

|| 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 >>>](#)

2026年6月23日 (火)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績予想	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
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. その他事業	10
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期の業績	10
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	15

## 要約

### 2026年3月期は減収減益も進行期は復調予想。 株主還元方針を大幅拡充

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、コンベンション(イベントの企画・運営)、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。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)みらい翻訳に資本参加するとともに、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。国内翻訳業界をけん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. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.0%減の10,871百万円、営業利益が同20.7%減の705百万円、経常利益が同17.3%減の748百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同36.1%減の462百万円と減収減益となった。売上高に関しては、通訳事業で過去最高売上を更新した一方、翻訳事業では特許分野や医薬分野が堅調であったものの、工業・ローカライゼーション分野の減収により通訳事業の増収をカバーできず、全社では微減となった。派遣事業は、底堅い需要を背景に堅調。通訳事業では、既存顧客からの継続受注に加え、複数の大型案件を獲得し、過去最高を更新した。売上総利益額は、減収の影響により前期3.0%減となり、売上総利益率では前期並みの高い水準を維持した。セグメント別では、通訳事業で同26.9%と伸ばしたものの、翻訳事業のセグメント利益は低下の影響が大きかった。販管費はグループ全体で経費削減に努め、伸びを抑制した(同0.5%増)。結果として、売上総利益の減少161百万円の影響が大きく営業減益となった。

#### 2. 2027年3月期の業績予想

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.9%増の11,300百万円、営業利益が同6.2%増の750百万円、経常利益が同4.1%増の780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%増の500百万円と、売上高及び各利益が成長軌道に回帰する見通しだ。翻訳事業の売上高は同283百万円増(同3.5%増)と堅調な増収を見込む。特許分野と医薬分野の伸びは継続し、前期に減収となった工業・ローカライゼーション分野と金融・法務分野で業績が底打ちする予想である。営業利益では、増収効果とともに機械翻訳の活用拡大の効果が顕れること等により売上総利益率の上昇が増益に寄与する。テクノロジーの変化が急速に進む事業環境のなかで、同社は最新技術をいち早く取り入れて生産性を上げ、顧客企業からの信頼を深めているため、今後もシェア向上による業績の拡大が可能であると弊社は考える。2027年3月期の売上高、営業利益に関しては、AIの積極活用も足元で進捗している効果などもあり、上振れの可能性も高いと思われる。

要約

3. 成長戦略

同社は、2026年3月期を初年度とする中期経営計画を進行しており、2027年3月期は2年目にあたる。初年度は外部環境(主に工業・ローカライゼーション分野)の影響も大きく、数値目標を下方修正した。最終年度(2028年3月期)の修正目標数値は、売上高で117億円(13億円減)、営業利益で9億円(3億円減)、当期純利益で6億円(2億円減)、ROEで8%以上(2ポイント低下)である。重点施策に関しては変更せずに取り組んでいく方針である。重点施策の1つである「AI・データの活用による事業競争力の強化」では、最新テクノロジーであるMT(機械翻訳)・LLM(大規模言語モデル)の活用による、重点文書であるIR資料、教育研修資料、治験実施計画書においては、売上増加とともに案件単価の上昇が実現している。

