

翻訳業界のリーディングカンパニーが業界基準を築く

株式会社 翻訳センター 個人投資家向け会社説明会

<http://www.honyakutr.com>

平成21年7月

大証ヘラクレス:2483

Copyright ©2009 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

本日はお忙しい中、当社説明会にご参加頂き誠にありがとうございます。
当社グループは、平成18年4月に大証ヘラクレス市場に上場し、今期で4年目となります。

当社は、

- 翻訳業界「唯一の上場企業」
- 翻訳専門企業では「最大手」
- 企業の「グローバル展開に（翻訳・通訳サービスで）貢献」
- 「翻訳業界のデファクトスタンダード」を目指し、
- 同時に、業界の認知度向上と翻訳者の地位向上も目指している

企業であることをご理解いただきまして、
本日のプレゼンテーションにお付き合いください。

本日のプログラム

. 事業内容

. 強みと特徴

. 今後の経営戦略

. 業績見通し・株主還元

事業内容



1. 会社概要
2. コア・コンピタンス
3. 分野別売上高・登録翻訳者推移

1. 会社概要

会社名	株式会社 翻訳センター
代表者	東 郁 男
本社所在地	大阪府大阪市中央区平野町2丁目5番8号
設 立	1986(昭和61)年4月
事業内容	翻訳・通訳サービス業、一般労働者派遣事業
資本金	3億9,981万8千円(平成21年3月末現在)
売上高	45億117万円(平成21年3月期)
事業所	大阪・東京・名古屋・米国・中国
従業員数	227人(平成21年3月末現在)

概要

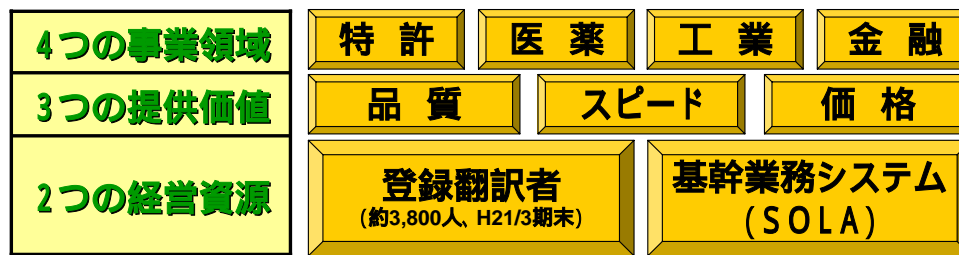
【事業内容】

- ・1986年、「くすりの街」大阪・道修町に医薬専門の翻訳会社として誕生
- ・現在では、特許・医薬・工業・金融の四つの専門分野に特化した翻訳・通訳サービスを展開
- ・2004年、一般労働者派遣事業許可取得、翻訳通訳スタッフの派遣事業にも参入

【営業拠点】

- <国内> 大阪本社、東京、名古屋
2008年11月、一般労働者派遣の専門会社「HCランゲージキャリア」
(東京)を連結子会社化
- <海外> アメリカ・サンフランシスコ(会社名: HC Language solutions, Inc)
中国・北京(会社名: 北京東櫻花翻訳有限公司、2008年7月設立)

