



2024年3月期第2四半期

決算説明資料

株式会社翻訳センター [証券コード：2483]

2023年11月21日

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
- 成長戦略
- Appendix

本日は連結決算概要、成長戦略の主に2点をご説明いたします。

Section
1

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

会社概要につきましては、次ページのスライドにてご確認ください。

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（2022年3月末現在）

従業員数 520人（2023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 HC Language Solutions, Inc.

株式会社FIPAS

株式会社アイ・エス・エス

株式会社パナシア

株式会社メディア総合研究所

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

会社概要の説明は割愛いたしますので、後ほどご覧いただければと思います。

Section
2

- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

では、連結決算概要についてご説明します。

2024年3月期2Q業績ハイライト



- POINT.1 翻訳事業では特許分野が引き続き好調に推移し、工業・ローカライゼーション分野での受注も拡大
- POINT.2 通訳事業の伸長が連結売上高の増加に寄与
- POINT.3 販売費及び一般管理費が増加したことから各段階利益は減益

こちらのスライドは2024年3月期2Q業績ハイライトです。

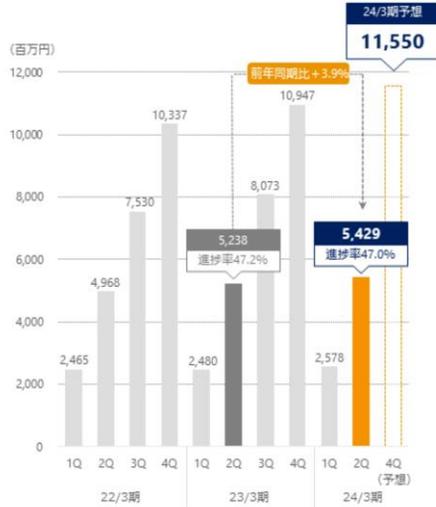
売上高は5,429百万円（前年同期比3.6%増）、
 営業利益は350百万円（前年同期比9.8%減）、
 経常利益は364百万円（前年同期比6.7%減）、
 四半期純利益は236百万円（前年同期比8.6%減）と増収減益となりました。

翻訳事業は特許分野が引き続き好調に推移しておりまして、工業・ローカライゼーション分野では受注が拡大してきている状況です。また通訳事業も予想以上に伸長することができております。一方、販管費も増加しておりまして、売上の増加が販管費の増加を補いきれず減益というのが当第2四半期決算の概要となります。

2024年3月期2Q業績サマリー

売上高 **5,429**百万円

営業利益 **350**百万円



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved.

7

こちらのスライドは、2024年3月期2Q業績サマリーです。

売上高は前年同期比3.9%増、対予想進捗率は47.0%
 営業利益は前年同期比9.8%減、対予想進捗率は35.0%です。
 売上は伸びているものの、営業利益が落ち込んでおります。

なお2024年3月期通期の売上高は11,550百万円を、営業利益は過去最高となる1,000百万円を予想しています。

2024年3月期2Q業績

(百万円)

	23/3期 2Q実績	24/3期 2Q実績	増減	前年同期比
売上高	5,238	5,429	191	3.6%
翻訳事業	3,983	4,086	102	2.5%
特許	1,329	1,447	117	8.8%
医薬	1,350	1,232	△118	△8.7%
工業・ローカライゼーション	1,002	1,088	85	8.5%
金融・法務	300	317	16	5.5%
派遣事業	556	595	38	6.9%
通訳事業	421	514	93	22.1%
コンベンション事業	86	58	△28	△32.6%
その他	189	175	△14	△7.7%
売上原価	2,763	2,874	110	4.0%
売上総利益	2,474	2,555	80	3.2%
売上総利益率	47.2%	47.0%	△0.2pt	—
販売管理費	2,085	2,204	118	5.6%
営業利益	389	350	△38	△9.8%
経常利益	390	364	△26	△6.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	259	236	△22	△8.6%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved

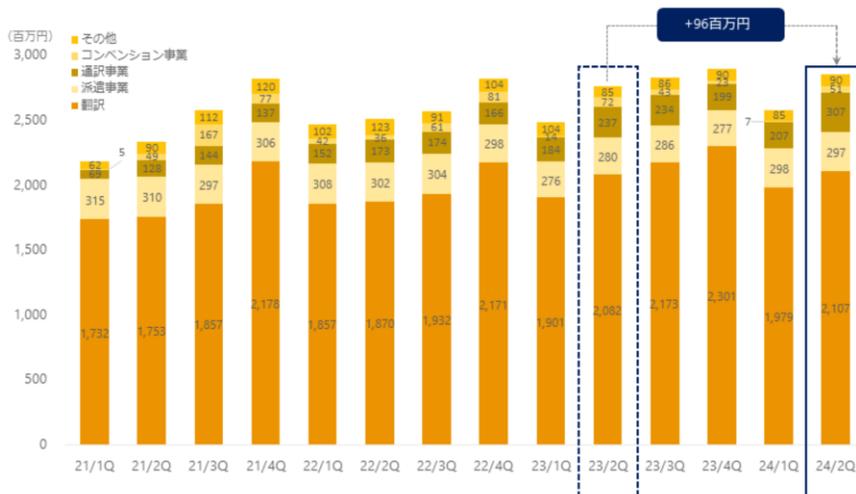
8

こちらのスライドは2024年3月期2Q業績です。翻訳事業からご説明します。

特許分野は8.8%増収となりました。マクロ環境として日本の景気がよくなってきていることに起因する出願件数の増加があるのと同時に、機械翻訳（MT）を使って売上原価を下げるという、当社独自の工夫により、価格戦略に積極的に打って出られる環境を構築できていることが好調の要因と捉えています。特許事務所や企業の知的財産関連部署は価格に非常に敏感なことから当社の価格提案が受け入れられており、その結果としてここまで成長できていると考えます。特許分野は当面この戦略を継続し、売上を拡大していきたいと思っています。医薬分野は8.7%減収となりました。コロナ禍のワクチン関連案件の減少、外資CRO企業のグローバルでの発注経路の見直しが直接的な要因ではありますが、当社側にも、非開発案件の受注に向けた営業活動が手薄だったという反省点があります。医薬分野では薬の開発と非開発の各文書を扱っており、当社は開発文書に非常に強みを持っていますが、開発文書の案件はそう簡単には受注できなかつたり、お客様のパイプラインの変動に左右されるという点があります。そのため現在は非開発文書の案件受注にも注力しながら、多様なお客様をフォローできる体制に変更すべく取り組んでいます。工業・ローカライゼーション分野は8.8%増収となりました。要因として部品業界を含めた自動車業界が好調で案件が発生していることと、インパクトは小さいのですが、翻訳会社を事業買収したことによる増収が挙げられます。金融・法務分野は5.5%増収となり、IR関連文書の受注は順調に成長しています。

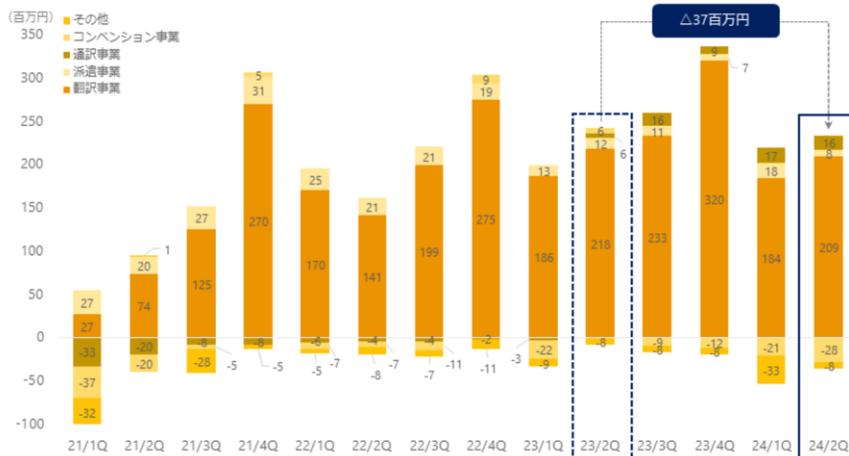
派遣事業は6.9%増収となりました。昨期末底を打ち、伸び幅はさほど大きくないものの確実に増収を狙える体制になってきたと思っています。通訳分野は22.1%と大幅増収となりました。依然としてコロナ禍からの回復があるかと思っています。対面案件も増えており、コロナ禍の3年分をまとめて受注しているというイメージです。今期はこの水準を維持できるのではないかと考えています。コンベンション事業は業界的にはコロナ禍から回復し、機運も高まっていますが、当社はコロナ期に体制を縮小したこともあり、回復の波に乗れていないというのが現状です。今後どのようにして縮小均衡を図るのかを考えております。売上総利益率はほぼ横ばいで推移しました。本来ですと売上がもう少し欲しかったところでございます。

