

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22年3月

大証ヘラクレス:2483

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。

【当社特徴】

- ①翻訳業界「唯一の上場企業」
- ②翻訳専門企業では「最大手」
- ③企業の「グローバル展開に（翻訳・通訳サービスで）貢献」
- ④「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

本日のプログラム

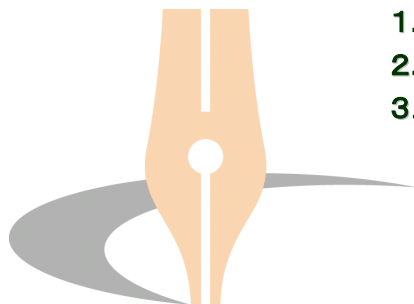
I. 事業内容

II. 強みと特徴

III. 今後の経営戦略

IV. 業績見通し・株主還元

I . 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	226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】

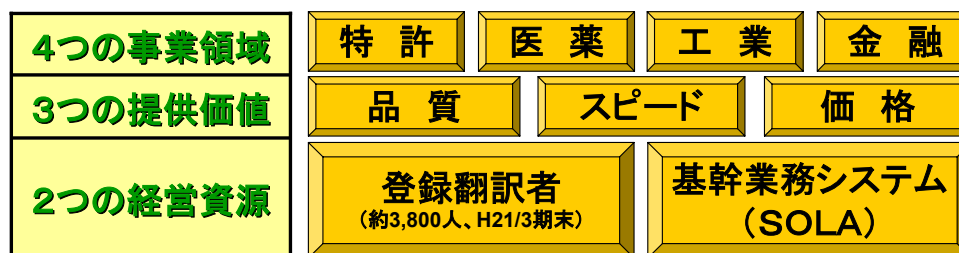
<国内>大阪本社、東京、名古屋

※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「SOLA」

品質確保のためには、まず優秀な翻訳者の確保が必要

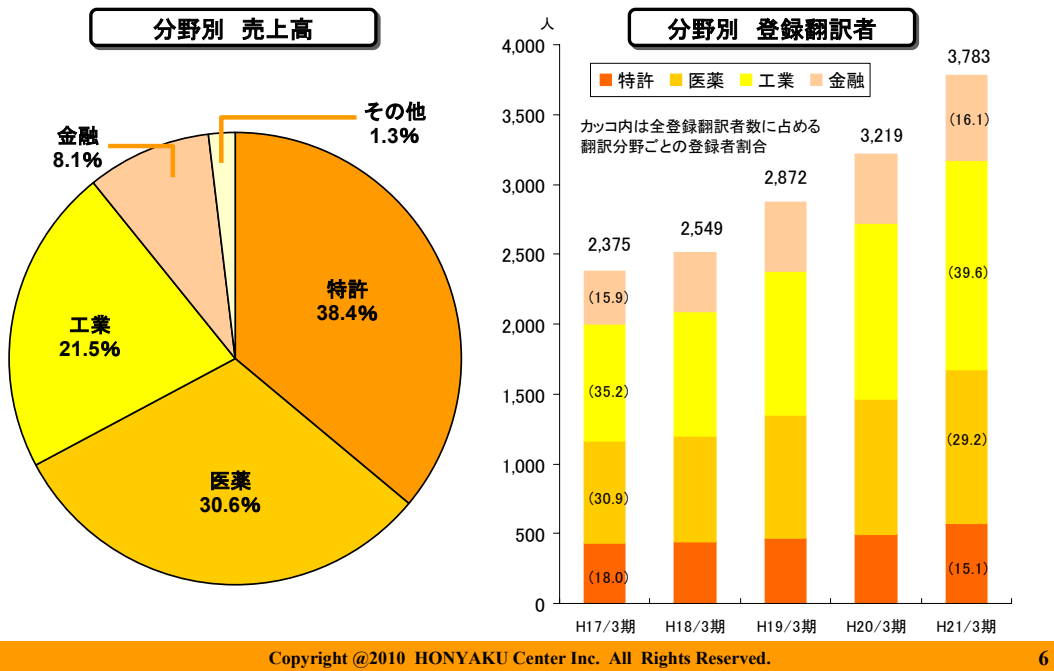
→基幹業務システム「SOLA」の翻訳者データベースにより

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 : 1.5 : 1.5

→ 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、利益の拡大が可能かと考えている。

Ⅱ. 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70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、中国やブラジルをはじめとする
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】

