

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21年3月9日

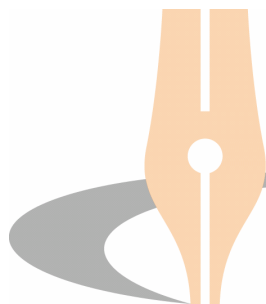
大証ヘラクレス:2483

Copyright ©2009 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

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。
翻訳サービスという立場から日本企業、海外企業のグローバル展開に
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. 会社概要
2. 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. ビジネスモデル

1. 会社概要

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・通訳サービス業、一般労働者派遣事業
資本金	3億9,981万8千円(平成20年3月末現在)
売上高	43億8,309万2千円(平成20年3月期)
事業所	大阪・東京・名古屋・米国・中国
従業員数	193人(平成20年3月末現在)

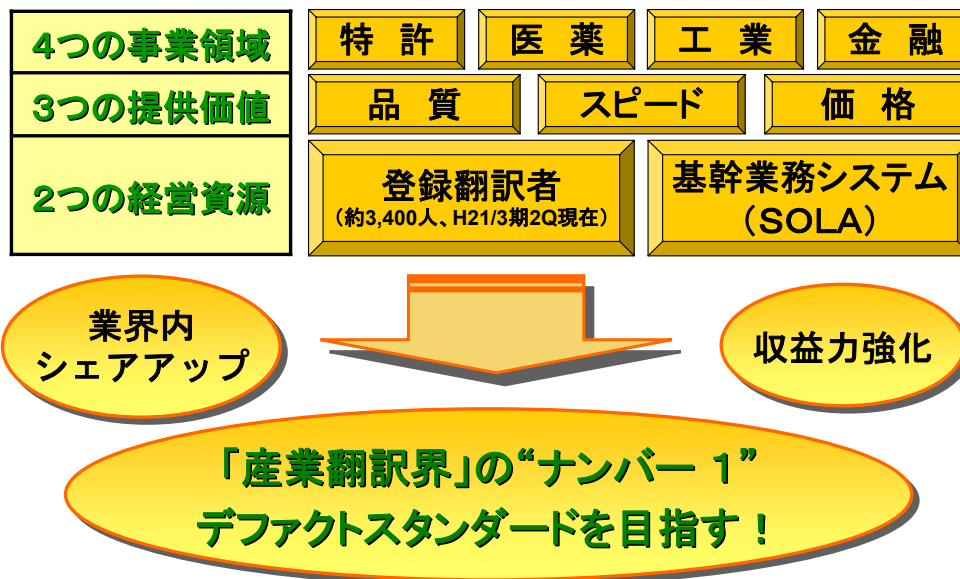
■概要

事業内容: 翻訳・通訳サービス業、なかでも、産業翻訳に特化しております。

また、グループ会社には、一般労働者派遣事業専門の会社もあり、
外国語知識だけでなく専門知識を有しているスタッフを派遣しております。

事業所: 大阪本社、東京、名古屋、アメリカ・サンフランシスコ、
これに加えて、昨年7月には中国・北京に現地企業との合弁会社
「北京東櫻花翻訳有限公司」を、昨年11月には東京に前出の派遣会社
「HCランゲージキャリア」を設立いたしました。
(いずれもプレスリリースにて発表済み)

2. コア・コンピタンス



■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「サービスの三要素」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3,400人の登録翻訳者と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の強化を実現、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3,400人(H21/3期2Q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

製薬会社、特許事務所を中心に取引、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

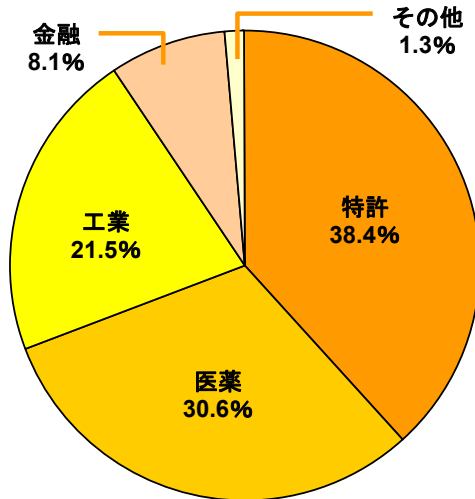
フリーランスの翻訳者と業務委託契約書を締結の上で、翻訳を依頼しております。
翻訳者の登録には厳しい登録基準を設定し、優秀な翻訳者の獲得に努力しています。
→優秀な登録翻訳者の確保こそが、当社の重要な経営資源と考えます。

