

# ビジネスコミュニケーションにおける Plain English の普及状況について

福 田 靖

## I Abstract

To attain the successful business performance through communication, creating of an effective messages has always been pursued. In the field of business English, too, it is a crucial theme to coin effective expressions. In the meantime, there have been many arguments over the extent to which business jargon should be allowed to be used in business writing. Generally speaking, it is true that language usage gradually changes as society changes over time. For example, the rapid development in recent years of e-mail and other internet technologies has exerted great influence on the usage of language and the way of communication.

As the conventional English expressions including business jargons have been reviewed, there has been a growing movement to improve vocabulary and expressions in business English. This is called the Plain English Campaign which is defusing in the U. K., Canada, the U. S. A. and other countries. In fact, an enlightenment movement of plain English is spreading in the academic and educational world.

But a question remains over how plain English is perceived and accepted in the business workplace where English is practically used. The aim of this article is to examine and analyze business people's attitude toward business jargon and "officialese" based on the results of an attitude survey.

## II 予備的考察

ビジネス英語およびビジネスコミュニケーションの分野で、“Plain English 運動” が叫ばれるようになって久しい。Plain English の対極には commercial jargon ないし business jargon があるので、Plain English 運動は business jargon の追放運動といっても差し支えない。それはビジネス活動においてコミュニケーションの目的を達成し、一定の効果をあげるためには、効果的なメッセージの作成が不可欠であるが、効果的メッセージという観点からはジャーゴンは阻害要素と見做される場合が多いからである。<sup>1</sup>

一方、一般に言語の使用状況は、時代の変遷、社会状況の変化などとともに徐々に変化するということは自明のことである。とくに、近年の急速な Internet, E-mail の普及が言語の使用状況やコミュニケーションのあり方に対して大きな影響を及ぼしていることは容易に想像できる。ビジネス英語の分野においては、ジャーゴンを含めた旧来の英語表現に対する反省と改革の機運が高まり、意識的にジャーゴンを否定しようという動きがある。

このような流れの中で Plain English 運動が高まってきていることは当然の現象といえるだろう。学界および教育界における plain English の啓蒙活動が進んでいるという現実に対して、その言語使用の実践の場であるビジネス界において、plain English がどの程度認識され、浸透しているかを探るのが本稿のねらいである。

これまでのわが国における商業英語研究の中で commercial jargon ないし business jargon を扱ったものとして山本 (1955), 吉田 (1963), 小林 (1971), 碓井 (1973), 中村 (1978), 秋山 (1995) などの研究がある。<sup>2</sup> 一口にジャーゴンと言っても、その中には陳腐な決まり文句 (cliché), 大げさな語 (bureaucratic words), 冗長な表現 (redundant expression), 特定職業集団内の専門用語 (technical vocabulary), 曖昧表現 (ambiguous expression), 過度な謙譲用語 (humble terms) などが含まれており、基本的には時代遅れで、現代の対人コミュニケーション感覚にそぐわないものと考えられている。また吉田は、商業通信文の中のジャーゴンを取り上げ、「これらコレボン語、コレボン文法は“教養英語”ではお目にかからぬもの、“商業英語の歪み”」<sup>3</sup>

としてとらえている。いずれにしてもこれらの使用は基本的に“避けるべきだ”という立場で共通している。一方、ジャーゴンの多様な機能と langue としての一定の意義を認めただけで、その効果的な使用を容認するか、あるいはジャーゴンの使用は恣意性と選択の問題だとする考えもある。たとえば中村 (1978) は「Business jargon が識者間の強い批判と反対を受けながら、それに抵抗しつつ、今なお一部の書簡に使用されているのは、その当否は別として、その事実が毅然と存在するということの可能性は、もともとその性格が langue としての強い強制力を持たずそれを使用するか否かは使用者の恣意によって多分に左右される面が非常に大きいことに存する。……わが国の候文が一夜にして日本語から姿を消してしまった事情とは異なる。」<sup>4</sup> ことを強調する。また秋山 (1995) はジャーゴンを広義にとらえ、そのコミュニケーション効果のプラス面に注目する。彼によると、広義のジャーゴンには以下の4つのカテゴリーのものが含まれる。

- (1) 専門語 (FOB, CIF, CIP, CFR など)
- (2) 専門的表現 (We offer you firm the following items subject to your reply received here by October 20. のような文)
- (3) コマーシャルジャーゴン (狭義のジャーゴン) (I beg to ..., Attached please find ..., advise, at this time, as per sample など)
- (4) 権威語 (advise, forward, provided など)<sup>5</sup>

このうち (3) を除いては貿易取引を中心とする専門家同士の取引においてはコミュニケーションの促進要因としても機能する。Hogan (2005) も基本的にはジャーゴンを避ける立場をとるが、ジャーゴンは一語で多くの概念を表わすことが可能であり、専門家同士ではそれを用いたほうが効果的な場合もあることを認め、その例として action plan, consensus, initiative, leverage, logistics, paradigm, stakeholders synergy などの語をあげている。<sup>6</sup> さらに、(3) はジャーゴン排斥論者の言うジャーゴンとおなじカテゴリーのものであるが、秋山はこの (3) を狭義のコマーシャルジャーゴンと呼び、広義のビジネスジャーゴンと区別する。彼はこのコマーシャルジャーゴンでさえも阻害要

因として決めてかかるのではなく、特定場面における最適表現すなわち文体の問題と見ることも可能であると指摘している。<sup>7</sup> 専門語でも、一般語でもその辞書的意味のほかに、コンテキストと言葉を用いる人間の個人的信念に基づいて実際の意味は解釈される。したがって時代錯誤的な権威語であっても、本人がそれを用いることによってビジネスを促進遂行できると信じていれば阻害要因とは言えないということである。ジャーゴンに対するこのように類型的な捉え方は視野が広く、説得力がある。

確かに言葉はコンテキストとそれを用いる人のその時の信念によって意味をもつものである。そのことを前提にビジネスコミュニケーション (ビジネス英語) の“場”とジャーゴンの関係を見てみよう。商業英語ないしビジネス英語の場は歴史的に見れば、19世紀以前は貿易取引が主体であり、イギリスに代表される貴族社会の産物である commercial jargon を模倣し、現在に比べるとかなり限定された取引相手国との専門家 (仲間) 同士の取引であった。そのような“場”においてジャーゴンは、時に権威語・謙譲語として、また時には仲間同士の符牒として大きな意義を持っていたはずである。

しかし、その後1世紀以上経った今日のビジネス英語の場は大きく変わっている。ビジネス内容の多様化とグローバル化はコミュニケーション言語にも大きな影響を及ぼしていると考えられる。まず第一に、今日のビジネスは以前のように少数の取引相手国だけとのビジネスとは違うので、先輩、上司から受け継いだ符牒のようなジャーゴンに満ちた英語は適切でないことに気付くべきである。すなわち、ビジネスの対象国は英米をはじめ、カナダ、オーストラリア、インド、南アフリカ、フィリピンなど英語を母語ないし公用語として用いる国だけでなく、英語の non-native 諸国が対象となりうる。そのことが意味することは、封建社会を背景としたイギリス英語の流れをくむ commercial jargon よりも、さまざまな種類の英語 (many Englishes) に対応できるグローバルに“共通の英語”の方がコミュニケーション効果は高いと考えられる。換言すれば、秋山が強調するように「commercial jargon は通時的に見ればコミュニケーションの促進要因として生成してきたものが、現在という共時的視点からすると時代錯誤的に見えるものが多くなった。」<sup>8</sup> のである。

第二の理由としては、ビジネスの多様化とコミュニケーション技術の発達が考えられる。国際ビジネスが多様化すると、2 国間の完成品を対象とした貿易取引のみならず、生産工場、販売会社、サービス会社などの現地法人を設立したり、現地の従業員を雇ったり、また現地の顧客、消費者その他のステークホルダーズとの関係も大きくなる。そうなるとはや“専門家同士の英語”も“符牒の英語”も通用せず、また written English と spoken English の境界線も引きにくくなる。たとえばインターネットの英語は果たして書き言葉なのか話し言葉なのかという疑問すら生じてくる。ジャーゴン反対者は以前から“write the way you talk”と主張していたが、今日ではインターネットでメッセージを作成する時は、“talk on the screen”とアドバイスする人もいる。

