

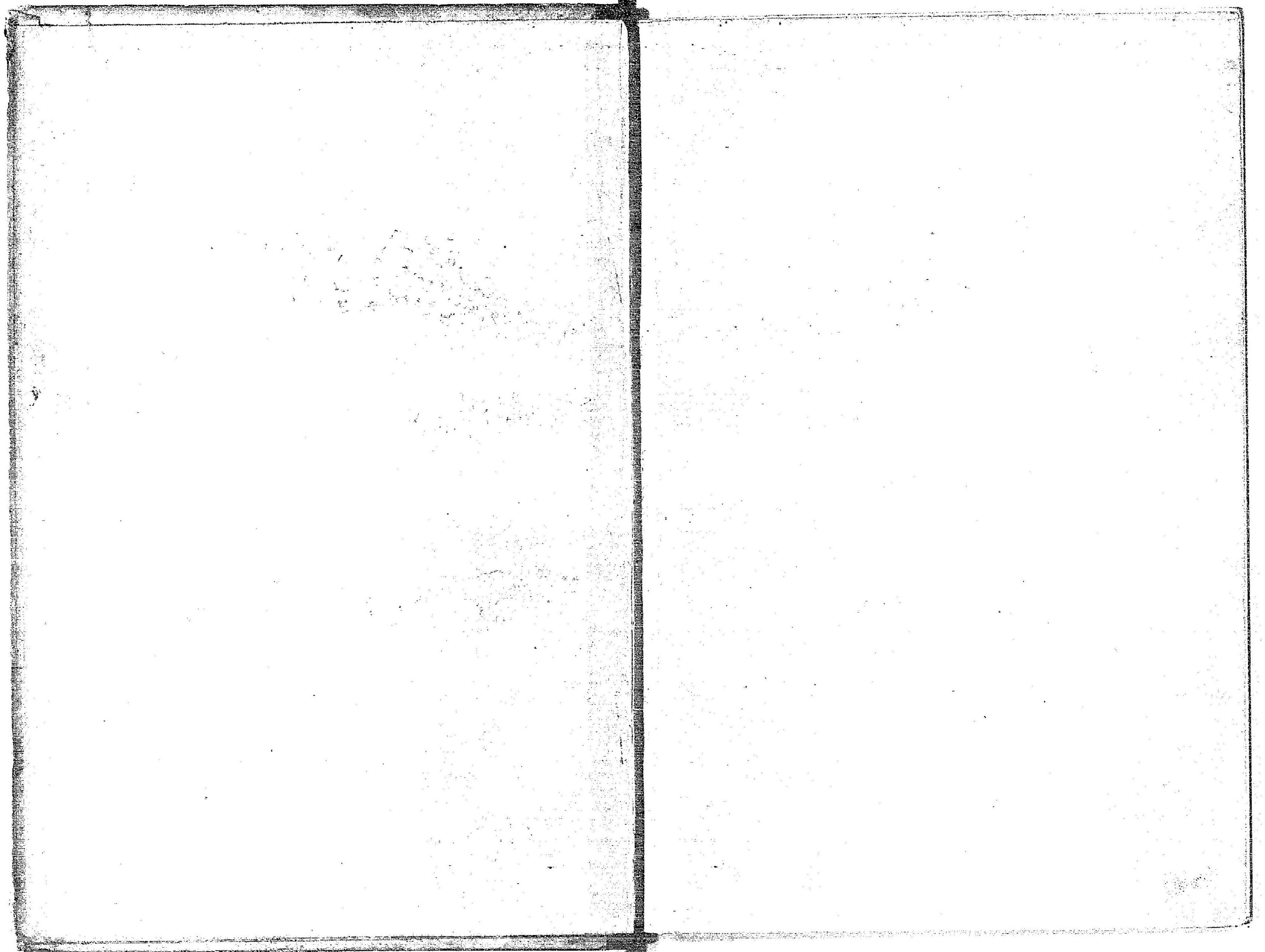
181  
211

English  
Commercial  
Conversation.

長谷川哲治著  
實用英語商業會話

春陽堂發行







181-211

ENGLISH COMMERCIAL  
CONVERSATION.

實用英語商業會話

商業學校用

學生練習用

中學校商業學校英語教師

明治  
長谷川哲治 著  
1916  
內交

春陽堂發行



## 緒 言

本書は會話書としては頗る簡單なるものなれど著者が海外留學中商業學校教授中又は外國人と實際上の商業取引中多年實驗したる所を學生又は商店員の能く習得し得る程度に於て編したるものなり。

本書は甲種商業學校本科の二學年若しくは本科三學年に適當なり一週一時間の授業なれば第一部を二學年に於て第二部を三學年に於て教ふるを可とす。

英語教授中會話程困難なるものなし單に之を暗誦せしむるのみにては生徒をして完全に之を記憶せしむる事容易の事に非らず著者の經驗によれば下記の方法を最良とす。

一. 教師先づ一句を教へ各生徒をして一人宛順次に之を唱へしむ各生口と耳にて充分是に習熟したる時始めて其次の句を教ふ。

二. 問と答とを併せて習得したる時は或る生徒をして問を發せしめ他生をして之に答へしむ此の如くする事少くも十回に及ぶときは生徒は不知不識の間に其問答を習得する事を得可し。

本書は普通青年のみならず紳士淑女にして英語を學ばんとする人殊に英米國等に遊ばんとする人の爲め練習用として適當なり。



# English Commercial Conversation.

## 英語商業會話

### CONTENTS:

#### 目次

#### PART I.

#### 第一部

- |       |                              |          |
|-------|------------------------------|----------|
| 課     |                              |          |
| I.    | In a book store.             | 書籍店に於て。  |
| II.   | In a second hand book store. |          |
|       |                              | 古本屋にて。   |
| III.  | In a barber shop.            | 理髮店にて。   |
| IV.   | In a stationery.             | 文房具店にて。  |
| V.    | „ „ „ (continued)            |          |
| VI.   | In a street car.             | 街車内にて。   |
| VII.  | In a restaurant.             | 料理店内にて。  |
| VIII. | In a hotel.                  | ホテル。     |
| XI.   | „ „ „ (continued)            |          |
| X.    | At a jeweler's.              | 裝飾品店にて。  |
| XI.   | „ „ „ (continued)            |          |
| XII.  | At a cutler's.               | 刃物屋にて。   |
| XIII. | In a music store.            | 樂器屋にて。   |
| XIV.  | At a post office.            | 郵便局にて。   |
| XV.   | At a publisher's.            | 出版業者店にて。 |
| XVI.  | „ „ „ (continued)            |          |
| XVII. | Boarding house.              | 下宿屋にて。   |



II

XVIII.	At a railroad ticket office.	鐵道切符賣場にて.
XIX.	Clocks.	時計.
XX.	Concert.	音樂會.
XXI.	„ (continued)	
XXII.	Applying for an employment.	使用人出願.
XXIII.	„ „ „	„ (continued)
XXIV.	The tea industry.	茶業.
XXV.	In photographic studio.	寫真屋にて.
XXVI.	Shoes.	靴.
XXVII.	In a tailor's shop.	洋服屋にて.
XXVIII.	Curios.	骨董品.
XXIX.	„ (continued)	
XXX.	Commercial school.	商業學校.
XXXI.	Farming.	農業.
XXXII.	„ (continued)	
XXXIII.	Railway traveling.	鐵道旅行.
XXXIV.	Transportation.	運送.
XXXV.	Silk industry.	絹糸業.
XXXVI.	„ „ (continued)	

III

PART II.

第二部

課		
I.	Portrait.	肖像畫.
II.	In a bank.	銀行にて.
III.	Washing.	洗濯.
IV.	At a butcher's.	肉屋にて.
V.	In a furniture store.	家具屋にて.
VI.	Hiring a servant.	家僕雇入.
VII.	„ „ „	(continued)
VIII.	Inquiring the way.	道を聞く.
IX.	Theatre.	演劇.
X.	The grocer.	食料品屋.
XI.	Between a master and his office-boy.	主人とボーイの對話.
XII.	About a typewriter.	タイプライターに就き.
XIII.	At a printer's office.	印刷屋にて.
XIV.	Embarking.	出帆.
XV.	Engaging a carpenter.	大工雇入.
XVI.	In a dry goods store.	呉服屋にて.
XVII.	Stoves.	ストーブ.
XVIII.	Hair ornaments.	裝髮品.
XIX.	A gold pen.	金ペン.
XX.	Sewing machine.	裁縫器械.
XXI.	Life insurance.	生命保險.
XXII.	„ „	(continued)
XXIII.	A hard time.	不景氣.



IV

XXIV.	A bright time.	大景氣.
XXV.	In a drug store.	藥種屋にて.
XXVI.	At a whole sale potato merchant's.	卸賣馬鈴薯店.
XXVII.	Exportation.	輸出業.
XXVIII.	Importation.	輸入業.
XXIX.	In a tool shop.	道具屋にて.
XXX.	Advertisement.	廣告.
XXXI.	Inquiring the standing of a merchant.	商人信用問合.
XXXII.	„ „ „ „ „ „ (continued)	
XXXIII.	Asking for the settlement of a bill.	勘定請求.
XXXIV.	Concerning the shipment of goods.	荷物發送に付き.
XXXV.	Complaints.	苦情.
XXXVI.	„ (continued)	

End. 終り.

PART 1.

LESSON I.

In a Book Store.

1. Have you a Standard Fourth Reader?
2. Yes, sir, we have.
3. What is the price of it?
4. It is forty sen.
5. Forty sen is too much.
6. No, sir, it is the regular price of it.
7. Is this of the foreign publication?
8. Yes, it is.
9. Is that the reason why you charge so much?
10. Yes, it is really so.



## LESSON II.

## In a Second Hand Book Store.

1. Good morning, what can I do for you, sir?
  2. I want some second hand English Grammar.
  3. We have several copies of it. Please examine them.
  4. How much is this?
  5. That is thirty sen.
  6. I think it is too much.
  7. Here is another, this is only twenty five sen.
  8. Why is it so different in price?
  9. Because the first one is almost new.
  10. Then I take the twenty five sen one.
- 

## LESSON III.

## In a Barber Shop.

1. I want to have my hair cut.
  2. Yes, sir, please sit down here.
  3. Do you want a shave too?
  4. Yes, I want it.
  5. Shampoo, sir?
  6. No. I do not want it.
  7. How much do I owe you?
  8. Fifty cents altogether, sir.
  9. Please let me dust your hat and coat.
  10. Here is your money.
-



## LESSON IV.

## In a Stationery.

1. Good afternoon, please walk in.
  2. I wish to get some envelopes and note papers.
  3. Please come this way, here are plenty of them.
  4. The quality of these are not very good.
  5. If you are not satisfied with them, how would you like these?
  6. Are these the best you have?
  7. Yes, sir, they are.
  8. I take two boxes of this kind. How much are those?
  9. One dollar a box, sir.
- 

## LESSON V.

## In a Stationery.

*(Continued.)*

10. What else do you wish to have, sir?
  11. I want some more note papers for business use.
  12. All of these are of good quality.
  13. Show me some pencils and note books.
  14. Here are fine pencils and note books.
  15. This is twenty cents each.
  16. Give me half a dozen of this.
  17. I want a dozen of this pencil too.
  18. Shall I wrap them in paper?
  19. Yes, please do so.
-



**LESSON VI.****In a Street Car.**

1. Fare please, fare please.
  2. Take two fares out of this.
  3. Here is your change. Ten cents, twenty, twenty five, fifty cents.
  4. Does this car go to the park?
  5. No, this does not go there direct, you have to change car.
  6. Where must I change this car?
  7. You have to change this at the corner of the Fifth Street.
  8. To a red colored car?
  9. No, to a green colored car.
- 

**LESSON VII.****In a Restaurant.**

1. Please take this seat, sir.
  2. This is too near the kitchen, I want to get away.
  3. What is your order, sir?
  4. Bring me to-day's regular course of tiffin.
  5. Yes, sir, we have two kinds of soup, oyster and clam.
  6. I take oyster soup.
  7. Give me a bill of fare.
  8. Get me well done roast beef with baked potatoes.
  9. What will you have for dessert?
  10. Please give me a piece of apple pie.
-



## LESSON VIII.

## In a Hotel.

1. Can you give me an accommodation for about a week?
2. Yes, sir, will you prefer a room up-stairs, or down-stairs?
3. I prefer a down-stairs room.
4. Please come this way I will show you a room.
5. I want a suite of rooms.
6. Yes, that is what I am going to show you.
7. What are your terms for the rooms?
8. Five dollars a day and thirty dollars a week.
9. Is the dining hall near by?
10. Yes, the dining room, reading and sitting rooms are all near by.

