

## 株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日までの1年
- 定時株主総会 毎年6月
- 基準日 定時株主総会 3月31日  
期末配当 3月31日  
中間配当 9月30日  
その他必要がある場合、あらかじめ公告する一定の日

- 株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
- 同 連 絡 先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
TEL 0120-782-031（フリーダイヤル）

- 公告の方法 電子公告により行う  
公告掲載URL <http://www.teikokudenki.co.jp/>  
(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

- 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同 連 絡 先 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部  
TEL 0120-094-777（フリーダイヤル）

### (ご注意)

- 1.株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。株主名簿管理人（三井住友信託銀行）ではお取扱いできませんのでご注意ください。
- 2.特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 3.未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行本支店でお支払いいたします。

## 株主優待のご案内



当社では、下記のとおり株主優待を実施しておりますので、ご案内申し上げます。

- 株主優待基準日：毎年3月31日
- 内容  
100株以上…1,000円相当の図書カード  
500株以上…3,000円相当のカタログギフト  
1,000株以上…5,000円相当のカタログギフト

図書カードにつきましては、株主総会決議通知に同封させていただいておりますが、カタログギフトにつきましては、7月上旬にカタログを発送させていただきます。

株式会社 帝国電機製作所 〒679-4395 兵庫県たつの市新宮町平野60番地  
TEL 0791-75-0411（代表）

# Business Report

株主の皆様へ

## 第110期 年次報告書

平成25年4月1日から平成26年3月31日まで



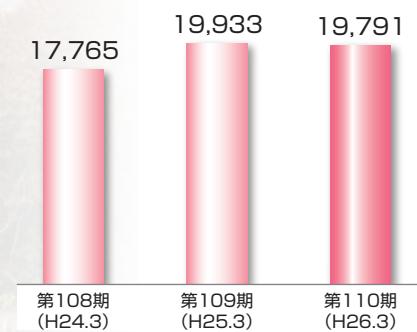
株式会社 帝国電機製作所

# 我々は常に、 新たな技術革新に 挑戦してまいります。



代表取締役社長 宮地 國雄

売上高 (単位：百万円)



**Q1** 第110期の業績について、  
総括をお話してください。

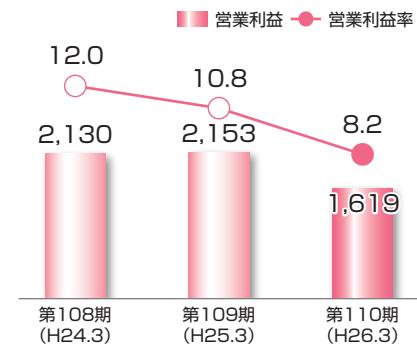
**A1** 対前期比で見ると減収・減益という結果になりました。ここ3年ほど続いておりましたポリシリコン精製プラント向けポンプの特需が、前期中より大きく落ち込んだことが大きな要因で、我々としてもある程度苦しい状況は想定しておりましたが、その影響に加え、大型のプロジェクト案件等で売上計上時期が次年度にずれ込むものが多く発生したこと等から、想定以上に厳しい展開となりました。そのような中、今期はポスト・ポリシリコンをどうするかということを経営の最大の課題とし、国内・国外ともに様々な手を打ってまいりまして、ある程度の結果を残すことができたと考えております。前期が過去最高の業績であったことを考えれば、苦しい状況の中で善戦したと言えるのではないかと考えております。

**Q2** 今後の成長戦略について  
お聞かせください。

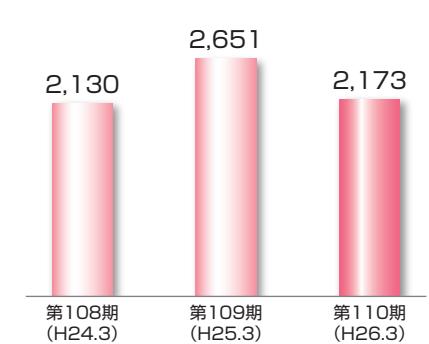
**A2** 一成長戦略の「キーワード」は？  
一言で言えば、「新たな技術」への挑戦に尽きます。我々はキャンドモータポンプにこだわっていく覚悟でやっておりますので、日々、コア技術の更なる革新を推進していく必要があります。ポンプを必要とする市場は膨大にあり、まだまだキャンドモータポンプが認知されていない分野もたくさんあります。そのような新たな分野へ挑戦していくことで、これからも市場はまだ広がっていくものと考えております。

