

# 海外向け資料翻訳 事業モデル差別化

エイアンドピープル 浅井 満知子社長

## FBI ウーマンシップ

現在の日本の株式市場は、外国人投資家によって支えられている。このため上場企業にとって、海外投資家に向けたIR活動が一段と重みを増している。一連の活動を進めるに当たっては、アニュアルレポートの出来不出来が大きく左右する。エイアンドピープルの主力業務は同レポートをはじめとした海外向け資料の翻訳で、さまざまな業界の有力企業から受注実績を着実に積み上げている。

### 大学で学び直す

浅井満知子社長の振り出しの職業は歯科技工士。手先が器用なためコツコツと何かを作る職業に憧れ、「子供が生まれても仕事を続けることができる」という理由で進路を決めた。

しかし、技工士の世界はでっぴ奉公。朝7時から働き始め帰宅に利用する電車は、午前0時46分発の終電だった。それが月曜から土曜日まで続いた。「こ



あさい・まちこ 青山学院大院修了。歯科技工士、IT系企業勤務などを経て1998年10月エイアンドピープル設立。群馬県出身。

のまま一生終わってよいのか」。そんな疑問がわき、26歳のときIT系の企業に転職した。

総務のつもりで入社したら配属先は営業。パソコン関連のユーザーサポートなどが主な仕事だった。聞かれたことは「折り返し電話致します」といった形で対応。SE(システムエンジニア)に聞いて回答するといった作業を繰り返し、知識を体系化し信頼感を高めていった。

ただ、ITは進歩が早い。体得した情報がどんどん古くなり「年を取ったときに続けていけるのか」といった不安を抱えるようになる。そこで友人からの誘いに乗る形で翻訳会社に応募、転職に踏み切った。

入社後半年で営業部門のトップとなるなど、滑り出しは順調だった。その一方で「過去の人的ネットワークに助けられただけ」との思いが募るようになり、「大学を受験し直して、ビジネスの知識を習得しよう」との意思を固め青山学院大に進学した。

勉強の楽しさは、予想をはるかに上回っていた。一流企業に勤めながら経営学を学ぶ仲間も多く刺激を受けた。3年生からは起業を意識するようになり、卒業後に翻訳サービスの会社を立ち上げた。

### 直訳避け平易に

現在のメインの仕事は産業翻訳。海外投資家向けのアニュアルレポートや財務短信、決算説明会資料などが主な中身だ。当初は幅広くサービスを手がけていたが、翻訳の世界も価格破壊に突入。コスト削減のため中国

——2012年からは化粧品事業に本格参入している  
「2005年に初めての出産を経験したが、ホルモンのバランスが崩れ、顔の皮膚がうろこのようにポロポロ落ちるようになり、シミができた。それまでは徹夜続きでも大丈夫だったのに……。仕事捨てて母親に徹すべきかとまで思い悩んだが、そんなことで夢を諦めるのは嫌だと考え直し、トラブルに打ち勝つ化粧品を作ろうと決め、OEM(相手先ブランドによる生産)メーカーを訪ねていった。初回のバージョンは納得できず500円分を福島県南相馬市に寄付したところ『泡立ちが良い』などの感謝の手紙を相次いでもらった。もっと喜ばれる物をということで商品化につなげた」

——商品の特徴は

「シルク泡ソープやクレンジングジェルなどを『MA CHIKO』ブランドとして発売している。忙しく働く女性をユーザーとして想定し、シンプルな手入れでしっかりと答えを出せる製品とした。売り物は子供が頬をなめたとしても安全なように、わさびや桜の花のエキス、蜂蜜など、えりすぐりの天然成分をバランス良く配合した点だ。例えばわさびは炎症を防ぐ効果がある。自社のサイトで販売し、口コミで広がっている」

——販売目標は

「3年後に億単位の事業計画を策定している。会社というのは柱が1本だけでは強くなれない。当面は二本柱で屋台骨を支えていく」

## Q & A

### 出産経験し化粧品事業参入

に委託するケースが増え、「一緒の方向にいったら負けてしまう」との判断に基づき、現在の事業モデルを追求していった。

アニュアルレポートの作成は、ただ翻訳すればよいというものではない。対象となる会社の全体像を十分に理解した上で「今年はこの事業の業績が好調なので、こういった見せ方をしましょう」といったプレゼン力が不可欠となる。この部分に磨きをかけることに集中した。

日本の翻訳は直訳が主流だが、その構造を変えるため差別化戦略にも力を入れた。具体的には平易な英語を使用し、「1つのセンテンスでは最大15ワード」「二重否定をしない」「関係代名詞を使用しない」「一番最初に結論を書く逆ピラミッド

型とする」などの取り決めを行い、徹底化していった。社長の人となりも重要な投資基準。こうした文書を書くことで、社長の人柄を浮き彫りにし、投資が有利に進むことにつなげる。

海外投資家の動向が活発な点を踏まえ、上場企業は翻訳事業会社から提案を受ける日々だという。このため、激しい競争を勝ち抜くには「質の高い翻訳とかゆい所に手が届くようなサービスが必要」(浅井社長)。こだわりが、技術部のリリースや、外国人社員向け就業規則の翻訳を受注とするなど、副次効果として顕在化している。この循環モデルをさらに高度化できるかが、今後の鍵になることは確かなようだ。

(伊藤俊祐)

翻訳サービスの打ち合わせ風景  
東京都渋谷区の本社



### ■会社概要

▷本社=東京都渋谷区恵比寿西1-3-10

ファイブアネックスビル7階

▷設立=1998年10月

▷資本金=2500万円

▷社員数=10人

▷事業内容=翻訳サービス