

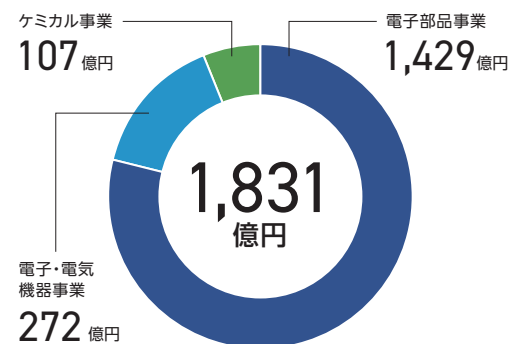
事業概要

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

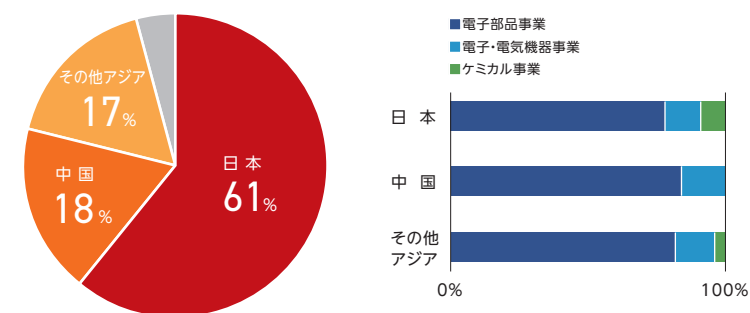
創業以来築いてきた高い技術力のもと、エレクトロニクスとケミカルの2つの事業領域、商社とメーカーの2つの機能で国内外40拠点以上のネットワークを活かして多様かつ多彩なビジネスを展開しています。



売上高



地域別売上高比率



営業利益率

4.3%

R O E

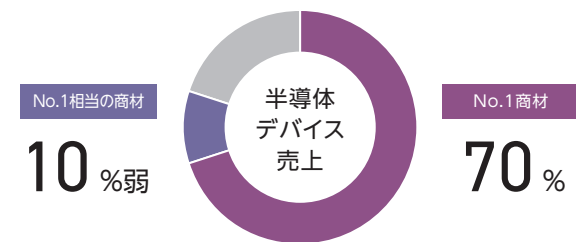
7.8%

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



- 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)

拠点数

国内

17 拠点

海外

25 拠点

- 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・拠点を展開
- 研究所・自社工場・物流センターを所有

従業員数

連結

1,318 名

単体

723 名

※2025年3月末現在

エンジニア比率

電子部品事業

フィールド・アプリケーション・エンジニア 20%超

電子・電気機器事業

フィールド・サービス・エンジニア 50%超

外部評価

伯東株式会社



DX認定事業者

健康経営優良法人2025
(大規模法人部門)

伯東ロジスティクス株式会社

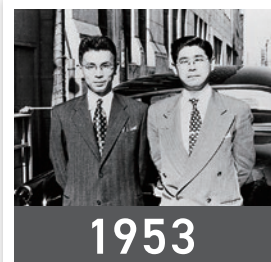
健康優良企業
【金】健康経営優良法人2025(中小規模法人部門)
ネクストブライツ1000

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

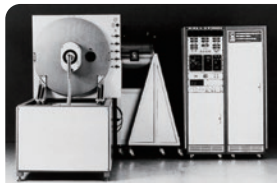
当社は1953年、電子部品材料の輸入商社として発足しました。以来72年にわたり、電子機器や半導体、化学薬品など時代に即した事業を開拓し、その規模を広げてきました。時代と共に求められるニーズも刻々と変わっていくなか、エレクトロニクス×ケミカルのシナジーを広げ、我々にしかできない「変革」と「共創」を実現していきます。

売上高(2025年3月期)
183,133 百万円

**1953**

| 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



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

1972
ファイファークリュム社(ドイツ)製品の販売開始



1972
コネクタ事業開始
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

1980
東京都新宿区に本社移転



1983
プリント基板用オートカットラミネーター販売開始



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インアップを大幅拡充



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



2000 東証一部上場

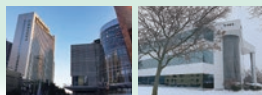


1995年日本証券業協会に株式を店頭登録。1999年には東京証券取引市場第二部に上場し、2000年に第一部へ指定替え

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を開始



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

1974
台湾

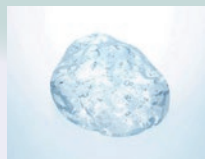
1977
シンガポール

1989
タイ

1995
中国

2002
米国

1986
アルカシーラン生産菌発見
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事業が立ち上がる



2016
チェコ

2018
マレーシア

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 | 1964 東海道新幹線開業、東京五輪開催 |
| 1951 サンフランシスコ平和条約 | 1965 いざなぎ景気 |
| 1953 テレビ放送開始 | 1966 中国文化大革命 |
| 1958 東京タワー完成 | 1969 アポロ11号、月面着陸 |
| 1960 新日米安保条約調印 | |
| 1961 ソ連、人類初の宇宙飛行 | |

1970-1980年代

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| 1970 大阪万博 | 1986 チェルノブイリ原子力発電所事故 |
| 1971 ドル・ショック | 1987 国鉄民営化 |
| 1972 沖縄が日本に復帰/日中国交正常化 | 1988 リクルート事件 |
| 1973 第4次中東戦争/第1次オイルショック | 1989 ベルリンの壁崩壊/消費税導入 |
| 1976 ロッキード事件 | |
| 1979 第2次オイルショック | |

