



平成 29 年 2 月 14 日

各 位

会社名 株式会社ハイパー
代表者名 取締役社長 玉田 宏 一
(コード番号：3054)
問合せ先 取締役 江守 裕 樹
(電話：03-6855-8180)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2017 年 12 月期から 2019 年 12 月期までの 3 ヶ年の中期経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上



ハイパーグループ中期経営計画

(2017年12月期～2019年12月期)

2017年2月

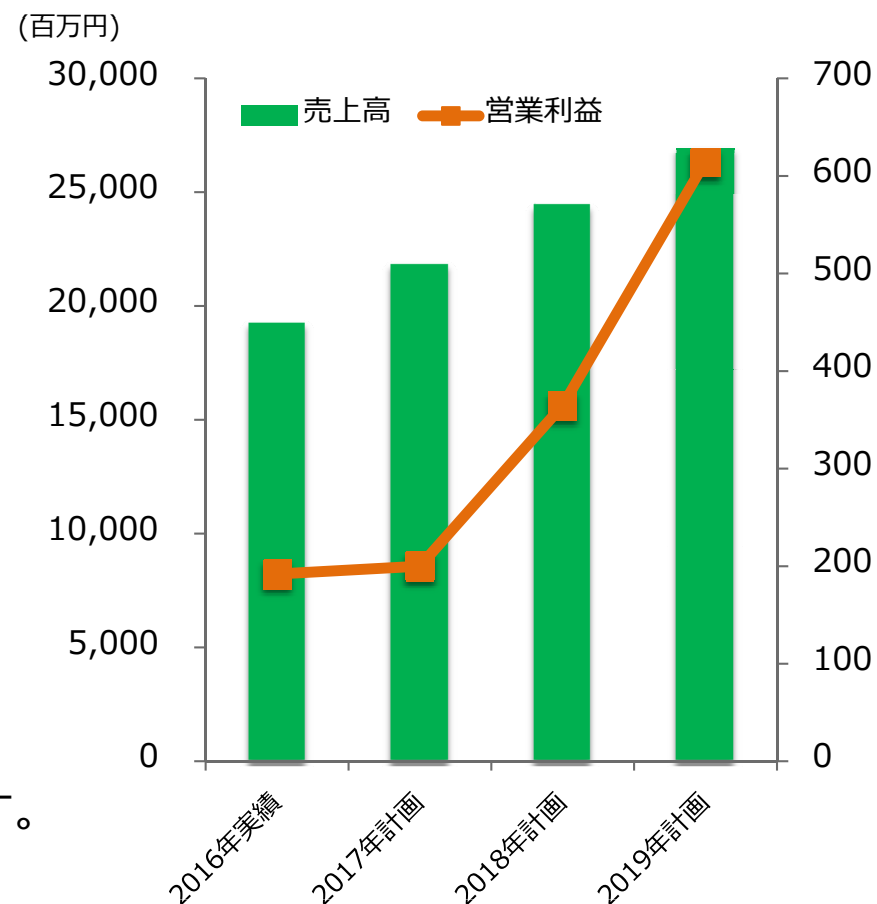
株式会社ハイパー

2019年度

売上高 270億円

営業利益 6.2億円

経営理念「ユーザーニーズ実現企業」に基づき、法人向けビジネスを事業領域のベースとしつつ、新たな事業領域を開拓し企業規模を拡大していきます。



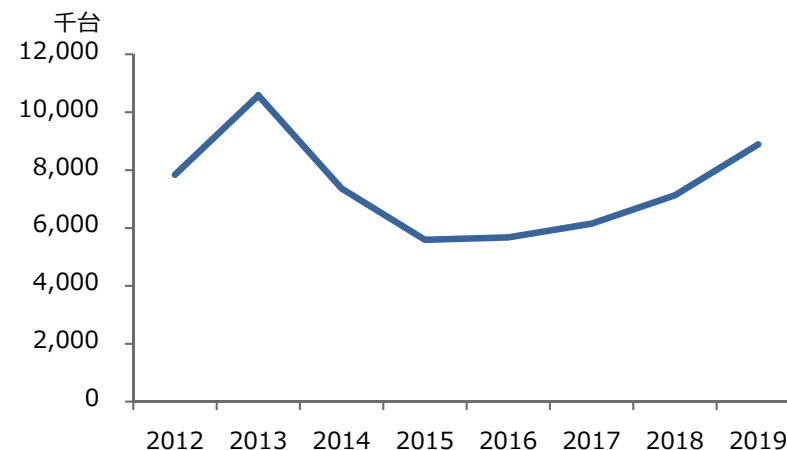
単位：百万円

	2016年 実績	2017年 計画	2018年 計画	2019年 計画
売上高	19,200	21,800	24,400	27,000
営業利益	192	200	370	620

