■ご挨拶

本日は、お寒い中、足をお運びいただき、誠にありがとうございます。
私は代表取締役社長の東　郁男（ひがしいくお）と申します。

日頃より当社グループを応援いただき、また、本日は本当に大勢の皆様に
お集まりいただき、心より感謝しております。
当社グループに対するご理解を深めていただけるよう、精一杯説明させていただきます。
短い時間ではございますが、どうぞおつきあいください。

本日のプログラム

Ⅰ.事業内容

Ⅱ.第二次中期経営計画

Ⅲ.業績見通し・株主還元

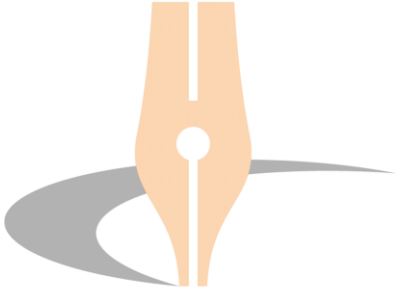
Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■本日の構成

本日のプログラムはご覧の通り、三部構成となっております。

まず、皆様に翻訳センターとはどういう会社なのか、ビジネスモデルなど事業内容を、その後、現在、力を入れている部分についてお話した後、最後に足元の業績と皆様への還元施策を説明いたします。

Ⅰ．事業内容



1．会社概要
2．コアコンピタンス
3．身近にある産業翻訳
4．分野別売上高構成
5．ビジネスモデル
6．分野別登録翻訳者割合
7．翻訳市場動向

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

それでは、当社グループの事業内容から説明いたします。

会社概要

会社名	株式会社 翻訳センター
代表者	東　郁　男
本社所在地	大阪府大阪市中央区久太郎町4丁目1番3号
設　立	1986（昭和61）年4月
事業内容	翻訳・通訳サービス業、一般労働者派遣事業
資本金	5億8,844万3千円（平成24年3月末現在）
売上高	55億3,685万円（平成24年3月期）
事 業 所	大阪・東京・名古屋・サンフランシスコ・北京
従業員数	359人（平成24年9月末現在）

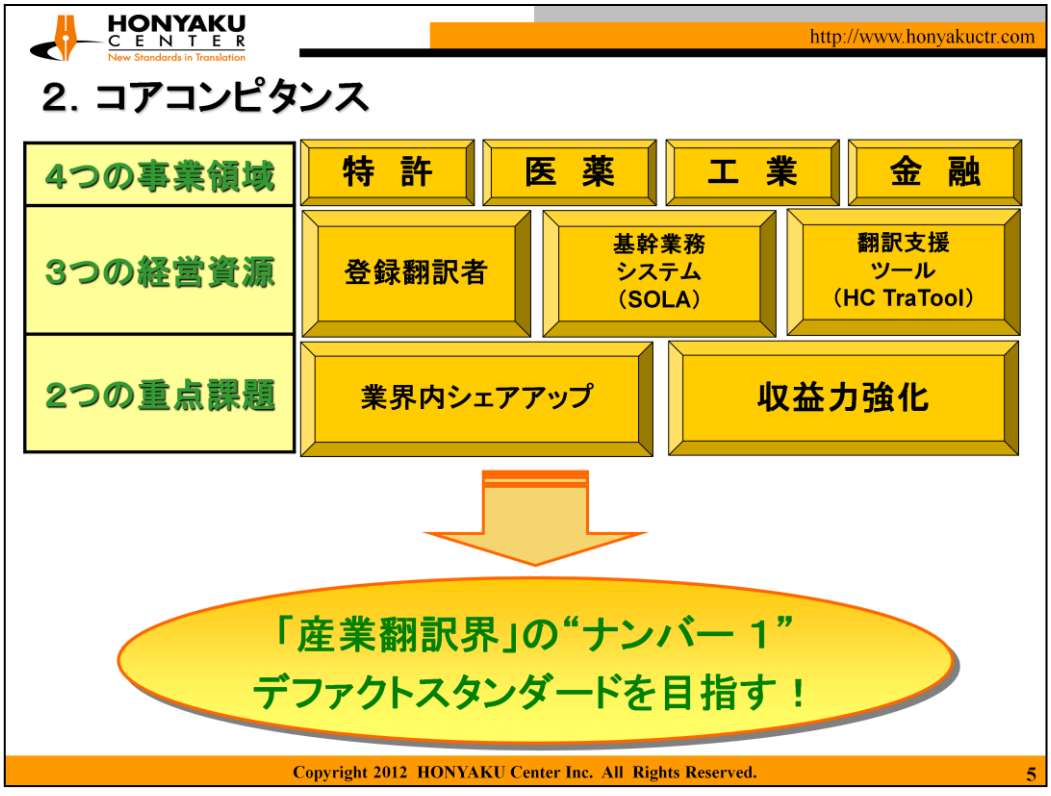
Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■会社概要

当社グループは、2006年に大証ヘラクレス（現JASDAQスタンダード）に上場した
業界最大手、かつ、翻訳業界唯一の上場企業であり、
産業技術翻訳を通し、国際的な経済・文化交流に貢献している企業でございます。

【会社概要】
1986年に「くすりの街」といわれる大阪・道修町にて医薬専門の翻訳会社として
設立以来、四半世紀を越えて、特許・医薬を中心とした翻訳・通訳サービスを展開
しております。

【主要な営業拠点】
国内は、大阪本社、東京、名古屋の三拠点と営業所として福岡に、
海外は、アメリカ・サンフランシスコと中国・北京にグループ会社がございます。



■コア・コンピタンス

4つの事業領域として、特許・医薬・工業・金融の各専門分野に特化した
サービスを提供しております。

3つの経営資源として、約5,400名の登録翻訳者を確保し、基幹業務システム
「SOLA」というデータベースで受発注情報を管理し、翻訳支援ツール
「HC TraTool」を用いて、品質の向上と作業の効率化を目指しています。

そして、以上のことから、業界内でのシェアアップに尽力し、収益力強化を
はかることを2つの重点課題として取り組んでおり、産業翻訳業界のナンバーワン、
デファクトスタンダードを目指しております。

■身近にある産業翻訳

翻訳ビジネスは、「産業翻訳」・「映像字幕翻訳」・「文芸（出版）翻訳」の大きく3つに分けることができます。

映画や海外ニュースなどに代表される「字幕映像翻訳」や海外文芸作品に代表される「文芸（出版）翻訳」が日常生活において触れる機会が多いと思いますが、当社が設立以来扱っている「産業翻訳」というのは、機密保持や著作権等の関係で社名を公表できないことから、実際は日常生活に深く関わってはいるものの、当社グループの成果としてお伝えできる機会がなかなかございません。

