

すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ

2022年10月

株式会社翻訳センター（東証スタンダード 証券コード：2483）

代表取締役社長 二宮俊一郎



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。
それではこれより説明を始めます。

本日のご説明内容

1

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期1Q業績と通期予想

V. 株主還元

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



まず、当社の事業内容についてご説明いたします。

1. 事業内容

2

翻訳事業

専門に特化した翻訳サービス

派遣事業

通訳者・翻訳者の顧客企業への派遣サービス

通訳事業

専門に特化した通訳サービス

語学教育事業*

専門に特化した通訳者・翻訳者の養成

コンベンション事業

国際会議、学会、企業イベントなどの企画・運営

*語学教育事業は、量的な重要性が低下したため2022年3月期4Qより報告セグメントから除外し、その他として記載する方法に変更しています。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、当社の事業内容をご説明いたします。

我々はコア事業として翻訳事業を展開しております。
翻訳の中でも産業翻訳に特化して事業を行っております。

派遣事業では高い言語能力をもつ専門家（通訳者・翻訳者）を派遣しております。
一般的な事務業務を行うスタッフ等の派遣は行っておりません。

通訳事業では請負契約に基づき通訳者を企業に派遣しております。

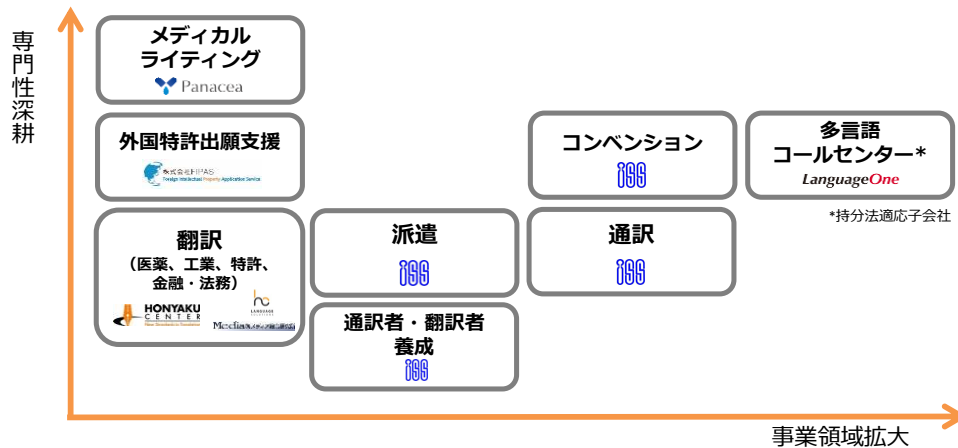
語学教育事業では通訳者・翻訳者の養成を行っております。
一般的な英会話スクール等の事業は行っておりません。
なお養成学校の卒業生には、派遣事業や通訳事業における派遣スタッフや
翻訳事業における業務委託先として活躍されている方もいらっしゃいます。
翻訳者・通訳者のキャリアパスの選択肢として位置づけている事業です。

コンベンション事業では国際会議、学会、企業イベントなどの企画・運営を行っております。

1. 事業内容

3

- ・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
- ・専門性の深耕と事業領域拡大の両立を成し遂げているのが翻訳センターグループ



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



先ほどご説明した事業を落とし込んだのが、今ご覧いただいている図になります。まず縦軸についてご説明いたします。

翻訳会社は日本国内に約2,000社あると言われております。我々は専門性の高度化を追求することで、成長してまいりました。我々が得意としている文書を文書名で申し上げると、特許であれば出願用の明細書、医薬品であれば申請用の資料や副作用の症例報告などが挙げられます。

つまり、我々は非常に高度な専門技術が必要な文書を得意としており、専門性を磨けば磨くほど、お客様の信頼が高まり、お客様に満足いただけるサービスを提供できるという好循環が生まれます。

また、我々は翻訳よりさらに高い専門性が必要であるメディカルライティングや外国特許出願支援の各サービスにも進出しております。翻訳事業では、製薬会社から依頼を受けて新薬の申請資料を翻訳していますが、メディカルライティングでは、製薬会社から臨床データを提供いただいたうえでその申請資料自体を作成するサービスを行っております。また特許出願支援も同様に、外国出願用の明細書自体を作成し、外国への出願をサポートするサービスを行っております。

つまり、申請資料や明細書そのものを作成できる能力があるなら申請資料や明細書の翻訳も対応可能である、という部分をブランディングに生かし、日々、専門性の高度化を追求しています。

次に横軸についてご説明いたします。

我々が翻訳事業を主軸に事業を運営し、事業拡大を図ろうとするなかで、日本にある通訳会社5社（7社）のうちの老舗の1社である（株）アイ・エス・エスと縁があり、M&Aを経て、2012年に通訳事業に参入しました。（株）アイ・エス・エスでは通訳事業に加えて派遣事業、コンベンション事業、通訳者育成事業を展開しています。

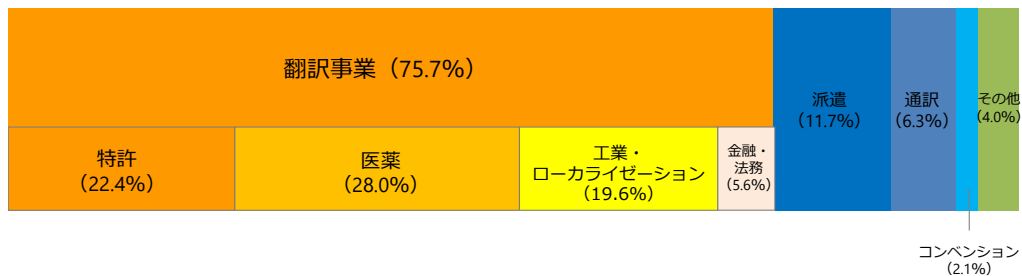
また多言語コールセンター事業では、日本語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、その他の多言語による電話通訳サービスを行っています。この事業は設備的・ノウハウ的にも我々単独での参入は困難であったため、Q&Aコーポレーション（NEC系列）と合併で事業運営を行っています。

2. 事業別売上高構成比

4

- ・連結売上高103億3,700万の約75%（約78億）は翻訳事業が占める
- ・通訳事業およびコンベンション事業の売上高構成比率はコロナ禍前と比べて低下している

