



#### CCEP 社の会社概要

Coca-Cola 製品の製造・販売に携わる世界最大のボトラー

#### 社員

33,200 人

#### 収益

150 億ユーロ

#### ソリューション

Trados Enterprise

Language Weaver 機械翻訳  
(カスタムエンジンを含む)

翻訳サービス

## Coca-Cola Europacific Partners (CCEP)

### CCEP 社、RWS の翻訳テクノロジーによりコストを大幅削減

Coca-Cola Europacific Partners (CCEP) 社は、Coca-Cola 社の飲料を製造・販売する世界最大のボトラーです。社員 33,200 人を擁し、西ヨーロッパ、オーストラリア、インドネシア、ニュージーランド、太平洋地域の顧客 175 万件にサービスを提供しています。

79 の製造施設を含む 180 か所以上の拠点を持つ CCEP 社は、膨大な翻訳需要を抱えています。コンテンツ量の増加に伴って翻訳サービスへの支出も増加する中、この需要に応えるためには、より効率的でコスト効果の高い方法を見つける必要がありました。

### 課題

- ・ 複数の翻訳会社との取引
- ・ 一元的な管理体制や標準プロセスがない
- ・ 用語と語調の不統一
- ・ 自動化が限定的
- ・ 翻訳に時間がかかりすぎる

### 課題

デジタルな世界では、コンテンツの需要が急速に高まっています。特に、CCEP 社のような多国籍企業では、コンテンツを多数の言語に翻訳する必要があります。

多くのグローバル企業と同様、CCEP 社でも組織の至るところでさまざまな翻訳会社を利用しているうちに、翻訳関連の資産や資料がどんどん増えていきました。翻訳の量とコストの増加を受け、翻訳コストに対して、より戦略的なアプローチを取るべき時期が来たのです。

複数の翻訳会社と取引する必要があったことから、支出を追跡するのは困難でした。また、翻訳会社のグローバルネットワークを管理するのも、かなりの負担になっていました。そのため、CCEP 社は翻訳会社ベースを統合し、不要なコストを削減しようと考えました。

ところが、翻訳会社を統合して減らせばいいだけの問題ではありませんでした。

多数の翻訳会社の管理に関連して、さらに深刻だったのが、使用されるプロセスの標準化と自動化が困難であったことです。また、グローバル規模で承認された用語集や語調が存在しておらず、制作されたコンテンツが一貫性に欠けていることもよくありました。

CCEP 社は、翻訳のスピードアップとコスト削減も求めています。世界中で連携を緊密化し、一貫性と品質を向上させ、可能な場合は翻訳プロセスを自動化して時間とコストを節約できるソリューションを必要としていたのです。



## ソリューション

CCEP 社は、直面している問題や課題を理解して明確化するため、多くの時間と労力を費やした結果、現実的に機能し、確実な成果をもたらす、効果的なソリューションを見つけることにしました。

そこで選択したのが RWS です。1 つのコンテンツチームで概念実証 (PoC) を 3 か月間実施した後、6 か月間のデジタルパイロットプロジェクトに進みました。

PoC とパイロットプロジェクトがいずれも成功したため、CCEP 社はソリューションの完全な導入と展開に踏み切りました。

翻訳管理とワークフローのツールとして RWS の Trados Enterprise を選択し、組織全体で合理的かつ効率的な翻訳プロセスを実現しました。Trados Enterprise によって翻訳メモリと用語集が一元化されたことで、一貫性も向上しました。

CCEP 社は、RWS の最先端機械翻訳テクノロジーである Language Weaver も導入しました。このテクノロジーは、言語的な適応を「学習」できるため、時間の経過とともに翻訳品質は改善されていきます。また、組織全体の主要言語で制作される膨大な量のコンテンツの管理にも役立ちます。つまり、翻訳の外注コストを削減できるだけでなく、組織内のどこで翻訳しても、コンテンツやチャンネルで使用される専門的な用語や語調が統一されるようになるのです。

さらに、CCEP 社は RWS の翻訳サービスチームから、拡張性の高いリソースの提供を受けています。社内チームのポストエディット翻訳能力の強化を図ることと、機械翻訳に適さないさまざまなコンテンツタイプや言語の翻訳をサポートすることが目的です。