2. コア・コンピタンス



業界内
シェアアップ

収益力強化

「産業翻訳界」の“ナンバー 1”
デファクトスタンダードを目指す！

コア・コンピタンス

【4つの事業領域】

特許、医薬、工業、金融の各専門分野で特化したサービスを提供

【3つの提供価値】

『品質・スピード・価格』を「サービスの三要素」と位置づけ、
バランスの取れたサービスを提供

【2つの経営資源】

登録翻訳者と基幹業務システム

品質確保のためには、まず優秀な翻訳者の確保が必要

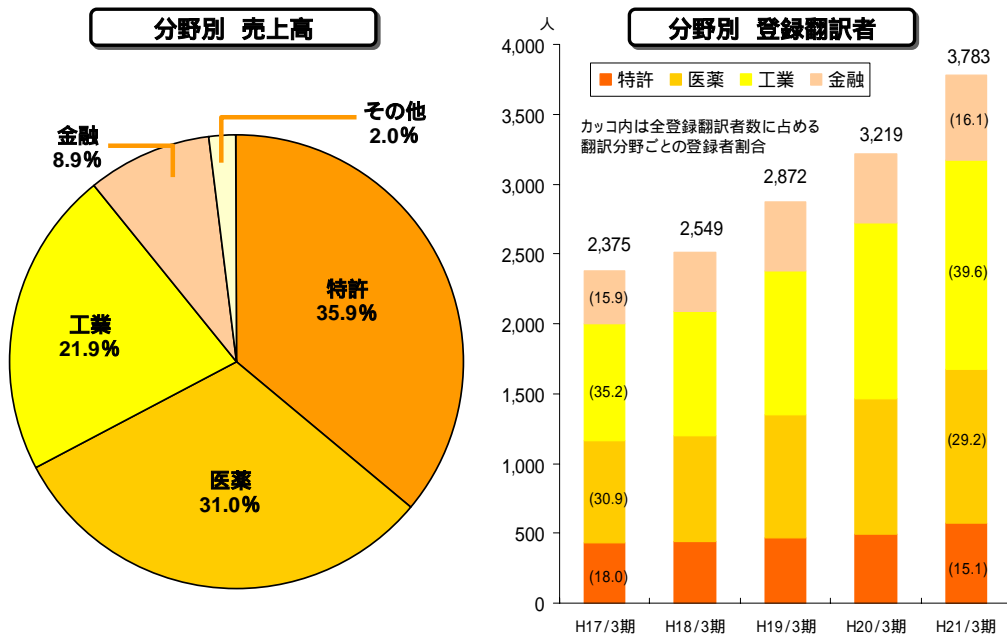
基幹業務システム「SOLA」の翻訳者データベースにより

さまざまな内容の翻訳案件・顧客ニーズとこの約3,800人の登録翻訳者との
マッチングを行なうことに品質を確保

業界内でのシェアアップと収益力の強化を実現、

産業翻訳業界のナンバーワン、デファクトスタンダードを目指す。

3. 分野別売上高・登録翻訳者推移 (H21年3月期)



分野別売上高

【比率】

特許：医薬：工業：金融 = 4：3：2：1

分野別登録翻訳者

【比率】

工業：医薬：特許：金融 = 4：3：2：2

売上高の約4割を占める特許分野の翻訳者を増強することによりさらなる売上、利益の拡大が可能と考えている。

. 強みと特徴



1. 事業の特徴
2. ビジネスモデル
3. 分野別動向
4. 当社の強み
5. 財務基盤

1. 事業の特徴

1. 主力事業領域

- ・約50ヶ国語に対応
日本語 英語が約8割
- ・「特許」「医薬」「工業」「金融」の
4分野中心に展開

2. 年間受注件数

- ・約39,300件(H21/3期)
- ・取引顧客の約7割はリピーター

3. 登録翻訳者

- 約3,800人(H21/3期)
質の高い翻訳者を確保
- ・専門分野の知識・資格を擁する
 - ・語学力、文章力、スピード
 - ・機密情報の遵守

4. ビジネスモデル

基幹業務システム(SOLA)による
顧客ニーズと翻訳者スキルの
最適なマッチングと業務効率化

事業の特徴

【1. 主力事業領域】

- ・売上高の約8割は日本語・英語間の翻訳
- ・近年は新興国、例えば、中国をはじめとする
BRICsなどの言語取扱割合も上昇

【2. 年間受注件数】

- ・特許事務所、製薬会社を中心に取引、顧客の約7割がリピーター
信頼を寄せて頂いているからこそそのリピート率

【3. 登録翻訳者】

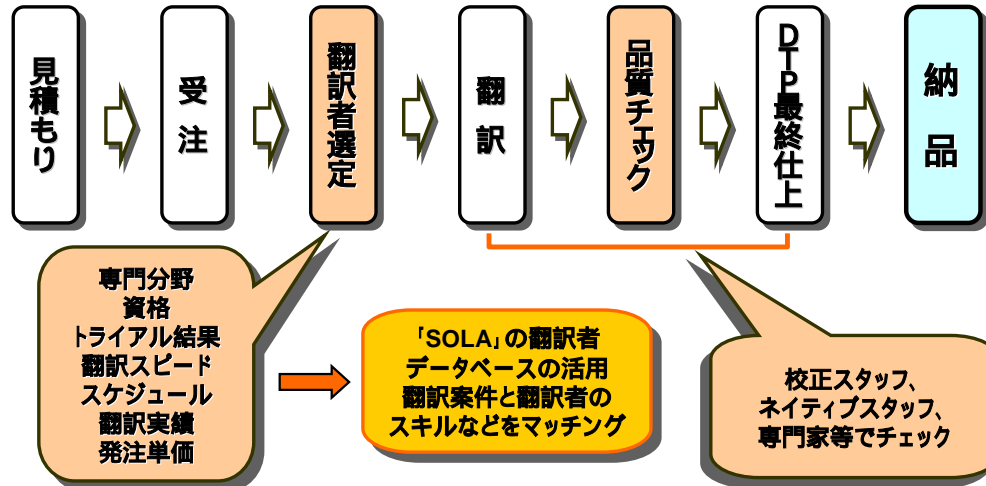
- ・フリーランスの翻訳者とは業務委託契約を締結の上で、翻訳を依頼
- ・翻訳者登録には厳しい登録基準を設定し、優秀な翻訳者の獲得に努力
優秀な登録翻訳者の確保こそが、当社の重要な経営課題および資源

【4. ビジネスモデルの特徴】

- ・基幹業務システム「SOLA」を使った
顧客ニーズと翻訳者のスキル、スケジュールとの最適なマッチング
品質の安定化と業務の効率化を達成
「SOLA」も当社の重要な経営資源と位置づけ

