



2024年3月期

決算説明資料

株式会社翻訳センター [証券コード：2483]

2024年5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
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

本日のご説明内容をご覧のとおりです。

Section 1

- 会社概要
- 連結決算概要
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

まず、会社概要についてご説明します。

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

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（2024年3月末現在）

従 業 員 数 562人（2024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 株式会社アイ・エス・エス

株式会社メディア総合研究所

株式会社FIPAS

株式会社/パナシア

株式会社福山産業翻訳センター

HC Language Solutions, Inc.

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

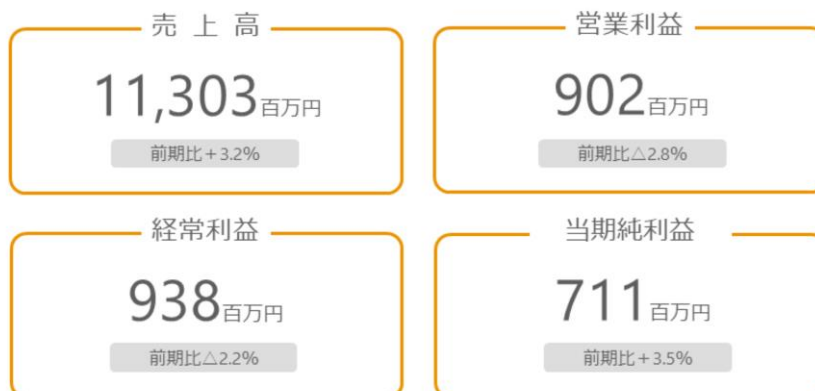
当社は翻訳・通訳サービスを中心に、人材派遣、コンベンション（会議の企画運営）の各サービスを通じて、お客様の外国語に関する課題をともに解決する、外国語サービスの総合サプライヤーです。

Section 2

- 会社概要
- **連結決算概要**
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

次に、連結決算概要についてご説明します。

2024年3月期業績ハイライト



- POINT.1 派遣、通訳、コンベンションの各事業が連結売上高を支え
- POINT.2 販管費の増加と翻訳事業の医薬分野における減収が利益を圧迫
- POINT.3 福山産業翻訳センターのグループ会社化に伴う負ののれん発生益計上により、最終利益は増益

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 6

こちらのスライドは2024年3月期業績ハイライトです。

売上高は11,303百万円（前期比3.2%増）、
 営業利益は902百万円（前期比2.8%減）、
 経常利益は938百万円（前期比2.2%減）、
 純利益は711百万円（前期比3.5%増）となりました。

売上につきましては、翻訳事業は医薬分野が落ち込みましたが、派遣、通訳、コンベンションの各事業が増収となりました。

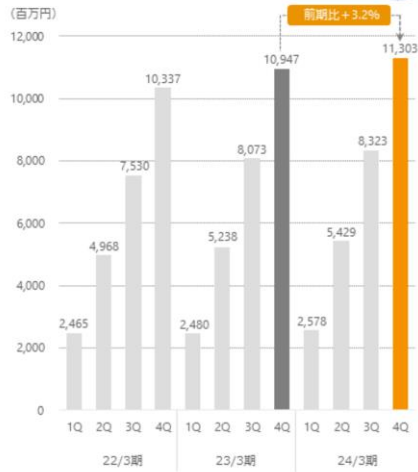
利益につきましては、今期に買収した2社の人件費増加、買収費用の計上と、翻訳事業の医薬分野における売上減少により、販管費の増加を売上が補いきれず、減益となりました。
 最終利益は負ののれん発生益を計上した影響から、増益となりました。

2024年3月期業績サマリー

売上高

11,303百万円

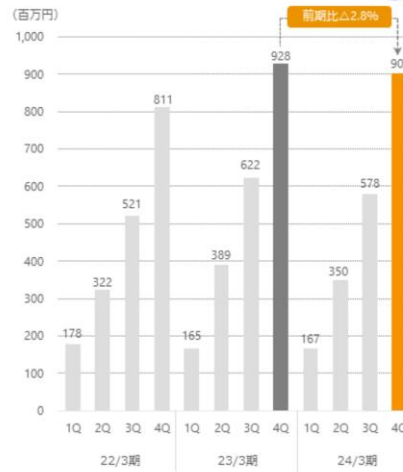
通期計画
達成率
97.9%



営業利益

902百万円

通期計画
達成率
90.2%



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

7

こちらのスライドは、2024年3月期業績サマリーです。

このグラフは四半期ごとの業績をお示ししています。
売上高は前期比3.2%増と、第4四半期単独でみても伸長しています。
なお通期計画に対する達成率は97.9%でした。