2022年3月期 事業別売上高構成比



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



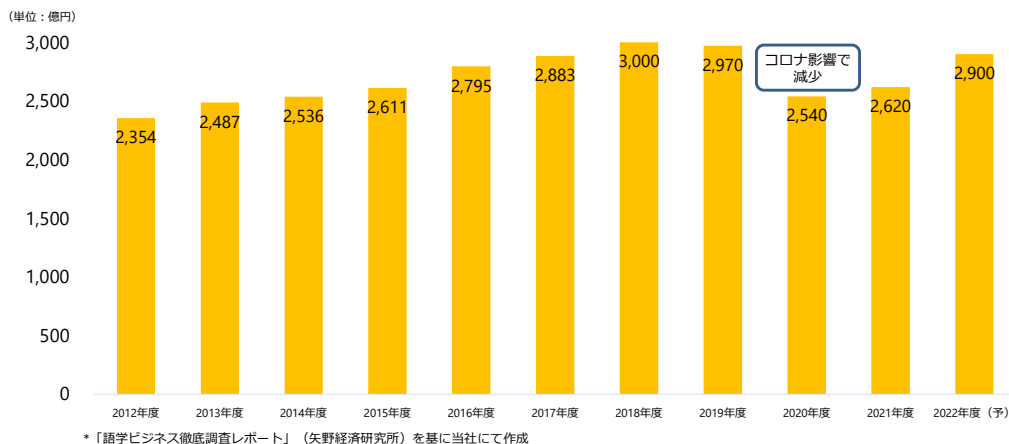
このスライドでは、事業別売上高構成比についてご説明いたします。

連結売上高の約75%は主軸である翻訳事業が占めています。
コンベンション事業においては今もなおコロナ禍の影響が継続している状況です。
その他、各事業の売上構成比率はご覧のとおりです。

3. 翻訳・通訳の国内市場規模

5

- ・市場は緩やかな成長基調にあったが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で2020年度に規模が縮小
- ・翻訳市場はコロナ禍前の水準に戻るも、通訳市場は売上規模縮小の影響から回復に時間を要する



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、市場規模についてご説明いたします。

こちらは矢野経済研究所のレポートをもとに作成した市場規模のグラフです。

注目いただきたいのは、市場自体は右肩上がり成長してきたものの2020年度で大きく下がってしまっているという点です。

その前年、2019年度が下がっているのは第4四半期から中国でコロナの流行が始まっていたことによる影響と米中対立の過熱化が要因であり、2020年度でコロナの世界的流行による影響が本格化したと認識しています。

コロナ禍に入って3年が経ちましたが、1年目は顧客の事業活動がすべて止まってしまい、ビジネス目的での訪日もなくなってしまったため、非常に厳しい状況でした。

そこから業界全体も徐々に盛り返してきております。弊社事業で申し上げます、翻訳事業はほぼ回復していますし、通訳事業もおそらく今年で戻りきるだろうと想定しています。しかしコンベンション事業は依然として厳しい状況にあります。

本日のご説明内容

6

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期1Q業績と通期予想

V. 株主還元

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



では次に、事業戦略についてご説明いたします。

1. 業界環境の変化

7

(1) 業界環境の変化

- ・長期的な変化
- ・機械翻訳の性能向上
- ・納期短縮、品質安定を図る手段として活用

(2) コロナによるニーズ変化

- ・短期的な変化
- ・「対面」から「非対面」へ
- ・インターネットを活用した情報発信ニーズの高まり

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、当社を取り巻く業界環境として2点、ご説明いたします。

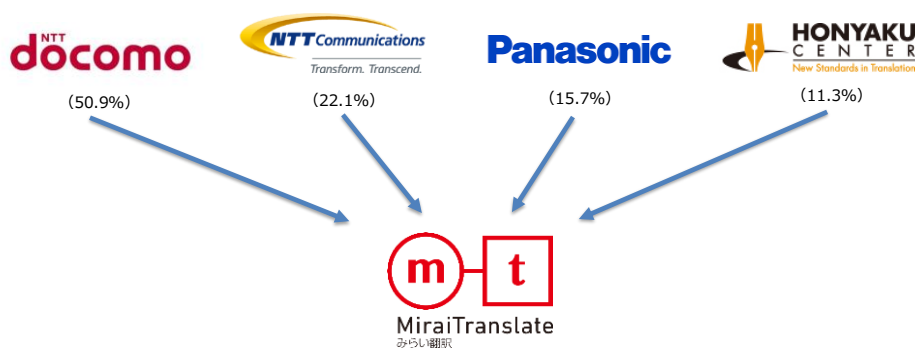
1点目は業界環境の変化です。
長期的な変化として機械翻訳の進歩が挙げられます。
機械翻訳を前提とした中で我々は何をしようとしているのか、
という点をご説明いたします。

2点目はコロナによるニーズ変化です。
こちらは1点目のような、業界構造自体を変えいくような変化ではありませんが、
目の前で起こっていることに対して我々がどう対応しようとしているのか、
という点をご説明いたします。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用（みらい翻訳へ資本参加）

8

制作フローに機械翻訳を導入、翻訳の品質安定と生産効率の向上を図る



*各社ロゴ下、カッコ内の数値は2019年6月時点の出資比率

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



それではまず、業界環境の変化についてご説明いたします。

機械翻訳を戦略の主軸に据えるとなると、
機械翻訳の開発ベンダーとのパートナーシップ構築が必須となります。
いくつかある国内外の開発ベンダーのなかから
我々がパートナーを組ませていただいたのが（株）みらい翻訳です。

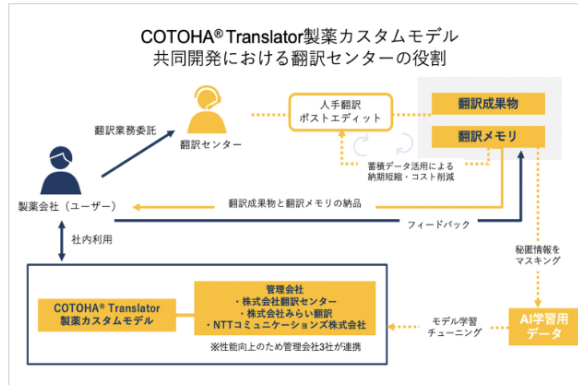
（株）みらい翻訳はNTTドコモが設立された会社であり、
NTTコミュニケーションズ、パナソニックと我々が資本参加しており、
主にNTTコミュニケーションズと我々が機械翻訳の販売を担い、
（株）みらい翻訳が機械翻訳「Mirai Translator」を開発するという
役割分担で事業運営を行っています。

