



電気がつくる夢、ドラマ、未来。
Heartful Communication to the future



2014.11.11

山加電業株式会社

Code:1789

2014年9月期

決算説明

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

商号

～歴史あるチャレンジ企業～

山加電業株式会社



電気がつくる夢、ドラマ、未来。
Heartful Communication to the future

事業方針

電気工事設備業界において、
長年の実績を誇る当社は、現状の事業領域にとどまらず、
先見性を持って事業ポートフォリオの組み換えと
新規領域にも積極的に挑戦します。

企業概要

2014年9月末現在

創設
資本金
発行済株式数

業立
金
数
1922年2月11日
1935年12月12日（9月決算）
9億8,966万円
6,375,284株（自己株式 6,201株）

代表取締役
主要株主

代表取締役社長 三森 茂(2012年12月就任)
アムス・インターナショナル(株)48.0% 徳原榮輔14.1% 深井優子2.9% 加山雅恵1.9%
(株)SBI証券1.5% 井関清1.4% 第一生命保険(株)1.2%

収益セグメント

- 電気工事業
 - ①電力事業（架空送電線工事・地中送電線工事・変電所工事・土木工事等の測量、設計、施工）
 - ②内線事業（電気設備工事・太陽光発電設備工事・計装設備工事・防災防犯設備工事の設計、施工）
 - ③モバイル事業(情報通信工事・環境美化塗装工事)

■ 建物管理・清掃業

- ①マンション管理 ②建物設備メンテナンス ③管理業務受託 ④ビル清掃・管理業務

国内拠点

【本社】東京都豊島区南池袋1-10-13 荒井ビル8F

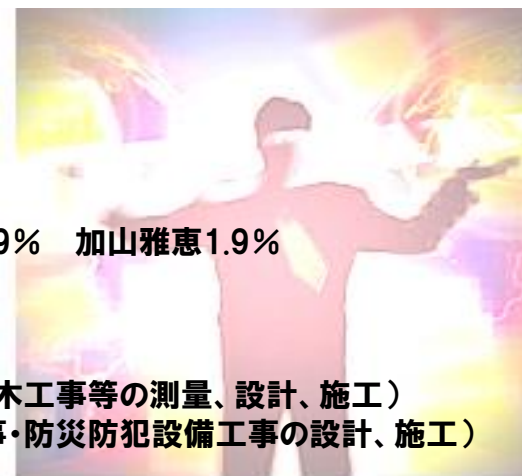
■ 【支社・営業所】仙台・名古屋・関西・石巻

■ (株)東京管理【出資比率100%】(2012年2月～)

■ (株)システック・エンジニアリング【出資比率25%】(2004年7月～)

連結子会社
持分関連会社
連結従業員
主要取引先

135名……本社13名 電気工事業98名 建物管理・清掃業24名
東北電力(株)・関西電力(株)・中部電力(株)・国土交通省・文部科学省・(独)都市再生機構・民間各社



YAMAKA Company history Since 1922

業界のパイオニア【ブランド力】

加藤善右衛門・加山弘・山戸治平により
電灯電力設備並びに送配電工事業者
「山加商会」を東京で創業



1922年 2月

1949年 10月

建設業法の電気工事業登録
同時に仙台支社を設置

1950年 3月

日本初の27.5万ボルト送電線工事
「北陸幹線工事」受注

1965年 6月

日本初の50万ボルト送電線工事
「房総線工事」を受注

1988年 8月

日本初の100万ボルト送電線工事
「群馬山梨幹線工事」を受注

1995年2月 株式上場…… その後『保守的な経営体制』で衰退期に

世界基準の技術力【開拓力】



1961年 5月

日本初の海外送電線工事
「南ベトナム・ダニム・サイゴン間送電線工事」



1974年 12月

ラオスのメコン河開発事業にともなう
送電線新設工事



1976年 9月

12線路、総長900キロメートル工事
「イラン・コーラサン地区送電線工事」



■その他の受注海外工事
ペルー国・ブルネイ国・サウジアラビア国・ビルマ国
インドネシア国・パラオ共和国

2006年 9月

新生 YAMAKA



アムス・インターナショナル(株)を経営パートナーとして選択

アムス・インターナショナル株式会社

設立	1986年11月27日
資本金	489百万円
事業特徴	サブリース業界のリーディングカンパニー
代表者	代表取締役 徳原榮輔 ※一般財団法人アジア国際支援財団 会長 兼任 (アジア圏の人材支援ネットワークの構築)
グループ概要	関連子会社 9社(当社は除く) グループ売上高 216億(15/5期) グループ従業員 279名(15/5期)

