



2025年3月期第1四半期

## 決算説明資料

株式会社翻訳センター [証券コード：2483]

2024年9月21日

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

株式会社翻訳センター 代表取締役社長の二宮でございます。  
本日はお忙しいなか、当社の説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。  
それではこれよりご説明を始めます。

Table  
of  
Contents

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

本日は会社概要、連結決算概要、成長戦略の3点をご説明いたします。

Section  
1

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

まず、会社概要についてご説明いたします。

## 会社概要

### 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

人と人とのコミュニケーションになくてはならないのが「言葉」です。  
国や言語が違って「言葉」は世界の人々が理解し合うための重要なツールです。  
翻訳センターは、「言葉」でお客様を世界につなぎます。

会社名	株式会社 翻訳センター	関係会社	株式会社アイ・エス・エス 株式会社メディア総合研究所 株式会社FIPAS 株式会社バナシア 株式会社福山産業翻訳センター HC Language Solutions, Inc. ランゲージワン株式会社 (持分法適用会社)
本社所在地	大阪本社：大阪府大阪市中央区久太郎町4丁目1番3号 東京本社：東京都港区三田3丁目13番12号	事業内容	翻訳事業、通訳事業、派遣事業、 通訳者・翻訳者養成、外国特許出願支援、 メディカルライティング、多言語コール センター
代表者	二宮 俊一郎		
設立	1986年4月		
資本金	5億8,844万円 (2024年3月末現在)		
従業員数	562人 (2024年3月末現在) *連結		
事業所	【国内】 大阪、東京、名古屋 【海外】 カリフォルニア		

当社は企業理念を「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」と定めており、外国語ビジネスを中心に行っている企業でございます。

## 事業概要



翻訳事業

- ・ 特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務に特化した技術・ビジネス文書の翻訳
- ・ 臨床試験関連文書の作成（メディカルライティング）
- ・ 機械翻訳「Mirai Translator<sup>®</sup>」、翻訳支援ツール「Phrase TMS」等、AI・ソフトウェアサービスの提供

顧客企業への  
通訳者・翻訳者の派遣



派遣事業

会議、商談、視察・査察等の  
ビジネス通訳



通訳事業

外国への特許出願支援、  
通訳者・翻訳者の養成、  
会議・学会等の企画・運営等



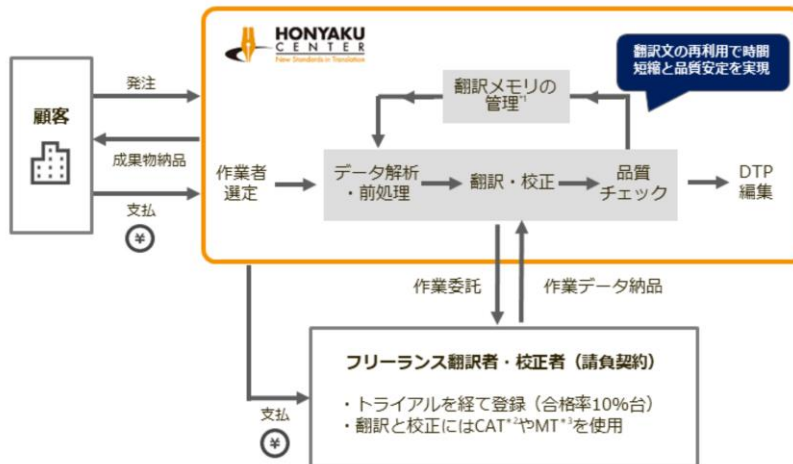
その他<sup>\*2</sup>

<sup>\*1</sup> 2024年3月期末実績（翻訳事業以外も同様）

<sup>\*2</sup> コンベンション事業は2025年3月期より「その他」の事業に含めて報告する方法に変更したため、同事業の2024年3月期末実績は「その他」に含めております。

当社は複数の事業を展開していますが、コアビジネスは翻訳事業であり、その売上高は全体の約8割弱を占めております。また通訳事業と派遣事業がそれぞれ約1割を占めております。通訳事業は請負での通訳サービスを、派遣事業では通訳者と翻訳者の顧客企業への派遣サービスを展開しております。翻訳、通訳、派遣いずれも、語学にこだわった事業を行っております。

## ビジネスモデル



\*1 翻訳メモリ：(Translation Memory) とは過去に翻訳した文章を原文と訳文のペアでデータベース化したものであり、略して「TM」とも言う。  
 \*2 CAT：翻訳支援ツール (Computer-Assisted Translation) | 翻訳者や校正者の作業を支援し、作業効率向上に寄与ソフトウェアの略語  
 \*3 MT：機械翻訳 (machine translation) | 人を介さず機械が行なう翻訳の略語

次にコア事業である翻訳事業のビジネスモデルをご説明いたします。

「翻訳会社」と言うと大抵の方は、社内に翻訳者が大勢いると想像されるかと思いますが、ですが、実は、翻訳会社は社内に翻訳者がいないケースが多いです。これは当社に限ったことではありません。翻訳は業務委託契約を取り交わしているフリーランス翻訳者が行っています。

当社は、お客様からご発注いただいて、翻訳者を選んで作業を依頼し、翻訳者から上がってくるデータを加工してお客様にお納めしていますが、翻訳者が作業をしている間、何もしていないわけではありません。翻訳会社はさまざまなことをやっています。

翻訳会社は、お客様からご発注いただいた後、その案件に適切な翻訳者・校正者の選定と並行して、原稿であるデータの解析や前処理を行っています。解析により翻訳メモリとの一致率を把握し、各作業者のスケジュールを組んでいきます。また前処理により、お客様からお預かりした原稿をCAT（翻訳支援ツール）やMT（機械翻訳）が扱いやすいデータに加工していきます。その後、翻訳者・校正者から提出されるデータ（翻訳文）の品質チェックをした後、レイアウトを整えて（DTP編集）、お客様にお納めします。

翻訳の制作工程にシステムを多用している点が当社の特長です。システム多用によるメリットは2点ございます。1点目は効率化が進む点、2点目は翻訳をしていくなかでデータ（主に日本語・英語間のバイリンガルデータ）が資産として溜まっていく点にあります。お客様も持っていないようなデータが当社に蓄積されていきます。それが当社の新たな価値を生みだしており、強みになっていると考えております。

## | 当社グループの特長



顧客ポートフォリオ



テクノロジーの活用



外国語の総合サプライヤー

次に、当社グループの特長についてご説明いたします。

## 顧客ポートフォリオ

顧客数<sup>\*1</sup> 3,500社

年間受注件数<sup>\*1</sup> 49,000件

<p><b>医薬品・医療</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・医薬品</li> <li>・CRO</li> <li>・医療機器</li> <li>・大学、病院</li> </ul> <p>[取引実績]<sup>*2</sup> 世界売上高 100億ドル超 26社の96%</p>	<p><b>特許</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・特許事務所</li> <li>・企業知財部</li> <li>・特許調査会社</li> </ul> <p>[取引実績]<sup>*3</sup> 出願件数上位 100事務所の 約70%</p>	<p><b>製造業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車</li> <li>・機械</li> <li>・電機、電子</li> <li>・エネルギー</li> </ul>
<p><b>非製造業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・情報、通信</li> <li>・サービス</li> <li>・インフラ</li> </ul>	<p><b>金融・保険・法律</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・証券、銀行</li> <li>・損保、生保</li> <li>・法律事務所</li> </ul>	<p><b>官公庁・公社</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・官公庁</li> <li>・独立行政法人</li> <li>・公益法人</li> </ul>

