

# <Elementary> Lesson No.9

## 法人顧客との価格交渉 / Price Negotiation with B2B Clients

### 0. Greetings & Ice-break (2min.) | 挨拶と導入

#### 0-1 Greetings

Let's practice a short small talk that you can use to greet a business partner and start building a good relationship.  
講師との挨拶を兼ねて、ビジネスパートナーと信頼関係を築くための短いスモールトークを練習してみましょう。

#### [Tips / 会話のヒント]

- Can you hear me clearly?  
私の声はクリアに聞こえますか？
- How's your day going so far?  
今日はどんな一日でしたか？
- Talk about one small topic (Work, Weather, News, Hometown, Sports event, etc.)  
軽い話題について話しましょう（仕事、天気、ニュース、地元、スポーツイベントなど）

#### 0-2 Introduction

In today's lesson, we'll learn about the following situation. Have you ever experienced something similar?  
本日のレッスンでは以下のようなシチュエーションについて学びます。同様のシチュエーションを経験したことがありますか？

- If you have experience, please tell us what it was like, what was difficult, or what you learned.

経験があれば、どんな内容だったか、難しかったことや学んだことなどを教えて下さい。

- If you don't have experience, try to imagine yourself handling that situation in English.

What do you think would be challenging?

経験がなければ、英語でその状況に対応しているところを想像してみましょう。どんなことが難しそうですか？

## **Situation / シチュエーション**

Request from client for breakdown of quote price.

クライアント企業に再見積価格を説明する場面

### **1. Read (2 min) | 型を学ぶ**

Let's read the following key sentences aloud!

下記の文章や単語を順番に音読しましょう！

#### 1-1 Basic phrases

1. We reviewed all cost factors... (すべてのコスト要因を見直した...)
2. Let me explain our cost structure... (コスト構造について説明させてください...)
3. We reduced material costs by... (材料費を...削減しました)
4. We optimized our manufacturing process... (製造プロセスを最適化しました...)
5. We minimized development costs... (開発費を最小化しました...)
6. After your approval... (ご承認後...)
7. We are committed to building... (...の構築に全力で取り組みます)

#### 1-2 Essential words

1. reduce (削減する)
2. explain (説明する)
3. approval (承認)
4. continue (継続する)
5. competitive (競争力のある)
6. quality (品質)

7. management (経営陣)
8. process (プロセス)
9. committed (全力で取り組む)
10. partnership (パートナーシップ)

## 2. Try (3 min) | ロールプレイ練習

Let's practice the role-play.

ロールプレイの練習をしましょう！

### **Situation / シチュエーション (Reference again)**

Request from client for breakdown of quote price.

クライアント企業に再見積価格を説明する場面

 【Teacher / Procurement Manager】 :

Thank you for coming today. I received your email about the revised quotation with a 7% price reduction.

(本日はお越しいただきありがとうございます。7%の価格削減を含む見積もり修正のメールを受け取りました。)

 【Student / Sales Representative】 :

Thank you for your time. We reviewed all cost factors and managed to reduce the price by 7%. This represents our maximum effort to meet your budget requirements.

(お時間をいただきありがとうございます。すべてのコスト要因を見直し、7%の価格削減を実現しました。これは御社の予算要件を満たすための最大限の努力を表しています。)

 【Teacher / Procurement Manager】 :

I understand your efforts, but we were hoping for a 10% reduction. Can you explain why 7% is your limit?

(御社の努力は理解していますが、10%の削減を期待していました。なぜ7%が限界なのか説明していただけませんか?)

 【Student / Sales Representative】 :

Let me explain our cost structure. First, we reduced material costs by 4%. Second, we optimized our manufacturing process for 2% savings. Third, we minimized development costs by 1%. Unfortunately, further reduction would affect product quality.

(コスト構造について説明させてください。第一に、材料費を4%削減しました。第二に、製造プロセスを最適化して2%の節約を実現しました。第三に、開発費を1%最小化しました。残念ながら、これ以上の削減は製品品質に影響します。)

 【Teacher / Procurement Manager】 :

I appreciate the detailed breakdown. While it's not the 10% we requested, I think our management might approve this proposal.

(詳細な内訳をありがとうございます。要求した10%ではありませんが、経営陣がこの提案を承認する可能性があると思います。)

 【Student / Sales Representative】 :

Thank you for considering our proposal. After your approval, we will continue to work on competitive material sourcing and cost optimization for future projects. We are committed to building a long-term partnership with your company.

(提案をご検討いただきありがとうございます。ご承認後も、将来のプロジェクトに向けて競争力のある材料調達とコスト最適化に継続して取り組みます。御社との長期的なパートナーシップ構築に全力で取り組みます。)

 【Teacher / Procurement Manager】 :

That's exactly what we want to hear. Your commitment to continuous improvement gives us confidence in this partnership.

(それこそ私たちが聞きたかった言葉です。継続的改善への御社のコミットメントが、このパートナーシップへの信頼を与えてくれます。)

### 3. Use (4 min) | ロールプレイ & 実践 (空欄補完)

Let's perform the role-play and fill in the blanks by translating the Japanese into English!

