■ご挨拶

暑さきびしい折、弊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

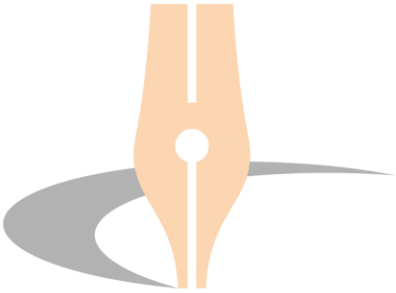
Ⅲ.業績見通し・株主還元
⇒利益成長に応じた継続的な増配を約束します

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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．登録者推移
6．翻訳市場動向
7．将来の翻訳ニーズ

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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（2013年3月末現在）
売上高	72億6,783万円（2013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	369人（2013年3月末現在）

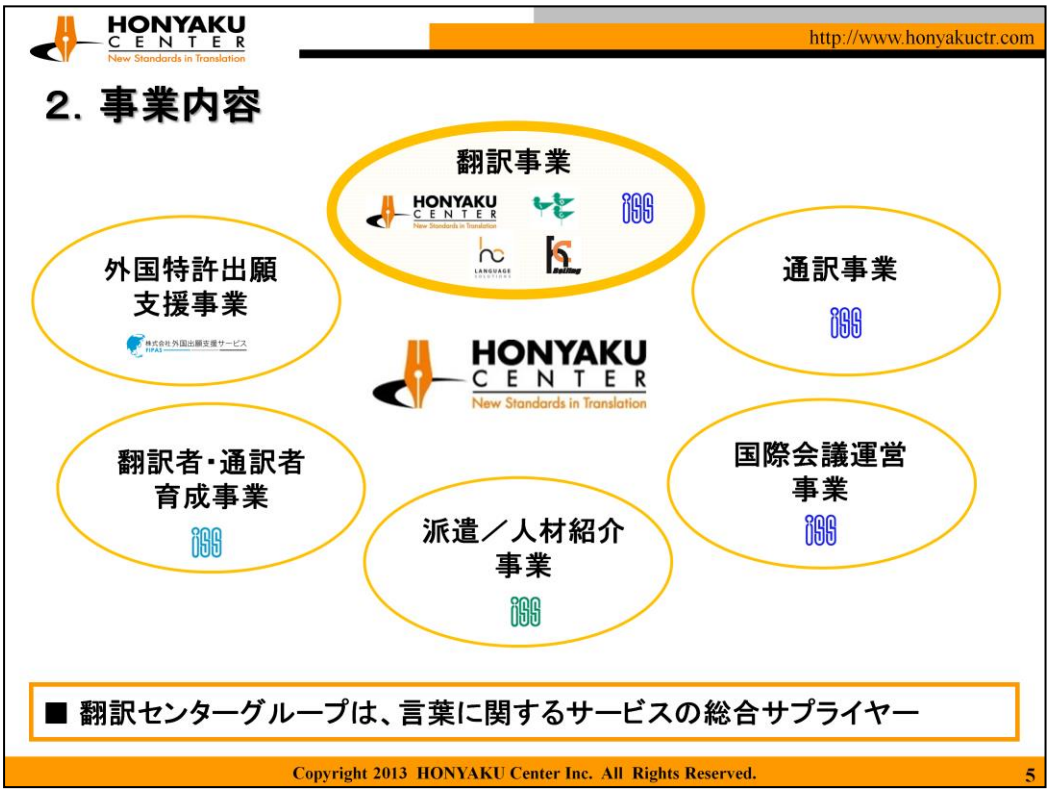
Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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。

【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。



■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トータルサポートする「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

HONYAKU CENTER
New Standards in Translation

■ 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

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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、
市場規模においては、当社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。

