

|| 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 >>>](#)

2023年7月10日(月)

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. 2023年3月期の業績概要	01
3. 2024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	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 事業構成	05
■ 事業概要	06
1. 事業環境	06
2. 翻訳事業	07
3. 派遣事業	09
4. 通訳事業	10
5. コンベンション事業	11
■ 業績動向	12
1. 2023年3月期の業績	12
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
■ 中長期の成長戦略	16
■ 株主還元策	18

■ 要約

2023年3月期は主力の翻訳事業の業績貢献により、過去最高益を達成。 中期経営計画方針のもと、 機械翻訳を活用した業界・ドキュメント別事業モデルが進捗。 生成系 AI を活用したプロダクト開発に向け実証実験を開始

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、特許、工業・ローカライゼーション、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、人材派遣、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している。多数の中小プレーヤーがひしめく分散型事業において、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、同技術を持つ（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。国内翻訳業界を牽引する存在であり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分野に分けて専門化し、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による翻訳・通訳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2,815名（2023年3月末時点）の登録者である。6年前から本格的に機械翻訳や翻訳支援ツールを導入し、品質の向上や作業時間の短縮、さらには売上総利益率の向上を達成している。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. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.9%増の10,947百万円、営業利益が同14.4%増の928百万円、経常利益が同14.1%増の960百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.8%増の686百万円と堅調に増収増益を達成した。各利益に関しては、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ渦）前のピークを上回り、過去最高益となった。売上高に関しては、コアビジネスである翻訳事業及び通訳事業が増収をけん引した。翻訳事業は前期比628百万円増（前期比8.0%増）となった。セグメント別では、特許分野と工業・ローカライゼーション分野が増収に貢献した。通訳事業は、コロナ禍から回復し、主要顧客・業界からの受注を大幅に伸ばした。売上総利益は前期比3.6%増、売上総利益率は46.4%と同1.0ポイント低下したものの、高い水準を維持している。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。結果として、営業利益は、増収及び売上総利益増のインパクトが大きく同14.4%増の928百万円となった。セグメント利益では、翻訳事業が同173百万円増、通訳事業が同44百万円増となり増益に貢献した。

要約

3. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.5%増の11,550百万円、営業利益が同7.6%増の1,000百万円、経常利益が同6.1%増の1,020百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.9%増の700百万円と各利益で過去最高益を更新する予想である。翻訳事業の売上高は前期比で357百万円増(前期比4.2%増)と前期より伸び率は低いものの増収を見込む。前期に通信関連企業から大型受注のあった特許分野は伸びが鈍るものの同91百万円増(同3.4%増)、製薬カスタムモデルの取り組みが進捗している医薬分野は同223百万円増(同8.0%増)となるなど、いずれの分野も増収を予想する。派遣事業は、前期を底に緩やかに回復するとみており前期比で30百万円増(前期比2.7%増)と堅調に推移する見込みである。通訳事業は、コロナ禍からの反動増は一旦落ち着くものの、引き続き業績が回復基調であり、同45百万円増(同5.4%増)を見込む。コンベンション事業は、準備期間の長い事業であり、受注を積み上げた結果、同147百万円増(同97.2%増)とほぼ倍増となる予想。機械翻訳の活用拡大の効果が顕われる一方、前期の大型案件受注の影響がなくなること等により売上総利益率は2023年3月期とほぼ同水準の47.3%(同0.9ポイント増)を見込む。各セグメントでの上振れ・下振れはあるものの、2024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

進行中の第5次中期経営計画(2023年3月期~2025年3月期)では、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。」を打ち出している。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」という戦略視点が加わった。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。この事例としては、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り、2023年3月期も製薬会社との取り組みが順調に進んでいる。これと並行して、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しており、足元ではIR関連文書が有望である。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。2023年3月期の特許分野における通信関連企業からでの新規受注は、同社のMT活用力が評価されたことも一因であり、今後もMT活用の高度化と活用範囲の拡大を目指す。また、(株)オルツ(東京都港区、以下「オルツ社」と共同で生成系AIを活用したプロダクト開発に向け実証実験を開始した。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。働き方改革においては、コロナ禍以後に在宅勤務制度を導入し、定着が進んでいる。中期経営計画の重点施策は全体として順調に進捗していると言えるだろう。

