

翻訳センター

2483 東証ジャスダック

2015 年 7 月 10 日（金）

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

■ 過去最高の売上高及び営業利益を達成

翻訳センター〈2483〉は、翻訳業界の最大手である。医薬分野の専門翻訳会社として創業し、特許、工業、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。

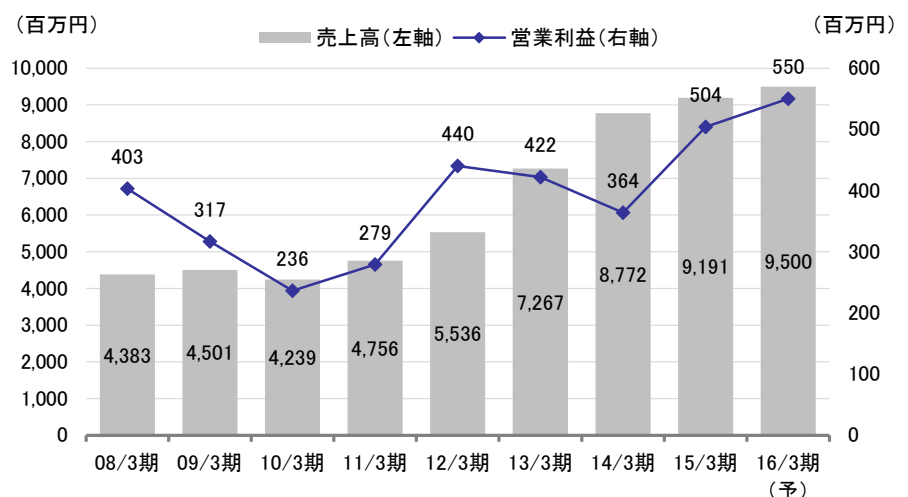
2015 年 3 月期は、過去最高の売上高及び営業利益を達成した。特に翻訳事業が医薬・工業分野を中心に好調だった。この流れは今期も継続しており、2016 年 3 月期も翻訳事業の貢献により、過去最高の業績を更新する見込みだ。

今年度よりスタートした第三次中期経営計画は、翻訳事業の専門性に磨きをかけ、ICT を積極活用して業務を効率化し、グループ事業間のシナジーを追求することで成長を図り、フルラインのランゲージサービス企業グループに進化しようというものだ。3 年後に売上高で 110 億円（2015 年 3 月期比で 1.19 倍）、営業利益で 750 百万円（2015 年 3 月期比で 1.48 倍）と実現可能性の高い目標設定だ。

■ Check Point

- ・ 翻訳事業が同社の大黒柱、各セグメントはすべて黒字事業
- ・ 翻訳事業の売上が好調、売上高、営業利益ともに過去最高を更新
- ・ 経営指標は健全で高い安全性、収益性は上昇傾向で効率的経営

通期業績の推移



■ 会社概要

翻訳会社初の株式上場、フルラインのランゲージサービスを提供

(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。

翻訳事業が同社の大黒柱、各セグメントはすべて黒字事業

(2) 事業概要

翻訳事業は、売上高の 70%（2015 年 3 月期）、営業利益の 82%（2015 年 3 月期）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（24%）、工業（20%）、特許（18%）、金融・法務（6%）に分類される。ちなみに取引会社数は約 4,000 社、年間受注件数は約 59,000 件である。約 80% は日本語と英語間での翻訳であるが多言語の翻訳も伸びている。

翻訳事業以外では、派遣事業（売上構成比 14%）、通訳事業（同 7%）、コンベンション事業（同 4%）、語学教育事業（同 2%）と続き、相対的に規模は小さいがすべて黒字事業である。

事業の内容と構成

事業セグメント		売上構成		営業利益構成
翻訳事業	特許	18.8%	70.6%	82.4%
	医薬	24.5%		
	工業	20.7%		
	金融・法務	6.4%		
派遣事業		14.2%		5.2%
通訳事業		7.0%		2.4%
語学教育事業		2.3%		3.2%
コンベンション事業		4.4%		6.2%
その他		1.2%		0.3%
※調整額		—		-2.7%

出所：会社資料

※ 15/3 期

※ 15/3 期

翻訳・翻訳市場は企業のグローバル化を背景に安定成長

(3) 事業環境

国内の翻訳市場規模は 2,000 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）。その中で産業翻訳が市場の大半を占めると想定される。翻訳・通訳を合わせた推計でも、市場規模 2,566 億円（2014 年、矢野経済研究所調査）、年率 4.4% 成長（2012 年～2014 年）となっている。産業翻訳に関しては、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での動向により市場は左右される。また、2014 年度の外国人観光客が 1,341 万人（前年から 304 万人増加）に達し、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進むと想定されており、業界には追い風となる。