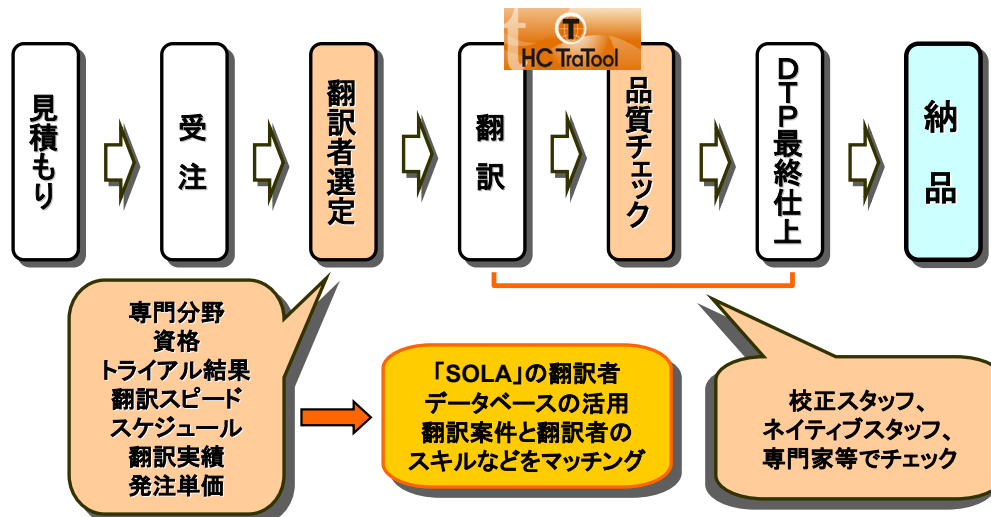
- ・ フリーランスの翻訳者とは業務委託契約を締結の上で、翻訳を依頼
- ・ 翻訳者登録には厳しい登録基準を設定し、優秀な翻訳者の獲得に努力
→優秀な登録翻訳者の確保こそが、当社の重要な経営課題および資源

【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と
HC TraToolを通じた業務効率化
→品質の安定化と業務の効率化を達成

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

① 翻訳者選定

- ・ SOLAの翻訳者データベースでスキル、専門分野…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

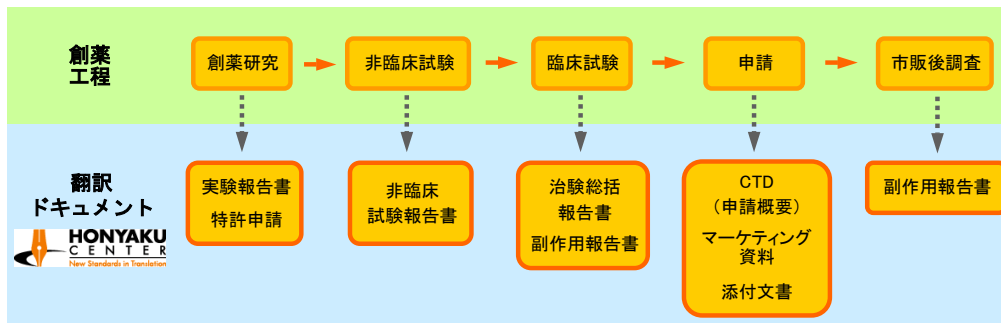
② 品質チェック

- ・ 昨年11月から運用を開始した「HC TraTool」を案件に応じて使用
- ・ 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、現在の原価水準を維持した上で「SOLA」や「HC TraTool」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%は特許・医薬での取引

