

すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ

2014年9月12日

株式会社翻訳センター（ジャスダック 証券コード：2483）

代表取締役社長 東 郁男



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

■ご挨拶

本日は、お忙しい折、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。

本日は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、皆様に私たちの社名と「アジアNo.1の翻訳会社」
「産業翻訳」というキーワード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。

I .翻訳センターとは

■ 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」、
これまでの歩みと翻訳ビジネスの種類、他社との差別化策等について
ご説明いたします。

1. 翻訳センターグループとは

2

国内最大手、売上高アジアNo1の翻訳会社です

言葉に関する総合サプライヤーです

独自システムによる差別化を図っています



産業翻訳業界のリーディングカンパニー

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 翻訳センターグループとは

本日のポイントは、当社グループに関するこの3点となります。

私からのご説明は30分程度、残りの時間で質疑応答を予定しています。

2. 会社概要

3

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年4月
資本金	5億8,844万3千円（2014年3月末現在）
売上高	87億7,203万円（2014年3月末現在）
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	392人（2014年3月末現在 ※グループ連結）
連結子会社	（株）アイ・エス・エス、（株）アイ・エス・エス・コンサルティング、（株）アイ・エス・エス・インスティテュート、（株）外国出願支援サービス、（株）国際事務センター

Copyright 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）に上場した国内業界最大手、かつ、翻訳業界唯一の上場企業です。

ここで、わたくし、東 郁男の自己紹介をさせていただきます。

鹿児島県出身、1992年に入社後は、医薬、特許分野の営業を中心に担当した後、2001年に社長に就任しました。社長就任後は、品質重視、経営効率化を推進し、2006年に産業翻訳業界で初めて株式公開（上場）いたしました。

【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。2012年に通訳事業をメインとするISSグループを子会社化しています。

【主要な営業拠点】

国内は、大阪本社、東京、名古屋、福岡の4拠点に、
海外は、アメリカ・サンフランシスコと中国・北京に連結子会社がございます。

【大株主情報】

今年3月に筆頭株主が（株）ウィザスからエムスリー（株）に変更しております。

3. 事業内容

4

翻訳センターグループは、言葉に関するサービスの総合サプライヤー



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 事業内容

ご覧の画面は当社グループの事業内容です。

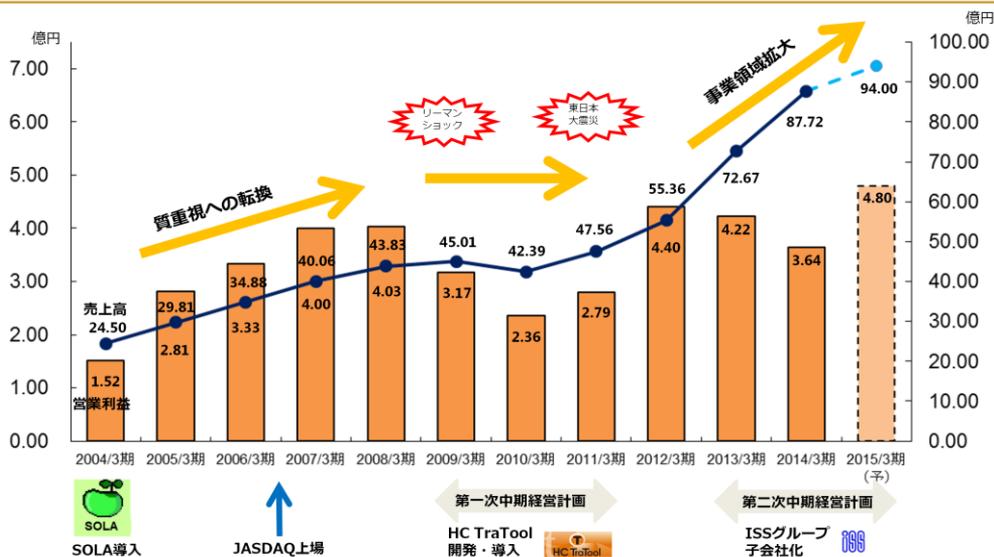
翻訳センターのコアビジネスである「翻訳事業」に
(株) アイ・エス・エスが展開する「通訳事業」と「派遣/人材紹介事業」、
「コンベンション事業（国際会議企画・運営）」と「翻訳者・通訳者育成事業」が
加わりました。

