



# 株式会社翻訳センター [証券コード:2483]

## 個人投資家向けIRセミナー 会社説明資料

2025年6月30日

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

株式会社翻訳センター代表取締役の二宮でございます。  
本日はお忙しい中、当社の会社説明会にお時間を割いていただき、誠にありがとうございます。

Table  
of  
Contents

- 会社概要
- 業績動向
- 成長戦略
- Appendix

本日は会社概要、業績動向、成長戦略についてご説明いたします。

Section  
1

- 会社概要
- 業績動向
- 成長戦略
- Appendix

まず、会社概要についてご説明します。

## 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 株式会社パナシア 株式会社福山産業翻訳センター 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:東京都港区赤坂1丁目12番地32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(2025年3月末現在)		
従業員数	545人(2025年3月末現在)*連結		
事業所	大阪、東京、名古屋		

当社は経営ビジョンを「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、主に法人のお客様に言語サービスを提供している企業です。



\*1 2025年3月期末実績(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2025年3月期末実績は「その他」に含めております。

次に事業概要についてご説明します。

当社のコアビジネスは翻訳事業です。翻訳と言っても映画や小説のような、皆さんの日常的に目に触れるようなものではなく、企業内で取り扱われるドキュメント、主に特許や医薬品、製造業やIT、あるいは、金融機関といったところの、さまざまな技術・ビジネス文書の翻訳を取り扱っています。

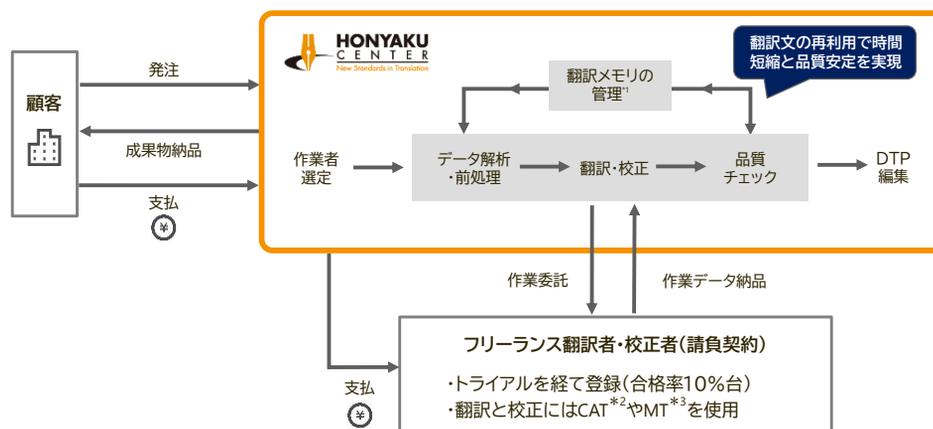
翻訳事業の売上が約75%です。翻訳事業以外では、派遣事業、通訳事業も展開しています。

派遣事業は主に通訳者・翻訳者の派遣を中心にやっており、お客様の企業にスタッフが出向き、通訳や翻訳を行っております。

通訳事業もお客様のところに赴いて通訳を行いますが、派遣事業と通訳事業では異なる点が2点あります。1点目は契約形態の違いです。派遣事業の場合は労働者派遣契約ですが、通訳の場合は基本的に請負契約となります。2点目はご活用いただくシーンの違いです。通訳事業ですと国際会議での仕事が多いです。ですので、派遣事業に比べて通訳事業のほうが、通訳のレベル感が若干高いと思います。

その他の事業は、外国への特許出願支援や、通訳者・翻訳者の育成事業を展開しています。

## 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

続いてビジネスモデルについてご説明します。

こちらは翻訳事業のビジネスモデルです。翻訳ビジネスにおいて、翻訳者が社内に常駐していると勘違いされることが多いのですが、翻訳作業はすべてフリーランスの登録翻訳者に依頼しています。その際、フリーランス翻訳者の方々と当社の間で、請負契約を交わしております。

では当社内ではどのような作業をしているかと申しますと、一つは、作業者の選定(どの翻訳者に作業を依頼するのかの選定)があります。納期はもちろんですが、文書の中身(内容)も重要です。当社は、かなり高い専門性を取り扱っております。あらゆる文書、あらゆる分野の翻訳がきちんとできる方というのは、ありません。それぞれの専門分野に細分化されていきます。ですので、ドキュメントに最適な翻訳者を選んでいくことが、まず重要な部分になります。

その後は、翻訳者の方々が作業しやすいように、翻訳原稿のデータ解析や前処理を行います。翻訳者の方々は原則として当社が指定するシステムを使って翻訳作業をします。その後、当社内で翻訳文の品質チェックを行い、お客様にお納めします。翻訳後の訳文データは言語資産として当社内で一元管理しています。



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

続きまして、当社グループの特長についてご説明します。

顧客数<sup>\*1</sup> 3,300社

年間受注件数<sup>\*1</sup> 49,200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 2025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、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

