



平成 30 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 田 邊 浩 明  
(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、2018年12月期から2020年12月期までの3ヵ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。

#### 記

#### 1. 中期経営計画の概要

当社は、中期経営計画をローリング方式で毎年策定しております。新たに策定した中期経営計画における数値目標の1年目、2年目につきましては、売上高は当初計画の通りで計画しております。しかしながら、前回の中期経営計画発表時には計画していなかった将来の企業価値向上や生産性向上、収益力の強化等の為の先行投資を行うことを前提として、2019年度のみ利益計画を変更しております。

当社におきましては、既存事業の収益力の強化に注力するとともに、市場のニーズに呼応した新たな事業を展開し、これら新規事業や新たなサービスの早期収益化の体制を構築、更なる企業価値の向上を実現してまいります。

#### 2. 数値目標

	2018年	2019年	2020年
売上高	24,400 百万円	27,000 百万円	28,500 百万円
営業利益	375 百万円	550 百万円	650 百万円

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

2018年12月期～2020年12月期

---

2018年2月14日

株式会社ハイパー

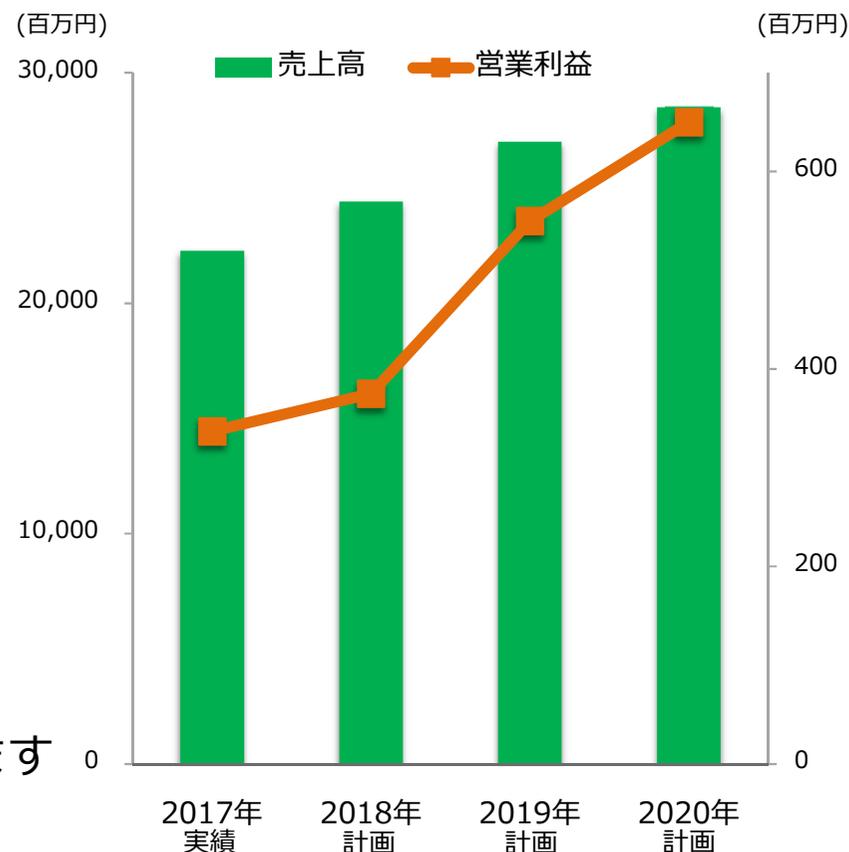
(東証JASDAQ : 3054)

