

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7月

大証ヘラクレス:2483

Copyright ©2010 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5年目となります。

当社グループのことをご存じない方も多くおられると存じますが、  
当社グループは、翻訳業界「唯一の上場企業」企業であることを  
ご理解いただいた上で、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

**I. 事業内容**

**II. 強みと特徴**

**III. 課題への取り組みと今後の事業戦略**

**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. 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22年3月末現在)
売上高	42億3917万円(平成22年3月期)
事業所	大阪・東京・名古屋・サンフランシスコ・北京
従業員数	212人(平成22年3月末現在)

### ■概要

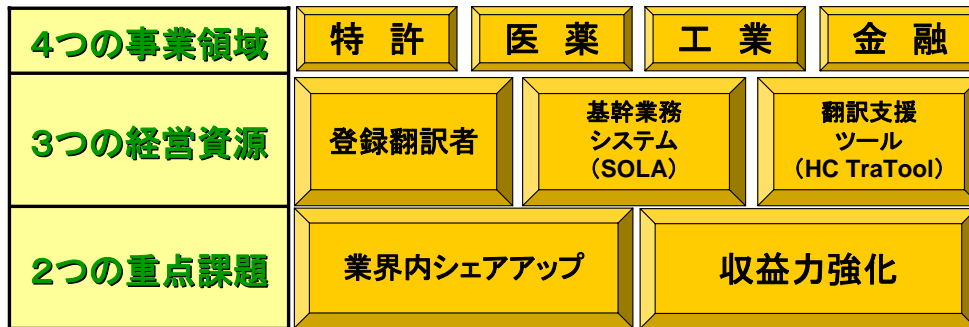
#### 【事業内容】

- ・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  
(その後、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



**「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つの経営資源】

登録翻訳者と基幹業務システム「SOLA」と翻訳支援ツール「HC TraTool」

以上を有効に活用して、

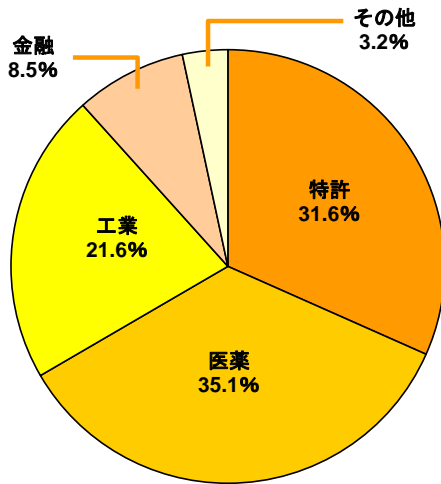
#### 【2つの重点課題】

業界内でのシェアアップに尽力し、その結果、収益力強化につなげる

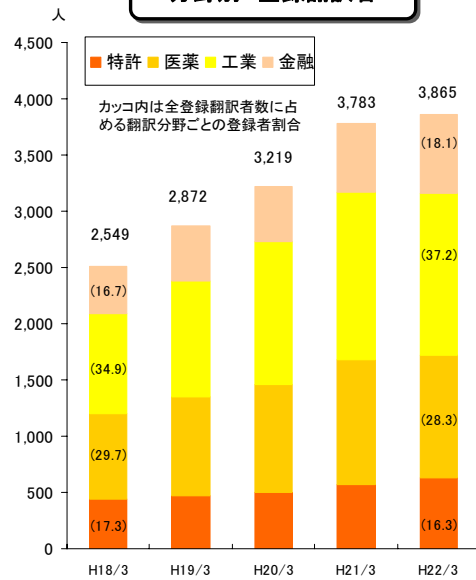
⇒産業翻訳業界のナンバーワン、デファクトスタンダードを目指す

### 3. 分野別売上高・登録翻訳者推移 (H22年3月期)

分野別 売上高



分野別 登録翻訳者



#### ■登録者推移

- ・非稼働翻訳者の登録状況を徹底的に調査・見直し、登録データベースをスクリーニング  
→約400人抹消したが、新規登録者数の伸び率に大きな変動はない。
- ・分野別登録者割合  
工業 : 医薬 : 特許 : 金融 = 4 : 3 : 1.5 : 1.5