\*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

当社グループの特長の1つ目、「顧客ポートフォリオ」についてご説明します。

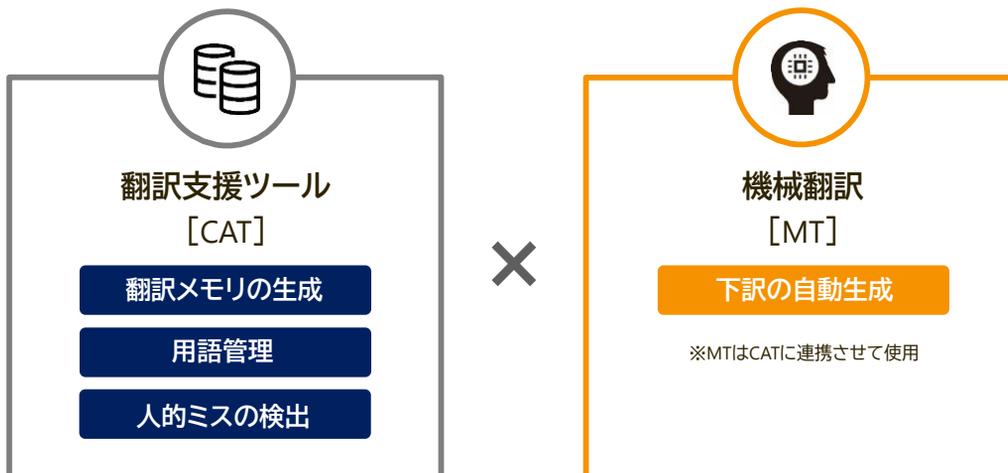
年間の稼働顧客数は約3,000社超、年間受注件数が約5万件弱というのが当社の足元の実績です。

お客様のセクターとして代表的であるのが、医薬品・医療セクターです。製薬企業を筆頭に、CRO(医薬品開発業務受託機関)、医療機器メーカーとお付き合いさせていただいています。また医師が執筆する論文も取り扱っていますので、大学や病院とのお付き合いもありますが、やはりメインは製薬会社、なかでもメガファーマとの取引がメインとなっています。

特許は、特許事務所からお仕事をいただくケースと、企業の知財部と取引させていただくケースと両方ありますが、いずれの場合も取り扱う文書は特許明細書(特許出願の際に提出する書類の一つで、特許を受けようとする発明の内容を詳細に説明するもの)です。

製造業・非製造業では、幅広い業種のお客様とお付き合いさせていただいておりますが、製造業においては部品メーカーを含む自動車関連企業、非製造業においてはIT関連企業との取引が多いです。また金融関連のお客様もいらっしゃいます。

官公庁は、さほど強くない領域の一つです。なぜなら、官公庁の入札案件は価格が厳しいため、案件を選別して対応しているからです。



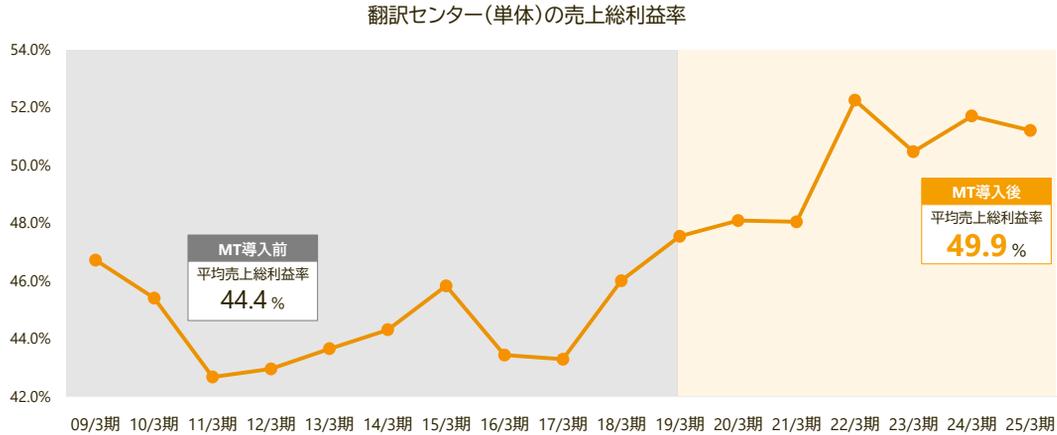
続いて、特長の2つ目、「テクノロジーの積極活用」について、ご説明します。

ビジネスモデルのご説明の際、翻訳者は当社が指定するシステムを使って翻訳し、翻訳後の訳文データは言語資産として当社内で一元管理していると申し上げました。

当社では過去案件をデータベース化しています。そのデータベースが取り込まれた翻訳支援ツール(CAT)を使って、翻訳者は目の前にある原稿を翻訳していきます。そうすれば、過去の翻訳との統合性も取れるため、訳文の品質も上がっていきます。また重複する部分は当然、翻訳し直す必要はありませんので、時間とコストの削減につながります。

また当社は、翻訳支援ツール(CAT)に加えて、機械翻訳(MT)も使っています。機械翻訳は随分と前から積極的に活用しています。機械翻訳(MT)と当社のやっている人手翻訳ではカニバリするところがあるのではないかとよく言われます。当然、カニバリはゼロではありません。カニバリする領域もありますが、当社はあえて積極的に機械翻訳(MT)を使っています。なぜかと申しますと、機械翻訳(MT)が人間の翻訳を効率化する「道具」だと考えているからです。せっかくいい「道具」があるなら、それを積極的に使っていくというのが、当社の考え方ですし、それによって果実もしっかりと得ています。

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



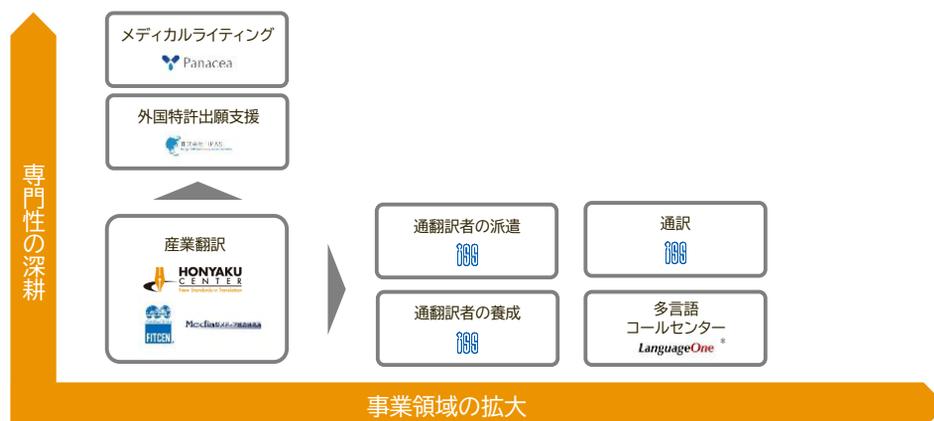
具体的にどういう果実を得ているのか、わかりやすい形で言いますと、売上総利益率の向上です。

