■ご挨拶

本日は、寒さ厳しい折、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。

日頃より当社グループを応援いただき、大変感謝しております。
また、本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。
当社グループに対するご理解を深めていただけるよう、精一杯説明させていただきます。
短い時間ではございますが、どうぞおつきあいください。

それでは、説明を始めさせていただきます。

本日のプログラム

Ⅰ.事業内容

Ⅱ.重点戦略

Ⅲ.業績見通し・株主還元

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

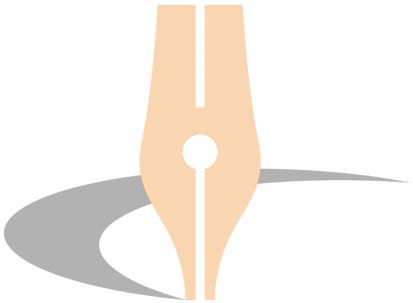
■本日の構成

本日のプログラムはご覧の通り、三部構成となっております。

まず、皆様に翻訳センターとはどういう会社なのか、ビジネスモデルなど事業内容を、
その後、現在、力を入れている部分についてお話した後、最後に足元の業績と皆様への還元施策を説明いたします。

全体の説明は35分程度で行い、残りの時間を質疑応答にあてる予定です。

Ⅰ．事業内容



1．会社概要
2．コアコンピタンス
3．身近にある産業翻訳
4．分野別売上高構成
5．ビジネスモデル
6．分野別登録翻訳者割合
7．当社の特徴と市場動向

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

それでは、当社グループの事業内容から説明いたします。

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	5億8,844万3千円（平成23年3月末現在）
売上高	47億5,686万円（平成23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	231人（平成23年9月末現在）

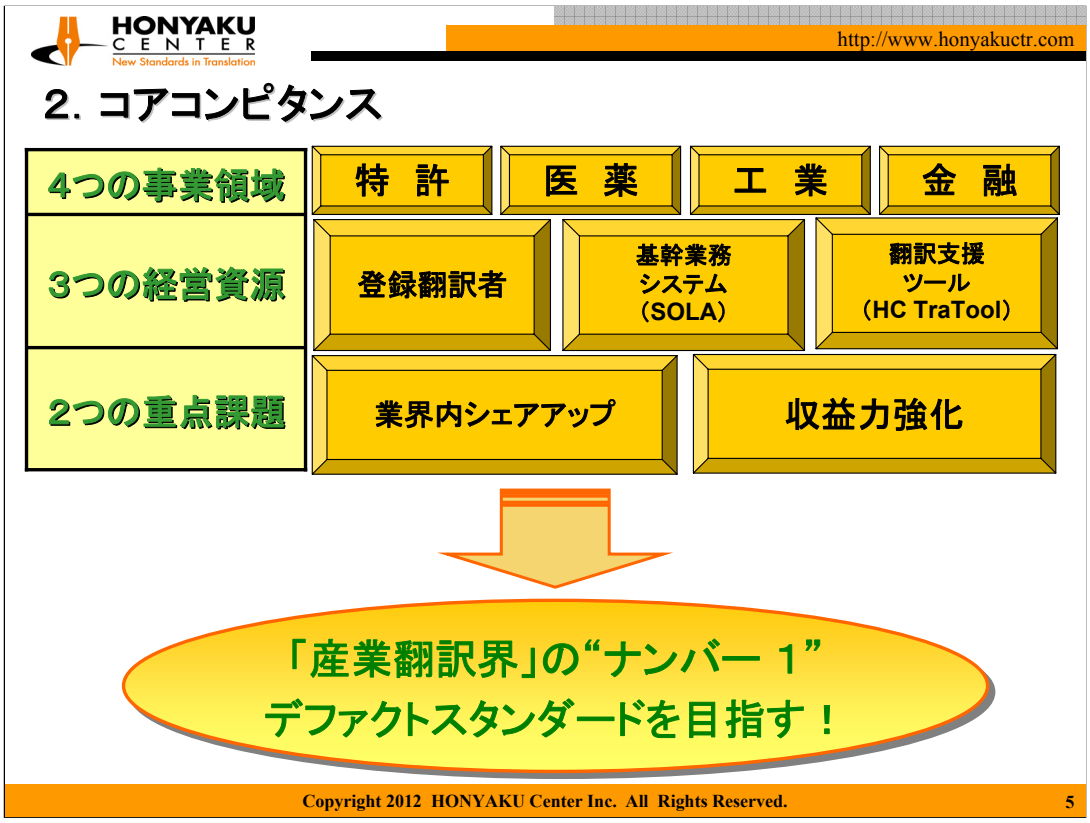
Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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。近年では、一般労働者派遣事業許可を取得し、翻訳通訳スタッフの
派遣事業にも参入しております。