## Ⅱ. 強みと特徴



1. 事業の特徴
2. ビジネスモデル
3. 主要4分野の領域
4. 当社の強み
5. 市場環境／翻訳業界内での動き

## 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41,000件(H22/3期)
- ・取引顧客の約7割はリピーター

### 3. 登録翻訳者

- 約3,900人(H22/3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

- SOLA: 質の高い翻訳者の確保と  
稼働率の管理  
HC TraTool: 翻訳の品質向上と  
作業の効率化

## ■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

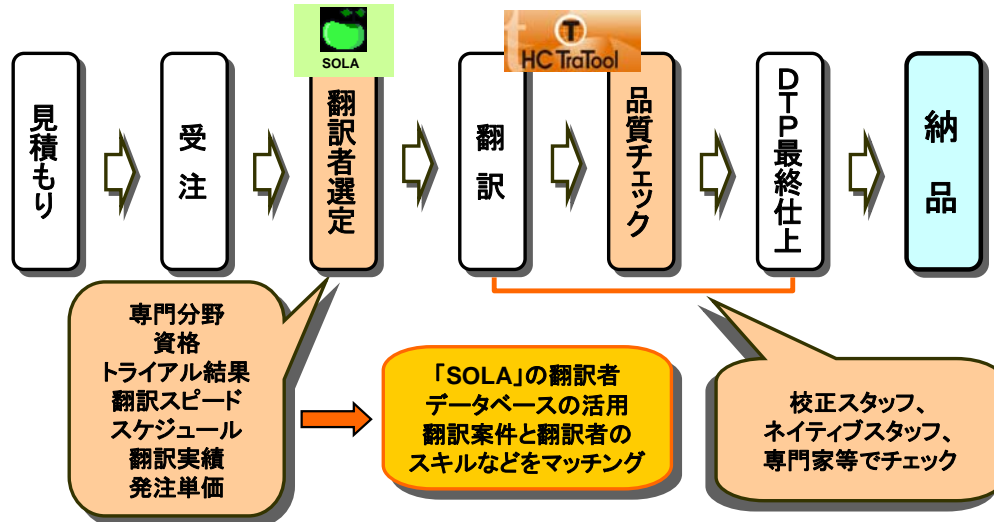
### 【4. ビジネスモデルの特徴】

- ・基幹業務システム「SOLA」で顧客ニーズと翻訳者のスキル、スケジュール  
とをマッチング
- ・翻訳支援ツール「HC TraTool」で品質の安定化と業務効率化を達成  
→いずれ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
- 顧客ニーズと翻訳者スキルの最適なマッチング



### ■ 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、専門分野などを細分化して管理し、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 翻訳／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)