4. ビジネスモデルの特徴

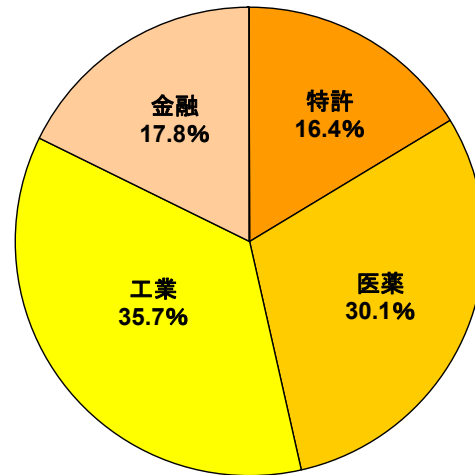
基幹業務システム「SOLA」により顧客の様々なニーズや様々な内容の案件と
翻訳者のスキル、スケジュールとの最適なマッチングを行っています。
→品質の安定化と業務の効率化を達成
→「SOLA」も当社の重要な経営資源と考えます。

4. 分野別売上高・登録翻訳者の内訳 (H21年3月期第2四半期)

分野別 売上高



分野別 登録翻訳者



■分野別売上高

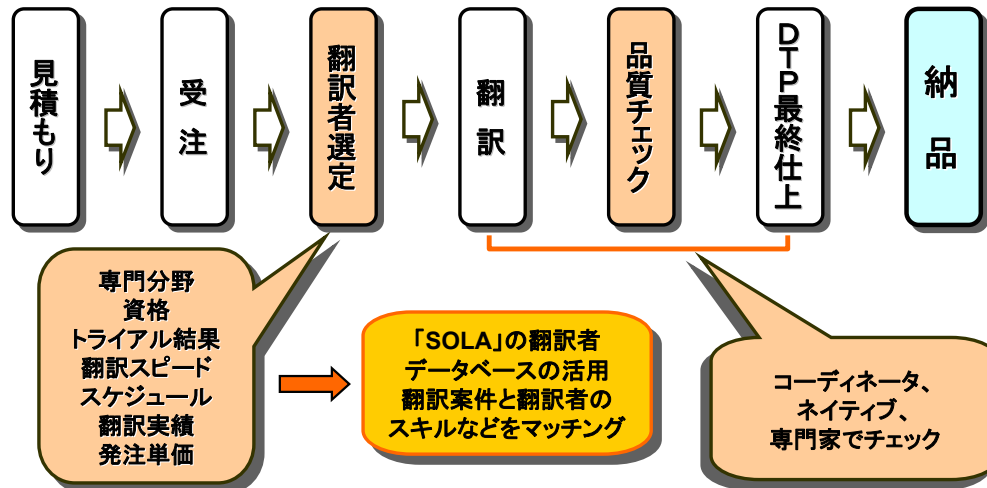
- ・およその比率は、特許4割、医薬3割、工業2割、金融1割です。

■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引き続きの課題です。

5. ビジネスモデル

- 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

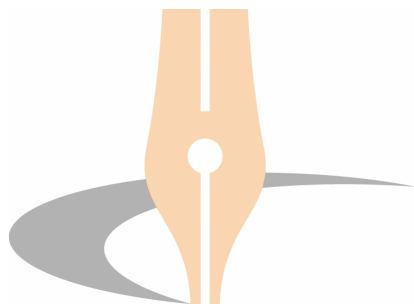
1. 翻訳者選定

- ・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すると考えています。
原価は現在の水準を維持した上で、「SOLA」を存分に活用し、最大限の効率化を図っています。