## 2020年度

### 売上高 285億円

### 営業利益 6.5億円

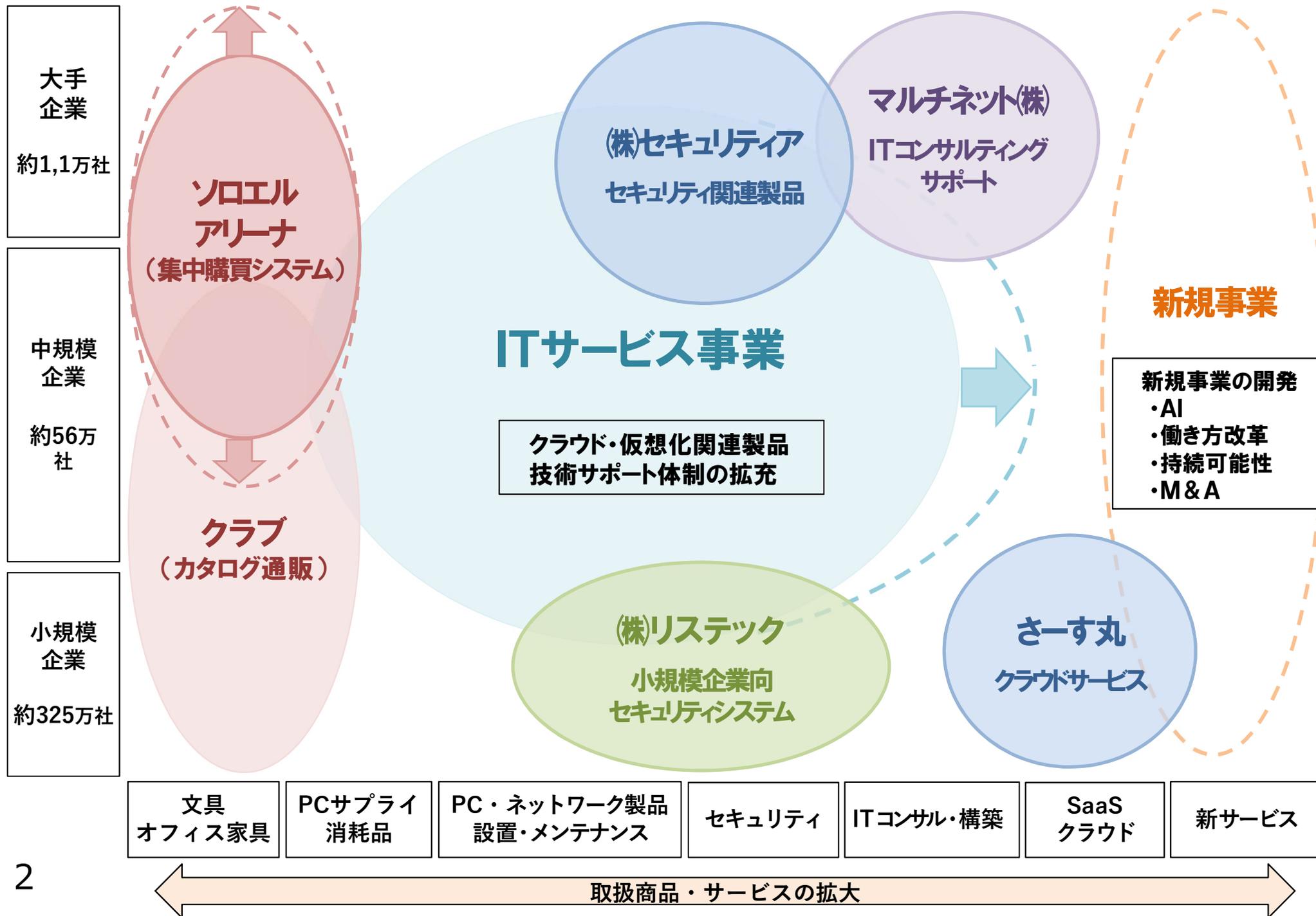
経営理念「ユーザーニーズ実現企業」に基づき、  
法人向けビジネスを事業領域のベースとしつつ、  
新たな事業領域を開拓し企業規模を拡大していきます



単位：百万円

	2017年 実績	2018年 計画	2019年 計画	2020年 計画
売上高	22,268	24,400	27,000	28,500
営業利益	338	375	550	650

