

すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ

2021年10月

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 二宮俊一郎



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

株式会社翻訳センター 代表取締役社長の二宮でございます。
本日はご説明会に出席いただき、誠にありがとうございます。
それではこれより説明を始めます。

本日のご説明内容

1

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 2022年3月期1Q業績と通期予想

IV. 株主還元

まず、当社の事業内容についてご説明させていただきます。

1. 事業内容

2

翻訳事業	専門に特化した翻訳サービス
派遣事業	通訳者・翻訳者の顧客企業への派遣サービス
通訳事業	専門に特化した通訳サービス
語学教育事業	専門に特化した通訳者・翻訳者の養成
コンベンション事業	国際会議、学会、企業イベントなどの企画・運営

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、当社の事業内容をご説明いたします。

我々はコア事業として翻訳事業を展開しております。
翻訳の中でも産業翻訳に特化して事業を行っております。

派遣事業では高い言語能力をもつ専門家（通訳者・翻訳者）を派遣しております。
一般的な事務業務を行うスタッフ等の派遣は行っておりません。

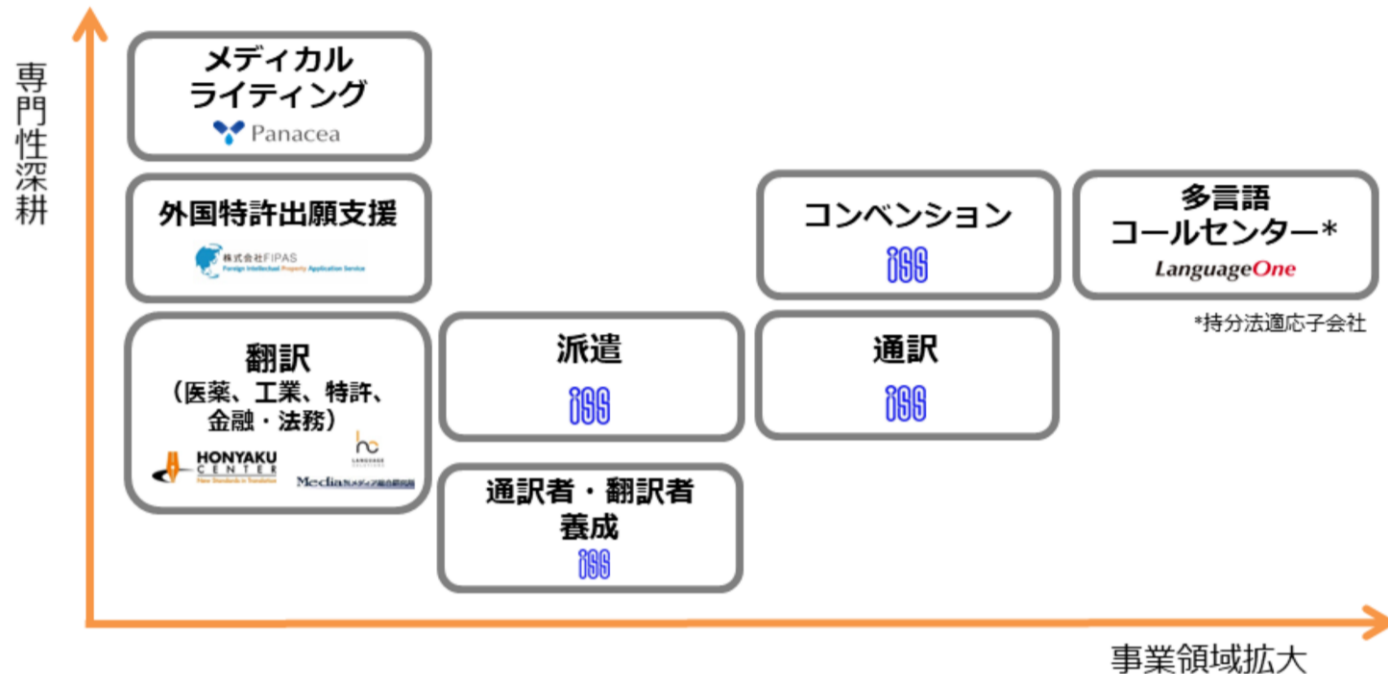
通訳事業では請負契約に基づき通訳者を企業に派遣しております。

語学教育事業では通訳者・翻訳者の養成を行っております。
一般的な英会話スクール等の事業は行っておりません。
なお養成学校の卒業生には、派遣事業や通訳事業における派遣スタッフや
翻訳事業における業務委託先として活躍されている方もいらっしゃいます。
通訳者・翻訳者のキャリアパスの選択肢として位置づけている事業です。

コンベンション事業では国際会議、学会、企業イベントなどの企画・運営を行っております。

1. 事業内容

専門性深耕と事業領域拡大の両立 = 翻訳センターグループ



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



先ほどご説明した事業を落とし込んだのが、今ご覧いただいている図になります。まず縦軸についてご説明いたします。

翻訳会社は日本国内に約2,000社あると言われております。我々は専門性の高度化を追求することで、成長してまいりました。我々が得意としている文書を文書名で申し上げますと、特許であれば出願用の明細書、医薬品であれば申請用の資料や副作用の症例報告などが挙げられます。

つまり、我々は非常に高度な専門技術が必要な文書を得意としており、専門性を磨けば磨くほど、お客様の信頼が高まり、お客様に満足いただけるサービスを提供できるという好循環が生まれます。

また、我々は翻訳よりさらに高い専門性が必要であるメディカルライティングや外国特許出願支援の各サービスにも進出しております。翻訳事業では、製薬会社から依頼を受けて新薬の申請資料を翻訳していますが、メディカルライティングでは、製薬会社から臨床データを提供いただいたうえでその申請資料自体を作成するサービスを行っております。また特許出願支援も同様に、外国出願用の明細書自体を作成し、外国への出願をサポートするサービスを行っております。

つまり、申請資料や明細書そのものを作成できる能力があるなら申請資料や明細書の翻訳も対応可能である、という部分をブランディングに生かし、日々、専門性の高度化を追求しています。

次に横軸についてご説明いたします。

我々が翻訳事業を主軸に事業を運営し、事業拡大を図ろうとするなかで、日本にある通訳会社5社(7社)のうちの老舗の1社である(株)アイ・エス・エスと縁があり、M&Aを経て、2012年に通訳事業に参入しました。(株)アイ・エス・エスでは通訳事業に加えて派遣事業、コンベンション事業、通訳者育成事業を展開しています。

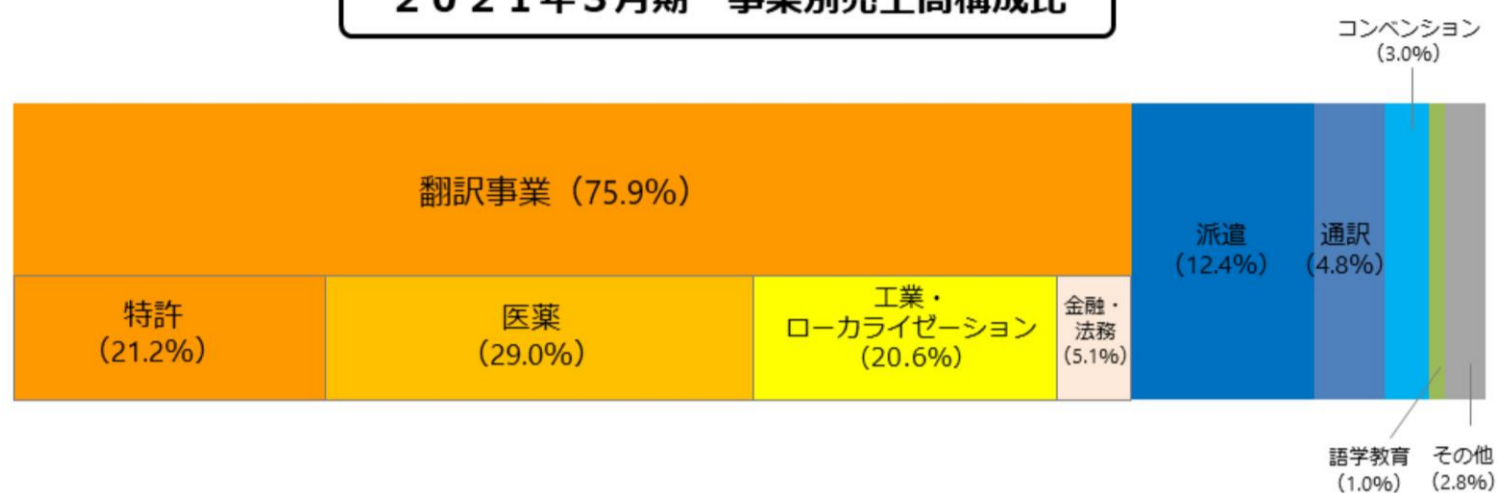
また多言語コールセンター事業では、日本語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、その他の多言語による電話通訳サービスを行っております。この事業は設備的・ノウハウ的にも我々単独での参入は困難であったため、Q&Aコーポレーション(NEC系列)と合併で事業運営を行っております。

