

すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ

株式会社 翻訳センター 個人投資家向け説明会

2013年2月

<http://www.honyakutr.com>


証券コード:2483

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■ご挨拶

寒さきびしい折、当社の会社説明会に足をお運びいただき、誠にありがとうございます。
私は代表取締役社長の東 郁男（ひがしいくお）と申します。

今日は本当に大勢の皆様にお集まりいただき、心より感謝しております。

今日は当社グループをご理解いただき、皆様に「翻訳センター」、「産業翻訳」という言葉を覚えて帰っていただけるよう、精一杯説明させていただきます。

本日のテーマとポイント

I. 翻訳センターとは

⇒ 産業翻訳業界のリーディングカンパニーです

II. 第二次中期経営計画

⇒ 2015年に連結売上高100億円を目指します

III. 業績見通し・株主還元

⇒ 利益成長に応じた継続的な増配を約束します

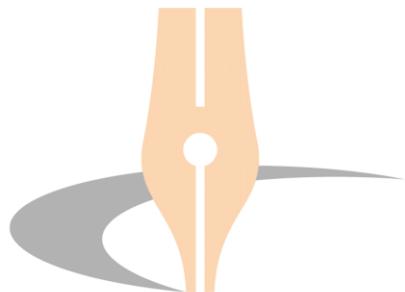
■ 本日のテーマとポイント

本日のテーマはこちらの3点となります。

私からのご説明は35分で、質疑応答は10分を予定しています。

できる限り皆様のご意見やご質問を伺いたいと考えています。

I . 翻訳センターとは



1. 会社概要
2. 事業内容
3. 翻訳ビジネスの種類
4. ビジネスモデル
5. 翻訳事業 分野別登録翻訳者 推移
6. 翻訳市場動向
7. 将来の翻訳ニーズ

■翻訳センターとは

それでは、「翻訳センターとはどういった企業なのか」、
翻訳ビジネスの種類や業界動向、当社の業界での立ち位置などを説明いたします。

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久太郎町4丁目1番3号
設 立	1986(昭和61)年4月
資本金	5億8,844万3千円(2012年3月末現在)
売上高	55億3,685万円(2012年3月期)
事業所	【国内】大阪・東京・名古屋・福岡(営業所) 【海外】サンフランシスコ・北京
従業員数	359人(2012年9月末現在)

■会社概要

当社グループは、2006年に大証ヘラクレス（現JASDAQスタンダード）に上場した業界最大手、かつ、翻訳業界唯一の上場企業であり、産業技術翻訳を通し、国際的な経済・文化交流に貢献している企業でございます。

【会社概要】

1986年に「くすりの街」といわれる大阪・道修町にて医薬専門の翻訳会社として設立以来、四半世紀を越えて、特許・医薬を中心とした翻訳・通訳サービスを展開しております。

【主要な営業拠点】

国内は、大阪本社、東京、名古屋の三拠点と福岡に営業所が、海外は、アメリカ・サンフランシスコと中国・北京にグループ会社がございます。

2. 事業内容



■ 翻訳センターは、言葉に関するサービスの総合サプライヤー

■ 事業内容

ご覧の画面は当社グループの事業内容です。

翻訳センターのコアビジネスである「翻訳事業」に、昨年9月に子会社化したアイ・エス・エスが展開する「通訳事業」、「派遣／人材紹介事業」、「国際会議運営事業」、「翻訳者・通訳者育成事業」が加わりました。

