

翻訳業界のリーディングカンパニーが業界基準を築く

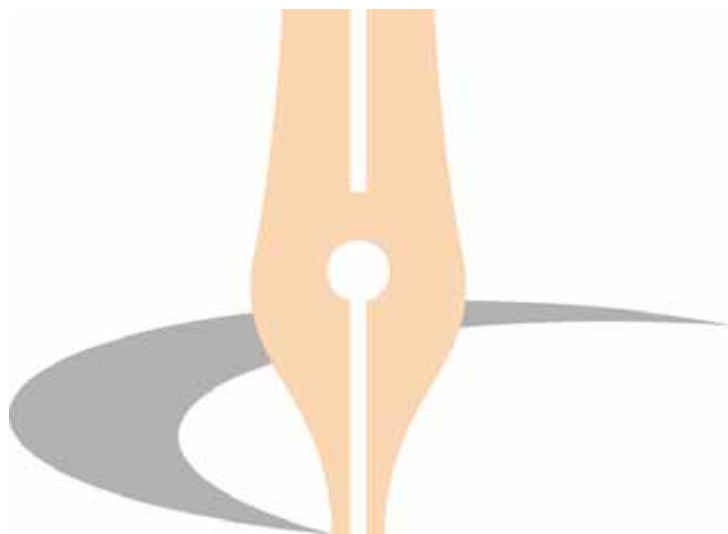
株式会社 翻訳センター 個人投資家向け会社説明会

<http://www.honyakuctr.com>

平成18年12月2日

大証ヘラクレス:2483

・事業内容

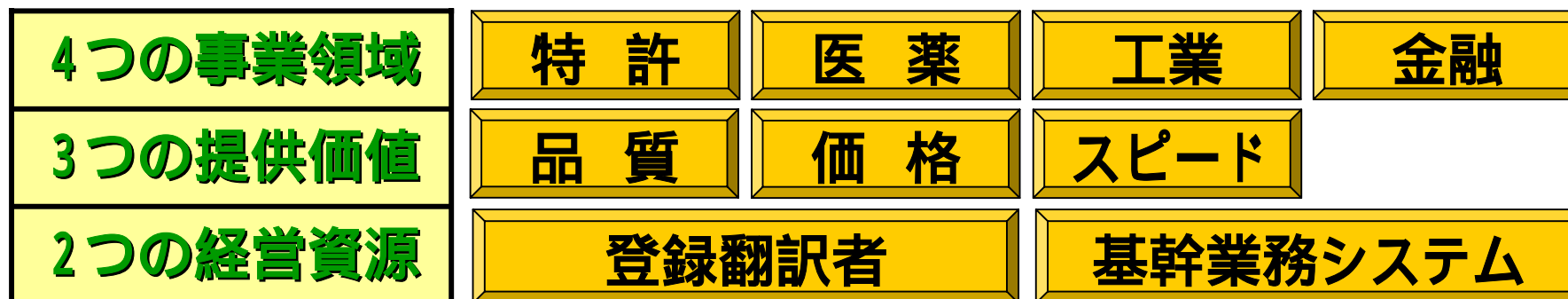


1. 概要
2. 翻訳センターのコア・コンピタンス
3. 事業の特徴
4. 分野別売上状況(1)(2)
5. 業界最大規模のプラットフォーム
6. 基幹業務システム(SOLA)
7. 登録翻訳者動向

1. 概要

会社名	株式会社 翻訳センター
代表者	東 郁 男
所在地	大阪市中央区平野町2丁目5番8号
設 立	昭和61年(1986年)4月
事業内容	翻訳サービス業
資本金	386,000千円
売上高	3,488,291千円(平成18年3月期)
事業所	大阪・東京・名古屋
従業員数	153人(平成18年9月末現在)

