

Bridge Report 翻訳センター(2483)

 東 郁男社長	会社名	株式会社翻訳センター	 HONYAKU CENTER New Standards in Translation
	証券コード	2483	
	市場	JASDAQ	
	業種	サービス業	
	社長	東 郁男	
	所在地	大阪市中央区久太郎町 4-1-3	
	決算月	3月	
	HP	http://www.honyakuctr.com/	

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
3,965 円	1,684,500 株	6,679 百万円	10.4%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
53.00 円	1.3%	255.26 円	15.5 倍	1,671.18 円	2.4 倍

*株価は 12/18 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期実績。

— 連結業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010年3月(実)	4,239	236	239	105	80.65	40.00
2011年3月(実)	4,756	279	270	139	88.92	40.00
2012年3月(実)	5,536	440	439	227	135.22	45.00
2013年3月(実)	7,267	422	422	220	130.70	45.00
2014年3月(実)	8,772	364	359	179	106.26	45.00
2015年3月(実)	9,191	504	502	283	168.00	48.00
2016年3月(予)	9,500	550	550	430	255.26	53.00

*予想は会社予想。2013年4月1日付で1:100の株式分割を実施。EPS、BPSは遡及して調整。

*当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

(株)翻訳センターの2016年3月期第2四半期決算概要等について、ブリッジレポートにてご紹介致します。

— 目次 —

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2016年3月期第2四半期決算概要](#)
 - [3. 2016年3月期業績予想](#)
 - [4. 第三次中期経営計画の重点施策](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:第三次中期経営計画>](#)

今回のポイント

・16/3期2Q(累計)の売上高は前年同期比2.2%減収の42億円。主力の翻訳事業は金融・法務分野中心に堅調であったが、派遣事業における人材紹介子会社(株)アイ・エス・エス・コンサルティングを前期に売却したことに加え、通訳、語学教育、コンベンションの各事業も低調で減収となった。単体の粗利率低下、粗利率の高い同子会社売却などにより粗利率は同1.9ポイント低下し、粗利率も減少。販管費も減少したがカバーしきれず営業利益は同12.9%減少の1億34百万円となった。ただ期初計画に対しては売上が若干の未達であったが利益は超過した。

・16/3期の売上高は前期比3.3%増の95億円を計画。翻訳事業、通訳事業が堅調。派遣事業は通期も減収となるが、コンベンション事業は増収を予想。上記子会社売却により、粗利率は1.0%低下。ただ、同子会社の販管費も無くなる事などから販管費率は低下し、営業利益は同8.9%増の5億50百万円を見込む。保有資産の効率化を図るため投資有価証券を売却し売却益が発生したため当期純利益予想を上方修正した。売上、利益ともに連続して過去最高を更新。配当は設立30年の記念配当5円を含む53.00円/株を予定。予想配当性向は20.7%。

・訪日外客数は円安などを背景に急増しており、2003年からの増加率(年率)は9%となっている。また、訪日外客の使用言語は中国語、韓国語、英語、タイ語など多岐にわたる。同社の現在の主要事業領域は特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務分野の翻訳というB to B市場であるが、B to B to C市場を対象とする多言語コンタクトセンターに対するニーズは今後更に増大する事が予想される。通訳、派遣事業を展開する株式会社アイ・エス・エス子会社化のシナジー効果の本格的な発現はこれからのようだが、同社活躍の場がどのようなスピードで拡大するかを注目したい。

1. 会社概要

翻訳業界の国内最大手で初の上場企業。特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務分野において、産業翻訳と呼ばれる技術文書やビジネス文書の翻訳を行う。語学力、専門性、文章力に優れた約4,200名の登録翻訳者・通訳者を有する。高い品質と専門性、対応言語約75言語という幅広さが特徴。M&Aによって、通訳も含めた言語サービスにおける事業領域の拡大を図る。

【沿革】

江戸時代から薬の町として有名な大阪・道修町(どしようまち)で、医薬専門の翻訳サービスを提供するために設立された(株)メディカル翻訳センターが前身。その後、特許などへ翻訳業務の範囲を広げる過程で東京、大阪、名古屋に設立した数社を整理・統合して1997年8月に(株)翻訳センターとなる。2006年株式上場後、海外へも進出。2012年9月に通訳、コンベンション(国際会議企画・運営)、人材派遣で実績を持つ(株)アイ・エス・エスを子会社化。

1986年4月	株式会社メディカル翻訳センターを設立(大阪・道修町)、医薬専門の翻訳サービスを開始
1997年8月	現・株式会社翻訳センターとして、大阪・東京・名古屋の三都市において、医薬・工業・特許分野の翻訳サービスを開始
1998年4月	金融・法務分野の翻訳サービスを開始。
2003年6月	メディカルライティング業務を開始
2004年4月	一般労働者派遣事業を開始
2004年10月	株式会社国際事務センターを完全子会社化
2006年4月	大阪証券取引所「ヘラクレス」上場(現・東京証券取引所ジャスダック)
2006年11月	アメリカにHC Language Solutions, Inc.を設立
2008年8月	中国に北京東櫻花翻訳有限公司を設立
2008年10月	株式会社HCランゲージキャリアを設立
2010年12月	株式会社外国出願支援サービスを設立(特許出願支援サービス)
2012年9月	通訳、派遣事業を展開する株式会社アイ・エス・エスを子会社化

2013年4月	派遣事業統合のため、株式会社アイ・エス・エスと株式会社 HC ランゲージキャリアを合併(株式会社 HC ランゲージキャリアを吸収合併)
2014年10月	株式会社パナシアを設立(メディカルライティング)
2015年3月	株式会社アイ・エス・エス・コンサルティングの全株式を売却
2015年4月	ランゲージワン株式会社を設立