これらに加えて、高付加価値サービスの一環として、海外での特許取得をサポートする「外国出願支援事業」があります。

翻訳センターグループは、グローバルに事業展開する企業が直面する外国語に関する課題を真摯に受け止め、解決する、言葉に関するサービスの総合サプライヤーです。

なお、翻訳センターの子会社で派遣／人材紹介事業を展開しているHCランゲージキャリアは今年4月にアイ・エス・エスと合併を予定しております。

3. 翻訳ビジネスの種類（1）

出版翻訳



映像翻訳



産業翻訳



- 産業翻訳とは、企業や官公庁などで発生する技術文書・ビジネス文書の翻訳
- 翻訳市場の90%以上は産業翻訳が占める

■ 翻訳ビジネスの種類

翻訳ビジネスは、「産業翻訳」・「出版翻訳」・「映像翻訳」の大きく3つに分けることができます。

「産業翻訳」とはひとくくりでいうと、企業や官公庁等で発生する技術文書・ビジネス文書の翻訳を指します。

日常生活において海外の文芸作品に代表される「出版翻訳」や映画や海外ニュースの字幕などに代表される「映像翻訳」が触れる機会が多いと思いますが、翻訳の市場規模においては、当社グループが設立以来扱っている「産業翻訳」が90%以上を占めています。

3. 翻訳ビジネスの種類(2)



■ ビジネスのグローバル展開にとって、産業翻訳・通訳はかせない要素

■ 翻訳ビジネスの種類

では、産業翻訳にはどういったものがあるのでしょうか。

産業翻訳での代表的な製品や資料名を表したのがこちらの画面です。

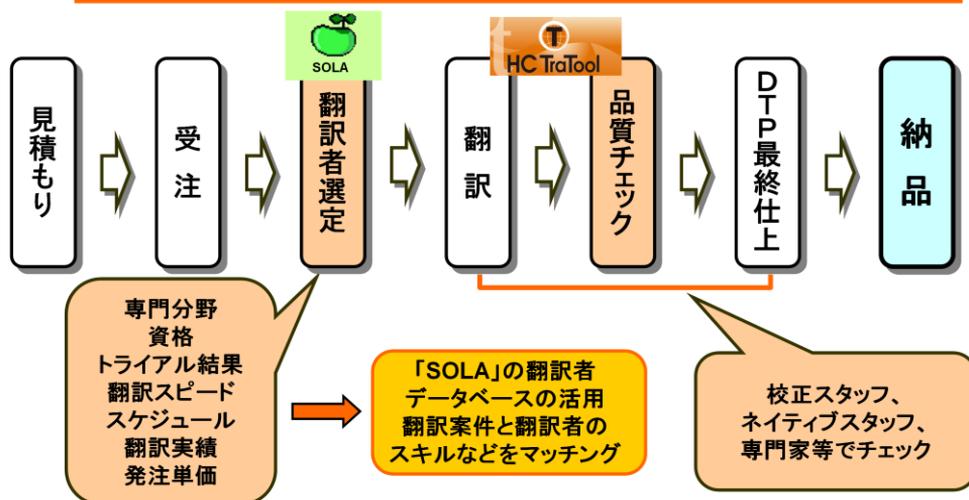
皆様もデジタル機器を購入した際に、複数言語で書かれている説明書を一度はご覧になったことがあるかと思います。また、デジタル機器の多くは海外で生産されており、生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル、現地会社で使う規程類などの人事労務資料など、産業翻訳は非常に幅広い資料を扱います。

また、昨今の日本政府の「クールジャパン戦略」により、日本のゲームやアニメ、マンガなどのコンテンツ類が広く海外に輸出されており、ここ最近のトピックスとして、ソーシャルゲームの流行がありますが、それもこの領域に入ります。

申しあげたものはほんの一例ですが、当社グループは誰でもご存知の世界的大企業から個人事業主や一般個人まで約3,500の顧客との取引を通してビジネスのグローバル展開を支えており、産業翻訳・通訳は欠かすことのできない事業だと認識しております。

