



二宮 俊一郎 社長

株式会社翻訳センター(2483)



企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	サービス業
代表取締役社長	二宮 俊一郎
所在地	大阪府大阪市中央区久太郎町 4-1-3(※)
決算月	3月末日
HP	https://www.honyakuctr.com/

※7月21日付けで大阪本社を大阪府大阪市中央区平野町 2-5-8 に移転予定

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
2023年 円	3,369,000 株		6,815 百万円	6.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
140.00 円	6.9%	148.74 円	13.6 倍	2,092.43 円	1.0 倍

*株価は6/11終値。26年3月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2023年3月	10,947	928	960	686	205.94	45.00
2024年3月	11,303	902	938	711	212.88	65.00
2025年3月	11,210	890	905	723	216.18	75.00
2026年3月	10,871	705	748	462	137.79	140.00
2027年3月(予)	11,300	750	780	500	148.74	140.00

*単位:百万円、円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

翻訳センターの2026年3月期決算概要、2027年3月期業績予想等をご紹介します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2026 年 3 月期決算概要](#)
 - [3. 2027 年 3 月期業績予想](#)
 - [4. 第 6 次中期経営計画の概要と進捗](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 26 年 3 月期は減収減益。売上高は前期比 3.0%減の 108 億 71 百万円。需要を着実に取り込んだ通訳事業が 2 桁の増収で過去最高売上高を更新した一方で、コア事業である翻訳事業は米国の通商政策に対する不透明感などもあり低調で減収だった。営業利益は同 20.7%減の 7 億 5 百万円。グループ全体で経費削減に取り組んだが減収に伴い減益となった。翻訳事業が想定よりも伸び悩んだことから、売上・利益とも期初予想を下回った。株主還元方針の変更に伴い、26 年 3 月期の配当を前期比 65.00 円/株増の 140.00 円/株とした。
- 27 年 3 月期の売上高は前期比 3.9%増の 113 億円、営業利益は同 62%増の 7 億 50 百万円と、売上高は過去最高の更新を予想している。全事業増収を見込む。販管費の増加を売上総利益の増加で吸収し、4 期ぶりの営業増益の予想。配当は前期と同じ 140.00 円/株を予想。予想配当性向は 94.1%。
- 2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの 3 年における第 6 次中期経営計画では、「AI・データの活用による事業競争力の強化」「業務効率化の推進」「安定した収益基盤の確立」の 3 つの重点施策を推進しており、それぞれ一定の成果を上げている。ただ、初年度の 26 年 3 月期が期初予想を下回ったことに加え、27 年 3 月期の見通しを踏まえ、28 年 3 月期の業績目標を下方修正した。短期的な利益率の低下により、ROE 目標は従来水準を一時的に下回る見込みだが、中期的にはこれまでの方針どおり、資本コストを上回る水準の確保に努める。
- 同社が注力する専門分野に根ざした言語サービスの需要は長期的には堅調であると見込んでおり、修正計画においても、この基本方針は堅持する。変化の激しい事業環境に対応するために、各重点施策の取り組みを一層推進する。
- 残念ながら中期経営計画の業績目標を下方修正したが、27 年 3 月期は 4 期ぶりの営業増益の見込み。引き続き、それぞれ一定の成果を上げている中期経営計画の 3 つの重点施策の進捗に注目していきたい。利益還元の一層の充実と資本効率の向上を目的に新たに掲げた株主還元方針「株主資本配当率(DOE)6%以上」および「総還元性向 100%以上」にも期待していきたい。

1. 会社概要

翻訳業界の国内最大手。特許、医薬、工業・ローライゼーション、金融・法務分野において、産業翻訳と呼ばれる技術文書やビジネス文書の翻訳を行う。語学力、専門性、文章力に優れた約 2,900 名の登録翻訳者を有する。高い品質と専門性、対応言語約 80 言語という幅広さが特徴。派遣、通訳も含めた言語サービスにおける事業領域の拡大を図る。機械翻訳を利用した新たなビジネスモデルの構築にも着手。

【1-1 沿革】

江戸時代から薬の町として有名な大阪・道修町(どしようまち)で、医薬専門の翻訳サービスを提供するために設立された(株)メディカル翻訳センターが前身。その後、特許などへ翻訳業務の範囲を広げる過程で東京、大阪、名古屋に設立した数社を整理・統合して 1997 年 8 月に(株)翻訳センターとなる。2006 年株式上場(当時、業界初)。2022 年 4 月、市場再編に伴い東証スタンダード市場に移行した。

【1-2 社長プロフィール】

二宮 俊一郎社長は 1969 年 7 月 21 日生まれ。

1997 年 4 月同社入社、2004 年 6 月取締役就任。2018 年 6 月代表取締役社長に就任。機械翻訳や AI の進化で大きく変動する翻訳業界においてビジネスモデルの転換でさらなる成長を目指す同社を牽引する。

【1-3 企業理念・経営方針】

<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」

【1-4 市場環境】

翻訳ビジネスは大きく分けて、「産業翻訳」、「出版翻訳」、「映像翻訳」があるが、同社の中心的な事業は、企業や官公庁で発生する技術文書、ビジネス文書の翻訳のことを指す「産業翻訳」と言われる分野。