5. 株主還元策

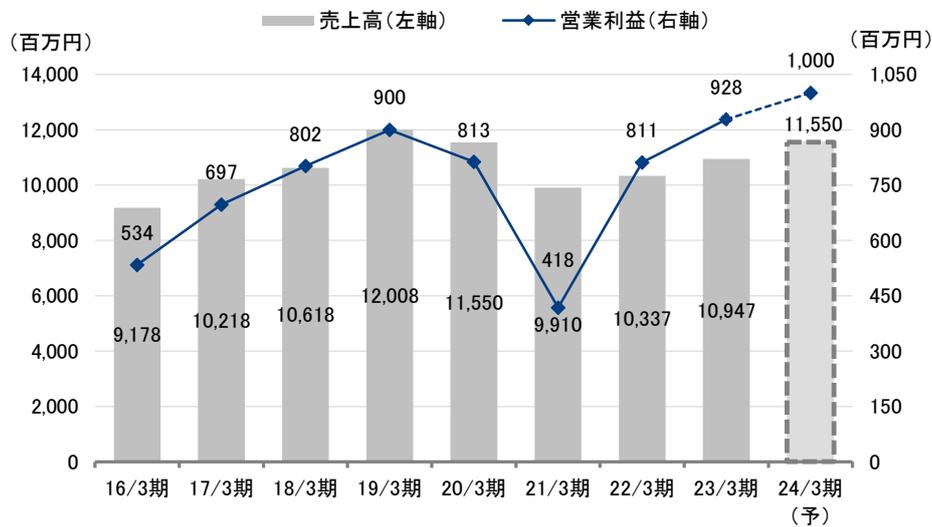
同社は、企業の利益成長に応じた継続的な還元を行うことを方針としている。コロナ禍の影響で2021年3月期は減益となったが、その後の業績は大きく回復したため、2023年3月期は配当金45円(前期比5円増)、配当性向21.8%となった。2024年3月期は配当金50円(2023年3月期比5円増)、配当性向23.8%を予想する。過去最高益を更新する予想を背景に、配当金も過去最高の更新を見込む。

要約

Key Points

- ・2023年3月期は主力の翻訳事業の業績貢献により、過去最高益を達成
- ・自己資本比率75%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
- ・2024年3月期は、2年連続での過去最高益を予想
主力の翻訳事業に加え、派遣・通訳・コンベンションも伸長見込む
- ・中期経営計画の方針のもと、機械翻訳を活用した業界・ドキュメント別事業モデルが進捗。生成系AIを活用したプロダクト開発に向け実証実験を開始
- ・2023年3月期は配当金45円(前期比5円増)。最高益更新を背景に2024年3月期は配当金50円(2023年3月期比5円増)を予想

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創業し、特許、工業・ローカライゼーション、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、人材派遣、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している。多数の中小プレーヤーがひしめく分散型事業において、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上位のポジションにあり、アジアのなかでも上位の売上高を上げている。

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。現在子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。

会社概要

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)バナシアを設立 (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

2023年3月期の売上高構成比を見ると、翻訳事業は77.2%、営業利益構成比の103.7% (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、特許 (2023年3月期の売上高構成比24.7%)、医薬 (同25.5%)、工業・ローカライゼーション (同21.7%)、金融・法務 (同5.2%) 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高構成比は10.2%、通訳事業は7.8%、コンベンション事業は1.3%、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3.3%となっている。

事業の内容と構成 (2023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	24.7%	77.2%	103.7%
	医薬	25.5%		
	工業・ローカライゼーション	21.7%		
	金融・法務	5.2%		
派遣事業		10.2%		4.7%
通訳事業		7.8%		3.1%
コンベンション事業		1.3%		-4.1%
その他		3.3%		-7.4%

