

|| 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 >>>](#)

2019年7月10日(水)

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. 派遣事業	06
4. 通訳事業	07
5. コンベンション事業	08
■ 業績動向	08
1. 2019年3月期通期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 第四次中期経営計画の初年度計画を達成	12
2. 機械翻訳と新たなビジネスモデル	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

2019年3月期は全セグメントが増収。5期連続増益・増配を達成。 機械翻訳（NMT）と新たなビジネスモデルを推進中

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步先を行く。国内翻訳業界1位はもちろん、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、「特許」「医薬」「工業・ローカライゼーション」「金融・法務」の4分野ごとに組織が分かれ、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生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約2,900名の登録者であり、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。大規模プロジェクトや多言語対応などに機動的に対応できることも同社の強みである。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、相互に関連していて翻訳事業を含めたクロスセリングが行われ、グループのシナジーが発揮されている。

2. 業績動向

2019年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比13.0%増の12,008百万円、営業利益が同12.2%増の900百万円、経常利益が同11.4%増の905百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.2%増の630百万円と5期連続の営業増益を達成した。売上高に関しては、すべてのセグメントが増収。主力の翻訳事業では特に工業・ローカライゼーション分野や特許分野の伸び率が高く全社の成長に貢献した。さらにコンベンション事業は高い伸びを示し（前期比36.3%増）、派遣事業と通訳事業も堅調に推移した。営業利益に関して、増益に貢献したのは主に翻訳事業である。セグメント利益を前期と比較すると、翻訳事業において前期から110百万円増加。翻訳事業における増収効果と粗利率の向上が進捗したことが要因である。

2020年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.9%増の12,600百万円、営業利益が同14.3%増の1,030百万円、経常利益が同13.8%増の1,030百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.9%増の680百万円と4期連続の増収増益を予想する。引き続き主力の翻訳事業におけるシェア拡大が成長戦略の基本となる。前期に本格的に着手したAI・ICTなどの最先端技術を積極的に取り込み、翻訳制作の生産性向上、社内業務プロセスの効率化を行うことで収益性の改善も図る。営業利益率は0.8ポイント向上して8.1%の見込み、営業利益の増加率は14.3%（前期は12.2%）といずれも前期を超えており、特に収益性の改善につながる機械翻訳（NMT）の活用戦略推進に手応えをつかんでいることがうかがえる。

要約

3. 成長戦略

同社は、機械翻訳（NMT）を翻訳工程に取り入れ、特許分野を皮切りに翻訳作業時間の短縮を図る取り組みを始めている。2019年1月からは医薬分野でも機械翻訳エンジンの使用を開始、生産性と品質の向上についても実績が出始めている。

機械翻訳（NMT）を活用した新たなビジネスモデルの構築への挑戦も始まっている。「Mirai Translator™」を販売し、顧客社内の翻訳業務の効率化を提案するものだ。機械翻訳（NMT）の精度向上には上質な教師データが不可欠だ。過去の翻訳のビッグデータを保有する同社が人手翻訳のデータを使って個社専用の機械学習用対訳（コーパス）を作成し、機械翻訳エンジンをカスタマイズする。その機械翻訳エンジンを使うことにより顧客社内の翻訳業務の効率化につなげるというビジネスモデルである。顧客企業にとっては、過去の言語資産を一元的に活用し、翻訳作業の効率化が実現できることになる。同社にとっては、「Mirai Translator™」導入企業内に散在する人手翻訳ニーズの集約につながる。同社及び翻訳業界は、大きなビジネスモデルの転換点に立っている。早ければ今期中にも、このビジネスモデルの成果が見え始めることになるだろう。

