



2025年3月期第2四半期（中間期）

## 決算説明資料

株式会社翻訳センター [証券コード：2483]

2024年11月

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。  
本日はお忙しいところ、説明のお時間をいただき、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
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

本日のご説明内容をご覧のとおりです。

## Section 1

- 会社概要
- 連結決算概要
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

まず、会社概要についてご説明します。

## 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。国や言語が違っても「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/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、 コンベンション事業、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「産業技術を通して、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」を企業理念に掲げております。

「企業理念」より以下の詳細は、お時間のあるときにご確認いただければと思います。

## Section 2

- 会社概要
- **連結決算概要**
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

次に、連結決算概要についてご説明します。

## 2025年3月期第2四半期（中間期）業績ハイライト

売上高

**5,467** 百万円

前年同期比+0.6%

営業利益

**352** 百万円

前年同期比+0.4%

経常利益

**355** 百万円

前年同期比△2.4%

中間純利益

**232** 百万円

前年同期比△2.0%

**POINT.1** 前年同期並みの水準となった翻訳事業と伸長が続いている通訳事業が連結売上高を下支え

**POINT.2** 持分法による投資利益の減少等により経常利益と四半期純利益は減益

こちらのスライドは2025年3月期第2四半期の業績ハイライトです。

売上高は5,467百万円（前期比0.6%増）、  
 営業利益は352百万円（前期比0.4%増）、  
 経常利益は355百万円（前期比2.4%減）、  
 純利益は232百万円（前期比2.0%減）となりました。

売上と営業利益は微増ながら増加傾向は維持できております。経常利益と中間純利益の減少については、持分法による投資利益の減少が大きな要因のひとつと認識しています。

## 2025年3月期第2四半期（中間期）業績サマリー

売上高

**5,467**百万円

営業利益

**352**百万円



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

7

こちらのスライドは、2025年3月期第2四半期（中間期）業績サマリーです。

このグラフは四半期ごとの業績をお示ししています。通期計画に対する売上高の進捗率は45.2%、前年同期が47.0%ですので、前年よりビハインドな状況です。また通期計画に対する営業利益の進捗率は35.2%、前年同期が35.0%でしたので、こちらも若干進捗がビハインドな状況です。

しかしながら、翻訳事業の売上が最も上がってくるのは第4四半期であり、通訳事業の繁忙期は第3四半期です。まだ上期が終わった段階であり、十分に振り返ることができる範囲だと思っておりますので、下期はこのビハインド分を補っていきたいと考えています。

## 2025年3月期第2四半期（中間期）業績

(百万円)

	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	増減	増減率
売上高	5,429	5,467	37	0.6%
翻訳事業	4,086	4,113	27	0.6%
特許	1,447	1,486	38	2.6%
医薬	1,232	1,222	△9	△0.8%
工業・ローカライゼーション	1,088	1,070	△17	△1.6%
金融・法務	317	333	16	5.1%
派遣事業	595	583	△11	△1.9%
通訳事業	514	596	82	15.9%
その他	233	173	△60	△25.7%
売上原価	2,874	2,886	12	0.4%
売上総利益	2,555	2,581	25	1.0%
売上総利益率	47.0%	47.2%	0.2pt	—
販売管理費	2,204	2,229	24	1.1%
営業利益	350	352	1	0.4%
経常利益	364	355	△9	△2.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	236	232	△4	△2.0%

\*コンベンション事業はコロナ前と比較してグループ全体の売上・利益に占める割合が相対的に低くなったため、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ています。そのため、2024年3月期2Q（中間期）のコンベンション事業の実績につきましては「その他」に含めております。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