注：営業利益は全社費用調整前
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

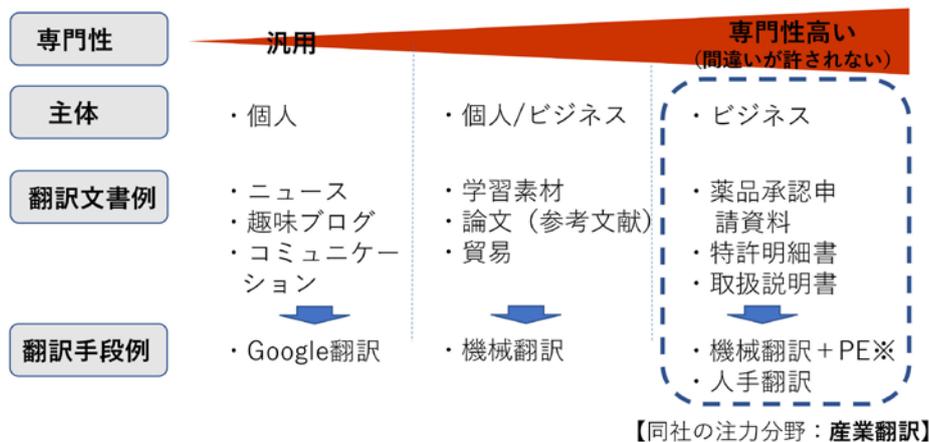
専門性の高い産業翻訳に注力。 スピード化とデジタル化が求められるなか、 機械翻訳と人手翻訳の融合が進む

1. 事業環境

国内の翻訳の市場規模は、約 2,900 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既に浸透しており、同社が外販を担う機械翻訳「Mirai Translator ㉔」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、翻訳業務の生産性は向上している。

翻訳タイプと手段



※ポストエディット、機械翻訳 (MT) が出力した文章を人間が確認し手直しする作業
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。 機械翻訳をいち早く導入し生産性の向上を実現

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分野に分けて専門化している。

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）になれないと取り引き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。

「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り引きを拡大している。

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。

事業概要

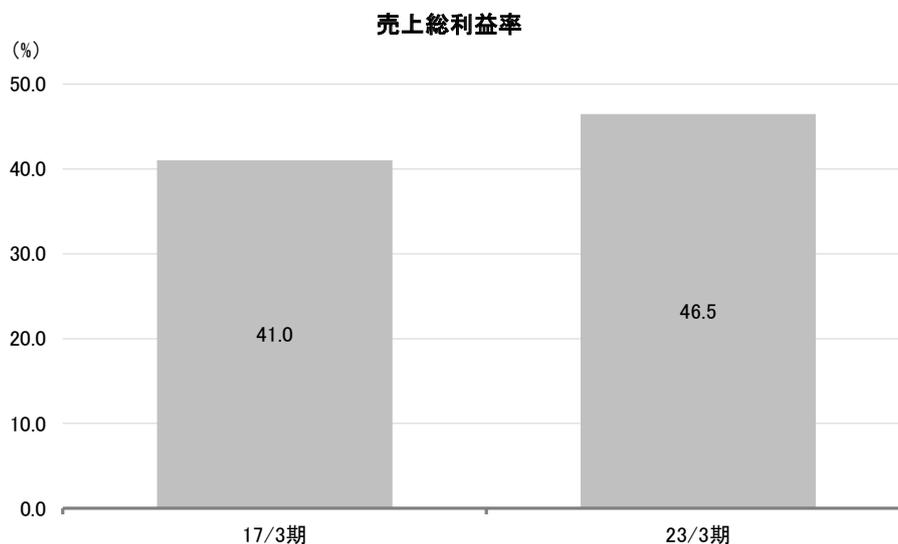
制作機能に関しては、

- 1) 2,815名の翻訳・通訳登録者（2023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6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。6年前の2017年3月期の売上総利益率は41.0%だったが、直近の2023年3月期は46.5%と5.5ポイント上昇している。価格競争において作業時間の改善効果は顧客への値引きに還元される。同社ではまだすべての案件で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。