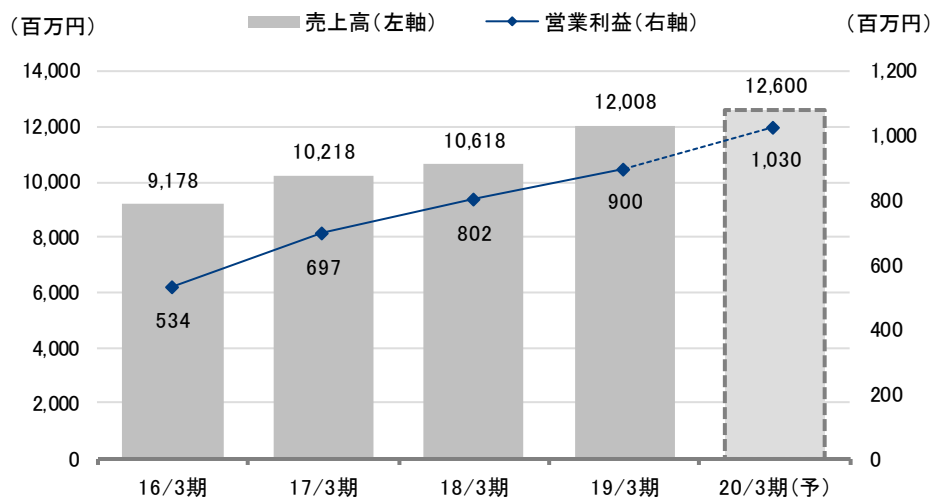
4. 株主還元策

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。2019年3月期の1株当たり配当金は年間35円、配当性向は18.6%だった。6円増配はこれまでにない大幅なもので、5期連続の増配となる。2020年3月期は、配当金年間42円（6期連続増配）、配当性向20.4%を予想する。

Key Points

- ・ 2019年3月期は全セグメントが増収。主力の翻訳事業が増益をけん引し5期連続増益を達成
- ・ 第四次中期経営計画初年度はすべての目標を達成。機械翻訳（NMT）と新たなビジネスモデルを推進中
- ・ 2019年3月期は5期連続となる大幅増配（6円増）、進行期も増配予想

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

翻訳業界国内トップ企業。 医療・工業・特許・金融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。医療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、世界の語学サービス企業でも上位のポジションである。取引会社数は約4,300社、年間受注件数は約57,000件。取扱言語数は約80と多言語に対応しているが、約80%は日本語と英語間での翻訳である。

2. 沿革

同社は、1986年に医療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月には多言語コンタクトセンター事業を行うランゲージワン（株）（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: Neural Machine Translation）の技術を持つ（株）みらい翻訳に資本参加（持分比率11.3%）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・道修町に医療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（米国、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）バナシアを設立（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

3. 事業構成

主力の翻訳事業は、売上高構成の 70.8% (2019 年 3 月期)、営業利益構成の 89.7% (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 (2019 年 3 月期の売上構成比 24.1%)、工業・ローカライゼーション (同 22.7%)、特許 (同 17.8%)、金融・法務 (同 6.2%) に分類される。

翻訳事業以外では、派遣事業 (売上構成比 9.9%)、通訳事業 (同 8.7%)、コンベンション事業 (同 5.6%)、とランゲージサービスを総合的に展開する。前期まで報告セグメントだった「語学教育事業」は、量的な重要性が低下したために「その他」に統合された。

事業の内容と構成 (19/3 期)

事業セグメント		売上高構成	営業利益構成比
翻訳事業	特許	17.8%	70.8%
	医薬	24.1%	
	工業・ローカライゼーション	22.7%	
	金融・法務	6.2%	
派遣事業		9.9%	8.0%
通訳事業		8.7%	5.8%
コンベンション事業		5.6%	-1.7%
その他		4.9%	-1.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成 ※ 19/3 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。
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強みを持つ**

1. 事業環境

国内の翻訳・通訳を合わせた市場規模は 2,883 億円 (2018 年発表、前年比 3.1% 増、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 業界などをはじめとして、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) がリニューアルした翻訳ツールは、機械翻訳 (NMT) 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、同社本体、連結子会社の HC Langeage Solutions、(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、「特許」「医薬」「工業・ローカライゼーション」「金融・法務」の4分野に組織が分かれ、専門化している。

a) 顧客業界とサービス内容

「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。

「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の多くと取引実績があり、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。

「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。

b) 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生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

