成長戦略 事業概況 サステナビリティ コーポレートデータ 第1章 価値創造

事業概要

エレクトロニクスとケミカル領域の確かな 技術力を軸にグローバルにビジネスを展開

創業以来築いてきた高い技術力のもと、エレクトロニクスとケミカルの2つの事業領域、商社とメーカーの2つの機能で国内外40拠点 以上のネットワークを活かして多様かつ多彩なビジネスを展開しています。





特 色

独立系商社

創業来、独立系のエレクトロニクス専門商社として地位を

確立。仕入先、販売先いずれにも自由度高く関係構築で

き、幅広い商材・ソリューションの提供が可能

No.1 商材 No.1商材 デバイス 70% 10%弱 売上 ●当社が日本でNo.1の販売代理店という商材が多数

日本

18%

61%

地域別売上高比率

その他 アジア

■電子部品事業

■電子·電気機器事業 ■ケミカル事業





●海外ではアジア諸国を中心に、ヨーロッパや北米などに現地法人・

営業利益率

R O E







拠点を展開

成長の軌跡

お客様のニーズと時代の要請に応え さらなる進化に向けて歩み続ける

当社は1953年、電子部品材料の輸入商社として発足しました。以来72年にわたり、電子機器や半導体、化学薬品など時代に即した 事業を開拓し、その規模を広げてきました。時代と共に求められるニーズも刻々と変わっていくなか、エレクトロニクス×ケミカルの シナジーを広げ、我々にしかできない「変革」と「共創」を実現していきます。

売上高(2025年3月期)

