



Title	市況描写の英語
Author(s)	羽田, 三郎
Citation	大阪外大英米研究. 1962, 3, p. 1-13
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/98939
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

市 況 描 写 の 英 語

羽 田 三 郎

本論集には「商業英語概観」(第1号)と「貿易通信の現状批判」(第2号)を書いた。順序として今回は、その現状を打破向上するため力を向けるべき一方向を示唆しておきたい。数年来やってきた実例観察を昨年11月末にまとめて「貿易通信の難所(Case Studies in Foreign Trade Correspondence)」(商業英語出版社)を出した。いわゆるコレスポンドンスを通じての観察に一応のケリをつけたつもりである。その執筆中に、各取引段階、各実例を通じて流れる一特性を強く感じた。

その一つは、やはり商業的技術、法規・慣習・制度上の technicalities であるが、かねて方法論で色々論議されているように、英語と商業の統合された独自の境地はどこにあるか。技術的正確さが主で、表現の巧拙などあまり問題でないような事項もあるにはあるが、表現と内容が表裏一体で抜きさしならぬ局面もある。特に売込みまたは有利な買付けを、共に promotional なものと一括すれば、貿易通信は概ね砂をかむような technical なものではあるが、やはり business の共通的性格として sales promotion とか persuasion の要素は全体に流れている。

ただ、それが米国内取引のように、商品の効用や幸福感を描き出して消費大衆を動かそうというのでなく、専門商人間の取引が主であるから、話は専門的になり、気分的に動かそうというよりも、当面の採算や市況の見通しなどによる勧誘・説得が多くなる。

従来は実務家はもとより学界ですら、筆者のこのような表現の巧拙や心理的配慮はぜいたくのように思われていたが、日本貿易振興会(JETRO)の「海外市場白書」(1962)を見ても、これからは市場調査と共にPRに大いに力めなければならぬ情勢である。個々の通信においても、もっとキメの細かい表現

が要求されるであろうし、広告・カタログなども、技術的にすら説明不足であり、ましてどれほどアピールするかといった評価は行きとどいていない。広告等には広告学があり、深層心理に訴えるようなところまで行っている。Vance Packard, *The Hidden Persuaders* (David McKay, 1957) というような書名の示唆するように、またその内容を見ても、英語を以て business を promote しようとするに当たり、表現の端々にまで如何に腐心するかということがわかる。

本稿では筆者の研究がそこまで進んでいないので、前記拙著準備中に感じたところ、すなわち貿易通信の実例中、内容・表現が一体となって sales promotion に力めている局面を拾ってみる。

市況とは

市況とは文字通り市場の情況としても、その市場とは——経済学や商業学という market の定義を拾うことはできても、現に貿易従事者が market という時、何を考えているのであろうか？

それを専ら内容面について研究するのは商学専攻者の仕事かも知れない。商業英語の立場からは、先ず現にある資料に基づき、しかも英語で表現されたところから、内容・現実との対決、作者の意図推測、表現効果の評価などを行なうのである。

貿易従事者のいう市場ないし市況が何であるか、まだ十分なまとめをしたものはないのではないか。貿易実務書や貿易通信教本の初めには大い海外取引先の発見にちなんで、市場調査のことが書いてある。それも Market Survey というやや大ざっぱなものから最近の Market Research ないし Marketing Research まで、精疎さまざまであるが、概ね取引開始前の準備であり、その後時々刻々如何にすべきかに至っては手薄である。Offer をしたあと若干の説明を加えよとか、Market Report のことには触れてあるが、(1) どのような data を (2) 如何にして集め (3) 如何に分析し (4) 如何に表現するかまで、ま

だまだ手が廻っていない。

専ら内容的にやるのは商学専攻者にゆずるとしても、今一寸考えられるだけで言えば、貿易商が市場という時、彼の脳裡には、自己の取扱商品をめぐる一切の具体的・抽象的市場に多分に主観の入ったものがあるのだろう。具体的市場とは三品取引所とか生糸・ゴムなど各商品の取引所を指し、抽象的市場とは、取引所のような具体的な場や数値はないけれども、自己の取引に影響を及ぼす範囲——国内的のことも国際的のこともあり、生産や需給関係、在庫や市中玉の高低、内外からの引合状況、製産者・仲介者の出す値段、自己の採算、相手方とのカケヒキ、先行きの見通し——などを総合して、それに新聞などから内外政治・経済一般情勢も考慮し、結局有利な売込みまたは買付けに資するようにまとめて表現するのであろう。あまり当然のことで、わざわざ記述されないのかも知れないが、商用文の評価を行なってみると、こういうことがよくわかっていないと、良いとも悪いとも有効とも無効とも言えない。