営業利益は前期比2.8%減、通期計画に対する達成率は90.2%となりました。

2024年3月期業績

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減	前期比
売上高	10,947	11,303	356	3.2%
翻訳事業	8,457	8,458	1	0.0%
特許	2,708	2,902	194	7.1%
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	7	1.1%
派遣事業	1,119	1,174	55	4.9%
通訳事業	854	1,095	241	28.2%
コンベンション事業	152	233	81	53.3%
その他	365	342	△23	△6.3%
売上原価	5,860	5,990	130	2.2%
売上総利益	5,087	5,313	225	4.4%
売上総利益率	46.4%	47.0%	0.6pt	—
販売管理費	4,159	4,410	251	6.0%
営業利益	928	902	△25	△2.8%
経常利益	960	938	△20	△2.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	686	711	33	3.5%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.
8

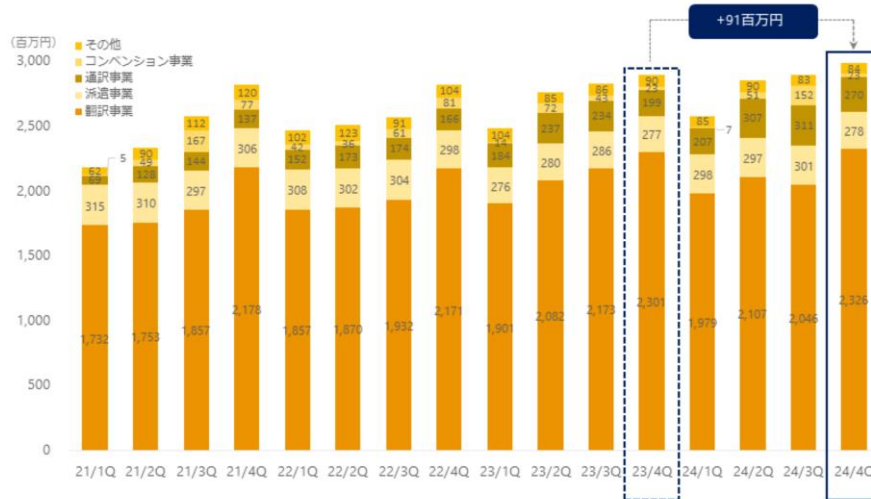
こちらのスライドで2024年3月期の業績をご説明します。

翻訳事業全体では前期横ばいとなっています。特許分野は好調に推移しました。機械翻訳で原価を低減し、価格戦略に反映するという点がお客様（特許事務所、企業知財部）に高く評価いただけていると考えています。医薬分野は減収でした。製薬業界自体が景気のいい業界ではありませんが、本来、底堅く推移するはずの同分野で減収したというのは反省しています。グローバル戦略の方針決定の中で、当社への発注が急減したお客様がいらしたことが減収の要因です。顧客層を広げておくべきだったという点は反省していて、それを補うべく、営業強化に取り組んでいます。工業・ローカライゼーション分野はほぼ横ばいで終わっていますが、内実としては増収です。前期に大型の特殊案件があり、それが剥落しましたが、剥落分を補って前期並みの売上となっています。金融・法務分野は若干の増収となりました。IR文書については今まで独自に開拓してきたものが一旦終わり、今後ルール等が変更していくなかで、新たなニーズが出てくると考えています。今後もIR文書の受注拡大に注力していきたいと考えています。

派遣事業は前期の業績が悪かった分のリバウンドだと捉えています。成長率は高くないですが、着実な成長を描けるトレンドを取り戻せたと考えています。通訳事業は23/3期に引き続きコロナからのリバウンドがあり、大きく伸長しました。その結果、通訳事業単体ではコロナ前を含めて過去最高の売上を更新しました。コンベンション事業は、前期の売上が悪かったため、伸び率が高く見えています。同事業はコロナ禍でのダメージを受けて以降、低迷していることから、今後は終息させる形で考えています。

粗利率は46.6%で0.7ポイント上昇しました。翻訳事業は粗利率が高いことから、本来であれば、翻訳事業の構成比が上がれば、比例して粗利率も上がるという傾向にあります。24/3期は翻訳事業の構成比が下がっていますが、粗利率が上昇しています。我々が機械翻訳をツールとして活用しながら、原価低減や粗利率向上に取り組んでいる、その効果が粗利率にしっかりと表れているのだと捉えています。