日常生活においては出版翻訳や映像翻訳を目にすることが多いが、日本の翻訳市場において、産業翻訳が占める割合は 90% と圧倒的な大半を占めている。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、一時的に受注環境は低調になったが、収束に伴い回復に向かい、2024 年度の翻訳・通訳市場は 2,905 億円と過去最高水準にある。

日本企業の活動のグローバル化が進むにつれて、翻訳ニーズは益々拡大するものと予想されている。

国内には約 2,000 社の翻訳会社・事業者があるが、年商 10 億円超の翻訳会社は同社含め 9 社のみであり、小規模事業者が大多数の業界となっている。そうした中、同社の市場シェアは 3.8%に過ぎず、拡大余地は大きい。

※以上の推計などはすべて同社資料より。

海外に目を向けてみると、アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザー社発表による 2024 年の世界の語学サービス会社の売上高ランキングにおいて、同社は世界で 19 位、アジア太平洋地域では 3 位にランクインされた。

コモンセンスアドバイザー社のレポートによると、世界の翻訳市場は日本市場の 10 倍以上にあたる巨大市場が形成されている。

【1-5 事業内容】

(1) 概要

特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務など、専門性の高い事業分野における産業翻訳を行っている。産業翻訳の具体例としては、以下の様なものが挙げられる。

- * デジタル機器等における複数言語で書かれている取扱説明書
- * 海外生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル
- * 現地会社で使う規程などの人事労務資料
- * 日本国あるいは外国へ特許出願する際の特許明細書
- * 日本国あるいは外国で医薬品の承認申請を取得するための資料
- * 決算短信、株主総会招集通知などのディスクロージャー関連資料
- * 企業間で発生する契約書などの法務資料

顧客数は約 3,000 社(26 年 3 月末時点)で 9 割が法人。年間受注件数は約 46,000 件(26 年 3 月期)。

売上ベースで対応言語の 80%が英語で、中国語 5%、独・韓・西が数%と続くが、近年、東南アジア言語の翻訳依頼が増えている。現在、約 80 言語に対応している。

(2) ビジネスモデル

翻訳作業は、同社に登録している 2,945 名(2026 年 3 月期)の翻訳者が行っている。質の高い翻訳者をどれだけ確保できるかが事業拡大の上で大きなポイントとなる。

そのために、登録の際トライアルを実施し、語学力と翻訳支援ツールや機械翻訳の活用を必須とした上で、技術知識など専門性や文章力、スピードも評価して一定以上の能力を有した翻訳者のみと契約している。

同社の売上原価のほぼ大半が登録翻訳者への支払報酬で、原則的に「原文 1 ワードあるいは 1 文字」当たりの従量制となっている。同社が安定的に利益を生み出すためには以下の 3 点が最も重要であり、そのためにさまざまなシステムを導入している。

① 翻訳者の選定

品質確保のためには、顧客から依頼された原稿の内容に適した翻訳者を言語、専門性、スピード、発注単価などを加味して選定しなければならない。

この選定でミスをする、納品までの後工程に支障をきたし、収益低下につながる。

同社では基幹業務統合システムを使用し、常に適切な翻訳者選定が出来るような体制を構築している。案件の受注から納品、回収までを一括管理する同社カスタマイズの基幹業務システムで、販売管理だけでなく、登録者に関する専門分野、過去の実績、スケジュールなど、詳細なデータが蓄積されている。

プロジェクトマネージャーと呼ばれる社内の担当者が、このシステムに蓄積された登録者の専門分野、過去の実績、スケジュールなどのデータを用いて適切な翻訳者を選定する。これによりプロジェクトマネージャーの属人的な経験などに頼らずに適切な翻訳者の選定を行うことが出来る。

② 翻訳のスピードアップおよび品質チェック

顧客に納品する前に必要な校正作業は社内の校正スタッフ、ネイティブスタッフなど、専門スタッフが行っている。また、翻訳作業をより確実かつスピーディーに行えるよう、同社では機械翻訳や各種翻訳支援ツールを活用している。

③ 今後の方向性

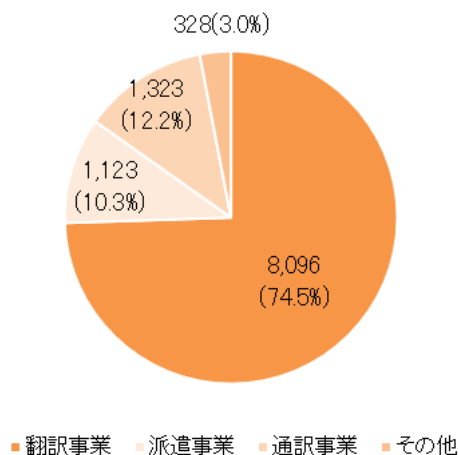
機械翻訳の精度が急速に向上する中、AI も活用し、翻訳作業の QCD 改善を図る。

(3) 事業セグメント

翻訳事業が売上の大半を占めるが、「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」として、翻訳者派遣、通訳など幅広いフィールドで事業を展開している。

