

	株式会社翻訳センター(2483)
	

二宮 俊一郎 社長

企業情報

市場	JASDAQ
業種	サービス業
代表取締役社長	二宮 俊一郎
所在地	大阪府大阪市中央区久太郎町 4-1-3
決算月	3月末日
HP	https://www.honyakuctr.com/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,250 円	3,369,000 株		4,211 百万円	6.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	1.6%	9.02 円	138.6 倍	1,367.97 円	0.9 倍

*株価は12/15終値。DPS、EPSは21年3月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2017年3月(実)	10,218	697	699	444	131.89	27.50
2018年3月(実)	10,618	802	812	566	168.21	29.00
2019年3月(実)	12,008	900	905	630	187.39	35.00
2020年3月(実)	11,550	813	822	304	91.82	42.00
2021年3月(予)	9,300	170	150	30	9.02	20.00

*単位:百万円、円。2018年4月1日付で1:2の株式分割を実施。EPS、DPSは遡及して調整。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

翻訳センターの2021年3月期第2四半期決算概要等をご紹介します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2021年3月期第2四半期決算概要](#)
 - [3. 2021年3月期業績予想](#)
 - [4. 第四次中期経営計画の進捗](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 21年3月期第2四半期の売上高は前年同期比20.0%減の45億19百万円。主力の翻訳事業および通訳事業、コンベンション事業が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け減収。粗利率が1.2ポイント上昇したが減収により粗利額は同17.9%減少。販管費コントロールに努めたが、営業利益は10百万円の損失に転じた。ただ、翻訳事業と通訳事業が緩やかな改善傾向にあることから、2020年10月に上期予想の上方修正を行った。四半期ベースでは、第1四半期(4-6月)は営業損失となったものの、第2四半期(7-9月)は対前期比増収で営業黒字となった。
- 21年3月期の通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比19.4%減の93億円、営業利益は同79.1%減の1億70百万円の予想。翻訳事業と通訳事業が緩やかな改善傾向にあることから上期業績予想を修正したが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が不透明なため通期予想は据え置いている。配当は前期を下回る20.00円/株を予定。予想配当性向は121.7%。
- 新型コロナウイルス感染症拡大の今後の影響は依然不透明ではあるが、企業がグローバルな事業活動を継続する中では同社事業に対する需要は常に一定程度発生するものであることから今第1四半期がボトムであったと見ていいたいだろう。投資家の今後の関心は19年3月期「売上高120億円、営業利益9億円」への回復スピードということになるが、それはとりもなおさず主力の翻訳事業の回復にかかってくる。
- 分野別で見ると、特許、医薬は比較的堅調であるのに対し、工業・ローカライゼーションは半期ベースではピークの19年3月期下期の6割の水準である。主要顧客である自動車関連企業の今後の業績も含めた動向が注目される。
- 一方中期経営計画における柱の一つである「機械翻訳を活用したビジネスモデル」の確立であるが、2019年12月より販売を開始した「製薬カスタムモデル」の性能が評価され、導入顧客内の人手翻訳サービスのシェアが高まったケースも出てきたということだ。一足飛びの浸透・普及は難しいが、着実に進展している。
- 次期中期経営計画において「ポスト・コロナ」時代にどんな姿を目指し、どんな施策を進めていこうと考えているのか注目したい。

1. 会社概要

翻訳業界の国内最大手。特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務分野において、産業翻訳と呼ばれる技術文書やビジネス文書の翻訳を行う。語学力、専門性、文章力に優れた約3,000名の登録翻訳者を有する。高い品質と専門性、対応言語約80言語という幅広さが特徴。通訳も含めた言語サービスにおける事業領域の拡大を図る。機械翻訳を利用した新たなビジネスモデルの構築にも着手。

【1-1 沿革】

江戸時代から薬の町として有名な大阪・道修町(どしょうまち)で、医薬専門の翻訳サービスを提供するために設立された(株)メディカル翻訳センターが前身。その後、特許などへ翻訳業務の範囲を広げる過程で東京、大阪、名古屋に設立した数社を整理・統合して1997年8月に(株)翻訳センターとなる。2006年株式上場後、海外へも進出。

1986年4月	株式会社メディカル翻訳センターを設立(大阪・道修町)、医薬専門の翻訳サービスを開始
1997年8月	現・株式会社翻訳センターとして、大阪・東京・名古屋の三都市において、医薬、工業、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
2003年6月	メディカルライティング業務を開始
2004年4月	一般労働者派遣事業を開始
2006年4月	大阪証券取引所ヘラクレス上場(現・東京証券取引所ジャスダック)
2006年11月	アメリカに HC Language Solutions, Inc. を設立
2010年12月	株式会社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	通訳、派遣事業を展開する株式会社アイ・エス・エスを子会社化
2014年10月	株式会社パナシアを設立(メディカルライティング)
2015年4月	株式会社キューアンドエーとの合併にてランゲージワン株式会社を設立(多言語コンタクトセンター)
2017年10月	株式会社みらい翻訳に資本参加
2017年11月	株式会社メディア総合研究所を子会社化
2018年2月	東京本社設置(大阪本社との二本社制)

【1-2 社長プロフィール】

二宮 俊一郎社長は1969年7月21日生まれ。

1997年4月同社入社、2004年6月取締役就任。2018年6月代表取締役社長役に就任。機械翻訳の進化で大きく変動する翻訳業界においてビジネスモデルの転換でさらなる成長を目指す同社を牽引する。

