

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（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	410人（2014年9月末現在 ※グループ連結）
グループ会社	（株）アイ・エス・エス、（株）アイ・エス・エス・コンサル ディング、（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、 （株）パナシア（2014年10月20日より営業開始）

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。2012年9月に通訳事業等を展開する（株）アイ・エス・エスをグループ化したしました。

【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。

【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・北京にグループ会社がございます。

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。

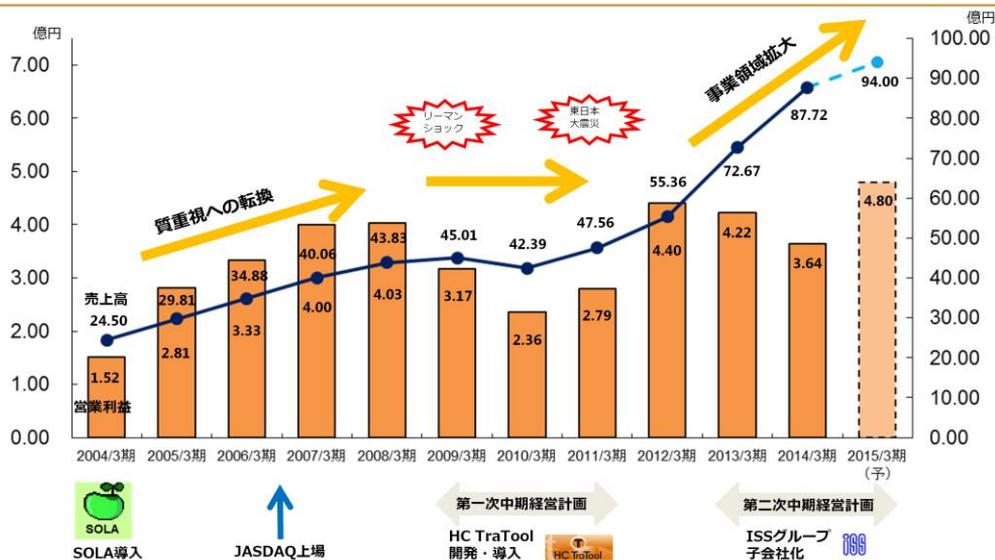
翻訳センターのコアビジネスである「翻訳事業」に
(株) アイ・エス・エスが展開する「通訳事業」と「派遣/人材紹介事業」、
「コンベンション事業 (国際会議企画・運営)」と「翻訳者・通訳者育成事業」が
加わりました。

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」、新薬申請書類を作成する
「メディカルライティング事業」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.



■ 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. 世界の語学サービス会社ランキング2014

6

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。

Ⅱ. 翻訳ビジネスとは

■ 翻訳ビジネスとは

1. 翻訳ビジネスの種類（1）

8

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。

2. 翻訳ビジネスの種類（2）

9

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。

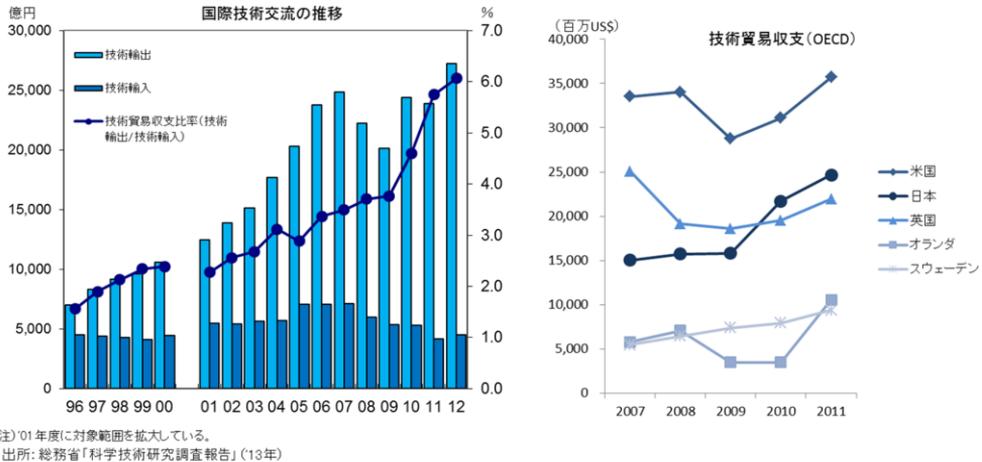
皆様もデジタル機器を購入した際に、複数言語で書かれている説明書を一度はご覧になったことがあるかと思います。現在、デジタル機器の多くは海外で生産されておりますが、生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル、現地会社で使う規程類などの人事労務資料など、産業翻訳は非常に幅広い資料を扱います。