このように考えると、秋山の上述の類型表の少なくとも(3)、(4)に該当するジャーゴンは現実のビジネスの場と比較すると時代的なずれがあり、コミュニケーション効果から見るとマイナス要因と見做される。それはとりもなおさずジャーゴンを含まない英語、すなわち plain English が推奨されるゆえんでもある。しかし上の(1)、(2)の範疇に入るジャーゴンは、現実のビジネスの場において一定のコミュニケーション促進機能をもっており、否定すべきではないという留保条件をつける必要はある。その上で、本稿では敢えてジャーゴンはビジネスコミュニケーションの阻害要因であり、plain English を作成する場合は極力避けるべきものと結論付けることにする。

ここで問題になることは、上述のように、理論的にはジャーゴンが否定され plain English が推奨されるべき根拠があるとしても、そのことがはたしてビジネス英語実践の現場にどの程度反映されているかということを検証する必要がある。この問題を明らかにするために plain English の普及状況に関する意識調査を試みることにした。

### III 調査の概要

調査の時期は 2009 年 7 月 1 日から 7 月 31 日までの 1 カ月間。調査地域は米国で、アメリカ人ビジネスマンおよび在米の外国人ビジネスマンを対象として「Business Writing における選定語句の使用状況」に関するアンケート方式に

よる意識調査を行った。被験者に予断を与えないように、調査の題の中には敢えてジャーゴンの語は入れなかった。ただ回答者の中にはジャーゴンの調査であることを察知した人もいたようである。ジャーゴンに関する調査は過去にも行われたことがある。一つは吉田(1965)によるものであり、英米の商社 150 社を対象に commercial jargon の調査が実施された。<sup>9</sup> もう一つは碓井(1973)によって 1973 年に行われた。この調査は欧米の 17 名のビジネスマンおよび大学教師に対して実施されたものである。<sup>10</sup> 二つの調査が実施されてからすでに 40 年経っている。今回の調査項目の語句は上の 2 つの調査に用いられた commercial jargon, および Plain English 研究家が挙げるジャーゴン・リストの中から合わせて 71 語(句)を選定した。ただし beg to, be obliged to, esteemed favor, Hoping ..., inst., our respects (meaning our letter), we remain など、先の調査で「めったに使わない」とされたものは除いた。これらはいずれも“めったに使わない”ことが自明であり、すでに“前世紀の遺物”ないし“死語”となっていることが予想されたからである。

被験者はいずれも在米のアメリカ企業および在米の外資系企業に勤務するビジネスマンであるが、その中には国籍で言うとアメリカ人、中国人、韓国人、日本人、メキシコ人、ベネズエラ人が含まれている。業種は限定していない。調査方法としてはロサンゼルスを拠点にし、対象企業の個人宛てに質問紙を郵送する方法と、企業、ないし個人を直接訪問してアンケート記入を依頼し、後日回収するという方法を併用した。

質問内容は、ビジネスコミュニケーションとくに letter や e-mail などの message writing における 71 の語句について使用頻度をたずねた。回答のしかたは、それぞれの語句について「a—使用する (Use)」、 「b—時々使用する (Occasionally use)」、 「c—めったに使用しない (Rarely use)」、 「d—使用しない (Never use)」の 4 段階で答えてもらうことにした。有効回答数は 106 であった。さらにそれぞれの回答者の属性を区分するために、国籍、米国人以外の場合はその在米(駐米)期間、主な業務が国内ビジネスか、国際ビジネスかを付記してもらった。(付表参照。)

#### IV 分析と評価

回答結果を集計するに際して、回答者の属性の違いによる回答結果の特徴を探るために、英語のネイティブであるアメリカ人（A とする）と日本人およびその他の非アメリカ人（J とする）に分けて集計することにした。同様に国内業務従事者（D とする）と、主として国際業務従事者（両方も含む）（I とする）に分けて、同じ回答者を 2 回ずつ集計することにした。

回答者の層をアメリカ人（A）と日本およびその他（J）の二つのグループに分け、まず「アメリカ人」のグループを、全ての語句について a, b, c, d の使用頻度別に回答結果を集計した。【表-1】の A の右側の 4 列にそれぞれの回答数を記入し、さらにその右側 4 列にそれぞれの構成比をパーセントで算出した。つぎに「日本人およびその他」のグループを同じように集計、計算した。【表-1】の J の右側の列の数字はそれぞれの回答数と構成比を表したものである。全く同様の手順で「国際業務」従事者（I）と「国内業務」従事者（D）のグループについても回答内容を集計、計算した。回答者を 4 つのグループに分けたので A と J の回答者は異なるし、I と D の回答者も別人である。しかし A と I または D はそれぞれ重複している可能性があるし、同様に、J と I または D も重複している可能性が高い。このような前提で、4 つのカテゴリー別のそれぞれの語句についての「使用頻度」を計算した。その結果は【表-1】のとおりである。

集計の段階では a, b, c, d の 4 段階で集計したが、結果の分析では使用頻度の特徴をみるために a と b の結果を合わせて「使う」、c と d の結果を合わせて「使わない」の 2 極に単純化して判断することにした。ここにリストアップした 71 語句のすべては、ビジネスコミュニケーションの研究者の間では使用を“避けるべき”とされている business jargon (commercial jargon) または *officialese*<sup>11</sup> とよばれるものに含まれており、同時に先の吉田、確井調査の結果、実際には“使用される”が 50%以上あったものである。

調査結果の表で見ると、以下のことが判断できる。

- 1 「使用する」率 50%を超える語が 72 語中 57 語ある。(80%)
- 2 「使用する」率 50%以下の語は 72 語中 14 語である。(20%)

- 3 「使わない」比率が 30%を超える語が 55 (76%) もあることに注目する。
- 4 A, J と、I, D の「使わない」率の高い方に注目して、それぞれの語の特徴として AD, AI, JI, ID などの記号をつけた。すなわち、AD は A と D の「使わない」比率が高いことを、AI は A と I の「使わない」比率が高いことを表す。
- 5 これにより、AD カテゴリーの「使わない」比率が高いことが分かる。言い換えると、国内ビジネスに従事しているアメリカ人はこれらの語句を使わない、つまり plain English により近いということになる。
- 6 逆に、JI すなわち非ネイティブで、国際ビジネスに従事している人たちは相対的に plain 度が低いと言える。

全体的な評価としては、使う、使うことがある、を含めた“使用する”割合が 50%を超える語は 71 語中 57 語すなわち 80%もあり、一般に使用を“避けるべき”とされる語句の多くがビジネスの現場では依然として使用されているということが確認された。一方、教育現場では“使うべきではない”とされる語が、ビジネスの現場においても“使用しない”とするものが一定割合あったことは何を意味するのであろうか。

【表-1】

ビジネス・ジャーゴンの使用状況調査

2009.8.15

☆ American (native 48) と日本人 (non-native J30,K23,他 5) の比較

☆ 国際ビジネスと国内ビジネスの比較

		a	b	c	d	合 計	a	b	c	d
		使 う	使 う こ と も あ る	め っ た に 使 わ な い	使 わ な い		使 う	使 う こ と も あ る	め っ た に 使 わ な い	使 わ な い
aggregate JI	A	11	2	15	20	48	23%	4%	31%	42%
	J	7	8	18	25	58	12%	14%	31%	43%
	計	18	10	33	45	106	17%	9%	31%	42%
	I	5	6	25	24	60	8%	10%	42%	40%
	D	13	4	8	21	46	28%	9%	17%	46%
計	18	10	33	45	106	17%	9%	31%	42%	
anticipate JD	A	31	7	4	6	48	65%	15%	8%	13%
	J	23	7	22	6	58	40%	12%	38%	10%
	計	54	14	26	12	106	51%	13%	25%	11%
	I	29	10	18	3	60	48%	17%	30%	5%
	D	25	4	8	9	46	54%	9%	17%	20%
計	54	14	26	12	106	51%	13%	25%	11%	
approximately	A	39	2	4	3	48	81%	4%	8%	6%
	J	37	13	7	1	58	64%	22%	12%	2%
	計	76	15	11	4	106	72%	14%	10%	4%
	I	45	11	3	1	60	75%	18%	5%	2%
	D	31	4	8	3	46	67%	9%	17%	7%
計	76	15	11	4	106	72%	14%	10%	4%	
assist JD	A	35	6	4	3	48	73%	13%	8%	6%
	J	38	5	12	3	58	66%	9%	21%	5%
	計	73	11	16	6	106	69%	10%	15%	6%