■翻訳ビジネスの種類

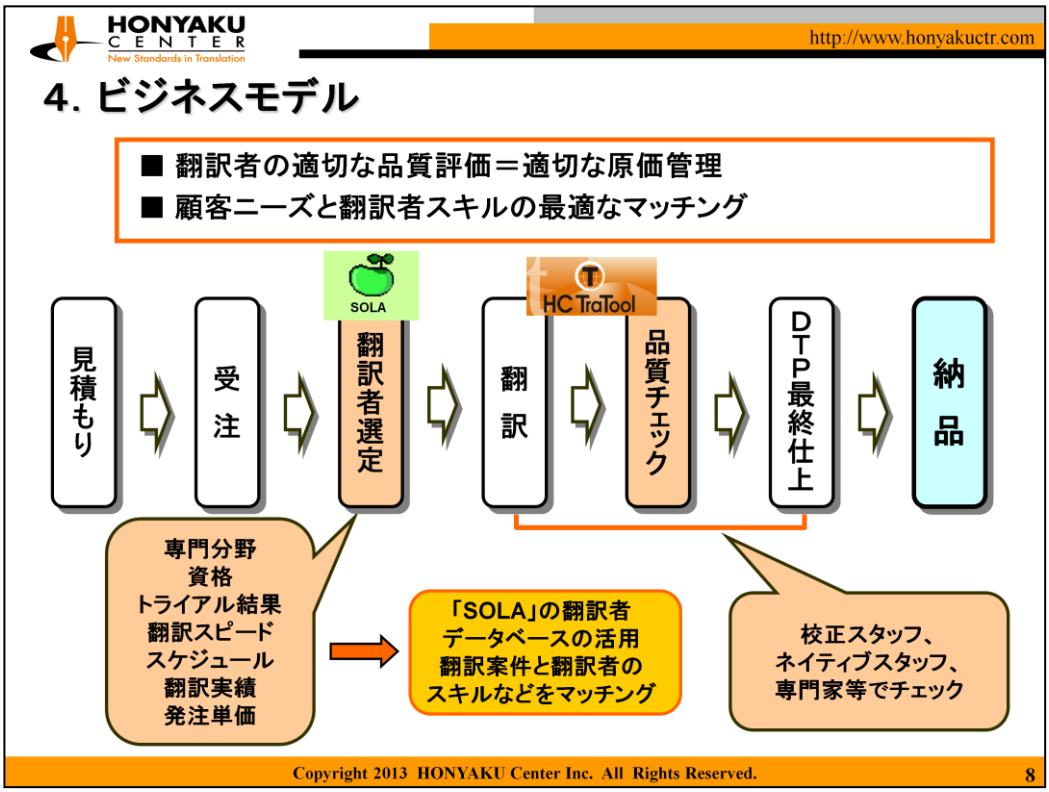
では、産業翻訳にはどういったものがあるのでしょう？

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。



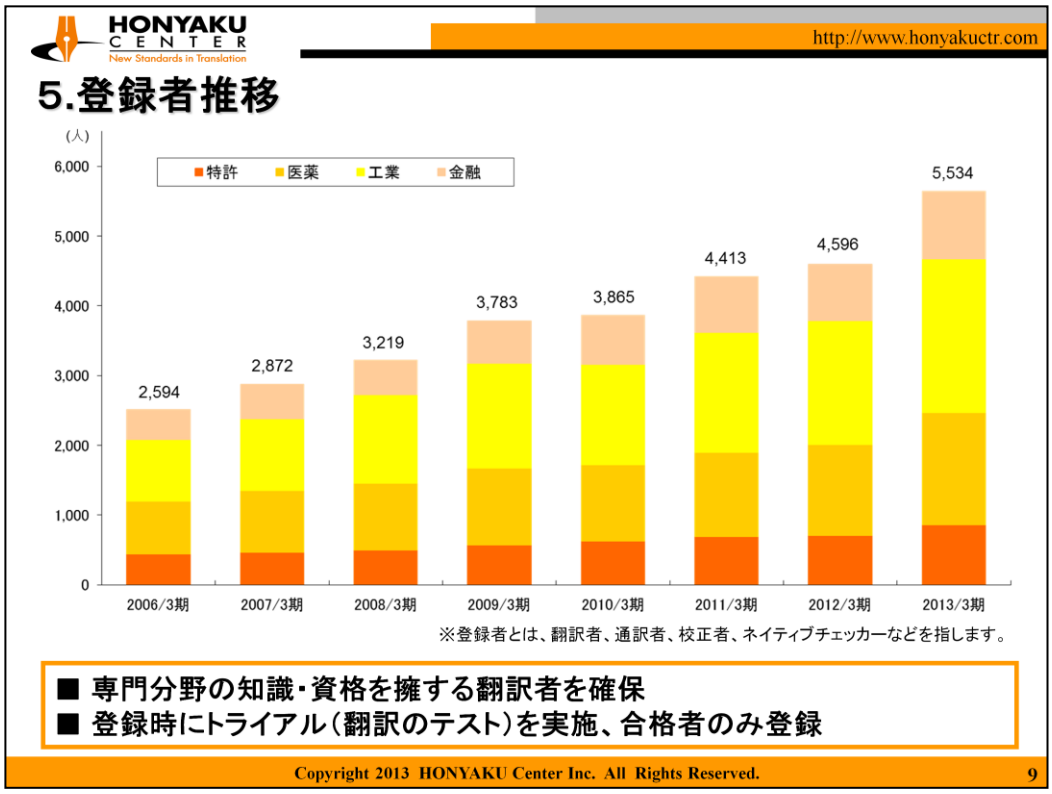
■ビジネスモデル

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いたします。



■登録翻訳者動向

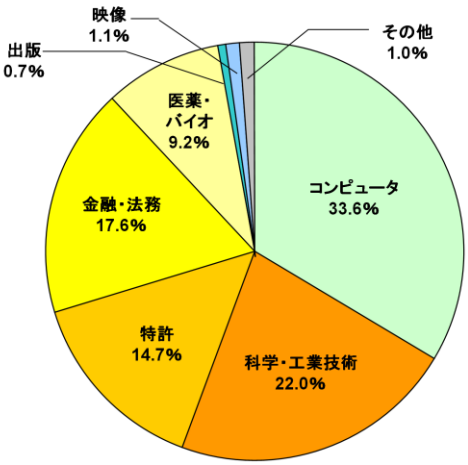
こちらのグラフは分野別登録者の推移を示しております。
ISS子会社化により、ISSの登録者も取り込んだため、
2013年3月期の数値は大幅増となっています。

当社では、翻訳者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

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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が大企業だけでなく中小企業レベルまで
積極的に動いており、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 Sence Advisory「The Top 100 Language Service Providers」）

■ 翻訳センターグループは、2年連続で世界で12位、アジアで1位にランクイン

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■翻訳市場動向 （2）海外

ご覧の表は、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
世界の語学サービス会社の売上高ランキング2012です。

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。
なお、2013年のランキングでも順位は同じ世界で12位、アジアで1位にランクインしています。

コモンセンスアドバイザリ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。

■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

