

|| 企業調査レポート ||

翻訳センター

2483 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月28日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 2024年3月期の業績概要	01
3. 2025年3月期の業績予想	02
4. 成長戦略	02
5. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 事業構成	05
■ 事業概要	06
1. 事業環境	06
2. 翻訳事業	07
3. 派遣事業	10
4. 通訳事業	10
5. コンベンション事業	11
■ 業績動向	12
1. 2024年3月期の業績	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
■ 株主還元策	18

要約

2024年3月期は主力の翻訳事業が横ばいも派遣事業・通訳事業などの復調により増収。2025年3月期は、過去最高の売上・利益を予想。新配当方針では配当性向35%を目標、増配の期待大

翻訳センター<2483>は、翻訳業界の国内最大手。医薬分野の専門翻訳会社として創業し、特許、工業・ローカライゼーション、金融・法務など専門性の高い産業翻訳分野で領域を拡大してきた。現在は翻訳だけでなく通訳、人材派遣、国際会議運営（コンベンション）、通訳者・翻訳者教育などに多角化し、顧客企業のグローバル展開における幅広い外国語ニーズに対応している。多数の中小プレーヤーがひしめく分散型事業において、組織化・システム化された営業・制作機能を整備し、品質・スピード・コストのバランス、大規模案件対応などで他社の一步先を行く。機械翻訳技術の取り込みにも積極的であり、同技術を持つ（株）みらい翻訳と資本業務提携するとともに、社内の翻訳業務にも機械翻訳を活用し、生産性を向上させている。国内翻訳業界を牽引する存在であり世界の語学サービス企業でも上位のポジションである。

1. 事業内容

主力の翻訳事業では、分野特化戦略を推進しており、「特許」「医薬」「工業・ローカライゼーション」「金融・法務」の4分野に分けて専門化し、ノウハウを蓄積している。グループネットワークを生かしたサービスの提案、ICTによる翻訳・通訳登録者マッチングシステムも強みである。現場で制作を担当するのは2,866名（2024年3月末時点）の登録者である。7年前から本格的に機械翻訳や翻訳支援ツールを導入し、品質の向上や作業時間の短縮、さらには売上総利益率の向上を達成している。大規模プロジェクトや多言語対応などに機動的に対応できることも同社の強みである。顧客数3,500社、年間受注件数は49,000件に上る。連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う、派遣事業、通訳事業、コンベンション事業はそれぞれの分野でポジションを築いているが、相互に関連して翻訳事業を含めたクロスセリングが行われ、グループのシナジーが発揮されている。

2. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の11,303百万円、営業利益が同2.8%減の902百万円、経常利益が同2.2%減の938百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.5%増の711百万円と堅調な増収とともに、好調だった前期並みの各利益を確保した。売上高に関しては、コアビジネスである翻訳事業で医薬分野の減収などが影響し前期比でほぼ横ばいとなったものの、派遣事業、通訳事業、コンベンション事業が増収を下支えした。売上総利益は前期比4.4%増であり、売上総利益率では47.0%（同0.6ポイント上昇）と高い水準を維持している。収益性の高い翻訳事業の構成比が下がったものの、機械翻訳や翻訳支援ツールを積極的に活用し、翻訳制作の生産性向上に取り組んだ成果が表れたことが粗利率上昇の要因である。販管費は期中のM&Aなどによる人件費の増加などから同6.1%増となった。結果として、営業利益及び経常利益でわずかに減益となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が同24百万円増（同3.5%増）となったのは（株）福山産業翻訳センターの株式取得に伴い、負ののれん発生益（69百万円）を計上したことが要因である。

要約

3. 2025年3月期の業績予想

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.0%増の12,100百万円、営業利益が同16.3%増の1,050百万円、経常利益が同15.0%増の1,080百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.2%増の720百万円と、各利益で過去最高益を更新する予想である。翻訳事業の売上高は大幅な増収を見込む。内訳としては、前期に受注減があった医薬分野を成長軌道に戻すことにより同354百万円増(同13.6%増)とするのが大きく貢献する。また前期好調だった特許分野、製造業中心に需要が旺盛な工業・ローカライゼーション分野、上場企業の英文開示要請に対応する金融・法務分野を含め、いずれの分野も前期を上回る増収率を予想する。派遣事業は、緩やかに回復基調にあり、堅調に推移する見込みである。通訳事業は、対面案件の増加によるプロジェクト単価増などの好影響もあり同164百万円増(同15.0%増)を見込む。営業利益は過去最高益の更新を予想する。機械翻訳の活用拡大の効果が現れることなどにより売上総利益率は47.9%(同0.9ポイント増)とさらに上昇する見込みである。販管費は、人件費増などの影響により前期比7.6%増を予想する。弊社では、外部環境が良好ななか、各セグメントでの上振れ・下振れはあるものの、事業ポートフォリオが過去から機能しており、2025年3月期も売上高は予想値を達成するものと見ている。営業利益に関しては、収益性が相対的に高い翻訳事業の伸び、特に医薬分野の復調がカギとなるだろう。

4. 成長戦略

2024年3月期には2つのM&Aにより主力の翻訳事業の強化を行った。1件目は工業・ローカライゼーション分野で顧客基盤とライティングのノウハウを持つ事業の譲渡を受けた(2023年7月、詳細非開示)。2件目は、2024年1月の福山産業翻訳センター(本社:広島県福山市)の子会社化だ。福山産業翻訳センターは、1979年の設立以来、特許翻訳サービスを中心に事業を展開しており、豊富な知見と専門性の高い人的リソース、顧客基盤を有する会社である。直近の業績は、売上高117百万円、当期純損失8百万円となっており、翻訳センターが強みとする機械翻訳を活用した体制に移行することで業績の向上が見込まれる。今後も、経営者の高齢化による事業承継を模索する企業や機械翻訳の活用体制を築くことが困難だが生産性向上の余地のある企業が、翻訳センターのグループとして再出発するといったM&Aパターンは想定されるだろう。

