表してから、ESP 教育のニーズが急速に高まっている。しかしながら、ESP は当該の専門分野の知識を身につけていないと行えないという、誤った考え方を持っている教員が多いことから、教育現場で敬遠され、なかなか広まっていけない現状も一方にある。……専門分野によっては、英語教員がやらないなら専門分野の教員が専門英語を教えるというような場合も急速に増え、英語教員の生き残りが危ぶまれる現状もある中、ESP は、英語教員生き残りの大いに助けになることを示したい。専門分野 (ディスコース・コミュニティ) と英語教員のコラボレーションが必須の時代→専門教員と英語教員のコラボは大学教育の現場で始まっている」という。

同行動計画の策定により ESP 教育が注目される契機になったことが窺える。そうした中で、川越 (2009) は「文部科学省は『英語が使える日本人』の育成のための行動計画を立て、ESP に重要課題の一つとしての位置づけ

関根：ビジネスコミュニケーションのための英語をめぐる問題点の一考察

を与えてきている」という。しかし、この行動計画の中では ESP について何ら言及されていないので、本人はそう解釈したのかもしれないが、文部科学省が ESP に重要課題の一つとしての位置づけを与えてきているといえるのか疑問に思う。

かつて日本 ESP 協会というものが存在していたことがあり、当時のホームページの設立趣旨によると、「日本技術者教育認定機構（JABEE: Japan Accreditation Board for Engineering Education）の基準である『国際的に通用するコミュニケーション基礎能力』の達成手段としての英語教育のあり方や文部科学省が2003年3月31日付けで発表した『英語が使える日本人』の育成のための行動計画等に沿うべく27回の会議を開催し検討して来た結果、2004年8月27日の会議で、日本 ESP 協会（The Japan Association of English for Specific Purposes: JAESP）を立ち上げる方針を決定した」という。しかし、今日、同協会をインターネット検索しても見つからないため解散したものと考えられるが、その理由は不明である。

清水・松原（2007）は、「学習者の専攻分野や将来に属する職業集団におけるニーズを視野に入れた English for Specific Purposes（以下、ESP）が、カリキュラム設計のアプローチの方法として英語教育の中で期待されてきている。すでに理工系や医薬系、看護系では、着実な研究と実践により ESP のアプローチによるカリキュラムの構築が進んできているが、社系分野では体系的な研究が希少である」と述べて、分野によっては ESP 研究や教育が進んでいる模様である。

一方、堀口（2003）は、「商業英語については、『専門科目』として通常位置付けられ、日本では ESP としては扱われないのが通例のようである」という。その一因として考えられるのが、羽田（1991）が「語句には、はじめから専門語（technical word）と称してよいものと、一般語（general word）でありながら、専門的な意味（technical sense）を持つものがあります。あわてて自分の専門畑の術語かと思ったり、反対に、術語として使われているのに気づかなかつたりすると、誤解・紛争を生むことがあります

す」と述べていることである。これは言語学などでいう familiar words used in unfamiliar ways と共通するところがあり、日常語が専門的な意味で使われる時に理解が難しくなることになる。さらに、ビジネスにおいては誤解にとどまらず、紛争にまで発展することになりかねないのである。

そして、フレイザー (2006) は、「異なる術語グループの特徴を詳細に調査した結果、最も頻度の高い術語の多くが、実はごく一般的な単語に専門的な意味が『隠れている』(「クリプトテクニカル (cryptotechnical)」として分類) タイプの単語であるという結論に至った」とあることから、ESP 研究・教育では「一般語でありながら専門的な意味を持つ単語」を解明することが重要課題の一つといえるのではないだろうか。例えば、伝統的貿易通信文において、inquiry には「問い合わせ」のほかに「引き合い」という意味があり、文脈によりどちらの意味で使われているのか判断することになる。また、order も文脈により「注文」、「注文品」、「注文書」、「指図(式)」となるほか、shipment も同様に「船積・出荷・発送」、「船積品・出荷品・発送品」、「船積期限・出荷期限・発送期限」という意味がある。こうした単語を見分けるためには、内容理解にまで踏み込んだ専門知識が必要となるであろうと考える次第である。