2. ビジネスモデル

翻訳者の適切な品質評価 = 適切な原価管理
専門分野ごとにコーディネータが対応



ビジネスモデル

翻訳者選定

- ・ SOLAの翻訳者データベースでスキルや専門分野などの情報を細分化して管理
さまざまな翻訳案件内容と顧客ニーズと都度マッチング
マッチング作業が品質確保のためには非常に重要

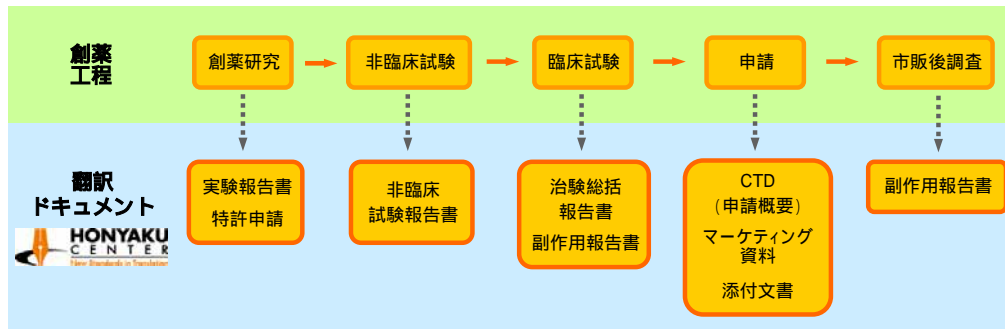
品質チェック

- ・ 翻訳者からの翻訳文納品後に訳文チェックを行い品質を管理
(校正スタッフ、ネイティブスタッフ、ドクター・弁理士などの
有資格者からなる専門家を中心としたテクニカルスタッフなど)

【収益構造】

- ・ 売上原価のほとんどは登録翻訳者への支払い
原価低下は品質確保を困難にするため、現在の減価水準を維持した上で
「SOLA」を存分に活用し、最大限の効率化を図る

3. 分野別動向 (1) 医薬



新薬の導入・導出には 翻訳が不可欠
新薬開発における ドキュメンテーションをサポート

分野別動向 (医薬)

当社グループ売上高の約70%は
 「ディフェンシブ性の高い」業界 (特許・医薬) との取引

【医薬分野での関わり】

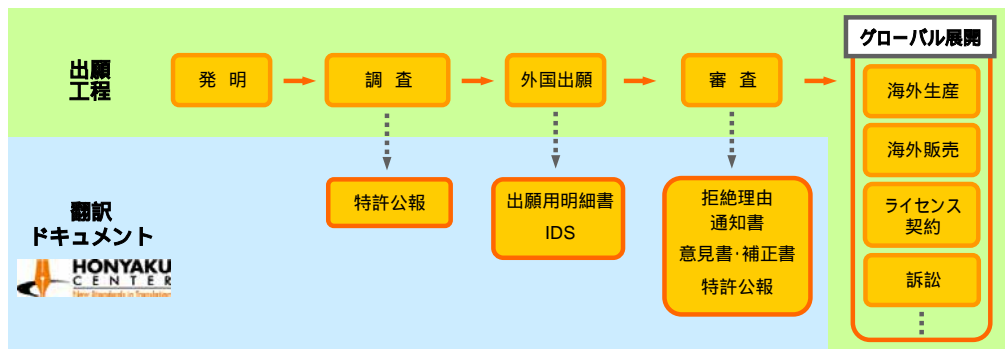
医薬品会社で発生する創薬過程での国内外の導入・導出、
 FDA、厚生省への申請、市販後調査など、
 創薬のいずれの場面においても翻訳作業は発生

【医薬業界のマクロ環境】

- ・日本は世界第2位の市場
- ・2010年問題 (= 主力薬の特許切れ) 次の大型新薬の開発
- ・後発医薬品 (ジェネリック) 市場の拡大

多少の抑制はあれど、新薬メーカー間の競争は激しく、
 研究開発は積極的に実施せざるを得ない。
 また、日本政府も日本国内での後発医薬品普及を促進する意向。
 いずれの場面においても、翻訳ビジネスは安定して推移すると考えている。

3. 分野別動向 (2) 特許



技術・製品のグローバル展開には外国への特許出願が不可欠
明細書を中心に出願時の多様なドキュメンテーションをサポート

分野別動向 (特許)