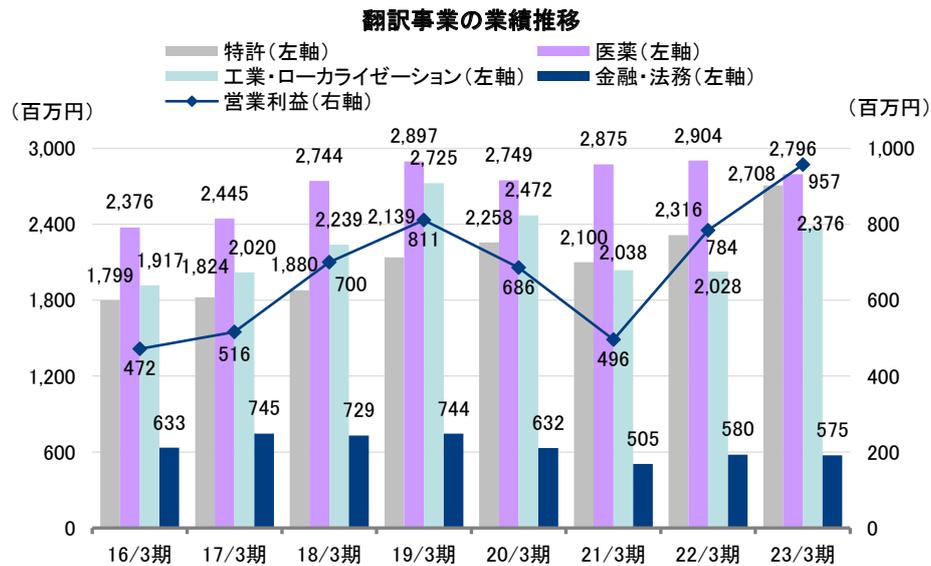


出所：決算短信よりフィスコ作成

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、2016年3月期以前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。2023年3月期は分野別の強弱はあるものの、全体として需要が旺盛となり、売上高ではコロナ禍前の2019年3月期水準に達し、セグメント利益では過去最高益を更新した。翻訳事業全体の2023年3月期の売上高は、8,457百万円（前期比8.0%増）、営業利益は957百万円（同22.0%増）と増収増益となった。



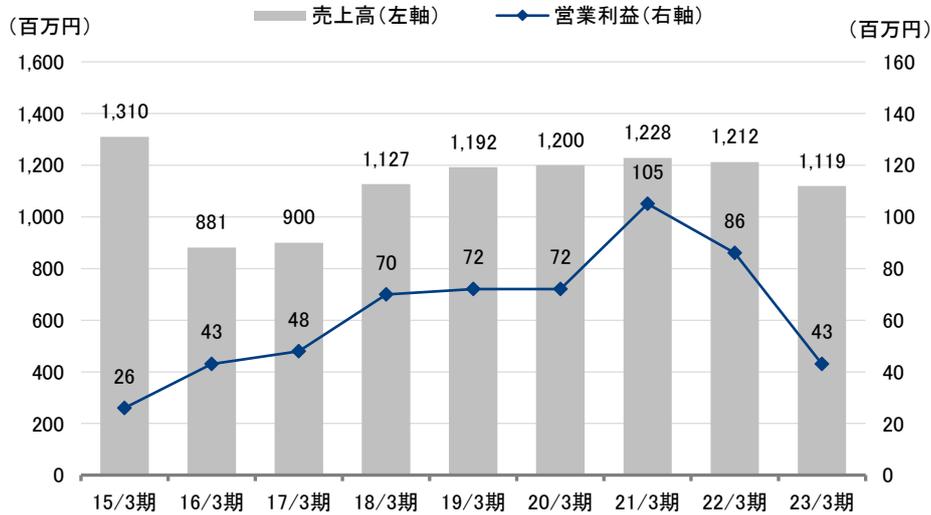
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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。2023年3月期は、新規受注は堅調に推移したものの、派遣期間終了者の増加に伴い常用雇用者数が前期を下回った。売上高は1,119百万円（前期比7.6%減）、営業利益は43百万円（同49.5%減）と減収となった。

