

|| 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 >>>](#)

2022年7月1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. 2022年3月期の業績概要	01
3. 2023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	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. 事業環境	05
2. 翻訳事業	06
3. 派遣事業	08
4. 通訳事業	09
5. コンベンション事業	10
■ 業績動向	10
1. 2022年3月期通期の業績	10
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	17

■ 要約

2022年3月期は主力の翻訳事業がコロナ禍前の水準に回復し増収、各利益もV字回復を達成。 2022年5月に新中期経営計画を策定

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、工業・ローカライゼーション、特許、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、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する。多数の中小プレーヤーがひしめく分散業界において、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、(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1位はもちろん、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分野ごとに組織が分かれ、専門化して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2,681名（2022年3月末時点）の登録者であり、機械翻訳や翻訳支援ツールを使い効率的かつ品質の高い翻訳サービスの提供を行っている。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。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、相互に関連してい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. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.3%増の10,337百万円、営業利益が同94.0%増の811百万円、経常利益が同80.8%増の841百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同387.0%増の573百万円と堅調な増収と各利益の大幅なV字回復を達成した。売上高に関しては、主力の翻訳事業では、特許分野や工業・ローカライゼーション分野をはじめ各分野で需要が回復した。派遣事業は堅調に推移した。通訳事業では、オンライン会議の定着に伴う通訳需要を積極的に取り込み増収となった。コンベンション事業では、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響が残った。営業利益は、売上総利益増のインパクトが大きく同94.0%増と前期からV字回復した。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結果、原価率が低減したことが主な要因である。セグメント利益では、翻訳事業（前期比287百万円増）、通訳事業（同53百万円増）、コンベンション事業（同41百万円増）と、派遣事業を除くすべての事業が増益に貢献した。

要約

3. 2023年3月期の業績予想

2023年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比7.3%増の11,100百万円、営業利益が同12.1%増の910百万円、経常利益が同9.3%増の920百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%増の620百万円とコロナ禍前の水準を超え、営業・経常利益で過去最高益を予想する。翻訳事業の売上高は前期比で672百万円増の見込み。新中期経営計画ではドキュメント別に専門性を高める戦略を推し進め、顧客シェアの拡大を図る。前期も伸びた特許分野、経済情勢の影響を受けにくい医薬分野、2022年3月期にコロナ禍の影響から回復した工業・ローカライゼーション分野、伸び率の高い金融・法務分野、それぞれが成長する計画である。派遣事業は例年どおり堅調に推移する予想となっている。通訳事業・コンベンション事業は、ともにオンライン通訳やオンライン会議運営支援などデジタルを活用したサービス提供を中心に展開する。増収効果に加え、デジタル化の推進による生産性の改善も増益に貢献する。2022年6月初旬時点では、インバウンドの本格的な規制緩和が計画されており、特に厳しい事業環境が予想される通訳・コンベンション業界においても好転の兆しも見えてきた。従来より同社の業績予想の精度には定評があり、弊社では2023年3月期も売上高・各利益ともに予想値を達成するものと見ている。

4. 成長戦略

同社は、2023年3月期から2025年3月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画を2022年5月に発表した。最終年度における数値計画は、売上高で12,100百万円(年平均成長率5.4%)、営業利益で1,100百万円(年平均成長率10.7%)である。注目に値するのは、利益の伸びである。初年度の2023年3月期には910百万円と過去最高益を更新し、さらに利益を積み上げる計画である。結果として連結営業利益率では最終年度に9.0%(2022年3月期は7.8%)へ上昇させる。同社はコロナ禍前の5年間(2014年3月期～2019年3月期)で、売上高の年平均成長率6.5%、営業利益の平均成長率19.8%を成した実績がある。同社は、翻訳・通訳業界で知名度が高く、機械翻訳をいち早く導入して生産性も高めているため、新中期経営計画期間においても、着実に増収増益の継続が期待できる。