機械翻訳(MT)を下訳に使うと、人間の翻訳スピードが平均して1.3倍~1.5倍ほど早くなります。スピードが早くなった分、翻訳者の方々の単価を下げていただいています。ワード単価を下げていただく分だけ、粗利率がじわじわ上昇していきます。それが機械翻訳(MT)の効果です。

翻訳者の方々の単価を下げると彼らの収入が減るのではないかと思われがちですが、機械翻訳(MT)を使うことで翻訳の速度自体は上がりますので、翻訳者の方々の処理ワード数が増えていきます。処理ワード数が増えていけば、トータルの収入は機械翻訳(MT)を使う前と変わりません。むしろ、うまくやっていたら収入が増えるという形で、単価設定をさせていただいています。

## 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・派遣やメディカルライティング、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



\*特分法適用会社

次に特長の3点目、「外国語サービスの総合サプライヤー」について、ご説明します。

縦軸をご覧ください。当社の特長としまして、医薬品や特許に代表される、非常に技術的な専門性の高い分野に強みを持っています。特許においては、外国への特許出願をサポートするFIPAS(フィパス)という会社を設立し、医薬品においては、メディカルライティングサービスのPanacea(パナシア)という会社を作っています。

メディカルライティングとは、当社が翻訳させていただく新薬の申請資料を書く仕事です。要するに、新薬の申請資料を書けるほどの知見があるということは、当然、新薬に関する翻訳もきちんとでき、知見もしっかりと蓄積されているということの一つの証になるだろうと思っています。こうやって専門性を高度化していくことで、独自の領域を構築してきたというのが、当社の強みです。

もう一つの強みが、横軸の「事業領域の拡大」です。当社は、通訳と人材派遣サービスを提供するアイ・エス・エスという会社を買収しています。「翻訳ができれば、通訳もできるだろう」と思われるケースが非常に多いのですが、実は通訳業界と翻訳業界はかなり距離があります。違う業界です。業界の構造も成り立ちも違うところがあります。そのため、当社が通訳事業に進出しようとなると、どこかの会社を買収するしかありませんでした。そのような状況の中、幸いにも、日本で2番目に歴史の古い通訳会社であるアイ・エス・エスという会社と一緒になれたというのは、当社にとって非常に大きな成功でした。

もう一つ、横軸にあるランゲージワンという会社は、コールセンターという形で多言語の通訳サービスを提供する会社です。ランゲージワンは、NECネットエスアイの系列会社であるQ&Aコーポレーションと一緒にやらせていただいています。

Section  
2

- 会社概要
- 業績動向
- 成長戦略
- Appendix

続きまして、業績動向について、ご説明します。

売上高  
11,210 百万円  
前期比△0.8%

営業利益  
890 百万円  
前期比△1.3%

経常利益  
905 百万円  
前期比△3.5%

当期純利益  
723 百万円  
前期比+1.7%

- POINT.1 翻訳事業と通訳事業で過去最高の売上高を更新するも、コンベンション事業縮小に伴う大幅減収が影響
- POINT.2 人件費を中心とした販管費の増加が営業利益を圧迫
- POINT.3 子会社株式売却益と移転補償金の計上により当期純利益は増益

ご覧いただいているのは、2025年3月期の業績ハイライトです。

2025年3月期は売上高が112億、営業利益が8億9,000万、経常利益が9億500万と、残念ながら、減収減益で終わってしまいました。一方、当期純利益のほうは、7億2,300万と増益となりましたが、これは子会社の株式売却益と移転補償金の計上というイレギュラーな事案が乗っかっているものですので、実力としては、やはり当期純利益も減益であると思っています。

昨期につきましては、非常に不本意な結果に終わってしまっております。

(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減	増減率
売上高	11,210	11,400	189	1.6%
翻訳事業	8,507	8,650	142	1.6%
特許	2,911	3,000	88	3.0%
医薬	2,694	2,840	145	5.3%
工業・ローカライゼーション	2,280	2,140	△140	△6.1%
金融・法務	619	670	50	8.0%
派遣事業	1,175	1,180	4	0.3%
通訳事業	1,187	1,250	62	5.3%
その他	340	320	△20	△5.9%
売上原価	5,895	6,050	154	2.6%
売上総利益	5,314	5,450	135	2.5%
売上総利益率	47.4%	47.8%	0.4pt	—
販売管理費	4,424	4,550	125	2.8%
営業利益	890	900	9	1.0%
経常利益	905	920	14	1.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	723	630	△93	△12.9%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 14

次に進行期、2026年3月期の予想について、ご説明します。

2026年3月期の売上高は、前期比1.6%増収の114億を予想しております。  
内訳についてセグメント別にご説明します。

翻訳事業の売上高は前期比1.6%増収の86億5,000万を予想しております。特許分野は前期比3.0%の増収を見込んでいます。特許分野はここ数年、非常に強く伸びてきておりますので、3.0%増収というのは、ある意味、固めの数字だと思っています。医薬分野は前期比5.3%の増収を見込んでいます。実は医薬分野は、2023年3月期から前期まで低調でした。なんとかしようと思ってきましたが、それが前第4四半期からようやく回復傾向に入りましたので、今期は今まで下がっていた分も含めて、大きく伸びていけるのではないかとこのところ、5.3%の増収を計画しています。一方、工業・ローカライゼーション分野は前期比6.1%の減収を見込んでいます。この要因は、アメリカの関税政策です。当社は自動車関連企業から多くの案件をいただいておりますので、その不透明感を反映させた数字として、6.1%の減収を計画しています。金融・法務分野は前期比8.0%の増収を見込んでおります。当社はIR関連文書の案件を多く受けていますので、その増収分を織り込んだ予想となっております。

