



2021年12月27日

各位

会社名 株式会社ハイパー  
代表者名 取締役社長 望月 真貴子  
(コード番号 3054)  
問合せ先 取締役 田邊 浩明  
(TEL 03-6855-8180)

### 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、本日開催の取締役会において、2022年4月4日に予定される東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場を選択することを決議いたしました。また、当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を作成し、提出しましたので、お知らせいたします。

#### 記

##### 1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」及び「1日平均売買代金」について基準を充たしておりません。

しかしながら、当社の持続的な成長と企業価値向上の実現のためには優秀な人材の確保及び信用力の強化が不可欠であり、プライム市場に移行することが必要であると考えております。そのために2022年12月期～2027年12月期の期間を計画期間とし、最終年度である2027年12月期までに上場維持基準を充たすよう、各種取組を進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (百万円)
当社の状況 移行基準日時点	45,066	2,475	49.3	16
プライム市場の 上場維持基準	20,000	10,000	35.0	20
適合状況	○	×	○	×

※当社の適合状況は、東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針および取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた取組の基本方針および取組内容については、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

次期中期経営計画につきましては現在検討、策定中ではありますが、数値目標を含めた骨子につきましては、上記「計画書」の一部として本日開催の取締役会にて決議しております。プライム市場上場維持基準の充足には株価の向上が不可欠であり、上記「計画書」に掲げる施策を着実に実行し、業績を向上させると同時に財務基盤をより強化するとともに、開示情報の充実を図ってまいります。

以上

# 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年12月27日



株式会社 ハイパー

# INDEX

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間… 3 P
2. 上場維持基準適合に向けた基本方針… 4 P
3. 2022年～2027年経営計画（骨子）『Vision 2027』 … 6 P
  - 概要・長期ビジョン… 7 P
  - 売上・利益計画… 8 P
  - 資本配分方針… 10 P
  - 当社グループの主な事業… 11 P
  - ITサービス事業の拡大と変革… 13 P
  - M&A方針…18 P
  - 株主還元策の充実…19 P
  - IR体制の確立…20 P
  - コーポレートガバナンス体制…21 P
  - 取組み実施による流通時価総額及び売買代金の推計…22 P

# 1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

- 上場維持基準の適合状況  
 当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」および1日平均売買代金について、基準を充たしておりません。
- 計画期間  
 当社は、2027年までに流通株式時価総額および1日平均売買代金について上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)	売買代金 (百万円)
当社の状況 移行基準日時点 (2021年6月30日)	45,066	2,475	49.3	16
プライム市場の 上場維持基準	20,000	10,000	35.0	20
適合状況	○	×	○	×

※「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」(株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日付受領)

## 2. 上場維持基準適合に向けた基本方針

上場維持基準に適合するためには株価の向上が不可欠であり、次頁以降に記載の「2022年～2027年経営計画（骨子）」を着実に遂行し企業価値を高めてまいります。

**流通株式比率49%超を維持しながら、株価2100円超を目指す**

- 業績拡大による経営財務指標の向上  
企業価値のファンダメンタルズ分析のベースとなる売上高、利益、純資産価値などの財務指標を向上する
- 事業ポートフォリオの変革  
同業他社と比較して、PBR、PERといったバリュエーション指標が低い。より付加価値の高いサービスに注力、拡大し、株価向上を目指す。
- 株主還元の充実
- IR・広報の強化による理解と認知の向上

## 課題解決に必要なこと

流通株式時価総額 = 時価総額 × 流通株式比率

### ■現状 移行基準日（2021年6月30日）時点の株価の状況

株価終値	<b>550円</b>
BPS	<b>365.38円</b>
PBR	<b>1.5倍</b>

課題1	1株あたり純資産（BPS）が不足
課題2	類似企業のPBRの平均は3.0倍であり、当社の評価が平均を下回るのは、業績不振による営業利益率やROEといった財務指標が低迷していることや、IR等による情報開示・理解促進が不足していることが要因と考えられる