2006年9月



山加電業株式会社



2012年12月 本格的に経営改革を開始！
親会社出身者を初めて代表取締役に登用！

本当の相談相手は誰ですか？

銀行・不動産会社・建設会社・ハウスメーカーなどに相談を持ちかけても、それぞれの立場での偏った提案になりがちです。



サブリース(賃料保証)とはビル経営者の代行

- 先見性 【環境変化】
- 再生 【収益構造】
- 情熱 【安定成長】

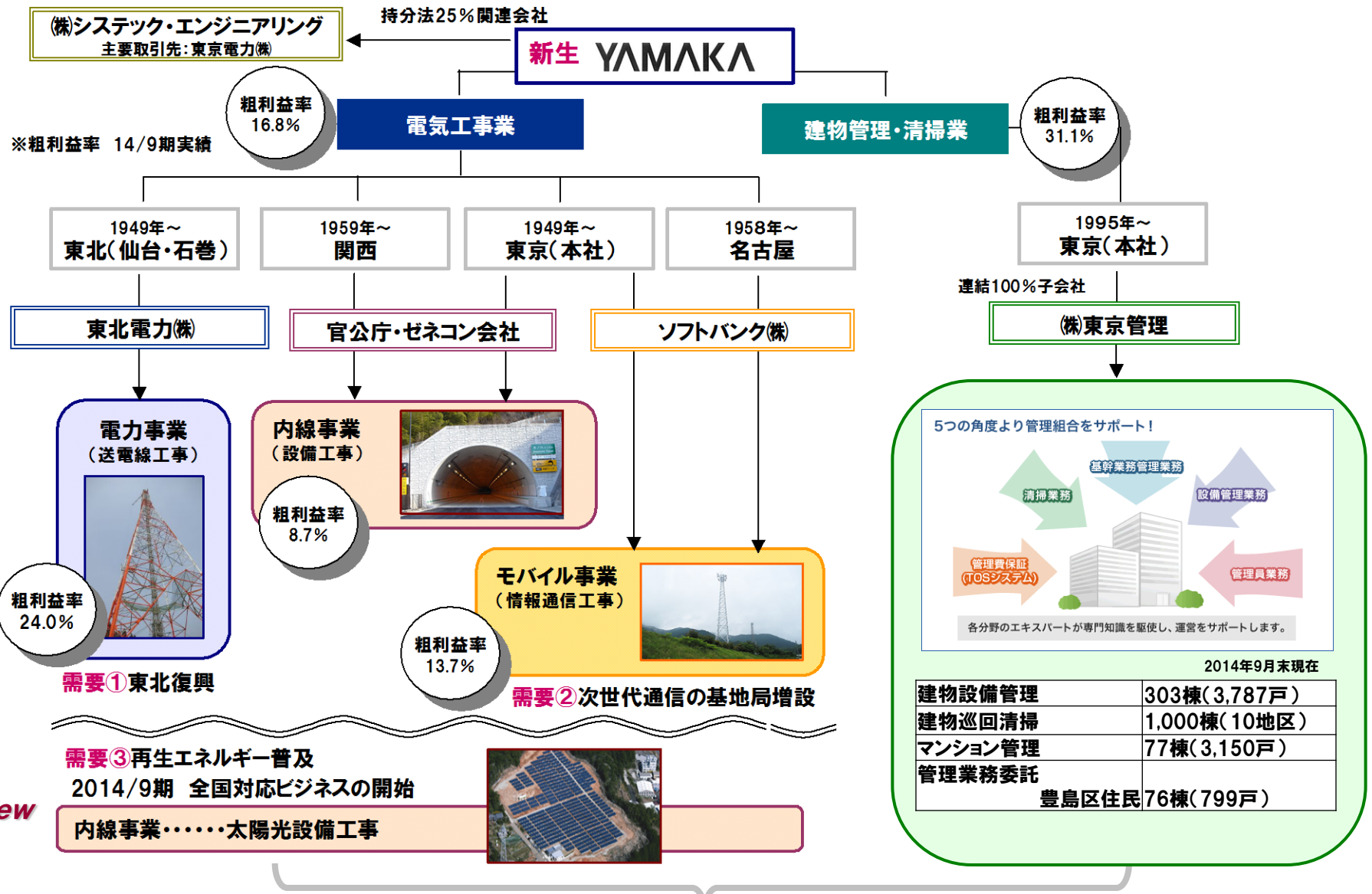


15/9期【実績】

右記①～⑤ 経営改革を実行
～『変化適合型経営』体制が完了～

新代表	三森 茂
略歴	1970年 マルミ電気(株)入社 1978年 同社 代表取締役社長 就任 1986年 アムス・インターナショナル(株)の設立メンバー 2005年 同社 代表取締役社長 就任 2012年11月 同社 代表取締役社長 辞任 2012年12月 山加電業(株) 代表取締役社長 就任
モットー	『日々前進』 絶えず自分を含めて向上心を念頭に行動
経歴	■1986年～2012年【アムス・インターナショナル(株)】 ・新会社11社の立ち上げ ・M&Aによる企業再生3社 ・業界のバイオニオとしてサブリース事業の普及活動 ・新規事業の立ち上げ
経営改革	■山加電業(株)の経営改革方針(2012年12月) ～『変化適合型経営』を目指す～ ①企業ポリシー(前例がないという主張は却下) ②真の技術者集団(年棒制の導入を検討) ③インセンティブ制度の導入 ④「世界技術のYAMAKA」の復活(独自路線の海外事業に挑戦) ⑤収益構造(市況影響型企業からの脱却) ・需要に応じて2部門(電力事業・内線事業)の人賞し制度導入 ・(株)東京管理【ストック型事業】の自社100%社員体制(外注なし)