2. 翻訳センターのコア・コンピタンス



業界内シェアアップ

収益力強化

「産業翻訳界」の“ナンバー 1”
デファクトスタンダードを目指す！

3. 事業の特徴

1. 主力事業領域

- 約50ヶ国語に対応
日本語 英語が約8割
- 「特許」「医薬」「工業」「金融」の
4分野中心に展開

2. 年間受注件数

- 約29,000件(H18/3期)
- 取引顧客の約8割はリピーター

3. 登録翻訳者

- 2,761名(H18/9期)
質の高い翻訳者を確保
- 専門分野の知識・資格を擁する
 - 語学力、文章力、スピード
 - 機密情報の遵守

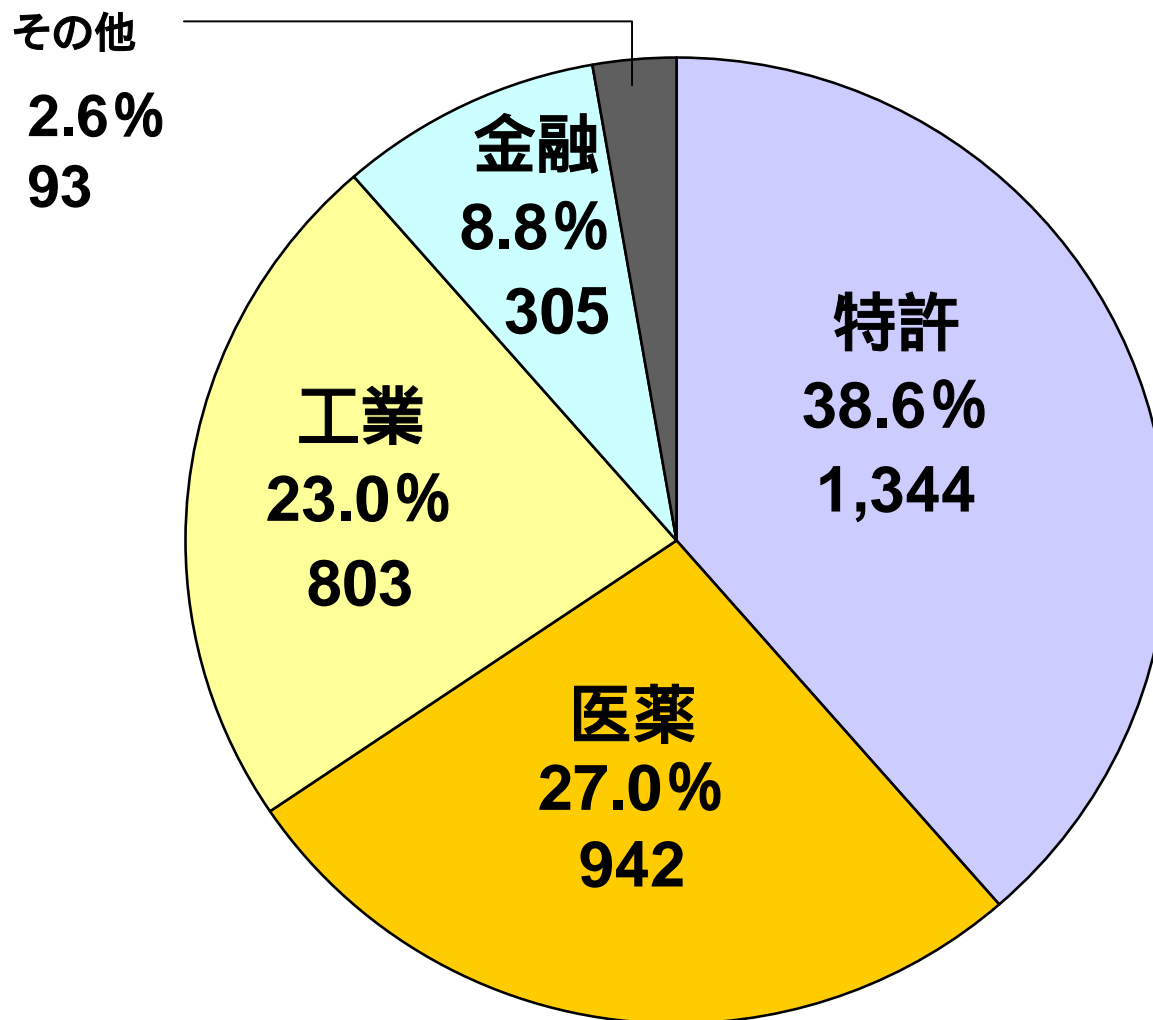
4. ビジネスモデル

基幹業務システム(SOLA)による
顧客ニーズと翻訳者スキルの
最適なマッチングと業務効率化

4. 分野別売上状況(1)

分野別構成比率(H18年3月期)

(単位:百万円)



4. 分野別売上状況(2)

特許

外国出願件数増加(PCT)

- バイオ案件増加(外国 日本)
- 電気電子案件増加(日本 外国)

中国出願件数急増

- 中国出願の逆翻訳
(中国語 日本語)