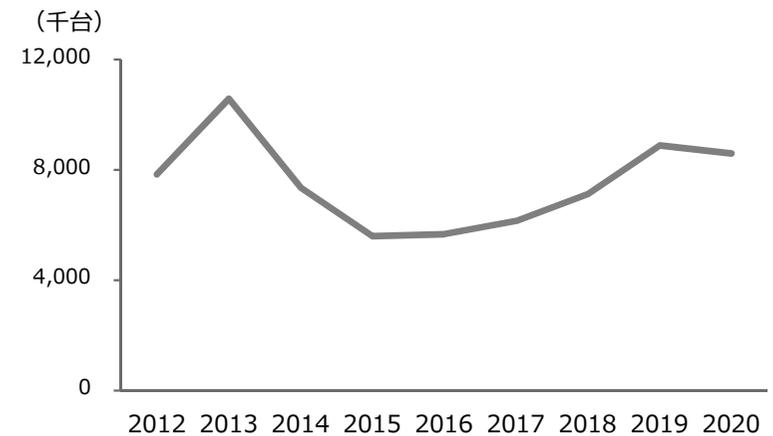
# 事業の展開



## 国内パソコン市場

国内法人向けパソコン市場は、2019年頃まで増加傾向にある。

2020年は、景気が上向き期待があるが、Windows7のサポート終了による更新需要の反動で減少傾向の予測

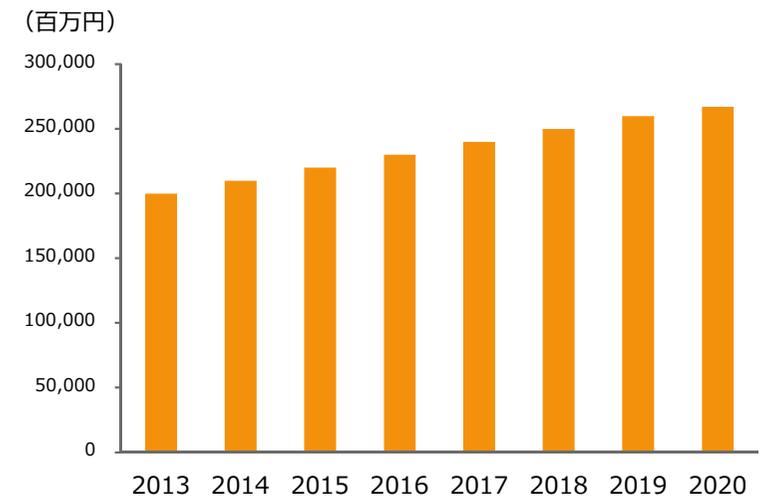


国内法人向けパソコン出荷台数 推移予測

## 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なか、市場規模が拡大傾向にある。

ランサムウェアの急増によりIoT環境へのサイバー攻撃が現実的な脅威となり、IoTセキュリティ市場への需要が拡大



国内セキュリティソフト市場 推移予測

## ITサービス事業の拡大と生産性の向上

- 子会社を含めたセキュリティ製品の販売強化
- クラウドなどストックビジネスの強化、収益の拡大
- 営業エリア拡大によるアスクルエージェント事業の売上増加
- 高付加価値サービスへの集中と生産性向上
- 各事業のシナジー効果の最大化