### Ⅲ ビジネスコミュニケーションと ESP 研究

過去における国際ビジネスコミュニケーション学会(旧日本商業英語学会)での ESP 研究に関する論文を振り返ってみることにする。

橋本(1992)は、「日本の大学で教科科目として商業英語や貿易英語が数多く設置されている割には、それらの科目が ELT (English for Language Teaching), EFL (English as a Foreign Language) さらには ESP (English for Specific Purposes) として意識的に取り扱われていないように見えるのは筆者の誤解であろうか」と問題提起をした。

その後、中邑(1999)は、「日本の商業英語研究を ESP 研究と関連させその枠組みの中で捉えようとした時に、影響力の強いイギリスの考え方の

中でそれがどう相対的に位置づくかを考えたことは当然であった。しかし、イギリスの ESP の本流とは対照的に、日本の商業英語研究における中心的課題は、長年にわたり言語研究と実務研究であり、教育に関する研究、特にその実証的研究発表の数は少なかったように思われる。そのような志向を持つ日本での商業英語をイギリスの ESP と関連づけることは、『商業英語教育上の現象や諸問題を一般英語教育の視座の中で位置づけ、その作業の中から商業英語に関する有益な教育、研究の方向性を見いだすことを可能にするだろう（中邑，1995.11-2）』という潜在的な利点を感じさせてくれるものの、同時に困難を伴うことも多いように思われる。イギリスの ESP 教育・研究の事情と、日本の商業英語教育・研究の事情が大きくかけ離れているために、「一方を他方の枠組みで捉えることは困難であると考えざるをえないのである」という。

さらに、中邑（2001）は、「日本における商業英語研究や他の ESP (= English for Specific Purposes) 研究に目を向けても、コーパス分析方法は、少数ではあるが、一定の研究成果を生みだし始めていると言えよう。……日本における商業英語研究の中心は、商業英語の修辞学研究、discourse 研究、社会言語学研究など、文章のレベルまたは文章を超えるレベルの研究である。さらに、最近では、アメリカ、ヨーロッパにおいて展開されているビジネス・コミュニケーション学関連の研究も、徐々に増加する傾向が見られる。このような商業英語学の持つマクロ的志向性を考えると、語・連語レベルの分析を得意とするコーパス分析が果たす役割は、限られたものになると予想できる。もう一つの議論は、商業英語を ESP として見なすところから生まれる。現在の商業英語研究において、コーパス分析を積極的に使うことは、商業英語教育が ESP として発展することを妨げることになるだろう。……しかしながら、日本の商業英語学はニーズ分析の段階に進んでいないように思われるのである。このニーズ分析とは、学習者が将来外国語をどのような目的や状況で必要とするかを予測し、どのような言語能力を伸ばすべきなのかを分析することである。ESP は、こ

の学習者のニーズ分析を重要視するようになってから、その研究が盛んになり、多くの教科書や研究書を生み出すこととなった。その意味では、ニーズ分析なしに ESP を論じることや、ESP の授業を組み立てることは、もはや不可能である。ところが、日本の商業英語学では、この重要なニーズ分析に関するデータの蓄積はほとんどないのが実情であろう。例えば、現在教えている学生のどの程度が、将来、ビジネス・ライティング以外のニーズを持つのかという点について私たちは想像するしか他にすべがない」とも述べて、ニーズ分析の問題を指摘している。

岡本 (2005) は「『仕事で英語が使える日本人』を育成することを責務と明示された大学教養英語は、学生達の学習意欲減少と言語減少という大きな問題を抱えている。本稿では ESP、特に多くの学生達が社会において必要とするであろう Business English を教養英語が取り入れることで、学生の英語学習意欲を向上させ、また再学習における学習負荷を軽減することができるのではないかと提案した。……教養英語が ESP の助力を得るためには、教養英語と専門科目の協力体制が必要であり、大きなチャレンジであると思われる。しかし、スキル重視への転換を迫られる状況において、大学教養英語が高等教育たるためには、大学教員が持つ深い専門知識と、英語教育学を有機的に融合させた英語教育を目指すことが不可欠であり、その価値は大きいと考える」と述べており、深山教授のいうコラボレーションと同じ考え方と思われる。