2. 事業別売上高構成比

4

連結売上高99億の約75%（約75億）は翻訳事業が占める

2021年3月期 事業別売上高構成比



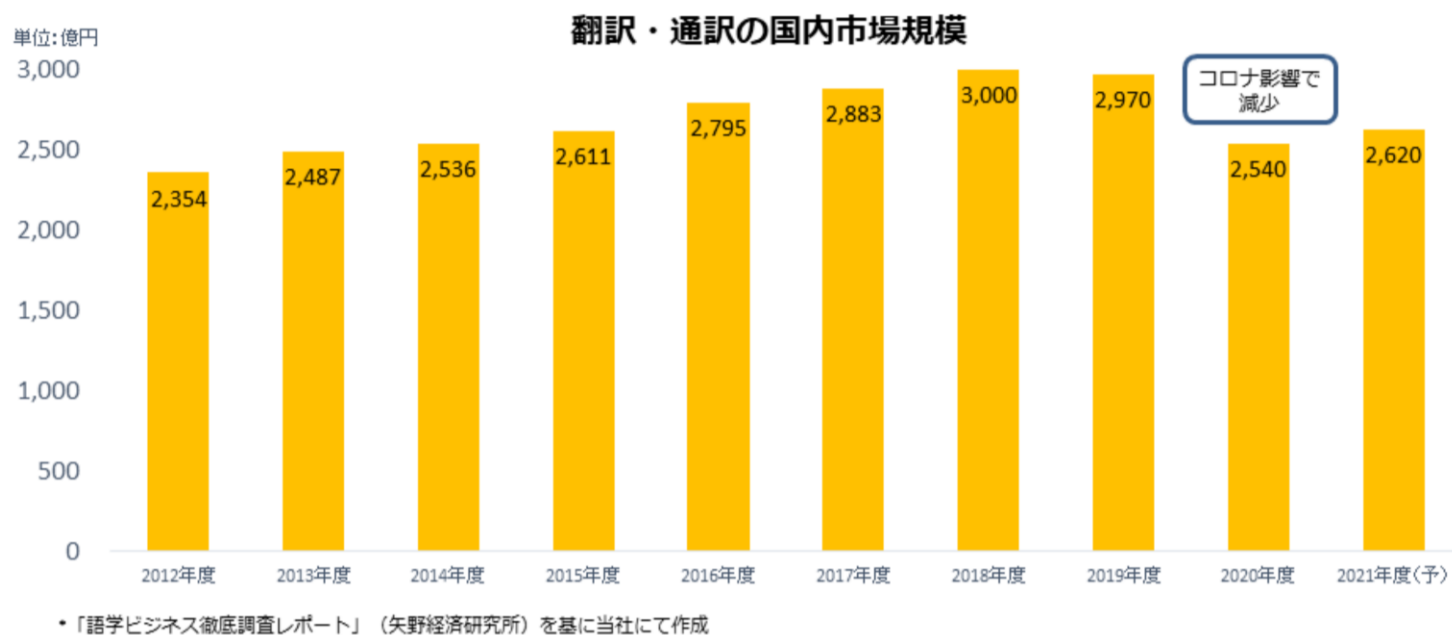
Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、事業別売上高構成比についてご説明いたします。

連結売上高の約75%は主軸である翻訳事業が占めています。
その他、各事業の売上構成比率はご覧のとおりです。

3. 翻訳・通訳の国内市場規模



このスライドでは、市場規模についてご説明いたします。

こちらは矢野経済研究所のレポートをもとに作成した市場規模のグラフです。

注目いただきたいのは、市場自体は右肩上がりで成長してきたものの2020年度で大きく下がってしまっているという点です。

その前年、2019年度が下がっているのは第4四半期から中国でコロナの流行が始まっていたことによる影響と米中対立の過熱化が要因であり、2020年度でコロナの世界的流行による影響が本格化したと認識しています。

そして、2021年度については、業界全体は若干盛り返すものの、本格回復とはいかないだろうと矢野経済研究所は予想しています。

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 2022年3月期1Q業績と通期予想

IV. 株主還元

では次に、事業戦略についてご説明いたします。

1. 業界環境の変化

(1) 業界環境の変化

- ・長期的な変化
- ・機械翻訳の性能向上
- ・納期短縮、品質安定を図る手段として活用

(2) コロナによるニーズ変化

- ・短期的な変化
- ・「対面」から「非対面」へ
- ・インターネットを活用した情報発信ニーズの高まり

このスライドでは、当社を取り巻く業界環境として2点ご説明いたします。

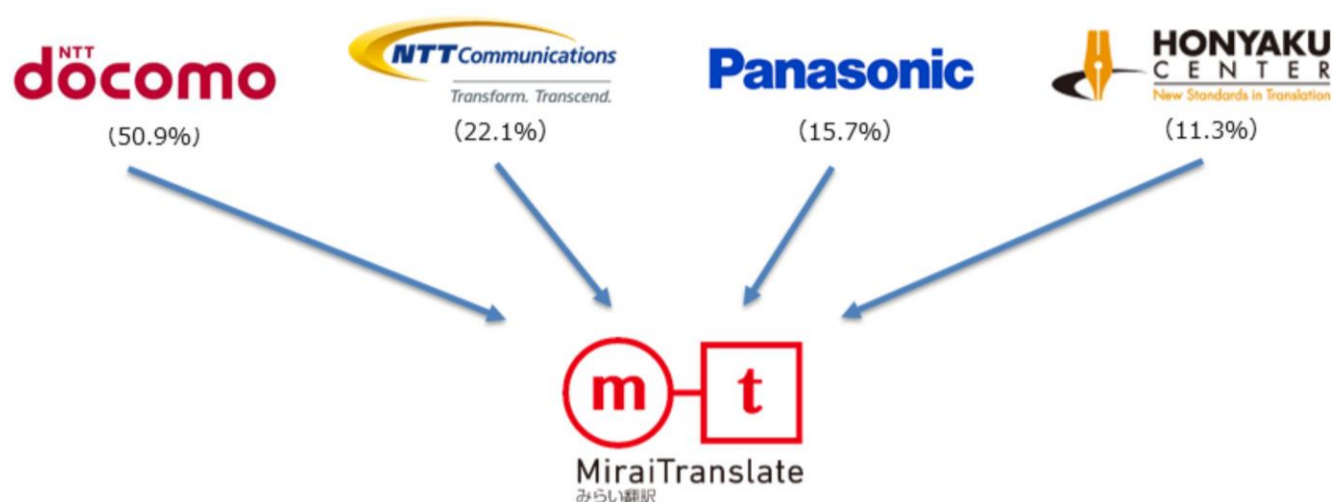
1点目は業界環境の変化です。
長期的な変化として機械翻訳の進歩が挙げられます。
機械翻訳を前提とした中で我々は何をしようとしているのか、
という点をご説明いたします。