4. 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



Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

8

■ビジネスモデル

こちらの図は翻訳案件を受注してから納品するまでの作業フローです。
このなかでも、翻訳者選定と翻訳／品質チェックについて、ご説明させていただきます。

【翻訳者選定】

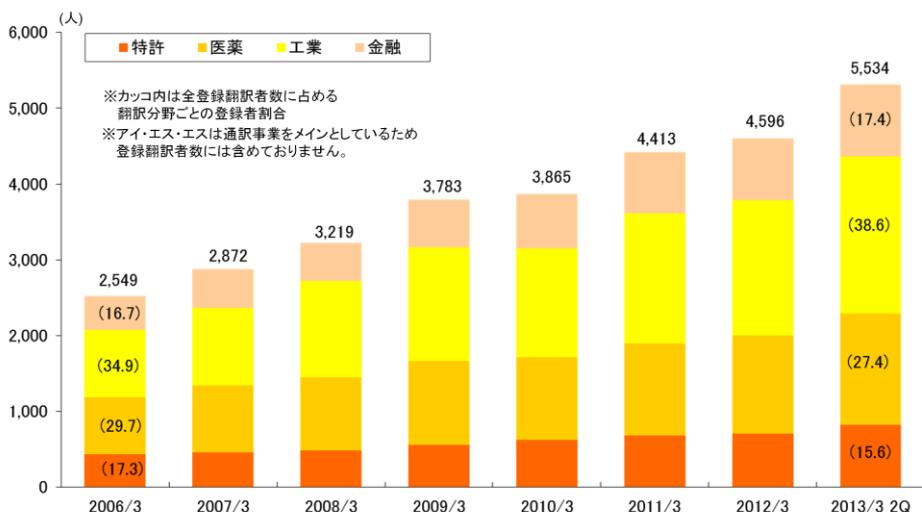
品質確保のためには原稿の内容にあった翻訳者の「マッチング作業」が非常に重要です。この「マッチング作業」を当社では基幹業務システム「SOLA」を使って行っております。翻訳者の選定ミスをする、後工程に支障をきたし、収益低下に繋がりがかねません。

【翻訳／品質チェック】

翻訳は社外のフリーランスの翻訳者に依頼しますが、校正作業は、社内に在籍する校正スタッフ、ネイティブスタッフのほか、有資格者からなる専門スタッフによるチェックを行っております。また、翻訳を支援するツールとして自社で開発した「HC TraTool」を 案件に応じて使用しております。

「HC TraTool」については、後半のスライドでご説明させていただきます。

5. 翻訳事業 分野別登録翻訳者 推移



- 専門分野の知識・資格を擁する翻訳者を確保
- 登録時にトライアル(翻訳のテスト)を実施、合格者のみ登録

■ 登録翻訳者動向

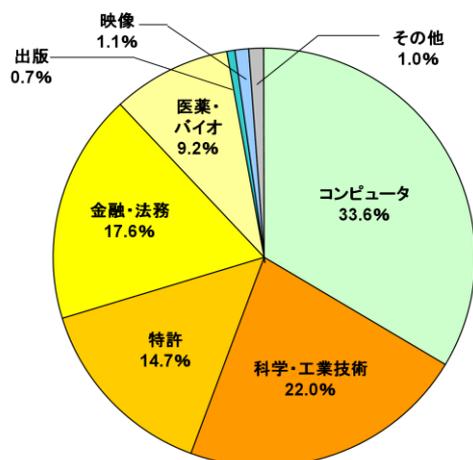
こちらのグラフは分野別登録翻訳者の推移を示しております。
登録翻訳者数は順調に推移しております。

当社では、登録の際にトライアルと呼ぶ翻訳のテストを実施します。
そのテストで語学力は勿論、技術知識などの専門性や文章力やスピードなどを評価し、
一定の能力を有した方を業務委託契約を締結した上で登録し、翻訳を依頼しています。

よって、優秀な登録翻訳者が当社の経営資源であり、
登録翻訳者の確保が当社グループの重要な経営課題であると認識しております。

6. 翻訳市場動向 (1)国内

翻訳の取扱分野 調査結果



出典: 日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

- 翻訳市場は2,000億円、会社数は2,000社
- 翻訳市場の90%以上は産業翻訳
- ➡ 小規模事業者が多い業界で翻訳センターの売上高は国内ナンバーワン

■ 翻訳市場動向 (1)国内

円グラフは2008年に日本翻訳連盟が実施したアンケート調査結果です。

日本国内の翻訳市場は推定2,000億円、会社数は2,000社あるといわれている小規模事業者の多い業界です。

リーマンショックののち、日本企業のグローバル展開は大企業だけでなく中小企業レベルまで積極的に進んでおり、私自身の肌感覚ではありますが、翻訳ニーズは増加傾向にあると感じています。よって、日本国内の翻訳市場はまだ拡大余地が十分にあると考えています。