事業別売上高 四半期推移（会計期間）

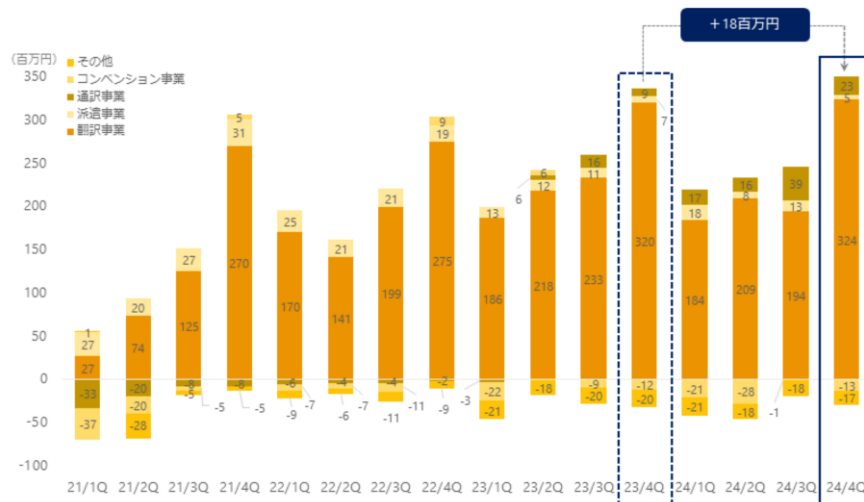


Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 9

こちらのスライドは、事業別売上高の四半期推移グラフです。
ご覧の通り、例年の傾向で推移しています。

第4四半期単独ですと9,100万の増収ですが、通常の第4四半期に比べると、
最後の伸びが弱かったように思います。
1年通じて売上には課題が残る年だったと思っています。

事業別利益 四半期推移（会計期間）



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 10

こちらのスライドは、事業別営業利益の四半期推移グラフです。

第4四半期単独ですと1,800万の増益ですが、売上と同様、通常の第4四半期に比べると、最後の伸びが弱かったように思います。

Section 3

- 会社概要
- 連結決算概要
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

次に、2025年3月期の業績予想についてご説明します。

2025年3月期予想

(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減	前期比
売上高	11,303	12,100	796	7.0%
翻訳事業	8,458	9,240	781	9.2%
特許	2,902	3,130	227	7.8%
医薬	2,605	2,960	354	13.6%
工業・ローカライゼーション	2,368	2,510	141	5.9%
金融・法務	582	640	57	9.8%
派遣事業	1,174	1,220	45	3.8%
通訳事業	1,095	1,260	164	15.0%
その他*	575	380	△195	△33.9%
売上原価	5,990	6,300	309	5.1%
売上総利益	5,313	5,800	486	9.1%
売上総利益率	47.0%	47.9%	0.9pt	—
販売管理費	4,410	4,750	339	7.6%
営業利益	902	1,050	147	16.3%
経常利益	938	1,080	142	15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	711	720	8	1.2%

*コンベンション事業はコロナ前と比較して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する方法に変更いたします。そのため、2024年3月期のコンベンション事業の実績につきましては「その他」に含めております。
Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.
12

こちらのスライドは、2025年3月期の業績予想です。

売上高は7%増収を計画しています。

翻訳事業は、9.2%増収を計画しています。

特許分野は7.8%増収を計画しています。価格戦略が非常に奏功していますので、まだまだシェア拡大ができるだろうと考えています。

医薬分野は13.6%増収と非常に大きな伸びを計画しています。ストレッチな計画ではありますが、もともとはこれくらいの売上でしたので、なんとか達成していきたいと考えています。既存顧客の部署拡販と新薬開発文書以外の受注獲得に力点を置き、活動しています。

工業・ローカライゼーション分野は前期の成長トレンドのまま、5.9%増収で計画しています。

金融・法務分野は9.8%増収で計画しています。やはり主軸に考えているのは、IR文書の受注増加です。IR翻訳の需要が本格化するには1-2年の時間がかかるかと思っていますが、その前の段階でもご担当者様のニーズは喚起されているものと思います。

派遣事業は従来の成長スピードに戻ると見ており、3.8%増収を計画しています。

通訳事業も前期実績以下の15.0%増収で計画していますが、正直、どこまで伸びるか読みづらい部分もあるため、若干控えめとしています。

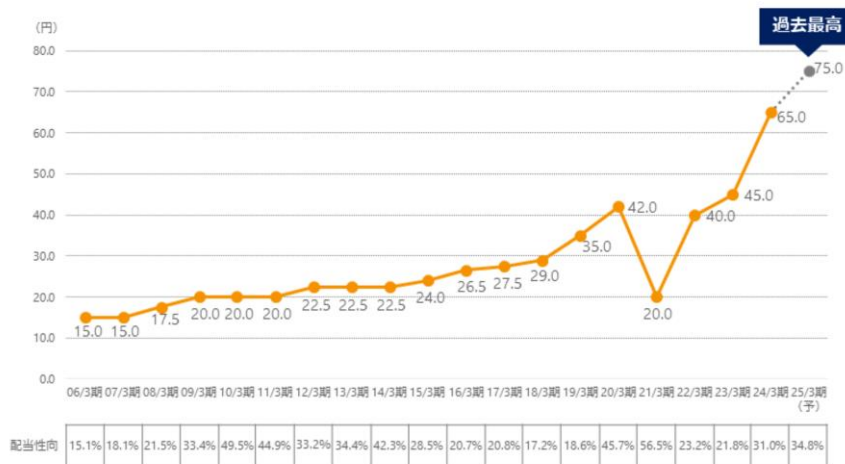
売上原価は5.1%増、粗利額は9.1%増、販管費は人件費の増加を加味し7.6%増、