派遣事業は前期比ほぼ横ばいとみています。

通訳事業は前期比5.3%の増収を見込んでおります。通訳事業はコロナ禍で案件が溜まっていたという背景もあり、コロナ禍明け以降は高い伸び率を示していましたが、その伸びが鈍化してきていますので、2026年3月期は前期の伸び率より低く、5.3%の増収程度ではないかと予想しております。

このような売上高の予想を受けまして、販管費は前期比2.8%の増加を見込んでいますが、営業利益ベースで同1.0%、経常利益ベースで同1.5%の増益を予想しております。一方、当期純利益は前期比12.9%減となりますが、これは前期業績ハイライトでご説明した通り、イレギュラーな事案がなくなることから起きているので、本来であれば、当期純利益も増益だと思っています。

Section  
3

- 会社概要
- 業績動向
- 成長戦略
- Appendix

最後に、成長戦略について、ご説明します。

国内の翻訳・通訳市場  
(2023年度) <sup>\*1</sup>

2,960 億

当社の  
市場シェア <sup>\*2</sup>

3.8%

<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2025年3月期連結売上高(112億1,014万)を2023年度の翻訳・通訳市場規模(2,960億)で除して算出

まず、国内の翻訳・通訳市場について、ご説明します。

矢野経済研究所のレポートによりますと、日本の翻訳・通訳市場は約3,000億円弱とされています。その中で当社のシェアを計算してみますと、4%いかない程度しかありません。ですので、当社はまだまだ国内でシェアを伸ばしていける余地が十分にあると考えています。

重点施策の取り組みにより一定の成果を確認も、さらなる成長に向けた課題を認識

### ■ 前中期経営計画の重点施策に対する評価

ドキュメント 集約メカニズムの構築	<p>評価</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 医薬、特許、IRではドキュメント集約の取り組みに成功</li> <li>✓ その他の業界・分野では十分な成果が得られず</li> </ul>
ドキュメント別 言語資産活用モデルの確立	<p>評価</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ドキュメント別や言語別の機械翻訳モデルを構築</li> <li>✓ 制作プロセス改善による生産性向上に課題</li> </ul>
働き方改革や事業変革を支える 経営基盤の整備	<p>評価</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ リモートワークを前提とした労働・職場環境の整備やグループ会社の拠点集約によるシナジー基盤を構築</li> </ul>

今年5月から新たな中期経営計画がスタートしました。こちらのスライドでは、一つ前の中期経営計画の振り返りをご説明します。

前の中期経営計画において、重点施策を3点、掲げておりました。

1点目の「ドキュメント集約メカニズムの構築」は、お客様からドキュメントをできるだけまとめて受注できる環境を構築しましょう、という考え方です。取り組みを進めた結果、医薬分野では、NTT社とともに製薬会社向け専用の機械翻訳(MT)を提供することで、多くのお客様を集めることができましたし、特許分野では、企業知財部と特許事務所と当社の3者で連携していくという形で、ドキュメントを集約することができました。またIRの領域においては、プロネクサス社と協業してたくさん仕事を集めていくといった成果をあげることができました。いずれも現在もなお続いている取り組みです。一方、反省点としましては、固定のドキュメント種類や固定の分野でドキュメントを集約することには成功したのですが、その他のたくさんのドキュメント種類やたくさんのお客様への注力意識が少し薄れてしまった点です。ですので、売上高で考えると、注力した分野・領域が伸びているわりに、ロングテールのほうが伸びていないという結果になってしまいました。

2点目の「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」につきましては、翻訳工程に機械翻訳(MT)を活用していく点は非常に大きな成功だったと思っています。おそらく日本の翻訳業界の中において、機械翻訳(MT)の活用頻度は当社がトップだろうと自負しています。非常に大きな成果を収めることができた一方で、翻訳業務に入る手前の業務、例えば、作業者の選定や原稿の前処理などの、プロジェクトマネジメント業務の効率化というところは、まだまだ改善の余地があると考えていますので、今後はこの部分に取り組んでいきたいと思っています。

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」につきましては、具体的に申し上げますと、テレワーク体制の構築です。こちらについてはうまく進んでいますので、引き続き、テレワーク体制を継続していく意向です。

### ■ 基本方針

#### New Standards in Translation

翻訳センターグループは、専門分野に精通した翻訳者・通訳者と日々蓄積される豊富な言語資産の活用を通じて、デジタル時代に対応した言語サービスを提供することで、顧客から最も信頼される言語サービスのパートナーになることを目指します。