<sup>\*1</sup> 2024年3月31日時点

<sup>\*2</sup> 2022年12月期（一部の日本企業は2023年3月期、豪CSIは2022年6月期）の世界売上高が100億ドルを超える企業26社をランキングして算出

<sup>\*3</sup> 知財ラボ「2022年特許事務所ランキング（<https://jp-ipc.com/ranking-list/index/2/1>）」をもとに算出

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

8

当社グループの特長の1点目、「顧客ポートフォリオ」についてご説明いたします。

当社の稼働顧客は2024年3月期実績で約3,500社、年間受注件数は49,000件です。

スライドでは顧客をセクター別にお示ししています。柱のひとつが医薬品セクターです。同セクターの主要顧客は製薬会社です。取引の大小はありますが、当社は世界売上高100億ドル以上の製薬会社（メガファーマ）のうち9割強と取引実績がございます。

次の柱は特許セクターです。特許を外国に出願、あるいは、日本に出願する際に作成する文書を「特許明細書」と言います。このセクターのお客様は2種類ありまして、ひとつは特許事務所です。当社は大手特許事務所の約7割と取引実績がございます。もうひとつが企業知財部（知的財産関連部署）です。各メーカーが自分たちで出願をする際の翻訳の部分当社に任せてもらっています。誰でもご存知の大企業のうち数社と取引をさせていただいております。

続いて製造業・非製造業セクターです。当社の開示資料では「工業・ローカライゼーション分野」として括っておりますが、主要顧客は自動車関連、なかでも部品メーカーとの取引実績が多数あります。

金融・保険・法律の各セクターは、例えば外資生保とは大きな取引をさせていただいていません。官公庁・公社は入札となり利幅が小さいため、当社は受注できる案件だけを着実に取るようにしています。そのため当社の官庁・公社との取引はそう大きくはありません。



## テクノロジーの積極活用



続きまして、当社グループの特長の2点目、「テクノロジーの積極活用」についてご説明いたします。

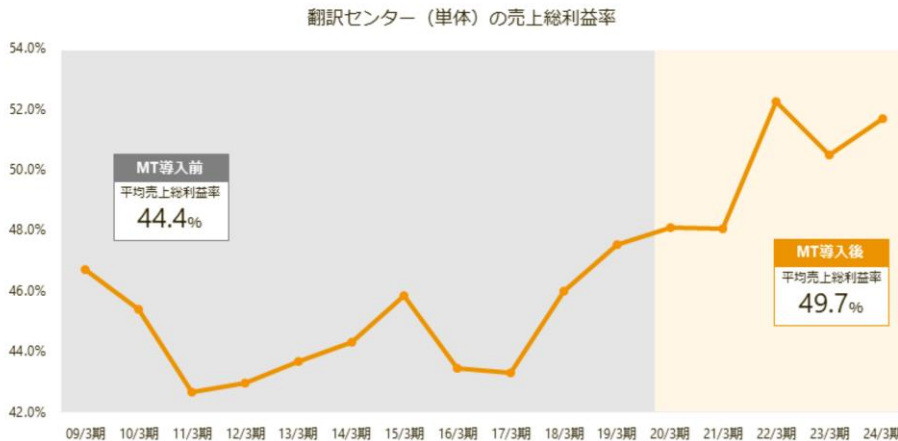
ビジネスモデルのスライドでも触れましたが、当社は日本の翻訳会社でいち早く機械翻訳 (MT) を導入したことが特長のひとつになっていると思います。

MTと言いますと、この場でもお話したこともありますし、あちらこちらで話をしていますが、ここまでMTの性能が高くなってくると「人手の翻訳はいらなくなるのではないのか」とよく言われます。そう思われるのも当然かと思いますが、実はMTにできるのは下訳に過ぎません。実際に間違いや誤訳もたくさんあります。「性能が上がれば誤訳がなくなるから、やはり人手の翻訳はいらないのでは」とも言われますが、わかりやすい例で言いますと、大規模言語モデル (LLM) が出てきましたよね。いわゆるGPTと言われるものです。あのGPTを作っている技術的な仕組みとMTを作っている仕組みは同じです。トランスフォーマーと呼ばれる同じ技術を使っています。MTの場合はバイリンガルデータを読み込ませていて、LLMはモノリンガルデータ (単言語のデータ) を「大量に」読み込ませています。この「大量に」がとても大変なことなので、やはりOpenAIはすごい成果なんですけれども、実はLLMもMTも同じことをやっているのです。

そしてLLMを使う時に「これが正解ではない可能性はあるかもしれませんよ」というのはLLMが出現した当初から言われていますし、今でも言ってますよね、それが当たり前なんです。トランスフォーマーは基本的に統計の技術なので、100%これが正解であるとは保証できません。ですので「これは間違っているかもしれないけれど、答えのひとつとして提示しますよ」というのがLLMの姿勢です。それとMTは一緒です。ですので、どれだけ正解のように見えても、それが正解だとは誰も保証できませんから、一文一文、こと細かく読み込んでいく必要があります。一文一文、こと細かく読み込んでいくことを誰でもできるのか、となると、我々が扱っている文書は非常に専門性の高い、特殊な文書が多い。単に英語ができるだけの人が読んでわからない。いくらMTが発達しても、翻訳文が正しいという保証行為ができるのは、専門知識と語学力を十分に兼ね備えた翻訳者しかできない、ということになります。そこをぜひご理解いただきたいと思っています。

## テクノロジーの積極活用

機械翻訳（MT）を下訳として活用することで、翻訳センター（単体）の売上総利益率が向上



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 10

とはいえ、やはり機械翻訳（MT）を使うと生産性は上がりますので、できるだけ性能の高いMTを実は我々も望んでいますし、それを作るために日夜努力を続けているところでございます。

