



2024年3月期第3四半期

決算説明資料

株式会社翻訳センター [証券コード：2483]

2024年2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。
本日はお忙しいなか、弊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
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
代表者 二宮 俊一郎
設立 1986年4月
資本金 5億8,844万円（2022年3月末現在）
従業員数 520人（2023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

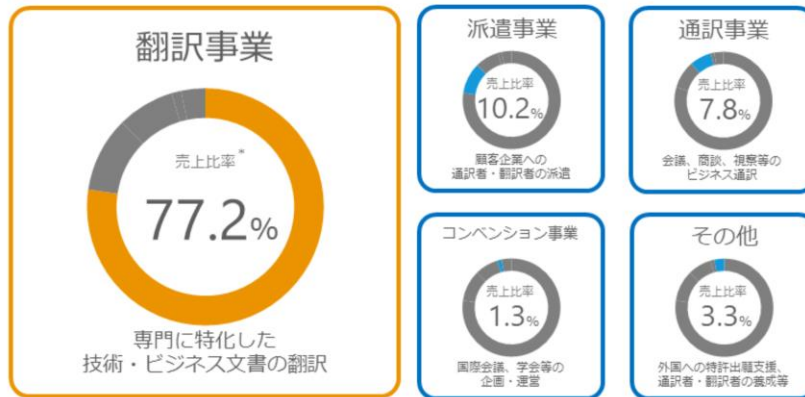
関係会社 HC Language Solutions, Inc.
株式会社FIPAS
株式会社アイ・エス・エス
株式会社パナシア
株式会社メディア総合研究所
株式会社福山産業翻訳センター
ランゲージワン株式会社（持分法適用会社）

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

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、翻訳を中心に、多言語コミュニケーションを促進している企業です。

事業概要

お客様のグローバルコミュニケーションを総合的に支援する事業を展開



*2023年3月期実績（翻訳事業以外も同様）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 5

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割弱を占めています。通訳事業は請負での通訳サービスを、派遣事業では主に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います。

| 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

幅広い業界・業種、多種多様な顧客のグローバルコミュニケーション需要に対応

顧客数^{*1} 3,600社

年間受注件数^{*1} 49,000件

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

^{*1} 2023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、東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

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

7

当社グループの特長の一つ目、「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2023年3月期実績で約3,600社、年間受注件数は49,000件です。この中にはもちろん大型案件もありますし、小型の案件もあります。小型案件も丁寧にこなして、顧客の信頼を獲得しています。

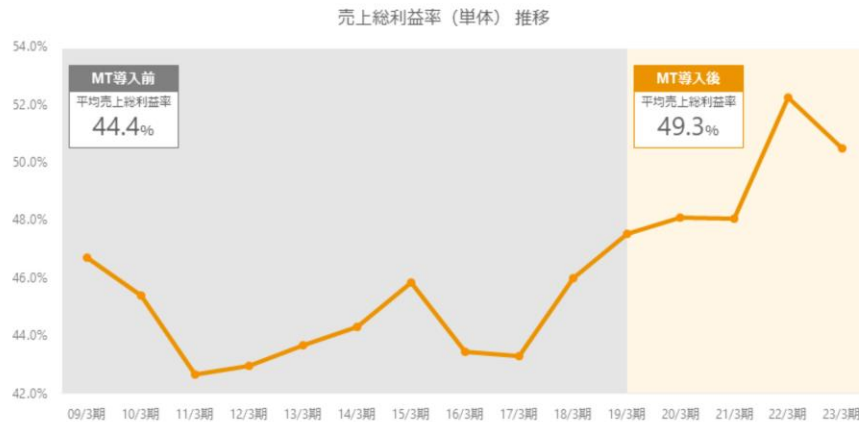
スライドでは顧客をセクター別にお示ししています。当社は業界の中でも医薬品と特許に強い翻訳会社です。医薬品セクターの主要顧客は製薬会社とCROが中心となります。取引の大小はありますが、当社は世界売上高100億ドル以上の製薬会社（メガファーマ）のうち9割強と取引実績があります。

特許セクターでの主要顧客は特許事務所と大手企業の知的財産関連部署です。当社は大手特許事務所の約7割と取引実績があります。

製造業セクターの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。非製造業セクターはIT系が中心であり、外資系企業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案件のボリュームはさほど大きくはありません。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・公社との取引割合は他翻訳会社と比べると、恐らく低いだろうと思います。