### ■時価総額

企業価値の向上と、株式市場での適切な評価を得て株価を上昇させる

上場維持基準を充足するのに必要な株価2100円超まで上昇させるためには、業績を向上し純資産を増加させることが最も重要

- ・ 1株あたり純資産（BPS）の増加
- ・ 営業利益率、ROE等財務指標の向上
- ・ 適切な情報開示

### ■流通株式比率

移行基準日時点で49.3%であり、上場維持基準（35%以上）を充たしているため、継続して比率を維持する

**2022年～2027年経営計画（骨子）**  
**『Vision 2027』**



## 概要・長期ビジョン

企業理念 **ユーザーニーズ実現企業**

ミッション **人とITで日本の会社を元気に**

**攻めと守りのIT利活用で顧客企業の生産性を高め続けるベストパートナー**

**ハイパーグループは世界の変化にともなうユーザーニーズの変化に即応し、  
情報通信カテゴリにおける新しい価値を提供できる企業を目指します**

# 売上・利益計画

業績を向上し、純資産を増加

<b>2027年12月期</b>	<b>連結業績目標</b>
売上高	430億円
営業利益	14億円
当期純利益	9.3億円
純資産	69.7億円

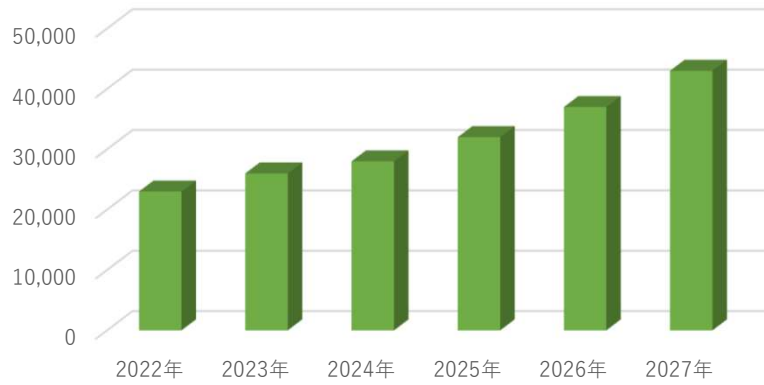
単位：百万円

	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
売上高	23,000	26,000	28,000	32,000	37,000	43,000
営業利益	190	400	600	800	1,100	1,400
当期純利益	120	270	390	550	730	930
純資産	3,580	3,760	4,020	4,890	5,860	6,970

※当社では、「収益認識に関する会計基準」の適用により、2022年12月期決算より売上高等に大きな影響が生じる見込みです。  
本資料における売上高等の数値については、同会計基準の適用前の数値情報に基づき記載しております。

