

	株式会社翻訳センター(2483)
	

二宮 俊一郎 社長

企業情報

市場	東証スタンダード市場
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
1,512 円	3,369,000 株		5,093 百万円	11.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
45.00 円	3.0%	185.98 円	8.1 倍	1,528.32 円	1.0 倍

*株価は6/29終値。各数値は22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(実)	10,337	811	841	573	172.14	40.00
2023年3月(予)	11,100	910	920	620	185.98	45.00

*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2022年3月期決算概要、2023年3月期業績予想、中期経営計画等をご紹介します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2022年3月期決算概要](#)

[3. 2023年3月期業績予想](#)

[4. 今後の戦略「第五次中期経営計画」](#)

[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

- 22年3月期の売上高は前期比4.3%増の103億37百万円。翻訳事業、通訳事業が増収。営業利益は同94.0%増の8億11百万円。増収に伴い粗利が同12.2%増加し、利益率の高い翻訳事業の大幅な増益により粗利率も同3.3ポイント上昇した一方、販管費は同3.5%増にとどまった。当期純利益は同387.0%増の5億73百万円。前期計上された減損損失が今期は発生しなかった。上方修正後の業績予想に対して、売上高はほぼ予想通り、利益は予想を上回った。
- 23年3月期の売上高は前期比7.3%増の111億円、営業利益は同12.1%増の9億10百万円の予想。コンベンション事業以外は増収を見込んでいる。粗利率は0.3ポイントの改善を予想。配当は前期比5円増配の45.00円/株を予想。予想配当性向は24.1%。
- 2023年3月期から2025年3月期までの3カ年における第五次中期経営計画を策定した。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」は継続し、顧客ニーズの多様化・高度化に対応した高付加価値企業となることを目指す。
- 基本方針は、「ビジネス環境の変化やデジタル化の進展に対応しつつ、業界・ドキュメント別に最適化された言語資産の活用モデルを確立し、対象市場でのプレゼンスを高め、持続的な成長を実現する」。
- 重点施策は、「ドキュメント集約メカニズムの構築」「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」「働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備」の3つ。これらの遂行によって、さらなる成長と収益性向上を追求し、コロナ禍前の水準超えを目指す。2025年3月期の業績目標は「売上高121億円、営業利益11億円、営業利益率9%、ROE12%」。
- 第五次中期経営計画の主要なポイントは「ドキュメント軸」の事業展開である。特許、医薬分野の代表的な書類である特許明細書や治験実施計画書では、品質の高い翻訳サービスを提供するだけでなくドキュメントの特性に合わせたサービスの最適化を実現しているが、これら以外のドキュメントにおいても同様の施策を推し進め、「ドキュメント軸」によるサービス提供体制を構築していくことが事業機会の拡大につながるものと同社では考えている。
- (株)みらい翻訳が開発し同社が協働で使用している機械翻訳は多様なドキュメントの翻訳において大きな力を発揮することが期待される。第五次中期経営計画の目標達成に向けた重点施策の進捗を注視していきたい。

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 2,700 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。2022 年 4 月、市場再編に伴い東証スタンダード市場に移行した。

【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 2,300 億円(2020 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 78 億円(翻訳セグメント、2022 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2,700名(2022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3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。

プロジェクトマネージャ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。これによりプロジェクトマネージャ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

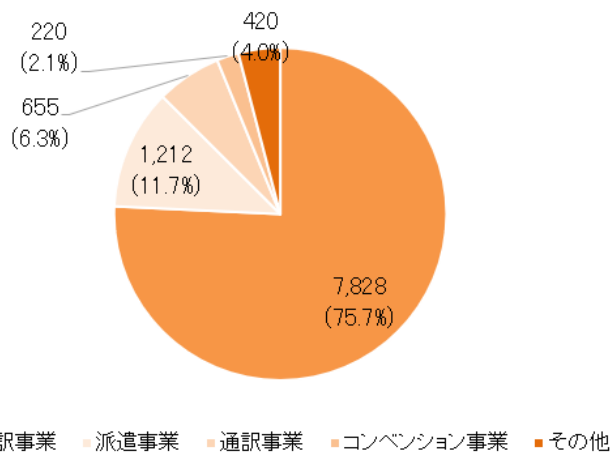
機械翻訳の精度が急速に向上する中、従来の翻訳アウトソーシングにとどまらず、ソリューションビジネスへの転換を進めて行く。詳細は、「4. 今後の戦略「第五次中期経営計画」」を参照。

