



伯東株式会社

個人投資家向け 会社説明会資料

東証プライム市場（証券コード7433）

2024年12月5日



本日のプレゼンター



代表取締役社長執行役員

宮下 環

Hakuto Co., Ltd.

変えたいこと

組織のマインド

最も重要なこと

チームワーク

変えないこと

会社・組織に対する
ロイヤルティ

1971年1月生まれ

2000年4月 当社入社

2010年1月 電子デバイス第一事業部営業三部長

2015年10月 Hakuto Enterprises Ltd. Managing Director

2018年4月 執行役員システムプロダクツカンパニープレジデント

2019年6月 取締役執行役員システムプロダクツカンパニープレジデント

2020年4月 取締役執行役員システムプロダクツカンパニープレジデント兼海外事業統括部長

2024年4月 代表取締役社長執行役員兼電子・電気機器事業管掌（現）

社名の由来

創業当時、ブラジルから発振子向けの水晶原石を輸入したことがきっかけ



伯刺西爾
(ブラジル)

×



東京
(日本)

=

伯東

水晶原石



- 水晶発振子は水晶の特性を利用して、安定した周波数の電気信号を生成する電子部品
- 時計や通信機器、コンピュータ、家電製品などさまざまな電子機器に使われ、正確な時刻の計測などに役立っている

INDEX

Part. 1
Business Model

ハイブリッド企業



Part. 2
Core Competence

誠実な社風×技術サポート



Part. 3
Our Market

半導体市場と業績



Part. 4
Growth Strategy

3つの成長戦略



Part. 5
Medium-term management plan

中期経営計画の進捗



Part.1
Business Model

ハイブリッド企業



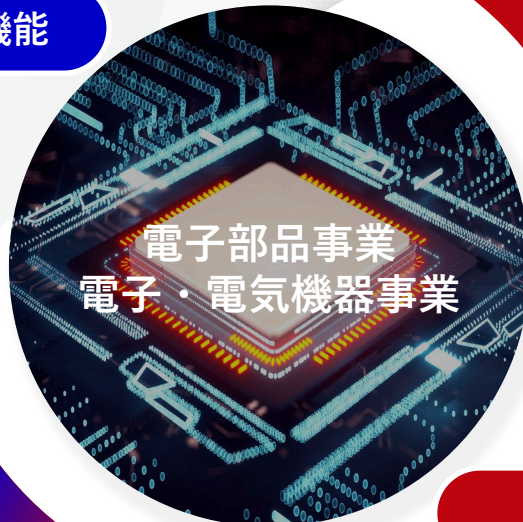
2つの領域 × 2つの機能

エレクトロニクスとケミカルの領域でそれぞれ商社機能とメーカー機能を発揮

エレクトロニクス領域

ケミカル領域

メーカー機能



商社機能



商社機能

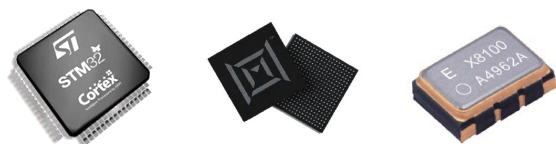


メーカー機能

エレクトロニクス領域／電子部品事業

顧客ニーズに合った半導体や電子部品を国内外の大手メーカーに販売

サプライヤー

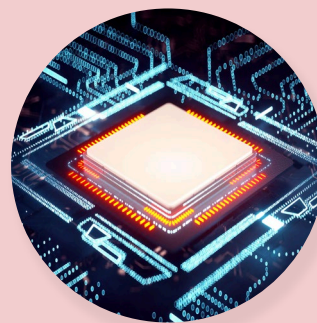
半導体
メーカー
(国内・海外)

半導体デバイス

商品調達

電子部品
メーカー
(国内・海外)各種コネクタ、液晶モジュール、
光通信関連製品など

電子部品事業



商社機能

販売 +
技術サポート(販売・情報・技術支援、調達支援、
在庫・不具合対応など)

主な市場・最終製品

エレクトロニクス

モバイル端末
パソコン

白物家電

インフラ



通信インフラ

データセンター用
サーバー

自動車

車載インフォテイン
メントシステムxEV/
運転支援システム

産業機械



FA、ロボット

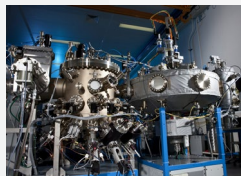
エレクトロニクス領域／電子・電気機器事業

半導体製造関連装置を中心に販売、トータルな技術サポートも提供

サプライヤー

機器・
装置メーカー
(国内・海外)

商品調達



半導体成膜装置



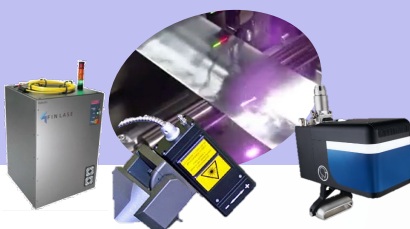
パワー半導体及び
MEMS向け各種熱処理装置



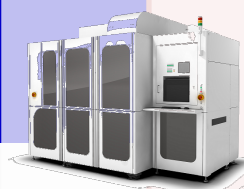
真空ポンプ/ターボポンプ



汚染管理システム



LiB極板レーザ切断システム



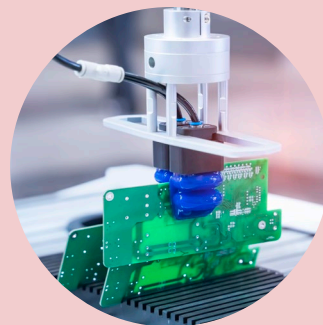
ステッパー



ラミネーター



電子・
電気機器事業



商社機能

販売 +
技術サポート

(納入設置調整、カスタマイズ、
仕様変更など)

メーカー機能

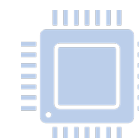
自社ブランドの
開発・販売

主な市場・最終製品

半導体・プリント基板



前工程



後工程

自動車



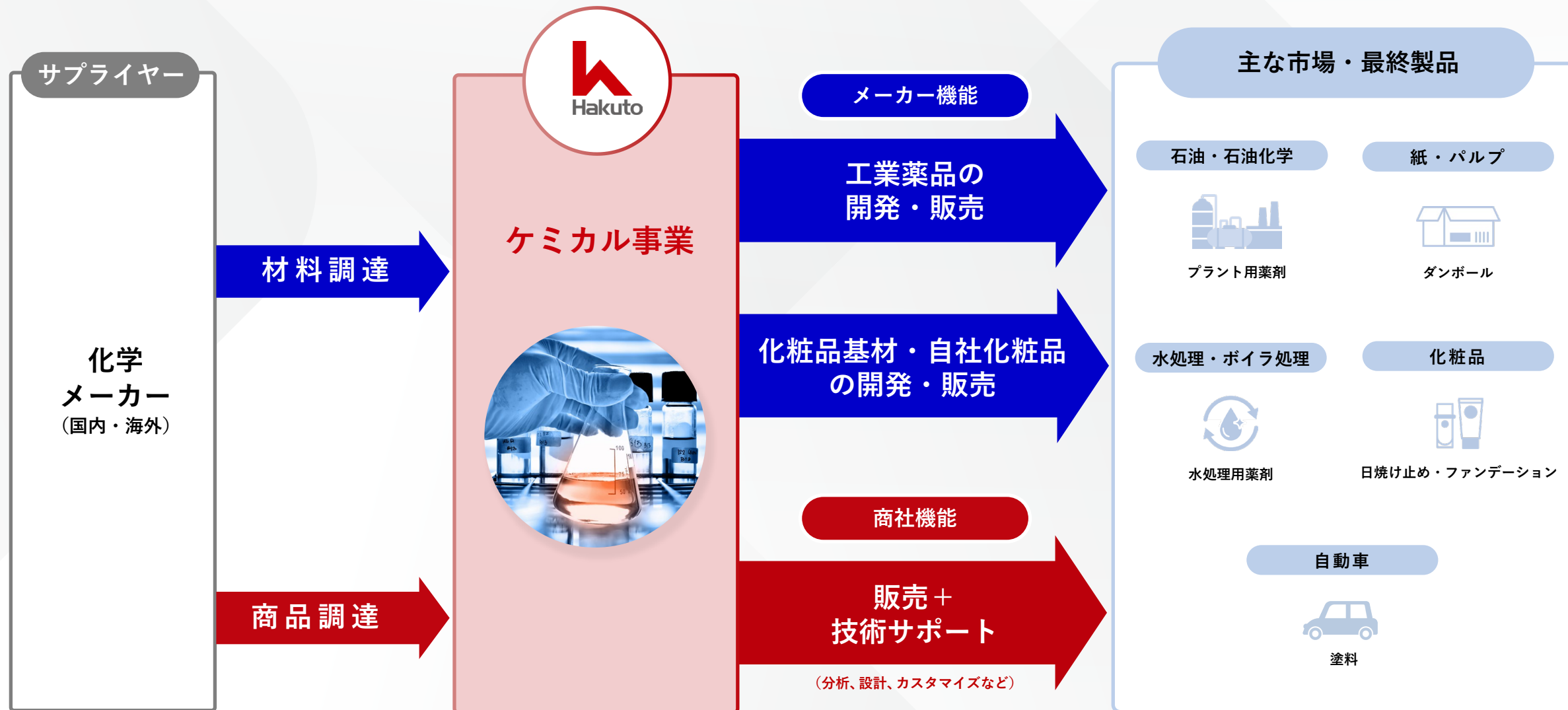
車載向け電池

大学・官公庁・研究機関



ケミカル領域／ケミカル事業

顧客の生産効率化などに貢献する自社開発・製造の製品を販売



セグメント別業績

半導体需要を背景に電子部品事業がけん引し、過去最高水準で推移

電子部品事業

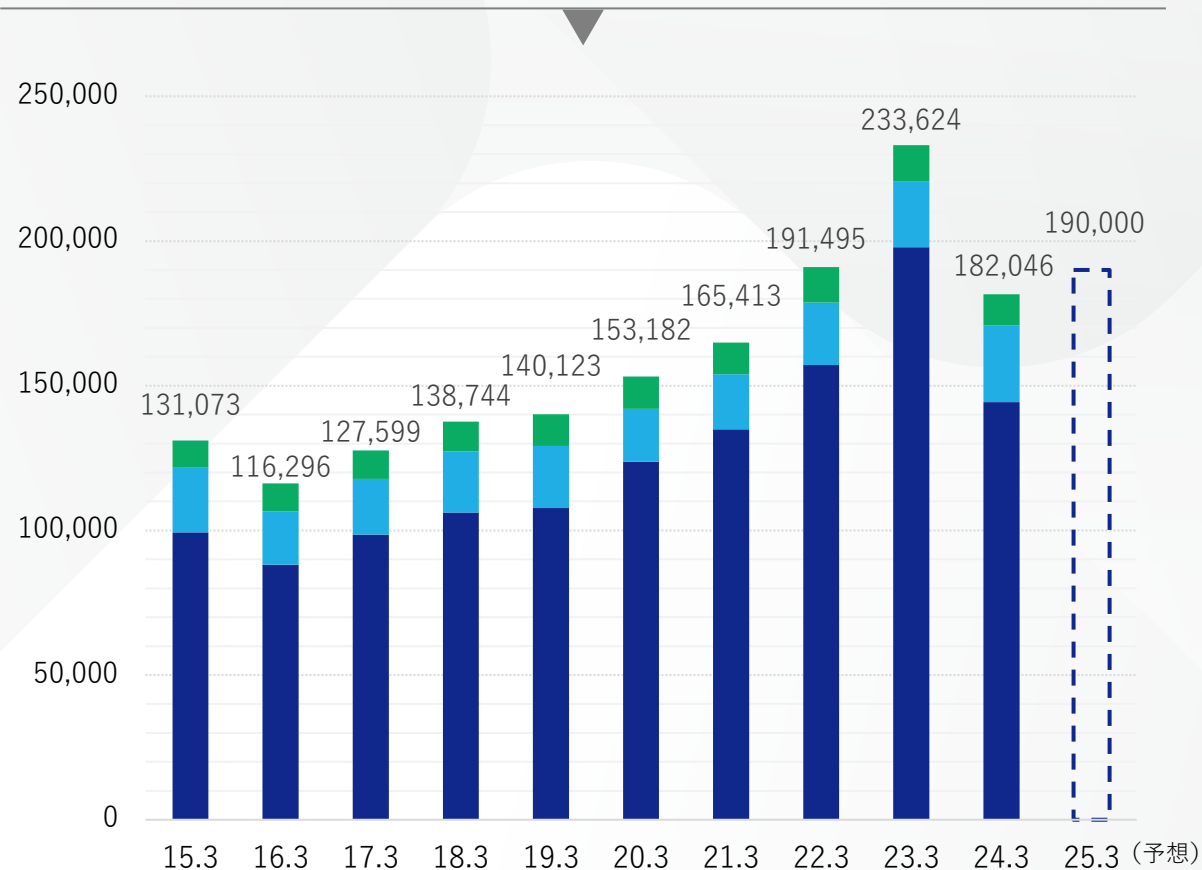
電子・電気機器事業

ケミカル事業

その他事業 ※

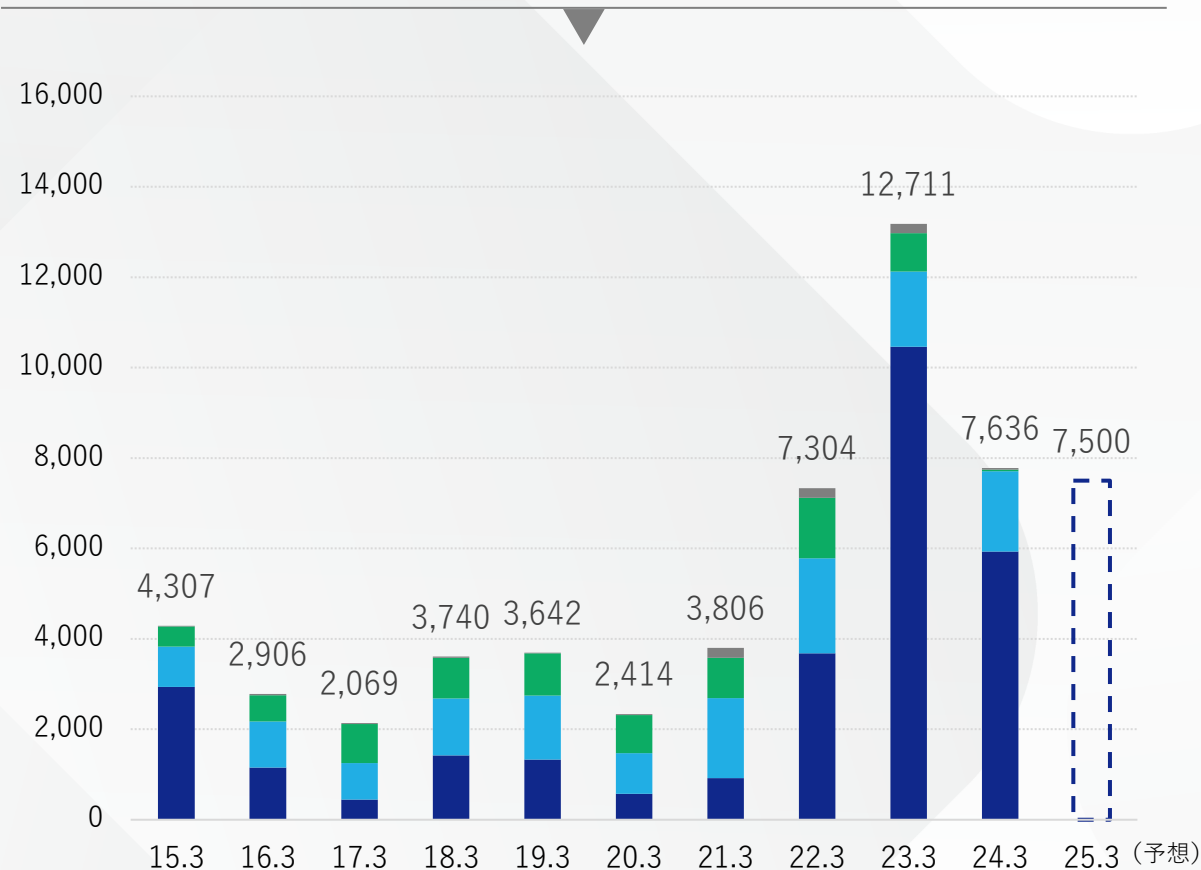
売上高

(百万円)



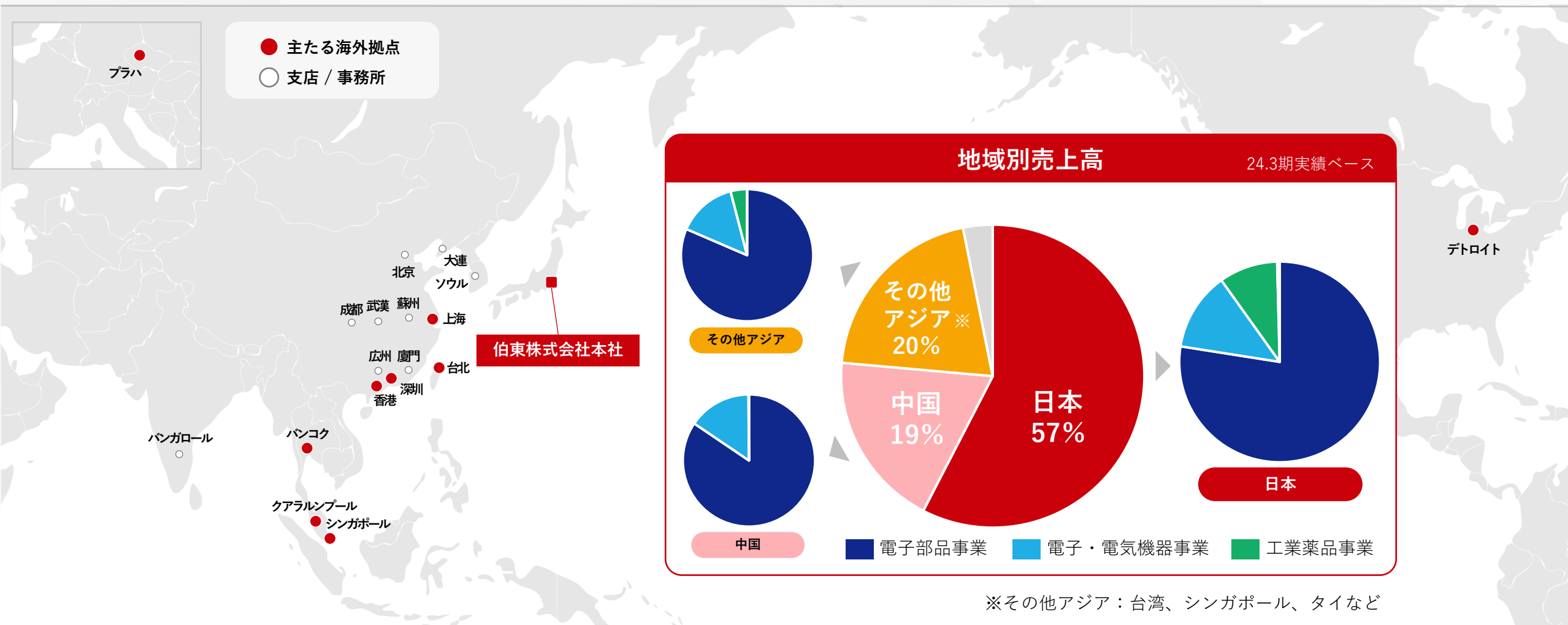
営業利益

(百万円)



国内・海外ネットワーク／地域別売上高

日本が過半、海外は中国・アジア圏中心に展開



Part.1 まとめ

- 1 エレクトロニクスとケミカルの2つの領域で事業を展開
- 2 商社機能とメーカー機能を掛け合わせながら価値提供
- 3 半導体需要を背景に過去最高水準の業績

Part.2
Core Competence

誠実な社風×技術サポート



ステークホルダーへの姿勢と技術へのこだわりが価値創造の源泉



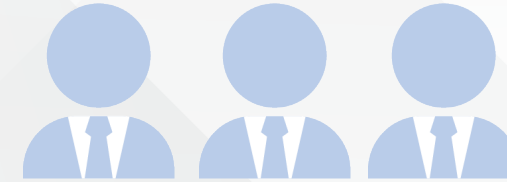
誠実な社風

ステークホルダーに対する真摯な姿勢が高く評価



サプライヤー

- 製品に対する深い知識を持ち、顧客要求のフィードバックも丁寧にしてくれる
- 需要逼迫の時は、顧客との納期調整や交渉をしぶとく対応してくれた
- 顧客との関係調整の役割も担ってくれてありがたい



顧客

- 誠実に緊急の課題(納期やトラブル対応)に素早く対応してくれてありがたい
- 提供製品に対する深い知識とサポートを評価している
- 在庫調整など柔軟に対応してもらえる

※顧客満足度調査の結果、社員が実際にステークホルダーから受けたコメント

誠実な社風

サプライヤーの深い理解が顧客への幅広いソリューション提供に寄与

高い専門性を強みにした専任組織によって、
顧客へのマーケティング&セールス活動を行う一貫体制

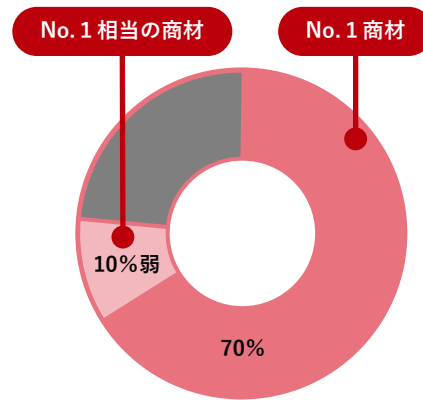
- サプライヤーと製品を深く理解し関係性を築いていく
当社のスタイルが、サプライヤー側から見て信頼できる
“誠実”なパートナーとの印象に
- こうした信頼は顧客への提案時にも
サプライヤーの協力・連携という形で有効

半導体デバイス売り上げ

当社が日本でNo.1の販売
代理店という商材が数多い

半導体デバイスでは
売り上げ全体の約 **80%** が
No.1商材、No.1相当の商材

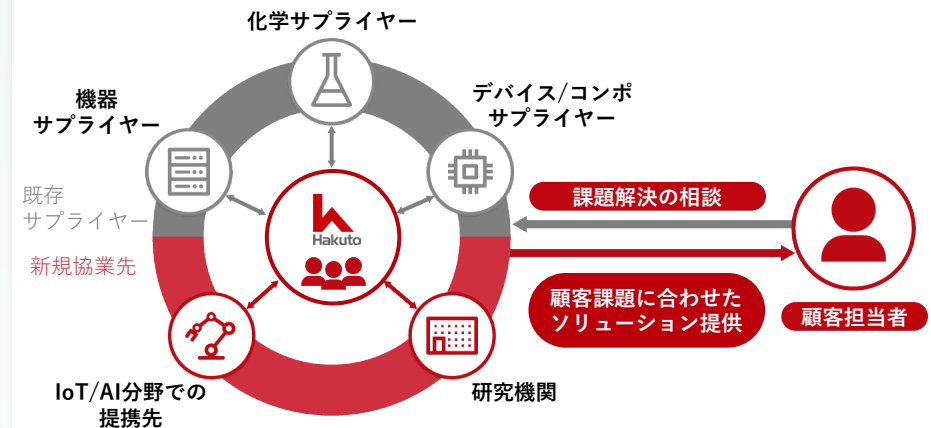
※24.3期実績ベース



一部の顧客に対しては、専任部隊を配置した
ハイブリッドな組織へと進化中

- 顧客のあらゆるニーズに応え、顧客の事業成功・
成長に繋がる価値を提供
- サプライヤーと築いてきたネットワークを駆使し、
顧客起点で課題解決に向けた共創をリードすることが
可能に

価値創出ネットワーク



専門性の高い技術サポート

設計・開発からアフターサービスまで一貫した技術サポートを国内・海外で提供



メーカーと同等程度の
技術力・専門知識が備わっている
人材の採用・教育に注力

エンジニア比率

電子・電気機器事業

50%
超

電子部品事業

20%
超

- 半導体・理化学機器・プリント基板
関連業界で65年間の実績
- ISO9001をベースにした、
高いサービス・品質体制を提供



電子・電子機器

フィールド・サービス・エンジニア(FSE)



半導体デバイス
電子部品

フィールド・アプリケーション・エンジニア(FAE)

設置・運用支援

- ・ 機器の設置&フィールドサービス
- ・ 定期メンテナンス&オーバーホール

開発支援

- ・ 電子機器の開発支援
- ・ 試験環境の提供
- ・ 製造サービス(パートナー会社)
- ・ デザインサービス

顧客

エレクトロニクス
関連メーカー

など

製品開発における課題

- エンジニアの技術・リソース不足
- ハード・部品だけでなくソフトウェア
製品の増加により、製品開発が自社
だけで完結できない

専門性の高い技術サポート

当社のエンジニアがメーカーに代わり導入・運用をトータルに支援

PFEIFFER
VACUUM+FAB SOLUTIONS



汚染管理システム

Contamination Management System

半導体製造工場に設置され、製造現場空間の汚染度合いを監視。汚染源の特定、汚染度合いの改善につなげ顧客の生産効率に貢献

受注実績 32台

顧客への
サービスは
伯東に一任

50年超の
取引で信頼関係



日本総代理店



当製品の日本での
取り扱いは伯東のみ

Pfeiffer社で研修を受け、
メーカー同等の技術支援

立ち上げ・修理・補修

当製品専任の
サービスエンジニア



顧客

国内
半導体製造工場

導入実績

12
拠点

※ ファイファーバキューム社：独国アスラーに本社を構え、1890年より最先端の真空機器、真空計測機器、真空分析機器の開発・製造を行う企業

Part.2 まとめ

- 1 誠実な社風と専門性の高い技術サポートが本質的な強み
- 2 サプライヤーとの信頼関係が顧客課題の解決につながる
- 3 多様なエンジニア人材が高度な技術サポートを提供

Part. 3
Our Market

半導体市場と業績



半導体市場の動向

コロナショックで供給不足となり、半導体の価格が高騰

半導体需給が逼迫

コロナショックによるサプライチェーンの混乱やデジタル化の加速などを背景に、半導体は世界的に供給不足に

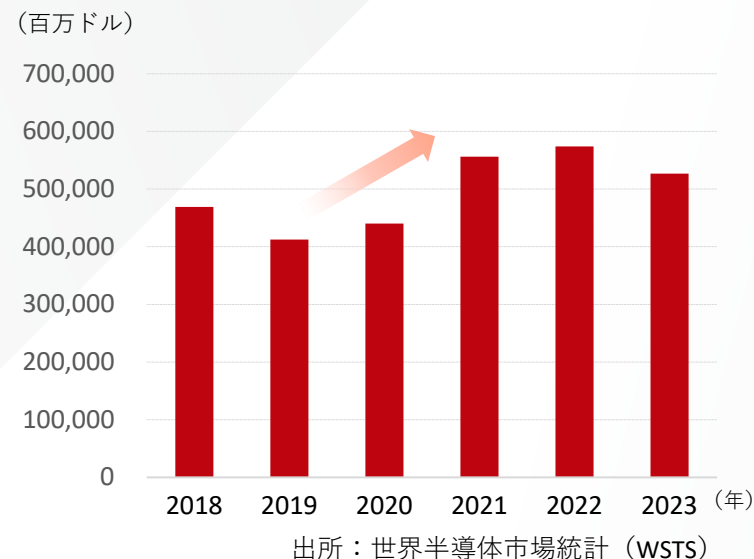
設備投資が拡大

半導体の供給難を解消するために多額の設備投資が行われ、半導体製造関連装置の需要が拡大

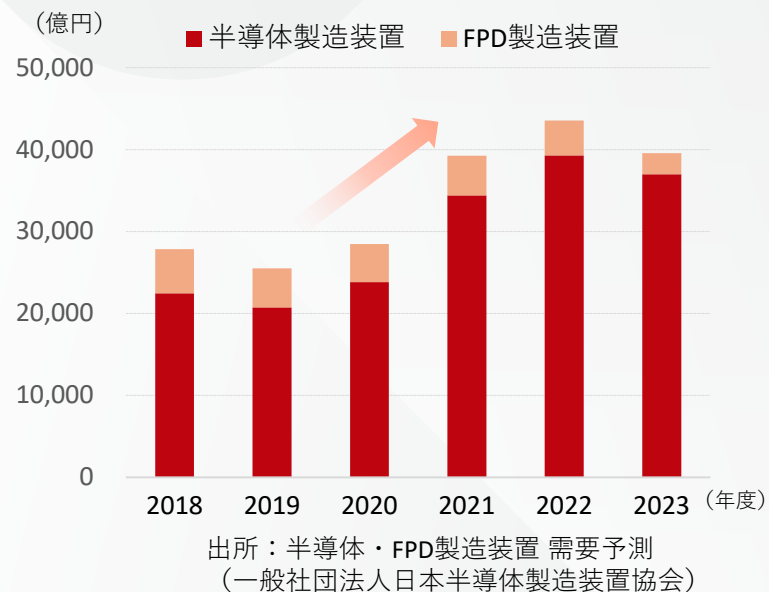
長期の円安トレンド

ロシアのウクライナ侵攻や米国の利上げなどの影響で、為替市場では2022年より円安基調が長期化

世界半導体市場規模



日本製半導体/FPD製造装置販売高

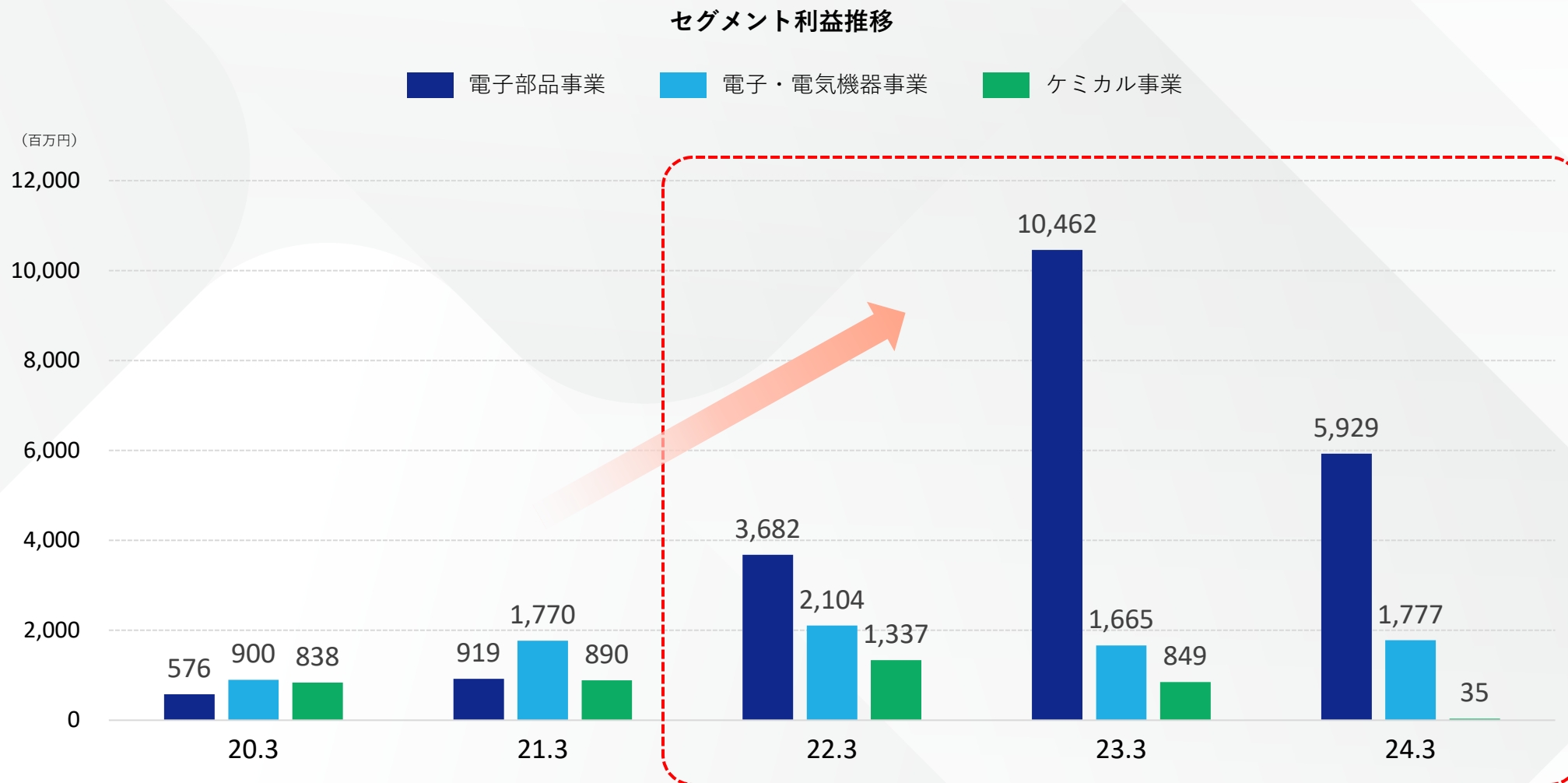


米ドル/円



当社の業績推移

半導体需給の逼迫と円安基調により、電子部品事業の収益が大幅に伸長



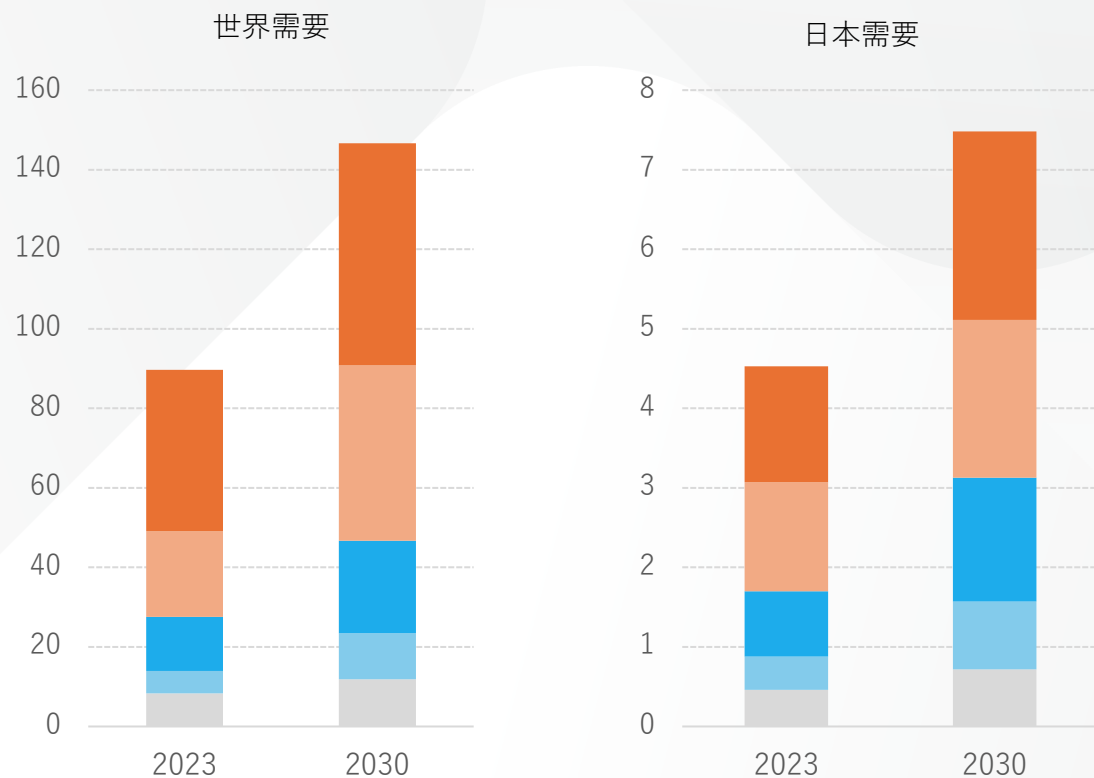
半導体市場の見通し

短期では調整局面も中長期では拡大基調。当社にとって追い風の状況が続く

半導体需要の見通し

(兆円)

■ ロジック
 ■ メモリ
 ■ アナログ
 ■ パワー
 ■ その他



分野別の見通し（当社予想）

分野	短期見通し	中長期見通し
車載	→	↗
民生機器	→	→
モバイル	→	→
情報通信	→	↗
産機・工作機器	→	↗
OA機器	↘	↘

Part.3 まとめ

1

半導体不足と長期的な円安を背景に、電子部品事業が大幅増益

2

半導体は中長期的な成長市場、当社への追い風が続く

Part. 4 Growth Strategy

3つの成長戦略



1

事業間シナジーの創出

エレクトロニクス × ケミカル

2

自社製品・
自社サービスの強化

3

DXサービスの開発

事業間シナジーの創出① エレクトロニクス × ケミカル

クリアライズのグループインにより、新たに受託分析サービスを提供



事業間シナジーの創出② エレクトロニクス × ケミカル

エレクトロニクス&ケミカルの強みを活かした工場向けソリューションとして開発



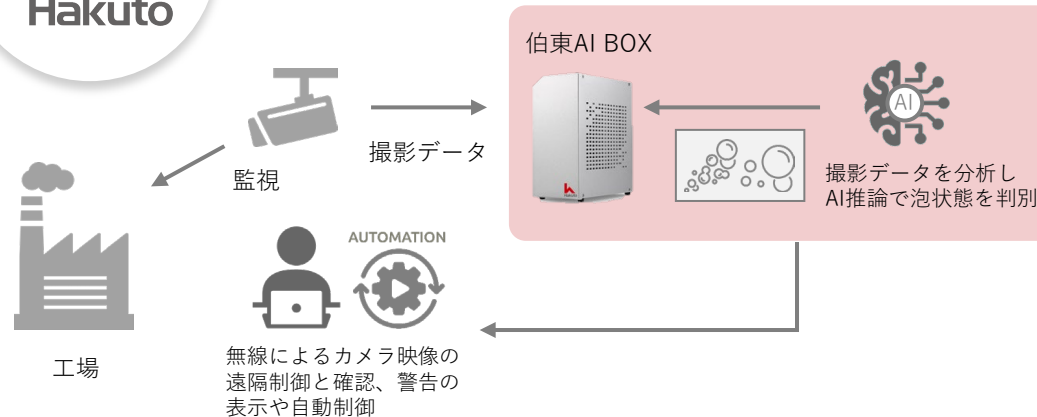
エレクトロニクス

エレクトロニクス商材に対する目利きと技術知見を駆使した組み込み力



ケミカル

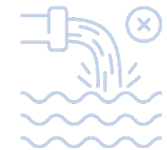
ケミカルメーカーとして顧客の抱える課題発見力と解決力

カメラソリューションによる
AI泡検知システム

- ・ 水槽表面をカメラで監視し、事前に状態を学習させたAIモデルの推論により泡状態を判別
- ・ 泡が多い状態だと判別した場合、自動的に薬剤を投入し、泡を除去
- ・ 人間の判断で行っていた作業をAIの使用により自動で制御できるシステム。生産性向上、事故率低減に寄与

顧客（メーカー）が抱える課題

工場排水の環境問題や泡による設備汚染



人の介在削減による作業効率の改善に伴う生産性向上



危険環境下での作業の自動化



自社製品・自社サービスの強化① 電子・電気機器事業

半導体パッケージ関連製品のラインアップ強化で海外企業を開拓

半導体製造プロセス(前工程)

半導体製造プロセス(後工程)

ウェハ製造

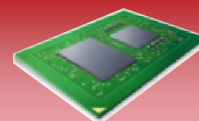
成膜～回路形成

電極形成

ウェハ検査

パッケージングなど

最終検査



パッケージ基板

自社開発のパッケージ基板製造向け製品を国内外で販売

累計販売台数

日本

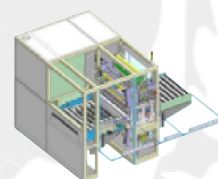
200台超

海外（台湾、中国、韓国）

300台超



ステッパー
LS-320HR



ラミネーター
Mach630NP



プレヒーター
THBシリーズ



ドライクリーナー
PTHシリーズ



基板冷却装置
CCLシリーズ

今後の取り組み

製品ラインアップの拡充

次世代ステッパー ウェットブラスト
次世代ラミネーター ABF用オートピーラー
非接触ドライクリーナー ビア&パターン検査
ホットプレート乾燥炉 DI露光装置

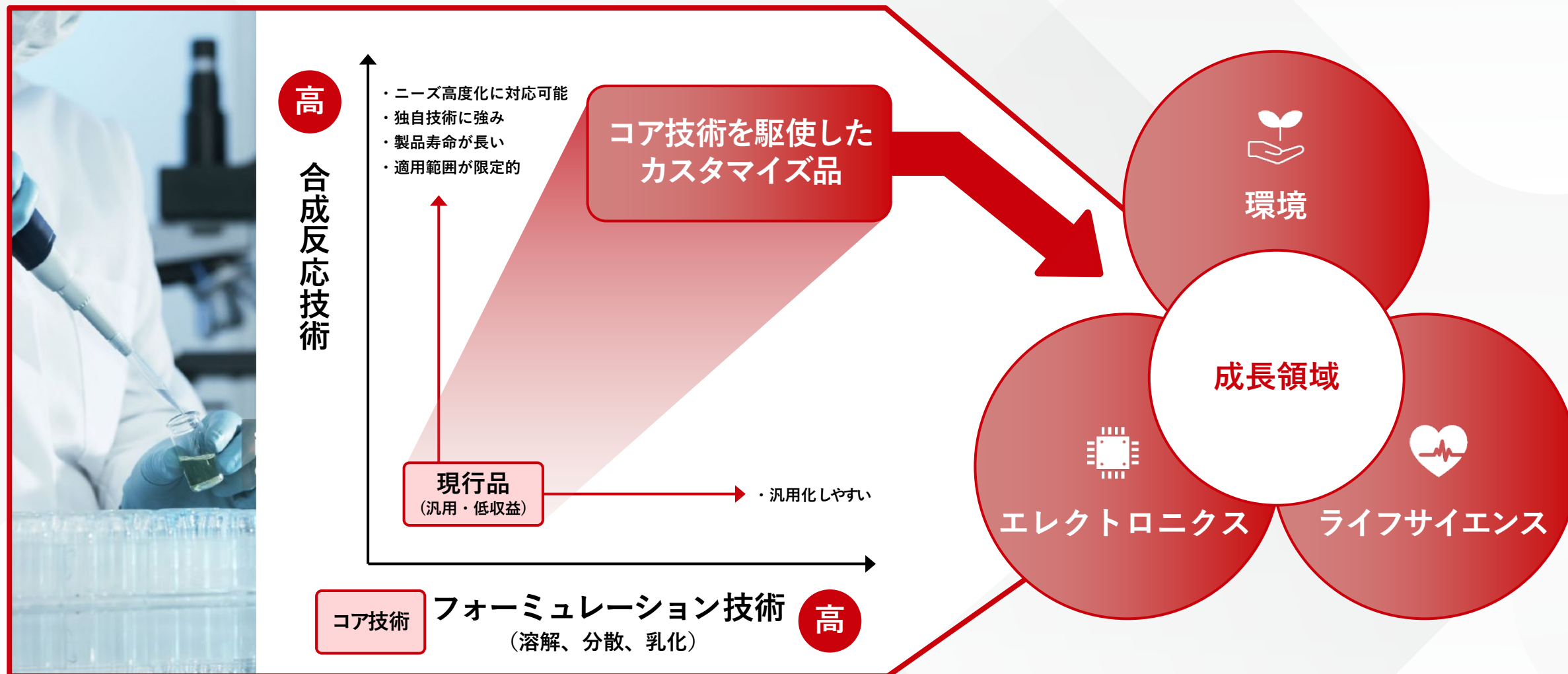
装置 + α の提案

半導体後工程自動化・標準化技術研究組合
(SATAS) に正式加入し、研究開発に関与
これまでの装置ラインナップ + α の製品群で
顧客単価の向上と新規顧客獲得を狙い

海外企業への
拡販を強化

自社製品・自社サービスの強化② ケミカル事業

コア技術を変革し成長領域向けのカスタマイズ製品を創出



DXサービスの開発／電子部品事業

社会課題を解決するIoT & ITを活用したDXソリューションの強化

次世代センサーにてあらゆる情報をセンシングし、持続可能なIoTインフラを活用して可視化及び予兆サービスに参入

ハード領域
(センサー+通信モジュール+回線)

ソフト領域

IT領域/ DX

次世代センサー

当社が取り扱う新技術・高性能センサー（環境センサー、異音センサー、振動センサー、行動把握センサー、位置検出センサーなど）

当社の強み

さがす能力

次世代センサーを見つける
“目利きの力”（従来の電子部品事業領域の経験）

可視化サービス

センサーから取得した
データを可視化する
サービス

当社の強み

つなぐ能力

無線デバイス（モジュール
& 部品）の長年の取り扱い
による技術力・組み込み力

当社の強み

組み合わせる能力

IoTソリューションを組み上げ
てきた“組み込み力”と実績

IT領域/ DX



電気/ガス/水道メーター

物流/リース/資産管理

アセットトラッキング
物流管理

コンシューマープロダクト

スマートホーム
IoT家電/見守り

エネルギーマネジメント

ソーラーパネル
EV充電ステーション

サービス業



設備監視/在庫監視

建築管理

空調設備/エレベーター
オフィス稼働管理/
駐車場管理

スマートシティインフラ

街灯/水量監視/人流解析
パイプライン/都市開発

農業/畜産/水産

農業/畜産/水産
ソリューション

工場IoT



設備監視/自動化

予兆サービス

IoTから生み出される
データを活用した
DXソリューション

自動販売機関連

自動販売機/無人店舗
スマートロッカー

Part.4 まとめ

1

シナジー効果を発揮し、受託分析サービスやAI泡検知システムなど新たなソリューションを開発

2

強みを活かした自社商品の拡充を通じて、海外展開や新規領域開拓を推進

3

ハードの目利き力や組み込み力をベースにしたIoT技術により、DXソリューションに参入

Part. 5
Medium-term management plan

中期経営計画の進捗



中期経営計画

おおむね順調に推移、当初計画は達成

2022年3月期

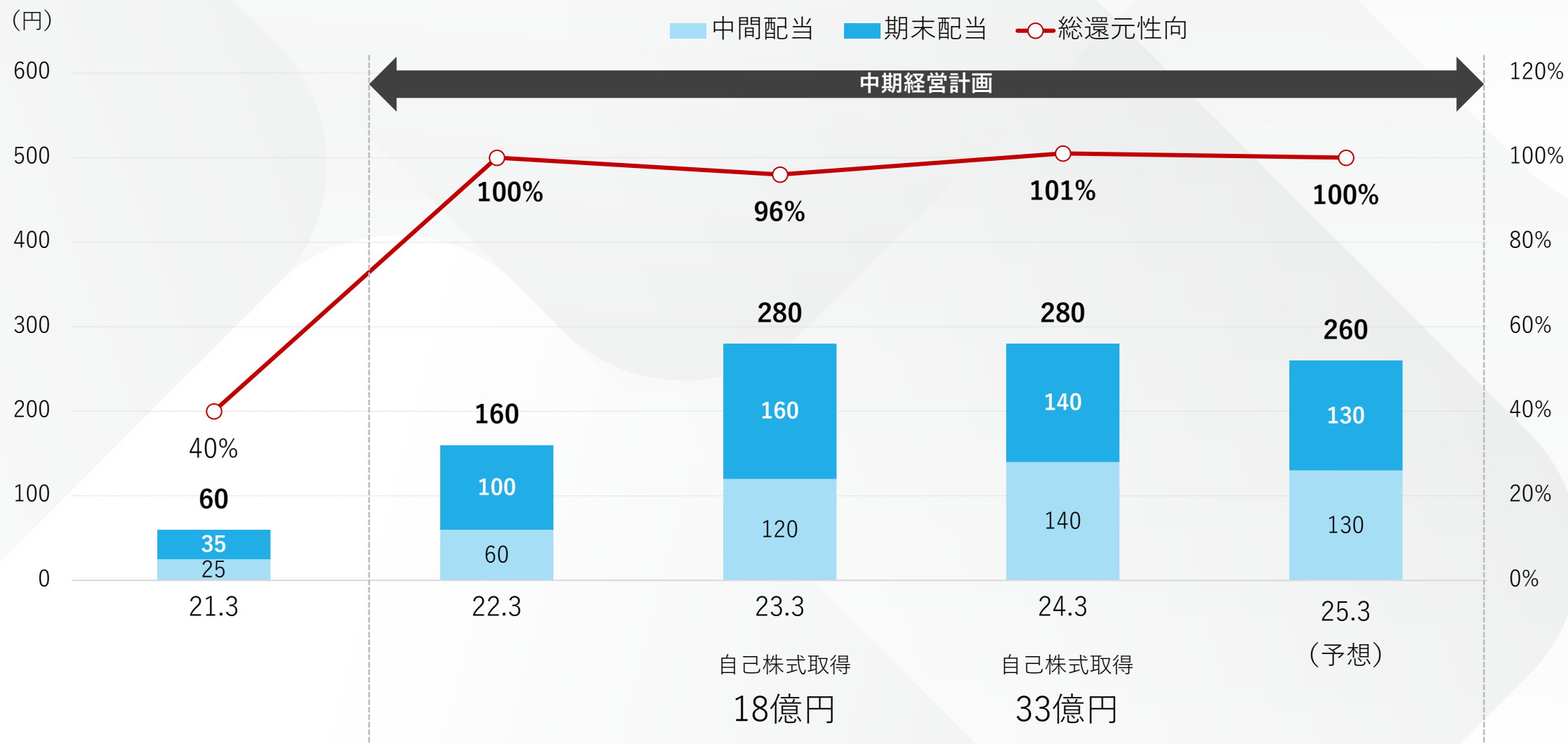
2025年3月期

中期経営計画

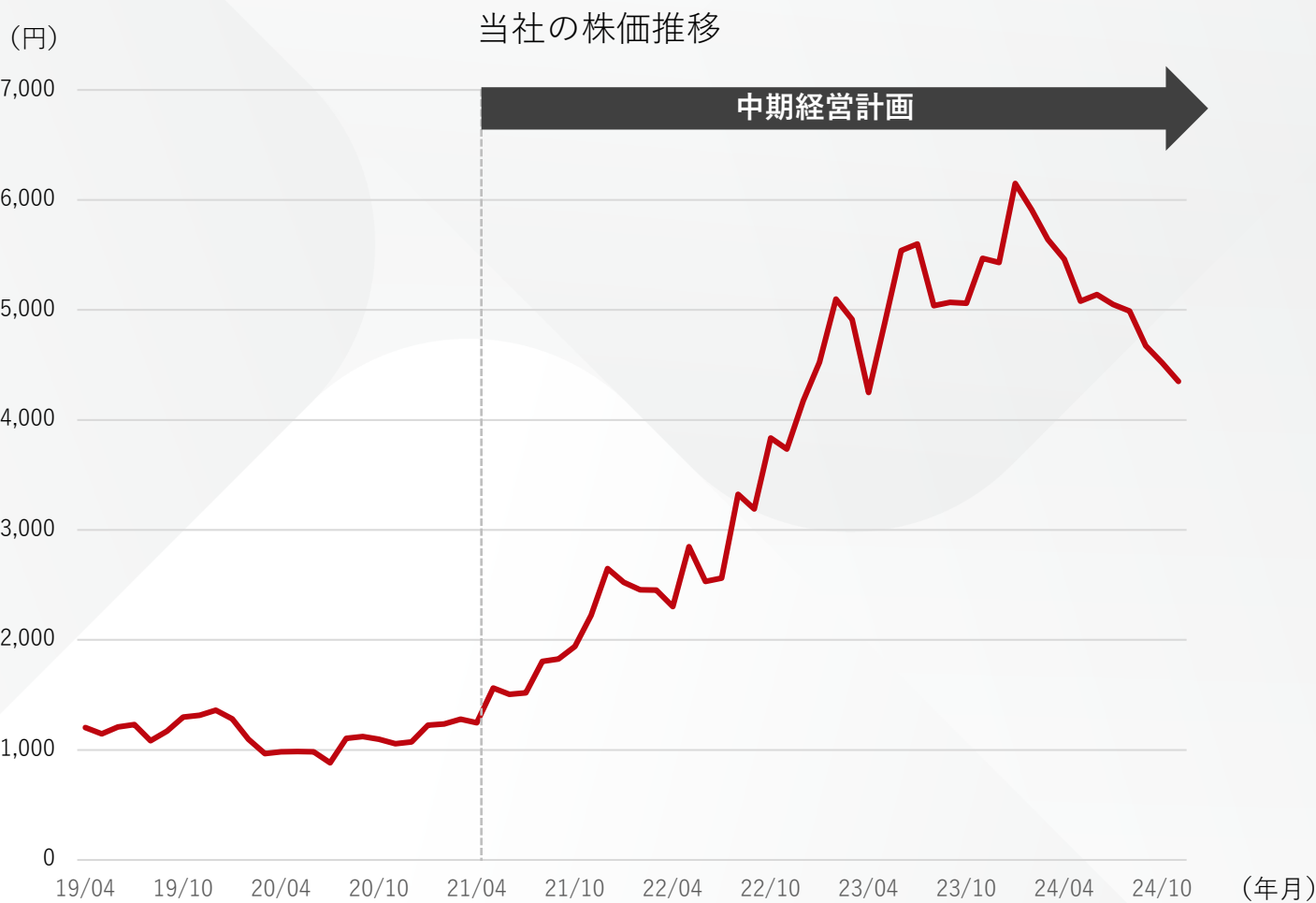


	22.3期	23.3期	24.3期	当初計画	(修正後) 25.3期目標	25.3期予想
営業利益 (連結)	73億円	127億円	76億円	50億円以上	90億円以上	75億円
営業利益率 (連結)	3.8%	5.4%	4.2%	3.0%以上	4.5%以上	3.9%
ROE	8.3%	14.2%	8.0%	6.0%以上	9.0%以上	7.4%

株主への利益還元の充実から、中計期間中は総還元性向100%に



株価推移



東証プライム 証券コード：7433	
株価 (12/4終値)	4,295円
単元株	100株
最低購入代金 (12/4現在)	429,500円
PBR (12/4現在)	1.24倍
時価総額 (12/4現在)	994億円
配当利回り (2024年度予想配当/ 12/4現在)	6.05%

次期中期経営計画

次期中期経営計画
2025年5月 発表予定

APPENDIX

会社概要

社 名 伯東株式会社（東証プライム市場上場）

設 立 1953年11月7日

事業内容 エレクトロニクス製品の販売/
工業薬品の製造/販売

資 本 金 81億25万円

売 上 高 連結：1,820億46百万円
単体：1,526億60百万円（2024年3月期）

本 社 東京都新宿区新宿一丁目1番13号

社 員 数 連結：1,203名
単体：680名（2024年3月末現在）



2024
健康経営優良法人
Health and productivity

経済産業省・日本健康会議より、
優良な健康経営を実践している
法人として認定

有給休暇取得率

80.9%

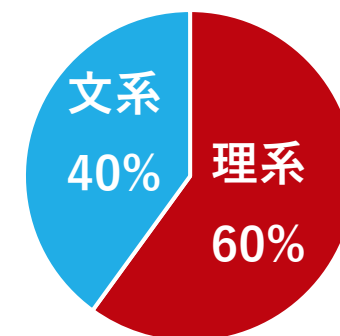
男性社員
育児休暇取得率

57.1%

平均年齢

44歳

文理比



歴史、沿革

1953

伯東株式会社を設立

ブラジルから水晶原石を輸入する会社として都内で事業を開始。



銀座四丁目(雲鏡ビル)
2坪の事務所から事業を開始

1958

電子・電気機器事業を開始

水晶原石の加工機械から電子・電気機器の取り扱いを開始。



1963

化学事業を開始

伯東化学株式会社を設立、工業薬品の国内販売とエンジニアリングサービスの提供を開始。



1972

コネクタ事業を開始

1972年代からコネクタなどの取り扱いを開始、専門商社としての地位を確立していく。



売上高

1,820億円

1973

海外展開を開始

香港支店の開設を皮切りに、各国に拠点を展開。海外での事業を拡大。



Hakuto Trading
(Shenzhen) Ltd.



Hakuto America ,Inc.

1994

デバイス事業を拡充

米国IBM社製ICの販売開始。海外製デバイスのラインアップを大幅拡充。



STマイクロエレクトロニクス社の製品



米国IBM社、
日本アイ・ビー・エムとの
代理店契約締結

2000

東証一部上場企業に

日本証券業協会に株式を店頭登録(1995年)、1999年には東京証券取引市場第二部に上場し、2000年に第一部へ指定替え。

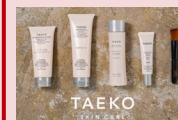


東京証券取引所市場第一部
上場企業に(2000年)

2015

自社ブランド化粧品の販売を開始

敏感肌に悩む人々のニーズに応え、自社技術を生かした「TAEKO」シリーズを開発、販売開始。



ファンデーションから
始まったTAEKOブランド。
現在ではさまざまな商品を
ラインアップ

売上高

911万円

1953

1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2023

事業を通じたSDGsへの取り組み



伯東が特に大切にしているSDGs項目



1 環境配慮製品の開発・紹介・販売



2 廃棄物の分別・削減



3 業務による環境汚染の防止・予防



4 資源・エネルギーの有効利用



5 社会への貢献活動推進



6 要求事項の順守



事業を通じたSDGsへの取り組み



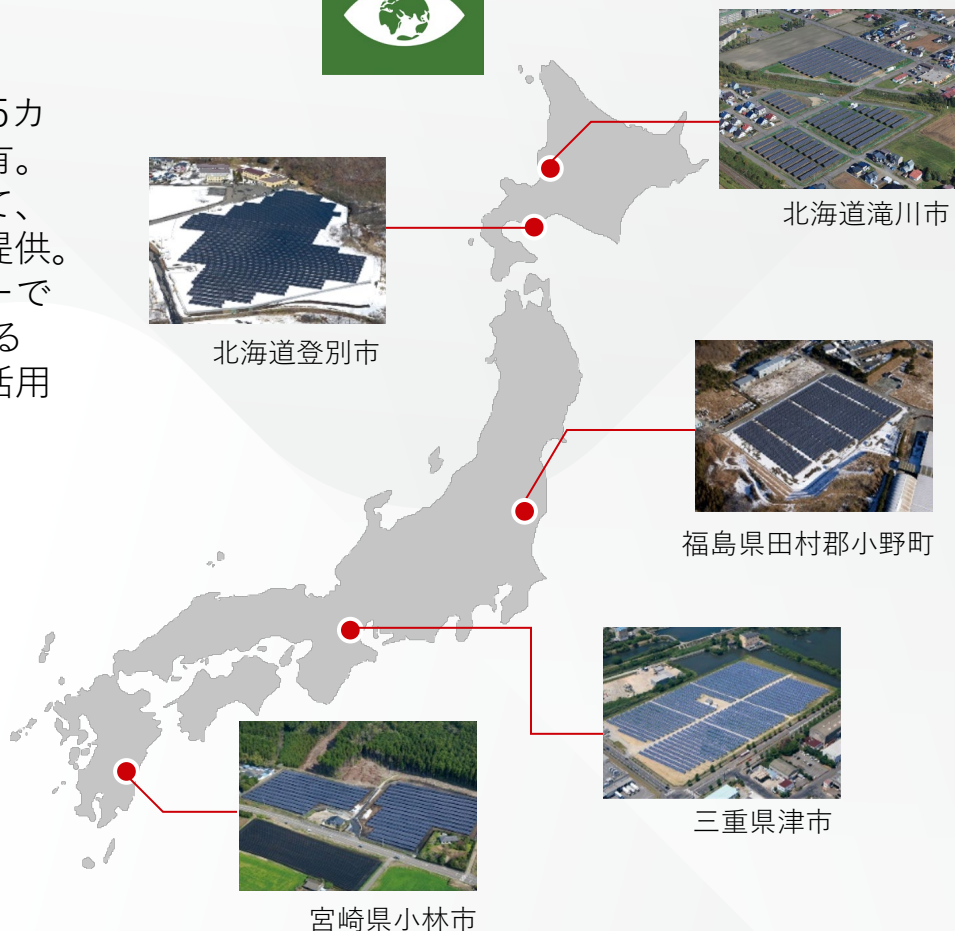
再生可能エネルギーの普及と活用



当社は2024年12月現在、全国5カ所にメガソーラー発電所を保有。設備を活用し、売電事業として、クリーンな電力を電力会社に提供。社内においても、物流センターで太陽光発電システムを導入するなど、再生可能エネルギーの活用を推進中。

2023年度

発電所	年間発電量
北海道滝川市	186万kWh
北海道登別市	192万kWh
福島県小野町	263万kWh
三重県津市	247万kWh
宮崎県宮崎市	102万kWh
合計	990万kWh



TCFD提言に基づく情報開示

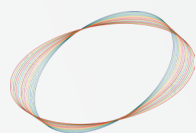
当社は、時代のニーズに対応する商品やサービスの安定供給に努めてまいりました。このような企業活動を通じて、気候変動を始めとするサステナビリティ課題の解決は取り組みを強化すべき重要課題であると認識し、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）（※）提言に賛同を表明いたしました。今後も引き続き、気候変動関連情報の開示の充実に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献できるよう取り組んでまいります。



詳細はこちら

※G20からの要請を受け、金融安定理事会（FSB）が2015年に設立。気候変動によるリスク及び機会が経営に与える財務的影響を評価し、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」について開示することを推奨しています。

事業を通じたSDGsへの取り組み



女性活躍推進プロジェクト 「伯東ウィメンズカレッジ」の発足



当社は、ダイバーシティ & インクルージョン推進のため、働き方改革の取り組みや、新卒留学生など外国人採用を積極的に行っておりますが、一方で女性管理職比率は 8.5%に留まり、男女賃金格差は69.0%あり、女性の活用については一定の課題を有しております。

そこで、2018年にスタートした女性活躍推進PJの取り組みを加速させるため、10月より「伯東ウィメンズカレッジ」を発足いたします。これは、女性の非管理職者を毎年10名程度選抜し、1年間のカリキュラムを通じ、女性管理職の計画的育成と女性社員の職域の拡大を図り、女性が一層活躍できる職場づくりを目指すものです。短期的には、厚労省の「えるぼし認定」を取得し、2030年度には女性管理職比率20%、男女賃金格差80%を目標としています。

男女賃金格差

23年度

69%

30年度

80%

女性管理職比率

8.5%

20%



障がい者社員による レタス栽培



当社の伊勢原事業所（神奈川県）は、20年以上にわたって障がい者の雇用を積極的に推進し、働きがい向上や自立支援に取り組んできた拠点です。2023年11月には、同事業所に植物工場設備を導入。人工光を用いて屋内で野菜を水耕栽培する施設で、季節や天候の影響を受けにくく、安定的・計画的な栽培が可能です。

この設備を利用し、同事業所で働く障がい者社員がレタスを栽培。収穫したレタスは地域の社会福祉協議会への寄付や社員に提供するほか、地元レストランへの販売も始まり、障がい者社員のやりがいアップにつながっています。

今後とも、農林水産省が提唱する農福連携※の取り組みを通じ、SDGsの理念である「誰一人取り残さない」持続可能な共生社会実現へ貢献していきます。



※農福連携：障がい者等の農業分野での活躍を通じて、自信や生きがいを創出し、社会参画を促す取組

ホームページ（IR関連）

IR情報

<https://www.hakuto.co.jp/irinfo/>



こんなところに伯東

<https://www.hakuto.co.jp/profile/discovery/>



サステナビリティ

<https://www.hakuto.co.jp/sustainability/>