次のスライドでは、（株）みらい翻訳というパートナーを得て、
実際に我々が機械翻訳をどのように戦略的に活用しているか、ご説明いたします。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用（「製薬カスタムモデル」の共同開発）

9

- ・ 導入企業数：22社（2022年9月末）
- ・ 導入後の新業務スキームにより、翻訳品質の安定、コスト削減、納期短縮を実現
- ・ 人手翻訳の発注が当社に集約する仕組みを構築し、顧客内シェアを拡大



*図は当社ウェブサイト（https://www.honyakucr.com/mt_custom/）より引用

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳の戦略的活用の1つ目、「製薬カスタムモデル」の共同開発についてご説明いたします。

これまで何度かご説明している「製薬カスタムモデル」ですが、2022年9月末時点で22社の製薬会社様に導入いただいています。

この「製薬カスタムモデル」は自社のコーパスを提供することが導入条件です。各社から提供いただいたコーパスを集約させて共有するため、「製薬カスタムモデル」は非常に性能が高い、分野特化型の機械翻訳です。

この「製薬カスタムモデル」導入により、品質の安定、コスト削減、納期短縮が実現できます。また顧客は「製薬カスタムモデル」導入後も当社に人手翻訳を発注するだけで導入後に処理した翻訳データは新たなコーパスとして当社内で整理・保管されます。そして一定期間で当社が機械翻訳に追加学習を施します。このサイクルを繰り返すことで「製薬カスタムモデル」は性能向上が期待できるのです。また当社にとっては、翻訳データが循環していく仕組みを構築することで人手翻訳の発注を集約化させる目的があります。

「製薬カスタムモデル」導入企業には翻訳のメインベンダーを他社から我々に切り替えた顧客もいらっしゃいます。機械翻訳を販売することで人手翻訳の増加が実現できるという取り組みは非常にいい形で進んでいます。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用（機械翻訳の導入）

10

■制作フローの違い

■ 機械翻訳 導入前



■ 機械翻訳 導入後



*ポストエディット、機械翻訳（NMT）で翻訳した文章を校正し、人手翻訳に近づける作業

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳の活用方法の2つ目、制作フローへの機械翻訳の導入についてご説明いたします。

我々は機械翻訳を使い、翻訳業務自体の効率化を推し進めています。数年来、機械翻訳の話をするに「機械翻訳の出現で、人による翻訳はなくなるのでは」とよく質問されました。それに対し私は「そんなことはないですよ」とよくご説明しておりました。その理由としてAIや機械翻訳は統計技術の応用なので100%の品質は保証できない、機械翻訳が出力する結果の確認作業はずっと残ると言い続けてまいりました。

本日、会場に1冊の本を持参しています。この本は隅田先生（※）、おそらく日本の機械翻訳において実務的・研究的にもナンバーワンの方だと思いますが、その先生が書かれた最新著書です。この本のなかにも私の見解と同様のことが書かれています。また「当面は機械翻訳が出力したものを人が直していくという市場は残るだろう」ともコメントされています。

我々にとっては機械翻訳は人と敵対するものではなく道具です。その道具がようやく我々のビジネスで使える精度になってきたので、今は、その道具をいかに使いこなしていくのか、その手法で他社と差別化を図っています。

上が機械翻訳を導入する前、下が導入した後の制作フローです。機械翻訳を導入することで、翻訳作業のフローが非常にシステマティックなものに変わります。データの前処理、翻訳、校正、の各作業をすべてツールのなかで行います。それにより、翻訳の品質安定と生産効率の向上というメリットが生まれます。

皆さんがイメージする機械翻訳の使い方は、例えば無料の機械翻訳であるような、ひとつのウィンドウに日本語を入れたら、もうひとつのウィンドウに英語が出てきて、それを延々と繰り返して、訳文を別ファイルに貼り付けていく、という使い方や、Wordファイルを機械翻訳に読み込ませると自動で英語になり、その訳文を少しずつ直していく、という使い方かと思います。

ですが、我々の機械翻訳の使い方は少し異なります。我々は、機械翻訳単体で使うことはなく、必ず翻訳支援ツールや自社開発のマクロと組み合わせて機械翻訳を使っています。当然、機械翻訳の中に入っているデータも当社独自のものであって、一般で使用されているものとはまったくの別物です。

そのため、皆さんが思うイメージとは少し異なります。単にシステムに入れて出てきたものを手直ししているという使い方ではありません。では実際にどのように作業しているのか、次のスライドでご説明いたします。

※国立研究開発法人情報通信研究機構（通称NICT）フェロー、アジア太平洋機械翻訳協会会長

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用（機械翻訳の導入）

11

データ前処理 原稿や過去対訳文を **独自開発ツール・マクロ** で処理し、訳文や用語の一致率を上げる

翻訳 **翻訳支援ツール (CAT)** を使って **機械翻訳 (NMT) + PE (ポストエディット)** を行う

翻訳者の作業画面 (イメージ)

黄色: 用語集 (TB) に訳語があることを指す

黄緑色: 翻訳メモリ (TM)、数字は一致率。100%重複の場合はそのまま再利用できる

赤色: 禁止用語。今回の翻訳で使用してはいけない用語を指す (誤訳の防止)

水色: 機械翻訳 (NMT) による訳文。重複率が低い文章はMTが新たに翻訳。翻訳者が訳出結果から最終的な訳文を決定する

#	Source: en-us	Target: ja-jp	Score	Category
1	About Honyaku Center		100	TM
2	Honyaku Center			TB
3	About Honyaku Center			MT

校正 生成された訳文を **翻訳支援ツール (CAT)** を使って校正する

校正後の訳文を **翻訳支援ツール (CAT)** から出力して原稿へ流し込み、DTP編集をする

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳を導入した制作フローの一部をご説明いたします。

プロである我々は翻訳支援ツールを使って翻訳します。
このスライドの中央で図示しているのが、翻訳支援ツールの画面（一部）です。
“About Honyaku Center”が原文です。この文章を翻訳すると仮定します。

この場合、スライド中央右側に翻訳支援の情報が3つ表示されています。

黄緑色、「TM」で表示されてる文章は、
翻訳メモリ（トランスレーションメモリ）が出力した訳文候補です。
過去の翻訳案件で同じ文章があった場合、データベースから訳文を引っ張ってきます。
というのも、単にいい表現、単に合っている表現ではなく、
過去案件との連動性、あるいは、原稿の中の他の箇所との連動性を取る必要があるからです。
そのため、黄緑色で表示される訳文候補を最優先で使用します。