工業

自動車海外生産台数増加

- 東京と名古屋で受注増加
- 海外への工場・技術移転用文書で
大型案件受注

中国語ニーズの増加

医薬

メガファーマ化

- 集中購買の促進

医療機器規制強化

- 申請資料翻訳ニーズ増加

金融

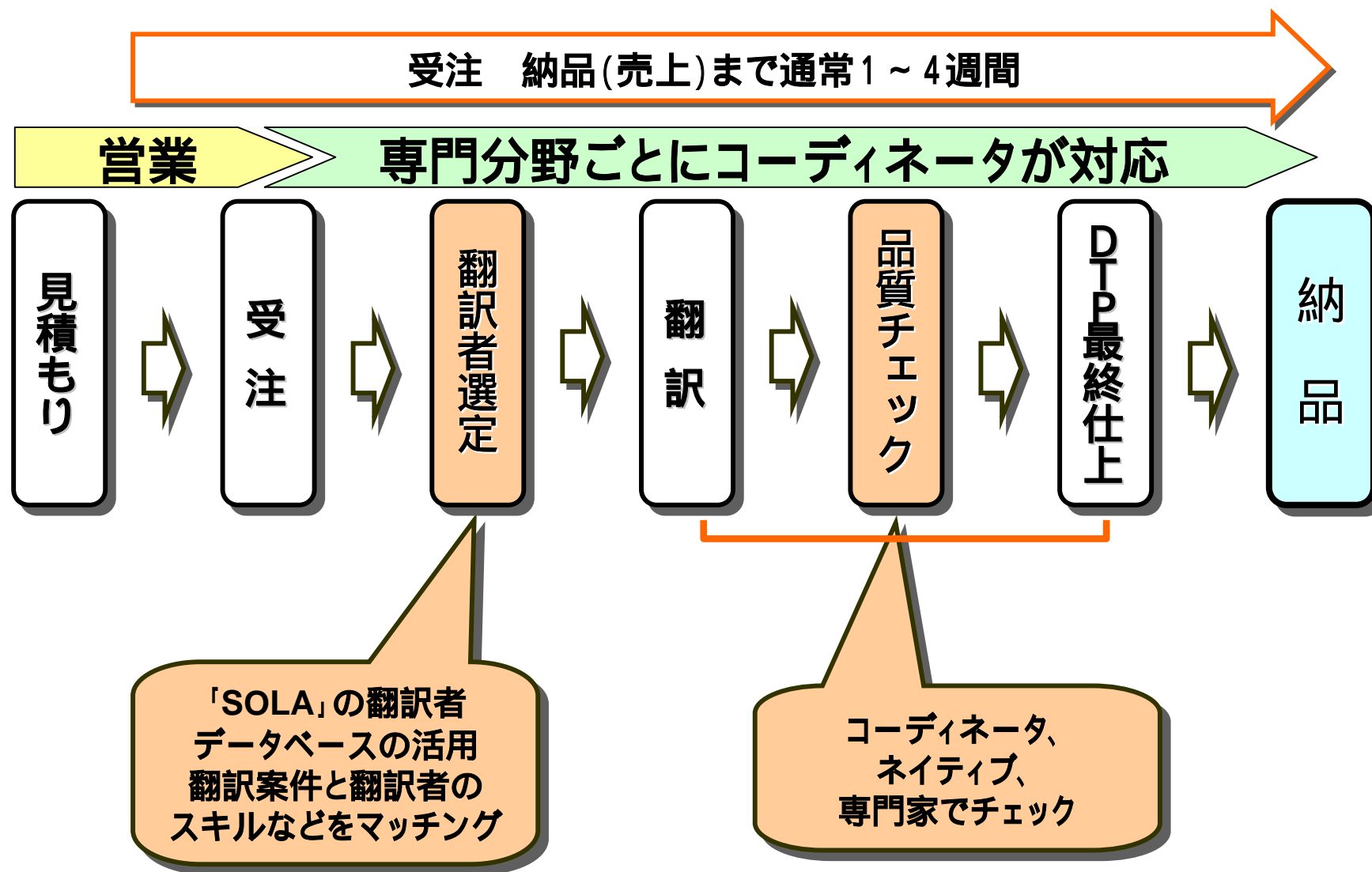
外国人持株比率の増加

- IR英語化ニーズ増加

外国法事務案件増加

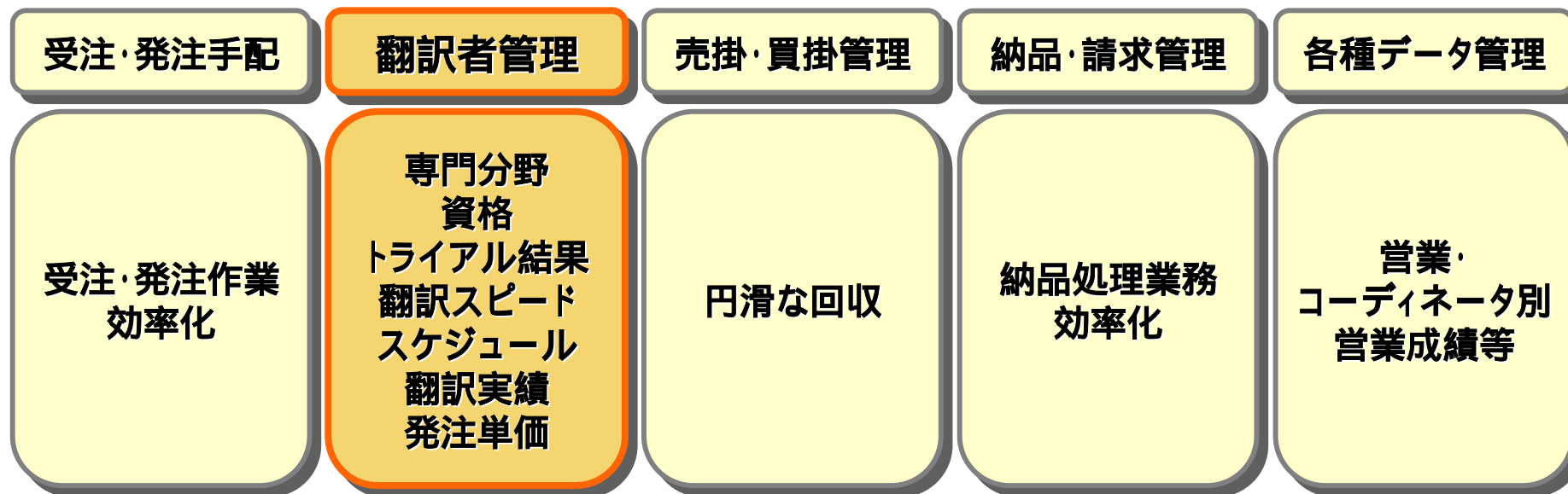
- 各種契約書、デューデリ資料、
社内諸規定等の増加

5. 業界最大規模の翻訳プラットフォーム



6. 基幹業務システム(SOLA)