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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、
翻訳センターのこれからの経営戦略を説明します。

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

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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」と定めました。

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

	HONYAKU CENTER New Standards in Translation	ISS ISS ISS
特徴	産業翻訳業界における 国内最大規模の翻訳会社	通訳業界における 知名度／認知度が高い
商品の強み	翻訳	通訳・派遣・国際会議
取引の多い部署	技術関連部署	管理関連部署

共同営業とクロスセールスを行い、
顧客企業内の部署拡販と売上拡大を狙う

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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。

アイ・エス・エスは1965年設立、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。

これまで、アイ・エス・エスは企業の管理関連部署に対して派遣、通訳サービスを主に提供し、
翻訳センターは企業の技術関連部署に対して翻訳サービスの提供を主に行っておりましたが、
翻訳に強い「翻訳センター」と通訳に強い「ISS」がタッグを組むことで、
企業の全部署の対象にグローバル展開に関連する言葉の需要に対応可能な体制、
つまり、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。

昨年10月からIT・通信、製薬、金融関連企業を中心に翻訳センターからはアイ・エス・エスへ
派遣・通訳案件を、アイ・エス・エスからは翻訳センターへ翻訳案件を紹介するクロスセールスを
展開しており、既に翻訳・通訳案件の相互紹介による実績は徐々に表れています。