テクノロジーの積極活用

当社は機械翻訳（MT）の有効性に着目し、業界内でいち早くMTの活用戦略を開始。翻訳制作フローにMTを導入して効率化を推進、売上総利益率（単体）の向上を実現。



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 8

続きまして、当社グループの特長の二つ目、「テクノロジーの積極活用」についてご説明いたします。

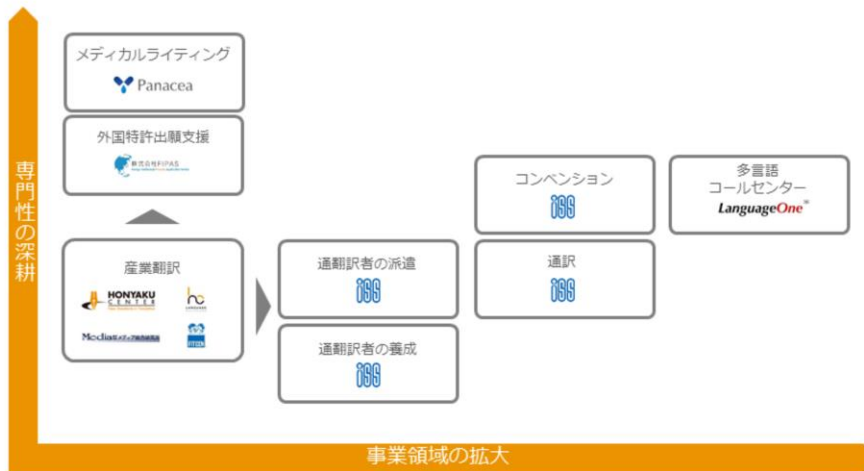
ここでご説明したいのは、我々は機械翻訳（MT）を業務の中に非常に積極的に取り入れている、という点です。ここまで性能のいいMTが出てくると人手翻訳の仕事のニーズがなくなるのではないかと、Google翻訳が登場して以来、いろいろな方々からご質問をいただきます。けれども、Google翻訳の登場後も、我々は多くのお客様から人手翻訳の仕事をいただいています。むしろMTはカニバリするというより、我々の効率性を促進するものと捉えて、この数年、ずっと取り組んできております。この取り組みは恐らく業界内でも我々が一歩リードする環境にあるのではないかと考えています。

効率性とはどういうことかと申しますと、MT導入前と導入後では粗利率が5ポイントくらい上昇しています。なぜ粗利率が上がるのかと申しますと、MTの出力結果を下訳にして人（翻訳者・校正者）がそれを修正する方法は、人がゼロから翻訳をするより早いからです。作業が早くなる分だけ時間当たりの生産性が上がり、粗利率が上がるという結果が出ています。

ですので、MTは我々とカニバリするテクノロジーではなくて、我々に効率性をもたらずテクノロジー、いわば「道具」として、しっかりと使いこなしてきている、というのが我々の特長です。

外国語サービスの総合サプライヤー

1986年の設立以来、産業翻訳を軸に成長し、翻訳周辺ビジネスにも参入。現在では外国語のトータルソリューションが提供可能なグループに成長。



*持分法適用会社

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 9

次に当社グループの特長の三つ目、「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。

こちらのスライドで特にご説明したいのは通訳事業です。業界外の方からすると、翻訳と通訳は似ているものなのでは、と思う方が多いと思います。しかし、実際のところ、業界の成り立ちはまったく異なります。翻訳サービスを中心に展開する会社と通訳サービスに強みを持っている会社は実は分かれています。翻訳会社は世の中に非常に多くありますが、通訳会社はそう多くはありません。それをオーガニックで（内部に蓄積された資源を活用して）育てることは難しいため、我々はアイ・エス・エスをグループ化することによって、通訳サービスを付加することに成功しています。アイ・エス・エスは創業50年を超える、通訳業界でも老舗の1社です。

翻訳と通訳の両方のサービスを揃えているという点と、強みである翻訳サービスにおいて、より専門性の高い部分、例えば原稿をライティングをできるレベルにまで専門性を高めているという点、この2点が我々の特長です。

Section
2

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

続いて、連結決算概要についてご説明いたします。

| 2024年3月期3Q業績ハイライト

売上高

8,323 百万円

前年同期比+3.2%

営業利益

578 百万円

前年同期比△6.9%

経常利益

597 百万円

前年同期比△4.7%

四半期純利益

400 百万円

前年同期比△4.2%

- POINT.1 翻訳事業は特許分野が引き続き好調に推移するも、医薬分野の減収が影響し、売上高微減
- POINT.2 派遣、通訳、コンベンションの各事業が連結売上高を下支え
- POINT.3 販売費及び一般管理費が増加し、各段階利益は減益

Copyrights Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 11

こちらは2024年3月期3Q業績ハイライトです。

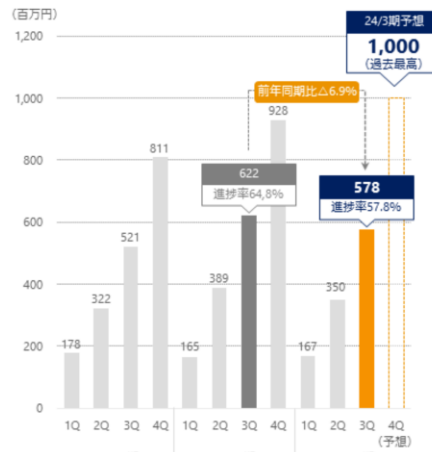
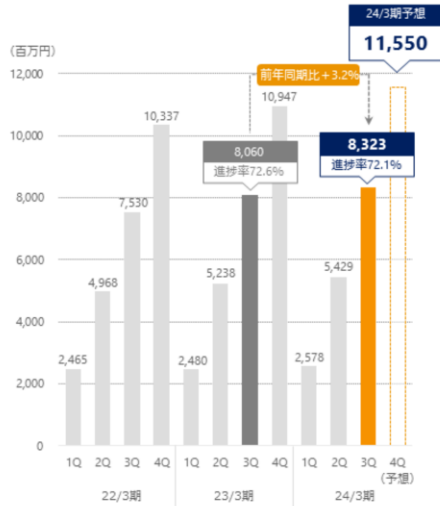
売上高は8.323百万円（前年同期比3.2%増）、
営業利益は578百万円（前年同期比6.9%減）、
経常利益は597百万円（前年同期比4.7%減）、
四半期純利益は400百万円（前年同期比4.2%減）と、増収減益となりました。

