

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.honyakutr.com>

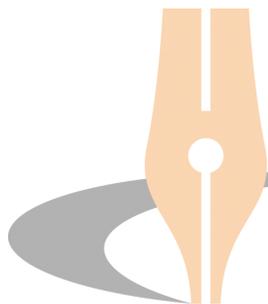
平成20年7月15日

大証ヘラクレス:2483

本日はお忙しい中、当社説明会にご参加頂き誠にありがとうございます。

当社は、平成18年4月に大証ヘラクレス市場に翻訳業界で初めて上場致しました。
日本企業、海外企業のグローバル展開に翻訳サービスという立場から
貢献している企業であり、業績も順調に推移しております。

I . 事業内容



1. 概要
2. ビジネスモデル～コア・コンピタンス
3. 事業の特徴
4. 分野別売上高・登録翻訳者の内訳
5. 業界最大規模の翻訳プラットフォーム

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	大阪府大阪市中央区平野町2丁目5番8号
設 立	1986(昭和61)年4月
事業内容	翻訳サービス業
資本金	399,536千円(平成20年3月末現在)
売上高	4,383,092千円(平成20年3月期)
事業所	大阪・東京・名古屋・米国
従業員数	193人(平成20年3月末現在)

■概要

事業内容: 翻訳サービス業、なかでも、産業翻訳に特化しております。

事業所: 大阪本社、東京、大阪、アメリカ・サンフランシスコ、
これに加えて、中国北京市に現地企業との合弁会社
「北京東櫻花翻訳有限公司」を設立しました。
(7月11日付プレスリリースにて発表)

2. ビジネスモデル ～ 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！

■コア・コンピタンス

- ・4つの事業領域：特許、医薬、工業、金融の各専門分野で特化したサービスを提供
- ・3つの提供価値：品質、スピード、価格、この3つをサービスの3要素と位置づけ、
バランスの取れたサービスを提供
- ・2つの経営資源：登録翻訳者と基幹業務システム

品質確保のためには、優秀な翻訳者と社内の品質管理体制が必要です。

当社では、さまざまな内容の案件・顧客ニーズと約3,200名の翻訳者のマッチングを
基幹業務システム「SOLA」にて実現しています。

↓

これらにより、業界内でのシェアアップと収益力を強化を実現、
産業翻訳業界のナンバーワン、デファクトスタンダードを目指します。

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37,400件(H20/3期)
- ・取引顧客の約7割はリピーター

