

はじめに

インターネットの到来、そして経済のグローバル化に伴い、大学生に求められる英語力はより実用的なものになりつつあると筆者たちは考えています。大学英語教育に携わる者としては、学生に「使える英語」を身に付けさせ将来に備えてやりたいと願いながら、日々の授業に取り組んでおります。しかし、限られた時間で「使える英語」の技能をバランス良く授業に盛り込むことはたいへん困難なことでもあります。

この理想を追求するために *English Edge* 『読み・書き・聞いて学ぶ大学英文法』を世に送り出したのは2007年のことでした。幸いにも大学英語教育の現場で好評を持って迎えられ、版を重ねてまいりました。著者の考えが理解され受け入れられた証であり、これに勝る喜びはありません。テキストをご採用いただいた現場の先生方からは、さまざまなご意見、ご感想をいただきました。その中で特に筆者たちが注目したことは、「読む・書く・聞く」といった技能を学ばせながら同時に英語の語句を習得させるテキストへの要望が多く寄せられたということです。

このご要望にお応えするために本書 *English Grip* においては、文法、読解、リスニングを学ばせながら語彙を学ぶ授業展開を可能にすることを目指しました。本書は、TOEIC® テストで頻出されているビジネス語彙や生活語彙を分野別に、各ユニットの文法テーマに基づいて効率よく覚えるというこれまでにない野心的なテキストです。また本書は、英語力の礎となる文法を自信を持って勉強できるように工夫されています。各練習問題には必要に応じて解答例を最初に紹介しています。また、英文を完成させる問題には和訳を付け、さらに選択肢を設けることによって語彙力に関係なく解答できるようにしました。各章の最後には TOEIC® テスト対策に役立つ問題も用意しました。さらに巻末には、新出単語に遭遇することでの英語アレルギーへの配慮として、各ユニットの問題をこなす上で鍵となる語句をピックアップし収録しました。

今度こそ本当に「使える英語」を身に付けるチャンスです。この「使える英語」とは大学生が卒業後、仕事に役立てることが出来る能力を意味します。今日のビジネス社会では、どのような場面においても応用が利く基本文法と幅広い語彙の習得が不可欠です。本書を通じて英語力の礎である英文法を確立し、さらに語彙の力を付け、より高度な英語力へと発展させて本物の英語力を身に付けてもらえることを私たちは心から願っています。最後になりましたが、本書の執筆に当りご尽力くださった金星堂の皆さんに、心から感謝を捧げます。

2008年1月 著者

本書の使い方

本書は22章で構成され、各章はそれぞれ以下の6つのパートから成り立っています。なお、それぞれのパートにかかる推奨時間を（～分）と表記しましたので参考にしてください。

Word Bank それぞれの章の練習問題に答える上でのキーワードがとりあげられています。左側の語または語句と、右側の日本語の定義をマッチングさせた後、何度も発音できるまで練習してください。（10分）

Grammar Helper 英語の根幹をなす重要な文法項目について学びます。内容を理解した項目には、それぞれ左端のボックスにチェックを入れましょう。Grammar Helperの解説はその後の練習問題を解く鍵となります。「問題を解くことができない、理解することができない」という時には、必ずGrammar Helperに戻って文法の解説を確認するようにしてください。（10～15分）

Grammar Practice Grammar Helperの文法項目を確実に理解できたかを確認するための問題です。センテンスが部分的に空欄になっているので、そこに当てはまる最も適当な語または語句を選択肢の中から選びます。日本語を参考に適語を選べるようになっていきますので、日本語を注意深く読んで問題を解きましょう。（10～15分）

“Get Smart” Reading 学生が身近に感じられる話題や、最近の話題を、70～100語程度の英文にコンパクトにまとめてあります。**1**で英文の（ ）内の選択肢から適当な語または語句を選んでください。選び終えた後、音声聞いて正解を確認してください。次に**2**で英文の内容の理解を確認する true / false（正誤）問題に答えてみましょう。（15分）

Dialog in Action 対話を聞いて問題に答えるという、章内で最も応用力を要する練習問題です。それらの問題には「マッチング」、「会話の内容の順に絵を並べ替える」など、様々な問題が含まれます。音声を3、4回聞いてから問題を解くようにするとよいでしょう。**1**の様々な問題を解いた後、**2**の対話文の空欄を埋める問題に取り掛かります。（20分）

Think and Write **1**は、空欄に当てはまる最も適当な語を選択肢の中から選ぶ問題です。**2**は（ ）内の5つの語句を並べ替える問題です。**2**では語句を並べ替えた後に完全な文を下線の上に書き、何度も音読することをお勧めします。（15分）

WORD LIST — 巻末 各ユニットの練習問題を答える上で鍵となる語句が難易度に関係なく収録されています。学習効果を上げるために、ここに収められている語句をWord Bankの語句と一緒に必ず予習させてください。授業開始時に語句の小テストをすることをお勧めします。