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「外国特許出願支援事業」があります。

当社グループは、「すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ」
として、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。

4. 業績推移

5



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

HONYAKU
CENTER
New Standards in Translation

■ 業績推移

ご覧のグラフは、当社グループの売上高と営業利益の推移です。

国内最大手の翻訳会社として、収益拡大のためにシステム化に注力。2004年に基幹業務統合システム「SOLA」を導入、量的拡大重視から品質重視に転換、効率化を推進し、売上・利益を伸ばしてきました。

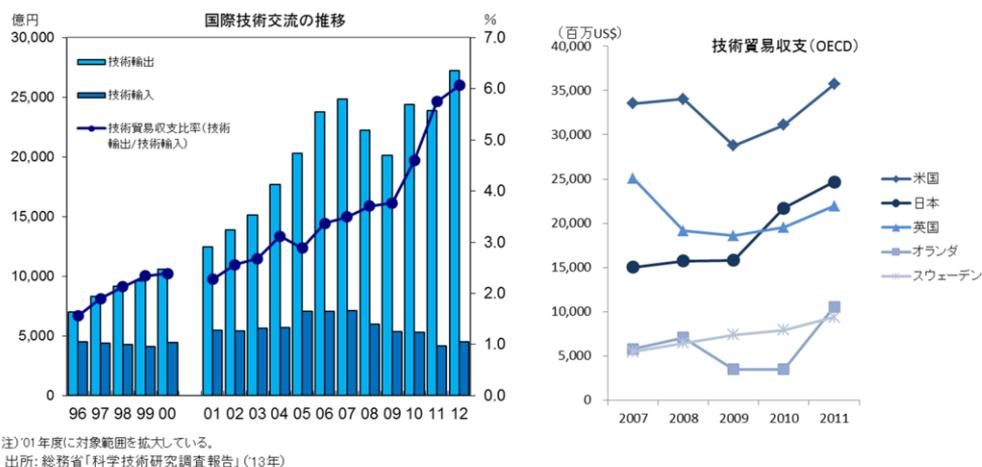
その後、第一次中経期間中に翻訳支援ツール「HC TraTool」を導入。リーマンショック、東日本大震災を乗り越えて、2012年3月期には過去最高益を更新しています。

第二次中経では事業領域拡大を基本方針に掲げ、2012年にISSグループを子会社化しました。2015年3月期は過去最高の売上・利益を見込んでいます。

5. 拡大する技術貿易

6

企業のグローバル展開に伴い、特許や技術などの輸出は拡大基調



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 拡大する技術貿易

こちらのグラフは、総務省発表の国際技術交流の推移と技術貿易収支（OECD）ですが、特に国際技術交流の推移と弊社業績との連動性が高いと認識しております。

ご覧のとおり、2008年のリーマンショック発生時の後に輸出が鈍化していますが、その後、回復しており、総体的には伸長しております。先ほどご説明した弊社業績の推移もこのグラフ推移と同様、リーマンショック後に業績に影響が出ておりますが、その後は回復しております。

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、弊社が展開する翻訳・通訳サービスは必要不可欠であり、今後、ニーズがさらに高まると考えております。

6. 翻訳ビジネスの種類（1）

7

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

Copyright 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」、映画や海外ニュースの字幕などに代表される「映像翻訳」に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。

6. 翻訳ビジネスの種類（2）

8

ビジネスのグローバル展開にとって、産業翻訳・通訳は欠かせない要素



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

HONYAKU
CENTER
New Standards in Translation

■ 翻訳ビジネスの種類

では、産業翻訳にはこ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。現在、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が、これらも産業翻訳の領域に入ります。

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。

7. 将来の翻訳ニーズ

9

日本企業による
海外インフラ事業の
受注拡大



新興国における
日本の自動車産業の
拡大



リスク分散に伴う
生産拠点の多極化



医療分野における
学術研究の加速



クールジャパン
コンテンツ増加や
訪日観光客の拡大



翻訳・通訳サービスは
グローバル展開に必要不可欠

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 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具体例として挙げてみました。