事業概要

派遣事業の業績推移

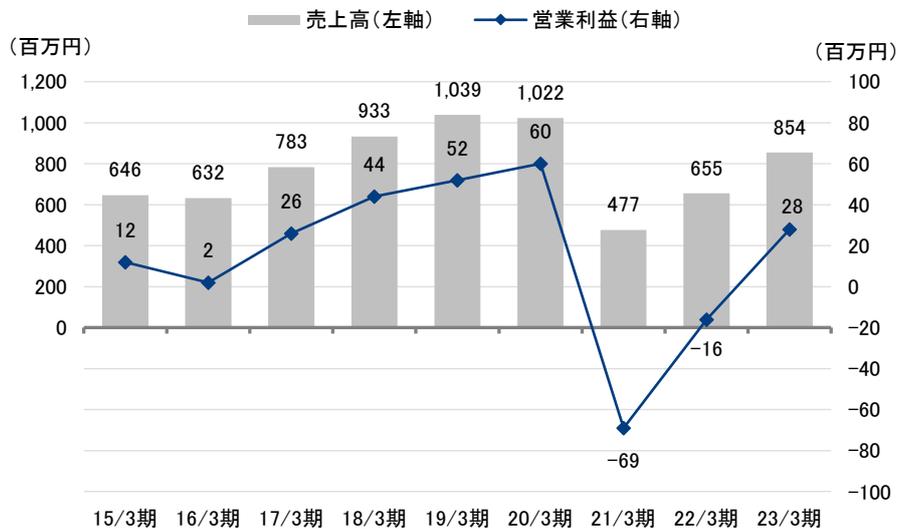


出所：決算短信よりフィスコ作成

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。コロナ禍を契機に、顧客企業のオンライン会議に伴う通訳需要を積極的に取り込み、サービス形態の幅が広がった。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 경우가多く、案件規模が以前より小さくなる傾向がある。2023年3月期はコロナ禍の落ち着きとともに需要が回復し、医薬品関連会社や精密・通信機器メーカー、外資系コンサルティング会社、金融機関等、多様な顧客から受注を獲得した。2023年3月期の売上高は854百万円(前期比30.3%増)、営業利益は28百万円(前期は16百万円の損失)と売上が順調に回復し、3年ぶりの営業黒字となった。

通訳事業の業績推移

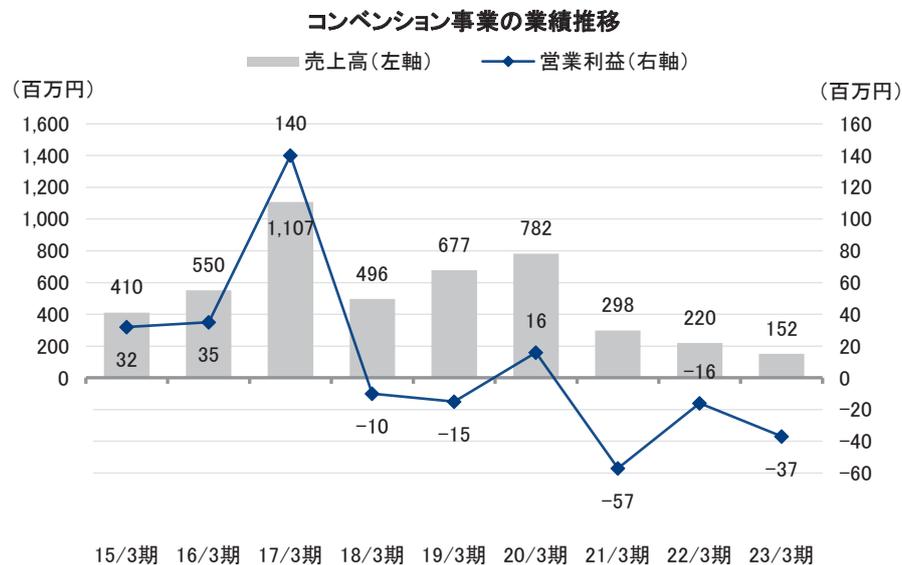


出所：決算短信よりフィスコ作成

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月期は大規模な国際会議を受注し大きく業績を伸ばした。コロナ禍に入ってから、イベントや国際会議・学会などの開催中止や延期の影響が大きく、現在も完全な回復には至っていない。サービスのデジタル化に伴う案件の規模縮小と競合激化も受注の減少に影響を与えている。2023年3月期の売上高は152百万円（前期比31.0%減）、営業損失は37百万円（前期は16百万円の損失）となった。



