

|| 企業調査レポート ||

翻訳センター

2483 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018年6月22日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業構成	04
■ 事業概要	04
1. 事業環境	04
2. 翻訳事業	05
3. コンベンション事業	07
4. 派遣事業	08
5. 通訳事業	09
6. 語学教育事業	09
■ 業績動向	10
1. 2018年3月期通期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
● 2019年3月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 第四次中期経営計画がスタート	13
2. 基本方針と重点施策	13
■ 株主還元策	15

■ 要約

2018年3月期は主力の翻訳事業、派遣事業、 通訳事業が好調に推移し増収増益。第四次中期経営計画をスタート。 機械翻訳（NMT）に本格的に取り組む事業モデルに転換

翻訳センター<2483>は、翻訳業界の国内最大手。医薬分野の専門翻訳会社として創業し、工業・ローカライゼーション、特許、金融・法務など専門性の高い産業翻訳分野で領域を拡大してきた。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。多数の中小プレーヤーがひしめく分散業界において、組織化・システム化された営業・制作機能を整備し、品質・スピード・コストのバランス、大規模案件対応などで他社の一歩先を行く。国内翻訳業界1位はもちろん、アジアで6年連続1位、世界の語学サービス企業でも上位のポジションである。

1. 事業内容

主力の翻訳事業では、分野特化戦略を推進しており、「医薬」、「工業・ローカライゼーション」、「特許」、「金融・法務」の4分野毎に組織が分かれ、専門化してノウハウを蓄積している。グループネットワークを活かしたサービスの提案、ICTによる登録者マッチングシステムも強みである。現場で制作を担当するのは4,000名を超える登録者であり、翻訳支援ツールを使い効率的かつ品質の高い翻訳サービスの提供を行っている。連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う、コンベンション事業、派遣事業、通訳事業はそれぞれの分野でポジションを築いているが、相互に関連しており翻訳事業を含めたクロスセリングが行われている。

2. 業績動向

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前年同期比3.9%増の10,618百万円、営業利益が同15.0%増の802百万円、経常利益が同16.1%増の812百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.5%増の566百万円と4年連続の増益を達成した。主力の翻訳事業で特に医薬分野及び工業・ローカライゼーション分野が伸び順調に推移した（前期比7.9%増）。さらに派遣事業（前期比25.1%増）と通訳事業（前期比19.2%増）も増加したため、コンベンション事業の減収（前期比55.1%減）をカバーした。

2019年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比13.0%増の12,000百万円、営業利益が同12.2%増の900百万円、経常利益が同10.8%増の900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.8%増の600百万円と3年連続の増収増益を予想する。主力の翻訳事業において主要4分野の分野特化戦略を進めることによるシェア拡大が基本となる。AI・ICTを活用した施策も今期から着手する計画であり期待が持てる。また、派遣事業、通訳事業なども足元好調を維持しており成長する見込みだ。利益に関しては、業務プロセスの標準化と自動化による生産性の向上がどの程度進捗するかがカギとなるだろう。

要約

3. 成長戦略

同社は、2019年3月期を初年度、2021年3月期を最終年度とする第四次中期経営計画を発表した。最終年度の業績目標としては、売上高で13,600百万円(年平均成長率8.6%)、営業利益で1,300百万円(年平均成長率17.5%)、親会社株主に帰属する当期純利益で850百万円(年平均成長率14.5%)としっかり収益力を高めながら成長しようという計画だ。

中期経営計画のポイントは、機械翻訳(NMT)に本格的に取り組む事業モデルへの転換だ。基本方針としては、「日本を代表する言語サービスのコンサルティング企業を目指し、最新のテクノロジーを活用したソリューションビジネスへの転換を図り、翻訳事業の高付加価値化を実現する。」である。重点施策の1つである「ソリューション提案力の強化」では、専門分野特化型で翻訳業務を受注する従来のビジネスモデルは維持しつつ、出資する(株)みらい翻訳の機械翻訳(NMT)を取り入れたサービスで顧客社内の翻訳業務の効率化提案を行っていく。