- ・ 日本企業による現地インフラ事業の受注拡大：高速鉄道、生活インフラ
→ 2020年までに電力・水・鉄道・医療のインフラ受注30兆円が日本政府の目標
- ・ 新興国における日本の自動車産業の拡大：数年前から、中南米への進出ニーズが加速
- ・ リスク分散に伴う生産拠点の多極化：2011年タイ洪水での自動車生産工場の操業停止
- ・ 医療分野における学術研究の加速：新薬・新技術開発による特許権取得等に期待
- ・ クールジャパンコンテンツ増加や訪日観光客の拡大
→ 2020年までに訪日観光客2,000万人が日本政府の目標

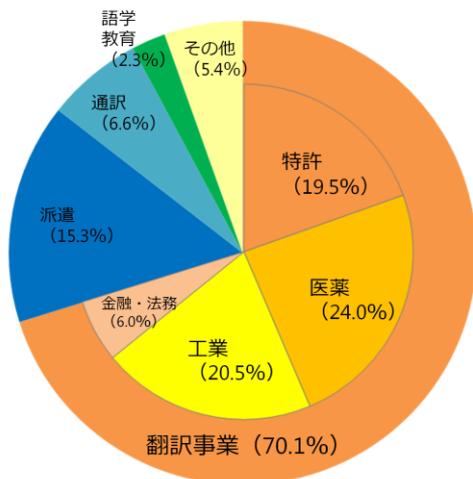
加えて、2020年東京でオリンピックが開催されることから、言葉のインフラ整備が必要であることは誰もわかっており、翻訳業界、通訳業界においては追い風とされます。

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、さらに翻訳ニーズはますます高まると考えていますし、潜在的にもまだまだ多く眠っていると、私は考えています。

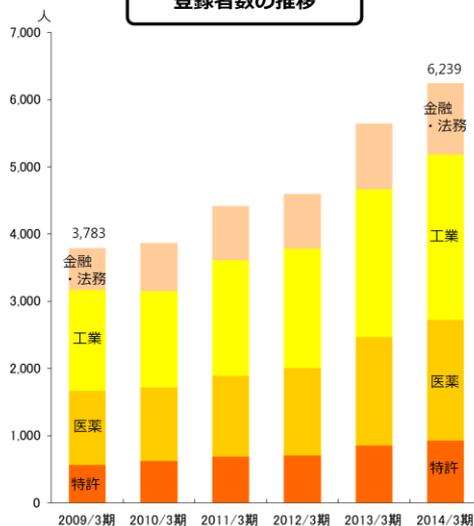
8. 事業別売上高構成比と登録者推移

10

2014年3月期 事業別構成比



登録者数の推移



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 事業別売上高構成比と登録者推移

こちらのページは2014年3月期の事業別売上高構成比率と登録者推移です。

翻訳事業は連結売上高の約70%を占めており、特許、医薬、工業、金融・法務の4分野で展開しています。

小規模事業者が多いのが翻訳業界の特徴ですが、小規模ゆえに、単一分野で展開している会社も多くある中で、当社は、4つの分野を展開しております。

また、各種システムへの投資ができるだけの資金もあり、組織規模と資本力が強みだと自負しています。

登録者もご覧のとおり順調に推移しております。

9. 世界の語学サービス会社ランキング2014

11

当社グループは、3年連続で世界で12位、アジアで1位にランクイン

順位	会社名	所在国	備考
1	Lionbridge Technologies	US	
2	HP ACG	FR	ヒューレットパッカートの語学サービス部門
3	TransPerfect / Translations.com	US	取扱分野が当社と類似
4	LanguageLine Solutions	US	
5	SDL	UK	翻訳支援ツール「TRADOS」発売元
6	STAR Group	CH	MLV(マルチ・ランゲージ・ベンダー)
7	euroscript International S.A.	LU	
8	RWS Group	UK	特許調査会社
9	Welocalize, Inc.	US	MLV(マルチ・ランゲージ・ベンダー)
10	ManpowerGroup Solutions-Language Services	US	世界的人材派遣会社の語学サービス部門
11	CLS Communication	CH	
12	Honyaku Center Inc.	JP	翻訳、通訳、コンベンション等のワンストップサービス 独自の翻訳支援システム「HC TraTool」

*色つきセルは上場企業

(出典：Common Sence Advisory 「The Top 100 Language Service Providers in 2014」)



Copyright Honiyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 翻訳市場動向

国内市場では圧倒的な売上高を誇る当社ですが、世界市場はどうなっているでしょう。

アメリカの調査会社による世界の語学サービス会社の売上高ランキング2014で当社は昨年に引き続き、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。