赤色、「TB」で表示される文章は、今回の翻訳で使用してはいけない訳文を示しています。
水色、「MT」で表示される文章は、機械翻訳による訳文候補です。
「TM」の候補がない、「TM」が役に立たない時に使用します。

そして、翻訳者は表示された情報のうち、最適なものを選択し、クリックします。
クリックすると、『（決定した訳文が入る）』のセルに訳文が表示され、次の文章の翻訳に移ります。
翻訳者はこれらの作業をひたすら繰り返していきます。
つまり、単純に機械翻訳で一気に翻訳文を出力しているわけではなく、
翻訳者が翻訳支援ツールを使って、一文一文、訳文を選択・決定しています。

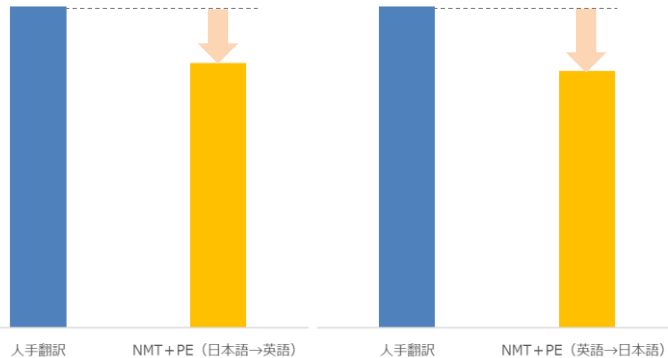
そして、翻訳者が翻訳作業を終えた後、当社にファイルが納品され、
次に校正者が翻訳支援ツールを使って、翻訳者が翻訳した訳文を校正します。
校正が終了したら、ファイルを変換し、体裁を整えて、お客様に納品しています。

我々は翻訳のプロですので、このような複雑な工程を組んで作業をしています。
長年仕組み化に取り組んでおり、他翻訳会社より一歩先をいっていると自負しています。
それでは、その効果について、次のスライドでご説明いたします。

2. 業界環境の変化 機械翻訳の戦略的活用（機械翻訳の導入）

12

翻訳作業時間の比較（4分野での平均）



機械翻訳（NMT）と
PE*の活用で
人手翻訳に比べ
約25%の時間短縮を実現

*ポストエディット、機械翻訳（NMT）で
翻訳した文章を校正し、人手翻訳に近づける作業

（2019年9月当社調べ）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳の導入効果についてご説明いたします。

我々は以前から機械翻訳の動向をずっと注視しておりました。
機械翻訳を導入しなかったのは、機械翻訳を使った訳文を人が手直しするより
人がゼロから翻訳したほうがはるかに早かったからです。
つまり、機械翻訳は「下訳の道具」にもならなかったのです。

それがニューラルネットワークによる機械翻訳（NMT）が出現したことによって
ようやく機械翻訳が「下訳の道具」として使えるようになり、
今、我々も機械翻訳を「下訳の道具」として使っています。

そして、機械翻訳を使うとどれくらい翻訳作業が早くなるのかを示したのが、こちらのグラフです。

我々は機械翻訳の導入によって、翻訳にかかる作業時間の25%短縮を実現しました。
時間を短縮し、生産性を上げることで、粗利率の向上と利益率の確保につなげています。

3. 業界環境の変化（再掲）

13

（1）業界環境の変化

- ・長期的な変化
- ・機械翻訳の性能向上
- ・納期短縮、品質安定を図る手段として活用

（2）コロナによるニーズ変化

- ・短期的な変化
- ・「対面」から「非対面」へ
- ・インターネットを活用した情報発信ニーズの高まり

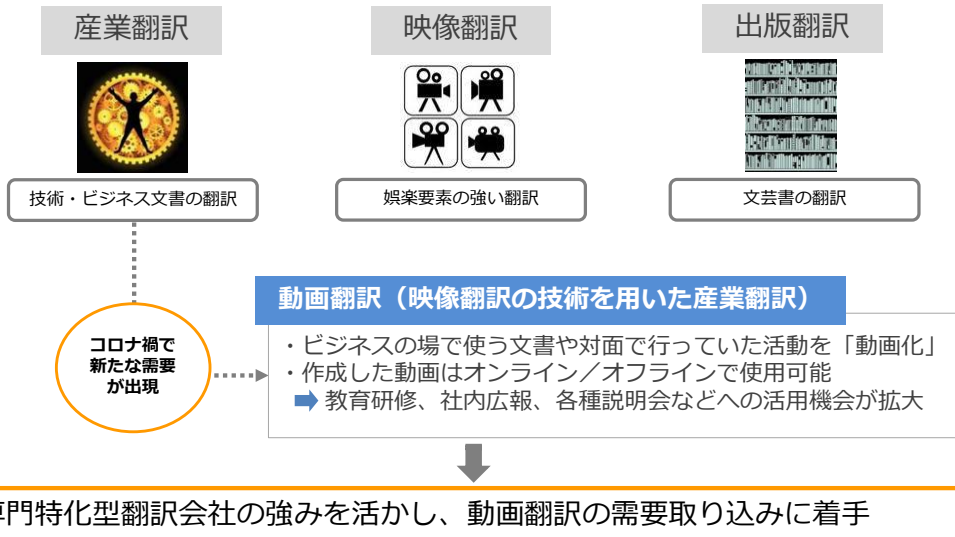
Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



それでは次に、コロナによるニーズ変化についてご説明いたします。

4. コロナによるニーズ変化 動画翻訳

14



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、コロナによって新たに生まれたニーズについてご説明いたします。

翻訳において一番大きな変化は「動画翻訳」のニーズが急激に拡大してきているという点です。この流れに対応するため、我々も今までとは違うサービスを提供しています。

動画翻訳では、映画やビデオ等、エンターテインメント系の素材を扱う映像翻訳とは違い、教育研修や広報資料等、ビジネス系の素材を扱います。

動画翻訳のニーズ出現の背景について、ご説明いたします。

コロナ禍で、従来は対面で行ってきたことを非対面に切り替えざるをえない状況が続いています。

企業研修を例にご説明すると、外国から人を招いて日本国内の工場等で研修をする、あるいは、日本の技術者が海外に赴いて、現地で研修することもあります。我々はその時に使う研修資料の翻訳も長年携わっていますが、コロナの世界的流行で往來ができなくなり、研修はすべて中止、そして、研修資料の翻訳も中止という状況に陥りました。