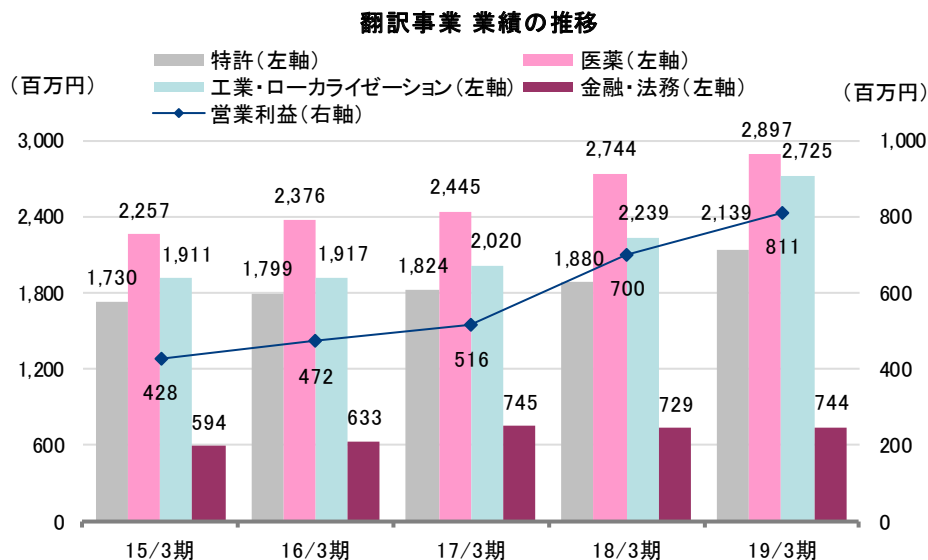
制作機能に関しては、

- 1) 約 2,900 人の翻訳・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。営業及び制作の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 8 割を超えるのもうなずける。

c) セグメント別業績推移

翻訳事業全体では 2019 年 3 月期の売上高は 8,506 百万円 (前期比 12.0% 増)、営業利益は 811 百万円 (同 15.8% 増) と増収増益。特許分野では主要顧客である特許事務所からの受注が好調に推移したのに加え、企業の知財関連部署との取引も順調で売上高 2,139 百万円 (同 13.7% 増)、医薬分野では国内外の製薬会社からの安定した受注に加え CRO (医薬品開発受託機関) との取引が順調に推移し売上高 2,897 百万円 (同 5.5% 増)、工業・ローカライゼーション分野では、(株)メディア総合研究所が連結対象に加わったことにより売上高 2,725 百万円 (同 21.6% 増)、金融・法務分野では、企業の管理系部署との取引が堅調なことにより売上高 744 百万円 (同 1.9% 増) と、分野によって差はあるが全体として順調だった。

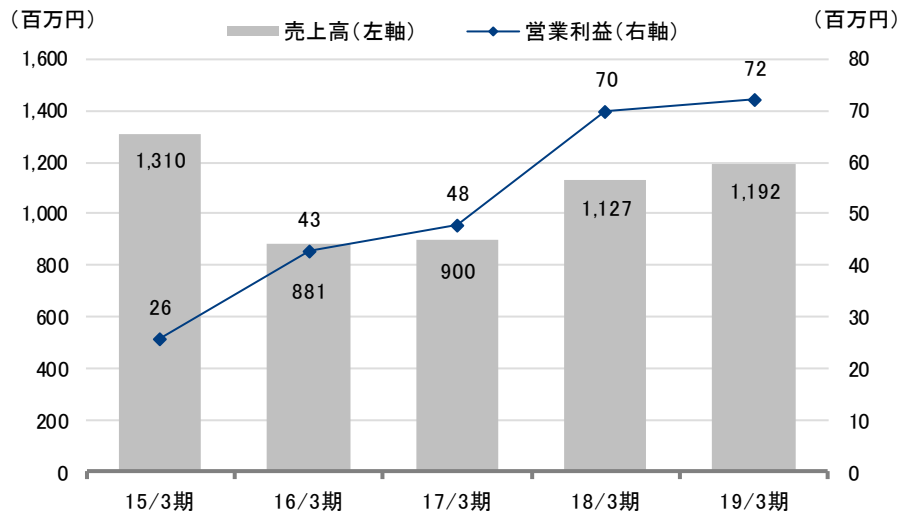


3. 派遣事業

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。2019 年 3 月期の売上高は 1,192 百万円 (前期比 5.8% 増)、営業利益は 72 百万円 (同 2.6% 増) となった。