①国内パソコン市場

- ・国内法人向けパソコン市場は、XP需要の反動減が底打ちし、2019年に向けて増加傾向にある。
- ・2020年頃まではパソコン主体の機器需要が続く。

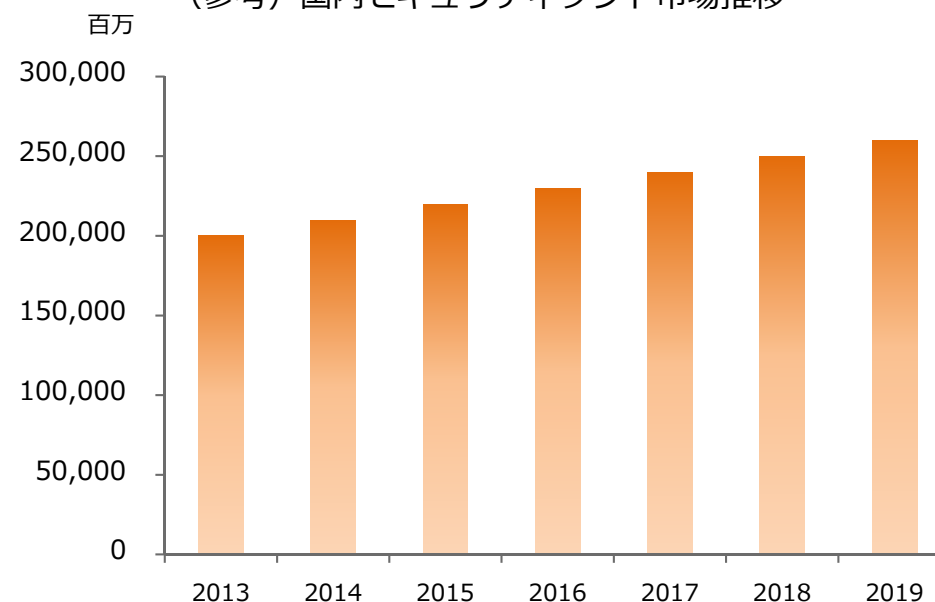
(参考) 国内法人向けパソコン出荷台数推移



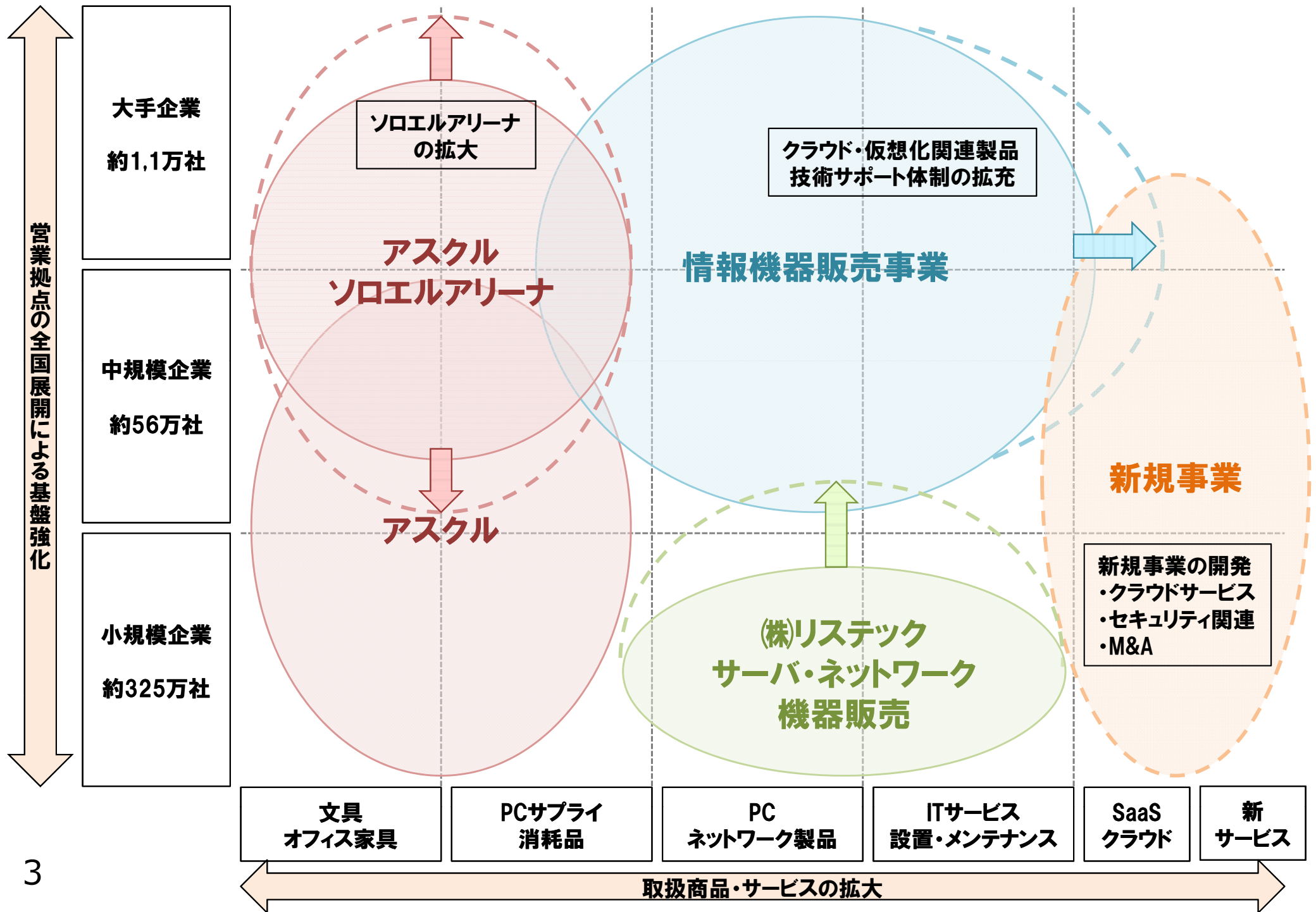
②国内情報セキュリティ市場

- ・国内情報セキュリティ市場は、ITに対するセキュリティ対策が求められる中で、市場規模が拡大傾向にある。
- ・特にソフトウェア市場はクラウドの進展によって、活用範囲が拡大し、セキュリティに対するニーズも高まっている。

(参考) 国内セキュリティソフト市場推移



事業の展開



ストックビジネスを強化し 収益の安定化を図ります

(百万円)
10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

2010年

2011年

2012年

2013年

2014年

2015年

2016年

2017年

2018年

2019年

ストックビジネスを大幅に拡大!

①既存事業の拡大と生産性の向上

- ・ アスкулやクラウドを始めとするストックビジネスに注力し、収益の安定化を図る
- ・ 子会社リストックを含めたセキュリティ製品の販売強化
- ・ 地方への拠点展開および拠点サービスの拡充
- ・ アスкулエージェント事業の営業エリア拡大

②新規事業の開発

- ・ 広いサービスを提供し、トータル的に企業をサポートするような事業展開を目指す
- ・ クラウドサービスやセキュリティに特化した新たな事業の開発



サービス&サポートのHP
<http://www.hyper-ss.jp/>

③企業価値の向上

- ・ 当社の事業戦略を実現するための手段として、M&Aを積極的に活用
- ・ 更なる企業価値向上の為、将来、東証一部上場を目指す

クラウドファーストに対応したサービスの展開

フローからストックへの転換

- ◆ ソフトウェアのクラウド化に対応
 - 年間約20億円のソフトウェア売上のクラウド比率を上げる
- ◆ クラウドビジネスの開発
 - SaaS/クラウドの導入支援を含めたプロフェッショナルサービスの提供
 - クラウドメーカーとの協業（新たなスキームとチャネルの開拓）