この理由は明白です。
自分たちの強みである医薬分野が減収してしまっていることが影響しています。

2024年3月期3Q業績サマリー

売上高 **8,323**百万円

営業利益 **578**百万円



Copyright © Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 12

こちらは2024年3月期3Q業績サマリーです。

売上高の進捗率は72%程度、営業利益の進捗率は57%で、営業利益は前年同期に比べるとよろしくなく、苦戦しているというのが足元の状況です。

2024年3月期3Q業績

(百万円)

	23/3期 3Q実績	24/3期 3Q実績	増減	前年同期比
売上高	8,060	8,323	263	3.2%
翻訳事業	6,156	6,132	△24	△0.3%
特許	2,023	2,159	136	6.7%
医薬	2,041	1,870	△171	△8.3%
工業・ローカライゼーション	1,664	1,652	△12	△0.7%
金融・法務	426	449	23	5.4%
派遣事業	842	896	54	6.3%
通訳事業	655	825	170	25.9%
コンベンション事業	129	210	81	61.8%
その他	275	258	△17	△6.2%
売上原価	4,313	4,442	128	2.9%
売上総利益	3,747	3,880	133	3.5%
売上総利益率	46.4%	46.6%	0.2pt	—
販売管理費	3,125	3,302	178	5.7%
営業利益	622	578	△43	△6.9%
経常利益	627	597	△29	△4.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	417	400	△17	△4.2%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 13

こちらのスライドは、セクター別の2024年3月期3Q業績です。

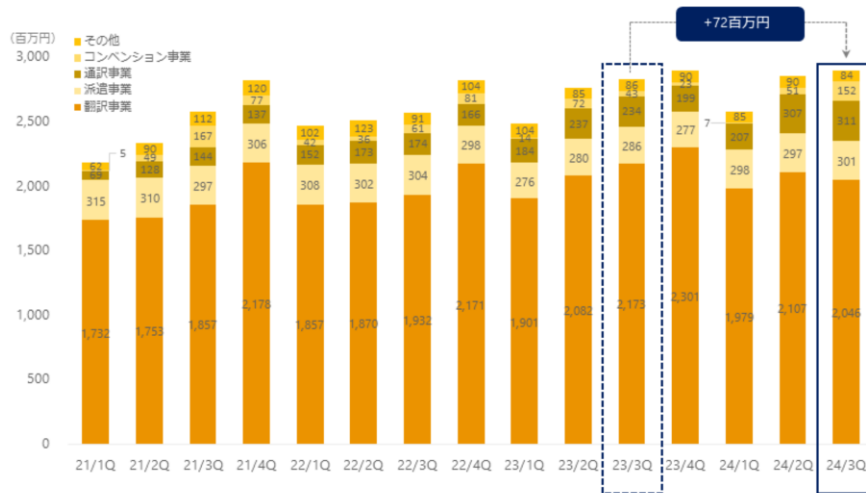
翻訳事業は前年同期比0.3%減収となりました。専門分野ごとにみていくと、特許分野は前年同期比6.7%増収で堅調に推移しています。機械翻訳（MT）を使って効率化する取り組みを先ほど説明しましたが、昨今、特許出願コストを抑えたいと考えるお客様が多いため、そういったお客様に積極的な価格をご提案しており、それが評価されて増収につながっています。次は医薬分野です。前年同期比8.3%減収となっています。減収要因は外部と内部それぞれにあります。どちらかという今回は内部要因でこのようになってしまったと捉えています。東京本社で担当する特定のお客様（外資系企業）2社の売上減少分を埋めきれなかった、営業努力が足りなかったことが原因と反省しています。売上減少の理由は、グローバル本社からの指示による発注方針の変更ですが、これは過去にも何回かあったことで、日本語は特殊言語のため、数年するとやはり元に戻る（日本ローカルに戻る）期待もありますが、そこにより掛かることなく、新規顧客の開拓に取り組んでいるところです。続きまして、工業・ローカライゼーション分野の売上は微減ですが、実際は伸長しています。といいますのも、前期は非常に特殊な案件（売上規模は大きいが利幅が低い案件）がありました。それを差し引いて考えると、しっかり伸長していますし、粗利も伸びていますので、成長が鈍化しているセクターではありません。金融・法務分野は前年同期比5.4%増とIR系の需要増に後押しされるかたちで伸びています。

