

 <p>二宮 俊一郎 社長</p>	株式会社翻訳センター(2483)
	 <p><b>HONYAKU CENTER</b> New Standards in Translation</p>

## 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	<a href="https://www.honyakuctr.com/">https://www.honyakuctr.com/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,512 円	3,369,000 株		5,093 百万円	2.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
35.00 円	2.3%	135.15 円	11.2 倍	1,359.99 円	1.1 倍

\*株価は7/1終値。各数値は21年3月期決算短信より。

## 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
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(実)	9,910	418	465	117	35.39	20.00
2022年3月(予)	10,200	650	650	450	135.15	35.00

\*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月期決算概要、2022年3月期業績予想等をご紹介します。

## 目次

### 今回のポイント

1. 会社概要
  2. 2021年3月期決算概要
  3. 2022年3月期業績予想
  4. 第四次中期経営計画の振り返り
  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月期の売上高は前期比14.1%減の99億10百万円。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。利益率の高い翻訳事業の構成比が上昇したことに加え、機械翻訳の効果もあり粗利率は1.5ポイント改善したが減収により粗利額は同11.2%減少。販管費コントロールに努めたが、営業利益は同48.5%減の4億18百万円となった。年度後半にかけ翻訳事業と通訳事業が改善に向かったことから、通期では減収減益も予想は上回った。
- 22年3月期の売上高は前期比2.9%増の102億円、営業利益は同55.4%増の6億50百万円の予想。増収幅は小さいものの機械翻訳の活用等で粗利を確保し、大幅な増益を見込んでいる。配当は前期比15円増配の35.00円/株を予定。予想配当性向は25.8%。
- 21年3月期決算は減収減益ではあったが、後半にかけての回復により予想は上回った。主力の翻訳事業の四半期ごとの推移を見ると、売上・利益とも最もウエイトの高い第4四半期(1-3月)、売上はコロナ禍前には及ばないものの、利益はほぼ同水準まで回復しており、機械翻訳の利用拡大などで収益性が一段と高まっている点が注目される。不透明な環境下、次期中期経営計画の発表は延期となったが、「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、また短期的には今期の翻訳事業がどのようなペースで回復に向かうのかを注目したい。

## 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(どしようち)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	大阪証券取引所へラクス上場(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2,000億円(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75億円(翻訳セグメント、2021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、翻訳ニーズは益々拡大する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リー社発表による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リ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・ローカライゼーション、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

顧客の9割が法人。

売上ベースで対応言語の80%が英語で、中国語5%、独・韓・西が数%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(2021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11%と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。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、そのためにさまざまなシステムを導入している。

### 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、専門スタッフが行っている。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、同社では機械翻訳や各種翻訳支援ツールを活用しており、

2021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

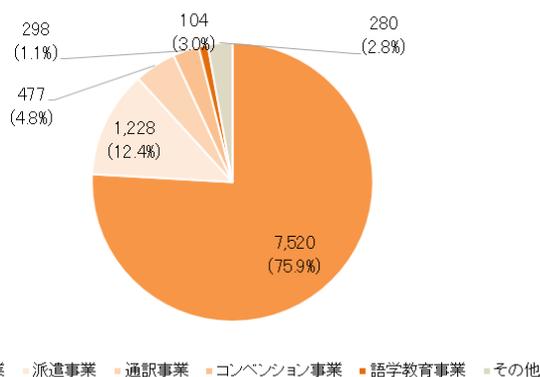
機械翻訳の精度が急速に向上する中、従来の翻訳アウトソーシングにとどまらず、ソリューションビジネスへの転換を進めて行く。詳細は、「4. 第四次中期経営計画の振り返り」を参照。

## (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



\*21年3月期。外部顧客への売上高。単位:百万円

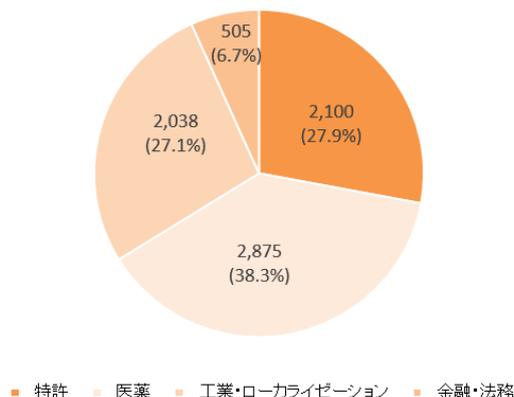
## 「翻訳事業」

売上高	7,520 百万円
セグメント利益	496 百万円

(2021年3月期実績)

