



2021年4月30日

各 位

会社名 伯 東 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長執行役員 阿部 良二
(コード番号 7433 東証第一部)
問合せ先 経営企画部長 中山 正弘
(TEL. 03-3225-8931)

中期経営計画「Change & Co-Crete 2024」の策定に関するお知らせ

当社は、2021年度から2024年度を計画期間とする中期経営計画「Change & Co-Crete 2024」を策定いたしましたので、その概要につきまして下記の通りお知らせいたします。

記

1. 事業環境

当社グループが主力事業を展開しているエレクトロニクス業界は、自動車技術の高度化や通信機器の高機能化、AIやIoTの進展などにより、今後も成長が見込まれておりますが、市場の変化スピードはますます速くなっていくものと思われまます。また、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う生活様式や社会経済活動の変容は新たな需要を生み出す一方で、サプライチェーンやバリューチェーンの変化をもたらすものと考えられます。

このような状況において、エレクトロニクス商社とケミカルメーカーを併せ持つ当社グループに求められる役割も大きく変化しつつあります。エレクトロニクス業界では仕入先・販売先の再編による大規模化や応用技術の進化などにより、また、工業薬品業界では販売先の統合やSDGsに代表される環境意識への高まりなどにより、市場ニーズが大きく変化しており、これまでの役割・機能の提供のみでは、当社グループの存在意義や顧客価値の相対的地位は後退し、電子部品事業においては収益性の低下、電子・電気機器事業と工業薬品事業においては成長性の鈍化が大きな課題となっております。

2. 基本方針

以上の認識のもと、当社グループが持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するためには、環境の変化に即して事業構造を変革し、顧客企業と共に新しい価値を創造できる特色ある技術商社とケミカルメーカーを目指す必要があるとの考えにより、以下の3つの施策を基本的な柱とする中期経営計画を策定いたしました。

- 第1の施策・・・本中期経営計画に基づく収益力の向上によるオーガニックな成長
- 第2の施策・・・投資効率の高い戦略的投資の実行によるノンオーガニックな成長
- 第3の施策・・・株主還元等、財務的な施策による資本効率の向上

3. 全社戦略

第1の施策と第2の施策については、全社的に以下の戦略を展開することにより持続的な成長を実現し、併せて事業ポートフォリオを転換することにより収益力と効率性の向上を図ります。

- ① 高収益事業への資源の投下
 - ・ 収益性の高い事業への資源の配分を高め、事業拡大を図る一方、収益性の低い事業については、効率化を徹底し収益性の向上を図る
- ② 部門を横断した情報・技術の連携による価値の創造
 - ・ 全部門横断の新規事業プロジェクトにより、将来、第5の収益の柱となる事業を創出する
 - ・ 部門間の連携を活性化することにより、共同ビジネスを促進し事業展開する
- ③ 業務改革の実現を加速させるDX戦略
 - ・ フロントエンドのDXにより、マーケティングの強化や情報の共有化を図り、お客様に対する付加価値の提供力やビジネスの提案力を強化する
 - ・ バックエンドのDXに取り組み、全社を通じて業務プロセスを改善することにより業務の効率化を徹底する
- ④ 外部資源との連携（オープンイノベーション）
 - ・ 従来の自前主義から脱却し、外部との連携を深め、新たな技術の創造を促進する
 - ・ 外部資源を活かし技術商社の強みである技術を強化することにより、他社にはないソリューション提供を実現する
- ⑤ 外部との協業及びM&A
 - ・ 今後成長が期待できる分野においては、外部との協業やM&Aを積極的に展開し、オーガニックな成長を上回る拡大を目指す

4. セグメント別事業戦略及び海外事業戦略

各事業セグメント及び海外事業において、下記の戦略に基づき施策を展開してまいります。なお、電子部品事業については、取扱製品群により半導体デバイスと電子コンポーネントに区分しております。

- ① 電子部品事業（半導体デバイス）
 - ・ 業務の効率化と収益性の高いビジネスへの販売強化により収益性を改善する
 - ・ 技術力、提案力を高め、ソリューションビジネスへの進化を図る
- ② 電子部品事業（電子コンポーネント）
 - ・ 人員の投入によりマーケティング機能を強化し、新規事業の展開と新規販売先の拡大を図る
 - ・ 営業体制の見直しにより海外販売を強化し、事業エリアの拡大を目指す
- ③ 電子・電気機器事業
 - ・ 新商品や自社製品の販売比率を高め、独自の技術、装置、販路を強化する
 - ・ 自社製品の付加価値を高めるため、材料や川上製品の取り扱いを拡大する
 - ・ 医療、環境、エネルギーなど新たな領域への参入を図る
- ④ 工業薬品事業
 - ・ 外部との協業により技術の強化を図り、新たな用途による新規ビジネスを創出する
 - ・ 堅調な拡大を続ける化粧品原料ビジネスの強化を図る

⑤ 海外事業

- ・ 海外拠点における業務プロセスを見直し、業務効率化を実現する
- ・ 中華圏及びASEAN地域にエリア統括者を配置し、エリアに応じた戦略を展開する

5. 定量目標

当計画の最終年度となる2024年度(2025年3月期)における経営目標は以下の通りですが、2025年度以降も安定的に営業利益50億円以上を計上できる企業体質を確立してまいります。

連結営業利益	連結営業利益率	ROE
50億円以上	3.0%以上	6.0%以上

6. 株主還元方針

当社グループでは、資本効率の改善を経営上及び財務上の重要課題と位置づけ、第3の施策として、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%」を目標とした株主還元を実施することを基本方針といたします。

- ・ 配当は引き続き安定配当を実施する
- ・ 成長投資や高い投資効率が期待できる投資案件等（M&A等戦略的投資、事業効率化投資）があれば、これを優先する

本計画の着実な遂行により、収益性と資本効率の改善を図り、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現できる企業へと変革してまいります。

なお、本中期経営計画に関する資料は、当社ホームページにて公開しております。

(URL: <https://www.hakuto.co.jp/irinfo/>)

以 上