主力の翻訳事業においても、地域別、文書別、業種別、ビジネスモデル別など多様な切り口で市場を開拓できる余地があり、大きな成長ポテンシャルがある。地域別の観点では、同社の医薬分野では大阪エリアでの顧客開拓が順調だが、東京エリアでは未開拓の顧客が相対的に多い。また文書(ドキュメント種類)の観点では、医薬品の開発関連の文書には強いが製造・販売マーケティング、市販後調査などの文書には必ずしも入り込めていない傾向にある。業種別では東証上場企業(プライム)の決算情報及び適時開示情報の英文開示義務化が2025年4月に迫っており需要の急増が見込まれる。ビジネスモデルとしては、医薬分野で実現した「ドキュメント集約メカニズム」や特許分野で奏功している「機械翻訳活用」による事業成長が成功パターンであり、他分野での展開が期待できる。

5. 株主還元策

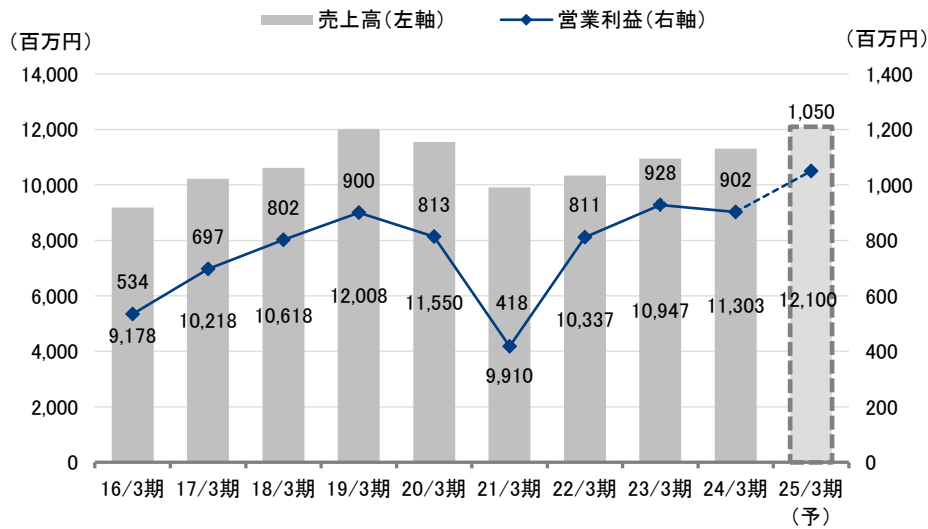
同社は、企業の利益成長に応じた継続的な還元を行うことを方針としている。2024年3月期は配当金65.0円(前期比20.0円増)、配当性向30.5%となった。同社では2024年に配当方針を変更し、配当性向で35%を目標とすることを新たに決定した。2025年3月期は配当金75.0円(前期比10.0円増)、配当性向34.8%を予想する。過去最高益を更新する予想に加え、配当性向が上昇するため増配幅が大きくなる。

要約

Key Points

- ・2024年3月期は主力の翻訳事業が横ばいも派遣事業・通訳事業などの復調により増収
- ・自己資本比率75.0%。無借金経営を継続。短期及び中長期の安全性が極めて高い
- ・2025年3月期は、過去最高の売上・利益を予想。翻訳事業は4分野ともに需要が旺盛であり成長を見込む
- ・前期は2件のM&Aにより専門性と顧客基盤を強化。今後も言語領域での拡大の可能性あり。主力の翻訳事業では地域、文書、業種、技術活用、ビジネスモデルなど多様な切り口で成長余地大
- ・2025年3月期は配当金75.0円（前期比10.0円増）配当性向34.8%予想。新配当方針では、配当性向35%を目標とする

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

**翻訳事業では地域、業種、技術活用、
ビジネスモデルなど多様な切り口で成長余地。
前期は2件のM&Aにより専門性と顧客基盤を強化。
今後も言語領域での拡大の可能性あり**

1. 会社概要

同社は、翻訳業界の国内最大手（シェア No.1）である。医薬分野の専門翻訳会社として創業し、特許、工業・ローライゼーション、金融・法務など専門性の高い産業翻訳分野で領域を拡大してきた。“すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ”を経営ビジョンとし、現在は翻訳だけでなく、通訳、人材派遣、国際会議運営（コンベンション）、多言語コールセンター、通訳者・翻訳者教育などに多角化し、顧客企業のグローバル展開における幅広い外国語ニーズに対応している。多数の中小プレーヤーがひしめく分散型事業において、同社はいち早く専門分野に特化し、組織化・システム化された営業・制作機能を整備した。品質、スピード、コストのバランスに優れ、大規模案件対応や多言語化対応で他社の一步先を行く。近年は機械翻訳などの最先端技術を積極的に活用する戦略を推進しており、社内の翻訳業務における生産性向上が著しい。同社は世界の語学サービス企業でも上位のポジションにあり、アジアのなかでも上位の売上高を上げている。

2. 沿革

同社は、1986年に医薬専門の翻訳会社として大阪で設立された。その後、工業分野・特許分野などに翻訳の専門領域を拡大し、2006年には翻訳会社で初の株式上場を果たす。その後も海外及び専門分野の子会社の設立により業容を拡大した。2012年にはアイ・エス・エスをグループ会社化し、通訳事業・派遣事業・コンベンション事業などを加え、フルラインのランゲージサービスを提供するに至っている。2015年4月には多言語コンタクトセンター事業を行うランゲージワン（株）（持分法適用会社）を設立した。2017年10月には、ニューラルネットワークによる機械翻訳（NMT:Neural Machine Translation）の技術を持つみらい翻訳に資本参加（持分比率11.3%）すると同時に、翻訳事業を手掛ける（株）メディア総合研究所を100%子会社化した。2024年1月には、（株）福山産業翻訳センターをグループ会社化した。現在子会社は海外を含めて6社である。なお、2022年4月の東京証券取引所の再編においては、新市場区分「スタンダード市場」を選択した。

