



2026年3月期第2四半期 決算説明会

伯東株式会社
2025年11月13日

Section

1

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算

Section

2

中期経営計画「Hakuto 2028」の進捗

Section

3

質疑応答



2026年3月期
第2四半期（中間期）決算

連結業績概要

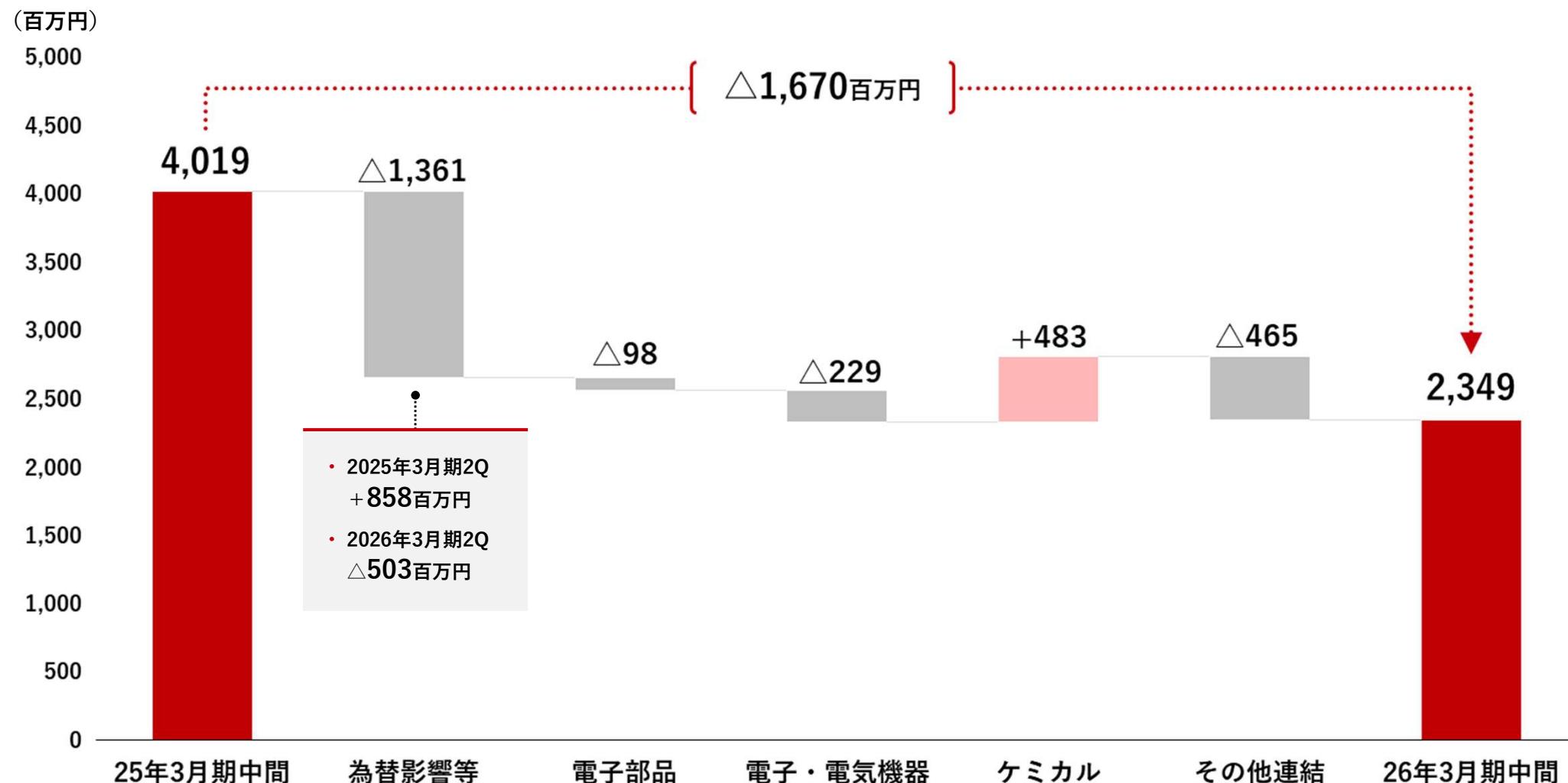
- 車載関連分野における顧客の在庫調整による販売減少、為替変動の影響による売上総利益率の低下、太陽光発電事業における修繕費や新規連結子会社に係るのれん償却費の発生等により、前年同期比では減収・減益となるが、利益面では期初の計画値を上回る