次に派遣事業です。派遣事業は通常2~3%程度の成長が見込める事業ですが、前期が悪かった分、今期は反動増で伸長しています。

通訳事業は前年同期比で2桁増と大幅に伸長しています。これはコロナ禍からの回復と捉えています。コロナ期中止されていた案件が一気に動いており、今期も続いている印象です。

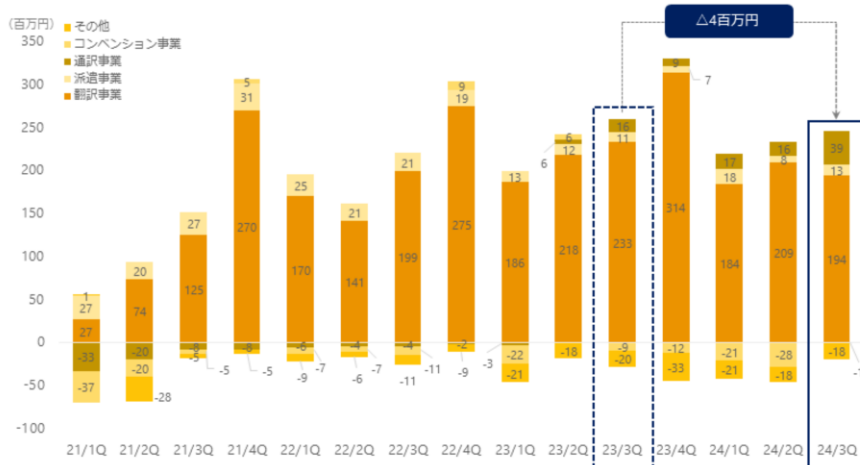
コンベンション事業も前年同期比で大幅に伸びていますが、売上高は小さく、コンベンション事業単独だと当社は零細なプレイヤーですので、厳しい環境から脱せられない状況です。

事業別売上高 四半期推移 (会計期間)



こちらのスライドは、事業別売上高の四半期推移です。
売上高ベースでは前年同期比プラスで推移しています。

事業別利益 四半期推移 (会計期間)



一方、事業別営業利益の四半期推移をみると、営業利益ベースで前年同期比マイナス400万と
なっています。これは医薬分野の減収と販売費及び一般管理費が増加したことが要因です。

2024年3月期予想

(百万円)

	23/3期 実績	24/3期 予想	増減	前年同期比
売上高	10,947	11,550	602	5.5%
翻訳事業	8,457	8,815	357	4.2%
特許	2,708	2,800	91	3.4%
医薬	2,796	3,020	223	8.0%
工業・ローカライゼーション	2,376	2,395	24	0.8%
金融・金融	575	600	18	4.2%
派遣事業	1,119	1,150	30	2.7%
通訳事業	854	900	45	5.4%
コンベンション事業	152	300	147	97.2%
その他	365	385	19	5.4%
売上原価	5,860	6,090	229	3.9%
売上総利益	5,087	5,460	372	7.3%
売上総利益率	46.4%	47.3%	0.9pt	—
販売管理費	4,159	4,460	300	7.2%
営業利益	928	1,000	71	7.6%
経常利益	960	1,020	59	6.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	686	700	13	1.9%

Copyrights Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 16

こちらのスライドは、2024年3月期の予想です。

現時点で期初予想からの変更はありません。翻訳事業の分野別の増減にかなりばらつきが出てきてしまっていますが、売上高は期初予想に近い線まで追いついていけるのではないかと考えています。

我々は第3四半期より第4四半期の比率が高いため、最後の追い込みをかけているところです。利益面では、最終利益予想の7億が確保できるよう、目下、取り組んでいます。

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・通訳市場はコロナ影響を受けたもののコロナ禍前の水準にまで回復。
 また寡占とは程遠い市場であり、当社の市場シェア拡大余地は十分にある。

国内の翻訳・通訳市場
 (2023年度予想)^{*1}

3,080億

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る過去最高の水準を予想。

当社シェア^{*2}

3.7%

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^{(*)3}しかなく、小規模事業者の多い業界とされている。

*1 「語学ビジネス徹底調査レポート」(矢野経済研究所)

*2 当社2023年3月期連結売上高(109億4,700万)を2022年度の翻訳・通訳市場規模(2,930億)で除して算出

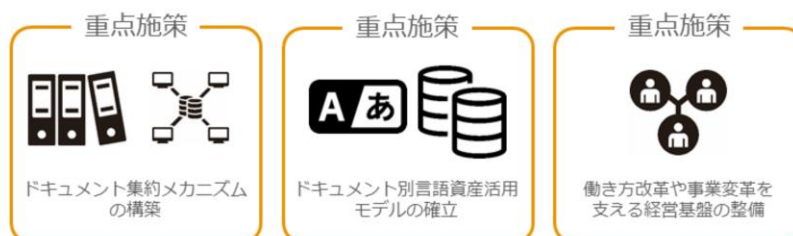
*3 一般社団法人日本翻訳連盟「2022年度翻訳通訳白書-第7回翻訳・通訳業界調査報告書」P7より当社にて算出