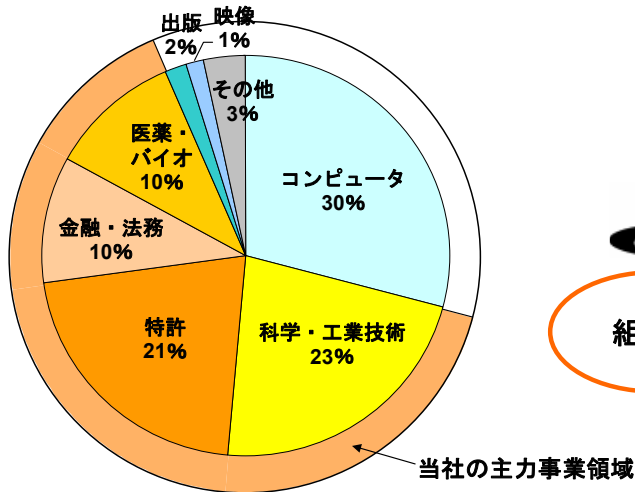
Ⅱ. 今後の経営戦略



1. 当社の強み
2. 翻訳センターの財務基盤
3. 分野別動向
4. 米国子会社
5. 世界TOP10入りを目指す
6. 中期的な事業展開

1. 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

日本翻訳連盟 (JTF) が2005年度に実施した調査によると、産業翻訳界には2,000社の企業が存在し、市場規模は2,000億円ともいわれております。

コンピュータやIT関連分野は、市場が大きく競合会社も多いことから、価格競争は厳しく利益面では厳しいと考えます。当社はあえてこの分野には注力はせず、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

①総合力

複数拠点・複数分野の複合体

②組織力

約3,400名の登録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

③収益力・資金力

翻訳者への支払状況 (支払いサイトが業界平均より短い)、システムなど大型投資も可能

2. 翻訳センターの財務基盤

貸借対照表
(平成20年9月30日現在) (単位:百万円、%)

流動資産	1,879 (83.3)	流動負債	607 (26.9)
		固定負債	124 (5.5)
		純資産	1,524 (67.6)
固定資産	377 (16.7)		
資産合計	2,256	負債純資産合計	2,256