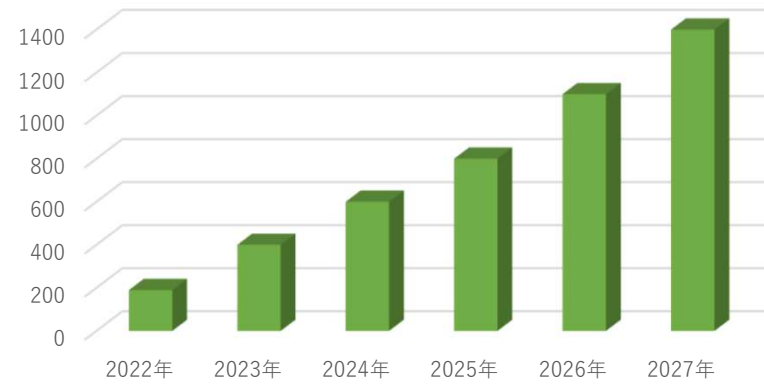
売上高

単位：百万円



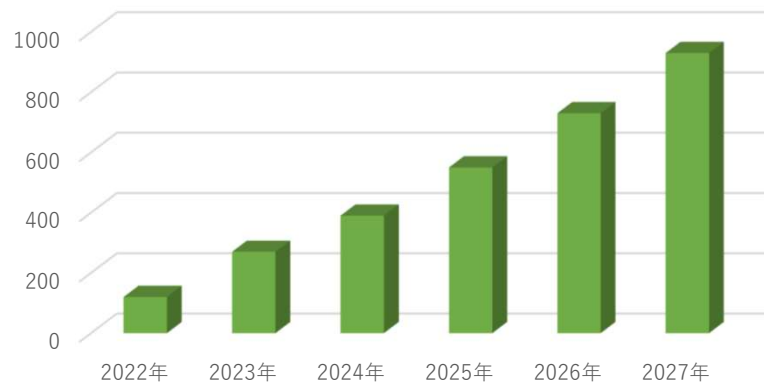
営業利益

単位：百万円



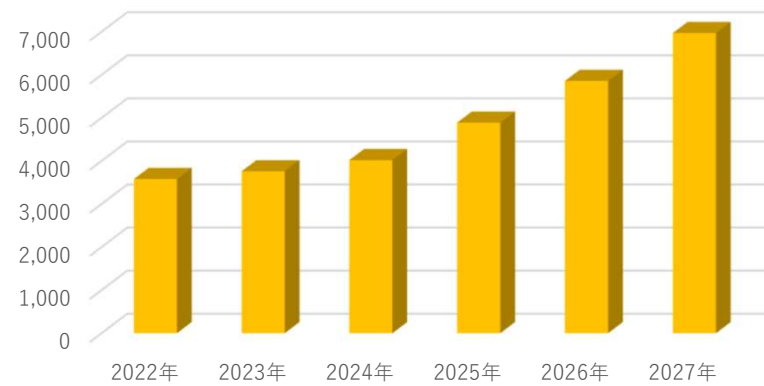
当期純利益

単位：百万円



