

株式会社翻訳センター 個人投資家向け 会社説明会

2014年6月16日

株式会社翻訳センター（ジャスダック 証券コード：2483）



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「翻訳センター」、「産業翻訳」という言葉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。

本日のテーマとポイント

1

I .翻訳センターとは

⇒産業翻訳業界のリーディングカンパニーです

II .第二次中期経営計画

⇒過去最高の売上・利益の達成を目指します

III .業績見通し・株主還元

⇒利益成長に応じた継続的な増配を約束します

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■本日のテーマとポイント

本日のテーマはこちらの3点となります。

私からのご説明は45分程度、残りの時間で質疑応答を予定しています。

I .翻訳センターとは

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 翻訳センターとは

それでは、「翻訳センターとはこういった企業なのか」、
翻訳ビジネスの種類や業界動向、当社の業界での立ち位置などをご説明いたします。

1. 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	392人（2014年3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・コンサルティング、（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

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・エスをグループ化いたしました。

【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、名古屋の三拠点に、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。

2. 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、2012年9月に子会社化した（株）アイ・エス・エスが展開する「通訳事業」、「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）」、「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「外国出願支援事業」があります。

翻訳センターグループは、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。

3. 翻訳ビジネスの種類（1）

5

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」や映画や海外ニュースの字幕などに代表される「映像翻訳」が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。

3. 翻訳ビジネスの種類（2）

6



■ 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

■ 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。

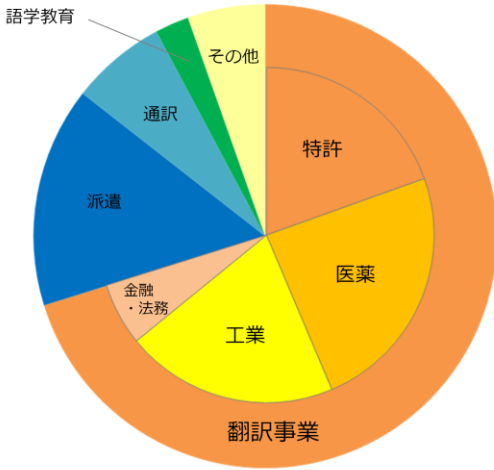
皆様もデジタル機器を購入した際に、複数言語で書かれている説明書を一度はご覧になったことがあるかと思います。また、デジタル機器の多くは海外で生産されておりますが、生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル、現地会社で使う規程類などの人事労務資料など、産業翻訳は非常に幅広い資料を扱います。

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。

4. 翻訳事業 分野別売上高

7



2014年3月期 事業別構成比

	2014年3月期	売上比
翻訳事業	6,155	70.1
特 許	1,713	19.5
医 薬	2,113	24.0
工 業	1,799	20.5
金融・法務	529	6.0
派遣事業	1,348	15.3
通訳事業	584	6.6
語学教育事業	208	2.3
その他	475	5.4
売上高合計	8,772	100.0