(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。「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

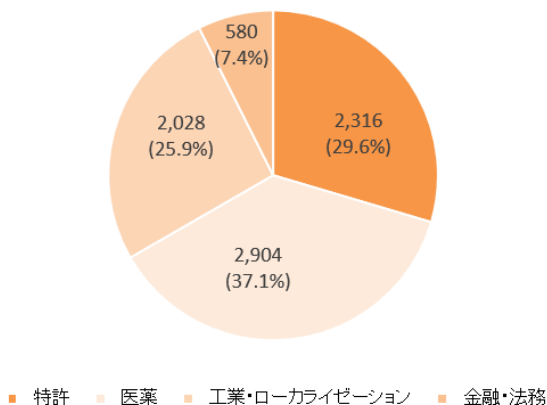


*22年3月期。外部顧客への売上高。単位:百万円

「翻訳事業」

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



*22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」

(株)アイ・エス・エスにおいて、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顧客企業内で行う翻訳者派遣や企業内で通訳業務に従事する通訳者の派遣を行っている。

「通訳事業」

(株)アイ・エス・エスにおいて、企業内で行われる会議や中小規模の国際会議、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」

(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。

「その他」

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」にて通訳者・翻訳者養成を目的とした語学教育業務や法人向け語学研修を、株式会社 FIPAS(旧 (株)外国出願支援サービス)にて外国出願用の特許明細書の作成から出願手続きの支援業務を行っている。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各種データ(音声・画像・対話・コーパス)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】

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
ROE(%)	10.4	14.4	13.4	15.2	15.2	6.8	2.5	11.9
売上高当期純利益率(%)	3.08	4.69	4.35	5.34	5.25	2.64	1.19	5.54
総資産回転率(回)	2.15	2.00	2.09	1.96	1.96	1.82	1.58	1.54
レバレッジ(倍)	1.59	1.54	1.48	1.46	1.48	1.43	1.38	1.40

3期ぶりにROEは2桁を回復した。

2. 2022年3月期決算概要

(1) 連結業績

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比	予想比
売上高	9,910	100.0%	10,337	100.0%	+4.3%	-0.1%
売上総利益	4,373	44.1%	4,907	47.4%	+12.2%	+1.8%
販管費	3,955	39.9%	4,096	39.6%	+3.5%	+0.6%
営業利益	418	4.2%	811	7.8%	+94.0%	+8.1%
経常利益	465	4.6%	841	8.1%	+80.8%	+12.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	117	1.1%	573	5.5%	+387.0%	+14.6%