商業英語上の意義

以上主として市況とは？ということを手柄自体として考えたのであるが、特に商業英語ないし商業英語学として取り上げる意義はあるだろうか。少し余談になるかも知れないが、こんなことは別に英語学徒がやらんでもよいと思われる向きもあると思うので書き添える。

話を語彙にのみ限っても特殊観察の意義はあると思う。魚の話には魚の語彙がいることは自明で、商業には商業の用語が多いのは当然のようであるが、専門語彙およびその扱いについて次のように考えてみたい。

戦前に商業英語学会では大学・高等専門学校で教授すべき商用語彙の調査をしたが、うまくまとまらなかった由である。また単純頻度によって頻度高きものから選ぶとしても、よほど大量の資料を用いない限り、結果は misleading であろう。商業英語と言っても言語としては英語のこととて、どの語は絶対に商業に入らぬとは言えない。その点、戦後石田貞夫氏のやられた調査（『商業

英語学の対象と課題」神奈川大学商経法論叢第6巻第4号）は、取引段階別に言葉と事柄をつき合わせた有益な方法である。（ただ3文字以下の語を省くというような前提の作業は便宜上よいが語学的には疑問で、“pay”は特に入れるなどと言わねばならず、また資料が少ないと、“draft”なる語が取引関係開始段階に現われないというように、経験的事実に反する結果が出る）英和産業貿易辞典の類が、案外その道の人には役に立たない。むしろ英和大辞典の類が大いに発達して専門語・専門語義の採録がよくなった。C. O. D. の序文が術語について言っているように、ある専門家が見れば自己の分野については“sadly deficient”だが、他のことについては“fairly copious”となるのが、辞典類の宿命であろう。

そこで、龐大な資料によるのではなく、単なる頻度でもなく、何らかの専門的事項と英語との関係上注目すべき語および語義はどのようなものであろうか。次の四点をあげてみる。

(1)専門語：脈路に殆んど依存せずに、また現に使われる場から言っても、一見明らかに専門術語とわかるもの。自然科学の専門書などではそのような語も多い筈であるが、商業はそれほど特殊な活動でもなく、他の世界とは全く無縁の商業特有で一語一義的な術語というのは比較的少ない。

(2)専門語義：一般的な語ないし法律その他の専門用語と同形であるが、商業の場では特殊な意味を持つもの。これは商業上の術語と言われるものの大部分である。貿易実務書で解説の多い主要語は殆んどこれである。

T. Q. (Tale Quale), del credere のような外国語源のもので他には用途が恐ろくなさそうなのは(1)ときめてもよいだろうし、F. O. B., Escrow L/C のような略語は形から見ても術語と感じられるが、demurrage（滞船料）でも demur の原義が生きている。（尤も demur の動詞としては「ためらう」意味はむしろ廃義となり、〔法律〕抗弁する；異議を唱える、が生きている）船のみでなく貨車についても使われ、貨幣と地金の引換料のような意味もあるらしく、油断がならない。しかし一般語とまでは言えない。反意語の dispatch

money（早出料）の各組成語は一般的な語だから、一般辞書では「早出料」となかなか出て来ない。貿易従事者にとって demurrage と dispatch money は familiar な一対の語である。Escrow は法律用語だが、L/C の種類を語るには欠かせない語である。

Franchise や average は保険の話という脈路では「免責歩合」と「海損」のことだとわかるが、法律から一般用まで用途の広い語である。Excess franchise となると、もう一般辞書では調べにくい。（免責歩合が3%ときまっている時4%の損害が起れば、Ordinary franchise では4%の全額支払、Excess franchise では1%の超過額支払）

もっと一般的な語が専門語義を持つ場合は注意を要する。about, immediate, to ship などの語も「約500トン」とは何トンから何トンまでか、「直ちに」とは何日ぐらいか、「積み出す」とは厳密に荷物がどこまで行くことか——言語上の意味としてはそこまで立入らなくてよいとも言えるが、専門家には重大事である。現に夫々定義もあり、一般的な意味に使われているか、専門的に使われているか、文脈が大切になる。この辺から言葉と事柄の研究が接続・統合されて来る。

本題から大へん離れて来たが、市況用語というと、日・英共に大へん特殊な語を予想しがちである。特に日本語では風変りな伝統的用語が多い。押目・ドデン・難平（ナンピン）・提灯をつける——など、門外の者にはわかりにくい。英語では bull と bear; hedging, profit-taking など特殊と言えと言えぬこともないが、日常的な用法からの推測もでき、見るからに変わった語というのは少ない。しかも専門語・専門語義は、わかってしまえば語学的に残る問題は少ない。