■ 流動資産

現預金: 869百万円

■ 純資産

自己資本比率: 67.6%

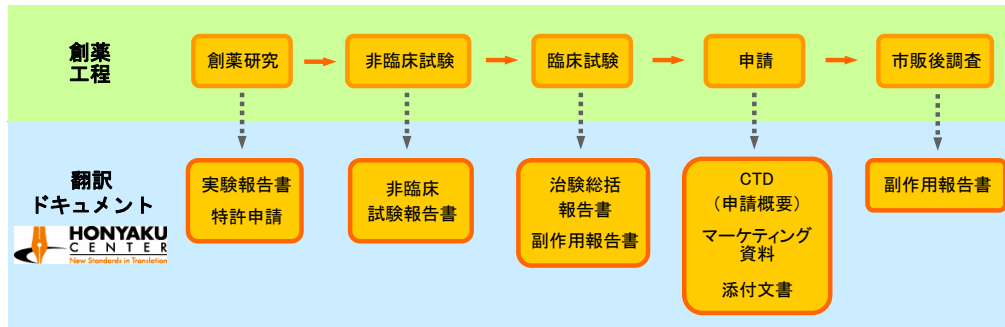
→ 強固な財務基盤

■ 貸借対照表

弊社の財務基盤の特徴として、
自己資本比率の高さと手元資金の豊富さが挙げられます。

強固な財務基盤は、M&Aやシステムへの投資など、
さまざまな選択、経営の自由度を可能にすると考えます。

3. 分野別動向 (1) 医薬



単位: 百万円、%

	H20/3期 3Q	H21/3期 3Q累計	伸率
売上高	982	1,026	4.5
受注件数	9,466	10,191	7.7

医薬品会社のグローバル展開
には翻訳が不可欠

■ディフェンシブ分野でのシェア確保に向けて

今上期は米国金融市場の混乱に起因する景気後退感が表面化し始め、
今下期に入り、景気後退からさらに減速へと、ますます不透明感を増しつつあります。

当社は、景気に左右されにくい

いわゆる「ディフェンシブ性の高い」業界(医薬・特許)での売上高が
全体の約70%を占めています(特許38.4%、医薬30.6%)。

それぞれの分野における翻訳業務の関わりについてご説明いたします。

■医薬分野での関わり

パワーポイント資料の上段をご覧ください。

医薬品会社で発生する創薬開発から申請、市販後調査のいずれの場面においても
翻訳作業は発生することがわかりいただけるかと思ます。

■製薬業界のマクロ環境

製薬会社が生き残っていくためには、新薬開発が必要です。

後発医薬品(ジェネリック)市場の拡大や

大型主力薬の特許切れ(2010年問題)などが

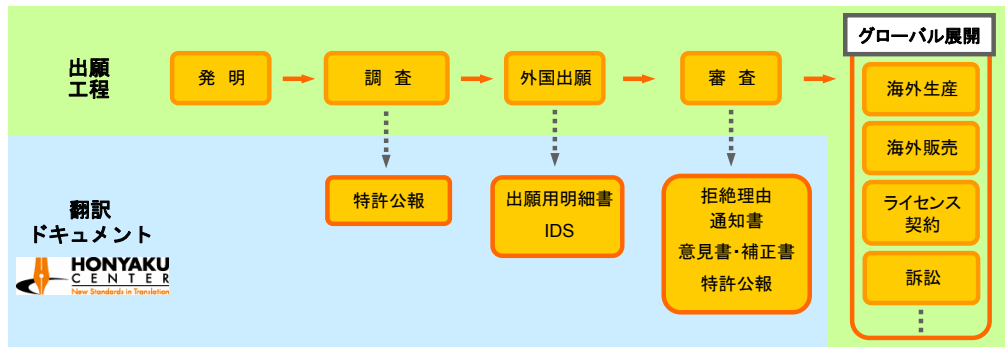
製薬会社の再編を加速させるものと考えられます。

よって、景気後退局面の中、多少の抑制はあるものの、

新薬メーカーが創薬活動を全く停止することは考えにくく、

新薬開発の場に翻訳ビジネスは必ず発生すると考えております。

3. 分野別動向 (2)特許



単位:百万円、%

	H20/3期 3Q	H21/3期 3Q累計	伸率
売上高	1,158	1,239	7.0
受注件数	8,458	9,064	7.2

技術・製品のグローバル展開
には外国特許翻訳が不可欠

■特許分野でのかかわり

こちら、パワーポイント資料の上段をご覧ください。
出願工程のうち、外国出願時に必ず作成する書類「出願用明細書」が
弊社特許分野で取り扱うドキュメントの大半を占めます。

■特許業界のマクロ環境

特許権侵害(模倣品)やパテント・トロールの増加などにより、
企業による自社権利を守るための積極的な知財戦略だけでなく、
日本政府をあげた知的財産権ビジネスの見直しが計られつつあります。

よって、景気後退局面の中、多少の抑制はあるものの、
メーカーが出願行為自体を全く止めることはできないでしょう。
外国出願の場合はなおのこと、翻訳ビジネスは必ず発生とすると考えられます。

3. 分野別動向 (3)工業・金融

【工業】

単位:百万円、%

	H20/3期 3Q	H21/3期 3Q累計	伸率
売上高	669	741	10.9

	H20/3期 3Q	H21/3期 3Q累計	伸率
受注件数	6,478	6,904	6.6

自動車関係の受注が減少するも
通信関連やゲームなどの
コンテンツ関連の受注獲得で
カバーし、前年同期比二桁増収

【金融】

単位:百万円、%

	H20/3期 3Q	H21/3期 3Q累計	伸率
売上高	332	300	△9.6

	H20/3期 3Q	H21/3期 3Q累計	伸率
受注件数	3,018	3,093	2.5

米国金融市場の混乱を
ダイレクトに受け、
外資系金融機関からの
受注が減少

■工業と金融
【工業】

通信関連やゲームなどのコンテンツ関連の受注獲得で
自動車関連(完成車・部品いずれも)の落ち込んだ需要をカバーし
第3四半期の売上高は前年同期比増となりましたが、
昨年末以降、特に自動車関連(完成車・部品いずれも)が厳しく、
非常に不透明な状況にあるため、
第4四半期は苦戦を強いられると予想しております。

【金融】

外資系金融機関からの受注が減少したこと、
また、案件の小口化により、第3四半期売上高は前年同期を
著しく割り込む結果となっています。

4. 米国子会社

<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)