5. 株主還元策

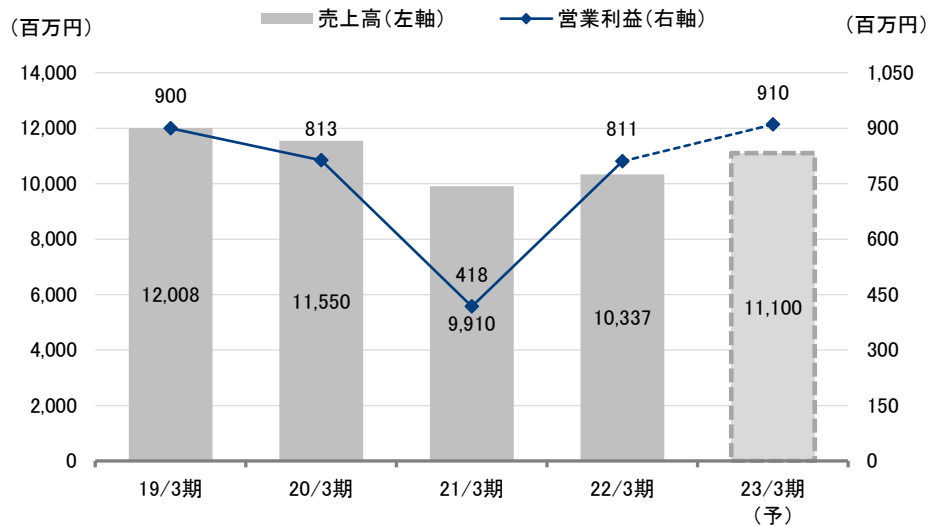
同社は、利益成長に応じた継続的な還元を行うことを方針としている。2021年3月期はコロナ禍の影響で減益となったために減配となったが、2022年3月期は配当金年間40円(前期比20円増)、配当性向23.2%と2020年3月期の水準に大きく戻した。2023年3月期は配当金45円(同5円増)、配当性向24.1%を予想している。過去最高益予想を背景に、配当金もコロナ禍前を超える過去最高の更新を見込む。

Key Points

- ・ 2022年3月期は主力の翻訳事業がコロナ禍前の水準に回復し増収。機械翻訳などデジタル化進展により原価が低減し利益のV字回復を達成
- ・ 自己資本比率は70%超。無借金経営を継続。短期及び中長期の安全性は極めて高い
- ・ 2023年3月期は過去最高益を予想。主力の翻訳事業の需要回復とデジタル化の推進が原動力
- ・ 新中期経営計画を策定。2025年3月期に売上高121億円、営業利益11億円を目指す。ドキュメント別言語資産活用モデルの確立が新戦略
- ・ 2022年3月期は配当金40円(前期比20円増)に回復。2023年3月期はコロナ禍前の水準を超える配当金45円と5円増配を予想

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

機械翻訳の活用でも先行する翻訳業界国内トップ企業。
通訳、人材派遣、コンベンション、
多言語コールセンターなど多角的に語学サービスを展開

1. 会社概要

同社は、翻訳業界の国内最大手である。医薬分野の専門翻訳会社として設立し、工業・ローカライゼーション、特許、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、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する。多数の中小プレーヤーがひしめく分散した業界において、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歩先を行く。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評価されており、アジアのなかでも上位の売上高を上げている。

会社概要

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てきた。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。現在グループ会社は海外を含めて5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。

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)パナシアを設立(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

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

2022年3月期における売上高構成比は、翻訳事業は75.7%、営業利益構成比の97.2%(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、医薬(2022年3月期の売上高構成比28.0%)、特許(同22.4%)、工業・ローカライゼーション(同19.6%)、金融・法務(同5.6%)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構成比は11.7%、通訳事業は6.3%、コンベンション事業は2.1%、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4.0%となっている。

会社概要

事業の内容と構成 (2022年3月期)

事業セグメント	売上高構成比	営業利益構成比
翻訳事業		
特許	22.4%	
医薬	28.0%	
工業・ローカライゼーション	19.6%	75.7%
金融・法務	5.6%	97.2%
派遣事業	11.7%	10.7%
通訳事業	6.3%	-2.0%
コンベンション事業	2.1%	-2.0%
その他	4.0%	-3.9%

