

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 6 月 27 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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
3. 2026 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. その他事業	11
■ 業績動向	11
1. 2025 年 3 月期の業績	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	18

要約

2025 年 3 月期は翻訳・通訳事業で過去最高売上も、コンベンション事業縮小が影響し売上微減

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. 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2,911名（2025年3月末時点）の登録者である。7年前から本格的に機械翻訳を導入し、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。顧客数3,300社、年間受注件数は49,200件に上る。連結子会社（株）アイ・エス・エスが行う、派遣事業、通訳事業、その他事業はそれぞれの分野でポジションを築いているが、相互に関連しており、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. 2025 年 3 月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.8%減の11,210百万円、営業利益が同1.3%減の890百万円、経常利益が同3.5%減の905百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.7%増の723百万円と前期並みの売上・各利益を確保した。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で過去最高売上を更新し、派遣事業も堅調だったものの、コンベンション事業を含むその他事業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、特許分野が堅調、医薬分野が復調、工業・ローカライゼーション分野が減少、金融・法務分野が好調である。売上総利益額は前期とほぼ同等、売上総利益率では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、コンベンション事業を含むその他事業の収益性の改善が粗利率上昇の要因となった。販管費は人件費増を主因として微増、結果として営業利益及び経常利益はわずかに減益となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が増益となったのは、子会社株式売却益と第4四半期の東京本社移転に伴う移転補償金の計上が要因である。

3. 2026 年 3 月期の業績予想

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.6% 増の 11,400 百万円、営業利益が同 1.0% 増の 900 百万円、経常利益が同 1.5% 増の 920 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.9% 減の 630 百万円と、増収及び営業増益を予想する。翻訳事業の売上高は堅調な増収を見込む。新たな中期経営計画の下、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。医薬分野、特許分野、金融・法務分野が増収に貢献する一方で、工業・ローカライゼーション分野は減収を予想する。派遣事業、通訳事業も増収を見込む。なお、その他事業に含まれるコンベンション事業は、通訳事業に付随して発生する事業機会であり、自律的な拡大はねらわない方針を継続する。営業利益は微増を予想、また、生産性向上等による売上総利益の増加が販管費の増加をカバーすると予想する。テクノロジーの変化が急速に進む事業環境のなかで、弊社では、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。2026 年 3 月期の売上高、営業利益に関しては、コンベンション事業縮小の影響などが軽微で翻訳事業の寄与度が高くなるため、予想のリアリティが高いと考えている。

4. 成長戦略

同社は、2025 年 5 月に新たな中期経営計画を発表した。新中期経営計画では、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・提供する決意を宣言している。重点施策としては、(1) LLM（大規模言語モデル）の活用なども含めた AI・データの活用による事業競争力の強化、(2) プロジェクト管理業務の効率化に主眼を置いた業務効率化の推進、(3) 翻訳事業とのシナジーが考えられる企業の M&A など視野に入れた成長戦略を含めた安定した収益・成長基盤の確立、の 3 点である。2028 年 3 月期の目標値では、売上高で 2025 年 3 月期実績の 1.16 倍となる 13,000 百万円、営業利益で同 1.35 倍となる 1,200 百万円、当期純利益で同 1.11 倍となる 800 百万円とさらなる成長を計画する。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（機械翻訳）を活用して生産性を向上させており、価格低下時の対応力に自信を持つ。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ーヤーであることに注目したい。