当社グループは、大型案件や短納期の案件にも対応できる業界トップクラスの組織力と資金力、システム構築力を有しております。当社グループはこれからも自分たちの強みを最大限に活かし、同業他社との差別化を図ってまいります。

6. 翻訳市場動向 (2) 海外

世界の語学サービス会社ランキング2012



	企業名	所在国	2011 年度売上高 (US\$百万ドル)	従業員数	拠点数	上場／非上場
1	Mission Essential Personnel	US	\$725.50	8,300	20	非上場
2	Lionbridge Technologies	US	\$427.86	4,500	45	上場
3	HP ACG	FR	\$418.00	4,200	15	上場
4	TransPerfect / Translations.com	US	\$300.60	1,763	74	非上場
5	SDL	UK	\$282.85	2,700	70	上場
6	STAR Group	CH	\$148.00	890	43	非上場
7	euroscript International S.A.	LU	\$133.71	1,400	27	非上場
8	ManpowerGroup	US	\$113.00	350	11	上場
9	RWS Holdings PLC	UK	\$105.06	529	10	上場
10	Welocalize, Inc.	US	\$82.20	615	12	非上場
11	CLS Communication	CH	\$81.52	550	19	非上場
12	HONYAKU CENTER INC.	JP	\$70.14	254	5	上場

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

■ 当社グループは、世界で12位、アジアで1位にランクイン(売上高基準)

■ 翻訳市場動向 (2) 海外

アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザー社発表による
2012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、
当社は世界で12位、アジア地域では1位にランクインされました。

コモンセンスアドバイザー社のレポートにおいては、
世界の翻訳市場は約2兆3,500億円、日本国内市場の約10倍の規模感があります。

世界市場においても、当社グループの成長余地は十二分にあると認識、事業拡大のため、
新規領域への取組も開始しております。将来的には世界のトップ10入りを目指しています。

7. 将来の翻訳ニーズ



■ 将来の翻訳ニーズ

翻訳市場は拡大傾向にあります。

将来の翻訳ニーズにつながりそうなテーマを例として挙げてみましょう。

【日本企業による現地インフラ事業の受注拡大】

高速鉄道、プラント設備・装置技術、生活インフラなどで日本企業の海外進出が活発化しています。

【新興国における日本の自動車産業の拡大】

数年前から、中南米に向けた拠点展開が加速しています。

【リスク分散に伴う生産拠点の多極化】

一昨年の東日本大震災やタイでの水害などでメーカーの生産工場は打撃を受けたことから、リスク分散に伴った生産拠点の分散が加速しています。

【医療分野における学術研究の加速】

昨年の京都大学・山中教授のノーベル医学生理学受賞により、バイオ関連技術が注目されています。学術研究が加速していけば、新薬開発や新技術開発につながり、特許権の取得など、連鎖的なニーズも期待できます。

【クールジャパンコンテンツの輸出拡大】

今年1月に発表された「日本経済再生に向けた緊急経済対策」内において、「日本企業の海外展開支援等」という項目が設けられ、「コンテンツ、観光など、日本製品・サービスの売り込みを官民一体となって行う」と明記されています。

これらは一例ですが、日本企業が海外展開をする限り、また、海外企業が日本に参入してくる限り、翻訳・通訳サービスは必要不可欠であり、今後、さらにニーズがますます高まると考えていますし、翻訳ニーズは潜在的にもまだ多く眠っていると、私は思っています。

