

http://www.honyakuctr.com/corporate/

2016年6月28日(火)

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

企業情報はこちら>>>

■主力の翻訳事業・コンベンション事業が牽引し好決算

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。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・制作機能を整備した。品質、スピード、コストのバランス、大規模案件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、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 月期通期の業績は前期の子会社売却の影響などがあったが実態としては好決算となった。売上高は 9,178 百万円(前期比 0.1% 減)とほぼ横ばい、営業利益 534 百万円(前期比 5.9% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 430 百万円(前期比 52.0% 増)である。売上高は 2015 年 3 月に派遣事業の子会社を売却したマイナス分(売上高 300 百万円分)を特に翻訳事業とコンベンション事業の成長でカバーした。営業利益増の要因としては翻訳事業が成長したことが大きく、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅増は投資有価証券の売却が主因である。2017 年 3 月期も同様に翻訳事業やコンベンション事業の成長が見込まれ、売上高 9,600 百万円(前期比 422 百万円増)、営業利益 620 百万円(前期比 86 百万円増)とどちらも過去最高の更新を予想する。

成長戦略の中心となるのは翻訳事業の「分野特化戦略」である。顧客満足度の向上を狙い、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、ターゲット顧客に対し、独自のマーケティング施策を実行する。医薬分野では、製薬大手メーカーをメインターゲットにプロジェクト型案件の受注拡大を図る戦略だ。工業・ローカライゼーション分野では、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)と業務提携し、ドキュメント作成から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。また、中期経営計画のもう1つの柱である「グループシナジーの最大化」においては、コンベンション事業での大型案件受注を通じた通訳・翻訳業務の獲得や、通訳事業に付随して発生する翻訳需要の取り込みなど、多様な共同化・クロスセリングが行われ、今後活発化する方向にある。

2017 年 3 月期は、3 期連続の増配を見込んでおり、配当金年間 55 円 (2 円増配)、配 当性向 23.1% を予想する。

Check Point

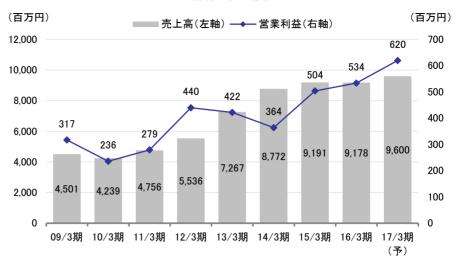
- ・主力の翻訳事業やコンベンション事業が順調、2017年3月期も過去最高売上高、 営業利益を見込む
- ・翻訳事業は4分野それぞれの分野特化戦略を深めてシェア拡大へ
- ・2017年3月期は3期連続の増配を予想



http://www.honyakuctr.com/corporate/

2016年6月28日(火)

通期業績の推移



■業績動向

売上高、営業利益ともに過去最高の更新を予想

(1) 2016年3月期通期の業績動向

2016 年 3 月期通期の売上高は 9,178 百万円(前期比 0.1% 減)とほぼ横ばい、営業利益 534 百万円(前期比 5.9% 増)、経常利益 534 百万円(前期比 6.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 430 百万円(前期比 52.0% 増)となった。売上高横ばいの主な要因は、2015 年 3 月に人材紹介子会社を売却した影響(売上 300 百万円分)が大きく、この影響を除くと 3%以上の増収となる。特に翻訳事業とコンベンション事業が伸びた。営業利益の増益要因としては翻訳事業が成長したことが大きく、同子会社が赤字だったこともプラスに働いた。当期純利益の大幅増は、投資有価証券の売却益(特別利益)172 百万円が大きく影響した。

2016年3月期通期業績

(単位:百万円)

	2015年3月期		2016年3月期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	9,191	100.0%	9,178	100.0%	-0.1%
売上原価	5,090	55.3%	5,307	57.8%	4.2%
売上総利益	4,100	44.6%	3,871	42.1%	-5.5%
販管費	3,595	39.1%	3,336	36.3%	-7.2%
人件費	2,622	28.5%	2,362	25.7%	-9.9%
人件費以外	973	10.5%	973	10.6%	0.0%
営業利益	504	5.4%	534	5.8%	5.9%
経常利益	502	5.4%	534	5.8%	6.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	283	3.0%	430	4.6%	52.0%

出所:会社資料



http://www.honyakuctr.com/corporate/

2016年6月28日(火)

(2) 2017年3月期の予想

2017 年 3 月期予想は、売上高 9,600 百万円(前期比 422 百万円増)、営業利益 620 百万円(前期比 86 百万円増)、経常利益 620 百万円(前期比 86 百万円増)、当期純利益 400 百万円(前期比 30 百万円減)と売上高と営業利益・経常利益で過去最高を更新する 予想である。引き続き、医薬、特許分野など翻訳事業全般が堅実に成長する予想であり、成長率ではコンベンション事業が前期比 9%と高くなっている。親会社株主に帰属する当期純利益の減少は、前期に発生した投資有価証券の売却益(特別利益)が原因であり、大きな懸念には当たらない。