## LESSON IX.

## In a Hotel.

*(Continued.)*

11. Kindly register your name.
12. What are your meal hours?
13. Breakfast between 7 and 9 A. M., Tiffin between 12 and 2 P. M., Dinner between 7.30 and 8.30 P. M.
14. Porter, mail this letter for me.
15. Boy, is bath ready?
16. Yes sir, I think it is ready, shall I see about it?
17. No, never mind now. I want it after an hour.
18. Is my bill ready?
19. Not yet, sir, please wait a few minutes more.
20. I have to take the 5 o'clock train, so let me settle my bill at once.



**LESSON X.****At a Jeweler's.**

1. Will you show me that gold watch in the show window?
  2. Yes, please walk in, sir.
  3. This is 14 karat solid gold case watch.
  4. Is this of the latest style?
  5. Yes, it is, the design of the case is unique.
  6. This engraving is quite fine.
  7. Here is another, won't you like this?
  8. Well, it looks better, but how much is it?
  9. This is ninety dollars.
  10. Can you engrave a monogram on the case?
  11. Yes, certainly, we can.
- 

**LESSON XI.****At a Jeweler's.***(Continued.)*

12. Show me some watch chains and rings too.
  13. This gold chain just suits your watch.
  14. How would you like this fob?
  15. That is fine, but I prefer a chain.
  16. Here we have some beautiful diamond rings.
  17. Can I have any choice?
  18. Most certainly, sir.
  19. But you won't let me have it free?
  20. Well, I can't afford to do so, but this is only fifty six dollars.
-



**LESSON XII.****At a Cutler's.**

1. Do you keep pocket knives?
  2. Yes, we do.
  3. Show me this tortoise shell knife.
  4. Yes, sir, it is very nice one with three blades.
  5. Look at these scissors, Mr. Jones.
  6. Yes, they are fine, I am going to get one for myself.
  7. This folding pocket scissors are very handy, won't you take one?
  8. What do you ask for it?
  9. Only twenty five cents, (a quarter) sir.
  10. I want to take this "Rodgers" razor too, marked \$ 2.
- 

**LESSON XIII.****In a Music Store.**

1. Please walk in, ladies.
  2. We want to see your pianos.
  3. You keep Steinway upright pianos.
  4. Yes, madam, we do. These are the Steinway instruments.
  5. What is the regular price of this one?
  6. It is £100.
  7. Let us see some old violins too.
  8. How old is this instrument?
  9. It is three hundred years old and is said to have been used by a noted violinist in Europe.
  10. Let me try it. Oh! it sounds very well.
  11. £10. is the price of it.
-



## LESSON XIV.

## At a Post Office.

1. Give me one dozen of two cents and half a dozen of five cents stamps.
  2. How much is it altogether?
  3. It is fifty four cents.
  4. Will you kindly register this letter?
  5. Yes, certainly, you must put on fifteen cents stamps on.
  6. Will you please cash this postal order?
  7. Whom is this from?
  8. It is from J. P. Edmond, No. 7 Broadway, New York.
  9. How much fee do you require to give me a postal order for \$ 20.?
  10. We charge ten cents.
- 

## LESSON XV.

## At a Publisher's.

1. Have you thirty copies of the English Letter Writer?
  2. Yes, we have as many as you want.
  3. What is your trade discount on these?
  4. We'll give you thirty per cent off on those.
  5. Can't you give me forty per cent discount?
  6. It is impossible to give so much discount on this book.
  7. Can you do so on some other books?
  8. Yes, we can.
  9. Then I will take a dozen copies of Anglo-Japanese Dictionary too.
-



## LESSON XVI.

## At a Publisher's.

*(Continued.)*

10. Won't you take some copies of our grammar too?
  11. Is it just published?
  12. Yes, it is just out.
  13. What is the regular price of it?
  14. It is twenty five cents.
  15. Then I will try a dozen of it.
  16. Yes, thank you, sir.
  17. Shall we send them to your store?
  18. No, I will take them myself.
  19. If you do not need them in hurry, it is no trouble for us to send them to you.
- 

## LESSON XVII.

## Boarding House.

1. Can you take boarders?
  2. Yes, please walk into the parlor.
  3. I am expecting to stay in the town for a few months, have you a good room for me?
  4. Yes, I think, I have.
  5. Do you want to see the room?
  6. Yes, please, show me the room first.
  7. I would like to know your terms for this room.
  8. Six dollars a week in advance.
  9. Are there many boarders?
  10. We have fifteen just now. They are all good young men in business.
-



## LESSON XVIII.

## At a Railroad Ticket Office.

1. Give me three tickets for Chicago.
  2. Twenty seven dollars each, in total eighty one dollars.
  3. May we take the "Burlington Route"?
  4. Yes, certainly, any route you like.
  5. How much do you charge for "Pullman" sleeping car?
  6. \$5.00 each, sir.
  7. Then I take three sleeping car tickets too.
  8. You have a dining car attached to the evening train, have you not?
  9. O, yes, we have a dining car in every through train.
  10. Here are your tickets, please give us ninety six dollars in all.
- 

## LESSON XIX.

## Clocks.

1. John, let us stop here and see some clocks.
  2. Do you want to buy a clock?
  3. Yes, I want one for my study.
  4. Yes, yes, I remember you said that you wanted a small clock.
  5. How much do you charge for this wood case clock?
  6. It is only five dollars.
  7. Did you say "only"? I should not think so.
  8. How would you like this mantel clock?
  9. It is quite nice, if it is not too much, I will take it.
  10. It is four dollars seventy five cents, sir.
-



## LESSON XX.

## Concert.

1. What is going on here in this hall to-day?
2. A grand concert, ladies.
3. Is this the Music Hall, we are trying to find?
4. We should think so, because there is no other music hall near by here.
5. We haven't engaged our seats yet. Can we do so now?
6. Yes, you can. Where do you desire to have your seats?
7. We want two seats in the orchestra stalls.
8. We are sorry, we have none vacant there.
9. How is about the dress circle then?
10. We can give you two seats there.

## LESSON XXI.

## Concert.

*(Continued.)*

11. Give us two tickets for the dress circle then.
12. Here are your tickets, four dollars please.
13. Can we have programs?
14. Yes, here they are.
15. The programme is excellent.
16. Who is this singer?
17. She is from a German conservatory and appears in public for the first time.
18. I have enjoyed Prof. Milman's violin solo extremely well.
19. Yes, I did too, but this lady's vocal solo was so good.
20. We should think this concert was a success in every way.



## LESSON XXII.

## Applying for an Employment.

1. I have seen your advertisement for a clerk in the "Sun." Is the position still vacant?
  2. Yes, please come in. Have you any experience in business correspondence?
  3. Yes, sir, I know how to write business letters and have some knowledge of bookkeeping too.
  4. Have you actual experience in business?
  5. Yes, sir, I have several years' experience.
  6. Can you produce letters of recommendation from your former employer?
  7. Yes, sir, certainly I can.
  8. How much do you want a month?
  9. I desire to get thirty dollars a month.
- 

## LESSON XXIII

## Applying for an Employment.

*(Continued.)*

10. Are you now employed in any place?
  11. Yes, I am a book keeper in Mr. Miller's.
  12. Why do you leave his house?
  13. Because I want to engage in your line of business.
  14. Can you produce bonds for \$1000.?
  15. No, sir, I can't for so much, but I can for \$500.
  16. If I should take you, can you work for me for many years?
  17. Yes, sir, as many years as you want.
  18. Can you come regularly at 7 in morning and leave the store at six in evening?
  19. Most certainly, I can.
-



**LESSON XXIV.****The Tea Industry.**

1. Is the tea produced in all parts of Japan?
2. Not in all parts. It is mostly produced in the middle parts of this country.
3. Isn't the tea one of your leading exports?
4. Yes, it is, we mostly exports it to Europe and America.
5. Do your people take black tea?
6. No, they take green tea.
7. How do they serve tea in Japan, with cream and sugar?
8. No, they take clear tea.
9. When do they pick the tea leaves?
10. They pick new sprouts of tea plants in spring.

**LESSON XXV.****In a Photographic Studio.**

1. As I am going abroad pretty soon, I want to have our pictures taken. What do you think about it?
2. Let us go together to some photographic studio.
3. What sized pictures do you want, gentlemen?
4. We want cabinet size pictures.
5. Do you desire to have your photos printed on bromite, or on platino papers?
6. What is the difference in charge?
7. Platino paper costs you three dollars more per dozen.
8. When can you deliver us these pictures?
9. We can have them ready by next Tuesday, a week from to-day.
10. Let us pay your charges in advance.



**LESSON XXVI.****Shoes.**

1. Please walk in, what kind of shoes do you want?
  2. I desire to see some bluchers.
  3. Here they are. Would you like tan colored shoes?
  4. No, I would like ordinary black shoes.
  5. These are the best calf shoes of finest and strongest quality.
  6. Let me try this pair. I am afraid these are too tight.
  7. If they are too tight, I can stretch them out a little.
  8. Please do so, I can't wear tight shoes.
  9. Please charge this to me and kindly send my old shoes to my home.
  10. Yes, sir, very well.
- 

**LESSON XXVII.****In a Tailor's Shop.**

1. Show me some sample of cloth for sack suite.
  2. These are too dark. I like lighter color.
  3. Here are better ones. I am sure some of these suits you.
  4. How much do you charge for a suite of this cloth?
  5. Twenty five dollars.
  6. Take my measurements.
  7. Will you guarantee the clothes in the style and workmanship?
  8. Certainly, sir, we have so many years' experience in this trade.
  9. Then you shall never fail to give me entire satisfaction.
  10. No, sir, not at all.
-



## LESSON XXVIII.

## Curios.

1. Mr. Davis won't you go to see some curios?
2. Yes, let us go to get some.
3. Look at the store. They have fine exhibition of curios.
4. Come, let us go in here.
5. How much is this bronze ware?
6. Since it is a very rare piece of work, we have to ask you fifty yen.
7. That is extremely dear.
8. No, gentlemen, it is not so at all.
9. We should think it is.
10. If it is common ware, we would not ask you so much.

## LESSON XXIX.

## Curios.

(Continued.)

11. If you can reduce it to forty yen, we will take it.
12. That is twenty per cent off. I will give you ten per cent off.
13. How much do you want for this hanging picture?
14. One hundred fifty yen.
15. Is this genuine work of Kano school?
16. Yes, sir, that is the reason we charge so much.
17. The value of this kind of picture is increasing day after day.
18. Well, I will give you one hundred yen, not more.
19. If you take that bronze too at 10 per cent off, I will make it one hundred Yen.
20. Then I take both.



**LESSON XXX.****Commercial school.**

1. I expect to send my son to a good commercial school can you recommend any?
2. Yes, the King Commercial School is said to be the best.
3. Have they first class teachers?
4. Yes, they say that the teachers are all men of excellent character and scholarship.
5. Then I will let my son enter that school to become an able business man.
6. How much tuition do they charge?
7. For the regular course of study they charge three dollars a month and for the preparatory, two dollars and half.
8. How long does it take to finish the school?
9. It shall take five years altogether.