5. 株主還元策

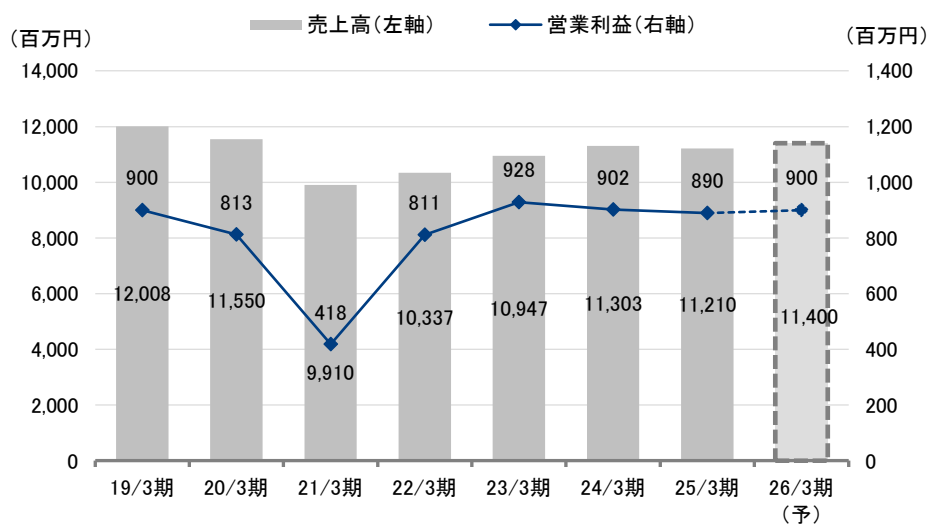
同社は、企業の利益成長に応じた継続的な還元を行うことを方針としている。2006 年の上場以来 13 期連続で配当金の増配または維持を続けたが、コロナ禍の影響で 2021 年 3 月期は減益となり減配、それ以降はまた増配が続いている。同社では 2024 年に配当方針を変更し、配当性向で 35% を目標とすることを新たに決定した。この方針の下、2025 年 3 月期は配当金 75.0 円（前期比 10.0 円増）、配当性向 34.6% となった。2026 年 3 月期は配当金 75.0 円（前期と同様）、配当性向 39.9% を予想する。

要約

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は主力の翻訳事業と通訳事業で過去最高売上も、コンベンション事業縮小の影響などで売上微減
- ・ 自己資本比率 76.5%。無借金経営を継続。ROE は 10% 以上を継続
- ・ 2026 年 3 月期は、主力の翻訳事業が増収をけん引。生産性向上による売上総利益増により販管費増を吸収し増益予想
- ・ AI・データの活用による競争力強化等を基本戦略とする新中期経営計画を策定。激変する業界においても売上・利益の着実な成長を計画
- ・ 2026 年 3 月期は配当金 75.0 円、配当性向 39.9% を予想。新配当方針により配当性向が上昇

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。 今後も言語領域で拡大の可能性あり

1. 会社概要

同社は、翻訳業界の国内最大手（シェア No.1）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グループ会社化した。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

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 75.9% (2025 年 3 月期)、営業利益構成比 87.6% (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 (2025 年 3 月期の売上高構成比 26.0%)、医薬 (同 24.0%)、工業・ローカライゼーション (同 20.3%)、金融・法務 (同 5.5%) 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 10.5%、通訳事業は同 10.6%、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 (2025 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	75.9%	87.6%
特許	26.0%	
翻訳事業 医薬	24.0%	
工業・ローカライゼーション	20.3%	
金融・法務	5.5%	
派遣事業	10.5%	3.4%
通訳事業	10.6%	10.1%
その他事業	3.0%	-1.1%

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

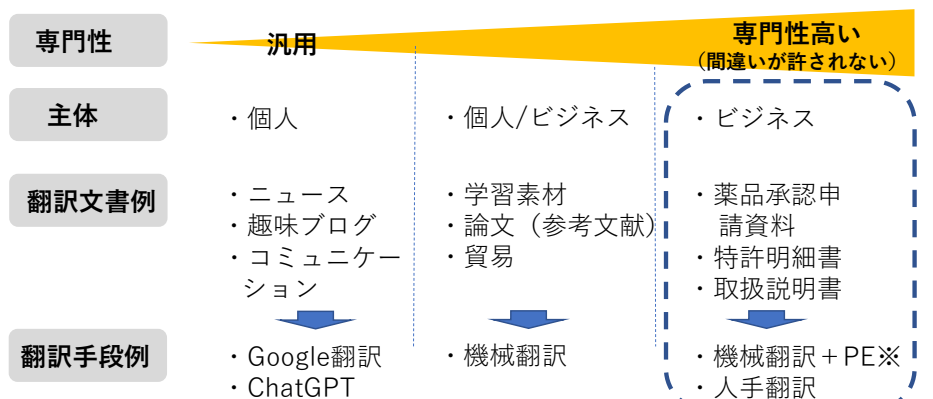
専門性の高い産業翻訳に注力。機械翻訳と人手翻訳の融合が進む

1. 事業環境

国内の翻訳・通訳の市場規模は、約 2,960 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、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

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、HC Language Solutions（2024 年 12 月に全株式を売却し、非子会社化）、（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。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

