

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

ビジョン

顧客の進化を加速させるイネーブラーとしてかけがえのない存在になる

連結売上高
2,500億円以上

連結営業利益率
4.0%以上

ROE
10%以上

2 中長期の経営戦略

1. 複合的価値提供

モノ・サービス・最先端テクノロジーを組み合わせ、顧客課題に応じた複合的かつ最適な価値を提供

3. ビジネスインキュベーション

新規事業開発に特化したセンター新設により、全社視点での事業・ソリューション開発を推進

2. M&A・資本提携

新たな価値獲得を通じて注力事業及び周辺領域を深掘りし、シナジー効果を創出

4. エレクトロニクス強化

AI関連投資を中心とした高成長領域で、ソリューションプロバイダー化によって存在価値を向上

3 対処すべき課題

① 既存価値の陳腐化と競合対応

- ・ 既存技術や価値の陳腐化進行による商社存在意義の問われ直し
- ・ 新規競合出現と他メーカーへの置き換え加速への対処
- ・ AI関連好調とそれ以外低調の二極化への対応

② 事業セグメントの成長停滞

- ・ 電子部品：車載EV低迷による需要回復の不透明感と投資停滞影響
- ・ 電子・電気機器：設備投資計画延期・縮小と貿易規制による成長鈍化
- ・ ケミカル：既存マーケットの需要減少と新事業展開の遅れ

③ 資本効率の向上

- ・ 運転資本の効率化と政策保有株式の縮減によるキャッシュ創出
- ・ 成長投資とM&Aへの最適な資源配分

面接で使えるポイント

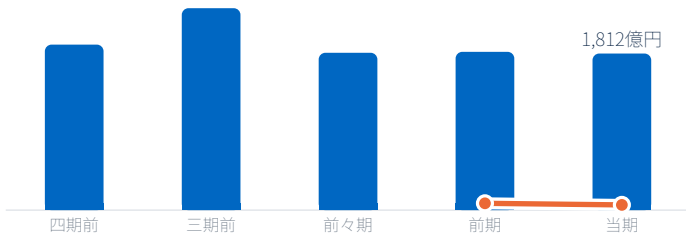
- ・ Hakuto 2028では2029年3月期に連結売上高2,500億円以上を目指し、AI関連の高成長に対応する戦略
- ・ High-Value・High-Technology・Humanityの3つの『H』でイネーベラー化を実現する人材育成と…
- ・ エレクトロニクスとケミカル2領域で商社とメーカー機能を併せ持つハイブリッド企業モデルの強化

伯東株式会社

卸売業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 7433

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,812億円

営業利益率
3.4%

財務健康度
42点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 60.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
968万円

卸売業内 29位/282社

平均年齢
43.86歳

卸売業内 88位/283社

平均勤続
13.82年

卸売業内 141位/282社

女性管理職
9.8%

卸売業内 81位/209社

男性育休
64.7%

卸売業内 115位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

伯東株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