空欄の日本語を英語に訳しながら、ロールプレイを実践してみましょう！

### **Situation / シチュエーション (Reference again)**

Request from client for breakdown of quote price.

クライアント企業に再見積価格を説明する場面

Show Read part

 【Teacher / Procurement Manager】 :

Thank you for coming today. I received your email about the revised quotation with a 7% price reduction.

 【Student / Sales Representative】 :

Thank you for your time. We reviewed all cost factors and managed to [削減する] the price by 7%. This represents our maximum effort to meet your budget requirements.

 【Teacher / Procurement Manager】 :

I understand your efforts, but we were hoping for a 10% reduction. Can you explain why 7% is your limit?

 【Student / Sales Representative】 :

Let me [説明する] our cost structure. First, we reduced material costs by 4%. Second, we optimized our manufacturing [プロセス] for 2% savings. Third, we minimized development costs by 1%. Unfortunately, further reduction would affect product [品質].

 【Teacher / Procurement Manager】 :

I appreciate the detailed breakdown. While it's not the 10% we requested, I think our management might approve this proposal.

 【Student / Sales Representative】 :

Thank you for considering our proposal. After your [承認], we will [継続する] to work on [競争力のある] material sourcing and cost optimization for future projects. We are [全力で取り組む] to building a long-term [パートナーシッ

ブ] with your company.

 【Teacher / Procurement Manager】 :

That's exactly what we want to hear. Your commitment to continuous improvement gives us confidence in this partnership.

#### **4. Challenge (7 min) | 応用実践**

Let's perform the role-play and fill in the blanks by translating the Japanese into English!  
空欄の日本語を英語に訳しながら、ロールプレイを実践してみましょう！

\*Let's practice this part repeatedly until we can speak it smoothly.

このパートはスムーズにスピーキングできるようになるまで繰り返し練習しましょう。

#### **Situation / シチュエーション (Reference again)**

Request from client for breakdown of quote price.  
クライアント企業に再見積価格を説明する場面

Show Try part

 【Teacher / Procurement Manager】 :

Thank you for coming today. I received your email about the revised quotation with a 7% price reduction.

 【Student / Sales Representative】 :

Thank you for your time. [すべてのコスト要因を見直し、7%の価格削減を実現しました。] This represents our maximum effort to meet your budget requirements.

 【Teacher / Procurement Manager】 :

I understand your efforts, but we were hoping for a 10% reduction. Can you explain why 7% is your limit?

 【Student / Sales Representative】 :

[コスト構造について説明させてください。] First, we reduced material costs by 4%. Second, [製造プロセスを最適化して2%の節約を実現しました。] Third, we minimized development costs by 1%. Unfortunately, further reduction would affect product quality.

 【Teacher / Procurement Manager】 :

I appreciate the detailed breakdown. While it's not the 10% we requested, I think our management might approve this proposal.

 【Student / Sales Representative】 :

Thank you for considering our proposal. [ご承認後も、将来のプロジェクトに向けて競争力のある材料調達とコスト最適化に継続して取り組みます。] We are committed to building a long-term partnership with your company.

 【Teacher / Procurement Manager】 :

That's exactly what we want to hear. Your commitment to continuous improvement gives us confidence in this partnership.

## **5. Real-world application (5 min) | 実務応用**

Let's role-play with the phrases and flow we learned today. If you can, imagine your real job—it makes practice more effective.

本日学習した単語やフレーズ、会話の流れを思い出しながら、ロールプレイ形式で自由に話してみましよう。可能であれば、自身の実務を想像しながら話すと効果的です。

Situation / シチュエーション:

You are presenting a revised quotation to a client after price negotiations. The client requested a 10% price reduction, but you can only offer 7% while maintaining quality standards.

価格交渉後にクライアントに修正見積もりを提示する場面です。クライアントは10%の価格削減を要求しましたが、品質基準を維持しながら提供できるのは7%のみです。

 【Teacher / Procurement Manager】 :

I see you've worked hard on the revised quotation. Can you walk me through your cost reduction approach?

(修正見積もりに懸命に取り組まれたのがわかります。コスト削減のアプローチについて説明していただけますか?)

 【Student / Your Role】 :

(Free Speaking based on today's lesson)

Hints / ヒント :

1. Present the cost reduction results (コスト削減結果を提示する)
2. Explain the detailed cost breakdown (詳細なコスト内訳を説明する)
3. Express commitment to future improvements (将来の改善への取り組みを表明する)
4. Emphasize long-term partnership value (長期的なパートナーシップの価値を強調する)

## **6. Wrap-up (2 min) | レッソンの振り返り**

Let's review today's lesson with your teacher!

今日のレッスンについて講師と振り返ってみましょう!

6-1 Comments from student

- Good points / 良かったところ・上手くできたところ
- Things to work on / 今後強化したいところ

6-2 Feedback from teacher

- Good points / 良かった点
- Things to work on / 今後の強化ポイント
- What to review / 復習ポイント



PAGE TOP

**EVOFAST Inc.**

[プライバシーポリシー](#)

[特定商取引法に基づく表記](#)

[利用規約](#)

[会社概要](#)



© EVOFAST Inc. all rights reserved.