事業別売上高 四半期推移 (会計期間)



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。

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。

ご覧の通り、売上同様、営業利益も第4四半期のウエイトが大きくなります。これは当社の傾向です。当社は売上に対して粗利が5割ですので、粗利分が営業利益に落ちてくる構造になっています。売上は第4四半期が一番上がりますが、それは販管費を超えた部分がすべて営業利益に落ちてくる点にあります。そのため第4四半期のウエイトが大きくなります。

第2四半期は減益となりましたが、では「あとどれくらい欲しかったか」と考えますと、営業利益があと5,000万欲しかったというところまで。これは売上にするとも1億です。「売上があと1億あれば何とかあったのかな」と考えますと、第4四半期にかけて下期で十分取り返せる範囲だと思っています。

2024年3月期予想

(百万円)

	23/3期 実績	24/3期 予想	増減	前年同期比
売上高	10,947	11,550	602	5.5%
翻訳事業	8,457	8,815	357	4.2%
特許	2,708	2,800	91	3.4%
医薬	2,796	3,020	223	8.0%
工業・ローカライゼーション	2,376	2,395	24	0.8%
金融・金融	575	600	18	4.2%
派遣事業	1,119	1,150	30	2.7%
通訳事業	854	900	45	5.4%
コンベンション事業	152	300	147	97.2%
その他	365	385	19	5.4%
売上原価	5,860	6,090	229	3.9%
売上総利益	5,087	5,460	372	7.3%
売上総利益率	46.4%	47.3%	0.9pt	—
販売管理費	4,159	4,460	300	7.2%
営業利益	928	1,000	71	7.6%
経常利益	960	1,020	59	6.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	686	700	13	1.9%

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 11

従いまして、通期予想は変えておりません。もちろん、事業・分野ごとに今の段階で強弱が出てきているため、こちらの2024年3月期予想のスライドでお示ししている数字の通りには行かないと思いますが、連結売上高はまだまだ期初の予想を十分に維持できる範囲だと考えています。

以上が連結決算の概要でございます。

Section
3

- 会社概要
- 連結決算概要
- **成長戦略**
- Appendix

この章では、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^(※)しかなく、小規模事業者の多い業界とされている。

^{*1} 「語学ビジネス年度調査レポート」（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	11億円	7.5億円	9.0%	12.0%

では、どのようにしてシェアを拡大するのか、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。

3点目の「働き方改革や事業変革を支える経営基盤の整備」は端的に言えば社内のIT化であり、当社の場合はテレワークの推進です。当社はコロナ禍からテレワークを導入しており、現在も継続中です。当社は労働集約型の側面があるため、テレワークが可能になると地代家賃のスリム化に繋がります。また当社は女性社員が多いこともあり、テレワークができるだけで就労環境がかなり変わります。これらのインセンティブにより優秀な方に入社いただけるということもあります。せっかく構築した体制ですので、テレワークは今後も継続していきたいと考えています。

この後、1点目と2点目の各施策を中心に説明します。その前に数値目標です。来年度が最終年度になりますが、売上121億、営業利益11億、純利益7.5億を目標に進んでいるところです。