**LESSON XXXI.****Farming.**

1. Mr. Herbert, do you enjoy farming better than any other occupation?
2. Yes, I like to be a farmer better than anything else.
3. What is the reason for that?
4. Because the farmer's life is most independent. It is not restrained by any body.
5. If no one buy what you raise, it is no matter, you can just live on them yourself. Is that what you mean?
6. Yes, exactly so.
7. What do you raise mostly?
8. We raise wheat, corn, vegetables and fruits.
9. Do you own some cattle?
10. Yes, and besides we own a dairy where we manufacture butter and cheese.



## LESSON XXXII.

## Farming.

*(Continued.)*

11. Where do you find customers for those things?
12. We need not to go around among people to dispose of them.
13. We have our agents who handle such products in town.
14. How many acres of land do you own here?
15. We have a little over two hundred acres.
16. You have a poultry yard also, have you not?
17. Yes, we breed chicken, turkeys, ducks and geese etc.
18. So you see, we can get what we need for our subsistence here in our own farm.
19. I see what you said is true.
20. Surely the farmer is leading the most independent life.

## LESSON XXXIII.

## Railway Travelling.

1. Is this train for Chicago?
2. No, it is not, the next train is for Chicago?
3. Is the next train on time?
4. No, it is about ten minutes behind time.
5. Have I time enough to take a lunch at the station?
6. Yes, if you can finish it within ten minutes.
7. Where do you change the cars?
8. You have to change the cars at Ogden.
9. Conductor, may I find a vacant apartment in the sleeping car.
10. Yes, you may, go and ask the sleeping car conductor about it.



## LESSON XXXIV.

## Transportation.

1. I have about three tons of goods to be transported to Osaka.
2. Please, let me handle them.
3. How do you ship them, by rail or by steamer?
4. To forward them by steamer the charges are less, but it takes a longer time.
5. Then please send them by rail, as I want them delivered to my client as soon as possible.
6. How many days will it take to reach there?
7. It will take about three days.
8. How much do you charge to ship them?
9. Let me see. We have to charge you thirty yen.
10. If cartage, freight and delivery are all included, I have no objection to pay you so much.

## LESSON XXXV.

## Silk Industry.

1. What is silk produced of?
2. It is produced of silkworms.
3. When are silkworms brought up?
4. They are brought up mostly in spring.
5. What are they fed on, and how long do they live before they weave cocoons?
6. They feed upon the leaves of the Mulberry, and stay in the form of caterpillar for four weeks.
7. How long still do they take in weaving cocoons?
8. They take about a week.
9. Then people spin out of the cocoons regular threads of silk, do they not?
10. Yes, they do and the threads are the commercial raw silk.



## LESSON XXXVI.

## Silk.

*(Continued.)*

11. Is not the raw silk one of the leading exports of Japan?
12. Yes, it is one of the most important products of Japan. And it is exported to Europe and America in quite great extent.
13. Is it produced all over the country?
14. It is really so, but in some places more and in the other less.
15. Do the Japanese people wear silk garments?
16. Yes, they do. Their best clothes are all made of silk fabrics.
17. Are the fabrics also exported?
18. Yes, habutae, silk crapes and Nishijin ori etc. are exported to both Europe and America.

## PART II.

## LESSON I.

## Portrait.

1. Are you the portrait artist?
2. Yes, I am. All these pictures hanging here are my work.
3. This is my father's picture, I want to have his portrait drawn just like this.
4. I should think, I can do it for you.
5. Do you want it in oil, crayon, or pastel?
6. How much do you charge to paint it in oil?
7. Fifty dollars.
8. That is a great deal more than I can afford to pay.
9. Then how would you like a crayon portrait?
10. Can you draw it for \$10?
11. Yes, I can.



## LESSON II.

## In a Bank.

1. Will you cash this cheque for me?
2. Do you know any body in the bank to identify you?
3. Well, this gentleman whom you know, Mr. Harris can identify me.
4. Then please endorse this cheque.
5. I wish to open an account with you beginning from to-day, can I?
6. Yes, you can, do you wish to open current account with us?
7. Yes, because I want to draw money out by the use of cheques.
8. Now we are ready, here are your pass and cheque books.
9. Can you give me drafts free of charges?
10. Yes, we can to the leading cities where we have our correspondents.

## LESSON III.

## Washing.

1. Are you the laundry man for whom I sent?
2. Yes, madam, I am.
3. I should think you have many year's experience in washing, have you not?
4. I have been engaging in this business for nearly twenty years in that place.
5. Then are you sure that you can give us perfect satisfaction in washing?
6. Most certainly, madam.
7. You can take our washing then every monday.
8. Thank you, madam.
9. What are your terms?
10. We wish you to pay us for our work every Saturday.



## LESSON IV.

## At a Butcher's.

1. Give me two pounds of nice roast beef.
2. Would you like this piece of meat?
3. That will do very well.
4. I would like some mutton chops for tomorrow morning.
5. This 30 cents a pound mutton, I am sure you like it.
6. How is about pork to-day?
7. I am sorry, nice pork is all gone to-day.
8. Can't you take some of this veal instead of pork?
9. You have some veal, that is good. I will take three pounds of it.
10. May I pay you for these at the end of this week?
11. Yes, certainly.

## LESSON V.

## In a Furniture Store.

1. Will you show me some office desks?
2. There are splendid desks. Please come around this way.
3. How much is this midium sized desk?
4. It is thirty five dollars.
5. Do you require cash payment for this?
6. No, sir, you can have it on credit as usual.
7. What do you ask for the parlor suite of chairs?
8. They are the first class chairs both in material and design, so we charge \$ 50.
9. I'll take those too. Please have them sent to me as soon as possible.
10. Thank you, sir, I shall do so without fail.



## LESSON VI.

## Hiring a Servant.

1. Madam, a boy has come from the employment office.
2. Tell him to wait a few minutes in the kitchen.
3. Good morning, are you the boy who has come from the employment office?
4. Yes, ma'am, I am the boy.
5. Do you know how to do general house-work?
6. Yes, I do and besides I have some experience in garden work.
7. That is good, you are the just boy I want.
8. But how much wages do you desire?
9. I desire to get five dollars a week.

## LESSON VII.

## Hiring a Servant.

*(Continued.)*

10. I have no objection to give you so much a week, but from the beginning I am afraid I can't.
11. Will you give me a trial for about a month for three dollars a week?
12. That will suit me very well then.
13. I want another young boy to work only morning and evening.
14. I know such a boy. He wants to go to school in day time.
15. Well, that is all right, can you bring him with you this evening?
16. Yes, ma'am, I think I can.
17. I expect to pay him, if he is a good boy, one dollar and half a week.
18. That is enough for him.



## LESSON VIII.

## Inquiring the Way.

1. Will you kindly show me how to go the commercial museum?
2. Yes, it is quite far away from here. You have to take a car.
3. I can't find my way even to the street car.
4. Are you entirely a stranger here?
5. Yes, sir, I have arrived at the city only two days ago.
6. Well, no wonder, you can't find the way then.
7. Come this way, I will show you the way to the car.
8. Thank you, sir, you are extremely kind.
9. You see, there is a church tower, if you turn the corner to the right and go straight two squares (blocks), you come to the car line.

## LESSON IX.

## Theatre.

1. What are the leading Japanese theatres in Tokyo?
2. Kabukiza and Hongoza are the leading ones and they are just now building the Imperial Theatre.
3. How many hours do they play in those theatres?
4. They usually play from 10 or 11 in morning till 9 or 10 o'clock at night.
5. What do you do in those long hours?
6. The people in general go there to eat, drink and enjoy the plays.
7. What admission do they usually charge?
8. They charge from 20 or 30 sen up to one yen and fifty sen.
9. Are the Japanese actors good in character?
10. No, they are not, so young people specially students are not encouraged to go to theatres.



## LESSON X.

## The Grocer.

1. The grocer has come, mother. Do you want to order any thing?
2. Yes, tell him to bring one bag of flour, one sack of potatoes and some butter.
3. You have heard what my mother has said just now, please bring those as soon as possible.
4. Have you nice and fresh strawberries?
5. Yes we have, how many boxes shall I bring?
6. Three boxes are enough.
7. We have just received the fresh supply of apricots and bananas. Shall I bring some of them?
8. You may bring some.
9. Some of your vegetables yesterday were too old.
10. I am very sorry, I shall be very careful this time.

## LESSON XI.

## Between a Master and His Office Boy.

1. George, have you cleaned this floor this morning.?
2. Yes, sir, I have swept it clean this morning.
3. I told you to wash and scrub the floor. I did not tell you to simply sweep it.
4. O! I am sorry, I could not understand what you told me yesterday.
5. On every Saturday you have to not only wipe but to polish my desk all over.
6. Then dust all these books, wash windows and scrub the floor.
7. Attend the bell and keep names of all who call on me.
8. Very well, sir, I shall be very careful to do all.
9. Will you take these letters to the post office and mail them?



## LESSON XII.

## About a Typewriter.

1. I am expecting to get a latest type writing machine.
2. What typewriter are you going to buy?
3. Well, I have come to ask your opinion about it, because you have so much experience in the machine.
4. That depends on what you are going to do with it mostly.
5. If you want a typewriter simply for correspondence, I would recommend "Remington."
6. Is it not one of the oldest machines?
7. Yes, it is, but since then they have made so many improvements and it is considered the best and the strongest.
8. Do you want the machine to fill up your books etc.?
9. Yes, sometimes I do.
10. In that case I would recommend "Elliot-Book Typewriter."

## LESSON XIII.

## At a Printer's Office.

1. Will you have this circular printed for me?
2. Yes, sir, how many of this do you want?
3. We want ten thousand of this printed.
4. As to the types, I do not know much, so please use proper types in proper places.
5. Then will you kindly underline where it is important?
6. Our men are experts in printing and they know well how to arrange types.
7. When will you show me the proof?
8. Are you in great hurry about this? Then we can show you the proof to-morrow afternoon.
9. How much do you charge for the work?
10. We'll do it for five dollars.



## LESSON XIV.

## Embarking.

1. Mr. Benson, I hear you are going to America. Are you going there on business?
2. Yes, I expect to go there to find new correspondents for my goods.
3. What steamer do you expect to take?
4. I take the "Tenyomaru."
5. May I ask how much you paid for your passage?
6. Three hundred yen.
7. Could you find a berth on the upper deck?
8. Yes, I could, if I applied a little later, I could not find such a good cabin.
9. You are very fortunate. In this time of year, steamers are crowded with passengers.
10. I hope, you will have a calm, pleasant voyage.
11. Thank you for your kindness.

## LESSON XV.

## Engaging a Carpenter.

1. I am intending to have my barn rebuilt.  
Can I engage you for the work?
2. Are you in great hurry about it?
3. Yes, I am. Can't you come without any delay?
4. I am sorry, I can't, because I am just now engaged in building a new house for some party.
5. When do you expect to finish it?
6. It will take at least two weeks yet.
7. In that case, I have to wait, till you shall be free.
8. What wages do you require a day?
9. \$ 5.00 a day and for each of my assistants I have to ask you \$ 3.00 a day.
10. Well, I should think, that is reasonable.



## LESSON XVI.

## In a Dry Goods Store.

1. Is this the Smith Dry Goods Store?
2. Yes, madam, please walk in.
3. Will you show me some sample of calico?
4. Do you keep this kind in the store?
5. We are very sorry, that kind is just out of stock.
6. Have you this on hand?
7. Yes, how many yards do you want, madam?
8. Please give me five yards of them.
9. How much a yard is this woolen cloth?
10. Three dollars and fifty cents. That will make a very nice dress.
11. If you think so, I will take four yards of this.

