

翻訳センター

2483 東証 JASDAQ

2015 年 12 月 28 日（月）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
角田 秀夫

■ 業績は堅調に推移、通期では過去最高の更新を見込む

翻訳センター〈2483〉は、翻訳業界の国内最大手である。医薬分野の専門翻訳会社として創業し、特許、工業・ローカライゼーション、金融・法務などに分野を拡大してきた。現在は翻訳だけでなく通訳、派遣、国際会議企画・運営（コンベンション）、通訳者・翻訳者教育などに多角化し、顧客企業のグローバル展開における幅広い外国語ニーズに対応する。

翻訳・通訳市場は企業のグローバル化を背景に安定成長している。多数の中小プレーヤーがひしめく分散業界において、同社はいち早く専門分野に特化し、組織化・システム化された営業・制作機能に強みを持つ。結果として、提供価値（品質、スピード、コスト）のバランスが良く、大規模化や多言語化などの新しい顧客ニーズにも対応でき、顧客満足度が高い。国内翻訳業界 1 位、世界の語学サービス企業で 14 位、アジアでは 4 年連続 1 位のポジションである。

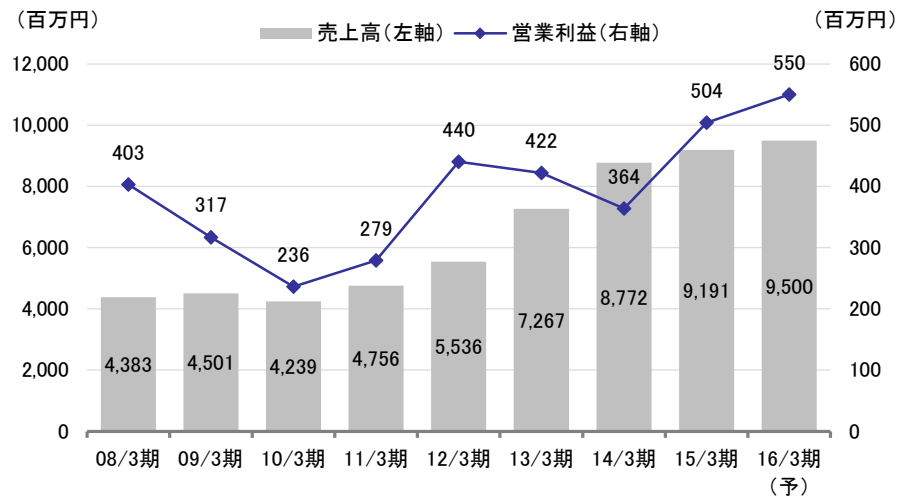
2016 年 3 月期第 2 四半期は前期比で減収減益ではあるものの、子会社売却などの影響を除くと当初の計画通りに推移しており、堅調と言えるだろう。2016 年 3 月期計画は、売上高 9,500 百万円（前期比 308 百万円増）、営業利益 550 百万円（前期比 45 百万円増）と、売上高、利益ともに過去最高の更新を見込む。引き続き、医薬分野、工業・ローカライゼーション分野を中心に翻訳事業売上高が 477 百万円伸長する計画だ。売上高の第 2 四半期進捗率は 44.9% であるが、下期に活況を呈する事業特性から、計画達成のハードルは高くないと考えられる。

成長戦略の 1 つとして具現化したのが、2015 年 4 月に設立された多言語コンタクトセンター事業「ランゲージワン（株）」（持分法適用関連会社。同社の出資比率は 49%）である。24 時間 365 日、7ヶ国語（英語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、タイ語、ロシア語）で、増加するインバウンド需要に対応するサービスだ。既に鉄道会社、官公庁・自治体、医療分野などで実績を積み上げ、2015 年 10 月には単月黒字化を達成した模様だ。通期での黒字を見込む来期以降の業績貢献を期待したい。

■ Check Point

- ・ 組織化・システム化された営業機能・制作機能
- ・ 業績は期初計画通りに推移、通期は増収増益を見込む
- ・ 無借金経営を続けており流動比率、自己資本比率も高い

通期業績の推移



■ 会社概要

組織化・システム化された営業機能・制作機能

(1) 沿革

同社は 1986 年に医薬専門の翻訳会社として大阪で設立された。その後、工業分野・特許分野などに翻訳の専門領域を拡げ、2006 年には翻訳会社で初の株式上場を果たす。その後も海外及び専門分野の子会社の設立により業容を拡大。2012 年には、通訳事業・派遣事業・コンベンション事業などを事業領域とする (株) アイ・エス・エスをグループ会社化し、フルラインのランゲージサービスを提供するに至っている。2015 年 3 月には人材紹介事業を行う (株) アイ・エス・エス・コンサルティングを売却し、現在グループ会社は海外を含めて 9 社である。