事業セグメント別売上高、各利益 (2017年3月期予想)

(単位:百万円、%)

売上高		2016年3月期	2017 年 3 月期(予想)		
		実績	予想	増減額	前期比
	特許	1,799	1,880	81	4.5
	医薬	2,376	2,500	124	5.2
翻訳事業	工業・ローカライゼーション	1,917	2,000	83	4.3
	金融・法務	633	660	27	4.2
	小計	6,727	7,040	313	4.6
派遣事業		881	900	19	2.1
通訳事業	通訳事業		660	28	4.4
語学教育事業 語学教育事業		213	220	7	3.2
コンベンション事業		550	600	50	9.0
その他		171	180	9	5.2
売上高 合計		9,178	9,600	422	4.5
	各利益				
営業利益		534	620	86	15.9
経常利益		534	620	86	16.0
親会社株主に帰属する当期純利益		430	400	-30	-7.0

出所:決算説明資料、決算短信

(3) 財務状況

2016 年 3 月末の財務状況は盤石である。総資産残高は 2015 年 3 月期末比 155 百万円 増の 4,657 百万円となった。主な増加は、受取手形及び売掛金の 123 百万円増、現預金の 122 百万円増であり、業容の拡大によるものである。

負債は前期末比 155 百万円減少の 1,531 百万円となった。主な減少は、流動負債 110 百万円減であり、未払消費税等の減少が要因だ。

経営指標では、流動比率 (285.4%)、自己資本比率 (67.1%) ともに高く上昇傾向にある。 また無借金経営を続けており、安全性が高い。



翻訳センター

2483 東証 JASDAQ

http://www.honyakuctr.com/corporate/

2016年6月28日(火)

連結貸借対照表、経営指標

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	増減額
流動資産	3,856	4,097	240
(現金及び預金)	2,069	2,192	122
(受取手形及び売掛金)	1,457	1,580	123
固定資産	645	559	-85
総資産	4,501	4,657	155
流動負債	1,545	1,435	-110
固定負債	141	95	-45
負債合計	1,686	1,531	-155
純資産合計	2,815	3,126	310
負債純資産合計	4,501	4,657	155
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	249.5%	285.4%	_
自己資本比率(自己資本÷総資産)	62.5%	67.1%	_

出所:決算説明資料

■成長戦略

第三次中期経営計画の初年度は計画どおりに推移、残り2年の 飛躍に期待

(1) 第三次中期経営計画

第三次中期経営計画の初年度である 2016 年 3 月期は、"選択と集中"を行い、次期の成長の足場を固める準備期間だったと総括できる。北京の子会社の清算、株式の売却、子会社である(株)国際事務センターの吸収合併など整理統合を積極的に進めた。初年度の業績としては売上高、各利益ともに計画どおりの成果を得た。本中期経営計画の達成にはこれからが正念場であり、2018 年 3 月期に、売上高で 11,000 百万円、営業利益で 750 百万円、当期純利益で 450 百万円を目指す。重点施策として、1)顧客満足度向上のための分野特化戦略のさらなる推進、2)ビジネスプロセスの最適化による生産性向上、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、を推進しており、施策の成果は既に現れつつある。

a) 顧客満足度向上のための分野特化戦略のさらなる推進

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、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。4つの分野はそれぞれにターゲット顧客を設定し、独自のマーケティング施策を実行している。

医薬分野では、製薬大手メーカーをメインターゲットにプロジェクト型案件の受注拡大を図る戦略だ。既に2社で「副作用報告書作成業務(ADR業務)のアウトソーシング化」を受託しており、当該顧客売上は前期比1.5倍に成長した。

工業・ローカライゼーション分野では、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)と業務提携し、ドキュメント作成から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。両社の強みを生かすことによりサービスの幅が広がり、販路の拡大も期待できる。

特許分野では、特許事務所と企業知財関連部署でニーズが異なるため、それぞれに対応 した商品・サービスの展開を行う。価格重視の傾向もある特許事務所には支援ツールも活 用した効率的なサービスを行い、企業の知財関連部署には個別のニーズに対応するとともに、 子会社の(株)外国出願支援サービスとのシナジーも追及する。



http://www.honyakuctr.com/corporate/

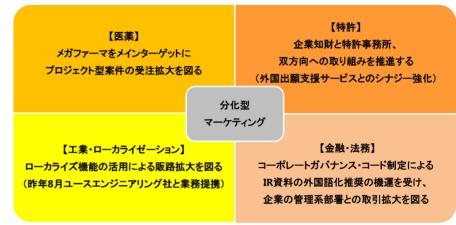
2016年6月28日(火)