	I	42	7	7	4	60	70%	12%	12%	7%
	D	31	4	9	2	46	67%	9%	20%	4%
	計	73	11	16	6	106	69%	10%	15%	6%
consequently JD	A	23	11	8	6	48	48%	23%	17%	13%
	J	20	11	23	4	58	34%	19%	40%	7%
	計	43	22	31	10	106	41%	21%	29%	9%
	I	24	12	18	6	60	40%	20%	30%	10%
	D	18	8	13	7	46	39%	17%	28%	15%
	計	42	20	31	13	106	40%	19%	29%	12%
currently JD	A	41	3	2	2	48	85%	6%	4%	4%
	J	45	9	3	1	58	78%	16%	5%	2%
	計	86	12	5	3	106	81%	11%	5%	3%
	I	52	7	1	0	60	87%	12%	2%	0%
	D	34	5	4	3	46	74%	11%	9%	7%
	計	86	12	5	3	106	81%	11%	5%	3%
ensure AD	A	26	9	10	3	48	54%	19%	21%	6%
	J	32	14	8	4	58	55%	24%	14%	7%
	計	58	23	18	7	106	55%	22%	17%	7%
	I	38	13	5	4	60	63%	22%	8%	7%
	D	20	10	13	3	46	43%	22%	28%	7%
計	58	23	18	7	106	55%	22%	17%	7%	
fundamental AD	A	21	7	13	7	48	45%	15%	26%	15%
	J	24	14	12	8	58	41%	24%	21%	14%
	計	45	21	25	15	106	43%	20%	23%	14%
	I	27	13	11	9	60	45%	22%	18%	15%
	D	17	5	16	8	46	38%	11%	36%	16%
計	44	18	27	17	106	42%	17%	26%	15%	
furnish JD	A	22	7	8	11	48	46%	15%	17%	23%
	J	16	13	15	14	58	28%	22%	26%	24%
	計	38	20	23	25	106	36%	19%	22%	24%
	I	21	12	12	15	60	35%	20%	20%	25%
	D	17	8	11	10	46	37%	17%	24%	22%
計	38	20	23	25	106	36%	19%	22%	24%	
ineffective JD	A	24	5	15	4	48	50%	10%	31%	8%
	J	23	5	21	9	58	40%	9%	36%	16%
	計	47	10	36	13	106	44%	9%	34%	12%



	I	29	8	17	6	<b>60</b>	48%	13%	28%	10%
	D	18	2	19	7	<b>46</b>	39%	4%	41%	15%
	計	47	10	36	13	106	44%	9%	34%	12%
insufficient JD	A	28	6	8	6	<b>48</b>	58%	13%	17%	13%
	J	28	9	16	5	<b>58</b>	48%	16%	28%	9%
	計	<b>56</b>	<b>15</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>106</b>	<b>53%</b>	<b>14%</b>	<b>23%</b>	<b>10%</b>
	I	35	9	13	3	<b>60</b>	58%	15%	22%	5%
	D	21	6	11	8	<b>46</b>	46%	13%	24%	17%
	計	56	15	24	11	106	53%	14%	23%	10%
numerous JI	A	30	7	8	3	<b>48</b>	63%	15%	17%	6%
	J	19	11	22	6	<b>58</b>	33%	19%	38%	10%
	計	<b>49</b>	<b>18</b>	<b>30</b>	<b>9</b>	<b>106</b>	<b>46%</b>	<b>17%</b>	<b>28%</b>	<b>8%</b>
	I	25	12	19	4	<b>60</b>	42%	20%	32%	7%
	D	24	6	11	5	<b>46</b>	52%	13%	24%	11%
	計	49	18	30	9	106	46%	17%	28%	8%
particulars AD	A	11	8	11	18	<b>48</b>	23%	17%	23%	38%
	J	29	5	13	11	<b>58</b>	50%	9%	22%	19%
	計	<b>40</b>	<b>13</b>	<b>24</b>	<b>29</b>	<b>106</b>	<b>38%</b>	<b>12%</b>	<b>23%</b>	<b>27%</b>
	I	22	10	11	17	<b>60</b>	37%	17%	18%	28%
	D	18	3	13	12	<b>46</b>	39%	7%	28%	26%
	計	40	13	24	29	106	38%	12%	23%	27%
purchase AD	A	34	3	8	3	<b>48</b>	71%	6%	17%	6%
	J	44	6	7	1	<b>58</b>	76%	10%	12%	2%
	計	<b>78</b>	<b>9</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>106</b>	<b>74%</b>	<b>8%</b>	<b>14%</b>	<b>4%</b>
	I	51	6	2	1	<b>60</b>	85%	10%	3%	2%
	D	27	3	13	3	<b>46</b>	59%	7%	28%	7%
	計	78	9	15	4	106	74%	8%	14%	4%
regarding AD	A	42	0	4	2	<b>48</b>	88%	0%	8%	4%
	J	52	2	3	1	<b>58</b>	90%	3%	5%	2%
	計	<b>94</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>106</b>	<b>89%</b>	<b>2%</b>	<b>7%</b>	<b>3%</b>
	I	58	1	0	1	<b>60</b>	97%	2%	0%	2%
	D	36	1	7	2	<b>46</b>	78%	2%	15%	4%
	計	94	2	7	3	106	89%	2%	7%	3%
regulation AD	A	30	5	8	5	<b>48</b>	63%	10%	17%	10%
	J	44	7	5	2	<b>58</b>	76%	12%	9%	3%
	計	<b>74</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>106</b>	<b>70%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>7%</b>

	I	43	10	4	3	<b>60</b>	72%	17%	7%	5%
	D	31	2	9	4	<b>46</b>	67%	4%	20%	9%
	計	74	12	13	7	106	70%	11%	12%	7%
requirement	A	39	2	5	2	<b>48</b>	81%	4%	10%	4%
	J	46	5	6	1	<b>58</b>	79%	9%	10%	2%
	計	<b>85</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>106</b>	<b>80%</b>	<b>7%</b>	<b>10%</b>	<b>3%</b>
	I	53	5	2	0	<b>60</b>	88%	8%	3%	0%
	D	32	2	9	3	<b>46</b>	70%	4%	20%	7%
	計	85	7	11	3	106	80%	7%	10%	3%
subsequent to	A	23	11	9	5	<b>48</b>	48%	23%	19%	10%
	J	21	15	16	6	<b>58</b>	36%	26%	28%	10%
	計	<b>44</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>11</b>	<b>106</b>	<b>42%</b>	<b>25%</b>	<b>24%</b>	<b>10%</b>
	I	28	16	12	4	<b>60</b>	47%	27%	20%	7%
	D	16	10	13	7	<b>46</b>	35%	22%	28%	15%
	計	44	26	25	11	106	42%	25%	24%	10%
transmit AI	A	20	6	14	8	<b>48</b>	42%	13%	29%	17%
	J	24	11	16	7	<b>58</b>	41%	19%	28%	12%
	計	<b>44</b>	<b>17</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>106</b>	<b>42%</b>	<b>16%</b>	<b>28%</b>	<b>14%</b>
	I	24	10	16	10	<b>60</b>	40%	17%	27%	17%
	D	20	7	14	5	<b>46</b>	43%	15%	30%	11%
	計	44	17	30	15	106	42%	16%	28%	14%
acknowledge receipt of JD	A	19	2	13	14	<b>48</b>	40%	4%	27%	29%
	J	11	1	22	24	<b>58</b>	19%	2%	38%	41%
	計	<b>30</b>	<b>3</b>	<b>35</b>	<b>38</b>	<b>106</b>	<b>28%</b>	<b>3%</b>	<b>33%</b>	<b>36%</b>
	I	17	3	23	17	<b>60</b>	28%	5%	38%	28%
	D	13	0	12	21	<b>46</b>	28%	0%	26%	46%
	計	30	3	35	38	106	28%	3%	33%	36%
allow me to AI	A	21	5	11	11	<b>48</b>	44%	10%	23%	23%
	J	31	10	11	6	<b>58</b>	53%	17%	19%	10%
	計	<b>52</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	<b>17</b>	<b>106</b>	<b>49%</b>	<b>14%</b>	<b>21%</b>	<b>16%</b>
	I	30	7	16	7	<b>60</b>	50%	12%	27%	12%
	D	22	8	6	10	<b>46</b>	48%	17%	13%	22%
	計	52	15	22	17	106	49%	14%	21%	16%
all things considered AD	A	10	9	11	18	<b>48</b>	21%	19%	23%	38%
	J	12	14	16	16	<b>58</b>	21%	24%	28%	28%
	計	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>27</b>	<b>34</b>	<b>106</b>	<b>21%</b>	<b>22%</b>	<b>25%</b>	<b>32%</b>