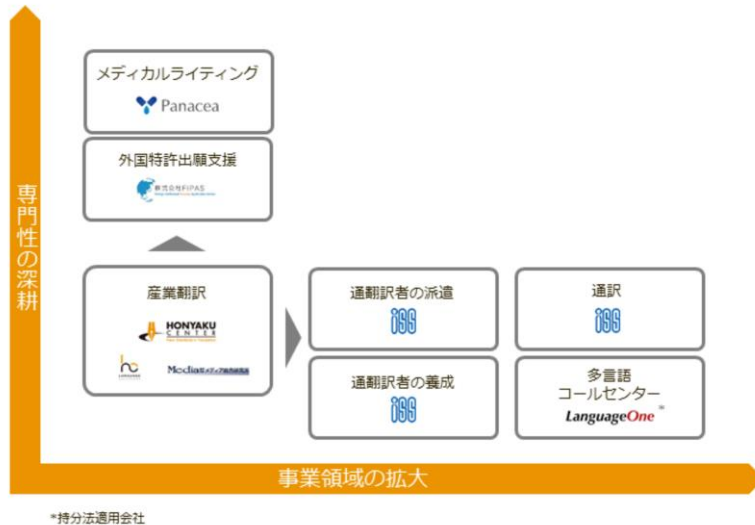
そして翻訳支援ツールも（CAT）も実は非常に重要なシステムです。MTを使おうとしても実はこのCATがないとMTは使えないのです。一般の方がやられる、ファイルをウィンドウにドラッグアンドドロップして訳文を吐き出す、という使い方をプロはしません。プロはCATというプラットフォームを使って一文一文、こと細かく確認しながら精緻に訳文を見っていきますので、実はCATがないとMTは使えないのです。では、なぜ当社が他社よりもMT導入がうまくいったかと言いますと、それはCATの導入が他社よりも早かったからだと思っています。当社はCATを使う基盤ができており、そこにMTを被せるだけでしたが、他社はまずCATの導入から始めなければなりません。そのビハインドがあったため、我々が一步先行できたと考えております。

では、そうやってシステム導入してきたものが、どのような結果につながるかと申しますと、売上総利益率（粗利率）の向上に表れると考えております。もちろん売上総利益率はさまざまな要因で変動しますが、お示ししている通り、色が変わっているところから粗利率が増加していることがわかるかと思えます。

なぜ粗利率が上がっていくのかと申しますと、翻訳者がMTを下訳で使うと、時間あたりで処理できるワード数（文字数）が増え、生産性が上がります。その分だけ、ワード（文字）単価の値下げをお願いしてきております。MTを使うことにより処理ワード数（文字数）は増えますので、翻訳者の時間単価は変わりません。もしくは処理数を増やしていたら時間単価はあがるというところを目指して、値下げ交渉をさせていただいております。その結果、販売単価は変わらないので粗利率が上がる、という仕組みが今、出来上がっているところでございます。

## 外国語サービスの総合サプライヤー

産業翻訳を軸に成長しながら、通訳・派遣やライティング・出願支援等の周辺事業にも進出。外国語サービスの総合サプライヤーとして企業の国際活動を幅広く支援



最後に、当社グループの特長の3点目、「外国語サービスの総合サプライヤー」についてご説明いたします。

当社は事業展開に二軸を持っています。縦軸では「専門性の深耕」を表しています。特にこちらは特許と医薬が顕著なのですが、例えば医薬でしたらメディカルライティングのためのパナシアという別会社を設立しております。パナシアは、新薬の申請資料を翻訳するのではなく、申請資料自体を書く・作る会社です。新薬の申請資料は製薬会社にとって一番大事な資料です。そこに対してこれだけ強い専門性を持っているということを証明していくための会社でもあります。特許に関しては、外国出願支援を行っているFIPAS（フィパス）という会社があります。これはFIPASから外国の特許事務所に出願業務を委託する、顧客企業がFIAPSに出願を委託される、というビジネスモデルです。要は日本の特許事務所がやっていることと同じことを、外国出願に特化したかたちでやっている会社です。このように、特に強みを持っている翻訳事業の専門性をさらに高度化していくというのが、戦略のひとつです。

次に横軸の「事業領域の拡大」ですが、通訳、派遣、通訳者養成と書いてある部分をご覧ください。恐らく皆さまからすると、翻訳ビジネスと通訳ビジネスは似たようなものに見えますと思いますが、実は通訳業界と翻訳業界はこの50年来、ほぼ別々に成長してきております。もともとの翻訳センターが通訳事業を新規参入で立ち上げるのはほぼ不可能でした。片手間で通訳サービスを提供することはできますが、それをある一定規模の事業に事業化しようとなると難しいのです。日本国内には翻訳会社が1,500社とか2,000社あると言われていますが、通訳会社は国内に5社とか7社しかありません。そのくらい限られてきます。その限られたプレイヤーたちがしのぎを削っているのが通訳業界ですので、通訳事業をやるにはM&Aという手段を使うしかなかったというところなんです。それによりアイ・エス・エスに仲間になってもらい、一緒にやっています。

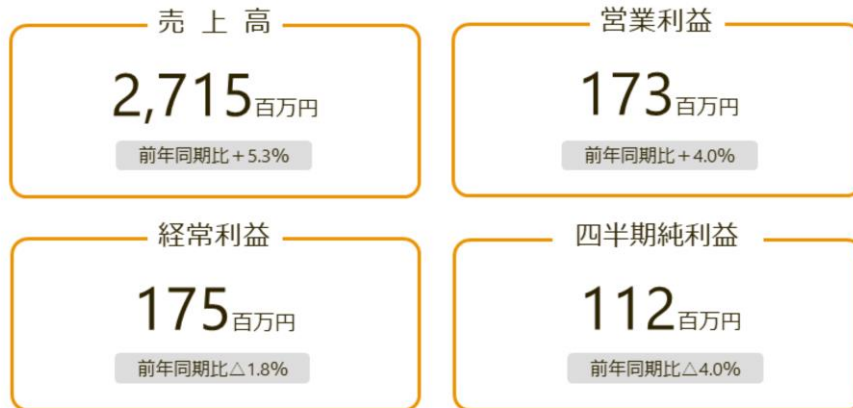
もうひとつ、多言語コールセンターはNEC系列のキューアンドエーコーポレーション様と一緒に設立した会社です。コールセンタービジネスは我々単独での立ち上げは難しいと考え、合併で立ち上げたというところがございます。

Section  
2

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

次に、連結決算概要についてご説明いたします。

## 2025年3月期1Q業績ハイライト



POINT.1 派遣事業が減収となるも、堅調な翻訳事業と伸長が続いている通訳事業が連結売上高を押し上げ

POINT.2 持分法による投資利益の減少で経常利益と四半期純利益は減益

ご覧いただいているスライドは、2025年3月期第1四半期決算のハイライトです。

売上高は27億1,500万（前年同期比5.3%増）、営業利益は1億7,300万（前年同期比4.0%増）となっております。事業成長としては順調に来ております。

経常利益は1億7,500万（前年同期比1.8%減）、四半期純利益は1億1,200万（前年同期比4.0%）となっております。これは我々が株式を保有している会社の利益が減少したことに起因しており、本業には影響はございません。

## 2025年3月期1Q業績

(百万円)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	増減	増減率
売上高	2,578	2,715	137	5.3%
翻訳事業	1,979	2,047	68	3.3%
特許	719	749	30	4.2%
医薬	618	598	△20	△3.2%
工業・ローライゼーション	461	500	39	8.5%
金融・法務	180	197	17	9.5%
派遣事業	298	289	△9	△2.9%
通訳事業	207	284	77	37.3%
その他	92	94	2	1.3%
売上原価	1,323	1,408	85	6.4%
売上総利益	1,254	1,307	53	4.2%
売上総利益率	48.6%	48.1%	△0.5pt	—
販売管理費	1,087	1,133	46	4.2%
営業利益	167	173	6	4.0%
経常利益	178	175	△3	△1.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	117	112	△5	△4.0%