【社長プロフィール】

東 郁男社長は1961年7月15日生まれ。

1992年8月同社入社後、1997年8月取締役就任。2001年9月に創業者からバトンを引き継ぎ、代表取締役に就任し、2006年の株式上場の指揮を執る。

【企業理念・経営方針】

＜企業理念＞

産業技術翻訳を通して、国内・外資企業の国際活動をサポートし、国際的な経済・文化交流に貢献する企業を目指す。

＜経営ビジョン＞

「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」

【市場環境】

翻訳ビジネスは大きく分けて、「産業翻訳」、「出版翻訳」、「映像翻訳」があるが、同社の中心的な事業は、企業や官公庁で発生する技術文書、ビジネス文書の翻訳のことを指す「産業翻訳」と言われる分野。

日常生活においては出版翻訳や映像翻訳を目にすることが多いが、年間 2,000 億円といわれる日本の翻訳市場において、産業翻訳は 90%と圧倒的な大半を占めている。

一般社団法人日本翻訳連盟によると、国内には約 2,000 社の翻訳会社・事業者があるが、売上高 61 億円(単体、2015年3月期)の同社の以下は、10位で売上高数億円程度と、小規模事業者が大多数の業界となっている。

日本企業の活動のグローバル化が進むにつれて、翻訳ニーズは益々拡大するものと予想されている。

- ◇ 高速鉄道、プラント設備・装置技術、水道など日本企業による現地インフラ事業の受注拡大。
 - ◇ 震災、洪水などの教訓からリスク分散に伴う生産拠点の多極化。
 - ◇ 医療分野が成長戦略の重要な柱の一つと位置付けられており、研究の進展、新薬の開発、日本製医療用機器の輸出拡大
 - ◇ 所謂「クールジャパン」戦略に基づいた、コンテンツ、製品・サービスの輸出拡大や、来日誘致策の積極化
- 海外に目を向けてみると、アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザリー社発表による 2015 年の世界の語学サービス会社の売上高ランキングにおいて、同社は 4 年連続でアジア地域では 1 位にランクインされた。
- 同社レポートによると、世界の翻訳市場は約 2 兆 3,500 億円と、日本市場の 10 倍以上にあたる巨大市場が形成されている。当然競争も激しい事は予想されるが、同社は事業拡大のため、新規領域への取組も開始しており、早期の売上高 100 億円達成、世界トップ 10 入りを目指している。

順位	会社名	所在国	特徴
1	Lionbridge Technologies	US	MLV (マルチ・ランゲージ・ベンダー)
2	TransPerfect / Translations.com	US	取扱分野が当社と類似
3	HP ACG	FR	ヒューレッドパッカートの語学サービス部門
4	LanguageLine Solutions	US	
5	SDL	UK	翻訳支援ツール「Trados」発売元
6	STAR Group	CH	MLV (マルチ・ランゲージ・ベンダー)
7	RWS Group	UK	特許調査会社
8	euroscript International S.A.	LU	
9	Welocalize, Inc.	US	MLV (マルチ・ランゲージ・ベンダー)
10	Moravia	CZ	
11	CyraCom International Limited	US	医療系に特化した通訳会社
12	Hogarth Worldwide Ltd	UK	広告制作会社
13	CLS Communication	CH	
14	Honyaku Center Inc.	JP	翻訳、通訳、派遣、コンベンション、通訳者・翻訳者教育など 外国語サービスの総合プロバイダー

*色つきセルは上場企業

(出典：Common Sense Advisory 「The Top 100 Language Service Providers in 2015」)

【事業内容】

特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務など、専門性の高い事業分野における産業翻訳を行っている。産業翻訳の具体例としては、以下の様なものが挙げられる。

- ✓ デジタル機器等における複数言語で書かれている取扱説明書
- ✓ 海外生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル
- ✓ 現地会社で使う規程類などの人事労務資料
- ✓ ソーシャルゲームを含めた各種ゲームやアニメ、マンガなどのコンテンツ類
- ✓ 日本国あるいは外国へ特許出願する際の特許明細書
- ✓ 日本国あるいは外国で医薬品の承認申請を取得するための資料
- ✓ 決算短信などのディスクロージャー関連資料

現在の顧客数はグループで約 4,000 社。9 割が法人顧客。

売上ベースで対応言語の 80%が英語で、中国語 5%、独・仏が数%と続くが、近年、東南アジア言語の翻訳依頼が増えている。

現在、約 75 言語に対応している。

◎ビジネスモデル

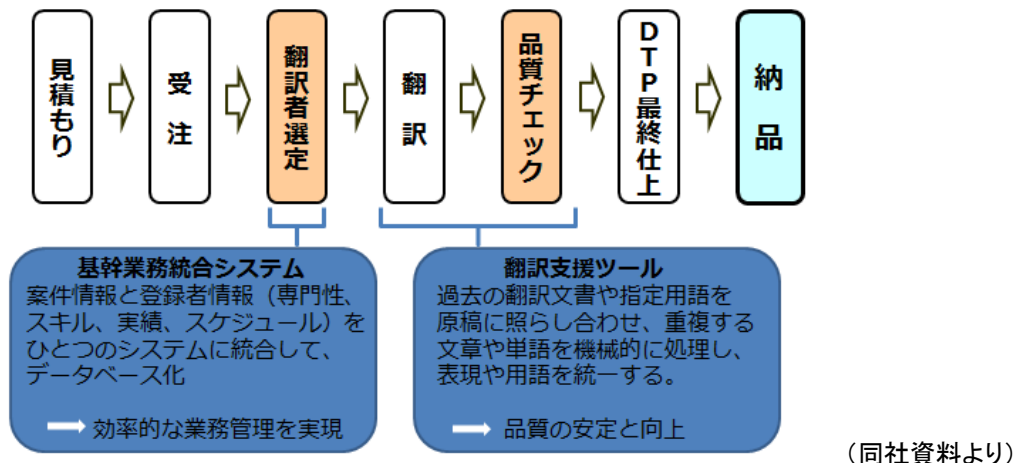
翻訳作業は、同社に登録している約 4,200 名 (2015 年 3 月期) の翻訳者が行う。質の高い翻訳者をどれだけ確保できるかが事業拡大の上で大きなポイントとなる。