【特許分野での関わり】

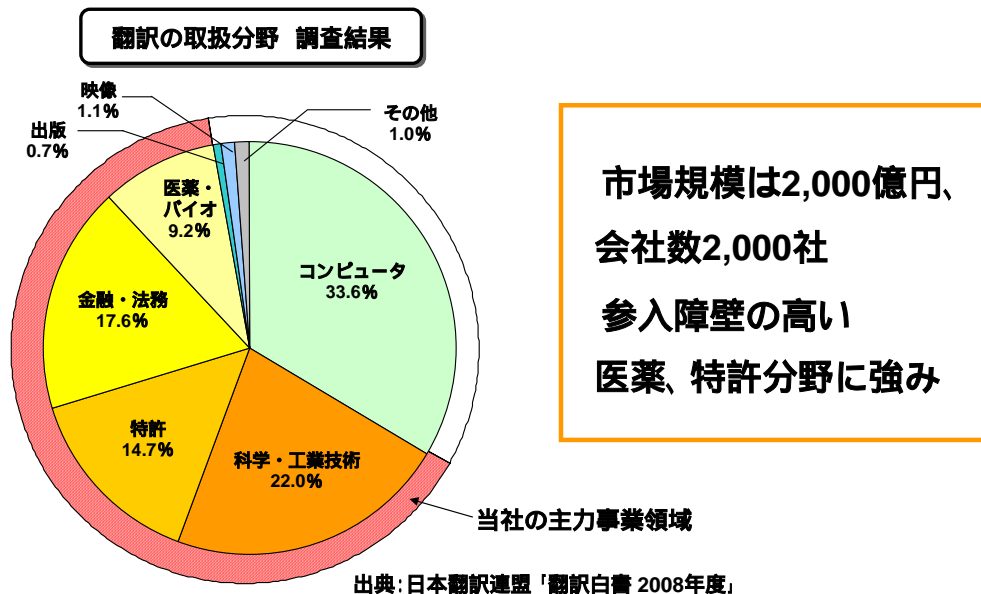
弊社特許分野で取り扱うドキュメントの大半は
出願工程のうち、外国出願時に必ず作成される「出願用明細書」。
また、外国から日本国内で出願する国内出願の場合にも、もちろん翻訳は発生。

【特許業界のマクロ環境】

- ・ 日本国内への出願は3年連続で減少傾向にあるのに対し、
米国や中国などへの海外出願件数は継続的な増加傾向にある
(特許庁、H21年6月発表の年次報告書より)
- ・ 特許権侵害(模倣品)等に対して政府をあげた
知的財産政策の強化の動き

多少の抑制はあれど、メーカーが出願行為自体を全て止めるとは考えにくく、
外国出願の場合はなおのこと、翻訳ビジネスは順調に推移するものと
考えている。

4. 当社の強み (1) 市場環境

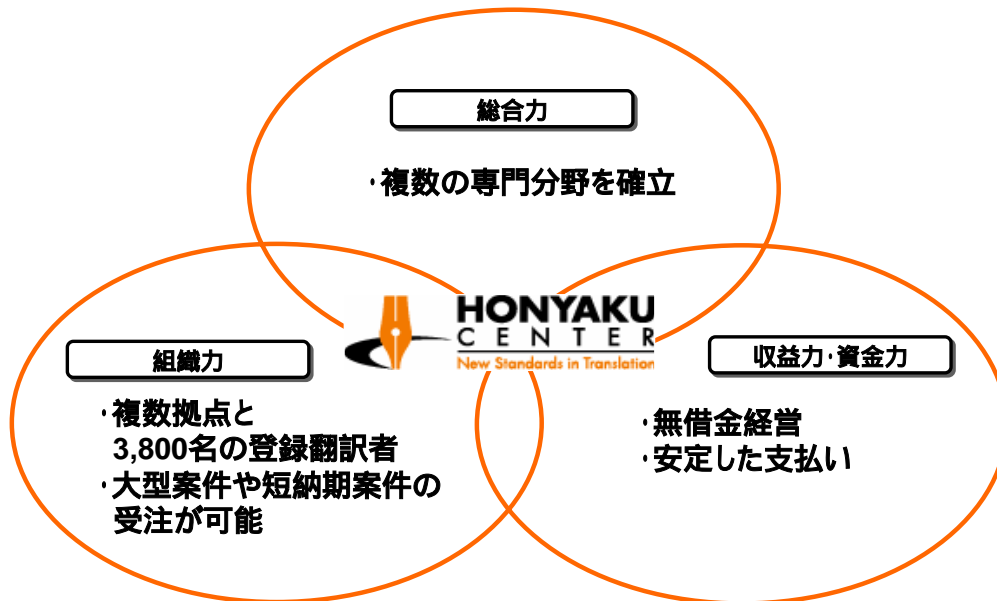


当社の強み

【日本翻訳連盟 調査結果】

- ・市場規模は2,000億円、会社数は2,000社、年商1億円、小規模事業者
- ・市場全体の約6割を占めている付加価値の高い4分野に注力
コンピュータやIT関連分野は競合会社も多く（参入障壁が低い）、
価格競争も激しいため利益は薄い。

4. 当社の強み (2)特徴



当社の特徴

総合力：特許・医薬・工業・金融の4分野の専門分野を確立

組織力：約3,800名の登録翻訳者を活用、

大型案件や短納期案件を受注可能な制作体制

資金力：無借金経営と翻訳者への安定した対価支払い、

システムやM&Aなどへの大型投資も可能

景況感の悪化に伴って、小規模の事業者によっては資金繰り面での不安が表面化。

弊社は上場以来、無借金経営を維持継続しており、資金面での心配は無い。

5. 財務基盤

貸借対照表
 (平成21年3月31日現在) (単位:百万円、%)

流動資産	1,818 (79.8)	流動負債	561 (24.6)
		固定負債	114 (5.0)
		純資産	1,603 (70.3)
固定資産	460 (20.2)		
資産合計	2,279	負債純資産合計	2,279