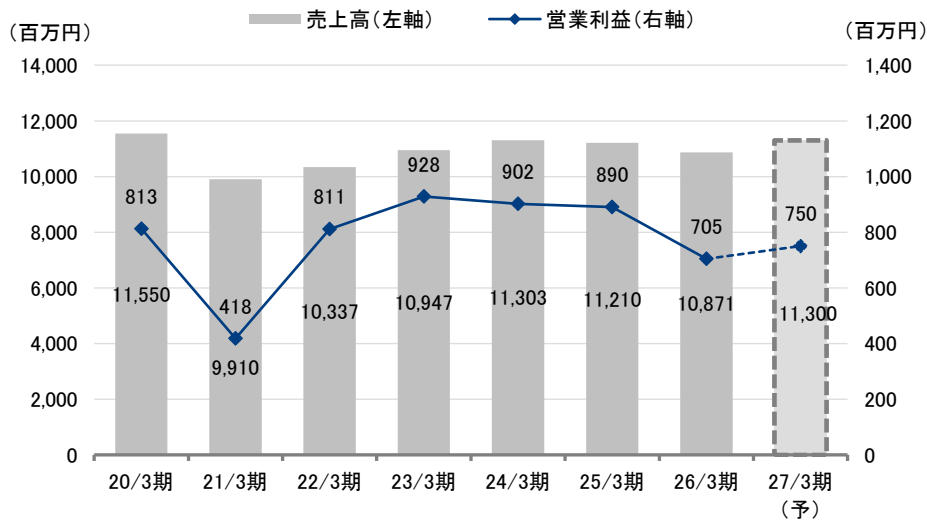
4. 株主還元策

同社では、株主に対する利益還元を経営の重要な課題の1つとして認識している。2026年5月に、株主に対する利益還元の一層の充実と資本効率の向上を目的に、株主還元方針を抜本的に拡充した。新方針では、2026年3月期～2028年3月期を対象とする中期経営計画において「株主資本配当率(DOE)6%以上」及び「総還元性向100%以上」を掲げる。この方針の即時適用により、2026年3月期の1株当たり配当金は、前期比65円増配の140円、配当性向101.6%、株主資本配当率(DOE)6.8%となった。期初予想の配当金が75円であったため、ほぼ倍増である。2027年3月期は、配当金140円(前期と同じ)、配当性向94.1%を予想する。

Key Points

- ・ 2026年3月期は減収減益。通訳事業は好調、翻訳事業は特許・医薬分野が堅調も工業分野で苦戦
- ・ 2027年3月期は主力の翻訳事業が復調予想
- ・ 営業・マーケティング業務でのAI活用、M&Aによるクロスセリングを実行
- ・ 株主還元方針を大幅拡充。DOE6%以上、総還元性向100%以上へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 翻訳事業では多様な切り口で成長余地。 M&Aを活用して事業領域を拡大

#### 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。“すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ”を経営ビジョンとし、現在は翻訳だけでなく、通訳、人材派遣、コンベンション(イベントの企画・運営)、多言語コンタクトセンター、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)(持分法適用関連会社)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8.99%)するとともに、同11月には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。2024年1月には(株)福山産業翻訳センターを、2025年10月には多言語WEB制作のシトラスジャパン(株)を子会社化した。現在子会社は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
2010年12月	(株) FIPAS (旧 (株) 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
2024年 1月	(株) 福山産業翻訳センターをグループ会社化
2025年10月	シトラスジャパン (株) の株式取得 (子会社化)

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

翻訳事業は売上高構成比74.5% (2026年3月期)、営業利益構成比77.3% (同、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 (2026年3月期の売上高構成比27.1%)、医薬 (同24.6%)、工業・ローカライゼーション (同17.8%)、金融・法務 (同5.0%) 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10.3%、通訳事業は同12.2%、コンベンション事業や通訳者・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、外国特許出願支援などが含まれる「その他事業」は売上高構成比で3.0%となっている。

**事業の内容と構成 (2026年3月期)**

事業セグメント	売上高構成比	営業利益構成比
翻訳事業合計	74.5%	77.3%
特許	27.1%	
翻訳事業		
医薬	24.6%	
工業・ローカライゼーション	17.8%	
金融・法務	5.0%	
派遣事業	10.3%	5.2%
通訳事業	12.2%	16.1%
その他	3.0%	1.4%