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



\*21年3月期。単位:百万円

## 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、臨床試験関連文書(CSR、CTD等)の作成業務も行っている。

## 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を行う。また機械翻訳や翻訳支援ツールをはじめとする各種ツールの販売・導入・運用支援業務も行っている。

#### 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	1,228 百万円
セグメント利益	105 百万円

(2021年3月期実績)

(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	477 百万円
セグメント利益	-69 百万円

(2021年3月期実績)

(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	298 百万円
セグメント利益	-57 百万円

(2021年3月期実績)

(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	104 百万円
セグメント利益	-45 百万円

(2021年3月期実績)

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業務や法人向け語学研修を行っている。

#### 「その他」

売上高	280 百万円
セグメント利益	-19 百万円

(2021年3月期実績)

(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。また2019年6月に(株)メディア総合研究所から同社に移管したITサービス(音声・画像・対話・コーパス等、各種データの収集・分析・活用支援業務)も含まれる。

## 【1-6 特徴と強み】

翻訳業界最大手である同社は、以下のよう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。

近年さまざま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	21/3期
ROE(%)	7.0	10.4	14.4	13.4	15.2	15.2	6.8	2.5
売上高当期純利益率(%)	2.04	3.08	4.69	4.35	5.34	5.25	2.64	1.19
総資産回転率(回)	2.22	2.15	2.00	2.09	1.96	1.96	1.82	1.58
レバレッジ(倍)	1.56	1.59	1.54	1.48	1.46	1.48	1.43	1.38

## 2. 2021年3月期決算概要

### (1)連結業績

	20/3期	構成比	21/3期	構成比	前期比	予想比1	予想比2
売上高	11,550	100.0%	9,910	100.0%	-14.1%	+6.6%	+3.2%
売上総利益	4,925	42.6%	4,373	44.1%	-11.2%	-	-
販管費	4,111	35.6%	3,955	39.9%	-3.8%	-	-
営業利益	813	7.0%	418	4.2%	-48.5%	+146%	+39.4%
経常利益	822	7.1%	465	4.6%	-43.4%	+210.1%	+36.8%
当期純利益	304	2.6%	117	1.1%	-61.4%	+292.3%	+292.3%

\*単位:百万円。予想比1、予想比2はそれぞれ20年8月及び21年2月発表の業績予想に対する増減比率。

### 減収減益も予想を上回る

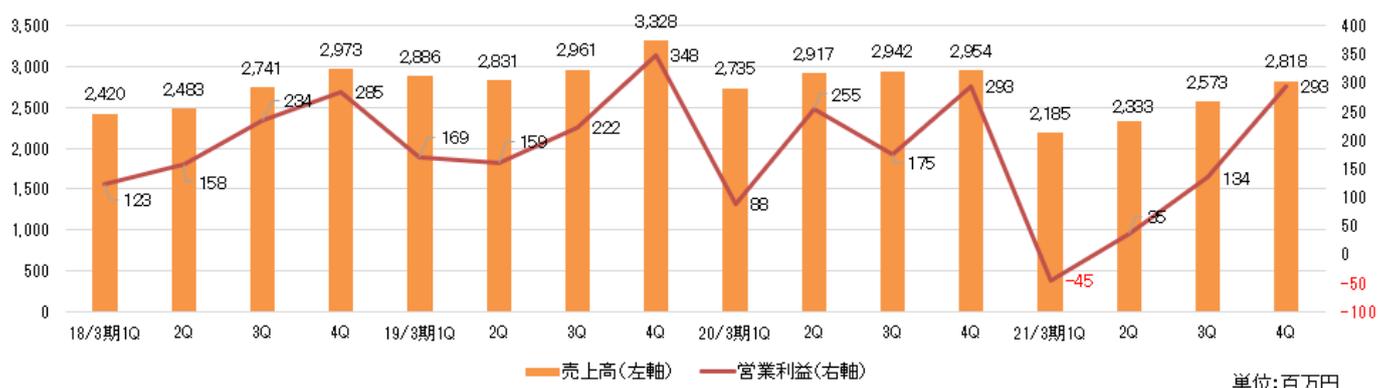
売上高は前期比14.1%減の99億10百万円。主力の翻訳事業および通訳事業、コンベンション事業が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け減収。