事業概要

派遣事業 業績の推移

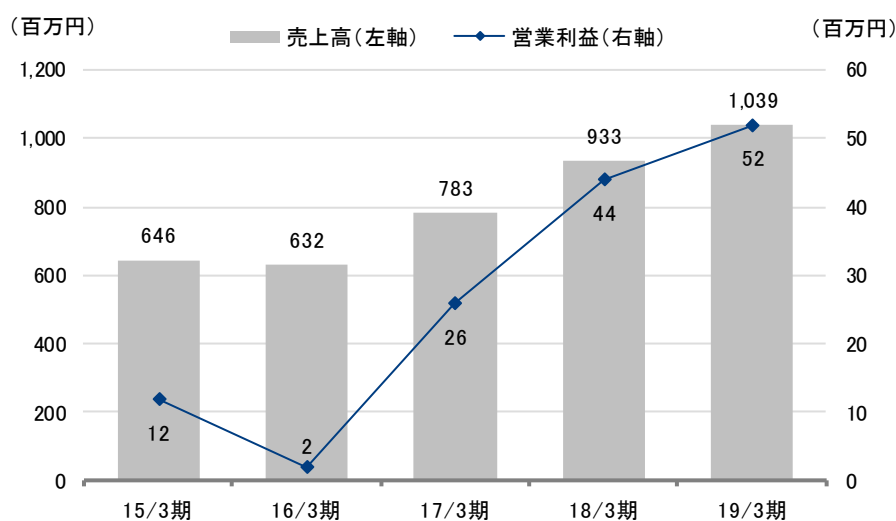


出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 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。大手情報通信関連企業、医薬品関連企業、IR 通訳案件等の受注が好調に推移し、2019年3月期の売上高は1,039百万円（前期比11.3%増）、営業利益は52百万円（同17.9%増）と増収増益となった。

通訳事業 業績の推移

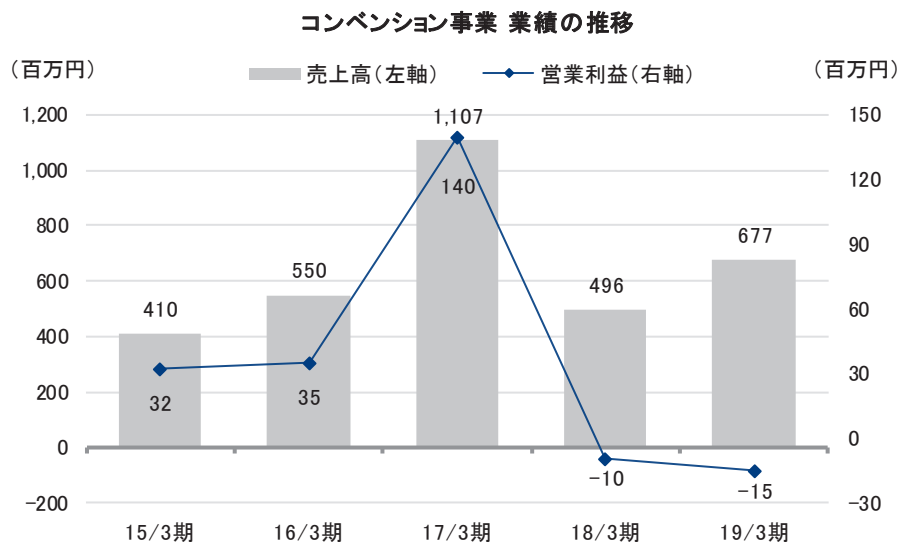


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

5. 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。2019年3月期は売上高が改善し677百万円（前期比36.3%増）となったものの、営業損失15百万円である。事業特性として、案件規模が大きく、コンペティションで受注が決まるため、業績の変動が大きい。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2019年3月期は全セグメントが増収。 主力の翻訳事業が増益をけん引し5期連続増益を達成