【医薬分野での関わり】

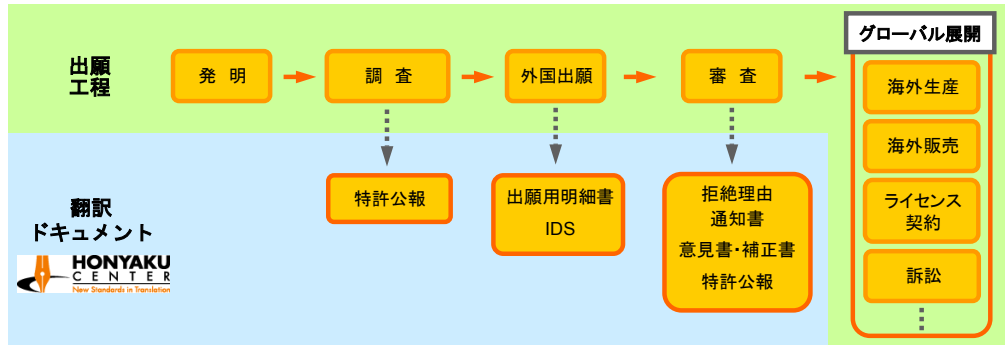
医薬品会社で発生する創薬過程での国内外の導入・導出、
FDA、厚労省への申請、市販後調査など、
創薬のいずれの場面においても翻訳作業は発生

【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

⇒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。また企業統合なども頻繁に生じる分野、いずれの場面においても、ビジネスチャンスに繋がっており、医薬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】

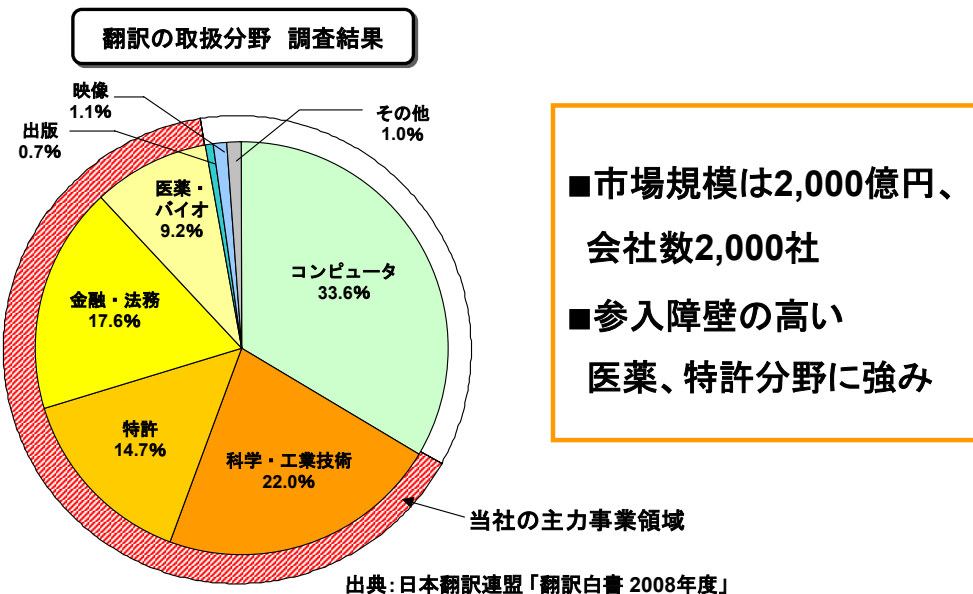
弊社特許分野で取り扱うドキュメントの大半は
出願工程のうち、外国出願時に必ず作成される「出願用明細書」。
また、外国から日本国内で出願する国内出願の場合にも、もちろん翻訳は発生。

【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、
海外出願件数は米国では増加、中国においては急速な増加傾向にある
(特許庁、2009年6月発表の年次報告書より)
- ・特許権侵害(模倣品)等に対して小泉政権以来からの政府をあげた
知的財産政策の強化の動き

→ 昨秋からの景気後退に伴いメーカーの出願抑制が発生しており、
売上高・受注件数の一時的減少が継続している状況ではあるが、
中長期的には上述のマクロ環境を勘案し、需要は回復すると見込んでいる。