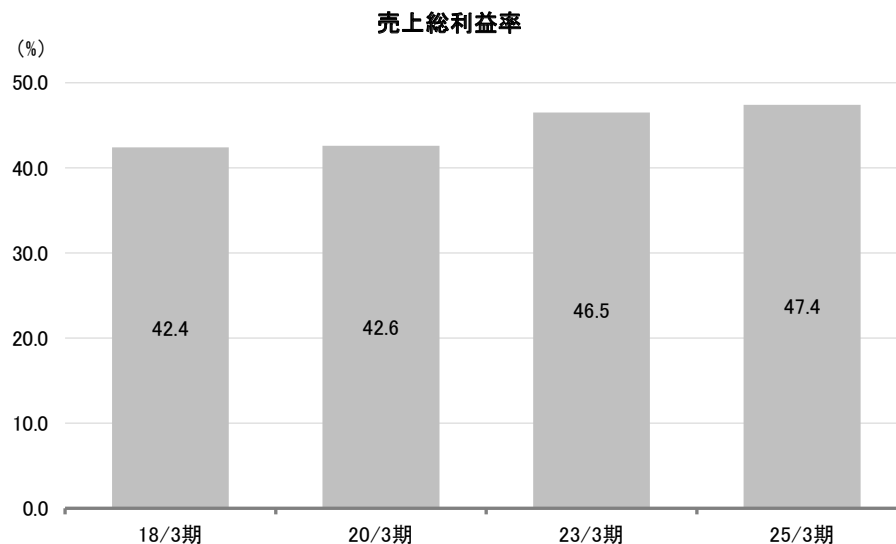
制作機能に関しては、

- 1) 2,911 名の翻訳・通訳登録者（2025 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 7 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。7 年前の 2018 年 3 月期の売上総利益率は 42.4% だったが、直近の 2025 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。

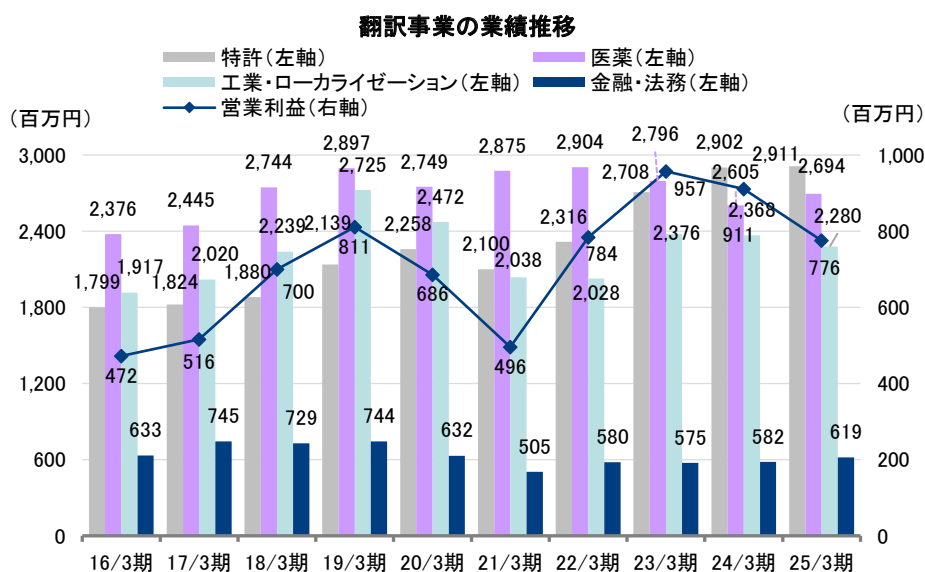


出所：決算短信よりフィスコ作成

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。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 2025 年 3 月期の売上高は 8,507 百万円（前期比 0.5% 増）、営業利益は 776 百万円（同 14.8% 減）と増収減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