そのために、登録の際トライアルというテストを実施し、語学力のみでなく、技術知識など専門性や文章力、スピードも評価して一定以上の能力を有した翻訳者のみと契約している。合格率は約 40%ということだが、一次審査として書類審査も行っていることから、実際の合格率はもっと低く、狭き門となっている。

登録翻訳者の確保が重要な経営課題と認識しているが、実際のところは、翻訳者の数がボトルネックになった事はないということで、安定的に仕事を発注できる同社の事業規模の大きさもあり、登録者数は順調に拡大している。

同社の売上原価のほぼ大半が登録翻訳者への支払報酬で、原則的に「対応言語 1ワードあるいは1文字」当たりの従量制となっている。

業務フローを示したのが以下の図だが、同社が安定的に利益を生み出すためには以下の 2 点が最も重要であり、そのために様々なシステムを導入している。



①翻訳者の選定

品質確保のためには、顧客から依頼された原稿の内容に適した翻訳者を言語、専門性、スピード、発注単価などを加味して選定しなければならない。

この選定でミスをする、納品までの後工程に支障をきたし、収益低下につながる。

同社では2003年4月より基幹業務統合システム「SOLA」を使用し、常に適切な翻訳者選定が出来るような体制を構築している。

「SOLA」は、2003年4月に導入した、案件の受注から納品、回収までを一括管理する同社独自開発の基幹業務システムで、販売管理だけでなく、登録者に関する、専門分野、過去の実績、スケジュール等、詳細なデータが蓄積されている。

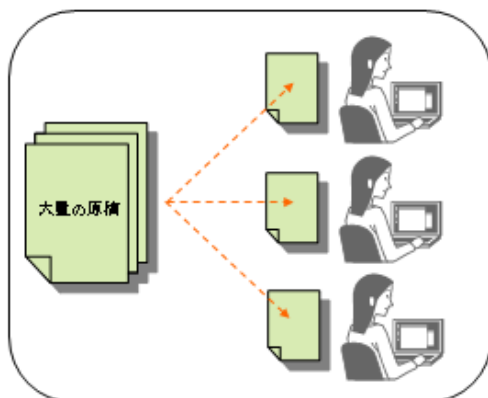
コーディネーターと呼ばれる社内の担当者が、このシステムに蓄積された登録者の専門分野、過去の実績、スケジュール等のデータを用いて適切な翻訳者を選定する。これによりコーディネーターの属人的な経験などに頼らずに適切な翻訳者の選定を行う事が出来る。なお、今年7月には「SOLA」を改修、新たなシステムを導入している。

②翻訳のスピードアップ及び品質チェック

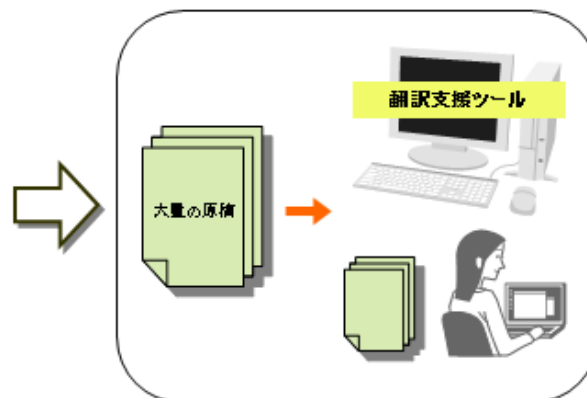
顧客に納品する前に必要な校正作業は社内の校正スタッフ、ネイティブスタッフなど、専門スタッフがやっている。また、翻訳作業をより確実かつスピーディーに行えるよう、各種翻訳支援ツールを使用している。

翻訳支援ツールとは？

【従来の翻訳作業】



【翻訳支援ツールを使うと】



(同社資料より)

従来の手作業による翻訳では、大量の原稿の重複箇所の表現統一を手作業で処理しており、業務の精度を高めるためには、多くの人手を投入するなど、効率的ではなかった。

この問題を解決するために同社は、各種翻訳支援ツールを活用している。これは、重複箇所の表現統一を機械的に処理するもので、ツール導入により、翻訳作業に関わる人出を減らし、より速く正確に行うことが可能となった。

◎事業セグメント

翻訳事業が売上、利益の大半を占める。

「翻訳事業」

売上高	6,493 百万円
セグメント利益	428 百万円

(2015年3月期実績)

特許分野、医薬分野、工業・ローカライゼーション分野、金融・法務分野からなる。

①特許分野

主に、特許事務所および各種メーカーの知的財産関連部署を顧客とした、電気、電子、機械、自動車、半導体、情報通信、化学、医薬、バイオ分野における、外国出願ならびに日本出願等に伴う特許出願明細書、特許公報等の翻訳を行っている。