1. 2019年3月期通期の業績概要

2019年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比13.0%増の12,008百万円、営業利益が同12.2%増の900百万円、経常利益が同11.4%増の905百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.2%増の630百万円と5期連続の営業増益を達成した。

業績動向

売上高に関しては、すべてのセグメントが増収。主力の翻訳事業では特に工業・ローカライゼーション分野や特許分野の伸び率が高く全社の成長に貢献した。さらにコンベンション事業は高い伸びを示し(前期比 36.3% 増)、派遣事業と通訳事業も堅調に推移した。

営業利益に関して、増益に貢献したのは主に翻訳事業である。セグメント利益を前期と比較すると、翻訳事業において前期から 110 百万円増加。翻訳事業における増収効果と粗利率の向上が進捗したことが要因である。

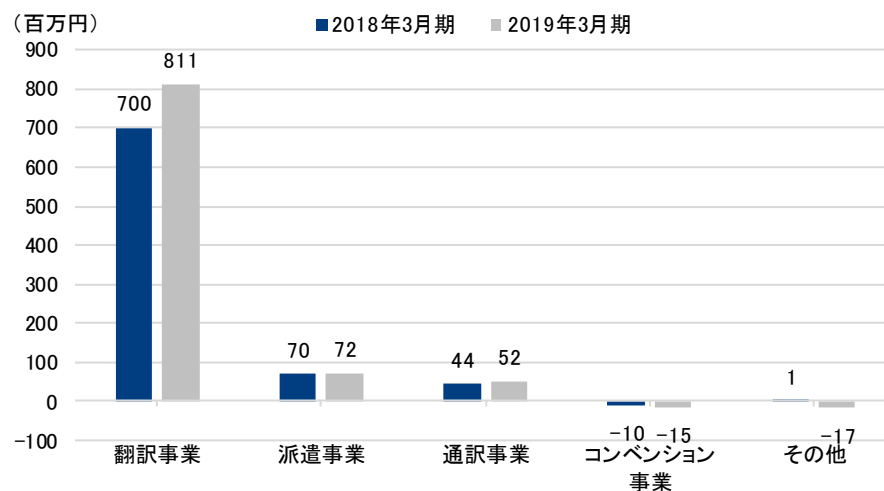
2019年3月期通期業績

(単位：百万円、%)

	18/3 期		19/3 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	10,618	100.0%	12,008	100.0%	13.0%
売上原価	6,112	57.6%	6,999	58.3%	14.5%
売上総利益	4,506	42.4%	5,009	41.7%	11.2%
販売費及び一般管理費	3,704	34.9%	4,108	34.2%	10.9%
営業利益	802	7.6%	900	7.5%	12.2%
経常利益	812	7.6%	905	7.5%	11.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	566	5.3%	630	5.2%	11.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営。短期及び中長期の安全性が非常に高い

2. 財務状況と経営指標

2019年3月期末の総資産残高は2018年3月期末比745百万円増の6,486百万円と資産規模を拡大した。そのうち流動資産は552百万円増であり、受取手形及び売掛金の572百万円増が主な要因である。固定資産は193百万円増であり、無形固定資産及び投資その他の資産の増加が主な要因である。

負債は前期末比334百万円増の2,135百万円となった。主な増加は、流動負債256百万円増であり、主な要因は買掛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264.4%、自己資本比率で67.0%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。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	増減額
流動資産	4,668	5,220	552
(現預金)	2,584	2,579	-5
(受取手形及び売掛金)	1,764	2,336	572
固定資産	1,072	1,265	193
(のれん)	269	240	-28
(投資有価証券)	194	195	0
総資産	5,741	6,486	745
流動負債	1,718	1,974	256
固定負債	83	161	77
負債合計	1,801	2,135	334
純資産合計	3,939	4,350	411
負債純資産合計	5,741	6,486	745
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	271.7%	264.4%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	68.6%	67.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期は翻訳事業における機械翻訳(NMT)活用戦略が本格化し、増益幅拡大を予想