2点目はコロナによるニーズ変化です。
こちらは1点目のような、業界構造自体を変えいくような変化ではありませんが、
目の前で起こっていることに対して我々がどう対応しようとしているのか、
という点をご説明いたします。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用

8

翻訳制作フローに機械翻訳を導入、翻訳の品質安定と生産効率の向上を図る



*各社ロゴ下、カッコ内の数値は2019年6月時点の出資比率

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



それではまず、業界環境の変化についてご説明いたします。

機械翻訳を戦略の主軸に据えるとなると、
機械翻訳の開発ベンダーとのパートナーシップ構築が必須となります。
いくつかある国内外の開発ベンダーのなかから
我々がパートナーを組ませていただいたのが（株）みらい翻訳です。

（株）みらい翻訳はNTTドコモが設立された会社であり、
NTTコミュニケーションズ、パナソニックと我々が資本参加しており、
主にNTTコミュニケーションズと我々が機械翻訳の販売を担い、
（株）みらい翻訳が機械翻訳「Mirai Translator」を開発するという
役割分担で事業運営を行っています。

次のスライドでは、（株）みらい翻訳というパートナーを得て、
実際に我々が機械翻訳をどのように活用しているか、ご説明いたします。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用

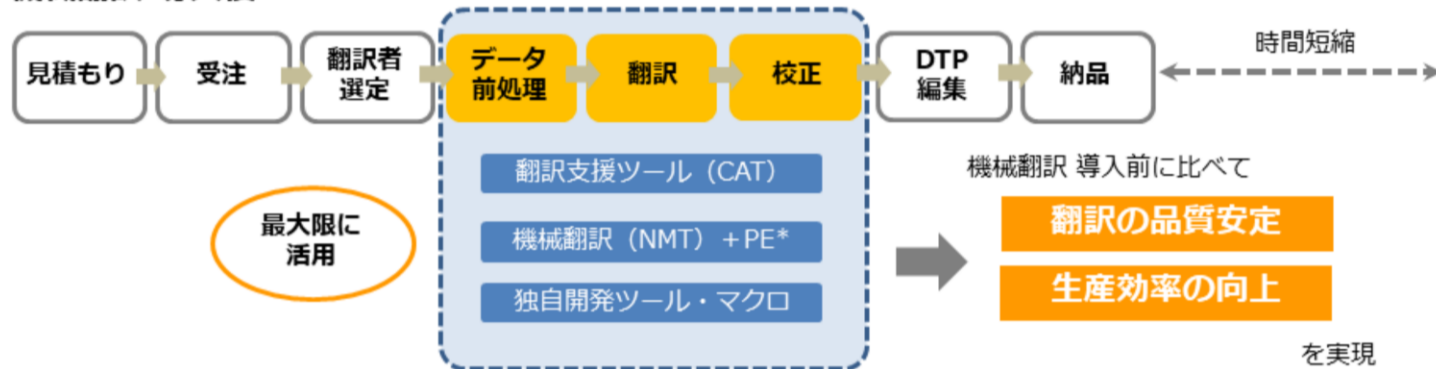
9

■制作フローの違い

■ 機械翻訳 導入前



■ 機械翻訳 導入後



*ポストエディット、機械翻訳 (NMT) で翻訳した文章を校正し、人手翻訳に近づける作業

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳の活用方法についてご説明いたします。

我々は機械翻訳を使い、翻訳業務自体の効率化を推し進めています。

機械翻訳 (NMT) が出現した当初、機械翻訳によって従来の人による翻訳はなくなるのではということ随分と言われました。が、私は「それは難しいのではないか」とこのような場所でよくご説明しておりました。

機械翻訳 (NMT) の出現から数年経過しましたが、機械翻訳の精度向上は落ち着いてきていて、このくらいはできる、このくらいが限界、というものが、ある程度見えてきています。

我々にとっては機械翻訳は道具です。その道具がようやく我々のビジネスで使える精度になってきたので、今は、その道具をいかに使いこなしていくのか、その手法で他社と差別化を図っています。

スライドに戻ります。

上が機械翻訳を導入する前、下が導入した後の制作フローです。
機械翻訳を導入することで、翻訳作業のフローが非常にシステムティックなものに変わります。
データの前処理、翻訳、校正、の各作業をすべてツールのなかで行います。
それにより、翻訳の品質安定と生産効率の向上というメリットが生まれます。

皆さんがイメージする機械翻訳の使い方は、例えば無料の機械翻訳であるような、ひとつのウィンドウに日本語を入れたら、もうひとつのウィンドウに英語が出てきて、それを延々と繰り返して、訳文を別ファイルに貼り付けていく、という使い方や、Wordファイルを機械翻訳に読み込ませると自動で英語になり、その訳文を少しずつ直していく、という使い方かと思います。

ですが、我々の機械翻訳の使い方は少し異なります。
我々は、機械翻訳単体で使うことはなく、必ず翻訳支援ツールや自社開発のマクロと組み合わせて機械翻訳を使っています。当然、機械翻訳の中に入っているデータも当社独自のものであって、一般で使用されているものとはまったくの別物です。

そのため、皆さんが思うイメージとは少し異なります。
単にシステムに入れて出てきたものを手直ししているという使い方ではありません。

では実際にどのように作業しているのか、次のスライドでご説明いたします。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用

10

データ前処理 原稿や過去対訳文を **独自開発ツール・マクロ** で処理し、訳文や用語の一致率を上げる

翻訳 **翻訳支援ツール (CAT)** を使って **機械翻訳 (NMT) + PE (ポストエディット)** を行う

翻訳者の作業画面 (イメージ)

黄色: 用語集 (TB) に訳語があることを指す

黄緑色: 翻訳メモリ (TM)、数字は一致率。
100%重複の場合はそのまま再利用できる

赤色: 禁止用語。今回の翻訳で使用して
はいけない用語を指す (誤訳の防止)

#	Source: en-us	Target: ja-jp	
1	About Honyaku Center		X
	Honyaku Center Inc. is a translation company offering specialized fields	(決定した訳文が入る)	

1	About Honyaku Center	100	翻訳センターについて
2	Honyaku Center	TB	HG
3	About Honyaku Center	MT	翻訳センターについて

水色: 機械翻訳 (NMT) による訳文
重複率が低い文章はMTが新たに翻訳。翻訳
者が訳出結果から最終的な訳文を決定する

校正 生成された訳文を **翻訳支援ツール (CAT)** を使って校正する

校正後の訳文を **翻訳支援ツール (CAT)** から出力して原稿へ流し込み、DTP編集をする

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳を導入した制作フローの一部をご説明いたします。

このスライドの中央で図示しているのが、翻訳支援ツールの画面 (一部) です。
“About Honyaku Center”が原文です。この文章を翻訳すると仮定します。

この場合、スライド中央右側に翻訳支援の情報が3つ表示されています。

黄緑色、「TM」で表示されてる文章は、
翻訳メモリ (トランスレーションメモリ) が出力した訳文候補です。
過去の翻訳案件で同じ文章があった場合、データベースから訳文を引っ張ってきます。
というのも、単にいい表現、単に合っている表現ではなく、
過去案件との連動性、あるいは、原稿の中の他の箇所との連動性を取る必要があるからです。
そのため、黄緑色で表示される訳文候補を最優先で使用します。

赤色、「TB」で表示される文章は、今回の翻訳で使用してはいけない訳文を示しています。

水色、「MT」で表示される文章は、機械翻訳による訳文候補です。

「TM」の候補がない、「TM」が役に立たない時に使用します。

そして、翻訳者は表示された情報のうち、最適なものを選択し、クリックします。
クリックすると、『(決定した訳文が入る)』のセルに訳文が表示され、次の文章の翻訳に移ります。
翻訳者はこれらの作業をひたすら繰り返していきます。
つまり、単純に機械翻訳で一気に訳文を出力しているわけではなく、
翻訳者が翻訳支援ツールを使って、一文一文、訳文を選択・決定しています。