そこで市況用語として今回着目した理由は専門語・専門語義を持つ特殊語ではなくて、むしろ次の (3) (4) である。特殊語としては山崎紀男「英字新聞経済市況の研究」（有朋堂1936）など古くから先人の研究がある。また商業そのものの文献から拾ってもよい。

(3)類義群：一語句としてはさほど特殊でもないが、そのまわりに類義語（時に反意語）が沢山密集するような概念は、その社会にとって重要な概念にちがいない。単純頻度では *misleading* になる。英語では同じ語句の反覆を嫌うので、言いかえのための言いかえも多い。専門家としては、類義語間の微差に敏感であると同時に、豊富な類義語の知識を駆使して変化ある表現ができねばならない。

類義語間の差異は普通の類義語辞典にある以上に、商業なら商業なるか故の特殊種差とでもいうべきものがある。Offer と quote はしばしば *interchangeable* に使われる一方、売買の確定申込みなりや単なる相場通知なりやで大問題を起す。Offer という字が使っていないから Offer でないなどと杓子定木なことを言うのは法律カブレである。文脈から判定せねばならぬ。しかし両者の種差は専門的に知ると共に、一般英語の理解も持って判定せねばならぬ。Send, dispatch; ship, airmail; enclose; remit; consign; forward, transfer; transship, etc. のように、「送る」という概念をめぐって、送り方、その緩急、送るもの、送った上での法律的な効果如何など、各種の観点から分類できるが、反面、同義的にも使える。Roget の *Thesaurus* のようなことになるが、商用文などで採集してできた類義群は、商活動に多い概念を表わしている筈である。普通の類義語の定義を外れると思われるような集団もある。先方から来た手紙を your letter と指すのは当然として、「御申越しの件」と言う場合、your proposal, request, suggestion, demand, claim, complaint, offer, instructions, etc. etc. のうち、どのように一括すればよいか、この際には商業心理的な考慮が働いて、結局無難な this matter に、したりする。そんなことを言い出せば、あらゆる名詞が it のような代名詞か thing になってしまうとも言えるが、それほどにまで sweeping に言わずに当面の用件とか、当該商品とか、当該顧客・当事者とか、商用文の context において類義群を成すものが相当ある。

(4)連語群：ある主要語をめぐって名詞と形容詞、名詞と動詞のように、い

いわゆる collocations が密集するところも、その社会の関心を示す筈である。Price や market という語を例に取ると、一般人には必要のない程度にまで細かい分類があり、それに応じて付属語が増える。PRICE : gross, net, official, floor, check, retail, wholesale, etc. etc. MARKET : overseas, American, domestic, stock, commodity, wheat, money, etc. etc. 分類のみでなく、形容するにも、事柄のみから言えば、高いか安い、上るか下るか、high, low; go up, go down の Basic English 式でも相当のことは言える。貿易商などはさほど表現に意匠を凝らさず、正に Basic 式ですませることもできるが、豊富な表現性を要する仕事ではそうは行かない。Price や market をめぐる形容詞や動詞は一般 collocation の辞典にも相当採集されており、木曾栄作「商業英語活用辞典」（三省堂）には更に多数集まっているが、一般には珍らしい連語も生じ、またそれらの下位区分も、ただアルファベット順に集めただけより少しは工夫もできよう。元来形容詞や動詞の意味は指示すべき実体が明確にあるわけではなく、程度や様態、発話者の態度（対象に対して及び相手に対して）などの複合的な意味になっていることが多い。また、一語と他の語の間が明確に分れるわけでもなく、類義や隣接する語の間で相重なりつつ語彙の組織を作っており、特定人乃至特定言語の語彙組織をながめわたして、意味分野というようなことを考慮に入れないと、単独では語の意義もよくわからない。

市況描写というようなテーマが出て来るのも、単に事柄の上から心要だというのみでなく、現に商用文などを観察していると、専門語のほかに、価格や市場の気配を描写する形容詞や動詞の、類義群や連語群が密集しており、文体にも注意すべき点があるからだ。

市況報知の様式

順序としては上記諸観点から採集した語彙を例示してから進むべきだが、長々と単語のリストを引用してもつまらないので、次に貿易関係で最も多い市況

報知の様式を例示し、それらの表現を向上するにはどういう点に注意すべきか、用語・文体上の特徴を摘出することにする。

(1)最も簡単なものはoffer や counter offerの電文に MARKET STRONG とか STOCK SCARCE と付記する。SUBJECT (TO) PRIOR SALE (売違い御免) のような条件すら First come, first served を示唆し、受諾を督促する手として使われる。これらの効果には異論もあろうが、sales talk の一種にはちがいない。

(2)次にこれらを確認する手紙には大なり小なり情況の説明があり sales へ導こうとする。

. . . . Please note that the above price is about 2d lower than the market price in terms of CIF. Our market, which was extremely dull at the time of your last order, is now quickly recovering. And yet we have offered the same quality at the old price. . . .

