

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	
	事業内容	日本最大規模の翻訳会社。医薬、工業・ローカライゼーション、特許、金融・法務の主要4分野の企業向け産業翻訳が軸。翻訳をコア事業に、通訳、人材サービス、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、外国語ビジネスの総合サプライヤーとして体制を構築している。	
	決算月	3月	
	HP	http://www.honyakuctr.com/	

— 株式情報 —

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,890円	1,684,500株		6,552百万円	12.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
58.00円	1.5%	308.69円	12.6倍	2,064.69円	1.9倍

*株価は7/19終値。発行済株式数は直近期決算短信の発行済株式数。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(実)	9,178	534	534	430	255.48	53.00
2017年3月(実)	10,218	697	699	444	263.78	55.00
2018年3月(予)	10,300	750	750	520	308.69	58.00

*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2017年3月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. 2017年3月期決算概要](#)
- [3. 2018年3月期業績予想](#)
- [4. 今後の戦略](#)
- [5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

・17/3期の売上高は前期比11.3%増の102億18百万円。主力の翻訳事業が医薬、金融・法務分野中心に堅調であったことに加え、大型国際会議の運営を受託したコンベンション事業が大きく貢献したが、相対的に粗利率の低い同事業が伸長したため、全体の粗利率は低下した。営業利益は同30.3%増の6億97百万円。販管費のコントロールが奏功し営業利益率は1ポイント上昇した。修正計画に対して売上高は上回ったが、利益は若干及ばなかった。

・18/3期の売上高は前期比0.7%増103億円を計画。前期大幅に伸びたコンベンション事業は減収となるが、他の全セグメントで増収を予想。相対的に粗利率の高い翻訳事業の比率が高まることから増益を予想する。

営業利益は7.5%増の7億50百万円の予想。売上高、営業利益ともに連続して過去最高を更新する。配当は3円/株増配の58.00円/株の予定で増配は4年連続。予想配当性向は18.7%。

・第三次中計における2018年3月期の目標は「売上高110億円、営業利益7.5億円」。2017年5月に発表した18年3月期の予想は「売上高103億円、営業利益7.5億円」と、売上は中計発表時の目標を下回るものの利益は確保の見込み。前期の翻訳事業は全体では増収で、金融・法務が計画を上回ったものの、金額の大きい医薬が計画未達で、全体でもややショートした点は気になるが、四半期ごとに進捗を注目していきたい。一方収益性が着実に向上している点にも目を向けたい。中計では、「中長期的に連結営業利益率8%を目指す」としているが、今期予想は7.3%とあと一歩まで来ている。翻訳支援ツールの活用など生産性向上の取り組みの進捗にも期待したい。

1. 会社概要

翻訳業界の国内最大手で初の上場企業。医薬、工業・ローカライゼーション、特許、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4,400名の登録翻訳者を有する。高い品質と専門性、対応言語約80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(どしょうまち)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)、人材サービスで実績を持つ(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	株式会社キューアンドエーとの合併にてランゲージワン株式会社を設立(多言語コンタクトセンター)
2016年4月	株式会社国際事務センターを吸収合併

【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、約2,600億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70億円(翻訳セグメント、2017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
- ◇ 新興国市場における日本の自動車産業の拡大
- ◇ 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
- ◇ 企業経営者の多国籍化
- ◇ 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2016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5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、世界トップ10入りを目指している。

順位	会社名	所在国
1	Lionbridge Technologies	US
2	TransPerfect	US
3	HPE ACG	FR
4	LanguageLine Solutions	US
5	SDL	UK
6	RWS Group	UK
7	Welocalize, Inc.	US
8	STAR Group	CH
9	Amplexor (旧: euroscript International S.A.)	LU
10	Moravia	CZ
11	Hogarth Worldwide	UK
12	CyraCom International, Inc.	US
13	RR Donnelley Language Solutions	US
14	Semantix	SE
15	Honyaku Center Inc.	JP

*色付きセルは上場企業

出典: Common Sense Advisory, Inc. "The Top 100 Language Service Providers in 2016"

【事業内容】

医薬、工業・ローライゼーション、特許・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
- ✓ 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、株主総会招集通知などのディスクロージャー関連資料
- ✓ 企業間で発生する契約書などの法務資料

現在の顧客数は約 4,700 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%、西・韓・独が数%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 80 言語に対応している。