②医薬分野

主に、製薬会社を顧客とした、新薬等医薬品開発段階での試験実施計画書、試験報告書、医薬品の市販後の副作用症例報告、学術論文、および、医薬品・医療機器類の導入や導入に伴う厚生労働省、米国FDA(食品医薬品局)等への申請関連資料等の翻訳、医療機器メーカーを顧客としたマニュアルの翻訳や化学品、農薬関連の翻訳も行っている。

③工業・ローカライゼーション分野

主に、自動車、電気機器、機械、半導体、情報通信関連の輸出・輸入メーカーを顧客とした、技術仕様書、規格書、取扱説明書、品質管理関連資料の翻訳、メディアコンテンツ類の翻訳も行っている。

④金融・法務分野

主に、銀行・証券会社・保険会社等金融機関を顧客とした、市場分析レポート、企業業績・財務分析関連資料、運用報告関連資料、人事関連資料、マーケティング関連資料、報告書等の翻訳、また、各種メーカー等を顧客とした、株主総会招集通知やアニュアルレポート、有価証券報告書等のディスクロージャー関連資料の翻訳、会社案内・法律関連文書、人事規程等の翻訳も行っている。

「派遣事業」

売上高	1,310 百万円
セグメント利益	26 百万円

(2015年3月期実績)

派遣事業は、顧客企業内において機密保持上、社外に持ち出せない文書類などの翻訳業務を行う翻訳者派遣、ならびに、会議、商談、工場見学等の通訳業務を行う通訳者の派遣事業と、外資系企業をメインターゲットとした人材紹介事業の2つから構成される。なお2015年3月に人材紹介事業を担っていた(株)アイ・エス・エス・コンサルティングの全株式を売却したことにより、2016年3月期以降は派遣事業のみとなっている。

「通訳事業」

売上高	646 百万円
セグメント利益	12 百万円

(2015年3月期実績)

(株)アイ・エス・エスにおいて、大規模国際会議や企業内会議、商談、工場見学などの際の通訳を請負っている。

「語学教育事業」

売上高	214 百万円
セグメント利益	16 百万円

(2015年3月期実績)

(株)アイ・エス・エス・インスティテュートにおいて通訳者・翻訳者養成のための語学教育を提供している。

「コンベンション事業」

売上高	410 百万円
セグメント利益	32 百万円

(2015年3月期実績)

(株)アイ・エス・エスにおいて、国際会議・国内会議(学会・研究会)やセミナー・シンポジウム、各種展示会の企画・運営を行っている。

「その他」

売上高	115 百万円
セグメント利益	1 百万円

(2015年3月期実績)

子会社(株)外国出願支援サービスが行っている外国出願用の特許明細書の作成業務など。

【特徴と強み】

翻訳業界最大手で初の上場企業である同社は、以下の様な強みや特徴を有している。

◎専門性

特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務の4分野において高い専門性を有している。

言語としての専門性はもちろんだが、外国特許出願に際しての出願書類の作成やメディカルライティング(新薬申請資料の作成)も手掛けるのに加えて、本業である翻訳も行う等、その業界に関する高い専門性と翻訳に付随した付加価値サービスを展開している。

近年様々な機械翻訳サービスがWEBを通じて提供されるようになっては来ているが、現在のところ、同社が手掛けるレベルの産業翻訳で使用に耐えられるものではなく、今後も顧客が要求する専門性と言う観点からすれば普及、浸透には相当な時間と開発コストが必要になるのではないかとと思われる。

◎総合力

2006年4月の株式上場時は翻訳事業のみの事業形態であったが、2012年9月に通訳業界で大きな実績をもつ(株)アイ・エス・エスを買収し、事業を拡大した。「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」という経営ビジョンのもと、コア事業である翻訳だけにとどまらず、通訳、人材派遣、コンベンション(国際会議企画・運営)、通訳者・翻訳者育成事業など、言葉の総合サプライヤーとして体制を構築している。また、対応言語数が75言語という幅広さ、前述の外国特許出願時におけるワンストップ・サービスなど、守備範囲の広さが大きな競争優位性に繋がっている。

【ROE分析】

	2013/3期	2014/3期	2015/3期
ROE(%)	9.2	7.0	10.4
売上高当期純利益率(%)	3.03	2.04	3.08
総資産回転率(回)	2.00	2.22	2.15
レバレッジ(倍)	1.52	1.56	1.59

総資産回転率、レバレッジに大きな変化は無かったが、売上高当期純利益率の上昇によりROEは10%に乗せた。今期より目標とする経営指標に「ROE10%以上」を掲げており、資本効率に対する意識を高めている。

2. 2016年3月期第2四半期決算概要

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	15/3期 2Q	構成比	16/3期 2Q	構成比	前年同期比	期初予想比
売上高	4,361	100.0%	4,262	100.0%	-2.2%	-3.1%
売上総利益	1,927	44.1%	1,803	42.3%	-6.4%	-
販管費	1,773	40.6%	1,669	39.2%	-5.8%	-
営業利益	154	3.5%	134	3.1%	-12.9%	+11.7%
経常利益	157	3.6%	126	3.0%	-19.4%	+5.0%
四半期純利益	86	1.9%	61	1.4%	-28.9%	+1.7%

派遣事業の子会社売却で減収減益

売上高は前年同期比 2.2%減収の 42 億円。主力の翻訳事業は金融・法務分野中心に堅調であったが、派遣事業における人材紹介子会社(株)アイ・エス・エス・コンサルティングを前期に売却したことに加え、通訳、語学教育、コンベンション(国際会議企画・運営)の各事業も低調で減収となった。

単体の粗利率低下、粗利率の高い同子会社売却などにより粗利率は同 1.9 ポイント低下し、粗利額も減少。

販管費も減少したがカバーしきれず営業利益は同 12.9%減少の 1 億 34 百万円となった。

ただ期初計画に対しては売上が若干の未達であったが利益は超過した。

(2) セグメント別動向

◎セグメント別売上高と利益

(単位:百万円)