流動資産
 現預金:1,105百万円

純資産
 自己資本比率:70.3%

→ **強固な財務基盤**

財務基盤

強固な財務基盤はいわゆる経営の「選択と集中」を可能にし、
 経営の選択肢の自由度が高いと考えている。

. 今後の経営戦略



1. 第一次中期経営計画 概要
2. 売上高 推移
3. 経常利益 推移
4. 重点施策

1. 第一次中期経営計画 概要

連結業績目標

単位: 百万円

	H21/3期 (実績)	H22/3期 (計画)	H23/3期 (計画)
売上高	4,501	4,600	5,200
営業利益	317	220	390
経常利益	314	220	390
当期純利益	156	110	210

H21年5月に数値修正を行っております。

第一次中期経営計画 概要

【連結業績目標】（H21年5月に数値修正）

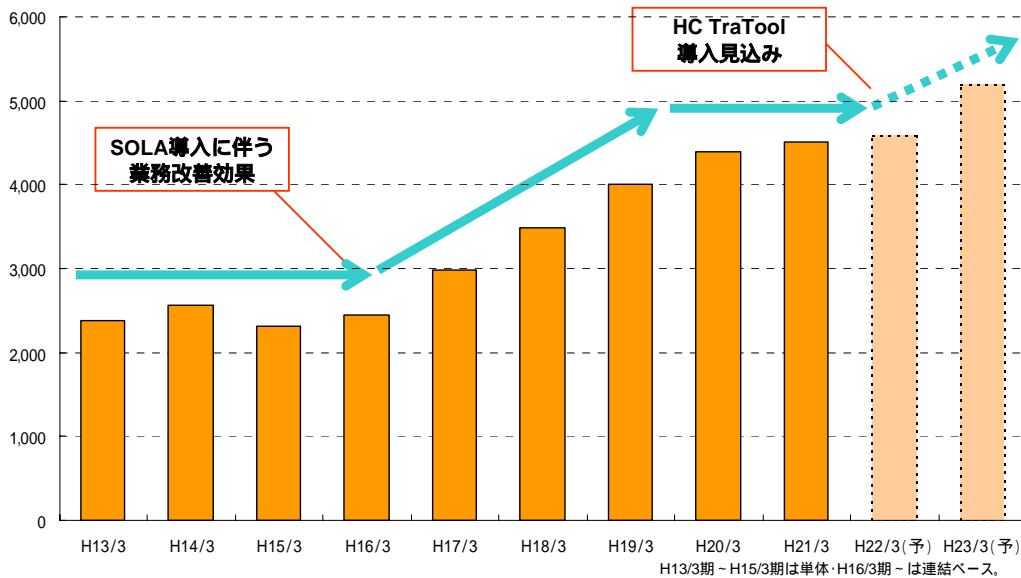
H20年5月に「第一次中期経営計画」を発表し、販売・制作体制の強化
 昨年後半からの経済環境の悪化の影響を受けたH21/3月期の実績を踏まえ、
 H21年5月に修正計画を発表

< 最優先課題 >

経費増加を最小限に抑制し、強固な財務基盤を維持しながら、
 この修正計画数値の必達と従来の成長トレンドに戻す。

2. 売上高 推移

単位: 百万円



Copyright © 2009 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

17

売上高 推移

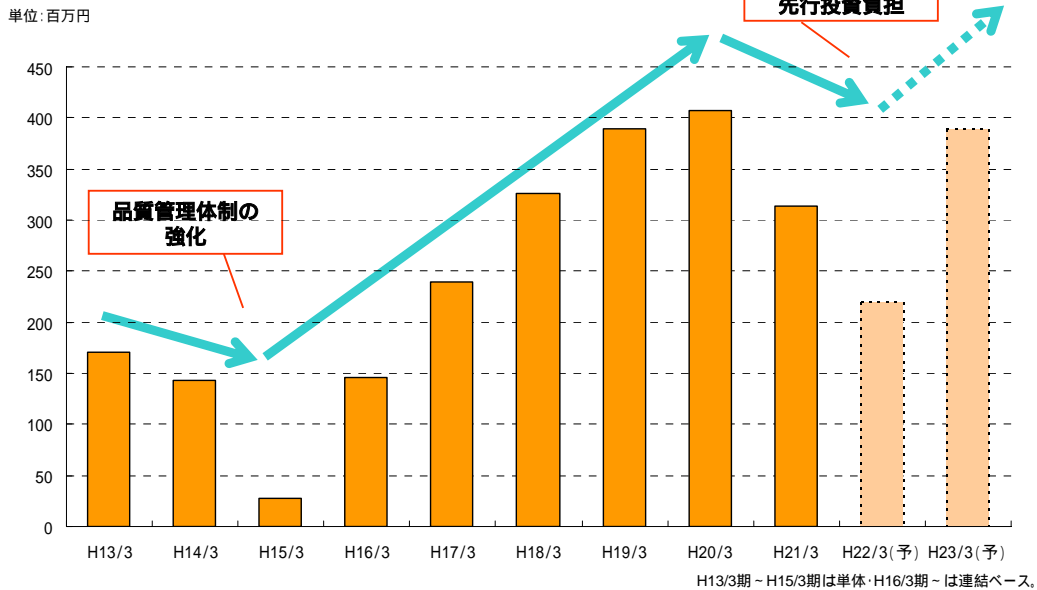
- ・ H13年9月に社長に就任
量的拡大重視の戦略から品質強化、経営効率化に変更
- ・ H15年3月期、売上は一時低下
特許の国際出願手続制度の変更により受注が一部先送りされたことが要因