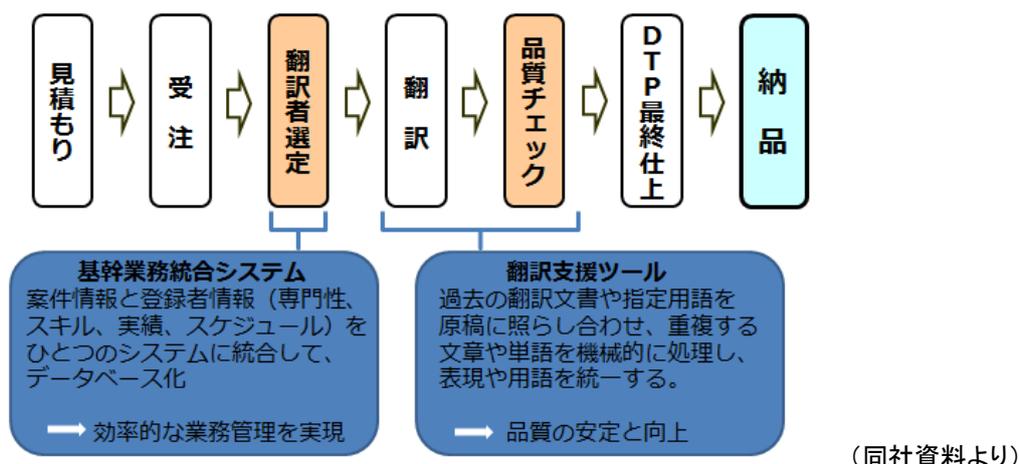
◎ビジネスモデル

翻訳作業は、同社に登録している約 4,400 名 (2017 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 35%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。

同社では基幹業務統合システムを使用し、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。案件の受注から納品、回収までを一括管理する同社カスタマイズ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、スケジュールなど、詳細なデータが蓄積されている。

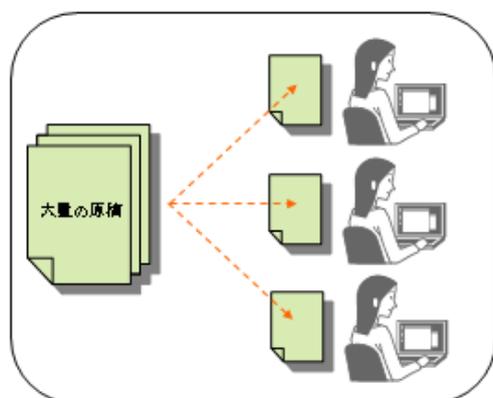
コーディネータと呼ばれる社内の担当者が、このシステムに蓄積された登録者の専門分野、過去の実績、スケジュールなどのデータを用いて適切な翻訳者を選定する。これによりコーディネータの属人的な経験などに頼らずに適切な翻訳者の選定を行う事が出来る。なお、2015年7月に基幹業務統合システムを改修している。

②翻訳のスピードアップ及び品質チェック

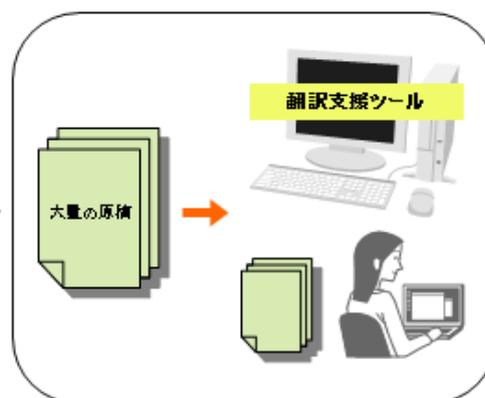
顧客に納品する前に必要な校正作業は社内の校正スタッフ、ネイティブスタッフなど、専門スタッフが行っている。また、翻訳作業をより確実かつスピーディーに行えるよう、各種翻訳支援ツールを使用している。

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	7,035 百万円
セグメント利益	516 百万円

(2017年3月期実績)

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

① 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出に伴う厚生労働省、米国FDA(食品医薬品局)などへの申請関連資料などの翻訳、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。

② 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。

③ 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などに伴う特許出願明細書、特許公報などの翻訳を行っている。

④ 金融・法務分野

主に、銀行、証券会社、保険会社など金融機関、法律事務所を顧客とした、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、契約書、定款・約款などの翻訳、また、企業の管理系部署などを顧客とした、株主総会招集通知やアニュアルレポート、有価証券報告書など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、人事規程などの翻訳も行っている。

「派遣事業」

売上高	900 百万円
セグメント利益	48 百万円

(2017年3月期実績)