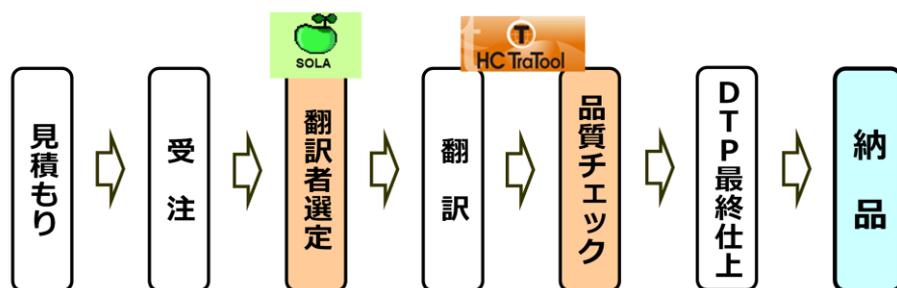
同社のレポートにおいては、世界の翻訳市場は約2兆3,500億円、日本市場の約2,000億円とされているので、約10倍の規模感があると言えます。

世界トップテンにランクインする企業はMLV(マルチランゲージベンダー)が多く、当社も多言語への事業領域を拡大しております。

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し、事業拡大のため、新規領域への取り組み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。

10. 独自システムによる差別化（1）

12



- ・「SOLA」の翻訳者データベースの活用
- ・翻訳案件と翻訳者のスキルなどをマッチング

校正スタッフ、ネイティブスタッフ、
専門家等でチェック

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 独自システムによる差別化（1）

このページでは、翻訳センターの差別化戦略をご説明いたします。

当社では、翻訳受注から納品するまでの作業フローの中で、収益向上のための適正な原価管理を実現すべく、独自システムによる差別化を図っています。

ここで、翻訳事業のビジネスフローを例に挙げて、当社の最大の2つのシステムをご紹介します。

ひとつ目は基幹業務統合システム「SOLA」です。

品質確保のためには原稿の内容に合う翻訳者の「マッチング作業」が非常に重要であり、この「マッチング作業」を当社ではこの「SOLA」を使って行っております。

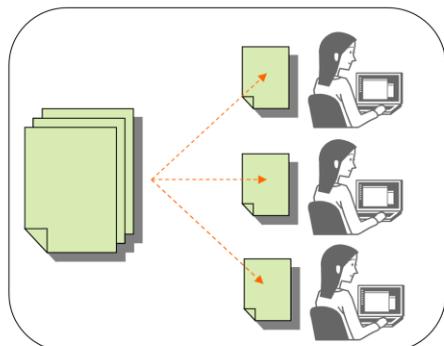
「SOLA」では、登録翻訳者の経歴や得意分野、過去実績、スケジュール等を管理しており、工程管理を行うコーディネータはこの「SOLA」を使って受注した翻訳案件に最も適切な登録翻訳者を選定し、翻訳者に案件を依頼しています。

10. 独自システムによる差別化（2）

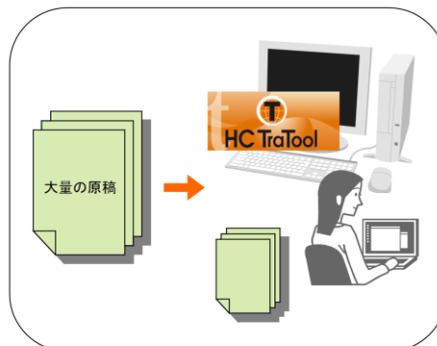
13

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

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 独自システムによる差別化（2）

2点目は翻訳支援ツール「HC TraTool」です。

翻訳支援ツールは、翻訳者が翻訳をする際にアシストするツールです。

（翻訳支援ツールは機械翻訳ツールではないため、自動では翻訳は行いません）

このツールを使うことで、原稿内に繰り返し出てくる単語やフレーズを前回と同じ単語やフレーズで翻訳することが可能となります。人の眼ではなく機械で一致・類似箇所を処理できるため、品質の安定と向上、作業の効率化が可能となります。