- ・メディアコンテンツ分野ではゲームなどを中心に堅調に推移
 - ・工業・医薬分野を中心に伸長、主力4分野も拡大
 - ・コストコントロールを徹底したことによる利益面の改善
- ➡ H21年12月期の黒字化を目指す

■米国子会社

日本は従来は技術・製品などハード面での輸出が主でしたが、現在はゲーム・コミックなどを中心とするソフト面での輸出も増大しています。また、メディアコンテンツ分野はニーズが高く、今後も期待されている分野でもあります。

HCLSはメディアコンテンツに加え、H20年12月期からは主力4分野への取り組みも開始しました。その結果、H20年12月期は単月の黒字化を達成いたしました。H21年12月期は通年黒字化を目指しています。

■特別損失(減損処理)について

平成21年2月12日にプレスリリース

「業績予想の修正ならびに特別損失の計上に関するお知らせ」を公表いたしました。

設立当初に描いていた収益モデルの実現が外部環境の変化等により困難と判断したことと会計上の必要性から、今期に処理いたしました。

現在、現地採用のスタッフを中心に運営体制を変更する等、コストコントロールを徹底したことと売上増加により、収益面は改善しております。

基本のビジネスモデルは変更せず、分野や営業エリアの拡大を通して着実な顧客基盤の構築と売上高増を目指してまいります。

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 Beninatto, "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。

6位のTransPerfect/Translationsが当社とビジネスモデルが類似しています。

(※当社の売上高は、平成20年3月期第3四半期時点での数値)

→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. 中期的な事業展開

- ・「翻訳プラットフォーム」構築の基盤となるソフトウェア「Tra-Tool」(翻訳支援システム)の複製・改変の許諾を受ける(平成20年6月より開発開始)
- ・在中日系企業に対し日本と同じレベルの翻訳サービス提供を目指し、「北京東櫻花翻訳有限公司」を中国・北京に設立(平成20年8月より営業開始)
- ・語学力を備えた人材の派遣・紹介を目的とした人材派遣会社「(株)HCランゲージキャリア」を設立(平成20年10月より営業開始)

■翻訳プラットフォーム

詳細は次ページをご参照ください。

■中国・北京での合弁会社設立

在中日系企業あるいは中国企業の日本市場への展開をサポートが設立の目的です。当面の課題は、基盤整備と中国における産業翻訳ネットワークの構築と認識しています。

■人材派遣会社設立

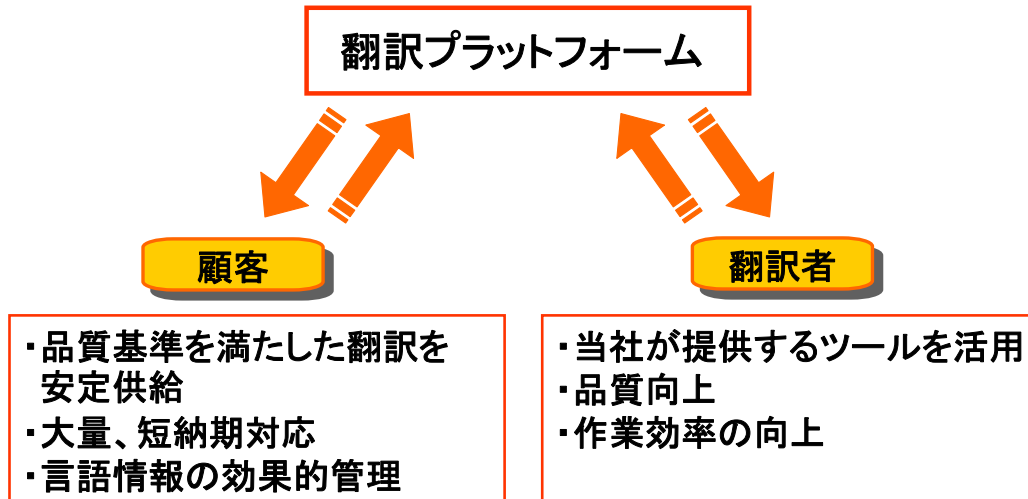
外国語知識と専門分野の経験が豊富な人材(翻訳者・通訳者)の派遣が目的です。既存の請負翻訳事業とのシナジー効果はあると認識しています。