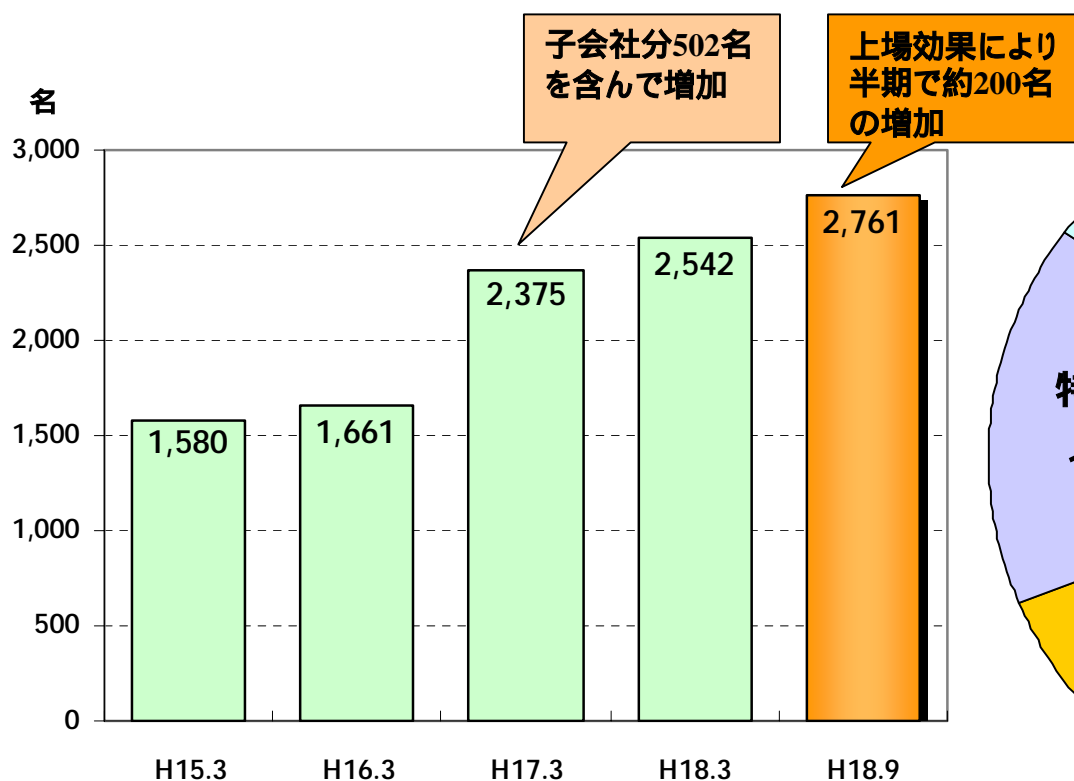
全社オンラインでリアルタイムに情報を共有化



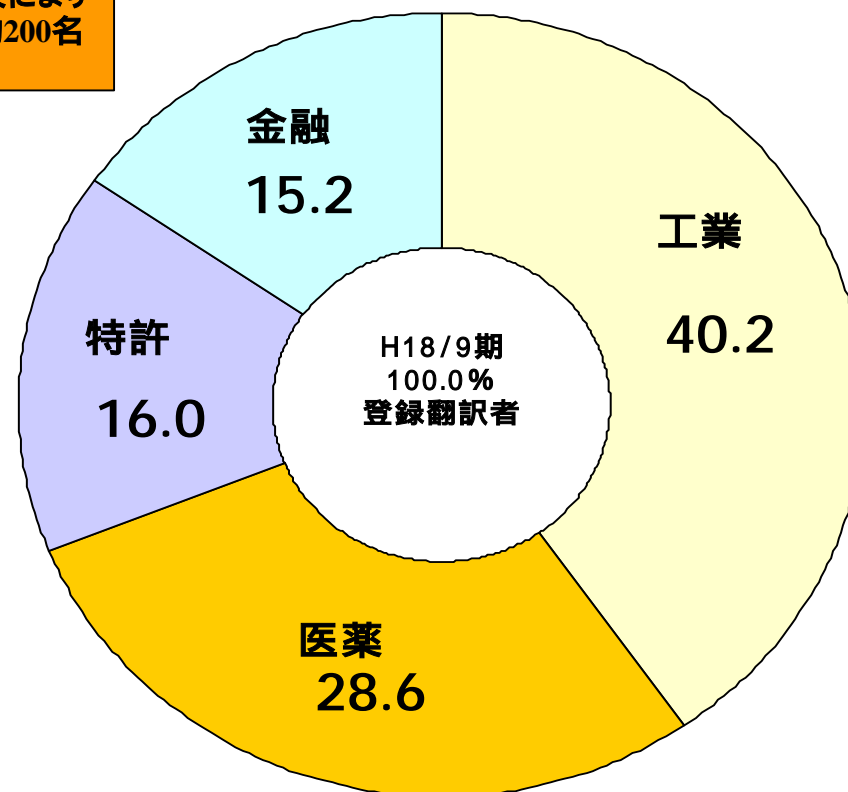
収益管理の徹底・翻訳製品の
「高品質化」に貢献！

7. 登録翻訳者動向

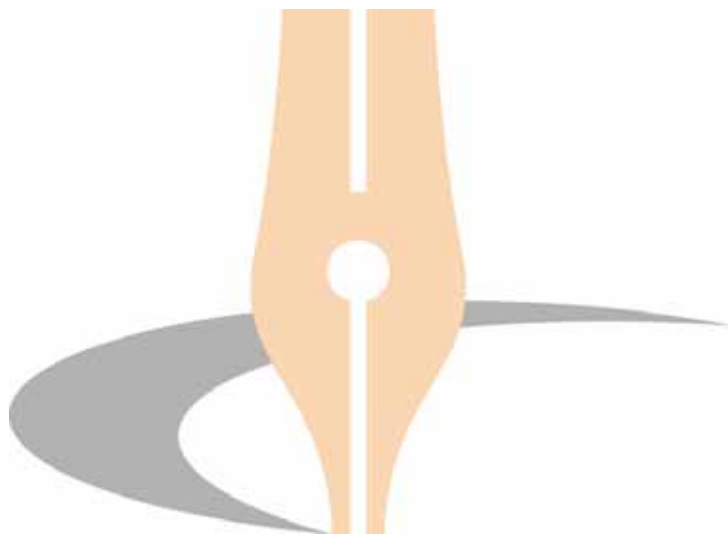
登録翻訳者数の推移



分野別登録翻訳者割合



. 市場動向

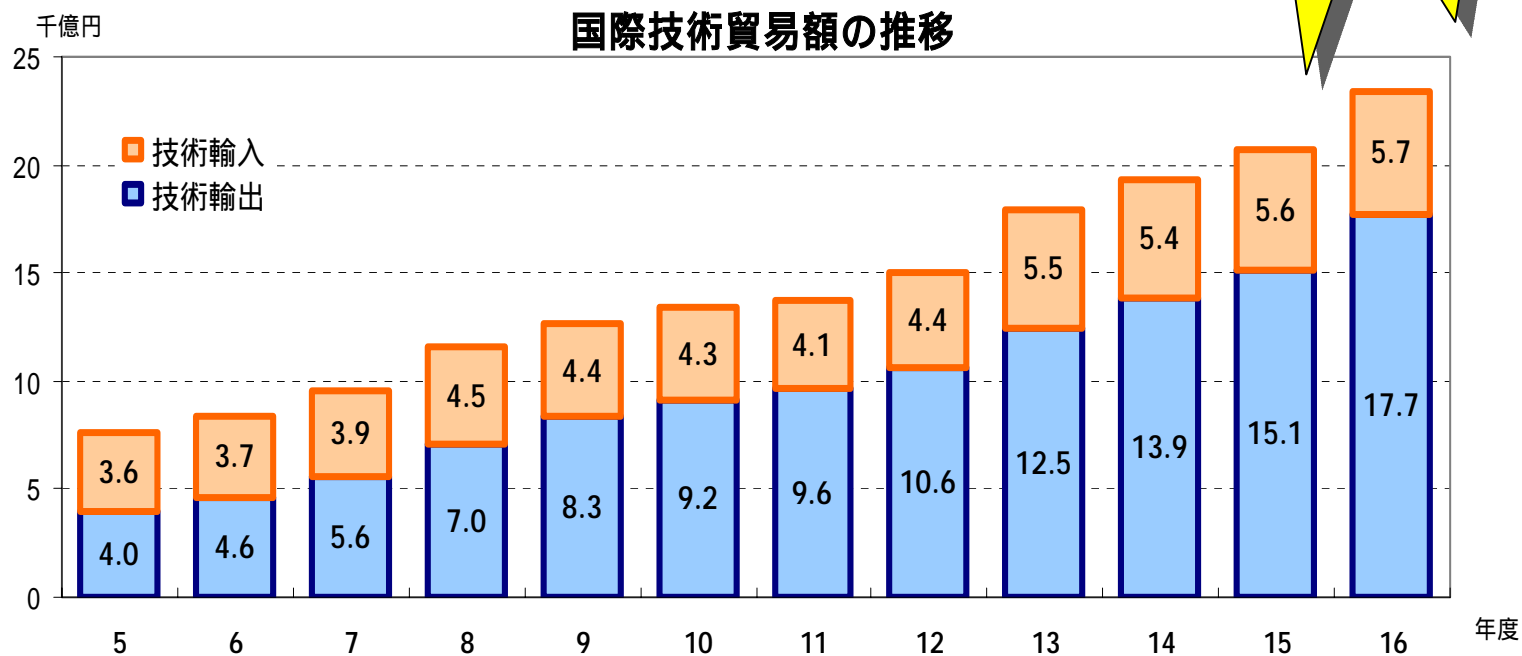


1. マクロ事業環境
2. 産業翻訳市場
3. 競合環境

1. マクロ事業環境

- わが国の国際技術貿易額は、約2兆3,400億円
- 国際競争力強化のための研究開発投資は高水準
- 国家・企業運営における知財戦略の重要性が高まる

**産業翻訳の
需要は増大**



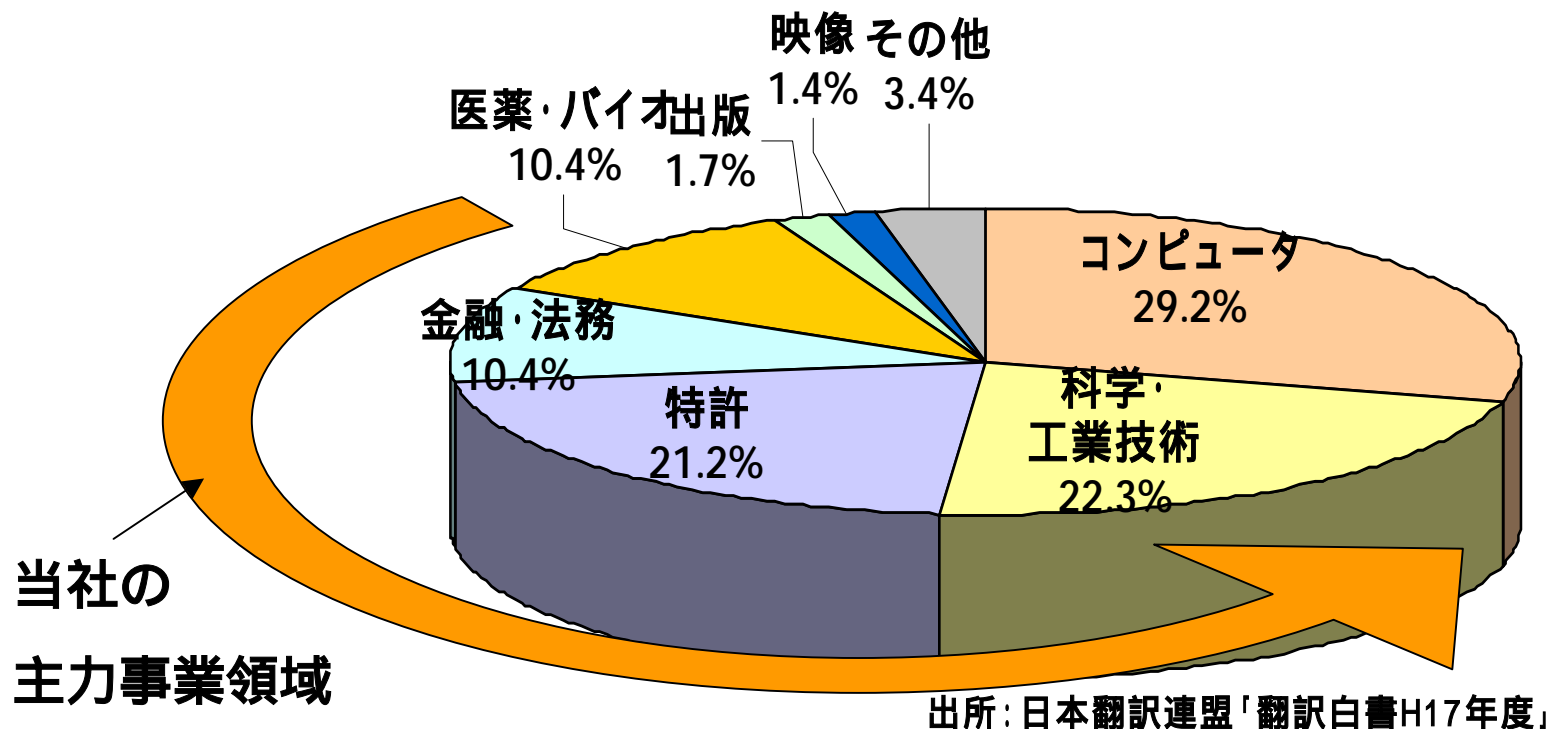
注) H8年度と14年度に対象範囲を拡大。

出所: 総務省「科学技術研究調査報告」

2. 産業翻訳市場

- ・ 市場規模は2,000億円と推定
