

クリストファー・グリーン

日英通訳の事例-1: テクニカル

日本語：

インターネットは、PC市場における企業の間関係を変えるはずだ。A社やB社などのベンダーは、既に自社製のハードウェアが生み出すオンライン収入の一部を手にしようと機会を伺っている。キーボードを設計し直して、提携企業のWebサイトに素早くアクセスする機能を加えたことに対する見返りというわけだ。企業のエグゼクティブは、一般消費者向けの売上高のうち、インターネットおよび関連ビジネスが占める比率は最大25%に達するのではないかと考えている。いずれは、PCがインターネット・サービスにセットされ、ただ同然で配布されることも考えられる。

通訳：

The Internet should change the power balance between companies in the PC market. Vendors such as Company A and Company B already have opportunities to acquire some of the online income generated by their own hardware. This is in return for redesigning keyboards to add the ability to quickly access partner company's websites. Corporate executives think that Internet and related businesses revenue will account for up to 25% of sales to general consumers. Eventually, it is conceivable that PCs bundled with Internet service will be available almost free of charge.

日本語：

しかし、当社のアナリスト Ben Smith は、こうした販売手法は意味をなさないと考えている。彼の指摘は、次の通りである：(1) 今日のインターネット関連の企業提携が、いつまでも存続するとは限らない。(2) 携帯電話とワイヤレス・サービスの関係とは異なり、PCとインターネットはお互いに独立したサービスである。(3) いまだにインターネット・サービスよりPCの方が高価なため、電話機がただ同然で投げ売りされる電話の市場とは事情が異なる。

通訳：

However, our analyst Ben Smith thinks that such sales methods do not make sense. He pointed out that: (1) today's Internet-related business tie-ups may not necessarily survive indefinitely, (2) unlike the relationship between mobile phones and wireless services, PCs and the Internet are independent of each other, (3) unlike the telephone market where handsets are given away for free PCs are still more expensive than Internet services.

クリストファー・グリーン

日英通訳の事例-1: テクニカル (続き)

日本語 :

いずれにせよ、消費者市場に情報アプライアンスが普及すれば、長期的には PC の販売にマイナスの影響を及ぼすのは間違いない。PC が、メインフレームとミニ コンピューターの市場を奪ったのと同様に、アプライアンス市場は PC 市場の成長を鈍化させるだろう。一般的にアプライアンスは、現在の PC の機能をカバー する製品ではない。そうではなく、アプライアンス用に、新しいアプリケーションが次々と生まれるのだ。X 社は、米国における 2002 年までの PC 市場成長 率が年率 12% であるのに対し、同時期の情報アプライアンス市場の成長率は年率 96% に達すると予測している。情報アプライアンスの販売台数は、2002 年までに消費者向け市場で PC を上回り、2005 年までには出荷累計台数でも優位に立つと予測される。普及台数が増えれば、さまざまなアプリケーションが 開発される。

通訳 :

In any case, if information appliances spread to the consumer market, there is no doubt that in the long term this will have a negative impact on PC sales. Just as the PC disrupted the mainframe and minicomputer markets, the appliance market will surely slow down the growth of the PC market. In general, the appliance is not a product that covers the functions of the current PC. Rather, new applications are created one after another for use in appliances. Company X predicts the PC market growth rate in the US in 2002 will be 12% per year, while the information appliance market growth rate for the same period will reach 96% per year. The number of information appliances sold by 2002 will exceed the number of PCs sold in the consumer market, and by 2005 the total number of shipments is predicted to also gain ascendancy. Various applications will be developed as the number of devices increases.