3. 登録翻訳者

- 約3,200人(H20/3末現在)
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

■事業の特徴

1. 主力事業領域

売上高の約8割は日本語・英語間の翻訳を扱っております。
近年は新興国、例えば中国をはじめとするBRICsなどの言語取扱割合も上昇しています。

2. 年間受注件数は約37,400件

特許事務所、製薬会社を中心として取引しており、顧客の約7割がリピーターです。
→信頼を寄せて頂いているからこそそのリピート率だと考えます。

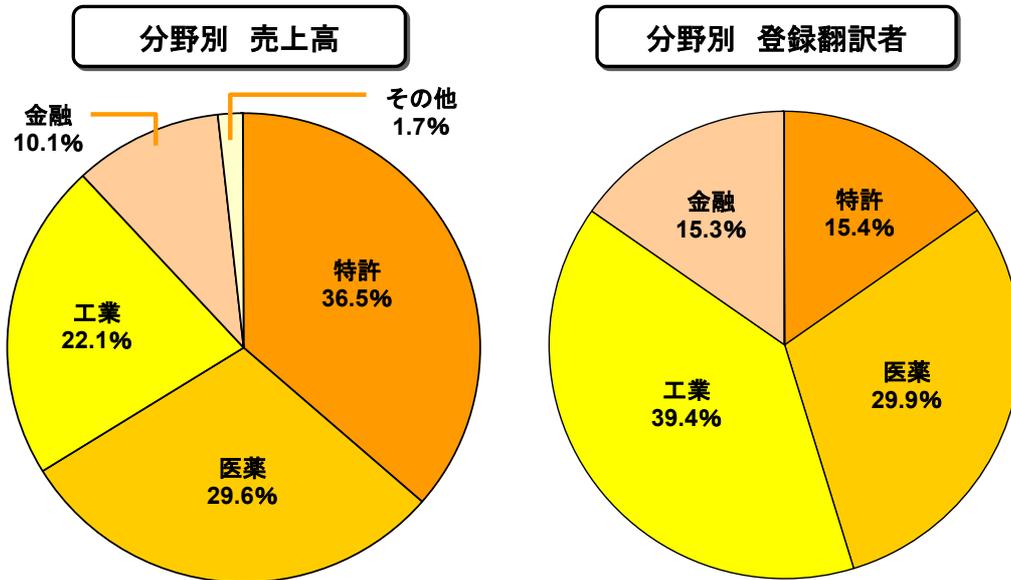
3. 登録翻訳者

フリーランスの翻訳者と業務委託契約書を締結の上で、翻訳を依頼しております。
翻訳者の登録には厳しい登録基準を設定し、優秀な翻訳者の獲得に努力しています。
→優秀な登録翻訳者の確保こそが、当社の重要な経営資源の一つ

4. ビジネスモデルの特徴

基幹業務システム「SOLA」により顧客の様々なニーズや様々な内容の案件と
翻訳者のスキル、スケジュールとの最適なマッチングを行っています。
→品質の安定化と業務の効率化を達成
→「SOLA」が当社の重要な経営資源の二つ目

4. 分野別売上高・登録翻訳者の内訳(H20年3月期)



■分野別売上高

・およその比率は、特許4割、医薬3割、工業2割、金融1割です。

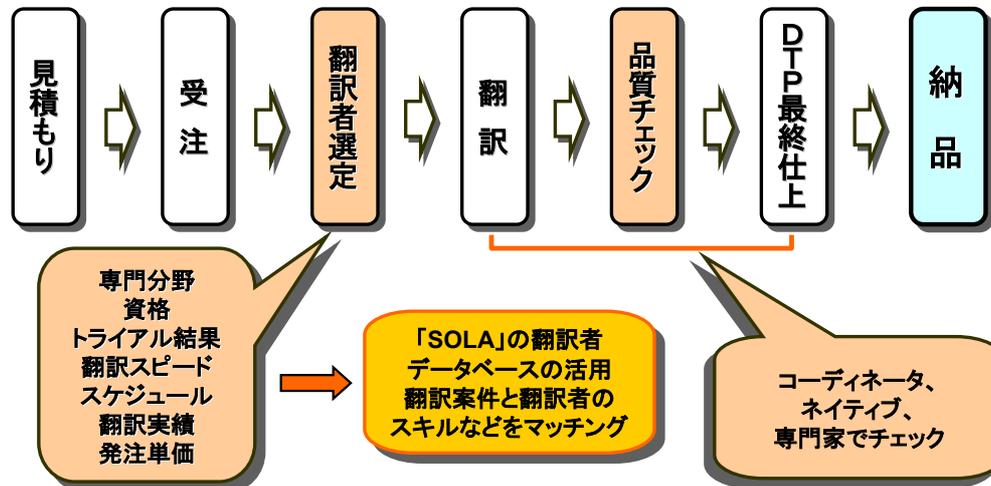
■分野別登録翻訳者

・およその比率で、工業4割、医薬3割、特許2割、金融2割です。

・売上高の約4割を占める特許分野の翻訳者増強が課題です。

5. 業界最大規模の翻訳プラットフォーム

- 翻訳者の適切な品質評価＝適切な原価管理
- 専門分野ごとにコーディネータが対応



■ 業界最大規模の翻訳プラットフォーム

当社の業務フローの中でのポイントは2点

1. 翻訳者選定

- ・翻訳者のスキル・専門性を細分化して管理し、顧客ニーズに合わせて都度マッチング
→ 基幹業務システム「SOLA」の翻訳者データベースでは、翻訳者の専門性や得意分野、実績、スケジュールなどを管理しており、このデータベースを活用して翻訳者選定を行うことにより翻訳案件や顧客ニーズと適切な翻訳者のマッチングを行い発注しています。
品質確保のためにはこのマッチングが非常に重要だと考えております。