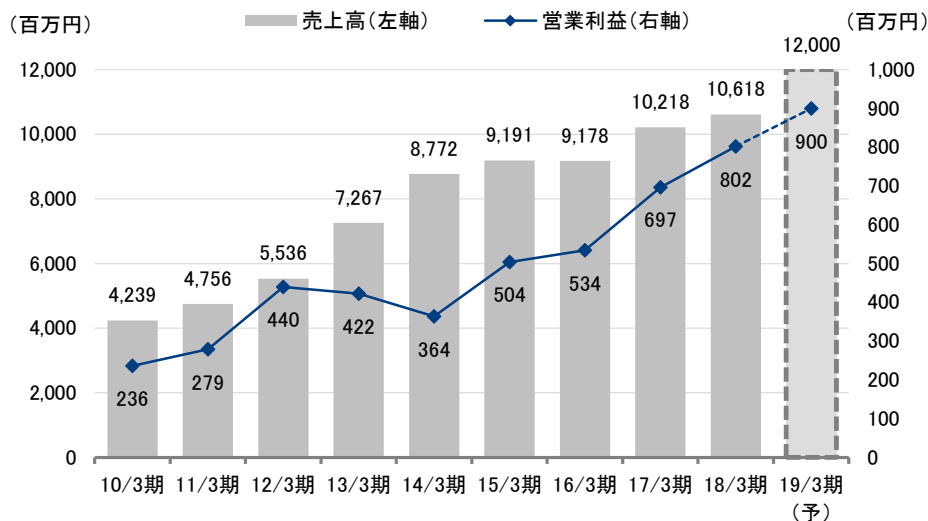
4. 株主還元策

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。2018年3月期の1株当たり配当金は年間29円(4年連続の増配)、配当性向は17.2%だった。2019年3月期は、配当金年間35円(5年連続増配)、配当性向19.6%を予想する。なお、流動性の向上を目的に、2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。

Key Points

- ・ 翻訳業界国内最大手、医薬・工業・特許など専門性の高い産業翻訳分野に強み
- ・ 2018年3月期は主力の翻訳事業、派遣事業、通訳事業が好調に推移し増収増益
- ・ 第四次中期経営計画をスタート。機械翻訳(NMT)に本格的に取り組む事業モデルに転換
- ・ 2018年3月期は4年連続増配、株式分割を実施

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

■ 会社概要

翻訳業界国内最大手、 医薬・工業・特許など専門性の高い産業翻訳分野に強み

1. 会社概要

同社は、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、工業・ローカライゼーション、特許、金融・法務など専門性の高い産業翻訳分野で領域を拡大してきた。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。多数の中小プレーヤーがひしめく分散した業界において、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・制作機能を整備した。品質、スピード、コストのバランス、大規模案件対応や多言語化対応で他社の一歩先を行く。国内翻訳業界1位はもちろん、アジアで6年連続1位、世界の語学サービス企業でも上位のポジションである。

2. 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大し、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（株）アイ・エス・エスをグループ会社化し、通訳事業・派遣事業・コンベンション事業などを加え、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4月設立の多言語コンタクトセンター事業を行う（株）ランゲージワン（持分法適用会社）を設立。2017年10月にはニューラルネットワークによる機械翻訳（NMT）の技術を持つ（株）みらい翻訳に資本参加（持分比率13.0%）すると同時に、翻訳事業を手掛ける（株）メディア総合研究所を100%子会社化した。現在グループ会社は海外を含めて7社である。

主な沿革

1986年 4月	大阪・道修町に医薬専門の翻訳会社として設立
1988年 9月	工業分野の翻訳サービスを開始
1997年 8月	特許分野の翻訳サービスを開始
1998年 4月	金融・法務分野の翻訳サービスを開始
2006年 4月	大阪証券取引所「ヘラクレス」上場（現・東京証券取引所「JASDAQ」）
2006年11月	HC Language Solutions, Inc. を設立（アメリカ、カリフォルニア州）
2010年12月	（株）外国出願支援サービスを設立（特許出願支援サービス）
2012年 9月	（株）アイ・エス・エスをグループ会社化（通訳、翻訳、派遣、国際会議運営）
2014年10月	（株）パナシアを設立（メディカルライティング）
2015年 4月	ランゲージワン（株）を設立（多言語コンタクトセンター）
2017年10月	（株）みらい翻訳に資本参加
2017年11月	（株）メディア総合研究所をグループ会社化
2018年 2月	東京本社設置（大阪本社との二本社制）

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

3. 事業構成

主力の翻訳事業は、売上高構成の71.5%（2018年3月期）、営業利益構成の86.8%（同、調整前）を占め、同社の大黒柱である。翻訳事業はさらに顧客業種別に分かれ、医薬（2018年3月期の売上構成比25.8%）、工業・ローカライゼーション（同21.1%）、特許（同17.7%）、金融・法務（同6.9%）に分類される。ちなみに取引会社数は約4,600社、年間受注件数は約56,000件である。取扱言語数は約80と多言語にも対応しているが、約80%は日本語と英語間での翻訳である。