営業利益は16.3%増の10億5,000万で計画しています。

一方、最終利益は1.2%増の7億2,000万で計画しています。前期に負ののれん益発生という付加的な要素がありましたが、25/3期はそのような要素がなくなるため、従来の増益水準として、7億2,000万を計画しています。

株主還元

2024年3月に配当方針を変更し、配当性向の目標を35%に制定。25/3期の配当予想は前期比10円増配の75円/株（配当性向34.8%、二期連続で過去最高を予定）。



*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. 13

続きまして、株主還元についてご説明いたします。

当社は今年3月に配当方針を変更し、配当性向目標を35%といたしました。
 この配当方針に基づいて、25/3期の配当予想は前期比10円増配の一株あたり75円としました。
 二期連続で過去最高を予定しています。

Section 4

- 会社概要
- 連結決算概要
- 2025年3月期業績予想
- **成長戦略**
- Appendix

続きまして、成長戦略についてご説明します。

| 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いる一方、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通訳「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

こちらのスライドは、国内翻訳・通訳の市場規模です。

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。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。そのため当社のシェア拡大余地は大きいと考えています。

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	10.5億円	7.2億円	8.6%	12.0%

*2024年5月13日に発表した2025年3月期連結業績予想に合わせて修正

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 16

では、どのようにしてシェアを拡大していくのか、中期経営計画の基本方針と重点施策を3点掲げ、取り組みを推し進めています。

こちらのスライドは、第5次中期経営計画の基本方針です。

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。

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. 17

重点施策である「ドキュメント集約メカニズムの構築」はということかと申しますと、企業で作られる文書には、その文書単独で成り立っているものはほぼなく、昨年のドキュメントと関連したり等、何かと関連している文書が非常に多いというのが現状です。それを単一の文書として翻訳していくと、用語や表現のばらつき等、品質上の問題が発生しますし、逆に同じ用語を何度も翻訳するとコストの無駄も発生してしまいます。

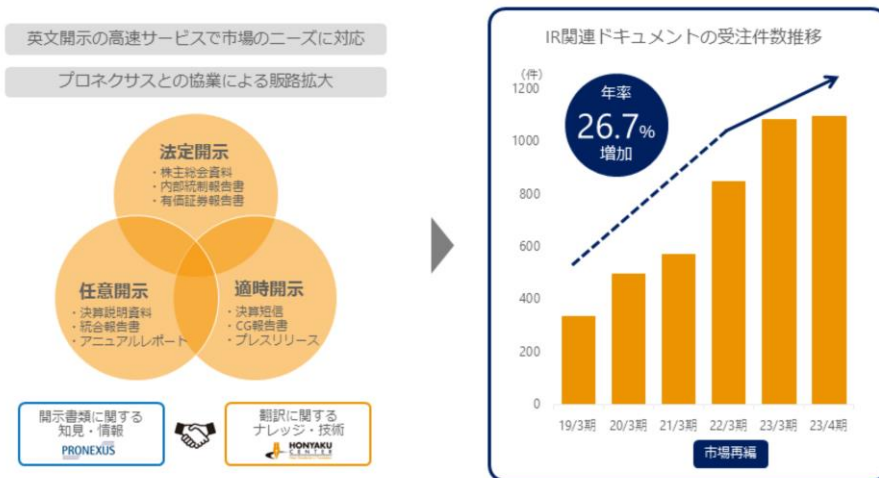
そのため、我々はお客様に対し「関連する文書を可能な限りまとめて、効率よく管理することによって、コストと品質を最大化していきましょう」というご提案をしています。この考え方が「ドキュメント集約メカニズム」です。

スライドでは、医薬分野での例を挙げています。先ほどご報告した通り、24/3期は医薬分野が低調でしたが、施策自体は浸透しており、新薬開発文書の受注は増えていますので、この考え方がお客様に受け入れられていると思っています。