標的型攻撃対策に  
クラウド型 安全・低コストのインターネット分離  
**Hyper Cloud Browser**  
ハイパークラウドブラウザ



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

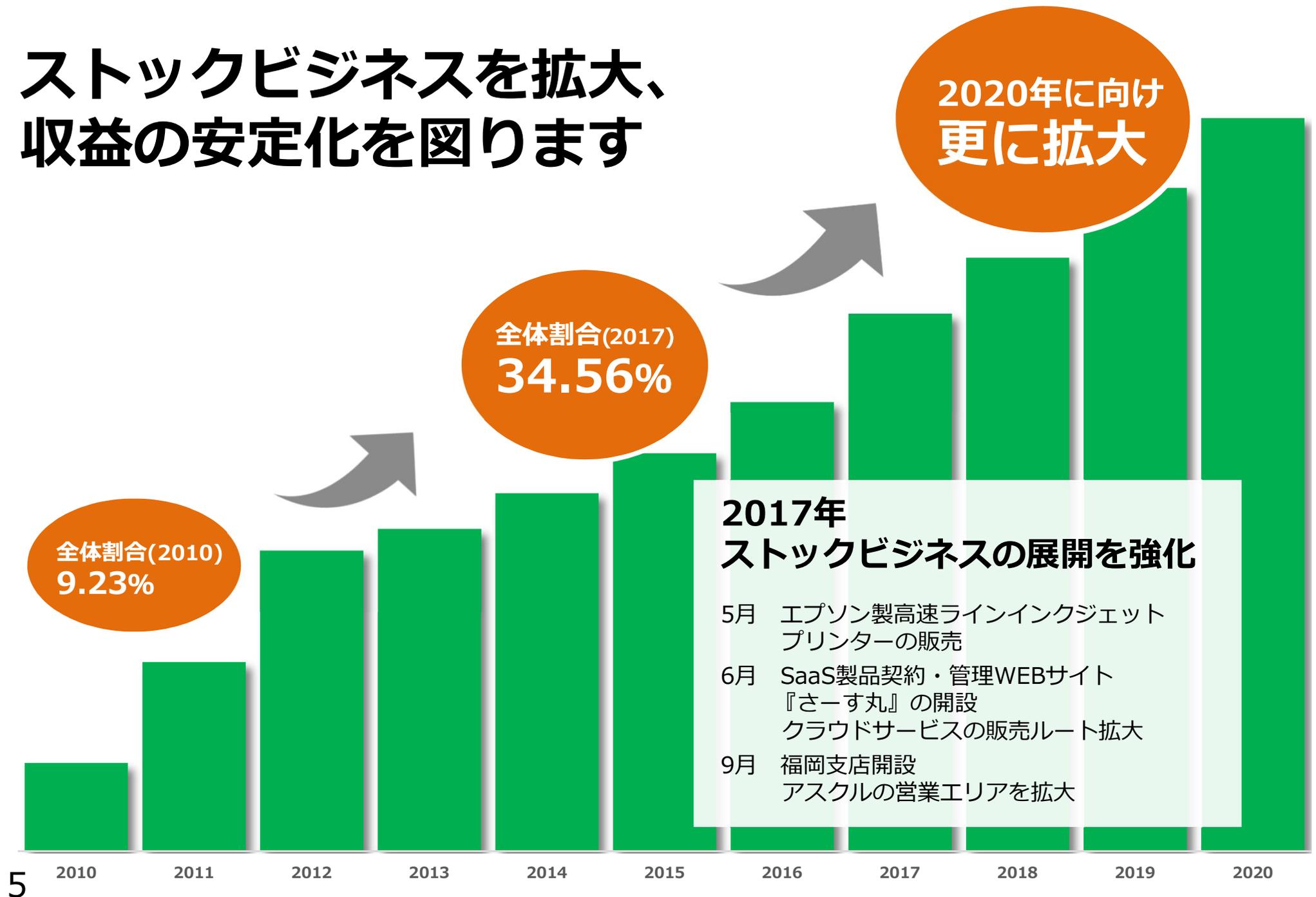
## 新規事業の開発

- 企業をトータルサポートする分野への事業展開  
顧客基盤を活かして企業向けにより広いサービスの提供

## 企業価値の向上

- 事業戦略を実現するための手段として、M&Aを活用
- 企業価値向上のため、将来、東証一部上場を目指す

# ストックビジネスを拡大、 収益の安定化を図ります



# セキュリティ製品の販売を強化 2020年度 売上高15億円を目指します

## 小規模企業向けセキュリティシステムの販売

子会社リストックによる施策

- 販売会社の新規開拓、関係強化
- 新製品の開発による販売チャネルの拡大
- 商品認知度の向上



Security System

(リストックHP <http://www.re-stec.co.jp/>)