セキュリティ製品の販売を強化し

2019年度 **売上高10億円** を目指します

小規模企業向セキュリティシステムの販売（子会社リステック）

◆販売チャネルの拡大および新製品の開発

- 販売会社の新規開拓
- 販売会社との関係強化
- 販売チャネルの拡大を可能とする新製品の開発
- 商品認知度の向上



Security System

リステックHP

[http:// http://www.re-stec.co.jp/](http://www.re-stec.co.jp/)

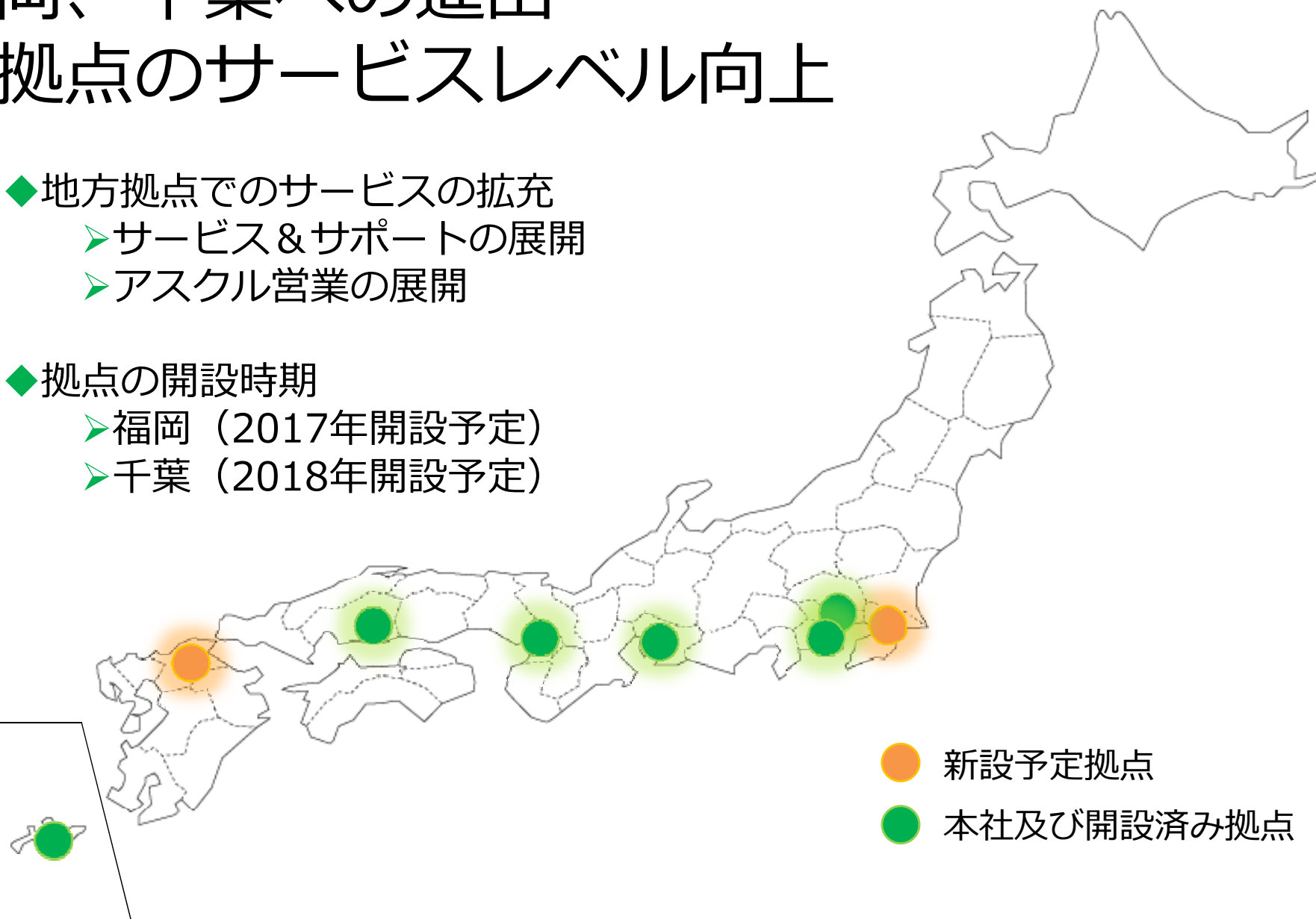
セキュリティ製品の販売拡大

◆顧客にニーズに合ったセキュリティ製品の提案と導入支援

- セキュリティに特化した営業人員の配置

福岡、千葉への進出 各拠点のサービスレベル向上

- ◆ 地方拠点でのサービスの拡充
 - サービス&サポートの展開
 - アスクル営業の展開
- ◆ 拠点の開設時期
 - 福岡（2017年開設予定）
 - 千葉（2018年開設予定）



営業エリアの拡大により

2016年度売上比

156%!!