4. 当社の強み (1)市場環境

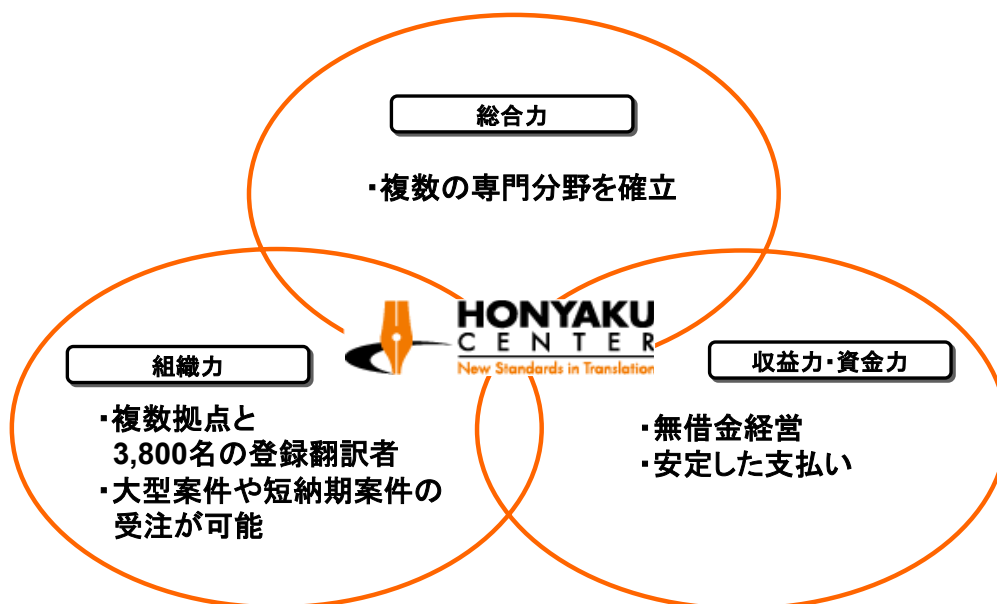


■当社の強み

【日本翻訳連盟 調査結果】

- ・市場規模は2,000億円、翻訳会社数は2,000社、
→2,000億円÷2,000社=1億円（年商）
多くの小規模事業者が存在する業界である
- ・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薄い

4. 当社の強み (2)特徴



■当社の特徴

- ①総合力： 特許・医薬・工業・金融の4分野の専門分野を確立
- ②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
- ③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

5. 財務基盤

貸借対照表
 (平成21年9月30日現在) (単位:百万円、%)

流動資産	1,724 (78.3)	流動負債	501 (22.8)
		固定負債	121 (5.5)
		純資産	1,580 (71.7)
固定資産	478 (21.7)		
資産合計	2,202	負債純資産合計	2,202