H16年3月期に基幹業務システム「SOLA」導入により
品質の安定化と業務の効率化を達成

- ・ H21年3月期は急激な経済環境の悪化（外資金融、工業自動車）
今下半期に翻訳プラットフォームの一部である翻訳作業支援ツール
「HC TraTool」を導入予定

さらなる品質強化と業務効率の向上を目指す。

3. 経常利益 推移



経常利益 推移

- ・ H15年3月期：量的拡大 利益幅の縮小
品質管理体制の強化着手
量的拡大から品質重視と経営効率化 SOLA導入
営業力および品質強化のための人員増
特許の国際出願手続制度の変更による受注先送りによる売上減
- ・ H21年3月期：経常利益が減少
経費増を売上で吸収できなかった
HC TraToolの追加開発
第一次中期経営計画に基づいた営業・制作要員採用
将来成長加速のための先行投資負担

【重点施策として】

- ・ 翻訳プラットフォームの構築による作業効率化
- ・ 米国子会社の収益貢献（先行投資負担から黒字化）
- ・ 新人事制度構築による効率的な組織運営、評価制度（販管費の抑制）

取り組み課題、目指す方向性は変わらない。
今期を底に早期に従来の成長スピードに戻す。

4. 重点施策

人員計画の見直し

従業員数 推移

単位:人、%

	H20/3期	構成比	H21/3期	構成比	増減	伸率
営業	47	24.4	57	25.2	10	21.3
コーディネータ	94	48.7	99	43.8	5	5.3
制作・校正	30	15.5	45	19.9	15	50.0
その他	22	11.4	25	11.1	3	13.6
合計	193	100.0	226	100.0	33	17.1

- ・H21年3月期で約40名を採用 大幅な増員計画は一旦停止
- ・生産性向上実現のため、人事制度改革を中心とした組織編制の見直しは継続実施

重点施策

【人員計画の見直し】

- ・H21年5月発表の「第一次中期経営計画」に基づき、先行投資的に人員採用（約40名）

外部環境の変化により採用計画変更。今期から向こう2年は採用計画を一旦停止へ

人事制度改革は継続実施

4. 重点施策

高付加価値サービスと集中購買化提案の促進

メディカルライティング

集中購買化提案

過去3年間で全体を上回る
年率12.0%の売上成長

特許・工業分野でも同様の戦略を促進

重点施策

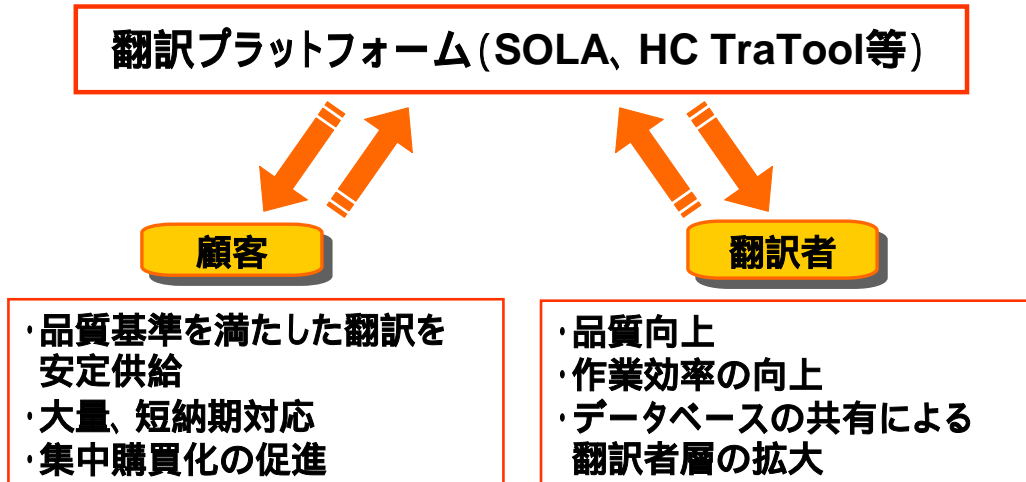
【高付加価値サービスと集中購買化の促進】

- ・商品戦略、高付加価値戦略としてのメディカルライティング
 - 従来の医薬翻訳：試験報告書などの原稿を翻訳
 - メディカルライティング：試験報告書などの原稿自体を作成して翻訳
 - 原稿作成と翻訳を組み合わせたパッケージ商品
- ・営業戦略としての集中購買化
 - この成功を他分野でも促進していく