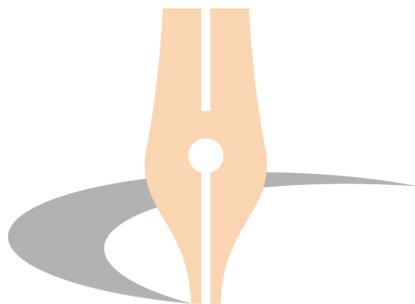
2. 品質チェック

- ・翻訳者からの納品後、社内のネイティブスタッフやドクター、弁理士などの有資格者からなる専門家を中心としたスタッフにより訳文チェックを行い、品質を管理しています。

・収益構造として、当社の売上原価のほとんどは登録翻訳者への支払い

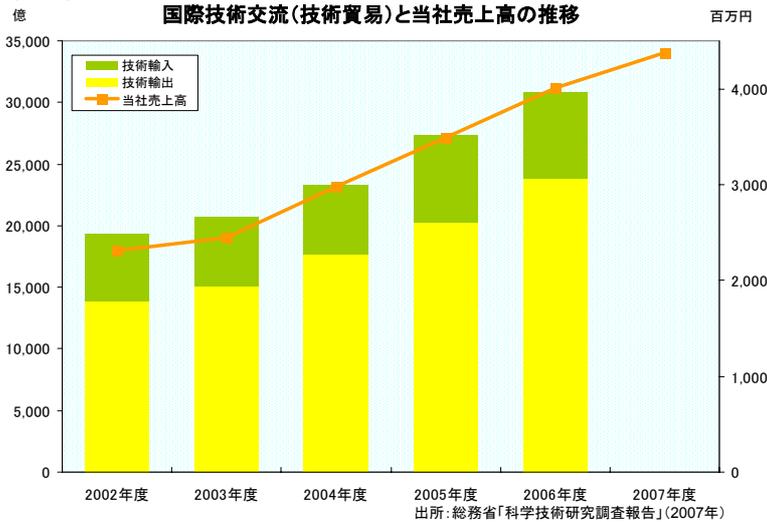
- 原価低下は品質の確保を困難にさせるため、原価は現在の水準を維持した上で「SOLA」を存分に活用して最大限の効率化を図っています。

Ⅱ. 今後の経営戦略



1. 市場環境
2. 当社の強み
3. 収益基盤強化に向けた重点施策
4. 重点施策

1. 市場環境



- ・当社の売上高は技術の輸出入と相関性が高い
- ・産業翻訳市場(推定2000億)における当社シェアは2%強(平成20年3月期)
- ・今後の中期的な成長余地は大きい

■市場環境

技術貿易金額は右肩上がりであり伸張、当社の売上高は折れ線グラフで示すとおり。

→当社の売上高は技術貿易高と相関性が高いと考えられます。

※ 技術貿易とは

諸外国との特許・ノウハウなどの技術の提供または受入れのこと。

■マクロ環境

米国サブプライムローン問題、原油高、素材高等による景気の不透明感があるが、長期的に見れば国際間の技術貿易が縮小するとは考えにくいと推測します。

→われわれのビジネスチャンス

→翻訳需要は、製品の生産数(例えば自動車の生産台数など)に影響されるのではなく、特許出願動向、生産ラインの海外拠点展開に伴って発生します。

■産業翻訳市場

・国内産業翻訳市場は2000億円: 当社シェアは2%強に過ぎない。

・2000社の翻訳会社の存在:

→1社平均年商1億円の小規模事業者が多い

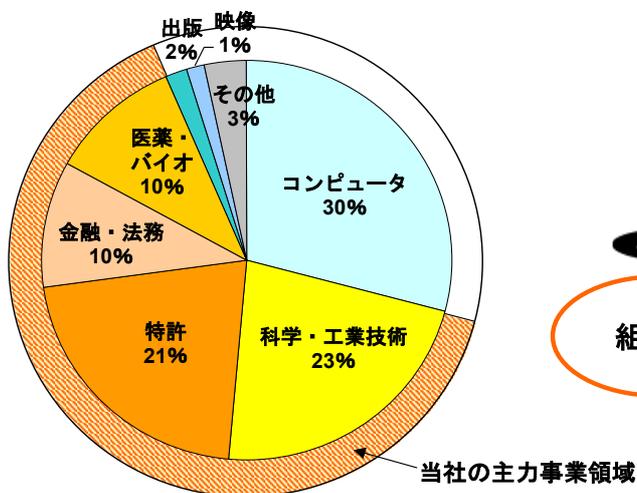
→単一分野のみの取扱

→高度経済成長期に立ち上げた会社が多く、経営者の高齢化による事業承継の問題

∴当社の今後の成長余地は十分にあると考えています。

2. 当社の強み

翻訳の取扱分野調査結果



出典: 日本翻訳連盟「翻訳白書 2005年度」

当社の特徴



■ 翻訳の取扱分野 調査結果

コンピュータ、IT関連分野は、市場は大きいですが競合会社も多く、価格競争は非常に厳しい状況です。当社はこの分野には手を出さず、他社と差別化して、全体の約6割を占めている付加価値の高い4分野に注力しています。

■ 当社の特徴

総合力: 複数拠点・複数分野の複合体

組織力: 約3,200名の翻訳者を活用して大型、短納期案件なども受けることが可能。

資金力: 翻訳者への支払状況(支払いサイトも短い)、システムなど大型投資も可能。

3. 収益基盤強化に向けた重点施策

- (1)「翻訳プラットフォーム」の構築
- (2)人材の増強
- (3)高付加価値サービスと集中購買化の促進
- (4)米国子会社の黒字化

■重点施策

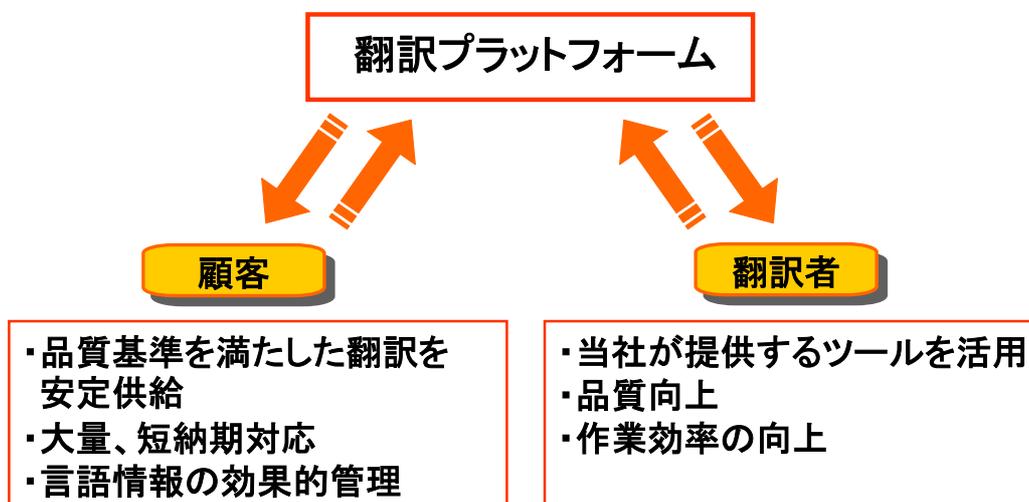
上場後の成果として、コアコンピタンスの強化により、過去3年間で平均13.7%の売上成長を達成しています。

さらなる成長を加速させるために、5月に発表した第一次中期経営計画において、4点の重点施策を掲げています。

4. 重点施策

(1)「翻訳プラットフォーム」の構築

<期待される効果>



■翻訳プラットフォームの構築

※「翻訳プラットフォーム」とは

営業・コーディネータ・制作担当、また、当社が開発するシステムを含むサービス全体のこと。
→当社が長年蓄積してきた用語集、翻訳に関する知識などの情報資産をデータベース化し、有効活用するシステムであり、これを活用することにより翻訳の作業効率化と品質向上を目指しています。

このプラットフォームを活用することにより、お客様にとっては、品質基準を満たした翻訳の安定供給、大量短納期での依頼が可能、書式・書類のバージョンなどの管理やコンテンツ・用語集の管理を委託できるなどのメリットが、また、翻訳者にとっては、当社が提供するツールを活用することにより、作業効率と品質向上が期待できるというメリットがあります。