	15/3期 2Q	構成比	16/3期 2Q	構成比	前年同期比
翻訳事業	3,052	70.0%	3,207	75.2%	+5.0%
特許	846	19.4%	875	20.5%	+3.5%
医薬	1,063	24.4%	1,097	25.7%	+3.1%
工業・ローライゼーション	878	20.1%	902	21.2%	+2.7%
金融・法務	264	6.1%	331	7.8%	+25.3%
派遣事業	694	15.9%	445	10.4%	-35.8%
通訳事業	300	6.9%	294	6.9%	-2.0%
語学教育事業	114	2.6%	106	2.5%	-6.7%
コンベンション事業	148	3.4%	136	3.2%	-8.3%
その他	51	1.2%	72	1.7%	+42.5%
売上高合計	4,361	100.0%	4,262	100.0%	-2.2%
翻訳事業	99	3.3%	148	4.6%	+49.2%
派遣事業	23	3.3%	22	5.0%	-3.7%
通訳事業	20	6.8%	0	0.1%	-98.9%
語学教育事業	15	13.4%	11	10.4%	-27.9%
コンベンション事業	5	3.6%	-23	-	-
その他	-1	-	-7	-	-
調整額	-7	-	-16	-	-
営業利益合計	154	3.5%	134	3.2%	-12.9%

* 調整額は、セグメント間取引消去とのれん償却額の合計

* 営業利益の構成比は売上高に対する利益率。

* 2015年3月期より、「その他」に含めていた「コンベンション事業」について、量的な重要性が増したため報告セグメントとして記載する方法に変更している。

① 翻訳事業

＜特許＞

企業の知的財産部署からの受注が堅調に推移したことに加え、米国特許法改正による英日案件の一時的増加もあり増収だった。

＜医薬＞

プリファードベンダー(※)契約を締結している外資製薬会社からの安定した受注に加え、国内製薬会社からの受注が拡大し増収だった。

プリファードベンダー(※):企業が優秀な人的リソースの確保と費用低減を狙い、優先的に業務を委託する特定の調達先のこと。

＜工業・ローライゼーション＞

エネルギーセクターでの取引拡大や情報通信セクターでの第1四半期における大型スポット案件獲得に加え、自動車セクターにおいて複数の大型案件を獲得し増収だった。

＜金融・法務＞

企業の管理系部署からの取引拡大が好調に推移していることに加え、法律事務所からの安定した受注や招集通知などIR関連資料の受注も拡大し2桁の増収だった。

② 派遣事業

情報通信関連企業などからの引き合いは堅調に推移したが、前期に人材紹介事業の子会社を売却した影響で減収となった。

③ 通訳事業

製薬会社からの受注が堅調に推移したことに加えてIR関連通訳が増加したものの、IT通信関連企業からの受注が減少し減収となった。

④ 語学教育事業

4月～9月開講のレギュラーコースが計画を下回り減収となった。

⑤ コンベンション事業

受注は堅調に推移しており、第1四半期(4-6月)に「第7回太平洋・島サミット」などの国際会議案件を開催したものの、第2四半期(7-9月)は開催案件が少なかったため減収となった。

⑥ その他

外国への特許出願に伴う明細書の作成や出願手続きを行う株式会社外国出願支援サービスが好調に推移し増収となった。

(3) 財政状態とキャッシュ・フロー

◎ 財政状態

(単位:百万円)

	15年3月末	15年9月末		15年3月末	15年9月末
流動資産計	3,856	3,539	流動負債	1,545	1,227
現預金	2,069	1,913	仕入債務	699	623
売上債権	1,455	1,279	賞与引当金	162	184
固定資産計	645	606	固定負債	141	119
有形固定資産	163	145	退職給付に係る負債	61	48
無形固定資産	252	216	負債計	1,686	1,347
のれん	154	123	純資産計	2,815	2,798
投資その他の資産	229	244	株主資本	2,767	2,748
資産合計	4,501	4,146	負債純資産合計	4,501	4,146

現預金、売上債権の減少等で流動資産は前期末比3億16百万円の減少。固定資産は有形固定資産、のれんの減少等で同38百万円の減少で資産合計は同3億55百万円減少の41億46百万円となった。

仕入債務の減少等で負債合計は同3億38百万円減少の13億47百万円となった。純資産は利益剰余金の減少などで同16百万円減少の27億98百万円となった。この結果自己資本比率は前期末の62.5%から67.4%へ4.9%上昇した。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	15/3 月期 2Q	16/3 月期 2Q	増減
営業CF	108	-35	-143
投資CF	15	-37	-52
フリーCF	123	-72	-196
財務CF	-84	-88	-4
現金及び現金同等物残高	1,556	1,763	+207

利益減、仕入債務の減少額拡大などで営業CFはマイナスに転じた。投資有価証券の取得による支出の発生、差入保証金回収額の減少などで投資CFもマイナスに転じた。

財務CFはほぼ変わらず。キャッシュポジションは上昇した。

(4)トピックス

◎翻訳サービスの国際規格「ISO17100: 2015」の認証を取得

翻訳サービスの国際規格「ISO 17100: 2015 Translation services - Requirements for translation services」(以下、ISO17100: 2015)の認証を取得した。

翻訳サービスは有形と無形の間接的なサービスであり、主に製造業への適用を意図した既存の品質マネジメント規格「ISO 9001」の適用は難しいとされている。

また、各国独自の翻訳サービス規格はあるものの、世界共通の評価基準が無く品質体制にバラツキがあることも課題とされていた。そこで国際標準化機構(ISO)は2012年から新たな翻訳サービス国際規格の策定に着手し、2015年5月に「ISO17100: 2015」を発行した。