そこで、産業翻訳での代表的な製品や資料名を表したのがこちらの画面です。

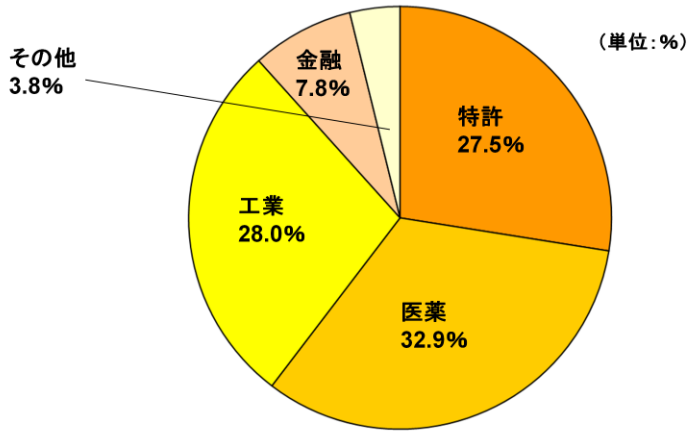
皆様もデジタル機器を購入した際に、複数言語で書かれている説明書を一度はご覧になったことがあるかと思います。また、デジタル機器の多くは海外で生産されておりますが、生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル、現地会社で使う規程類などの人事労務資料など、産業翻訳は非常に幅広い資料を扱います。

また、昨今の日本政府の「クールジャパン戦略」により、日本のゲームやアニメ、マンガなどのコンテンツ類が広く海外に輸出されております。ここ最近のトピックスとして、ソーシャルゲームの流行がありますが、それもこの領域に入ります。

申しあげたものはほんの一例ですが、当社グループは誰でもご存知の世界的大企業から個人事業主や一般個人まで約3,500の顧客との取引を通してビジネスのグローバル展開を支えており、産業翻訳・通訳は欠かすことのできない事業だと認識しております。

4. 翻訳事業　分野別売上高構成

H24/3月期　分野別売上高構成

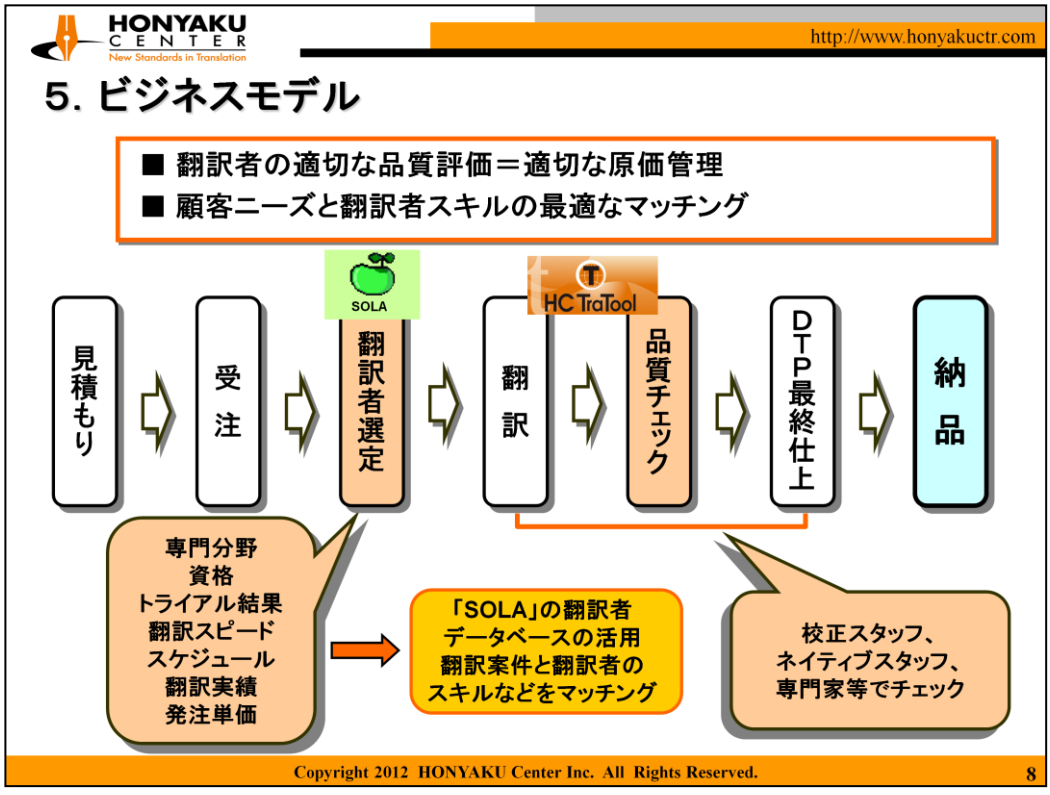


■ H24年3月期の受注件数は約57，600件
■ 取引顧客の約70%はリピーター

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■分野別売上構成

当社グループは特許・医薬・工業・金融の4分野を主力4分野と位置づけております。
構成比率は、3：3：3：1の割合、70%がリピーターからの受注となっていますが、
それは顧客の皆様からご信頼いただいている証と理解しております。

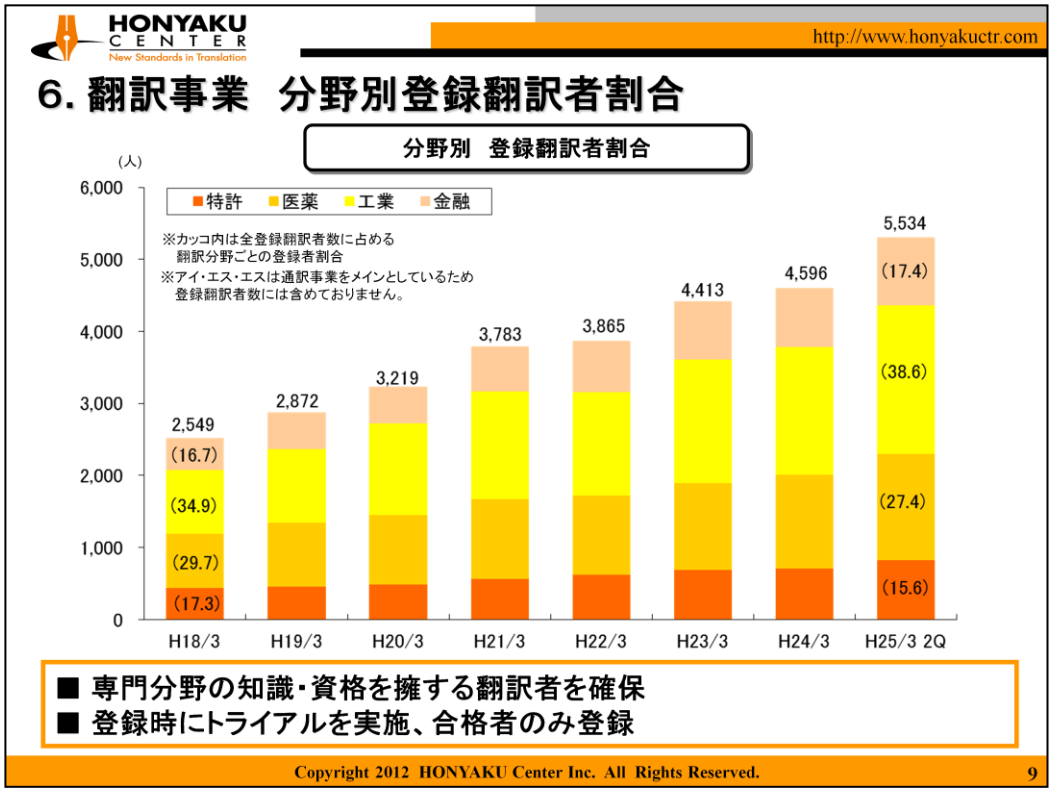


■ビジネスモデル

こちらの図は翻訳案件を受注してから納品するまでの業務フローです。
案件は大小さまざまありますが、受注から納品までは1～4週間のサイクルで進んでおります。
こちらの図の中で、翻訳者選定と翻訳／品質チェックについて、ご説明させていただきます。