	I	13	13	16	18	<b>60</b>	22%	22%	27%	30%
	D	9	10	11	16	<b>46</b>	20%	22%	24%	35%
	計	22	23	27	34	106	21%	22%	25%	32%
as a matter of fact	A	11	7	14	16	<b>48</b>	23%	15%	30%	32%
AD	J	28	11	12	7	<b>58</b>	47%	19%	20%	14%
	計	<b>39</b>	<b>18</b>	<b>26</b>	<b>23</b>	<b>106</b>	<b>37%</b>	<b>17%</b>	<b>25%</b>	<b>22%</b>
	I	26	10	13	11	<b>60</b>	43%	17%	22%	18%
	D	14	7	13	12	<b>46</b>	30%	15%	28%	26%
	計	40	17	26	23	106	38%	16%	25%	22%
as per	A	19	10	7	12	<b>48</b>	40%	21%	15%	25%
AD	J	30	10	12	6	<b>58</b>	52%	17%	21%	10%
	計	<b>49</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>106</b>	<b>46%</b>	<b>19%</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>
	I	31	14	9	6	<b>60</b>	52%	23%	15%	10%
	D	18	6	10	12	<b>46</b>	39%	13%	22%	26%
	計	49	20	19	18	106	46%	19%	18%	17%
as stated above	A	23	6	8	11	<b>48</b>	48%	13%	17%	23%
AI	J	30	11	12	5	<b>58</b>	52%	19%	21%	9%
	計	<b>53</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>106</b>	<b>50%</b>	<b>16%</b>	<b>19%</b>	<b>15%</b>
	I	30	9	13	8	<b>60</b>	50%	15%	22%	13%
	D	23	8	7	8	<b>46</b>	50%	17%	15%	17%
	計	53	17	20	16	106	50%	16%	19%	15%
as indicated below	A	23	7	7	11	<b>48</b>	48%	15%	15%	23%
AD	J	31	8	15	4	<b>58</b>	53%	14%	26%	7%
	計	<b>54</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>106</b>	<b>51%</b>	<b>14%</b>	<b>21%</b>	<b>14%</b>
	I	34	8	14	4	<b>60</b>	57%	13%	23%	7%
	D	20	7	8	11	<b>46</b>	43%	15%	17%	24%
	計	54	15	22	15	106	51%	14%	21%	14%
at all times	A	18	5	15	10	<b>48</b>	38%	10%	31%	21%
AD	J	27	13	10	8	<b>58</b>	47%	22%	17%	14%
	計	<b>45</b>	<b>18</b>	<b>25</b>	<b>18</b>	<b>106</b>	<b>42%</b>	<b>17%</b>	<b>24%</b>	<b>17%</b>
	I	26	13	12	9	<b>60</b>	43%	22%	20%	15%
	D	19	5	13	9	<b>46</b>	41%	11%	28%	20%
	計	45	18	25	18	106	42%	17%	24%	17%
attached please find	A	30	1	4	13	<b>48</b>	63%	2%	8%	27%
AD	J	39	10	2	7	<b>58</b>	67%	17%	3%	12%
	計	<b>69</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>20</b>	<b>106</b>	<b>65%</b>	<b>10%</b>	<b>6%</b>	<b>19%</b>

	I	42	4	5	9	<b>60</b>	70%	7%	8%	15%
	D	27	7	1	11	<b>46</b>	59%	15%	2%	24%
	計	69	11	6	20	106	65%	10%	6%	19%
at the present time	A	20	7	6	15	<b>48</b>	42%	15%	13%	31%
AD	J	29	12	10	7	<b>58</b>	50%	21%	17%	12%
	計	<b>49</b>	<b>19</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>106</b>	<b>46%</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>	<b>21%</b>
	I	26	14	9	11	<b>60</b>	43%	23%	15%	18%
	D	23	4	8	11	<b>46</b>	50%	9%	17%	24%
	計	49	18	17	22	106	46%	17%	16%	21%
at this (moment in ) time	A	14	8	9	17	<b>48</b>	29%	17%	19%	35%
AD	J	39	7	6	6	<b>58</b>	67%	12%	10%	10%
	計	<b>53</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>23</b>	<b>106</b>	<b>50%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>22%</b>
	I	35	9	7	9	<b>60</b>	58%	15%	12%	15%
	D	18	6	8	14	<b>46</b>	39%	13%	17%	30%
	計	53	15	15	23	106	50%	14%	14%	22%
be in a position to	A	13	7	15	13	<b>48</b>	27%	15%	31%	27%
AD	J	20	14	14	10	<b>58</b>	34%	24%	24%	17%
	計	<b>33</b>	<b>21</b>	<b>29</b>	<b>23</b>	<b>106</b>	<b>31%</b>	<b>20%</b>	<b>27%</b>	<b>22%</b>
	I	17	15	15	13	<b>60</b>	28%	25%	25%	22%
	D	16	6	14	10	<b>46</b>	35%	13%	30%	22%
	計	33	21	29	23	106	31%	20%	27%	22%
by return mail	A	16	4	13	15	<b>48</b>	33%	8%	27%	31%
AI	J	31	5	11	11	<b>58</b>	53%	9%	19%	19%
	計	<b>47</b>	<b>9</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>106</b>	<b>44%</b>	<b>8%</b>	<b>23%</b>	<b>25%</b>
	I	25	5	10	20	<b>60</b>	42%	8%	17%	33%
	D	22	4	14	6	<b>46</b>	48%	9%	30%	13%
	計	47	9	24	26	106	44%	8%	23%	25%
dated	A	35	4	6	3	<b>48</b>	73%	8%	13%	6%
JJ	J	42	3	9	4	<b>58</b>	72%	5%	16%	7%
	計	<b>77</b>	<b>7</b>	<b>15</b>	<b>7</b>	<b>106</b>	<b>73%</b>	<b>7%</b>	<b>14%</b>	<b>7%</b>
	I	41	6	10	3	<b>60</b>	68%	10%	17%	5%
	D	36	1	5	4	<b>46</b>	78%	2%	11%	9%
	計	77	7	15	7	106	73%	7%	14%	7%
despite the fact that	A	13	4	11	20	<b>48</b>	27%	8%	23%	42%
AD	J	21	15	12	10	<b>58</b>	36%	26%	21%	17%
	計	<b>34</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>30</b>	<b>106</b>	<b>32%</b>	<b>18%</b>	<b>22%</b>	<b>28%</b>

	I	20	12	15	13	<b>60</b>	33%	20%	25%	22%
	D	14	7	8	17	<b>46</b>	30%	15%	17%	37%
	計	34	19	23	30	106	32%	18%	22%	28%
does not include	A	26	9	8	5	<b>48</b>	54%	19%	17%	10%
AD	J	41	4	9	4	<b>58</b>	71%	7%	16%	7%
	計	<b>67</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>9</b>	<b>106</b>	<b>63%</b>	<b>12%</b>	<b>16%</b>	<b>8%</b>
	I	42	6	7	5	<b>60</b>	70%	10%	12%	8%
	D	25	7	10	4	<b>46</b>	54%	15%	22%	9%
	計	67	13	17	9	106	63%	12%	16%	8%
due to the fact that	A	16	8	8	16	<b>48</b>	33%	17%	17%	33%
AD	J	32	9	6	11	<b>58</b>	55%	16%	10%	19%
	計	<b>48</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>27</b>	<b>106</b>	<b>45%</b>	<b>16%</b>	<b>13%</b>	<b>25%</b>
	I	32	10	5	13	<b>60</b>	53%	17%	8%	22%
	D	16	7	9	14	<b>46</b>	35%	15%	20%	30%
	計	48	17	14	27	106	45%	16%	13%	25%
few and far between	A	9	5	5	29	<b>48</b>	19%	10%	10%	60%
JI	J	5	9	17	27	<b>58</b>	9%	16%	29%	47%
	計	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>22</b>	<b>56</b>	<b>106</b>	<b>13%</b>	<b>13%</b>	<b>21%</b>	<b>53%</b>
	I	6	7	13	34	<b>60</b>	10%	12%	22%	57%
	D	8	7	9	22	<b>46</b>	17%	15%	20%	48%
	計	14	14	22	56	106	13%	13%	21%	53%
forward (meaning "send")	A	30	2	6	10	<b>48</b>	63%	4%	13%	21%
	J	36	9	9	4	<b>58</b>	62%	16%	16%	7%
	計	<b>66</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>106</b>	<b>62%</b>	<b>10%</b>	<b>14%</b>	<b>13%</b>
AD	I	42	7	7	4	<b>60</b>	70%	12%	12%	7%
	D	24	4	8	10	<b>46</b>	52%	9%	17%	22%
	計	66	11	15	14	106	62%	10%	14%	13%
for your information	A	36	3	2	7	<b>48</b>	75%	6%	4%	15%
AD	J	50	3	1	4	<b>58</b>	86%	5%	2%	7%
	計	<b>86</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>11</b>	<b>106</b>	<b>81%</b>	<b>6%</b>	<b>3%</b>	<b>10%</b>
	I	53	2	2	3	<b>60</b>	88%	3%	3%	5%
	D	33	4	1	8	<b>46</b>	72%	9%	2%	17%
	計	86	6	3	11	106	81%	6%	3%	10%
from time to time	A	9	8	14	17	<b>48</b>	19%	17%	29%	35%
AD	J	22	12	13	11	<b>58</b>	38%	21%	22%	19%
	計	<b>31</b>	<b>20</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>106</b>	<b>29%</b>	<b>19%</b>	<b>25%</b>	<b>26%</b>