「ISO17100: 2015」は、適正な翻訳サービスの提供に必要な所定のプロセス要件を翻訳サービス提供者が満たしていることを評価する国際規格で、より高品質の翻訳サービスが必要とされる際に採るべき翻訳プロセスや翻訳者および校正者の資格要件が定められており、今後、世界各国で広く普及していくものとみられている。

なお、同社は一般社団法人日本翻訳連盟からの委託により「ISO17100: 2015」策定を担当する専門委員会の日本代表の一員として参加し、「ISO17100: 2015」の策定・発行を後方から支援した。

3. 2016年3月期通期業績予想

(1)連結業績

(単位:百万円)

	15/3 期	構成比	16/3 期(予)	構成比	前期比	期初予想比
売上高	9,191	100.0%	9,500	100.0%	+3.3%	0.0%
売上総利益	4,100	44.6%	4,140	43.6%	+0.9%	0.0%
販管費	3,595	39.1%	3,590	37.8%	-0.1%	0.0%
営業利益	504	5.4%	550	5.8%	+8.9%	0.0%
経常利益	502	5.4%	550	5.8%	+9.4%	0.0%
当期純利益	283	3.0%	430	4.5%	+51.9%	+34.3%

翻訳事業が堅調で、売上高、利益ともに連続して過去最高更新へ

売上高は前期比3.3%増の95億円を計画。翻訳事業、通訳事業が堅調。派遣事業は通期も減収となるが、コンベン

ション事業は増収を予想。粗利率の高かった(株)アイ・エス・エス・コンサルティングの売却により、粗利率は1.0%低下する。ただ、同子会社の販管費も無くなる事などから販管費率は低下し、営業利益は同8.9%増の5億50百万円を見込む。保有資産の効率化をはかるため投資有価証券1銘柄を2015年11月に売却し172百万円の売却益が発生したため、当期純利益予想を3億20百万円から4億30百万円に修正した。

売上、利益ともに連続して過去最高を更新。配当は前期48.00円に対し、設立30年の記念配当5円を含む53.00円/株を予定。予想配当性向は20.7%。

(2) 事業別動向

◎事業別売上高

(単位:百万円)

	15/3期	構成比	16/3期(予)	構成比	前期比
翻訳事業	6,493	70.6%	6,970	73.4%	+7.3%
特許	1,730	18.8%	1,760	18.5%	+1.6%
医薬	2,257	24.5%	2,530	26.6%	+12.0%
工業・ローライゼーション	1,911	20.7%	2,030	21.4%	+6.2%
金融・法務	594	6.4%	650	6.8%	+9.4%
派遣事業	1,310	14.2%	1,010	10.6%	-22.9%
通訳事業	646	7.0%	680	7.2%	+5.2%
語学教育事業	214	2.3%	200	2.1%	-6.9%
コンベンション事業	410	4.4%	430	4.5%	+4.7%
その他	115	1.2%	210	2.2%	+81.2%
合計	9,191	100.0%	9,500	100.0%	+3.3%

4. 第三次中期経営計画の重点施策

今期をスタートとする第三次中期経営計画においては、(1)顧客満足度向上のための分野特化戦略のさらなる推進、(2)ビジネスプロセスの最適化による生産性向上、(3)ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化の3点を重点施策として掲げている。

この3点に関する直近の進捗などは以下の通りである。

(1) 顧客満足度向上のための分野特化戦略の更なる推進

① 副作用報告作成業務のアウトソーシング化

医薬分野では開発ステージに合わせた各種専門文書の専門能力の向上を掲げているが、これに基づき、副作用報告書作成業務のアウトソーシング化を進めている。

医薬品の副作用は、副作用が発生した際に医療機関がその情報を製造販売元の製薬会社に報告し、報告を受けた製薬会社は副作用情報を確認・分析して、報告書を作成し規制当局に提出しなければならない。

同プロセスは副作用が発生した際の緊急性が高い一方、報告書の作成は煩雑である。

そこで同社は、報告書の翻訳・編集を行う専門プロジェクトチームを組織し、医療機関が製薬会社に報告した副作用情報を原資料として入手し、報告書を作成して納品する。

これにより製薬会社にとっては、煩雑な手間をアウトソーシングすることによるコストの削減や管理の簡便化というメリットが生じると同時に、同社にとってはメニューの多様化による収益の安定化、専門性の向上が期待できる。

数年前に東京の外資系顧客にて導入したアウトソーシング事例を2015年4月より大阪の日系顧客にも展開している。

② ドキュメントサービスにおける制作体制の整備

工業・ローライズ分野においては、ドキュメントサービスにおいてワンストップで対応できる制作体制の整備を進めるため、2015年10月、ユースエンジニアリング株式会社(愛媛県新居浜市)と業務提携契約を締結した。

ユースエンジニアリング(株)は、自動機械・電子機器の設計・製作事業と、取扱説明書、組み立て説明書、サービスマニュアルなどを制作するドキュメントサービス事業を展開している。

また、近年の革新的な製品開発とサービスによる多角的な体制確立が評価され、経済産業省より「がんばる中小企業・小規模事業者 300 社」(2013 年度)に選定されている。

製造業を対象としたドキュメントサービスは、顧客企業内での開発段階にあるデータをもとにしたドキュメンテーション制作(前工程)と翻訳(後工程)の2つから構成されている。