一製品開発における課題は？  
我々の製品をグローバル市場に展開していくためには、各地域や各国によって独自の規格が要求されます。それをクリアしないことには、せっかく良い製品であっても使用されることはありません。それぞれの規格に対応する製品開発を行うには多

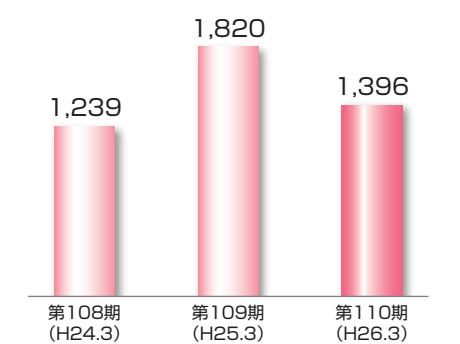
営業利益／営業利益率 (単位：百万円/%)



経常利益 (単位：百万円)



当期純利益 (単位：百万円)



額の開発費用と時間がかかりますので、ニッチな国や地域を狙うよりも、競争の厳しい市場であろうとも大きな市場から対応を進めていかなければなりません。

―御社の強みは？

何をおいても、お客様の要望に応えるための機動力です。それはつまり、お客様からの要望に対し100%対応する努力をするということです。我々は技術提案型の企業ですので、無理だということは絶対に言いません。現在の技術力では難しい要求に対しても、課題を解決するための代替案を提案し、お客様と一緒に製品を作っていく姿勢こそが、評価されていると考えております。

―成長性を測るために、

もっとも重視される指標は？

キャンドモータポンプのシェアからいくと、現在においても我々は優位性を持っています。したがって、当然売上高は重要と考えておりますが、我々は決して“大”は望んでいません。小ぶりであっても強い会社でありたいという理念は、創業以来大切にしてきた当社の企業文化ですので、当社は売上高経常利益率12%という目標を掲げてまいりました。しかし、昨今の為替の動向等を考えると、経常利益は本業以外の要因に大きく影響を受けてまいりますので、売上高経常利益率ではなく、「売上高営業利益率」を重視する考え方に変えていく予定であります。

―現在開発を進めている新たな製品は？

我々のお客様は常に新素材開発に取り組んでおりますので、それに対応できる製品を素早く提供できる体制作りが重要となります。また当社の強みである高温・高圧に耐えるポンプ技術に、さらに複雑な技

術を組み合わせた製品を望むニーズが多数あり、それに応えることができる製品開発を日々進めております。具体的に言えば、中国ではPM2.5対策に使用される大型ポンプを、ポンプ単体ではなくシステムとして提案する準備を進めておりますし、アメリカでは米国石油協会が定めた無漏洩ポンプ専用の規格であるAPI685に完全準拠した製品を開発・提案しております。それ以外に現在注力している製品は、電力会社における大型の変圧器を冷やすための油ポンプです。国内ではほぼすべての変電所等で当社製品を使用いただいておりますが、アメリカの電力市場では、当社製品とは若干仕様が違うタイプが主流となっております。当社製品のほうが性能と信頼性は高いと自負しておりますが、長らく使われてきたという歴史は簡単に覆すことはできません。そこで我々もアメリカで現在使われているポンプの仕様に合わせた受け入れられやすいポンプを新たに開発しました。試作品をシカゴで開催された展示会で発表したところ、上々の反応を得ることができましたので、これからはどのように販売ルートに乗せるかを計画してまいります。まずは現地の一般的な仕様に合わせた製品をお使いいただくことで、当社製品の性能と信頼性を認めてもらい、将来的には我々がこ