しかし、いつまでも研修を中止したままではお客様の事業運営にも支障が生じてしまいます。そこで、お客様と我々が解決策を話し合い、生まれてきたのが「動画翻訳」です。ビジネス系の素材を翻訳し、そのファイルを動画化することによって、従来、対面で行ってきた研修を非対面で行うことが可能になるのです。また、動画はオンライン/オフラインいずれでも使用できますので、時差や通信インフラの問題も解消されます。

このような背景から、動画翻訳のニーズは、現在、急増しています。

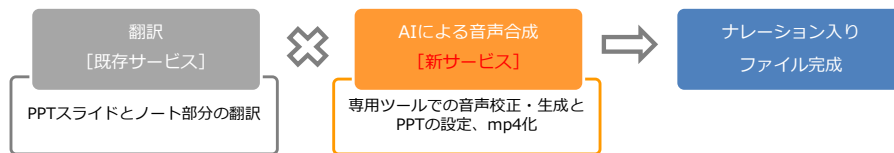
なお動画翻訳では、翻訳した資料に音声吹き込んで載せていく、あるいは字幕を入れていきますが、我々がいま注力しているのは、音声を吹き込んで載せていく手法です。我々は、人ではなく機械に喋らせる、つまり音声合成のシステムを採用し、ローコストで外国語のナレーションを実現するサービスを始めています。

また同時通訳したものを簡便的なナレーションとして動画に載せるというサービスも展開しています。これは業界的に新しいサービスとして注目されているところであり、我々も注力しています。

4. コロナによるニーズ変化 多言語AIナレーションサービス

15

AIを活用した新サービス「多言語AIナレーション」の取り扱いを開始



ナレーション入りファイルの活用例



社内外の教育研修



館内・構内放送



地域への情報提供



商品・サービス紹介

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、我々がいま注力している動画翻訳のサービスである「多言語AIナレーション」サービスについてご説明いたします。

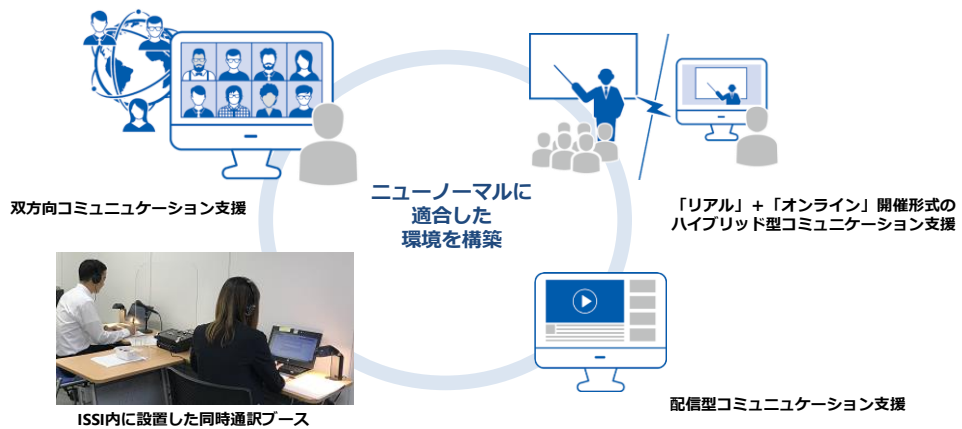
ひとつ前のスライドでご説明したとおり、ビジネス系の素材を翻訳して機械による音声合成を施し、翻訳と音声を合体させてナレーション入りのファイルを作成するのが「多言語AIナレーション」サービスです。

実際の活用例としましては、ひとつ前のスライドでご説明した社内研修、日本国内の商業施設での館内放送、外国人の居住者が多い地域での活用や商品・サービス紹介にもご利用いただいています。

5. コロナによるニーズ変化 通訳・コンベンションサービスのデジタル化

16

デジタル化により企業のグローバルコミュニケーションの機会を創出



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、通訳・コンベンションサービスのデジタル化についてご説明いたします。

通訳やコンベンション事業においては
当然ながらオンラインによるサービス提供を行っています。

通訳者もオンラインで通訳ができる体制を整えていますし、
オンライン会議システムで同時通訳を行うノウハウも構築しております。
また、養成学校内に通訳ブースや配信スタジオを開設するなど、環境面での整備も行ってあります。

6. 業界環境の変化 まとめ

17

(1) 業界環境の変化

制作フローに機械翻訳を導入して、人が機械を最大限に「使いこなす」仕組みを構築し、生産効率の向上、翻訳品質の安定を実現

(2) コロナによるニーズ変化

「対面」から「非対面」への変化に迅速に対応し、顧客企業の情報発信やグローバルコミュニケーションの機会を創出

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、業界環境の変化の要点をご説明いたします。

1点目、業界環境の変化について

機械翻訳の出現によって業界環境が変化しつつあります。
我々は機械翻訳を道具として使いこなす仕組みを構築し、
機械翻訳を最大限に活かす取り組みを推し進めています。
機械翻訳の活用という点において、我々は業界内でトップクラスであると自負しています。

2点目、コロナによるニーズ変化について

こちらは非対面でのコミュニケーションの実現に向けて、
動画翻訳のニーズの取り込みと通訳・コンベンションサービスのデジタル化を推し進めています。

本日のご説明内容

18

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期1Q業績と通期予想

V. 株主還元

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



では次に、第5次中期経営計画についてご説明いたします。

1. 第5次中期経営計画 基本方針と重点施策

19

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。

重点施策

ドキュメント集約メカニズムの構築

- ドキュメント軸による新たな専門特化領域の育成
- 顧客体験価値向上・案件集約の仕組みづくり

ドキュメント別言語資産活用モデルの確立

- ドキュメント別モデル作成によるMT（機械翻訳）精度の向上
- プロセス改善による生産効率の向上

働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備

- 働き方改革などのニューノーマルに対応した労働・職場環境の実現
- IT人材・技術への積極的な投資と事業変革を支える経営基盤の整備

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、新たに策定した第五次中期経営計画についてご説明いたします。

第5次中計の基本方針は

「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。」です。

これを簡潔に申し上げますと、専門領域を確立して言語資産（データ）を集めていき、集めた言語資産（データ）を活用することで他社と差別化を図る、ということになります。

我々は業界内では特許と医薬の2分野に強みがあると認識されており、この2分野が業績を牽引しています。売上が多いということは、言語資産（データ）がたくさん集まり、言語資産（データ）がたくさん集まることで高性能な機械翻訳を作ることができ、高性能な機械翻訳を活用することで、同業他社よりも品質の高い翻訳サービスを安く早く提供できる、という好循環が成立します。こういった循環が回る領域をさらに増やしていきたいと考え、現在、取り組みを進めています。

新たな領域として可能性が考えられるのは、例えばディスクロージャー領域です。市場再編の影響から英文開示の機運が高まっており、急速に英語化ニーズが高まっています。我々もディスクロージャー関連の翻訳を相対的に支援していますが、追いついていない状況です。日本の場合、3月決算企業が多く、決算開示時期が集中するという課題があります。この課題を解決するために、さまざまな仕組みを作る必要があると考えています。我々にはさらなる作業効率化が求められますし、お客様には原稿となるディスクロージャー資料の作成時期を早めていただくといった協力も必要となるでしょう。どうか仕組みを構築して、全上場企業とは言わないまでも、それなりの数のお客様から同時にご発注いただいても対応できる環境を構築したいと考えています。また企業内研修というジャンルも新たな領域のターゲットになりうる可能性を秘めていると考えています。

こういった場で成果を報告できるよう、着実に取り組みを進めていきたいと考えています。

2. 第5次中期経営計画 業績目標

20

重点施策の遂行を通じ、さらなる成長と収益性向上を追求

■ 業績目標

単位：百万円、%

	2022年3月期 実績	2025年3月期 目標	増減	伸率
売上高	10,337	12,100	1,763	17.0
営業利益	811	1,100	289	35.6
当期純利益	573	750	177	30.8

■ 経営指標

	2022年3月期 実績	2025年3月期 目標
連結営業利益率	7.8%	9%
自己資本利益率 (ROE)	11.9%	12%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、新たに策定した第五次中期経営計画の業績目標についてご説明いたします。

第五次中計の重点施策を着実に遂行することにより、さらなる成長と収益性向上を追求していきたいと考えています。

2025年3月期の売上目標は121億、営業利益は11億、当期純利益は7億5,000万、経営指標として連結営業利益率9%、ROE12%を掲げています。

本日のご説明内容

21

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期1Q業績と通期予想

V. 株主還元

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



次に、2023年3月期第1四半期の業績と通期予想についてご説明いたします。

1. 2023年3月期 第1四半期 業績

22

単位：百万円、%、円

	2022/3期 1Q	2023/3期 1Q	増 減	伸 率
売上高	2,465	2,480	15	0.6
営業利益	178	165	△13	△7.6
経常利益	174	168	△5	△2.9
親会社株主に帰属する四半期純利益	111	108	△3	△3.4
1株当たり四半期純利益	33.64	32.45	—	—

*2023年3月期1QにおいてはUS1ドル=117.79円で換算しています。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、2023年3月期第1四半期の業績についてご説明いたします。

2023年3月期第1四半期の売上高は24億8,000万、同営業利益は1億6,500万、同四半期純利益は1億800万となっております。
前年第1四半期と比べて微増収・減益ですが、計画通りに進捗しています。

2. 事業別売上高 1Q業績と通期予想

23

単位：百万円、%

	2023/3期		2022/3期 1Q	2023/3期 (予)		2022/3期
	1Q	伸率		伸率	伸率	
翻訳事業	1,901	2.3	1,857	8,500	8.6	7,828
特許	631	13.5	556	2,540	9.7	2,316
医薬	654	△8.5	715	3,100	6.7	2,904
工業・ローカライゼーション	461	1.9	452	2,220	9.5	2,028
金融・法務	153	14.9	133	640	10.3	580
派遣事業	276	△10.3	308	1,270	4.8	1,212
通訳事業	184	20.6	152	720	9.9	655
コンベンション事業	14	△65.4	42	180	△18.5	220
その他	104	0.5	103	430	3.9	420
売上高合計	2,480	0.6	2,465	11,100	7.4	10,337

*その他には語学教育事業および外国出願支援事業などが含まれます。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、2023年3月期第1四半期の事業別売上高と通期予想についてご説明いたします。

翻訳事業は特許が好調で、医薬が今ひとつのばしきれていない状況ですが、概ね堅調に推移しています。

派遣事業は当第1四半期は前年第1四半期比で減収となっておりますが、今期末には回復する見込みと捉えています。

通訳事業は水際対策の緩和によりビジネス目的の訪日需要の回復が期待されます。

足元においては製造監査案件の需要が膨らんでいます。

前年第1四半期と比較し20%の売上増ですが、期が進むにつれ、さらに回復すると見込んでおります。

3. 損益計算書 1Q業績と通期予想

24

単位：百万円、%

	2023/3期		2022/3期		2023/3期		2022/3期	
	1Q	売上比	1Q	売上比	(予)	売上比		売上比
売上高	2,480	100.0	2,465	100.0	11,100	100.0	10,337	100.0
売上原価	1,287	51.8	1,291	52.4	5,800	52.2	5,429	52.5
売上総利益	1,193	48.1	1,173	47.6	5,300	47.7	4,907	47.4
販売費及び一般管理費	1,028	41.4	995	40.4	4,390	39.5	4,096	39.6
営業利益	165	6.6	178	7.2	910	8.1	811	7.8
営業外損益	3	0.0	△4	—	10	0.0	29	0.2
経常利益	168	6.8	174	7.1	920	8.2	841	8.1
特別損益	—	—	—	—	—	—	△2	—
親会社株主に帰属する 当期／四半期純利益	108	4.3	111	4.5	620	5.5	573	5.5

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、2023年3月期第1四半期の損益計算書と損益計算書の通期予想についてご説明いたします。

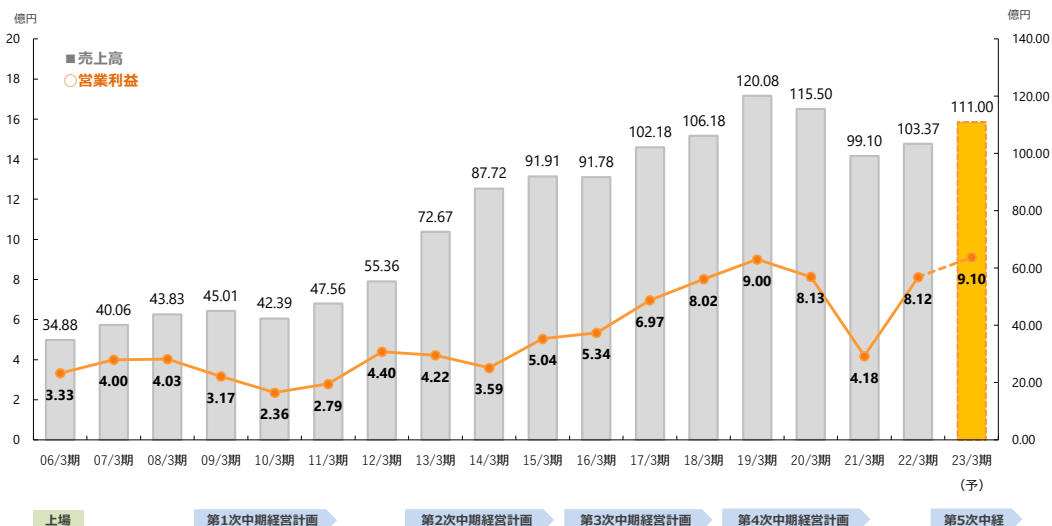
注目いただきたいのは売上総利益率です。

先にご説明した機械翻訳の導入・取り組みによって売上総利益率の向上を目指しています。

また営業利益においては、過去最高額を予想しております。

4. 業績推移

25



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、業績推移についてご説明いたします。

コンベンション事業などコロナ禍の影響が続いている事業もあるため売上高の回復はなだらかですが、営業利益は過去最高額を達成できると予想しております。

本日のご説明内容

26

I. 事業紹介

II. 事業戦略と進捗

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期1Q業績と通期予想

V. 株主還元

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

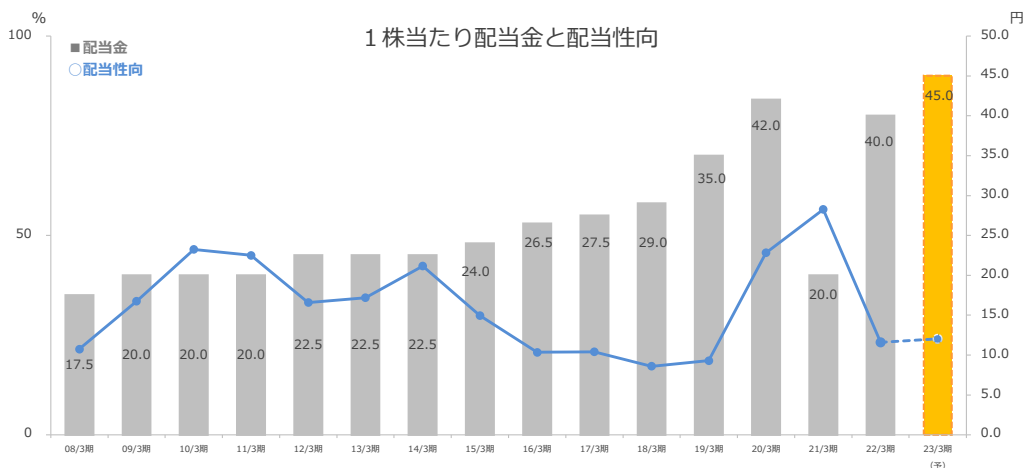


それでは最後に、株主還元についてご説明いたします。

1. 株主還元

27

23/3期の配当は1株当たり45円を予想（前期比+5円）



*2018年4月1日付で株式1株につき2株の株式分割を実施しております。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.



このスライドでは、株主還元についてご説明いたします。

当社はこれまで減配することなく、わずかでも増配することを念頭において事業を運営してきましたが、コロナ禍の2020年3月期は利益が落ち込んだため、やむなく減配とさせていただきます。その結果として配当性向が跳ね上がっています。

進期である2023年3月期は過去最高益の達成を予想していますので、それに合わせて配当も最高額の1株当たり45円を予想しております。

以上で私からの説明を終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。

【次ページに質疑応答を掲載しています】

質疑応答

Q1：何言語に対応していますか。おおよその売上比率を教えてください。

A1：約80言語に対応しています。売上の約9割は英語が占め、以下、中国語、韓国語、FIGSと呼ばれる欧州言語と続きます。

Q2：「製薬カスタムモデル」の導入は2025年3月期までに何社まで拡大させる計画ですか。

A2：「製薬カスタムモデル」は2022年9月時点で22社に導入いただいておりますが、具体的な社数目標は据えておりません。1社でも多くの企業にこのプロジェクトに参画いただきたいと考えています。

Q3：「製薬カスタムモデル」のような分野特化型モデルの他業界への広がりについて教えてください。

A3：他業界への展開は常の課題と認識しています。そのため第5次中期経営計画にも施策に織り込み、取り組みを続けています。

Q4：筆頭株主のエムスリーとはビジネス上の繋がりはあるのでしょうか

A4：エムスリー社とは資本業務提携をしています。先方が運営する医療従事者向けサイトにおいて医学論文の翻訳校正サービスを提供しています。

Q5：機械翻訳の導入で売上増は期待できると思いますが、利益にも貢献しますか

A5：売上はもちろんのことですが、利益への貢献のほうが大きいと認識しています。さきほど25%の作業効率化を実現とご説明しましたが、効率化により粗利率が拡大してきています。

Q6：人の手が介在しない完全自動翻訳の未来は来るものなののでしょうか。それはどれくらい先なののでしょうか。

A6：どのくらい先かは私にはわかりません。ただ完全自動翻訳は「用途によっては」既に達成されていると考えます。「用途によっては」というのは、どういうことかを説明しますと、例えば海外旅行の際、外国語での日常会話に機械翻訳を使えばコミュニケーションは成り立ちますし、ビジネスシーンにおいても、外国語で書かれた文献の内容を把握したいのなら機械翻訳を使えば事足ります。つまり、話している、あるいは書かれている内容の「把握だけ」が目的の場合、多少の間違いは許容されるため、機械翻訳を使えば十分であり、その意味でいえば、機械翻訳だけで完結する時代はもう足元に来ていると考えます。

ただ、少なからずとも世の中には間違いがあってはならないドキュメントというのがあり、当社はそれらを完璧な翻訳に仕上げるといったサービスを提供しています。よって機械翻訳と人手翻訳は用途が違うため力ネバリゼーションが起きる部分はさほど大きくはない、というふうにお考えいただけたらいいと思います。

[質疑応答終了]

参考資料

1. 会社概要

30

■会社名	株式会社 翻訳センター
■代表者	二宮 俊一郎
■本社所在地	大阪府大阪市中央区久太郎町4丁目1番3号
■設立	1986年4月
■資本金	5億8,844万円（2022年3月末現在）
■連結売上高	103億3,732万円（2022年3月期実績）
■事業所	【国内】大阪、東京、名古屋 【海外】サンフランシスコ、ニューヨーク（営業所）
■連結従業員数	518人（2022年3月末現在）
■関係会社 [事業内容]	(株) アイ・エス・エス [通訳、人材派遣、コンベンション、通訳者・翻訳者養成] (株) FIPAS [海外への特許出願支援] (株) パナシア [メディカルライティング] (株) メディア総合研究所 [翻訳] HC Language Solutions, Inc. [翻訳、通訳] ランゲージワン (株) [多言語コールセンター]

2. 沿革

31

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（現・東京証券取引所「JASDAQ」）
2006年11月	HC Language Solutions, Inc. 設立（アメリカ、カリフォルニア州）
2010年12月	株式会社FIPAS（旧 株式会社外国出願支援サービス） 設立
2012年9月	株式会社アイ・エス・エスをグループ会社化
2014年10月	株式会社パナシア 設立
2015年4月	ランゲージワン株式会社 設立
2017年10月	株式会社みらい翻訳に資本参加
2017年11月	株式会社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）

3. 事業セグメントおよびグループ会社 一覧

32

	翻訳事業	通訳事業	派遣事業	コンベンション事業	その他
翻訳センター	●				●
アイ・エス・エス		●	●	●	●
FIPAS					●
パナシア	●				
HC Language Solutions, Inc.	●				
メディア総合研究所	●				

*2015年4月設立のランゲージワン（株）（多言語コンタクトセンター事業）は持分法適用会社につき、事業セグメントには含まれておりません。

*（株）アイ・エス・エスは2020年4月1日付で語学教育事業を展開する（株）アイ・エス・エス・インスティテュートを吸収合併しています。

*語学教育事業は、量的な重要性が低下したため2022年3月期4Qより報告セグメントから除外し、その他として記載する方法に変更しています。

4. 連結業績推移

33

	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
売上高（百万円）	10,218	10,618	12,008	11,550	9,910	10,337
経常利益（百万円）	699	812	905	822	465	841
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	444	566	630	304	117	573
資本金（百万円）	588	588	588	588	588	588
発行済株式総数（株）（*1）	1,684,500	1,684,500	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000
純資産額（百万円）	3,477	3,939	4,350	4,545	4,524	5,090
総資産額（百万円）	5,111	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172
自己資本比率（%）	68.0	68.6	67.0	73.0	71.8	70.9
売上高経常利益率（%）	6.8	7.5	7.4	7.0	4.7	8.1
従業員数（人）（*2）	413	518	507	522	509	518
登録者数（人）（*3）	4,428	4,221	2,889	3,030	3,249	2,681

*1 2018年4月1付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施

*2 連結正社員数

*3 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

5. 事業別業績推移

34

単位：百万円

	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
翻訳事業	7,035	7,593	8,506	8,112	7,520	7,828
特許	1,824	1,880	2,139	2,258	2,100	2,316
医薬	2,445	2,744	2,897	2,749	2,875	2,904
工業・ローカライゼーション	2,020	2,239	2,725	2,472	2,038	2,028
金融・法務	745	729	744	632	505	580
派遣事業	900	1,127	1,192	1,200	1,228	1,212
通訳事業	783	933	1,039	1,022	477	655
コンベンション事業	1,107	496	677	782	298	220
その他	390	466	592	432	385	420
売上高合計	10,218	10,618	12,008	11,550	9,910	10,337

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



6. 損益計算書 推移

35

単位：百万円、%

	2017/3期		2018/3期		2019/3期		2020/3期		2021/3期		2022/3期	
		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	10,218	100.0	10,618	100.0	12,008	100.0	11,550	100.0	9,910	100.0	10,337	100.0
売上原価	6,026	58.9	6,112	57.5	6,999	58.2	6,625	57.4	5,536	55.9	5,429	52.5
売上総利益	4,191	41.0	4,506	42.4	5,009	41.7	4,925	42.6	4,373	44.1	4,907	47.4
販売費及び一般管理費	3,494	34.2	3,704	34.8	4,108	34.2	4,111	35.6	3,955	39.9	4,096	39.6
営業利益	697	6.8	802	7.5	900	7.4	813	7.0	418	4.2	811	7.8
営業外収益	5	0.0	10	0.0	5	0.0	10	0.1	49	0.4	40	0.3
営業外費用	3	0.0	0	0.0	0	0.0	1	0.0	2	0.0	10	0.0
経常利益	699	6.8	812	7.6	905	7.5	822	7.1	465	4.6	841	8.1
特別損益	1	0.0	12	0.0	50	0.4	△324	-	△193	-	△2	-
税金等調整前当期純利益	700	6.9	824	7.7	954	7.9	498	4.3	271	2.7	838	8.1
親会社株主に帰属する当期純利益	444	4.3	566	5.3	630	5.2	304	2.6	117	1.1	573	5.5
販売費及び一般管理費	3,494	100.0	3,704	100.0	4,108	100.0	4,111	100.0	3,955	100.0	4,096	100.0
人件費	2,537	72.6	2,653	71.6	2,878	70.0	2,926	71.2	2,786	70.4	2,984	72.8
人件費以外	957	27.4	1,051	28.4	1,230	30.0	1,185	28.8	1,169	29.6	1,112	27.2

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



7. 貸借対照表 推移

36

単位：百万円

	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期
(資産の部)						
流動資産	4,632	4,668	5,220	5,213	5,515	6,311
固定資産	478	1,072	1,265	1,009	780	861
資産合計	5,111	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172
(負債の部)						
流動負債	1,543	1,718	1,974	1,503	1,595	1,891
固定負債	90	83	161	173	175	190
負債合計	1,633	1,801	2,135	1,676	1,770	2,081
(純資産の部)						
I. 株主資本	3,449	3,923	4,332	4,531	4,514	5,068
II. その他の包括利益累計額	28	15	17	13	10	22
III. 少数株主持分	-	-	-	-	-	-
純資産合計	3,477	3,939	4,350	4,545	4,524	5,090
負債純資産合計	5,111	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



株式会社翻訳センター 経営企画室

TEL:03-6369-9963 E-mail:ir@honyakutr.co.jp

URL : <http://www.honyakutr.com/>

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または
約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。