(百万円)	2025年3月期 第2四半期(中間期)	2026年3月期 第2四半期(中間期)	前年同期比		
			増減額	増減率	
売上高	89,751	83,763	△ 5,987	△6.7%	<ul style="list-style-type: none"> 車載関連分野の半導体デバイスの販売減少等により減収
売上総利益	13,440	12,229	△ 1,211	△9.0%	<ul style="list-style-type: none"> 為替影響による売上総利益率低下 前年中間 15.0% ⇒ 当中間 14.6%
営業利益	4,019	2,349	△ 1,670	△41.5%	<ul style="list-style-type: none"> 売上総利益の減少と販管費の増加 (前年中間期末取得の新規連結子会社に係るのれん償却費等)
経常利益	3,825	2,325	△ 1,499	△39.2%	<ul style="list-style-type: none"> 為替差損：前年中間は5.4億円、 当中間は2.5億円を計上
中間純利益	2,578	2,008	△ 569	△22.1%	<ul style="list-style-type: none"> 政策保有株式の売却により投資有価証券売却益6.1億円を計上
EPS※	137.05	106.7	△ 30.35	-	

※ EPS : 1株当たり当期純利益

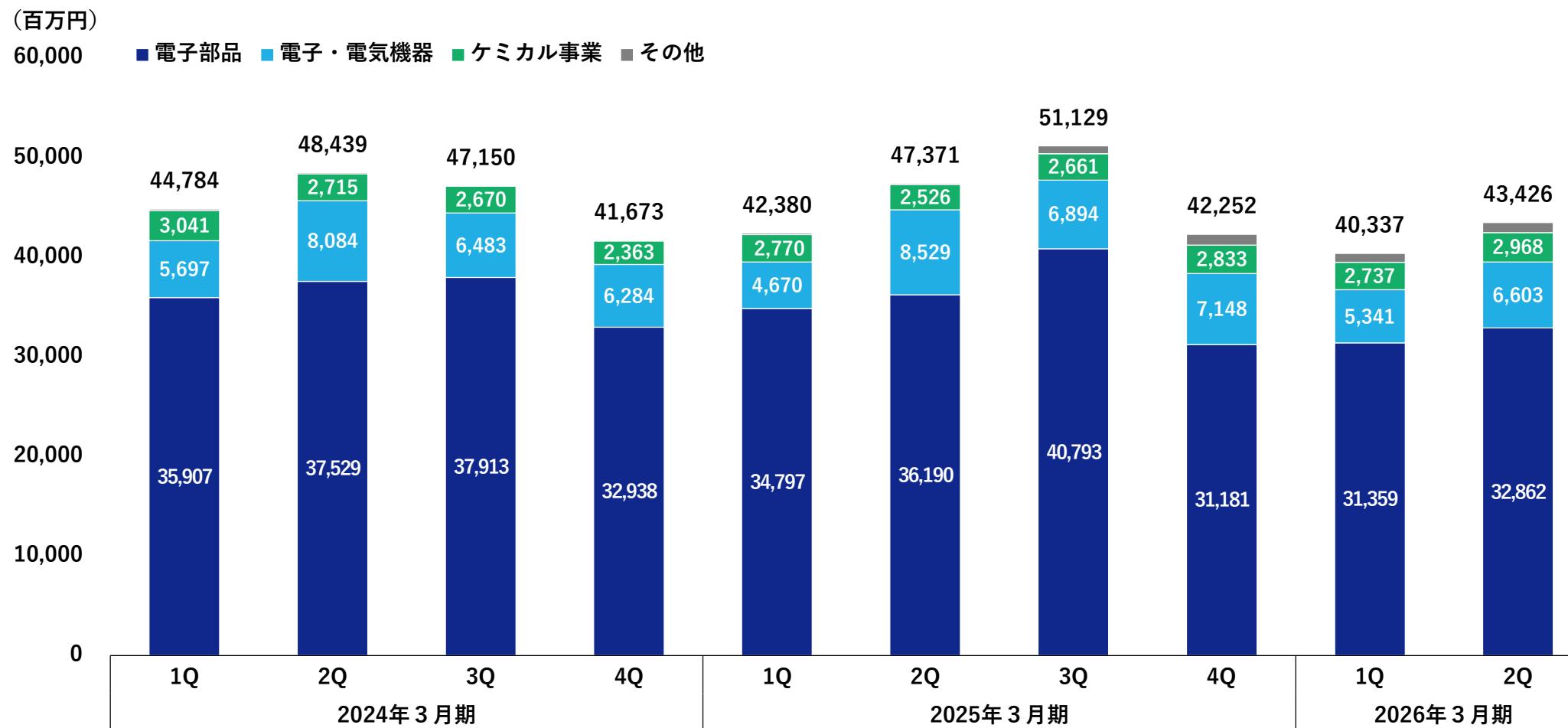
連結営業利益の増減要因（中間）

- 前年中間は為替変動(円安)による利益影響が8.6億円のプラス、当中間は円高により5億円のマイナス
- エレクトロニクス関連は前年同期比で減益、ケミカルは化粧品の回復により増益
- その他連結は太陽光発電事業の修繕費や新規連結子会社ののれん償却費等によりマイナス