183,133 百万円



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・

1972 ファイファーバキューム社 (ドイツ)製品の販売開始

1983 プリント基板用オートカット ラミネーター販売開始

2022 CO2/温度/湿度センサ システムの開発

電気機器の取り扱いを開始



1980

東京都新宿区 に本社移転



1994

デバイス事業拡充 米国IBM社製ICの販売を 開始。海外製デバイスのラ



2013

売電事業開始

現在の再エネ事業展開の根 幹となり、その後も取扱アイ テムを拡大していく



創 業

ブラジルから水晶原石を輸入 する会社として東京都中央区 銀座で事業を開始



1972年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



1974

台湾

1977

シンガポール

1982

神奈川県伊勢原市に 伊勢原技術センター設立



2000 東証一部上場

1995年日本証券業協会 に株式を店頭登録。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

2022 プライム 市場移行



1963

化学事業開始

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



1973 海外展開開始 香港支店開設

香港支店の開設を皮切りに 各国に拠点を展開。海外での 事業を拡大していく

1970

三重県四日市市に四日市工場及び 四日市研究所を設置

1989 タイ

1986

アルカシーラン

アルカシーランが化粧品素材と

して国内外で採用され化粧品

生産菌発見

事業が立ち上がる

1995 中国

2002 米 国

2016 チェコ

2018 マレーシア 2025 インド

2015

自社ブランド化粧品の 販売開始

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



1950-1960 年代

1950 朝鮮戦争

1951 サンフランシスコ

平和条約

1953 テレビ放送開始

1958 東京タワー完成 1960 新日米安保条約調印

1961 ソ連、人類初の 宇宙飛行

1964 東海道新幹線開業、 東京五輪開催

1965 いざなぎ景気 1966 中国文化大革命

1969 アポロ11号、 月面着陸

1970-1980 年代

1970 大阪万博

1971 ドル・ショック

1972 沖縄が日本に復帰/ 日中国交正常化

1973 第4次中東戦争/ 第1次オイルショック

1976 ロッキード事件 1979 第2次オイルショック

1986 チェルノブイリ 原子力発電所事故 1987 国鉄民営化

1988 リクルート事件 1989 ベルリンの壁崩壊/

消費税導入

1990-2000 年代

1990 東西ドイツ統一 1991 湾岸戦争

1993 EU発足

1995 阪神・淡路大震災/ 地下鉄サリン事件 1999 通貨ユーロ導入

2001 アメリカ同時多発テロ

2002 サッカーワールドカップを 日本と韓国で共同開催

2005 愛知万博開催/ 京都議定書発効

2007 郵政民営化 2008 リーマン・ショック/

iPhone日本初上陸

2010-2020年代

2011 東日本大震災

2012 東京スカイツリー開業

2013 富士山世界遺産登録 2014 消費税8%

2015 マイナンバー制度開始/

パリ協定

2019 消費税10%に引き上げ

2020 新型コロナウイルス 「COVID-19」が流行

2021 東京五輪開催

2022 ロシアがウクライナ侵攻

2024 日経平均株価初の 4万円台

10 Hakuto Report 2025

社会情勢

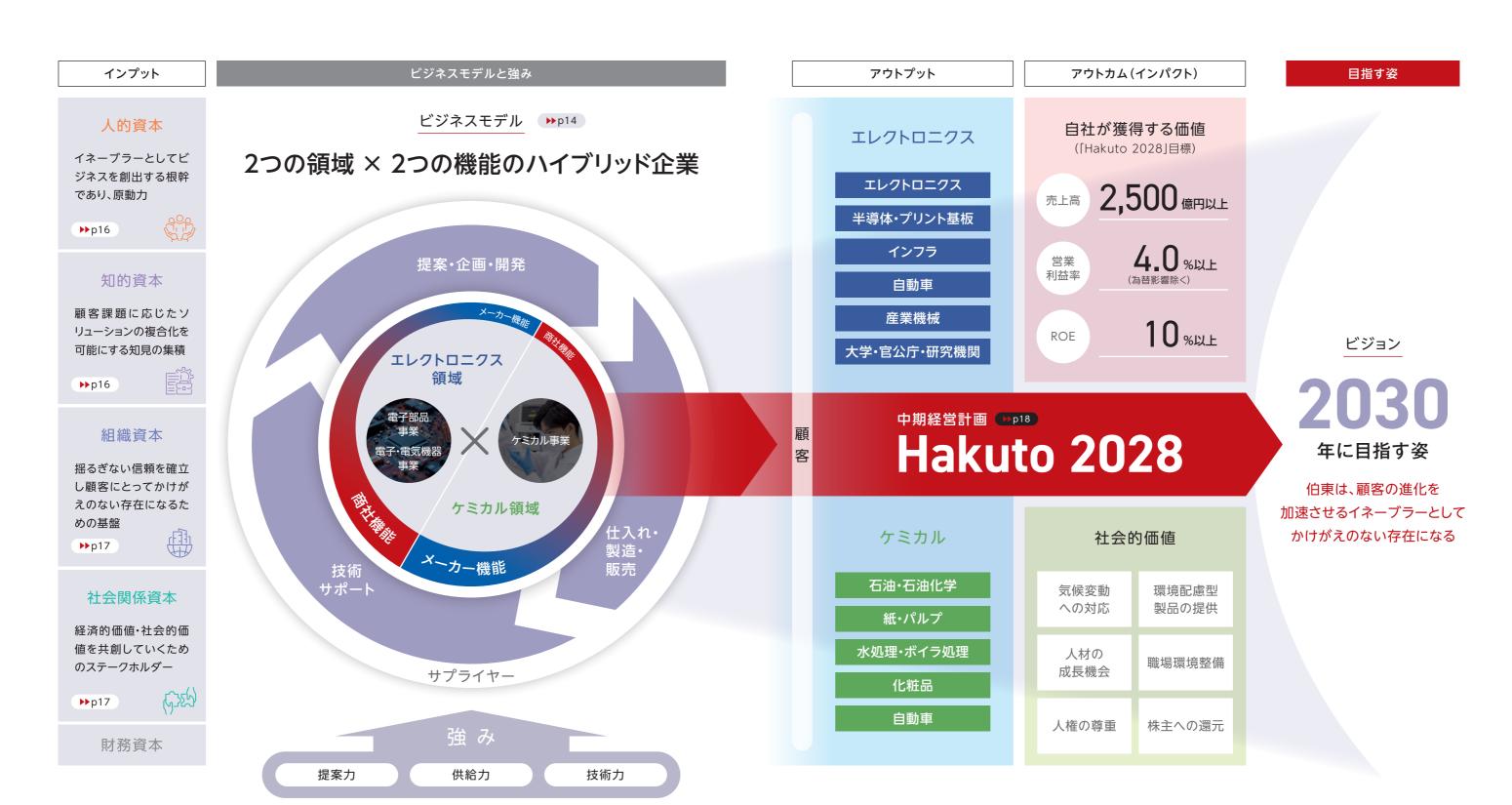
11

成長戦略

価値創造 プロセス

"イネーブラー"として顧客起点で価値を提供し 2030ビジョンの実現を目指す

2つの領域×2つの機能というユニークなビジネスモデルを、「提案力」「供給力」「技術力」という強みと多様な経営資本が支え、当社なら ではの価値創造を実現しています。2030年に目指す姿において掲げた、"顧客の進化を加速させるイネーブラー"としての立ち位置を 確かなものとするために顧客起点での提供価値の向上を追求していきます。