注：営業利益は全社費用調整前

出所：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

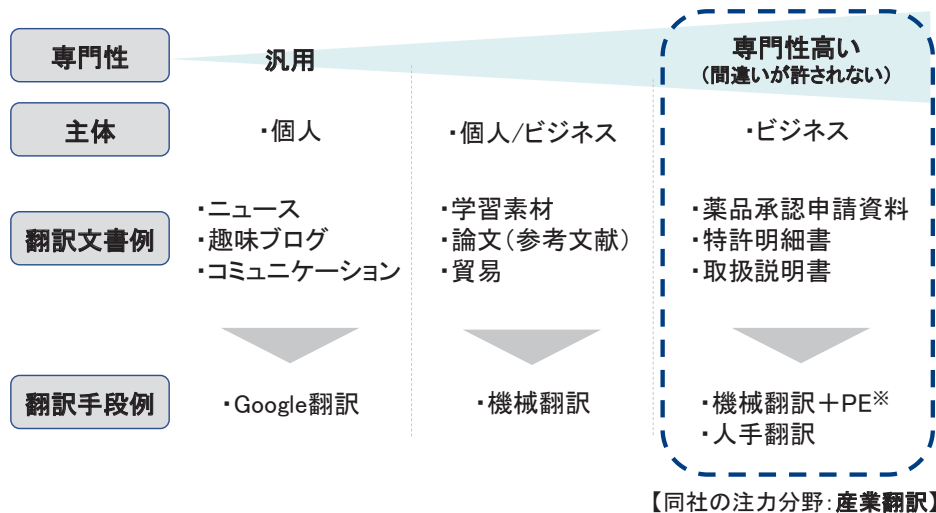
国内の翻訳の市場規模は、約 2,000 億円と推計されており、産業翻訳が市場の大半を占めている。医薬・金融・自動車、電機、エネルギー、IT 通信、小売業などの国内企業のグローバル展開や外資系企業の日本進出が需要発生のドライバーとなっている。こうした環境のなか同社は着実に成長してきた。得意とするのは、「専門性が高く、間違いが許されない」文書であり、薬品承認申請資料、特許明細書、取扱説明書などが挙げられる。産業翻訳ニーズの最近の特徴として「スピード化」「デジタル化」が挙げられる。自動車、医薬品、IT 業界などをはじめ企業のグローバル化は加速しており、翻訳会社としても高いレベルの対応力が求められる。

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すでに浸透しており、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。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、将来的にはより多くのビジネスシーンで活用されるものと予想される。

翻訳センター | 2022年7月1日(金)
 2483 東証スタンダード市場 | <https://www.honyakuctr.com/ir/>

事業概要

翻訳タイプと手段



※ポストエディット、機械翻訳(MT)で翻訳した文章を校正し、人手翻訳に近づける作業
 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。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強みを持つ

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分野に組織が分かれ、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。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)になれないと取引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(世界大手の約3分の2)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、ゲーム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。

事業概要

「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引を拡大している。

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。

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) 2,681 名の翻訳・通訳登録者（2022 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。

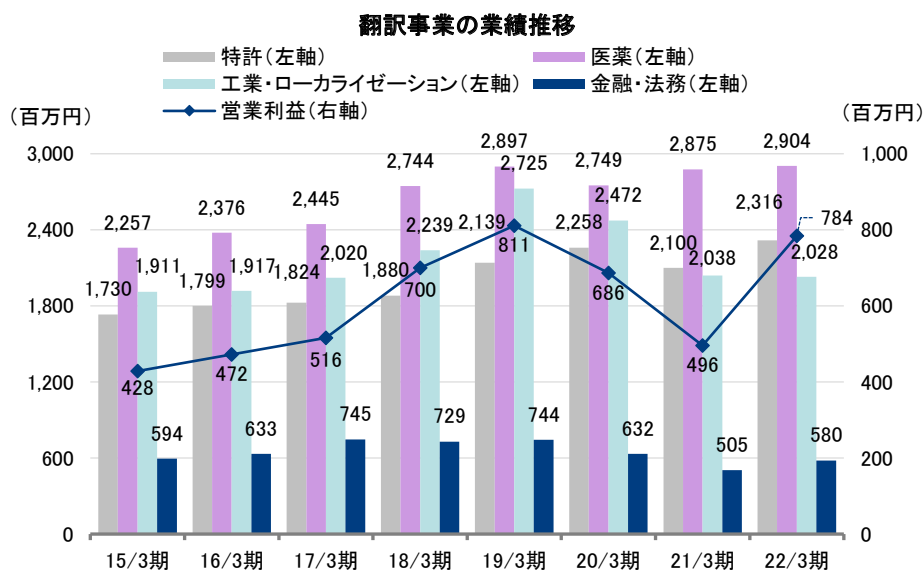
同社は、基本戦略として「NMT に本格的に取り組む事業モデルへの転換」を実行してきた。NMT 化を図る戦略のターニングポイントとなったのは、2017 年 10 月に行われた機械翻訳エンジン開発会社であるみらい翻訳への資本参加（持分比率 11.3%）である。2016 年 11 月に Google が翻訳ツールに NMT を採用したことで翻訳精度が格段に向上したことを背景に、企業が保有する翻訳データを効果的に学習できる NMT が必要不可欠であると判断したことが資本参加の目的だった。現在同社は機械翻訳エンジン「Mirai Translator®」の代理店として外販活動も行っている。