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）



こちらのスライドでは、ドキュメント集約メカニズムの構築についてご説明します。

まずドキュメントを集めるとはということかについてご説明します。顧客企業の中にあるドキュメントは、そのドキュメントが単独で存在していることはほぼなく、何かしら他のドキュメントと関連して作成されるケースが多いです。ゼロから何かを書き起こすことはほぼなく、別の資料を参照しながら書くという側面があります。そのためドキュメント単独ではなく、プロジェクト全体を見ながらドキュメントを集めて管理していくことで、重複する部分のコスト低減が実現できます。またビジネスで使うドキュメントですので、重複部分を管理することが品質の安定に繋がり、QCDのバランスも取れるようになります。そのためには多種多様なドキュメントを集めていく必要があります。この点をお客様にご提案していくことが、ドキュメント集約メカニズムの構築に向けた取り組みです。

そしてこのスライドで例示していますのは、医薬品の申請資料です。医薬品の申請資料は多種多様なものがありまして、このスライドではメインとなるドキュメントを上げていますが、これらドキュメントを統括して管理していくと品質とコストに効いてくるのがわかっていますので、それをお客様にご提案しています。足元では医薬分野の業績が落ち込んでいますが、開発部門からの受注は伸びています。その理由はこのドキュメント管理策が奏功しているからであると考えています。

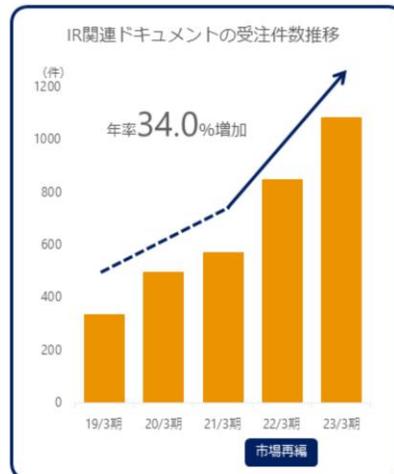
この取り組みを他分野に拡大していくことが今後の課題と捉えています。その具体例として、IRドキュメントについての取り組みを次のスライドでご説明します。

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。

英文開示の高速サービスで市場のニーズに対応

プロネクサスとの協業による販路拡大



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 16

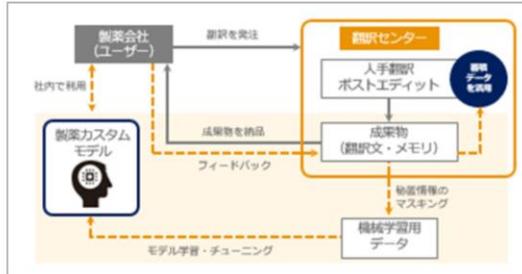
IRドキュメントは皆さまご存知の通り、非常に重複が多いのが特徴です。決算短信を中心として、招集通知や有価証券報告書など、重複部分が多いです。これらのドキュメントを統括管理していくことで一定の効果が見込めます。もうひとつ、横だけではなく縦、要するに時系列でも当然重複が多いことから、時系列の管理もしっかりやっていくことで、時間とコストの削減が可能になります。IRの場合はコストも当然ですが、時間が非常に大事になってきますので、そこをアピールしながら、お客様にご提案しています。

IRドキュメントについては当社独自でも注力していますが、プロネクサス社とも提携しながら受注を拡大していきたいと考えています。

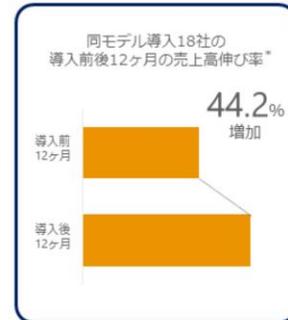
ドキュメント別言語資産活用モデルの確立

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）拠出企業は26社、うちモデル導入は18社（2023年7月末時点）

Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 17

続きまして、こちらのスライドでは、言語資産の活用モデルの確立についてご説明します。

これは具体的に申し上げますと機械翻訳（MT）です。お客様にMTを購入いただいて、どうするのか。基本的に当社はお客様専用のカスタムモデルを提案していますので、お客様のドキュメントをそのカスタムモデルに追加学習させれば、学習させた分だけカスタマイズされて翻訳品質が向上します。ではどうやって学習用データを集めるのか。MTは使えば使うだけ賢くなるというわけではないため、やはり人手でデータを収集してあげなければなりません。そのデータ収集の役割を果たすのが人手翻訳です。人手翻訳案件を当社にご発注いただくだけで、成果物をそのままMTの学習データに回せるという環境を当社は構築しています。「高い費用を出して購入したMTをさらに賢くしよう」という点をインセンティブに、当社への人手翻訳案件の集約をご提案するという取り組みを進めています。