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

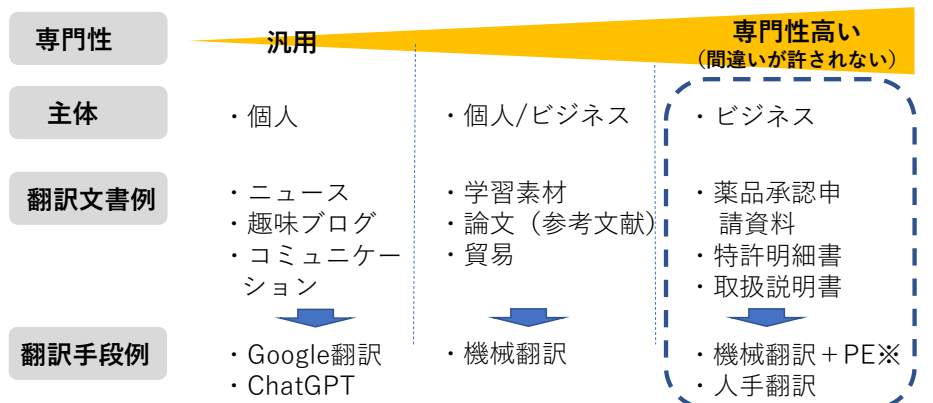
### 専門性の高い産業翻訳に注力。機械翻訳と人手翻訳の融合が進む

#### 1. 事業環境

国内の翻訳・通訳の市場規模は、約2,905億円と推計されており、産業翻訳が市場の大半を占め、安定して推移する。医薬品、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、医薬品承認申請資料、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。翻訳・通訳市場において、同社の市場シェアは3.7%と推定されており、AI・機械翻訳やデジタル化の活用が重要性を増す中でも、伸びしろが大きいと考えられる。

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エンジン「Mirai Translator」もNMTの手法を取り入れている。2022年11月には、ChatGPTが登場し、個人を中心に翻訳機能としても使われ始めている。一方で、翻訳の品質に関しては誤訳も発生するため、補助や概括の用途が主体と考えられる。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



【同社の注力分野：産業翻訳】

※ 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

## 事業概要

## 主力の翻訳事業は4分野 (特許・医薬・工業・金融) に専門特化

### 2. 翻訳事業

主力の翻訳事業は、同社本体並びに(株)メディア総合研究所、パナシア及び福山産業翻訳センターが行っている。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。特許事務所においては、出願件数上位100事務所の約70%と取引実績がある。また企業(知的財産関連部署)では、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(世界売上高100億ドル超26社の96%)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、エネルギーといった主要製造業から情報・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

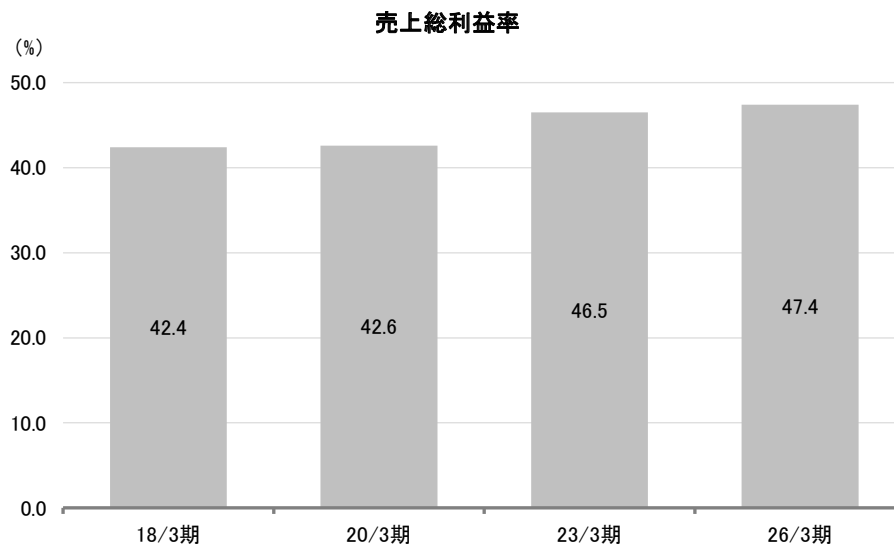
制作機能に関しては、

- 1) 2,945名の翻訳・通訳登録者(2026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8.99%)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8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。8年前の2018年3月期の売上総利益率は42.4%となったが、直近の2026年3月期は47.4%と5.0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。