前期実績で翻訳案件の約40%にこのHCTTを導入、今期は50%を目指しております。

翻訳者のマッチング（SOLA）と翻訳の品質管理（HCTT）、これら2つのシステムにより他社との差別化が図れていると考えております。

Ⅱ. 今後の成長戦略

■ 今後の成長戦略

ここからは、国内最大の翻訳会社として事業展開をしてきた当社グループの今後の成長戦略についてご説明いたします。

1. 第二次中期経営計画

15

■ 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

■ 重点施策

- ISSグループの子会社化
- 専門性の強化
- 翻訳制作体制増強

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 第二次中期経営計画

今期が最終年度となる当社グループの第二次中期経営計画はご覧のとおりです。

経営ビジョン、基本方針、重点施策の中で、特に本日は、基本方針の「事業領域の拡大」に絞ってご説明させていただきます。

2. ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（1）

16

■ 翻訳センターとのシナジー

		
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により、双方の顧客層拡大と売上拡大を実現

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（1）

まず皆様にお伝えしたいのは、
「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。

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、人材派遣・紹介、コンベンション事業、通訳者・翻訳者育成事業において、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いましたが、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、企業の全部署を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。クロスセールスの実績は徐々に表れています。

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、業績に結び付けていくこと、そして、それぞれの顧客に「翻訳センターグループは言葉の総合サプライヤーである」と評価していただけることが、最大の課題だと考えています。

2. ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（2）

17

■実績紹介

首脳会合「第5回アフリカ開発会議（TICAD V）」 （2013年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 Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（2）（実績紹介）

ここで皆様にISSとのシナジー実例をご紹介します。

昨年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、大変注目度の高い会議でありました。この案件は、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グループとしての資金面での経営基盤等が評価され、受注できました。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。

TICADVの運営実績でできた基盤を活かし、既に2015年~2016年にかけて開催される大規模な国際会議を複数受注しております。なかでも、2016年に京都で開催予定の「第40回国際外科学会世界総会(ICS2016)」をコンペで勝ち取りました。この受注が日本で開催されるさらなる大型イベント受注への弾みになると認識しております。

3. 専門性の強化

18

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 Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 専門性の強化

次に「専門性の強化」について、本日は具体事例を2点、ご説明いたします。

① ローカライゼーション事業への本格参入

昨年6月に（株）アイタスからローカライズ/マニュアル翻訳の事業の一部を譲り受けました。これにより、世界的ITソフトウェアベンダーからの大規模案件の定期受注が可能となりました。将来、翻訳事業における第5の分野として育成していきたいと考えております。

② メディカルライティング事業の強化

今年8月にMW専門子会社「パナシア」の設立を発表いたしました。パナシアとは「万能薬」という意味を持っています。

製薬会社の医薬品開発・申請業務に関連するドキュメントの作成に特化する会社。翻訳事業（医薬分野）で以前より対応していたが、顧客ニーズの増加に伴い、質・量ともにこたえられる体制を強化する目的で設立します。

