

- 23. 差し引く
- 24. 立ちすくむ
- 25. 飛び込む
- 26. 追いつめる
- 27. 巻き込む
- 28. 浮かび上がる
- 29. 思いつく
- 30. 口説き落とす
- 31. 見張る
- 32. 差し入れる
- 33. 乗り出す
- 34. 吹き返す
- 35. 思い出す
- 36. 振り返る
- 37. 振り向く
- 38. 注ぎ込む
- 39. やり遂げる
- 40. はい上がる
- 41. 育て上げる
- 42. 繰り広げる

「新しいビジネス」その言葉に問屋も身を乗り出した。/ 再建に乗り出した。
 店は土壇場で息を吹き返した。
 感情を味わっています。今でも思い出しますか？
 はい
 26年間振り返ってみてどうですか？
 後ろは振り向かないという感じでした。- 山本城
 本当に若さをすべて注ぎ込んだ感じですよ
 とにかく挑戦してやり遂げたいという気持ちが強かったです。
 どん底がはい上がりとする情熱ドラマがあった事に驚きました。
 その後会社を年商2兆円の日本の小売業に育上げた。
 素人たちの熱い関心が繰り広げられ第1号店、すべてこのプロジェクトXを見て。小さな店から始めた文章を書く。

* プロジェクトXは7-11の革命的な^{事業}始めを繰り広げる。7-11を^{渡った}追った。
 鈴木さんと清水さんは新しいビジネスを探し求めるためにアメリカへ^{乗り出した}。そこで^{経営}見つけた7-11のコンビニ店の^{同じようなものを}の^{商標}を使い、日本で^{育て上げる}しようとした。しかしこの新しいビジネスを始めるのは難しい。鈴木さんや清水さん^{（それと他の素人さんたちも7-11を成り立たせようとして）}と他の素人さんたちも7-11を成り立たせようとして^{（全音の）}力を注ぎ込んだ。7-11は^{（毎日）}商品の数を少なく^{（高品質）}毎日^{（を）}管理^{（を）}の^{（と）}ビジネスは^{（はい）}上り、素人^{（集団）}自分達は^{（仕事）}やり遂げたとおかた。感じた。
 現在の日本には15000店の7-11がある。東京^{（など）}では^{（あつ）}振り向くと^{（こ）}こ^{（も）}もある。
 1992年にはアメリカの7-11は赤字^{（倒産）}（とうさん）だったが、日本の7-11を始めた清水さんと鈴木はテキサスへ行き、アメリカの7-11のビジネスの息を吹き返^{（したor）}させた。
 清水さんは7-11の^{（め）}始^{（り）}を思い出すとなげらる^{（た）}。
 振り返ると清水さんは日本で7-11を^{（め）}開^{（き）}てよかった^{（と）}思う

7-11が3年で黒字経営に転換し
 アメリカへ乗り出した = start a business in US.
 鈴木さん 手前

1. 7-11を日本に導入した会社員はアメリカでビジネス(のアイデア)に出会った。
2. しみずさんとすずきさんは日本に7-11のコンセプトを持ち込んだ。
3. 日本の7-11を作りたいかったので、しみずさんとすずきさんが信じられない条件を突きつけられた。
4. 7-11の最初の店員(さん)が家族と立ち上がった。
5. 日本のスーパーは大量に仕入れる。
6. スーパーは伝統的な店を早く追い抜いた。
7. 7-11を作った社員が部長に追い込まれた。
8. しみずさんとすずきさんはアメリカで新しいビジネスを探し求めた。
9. 「どこでも仕事をやり抜こう」という感じですずきさんはビジネスを探しにアメリカに行った。
10. 社員は安いモーターを泊まり歩いた。
11. アメリカの7-11会社には足を投げ出す社員いた。

アメリカではしみずさんとすずきさん^かに^し実際に経験されていなかったことは：

- 1) どろぼう財布を取られたこと。
- 2) 安いモーターを泊まり歩いたこと。
- 3) スラム(側)の中に入っていたこと。
- 4) 英語が話せなかったこと。

[As shown above, the assignment was to write short sentences about one assigned part of the video using compound verbs. The sentences were slightly edited and turned into a paragraph by the instructor. This summary was shared in class.]