いずれの事業展開を通して、幅広いサービス提供を実現していきたいと考えております。

6. 中期的な事業展開

「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

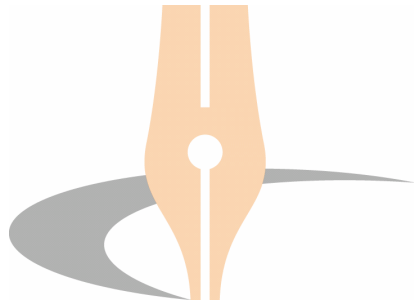
営業・コーディネータ・制作担当、また、
当社が開発するシステムを含むサービス全体のこと。

→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。

平成20年6月より開発を開始し、順調に開発は進んでおります。

Ⅲ. 業績動向・株主還元



1. 概要
2. 通期見通し
3. 売上高 推移
4. 経常利益 推移
5. 株主還元
6. まとめ
7. 翻訳センターの目指す方向性

1. 概要

単位：百万円、%、円

	H20/3期 3Q	H21/3期 3Q累計	増減	
			増減	伸率
売上高	3,198	3,371	173	5.4
営業利益	270	238	△32	△11.7
経常利益	272	237	△35	△12.9
当期純利益	126	120	△6	△5.3
一株当たり純利益	9,005	8,602	—	—

※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。
※US1ドル=105円41銭で換算しております。

■増収減益の理由

(1)外部環境の激変

特に昨年末頃から景気減速が鮮明になり、
景気の影響を受けにくいと認識していた翻訳業界も影響を受けております。

(2)販売管理費の増加

昨年5月に発表した第一次中期経営計画の重点施策のひとつである
「人材の増強」を今上期で達成いたしました。先行投資的な意味で
人材を補強した分、増加した販売管理費を売上高が吸収できなかったことが
要因と考えております。

2. 通期見通し

単位: 百万円、%、円

	H20/3期	H21/3期 (予) (2/12修正後)	増減	
			増減	伸率
売上高	4,383	4,400	17	0.4
営業利益	403	230	△173	△42.9
経常利益	407	230	△177	△43.5
当期純利益	205	110	△95	△46.3
一株当たり当期純利益	15,786	8,400		
一株当たり配当金	3,500	4,000		

※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。
 ※US1ドル=100円で換算しております。

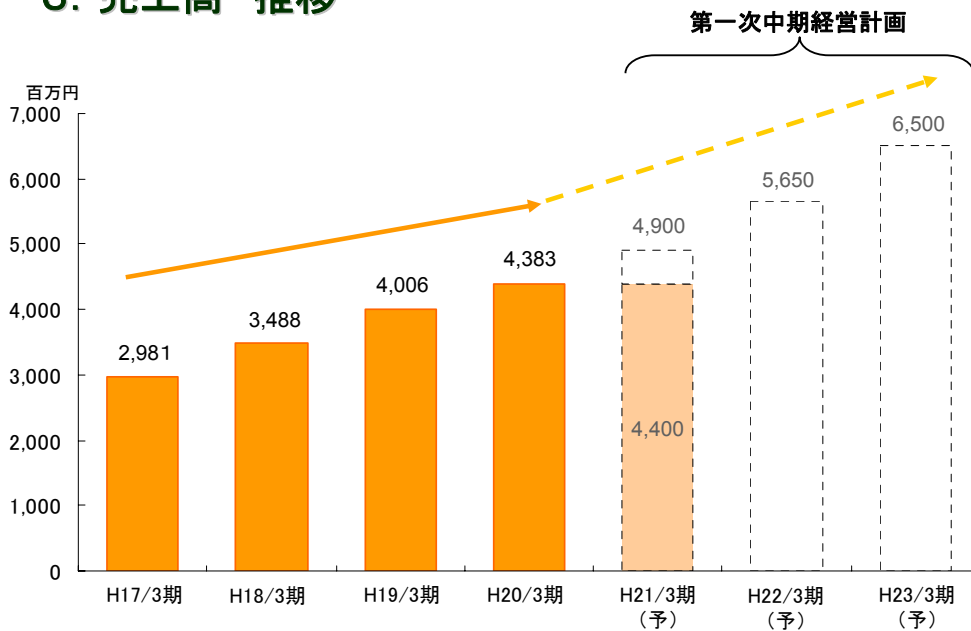
■業績予想の修正について

【外部環境の激変】

当社は従来は下期偏重型と認識しておりますが、
 急激な景況悪化による工業・金融分野での受注が減少していることから、
 第4四半期は特に厳しい状況を想定した上での数値修正となっております。

