



グローバルマーケティングの コンテンツ翻訳

6つのターゲット言語

20% に及ぶ翻訳コストの削減

50% もの翻訳期間の短縮

今日のデジタルファーストの世界では、セルフサービスがますます優先される傾向にあります。そのため、この需要に対応し、動画や製品情報、オンラインコンテンツをすべての顧客の言語で提供することは非常に重要です。また、ソーシャルメディアやインターネットを通じて顧客とオープンなコミュニケーションチャンネルを開いておくことも不可欠です。加えて、顧客基盤と強力なつながりを構築することで、企業は自社の製品やサービスを改善するヒントを得ることができます。製品やサービスに関するリアルタイムのフィードバックを通じて、新たな問題点を知ることができるからです。

特にグローバル企業には、自社の顧客基盤に向けて多くの言語で新しいコンテンツを作成して配布しなければならないという課題があります。インターネットのスピードに遅れないように速やかに翻訳プロセスを終わらせる必要がある一方で、翻訳の質は厳格な基準を満たしていることも必要です。

翻訳では、本来のブランドボイスを別の言語の話者にも認知されるように工夫してローカライズする必要があります。さらに事態を複雑にしているのが、翻訳プロセスには多大な労力がかかるという事実です。企業は競争力を維持するために新しいコンテンツの作成と事業の拡大に集中するため、手間のかかる翻訳プロセスに貴重な時間を使ったり、各言語でコンテンツを完全に作り直したりすることは大きなデメリットとなります。

このケーススタディでは、業界をリードするグローバル企業であるミルカ社が、ライオンブリッジのサポートにより、コンテンツを6つの異なる言語に翻訳するワークフローを構築し、ブランドとしてのスタイルを維持したまま翻訳とローカライゼーションのスピードを上げ、従業員の管理上の負担を軽減した方法を紹介しています。詳細をご覧ください。

お客様について

ミルカ社は、フィンランドで生まれた家族経営のグローバル企業です。約1,450名の従業員が勤務しており、2022年の収益は約1億4,330万ドルに上ります。ミルカ社は80年以上にわたり、自動車、工業、木工、金属産業向けの技術的に優れた高品質の研磨布紙と不織布研磨材で業界最高レベルの評価を得てきました。ミルカ社は持続可能な製品とソリューションの提供に特に力を入れています。



課題

今回のプロジェクトでは、大量のコンテンツを6つの言語（ロシア語、フランス語、ドイツ語、イタリア語、スウェーデン語、オランダ語）に翻訳する必要がありました。ミルカ社はこれら6つの市場の顧客に直接訴えかけるために、高品質で正確なローカリゼーションによる翻訳を必要としていました。また、翻訳は6つのすべての言語で一貫した認知されやすいブランド ボイスとスタイルを維持することが不可欠でした。すべてのコンテンツで一貫した「ミルカ エクスペリエンス」を作り出すためです。

2つ目の課題は、ローカリゼーション プロセスにおいてスピードと非効率性の問題を克服することでした。ミルカ社は、常に寄せられる、デジタル マーケティング コンテンツを求める顧客の声に応え、世界のトレンドに対応するために、さまざまなマーケティング コンテンツをすばやく翻訳、ローカライズ、公開する必要がありました。また、競争力を維持し、変わり続ける世界の需要に応え、顧客とつながり続けるために、短時間で新しいコンテンツを作成、翻訳、配布しなければなりません。対象となる資料には、動画、製品情報、オンライン コンテンツなどがありました。

ミルカ社の3つ目の課題は、従来の手作業によるワークフローに伴う大きな負担でした。以前は、資料を翻訳する際は支社ごとに独自の翻訳ルートを利用しており、負担が大きかったり、一貫性が失われていたり、信頼性が低かったりしていました。また、各支社で定期的にコンテンツを作り直さなければならない場合もあり、非常に非効率的でした。以前のこのような方法では、現地の支社の従業員が多大な時間をかける必要があり、その間は他の重要な業務ができないう問題がありました。

最後の課題として、ミルカ社で従来行われていた「その場しのぎ」の翻訳方法では、一貫性のあるブランド ボイスが失われることがありました。翻訳者や制作者が違えば、使う言葉やイメージが異なる場合があります。グローバル企業であるミルカ社にとって、一つの一貫したミルカ エクスペリエンスを提供することは不可欠でしたが、一貫性のない方法でそれを達成することは困難でした。



Optimizely とは

Optimizely は、コンテンツや商業の最適化を目的としたデジタル エクスペリエンス プラットフォーム (DXP) です。各種ツールが揃っており、デジタル コンテンツのプランニング、作成、公開に役立ちます。Optimizely はコンテンツのライフサイクルを効率化・簡素化し、コンテンツ プロセスを円滑かつ簡単に進められるようにして市場参入を加速します。この広く利用されているプラットフォームは、毎日何百万ものユーザーをサポートし、さまざまな組織がオンライン プレゼンスを大幅に強化する支援を提供しています。

解決策

ライオンブリッジはミルカ社に対し、3つの柱からなる解決策を提供しました。

1

解決策の1つ目の柱は、従業員がローカリゼーションや翻訳のためにコンテンツを送信するための簡単な手順を考案することでした。ミルカ社は何年もの間、コンテンツ管理プラットフォームである Optimizely を使用していました。

ワークフローを簡素化するために

当社の Optimizely コネクタを導入することで、従業員はグローバル コンテンツを管理するために新しいシステムやソフトウェアの使用方法を覚える必要がなくなりました。

