

ASCA Bulletin

2013 vol. 5

アスカコーポレーション広報誌 ASCA ブレティン

〈特集〉座談会

ライフサイエンス翻訳の グローバル展開

- ・ ASCA サービス紹介：ISO27001 の認証取得
- ・ 翻訳ヒヤリハット事例集
- ・ サイエンス誌最新情報：脳が物体の神経表象を構築する仕組み

株式会社 アスカコーポレーション

特集：座談会

ライフサイエンス翻訳の グローバル展開

医薬業界の国際化が進む中で、翻訳会社も今後、国内企業や外資系企業の日本法人だけでなく、海外に拠点を置くクライアントと直接ビジネスを行う機会が増えるものと予想されます。その際に求められる新たなサービス（価値）とは何か、特有の困難はあるのか、また翻訳支援ツール（CATツール）はどのような武器となりうるか。ライオンブリッジ ジャパン株式会社でアジア地域の翻訳外注業務をマネージメントされている佐々木 薫氏と、弊社でCATツールを使用したライフサイエンス翻訳を手がけておられる清水 滋氏をお迎えして、翻訳会社がこれから向き合う新しい局面について語っていただきました。

■ パネリスト：

ライオンブリッジ ジャパン株式会社
アジアソーシングディレクター

佐々木 薫 氏

アスカコーポレーション翻訳者

清水 滋 氏

アスカコーポレーション営業部
プロジェクトマネージャー

原 由

■ モデレータ：

アスカコーポレーション営業部
QC マネージャー

駒田 大輔



翻訳のグローバル展開とは

佐々木：ここ20年でウェブサイトが一般化してから、情報に関する国境の壁がとても低くなっています。だからといって、全ての人が外国語をある日突然わかるようになるわけではなく、言語が分かるか分からないかで差が出るようになったわけです。そこでマーケットとして最初に動いたのがIT業界でした。IT企業は英語で開発をして世界中で売る。そして製品は国によって大きく変わらない。これを背景として、各国で一斉に翻訳をすることが必要になったのです。ライオンブリッジの創立は1996年ですが、この頃から翻訳がグローバル展開と呼ばれる局面に入っていました。もちろん、多国語展開としては、それまでも食品の成分表示が各国語で書いているようなことはありました。



佐々木 薫 氏

しかし、製品マニュアルなど一定の量のある文書の翻訳が一斉に動くというような状況になったのは、その頃のIT業界が口火を切ったのだと思われます。

現在では、グローバル化しているのは何も翻訳だけではなく、情報そのものがグローバル化しています。例えば金融業界を見ると、1時間の違いが株の取引に大きな影響を与えるように、国際的にもリアルタイムな情報が求められています。国によって情報のスピードが異なっていると、それが大きな格差につながります。分野を問わず、翻訳をしようというときに、いったん各国に下ろして、その国の実情に合わせてというやり方では遅くなっている。各国のやり方が求められる部分はあるにしても、その割合は確実に縮小されています。

駒田：スピードへの要請がグローバル化の大きな要因だったのですね。

佐々木：そのとおりです。しかしそれだけではありません。医薬の分野においても、ご存じのとおりスピードが求められるようになっていきます。早く薬を上市できれば特許が切れるまでの間に販売できる日数が長くなりますので、その分企業としては利益になる。それとは別に、日本から見て外資になるグローバル企業の

場合、もし何らかの問題が起こった場合、製造者責任は本国に及びます。ですから申請文書の作成を各国に完全に下ろしてしまうと、リスクマネジメントができなくなります。この管理責任の点からも本国である程度ハンドリングすることが必要となっています。

グローバル企業が求める翻訳

駒田：ライオンブリッジは世界で最大手のマルチリンガル・ベンダー（MLV）ですが、こうしたマーケットのニーズをターゲットとしているのですね。

佐々木：はい。ほぼ全ての案件が、本国担当者を顧客として、多国語を同時に翻訳するというプロジェクトになります。言語数では10言語以上となる案件が多いです。請け負ったライオンブリッジでは、それぞれの言語の翻訳をハンドリングして工程を管理しています。