※変化適合型経営…… 慎重に環境変化に適応しながらスピード経営を行う事



■電気工事業

需要変化に適応した事業ポートフォリオの組み換え

『変化適合型経営』

■建物管理・清掃業

設備投資動向に影響されないストックビジネス展開

保守的な経営
【市況影響型】

東北大震災の影響
【地域特化型】

13/9期
代表者の交代

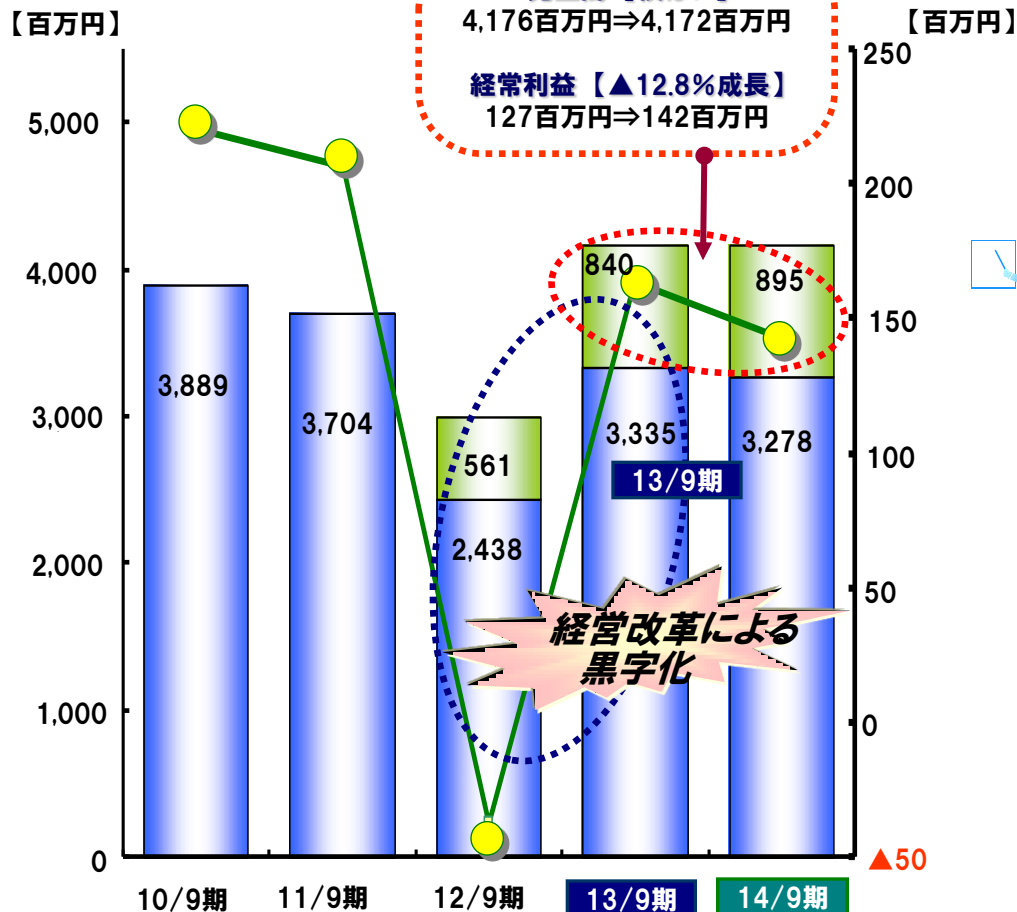
新事業の開始
【収益性重視】

企業価値
【成長モデル】

YAMAKA ~再生の軌跡~

売上高【左軸】と経常利益【右軸】の推移

■電気工事業
■建物管理・清掃業



2011年3月11日

■東日本大震災による「保守的な収益構造」が暴露

地域別売上高構成比の推移

地域	11/9期	12/9期	13/9期	14/9期
東北	60.9%	55.1%	40.7%	48.7%
東京	32.4%	41.7%	46.0%	43.5%
その他	6.7%	3.2%	13.3%	7.8%

- 13/9期 分散型の地域別売上高構成比率に変化
・モバイル事業(東京・名古屋)が前期比2.8倍成長
(スマートホン普及による基地局増設需要に対応)
- 14/9期 指名停止処分・営業停止処分による悪影響
・内線事業(東京・関西)が目標売上高の達成率70%
(太陽光設備事業の開始で最小限の下落率に)

2012年2月

- 親会社:アムス・インターナショナル(株)から提案
■建物管理・清掃業事業の新規参入を表明
- (株)東京管理を株式100%譲渡による取得
高収益で長期安定的なストックビジネスの獲得

2012年12月

- 三森茂が代表取締役役に就任
『変化適合型経営』による事業展開のスピード化

■14/9期の事業活動トピックス

- ① ■建物管理・清掃業のM&A成長モデルの推進
(株)アベックライフ(事業譲渡)の獲得
- ② ■電気工事業の海外事業拡大の布石
・ミャンマー・電力省幹部候補者6名の研修プログラム
・ミャンマーで基幹送電線工事の技術指導契約

■14年9月期 前年同期比較

売上高 : 横ばい 4,172百万円【前年同期 4,176百万円】
 経常利益 : ▲12.8%成長 142百万円【前年同期 163百万円】
 当期利益 : ▲ 1.9%成長 141百万円【前年同期 138百万円】

- 電力事業
- 内線事業
- モバイル事業

14/9期業績の期初予想との差異

※期初予想 2013年11月12日 業績予想数値

※1 12/3期 ■ 太陽光エネルギー売上高は9ヶ月間換算。
 ※2 13/3期 ■ バイオマスエネルギー売上高は6ヶ月間換算

	①	②	③	③-②	③/①
単位:百万円 (切り捨て)	13/9期 【実績】	14/9期 【期初予想】	14/9期 【実績】	公表予想 差額	前年同期 【実績】
■ 電気工事業	3,335	4,136	3,278	▲858	▲ 1.7%
① ■ 電力事業	(1,377)	(1,889)	(1,613)		
② ■ 内線事業	(1,243)	(1,871)	(1,310)		
③ ■ モバイル事業	(712)	(375)	(353)		
■ 建物管理・清掃業	840	875	895	+20	6.4%
1 売上高	4,176	5,011	4,172	▲839	▲ 0.1%
2 売上高総利益	788	875	829	▲46	5.1%
販売管理費	661	680	769	+ 89	16.2%
営業利益	127	175	60	▲115	
経常利益	163	173	142	▲ 31	
当期利益	141	183	117	▲ 66	
EPS(円) ※	22.1	28.7	21.7	▲7.0	

予想達成率

83.3%

積極的コストの増加

1

2

14/9期

業績差異
Point

1.【売上高の未達成】指名停止処分・営業停止処分による悪影響

- (1) ■ 内線事業 ……電気設備工事における官公庁及び民間企業の一般競争入札の不参加が決定。
- (2) ■ 内線事業 ……電気工事と土木工事の技術融合できる希少な企業として、太陽光設備工事業が高評価。

2.【販売管理費の増加】積極的コスト(優秀人材の採用・企業買収)の増加

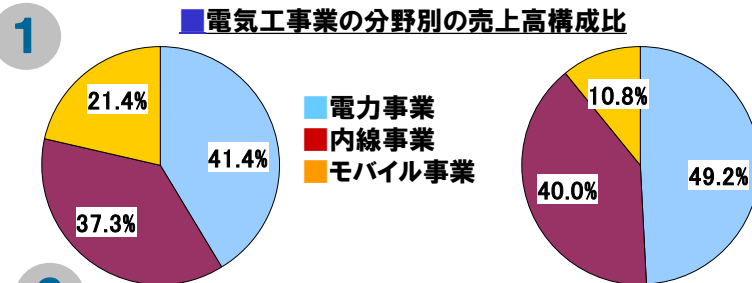
- (1) ■ 電気工事業 ……幹部候補生・電気工事技術者・営業社員の積極的な採用による人件費の増加(前期比53百万円増)
- (2) ■ 建物管理・清掃業 ……14年3月 (株)アベックライフ(事業譲渡)の獲得によるのれん償却費の増加(前期比33百万円増)