【主要な営業拠点】
国内は、大阪本社、東京、名古屋の三拠点に、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。
グループ会社の事業概要等については、後半のスライドでご説明いたします。



■コア・コンピタンス

4つの事業領域として、特許・医薬・工業・金融の各専門分野に特化した
サービスを提供しております。

3つの経営資源として、約4,300名の登録翻訳者を確保し、基幹業務システム
「SOLA」というデータベースで受発注情報を管理し、翻訳支援ツール
「HC TraTool」を用いて、品質の向上と作業の効率化を目指しています。

そして、以上のことから、業界内でのシェアアップに尽力し、収益力強化を
はかることを2つの重点課題として取り組んでおり、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しております。

■身近にある産業翻訳

翻訳ビジネスは、「産業翻訳」・「映像字幕翻訳」・「文芸（出版）翻訳」の大きく3つに分けることができます。

映画や海外ニュースなどに代表される「字幕映像翻訳」や海外文芸作品に代表される「文芸（出版）翻訳」が日常生活において触れる機会が多いと思いますが、当社が設立以来扱っている「産業翻訳」というのは、機密保持や著作権等の関係で社名を公表できないことから、実際は日常生活に深く関わってはいるものの、当社グループの成果としてお伝えできる機会がなかなかございません。

そこで、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。

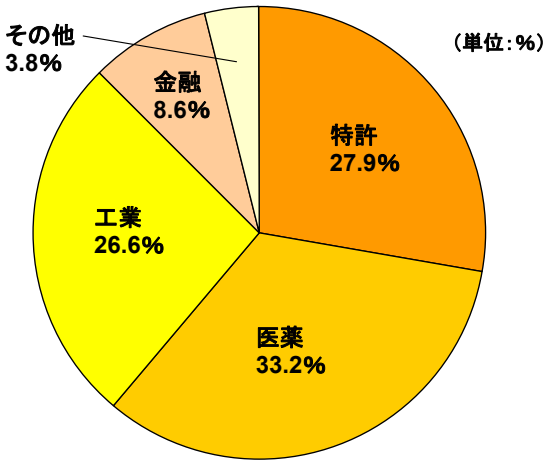
皆様もデジタル機器を購入した際に、複数言語で書かれている説明書を一度はご覧になったことがあるかと思います。また、デジタル機器の多くは海外で生産されておりますが、生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル、現地会社で使う規程類などの人事労務資料など、産業翻訳は非常に幅広い資料を扱います。

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ます。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. 分野別売上高構成

H24/3期 3Q 分野別売上高構成



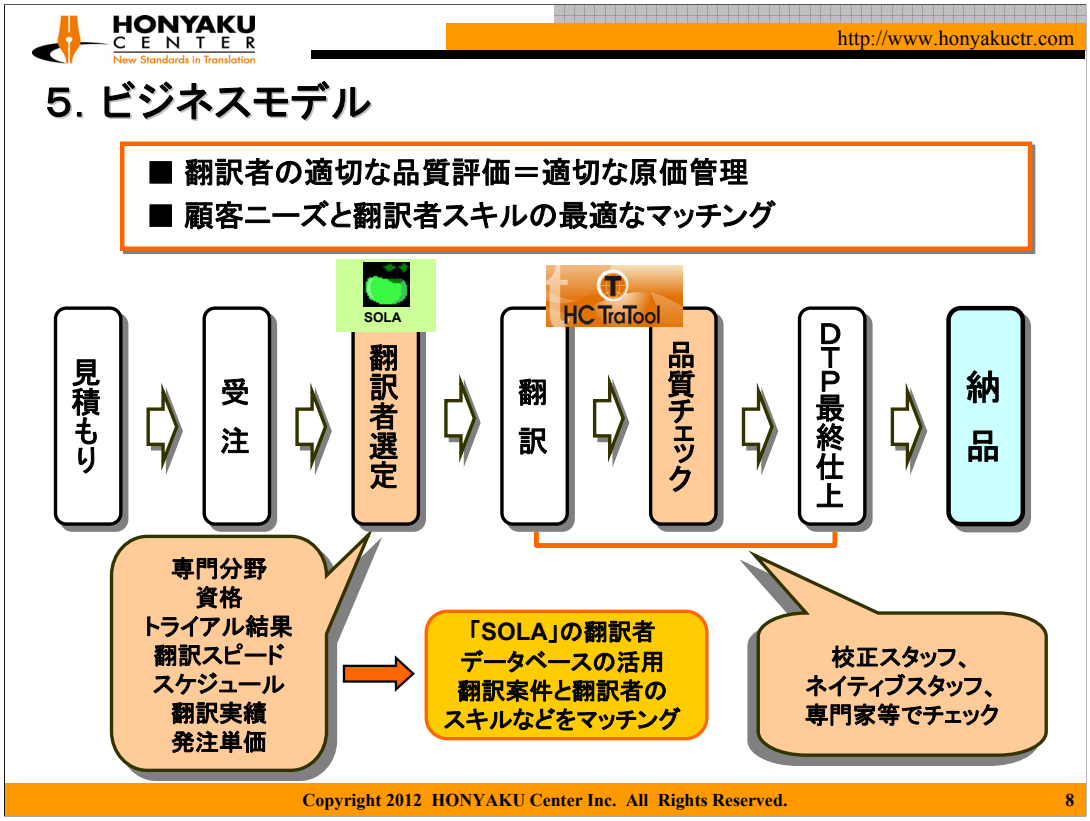
■ H24年3月期の受注件数は約49，360件
■ 取引顧客の約70%はリピーター