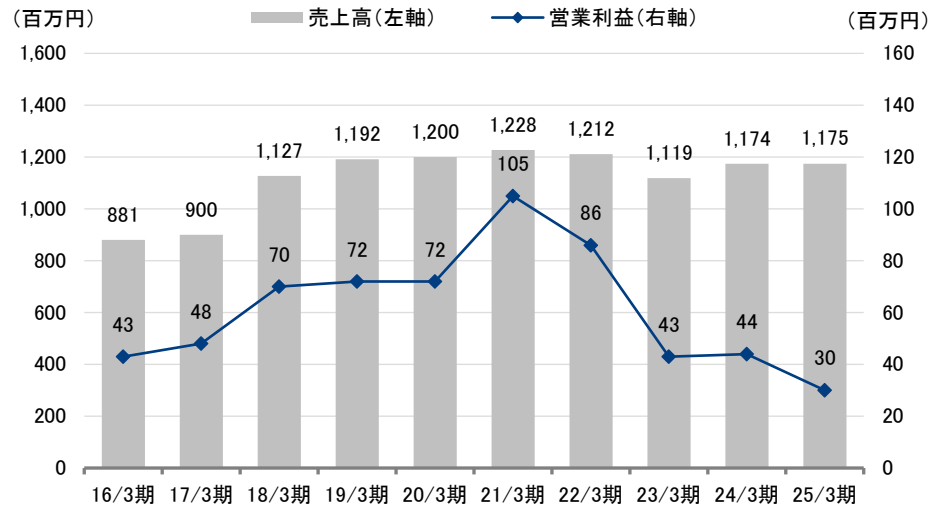
3. 派遣事業

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。2025 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受注が増加したが、終了者の増加等により常用雇用者数が前期並みの水準で推移した。売上高は 1,175 百万円（前期比 0.1% 増）、営業利益は 30 百万円（同 30.8% 減）と売上は堅調に推移するが、利益は低下傾向である。

翻訳センター | 2025 年 6 月 27 日 (金)
 2483 東証スタンダード市場 | <https://www.honyakuctr.com/ir/>

事業概要

派遣事業の業績推移

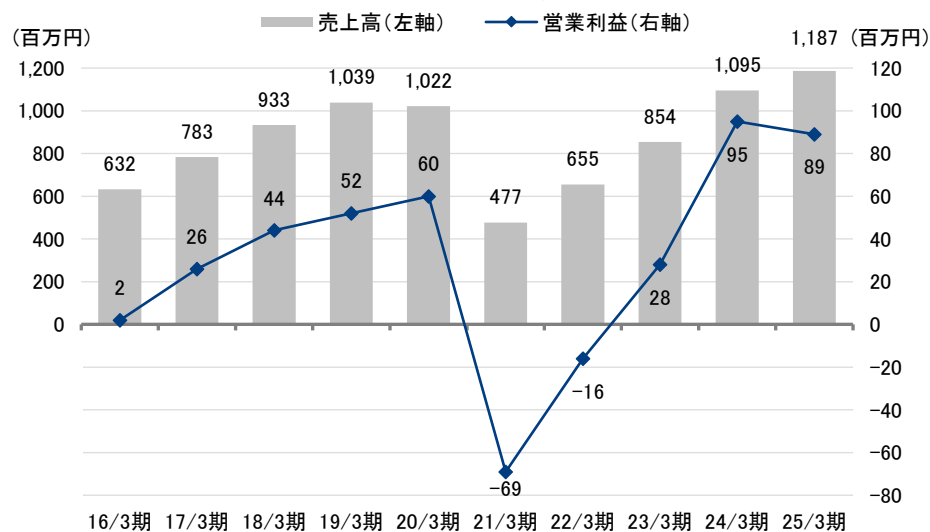


出所：決算短信よりフィスコ作成

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。2025 年 3 月期は、既存顧客である金融機関、医薬品関連会社、精密・通信機器メーカー、外資系コンサルティング会社からの継続受注に加え、顧客数も拡大した。2025 年 3 月期の売上高は 1,187 百万円（前期比 8.3% 増）と 2 期連続で過去最高売上高を更新、営業利益は 89 百万円（同 6.3% 減）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. 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、体制を縮小した経緯がある。2025 年 3 月期の売上高は 340 百万円（前期比 40.8% 減）、営業損失は 10 百万円（前期は 152 百万円の損失）となった。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」の集客が好調に推移したものの、コンベンション事業縮小に伴う大幅な減収が影響した。

業績動向

2025 年 3 月期はコンベンション事業縮小の影響などで売上微減

1. 2025 年 3 月期の業績

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.8% 減の 11,210 百万円、営業利益が同 1.3% 減の 890 百万円、経常利益が同 3.5% 減の 905 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.7% 増の 723 百万円と前期並みの売上・各利益を確保した。