業績動向

2023年3月期は主力の翻訳事業の業績貢献により、過去最高益を達成

1. 2023年3月期の業績

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.9%増の10,947百万円、営業利益が同14.4%増の928百万円、経常利益が同14.1%増の960百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.8%増の686百万円と堅調に増収増益を達成した。各利益に関しては、コロナ禍前のピークを上回り、過去最高益となった。

売上高に関しては、コアビジネスである翻訳事業及び通訳事業が増収をけん引した。翻訳事業では前期比628百万円増（前期比8.0%増）となった。特許分野は、主要顧客である特許事務所や企業の知的財産関連部署からの受注が好調に推移したこと等により同391百万円増（同16.9%増）となった。医薬分野では、メガファーマ各社との取り組みは順調に進捗しているものの、試験スケジュールの影響やCRO（医薬品開発受託機関）からの受注減少などにより同107百万円減（同3.7%減）となった。工業・ローカライゼーション分野では、製造業の顧客を中心に堅調に推移したことに加え、情報通信関連企業から大型案件を獲得したことから同348百万円増（同17.2%増）となった。金融・法務分野では、東証の市場再編に伴いIR関連文書の受注が増加した一方、前期に獲得した大型案件の反動減により、同4百万円減（同0.7%減）となった。

派遣事業においては、語学スキルの高い人材への新規受注は堅調に推移したものの、派遣期間終了者の増加に伴い常用雇用者数が前期を下回ったことから同93百万円減（同7.6%減）となった。通訳事業では、コロナ禍から回復し、主要顧客である医薬品関連会社や精密・通信機器メーカー等からの旺盛な受注、外資コンサルティング会社からの安定した受注に加え、複数の金融機関からの大型会議案件の獲得もあり、同198百万円増（同30.3%増）と大幅に伸ばした。コンベンション事業では、サービスのデジタル化に伴う案件の規模縮小と競争激化の影響により同66百万円減（同31.0%減）となった。

売上総利益は前期比3.6%増、売上総利益率は46.4%と同1.0ポイント低下したものの、高い水準を維持している。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。販管費は同1.5%増と、微増にとどまった。結果として、営業利益は、増収及び売上総利益増のインパクトが大きく同14.4%増の928百万円となり、過去最高益を達成した。セグメント利益では、翻訳事業が同173百万円増、通訳事業が同44百万円増となり増益に貢献した。

翻訳センター | 2023年7月10日(月)
 2483 東証スタンダード市場 | <https://www.honyakuctr.com/ir/>

業績動向

2023年3月期業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	10,337	100.0%	10,947	100.0%	5.9%
売上原価	5,429	52.5%	5,860	53.5%	7.9%
売上総利益	4,907	47.4%	5,087	46.4%	3.6%
販管費	4,096	39.6%	4,159	37.9%	1.5%
営業利益	811	7.8%	928	8.4%	14.4%
経常利益	841	8.1%	960	8.7%	14.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	5.5%	686	6.2%	19.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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			
	22/3期 実績	23/3期 実績	増減額	増減率	22/3期 実績	23/3期 実績	増減額	増減率
翻訳事業合計	7,828	8,457	628	8.0%	784	957	173	22.1%
特許	2,316	2,708	391	16.9%				
医薬	2,904	2,796	-107	-3.7%				
工業・ローカライゼーション	2,028	2,376	348	17.2%				
金融・法務	580	575	-4	-0.7%				
派遣事業	1,212	1,119	-93	-7.6%	86	43	-42	-49.5%
通訳事業	655	854	198	30.3%	-16	28	44	-277.7%
コンベンション事業	220	152	-68	-31.0%	-16	-37	-21	132.8%
その他	420	365	-55	-13.1%	-31	-68	-36	116.7%
売上高合計	10,337	10,947	610	5.9%	806	923	116	14.5%

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 75% 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