【1-3 企業理念・経営方針】

<企業理念>

産業技術翻訳を通して、国内・外資企業の国際活動をサポートし、国際的な経済・文化交流に貢献する企業を目指す。

<経営ビジョン>

「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」

【1-4 市場環境】

翻訳ビジネスは大きく分けて、「産業翻訳」、「出版翻訳」、「映像翻訳」があるが、同社の中心的な事業は、企業や官公庁で発生する技術文書、ビジネス文書の翻訳のことを指す「産業翻訳」と言われる分野。

日常生活においては出版翻訳や映像翻訳を目にすることが多いが、約2,970億円(2019年度)といわれる日本の翻訳市場において、産業翻訳が占める割合は90%と圧倒的な大半を占めている。

一般社団法人日本翻訳連盟によると、国内には約2,000社の翻訳会社・事業者があるが、売上高81億円(翻訳セグメント、2020年3月期)の同社の以下は、10位で売上高数億円程度と、小規模事業者が大多数の業界となっている。

日本企業の活動のグローバル化が進むにつれて、翻訳ニーズは拡大していくものと予想されていたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による企業の事業活動の停滞が起因となって一時的な翻訳ニーズ減少も予想される。同感染症の収束がみえないなか、市場環境の先行きも不透明である。

海外に目を向けてみると、アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザー社発表による2020年の世界の語学サービス会社の売上高ランキングにおいて、同社は世界で16位、アジア太平洋地域では2位にランクインされた。

コモンセンスアドバイザー社のレポートによると、世界の翻訳市場は日本市場の10倍以上にあたる巨大市場が形成されている。当然競争も激しい事は予想されるが、翻訳センターは事業拡大のため、新規領域への取組も開始しており、世界トップ10入りを目指している。

【1-5 事業内容】

(1)概要

特許、医薬、工業・ローライゼーション、金融・法務など、専門性の高い事業分野における産業翻訳を行っている。産業翻訳の具体例としては、以下の様なものが挙げられる。

- * デジタル機器等における複数言語で書かれている取扱説明書
- * 海外生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル
- * 現地会社で使う規程などの人事労務資料
- * 日本国あるいは外国へ特許出願する際の特許明細書
- * 日本国あるいは外国で医薬品の承認申請を取得するための資料
- * 決算短信、株主総会招集通知などのディスクロージャー関連資料
- * 企業間で発生する契約書などの法務資料

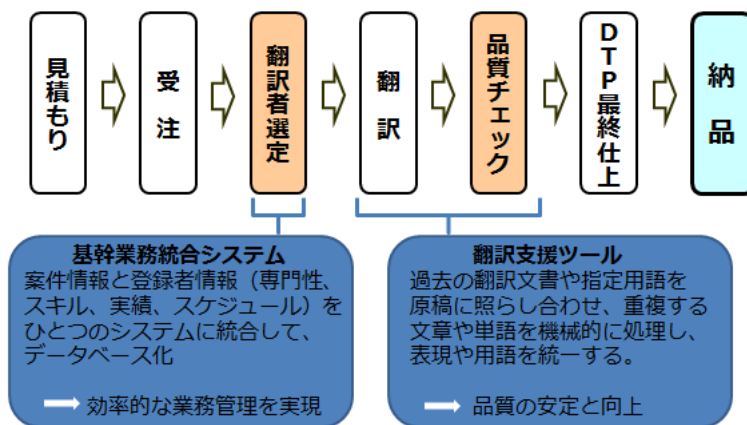
現在の顧客数は約 4,400 社。9 割が法人顧客。

売上ベースで対応言語の 80%が英語で、中国語 5%、独・韓・仏が数%と続くが、近年、東南アジア言語の翻訳依頼が増えている。現在、約 80 言語に対応している。

(2)ビジネスモデル

翻訳作業は、同社に登録している約 3,000 名(2020年3月期)の翻訳者が行う。質の高い翻訳者をどれだけ確保できるかが事業拡大の上で大きなポイントとなる。

そのために、登録の際トライアルを実施し、語学力と翻訳支援ツールや機械翻訳の活用を必須とした上で、技術知識など専門性や文章力、スピードも評価して一定以上の能力を有した翻訳者のみと契約している。合格率は約 12%狭き門となっている。同社の売上原価のほぼ大半が登録翻訳者への支払報酬で、原則的に「対応言語 1ワードあるいは1文字」当たりの従量制となっている。業務フローを示したのが以下の図だが、同社が安定的に利益を生み出すためには以下の2点が最も重要であり、そのために様々なシステムを導入している。



(同社資料より)

①翻訳者の選定

品質確保のためには、顧客から依頼された原稿の内容に適した翻訳者を言語、専門性、スピード、発注単価などを加味して選定しなければならない。

この選定でミスをすると、納品までの後工程に支障をきたし、収益低下につながる。

同社では基幹業務統合システムを使用し、常に適切な翻訳者選定が出来るような体制を構築している。案件の受注から納品、回収までを一括管理する同社カスタマイズの基幹業務システムで、販売管理だけでなく、登録者に関する専門分野、過去の実績、スケジュールなど、詳細なデータが蓄積されている。