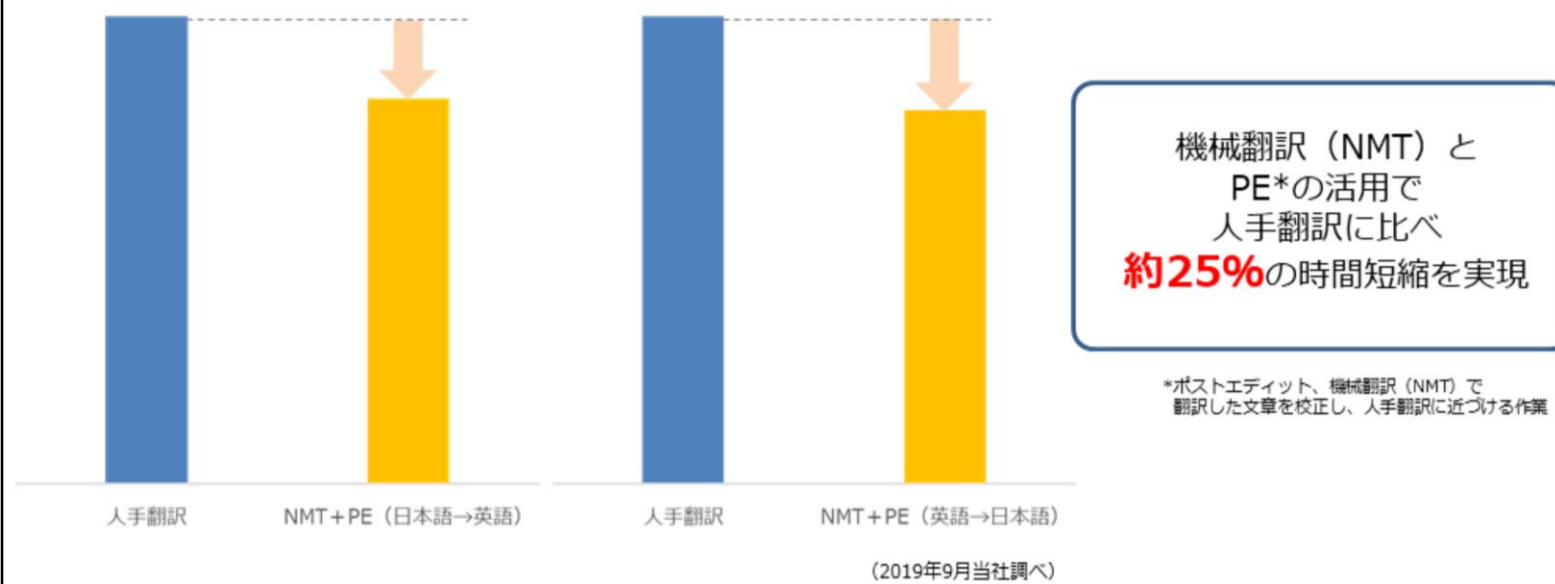
そして、翻訳者が翻訳作業を終えた後、当社にファイルが納品され、
次に校正者が翻訳支援ツールを使って、翻訳者が翻訳した訳文を校正します。
校正が終了したら、ファイルを変換し、体裁を整えて、お客様に納品しています。

我々は翻訳のプロですので、このような複雑な工程を組んで作業をしています。
それでは、その効果について、次のスライドでご説明いたします。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用

11

翻訳作業時間の比較（4分野での平均）



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳の導入効果についてご説明いたします。

我々は以前から機械翻訳の動向をずっと注視しておりました。
機械翻訳を導入しなかったのは、機械翻訳を使った訳文を人が手直すより
人がゼロから翻訳したほうがはるかに早かったからです。
つまり、機械翻訳は「下訳の道具」にもならなかったのです。

それがニューラルネットワークによる機械翻訳（NMT）が出現したことによって
ようやく機械翻訳が「下訳の道具」として使えるようになり、
今、我々も機械翻訳を「下訳の道具」として使っています。