報告セグメントは、「翻訳事業」「派遣事業」「通訳事業」の 3 つ。「その他」にはコンベンション事業、語学教育業務、外国出願支援事業等を含む。

セグメント別売上高構成比

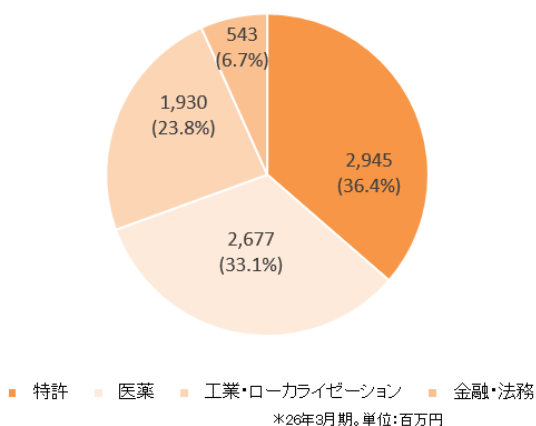


*26年3月期。外部顧客への売上高。単位:百万円

「翻訳事業」

翻訳の対象により、特許分野、医薬分野、工業・ローカライゼーション分野、金融・法務分野で構成されている。

翻訳分野別売上高構成比



*26年3月期。単位:百万円

①特許分野

主に、特許事務所および各種メーカーの知的財産関連部署を顧客とした、電気、電子、機械、自動車、半導体、情報通信、化学、医薬、バイオ分野における、外国出願ならびに日本出願などに伴う特許出願明細書や特許公報の翻訳を行っている。

②医薬分野

主に、製薬会社を顧客とした新薬等医薬品開発段階での試験実施計画書、試験報告書、医薬品の市販後の副作用症例報告、学術論文、および、医薬品・医療機器類の導入や導出に伴う厚生労働省、米国FDA(食品医薬品局)などへの申請関連資料などの翻訳を行う。また、医療機器メーカーを顧客としたマニュアルの翻訳や化学品、農薬関連の翻訳、臨床試験関連文書(CSR、CTD等)の作成業務も行っている。

③工業・ローカライゼーション分野

主に、自動車、電気機器、機械、半導体、情報通信関連の輸出・輸入メーカーを顧客とした、技術仕様書、規格書、取扱説明書、品質管理関連資料の翻訳、デジタルコンテンツ類の翻訳を行う。また機械翻訳や翻訳支援ツールをはじめとする各種ツールの販売・導入・運用支援業務も行っている。

④金融・法務分野

主に、銀行、証券会社、保険会社など金融機関、法律事務所を顧客とした、市場分析レポート、企業業績・財務分析関連資料、運用報告関連資料、人事関連資料、マーケティング関連資料、契約書、定款・約款などの翻訳、また、企業の管理系部署などを顧客とした、株主総会招集通知やアニュアルレポート、有価証券報告書などのディスクロージャー関連資料の翻訳、会社案内、

法律関連文書、人事規程などの翻訳も行っている。

「派遣事業」

(株)アイ・エス・エスにおいて、機密保持上、社外に持ち出せない文書類などの翻訳業務を顧客企業内で行う翻訳者派遣や企業内で通訳業務に従事する通訳者の派遣を行っている。

「通訳事業」

(株)アイ・エス・エスが企業内で行われる会議や中小規模の国際会議、商談、工場見学などの際の通訳を請負っている。

「その他」

(株)アイ・エス・エスにおいて、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」の運営や法人向け語学研修を実施している他、国際会議・国内会議(学会・研究会)やセミナー・シンポジウム、各種展示会の企画・運営を行っている。(株)翻訳センターで外国出願用の特許明細書の作成や出願手続きの支援を行っているほか、各種データ(音声・画像・対話・コーパス)の収集・分析・活用支援も行っている。シトラスジャパン(株)が多言語 Web サイトの企画制作を行っている。

【1-6 特徴と強み】

翻訳業界最大手である同社は、以下のような強みや特徴を有している。

◎国内・海外で高い評価

「世界の言語サービス会社ランキングトップ100」の総合ランキングで売上高は国内第1位に、世界第15位、アジア太平洋地域で第4位にランキングされている。

※CSA Research 発表「The Listing of Global and Regional Language Service Providers: 2025」、「CSA Research」's Multiyear Dashboard of Global and Regional LSPs」より

◎専門性

特許、医薬、工業・ローカライゼーション、金融・法務の4分野において高い専門性を有している。本業である翻訳に加えて、外国特許出願に際しての出願書類の作成やメディカルライティング(新薬申請資料の作成)を手掛けるなど、その業界に関する高い専門性と翻訳に付随した付加価値サービスを展開している。近年さまざまな翻訳支援ツールや機械翻訳サービスが提供されるようになってきているが、同社でも専門性を維持しつつファイル管理や用語統一などを効率化する有効なツールとして積極的に活用している。

◎総合力

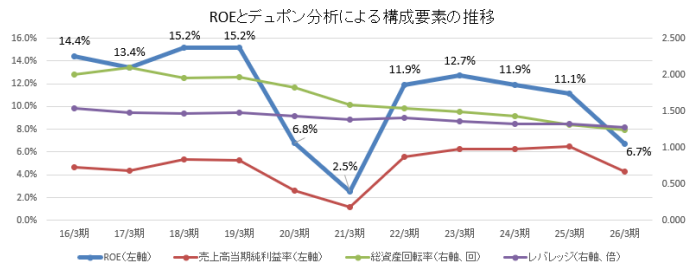
2006年4月の株式上場時は翻訳事業のみの事業形態であったが、2012年9月に通訳業界で大きな実績をもつ(株)アイ・エス・エスを買収し、事業を拡大した。「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」という経営ビジョンのもと、コア事業である翻訳だけにとどまらず、通訳、人材サービス、通訳者・翻訳者育成など、外国語ビジネスの総合サプライヤーとして体制を構築している。また、対応言語数が約80言語という幅広さ、前述の外国特許出願時におけるワンストップ・サービスなど、守備範囲の広さが大きな競争優位性に繋がっている。