8

こちらのスライドで2025年3月期第2四半期（中間期）の業績をご説明します。

翻訳事業は0.6%の増加となりました。特許分野は2.6%増加と引き続き堅調に推移しています。当社は機械翻訳を使い、翻訳の作業効率化を推し進めています。それを価格に反映させることによって競合よりも魅力的な価格提案ができていますので、特許分野においては、この戦略が非常にお客さまに受け入れられて、引き続き伸びている状況です。医薬分野は前々から申し上げておりますが、目下、一番の課題です。本来、安定的に伸びなければならない分野ですが、売上は下降傾向にありました。当上期も0.8%の減少ではありますが、ようやく下げ止まってきたと考えています。その理由として、東京のメインクライアントである外資系メガファーマの売上が思うようにいかないという状況があり、内資系製薬企業にもターゲットを拡大しまして、営業活動を注力してまいりました。まだまだ十分ではありませんが、その成果が出はじめており、その結果が当上期の業績であると捉えています。工業・ローカライゼーション分野は1.6%の減少ですが、全体的に悪いということではありません。前上期にあった官公庁の案件が剥がれている点とIT・通信の受注減少が主な要因です。メインである機械や自動車系、エネルギーについては増加傾向にありますので、下期に十分取り返していけると思っています。金融・法務分野は5.1%の増加となりました。理由は明確でして、IRの需要増加と捉えています。

派遣事業は1.9%の減少となりました。春に人員の入れ替えタイミングが起きており、そこで次の案件を十分に補えなかったという点がありますが、足元では戻ってきています。通訳事業は15.9%増加と大きく伸びてきております。来日されるお客さまが増えているため、その分、通訳ニーズが高まっていることと、対面通訳では機材が必要なため、案件のボリュームが拡大してきていることもあって、売上が大きく伸びてきています。その他は25.7%と大きく減少していますが、これは前期のコンベンション事業を「その他」に含めて報告していること、またコンベンション事業の縮小により、前年同期に比べて落差が大きく見えています。以上が売上に関するご報告です。

なお売上原価は0.4%増加、売上総利益は1.0%増加、売上総利益率は上がってきています。販管費は1.1%増加、利益面はさきほどのご報告のとおりです。

## 2025年3月期第2四半期（中間期）業績

		2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	増減	増減率
翻訳事業	売上高	4,086	4,113	27	0.6%
	セグメント利益	393	316	△76	△19.4%
派遣事業	売上高	595	583	△11	△1.9%
	セグメント利益	26	12	△13	△50.8%
通訳事業	売上高	514	596	82	15.9%
	セグメント利益	33	40	6	19.6%
その他	売上高	233	173	△60	△25.7%
	セグメント利益	△104	△19	84	81.2%



\*その他は、コンベンション事業、語学教育事業、外国特許出願支援事業で構成  
\*営業利益は調整額を含めておりません

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 9

前のスライドと一部重複しますが、こちらのスライドで各事業のセグメント利益について、ご説明します。

翻訳事業は売上は伸びていますが、セグメント利益が減少しています。人件費の増加を売上が補いきれなかったのが主な理由です。人件費の増加要因の半分は、前第4四半期にM&Aした福山産業翻訳センターの人件費が今期はフルでのってきているという点です。M&A後は同社の経営に関与して立て直しを図っており、順調に進んでいると認識しています。

派遣事業は利益が非常に大きく落ちていますが、この理由は人材紹介料の減少です。スタッフを派遣から人材紹介に切り替える案件が発生すると、紹介料がイコール売上総利益になりますので、セグメント利益を押し上げることになります。当上期は紹介案件がほぼありませんでしたので、売上以上にセグメント利益が大きく落ち込んでいるという状況です。ただ紹介案件が発生するのはいい面と悪い面があります。その場ではセグメント利益が非常にあがりますが、来期の収益源を先取りしてしまうようなものなので、その意味では、下期に向けて基盤を維持しながら動いているところですが、下期は利益面につきましても取り返していきたいと考えています。

通訳事業は売上が5.9%の増加に対し、セグメント利益も19.4%増加と大きく伸びてきていますので、順調に推移していると考えています。

その他はセグメント利益が81.2%の増加となっていますが、これは先ほど申し上げた通り、前期のコンベンション事業の赤字が消えたことが主要因であり、特に「その他」で利益が大きく上がっているというわけではありません。

Section  
3

- 会社概要
- 連結決算概要
- **2025年3月期業績予想**
- 成長戦略
- Appendix

続きまして、2025年3月期の業績予想についてご説明します。

## 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・ローカライゼーション	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コロナ前と比較してグループ全体の売上・利益に占める割合が相対的に低くなったため、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ています。そのため、2024年3月期のコンベンション事業の実績につきましては「その他」に含めております。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 11

