



伯東株式会社

# インド・シンガポール 電子部品商社の子会社化に 関する説明資料

2026.3.30



## 世界でも高い成長が見込まれるインド半導体市場への本格参入

－ 電子機器・自動車産業の拡大により、半導体需要の成長が期待される市場

## 伯東のグローバル販売ネットワークの拡張

－ インドおよび東南アジア地域での事業基盤を強化

## 伯東とRabyteの強みの融合によるシナジー創出

－ エリア・顧客基盤・製品ライン・人材の相互補完

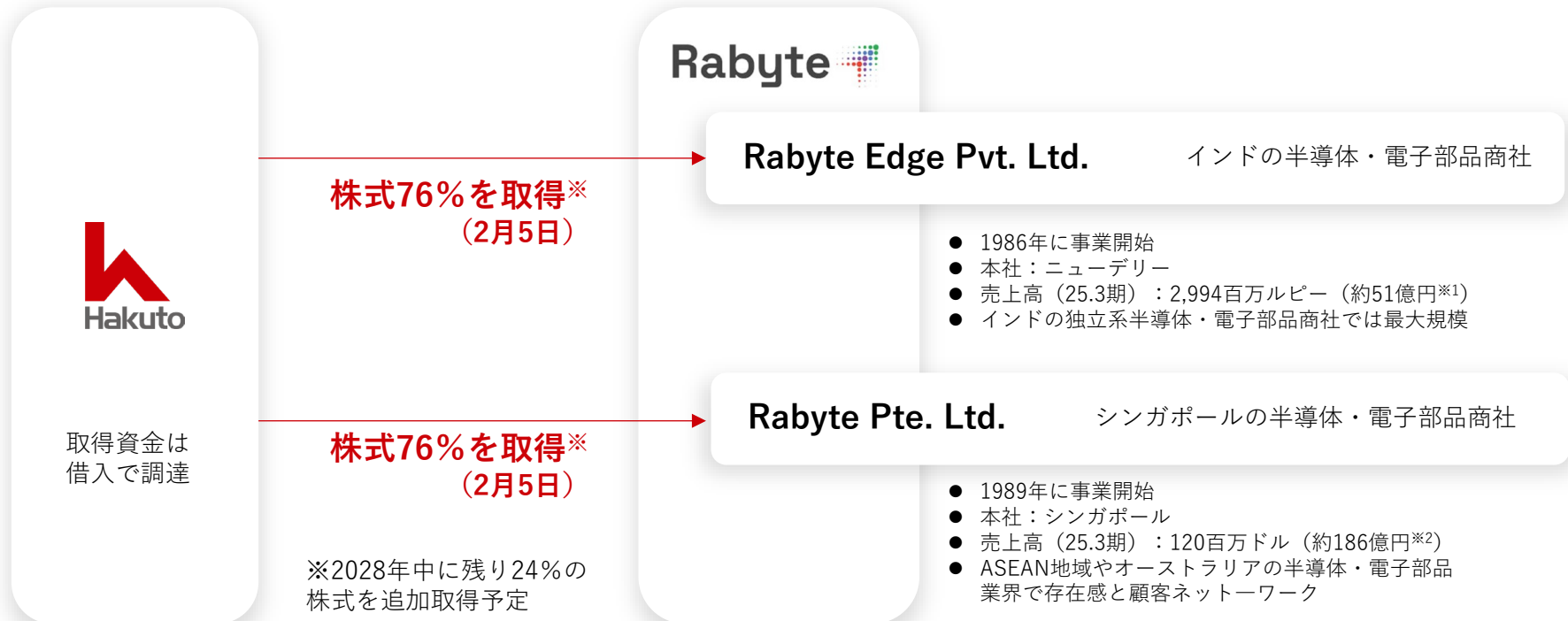
## 日本サプライヤーのインド市場展開を加速

－ Rabyteの顧客ネットワークを活用し新規ビジネスを創出



(左から) 当社社長・宮下環、Rabyte社創設者・Rajiv Batra氏

## インドとASEANで有力な半導体・電子部品商社、Rabyte社を連結子会社化



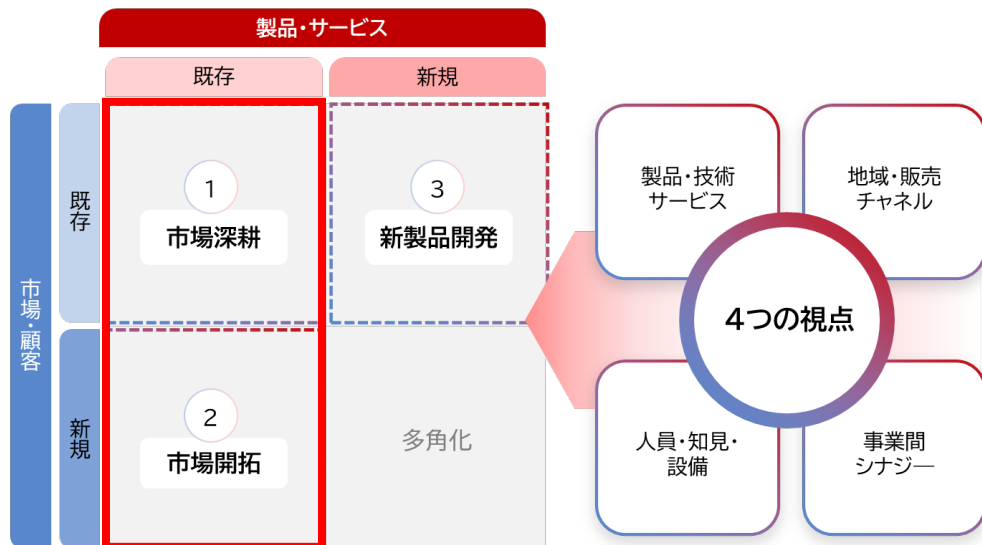
※1 1円=1.7ルピー換算

※2 1円=155円換算

# 中期経営計画と今回のM&A

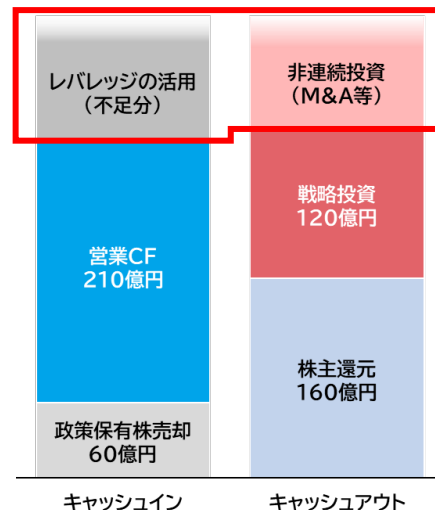
## 「Hakuto2028」で掲げる注力事業の補完、シナジー創出を企図したM&Aを実行

M&Aのターゲット領域



インド半導体市場の深耕と顧客開拓が狙い

キャピタルアロケーション  
(26.3期～29.3期)



取得資金は自己資金と  
金融機関からの融資で調達

# Rabyte社「At a Glance」

※各数値はRabyte Edge Pvt. Ltd.とRabyte Pte. Ltd.の合算