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



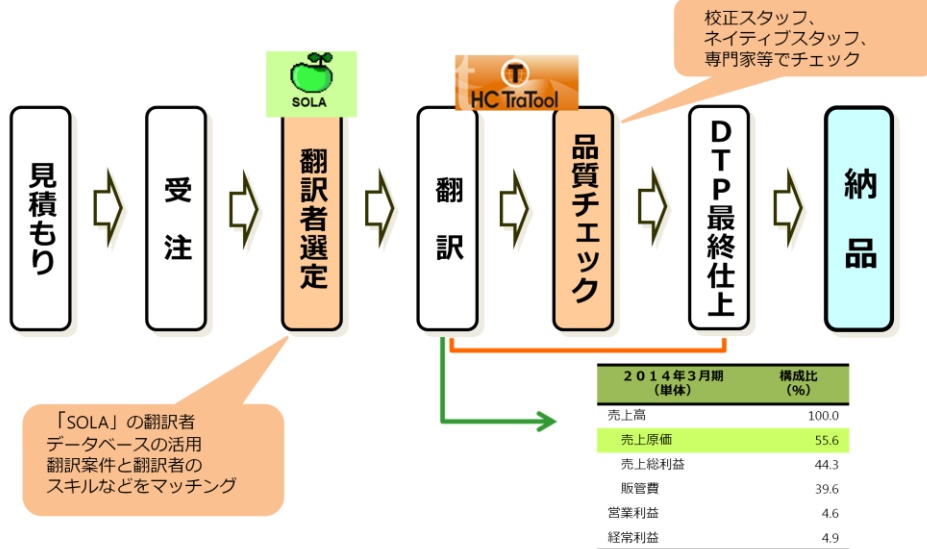
■ 翻訳事業 分野別業績推移

こちらのページでは、2014年3月期の事業別売上高と構成比率を表と円グラフで表しております。

オレンジの部分である翻訳事業はグループ全体の約70%を占めております。弊社では、翻訳事業を特許、医薬、工業、金融・法務の4分野に分けております。専門性（分野）に特化していること、取り扱う領域の幅広さが弊社の翻訳事業の強みでもあります。

5. ビジネスモデル

8



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ ビジネスモデル

こちらの図は翻訳案件を受注してから納品するまでの作業フローです。
このなかでも、翻訳者選定と翻訳／品質チェックについて、ご説明いたします。

【翻訳者選定】

品質確保のためには原稿の内容にあった翻訳者の「マッチング作業」が非常に重要です。この「マッチング作業」を当社では基幹業務システム「SOLA」を使って行っております。翻訳者の選定ミスをする、と、後工程に支障をきたし、収益低下に繋がりがかねません。

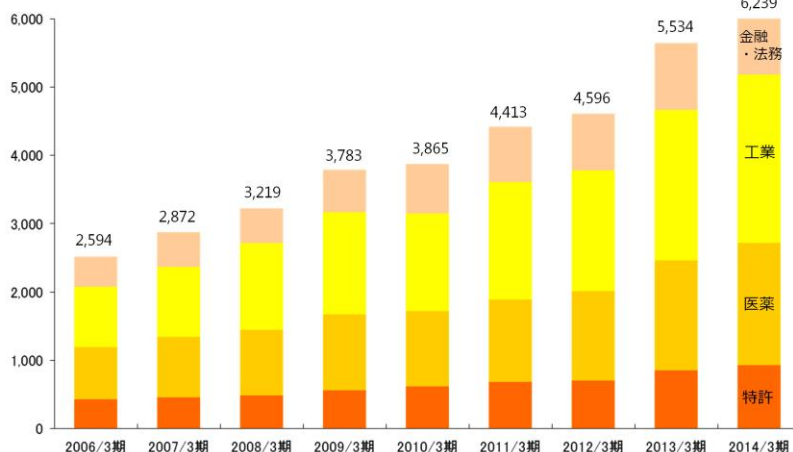
【翻訳／品質チェック】

翻訳は社外のフリーランスの翻訳者に依頼しますが、校正作業は、社内に在籍する校正スタッフ、ネイティブスタッフのほか、有資格者からなる専門スタッフによるチェックを行っております。また、翻訳を支援するツールとして自社で開発した「HC TraTool」を 案件に応じて使用しております。

「HC TraTool」については、後半のスライドでご説明いたします。

6. 登録者推移

9



- 専門分野の知識・資格を擁する翻訳者を確保
- 登録時にトライアル（翻訳のテスト）を実施、合格者のみ登録

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 登録者推移

こちらのグラフは分野別登録者の推移を示しております。

2012年9月の（株）アイ・エス・エスのグループ化により、ISSグループの登録者（主に通訳者）も取り込んだため、2013年3月期の数値は大幅増となっています。

当社では、翻訳者登録の際にトライアルと呼ぶ翻訳のテストを実施します。そのテストで語学力は勿論、技術知識などの専門性や文章力やスピードなどを評価し、一定の能力を有した方を業務委託契約を締結した上で登録し、翻訳を依頼しています。

よって、優秀な登録翻訳者が当社の経営資源であり、登録翻訳者の確保が当社の重要な経営課題であると認識しております。

7. 翻訳市場動向

10

世界の語学サービス会社ランキング2012

(単位: US百万ドル、人)