(株)アイ・エス・エスにおいて、顧客企業が機密保持上、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、工場見学などの通訳業務を行う通訳者の派遣を行っている。

「通訳事業」

売上高	783 百万円
セグメント利益	26 百万円

(2017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	210 百万円
セグメント利益	-9 百万円

(2017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	1,107 百万円
セグメント利益	140 百万円

(2017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。大型案件の受注により知名度、ブランド力が向上。実績を重視する官公庁においては上場企業として財務基盤が強固である点も含め上位の評価を受けている。

「その他」

売上高	180 百万円
セグメント利益	13 百万円

(2017年3月期実績)

(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

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

本業である翻訳に加えて、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)を手掛けるなど、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。

近年様々な翻訳支援ツールや機械翻訳サービスが提供されるようになってきているが、同社でも専門性を維持しつつファイル管理や用語統一などを効率化する有効なツールとして積極的に導入を進めている。

◎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、人材サービス、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、外国語ビジネスの総合サプライヤーとして体制を構築している。また、対応言語数が約80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	2016/3期	2017/3期
ROE(%)	9.2	7.0	10.4	14.4	13.4
売上高当期純利益率(%)	3.03	2.04	3.08	4.69	4.35
総資産回転率(回)	2.00	2.22	2.15	2.00	2.09
レバレッジ(倍)	1.52	1.56	1.59	1.54	1.48

2015年5月発表の第三次中期経営計画で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。2017年3月期のROEは16年3月期に比べ若干低下したが、その要因は主に特別利益に投資有価証券売却益172百万円を計上した前期よりも売上高当期純利益率が低下したためであり、「ROE10%以上」を常時維持するに十分な収益性を備えつつあるようだ。

2. 2017年3月期決算概要

(1) 連結業績

(単位: 百万円)

	16/3期	構成比	17/3期	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比
売上高	9,178	100.0%	10,218	100.0%	+11.3%	+6.4%	+2.7%
売上総利益	3,871	42.1%	4,191	41.0%	+8.2%	+3.7%	0.0%
販管費	3,336	36.3%	3,494	34.2%	+4.7%	+2.2%	+0.7%
営業利益	534	5.8%	697	6.8%	+30.3%	+12.4%	-3.2%
経常利益	534	5.8%	699	6.8%	+30.8%	+12.7%	-2.9%
当期純利益	430	4.6%	444	4.3%	+3.2%	+11.0%	-4.5%

コンベンション事業が好調で増収増益。

売上高は前期比 11.3% 増の 102 億 18 百万円。主力の翻訳事業が医薬、金融・法務分野中心に堅調であったことに加え、大型国際会議の運営を受託したコンベンション事業が大きく貢献したが、相対的に粗利率の低い同事業が伸長したため、全体の粗利率は低下した。営業利益は同 30.3% 増の 6 億 97 百万円。販管費のコントロールが奏功し営業利益率は 1 ポイント上昇した。修正計画に対して売上高は上回ったが、利益は若干及ばなかった。

(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)

	16/3期	構成比	17/3期	構成比	前期比	期初予想比	修正予想比
翻訳事業	6,727	73.2%	7,035	68.9%	+4.5%	-0.1%	-0.6%
医薬	2,376	25.8%	2,445	23.9%	+2.8%	-2.2%	-4.1%
工業・ローカライゼーション	1,917	20.8%	2,020	19.8%	+5.3%	+1.0%	+3.6%
特許	1,799	19.6%	1,824	17.9%	+1.3%	-3.0%	-0.9%
金融・法務	633	6.9%	745	7.3%	+17.7%	+12.9%	+0.7%
派遣事業	881	9.5%	900	8.8%	+2.1%	0.0%	+1.1%
通訳事業	632	6.8%	783	7.7%	+23.8%	+18.6%	+5.8%
語学教育事業	213	2.3%	210	2.1%	-1.5%	-4.5%	-2.3%
コンベンション事業	550	5.9%	1,107	10.8%	+101.0%	+84.5%	+30.2%
その他	171	1.8%	180	1.8%	+5.1%	0.0%	+2.9%
売上高合計	9,178	100.0%	10,218	100.0%	+11.3%	+6.4%	+2.7%
翻訳事業	472	7.0%	516	7.3%	+9.4%	-	-
派遣事業	43	4.9%	48	5.4%	+12.2%	-	-
通訳事業	2	0.3%	26	3.4%	+1,135.1%	-	-
語学教育事業	14	6.8%	-9	-	-	-	-
コンベンション事業	35	6.4%	140	12.6%	+298.0%	-	-
その他	0	0.4%	13	7.5%	+1,844.1%	-	-
調整額	-33	-	-39	-	-	-	-
営業利益合計	534	5.8%	697	6.8%	+30.3%	-	-