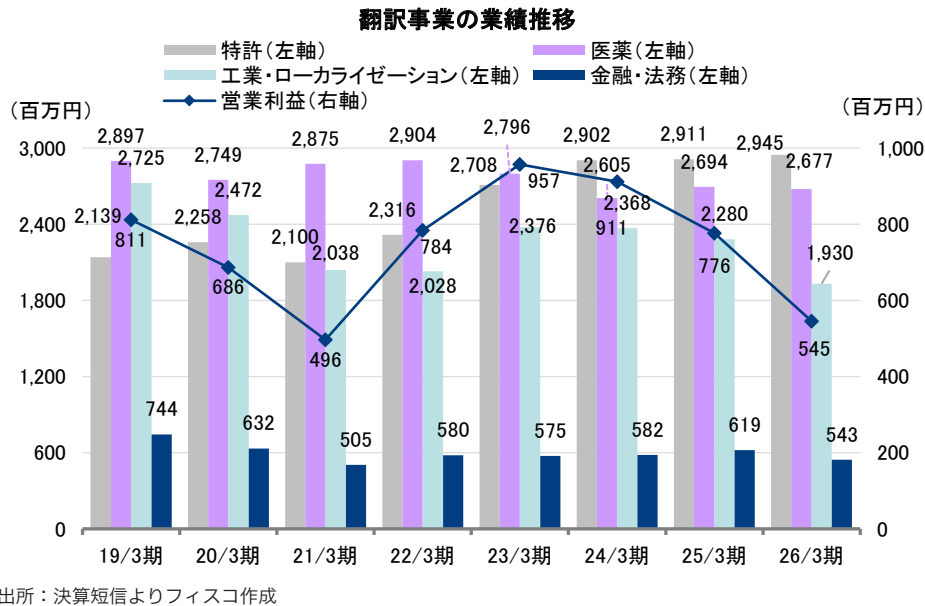


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

**c) セグメント別業績推移**

翻訳事業全体の業績は、右肩上がりでも推移してきたが2020年3月期に踊り場となり、2021年3月期にコロナ禍の影響により落ち込んだ。その後は全体として業績が回復傾向にあるが、年によって一部不調な分野がある。2024年3月期は、医薬で一部顧客の売上減少の影響、2025年3月期、2026年3月期は工業・ローカライゼーションで非製造業からの受注減少があった。翻訳事業全体の2026年3月期の売上高は8,096百万円(前期比4.8%減)、営業利益は545百万円(同29.7%減)と減収減益となった。特許分野及び医薬分野で堅調に推移したものの、工業・ローカライゼーション分野及び金融・法務分野で、米国の通商政策に対する不透明感を背景とした、自動車関連企業などの受注減少、エネルギー関連企業などの前期大型案件の反動減などの影響が上回ったのが要因である。

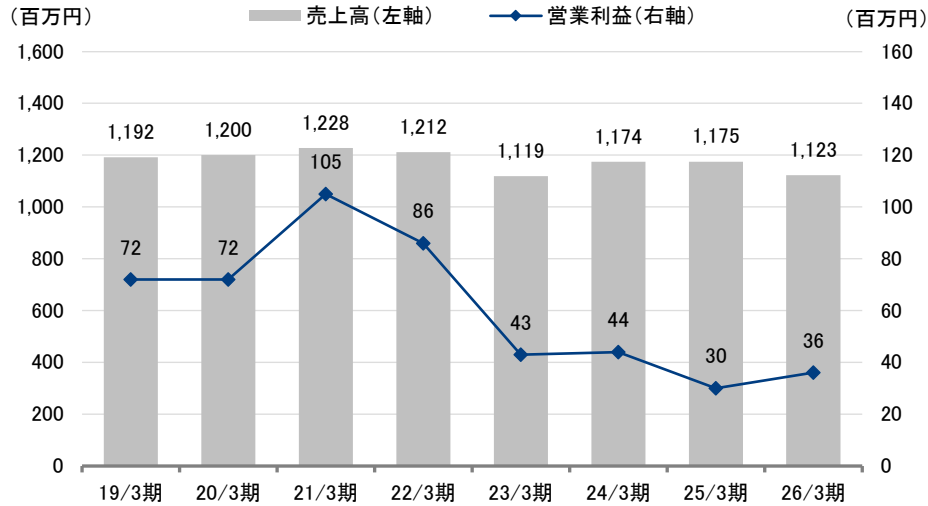


**3. 派遣事業**

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。2026年3月期は、語学スキルの高い人材への底堅い需要により人材紹介手数料収入が増加したが、常用雇用者数が伸び悩んだ。売上高は1,123百万円(前期比4.4%減)、営業利益は36百万円(同20.3%増)と安定して推移する。