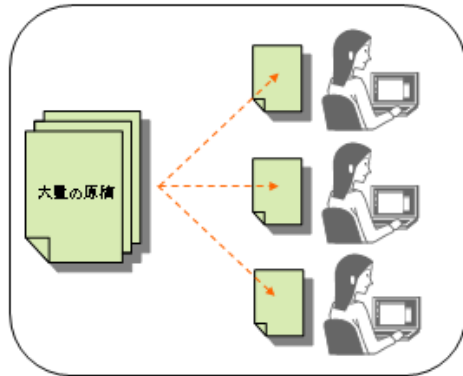
コーディネータと呼ばれる社内の担当者が、このシステムに蓄積された登録者の専門分野、過去の実績、スケジュールなどのデータを用いて適切な翻訳者を選定する。これによりコーディネータの属人的な経験などに頼らずに適切な翻訳者の選定を行う事が出来る。

②翻訳のスピードアップおよび品質チェック

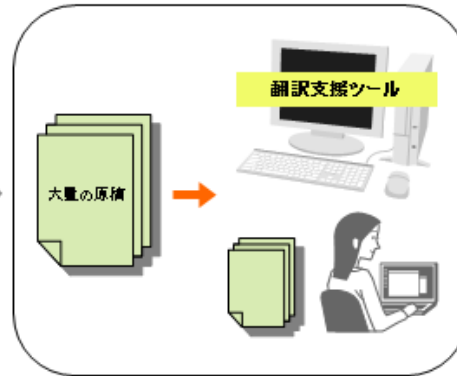
顧客に納品する前に必要な校正作業は社内の校正スタッフ、ネイティブスタッフなど、専門スタッフがやっている。また、翻訳作業をより確実かつスピーディーに行えるよう、機械翻訳や各種翻訳支援ツールを使用している。

翻訳支援ツールとは？

【従来の翻訳作業】



【翻訳支援ツールを使うと】



(同社資料より)

従来の翻訳では、大量の原稿の重複箇所の表現統一を手作業で処理しており、業務の精度を高めるためには、多くの人手を投入するなど、効率的ではなかった。

この問題を解決するために、同社は機械翻訳や各種翻訳支援ツールを活用している。これらの導入により翻訳をより速く正確に行うことが可能となった。なお、2020年3月期では案件の約半数で機械翻訳を活用している。

③今後の方向性

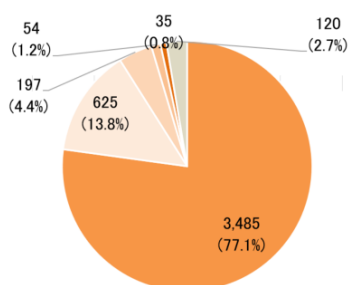
機械翻訳の精度が急速に向上する中、従来の翻訳アウトソーシングにとどまらず、ソリューションビジネスへの転換を進めて行く。詳細は、「4. 第四次中期経営計画の進捗」を参照。

(3)事業セグメント

翻訳事業が売上の大半を占めるが、「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」として、翻訳者派遣、通訳、コンベンションなど幅広いフィールドで事業を展開している。

報告セグメントは、「翻訳事業」、「派遣事業」、「通訳事業」、「コンベンション事業」の4つに、量的な重要性が増したためその他に含めていた「語学教育事業」が2021年3月期から加わった。「その他」は外国出願支援事業等を含む。

セグメント別売上高構成比



■ 翻訳事業 ■ 派遣事業 ■ 通訳事業 ■ コンベンション事業 ■ 語学教育事業 ■ その他

*21年3月期第2四半期。外部顧客への売上高。単位:百万円

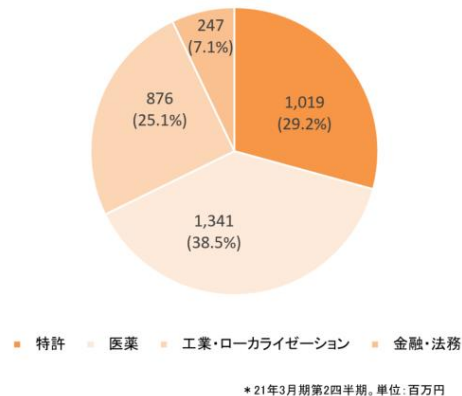
「翻訳事業」

売上高	3,485 百万円
セグメント利益	101 百万円

(2021年3月期第2四半期実績)

翻訳の対象により、特許分野、医薬分野、工業・ローカライゼーション分野、金融・法務分野で構成されている。

翻訳分野別売上高構成比



①特許分野

主に、特許事務所および各種メーカーの知的財産関連部署を顧客とした、電気、電子、機械、自動車、半導体、情報通信、化学、医薬、バイオ分野における、外国出願ならびに日本出願などに伴う特許出願明細書や特許公報の翻訳を行っている。

②医薬分野

主に、製薬会社を顧客とした新薬等医薬品開発段階での試験実施計画書、試験報告書、医薬品の市販後の副作用症例報告、学術論文、および、医薬品・医療機器類の導入や導出に伴う厚生労働省、米国FDA(食品医薬品局)などへの申請関連資料などの翻訳を行う。また、医療機器メーカーを顧客としたマニュアルの翻訳や化学品、農薬関連の翻訳も行っている。

③工業・ローカライゼーション分野

主に、自動車、電気機器、機械、半導体、情報通信関連の輸出・輸入メーカーを顧客とした、技術仕様書、規格書、取扱説明書、品質管理関連資料の翻訳、デジタルコンテンツ類の翻訳も行っている。