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 5 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。先行導入した特許分野を筆頭にいずれの分野でも利益率が向上した。価格競争において一部の改善効果は顧客への値引きに還元される。同社ではまだ全ての案件で 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

c) セグメント別業績推移

翻訳事業全体としては、2015年3月期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月期の業績はコロナ禍の影響により落ち込んだ。2022年3月期は全体として需要の回復基調が鮮明であり、コロナ禍前の2019年3月期水準まで回復したと言える。翻訳事業全体では2022年3月期の売上高は7,828百万円（前期比4.1%増）、営業利益は784百万円（同58.0%増）と増収増益となった。特許分野では、主要顧客である特許事務所からの受注が好調に推移した。医薬分野では、国内外の製薬会社からの安定した受注により増収となった。工業・ローカライゼーション分野では、自動車、機械など製造業の顧客を中心に需要が回復した。金融・法務分野では、企業の管理系部署との取引等が好調に推移した。



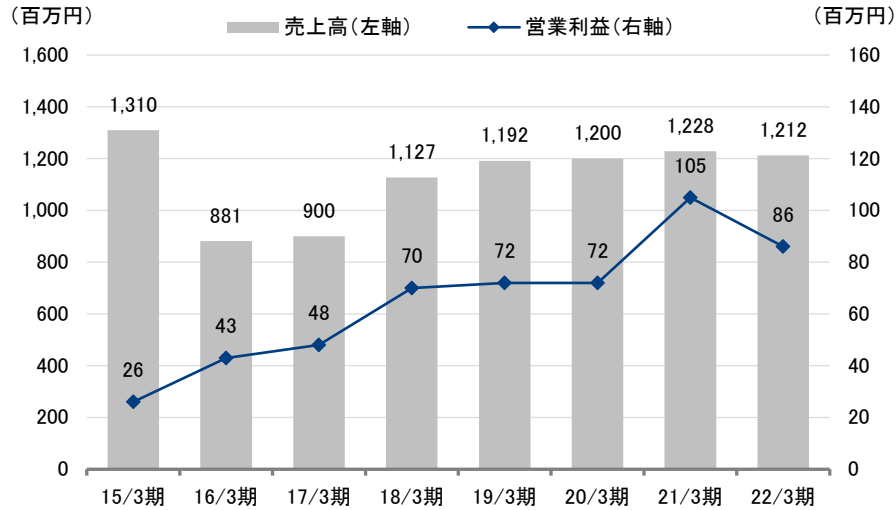
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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。2022年3月期も期間限定業務の終了などの影響を受けたものの安定した業績を残した。売上高は1,212百万円(前期比1.3%減)、営業利益は86百万円(同17.9%減)と減益となった。

事業概要

派遣事業の業績推移

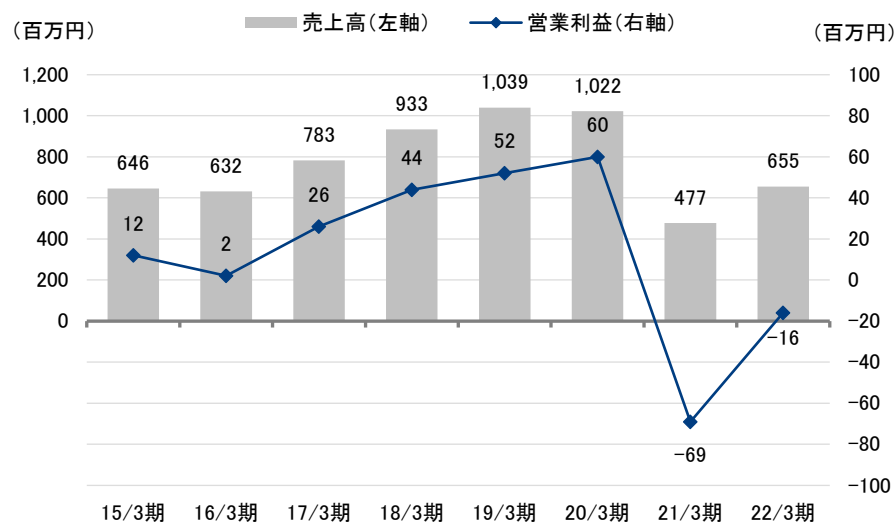


出所：決算短信よりフィスコ作成

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。顧客企業における対面での会議・商談の自粛が長期化しているものの、オンライン会議の定着に伴う通訳需要を積極的に取り込み、業績は回復傾向である。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ケースが多く、案件規模が以前より小さくなっている。2022年3月期の売上高は655百万円（前期比37.0%増）、営業損失は16百万円（前期は69百万円の損失）と業績は上向いた。