清水：私は前職時代、クライアントの立場でMLVと関わりがありました。国内の医療機器メーカーで開発に携わっていたのですが、外資系のメーカーに出向してローカライズの仕事をした際、そこにローカライズ・コーディネーターというような役職の担当者が出て、新製品を開発するときにMLVに依頼して7カ国語ぐらいに翻訳していました。MLVと一般の翻訳会社との違いというのはどこにあるのでしょうか？



清水 滋 氏

佐々木：極端な話、MLVでなくても多言語翻訳はできると思います。それこそ世界中の翻訳者に電話をかけて、人を確保してしまえば。しかし、一定の品質基準とそのための体制を持っていることが、MLVが一般の翻訳会社と差別化できる部分ではないかと思っています。

駒田：ライオンブリッジジャパンでは、海外のグローバル企業の本社と、日本語を扱う国内のお客様の両方と取引をされているのでしょうか。

佐々木：それは分野によりますね。規制のそれほど厳しくないIT業界では日本の企業との取引が非常に多いです。先に入ったものがシェアを取っていくという傾向が強く、中国や韓国も競争相手となる業界です。より早く、より先んじて世界に出さないとシェアが取れなくなるというところがありますから、日本にいらっしゃるお客様でもローカライズの意識が非常に高いのです。一方で、医薬などライフサイエンスの分野では、日本法人との取引も無いわけではないのですが、ライオンブリッジに関しては少ないです。内資の製薬会社でも世界に向けて製品を出している

会社は多いのですが、清水さんが経験された外資系の会社のように多言語の翻訳までを日本国内で一括して管理する、ということまでされているところはまだ少ないのではないかと思います。

駒田：佐々木さんから見て、海外クライアントと日本のクライアントとの違いはあるでしょうか？

佐々木：これは私の個人的な印象であることをお断りしておきたいのですが、海外クライアントの方が、どちらかと言えば目的がはっきりしていることが多いです。なぜ各言語にローカライズする必要があるのかが明確になっている。そしてMLVには、その目的のためのソリューションの提示が求められます。したがって、翻訳の良し悪しだけでなく、プロセスの提案と実行、さらに今後の継続性や発展性などについての説明責任も同時に求められており、それを価値として認めていただけることが多いです。一方で、日本のクライアントは、翻訳という作業に焦点が当てられていることが多いです。日本では、こちらからプロセスなどを提案するというよりは、例えばマーケティングの部門の方が担当になって、私たちに翻訳を指示するという形になります。製品の担当者なのでマーケットにはもちろん詳しく、納品した原稿もよくチェックしてくださるのですが、多言語にローカライズする目的が十分に意識されていないというケースもあります。海外クライアント向けと同じようなソリューションを提案しても、そこまではいいよ、ということで指示通り進めることを求められるケースも多いです。

原：私たちも海外と国内の両方のクライアントと接する機会があるので、今のご意見には頷ける気がします。よく直面するケースとして、直接的には海外クライアントと取引をしているものの、日本法人の担当者の方も関係者の中に入っていて、双方とコンタクトを取るパターンがあります。

佐々木：最終的にその翻訳原稿を使うのが日本法人になるわけですね。

原：そうです。海外クライアントとのやり取りで、本国からの翻訳の手順や品質に関する要求は不明確なのに、日本の担当者の方は翻訳に関する確固たる要求事項をもっておられるというケースが多々あります。まだ直接連絡を取ればいいのですが、海外のMLVからは間接的にしか情報が入ってこないためコミュニケーションが非常に難しく、質問への返答がずれていたり、納品



した翻訳に満足していないらしいということだけが伝わり、具体的に何を求められているのか、どこを改善すべきなのかが分からず、混乱が生じてしまったということがありました。