④金融・法務分野

主に、銀行、証券会社、保険会社など金融機関、法律事務所を顧客とした、市場分析レポート、企業業績・財務分析関連資料、運用報告関連資料、人事関連資料、マーケティング関連資料、契約書、定款・約款などの翻訳、また、企業の管理系部署などを顧客とした、株主総会招集通知やアニュアルレポート、有価証券報告書などのディスクロージャー関連資料の翻訳、会社案内、法律関連文書、人事規程などの翻訳も行っている。

「派遣事業」

売上高	625 百万円
セグメント利益	47 百万円

(2021年3月期第2四半期実績)

(株)アイ・エス・エスにおいて、顧客企業が機密保持上、社外に持ち出せない文書類などの翻訳業務を行う翻訳者派遣、ならびに、会議、商談、工場見学などの通訳業務を行う通訳者の派遣を行っている。

「通訳事業」

売上高	197 百万円
セグメント利益	-53 百万円

(2021年3月期第2四半期実績)

(株)アイ・エス・エスにおいて、大規模国際会議や企業内会議、商談、工場見学などの際の通訳を請負っている。

「コンベンション事業」

売上高	54 百万円
セグメント利益	-57 百万円

(2021年3月期第2四半期実績)

(株)アイ・エス・エスにおいて、国際会議・国内会議(学会・研究会)やセミナー・シンポジウム、各種展示会の企画・運営を行っている。大型案件の受注により知名度、ブランド力が向上。実績を重視する官公庁においては上場企業として財務基盤が強固である点も含め上位の評価を受けている。

「語学教育事業」

売上高	35 百万円
セグメント利益	-36 百万円

(2021年3月期第2四半期実績)

子会社の(株)アイ・エス・エスが運営するアイ・エス・エス・インスティテュートにおいて、通訳者・翻訳者養成のための語学教育を提供している。

「その他」

売上高	120 百万円
セグメント利益	-15 百万円

(2021年3月期第2四半期実績)

(株)外国出願支援サービスにおいて外国出願用の特許明細書の作成業務を行っている。

【1-6 特徴と強み】

翻訳業界最大手である同社は、以下の様な強みや特徴を有している。

◎専門性

特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務の4分野において高い専門性を有している。

本業である翻訳に加えて、外国特許出願に際しての出願書類の作成やメディカルライティング(新薬申請資料の作成)を手掛けるなど、その業界に関する高い専門性と翻訳に付随した付加価値サービスを展開している。

近年様々な翻訳支援ツールや機械翻訳サービスが提供されるようになってきているが、同社でも専門性を維持しつつファイル管理や用語統一などを効率化する有効なツールとして積極的に導入を進めている。

◎総合力

2006年4月の株式上場時は翻訳事業のみの事業形態であったが、2012年9月に通訳業界で大きな実績をもつ(株)アイ・エス・エスを買収し、事業を拡大した。「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」という経営ビジョンのもと、コア事業である翻訳だけにとどまらず、通訳、人材サービス、コンベンション(国際会議企画・運営)、通訳者・翻訳者育成など、外国語ビジネスの総合サプライヤーとして体制を構築している。また、対応言語数が約80言語という幅広さ、前述の外国特許出願時におけるワンストップ・サービスなど、守備範囲の広さが大きな競争優位性に繋がっている。

【1-7 ROE分析】

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期
ROE(%)	7.0	10.4	14.4	13.4	15.2	15.2	6.8
売上高当期純利益率(%)	2.04	3.08	4.69	4.35	5.34	5.25	2.64
総資産回転率(回)	2.22	2.15	2.00	2.09	1.96	1.96	1.82
レバレッジ(倍)	1.56	1.59	1.54	1.48	1.46	1.48	1.43

今期を最終年度とする第四次中期経営計画において、2021年3月期「ROE15%以上」を目標として掲げているが、新型コロナ

ウイルス感染症拡大の影響により今期の売上高、当期純利益予想は未定である。

2. 2021年3月期第2四半期決算概要

(1) 連結業績

	20/3期2Q	構成比	21/3期2Q	構成比	前年同期比	修正額
売上高	5,653	100.0%	4,519	100.0%	-20.0%	+139
売上総利益	2,420	42.8%	1,988	44.0%	-17.9%	-
販管費	2,076	36.7%	1,998	44.2%	-3.8%	-
営業利益	344	6.1%	-10	-	-	+29
経常利益	350	6.2%	-8	-	-	+31
四半期純利益	221	3.9%	-49	-	-	+20

* 単位: 百万円

減収、損失計上

売上高は前年同期比 20.0%減の 45 億 19 百万円。主力の翻訳事業および通訳事業、コンベンション事業が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け減収。

粗利率が 1.2 ポイント上昇したが減収により粗利額は同 17.9%減少。販管費コントロールに努めたが、営業利益は 10 百万円の損失に転じた。

ただ、翻訳事業と通訳事業が緩やかな改善傾向にあることから、2020年10月に上期予想の上方修正を行った。



四半期ベースでは、第1四半期(4-6月)は営業損失となったものの、第2四半期(7-9月)は対前期比増収で営業黒字となった。

(2) セグメント別動向

◎セグメント別売上高と利益

	20/3期2Q	構成比	21/3期2Q	構成比	前年同期比
翻訳事業	3,961	70.0%	3,485	77.1%	-12.0%
特許	1,163	20.5%	1,019	22.5%	-12.3%
医薬	1,314	23.2%	1,341	29.6%	+2.0%
工業・ローライゼーション	1,138	20.1%	876	19.4%	-23.0%
金融・法務	344	6.1%	247	5.4%	-28.1%
派遣事業	604	10.7%	625	13.8%	+3.4%
通訳事業	556	9.8%	197	4.3%	-64.5%
コンベンション事業	327	5.8%	54	1.2%	-83.4%
語学教育事業	89	1.5%	35	0.7%	-60.9%