● 業種

**電子部品**

ディストリビューター

● FY25売上高連結

**1億4,600万**  
ドル

(219億円)  
※1ドル150円換算

● 売上高CAGR (FY20~FY25)

約**21%**

● 拠点数

拠点 **13**カ所  
(インド、東南アジア、  
オーストラリア)

設計・  
開発ラボ **3**拠点  
(インド)

● 電子部品の海外マーケット  
における流通・販売実績

**38**年以上

● ソリューション提案

**500**超

最適なデバイス  
構成を提供

● 新規開発 (年間)

**20**以上

新規デザイン・ソリューションを  
自社の設計資産に拡充

● サプライヤーネットワーク

グローバルメーカー  
**60**社超と  
長期的な関係

● 顧客ネットワーク

**3,000**社

● 従業員数

**175**名

## 01

### インド、ASEAN地域での 地位確立



- インド、ASEAN地域で強い存在感と約3,000社とのコネクションを保有
- Arrow Electronics、Avnetなどグローバル大手の半導体・電子部品商社と競争しながら、インド市場におけるリーディングプレイヤーの地位を確立

## 02

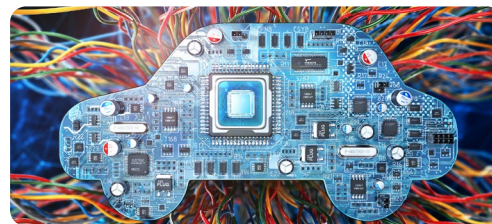
### 顧客ニーズに合わせた カスタマイズ機能



- 製品開発、既製品及びカスタマイズソリューションを提供し、顧客ごとのニーズに対応。
- 顧客の定着率が高い
- 社内のエンジニアリングやデザイン能力に支えられた包括的な製品ポートフォリオ