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。

3. 翻訳ニーズの拡大

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



■ 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。

4. 将来の翻訳ニーズ

11

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。

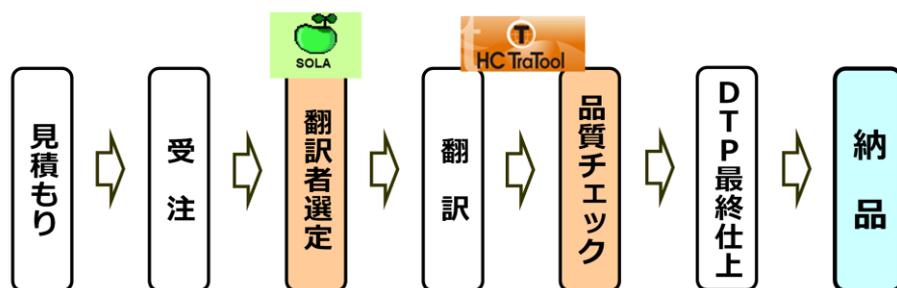
- ・日本企業による現地インフラ事業の受注拡大：高速鉄道、生活インフラ
→ 2020年までに電力・水・鉄道・医療のインフラ受注30兆円が目標
- ・新興国における日本の自動車産業の拡大：数年前から、中南米への進出ニーズが加速
- ・リスク分散に伴う生産拠点の多極化：2011年タイ洪水での自動車生産工場の操業停止
- ・医療分野における学術研究の加速：新薬・新技術開発による特許権取得等に期待
- ・クールジャパンコンテンツ増加や訪日観光客の拡大
→ 2020年までに訪日観光客2000万人が目標

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。

5. 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.

HONYAKU
CENTER
New Standards in Translation

■ 独自システムによる差別化（1）

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。

一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。

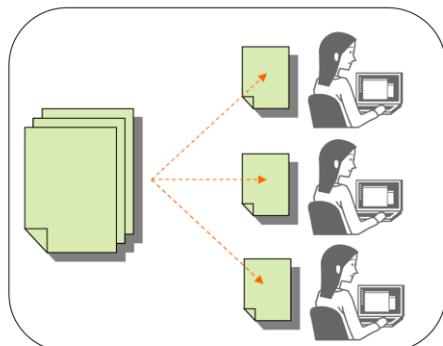
「SOLA」では、登録翻訳者の経歴や得意分野、過去実績、スケジュール等を管理しており、工程管理を行うコーディネータはこの「SOLA」を使って受注した翻訳案件に最も適切な登録翻訳者を選定し、翻訳者に案件を依頼しています。

5. 独自システムによる差別化（2）

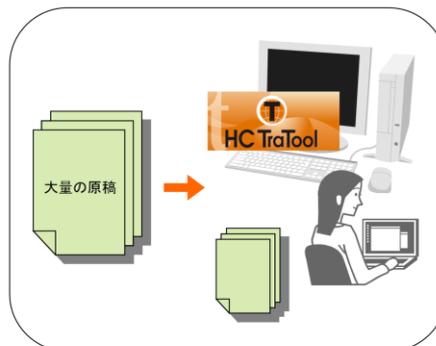
13

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。

Ⅲ. 今後の成長戦略

■ 今後の成長戦略

国内最大の翻訳会社として事業展開をしてきた翻訳センター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。
一番の成果は事業領域の拡大だったと認識しております。
今回はその成果を具体事例を使ってご説明いたします。

2. 事業領域の拡大（ISSグループの子会社化）

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.