翻訳事業以外では、派遣事業（売上構成比10.6%）、通訳事業（同8.8%）、語学教育事業（同1.9%）、コンベンション事業（同4.7%）、とランゲージサービスを総合的に展開する。

事業の内容と構成（2018年3月期）

事業セグメント	売上高構成	営業利益構成比
翻訳事業	医薬	25.8%
	工業・ローカライゼーション	21.1%
	特許	17.7%
	金融・法務	6.9%
派遣事業	10.6%	8.8%
通訳事業	8.8%	5.5%
語学教育事業	1.9%	-
コンベンション事業	4.7%	-
その他	2.5%	1.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

※ 18/3期、利益は全社費用調整前

■ 事業概要

主力の翻訳事業は4分野に専門特化。派遣事業と通訳事業が好調

1. 事業環境

国内の翻訳・通訳を合わせた市場規模は2,795億円（2017年発表、矢野経済研究所）で着実に成長している。その中で翻訳のみの市場規模は2,500億円前後、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）。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である。産業翻訳ニーズの最近の特徴として「スピード化」「大型プロジェクト」が挙げられる。自動車、医薬品、IT業界などを始めとして、日本企業は成長機会を求めて海外展開を加速させており、翻訳会社としても高いレベルの対応力が求められる。またAIの進展は業界に大きな変化をもたらしつつある。2016年11月にGoogle（グーグル<GOOG>）がリニューアルした翻訳ツールは、NMT（Neural Machine Translation）を採用しており、それまでに比べて格段に翻訳精度が向上し、業界を驚かせた。産業翻訳の使用では現状の機械翻訳（NMT）は、分野の得手不得手があるものの、将来的にはより多くのビジネスシーンで活用されるものと予想される。

事業概要

2. 翻訳事業

主力の翻訳事業は、同社、連結子会社の HC Langeage Solutions, Inc.、(株)パナシア及び新たにグループ会社となった(株)メディア総合研究所が行っている。分野特化戦略を推進しており、「医薬」、「工業・ローカライゼーション」、「特許」、「金融・法務」の4分野ごとに組織が分かれ、専門化している。

(1) 顧客業界とサービス内容

「医薬分野」の顧客は国内外の製薬会社・医療機器会社であり、医薬品・医療機器の研究開発から承認申請、マーケティングまで、あらゆるステージで発生する文書の翻訳サービスを提供する。グローバルのトップ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）になれないと取引できない場合も増えている。同社では実績と知名度を背景に、世界のトップ製薬会社30社中20社以上と取引実績があり、大手製薬会社をターゲットにプロジェクト型案件及び顧客常駐型サービスの拡大を推進している。

「工業・ローカライゼーション分野」は、自動車、電機、精密機械といった主要製造業から、エネルギー、情報・通信、IT、ゲームといった非製造業まで、幅広い産業領域を対象とする。取扱文書は、仕様書、作業手順書、取扱説明書、教育資料、Webサイトなど様々であり、1つのドキュメントから複数の言語に翻訳することも多い。

「特許分野」の顧客は特許事務所や企業の知的財産関連部署であり、主に特許出願用の明細書など特許関連文書の翻訳サービスをご提供する。近年、特許事務所からの受注に加え、企業知財関連部署の売上比率が伸びており、約4割を占めるまでになった。業種としては電機、機械、化学、製薬やバイオなどの大手メーカーが中心である。

「金融・法務分野」の顧客は国内外の銀行・証券・保険会社、法律事務所及び企業の管理系部署である。金融関連では目論見書や運用報告書、法務関連では各種契約書、企業管理部署関連では決算短信や有価証券報告書、株主総会招集通知、アニュアルレポートなどのIR関連の開示資料などが代表的な文書である。近年、企業の管理系部署との取引を拡大させている。