(2) 事業概要

2016 年 3 月期第 2 四半期累計の業績を見ると、翻訳事業が売上高構成比の 75.2% を占め、同社の大黒柱となっている。更に顧客業種別に分けて売上構成比を見ていくと、医薬が 25.7%、工業・ローカライゼーションが 21.2%、特許が 20.5%、金融・法務が 7.8% となっている。ちなみに同社の取引会社数は約 4,000 社、年間受注件数は約 59,000 件である。その約 80% は日本語と英語間での翻訳であるが、他言語の翻訳も近年伸びている。

翻訳事業以外では、派遣事業の売上高構成比が 10.4%、通訳事業が 6.9%、コンベンション事業が 3.2%、語学教育事業が 2.5% と、ランゲージサービスを総合的に展開する。派遣事業においては前期末に人材紹介子会社を売却した影響で売上高は減少したが、利益貢献は大きい。通訳事業およびコンベンション事業は例年下期に業績が伸びる傾向があり、第 2 四半期累計の売上高・利益だけで過小評価するのは避けたい。

2015 年 12 月 28 日（月）

事業の内容と構成（2016 年 3 月期第 2 四半期）

事業セグメント		売上構成	
翻訳事業	特許	20.5%	75.2%
	医薬	25.7%	
	工業・ローカライゼーション	21.2%	
	金融・法務	7.8%	
派遣事業		10.4%	
通訳事業		6.9%	
語学教育事業		2.5%	
コンベンション事業		3.2%	
その他		1.7%	

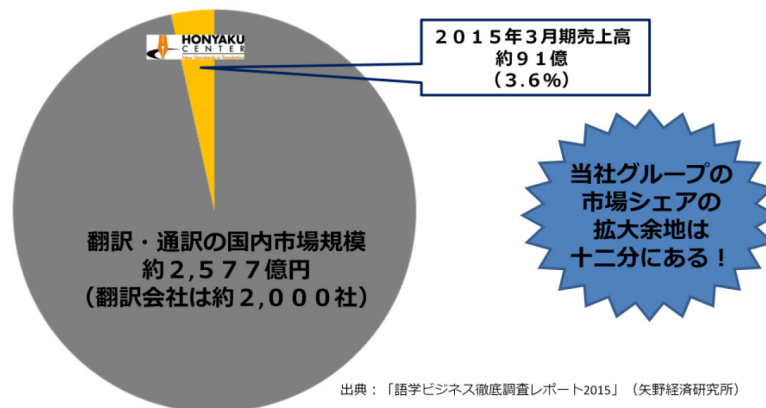
出所：会社資料

(3) 事業環境

国内の翻訳市場規模は 2,000 億円前後と、グローバル化の流れの中で安定成長をしている（ヒアリングベース）。2015 年の翻訳・通訳の国内市場規模は推計で約 2,577 億円（矢野経済研究所調査）、年率 3.1% 成長（2012 年～2015 年）と着実に成長している。この中では産業翻訳が市場の大半を占め、医薬・金融・自動車、電機、エネルギー、IT 通信、小売業などの国内企業のグローバル展開や外資系企業の日本進出が需要発生のドライバーだ。また、訪日外国人観光客の推移は、国土交通省による訪日旅行促進政策「ビジット・ジャパン」の取り組み開始年である 2003 年に 521 万人であったものが、2014 年には 1,341 万人まで増え、2015 年 10 月現在では 1,631 万人に上っている。これにともない訪日や在住の外国人によるインバウンド需要も増えており、企業や自治体の外国語対応も今後更に進むと予想される。

国内市場におけるシェア

4年連続アジア 1 位の売上高ではあるが、国内市場シェアは 3.6%



出所：会社資料

産業翻訳ニーズの最近の特徴として、「多言語化」「スピード化」「大型プロジェクト」が挙げられる。同社の納入事例である「自動車のナビゲーションシステムを全世界同時展開するうえで 30 言語以上に翻訳する業務」などは、翻訳大手にしか受注できないタイプのものだ。また医薬業界では、外資系の大手製薬会社は外注する翻訳会社を絞る傾向にあり、プリファードベンダー（優先調達先）から優先的に発注するケースが多い。同社では実績と知名度を背景にトップ製薬会社 30 社中 20 社以上と取引実績があり、有利な市場環境は今後も続くものと予想される。しかも現在国内 1 位とはいえ、取扱高は市場シェアの 3.6% に過ぎず、拡大余地は十分にあると言えるだろう。ちなみに世界に目を向けると、欧米にはより規模の大きな語学サービス企業（翻訳・通訳を含む）が存在し、2015 年調査で同社は世界 14 位となる。ただしアジアでは 4 年連続 1 位である。