そして、機械翻訳を使うとどれくらい翻訳作業が早くなるのかを示したのが、こちらのグラフです。

我々は機械翻訳の導入によって、翻訳にかかる作業時間の25%短縮を実現しました。
時間を短縮し、生産性を上げることで、粗利率の向上と利益率の確保につなげています。

これが我々が目下取り組んでいる戦略の1点目です。

3. 業界環境の変化（再掲）

12

（1）業界環境の変化

- ・ 長期的な変化
- ・ 機械翻訳の性能向上
- ・ 納期短縮、品質安定を図る手段として活用

（2）コロナによるニーズ変化

- ・ 短期的な変化
- ・ 「対面」から「非対面」へ
- ・ インターネットを活用した情報発信ニーズの高まり

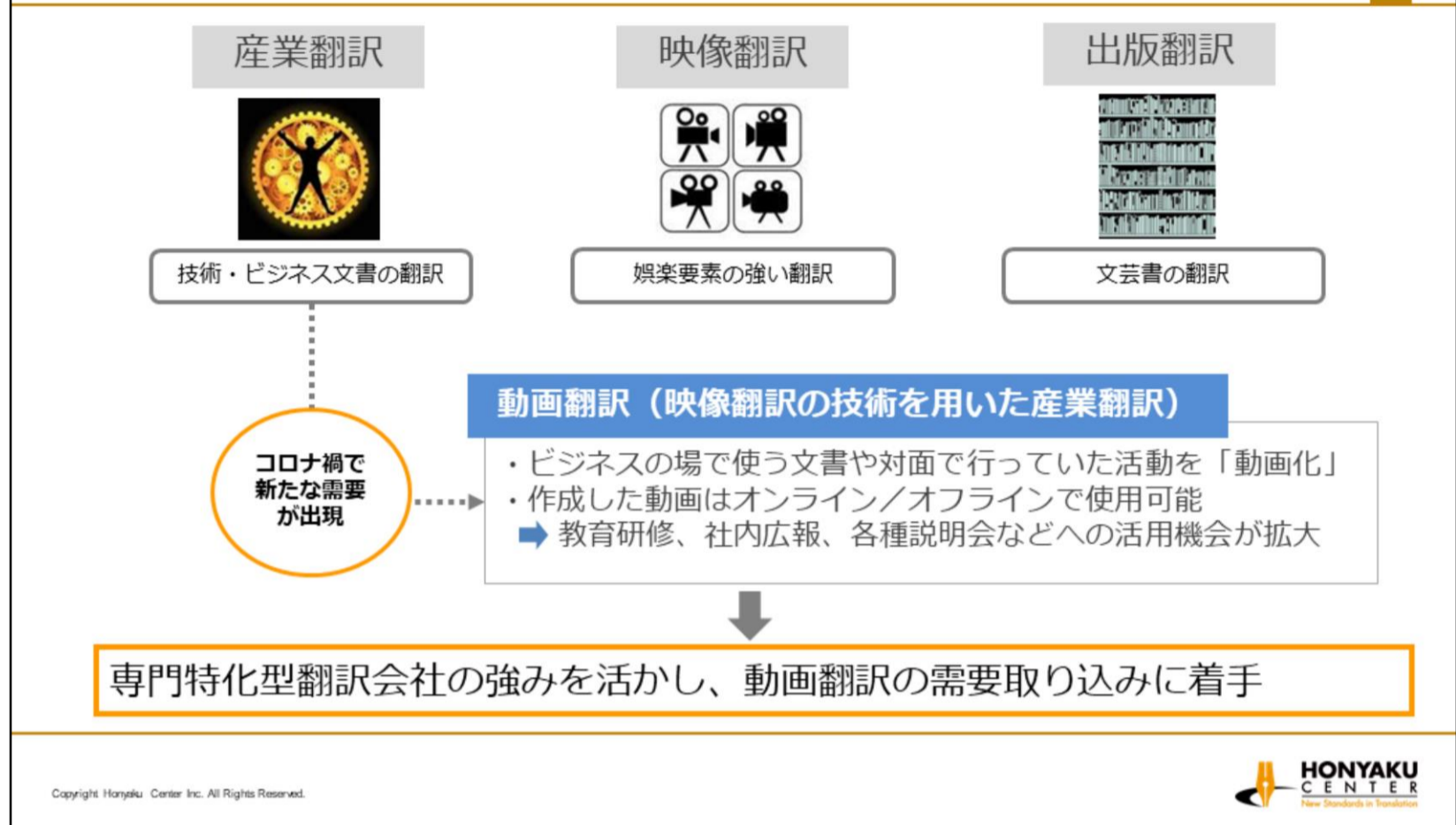
それでは次に、コロナによるニーズ変化についてご説明いたします。

こちらは機械翻訳に比べれば短期的な変化ではありますが、やはり足元では非常に影響が大きい部分であるのは事実です。

4. コロナによるニーズ変化

動画翻訳

13



このスライドでは、コロナによって新たに生まれたニーズについてご説明いたします。

翻訳において一番大きな変化は「動画翻訳」のニーズが急激に拡大してきているという点です。この流れに対応するため、我々も今までとは違うサービスを提供しています。

動画翻訳では、映画やビデオ等、エンターテインメント系の素材を扱う映像翻訳とは違い、教育研修や広報資料等、ビジネス系の素材を扱います。

動画翻訳のニーズ出現の背景について、ご説明いたします。
コロナ禍で、従来は対面で行ってきたことを非対面に切り替えざるをえない状況が続いています。

企業研修を例にご説明すると、外国から人を招いて日本国内の工場等で研修をする、あるいは、日本の技術者が海外に赴いて、現地で研修することもあります。我々はその時に使う研修資料の翻訳も長年携わっていますが、コロナの世界的流行で往来ができなくなり、研修はすべて中止、そして、研修資料の翻訳も中止という状況に陥りました。

しかし、いつまでも研修を中止したままではお客様の事業運営にも支障が生じてしまいます。そこで、お客様と我々が解決策を話し合い、生まれてきたのが「動画翻訳」です。ビジネス系の素材を翻訳し、そのファイルを動画化することによって、従来、対面で行ってきた研修を非対面で行うことが可能になるのです。また、動画はオンライン/オフラインいずれでも使用できますので、時差や通信インフラの問題も解消されます。

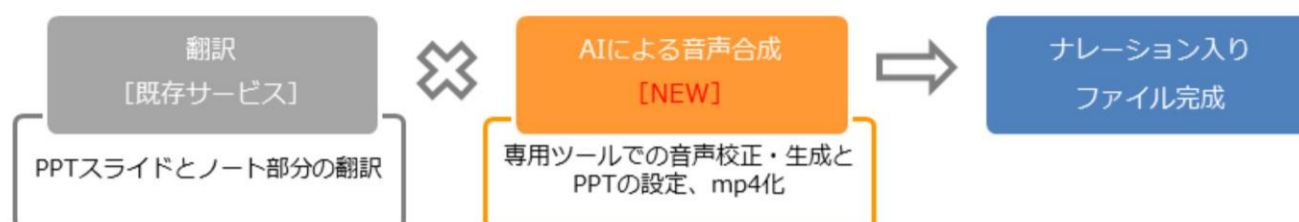
このような背景から、動画翻訳のニーズは、現在、急増しています。

なお動画翻訳では、翻訳した資料に音声を吹き込んで載せていく、あるいは字幕を入れていきますが、我々がいま注力しているのは、音声を吹き込んで載せていく手法です。我々は、人ではなく機械に喋らせる、つまり音声合成のシステムを採用し、ローコストで外国語のナレーションを実現するサービスを始めています。

4. コロナによるニーズ変化 多言語AIナレーションサービス

14

AIを活用した新サービス「多言語AIナレーション」の取り扱いを開始



ナレーション入りファイルの活用例



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、我々がいま注力している動画翻訳のサービスである「多言語AIナレーション」サービスについてご説明いたします。

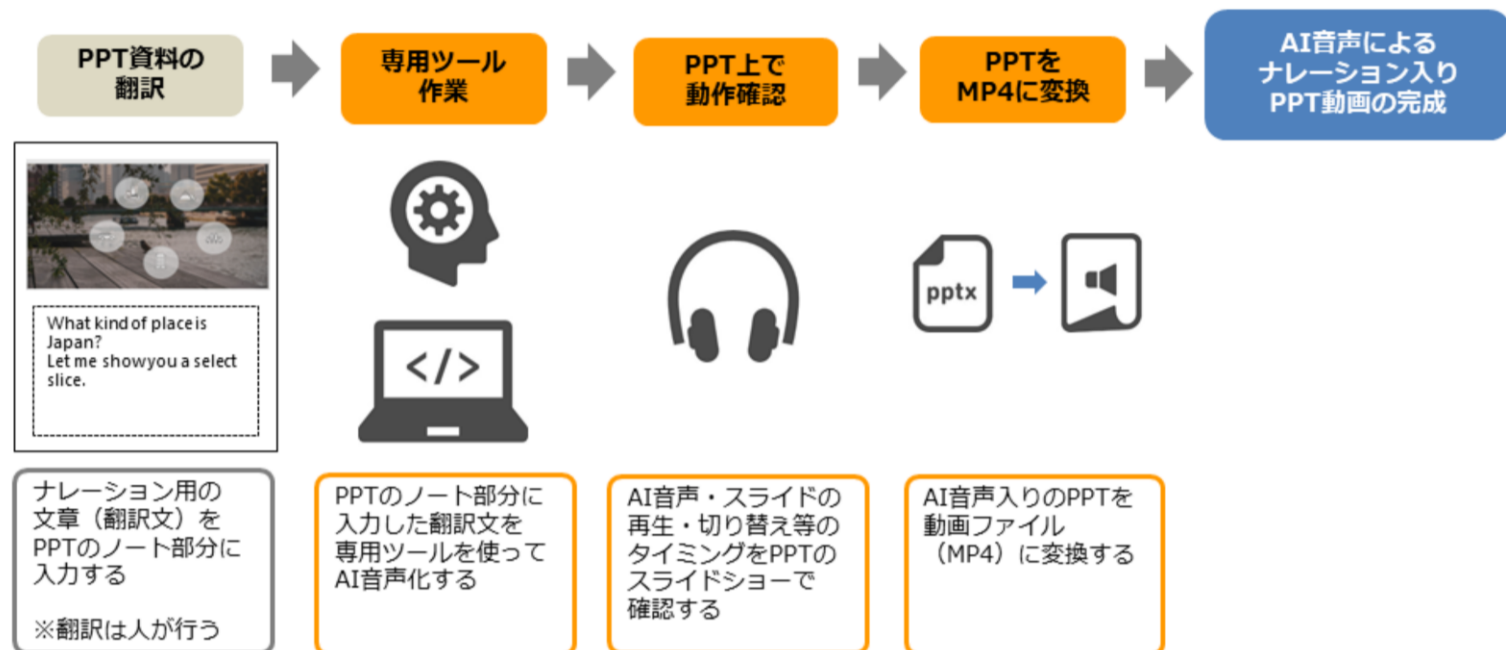
ひとつ前のスライドでご説明したとおり、ビジネス系の素材を翻訳して機械による音声合成を施し、翻訳と音声を合体させてナレーション入りのファイルを作成するのが「多言語AIナレーション」サービスです。

実際の活用例としましては、ひとつ前のスライドでご説明した社内研修、日本国内の商業施設での館内放送、外国人の居住者が多い地域での活用や商品・サービス紹介にもご利用いただいています。

4. コロナによるニーズ変化 多言語AIナレーションサービス

15

■制作フロー



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、多言語AIナレーションの制作フローについてご説明いたします。

まずはじめにサンプル動画をご覧ください。

これよりデモンストレーションスライド（約1分35秒）が流れます。
本スクリプトではデモンストレーションスライドは割愛しております。
予めご承知おきください。

翻訳者がナレーション用の原稿の翻訳を行った後、
機械（音声合成ツール）を使い、自動でナレーション原稿を音声化します。
音声化した後に若干の調整を施して、MP4に変換し、お客様に納品しています。