シカゴで開催された油ポンプ展示会

れまで培ってきた技術を結集してきた製品を提案していきたいと考えております。

Q 3 グローバル戦略についてお聞かせください。

A 3 一今期手掛けられた施策は？

まずは各地域や各国に代理店のネットワークの再構築を徹底的に行ってきました。提案力のある優秀な代理店を新たに開拓することに注力し、より強固なネットワーク作りを推進しております。また直販体制についても同時並行して強化を進めておりますが、人材が揃うまでにはまだまだ時間がかかります。現在も社外からの採用と、社内の人材育成を並行して進めており、直販と代理店のコラボレーションをうまく活かした、強力な販売網を築いていきたいと考えております。

―グローバル化推進と

地域特性対応についての対策は？

これからの時代は、グローバル化をさらに進めたワンワールドの時代になると考えております。市場を国内と国外に分けて考えるのではなく、広い視野を持った対応が必要になってきます。我々は日本だけではなく、アメリカと中国に生産と開発部門を持っております。その中で、地域性が重要となる製品については、その都度、各拠点の技術力や対応力を考慮し、今一番確実かつスピーディーに取り組めるところで開発・製造を行う体制をとってまいります。日本・アメリカ・中国の連携を強固にしていくことで、現在のスピード化に対応するべく取り組んでまいります。

Q 4 株主様へメッセージをお願いします。

A 4

すべての原点は、当社の社是の冒頭にある「みんなで良くなる」、これに尽きると思います。これは社員だけにに向けたメッセージではなく、企業価値を高めることがすべてのステークホルダーへの貢献につながるという、我々の思いです。皆様のご期待にお応えしていけるように邁進してまいりますので、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願いたします。





特集

## 取締役国際営業本部長へのインタビュー

取締役国際営業本部長  
大川 貴広



### 一帝国電機製作所のグローバル化の流れについてお聞かせください。

最初の海外子会社であるTEIKOKU USA INC.を立ち上げたのは1991年ですが、実際にはそれ以前から韓国やアメリカへも営業を行ってまいりました。私達の先輩達の時代となりますが、キャンドモータポンプを開発した時から世界を視野に入れていたのだと思います。その後、積極的に世界戦略を展開し、現在では海外7ヶ国(アメリカ、中国、台湾、シンガポール、ドイツ、韓国、バーレーン)に拠点を設立しております。

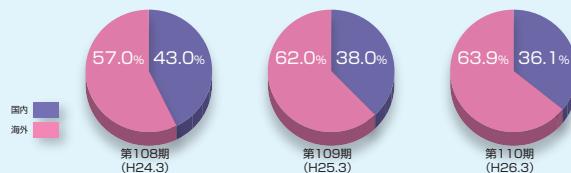
### 一これからの5年、最重点エリアと考えられているのはどこでしょうか？

これからの5年を考えれば、やはりアメリカと中国です。アメリカでは現在、シェールガス関連のプロジェクトが多数立ち上げられております。これは単に燃料だけの話ではなく、その先の下流で展開される石油化学品の材料生成にまで波及し、我々のお客様である化学メーカーにおいても新たなプラント建設や設備投資が活性化すると考えております。アメリカを拠点とする当社子会社のTEIKOKU USA INC.では、これらのプロジェクトを追いかけしていくことを当面の重要課題として取り組んでまいりますし、私としても2年先からの5年間で勝負だと考えております。中国においては、今も石炭産業が盛んですが、現在では石炭をガス化してメタノールを生成する取り組みが推進されており、従来に増して当社の高温・高圧に対応可能なポンプが活躍するチャンスが増えてきております。そこで、本社が持つ高い技術力と中国を拠点とする当社子会社の大連帝国キャンドモータポンプ有限公司が持つ強力な営業力を結集して取り組んでまいります。プラントの核となる大型ポンプを本場で、その周辺のポンプを大連帝国キャンドモータポンプ有限公司で設計・製造して納品していく等、連携が大切になります。