佐々木：これは本当によくあるケースだと思います。この件はどう解決されたのですか？

原：最終的には日本の担当の方と直接コミュニケーションを取ることができて、情報が共有できるようになりました。しかし、佐々木さんのお話を聞くと、こちらからもプロセスの話などを積極的に行えばよかったと考えています。直接やり取りしているMLVが作業フローなどを決めていて、こちらから提案ができていませんでした。マーケットを知っている私たちの方から働きかければトラブルは防止できたかもしれません。



原 由

清水：クライアントの方でも、海外の本社と日本支社の間のコミュニケーションを取るのには難しいでしょうね。

佐々木：あるクライアントの日本支社に私が呼ばれて、翻訳の問題点を延々と指摘されるということがあったのですが、半分は本社とのコミュニケーションが上手くいっていなかったことによるものでした。こういうケースでは、私たちは優先順位を明確にするようにしています。つまり費用を負担するのは誰かということ。多くの場合予算を持っているのは本社ですから、そうであればやはり私たちは本社の担当者の方の意思を優先する必要があります。そして、私たちが説明責任を負うのもその担当者の方になるのです。

駒田：日本支社との連携がうまくいくようなプロセスを提案するのも翻訳会社のサービスということになるのですね。

佐々木：クライアントにとってローカライズは本業ではありませんから、そういった提案をしないのはむしろ私たちにとっては怠慢といえるかもしれません。

CATツールと翻訳者に求められるもの

駒田：最後に、ローカライズにとって必須とも言えるCATツールについても触れておきたいと思います。弊社ではローカライズ部門を立ちあげ、取り組み始めた直後から清水さんにメンバーとして加わっていただき、二人三脚のような形でCATツールの導入を進めてきました。

清水：もともと私が翻訳者になったのは、前職でローカライズを知ったのがきっかけです。ですからCATツールは、自分が翻訳をする上での前提条件であり、購入するのにためらいはありません。

んでした。ASCAのトライアルに合格したときにちょうどローカライズの部門が立ち上がって、タイミングがすごく良かったと思います。

原：しかし弊社では、なかなか清水さんのような方は現れなくて、CATツールを使える翻訳者は限られています。今後どのように人材を確保するかが課題だと考えています。

佐々木：私が最初にCATツール、TRADOSを知ったのは90年代の末のことでした。その時に思ったのは、単純に用語集を置き換えられる機能は便利だなということです。ほかには、ウェブサイトなど頻繁に変更されるコンテンツで、一部だけを直すときに、元の原稿を突き合わせで修正するよりはメモリで管理しておいたほうが楽だろうと。その結果として、コスト削減の話が出てくるのではないのでしょうか。

CATツールは所詮道具であり、万能ではありません。しかし道具である以上、目的を把握して使えば有効なものであるはず。逆に目的がなければ、CATツールはある状況で有効なのかどうかは分かりません。

清水：ツールは使うものであって、ツールに使われる翻訳者であってはいいけません。

佐々木：CATツールを使えば経験の少ない翻訳者でも一定の質の翻訳ができると言われることがありますが、私は疑問を持っています。むしろ、英語の基礎力やアウトプットされるべき日本語についての知識がない経験者だとメモリに振り回されてしまう危険性があるのではないかと。目の前の文章だけでなく、文章の目的やマーケットのニーズなど、一歩引いた視野を持つことで初めてCATツールは有効に使えると考えています。

駒田：便利そうだからといって飛びつくのでもなく、またむやみに毛嫌いするのでもなく、道具として使いこなすための理解と翻訳者としての能力が必要であるということですね。ライフサイエンス分野のグローバル化は止まりません。マーケットを把握している私たちこそ、海外のMLV・クライアントに提案しながらプロジェクトを進めていくことが重要だと痛感しました。

本日は貴重なお話を伺うことができました。ありがとうございました。



駒田 大輔

ASCAサービス紹介 ISO27001の認証取得

ASCAは、2013年10月2日付けで、ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）の認証を全社で取得しました。