利益率の高い翻訳事業の構成比が上昇したことに加え、機械翻訳の効果もあり粗利率は1.5ポイント改善したが減収により粗利額は同11.2%減少。販管費コントロールに努めたが、営業利益は同48.5%減の4億18百万円となった。

当期純利益は同61.4%減の1億17百万円。2017年11月に子会社化した(株)メディア総合研究所ののれんに関する減損損失1億92百万円を特別損失に計上した。

年度後半にかけ翻訳事業と通訳事業が改善に向かったことから、通期では減収減益も予想は上回った。

## BRIDGE REPORT



四半期ベースでは、売上・利益とも第1四半期をボトムに回復傾向。第4四半期(1-3月)の営業利益は前年同期と同水準。

## (2)セグメント別動向

## ◎セグメント別売上高と利益

	20/3期	構成比	21/3期	構成比	前期比	予想比
翻訳事業	8,112	70.2%	7,520	75.9%	-7.3%	+4.7%
特許	2,258	19.5%	2,100	21.2%	-7.0%	+6.1%
医薬	2,749	23.8%	2,875	29.0%	+4.5%	+2.7%
工業・ローライゼーション	2,472	21.4%	2,038	20.6%	-17.5%	+7.3%
金融・法務	632	5.5%	505	5.1%	-20.0%	+1.0%
派遣事業	1,200	10.4%	1,228	12.4%	+2.3%	-0.9%
通訳事業	1,022	8.8%	477	4.8%	-53.2%	+44.8%
コンベンション事業	782	6.8%	298	3.0%	-61.8%	+19.5%
語学教育事業	171	1.5%	104	1.0%	-39.1%	+109.1%
その他	261	2.3%	280	2.8%	+7.3%	+12.4%
売上高合計	11,550	100.0%	9,910	100.0%	-14.1%	+6.6%
翻訳事業	686	8.5%	496	6.6%	-27.7%	-
派遣事業	72	6.1%	105	8.6%	+44.3%	-
通訳事業	60	5.9%	-69	-	-	-
コンベンション事業	16	2.0%	-57	-	-	-
語学教育事業	-26	-	-45	-	-	-
その他	-14	-	-19	-	-	-
調整額	18	-	8	-	-	-
営業利益合計	813	7.0%	418	4.2%	-48.5%	-

\* 単位:百万円。営業利益の構成比は売上高に対する利益率。予想比は20年8月発表の業績予想に対する増減比率。

## 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。

## &lt;特許&gt;

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。

## &lt;医薬&gt;

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>

IT・情報通信企業をはじめとして需要回復の動きが見られたが、主要顧客である自動車関連企業からの受注が伸び悩んだ。

### <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、損失計上

「日本臨床神経生理学会学術大会 第50回記念大会」をはじめとする医学会案件の受託・運営を行ったが、大型国際会議の開催が中止・延期となった。

#### ⑤語学教育事業

減収減益

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

増収減益

(株)外国出願支援サービスの受注は順調に推移したが、ITサービスの固定費が増加したため減益となった。

### (3)財政状態とキャッシュ・フロー

#### ◎財政状態

	20年3月末	21年3月末		20年3月末	21年3月末
流動資産計	5,213	5,515	流動負債	1,503	1,595
現預金	2,917	3,172	仕入債務	728	720
売上債権	1,944	2,004	賞与引当金	272	272
固定資産計	1,009	780	固定負債	173	175
有形固定資産	67	54	退職給付に係る負債	152	172
無形固定資産	311	78	負債計	1,676	1,770
のれん	213	-	純資産計	4,545	4,524
投資その他の資産	630	646	利益剰余金	3,577	3,550
資産合計	6,222	6,295	負債純資産合計	6,222	6,295