### 3. 主要4分野の領域

**特許**: 特許明細書など出願国の特許庁への申請資料

**医薬**: 新薬申請資料、添付文書、論文、医療機器取扱説明書

**工業**: 仕様書、取扱説明書、規格書、メディアコンテンツ

**金融**: ディスクロージャー資料、契約書、法務文書、社内規定



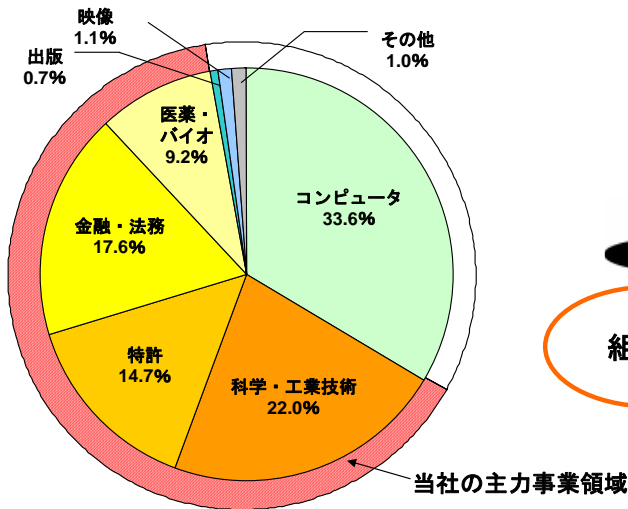
さらなる高付加価値サービスの提供へ

#### ■主要4分野の領域

- ・特許: 外国出願用明細書が大半、その他、特許庁の手続き書類、各国特許出願状況の調査資料など。顧客対象は企業の知的財産部署や特許事務所。
- ・医薬: 薬の開発工程で発生する書類。景気に左右されにくいディフェンシブな分野。
- ・工業: 海外に製造ラインを移設する際の技術面から会社制度面までに関わる文書。  
昨今では環境・エネルギーやオンラインゲーム・マンガなどのメディアコンテンツ類も扱う。
- ・金融: 法定開示資料、各種契約書類など。顧客対象は企業の法務部署や法律事務所。

## 4. 当社の強み

翻訳の取扱分野調査結果



当社の特徴



出典：日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

### ■当社の強み

- ・全体の需要のうち6割強を当社の主力事業が占めている(付加価値の高い分野)。
- ・総合力: 国内外の複数拠点と四つの分野→専門分野の複合体
- ・組織力: 約3,900名の訳者を活用して大型案件を受けることも可能、制作体制が豊富。
- ・収益力・資金力: 訳者への支払状況は良好、潤沢な資金を有していることで、新しい事業へ積極的になれる

## 5. 市場環境／翻訳業界内での動き

- ・過去に経験したことのない厳しい事業環境
- ・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



- ・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

- ・一昨年秋のリーマンショックから未曾有の不景気、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」厳しい事業環境にあった
- ・同業他社の状況：昨年後半から、廃業、倒産、事業縮小など