## LESSON XVII.

## Stoves.

1. I desire to see some stoves.
2. Do you want some heater or cook stove?
3. I am trying to see all kinds for our new building.
4. Well, we can supply you with any kind of stove.
5. This is the latest style of parlor heater. You can have this for only fifteen dollars.
6. Where are some ranges?
7. There they are, please this way, madam.
8. Is this about midium sized range?
9. Yes, this is up to date range, convenient and economical in every way.
10. Then let me have this one.



## LESSON XVIII.

## Hair Ornaments.

1. Won't you stop here and see some hair ornaments?
2. Yes, Miss Jones, I want to get one for myself too.
3. Mine is getting so old fashioned.
4. I do not think so.
5. Are these latest fashioned tortoise shell combs?
6. No, ladies, they are imitations, yet they look just like real ones.
7. These are real tortoise shell ornament.
8. How much for this back comb?
9. Five dollars. This is quite different from imitations.
10. I take this one. Here is your money.

## LESSON XIX.

## A Gold Pen.

1. How do you do, Mr. Whitmore? We have't seen you for a long time.
2. I have been away for a few weeks.
3. What shall I do for you to-day?
4. I am thinking to buy a gold pen for a wedding present.
5. How is this gold pen with pearl holder?
6. That is quite pretty. How much is it?
7. It is three dollars.
8. Oh! there is a better one. That looks a great deal prettier.
9. What is the difference in price with the other?
10. Only a dollar difference.
11. Is this case included in the price?
12. Yes, certainly, it is included.



**LESSON XX.****A Sewing Machine.**

1. What sewing machine is considered the best in the world?
2. "Singer" is considered the best.
3. Can I get it on monthly instalments?
4. Yes, you can, although you have to pay extra.
5. On instalment plan, how much extra must I pay?
6. You have to pay about twenty or twenty five percent extra.
7. Do they send some person to teach us how to use the machine?
8. Yes, they do, if not, those who have no knowledge of the machine will have a great trouble.
9. If you desire to buy it, I shall send you one of their agents.
10. Yes, please do so immediately.

**LESSON XXI.****Life Insurance.**

1. Are you carrying any insurance on your life?
2. No, not yet, I have not fully decided yet, whether I should insure my life or not.
3. Well, then, I will help you to have the question decided at once.
4. How can you help me about it?
5. You need not have any reasoning. Simply take 20 year endowment policy with me.
6. Then do you think I can begin to have my own home?
7. Exactly, that is the reason. Unless you carry even an insurance on your life, people would not have much confidence on you.
8. How much is the annual premium for \$1,000.?
9. Fifty one dollars only.



**LESSON XXII.****Life Insurance.***(Continued.)*

10. What is the premium for ordinary life policy?
11. Thirty five dollars only on your age.
12. I recommend you 20 year endowment policy.
13. Is that most popular for young men?
14. Yes, it is so. Then in case of any thing should happen on your life, your wife or child can get the whole sum of insurance.
15. Does your company pay any dividend to a policy holder?
16. Yes, when your policy matures, you may have 20 or 30 per cent profits paid you, besides the entire amount of the policy.
17. Then I shall take \$ 5,000. policy.
18. That is right.
19. When can I have you examined?
20. Any time to-morrow between 10 A. M. and 2 P. M.

**LESSON XXIII.****A Hard Time.**

1. How is your business in these days?
2. I think it is getting a little better since a few weeks ago.
3. Do you think the prospect will really brighten up within a short time?
4. Yes, I think so. We've had a hard time enough.
5. Really so. We are getting tired of it.
6. If the depression keep on like this for another year, we have to close up our shops.
7. But you made so much already at the time of the late war.
8. Yes, at that time, we really had a jolly time, but since then I had to lose quite a great deal.
9. I am very sorry to hear that.



## LESSON XXIV.

## A Bright Time.

1. Aren't you too busy in these days?
2. Yes, I am. To give our customers entire satisfaction we have to work day and night.
3. So am I. We are glad to make money, but whether our health can stand against this or not is the question.
4. Never mind, we have to be patient about it.
5. When we look back of the hard time about this time a year ago, we ought to be extremely thankful.
6. Yes, I should think so too.
7. Mr. Samuel, you are wanted in your office.
8. What is it?
9. Mr. Ward and others are perplexed how to execute the big order they have just received.
10. Well, goodbye, I have to go to help them.

## LESSON XXV.

## In a Drug Store.

1. Can you recommend any thing good for indigestion?
2. "Pilgrim's Stomach and Dyspepsia Remedy" ought to cure you.
3. Is that liquid medicine?
4. No, they are in the shape of tablets.
5. Dyspepsia or indigestion is almost the cause of all kinds of sickness.
6. So you recommend this to cure all.
7. No, I don't mean that. This is good only for stomach.
8. But if I have a strong and sound stomach, then we need not be afraid even of consumption.
9. Yes, that is what I mean.
10. Well, I am in hurry, how much do you want for it?
11. Sixty five cents, sir, that is cheap enough for the merit.



## LESSON XXVI.

## At a Whole Sale Potato Merchant's.

1. Have you two hundred sacks of Potatoes on hand?
2. Yes, we have, shall we ship them to you at once?
3. As we are in urgent need of them, please do so immediately.
4. What are your terms?
5. We usually give our customers five per cent off C. O. D. (Cash on delivery), 2½ per cent off for payment in thirty days.
6. I wish you would accept my 60 days' promissory note.
7. Very well, we have no objection.
8. Shall we insure the goods?
9. Yes, please do so.
10. No, you need not have them insured, because it is only a short way to my place.

## LESSON XXVII.

## Exportation.

1. What is your occupation, sir?
2. I am engaged in exporting business.
3. What do you mostly export?
4. We are exporters of tea, silk and general merchandise.
5. Are you doing well in these days?
6. Not specially well, but as well as usual.
7. Do you export them direct?
8. Sometimes we do it direct, sometimes through other parties.
9. As we were having a hard time recently all over the world, it is impossible for us to do brisk business.
10. What countries are your best customers?
11. England, Germany and America.



## LESSON XXVIII.

## Importation.

1. Mr. Montgomery, I understand you are an importer.
2. Yes, I am.
3. Do you import machineries?
4. Yes, we do, can we do any thing for you?
5. I am anxious to import some machineries at the least possible cost.
6. What kind of machineries, sir?
7. Cotton spinning machineries.
8. We are the just men to do it for you?
9. Do you represent any special manufacturers of the machineries?
10. Most certainly. We are the direct agents of the best manufacturers in the world in that line of work.

## LESSON XXIX.

## In a Tool Shop.

1. I am not a carpenter, but I would like to be equipped with different kinds of tools.
2. In that case we have just a thing for you.
3. What can that be?
4. Well, you see this case, it weighs only seven pounds, yet it contains every thing necessary for your home.
5. Now open the case and let me see the inside.
6. As you see, this contains chisels, brad awls, screw drivers, saw, plane, drill and many others.—Just complete assortment.
7. That suits me just well, but whether the price suits me or not is the question.
8. It is only \$ 5.00.
9. Are they all of strictly high grade?
10. There is no doubt about that. We guarantee them.



## LESSON XXX.

## Advertisement.

1. Are you Mr. Wood, master of this house?
2. Yes, sir, I am. What can I do for you?
3. I am an advertisement agent of "The Times."
4. Oh! you want our ad. in your paper?
5. Yes sir, exactly.
6. This is just before Christmas, I am sure an insertion of a few lines in our paper will bring you a good business.
7. Yes, I agree with you in that, but I have already spent all allowance for advertisement for this year.
8. That is good reason, but I tell you, Mr. Wood, for this ad. you can pay us in January.
9. Well, then I will ask you to insert these lines as soon as possible.
10. Thank you very much. Our paper as you know has the largest circulation in this city, so this will give you a large business.

## LESSON XXXI.

## Inquiring the Standing of a Merchant.

1. May I have a few minutes confidential talk with you?
2. Please come to my private office.
3. I understand you are dealing with Messrs. Stone and Co. Will you kindly advise me as to their standing?
4. Yes, willingly, we have been doing business with them for five years and I find nothing wrong about them.
5. Do you think it safe to give them the credit for £ 500.
6. Yes, I should think so.
7. Are they strict about settling their bills when due.
8. As far as we are concerned, we never have had any cause of complaint against them.



## LESSON XXXII.

Inquiring the Standing of a Merchant.  
(Continued.)

9. How is about Messrs. Smith & Jones?
10. We never had any business with them but once four years ago.
11. Could you close up that business to your satisfaction?
12. No, sir, not at all. We had enough business with them then.
13. So you don't think it safe to give them any credit.
14. No, not much.
15. Please keep this only between you and me.
16. Yes, certainly, you can be rest assured that this will go no farther.
17. I am sorry that I have tresspassed on your time, when you are so busy.
18. Please don't mention it, this is only mutual. I have already troubled you quite often.

## LESSON XXXIII.

## Asking for the Settlement of a Bill.

1. Good morning, Mr. Black, I have called on you to do my unpleasant duty to-day.
2. Please sit down, sir.
3. Thank you, did you receive ours of yesterday's date?
4. Yes, we did, so we expected you to-day.
5. Well, this bill as you know well has been standing unsettled for a quite while.
6. Yes, I know that. Can't you possibly wait till the end of this month?
7. If I have not several notes due at the end of this week, I won't be so hard on you at all.
8. Then please wait till nest Saturday for the half of the amount.
9. Can't you settle all then?
10. We shall try our best to do so.



## LESSON XXXIV.

## Concerning the Shipment of Goods.

1. Have you received ours dated 6th inst. ?
2. Yes, sir, we have received it already and we should think we have answered you.
3. Yes, you did, but when do you expect to execute our order ?
4. We do not care so much for your reply, but we care very much to have the goods shipped to us.
5. We are very sorry about it, have you nothing of the kind on hand now ?
6. Yes, that is the reason why we are so much concerned about the matter.
7. The very fact that I had to come over to see you shows how much we need them.
8. When do you think you will be able to forward even a part of the ordered goods, if not all.
9. Well, we can send some at once.

## LESSON XXXV.

## Complaint.

1. Mr. Hamilton, you have received our goods already, have you ?
2. Yes, we have, but—this but means something.
3. What is the matter, sir ?
4. We have unpacked the cares of your goods this morning.
5. And what happened ?
6. To our great surprise, the goods were not what we expected according to your sample.
7. I want to hear your explanation. Here I have your original sample and this is the sample of the goods you sent.
8. Yes, we readily see the difference.
9. Then why did you send such a thing ?
10. I am extremely sorry about it. The fault was not mine, but it must have been the men's who packed them.



## LESSON XXXVI.

## Complaint.

(Continued.)

11. As we have already promised the goods to our customers according to your sample, we are very much troubled about the matter now.
12. If we should reduce the price, can you retain them?
13. Yes, we may, but I have to consult with my clients first.
14. We wish you would kindly do so at once.
15. How much can you reduce the price, if we take them?
16. We will give you twenty per cent reduction.
17. I do not think that is special reduction at all for all these troubles, because the goods of that quality are so much less any way in price.
18. Then we will give you another ten per cent.
19. I will consider about the matter then, and let you know of our decision.