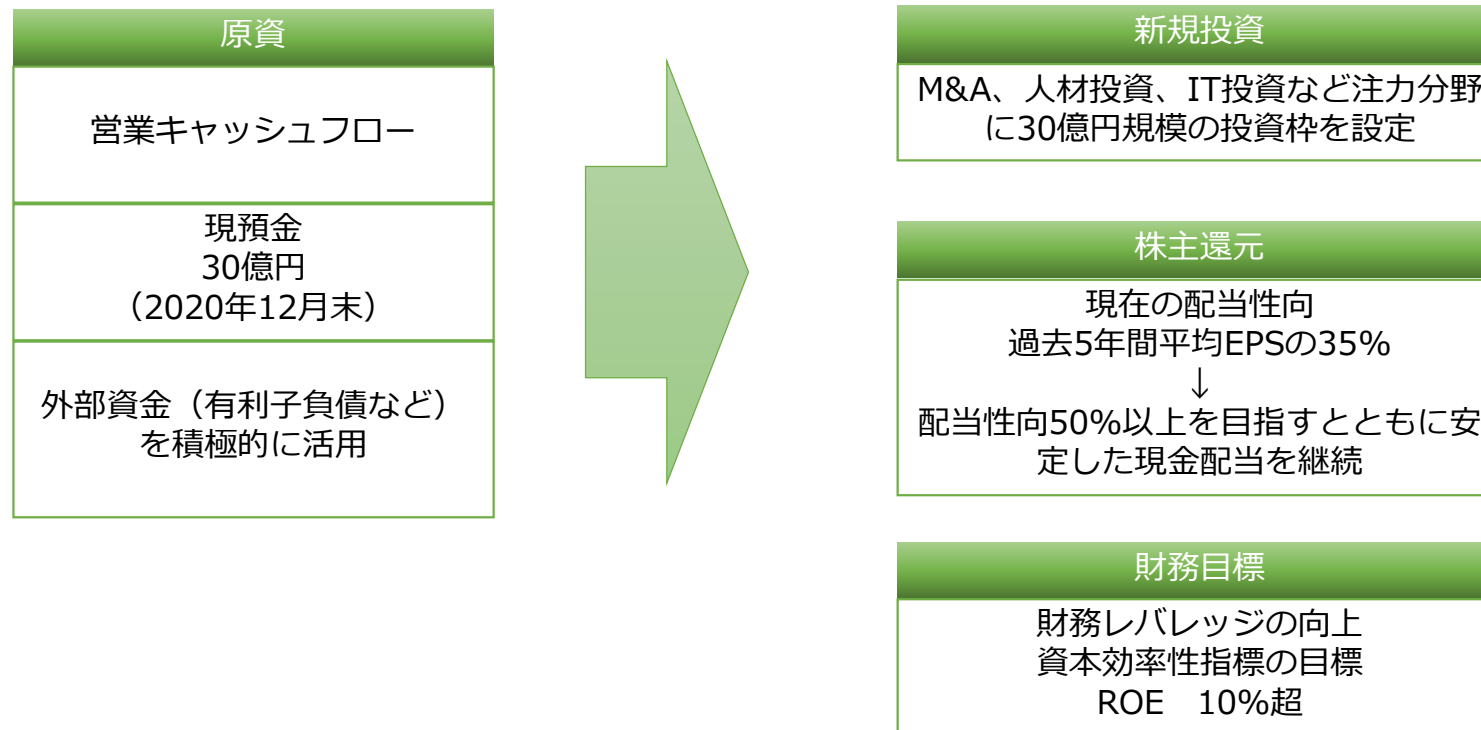
純資産

単位：百万円



# 資本配分方針

戦略的な新規投資の実施、株主還元の充実、自己資本の拡充のバランスを取った資本政策を推進する  
有利子負債による調達を積極的に活用し、資金効率と資本コストを意識した最適な資本・負債構成を目指す