【1-7 ROE分析】

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
ROE(%)	13.4	15.2	15.2	6.8	2.5	11.9	12.7	11.9	11.1	6.7
売上高当期純利益率(%)	4.35	5.34	5.25	2.64	1.19	5.54	6.27	6.29	6.46	4.25
総資産回転率(回)	2.09	1.96	1.96	1.82	1.58	1.54	1.49	1.43	1.31	1.23
レバレッジ(倍)	1.48	1.46	1.48	1.43	1.38	1.40	1.36	1.33	1.32	1.28

売上高当期純利益率の低下に伴い、ROEは5期ぶりに10%を下回った。収益性の回復が望まれる。

BRIDGE REPORT



【1-8 株主還元】

「連結配当性向 35%を目標として、安定的な配当の実施及び将来の事業拡大のための内部留保などを総合的に勘案した利益配分を行うこと」を基本方針としていたが、利益還元の一層の充実と資本効率の向上を目的に、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」および「総還元性向 100%以上」を株主還元方針として掲げることとした。

2. 2026年3月期決算概要

【2-1 連結業績】

	25/3期	構成比	26/3期	構成比	前期比	予想比
売上高	11,210	100.0%	10,871	100.0%	-3.0%	-4.6%
売上総利益	5,314	47.4%	5,153	47.4%	-3.0%	-5.4%
販管費	4,424	39.5%	4,447	40.9%	+0.5%	-2.3%
営業利益	890	7.9%	705	6.5%	-20.7%	-21.7%
経常利益	905	8.1%	748	6.9%	-17.3%	-18.7%
当純利益	723	6.5%	462	4.3%	-36.1%	-26.7%

* 単位: 百万円

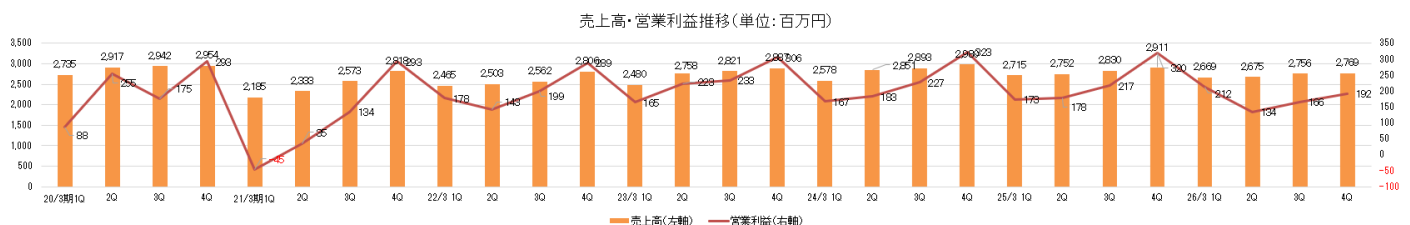
減収減益

売上高は前期比 3.0%減の 108 億 71 百万円。需要を着実に取り込んだ通訳事業が 2 桁の増収で過去最高売上高を更新した一方で、コア事業である翻訳事業は米国の通商政策に対する不透明感などもあり低調で減収だった。

営業利益は同 20.7%減の 7 億 5 百万円。グループ全体で経費削減に取り組んだが減収に伴い減益となった。

翻訳事業が想定よりも伸び悩んだことから、売上・利益とも期初予想を下回った。

株主還元方針の変更に伴い、26年3月期の配当を前期比 65.00 円/株増の 140.00 円/株とした。



【2-2 セグメント別動向】

◎セグメント別売上高と利益

	25/3期	構成比	26/3期	構成比	前期比	期初予想比
翻訳事業	8,507	75.9%	8,096	74.5%	-4.8%	-6.4%
特許	2,911	26.0%	2,945	27.1%	+1.1%	-1.8%
医薬	2,694	24.0%	2,677	24.6%	-0.6%	-5.7%
工業・ローカライゼーション	2,280	20.3%	1,930	17.8%	-15.3%	-9.8%
金融・法務	619	5.5%	543	5.0%	-12.2%	-19.0%
派遣事業	1,175	10.5%	1,123	10.3%	-4.4%	-4.8%
通訳事業	1,187	10.6%	1,323	12.2%	+11.4%	+5.8%
その他	340	3.0%	328	3.0%	-3.6%	+2.5%
売上高合計	11,210	100.0%	10,871	100.0%	-3.0%	-4.6%
翻訳事業	776	9.1%	545	6.7%	-29.7%	-
派遣事業	30	2.6%	36	3.3%	+20.3%	-
通訳事業	89	7.5%	113	8.6%	+26.9%	-
その他	-10	-	10	3.1%	-	-
調整額	4	-	0	-	-	-
営業利益合計	890	7.9%	705	6.5%	-20.7%	-21.7%

*単位:百万円。営業利益の構成比は売上高に対する利益率。

①翻訳事業

減収減益

<特許>

増収

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一方、新規大口顧客との取引開始および主要顧客である特許事務所からの受注が増加した。