## 英語商業會話 和譯之部

## 第一 部

## 第一 課

書籍店に於て

1. スタンダード第四讀本はありますか。
2. 左様です御座います。
3. 其代價はいくらですか。
4. 四十錢です。
5. 四十錢はあまり高い。
6. いゝへそれは定價です。
7. 是は外國の出版ですか。
8. そうです。
9. そんなに多く取るのは其理由ですか。
10. 誠にそうであります。



## 第二課

古本屋にて

1. 御早ふ何か御用は御座いますか。
2. 古本の英文典が欲いのです。
3. 幾冊もあります。どうぞ御覧下ださい。
4. 是はいくらです。
5. それは三十錢です。
6. それではあまり高いように思はれます。
7. 茲に外のがあります是なら二十五錢です。
8. どうして價がそんなに違いますか。
9. なぜなれば最初のは殆んど新しいですもの。
10. それでは私は二十五錢の方をもらいませう。

## 第三課

理髮店にて

1. 頭髪を刈て欲しいね。
2. はいどうぞ是へ御かけ下さい。
3. 御髯もそりませうか。
4. 左様それも欲しい。
5. シャンプーは如何です。  
(シャンプーは頭髪を磨しながら洗ふ事を云ふ)。  
(外國にては刈込洗除顔剃皆な特別に之を命ぜざれば之を爲す事なし従て料金も別々に拂ふべきものなり)。
6. いゝへいりません。
7. 皆なでいくらですか。
8. 皆なで五十仙です。
9. 御帽子と上着を拂いませう。  
(是は無料にて之を爲す)。
10. 茲に五十仙あります。



## 第 四 課

文房具店にて

1. 今日はどうぞおはいりなさい。
2. 書翰用紙と状袋が入用です。
3. 此方へ御出で下さい澤山ありますから。
4. 此品質はあまりよくない。
5. それで御満足が出来ませんなら此方が如何でせうか。
6. 是は此處で一番よいのですか。
7. 左様です。
8. 此手を二箱下さいいくらです。
9. 一箱一弗です。

## 第 五 課

文房具店にて(續)

10. 其外御希望の品はありませんか。
11. 商用の書箋が入ります。
12. 是等は皆な品質の良きものです。
13. 鉛筆と手帳を御見せ下さい。
14. 茲に上等の鉛筆と手帳があります。
15. 是は一箇二十仙宛です。
16. 是を半打下さい。
17. 此鉛筆半打下さい。
18. 紙へ包んで上げませうか。
19. どうぞそうして下さい。



## 第六課

街車内にて

1. 賃金を願ひます。
2. 此内から二人分御取なさい。
3. 茲に釣銭があります十仙(賃金)二十仙(十仙銀貨を加ふ)二十五仙(更に五仙を加ふ)五十仙(二十五仙銀貨を加ふ)(品物の代價又は料金を金として計算に加へて釣銭を出す)。
4. 此車は公園に参りますか。
5. 是は直接には参りません乗換なければなりません。
6. 何處で乗換なければなりませんか。
7. 第五街の角で乗換へるのです。
8. 赤色の車へですか。
9. いゝ、へ緑色の車へです。

## 第七課

料理店内にて

1. 何卒此席へ御座り下さい。
2. 此處はあまり臺所へ近いから少々離れたる處へ参りたい。
3. 御注文は何で御座いますか。
4. 今日の晝食一通を持って來い。
5. かしこまりましたスープは二種類ありますが蠣と蛤と。
6. 蠣スープを欲しい。
7. 献立書をください。
8. 蒸焼馬鈴薯とローストビーフを持って來て下さい。
9. 後食に何が宜しう御座いませうか。
10. 林檎パイ (パイとは麥粉にて製し中に林檎を入れたるもの)をくれ。



## 第八課

ホテルにて

1. 一週間位止宿さしてくれまいか。
2. かしこまりました階上室がようございませうか階下室がようございますか。
3. 階下室の方がよい。
4. ごうぞこちらへ御出ください部屋を御覽に入れますから。
5. 双室が入用です。
6. 御覽に入れるのは双室です。
7. 此室の料金は幾何です。
8. 一日五弗一週間三十弗です。
9. 食堂は近くにありますか。
10. はい食堂、讀書室并に談話室は皆な近くにあります。

## 第九課

ホテルにて(續)

11. 御姓名を御記帳下さい。
12. 食事時間は何時です。
13. 朝食は午前七時と九時の間午餐は十二時と二時の間晚餐は七時半と八時半です。
14. ポルタル (ポルタルとは客の荷物を運び又は使等に行くボーイを云ふ) 此手紙を郵便に出してくれ。
15. 風呂は出来たかボーイ。
16. 出来たと思ひますが見て來ませうか。
17. それには及ばん。私は一時間後に這入る積だ。
18. 私の勘定書は出来て居ますか。
19. まだです今二三分御待下さい。
20. 五時の瀛車に乗る積りですからすぐ勘定を拂はなければならん。



## 第十課

装飾品店にて

1. 飾棚にあるあの金時計を見せてくれ。
2. ごうぞ御上りなさい。
3. 十四金總金時計です。
4. 是は最近流行のものですか。
5. 左様です蓋の意匠は無類のものです。
6. 此彫刻は中々立派だ。
7. 此處に外のもあります是は御好ではありませんか。
8. それは一層善いよふであるいくらだね。
9. 是は九十弗です。
10. 蓋にモノグラム(姓名の頭字を組合せたる文字)を彫るここが出来ますか。
11. 左様出来ますとも。

## 第十一課

装飾品店にて(續)

12. 鎖と指環も見せてくれ。
13. 此金鎖はちようごあなたの時計に適して居ります。
14. 此幅廣き紐は如何ですか。
15. 立派だね併し鎖の方が宜い。
16. 此處には美麗なるダイヤモンドの指環が澤山あります。
17. どれでもよいのを撰でよいのか。
18. 勿論で御座います。
19. 併したぐではくれますまい。
20. たぐで上るここは出来ませんが是はたつた五十六弗です。



## 第十二課

刃物屋にて

1. ポケットナイフはありますか。
2. ございます。
3. 鱧甲柄のナイフを見せなさい。
4. はいそれはナイフ三入の上等物です。
5. 此鋏刀を御覧なさいシヨンス君。
6. それは立派だね。一買ふ
7. 此疊鋏刀は至極便利ですが如何でしょうか。
8. それはいくらですか。
9. たつた二十五仙です (クワルタルは一弗の四分の一即ち二十五仙なり)。
10. 此二弗と定價の附てるロヂヤル剃刀も入用です。

## 第十三課

樂器屋にて

1. 皆様どうぞお上り下さい。
2. ピアノを見たいのです。
3. スタインウキーの豎ピアノはありませうありませんか。
4. 左様です御座います。是等はスタインウキーの樂器です。
5. 是れの定價はどんなものですか。
6. それは百磅です。
7. 古いヴァイオリンも御見せなさい。
8. 此樂器はどの位古いでせやう。
9. それは三百年になりまして歐洲の名高いヴァイオリン名手の使用したものです。
10. 弾かして下さい。大層善い音が出ます。
11. 其價は十磅です。



## 第十四課

郵便局にて

1. 貳仙切手一打と五仙切手半打下ださい。
2. 皆なで幾何です。
3. 七十四仙です。
4. 此手紙を書留にして下ださい。
5. 宜しうございますとも十五仙の印紙をはつて下ださい。
6. 此郵便爲替を渡して下ださいませんか。
7. 是は誰から参りましたのです。
8. 紐育市ブロードウキー七番地ジエー。ポー。イドモンドからです。
9. 二十弗の爲替券を貰ふには御手数料は幾何ですか。
10. 十仙です。

## 第十五課

出版業者の店にて

1. 英語書簡文三十册ありますか。
2. はい、いくらでもあります。
3. 此仲間割引は幾何です。
4. 三割引に上げまじやう。
5. 四割引に出来ませんか。
6. 此れはそんなに割引は出来ません。
7. 外の本なら出来ますか。
8. はい出来ます。
9. それでは英和辞書一打もらいませう。



## 第十六課

出版業者の店にて(續)

10. 文典いくらか願はれますまいか。
11. それは出ました許のものですか。
12. はい左様です。
13. 定價は幾何です。
14. 二十五仙です。
15. それなら一打位やつてみまじやう。
16. はい有難ふ。
17. 御宅へ御届致しませうか。
18. い、え私は持つて参ります。
19. 御急でないのなら御届するには何にも面倒なことはありません。

## 第十七課

下宿屋

1. 下宿人を置きますか。
2. ごうぞ客間へ御通り下さい。
3. 數ヶ月當市に居る積ですが善い室はありますまいか。
4. 左様ですありませう。
5. 部屋を御覽になりますか。
6. まあごうぞ部屋を見せて下さい。
7. 此部屋で幾何ですかそれを知りたいのですが。
8. 前金一週間六弗です。
9. 下宿人は澤山ありますか。
9. 今ちようご十五人居ります。皆んな立派な青年實業家です。



## 第十八課

鐵道切符賣場にて

1. シカゴ行の切符三枚下さい。
2. 一枚二十七弗で合計九十一弗です。
3. バアルリングトン線を行つてもよふ  
ございますか。
4. 宜ふございますとも御好次第何線  
も。
5. プールマン寢室車は幾何です。
6. 一人五弗です。
7. それでは寢室車切符も三枚下だ  
さい。
8. 晩の列車には食堂車は附て居ますね  
そうではありませんか。
9. そうですとも直行車には皆な附て居  
ります。
10. あなたの切符は出来ました。皆なで  
百十四弗下さい。

## 第十九課

時計

1. シヨン君茲に止て時計を見よふ。
2. 時計を買ひたいのか。
3. 左様僕の勉強室にほしいのだ。
4. そうそう君が小な時計をほしいと云  
つたのを覺てるよ。
5. 此木臺附の時計は幾何ですか。
6. たつた五弗です。
7. たつたと云ひましたか僕はそうは思  
はん。
8. 此マントルへ置く時計は如何ですか  
(マントルとは火爐上の裝飾臺を云  
ふ)。
9. それは立派だ。あまり高くなければ  
それを貰ふ。
10. それは四弗七十五仙です。



## 第二十課

## 音樂會

1. 今日此會館に何がありますか。
2. 御婦人方茲に大音樂會があります。
3. 是は私供の探して居る音樂堂ですか。
4. 此邊に外に音樂堂がありませんから是でせうと思ひます。
5. 私供がまだ席を定めませんが今きめることが出来ますか。
6. 左様です出来ます。何處の席を御希望ですか。
7. オルケストラホール (樂隊の居る廣間) に二席欲い。
8. 御氣の毒ですが彼處には空席はありません。
9. ドレスサルクル (燕尾服席又は正服席即ち二階正面席) は何ですか。
10. 彼處なら二席上げられます。

## 第二十一課

## 音樂會

11. それでは二階正面の切符二枚下さい。
12. 切符は是です四弗どうぞ。
13. プログラム (曲目書) はありますか。
14. 茲にあります。
15. 此プログラムは立派です。
16. 此獨唱家は誰ですか。
17. 獨逸音樂學校から参りました公會の席に出るのは是が始です。
18. ミルマン教授のヴァイオリン獨奏は非常に面白ふございました。
19. 左様です私も同様です併し此婦人の獨唱も大層善うございました。
20. 此音樂會は凡ての點に於て成效だと思ひます。



## 第二十二課

## 使用人出願

1. サンで番頭御入用の廣告を見ましたが其位置はまだ空席ですか。
2. はい御上りなさい。商業通信の経験を持って居りますか。
3. 左様です商用書翰を認むることも知て居ますが又簿記の心得もあります。
4. 商業の實驗を持つて居ますか。
5. はい數年間の経験を持って居ます。
6. 此前の雇主から推薦状を得ることは出来ますか。
7. 左様です慥に出来ます。
8. 一ヶ月幾何の希望ですか。
9. 一ヶ月卅弗得たい希望です。

## 第二十三課

## 使用人出願(續)

10. あなたは今何處かに勉めて居ますか。
11. はい私はミラルさんの處で簿記方を勉めて居ます。
12. なぜそこを止めますか。
13. あなたの御やりになつて居る商業に従事したいのです。
14. 一千弗の保證は出来ますか。
15. い、えそんなに多くは出来ませんが五百弗なら出来ます。
16. あなたを雇ふ事にすれば多年務むるここが出来ますか。
17. 左様ですあなたの御用になる間は幾年でも出来ます。
18. 朝七時に規則通に参りまして晚六時に店を去る様に出来ますか。
19. 勿論出来ます。