音声化を人（プロのナレーター）が行うと何倍もの費用がかかりますが、
音声合成のナレーションであればコストに見合った品質が担保できます。

我々は常にお客様のご要望を実現するサービスを追求しています。

デジタル化により企業のグローバルコミュニケーションの機会を創出



このスライドでは、通訳・コンベンションサービスのデジタル化についてご説明いたします。

通訳やコンベンション事業においては
当然ながらオンラインによるサービス提供を行っています。

通訳者もオンラインで通訳ができる体制を整えていますし、
オンライン会議システムで同時通訳を行うノウハウも構築しております。
また、養成学校内に通訳ブースや配信スタジオを開設するなど、環境面での整備も行っております。

しかしながら、通訳やコンベンション事業は、
グローバルな人の往来が復活してこそニーズが増えるものであり、
ニーズの完全復活という点ではまだまだ厳しい状況が続くと思っています。

6. 業界環境の変化 まとめ

17

(1) 業界環境の変化

制作フローに機械翻訳を導入して、人が機械を最大限に「使いこなす」仕組みを構築し、生産効率の向上、翻訳品質の安定を実現

(2) コロナによるニーズ変化

「対面」から「非対面」への変化に迅速に対応し、顧客企業の情報発信やグローバルコミュニケーションの機会を創出

このスライドでは、業界環境の変化の要点をご説明いたします。

1点目、業界環境の変化について

機械翻訳の出現によって業界環境が変化しつつあります。
我々は機械翻訳を道具として使いこなす仕組みを構築し、
機械翻訳を最大限に活かす取り組みを推し進めています。
機械翻訳の活用という点において、我々は業界内でトップクラスであると自負しています。

2点目、コロナによるニーズ変化について

こちらは非対面でのコミュニケーションの実現に向けて、
動画翻訳のニーズの取り込みと通訳・コンベンションサービスのデジタル化を推し進めています。

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 2022年3月期1Q業績と通期予想

IV. 株主還元

それでは最後に、2022年3月期第1四半期の業績と通期予想についてご説明いたします。

1. 2022年3月期 第1四半期 業績

19

単位：百万円、%、円

	2021/3期	2022/3期	増 減	伸 率
	1Q	1Q		
売上高	2,185	2,465	280	12.7
営業利益	△45	178	223	—
経常利益	△45	174	219	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△55	111	166	—
1株当たり四半期純利益	△16.56	33.64	—	—

*2022年3月期1QにおいてはUS1ドル=107.15円で換算しています。

このスライドでは、2022年3月期第1四半期の業績についてご説明いたします。

2022年3月期第1四半期の売上高は24億6,500万、同営業利益は1億7,800万、同四半期純利益は1億1,100万となっております。

前年第1四半期と比べて売上高が12%伸長していますが、これは前年第1四半期の業績が落ち込んだことに対する反動と捉えています。

2. 事業別売上高 1Q業績と通期予想

20

単位：百万円、%

	2022/3期	伸率	2021/3期	2022/3期	伸率	2021/3期
	1Q		1Q	(予)		【8/11修正】
翻訳事業	1,857	7.2	1,732	7,730	2.7	7,520
特許	556	12.4	494	2,200	4.7	2,100
医薬	715	8.5	659	3,000	4.3	2,875
工業・ローカライゼーション	452	5.1	430	2,050	0.5	2,038
金融・法務	133	△9.8	148	480	△5.0	505
派遣事業	308	△2.1	315	1,250	1.7	1,228
通訳事業	152	119.3	69	630	31.8	477
コンベンション事業	42	677.6	5	300	0.4	298
語学教育事業	42	251.5	12	160	53.0	104
その他	60	20.4	50	280	△0.3	280
売上高合計	2,465	12.7	2,185	10,350	4.4	9,910

*その他には外国出願支援事業などが含まれます。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、2022年3月期第1四半期の事業別売上高と通期予想についてご説明いたします。

事業構成別に見ていただくと、通訳やコンベンション事業の現状が厳しいと、先にご説明した理由がご理解いただけるかと思えます。

翻訳事業は金融/法務分野を除き、前期からのコロナ禍の影響が薄れ、回復基調にあります。金融・法務分野はサービス業の顧客が多く、お客様の事業の回復が弱いこと、また我々の主要顧客に航空会社が含まれていることから、減益の予想を立てております。

派遣事業は第1四半期は前年第1四半期比で減収となっておりますが、今期末には回復する見込みと捉えています。

通訳とコンベンション事業の第1四半期の伸び率について、いずれも大きく伸びているように見えますが、これはいずれも前年第1四半期の業績が落ち込んだことに対する反動と捉えています。

3. 損益計算書 1Q業績と通期予想

21

単位：百万円、%

	2022/3期		2021/3期		2022/3期 (予) 【8/11修正】		21/3期	
	1Q	売上比	1Q	売上比	売上比		売上比	
売上高	2,465	100.0	2,185	100.0	10,350	100.0	9,910	100.0
売上原価	1,291	52.4	1,211	55.4	5,530	53.4	5,536	55.8
売上総利益	1,173	47.6	973	44.5	4,820	46.5	4,373	44.1
販売費及び一般管理費	995	40.4	1,019	46.6	4,070	39.3	3,955	39.9
営業利益	178	7.2	△45	3.2	750	7.2	418	4.2
営業外損益	4	0.1	0	0.0	0	-	47	0.4
経常利益	174	7.1	△45	-	750	7.2	465	4.6
特別損益	-	-	-	-	0	-	△193	-
親会社株主に帰属する 当期／四半期純利益	111	4.5	△55	-	500	4.8	117	1.1

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



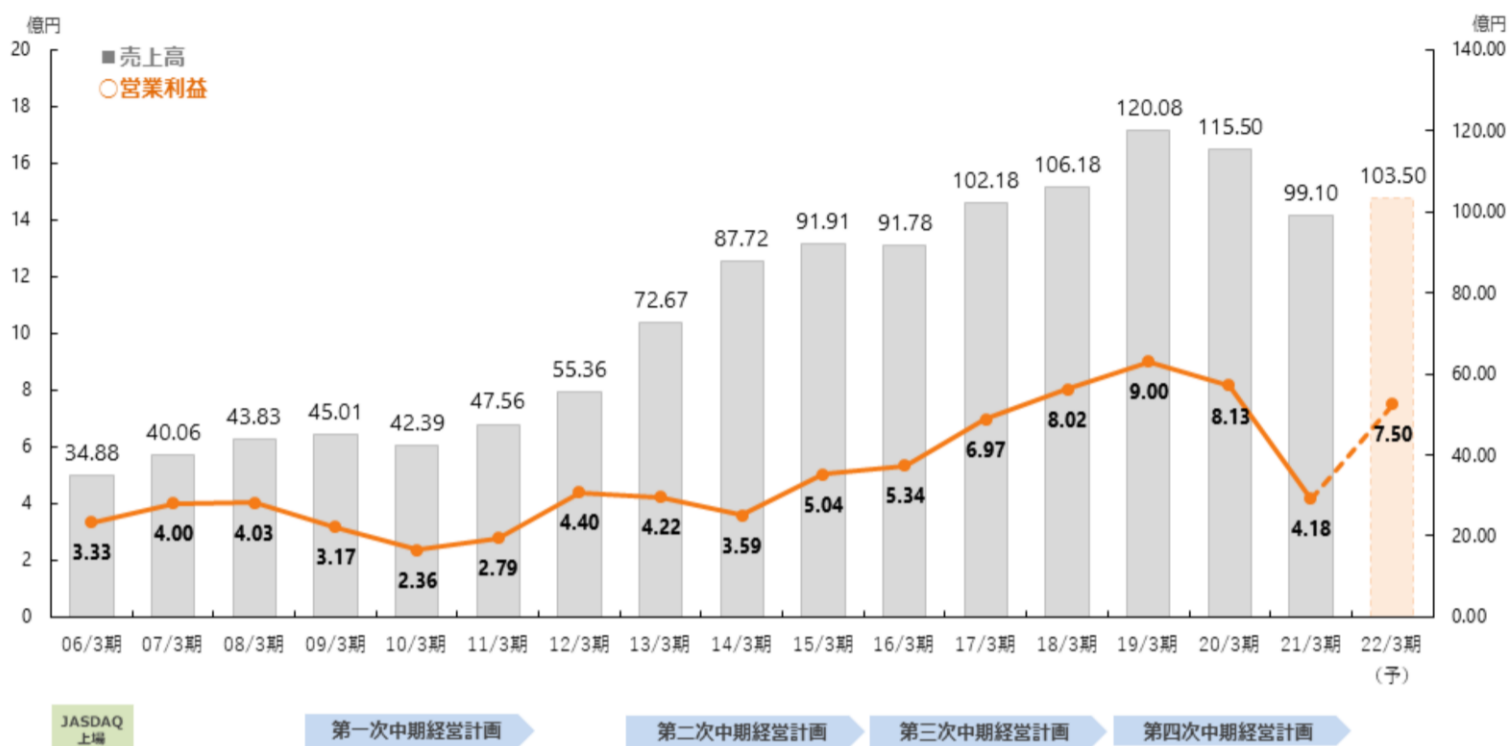
このスライドでは、2022年3月期第1四半期の損益計算書と損益計算書の通期予想についてご説明いたします。