これらは offer の期限を過ぎて到着するので効果については疑問もあろうが、たとい成立しなかった商談でも、当時の市況を織り込んだ忍耐強い説得をつづけることによって、やがて先方にも歩み寄らせることができる。本例では、きわめてありふれた用語ながら、具体的数字も混えて売込みに力めている。

(3)時には市況のみに一通の手紙を書き、あるいは他の用件のあとに Market と副題をつけて付記する。相場用語を利用した例として、虎尾正助「英語貿易通信指針」(関書院) p.142 から引用すると――

Cotton cloth market. A slight improvement has been recorded in the Osaka cotton cloth market for these two weeks. Overseas inquiries are not so heavy, but brisk buying abroad being anticipated, the tone is cheerful. India and Pakistan seem to buy freely while Chinese buyers are rather shy at present. All cloths of both near and future positions are steady, silk and rayon goods being a shade weaker. We solicit the favor of your inquiries

for our regular lines, especially Shirting and Sheeting, before a further rise takes place.

市場の概念が伺える。三品取引所をはじめとし、海外からの引合、各国顧客の買気と、次第に自己の経験範囲の主観になっている。最後は「更に上らぬ先に引合いをたのむ」と売込みにつながる。Heavy, brisk, shy, a shade weaker など、何でもないのであるが、市況用語を活用して要領よく述べてある。

(4)次は本格的市況報告。Weekly Market Report などと称して、各課から週間報告を集め、初めに内外情勢を review し、次で輸出・輸入、各商品別に、数頁にわたる印刷物を作成、海外主要全顧客に配布する。完全に実行している会社は少ないが、筆者の経験では相当効果があった。伊藤忠商事株式会社のものを、ごく一部のみ引用しておく。紙面節約のため多少 modify する。

WEEKLY MARKET REPORT No. 123 during July 14-19 EXPORTS:

Cotton Yarn & Textiles

Domestic demand for the summer season appeared satisfied, and there were no substantial export contracts worth mentioning except those for Indonesia. Thus the market remained dull.

Small business was booked for Burma in 64/2 Mercerized Yarn. Despite keen buying interest shown by Indonesia in 42/2, no business materialized owing to the shortage of near deliveries.

Indonesia bought White Shirting Swatch No. 2004, but Pakistan and other markets were quiet.

Prices Current (July 19)

Grey Cotton Yarn 20s	FOB 68¢ per lb.
Swatch 2003	〃 19.5¢ per yd.
〃 2023	〃 20¢ 〃 〃
White 16000	〃 24¢ 〃 〃

以下各商品別につづく。本例では初めに内外市況を一括し、次に糸・布の順

に成約ぶりを報じ、最後に代表的商品の時価（恐らく三品相場）を報じている。

(5)最近では海外商社との資本・技術的提携が増え、決算期には営業報告書の英訳文など、いろいろの文書が必要になってきた。内外政治情勢、貿易為替の自由化、諸制度の改廃、その他新聞の政治・経済面のような報告を書くことが増えた。長いので引用は省く。

以上が筆者のいう第1次資料。次に直接商取引には第2次的だが内容・表現共に利用すべきものに新聞・雑誌記事がある。

(6)株をやるわけではないが、株式欄の表現は参考になる。特に fiction と比べて、現に動きを示す数字の裏付けがあり、連日観察することができる。二紙以上が同じ事態をどう表現するか比べることもできる。次に2組の例を見ておこう。

NEW YORK STOCKS

(A)NEW YORK, Mar. 31. (UPI)—Stocks tumbled into a disorderly finish Thursday when large profit-taking all but ruined a clean early upswing. Volume ran several hundred thousand shares above Wednesday's pace. . . .

(A') NEW YORK (AP)—The stock market made a modest advance in heavy trading Thursday.

The market made a fairly strong advance in the morning, but lost most of it to profit-taking in the afternoon.

Most gains ranged from a few cents to about \$1 a share.