## 第二十四課

## 茶業

1. 茶は日本全部で出来ますか。
2. 全部ではありません。當國の中央部にて多く生産致します。
3. 茶は貴國の重要輸出品の一ではありませんか。
4. 左様です。私供は重に歐米に輸出致します。
5. 貴國人は紅茶を飲みますか。
6. い、え緑茶を飲みます。
7. 茶は何して飲みますかクレーム (牛乳の上部に浮出する濃厚なる部分) と砂糖を入れて飲みますか。
8. い、え清き茶(何にも入れざる茶)を飲みます。
9. 何時茶を摘みますか。
10. 春に茶の樹の新芽を摘みます。

## 第二十五課

## 寫眞屋にて

1. 私は程無く外國へ参りますから寫眞を取りたいと思ひますがあなたどう御考へですか。
2. 一處に寫眞屋へ参りませう。
3. 何んな大きさの寫眞が御入用ですか。
4. カビ子形の寫眞が入用です。
5. プロマイト紙とプラチナ紙とどちらが御入用ですか。
6. 直段にはどうゆう違がありますか。
7. プラチナですと一打で三弗程高いです。
8. 是等の寫眞は何時渡してくれますか。
9. 次の火曜日今日から一週間目に出来ます。
10. 前金でそれでは拂いませう。



## 第二十六課

靴

1. ごうぞ御入りなさいごんな御靴が御入用ですか。
2. 半靴を見たいのです。
3. 是でございます。あなたは茶色の靴を御好ですか。
4. い、え通例の黒靴が好です。
5. 是等は最上の犢皮靴です最美最強の品質です。
6. 是をはいて見ませう。あまり狭いかと思はれます。
7. あまり狭いと少し擴るここが出来ます。
8. ごうぞそうして下さい狭い靴がはけませんから。
9. ごうぞ是は私の勘定にして置いて下さい。而して古靴は宅へ届けて下さい。
10. はいよろしふでございます。

## 第二十七課

洋服屋にて

1. サツク三揃にする服地の見本を見せなさい。
2. 是はあまり黒いもつと白ひのを好です。
3. 茲によいのがあります。此内どれかがあなたに似合います。
4. 此服一着幾何で出来ます。
5. 二十五弗です。
6. 私の寸法を取りなさい。
7. 體裁と仕事は保證しますか。
8. 勿論です私供が多年此業に経験がありますから。
9. それでは充分の満足を與ふるに違ひありません。
10. 勿論です。決してやりそこないません。



## 第二十八課

## 骨董品

1. ダビス君骨董品を見るに参りませんか。
2. 左様少し買て來ませう。
3. 此店を御覽なさい。骨董品の立派な陳列があります。
4. 御出なさい茲へ入りませう。
5. 此青銅器は幾何です。
6. それは珍稀の品ですから五十圓頂きます。
7. それや非常に高い。
8. い、え紳士方そんな事はありません。
9. そう考へらるゝ。
10. 普通の品でしたらそんなに高くは願ひません。

## 第二十九課

## 骨董品(續)

11. 四十圓にまけるなら買ひ取りませう。
12. それは二割引になります。一割引に致ませう。
13. 此掛物は幾何です。
14. 百五十圓です。
15. 是は狩野派の眞物ですか。
16. 左様ですそれだからそれ丈けするのです。
17. 此種の畫の價格は日に日に昇て居るのです。
18. 百圓やろうそれよりは多くは出來ん。
19. あの青銅器を一割引で御取になれば百圓でよふございます。
20. それじや兩方貰ふ。



## 第三十課

## 商業學校

1. 私の子供を善い商業學校へやりたいと思ひますが善いのはありますか。
2. 左様ですキング商業學校が一番宜いご申す。
3. 第一流の教師方ですか。
4. 先生たちが皆な立派な品性と學術に達した人々だそうです。
5. それでは私の子を立派な實業家にする爲めその學校へ入れませう。
6. 授業料は幾何です。
7. 本科は一ヶ月三弗豫科は二弗半取ります。
8. 此學校を終るにはどれ丈長くかゝりますか。
9. 皆なで五年です。

## 第三十一課

## 農業

1. ハルバルト君あなたは他の職業より農業が御樂ですか。
2. 私は外の事よりも何よりも農夫が好です。
3. 其理由はごんなものですか。
4. 農夫の生活は最も獨立のものでして誰れにも制限せらるゝ事はありません。
5. あなたの造る物を誰も買はなければかまひませんあなたがたはそれで生活する丈ですそれを云ふのですか。
6. はい髓にそうです。
7. 重にあなたは何を御造になりますか。
8. 麥。穀物。野菜并に果物です。
9. 家畜も御所有でせう。
10. はい外にバターやチーズを製造する牛乳場を持って居ります。



## 第三十二課

## 農業 (續)

11. それ等の物の得意先はどちらですか。
12. 私供は別に一々是を得意に賣りに行く必要はありません。
13. 市街に私供の代理店がありまして是等の産物を取扱ひます。
14. 何エーカーの土地を御所有になりますか。
15. 二百エーカー少し以上あります。
16. 家禽場をも持つて御出でしやうそうではありませんか。
17. 左様です鶏。七面鳥。家鴨。鶯鳥。等を飼養致します。
18. 箇様に私供の生命維持に必要な物は皆な私供の畑より得る事が出来ま
19. あなたの云ふ事は眞實であることは是で分ります。
20. 慥に農家は最も獨立の生活を造て居ります。

## 第三十三課

## 鐵道旅行

1. 是はシカゴへ行く列車ですか。
2. いくえそうではありません次の瀛車はシカゴへ参ります。
3. 次の瀛車は時間通に出ますか。
4. いくえ十分計遅れて居ます。
5. ステーションでランチを食する時間がありますか。
6. 十分の中に終るごあります。
7. 何處で列車を換へますか。
8. オグデンで換へなくてはなりません。
9. 車掌サン寢室車に空室がありますか。
10. ありませう。寢室車の車掌サンに御聞きなさい。



## 第三十四課

## 運送

1. 大阪へ送附したい貨物三噸計ありますが。
2. どうぞ私に扱はして下さい。
3. 瀛車で送りますか瀛船で送りますか。
4. 瀛船でそれらを送りますご掛は少いですが時が永く掛ります。
5. 出来る丈け速に私の相手(先方)に渡したいのだからどうぞ瀛車で送つて下さい。
6. 先方へ達しますには何日掛りますか。
7. 三日位掛ります。
8. 送りますには幾何掛りますか。
9. そうですね。三十圓ですな。
10. 車賃瀛車賃届等も皆なでならそれでも敢て反対はしない。

## 第三十五課

## 絹糸業

1. 絹糸は何から取りますか。
2. 蠶から取ります。
3. 蠶は何時頃養育さるゝものですか。
4. 重に春養育されます。
5. 何を以て飼ひますか繭を造る前に何程永く生きて居ますか。
6. 桑の葉で飼ひます而して四週間は虫の形で居ります。
7. 繭を織るにはどれ程永く掛りますか。
8. 一週間位です。
9. 其繭から絹糸を紡き出すのでしやうそうではありませんか。
10. 左様です其糸は即ち賣買になつて居る生糸です。



## 第三十六課

## 絹糸業(續)

11. 此生糸は日本の重要輸出物の一つで  
しやう。
12. 左様ですそれは日本の重要産物の一  
です。
13. 國中何處でも出来ますか。
14. 誠にさうですが或る處には多く或る  
處には少く出来ます。
15. 日本人は絹服を着しますか。
16. 左様です最良の衣服は皆な絹織物か  
ら造られます。
17. 織物も亦輸出されますか。
18. はい羽二重縮緬西陣織等は歐米へ輸  
出されます。

## 第二部

## 第一課

## 肖像畫

1. あなたは肖像畫家ですか。
2. 左様です。茲に掛けてある畫は皆な  
拙作です。
3. 是が私の父の寫眞ですがちやうご此  
通の肖像畫をかいて欲ひのです。
4. あなたの爲め私がそれを畫いて上げ  
るここが出来ると思ひます
5. 油畫ですか鉛筆畫又はパステル畫で  
すか。
6. 油畫にするご幾何で出来ますか。
7. 五十弗です
8. それは私が拂ふここが出来るよりも  
大分多いのです。
9. それでは鉛筆肖像畫なら如何です  
か。
10. 十弗であなたかいてくれますか。
11. 出来ます。



## 第 二 課

銀行にて

1. 此小切手を現金に換えてくれませんか。
2. 此銀行の者であなたを証明する人を知て居りますか。  
(アイデンテファイとは其人に相違なきを証明する事なり)。
3. あなたの知て居る此紳士ハリス君は私を証明します。
4. それではこれへ裏書をいなさい。
5. 今日から貴行ご取引を開きたいと思ひますが出来ますか。
6. はい出来ます。當座勘定を開きたいと云ふ御考ですか。
7. 左様小切手を使用して金を引出したいと思ひますから。
8. 出来ました。茲にあなたの通帳と小切手帳があります。
9. 無料で爲替券を願はれますか。
10. 取引先のある重なる市へは出来ます

## 第 三 課

洗 濯

1. あなたは私が頼みに上げました洗濯屋さんですか。
2. 左様です。私です。
3. あなたは多年洗濯業の経験はありますか。
4. 私はあすこで殆んど二十年此業に従事致して居ります。
5. それでは洗濯では慥に充分の満足を與ふることが出来ますか。
6. 勿論ですあなた。
7. それでは毎月曜日に私供の洗濯物を上げまじやう。
8. 有難ふございます。
9. 条件はごんなものです。
10. はい土曜日毎に御拂を願ひとうございます。



## 第 四 課

肉屋にて

1. よいローストビーフ二ポンドください。
2. 此肉片は如何ですか。
3. それでよろしい。
4. 明朝の爲め羊肉チョップスを欲しい。(チョップスは脊肉を骨の儘切りたるものを云ふ)。
5. 此一ポンド三十仙の羊肉は慥かに御好でしやう。
6. 豚肉は今日ごんなのがあります。
7. 御氣の毒ですが宜しい豚肉は今日なくなりました。
8. 豚肉の代に此犢肉は如何ですか。
9. 犢肉がありますかそれや宜い。三ポンドもらいましやう。
10. 此週の終に拂ひますがよいですか。
11. よふでございますとも。

## 第 五 課

家具屋にて

1. 事務所用机を見せなさい。
2. 茲に立派なデスクがあります。どうぞ此方へ御廻下さい。
3. 此中位の大さのデスクは幾何です。
4. それは三十五弗です。
5. 是は現金でなければいけませんか。
6. 例の通り掛で宜ふございます。
7. 此客間用揃の椅子はごんなものです。
8. 是は原料意匠とも第一流のものですから五十弗でございます。
9. それではそれを下ださい。どうぞ出来る丈け速に家へ届てください。
10. 有り難ふございます。きつと御届け致します。



## 第 六 課

## 家 僕 雇 入

1. 奥さん雇人口入屋よりボーイが参りました。
2. 厨に二三分間待てと云ひなさい。
3. 御早ふ口入屋より参たボーイさんは御前ですか。
4. はい奥さん私は其ボーイです。
5. 一般の家庭の仕事を知て居ますか。
6. 出来ます外に庭園の仕事も心得て居ります
7. それはよろしい御前はちやうご私の欲しいと思てるボーイさんです。
8. 給金はどれ丈け希望ですか。
9. 一週間五弗得たいと思ひます

## 第 七 課

## 家 僕 雇 入 ( 續 )

10. 一週間それ丈け上げるのは異存はないが最初からは出来ないよふだ。
11. 一週間三弗で一ヶ月間試に御使なすつて下さい。
12. それなれば大層宜しい。
13. 朝晩丈け働く若いボーイを欲しいのですが。
14. そんなボーイを一人知て居ります。晝には學校に行きたいと申します。
15. それでよろしい。今晚つれて来て下さいませんか。
16. はい奥さんつれて來られよふと思ひます。
17. 若し彼は善いボーイなら一週間一弗半くれる積です。
18. あれにはそれで充分です。