### ■ 重点施策

- AI・データの活用による事業競争力の強化
- 業務効率化の推進
- 安定した収益基盤の確立

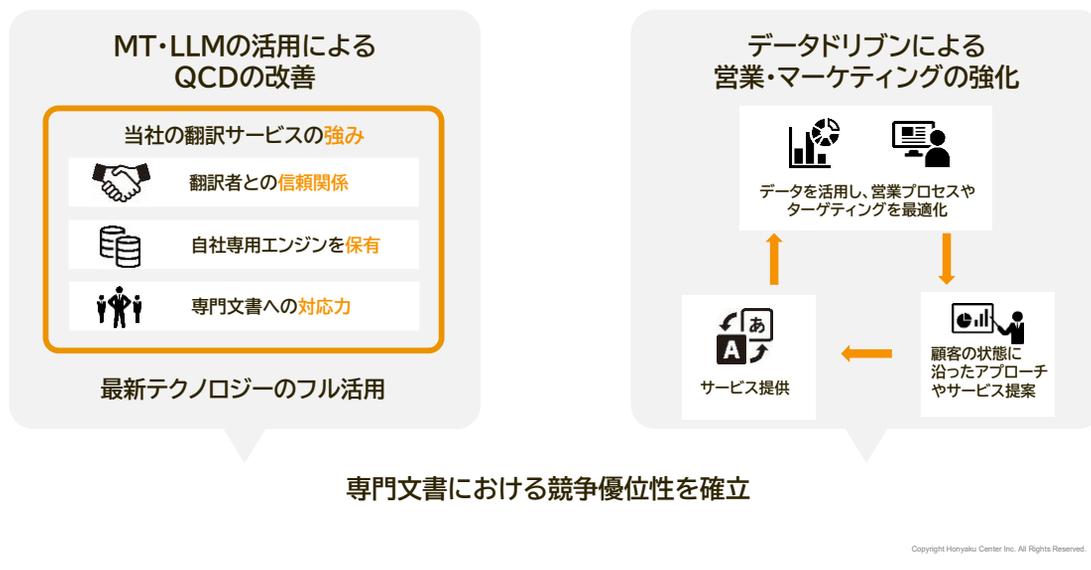
### ■ 連結業績目標(2028年3月期計画)



前の中期経営計画の反省点を踏まえ、新たな中期経営計画を策定しました。

第6次中期経営計画の連結業績目標としまして、2028年3月期の売上高が130億円、営業利益が12億円、純利益が8億円、ROEが10%以上を掲げています。

具体的な施策について、今からご説明します。

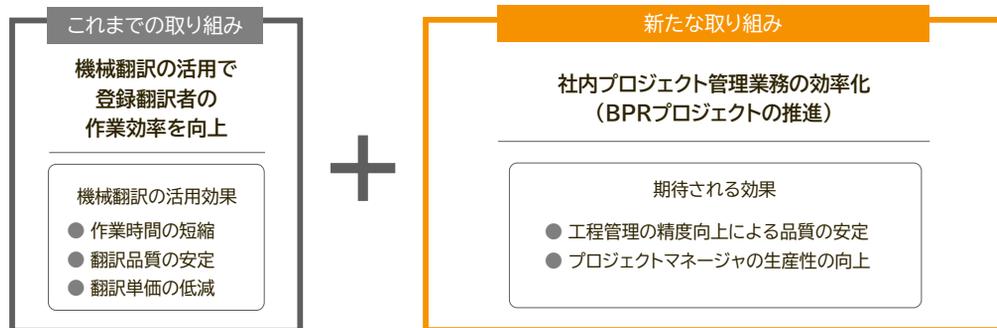


まず重点施策の1点目「AI・データの活用による事業競争力の強化」について、ご説明します。

左側の図をご覧ください。当社は機械翻訳(MT)は十分に使ってきており、非常に大きな成果を収めていますが、それに加えて、翻訳工程の前後の工程において効率化できる部分があるのではないかと考えています。そこに大規模言語モデル(LLM)が使えるのではないかと考えています。今までの取り組みのさらなる進化を目指していきます。

もう一つ、右側の図をご覧ください。営業・マーケティングにデータを活用していく取り組みです。昨今、営業・マーケティングにおけるデータの活用は当然の流れでして、当社ももっと早くから取り組むべきだったと反省しています。ロングテールのお客様に対するフォローが弱くなってしまっていたので、その部分をデータを活用した取り組みを進めることで改善していきたいと考えています。

社内プロジェクト管理業務の効率化を推し進め、利益率の維持・向上を図る



次に重点施策2点目「業務効率化の推進」について、ご説明します。

新たな取り組みは、このオレンジの部分です。先ほどもご説明したように、当社は翻訳工程の効率化においては非常にうまくいっていますが、一方でプロジェクトマネジメント、つまり翻訳作業の周辺工程にまだまだ改善の余地があります。ビジネスプロセスの改革(BPR)ということで、システムを導入して、工程管理のやり方を変えていきたいと考えています。

### 資本効率を重視したグループ事業ポートフォリオの最適化

競争力の高い事業への  
選択と集中

利益管理手法の  
改善・強化

▶ 資本効率の向上と  
成長期待の醸成

### 成長領域に対する投資

翻訳事業のシェア拡大

新しい成長事業の獲得

▶ 将来の収益源の育成

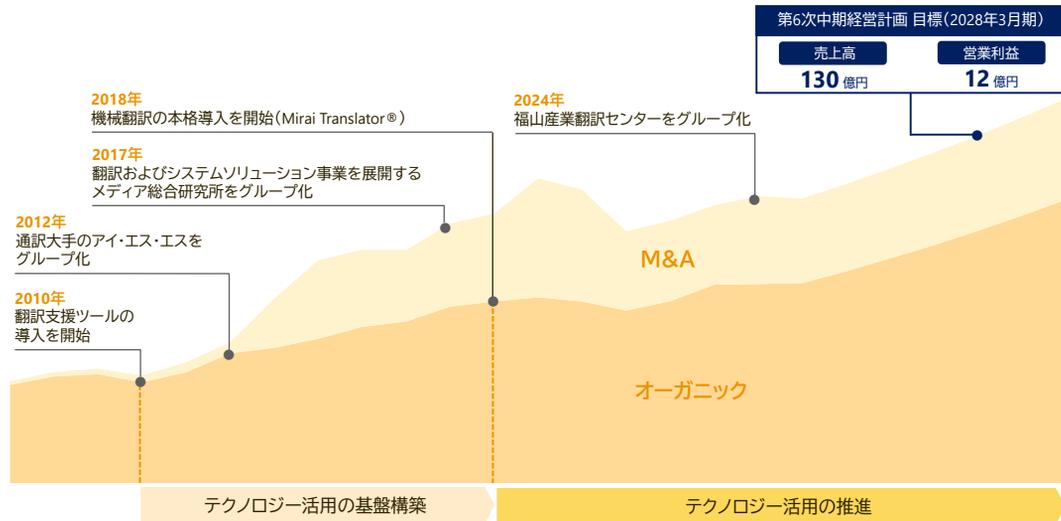
重点施策3点目「安定した収益基盤の確立」について、ご説明します。

資本効率を重視したグループ事業ポートフォリオの最適化については、当社には複数の子会社がありますが、本社との管理部門の重複や収益管理の面で、まだまだ改善の余地があると考えています。グループ全体として利益率を向上させていくという点を、しっかりと取り組んでいきたいと考えています。