## 03

### 明確な成長戦略と 市場成長性

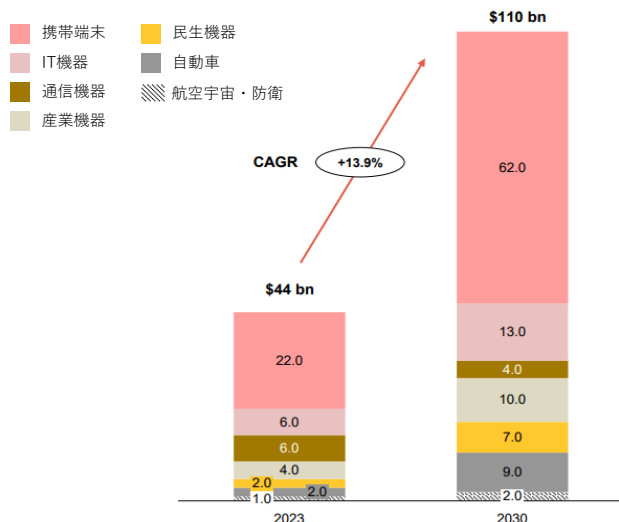


- EV、スマートメーター、家電、EMS、データセンター、5Gなどに焦点を当て、バリューチェーンの上流に移行する堅実な成長戦略
- インドの半導体市場はサプライチェーンの分散ニーズやインド政府の支援などにより、成長トレンド

# インドの市場環境

## EV化、工場の自動化、AI需要により半導体需要が拡大する成長市場

インドの半導体市場規模 (単位：10億ドル)

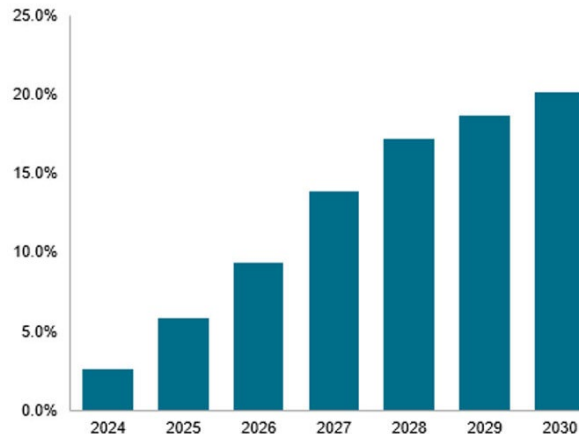


出所：YAMADA Consulting & Spire

インド半導体市場は2030年に  
1,100億ドルまで成長

インド乗用車におけるEVシェア予測

(年間生産量ベース)



出所：S&P Global Mobility/YAMADA Consulting & Spire

インドの乗用車に占めるEV車のシェアは  
2030年に20%まで上がる見通し

## 顧客ニーズに合わせた需要創出型のカスタマイズソリューションを提供



### 製品提案

Rabyte社が取り扱う製品を  
営業・FAEチームが顧客の  
R&Dチームに提案。  
技術的なサポートを提供し、  
顧客の新プロダクトへの  
組み込みを図る

**500**超

最適なデバイス構成を提供

TDM  
Team

Rabyte 

FAE  
Team



### ソリューション提案

Rabyte社で設計・開発した  
ソリューション（モジュール）  
を顧客に提案。  
顧客のエンドプロダクトの  
市場投入スピードを早める  
支援を行う

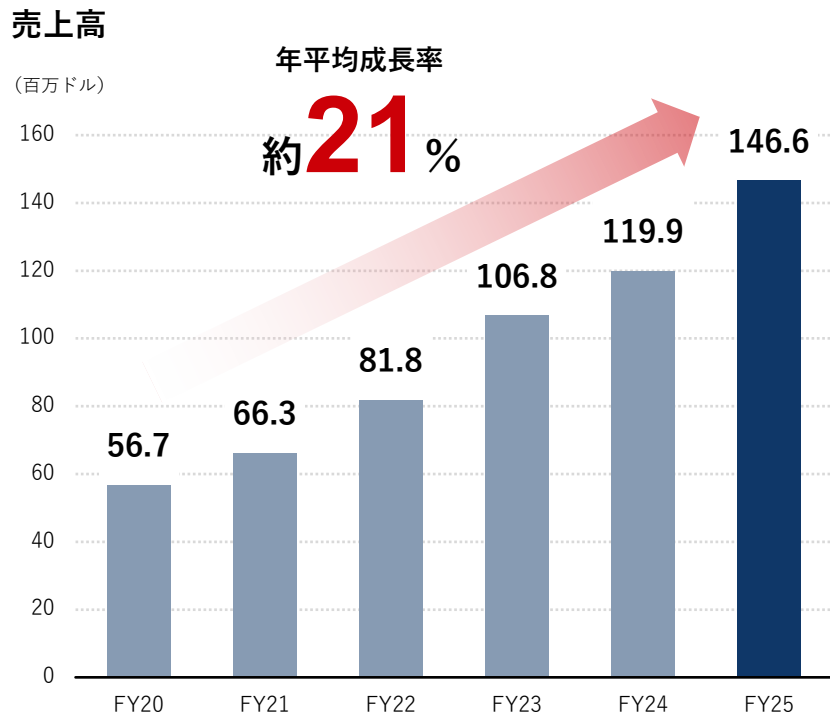
**20**点以上

毎年新規デザイン・ソリューションを  
自社の設計資産に拡充

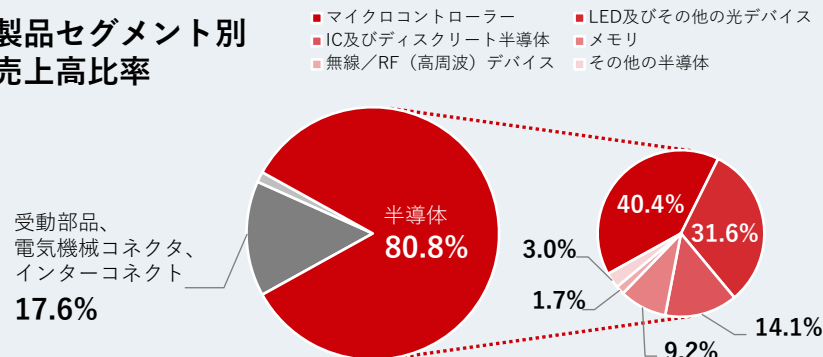
売上の約**90%**が提案型

※FAE=フィールドアプリケーションエンジニア TDM=テクノロジーディベロップメント&マーケティング

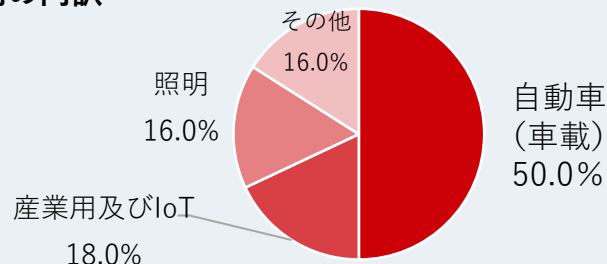
## 車載関連の半導体がけん引し、売上高の年平均成長率20%超



### 製品セグメント別 売上高比率



### 最終用途別の内訳



## 当社全体

- M&Aによる新たなローカルビジネスの展開
- 電子部品事業におけるインドでの販路、売上拡大
- インドにおけるビジネスの知見、販路、技術リソースの確保
- 将来の化学、装置拡販の為の活動基盤の整備

## 電子部品事業

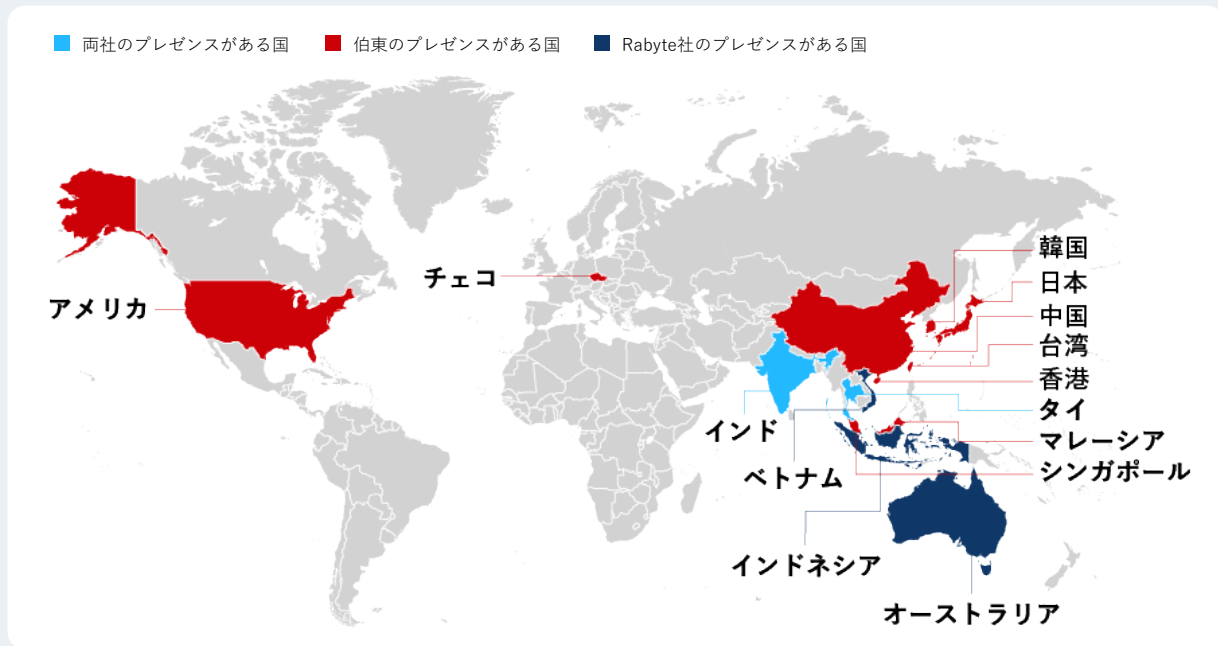
- ① 販売エリア、商圏、商流の拡大
- ② 製品ポートフォリオの親和性とラインカードの補完性
- ③ 現地技術サポート拡充、人的資源の確保

# シナジー① 販売エリア、商圏、商流の拡大

## インドビジネスのさらなる拡大とグローバルでの販売エリア拡大

### シナジーや効果

- 1 インド市場におけるクロスセル、ローカルビジネスの拡大
- 2 インド市場をターゲットにする新たな仕入先との代理店契約
- 3 両社ラインカードにおける商圏、販売エリアの拡大
- 4 日系顧客の現地売込、サポート
- 5 新たな市場（オーストラリア）



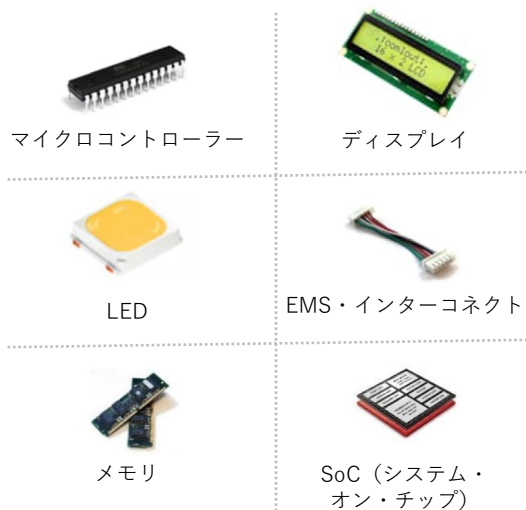
# シナジー② 製品ポートフォリオの親和性とラインカードの補完性

## 製品とラインカードの拡充により商圏を広げ、クロスセルを加速

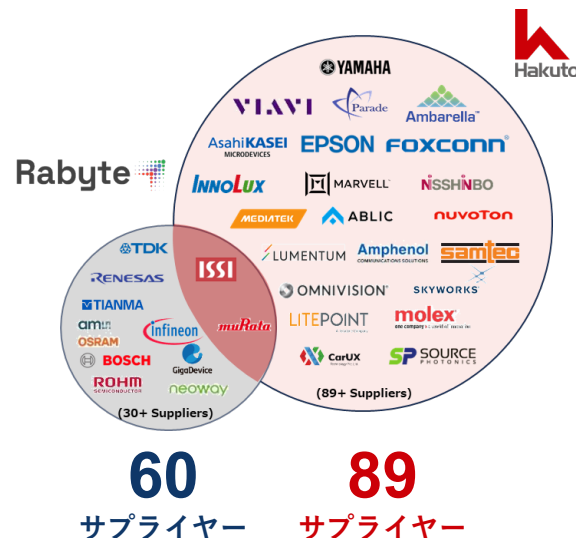
### シナジーや効果

- 1 製品ポートフォリオの拡充と商圏・販売エリアの拡大
- 2 インドにおける車載、産機市場へのクロスセルを加速
- 3 クロスセル、ソリューション販売を実現するデザインセンター、組織の最適化と拡充
- 4 インド市場をターゲットにする新たな仕入先との代理店契約
- 5 日系顧客の現地売込、サポート

### 製品ポートフォリオの拡充



### ラインカードの拡大

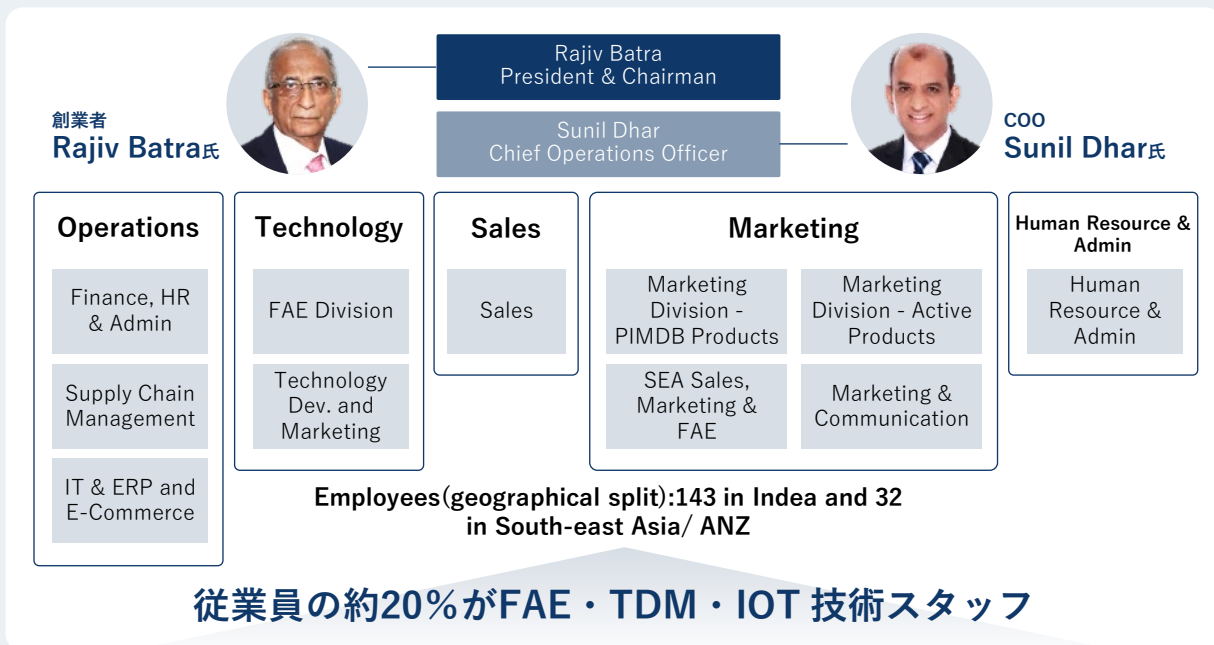


## シナジー③ 現地技術サポートの拡充、人的資源の確保

インド、東南アジアにおける人的資源を確保し、技術力、開発サポート拠点を拡充。半導体技術商社としての価値を発信し、顧客エンゲージメントの向上を図る

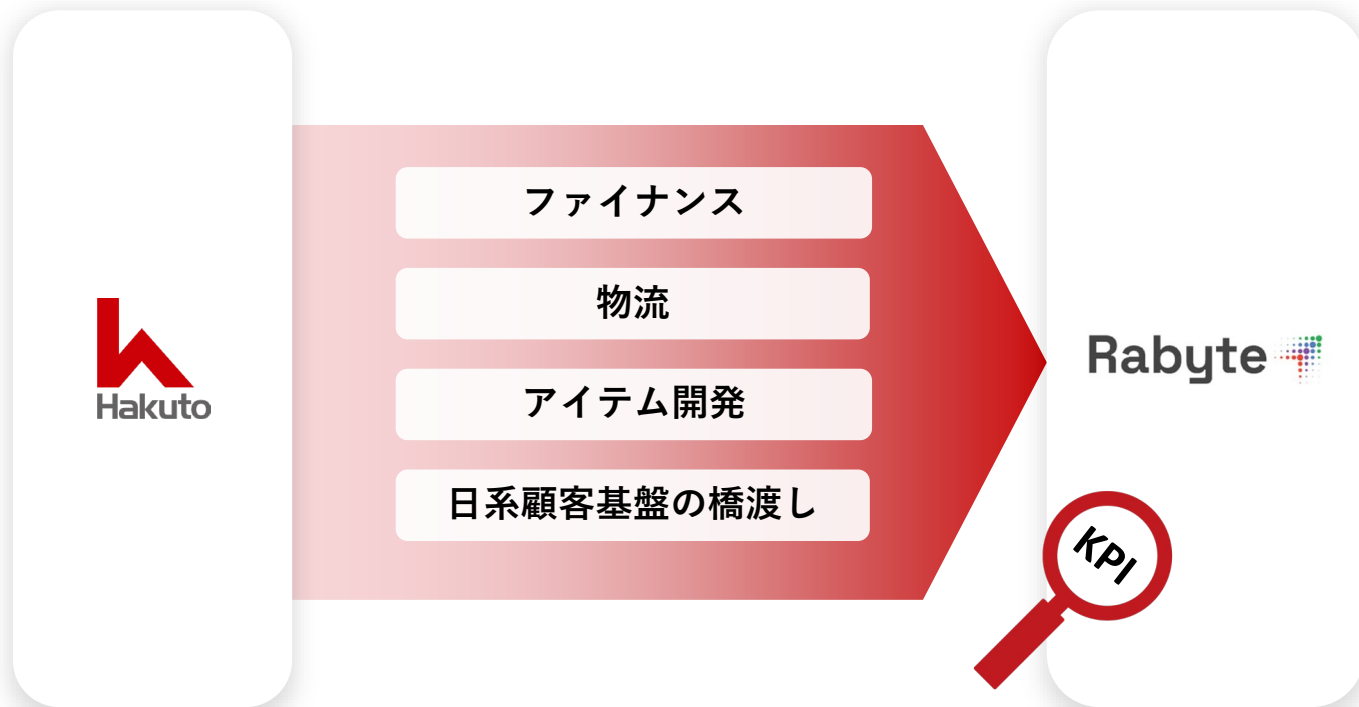
### シナジーや効果

- 1 インド、東南アジアにおける技術サポート力の拡充
- 2 クロスセル、ソリューション販売を実現するデザインセンター、組織の最適化と拡充
- 3 評価ボード、PoC、ソフトウェア開発サポート、組み込みビジネスの創出
- 4 日系顧客の現地売込、サポート



※FAE=フィールドアプリケーションエンジニア TDM=テクノロジーディベロップメント&マーケティング

当社から有形・無形の支援を行い、KPIをモニタリングしながら進捗管理



## 連結業績（PL）への影響

2026年3月期はBSのみを連結。対象会社のPLを連結した2027年3月期の業績予想（のれん償却を含む）は5月中旬に公表予定。

## 連結財務（BS）への影響

M&A資金等を確保するため、本年2月に金融機関4行より合計160億円を長期借入にて調達。2026年3月期末の自己資本比率は40%程度、DEレシオは0.9倍程度になる見込み。

- 対象会社のみなし取得日は2026年3月31日となり、2026年3月期決算は対象会社の貸借対照表のみを連結する予定。現時点での通期連結業績予想は修正なし
- 対象会社の取得価額、のれんの金額、のれんの償却方法及び償却期間等については、5月中旬に公表する2026年3月期決算短信に記載する予定
- 当社グループの中長期的な業績や財務への影響については、のれんの評価や償却方法及び償却期間の決定等、重要な会計手続きが終了した後に公表する予定

POINT  
1

## 高成長する インド半導体市場

高成長が見込まれるインド半導体市場  
への本格参入を実現する案件

POINT  
2

## 明確なシナジー

Rabyte社の顧客基盤・提案力・技術  
人材と、当社の製品・サプライヤー基  
盤を組み合わせることで、明確なシナ  
ジーが期待できる

POINT  
3

## 2027年3月期以降

2026年3月期のPL影響は限定的である  
一方、2027年3月期以降の成長ドライ  
バーとして育成していく方針

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。

本件に関する  
お問い合わせ先

経営企画部 TEL 03-3225-8931