* 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。

① 翻訳事業

増収増益

< 医薬 >

大手外資製薬会社からの安定した受注に加え、国内製薬会社や医療機器関連企業における受注拡大、CRO から長期案件を獲得したこともあり、好調だった。

<工業・ローライゼーション>

情報通信関連企業との取引拡大に加え、鉄鋼関連企業からの大型案件が寄与した。

<特許>

特許事務所からの受注は低調だったが、企業の知的財産関連部署からの受注は好調に推移した。

<金融・法務>

CGC(コーポレートガバナンス・コード)の適用開始等を背景に招集通知の英訳をはじめとしたIR関連資料の新規案件獲得など、企業の管理系部署における受注拡大に加え、銀行からの長期案件獲得もあり2桁の増収となった。

②派遣事業

増収増益

金融関連企業やITサービス関連企業からの求人は堅調に推移した。

③通訳事業

増収増益

IR通訳や医薬品関連企業などからの受注が堅調に推移するとともに、外資通信機器メーカーから大型の通訳案件を獲得したことから大幅な増益となった。

④語学教育事業

減収減益

(株)アイ・エス・エス・インスティテュートが運営する通訳者・翻訳者育成講座のうち秋季レギュラーコース(10月～3月開講)の集客が計画を下回った。

⑤コンベンション事業

増収増益

「第99回ライオンズクラブ国際大会」をはじめ「第40回国際外科学会世界総会」など複数の大型会議を運営し大幅な増収増益となった。

⑥その他、

増収増益

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)外国出願支援サービスが好調に推移した。

(3)財政状態とキャッシュ・フロー**◎財政状態**

(単位:百万円)

	16年3月末	17年3月末		16年3月末	17年3月末
流動資産計	4,097	4,632	流動負債	1,435	1,543
現預金	2,192	2,700	仕入債務	697	704
売上債権	1,577	1,615	賞与引当金	169	179
固定資産計	559	478	固定負債	95	90
有形固定資産	127	103	退職給付に係る負債	32	52
無形固定資産	169	105	負債計	1,531	1,633
のれん	91	29	純資産計	3,126	3,477
投資その他の資産	262	270	株主資本	3,094	3,449
資産合計	4,657	5,111	負債純資産合計	4,657	5,111

現預金の増加などで流動資産は前期末比5億34百万円の増加。固定資産は有形固定資産、のれんの減少などで同80百万円の減少で資産合計は同4億54百万円増加の51億11百万円となった。

仕入債務、退職給付に係る負債の増加などで負債合計は同1億2百万円増加の16億33百万円となった。

純資産は利益剰余金の増加などで同3億51百万円増加の34億77百万円となった。
この結果自己資本比率は前期末の67.1%から68.0%へ上昇した。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	16/3月期	17/3月期	増減
営業CF	147	650	+502
投資CF	130	-43	+173
フリーCF	17	693	+676
財務CF	-96	-104	-7
現金及び現金同物残高	2,039	2,541	+502

税金等調整前当期純利益の増加などで営業CFのプラス幅は拡大した。
前期にあった投資有価証券の売却による収入がなくなり、投資CFはマイナスに転じ、フリーCFのプラス幅は拡大した。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。

3. 2018年3月期通期業績予想

(1)連結業績

(単位:百万円)

	17/3期	構成比	18/3期(予)	構成比	前期比
売上高	10,218	100.0%	10,300	100.0%	+0.7%
売上総利益	4,191	41.0%	4,380	42.5%	+4.5%
販管費	3,494	34.2%	3,630	35.2%	+3.9%
営業利益	697	6.8%	750	7.3%	+7.5%
経常利益	699	6.8%	750	7.3%	+7.2%
当期純利益	444	4.3%	520	5.0%	+17.0%

増収増益

売上高は前期比0.7%増103億円を計画。前期大幅に伸びたコンベンション事業は減収となるが、他の全セグメントで増収を予想。相対的に粗利率の高い翻訳事業の比率が高まることから増益を予想する。営業利益は7.5%増の7億50百万円の予想。売上高、営業利益ともに連続して過去最高を更新する。配当は3円/株増配の58.00円/株の予定で増配は4年連続。予想配当性向は18.7%。