4. 重点施策

「翻訳プラットフォーム」の構築

<期待される効果>



重点施策

【翻訳プラットフォームとは】

顧客と翻訳者と当社の三者をつなぐサービス全体のこと

【HC TraToolとは】

現在、追加開発中の翻訳支援ツールの一種

【期待される効果】

顧客

- ・過去資産を有効活用できることから品質の安定したものの供給可能
- ・仮に大量短納期案件で複数翻訳者で対応した場合でも、用語、フレーズの統一が可能となり品質も安定
- ・用語集やフレーズ単位での管理

翻訳者

- ・品質のよい過去資産を活用できることから品質向上
- ・複数の辞書、参考資料等を確認せずに当社提供の参考データで効率的な作業可能
- ・データベースからよい訳文を参考にすることで、従来より活用できる翻訳者層の増加と翻訳者の育成を見込む

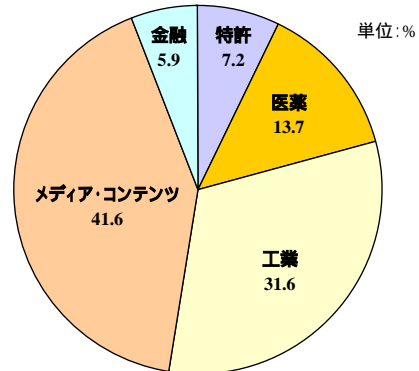
4. 重点施策 米国子会社

< 概要 >

会社名: HC Language Solutions, Inc.
 設立: H18年11月(決算期: 12月)
 所在地: カリフォルニア州フォスターシティ



分野別 売上高構成比



- ・大幅なコスト削減の実施
 - ・コンテンツ分野に加え、主力4分野でも取引実績を蓄積
- ➡ H21/12月期は黒字化の見込み

重点施策

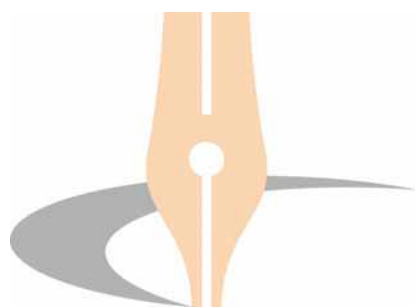
【米国子会社】

- ・ 早期黒字化を目指し、コスト削減を実施
利益の出やすい体質へと変化

【取扱分野】

- ・ メディアコンテンツ約4割
マンガ、ゲーム、アニメなどの日本 海外、海外 日本の翻訳
- ・ このコンテンツ分野のほか、本社同様に主力4分野の受注も開始
H21年12月期は黒字化の見込み

. 業績見通し・株主還元



1. 業績見通し
2. 分野別売上高(予想)
3. 損益計算書(予想)
4. 株主還元
5. まとめ
6. 翻訳センターの目指す方向性

1. 業績見通し

単位: 百万円、%

	H20/3期	H21/3期	H22/3期 (予)	伸率
売上高	4,383	4,501	4,600	2.2
営業利益	403	317	220	30.7
経常利益	407	314	220	30.0
当期純利益	205	156	110	29.5
一株当たり純利益	15,786	11,958	8,400	-
一株当たり配当金	3,500	4,000	4,000	-

本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
 US1ドル = 98円で換算しております。

業績見通し

- ・粗利率が厳しくなると見込んでいる
- ・前期の人員採用により経費負担が通期で影響してくる
- ・配当金は前期と同額に据え置きを予定

2. 分野別売上高(予想)

単位: 百万円、%

	H20/3期		H21/3期		H22/3期		
		構成比		構成比	(予)	伸率	構成比
特許	1,600	36.5	1,618	35.9	1,620	0.1	35.2
医薬	1,297	29.5	1,399	31.0	1,530	9.4	33.3
工業	968	22.1	987	21.9	910	7.8	19.8
金融	444	10.1	404	8.9	400	1.0	8.7
その他	72	1.7	91	2.0	140	53.8	3.0
合計	4,383	100.0	4,501	100.0	4,600	2.2	100.0

分野別売上高(予想)

- ・ 当社創業時から手がけている医薬分野が全体の売上を牽引
 ディフェンシブ性、2010年の新薬特許切れ問題による新薬開発
 メディカルライティングの強化、集中購買化の促進を継続
- ・ 工業分野の落ち込みをカバーし、特許・金融分野はほぼ横ばい
 トータルで2.2%の増収を見込む

3. 損益計算書(予想)