そして、医薬分野以外で今後、お客様にご提案していきたいのは、やはりIR文書です。次のページでご説明します。

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。



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 18

IR文書には、決算短信や招集通知、有価証券報告書など、さまざまな種類があります。当然、どのIR文書も内容が被ったり、表現が同じだったりします。それがIR文書の特長です。IR文書のもつ特徴を把握し、管理していくことで、品質とコストの大幅な削減が可能となります。

IR文書にはもうひとつ特徴があります。

「文書間の類似性」だけでなく、「経年での継続性」です。

決算短信をゼロベースで書き起こす企業はほぼいらっしゃらないと思います。

よほど大きな変化が生じた時でない限り、決算短信の全文を書き直すということではなく、基本的には前年をベースに修正していくことが多いと思います。

そうなりますと当然、英語版も前年を踏襲しながら作成していかないと、英語ベースで読んだときに事実関係が変わってしまったり、表現が変わってしまったり、無駄なコストをかけてしまうことになります。

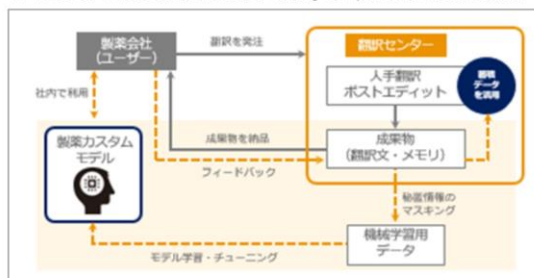
IR文書の翻訳においては、コストだけでなく時間も相当に問題になると考えています。いちから翻訳をしていたら日本語と同じタイミングでの開示には間に合いませんが、事前にテキストを準備して、前回からの変更部分だけを翻訳すれば、時間を大きく削減できます。

このように文書のもつ特徴を把握し、効率よく管理することで、ルールの中で求められている日英同時開示にも貢献できるのではないかと考えております。

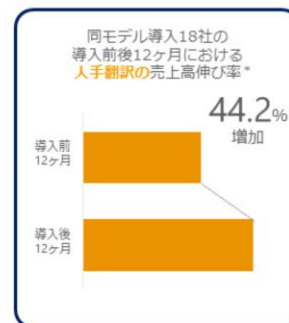
ドキュメント別言語資産活用モデルの確立

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27社、うちモデル導入は19社（2024年3月末時点）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 19

続きまして、「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。

こちらは、関連性のあるドキュメントを管理することはもちろん、一見、関連性のないドキュメントも管理し、言語資産としての価値を最大化していくことを目標に取り組んでいるものです。

端的に言いますと、機械翻訳を用いた言語資産の活用方法のご提案です。

機械翻訳は、データ量が多ければ多いほど性能がよく、データが専門に特化していればいるほど、その分野において質が上がります。つまり、ある企業の社内にあるドキュメントを学習すればするほど、機械翻訳の性能は上がります。そのため「言語資産の活用方法のひとつとして、機械翻訳に自社内のデータの学習をさせませんか」とお客様にご提案しています。また「人手翻訳を翻訳会社に発注するなら、当社にご発注ください」ともご提案しています。

これらの一連の仕組みが「製薬カスタムモデル」です。「製薬カスタムモデル」を導入することにより、自社内のデータを資産として管理でき、機械翻訳の品質向上にも資することができます。また人手翻訳を当社に発注することで、資産の流出防止にもつながります。

「製薬カスタムモデル」の導入企業における人手翻訳の売上高が伸びているのも、この仕組みをご理解いただき、評価いただけているからだと認識しています。

| 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。^{*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

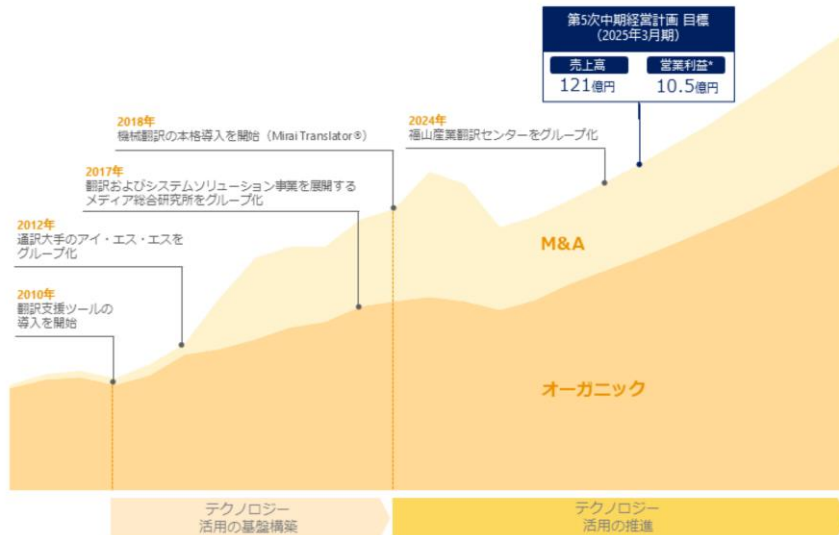
Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 20