2019年度 **売上高100億円** を目指します

◆アスクル専任営業の拠点配置による売上拡大

- 営業エリア拡大による顧客数の増加
- 地の利を活かした営業活動の展開

・2017年3月 名古屋エリア活動開始

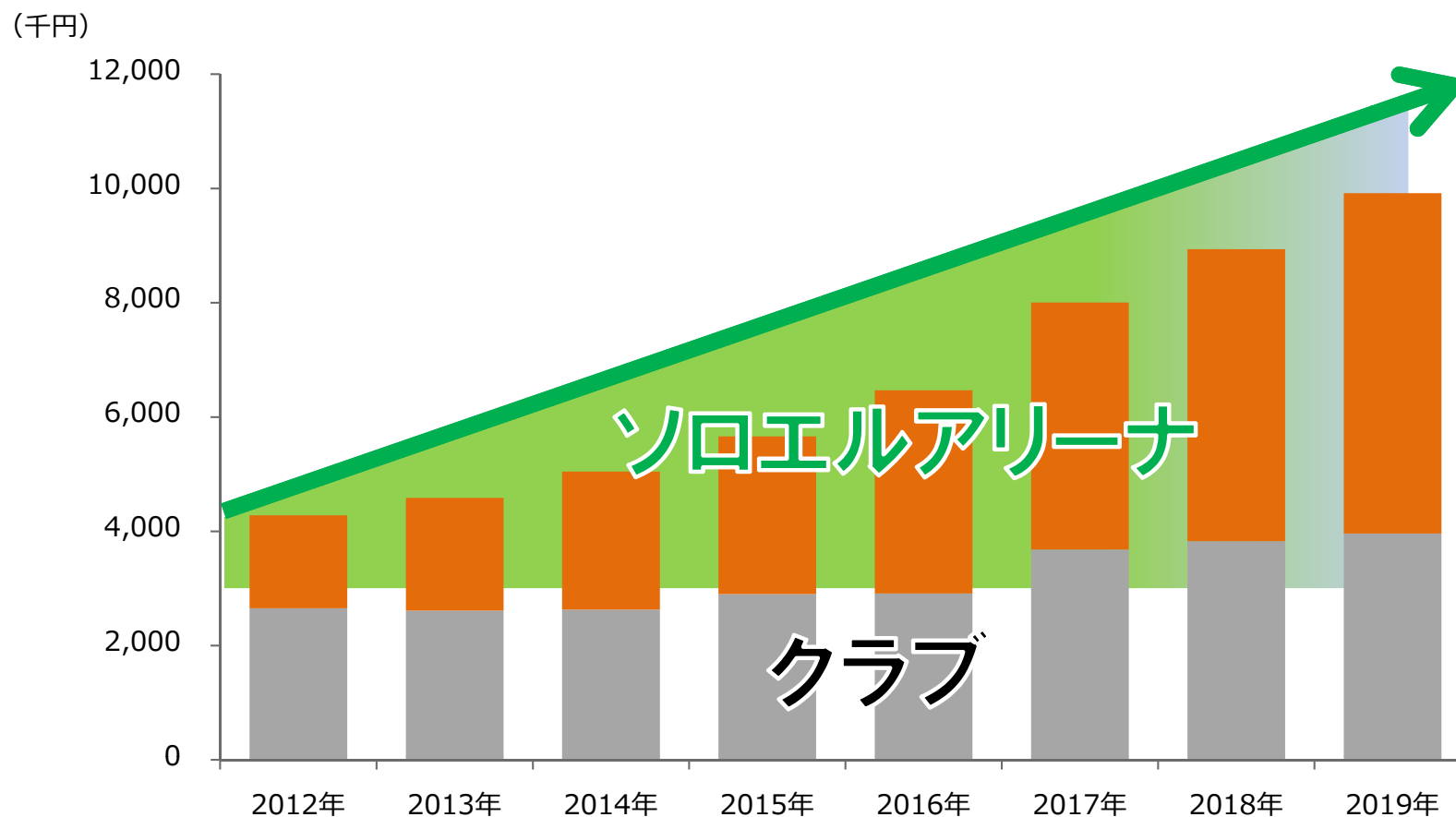
◆ソロエルアリーナの拡大

- ソロエルアリーナによる中小規模～大手企業の新規開拓
- 情報機器販売事業と関係した顧客満足度の向上



ソロエルアリーナ

に注力した営業展開により
確実に売上高を拡大します



- ◆ 安定した利益還元を実現するため、直近5年間の平均EPSを基準に、連結配当性向35%を目安に配当を実施する。
- ◆ 企業価値を向上させ、株主利益の最大化を目指す。

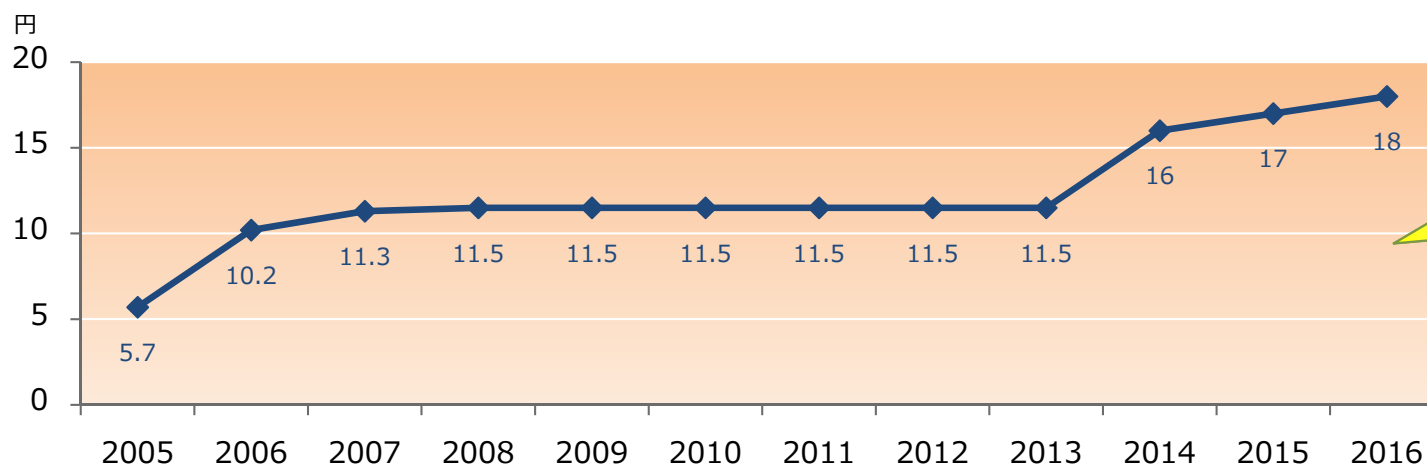
(参考①) 配当予想

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
5年平均EPS	48.68	48.00	47.85	48.41	47.69
1株配当額/年	17	18	17	17	17
配当性向	34.9%	37.5%	35.5%	35.1%	35.6%

※2016年1月1日に株式分割（1：2）を行っております。

2015年の1株配当額/年については、株式分割が行われたと仮定して表示しております。

(参考②) 配当推移※実績



安定した配当を実現
してきました

※過去の株式分割を
考慮して表記して
おります。

- ◆ 本資料は、当社グループの事業の状況及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ◆ 本資料に記載されている業績等に関する見通しは、将来の予測であって、リスクと不確定な要素を含んでおり、将来の業績を保証するものではありません。実際の業績は、予測し得ない経済状況の変化など様々な要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があります。実際の業績に与える重要な要因には、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供する製品やサービス等に対する需要動向や相対的競争力の変化などがあります。尚、業績に影響を与え得る重要な要因は、これらに限定されるものではありません。
- ◆ 本資料の中で記述しております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、今後予告なく変更される場合があります。
- ◆ 本資料利用の結果生じた、いかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

IRに関するお問い合わせ
経営企画室 IR担当までお願いいたします。
TEL 03-6855-8180 FAX 03-6855-8200
E-Mail IR@hyperpc.co.jp