a) 強み

同社の特長は、「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、

- 1) 専門特化によるノウハウ蓄積
- 2) 信頼されるコミュニケーションと顧客社内他部門への展開、
- 3) グループネットワークを活かしたサービスの提案

などが強みとなっている。

事業概要

制作機能に関しては、

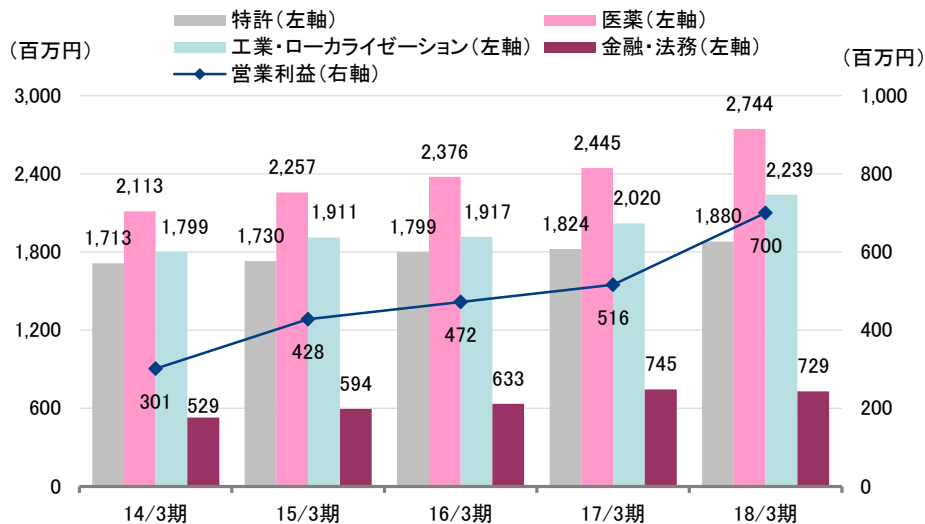
- 1) 4,000 人を超える翻訳・通訳登録者
- 2) ICT による登録者マッチングシステム
- 3) 翻訳支援ツール、機械翻訳 (NMT) の活用
- 4) 80 言語以上に対応
- 5) 専門特化した子会社 (メディカルライティング、海外への特許出願支援など)

などが強みとなっている。両機能は相互に影響しあい、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 8 割を超えるのもうなずける。

b) セグメント別業績推移

翻訳事業全体では 2018 年 3 月期の売上高は 7,593 百万円 (前期比 7.9% 増)、営業利益は 700 百万円 (同 35.6% 増) と順調に成長した。医薬分野では外資系製薬会社に加え国内製薬会社及び CRO (医薬品開発受託機関) からの案件獲得により売上高 2,445 百万円 (同 12.2% 増)、工業・ローカライゼーション分野では、情報通信関連企業との取引好調に加え鉄鋼関連企業の大型案件受注により売上高 2,239 百万円 (同 10.8% 増)、特許分野では企業の知財関連部署からの受注が好調であり売上高 1,880 百万円 (同 3.0% 増)、金融・法務分野では、企業の管理系部署からの受注拡大及び銀行からの長期案件受注により売上高 729 百万円 (同 2.1% 減) と、分野によって好調不調の差があったが全体として堅調だった。

翻訳事業の売上高・営業利益



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

なお、2017年10月にはニューラルネットワークによる機械翻訳(NMT)の技術を持つ(株)みらい翻訳に資本参加(持分比率13.0%、(株)フュートレック<2468>から譲受)した。近年、機械翻訳(NMT)が急速に発展してきており、産業翻訳業界においても、今までよりも早いスピードで顧客ニーズやマーケットが変化していくことが予想される。同社においても、産業翻訳サービスの向上には企業が保有する翻訳データを効果的に学習できるNMTが必要不可欠であると判断したことが資本参加の目的である。また、それと同時に主に工業分野の翻訳事業を手掛ける(株)メディア総合研究所の全株式を同じく(株)フュートレックから譲受し100%子会社化した。グループ会社化する前の(株)メディア総合研究所の売上高は1,621百万円(2017年3月期)であり、2018年3月期第4四半期より連結化した。

みらい翻訳の概要

商号	株式会社みらい翻訳
本店所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目22番3号
代表取締役	代表取締役社長 栄藤 稔
事業内容	機械翻訳に基づく開発およびサービス提供
資本金の額	495百万円
設立年月日	2014年10月30日
大株主	株式会社NTTドコモ(51.0%) 株式会社シストラン・インターナショナル(18.0%) パナソニック株式会社(18.0%) 株式会社フュートレック(13.0%) →同社
設立年月日	2014年10月30日
出所	会社資料よりフィスコ作成