- ・ 会社数は推定2,000社で小規模事業者が大半
- ・ フリーランス翻訳者は推定3万人

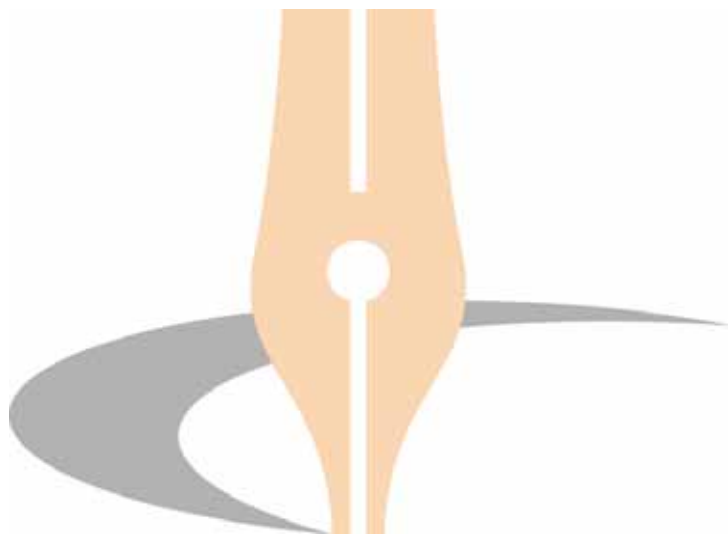
翻訳の取扱分野調査結果



3. 競合環境

項目	ポイント	当社	小規模事業者
1	総合力	<ul style="list-style-type: none"> ・複数の専門分野を確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・単一分野に特化 ・他分野への進出が限定的
2	組織力	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹業務システムSOLA ・複数拠点展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・一拠点 ・後継者難
3	収益力・資金力	<ul style="list-style-type: none"> ・翻訳者からの信用大 ・大型案件に対応可 	<ul style="list-style-type: none"> ・運転資金内での受注