(2)事業別動向

◎事業別売上高

(単位:百万円)

	17/3期	構成比	18/3期(予)	構成比	前期比
翻訳事業	7,035	68.9%	7,512	72.9%	+6.8%
医薬	2,445	23.9%	2,660	25.8%	+8.8%
工業・ローライゼーション	2,020	19.8%	2,142	20.8%	+6.0%
特許	1,824	17.9%	1,920	18.6%	+5.3%
金融・法務	745	7.3%	790	7.7%	+6.0%
派遣事業	900	8.8%	1,000	9.7%	+11.1%
通訳事業	783	7.7%	860	8.3%	+9.8%
語学教育事業	210	2.1%	228	2.2%	+8.6%
コンベンション事業	1,107	10.8%	500	4.9%	-54.8%
その他	180	1.8%	200	1.9%	+11.1%
合計	10,218	100.0%	10,300	100.0%	+0.8%

4.今後の戦略 ～第三次中期経営計画の進捗～

以下3つの重点施策の進捗は以下の通り。

(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

* 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

医薬	メガファーマをメインターゲットにプロジェクト型案件の受注拡大に取り組んだ結果、プロジェクト型案件の売上高は増加した。顧客常駐型サービスによって安定して受注する体制を構築した。 専門性を高め顧客の知識レベルに近づけることが受注拡大に重要と考えている。
特許	企業知財部門と特許事務所双方向への取り組みを進めた。 大手電機メーカー中心に受注が拡大し、企業知財部門への売上は増加した。
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販路拡大を進めた。 大手情報通信会社との取引が好調でIT向け売上は大幅増加した。 大手電機メーカーより、マニュアル作成に加え翻訳も行うドキュメントサービスを受注した。
金融・法務	企業の管理系部署との取引拡大を進めている。 上場企業中心に顧客開拓が進み、管理系部署への売上は増加した。取引顧客数も大幅に増加した。

(2)ビジネスプロセスの最適化による生産性向上

それぞれ進捗はしたが、次期中計ではより具体的な取り組みが必要と会社側は考えている。

* ICTの活用による業務フローの改善

基幹業務システム(SOLA)の改修が完了し、業務効率化が進んだ。

* 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

在宅勤務制度の試験運用を継続している。優秀な人材の確保につながるものと期待している。

* 翻訳支援ツールの活用

高い使用率を維持している。更なる活用について検証を継続している。

(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

* 顧客ニーズに適應する戦略的グループシナジーの創出

着実に進展していると自己評価している。

①コンベンション大幅増収によりグループ収益拡大

同事業の拡大は売上、利益面のみならず、注目度の高い大型国際会議を獲得したことによる知名度やブランド力の向上につながっている。

今期は大型案件の多かった前期比で減収となるが、同事業の収益をより安定したものとするために、案件数の多い企業向けイベントなどの受注を拡大し、底上げを図る考えだ。

②クロスセルによる顧客基盤の強化

顧客ニーズに即した各種言語サービスの提供により顧客獲得が進捗した。グループ会社が抱える顧客をニーズにあわせて共通顧客化することにより、翻訳、通訳、派遣などのサービスをシームレスに提供する体制を整備し、顧客内シェアを高めている。

③協働によるサービスとリソースの拡充

(株)アイ・エス・エス・インスティテュートが行う語学教育事業において、翻訳センターとの連携により分野別の翻訳者養成講座を開講している。修了生の登録体制を推進し、優秀な翻訳者の確保を進める。

5. 今後の注目点

第三次中計における2018年3月期の目標は「売上高110億円、営業利益7.5億円」。

2017年5月に発表した18年3月期の予想は「売上高103億円、営業利益7.5億円」と、売上は中計発表時の目標を下回るものの利益は確保の見込み。

前期の翻訳事業は金融・法務が計画を上回り、全体では増収だったものの、金額の大きい医薬が計画未達で、全体でも計画比ややショートした点は気になるが、四半期ごとに進捗を注目していきたい。

一方収益性が着実に向上している点にも目を向けたい。中計では、「中長期的に連結営業利益率8%を目指す」としているが、今期予想は7.3%とあと一歩まで来ている。翻訳支援ツールの活用など生産性向上の取り組みの進捗にも期待したい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	4名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外3名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2017年6月29日に提出している。

* JASDAQ 上場企業として、コーポレートガバナンス・コードの基本原則をいずれも遵守している。

* 「コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示」には言及していない。

▶ 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。

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



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、本レポートの内容など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) 2017 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。