こちらのスライドで、国内翻訳・通訳の市場規模についてご説明いたします。

矢野経済研究所は2023年度の国内の翻訳・通訳市場は約3,080億と試算しています。約3,000億と言われている市場において、当社のシェアは単純に計算すると4%弱です。当社は国内最大規模の翻訳会社と言われておりますが、それでもシェアは4%弱です。そのため当社は国内でシェアを拡大する余地は充分にあると考えています。

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	11億円	7.5億円	9.0%

現在、第5次中期経営計画を進めておりまして、当期は2年目にあたります。
2025年3月期の数値目標は、売上高が121億、営業利益が11億、純利益が7億5,000万です。

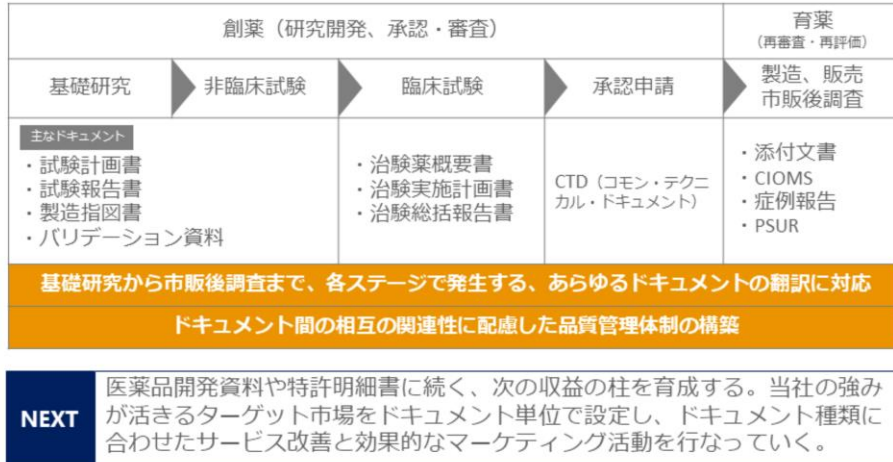
重点施策として「ドキュメント集約メカニズムの構築」、「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」、「働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備」の3点を掲げています。

本日はこれらのうち「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試算活用モデルの確立」の2点をご説明いたします。

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. 20

まず「ドキュメント集約メカニズムの構築」ですが、なぜドキュメントを集約しなければならないか、という点をご説明いたします。

このスライドでは、医薬品の申請時に必要なドキュメント種類の一部をお示ししています。ひとつの薬を世の中に出すためには多種多様な試験・実験（治験）の結果をまとめた報告書を作成する必要があります。当然、薬を輸出入するとなれば、日本語から英語、あるいは、英語から日本語にする必要があります。ドキュメントは多種多様ですが、当然、中身は相互に関連したものですから、あるドキュメントが単独で成り立っているわけではなく、入り組み合っている、入れ子構造になっています。そうなりますと、一つのドキュメントだけを翻訳するよりは、すべてのドキュメントを見通した上で翻訳したほうが、文章の重複部分のコストを抑えることができます。またそれだけではなく、同じ言葉は同じ言葉に翻訳する、同じような表現を繰り返し使う等の配慮もします。申請資料もビジネス文書であり、表現の安定性は品質維持のためには絶対に必要ですので、品質面の確保もできます。ですので「この試験はA翻訳会社、この試験はB翻訳会社といったような割り振りをするのではなく、当社に一括して翻訳を発注しませんか。そうすることで品質は安定しますし、コストも抑えられますよ」とお客様にご提案しています。

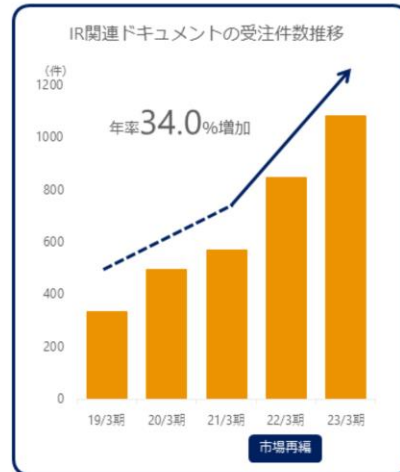
この仕組みをお客様に評価いただいています。今期は医薬分野が低調ではありますが、実は医薬品開発の翻訳においては大きな成果が出ています。

ドキュメント集約メカニズムの構築

株主総会資料や決算短信を中心にIR関連ドキュメントの受注件数は年々拡大。東証の市場再編に伴う英文開示ニーズを取り込み、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

プロネクサスとの協業による販路拡大



Copyright © Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 21

先のスライドでは医薬分野を例にドキュメント集約のメカニズムをご説明いたしましたが、それ以外で、例えばこんな領域がありますよ、というところで言いますと、やはりIR関連ドキュメントが挙げられると思います。

皆さまもご承知の通り、プライム企業では英文開示が義務化されます。適時開示資料は別として、決算短信と株主総会の招集通知は内容が類似していますし、いずれも前回版を踏襲した内容になっています。そここのところをきちんと管理する仕組みが必要です。管理が疎かになりますと、日本語では同じ文章や表現を使っているが、英語ではドキュメント毎に文章や表現が違うという状況が生まれてしまいますので、ドキュメント間であたり時系列で文章や表現、言い回しを管理する必要があります。