なお、配当は期初予想から変更せず、4,000円で実施する予定であります。

3. 売上高 推移



■売上高推移

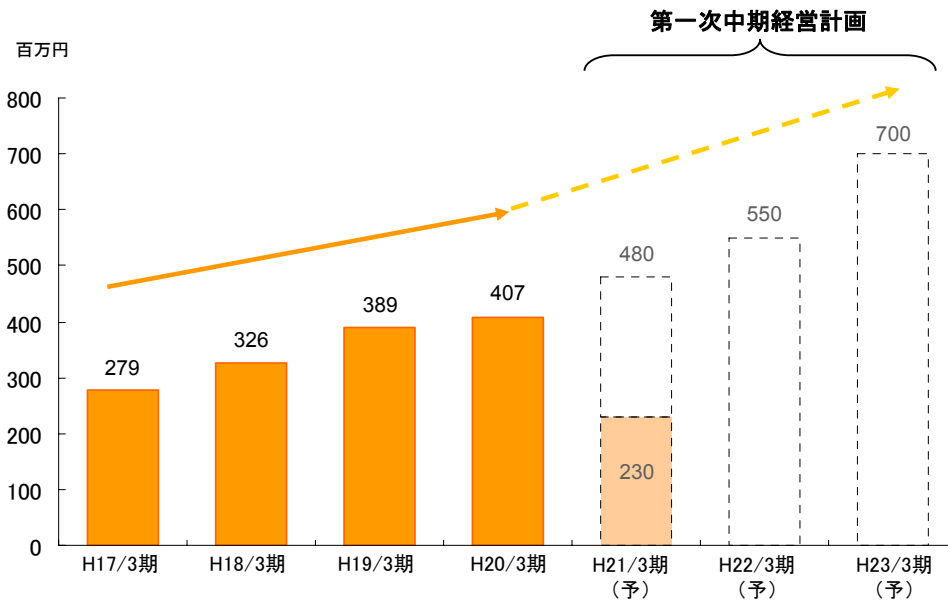
点線のグラフが昨年5月に発表した中期経営計画に基づいた数値、
薄いオレンジのグラフが業績修正後のH21年3月期の予想数値となっております。

第2四半期以降の外部環境や景況感の激変を踏まえ、
中期経営計画の具体的な数字については見直すことも検討しておりますが、
経営の方向性や成長ドライバーについては変更はありません。

【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

4. 経常利益 推移



■経常利益推移

点線のグラフが昨年5月に発表した中期経営計画に基づいた数値、
薄いオレンジのグラフが業績修正後のH21年3月期の予想数値となっております。

こちら、第2四半期以降の外部環境や景況感の激変を踏まえ、
中期経営計画の具体的な数字については見直すことも検討しておりますが、
取り組む課題、目指す方向性には変更はありません。