* 単位: 百万円。予想比は21年8月発表の業績予想に対する増減比率。

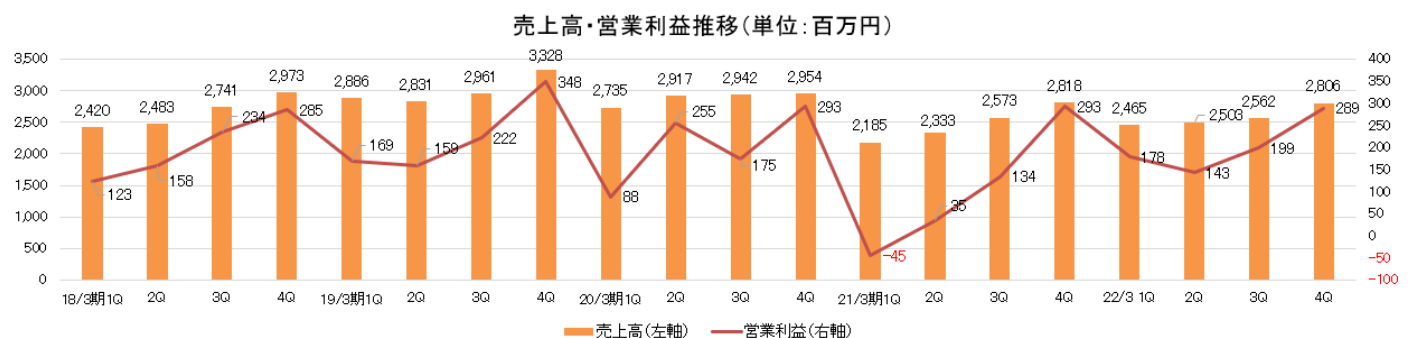
増収増益、利益は予想を上回る

売上高は前期比4.3%増の103億37百万円。翻訳事業、通訳事業が増収。

営業利益は同94.0%増の8億11百万円。増収に伴い粗利が同12.2%増加し、利益率の高い翻訳事業の大幅な増益により粗利率も同3.3ポイント上昇した一方、販管費は同3.5%増にとどまった。

当期純利益は同387.0%増の5億73百万円。前期計上された減損損失が今期は発生しなかった。

上方修正後の業績予想に対して、売上高はほぼ予想通り、利益は予想を上回った。



(2) セグメント別動向

◎セグメント別売上高と利益

	21/3期	構成比	22/3期	構成比	前期比	予想比
翻訳事業	7,520	75.8%	7,828	75.7%	+4.1%	+1.3%
特許	2,100	21.1%	2,316	22.4%	+10.3%	+5.3%
医薬	2,875	29.0%	2,904	28.0%	+1.0%	-3.2%
工業・ローライゼーション	2,038	20.5%	2,028	19.6%	-0.5%	-1.1%
金融・法務	505	5.0%	580	5.6%	+14.7%	+20.9%
派遣事業	1,228	12.3%	1,212	11.7%	-1.3%	-3.0%
通訳事業	477	4.8%	655	6.3%	+37.0%	+4.0%
コンベンション事業	298	3.0%	220	2.1%	-26.1%	-26.4%
その他	385	3.8%	420	4.0%	+9.1%	-4.4%
売上高合計	9,910	100.0%	10,337	100.0%	+4.3%	-0.1%
翻訳事業	496	6.6%	784	10.0%	+58.0%	-
派遣事業	105	8.6%	86	7.1%	-17.9%	-
通訳事業	-69	-	-16	-	-	-
コンベンション事業	-57	-	-16	-	-	-

BRIDGE REPORT



その他	-64	-	-31	-	-	-
調整額	8	-	4	-	-	-
営業利益合計	418	4.2%	811	7.8%	+94.0%	+8.2%

*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21年8月発表の業績予想に対する増減比率。22年3月期より、従来報告セグメントとして開示していた「語学教育事業」は、量的な重要性が低下したため、報告セグメントから除外し「その他」として記載。

①翻訳事業

増収増益

需要の回復基調は継続しており、各分野は概ね堅調に推移した。

<特許>

主要顧客である特許事務所への売上が好調に推移した。

<医薬>

外資製薬会社からの受注が好調。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>

自動車、機械など製造業の顧客を中心に需要が緩やかに回復している。

<金融・法務>

企業の管理系部署からの受注が堅調に推移したことに加え、保険会社から大型案件を獲得した。

②派遣事業

減収減益

語学スキルの高い人材への底堅い需要に支えられ堅調に推移しているが、期間限定業務が終了した。

③通訳事業

増収、損失縮小

顧客企業における対面での会議・商談の自粛が長期化しているが、オンライン会議の定着を背景に通訳需要を積極的に取り込んだ。

④コンベンション事業

減収、損失縮小

延期となっていた「第19回国際EBウイルスシンポジウム」の開催など案件は徐々に動き始めているが、大規模な国際会議やイベントは依然として制限がある。

⑤その他

増収、損失縮小

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」のオンライン講座が定着してきた。

(3)財政状態とキャッシュ・フロー

◎財政状態

	21年3月末	22年3月末	増減		21年3月末	22年3月末	増減
流動資産計	5,515	6,311	+795	流動負債	1,595	1,891	+296
現預金	3,172	3,899	+726	仕入債務	720	812	+91
売上債権	2,003	2,110	+106	賞与引当金	272	287	+15
固定資産計	780	861	+81	固定負債	175	190	+14
有形固定資産	54	40	-14	退職給付に係る負債	172	187	+14
無形固定資産	78	66	-11	負債計	1,770	2,081	+311