会社概要

主な沿革

1986年 4月	大阪・道修町に医薬専門の翻訳会社として設立
1988年 9月	工業分野の翻訳サービスを開始
1997年 8月	特許分野の翻訳サービスを開始
1998年 4月	金融・法務分野の翻訳サービスを開始
2006年 4月	大阪証券取引所「ヘラクレス」上場
2006年11月	HC Language Solutions, Inc. を設立 (米国、カリフォルニア州)
2010年12月	(株)FIPAS (旧外国出願支援サービス) を設立 (特許出願支援サービス)
2012年 9月	(株)アイ・エス・エスをグループ会社化 (通訳、翻訳、派遣、国際会議運営)
2013年 7月	東京証券取引所 (以下、東証)「JASDAQ」市場へ指定替え
2014年10月	(株)バナシアを設立 (メディカルライティング)
2015年 4月	ランゲージワン(株)を設立 (多言語コンタクトセンター)
2017年10月	(株)みらい翻訳に資本参加
2017年11月	(株)メディア総合研究所をグループ会社化
2018年 2月	東京本社設置 (大阪本社との二本社制)
2022年 4月	東証「スタンダード市場」へ移行
2024年 1月	(株)福山産業翻訳センターをグループ会社化

出所：ホームページ、プレスリリースよりフィスコ作成

3. 事業構成

2024年3月期の売上高構成比を見ると、翻訳事業は74.8%、営業利益構成比の101.4% (全社費用調整前) を占めており、同社の大黒柱である。翻訳事業はさらに顧客業種別に分かれ、特許 (2024年3月期の売上高構成比25.7%)、医薬 (同23.0%)、工業・ローカライゼーション (同20.9%)、金融・法務 (同5.1%) の4分野がある。

翻訳事業以外では、語学スキルの高い人材を派遣する派遣事業の売上高構成比は10.4%、通訳事業は9.7%、コンベンション事業は2.0%、通訳者・翻訳者養成スクール「アイ・エス・エス・インスティテュート」を運営する語学教育及び外国特許出願支援などを行うその他事業が3.0%となっている。

事業の内容と構成 (2024年3月期)

事業セグメント	売上高構成比	営業利益構成比
特許	25.7%	101.4%
医薬	23.0%	
工業・ローカライゼーション	20.9%	
金融・法務	5.1%	
派遣事業	10.4%	4.9%
通訳事業	9.7%	10.6%
語学教育事業	2.3%	3.2%
コンベンション事業	2.1%	-7.1%
その他	3.0%	-9.9%

注：営業利益は全社費用調整前
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

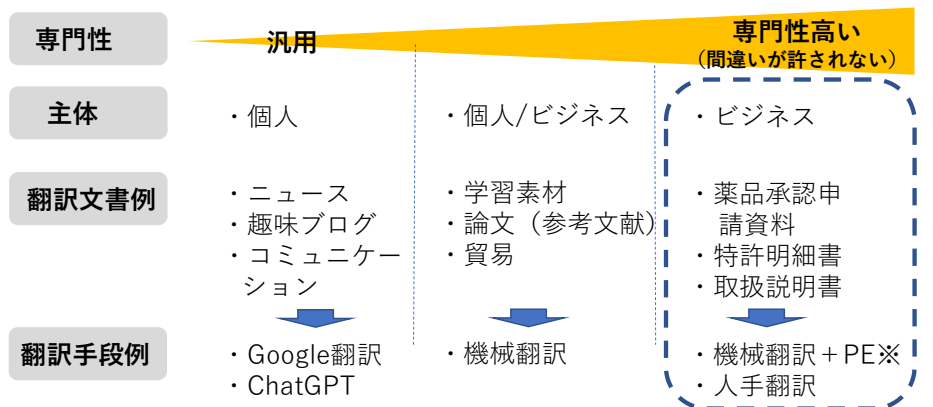
専門性の高い産業翻訳に注力。 スピード化とデジタル化が求められるなか、 機械翻訳と人手翻訳の融合が進む

1. 事業環境

国内の翻訳の市場規模は、約 3,080 億円と推計されており、産業翻訳が市場の大半を占めている。医薬・金融・自動車、電機、エネルギー、IT 通信、小売業などの国内企業のグローバル展開や外資系企業の日本進出が必要発生のドライバーとなっている。こうした環境のなか同社は着実に成長してきた。得意とするのは、「専門性が高く、間違いが許されない」文書であり、薬品承認申請資料、特許明細書、取扱説明書などが挙げられる。産業翻訳ニーズの最近の特徴として「スピード化」「デジタル化」が挙げられる。自動車、医薬品、IT 業界などをはじめ企業のグローバル化は加速しており、翻訳会社としても高いレベルの対応力が求められる。

また、AI の進展は業界に大きな変化をもたらしつつある。2016 年 11 月に Google が発表したニューラル機械翻訳 (NMT) は、それまで主流であったルールベース機械翻訳 (RMT) や統計的機械翻訳 (SMT) に比べて格段に翻訳精度を向上させ、業界を驚かせた。個人がニュースを翻訳する、ビジネスで意味を簡略的に把握するために翻訳するといった汎用的な用途では、Google 翻訳などの機械翻訳が既に浸透しており、同社が外販を担う機械翻訳「Mirai Translator®」も NMT の手法を取り入れている。2022 年 11 月には、ChatGPT が登場し、個人を中心に翻訳機能としても使われ始めている。一方で、翻訳の品質に関しては誤訳も発生するため、補助や概括の用途が主体と考えられる。産業翻訳では、これまで専門性の高い翻訳者による人手翻訳が主流であったが、近年は企業が保有する翻訳データの活用を目的に NMT の普及が進んでおり、翻訳業務の生産性は向上している。

翻訳タイプと手段



【同社の注力分野：産業翻訳】

※ ポストエディット、機械翻訳 (MT) が出力した文章を人間が確認し手直しする作業
出所：ヒアリングよりフィスコ作成

主力の翻訳事業は4分野（特許・医薬・工業・金融）に専門特化。 機械翻訳をいち早く導入し生産性の向上を実現

2. 翻訳事業

主力の翻訳事業は、同社本体、連結子会社の HC Language Solutions、(株)パナシア及びメディア総合研究所が行っている。分野特化戦略を推進しており、「特許」「医薬」「工業・ローカライゼーション」「金融・法務」の4分野に分けて専門化している。

a) 顧客業界とサービス内容

「特許分野」の顧客は特許事務所や企業の知的財産関連部署であり、主に特許出願用の明細書など特許関連文書の翻訳サービスを提供する。特許事務所においては、出願件数上位100事務所の約70%と取引実績がある。また企業（知的財産関連部署）では、電機、機械、化学、製薬やバイオといった業種の大手メーカーが中心である。