<医薬>

横ばい

外資製薬における特定の大口顧客からの受注増加および内資製薬における複数の大型案件の獲得があったものの、第2四半期以降、CRO(医薬品開発業務受託機関)からの受注が減少した。

<工業・ローカライゼーション>

減収

米国の通商政策に対する不透明感を背景とした、自動車関連企業を中心とする顧客からの受注減少に加え、前期にエネルギーおよびサービス関連企業から獲得した大型案件の反動減も影響した。

<金融・法務>

減収

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関連文書の受注が増加した一方、法務関連文書等の受注が減少、前期に獲得した官公庁の大型案件の反動減も影響した。

②派遣事業

減収増益

高い語学力を持つ人材への底堅い需要から人材紹介による紹介手数料収入は前期を上回ったが、常用雇用者数が伸び悩んだ。減収ながらも利益は確保した。

③通訳事業

増収増益

既存顧客である医薬品関連企業、電子・電子部品メーカー、情報通信関連企業等からの継続的な受注に加え、複数のグローバ

BRIDGE REPORT



ル会議案件と大型スポット案件を獲得した。3期連続で過去最高の売上高を記録した。

④その他

減収、黒字転換

コンベンション事業縮小に伴い減収。

【2-3 財政状態】

◎財政状態

	25年3月末	26年3月末	増減		25年3月末	26年3月末	増減
流動資産計	7,667	7,275	-391	流動負債	1,848	1,505	-342
現預金	4,825	5,047	+222	仕入債務	743	692	-51
売上債権	2,200	1,969	-231	賞与引当金	310	286	-24
固定資産計	1,169	1,498	+329	固定負債	227	244	+17
有形固定資産	209	190	-19	退職給付に係る負債	215	220	+5
無形固定資産	93	379	+286	負債計	2,075	1,750	-325
投資その他の資産	866	929	+62	純資産計	6,760	7,023	+263
資産合計	8,836	8,774	-62	利益剰余金	5,703	5,910	+207
				負債純資産合計	8,836	8,774	-62

* 単位: 百万円。売上債権は電子記録債権を含む。

現預金増、売上債権の減少などで資産合計は前期末比とほぼ同水準の 87 億 74 百万円。

未払法人税の減少などで負債合計は同 3 億 25 百万円減少の 17 億 50 百万円。利益剰余金の増加等で純資産は同 2 億 63 百万円増加の 70 億 23 百万円。この結果、自己資本比率は前期末の 76.5%から 3.5 ポイント上昇し 80.0%となった。

3. 2027年3月期業績予想

(1) 連結業績

	26/3期	構成比	27/3期(予)	構成比	前期比
売上高	10,871	100.0%	11,300	100.0%	+3.9%
売上総利益	5,153	47.4%	5,400	47.8%	+4.7%
販管費	4,447	40.9%	4,650	41.2%	+4.5%
営業利益	705	6.5%	750	6.6%	+6.2%
経常利益	748	6.9%	780	6.9%	+4.1%
当期純利益	462	4.3%	500	4.4%	+8.1%

* 単位: 百万円

増収増益、売上高は過去最高を更新へ

売上高は前期比 3.9%増の 113 億円、営業利益は同 6.2%増の 7 億 50 百万円と、売上高は過去最高の更新を予想している。全事業増収を見込む。販管費の増加を売上総利益の増加で吸収し、4 期ぶりの営業増益の予想。

配当は前期と同じ 140.00 円/株を予想。予想配当性向は 94.1%。

(2)セグメント別動向**◎セグメント別売上高**

	26/3 期	構成比	27/3 期(予)	構成比	前期比
翻訳事業	8,096	74.5%	8,380	74.2%	+3.5%
特許	2,945	27.1%	3,120	27.6%	+5.9%
医薬	2,677	24.6%	2,755	24.4%	+2.8%
工業・ローカライゼーション	1,930	17.8%	1,950	17.3%	+1.0%
金融・法務	543	5.0%	555	4.9%	+2.0%
派遣事業	1,123	10.3%	1,138	10.1%	+1.2%
通訳事業	1,323	12.2%	1,377	12.2%	+4.0%
その他	328	3.0%	405	3.6%	+23.4%
売上高合計	10,871	100.0%	11,300	100.0%	+3.9%

*単位:百万円。

◎翻訳事業

増収予想。

前期は工業・ローカライゼーション分野のみ減収予想であったが、27 年 3 月期は全分野増収を見込む。中期経営計画のもと、AI やデータの活用を通じた業務効率化およびサービス高度化に取り組み、事業競争力のさらなる強化を推進する。デジタルテクノロジーの進展や市場環境の変化に伴い多様化・高度化する顧客ニーズを的確に捉え、新たなサービスの開発・提供を進めるとともに、顧客企業との長期的、安定的な関係の構築を図り、顧客シェアのさらなる拡大を目指す。

◎派遣事業

増収予想。

アイ・エス・エス・インSTITUTEとの連携により、高度な語学スキルを兼ね備えた人材の確保・拡充に引き続き注力するとともに、顧客企業のニーズ変化を踏まえたサービス領域の拡張を進め、顧客基盤の拡大および事業基盤の強化を図る。

◎通訳事業

増収予想。

顧客企業のニーズに寄り添ったサービスの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ることで、顧客企業との関係性を一層深め、業績の向上を図る。