\*コンベンション事業は2025年3月期より「その他」の事業に含めて報告する方法に変更したため、同事業の2024年3月期実績は「その他」に含めております。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 14

次に、2025年3月期第1四半期の業績についてご説明いたします。

翻訳事業は前年同期比3.3%増収の20億4,700万と堅調にきております。

ただ医薬分野が前年同期比3.2%の減収となってしまっております。前期も業績が悪く、立て直そうと頑張っておりますが、まだ成果が出ておりません。他の分野は非常に堅調に推移しております。特許分野は前年同期比4.2%の増収となっております。企業知財も特許事務所も順調に拡大しながら、仕事をいただいております。工業・ローライゼーション分野、ここが先ほどのポートフォリオで説明しました自動車等の製造業となりますが、こちらは前年同期比8.5%の増収となっております。前期の第2四半期に実施した事業譲り受けによる効果が含まれているため、1Q同士で比較すると増収幅が高く見えます。ですが、それを差し引いても、きちんと成長できております。金融・法務分野は前年同期比9.5%の増収となっております。トリガーになっているのが、IR英文開示義務化です。義務化によりプライム上場企業の関心が高まっており、それが数字に表れてきていると考えております。

派遣事業は、常用雇用者数は前年同期並みの水準で推移しましたが、人材紹介による紹介手数料の減少などが影響し、前年同期比2.9%の減収となっております。通訳事業は、既存顧客からの継続受注に加え、顧客数の拡大が寄与し、前年同期比37.3%の大幅増収となっております。

## 2025年3月期予想

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減	増減率
売上高	11,303	12,100	796	7.0%
翻訳事業	8,458	9,240	781	9.2%
特許	2,902	3,130	227	7.8%
医薬	2,605	2,960	354	13.6%
工業・ローライゼーション	2,368	2,510	141	5.9%
金融・法務	582	640	57	9.8%
派遣事業	1,174	1,220	45	3.8%
通訳事業	1,095	1,260	164	15.0%
その他	575	380	△195	△33.9%
売上原価	5,990	6,300	309	5.1%
売上総利益	5,313	5,800	486	9.1%
売上総利益率	47.0%	47.9%	0.9pt	—
販売管理費	4,410	4,750	339	7.6%
営業利益	902	1,050	147	16.3%
経常利益	938	1,080	142	15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	711	720	8	1.2%

\*コンベンション事業は2025年3月期より「その他」の事業に含めて報告する方法に変更したため、同事業の2024年3月期実績は「その他」に含めております。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 15

ご覧のスライドは、2025年3月期の通期予想です。

今期は売上高121億を目指しています。先ほど翻訳事業の医薬分野の調子が悪いと申し上げましたが、前期の業績が悪かったため、今期は高めの目標値を置いておりますが、苦戦しております。翻訳事業の中の構成比はこのスライドでお示ししている通りとはならないかもしれませんが、他の分野で補うことで、翻訳事業の目標値を達成していきたいと考えております。

派遣事業と通訳事業の通期予想はご覧のとおりです。通訳事業は前期比15.0%と高めの数字を置いていますが、基調が非常に強いいため、達成できると考えております。

そして営業利益は前期比16.3%増の10億5,000万と予想しています。純利益は前期比1.2%増の7億2,000万と予想しております。

Section  
3

- 会社概要
- 連結決算概要
- **成長戦略**
- Appendix

最後に、成長戦略についてご説明いたします。



## | 国内翻訳・通訳の市場規模

国内の翻訳・通訳市場  
(2023年度)<sup>\*1</sup>

2,960億

コロナ禍前の2019年度は2,970億。2020年度には2,540億と大幅減少するも徐々に回復し、2022年度は2,930億。2023年度はコロナ禍前を上回り過去最高の水準となった

当社シェア<sup>\*2</sup>

3.8%

日本には約2,000社（推定）の翻訳会社が存在すると言われており、年商10億超の翻訳会社は当社を含めて9社<sup>\*3</sup>しかなく、小規模事業者の多い業界とされている。

\*1 「語学ビジネス市場の実態と展望」（矢野経済研究所）

\*2 当社2024年3月期連結売上高（113億300万）を2023年度の翻訳・通訳市場規模（2,960億）で除して算出

\*3 一般社団法人日本翻訳連盟「2022年度翻訳通訳白書-第7回翻訳・通訳業界調査報告書」P7より当社にて算出

ご覧のスライドは、国内の翻訳・通訳の市場規模を示したものです。

国内の翻訳・通訳市場がだいたい2,960億と言われております。2,960億を前提に考えると、当社の市場シェアはまだ4%しかありません。当社は国内最大規模の翻訳会社と言われておりますが、その当社でもシェアは4%を切る程度しかない状況です。この業界には小さい翻訳会社がたくさんあります。彼らもそれなりの仕事量を持っています。

ですので、我々の目標としては、いまここで「世界を目指すんだ」とかではなくて、むしろ日本国内のシェアがまだこれだけしかないので、まずは国内シェアを高めていく事が必要であろうと思っていますし、まだまだ日本国内でもチャンスはあると考えております。

## 第5次中期経営計画 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。



2025年3月期 数値目標	売上高	営業利益*	当期純利益*	営業利益率*	ROE
	121億円	10.5億円	7.2億円	8.6%	12.0%

\*2024年5月13日に発表した2025年3月期連結業績予想に合わせて修正

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 18

現在、第5次中期経営計画が進行中ございまして、今期が最終年度にあたります。数値目標を申し上げますと、売上高が121億、営業利益が10億5,000万、純利益が7億2,000万という目標を掲げております。

この数値目標を達成するために、今まで何をしてきたのか、そして何をしているのかという点ですが、3点ございまして、1点目が「ドキュメント集約メカニズムの構築」、2点目が「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」、3点目が「働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備」です。3点目の「働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備」は具体的に申し上げますと、主にテレワークなどの働き方改革です。当社は女性社員が多いこともあり、テレワークという就業形態が合っていますので、それを継続しているところです。

そして、本日は前の2点、「ドキュメント集約メカニズムの構築」と「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」について、ご説明いたします。