「医薬分野」の顧客は国内外の製薬会社・医療機器会社であり、医薬品・医療機器の研究開発から承認申請、マーケティングまで、あらゆるステージで発生する文書の翻訳サービスを提供する。グローバルのトップ製薬会社は外注する翻訳会社を絞る傾向にあり、プリファードベンダー（優先調達先）になれないと取り引きできない場合も増えている。同社では実績と知名度を背景に世界のトップ製薬会社の多く（世界売上高100億ドル超26社の96%）と取引実績があり、大手製薬会社をターゲットにプロジェクト型案件及び顧客常駐型サービスの拡大を推進している。

「工業・ローカライゼーション分野」は、自動車、電機、精密機械といった主要製造業からエネルギー、情報・通信、ITといった非製造業まで幅広い産業領域を対象とする。取扱文書は、仕様書、作業手順書、取扱説明書、教育資料、Webサイトなど様々であり、1つのドキュメントから複数の言語に翻訳することも多い。

「金融・法務分野」の顧客は国内外の銀行・証券・保険会社、法律事務所及び企業の管理系部署である。金融関連では目論見書や運用報告書、法務関連では各種契約書、企業管理部署関連では決算短信や有価証券報告書、株主総会招集通知、アニュアルレポートなどのIR関連の開示資料などが代表的な文書である。近年、企業の管理系部署との取り引きを拡大している。

b) 強み

同社の特長は「組織化・システム化された営業・制作機能」である。これにより要求の厳しい産業翻訳の顧客に対してバランスの良い価値（品質、スピード、コスト）を提供できるうえ、大規模プロジェクトや多言語案件にも機動的に対応できる。

事業概要

営業機能に関しては、

- 1) 専門特化によるノウハウ蓄積
- 2) 信頼されるコミュニケーションと顧客社内他部門への展開
- 3) グループネットワークを生かしたサービスの提案

などが強みとなっている。

制作機能に関しては、

- 1) 2,866名の翻訳・通訳登録者（2024年3月末時点）
- 2) ICTによる登録者マッチングシステム
- 3) NMT、PE、翻訳支援ツール（CAT）、独自開発ツール・マクロの活用
- 4) 80言語以上に対応
- 5) 専門特化した子会社（メディカルライティング、海外への特許出願支援など）

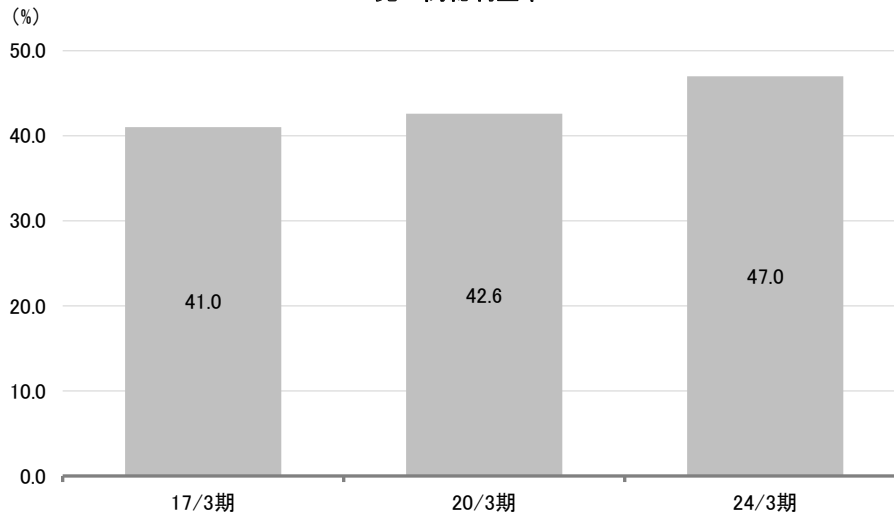
などが強みとなっている。営業及び制作の両機能は相互に影響し合い好循環を生んでいる。

同社は、基本戦略として「NMTに本格的に取り組む事業モデルへの転換」を実行してきた。NMT化を図る戦略のターニングポイントとなったのは、2017年10月に行われた機械翻訳エンジン開発会社であるみらい翻訳への資本参加（持分比率11.3%）である。2016年11月にGoogleが翻訳ツールにNMTを採用したことで翻訳精度が格段に向上したことを背景に、企業が保有する翻訳データを効果的に学習できるNMTが必要不可欠であると判断したことが資本参加の目的だった。現在同社は機械翻訳エンジン「Mirai Translator®」の代理店として外販活動も行っている。

NMT及びPEを翻訳工程に取り入れ、主要4分野で作業時間の短縮を図る取り組みを開始してから7年が経過した。成果は売上総利益率の向上という形で明らかとなっている。7年前の2017年3月期の売上総利益率は41.0%だったが、直近の2024年3月期は47.0%と6.0ポイント上昇している。価格競争において作業時間の改善効果は顧客への値引きに還元される。同社ではまだすべての案件でNMTを活用できているわけではないため、今後も継続して売上総利益率の向上が期待できる。