## 事業概要

## 派遣事業の業績推移

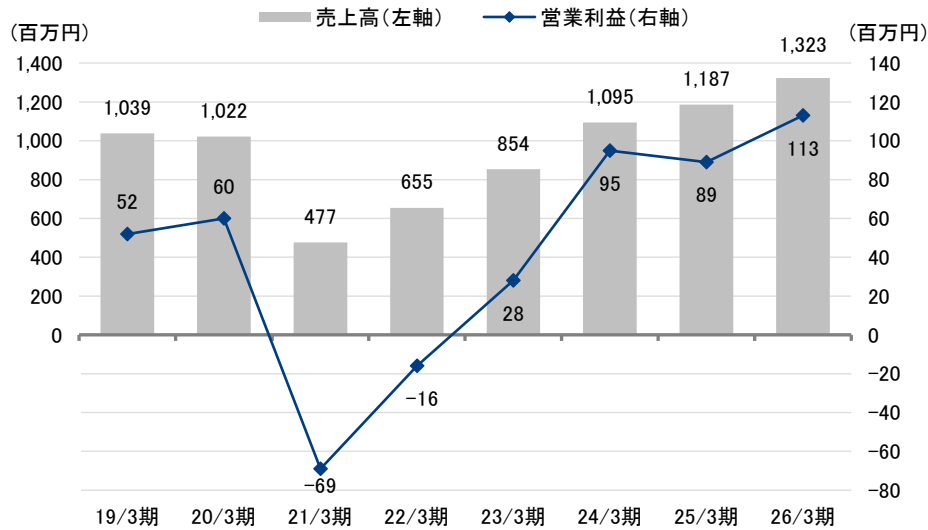


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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。2026年3月期は、既存顧客である医薬品関連企業、電機・電子部品メーカー、情報通信関連企業等からの継続受注に加え、複数のグローバル会議案件と大型スポット案件を獲得した。2026年3月期の売上高は1,323百万円（前期比11.5%増）、営業利益は113百万円（同27.0%増）となり、売上高・営業利益ともに過去最高を更新した。

## 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. その他事業

その他事業には、コンベンション事業や通訳者・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、外国特許出願支援などが含まれる。前期までは「コンベンション事業」は独立した報告セグメントだったが、量的な重要性が低下したため、「その他事業」に統合された。同事業は、コロナ禍においては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、その後も完全な回復には至らなかったため、体制を縮小している。この影響により、2026年3月期の売上高は328百万円(前期比3.6%減)、営業利益は10百万円(前期は10百万円の損失)となった。

## 業績動向

### 2026年3月期は減収減益。 通訳事業は好調、翻訳事業は工業分野で苦戦

#### 1. 2026年3月期の業績

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.0%減の10,871百万円、営業利益が同20.7%減の705百万円、経常利益が同17.3%減の748百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同36.1%減の462百万円と減収減益となった。

売上高に関しては、通訳事業で過去最高売上を更新した一方、翻訳事業での工業・ローカライゼーション分野の減収をカバーできず、全社では微減となった。翻訳事業では前期比410百万円減(同4.8%減)となった。特許分野では、企業の知的財産関連部署の一部大口顧客において受注が減少したものの、新規大口顧客との取引開始及び特許事務所からの受注が増加し、同33百万円増(同1.1%増)となった。医薬分野では、外資製薬大口顧客からの受注増加に加え、内資製薬顧客からの複数の大型案件を獲得したが、第2四半期以降、CRO(医薬品開発受託機関)の受注減少もあり、同17百万円減(同0.6%減)と前期並だった。工業・ローカライゼーション分野では、米国の通商政策に対する不透明感を背景とした、自動車関連企業などの受注減少、エネルギー関連企業などの前期大型案件の反動減があり、同350百万円減(同15.3%減)となった。金融・法務分野では、適時開示情報を対象とした新サービスの提供開始もありIR関連文書の受注が好調に推移した一方で、法務関連文書等の受注減少や前期の官公庁の大型案件の反動減もあり、同76百万円減(同12.2%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底堅い需要を背景に人材紹介手数料収入が増加したが、常用雇用者数が伸び悩み、同51百万円減(同4.4%減)となった。通訳事業では、既存顧客である医薬品関連企業、電機・電子部品メーカー、情報通信関連企業等からの継続受注に加え、複数のグローバル会議案件と大型スポット案件を獲得し、同136百万円増(同11.4%増)と過去最高を更新した。その他事業においては、コンベンション事業縮小に伴う減収が影響し、同12百万円減(同3.6%減)となった。