## ドキュメント集約メカニズムの構築

創薬・育薬プロセスで発生するドキュメントの特徴に合わせた翻訳サービスを提供。顧客を囲い込み、ドキュメントが集約する仕組みを構築

ドキュメント集約メカニズムの事例（医薬分野）



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 19

こちらのスライドでは、ドキュメント集約メカニズムの構築についてご説明いたします。

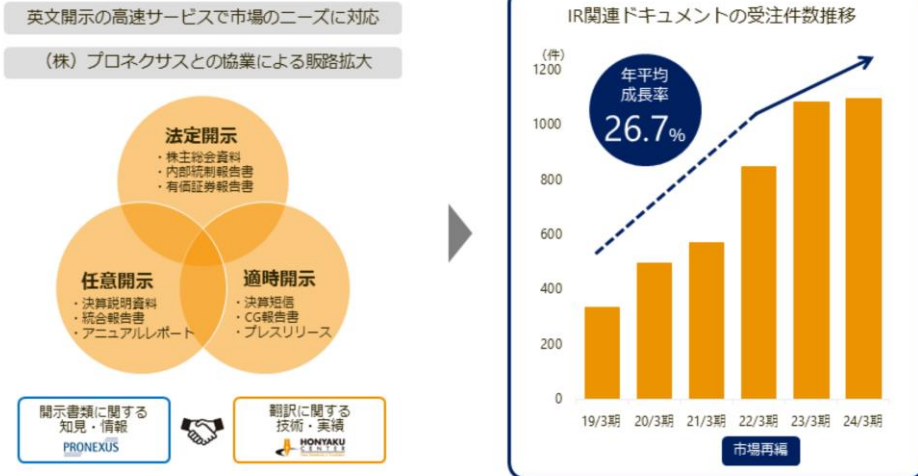
文書名をたくさん羅列しております。これらが新薬を外国に持っていくときに必要な資料の主なものになります。基礎研究から始まり、非臨床試験や臨床試験の結果をドキュメント化していき、最終的にCTDとしてまとめて、それを提出していくのですが、当然バックデータを要求されれば、すぐ提出しなければなりません。となると、各文書間の論理的整合性が取れていなければなりません。言葉の整合性もそうですし、解釈の整合性もそうですし、数字上の整合性も当然そうですけれども、非常に長期間に渡る莫大な文書の整合性を翻訳においても取っていかねばならない、というのがあります。整合性を取るのにどうするかと言うと、いろいろな翻訳会社にバラバラに発注されてもなかなか整合性は取れません。ですので、少なくともこの薬剤に関しては当社にすべて任せてください、という提案をしていき、任せてもらっています。

翻訳支援システム（CAT）を使って翻訳していけば、バイリンガルでデータベースにしますので、そのデータベースと照合して「この部分は前の文章と一致していますよ」とCATが提案します。一致というのは、例えば50%一致とか70%一致など、比率で計算されるのですが、完全に一致しなくても過去のデータベースから引っ張ってきますので、そこで表現内容などを踏襲できる環境を作っております。それをお客様にご提案しております。

特許もそうですが、同じ製品の関連出願はたくさんあります。そういったものも複数の翻訳会社に発注するよりは、当社にまとめて任せていただくほうがデータベースの効果も出ますよ、というご提案をしております。

## ドキュメント集約メカニズムの構築

東証の市場再編を機にIR関連ドキュメントの受注が増加。今後もプライム上場企業への英文開示義務化に伴う需要増が期待されることから、さらなる受注拡大を狙う



Copyrights Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 20

よりわかりやすい例で言いますと、決算短信や招集通知などのIR関連ドキュメントが挙げられると思います。

プライム上場企業に対する英文開示義務化で、IR関連ドキュメントの受注が伸びています。義務化は2025年3月から適用ですので、ルールが適用される前の段階ではありますが、この先、需要の増加が期待されます。

そこで当社はプロネクサスと一緒にいろいろな取り組みをして、お客様にご提案をしているところです。東証は日英同時開示を目標としております。同じ日、同じ時間に日本語と英語を開示しなさい、としていますので、スピード勝負になってきています。そのスピードをどうやって実現するのというのが、間違いなく我々としては一番工夫をしなければならぬところです。お客様としてみれば、原稿をファイナルにするのはできるだけ遅らせたい、我々はできるだけ時間が欲しい。ではそこをどのようにして調整していくのかとなると、できるだけ時間を短くするために、先ほどご説明申し上げた翻訳支援ツール (CAT) を使ったデータベース化の環境がマストになるのです。例えば皆さん、いろいろな会社の決算短信を読まれると思いますが、決算短信を每期、每期読んでいて、每期、每期、全文を書き換える会社はまずないですね。数年に1度くらいは書き換えるかもしれませんが、恥ずかしながら当社もそうですけれど、每期、每期変えているなんて基本的ではありません。トピックが変わったりはしますが、特に財務のところは、数字はもちろん変わりますが、書いてあることはそう変わりはありません。

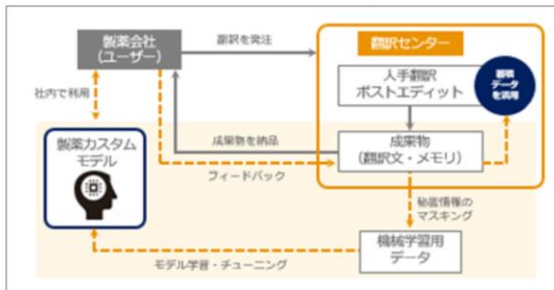
このような特長をもつIR関連ドキュメントですが、きちんと前期分をデータベース化すれば、翻訳が必要な量はかなり減ります。その分、時間もコストも短縮できるので、每期、每期、当社に発注してくださいよ、というご提案が当然、今後必要になってきますし、それを行っているところです。

ですので、このIR関連ドキュメントに関してはそういった個別会社の中でも継続的な受注が我々にとってもメリットですし、恐らくお客様にも大きくメリットになると考えて、ご提案をしています。

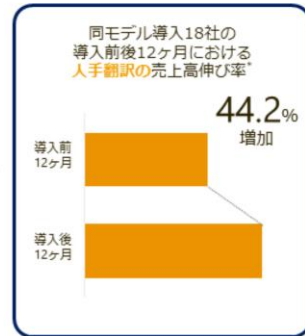
## ドキュメント別言語資産活用モデルの確立

特定ドキュメントに特化した機械翻訳を開発・提供。当社に発注を集約することでモデルの継続的な精度向上に繋がる仕組みを構築し、導入企業内シェアを拡大

ドキュメント別言語資産活用モデルの事例（製薬カスタムモデル）



[製薬カスタムモデル概念図]