BRIDGE REPORT



投資その他の資産	646	754	+107	純資産計	4,524	5,090	+566
資産合計	6,295	7,172	+877	利益剰余金	3,550	4,094	+544
				負債純資産合計	6,295	7,172	+877

*単位:百万円

現預金の増加などで資産合計は前期末比 8 億 77 百万円増加の 71 億 72 百万円。

負債合計は同 3 億 11 百万円増加の 20 億 81 百万円。純資産は同 5 億 66 百万円増加の 50 億 90 百万円となった。この結果自己資本比率は前期末の 71.8%から 70.9%へ 0.9 ポイント低下した。

◎キャッシュ・フロー

	21/3 期	22/3 期	増減
営業 CF	439	830	+390
投資 CF	19	-54	-73
フリーCF	459	776	+316
財務 CF	-141	-66	+74
現金および現金同物残高	2,989	3,710	+720

*単位:百万円

税金等調整前当期純利益の増加などで営業CF、フリーCFのプラス幅は拡大。キャッシュポジションは上昇した。

3. 2023年3月期業績予想

(1)連結業績

	22/3 期	構成比	23/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	10,337	100.0%	11,100	100.0%	+7.3%
売上総利益	4,907	47.4%	5,300	47.7%	+7.9%
販管費	4,096	39.6%	4,390	39.5%	+7.1%
営業利益	811	7.8%	910	8.1%	+12.1%
経常利益	841	8.1%	920	8.2%	+9.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	573	5.5%	620	5.6%	+8.1%

*単位:百万円

増収増益の予想

売上高は前期比 7.3%増の 111 億円、営業利益は同 12.1%増の 9 億 10 百万円の予想。

コンベンション事業以外は増収を見込んでいる。粗利率は 0.3 ポイントの改善を予想。

配当は前期比 5 円増配の 45.00 円/株を予想。予想配当性向は 24.1%。

(2)セグメント別動向

◎セグメント別売上高

	22/3 期	構成比	23/3 期(予)	構成比	前期比
翻訳事業	7,828	75.7%	8,500	76.6%	+8.6%
特許	2,316	22.4%	2,540	22.9%	+9.7%
医薬	2,904	28.0%	3,100	27.9%	+6.7%
工業・ローライゼーション	2,028	19.6%	2,220	20.0%	+9.5%
金融・法務	580	5.6%	640	5.8%	+10.3%

派遣事業	1,212	11.7%	1,270	11.4%	+4.8%
通訳事業	655	6.3%	720	6.5%	+9.9%
コンベンション事業	220	2.1%	180	1.6%	-18.5%
その他	420	4.2%	430	3.9%	+2.4%
売上高合計	10,337	100.0%	11,100	100.0%	+7.4%

*単位:百万円

◎翻訳事業

2022年5月に発表した新中期経営計画の基本方針・重点施策のもと、各種業界ごとに求められる専門性の確保に加え、新たにドキュメント別の専門性の追求も推し進め、顧客シェアのさらなる拡大を図る。

機械翻訳の普及に伴う市場変化やコロナ禍による顧客ニーズの変化を的確に捉えた新しいサービスを開発・提供できる体制づくりを推進し、顧客との長期的、安定的な関係の構築を目指す。

◎派遣事業

通訳者・翻訳者の確保を最優先に、新型コロナウイルス感染症の拡大影響に伴うテレワークの定着化を背景とした顧客企業の需要の変化を注視しながら、製薬企業、情報通信関連企業、金融関連企業での業績拡大を目指す。