【翻訳者選定】
品質確保のためには原稿の内容にあった翻訳者の「マッチング作業」が非常に
重要です。この「マッチング作業」を当社では基幹業務システム「SOLA」を
使って行っております。翻訳者の選定ミスをすると、後工程に支障をきたし、
収益低下に繋がりかねません。

【翻訳／品質チェック】
翻訳は社外のフリーランスの翻訳者に依頼しますが、校正作業は、社内に在籍する
校正スタッフ、ネイティブスタッフのほか、メディカルドクターや弁理士など
有資格者からなる専門スタッフによる品質チェックを行っております。
また、2年前より本格導入した「HC TraTool」を案件に応じて使用しております。



■登録翻訳者動向

こちらのグラフは分野別登録翻訳者の推移を示しております。

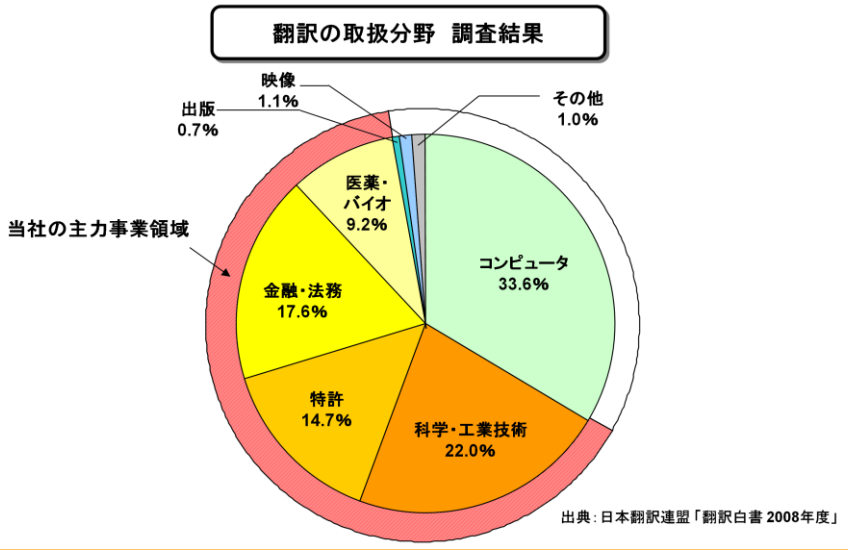
翻訳者とは業務委託契約を締結の上で、翻訳を依頼しております。
産業翻訳においては、語学力は勿論、技術知識などの専門性や文章力やスピードなど、
一定の能力を有した方にトライアル（試験）を実施、厳しい基準の上で登録しています。

優秀な登録翻訳者が当社の経営資源であり、
登録翻訳者の確保が当社の重要な経営課題であると認識しております。

なお、前期末から登録翻訳者が大幅に増加しておりますが、
これは今年度から中国の子会社「北京東櫻花翻訳有限公司（略称：HCB）」が
連結対象となったことで、HCBの登録翻訳者を追加したことに起因しております。

また、今年9月に子会社化したアイ・エス・エスに関しては、
通訳事業をメインとしているため、この登録翻訳者数のグラフには含めておりません。

7. 翻訳市場動向 （1）国内



■ 国内の翻訳市場は2,000億円、 会社数は2,000社

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■翻訳市場動向 （1）国内

円グラフは2008年に日本翻訳連盟が実施したアンケート調査結果です。

日本国内の翻訳市場は推定2,000億円、会社数は2,000社あるといわれており、
1社平均年商が1億と、小規模事業者の多い業界です。

リーマンショックののち、日本企業のグローバル展開が大企業だけでなく
中小企業レベルまで積極的に動いており、私自身の皮膚感覚ではありますが、
翻訳ニーズは増加傾向にあると感じています。

また、シンクタンクの矢野経済研究所が発行する「語学ビジネス徹底調査レポート2012」に
おいては、翻訳・通訳市場の2011年度市場規模は約2,237億円と推測しています。
よって、日本国内の翻訳市場はまだ拡大余地が十分にあると考えています。

当社は大型案件や短納期の案件にも対応できる業界トップクラスの組織力と資金力、
システム構築力を有しております。当社はこれからも自分たちの強みを最大限に活かし、
同業他社との差別化を図ってまいります。

7. 翻訳市場動向 （2）海外

世界の語学サービス会社ランキング2012

	企業名	所在国	2011 年度売上高（US$百万ドル）	従業員数	拠点数	上場／非上場
1	Mission Essential Personnel	US	$725.50	8,300	20	非上場
2	Lionbridge Technologies	US	$427.86	4,500	45	上場
3	HP ACG	FR	$418.00	4,200	15	上場
4	TransPerfect / Translations.com	US	$300.60	1,763	74	非上場
5	SDL	UK	$282.85	2,700	70	上場
6	STAR Group	CH	$148.00	890	43	非上場
7	euroscript International S.A.	LU	$133.71	1,400	27	非上場
8	ManpowerGroup	US	$113.00	350	11	上場
9	RWS Holdings PLC	UK	$105.06	529	10	上場
10	Welocalize, Inc.	US	$82.20	615	12	非上場
11	CLS Communication	CH	$81.52	550	19	非上場
12	**HONYAKU CENTER INC.**	**JP**	**$70.14**	**254**	**5**	**上場**

（出典：Common Sence Advisory「The Top 100 Language Service Providers」）

■ 当社グループは、世界で12位、アジアで1位にランクイン（売上高基準）

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■翻訳市場動向 （2）海外

今年5月、アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザリー社の発表による
世界の語学サービス会社の売上高ランキングにおいて、
当社は世界で12位、アジア地域では1位にランクインされました。

コモンセンスアドバイザリー社のレポートにおいては、
世界の翻訳市場は約2兆3,500億円、日本国内市場の約10倍の規模感があります。

世界市場においても、当社グループの成長余地は十二分にあると認識、事業拡大のため、
新規領域への取組も開始しております。
将来的には世界のトップ10入りを目指しています。