その他	113	2.0%	120	2.6%	+6.9%
売上高合計	5,653	100.0%	4,519	100.0%	-20.0%
翻訳事業	277	7.0%	101	2.9%	-63.6%
派遣事業	36	6.0%	47	7.5%	+30.4%
通訳事業	40	7.3%	-53	-	-
コンベンション事業	7	2.4%	-57	-	-
語学教育事業	-13	-	-36	-	-
その他	-13	-	-15	-	-
調整額	9	-	4	-	-
営業利益合計	344	6.1%	-10	-	-

*単位:百万円。営業利益の構成比は売上高に対する利益率。

①翻訳事業

減収減益

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、国内の経済活動は一部持ち直しの動きが見られるものの、顧客企業における国際的な事業活動が停滞し、医薬分野を除き低調に推移した。

<特許>

企業の知的財産関連部署、特許事務所からの受注が低調に推移した。

<医薬>

外資製薬会社からの安定した受注に加え、国内製薬会社との取引が順調に推移した。

<工業・ローライゼーション>

主要顧客である自動車関連企業や電機関連企業からの受注が低調だった。

<金融・法務>

金融機関、企業の管理系部署からの受注が低迷した。

②派遣事業

増収増益

新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により新規顧客の獲得は限定されたものの、既存顧客との取引が堅調に推移した。

③通訳事業

減収、損失計上

新型コロナウイルス感染症拡大防止策の継続に伴い対面での会議通訳案件の受注が大きく減少した。

④コンベンション事業

減収、損失拡大

「第6回国際女性会議 WAW!」や「第2回国際インフルエンザシンポジウム」などの大型国際会議をはじめ、各種国内医学会や企業イベントなどの開催中止・延期により大幅減収。

⑤語学教育事業

減収、損失拡大

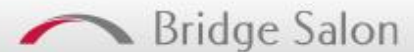
新型コロナウイルス感染症拡大の影響により通訳者・翻訳者養成スクール「アイ・エス・エス・インスティテュート」の講座開講を中止・延期した。

⑥その他

増収、損失計上

(株)外国出願支援サービスが順調に推移した。

BRIDGE REPORT



(3) 財政状態とキャッシュ・フロー

◎ 財政状態

	20年3月末	20年9月末		20年3月末	20年9月末
流動資産計	5,213	4,820	流動負債	1,503	1,316
現預金	2,917	2,927	仕入債務	728	576
売上債権	1,944	1,530	賞与引当金	272	234
固定資産計	1,009	1,019	固定負債	173	164
有形固定資産	67	60	退職給付に係る負債	152	161
無形固定資産	311	316	負債計	1,676	1,480
のれん	213	199	純資産計	4,545	4,359
投資その他の資産	630	642	株主資本	4,531	4,347
資産合計	6,222	5,840	負債純資産合計	6,222	5,840

* 単位: 百万円

売上債権の減少などで、資産合計は前期末比3億82百万円減少の58億40百万円。

仕入債務の減少などで負債合計は同1億95百万円減少の14億80百万円。利益剰余金の減少などで純資産は同1億86百万円減少の43億59百万円となった。この結果自己資本比率は前期末の73.0%から74.6%へ1.6ポイント上昇した。

◎ キャッシュ・フロー

	20/3期 2Q	21/3期 2Q	増減
営業CF	222	179	-43
投資CF	-93	-32	+60
フリーCF	128	146	+17
財務CF	-116	-140	-24
現金および現金同物残高	2,361	2,682	+320

* 単位: 百万円

税金等調整前四半期純利益が損失となったことなどから営業CFは減少したが、フリーCFはほぼ変わらず。キャッシュポジションは上昇した。

3. 2021年3月期業績予想

(1) 連結業績

	20/3期 実績	構成比	21/3期 予想	構成比	前期比	進捗率
売上高	11,550	100.0%	9,300	100.0%	-19.4%	48.6%
売上総利益	4,925	42.6%	4,100	44.1%	-16.7%	48.5%
販管費	4,111	35.6%	3,930	42.3%	-4.4%	50.9%
営業利益	813	7.0%	170	1.8%	-79.1%	-
経常利益	822	7.1%	150	1.6%	-81.7%	-
親会社株主帰属利益	304	2.6%	30	0.3%	-90.1%	-

* 単位: 百万円

業績予想に変更無し

業績予想に変更は無い。売上高は前期比19.4%減の93億円、営業利益は同79.1%減の1億70百万円の予想。

翻訳事業と通訳事業が緩やかな改善傾向にあることから上期業績予想を修正したが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が不透明なため通期予想は据え置いている。