翻訳センター

2483 東証 JASDAQ

2015 年 12 月 28 日（月）

世界の語学サービス会社ランキング 2015

当社グループは、4年連続でアジアで1位にランクイン

順位	会社名	所在国	特徴
1	Lionbridge Technologies	US	MLV（マルチ・ランゲージ・ベンダー）
2	TransPerfect / Translations.com	US	取扱分野が当社と類似
3	HP ACG	FR	ヒューレッドパッカードの語学サービス部門
4	LanguageLine Solutions	US	
5	SDL	UK	翻訳支援ツール「Trados」発売元
6	STAR Group	CH	MLV（マルチ・ランゲージ・ベンダー）
7	RWS Group	UK	特許調査会社
8	euroscript International S.A.	LU	
9	Welocalize, Inc.	US	MLV（マルチ・ランゲージ・ベンダー）
10	Moravia	CZ	
11	CyraCom International Limited	US	医療系に特化した通訳会社
12	Hogarth Worldwide Ltd	UK	広告制作会社
13	CLS Communication	CH	
14	Honyaku Center Inc.	JP	翻訳、通訳、派遣、コンベンション、通訳者・翻訳者教育など 外国語サービスの総合プロバイダー

*色つきセルは上場企業

（出典：Common Sense Advisory「The Top 100 Language Service Providers in 2015」）

出所：会社資料

（4）ビジネスモデルの特徴

同社のビジネスモデルの特徴は、「組織化・システム化された営業機能・制作機能」である。これにより、要求の厳しい産業翻訳顧客に対してバランスの良い価値（品質、スピード、コスト）を提供でき、かつ大規模プロジェクトや多言語案件にも機動的に対応できる。営業機能に関しては、a) 専門特化によるノウハウ蓄積、b) 信頼されるコミュニケーション（顧客社内他部門への展開）、c) 大型受注を可能にする機動的チーム組成ノウハウ、d) ICTによる登録者マッチングシステムなどが強みとなっている。制作機能に関しては、a) 4,000人を超える登録翻訳スタッフ、b) 翻訳支援ツール（フレーズ検索可能）、c) 75言語以上に対応、d) 専門特化した子会社（メディカルライティング、海外への特許出願支援など）などが強みとなっており、両機能は相互に影響し合い、好循環を生んでいる。これらの強みは当然顧客満足にもつながっており、リピートオーダーが7割を超えるというもうなずける。

業績動向

業績は期初計画通りに推移、通期は増収増益を見込む

（1）2016年3月期第2四半期の業績動向

2016年3月期第2四半期の売上高は4,262百万円（前年同期比2.2%減）、営業利益134百万円（同12.9%減）となった。減収の主な要因は、2015年3月に派遣事業の人材紹介会社を売却した影響（半期の売上高163百万円分）が大きく、この影響を除けば増収となる。減益の要因としては、通訳事業で前期にスポット案件があったこととコンベンション事業での営業体制強化が主なものである。前年同期比では減収減益ではあるものの、期初の計画通りに推移しており、堅調と言えるだろう。

2015 年 12 月 28 日（月）

2016 年 3 月期第 2 四半期業績

（単位：百万円、％）

	2015 年 3 月期第 2 四半期		2016 年 3 月期第 2 四半期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	4,361	100.0%	4,262	100.0%	-2.2%
売上原価	2,433	55.9%	2,459	57.7%	1.0%
売上総利益	1,927	44.1%	1,803	42.3%	-6.4%
販管費	1,773	40.6%	1,669	39.2%	-5.8%
※うち人件費	1,288	29.5%	1,194	28.0%	-7.3%
※うち人件費以外	485	11.1%	475	11.1%	-2.0%
営業利益	154	3.5%	134	3.1%	-12.9%
経常利益	157	3.6%	126	3.0%	-19.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	86	1.9%	61	1.4%	-28.9%