→財務基盤が強固：さまざまな事業展開（選択肢の多さ）

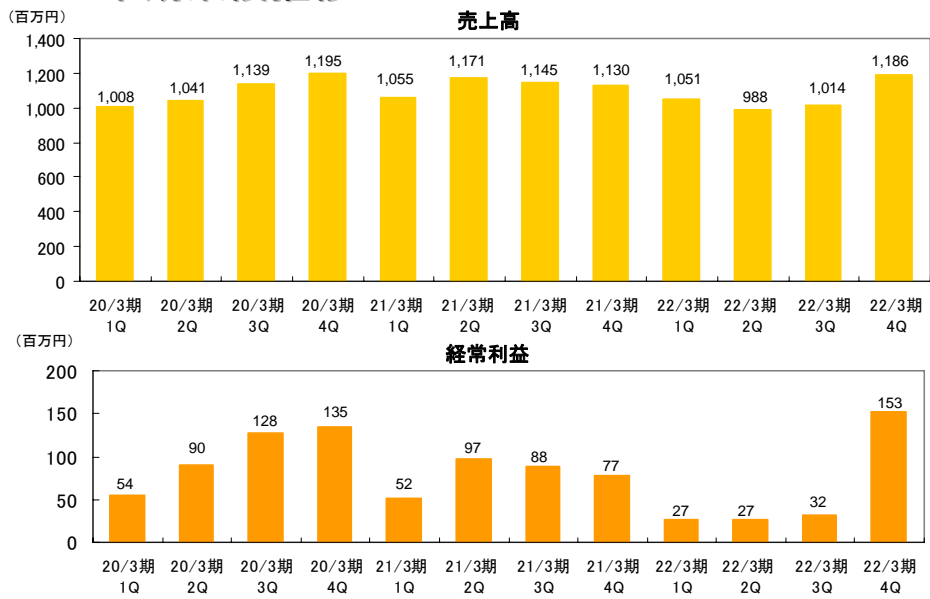
→シェア拡大のための先行投資と仕組み作り

## Ⅲ. 課題への取り組みと今後の事業戦略



1. 四半期 業績推移
2. 受注件数・単価推移
3. 課題への取り組み
4. 今後の事業戦略

## 1. 四半期業績推移

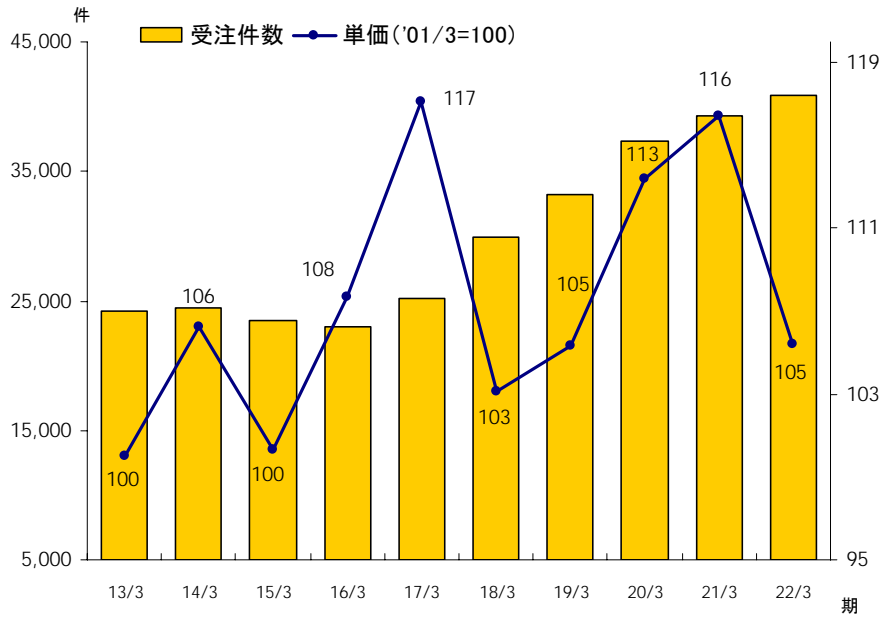


■ H22/3期 第3四半期で底入れ

### ■ 四半期業績推移

- ・ 売上高：H22/3月期3Qで底入れ、同4Qから本格回復

## 2. 受注件数・単価推移



### ■ 受注件数・単価推移

- ・ 受注件数は7期連続で増加傾向にあるが、平均単価はH22/3期に大幅下落  
→ 案件小口化の影響が大きいが、翻訳需要は確実にある
- ・ 分野別平均単価：案件小口化の影響（特に工業分野）

→ 課題は十分に認識、案件毎の単価を上げて収益力向上に結びつけたい

### 3. 課題への取り組み

- (1) 人員計画の見直し（増強から抑制へ）
- (2) 「翻訳プラットフォーム」の構築（HC TraTool）
- (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

#### ■重点施策の成果

- ・ 第一次中期経営計画にて4点の重点施策を提示  
→ 今期がその最終年にあたる、それぞれの進捗を報告



### 3. 課題への取り組み

#### (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		増減	伸率
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比		
営業	47	24.4	55	25.2	63	24.5	△5	△8.8
コーディネータ	94	48.7	109	43.8	124	42.0	△10	△10.1
制作・校正	30	15.5	46	19.9	49	21.7	1	2.2
その他	22	11.4	26	11.1	27	11.8	0	0
合計	193	100.0	236	100.0	263	100.0	△14	△6.2
人件費(千円)	1,215	71.8	1,303	72.3	1,261	74.1	—	—
売上高 人件費率(%)	27.7	—	29.0	—	29.8	—	△14	△6.2

※グレーのセル：平成20年5月14日発表「第一次中期経営計画」における計画数値

■ 大幅な増員計画は一旦停止、H23/3期より新人事制度スタート

#### ■ (1) 人員計画の見直し

- ・ 第一次中期経営計画に基づいてH20年3月期に積極採用を実施（約40名）  
→H21/3月期から大幅な増員計画は一旦停止、H22/3期もその基調は変わらず
- ・ 新人事制度スタート：評価の精度を充実  
→コストコントロールと人材の有効活用につとめる