Ⅱ. 第二次中期経営計画



1. 経営ビジョンと基本方針
2. 重点施策
3. 業績目標

■第二次中期経営計画

ここからは、昨年9月に発表いたしました翻訳センターの第二次中期計画を中心に、この先の当社グループの経営戦略を説明いたします。

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

1. 事業領域の拡大

2. 情報・経験の集約と活用

3. お客様の期待を上回るサービス品質

■ 第二次中期経営計画 基本方針

当社グループは、この度、経営ビジョンを
「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」と決めました。

国内市場の成熟化を背景に、企業のグローバル展開が不可欠な今、
顧客が直面している課題を真摯に受け止め、言葉に関するサービスを拡充し続けることが
当社グループの使命と考えます。

そして、基本方針として、ご覧の3点を掲げました。

1点目は「事業領域の拡大」です。

当社の主力事業である翻訳にとどまることなく、言葉に関する様々なニーズに対応できるよう
事業領域の拡大を図り、お客様のご要望にお応えします。

2点目は「情報・経験の集約と活用」です。

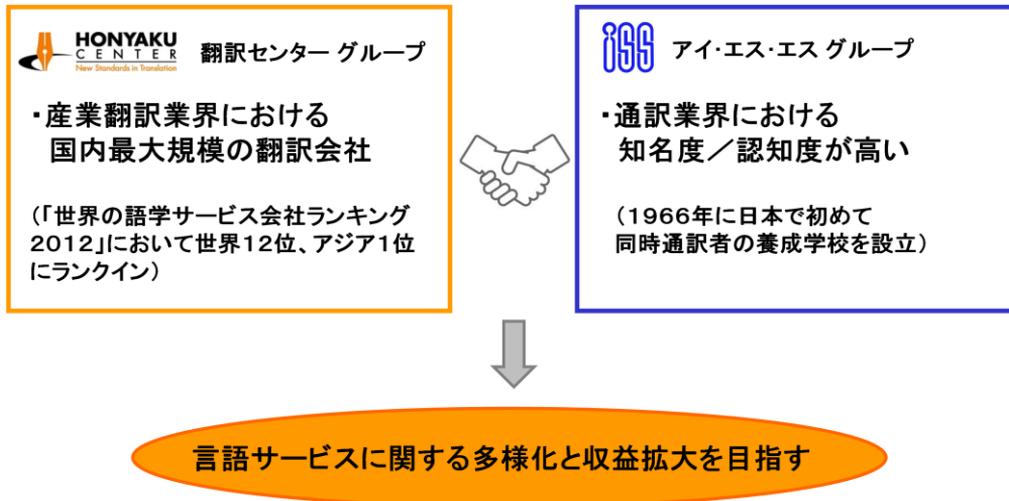
当社グループの強みであり、他社との差別化策として、2つのシステム「SOLA」と
「HC Tratool」の活用があげられます。これまで積み重ねてきた情報資産を高度に活用するため、
ITを駆使し、付加価値の高いサービスが提供できる体制を整備します。

3点目は「お客様の期待を上回るサービス品質」です。

常に顧客の視点から解決策を明確にし、組織力を生かして、高いサービス品質を実現します。

2. 重点施策

■アイ・エス・エスの子会社化による事業領域の拡大



■アイ・エス・エスの子会社化による事業領域の拡大

1点目は「株式会社アイ・エス・エスの子会社化による事業領域の拡大」です。

当社グループは昨年9月3日に株式会社アイ・エス・エスの全株式を取得し、子会社化いたしました。

株式会社アイ・エス・エスは、1965年に設立、1966年に日本で初めての同時通訳者養成学校を設立した大変歴史のある会社であり、通訳・国際会議運営事業、通訳者・翻訳者養成事業、グローバル人材サービス事業において、長い歴史と確かなブランドを築いています。