出所：会社資料

(2) 2016 年 3 月期の見通し

2016 年 3 月期計画は、売上高 9,500 百万円（前期比 308 百万円増）、営業利益 550 百万円（前期比 45 百万円増）、経常利益 550 百万円（前期比 47 百万円増）、親会社株主に帰属する当期純利益 430 百万円（前期比 147 百万円増）と、売上高、各利益ともに過去最高の更新を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益の予想値は、11 月 27 日付けで 110 百万円上方修正されたもので、投資有価証券の売却益がその主な要因だ。引き続き、医薬分野、工業・ローカライゼーション分野を中心に翻訳事業が堅調を維持し、売上高は 477 百万円伸びる計画だ。売上高の第 2 四半期進捗率は 44.9% であるが、医薬で新薬申請の大型プロジェクトが開始された模様であり、下期に活況を呈する事業特性も加味すると、計画達成のハードルは高くないと考えられる。

事業セグメント別売上高（2016 年 3 月期見通し）

（単位：百万円、％）

売上高		2015 年 3 月期	2016 年 3 月期		
		実績	予想	増減額	前期比
翻訳事業	特許	1,730	1,760	29	1.6
	医薬	2,257	2,530	272	12.0
	工業	1,911	2,030	118	6.2
	金融・法務	594	650	55	9.4
	小計	6,493	6,970	477	7.3
派遣事業		1,310	1,010	-300	-22.9
通訳事業		646	680	33	5.2
語学教育事業		214	200	-14	-6.9
コンベンション事業		410	430	19	4.7
その他		115	210	94	81.2
合計		9,191	9,500	308	3.3

無借金経営を続けており流動比率、自己資本比率も高い

(3) 財務状況

2015 年 9 月末時点の財務状況は健全である。総資産残高は前期末比 355 百万円減の 4,146 百万円となった。主な減少は、受取手形及び売掛金の 175 百万円減、現金及び預金の 156 百万円減である。現金及び預金の残高は 1,913 百万円であり、余裕がある。

一方、負債は前期末比 338 百万円減少の 1,347 百万円となった。主な減少要因は流動負債の 317 百万円減であり、買掛金及び未払法人税等が減少したのが主な要因だ。

経営指標では、流動比率（288.3%）、自己資本比率（67.4%）ともに高く上向きである。無借金経営を続けており、安全性が高い。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	2015 年 3 月末	2015 年 9 月末	増減額
流動資産	3,856	3,539	-316
（現金及び預金）	2,069	1,913	-156
（受取手形及び売掛金）	1,455	1,279	-175
固定資産	645	606	-38
総資産	4,501	4,146	-355
流動負債	1,545	1,227	-317
固定負債	141	119	-21
負債合計	1,686	1,347	-338
純資産合計	2,815	2,798	-16
負債純資産合計	4,501	4,146	-355
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	249.5%	288.3%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	62.5%	67.4%	-

出所：会社資料

■成長戦略

中計では売上高で 110 億円、営業利益で 7.5 億円が目標

（1）第三次中期経営計画の初年度

今期は第三次中期経営計画の初年度にあたる。本中計では 2018 年 3 月期に、売上高で 11,000 百万円（2015 年 3 月期比で 1.20 倍）、営業利益で 750 百万円（同 1.49 倍）、親会社株主に帰属する当期純利益で 450 百万円（同 1.59 倍）を目指す。重点施策として、a）顧客満足度向上のための分野特化戦略の更なる推進、b）ビジネスプロセスの最適化による生産性向上、c）ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化の 3 つを推進しており、施策が具体化してきている。

（2）顧客満足度向上のための分野特化戦略の更なる推進

エリア別（東京、大阪、名古屋）が基本だった翻訳事業の組織体制を、2015 年 4 月に 4 専門分野（特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務）別の組織に変更した。営業面や制作面で、より専門性の高いサービスを行い、顧客満足度の向上を狙っている。これにより具体的な成功例が出始めており、医薬分野では、東京の顧客企業において「副作用報告作成業務のアウトソーシング化」を受託した経験を生かして、今年 4 月より大阪の顧客企業にも展開、導入が開始された。工業・ローカライゼーション分野では、今年 10 月に日本語マニュアル作成に強いユースエンジニアリング株式会社と業務提携契約を締結し、マニュアル制作からそのマニュアルの多言語翻訳までをワンストップで制作できる体制を整えた。いずれの事例も分野ならではのニーズに対応するもので、顧客満足度向上が期待できる。

2015 年 12 月 28 日（月）

(3) ビジネスプロセスの最適化による生産性向上

第三次中期経営計画では、ICT を積極導入し、蓄積された情報資産を活用して業務フローを改善し、専門性の高度化と生産性の向上の両立を図る方針だ。まず、翻訳支援ツール活用により用語や表現のブレをなくし品質を向上させる取り組みが進捗している。前年同期に 41.9% だった導入率は、当第 2 四半期に 51.3% まで上がった。更に、基幹業務統合システム「SOLA」を 2015 年 7 月に改修。いずれの取り組みも生産性の向上を目的としており、今後売上原価・販管費の削減やリピート率アップなどへの具体的なインパクトが注目される。