4. 直近のトピックス

19

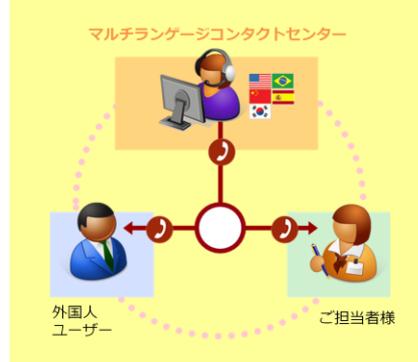
マルチランゲージコンタクトセンター事業で業務提携契約の締結を発表

2者間通訳：対面対応時の電話通訳



導入実績：東京地下鉄（株）様

3者間通訳：遠隔地間の電話通訳



導入実績：自治体、金融機関など

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 専門性の強化

直近のトピックスとして、今年8月にマルチランゲージ・コンタクトセンターサービスに関する業務提携契約の締結を発表いたしました。

マルチランゲージコンタクトセンター事業とは、在住外国人や訪日外国人等、日本語がわからない外国人に対して、電話で対応する通訳業務を指します。

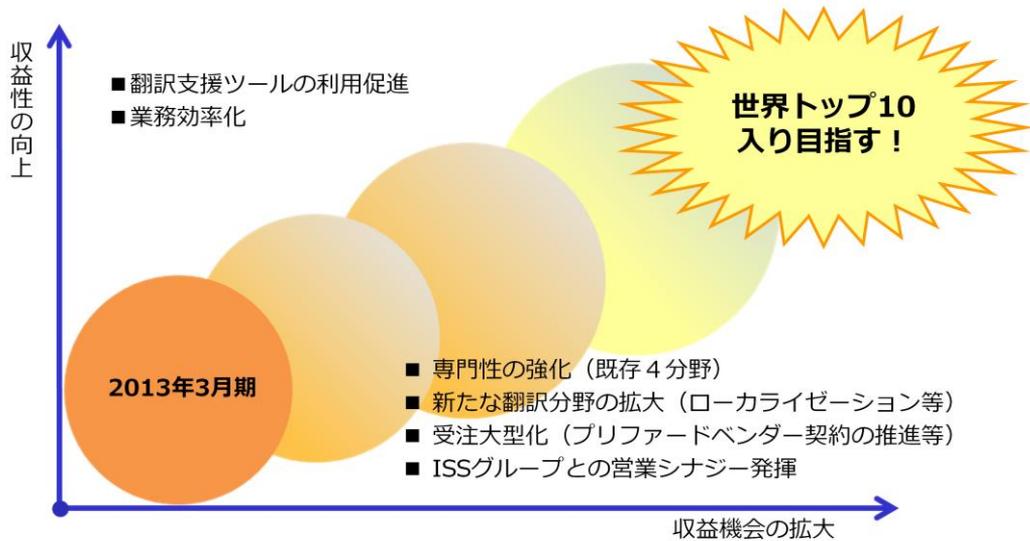
日本国内での外国語対応ニーズの急増を鑑み、マルチランゲージ・コンタクトセンターサービスへの本格導入を検討していたところに、既に英語、中国語、韓国語、スペイン語、ポルトガル語の5言語で24時間365日体制のマルチランゲージ・コンタクトセンターサービス事業を展開しているディー・キュービック社と業務提携することとなりました。

今後、在住外国人や外国人就労者の増加、訪日観光客の増加は必至であり、また、東京オリンピックに向けた環境整備が行われるのも確実です。

このニーズを逃さないよう、体制整備を図っていきたいと考えています。

5. 翻訳センターの目指す姿

20



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 翻訳センターの目指す姿

翻訳センターグループは、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、翻訳の枠を超えた高付加価値サービスを提供し、言葉や外国語に関するニーズに対し、グループ全体でワンストップで対応できる体制を目指してまいります。

そして、将来的には言葉に関するサービス会社として世界ランキングトップ10入りを目指します。

Ⅲ.業績予想と株主還元

■ 業績予想と株主還元

最後に今期の業績見通しと株主還元についてご説明いたします。

1. 2015年3月期 業績予想

22

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高の更新を見込む

単位：百万円、%、円

	2014/3期	2015/3期 (予)	増減	伸率
売上高	8,772	9,400	627	7.1
営業利益	364	480	115	31.7
経常利益	359	480	120	33.3
当期純利益	179	270	90	50.8
一株当たり純利益	106.26	160.28	—	—
一株当たり配当金	45.0	48.0	—	—

※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。
※US1ドル=102円、中国1元=16円で換算しております。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■業績予想

ご覧の表は今期（2015年3月期）の業績予想となります。

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益いずれにおいても過去最高を見込んでいます。

2. 事業別売上高 予想

23

単位：百万円、%、円

	2014/3期		2015/3期			
		売上比	(予)	増 減	伸 率	売上比
翻訳事業	6,155	70.1	6,750	594	9.7	71.8
特 許	1,713	19.5	1,850	136	8.0	19.6
医 薬	2,113	24.0	2,315	201	9.6	24.5
工 業	1,799	20.5	1,980	180	10.1	21.0
金融・法務	529	6.0	605	75	14.4	6.4
派遣事業	1,348	15.3	1,445	96	7.1	15.3
通訳事業	584	6.6	605	20	3.5	6.4
語学教育事業	208	2.3	208	0	0.0	2.2
その他	475	5.4	392	△83	△17.5	4.1
売上高合計	8,772	100.0	9,400	627	7.1	100.0

※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。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■事業別売上高 予想