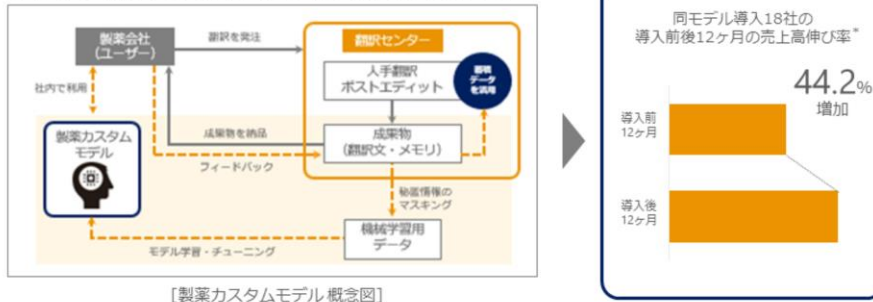
当社は文章や表現、言い回しの管理をシステム（翻訳支援ツール）を使ってデータベース化していますので、そういった点も含めてお客様にご提案していきたいと思っています。特にIRの場合はそうやって文章を再利用していかないと恐らく時間的に間に合いませんし、今は日英同時開示が求められていますので、多数のお客様の同時開示に向けた対応をやっていくとなりますと、システムを使ってデータベース化する等、効率を高めていかないと、なかなか時間が足りないのではないかと、と思っています。

IRは当社のノウハウを活かせる分野になると思っていますし、その能力を十分に発揮するために、いまプロネクサス社と事業提携して、一緒に取り組んでいるところです。

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26社、うちモデル導入は18社（2023年7月末時点）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 22

次に「ドキュメント別言語資産モデルの確立」ですが、先ほど申し上げましたように、さまざまなドキュメントを集約して発注していただくことで効率性が上がりますが、それを文書作成という意味だけではなく、いわゆるAIの学習材料にしませんか、というご提案です。我々はNTT社と一緒に「製薬カスタムモデル」を作って販売しています。これは製薬業界専用の機械翻訳（MT）です。機械翻訳は数多ありますが、製薬業界専用の日本語・英語間での機械翻訳において、この「製薬カスタムモデル」は日本で一番いい性能をずっと出し続けています。

なぜ性能がいいかと申しますと、NTT社の技術も当然素晴らしいのですが、それだけでなく、製薬会社（コーパス拠出企業）から提供いただく、生のデータを学習しているため、よりリアルな現場に近い翻訳文を出力できるという点があります。そのデータを集中管理しているのが当社です。ではなぜ当社がデータを集中管理できるのかと言いますと、それは当社に人手翻訳を集めていただいているからです。当社に人手翻訳の発注を集約することで、お客様はインセンティブを2つ享受できます。一つはドキュメント集約によるコスト削減と品質向上、もう一つは、そこで集めたデータを「製薬カスタムモデル」に学習させると、機械翻訳の性能も副次的に上がっていくという点です。「製薬カスタムモデル」は現在、20数社に導入いただいています。

機械翻訳（MT）の導入で当社への発注が減ると思われがちですが、導入企業のその後を調べてみますと、当社への発注量が40%くらい増えており、MT導入後のほうが人手翻訳の発注が増えています。なぜかというとならばMTだけで処理しきれない、必ず人手（翻訳者・校正者）での修正が必要となること、我々はその人手での修正を非常に得意としていますので、その点で我々への発注増加につながっていると思います。

目下の課題は、医薬分野で非常にうまくいったこの取り組みの他分野への展開です。現在、試行錯誤しているところです。

| 取り組み事例

オルツと連携し、生成AIを活用した共同プロダクト開発のための実証実験を開始。^{*1}



POINT オルツの「LHMT-2」やChat GPTに代表される大規模言語モデルを当社ドキュメントで活用した場合の問題点や課題を検証し、効果的な活用場面や活用方法を明らかにすることで、新たなサービスの開発に繋げる。

*2023年5月11日発表の共同プレスリリース（PR情報）より

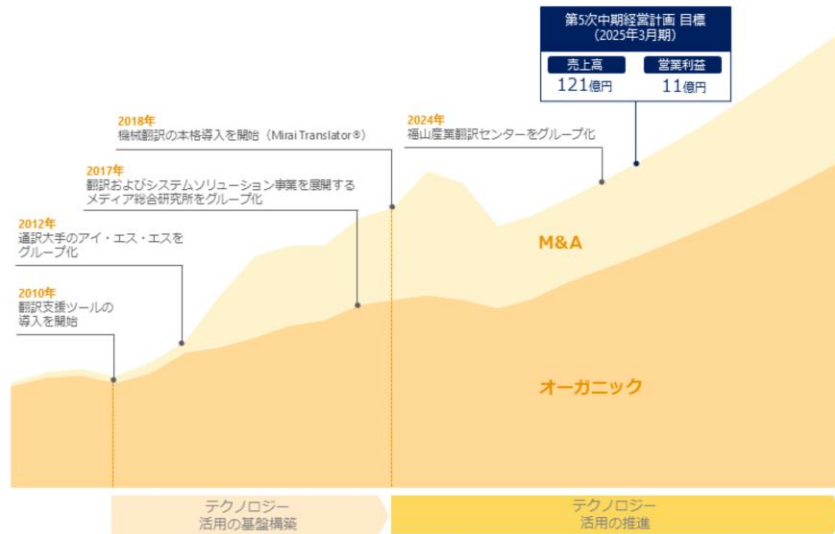
Copyrights Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 23