13/9期
事業ポートフォリオ
バランス型収益構造

経営推進

14/9期
新規事業のスタート
事業領域拡大の布石

単位:百万円 (切り捨て)	13/9期	構成比 (%)	14/9期	構成比 (%)
■ 電気工事業	3,335	79.9%	3,278	79.9%
■ 建物管理・清掃業	840	20.1%	895	20.1%
売上高	4,176	100.0%	4,172	100.0%
売上原価	3,387	81.1%	3,343	80.1%
売上総利益	788	18.9%	829	19.9%
販売管理費	661	15.8%	769	18.4%
営業利益	127	3.0%	60	3.0%
営業外収益	41	0.9%	85	2.0%
営業外費用	5	0.1%	3	0.0%
経常利益	163	3.9%	142	3.4%
特別利益	0	0.0%	-	0.0%
特別損失	1	0.0%	0	0.0%
税金等調整前当期純利益	162	3.8%	142	3.4%
法人税・住民税及び事業税 法人税調整額・少数株主損益	21	0.5%	4	0.0%
当期純利益	141	3.4%	138	3.3%



2 セグメント別 売上高総利益率

期末ベース	13/9期	14/9期	増減
■ 電気工事業	15.2%	16.8%	+1.6%
■ 建物管理・清掃業	39.8%	31.1%	▲8.7%

3 労務费率・人件费率(対売上高比率)

単位:百万円 (切り捨て)	13/9期	構成比 (%)	14/9期	構成比 (%)
労務費(売上原価)	90	2.2%	60	1.5%
人件費(販売管理費)	406	9.7%	460	11.0%
合計	496	11.9%	521	12.5%

4 持分法による投資利益
※(株)システック・エンジニアリング(出資比率25%)

単位:百万円	13/9期	14/9期	増減
持分法による投資損益	33	75	42

単位:百万円 以下切り捨て

【資産の部】	13/9期	14/9期	増減
流動資産合計	1,992	1,716	▲276
固定資産合計	1,058	1,072	14
資 産 合 計	3,050	2,788	▲262

(単位:百万円)	13/9期	14/9期	増減
現金及び預金	852	1,091	238
完成工事未収入金	771	437	▲334
未成工事支出金	242	125	▲117

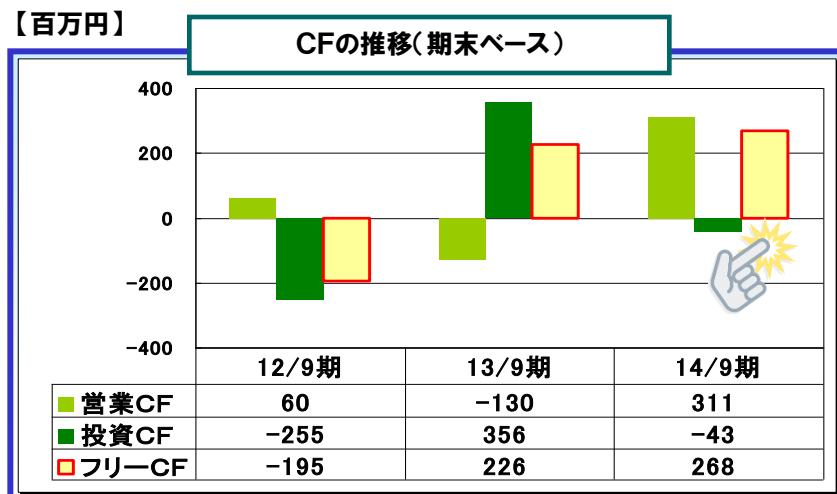
【負債の部】	13/9期	14/9期	増減
流動負債合計	891	558	▲333
固定負債合計	171	130	▲41
負 債 合 計	1,063	688	▲375

(単位:百万円)	13/9期	14/9期	増減
工事未払金	467	165	▲301
未成工事受入金	144	47	▲96
有利子負債	100	100	0
有利子負債依存度率	3.3%	3.6%	

【総資産の部】	13/9期	14/9期	増減
株主資本	2,162	2,275	113
評価・換算差額等	▲175	▲175	0
純 資 産 合 計	1,987	2,100	112

(単位:百万円)	13/9期	14/9期	増減
自己資本比率	65.1	75.3	10.2%

【CFの状況】	12/9期	13/9期	14/9期
営業活動によるCF	60	▲130	311
投資活動によるCF	▲255	356	▲43
財務活動によるCF	51	▲79	▲29
現金及び現金同等物 期末残高	556	702	941



15年9月期 セグメント別売上高(予測)

単位:百万円 (切り捨て)	14/9期	15/9期(E)	前期比
■電気工事業	3,278	3,790	15.6%
■建物管理・清掃業	895	885	▲1.1%
売上高 合計	4,176	4,765	14.2%

■電気工事業の分野別売上高構成比(予測)



15年9月期 セグメント別 売上高総利益計画

単位:百万円 (切り捨て)	14/9期	15/9期(E)	前期比
■電気工事業 (売上高総利益率)	550 (16.8%)	550 (14.5%)	0.0% (▲2.3%)
■建物管理・清掃業 (売上高総利益率)	278 (31.1%)	320 (36.2%)	15.1% (+5.1%)
売上総利益 合計 (売上高総利益率)	829 (19.9%)	871 (18.3%)	5.0% (▲1.6%)

14年9月期 主な経営指標(社員1人当たりの営業利益)

単位:千円 (切り捨て)	14/9期	15/9期(E)	前期比
従業員数(期末ベース)	135名	150名	+15名
社員1人当たり営業利益	446	893	2.0倍

14/9期
新規事業のスタート
事業領域拡大の布石

高収益モデルの推進

15/9期(E)
海外事業の拡大
基盤固め

単位:百万円 (切り捨て)	14/9期	15/9期(E)	前期比
売上高	4,172	4,765	14.2%
売上原価	3,343	3,790	15.6%
売上総利益	829	871	5.0%
販売管理費	769	737	▲4.2%
営業利益	60	134	122.6%
経常利益	142	153	7.2%
当期純利益	138	117	▲15.5%
EPS(円)	21.7	18.4	
ROE(%)	6.8	5.8	
1株の配当金(円)	4.0	4.0	

※上記 15/9期業績予想には海外事業は含まれていません。

■15年9月期予想

業績計画 Point



- 【1】■電気工事業……………**労働生産性重視**の事業ポートフォリオ体制の確立
 - ①電力事業【前期比22.1%成長予測】受注回復の見込み
 - ②内線事業【前期比17.0%成長予測】再生可能エネルギー事業の提案強化
 - ③モバイル事業【前期比▲18.8%成長予測】小型案件の増加
- 【2】■建物管理・清掃業の収益率向上…**自社100%社員対応**【間接費削減】
- 【3】将来成長に向けた経営改革の推進
 - ①『世界技術のYAMAKA』の再復活【海外事業の取り組み開始】
 - ②社員のモチベーションの向上【年棒制の選択制度の開始】



■ 電力事業

■ 当社の強み① 『独自技術の提案型企業』

独自技術であるスカイランスならびにタワーリフター工法を武器に、調査設計から施工に至る一貫性のある工事にも対応。長年培ってきた開発技術、および、架線専属の現業社員による質の高い施工を活かした技術提案型営業により、着実に増加する電力需要に対応すべく日々たゆまぬ努力を続けています。

市街地の環境変化による
既成鉄塔の低地上高対策(鉄塔嵩上げ)問題

平地・山地の区別なく、用地買い増しが必要ない
無支線鉄塔嵩上げ装置の独自開発
工事受注の優位性が高まる



鉄塔嵩上げ装置
「タワーリフター-80」
(05/9期の開発技術)

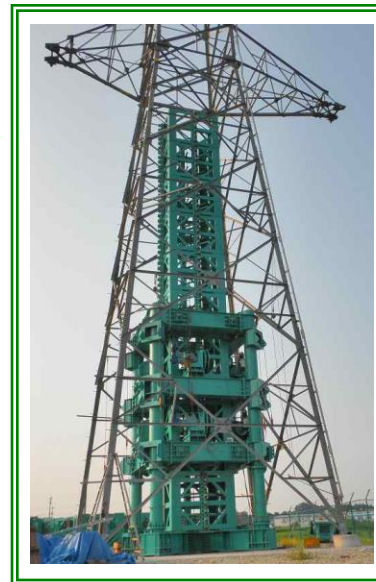
鉄塔嵩上げ装置の比較(当社)

名称	タワーリフター-80	エナーク160
最大推力	80t (20t/脚)	160t (40t/脚)
最大ストローク	3.2m/回	最大15.0m/回
装置質量	20.4t (最大単体質量1.3t)	104.0t (最大単体質量2.3t)
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・66kV~275kVに順応 ・最大嵩上げ速度5.3cm/分 ・鉄塔内部設置のため、用地買い増しの必要がない ・軽水平角度の耐張鉄塔まで対応 ・活線状態でも可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・275kV複導体2回線に順応 ・最大嵩上げ速度40.0cm/分 ・軽水平角度の耐張鉄塔まで対応 ・活線状態でも可能

2013年8月

New

鉄塔嵩上げ装置
「エナーク160」



特許出願中



■ 内線事業

■ 当社の強み②

『技術分野の融合』で全国展開スタート

- 内線事業(電気工事技術)
- &
- 電力事業(土木工事技術)

【差別化】太陽光設備工事の短工期効果
工事受注の優位性が高まる

14/9期の新規事業

2014年6月末現在

“太陽光発電所の施工実績”

三重県御浜町(1.0Mw)



和歌山県新宮市(1.5Mw)



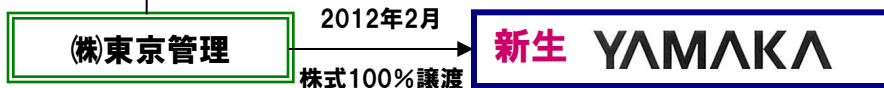
福岡県飯塚市(1.7Mw)



■建物管理・清掃業

設備投資動向に影響されないストックビジネス展開

アムス・インターナショナル株式会社



設立	1995年10月
資本金	30百万円
事業特徴	【差別化】 赤外線カメラ診断による建物診断支援
代表者	代表取締役 長谷川太郎
資格者	管理業務主任者 ビル管理士 区分所有管理士 消防設備士 第1種、第2種消防設備点検資格 一級建築士 二級建築士 第二種電気工事士 建築物環境衛生管理技術 宅地建物取引主任者 特殊建築物調査資格者



- 14/9期の事業活動トピックス
- 建物管理・清掃業のM&A成長モデルのスタート

【譲受前】 ← → 【譲受後】

単位:百万円	14/3期
管理戸数[棟数]	100棟(2,175戸)
売上高	70百万円
売上高総利益	13百万円
営業利益	3百万円

■M&A後の経営改革方針

1. 譲受前【14年3月末】の課題・・・経営管理体制の改善
2. 【**当社運営ノウハウの導入**】
 - Step1 サービス付加による1棟当たりの管理戸数を増加
 - Step2 間接取引から直接取引への移行(利益率UP)
 - Step3 研修教育体制の共有化・FA制度の導入

■建築基準法第12条に基づく定期報告制度の改正点 (2008年4月1日)

改定前	建物の劣化損傷について ①手の届く範囲を打診、その他を目視検査 ②異常の場合「精密検査を要する」として建築物の所有者などに注意を喚起する
改定後	①手の届く範囲を打診、その他を目視検査 ②異常の場合が『全面打診』等により調査し、加えて竣工、外壁改修などから10年を経てから最初の調査の際に全面打診等により調査する ③調査範囲は、落下により歩行者などに危害を加えるおそれのある部分とする。

東日本大震災後の建物診断が高需要！

(株)東京管理

高精度・低コスト・安全な
「赤外線カメラ診断」の特性を業界内でいち早く着目！



■調査方法の比較(当社)

項目	全面打診	赤外線カメラ診断
適合性	○ 建築基準法への適合	○ 建築基準法への適合
調査精度	○ 作業者による判断のバラツキ	○ 画像解析で高精度を実現
記録	× 手書き	○ 高精度画像として記録
コスト・工期	× 足場設置・打診作業・交通整理	○ 1/3~1/5のコスト ○ 機材の集中配置で短納期
安全性	× 足場作業	○ 高性能赤外線カメラで建物表面温度のみを測定。 電磁波・x線などの照射は無し。
その他	× 振動・騒音・窓外景色遮断 × 足場による建物の損傷 × 打診による浮き剥離の悪化	○ 非接触 ○ 非破壊
気象条件	△ 悪天候でも可能だが好ましくない	× 悪天候は不適



赤外線による画像分析には熱画像に関する専門知識が不可欠！

外壁の浮き部(剥離部)は内部に空気層ができます。この空気層を含む浮き部と健全部とは熱の伝わり方が異なるため、温度差(浮き部は異常高温)が生じます。この温度差を手がかりに、可視では確認できない浮きを探知することで、外壁剥離の予防策に貢献します。浸水部は、低温反応を示します。

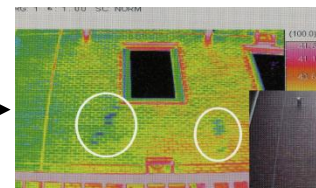
赤外線外壁調査の事例

可視画像

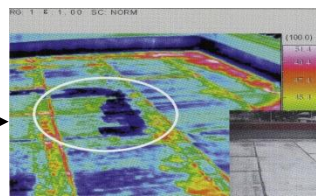


外壁剥離の診断

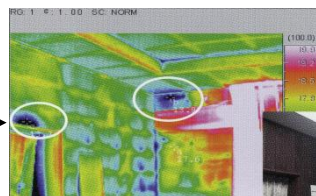
赤外線画像



防水シートの診断

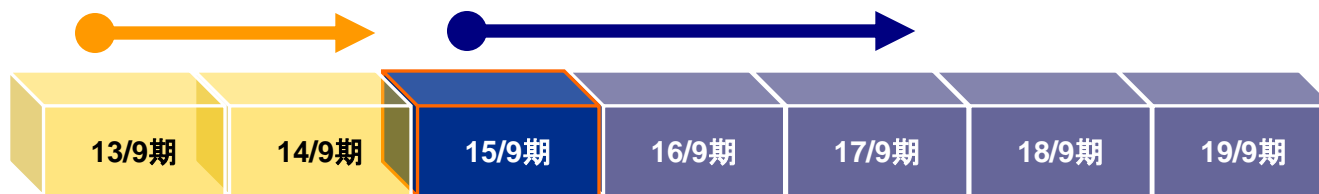


断熱材の検証



～ 三森代表による経営再生スタート～

～ 親会社との共同提携スキームによる海外事業の再スタート～



1st STAGE
『変化適合型経営』による経営改革

2nd STAGE 事業領域拡大による事業成長のスピードUP
親会社の社会貢献活動(海外人材支援)と
当社の海外ブランドの融合によるグローバル化を目指す

※変化適合型経営とは
慎重に環境変化に適應しながら
スピード経営を行う事

事業戦略

収益構造モデルの再構築

- 従来の課題 「高技術者集団を活かしきれない経営」
- 経営改革① 『保守的経営』からの脱却
 1. 9年ぶりに新技術: 鉄塔高上げ装置「エナーク160」開発
 2. 需要変化に適應した事業ポートフォリオの組み換え【各期 異なる分野別の売上高構成比率】
 3. 自社内の技術分野の融合で全国展開を開始【太陽光設備工事の短工期で差別化ビジネスに】
- 経営改革② 『市況影響型ビジネスモデル』の脱却【高収益率のストック型ビジネスに新規参入】
 1. 建物管理・清掃業(ストック型事業)の好調スタート
 2. 東京管理(株)によるM&A成長戦略の開始

【国内】安定成長モデルは2nd STAGEでも継続

事業戦略

親会社との提携スキームによる独自路線の海外事業に挑戦

1 アムス・インターナショナル

海外交流
交渉力

2 当社のブランド力

海外実績
技術力

世界基準の技術力
YAMAHA

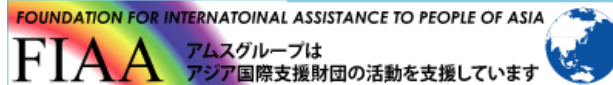
14年8月26日～14年10月21日
ミャンマー
電力省幹部候補6名へ研修

15/9期(計画)
現地技術者専門学校の開設

3 海外技術者の育成



ミャンマーアムス社(現地法人)



※一般財団法人アジア国際支援財団
当財団は世界各国の支援学生に対し、修学上必要な援助を供与し、産業技術を含む日本文化を習得する事によって、我が国と世界各国との相互理解の増進を図り、世界に貢献できる人材の育成、世界平和に寄与することを目的とした財団

産業技術の習得支援

■ミャンマー国の経済成長による変革期
～外資規制を対象業種を半減～

【背景】国際社会への復帰

- ・2013年12月には東南アジア競技大会が開催
- ・2014年にはASEANの議長国に就任決定



電力省大臣との会談



建設省との交流



教育省大臣との会談

産業振興には電力のインフラ基盤は不可欠

世界に貢献できる人材育成・技術習得を支援

世界基準の技術

YAMAKA

- 電力需要は年率13%成長予測
- 今後10年間で8,000億円以上の電力プロジェクトが必要

【出所: JICA(国際協力機構)】

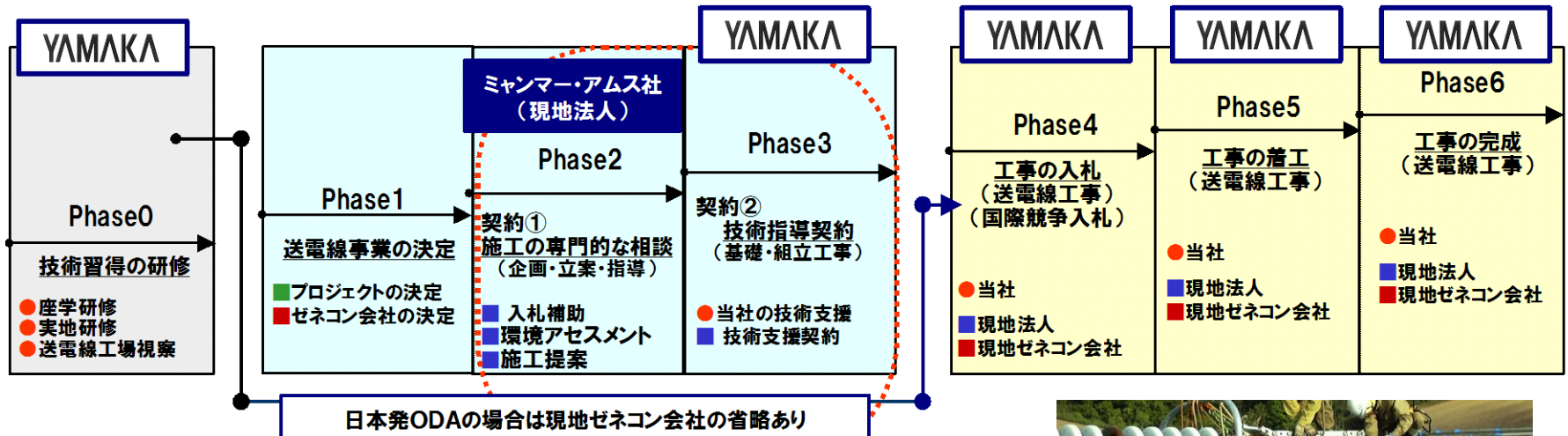
■ミャンマー政府・電力省への技術支援の研修内容

期間	2014年8月26日～2014年10月21日
対象者	ミャンマー政府・電力省幹部候補者6名
研修の特徴	※ HIDAが行う開発途上国の産業人材を対象とした研修プログラムを利用
研修内容	<p>■大型送電線の概要について</p> <p>①座学研修(基礎、組立、架線の一般研修)</p> <p>②実地研修 (仙台機材センターでの模擬鉄塔による研修)</p> <p>③視察(送電線関連工場の視察等々)</p>

※ HIDA(一般財団法人海外産業人材育成協会)



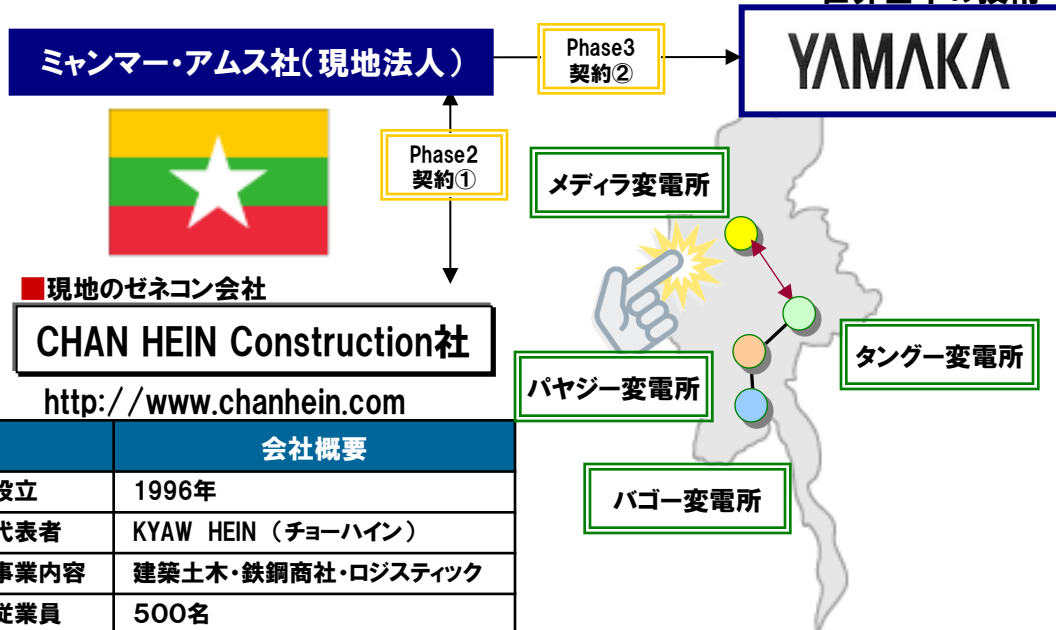
■ミャンマー国 今後10年間で8,000億円以上の電力プロジェクトへの当社の活動予測



- 当社 ■ミャンマー・アムス(現地法人)
- ミャンマー政府 ■現地のゼネコン会社



世界基準の技術



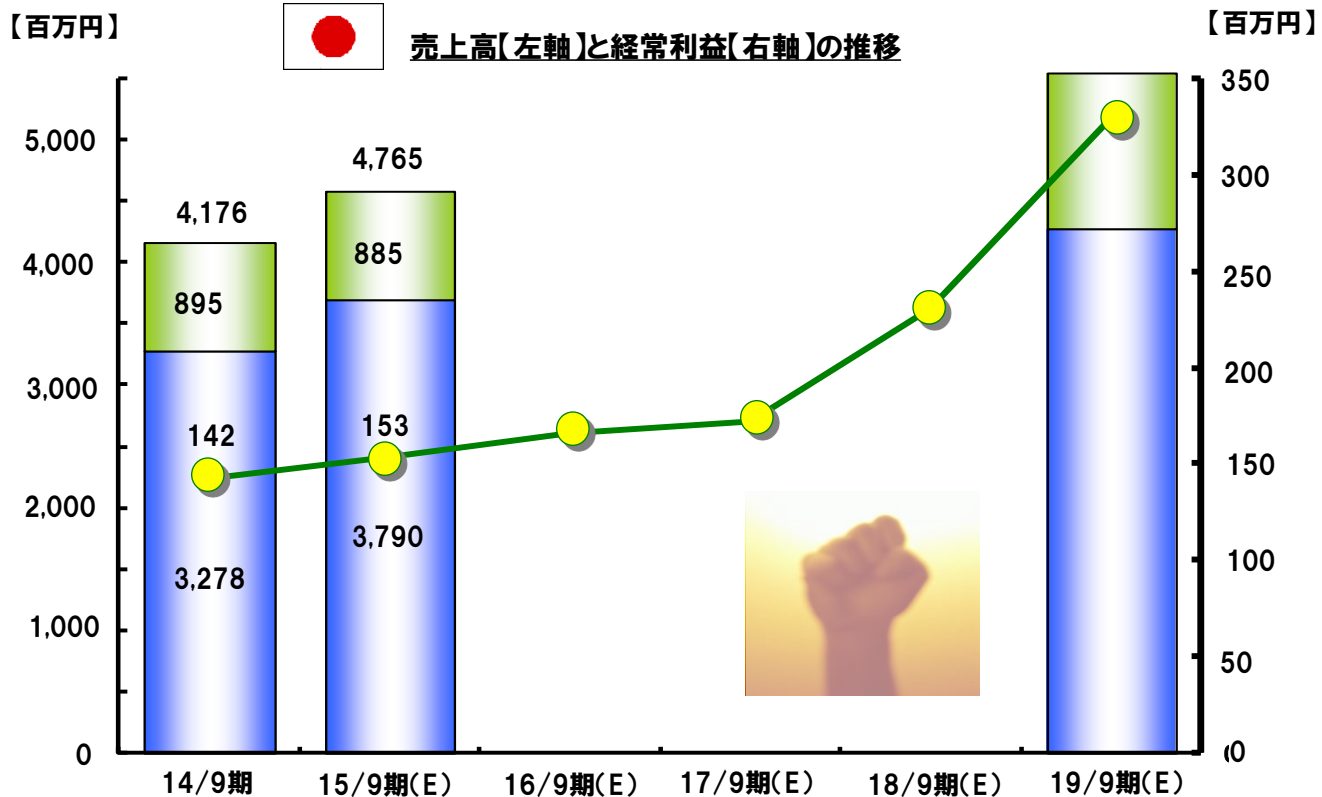
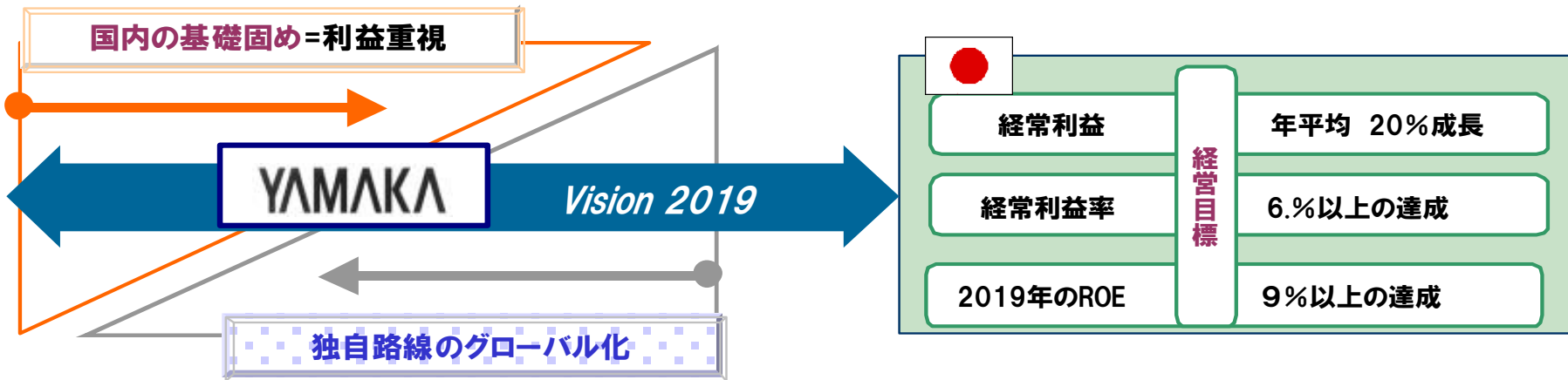
独自路線の海外事業がスタート

2014年9月10日

■ミャンマー国内における技術指導契約を締結【鉄塔基礎工事、鉄塔組立工事】



契約内容	基幹送電線網500Kv (50万ボルト) 仮設路造成工事、鉄塔基礎工事、鉄塔組立工事の技術指導契約
区間	メディラ変電所からタンゲー変電所の区間
工事の完了期	2015年3月末(予定)
今後の予定	2015年第2Q(予定) ミャンマー新設送電線工事PJの競争入札



ご注意: 上記の中期利益計画は現在の当社の目標であり、確約するものではありません。



“真のグローバル化を目指して”

山加電業株式会社

〒171-0022 東京都豊島区南池袋1-10-13 荒井ビル8F
TEL (大代表) 03-5957-7661 FAX 03-5957-7691

ir@yamaka.co.jp



本資料は、2014年9月期決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
また、本資料は2014年6月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、情報の正確性、全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

