

特集 ～選ばれる翻訳者になるために～

翻訳者と関わる人を知るシリーズ

翻訳会社の社長の視点

株式会社ジェスコレーション 代表取締役 丸山 均

翻訳会社の役割は何だと思えますか？

資源のない国、日本は貿易で外貨を稼ぎ、豊かな社会を実現してきました。そこで翻訳業が非常に大きな役割を果たしてきたことは間違いありません。私は翻訳会社の経営を通して日本の繁栄の一端を担ってきたことに、誇りを感じています。

弊社の創立は1964年、私の父が創業しました。子どもの頃、父に仕事の意義を教わり、尊い仕事だと感じたことを覚えています。しかし大学卒業後、父の会社に入社し仕事を始めてからは、毎日忙しくて、そんなことを考える余裕もありませんでした。それから間もなく父は病気を患い亡くなったため、私は入社7年目で社長を引き継ぐことになりました。

改めてこの仕事の重要性や意義を感じたのは、社長という立場になり、「御社はどんな仕事をされているのですか」と聞かれるようになってからだと思います。日本の発展のために重要な仕事をしているのだということを改めて自覚しております。

社員に常々伝えていること、期待していることは何ですか？

“翻訳業務に携わる人に欠かせない資質”には様々なものが考えられますが、その中に“緻密な仕事をこつこつと継続することが好きな学究肌タイプの人”というものがあるのではないのでしょうか。一概には言えませんが、そのようなタイプの人には時として“木を見て森を見ず”になってしまう傾向もあるため、私は次のようなことを伝えています。－「生真面目でプロ意識の高い、良い面での頑固さを仕事に活かしながら、幅広い視野で物事を捉え、柔軟に対処してほしい。」

もう少し言い方を変えると、「コストや納期を常に考慮しながら、専門家としての誇りを持って、お客様のご要望に最大限応えてほしい」ということです。一見して相反する難しい要求のように聞こえますが、コミュニケーションを十分にとることにより多くの場合は解決できると私は信じています。このような考えをスムーズに実行させるために弊社では、各工程に指針となるべきデジタルなルールを作り、現場の裁量の範囲を明示しています。

「良い翻訳会社」とは、どのような会社でしょう？

非常に難しい質問ですね。会社は法人、それに対して個人というものがあります。良い個人、つまり良い人とはどういう人かと聞かれたら、答えはなかなか簡単にはできませんよね。それと同じように、良い会社というのも一言でいうのはなかなか難しいです。

こんな話を思い出しました。もう随分昔のことです。ある大手の翻訳会社が倒産しました。その会社に勤めていた方と、その会社の倒産の10年後くらいに話す機会があったんです。その方は「あの会社は倒産してしまったけれど、良い会社だったんだよな。でも良い会社ってつぶれちゃうんだよな」と言ったのです。

良いとは誰にとって良いのか、株主か、従業員か、社長か、社会か。私はやはり、つぶれてしまっただけでは良い会社とは言えないと思います。社員に対しても、翻訳者さんに対しても、クライアントに対しても、存続していなければ良い会社にはなりません。とすると、良い会社とは「継続する会社」と言えるかもしれません。継続し、仕事を生み出し、雇用を生み出し、国家レベルでいうと、税金を払い続ける会社が良い会社、ということになります。

翻訳業界は今後どう変化していくでしょう？

御社の展望とあわせてお聞かせください。

翻訳会社は今後、機械翻訳やクラウド翻訳を活用しながら“翻訳生産性の向上”をいっそう進めていくとともに、当たり前のことですが、“翻訳の高付加価値化”や“新規翻訳需要の掘り起こし”が必要となっていくでしょう。

弊社としては、機械翻訳やクラウド翻訳のグローバルな活用、特に新興国における活用を推進することで、欧州言語も含めた全言語での効率化を目指します。また、日本語からアジア言語への多言語化の場合、コスト面の問題から、日本語⇒多言語を選ばず、日本語⇒英語⇒多言語という、英語を間に挟む工程を選択されるお客様もいます。しかし、間に英語を介す、いわゆる“伝言ゲーム”よりも日本語からダイレクトに多言語化の方が間違いなく品質面では良い結果が得られるため、その点も訴求しながら業務を拡大していきたいと考えています。

また、超難解な技術資料や論文の翻訳需要に応えられるよう、ニッチな分野に特化し、翻訳者データベースもより詳細に再分類化しています。少しずつその応用範囲と類似分野を広げていくことにより、“翻訳の高付加価値化”を現在推進中です。

最後に、翻訳の“新規需要の掘り起こし”ですが、これは時代とともに必ず変動するスター分野（需要の急増が予想され、当然付加価値も高くなる翻訳分野）の兆候を内外の力を借りてビッグデータを分析しつつ、照準を絞り込んでいるところです。

19世紀のアメリカ西海岸の“ゴールドラッシュ”の時、殺気だって集まった大群衆のほとんどが“金”にはありつけなかったそうですが、その時、大もうけをした人がいたそうです。“金”にはいっさい目もくれずに、“金”を目指す群衆に丈夫なズボン、つまり“ジーンズ”を売りまくったリーバイ・ストラウスです。翻訳の新規需要もそこら辺にヒントがあるのではないかと考えています。