

	読み方	意味
店舗を改造する		
開店する		
開発する		
協力的な幹部		
競争する		
子会社と協力する		
親会社と交渉する		
在庫を管理する		
資本金		
小売の店舗		
コンビニ業界では、値引き はない		
新しい地域に店を開く		
すみません。品切れです		
問屋が配送してくれる		
利益		
流通革命		
商品を開発する		

Student 1

次の言葉から選んで適当な形にして_____に入れなさい。

たたき落とす、巻き込む、見張る、口説き落す、差し引く、差し入れる、思いつく、追いつめる、飛び込む、浮かび上がる、立ちすくむ

チームは、1ヶ月後皆、どん底に_____。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_____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_____。

チームは、みな_____ような気持ちだった。皆、山本の一家を_____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_____のだ。さらに、鈴木は、配送のシステムを変えるよう問屋を_____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_____。

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_____。

Student 2

次の言葉から選んで適当な形にして_____に入れなさい。

やり抜く、仕入れる、持ち込む、出会う、探し求める、追い込む、追い抜く、投げ出す、突きつける、泊まり歩く、立ち上がる

1970年ごろ、日本の小売業界では、大量に_____、大量に売るスーパーが、伝統的な店を_____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_____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_____ことにした。二人は安いモーターを_____。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_____、日本にコンビニのコンセプトを_____。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_____。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_____者もいた。それでも、二人は、仕事を_____ことにした。

Student 3

次の言葉から選んで適当な形にして_____に入れなさい。

押し込む、喜び勇む、見つめる、言い出す、言い放つ、走り回る、探し求める、吐き出す、買い求める、舞い込む、立ち上げる

「アメリカで新しいビジネスを見つけ出そう」と鈴木が_____。
_____。そこで、清水は、鈴木と新しいビジネスを_____、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_____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_____こ
とにした。しかし、日本では絶対に無理だと_____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と、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、_____。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_____。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、_____
_____, 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_____ながらそのころを思
い出すと感動の涙がでると言う。

Student 4

次の言葉から選んで適当な形にして_____に入れなさい。

はい上がる、やり遂げる、育て上げる、繰り広げる、乗り出す、振り向く、振り返る、吹き返す、注ぎ込む

プロジェクトは、革命的な事業を_____ 7-11を追った。

鈴木と清水は、新しいビジネスを_____ 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_____ 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_____。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_____、素人集団は、仕事を_____ 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_____ 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_____。

清水は、7-11の始めのころを_____、思い出すと、泣けるようだ。

リー

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。

ウェルツィン

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。二人は安いモーテルを泊まり歩いた。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。

一原

「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。

ゴルバーク

プロジェクトは、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。