## 中規模～大手企業向けセキュリティ製品の販売

子会社セキュリティアによる施策

- セキュリティに特化した営業活動を強化
- 顧客の需要に応じた提案と導入支援
- 市場ニーズを的確にとらえる商品の販売
- セキュリティ関連商品の充実と拡販



SECURITIER



App Guard® の販売

( [https://www.hyperpc.co.jp/LP\\_appguard/](https://www.hyperpc.co.jp/LP_appguard/) )

# 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

## クラウドサービスの販売強化

「さーす丸」を中心とした施策

- 収益のストック化  
月額使用料方式などにより収益基盤の安定化
- Office365を中心にSaaS製品の販売  
マイクロソフト製品や他社製品などの  
提供サービスを順次拡大、販売サービスを拡充
- クラウドサービス比較・管理サイトの提供

クラウドビジネス施策

- SaaS・クラウド商品の充実と拡販
- ソフトウェアのクラウド化に対応

さーす丸

ログイン 会員登録

トップ さーす丸とは office 365 の特長 サービスご利用までの手順 製品ラインナップ 購入・ご登録

Office 365が  
月額540円(税別)相当  
から使えます

W X P O N

会員登録 Webお申込

( さーす丸HP <https://www.saas-maru.com/> )

SaaS/クラウドサービスの申込・管理なら

**HYPER!!**  
SaaSplats

SaaSとは?  
(= Software as a Service)  
インターネット経由で  
アプリケーション機能を提供するサービス形態

(ハイパーHP <https://www.hyperpc.co.jp/saas/index.html>)