4. 第 6 次中期経営計画の概要と進捗

2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までの 3 年における第 6 次中期経営計画を推進中。概要及び進捗は以下のとおり。

【第 6 次中期経営計画概要】**(1)基本方針**

「New Standards in Translation」

翻訳センターグループは、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ことで、顧客から最も信頼される言語サービスのパートナーになることを目指します。

(2)重点施策と進捗

「AI・データの活用による事業競争力の強化」「業務効率化の推進」「安定した収益基盤の確立」の 3 つの重点施策を推進する。

①AI・データの活用による事業競争力の強化**(取り組み)**

生産性向上が収益力回復の大きな柱であると考えている。これまでに活用してきた MT(機械翻訳)に加え、急速に成長している生成 AI に不可欠な LLM(大規模言語モデル)も活用し、翻訳作業の QCD 改善を図る。

「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」という自社の強みを基盤に最新テクノロジーをフル活

用する。加えて、データドリブンによる営業・マーケティングの強化にも取り組む。

(26年3月期の成果)

データドリブン営業及びマーケティング活動が奏功し、以下のように、IR資料、教育研修資料、治験実施計画書といった重点文書における売上増、シェア拡大と高付加価値化(単価上昇)を実現した。

重点領域における定量成果(FY2025実績)

対象文書	売上高(前期比)	案件単価(前期比)	主な要因
IR資料	+14.2%	+9.6%	英文同時開示ニーズへの対応
教育研修資料	+18.5%	+13.8%	研修資料の映像化への対応
治験実施計画書	+29.6%	+10.2%	国際共同治験増加への対応

(同社資料より)

②業務効率化の推進

(取り組み)

社内プロジェクト管理業務の効率化を進め、利益率の維持・向上を図る。

これまでは、機械翻訳の活用により、作業時間の短縮、翻訳品質の安定など、登録翻訳者の作業効率を向上させ、加えて翻訳単価の低減を実現してきた。今後は、BPR(※)プロジェクトを推進し、社内の工程管理業務の効率化を図る。「工程管理の精度向上による品質の安定」および「プロジェクトマネージャの生産性の向上」を目指す。

※BPR: Business Process Re-engineering(ビジネスプロセス・リエンジニアリング)。業務の目的を達成するために、既存の業務体系や制度などを根本から見直し、再構築すること。

(26年3月期の成果)

工程管理プロセスの標準化と案件進捗の可視化および管理手法の共通化により業務標準化を進めたほか、営業・プロジェクトマネージャの役割、業務範囲と権限など組織設計を再定義した結果、システム実装に向けた開発・検証フェーズへ移行することができた。今後は、工程管理システムの構築・実装を経て、工程設計の精度向上や生産性向上を図り、利益率の維持・向上に繋げていく。

③安定した収益基盤の確立

(取り組み)

資本効率を重視したグループ事業ポートフォリオの最適化を図る。そのために、競争力の高い事業への選択と集中を進めるとともに、利益管理手法の改善・強化を図り、資本効率の向上と成長期待の醸成を目指す。

M&Aを含めた成長のための投資にも取り組む。翻訳事業のシェア拡大に加え、新しい成長事業を獲得し、将来の収益源を育成する。専門文書の膨大な対訳データを蓄積している強みを活かし、大手翻訳会社として積極的な投資を継続できる点が同社の差別化要因であると考えている。

(26年3月期の成果)

資本効率を重視した事業ポートフォリオの最適化に向け、事業再編および成長投資の両輪で収益基盤の強化を推進した。

◎海外への特許等出願支援サービスを主要事業とする株式会社FIPASを吸収合併

2025年10月、グループ内の経営資源を集約し、効率的な事業運営を図るため、海外への特許等出願支援サービスを主要事業とし、約30か国(2024年度)の出願国実績を有する株式会社FIPASを吸収合併した。翻訳と外国出願支援のワンストップ・サービスを提供する体制構築とサービス提案力強化により、企業知財部からの引き合いが拡大している。

◎多言語Webサイトの企画制作を行うシトラスジャパン株式会社を子会社化

2025年10月、シトラスジャパンが有する多言語Webサイト制作に関する専門的なサービスおよび強みが、翻訳センターの翻訳事業を補完し、新たな成長機会の創出につながると考え、多言語Webサイトの企画制作を行う同社を完全子会社化した。クロスセルの推進により、複数顧客の案件を獲得することができた。