2

解決策の2つ目の柱は、ミルカ社の MyMirka アプリを顧客向けに4つの言語に翻訳およびローカライズする作業を当社が支援することでした。当社のソフトウェア ローカリゼーション チームは、革新的なテクノロジーと長年の経験を活かし、ミルカ社のアプリですべての言語においてシームレスで一貫したミルカ エクスペリエンスを提供することに成功しました。当社では、翻訳プロセスにおいてミルカ社のブランド スタイル ガイドを利用し、すべての言語で翻訳用の用語集を作成しました。このプロセスにより、一貫性のあるブランド ボイスを確立することができました。

3

当社では、お客様が Web サイトでいつでも公開できるように、すべてのコンテンツをそれぞれの言語に翻訳しました。ミルカ社の目標は、翻訳したすべてのコンテンツをほぼ同時に正式公開することでした。そのため、当社のプロジェクト管理チームにとっては複数の翻訳プロセスを同時に進めることが重要でした。

ライオンブリッジのアプローチ

プランニング



- プロジェクトの範囲と成功の基準を定義
- キックオフミーティング
- 役割と責任
- 詳細なスケジュールとコミュニケーション計画
- エスカレーション ポイント
- 完了後のデブリーフィング

複数の部門から編成されたチーム



- 導入担当者 (1名)
- グローバル プログラム マネージャー (1名)
- シニア プログラム マネージャー (1名)
- アソシエイト プロジェクト マネージャー (1名)
- アカウト エグゼクティブ (1名)
- アソシエイト プロジェクト マネージャー (1名)
- 言語チーム リーダー (1名)
- 言語チーム リード (2名)
- アソシエイト言語チーム リード (2名)
- 技術サービスリード (1名)
- シニア エンジニア (1名)
- エンジニア (5名)
- 翻訳者 (12名)

コミュニケーション



- 2週間ごとの状況確認の電話会議
- 必要に応じた追加の会議

数字で見る実績

- **6**つのターゲット言語: 英語からロシア語、フランス語、ドイツ語、イタリア語、スウェーデン語、オランダ語
- **20%** に及ぶ翻訳コストの削減
- プロジェクト期間 **10** か月: キックオフ ミーティング、デブリーフィング、進行中の翻訳フィードバックおよび変更を含む
- **30**名のプロジェクト専任チーム メンバー
- **76,427** 語: オランダ語への翻訳ワード数
- **87,023** 語: フランス語への翻訳ワード数
- **95,050** 語: ドイツ語への翻訳ワード数
- **23,842** 語: イタリア語への翻訳ワード数
- **53,532** 語: スウェーデン語への翻訳ワード数
- **50%**の翻訳プロセス短縮



「ライオンブリッジは、コンテンツを効率的にローカライズする枠組みを与えてくれたため、当社のコンテンツ制作者は既存のコンテンツの最適化に多くの時間を使えるようになりました。これは最終的に、当社のレジリエンスが高まることにつながります。デジタルの世界では、お客様の行動の変化や世界のトレンドの変化に対応できる必要があります。ライオンブリッジは、当社と一緒に成長し、当社がどのようなトーンでお客様とコミュニケーションを取りたいかを理解してくれるパートナーです」

マティアス オースビック氏、ミルカ社 IT プログラム マネージャー

結果

ライオンブリッジのサポートにより、ミルカ社は大きな成果をいくつも達成しました。まず、ソーシャルメディアおよびWebサイトの顧客基盤とのより強固なつながりを構築しました。当社とOptimizelyとのパートナーシップにより、コンテンツの翻訳とローカライズにかかる管理上の負担は大幅に減少し、その結果、ミルカ社はすべての重要なソーシャルメディアチャンネルとWebサイト向けに、より多くのコンテンツの最適化と制作に集中できるようになりました。大手ソーシャルメディアチャンネルや自社のWebサイトで共有したり配布したりできるコンテンツが増えるほど、顧客基盤に訴えるセルフサービス資料を多く制作でき、顧客に選ばれるベンダーとしてのミルカ社の地位が強固になります。また、効率化したワークフローにより、ミルカ社が世界のマーケットトレンドの変化を分析して対応するための時間も増えました。これは、デジタルファーストの顧客の需要に対応するうえでとても重要な要素です。

当社の支援によって翻訳およびローカリゼーションソリューションが効率化されたことで、ミルカ社がソーシャルメディア向けのコンテンツ制作にかけられる時間が増えただけでなく、同社が事業の維持と拡大に力を注ぐ時間を取り戻すことにもつながりました。手間がかかる翻訳プロセスに多くの時間をかける代わりに、新しい製品やサービスを開発したり、イノベーションを推進したりすることができたのです。

もう一つの成果は、新しい製品やサービスを市場に届ける時間が短縮されたことです。関連コンテンツの翻訳やローカライズが50%速くなったことで、ミルカ社が最新のイノベーションやソリューションに関する情報をグローバル市場に向けて発表するタイミングが大幅に前倒しされました。そのような遅れをなくしたことが、業界における革新的企業としてのミルカ社の評価を保つのに役立っています。

当社との連携による4つ目のメリットは、ミルカ社がブランドボイスのトーンやイメージを守ることができたことです。当社はミルカブランド向けの多言語用語集を作成・使用し、品質チェックを行ってスタイルガイドと用語集が厳密に守られていることを確認しました。専門的な言語サービスプロバイダー1社(ライオンブリッジ)のみがすべての翻訳に対応したことで、ミルカ社はすべての資料で一貫性を維持しやすくなりました。

最後に、当社の効率的なシステムにより、ミルカ社は翻訳コストを大幅に削減できました。ミルカ社が削減した翻訳コストは20%に及びます。当社は、戦略的に計画した効率的なプロセスで手順の重複をなくし、翻訳プロセスにかかるお客様の労力を減らしました。この努力と改善が翻訳コストの大幅な削減につながったのです。