配当は前期を下回る20.00円/株を予定。予想配当性向は121.7%。

(2)セグメント別動向**◎セグメント別売上高**

	20/3 実績	構成比	21/3 期 予想	構成比	前期比	進捗率
翻訳事業	8,112	70.2%	7,180	77.2%	-11.4%	48.5%
特許	2,258	19.5%	1,980	21.2%	-12.3%	51.5%
医薬	2,749	23.8%	2,800	30.1%	1.8%	47.9%
工業・ローライゼーション	2,472	21.4%	1,900	20.4%	-23.0%	46.1%
金融・法務	632	5.5%	500	5.3%	-20.9%	49.4%
派遣事業	1,200	10.4%	1,240	13.3%	3.3%	50.5%
通訳事業	1,022	8.8%	330	3.5%	-67.7%	59.8%
コンベンション事業	782	6.8%	250	2.6%	-68.0%	21.7%
語学教育事業	171	1.5%	50	0.5%	-70.9%	70.2%
その他	261	2.3%	250	2.6%	-4.4%	48.3%
売上高合計	11,550	100.0%	9,300	100.0%	-19.4%	48.6%

* 単位:百万円

(3)足元の動向と取り組み

前述のように、第2四半期(7-9月)の売上高は第1四半期(4-6月)を上回り、35百万円の営業黒字となった。

派遣事業を除き、各セグメントとも利益は改善傾向にある。

これは、第一四半期の落ち込みが急激であったことに加え、With コロナのニューノーマル(新常態)に適合したノウハウを構築して需要を着実に取り込んでいるためである。

通訳事業においては、実際の会議場などでの通訳ニーズは大きく減少しているが、ZOOMを始めとするオンラインツールを使用した会議通訳ニーズが急増している。

通訳事業を手掛ける(株)アイ・エス・エスでは社内に同時通訳ブースを設けて顧客企業のオンライン会議に対応するなど、コミュニケーション支援に積極的に取り組んでいる。

ただオンラインの場合は、会議の映像や音声の状態はその時のインターネット環境や使用するソフトウェアの設定状況に大きく左右される。

同社では、混線リスク低減のための各種ノウハウを構築し、安定した通訳業務を提供しており、この点で同業他社に対し大きな優位性を示すことができているという。

翻訳事業においては、既存顧客に関しては顧客事情により受注量が減少しているという問題はあるが、関係維持には大きな困難はない。新規顧客獲得に関してはWebinarの開催等によるアプローチを進めている。多言語、多様な翻訳対象など豊富なウェビナーテーマを有している点がアドバンテージとなっている。

4. 第四次中期経営計画の進捗

今期を最終年度とする3カ年の中期経営計画が進行中である。

(1)基本方針と重点施策

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	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 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	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 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	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 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

第四次中計の中心となるのが「機械翻訳の活用」だ。

専門性の高い産業翻訳においては、「機械翻訳によるアウトプットの洗練度は低く、利用には値しない。」というのが従来の認識であったが、機械翻訳技術の進歩は目覚ましく、制作工程、顧客の内製化進展など、同社を含めた翻訳会社にとって大きな変化をもたらすことを見据えた上で、基本方針に掲げているように、ビジネスモデルの転換によってさらなる成長を目指すのが第四次中期経営計画のメインテーマである。

(2)各重点施策の進捗

①機械翻訳の戦略的活用:(株)みらい翻訳との協業

(株)みらい翻訳は極めて高度な機械翻訳技術をベースとしたAI搭載の機械翻訳エンジンを開発している、国内有数の機械翻訳開発会社で、翻訳センターの他、(株)NTTドコモ、NTTコミュニケーションズ(株)、パナソニック(株)が資本参加している。導入実績は着実に積み上がっている。

②言語資産の活用

* 機械翻訳活用による生産性向上

同社では翻訳の品質と生産性向上のため翻訳工程における機械翻訳の導入に取り組んできた。

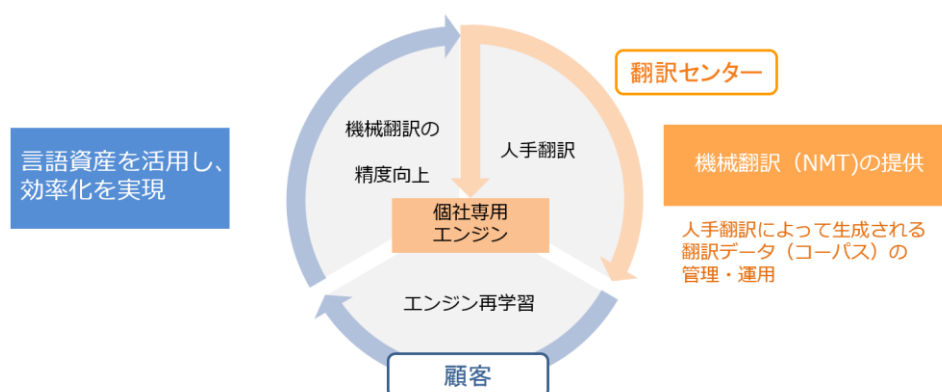
ただ、進歩が著しい機械翻訳であるが、「訳抜け」や「用語不統一」など特徴的なエラーが発生するため、作業の時間短縮効果は大きいものの、翻訳者による翻訳文の手直しが不可欠なのが実状である。

そこで同社では機械翻訳にポストエディット(機械翻訳で翻訳した文章を人が校正する作業)を活用することで、翻訳のクオリティを保ちながら、翻訳作業時間を短縮できることを実証。その成果は翻訳事業における粗利率の向上にも表れている。