	企業名	所在国	FY2011 売上高	従業員	拠点数	備考
1	Mission Essential Personnel	US	725.50	8,300	20	軍事関連の情報通信会社
2	Lionbridge Technologies	US	427.86	4,500	45	事実上の語学サービス世界第1位
3	HP ACG	FR	418.00	4,200	15	ヒューレッドパッカードの語学サービス部門
4	TransPerfect / Translations.com	US	300.60	1,763	74	取扱分野が当社と類似
5	SDL	UK	282.85	2,700	70	翻訳支援ツール「TRADOS」発売元
6	STAR Group	CH	148.00	890	43	MLV (マルチ・ランゲージ・ベンダー)
7	euroscript International S.A.	LU	133.71	1,400	27	
8	ManpowerGroup	US	113.00	350	11	世界的人材派遣会社
9	RWS Holdings PLC	UK	05.06	529	10	特許調査会社
10	Welocalize, Inc.	US	82.20	615	12	MLV (マルチ・ランゲージ・ベンダー)
11	CLS Communication	CH	81.52	550	19	
12	HONYAKU CENTER INC.	JP	70.14	254	5	翻訳通訳、会議運営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 Sense Advisory 「The Top 100 Language Service Providers」)

■ 当社グループは、世界で12位、アジアで1位にランクイン (売上高基準)

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 翻訳市場動向

ご覧の表は、アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザー社発表による世界の語学サービス会社の売上高ランキング2012です。

当社は世界で12位、アジア地域では1位にランクインされました。

なお、2013年のランキングでも順位は同じ世界で12位、アジアで1位にランクインしています。

コモンセンスアドバイザー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、日本国内市場の約10倍の規模感があります。

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。

8. 将来の翻訳ニーズ

11



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
- ・ 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：
- ・ 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の輸出拡大

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です。

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、さらにニーズがますます高まると考えていますし、翻訳ニーズは潜在的にもまだまだ多く眠っていると、私は思っています。

Ⅱ.第二次中期経営計画

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

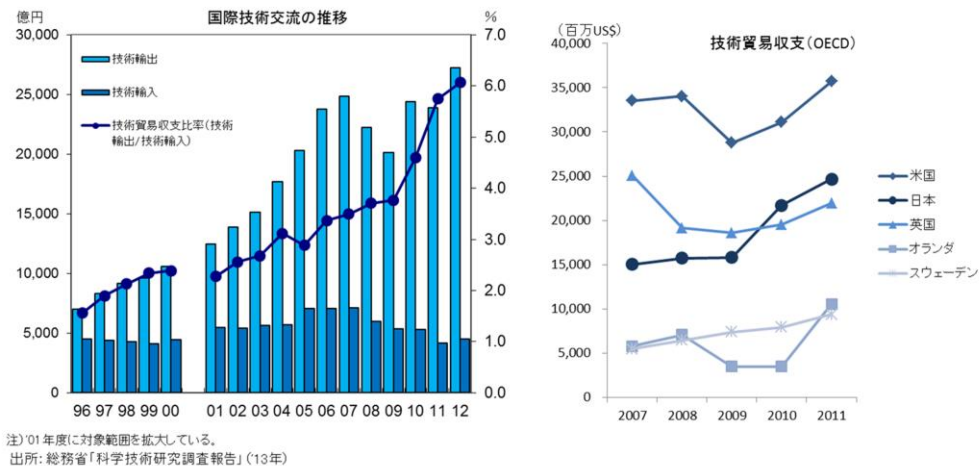


■第二次中期経営計画

ここからは、2012年9月に発表いたしました翻訳センターの第二次中期計画を中心に、翻訳センターグループのこれからの経営戦略を説明いたします。

1. 拡大する技術貿易

13



■ 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

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 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。

ご覧いただくとわかるように、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。20ページに掲載しております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。

2. 第二次中期経営計画

14

■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

当社グループは、この第二次中期経営計画発表の際、経営ビジョンを「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」と決めました。

国内市場の成熟化を背景に、企業のグローバル展開が不可欠な今、顧客が直面している課題を真摯に受け止め、言葉に関するサービスを拡充し続けることが当社グループの使命と考えます。

そして、基本方針として、ご覧の3点を掲げました。

1点目は「事業領域の拡大」です。

当社の主力事業である翻訳にとどまることなく、言葉に関する様々なニーズに対応できるよう事業領域の拡大を図り、お客様のご要望にお応えします。

2点目は「情報・経験の集約と活用」です。

当社グループの強みであり、他社との差別化策として、2つのシステム「SOLA」と「HC Tratool」の活用があげられます。これまで積み重ねてきた情報資産を高度に活用するため、ITを駆使し、付加価値の高いサービスが提供できる体制を整備します。

3点目は「お客様の期待を上回るサービス品質」です。

常に顧客の視点から解決策を明確にし、組織力を生かした高いサービス品質を実現します。

3. ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（1）

15

■ 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.



■ ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（1）

1点目は「株式会社アイ・エス・エスの子会社化による事業領域の拡大」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。

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」と評価していただけることが最大の課題だと考えています。

3. ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（2）

16

■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.



■ISSグループ子会社化による事業領域の拡大（2）（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。

2013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が、アイ・エス・エスは、会期中、TICAD本会合のほか、国連、世界銀行、アフリカ連合委員会、経団連などが主催する多くの首脳級会議の運営も同時に多数担当いたしました。

この案件受注の背景には、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の資金面での経営基盤の拡充等が評価された結果、この案件を受注でき、また、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年以降に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)」の受注決定は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できるよう、事業領域の拡大を図っていきたいと考えております。

4. 専門性の強化

17

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

二次中経の2点目は「専門性の強化」です。

・ローカライゼーション事業への本格参入

2013年6月に（株）アイタスからローカライズ/マニュアル翻訳の事業の一部を譲り受けました。これにより、世界的ITソフトウェアベンダーからの大規模案件の定期受注が可能となりました。また、今期より、部署名もローカライゼーション推進部からローカライゼーション営業部に変更しております。将来、翻訳事業における第5の分野として育成していきたいと考えております。

・外国出願支援業務の増強

外国出願支援専門の子会社と翻訳センターの特許部門が一体となって、特許分野の事業拡大を図っていきます。

・メディカルライティング事業の強化

事業拡大と専門性強化により、製薬会社の薬の開発部門との関係性を深め、受注拡大を狙います。

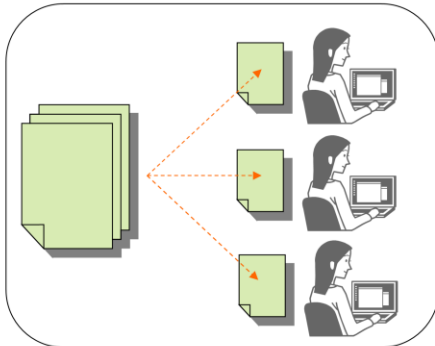
これら3つの具体的施策を推進し、「既存分野の専門性強化」と「新たな専門事業領域の確立」を実現していきます。

5. 翻訳制作体制の増強

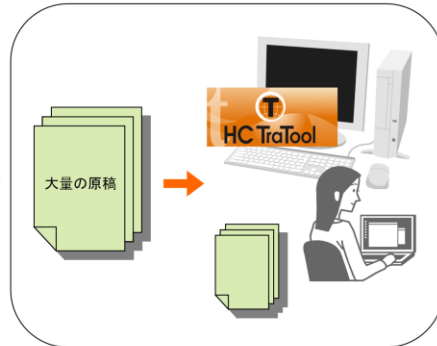
18

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.



■ 翻訳プラットフォームの構築

2010年4月から本格的に当社独自の翻訳支援ツール「HC TraTool」を導入いたしました。前期はHCTTを含む翻訳支援ツールを使った案件処理件数は40%台を超えております。

従来の手作業による翻訳では、大量の原稿の重複箇所や大量の用語集を手作業で処理しており、業務の精度を高めるためには、多くの人手を投入するなど、非常に手間がかかっておりました。この解決策の一つとして、翻訳の際に翻訳支援ツールを導入したことで、重複箇所を機械的に処理し、より速く正確に行うことが可能となりました。