Volume rose to 5,610,000 shares compared with 5,330,000 shares traded Wednesday. . . .

午前中の騰貴が午後利喰いのため崩れたこと、取引高の多かったことは共通だが、(A)の表現は派手であり、数値すら大げさになっている。UPIはいつもLeadにvividな表現を用いて当日の市況を一括し、そのあとも大きな特徴を描いて後は相場表にゆずる。APは地味に書き、advanceとかdeclineとか平凡な語を多少修飾して、冷静・客観的・分析的に表現する。値動きも取引

高も、数字で刻明に表わし、記事全体も長い。もう一例。

(B) NEW YORK, Apr. 20. (UPI)—Stocks took it on the chin again Wednesday but came off the floor after meeting good afternoon support

(B') NEW YORK (AP)—The stock market declined again Wednesday. Trading was active.

The market was slightly lower and active at the opening. It moved sharply lower in the first hour and continued lower in the second hour. Stocks gradually erased some of their losses in afternoon trading

一たん下ったのが午後回復の兆を見せたことは共通しているが、UPI ではアゴに一発喰ったボクサーが起き上るように書いてある。面白く読ませる。AP では decline とか low とかを修飾して用いること 前述のとおり。同じ語の反復、連日同一文体のつづくことも、あまり気にしていないようだ。

TIME, Newsweek などになると、本来なら砂をかむようになる 統計的事実を readable に描写する点において、今後大いに観察せねばならない。一例を拾って着眼点を述べておく。

A surprising factor in the economic picture was an unexpected drop in retail sales.⁽¹⁾ The Commerce Department reported that retail sales in May fell 3% from their April record of \$19.2 billion, a larger-than-usual drop for the month.⁽²⁾ The decline hit major goods, including autos, though it took little of the gas out of Detroit's spring upsurge.⁽³⁾ May sales of more than 565,000 cars were nearly 7% above May of last year, represented the best daily-average selling rate (22,610) since September 1955.⁽⁴⁾ The industry is now running some 13% ahead of 1959's so-so year.⁽⁵⁾ Within the next fortnight, the U. S. auto industry expects to turn out its millionth compact of 1960.⁽⁶⁾

—TIME, June 20, 1960

(1)までは小売販売が意外に減ったことにおどろいているのみだが、(2)で早速商務省発表の数字を上げ、前月比を示し、その低下は a larger-than-usual drop for the month と、米語に多い compound を活用している。(3)では自動車が春に大いに売れる勢いを殺ぐには至らなかったことに、怒濤のような売れ行きとか、took little of the gas のような比喩を用いている。(4)でも数字と形容語句の処理が巧みで簡潔に多くのデータを盛り込んでいる。(5)で running ahead of ～は上昇率を示すと共に車の縁語とも見え、1959 年が“so-so” year と、すばやく割り込ませている。(6)は小型車ブームを数字的に示す。

さらに、「下った」意に drop, decline, fall など、「上る」方では upsurge のように勢いのよいものもあり、above や ahead of でも増加を示している。自動車を autos, cars, 同産業を auto industry, the industry, さらに Detroit と変化させてある。全体に語数に比しデータの豊富なこと、表現に変化があり躍動的なことには感心させられる。

長文引用を避けて、なお少し拾うと――

Prices have crept up 1.6% in the past year, while the gross national product has shot up.

—TIME, August 1, 1960

のように creep と shoot で上り具合を示す。これには図表がついていて、その caption には“CLIMB & CREEP”とある。頭韻がふんであり、国民総生産は climb し、物価は creep したという。

Prices, too, are still going up. They edged up another 0.1% in May, to reach a new high of 126.3 (1947-49=100).

—TIME, July 4, 1960

においては上りかたが更に少なく edge up する。わずか 0.1 %上って、しかし 1947-49を100とする指数では126.3と新記録に達した旨報じている。

む す び

このあと、これらの資料から採集した形容詞や動詞を意味によってできる限り分類し、それらの指示的な意味と感動的陪音、比喩と原義、程度や様態の順位などを観察、さらに、言語上のみならず現実ともつき合わせて、その適否を評価するようになるわけだが、一部は「英語青年」(1961. 7) に “Words, Senses, and Things” と題して書き、また日本商業英語学会1961年大会で発表した。近くその会報にも書くことになっているので、重ならぬように、この辺で一たん結ぶ。

貿易通信から貿易用 PR 文書にかけて、その表現性を強化する必要を認め、その一方向に市況描写の用語や文体があることを述べたのみである。

(1962 1. 10)