業績動向

売上総利益額は前期3.0%減となったものの、売上総利益率では47.4% (前期と同等) と高い水準を維持している。翻訳事業のセグメント利益は低下したものの、通訳事業では前期比26.9%伸ばした。販管費はグループ全体で経費削減に努め、伸びを抑制した (同0.5%増)。結果として、売上総利益の減少161百万円の影響が大きく営業減益となった。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,210	-	10,871	-	-3.0%
売上原価	5,895	52.6%	5,718	52.6%	-3.0%
売上総利益	5,314	47.4%	5,153	47.4%	-3.0%
販管費	4,424	39.5%	4,447	40.9%	0.5%
営業利益	890	7.9%	705	6.5%	-20.7%
経常利益	905	8.1%	748	6.9%	-17.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	723	6.5%	462	4.3%	-36.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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			
	25/3実績	26/3実績	増減額	増減率	25/3実績	26/3実績	増減額	増減率
翻訳事業合計	8,507	8,096	-410	-4.8%	776	545	-230	-29.7%
特許	2,911	2,945	33	1.1%				
翻訳事業								
医薬	2,694	2,677	-17	-0.6%				
工業・ローカライゼーション	2,280	1,930	-350	-15.3%				
金融・法務	619	543	-76	-12.2%				
派遣事業	1,175	1,123	-51	-4.4%	30	36	6	20.3%
通訳事業	1,187	1,323	136	11.5%	89	113	24	26.9%
その他	340	328	-12	-3.6%	-10	10	20	-199.1%
売上高合計	11,210	10,871	-338	-3.0%	886	705	-180	-20.4%

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

## 自己資本比率80.0%。無借金経営を継続

### 2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の総資産は前期末比62百万円減少の8,774百万円となった。そのうち流動資産は391百万円減少となった。未収入金 (その他に含まれる) や受取手形及び売掛金の減少が主な要因である。固定資産は329百万円増加となった。ソフトウェア仮勘定の増加が主な要因である。

業績動向

負債合計は前期末比325百万円減少の1,750百万円となった。そのうち流動負債は342百万円減少、固定負債は17百万円増加と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483.3%、自己資本比率で80.0%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いえる。利益水準低下により、ROE(自己資本当期純利益率)は6.7%(前期11.1%)と、5期ぶりに10%を下回っており、経営効率・収益性の改善が望まれる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	増減額
流動資産	7,667	7,275	-391
(現金及び預金)	4,825	5,047	222
(受取手形及び売掛金)	2,074	1,848	-225
(その他、未収入金を含む)	518	131	-387
固定資産	1,169	1,498	329
(ソフトウェア仮勘定)	19	306	287
総資産	8,836	8,774	-62
流動負債	1,848	1,505	-342
固定負債	227	244	17
負債合計	2,075	1,750	-325
純資産合計	6,760	7,023	263
負債純資産合計	8,836	8,774	-62
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	414.8%	483.3%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	76.5%	80.0%	-
<収益性>			
ROE(当期純利益÷自己資本)	11.1%	6.7%	-
ROA(経常利益÷総資産)	10.5%	8.5%	-
ROS(営業利益÷売上高)	7.9%	6.4%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2027年3月期は主力の翻訳事業が復調予想

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.9%増の11,300百万円、営業利益が同6.2%増の750百万円、経常利益が同4.1%増の780百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%増の500百万円と、売上高及び各利益が成長軌道に回帰する見通しだ。

今後の見通し

翻訳関連市場を取り巻く事業環境は、ワークスタイルの変化やデジタルテクノロジーの進展などによって大きく変化しており、顧客獲得競争はさらに激しさを増すことが予想される。同社では2年目を迎える中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）に基づき、専門分野に精通した翻訳者・通訳者と日々蓄積される豊富な言語資産の活用を通じて、デジタル時代に対応した言語サービスを提供する戦略を遂行する。