翻訳に強い「翻訳センター」と通訳に強い「アイ・エス・エス」がタッグを組むことで、お客様の言葉に関するお悩みをグループ全体で解決していく体制ができました。

この第二次中期経営計画では、両社の長所を生かしたサービスをご提案し、それを業績に結び付けていくことが、最大の課題だと考えています。

2. 重点施策

■ 専門性の強化

既存分野の専門性強化



新たな専門事業領域の確立

【具体的施策】

ローカライゼーション事業への本格参入

外国特許出願支援業務の増強

メディカルライティング事業の強化

■ 専門性の強化

2点目は「専門性の強化」です。

【ローカライゼーション事業への本格参入】

10ページの画面を使って説明いたします。先ほど国内市場を説明した際にも申し上げた通り、国内の翻訳市場は約2,000億あり、その中で最も大きいのはコンピュータ分野(ローカライズ)の約600億となっております。これまで当社グループはコンピュータ分野(ローカライズ)への開拓が十分に開拓できておりませんでした。海外の翻訳会社と競争するためには総合翻訳会社としてローカライズ市場への参入が不可欠と判断し、今期、専門部署を設立し、コンピュータ分野(=ローカライズ)に本格参入しております。

【外国出願支援業務の増強】

外国出願支援専門の子会社と翻訳センターの特許部門が一体となって、特許分野の事業拡大を図っていきます。

【メディカルライティング事業の強化】

事業拡大と専門性強化により、製薬会社の薬の開発部門との関係性を深め、受注拡大を狙います。

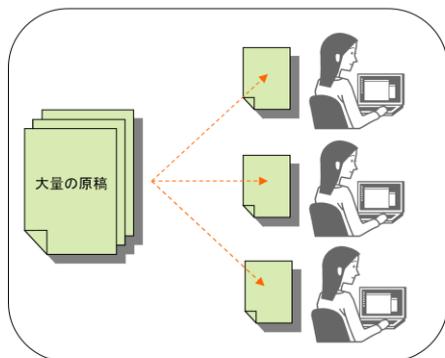
これら3つの具体的施策を推進し、「既存分野の専門性強化」と「新たな専門事業領域の確立」を実現していきます。

2. 重点施策

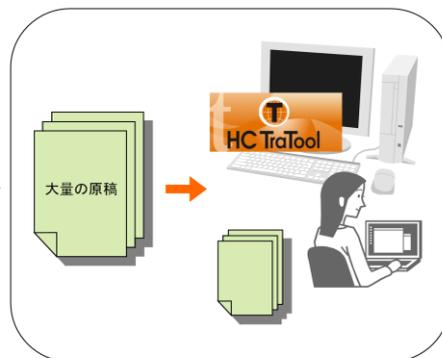
■ 翻訳制作体制の増強 翻訳プラットフォーム

翻訳支援ツール積極活用のメリット: 品質の安定と向上

【従来の翻訳作業】



【翻訳支援ツールを使うと】



- 当社独自開発の翻訳支援ツール: HC TraTool
- 重複箇所や大量の用語集を機械的、かつ、迅速に処理

■ 翻訳プラットフォームの構築

3点目は「翻訳制作体制の増強」です。

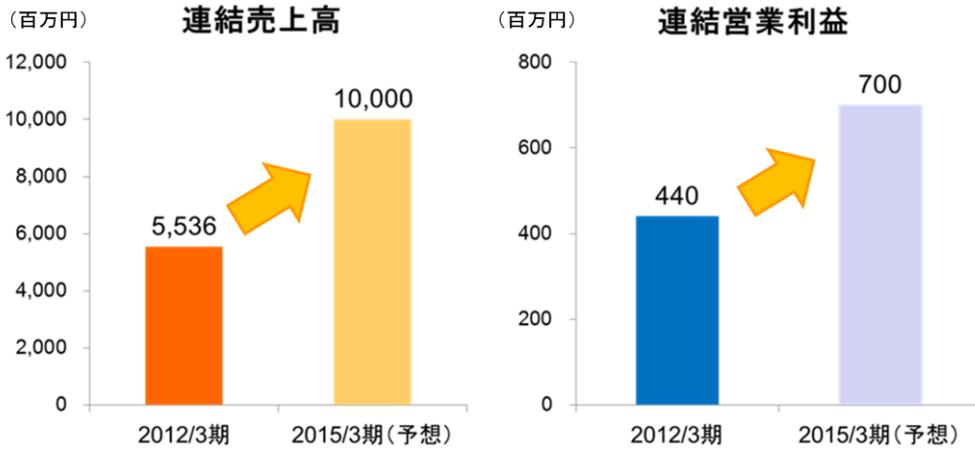
2010年4月から本格的に当社独自の翻訳支援ツール「HC TraTool」を導入いたしました。