こちらのスライドは、2025年3月期の業績予想です。

期初予想からの変更はありません。売上高は7.0%の増加を計画しています。翻訳事業は9.2%の増加を目論んでいます。楽な状況ではなく、なかなか厳しい状況ではありますが、翻訳事業は第4四半期が売上のメインになりますので、そこに向けていろいろと営業活動の仕込みをしているところです。なお派遣事業は3.8%の増収を、通訳事業は15.0%の増収を計画しています。

売上原価は5.1%の増加、売上総利益は9.1%の増加、販管費は人件費の増加を加味し7.6%の増加、営業利益は16.3%増加の10億5,000万で計画しています。一方、最終利益は1.2%増加の7億2,000万で計画しています。前期に負ののれん益発生という付加的な要素がありましたが、進行期はそのような要素がなくなるため、従来の増益水準として、7億2,000万を計画しています。

## 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. 12

続きまして、株主還元についてご説明いたします。

当社は今年3月に配当方針を変更し、配当性向目標を35%に制定しました。そして、この配当方針に基づき、2025年3月期の配当予想は前期比10円増配の一株あたり75円としました。二期連続で過去最高を予定しています。

## Section 4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 2025年3月期業績予想
- **成長戦略**
- Appendix

続きまして、成長戦略についてご説明します。

## | 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いる一方、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。

<sup>\*1</sup> 「語学ビジネス市場の実態と展望」（矢野経済研究所）

<sup>\*2</sup> 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

<sup>\*3</sup> 一般社団法人日本翻訳通訳協会「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

こちらのスライドは、国内翻訳・通訳の市場規模です。

当社のターゲット市場である国内の翻訳・通訳の市場規模は約3,000億との推計値が出ています。市場規模に対する当社シェアは4%弱であることから、国内での成長余地は多分にあると考えており、国内の通翻訳市場におけるシェア拡大を図っていきたいと考えています。

## 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%

\*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. 15

そのために、今期が最終年度となる中期経営計画では、基本方針を「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。」と定め、取り組みを進めてきております。

また重点施策としまして、「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点を掲げています。

この後、1点目と2点目を中心にご説明いたします。3点目はいわゆるDXやITの推進というところですが、当社において現時点で最も影響が大きいと考えるのはテレワークです。当然、他社様もコロナ禍以降、テレワークを導入されていらっしゃると思いますが、当社では現在もなおテレワークを継続しております。テレワーク継続のメリットしまして、当社は女性従業員の比率が高い会社ですので、そういった意味では働きやすい環境の構築は従業員にとってもインセンティブになります。そのため、テレワークは継続していきたいと考えています。

繰り返しになりますが、今期は中計最終年度ですので、売上高が121億、営業利益は10億5,000万、最終利益は7億2,000万というところを目標に掲げています。

## 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. 16

それでは、1点目の「ドキュメント集約メカニズムの構築」についてご説明します。スライドは創薬工程の概念図ですが、創薬に限らず、我々が取り扱う文書は、目の前にある文書単体で成り立っているわけではなく、1回のご発注で完結するようなものはほぼありません。創薬工程ですと、例えば、昨年の基礎資料や類似資料が必ず存在します。

そういった類似する資料や関連する文書を一括で管理することで、コストと納期を縮めようという取り組みです。創薬でいいますと、CTD（コモン・テクニカル・ドキュメント）が最も重要な文書ですが、その前段階として臨床試験があり、臨床試験で生じる各文書をまとめる形でCTDが出来上がります。臨床試験の前には非臨床試験や基礎研究があり、そこでも各文書が発生します。これらにある情報は、当然ながらCTDにも反映されます。そうなることで翻訳も訳語を合わせる必要がありますし、数値等のデータも一致させる必要があります。それらQC作業を含めて、統括的に管理していくことを今、サービスとして展開しています。

承認があり、くすりの販売後にも翻訳が必要な文書は発生しますので、効率的にフォローしていくということもやっています。当社としては、この取り組みをアピールすることで、お客さまから関連資料を一括受注できるメリットがありますが、お客さまにとってもメリットがあります。文章単位での重複があれば、当社はシステムで訳文や訳語を管理できますので、過去に翻訳したものがあれば、過去の原文と訳文を持ってきてそれを修正する形で翻訳をし、コストを下げていきます。新規で発生している部分があれば、MTを使って下訳を作り、それを翻訳者がきちんとした翻訳に仕上げていきます。つまり、過去のデータベースの活用と新規部分のMTの活用でコストとデリバリーを下げ、加えてQC等によって文書間の内容や用語の一致も図ることで、品質も全体的に上がっていくのです。