4. 重点施策

(2) 人材の増強

従業員数の見通し

単位：人

	H20/3期	H21/3期 (予)	H22/3期 (予)	H23/3期 (予)
従業員数	193	236	263	296

- ・H21/3月期は品質管理能力を増強(制作・校正中心)
- ・生産性向上を目的に人事制度改革に着手

■人材の増強

- ・H21年3月期は品質管理能力(制作)の増強だけで16人、全体で約40人の採用を予定しています。
- ・翻訳サービス業は労働集約型事業であり、売上増加にあわせてある程度の人員増加はやむを得ないと考えます。
 - 販管費のコントロール
 - 評価基準、効率的な組織運営などを中心に、新しい人事制度を構築中

4. 重点施策

(3) 高付加価値サービスと集中購買化提案の促進

メディカルライティング

集中購買化提案

医薬分野では、過去3年間で
全体の売上成長率13.4%を上回る
年率16.0%の売上成長

特許・工業・金融分野でも同様の戦略を促進

■ 高付加価値サービスと集中購買化の促進

※メディカルライティングとは

従来の翻訳サービスでは、非臨床試験報告書、臨床試験報告書、新薬申請資料など、顧客が作成した報告書などの受託翻訳がメイン。だが、翻訳作業に加えて、本来ならこの顧客自身が作成する報告書や新薬申請資料(つまり翻訳にとっての原稿に該当するもの)を書き起こす作業の支援業務を指す。

→翻訳だけではなく業務の幅を広げること、また、報告書原文の作成と報告書の翻訳とをパッケージとして受注することで業務拡大を目指しています。

※集中購買化とは

顧客がわが部署・担当者毎に異なる翻訳会社に発注することで、成果物の用語が不統一であったり、翻訳会社毎に単価が異なることから、品質や価格面でのバラツキが生じる。そこで、十数社にのぼる翻訳業者を顧客独自の判断基準により選定を行い、翻訳業者を3~5社に限定してもらおうシステムを指す。

→当社にとっては、品質・価格の安定、スピード・処理量など、組織力を生かした需要拡大のチャンス。これらの戦略実行により医薬分野は全体を上回る年率16.0%の売上成長を達成しました。

∴特許、工業、金融の分野でも同様の戦略を促進していきます。

4. 重点施策

(3) 高付加価値サービスと集中購買化提案の促進

特許：国際出願件数増加に対応、出願支援サービス

医薬：外資系を中心としたメガファーマ化に対応

工業：完成車・部品メーカーのグローバル戦略に対応

金融：IR／ディスクロージャー、渉外法務関連資料の受注拡大



さらなる**高付加価値サービス**の提供へ

■ 高付加価値サービスと集中購買化の促進（需要増の背景と戦略）

【特許】

顧客：特許事務所、企業の知財関連部署

需要増の背景：国際出願件数の増加に対応

高付加価値サービス：外国出願支援サービスの一環で英文出願明細書の作成支援業務

【医薬】

顧客：外資系・国内製薬企業、医療機器企業

需要増の背景：①高付加価値サービス、集中購買化などにより外資系製薬を中心としたメガファーマ化に対応、国内製薬企業、医療機器

②主力医薬品の特許切れ（2010年問題）

→新薬開発の促進、メガファーマを含む製薬業界の再編

③医療機器市場の増大、医薬品と同様に要求される申請資料の必要性

【工業】

顧客：完成車・部品メーカー、電機、機械、通信、エネルギー関連企業

高付加価値サービス：集中購買化の促進とマニュアル制作などのテクニカルライティング、設計工程でのCAD対応

【金融】

顧客：外資系金融機関、渉外法律事務所

需要増の背景：外国人投資家の増加、国際会計基準導入に伴うIR・ディスクロージャー資料英語化の需要、M&A 案件の増加による渉外法務関連の需要。

高付加価値サービス：IR関連資料については制作（ライティング）を含めた受注を目指します。

4. 重点施策

(4) 米国子会社の黒字化

<概要>

会社名: HC Language Solutions, Inc.

