

## 「フリーランス翻訳者のための営業戦略と節税・資産管理術」

### 第 1 部

# 「チャンスは 1 枚の名刺から」

## ～古くて新しい営業ツール～

中村泰洋 (なかむら やすひろ)

特許・実務翻訳者

2012 年 11 月 28 日

#### 【ごあいさつ】

この度は当セッションにお越しいただき誠にありがとうございます。私は、情報技術関連分野の特許を主に手がけているフリーの翻訳者です。元々は IT・ローカライズを中心に手がけていましたが、途中で鞍替えし、特許翻訳者としては現在 4 年目に入ったところです。

自己紹介に記載のとおり、私は高卒の元宅配便ドライバーという、翻訳者として稀に見る貧弱経歴で、当然のことながら専門分野もなく、ある意味最後尾からキャリアを開始しました。

乏しい経歴が不利であることを痛感したのが、2009 年に特許翻訳者として独立したときで、高卒という学歴に加え、勉強を始めたのが 35 歳、特許事務所での勤務経験もなかったこともあって、ほとんど誰からも相手にされず、トライアルに応募しても、トライアルはおろか、返事が来ないことも珍しくありませんでした。

正攻法だけでは埒があかないということに気付き、思いついたことを色々と試してみたところ、今回紹介する名刺というアイデアが比較的功を奏し、取引先獲得に大きく貢献しました。

翻訳者は一般に、対人コミュニケーションを苦手としていますが、雄弁な名刺は、口下手を大いに助けてくれます。また、名刺は経歴や実績に関係なく誰でも作れる上に、わずかな費用でできます。さらに、名刺を作成する過程には大きな付加価値もありました（講演の中で紹介）。

この古くて新しい名刺というツールが、多くの新人翻訳者に飛躍のきっかけをもたらしてくれることを願っています。

**【お願い】**

本セッションは 2 部構成になっており、必然的に時間の制約が大きいため、セッション概要や私自身の紹介は公式プログラムの記載にて代用させていただき、速やかにプレゼンに入りますので、ご協力をよろしくお願いいたします。

次ページ以降の資料は、本セッションの内容をご自宅で思い出していただくために、スライドの内容を文字に書き起こしたものです。セッションの内容自体はシンプルですので、講演中は是非とも、資料ではなく前方の画面にご注目ください。

**【講演者略歴】**

普通科高校卒業。宅配便ドライバー、塾講師、翻訳会社勤務、ローカリゼーション翻訳者を経て、2009 年よりフリーの情報技術系特許翻訳者。乏しい経歴ゆえ、キャリア初期に関連業務を含むあらゆる案件を手がけたことから、特許以外の分野にも対応しており、JTF <ほんやく検定>では業界で唯一 3 科目で 1 級を保有。現在は、幅広い経験を通じて身に付けたスキルを活かし、「自らの仕事で感動を届ける」べく、得意分野への特化を推進中。翻訳で日本サッカー界に貢献するのが 1 つの夢。日本サッカー協会公認コーチ。

<スライド 1>

## 表紙

-----

<スライド 2>

## 一般的な名刺



連絡先は伝えられるが、大事なときに思い出してもらえない。

-----

<スライド 3>

## 名刺の再発明

再発明された名刺がもたらすメリット:

- 相手との会話がはずむ
- 相手に確実に覚えて／思い出してもらえる
- これまでのキャリアを振り返り、将来ヴィジョンを描ける

受注につながる...かも。

-----

<スライド 4>

## 最強名刺フォーマット

### 表面 - 基本情報

- 顔写真、大げさなキャッチコピー、対応分野の 3 点は必須
- 名前には読み仮名を忘れずに
- 連絡先はできるだけ豊富に

何者かをしっかり伝える。

-----  
<スライド 5>

### 裏面 - プロフィール

- 趣味、特技、関心事など、できるだけ多く羅列。
  - ☞ 出身地や出身校は、相手を問わず話題にしやすい。
  - ☞ 自慢の羅列にしないこと。くだらないことを散りばめると相手が安心する。
- 趣味の Web サイトなどがあれば明記。

会話の糸口を提供する。

-----  
<スライド 6>

### 中面 - 自己 PR

- 翻訳者としての意気込みや決意、
  - ☞ 苦労話など、具体的なエピソードを交えてできるだけ熱く。
  - ☞ 文章で伝えられるのが多面名刺の強み。
- 顔写真はあった方がよい。
- コМПレックスは思い切って打ち明けた方が誠実さをアピールできる。
- PR 文は、特定の 1 人をイメージして作成。