◎通訳事業・コンベンション事業

オンライン通訳やオンライン会議運営支援などデジタルを活用したサービス提供を中心に引き続きコロナ禍で落ち込んだ収益力の回復に取り組み、外部環境の変化に対応した事業戦略を推進する。

4. 今後の戦略「第五次中期経営計画」

2023年3月期から2025年3月期までの3カ年における第五次中期経営計画を策定した。

4-1 第四次中期経営計画の振り返りと第五次中期経営計画策定の背景

前回の中期経営計画「第四次中期経営計画」では、「ソリューション提案力の強化」「言語資産の活用」「経営基盤の整備」を重点戦略として推進してきたが、以下のように自己評価している。

ソリューション提案力の強化



- ・分野特化型機械翻訳「製薬カスタムモデル」の開発・販売により、人手翻訳の発注が当社に集約する仕組みを構築し、顧客内シェア拡大に成功した
- ・一方で機械翻訳の導入を推進したものの、人手翻訳の集約に結びつかない分野もあった

言語資産の活用



機械翻訳 (MT) とPE*を下訳として活用することで翻訳事業の粗利率向上を実現

経営基盤の整備



BPMSの開発を進めるも、2020年9月に開発を断念

*ポストエディット、機械翻訳 (MT) で翻訳した文章を校正し、人手翻訳に近づける作業

(同社資料より)

新型コロナウイルス感染症の世界的な流行の影響もあり、需要が一時低迷した結果、業績目標は未達となった。また、同社を取り巻く事業環境はワークスタイルの変化やデジタルテクノロジーの進化などによって大きく変化しており、社会の変容を的確に捉えた中長期の戦略構築に取り組んでいく必要があると認識している。企業のグローバル展開が加速し、外国語ニーズの拡大が見込まれる中、第四次中期経営計画の成果と課題、経営環境の変化を踏まえ、第五次中期経営計画を策定した。

4-2 第五次中期経営計画

(1) 基本方針

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」は継続し、基本方針・重点施策の遂行により、顧客ニーズの多様化・高度化に対応した高付加価値企業となることを目指す。

【基本方針】

ビジネス環境の変化やデジタル化の進展に対応しつつ、業界・ドキュメント別に最適化された言語資産の活用モデルを確立し、対象市場でのプレゼンスを高め、持続的な成長を実現する。

(2) 重点施策

3つの重点施策を推進する。

①ドキュメント集約メカニズムの構築

*ドキュメント軸による新たな専門特化領域の育成

翻訳対象となるドキュメントを同社に集約することでコーパスや用語集といった言語資産の活用の幅を広げ、顧客の翻訳環境の改善を推進する。

ドキュメントを集約するため、これまで業界や技術分野に着目して専門特化してきたサービスを、顧客企業内で発生するドキュメント種類まで細分化し、ニーズや用途にあわせて最適化し、新たな専門特化領域を育成する。

*顧客体験価値向上・案件集約の仕組みづくり

翻訳に関するソリューションに加え、原稿の作成や翻訳文を使用した多言語AIナレーションの作成など、翻訳の前後の工程を幅広く支援する。

顧客接点の拡大と利便性の高いサービスの提供で顧客ニーズに幅広く対応できる体制を整備し、顧客との関係を強化する。

②ドキュメント別言語資産活用モデルの確立

*ドキュメント別モデル作成による MT(機械翻訳)精度の向上

第四次中期経営計画期間では英語を中心に分野特化型機械翻訳の作成に注力してきたが、今後は機械翻訳の適用範囲を多言語に拡大するとともに、ドキュメント別・顧客別・プロジェクト別の機械翻訳モデル作成にも取り組み、さらなる機械翻訳の精度向上を目指す。

*プロセス改善による生産効率の向上

翻訳作業のデジタル化が加速する中、環境変化に合わせて、翻訳作業のみならず発注プロセス、ツール処理、校正作業など、制作工程全般の改善を図り、さらなる生産効率の向上を図る。