つまり、翻訳支援ツールの積極活用で、品質の安定と向上と作業効率化が図られ、顧客満足度も向上していきます。

今後もHCTTを含めた翻訳支援ツールを積極的に導入・活用してまいります。

Ⅲ.業績予想と株主還元

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

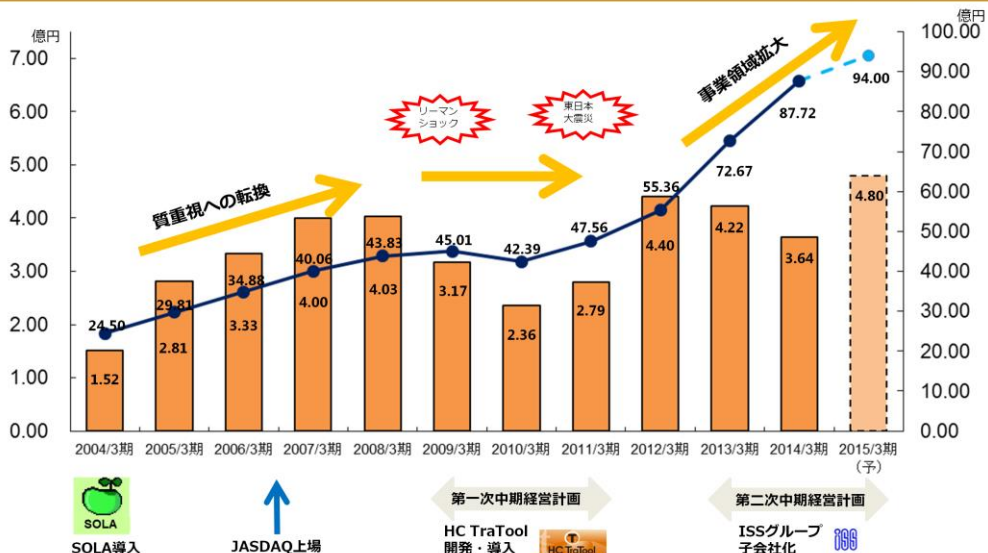


■業績予想と株主還元

最後に業績見通しと株主還元について説明いたします。

1. 業績推移

20



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経常利益の推移です。

第一次中期経営計画（対象期間：2008年5月～2010年3月）を発表し、翻訳支援ツール「HC TraTool」の開発と導入を行いましたが発表年の秋にリーマンショックが発生、翌年から2年、業績にも影響が生じました。

その後、第二次中期経営計画を発表しようとした2012年春に東日本大震災が発生。事業環境の見通しが困難となったため、第二次中期経営計画の発表を1年延期しましたが、当社グループの事業における震災影響は軽微にとどまりました。

そして2012年9月に第二次中期経営計画を発表、今期が最終年度となります。第二次中期経営計画発表とほぼ同時にグループ会社化したISSグループとともに言葉に関する事業領域の拡大を目指してまいります。

2. 2014年3月期 業績

21

単位：百万円、%、円

	2013/3期		2014/3期			
		売上比		増 減	伸 率	売上比
翻訳事業	5,801	79.8	6,155	353	6.0	70.1
特 許	1,684	23.1	1,713	29	1.7	19.5
医 薬	1,902	26.1	2,113	210	11.0	24.0
工 業	1,741	23.9	1,799	57	3.3	20.5
金融・法務	472	6.5	529	56	11.9	6.0
派遣事業	858	11.8	1,348	490	57.2	15.3
通訳事業	267	3.6	584	317	118.8	6.6
語学教育事業	108	1.5	208	99	91.3	2.3
その他	232	3.2	475	242	104.5	5.4
売上高合計	7,267	100.0	8,772	1,504	20.6	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。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■事業別売上高

ご覧の表は前期（2014年3月期の業績）の業績です。

3. 2015年3月期 業績予想

22

単位：百万円、%、円

	2014/3期	2015/3期 (予)	増減	伸率	1-2Q累計 (予)	3-4Q累計 (予)
売上高	8,772	9,400	627	7.1	4,470	4,930
営業利益	364	480	115	31.7	150	330
経常利益	359	480	120	33.3	150	330
当期純利益	179	270	90	50.8	80	190
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＝102円、中国1元＝16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.



■ 業績予想

ご覧の表は今期（2015年3月期）の業績予想となります。

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益いずれにおいても過去最高を見込んでいます。

4. 事業別売上高 予想

23

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。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