設立: 2006年11月(決算期: 12月)

所在地: カリフォルニア州フォスターシティ

資本金: 100万USドル

(翻訳センター100%出資)



- ・MANGA、ゲームなどのメディアコンテンツ分野では一定の成果
 - ・在米日系企業に加え、米国企業もターゲットに顧客開拓
 - ・コストコントロールを徹底
- ➡ H21/12月期の黒字化を目指す

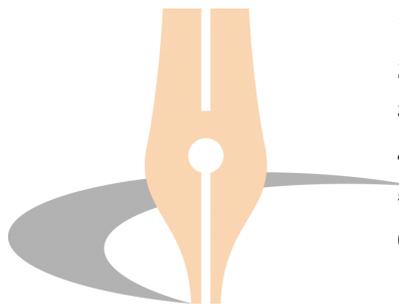
■ 米国子会社の黒字化

設立目的: 翻訳者開拓と米国市場の開拓

日本のメディアコンテンツは従来の技術・製品の輸出以外にも、ソフト面での輸出も増大しています。

→ 日本発信のメディアコンテンツ分野では一定の成果を挙げています。今後は主力4分野での在米日系企業・米国現地企業の新規顧客開拓を目指します。

Ⅲ. 業績動向・株主還元



1. 連結業績目標
2. 売上高 推移
3. 経常利益 推移
4. 株主還元
5. 世界TOP10入りを目指す
6. 翻訳センターの目指す方向性

1. 連結業績目標

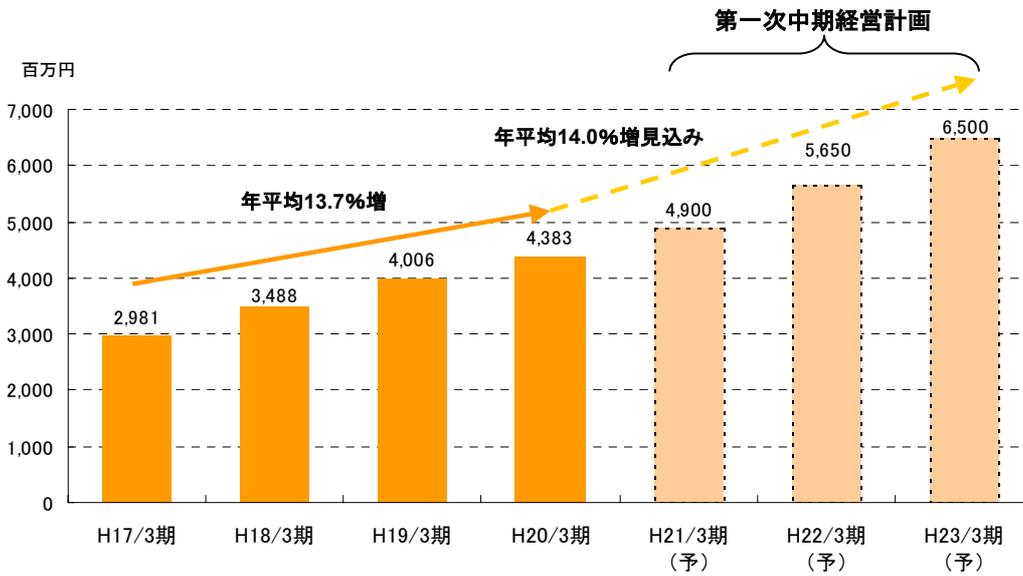
単位：百万円、円

	H20/3期	H21/3期 (予)	H22/3期 (予)	H23/3期 (予)
売上高	4,383	4,900	5,650	6,500
営業利益	403	480	550	700
経常利益	407	480	550	700
当期純利益	205	250	310	400
一株あたり利益	15,786	19,908		