この第二次中期経営計画ででは、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

■アイ・エス・エスの子会社化による事業領域の拡大（実績紹介）

首脳会合「第5回アフリカ開発会議（TICAD V）」（6月・横浜）の全体運営を担当

- ■ アフリカ諸国53カ国の首脳級および関係閣僚、国際機関長らが参加
- ■ 日本国内開催における過去最大級の国際会議

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■アイ・エス・エスの子会社化による事業領域の拡大（実例紹介）

ここで皆様にISSとのシナジー実例をご紹介いたします。
今年6月に横浜で首脳会合「第5回アフリカ開発会議(TICAD V)」が開催されましたが、
こちらの全体運営をアイ・エス・エスのコンベンショングループが担当しました。

TICADVは、安倍首相、森元首相、潘基文国連事務総長をはじめ、アフリカ諸国53カ国(うち51カ国の元首が参加)の首脳級及び関係閣僚、国際機関長らが参加し、実際の首脳級参加数という側面で考慮すると、日本国内で開催された過去最大級の国際会議であったこともあり、NHKが共同記者会見を生中継で放送するなど、大変注目度の高い会議となりました。

アイ・エス・エスは、会期中、TICAD本会合のほか、国連、世界銀行、アフリカ連合委員会、経団連などが主催する多くの首脳級会議の運営も同時に多数担当し、また、天皇皇后両陛下がご臨席された「第2回野口英世アフリカ賞授賞式・晩餐会」を含む多数の関連イベントを担当しました。

この案件受注の背景には、アイ・エス・エスの各種首脳級会合の運営実績および翻訳センターの資金面での経営基盤の拡充等が評価された結果、この案件を受注でき、
また、外務省・世界銀行などの会議の運営関係者からも賛辞をいただいたと聞いております。

今後もグループシナジーを活かし、翻訳に留まることなく、言葉に関する多様なニーズに対応できるよう、事業領域の拡大を図っていきたいと考えております。

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

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■専門性の強化

二次中経の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が、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。

