

東京五輪へ遠隔通訳に脚光

安価で多言語対応、小売りなど相次ぎ導入



訳、定型文では伝わりにくい細かなニュアンスも伝えられる。笑顔で接客してくれるので訪日客にも好評だ。しかも月額1万4000円（初期費用3万円）の定額制なので利用頻度が多くても安心できる。

和酒やの飯村明良社長は「英語での説明は多少できても、中国語や韓国語では無理。店の規模から言語スタッフを雇うのも難しい。そんなときに5言語対応のスマイルコールを知った」という。

訪日客は産地や製造方法などの商品説明を母国語で聞いた上で試飲して購入するので満足して帰るという。和酒やの売り上げにも貢献しており、開始したばかりの電子商取引（EC）にも生かす考えだ。飯村氏は「訪日客に安心を与えるスマイルコールを武器に、『リアル店舗で安心購入し、帰国後にECサイトでリピート』のパターンをつくる」と意気込む。

宿泊施設として訪日客に人気なのが日本特有のカプセルホテル。東京・新宿や新橋などに5店舗を展開する「安心お宿」は6月、増加する訪日客へのおもてなしの一環としてスマイルコールを全店に導入した。

プレミア新宿駅前店の庄司勇介支配人は「通じて当たり前の言葉の問題が解決できた。外国人もスタッフもストレス軽減につながり、フロントが渋滞することもなくなった」と喜ぶ。秋葉原電気街店では「中国語でイレギュラーなサービスを求められたときにも臨機応変に対応できた」と評価。24時間つながるのも宿泊施設には魅力的だ。

訪日客の売り上げが半分近くを占めるメガネチェーン「パリミキ」は、2012年1月から提供している遠隔通訳サービス「SMILECALL（スマイルコール）」だ。

店頭スタッフがタブレット端末を見ながら言語を選択して通訳者を呼び出すと画面に現れ、映像を見ながら通訳が始まる。

電話での音声通訳や文字の翻



ミキ・メガネの三城でも遠隔通訳サービスが大きな戦力となっている。

購買促進にも一役

チェーンを展開する三城（東京都港区）によると、「サングラスを買い求める中国人が多いので、通訳を介して店員は中国語を覚えていく」（営業企画担当の布袋田和貴氏）というほど遠隔通訳サービスの利用頻度は高い。サングラスやメガネの注文時のほか、度数やデザインの調整も円滑に行える。詳細で突っ込んだ商品説明もできるので購買促進にも役立っているという。

三城はスマイルコールの他、免税店向けにはポリグロットリンク（東京都豊島区）の「テレビde通訳」を導入している。同社は遠隔通訳サービスの草分けで、現在はベトナム語やネパール語など同業他社より圧倒的に多い12カ国語に対応する。

ポリグロットリンクの橋本直紀社長は「通訳は中国人の爆買い対応から、観光や仕事で来るベトナム人やネパール人への対応に移っている。しかし外国語



商品を手に取りながら「テレビde通訳」の通訳者とスペイン語で会話する訪日客（左）=東京都渋谷区のパリミキ原宿店

ないときはワンタッチで、みえる通訳に移行し映像を見ながら案内する。

さらに新サービスとして業界初の医療通訳オプション（定額制）を追加。症状の説明に専門知識が必要な場合に対応可能だ。JMIP（外国人患者受け入れ医療機関認証制度）取得病院を中心に導入が増えている。

小売店や宿泊施設などは、増え続ける訪日客の呼び込みに躍起で、そのために言語スタッフをそろえるが「1人で多言語対応できるスタッフはないし、採用できても営業時間のすべてを任せることはできない」（飯村氏）。こうした懸念を払拭できるのが遠隔通訳サービスといえ、言葉を通じないストレスを抱える訪日客を迎える大きな武器となりうる。

（松岡健夫）

高論早説

場外市場の火災が残した教訓 山田俊浩

2面

・16日からNAFTA再交渉 2面

・中国のEV市場に激震 3面

・ドコモがQR決済開始 4面

・平昌へ日本製用具開発 6面

INDEX

医薬品、化粧品、家庭用品から工業用まで。

暮らしを快適に、便利にする

「エア・ウォーター・ゾル」のエアゾール。

開発力にご注目を。



エアウォーター

経済ニュースサイト「サンケイビズ」 www.sankeibiz.jp

公式サイト「ビジネスアイ・ストリーム」 www.business-i.co.jp



4910851511470 00148