

すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ

2023年3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。
本日は説明会にご参加いただき、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。

本日のご説明内容

1

I. 事業紹介

II. 事業戦略

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期 業績予想

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。

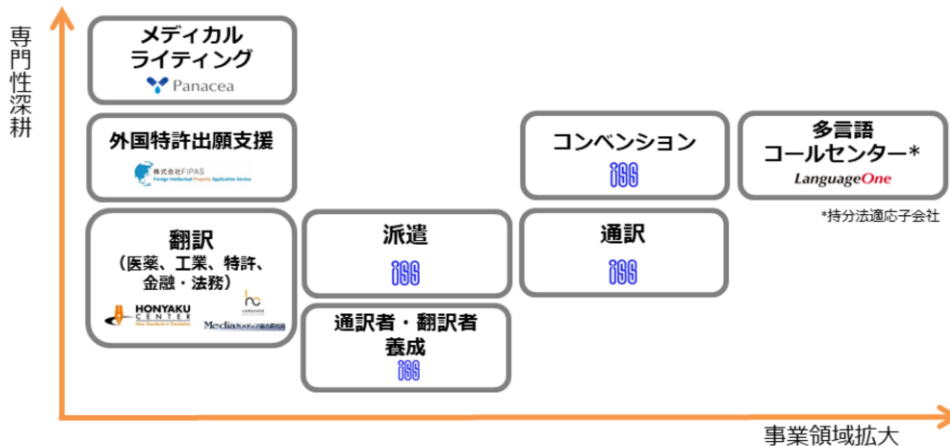
語学教育事業では通訳者・翻訳者の養成を行っております。
一般的な英会話スクール等の事業は行っておりません。
なお養成学校の卒業生には、派遣事業や通訳事業における派遣スタッフや
翻訳事業における業務委託先として活躍されている方もいらっしゃいます。
翻訳者・通訳者のキャリアパスの選択肢として位置づけている事業です。

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。

いずれも外国語のコミュニケーションにかかわる事業というのが共通項となっています。

1. 事業内容

- ・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社あると言われています。

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ます、

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。

我々は翻訳事業を主軸とするなかで、事業領域の拡大手段としてM&Aを積極的に活用してきました。

2012年に老舗の通訳会社である（株）アイ・エス・エスをM&Aし、通訳事業に参入しました。

同社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・翻訳者育成事業を展開しています。

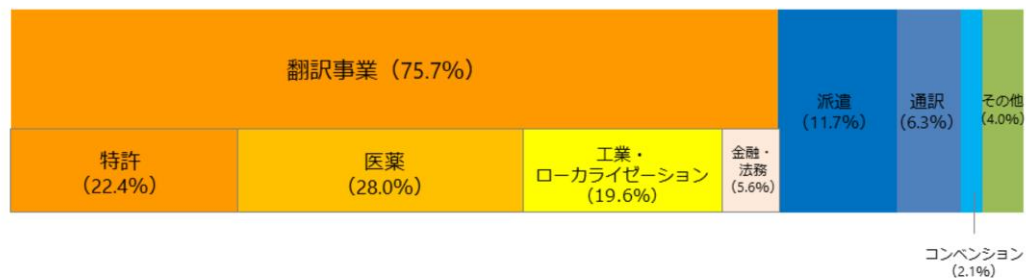
また多言語コールセンター事業では、日本語、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、その他の多言語による電話通訳サービスを行っています。この事業は設備的・ノウハウ的にも我々単独での参入は困難であったため、Q&Aコーポレーション（NEC系列）と合併で事業運営を行っています。

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.



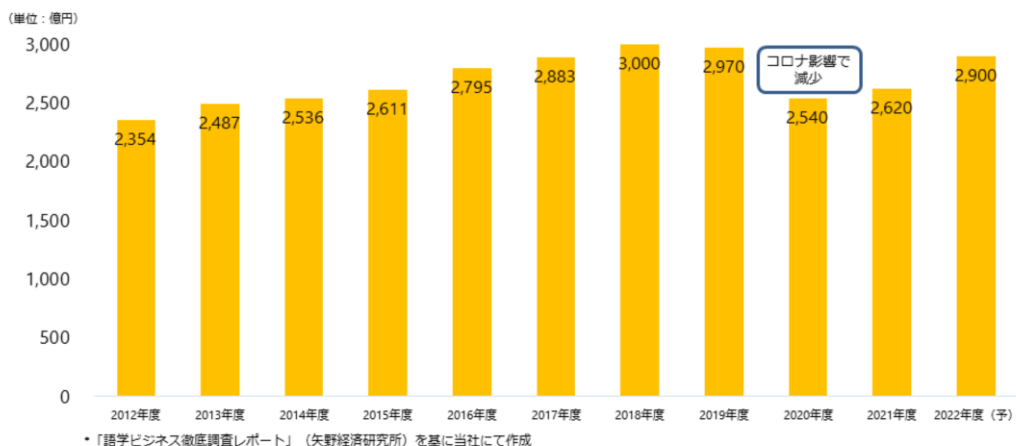
このスライドでは、事業別売上高構成比についてご説明いたします。

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



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翻訳・通訳の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新型コロナウイルスの世界的流行により2020年度で大きく下がってしまっているという点です。

コロナ禍に入って3年経ちましたが、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予想しています。

一方、機械翻訳の影響程度についてよくご質問を受けますが、Google社が2016年に機械翻訳 (GNMT) を発表した後も市場規模は伸長しています。2019年度で若干下がっているのは、同年第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と思われます。

ですので、基本的に業界全体が機械翻訳の影響を受けている状況ではございません。

本日のご説明内容

6

I. 事業紹介

II. 事業戦略

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

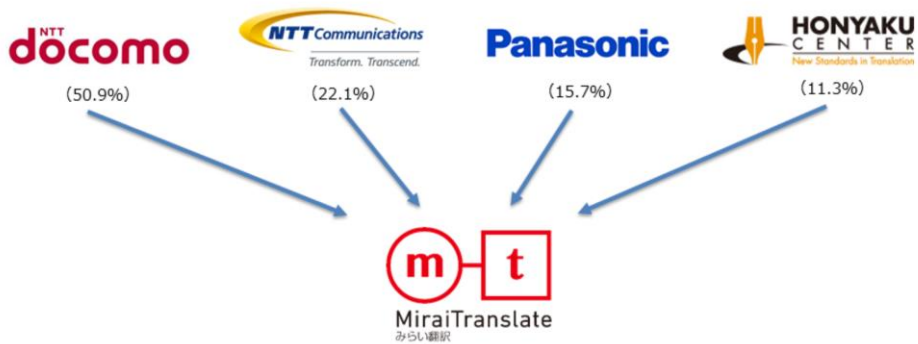
IV. 2023年3月期 業績予想

V. 株主還元

では次に、事業戦略についてご説明いたします。

1. 機械翻訳の戦略的活用 みらい翻訳へ資本参加

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、事業戦略の各となる機械翻訳の活用について、ご説明いたします。

当社の現在の事業戦略の柱になるのは機械翻訳の活用にあります。
機械翻訳が人手翻訳をすべて代替して、人による翻訳がすべて不要になってしまうとは考えておりません。
それでは機械翻訳は何なのか、と申しますと、我々にとって機械翻訳は効率化するための道具であり、人間がいかに機械をうまく使いこなしていくのが勝負だと考えています。

そうなるのであれば性能の高い機械翻訳を作れるのかが他社との差別化要因となってきています。
我々はメーカーではありませんので、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。
そこで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。同社には我々専用の機械翻訳を開発してもらっています。

みらい翻訳はNTTドコモが設立された会社として、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ます。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、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、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。

1. 機械翻訳の戦略的活用 機械翻訳の導入

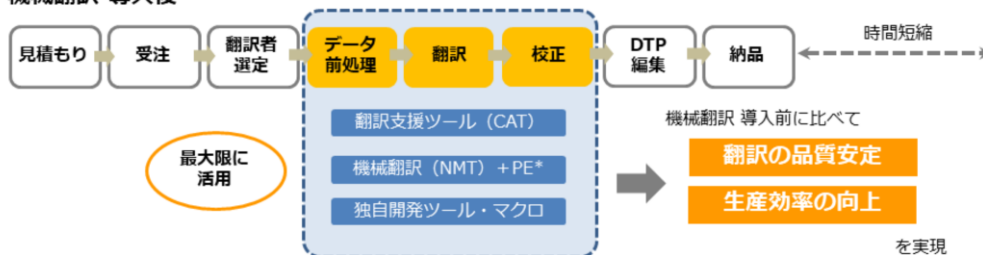
8

■ 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、機械翻訳のどのように使い、活用しているかについて、ご説明いたします。

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。
機械翻訳の導入に関係なく、翻訳は基本にご登録の翻訳者に依頼しています。

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ムティックなものに変わります。
翻訳者は我々が提供するプラットフォームの中で翻訳作業を進めていきます。
プラットフォームの基盤は翻訳支援ツールと呼ばれるものでして、これが非常に重要です。
データのの前処理、翻訳、校正、の各作業をすべて翻訳支援ツール (CAT)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 (CAT)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。

1. 機械翻訳の戦略的活用 機械翻訳の導入

9

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)

#	Source: en-us	Target: ja-jp	
1	About Honyaku Center		
	Honyaku-Center-Inc. is a translation company offering specialized fields	(決定した訳文が入る)	

1	About Honyaku Center	100%	翻訳センターについて
2	Honyaku Center	TB	HG
3	About Honyaku Center	MT	翻訳センターについて

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。

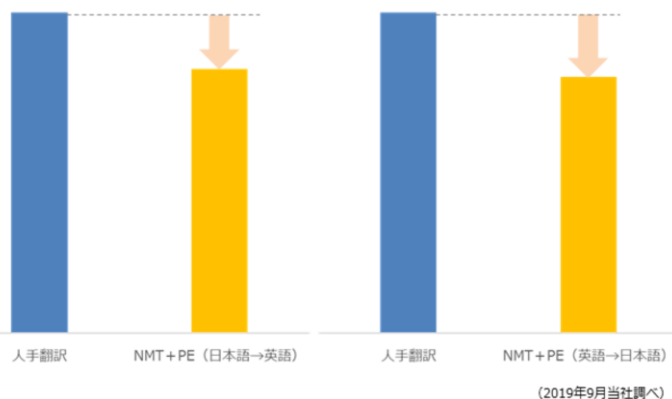
そして、翻訳者は表示された情報のうち、最適なものを選択し、クリックします。
クリックすると、『(決定した訳文が入る)』のセルに訳文が表示され、次の文章の翻訳に移ります。
翻訳者はこれらの作業をひたすら繰り返していきます。
つまり、単純に機械翻訳で一気に翻訳文を出力しているわけではなく、
翻訳者が翻訳支援ツールを使って、一文一文、訳文を選択・決定しています。

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。
長い年月をかけて仕組み化に取り組みしており、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。

1. 機械翻訳の戦略的活用 機械翻訳の導入

10

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

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。

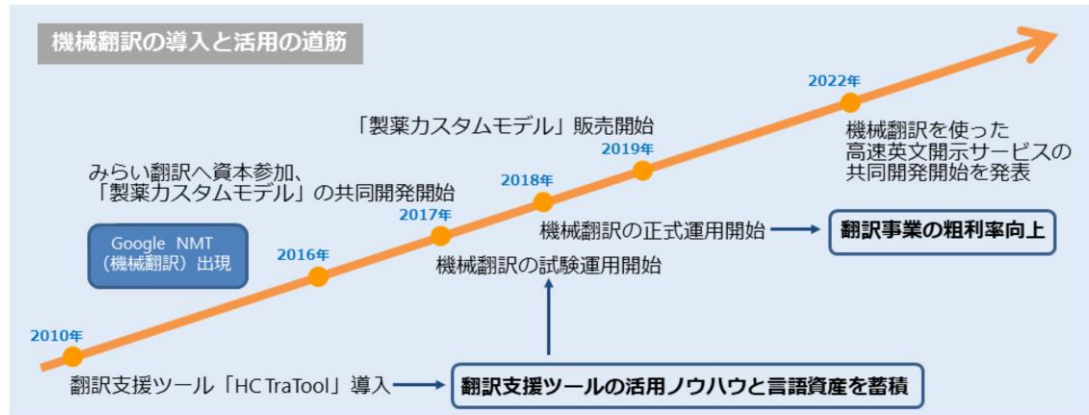
そして、機械翻訳を使うとどれくらい翻訳作業が早くなるのかを示したのが、こちらのグラフです。

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、売上総利益率の向上と利益率の確保につなげています。
またこの蓄えた力により、積極的な価格戦略を展開できる状態にあります。

2. 事業戦略

11

- ・ 10年以上前から制作工程にツールを導入、効率化と品質の安定を推進
- ・ 機械翻訳の精度向上を受け、機械翻訳の活用を軸とした事業戦略を展開



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



このスライドでは、機械翻訳の導入と活用の道筋についてご説明いたします。

機械翻訳の導入によるプラットフォームの構築は独自の特許ではありませんので、他社による模倣も可能です。ただいくつかの参入障壁があると考えます。

ひとつめの参入障壁は機械翻訳自体への投資です。

みらい翻訳には汎用版よりさらに専門的な、当社独自の機械翻訳を開発してもらっており、それを我々は使用しています。そこには資産が2つあります。ひとつはお金です。当社専用の機械翻訳には相当な資金を費やしています。もうひとつはデータ量です。機械翻訳の性能向上には機械翻訳に学習させるコーパスの量が重要です。コーパスの量がないと独自のカスタマイズはできません。コーパスは原文と訳文が対になったデータですので、売上規模が大きければ大きいほどカスタマイズしやすい環境を得られます。当社は日本最大規模の翻訳会社ですので、その分、高性能な機械翻訳を活用しやすい環境にあるといえます。

もうひとつの参入障壁は時間です。

当社は2016年のGoogle NMT出現から間もなく機械翻訳の活用に動き出しています。実は当社はその前の段階から、さまざまな開発ベンダーからのお声かけを受けて機械翻訳の試験に協力していました。Google NMT出現前の機械翻訳は実用に耐えるものではありませんでした。なぜなら、機械翻訳を下訳に使うよりも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。2016年のGoogle NMT出現後、機械翻訳は効率化の手段に活用できると判断し、制作工程への導入に取り組みました。翻訳支援ツールに至っては、当社は2010年から制作工程に導入しています。翻訳支援ツールはIBM社によって作られた古い技術であり、日本国内ではマニュアル翻訳の際に使用されることが多いのですが、当社が得意とする特許分野や医薬分野で翻訳支援ツール（CAT）を使用する翻訳会社はありませんでした。当社は2010年の段階からマニュアル以外の分野の制作工程においても翻訳支援ツール（CAT）を導入したことによりプラットフォームが早い段階で構築できていたため、機械翻訳の制作工程の導入も他社に比べて早いペースで進めました。他の競合会社も同様に機械翻訳の活用に取り組んでいるとは思いますが、当社は現時点では一歩リードしていると自負しています。

ここまで当社の機械翻訳の戦略的活用についてご説明してきました。次の章では、他社との差別化により、どうやってシェアを拡大していくのか、第5次中期経営計画での取り組みを中心にご説明いたします。

本日のご説明内容

12

I. 事業紹介

II. 事業戦略

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期 業績予想

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

13

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5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。

次のページ以降で具体的にご説明いたします。

2. 重点施策 ドキュメント集約メカニズムの構築

14

サービス事例（医薬分野）

翻訳サービス

基礎研究から製造販売後まで、各ステージで発生するあらゆる資料に対応
資料間の相互の関連性に配慮した品質管理を行うことで医薬品開発資料の集約化を図る



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



こちらのスライドでは、新たに策定した第5次中期経営計画の重点施策である、ドキュメント集約メカニズムの構築についてご説明いたします。

ドキュメントを集約する、これをひと言でいうと、関連するすべてのドキュメントを我々に発注していただくということになります。これによりお客様は品質の安定とコスト低減というメリットを享受でき、我々は売上増加と安定受注というメリットを享受できます。

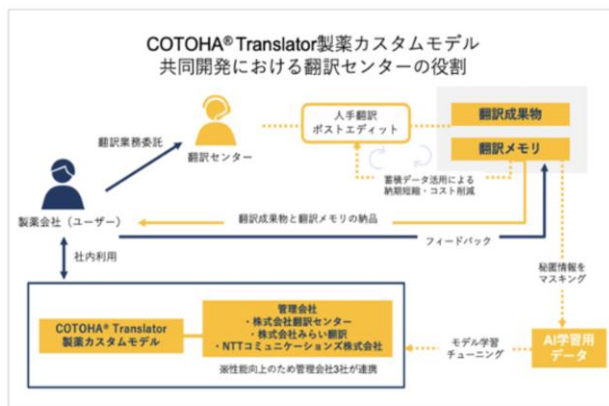
なぜに品質を安定させる必要があるのかと申しますと、通常我々が翻訳している企業内の文書はそれ単独で成り立つものではありません。ご覧のスライド画面の図は新薬を開発する過程で発生する文書の一覧です。基礎研究、臨床研究など、いわゆる動物実験の計画や結果の報告書が作成されます。その次の段階で臨床試験、人を使った試験の際は治験実施計画書が作成されて、その承認を得て治験が行われ、のちに治験実施報告書が作成されます。そしてこれらの情報が承認申請の時にCTDという形でまとめ上げられます。承認がおりた後、薬が販売されてからは副作用情報を継続的に収集する義務があるため、副作用関連文書も作成されます。ひとつの薬に対する文書ですので、文書間での連携は必至です。薬の名前の翻訳が工程の途中で変わるということは当然あってはなりません。また連携を取りつつ、日本語と英語で文書を管理する必要があります。それをやるためには、先ほどご説明した翻訳支援ツール（CAT）をプラットフォームにして、一致している部分と一致していない部分を管理する環境が必要です。我々はその環境を持っていますので、お客様にとっても十分に品質安定のメリットがでてくると考えています。

言葉を変えて言いますと、このように関連する文書を集めていくと、翻訳の文書がいわば言語資産、資産としてお客様が活用できるようになります。我々は今後、お客様が翻訳文書を中心にテキスト情報をいかに言語資産として構築するか、そのお手伝いをさせていただきたいと考えています。そして、その言語資産をどうやって活用するのか、その活用先のひとつとして機械翻訳の性能向上があります。次のページにてご説明いたします。

2. 重点施策 ドキュメント別言語資産活用モデルの確立

15

- ・ 臨床試験関連文書に特化した製薬業界向けAI翻訳「製薬カスタムモデル」の共同開発
- ・ 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



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

こちらのスライドでは、新たに策定した第5次中期経営計画の重点施策であるドキュメント別言語資産活用モデルの確立について「製薬カスタムモデル」を例にご説明いたします。

我々とみらい翻訳とNTTコミュニケーションズと取り組んでいる「製薬カスタムモデル」の概念図です。大手製薬会社22社から自社のコーパス（原文と訳文が対になったデータ）を抽出していただいています。それをもとに非常に精度の高い機械翻訳モデルを開発し、そのモデルをコーパス提供企業の皆さまと共有して使っていただいています。またお客様が単にこのモデルを機械翻訳をしていただくだけでなく、我々もこのモデルを共有して翻訳を行っています。その際、必ず修正箇所が出ますので、その修正箇所を翻訳メモリという形で蓄積しておきます。そのメモリを機械翻訳のエンジンに学習させていくことができます。

ですので、お客様は我々に集約的に翻訳を発注いただければ、我々がコーパスや翻訳メモリを構築して機械翻訳の再学習に回していき、より機械翻訳の品質を上げていくことができます。また集約によりドキュメント間の連携を考慮した翻訳を提供できますので、品質の安定が手に入ります。機械翻訳やメモリ活用により時間の短縮もできますので、コスト削減にも貢献できます。

この取り組みは非常に好評いただいております。同モデルを契約いただいた企業のなかには他社から当社に発注先を切り替えてくださった顧客もいらっしゃいます。

我々の次の課題は、このような取り組みを他分野でどう展開するかという点にあります。この課題、具体的な取り組みについて、次のページでご説明いたします。

2. 重点施策 フォーカス市場への取り組み事例

16

IR資料（有価証券報告書）に特化した翻訳サービスの開発・提供について*

背景

- ・英文開示が求められつつも、翻訳に要する期間・費用・開示担当者の負担が課題
- ・特に有価証券報告書については、英文開示が進まない傾向がある



狙い

両社共同で先行サービス（パイロットプログラム）を提供し、顧客課題の最適解となるサービスを開発・育成することで、開示資料の集約化を図る

*2022年11月17日発表の共同プレスリリースより

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



こちらのスライドでは、
フォーカス市場への取り組み事例についてご説明いたします。

こちらは11月17日付プレスリリースで発表した、言語の資産化の応用例です。
IR資料には文書間の同一性や経年での類似があることに着目し、プロネクサス社と共同でサービスを開発することとなりました。IR資料のなかでも特に英文化が求められている有価証券報告書（以下、有報）にターゲットを絞って展開します。

皆さまご存知の通り、プライム市場企業には英文開示が努力義務とされていますが、現状、開示は進んでおりません。進行していない程度には、そもそも英文開示に対応していないこと、海外機関投資家が望むタイミングで開示されていないことの2種類があると考えています。その意味で我々がプロネクサスと共に取り組んでいく価値は大きいと考えています。

例えば有報をどのように資産化するのかといいますと、基本的には経年で情報を蓄積していきます。有報には経年で一致する表現とそうでない表現が出てきますが、一致する部分に去年の翻訳をあてていけば、実は相当量の効率化が図れるのです。いまは各社その環境にないため、まずは各社ごとに経年での情報の蓄積が必要と考えます。2点目は機械翻訳の活用です。当社にご登録のIR翻訳者は機械翻訳を使いこなすことができますが、世の中のIR翻訳者全員が機械翻訳を使いこなせるというわけではありません。その点でも他社との差別化が図れると考えています。これらの点をご理解いただけたからこそ、プロネクサスは我々を共同開発のパートナーに選んだのだらうと思っています。

それではこのサービスによりどれくらい高速化を図れるのかと申しますと、試算の範囲ではありますが、少なくとも納期は現状の半分程度に短縮できるのではないかと考えています。

3. 第5次中期経営計画 業績目標

17

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%	9.0%
自己資本利益率 (ROE)	11.9%	12.0%

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

18

I. 事業紹介

II. 事業戦略

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期 業績予想

V. 株主還元

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



次に、2023年3月期の業績予想についてご説明いたします。

1. 2023年3月期 業績予想

19

単位：百万円、%、円

	2022/3期	2023/3期 (予)	増減	伸率	3Q 進捗率
売上高	10,337	11,100	762	7.3	72.6
営業利益	811	960	149	18.3	64.8
経常利益	841	960	119	14.1	65.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	650	77	13.4	
1株当たり純利益	172.14	194.92	22.78	13.2	64.2
1株当たり配当金	40.0	45.0	—	—	—

*2023年3月期予想の為替レートはUS1ドル=132.00円に修正しております（期初予想はUS1ドル=120.00円）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



こちらのスライドでは、2023年3月期の通期予想についてご説明いたします。

2023年3月期の通期予想は
 売上高が111億、YoY7.3%増加、
 営業利益が9億6,000万、YoY18.3%増加、
 当期純利益が6億5,000万、YoY13.4%の増加を予想しています。

2. セグメント別売上高 予想

20

単位：百万円、%

	2022/3期		2023/3期 (予)	伸 率	売上比	3Q 進捗率
		売上比				
翻訳事業	7,828	75.7	8,500	8.6	76.6	72.4
特 許	2,316	22.4	2,540	9.7	22.9	79.6
医 薬	2,904	28.0	3,100	6.7	27.9	65.8
工業・ローライゼーション	2,028	19.6	2,220	9.5	20.0	75.0
金融・法務	580	5.6	640	10.3	5.8	66.6
派遣事業	1,212	11.7	1,270	4.8	11.4	66.3
通訳事業	655	6.3	720	9.9	6.5	91.0
コンベンション事業	220	2.1	180	△18.5	1.6	71.7
その他	420	4.2	430	3.9	3.9	64.0
売上高合計	10,337	100.0	11,100	7.3	100.0	72.6

*その他には語学教育事業および外国出張支援事業などが含まれます。

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



こちらのスライドでは、
2023年3月期の事業別売上高予想についてご説明いたします。

売上高予想は2022年5月発表の期初予想を据え置いています。

進捗率を見ていただくと翻訳事業は全体では72.4%となっていますが、
今期の特徴として医薬分野が65.8%と出遅れており、特許分野は79.6%と好調に推移しており、
翻訳事業全体で見るとほぼ予想通りで推移しているというのが現況です。

3. 損益計算書 予想

21

単位：百万円、%

	2022/3期		2023/3期 (予)			
		売上比		増減	伸率	売上比
売上高	10,337	100.0	11,100	762	7.3	100.0
売上原価	5,429	52.5	5,830	400	7.3	52.5
売上総利益	4,907	47.4	5,270	362	7.3	47.5
販売費及び一般管理費	4,096	39.6	4,310	213	5.2	38.8
営業利益	811	7.8	960	149	18.3	8.6
営業外損益	29	0.2	0	△29	—	—
経常利益	841	8.1	960	119	14.1	8.6
特別損益	△2	—	0	2	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	573	5.5	650	77	13.4	5.8

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



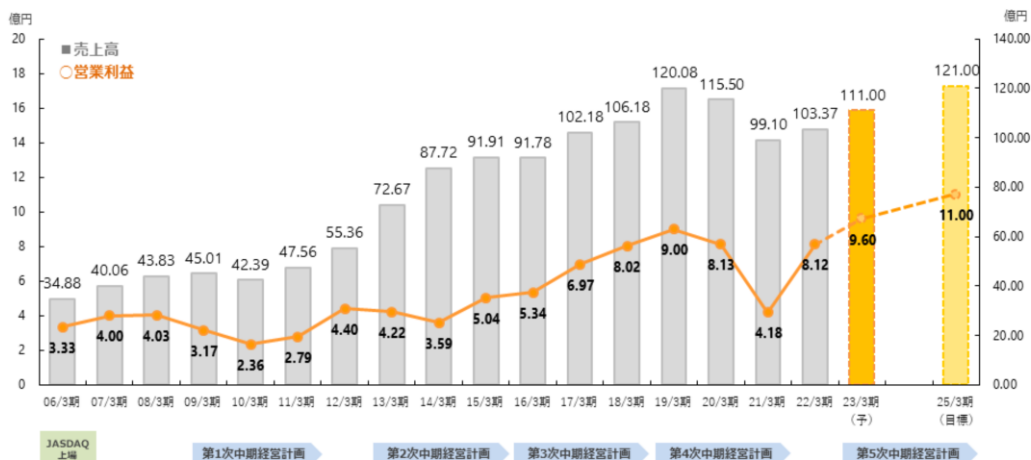
こちらのスライドでは、
2023年3月期の損益計算書予想についてご説明いたします。

先のスライドでもご説明した通り、売上は111億で予想しています。
足元の進捗を鑑み、売上総利益と販管費を期初予想から見直しました。
その結果、営業利益の予想を9億6,000万に上方修正しています。

4. 業績推移

22

営業利益は着実に回復、23/3期は過去最高益の達成を目指す



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



こちらのスライドでは、業績推移についてご説明いたします。

冒頭にご覧いただいた市場規模の似た動きをしていますが、当社のほうが成長率が若干高い状況です。売上はコロナ前の2019年3月期の水準には及びませんが、営業利益は着実に回復しております。2023年3月期は過去最高の営業利益達成を目指しています。

売上は棒グラフ、右肩あがり成長をしてきましたがコロナで大きく落ち込みました。今期111億を予想し、中計最終年度は過去最高を越えていくのを目標に仕切り直して頑張っているところです。

利益はでこぼこがありますがコロナで大きく下がりました。今期は過去最高の利益（9億6000万）の達成に向けて取り組んでいます。また中計最終年度の営業利益は11億を目標にしています。

本日のご説明内容

23

I. 事業紹介

II. 事業戦略

III. 第5次中期経営計画（2023/3期～2025/3期）

IV. 2023年3月期 業績予想

V. 株主還元

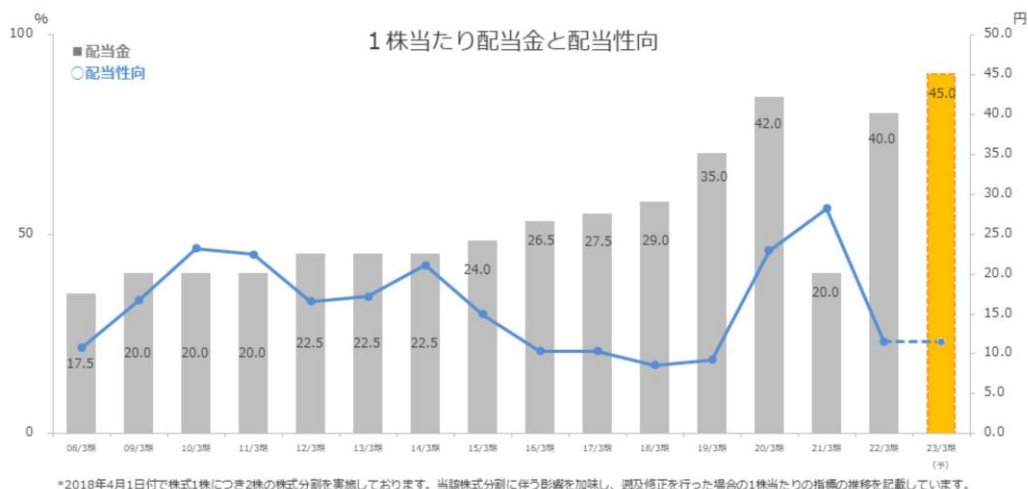
Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.



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

23/3期の配当は1株当たり45円を予想（前期比+5円）



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。

当社は安定的な増配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、2021年3月期と2022年3月期は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。

進行期である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。

利益が悪いときも安定的に配当しているため、配当性向率の変動が大きくなっております。当社としましては今後、成長軌道に戻し、配当も安定的に増配したいと考えています。

以上で私からのご説明を終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。

参考資料

1. 会社概要

26

■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

27

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

28

	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					●
バナシア	●				
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

29

	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

30

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

6. 損益計算書 推移

31

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

32

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

株式会社翻訳センター 経営企画室

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

URL : <https://www.honyakuctr.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。