さらに、同学会において、ESP をめぐる論争があったことに注目すべきであろう。

橋本 (1993) は、「ESP は従来『特殊な目的のための英語』と訳されてきた。これが、ESP を技術論として矮小化して片づけて置こうとする根拠になっている、と私は考える。もう一つの大きな問題は、『商業英語は、なんにも特別な英語ではない。一般英語と基本的に変わらないんだ』という説である。この議論は教育目的で学生を安心させるためにはいいかも知れないが、私は『これは大きな誤りだ』といたいのである。……商業英語は

一般英語を基としており、語法、文法はそのまま使えるにしても、使用語句は『商業の場』が広がるにつれ特殊化・専門化する」という。

これに対して、秋山（1993）は、「……貿易英語を ESP の一分野と考えることや、ESP の手法でさまざまな実務英語にアプローチすることが可能であるというような橋本教授のご指摘には異論はないが、『商業英語学自体を ESP として認識すべし』という点には承服しかねる。商業英語現象を技術の視点や教育の視点から認識すること、これは商業英語現象を ESP として認識すると言い換えることも可能であろう。そういうことなら理解できるが、商業英語学という学をいわば技術や教育の視点で認識すべしということには、視点の混乱があるのではないだろうか」という。

さらに、秋山（1999）は、「商業英語学と ESP（English for Specific Purposes）を対比すると、商業英語学は大いなる「総合の学」に見えてくるのである。わが国における商業英語が主として貿易業務に関する知識を背景とする英語によるコミュニケーション技法として発達してきたことは、商業英語の運用と教育のみならず、その研究にも大きな影響を及ぼしている。……商業英語は商業の場における英語による言語活動であるから、場を商業と ‘specify’ している点は ESP のようにも見えるが、単純な専門語句論ではないのである。商業英語は研究対象が広すぎるので ESP によるアプローチが有用であるという見解もあるが、研究対象が広いことと個別的研究で研究対象を絞ることには何等の矛盾も存在しない。……ESP の弱いところは、コミュニケーションの動的側面への対応力ではないだろうか。ある分野ではこういう言葉が使われるとか、あるグループの人はこういう言葉を使うというような特質の把握は重要な研究テーマであるが、どちらかという静態分析であり、ある分野の言語体系としてとらえている感がある。言語体系としてとらえてしまうから動的側面に目が向きにくいのであろう。相手が他の分野の人、他のグループの人の場合は自分達の言語をそのまま用いていたのではコミュニケーションを阻害することになる。ESP のアプローチが学習者中心であることはよいとしても、コミュニケーション

ンの相手や状況を視野に入れないと動的な言語活動には対応しきれないことになる。商業英語学のフレームワークによるとコミュニケーションにおける専門語句の位置づけも可能になる。……ESP がもう少し動的側面を分析の視野に入れると動的 ESP 論を展開できるのではないだろうか」という。

こうした意見に対して、橋本 (2000) は、「日本の場合、商業英語の研究は貿易英語あるいはビジネス英語として独自の発展を遂げてきたので、最近の ESP 研究に対してはかなりの抵抗が見受けられる。……ESP は商業英語に限らない専門英語学であり、元々日本の独自の商業英語学に立脚したのではない。そこに根本的なすれ違いがあり、批判には答えようもない」と反論しており、当時こうしたアカデミックな議論の応酬があったことを受け止めるべきであろう。

その後、秋山 (2006) は、「ビジネス英語イコール普通英語プラス専門用語という図式は、ESP を始めとする言語現象の特質分析の長所とともに、特質分析の限界も示している。ある言語現象の特質分析は言語教育やテキスト類の作製には非常に有用であるが、多用される専門語句を含む言語現象を Saussure のいわゆる *langue* として捉えてしまうとコミュニケーションの相手によって動的に変化すべきコミュニケーション現象には対処できないことになってしまう」と述べて動的側面への対応力について再度言及しているほか、さらに、秋山 (2018) は、「従来、ビジネス英語は当該分野に類出する専門用語や語句を特定することによる特質把握が中心課題となり、ESP はその典型といえる。ビジネス英語の特質把握のアプローチによると、『ビジネス英語 = 普通英語 + 専門語句』ということになる。当該分野の専門語句を他分野と示差的な特質として把握する方法である。特質の把握は当該分野の教育の効率化に役立つが、結局は語彙や専門語句の体系化が終着駅であろう」という。