通訳事業の業績推移

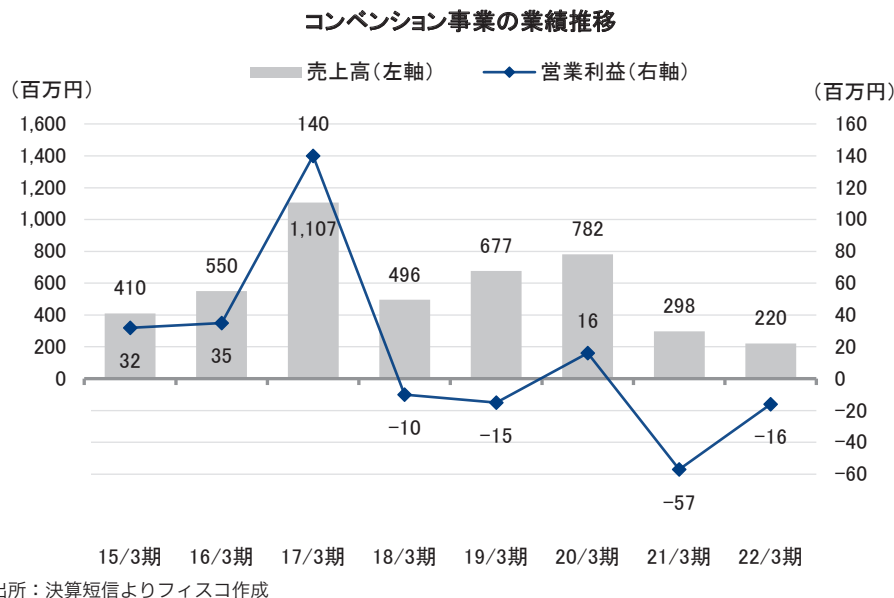


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

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月期などでは大規模な国際会議を受注し大きく業績を伸ばした。2020年3月期第4四半期からはコロナ禍の影響でイベントの中止や延期を余儀なくされている。続く2021年3月期及び2022年3月期も同様に大型国際会議の開催中止・延期の影響が大きく、完全な回復には至っていない。2022年3月期の売上高は220百万円（前期比26.1%減）、営業損失は16百万円（前期は57百万円の損失）となった。



業績動向

2022年3月期は主力の翻訳事業がコロナ禍前の水準に回復し増収。機械翻訳などデジタル化進展により原価が低減し、各利益もV字回復を達成。

1. 2022年3月期通期の業績

2022年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比4.3%増の10,337百万円、営業利益が同94.0%増の811百万円、経常利益が同80.8%増の841百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同387.0%増の573百万円と堅調な増収と各利益の大幅なV字回復を達成した。

業績動向

売上高に関しては、主力の翻訳事業及び通訳事業がコロナ禍の落ち込みから回復し、全社の増収をけん引した。翻訳事業では前期比 308 百万円増（前期比 4.1% 増）となった。特許分野は、主要顧客である特許事務所からの受注が好調に推移したこと等により同 216 百万円増（同 10.2% 増）となった。医薬分野では、外資製薬会社からの受注が好調に推移し、国内製薬会社との取引も堅調なことから同 1.0% 増（同 29 百万円増）となった。工業・ローカライゼーション分野では、同 10 百万円減（同 0.5% 減）となった。ただし 2022 年 3 月期から収益基準の変更を行っており、旧基準に換算して比較すると同 253 百万円増（同 12.4% 増）となり、最も伸びた業種分野だったことがわかる。主要顧客である自動車関連や機械関連の企業の需要回復がその要因である。金融・法務分野では、企業の管理系部署からの受注が好調に推移したのに加え、保険会社からの大型案件受注や IR 関連資料の受注増加などにより、同 75 百万円増（同 14.7% 増）と伸びた。