\* 単位:百万円

現預金、売上債権の増加などで資産合計は前期末比72百万円増加の62億95百万円。

負債合計は同93百万円増加の17億70百万円。利益剰余金の減少などで純資産は同21百万円減少の45億24百万円となった。この結果自己資本比率は前期末の73.0%から71.8%へ1.2ポイント低下した。

## BRIDGE REPORT



## ◎キャッシュ・フロー

	20/3期	21/3期	増減
営業CF	627	439	-187
投資CF	-183	19	+203
フリーCF	443	459	+15
財務CF	-116	-141	-25
現金および現金同物残高	2,678	2,989	+311

\* 単位:百万円

税金等調整前当期純利益の減少などから営業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. 2022年3月期業績予想

## (1)連結業績

	21/3期	構成比	22/3期(予)	構成比	前期比
売上高	9,910	100.0%	10,200	100.0%	+2.9%
売上総利益	4,373	44.1%	4,750	46.5%	+8.5%
販管費	3,955	39.9%	4,100	40.1%	+3.6%
営業利益	418	4.2%	650	6.3%	+55.4%
経常利益	465	4.6%	650	6.3%	+39.7%
当期純利益	117	1.1%	450	4.4%	+282.3%

\* 単位:百万円

## 増収増益

売上高は前期比2.9%増の102億円、営業利益は同55.4%増の6億50百万円の予想。増収幅は小さいものの機械翻訳の活用等で粗利を確保し、大幅な増益を見込んでいる。配当は前期比15円増配の35.00円/株を予定。予想配当性向は25.8%。

## (2)セグメント別動向

## ◎セグメント別売上高

	21/3期	構成比	22/3期(予)	構成比	前期比
翻訳事業	7,520	75.9%	7,630	74.8%	+1.4%
特許	2,100	21.2%	2,130	20.8%	+1.4%
医薬	2,875	29.0%	3,000	29.4%	+4.3%
工業・ローライゼーション	2,038	20.6%	2,000	19.6%	-1.9%
金融・法務	505	5.1%	500	4.9%	-1.1%
派遣事業	1,228	12.4%	1,250	12.2%	+1.7%
通訳事業	477	4.8%	580	5.6%	+21.3%
コンベンション事業	298	3.0%	300	2.9%	+0.4%
語学教育事業	104	1.0%	160	1.5%	+53.0%
その他	280	2.8%	280	2.7%	-0.3%
売上高合計	9,910	100.0%	10,200	100.0%	+2.9%

\* 単位:百万円

その他以外増収を見込んでいるが、通訳事業、コンベンション事業等、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を強く受ける事業の回復力は弱いものと見ている。

翻訳事業では医薬は引き続き堅調、工業・ローライゼーションは機械翻訳の外販売上の収益認識基準変更を織り込んでいる。金融・法務は弱含みが続く。語学教育事業ではオンライン授業の定着による増収を見込んでいる。

### (3) 足元の動向と取り組み

一般社団法人日本翻訳連盟の調査によれば、翻訳業界においてはコロナ禍の影響で約6割の企業が「売上高が減少した(減少幅10%以上)」と答えているが、3割強の企業は減少幅が10%未満で「どちらともいえない」と答えている。同社の翻訳事業の減収率は7%であり、決して良好な事業環境とは言えないものの、同社を含めた企業規模の大きい翻訳会社はさほど大きなダメージを受けてはいないようだ。

一方、通訳業界においては6割強の企業が「売上高が減少した(減少幅10%以上)」と答えており、うち、5割弱の企業が40%以上の減収となっている。翻訳業界で40%以上の減収となった企業の割合は約2割なので、コロナ禍の影響は通訳業界に色濃く表れている。

こうした環境下、同社ではWith コロナのニューノーマル(新常态)に適合したノウハウを構築して積極的に需要の取り込みを図っている。

通訳事業・コンベンション事業においては、実際の会議場などでの通訳・イベント開催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・イベント開催ニーズが急増している。

