



PAULA'S CHOICE SKINCARE

業界：小売、消費者

創立：1995年

本社：

ヨーロッパ：アメルスフォールト
(オランダ)

米国：シアトル (ワシントン州)

社員数：200名 (世界全体)

ソリューション

Trados® Enterprise

ポーラチョイス社、Trados Enterprise を わずか2日で導入して急成長

ポーラチョイス社は、自社開発の製品、スキンケア調査、オンラインショッピングツールを提供している世界的なスキンケアブランドです。ユニリーバ社プレステージブランド部門の一翼を担っており、世界20か国以上でビジネスをオンライン展開しています。また、欧州6か国（オランダ、ドイツ、英国、フランス、デンマーク、ベルギー）では、実店舗での販売も行っています。ローカリゼーションは社内のコピーライターが担当しており、複数の翻訳会社（LSP）と連携しています。

課題

急成長と新市場への参入を目指す中、ポーラチョイス社はビジネス急成長に伴い、グローバル展開において早くも窮地に陥っていました。ヨーロッパでの急成長に伴い、新たなコンテンツを新たな言語で配信してほしいとのニーズが高まる中、拡大し続けるeコマースウェブサイトでの対応に苦慮していたのです。

まもなく、当時の仕事のやり方では、会社の成長スピードに合わせて拡張できないことがはっきりしてきました。まず、翻訳用ファイルのエクスポートとインポートは時間がかかるうえ、エラーも頻繁に発生していました。また、社内翻訳者が全言語に対応できるわけではないため、外部の翻訳会社に委託する必要がありましたが、そのオンボーディング作業も時間がかかる要因でした。さらに、翻訳者がHTMLコードに直接翻訳結果を書き込んでいたので、システムエラーの発生リスクが高い状況でもありました。

すさまじい勢いで成長する中、新市場への迅速な展開を続けるため、同社はより効率的でスマートなソリューションを切望していました。

課題

- ・ プロセスの大半を手作業で行っており、時間がかかる（1言語につき、1記事あたりのエクスポートとインポートに最大1時間）
- ・ HTML ページを手動翻訳しているため、エラーが発生しやすくリスクが高い
- ・ アクセス制御の問題によって、バックエンドのテクノロジーインフラストラクチャにリスクが発生
- ・ すべての言語を網羅した社内リングストが存在しない

きわめて柔軟な手法を導入することによって、作業のスピードが上がり、不要なタスクをすべて排除して目の前の問題解決に専念することができました。

そうした課題があることを踏まえ、ポーラチョイス社はできるだけ多くの手作業を自動化できるソリューションを探していました。

そのソリューションに求められたのは、自社の Salesforce Commerce Cloud プラットフォームと連携し、翻訳プロセス全体のワークフローを自動化する機能でした。また、外部の翻訳パートナーと社内スタッフの両方がすぐに理解して使用できるユーザーインターフェイスと翻訳エディタを備えていることも、要件の1つでした。

そして、どのソリューションに対しても、翻訳メモリ（TM）テクノロジーを活用する機能を重視していました。それがあれば、翻訳納期の短縮とコストの削減に役立つからです。

解決方法

ある翻訳会社が推奨したのが、RWS でした。その翻訳会社ではすでに RWS の Trados 翻訳支援ソフトウェアを使用し、慣れ親しんでいたからです。そこで、ポーラチョイス社は RWS の翻訳テクノロジーを精査し、自社の Salesforce コネクタについての情報を求めました。

その後、しかるべき手続きを経て、ポーラチョイス社は RWS をサプライヤに選定しました。決め手になったのは、RWS が共同作業の能力と意欲に秀でており、実用的な解決策を模索する熱意を持ち、パイロットプロジェクトの実施を申し出たからでした。

パイロットプロジェクトでは、ウェブサイトのデンマーク語版を制作することに合意しました。

ポーラチョイス社、翻訳会社、導入パートナーの Emakina Group、RWS からそれぞれ1チームずつ、計4チームがこのパイロットプロジェクトに参加しました。そこでは、すべての関係者を対象にオンボーディングのためのキックオフミーティングとデモが開催され、主にワークフローの策定についての議論が行われました。

きわめて柔軟で革新的な方法を共同作業に採用し、参加者が献身的に取り組んだ結果、デンマーク語版 e コマースウェブサイト向けの Trados Enterprise の導入は、Salesforce Commerce Cloud へのコネクタを使用して、わずか2日で完了しました。