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で過去最高売上を更新し、派遣事業も堅調だったものの、コンベンション事業を含むその他事業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 48 百万円増（前期比 0.5% 増）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、特許事務所からの受注は好調を維持し、同 9 百万円増（同 0.3% 増）となった。医薬分野では、顧客企業との継続的な関係性の構築と顧客基盤の拡大に努めるなか、外資製薬からの受注が第 4 四半期に伸長したことに加え、内資製薬での受注増加や CRO（医薬品開発受託機関）の複数顧客における旺盛な需要の取り込み等もあり、同 89 百万円増（同 3.4% 増）となった。工業・ローカライゼーション分野では、自動車や電機、エネルギー関連等を中心とする製造業の顧客からの受注が拡大したものの、非製造業からの受注が低調に推移し、同 87 百万円減（同 3.7% 減）となった。金融・法務分野では、上場会社の英文開示に対する機運の高まりを背景に IR 関連文書の受注が好調に推移したことに加え、企業の管理系部署からの受注も伸長し、同 37 百万円増（同 6.4% 増）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引き合い数や受注は増加したものの、終了者の増加等により常用雇用者数が前期並みの水準で推移し、同 1 百万円増（同 0.1% 増）となった。通訳事業では、既存顧客である金融機関、医薬品関連会社、精密・通信機器メーカー、外資系コンサルティング会社からの継続受注に加え、顧客数の拡大が寄与し、同 91 百万円増（同 8.3% 増）と過去最高を更新した。その他事業においては、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」の集客が好調に推移したものの、コンベンション事業縮小に伴う大幅な減収が影響し、同 235 百万円減（同 40.8% 減）となった。

業績動向

売上総利益額は前期とほぼ同等、売上総利益率では 47.4%（同 0.4 ポイント上昇）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、コンベンション事業を含むその他事業の収益性の改善が粗利率上昇の要因である。販管費は人件費増を主因として同 0.3% 増となった。結果として、営業利益及び経常利益でわずかに減益となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12 百万円増（同 1.7% 増）となったのは、子会社株式売却益と第 4 四半期の東京本社移転に伴う移転補償金の計上が要因である。

2025 年 3 月期通期業績

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,303	100.0%	11,210	100.0%	-0.8%
売上原価	5,990	53.0%	5,895	52.6%	-1.5%
売上総利益	5,313	47.0%	5,314	47.4%	0.0%
販管費	4,410	39.0%	4,424	39.5%	0.2%
営業利益	902	8.0%	890	7.9%	-1.3%
経常利益	938	8.3%	905	8.1%	-3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	711	6.3%	723	6.5%	1.7%

出所：決算短信、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			
	24/3 期 実績	25/3 期 実績	増減額	増減率	24/3 期 実績	25/3 期 実績	増減額	増減率
翻訳事業合計	8,458	8,507	48	0.5%	911	776	-134	-14.8%
特許	2,902	2,911	9	0.3%				
翻訳事業 医薬	2,605	2,694	89	3.4%				
工業・ローカライゼーション	2,368	2,280	-87	-3.7%				
金融・法務	582	619	37	6.4%				
派遣事業	1,174	1,175	1	0.1%	44	30	-13	-30.8%
通訳事業	1,095	1,187	91	8.3%	95	89	-6	-6.3%
その他	575	340	-235	-40.8%	-152	-10	142	-
売上高合計	11,303	11,210	-93	-0.8%	898	886	-12	-1.3%

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 76.5%。無借金経営を継続。ROE は 10% 以上を継続

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の総資産は前期末比 509 百万円増加の 8,836 百万円となった。そのうち流動資産は 377 百万円増加となった。未収入金（その他に含まれる）の増加や現金及び預金の増加が主な要因である。固定資産は 132 百万円増加となった。建物及び構築物（有形固定資産）の増加が主な要因である。

負債合計は前期末とほぼ変わらず 2,075 百万円となった。そのうち流動負債は 5 百万円減少、固定負債は 5 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 414.8%、自己資本比率で 76.5% 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。ROE（自己資本当期純利益率）は 11.1%（前期 11.9%）と、中期経営計画で目標とする 10% 以上を維持しており、経営効率の高さにも定評がある。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産	7,289	7,667	377
（現金及び預金）	4,691	4,825	134
固定資産	1,036	1,169	132
（有形固定資産）	59	209	150
総資産	8,326	8,836	509
流動負債	1,853	1,848	-5
固定負債	221	227	5
負債合計	2,075	2,075	0
純資産合計	6,250	6,760	509
負債純資産合計	8,326	8,836	509
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	393.3%	414.8%	21.5pp
自己資本比率（自己資本÷総資産）	75.0%	76.5%	1.5pp
<収益性>			
ROE（当期純利益÷自己資本）	11.9%	11.1%	-0.8pp
ROA（経常利益÷総資産）	11.8%	10.5%	-1.3pp
ROS（営業利益÷売上高）	7.9%	7.9%	-0.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は、主力の翻訳事業が増収をけん引