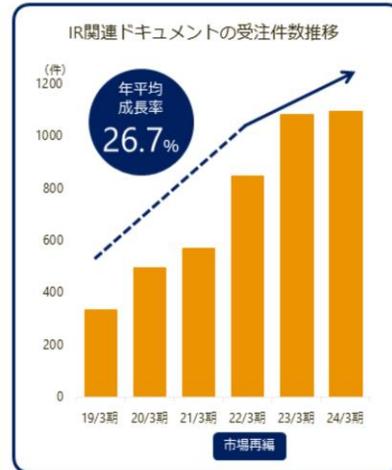
冒頭で申し上げた通り、当期も医薬分野の調子が悪い状況にありますが、実は開発文書の売上は落ちていません。ですので、この取り組みはお客さまに強く評価いただいていると実感しています。裏を返せば、非開発文書へ営業が手薄になってしまっていることでも、そこは営業を強化して、取り返しにかかっているという状況です。

## 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

英文開示の高速サービスで市場のニーズに対応

(株) プロネクサスとの協業による販路拡大



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 17

そして、医薬分野以外で他にどのような分野・領域が考えられるかという点ですが、今、最も注力しているのがIRです。

ご存知の通り、プライム上場企業は英文開示が義務化されていきますので、英文開示のお手伝いをさせていただくということです。英文開示において最も課題となるのは納期です。日英同時開示を目指していくと、当然ながら翻訳作業の時間をできるだけ短くする、どこまで短くできるか、という点が重要になります。どのようにして時間を短くするかということを考えたとき、過去に翻訳した文章をどこまでうまく活用するのかという点がひとつ効いてきます。

IRの文章は每期、每期、すべてを新規で書き起こすわけではありませんので、過去文をきちんと管理していけば、翻訳が必要な分量はかなり削減できます。そこが削減できるということは、繰り返しになりますが、コストと時間も削減できますので、文書管理が効率的に効いてくる分野です。

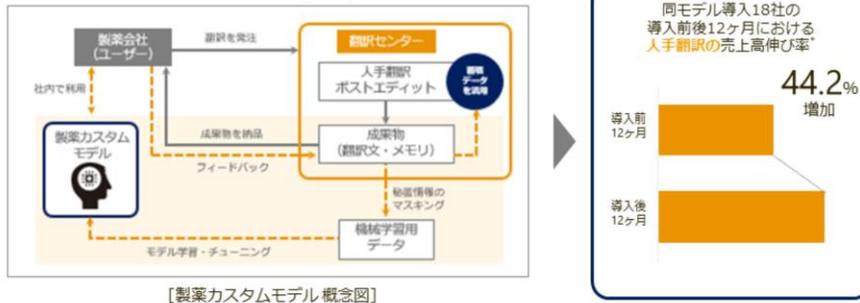
特に決算短信や有価証券報告書は上述の内容が効いてきます。適時開示でもプレスリリースのような文書は過去文が効いてこないの、力技で回していく必要もありますが、当社はIR関連翻訳の実績も多くありますし、同業他社に比べると制作体制は整っていますので、大量にこなしていきたいと思っています。

なお営業面ではプロネクサスと協業体制をとっています。自社でも販路拡大に取り組みながら、できるだけ多くのお客さまをサポートさせていただきたいと思っています。右のグラフは足元の実績でして、当然ながら増加しています。

## 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）



**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）提出企業は27社、うちモデル導入は19社（2024年3月末時点）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 18