**NEXT**

製薬カスタムモデルのコンセプトを他分野で横展開する。

\*製薬カスタムモデルへのコーパス（機械学習用データ）拠出企業は27社、うちモデル導入は19社（2024年3月末時点）

Copyrights Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 21

次に「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」についてご説明いたします。

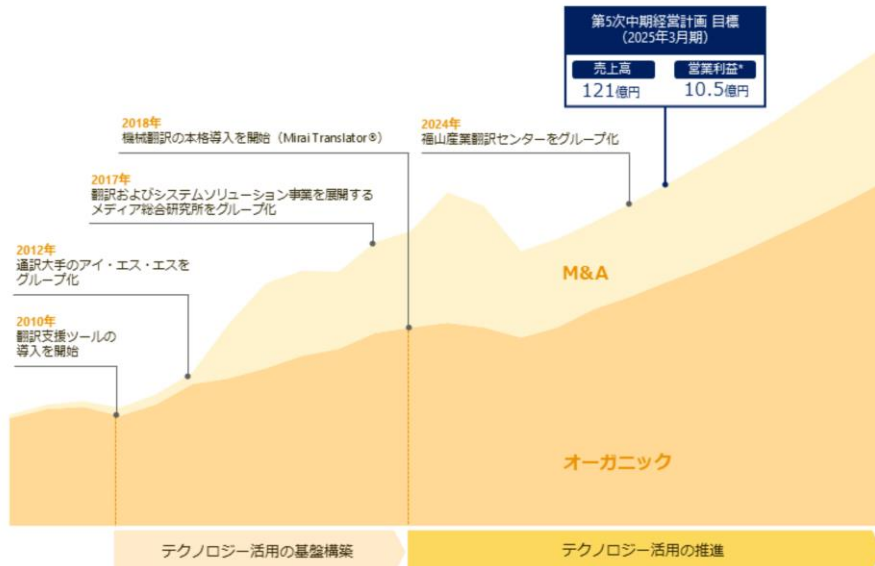
先ほど申し上げた通り、データベースとしてメモリ（TM）を使うことは当然やりますが、それだけではなく、我々は集めたデータベースを機械翻訳（MT）の学習にも回しています。「MTを使えば使うほど自分流にカスタマイズされた賢いものができるんでしょう？」と思われる方は多いのですが、そのようなことはなくて、人間が外から「これを学習しなさい」と言って学習データを与えてあげないと何も変わりません。間違った情報を与えても意味はなく、正しい情報を与える必要があります。正しい情報とは人間が翻訳したものです。MTの翻訳をMTに学習させても間違いが強化されるだけなので、まったく意味がありません。

人間が翻訳したものしか学習データにはならないのです。そして人間が翻訳したものが整理整頓されている場所は、実はお客様の社内ではなく、当社の社内なのです。当社とご契約いただければ、お客様のMTに正しい情報を学習させますよ、ということです。そうすると当然、お客様の使っているMTの性能は上がります。性能が上がってもいいんです。性能が上がっても、先ほど申し上げた通り、大量な文書は我々にご発注いただけますので、性能が上がったところでカニバリが起こることはありませんから、性能を上げて、仕事の生産性を上げていく、ということをやっております。そして結果としてお客様にも「MTの性能を高めたい」というインセンティブを持っていただければ、データを集めようとなります。「もし人手翻訳が必要なことがあれば、我々に発注いただければ、今お使いのMTにも還元されます。他社に依頼すると情報が流れるだけで、もったいないですよ」とご提案して、できるだけ人手翻訳を当社に集約してください、ということもやっています。これが医薬分野では非常にうまくいきまして、MTを買っていただいて、その後に人手翻訳の発注を一気に当社に振り替えていただいている会社も何社かございます。

この課題は製薬会社以外での展開に苦戦している点です。

（※この後も本スライドのスク립トは続きますが、本ページのノート範囲に収まらないため、スク립トは次のスライドのノートに載せています。）

## 成長イメージ



\*2024年5月13日に発表した2025年3月期連結業績予想に合わせて修正

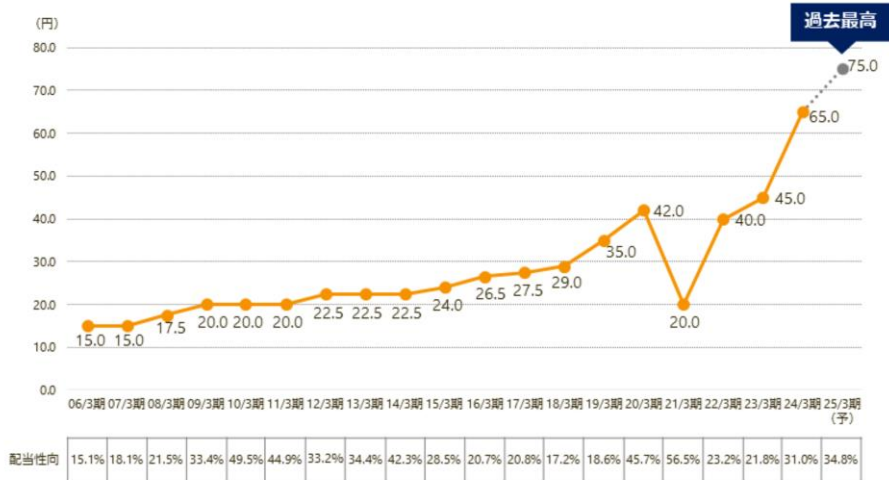
ただ今申し上げたのは機械翻訳（MT）でしか実現しておりません。まだまだ構想の段階ではありますが、恐らく、今後、大規模言語モデル（LLM）の活用が始まってきたときに、当然ながら、自分の会社の情報を調べたい、となると思います。その時に「ラグ」という技術が必要になってくると思うのですが、その「ラグ」をどう活用していくのか。さまざまな技術が開発されると思いますが、その時に必要なドキュメントはどこにありますか、と言うと、一般的な事業会社ではドキュメントは使い終わったら散在してしまうので、それが実は当社にありますよ、当社でそれらを使える環境を作りますよ、というのが今後、もしかしたらご提案になるかと思って、いま色々調べているところでございます。

次に成長イメージについてご説明いたします。

いまお話してきた通り、基本的にはオーガニックで伸びていく部分が大きいのですが、機会があればM&Aも使って成長につなげていきたいと考えております。スライドに記載しておりますが、前期は福山産業翻訳センターともう1件、事業部門を買収している件が1件あります。そういったかたちで、ご縁がある会社には我々の仲間になっていただいて、仲間になっていただければ、先ほど申し上げたような制作のシステム、例えば、データベースの作り方やMTの使い方等のノウハウを買収した会社に提供できます。そうするとその会社の生産性も上がります。同業の事業改革もノウハウ化しているという点も今後の我々の強みにしていきたいと考えております。

## 株主還元

2024年3月に配当方針を変更し、配当性向の目標を35%に制定。25/3期の配当予想は前期比10円増配の75円/株（配当性向34.8%、二期連続で過去最高を予定）



\*2013年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を、また2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施しております。上記グラフでは当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たりの指標の推移を記載しています。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 23

最後に、株主還元についてご説明いたします。

スライドでもお示ししていますとおり、当社は上場来、安定的かつ継続的な増配を志向しております。前期に配当方針を変更してありまして、配当性向の目標を35%に制定させていただいております。今期は前期比10円増配の75円と、二期連続で過去最高の配当額を予定しております。

当社は事業成長もしながら、株主の皆さまにもきちんと配当というかたちでお返しできるように頑張っていきたいと思っております。ぜひともご支援いただきたいと思います。私からのご説明は以上となります。ご清聴、ありがとうございました。

