

2023年9月30日開催（2483）翻訳センター

時間により会場にてお答えいただけなかったご質問へのご回答

アフターコロナで MICE が増え、御社へのニーズが増えたので利益が大幅に伸びているという理解で宜しいですか。成長戦略はお聞きしましたが、3千億円の現在4%との事ですが、マーケットのどのくらいをとるつもりか、言える範囲で教えて下さい。

- 利益の大幅伸張の要因は翻訳事業での機械翻訳(MT)活用の効果と認識しております(詳細は[説明資料](#) 8 ページ目にてご確認いただけます)。翻訳事業は当社グループの約 7 割強を占めるコア事業であることから、連結の利益への影響も大きいと認識しております。またマーケットシェアに関する具体的な数字目標はお答えしかねますが、引き続き、マーケットシェア拡大に向けた取り組みを推し進めてまいります。

IR 案件について、プロネクサス社が取り扱っている翻訳は御社が独占？
または何割くらいのシェアですか。

- プロネクサス社のご発注方針につきましては、弊社では存じ上げておりません。

自動翻訳とか IT 装置を使った翻訳は脅威とならないのでしょうか？

- Google 社によるニューラル機械翻訳の出現により、主に内容理解を目的とした資料の多くは既に翻訳会社への発注から機械翻訳(MT)へと置き換わっていると理解しております。また当社が提供する、正確性が求められる資料(例えば医薬品開発資料、特許明細書など)の翻訳においては、MT で翻訳作業が効率化されることはあっても代替することは困難ではないかと考えております。

今後 M&A など業界再編成は考えておられますでしょうか？

- 当社グループの成長を推し進めていくうえで M&A は重要な手段のひとつと認識しています。好条件の案件があれば、積極的に検討したいと考えております。

質の評価はどのようにしているのか。他社にない特色は？

登録者の採用、評価はどのようにしているのか。

- 当社では社内の校正者・チェッカーが品質評価を行っています。また国際規格「ISO17100:2015」を基にした品質管理マネジメントシステムも導入しております。
当社の特色のひとつは、テクノロジーの積極活用です(説明資料 8 ページ目にてご確認いただけます)。機械翻訳(MT)の導入と運用定着には一定の時間とコストを要します。当社の翻訳制作体制は同業他社が簡単に模倣できるものではないと自負しております。
- 登録者の採用は、当社 Web サイトからの応募、研修生制度(特許分野のみ)、グループ会社が運営する翻訳者養成学校からの推薦が主なルートとなります。いずれの場合も登録時に試験を行い、当社の求める水準を満たす方のみを採用しています。登録者の評価は、顧客満足度調査による社外評価と品質管理部門による社内評価の2方向で行っております。

テクノロジーを活用すればするほど ChatGPT(生成 AI)で済んでしまうことも多いのでは？

- ChatGPT(生成 AI)は作業効率化や迅速な情報収集といったメリットがある一方、正確性が担保されない等の課題もあると認識しています。
当社が取り扱う医薬品開発資料、特許明細書、IR 資料などの専門文書の翻訳には正確性が求められます。当社では作業効率化を目的に機械翻訳(MT)を導入しておりますが、必ず人間が確認・修正作業を行い、翻訳文の正確性を担保しております。当社としましては、MT や Chat GPT に代表される LLM(大規模言語モデル)が人間の翻訳作業を完全に代替することはないと考えております。

日本では翻訳会社が 2,000 社もある割には市場は約 3,000 億と小さいのでは？

- 外部調査の結果であるため正確なところはわかりかねますが、翻訳会社の多くが小規模事業者であることから、3,000 億の市場に 2,000 社の翻訳会社が存在していると認識しております。

光通信が大株主ですが、関係を教えてください。

- 光通信社とは特段の関係はございません。
先方からは弊社への投資理由は純投資だと伺っています。