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■分野別売上構成

当社グループは特許・医薬・工業・金融の4分野を主力4分野と位置づけております。

【分野の特徴】
・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：製薬会社、医療機器関連会社
新薬の開発工程で発生する文書類。景気に左右されにくいディフェンシブな分野。
・工業：自動車完成車・部品メーカー、電機・機械・通信関連メーカー
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、金融機関。



■ビジネスモデル

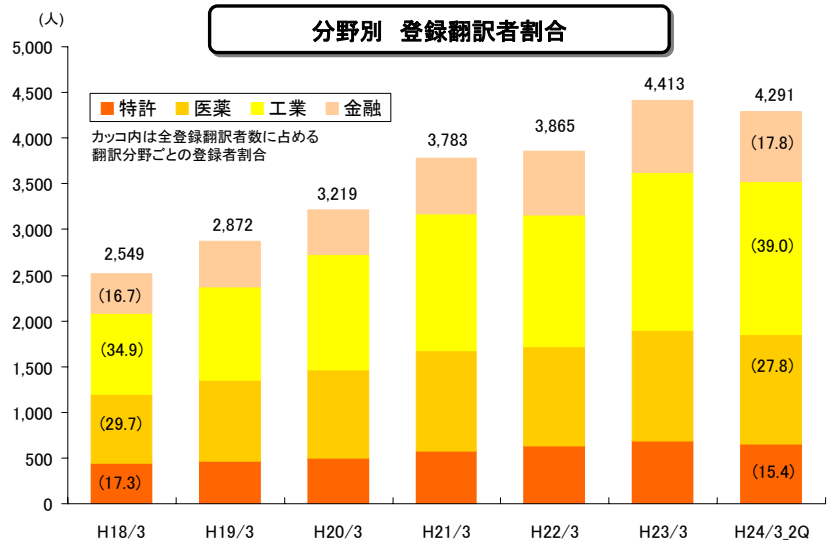
こちらの図は翻訳案件を受注してから納品するまでの作業フローです。
このなかでも、翻訳者選定と翻訳／品質チェックについて、ご説明させて
いただきます。

【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と、後工程に支障をきたし、
収益低下に繋がります。

【翻訳／品質チェック】
翻訳は社外のフリーランス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、メディカルドクターや弁理士など
有資格者からなる専門スタッフによる品質チェックを行っております。
また、昨年より本格導入した「HC TraTool」を案件に応じて使用しております。

「HC TraTool」の導入効果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。

6. 分野別登録翻訳者割合



■ 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を実施、合格者のみ登録

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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。

翻訳者とは業務委託契約を締結の上で、翻訳を依頼しております。
産業翻訳においては、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、
一定の能力を有した方を厳しい基準の上で登録しています。

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の重要な経営課題であると認識しております。

7. 当社の特徴と市場動向

- 市場規模は2,000億円、
  会社数は2,000社
  （日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」より）
- 厳しい経済環境を経て、
  優勝劣敗がより鮮明化
- 業界環境は最悪期を脱する

差別化を図るには・・・

**営業力の強化とシェアアップ、
サービスの高付加価値化**

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■当社の特徴と市場動向

【当社の特徴】

①総合力

複数拠点と4つの専門分野を有していることから、 営業機会の拡大とリスク分散が可能になります。1社年商1億円とも言われる小規模事業主の多い翻訳業界において、当社グループだけで複数の翻訳会社分の業績を上げており、圧倒的規模を有しております。