ISO27001の認証取得に向けてASCAのコンサルテーションを担当いただいた、株式会社さくらケーシーエスの柴田 洋二様にお話を伺いました。

ISO27001の認証取得により、ASCAに期待できることは何でしょうか。

ISO27001の認証を取得したことで、ASCAは情報セキュリティに対するマネジメント体制を整備しているということが世界的に認められました。これにより今後ASCAと取引をするお客様は、その都度情報セキュリティの管理体制を確認することなく、安心して仕事を依頼できるようになります。



IS 598064 / ISO 27001

ASCAをサポートするうえで考慮されたことはありますか。

翻訳会社であるASCAは、社内だけで仕事を完結することは難しく、多くの個人外注者に業務を依頼しています。それにより、重要な機密文書の取り扱いが外注者に一任されることとなります。このような特徴に配慮し、ISO27001に沿って、社外で作業する外注者とのルール作りに特に注力しました。

ISO27001の取得に向けてASCAはどう変わりましたか。

ASCAではこれまで情報セキュリティに対する自社の基準を持っていましたが、ルールを体系立てて策定し、文書化することによって、情報リスクを低減するための取り組みをより明確にしました。このように策定したルールをもとに社内周知をすすめ、セキュリティに対する個々の理解の曖昧さをなくし、意識やモラルを向上させた結果、ISO27001を取得することができたと思います。

年に1回の審査があるので、今後も継続して取り組むことが必要になります。

ISO27001の認証取得に向け全社一丸となって取り組んだことで、日々の業務を見直すことができました。これまで以上に、お客様からお預かりした機密情報を大切に守り、高度なセキュリティやコンプライアンス要求に対応できるよう管理を徹底し、継続していきます。

（聞き手：営業部 QC コーディネーター 伊藤 聡子）

翻訳者の声

私が仕事を始めた頃に比べると、現在は情報技術が発達し格段に仕事がしやすくなりました。しかし、その反面でリスクも増えていると感じています。ISO27001の認証取得に向けてASCAから文書管理についての確認事項が増え、手のかかる面もありますが、その都度セルフチェックをする機会となり、気が引き締まります。データ管理は翻訳者として当然の責任です。プロとしてリスクを認識しながら、利便性の高い環境で今後も仕事をしたいと思います。

（ASCA登録翻訳者 中川 佳世さん）

翻訳ヒヤリハット事例集

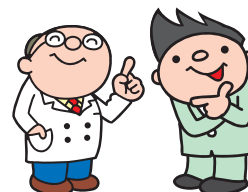


ASCAの翻訳QC担当者が日々の業務中に出くわした、思わずヒヤリとした事例と、その対処法をご紹介します。今回は番外編です。

■ 番外編 賢人が教える英訳の秘訣

先日、ASCAを代表する諸賢人（別名・翻訳の鬼たち）に英訳のコツをお聞きする機会がありました。独り占めしておくのはもったいない内容でしたので、皆様にもご紹介します。実際は複数名の賢人が同席されましたが、本稿では便宜上、1つの人格に統合させていただきます。

本稿の作成者 A (以下 A) : 英訳というのはどうすれば上達するのか、取りつくしまがありませんが……



賢人 (以下賢) : 私のやり方を説明しましょう。まず意識したいのは、日本語と英語では文章の流れ方・構造が違うということです。どちらも「主語＋述部」が基本ユニットですが、英語の文章は、前の文の述部の内容を次の文の主語が引き受けるようにして書かれます。その主語についての具体的な情報を述部で展開させ、またその述部の内容を次の文の主語が受けて……という連鎖で文章が進んでいきます。

A : 逆に、そのような流れがないと読みにくい英語になるということですね。

賢 : そうです。英訳の際には、必ず文構造を組み換える必要があります。そのための下準備として、まず私は、日本語の原文を意味のまとまりごとに半角スペースで区切ってしまいます。さらに1文が長い場合はハイライトを付けて色分けします。こうして原文をユニット化しておいて、各パーツを英語に置き換えたあと、それらを自然な文構造になるよう組み立てます。