事業概要

売上高総利益率

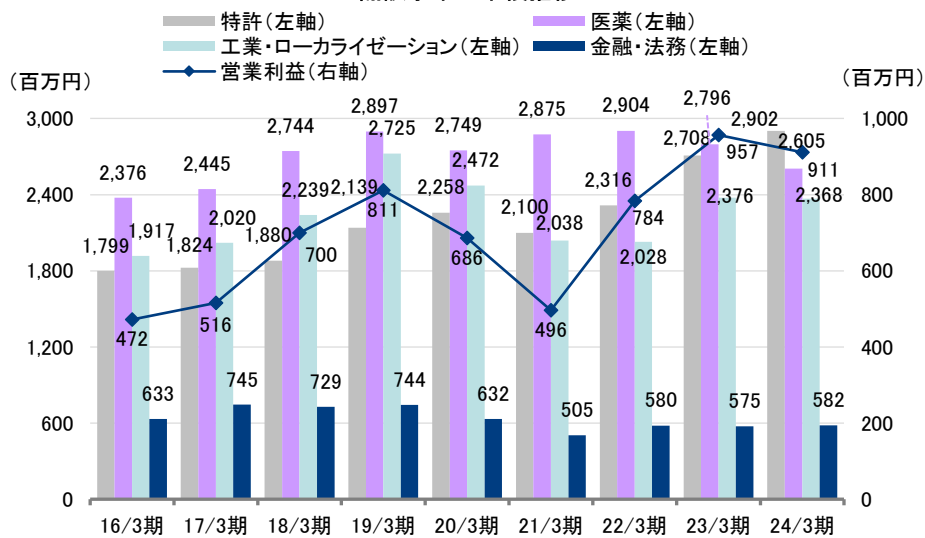


出所：決算短信よりフィスコ作成

c) セグメント別業績推移

翻訳事業全体としては、2016年3月期以前から業績が右肩上がり推移してきたが2020年3月期に踊り場となり、2021年3月期の業績は新型コロナウイルス感染症の感染拡大（以下、コロナ禍）の影響により落ち込んだ。その後は業績が回復傾向にあったが、2024年3月期は全体として需要は堅調だったものの、医薬分野での一部顧客の売上減少があり翻訳事業全体の業績に影響した。翻訳事業全体の2024年3月期の売上高は8,458百万円（前期比0.0%増）、営業利益は911百万円（同4.8%増）と増収増益となった。

翻訳事業の業績推移

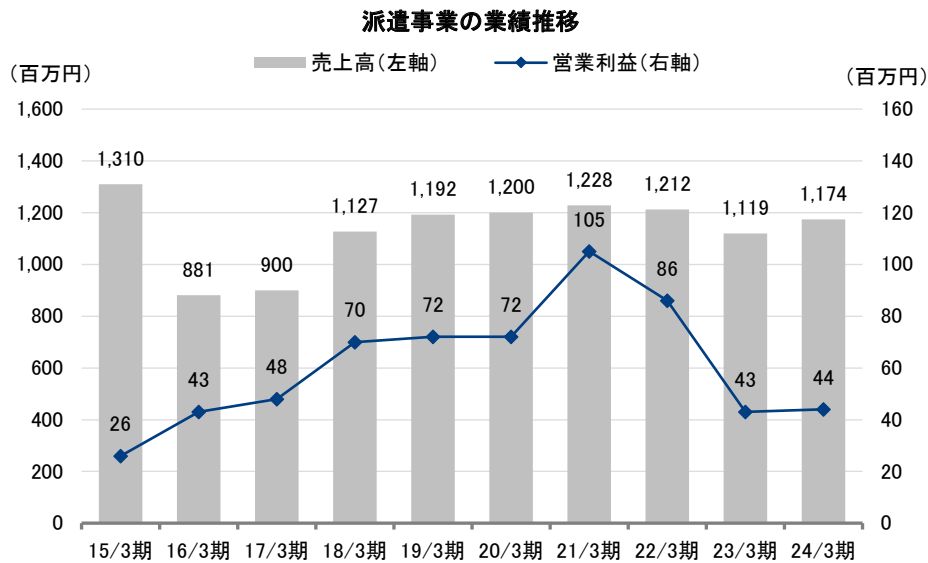


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

3. 派遣事業

派遣事業は連結子会社アイ・エス・エスが行う事業であり、語学スキルの高い人材を顧客企業へ派遣する。昨今は金融関連企業やITサービス関連企業、医薬品関連企業からの求人が堅調に推移している。2024年3月期は、語学スキルの高い人材への底堅い需要により常用雇用者数が前期を上回った。売上高は1,174百万円（前期比4.9%増）、営業利益は44百万円（同1.0%増）と堅調である。



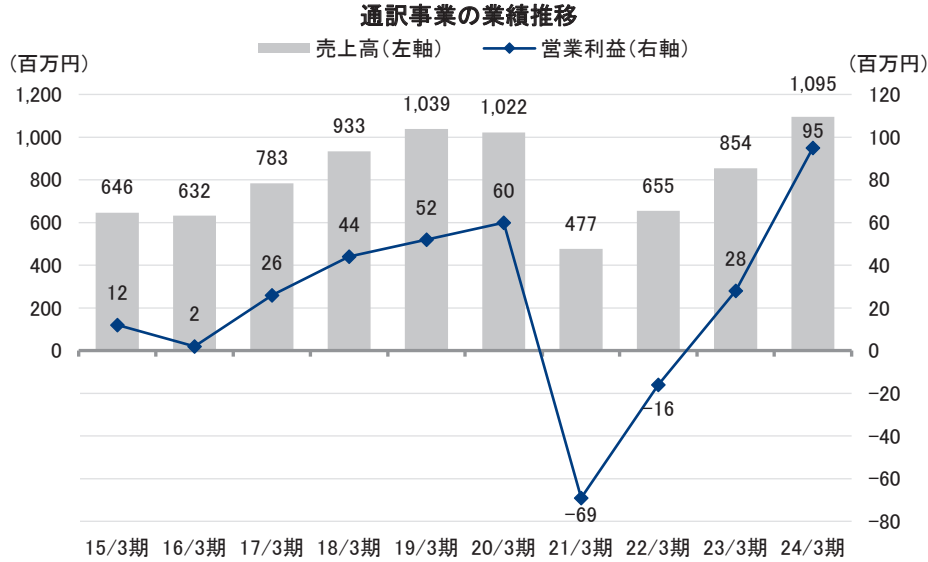
出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 通訳事業

通訳事業は連結子会社アイ・エス・エスが行う事業であり、IRカンファレンスや商品発表会、各種イベントなどでの通訳業務を請け負う。コロナ禍を契機に、顧客企業のオンライン会議に伴う通訳需要を積極的に取り込み、サービス形態の幅が広がった。ただし、オンラインでの通訳業務は対面に比べると短時間で完了する 경우가多く、案件規模が以前より小さくなる傾向にあった。2024年3月期は、医薬品関連会社や精密・通信機器メーカー、外資系コンサルティング会社、金融機関等、多様な顧客から受注を獲得した。対面（リアル）での通訳需要増加でプロジェクトの平均単価も上昇し、2024年3月期の売上高は1,095百万円（前期比28.2%増）、営業利益は95百万円（前期比234.4%増）と売上・利益ともにコロナ禍前の水準を超えた。