産業翻訳ニーズの最近の特徴は「多言語化」「スピード化」「大型プロジェクト」などが挙げられる。同社の納入事例においても、“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、言語表示を 30 言語以上に翻訳する業務を発売までに間に合わせなければならない”といった依頼があった。ちなみに、このような案件に対応できる翻訳会社は日本では数少ない。

国内翻訳市場には、2,000 社以上の競合プレーヤーがいると言われており、分散した業界である。その中で、同社はいち早く企業規模を拡大し、国内 No.1 の規模と知名度を獲得した。医薬業界の例を挙げると、グローバルのトップ製薬会社 30 社中 20 社以上において、同社はブリファードベンダー（優先調達先）として指定されているか、または、何らかの取引がある。世界に目を向けると欧米にはより規模の大きなランゲージサービス企業（翻訳・通訳を含む）が存在するが、2014 年時点で同社は世界 12 位、アジアで 1 位にランクされる。

世界のランゲージサービス企業トップ 100 社（2014 年）

	Company	HQ Country	Status
1	Lionbridge Technologies	US	Public
2	HP ACG	FR	Public
3	TransPerfect / Translations.com	US	Private
4	LanguageLine Solutions	US	Private
5	SDL	UK	Public
6	STAR Group	CH	Private
7	euroscript International S.A.	LU	Private
8	RWS Group	UK	Public
9	Welocalize, Inc.	US	Private
10	ManpowerGroup Solutions-Language Services	US	Public
11	CLS Communication	CH	Private
12	Honyaku Center Inc.	JP	Public

(Common Sense Advisory, Inc. * The Top 100 Global Language Service Providers in 2014*を基に作成)

出所：会社資料、Common Sense Advisory, Inc.

組織化・システム化された営業機能・制作機能で顧客満足度向上

(4) ビジネスモデルの特徴

同社のビジネスモデル上の特長は、「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、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) 6,000 人を超える翻訳・通訳登録者、b) 翻訳支援ツール（フレーズ検索可能）、c) 70 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 7 割を超えるのもうなずける。



翻訳センター
2483 東証ジャスダック

2015 年 7 月 10 日（金）

ビジネスモデルの特長

営業機能	制作機能
・ 専門特化によるノウハウ蓄積 ・ 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 ・ 大型受注を可能にする機動的チーム組成ノウハウ ・ ICT による登録者マッチングシステム	・ 6000 人を越える翻訳・通訳登録者 ・ 翻訳支援システム（フレーズ検索可能） ・ 70 言語以上に対応 ・ 専門特化した子会社（メディカルライティング、特許申請など）

出所：ヒアリングをもとにフィスコ作成

業績動向

翻訳事業の売上が好調、売上高、営業利益ともに過去最高を更新

(1) 2015 年 3 月期の業績動向

2015 年 3 月期の売上高は 9,191 百万円（前期比 4.7% 増）、営業利益 504 百万円（前期比 38.5% 増）となり、売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。翻訳事業の売上が医薬分野、工業分野を中心に好調で、前期比 338 百万円増加したのが増収増益に寄与した。また、売上総利益率が前期比で 1.1 ポイント上がり、44.6% になったことが増益につながった。一方で販管費の中の人件費は、1.3 ポイント上がる結果となった。

2015 年 3 月期通期業績

	2014/3 期累計		会社計画 (百万円)	2015/3 期累計			
	実績 (百万円)	対売上比 (%)		実績 (百万円)	対売上比 (%)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	8,772	100.0	9,400	9,191	100.0	4.7	-2.2
売上原価	4,949	56.4	-	5,090	55.3	2.8	-
売上総利益	3,822	43.5	-	4,100	44.6	7.2	-
販管費	3,458	39.4	-	3,595	39.1	3.9	-
※うち人件費	2,394	27.2	-	2,622	28.5	9.5	-
※うち人件費以外	1,063	12.1	-	973	10.5	-8.5	-
営業利益	364	4.1	480	504	5.4	38.5	5.0
経常利益	359	4.1	480	502	5.4	39.6	4.5
当期純利益	179	2.0	270	283	3.0	58.1	4.8

出所：会社資料

セグメント業績

売上高		2014/3 期	2015/3 期		
		実績 (百万円)	実績 (百万円)	増減額 (百万円)	前期比 (%)
翻訳事業	特許	1,713	1,730	16	0.9
	医薬	2,113	2,257	143	6.8
	工業	1,799	1,911	112	6.2
	金融・法務	529	594	65	12.2
	小計	6,155	6,493	338	5.4
派遣事業		1,348	1,310	-38	-2.8
通訳事業		584	646	61	10.5
語学教育事業		208	214	6	3.2
コンベンション事業		389	410	21	5.5
その他		86	115	29	34.3
合計		8,772	9,191	419	4.7