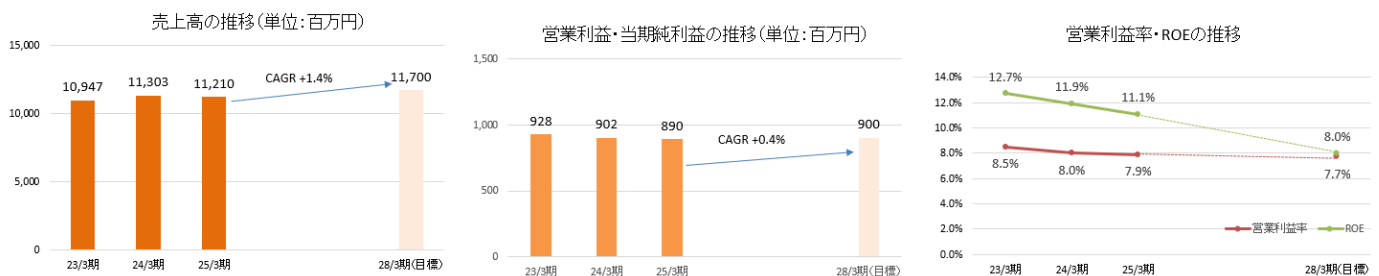
(3)業績目標と成長イメージ

初年度の2026年3月期、期初予想を下回ったことに加え、27年3月期の見通しを踏まえ、28年3月期の業績目標を下方修正した。

当初	売上高 130 億円、営業利益 12 億円(営業利益率 9.2%)、当期純利益 8 億円、ROE10%以上
修正後	売上高 117 億円、営業利益 9 億円(営業利益率 7.7%)、当期純利益 6 億円、ROE8%以上

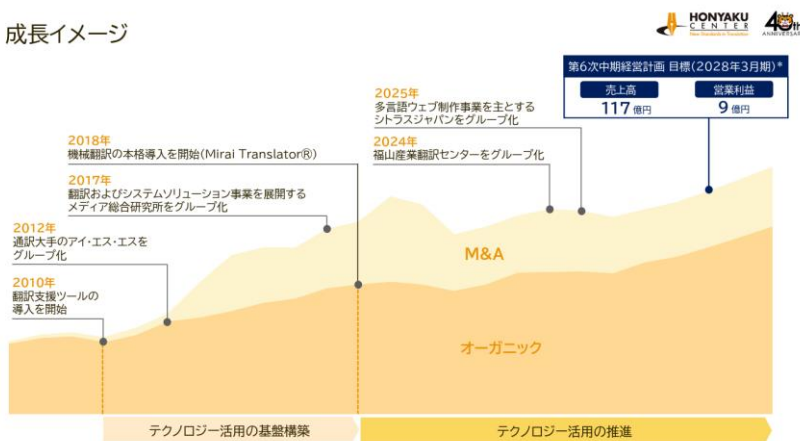
短期的な利益率の低下により、ROE 目標は従来水準を一時的に下回る見込みだが、中期的にはこれまでの方針どおり、資本コストを上回る水準の確保に努める。

同社が注力する専門分野に根ざした言語サービスの需要は長期的には堅調であると見込んでおり、修正計画においても、この基本方針は堅持する。変化の激しい事業環境に対応するために、各重点施策の取り組みを一層推進する。



※CAGRは同社資料を基にインベストメントブリッジが計算

成長イメージ



*「中期経営計画における連結業績目標の修正に関するお知らせ」(2026年5月12日発表)の数値を反映

Copyright © Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 17

(同社資料より)

5. 今後の注目点

残念ながら中期経営計画の業績目標を下方修正したが、27年3月期は4期ぶりの営業増益の見込み。引き続き、それぞれ一定の成果を上げている中期経営計画の3つの重点施策の進捗に期待したい。利益還元の一層の充実と資本効率の向上を目的に新たに掲げた株主還元方針「株主資本配当率(DOE)6%以上」および「総還元性向 100%以上」にも期待していきたい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	7名、うち社外3名(うち独立役員3名)
監査等委員	3名、うち社外3名(うち独立役員3名)

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2025年6月27日

<基本的な考え方>

当社および子会社ではコーポレートガバナンスの重要性を踏まえ、「コンプライアンス重視」を基本的な経営方針のひとつとして位置付けております。コンプライアンス体制を整備・確立するために、グループ企業行動規範を定め、コンプライアンス担当役員を長とした委員会を組織しております。これにより、社内のリスク管理体制の整備に努めるとともに、翻訳業界のリーディング・カンパニーに求められる社会的責任を果たしていきたいと考えております。

当社では、取締役会が経営方針等の最重要事項に関する意思決定機関および監督機関としての機能を担い、3名の社外取締役で構成される監査等委員会が経営の透明性の向上および監視機関としての機能を担っております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

2021年6月改訂後のコードに基づき記載しております。

【補充原則3-1③】(サステナビリティについての取組み)

当社グループは、中長期的な企業価値の向上を目指し、サステナビリティに関する取組みや人的資本・知的財産への投資等は非常に重要であると認識しております。

(環境に関する方針及び取組)

当社グループは環境方針の定めに基づき、翻訳サービス及びその関連事業活動を通じて環境への負荷の軽減と保全活動に継続的に取り組んでおります。

紙の使用や電気使用量等の資源・エネルギーの節減や廃棄物の削減とリサイクル、グリーン購入の促進等を推進しており、住みよい社会の発展に努めております。

また、在住外国人とごみの問題に着目し、地域社会への社会貢献活動及び環境問題に対する取り組みの一環として、2020年度に門真市のご協力により同市の多言語版ごみカレンダーの制作を支援いたしました。

このような環境に関する取組みを継続し、持続可能な社会づくりに貢献してまいります。

(人材の育成及び社内環境整備に関する方針及び取組)

当社グループは、働き方改革など環境変化に対応した労働及び職場環境の実現を目指しております。また、事業活動へのIT技術の活用を推進すべく、デジタル人材の確保やIT技術への投資を積極的に行い、事業変革を支える経営基盤の強化を図っております。

人材の育成においては、年次や役職に応じて階層を分類し、業務の習熟度や職務に応じた課題に適した研修や教育を行うことで、労働者一人ひとりの知識やスキルの能力向上を実践しております。