# 当社グループの主な事業

## ITサービス事業

コンピュータおよび周辺機器  
ソフトウェアの販売  
トナーなど消耗品の販売

ネットワーク構築  
その他ITサービス  
クラウドサービスの提供

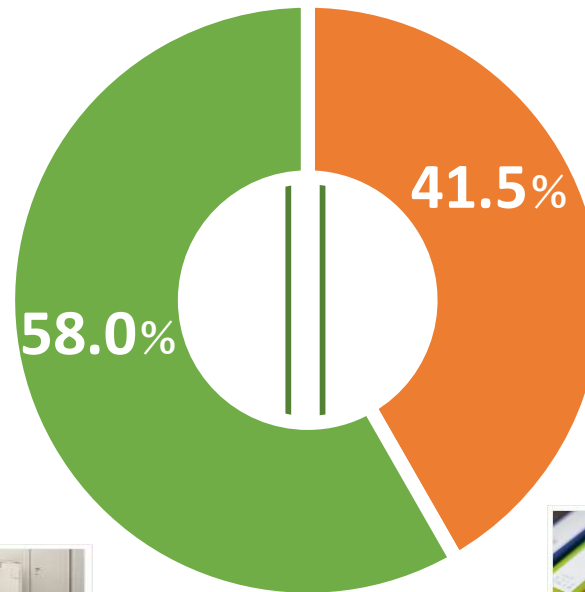
ITコンサルティング  
セキュリティ製品の販売等



## アスクルエージェント事業

アスクル代理店業務  
事務用品の販売

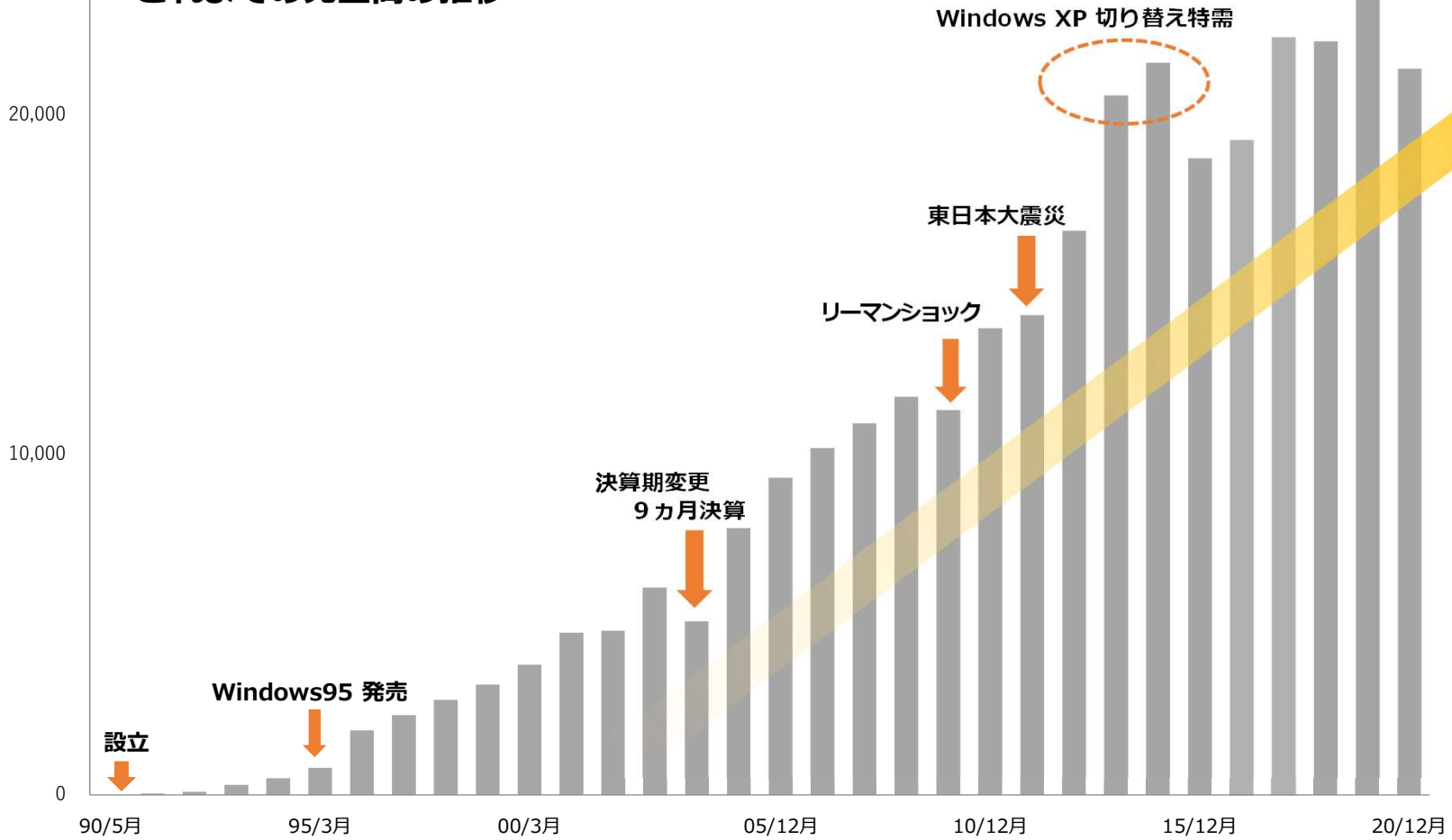
オフィス家具等の販売



比率は2020年12月期

(百万円)

