

グローバルな業界へ ホスピタリティ向上

レオズ・インターナショナル

飯田百合子社長に聞く

レオズ・インターナショナルは、官庁から民間事業者まで幅広い顧客層を対象に、言語をはじめ国際ビジネスの支援サービスを展開し、今年で事業開始から10年が経過した。このほど不動産会社にスタッフを派遣する人材会社と提携し、不動産業界でも『グローバルホスピタリティ』の裾野を広げたいという飯田百合子・レオズ社長に事業展望を聞いた。（市川 佳之）

——どのような事業を展開していますか。

「トータルランゲージ・ソリューション」をキーワードとして、海外に進出したい、または海外から来られた企業や顧客のビジネス全般のサポートで実績を積み上げてきました。私が土木建築系の同時通訳を行っていたため、通訳・翻訳会社と、また専門特化したランゲージのエキスパートと



飯田百合子社長は、国際化の裾野を広げたいと意欲を見せ、後、技術系

など専門的な通訳・翻訳業務を提供することで需要を開拓し、現在は国内外を問わず、官庁から大手・中小企業、個人の投資家や富裕層など顧客層も分野も多岐にわたっています。

登録スタッフは約400人で、欧米・アジアの主要言語をはじめ世界20カ国語に対応できます。特に高度なヒューマンリソースを要求されることから、言語サービスに加えて専門分野の知識も習得した人材の開発・教育も手掛けるようになりました。

——不動産業との接点は。

当初から大手ゼネコンの業務依頼が多く、国内はもちろん世界各地にスタッフを派遣してきました。並行して不動産業のトップ企業からも不動産投資を目的にしたアジア系の顧客対応で通訳派遣が5年くらい前に始まりました。当社のノウハウが不動産分野でも十分に生かせることに気付いたのもその頃で、リート市場や不動産市場のグローバル化を追い風に不動産関連の需要も拡大基調です。

——業務提携の目的は。

予てから世界に通じるサービス業向けのホスピタリティを学べる場を作りたいと考えていました。提携もその一環で、不動産のショールームに質の高いスタッフを派遣する、 veikuri エイトと共同して、海外顧客が増えている不動産業向けにも、グローバルなホスピタリティを学ぶトレーニングを開始しました。

外国語を使ったショールームでのロールプレイングや、外国語の洗練された表現を学んだりしています。何よりもファーストコンタクトが重要と捉えていて、相手の感情も深読みできるぐらいのレベルを目指して指導しています。今後ますます不動産会社の間で国際的な業務が増えていくことが見込まれることから、業界のグローバル化を推進するビジネス支援に力を入れていきたいと思えます。