また、当事業年度末の当社の全労働者のうち、女性労働者比率は約70%を占めることから、選抜研修として女性リーダー育成プログラム等を実施しており、管理職に占める女性労働者の割合は約40%となっております。

さらに、2024年度より人事制度を刷新し個々の従業員のパフォーマンスに応じたきめ細かい給与体系、賞与分配、キャリアパス等を制定し、全従業員のモチベーションの向上に繋げております。

他社での経験を通して培われた新たな知見や視点が加わることで事業や人材の成長に繋がると考え、積極的に長年他社経験者採用を推進しており、ビジネスニーズに応じた外部人材採用をしております。

社内環境整備においては、ワークライフバランスの充実に向け、在宅勤務やフレックスタイム制度を導入しております。

また、フリーアドレスの実施やコミュニケーションデイ(部署単位での週に1度の全員出社日)を設け、対面での社内コミュニケーションも確保することにより、生産性の向上にも取り組んでおります。

当社を取り巻く状況に応じた柔軟性を確保するため、現在具体的な目標は設定できておりませんが、サステナビリティに関する取

組みについて、より具体的な方針や施策の決定、また軸となる指標や目標設定に向けて検討を進めてまいります。

【補充原則4-1③】(CEOの後継者計画)

当社として、後継者計画は策定しておりません。取締役会として、後継者計画の策定は、重要な要素であり、今後検討すべき課題と認識しております。

【補充原則4-2②】(サステナビリティを巡る取組みについての基本的な方針の策定)

当社グループは、中長期的な企業価値の向上を目指し、サステナビリティに関する取組みや人的資本・知的財産への投資等は非常に重要であると認識しております。現在、サステナビリティに関する組織の設置はしておりませんが、取締役会において経営資源の配分や戦略の実行に関しても実効的な監督を行うよう努めており、基本方針の策定、課題の特定や対応に向けて取組みを進めてまいります。

【補充原則4-11①】(取締役会の多様性に関する考え方等)

現在、当社の取締役会の構成員は7名(うち独立社外取締役は3名)で、経営、経理・財務、営業、制作・品質、会計、法律等の知識・経験・能力に優れたメンバーでバランス良く構成されており、独立社外取締役のうち2名は他社での経営経験を有しております。

現時点では、当社の業務内容等から判断し、現状の取締役会の規模・構成が適正と考えておりますが、今後も、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上の観点から、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性及び規模がより良いものとなるよう、努めてまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則1-4】(政策保有株式)

当社は、現時点では、政策保有株式として上場株式を保有しておりません。

【補充原則2-4①】(中核人材の登用等における多様性の確保)

当社は、誠実な企業活動を通じて様々な社会のニーズに対応してこそ企業価値の向上が実現されると考えております。昨今の不連続な社会状況下においては、これまで以上に迅速かつ柔軟な判断が求められるものであるところ、当社は、従来の固定観念に縛られない多様な価値観を有する人材による意見交換を通じてこそ、果敢な意思決定が可能であり、ひいては企業価値の向上に資すると考えています。

当社では、これら価値観の多様性確保に向け、従来から、中途採用を中心に性別や国籍に捉われない採用活動を積極的に行うとともに、働きやすい職場環境の整備や、これからの当社の担い手となる管理職層の育成に努めています。

当社では、女性従業員の採用を従来から多く行っており、現在、全従業員のうち女性の占める割合は約70%となっております。取締役における女性の登用は1名で、幹部層・管理職層における比率は約40%を占めており、今後も積極的に登用していきます。また、中途採用者の採用活動も活発に行っており、現在、当社管理職ポストにおける中途採用者の割合は90%を超えていることから、引き続き中途採用者および新卒者の管理職の登用を行っていきます。

なお、外国人の管理職採用につきましては、外国人の応募数が日本人と比して極めて少なく予測困難であることから、目標が設定できておりません。

当社では、従業員の技能向上を図る観点から、外部講師を招聘したキャリアアップ研修、マネジメント研修など教育体制の充実を図るとともに、多様な従業員にとって働きやすい職場を目指すべく、在宅勤務制度やフレックスタイム制を活用し、ワークライフバランスの充実に向けた働きやすい職場環境の整備に積極的に取り組んでおります。

【原則5-1】(株主との建設的な対話に関する方針)

当社では、経営企画室をIR担当部門とし、取締役管理統括がIR活動に関連する部署を統括し、日常的な部署間の連携を図っています。IR担当部門は社内関係部門と連携して、必要な情報を収集し、株主・投資家との対話の充実を図っております。

IR担当部門は、株主・投資家からの問い合わせ窓口として電話取材や面談依頼を積極的に受け付けるとともに、決算説明会、個人投資家向け説明会、投資家との面談等を定期的実施し、対話の充実に向けて努めております。なお、決算説明会及び個人投資家向け説明会では、代表取締役社長が直接説明を行っております。対話により把握した株主・投資家の意見等は、適宜、取締役に報告し、今後の経営に活かすように努めております。

また、対話に際してのインサイダー情報の管理に関する方策として、決算発表前は株主・投資家との対話を控える「沈黙期間」を設定しております。また面談の際は、インサイダー情報に言及しないよう、情報管理に留意しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(翻訳センター:2483)のバックナンバーおよびブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)