次のページ以降では、今年9月に策定した第二次中期経営計画についてご説明いたします。

Ⅱ．第二次中期経営計画

1．基本方針
2．重点施策
3．業績目標

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■第二次 中期経営計画

1. 基本方針

1. 事業領域の拡大

2. 情報・経験の集約と活用

3. お客様の期待を上回るサービス品質

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■基本方針

当社は本年9月に第二次中期経営計画を策定、発表いたしました。

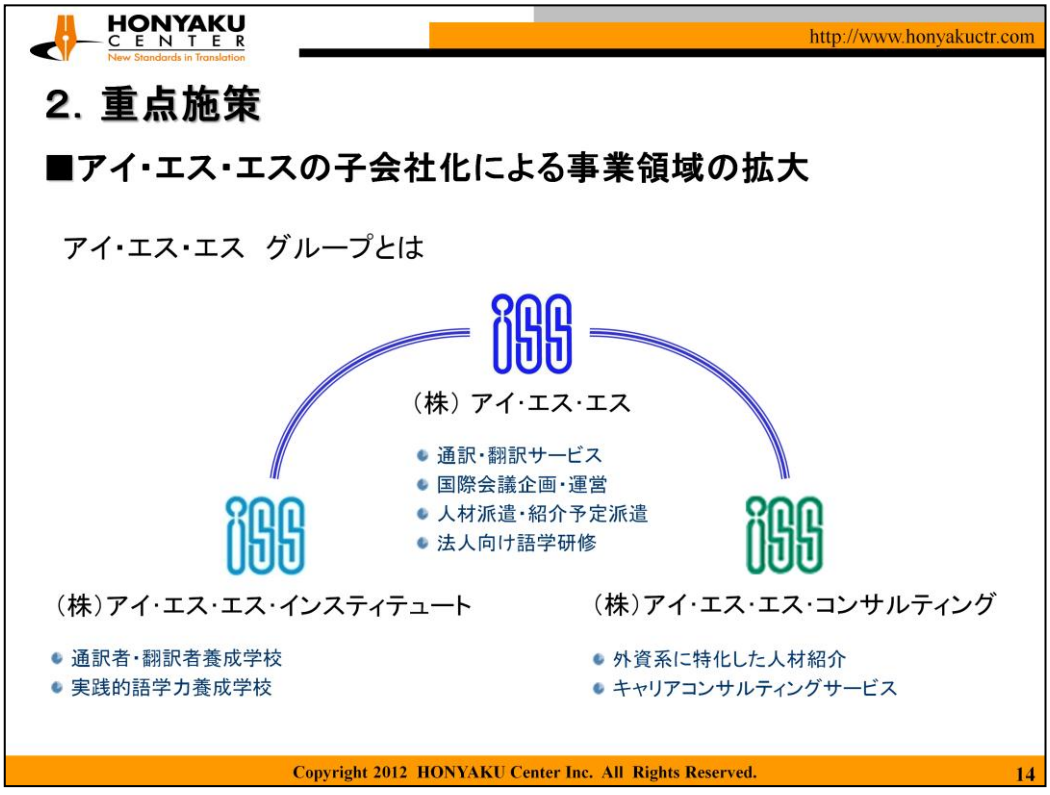
基本方針は3点ございます。

1点目は「事業領域の拡大」です。
当社の主力事業である翻訳にとどまることなく、言葉に関する幅広いニーズに対応できるよう
事業領域の拡大を図り、お客様のご要望にお応えいたします。

2点目は「情報・経験の集約と活用」です。
当社グループの強みであり、他社との差別化策として、2つのシステム「SOLA」と
「HC Tratool」の活用があげられます。これまで積み重ねてきた情報資産を高度に活用するため、
ITを駆使し、付加価値の高いサービスが提供できる体制を整備いたします。

3点目は「お客様の期待を上回るサービス品質」です。
常に顧客の視点から解決策を明確にし、組織力を生かして、高いサービス品質を実現いたします。

次のページ以降では、3つの重点施策についてご説明いたします。



■重点施策(ISS)

重点施策の1点目は「株式会社アイ・エス・エス(以下ISS)の子会社化による事業領域の拡大」です。

当社グループは今年9月3日にISSの全株式を取得し、子会社化いたしました。

ISSは1965年に設立、1966年に日本で初めての同時通訳者育成学校を設立した会社であり、
通訳・国際会議運営事業、通訳者・翻訳者育成事業、グローバル人材サービス事業において、
長い歴史と確かなブランドを築いています。

ISSは、通訳者・翻訳者育成学校を運営しているアイ・エス・エス・インスティテュートと
外資系に特化した人材サービス事業を展開しているアイ・エス・エス・コンサルティングを
子会社として有しており、3社あわせてISSグループを構成しております。

2. 重点施策

■アイ・エス・エスの子会社化による事業領域の拡大

グループ間のシナジー

	翻訳事業	派遣事業	その他事業
翻訳センター グループ	◎	○	○
アイ・エス・エス グループ	○	◎	◎

■ 通訳／国際会議運営事業、通訳者／翻訳者の人材育成事業への本格進出

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■重点施策（ISS）

こちらは、当社グループとISSグループの事業を法定開示資料で使用している
翻訳事業・派遣事業・その他事業の3つに区分した表となります。

当社グループは翻訳事業を核に事業展開をしており、
ISSグループは派遣事業とその他事業を核に事業展開をしております。

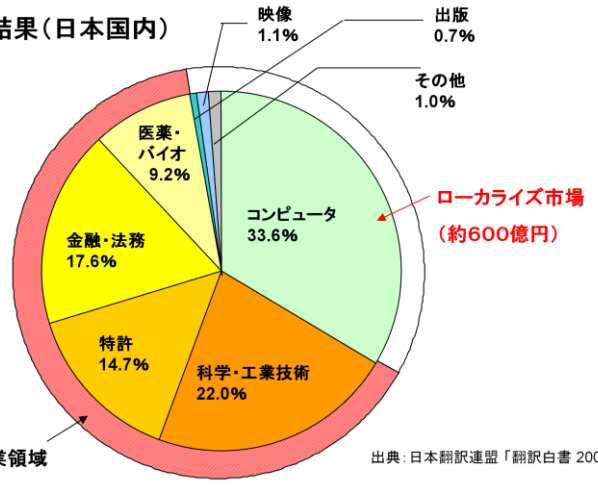
言語サービスを展開する会社という点では当社グループとISSグループは同じ属性ですが、
お互いの強みは異なるため、既存事業でグループ間が補完しあえる関係にあります。

ISSグループを含めたHCグループ全体として、今後は、通訳・国際会議運営事業への
本格進出や通訳者・翻訳者の人材育成など、グループのシナジー効果を発揮し、
言葉に関するサービスの多様化と収益拡大を目指してまいります。