### 一その他エリアについてはどのような状況でしょうか？

ヨーロッパはエンジニアリング会社の発祥の地であり、現在も技術力の中心であることは間違いのないと思います。そのような成熟した市場ですので、これから飛躍的にシェアを広げていくことは大変困難です。しかし、欧州企業が持つ最新の技術や世界のマーケット情報が集まる地域であるため、

### ●国内・海外売上高構成比の推移



非常に重要な役割を担う拠点であると思っております。東南アジアは安定した成長を続けています。このエリアは今もパームオイルが主流ですが、世界の生産量の9割がマレーシアとインドネシアで生産されており、我々への引き合いもほぼこの2カ国から来ております。用途もこれまでの食用から産業用にまで広がってきており、我々の製品が不可欠となるプラントが建設されると予想されますので、これから先もさらに需要が拡大すると非常に期待をしております。

### 一今後の課題についてお聞かせください。

私がドイツに赴任している期間に実感したのは、グローバル化を目指すにあたって、ローカライゼーションを抜きにして語ることは難しいということです。当然のことながら、地域ごとに事情があり、それぞれに対応していかなければなりません。このローカル戦略を成功させることが真のグローバル化につながり、そこから先は国際基準を制するものが、世界の市場でイニシアチブをとるメーカーとなります。また、これからの海外展開を考えた時、長年にわたり培った高い技術力を持つ本社と、今後の最重点エリアに製造拠点を持つTEIKOKU USA INC.と大連帝国キャンドモータポンプ有限公司の「三位一体」の体制をより強固にしていくことこそが、我々にとってのグローバル化推進の原動力であると考えております。

## 海外子会社紹介

〈ドイツ〉

TEIKOKU ELECTRIC GmbH



代理店  
**15**箇所  
修理拠点  
**1**箇所

平成14年にドイツに現地法人として設立し、ヨーロッパ全域及びトルコ向けティコク製品の販売とアフターサービスを行っております。各地に設けている販売代理店15箇所との連携を強化しているほか、平成25年よりドイツ国内の修理会社と契約しました。これにより迅速なアフターサービスが実現でき顧客満足度も向上しております。

### 今後の戦略

欧州の中でもドイツは、大手の化学会社やエンジニアリング会社が多くある国ですが、老舗の大手競合企業があることから、厳しい受注環境が続いております。しかし、当社の優れた技術力が認められ、スロバキアの原子力発電所等、難度の高い案件を受注することができた結果、当社が技術的にも品質的にも遜色のない企業だと認識が広がってきました。現在では大手化学会社からも当社ポンプの引き合いが増加してきていますので、まずドイツ国内で評価を高め、それを周辺の欧州諸国へも広げていきたいと考えております。また、環境への取組が進んでいる欧州では完全無漏洩のキャンドモータポンプのニーズが増えていますので、このチャンスを活かして更なるシェア拡大を目指します。

〈シンガポール〉

TEIKOKU SOUTH ASIA PTE LTD.



代理店  
**4**箇所  
修理拠点  
**6**箇所

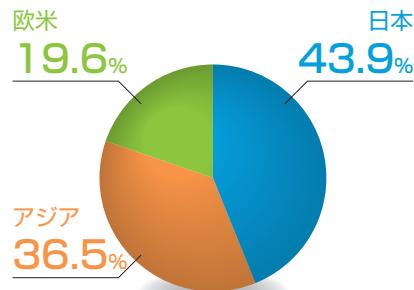
平成11年にシンガポールに現地法人として設立し、主に石油化学、オレオケミカル向けティコク製品の販売とアフターサービスを行っております。特に、マレーシアとインドネシアの地場産業であるオレオケミカルにおいては、長年にわたり築き上げたノウハウとお客様との信頼関係により圧倒的シェアを誇っております。

### 今後の戦略

シンガポール、マレーシア、インドネシアは、いずれも高い経済成長率を維持している地域で、化学業界においては先進諸国の方式にならって投資が行われる一方、マレーシアとインドネシアでは地場特有のパームオイルを原料とするオレオケミカルに国策として注力しています。その応用先はこれまでの食品や油脂だけにとどまらず、燃料、化学製品へと広がりを続けており、今後益々投資が期待されます。このチャンスを最大限に活かし、発展を続けるこの地域において、新規顧客の開拓とアフターサービス力で、更なるシェア拡大にチャレンジしてまいります。

## 所在地別セグメント

### 所在地別売上高構成比



\*売上高は外部顧客に対する売上高

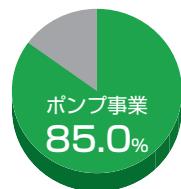
(注) 1.地域区分は、地理的近接度を考慮して決定しております。  
2.本邦以外の区分に属する国及び地域の内訳は、次のとおりであります。(1) 欧 米：米国、ドイツ (2) アジア：中国、台湾、シンガポール、韓国



ポンプ事業



売上高構成比



ポンプ事業は、ケミカル用モータポンプは国内外で販売が減少し、ケミカル以外用モータポンプは主に国内で販売が減少しました。内訳は、ケミカル用モータポンプにおいては、冷凍機・空調機器モータポンプは主に国内で増加したものの、主力のケミカル機器モータポンプは国内外で減少しました。また、ケミカル以外用モータポンプにおいては、電力関連機器モータポンプが主に海外で増加したものの、定量注入機器ポンプは国内外で減少しました。

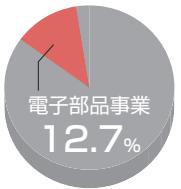
その結果、売上高は168億24百万円（前期比0.8%減）、連結売上高に占める割合は85.0%となりました。

また、営業利益は、研究開発費等の販売費及び一般管理費が増加した結果、14億89百万円（同27.4%減）となりました。

電子部品事業



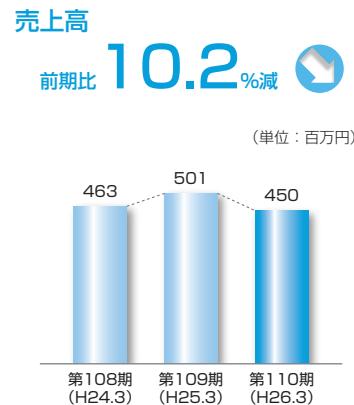
売上高構成比



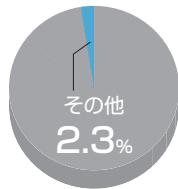
電子部品事業は、受託先企業からの仕事量の一部が海外移転したことの影響があったものの、消費税増税前の駆け込み需要の影響もあり、売上高は25億16百万円（前期比2.0%増）、連結売上高に占める割合は12.7%となりました。

また、営業利益は、売上の増加並びに粗利率の改善等により、91百万円（同18.5%増）となりました。

その他



売上高構成比



その他は、昇降機等の特殊機器の売上が減少したことから、売上高は4億50百万円（前期比10.2%減）、連結売上高に占める割合は2.3%となりました。

また、営業利益は、販売費及び一般管理費の減少等により、38百万円（同50.4%増）となりました。

「INCHEM TOKYO 2013」に出展

平成25年10月30日～11月1日の3日間、東京ビッグサイトにて開催されました「INCHEM TOKYO 2013」に当社製品を出展いたしました。「INCHEM TOKYO」とは2年に一度開催されているアジア最大級の化学・環境エンジニアリングの総合展示会です。

今回は、「多種多様化するお客様のニーズを汲み取り、様々な角度から提案できる企業であることをアピールする」というコンセプトのもと、当社の高い技術力と幅広い製品ラインナップを示すために、あえて主力製品であるキャンドモータポンプではなく、それ以外の製品を中心に展示いたしました。

自吸式エアレータ及びプランジャポンプの実演や、モデルチェンジをしたキャンドカスケードポンプ、新製品となるキャンドトロコポンプ、仕様範囲を拡大した多段ポンプ等のPRを行った結果、中国・台湾・韓国といったアジア圏をはじめとする国内外の多くの企業様にご来場いただき、大盛況となりました。

開催期間中は多数のお客様にご来場いただきまして、誠にありがとうございました。



お知らせ

当社ウェブサイトを更新しました。

より使いやすく、分かりやすいかたちでの情報提供を実現するため、平成26年3月24日に当社ウェブサイトの全面リニューアルを行いました。

「早分かり！帝国電機製作所」、「キャンドモータポンプとは?」、「くらしの中のテイコク」といったスペシャルコンテンツや、個人投資家の皆様の関心の高い項目を集めた「個人投資家の皆様へ」等、新設ページもございますので、是非ご覧いただければ幸いです。

今後も更なる情報の充実、利便性の向上のために改善を図ってまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

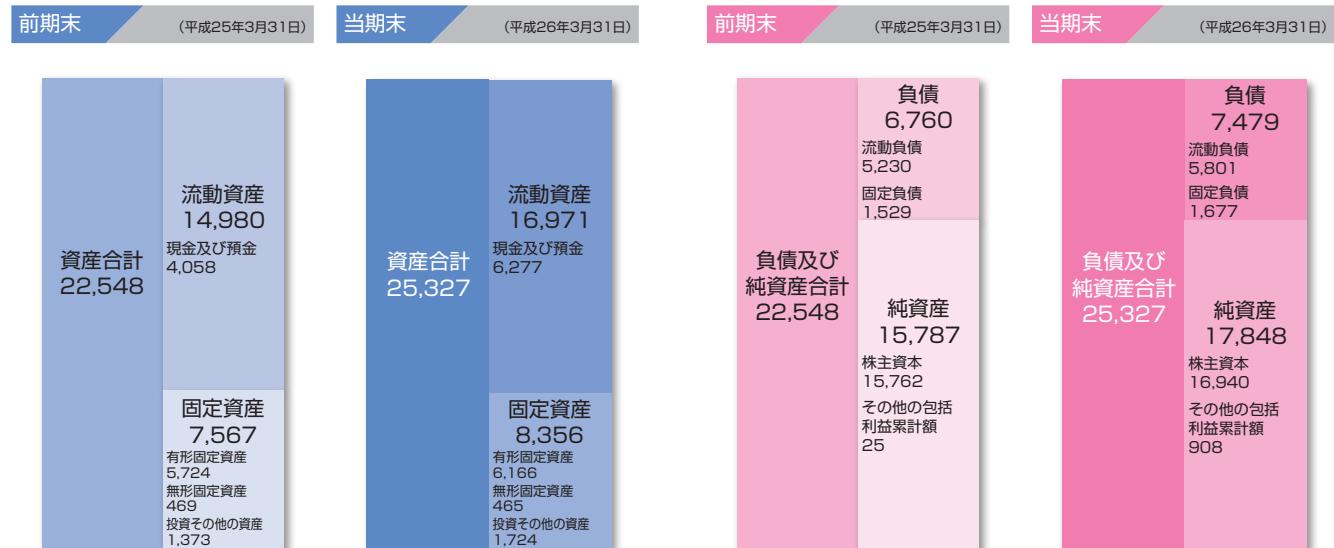
アドレスはこちら

<http://www.teikokudenki.co.jp/>



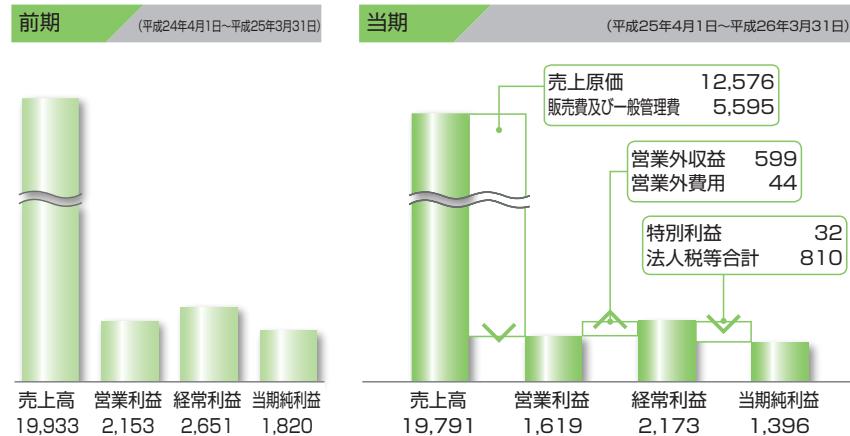
連結貸借対照表

(単位：百万円)



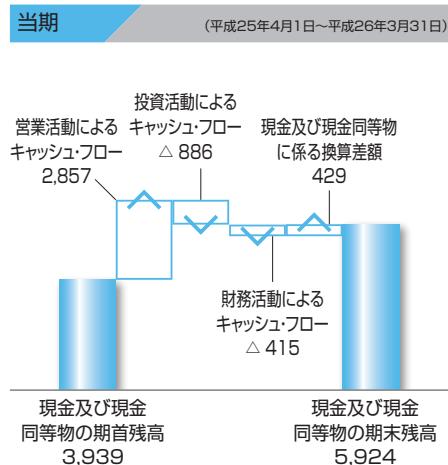
連結損益計算書

(単位：百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)



会社概要 (平成26年3月31日現在)

社名 株式会社帝国電機製作所  
 TEIKOKU ELECTRIC MFG. CO., LTD.  
 設立 昭和14年9月12日  
 資本金 21億1,682万3,450円  
 従業員数 連結 1,222名 単体 337名  
 〒679-4395  
 本社 兵庫県たつの市新宮町平野60番地  
 Tel. 0791-75-0411 (代表)  
 ホームページ <http://www.teikokudenki.co.jp/>

役員 (平成26年6月27日現在)

代表取締役社長 宮地 國雄 常勤監査役 田中 久継  
 常務取締役 中村 嘉治 常勤監査役 前野 理生  
 取締役 尾上 喜一郎 監査役 長谷川 克博  
 取締役 大川 貴広 監査役 曾我 巖  
 取締役 白石 邦記

グループ会社 (平成26年3月31日現在)

- 国内子会社
- 株式会社協和電機製作所
  - 上月電装株式会社
  - 株式会社帝伸製作所
  - 株式会社平福電機製作所
  - 株式会社帝和エンジニアリング
- 海外子会社
- TEIKOKU USA INC.
  - 大連帝国キャンドモータポンプ有限公司
  - \* 台湾帝国ポンプ有限公司
  - \* 無錫大帝キャンドモータポンプ修理有限公司
  - \* 済南大帝キャンドモータポンプ修理有限公司
  - \* 成都大帝キャンドモータポンプ修理有限公司
  - TEIKOKU SOUTH ASIA PTE LTD.
  - TEIKOKU ELECTRIC GmbH
  - TEIKOKU KOREA CO.,LTD.
- (注) \*は大連帝国キャンドモータポンプ有限公司の子会社であります。

株式の状況 (平成26年3月31日現在)

発行可能株式総数 34,600,000株  
 発行済株式の総数 9,450,069株  
 株主数 2,348名

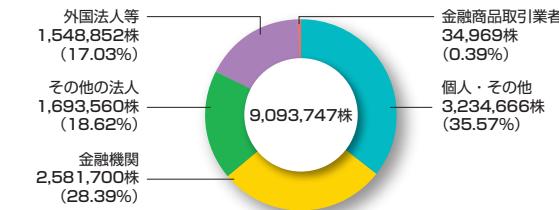
大株主 (上位10名)

株主名	持株数	持株比率
三菱電機株式会社	1,143,200株	12.57%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	757,800株	8.33%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	567,900株	6.24%
THE BANK OF NEW YORK MELLON AS AGENT	319,000株	3.51%
BNYM AS EA DUTCH PENSION OMNIBUS 140016	319,000株	3.51%
刈田耕太郎	271,622株	2.99%
徳永耕造	249,700株	2.75%
江頭憲治郎	209,976株	2.31%
入江慶次郎	206,100株	2.27%
BNYML - NON TREATY ACCOUNT	205,900株	2.26%
株式会社三井住友銀行	205,000株	2.25%

(注) 上記の他に当社は自己株式356,322株を所有しております。

株式分布状況

所有者別株式分布状況



所有者別株主分布状況

