

個人投資家向け 会社説明会資料

伯東株式会社

2025年7月15日



東証プライム市場 | 証券コード7433

本日お伝えしたいこと

伯東の
ビジネスモデル

半導体業界と
半導体商社の
動向

新中期経営計画
「Hakuto2028」

代表取締役社長執行役員

宮下 環

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)

A background image showing several hands in business attire shaking hands, symbolizing partnership and agreement.

顧客の進化を加速させるイネーブラー[※]として かけがえのない存在になる

お客さま起点で提供価値(モノ・サービス)を向上。
課題解決に中心的な役割を果たし、進化を支える。

We will become the irreplaceable
enabler for accelerating client success.

イネーブラー(Enabler)

ある事象の成功・目的を可能にする人・組織・手段。顧客が成長するために必要な支援をできる要素、企業、ツールを意味する

Part. 1

Business Model



伯東の“いま”

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
見通し

Part. 4

Medium-term
management plan



新中期経営計画
「Hakuto2028」

Part. 1

Business Model

伯東の“いま”



伯東とは / 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



メーカー機能

商社機能



ケミカル領域



メーカー機能

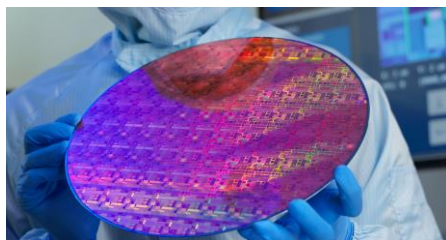
商社機能

半導体業界と半導体商社

複雑な供給網と技術要件をつなぐ半導体商社は、サプライチェーンの潤滑油

半導体材料メーカー
半導体製造装置メーカー半導体の開発・製造に
必要な材料や専用機器を製造

半導体メーカー



半導体の開発・製造

3つのビジネスモデル

- ①ファブレス
設計に特化。製造は外部委託
- ②ファウンドリ
製造に特化。設計は他社
- ③IDM
設計から製造販売まで自社一貫対応

製造プロセス

設計 ▶ 前工程 ▶ 後工程

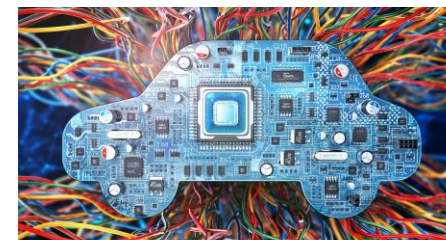
半導体商社



半導体の仕入れ・販売

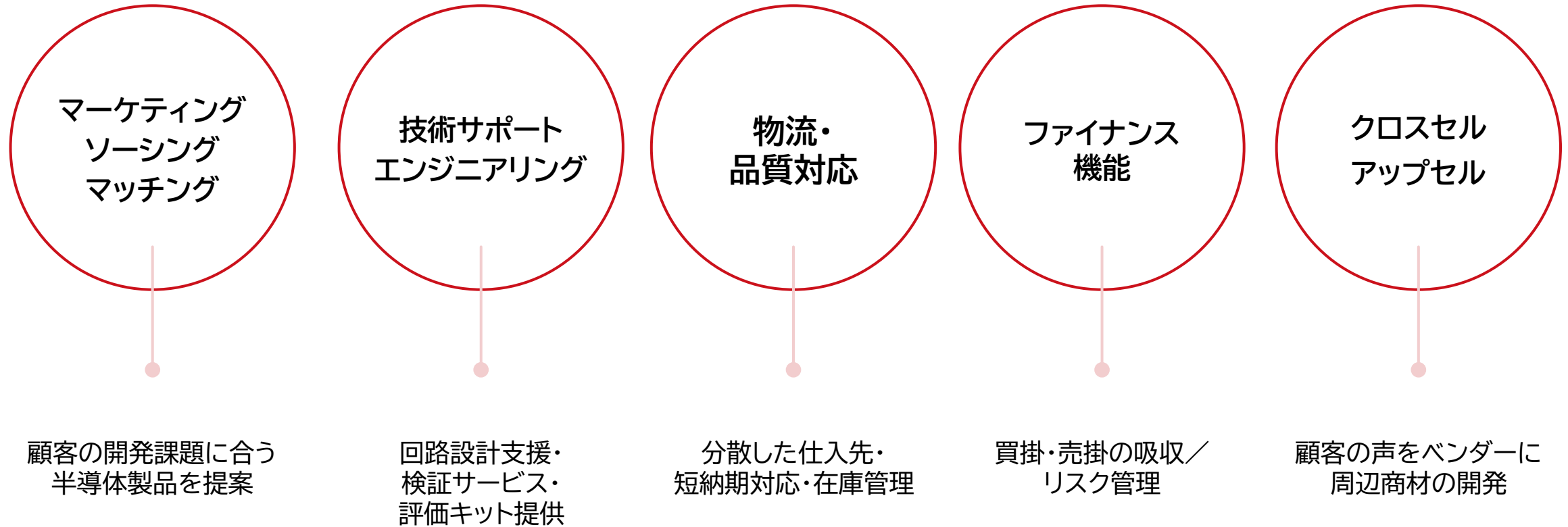
半導体製品や
関連部品を仕入れ、
部品メーカー・完成品メーカー
などの顧客に販売・供給する
専門商社

当社

部品メーカー
完成品メーカー半導体を組み入れた
部品及び完成品の開発・製造

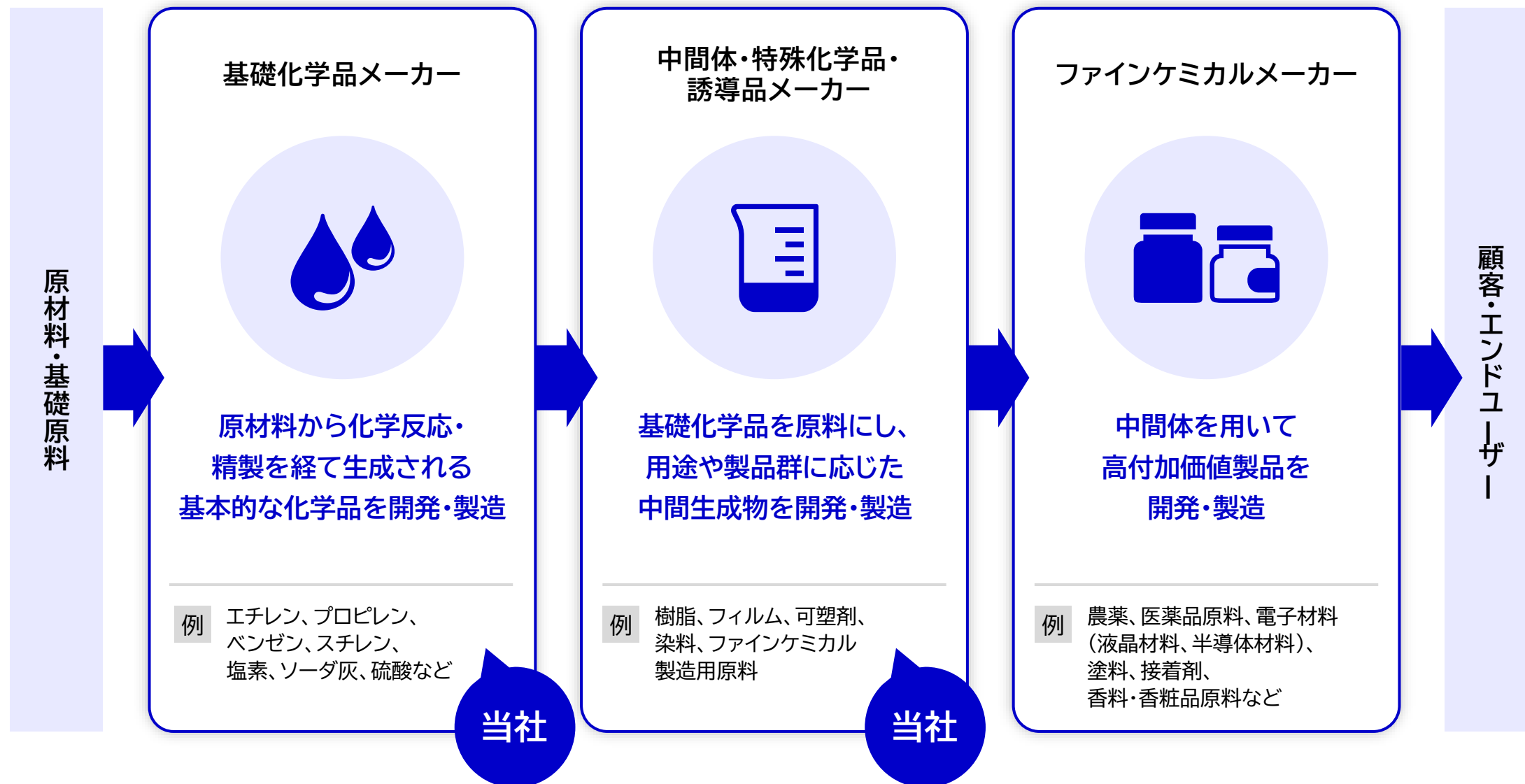
半導体商社の役割

顧客が抱える調達面の課題に対して、調整機能を発揮しながら価値提供



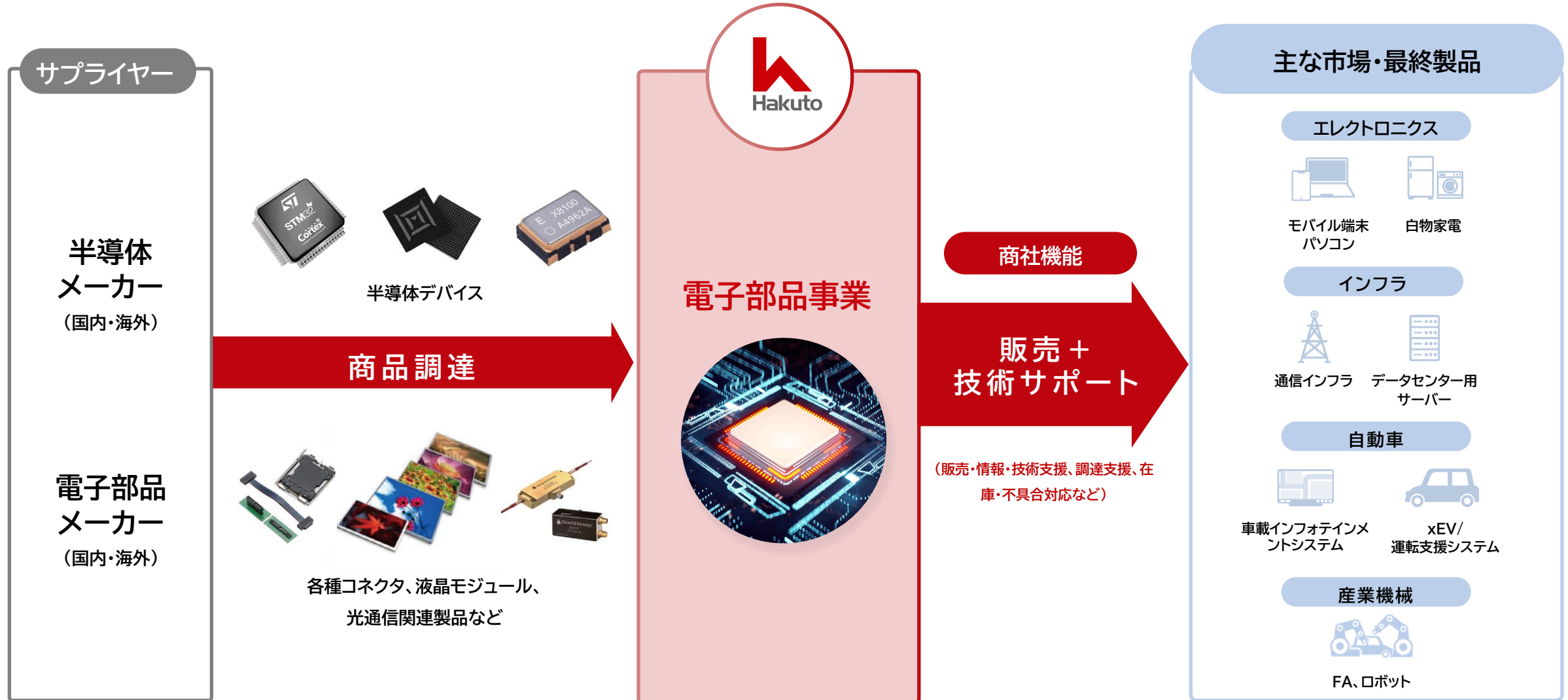
化学業界と当社ケミカル領域

川上が供給を支え、川中が用途を拓き、川下が社会価値へ昇華 —— 化学産業は段階連携で成長



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



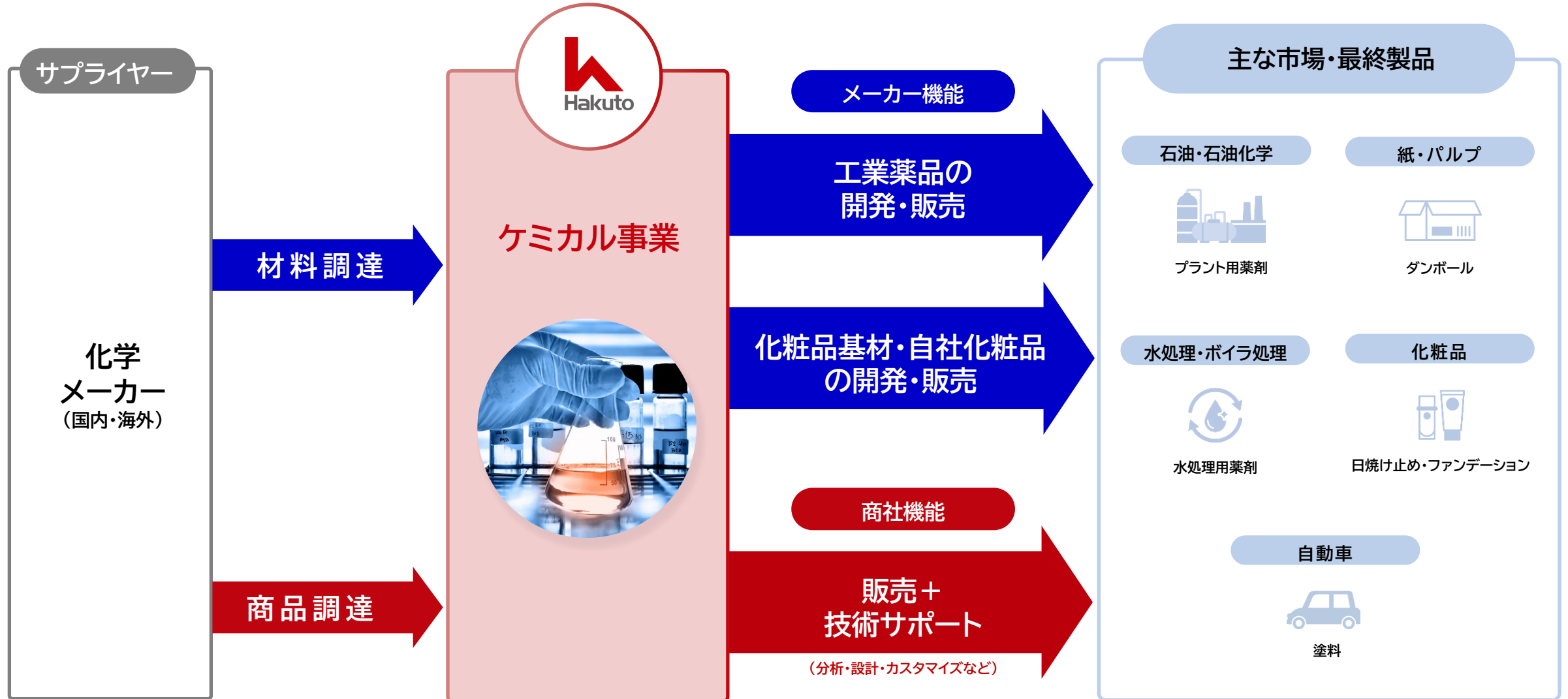
エレクトロニクス領域／電子・電気機器事業

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



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



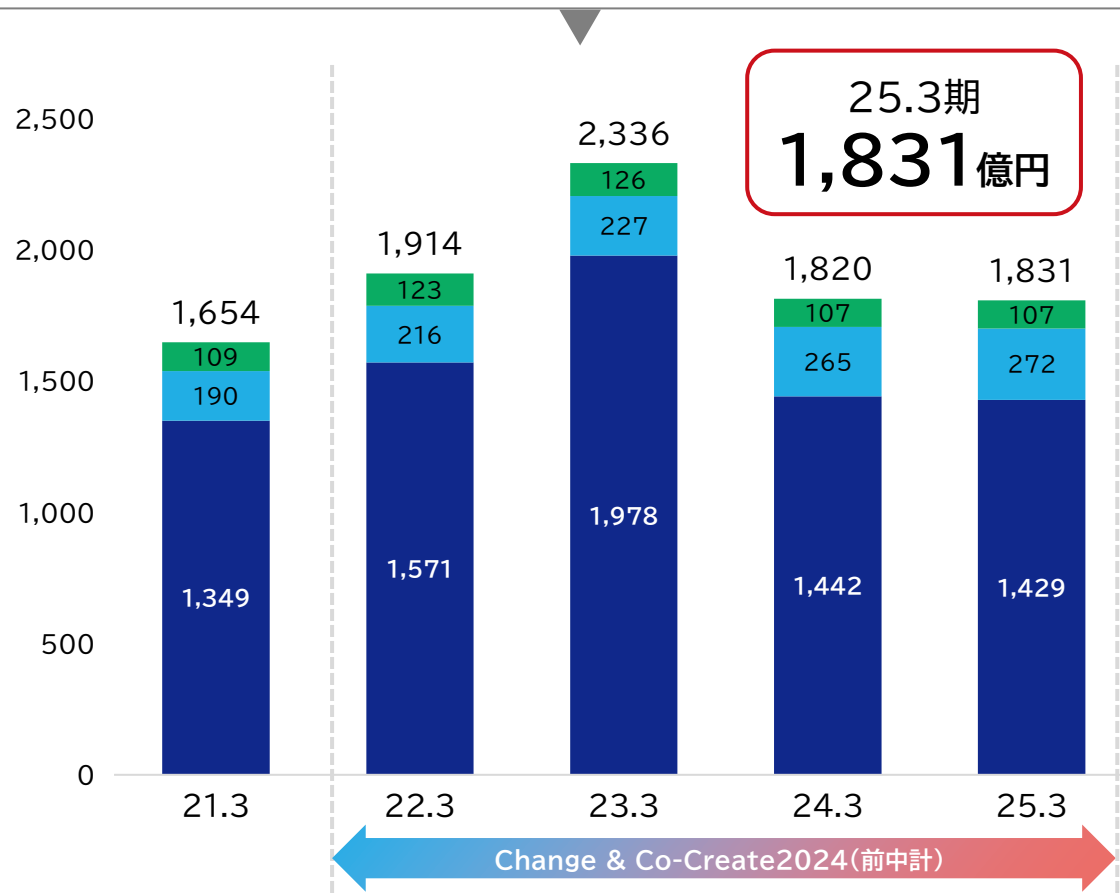
業績推移

半導体需要の拡大を背景に業績が伸長。前中期経営計画は概ね目標達成

■ 電子部品事業
 ■ 電子・電気機器事業
 ■ ケミカル事業 (※1)
 ■ その他事業 (※2)

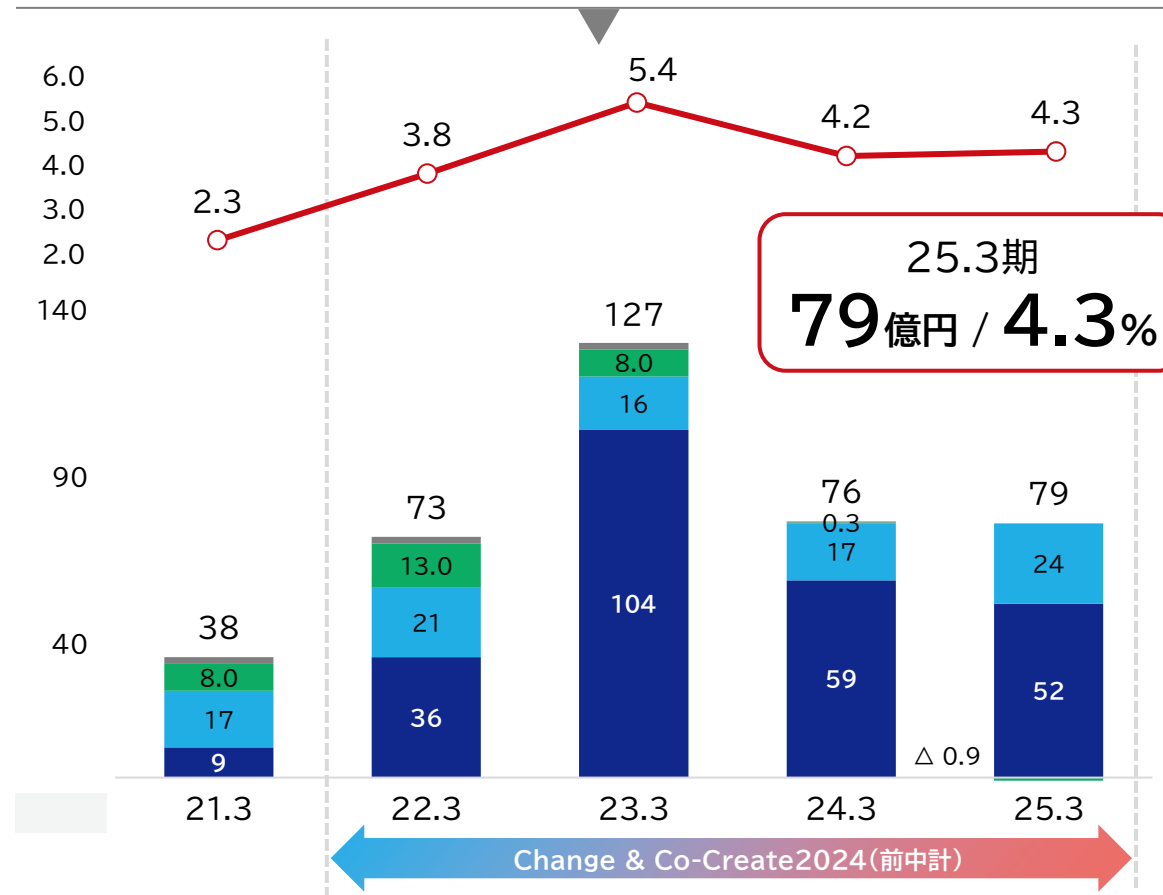
売上高

(億円)



営業利益 / 営業利益率

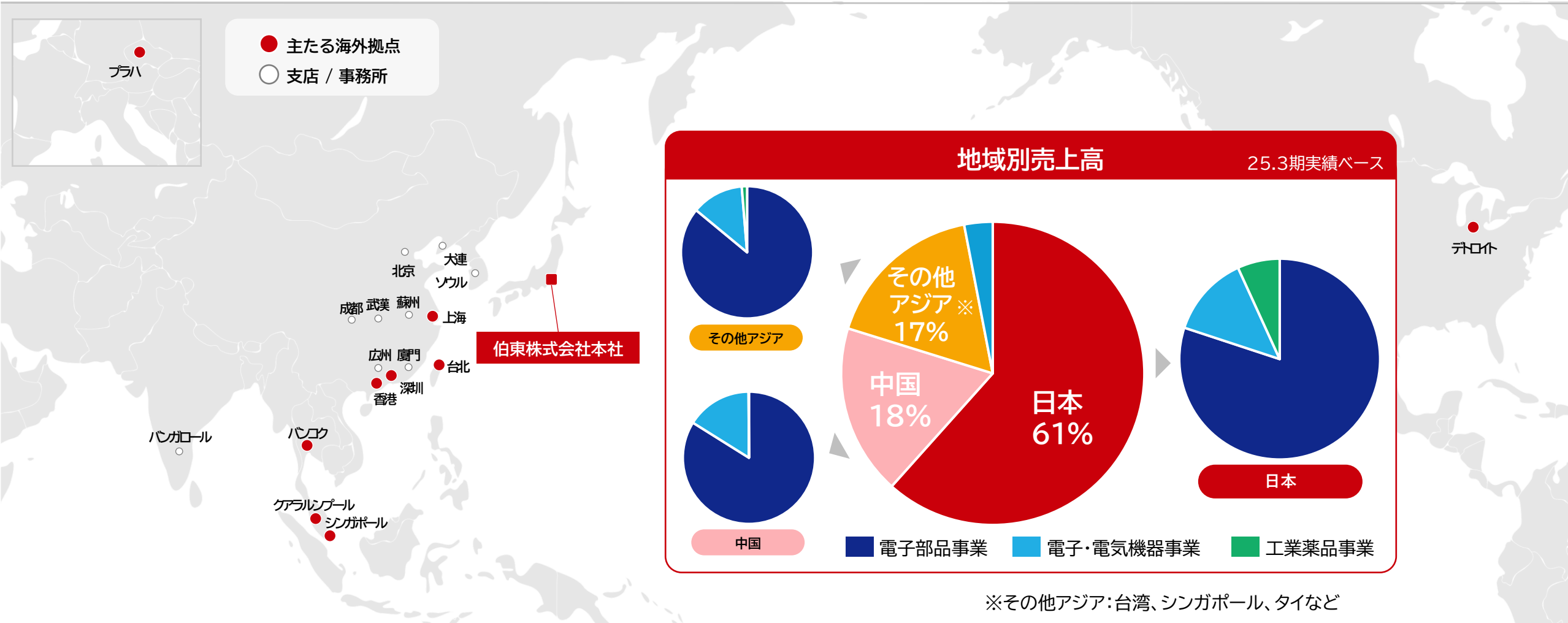
(億円 / %)



※1 26.3期から工業薬品事業からセグメント名称変更
 ※2 その他事業: 太陽光発電事業

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



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、主にエレクトロニクス事業が計画達成を牽引

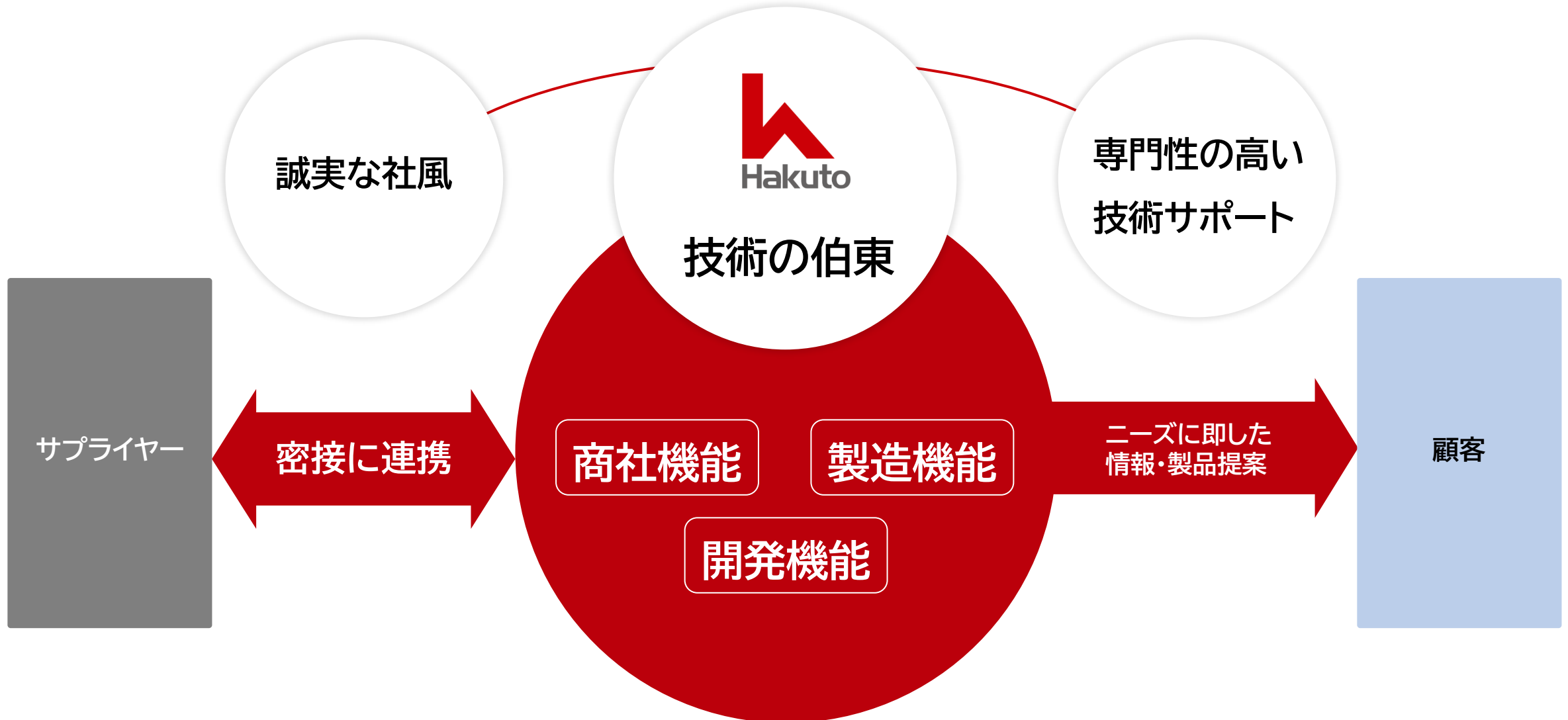
Part. 2

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



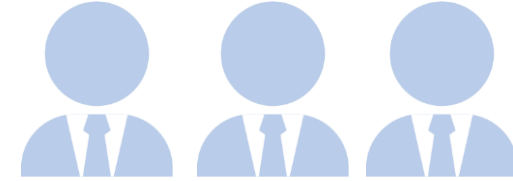
誠実な社風

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

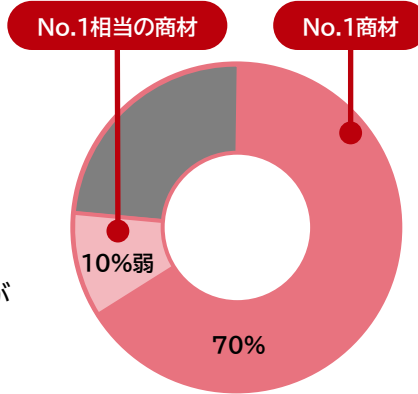
- サプライヤーと製品を深く理解し関係性を築いていく
当社のスタイルが、サプライヤー側から見て信頼できる
“誠実”なパートナーとの印象に
- こうした信頼は顧客への提案時にも
サプライヤーの協力・連携という形で有効

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

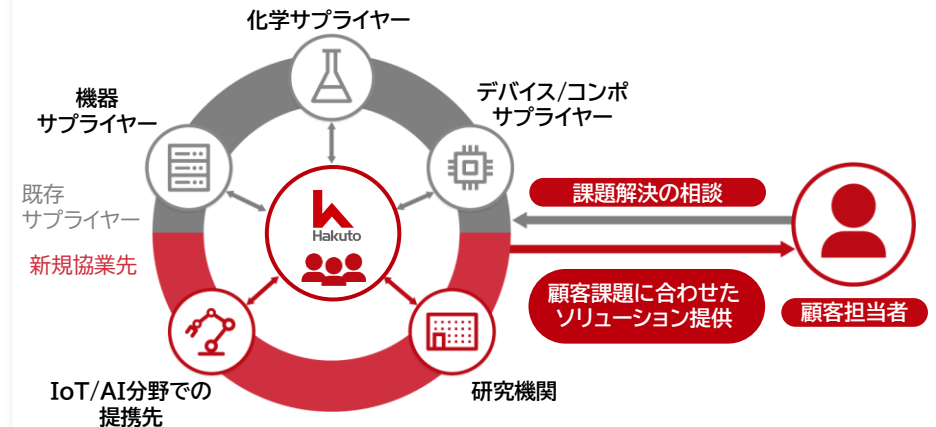
※24.3期実績ベース



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 35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・運用支援・
修理・メンテナンス

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

13
拠点

※ ファイファークユーム社：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

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

半導体市場と見通し



半導体市場の動向

引き続きAI関連投資が成長をけん引。AI関連以外の回復が鍵

二極化が進む

AI需要を見越したデータセンター投資が成長をけん引。一方、自動車用途などAI関連以外の領域は低調で、用途による二極化が進む

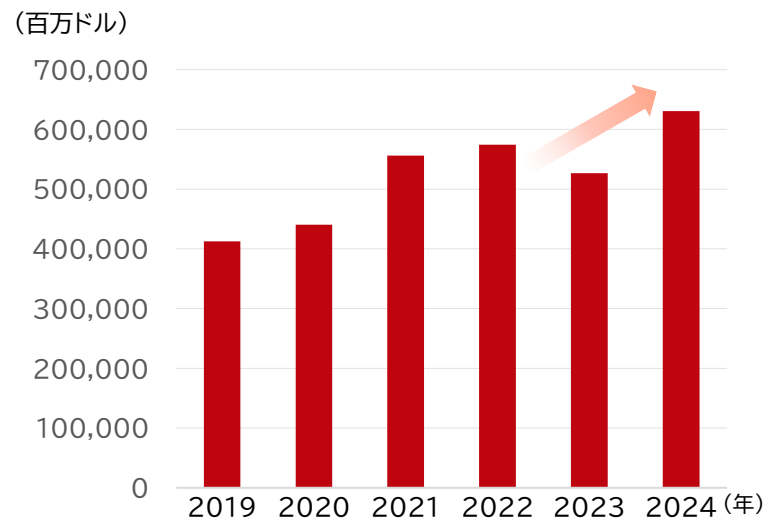
設備投資は再び増加へ

AIサーバー以外の需要が鈍く、投資は一服感も、2025年後半からの回復期待やAI関連の旺盛な需要から再び増加傾向へ

不安定な動き

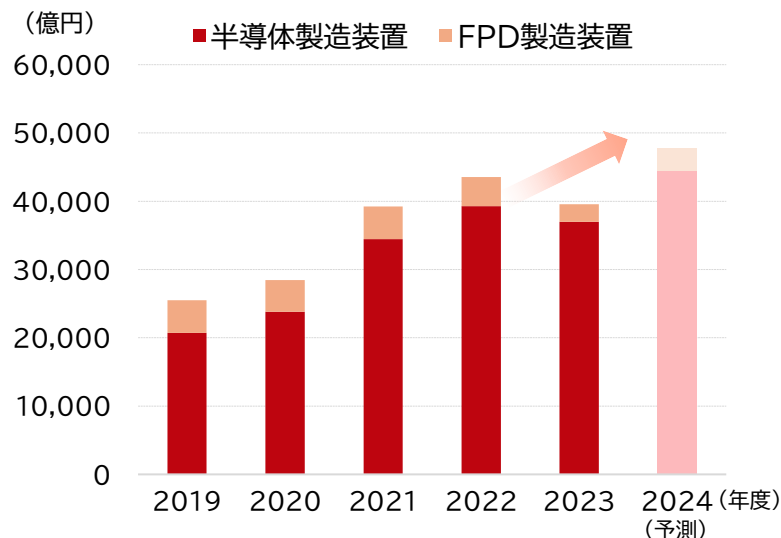
米国トランプ政権による関税政策の不透明感を背景に、不安定な動きが続く

世界半導体市場規模



出所:世界半導体市場統計(WSTS)

日本製半導体/FPD製造装置販売高



出所:半導体・FPD製造装置 需要予測
(一般社団法人日本半導体製造装置協会)

米ドル/円



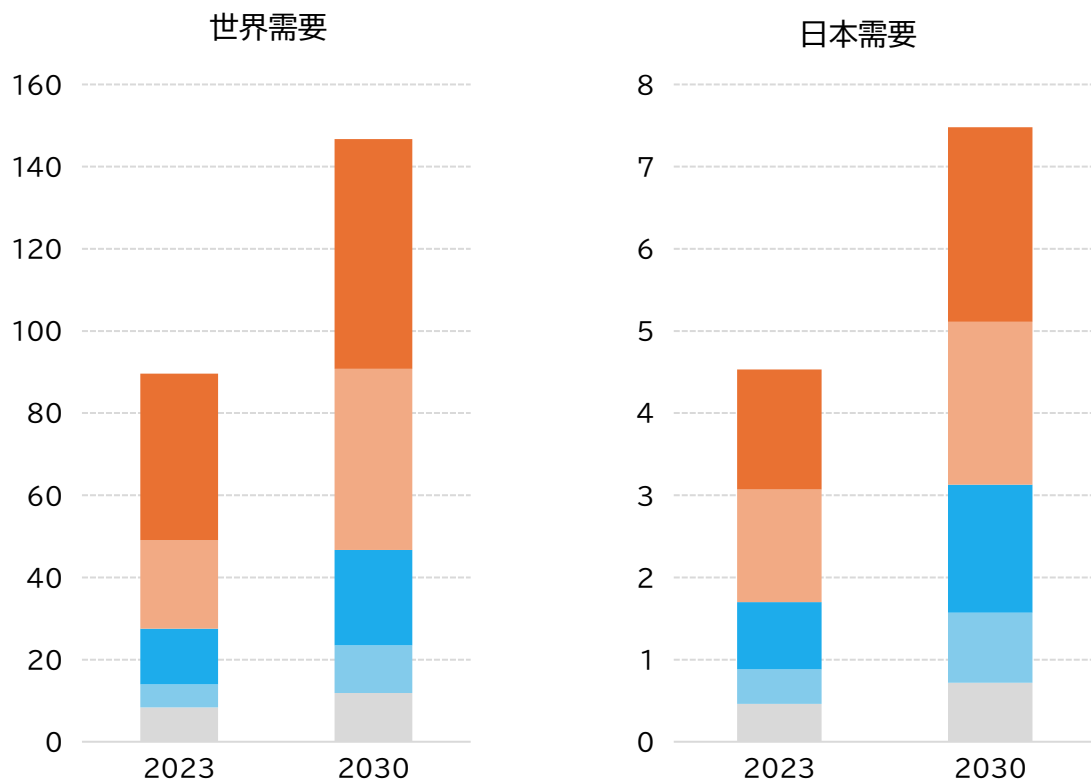
半導体市場の見通し

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	↘	↘

経済産業省:「半導体・デジタル産業戦略の現状と今後」(24.5.31)のデータをもとに当社作成(元データ出所:OMDIA)

米国関税政策と為替変動への対策

米国関税政策の直接的影響は軽微。為替は1円円安で営業利益3,000万円のプラス

米国関税政策と影響

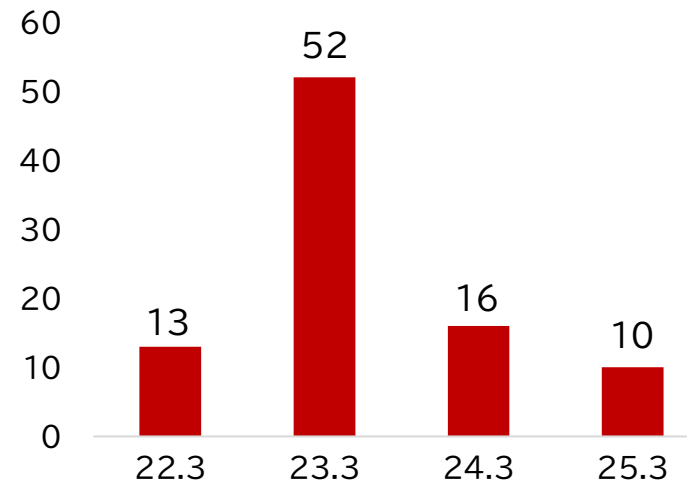
内容	対応
直接的影響 米国納入製品への 関税転嫁	米国への売上比率2%。 顧客への関税転嫁は概ね受け入れられている。 →直接的な影響は軽微
間接的影響 サプライチェーンの混乱、景気の減退による市況の悪化(自動車・民生機器)	サプライチェーンや生産拠点の変更が生じた場合は、迅速かつ適切に対応。 景気後退による市況の悪化に備え、在庫管理を強化。

為替変動

為替影響額(営業利益)

1円円安になった場合の影響額 ※

(億円)



売上高
+約5億円

営業利益
+約3,000万円

※24.3期及び25.3期の実績をもとにした当社分析による

● 為替変動リスクへの対応策

現在、為替予約や通貨オプション取引等によるリスクヘッジ策を実施。中長期的には、為替変動による利益影響予測のシステム化対応、及び商流や取引条件の見直し等のリスク低減策を検討。

- 1 足元の半導体需要はAI関連とそれ以外の用途で差
- 2 半導体は中長期的には成長市場、当社への追い風が続く
- 3 米国関税政策の影響は直接的には軽微も、
間接的には幅広い業界で中期的にマイナス影響が懸念される

Part.4 Medium-term management plan

新中期経営計画「Hakuto2028」



新中計のキーワード



外部環境の変化

半導体需要の継続・拡大と環境&エネルギーへの更なる意識の高まりで、環境変化のスピードが加速

機会

半導体は引き続き高い成長率を維持(CAGR 7%~)
用途:車載・産機・各種インフラ等

国内の半導体製造設備の投資に、
引き続き高い期待感

代替エネルギー・環境対策(水・空気)領域で
新たなビジネス機会創出

リスク

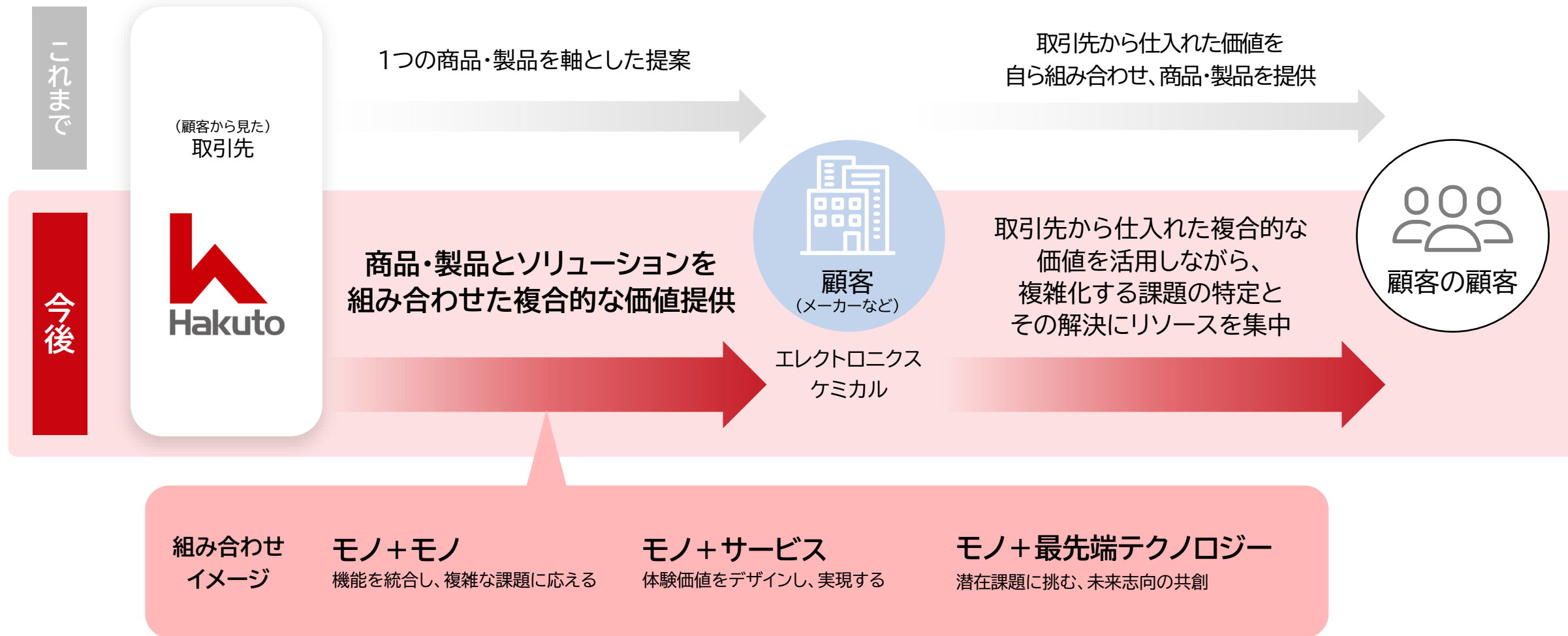
技術の進化による新たな競合の出現

既存技術や価値のコモディティ化、陳腐化の進行

- 半導体業界で求められる商社の役割・機能が変化。
その存在意義が改めて問われる

顧客を取り巻く環境変化と当社の役割

より複雑化した課題解決に直面する顧客は、取引先に対してより複合的な価値提供を求める



ビジョン:2030年に目指す姿

当社ならではの提供価値を追求し、顧客から代えがたいイネーブラーとして揺るぎない信頼を確立

社是

不変の理念

われわれは、
社業の正しい営みを通し、
国内産業ならびに
国際貿易の発展に寄与し、
併せて人類社会の
平和と幸福に
貢献せんとするものである。

Shared Value

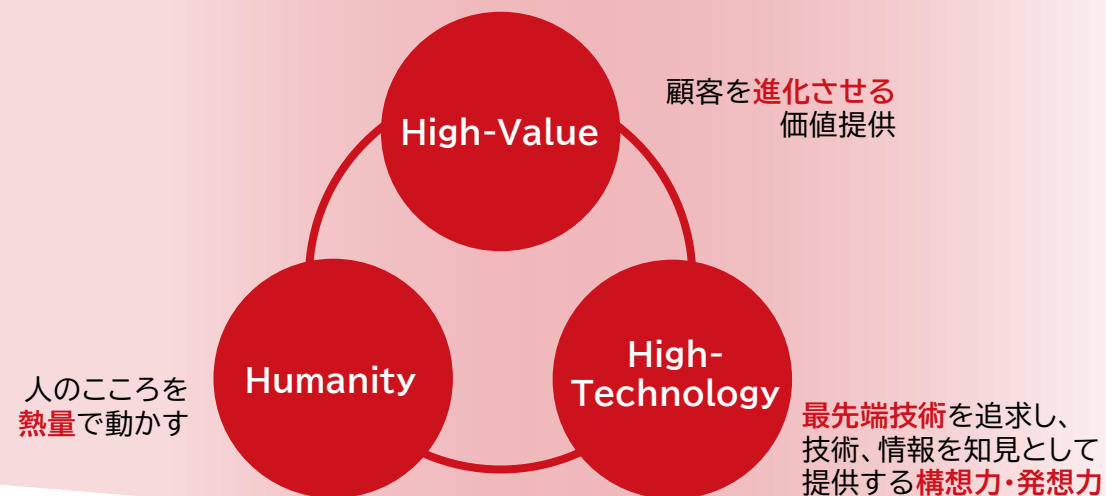
ビジョン実現に向けて
組織・社員が大事にする価値観

逆算思考

思いやる、
高め合う“つなぐ”を
リードする

ビジョン

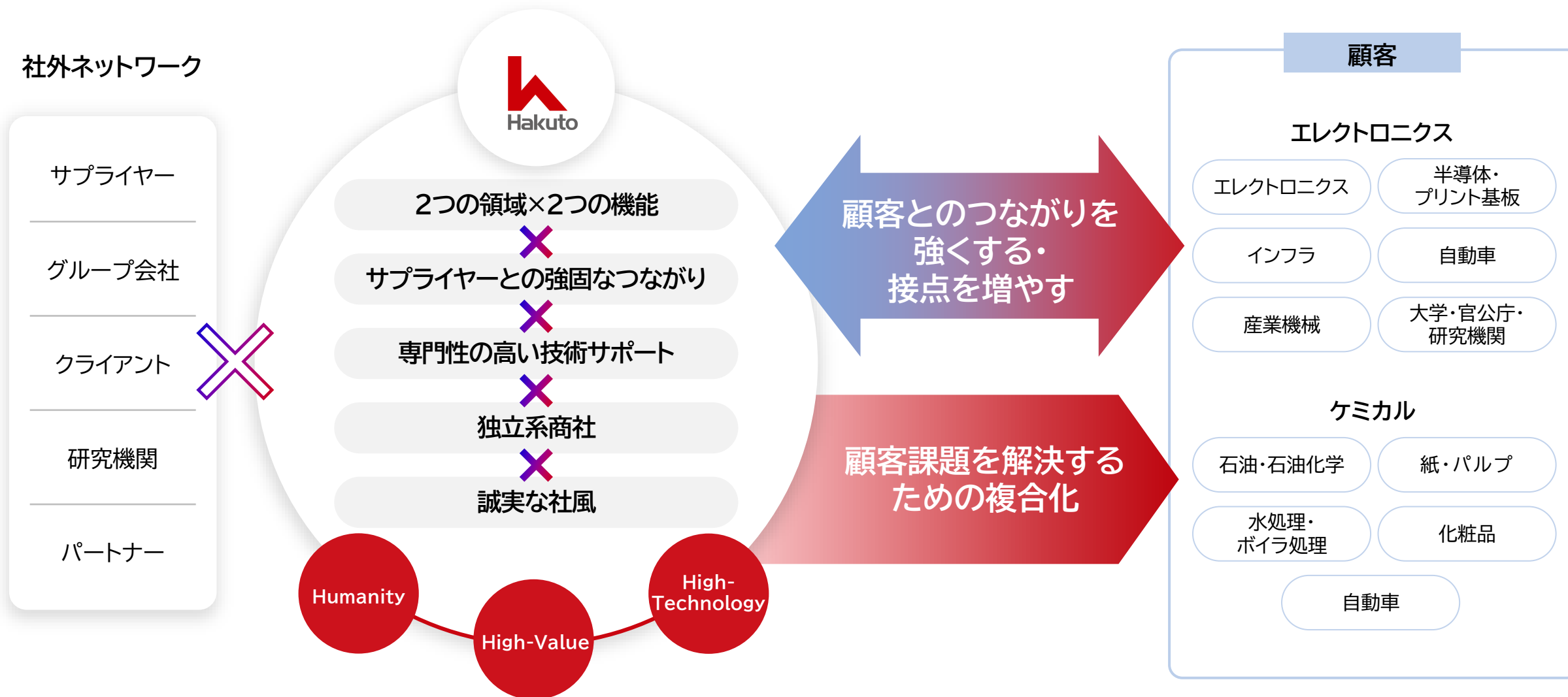
2030年に目指す姿

伯東は、顧客の進化を加速させる
イネーブラーとしてかけがえのない存在になる

顧客の進化を加速させるイネーブラー

顧客とのつながりを深化させ、ニーズを深掘りしながら社内外の垣根を超えて複合的に価値提供

社外ネットワーク



ハイブリッド企業へ

2つの領域と2つの機能をハイブリット化し、価値の複合化を推進

エレクトロニクス領域

メーカー機能

電子部品事業
電子・電気機器事業

商社機能



ケミカル領域

商社機能

ケミカル事業

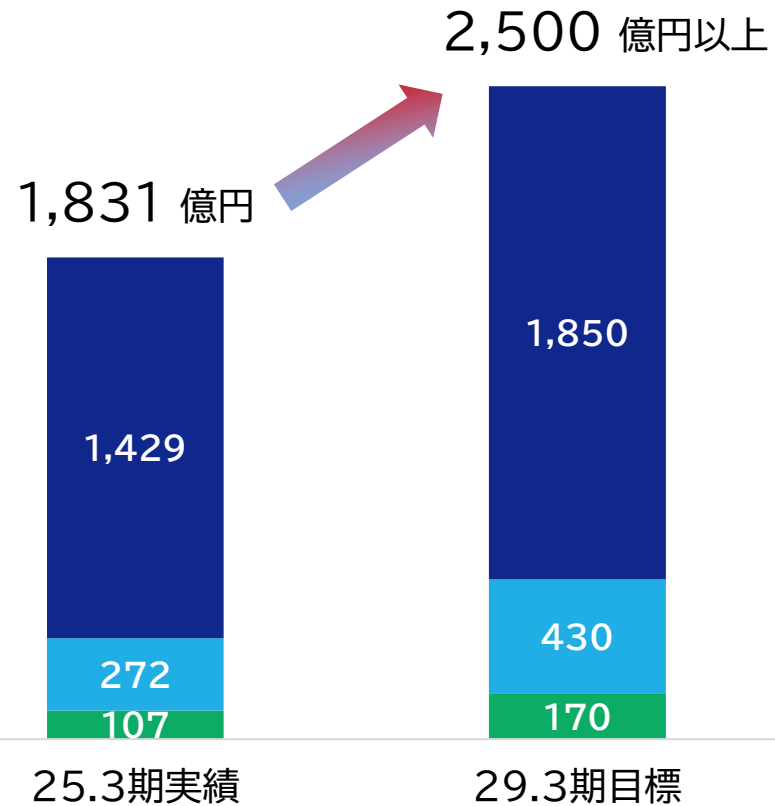
メーカー機能

経営目標

提供価値の高度化と複合化により、成長性と収益性を高めていく

売上高

電子部品事業 電子・電気機器事業 ケミカル事業



2025年3月期 実績

2029年3月期 目標

営業利益率	3.8% (為替影響除く)	4.0%以上 (為替影響除く)
ROE	7.8%	10%以上
株主還元	総還元性向 95%	配当性向 65~75% 加えて下限值DOE 5% (※)
成長施策の 粗利益貢献率	—	30%

※ DOE=純資産配当率

基本方針と3つの戦略

基本方針

顧客優位で価値の向上に取り組む

事業戦略

価値の複合化と新規創出

基盤強化戦略

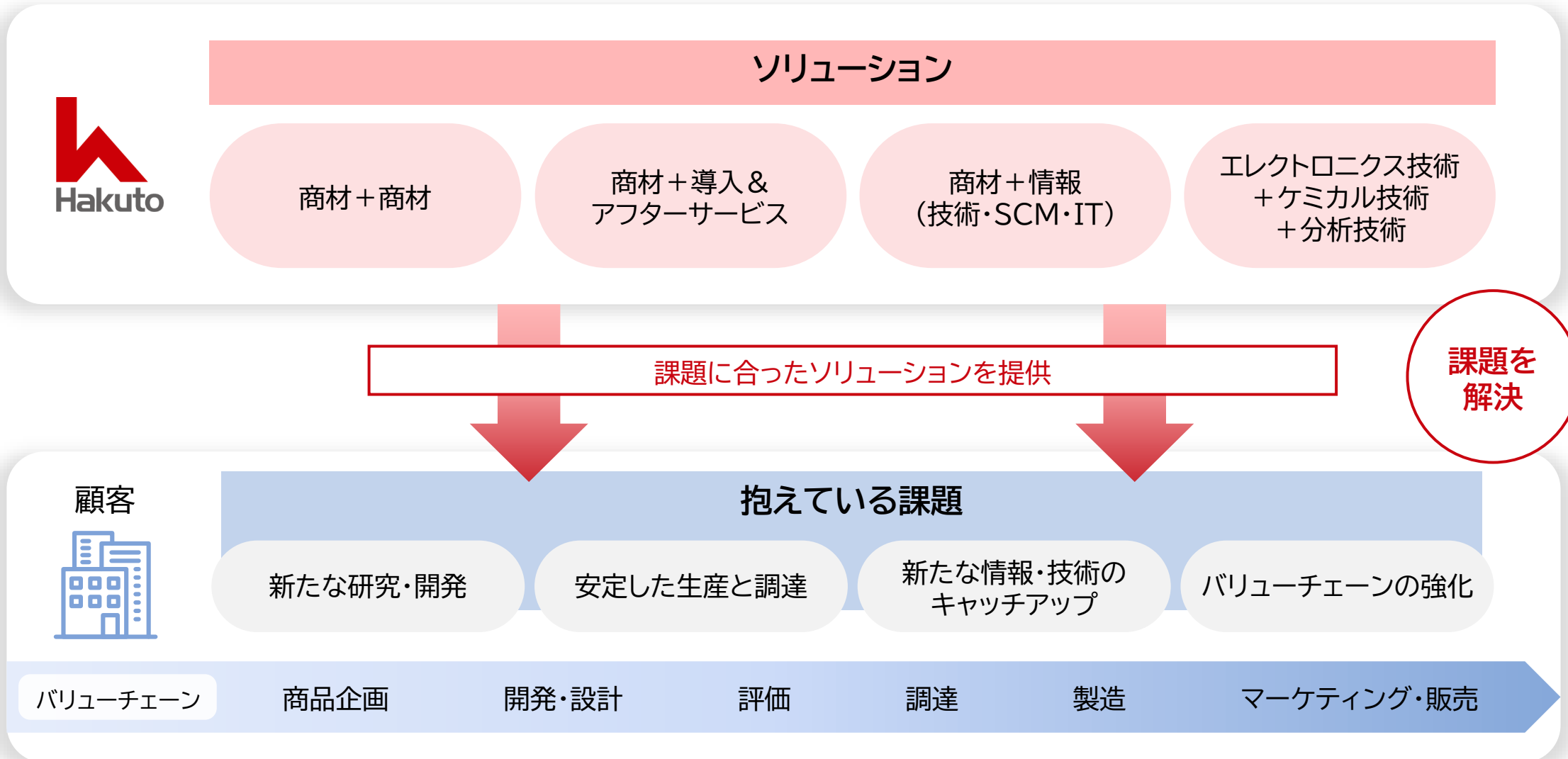
事業戦略を加速する
人材確保とDX投資

財務・資本戦略

積極的な成長投資と
安定的な株主還元の両立

顧客課題に応じたソリューションの複合化

商材・サービス・技術を柔軟に組み合わせ、顧客の商品開発やバリューチェーン強化に貢献



顧客課題に応じたソリューションの複合化

商材+導入&アフターサービス

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

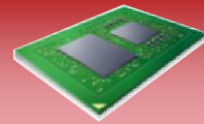
成膜~回路形成

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

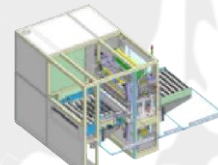
累計販売台数

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
2流体ジェットクリーナー	EFEM対応マテハン

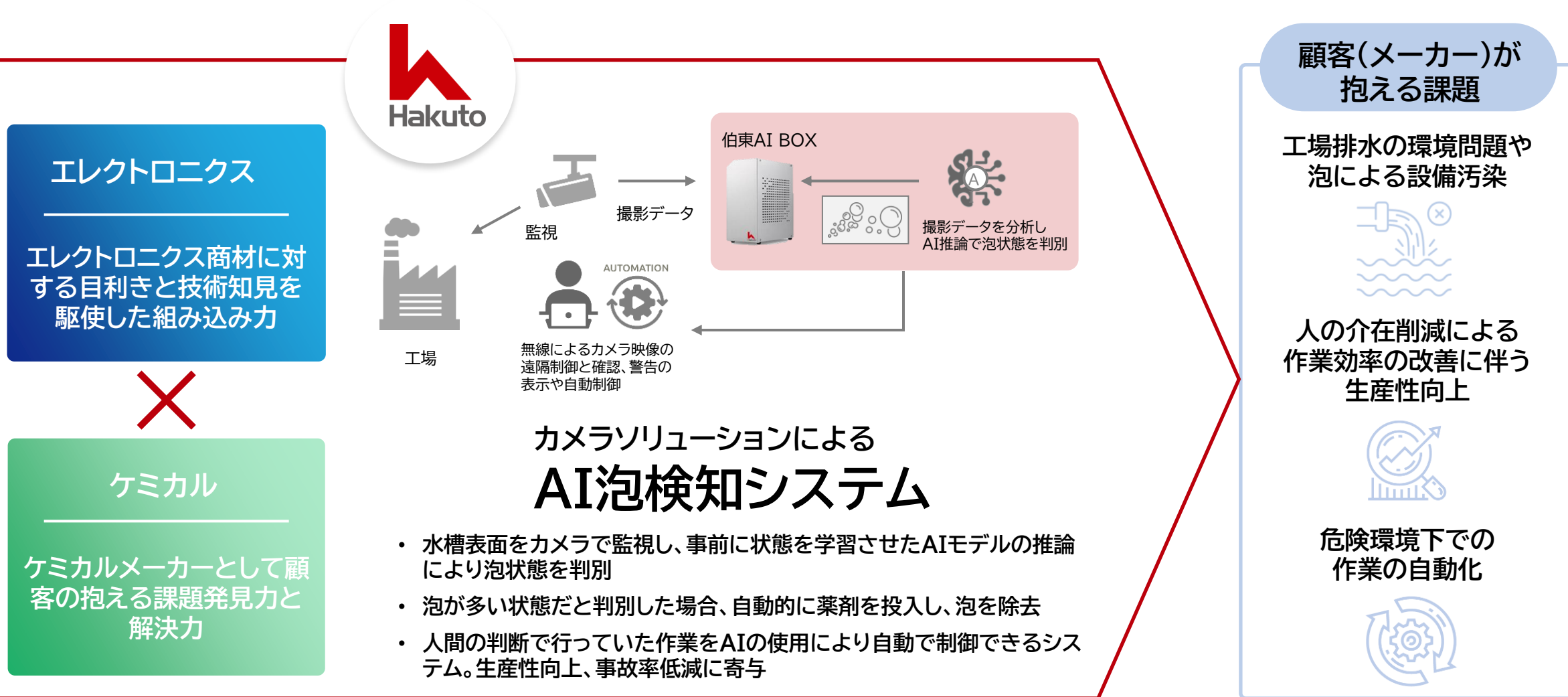
装置+αの提案

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アップ+αの製品群で
顧客単価の向上と新規顧客獲得を狙う海外企業への
拡販を強化

顧客課題に応じたソリューションの複合化

エレクトロニクス技術 + ケミカル技術 + 分析技術

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



全社横断組織で加速する新規事業の創出とスケール化

事業開発に特化した専任組織を新設、創発を促す

現状

2025年4月～

事業セグメント		新規領域
電子部品事業	デバイス	IoT&AIソリューション
	コンポーネント	- 自動認識ソリューション - オフィスソリューション - エネルギーソリューション
電子・電気機器事業		医療ソリューション
ケミカル事業		自社ブランド化粧品「TAEKO」

- 事業部門それぞれに新規事業を立ち上げ、リソースを投入
- ノウハウの共有に課題

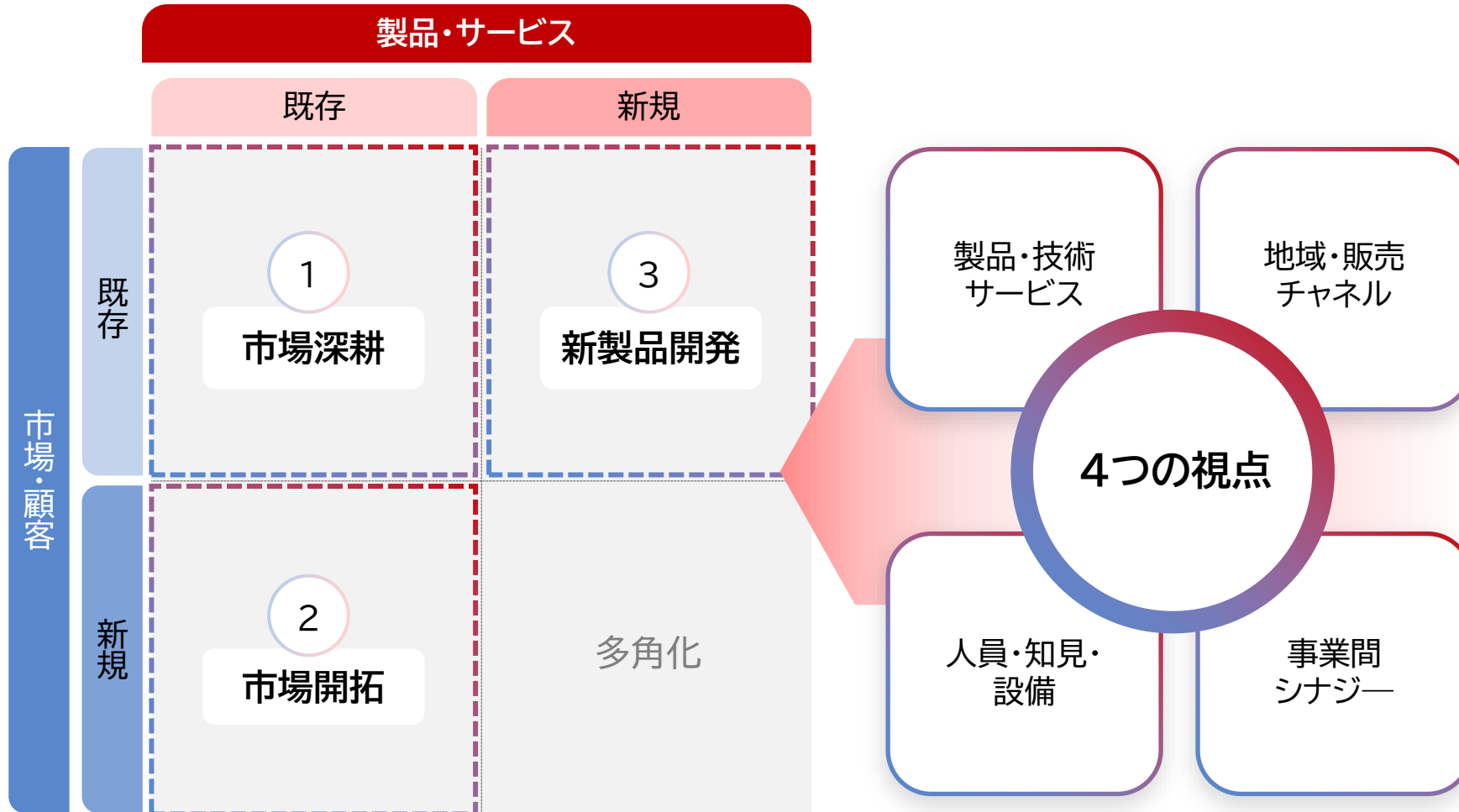


- 新規事業の開発に特化した「ビジネスインキュベーションセンター」を新設。各事業部門から人材が異動し、常駐人員として活動(約40名)
- 事業のR&Dを担う組織としての位置づけ。全社視点で事業開発、ソリューション開発を推進。相互にノウハウを共有しながら創発を促し、新たなソリューションの開発にもつなげる

M&A・資本提携による新たな価値の獲得

注力事業の補完・周辺領域、かつ現有資産の活用やシナジー効果の発現が期待できる先を優先

ターゲット領域



M&A実績

受託分析サービスの
クリアライズを
完全子会社化
クリアライズ

株式取得日	2024年9月
事業内容	総合的な受託分析サービスを提供。化学分析、物性分析、構造分析、環境分析など
取得目的	現有事業に属さない新規事業の獲得/既存事業とのシナジー発揮
シナジーイメージ	・伯東の取引先企業に対する受託分析事業のクロスセル提案 ・水処理装置の販売(とくに海外)

M&A・資本提携による新たな価値の獲得

水問題を抱えるインドに排水処理ビジネスを本格展開

インドが抱える“水”に関わる社会課題

- ・ 水不足、工業排水による水質汚染問題が深刻
- ・ とくに北インド(デリー、グルガオン)では、排水を100%排出してはいけないZLD(Zero Liquid Discharge)規制の強化と水不足による排水リサイクルの需要が高い。一方でローカルの排水処理装置は設計・性能・品質が低く、装置導入後のトラブルも多い

インド



リサイクル水は工場内の散水や用水等で使用



当社がインドでの独占販売権を有するROCK ENGINEERING社の排水処理装置、当社独自の排水処理用薬剤及び装置、クリアライズ社の廃水処理システムを組み合わせ、顧客課題に応じた最適なソリューションをトータルに提供



タイに本社・工場を持つメーカー、ROCK ENGINEERING社「MVR蒸留濃縮装置」



廃水処理システム「Eleca」



伯東独自の排水処理用薬剤「ハクトロン」は汚染水の一次処理に使用することで、蒸留装置の運用効率が向上(写真左から処理前、処理後)



RO膜装置を蒸留装置などの二次処理として利用し、ZLD・排水リサイクルを達成

イネーブラーを体現する人材の確保と育成

継続的・安定的にイネーブラー人材を確保、育成する仕組みづくりを推進

求める人材を再定義する

多様な人材がいきいきと
活躍できる環境をつくる

ビジョンの実現と変革への
機運を高める

多様かつ
これまでにない
人材を獲得

- イネーブラーを体現する人材の要件の再定義と、それに基づく採用活動の展開
- エンジニア / DX人材といった高度専門人材へのアプローチ強化

理系&エンジニア人材比率

社員
ひとりひとりの
成長支援

- タレントマネジメントシステムを活用した人材ポートフォリオの可視化
- オンライン教育システムの充実をはじめとした学びの最適化と自律的な学びの支援
- Pay for Performanceを実現する制度の運用強化
- 「伯東ウィメンズカレッジ」を通じた女性活躍の支援推進
- エンゲージメントサーベイによるモニタリングと改善活動

1人当たり教育・研修費

オンライン教育システム 利用率

エンゲージメント指数

女性の管理職比率

新たな
組織文化の醸成

- ビジョン&Shared Valueの理解及び共感の促進とチャレンジマインドの醸成
 - ワークショップ&研修
 - Shared Valueアワード
- ビジョン&Shared Value共感度モニタリングと改善活動

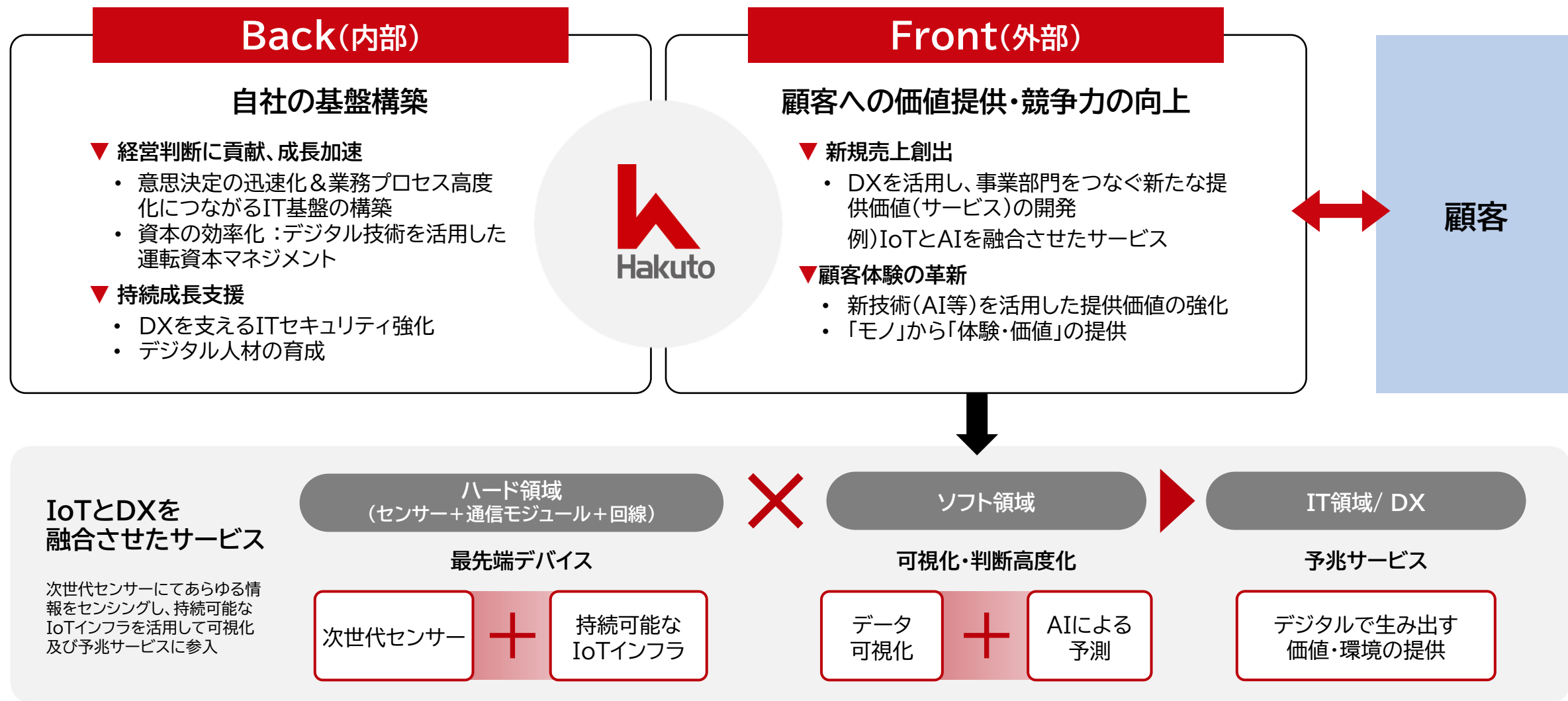
ビジョン&Shared Value浸透度

イネーブラー
人材の輩出

DX関連有資格者数(従業員のうち1割)

効率化と提供価値の向上を両立するDX

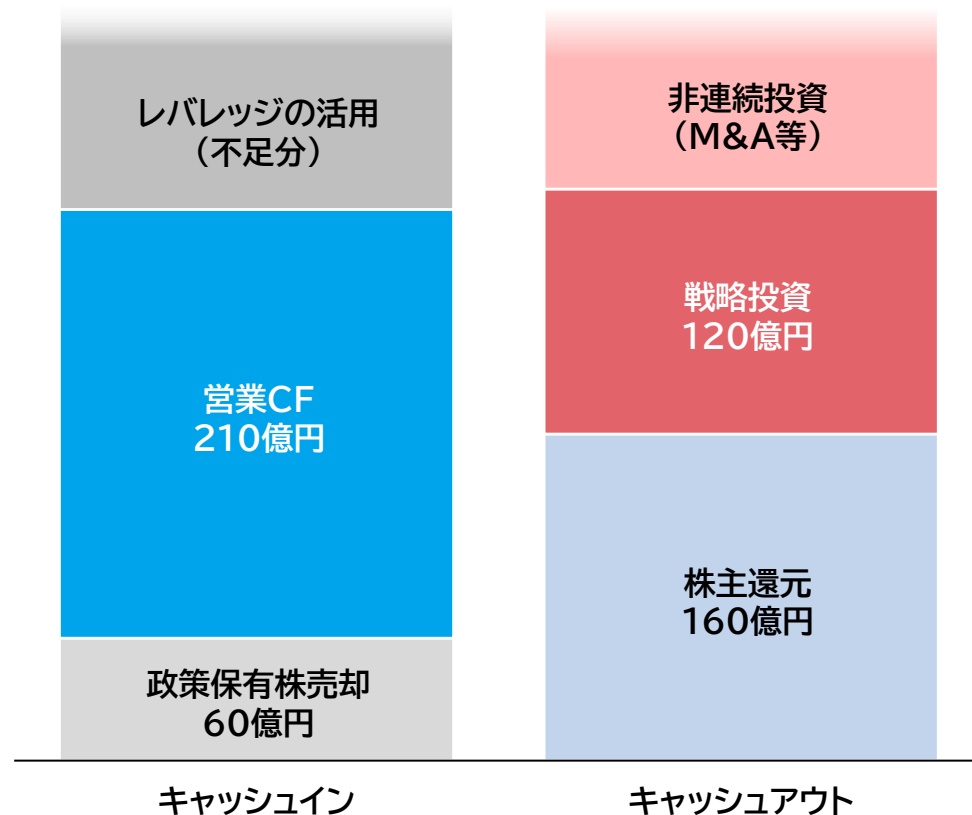
従来の社内基盤構築に加え、デジタルを活用した新たな価値を創出



成長と還元のバランスを重視したキャピタルアロケーション

積極的な成長投資と安定的な株主還元を両立

新中期経営計画 (2025年度~2028年度累計)



● 非連続投資

- M&Aやアライアンスを適宜検討
実行においては有利子負債の調達を想定

● 戦略投資

- 事業開発投資 (半導体・レーザー・エネルギー)
- 工場機能拡張
- 運転資本圧縮、SCM等DX投資

● 株主還元

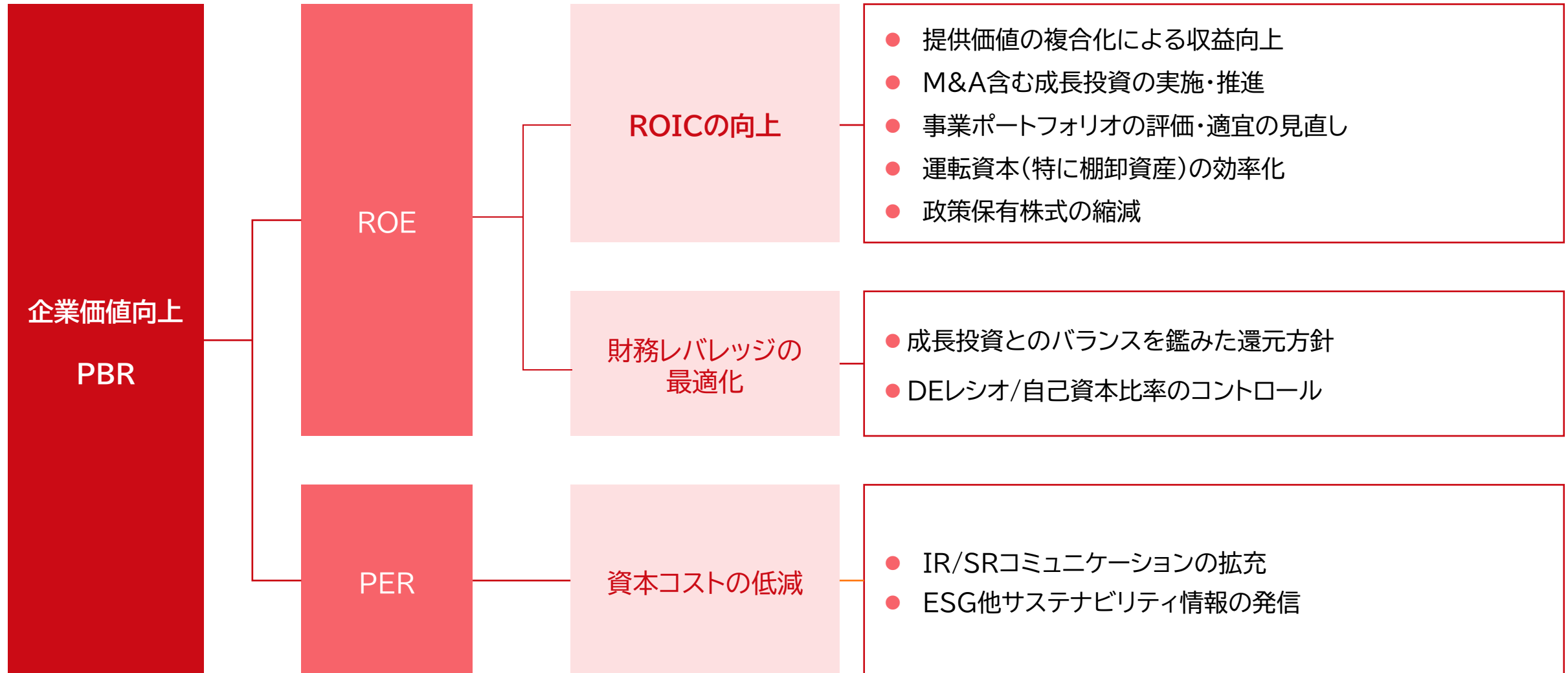
- 安定配当を目指し、配当性向に加え、純資産配当率(DOE)による配当下限値設定を実施
- 自己株式の取得についても、財務状況や株価水準を総合的に判断し、機動的に実施

● 政策保有株式

- 残高を純資産比率で11.2%(25.3期)から2%程度まで縮減

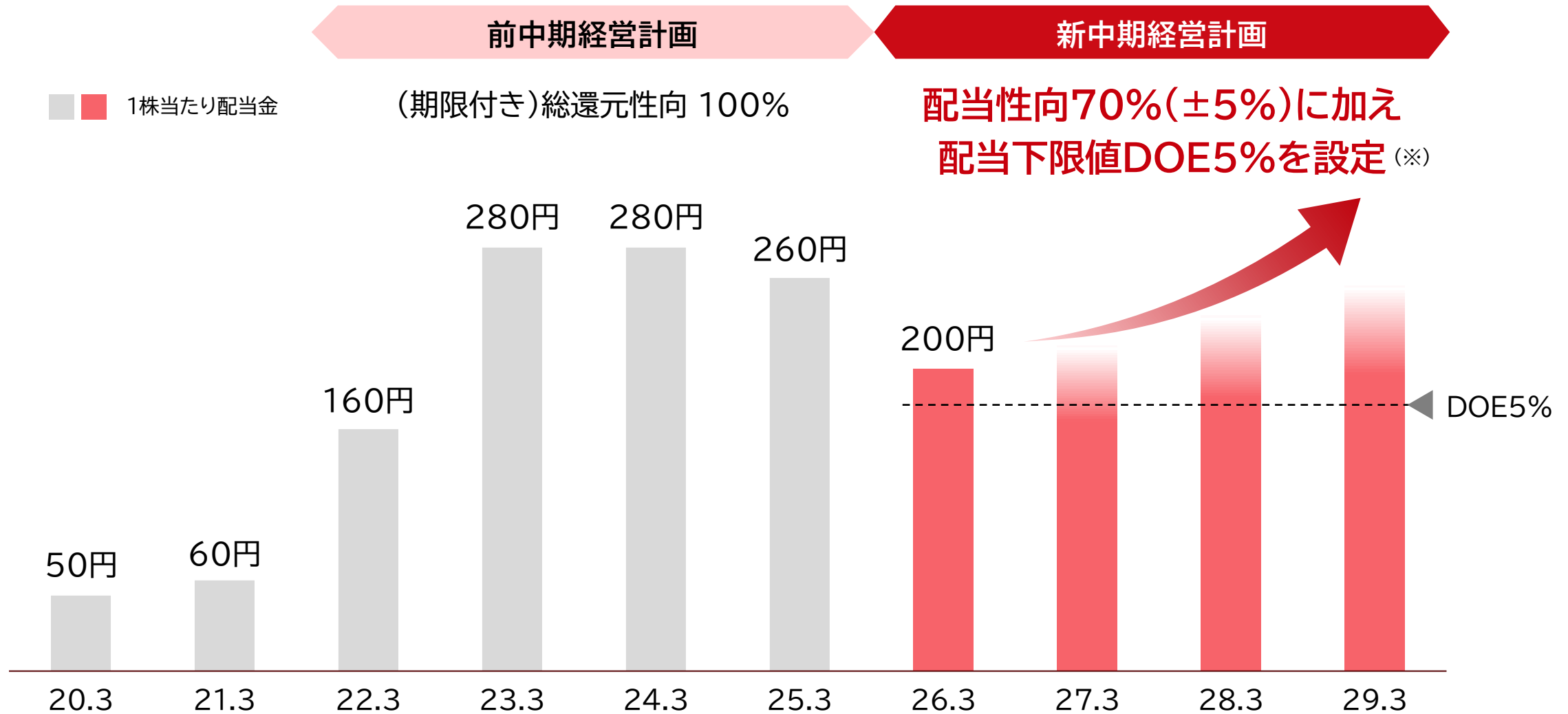
資本コストを意識した経営の推進

当中期経営計画の遂行による収益性と資本効率の向上により企業価値を高める



DOEの導入による安定的な株主還元

安定的な増配を目指し、配当性向70%程度に加え、DOE5%^(※)の配当下限値を設定



※ DOE=純資産配当率

まとめ

- 1 新中計は“イネーブラー”を目指す第一歩
- 2 より複雑化する顧客課題を、提供価値の“複合化”で解決
- 3 DOEの導入による安定配当と積極的な成長投資を両立

APPENDIX

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：1,831億33百万円
単体：1,531億40百万円(2025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：1,318名
単体：723名(2025年3月末現在)



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

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

81.3%

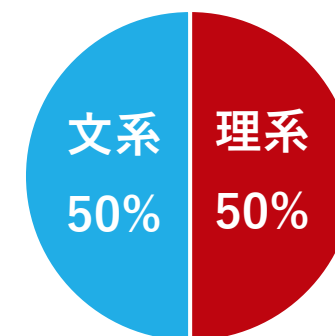
男性社員
育児休暇取得率

64.7%

平均年齢

44歳

文理比



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

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

1,831億円

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。



HakutoTrading
(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

株価推移



東証プライム
証券コード: **7433**

株価 (7/14終値)	3,790円
単元株	100株
最低購入代金 (7/14現在)	379,000円
PBR (7/14現在)	1.09倍
時価総額 (7/14現在)	801億円
配当利回り (2025年度予想配当 / 7/14現在)	5.28%



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



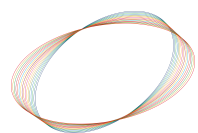
5 社会への貢献活動推進



6 要求事項の順守



事業を通じたSDGsへの取り組み



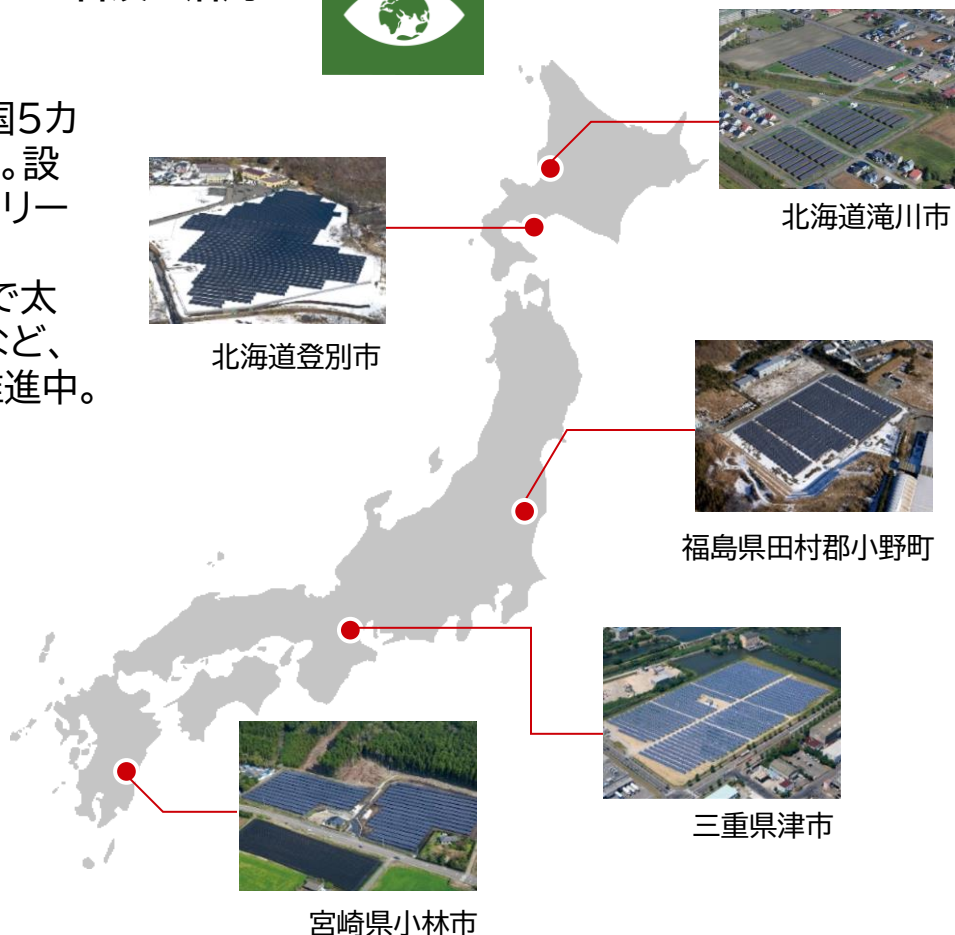
再生可能エネルギーの普及と活用



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。

2024年度

発電所	年間発電量
北海道滝川市	180万kWh
北海道登別市	220万kWh
福島県小野町	231万kWh
三重県津市	250万kWh
宮崎県宮崎市	198万kWh
合計	1,079万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。

当社では、温室効果ガス(CO2)の削減について基準年を2022年とし、2030年に50%の削減、2050年にはカーボンニュートラルの達成することを目標としております。

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」

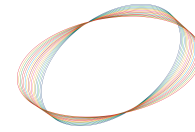


当社は、ダイバーシティ&インクルージョン推進のため、働き方改革の取り組みや、新卒留学生など外国人採用を積極的に行っております。

2024年度には「伯東ウィメンズカレッジ」を開講し、女性社員の職域拡大・キャリア開発・管理職登用を体系的に支援しています。ウィメンズカレッジでは、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します。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。

今後もこれらの取り組みをさらに拡充し、多様な人材が各々の強みや持ち味を発揮し、組織の革新力に直結する状態を目指します。

	24年度	30年度
男女賃金格差	71% 	80%
女性管理職比率	9.8% 	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/>



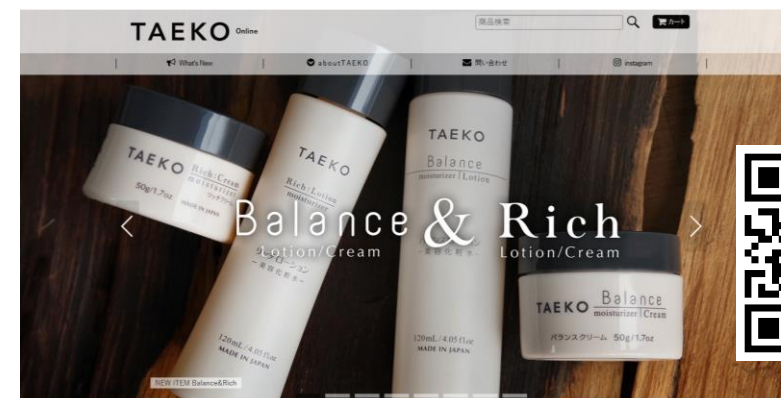
サステナビリティ

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



「TAEKO」

ECサイト <https://www.taeko.shop>



ブランドサイト <https://taeko.co/>



本資料にて記載されているデータ及び将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により変化する可能性があります。従いまして、本資料は記載された目標・予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。

IRに関するお問合せ先
経営企画部 Tel.03-3225-8931