2. 重点施策

■専門性の強化 （1）ローカライゼーション

翻訳の取扱分野 調査結果（日本国内）



出典：日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

■ 今期より、コンピュータ（＝ローカライズ）市場へ本格参入

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■重点施策(ローカライゼーション)

重点施策の2点目は、「専門性の強化」です。
当社グループの強みは、高い専門性にあります。
今後は既存分野の専門性をさらに強化するとともに、
ローカライゼーション、外国特許出願支援、メディカルライティングの
3つの高付加価値サービスを拡充し、新しい専門事業領域の確立を図ります。

まずは、ローカライズから説明いたします。

先ほど国内市場を説明した際にも申し上げた通り、国内の翻訳市場は約2,000億あり、
その中で最も大きいのはコンピュータ分野（ローカライズ）の約600億となっております。

これまで当社グループはコンピュータ分野（ローカライズ）への開拓が不十分でしたが、
海外の翻訳会社と競争するためには総合翻訳会社としてローカライズ市場への参入が
不可欠と判断し、今期、専門部署を設立。コンピュータ分野（＝ローカライズ）に
本格参入をしております。

2. 重点施策

■専門性の強化 （1）ローカライゼーション

【身近なローカライズ事例】

・デジタルカメラやパソコンなど
→グローバルブランドの取扱説明書は
複数の言語表記であることは常識

・ゲームやマンガなどのコンテンツ
→日本政府が推進する「クールジャパン戦略」

■ ローカライズとは、翻訳・通訳を通して製品や商品を現地化すること

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■重点施策(ローカライゼーション)

それでは、ローカライズ（ローカライゼーション）というのはいったい何を表すのでしょうか。

皆さんの身近にあるもので例えるなら、先にあげたデジタル機器についてくる説明書が
あげられます。日本語（あるいは英語）から複数の言語に翻訳していきますが、
単に翻訳するだけでなく、現地の仕様に合わせて作っていきます。

一例をあげると、ゲームやマンガなどのコンテンツもローカライズに含まれます。
特にゲームにおいては、登場人物のキャラクター設定やせりふの言い回しは
それぞれの国の文化や環境によって変えなければなりません。顧客やユーザーにとっては、
せりふの言い回しや表現に違和感を感じずに遊べることが重要であるからです。

つまり、文化や商習慣、環境にあわせて製品や商品を現地化することがローカライズであり、
ローカライズの一手段として翻訳ビジネスが存在するわけですが、
このローカライズという考え方はビジネスのグローバル展開には欠かせないものであります。

今期、このローカライズ市場に本格参入いたしましたが、将来的には新規事業領域として
育成するべく、この分野での専門性強化に取り組んでまいります。

2. 重点施策

■専門性の強化 （2）特許出願支援

■ 海外15ヶ国の現地特許事務所（代理人）と提携、サービス強化に取り組む

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■重点施策（特許出願支援）

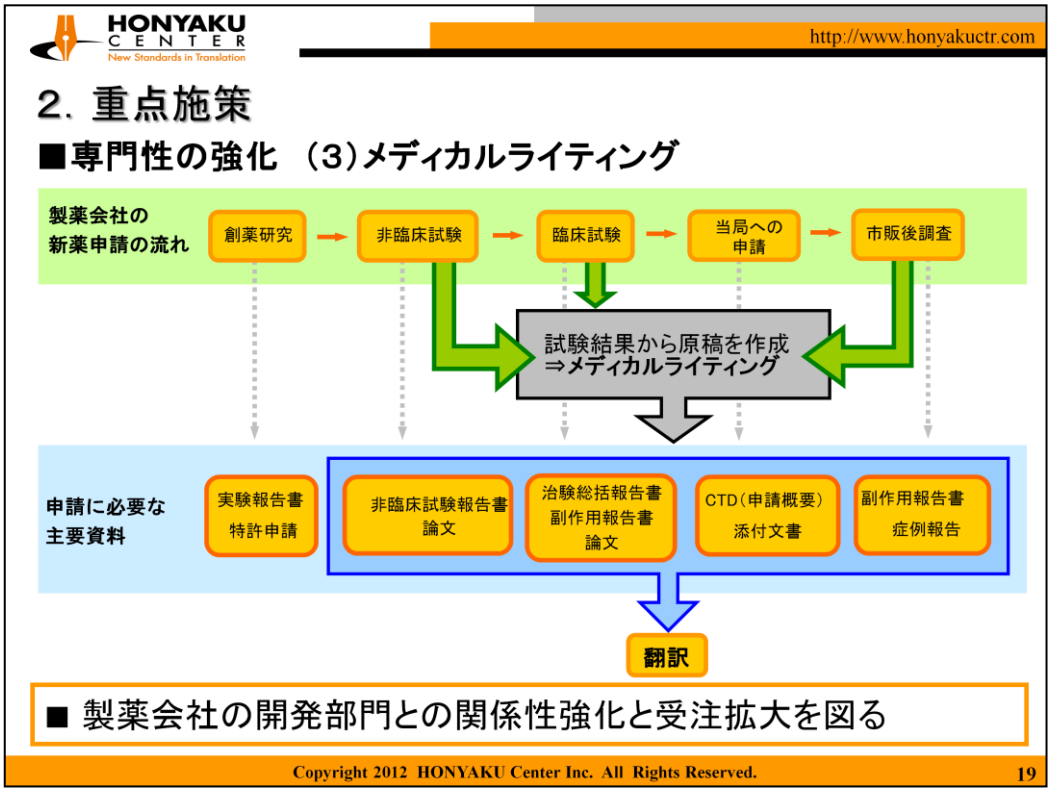
次に、外国特許出願支援に関して説明いたします。

海外に特許出願する際、日本国内の特許事務所が明細書と呼ばれる特許の発明資料を整備し、出願国の特許事務所に出願手続きを依頼、というフローが一般的でありました。

しかし、リーマンショック以降、特許出願にかかるコスト削減の観点から特許業界自体の構造が変化しております。

当社グループではその構造的変化に対応するため、2年前に（株）外国出願支援サービス（略称：FIPAS）を設立いたしました。FIPASは明細書の作成・翻訳を行い、特許出願を代行するサービスを展開しております。

現在、提携の現地特許事務所（代理人）は海外15カ国にまで広がっております。
今後もグローバルネットワークを強化し、また、翻訳センターの特許部門と一体となって、特許出願支援事業の増強に取り組んでまいります。