### 3. 課題への取り組み

#### (2) 翻訳プラットフォーム「HC TraTool」の構築

■ 翻訳の品質向上と作業の効率化を目指す

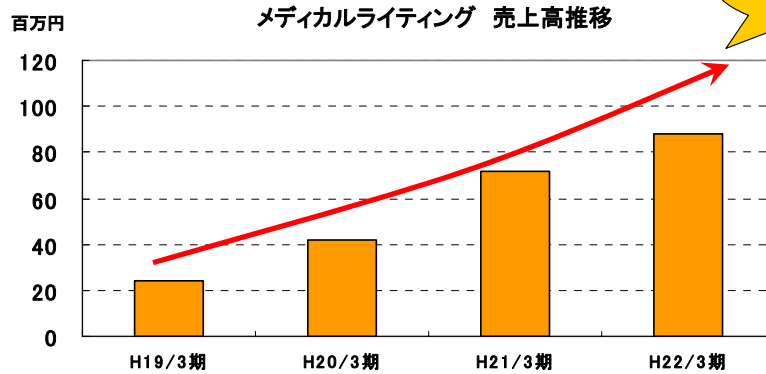
#### ■ (2) 翻訳プラットフォーム「HC TraTool」の構築

- ・ 一昨年7月にロゼッタから譲受し追加開発、昨年11月から運用開始  
⇒ 運用拡大し、品質向上と効率化を図って収益向上を目指す

### 3. 課題への取り組み

#### (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>



売上高は  
3年間で約3.6倍に！

■ 高付加価値サービスとして外国出願支援サービスを展開予定

#### ■ 高付加価値サービス

##### 【メディカルライティング (MW)】

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

→ 報告書の作成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3年間で3.6倍に)

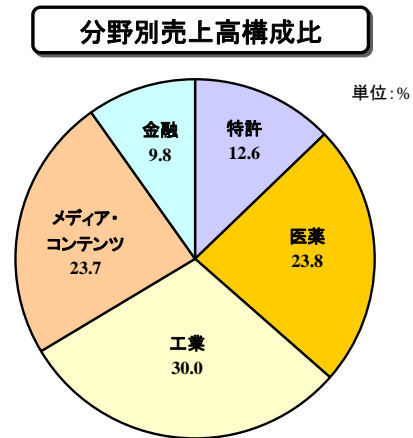
⇒ 特許分野でも特許明細書の翻訳だけでなく、外国出願支援業務に着手。

### 3. 課題への取り組み

#### (4) 米国子会社の黒字化

単位:百万円

	H19/12期	H20/12期	H21/12期
売上高	63	92	93
営業利益	△81	△9	12
経常利益	△83	△16	12
当期純利益	△84	△21	12



- H21/12月期、通期黒字化を達成
- メディアコンテンツに加え、主力4分野の実績が拡大

#### ■ 米国子会社の黒字化

- ・ H18年11月に設立、H21/12月期に初めて通期黒字化を達成
- ・ 設立当初の注力分野であるメディアコンテンツに加えて、主力4分野でも実績拡大（医薬、工業、特許）  
⇒ 今後はさらに拡大していきたい。

## 4. 今後の事業戦略

### (1) 他社とのコラボレーション

→ エムスリー(株)との資本・業務提携

### (2) 新たな市場への進出

→ ローカリゼーション／マニュアル翻訳

### (3) 高付加価値サービスの具体化

→ 特許出願支援サービス

#### ■ 今後の事業戦略

## 4. 今後の事業戦略 (1)エムスリー(株)との資本・業務提携

### 募集の概要

(1)発行期日	平成22年7月20日(火)
(2)発行新株式数	普通株式3,750株
(3)発行価額	1株につき100,600円
(4)調達資金の額	377,250,000円
(5)募集又は割当方法 (割当先)	第三者割当の方法によります。 (エムスリー株式会社3,450株、株式会社ウィザス300株)