■ 流動資産

現預金: 1,083百万円

■ 純資産

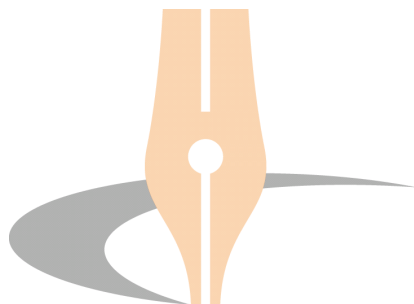
自己資本比率: 71.7%

→ 強固な財務基盤

■ 財務基盤

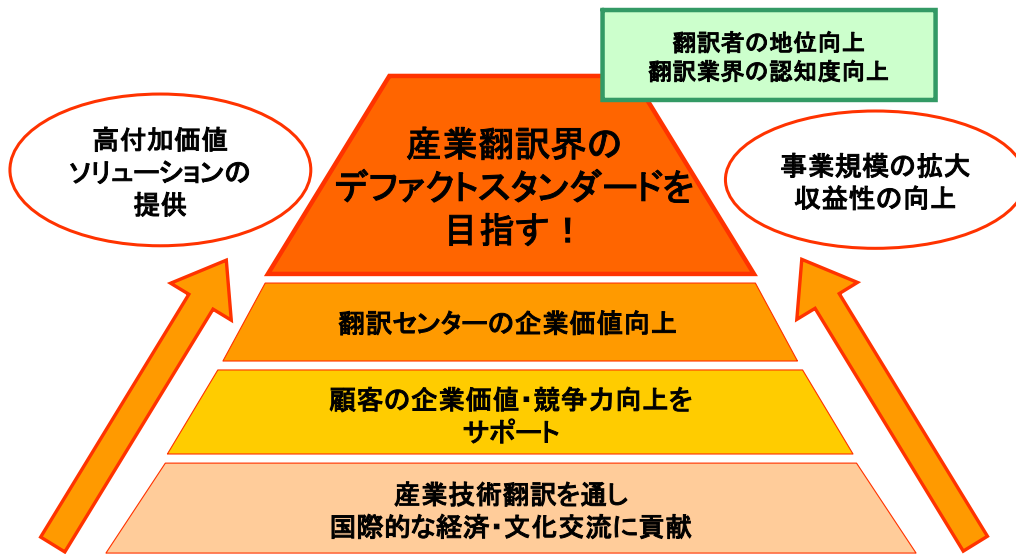
強固な財務基盤はいわゆる経営の「選択と集中」を可能にし、
経営の選択肢の自由度が高いと考えている。

Ⅲ. 今後の経営戦略



1. 翻訳センターの目指す方向性
2. 翻訳業界内での動き
3. 重点施策の進捗状況

1. 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。

2. 翻訳業界内での動き

- ・多くの翻訳エージェントが受注量減少と値下げ要求を経験
- ・事業譲渡、閉鎖、倒産案件が発生
- ・過去に経験したことのない厳しい事業環境



- ・生き残るためには強固な財務基盤が必要
- ・厳しい環境下でもシェア拡大を図るための仕組みづくり

■翻訳業界内での動き

未曾有の不景気、業界全体が高度経済成長期以来の「過去に経験したことのない」
厳しい事業環境

【同業他社の現状】

- ・昨年後半から、廃業、倒産、事業縮小など
- ・特許、医薬と安定（ディフェンシブな）分野でも全体では減少
- ・官公庁関連入札等での競争激化

→財務基盤が強固：さまざまな事業展開やシステム投資、業界内でのM&Aも
検討が可能に

3. 重点施策の進捗状況

- (1) 人員計画の見直し
- (2) 「翻訳プラットフォーム」の構築
- (3) 高付加価値サービスと集中購買化の促進
- (4) 米国子会社の黒字化

3. 重点施策

(1) 人員計画の見直し

従業員数 推移

単位：人、％

	H20/3期		H21/3期		H22/3期 2Q	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
営業	47	24.4	57	25.2	54	24.1
コーディネータ	94	48.7	99	43.8	97	43.3
制作・校正	30	15.5	45	19.9	48	21.4
その他	22	11.4	25	11.1	25	11.2
合計	193	100.0	226	100.0	224	100.0