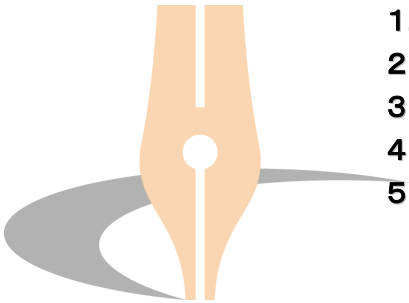
②業界最大規模の組織力

約4，300名の翻訳者を活用して大型案件や至急案件の受注が可能、また、それだけの規模の案件を処理できる制作体制を確保しております。

③収益力と資金力

翻訳者への支払は良好、かつ、財務的にも高い自己資本比率（70.1％）を継続しております。それにより、「HC TraTool」など大規模なシステム投資を可能にしております。

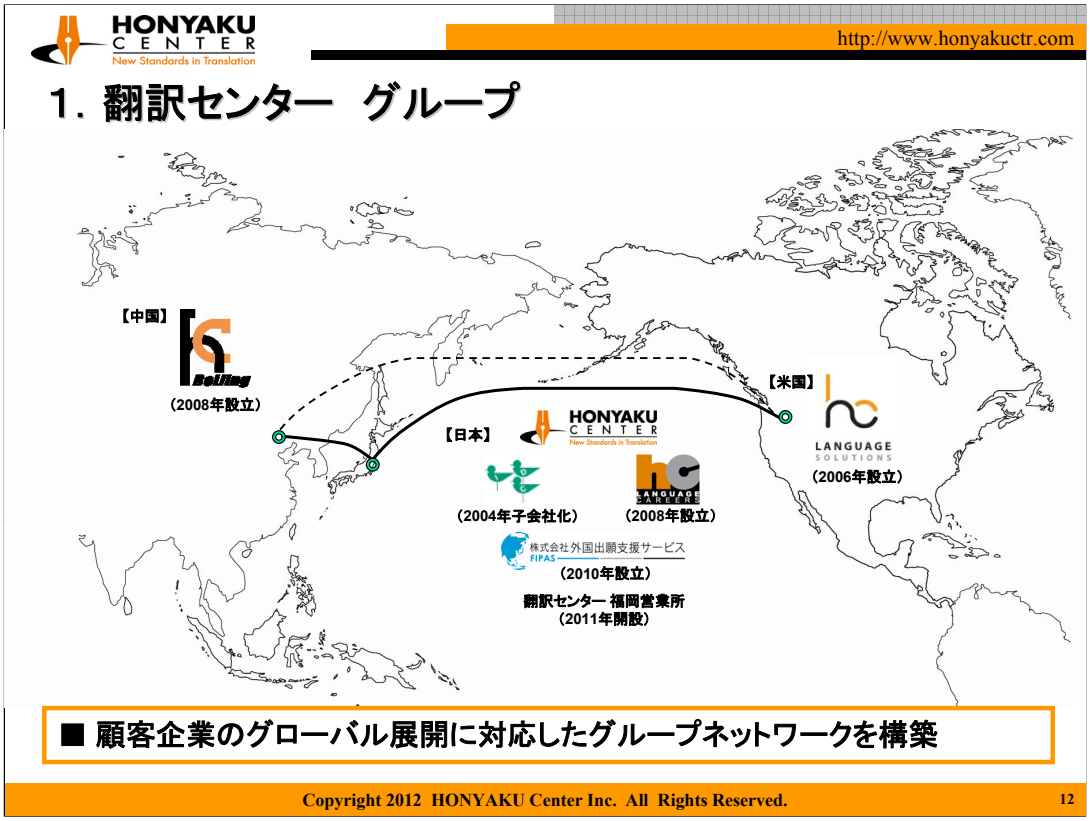
Ⅱ．重点戦略



1．翻訳センター　グループ
2．特許分野の強化
3．ローカリゼーション／マニュアル翻訳
4．エムスリー（株）との資本・業務提携
5．翻訳プラットフォームの構築

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

次に、重点戦略についてご説明いたします。



■翻訳センターグループ

翻訳センターには現在5つのグループ会社があります。

2006年には当社グループで初めての海外子会社としてHCLSを設立、
その後、2008年には海外で2つ目となる子会社HCBを中国に設立しました。
外国拠点の意義として、企業の海外展開が向かう先、米国や中国に拠点を構えることで、
現地での日系企業のサポートや現地企業を開拓していくことにあると考えます。
現在、売上高ベースでの顧客構成は、日系企業：現地企業＝8：2で
日系企業との取引が中心となっております。