A : 組立て時の注意点はありますか？

賢 : 英文では、主語の役割はきつかけ・テーマの提示にすぎません。重要な情報は全て文章の右側、つまり述部（動詞＋目的語）に盛り込まれる。ですので、主語はできるだけ短く、極端に言えばシングルワードにまで切り詰めます。日本語から機械的に直訳してしまうと、主部がだらだらと続いたあげくにwas observed. で締め、などということになりがちですが、これが一番いけません。逆でなければいけないのです。こうして長く展開した述部から適切な1ワードをピックアップして、これを次の文の主語として書きついでいく、という流れです。これは先ほど説明しました。

A : すると、主語の選択が重要になりますね。

賢 : その選択次第で述部の展開のしやすさが決まります。原文の主語にとらわれてはいけません。

A : 次に、組立て前の各パーツの訳し方ですが……

賢 : これは資料を集めて、そこから言い回しを拾ってくるしかありません。具体的には、「動詞＋名詞」や「名詞＋形容詞」の組み合わせ。plasma levelとよく結びつくのはmeasureかdetermineか、「効果減弱」に多用される動詞はreduceかと思いきや実はdiminishではないか、といったような。分野ごとに組み合わせのパターンはある程度限定されますから、資料も分野別にまとめておくのがおすすめです。

A : まとめるといいますと？

賢 : 使えそうな語の組み合わせを見つけたら、文章をまるごとコピーして、1つのファイルにどんどん貼りつけていき、分量がたまったら、ファイルをPDF化します。別のPDFができれば結合、というように1本のファイルにしておくことがポイントです。そうすれば容易に検索できますから。

A : 資料そのものはどこで探せばいいですか？

賢 : 臨床に限って言えば、まず分野ごとの有効性判定基準ですね。学会のホームページなどでstandard criteriaとかdefinitionを探してみる。あとは「分野名＋guideline」で検索すると結構出てきますよ。日本語のものもあります。これらで基本的な用語や言い回しを押さえておいて、その後に具体的な投稿論文にあたるということです。

A : なるほど。しかし、実践するとすると、それ相応の手間暇をかける必要がありそうですね。

賢 : ですから早いうちに始めないと！ 私も最初はいろいろ失敗しましたよ。駆け出しの頃、ラテン語由来の接頭語を熱心に調べたことがありました。pre-やpost-やintra-といったような。ある時、英訳の仕事で原文に「洗面器の中に」という言葉が出てきたんです。ここだ！ と思って勇んでintra-basinと書いたところ、クライアントの先生に大目玉をいただきました。

A : たかだか洗面器について言うのに莊重すぎたということですか。

賢 : 勉強が裏目に出た例ですよ。でも、長い目で見れば蓄積は必ずプラスになります。頑張ってください。

A : 少し勇気づけられました。ありがとうございます！

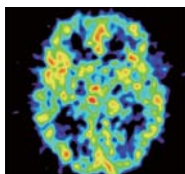
マカクザル側頭葉における物体の神経表象は、 複数の領野における局所神経回路によって階層的に構築される Microcircuits for Hierarchical Elaboration of Object Coding Across Primate Temporal Areas

Toshiyuki Hirabayashi¹· Daigo Takeuchi¹· Keita Tamura¹· Yasushi Miyashita^{1,2,3,*}

¹ Department of Physiology, The University of Tokyo School of Medicine, 7-3-1 Hongo, Bunkyo-ku, Tokyo 113-0033, Japan.

² Core Research for Evolutional Science and Technology (CREST), Japan Science and Technology Agency (JST), Kawaguchi, Saitama 332-0012, Japan.

³ Department of Brain Sciences, Center for Novel Science Initiatives, National Institutes of Natural Sciences, Toranomon 4-3-13, Minato-ku, Tokyo 105-0001, Japan.