言語資産の価値は、機械翻訳での活用にとどまるだけではないと考えています。昨今話題のLLM（大規模言語モデル）も基本的にはテキストデータですが、今後は恐らく、専門特化の個別・小型モデルの開発が進んでいくだろうと思います。

カスタマイズ化が進む時代になった時、個社の個別資産、個社の情報をどう活用するか。いま我々が貯めている言語資産が役に立つことがあるだろうと考えています。

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。



*2024年5月13日に発表した2025年3月期連結業績予想に合わせて修正

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 21

最後に、成長イメージについてご説明します。

当社はオーガニック（翻訳事業）の売上拡大とM&Aを組み合わせで成長してまいりました。基本的にはオーガニックで成長していきたいと考えています。M&Aにつきましては、前期に2社買収しておりますが、今後も機会があれば積極的に取り組んでいきたいと考えています。足元では事業承継の問題等からお声がけいただくケースが多いので、ケースバイケースで判断しています。

私からの説明は以上です。

ご清聴、ありがとうございました。

【次ページに質疑応答を載せています】

Section 5

- 会社概要
- 連結決算概要
- 2025年3月期業績予想
- 成長戦略
- Appendix

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 22

【質疑応答】

Q：M&Aについてご説明いただきましたが、直近のM&Aの総括、狙いと効果を教えてほしい。また今後どういう領域のM&Aが増えてきそうかを伺いたい。

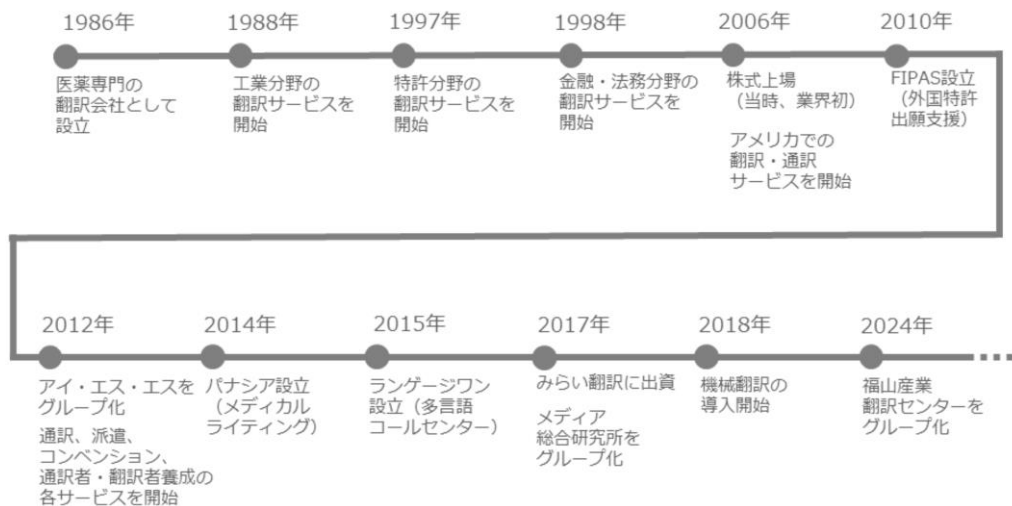
A：昨期2社をM&Aしましたが、それぞれについて、狙いと期待する効果をご説明します。1件目は事業承継でやらせていただきました。狙いとして2点あります。1つは、非常に大きい会社と非常に太いパイプを持っている、という点。もう1つは、マニュアルの制作能力の高さ、日本語から外国語への展開に強みを持っている点です。当社もマニュアル翻訳も扱っていますが、経験値が浅いため、新しくグループに加わってもらった会社の知見を共有し、マニュアル翻訳のスキルやノウハウを磨いていきたいと考えています。

2件目は特許翻訳に強い、業歴も古い会社（福山産業翻訳センター）をM&Aしました。狙いは、特許分野の制作能力の増強です。同社は規模が小さいため、機械翻訳を使った原価低減という試みを進めるノウハウも体力も乏しいのですが、我々が協力すれば収益力改善ができるだろうと判断し、グループに加わってもらいました。今は取り組みに着手したところですので、効果はこれからですが、期待しています。もちろん、同社の既存顧客のフォローもしていきます。

M&Aの対象領域は、基本的には同業（言葉に関わる事業）、もしくは近接領域と考えています。同業の場合、大型の企業であれば積極的にM&Aに取り組みたいと思いますが、そもそもの数が少ないというのが現状です。ですので、独自の強みをお持ちの企業であれば、規模に関わらず、積極的に考えたいと思っています。