具体的な用途	金額(百万円)
①ローカリゼーション/マニュアル翻訳を専門的に受託する子会社の設立に伴う投融資	200
②特許出願支援業務を受託する子会社の設立に伴う投融資	90
③語学教育事業を行う子会社の設立に伴う投融資	50
④運転資金	31

■ 第三者割当増資後はエムスリー(株)が20.48%の第二位株主となる見込み

### ■ エムスリー(株)との資本・業務提携

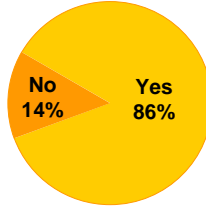
- ・ 5/14にプレスリリース、6/29株主総会で承認  
 ※詳細は当社のIRサイトをご覧ください  
[http://www.honyakutr.com/ir\\_top.html](http://www.honyakutr.com/ir_top.html)

## 4. 今後の事業戦略 (1)エムスリー(株)との資本・業務提携

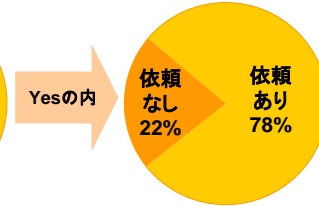
①「m3.com」を通じた医学論文翻訳サービスの提供 ②医療情報のグローバルな流通における協業

m3.com医師会員へのアンケート調査

Q: 翻訳・ネイティブチェックの  
必要性はありますか



Q: 翻訳の外部依頼の有無



- m3.comの医師会員: 約18万8千人
- HC登録医師会員: 約36,500人

- 日本国内におけるEBMの促進
- 海外医療情報の日本語化
- 国内発エビデンス情報の英語化

### ■ エムスリー(株)との資本・業務提携

① 医学論文翻訳サービスの提供

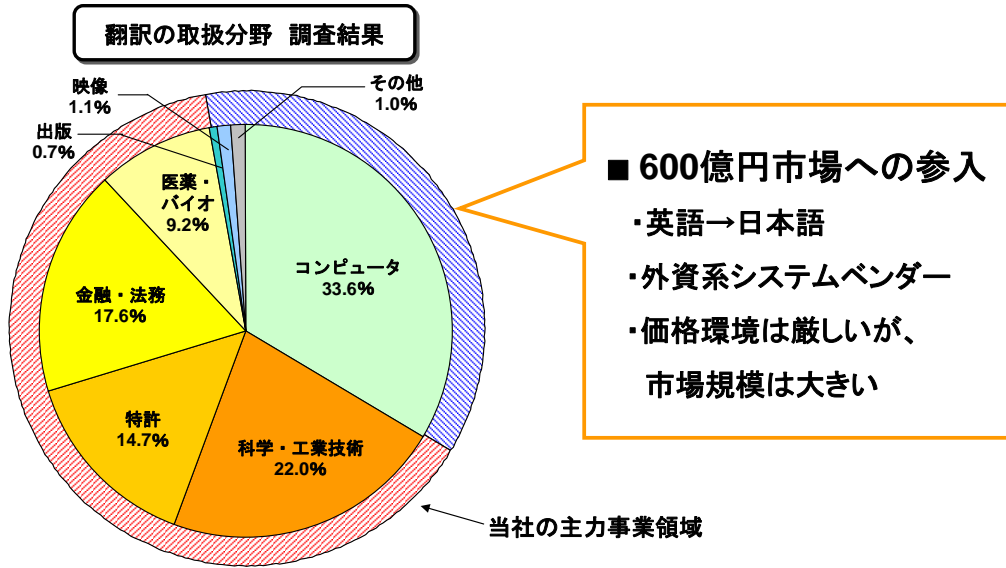
- ・ 登録医師会員にニーズを調査した結果＝円グラフ
- ・ 現時点でHCからの情報を受け取りたいという会員が約36,500人
- 個人医師へのアクセスは非常に難しく、市場拡大になると認識