HCランゲージキャリアは一般労働者派遣を専門とし、翻訳者・通訳者の派遣、人材紹介を行い、
外国出願支援サービスは、従来の翻訳だけでなく、＋αの高付加価値ｻｰﾋﾞｽとして
外国における特許出願支援を専門とするグループ会社です。

グループ会社は、本体のコアである翻訳事業を強化するための役割をも担っています。

■（株）外国出願支援サービスの本格化

リーマンショック以降、特許業界の構造的変化に対応するため、
2010年12月に（株）外国出願支援サービスを設立いたしました。

現在は、海外13カ国の現地特許事務所（代理人）と提携するなどして、
グローバルネットワークの強化を図っており、業績も計画通りに進捗しております。

また、翻訳センターの特許分野でも、第3四半期累計売上高が前期比12.2%増となるなど、
回復基調が鮮明となってきております。

3. ローカリゼーション／マニュアル翻訳

【身近なローカライズ事例】

■ デジタルカメラやパソコンなど
→グローバルブランドの取扱説明書は
複数の言語表記であることは常識

■ ゲームやマンガなどのコンテンツ
→日本政府が推進する「クールジャパン戦略」

■ ローカライズとは、翻訳・通訳を通して製品や商品を現地化すること

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■ローカリゼーション／マニュアル翻訳

ローカリゼーション（ローカライズ）というのはいったい何を表すのでしょうか。

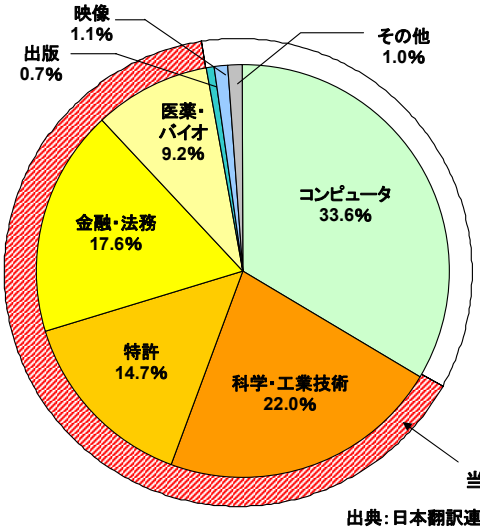
皆さんの身近にあるもので例えるなら、先にあげたデジタル機器についてくる説明書があげられます。日本語（あるいは英語）から複数の言語に翻訳していきますが、単に翻訳するだけでなく、現地の仕様に合わせて作っていきます。

一例をあげると、ゲームやマンガなどのコンテンツもローカライズに含まれます。特にゲームにおいては、登場人物のキャラクター設定やせりふの言い回しはそれぞれの国の文化や環境によって変えなければなりません。顧客やユーザーにとっては、せりふの言い回しや表現に違和感を感じずに遊べることが重要であるからです。

つまり、文化や商習慣、環境にあわせて製品や商品を現地化することがローカライズであり、ローカライズの一手段として翻訳ビジネスが存在するわけですが、このローカライズという考え方はビジネスのグローバル展開には欠かせないものであります。

3. ローカリゼーション／マニュアル翻訳

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」

■ 600億円市場への参入
- 英語→日本語
- 外資系システムベンダー
- 価格環境は厳しいが、市場規模は大きい

↓

2010年10月にプロジェクトチームを発足、制作体制を強化

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■ローカリゼーション／マニュアル翻訳

円グラフは日本翻訳連盟が実施したアンケート調査結果です。

総合翻訳会社として世界の翻訳会社と対等に戦っていくためには、
コンピュータ分野は避けて通ることのできない分野であり、
また、翻訳支援ツール「HC TraTool」などのシステム活用で利益を確保できると判断したため、
2010年10月、社内にローカライズチームを発足させました。

チーム発足から約1年半が経過し、制作体制の充実により受注できるドキュメント内容の幅も
広がっております。

4. 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

- ■ 医療従事者向けサイト「m3.com」の医師会員は約20万人以上
- ■ B to C ビジネスへの足がかり

(2)医療情報のグローバルな流通における協業

- ■ 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

当社「医学論文サイト」(m3.comとリンク)