翻訳センター | 2024年6月28日(金)
 2483 東証スタンダード市場 | <https://www.honyakuctr.com/ir/>

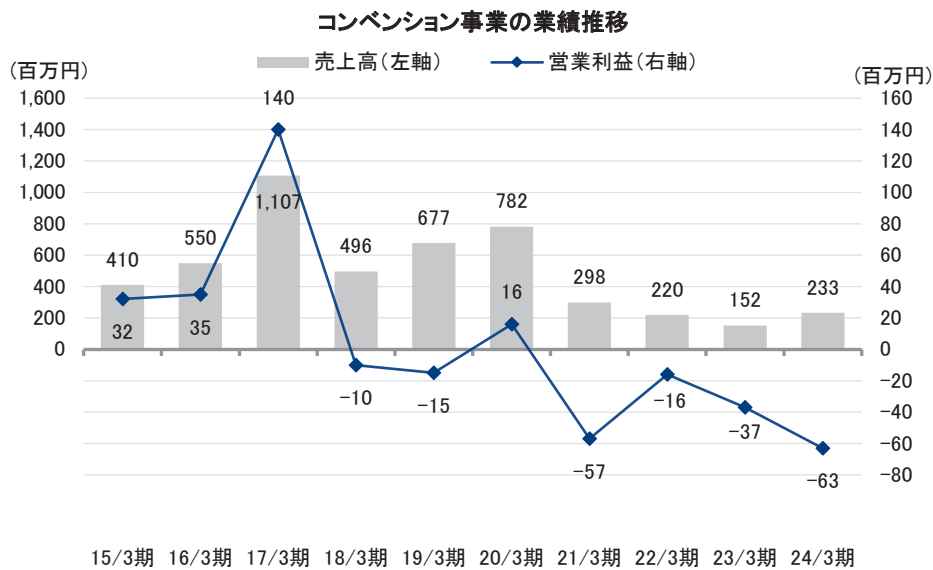
事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

5. コンベンション事業

コンベンション事業は連結子会社アイ・エス・エスが行う事業である。コンベンション開催のタイミングには、通訳や翻訳のニーズも同時に発生するため、グループシナジーが期待できる。また事業特性として、案件規模が大きくコンペティションで受注が決まるため、業績の変動が大きい。2017年3月期は大規模な国際会議を受注し大きく業績を伸ばした。コロナ禍に入ってから、イベントや国際会議・学会などの開催中止や延期の影響が大きく、現在も完全な回復には至っていない。サービスのデジタル化に伴う案件の規模縮小と競合激化も受注の減少に影響を与えている。2024年3月期の売上高は233百万円(前期比53.3%増)、営業損失は63百万円(前期は37百万円の損失)となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2024年3月期は主力の翻訳事業が横ばいも派遣事業・通訳事業などの復調により増収

1. 2024年3月期の業績

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.2%増の11,303百万円、営業利益が同2.8%減の902百万円、経常利益が同2.2%減の938百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.5%増の711百万円と堅調な増収とともに、好調だった前期並みの各利益を確保した。

売上高に関しては、コアビジネスである翻訳事業が前期比でほぼ横ばいとなったものの、派遣事業、通訳事業、コンベンション事業が増収を下支えした。翻訳事業では前期比1百万円増（前期比0.0%増）となった。特許分野では、主要顧客である特許事務所や企業の知的財産関連部署からの受注が好調に推移したことなどにより同194百万円増（同7.2%増）となった。医薬分野では、内資製薬からの受注が前期比ほぼ横ばいで推移したものの、外資製薬や外資系CRO（医薬品開発受託機関）、医療機器関連企業からの受注減少の影響もあり同191百万円減（同6.8%減）となった。工業・ローカライゼーション分野では、自動車や機械、電気機器等を中心とする製造業の顧客からの受注が拡大したものの、前期の大型案件の反動減により同8百万円減（同0.3%減）となった。金融・法務分野では、上場企業の英文開示需要を背景にIR関連文書の受注が継続して推移したことに加え、企業の管理系部署からの受注が増加したことにより、同6百万円増（同1.2%増）となった。

派遣事業においては、語学スキルの高い人材への底堅い需要により常用雇用者数が前期を上回る水準で推移したことから、同55百万円増（同4.9%増）となった。通訳事業では、主要顧客である金融機関、医薬品関連会社、精密・通信機器メーカー、外資系コンサルティング会社からの継続的な受注に加え、精密機器メーカーから大型スポット案件を獲得したことより同241百万円増（同28.2%増）と過去最高を更新した。コンベンション事業では、複数の国際的な学会の運営により同81百万円増（同53.3%増）となった。

売上総利益は前期比4.4%増であり、売上総利益率では47.0%（同0.6ポイント上昇）と高い水準を維持している。収益性の高い翻訳事業の構成比が下がったものの、機械翻訳や翻訳支援ツールを積極的に活用し、翻訳制作の生産性向上に取り組んだ成果が表れたことが粗利率上昇の要因である。販管費は期中のM&Aなどによる人件費の増加などから同6.1%増となった。結果として、営業利益及び経常利益でわずかに減益となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が同24百万円増（同3.5%増）となったのは福山産業翻訳センターの株式取得に伴い、負ののれん発生益（69百万円）を計上したことが要因である。

業績動向

2024年3月期通期業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	10,947	100.0%	11,303	100.0%	3.2%
売上原価	5,860	53.5%	5,990	53.0%	2.2%
売上総利益	5,087	46.5%	5,313	47.0%	4.4%
販管費	4,159	38.0%	4,410	39.0%	6.1%
営業利益	928	8.5%	902	8.0%	-2.8%
経常利益	960	8.8%	938	8.3%	-2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	686	6.3%	711	6.3%	3.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の業績

(単位：百万円)

事業セグメント	売上高				セグメント利益			
	23/3期 実績	24/3期 実績	増減額	増減率	23/3期 実績	24/3期 実績	増減額	増減率
翻訳事業合計	8,457	8,458	1	0.0%	957	911	-46	-4.8%
特許	2,708	2,902	194	7.2%				
医薬	2,796	2,605	-191	-6.8%				
工業・ローカライゼーション	2,376	2,368	-8	-0.3%				
金融・法務	575	582	6	1.2%				
派遣事業	1,119	1,174	55	4.9%	43	44	0	1.0%
通訳事業	854	1,095	241	28.2%	28	95	67	234.4%
コンベンション事業	152	233	81	53.3%	-37	-63	-25	68.8%
その他	365	342	-23	-6.3%	-68	-89	-20	30.3%
売上高合計	10,947	11,303	356	3.2%	923	898	-25	-2.7%