## 第 八 課

## 道を聞く

1. 商品陳列場へどう行きますか教へて頂きごふござります。
2. はいそれは此處から大分あります。街車へ乗らなければなりません。
3. 街車迄の道すらも知らないのです。
4. あなたは全く此土地を知らない方ですか。
5. はいたつた二日前に御當地へ参りました。
6. それでは道を御承知でないのも無理ではありません。
7. こつちへ御出なさい私が街車迄道を教へて上げまじやう。
8. 有難ふございます大層御信切に。
9. あそこを御覽なさい教會堂の塔がありますそれを右へ御曲になつて二丁真直に参ります。街車道へ参ります。

## 第 九 課

## 演 劇

1. 東京の日本演劇場の重なるものはどれですか。
2. 歌舞伎座本郷座は重なるものですが今帝國座は建築中です。
3. 何時間位演劇を致しますか。
4. 通例朝十時若しくは十一時頃から夜の九時十時頃迄致します。
5. 其永い時間中に何を致しますか。
6. 人々は一般に喰たり飲んだり見たりする爲めに参ります。
7. 入場料は通例どんなものですか。
8. 二十銭若しくは三十銭から大概一圓五十銭位です。
9. 日本の俳優は品行方正ですか。
10. いくえそうではありませんそれで青年特別に學生等を劇場に行くことを奨励致しません。



## 第十課

## 食料品屋

1. 食料品屋が参りましたおつかさん何か御注文爲さいますか。
2. 麥粉一袋馬鈴薯一袋バターを持って来る様に話なさい。
3. 母の云ふたことを聞きましたらうねごうぞ成る可く早くそれらを持つて来て下さい。
4. 善い新鮮な西洋莓がありますか。
5. はい幾箱持て参りますか。
6. 三箱で澤山です。
7. 杏こバナ、の新しいのも参りましたが少し持て参りませうか。
8. 少し持てきて下さい。
9. 昨日の野菜物はあまり古いのがありました。
10. 御氣の毒でありましたこんごは能く注意致しませう。

## 第十一課

## 主人とボーイの對話

1. デヨルデ御前は今朝此部屋を掃除したか。
2. 左様です今朝奇麗に掃きました。
3. 私は此床を洗除する事を云ふたのだ。唯々掃いた計ではいかん。
4. 御氣の毒です昨日御話になつた事を能く理解しませんでした。
5. 土曜日毎には私の机を拭く計りでなく磨かなければならん。
6. 此本を皆な塵を掃ひ窓を洗ひ床をこすらなければならん。
7. 訪問者は鈴を鳴らした時應接し其れを皆な控へなさい。
8. よろしふございます皆な注意して致しませう。
9. 此手紙を郵便局へ持つて行つて出しなさい。



## 第十二課

タイプライターに就き

1. 私が最近の印字器を買ふ積です。
2. 何印字器を御買なさるのです。
3. 私はあなたの御意見を伺ひたいと思ふてきましたあなたは器械に就き澤山の経験を持つて入らしやるから。
4. あなたはそれを以て多く何をなさるかに付きまして違ひます。
5. あなたは唯と通信の爲め御用になりますのならレミングトンはよろしうございます。
6. それは最も古い器械の一でありませんか。
7. 左様です其後は種々改良を加へましたから最良最強のものご考へられて居ます。
8. あなたは帳簿を附ける爲めに此器械を入るのですか。
9. 或る場合にはそうしたいのです。
10. それならイリオット・ブック・タイプライターを御勧め致します。

## 第十三課

印刷屋にて

1. 此廣告を印刷して下さいませうか。
2. はい何枚計り御入用ですか。
3. 一萬枚印刷してもらいたいのです。
4. 活版に付きましては私は能く分りませんからどうぞ適当な處に適当な活版を用ひて下さい。
5. それでは大切な處に線を引して下さい。
6. 私供の者供は印刷に掛けては熟練して居りますから活字を整ふることを能く知て居ます。
7. 校正刷は何時見せますか。
8. 是に付ては大層御急ぎですか。それなら明日午後に御覽に入れませう。
9. 此仕事は幾何掛りますか。
10. 五弗で致しませう。



## 第十四課

## 四 帆

1. ペンソン君あなたは米國へ御出での様承りましたが御商用で御出になりますか。
2. はい私の貨物の爲め新き取引先を見出したいと思つて參る積です。
3. 何船へ御乗になります。
4. 天洋丸へ乗ります。
5. 航海の爲め幾何御拂になりました。
6. 三百圓です。
7. 上甲板に寢所を御見出になりましたか。
8. はい見付けましたもう少し遅く申込みましたらあんなよい船室はないのでした。
9. 大層幸福でした。毎年今頃は船と客で一杯です。
10. 靜穩な愉快な航海を希望致します。
11. 御信切有難ふ。

## 第十五課

## 六 五 雇 へ

1. 小屋を再築致したいのですがあなたに来てもらはれますか。
2. 大急ですか。
3. そうです。間を置かずに来てくれますか。
4. 御氣の毒ですが出来ませんちやうど今或る方の爲め新築を爲て居るところですから。
5. 何時其れを終るのです。
6. 少くとも二週間は掛ります。
7. それならば御前は自由になる迄待たなくてはならん。
8. 給金は一日幾何です。
9. 一日五弗私の弟子には一人一日三弗宛です。
10. まあそれは適當だらうと考へる。



## 第十六課

呉服屋にて

1. スミス呉服店はこちらですか。
2. はい左様です御上りなさい。
3. 更紗の見本を見せて下さい。
4. 店に此種類はありますか。
5. 御氣の毒ですが其種類は品切です。
6. 是は手許にありますか。
7. 何ヤード位御入用ですか奥さん。
8. それ五ヤード下さい。
9. 此毛織物一ヤード幾何です。
10. 三弗五十仙ですそれや大層善い衣裳になります。
11. そう思うたら四ヤードそれを貰ひませう。

## 第十七課

ストーブ

1. 暖爐を欲いのですが。
2. 暖爐ですか又は料理ストーブですか。
3. 新築家屋の爲め各種類を見たいのです。
4. 私供が各種のストーブを供給する事が出来ます。
5. 是は客間用暖爐です。たつた十五弗で之を上げられます。
6. 大料理ストーブは何處にありますか。
7. 茲にあります。どうぞこちらへ。
8. 是は大概中位のレンジですか。
9. 是は當世向のです凡ての點に於て便利で經濟的です。
10. それでは是をください。



## 第十八課

## 装髪品

1. 茲へ止つて装髪品を御覧なさいませんか。
2. はいジョンズ嬢私も欲しいと思ひます。
3. 私のは餘り流行遅れになつて居ります。
4. 私はそうは考へません。
5. 是は最近流行の鼈甲櫛ですか。
6. いゝえ御婦人方それは模造品です併し眞物の様に見へます。
7. 是等は眞物の鼈甲の髪飾です。
8. 此後櫛は幾何ですか。
9. 五弗です模造品とは大分違ひます。
10. 私は之を貰ひます。茲に代金があります。

## 第十九課

## 金ペン

1. 如何ですウキトモーアさん随分永く御遇い申しませぬね。
2. 二三週間他出して居りました。
3. 今日は何かよろしふござひますか。
4. 結婚贈物として金ペンを買いたいと思ひます。
5. 此眞珠柄のある金ペンは如何です。
6. それは大層美しい。いくらです。
7. 三弗です。
8. オー茲にもつと美しいのがある。それは一層奇麗に見ゆるね。
9. 他のものと直段はどれ程違ひますか。
10. 唯た一弗違ひです。
11. 此箱共ですか。
12. 勿論それとはいつて居ります。



## 第二十課

## 裁縫器械

1. 世界で最良裁縫器械とせられて居るものは何ですか。
2. シンガーは最良とせられて居ます。
3. 月賦で得られませうか。
4. 餘分に拂はなくにはなりませんけれども出来ませうか。
5. 月賦では幾何拂はなければなりませんか。
6. 大概二割か二割半位餘分に拂はなくにはならぬ。
7. どうして器械を用ゆるか教ふる人を送て下さいませうか。
8. 左様ですそうでないご器械の智識のない人は随分困難ませう。
9. 御買入御希望ならば代理者一人御送りませうか。
10. それでは直ぐ願ひます。

## 第二十一課

## 生命保険

1. あなたの生命に保険を付けて居ますか。
2. いくらまでです私は保険を附く可きものかどうか充分まだ決しません。
3. それではすぐ此問題をきめるよふ御助け致しませう。
4. どうして私を助けることが出来ませうか。
5. 議論は入りません。唯私から二十年養老保険證を御取りなさい。
6. それでは私が自分の家庭を造ることが出来ると思ひますか。
7. そうです其理由です保険すら付けて居ない人だご誰も多く信用しません。
8. 一千弗で一ヶ年幾何の保険料ですか。
9. たつた五十一弗です。



## 第二十二課

## 生命保険(續)

10. 尋常生命保険料は幾何です。
11. あなたの年では三十五弗です。
12. 私があなたには二十年養老保険を御勧め致します。
13. 青年にはそれは尤も人気がありますか。
14. そうです何かあなたの生命に起つた時にあなたの妻か小児は全額を得ます。
15. あなたの會社は被保人に配當をくれますか。
16. はい保険は満期になりました時は二割か三割の利益配當があります外に保険金全額です。
17. それでは五千弗附けませう。
18. それはよろしい何時身體検査が出来ませうか。
20. 明日午前十時と午後二時の間なら何時でも。

## 第二十三課

## 不景氣

1. 頃日御商賣は如何ですか。
2. 數週間前よりは少々能くなつて居ると考へます。
3. 近々の中に景氣が直ると御考なさいますか。
4. そう思ひます。不景氣はもう澤山です。
5. ほんとうにそうですあきてしまいました。
6. 不景氣は此上もう一ケ年も續くものなら私供の店は皆な閉店です。
7. あなたは前の戦争の時に充分儲かりましたからね。
8. あの時には面白く暮らしましたが其後澤山なくしました。
9. それは御氣の毒です。



## 第二十四課

## 大景氣

1. 頃日はあなたあまり急がしくありませんか。
2. そうです。得意先に満足を與へようと思ひますと晝夜働かなければならぬのです。
3. 私も御同然です。金を造るのは宜しひですが健康が堪ゆるか否やは問題です。
4. 御心配なさるな堪忍しなければなりません。
5. 一年計前の不景氣の事を考へますと非常に感謝しなければならないです。
6. 私もそう考へます。
7. サムユールさん事務所へ御出下さい。
8. 何です。
9. ワルドさんと外の人だちは今來ました大注文に應ずるにはごうしたらよかるふと云ふて心配して居ます。
10. それでは左様なら加勢に行かなければなりません。

## 第二十五課

## 藥種屋にて

1. 不消化によいものはありますか。
2. ペルグレム胃病不消化藥は宜しいでしやう。
3. それは水藥ですか。
4. いとえ丸藥(平き丸藥)になつて居ます。
5. 不消化は殆んど病氣の凡ての種類の根元です。
6. それだからこれは何にでもよひのですか。
7. そう云ふ意味ではありません。是は胃に丈けよいのです。
8. 併し若し私供は強壯なる正確なる胃を持つて居ますと肺病ですら恐るゝに足りません。
9. 左様です私はそれを云ふのです。
10. 今急で居るのですがいくらです。
11. 六十五仙です功能に對しては安いものです。



## 第二十六課

## 卸賣馬鈴薯商店

1. 馬鈴薯二百袋御手許にありますか。
2. あります。すぐ御送附しませうか。
3. 非常に必要ですからすぐ願ひます。
4. あなたの條件は如何ですか。
5. 私供は通例現金拂なれば五分引三十日拂なれば二分五厘引です。
6. 六十日拂の約束手形を取てもらひたいのです。
7. 宜しうございます異論はありません。
8. 貨物に保険を付けませうか。
9. 何卒願ひます。
10. 私の處迄は近いから保険の必要はありません。