# 営業エリアの拡大により 2020年度 売上高110億円を目指します

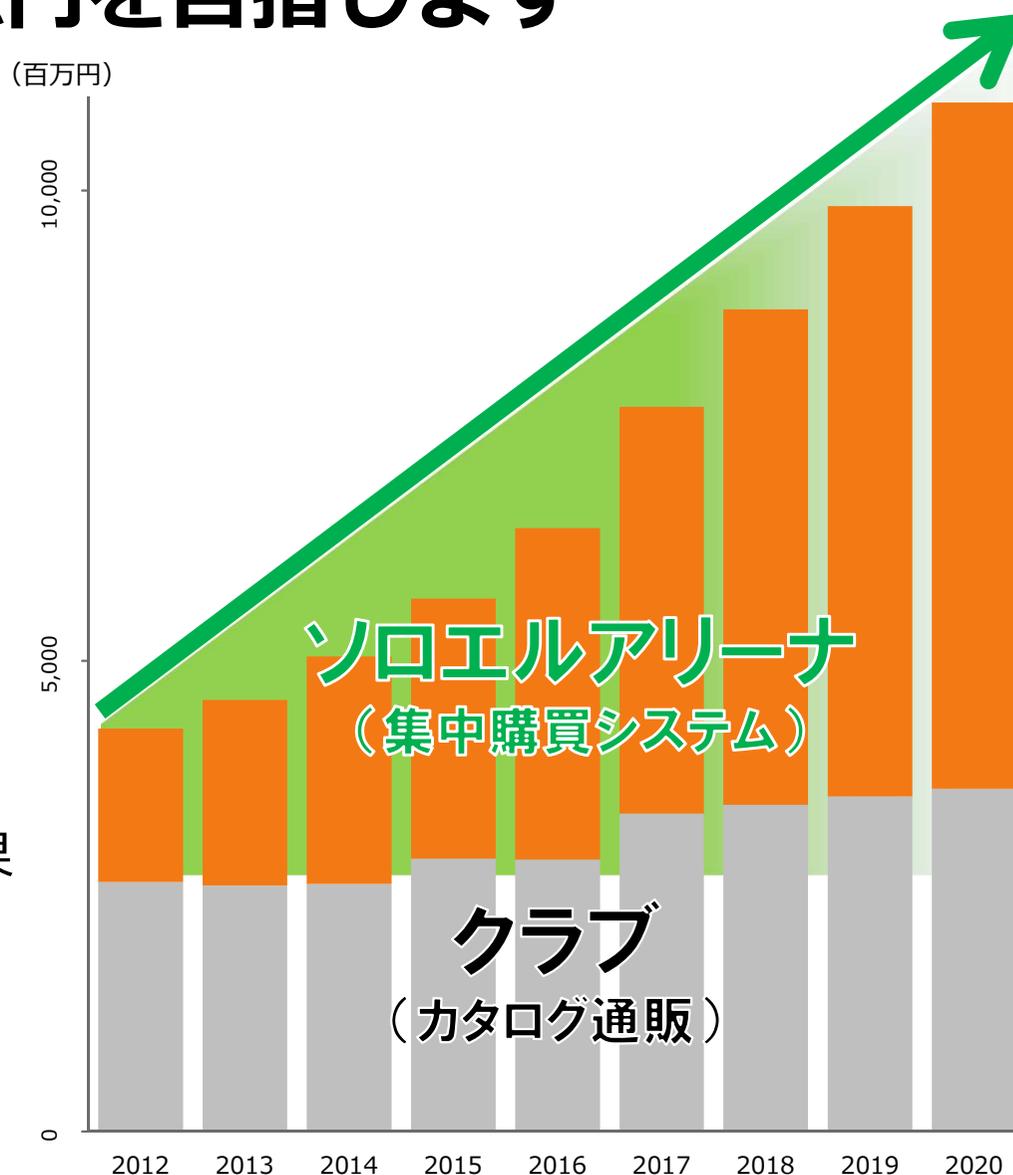
## 営業エリアの拡大

- 各拠点に専任営業を配置
- 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  
9月 福岡エリア 活動開始

## ソロエルアリーナの拡大

- 中小規模～大手企業の新規開拓
- 情報機器販売事業とのシナジー効果  
顧客満足度の向上



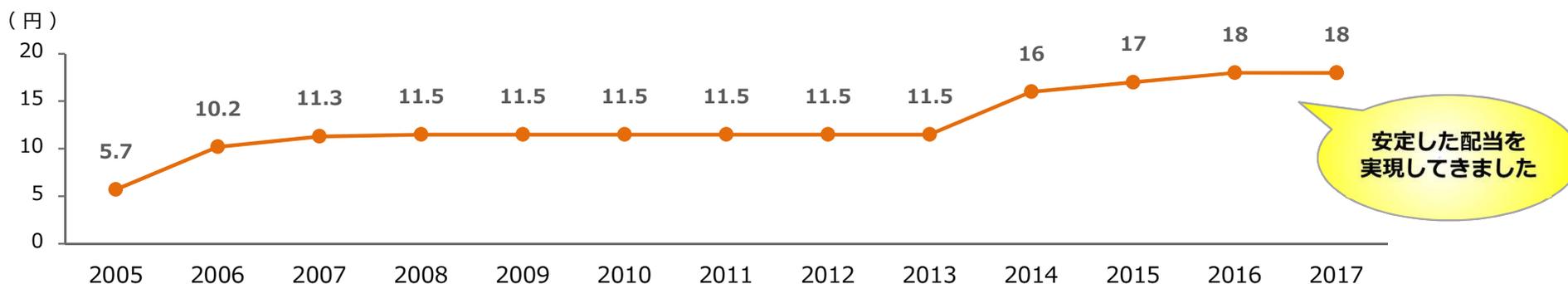
# 株主還元策

- 安定した利益還元を実現のため、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
- 株主優待制度を新設
- 企業価値を向上させ、株主利益の最大化を目指す

## 【配当予想】

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
5年平均EPS	48.00	47.85	51.72	50.55	53.90
1株配当額/年	18	17	18	18	18
配当性向	37.5%	35.5%	33.9%	35.6%	33.4%

## 【配当実績 ※実績】 (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およ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。なお、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](mailto:IR@hyperpc.co.jp)