※次のスライドでは、会場参加者からの質疑応答を掲載しています。

## Section 4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

### ■ 質疑応答（1 / 4 ページ）

Q1：現時点での売上の7割以上が翻訳事業ですが、中期的には事業構成はどのように変化していきますか

A1：中期的には恐らく事業構成比が大きく変化することはないと思っております。なぜかと申しますと、やはり翻訳の市場は大きいんですよ。通訳の市場は数百億はありますが、翻訳市場と比べると何分の1しかないというところです。アイ・エス・エスも当然成長していかなければならないのですが、やはり成長余地は翻訳事業のほうがまだまだ大きいと考えておりますので、事業構成比が中期的に急激に変わるということはないと思っております。

Q2：翻訳事業、派遣事業、通訳事業で一番利益率が高い事業はどれでしょうか

A2：粗利益率で申し上げますと、翻訳事業が約50%強、通訳事業が約30%強、派遣事業が約20%程度です。事業別の営業利益となるとそれは微妙です。なぜなら、翻訳事業の中でも先ほどご紹介した産業分野によって結構変わってくるというのがありますし、実は特許がすごくいいのですが、そういうのがありますし、翻訳事業の粗利率が50%もありますので、販管費を超えて限界利益を超えた後は50%が全部営業利益に落ちて来るため、業績の変動によって営業利益率もかなり変動します。ビジネスモデルとして、どの事業の利益率が高いかはなかなかいいづらいところがあります。

[次のページに続きます]



## Section 4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

### ■ 質疑応答（1 / 4 ページ）

Q3：8ページにでていた顧客ポートフォリオでの利益率が違いはありますか、また伸ばそうと思っているポートフォリオはありますか

A3：粗利益率は約50%強ですが、比較的高いのは医薬と特許で、比較的低いのが製造業・非製造業です。一番低いのは官公庁です。金融・保険はそれなりに高いです。今後はどれも伸ばしたいのですが、足元では特許が一番伸びています。営業上の課題があつて伸ばしきれていないのが医薬です。医薬は底堅いニーズがありますし、専門性を活かせる分野ですので、足元では苦戦しておりますが、ここはぜひとも復活させたいと思っております。製造業に関して申し上げますと、我々のシェアが一番低いところです。特許と医薬は業界の中でもそれなりに名前が知れている会社なのですが、製造業だと対応できる会社がたくさんあるのです。特許や医薬は参入障壁が高いため我々のシェアは高いのですが、製造業は比較的参入障壁が低いので、結果として我々のシェアが低くなっている状況です。今後、物量的に伸ばしてこうとなると、やはりここに注力せざるを得ないと思っております。ただライバルは非常に多いし、我々の強みもなかなか発揮しきれない、というところですが、そこでなんとか当社の強みを出していこうと思つてやっているのが、ドキュメント集約モデルの構築であったり、IR関連ドキュメントに関する取り組みです。そういったところから事業会社の中に入っていって、顧客との関係強化をしていきたいと思っております。

Q4：医薬が苦戦している理由は何でしょうか。またリカバリーできるのでしょうか

A4：製薬業界の事業環境は決していい景況感ではないと思つていますが、医薬分野の落ち込みは我々の内部の問題ではないかと思つて理由を申し上げますと、医薬分野は東京と大阪で展開しているのですが、大阪は伸びていまして、東京が落ちているのです。東京の中でも新薬の申請資料は強みがあるので伸びているのですが、マーケティング等、その周辺にあるものが下がっているのです。花形の申請資料にばかり目がいってしまつて、他の資料を他社に取られてしまつているのが、現状と思つています。そこを取り返すには、その部分に対する営業強化をしていくしかない、去年から申し上げておまして、まだ成果が出ていないのは誠に申し訳ないと思つておりますが、営業を頑張っていくことしかないのだからと思つております。

## Section 4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

### ■ 質疑応答（1 / 4 ページ）

Q5：医薬の営業強化とは、具体的にはどのようにやるのでしょうか。人を増やすというよりはクオリティをあげるとかでしょうか

A5：やはり訪問件数を伸ばすことだと考えています。我々、当然ですが、開発関連部署にはコネクションがあります。一番入りにくい開発関連部署には入っていますが、他部署には入っていないという現状がありますので、ご紹介いただいて、訪問のアクションのつてをたどっていくということです。

Q6：MTPE（機械翻訳とポストエディット）を否定するような翻訳者をSNS上でよくみかけますが、フリーランス翻訳者の必要な人員の確保はできているのでしょうか

A6：フリーランス翻訳者の方々の中にはMTに対してとてもネガティブなイメージを持っている方もいらっしゃいます。ですが、それは一部です。大きく声をあげられるのはMTにネガティブなイメージを持っている方です。我々もこの取り組みを始めてから何年も経ちますが、一番最初はずいぶん苦労しました。フリーランス翻訳者の方々は皆さんプロですから、プロの技術者であり職人である方々に向かって「あなたのやり方を変えてください」というお願いは、すごく大変なのです。本当にすごく大変でした。それをお一人お一人、丁寧に、丁寧に話をしていった、今ここまでできるだけのキャパシティを抱えているというところです。ですので、今やっていく分には十分ですし、新規で登録いただく方には皆さんMTPEができる前提でのご契約しかしておりませんし、今後もその意向です。

[次のページに続きます]

## Section 4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

### ■ 質疑応答（1 / 4 ページ）

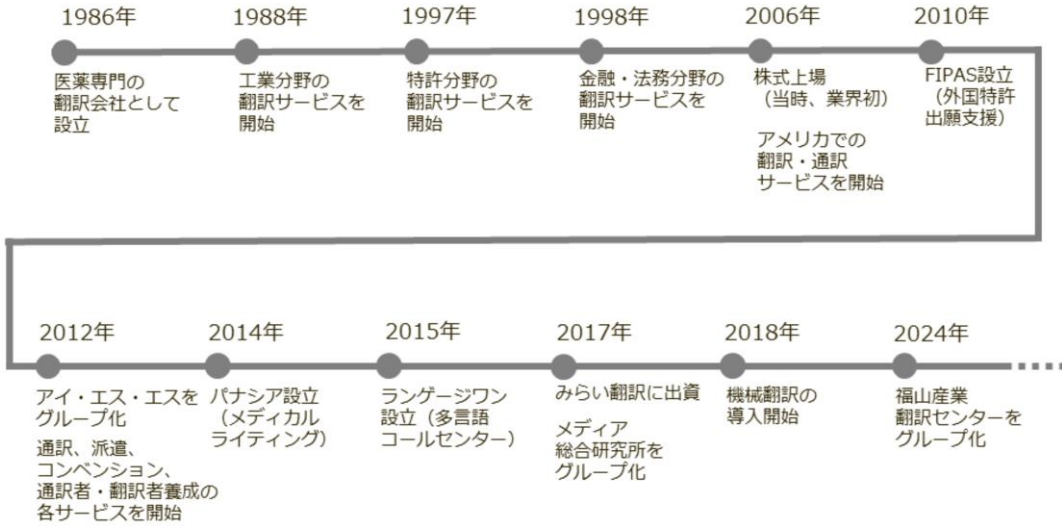
A6（続き）：私は業界団体等でいろいろとお話させていただくこともありますし、MTPEに否定的なイメージを持つ方ともお話をさせていただくこともありますけれども、その時でも私としてはきちんと丁寧にご説明をしているつもりです。「機械か人間か、二項対立的な考え方はもう止めましょう。機械なんて所詮、道具ですよ。あなたは今、手書きで原稿用紙に翻訳をしますか。パソコンを使いますよね。それと一緒にじゃないですか。パソコンを使うのと同じようにMTを使ったらいいじゃないですか。MTで生産性が上がるなら、MTでやればいいじゃないですか。なぜMTを使わないのですか」と。それに対して「自分の文章が乱れるから（MTは使わない）」と返される。それほどまでに文章の乱れが気になるなら仕方がないですが、我々がやっているのはビジネス翻訳であり、小説の翻訳ではありません。そこで私も続けます。「それであなたは食べていけますか、仕事は来ますか。将来に不安があるから、MTPEに反対の声を上げるのではないですか」と。こういうようなお話はさせていただくことはありますけれども、私が一番、フリーランス翻訳者の方々に強調してお伝えしたいのは「MTは道具です。パソコンと一緒にです。それ以上でも、それ以下でもない。道具であるならば、より性能のいいほうが得ですよ。であれば、より性能のいいものを持ちましょうよ。道具であるならば、使いこなしたほうが勝ちですよ。であれば、なるべく早く使いこなしましょうよ」ということです。私はいまそれをお伝えして、一生懸命、会話をしております。