メディア総合研究所の概要

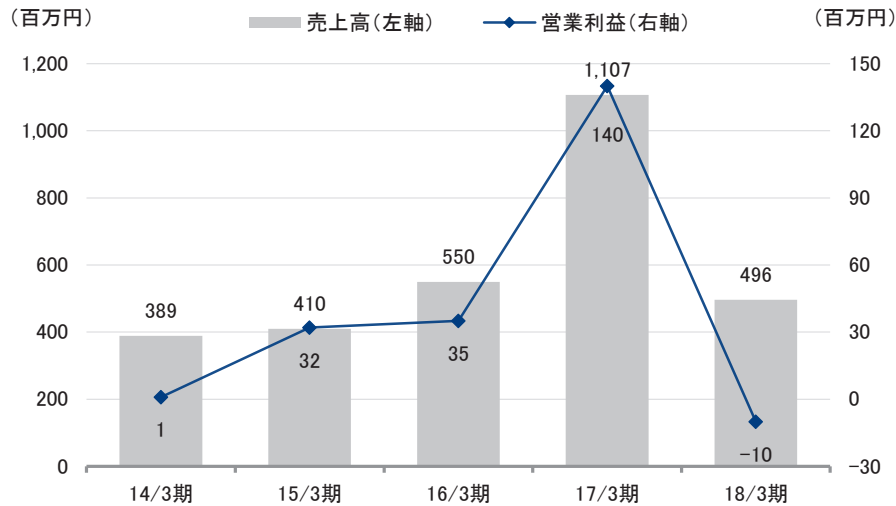
商号	株式会社メディア総合研究所
本店所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目14番4号
代表取締役	代表取締役社長 嶋田 和子
事業内容	翻訳事業およびIT事業
資本金の額	100百万円
設立年月日	1993年10月25日
大株主	株式会社フュートレック(100.0%) →同社
売上高	1,621百万円(2017年3月期)
営業利益	34百万円(2017年3月期)
同社の取得価額	普通株式550百万円
出所	会社資料よりフィスコ作成

3. コンベンション事業

コンベンション事業は連結子会社(株)アイ・エス・エスが行う事業である。コンベンション開催のタイミングには、通訳や翻訳のニーズも同時に発生するために、グループのシナジーが期待できるという特性がある。2017年3月期に大規模な国際会議を受注し、大きく業績を伸ばした反動で、2018年3月期は減収減益となった。2018年3月期の売上高は496百万円(前期比55.1%減)、営業損失が10百万円である。

事業概要

コンベンション事業 業績の推移

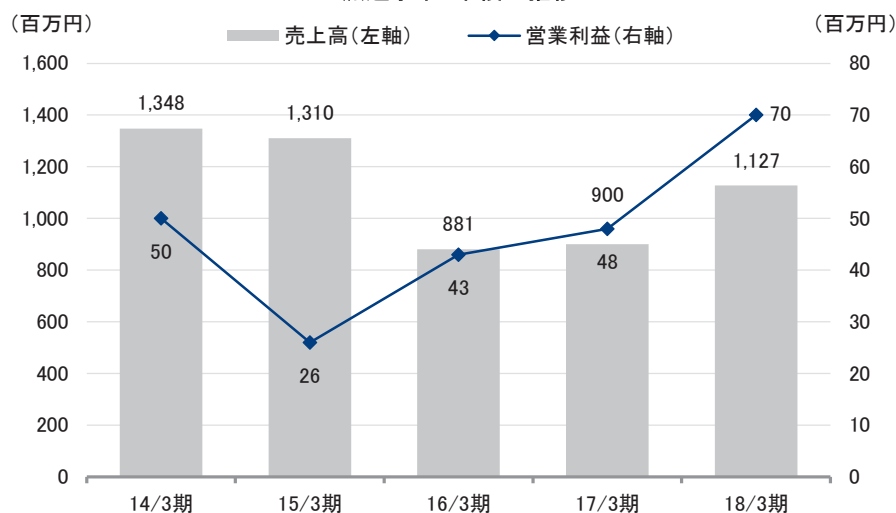


出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 派遣事業

派遣事業は連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う事業であり、語学スキルの高い人材を派遣する。昨今は金融関連企業やITサービス関連企業からの求人が堅調に推移している。2015年3月に派遣事業を行う（株）アイ・エス・エス・コンサルティングを売却したために売上高は2016年3月期に減少したが、その後は増収増益を続けている。2018年3月期の売上高は1,127百万円（前期比25.1%増）、営業利益は70百万円（同46.2%増）となった。

