



ローカリゼーション ベンダーの一本化

ソフトウェア会社の ローカリゼーション プロセスを一新

ライオンブリッジが提供する単一ベンダー ソリューションの導入事例

効率の向上、大幅な時間の節約、多大なコストの削減

30 社以上から 1 社へ
ベンダーの一本化

コストなし
TMS

99%
納期遵守率

● シングルベンダー戦略: スマートな選択

最近では多くの企業が、サードパーティ製の TMS を通じて複数のローカリゼーション パートナーに翻訳を依頼するというマルチベンダー アプローチから脱却しつつあります。代わりに、適切なパートナー 1 社と連携するシングルベンダー アプローチを選び、マルチベンダー アプローチでは達成できない、インパクトの大きなビジネス成果の実現を目指すようになっていきます。

● 課題

このお客様は、ローカリゼーション担当部署をマーケティング部門に統合した後、30 社以上の言語サービス プロバイダー (LSP) と協力しながら同社のローカリゼーションのニーズを満たしてきました。このマルチベンダー アプローチでは多数のベンダーとの関係を管理し、オンボーディング、支払い、品質管理などの業務を繰り返す必要がありました。さらにサードパーティ製の TMS の運用に伴い、ライセンス料の支払いや IT スタッフの配置など、継続的なコストも発生していました。ローカリゼーション関連の多くの作業をチームでこなさなければならないため、このマルチベンダー戦略は非効率的でコストが高く、負担も大きいことがわかりました。その結果としてこのお客様は、プロセスの合理化、複雑さの軽減、時間とコストの節約を目指して、ライオンブリッジによるシングルベンダー ソリューションを選択されました。

お客様について

このお客様は米国を拠点とする株式非公開のソフトウェア会社で、データ保護と復元のサービス提供を通じて、業界のリーダーとして 10 億ドルの収益を上げています。



サードパーティ製の翻訳管理システムを導入・利用している企業は、ローカリゼーション プロセスの大部分について自社で責任を負うことになります。スタッフを雇って翻訳管理システム (TMS) を運用し、翻訳メモリやワークフローも管理しなければなりません。当社にお任せいただければ、そのすべてを当社が担当し、お客様は本来の業務に専念していただくことができます。

コラム コノリー | オペレーション部門
シニア グローバル プログラム ディレクター、
ライオンブリッジ



LIONBRIDGE



解決策

言語サービスの一元化:

対象範囲

ライオンブリッジは包括的な一連の言語サービスを通じて、これまでは 30 社以上のベンダーが行っていたすべての業務を引き継ぎ、お客様のマーケティングおよびセールス関連のコンテンツのローカライゼーション業務を一元化しました。

ライオンブリッジは以下の言語サービスを提供しました。

- ▶ 7 つの主要言語と 12 の非主要言語を対象とした翻訳とローカライゼーション
- ▶ デスクトップ パブリッシング (DTP)
- ▶ 画面テキスト (OST) の制作
- ▶ 以下のようなテクノロジー関連業務:
 - ▶ お客様の Jira インスタンス内でのプロジェクト管理
 - ▶ Adobe Experience Manager (AEM) での Web プレビュー
 - ▶ Jira、WordPress、AEM などの内部アプリケーション用の、コネクタと Universal File Connector (UFC) の統合

導入プロセス

ライオンブリッジは契約後 1 週間以内に、自社の翻訳プラットフォームの展開を完了させました。専任の導入作業チームがお客様との緊密な連携のもと、さまざまなコンテンツタイプに関する翻訳ニーズを細かく把握して分析したうえで、複数の統合サービスを開発し、具体的な要件を満たせるようソリューションを完全にカスタマイズしました。

高度なテクノロジーの活用

ライオンブリッジはお客様が利用されていたサードパーティ製 TMS を、自社の TMS、翻訳支援 (CAT) ツール、ポータル、ワークフロー管理機能、オンライン カスタマ レビュー機能、コネクタを備えた独自のテクノロジー プラットフォームに置き換えました。当社では TMS を完全に自社で管理しているため、それをサービスの一環として無料で提供しました。

お客様のニーズに合わせたカスタマイズ

ライオンブリッジは社内で複数回のワークショップを実施しました。

- ▶ Figma の専門家を含むライオンブリッジのデスクトップ パブリッシング クリエイティブチームが、社内チームと協力しながら、レイアウトや書式に関するお客様の要件の詳細を確認しました。
- ▶ 社内レビュアーと連携しながら、品質要件を確認しました。

ローカライゼーションプロセスの簡略化

ライオンブリッジのソリューションでは、マルチベンダー戦略にまつわる複数のタスクが不要になり、ローカライゼーションプロセスが次の 3 つのステップに簡略化されました。

1

ライオンブリッジのコネクタを介してコンテンツを送信する (従業員が日常的に使用しているアプリケーションを閉じる必要はない)。

2

プロジェクトのステータスを確認する。

3

成果物の品質をチェックする。



結果

お客様はライオンブリッジをパートナーとするシングルベンダー アプローチにより、言語サービスを一元化したことで、以下のようなさまざまなコストや運用上の負担を解消することができました。

- ▶ 年次の TMS ライセンス料の支払い
- ▶ TMS の運用管理を行うための IT リソースの配置
- ▶ ソフトウェアのアップグレード
- ▶ 自動ワークフローの構成、翻訳メモリ (TM) の更新、用語集の維持管理

この大幅な効率性の向上により、次のようなことが可能になりました。

- ▶ 同じ予算と少ない社内リソースで、より多くのコンテンツをローカライズする
- ▶ 新しい市場に参入する
- ▶ これまでよりもはるかに多くの時間を、ベンダーや TMS の管理ではなく戦略的イニシアチブに費やす

ライオンブリッジは 99% の納期遵守率を達成しており、このタイムリーかつ信頼性の高いプロジェクト完了も、お客様にとってのメリットとなりました。さらに、当社の支援によって可能になった大幅な組織改革において重要な役割を果たしたとして、当社の主な担当者が表彰を受けました。



このお客様は、ライオンブリッジとの連携によってローカリゼーションプロセスの刷新が進んだことで、業務効率が大幅に向上しました。当社のカスタマイズされたソリューションにより時間とコストが大幅に削減されたことで、お客様は価値の高い戦略的成長に専念できるようになりました。お客様の成功に大きな役割を果たせたことを非常に嬉しく思っています。

ベッキー マクファーランド | エンタープライズ
セールス ディレクター、ライオンブリッジ



シングルベンダーのアプローチ: メリットの概要

シングルベンダーのアプローチを採用する企業は、以下のようなメリットを得られる可能性があります。

効率性とシンプルさの向上: 管理コストの削減とワークフローの合理化により、ローカリゼーションにかかる期間を短縮し、複雑さを軽減できる

コストの削減: サードパーティ製 TMS の運用にかかる費用が不要になるうえ、ベンダー管理が一元化されることでさらにコストを削減できる

品質とブランド ボイスの一貫性: すべての市場で用語、トーン、スタイルの一貫性を維持できる

強固なパートナーシップと戦略的連携: 継続的な改善を行い、グローバル戦略を効果的に実践するための、パートナーとの深い協力関係を確保できる

可視性と管理性の向上: 標準化されたレポートと分析を活用することで、意思決定能力が向上する

品質の向上: 複数のプロバイダーを利用する場合と比べて、翻訳エラーや不整合のリスクが低下する

本来の業務により専念できる環境の構築: ローカリゼーション業務から解放されるため、戦略的活動により多くの時間を割けるようになる

詳しくはこちら

LIONBRIDGE.COM