③ソリューション提案力の強化:機械翻訳を活用したビジネスモデル

(株)みらい翻訳の機械翻訳エンジンを活用した新たなビジネスモデルの構築についての具体的な取り組みは以下のとおりである。

- * 資本参加した(株)みらい翻訳の人工知能(AI)を用いた機械翻訳エンジン「Mirai Translator™」を顧客企業に外販する。
- * 機械翻訳エンジンの精度向上には豊富な翻訳データ(原文と翻訳文)が不可欠だが、手間およびコスト面から自社のみでは翻訳データを収集することが難しい顧客に対し、翻訳センターの人手翻訳を利用してもらい、同社が機械翻訳で使用できるように翻訳データを加工・管理することで顧客専用の翻訳データの蓄積を支援する。
- * 外販した機械翻訳エンジンに蓄積した顧客専用の翻訳データを学習させることで機械翻訳を最適化(カスタマイズ)し、翻訳精度を向上させる。
- * 機械翻訳エンジンの成長に必要な翻訳データの蓄積を支援する同社の役割は顧客企業にとってなくてはならないものとなる。
- * この循環を構築し、顧客の関係性を一層強固なものとし、顧客内シェアの拡大を図る。
- * 単に翻訳の成果物だけではなく、成果物を使った機械翻訳エンジンのカスタマイズという他社には真似のできない特徴を武器に翻訳業務の効率化を提案するコンサルティング企業への転換を目指す。



(同社資料より)

こうした新たなビジネスモデル構築に向け 18 年 4 月、社内に専属チームを設置し機械翻訳エンジン「Mirai Translator™」の外販を開始した。

導入した機械翻訳エンジンを最大限活用してもらうための同社の提案はこれまでにない新たなサービスということもあり顧客への浸透に時間を要していたが、2019 年 12 月に公表した「製薬カスタムモデル共同開発」は顧客の理解促進を大きく前進させ、潜在需要を顕在化するものと同社では期待している。

「製薬カスタムモデル共同開発」について

翻訳センター、みらい翻訳、NTTコミュニケーションズの 3 社が主催する取り組みで、製薬業界向け AI 翻訳の精度向上を目的とする。

(立ち上げの背景)

製薬業界では、治験薬概要書や治験実施計画書などの膨大な文書を翻訳する必要があり、その稼働の軽減が課題となっている。これらの文書は、難解な専門用語や複雑な文章を含むため、AI による自動翻訳が利用できるようになった昨今でも、実用的な精度での翻訳は容易ではない。

この取り組みによって、製薬業界向け AI 翻訳の精度向上を通じた業界全体におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)を促進することを目指している。

(概要)

AI 翻訳の精度を高めるためには、機械学習用に収集するコーパス(翻訳データを文単位で対応づけた、機械学習の素となるデータ)のボリュームを増やしていくことが重要である。

ただ、1 社で収集できるコーパスの数は限られており、自社のみでの利用目的で機械翻訳サービスを導入しても十分な活用には限界がある。

そこで、「製薬カスタムモデル共同開発」では、精度の高い機械翻訳を利用したい製薬企業を対象に共同開発への参加を募り、参加企業がコーパスを持ち寄ることで、精度向上を図る。

「製薬カスタムモデル共同開発」のベースとなるコーパスを作るために、非公開で募った第 1 期メンバー 12 社からコーパスを収集しクローズドテストを行ったところ、翻訳精度の大幅な向上効果が確認できた。

今後は第 1 期メンバーから収集したコーパスに、新たなメンバーなどから収集するコーパスを追加拡充することにより、さらなる精度向上を図る。

なお、各社のコーパスについては、機密が保たれるように運用し、「製薬カスタムモデル共同開発」参加メンバーの間でのみ利用する。

開発した「製薬カスタムモデル」は性能・訳出評価の後、NTTコミュニケーションズが提供する AI 翻訳プラットフォームサービス「COTOHA® Translator」(*)に搭載して有償で提供。コーパス提供企業のみが導入できる。

※「COTOHA® Translator」

最新のニューラルマシントランスレーション技術と、NTT グループの強みである日本語解析技術、および株式会社みらい翻訳と国立研究開発法人：情報通信研究機構との共同開発による翻訳エンジンを活用することで、高精度な自動翻訳を可能にしたサービス

前述のとおり、「製薬カスタムモデル」は新たなコーパスの追加学習によって、さらなる精度向上が期待できる。翻訳案件が追加学習用のコーパスになるため、「製薬カスタムモデル」導入企業が翻訳センターに翻訳案件を発注すれば、将来的には導入時より精度の高い機械翻訳を利用できる可能性が広がり、同社には自動的にコーパスが蓄積していくというわけだ。

同社が機械翻訳を外販する目的はコーパスの収集・蓄積であり、翻訳案件が同社に集約する仕組みを構築し、顧客内シェアの拡大を図るのが同社の狙いである。

(4) 経営基盤の整備: 社内業務の効率化

業務プロセスの中でも制作管理(見積もり、受注、翻訳者選定、納品)を担うコーディネータの業務効率化に向けた社内システムを外委託で開発し、導入準備を進めていたが今後の利用が見込めないと判断し、20 年 3 月期に減損損失を計上した。