通訳事業を手掛ける(株)アイ・エス・エスではアイ・エス・エス・インスティテュート(通訳者・翻訳者養成スクール)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ほか、オンラインを利用して、双方向コミュニケーション支援、「リアル」+「オンライン」開催形式のハイブリッド型コミュニケーション支援、配信型コミュニケーション支援に取り組んでいる。

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、安定した通訳サービスを提供しており、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。

このほか、「多言語AIナレーションサービス」にも注力している。

これは、プレゼンテーションスライド及びノート部分の翻訳という既存サービスに、AIによる音声合成をプラスし、専用ツールでの音声校正・生成とPPTの設定、音声ファイルmp4化を行うことで、多言語ナレーション入りのファイルを作成するというもの。グローバルに事業展開している企業の社内外の教育研修、公共施設などでの館内・構内放送、地域への情報提供、商品・サービス紹介など応用事例は幅広く、積極的に拡販を行う考えだ。

## 4. 第四次中期経営計画の振り返り

19/3期～21年3月期の3カ年の中期経営計画の概要及び着地は以下のようなものであった。

### (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"> <li>◇ 専門特化サービスの集合体としての強み・価値の訴求</li> <li>◇ 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</li> </ul>
	言語資産の活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 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</li> <li>◇ 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</li> </ul>
	経営基盤の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 業務プロセスの標準化と自動化による生産性の向上</li> <li>◇ 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</li> </ul>

第四次中計の中心施策としたのが「機械翻訳の活用」。

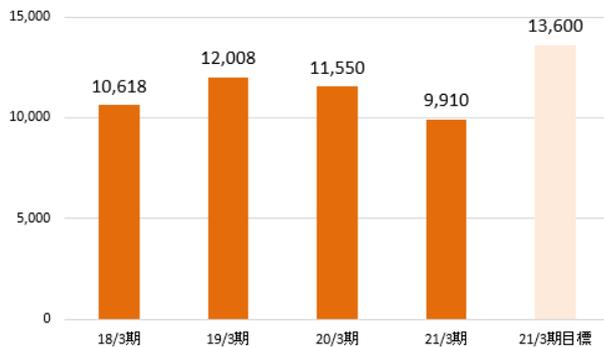
専門性の高い産業翻訳においては、「機械翻訳によるアウトプットの洗練度は低く、利用には値しない。」というのが従来の認識であったが、機械翻訳技術の進歩は目覚ましいものである。

そこで、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った。

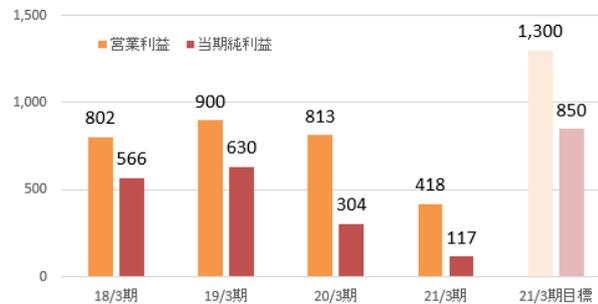
## (2) 数値目標の推移

数値目標は未達となったが、機械翻訳を用いたビジネスモデルの構築や生産性向上においては一定の成果を残すことができたと考えている。

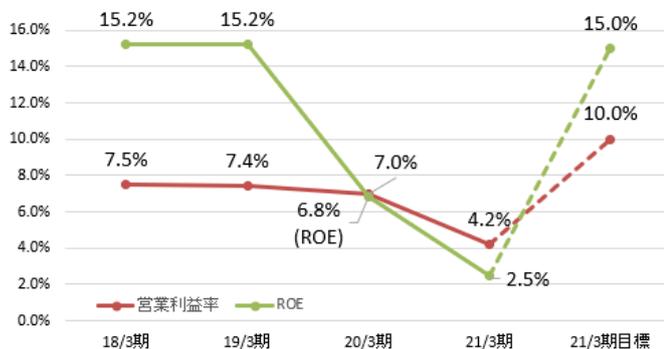
売上高の推移(単位:百万円)



営業利益・当期純利益の推移(単位:百万円)