2020年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.9%増の12,600百万円、営業利益が同14.3%増の1,030百万円、経常利益が同13.8%増の1,030百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同7.9%増の680百万円と4期連続の増収増益を予想する。

引き続き主力の翻訳事業におけるシェア拡大が成長戦略の基本となる。前期に本格的に着手したAI・ICTなどの最先端技術を積極的に取り込み、翻訳制作の生産性向上、社内業務プロセスの効率化を行うことで収益性の改善も図る。営業利益率は0.8ポイント向上して8.2%の見込み、営業利益の増加率は14.3%（前期は12.2%）といずれも前期を超えており、特に収益性の改善につながる機械翻訳（NMT）の活用戦略推進に手応えをつかんでいることがうかがえる。

2020年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	12,008	100.0%	12,600	100.0%	4.9%
営業利益	900	7.5%	1,030	8.2%	14.3%
経常利益	905	7.5%	1,030	8.2%	13.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	630	5.2%	680	5.4%	7.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

セグメント別の売上高予想と施策

(単位：百万円)

事業セグメント	売上高			セグメント別施策
	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	増減率 (%)	
特許	2,139	2,227	4.1	企業の知的財産関連部署の開拓と拡販
医薬	2,897	3,077	6.2	メガ・ファーマへの深耕と開発関連文書の受注拡大
翻訳事業				
工業・ローカライゼーション	2,725	2,895	6.2	自動車、電機・機械、エネルギー、情報通信・ITの4つの専門領域で、各種ツールやソフトウェアを積極活用し差別化
金融・法務	744	779	4.7	企業の管理関連部署からの受注拡大と顧客企業内シェアの向上
派遣事業	1,192	1,240	4.0	通訳者・翻訳者の確保を最優先に製薬企業、情報通信関連企業、金融関連企業での業績拡大
通訳事業	1,039	1,100	5.8	製薬・金融・情報通信業界における売上拡大、IR通訳業務の拡大、関西圏・中部圏での営業強化
コンベンション事業	677	640	-5.5	官公庁や学会・財団が主催する国際会議や学術会議に積極的対応、一般企業のイベントニーズの獲得
その他	593	642	8.3	外国出願支援サービスの特長を生かしたサービス展開、語学教育事業で受講生のニーズに合わせた講義内容の充実

出所：決算説明会資料及び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初年度はすべての目標を達成。 機械翻訳 (NMT) と新たなビジネスモデルを推進中

1. 第四次中期経営計画の初年度計画を達成

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策定しており、その初年度が終了した。初年度の業績目標としては、売上高 12,000 百万円、営業利益 900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 600 百万円、ROE（自己資本当期純利益率）15.0% 以上であったが、見事にすべての指標を実績で上回った。この中期経営計画は 2021 年 3 月期に売上高で 13,600 百万円、営業利益で 1,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 850 百万円を目指し、経営指標としては、営業利益率で 10%、ROE で 15% 以上を維持しようとするものだ。

中長期の成長戦略

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」であり、機械翻訳（NMT）に本格的に取り組む事業モデルへの転換を図ろうという野心的な内容になっている。

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		2021年3月期 目標	年平均成長率 %
		2019年3月期 予想	2019年3月期 実績		
業績目標					
売上高	10,618	12,000	12,008	13,600	8.6%
営業利益	802	900	900	1,300	17.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	566	600	630	850	14.5%
経営指標					
連結営業利益率	7.5%		7.4%	10%を目標	
自己資本利益率 (ROE)	15.2%		15.2%	15%以上	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 機械翻訳（NMT）と新たなビジネスモデル