Table of Contents

Unit 1	<i>Fashion</i>	1
	——名詞	
Unit 2	<i>Companies</i>	6
	——代名詞	
Unit 3	<i>Business Trips</i>	11
	——自動詞・他動詞・リンキング動詞	
Unit 4	<i>Transportation and Commuting</i>	16
	——助動詞	
Unit 5	<i>Marketing, Sales and Products</i>	21
	——不定詞・動名詞	
Unit 6	<i>Offices and Supplies</i>	26
	——場所・動きを表す前置詞	
Unit 7	<i>Meetings and Presentations</i>	31
	——時間を表す前置詞	
Unit 8	<i>Art</i>	36
	——形容詞・副詞	
Unit 9	<i>Restaurants and Food</i>	41
	——原級・比較級・最上級	
Unit 10	<i>Housing</i>	46
	——接続詞（1）	
Unit 11	<i>The Environment and Recycling</i>	51
	——現在時制と現在進行時制	

Unit 12	<i>Business Profile</i>	56
	——過去時制	
Unit 13	<i>Schedules</i>	61
	——未來	
Unit 14	<i>Computers and the Internet</i>	66
	——現在完了時制・過去完了時制	
Unit 15	<i>Industry and Manufacturing</i>	71
	——能動態と受動態	
Unit 16	<i>Making Arrangements</i>	76
	——接統詞（2）—從位（從屬）接統詞	
Unit 17	<i>Business Culture</i>	81
	——否定文	
Unit 18	<i>Recruitment</i>	86
	——疑問文・疑問詞・付加疑問文	
Unit 19	<i>Entertaining and Socializing</i>	91
	——關係代名詞・關係副詞	
Unit 20	<i>Education</i>	96
	——後置修飾	
Unit 21	<i>Banking</i>	101
	——假定法	
Unit 22	<i>Health</i>	106
	——話法	
WORD LIST	111

Marketing, Sales and Products

—不定詞・動名詞



Word Bank

CD 14

▶ 以下の a ~ j の英語表現と日本語の意味をマッチングさせなさい。

- | | | |
|----------------|-------------------------|-----|
| a. attractive | ・ 〈形〉 原料のままの、生の、加工していない | () |
| b. that's why | ・ 〈動〉 ~を広告する、宣伝する | () |
| c. hire | ・ 〈形〉 限られた、有限の | () |
| d. impossible | ・ 〈形〉 不可能な、(することが) できない | () |
| e. advertise | ・ 〈動〉 ~を雇う | () |
| f. raw | ・ 〈名〉 予算、経費 | () |
| g. marketplace | ・ 〈名〉 調査、概観 | () |
| h. limited | ・ 〈成句〉 だから | () |
| i. survey | ・ 〈形〉 魅力的な、愛嬌のある | () |
| j. budget | ・ 〈名〉 市場、商業界、実業界、財界 | () |

Grammar Helper⑤ 「to または ing で動詞は変身する」

不定詞は、to + 動詞の原形で、動名詞は動詞の原形 + *ing* の形で表す。

不定詞 — 名詞、形容詞、副詞の働きをする。

- 名詞的用法 — 名詞と同じ働きをして「~すること」を意味し、文中で主語・補語・目的語になる。

主語 To increase sales is difficult. 「売り上げを上げること」

補語 His plan is to put an ad in the paper. 「新聞に広告を出すこと」

目的語 He refused to give a discount on it. 「割り引きすること」

- 副詞的用法 — 何かをするためという「目的」を表す用法。

She works to promote new products. 「宣伝販売するために働く」

- 形容詞的用法 — 名詞を to 不定詞で後ろから修飾する。

I need someone to help the customers. 「誰か用を聞く人」

名詞

動名詞 — 名詞と同じく「~すること」を意味し、主語、補語、目的語、前置詞の目的語の役割をする。

- 前置詞の目的語 By introducing it, sales will double. 「導入することで」

- 他動詞の目的語に to 不定詞を用いる場合は未来の方向性、動名詞を用いる場合は過去の方向性を意味する傾向にある。

Please remember to call our clients. 「未来に~を覚えている」

I remember purchasing it from the firm. 「過去に~を覚えている」

▶ 例を参考に、以下の語句を使って1～10のセンテンスを完成しなさい（文頭は大文字にしなさい）。

giving out	in order to increase	losing
lowering	marking	not to make
satisfying	to avoid	to close
to dominate	to invest	to raise
		to save
		purchasing
		to cooperate

例 The product was defective, so (losing) our market share was expected.
製品が欠陥品だったので市場占有率を失うことが予測された。

- The company began () the market after launching its new product.
その会社は新製品を市場に投入後、市場を独占し始めた。
- () our customers' needs is our top priority.
消費者のニーズを満たすことが我社の最優先事項である。
- One of our competitors wants () with us () in China.
我社の競争相手の一社が中国での投資に協力したがつている。
- Their strategy was () coupons and rebates () profits.
彼らの戦略は、利益を増すためにクーポンやリベートを配ることである。
- By () a three-month pass, our users are able () a lot of money.
3ヶ月の定期券を買うことで、我社の利用者はたくさん金を節約できます。
- () any more losses, Jack decided () his business.
これ以上、損をしないように、ジャックは彼の店をたたむ決意をした。
- () down prices right after Christmas is common in the U.S.
クリスマス直後に（商品の）値下げすることは米国では一般的です。
- The corporation is trying () its cash flow for R&D.
その企業はR&D（研究開発）への資金流入額を増やすように努めている。
- The expiration date and contents must be printed () lawsuits.
訴訟を避けるために賞味期限と内容物は印刷表示されなければならない。
- We should consider () our prices by 5%.
価格を5%下げることが検討するべきです。