	I	20	15	15	10	<b>60</b>	33%	25%	25%	17%
	D	11	5	12	18	<b>46</b>	24%	11%	26%	39%
	計	31	20	27	28	106	29%	19%	25%	26%
in due course	A	5	4	10	29	<b>48</b>	10%	8%	21%	60%
AD	J	11	11	13	23	<b>58</b>	19%	19%	22%	40%
	計	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>23</b>	<b>52</b>	<b>106</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>22%</b>	<b>49%</b>
	I	9	9	18	24	<b>60</b>	15%	15%	30%	40%
	D	7	6	5	28	<b>46</b>	15%	13%	11%	61%
	計	16	15	23	52	106	15%	14%	22%	49%
in my opinion	A	23	4	7	14	<b>48</b>	48%	8%	15%	29%
AD	J	41	5	5	7	<b>58</b>	71%	9%	9%	12%
	計	<b>64</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>21</b>	<b>106</b>	<b>60%</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>	<b>20%</b>
	I	37	8	5	10	<b>60</b>	62%	13%	8%	17%
	D	27	1	7	11	<b>46</b>	59%	2%	15%	24%
	計	64	9	12	21	106	60%	8%	11%	20%
in order to	A	28	4	9	7	<b>48</b>	58%	8%	19%	15%
AD	J	53	1	3	1	<b>58</b>	91%	2%	5%	2%
	計	<b>81</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>106</b>	<b>76%</b>	<b>5%</b>	<b>11%</b>	<b>8%</b>
	I	51	3	4	2	<b>60</b>	85%	5%	7%	3%
	D	30	2	8	6	<b>46</b>	65%	4%	17%	13%
	計	81	5	12	8	106	76%	5%	11%	8%
in receipt of	A	19	6	10	13	<b>48</b>	40%	13%	21%	27%
AD	J	28	8	13	9	<b>58</b>	48%	14%	22%	16%
	計	<b>47</b>	<b>14</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>106</b>	<b>44%</b>	<b>13%</b>	<b>22%</b>	<b>21%</b>
	I	24	11	16	9	<b>60</b>	40%	18%	27%	15%
	D	23	3	7	13	<b>46</b>	50%	7%	15%	28%
	計	47	14	23	22	106	44%	13%	22%	21%
in reference to	A	25	3	11	9	<b>48</b>	52%	6%	23%	19%
AD	J	25	14	15	4	<b>58</b>	43%	24%	26%	7%
	計	<b>50</b>	<b>17</b>	<b>26</b>	<b>13</b>	<b>106</b>	<b>47%</b>	<b>16%</b>	<b>25%</b>	<b>12%</b>
	I	30	12	15	3	<b>60</b>	50%	20%	25%	5%
	D	20	5	11	10	<b>46</b>	43%	11%	24%	22%
	計	50	17	26	13	106	47%	16%	25%	12%
in the amount of	A	28	3	8	9	<b>48</b>	58%	6%	17%	19%
AD	J	32	9	11	6	<b>58</b>	55%	16%	19%	10%
	計	<b>60</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>106</b>	<b>57%</b>	<b>11%</b>	<b>18%</b>	<b>14%</b>



	I	34	8	12	6	<b>60</b>	57%	13%	20%	10%
	D	26	4	7	9	<b>46</b>	57%	9%	15%	20%
	計	60	12	19	15	106	57%	11%	18%	14%
in the event that AI	A	18	6	10	14	<b>48</b>	38%	13%	21%	29%
	J	27	9	15	7	<b>58</b>	47%	16%	26%	12%
	計	<b>45</b>	<b>15</b>	<b>25</b>	<b>21</b>	<b>106</b>	<b>42%</b>	<b>14%</b>	<b>24%</b>	<b>20%</b>
	I	21	12	19	8	<b>60</b>	35%	20%	32%	13%
	D	23	4	6	13	<b>46</b>	50%	9%	13%	28%
	計	44	16	25	21	106	42%	15%	24%	20%
in the near future AD	A	20	6	11	11	<b>48</b>	42%	13%	23%	23%
	J	38	8	8	4	<b>58</b>	66%	14%	14%	7%
	計	<b>58</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>15</b>	<b>106</b>	<b>55%</b>	<b>13%</b>	<b>18%</b>	<b>14%</b>
	I	36	10	9	5	<b>60</b>	60%	17%	15%	8%
	D	22	4	10	10	<b>46</b>	48%	9%	22%	22%
	計	58	14	19	15	106	55%	13%	18%	14%
in view of the fact that AI	A	12	4	6	26	<b>48</b>	25%	8%	13%	54%
	J	8	13	18	19	<b>58</b>	14%	22%	31%	33%
	計	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>24</b>	<b>45</b>	<b>106</b>	<b>19%</b>	<b>16%</b>	<b>23%</b>	<b>42%</b>
	I	9	11	20	20	<b>60</b>	15%	18%	33%	33%
	D	11	6	4	25	<b>46</b>	24%	13%	9%	54%
	計	20	17	24	45	106	19%	16%	23%	42%
it is necessary that AD	A	19	5	11	13	<b>48</b>	40%	10%	23%	27%
	J	39	6	9	4	<b>58</b>	67%	10%	16%	7%
	計	<b>58</b>	<b>11</b>	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>106</b>	<b>55%</b>	<b>10%</b>	<b>19%</b>	<b>16%</b>
	I	38	5	12	5	<b>60</b>	63%	8%	20%	8%
	D	20	6	8	12	<b>46</b>	43%	13%	17%	26%
	計	58	11	20	17	106	55%	10%	19%	16%
last but not least AD	A	5	8	8	27	<b>48</b>	10%	17%	17%	56%
	J	13	9	20	16	<b>58</b>	22%	16%	34%	28%
	計	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>28</b>	<b>43</b>	<b>106</b>	<b>17%</b>	<b>16%</b>	<b>26%</b>	<b>41%</b>
	I	12	9	15	24	<b>60</b>	20%	15%	25%	40%
	D	6	8	13	19	<b>46</b>	13%	17%	28%	41%
	計	18	17	28	43	106	17%	16%	26%	41%
not ....unless AD	A	18	3	9	18	<b>48</b>	38%	6%	19%	38%
	J	24	11	13	10	<b>58</b>	41%	19%	22%	17%
	計	<b>42</b>	<b>14</b>	<b>22</b>	<b>28</b>	<b>106</b>	<b>40%</b>	<b>13%</b>	<b>21%</b>	<b>26%</b>