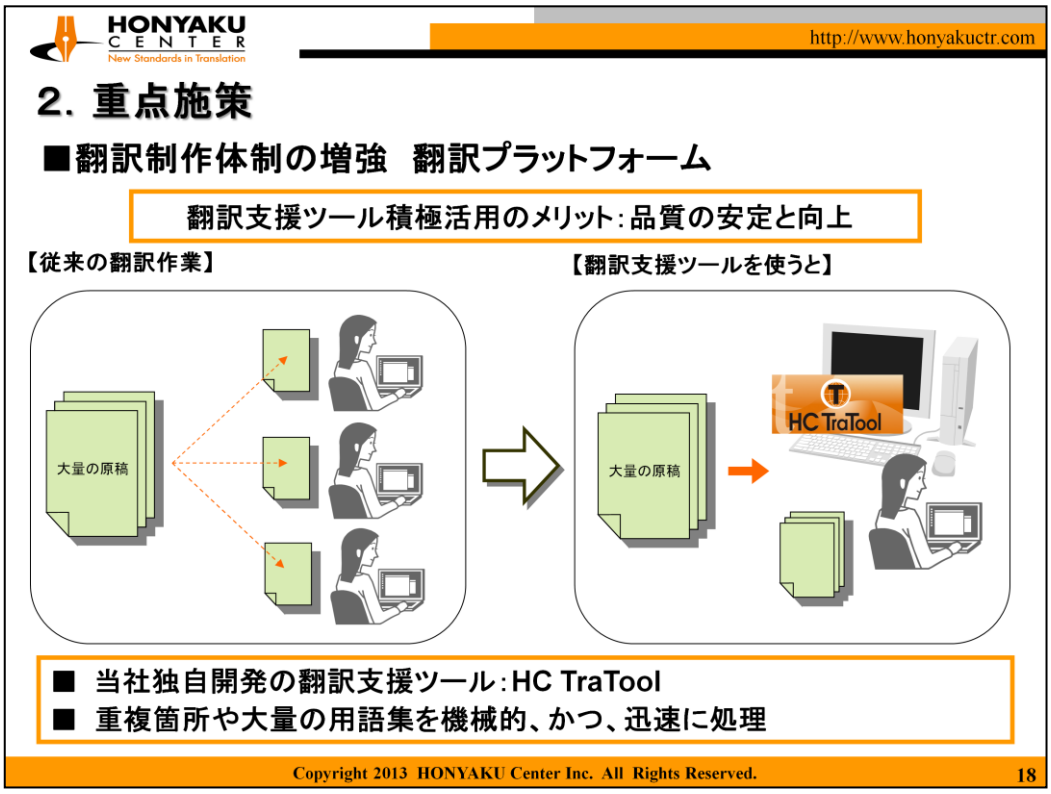
【外国出願支援業務の増強】

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。



■翻訳プラットフォームの構築

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。
前期実績では、導入翻訳者数は全登録者の約20数%にあたる約1,300名、
HCTTを含む翻訳支援ツールを使った案件処理件数は30%台前半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。

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。

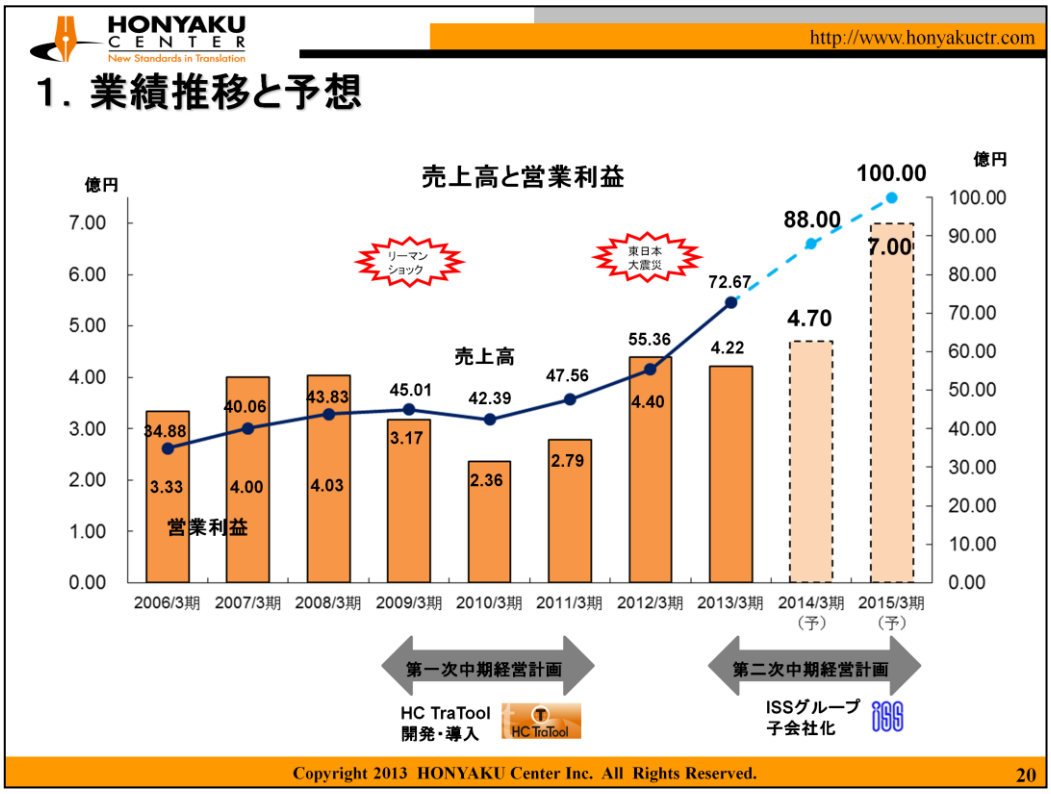
Ⅲ. 業績予想と株主還元

1. 業績推移と予想
2. 2014年度3月期 予想
3. 翻訳センターグループが目指す方向
4. 株主還元
5. 最後にもう一度

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■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。