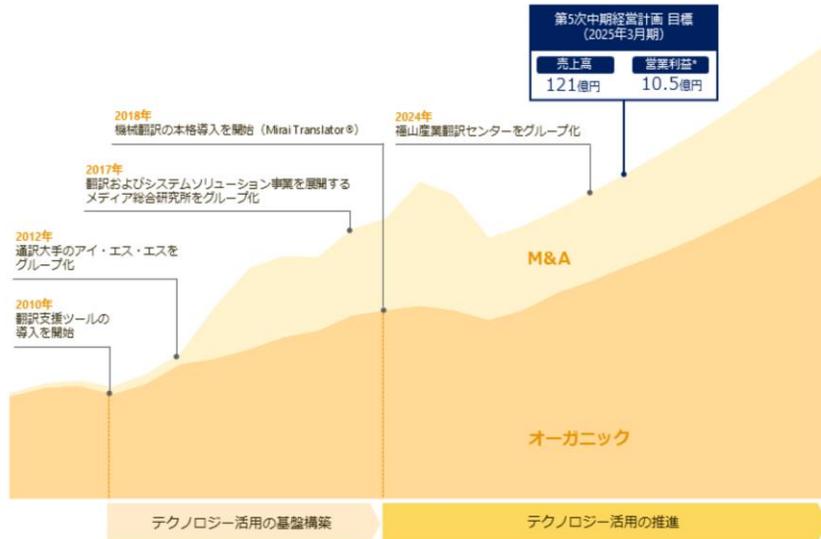
先ほどの「ドキュメント集約メカニズムの構築」はどのようにして文書を集めていくのかという話でしたが、「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」は、集めたものをどう使い、活用していくのか、という話です。集めたものは当然、人手翻訳にも使いますが、他の使い道として、機械翻訳（MT）の学習データにも使い、NTTコミュニケーションズとともに「製薬カスタムモデル」というMTを作り、販売してきました。「製薬カスタムモデル」には当社の取り組みをご理解いただいた製薬会社の方々のコーパス（対訳データ）を学習させています。定期的に性能テストをしていますが、製薬のモデルでは、この「製薬カスタムモデル」がDeepLやLLMを抜いて、品質面では最も性能の高いモデルとなっています。

基本的にMTが対応できる文書と人が対応できる文書には、カニバリゼーションが発生する部分も一部あります。ですが、現在当社に発注いただいている文書は最終的に人手が必要な文書であり、この点においてはMTの影響はさほどありません。MTの性能を上げていこうとすると、人が翻訳したデータの学習が必要となります。ご発注いただく人手翻訳の結果をMTに活用できるという点をMT導入とセットでご提案することで、MT導入をきっかけに人手翻訳の発注量を増やしてもらうという効果を狙っています。「製薬カスタムモデル」を導入いただいたお客さまのなかには、実際に人手翻訳の発注を増やしていただいた企業もあります。

なお目下、このような取り組みが成功しているのは医薬分野のみであり、他分野への展開ができないか四苦八苦してきておりますが、目覚ましい結果は出せていません。ただ一方で、こうして集めた言語データをMT「以外」のところで使えないかと発想を変えてみますと、「ラグを使ってLLMを使えばさまざまなことができるのではないか」「今まで集めてきたデータをラグ活用で使えないか」と思うのです。これは医薬分野以外の他の文書でも当然、取り組めることですので、今、いろいろ実験を重ねているところです。

このような点において、MTに限らず、文書を集める、集めてきちんと整理整頓するという価値は、今後ますます高くなるであろうと考えていますし、当社が貢献できるチャンスも増えてくるのではと期待しています。

## 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

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 19

最後に、今後の成長イメージについてご説明します。

ご覧のスライドの濃い部分がオーガニック成長を指しています。当社のベースはオーガニックの成長にあり、そこにM&A分を上乗せしていくことで、成長速度を上げてきました。今後もこのスタンスでやっていく計画です。

当然、ベース部分が大きいため、その部分の成長の確保は必要です。そしてM&A候補のひとつとして挙げられるのは同業者です。日本には多くの翻訳会社があります。また業界の環境も変わってきています。成約する案件としない案件がありますが、一緒になって効果を高められる会社とは一緒になり、M&Aの部分でも増収増益を図っていきたいと思っています。

私からの説明は以上でございます。  
ご清聴、ありがとうございました。

【次ページに質疑応答を載せています】

## Section 4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

### ■ 質疑応答

Q1：今期の下期について。上期は予想より若干ビハインドしていて、医薬分野が目下の課題だとおっしゃっていましたが、下期に挽回する難易度、手が届く範囲なのか、頑張らないといけないのか、そのあたりのニュアンスを教えてください。