■ アクセスしにくい医学論文翻訳市場への販路を確保

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■エムスリー(株)との資本・業務提携

平成22年5月に東証1部上場のエムスリー(株)と資本・業務提携を行いました。
資本・業務提携の理由は一言でいえば「販路拡大」にあります。

医師には、学術誌や学会での英語論文発表がつきものです。
エムスリー(株)が運営する医療従事者向けサイト「m3.com」に登録している医師会員への
アンケート調査を実施したところ、実に約3分の2が当社グループのような翻訳会社に
論文の翻訳を依頼した経験がある、という回答でした。

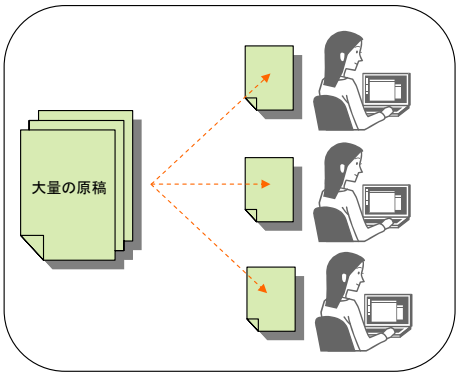
それだけ確実な需要がある医学論文翻訳市場に対し、
エムスリー(株)の「m3.com」に当社の医学論文サイトを設け、
サイト経由で論文翻訳を発注してもらうというビジネスをスタートさせました。
このビジネスは、B to C ビジネスの足がかりとしても位置づけています。

また、この「医学論文サイト」を通じた英語翻訳・校正サービスの提供のほか、
英語や医学論文に関する無料コンテンツの配信サポートも始めております。

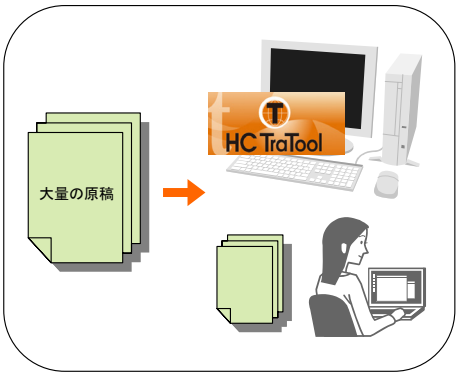
5. 翻訳プラットフォームの構築

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
- ■ H24年2Q：導入翻訳者数は約1，200名、処理件数は約2，500件

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■翻訳プラットフォームの構築

昨年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。
当第2四半期実績では、導入翻訳者数は全登録者の約30%弱にあたる約1,200名、
処理件数は全受注案件の約10%にあたる約2,500件にまで増加しております。

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。

つまり、翻訳支援ツールの積極活用で、品質の安定と向上が図られます。
それによって、効率化、ひいては、原価管理へとつなげ、利益向上を図りたいと考えております。

Ⅲ. 業績見通し・株主還元

1. 平成24年3月期第3四半期概要
2. 業績見通し
3. 分野別売上高（予想）
4. 業績推移
5. 株主還元
6. 本日のまとめ

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

最後に、業績見通しと株主還元についてご説明させていただきます。

1. 平成24年3月期第3四半期 概要

単位：百万円、%、円

	H23/3期 3Q	H24/3期 3Q	増減	伸率	H24/3期 業績予想	進捗率
売上高	3,393	3,916	522	15.4	5,300	73.8
営業利益	172	258	85	49.6	350	73.8
経常利益	162	256	93	57.3	350	73.0
四半期純利益	93	126	33	35.6	180	70.2
一株当たり純利益	6,077	7,510	—	—	—	—

※表内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。
※US1ドル＝80.21円で換算しております。

■ 3Q累計期間における過去最高の売上高を達成

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■第３四半期概要

当第３四半期の売上高は前年同期比で15.4%増、経常利益は57.3%増となりました。
今期の業績予想に対する進捗率は、売上高が73.9%、経常利益が73.1%となっております。

また、積極的な営業展開と売上原価低減により、前年同期を大きく上回る増収増益を
達成しております。

2. 業績見通し

単位：百万円、%、円

	H23/3期	H24/3期（予）	増減	伸率
売上高	4,756	5,300	543	11.4
営業利益	279	350	70	25.1
経常利益	270	350	79	29.5
当期純利益	139	180	40	28.8
一株当たり純利益	8,891	10,685		
一株当たり配当金	4,000	4,000		

※表内の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝78.5円で換算しております。

■ 昨年9月30日に発表した業績予想と変更なし

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■業績見通し　概要

2011年9月30日に業績見通しを上方修正いたしました。
ご覧の表は上方修正した後の業績見通しでございます。
いまはこの業績予想数値に対して、できる限りの上積みを目指して尽力しております。