以上のとおり、かつて ESP をめぐる橋本教授と秋山教授の論争があり、秋山教授から問題点が具体的に指摘されているのである。

国際ビジネスコミュニケーション学会の2006年以降から2018年までの研

関根：ビジネスコミュニケーションのための英語をめぐる問題点の一考察

究年報を調べたところ、ESP 研究と思われるのは2014年の「グローバル化時代の理工系学生のための英語」の1本で、しかもビジネスコミュニケーションではなくて理工系分野の研究ノートである。今日、ESP 研究はほとんど行われていない状況であり、ESP 研究者が今後この分野で先行研究を踏まえて取り組むのであれば、秋山教授の指摘に対して答えを出すことが求められることになろう。筆者としては、この分野でのESP 研究の深化のために、肝要な論点ではないだろうか考える。

#### IV 伝統的貿易通信文の視点からの表現・用語の検討

我が国でのビジネスコミュニケーションのための英語として、長年にわたり伝統的貿易通信文の研究・教育が行われてきたが、今日、市販の参考書に掲載されている例文のなかで用いられている表現・用語について、ケーススタディを行った。なお、批判することが目的ではないので書名は伏せさせていただくことにする。

まず、下記の事例1～7は、拙稿「我が国の伝統的貿易通信文を再考する試み——古くて新しいアプローチを目指して——」で取り上げたものであるが、さらなる考察をするものである。

##### 事例 1

Due to recent economies in our manufacturing methods, we have been able to reduce our prices.

(最近私どもでは生産技法の効率化に取り組んでおり、おかげで価格を抑えることができるようになりました。)(下線は筆者)

伝統的貿易通信文を踏まえると、「最近当社では製造方法の効率化により、価格を下げるができるようになりました」と訳すことになろう。「価格を下げる」と「価格を抑える」とは意味合いが異なることになるので、意識をしたとしても拙いように思う。また、「私ども」という言い方は、プレゼンテーションや商談では使われるかもしれないが、メールではそ

ういう訳し方をするのは適切ではないであろう。

## 事例 2

This offer is made subject to the goods being available when the order is received.

(この見積もりは受注した時点で調達が可能な商品を対象とする。)(下線は筆者)

この日本語訳から判断すると、「受注した時点で調達が可能」としたので offer を見積もりと訳したのであろう。伝統的貿易通信文を踏まえると、「このオファーは注文を受領した時点で商品があることを条件とする」、つまり先売り御免のオファー (offer subject to being unsold; offer subject to prior sale) のことになる。訳者からは、翻訳文では「その意が伝わりにくかったことがわかりました」(下線は筆者)、「専門用語として『オファー』を使うのが適切であったと存じます」という回答があったが、意味が伝わりにくいというよりも、専門用語である offer (オファー) と estimate (見積もり) とを混同しているように思う。

## 事例 3

This offer is subject to acceptance within 7 days.

(この見積もりは7日以内の受注を対象とする。)(下線は筆者)

伝統的貿易通信文を踏まえると、「このオファーは7日以内の受諾を条件とする」となる。回答期限があるので、確定オファー (firm offer) のこととなる。acceptance を受注と訳しており売手の視点となるが、筆者は受諾と訳し買手の視点と理解しており、視点の相違が生じていることになる。英文には売手、買手が明記されていないが、確定オファーとは売手が買手に対してなされるものであるので、背景知識がないと誤った訳をすることになりかねないように思う。

#### 事例 4

For information about our credit standing please contact Barclays Bank Ltd.

(弊社の信用度についてはバークレイズ銀行に照会をお願いします。)(下線は筆者)

用語の credit standing を「信用度」と訳しているが、伝統的貿易通信文では「信用状態」と訳す。訳者からは、「standing を訳すと『状態』となりますが、……For information about credit standing … という英文を訳す場合には、『信用度』とするほうが一般的に伝わりやすいと判断し、このような訳を用いました」との回答があった。用語の credit standing を用語として理解していなかったのではないかという疑問が残る。

#### 事例 5

The invoice includes a 10% discount, but a discount of 15% should have been applied on a purchase of over 100 units.