営業利益率・ROEの推移



## (3) 第四次中計の各重点施策について

第四次中計期間は終了したが、今後も重点施策に大きな変更は無い。重点施策の概要・考え方・進捗は以下の通り。

### 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「Mirai Translator®」を顧客企業に外販する。

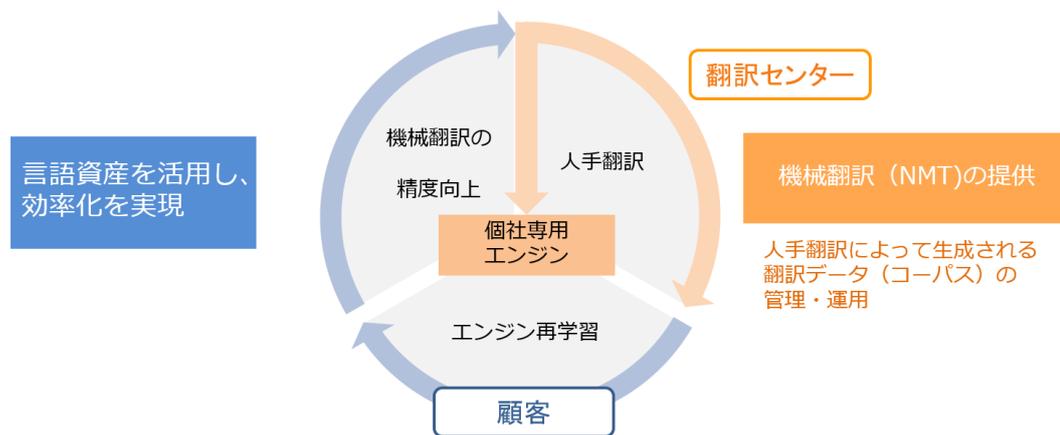
\* 機械翻訳の精度向上には豊富な翻訳データ(原文と翻訳文)が不可欠だが、手間およびコスト面から自社のみでは翻訳データを収集することが難しい顧客に対し、翻訳センターの人手翻訳を利用してもらい、同社が機械翻訳で使用できるように翻訳データを加工・管理することで顧客専用の翻訳データの蓄積を支援する。

\* 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社内に専属チームを設置し機械翻訳「Mirai Translator®」の外販を行っている。導入した機械翻訳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)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。

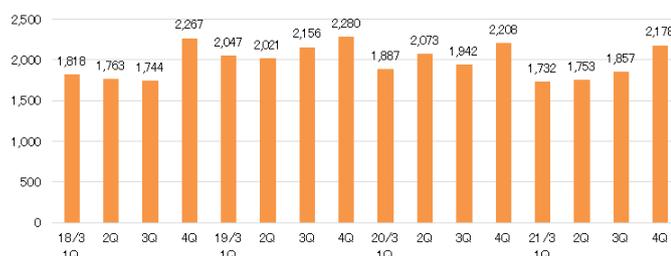
## 5. 今後の注目点

減収減益ではあったが、後半にかけての回復により予想は上回った。

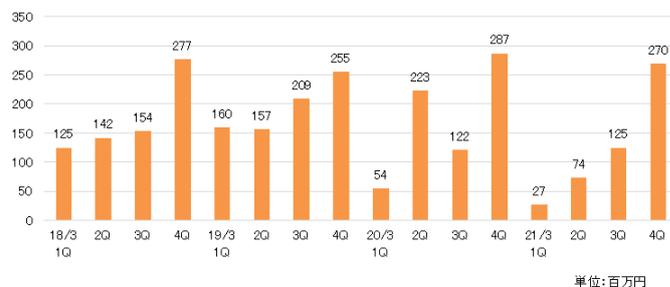
主力の翻訳事業の四半期ごとの推移を見ると、売上・利益とも最もウエイトの高い第4四半期(1-3月)、売上はコロナ禍前には及ばないものの、利益はほぼ同水準まで回復しており、機械翻訳の利用拡大などで収益性が一段と高まっている点が注目される。

不透明な環境下、次期中期経営計画の発表は延期となったが、「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、また短期的には今期の翻訳事業がどのようなペースで回復に向かうのかを注目したい。

翻訳事業売上高の推移



翻訳事業営業利益の推移



## <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:2021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) 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/](http://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会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)