1 以下の英文の1～4の（ ）内で最も適当な語を選び、文を完成させなさい。

It's All in the Branding

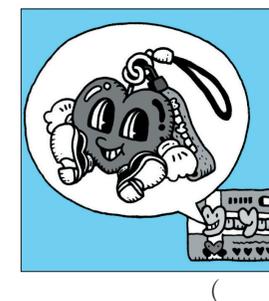
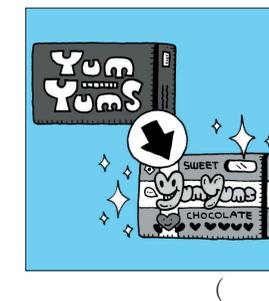
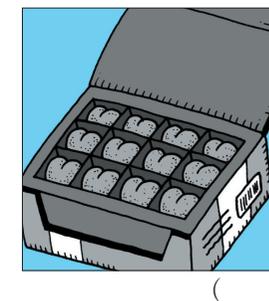
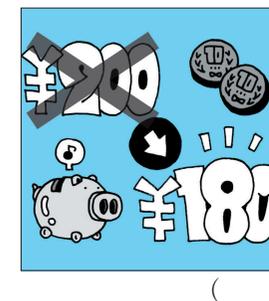
In the modern world, shopping has never been more difficult, as more and more new products enter the marketplace every day. For many customers it is almost impossible 1. (to know / knowing) the difference between one product and the next. That's why successful companies have stopped 2. (to market / marketing) their product and have begun to market their brand. Coca-Cola, for example, doesn't sell cola, it sells Coca-Cola; Nike doesn't sell athletic footwear, it sells Nike. These days, everything is becoming branded, and companies know that 3. (creating / by creating) a strong brand name, they will be able 4. (to make / making) rapid growth.

2 上記の内容に基づいて正しいものにはTを、誤っているものにはFを選びなさい。

- Successful companies market their brand, not their product. (T / F)
- Branding makes it possible for customers to know the difference between products. (T / F)

 **Dialog in Action**

1 対話文を聞き、販売部長サムとマーケティング部長メグがこれからすることを選び、（ ）に✓を入れなさい。



2 もう一度対話文を聞き、()に語を書き入れなさい。そして完成した対話文を読んで、1の問題の答えを確認しなさい。

販売部長サムとマーケティング部長メグはヤムヤムズチョコレートの売り上げを伸ばす方法を話し合っています。

Sam: We need () () ways to sell more YumYums. Do you think () the price by 10% is a good idea, Meg?

Meg: Well, I don't think that the price is the problem. The problem is that there are only nine YumYums in each box. By () 12 YumYums in each box, I'm sure people will want () () them.

Sam: OK, I agree. I also think that () the package more attractive is important. () () at the package now, it's hard to know what's inside. I want it () () what YumYums look like.

Meg: You're right. We need () () a new package. I also think we should consider () a little YumYums character to each box.

Sam: That sounds good. And what about () a TV commercial or () away free samples of YumYums in front of train stations?

Meg: Our budget is limited, so I don't think we can advertise on TV right now. But () out YumYums samples in front of train stations is a great idea. We can hire some university students.

Think and Write

1 以下のセンテンスを完成させるのに最も適当な語句を、選択肢の中から選びなさい。

- The employees enjoyed () higher bonuses, due to above average sales.
a. to receive b. receiving c. to receive と receiving 両方可能
- The company decided () its new goods at the trade fair.
a. to exhibit b. exhibiting c. to exhibit と exhibiting 両方可能
- When we finish () our survey, we'll have important data.
a. to conduct b. conducting c. to conduct と conducting 両方可能
- We have started () raw materials to make new chips.
a. to import b. importing c. to import と importing 両方可能
- We'd like () young people with our new line of sportswear.
a. to target b. targeting c. to target と targeting 両方可能

2 以下の () 内の語句を並べ替えてセンテンスを完成させなさい。そして完成したセンテンスを下線に書きなさい。

- 外国為替相場のレートが同じ率に留まって欲しい。
We want (rate to the stay exchange) the same.

- 発売する前に全ての製品を点検することはとても大切です。
Inspecting all products (very releasing is before them) important.

- どうやってより高い市場占有率を確保するかは我社の最も重要な関心事です。
How to (a bigger market capture share) is our main concern.

- 全ての在庫を売り切るのは難しかったので、その店は割り引いて売り出した。
(all inventory selling wasn't the) easy, so the store offered a discount.

- その靴屋はクリアランスセールで古い在庫品を売りさばいた。
The shoe store held (get to clearance sale a) rid of old stock.