- ・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】

2008年5月発表の「第一次中期経営計画」に基づき、先行投資的に人員を採用したが（約40名）、外部環境の変化により採用計画変更。

今期と来期は採用計画を一旦停止へ

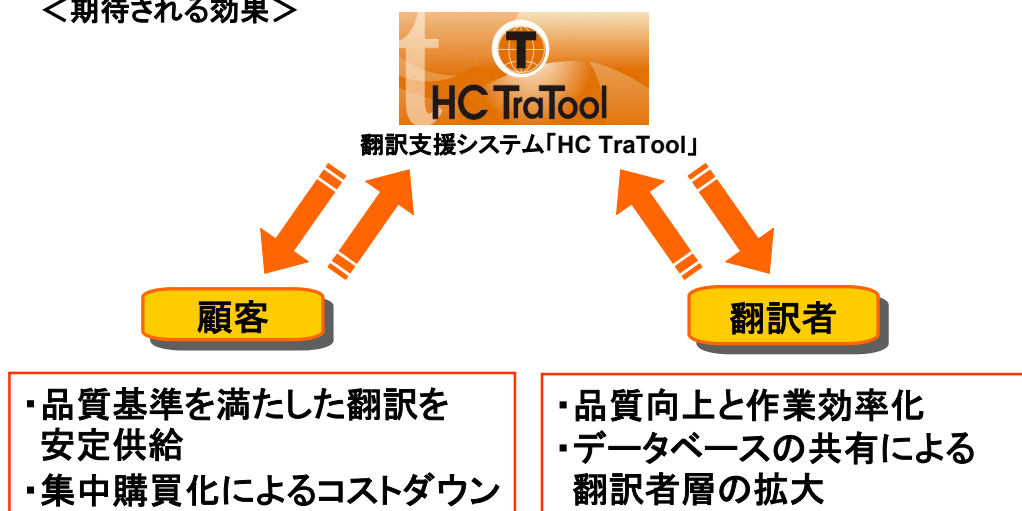
→若干の人員減少はあれど、品質維持のため制作・校正の人員は確保

→新人事制度改革は来期より運用予定

3. 重点施策の進捗状況

(2)「翻訳プラットフォーム」の構築

<期待される効果>



■「翻訳プラットフォーム」の構築

【HC TraToolとは】

- ・当社の保有する翻訳ノウハウや情報資産をデータベース化して構成するものであり、これにより品質水準を満たした翻訳の安定供給、翻訳者、社内の作業効率向上を目指している。「翻訳プラットフォーム」の中核となるシステム。
- ・昨年7月より（株）ロゼッタより許諾を受け、改変・追加作業を行い、本年11月より社内での運用を開始。投下資本は約1億3000万。

【期待される効果】

◎顧客

- ・過去の優良資産を有効活用できることから、安定した品質の翻訳が供給可能
- ・用語やフレーズ単位で翻訳資産を管理できるので、大量短納期案件で複数の翻訳者で対応した場合でも、安定した品質を保てる。
- ・事業拠点や部門の多い顧客に対しての集中購買化提案をより促進できる。

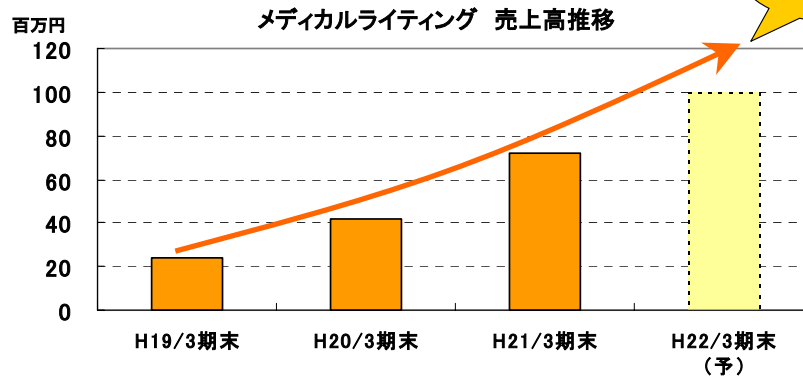
◎翻訳者

- ・品質のよい過去資産を活用できることから、品質が向上する
- ・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が可能
- ・データベースにあるよい訳文を参考にすることで、翻訳者を育成し、従来より活用できる翻訳者層の増強が可能

3. 重点施策の進捗状況

(3) 高付加価値サービスと集中購買化提案の促進

<高付加価値サービス>



- 特許・工業分野でも同様の戦略を促進
(特許分野では、外国出願支援業務にも着手)

■ 高付加価値サービス

【メディカルライティング】

顧客側で作成する開発資料 (=従来案件でいう「翻訳原稿」) の作成支援業務
 → 報告書の書き起こしから同文書の翻訳まで、包括的受注が可能
 → 加えて、MWという高度な業務が行えるというブランドイメージから、従来の翻訳案件も増加 (その結果、売上高は2年間で3倍に)

⇒ 特許分野でも特許明細書の翻訳だけではなく、外国出願支援業務に着手。
 工業分野でも同様に戦略を検討していきたい。

3. 重点施策の進捗状況

(4) 米国子会社の黒字化

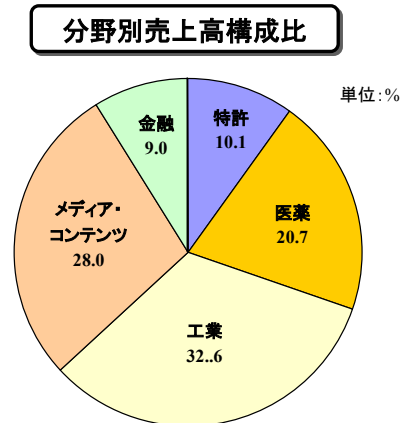
【概要】会社名: HC Language Solutions, Inc.