成長戦略

事業概況

ビジネスモデル と強み

2つの領域×2つの機能で独自の強みを発揮し、 顧客起点の複合的な価値提供を実現

提案から販売までのバリューチェーンにおいて、豊富な技術人材による技術サポートをはじめとする独自の強みを発揮しています。商社と メーカーそれぞれの機能を活かしながら、モノ+モノ、モノ+サービスなど、複合的なソリューションでお客様の課題解決に貢献しています。

強み

顧客課題に合わせた

柔軟なソリューション提案

提案力

- ●顧客課題に合わせた柔軟なカスタマイズで、 迅速に最適な提案が可能
- ●豊富な製品ラインアップに裏打ちされた幅広い提案

強み

供給力

商社・メーカー2つの機能で

- 顧客課題への最適解を提供
- ●国内外の拠点と広範なサプライヤーネットワーク
- ●独立系ならではの自由度の高い仕入れ
- ●商社・メーカー2つの機能で顧客ニーズに確実に対応

強み

技術力

多数の技術人材と 高度な技術サポート

●各事業にメーカーと同程度の知見をもつ技術 者が多数在籍する技術サポート体制

紙・パルプ

水処理・ボイラ処理

化粧品

自動車

>>> 提案·企画·開発 >>> 仕入れ・製造・販売 >>> 技術サポート 主な市場 手厚い技術サポートと 顧客・サプライヤーとの深い信頼関係を ワールドワイドでの供給を可能にする 活かし、顧客課題に合わせて柔軟に提案 国内外のネットワーク 品質サポート体制 社 外 エレクトロニクス 顧客 ネットワーク 電子部品事業 ●製品への深い理解と高度な専門知識に ●国内外に多数の拠点 ●優秀な社内エンジニアと品質部門が手 エレクトロニクス よって顧客課題を素早く把握 ●独立系専門商社としての長年の活動による 厚くサポート ▶ p26-27 ●豊富な製品ラインアップによる幅広い提案 顧客・仕入先との強固な関係構築によって、 ●顧客の技術課題を把握し、最適なソリューション エレクトロニクス 幅広い商材の仕入れ・販売が可能 提案が可能(技術力による課題把握、解決) 商品・製品と 半導体・プリント基板 インフラ 価値提供 積み重ねた経験と卓越した 自動車 顧客ニーズに適した最適な 独自の調達力とファブレス製造を実現 サプライヤー エレクトロニクス ソリューションを提案 専門性を有するサポート体制 産業機械 モノ+モノ 電子·電気機器 大学•官公庁•研究機関 グループ会社 ●自社ブランド製品と業界トップクラスの ●広範なネットワークと独立系の自由度で ●サプライヤー認定のサポートセンターを 事業 充実した製品ラインアップを提案 実現する、柔軟かつ最適な仕入体制 有し、迅速なサポートを実現 ●差別化された自社技術と広範なネット ●高品質を追求した信頼のパートナー企業 ●経験に基づいた総合的な支援体制で、 クライアント **▶** p28 モノ+サービス ワークを駆使し、唯一無二の装置を提案 によるファブレス製造 導入から運用までトータルサポート 研究機関 ケミカル パートナー 自社研究所、自社工場で 自社製品と外部品の柔軟な組み合わせで、 研究・開発機能を生かし、顧客ニーズをいち モノ+最先端テクノロジー 石油·石油化学

●商社の強み

●両機能共通の強み

研究開発・生産まで一貫対応 幅広い顧客対応を実現

- ●ニーズに応じた外部製品を、メーカー視点 で選定・調達
- ●外部技術を活用し、自社製品と統合して 当社ブランドで販売

早く製品やサービスの改善・提案につなげる

●技術サポートで把握したニーズを研究所で 迅速に具現化し、改善・提案につなげる

ソリューションを 組み合わせた複合的な

機能を統合し、 複雑な課題に応える

体験価値を デザインし、実現する

潜在課題に挑む、 未来志向の共創

ケミカル事業

▶ p29

メーカーの強み

支援活動

ビジネスを展開

●市場変化に対応するべく、企画から製造、

販売までをスムーズに連携する組織体制

●自社化粧品ブランド、受託分析など幅広い

インフラ(組織資本) 国内外の拠点、工場、物流センター 技術開発(知的資本) 研究所、テクニカルセンター 人材(人的資本) 幅広い領域に対応する豊富な技術人材

非財務資本 ▶ p16-17

非財務資本

価値創造を支える非財務資本

人的資本



知的資本



イネーブラーとしてビジネスを創出する 根幹であり、原動力

- ■常に最先端技術を追求し、技術・情報を知見として 提供しうる構想力や発想力
- 顧客を進化に導く複合的な価値提供が可能なソリューション力
- ■顧客やステークホルダーの課題に真摯に向き合い、 揺るぎない信頼を獲得できる人間力
- ■顧客・サプライヤーとの関わりに基づく業界や市場に 対する高い洞察力とアプローチする力