2023年3月期末の総資産は前期末比314百万円増加の7,486百万円となった。そのうち流動資産は299百万円増加となった。現金及び預金が234百万円、受取手形及び売掛金が62百万円それぞれ増加したことが主な要因である。固定資産は14百万円増加となった。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267百万円減少の1,813百万円となった。そのうち流動負債は273百万円減少となった。未払金及び未払法人税等が減少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408.5%、自己資本比率で75.7%とともに高い水準にあり、短期及び中長期の財務の安全性は高いと言える。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	6,311	6,611	299
(現金及び預金)	3,899	4,133	234
(受取手形及び売掛金)	2,110	2,173	62
固定資産	861	875	14
(投資その他の資産)	754	792	38
総資産	7,172	7,486	314
流動負債	1,891	1,618	-273
固定負債	190	195	5
負債合計	2,081	1,813	-267
純資産合計	5,090	5,672	581
負債純資産合計	7,172	7,486	314
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	333.7%	408.5%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	70.9%	75.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期は、2年連続での過去最高益を予想。 主力の翻訳事業に加え、派遣・通訳・コンベンションも伸長見込む

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.5%増の11,550百万円、営業利益が同7.6%増の1,000百万円、経常利益が同6.1%増の1,020百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.9%増の700百万円と、各利益で過去最高益を更新する予想である。

翻訳事業の売上高は前期比で357百万円増（前期比4.2%増）と前期より伸び率は低いものの増収を見込む。進行中の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、前期に通信関連企業から大型受注のあった特許分野は伸びが鈍るものの同91百万円増（同3.4%増）、製薬カスタムモデルの取り組みが進捗している医薬分野は同223百万円増（同8.0%増）、前期の大型案件の反動減も予想される工業・ローカライゼーション分野は同24百万円増（同0.8%増）、IR関連文書に関する施策を加速する金融・法務分野は同18百万円増（同4.2%増）と、いずれの分野も増収を予想する。

派遣事業は、前期を底に緩やかに回復するとみており、前期比で30百万円増（前期比2.7%増）と堅調に推移する見込みである。通訳事業は、コロナ禍からの反動増は一旦落ち着くものの、引き続き業績が回復基調であり、同45百万円増（同5.4%増）を見込む。コンベンション事業は、準備期間の長い事業であり、受注を積み上げた結果同147百万円増（同97.2%増）とほぼ倍増となる予想。通訳事業・コンベンション事業は、国際会議の開催やインバウンドの本格的な回復が業績に影響を与える。同社の事例として、製造業における国際的基準の監査業務や医療の専門分野における国際学会などの翻訳・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71百万円増（前期比7.6%増）と2年連続の過去最高益の更新を予想する。機械翻訳の活用拡大の効果が顕われる一方、前期の大型案件受注の影響がなくなること等により売上総利益率は2022年3月期とほぼ同水準の47.3%（同0.9ポイント増）を見込む。なお、2024年3月期上期の営業利益予想は410百万円、下期は590百万円となっており、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る。各セグメントでの上振れ・下振れはあるものの、2024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。

2024年3月期業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	10,947	100.0%	11,550	100.0%	5.5%
営業利益	928	8.4%	1,000	8.7%	7.6%
経常利益	960	8.7%	1,020	8.8%	6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	686	6.2%	700	6.1%	1.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画方針のもと、 機械翻訳を活用した業界・ドキュメント別事業モデルが進捗。 生成系 AI を活用したプロダクト開発に向け実証実験を開始

同社は、2023年3月期を初年度とし2025年3月期を最終年度とする3ヶ年の第5次中期経営計画を推進中である。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。初年度にあたる2023年3月期は、期初の計画に対し売上高はわずかに未達だったものの、各利益はいずれも達成し、順調に滑り出した。売上高の成長性で5.9%（2023年3月期）、営業利益の成長性で14.4%（同）と、目標とする年平均成長率を上回った。