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支えられ堅調に推移したものの、期間限定業務終了の影響などから同 16 百万円減（同 1.3% 減）となった。通訳事業では、顧客企業における対面での会議・商談の自粛が長期化しているものの、オンライン会議の定着に伴う通訳需要を積極的に取り込み、同 178 百万円増（同 37.0% 増）と大幅に回復した。コンベンション事業では、「第 19 回国際 EB ウイルスシンポジウム」「第 2 回東アジア文化都市サミット」など延期となっていた案件の開催が徐々に再開したものの、大規模な国際会議やイベントの開催における制限の長期化に加え、サービスのデジタル化に伴う案件の規模縮小が影響し、同 78 百万円減（同 26.1% 減）となった。

売上総利益は前期比 12.2% 増と 2 ケタ増、売上総利益率は 47.4% と同 3.3 ポイントの大幅な改善となった。これは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である。販売費及び一般管理費は同 3.5% 増と、微増にとどまった。結果として、営業利益は、売上総利益増のインパクトが大きく同 94.0% 増と前期から V 字回復した。セグメント利益では、翻訳事業が同 287 百万円増、通訳事業が同 53 百万円増、コンベンション事業が同 41 百万円増と、派遣事業を除くすべての事業が増益に貢献した。

2022 年 3 月期通期業績

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	9,910	100.0%	10,337	100.0%	4.3%
売上原価	5,536	55.8%	5,429	52.5%	-1.9%
売上総利益	4,373	44.1%	4,907	47.4%	12.2%
販売費及び一般管理費	3,955	39.9%	4,096	39.6%	3.5%
営業利益	418	4.2%	811	7.8%	94.0%
経常利益	465	4.6%	841	8.1%	80.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	117	1.1%	573	5.5%	387.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

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			
	21/3 期 実績	22/3 期 実績	増減額	増減率	21/3 期 実績	22/3 期 実績	増減額	増減率
翻訳事業								
翻訳事業合計	7,520	7,828	308	4.1%	496	784	287	58.0%
特許	2,100	2,316	216	10.2%				
医薬	2,875	2,904	29	1.0%				
工業・ローカライゼーション	2,038	2,028	-10	-0.5%				
金融・法務	505	580	75	14.7%				
派遣事業	1,228	1,212	-16	-1.3%	105	86	-18	-17.9%
通訳事業	477	655	178	37.0%	-69	-16	53	
コンベンション事業	298	220	-78	-26.1%	-57	-16	41	
その他	385	420	35	9.1%	-64	-31	32	
売上高合計	9,910	10,337	427	4.3%	409	806	396	96.8%

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 70% 超。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

2022年3月期末の総資産は前期末比 877 百万円増加の 7,172 百万円となった。そのうち流動資産は 795 百万円増加となった。現金及び預金の 726 百万円、受取手形及び売掛金の 106 百万円がそれぞれ増加したことが主な要因である。固定資産は 81 百万円増加となった。投資その他の資産の増加が主な要因である。

負債合計は前期末比 311 百万円増加の 2,081 百万円となった。そのうち流動負債は 296 百万円増加となった。未払法人税等の 100 百万円、買掛金の 91 百万円がそれぞれ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 333.7%、自己資本比率で 70.9% とともに高い水準にあり、財務の安全性は高いと言える。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期末	増減額
流動資産	5,515	6,311	795
(現金及び預金)	3,172	3,899	726
(受取手形及び売掛金)	2,004	2,110	106
固定資産	780	861	81
(投資その他の資産)	646	754	107
総資産	6,295	7,172	877
流動負債	1,595	1,891	296
固定負債	175	190	14
負債合計	1,770	2,081	311
純資産合計	4,524	5,090	566
負債純資産合計	6,295	7,172	877
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	345.7%	333.7%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	71.8%	70.9%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は営業・経常利益で過去最高益を予想。 主力の翻訳事業の需要回復とデジタル化の推進が原動力

2023年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比7.3%増の11,100百万円、営業利益が同12.1%増の910百万円、経常利益が同9.3%増の920百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%増の620百万円とコロナ禍前の水準を超え、営業・経常利益で過去最高益を予想する。

翻訳事業の売上高は前期比で672百万円増(前期比8.6%増)と増収を見込む。新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、2022年3月期に最も伸びた特許分野が2023年3月期にも同223百万円増(同9.7%増)と伸び、経済情勢の影響を受けにくい医薬分野も同196百万円増(同6.7%増)となり、コロナ禍の影響から回復した工業・ローカライゼーション分野は同191百万円増(同9.5%増)と続く。金融・法務分野は同59百万円増(同10.3%増)ではあるが、伸び率では最も高い分野である。