■連結業績目標

本体の売上拡大とともに米国子会社黒字化および収益基盤の強化を図ることで、過去3年間の成長率を超える成長率を今後3年で実現していくのが目標です。

2. 売上高 推移



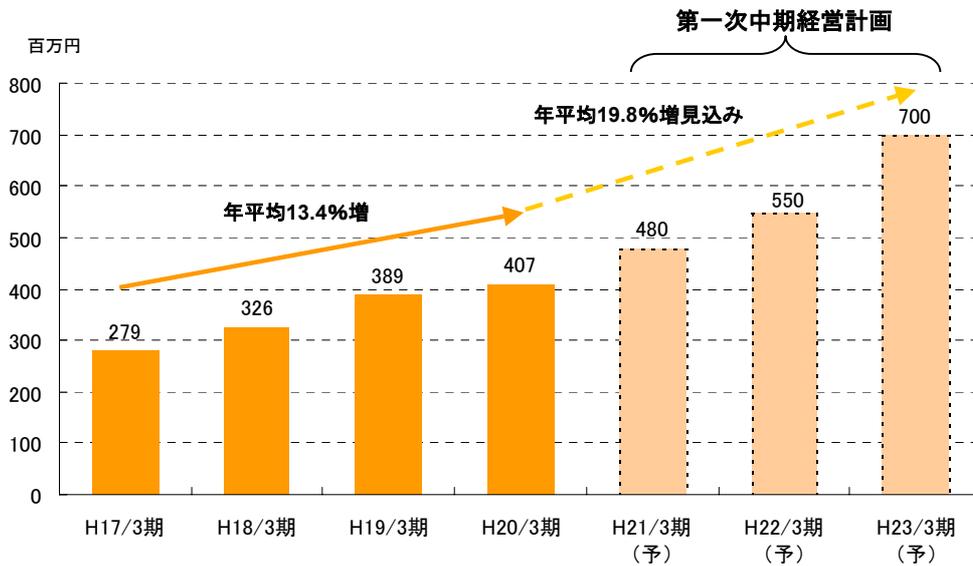
■売上高推移

平成20年3月期を基点として、過去3ヶ年に比べて今後3ヶ年の成長スピードをさらに加速させていきます。

【成長ドライバー】

- ・ 高付加価値サービスと集中購買化による主力4分野の強化
- ・ 翻訳プラットフォームの構築
- ・ 米国子会社の積極展開

3. 経常利益 推移



■ 経常利益推移

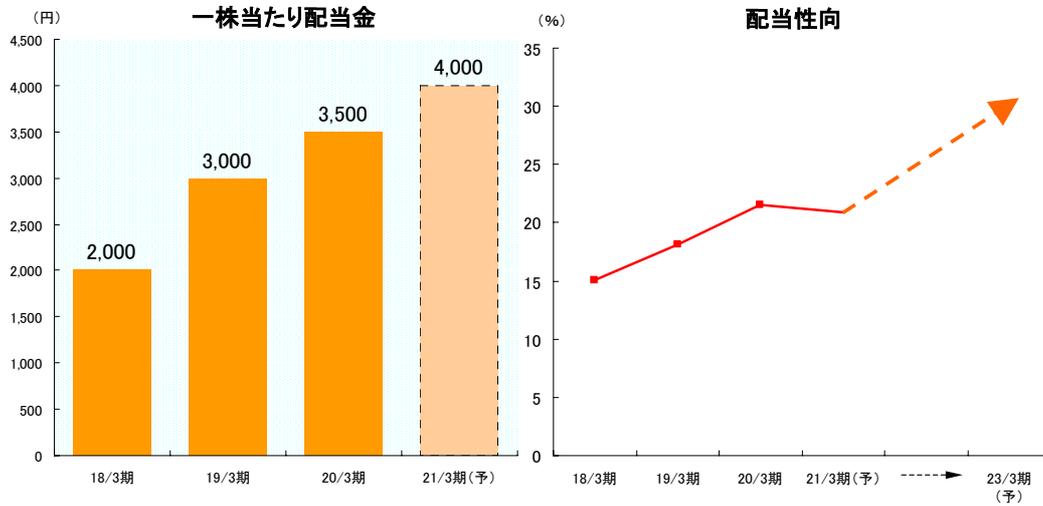
平成20年3月期を基点として過去3ヶ年に比べて今後3ヶ年の成長スピードをさらに加速、売上高を上回る成長率を見込んでいます。

【要因】

- ・ 翻訳プラットフォームの構築による作業効率化
- ・ 米国子会社の収益貢献(先行投資負担から黒字化)
- ・ 新人事制度構築による効率的な組織運営、評価制度(販管費の抑制)