従来の手作業による翻訳では、大量の原稿の重複箇所や大量の用語集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、非常に手間がかかっておりました。この解決策の一つとして、翻訳の際に翻訳支援ツールを導入したことで、重複箇所を機械的に処理し、より速く正確に行うことが可能となりました。

おかげさまで、導入翻訳者ならびに導入案件は年々増加しております。

今後も翻訳支援ツールを積極的に導入・活用していき、投資回収したキャッシュをさらなる将来成長のために投資していく考えです。

3. 業績目標



- 既存事業の2桁成長持続とアイ・エス・エス子会社化による増収を見込む
- 既存事業の効率化を図り、年率15%以上の成長を目指す

■ 業績目標

最終年度にあたる2015年3月期に、
連結売上高100億円、連結営業利益7億円を業績目標として掲げています。

2015年3月期までの平均売上成長率21.8%増、平均営業利益成長率16.7%増を目指し、
アイ・エス・エスの子会社化による増収効果はもちろんのこと、
既存事業においても積極的な営業活動を展開してまいります。

また、経営指標の一つである売上高営業利益率10%という数値を早期に達成したいと
考えております。

Ⅲ. 業績予想と株主還元



1. 業績推移と予想
2. 2013年度3月期第3四半期 実績
3. 株主還元
4. 最後にもう一度

■業績予想と株主還元

最後に、業績見通しと株主還元について説明いたします。

1. 業績推移と予想



■ 過去最高の売上高・経常利益の更新を見込む

■ 業績推移

こちらのスライドは、業績推移と予想です。
前期（2012年3月期）に過去最高益を更新しております。

2. 2013年3月期第3四半期 実績

単位：百万円、%、円

	2012/3期 実績	2013/3期 予想	増減	伸率	【参考】 2013/3期 3Q実績
売上高	5,536	7,300	1,764	31.9	5,162
営業利益	440	520	80	18.1	252
経常利益	439	520	81	18.2	253
四半期純利益	227	280	53	22.9	112
一株当たり四半期純利益	13,522	16,622			

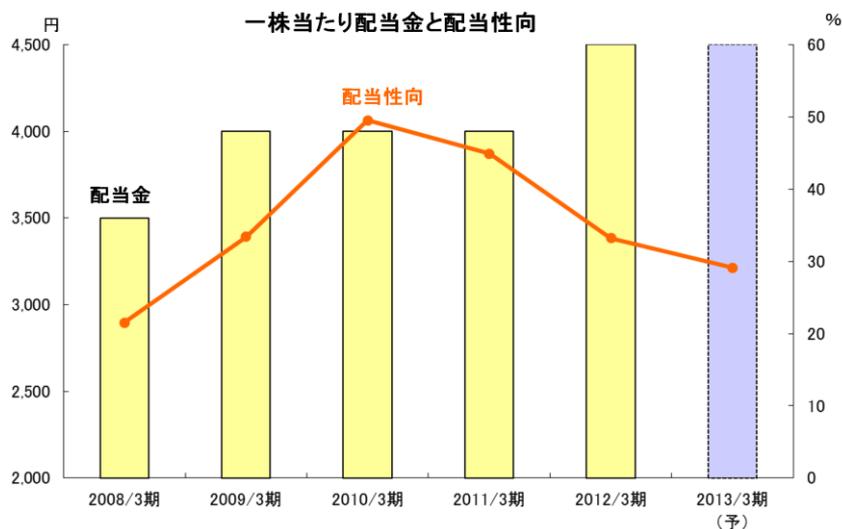
※表中の百万円未満および小数点第二位は、全て切り捨てて表示しております。
 ※2013年3月期予想はUS1ドル=82円、中国1元=12円で換算しております。
 ※3Q実績はUS1ドル=79.23円、中国1元=12.54円で換算しております。