(請求書では10%の割引になっていますが、100台以上購入すると15%の割引が適用されることになっていたはずです。)(下線は筆者)

この over 100 units を100台以上と訳しているが、over とは「～を超えて」のことなので101台以上となり、100台は含まれない。日本語の100台以上とは100台を含むので、英文と日本語訳との間に齟齬があることになる。出版社に問い合わせたところ、「over は、その数値を含まずに『それより多く』という意味を示しますので、正確には『101台』ということになります」との返事があった。15%割引になるのかどうか、大きな境目になるので間違いないように訳すべきであろう。なお、国際ビジネスコミュニケーションにおいては、非英語圏とのコミュニケーションも想定されるので、over 100 units よりも101 units or more とすれば、誤解を招くことはないように思う。

### 事例 6

We will contact you next week, so I hope you will wait until then. (下線は筆者)

(来週こちらからご連絡しますので、それまでお待ちください。)

この英文の主語が、we から I に変わっているので、出版社に問い合わせたところ、「この結び文がどういった文脈を受けて書かれるかによって、どちらが適切かということも変わってくると思いますが、『ご連絡差し上げますので、(会社からの要望として) お待ちいただきたい』ということであれば、so 以降の主語も we で合わせる形が適切であると存じます」との返事があった。このことに関して、羽田 (1994) は「個人的な感じ、personal tone が効果的な場合には、I と we の混用も差し支えない」と説明しており、問題はないであろうが、主語を変えた理由をきちんと説明したほうがよいであろう。

### 事例 7

Please settle the billed amount as per the payment conditions. (下線は筆者)

(ご請求金額を支払い条件に沿ってお支払いいただきますようお願いいたします。)

伝統的貿易通信文では、billed amount は「invoice amount」、payment conditions は「payment terms」と表現するので、なぜそうしなかったのか疑問が残る。もしそうしなかった理由があるのであれば、説明したほうがよいであろう。

### 事例 8

We mainly deal with electronic devices and peripherals internationally.

(当社は主に電子機器と周辺機器の国際的な取引を行っています。)(下線は筆者)

この deal with とは、「(事物)を処理する、～と取引をする」の意味であり、伝統的貿易通信文では deal in を用いる。出版社に問い合わせたところ、「おっしゃるとおり、ここでは、同じ『扱う』でも『商う；売買する』の意味を表す deal in がより適切と言えます」との返事があった。では、なぜ deal in ではなくて deal with としたのか疑問が残る。かつて、ある英会話学校チェーンのビジネス英会話の本でも deal with が使われていたことがあり、「～を取り扱う」という日本語につられて deal with としてしまったのかもしれないが、伝統的貿易通信文を踏まえていないと起こりうる問題であろう。

### 事例 9

One of the major reasons we had to reject their offer was the price they were asking. (下線は筆者)

(彼らの提案を断らなければならなかった大きな理由の1つは、彼らが求めてきた価格でした。)

この reject について、「拒否する、拒絶する」という意味であり、「断る」よりも強い意味があるように思われるので、decline、turn down を使うのが穏当であろうと思う。出版社に問い合わせたところ、「相手に対して『お断りします』という場面では、reject は強い意味になりますので、『丁重に断る』ニュアンスの言葉としては、decline や turn down を覚えていただくのがよいというのはごもっともでございます」との返事があったが、なぜ reject としたのか疑問が残る。ビジネス英語では、「拒否する、拒絶する」場面があるのかもしれないが、「丁重に断る」ほうが穏当であろう。なお、この英文は、伝統的貿易通信文を踏まえると、「同社のオファーを断る主な理由の一つは、同社が求めている価格であった。」(下線は筆者)と訳すことになろう。この they とは文脈にもよるが会社を指していると解釈されるほか、offer は用語として「オファー」と訳すからである。

### 事例10

He will soon start working at the New Jersey branch, where he will act as a team leader. (下線は筆者)

(彼はまもなくニュージャージー支店で勤務し始め、そこではチームリーダーを務める予定です。)

この as a team leader は、as the team leader とは異なり、チームリーダーが複数いることになる。出版社に問い合わせたところ、「a とすることで、チームリーダーが1つしかない役職ではなく、いくつかのチームリーダーのポストがあり、そのうちの1つを務めるニュアンスになることは確かです」との返事があった。もしそういう意味で a としているのであれば、日本語訳も誤解のないようにすべきであろう。なぜ「the」ではなくて「a」としたのか疑問が残る。

### 事例11

I am willing to lead the meeting if you ask me to.