Q7：サイマルやメタリアルと比べて御社が優位な点は何でしょうか

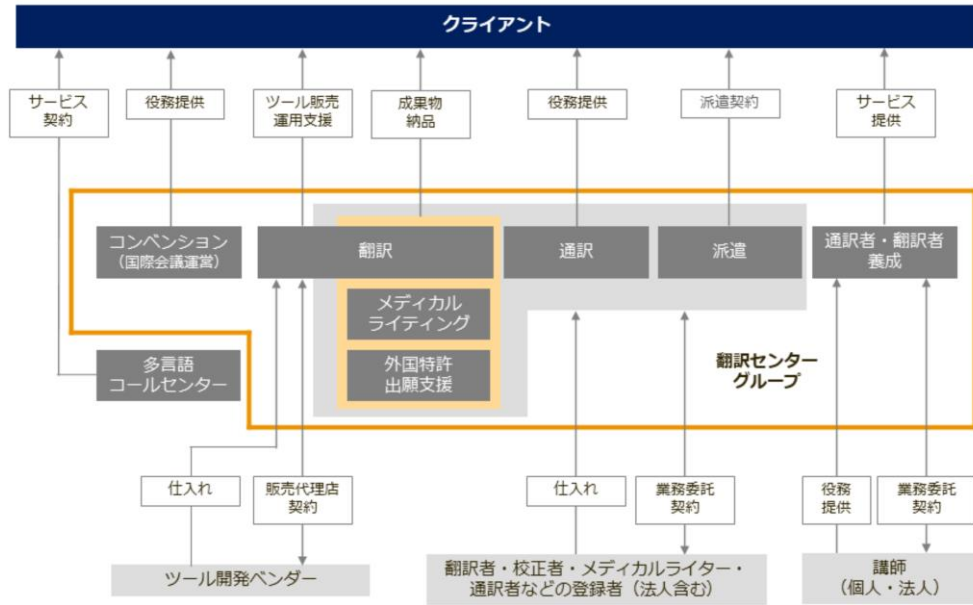
A7：メタリアルはもともとは我々と同じビジネスモデルの翻訳会社でしたが、今はMTやLLMといった機械の部分の部分を売る会社が変わっていますので、我々との競合環境はあまりありません。サイマルは通訳に非常に強みをもっている会社です。今はTAKARA & COMPANYの関連会社となっていますけれども、通訳サービスにおいては、我々アイ・エス・エスの一番の競合会社です。

[質疑応答 終了]

# | 沿革



# 事業系統図



## | 各種指標推移

(百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947	11,303
経常利益	905	822	465	841	960	938
親会社株主に帰属する当期純利益	630	304	117	573	686	711
資本金	588	588	588	588	588	588
発行済株式総数 (株)	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000
純資産額	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672	6,250
総資産額	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326
自己資本比率 (%)	67.0	73.0	71.8	70.9	75.7	75.0
売上高経常利益率 (%)	7.4	7.0	4.7	8.1	8.7	8.2
連結従業員数 (人)	507	522	509	520	521	562
登録者数 (人) <sup>*</sup>	2,889	3,030	3,249	2,681	2,815	2,866

<sup>\*</sup>翻訳センター単体

## 連結財務諸表 推移

(百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947	11,303
翻訳事業	8,506	8,112	7,520	7,828	8,457	8,458
特許	2,139	2,258	2,100	2,316	2,708	2,902
医薬	2,897	2,749	2,875	2,904	2,796	2,605
工業・ローカライゼーション	2,725	2,472	2,038	2,028	2,376	2,368
金融・法務	744	632	505	580	575	582
派遣事業	1,192	1,200	1,228	1,212	1,119	1,174
通訳事業	1,039	1,022	477	655	854	1,095
コンベンション事業	677	782	298	220	152	233
その他	592	432	385	420	365	342
売上原価	6,999	6,625	5,536	5,429	5,860	5,990
売上総利益	5,009	4,925	4,373	4,907	5,087	5,313
売上総利益率	41.7%	42.6%	44.1%	47.4%	46.4%	47.0%
販売管理費	4,108	4,111	3,955	4,096	4,159	4,410
営業利益	900	813	418	811	928	902
経常利益	905	822	465	841	960	938
親会社株主に帰属する当期純利益	630	304	117	573	686	711

## 連結貸借対照表 推移

(百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
<b>資産の部</b>						
流動資産	5,220	5,213	5,515	6,311	6,611	7,289
固定資産	1,265	1,009	780	861	875	1,036
資産合計	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326
<b>負債の部</b>						
流動負債	1,974	1,503	1,595	1,891	1,618	1,853
固定負債	161	173	175	190	195	221
負債合計	2,135	1,676	1,770	2,081	1,813	2,075
<b>純資産の部</b>						
株主資本	4,332	4,531	4,514	5,068	5,630	6,203
その他の包括利益累計額	17	13	10	22	42	47
純資産合計	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672	6,250
負債純資産合計	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326



本資料には、当社に関する業績や見通し、将来に関する計画、経営目標などに関する情報が含まれています。  
これらは資料作成時点での想定に基づくものであり、これら情報が正確である保証はありません。  
また開示規則により求められる場合を除き、本資料に記載の情報は予告なしに変更されることがあります。

お問い合わせ先

株式会社翻訳センター 経営企画室

E-mail

ir@honyakuctr.co.jp

IRサイト

<https://www.honyakuctr.com/ir/>