こちらの具体的な成果につきましては、これも医薬分野になりますが、製薬カスタムモデルを導入いただいた顧客企業の導入後12ヶ月の売上をみると40%くらい伸びています。

こちらもどう横展開していくのか、現在、四苦八苦しながら進めているところです。

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. 18

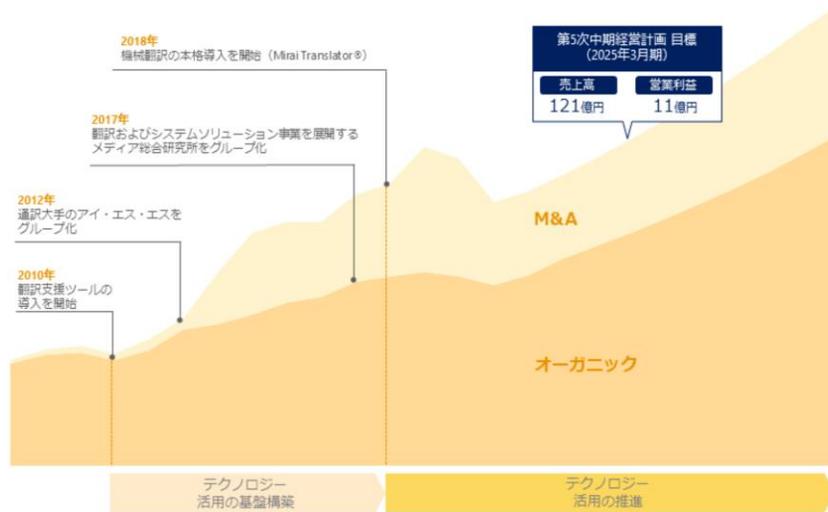
ここでもうひとつ、取り組み事例をご説明します。それはオルツ社との取り組みです。

オルツ社とは生成AI、いわゆる大規模言語モデルの実証実験を行っています。この目的は、Chat GPTに代表される大きいモデルではなく、個社別にカスタマイズ可能なモデルをどう構築できるのかという点にあります。

お客様の社内にあるドキュメントは実際に集めようとしてもなかなか集まらないですし、出てくるものではありません。当社の場合、翻訳制作フローの中で自然とドキュメントが集まってくる環境が、ある程度、構築できることから、今は集まってきたドキュメントを機械翻訳（MT）で使っていますが、MTのみならず大規模言語モデルのファインチューニングにも使えるのではないかと実証実験を進めているところです。

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。



Copyright Honyaku Center Inc. All Rights Reserved. 19

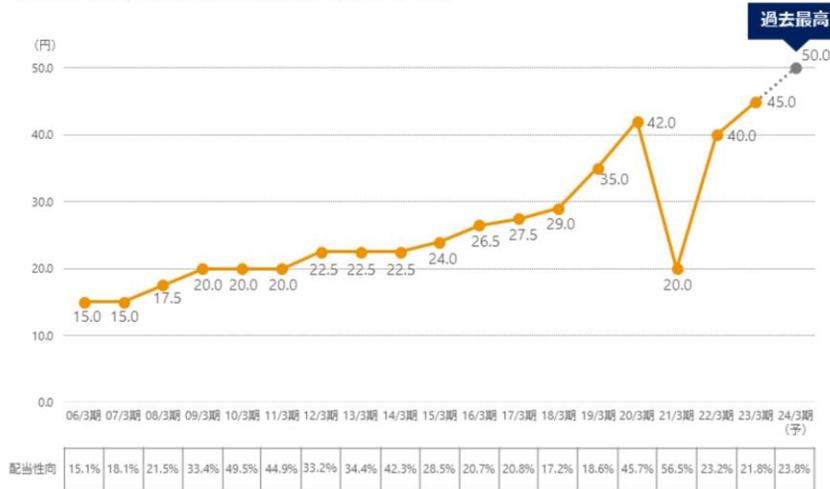
こちらのスライドでは、成長イメージについてご説明します。

当社はオーガニックの売上拡大とM&Aを組み合わせることで成長してまいりました。同業他社と比較して、最も差別化できているのはテクノロジーの活用だと思っています。他の翻訳会社と比べて当社はテクノロジーの活用が一段進んでいると自負しています。