(あなたが私にそうしてほしいのであれば、私は喜んで会議の進行役をしますよ。)(下線は筆者)

この be willing to …とは、『コウビルド英英辞典』によると、「If someone is willing to do something, they do not mind doing it or have no objection to doing it」とあるように、「～することを厭わない」という意味であり、「喜んで～する」という意味ではないと解釈される。出版社に問い合わせたところ、「be willing to はおっしゃるとおり『必要ならしますよ』と受け入れる意味で、『進行役をしてもかまいませんよ』と訳したほうが自然でした。……修正させていただきます」との返事があった。では、なぜ「喜んで～する」と訳したのか疑問が残る。

## 事例12

We receive a lot of repeat orders from leading distributors…

(大手の小売店さんから多くの追加注文を頂戴しており、～) (下線は筆者)

この repeat order は、伝統的貿易通信文では「再注文」と訳すが、この訳者は「追加注文」と訳している。「追加注文」とは additional order といひ、repeat order とは区別して訳している。なお、distributor は、伝統的貿易通信文では「販売店」と訳すが、この訳者は「小売店」と訳している。「小売店」は retailer なので、distributor とは区別すべきであろう。

## 事例13

Did you already contact someone at Apeccs Inc. about this deal? (下線は筆者)

(この取引の件ですでにエイペックス社の誰かと連絡をとりましたか。)

この already は肯定文で「すでに」という意味で使われるが、疑問文で使われるときは意外・驚きを表すことになるので、「すでに連絡をとりましたか」という意味ではなく「もう連絡したのですか」という意味になる。出版社に問い合わせたところ、「確かに already が疑問文で使われるときは、『もう…か』と『意外・驚きを表す』ことになりますので、ここは Did you contact someone ~ yet? とすれば、そういった意味合いのない表現になります」との返事があった。では、なぜ yet ではなくて、already としたのか疑問が残る。「すでに」という日本語につられて疑問文でも already としてしまったのかもしれないが、意味合いの異なる英文となってしまうのは問題であろう。

こうした表現・用語の選択に関わる問題点や疑問点の多くは、伝統的貿易通信文を踏まえていないために生じていると言わざるをえず、このような現状を憂うものである。上記のような事例をみるたびに、伝統的貿易通信文の基本を疎かにすべきではないと痛感する。ビジネスコミュニケー

ションのための英語では、ビジネスの促進・遂行のため、表現・用語の選択が行われることになるので、選択のための検討をしているのだろうか、もし検討しているのであれば何を拠り所としているのだろうか、という問題を提起したい。

## V お わ り に

本考察を通じて、(1) ESP における動的側面への対応力ならびに一般語の専門的な意味の問題、そして (2) 伝統的貿易通信文における表現・用語の選択の問題、が明らかになったように思う。

動的側面への対応力に関して、中村 (1994) は、「ビジネス英語現象を商業 (ビジネス) の場において一定の現実的効果をあげることが目的とする意思伝達のために英語を用いて行われる動的な言語活動」と英語によるビジネスコミュニケーションの概念を規定し、動的な言語活動に言及しているほか、秋山 (2008) も「ビジネスの促進遂行を意図する英語による動的な言語活動」と述べていることに注目すべきであろう。

表現・用語の選択について、伝統的貿易通信文は、国際ビジネスコミュニケーション学会の前身である日本商業英語学会において盛んに研究が行われ、例えるならば、医学の基礎になっている基礎医学のような存在として、選択のためのプラットフォームを提供していたように思う。そのプラットフォームとは先達の業績でもあり、研究者としては継承・発展させてゆくべきものであろう。

さらに、「単に語彙や文法の知識を備えているだけでは、相手とのコミュニケーションを十分にとることができないばかりか、期待した成果を得ることもできません。大切なことは、その場の状況やビジネス環境にふさわしい英語表現を柔軟に選択できる能力と、基本的なビジネス知識の両方を持ち合わせていることです (UCLA Extension Tokyo Center 「ビジネス英語コミュニケーションプログラム」より引用)」という意見があるように、ビジネスにおける言語活動を捉えるには、英語のみならず、その場の状況