■業績概要

こちらのスライドは2013年第3四半期の実績となります。

下期、特に第4四半期のウエイトが高いのが当社グループの特徴です。

3. 株主還元



■ 今後も業績に応じた継続的な増配を目標

■ 株主還元

株主還元は重要な課題と認識しており、利益の成長に応じた継続的な利益の還元、また、継続的な増配を目標としております。

前期は500円増配の4,500円といたしました。今期も同額の4,500円を予定しております。

株主の皆様の日ごろの支援に報いるため、収益的に低迷していた時期も配当を維持しておりました。その関係で、配当性向が下がっているように見えますが、配当の減額は一度も行っておりません。

「株主の皆様への利益の配分は大変重要なことだと私としては考えております。」と、重ねて申し上げます。

4. 最後にもう一度

翻訳センターグループは、

I. 産業翻訳業界のリーディングカンパニーです

II. 2015年に連結売上高100億円を目指します

III. 利益成長に応じた継続的増配を約束します

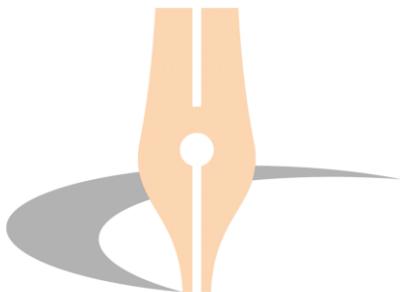
■最後にもう一度

国内市場が成熟化・縮小している昨今、日本企業は海外に出ていく必要に迫られています。当社グループは、海外に進出する企業が抱える日本語と外国語の言葉の壁を取り除くのが使命だと考えております。

当社グループは、企業に寄り添う『伴走者』として、企業のグローバル展開と一緒に促進していく、そのサポートをしていきたいと考えております。

ぜひ、この機会に当社グループへのご支援をご検討いただきたく、よろしく願いいたします。ご清聴ありがとうございました。

参考資料



1. 用語集
2. 株価推移

1. 用語集

(2013年2月現在)

ページ	用語	解説
p.8	登録翻訳者	翻訳センターでは、業務委託契約を締結した社外(フリーランス)の翻訳者を登録している。当社に登録を希望する社外翻訳者は、専門別・言語別に準備された翻訳トライアルを受験し、合格した方のみを登録する。なお、2012年3月期末でのトライアル合格率は約53%。
p.8	SOLA(ソラ)	案件の受注から納品、回収までを一括管理する翻訳センター独自開発の基幹業務システム。販売管理だけでなく、翻訳者の専門分野・実績・スケジュールの管理も実現。2003年4月より導入。
p.8	翻訳支援ツール	<p>翻訳者の業務効率化と翻訳の品質向上を支援するために使うソフトウェアのこと。</p> <p>翻訳支援ツールは、翻訳者によって翻訳された訳文を原文データとセットで翻訳メモリ(トランスレーションメモリ、以下TM)として登録し、同一または類似文章や用語の翻訳の際にTMから引用するシステム。翻訳自体はあくまでも翻訳者が行うため、機械翻訳ソフト(※)のように原稿が自動的に翻訳されることはない。なお、HC TraToolは翻訳支援ツールに属する。</p> <p>※機械翻訳ソフトとは 機械を使って自動的に翻訳させるシステム。翻訳者による翻訳は最小限の作業となる。</p>
p.10	日本翻訳連盟(JTF)	翻訳に関わる企業、団体、個人の会員からなる産業翻訳の業界団体。1981年創立、1990年9月経済産業省認可の公益法人となる。2006年より、当社代表取締役社長 東 郁男が会長を務める。

2. 株価チャート

証券コード: 2483

上場市場: ジャスダック

売買単位: 1株

2月20日終値: 218,500円

1株当たり配当金: 4,500円