今回のアライアンスにより翻訳センターの翻訳サービス機能とユースエンジニアリングのドキュメント制作機能、それぞれの強みを組み合わせ、ドキュメントサービスでの連携強化により事業拡大を図り、両社顧客のニーズにワンストップで対応できる体制を整備する。

(2)ビジネスプロセスの最適化による生産性向上

翻訳支援ツールの活用は着実に進んでおり、使用率は前上期の 41.9%から 51.3%に上昇した。

また、収益性向上のためのICTの積極的な導入に取り組み、基幹業務統合システム(SOLA)の改修を行った。

加えて、労働集約型ビジネスにおける生産性向上のためには働き方の多様化も重要な課題であり、今下期中に在宅勤務制度の試験導入を進めている。その結果を見て来期以降の本格導入を検討する。

(3)ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化

①コンベンション事業

毎期着実に実績が積み上がり、ブランド力は強化されている。

今後は収益性も勘案した選択的・戦略的受注を進める。

(主な受注実績)

年月日	会議名	開催地
2013年6月	第5回アフリカ開発会議	横浜
2015年5月	第7回太平洋・島サミット	福島
2016年3月	第89回日本薬理学会年会	横浜
2016年5月	第19回日本臨床救急医学会総会	郡山
2016年6月	第99回ライオンズクラブ国際大会	福岡
2016年10月	第40回国際外科学会世界総会	京都
2017年10月	第44回日本肩関節学会	東京
2017年	第38回日本臨床薬理学会	横浜

②多言語コンタクトセンター事業

キューアンドエー(株)とともに2015年4月に設立した新会社「ランゲージワン株式会社」は、訪日および在留外国人を顧客やユーザーとする企業や団体を対象として電話通訳サービスなどの多言語コンタクトセンターサービスを提供しているが、業績は計画通りに伸張し、2015年10月には単月黒字を実現。来期の通期黒字を見込んでいる。

金融機関、自治体、交通機関、観光(ホテル)などの顧客に対し、電話通訳(3者通話)、カスタマーサポート・ヘルプデスク(2者通話)、メール翻訳、テレマーケティング、スポット電話通訳、映像通訳など幅広いサービスを展開している。

24時間365日対応、7か国語対応(英語、中国語、韓国語、スペイン語、ポルトガル語、タイ語、ロシア語)、高品質なサービス、公共分野での多くの実績等が評価されているということだ。

5. 今後の注目点

下の図は、日本政府観光局が発表している訪日外客数の推移である。

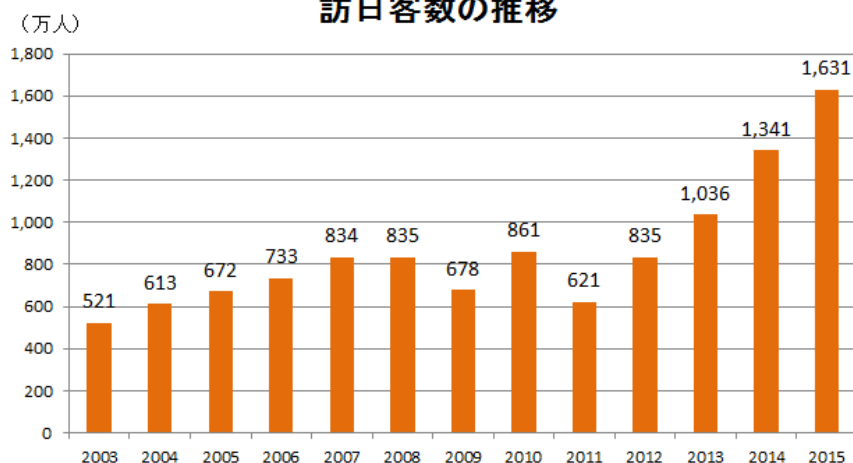
すでに周知の事象ではあるが、東日本大震災が起きた2011年をボトムとし、円安、Visit Japan 運動などを背景に訪日外客数は急増しており、2003年からの増加率は年率9%となっている。

また、訪日外客の国・地域別内訳を見ると、使用言語は台湾、中国、香港の中国語圏に次ぎ、韓国語、英語、タイ語など多岐にわたる。

同社の現在の主要事業領域は特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務分野の翻訳というB to B市場でありそれは今後も変わらないだろうが、B to B to C市場を対象とする多言語コンタクトセンターに対するニーズは今後更に増大する事が予想される。

通訳、派遣事業を展開する株式会社アイ・エス・エスの子会社化によるシナジー効果の本格的な発現はこれからのようだが、同社活躍の場がどのようなスピードで拡大するかを注目したい。

訪日客数の推移



* 出典：日本政府観光局(JNTO)。2015年は10月までの推計値を含む。

(訪日外客数 国・地域別上位ランキング)

順位	国・地域	訪日外客数(単位:千人)		構成比	2003年-2014年 伸び率(CAGR)
		2003年	2014年		
	総数	5,211	13,413	100.0%	+9.0%
1	台湾	785	2,829	21.1%	+12.4%
2	韓国	1,459	2,755	20.5%	+5.9%
3	中国	448	2,409	18.0%	+16.5%
4	香港	260	925	6.9%	+12.2%
5	米国	655	891	6.6%	+2.8%
6	タイ	80	657	4.9%	+21.1%
7	豪州	172	302	2.3%	+5.3%
8	マレーシア	65	249	1.9%	+12.9%
9	シンガポール	76	227	1.7%	+10.4%
10	英国	200	220	1.6%	+0.8%
11	フィリピン	137	184	1.4%	+2.7%
12	カナダ	126	182	1.4%	+3.4%
13	フランス	85	178	1.3%	+7.0%
14	インドネシア	64	158	1.2%	+8.5%
15	ドイツ	93	140	1.0%	+3.7%