・今後の経営戦略と重点課題



1. 企業価値拡大に向けた戦略
2. コア・コンピタンスの深耕
3. 事業領域の拡大
4. 翻訳対象分野の拡大
5. 営業地域の拡大(1)(2)

1. 企業価値拡大に向けた戦略

成長戦略

(1) コア・コンピタンスの深耕

高付加価値サービスと組織的
営業力による既存4分野の
強化

(2) 事業領域の拡大

翻訳対象分野の拡大と営業
地域の拡大

収益基盤強化

(1) 翻訳メモリの開発

翻訳作業効率向上と品質の安
定化

(2) 基幹業務システム強化

翻訳者品質評価情報と工程
管理の強化

2. コア・コンピタンスの深耕

「特許」「医薬」「工業」「金融」既存4分野の強化



高付加価値化戦略

特許: 出願支援サービス
医薬: メディカルライティング
非臨床用語データベース
医学論文抄録作成
工業: 自動車用語データベース
CAD対応
金融: IR制作体制強化

営業戦略

集中購買契約先
グローバル企業16社と契約締結
(H18年9月時点)

大型案件受注数
平成18年4～9月で4件受注

3. 事業領域の拡大

1. 翻訳対象分野の拡大 (コンテンツ関連等)

2. 営業地域の拡大 (海外拠点の設置)

3. 翻訳者育成講座の充実 (翻訳センターアカデミー)

4. 翻訳者・通訳者派遣業務

5. 英語以外の多言語展開 例: 中国語、東欧諸国語

4. 翻訳対象分野の拡大 - コンテンツ関連

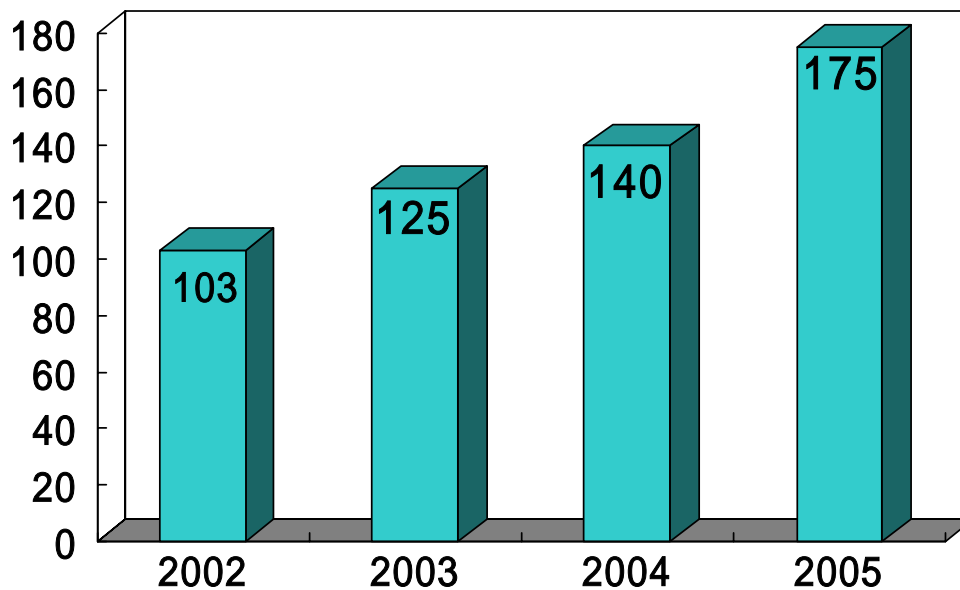
■ 翻訳対象

- MANGA
- ゲーム
- webコンテンツ

■ 市場動向

北米における日本マンガ単行本市場

百万 \$



堀淵清治「萌えるアメリカ」日経BP社より当社作成



5. 営業地域の拡大 - (1) 米国子会社概要

設立目的

北米翻訳市場の開拓
優秀な翻訳者の確保



会社概要

会社名: HC Language Solutions, Inc.

事業内容: 翻訳サービス業

所在地: 米国カリフォルニア州 サンマテオ郡
フォスターシティ

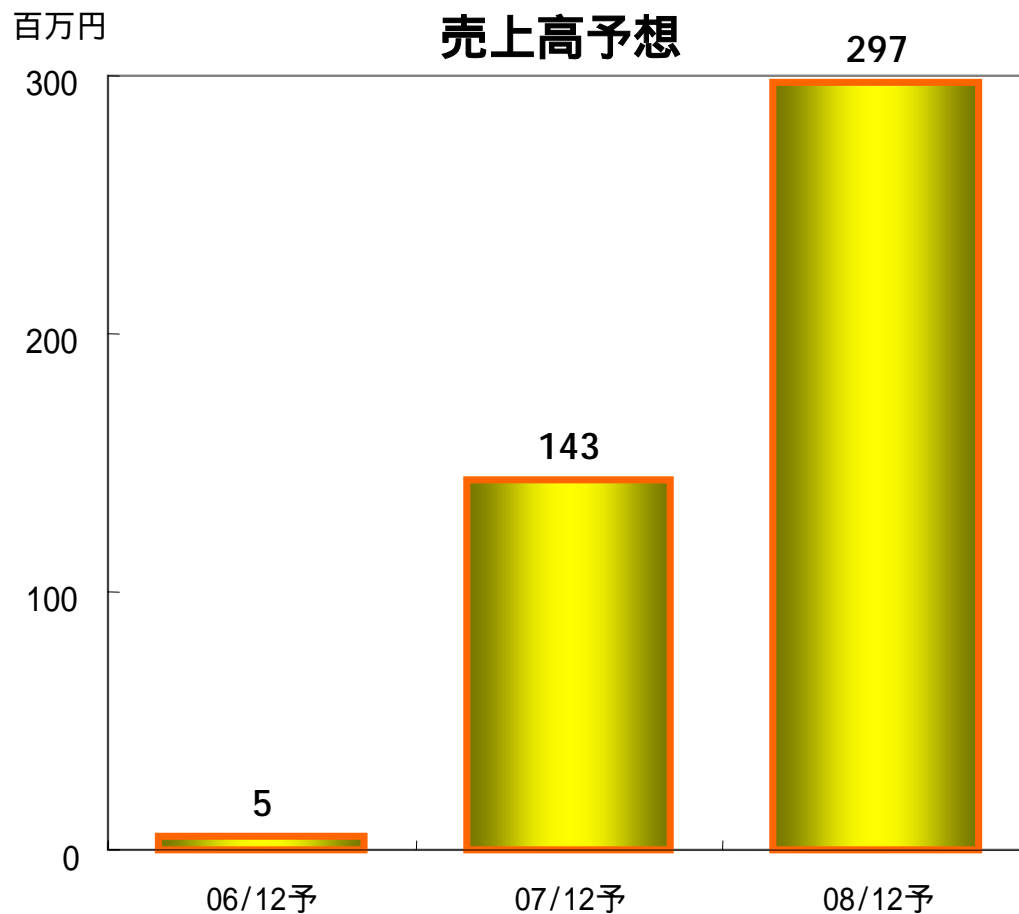
資本金: 100万USドル(翻訳センター100%出資)