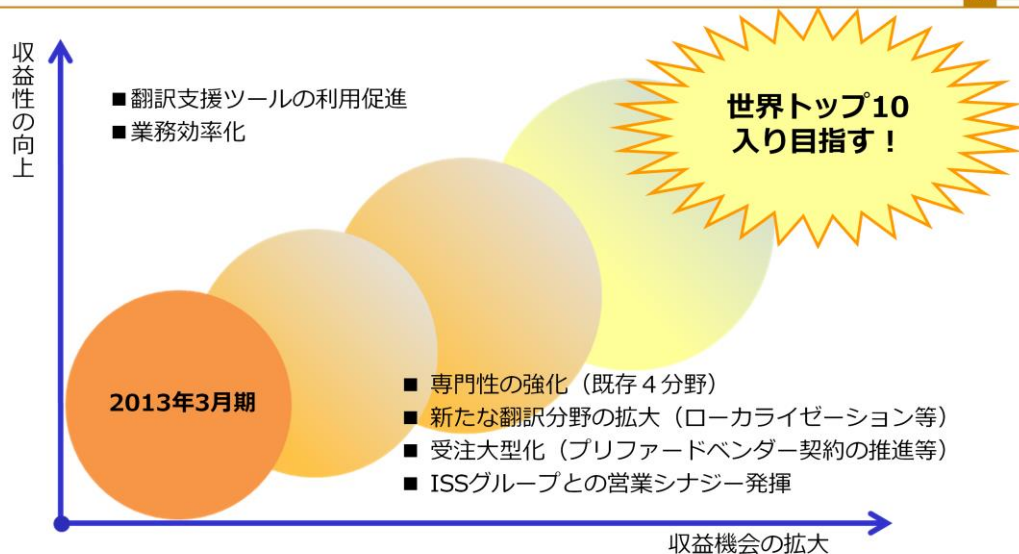
■事業別売上高 予想

ご覧の表は各事業別の売上高の予想です。

翻訳事業については、医薬と特許分野は底堅く伸び、工業と金融・法務分野は伸長を見込んでおります。派遣事業、通訳事業も堅調に推移すると見込んでおりますが、語学教育事業はほぼ横ばいと見込んでおります。また、その他の事業については、前期の大型スポット案件受注（TICAD V）の影響により、今期はマイナスの伸びを予想しております。

5. 翻訳センターの目指す姿

24



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■ 翻訳センターの目指す姿

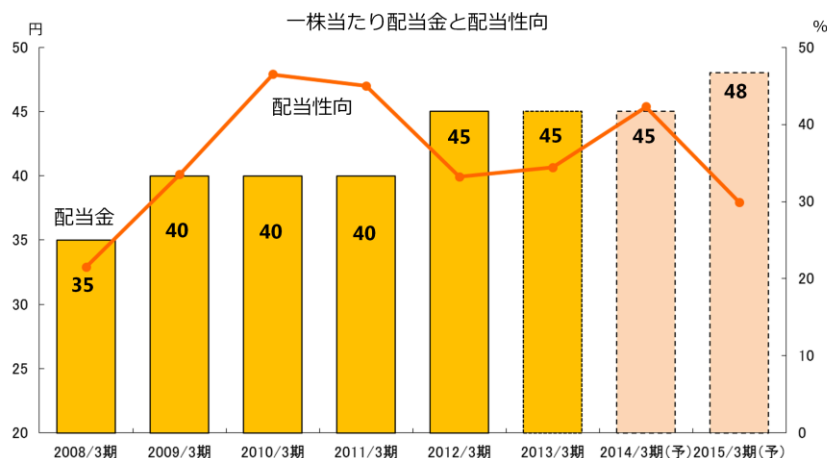
当社グループは、第二次中期経営計画の経営ビジョンである

「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グループ一丸となってワンストップで対応できる体制を目指してまいります。

6. 株主還元

25



■ 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おりました。その関係で、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、2015年3月期の配当は過去最高の売上・利益を見込んでいることから、3円増配の48円を予定しております。

なお、今年3月に筆頭株主がウィザス（株）からエムスリー（株）に変更しております。

翻訳センターグループは

I.産業翻訳業界のリーディングカンパニーです

II.言葉のコンシェルジュを目指しています

III.利益成長に応じた継続的な増配を約束します

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



■最後にもう一度

翻訳センターは来年2016年に創業30年の節目を迎えます。

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。弊社は翻訳業界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。

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へのご支援をこの機会にご検討ください。

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

29

(2 0 1 4 年 6 月 現 在)

ページ	用 語	解 説
p.8	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.9	登録者	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.17	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。
p.18	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。

2. 株価チャート

30

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

6月11日終値：3,370円

1株当たり配当金：45円

(2015年3月期は48円を予定)



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

HONYAKU
CENTER
New Standards in Translation