③働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備

*働き方改革などのニューノーマルに対応した労働・職場環境の実現

働き方改革など環境変化に対応した労働および職場環境の実現を目指す。

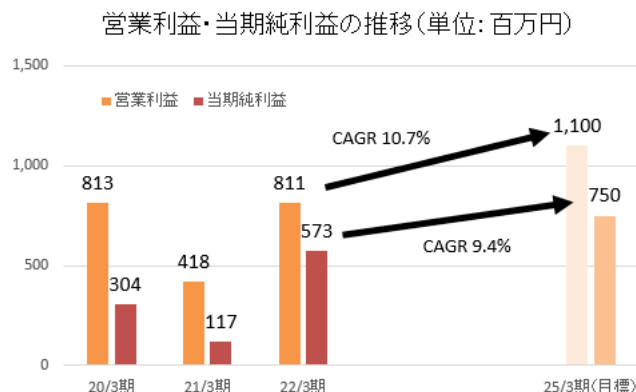
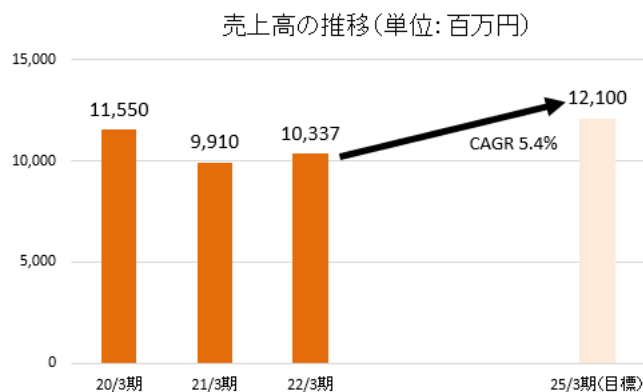
特に女性従業員の比率が高いため、女性が働きやすい環境づくりは重要な課題であると認識している。

*IT人材・技術への積極的な投資と事業変革を支える経営基盤の整備

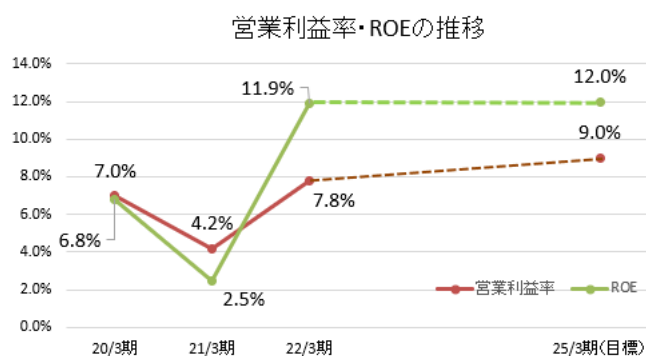
事業活動へのIT技術の活用を推進すべく、デジタル人材の確保やIT技術への投資を積極的に行い、事業変革を支える経営基盤の強化を図る。

(3) 業績目標

重点施策の遂行によって、さらなる成長と収益性向上を追求し、コロナ禍前の水準超えを目指す。



*CAGRはインベストメントブリッジが計算



5. 今後の注目点

第五次中期経営計画の主要なポイントは「ドキュメント軸」の事業展開である。

特許、医薬分野の代表的な書類である特許明細書や治験実施計画書では、品質の高い翻訳サービスを提供するだけでなくドキュメントの特性に合わせたサービスの最適化を実現しているが、これら以外のドキュメントにおいても同様の施策を推し進め、「ドキュメント軸」によるサービス提供体制を構築していくことが事業機会の拡大につながるものと同社では考えている。

(株)みらい翻訳が開発し同社が協働で使用している機械翻訳は、日英翻訳で汎用モデルではない業界に特化した専門モデルでは世界ナンバーワンのレベルということで、多様なドキュメントの翻訳において大きな力を発揮することが期待される。

第五次中期経営計画の目標達成に向けた重点施策の進捗を注視していきたい。

<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:2022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、社内で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。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

2021年6月改訂後のコードに基づき記載しております。

【補充原則3-1③】(サステナビリティについての取組み)

当社は、中長期的な企業価値向上に向け、サステナビリティに関する取組みや人的資本・知的財産への投資等は非常に重要であると認識しております。当社では、現在、サステナビリティに関する取組みや人的資本や知的財産への投資等について開示できる状況にはありませんが、今後もこれらについて積極的に取り組むとともに、情報の開示に努めてまいります。