翻訳事業の売上高は前期比283百万円増（同3.5%増）と堅調な増収を見込む。2年目を迎えた中期経営計画の下、AIやデータの活用により事業競争力の強化を推し進め、顧客シェアの拡大を図るとともに、新しいサービスの開発・提供により顧客との関係構築を深める。内訳としては、特許分野の伸びが大きく同174百万円増（同5.9%増）、医薬分野が同77百万円増（同2.8%増）、工業・ローカライゼーション分野は同19百万円増（同1.0%増）、金融・法務分野が同11百万円増（同2.0%増）となり、前期に減収となった工業・ローカライゼーション分野と金融・法務分野で業績が底打ちする予想である。

派遣事業は、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」との連携により、高度な語学スキルを兼ね備えた人材の養成にも注力することで、通訳者・翻訳者の確保と拡充を図り、顧客基盤の拡大を推進し、前期比14百万円増（同1.2%増）と堅調に推移する見込みである。通訳事業は、顧客企業のニーズに寄り添ったサービス提供を継続するとともに、通訳業務に関連サービスを組み合わせた付加価値の高いサービスの提案を進め、同53百万円増（同4.0%増）と連続増収を見込む。

営業利益は前期比44百万円増（同6.2%増）と増加を予想する。機械翻訳の活用拡大の効果が顕れること等により売上総利益率は47.7%（同0.3ポイント増）とさらに上昇する見込みである。販管費に関しては、人件費増などの影響により同202百万円（同4.5%増）と予想する。なお、2027年3月期上期の営業利益予想は260百万円、下期は490百万円となっており、例年どおり季節性が見られる。弊社では、テクノロジーの変化が急速に進む事業環境のなかで、同社は最新技術をいち早く取り入れて生産性を上げ、顧客企業からの信頼を深めているため、今後もシェア向上による業績の拡大が可能であると考えている。2027年3月期の売上高、営業利益に関しては、AIの積極活用が足元で進捗している効果などにより、上振れの可能性も高いと考えている。

**2027年3月期業績予想**

（単位：百万円）

	26/3期		予想	27/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	10,871	-	11,300	-	3.9%
営業利益	705	6.5%	750	6.6%	6.2%
経常利益	748	6.9%	780	6.9%	4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	462	4.3%	500	4.4%	8.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 営業・マーケティング業務でのAI活用、 M&Aによるクロスセリングを実行

同社は、2026年3月を初年度とする中期経営計画を進行しており、2027年3月期は2年目にあたる。初年度は外部環境(主に工業・ローライゼーション分野)の影響も大きく、数値目標を下方修正した。最終年度(2028年3月期)の修正目標数値は、売上高で117億円(13億円減)、営業利益で9億円(3億円減)、当期純利益で6億円(2億円減)、ROEで8%以上(2ポイント低下)である。重点施策に関しては、方針を一貫して取り組む。中期経営計画では、同社を取り巻く事業環境がMT(機械翻訳)や生成AIの普及により大きく変化しており、これまで以上にAI・データ活用による事業競争力の強化が重要な課題であると位置付けた。基本方針としては、「New Standards in Translation」をキーワードとし、専門分野に精通した翻訳者・通訳者と日々蓄積される豊富な言語資産の活用を通じて、デジタル時代に対応した高付加価値かつ高効率な言語サービス及び事業モデルを業界のトップランナーとして構築・提供する。

重点施策として、以下3点の具体的な取り組みが進んでいる。

#### (1) AI・データの活用による事業競争力の強化

同社の翻訳サービスの強みは、翻訳者との信頼関係、自社専用エンジンの保有、専門文書への対応力などである。さらに、最新テクノロジーであるMT(機械翻訳)・LLM(大規模言語モデル)の活用によるサービスの競争力向上に加え、データドリブンな営業・マーケティング活動を実践することで、顧客企業との長期的、安定的な関係の構築を推し進め、シェア拡大を目指す。特に、重点文書である、IR資料、教育研修資料、治験実施計画書においては、売上増加とともに案件単価の上昇が実現している。

#### (2) 業務効率化の推進

これまで、機械翻訳の活用で登録翻訳者の作業効率の向上が行われてきたが、それに加えて、今後は社内プロジェクト管理業務の効率化にも取り組む。案件の工程設計や進捗管理を担うプロジェクトマネージャが蓄積した知識や経験を体系化しシステムに実装することで、工程管理の精度を高め業務効率化を推進する。進捗は順調であり、初年度に工程管理プロセスの標準化と組織設計の再定義を完了した。今後はシステム実装に向けた開発・検証フェーズへ移行する。