どのような展開環境でも、導入を成功させるにはユーザーの賛同を得ることが大切です。

CCEP 社は、新システムのメリットを得られるスタッフにソリューションを紹介し、アピールしました。また、同社のブランドカラーとロゴを使用して翻訳プラットフォームの UI を完全にカスタマイズしたことで、導入への支持をユーザーグループから得ることができました。PoC とパイロットフェーズの成功後、さらに多くの部門が新システムを採用し、経験、知識、重要な教訓が共有されました。

**「RWS のツールを導入し、RWS とともに仕事をするというのは、まさに素晴らしい経験です」**

**Elitza Dublewa-Servatius 氏**

CCEP 社、Automated Translations 部門 Manager



## 結果

- 人の手による翻訳の外注費用を大幅に削減
- 翻訳会社の PO を 70% 削減
- 翻訳の迅速化 - シンプルな案件であれば、数日ではなく数分で完了
- 高品質の MT - 苦情が減少
- 用語と語調の一貫性が向上

## 結果

最終的に、ソリューションの採用が成功したかどうかを決めるのは、結果です。

CCEP 社の場合、答えは「イエス」です。

業界トップクラスの機械翻訳プラットフォームとして、Language Weaver は CCEP 社の翻訳ツールの中で重要な役割を果たすようになり、大量のコンテンツに取り組む同社を支えています。

実際に稼働してからわずか 6 か月間で、約 2,000 万ワードが Language Weaver で処理されました。同じ期間の対応可能ワード数が、社内翻訳者で 100 万ワード、社外翻訳者への外注で 60 万ワードであるのと比べると雲泥の差です。これにより、数日かかる翻訳が数分で完了するようになりました。

CCEP 社は、Language Weaver を使用することで翻訳コストを大幅に削減し、納期を短縮できました。つまり、翻訳処理能力が向上し、翻訳量が増加したため、より少ないコストでより多くの成果を達成できるようになったのです。

CCEP 社の社内チームは、適切な翻訳支援ソフトウェアを手に入れたことで、以前よりはるかに多くの翻訳に容易に対応できるようになりました。実際、全翻訳作業の約 3 分の 2 を社内で管理し、処理しています（翻訳にかかる時間もほとんど増えていません）。加えて、もちろん翻訳作業の外注は大幅に減少しています。

機械翻訳に移行するうえで、CCEP 社の最大の懸案事項は出力結果の品質でしたが、Language Weaver を使用しているチームの多くが、十分に受け入れられる品質を達成しました。MT エンジンがトレーニングされた言語では特に高評価です。品質の問題が発生しても、用語が翻訳辞書に継続的に追加され、さらにスムーズに、より正確な翻訳が提供されるようになります。Language Weaver からの出力結果の品質が向上するにつれ、ポストエディットやレビューにかかる時間が短縮され、翻訳プロセスがスピードアップし、コスト削減が進みます。



**「パートナーとして RWS を強くお勧めします。RWS はレベルの高いサービスを提供しており、そのテクノロジーは当社にとって非常に有益であることが実証されています」**

**Elitza Duplewa-Servatius 氏**  
CCEP 社、Automated Translations 部門 Manager

CCEP 社で RWS の翻訳テクノロジーの採用と拡張を担当する Elitza Duplewa-Servatius 氏は、Language Weaver の導入に大きな期待を寄せています。

「当初から、コスト削減と時間短縮が実現していて、翻訳品質もエンドユーザーの満足度も向上し続けています」

さらに、「RWS のテクノロジーを組み合わせることで、当初の計画よりもはるかに少ないコストで、想定よりもはるかに多い量を翻訳できるようになりました」と同氏は続けます。

Duplewa-Servatius 氏は、次のように結論付けています。「RWS の翻訳テクノロジーを使用すると、多くの隠れたメリットに気づきます。RWS をパートナーとして迎えたことで、さらなるメリットを得られ、テクノロジーを最大限に活用できるようになりました」

## ほかのケーススタディもご覧ください

[rws.com/jp/customers](https://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/](https://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。