仕事に対する思いを伝える。

<スライド 7>、<スライド 8>

### その他の面 - 追加情報

- 実績や成果の紹介
  - ☞ 数字や名前を出してできるだけ具体的に
  - ☞ 小さなことでも OK。組み合わせればオンリーワンになる。
  - ☞ 前職での実績や趣味活動での成果でも可
- 具体的な業務スキルや対応分野
- 翻訳者としてのスタンス
- 名刺紙面で紹介しきれない成果物・寄稿記事などへのリンク
  - ☞ URL よりも QR コードや検索文字列の方がよい
- 表下面について、実績に乏しい若手翻訳者は、見出しだけ書いておいて、あえて空欄にしておくのもあり

得意分野とスキルを強くアピールする。

-----  
<スライド 9> ～ <スライド 14>

### 実績や専門分野に乏しい若手翻訳者へのヒント

- 週末、早朝、夜中など柔軟でスピーディな対応
- 周辺業務も含めた幅広い対応
- 未知のツールや未経験の仕事・役割にチャレンジする意欲的な姿勢
- 翻訳会社の立場を考慮した寛大な対応

長谷部はサッカー選手として突出したスキルを持っていないが、多技能と柔軟性、優れたバランス感覚と献身的な姿勢でチームに不可欠な選手。

高スペックでなくても、小さな特徴の組み合わせによってオンリーワンになれる。

前職で学んだことを活かす。

- ヤマト運輸でサービス精神
  - 塾講師時代にテキストの作成方法や授業の運営方法
-

<スライド 16>

## 製作費用

### ■専門業者に依頼

- 通常版で 5 万円、2 つ折りで 8 万円が相場
- 文案作成から写真撮影、デザイン、印刷まで、1 ストップで完結
- マーケティング効果も期待できる？

### ■自分で作成

- 自分 1 ストップ
  - ◇ デザイナーを発掘 (人伝てや SNS を活用)
  - ◇ 自分で文案とコピーを作成 (翻訳者ならお手のもの)
  - ◇ 自分で写真撮影 (デジカメで OK)
- 入稿はデザイナーにお任せ
- 2 つ折りでも 15000 円程度

まずは自分で作ってみるのがお勧め。

-----

<スライド 17>

## 製作時の注意

### ■紙

- 光沢紙 - インクがにじまずシャープな印象。
- 非光沢紙 - 優しい手触りで柔らかく落ち着いた印象
- 2 つ折りの場合には 0.16 ～ 0.20 mm を推奨

### ■デザイン

枠や線は裁断ズレに注意

### ■印刷方式

オフセット印刷を推奨。家庭用プリンタは×

デザイナーと印刷業者に意見を仰ぐ。

-----

<スライド 18>

## 名刺の活用方法

### ■松田丈志選手（ロンドン五輪銀メダリスト）

北京五輪後、リーマンショックの影響で前所属のレオパレス 21 が契約打ち切り。

→ 久世コーチとともに 600 社に支援要請の手紙を書き、日本代表の合宿にはスーツを持って参加。

→ 地元宮崎のコスモス薬品が支援を名乗り出て現役続行。

→ ロンドン五輪でメダル 2 個獲得。

名刺を渡せる場に積極的に出て行く。

-----  
<スライド 19>

## 名刺の活用機会

### ■取引先

- オフィスの雰囲気や様子から、職場の健全性や勢いがわかる。
  - 担当者との会話から、ニーズがわかる。
  - 担当者との面会により、信頼感が生まれる。
- ☞ 新しい取引先はできるだけ早い段階で。
- ☞ 手土産はその地域のものを。

### ■業界のイベントやオフ会

### ■専門分野に近い業種のイベント

### ■他業種のイベントや異業種交流会

ハードルの低い場から順に。

アクションを起こせば、チャンスがやってくるはず。

-----  
<スライド 20>

## 参考書籍

- ロベタなあなたを救うしゃべる名刺 中野貴史 著
- 24 人に 1 人 渡すだけで仕事が取れる絶対受注名刺 福田剛大 著
- 安売りするな！「価値」を売れ！ 藤村正宏 著

以上