## 第二十七課

## 輸出業

1. あなたの御職業は何ですか。
2. 私は輸出業に従事して居ります。
3. 何をあなたは多く輸出致しますか。
4. 茶生糸其他雜貨の輸出商です。
5. 頃日は御盛ですか。
6. 特別によいご云ふ事もなひののですが平常の通りです。
7. 直接に輸出致しますか。
8. 或る時には直接に或る時には他の仲間を経て致します。
9. 頃日は世界中何處も不景氣ですから活潑なる取引は出来ません。
10. 何國はあなたの最良の得意ですか。
11. 英國獨逸并に米國ですね。



## 第二十八課

## 輸入業

1. モンカモリーさんあなたも輸入商だそうですね。
2. 左様です。
3. 器械を輸入なされますか。
4. 左様です。何か御用がござひませんか。
5. 最少原價で器械を輸入致したいと思ひますが。
6. どんな種類の器械ですか。
7. 紡績器械です。
8. 私供はちやうごそれを扱ひます。
9. 此器械の製造者代理を致して居りますか。
10. 左様ですとも此方の業務では私供は世界中最良製造家の直接代理者です。

## 第二十九課

## 道具屋にて

1. 私が大工ではありませんが各種の道具を欲いのです。
2. それなら恰うございものがあります。
3. それは何でしやうか。
4. 此箱を御覧なさい是は七ポンドの重量ですがあなたの御宅で必要な道具は一切揃つてあります。
5. 其箱を開いて中を御見せ爲さい。
6. 御覧の通り是には鑿。小錐。螺旋廻。鋸。鉋。鑽子器。并に外のものがあります。ちやうご完全なる配合物です。
7. それやちやうご善い併し直段の處は私に適して居るかごうか是は問題です。
8. それはたつた五弗です。
9. それらは眞に上等のもの計ですか。
10. それは疑ひありません。保證致します。



## 第三十課

## 廣告

1. あなたは此御店の御主人ウッドさんですか。
2. 左様です。何御用ですか。
3. タイムスの廣告取でございます。
4. オーあなたは私供の廣告を希望ですか。
5. そうです其通りです。
6. 唯今はちやうどクリスマス前ですから私供の新聞に數行御出しになりますとよい御商賣になります。
7. それは御尤ですが本年の廣告費に宛て居るものは己に消費して仕舞ひました。
8. それは如何にも善い理由ですが此廣告に對しては一月お御拂になればよひのです。ウッドさん。
9. それでは是を出来る丈け速に廣告して下さい。
10. 有難ふござひます。私供の新聞は此市中で尤も廣く渡りて居ますから是はあなたに大なる景氣を與へませう。

## 第三十一課

## 商人の信用問合

1. 一寸秘密の御話が出来ますまいか。
2. 何卒私室へ御出で下さい。
3. あなたはストーン商會と御取引をなされて居ると承りますが其信用程度に就て承りたいのです。
4. 宜しふございますとも私供は五ヶ年間取引をして居りましたが彼の商店に就て悪いことは何にもありません。
5. 五百磅の信用を與へましても無事と思ひなさいませうか。
6. 左様に考へられます。
7. 期日になつた時は嚴密に拂つてくれませうね。
8. 私供の關係し居る所では苦情を申さなければならぬ様な事は一もありませんでした。



## 第三十二課

商人の信用問合(續)

9. スミス、シヨンス商會は如何ですか。
10. 四年前一回だけ取引しましたがそれ外にありません。
11. 其御取引は御満足に終へましたか。
12. いくえ中々、其時には彼の人等この取引はそれで澤山でした。
13. それでは少しの信用を與へましても無難ではありませんね。
14. いくえごうして。
15. 何卒是は御他言なき様に。
16. 是は是より以外には漏れませんかから御安心下さい。
17. 御繁忙中御暇費を掛けてまして御氣の毒の次第です。
18. ごう致しまして、御互です。是迄に私の方では度々御厄介になりました。

## 第三十三課

勘定の請求

1. 御早ふブラック君今日はあなたに對し不快愉なる義務を果たす爲に伺ひました。
2. 何卒御かけ下さい。
3. 有難ふ昨日差上りました手紙を御受取になりましたか。
4. 左様ですそれであなたの御出は預期して居りました。
5. あなたの御承知の如く此御勘定は随分長引ました。
6. それは承知して居ります。今月の末迄御待下さる事は出来ませんか。
7. 今週の終に拂ふ可き幾枚かの手形さへなければ全くこんなに御催促はするのでないのです。
8. それでは来る土曜日に半分だけでも上げませう。
9. 残らず出来ますまひか。
10. そうする様精々勉めましやう。



## 第三十四課

荷物の送込に就き

1. 本月六日の私供の手紙を御受取になりましたか。
2. 己に頂戴しました御返事はこうに上げました積です。
3. そうですが私供の注文に對し品物を送つてくれる御積ですか。
4. あなたの御返事はごうでもよいのですが品物は欲しいのです。
5. ごうも御氣の毒です只今は其品物を御持合ないのですか。
6. それだから此事に關してそう心配をして居るのです。
7. 私は態々参りましたのはごんなに其品が必要かと云ふ事を示すのです。
8. 注文品残らずでなくてもようございますが一部分丈けでも何時送てくれますか。
9. すぐ多少とも御送り致しませう。

## 第三十五課

苦情

1. ハミルトンさん私供の荷物は御受取でしやう。そうでありませんか。
2. 左様です併し比併は意味のあるのです。
3. ごうしたのですか。
4. 今朝荷物をほごきましたのですが。
5. そをして何事か起りました。
6. 驚ひた事にはあなたの見本通の品を豫期して居つたのですがそうでないので。
7. 此御説明が願ひたいのです。茲にあなたの見本があります。是は送てくれました品物です。
8. はい違がすぐ分ります。
9. それではなぜあんな品物を送りしましたか。
10. ごうも御氣の毒です。私の間違ではありませんが荷造をしました者の間違でしやう。

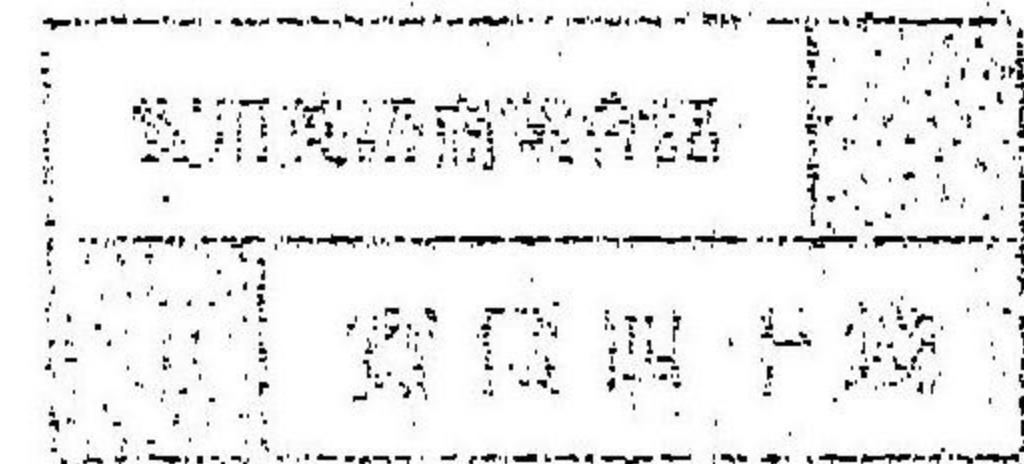
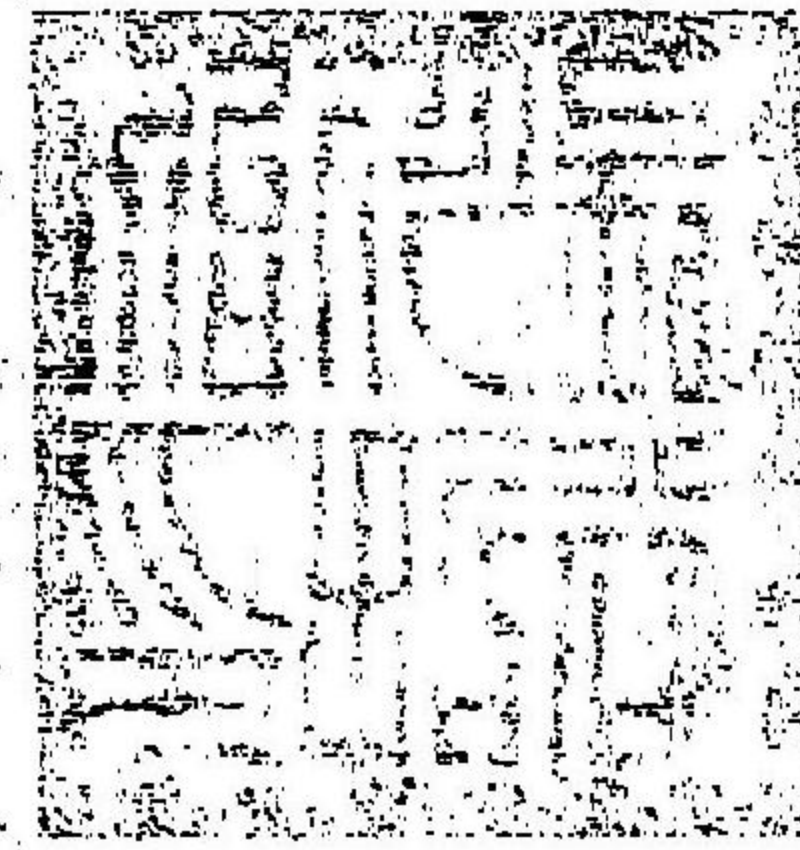


### 第三十六課

苦情 (續)

- 11. あなたの見本で私供の得意に已に約束しましたのですら今になつて大層困て居ります。
- 12. 價を減じましたなら御取り下さるでしやうか。
- 13. よいかも知りませんか第一に相手に相談しなければなりません。
- 14. すぐそうして下さいさう願ひます。
- 15. それを貰ふごすれば幾何減價をしてくれますか。
- 16. 二割方減じませう。
- 17. こんな面倒の後にそれは特別の割引ではありません。なぜなれば其品質の品はごつちにしろそれ丈安すいのですもの。
- 18. それではもう一割あげませう。
- 19. それでは考へて見ませう決定次第御知らせ致しませう。

明治四十三年十一月十三日印刷  
 明治四十三年十一月十六日發行



著 者

長谷川 哲治

東京市日本橋區東區丁二番地

發 行 者

和 田 祥 子

東京市日本橋區東區丁二番地

印 刷 者

神 谷 岩 文 堂

東京市日本橋區東區丁二番地

印 刷 所

東 京 印 刷 總 合 會 社

東京市日本橋區東區丁二番地

發 行 所

春 陽 堂

東京市日本橋區東區丁二番地



著氏次哲川谷長

新式英文與教科書

售價金三十錢  
郵費金四錢

英語作文教科書

售價金廿五錢  
郵費金四錢

行發堂陽春



CONVERSATION EXERCISES

英語會話練習書

長谷川哲次氏著

第十六版發賣

英譯和譯二冊入  
百四十五頁

著者英語の教鞭を執る事實に十數年、方今斯道に熟練せる大家として先づ第一に著者を驚げざるべからず、本書の發賣數は能くその眞價を語るものなり、初學者必携の良書。

● 堂 陽 春 ● 錢 四 稅 郵 錢 五 廿 金 價 實



181  
211



181

211



204880-000-3

181-211 (洋)

実用英語商業会話

商業学校用学生練習用

長谷川 哲治 / 著

M43

EDU-0156



181  
211

English  
Commercial  
Conversation.

長谷川哲治著  
實用英語商業會話

春陽堂發行