### これまでの売上高の推移



# ITサービス事業の拡大と変革

製品供給を中心としたビジネスモデルにとどまらず、社会の要請に応える付加価値の高いソリューションを提供するビジネスモデルへと変革

本業であるITサービス事業においてPC本体などのIT機器の販売は拡大しつつ、より利益率の高いソリューションやサービスを重点的に拡大する

- ・ サービス&サポート（ソリューション提案、コンサルティングサービス等）
- ・ SaaS・クラウドサービス
- ・ セキュリティ分野

売上高300億円超を達成するとともに  
ビジネスモデルの変革を実現する

ITサービス事業売上高

単位：百万円

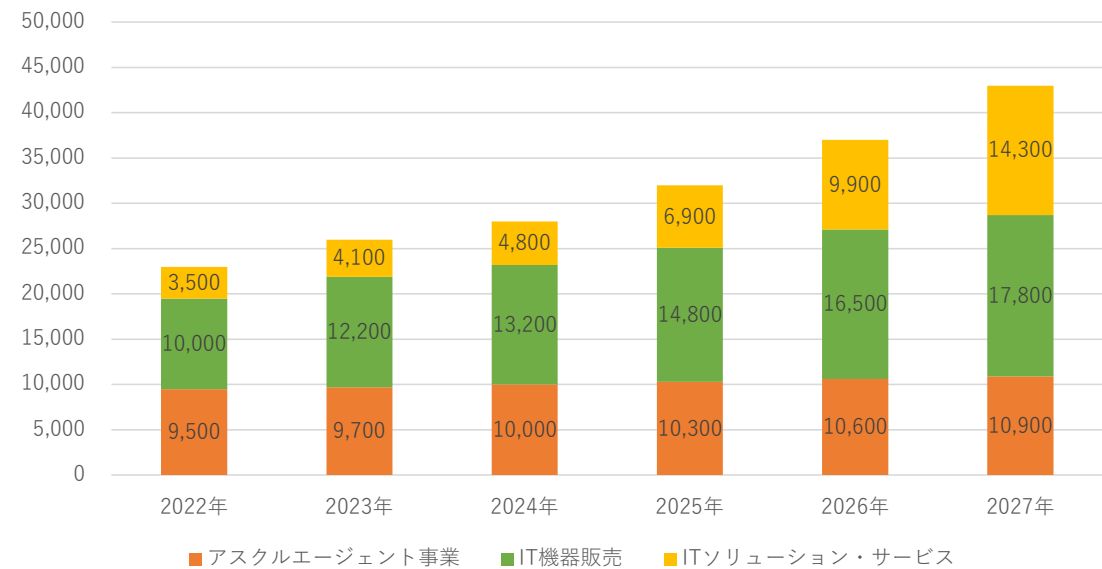


## 事業別売上計画

単位：百万円

【売上高】		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
ITサービス事業	IT機器販売	10,000	12,200	13,200	14,800	16,500	17,800
	ソリューション・サービス	3,500	4,100	4,800	6,900	9,900	14,300
アスクルエージェント事業		9,500	9,700	10,000	10,300	10,600	10,900
合計		23,000	26,000	28,000	32,000	37,000	43,000

事業別売上計画



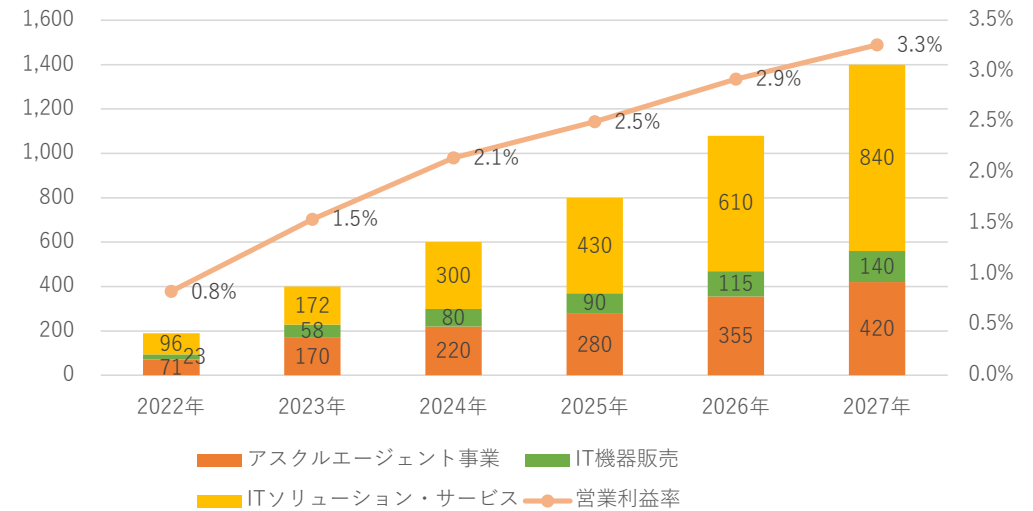


## 事業別利益計画

単位：百万円

【営業利益】		2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
ITサービス事業	IT機器販売	23	58	80	90	115	140
	ソリューション・サービス	96	172	300	430	610	840
アスクルエージェント事業		71	170	220	280	355	420
合計		190	400	600	800	1,080	1,400
営業利益率		0.8%	1.5%	2.1%	2.5%	2.9%	3.3%