■業績推移

ご覧のグラフは当社グループの売上高と経常利益の推移です。

第一次中期経営計画（対象期間：2008年5月～2010年3月）を発表し、
翻訳支援ツール「HC TraTool」の開発と導入を行いましたが
発表年の秋にリーマンショックが発生、翌年から2年、業績にも影響が生じました。

その後、第二次中期経営計画を発表しようとした2012年春に東日本大震災が発生。
事業環境の見通しが困難となったため、第二次中期経営計画の発表を1年延期しましたが、
当社グループの事業における震災影響は軽微にとどまりました。

そして昨年9月に第二次中期経営計画（対象期間：2013年9月～2015年3月）を発表、
終了年度となる2015年3月期の業績目標として、売上高100億円、営業利益7億円を
掲げています。

第二次中期経営計画発表とほぼ同時期に子会社化したISSグループとともに、
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、
言葉に関する事業領域の拡大を目指していきます。

2. 2014年3月期 業績予想

単位：百万円、%

	2013/3期	2014/3期（予）	通期		上期		下期	
			増減	伸率		伸率		伸率
売上高	7,267	8,800	1,533	21.0	4,100	35.4	4,700	10.8
営業利益	422	470	48	11.1	140	△0.2	330	17.0
経常利益	422	470	48	11.1	140	0.2	330	16.6
当期純利益	220	240	20	9.0	70	1.2	170	12.5
一株当たり純利益	130.70	142.40	—	—	—	—	—	—
一株当たり配当金	45	45	—	—	—	—	—	—

※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＝93円、1元＝14円で換算しております。
※2013年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。

■ ISSグループ子会社化による増収影響は8月まで（前期9月から連結）
■ 東京本部の移転増床にかかる一時的費用を織り込む

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■2014年3月期　業績予想

ご覧の表は今期の業績予想となります。

東京本部の移転増床にかかる一時的費用を織り込んでいること、
6月に（株）アイタスから翻訳事業の一部を譲受したことが上期減益の要因ですが、
いずれも一時的な要因と認識しております。

2. 2014年3月期　業績予想（事業別）

単位：百万円、%

	2013/3期	構成比	2014/3期（予）	増　減	伸　率	構成比
翻訳事業	5,801	79.8	6,600	799	13.8	75.0
特　許	1,684	23.1	1,850	166	9.9	21.0
医　薬	1,902	26.1	2,150	248	13.0	24.4
工　業	1,741	23.9	1,970	229	13.2	22.4
金　融	472	6.5	630	158	33.5	7.2
派遣事業	858	11.8	1,350	492	57.3	15.3
その他	608	8.3	850	242	39.8	9.6

※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。
※構成比は連結売上高に対する事業別構成比率を表示しております。