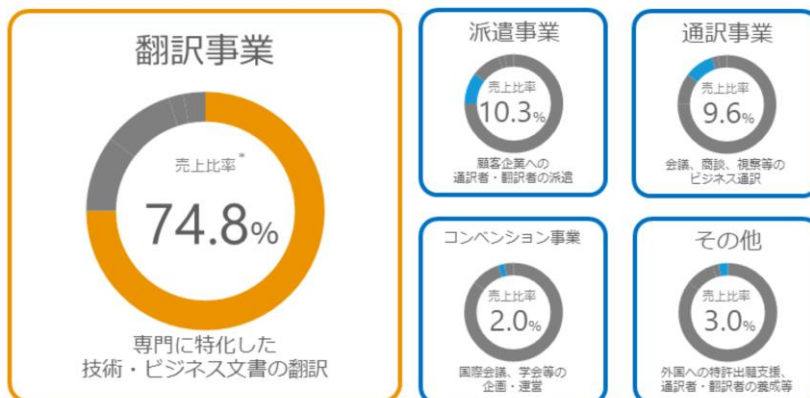
<終了>

沿革



事業概要

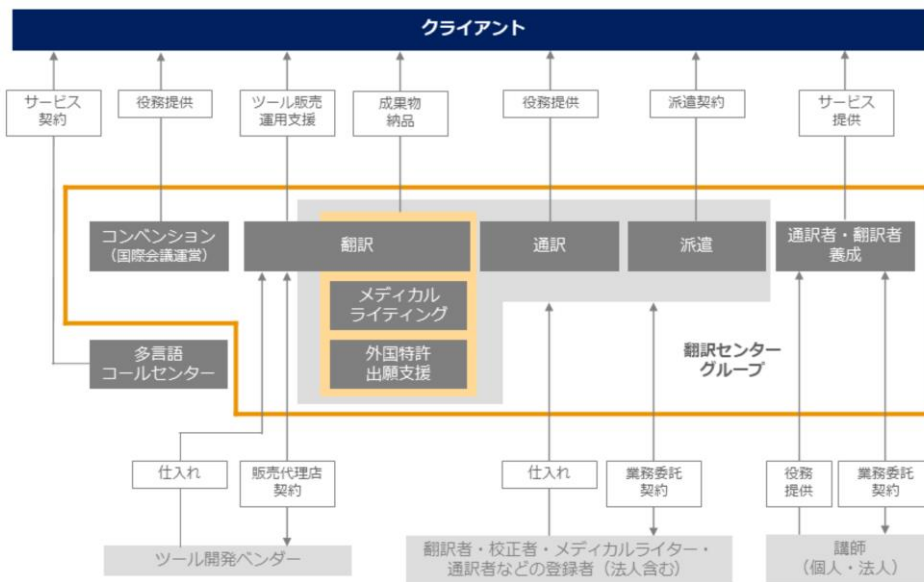
お客様のグローバルコミュニケーションを総合的に支援する事業を展開



*2024年3月期実績（翻訳事業以外も同様）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 24

事業系統図



| 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

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} **3,500** 社

年間受注件数^{*1} **49,000** 件

医薬品・医療



- ・医薬品
- ・CRO
- ・医療機器
- ・大学、病院

〔取引実績〕^{*2}
世界売上高
100億ドル超
26社の96%

特許



- ・特許事務所
- ・企業知財部
- ・特許調査会社

〔取引実績〕^{*3}
出願件数上位
100事務所の
約70%

製造業



- ・自動車
- ・機械
- ・電機、電子
- ・エネルギー

非製造業



- ・情報、通信
- ・サービス
- ・インフラ

金融・保険・法律



- ・証券、銀行
- ・損保、生保
- ・法律事務所

官公庁・公社



- ・官公庁
- ・独立行政法人
- ・公益法人

^{*1} 2024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、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

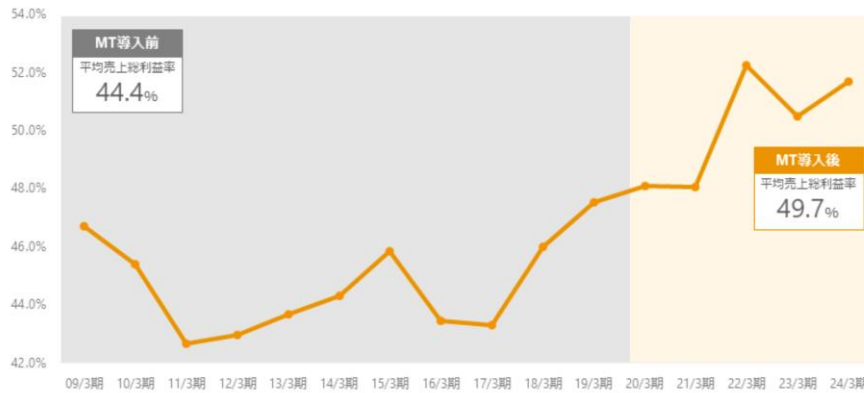
^{*3} 知財ラボ「2022年特許事務所ランキング（<https://jp-ip.com/ranking-list/index/2/1>）」をもとに算出