営業利益		2014/3 期	2015/3 期		
		実績 (百万円)	実績 (百万円)	増減額 (百万円)	前期比 (%)
翻訳事業		301	428	126	42.1
派遣事業		50	26	-23	-46.5
通訳事業		33	12	-20	-61.4
語学教育事業		8	16	8	104.8
コンベンション事業		1	32	30	1,990.8
その他		-1	1	3	-236.0
※調整額		-29	-14	14	-51.4
合計		364	504	140	38.5

出所：会社資料

売上、利益ともに過去最高の更新を見込む

(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）と、売上、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が 426 百万円伸長する計画だ。同社の安定的なビジネスモデルからすると達成は難しくないだろう。

経営指標は健全で高い安全性、収益性は上昇傾向で効率的経営

(3) 財務状況

2015 年 3 月末の財務状況は非常に良好である。総資産残高は前期末比 438 百万円増の 4,501 百万円となった。主な増加は、現預金の 406 百万円増であり、事業規模拡大が要因である。現預金の残高は 2,069 百万円であり、余裕がある。

一方、負債は前期末比 211 百万円増加の 1,686 百万円となった。主な増加は、流動負債 266 百万円増であり、買掛金及び未払法人税などの増加が要因である。

経営指標では、流動比率（249.5%）、自己資本比率（62.5%）ともに健全であり、無借金経営に起因して安全性が高い。収益性の指標（ROA、ROE、売上高営業利益率）は上昇傾向であり、さらに上を狙う余地もあり、効率のよい経営であることがうかがえる。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	2014 年 / 3 月期	2015 年 / 3 月期	増減額
流動資産	3,299	3,856	557
（現預金）	1,663	2,069	406
固定資産	763	645	-118
総資産	4,063	4,501	438
流動負債	1,279	1,545	266
固定負債	196	141	-54
負債合計	1,475	1,686	211
純資産合計	2,587	2,815	227
負債純資産合計	4,063	4,501	438
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	257.9%	249.5%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	63.6%	62.5%	-
<収益性>			
ROA（経常利益÷総資産）	9.1%	11.7%	-
ROE（純利益÷自己資本）	7.0%	10.4%	-
売上高営業利益率	4.1%	5.4%	-

出所：会社資料

■成長戦略

18/3 期に売上高 11,000 百万円、営業利益 750 百万円を目指す

(1) 第三次中期経営計画

前中期経営計画（第二次中期経営計画）の期間中には、アイ・エス・エスのグループ化による事業領域の拡大や翻訳事業の専門性の高度化に成果があったが、数値目標の達成には至らなかった。同社はこれらの成果と課題を踏まえ、2015 年 5 月に第三次中期経営計画を発表した。3 年後の 2018 年 3 月期に、売上高で 11,000 百万円（2015 年 3 月期比で 1.19 倍）、営業利益で 750 百万円（同 1.48 倍）、当期純利益で 450 百万円（同 1.59 倍）を目指す。重点施策としては、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、を推進する。ビジョンや施策は従来の延長ではあるが、堅実に達成するという意気込みが感じられる内容の中期経営計画と受け止めたい。

翻訳事業の組織体制を、専門分野別に変更

(2) 顧客満足度向上のための分野特化戦略の更なる推進

同社が翻訳業界で抜きん出た存在になった理由は、特化した分野における専門性であった。第三次中期経営計画では、この分野特化戦略にさらに磨きをかける。具体的には、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、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）別の組織に変更する。すでに 2015 年 4 月に組織変更は完了し、主に営業面での顧客満足度の向上が期待される。各専門分野においては、分野やドキュメントの特性に応じた分化型マーケティングを実施する。例えば特許分野においては、企業知財と特許事務所ではニーズが異なるため、商品・サービスの展開をカスタマイズする。また医薬分野においては、医薬品の開発ステージに合わせた専門文書の制作能力を向上させる。