事業別営業利益計画・営業利益率



## 1. より付加価値の高いソリューション・サービスへ注力し、売上拡大

注力サービスへ  
人材、資金など  
リソースを集中

### ■ 今後注力する主なサービス

#### コンサルティングサービス

ITに関連する戦略策定からシステム導入プロジェクト支援等まで、顧客企業のパフォーマンス向上に貢献するサービス。  
ネットワーク・ハードウェア・ソフトウェア等多岐に渡る分野で、マルチベンダーである強みを活かしてユーザーサイドに立脚した観点からITに関するさまざまな問題を解決する。

#### セキュリティ診断サービス

企業内のセキュリティの実態を網羅的に診断し、セキュリティの強み弱みをはっきり見える化し、報告書として提示。  
セキュリティルール・規程の制定や、よりセキュリティに強い組織作りをサポートする。

#### インテグレーションサービス

より快適なネットワーク環境構築のために、お客様のネットワークの状況調査、分析、将来の拡張性や耐障害性を考慮したご提案、設計施工までトータルに対応。  
新規構築はもちろん、Active Directoryサーバを中心とした豊富な実績とノウハウによって、既存のシステムや業務への影響を最小限に抑えたサーバ移行を実施。

その他、ユーザーサポート（ヘルプデスク）サービス、  
システム保守サービス、顧客企業内IT人材育成サービス、など

## 2. グループ会社間の相乗効果を最大化

グループ会社間における顧客のニーズに関する情報や、ノウハウなどのナレッジの共有を推進する  
そのために必要な新規システムの導入や、システム間連携など、ITを活用した仕組みづくりに継続的に投資する

## 3. SaaS・クラウドサービス、ソフトウェアの販売拡大

当社のサービス「さーす丸」では、当社顧客へサービス利用管理・ライセンス管理の機能を提供しているが、この分野への継続的なシステム投資を行い、他社との差別化、顧客利便性の向上を実現して売上拡大を目指す

## 4. これからのユーザーニーズに対応する新しいサービスの開発

DaaS(Device as a Service)など、PCをはじめとするデバイスの新しい提供方法の確立  
顧客企業におけるデバイス調達方法の変化に対応し、新しい市場・ニーズを開拓し顧客基盤の拡大を図る

# M&A方針

**既存の資源を活用した業績の成長だけでなく、M&A等を活用したサービス分野の充実、拡大に積極的に取り組む**

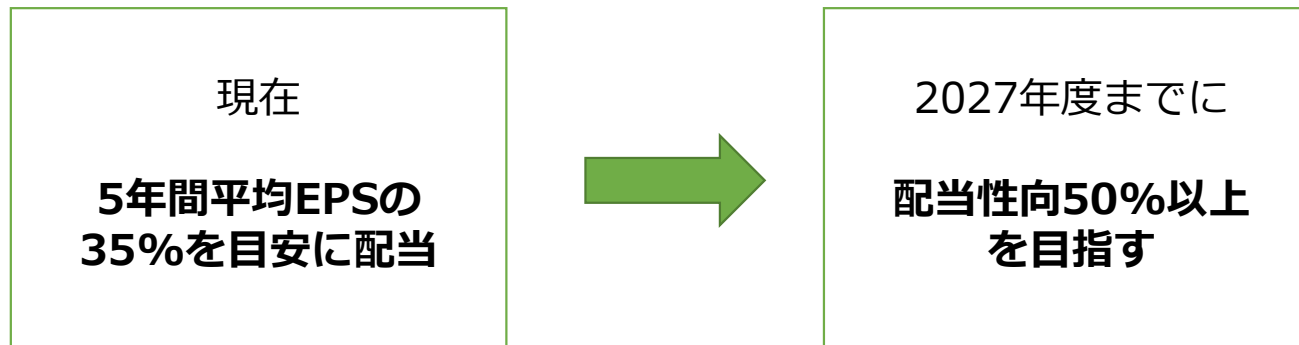
**当社の既存ビジネスとの相乗効果を期待できる周辺領域を中心に推進**

- SES（システムエンジニアリングサービス）事業
- セキュリティ、AI、IoT関連事業
- SaaS・クラウドサービス提供事業
- その他、当社の既存事業と相乗効果が高く期待できる関連技術