■成長戦略

金融・法務分野では、従来の顧客層である金融機関や法律事務所を維持しつつ、企業の管理系部署との取引拡大に力を入れる戦略である。特にコーポレートガバナンス・コード制定によるIR 関連資料の外国語化推奨の機運を受け、IR 関連資料、財務・会計資料、広報資料などにおいて需要増が期待される。企業の管理系部署との取引は売上高、取引社数共に増加しており、今後も拡大が期待できる。また、この分野は通訳事業との相乗効果も高い。

顧客満足度向上のための分野特化戦略の更なる推進

■分野・ドキュメント別の分化型マーケティング活動の実施 【進捗】



出所:決算説明会資料

b) コンベンションサービスの伸長

コンベンション事業が好調に推移しており、今後行われる大規模な国際会議を数々受注している。2017 年 3 月期の受注事例としては、第 19 回日本臨床救急医学会総会(郡山)、第 99 回ライオンズクラブ国際大会(福岡)、第 40 回国際外科学会世界総会(京都)、診療情報管理協会国際連盟第 18 回国際大会(東京)などいずれも大規模なものであり、営業力の強化を行った成果が出た形だ。また、コンベンションでは、通訳や翻訳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。

c) 多言語コンタクトセンター事業の滑り出しは順調

2015 年 4 月、コールセンター事業を行うキューアンドエー(株)と合弁で設立した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)は初年度を順調のうちに終えた。当初、医療や通信分野での需要が大きいと想定していたが、観光系の需要(交通機関、ホテル、自治体など)が大きいことが判明した。2015 年 10 月には単月黒字化を達成し、2017 年 3 月期には年度を通して黒字転換する予想である。



http://www.honyakuctr.com/corporate/

2016年6月28日(火)

■株主還元策

17/3 期は3期連続の増配へ、年間55円を予想

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。2016 年 3 月期の 1 株当たり配当金は年間 53 円と 5 円の増配(2 年連続増配)、配当性向は 20.7% だった。2017 年 3 月期は、配当金年間 55 円 (3 年連続増配)、配当性向 23.1% を予想する。

配当金と配当性向



■会社概要

医薬、工業・ローカライゼーション、特許、金融・法務の翻訳 に注力

(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、特許、金融・法務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3月に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6社である。

(2)事業概要

翻訳事業は、売上高構成の73.2% (2016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(売上構成比25.8%)、工業・ローカライゼーション(同20.8%)、特許(同19.6%)、金融・法務(同6.8%)に分類される。ちなみに取引会社数は約4,400社、年間受注件数は約64,000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。



http://www.honyakuctr.com/corporate/

2016年6月28日(火)

■会社概要

翻訳事業以外では、派遣事業(売上構成比 9%)、通訳事業(同 6%)、コンベンション事業(同 5%)、語学教育事業(同 2%)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 2015 年 3 月期に子会社を売却した影響で、売上は減少したが、位置付けは依然大きい。

事業の内容と構成(2016年3月期)

事	売上高構成			
翻訳事業	特許	19.6%		
	医薬	25.8%	73.2%	
	工業・ローカライゼーション	20.8%	73.2%	
	金融・法務	6.8%		
派遣事業	9.5%			
通訳事業			6.8%	
語学教育事業		2.3%		
コンベンション事業		5.9%		
その他		1.8%		

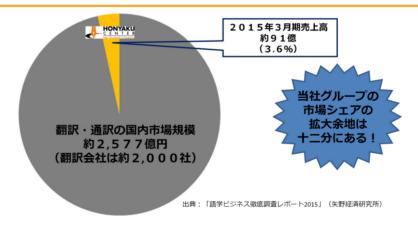
出所:決算説明資料

(3) 事業環境

翻訳・通訳を合わせた推計でも、市場規模は 2,577 億円(2015 年、矢野経済研究所調査)と、着実に成長している。その中で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なか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だ。また、外国人観光客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」の取り組み開始年には 521 万人(2003 年)であったが、2014 年には 1,341 万人まで増え、2015 年に 1973 万人に達している。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さら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%





http://www.honyakuctr.com/corporate/

2016年6月28日(火)

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」「プロジェクトの大型化」が挙げられる。同社の納入事例でも、"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だ。医薬業界の例では、世界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)になれないと取引できない場合も増える。同社では実績と知名度を背景に、世界の大手製薬会社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想定される。現在国内1位とはいえ、市場シェアは3.6%に過ぎず、拡大余地は十分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、アジアでは4年連続1位である。

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

(4) ビジネスモデルの特徴

同社のビジネスモデル上の特徴は、「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、かつ大規模案件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、顧客社内他部門への展開、3)大型受注を可能にする機動的チーム組成ノウハウ、4)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、1)4,000人を超える翻訳・通訳登録者、2)翻訳支援ツールの活用、3)70言語以上に対応、4)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等)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割を超えるというのもうなずける。



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・表示したものですが、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にお願いします。

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