■ 事業領域の拡大（ISSグループ子会社化）

事業領域の拡大の具体事例の一つは「株式会社アイ・エス・エスの子会社化」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（今2Qで約7,000万）。

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」と評価していただくことを目指しています。

2. 事業領域の拡大（ISSグループの子会社化）

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.



■事業領域の拡大（ISSグループ子会社化）（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大型イベント受注へのさらなる弾みになると認識しております。

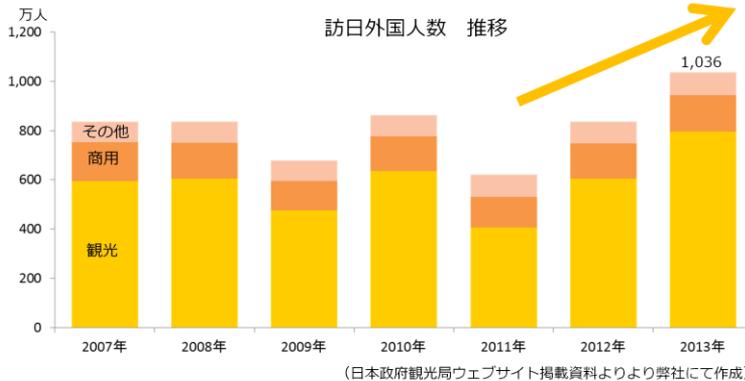
今後もグループシナジーを活かし、翻訳に留まることなく、言葉に関する多様なニーズに対応していきたいと考えております。

3. 事業領域の拡大（マルチランゲージ・コンタクトセンター）

18

■ ディー・キュービック（株）との業務提携契約締結

増加する外国人観光客、在留外国人・就労者を対象とした
マルチランゲージ・コンタクトセンターサービスの本格展開に着手



2020年に
2,000万人が
日本政府の目標

「観光立国」として
外国人が旅行しやすい
環境整備が必要

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 事業領域の拡大（マルチランゲージ・コンタクトセンター）

事業領域拡大の具体事例の2つ目は、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を展開するディー・キュービック（株）と業務提携契約の締結です。

マルチランゲージコンタクトセンター事業とは、在留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。

11月19日の日本政府観光局の発表によると、今年1-10月に日本を訪れた外国人は1,100万9,000人となり、年間を通じて最多だった昨年の1,036万人を上回る結果となりました。日本政府の目標は2020年までに2,000万人ですが、この勢いであれば達成はほぼ確実といえるでしょう。

国策ともつながっているマルチランゲージ・コンタクトセンター事業は、日本国内における「言葉のインフラ整備」に不可欠なサービスであり、日本のビジネスの成長領域のひとつでもあります。

3. 事業領域の拡大（マルチランゲージ・コンタクトセンター）

19

官公庁自治体、公共交通機関、医療機関、民間企業へのサービス拡大を目指す

2者間通訳：対面対応時の電話通訳



3者間通訳：遠隔地間の電話通訳



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

HONYAKU
CENTER
New Standards in Translation

■ 事業領域の拡大（マルチランゲージ・コンタクトセンター）

こちらは電話通訳の種類を指しています。

本日は事業提携先であるディーキュービック社からマルチランゲージコンタクトセンター事業の事例紹介VTRをお借りしておりますので、ここで皆様にお見せしたいと思います。どうぞ、前方のスクリーンをご覧ください。

【紹介VTR：約4分】

今ご紹介したのは、この図の左側、2者間通訳になります。

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。

4. 専門性の強化

20

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

次に専門性の強化ですが、本日はローカライゼーションとメディカルライティングについて、次ページ以降で成果をご説明いたします。

5. 専門性の強化（ローカライゼーション事業への本格参入）

21

ローカライゼーション／マニュアル翻訳事業の一部を
(株) アイタスより譲受（2013年6月）

英日ローカライズ案件でノウハウや実績を積み上げ

新規事業領域（第5の分野）として育成
(今期より営業部に変更)

- ・日本の電機・機械メーカーや情報通信企業をターゲットとした営業展開
- ・英日ローカライズ案件の拡充

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 専門性の強化（ローカライゼーション事業への本格参入）

専門性の強化として、ローカライゼーション事業への本格参入を図っています。ローカライゼーションとは、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であり、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、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ます。

昨年6月のアイタスからの事業譲受により、世界的なITソフトウェアベンダーからの大規模案件の継続受注が可能となり、制作体制も強化。さらに今期から営業部として収益管理を開始、営業展開を強化しております。

今後、ローカライゼーションを工業分野における専門性強化策の一環として注力し、将来的には第5の分野として育成していきたいと考えています。

6. 専門性の強化（メディカルライティング事業の強化）

22

■ 会社概要

株式会社パナシア

所在地 東京都港区三田3-13-12

代表者 東 郁男（当社代表取締役社長）

事業内容 メディカルライティング業務
（主にCTDとCSRの作成、QC点検）

資本金 4,500万

従業員 10名



翻訳事業（医薬分野）の
営業販売網と専任のコー
ディネータによる効率的
な業務処理体制



- 臨床開発業務におけるアウトソーシング化の拡大に伴うMW業務に対する顧客ニーズの高まりを見込み子会社を設立

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 専門性の強化（メディカルライティング事業の強化）

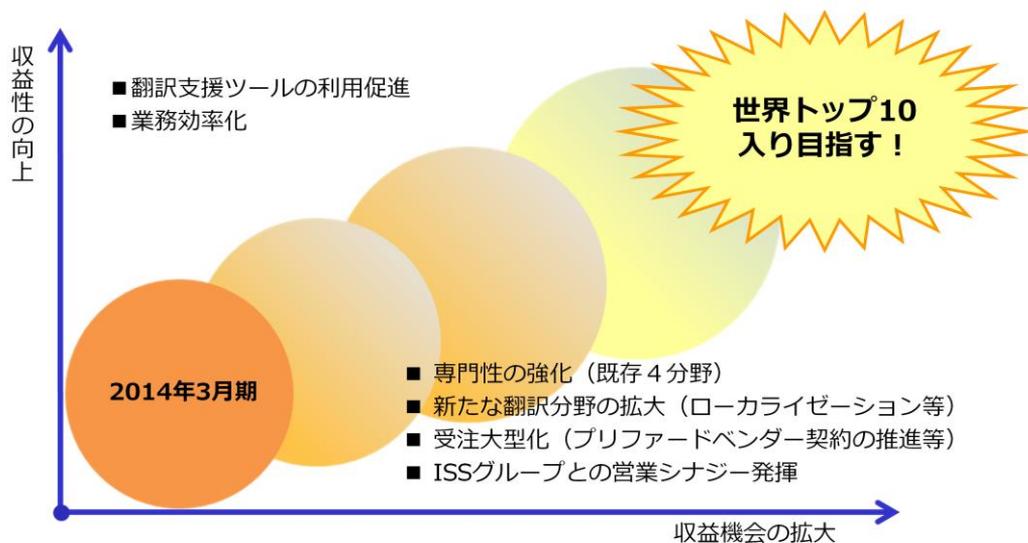
次の具体事例は、メディカルライティング事業の強化です。

これまでは翻訳事業の医薬分野の高付加価値サービスとしての位置づけで顧客からMW業務を受託しておりました。

しかし、外部環境の変化（臨床開発におけるアウトソーシング化の拡大）や顧客の質&量に対する要求レベルの向上（既存の制作体制では顧客の要求する質・量の提供に限界）もあり、外部から経験豊富なメディカルライターを複数名採用して制作の強化を図り、今年10月、翻訳事業からメディカルライティング業務を独立させ、子会社「パナシア」を設立いたしました。

7. 翻訳センターの目指す姿

23



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。

IV.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

25

単位：百万円、%、円

	2014/3期	2015/3期 (予)	増減		3-4Q累計 (予)	増減		伸率
			増減	伸率		増減	伸率	
売上高	8,772	9,400	627	7.1	5,038	450	9.8	
営業利益	364	480	115	31.7	325	107	49.3	
経常利益	359	480	120	33.3	322	105	48.6	
当期純利益	179	270	90	50.8	183	74	68.1	
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=105円、中国1元=17円で換算しております。

■ 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

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 2015年3月期 業績予想

2015年3月期の業績予想はご覧のとおりです。

下期の増減・伸び率をみると、大幅増収増益が必要ですが、
 翻訳事業では、3Q以降、大型案件の引き合いも複数来ておりますので、
 この期初予想に到達できるよう、尽力してまいります。

2. 事業別売上高 予想

26

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。
 ※コンベンション事業はその他に含めています。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■事業別売上高 予想

事業別売上高予想はご覧のとおりです。

その他の部分にマイナスがでていますが、こちらは先ほど事業領域拡大のページで
 ご説明したコンベンション事業における大型国際会議（TICADV）受注の反動に
 よるものです。

3. 2015年3月期第2四半期 業績

27

単位：百万円、%、円

	2014/3期 2Q	2015/3期 2Q	増減	
			増減	伸率
売上高	4,184	4,361	177	4.2
営業利益	146	154	8	5.5
経常利益	143	157	14	10.1
当期純利益	70	86	16	23.8
一株当たり利益	41.57	51.50		

※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=102.2円、中国1元=16.5円で換算しております。

■ 売上高、各利益において2Q累計期間における過去最高の業績を達成

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 2015年3月期2Q 業績

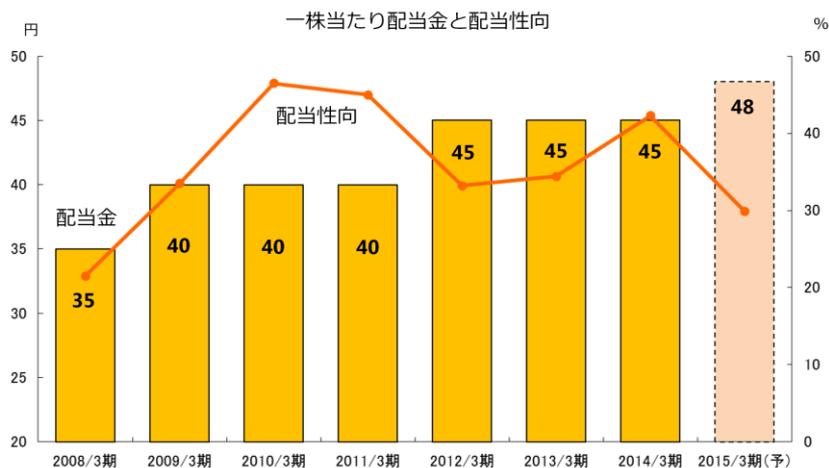
こちらは11月13日に発表した2Qの業績です。

売上高、各利益において、2Q累計期間における過去最高の業績を達成しています。

4. 株主還元

28

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。

5. 株価チャート

29

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
11月21日終値：3,580円
1株当たり配当金：45円
(2015年3月期は48円を予定)



■ 株価チャート

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

■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. 用語集

33

ページ	用語	解説
p.12	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、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.21	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。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



2. 連結業績推移

34

	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期
売上高 (千円)	4,239,171	4,756,866	5,536,856	7,267,836	8,772,038
経常利益 (千円)	239,029	270,227	439,768	422,900	359,938
当期純利益 (千円)	105,608	139,722	227,792	220,180	179,002
資本金 (千円)	399,818	588,443	588,443	588,443	588,443
発行済株式総数 (株) (※1)	13,095	16,845	16,845	16,845	1,684,500
純資産額 (千円)	1,657,438	2,120,691	2,304,236	2,463,102	2,587,974
総資産額 (千円)	2,366,574	3,119,860	3,431,582	3,822,548	4,063,169
自己資本比率 (%)	70.0	67.9	67.0	64.3	63.6
売上高経常利益率 (%)	5.6	5.6	7.9	5.8	4.1
ROE (%)	6.50	7.41	10.31	9.24	7.09
従業員数 (人) (※2)	214	225	254	369	392
登録者数 (人) (※3)	3,865	4,413	4,596	5,635	6,239