### (3) 安定した収益基盤の確立

グループ全体の持続的な成長に向け、資本効率を重視した事業ポートフォリオの最適化を進め、経営資源を効果的に配分する。また、成長の基盤となる人材の育成や成長領域に対する投資に取り組む。成長領域としては、引き続き翻訳事業のシェア拡大に取り組む。2024年1月の福山産業翻訳センターのグループ会社化の事例のように翻訳業界での再編は今後も可能性があり、同社はその中心的存在である。また、将来の収益源の育成のため、新しい成長事業の獲得(主にM&Aを活用)も積極的に行う計画である。2025年10月には多言語Web制作を行うシトラスジャパンを子会社化した。多言語Web制作工程は顧客の親和性が高く、翻訳の後工程にあたるため、ワンストップでのサービスが可能となる。既にクロスセルの推進により、複数顧客の案件を獲得しているという。また、グループ内のFIPAS(外国特許出願サービス)と特許本部の組織連携を強化する取り組みでも、サービス提案力が強化され、企業知財部からの引き合いが拡大した成功例が生まれている。

テクノロジーの進化が早く、価格低下リスクもある業界ではあるが、同社はいち早くMTを活用して生産性を向上させており、近年では生成AIの活用も推進しており、品質(専門性)、価格、デリバリー(スピード)に自信を持つ。市場(金額ベース)が伸び悩んでも、シェア拡大により業績を伸ばせる数少ないプレイヤーであることに注目したい。

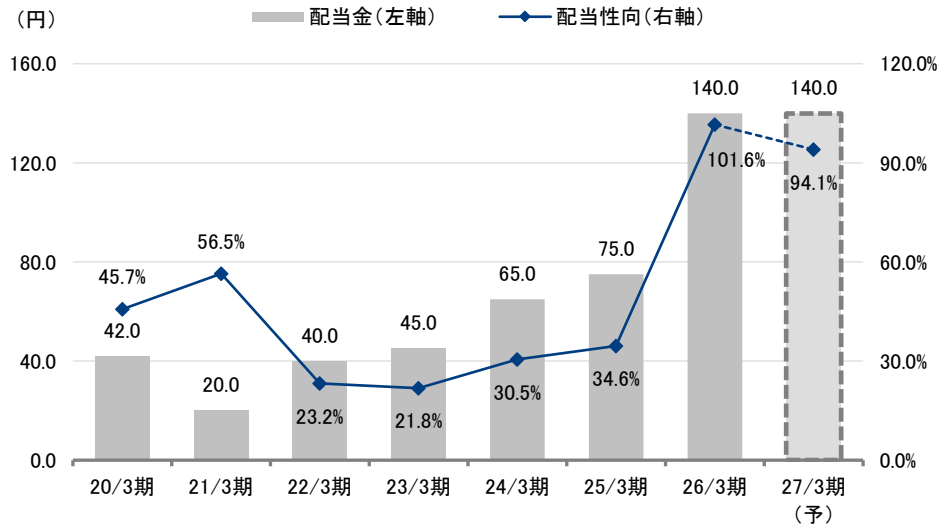
## 株主還元策

### 株主還元方針を大幅拡充。DOE6%以上、総還元性向100%以上へ

同社では、株主に対する利益還元を経営の重要な課題の1つとして認識している。2026年5月に、株主に対する利益還元の一層の充実と資本効率の向上を目的に、株主還元方針を抜本的に拡充した。新方針では、2026年3月期～2028年3月期を対象とする中期経営計画において「株主資本配当率(DOE)6%以上」及び「総還元性向100%以上」を掲げる。この方針の即時適用により、2026年3月期の1株当たり配当金は、前期比65円増配の140円、配当性向101.6%、株主資本配当率(DOE)6.8%となった。期初予想の配当金が75円であったため、ほぼ倍増である。2027年3月期は、配当金140円(前期と同様)、配当性向94.1%を予想する。

株主還元策

配当金と配当性向



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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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