② 医療情報のグローバルな流通における協業

- ・ EBM＝科学的根拠に基づいた医療(evidence based medicine)
- 世の中の流れがEBMの傾向、日本でも促進が必要

⇒ これまではB to Bが主流、この資本業務提携により、B to Cの販路拡大につなげたい。

## 4. 今後の事業戦略 (2)ローカリゼーション／マニュアル翻訳



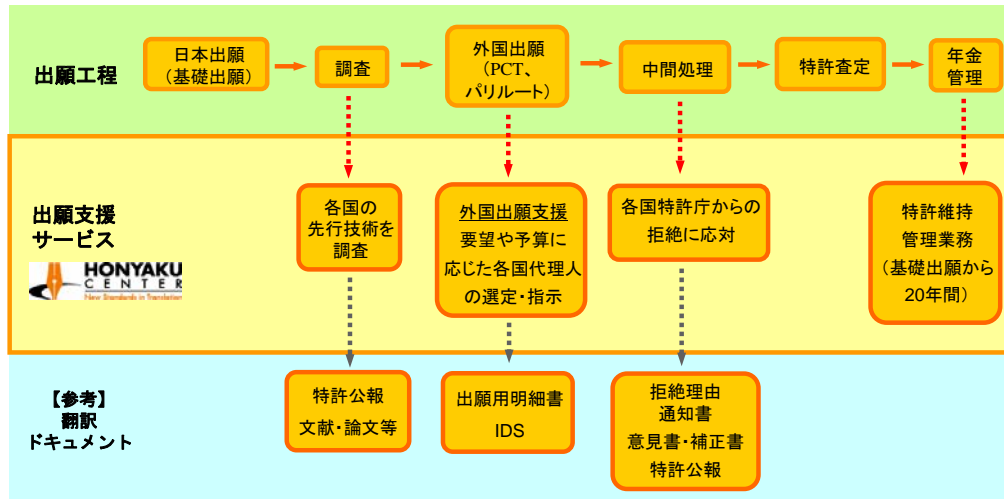
出典：日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

### ■ (2) ローカリゼーション／マニュアル翻訳

- ・従来：3割弱のコンピュータ分野は、これまではコアビジネスでなかった  
→総合翻訳会社として参入しなければならない分野、  
翻訳支援ツール「HC TraTool」などの活用により利益確保できると判断し、参入



## 4. 今後の事業戦略 (3)特許出願支援サービス



### ■ 今期中の本格展開を予定

### ■ (3) 特許出願支援サービス

- ・従来の特許分野のサービス (=水色の部分)
  - 一段上のサービス (=オレンジの枠の部分)に進出したい
  - 設立準備は着々と進行中、今期中の本格展開を予定、
  - 医薬分野での高付加価値サービスとしてのMWと同様、特許分野の高付加価値サービスとして、売上の拡大を図っていく。

## IV. 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

## 1. 業績見通し

単位：百万円、%

	H22/3期	H23/3期 (予)	通期		上期		下期	
			増減	伸率		伸率		伸率
売上高	4,239	4,600	360	8.5	2,100	2.9	2,500	13.6
営業利益	236	250	13	5.5	60	12.5	190	3.4
経常利益	239	250	10	4.5	60	9.3	190	3.1
当期純利益	105	135	29	27.8	35	23.1	100	29.5
一株当たり純利益	8,064	8,014	—	—	—	—	—	—
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=91円で換算しております。

※平成23年3月期の一株当たり純利益額は、平成22年7月20日払込予定の第三者割合による新株式発行数を発行済株式数に加えて算出。

### ■業績見通し 概要

- ・必達目標と認識

## 2. 分野別売上高(予想)

単位:百万円、%

	H22/3期		H23/3期			
		構成比	(予)	増減	伸率	構成比
特許	1,337	31.6	1,360	23	1.7	29.6
医薬	1,488	35.1	1,620	131	8.9	35.2
工業	914	21.6	1,020	105	11.6	22.2
金融	360	8.5	400	39	11.1	8.7
その他	137	3.2	200	63	46.0	4.3
合計	4,239	100.0	4,600	360	8.5	100.0