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

単位: 百万円

	H20/12期	H21/12期 (予)
売上高	92	96
営業利益	△9	4
経常利益	△16	3
当期純利益	△21	3



- コンテンツ分野に加え、主力4分野でも取引実績を蓄積
- 収益基盤再構築
- ➡ H21/12月期は黒字化の見込み

■ 米国子会社の黒字化

- ・ ゲーム・コミックなどのコンテンツ分野に加え、主力4分野での実績
(医薬、工業、特許)
- ・ H21年12月期は黒字化達成の見込

IV. 業績見通し・株主還元



1. 業績見通し
2. 株主還元
3. まとめ

1. H22年3月期 業績見通し

単位：百万円、%

	H21/3期	H22/3期 (予)	増減	
			増減	伸率
売上高	4,501	4,600	98	2.2
営業利益	317	220	△97	△30.7
経常利益	314	220	△94	△30.0
当期純利益	156	110	△46	△29.5
一株当たり純利益	11,958	8,400	—	—
一株当たり配当金	4,000	4,000	—	—

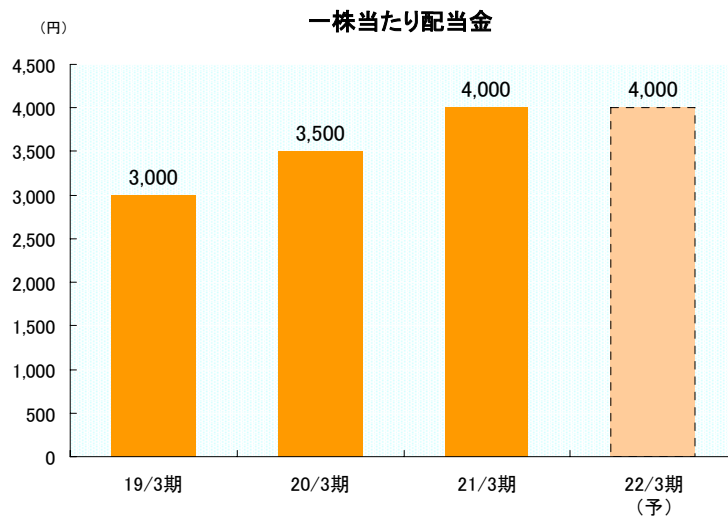
※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
 ※US1ドル=98円で換算しております。

■H22年3月期 業績見通し

期初数字からの修正なし(2009年5月発表時の数値)

2. 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

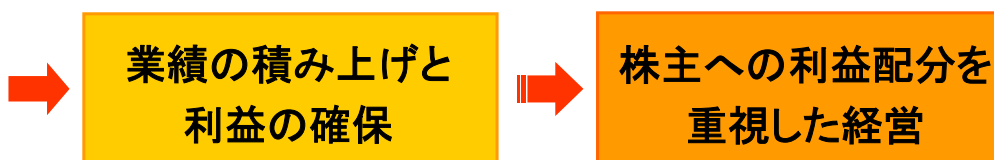
- 業績に応じた継続的な利益還元が目標
→H21年3月期は増収減益となったが、配当は500円増配の4,000円を実施。
H22年3月期も同額の4,000円を予定。

3. まとめ

■ 外部環境が激変する中での着実なシェア拡大

■ SOLA、HC TraToolなどのシステム活用による
他社との差別化

■ 高付加価値サービスの強化と集中購買化の
促進による競争力の強化



■まとめ

- ・ 外部環境が激変する中で、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
- ・ 今年のHC TraTool導入はH16年のSOLA導入に続く、第二の質的強化の時期。
- ・ 投資したシステムの活用と高付加価値サービス、集中購買化の促進で同業他社との差別化をはかり、競争力を高める

⇒ 着実に業績を積み上げ、利益を確保し、継続的な株主還元を実行する