3. 分野別売上高(予想)

単位:百万円、%

	H23/3期	構成比	H24/3期（予）	増減	伸率	構成比
特　許	1,331	27.9	1,450	119	8.9	27.4
医　薬	1,528	32.1	1,780	252	16.5	33.6
工　業	1,249	26.2	1,390	141	11.2	26.2
金　融	454	9.5	480	25	5.6	9.0
その他	192	4.0	200	9	4.7	3.8
合　計	4,756	100.0	5,300	543	11.4	100.0

※表内の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。

■ 引き続き、医薬の売上好調が牽引

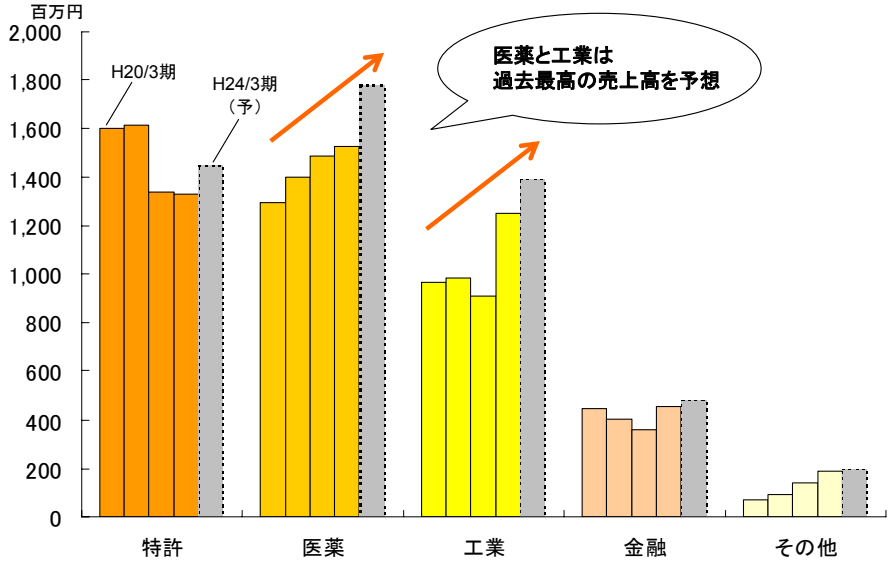
Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■分野別売上高（予想）

業績見通しと同様、分野別売上高予想も2011年9月30日の業績予想修正を受けて
修正しております。

医薬と工業は引き続き好調、特許は回復傾向が顕著ではありますが若干硬めの予想を、
金融は期初予想を据え置いております。

3. 分野別売上高（予想）推移



■ 医薬・工業は好調、特許も回復

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■分野別動向

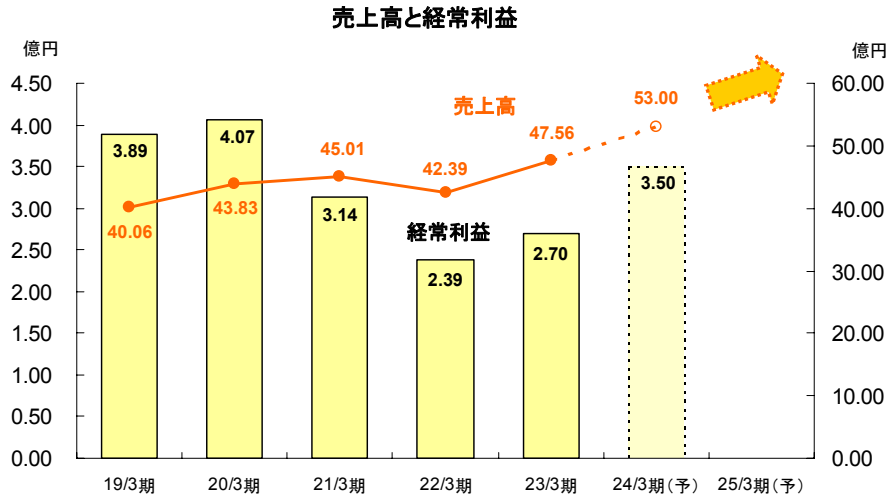
特許分野は強化策が実を結びはじめており、翻訳センターでは、大手電機メーカーから明細書翻訳の年間契約を獲得、（株）外国出願支援サービスにおいても、受注確度の高い顧客を複数抱えている状況です。