■従業員数………1.318人

- ■エンジニア比率
- 電子部品事業……20%超
- 電子・電気機器事業……50%超
- 外国籍社員 …………15人
- ■1人当たり教育・研修費……87,233円
- ■女性管理職比率……9.1%
- ■男女賃金格差……70.9% ■伯東ウィメンズカレッジ受講者数……28人

顧客課題に応じたソリューションの 複合化を可能にする知見の集積

- ■エレクトロニクスとケミカルの2つの領域で、商社とし て、またメーカーとして積み重ねてきた専門的な知見、 目利き、ノウハウ
- ■半導体・理化学機器・プリント基板関連業界で65年間 の実績と知見
- ■幅広い製品群と自社開発製品
- ■効率化と提供価値の向上を両立するDX
- ■取扱商材シェア
- 当社が日本でNo.1の販売代理店という商材が多数
- 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(2024年3月期実績)
- 石油精製・石油化学のプラント用薬剤トップシェア
- 専門性の高い技術サポート(メーカーに代わり導入・運用をトータルに支援)
- 独・ファイファーバキューム社との50年超に及ぶ信頼関係
- ■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
- ■顧客課題に応じたソリューションの複合化
- カメラソリューションによるAI泡検知システム (エレクトロニクス技術 + ケミカル技術 + 分析技術)

- ▶ p33-35「人的資本経営」
- ■イネーブラー人材の再定義・それに基づく採用活動
- ■エンジニア/DX人材など高度専門人材へのアプロー
- ■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
- Pay for Performance の制度運用強化
- ■「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

- 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
- ■ビジネスインキュベーションセンターでの"新規事業 R&D"立ち上げ&スケールアップ
- ▶▶p20「事業戦略2」
- ■新規事業創出におけるDXの活用
- ▶▶ p21 「基盤強化戦略2」
- ■M&A・資本提携による新たな価値の獲得
- ▶▶ p21 「事業戦略3」

顧客の進化を加速させるイネーブラーの根幹となる人材、ソリューションの複合化を実現する技術力と創業来培われた知見、それらを 支える力強い組織に社内外のネットワークなどの非財務資本は、当社の持続的成長と企業価値の向上を支える重要な経営資源です。 イネーブラーとして揺るぎない信頼を確立するために、非財務資本の強化に取り組みます。

組織資本



社会関係資本



揺るぎない信頼を確立し顧客にとって かけがえのない存在になるための基盤

- ■国内外事業所
- 開発·製造·物流拠点
- ■顧客・サプライヤーごとの専任部隊
- ■ISO9001をベースにした、高いサービス・品質体制
- ■事業間シナジー効果の発現を促す組織体制
- ■拠点数 国内17拠点、海外25拠点
- (開発)四日市研究所/伊勢原技術センター
- 物流センター
- (製造)四日市工場
- 海外は中国・アジア圏を中心に展開
- ■ステークホルダーに対する真摯な姿勢

経済的価値・社会的価値を 共創していくためのステークホルダー

- ■約70年の歴史で築いてきた顧客基盤
- ■独立系ならではのサプライヤーネットワーク
- ■提携研究機関
- ■従業員
- ■グループ会社
- ■株主・投資家
- ■地域社会
- ■国内外サプライヤー
 - ■国内外顧客基盤
 - ■価値の複合化を共創するパートナー企業、提携研究 機関との連携
 - ■シナジー効果の発現が期待できるグループ企業
 - モルデック株式会社/株式会社クリアライズ

- ■ビジネスインキュベーションセンターの新設 ▶▶p20「事業戦略2」
- ■海外販路網、海外ローカルビジネスの拡大
- インドに新たに拠点設置。排水処理ビジネスを本格展開
- ▶ p30-31「グローバル特集」 ■新たな組織文化の醸成
- ワークショップ&研修
- シェアードバリュー・アワード
- ▶▶ p35「新たな組織文化の醸成」

- ■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
- ■IoT/AI分野での提携先・研究機関の開拓
- ■M&A·資本提携による新たな価値の獲得
- 当社ファンを増やすためのIR/SR、各種広報の強化