機械翻訳 (MT) の活用だけでなく、今後は別のテクノロジーの活用もあると思いますが、ひとつめにはオーガニックの成長力を高めていくことが挙げられます。もうひとつはM&Aです。M&Aの対象は同業であることが多いのですが、一緒になっていただいた暁には、その会社にテクノロジー活用のノウハウを移植して、その会社の成長スピードを当社の成長スピードと同じくらいに上げていく、というところを目論んで、今、やっております。

株主還元

利益成長に応じた安定的かつ継続的な配当を志向。過去最高益の予想に連動し、24/3期の配当も過去最高額の50円/株を予想。



*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. 20

最後に、株主還元についてご説明いたします。

当社は安定的増配を目標に増配を続けてまいりましたが、コロナ禍にはやむなく減配をいたしました。昨期は過去最高の配当額とし、進行期も昨期を上回り、過去最高の更新を予想しています。またこのペースで増配基調を確かなものにしていきたいと考えています。私からのご説明は以上です、どうもありがとうございました。

■ 質疑応答

Q1：インフレ影響は御社にはどうかたちで出てくるのでしょうか。

A1：ご質問をありがとうございます。インフレの影響としましては、人件費の上昇は必ず起こると思っています。売上面では派遣事業の時給単価の値上げがあるでしょうし、コスト面では従業員の給与増加に影響すると思っています。そのためコストについては社内の生産性を高めていく努力をますますやっていく必要があると考えています。

翻訳単価への影響については、私見ですが、恐らく上昇はないと考えています。当社は売上原価の効率化をここ数年来、推し進めています。当然ながら数年ビハインドしながら同業他社も同じことをやってきています。テクノロジーが入り込んでいくと最終的には単価は下落していきます。要するにインフレによる増加とテクノロジーによる下降だと、私は後者のほうが影響が大きいと思っていますので、インフレによる翻訳単価の上昇は見込めないだろうと考えています。

その環境が当社にとってどう影響するかと申しますと、システムに投資できる会社とそうでない会社の優勝劣敗が加速していくと考えます。この環境は当社には有利です。単純にテクノロジーの活用といっても一番コアな部分は機械翻訳（MT）です。MTに投資できる会社、あるいは、Google社のMTを使うだけではなくて、もっと自社で磨き込んだ、性能のいいMTを使える環境を構築できる会社とそうでない会社でプレイヤーの数は絞り込まれてくるのではないかと考えています。

[質疑応答終了]