単位:百万円、%

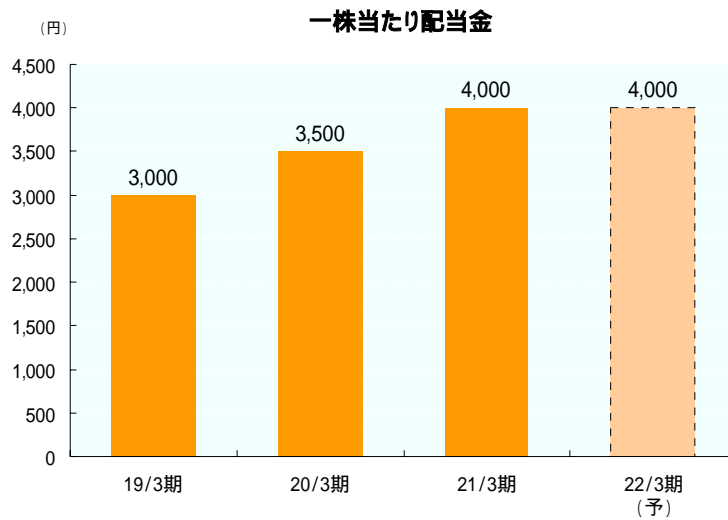
	H20/3期		H21/3期		H22/3期 (予)	伸率	構成比
		構成比		構成比			
売上高	4,383	100.0	4,501	100.0	4,600	2.2	100.0
売上原価	2,287	52.2	2,381	52.9	2,450	2.9	53.3
売上総利益	2,096	47.8	2,119	47.0	2,150	1.5	46.7
販売費及び一般管理費	1,692	38.6	1,802	40.0	1,930	7.1	42.0
営業利益	403	9.2	317	7.0	220	30.6	4.8
営業外収益	5	0.1	4	0.0	-	-	-
営業外費用	1	0.0	7	0.1	-	-	-
経常利益	407	9.3	314	6.9	220	29.9	4.8
特別損益	11	0.3	5	0.1	5	0	0.1
税引前当期純利益	418	9.6	308	6.8	215	30.2	4.7
当期純利益	205	4.7	156	3.4	110	29.7	2.4

損益計算書(予想)

- ・前期の採用人員が通期で稼動するため、売上高を上回る販売費及び一般管理費の伸びを見込んでいる
 第二の品質強化の時期であり、先行投資分と認識

4. 株主還元

利益成長に応じた継続的な増配を目標としてまいります



株主還元

- ・業績に応じた継続的な利益還元が目標
H21年3月期は増収減益となったが、配当は500円増配の4,000円を実施。
H22年3月期も同額の4,000円を予定。

5. まとめ

外部環境が激変する中での着実なシェア拡大

中期戦略に基づく適切な経営資源配分

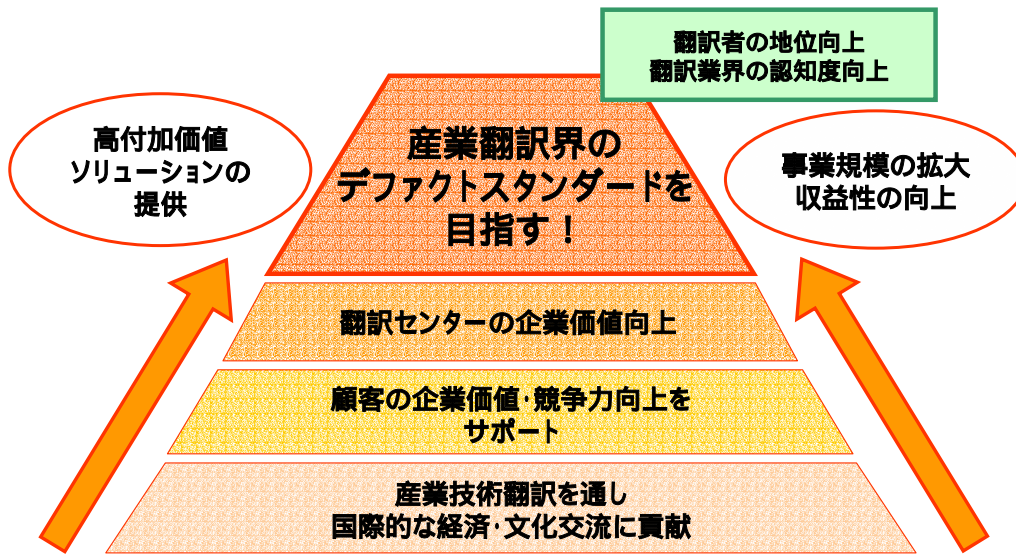
継続的な株主還元

まとめ

- ・ 翻訳業界のトップ企業として規模、組織力などの強みと特徴を活かし
シェア拡大を図る
- ・ 今はSOLA導入に続く、第二の質的強化の時期、
前期の人員採用や翻訳プラットフォームの構築（HC TraTool導入）などの
投資はその一貫
適切な経営資源の配分を行いながら業績を上げ、従来の成長トレンドに戻す

収益を上げ、利益成長に応じた継続的な株主還元を行う

6. 翻訳センターの目指す方向性



翻訳センターの目指す方向性

当社経営理念である「産業技術翻訳を通し国際的な経済・文化交流に貢献」
顧客の企業価値・競争力向上を側面からサポート
同時に、当社自身の企業価値向上を目指す。

最終的には、業界最大手、唯一の上場企業として
産業翻訳界のデファクトスタンダードを目指し、
翻訳業界の認知度向上、地位向上を目指す。