※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。

■ 医薬は堅調を維持。工業と金融は回復基調。特許は底入れを見込む。

### ■ 分野別売上高(予想)

- ・医薬堅調
- ・工業、金融は回復基調
- ・特許分野は底入れすると見ている

### 3. 損益計算書(予想)

単位: 百万円、%

	H22/3期		H23/3期 (予)			
		構成比		増減	伸率	構成比
<b>売上高</b>	4,239	100.0	4,600	360	8.5	100.0
売上原価	2,301	54.3	2,650	348	15.1	57.6
売上総利益	1,937	45.7	1,950	12	0.6	42.4
販売費及び一般管理費	1,700	40.1	1,700	0	0.0	37.0
<b>営業利益</b>	236	5.6	250	13	5.5	5.4
営業外収益	2	0.0	0	△2	—	—
営業外費用	0	0.0	0	0	—	—
<b>経常利益</b>	239	5.6	250	10	4.5	5.4
特別損益	△36	0.8	0	36	—	—
税金等調整前当期純利益	202	4.8	250	47	23.5	5.4
<b>当期純利益</b>	105	2.5	135	29	27.8	2.9

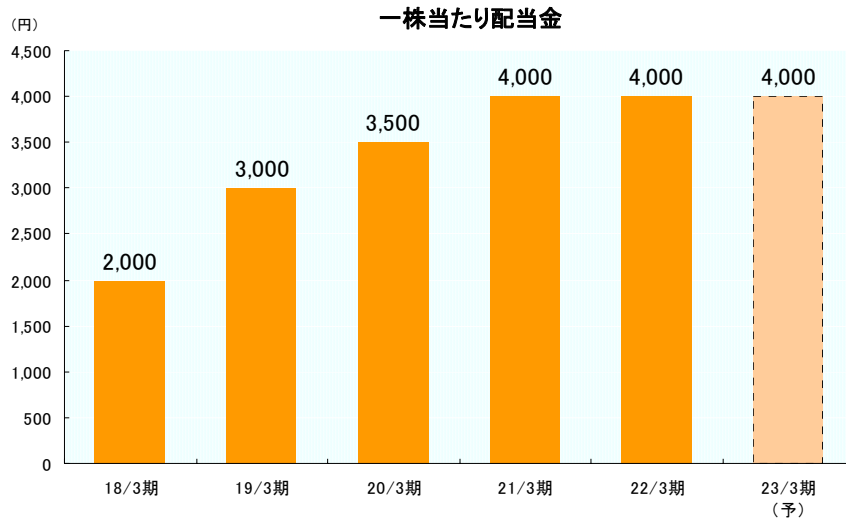
■ 加工費の振替方法の変更により、販管費から売上原価へ一部シフト

#### ■ 損益計算書(予想)

- ・粗利率減少&売上原価増加は、加工費の振替方法を変更することが要因  
 →実際は販管費から売上原価に2億円ずれている  
 ⇒実質の粗利は横ばい、販管費は増加

## 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

- ・株主の皆様に対して業績に応じた継続的な利益還元を目標としている
- ・H22年3月期はH21年3月期と同額の4,000円を実施。

## 5. まとめ

■ 主要4分野における着実なシェアの拡大  
(集中購買化の促進)

■ HC TraToolなどシステム活用による収益力の強化

■ 新たな事業展開による将来の収益基盤への投資

### ■まとめ

- ・ 主要4分野での着実なシェア拡大
- ・ HCTTなどのシステム活用と集中購買化提案で競争力強化
  - 先行投資した分、有効活用して収益につなげる
  - 高付加価値サービスの提供で他社との差別化を計る
- ・ 新たな事業展開による将来の収益基盤への投資
  - 基盤整備をしつつ、別の収益源確保のために動く

⇒ 収益向上のためグループ一丸となり尽力する所存