今後の見通し

派遣事業は前期比で57百万円増（前期比4.8%増）と堅調に推移する見込みである。通訳者・翻訳者の確保を最優先に、新型コロナ禍の影響に伴うテレワークの定着化を背景とした顧客企業の需要の変化に対応しつつ、製薬企業、情報通信関連企業、金融関連企業等での業績拡大を目指す。通訳事業は引き続き業績が回復傾向であり、同64百万円増（同9.9%増）。コンベンション事業はコロナ禍の影響が残り同40百万円減（同18.5%減）を予想する。通訳事業・コンベンション事業は、ともにオンライン通訳やオンライン会議運営支援などデジタルを活用したサービス提供を中心に展開していく。2022年6月初旬時点では、インバウンドの本格的な規制緩和が計画されており、特に厳しい事業環境が予想される通訳・コンベンション業界においても好転の兆しも見えてきた。ちなみに、同社に関連するインバウンド事例として、製造業における国際的基準の監査業務や国際会議などにおける翻訳・通訳・コンベンションサービスの利用などがある。

営業利益は前期比98百万円増（前期比12.1%増）と過去最高益を予想する。翻訳事業においては、引き続き機械翻訳や翻訳支援ツールなど最先端技術の積極的な活用を推進し、生産性を上げていくものの、改善効果を価格低減に反映させる戦略もあるため、原価率はほぼ変わらない予想である。売上総利益率は47.7%（同0.3pt増）を見込む。2023年3月期上期の営業利益予想は340百万円、下期は570百万円となっており、例年どおり季節性が見られる。従来より同社の業績予想の精度には定評があり、弊社では2023年3月期も売上高・各利益ともに予想値を達成するものと見ている。

2023年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	22/3期		23/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	10,337	100.0%	11,100	100.0%	7.3%
営業利益	811	7.8%	910	8.1%	12.1%
経常利益	841	8.1%	920	8.2%	9.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	5.5%	620	5.5%	8.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

**新中期経営計画で2025年3月期に売上高121億円、
営業利益11億円を目指す。
ドキュメント別言語資産活用モデルの確立が新戦略**

同社は、2023年3月期から2025年3月期を最終年度とする3ヶ年の新中期経営計画を2022年5月に発表した。前中期経営計画では、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」の下、機械翻訳の戦略的な活用を重点施策に据え、中長期的な競争力を支える言語資産の蓄積と運用に向けた環境の構築に取り組んだ。具体的には、分野特化型機械翻訳「製薬カスタムモデル」の開発・販売をはじめ、人手翻訳の技術・ノウハウと機械翻訳などのテクノロジーを組み合わせた翻訳サービスを定着させたことなどで成果が上がった。一方で、コロナ禍の影響により、一時的に需要が低迷したため、業績目標は未達となった。

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.

中長期の成長戦略

新中期経営計画の最終年度となる2025年3月期における数値計画は、売上高で12,100百万円（年平均成長率5.4%）、営業利益で1,100百万円（年平均成長率10.7%）である。注目に値するのは、利益の伸びである。初年度の2023年3月期には910百万円と過去最高益を更新し、さらに利益を積み上げる計画である。結果として連結営業利益率では最終年度に9.0%（直近実績は7.8%）へ上昇させる。同社はコロナ禍前の5年間（2014年3月期～2019年3月期）で、売上高の年平均成長率6.5%、営業利益の平均成長率19.8%を成した実績がある。同社は、翻訳・通訳業界で知名度が高く、機械翻訳をいち早く導入して生産性も高めているため、新中期経営計画期間においても、着実に増収増益の継続が期待できる。

新中期経営計画の数値目標

	22/3期 実績	23/3期 予想	(単位：百万円)	
			25/3期 目標	年平均成長率
売上高	10,337	11,100	12,100	5.4%
営業利益	811	910	1,100	10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	620	750	9.4%
連結営業利益率	7.8%	8.1%	9.0%	
自己資本利益率 (ROE)	11.9%		12.0%	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