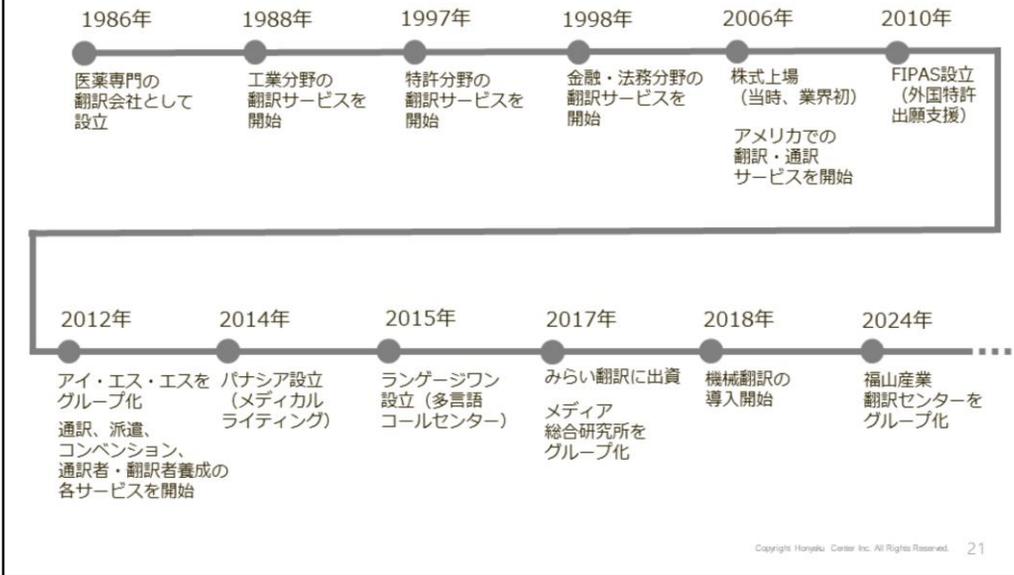
A1：下期の難易度ですが、簡単ではないというのが肌感覚です。ただ繰り返しになります。第4四半期、特に3月は翻訳のニーズが最も出てきますので、そこまでは諦めずにいきたいと考えています。売上は難易度が高いと思っていますが、実は利益は諦めずにやっているとと思っています。その理由は、翻訳事業は粗利率が50%を超えており、売上が限界利益を超えると売上の半分以上がすべて営業利益になるため、短期間で営業利益を取り返しやすいためです。そのため、営業利益については諦めずにやっていきたいと考えていますが、売上になると、正直、難易度は高いと思っています。

Q2：来期の考え方について。来期は次の中計を発表する年になるかと思いますが、その方向感、このままオーガニックとM&Aで成長していくのか、来年以降、次の成長に向けて（売上が営業利益が下がるが）投資をしていくのか、そのあたりのイメージを教えてください。

A2：来期以降の考え方について、結論を申し上げますと、現状とさほど変わりはありません。よく「MTやLLMの登場で翻訳ニーズがなくなる」「翻訳は斜陽産業なのでは」と聞かれます。それゆえに、だからこそ、新規事業を探す必要があるのではという話につながるのですが、もちろん新規事業のシーズは常に探していきたいと思っていますし、我々の付加価値を高めていきたいと思っています。しかし、そこに莫大な投資をして、利益水準を下げてまで新しい事業に投資していきたいとは考えていません。なぜかという、我々の国内市場のシェアが4%しかなく、成長余地が多分にあると考えているからです。MTのおかげで、昨今の翻訳業もシステム投資をしないとやっていけない時代になりつつあります。システム投資がおぼつかない中小の翻訳会社は、おそらく市場から緩やかに撤退されると思っていますので、その意味では市場獲得のチャンスだと思っています。日本国内の翻訳市場が今後も右肩上がり成長していくとは思っていませんが、当社が国内でシェアを拡大する余地は十分にあると考えています。従前どおり、M&Aを活用しながらのオーガニック成長というところで、その成長を主軸において考えていきたいと思っています。