注：営業利益は全社費用調整前

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率 75.0%。無借金経営を継続。 短期及び中長期の安全性が極めて高い

2. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の総資産は前期末比 839百万円増加の 8,326百万円となった。そのうち流動資産は 678百万円増加となった。現金及び預金が 557百万円、受取手形及び売掛金が 120百万円それぞれ増加したことが主な要因である。固定資産は 161百万円増加となった。投資その他の資産が 85百万円、無形固定資産（M&Aに伴うのれんを含む）が 53百万円それぞれ増加したことが主な要因である。

業績動向

負債合計は前期末比 261 百万円増加の 2,075 百万円となった。そのうち流動負債は 235 百万円増加となった。買掛金及び未払法人税等が増加したことが主な要因である。固定負債には大きな変化はなかった。なお同社は無借金経営を継続しており、有利子負債はない。

経営指標では、流動比率で 393.3%、自己資本比率で 75.0% とともに高い水準にあり、短期及び中長期の財務の安全性は高いと言える。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	増減額
流動資産	6,611	7,289	678
(現金及び預金)	4,133	4,691	557
(受取手形及び売掛金)	2,173	2,293	120
固定資産	875	1,036	161
(無形固定資産)	46	99	53
(投資その他の資産)	792	877	85
総資産	7,486	8,326	839
流動負債	1,618	1,853	235
固定負債	195	221	26
負債合計	1,813	2,075	261
純資産合計	5,672	6,250	578
負債純資産合計	7,486	8,326	839
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	408.5%	393.3%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	75.7%	75.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は、過去最高の売上・利益を予想。 翻訳事業は4分野ともに需要が旺盛であり成長を見込む

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比 7.0% 増の 12,100 百万円、営業利益が同 16.3% 増の 1,050 百万円、経常利益が同 15.0% 増の 1,080 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.2% 増の 720 百万円と、各利益で過去最高益を更新する予想である。

翻訳センター | 2024年6月28日(金)
 2483 東証スタンダード市場 | <https://www.honyakuctr.com/ir/>

今後の見通し

翻訳事業の売上高は前期比で781百万円増（前期比9.2%増）と大幅な増収を見込む。進行中の中期経営計画の基本方針・重点施策の下、各種業界ごとに求められる専門性の確保に加え、新たにドキュメント別の専門性の追求も推し進め、顧客シェアの拡大を図る。内訳としては、前期に受注減があった医薬分野を成長軌道に戻すことにより同354百万円増（同13.6%増）とするのが大きく貢献する。また前期好調だった特許分野は同227百万円増（同7.8%増）、製造業中心に需要が旺盛な工業・ローカライゼーション分野は同141百万円増（同5.9%増）、上場企業の英文開示要請に対応する金融・法務分野は同57百万円増（同9.8%増）と、いずれの分野も前期を上回る増収率を予想する。

派遣事業は、緩やかに回復基調にあり、前期比で45百万円増（前期比3.8%増）と堅調に推移する見込みである。通訳事業は、対面案件の増加によるプロジェクト単価増などの好影響もあり同164百万円増（同15.0%増）を見込む。なお、コンベンション事業は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されることになる。コンベンション事業の位置づけは、通訳事業に付随して発生する事業機会であり、自律的な拡大は狙わない方針である。

営業利益は前期比148百万円増（前期比16.3%増）と過去最高益の更新を予想する。機械翻訳の活用拡大の効果が顕われること等により売上総利益率は47.9%（同0.9ポイント増）とさらに上昇する見込みである。販管費に関しては、人件費増などの影響により前期比339百万円（前期比7.6%増）と予想する。なお、2025年3月期上期の営業利益予想は410百万円、下期は640百万円となっており、例年どおり季節性が見られる。弊社では、外部環境が良好ななか、各セグメントでの上振れ・下振れはあるものの、事業ポートフォリオが過去から機能しており、2025年3月期も売上高は予想値を達成するものと見ている。営業利益に関しては、収益性が相対的に高い翻訳事業の伸び、特に医薬分野の復調がカギとなるだろう。

2025年3月期通期業績予想

（単位：百万円）

	24/3期		予想	25/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	11,303	100.0%	12,100	100.0%	7.0%
営業利益	902	8.0%	1,050	8.7%	16.3%
経常利益	938	8.3%	1,080	8.9%	15.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	711	6.3%	720	6.0%	1.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

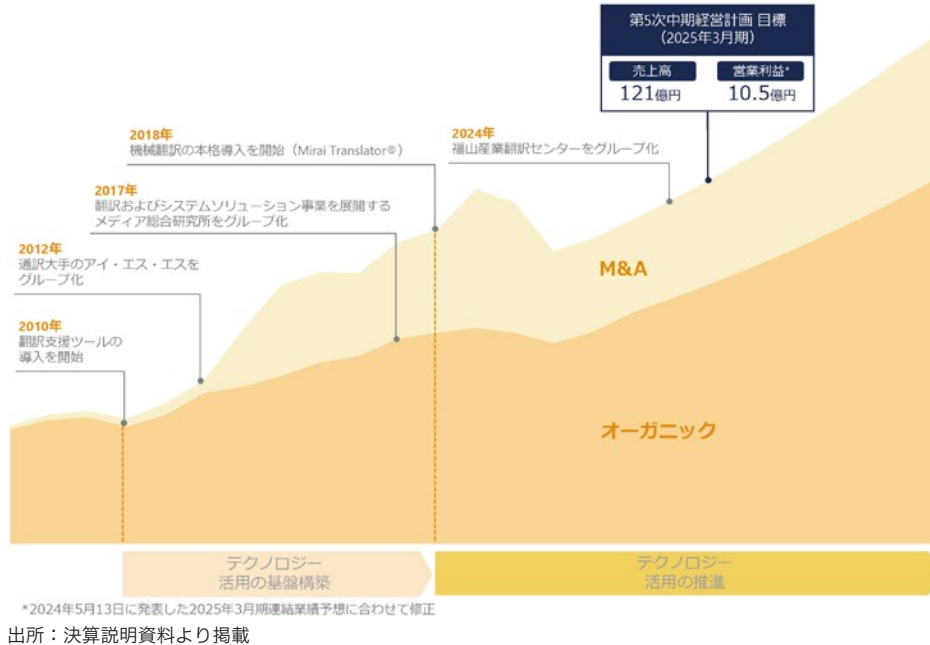
**前期は2件のM&Aにより専門性と顧客基盤を強化。
 今後も言語領域での拡大の可能性あり。主力の翻訳事業では地域、
 文章、業種、ビジネスモデルなど多様な切り口で成長余地大**