成長領域に対する投資については、翻訳事業のシェア拡大のために、自分たちの営業努力でシェアを拡大していきますが、それと同時に、同業他社のM&Aというのもしっかりと検討していきたいと思っています。日本の翻訳業界は、年商が1億円程度の小さい会社が非常に多く、年商3～5億円くらいの中小規模の翻訳会社が多いのですが、だいたい皆さま、高度経済成長期の頃にご創業されています。そのため、事業承継の問題を抱えていらっしゃる経営者も多く、当社にお声をかけていただくケースも増えてきています。もちろんすべての案件ではありませんが、お声がけをいただいた案件のなかで、当社と適合性のある、あるいは、当社が持っていないような特殊な領域に強みを持っていらっしゃるような会社もあります。そういったところには、しっかりと積極的に取り組んでいきたいと思っています。

もう一つは、新しい事業の獲得です。こちらは翻訳事業以外の領域です。翻訳事業以外の領域についてもM&Aを活用していきたいと思っています。翻訳事業以外の領域となりますと、M&Aを使っていかなないとなかなかゼロからのスタートは難しいと思っていますが、では、こういった領域があるのかと申しますと、翻訳事業とのシナジーをしっかりと出せる領域がターゲットになると思っています。その領域とは、非常に単純な考え方ではありますが、お客様が属している業界、例えば、ドキュメント制作会社やWebサイト制作会社です。こういった会社は翻訳事業とのシナジー効果が高いため、M&Aを活用しながら、より上流工程への進出を狙っていきたいと思っています。

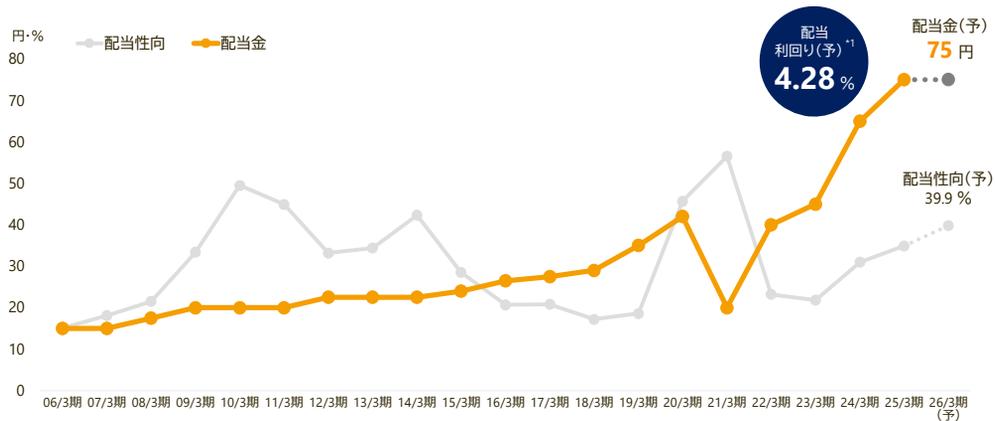
# 成長イメージ



この先の成長イメージですが、基礎となる部分として、翻訳事業を中心としたオーガニックを成長させていくのと並行して、M&Aを活用しながら成長速度を上げていきまして、2028年3月期には売上高130億円、営業利益12億円という目標を達成していきたいと考えています。

## 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。26/3期の配当は前期を据え置き、75円/株を予想(配当性向39.9%)



\*1 2025年6月27日終値1,751円を基に当社にて算出

\*2 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、適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。

最後に株主還元について、ご説明します。

当社は2024年3月に配当方針を変更しまして、配当性向の目標を35%に制定しています。2026年3月期の配当につきましては、前期を据え置き、1株当たり75円、配当性向39.9%を予想しています。また株価が低調なこともあり、4%を超える配当利回りとなっています。

私からの説明は以上です。ご清聴、ありがとうございました。

※次のスライドでは、参加者からの質疑応答を掲載しています。

Section  
4

- 会社概要
- 業績動向
- 成長戦略
- Appendix

■ 質疑応答(1/2ページ)

Q1: AI技術の進化についてはどのようにお考えでしょうか

A1: MTやAIの技術が進化すると、「人間の力はいらなくなるのではないか」と質問されます。私はGoogle翻訳が出てきてから、いろいろな人と話をさせてもらっていますが、結論から言いますと、人間の力がいらなくなることはない、と思っています。なぜならMTは確率に基づいて答えを出しており、確率である以上、訳文が100%正しいと保証はできないからです。当社が取り扱っている文書は、契約書や特許など、誤りがあってはいけない文書です。誤りのある文書でビジネスはできません。LLMやGPTで考えていただくともわかりやすいかもしれませんが、GPTの結果をそのまま使うことはないと思います。MTとLLMは同じ技術を使っていて、原理は一緒ですので、MTが進化しても人間によるチェックが不要になることはないと考えています。

Q2: 競合会社があれば教えて頂けますか。また競合会社にはない、御社の強みは何ですか。

A2: 競合会社はたくさんありますが、現場でよくバッティングするのはサン・フレアです。また当社と競合会社との違いは、MTの活用程度だと思います。当社のほうが一歩進んでいると自負しています。