■重点施策（メディカルライティング）

こちらの図では、メディカルライティング業務を説明いたします。

メディカルライティングとは一言で申し上げると「試験結果から原稿を作成する業務」を指します。

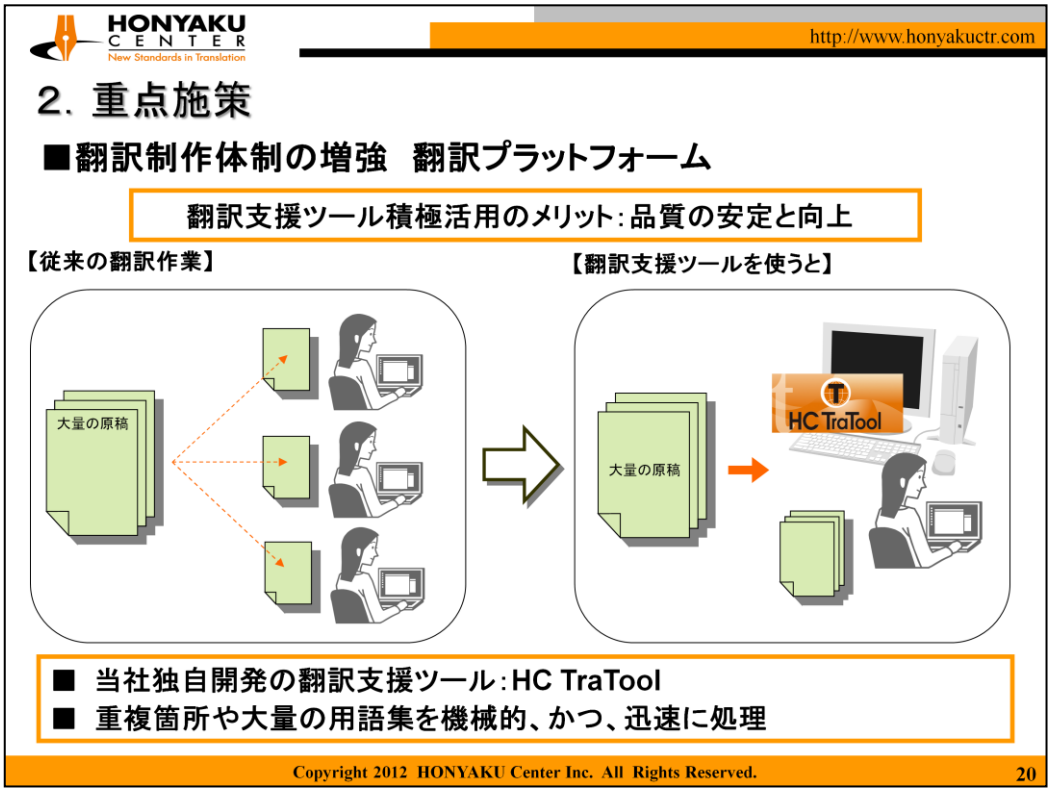
これまでの医薬翻訳はお客様から申請に必要な資料（＝原稿）を預かって翻訳しておりました。
メディカルライティングというのは、治験データや資料などを参照しながら申請に必要な資料（＝原稿）を作成していく作業です。

このメディカルライティングという業務は、単に医薬翻訳の経験がある翻訳者では務まらず、
実際に製薬会社の開発部門で新薬申請に携わった経験のある方、つまり、メディカルライターと呼ばれる方しかできない、非常に高度な技術が必要な仕事です。

当社グループでは、このメディカルライティング業務の受注体制を強化し、
製薬会社の開発部門との関係性強化と受注拡大を図ってまいります。

なお、IPS細胞を使った臨床試験が始まると報告資料の翻訳の可能性が、
また、IPS細胞を使ったバイオ製剤などを作ると、特許出願翻訳の可能性が
出てくることも予想されます。

今すぐのタイミングですぐに翻訳案件があるわけではありませんが、
今後、マーケットとなる可能性は十分にあると思われます。



■重点施策（翻訳プラットフォームの構築）

次に翻訳プラットフォームの構築について説明いたします。

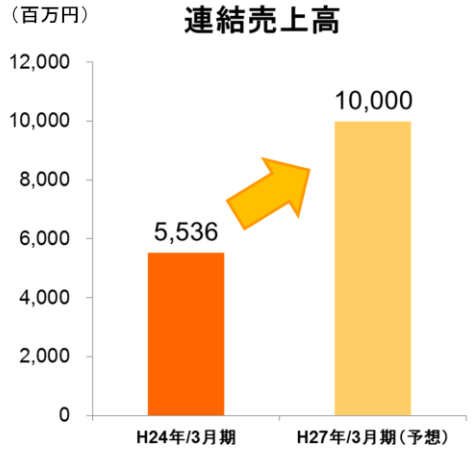
昨年から本格的に当社独自の翻訳支援ツール「HC TraTool」を導入いたしました。

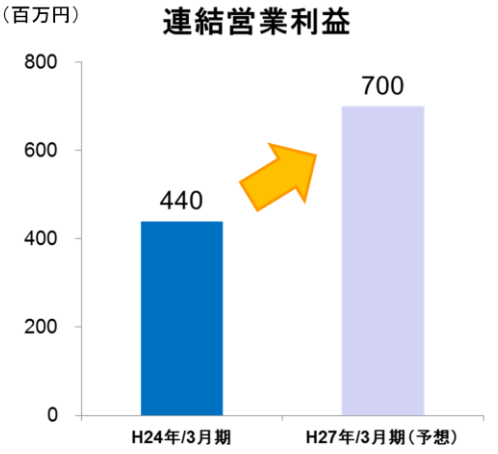
従来の手作業による翻訳では、大量の原稿の重複箇所や大量の用語集を使い
翻訳作業を手作業で処理しており、業務の精度を高めるためには、多くの人手を投入するなど、
非常に手間がかかっておりました。

この解決策の一つとして、翻訳の際に翻訳支援ツール「HC TraTool」を導入したことで、
重複箇所を機械的に処理し、より速く正確に行うことが可能となりました。

つまり、翻訳支援ツール「HC TraTool」の積極活用で、品質の安定と向上と作業効率化が図られ、
顧客満足度も向上していきます。今後、この「HC TraTool」の導入・活用を促進させ、
翻訳プラットフォームの増強を図ってまいります。

3. 業績目標





■ 既存事業の2桁成長持続とアイ・エス・エス子会社化による増収を見込む
■ 既存事業の効率化を図り、年率15%以上の成長を目指す

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■業績目標

当社グループでは、第二次中期経営計画の最終年度にあたるH27年3月期に、
連結売上高100億円、連結営業利益7億円を業績目標として掲げております。

売上高については、アイ・エス・エスの子会社化による増収効果はもちろんのこと、
既存事業についても2ケタの成長を持続できるよう、
積極的な営業活動を展開してまいります。