	I	24	10	10	16	<b>60</b>	40%	17%	17%	27%
	D	18	4	12	12	<b>46</b>	39%	9%	26%	26%
	計	42	14	22	28	106	40%	13%	21%	26%
not until AD	A	19	2	10	17	<b>48</b>	40%	4%	21%	35%
	J	25	11	15	7	<b>58</b>	43%	19%	26%	12%
	計	<b>44</b>	<b>13</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>106</b>	<b>42%</b>	<b>12%</b>	<b>24%</b>	<b>23%</b>
	I	26	10	15	9	<b>60</b>	43%	17%	25%	15%
	D	18	3	10	15	<b>46</b>	39%	7%	22%	33%
	計	44	13	25	24	106	42%	12%	24%	23%
not unlike AI	A	9	4	12	23	<b>48</b>	19%	8%	25%	48%
	J	14	11	14	19	<b>58</b>	24%	19%	24%	33%
	計	<b>23</b>	<b>15</b>	<b>26</b>	<b>42</b>	<b>106</b>	<b>22%</b>	<b>14%</b>	<b>25%</b>	<b>40%</b>
	I	13	8	19	20	<b>60</b>	22%	13%	32%	33%
	D	10	7	7	22	<b>46</b>	22%	15%	15%	48%
	計	23	15	26	42	106	22%	14%	25%	40%
not the same AD	A	15	3	12	18	<b>48</b>	31%	6%	25%	38%
	J	30	10	9	9	<b>58</b>	52%	17%	16%	16%
	計	<b>45</b>	<b>13</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>106</b>	<b>42%</b>	<b>12%</b>	<b>20%</b>	<b>25%</b>
	I	29	9	14	8	<b>60</b>	48%	15%	23%	13%
	D	16	4	7	19	<b>46</b>	35%	9%	15%	41%
	計	45	13	21	27	106	42%	12%	20%	25%
on receipt of AI	A	10	5	8	25	<b>48</b>	21%	10%	17%	52%
	J	24	4	18	12	<b>58</b>	41%	7%	31%	21%
	計	<b>34</b>	<b>9</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	<b>106</b>	<b>32%</b>	<b>8%</b>	<b>25%</b>	<b>35%</b>
	I	20	4	19	17	<b>60</b>	33%	7%	32%	28%
	D	14	5	7	20	<b>46</b>	30%	11%	15%	43%
	計	34	9	26	37	106	32%	8%	25%	35%
owing to the fact that AD	A	4	2	14	28	<b>48</b>	8%	4%	29%	58%
	J	12	12	13	21	<b>58</b>	21%	21%	22%	36%
	計	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>27</b>	<b>49</b>	<b>106</b>	<b>15%</b>	<b>13%</b>	<b>25%</b>	<b>46%</b>
	I	11	7	22	20	<b>60</b>	18%	12%	37%	33%
	D	5	7	5	29	<b>46</b>	11%	15%	11%	63%
	計	16	14	27	49	106	15%	13%	25%	46%
please be advised that JD	A	25	5	4	14	<b>48</b>	52%	10%	8%	29%
	J	30	6	12	10	<b>58</b>	52%	10%	21%	17%
	計	<b>55</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>106</b>	<b>52%</b>	<b>10%</b>	<b>15%</b>	<b>23%</b>

	I	35	7	10	8	<b>60</b>	58%	12%	17%	13%
	D	20	4	6	16	<b>46</b>	43%	9%	13%	35%
	計	55	11	16	24	106	52%	10%	15%	23%
prior to*	A	26	3	10	9	<b>48</b>	54%	6%	21%	19%
AD	J	34	12	8	4	<b>58</b>	59%	21%	14%	7%
	計	<b>60</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>13</b>	<b>106</b>	<b>57%</b>	<b>14%</b>	<b>17%</b>	<b>12%</b>
	I	42	11	5	2	<b>60</b>	70%	18%	8%	3%
	D	19	5	12	10	<b>46</b>	40%	11%	27%	22%
	計	61	16	17	12	106	58%	15%	16%	11%
provided that	A	18	7	12	11	<b>48</b>	38%	15%	25%	23%
AD	J	30	15	9	4	<b>58</b>	52%	26%	16%	7%
	計	<b>48</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>15</b>	<b>106</b>	<b>45%</b>	<b>21%</b>	<b>20%</b>	<b>14%</b>
	I	33	12	11	4	<b>60</b>	55%	20%	18%	7%
	D	15	10	10	11	<b>46</b>	33%	22%	22%	24%
	計	48	22	21	15	106	45%	21%	20%	14%
pursuant to your request	A	12	6	10	20	<b>48</b>	25%	13%	21%	42%
JD	J	11	9	17	21	<b>58</b>	19%	16%	29%	36%
	計	<b>23</b>	<b>15</b>	<b>27</b>	<b>41</b>	<b>106</b>	<b>22%</b>	<b>14%</b>	<b>25%</b>	<b>39%</b>
	I	14	5	17	24	<b>60</b>	23%	8%	28%	40%
	D	11	10	10	15	<b>46</b>	24%	22%	22%	33%
	計	25	15	27	39	106	24%	14%	25%	37%
re*	A	32	2	7	7	<b>48</b>	67%	4%	15%	15%
AI	J	35	9	7	7	<b>58</b>	60%	16%	12%	12%
	計	<b>67</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>106</b>	<b>64%</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>13%</b>
	I	33	8	10	9	<b>60</b>	55%	13%	17%	15%
	D	35	2	4	5	<b>46</b>	74%	6%	9%	11%
	計	68	10	14	14	106	64%	10%	13%	13%
referring to	A	25	4	12	7	<b>48</b>	52%	8%	25%	15%
AD	J	32	12	10	4	<b>58</b>	55%	21%	17%	7%
	計	<b>57</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>11</b>	<b>106</b>	<b>54%</b>	<b>15%</b>	<b>21%</b>	<b>10%</b>
	I	33	15	10	2	<b>60</b>	55%	25%	17%	3%
	D	24	1	12	9	<b>46</b>	52%	2%	26%	20%
	計	57	16	22	11	106	54%	15%	21%	10%
take the liberty of	A	7	6	8	27	<b>48</b>	15%	13%	17%	56%
JI	J	9	5	18	26	<b>58</b>	16%	9%	31%	45%
	計	<b>16</b>	<b>11</b>	<b>26</b>	<b>53</b>	<b>106</b>	<b>15%</b>	<b>10%</b>	<b>25%</b>	<b>50%</b>

	I	6	7	15	32	<b>60</b>	10%	12%	25%	53%
	D	10	4	11	21	<b>46</b>	22%	9%	24%	46%
	計	16	11	26	53	106	15%	10%	25%	50%
take this opportunity to	A	15	13	8	12	<b>48</b>	31%	27%	17%	25%
AD	J	27	9	16	6	<b>58</b>	47%	16%	28%	10%
	計	<b>42</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>106</b>	<b>40%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>17%</b>
	I	24	16	13	7	<b>60</b>	40%	27%	22%	12%
	D	18	6	11	11	<b>46</b>	39%	13%	24%	24%
	計	42	22	24	18	106	40%	21%	23%	17%
thanking you again	A	23	6	8	11	<b>8</b>	48%	13%	17%	23%
JD	J	24	10	12	12	<b>58</b>	41%	17%	21%	21%
	計	<b>47</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>23</b>	<b>106</b>	<b>44%</b>	<b>15%</b>	<b>19%</b>	<b>22%</b>
	I	27	10	12	11	<b>60</b>	45%	17%	20%	18%
	D	20	6	8	12	<b>46</b>	43%	13%	17%	26%
	計	47	16	20	23	106	44%	15%	19%	22%
thanking you in advance	A	22	6	7	13	<b>48</b>	46%	13%	15%	27%
AD	J	27	11	9	11	<b>58</b>	47%	19%	16%	19%
	計	<b>49</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>106</b>	<b>46%</b>	<b>16%</b>	<b>15%</b>	<b>23%</b>
	I	30	13	7	10	<b>60</b>	50%	22%	12%	17%
	D	19	4	9	14	<b>46</b>	41%	9%	20%	30%
	計	49	17	16	24	106	46%	16%	15%	23%
this is to inform you that	A	26	7	9	6	<b>48</b>	54%	15%	19%	13%
JD	J	29	9	13	7	<b>58</b>	50%	16%	22%	12%
	計	<b>55</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>13</b>	<b>106</b>	<b>52%</b>	<b>15%</b>	<b>21%</b>	<b>12%</b>
	I	33	12	12	3	<b>60</b>	55%	20%	20%	5%
	D	22	4	10	10	<b>46</b>	48%	9%	22%	22%
	計	55	16	22	13	106	52%	15%	21%	12%
under the circumstances	A	19	7	11	11	<b>48</b>	40%	15%	23%	23%
AD	J	27	13	16	2	<b>58</b>	47%	22%	28%	3%
	計	<b>46</b>	<b>20</b>	<b>27</b>	<b>13</b>	<b>106</b>	<b>43%</b>	<b>19%</b>	<b>25%</b>	<b>12%</b>
	I	29	14	14	3	<b>60</b>	48%	23%	23%	5%
	D	17	6	13	10	<b>46</b>	37%	13%	28%	22%
	計	46	20	27	13	106	43%	19%	25%	12%
under separate cover	A	8	2	12	26	<b>48</b>	17%	4%	25%	54%
JI	J	5	5	20	28	<b>58</b>	9%	9%	34%	48%
	計	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>32</b>	<b>54</b>	<b>106</b>	<b>12%</b>	<b>7%</b>	<b>30%</b>	<b>51%</b>