Section
4

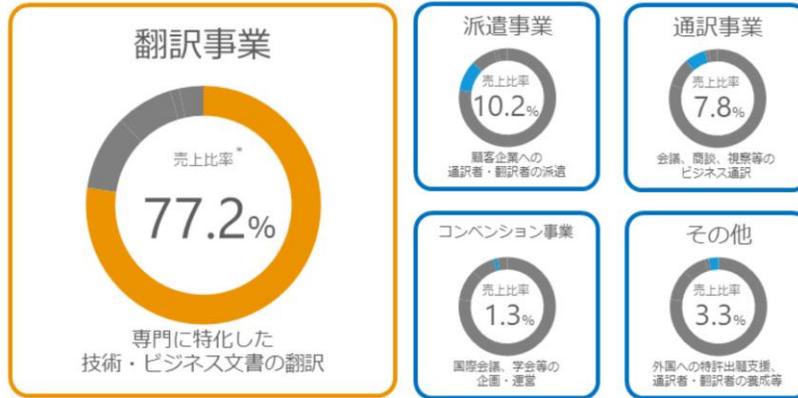
- 会社概要
- 連結決算概要
- 成長戦略
- Appendix

沿革



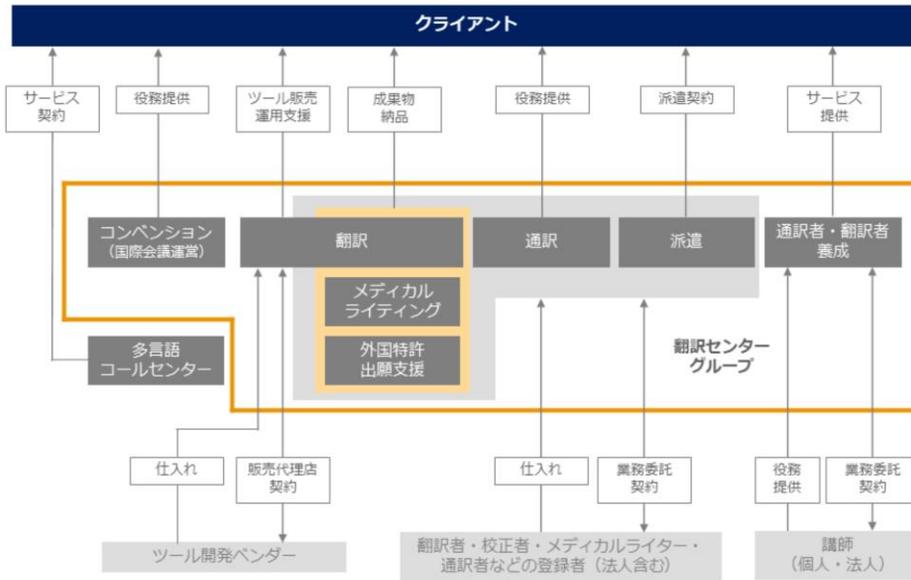
事業概要

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



*2023年3月期実績（翻訳事業以外も同様）

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} **3,600** 社

年間受注件数^{*1} **49,000** 件

<p>医薬品・医療 </p> <ul style="list-style-type: none"> ・医薬品 ・CRO ・医療機器 ・大学、病院 <p><small>[取引実績]^{*2} 世界売上高 100億ドル超 26社の96%</small></p>	<p>特許 </p> <ul style="list-style-type: none"> ・特許事務所 ・企業知財部 ・特許調査会社 <p><small>[取引実績]^{*3} 出願件数上位 100事務所の 約70%</small></p>	<p>製造業 </p> <ul style="list-style-type: none"> ・自動車 ・機械 ・電機、電子 ・エネルギー
<p>非製造業 </p> <ul style="list-style-type: none"> ・情報、通信 ・サービス ・インフラ 	<p>金融・保険・法律 </p> <ul style="list-style-type: none"> ・証券、銀行 ・損保、生保 ・法律事務所 	<p>官公庁・公社 </p> <ul style="list-style-type: none"> ・官公庁 ・独立行政法人 ・公益法人

^{*1} 2023年3月31日時点

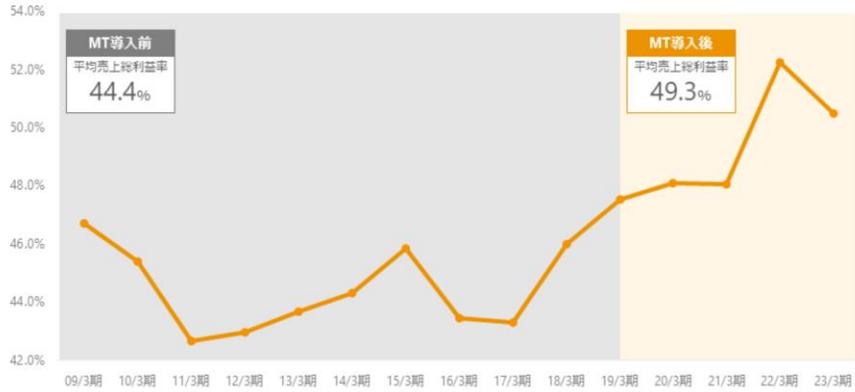
^{*2} 2022年12月期（一部の日本企業は2023年3月期、東CSJは2022年6月期）の世界売上高が100億ドルを超える企業26社をランキングして算出