派遣事業 業績の推移

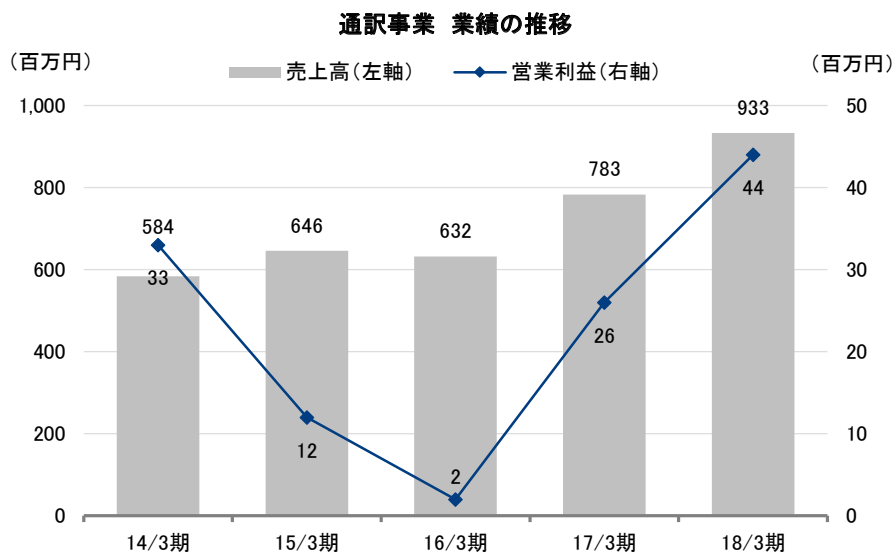


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

5. 通訳事業

通訳事業は連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う事業であり、IR カンファレンスや商品発表会、各種イベントなどでの通訳業務を請け負う。医薬品関連企業や金融関連企業からの依頼が堅調に推移しており、2018年3月期の売上高は933百万円（前期比19.2%増）、営業利益は44百万円（同65.8%増）と増収増益となった。



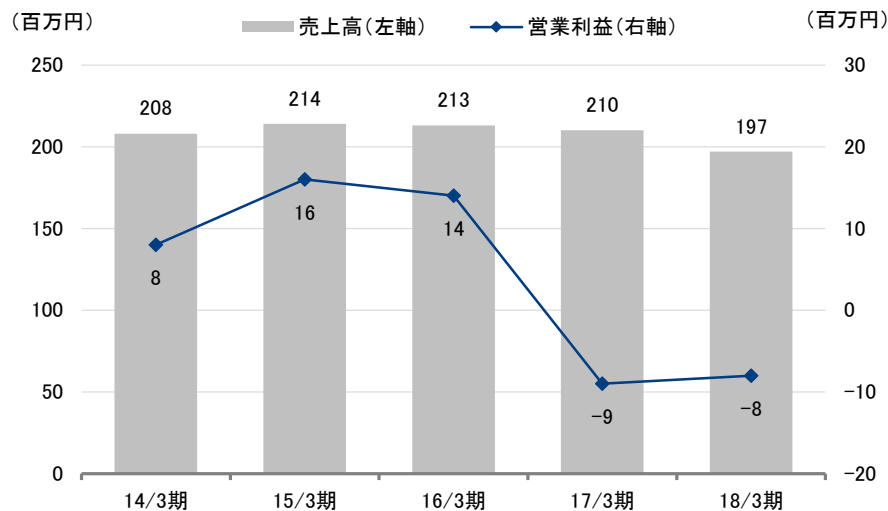
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

6. 語学教育事業

語学教育事業は連結子会社（株）アイ・エス・エス・インスティテュートが行う事業であり、通訳者・翻訳者を育成する講座を開講している。2018年3月期の売上高は197百万円（前期比6.0%減）、営業利益は-8百万円（同0.9百万円増）と業績は鈍化している。

事業概要

語学教育事業 業績の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2018年3月期は主力の翻訳事業、派遣事業、通訳事業が好調に推移し増収増益

1. 2018年3月期通期の業績概要

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前年同期比3.9%増の10,618百万円、営業利益が同15.0%増の802百万円、経常利益が同16.1%増の812百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.5%増の566百万円と4年連続の増収増益を達成した。

売上高に関しては、主力の翻訳事業で特に医薬分野及び工業・ローライゼーション分野が伸び順調に推移した（前期比7.9%増）。さらに派遣事業（前期比25.1%増）と通訳事業（前期比19.2%増）も増加し、コンベンション事業の減収（前期比55.1%減）をカバーした。