注目いただきたいのは売上総利益率です。

先にご説明した機械翻訳の導入・取り組みによって売上総利益率の向上を目指しています。

4. 業績推移

22



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、業績推移についてご説明いたします。

冒頭にご覧いただいた矢野経済研究所の市場規模グラフと同様、2020年3月期からコロナの影響が業績に表れはじめ、2021年3月期はコロナの影響を全面に受けて減収となり、2022年3月期は回復する予想を組んでおりますが、回復はまだまだ弱いものだと捉えています。

何とか早く、過去最高の業績を超えるレベルにまでもっていきたいと思っています。

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

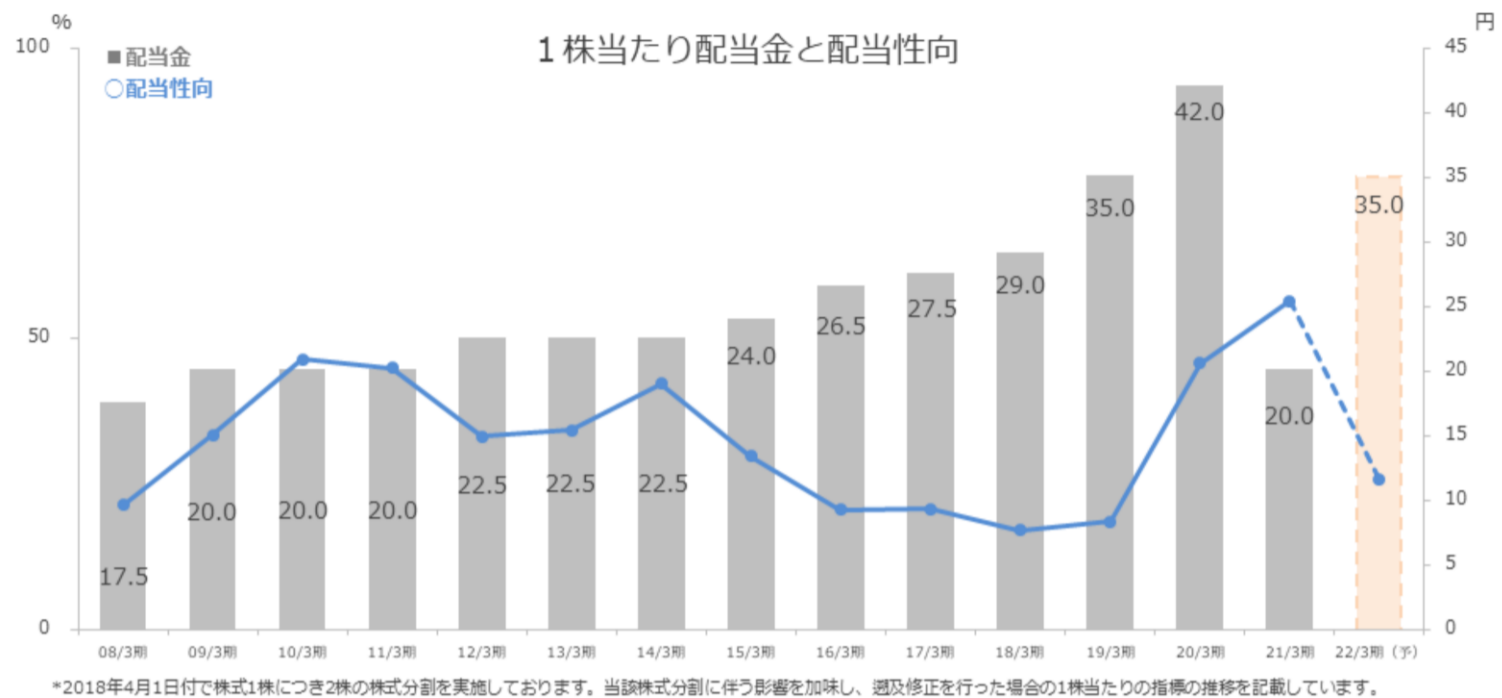
III. 2022年3月期1Q業績と通期予想

IV. 株主還元

最後に、株主還元についてご説明いたします。

1. 株主還元

22/3期の配当は1株当たり35円を予想（前期比+15円）



このスライドでは、株主還元についてご説明いたします。

当社はこれまで減配することなく、わずかでも増配することを念頭において事業を運営してきました。しかし前期は業績が落ち込んだために配当を下げざるをえませんでした。その結果として配当性向が跳ね上がっています。なお、当社では配当性向率の目安は定めておりません。

進行期の配当額は1株当たり35円を予想しております。配当に関しても業績同様、できるだけ早い時期に過去の最高水準にまで戻すことを目標にやっていきたいと考えています。

以上で私からの説明を終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。

【次ページに質疑応答を掲載しています】

質疑応答

Q1：AIを活用したサービス、業界の変化に対し、制作フローに機械翻訳を充実させるとのこと、当然ながら、Googleもこの分野は強化しています。御社ではこの分野に強いエンジニアの採用をどのようにされていますか。

A1：機械翻訳の開発は（株）みらい翻訳が担っています。また（株）みらい翻訳には、一般で販売するものとは別の、我々専用の機械翻訳を開発してもらっています。また我々は日本語に特化したサービスを行っているので、日本語・英語間の翻訳に関してはGoogleより我々専用の機械翻訳のほうがはるかに品質は高いです。

Q2：第1四半期の営業利益1.8億円は前1Qと比較しても高水準のようです。売上高の回復力はまだ弱そうに見えるのですが、利益が好調な要因は何ですか。

A2：ひとつ目の要因としてコロナの中で費用の上昇を抑えていることがあります。もうひとつの要因として総利益率の向上もあります。今までと同じ人員数・パフォーマンスで粗利益が上がれば、その分、すべて営業利益に反映されます。これら2点が利益の改善要因として働いていると考えます。

Q3：日本国内でNO.1との紹介があり、国内だけでも大きなマーケットがあると思うが、マーケットシェアは把握されていますか。またマーケットが大きいにも関わらず、現在の時価総額が40億であることに對して、社長はどのように思っているかもお聞きしたい。

A3：日本翻訳連盟の調査では、翻訳の市場規模は日本国内で約2,000億くらいとしています。ただこの調査には推計値がかなり含まれているため、大幅に前後にぶれるのではないかと個人的には捉えています。1,000億は超える市場だと思っています。となると我々のシェアはまだ数%から10%未満というところですので、国内での拡大余地は十分にあると考えています。時価総額については、我々の成長率と事業内容等々を勘案したうえでの評価だと真摯に受け止めています。高い評価をいただけるように頑張っていきたいと思っています。