連結売上高の四半期推移

- 電子部品：車載向け半導体デバイスは25/3期3Qの一括販売以降、顧客の在庫調整が継続
生成AI関連(サーバー、インフラ)やOA機器分野は堅調持続
- 電子・電気機器：真空関連機器は堅調推移、前年度好調のパワーデバイス向け関連機器は顧客の設備投資抑制により販売が減少
- ケミカル：化粧品原料の販売は回復傾向が続く、紙・パルプ向け工程添加剤は販売が減少



セグメント別業績

- 電子部品は顧客の在庫調整や為替変動、電子・電気機器も設備投資抑制により、それぞれ減収・減益
- その他は新規連結子会社の加入により増収、太陽光発電事業の修繕費やのれん償却費等により損失計上

(百万円)	2025年3月期 第2四半期(中間期)	2026年3月期 第2四半期(中間期)	前年同期比		
			増減額	増減率	
電子部品	売上高	70,987	64,221	△ 6,766	△9.5%
	セグメント利益	3,174	1,273	△ 1,900	△59.9%
電子・電気機器	売上高	13,199	11,944	△ 1,254	△9.5%
	セグメント利益	1,318	1,073	△ 245	△18.6%
ケミカル	売上高	5,295	5,705	+410	+7.7%
	セグメント利益	△ 113	340	+454	-
その他	売上高	479	2,094	+1,614	+336.8%
	セグメント利益	△ 30	△ 502	△ 472	-
合計	売上高	89,961	83,965	△ 5,995	△6.7%
	セグメント利益	4,349	2,185	△ 2,164	△49.8%