営業利益に関しては、費用構造の異なるコンベンション事業の売上比率が減り、翻訳事業の売上比率が増加。販管費率が0.6ポイント増加したが、売上総利益率が1.4ポイント増加となった結果、営業利益率が向上し増益を確保した。

業績動向

2018年3月期通期業績

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	10,218	100.0%	10,618	100.0%	3.9%
売上原価	6,026	58.9%	6,112	57.5%	1.4%
売上総利益	4,191	41.0%	4,506	42.4%	7.4%
販管費	3,494	34.2%	3,704	34.8%	6.0%
うち人件費	2,472	24.2%	2,653	24.9%	7.3%
うち人件費以外	1,021	10.0%	1,051	9.8%	2.9%
営業利益	697	6.8%	802	7.5%	15.0%
経常利益	699	6.8%	812	7.6%	16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	444	4.3%	566	5.3%	27.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

無借金経営により、財務の安全性は非常に高い

2. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の総資産残高は2017年3月期末比629百万円増の5,741百万円と資産規模を拡大した。そのうち流動資産は151百万円増であり、受取手形及び売掛金の148百万円増が主な要因である。そのうち固定資産は478百万円増であり、のれんの239百万円増や投資有価証券の172百万円増が主な要因である。

負債は前期末比168百万円増の1,801百万円となった。主な増加は、流動負債175百万円増であり、主な要因は賞与引当金などの増加である。なお、同社は無借金経営を継続しており、有利子負債はない。

経営指標では、流動比率で278.4%、自己資本比率で68.6%とともに高い水準にあり、高い財務の安全性を維持している。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	増減額
流動資産	4,632	4,783	151
(現金及び預金)	2,700	2,584	-116
(受取手形及び売掛金)	1,615	1,764	148
固定資産	478	957	478
(のれん)	29	269	239
(投資有価証券)	22	194	172
総資産	5,111	5,741	629
流動負債	1,543	1,718	175
固定負債	90	83	-6
負債合計	1,633	1,801	168
純資産合計	3,477	3,939	461
負債純資産合計	5,111	5,741	629
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	300.2%	278.4%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	68.0%	68.6%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期は翻訳事業のAI・ICT活用が本格化し、増収増益予想

● 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比13.0%増の12,000百万円、営業利益が同12.2%増の900百万円、経常利益が同10.8%増の900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.8%増の600百万円と3年連続の増収増益を予想する。売上高に関しては、引き続き主力の翻訳事業において主要4分野の分野特化戦略を進めることによるシェア拡大が基本となる。AI・ICTを活用した施策にも今期から着手する計画であり期待が持てる。また、派遣事業、通訳事業なども足元好調を維持しており成長する見込みだ。利益に関しては、業務プロセスの標準化と自動化による生産性の向上がどの程度進捗するかがカギとなるだろう。

2019年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
営業収益	10,618	100.0%	12,000	100.0%	13.0%
営業利益	802	7.6%	900	7.5%	12.2%
経常利益	812	7.7%	900	7.5%	10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	566	5.3%	600	5.0%	5.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

第四次中期経営計画をスタート。 機械翻訳 (NMT) に本格的に取り組む事業モデルに転換

1. 第四次中期経営計画がスタート

同社は、2019年3月期を初年度、2021年3月期を最終年度とする第四次中期経営計画を発表した。最終年度の業績目標としては、売上高で13,600百万円（年平均成長率8.6%）、営業利益で1,300百万円（年平均成長率17.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益で850百万円（年平均成長率14.5%）としっかり収益力を高めながら成長しようという計画だ。経営指標としては、連結営業利益率で10%（2018年3月期は7.5%）、自己資本利益率（ROE）で15%以上（同15.2%）である。ちなみに、第三期中期経営計画では、売上高の年平均成長率は4.9%、営業利益は同16.7%であり、リアリティのある達成目標と評価できる。

第四次中期経営計画

（単位：百万円）

	2018年3月期 実績	第四次中期経営計画期間		
		2019年3月期 予想	2021年3月期 目標	年平均成長率 %
業績目標				
売上高	10,618	12,000	13,600	8.6%
営業利益	802	900	1,300	17.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	566	600	850	14.5%
経営指標				
連結営業利益率	7.5%		10%を目標	
自己資本利益率（ROE）	15.2%		15%以上	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 基本方針と重点施策