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 1.6% 増の 11,400 百万円、営業利益が同 1.0% 増の 900 百万円、経常利益が同 1.5% 増の 920 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.9% 減の 630 百万円と、増収及び営業増益を予想する。

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。同社では新たな中期経営計画（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で 142 百万円増（前期比 1.6% 増）と堅調な増収を見込む。新たな中期経営計画の下、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、医薬分野の伸びが大きく同 145 百万円増（同 5.3% 増）、特許分野が同 88 百万円増（同 3.0% 増）、金融・法務分野が同 50 百万円増（同 8.0% 増）と増収に寄与する見込みである。一方で工業・ローカライゼーション分野は同 140 百万円減（同 6.1% 減）と減収を予想する。

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 4 百万円増（同 0.3% 増）と堅調に推移する見込みである。通訳事業は、オンサイト通訳需要が回復基調にあるなか、顧客企業のニーズに寄り添ったサービスを提供し、顧客企業との関係性を深める方針であり、同 62 百万円増（同 5.3% 増）と増収を見込む。なお、その他事業に含まれるコンベンション事業は、通訳事業に付随して発生する事業機会であり、自律的な拡大はねらわない方針を継続する。

営業利益は前期比 9 百万円増（同 1.0% 増）と微増を予想する。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 47.8%（同 0.4 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 125 百万円（同 2.8% 増）と予想する。なお、2026 年 3 月期上期の営業利益予想は 355 百万円、下期は 545 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。2026 年 3 月期の売上高、営業利益に関しては、コンベンション事業縮小の影響などが軽微で翻訳事業の寄与度が高くなるため、予想のリアリティが高いと考えている。

今後の見通し

2026 年 3 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	11,210	100.0%	11,400	100.0%	1.6%
営業利益	890	7.9%	900	7.9%	1.0%
経常利益	905	8.1%	920	8.1%	1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	723	6.5%	630	5.5%	-12.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

AI・データの活用による事業競争力強化等を基本戦略とする、 新中期経営計画を策定

同社は、2025 年 5 月に新たな中期経営計画を発表した。前中期経営計画の振り返りでは、ドキュメント集約の仕組みづくり（医薬、特許、IR 分野）やドキュメント別の MT（機械翻訳）モデルの構築では一定の成果を得られたものの、業務効率化の取り組みに課題が残った。新中期経営計画では、前中期経営計画の積み残し課題を踏まえつつ、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・提供する決意を宣言している。

重点施策としては、以下の 3 点である。

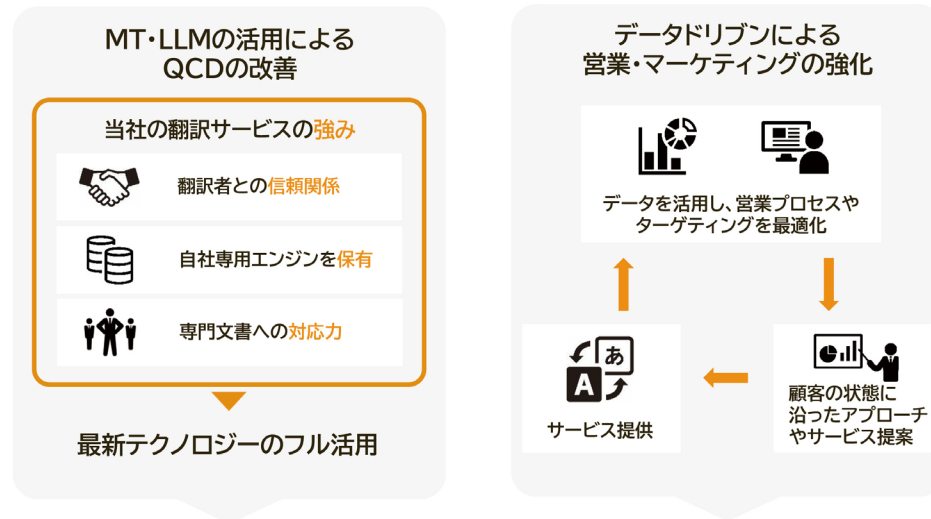
(1) AI・データの活用による事業競争力の強化

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。

翻訳センター | 2025 年 6 月 27 日 (金)
 2483 東証スタンダード市場 | <https://www.honyakuctr.com/ir/>

中長期の成長戦略

AI・データの活用による事業競争力の強化



専門文書における競争優位性を確立

出所：決算説明資料より掲載

(2) 業務効率化の推進

これまでは、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。

(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（株）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。特に、翻訳事業とのシナジーが想定される Web 制作業界、ドキュメント制作業界などが対象になる。翻訳ニーズが発生するか、顧客・対象業界との親和性があるかなどがポイントとなるだろう。

2028 年 3 月期の目標値では、売上高で 2025 年 3 月期実績の 1.16 倍となる 13,000 百万円、営業利益で 1.35 倍となる 1,200 百万円、当期純利益で 1.11 倍となる 800 百万円とさらなる成長を計画する。

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、価格低下時の対応力に自信を持つ。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。

中長期の成長戦略

中期経営計画の重点施策

(1) AI・データの活用による事業競争力の強化	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
(2) 業務効率化の推進	利益率の維持・向上の取り組みとして、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てき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
(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

出所：中期経営計画策定に関するお知らせよりフィスコ作成

連結業績目標

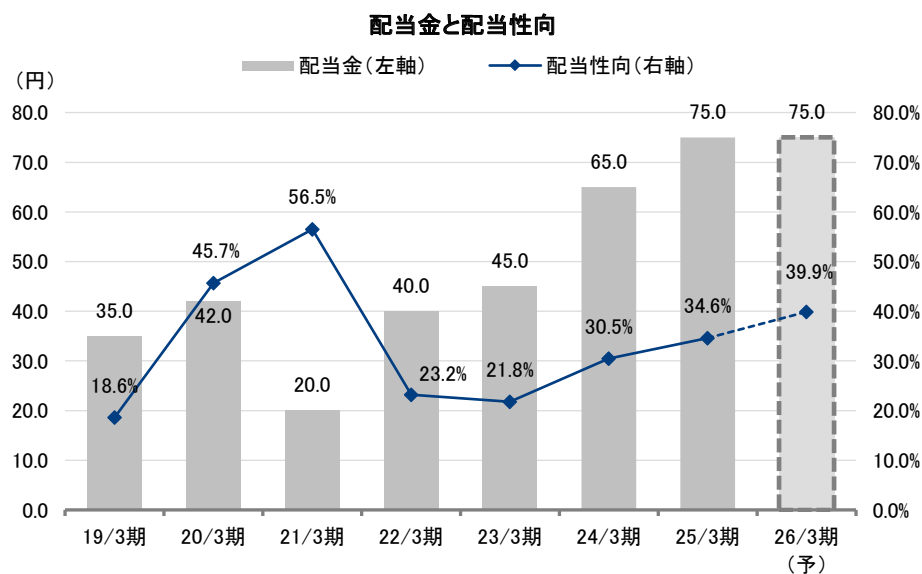
	2025 年 3 月期 (実績)	2028 年 3 月期 (計画)	倍率
売上高	11,210 百万円	13,000 百万円	1.16 倍
営業利益	890 百万円	1,200 百万円	1.35 倍
当期純利益	723 百万円	800 百万円	1.11 倍
ROE	11.1%	10% 以上	

出所：中期経営計画策定に関するお知らせよりフィスコ作成

株主還元策

2026 年 3 月期は、配当金 75.0 円、配当性向 39.9% 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。2006 年の上場以来 13 期連続で配当金の増配または維持が続けたが、コロナ禍の影響で 2021 年 3 月期は減益となり減配、それ以降はまた増配が続いている。同社では 2024 年に配当方針を変更し、配当性向で 35% を目標とすることを新たに決定した。この方針の下、2025 年 3 月期は配当金 75.0 円（前期比 10.0 円増）、配当性向 34.6% となった。2026 年 3 月期は配当金 75.0 円（前期と同様）、配当性向 39.9% を予想する。



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