ただ、将来的に見込まれる価格競争に対応するためにも生産性の向上は必須と認識している。

失敗の原因を明確化するとともに、コストを重視し、どのように取り組むかを検討中である。

5. 今後の注目点

新型コロナウイルス感染症拡大の今後の影響は依然不透明ではあるが、企業がグローバルな事業活動を継続する中では同社事業に対する需要は常に一定程度発生するものであることから今第1四半期がボトムであったと見ていいたいだろう。

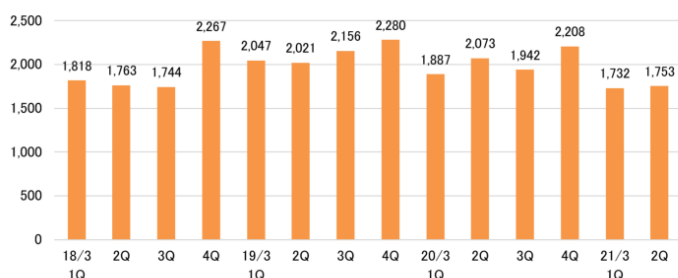
投資家の今後の関心は19年3月期「売上高120億円、営業利益9億円」への回復スピードということになるが、それはとりもなおさず主力の翻訳事業の回復にかかってくる。

分野別で見ると、特許、医薬は比較的堅調なのに対し、工業・ローカライゼーションは半期ベースではピークの19年3月期下期の6割の水準である。主要顧客である自動車関連企業の今後の業績も含めた動向が注目される。

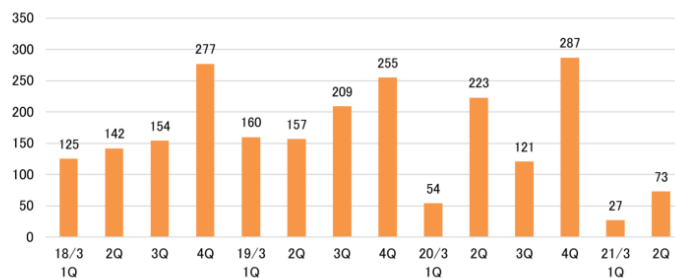
一方中期経営計画における柱の一つである「機械翻訳を活用したビジネスモデル」の確立であるが、2019年12月より販売を開始した「製薬カスタムモデル」の性能が評価され、導入顧客内の人手翻訳サービスのシェアが高まったケースも出てきたということだ。一足飛びの浸透・普及は難しいが、着実に進展している。

次期中期経営計画において「ポスト・コロナ」時代にどんな姿を目指し、どんな施策を進めていこうと考えているのか注目したい。

翻訳事業売上高の推移

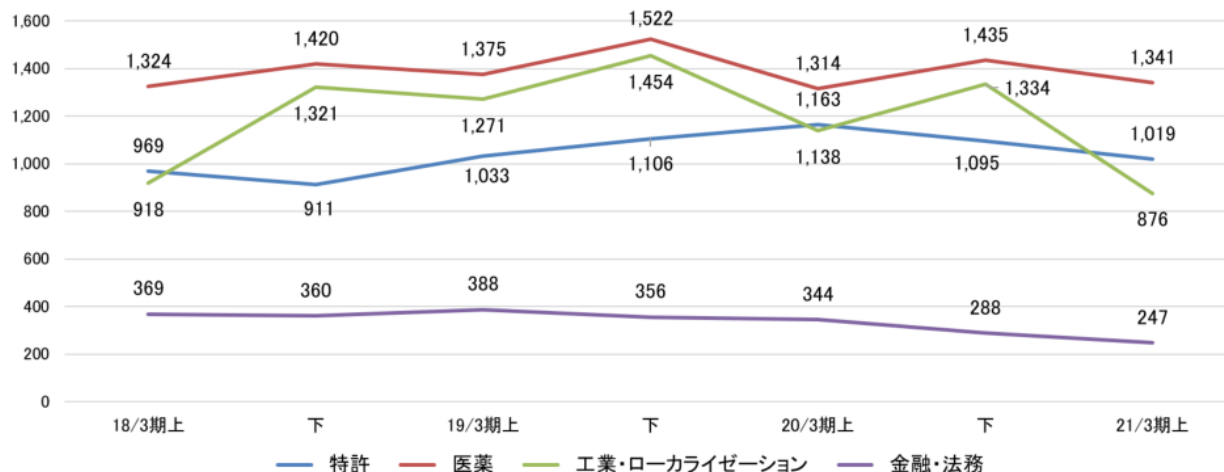


翻訳事業営業利益の推移



単位:百万円

翻訳事業 分野別売上高推移



単位:百万円

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	6名、うち社外3名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2020年6月29日

<基本的な考え方>

当社および子会社ではコーポレートガバナンスの重要性を踏まえ、「コンプライアンス重視」を基本的な経営方針のひとつとして位置付けております。コンプライアンス体制を整備・確立するために、グループ企業行動規範を定め、コンプライアンス担当役員を長とした委員会を組織しております。これにより、社内のリスク管理体制の整備に努めるとともに、翻訳業界のリーディング・カンパニーに求められる社会的責任を果たしていきたいと考えております。

当社では、取締役会が経営方針等の最重要事項に関する意思決定機関および監督機関としての機能を担い、3名の社外取締役で構成される監査等委員会が経営の透明性の向上および監視機関としての機能を担っております。

<実施状況>

当社は、JASDAQ 上場企業として、コーポレートガバナンス・コードの基本原則をいずれも遵守しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報および見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容などにつきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(翻訳センター:2483)のバックナンバーおよびブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)