ソリューション

- ・ デンマーク語のパイロットプロジェクトが、開始から終了まで 2 日以内で完了
- ・ ポーラチョイス社のチーム、翻訳会社、導入パートナーの Emakina Group、RWS の計 4 チームがパイロットプロジェクトに参加
- ・ パイロットプロジェクトにはポーラチョイス社から主要関係者が 15 名参加し、RWS ソリューション導入への賛同を確保
- ・ 共同作業にきわめて柔軟で革新的な手法を採用したことで、承認、導入、リリースがスピードアップ

「今では、新しい言語にも 1 クリックで対応できるようになりました」

Jesse Hanse 氏

ポーラチョイス社のチームに RWS のソリューションを採用するメリットを理解してもらうことが、パイロットプロジェクトの重要な目的の 1 つでした。プロジェクトには、マーケティング、開発、コンテンツなど、さまざまな部門から社内関係者 15 人が参加し、全員がソリューションについて理解しました。

また、そこで得られた多数の重要な教訓は、その後に実施された、他の国や言語での展開においても大いに役立ちました。

たとえば、すべてを一度に翻訳する「ビッグバン」方式を適用可能な言語もあれば、段階的に翻訳していくほうが最終的な効率が高くなる言語もあることが分かりました。

結果

現在、ポーラチョイス社の担当チームは「不可能が可能になった」と感じています。一時は成長を阻むかのような高い壁がそびえ立っていましたが、今やそれが取り除かれ、迅速な拡大と急成長が可能になりました。

デンマークでは、デンマーク語のウェブサイトのリリースから 4 か月も経たない内に売上が急速に伸び、3 桁成長を達成しました。

効率的な自動化と極限まで減らしたワークフローに対応する、充実した機能を備えた Trados Enterprise は、今や同社の成長戦略に欠かせない要素となっています。

ポーラチョイス社の Ecommerce Manager を務める Jesse Hanse 氏は、パイロットプロジェクトでの RWS チームのオープンな姿勢、共同作業への意欲、要件にできるだけ応えようとする柔軟性を高く評価しています。

「すばらしいチームワークと共同作業を実際に体験した結果、RWS との真のパートナーシップが生まれました」と Hanse 氏は語ります。「Trados Enterprise は、当社の成長を支えるために不可欠です。このソリューションがなければ成し遂げられなかったでしょう」

ポーラチョイス社では、今後数年にわたって欧州市場を拡大していくとともに、Eメールマーケティングなどを担当する別の部門にも Trados Enterprise の使用を広げていく予定です。

Hanse 氏は、RWS、Trados Enterprise と歩んできたこれまで道のりを振り返り、次のように締めくくりました。「当社は RWS とともに未来を迎える準備ができています」

ほかのケーススタディもご覧ください

rws.com/jp/customers

RWS について

RWS Holdings plc は、テクノロジーを駆使した翻訳サービス、コンテンツ管理サービス、知的財産サービスを提供するリーディングプロバイダです。RWS は、ビジネスに不可欠なコンテンツを大規模に配信し、イノベーションの保護と実現を可能にすることで、お客様が世界中の人々とつながり、新たなアイデアを提供することを支援します。

私たちのビジョンは、グローバルインテリジェンス、深い専門知識、スマートなテクノロジーを通じて、言語、コンテンツ、市場参入における課題を解決することにより、世界中の人々と組織をつなぐ橋渡しをすることです。

当社の顧客には、グローバルブランド上位 100 社のうちの 90 社、製薬会社上位 10 社、世界中の大手特許事務所 20 社のおよそ半数が含まれています。また、クライアントベースは、ヨーロッパ、アジア太平洋、北南米に広がり、テクノロジー、製薬、医療、法律、化学、自動車、行政機関、電気通信の各分野を網羅しており、5 つの大陸に複数のオフィスを構えています。

1958 年に設立された RWS は、英国に本社を置き、AIM、ロンドン証券取引所規制市場に上場されています (RWS.L)。詳細については、www.rws.com/jp をご覧ください。

© All Rights Reserved. ここに記載されている情報は、RWS Group* の機密情報および専有情報とみなされます。

* RWS Group とは、RWS Holdings PLC およびその関連会社および子会社の代表を意味します。