本中期経営計画のポイントは、機械翻訳（NMT）に本格的に取り組む事業モデルへの転換だ。基本方針としては、「日本を代表する言語サービスのコンサルティング企業を目指し、最新のテクノロジーを活用したソリューションビジネスへの転換を図り、翻訳事業の高付加価値化を実現する。」である。重点施策としては、(1) ソリューション提案力の強化、(2) 言語資産の活用、(3) 経営基盤の整備の3点であり、いずれの項目もAIやICTを活用した施策である。

中長期の成長戦略

(1) ソリューション提案力の強化

専門分野特化型で翻訳業務を受注する従来のビジネスモデルは維持しつつ、機械翻訳（NMT）を販売し顧客社内の翻訳業務の効率化提案に注力する。出資する（株）みらい翻訳の得意とする機械翻訳ツールをベースに顧客毎に個社専用エンジンの構築を支援する。

(2) 言語資産の活用

翻訳支援ツールや機械翻訳（NMT）を活用する上でカギとなるのはデータである。同社には翻訳システムの精度向上に必要な対訳文データを生成できる強みがある。その強みを生かして蓄積したデータを効果的に運用する環境を整備し、翻訳文の品質安定と生産性向上を目指す。

(3) 経営基盤の整備

翻訳以外の業務プロセスの ICT 化を行う。翻訳の前工程（見積もり、受注、翻訳者選定）や翻訳の後工程（納品）を含めたコーディネータの業務を ICT で標準化・自動化し生産性向上を図る。

中期経営計画の概要

基本方針

日本を代表する言語サービスのコンサルティング企業を目指し、最新のテクノロジーを活用したソリューションビジネスへの転換を図り、翻訳事業の高付加価値化を実現する。

重点施策

ソリューション提案力の強化

- 専門特化サービスの集合体としての強み・価値の訴求
- 各種ツール・ソフトウェアを活用した翻訳業務の効率化の提案

言語資産の活用

- 中長期的な競争力を支える言語資産の蓄積と運用のための環境整備
- 翻訳作業工程のIT化による品質の安定と生産効率の向上

経営基盤の整備

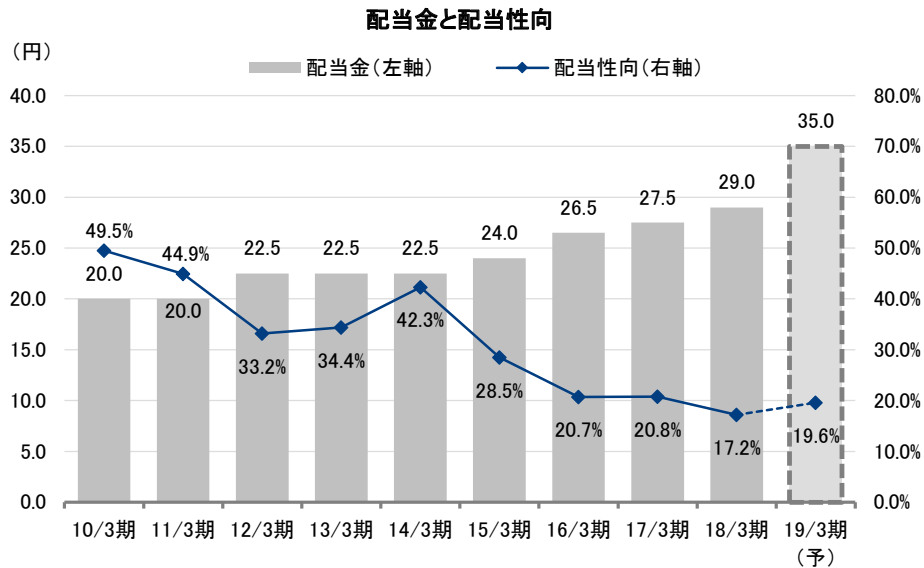
- 業務プロセスの標準化と自動化による生産性の向上
- 環境の変化に対応するための人材育成と組織機構の最適化

出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

2018年3月期は4年連続増配、株式分割を実施

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。2018年3月期の1株当たり配当金は年間29円（4年連続の増配）、配当性向は17.2%だった。2019年3月期は、配当金年間35円（5年連続増配）、配当性向19.6%を予想する。なお、流動性の向上を目的に、2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。



注：2018年4月1日付で1：2の株式分割実施、18/3期以前の配当金は遡及して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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