関根：ビジネスコミュニケーションのための英語をめぐる問題点の一考察  
やビジネス環境，そしてビジネス知識にも目を向けることが必要となる。  
これは，伝統的貿易通信文を中心とするビジネスコミュニケーションの教  
育・研究について，羽田（1988）のいう「英語・商務・心理の総合」とい  
う学際的アプローチであり，再評価すべきであると考ええる。

最後に，かつて，日本商業英語学会時代に関東支部での研究会で，ある  
企業が英語の堪能な人を採用したところ，海外とのやりとりは増えたが，  
なかなかビジネスに結び付かなかったという趣旨の発表があった。詳しい  
状況はわからないが，ビジネスコミュニケーションとは，ビジネスの促  
進・遂行を目的とするコミュニケーションなので，日常のコミュニケー  
ションとは異なるものであることを認識する必要があるのではないだろう  
か。

## 参 考 文 献

- 秋山武清「商業英語学は無力か」『研究年報』（第53号），日本商業英語学会，1993年。
- 秋山武清『国際ビジネスコミュニケーション論——商業英語学の視点から——』，南雲堂フェニックス，1999年。
- 秋山武清「学際研究としての国際ビジネスコミュニケーション——伝統的位置づけとの関連で——」『研究年報』（第65号），国際ビジネスコミュニケーション学会，2006年。
- 秋山武清『思い込みコミュニケーション』，文芸社，2008年。
- 秋山武清『勝手にイマジン』，ルネッサンス・アイ，2018年。
- 岡本真由美「大学教養英語における ESP の役割について—— Business English の視点から——」『研究年報』（第64号），国際ビジネスコミュニケーション学会，2005年。
- 川越栄子「日本における ESP 教育の現状と課題——医学英語を例に——」『時事英語研究』（第48号），2009年。
- サイモン・フレイザー「ESP（特殊な目的のための英語）教育における語彙の特徴と役割」『広島外国語教育研究』（9号），広島大学，2006年。
- 清水裕子・松原豊彦「経済学部卒業生の英語使用に関するニーズ分析」『立命館経済学』（第56巻第3号），2007年。
- 関根幸雄『「英語が使える日本人」の育成のための行動計画と ESP 教育との関連付

- けについての考察の試み——ビジネス英語の視点を踏まえて——』『修道商学』(第51巻1号), 2010年。
- 関根幸雄「我が国の伝統的貿易通信文を再考する試み——古くて新しいアプローチを目指して——」『修道商学』(第58巻第1号), 2017年。
- 竹久保明弘「コミュニケーション能力を高める英語教育に関する研究」『神奈川県立総合教育センター研究集録』(第25集), 2006年。
- 竹久保明弘「英語による実践的コミュニケーション能力を育成するための枠組み(試案)に関する研究」『神奈川県立総合教育センター研究集録』(第26集), 2007年。
- 中邑光男「商業英語に特徴的な因果構文に関する一考察」『研究年報』(第58号), 日本商業英語学会, 1999年。
- 中邑光男「商業英語のコーパス分析: その有用性と限界」『研究年報』(第60号), 日本商業英語学会, 2001年。
- 中村巳喜人『ビジネス・コミュニケーション論』, 同文館, 1994年。
- 橋本光憲「Business English から Special English へ——金融英語の ESP 教育について」『研究年報』(第51号), 日本商業英語学会, 1992年。
- 橋本光憲「商業英語を学問として高めるために」『研究年報』(第53号), 日本商業英語学会, 1993年。
- 橋本光憲『ビジネス英語 教育と研究』, エルコ, 2000年。
- 羽田三郎『ビジネス英語正攻法』, 研究社出版, 1988年。
- 羽田三郎『商業英語の手ほどき』, 日本経済新聞社, 1991年。
- 羽田三郎『ビジネスマンの英文法』, 研究社出版, 1994年。
- 堀口和久「ESP と経済英語・ビジネス英語——大学英語教育の観点から——」『帝京大学文学部紀要教育学』(28号), 2003年。