4. 株主還元

利益成長に応じた継続的な増配を目標としてまいります



■株主還元

株主の皆様方への還元は、重要な経営課題のひとつとして認識しており、今後も利益成長に応じた継続的な増配を目標とします。

5. 世界TOP10入りを目指す

語学ビジネス 売上高ランキング

(単位:百万ドル)

順位	社名	国名	売上高	順位	社名	国名	売上高
1	L-3 Communications	米国	753.0	11	CLS Communication	スイス	49.2
2	Lionbridge technologies	米国	452.0	12	Logos Group	イタリア	46.5
3	SDL International	英国	235.0	13	Semantix	スウェーデン	43.7
4	Language Line Holdings	米国	183.2	14	Manpower Business Solutions	オランダ	38.8
5	STAR Group	スイス	161.7	15	Moravia Worldwide	チェコ	38.2
6	TransPerfect/Translations	米国	156.0	16	LCJ EEIG	ベルギー/ドイツ スペイン/イタリア	38.0
7	Euroscript International	ルクセンブルク	120.9	17	株式会社 翻訳センター	日本	36.3
8	SDI Media Group	米国	119.8	∴	∴	∴	∴
9	Xerox Global Services	英国	98.9				
10	RWS Group	英国	90.9				

※小数点第二位は切り捨て

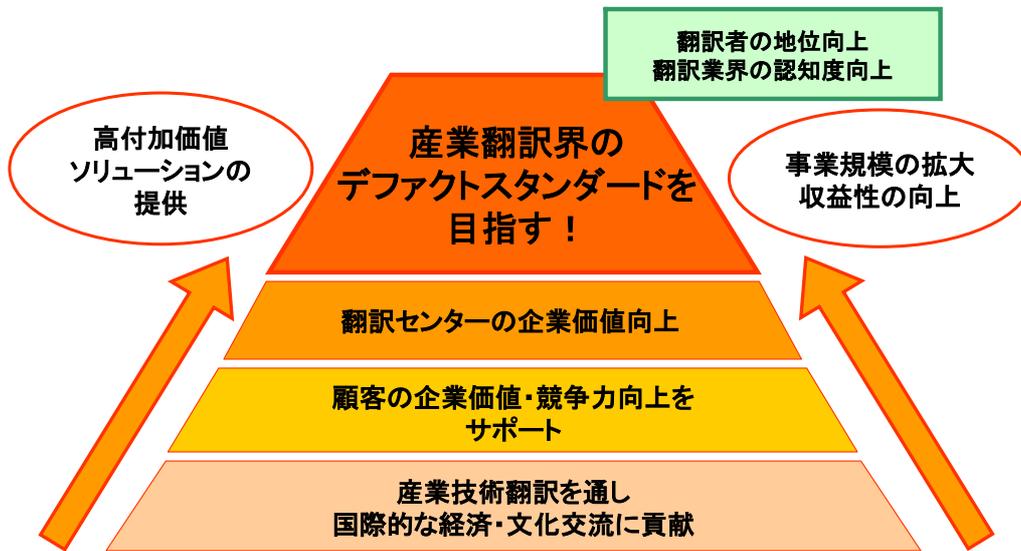
Donald A. DePalma and Renato Beninato, "Ranking of Top 25 Translation Companies for 2008", Common Sense Advisoryを元に当社作成

■世界TOP10入りを目指す

事実上の語学ビジネスランキングでのトップは2位の Lion Bridge です。

→中長期的にはアジアの代表として世界TOP10入り目指します。

6. 翻訳センターの目指す方向性



■方向性

当社経営理念である「産業技術翻訳を通し国際的な経済・文化交流に貢献」することで顧客の企業価値・競争力向上を側面からサポートし、同時に、当社自身の企業価値を向上を目指し、最終的には、産業翻訳界のデファクトスタンダードを目指し、また、翻訳業界の認知度向上、地位向上を目指していきます。

また、顧客・株主・翻訳者・従業員すべてのステークホルダーの満足度向上に努め、更なる企業価値の向上を目指すとともに、透明性の高い経営を進め、積極的なIR活動についても努めて行きます。

皆様方のご支援、ご協力をよろしくお願い申し上げます。