

经贸日语常用表达（一）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/147/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BB\\_8F\\_E8\\_B4\\_B8\\_E6\\_97\\_A5\\_E8\\_c105\\_147607.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/147/2021_2022__E7_BB_8F_E8_B4_B8_E6_97_A5_E8_c105_147607.htm) お知り合いになれて大うれしく思います。非常高兴能认识您。お会いできて大うれしく存じます。非常高兴见到您。/幸会。お互いに努力しましょう。让我们共同努力吧。御社（おんしゃ）の友好なご力を期待しております。我们期待着贵公司的友好合作。お宅はおなじみのお得意先です。貴公司是我们的老客户了。私たちはもう旧知の仲です。我们已经是老朋友了。会社からの委で、私が皆と具体的な商をめることになっております。受公司委托，由我来和各位洽谈具体的业务。格は数量にじて割り引きます。根据数量的多少来确定折扣率。段については、引き方をもう一度ごいただけませんか。价格方面，贵公司能否再次考虑调整一下折扣的比率呢？この段だと、もう商にはなりません。如果是这个价格的话，生意就无法做了。メカへ引きの交をおいします。请代为与厂方洽商降价事宜。この段では到底（とうてい）お引き合いかねます。若依此价，实难成交。この品物のが少々いから、一割引にしてください。这个商品的质量有少许瑕疵，故请打九折。5000万までにを下げてくださいますよう切（せつ）におい申し上げます。恳请将价格降到5000万日元。段ばかり考えて、品をおろそかにしてはいけません。不可以只讲价格，而忽略质量（应以质论价）。品はこちらがいなく保します。质量我们绝对保证。この格は着ですので、引きできません。这个价格是实盘价，不能再低了

。オツファ（オファ）を出してください。请报价。当方としては、商がにまとまることを心からっております。我们衷心期待着洽谈圆满成功。おきとどけいただければ幸いです。如蒙应允，不胜荣幸。引きできなければ注文を合わせます。如果不能降低价格就暂不订货了。年（ながねん）のご（あいこ）を（たま）わりながら、ご希望にそうことができず（まこと）に申しわけございません。承蒙长期惠顾，此次却没能满足贵公司的期待，十分抱歉。大お世になりまして、にありがとうございました。承蒙惠顾，深表谢意。今後ともよろしくごくださいますよう、おい申し上げます。今后仍望惠顾关照。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)