Q4：光通信が保有割合を増やされていますが、協力・協業・仕事の依頼等、お話されていることはありますか。プレッシャーなどは感じますか。

A4：光通信は純投資だと伺っています。協業などのお話もございません。

Q5：通訳者の教育はどのようにされていますか。

A5：日本国内において、通訳者の養成学校はサイマル、インターグループと当社のグループ会社である（株）アイ・エス・エスがそれぞれ運営している3校しかありません。また通訳者の養成を行っている日本国内の大学はほぼありません。私自身も、大学での通訳者の養成は無理だと考えています。なぜかという、圧倒的に時間が不足しているからです。通訳者になるには、特に同時通訳者になるには、外国語ができる、できない、の問題ではなく、通訳専用の特殊な訓練を受けることが求められます。その特殊な訓練を行うには、大学のカリキュラムでは絶対的に時間が足りないのです。先にご説明した、日本には3校しかない養成学校のうちの1校を我々は預かっていますので、着実に通訳者を養成する必要があると考えています。なお当社グループ会社の（株）アイ・エス・エスが運営する養成学校（ISSインスティテュート）では、それなりのビジネスマンが涙を流すくらい、厳しい訓練を行っています。

[質疑応答終了]

参考資料

1. 会社概要

27

■会社名	株式会社 翻訳センター
■代表者	二宮 俊一郎
■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	5億8,844万円（2021年3月末現在）
■連結売上高	99億1,087万円（2021年3月期実績）
■事業所	【国内】大阪、東京、名古屋 【海外】サンフランシスコ、ニューヨーク（営業所）
■連結従業員数	509人（2021年3月末現在）
■関係会社 [事業内容]	(株) アイ・エス・エス [通訳、人材派遣、コンベンション、通訳者・翻訳者養成] (株) FIPAS [海外への特許出願支援] (株) パナシア [メディカルライティング] (株) メディア総合研究所 [翻訳] HC Language Solutions, Inc. [翻訳、通訳] ランゲージワン (株) [多言語コールセンター]

2. 沿革

1986年4月	大阪・道修町に医薬専門の翻訳会社として設立
1988年9月	工業分野の翻訳サービスを開始
1997年8月	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
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「JASDAQ」）
2006年11月	HC Language Solutions, Inc. 設立（アメリカ、カリフォルニア州）
2010年12月	株式会社FIPAS（旧・株式会社外国出願支援サービス） 設立
2012年9月	株式会社アイ・エス・エスをグループ会社化
2014年10月	株式会社パナシア 設立
2015年4月	ランゲージワン株式会社 設立
2017年10月	株式会社みらい翻訳に資本参加
2017年11月	株式会社メディア総合研究所をグループ会社化
2018年2月	東京本社設置（大阪本社との二本社制）

3. 事業セグメントおよびグループ会社 一覧

	翻訳事業	通訳事業	派遣事業	コンベンション事業	語学教育事業	その他
翻訳センター	●					●
アイ・エス・エス		●	●	●	●	
FIPAS						●
バナシア	●					
HC Language Solutions, Inc.	●					
メディア総合研究所	●					

*2015年4月設立のランゲージワン（株）（多言語コンタクトセンター事業）は持分法適用会社につき、事業セグメントには含まれておりません。

*（株）アイ・エス・エスは2020年4月1日付で語学教育事業を展開する（株）アイ・エス・エス・インスティテュートを吸収合併しています。

4. 連結業績推移

30

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
売上高 (百万円)	9,178	10,218	10,618	12,008	11,550	9,910
経常利益 (百万円)	534	699	812	905	822	465
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	430	444	566	630	304	117
資本金 (百万円)	588	588	588	588	588	588
発行済株式総数 (株) (*1)	1,684,500	1,684,500	1,684,500	3,369,000	3,369,000	3,369,000
純資産額 (百万円)	3,126	3,477	3,939	4,350	4,545	4,524
総資産額 (百万円)	4,657	5,111	5,741	6,486	6,222	6,295
自己資本比率 (%)	67.1	68.0	68.6	67.0	73.0	71.8
売上高経常利益率 (%)	5.8	6.8	7.5	7.4	7.0	4.7
従業員数 (人) (*2)	393	413	518	507	522	509
登録者数 (人) (*3)	4,355	4,428	4,221	2,889	3,030	3,249

*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
また2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施
*2 連結正社員数
*3 翻訳センター単体登録者数、19/3期より算出方法を一部変更

5. 事業別業績推移

31

単位：百万円

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
翻訳事業	6,727	7,035	7,593	8,506	8,112	7,520
特許	1,799	1,824	1,880	2,139	2,258	2,100
医薬	2,376	2,445	2,744	2,897	2,749	2,875
工業・ローライゼーション	1,917	2,020	2,239	2,725	2,472	2,038
金融・法務	633	745	729	744	632	505
派遣事業	881	900	1,127	1,192	1,200	1,228
通訳事業	632	783	933	1,039	1,022	477
コンベンション事業	550	1,107	496	677	782	298
語学教育事業	213	210	197	200	171	104
その他	171	180	269	392	261	280
売上高合計	9,178	10,218	10,618	12,008	11,550	9,910

6. 損益計算書 推移

32

単位：百万円、%

	2016/3期		2017/3期		2018/3期		2019/3期		2020/3期		2021/3期	
		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	9,178	100.0	10,218	100.0	10,618	100.0	12,008	100.0	11,550	100.0	9,910	100.0
売上原価	5,307	57.8	6,026	58.9	6,112	57.5	6,999	58.2	6,625	57.4	5,536	55.8
売上総利益	3,871	42.2	4,191	41.0	4,506	42.4	5,009	41.7	4,925	42.6	4,373	44.1
販売費及び一般管理費	3,336	36.3	3,494	34.2	3,704	34.8	4,108	34.2	4,111	35.6	3,955	39.9
営業利益	534	5.8	697	6.8	802	7.5	900	7.4	813	7.0	418	4.2
営業外収益	3	0.0	5	0.0	10	0.0	5	0.0	10	0.1	49	0.4
営業外費用	3	0.0	3	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.0	2	0.0
経常利益	534	5.8	699	6.8	812	7.6	905	7.5	822	7.1	465	4.6
特別損益	142	1.5	1	0.0	12	0.0	50	0.4	△324	-	△193	-
税金等調整前当期純利益	676	7.4	700	6.9	824	7.7	954	7.9	498	4.3	271	2.7
親会社株主に帰属する当期純利益	430	4.7	444	4.3	566	5.3	630	5.2	304	2.6	117	1.1
販売費及び一般管理費	3,336	100.0	3,494	100.0	3,704	100.0	4,108	100.0	4,111	100.0	3,955	100.0
人件費	2,362	70.8	2,537	72.6	2,653	71.6	2,878	70.0	2,926	71.2	2,786	70.4
人件費以外	973	29.2	957	27.4	1,051	28.4	1,230	30.0	1,185	28.8	1,169	29.6

7. 貸借対照表 推移

33

単位：百万円

	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期
(資産の部)						
流動資産	4,097	4,632	4,668	5,220	5,213	5,515
固定資産	559	478	1,072	1,265	1,009	780
資産合計	4,657	5,111	5,741	6,486	6,222	6,295
(負債の部)						
流動負債	1,435	1,543	1,718	1,974	1,503	1,595
固定負債	95	90	83	161	173	175
負債合計	1,531	1,633	1,801	2,135	1,676	1,770
(純資産の部)						
I. 株主資本	3,094	3,449	3,923	4,332	4,531	4,514
II. その他の包括利益累計額	31	28	15	17	13	10
III. 少数株主持分	—	—	—	—	—	—
純資産合計	3,126	3,477	3,939	4,350	4,545	4,524
負債純資産合計	4,657	5,111	5,741	6,486	6,222	6,295

株式会社翻訳センター 経営企画室

TEL:03-6369-9963 E-mail:ir@honyakuctr.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。