営業利益については、アイ・エス・エスの子会社化に伴うのれんの償却が発生いたしますが、
既存事業の効率化を推進し、年率15%以上の成長を目指してまいります。

第二次中期経営計画の最終年度の翌年、H28年3月期に迎える設立30周年という節目を見据え、
言葉に関する事業領域の拡大による新たな価値創造を推進してまいります。

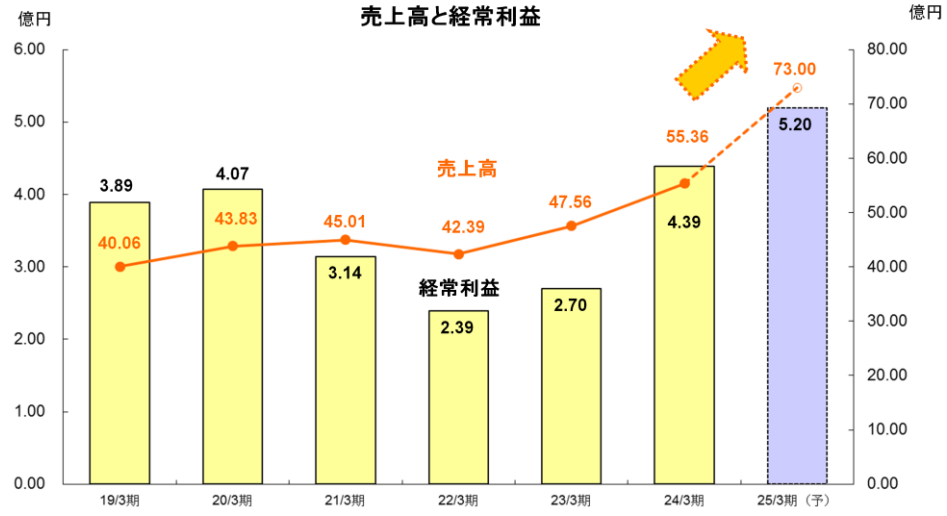
Ⅲ. 業績見通し・株主還元

1. 業績推移と予想
2. 平成25年度3月期　業績予想
3. 翻訳事業　分野別売上高　推移（予想）
4. 損益計算書（予想）
5. 平成25年度3月期第2四半期　概要
6. 株主還元
7. 経営ビジョン

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

最後に、業績見通しと株主還元についてご説明させていただきます。

1. 業績推移と予想



■ 過去最高益の更新を見込む

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■業績推移

H24/3月期に過去最高益を更新しております。
今期はISSの子会社化に伴い、売上高は期初予想の60億から73億に、
経常利益は期初予想の4億9,000万から5億2,000万に上方修正しております。

2. 平成25年3月期　業績予想

単位：百万円、%、円

	H24/3期	H25/3期（予）	増減	伸率	3-4Q累計（予）	増減	伸率
売上高	5,536	7,300	1,764	31.8	4,723	1,239	40.8
営業利益	440	520	80	18.1	380	90	31.0
経常利益	439	520	81	18.2	381	90	30.9
当期純利益	227	280	53	22.9	211	63	42.6
一株当たり純利益	13,522	16,622					
一株当たり配当金	4,500	4,500			—		—

※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝82円、中国1元＝12円で換算しております。

■ ９月１３日に発表した業績予想からの変更なし

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

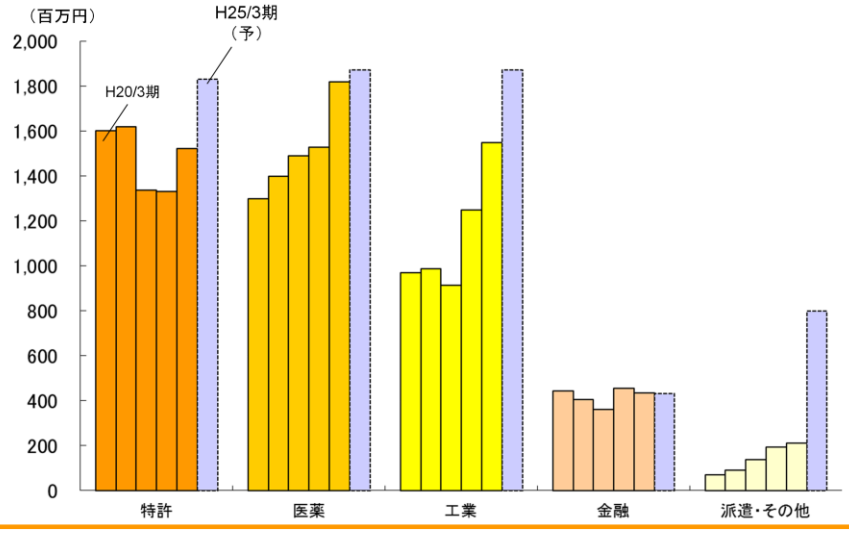
■平成25年度3月期　業績予想

ご覧の表は今期の業績予想となります。
9月13日に上方修正を発表いたしましたが、その予想を据え置いております。

ISS子会社化による連結効果ですが、売上高は7ヵ月分の業績を取り込むことで
大幅に増加するのに対し、のれん発生により利益面の伸びがやや鈍くなると
予想しております。

ISSグループの業績は来期から通期で取り込みます。
来期はさらに連結効果が期待できると考えております。

3. 翻訳事業　分野別売上高推移（予想）



■ 工業と特許を中心に各分野での成長を見込む
■ アイエスエスの連結効果により派遣・その他事業が伸長

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■分野別動向

期初の段階では、今期の特長として、特に工業と医薬の伸長を見込んでおりましたが、
第2四半期終了時点での足元の動向は特許分野の回復ぶりが顕著であり、
前年同期比21.1%増となっております。

これは、日本企業の海外特許出願が増加していることに加え、
特に当社の主要顧客である大手特許事務所から特に電機関連の出願用明細書の受注が
大幅に増加したことと大手電機関連企業の知的財産関連部署との取引拡大が主要因です。

前年同期比率では工業分野が最も高い35.1%増となっております。
自動車関連企業からの受注が増加していることに加え、複数の国内企業のアジアへの
プラント移設プロジェクトを継続受注していることが主な要因です。

また、ISSの連結効果により、派遣とその他の事業が伸長する予定です。

4. 損益計算書(予想)

単位:百万円、%

	H24/3期	構成比	H25/3期(予)	増減	伸率	構成比
売上高	5,536	100.0	7,300	1,764	31.8	100.0
売上原価	3,115	56.3	4,100	984	31.6	56.2
売上総利益	2,421	43.7	3,200	778	32.1	43.8
販売費及び一般管理費	1,981	35.8	2,680	698	35.3	36.7
営業利益	440	7.9	520	79	18.1	7.1
営業外収益	2	0.0	2	△0	―	―
営業外費用	3	0.1	2	△1	―	―
経常利益	439	7.9	520	81	18.2	7.1
当期純利益	227	4.1	280	52	22.9	3.8

※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝82円、中国1元＝12円で換算しております。

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■損益計算書(予想)

ご覧の表は損益計算書の予想となります。
販売管理費の伸びが高いのは、主に本年5月に実施した大阪本社の移転に起因しております。

5. 平成25年3月期第2四半期　概　要

単位：百万円、%、円

	H24/3期 2Q	H25/3期 2Q	増減	伸率	5/11 期初予想	9/13 修正予想
売上高	2,502	3,027	524	20.9	2,800	3,000
営業利益	150	140	△10	△6.8	110	140
経常利益	148	139	△9	△6.1	110	140
四半期純利益	79	69	△10	△12.7	60	80
一株当たり四半期純利益	4,707	4,105				