<参考:第三次中計経営計画(前回レポートより)>

1. 第二次中期経営計画の振り返り

「事業領域の拡大」、「情報・経験の集約と活用」、「お客様の期待を上回るサービス品質」を基本方針とした第二次中期経営計画では、(株)アイ・エス・エスの子会社化や、メディカルライティング専門子会社(株)パナシアの設立など、領域拡大、専門性の向上を推進することが出来たが、売上利益共に未達に終わり、グループ会社間、拠点間における連携が想定通りに進まなかったこと、ローカライゼーション中心に制作体制を増強したため利益率が低下したなど課題も残った。

(単位:百万円)

	第二次中計における 15/3期計画	15/3期実績
売上高	10,000	9,191
営業利益	700(7%)	504(5.5%)
当期純利益	—	283

*カッコ内は売上高営業利益率

2. 第三次中期経営計画

①経営ビジョンと基本方針

経営ビジョン	すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ
基本方針	当社グループは、グローバル化に起因する外国語ニーズの拡大に即応すべく、フルラインのランゲージサービスを展開し、各事業領域で市場に対応する新たな価値を創造することによって、お客様・社会と共に持続的な成長を目指します。

「言葉のコンシェルジュ」という同社が目指す姿に変わりはない。

基本方針においては、「市場に対応する新たな価値を創造する」ことに注力する。

3. 重点施策

以下3点を重点施策として推進する。

(1)顧客満足度向上のための分野特化戦略のさらなる推進

(2)ビジネスプロセスの最適化による生産性向上

(3)ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化

(1)顧客満足度向上のための分野特化戦略のさらなる推進

* 専門特化の組織体制による高付加価値サービスの提供

従来は東京・大阪・名古屋の営業地域別の組織体制であったが、特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務の4分野について専門特化型組織体制に変更し、顧客ニーズの多様化や高度化に対応。高付加価値サービスを提供して、他社に対する差別化を一層推進する。

* 分野・ドキュメント別の分化型マーケティング活動の実施

上記4分野について各分野に適した分化型マーケティングを推進し、翻訳市場内でのシェア拡大を図る。

医薬	開発ステージに合わせた各種専門文書の制作能力を向上させ、差別化を図る。
特許	子会社(株)外国出願支援センターを活用し、企業知財、特許事務所のそれぞれ異なるニーズに対応する商品・サービスを展開する。
工業・ローカライゼーション	ローカライズ機能の活用による重点4セクター(自動車、電機、IT通信、エネルギー)の販路を拡大する。幅を広げながら深化を進める。顧客基盤を有効活用し、マニュアルの多言語化を推進する。
金融・法務	CSR、コーポレート・ガバナンスなどへニーズの拡大が予想される中、グループ・分野間でのクロスセラーズにより企業の管理系部署との取引を拡大する。

(2)ビジネスプロセスの最適化による生産性向上*** ICT の活用による業務フローの改善**

現在利用している基幹業務システム「SOLA」のバージョンアップを進め、生産性をアップさせる。

また、引き続き翻訳支援ツールの活用も進める。自社開発の「HC TraTool」に加え、様々な翻訳支援ツールをどのように活用するかがポイントとなる。

現在 IT 系企業の機械翻訳への参入が進んでおり、今後どのように対応していくかも研究を進めている。

*** 人材の能力を最大限活用する多様で柔軟な働き方の推進**

専門特化を追求する同社において、専門性の高い人材の確保は最も重要である。また、翻訳・通訳業界は他の業界と比較して活躍する女性が多く、女性がキャリアを積みやすい環境にある。同社でも全社員の約 65%が女性で、常時一定程度の社員が時短、産休、育休制度を利用している。フルタイム社員とのバランスを考慮しながら、それぞれの社員がより働きやすく、高いモチベーションを保つことができる職場環境や仕組みを作り上げ、生産性・効率性の向上に繋げる事が重要と考えている。

(3)ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化*** 新規事業開発・サービス拡充による新たな市場の開拓***** 顧客ニーズに適応する戦略的グループシナジーの創出**

第二次中期計画において(株)アイ・エス・エスの子会社化等、成長・拡大のための基盤を構築することができた。

第三次中期経営計画では、サービス内容をより充実したものに作り上げていく。

全てのグループ企業をあげてシナジーを創出し、ワンストップで顧客に付加価値の高いサービスを提供する。

グループ間での顧客の紹介にとどまらず、例えば、翻訳と通訳を同時に提案するなど、戦略的な提案営業を「攻め」の姿勢で展開する。

また、訪日外国人観光客の増加、2020 年東京オリンピック・パラリンピックの開催などランゲージサービスの幅が広がる中、新規事業の開発や新たな市場の開拓も目指す。

4. 業績目標*** 業績目標** (単位: 百万円)

	15/3 期 実績	18/3 期 目標
売上高	9,191	11,000
営業利益	504	750
当期純利益	283	450

*** 経営指標**

連結営業利益率	中長期的に 8%を目指す
ROE	10%以上を確保

- 翻訳事業においては、特許分野が緩やかな伸びであるのに対し、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務が牽引役になる。
- 特に医薬分野は、現在約 20 社のプリファードベンダー契約企業数を更に拡大させ、メディカルライティングにも注力する。
- これまでは目標とする経営指標として、「売上高総利益率 50%」と「営業利益率 10%」を掲げていたが、これは翻訳事業のみの事業形態だった時のものであり、現在は事業領域も大きく拡大しているため、上記 2 つに変更した。投資家の期待に応えるため ROE も指標に加える事とした。

▶ アラート申込み



翻訳センターの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更



既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。

ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2013 Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(翻訳センター:2483)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。