医薬分野は景気動向に左右されず堅調に推移しております。今期は既存顧客の部署拡販が奏効、来期においては、メガファーマから年間契約も既にいただいており、引き続き堅調に推移すると予想しております。

リーマンショック時に一度落ち込んだ工業分野ですが、回復が鮮明となっております。
円高や欧州経済危機などの不透明感があるものの、好調を維持すると予想しております。
今期は自動車関連メーカーをはじめとする製造業の受注回復があり、来期においては、
大手完成車メーカーから今期の1.5倍の発注確約もいただいております。
加えて、昨今CMで流れている携帯・スマートフォンを使ったソーシャルゲーム関連で
新たな取引がスタートしており、月を追うごとに新タイトルが追加するなど、
急速に受注が拡大しています。

また、TPPに対する今後の日本政府の対応には常に注視しております。

4. 業績推移



■ 今期の予想売上高は過去最高に

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■業績推移

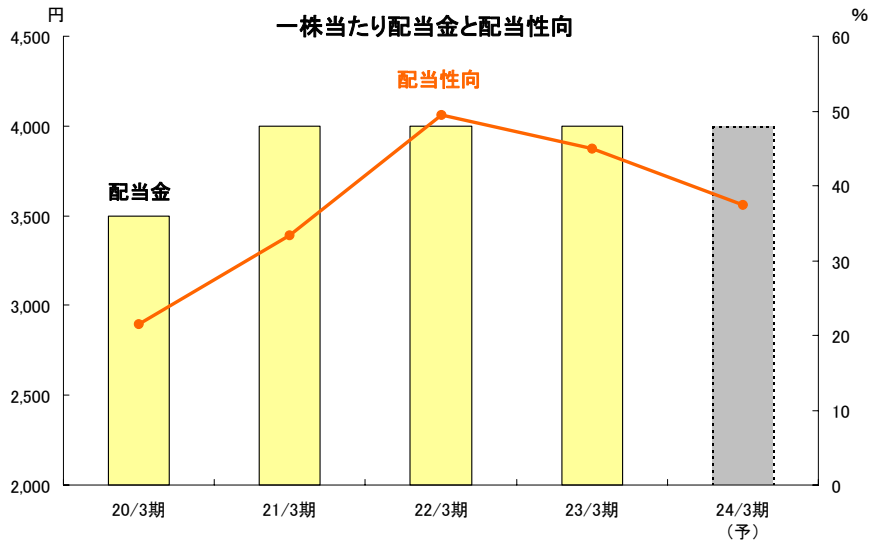
こちらは過去5期の売上高と経常利益の推移をグラフ化したものです。

円高や欧州経済危機など厳しい不透明な景況感ではありますが、当社のメインであり
強みである医薬は好調、工業も堅調、特許もようやく回復が鮮明化してきております。
業績見通しのスライドでも話しましたが、今期の予想売上高は過去最高を予想しております。

来期については、売上は2桁増収、利益は売上の伸びを上回る2桁増益をめざし、
過去最高益を出した平成20年３月期の4億700万を更新したいと考えております。

5. 株主還元

業績に応じた安定継続的な増配を目標としてまいります



Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■株主還元

株主還元は重要な課題と認識しており、利益の回復に応じて、
株主の皆様には継続的な利益の還元、また、安定継続的な増配を目標としております。

厳しい状況の続いたH22年ならびにH23年3月期においても、一株当たりの配当金4,000円を維持してまいりました。今後は、利益をきちんと出した後に、配当性向等を検討していく所存です。

6. 本日のまとめ

業界No.1の組織力と資金力、システム構築力で差別化

重点戦略の成果の顕現化

再成長軌道の鮮明化

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■本日のまとめ

当社グループのような組織力・資金力・システム構築力を有する同業他社は
国内では皆無であり、当社グループにしかない有効資源を活用し、システム構築力で
同業他社との差別化をより鮮明にしていきたいと考えております。

また、重点施策として取り組んでまいりました事柄も形になりつつあります。
中小企業もグローバル展開は避けられなくなってきている今、翻訳ニーズは拡大すると
認識しております。業績回復が鮮明となってきている中、この時期を再成長期と捉え、
勢いをとめることなく攻めていきたいと考えております。

【ご参考】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

1株当たり配当金：4,000円

(C)2008 QUICK Corp. All rights reserved.

（出展：QUICK）

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

【ご参考】用語集

（2012年3月現在）

ページ	用 語	解 説
p.5	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、2010年度のトライアル合格率は約45%。
p.5	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.5	翻訳支援ツール	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。 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。 ※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.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。

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.