	I	6	4	22	28	<b>60</b>	10%	7%	37%	47%
	D	7	3	10	26	<b>46</b>	15%	7%	22%	57%
	計	13	7	32	54	106	12%	7%	30%	51%
with reference to JD	A	24	8	7	9	<b>48</b>	50%	17%	15%	19%
	J	18	10	20	10	<b>58</b>	31%	17%	34%	17%
	計	<b>42</b>	<b>18</b>	<b>27</b>	<b>19</b>	<b>106</b>	<b>40%</b>	<b>17%</b>	<b>25%</b>	<b>18%</b>
	I	26	11	16	7	<b>60</b>	43%	18%	27%	12%
	D	16	7	11	12	<b>46</b>	35%	15%	24%	26%
	計	<b>42</b>	<b>18</b>	<b>27</b>	<b>19</b>	<b>106</b>	40%	17%	25%	18%

この結果をもう少し詳細に分析し、あらたな視座によって何らかの特徴を見出すことができないか試みることにする。リストアップされた多くの語が現在もよく使用されていることが明らかになったが、一方で「使用しない」とする回答に注目してみる。一般的に、リストの中に自分が知っている語があれば心理的には何らかの頻度で使用すると答えることは予想されるが、その中であえて使用しないとする回答があることは注目すべきであろう。「使用しない」とする割合が30%を超える語が55(76%)語もあることには意味があると思われる。

つぎに「使用しない」割合が4つのカテゴリーグループ間でどのような特徴を持っているかを見てみる。A, JおよびI, Dの「使用しない」比率がそれぞれ高い方に注目して、もしある語について高い方がAとIの方であればこの語にAIという記号をつける。また「使用しない」比率でJの方が高く、Iの方が高い場合はJIという記号をつける。このような処理をしてみると、相対的に見て、それぞれの語は、(1) アメリカ人で国際ビジネスに従事している人たちの「使用しない」比率が比較的高い語(AI)、(2) アメリカ人で国内ビジネスに従事している人たちの「使用しない」比率が比較的高い語(AD)、(3) アメリカ人以外で国際ビジネスに従事している人たちの「使用しない」比率が比較的高い語(JI)、(4) アメリカ人以外で国内ビジネスに従事している人たちの「使用しない」比率が比較的高い語(JD)の4つに分けられる。これを一覧表にしたのが【表-2】である。

たとえば、表中のU51に属する語句は使用頻度が50%を超えるものであり、

その中でも approximately, assist, currently, ensure, purchase, prior to, re, regarding, for your information, in order to などの使用頻度は70%を超えていることがわかる。逆に言うと「使用しない」比率は30%未満である。一方、N30に属する語句は「使用しない」比率が30%以上であり、その中でも acknowledge receipt of, all things considered, from time to time, in view of the fact that, on receipt of, take the liberty of, under separate cover などの「使用しない」比率は50%以上である。

【表-2】

ビジネス・ジャーゴンの使用状況調査

ジャーゴン	推奨語句
1 aggregate	N50 JI total
2 anticipate	U51 N30 JD expect
3 approximately	U51 roughly/about
4 assist	U51 help
5 consequently	U51 N30 JD so/therefore
6 currently	U51 now
7 ensure	U51 check
8 fundamental	U51 N30 AD basic
9 furnish	U51 N30 JD give/provide
10 ineffective	U51 N30 JD useless
11 insufficient	U51 N30 JD not sufficient
12 numerous	U51 N30 JI many
13 particulars	U51 N30 AD details
14 purchase	U51 buy
15 regarding	U51 about
16 regulation	U51 rule
17 requirement	U51 need
18 subsequent to	U51 N30 JD after

19	transmit	U51	N30	AI	send	
20	acknowledge receipt of			N50	JD	thank you for
21	allow me to	U51	N30	AI	let me	
22	all things considered			N50	AD	so/ therefore/ ultimately
23	as a matter of fact	U51	N30	AD	actually	
24	as per	U51	N30	AD	according to	
25	as stated above	U51	N30	AI	as I said before	
26	as indicated below	U51	N30	AD	below	
27	at all times	U51	N30	AD	always	
28	attached please find	U51			attached is	
29	at the present time	U51	N30	AD	now	
30	at this (moment in) time	U51	N30	AD	now/at present	
31	be in a position to	U51	N30	AD	can	
32	by return mail	U51	N30	AI	by mail	
33	dated	U51			of	
34	despite the fact that			N50	AD	although
35	does not include	U51				exclude
36	due to the fact that	U51	N30	AD	because	
37	few and far between			N50	JI	seldom
38	forward (meaning "send")	U51				send
39	for your information	U51				(省く)
40	from time to time			N50	AD	sometimes
41	in due course			N50	AD	soon
42	in my opinion	U51	N30	AD	I think	
43	in order to	U51			to	
44	in receipt of	U51	N30	AD	receive	
45	in reference to	U51	N30	AD	about	
46	in the amount of	U51	N30	AD	for	

47	in the event that	U51	N30	AI	if	
48	in the near future	U51	N30	AD	soon	
49	in view of the fact that			N50	AI	because
50	it is necessary that	U51	N30	AD	need to	
51	last but not least			N50	AD	(省く)
52	not ....unless	U51	N30	AD	if	
53	not until	U51	N30	AD	after	
54	not unlike			N50	AI	similar
55	not the same	U51	N30	AD	different	
56	on receipt of			N50	AD	when received
57	owing to the fact that			N50	AD	since
58	please be advised that	U51	N30	JD	(省く)	
59	prior to	U51				before
60	provided that	U51	N30	AD	if	
61	pursuant to your request			N30	JD	as requested
62	re	U51				about
63	referring to	U51	N30	AD	about	
64	take the liberty of			N50	JI	(省く)
65	take this opportunity to	U51	N30	AD	(省く)	
66	thanking you again	U51	N30	AD	thank you again	
67	thanking you in advance	U51	N30	AD	(省く)	
68	this is to inform you that	U51	N30	JD	(省く)	
69	under the circumstances	U51	N30	AD	(省く) because of	
70	under separate cover			N50	JI	separately
71	with reference to	U51	N30	JD	about	

U51=「使う」が51%以上

N50=「使わない」が50%以上

N30=「使わない」が30%以上

## V 結論

上述のように今回の調査により明らかになったことは、調査対象のカテゴリーがそれぞれ異なるという留保条件付きではあるが、40年前の調査ではほとんど「使われる」と考えられていた語句の数が今回の調査では80%に減ったことである。逆に調査対象語句の20%は「使われない」語句ということになる。学界および教育界では上記すべての語句はすべて commercial (business) jargon ないし commercialese と呼ばれ、避けるべき表現とされており、【表-2】の右欄に示すようなより簡単な語句 (plain English) に言い換えるように薦められているのに対して、実務界の意識では左欄の語句が依然として使用されているというギャップが再確認された。一方「使用しない」とする割合が50%を超える語が14語ある。またリストアップされた語句の中で「使用しない」率が30%以上の語句を含めると全部で55語(76%)になる。

つづいて、これらの語を「使わない」とした人の割合はネイティブの人たち(A)の方が、また国内ビジネス従事者(D)のほうが高いということが言える。一方、非ネイティブの間では依然として business jargon に対するこだわりないし愛着が残っている見ることができる。これは上述の中村、秋山の指摘するジャーゴンにたいする恣意性ないし権威性の表われということであろうか。ネイティブだけでなく、非ネイティブおよび国際ビジネス分野においても「使わない」回答がみられるのはなぜだろうか。これらジャーゴンを「使わない」とする回答は、それらの語句が大げさで、格式ばり、好ましくない表現であることを認識した回答と見做すことができ、それが相当割合あるということは、ビジネス英語の平易化すなわち plain English の使用が浸透しつつあると判断できる。

アメリカ国内の英語教育とくに business writing の分野では明示的にあるいは暗黙のうちに plain English の使用が奨励されている。<sup>12</sup> しかし plain English は自然発生的に生まれたものではなく、アメリカではすでに1950年代から Plain English Movement と言われる活動が起こり、次々に plain English の啓もう書が出版された。<sup>13</sup> また Cutts (1995) や Asprey (2010) によると、plain language を追求する意識自体は古く16、17世紀の中世イギリ

スの時代にはすでに生まれていたが、最近35年間の法律、ビジネス、政府関係における plain English 運動には目を見張るものがある。<sup>14</sup> この動きは当初アメリカ、カナダおよびイギリス<sup>15</sup>、ニュージーランド、オーストラリアなどで起こったが、その後世界中に広まり、その成果と普及の程度はさまざまであるが、アイルランド、スウェーデン、デンマーク、EU、フランス、ドイツ、イタリア、南アフリカ、インド、シンガポール、香港、パプアニューギニアなどにおいても同様の取り組みがなされている。<sup>16</sup> 現在アメリカの多くのビジネススクールで提供されている Business Communication のコースでは plain English によるライティングの重要性が強調され、アメリカ国内の学生だけでなく世界各国からの留学生がその訓練を受けている。さらに plain English の研究書、テキストを通じてその考え方、教育法は世界中に広まっていると思われる。したがってアメリカに留学し、世界中で活躍している多くのビジネスマンが plain English を学んでいる可能性は極めて高いということになる。