代表者: 柴田 正志

5. 営業地域の拡大 - (2) 米国子会社売上予想

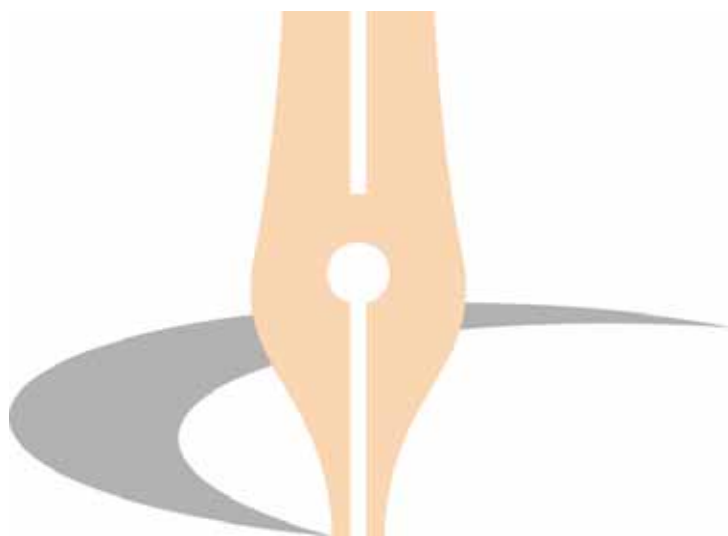
ターゲット顧客

- MANGA出版大手と契約締結
- ゲームソフトメーカー
- 既存顧客の米国法人 (179社)
- 日本進出の現地企業



注) 1 \$ = 115 円

業績動向



1. H19年3月期 中間決算概要
2. H19年3月期 通期見通し
3. 業績推移
4. 翻訳センターの目指す方向性

1. H19年3月期 中間決算概要

単位:百万円

	H18/9期	増減	伸率(%)
売上高	1,913	314	19.6
営業利益	149	31	26.3
経常利益	135	16	14.1
当期利益	73	19	36.3
一株当たり 中間純利益(円)	5,792	-	-

期初予想に対し、売上高4.9%、経常利益10.7%上回る
 受注件数は前年同期比11.5%増
 上場関連費用15百万円(営業外費用)吸収し、2ケタ増益

(注)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。

2. H19年3月期 通期見通し

単位:百万円

	H18/3期	H19/3期 予想	増 減	伸率(%)
売上高	3,488	3,849	360	10.3
営業利益	333	374	40	12.3
経常利益	326	358	31	9.8
当期利益	175	207	31	18.3
一株当たり当期利益(円)	13,217	16,162		
一株当たり配当金(円)	2,000	2,000		