Abstract

霊長類において、物体についての神経表象は脳の後頭・側頭葉皮質で階層的に構築される。従来、ある皮質領野で新たに現れる視覚特徴の神経表象は、その領野において生成され、その領野の支配的な表象になると考えられてきた。本研究において我々は、ある領野において支配的な視覚特徴の神経表象は、まず低次領野の神経回路で少数のプロトタイプが生成され、それが高次領野に送られ、多くのニューロンに広まることによって成立しているという仮説を立て、これを検証する実験を行った。マカクザル下部側頭葉の隣接する領野であるTE野と36野のそれぞれにおいて、複数のニューロン活動の同時記録を行ったところ、上記の仮説から予測された通り、物体間対連合の表象を生成する収束的な局所神経回路が、低次側であるTE野において見つかった。さらに、生成された対連合表象は高次側の36野に送られ、局所神経回路において同様の表象が徐々に増えていくことが明らかになった。これらの結果は、物体についての神経表象を階層的に構築するための脳の計算原理を示唆している。

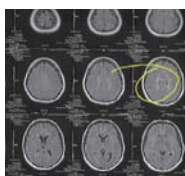


Author

東京大学医学部 医学系研究科 統合生理学教室

平林 敏行 先生

宮下 保司 先生



Message from the Author

本研究では、サルの側頭葉において物体の表象を司る神経回路を2つの領野で同定し、それらの回路における情報処理を比較することにより、複数の領野にわたる階層的な物体表象の計算原理を初めて明らかにしました。これにより、私たちの脳が外界を表象する原理について理解が深まるのみならず、階層的な構造を持つ人工データベースの効率的設計や、神経表象に関わる疾患に対する新たな治療法の確立にも繋がることが期待されます。

編集部より

どんなに親しい人でも、その似顔絵を書こうとすると、髪型や眼の形など意外に細部を憶えていないことに気がきます。逆に、その人を街で見かけた時、正面からではなく横顔あるいは後ろ姿でも、私たちはその人であると識別することができます。視覚の認識がこのような特徴を持つのは、私たちの脳には外界の情報データベースがあり、それに照合して視覚情報を認識するからだと言われています。この研究では、その脳内のデータベースが神経細胞の働きで作られる仕組みの一端が解明されました。著者コメントにも述べられているように、様々な領域での応用が期待されます。

(サイエンス担当：早川 威士)

■サイエンス日本語版ホームページ

サイエンス日本語版ホームページがリニューアルされ、さらに使いやすいデザインとなりました。Science等に掲載された最新の研究論文へ簡単にアクセスできます。メールマガジンの登録もこちらから！ www.sciencemag.jp

ASCA Bulletin

アスカコーポレーション広報誌 ASCA ブレティン

■ 発行

株式会社アスカコーポレーション

・大阪本社

〒541-0046 大阪市中央区平野町1-8-13 平野町八千代ビル6F

TEL: 06-6202-6272 FAX: 06-6202-6271

・東京事務所

〒108-0073 東京都港区三田3丁目1-17 アクシオール三田4F

TEL: 03-6459-4174 FAX: 03-6459-4175

<http://www.asca-co.com/>

■ 制作・編集

株式会社アスカコーポレーション

ASCA Bulletin 委員会

・石岡 映子

・伊藤 聡子

・駒田 大輔

・佐藤 直人

・西田 沙織

・早川 威士

・原 由

■ デザイン

山本 千恵

■ 写真

横山 武史

■ 印刷

有限会社 新明印刷

■ 協力

東京大学

American Association for the Advancement of Science

■ 発行日

2013年10月



IS 598064 / ISO 27001

■ 表紙：キバナコスモス

キバナコスモスは、キク科コスモス属の植物でメキシコ原産の一年草です。属名の「コスモス (Cosmos)」はギリシャ語の「kosmos (秩序、調和)」に由来し、その整った花姿から名付けられました。日本にきたのは大正時代ですが、広くみられるようになったのは1960年代後半で、今までにない赤花品種の「サンセット」が日本で作出されて以降、急速に普及したといわれています。



花言葉は「野生美」。雨にも負けず風にも負けずに花を咲かせることからつけられました。美しい中に強さも兼ね備えているキバナコスモスのように、私達社員も仕事で直面する困難に凜として立ち向かっていこうとの思いから、ASCA Bulletin 第5号の表紙イメージに採用しました。