## 株主還元策の充実

資本の健全性や成長のための投資との最適バランスを検討した上で、  
配当を基本として株主還元の充実に努める

- 配当に関する考え方  
利益成長を通じた1株当たり配当金の安定的・持続的な増加を基本方針とし、2027年度までに配当性向50%以上への引き上げをめざす



# IR体制の確立

## 株主、投資家との対話の充実

### 情報発信の機会の拡大

- 決算説明会に加え、機関投資家・アナリスト向け説明会、個人投資家向け説明会の拡大  
現在、年2回以上としているが、2022年度より年6回以上を目途に実施する
- ESG関連情報など、公開資料の充実  
2022年3月を目途に当社ホームページ上にてCSR・ESG関連情報を集約した専用ページを開設し、取り組み状況を情報公開する
- 段階的に英語情報の開示を推進  
2022年3月開催予定の株主総会より、招集通知の英語化を対応予定  
その後、決算説明資料等について順次対応を進める

## ブランド戦略による認知度向上

### 広報活動の強化

- 広報・IRサポート会社と協力し発信情報のクオリティを向上
- メディアへの掲載状況をウォッチし傾向と改善分析
- 当社が株式市場で適切な評価が得られるよう、TDnet、メディア（新聞、WEB等）、ニュース配信サービス等を活用して、新商品・サービスの開始や新規事業等の当社の企業価値向上に繋がる情報について積極的に開示

# コーポレートガバナンス体制

ガバナンス強化と、ESG、SDGsへの取組みを推進し、サステナブル経営をめざす

## コーポレートガバナンス・コードへの対応

- ・ 2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」への対応
- ・ プライム市場上場企業に求められる原則を含め、実施に向けて取組む

議決権電子行使プラットフォームについては2022年3月開催予定の株主総会より導入予定  
英語開示について、2022年3月開催予定の株主総会の招集通知より英語での対応を行う予定  
気候関連財務情報に関する情報開示については、2022年より推進部署「CSR推進室」を設置し、開示の質と量の充実に努める

## 働き方改革・人材育成

- ・ 有給取得奨励日、ノー残業デー、月間の残業目標30時間以内、などの取組み継続と拡大
- ・ テレワークをはじめ、多様な働き方導入への取組みを拡大
- ・ スキルやモチベーションを引き出す人事制度への改革
- ・ 女性社員・管理職比率向上

## パートナーシップの推進による事業成長

- ・ 仕入先をはじめとする取引先企業とのパートナーシップを積極的に推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす

# 取組み実施による流通時価総額及び売買代金の推計

## 1. 類似企業の業種別平均PBRから見た推計

計画における2027年時点での一株当たり純資産額(BPS) = 704.8円

東証一部「情報・通信業」平均PBR = 3.0倍※

推定株価	2,114円
流通株式時価総額	10,320百万円
1日あたり売買代金	63百万円 (300単位/日と想定)

## 2. 類似企業の業種別平均PERから見た推計

計画における2027年時点での一株当たり当期純利益(EPS) = 94.5円

東証一部「情報・通信業」平均PER = 33.1倍※

推定株価	3,127円
流通株式時価総額	15,264百万円
1日あたり売買代金	93百万円 (300単位/日と想定)

**以上の通り、取組の結果、上場維持基準に到達するものと判断します。**

※株式会社東京証券取引所「規模別・業種別PER・PBR (連結・単体) 一覧(2020年12月)」より



## 本資料に関するお問い合わせ先

株式会社ハイパー 管理統括部 経営企画室

TEL : 03-6855-8180

E-Mail : [ir@hyperpc.co.jp](mailto:ir@hyperpc.co.jp)

## 本資料の取り扱いについて

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

また、提示された予測等は資料作成時点で入手された情報に基づくものであり、不確定要素を含んでおります。

従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控え下さいますようお願い致します。

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。