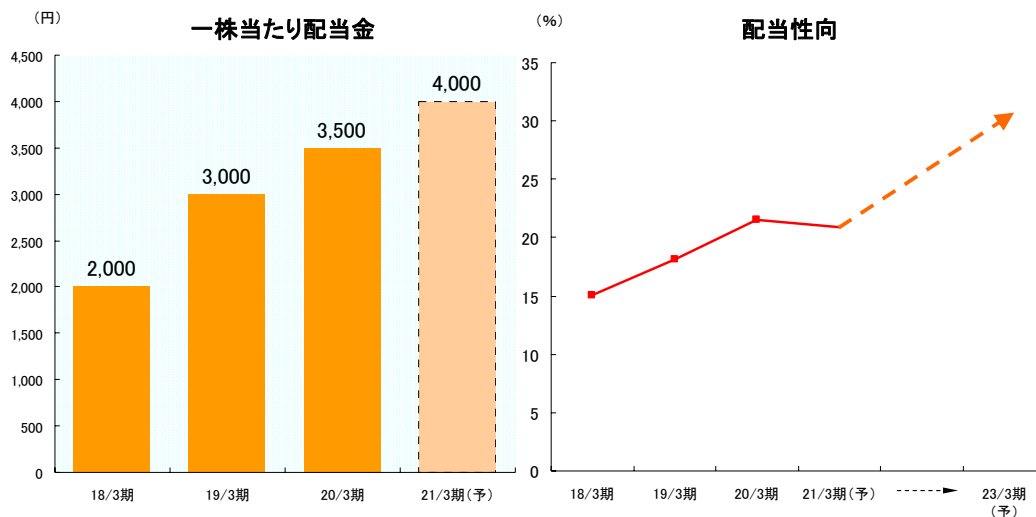
【目指す方向性】

- ・ 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
- ・ 新人事制度構築による効率的な組織運営、評価制度

→採用の抑制など、経費面の見直しを図り、
一日も早く従来に描いていた成長軌道に戻せるように
社員一丸となって尽力しております。

5. 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

今期は減益になる見通しではありますが、
 株主の皆様方への利益配分(還元)は、
 重要な経営課題のひとつと認識しております。

今期については当初予想の4,000円を予定しており、
 また、今後も利益成長に応じた継続的な増配を目標としていきます。

6. まとめ

■ 外部環境が激変するなかでの着実なシェア拡大

■ 攻めと守りのバランスの取れた経営

■ 利益成長に応じた株主還元

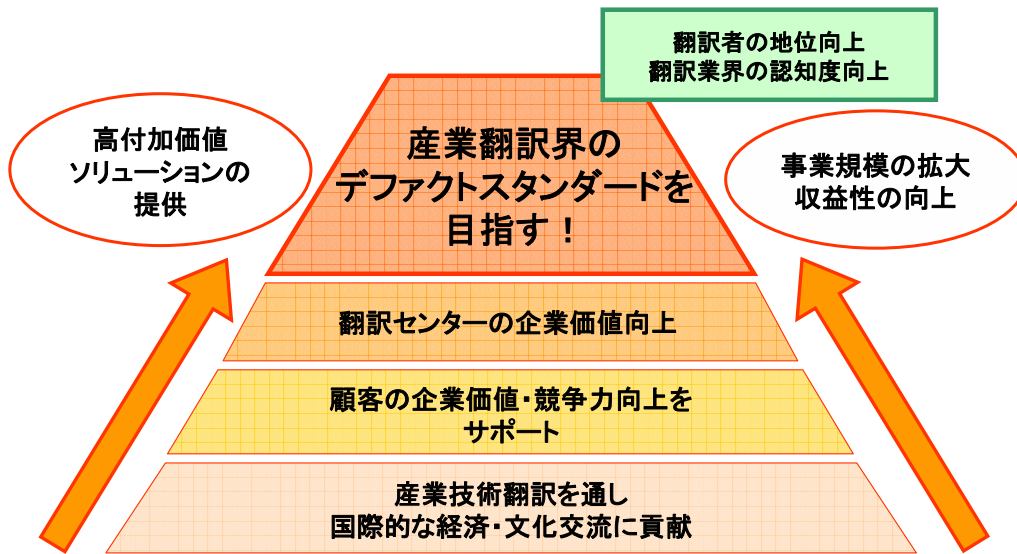
■まとめ

業績修正・株価低迷で皆様には多大なご心配をおかけしていますが、今回の業績修正の理由は、構造的なものとは違い、一時的なものと認識しております。また、当社の産業翻訳業界での資金力や総合力の優位性に変わりはありません。

この難局を乗り切るべく、引き続き堅調に推移していくと思われるディフェンシブな側面をもつ特許・医薬分野を軸としながら、急激な外部環境の変化や顧客ニーズに迅速に対応していきます。

また、強固な財務基盤のもと、さらなるコアコンピタンスの強化を図り、収益向上のため、社員一丸となって尽力してまいります。

7. 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。

引き続き、皆様方のご支援、ご協力をよろしくお願い申し上げます。