第三次中期経営計画 重点施策 1

顧客満足度向上のための分野特化戦略の更なる推進

■ 専門特化の組織体制による高付加価値サービスの提供

分野 エリア	特許	医薬	工業・ ローカライ ゼーション	金融・法務
大阪	●	●	●	—
東京	●	●	●	●
名古屋	●	—	●	—

*旧・工業は3拠点で、マニュアルは大阪、東京で、ITは東京で展開

■ 地域別から分野別の組織に変更することで、顧客ニーズの多様化・高度化に対応

出所：会社資料

ICT を積極導入、専門性の高度化と生産性の向上の両立を図る

(3) ビジネスプロセスの最適化による生産性向上

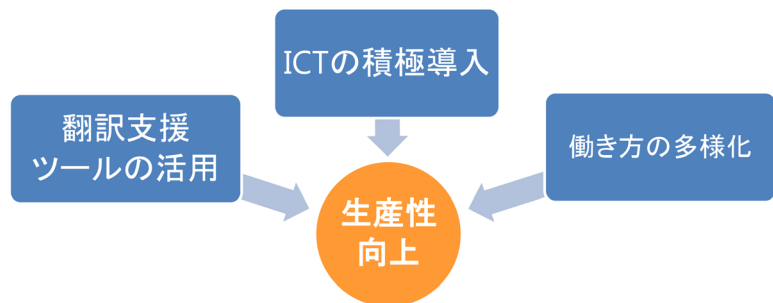
前中期経営計画（第二次中期経営計画）においても業務効率の改善は課題であったが、制作体制の強化によりコスト増を招くという結果になった。売上に占める販管費の比率で見ると、35.7%（2012 年 3 月期）が 3 年後に 39.1%（2015 年 3 月期）に上昇した。第三次中期経営計画では、ICT を積極導入し、蓄積された情報資産を活用して業務フローを改善し、専門性の高度化と生産性の向上の両立を図る。既存の翻訳支援ツールがどのように進化するのか、マシントランスレーション（機械翻訳）がどこまで支援ツールとして実用化されるのかなど、不透明な部分はあるが、業務を抜本的に変える可能性があり、業界に先駆ける成果を期待したい。

第三次中期経営計画 重点施策 2

ビジネスプロセスの最適化による生産性向上

■ ICTの活用による業務フローの改善

■ 人材の能力を最大限活用する多様で柔軟な働き方の推進



■ 翻訳事業における専門性の高度化と生産性の向上を図る

出所：会社資料

今後は各事業間のシナジー創出に注力

(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

同社は 2012 年のアイ・エス・エスのグループ化を契機に、グループの多様性を大幅に拡大した。今後は各事業間のシナジーを創出することに注力する。グループ内（事業数 8、会社数 9）のクロスセリングだけを想定しても大きな機会が存在する。例えば、ある国際会議の運営を受注した場合には、通訳やその派遣だけではなく、講演のテープ起こしや抄録の翻訳まで幅広い関連サービスの可能性がある。既存事業のオーガニックな成長が基本にはなるが、M&A による本業強化・周辺事業進出も案件次第で取り組む構えだ。

第三次中期経営計画 重点施策 3

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

- 新規事業開発・サービス拡充による新たな市場の開拓
- 顧客ニーズに適應する戦略的グループシナジーの創出



- 相互シナジーを推進し、グループ事業全体のさらなる成長を図る

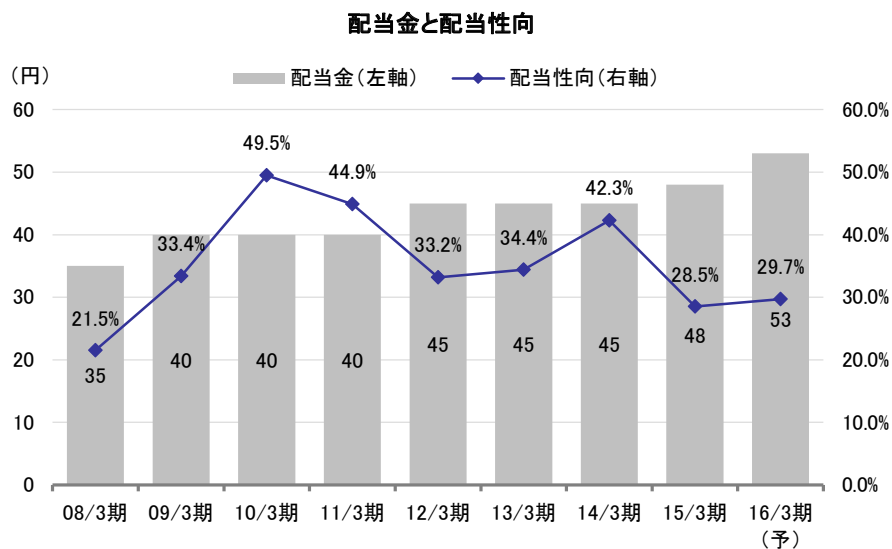
出所：会社資料

2015 年 7 月 10 日（金）

■ 株主還元策

利益成長に応じた継続的な還元

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（下期 48 円）、配当性向 28.5% となった。2016 年 3 月期もこの流れが続くと予想され、年間 53 円（記念配当 5 円を含む、下期）、配当性向 29.7% が見込まれる。



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