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 27

テクノロジーの積極活用

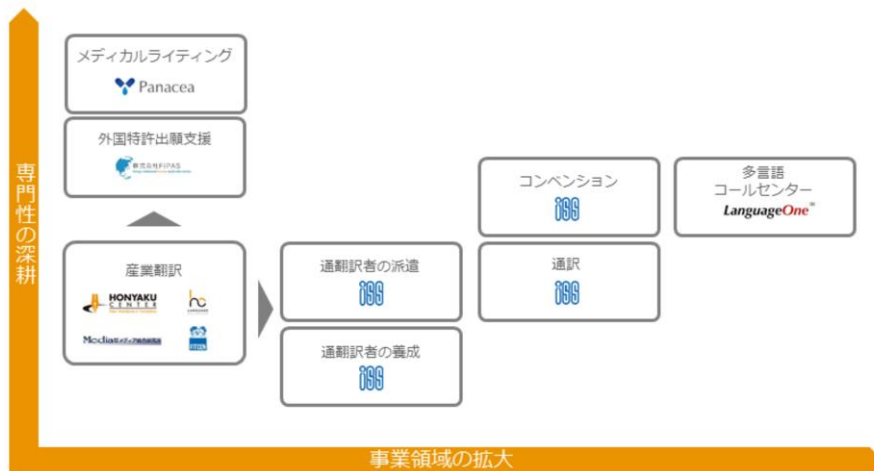
当社は機械翻訳（MT）の有効性に着目し、業界内でいち早くMTの活用戦略を開始。翻訳制作フローにMTを導入して効率化を推進、売上総利益率（単体）の向上を実現。

売上総利益率（単体）推移



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. 29

業績推移

(百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947	11,303
経常利益	905	822	465	841	960	938
親会社株主に帰属する当期純利益	630	304	117	573	686	711
資本金	588	588	588	588	588	588
発行済株式総数 (株)	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000
純資産額	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672	6,250
総資産額	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326
自己資本比率 (%)	67.0	73.0	71.8	70.9	75.7	75.0
売上高経常利益率 (%)	7.4	7.0	4.7	8.1	8.7	8.2
連結従業員数 (人)	507	522	509	520	521	562
登録者数 (人)*	2,889	3,030	3,249	2,681	2,815	2,866

*翻訳センター単体

連結財務諸表 推移

(百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
売上高	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947	11,303
翻訳事業	8,506	8,112	7,520	7,828	8,457	8,458
特許	2,139	2,258	2,100	2,316	2,708	2,902
医薬	2,897	2,749	2,875	2,904	2,796	2,605
工業・ローカライゼーション	2,725	2,472	2,038	2,028	2,376	2,368
金融・法務	744	632	505	580	575	582
派遣事業	1,192	1,200	1,228	1,212	1,119	1,174
通訳事業	1,039	1,022	477	655	854	1,095
コンベンション事業	677	782	298	220	152	233
その他	592	432	385	420	365	342
売上原価	6,999	6,625	5,536	5,429	5,860	5,990
売上総利益	5,009	4,925	4,373	4,907	5,087	5,313
売上総利益率	41.7%	42.6%	44.1%	47.4%	46.4%	47.0%
販売管理費	4,108	4,111	3,955	4,096	4,159	4,410
営業利益	900	813	418	811	928	902
経常利益	905	822	465	841	960	938
親会社株主に帰属する当期純利益	630	304	117	573	686	711

連結貸借対照表 推移

(百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
資産の部						
流動資産	5,220	5,213	5,515	6,311	6,611	7,289
固定資産	1,265	1,009	780	861	875	1,036
資産合計	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326
負債の部						
流動負債	1,974	1,503	1,595	1,891	1,618	1,853
固定負債	161	173	175	190	195	221
負債合計	2,135	1,676	1,770	2,081	1,813	2,075
純資産の部						
株主資本	4,332	4,531	4,514	5,068	5,630	6,203
その他の包括利益累計額	17	13	10	22	42	47
純資産合計	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672	6,250
負債純資産合計	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486	8,326

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@honyakutr.co.jp

IRサイト
<https://www.honyakutr.com/ir/>