複合動詞を使ったまとめ

1970年ごろ、日本の小売業界では、大量に仕入れて、大量に売るスーパーが、伝統的な店を追い抜いていた。イトーヨーカ堂も、同じようにしたくて、担当の清水に土地をさがさせたが、うまく行かなかった。清水は追い込まれたような気持ちだったが、鈴木と共に、アメリカで新しいビジネスを探し求めることにした。二人は安いモートルを泊まり歩いた。やがて、彼らは、アメリカで、日本では知られていなかったコンビニというビジネスに出会い、日本にコンビニのコンセプトを持ち込んだ。しかし、その過程で、7-11の本社からもイトーヨーカ堂の幹部からも、信じられない条件を突きつけられた。アメリカの7-11の本社では、二人が話をしている時に、足を投げ出す者もいた。それでも、二人は、仕事をやり抜くことにした。

チームは、1ヶ月後皆、どん底にたたき落とされた。というのは、長時間の営業のための電気代や、アルバイト代や、本部に支払うロイヤリティを差し引くと、以前と利益は変わらなかったからだ。15人のメンバーは皆立ちすくんだ。チームは、みな追いつめられた気持ちだった。皆、山本の一家を巻き込んだ責任を感じていた。

しかし、まもなく状況は変わった。売り上げを増やすのに役立つ、思いがけないデータが浮かび上がってきたのだ。さらに、鈴木は、配送のシステムを変えるよう問屋を口説き落とす大胆な手を思いついた。こうなると、皆のやる気がまた出てきた。鈴木も清水も、部下たちの闘いぶりに目を見張った。鈴木は、深夜メンバーが帰ってくると、黙ってカップラーメンを差し入れた。

「アメリカで新しいビジネスを見つけ出そう」と鈴木が言い出した。そこで、清水は、鈴木と新しいビジネスを探し求めて、アメリカに渡った。しかし、アメリカでの出張は、辛かった。幸いなことに、「もう帰りたい」と弱音を吐き出す寸前に7-11を見つけた。そして、日本に帰って、日本で初めての7-11を立ち上げることにした。しかし、日本では絶対に無理だと言い放つ上司を説得するのは、簡単ではなかった。それでも、何とか、資本の半分を本社に出してもらうことになる。次の仕事は、店舗の土地を見つけることだった。15人は、適当な場所を探して、走り回った。しかし、オイルショックのあとで、土地の値段は上がり、それは、簡単なことではなかった。そこへ、ある酒屋からの手紙が舞い込んだ。それは、酒屋を7-11の店に改造してもらいたいというものだった。チームは、喜び勇んで、会いに行き、その申し出を受け入れることにした。清水は、7-11のネオンのサインを見つめながらそのころを思い出すと感動の涙がでると言う。

プロジェクト X は、革命的な事業を繰り広げる 7-11 を追った。

鈴木と清水は、新しいビジネスを探し求めるために、アメリカへ渡った。そこで、見つけた 7-11 のコンビニの経営方法を使い、日本でも同じようなものを立ち上げようとした。この新しいビジネスを始めるのは、難しかったが、鈴木と清水のチームは、成功させようと、みんなの力を注ぎ込んだ。7-11 は、毎日仕入れる商品の数を少なくしたり、商品の管理を徹底したりした結果、どん底からはい上がり、素人集団は、仕事をやり遂げたと感じた。

現在の日本には、15000 店の 7-11 がある。東京などでは、どこを歩いていても、ちょっと振り向くと、そこにあるほどだ。

1992 年には、アメリカの 7-11 が倒産寸前になったが、鈴木と清水がテキサスへ行き、アメリカの 7-11 の息を吹き返させた。

清水は、7-11 の始めのころを振り返って、思い出すと、泣けるようだ。