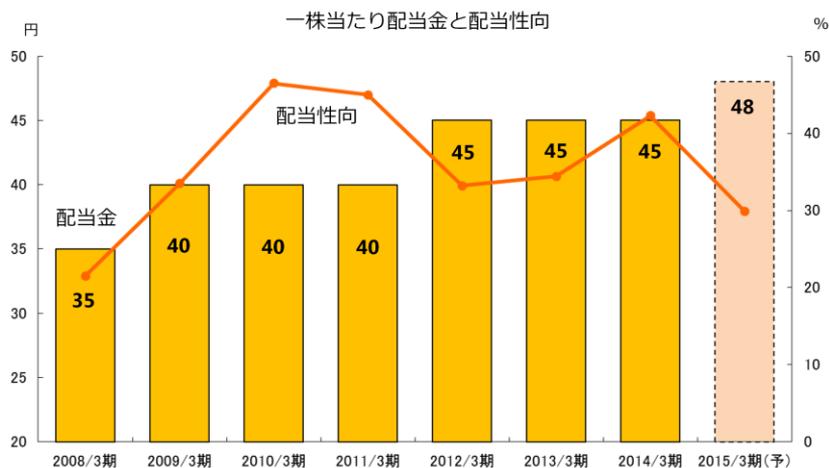
ご覧の表は各事業別の売上高の予想です。

翻訳事業については、医薬と特許分野は底堅く伸び、工業と金融・法務分野は伸長を見込んでおります。派遣事業、通訳事業も堅調に推移すると見込んでおりますが、語学教育事業はほぼ横ばいと見込んでおります。また、その他の事業については、前期の大型スポット案件受注（TICADV）がないため、減収を予想しております。

3. 株主還元

24

利益成長に応じた継続的な増配を志向



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 株主還元

株主還元は重要な課題のひとつと認識しており、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ご支援に報いるため、収益的に低迷していた時期も配当を維持していたことから、業績回復局面において、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45円と据え置きましたが、今期は3円増配の48円を予定しております。

最後にもう一度

25

翻訳センターグループは

国内最大手、売上高アジアNo1の翻訳会社です

言葉に関する総合サプライヤーです

独自システムによる差別化を図っています



利益成長に応じた継続的な増配をお約束します

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 最後にもう一度

企業の新興国展開の加速、各種経済連携協定の進行、政府のクールジャパン戦略、2020年の東京でのオリンピック開催など、言葉に関するさまざまなニーズが考えられ、市場環境は追い風にあると認識しております。

当社グループは国内翻訳業界最大にして唯一の上場企業であるというポジションを最大限に有効活用し、さらに飛躍していきたいと考えております。
また、皆様には利益成長に応じた継続的な増配をお約束いたします。

ぜひ、「すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ」を目指している私たち翻訳センターグループをどうぞご支援ください。

株式会社翻訳センター 経営企画室

TEL:03-6369-9963 E-mail:info@honyakuctrc.co.jp

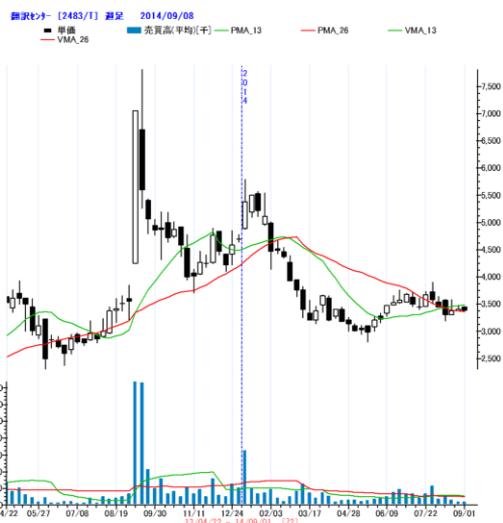
URL : <http://www.honyakuctr.com/>

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または
約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

参考資料

1. 株価チャート

証券コード：2483
会社名：(株) 翻訳センター
上場市場：東証ジャスダック
売買単位：100株
9月5日終値：3,385円
1株当たり配当金：45円
(2015年3月期は48円を予定)



2. 用語集

29

(2014年9月現在)

ページ	用語	解説
p.10	登録者	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、2014年3月期末でのトライアル合格率は約34%。
p.12	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.13	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.18	ローカライゼーション	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。産業翻訳業界では、パソコンのメニューやアイコン等のユーザーインターフェースやユーザー向けマニュアルの翻訳をローカライゼーションと呼んでいる。