

## 現場実見ツアー報告

## ＜海外進出実践セミナー＞ 国際通販の壁を取り除く、その仕組みとは

3月23日(金)13時30分より実見会スタート。今回は、海外進出実践セミナーとして、国際通販に欠かすことのできない“ECサイト構築法”と、多くの企業が海外進出に二の足を踏む原因となっている“言語対応”をテーマに、(株)エクストラコミュニケーションズ・代表取締役の前野智純氏、WIPジャパン(株)代表取締役の福良雄氏に各々レクチャーいただいた。



ツアー風景

WIPジャパン(株)  
代表取締役 福良雄氏(株)エクストラ  
コミュニケーションズ・  
代表取締役 前野智純氏

## 海外ECに最適な「クラウドソース翻訳」のススメ

一般的に海外進出の障壁となるのは、決済・物流・翻訳の3つと言われている。決済については、Paypal、銀聯、alipayなど、そして物流に関してはEMS、Fedexの普及により、かなり容易になってきたが、翻訳はシステム化することが困難な分野であるためクリアしづらく、残された壁となっている。

WIP(ウィップ)ジャパン(株)は、まさにこの障壁を取り除く名プレイヤーだ。1995年に創業された同社は、主に翻訳、コンピュータに関する多種システムの日本語・外国語版作成にあたって必要となる技術面での処理を含めたローカライゼーション、そして通訳などの多言語サービスを提供しており、マーケティングリサーチ・ネーミングなど、海外ビジネスに必要な情報提供も多面的に行っている企業である。

日本企業の海外進出が活発化する中、会社案内や製品案内・製品マニュアルをはじめとする翻訳需要は増大しているが、コストの問題から翻訳されていない文書が激増。とくにアセアンには8カ国の言語があり、翻訳需要が急激に高まっているという。

WIPジャパン代表取締役の福良雄氏は、「海外進出における言語の問題を解消する上では、まず翻訳の効果的な使い分けを知ることが重要」と語り、まず人力翻訳と機械翻訳の特徴を下記の通り説明した。