同社は、過去からM&Aを積極活用し事業領域及び事業規模を拡大してきた。一例として、2012年に通訳大手のアイ・エス・エスを子会社化、2015年にランゲージワンを設立（多言語コンタクトセンター）、2017年に翻訳及びシステムソリューション事業を展開するメディア総合研究所をグループ化、同年機械翻訳企業のみらい翻訳に資本参加している。2024年3月期には2つのM&Aにより主力の翻訳事業の強化を行った。1件目は工業・ローカライゼーション分野で顧客基盤とライティングノウハウを持つ事業の譲渡を受けた（2023年7月、詳細非開示）。2件目は、2024年1月の福山産業翻訳センター（本社：広島県福山市）の子会社化だ。福山産業翻訳センターは、1979年の設立以来、特許翻訳サービスを中心に事業を展開しており、豊富な知見と専門性の高い人的リソース、顧客基盤を有する会社である。直近の業績は、売上高117百万円、当期純損失8百万円となっており、翻訳センターが強みとする機械翻訳を活用した体制に移行することで業績の向上が見込まれる。

国内翻訳市場には、約2,000社（推定）の翻訳会社が存在し、中小規模の事業者が多い業界と言われている。今後も、経営者の高齢化による事業承継を模索する企業や機械翻訳の活用体制を築くことが困難だが生産性向上の余地のある企業が、翻訳センターのグループとして再出発するといったM&Aパターンは想定されるだろう。

中長期の成長戦略

成長イメージ

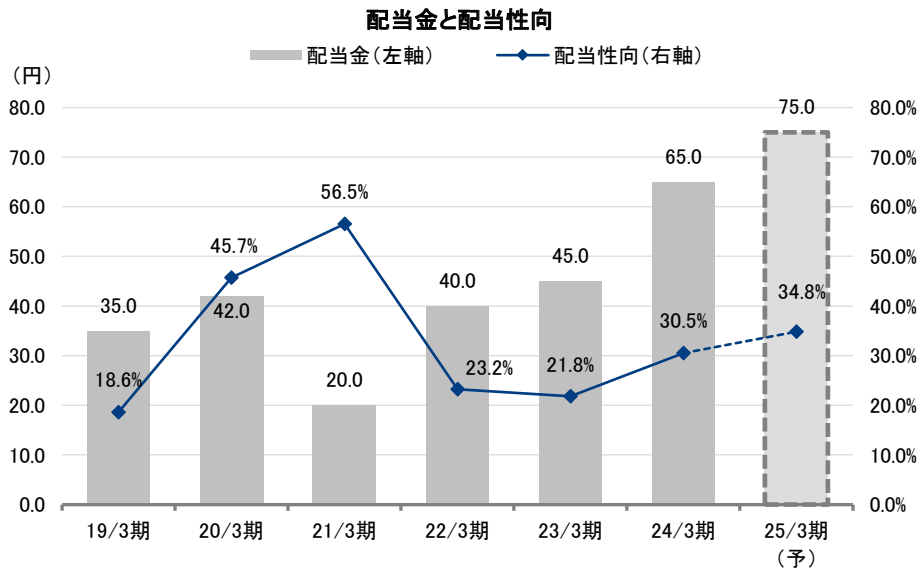


主力の翻訳事業においても、地域別、文書別、業種別、ビジネスモデル別など多様な切り口で市場を開拓できる余地があり、大きな成長ポテンシャルがある。地域別の観点では、同社の医薬分野では大阪エリアでの顧客開拓が順調だが、東京エリアでは未開拓の顧客が相対的に多い。また文書（ドキュメント種類）の観点では、医薬品の開発関連の文書には強いが製造・販売マーケティング、市販後調査などの文書には必ずしも入り込めていない傾向にある。業種別では、外部環境（規制など）が変わる節目で需要の拡大が見込める分野がある。一例では、東京証券取引所の英文開示義務化がある。2025年4月からプライム市場に上場する企業では、決算情報及び適時開示情報の英文開示が義務化される。この動きは、プライム市場以外に上場する企業にも影響を与え、対象文書以外（アニュアルレポート、コーポレートガバナンス報告書など）に波及することも想定され、翻訳ニーズの急拡大が見込まれる。同社は「ドキュメント集約メカニズム」を活用し、過去の翻訳言語資産をリサイクルすることによるコストダウン及び短時間での翻訳を実現できる。英文開示義務化では日本語・英語の同時開示が求められるため、翻訳時間の短縮化の価値は高いと言えるだろう。また「機械翻訳活用」のビジネスモデルでは、特許分野が1つの成功事例になる。機械+人を活用した生産性の高い翻訳プロセスを確立したことで、顧客には値下げの提案ができる。競争力が上がった効果も手早い、特許分野の過去5年間の年平均売上高成長率は6.3%（2019年3月期～2024年3月期）と同社翻訳事業セグメントで最も高く、直近では最大のセグメントとなっている。このような成功パターンは他の翻訳分野でも期待できるだろう。

■ 株主還元策

**2025年3月期は
 配当金 75.0 円（前期比 10.0 円増） 配当性向 34.8% 予想。
 新配当方針では、配当性向 35% を目標とする**

同社は、企業の利益成長に応じた継続的な還元を行うことを方針としている。2006 年の上場以来 12 期連続で配当金の増配または維持を続けたが、コロナ禍の影響で 2021 年 3 月期は減益となり減配、それ以降はまた増配が続いている。2024 年 3 月期は配当金 65.0 円（前期比 20.0 円増）、配当性向 30.5% となった。同社では 2024 年に配当方針を変更し、配当性向で 35% を目標とすることを新たに決定した。2025 年 3 月期は配当金 75.0 円（前期比 10.0 円増）、配当性向 34.8% を予想する。過去最高益を更新する予想に加え、配当性向が上昇するため増配幅が大きくなる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp