



2024年3月期第1四半期

# 決算説明資料

株式会社翻訳センター [証券コード：2483]

2023年9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。

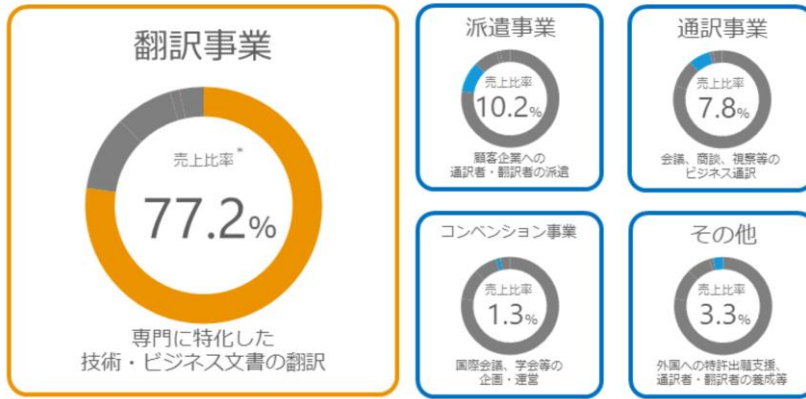
会 社 名	株式会社 翻訳センター	関 係 会 社	HC Language Solutions, Inc. 株式会社FIPAS 株式会社アイ・エス・エス 株式会社パナシア 株式会社メディア総合研究所 ランゲージワン株式会社 (持分法適用会社)
本社所在地	大阪本社：大阪府大阪市中央区久太郎町4丁目1番3号 東京本社：東京都港区三田3丁目13番12号	事業内容	翻訳事業、通訳事業、派遣事業、 コンベンション事業、通訳者・翻訳者養成、 外国特許出願支援、メディカルライティング 多言語コールセンター
代 表 者	二宮 俊一郎		
設 立	1986年4月		
資 本 金	5億8,844万円 (2022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		

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、お客様のグローバル展開を支援しています。

当社は翻訳通訳等の外国語サービスを提供することによって、多文化共生社会の実現に貢献していくことを目標としています。

## 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

こちらのスライドでは、事業構成についてご説明いたします。

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<sup>\*1</sup> 3,600社

年間受注件数<sup>\*1</sup> 49,000件

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

<sup>\*1</sup> 2023年3月31日時点

<sup>\*2</sup> 2022年12月期（一部の日本企業は2023年3月期、豪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

<sup>\*3</sup> 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

こちらのスライドでは、当社グループの特長の1点目である「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社です。特定の顧客に依存してはおりません。その結果として、年間で約49,000件もの案件を受注しています。顧客層が多様化しているのは大変ありがたいことと認識しております。

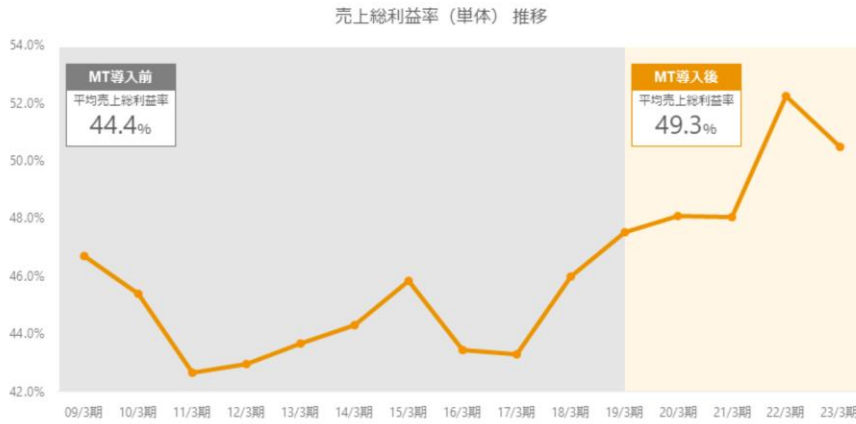
医薬品セクターの主要顧客は製薬会社です。取引の大小はありますが、当社は世界売上高100億ドル以上の製薬会社のうち96%と取引実績があります。

特許セクターでの主要顧客は特許事務所と企業の知的財産関連部署です。当社は日本企業が取得した特許を海外に出願する際の翻訳サービスを展開しており、国内出願件数上位100事務所のうち約70%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、なかでも部品メーカーとの取引実績が多数あります。その他、製造業、金融・保険・法律の各セクターや官公庁・公社との取引実績もあります。

## 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

こちらのスライドでは、当社グループの特長の2点目である「テクノロジーの積極活用」についてご説明いたします。

当社は顧客に恵まれているという特長に加え、翻訳会社としてテクノロジーの活用を積極的に進めてまいりました。日本国内には翻訳会社が約2,000社あると言われております。一般的に翻訳会社は技術と関係ないものとイメージされていますが、当社は積極的にテクノロジーを活用しています。

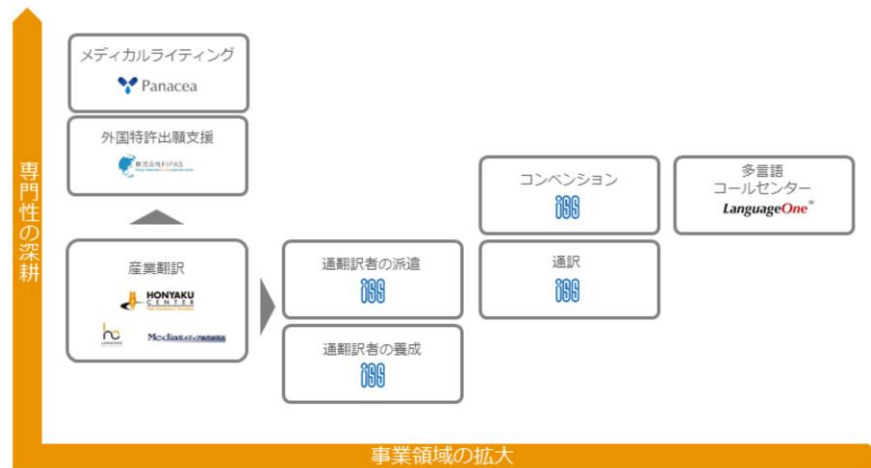
世の中で機械翻訳（MT）が騒がれる前から、当社は機械翻訳の開発ベンダーと品質評価を繰り返し、早い段階からMTの導入に取り組んでまいりました。実際に実務でMTを活用できるようになったのはニューラル機械翻訳（NMT）が出現してからです。それ以前のMT（例えば統計的MT（SMT）など）は、実務に耐えうる精度ではありませんでした。というのも、人が翻訳する場合とMTが出力した翻訳を人が直していく場合とを比較すると、SMTでは人が圧倒的に勝っていたからです。しかしNMTは違いました。NMTの出力した翻訳を人が直すほうが早かったのです。そこで、当社専用の機械翻訳モデルを（株）みらい翻訳に開発してもらい、社内で使うようになりました。作業速度はMT使用前と比べて1.3～1.5倍ほど速くなっています。そして、その結果は売上総利益率の向上という形で還元されています。グラフの黄色い枠で示している部分をご覧ください。MT導入が大きな効果を示していることがわかりただけだと思います。

「MTの出現で翻訳の仕事がなくなるのでは」と言われることが多いのですが、結論を申し上げますと、仕事はなくなりません。Chat GPTの出現で議論されているように、MTは必ず間違えるからです。そのためMTの出力結果を人間が必ずチェックする必要があるからです。



## | 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

こちらのスライドでは、当社グループの特長の3点目である「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。

当社は産業翻訳で成長してきた企業です。こちらの図は縦軸が専門性の高度化を、横軸がM&Aの活用による事業領域の拡大を示しています。

当社は技術的専門性が高い領域での強みをさらに極めていくことを目標に、医薬品の臨床試験に関する資料作成（メディカルライティング）サービスを提供する会社と、外国への特許出願時の支援を行う会社を立ち上げています。各社が付加価値の高いサービスを提供しており、それが当社のブランド向上にも繋がっています。

横軸は事業領域の拡大を示しています。当社は2012年に通訳ビジネスの老舗である（株）アイ・エス・エスをM&Aしました。通訳と翻訳は業界の成り立ちが異なります。翻訳会社は国内に約2,000社ありますが、通訳会社は国内に10社程度しかなく、サミットや国際会議に通訳者を出せるレベルの会社となると5社しかありません。その5社のひとつがアイ・エス・エスです。オーガニックでの通訳事業の立ち上げは難しいと判断し、M&Aにより、通訳事業と派遣事業に参入しました。

またコールセンター事業も当社単独での設備投資は負荷が高いことから、NEC系列のキューアンドエー（株）様と合併でランゲージワン（株）という会社を立ち上げています。

以上が当社グループの特長でございます。

## Section 2

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

次に、連結決算概要についてご説明いたします。

## 2024年3月期1Q業績ハイライト



- POINT.1 コアビジネスである翻訳事業が堅調に推移
- POINT.2 派遣事業の復調と通訳事業の伸長も売上増を後押し
- POINT.3 第1四半期としては過去最高の経常利益を更新

\*2006年3月期（株式会社化後）からの比較

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 11

こちらのスライドでは、2024年3月期1Q業績ハイライトについてご説明いたします。

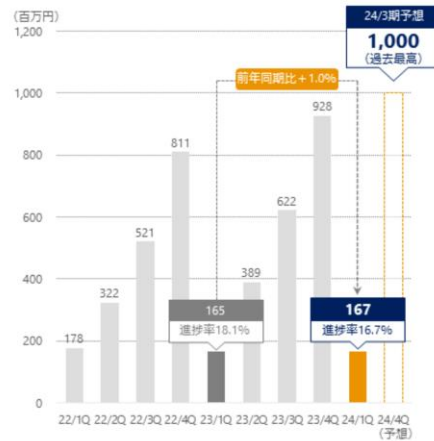
売上高は2,578百万円（前年同期比3.9%増）、  
 営業利益は167百万円（前年同期比1.0%増）、  
 経常利益は178百万円（前年同期比5.7%増）、  
 四半期純利益は117百万円（前年同期比8.5%増）となりました。

なお経常利益は第1四半期期間の過去最高を更新しています。

## 2024年3月期1Q業績サマリー

売上高 **2,578**百万円

営業利益 **167**百万円



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 12

こちらのスライドでは、2024年3月期1Q業績サマリーについてご説明いたします。

売上高の対予想進捗率は22.3%、営業利益は同16.7%となっています。進捗率が鈍いと感じる方もいらっしゃるかもしれませんが、当社は売上高・営業利益のいずれも、下期、特に第4四半期の構成比率が高いことから、当第1四半期は堅調な滑り出しだと理解しています。

また2024年3月期通期の売上高は11,550百万円を、営業利益は過去最高となる1,000百万円を予想しています。

## | 2024年3月期1Q業績

(百万円)

	23/3期 1Q実績	24/3期 1Q実績	増減	前年同期比
売上高	2,480	2,578	97	3.9%
翻訳事業	1,901	1,979	78	4.1%
特許	631	719	87	13.8%
医薬	654	618	△35	△5.4%
工業・ローカライゼーション	461	461	△0	△0.0%
金融・法務	153	180	27	17.6%
派遣事業	276	298	22	7.9%
通訳事業	184	207	23	12.6%
コンベンション事業	14	7	△7	△50.6%
その他	104	85	△18	△17.7%
売上原価	1,287	1,323	36	2.8%
売上総利益	1,193	1,254	61	5.1%
売上総利益率	48.1%	48.6%	0.5pt	—
販売管理費	1,028	1,087	59	5.8%
営業利益	165	167	1	1.0%
経常利益	168	178	9	5.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	108	117	9	8.5%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 13

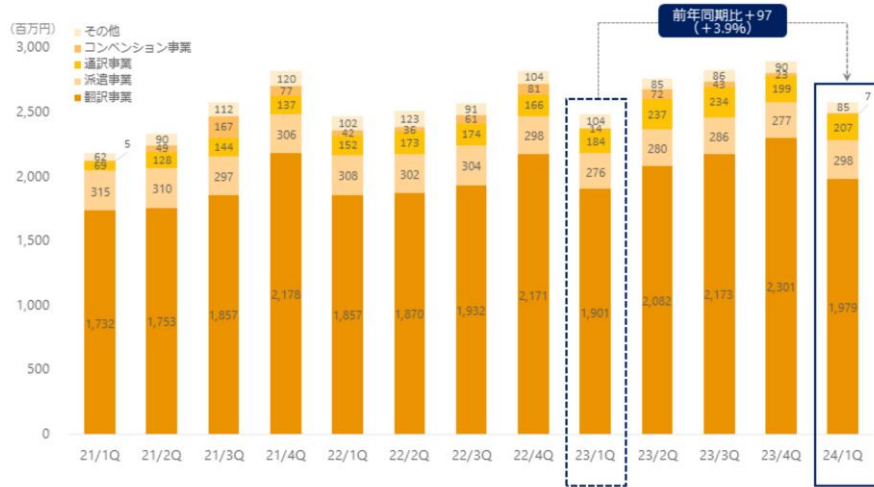
こちらのスライドでは、2024年3月期1Q業績についてご説明いたします。

ご覧の表は事業別の1Q業績です。翻訳事業は堅調な滑り出しです。特許分野が予想以上のスタートを切った一方、医薬分野の出足の鈍さが懸念材料です。

派遣事業と通訳事業はいずれも前年同期を上回って進捗しています。通訳事業はコロナ禍からの反動増が依然として続いているという認識です。通訳事業は海外から来日する顧客がいる・いないでニーズが変わります。顧客が来日される方が案件の規模が大きくなります。コロナ禍で余儀なく延期・ストップしていた案件が動いているものと捉えており、2Qも伸長を期待したいところです。

## 事業別売上高 四半期推移

翻訳事業は堅調なスタート。派遣事業の復調と通訳事業の伸張が連結業績を後押し。



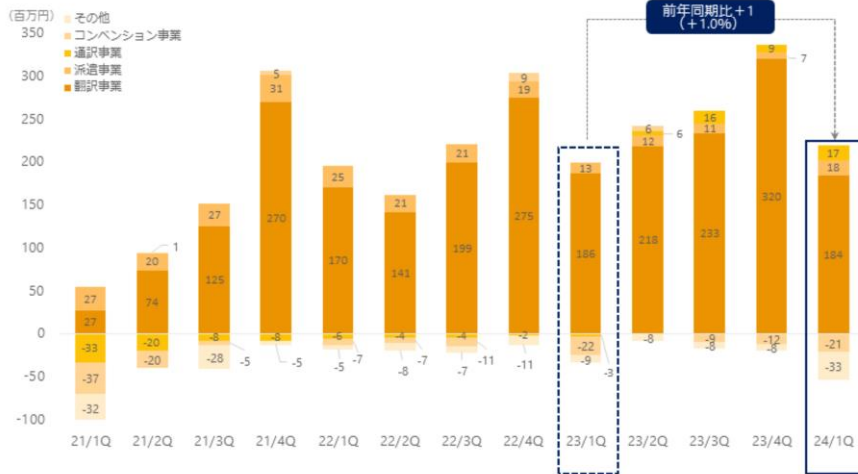
Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 14

こちらのスライドでは、事業別売上高の四半期推移についてご説明いたします。

翻訳事業と通訳事業には季節要因があると認識しています。翻訳事業は第4四半期の売上構成比が、通訳事業は第3四半期の売上高構成比が高いことをこのグラフでご確認いただけたと思います。要因として、翻訳事業では、主に3月決算のお客様の期中での予算消化の傾向が見受けられます。通訳事業では、国内のイベントシーズンである秋に通訳の需要が増えるためと捉えています。

## 事業別営業利益 四半期推移

翻訳事業の営業利益は前年同期比で微減も、通訳事業の営業利益は前年同期比で黒字に転換。



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 15

こちらのスライドでは、事業別営業利益の四半期推移についてご説明いたします。

当第1四半期の営業利益はほぼ前年同期並みであり、進捗率が鈍いとお感じの方もいらっしゃると思いますが、売上高以上に第4四半期の営業利益の構成が高いことがこのグラフでご確認いただけます。

## | 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%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 16

こちらのスライドでは、2024年3月期の予想についてご説明いたします。

第1四半期の業績はほぼ想定の範囲と捉えています。2024年3月期通期の売上高は11,550百万円を、営業利益は過去最高となる1,000百万円を予想しております。これらの達成に向けて、邁進してまいります。



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)<sup>\*1</sup>

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<sup>\*2</sup>

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いる一方、年商10億超の翻訳会社は当社を含めて9社<sup>(\*)3</sup>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は、国内翻訳・通訳の市場規模についてご説明いたします。

矢野経済研究所のレポートでは、2023年度の国内の翻訳・通訳市場は約3,080億と予想しています。国内の翻訳・通訳市場はコロナ前までは数%程度の緩やかな右肩上がりで成長していましたが、コロナ時に減少し、そして徐々に回復してきています。当然ながら日本の各企業がグローバル展開をする際には外国語が必要となります。翻訳・通訳市場は日本企業の国際展開に合わせて拡大しており、急激に伸びる市場ではないものの、毎年着実に伸びる市場だと理解しています。

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。そのため当社の課題は市場シェアをいかに高めていくことだと認識しています。

## 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%	12.0%

こちらのスライドでは、第5次中期経営計画についてご説明いたします。

現在進行中の第5次中期経営計画では重点施策を3点、定めています。

1点目の「ドキュメント集約メカニズムの構築」は、当社にドキュメントを集めることによって効率化を実現し、効率化をインセンティブに当社に継続・安定的にご発注いただく仕組みを作っていこうという取り組みです。

2点目の「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」は、集約して集まってくるドキュメントを単に翻訳に使うだけでなく、言語資産としての価値を向上できるのではないかと考え、取り組みを進めています。

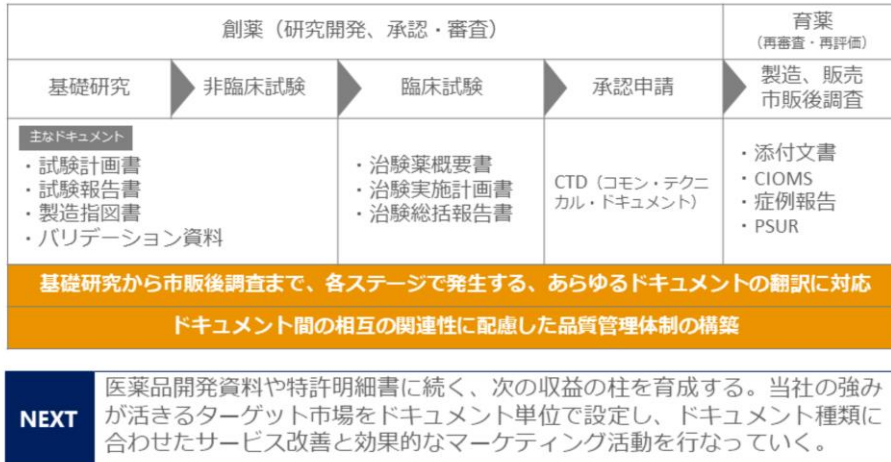
3点目の「働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備」はどの会社様でも取り組まれていることと思いますが、社内のIT化であり、当社の場合はテレワークの推進です。当社はコロナ禍からテレワークを導入しており、現在も継続中です。当社は労働集約型の側面があるため、テレワークが可能になるとオフィス面積でも効率化を図ることができます。また当社は女性社員が多いこともあり、テレワークができるだけで就労環境がだいぶ変わります。これらのインセンティブにより優秀な方に入社いただけるということもあります。せっかく構築した体制ですので、テレワークは今後も継続していきたいと考えています。

この後、1点目と2点目の各施策を中心にご説明します。その前に数値目標です。来年度が最終年度になりますが、売上121億、営業利益11億、純利益7.5億を目標に定めています。

## 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

こちらのスライドでは、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。

お客様の社内にある文書を集めることによって文書の作成・管理を効率化する仕組みを作り上げ、それをインセンティブとして、当社にご発注を集約していただくことを狙っています。ここでは、製薬会社のお客様を例にしてご説明します。

製薬会社で最も大事なのが承認申請です。新薬を開発して当局に認められるかが極めて重要です。そして申請時に使うのがCTD（コモン・テクニカル・ドキュメント）という文書です。お客様にとっては、CTDという文書をいかに作り込んでいくか、今までの研究開発にかけた労力をすべてCTDに盛り込めることができるかが極めて重要です。

CTDはその文書単独で作成されるわけではありません。基礎研究から始まり、臨床試験を経て、CTDという文書にまとめ上げていきます。CTDの基礎となる別の報告書とCTDは内容が一致しているところがたくさんあります。同じ用語・表現が使われているのであれば、翻訳も同じ用語・表現を使わなければなりません。当然ながら、過去のドキュメントも踏襲したうえで翻訳を行います。そのために当社は翻訳支援システム（CAT）を使っています。CATは翻訳作業をしていくうえでのプラットフォームです。そこには当然、機械翻訳（MT）が繋ぎ込んであります。そのMTも市販品ではなく、当社独自に作っているものです。当社が試験している範囲ですが、恐らく、製薬領域における日本語と英語間の翻訳では、当社のMTが国内では最も性能が高いと思っています。

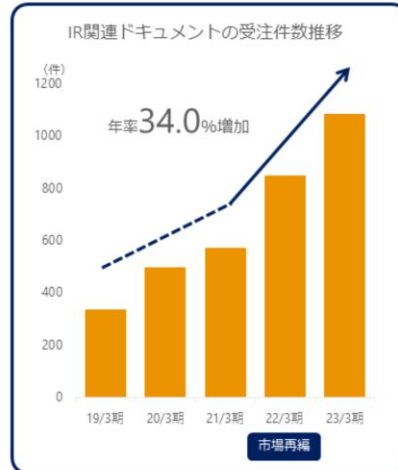
新薬の承認・市販後も副作用報告などで翻訳が必要です。その時も文書間の連携をとる必要があり、それを実現するのが当社のこのシステムです。こういった取り組みがお客様から評価されています。医薬分野ではこのシステムを構築していますが、今後は、他の事業領域、他の産業セクターにも展開したいと考えており、目下取り組んでいるところです。

## 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

そして目下取り組んでいるのは、IRドキュメントに関する仕組みの構築です。

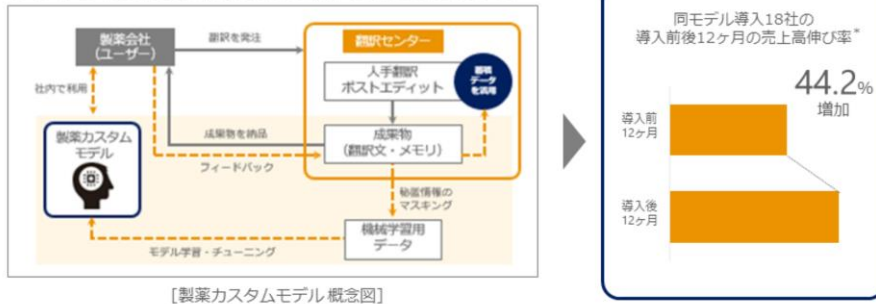
皆さまご存知のことと思いますが、IRには非常に多くのドキュメントがあります。が、実は内容がほとんど同じ、あるいは、このドキュメントにしかない内容というものもあります。同じところは同じ表現にしたほうが効率的というのがありますが、何よりIRでは時間が重要で、時間が非常に限られています。決算発表までは当社にも原稿が来ないことがほとんどです。それは当然のことだと思います。ただ決算発表と同時に原稿が届いて、日本語版と英語版の同日開示を希望されても難しいというのが本音です。

ですが、難しいのなら、極力タイムラグを短くしたい、というところで、文書間の同一性を利用して時間を縮める取り組みを進めています。やり方は先ほど説明した医薬分野と一緒に、ドキュメントが違うだけです。なおIR関連ドキュメントについてはプロネクサス社と共に取り組んでいます。当社が1社1社、お客様にご提案するよりも、プロネクサス社がすでにルートをお持ちですので、そちらから働きかけていただくのが効率的と考え、一緒に取り組んでいます。その結果として、IR関連ドキュメントの受注が非常に伸びています。

## 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）提出企業は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活用モデルの確立についてご説明します。

当社には集めた言語資産とドキュメントがあります。それらをどう活用していくのか、それは一言で言えば、機械翻訳（MT）の素、つまり学習データにして活用する方法です。当社はNTT社と一緒に製薬会社にMTを販売しています。MTの購入後に当社が人手翻訳で翻訳したデータをMTに学習させます。そうするとMTの品質が上がります。MTの品質が上がることをインセンティブに、当社にご発注をより一層集めてくださいとご提案しています。

この仕組みはカニバリを起こすのではと疑問に思う方もいらっしゃると思います。実際、カニバリが起こる面もあります。今までご発注いただいていたものがMTで済んでしまうということもあります。しかし、翻訳作業がMTで完全に代替されることはありませんので、カニバリを起こすよりも発注を集めることによる効果のほうが大きいと考え、取り組んでいます。

ちなみに右側の横棒グラフは人手翻訳の売上高の増加額を示したものです。MTの売上高ではありません。MTを購入いただいたお客様の購入前と購入後の売上高を比べると、実は購入後のほうが人手翻訳が増えたということを表しています。カニバリよりも発注の集約化メリットをお客様に体感していただくことのほうが大事だと考えています。

次の展開については、当然、医薬以外の分野に広げていくという考えもあります。またMTに限らず、いろいろな自然言語処理技術にデータを活かせるのではないかと検討しています。

## | 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。<sup>\*1</sup>



**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

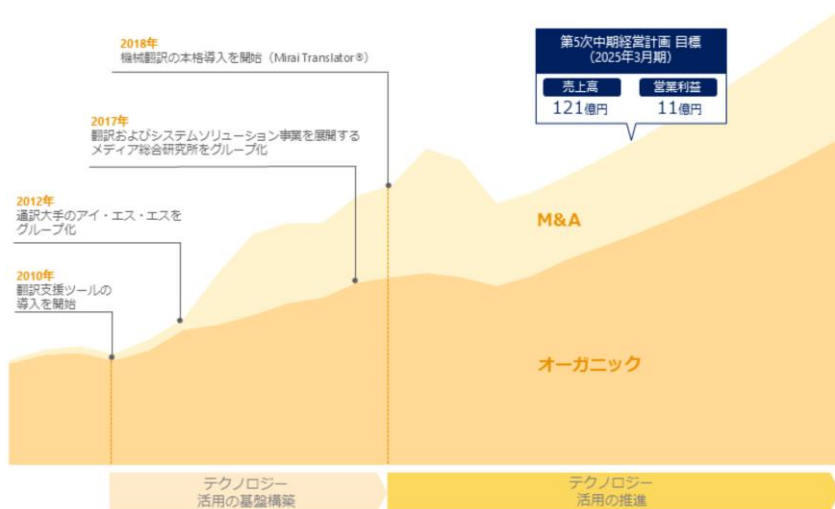
Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 23

当社はさまざまな自然言語処理技術へのデータ活用を目下、検討していますが、その検討材料のひとつに、今、話題になっている大規模言語モデルがあります。

たびたび新聞紙上でも取り上げられているオルツ社（非上場）は独自で大規模言語モデルを作られている会社であり、大きい単位ではなく、各企業毎のモデルを作ろうということを目指にされていらっしゃる会社です。そういう意味で当社と狙っている点が似ていることから、現在、オルツ社と一緒にさまざまな検討を進めています。

## 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。



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 24

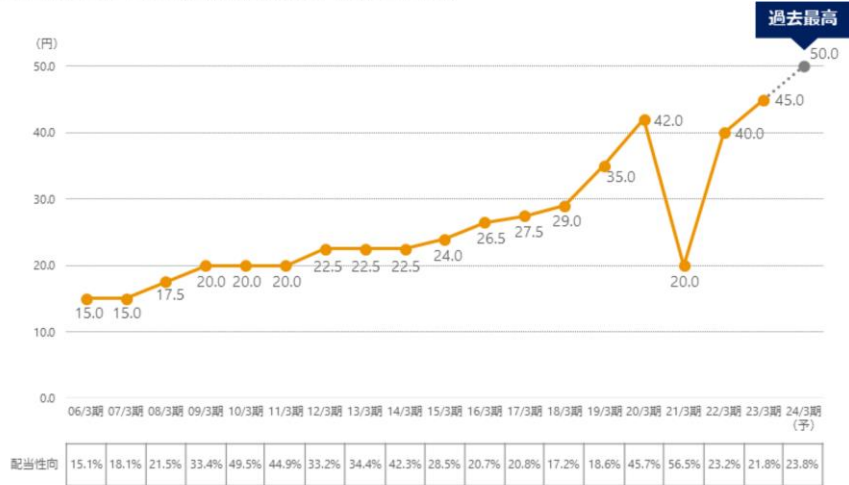
こちらのスライドでは成長イメージについてご説明いたします。

当社はテクノロジー、主に翻訳支援ツール（CAT）や機械翻訳（MT）を使うことによってオーガニックの成長を拡大してきました。当然、今後もオーガニックでの成長を推し進めてまいります。もうひとつはM&Aによる成長です。当社が独自に進出できない部分は積極的にM&Aを活用して事業領域を拡大してきましたし、今後も機会があれば積極的にM&Aをしたいと考えています。



## 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、遡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。

スライドをご覧くださいてもわかるように、当社は上場来、安定的かつ継続的な増配を志向していますが、コロナの影響で1期だけやむなく減配をしました。ただ足元では業績が戻ってきておりますし、今期は過去最高益を予想していますので、それに連動するかたちで配当も過去最高の50円を予想しています。配当が1期だけ下がってしまい誠に申し訳ありませんが、安定的な増配を再び継続していきたいと考えています。

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。

※次のスライドでは、会場参加者からの質疑応答を掲載しています。

## Table of Contents

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- 質疑応答

### ■ 質疑応答（1 / 3 ページ）

質問 1：御社の社員の人員構成について教えてください。

回答 1：社内には営業とPM（制作管理を担当）と校正者が在籍しており、実は翻訳者は社内にはおりません。翻訳者はすべてフリーランスの方々に、業務委託契約をしています。

なぜかと申しますと、当社は非常に専門性の高いドキュメントの翻訳を扱っており、また、ひとりの人間が翻訳できる専門領域期の幅は狭いため、専門領域毎に翻訳者を社員として雇用することが難しいからです。その分、品質の担保は社内に在籍する校正者が品質を確認したうえでお客様に納品しています。またテクノロジーの活用で、社内に言語資産が蓄積していく過程で翻訳のノウハウも溜まっていきますので、そのノウハウを翻訳者に提供することで、翻訳者の作業スピードも早くなっていきます。当社は翻訳者個人にすべて依存しているわけではありません。翻訳者の方々にはフリーランスというかたちでご協力いただきつつ、当社も構築したノウハウを翻訳者の方々にご提供する、という関係を構築しています。

質問 2：御社の翻訳は医療等、専門性の高いものもあると思います。専門性の高い人材をどのように確保されていますか。

回答 2：専門性が必要になるのはまず翻訳者です。翻訳者はその能力のある方を登録します。登録時にはもちろん試験をしますが、登録後も何回か試験を繰り返し、翻訳者の能力・品質を見極めたうえで、実案件を発注する仕組みをとっています。社内については、技術知識が習得できるよう、分野別で組織を構成しています。

## Table of Contents

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- 質疑応答

### ■ 質疑応答（2 / 3 ページ）

質問 3：機械翻訳（MT）の精度はどれくらいあるでしょうか。例えば8割が正解で2割が手を加えないといけない等、教えてください。

回答 3：MTの精度の図り方はいろいろあって難しいのですが、特許明細書を例に挙げてご説明します。明細書内の1文を1個と数えて100個の文章があるとして、そのうち約8割の文章には何らかの手を入れています。まったくスルーしている文章はほとんどありません。機械的にMTの精度を測る方法もありますが、これは実は当てにならないということで最近では使っておりません。どのくらいの精度か、というのは、非常に申し上げにくいです。よく「英検何級の精度ができました」とか、最近では「司法試験に合格しました」とも言われたりしますが、英検に合格する能力や試験に特化した能力をMTに備えさせれば、そりゃあ合格するでしょう、というのが私の感想です。明確な回答ができず、申し訳ありません。

質問 4：生成AIが御社および業界に与える影響は追い風でしょうか。仮に生成AIを導入することになった場合、設備投資費用と業績にどのような変化があるとお考えでしょうか。

回答 4：今のご質問は当社にとって2つ意味があると考えます。ひとつは当社の社内業務をどう効率化していくかという点です。こちらについては他の一般の事業会社様と同様で、例えばマーケティングや社内文書作成の効率化に向けた取り組みは当然進めていきますが、そこに大きな投資は必要だとは考えておりません。当社はそこでトップランナーである必要はないので、他社様が開拓された方法を取り入れることで、遅れずに対応していけばいいと考えています。もうひとつは、大規模言語モデル（LLM）がどう翻訳業務に影響するかという点です。こちらについては「もう終わっています」が回答です。どういうことかと申しますと、現在当社が使うMTはニューラルの中のトランスフォーマーという技術で作られています。

Chat GPTの「GPT」は「Generative Pretrained Transformer」の略であり、Transformer（トランスフォーマー）は当社が使うMTと学習方法が一緒なのです。ですから「既に導入は終わっている」というのが私の見解です。当社は既に投資をしていますし、既に成果・果実も得ていますし、追い風です。

## Table of Contents

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- 質疑応答

### ■ 質疑応答（3 / 3 ページ）

この先、もし当社が使うMTが変わるとしたら、それはGPTの翻訳の性能がニューラルベースのトランスフォーマー（当社が使うMT）の翻訳の性能を上回った時だと思えます。これも当然、試験をしており、現在はGPTより当社使用のMTが高性能だということがわかっています。いずれGPTの性能が上がってきましたら、当社の構築しているシステムの繋ぎ先をLLMに変えればいいだけです。さきほどオルツ社との取り組み事例をご説明しましたが、当社は常によりよいものを求めて探索を続けていきますし、性能がよくなれば当然そちらのほうに移るだけで、生成AIが当社業績に大きなインパクトを与えるとは考えておりません。

ついでに申し上げますと、翻訳ではなくて、これからの新しいビジネスに対してLLMがどれくらい寄与するか、これはまだ暗中模索ですが、大きな期待を寄せています。ご説明でも申し上げた通り、当社は既にお客様のデータを集めていますので、それをどうやって自然言語処理技術に活かして新しいサービスを構築していくのか、ここは当社の長期的な課題だと思っています。そこは大いに奮闘していきたいと考えています。

質問 5：国内シェアが3.7%とおっしゃいました。大手の御社で3.7%ということは、この翻訳業界においてガリバーがない理由を教えてください。

回答 5：理由のひとつは翻訳会社の立ち上げに設備投資がいらないからだと考えます。パソコンと携帯電話があれば誰でも翻訳会社を立ち上げられます。私もよく同業他社の経営者と話をしますが、皆さん「年商1億は誰でもできるが、3億到達までに一苦労する。5億を越えればもう中堅で、なかなか10億を越えられない」とおっしゃいます。実際に年商10億を越えている会社はそう多くありません。なぜかと言いますと、最初の設備投資は少ないのですが、基本は労働集約型ビジネスですので、マネジメントをしていくのが難しいのだと思います。それゆえに翻訳業界は小規模事業者の多い業界だと思っています。当社としましては、そういう業界のなかでいかにシェア伸ばしていくのか、そのためにお客様のドキュメントを集めることによって、いかにお客様にそのメリットを感じていただくか、という点に目下、取り組んでおります。 【質疑応答 終了】

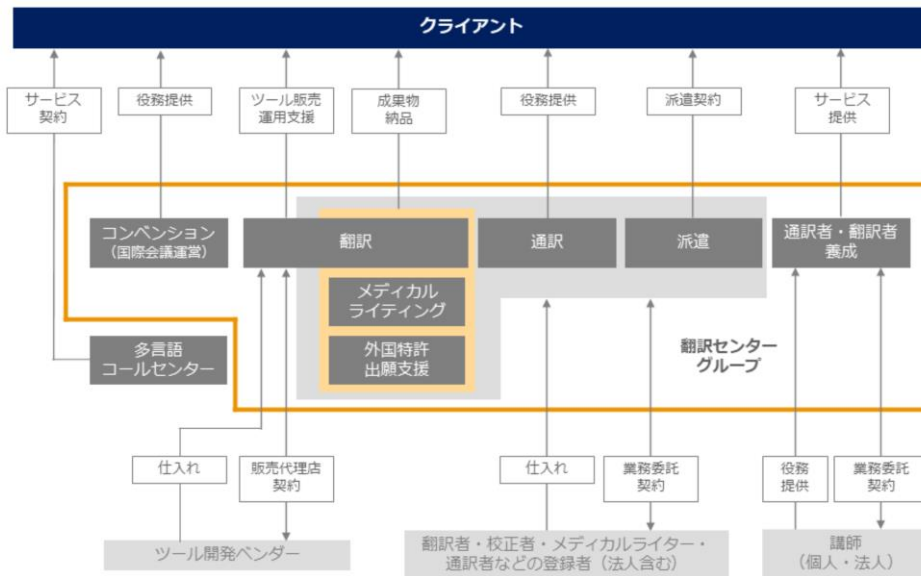
Section  
4

- 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) <sup>*1</sup>	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
従業員数 (人)	518	507	522	509	520	521
登録者数 (人) <sup>*2</sup>	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・ローカライゼーション	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
<b>資産の部</b>						
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
<b>負債の部</b>						
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
<b>純資産の部</b>						
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](mailto:ir@honyakuctr.co.jp)

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