Q3: M&Aにスピード感が無いので売上も利益も伸びが緩やかすぎて評価されないと思います。M&A専任の担当はいるのでしょうか？

A3: M&Aは経営企画室が担当しており、専任の担当はおりません。「スピード感がない」というご指摘は「M&Aの規模が小さい」という趣旨だと理解しました。確かに、これまでやってきたM&Aの規模は大きくありません。M&Aの中ではアイ・エス・エスが最も大きく、その後も、メディア総合研究所のM&Aやみらい翻訳に出資していますが、小さめの翻訳会社を買収する程度にとどまっています。それには目線の合う会社が少ないからという事情もあります。今後は積極的にM&Aに取り組みたいと思っています。

Q4: 関税の影響で顧客が減るなどの影響はあるのでしょうか。

A4: 工業・ローライゼーション分野のお客様は「動けない」とおっしゃっています。案件はあるものの、今この状況ですと「身動きの取りようがない」とおっしゃるお客様が完成車や自動車部品会社のお客様に多いという状況です。ただ翻訳ニーズが消滅したのではなく、案件はストックされていますので、ストック分はいつかは発注されると思っています。

[次のページに続きます]

Section  
4

- 会社概要
- 業績動向
- 成長戦略
- Appendix

■ 質疑応答(2/2ページ)

Q5: 派遣事業で利用が多い業種ベスト3を教えてください。

A5: 金融機関、IT企業などのご利用が多いです。金融機関は外部に持ち出たくない資料が多いこと、IT企業はエンジニア向けの通訳ニーズが多いことが理由と捉えています。金融機関、IT企業の次はサービス業や製造業などさまざまな業種が多いです。

Q6: 事業を拡大するにあたり、どのような活動をされていくのかお聞かせください。

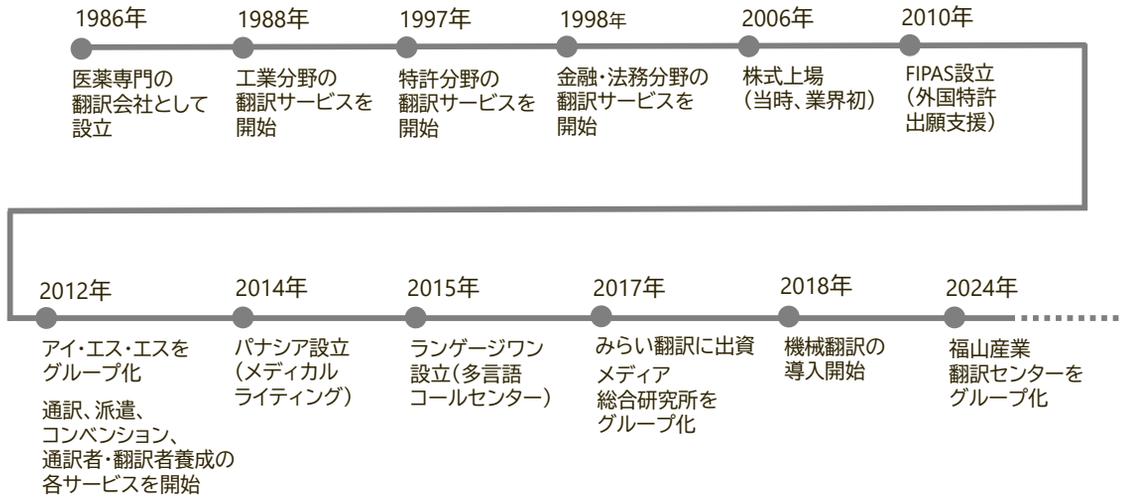
A6: まずはオーガニックの成長が大事だと思っています。翻訳事業の成長に加速度をつけていくにはM&Aへの取り組みが大事です。先ほど「M&Aにスピード感が無い」とお叱りを受けましたが、機会があるたびに積極的にM&Aに取り組みたいと考えています。

Q7: 国内、翻訳・通訳市場のシェア率について、目標値はありますか。

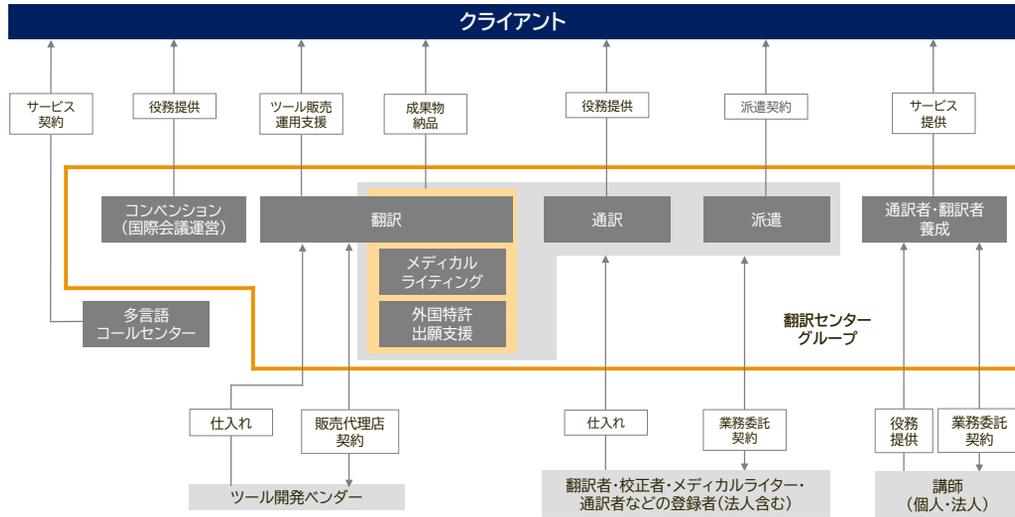
A7: 結論を申し上げますと、最低でも10%、30%くらい欲しいと思っています。これは私の希望、夢でもあります。実現性がないわけではないと思っています。国内の翻訳市場は3,000億円弱ですが、この先、シュリンクすると思っています。それは機械翻訳の影響があるからです。機械翻訳の影響でサービスのリードタイムが縮まっています。ですので、スピードを上げていかないとなりません。翻訳業界の売上はワード単価×ワード数で決まるため、単価が下がる分、市場がシュリンクすると思っています。作業が効率化されていく分、市場はシュリンクすると思っていますので、スピードが倍になれば、市場は半分になると考えています。ただそれが悪い環境だとは思っていません。当社にとってはチャンスだと思っています。その理由は、当社は機械翻訳の利用という点でおそらく国内トップですので、競合他社の一步先を行ける、優位性があるという点です。また機械翻訳への投資も必要ですが、それに年商1億円の企業が投資できるのかと考えた場合、まず無理だと思います。つまり、ある程度の企業規模がそのまま競争力になると考えています。当社は翻訳会社としては規模が大きいですから、投資が可能になるという意味で有利です。市場がシュリンクする中でプレイヤーが減る、そういう新しい翻訳市場において、シェア10%や30%はさほど不自然な数字ではないと思っています。