^{*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

テクノロジーの積極活用

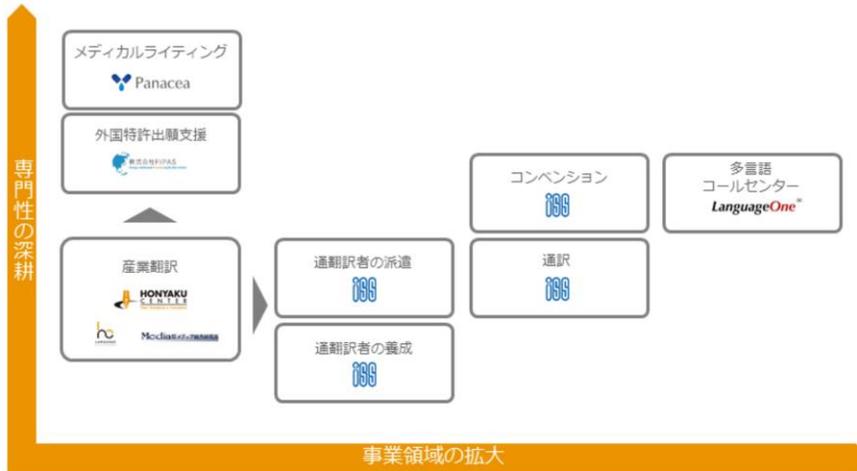
当社は機械翻訳（MT）の有効性に着目し、業界内でいち早くMTの活用戦略を開始。翻訳制作フローにMTを導入して効率化を推進、売上総利益率（単体）の向上を実現。

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

業績推移

(百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	10,618	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947
経常利益	812	905	822	465	841	960
親会社株主に帰属する当期純利益	566	630	304	117	573	686
資本金	588	588	588	588	588	588
発行済株式総数 (株) ¹⁾	1,684,500	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000	3,369,000
純資産額	3,939	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672
総資産額	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486
自己資本比率 (%)	68.6	67.0	73.0	71.8	70.9	75.7
売上高経常利益率 (%)	7.5	7.4	7.0	4.7	8.1	8.7
従業員数 (人)	518	507	522	509	520	521
登録者数 (人) ²⁾	4,221	2,889	3,030	3,249	2,681	2,815

*1 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

*2 翻訳センター単体登録者数、19/3期より算出方法を一部変更

連結財務諸表 推移

(百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	10,618	12,008	11,550	9,910	10,337	10,947
翻訳事業	7,593	8,506	8,112	7,520	7,828	8,457
特許	1,880	2,139	2,258	2,100	2,316	2,708
医薬	2,744	2,897	2,749	2,875	2,904	2,796
工業・ローカライゼーション	2,239	2,725	2,472	2,038	2,028	2,376
金融・法務	729	744	632	505	580	575
派遣事業	1,127	1,192	1,200	1,228	1,212	1,119
通訳事業	933	1,039	1,022	477	655	854
コンベンション事業	496	677	782	298	220	152
その他	466	592	432	385	420	365
売上原価	6,112	6,999	6,625	5,536	5,429	5,860
売上総利益	4,506	5,009	4,925	4,373	4,907	5,087
売上総利益率	42.4%	41.7%	42.6%	44.1%	47.4%	46.4%
販売管理費	3,704	4,108	4,111	3,955	4,096	4,159
営業利益	802	900	813	418	811	928
経常利益	812	905	822	465	841	960
親会社株主に帰属する当期純利益	566	630	304	117	573	686

連結貸借対照表 推移

(百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
資産の部						
流動資産	4,668	5,220	5,213	5,515	6,311	6,611
固定資産	1,072	1,265	1,009	780	861	875
資産合計	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486
負債の部						
流動負債	1,718	1,974	1,503	1,595	1,891	1,618
固定負債	83	161	173	175	190	195
負債合計	1,801	2,135	1,676	1,770	2,081	1,813
純資産の部						
株主資本	3,923	4,332	4,531	4,514	5,068	5,630
その他の包括利益累計額	15	17	13	10	22	42
純資産合計	3,939	4,350	4,545	4,524	5,090	5,672
負債純資産合計	5,741	6,486	6,222	6,295	7,172	7,486

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/>