■ ISSグループの業績を通期で取り込むことにより、派遣事業・その他の事業の売上高増加を見込む

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■2014年3月期　業績予想（事業別）

ご覧の表は事業別の今期の業績予想となります。

ISSグループの業績を通期で取り込むことにより、派遣事業ならびにその他の事業の売上高増加を　見込んでいます。

３．翻訳センターグループが目指す方向

「言葉のコンシェルジュ」になるために

■ 言葉に関する事業領域の拡大
（ＩＳＳグループとのシナジー促進を最優先課題として取り組む。
体制整備のため、今期中の東京本部の移転・増床を計画）

■ 専門性の強化
（ローカライゼーション、特許出願支援、メディカルライティング）

第二次中期経営計画　終了期（２０１５／３期）に
売上高１００億、営業利益７億 の達成を目指す

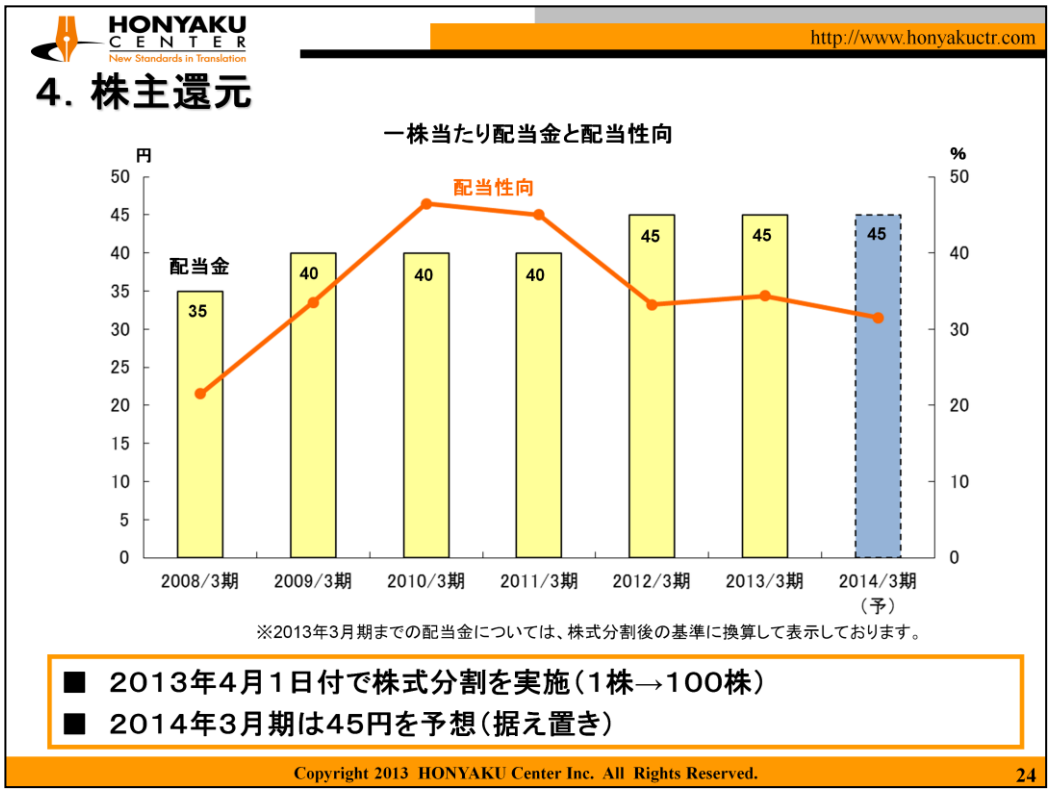
Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■翻訳センターグループが目指す方向性

当社グループは、第二次中期経営計画の経営ビジョンである
「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」を志向してまいります。

具体的には「言葉に関する事業領域の拡大」としてISSグループとのシナジー促進を、
「専門性の強化」としては、ローカライゼーション、外国特許出願支援、メディカルライティングの
強化を推し進めてまいります。

そして、第二次中期経営計画終了期である2015年3月期に売上高100億円、営業利益7億円の
達成を目指してまいります。



■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。

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。

前期の配当は4,500円と据え置きました。
2014年3月期も据え置きの45円を実施予定ではあります。
（今年4月1日付で1株を100株に分割する株式分割を実施しております）

株主の皆様への利益の配分は大変重要なことだと認識しておりますので、
もちろん、この先も、収益拡大と継続的な増配を目指してまいります。

５．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

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

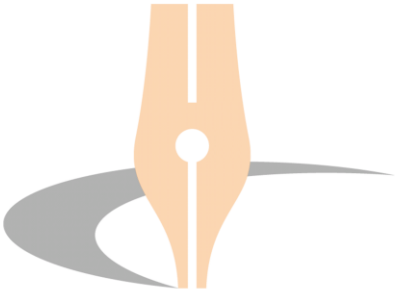
■最後にもう一度

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を一緒になって
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、よろしくお願いいたします。
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

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

1. 用語集

（２０１３年７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	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 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

2. 株価チャート

証券コード：2483
上場市場：東証ジャスダック
売買単位：1株
7月16日終値：2，810円
1株当たり配当金：45円

Copyright 2013 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.