新中期経営計画では、従来の経営ビジョン「すべての企業を世界につなぐ 言葉のコンシェルジュ」の下、新たな基本方針として「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。」が打ち出された。これまでの業界別に特化して専門性を高める戦略をベースに、新たに「ドキュメント別」という戦略視点加わった。1つ目の重点施策は「ドキュメント集約メカニズムの構築」である。分野特化型機械翻訳「製薬カスタムモデル」の開発・販売により、人手翻訳が同社に集約し顧客内シェア拡大に成功した事例があるが、必ずしもすべての業界で同様の取り組みができるわけではない。対策として、より細かいレベル（ドキュメント軸）で専門特化領域を育成する。2つ目の重点施策は「ドキュメント別言語資産活用モデルの確立」である。同社の翻訳業務においてドキュメント別モデル作成により機械翻訳（MT）精度を向上させ、翻訳事業の売上利益率をさらに向上させる。3つ目の重点施策は「働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備」である。前中期経営計画期間では、翻訳周辺プロセスにおいてBPMS（Business Process Management System）の開発を進めたものの、途中で断念した経緯がある。今回は全体最適をトップダウンで推し進めるのではなく、個別のプロセスの改善を積み重ねることで生産効率の向上を図る方針だ。

中長期の成長戦略

新中期経営計画の概要

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」
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 (1)	ドキュメント集約メカニズムの構築 <ul style="list-style-type: none"> ・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
重点施策 (2)	ドキュメント別言語資産活用モデルの確立 <ul style="list-style-type: none"> ・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
重点施策 (3)	働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備 <ul style="list-style-type: none"> ・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

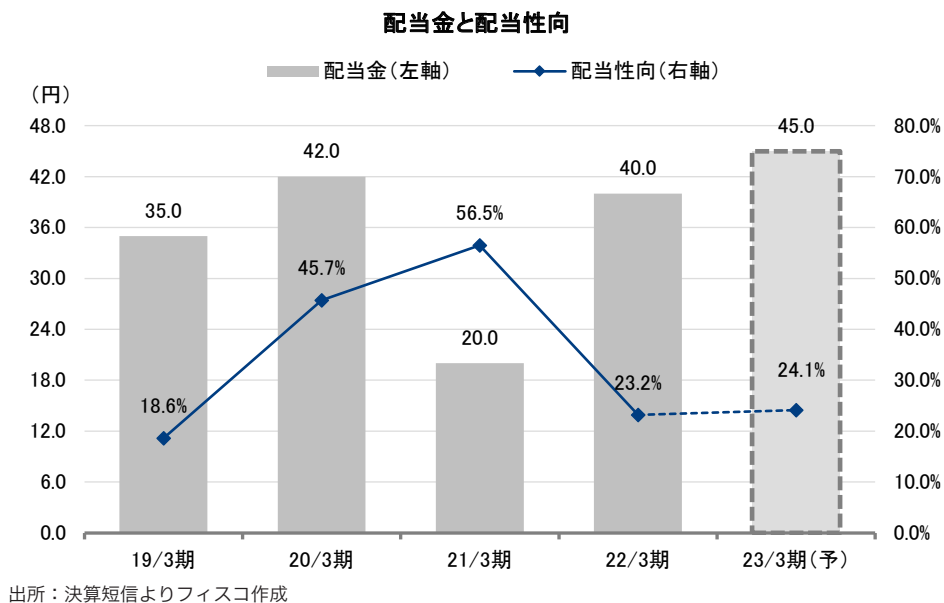
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ドキュメント種類まで細分化して戦略を再構築すると、様々なメリットが浮かび上がってくる。一例を挙げると、「特許明細書」では、付加価値業務として「クレーム部分の訳文調整」を提案しており、業界横断で知的財産部（知的財産関連担当部署）への展開を実現している。また、「研修資料」では、言語資産が蓄積されると業界横断で人事部（人材育成担当部署）へ展開できる可能性が生まれる。さらに、ドキュメント別にモデルを作成すると機械翻訳の精度が向上し生産性がより向上する。ドキュメント別の戦略は、今後の売上高の成長と利益率の向上の両面でインパクトが期待できる。

■ 株主還元策

2022年3月期は配当金40円(20円増)に回復

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。2021年3月期はコロナ禍の影響で減益となったために減配となったが、2022年3月期は配当金年間40円(前期比20円増)、配当性向23.2%と大きく戻した。2023年3月期は配当金45円(同5円増)、配当性向24.1%を予想している。過去最高益予想を背景に、配当金もコロナ禍前を超える過去最高の更新を見込む。



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