機械翻訳（NMT）化を図る戦略のターニングポイントとなったのは、2017年10月に行われた機械翻訳エンジン開発会社である（株）みらい翻訳への資本参加(持分比率11.3%)である。2016年11月にGoogleがリニューアルした翻訳ツールがNMT（Neural Machine Translation）を採用し、一般翻訳の世界では翻訳精度が格段に向上したなか、産業翻訳サービスの世界でも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だった。現在同社は機械翻訳エンジン「Mirai Translator™」の代理店として外販活動も行っている。

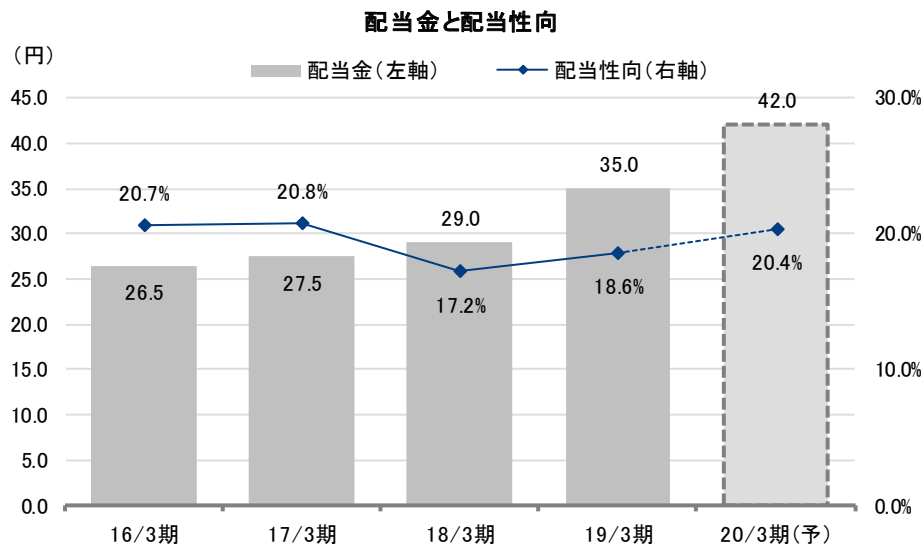
同社は、機械翻訳（NMT）を翻訳工程に取り入れ、特許分野を皮切りに作業時間の短縮を図る取り組みを始めている。2019年1月からは医薬分野でも機械翻訳エンジンの使用を開始し、生産性と品質の向上に関しても実績が出始めている。ちなみにAIの浸透という観点で、翻訳業界は自動車業界に例えられる。自動運転において完全自動運転（ドライバーが運転席にいる必要がない、レベル5と定義される）が普及するまでは、技術やインフラ、法整備の理由で長い年月がかかると言われている。翻訳業界も同様であり、機械翻訳（NMT）により品質や生産性は向上するが、仕上げや確認の作業工程には人手が必要な時代が続くことが予想されている。

機械翻訳（NMT）を活用した新たなビジネスモデルの構築への挑戦も始まっている。「Mirai Translator™」を販売し、顧客社内の翻訳業務の効率化を提案するものだ。機械翻訳（NMT）の精度向上には上質な教師データが不可欠だ。過去の翻訳のビッグデータを保有する同社が人手翻訳のデータを使って個社専用の機械学習用対訳（コーパス）を作成し、機械翻訳エンジンをカスタマイズする。その機械エンジンを使うことにより顧客社内の翻訳業務の効率化につなげるというビジネスモデルである。顧客企業にとっては、過去の言語資産を一元的に活用し、翻訳作業の効率化が実現できることになる。同社にとっては、「Mirai Translator™」導入企業内に散在する人手翻訳ニーズの集約につながる。同社及び翻訳業界は、大きなビジネスモデルの転換点に立っている。早ければ今期中にも、このビジネスモデルの成果が見え始めることになるだろう。

■ 株主還元策

2019年3月期は5期連続となる大幅増配（6円増）、 2020年3月期も増配予想

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。2019年3月期の1株当たり配当金は年間35円、配当性向は18.6%だった。6円増配はこれまでにない大幅なもので、5期連続の増配となる。2020年3月期は、配当金年間42円（6期連続増配）、配当性向20.4%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の株式分割を実施。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

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp