



新中期経営計画

Change & Co-Create 2024

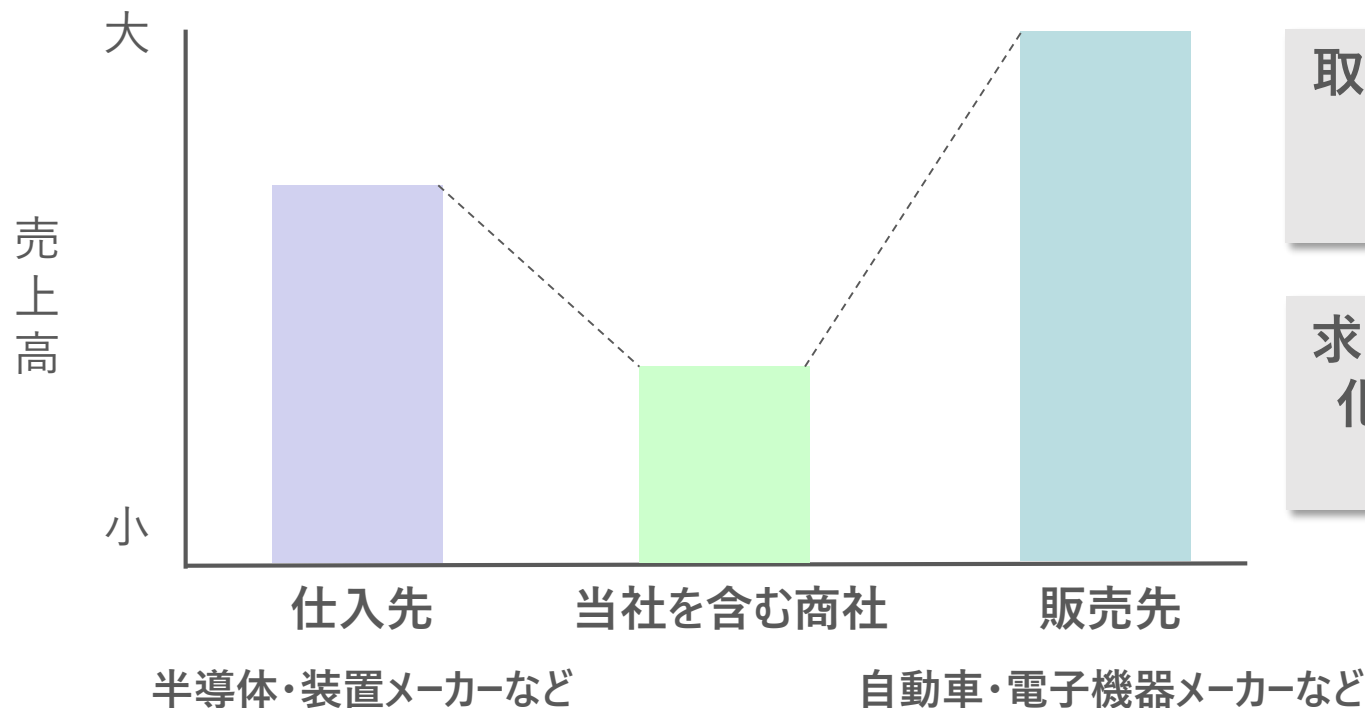
2021年4月30日

伯東株式会社



仕入先・販売先共に企業規模が巨大化
市場は成長しているものの、商社の収益性確保が課題に

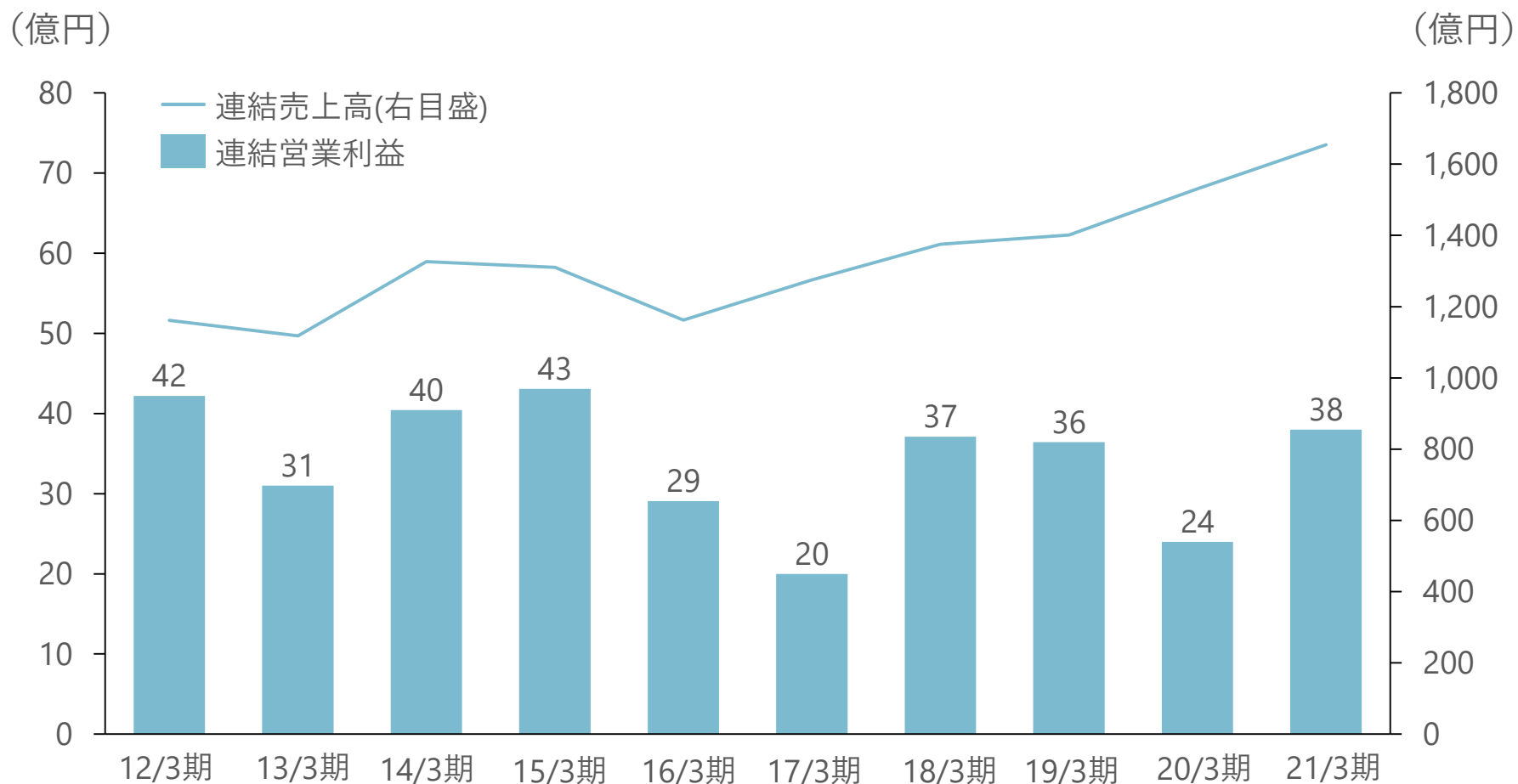
■ 当社と取引先の売上高規模イメージ



取引先の大規模化により、
商社の交渉力が低下
収益性維持が課題

求められる商社の役割も変
化し、ニーズに則した機能
が必要とされる

売上高は伸長するも、営業利益は伸び悩み



半導体デバイスビジネスの収益性と
部品・機器・化学ビジネスの成長性が課題

半導体デバイス

半導体デバイスの汎用化・多様化に伴い収益性が低下傾向
規模の拡大に伴い業務効率が低下し高コスト化

部品・機器・化学

高収益ビジネスではあるものの、事業の拡大に課題
外部資源の活用や経営資源の投資が不十分

伯東は変わります！
専門商社の域を超え、情報・技術を活かした価値の共創を目指します

Change & Co-Create 2024



“事業構造の変革”を実施

- 高収益事業への集中的な資源配分
- 低収益事業の徹底的な効率化

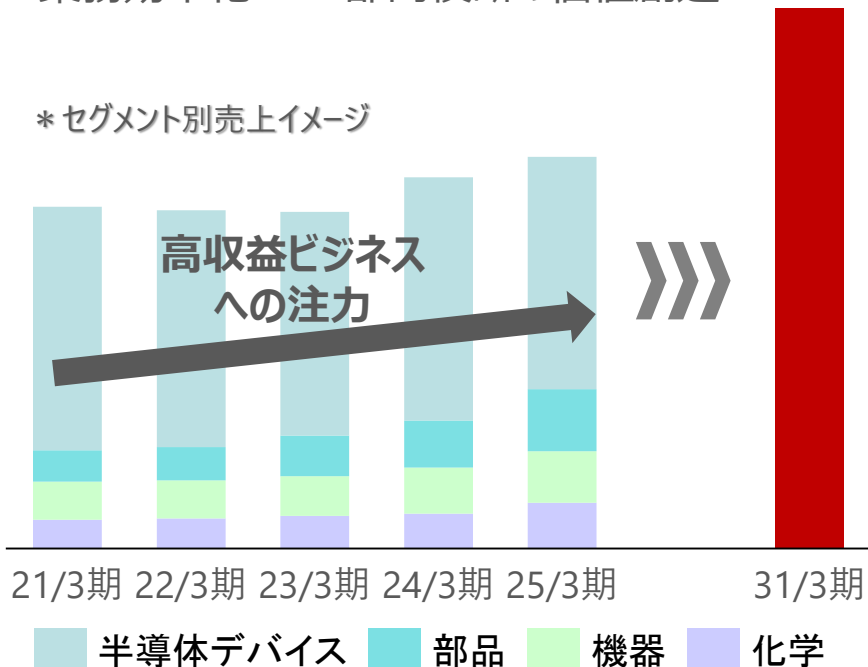
全社的・分野ごとの網羅的な戦略の実行により成長を実現
2024年度以降を見据えた中長期の企業価値向上を目指す

■ セグメント別売上高

構造変革 → 再成長 → 更なる成長

- 組織改革
- 業務効率化
- 分野別施策
- 部門横断の価値創造

*セグメント別売上イメージ



■ 新中期経営計画のポイント

事業	高収益事業への資源投下
組織	部門横断の情報・技術による価値創造
技術	外部資源との連携 (M&A・オープンイノベーション)
DX	業務改革の実現を加速させるDX戦略

高収益企業へのドライバーとして資源を投下
協業・M&Aを積極的に展開し、Organic成長 + α の成長を果たす

部品

マーケティング強化による
新規事業の拡大を実現

機器

差別化された技術で
顧客のバリューアップに貢献

化学

コア技術と商社機能を
活かしたソリューション提供

業務効率化により投下資本を削減し、高効率のビジネスを実現

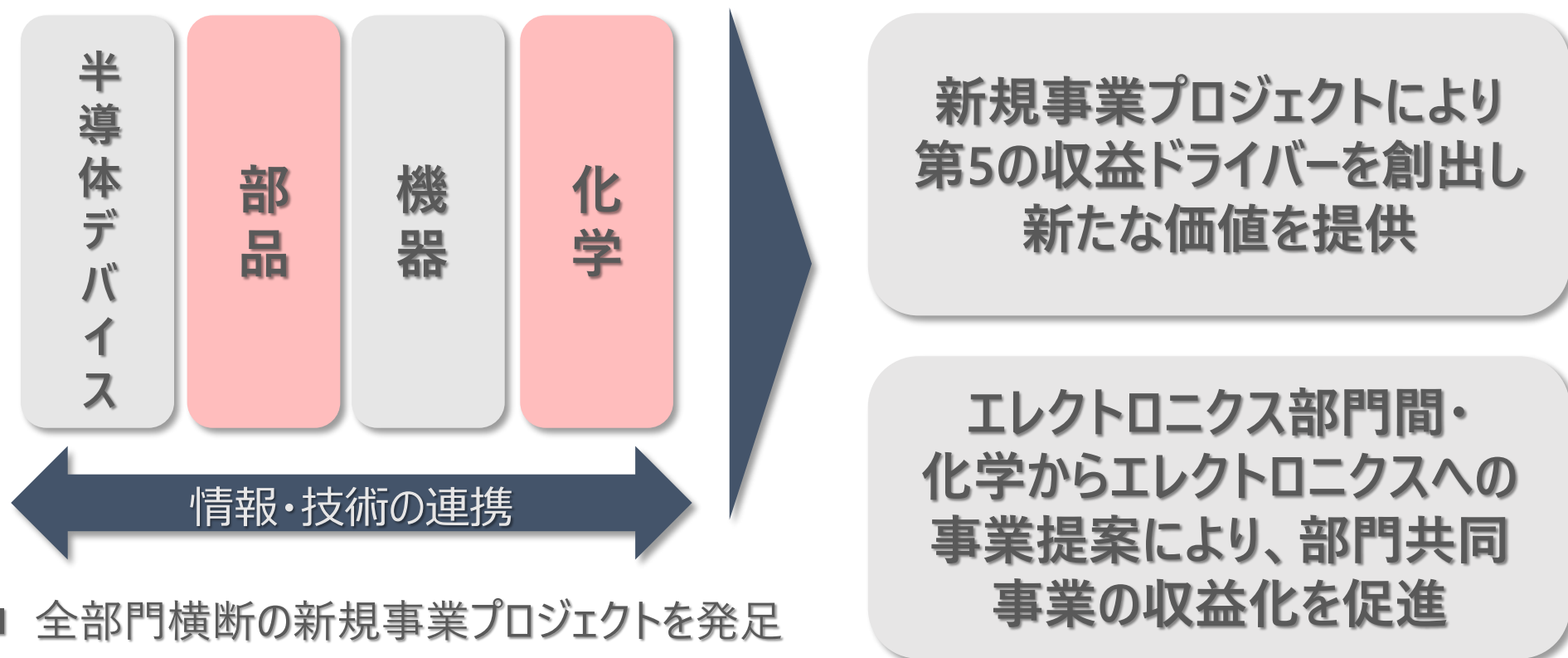
半導体デバイス

技術力・提案力を高め、
高付加価値事業を提供

海外

エリア別の戦略強化と
業務効率化

部門横断の情報・技術による価値創造



- 全部門横断の新規事業プロジェクトを発足
- 部門間の交流・共同ビジネスを促進

外部資源との連携（M&A・オープンイノベーション）



大学・研究機関

川上・川下企業

海外半導体商社



自前主義から脱却し、
新たな技術創造を促進

技術商社の強みである
“技術”を強化し、他にはない
ソリューションの提供を実現

- コア技術の強化・事業ポートフォリオの拡大を目的とし、M&A・オープンイノベーションを促進

DX戦略を通して、“顧客起点”の価値創出を実現

フロントエンドのDX

“顧客起点”の価値創出

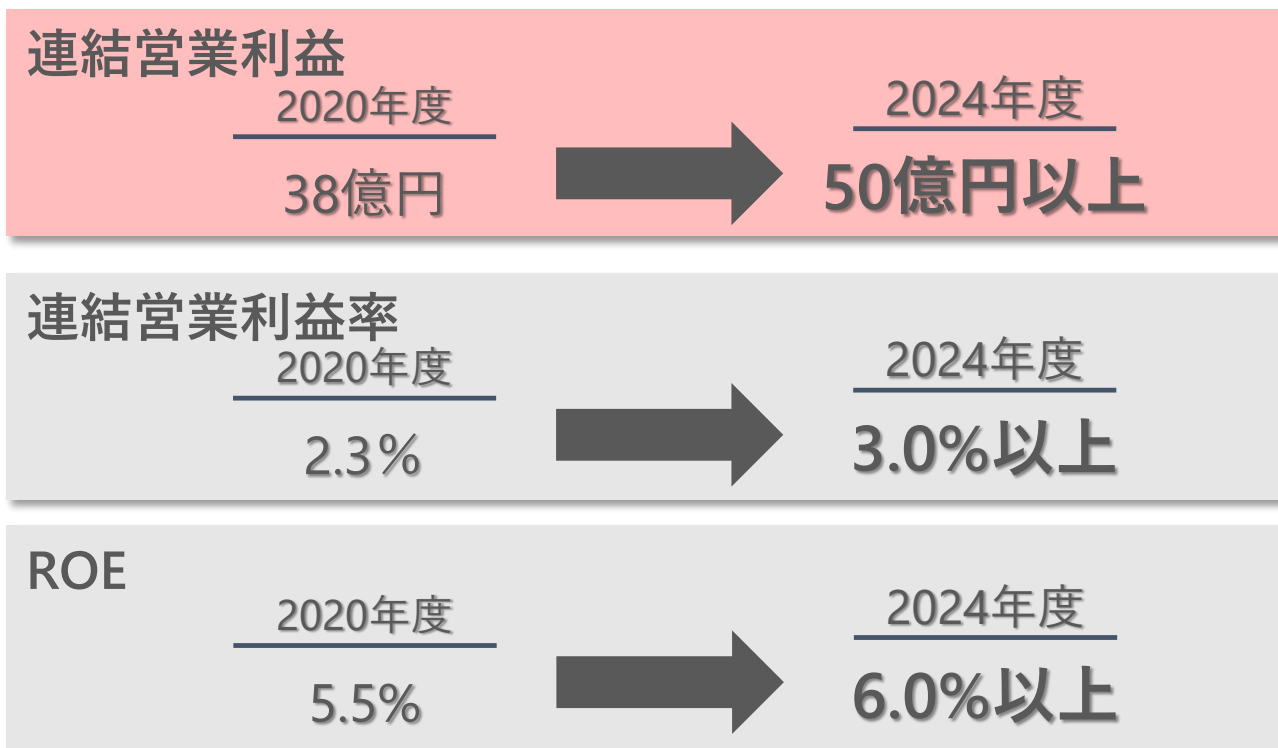
伯東とお客様をつなぎ、新しい付加価値
を提供する新ビジネスモデル創出

バックエンドのDX

MAツール・RPAを駆使した
全事業横断での業務プロセスの
抜本的な改革・効率化

事業構造の変革により、収益性・効率性を高め、
安定的に営業利益50億円以上を計上できる基礎を確立

■ 2024年度目標



■ 株主還元の基本方針

株主への利益還元の充実は経営上の重要な施策と位置づけ、
本計画期間中は配当と自己株式の取得により、
総還元性向100%とする

配当は引き続き安定配当を基本とする

事業成長が期待でき、高い投資効率が期待できる
投資案件等があれば優先する

ご視聴ありがとうございました

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。