いずれにしてもこの40年間で commercial jargon ないし business jargon の評価は確実に下がってきており、代わりに plain English が台頭してきていることは間違いない。このような趨勢は、commercial English が business English に、commercial correspondence が business communication に、そして business letter が business e-mail へと変わってきた時代的軌跡と類似している。英語教育の普及、インターネットの発達を背景として、非ネイティブ諸国の英語話者の数はネイティブの英語話者の数よりはるかに多くなっていることは事実である。それだけ lingua franca としての英語の重要性が高まっているということが言える。ただインド、シンガポール、マレーシア、フィリピンのような非ネイティブ諸国ではそれぞれ異なった特徴をもつ独自の英語が用いられているので、わが国においても日本人流の英語でも大丈夫だと主張する者もいるが、それは必ずしも正しくない。英語を国内の公用語、共通語に指定している上述の国々と、英語を単に外国語として学ぶ日本とは事情が異なるからである。幸か不幸か日本では日常生活において英語を必要とせず、英語が発達、定着してきたという歴史もない。従来わが国の商業英語ないしビジネス英語は、特定の目的、利益を遂行するために英米とくにイギリスの

commercial English を模倣し、受け継いできた “commercial jargon” の中の独特の世界であるということもできる。しかしながら今日のビジネス環境は大きく変化しており、日本のビジネス英語がネイティブの英語から離れて従来のジャーゴンに満ちた独自の英語体系のままで通用するとか、それを今後も守り通すというのは現実的展望とは考えられない。自国内では共通語として使用する必要のない英語を、ビジネスというある目的のために外国語として学ぶ場合は、やはり “オリジナル” のネイティブ英語に少しでも近くなるように努めなければならない。つまりネイティブ英語とスムーズにコミュニケーションをはかるためには、格式ばった権威語やジャーゴンに満ちた business English ではなく、英米の英語の “あり様” である平易で readable な plain English の方向を目指すのが business communication におけるグローバルスタンダードに適っているのではないだろうか。

【付表】

Request to Fill Out Survey Questionnaire

Yasushi Fukuda  
Professor of Business Communication  
Seinan Gakuin University

Please participate in this research project to study business communication. The following is a short questionnaire that asks simple questions about English words and phrases. Please look over the questionnaire and, check the most suitable choice. It should take you about 10 minutes to fill in. The results of this project will be used for my article published in an academic journal.

I do not know of any risks to you if you decide to participate in this survey and I guarantee that your responses will not be identified with you personally. I promise not to share any information that identifies you with

anyone else. If you do not feel comfortable handing in your survey to me, you may post it to me.

1 What is your nationality?

( )

2 How many years of business experience do you have?

- less than 1 year       less than 3 years       less than 10 years  
 10 years and more

3 What type of business is your company engaged in?

- mainly domestic business       mainly international business  
 both

4 In your business writing (letter, fax and e-mail), how often do you use the following words and phrases?

	use	occasionally use	rarely use	never use
	a	b	c	d
aggregate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
anticipate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
approximately	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
assist	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
consequently	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
currently	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ensure	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
fundamental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
furnish	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ineffective	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



insufficient	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
numerous	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
particulars	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
purchase	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
regarding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
regulation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
requirement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
subsequent	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
transmit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
acknowledge receipt of	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
allow me to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
all things considered	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
as a matter of fact	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
as per	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
as stated above	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
as indicated below	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
at all times	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
attached please find	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
at the present time	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
at this (moment in) time	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
be in a position to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
by return mail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
dated	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
despite the fact that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
does not include	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
due to the fact that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
few and far between	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
forward (meaning "send")	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
for your information	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

from time to time	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in due course	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in my opinion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in order to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in receipt of	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in reference to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in the amount of	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in the event that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in the near future	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
in view of the fact that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
it is necessary that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
last but not least	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
not ....unless	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
not ... until	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
not unlike	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
not the same	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
on receipt of	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
owing to the fact that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
please be advised	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
prior to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
provided that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
pursuant to your request	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
re	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
referring to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
take the liberty of	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
take this opportunity to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
thanking you again	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
thanking you in advance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
this is to inform you that	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

under the circumstances	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
under separate cover	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
with reference to	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Thank you for your cooperation.

## 注

- 小林敬爾 1971. 「Business Jargon」『東海大学札幌教養部紀要』16号, 東海大学
- 吉田隆章 1967. 「商業英語の語と語法の歪みについて」『日本商業英語学会研究年報』第25回, 日本商業英語学会, ----- 1965. 「Commercial Jargon の惰性について」『日本商業英語学会研究年報』第24回, 日本商業英語学会, 中村巳喜人 1978. 「Business Jargon 論」『関西学院大学商学論究』第25巻4号, 関西学院大学, 秋山武清 1996. 「ビジネスジャーゴンの構造」『青山経営論集』第31巻3号, 青山学院大学
- 吉田隆章 1967. 上掲書 pp.1-9.
- 中村巳喜人 1978. 「Business Jargon 論」『関西学院大学商学論究』第25巻4号, 関西学院大学
- 秋山武清 1995. 「商業英語の本質と特質」『青山経営論集』第30巻3号, 青山学院大学
- Hogan, R. C. 2005. *Explicit Business Writing: Best Practices for the Twenty-First Century*, The Business Writing Center, pp.250-251.
- 秋山武清 1996. 上掲書 p.89.
- 秋山武清 1996. 上掲書 p.88.
- 吉田隆章 1965. 「Commercial Jargon の惰性について」『日本商業英語学会研究年報』第24回, 日本商業英語学会
- 碓井陽一 1973. 「欧米における Commercial Jargon の現況」『日本商業英語学会年報』第31・32回, 日本商業英語学会
- 辞書の定義では *officialese* とは「大きさに言葉数が多かったり, 過度に形式ばっていて, わかりにくい公文書類の特性を示す言葉使い」のことを言い, ジャーゴンと同じように改善の対象とされている。(Language characteristic of official documents or statements, especially when obscure, pretentiously wordy, or excessively formal) *The American Heritage Dictionary of the English Language*, 4th ed., Houghton Mifflin Company 2007.
- Flood, T. 2008. *MBA Fundamentals: Business Writing*, Kaplan. pp. 79-99, 以下のテキストにおいても plain English についてかなりのページ数を割いているかあるいは plain English の考えに基づいた内容となっている。Oliu, W. E., Brusaw, Charles T. and Alred, Gerald J. 2007. *Writing That Works: Communicating Effectively on the Job* 9th ed., Bedford/St. Martin's, Bovee, C. L., Thill, John V. and Schatzman,

- B. E. 2010. *Business Communication Today, International Edition*, 10th ed. Pearson Education International, Lesikar, R. V. Flaley, Marie E. and Rentz, Kathryn 2008. *Business Communication: Making Connections in a Digital World*, 11th ed. McGraw-Hill Irwinpp, 32-82.
- Flesch, R. 1951. *Art of Clear Thinking*, Harper & Row, -----1962. *Art of Plain Talk* Macmillan USA, ----- 1979. *How to write Plain English: A Book for Lawyers and Consumers*, Harpercollins, Bailey, E. P. 1979. *The Plain English Approach to Business Writing, 2nd ed.* Oxford University Press, Gowers, E. 1986. *The Complete Plain Words*, Stationery Office Books, 3rd & 4th Revised edition Stationery Office Books.
  - Cutts, M. 1995. *The Plain English Guide*, Oxford University Press, pp. 4-8, *Oxford Guide to Plain English*, 2nd ed. Oxford University Press, 2007. Asprey, Michele M. 2010. *Plain Language for Lawyers*, 4th ed. The Federation Press, pp. 64-89.
  - イギリスでは 1979 年に Chrissie Maher が The Plain English Campaign (PEC) を創設し, 以来英国および世界中でジャーゴンの追放のために各種団体, 企業の英文校正, 研修を引き受けている。その会員数は 80 ヶ国, 約 12000 人にのぼると言われる。なお同社はイギリス, アメリカ, ニュージーランド, デンマーク, 南アフリカの 19000 種類の公文書にたいして plain English の認定証として Crystal Mark を発行している。http://en.wikipedia.org/wiki/Plain\_English\_Campaign, http://www.crystalmark.com/
  - Asprey, M. op. cit., pp. 80-89.