(4) ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化

2015 年 4 月、増加するインバウンド需要に対応するために、多言語コンタクトセンター事業を行うランゲージワン（本社：東京都渋谷区代々木）が設立された。同社（49% 出資）とコールセンター事業を行うキューアンドエー（株）（51% 出資）の強みを融合した合弁会社であり、24 時間 365 日、7 ヶ国語（英語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、タイ語、ロシア語）に対応できる点が特長だ。既に、鉄道会社（お客様センターへの外国語問合せ通訳）、官公庁・自治体（職員向け外国語通訳窓口）、医療（窓口対応での外国語通訳）、通信会社（通信商材の外国語ヘルプデスク）、企業（グローバル IT 外国語ヘルプデスク、外国語メールの翻訳）などでの実績がある。2015 年 10 月には単月黒字化を達成し、滑り出しは順調である。業績への影響は現在のところ軽微ではあるが、通期での黒字を見込む来期以降の当期純利益の加算（持分法適用関連会社のため）に期待したい。

ランゲージサービスにおけるグループシナジーの最大化

多言語コンタクトセンター事業



2015年4月1日 新会社「ランゲージワン」が誕生しました。
コールセンターのキューアンドエーと翻訳サービスNo.1の翻訳センターが作った
多言語コールセンターの会社

言葉の壁をなくし、世界を一つにつなぐお手伝いをします

LanguageOne
ランゲージワン株式会社

24時間
365日
対応

7ヶ国語に
対応
英語・中国語・韓国語
スペイン語・ポルトガル語
タイ語・ロシア語

高い
サービス
品質

公共分野で
多くの
実績

■会社概要 ランゲージワン（株）

■設立年月 2015年4月

■出資比率 翻訳センター 49%

■サービスメニュー

- ・電話通訳（三者通話）
- ・カスタマーサポート／ヘルプデスク（二者通話）
- ・メール翻訳
- ・テレマーケティング
- ・スポット電話通訳
- ・映像通訳

■増加するインバウンドニーズへの対応を契機に外国語コミュニケーションのためのインフラ整備を目指す

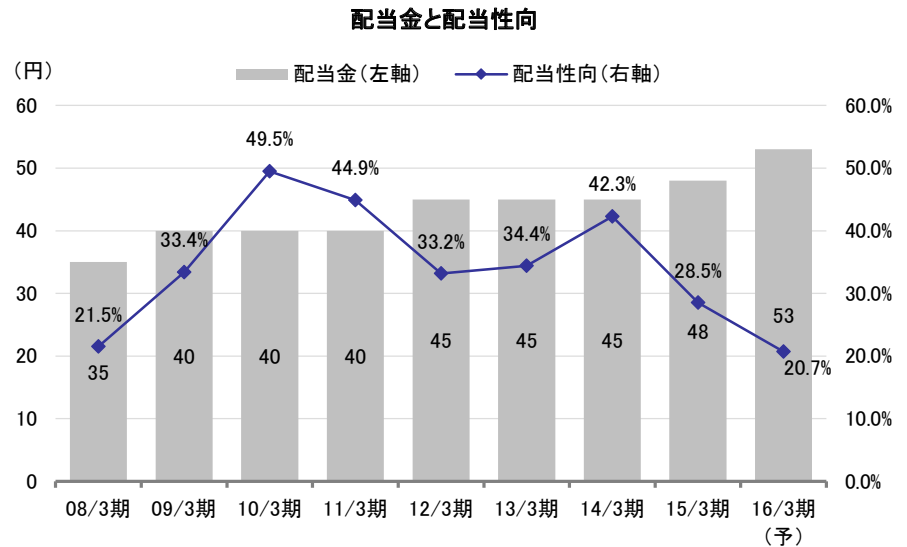
出所：会社資料

2015 年 12 月 28 日（月）

■ 株主還元策

企業の利益成長に応じて継続的な還元を行う方針

同社は、企業の利益成長に応じた継続的な還元を行うことを方針としている。近年は連結配当性向 30% 前後で配当を行ってきた。2015 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間 48 円、連結配当性向は 28.5% である。2016 年 3 月期は投資有価証券の売却による特別利益の計上で親会社株主に帰属する当期純利益の見通しを上方修正し、期初に計画した年間 53 円（設立 30 周年の記念配当 5 円を含む）を据え置いた。その結果、連結配当性向は 20.7% となる見通しだ。



ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