1990-2000年代

- | | |
|------------------------|-----------------------------|
| 1990 東西ドイツ統一 | 2002 サッカーワールドカップを日本と韓国で共同開催 |
| 1991 湾岸戦争 | 2005 愛知万博開催/京都議定書発効 |
| 1993 EU発足 | 2007 郵政民営化 |
| 1995 阪神・淡路大震災/地下鉄サリン事件 | 2008 リーマン・ショック/iPhone日本初上陸 |
| 1999 通貨ユーロ導入 | |
| 2001 アメリカ同時多発テロ | |

2010-2020年代

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 2011 東日本大震災 | 2020 新型コロナウイルス「COVID-19」が流行 |
| 2012 東京スカイツリー開業 | 2021 東京五輪開催 |
| 2013 富士山世界遺産登録 | 2022 ロシアがウクライナ侵攻 |
| 2014 消費税8% | 2024 日経平均株価初の4万円台 |
| 2015 マイナナンバー制度開始/パリ協定 | |
| 2019 消費税10%に引き上げ | |

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

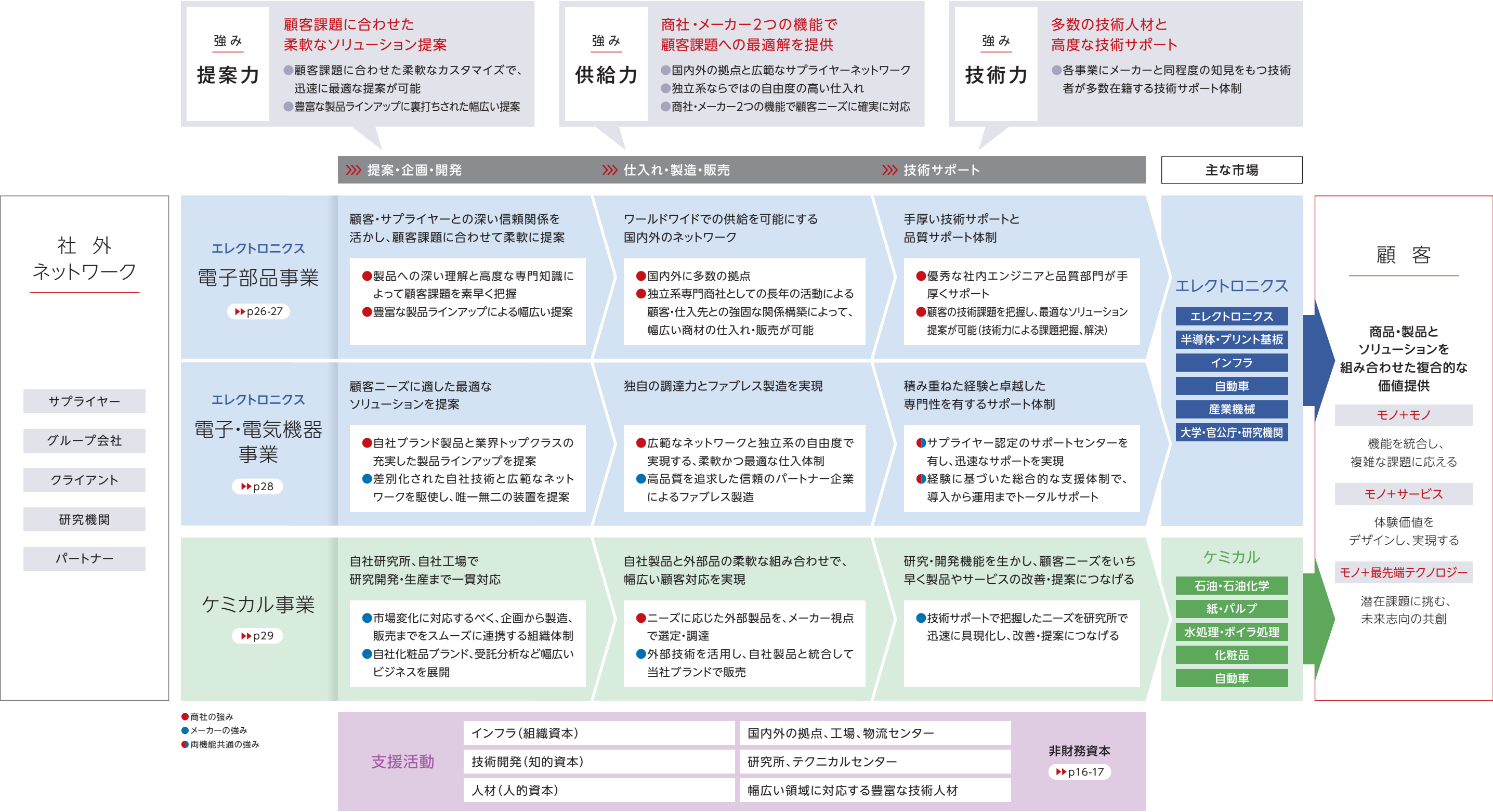
2つの領域×2つの機能というユニークなビジネスモデルを、「提案力」「供給力」「技術力」という強みと多様な経営資本が支え、当社ならではの価値創造を実現しています。2030年に目指す姿において掲げた、“顧客の進化を加速させるイネーブラー”としての立ち位置を確かなものとするために顧客起点での提供価値の向上を追求していきます。



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。



非財務資本

価値創造を支える非財務資本

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。

人的資本



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和アプローチする力

知的資本



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

組織資本



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

社会関係資本



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

- 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

- 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

資本の定義と重要性

資本の現状

資本強化に向けた戦略・取り組み

- 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

- 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月期末実績)
 - 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チ強化
- 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」