4期連続増収増益となる見通し

下期に入っても受注は堅調に推移

自動車関連受注が大幅増加、特許・医薬・金融も増加

3. 業績推移

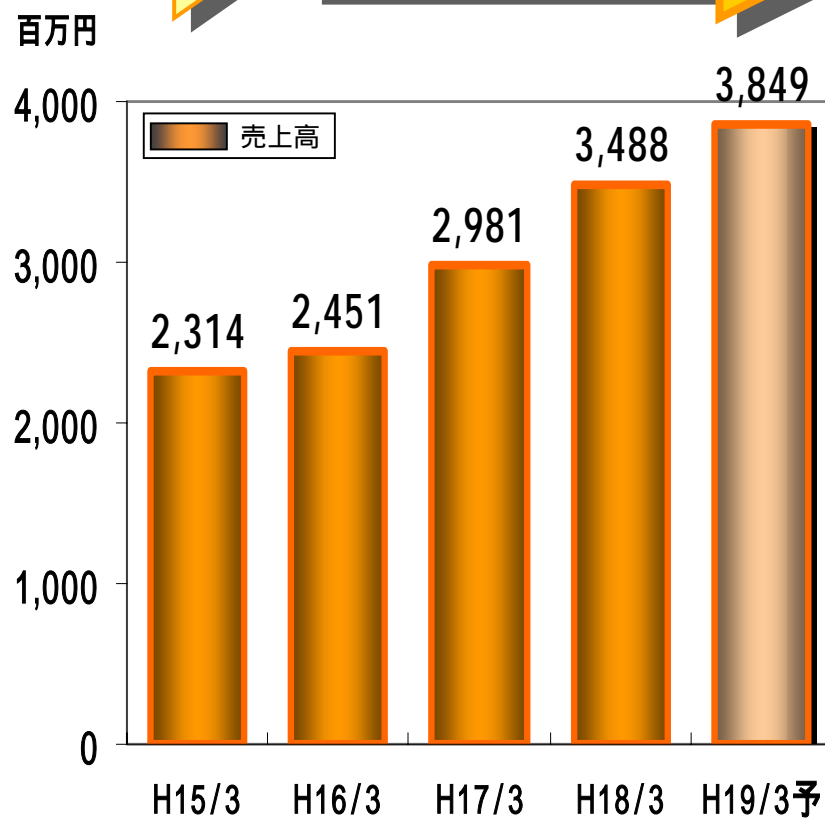
マネジメント強化とサービス品質向上で収益改善

量的拡大

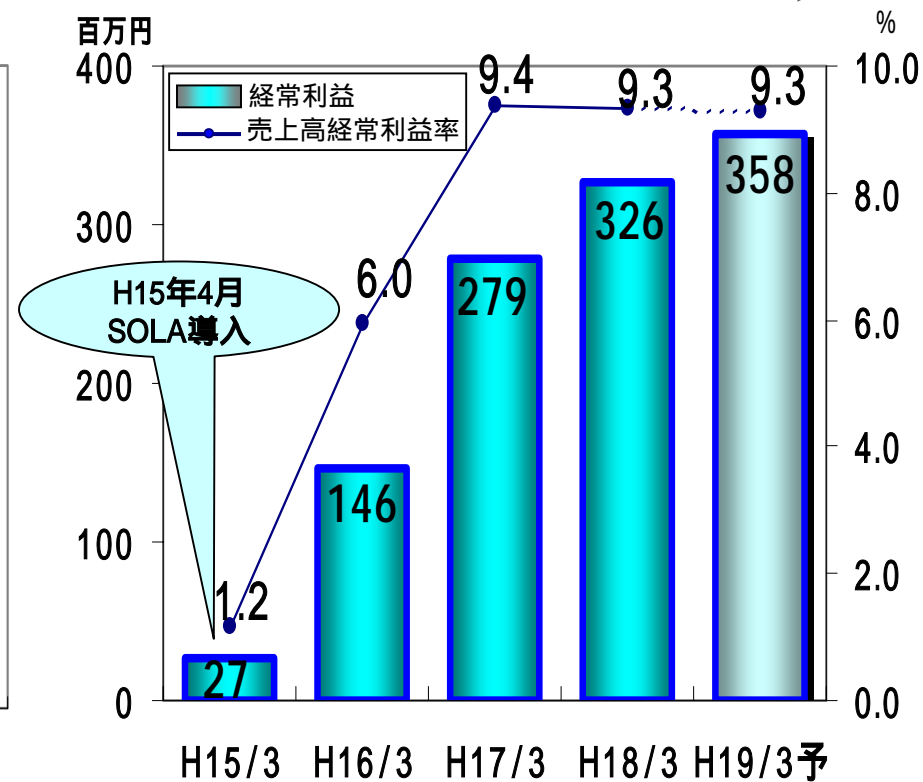
「品質」と効率化

量的拡大

「品質」と効率化

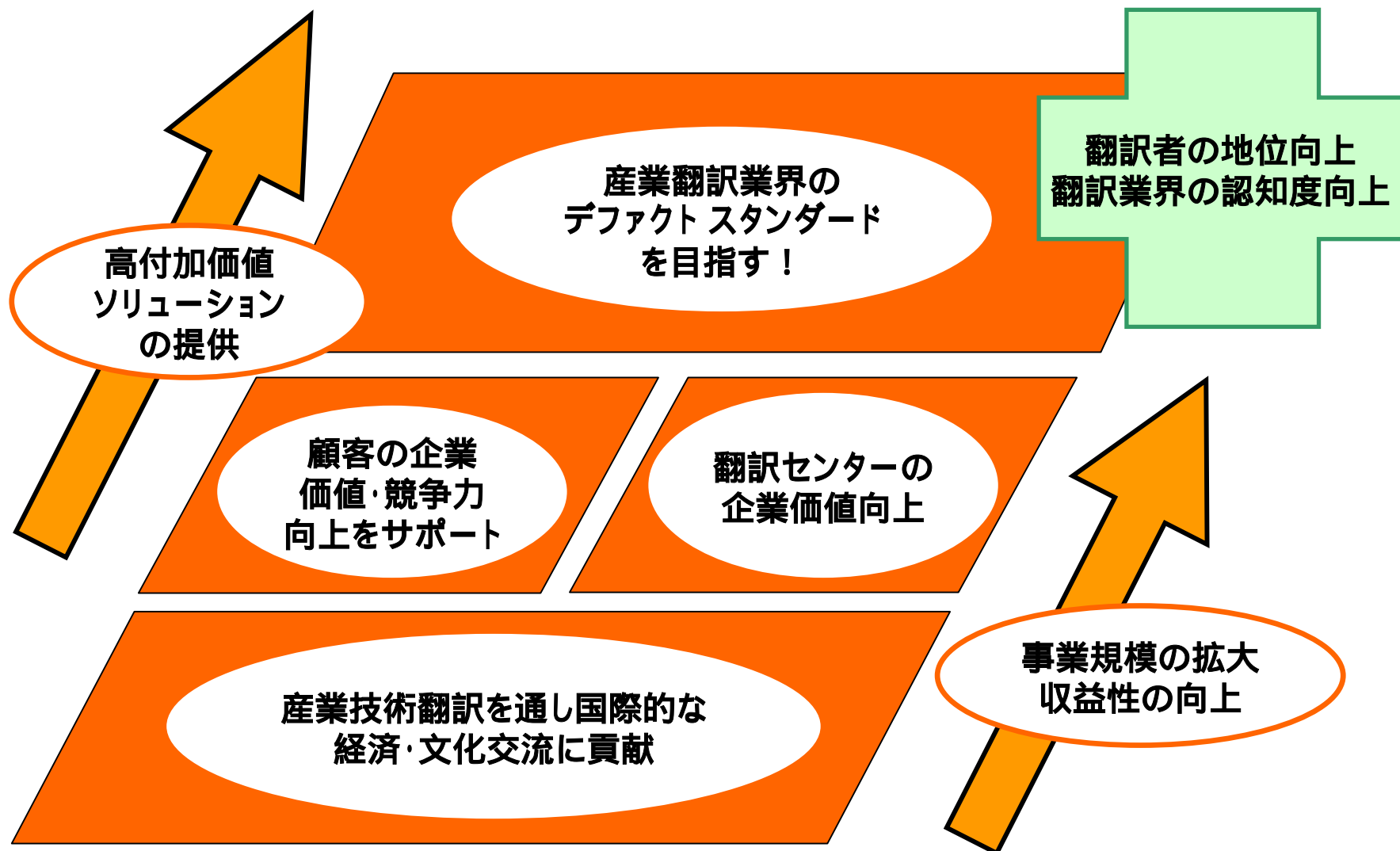


H15/3期は単体、H16/3期～H19/3期は連結ベース。



H15/3期は単体、H16/3期～H19/3期は連結ベース。

4. 翻訳センターの目指す方向性



まとめ

4期連続増収増益の見通し

成長加速のために

- ・サービスの高付加価値化
- ・営業地域の拡大
- ・新規分野への進出

株主、顧客、翻訳者、従業員、全てのステークホルダーの満足度向上に努めます