ここまで機械翻訳（MT）を活用した取り組みをご説明しましたが、実際に集めた言語データを使う先はMTだけでなくともいいと考えています。

皆さまもご存知の通り、Chat GPTに代表される大規模言語モデル（LLM）が非常に騒がれていますが、我々もオルツ社と提携して、さまざまな活用方法の検討を進めています。特に翻訳に限らず、いろいろ使えるのではないかとこのところ、トライアンドエラーを繰り返しながら進めているところです。

成長イメージ

社会の変容を的確に捉えた需要やサービスの可能性を追求し、さらなる成長を図る。



Copyrights Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 24

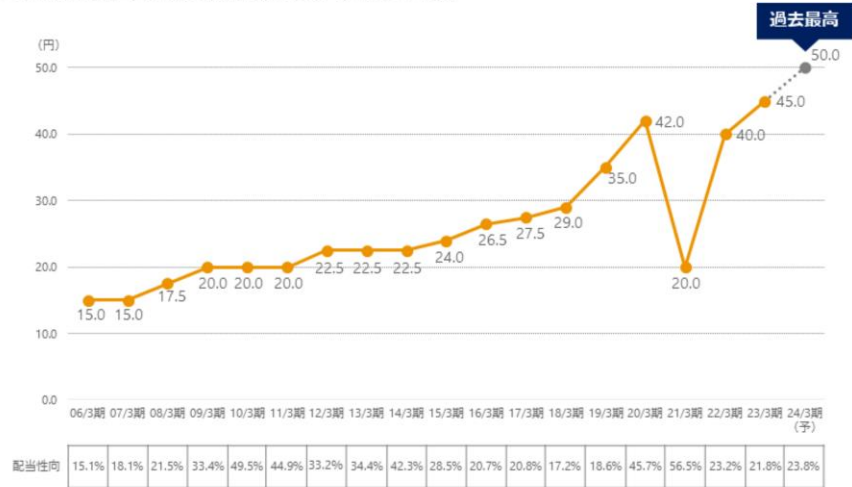
以上が第5次中期経営計画の主な取り組みです。
このスライドでは、我々の成長イメージについてご説明します。

当社の根底にあるのは、オーガニック（内部に蓄積された資源を活用した）成長です。それをテクノロジー、具体的に言いますと今ですと機械翻訳（MT）を、将来的には大規模言語モデル（LLM）等にも十分に組み込んで、生産性・効率性向上や新サービスの育成も視野に入れつつ、オーガニック成長を遂げていくのがコアの部分と思っています。

もうひとつはスライド上段でお示ししていますM&Aです。今年1月に広島県福山市にある、福山産業翻訳センターをグループ化しました。同社は特許分野では老舗の翻訳会社です。グループ化により、特許分野のさらなる増強に取り組んでいるところです。当社の特長でもお話ししました通り、我々にとってはM&Aも成長を加速させる重要な手段であると認識していますので、今後も積極的に取り組んでまいります。

株主還元

利益成長に応じた安定的かつ継続的な配当を志向。過去最高益の予想に連動し、24/3期の配当も過去最高額の50円/株を予想。



*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。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 25

最後に株主還元についてご説明いたします。

当社は上場来、安定的増配を胸に配当を続けておりましたが、コロナの影響で2021年3月期は減益となり、その結果、減配とさせていただきます。ただ、昨期は過去最高の配当額に戻させていただき、今期も過去最高の配当額である50円を予想しています。できるだけ株主の皆様にも還元できるよう、今期の業績予想達成に向けて邁進したいと思っています。