2026年3月期より、工業薬品事業はケミカル事業に名称を変更

※売上高はセグメント間内部取引消去前（同一セグメント内取引は相殺済）の金額

電子部品

- 車載向け半導体デバイスの販売減少や為替影響等により減収・減益

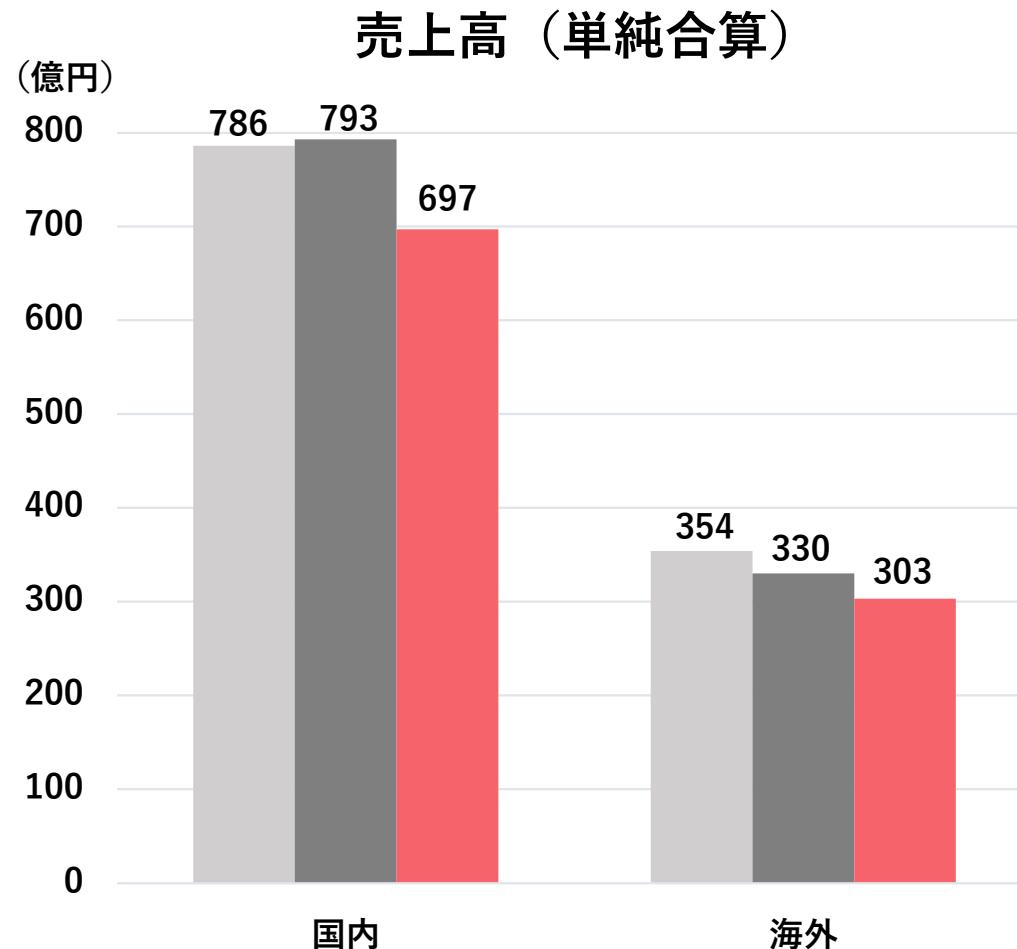
電子・電気機器

- 顧客の設備投資抑制によりP C B 関連や半導体関連機器の販売が減少し、減収・減益

ケミカル

- 紙・パルプ向け販売減少も化粧品原料の販売回復により、増収・利益計上

伯東グループ業績内訳

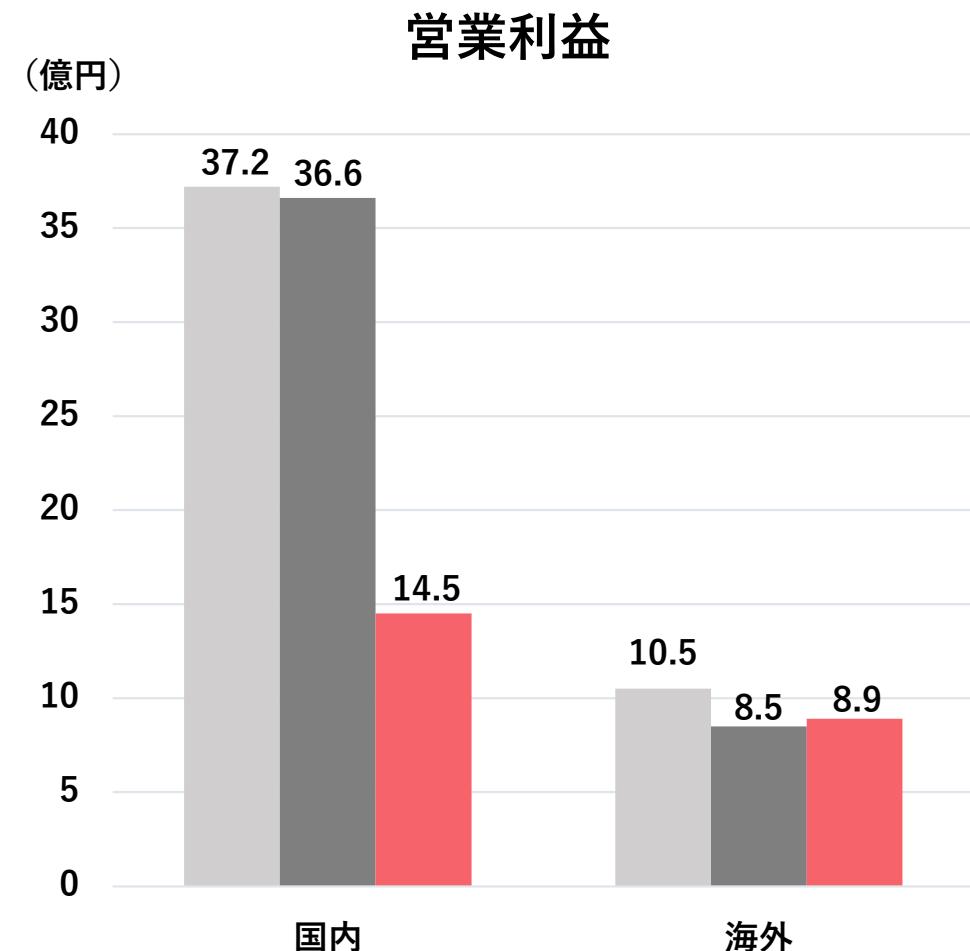


国内（伯東+連結子会社3社）

伯東、モルデック、HAL、クリアライズ

海外（連結子会社9社）：

伯東香港、上海、台湾、シンガポール、タイランド、他4社



■ 24/3期 2Q実績 ■ 25/3期 2Q実績 ■ 26/3期 2Q実績

連結貸借対照表

- 現預金と棚卸資産の増加等により、総資産は36億円の増加
- 仕入債務と有利子負債の増加等により、総負債は28億円の増加
- その他有価証券評価差額金と為替換算調整勘定の増加等により、純資産は7.7億円の増加

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 第2四半期(中間期)	増減額	
総資産	130,376	133,994	+3,618	
現預金	14,929	17,885	+2,956	・連結CF参照
売上債権	45,795	43,960	△ 1,835	・売上の減少に伴う減少
棚卸資産	44,484	47,072	+2,588	・契約に基づく商品仕入による増加
投資有価証券	8,333	9,124	+791	・保有株式の株価上昇による増加
総負債	64,829	67,676	+2,847	
仕入債務	17,571	19,829	+2,258	
有利子負債	35,282	36,481	+1,199	・長期借入金の返済と短期借入金の増加
純資産	65,546	66,318	+772	
自己資本比率	50.3%	49.5%	-	・株主配当による利益剰余金の減少 ・保有株式の株価上昇によるその他有価証券評価差額金の増加

キャッシュ・フロー計算書

- 売上債権の減少や仕入債務の増加等により、営業キャッシュ・フローは39億円の収入
- 投資有価証券の売却等により、投資キャッシュ・フローは1.5億円の収入
- 配当金の支払い等により、財務キャッシュ・フローは14億円の支出

(百万円)	2025年3月期 第2四半期(中間期)	2026年3月期 第2四半期(中間期)	増減額
営業キャッシュ・フロー	211	3,875	+3,664
投資キャッシュ・フロー	△ 4,402	151	+4,553
財務キャッシュ・フロー	4,555	△ 1,431	△ 5,986
換算差額	△ 374	360	+734
現金・現金同等物の増減額	△ 9	2,956	+2,965
現金・現金同等物の期末残高	15,559	17,885	+2,326

営業キャッシュ・フローの増減額 +3,664 → 税前利益 +29億円、売上債権の減少 +21億円、棚卸資産の増加△25億円、仕入債務の増加 +22億円
 投資キャッシュ・フローの増減額 +4,553 → 投資有価証券の売却 +6.9億円、固定資産の取得△4.2億円
 財務キャッシュ・フローの増減額 △ 5,986 → 短期借入金の増加(純額) +46億円、長期借入金の返済△34億円、配当金の支払△24億円

2026年3月期 連結業績予想

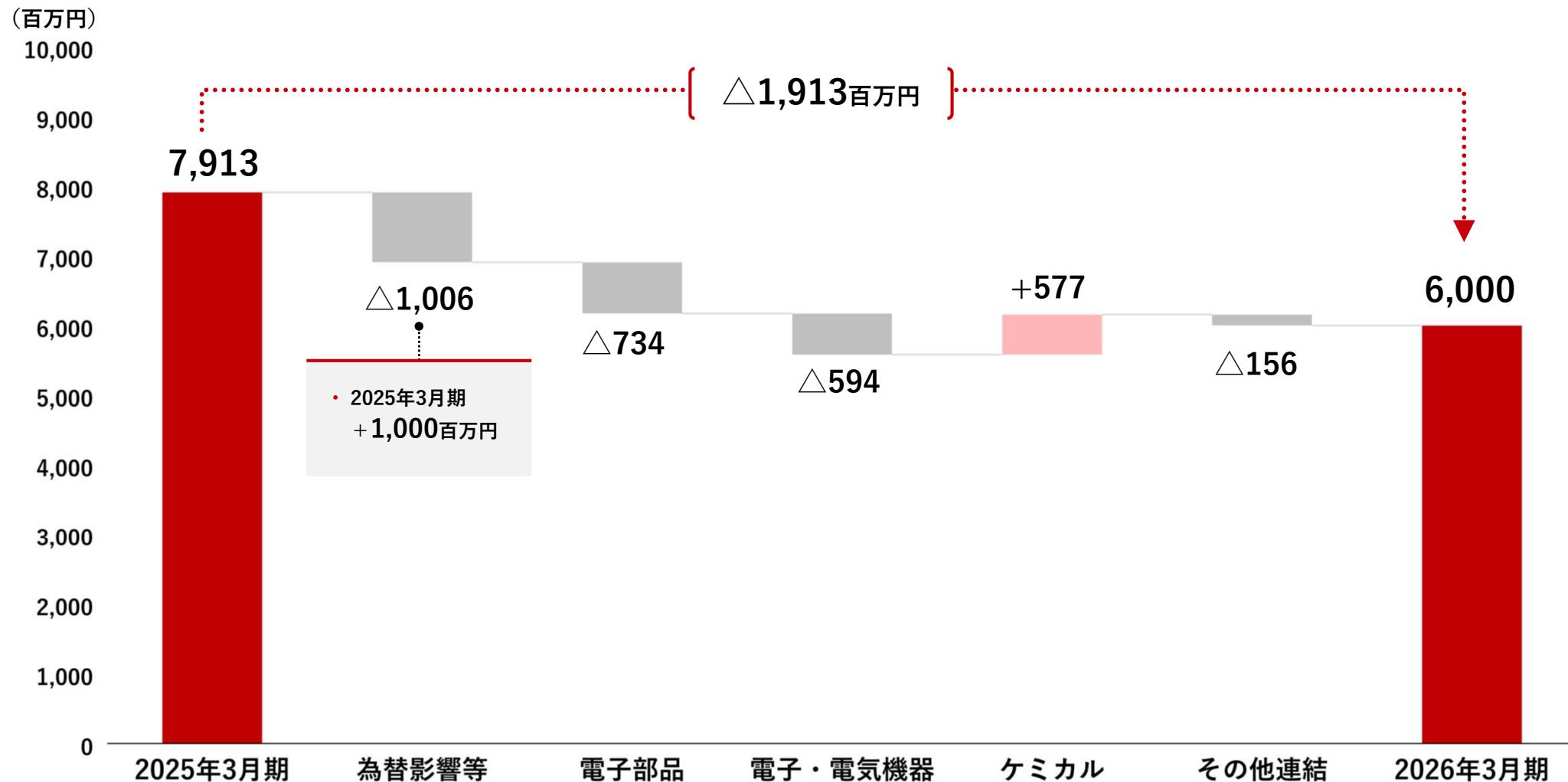
- 直近(2025年4月30日公表)の業績予想からの修正は無し
- 25/3期の利益押し上げ要因となった為替影響は26/3期予想に織り込まない一方、政策保有株式の売却益を見込み、当期純利益は対前年比微減を予想

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期			前年比	
		上期(実)	下期(予)	通期	増減額	増減率
売上高	183,133	83,763	102,237	186,000	+2,866	+1.6%
売上総利益	27,878	12,229	14,471	26,700	△ 1,178	△4.2%
営業利益	7,913	2,349	3,651	6,000	△ 1,913	△24.2%
経常利益	7,321	2,325	3,375	5,700	△ 1,621	△22.2%
当期純利益	5,131	2,008	2,892	4,900	△ 231	△4.5%
EPS*	272.76円	—	—	260.41円	△12.35円	—
ROE	7.8%	—	—	7.5%	△0.3pt	—

* EPS : 1株当たり当期純利益

連結営業利益の増減要因（通期）

- 半導体は顧客の在庫調整と需要低迷が継続、パワーデバイス向けの設備投資も鈍化
- ケミカルは化粧品需要の回復と環境及び電子産業分野の事業拡大を見込む
- 25/3期は、円安進行による為替影響が通期で約10億円のプラス



2026年3月期配当予想

- 直近(2025年4月30日公表)の配当予想からの修正は無し
- DOEの導入による安定的な株主還元：中期経営計画(2026年3月期～2029年3月期)の配当指標として、配当性向70% ($\pm 5\%$) またはDOE5%のいずれか高い方を配当額の目安とする

		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)
1株当たり配当金	中間 (円)	140	130	100
	期末 (円)	140	130	100
	年間 (円)	280	260	200
配当金総額	年間 (百万円)	5,259	4,892	—
配当性向	(%)	101.4	95.3	76.8
純資産配当率 (DOE)	(%)	8.1	7.4	5.7

• 1株当たりの期末配当金は130円、年間配当金は期初計画通り260円

• 1株当たりの年間配当金は200円を予想



中期経営計画「Hakuto 2028」 の進捗

東証プライム市場 | 証券コード7433

中期経営計画 基本方針



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

- ・顧客課題に応じたソリューションの複合化
- ・全社横断組織で加速する新規事業の創出とスケール化
- ・M&A・資本提携による新たな価値の獲得

基盤強化戦略

事業戦略を加速する人材確保とDX投資

- ・イネーブラーを体現する人材の確保と育成
- ・効率化と提供価値の向上を両立するDX

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

- ・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
- ・資本コストを意識した経営の推進
- ・DOEの導入による安定的な株主還元

2026年3月期第2四半期までの主な取り組み

1 ビジネスインキュベーションセンターにおける新規事業開発

2 インド法人設立による排水処理ビジネスの本格展開

3 クリアライズ社との共創

1 本社移転の決定（2027年秋）

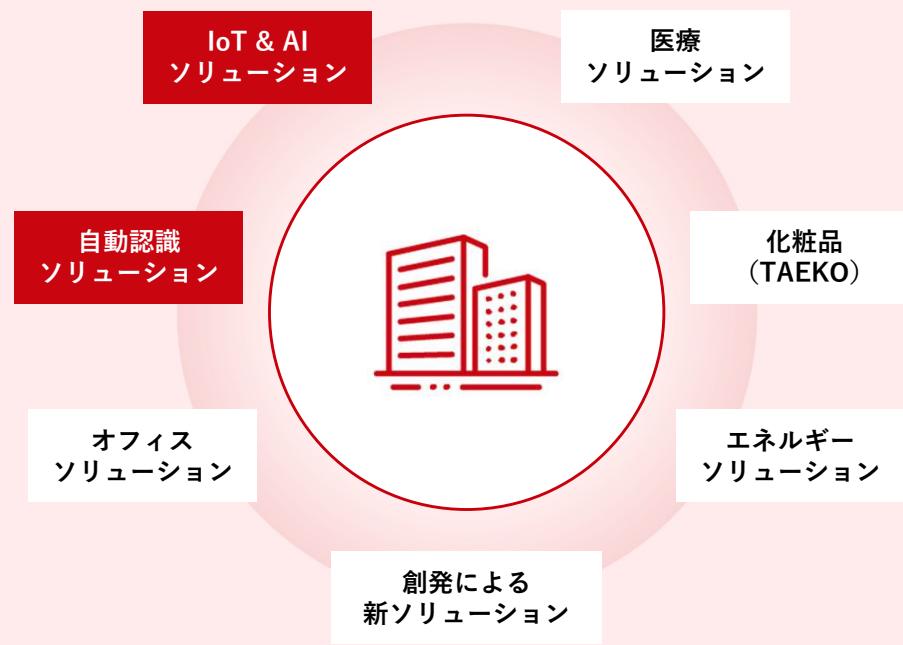
ビジネスインキュベーションセンターにおける新規事業開発



- ビジネスインキュベーションセンターにて全社横断での新規事業開発及びスケール化を加速
- 2026年3月期上期においては、IoT & AI及び自動認識ソリューションにおける取り組みを推進

ビジネスインキュベーションセンター

新規事業開発に特化する組織として2025年4月始動。
各事業部門から人材を集結させ、全社横断で事業開発、
ソリューション開発を推進。



新規事業・ソリューションの進捗例

IoT & AIソリューション

Spectricty社（ベルギー）との代理店契約
(2025年3月)

モバイル向けに最適化された分光センサー。精密さが要求される産業用途のカラーマッチングや、スキンケア・コスメ市場へ展開。

InnoPhase IoT社（米国）との代理店契約
(2025年7月)

超低消費電力のWiFi+BT無線モジュール。IoT、エッジAI対応カメラ、スマートホーム規格対応家電製品、医療用小型デバイスなどへ展開。

自動認識ソリューション

HID社（米国）との代理店契約（2025年8月）

耐衝撃性・耐熱性に優れた産業用RFIDタグを、自動車・工業・流通・物流・医療業界などに提供。

Winsen Electronics Technology社（中国）との
イベント協同出展（2025年9月）

「センサエキスポジャパン2025」にて「IAQ空気質モニター（環境モニタリングシステム）」（2025年内リリース予定）を展示。



インド法人設立による排水処理ビジネスの本格展開



- 2025年9月、インド・グルガオンに現地法人を設立し、工業排水処理システムのインド国内市場向け販売体制を本格稼働
- 規制対応から装置・薬剤供給までサポートし、ZLD規制対応に向けたソリューションを提供

インド現地法人概要

商 号 HAKUTO INDIA PRIVATE LIMITED

所 在 地 Unit329, ALTRADE Business Centre, 3rd Floor,
Platina Mall, Village Sikanderpur Ghosi, Sector-28,
Opposite Bristol Hotel, Gurgaon, Haryana, 122002

事業内容 工業排水処理システム及び関連薬剤の販売・サービス

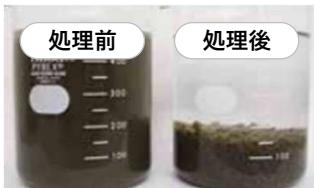
資 本 金 60,000,000 ルピー（約100 百万円）

当社が提供する工場排水向けZLDシステム

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・装置、クリアライズ社の廃水処理システムを組み合わせ、課題に応じた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」



独自の排水処理用薬剤「ハクトロン」
を一次処理に使用。蒸留装置の運用
効率が向上



廃水処理システム「Eleca」



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

インドにおける排水処理の課題

水資源のひっ迫

水不足や水質汚染により、水資源がひっ迫。工業排水などによる水の過剰消費・排出を抑制し、水資源の循環利用の必要性が高まっている。

ZLD（排水ゼロ排出）の厳格化

インド政府をはじめとする行政機関が排水処理・排出規制を厳格化。日系企業が集まる複数の州でも、工場に対するZLDシステム導入の義務付けが進んでいる。

当社のケミカルメーカーとしての知見・技術を活かし
社会課題解決に取り組むと共に、新市場を開拓

クリアライズ社との共創 ①クロスセル・シナジー活動の推進



- 伯東全体の顧客基盤（チャネル）とクリアライズの技術力のコラボレーションにより、クロスセルの推進・シナジーの創出を行い、ビジネス拡大を図る



エレクトロニクス系商社+
ケミカルメーカー機能



共創による価値創出

CLEARIZE

受託分析試験会社として
50年の実績

共創により目指す姿



- 商社×メーカー×分析専門会社による価値共創
- ・最適なソリューション・評価方法の提供
 - ・顧客密着のワンストップ体制
 - ・自社製品開発/品質管理



- エレクトロニクスによる次代発掘
- ・「調達力」と「技術力」でのづくりを支援



- ケミカルによる価値創造
- ・環境に配慮した工業薬品開発
 - ・次世代製品の開発



- ボーターレスなグローバルネットワーク
- ・海外拠点25拠点
 - ・海外拠点開設から50年以上

各事業におけるクロスセル・シナジー活動例



- ・個別案件相談会を実施し、具体的な案件が浮上
 - LCDディスプレー 不良解析
 - 電解コンデンサの箇耐圧試験
- ・GaNデバイス Assy後の分析試験評価に関して情報交換を開始予定
- ・仕入先へのPR機会創出
- ・中期経営計画に本協業を盛り込み、仕入先/顧客に向けて展開
- ・ガス分析モニターを親和性の高いクリアライズ顧客へ展開
- ・レーザー立会デモでPR機会を創出
- ・分析ラインの自動化 伯東技術による設計・開発
- ・自社プリント基板装置のプロセス評価
- ・詳細は次スライドのとおり
- ・エネコートテクノロジー 「ペロブスカイト太陽電池」のリサイクル技術（先行技術開発）検討の為、情報交換を開始
- ・半導体プロセスガス分析 案件具体化

クリアライズ社との共創 ②クリアライズ四日市事業所開所



- 株式会社クリアライズが、2025年10月1日に新たな分析試験拠点「四日市事業所」を開設
- クリアライズの分析技術と伯東グループの研究基盤とのシナジーにより、充実したサービス提供を図ると共に、西日本エリアでの受注拡大を目指す

事業所開設の背景

伯東の四日市研究所の分析サポート機能と融合し、受託分析事業を強化。

分析試験拠点は茨城県のみだったが、中部エリアへの拠点開設により、自動車産業をはじめ、西日本エリアにおける受託分析の受注拡大を目指す

- 伯東 支店・営業所
- クリアライズ 事業所



2026年3月期下期の活動計画

課題	活動計画
現状業務の遂行	業務委託にてサポート分析の円滑化
品質管理含めた業務スタイルの取込	駐在指導による管理技術の習得
分析試験部技術メニューの相互理解	技術交流会の開催
機動力の強化	営業同行活動の推進、作業自動化の可能性を策定
新規顧客獲得のための認知拡大	HP改修、メルマガ配信
最大効率化のための環境整備	分析機器の移設、集約化等の計画化

次年度以降の売上拡大計画

	分析メニュー	チャネル
2026年3月期下期	現状有償分析継続、拡販	伯東チャネル
2027年3月期	現状有償分析継続、拡販、料金見直し 材料化学分野のサービス展開 GC、GCMS、LCMS、IC、特殊試験	伯東チャネル 大手化学・エネルギー関連企業など
2028年3月期	現状有償分析継続、拡販、料金見直し 機器分析分野のサービス展開	上記に加え、大手自動車メーカー 及びグループ企業

本社移転の決定

- 2027年秋を目途に、本社オフィスを「コモレ四谷 YOTSUYA TOWER」へ移転
- 社員一人ひとりの能力向上と才能発揮を後押しし、お客様への提供価値を共創できるワークプレイスを実現

移 転 先 東京都新宿区四谷一丁目6番1号 コモレ四谷 YOTSUYA TOWER

ア クセス JR中央線・中央総武線、東京メトロ丸ノ内線・南北線「四ツ谷駅」 徒歩1分

移 転 時期 2027年秋頃

移転の目的

お客様の成功と成長に必要な価値を提供する企業=イネーブラーとしての役割を果たすため、本社オフィスの移転により、社員一人ひとりの生産性向上と能力発揮を後押しし、お客様への提供価値を共創できるワークプレイスを実現

移転のコンセプト

部門間連携の活発化

分散している本社事業部門を集約し、部門間連携の活発化を図り、共創エリアや交流スペースの設置により、新たな価値提供を生み出す社内文化を醸成

社外との コラボレーション強化

当社の技術力を体感可能なエリアやコラボレーションエリアを設置し、顧客との関係強化を図る

人材の採用力強化

先進的なワークプレイスとすることで、当社の成長を支える人材の採用力強化を図る