※1 2013年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を実施。

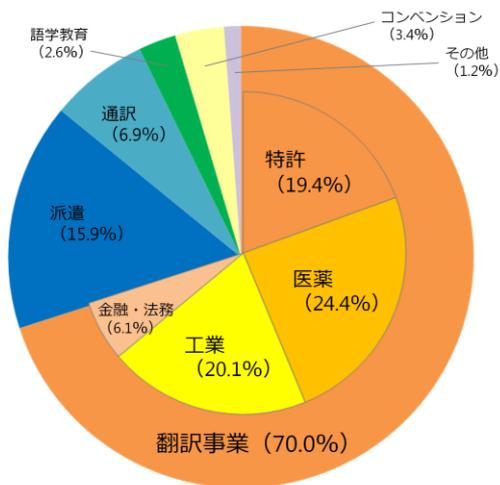
※2 グループ連結正社員数

※3 2013年3月期よりISSグループを含めた登録者数 (のべ)

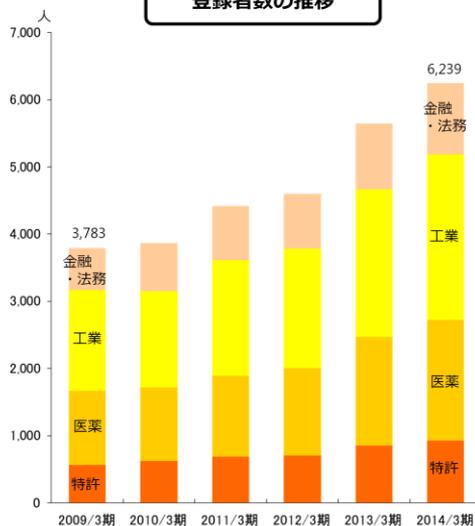
3. 事業別売上高構成比と登録者推移

35

2015年3月期第2四半期 事業別構成比



登録者数の推移



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



4. 損益計算書 推移

36

単位：百万円、%

	2010/3期		2011/3期		2012/3期		2013/3期		2014/3期	
		構成比								
売上高	4,239	100.0	4,756	100.0	5,536	100.0	7,267	100.0	8,722	100.0
売上原価	2,301	54.3	2,701	56.8	3,115	56.3	4,057	55.8	4,949	56.4
売上総利益	1,937	45.7	2,055	43.2	2,421	43.7	3,210	44.2	3,822	43.5
販売費及び一般管理費	1,700	40.1	1,775	37.3	1,981	35.8	2,787	38.4	3,458	39.4
営業利益	236	5.6	279	5.9	440	8.0	422	5.8	364	4.1
営業外収益	2	0.0	1	0.0	2	0.0	3	0.0	2	0.0
営業外費用	0	0.0	11	0.2	3	0.1	3	0.0	6	0.0
経常利益	239	5.6	270	5.7	439	7.9	422	5.8	359	4.0
特別損益	△37	-	△5	0.1	0	0.0	0	0.0	1	0.0
税金等調整前当期純利益	202	4.8	264	5.6	439	7.9	422	5.8	358	4.1
当期純利益	105	2.5	139	2.9	227	4.1	220	3.0	179	2.0
販売費及び一般管理費	1,700	100.0	1,775	100.0	1,981	100.0	2,787	100.0	3,458	100.0
人件費	1,219	71.7	1,242	70.0	1,419	71.6	1,945	69.7	2,394	69.2
人件費以外	481	28.3	533	30.0	562	28.4	842	30.2	1,064	30.7

※1 2011年3月期に加工費の振替方法を変更

5. 貸借対照表 推移

37

単位：百万円

	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期
(資産の部)					
流動資産	1,940	2,708	3,058	3,113	3,299
固定資産	425	411	372	709	763
資産合計	2,366	3,119	3,431	3,822	4,063
(負債の部)					
流動負債	582	858	975	1,181	1,279
固定負債	127	140	152	178	196
負債合計	709	999	1,127	1,359	1,475
(純資産の部)					
I. 株主資本	1,662	2,127	2,312	2,456	2,560
II. その他の包括利益累計額	△4	△6	△10	1	27
III. 少数株主持分	-	-	2	4	-
純資産合計	1,657	2,120	2,304	2,463	2,587
負債純資産合計	2,366	3,119	3,431	3,822	4,063

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