[質疑応答 終了]

# 沿革



# 事業系統図



# 2025年3月期業績

(百万円)

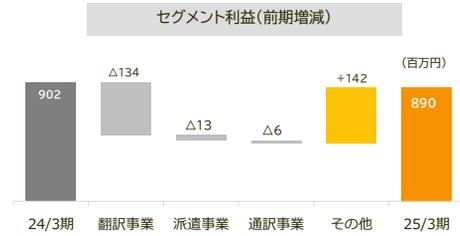
	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	増減	増減率
売上高	11,303	11,210	△93	△0.8%
翻訳事業	8,458	8,507	48	0.5%
特許	2,902	2,911	9	0.3%
医薬	2,605	2,694	89	3.4%
工業・ローカライゼーション	2,368	2,280	△87	△3.7%
金融・法務	582	619	37	6.4%
派遣事業	1,174	1,175	1	0.1%
通訳事業	1,095	1,187	91	8.3%
その他	575	340	△235	△40.8%
売上原価	5,990	5,895	△95	△1.5%
売上総利益	5,313	5,314	1	0.0%
売上総利益率	47.0%	47.4%	0.4pt	—
販売管理費	4,410	4,424	13	0.2%
営業利益	902	890	△11	△1.3%
経常利益	938	905	△32	△3.5%
特別利益	69	195	126	183.3%
特別損失	2	14	12	602.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	711	723	12	1.7%

\*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。

# 2025年3月期業績

(百万円)

		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	増減	増減率
翻訳事業	売上高	8,458	8,507	48	0.5%
	セグメント利益	911	776	△134	△14.8%
派遣事業	売上高	1,174	1,175	1	0.1%
	セグメント利益	44	30	△13	△30.8%
通訳事業	売上高	1,095	1,187	91	8.3%
	セグメント利益	95	89	△6	△6.3%
その他	売上高	575	340	△235	△40.8%
	セグメント利益	△152	△10	142	93.3%



\*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

## 各種指標推移

(百万円)

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	11,550	9,910	10,337	10,947	11,303	11,210
経常利益	822	465	841	960	938	905
親会社株主に帰属する当期純利益	304	117	573	686	711	723
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	4,545	4,524	5,090	5,672	6,250	6,760
総資産額	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326	8,836
自己資本比率(%)	73.0	71.8	70.9	75.7	75.0	76.5
売上高経常利益率(%)	7.0	4.7	8.1	8.7	8.2	8.0
連結従業員数(人)	522	509	520	521	562	545
登録者数(人)	3,030	3,249	2,681	2,815	2,866	2,911

\*翻訳センター単体

(百万円)

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	11,550	9,910	10,337	10,947	11,303	11,210
翻訳事業	8,112	7,520	7,828	8,457	8,458	8,507
特許	2,258	2,100	2,316	2,708	2,902	2,911
医薬	2,749	2,875	2,904	2,796	2,605	2,694
工業・ローカライゼーション	2,472	2,038	2,028	2,376	2,368	2,280
金融・法務	632	505	580	575	582	619
派遣事業	1,200	1,228	1,212	1,119	1,174	1,175
通訳事業	1,022	477	655	854	1,095	1,187
その他	432	385	420	365	342	340
コンベンション事業	782	298	220	152	233	
売上原価	6,625	5,536	5,429	5,860	5,990	5,895
売上総利益	4,925	4,373	4,907	5,087	5,313	5,314
売上総利益率	42.6%	44.1%	47.4%	46.4%	47.0%	47.4%
販売管理費	4,111	3,955	4,096	4,159	4,410	4,424
営業利益	813	418	811	928	902	890
経常利益	822	465	841	960	938	905
親会社株主に帰属する当期純利益	304	117	573	686	711	723

(百万円)

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
<b>資産の部</b>						
流動資産	5,213	5,515	6,311	6,611	7,289	7,667
固定資産	1,009	780	861	875	1,036	1,169
資産合計	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326	8,836
<b>負債の部</b>						
流動負債	1,503	1,595	1,891	1,618	1,853	1,848
固定負債	173	175	190	195	221	227
負債合計	1,676	1,770	2,081	1,813	2,075	2,075
<b>純資産の部</b>						
株主資本	4,531	4,514	5,068	5,630	6,203	6,724
その他の包括利益累計額	13	10	22	42	47	36
純資産合計	4,545	4,524	5,090	5,672	6,250	6,760
負債純資産合計	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326	8,836

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](mailto:ir@honyakuctr.co.jp)

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