中期経営計画では、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。」を打ち出している。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」という戦略視点が加わった。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。この事例としては、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り、2023年3月期も製薬会社との取り組みが順調に進んでいる。これと並行して、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しており、足元ではIR関連文書が有望である。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。2023年3月期の特許分野における通信関連企業からの新規受注は、同社のMT活用力が評価されたことも一因であり、今後もMT活用の高度化と活用範囲の拡大を目指す。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。働き方改革においては、コロナ禍以後に在宅勤務制度を導入し、定着が進んでいる。中期経営計画の重点施策は全体として順調に進捗していると言えるだろう。

中長期の成長戦略

第5次中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）の概要と進捗

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」	2023年3月期末の進捗	今後の課題
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 ●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	○(順調) ※特に製菓カスタムモデルは順調	・横展開が可能な領域の開拓
重点施策(2)	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機械翻訳(MT)精度の向上 ●プロセス改善による生産効率の向上	○(順調) ※MT活用力が評価された新規受注が増加	・MT活用の高度化と活用範囲の拡大
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 ●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	○(順調) ※在宅勤務の定着	・継続的な労働・職場環境の改善

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、P.A.I.®※をはじめ、AIクローン技術でつくり出すパーソナルAIの開発及び実用化を行うオルツ社との業務連携に合意した。本連携では、同社が保有する顧客基盤や言語資産と、最先端技術である大規模言語モデルから生まれた生成系AI技術を組み合わせることで、外国語ドキュメントの制作・翻訳・管理をAIで自動化・効率化するプロダクトの開発に向けた実証実験を行う。

※パーソナル人工知能：人の意思をデジタル化し、それをクラウド上に配置してあらゆるデジタル作業をそのクローンにさせることを目的としたAI

言語資産の活用に向けた取り組み事例

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*



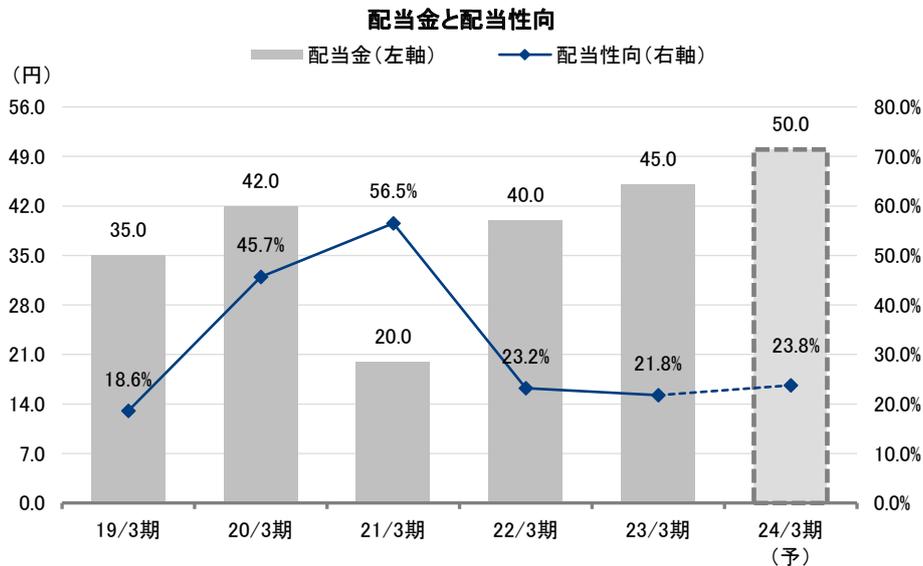
狙い オルツの「LHMT-2」やChatGPTに代表される大規模言語モデルを当社ドキュメントで活用した場合の問題点や課題を検証し、効果的な活用場面や活用方法を明らかにすることで、新たなサービスの開発に繋げる

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

**2023年3月期は配当金45円（前期比5円増）。
 最高益更新を背景に2024年3月期は
 配当金50円（2023年3月期比5円増）を予想**

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。コロナ禍の影響で2021年3月期は減益となったが、その後の業績は大きく回復したため、2023年3月期は配当金45円（前期比5円増）、配当性向21.8%となった。2024年3月期は配当金50円(2023年3月期比5円増)、配当性向23.8%を予想する。過去最高益を更新する予想を背景に、配当金も過去最高の更新を見込む。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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