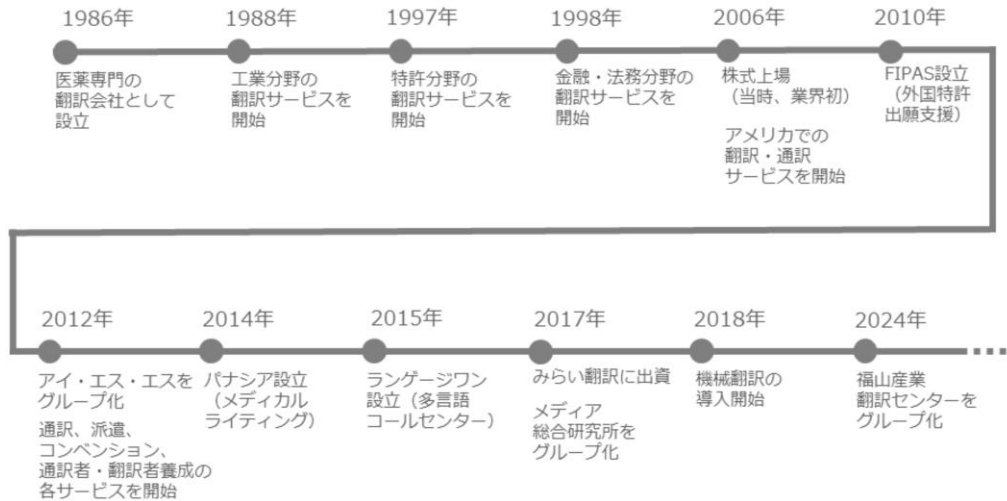
私からのご説明は以上となります。ご清聴、ありがとうございました。

[終了]

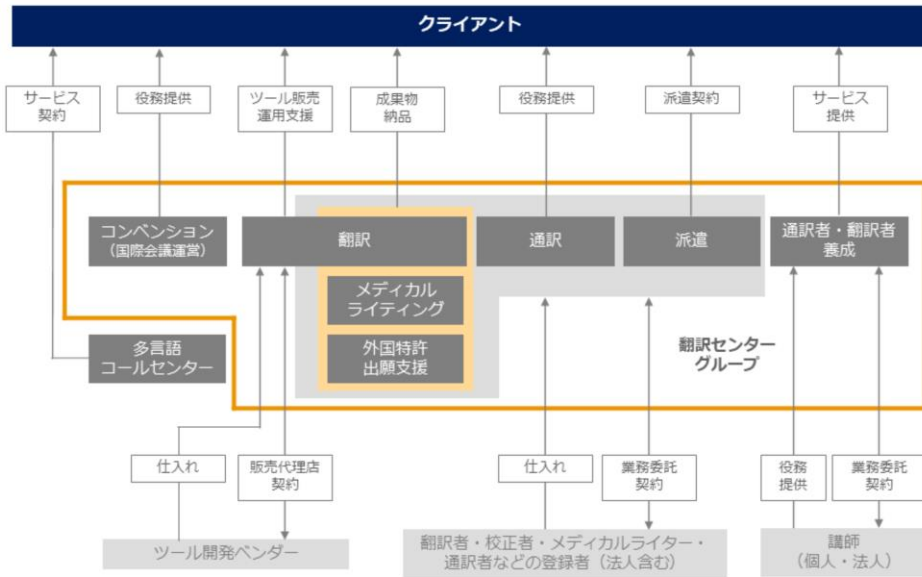
Section
4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

沿革



事業系統図



業績推移

(百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	10,618	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947
経常利益	812	905	822	465	841	960
親会社株主に帰属する当期純利益	566	630	304	117	573	686
資本金	588	588	588	588	588	588
発行済株式総数 (株) ^{*1}	1,684,500	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000
純資産額	3,939	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672
総資産額	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486
自己資本比率 (%)	68.6	67.0	73.0	71.8	70.9	75.7
売上高経常利益率 (%)	7.5	7.4	7.0	4.7	8.1	8.7
連結従業員数 (人)	518	507	522	509	520	521
登録者数 (人) ^{*2}	4,221	2,889	3,030	3,249	2,681	2,815

*1 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

*2 翻訳センター単体登録者数、19/3期より算出方法を一部変更

連結財務諸表 推移

(百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	10,618	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947
翻訳事業	7,593	8,506	8,112	7,520	7,828	8,457
特許	1,880	2,139	2,258	2,100	2,316	2,708
医薬	2,744	2,897	2,749	2,875	2,904	2,796
工業・ローライゼーション	2,239	2,725	2,472	2,038	2,028	2,376
金融・法務	729	744	632	505	580	575
派遣事業	1,127	1,192	1,200	1,228	1,212	1,119
通訳事業	933	1,039	1,022	477	655	854
コンベンション事業	496	677	782	298	220	152
その他	466	592	432	385	420	365
売上原価	6,112	6,999	6,625	5,536	5,429	5,860
売上総利益	4,506	5,009	4,925	4,373	4,907	5,087
売上総利益率	42.4%	41.7%	42.6%	44.1%	47.4%	46.4%
販売管理費	3,704	4,108	4,111	3,955	4,096	4,159
営業利益	802	900	813	418	811	928
経常利益	812	905	822	465	841	960
親会社株主に帰属する当期純利益	566	630	304	117	573	686

連結貸借対照表 推移

(百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
資産の部						
流動資産	4,668	5,220	5,213	5,515	6,311	6,611
固定資産	1,072	1,265	1,009	780	861	875
資産合計	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486
負債の部						
流動負債	1,718	1,974	1,503	1,595	1,891	1,618
固定負債	83	161	173	175	190	195
負債合計	1,801	2,135	1,676	1,770	2,081	1,813
純資産の部						
株主資本	3,923	4,332	4,531	4,514	5,068	5,630
その他の包括利益累計額	15	17	13	10	22	42
純資産合計	3,939	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672
負債純資産合計	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486

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/>