「質疑応答 終了」

# 沿革



## 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®」、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

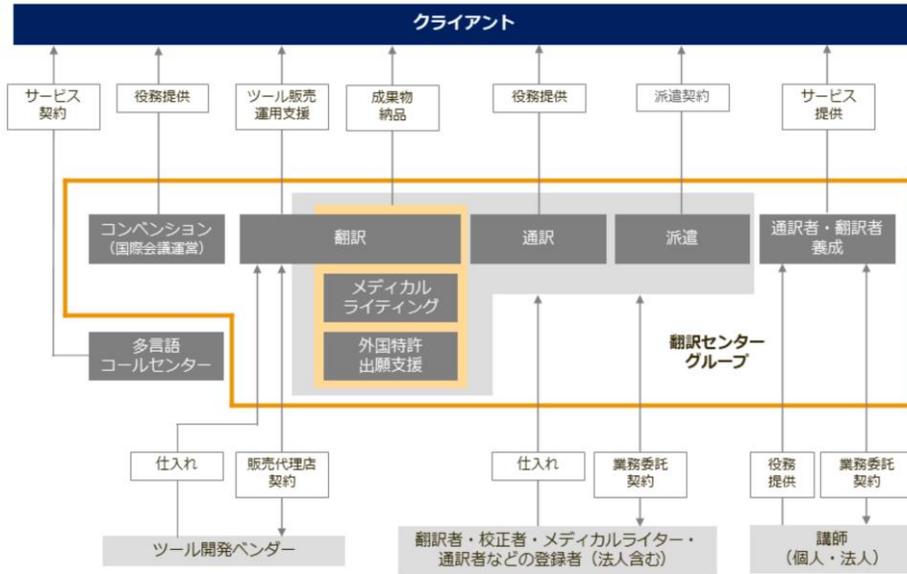


その他<sup>\*2</sup>

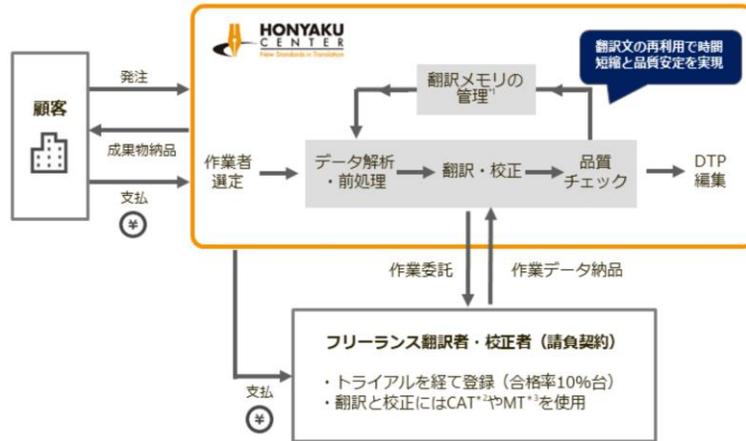
\*1 2024年3月期実績（翻訳事業以外も同様）

\*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。

# 事業系統図



## 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、作業効率向上に導く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

## | 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

## 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**

**医薬品・医療** 

- ・医薬品
- ・CRO
- ・医療機器
- ・大学、病院

**[取引実績]<sup>\*2</sup>**  
 世界売上高  
 100億ドル超  
 26社の96%

**特許** 

- ・特許事務所
- ・企業知財部
- ・特許調査会社

**[取引実績]<sup>\*3</sup>**  
 出願件数上位  
 100事務所の  
 約70%

**製造業** 

- ・自動車
- ・機械
- ・電機、電子
- ・エネルギー

**非製造業** 

- ・情報、通信
- ・サービス
- ・インフラ

**金融・保険・法律** 

- ・証券、銀行
- ・損保、生保
- ・法律事務所

**官公庁・公社** 

- ・官公庁
- ・独立行政法人
- ・公益法人

\*1 2024年3月31日時点

\*2 2022年12月期（一部の日本企業は2023年3月期、票CSL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

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

## テクノロジーの積極活用



## 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



## 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



\*持分法適用会社

## 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)*	2,889	3,030	3,249	2,681	2,815	2,866

\*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@honyakutr.co.jp](mailto:ir@honyakutr.co.jp)

IRサイト  
<https://www.honyakutr.com/ir/>