【補充原則4-2②】(サステナビリティを巡る取組みについての基本的な方針の策定)

当社は、中長期的な企業価値向上に向け、サステナビリティに関する取組みや人的資本・知的財産への投資等は非常に重要であると認識しております。当社では、現在、サステナビリティに関する基本方針を策定しておりませんが、今後もこれらについて積極的に取り組むとともに、取締役会は経営資源の配分や戦略の実行に関しても実効的な監督を行うよう努めてまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則1-4】(政策保有株式)

当社は、現時点では、政策保有株式として上場株式を保有しておりません。

【補充原則2-4①】(中核人材の登用等における多様性の確保)

当社は、誠実な企業活動を通じて様々な社会のニーズに対応してこそ企業価値の向上が実現されると考えております。昨今の不連続な社会状況下においては、これまで以上に迅速かつ柔軟な判断が求められるものであるところ、当社は、従来の固定観念に縛られない多様な価値観を有する人材による意見交換を通じてこそ、果敢な意思決定が可能であり、ひいては企業価値の向上に資すると考えています。

当社では、これら価値観の多様性確保に向け、従来から、中途採用を中心に性別や国籍に捉われない採用活動を積極的に行うとともに、働きやすい職場環境の整備や、これからの当社の担い手となる管理職層の育成に努めています。

当社では、女性従業員の採用を従来から多く行っており、2022年3月31日現在、全従業員のうち女性の占める割合は約70%となっております。取締役における女性の登用はございませんが、幹部層・管理職層における比率は約40%を占めており、今後も積極的に登用していきます。また、中途採用者の採用活動も活発に行っており、2022年3月31日現在、当社管理職ポストにおける中途採用者の割合は90%を超えていることから、引き続き中途採用者および新卒者の管理職の登用を行ってまいります。

なお、外国人の管理職採用につきましては、外国人の応募数が日本人と比して極めて少なく予測困難であることから、目標が設定できておりません。

当社では、従業員の技能向上を図る観点から、外部講師を招聘したキャリアアップ研修、マネジメント研修など教育体制の充実を図るとともに、多様な従業員にとって働きやすい職場を目指すべく、在宅勤務制度やフレックスタイム制を活用し、ワークライフバランスの充実に向けた働きやすい職場環境の整備に積極的に取り組んでおります。

【原則5-1】(株主との建設的な対話に関する方針)

当社では、経営企画室をIR担当部門とし、取締役管理統括がIR活動に関連する部署を統括し、日常的な部署間の連携を図っています。IR担当部門は社内関係部門と連携して、必要な情報を収集し、株主・投資家との対話の充実を図っております。

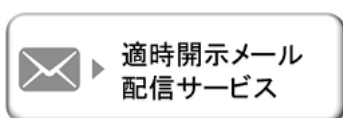
IR担当部門は、株主・投資家からの問い合わせ窓口として電話取材や面談依頼を積極的に受け付けるとともに、決算説明会、個人投資家向け説明会、投資家との面談等を定期的実施し、対話の充実に努めております。なお、決算説明会及び個人投資家向け説明会では、代表取締役社長が直接説明を行っております。対話により把握した株主・投資家の意見等は、適宜、取締役に報告し、今後の経営に活かすように努めております。

また、対話に際してのインサイダー情報の管理に関する方策として、決算発表前は株主・投資家との対話を控える「沈黙期間」を設定しております。また面談の際は、インサイダー情報に言及しないよう、情報管理に留意しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等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.

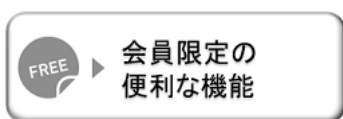
ブリッジレポート(翻訳センター:2483)のバックナンバーおよびブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

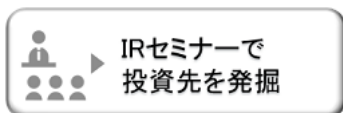
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)