※表中の百万円未満および小数点第二位は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝79.78円、中国1元＝12.65円で換算しております。

■ 本年5月の本社移転に伴う一時的な経費増とアイ・エス・エスの子会社化による業績取り込み分が9月の1か月分反映されたことにより、増収減益

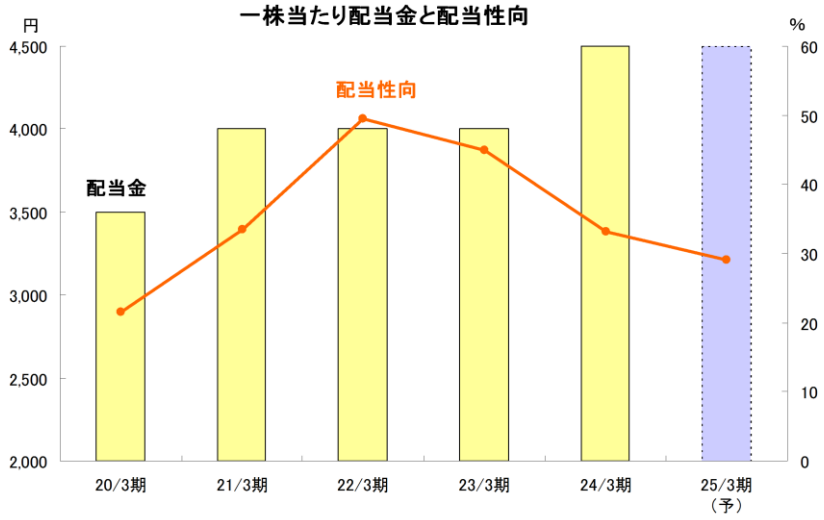
Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■業績概要

ご覧の表は、今期第２四半期の業績です。

増収増益となった要因は、本年5月の大阪本社移転と
ISS子会社化による業績取り込み分が9月の1か月分のみ反映されたことにあります。

6. 株主還元



■ 今後も業績に応じた継続的な増配を目標

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■株主還元

株主還元は重要な課題と認識しており、利益の成長に応じた継続的な利益の還元、
また、継続的な増配を目標としております。

H24年3月期には500円増配の4,500円といたしました。
今期も同額の4,500円を予定しております。

収益的に低迷していた時期も配当を維持した関係で、配当性向が下がっているように
見えておりますが、配当の減額は一度も行っておりません。

「株主の皆様への利益の配分は大変重要なことだと私としては考えております。」
と、重ねて申し上げます。

■経営ビジョン

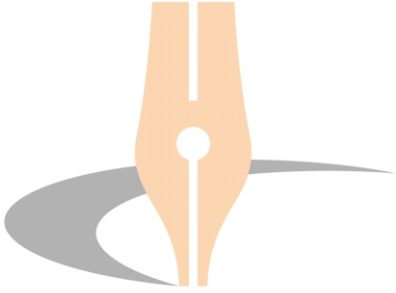
当社グループは、この度、経営ビジョンを
「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」と定めました。

国内市場の成熟化を背景に、企業のグローバル展開が不可欠な今、
顧客が直面している課題を真摯に受け止め、言葉に関するサービスを拡充し続けること
が当社グループの使命と考えます。ひとりひとりが言葉のコンシエルジュとして、
すべての企業と世界とをつなぐ役割を果たしてまいります。

そして、業容拡大に伴う持続的な企業価値の向上を図り、顧客はもちろんのこと、
株主・投資家の皆様、役職員、登録翻訳者など、すべてのステークホルダーの皆様の
さらなる満足度向上のため、経営に一層の磨きをかけてまいります。

これを機会に当社グループへの理解を深めていただき、ぜひ、ご支援賜りますよう
よろしくお願い申し上げます。

参考資料

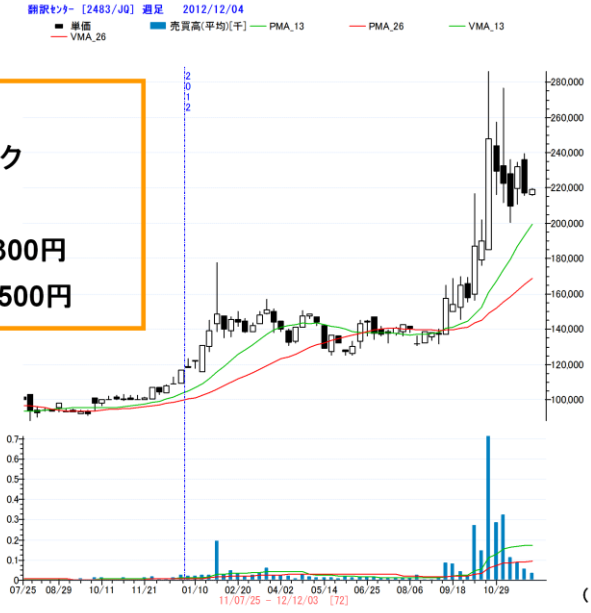


1. 株価推移
2. 用語集

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

1. 株価チャート

証券コード：2483
上場市場：ジャスダック
売買単位：1株
12月3日終値：219,300円
1株当たり配当金：4,500円



（出展：QUICK）

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

2. 用語集

（2012年12月現在）

ページ	用 語	解 説
p.5	登録翻訳者	翻訳センターでは、業務委託契約を締結した社外（フリーランス）の翻訳者を登録している。 当社に登録を希望する社外翻訳者は、専門別・言語別に準備された翻訳トライアルを受験し、合格した方のみを登録する。なお、H24/3期末でのトライアル合格率は約53%。
p.5	SOLA（ソラ）	案件の受注から納品、回収までを一括管理する翻訳センター独自開発の基幹業務システム。販売管理だけでなく、翻訳者の専門分野・実績・スケジュールの管理も実現。2003年4月より導入。
p.5	翻訳支援ツール	翻訳者の業務効率化と翻訳の品質向上を支援するために使うソフトウェアのこと。 翻訳支援ツールは、翻訳者によって翻訳された訳文を原文データとセットで翻訳メモリ（トランスレーションメモリ、以下TM）として登録し、同一または類似文章や用語の翻訳の際にTMから引用するシステム。翻訳自体はあくまでも翻訳者が行うため、機械翻訳ソフト（※）のように原稿が自動的に翻訳されることはない。なお、HC TraToolは翻訳支援ツールに属する。 ※機械翻訳ソフトとは 機械を使って自動的に翻訳させるシステム。翻訳者による翻訳は最小限の作業となる。
p.10	日本翻訳連盟（JTF）	翻訳に関わる企業、団体、個人の会員からなる産業翻訳の業界団体。1981年創立、1990年9月経済産業省認可の公益法人となる。2006年より、当社代表取締役社長 東 郁男が会長を務める。

Copyright 2012 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.