JPX
東証一部上場

ハイパーグループ
中期経営計画

2021年12月期～2023年12月期

株式会社ハイパー

（東証一部：3054）

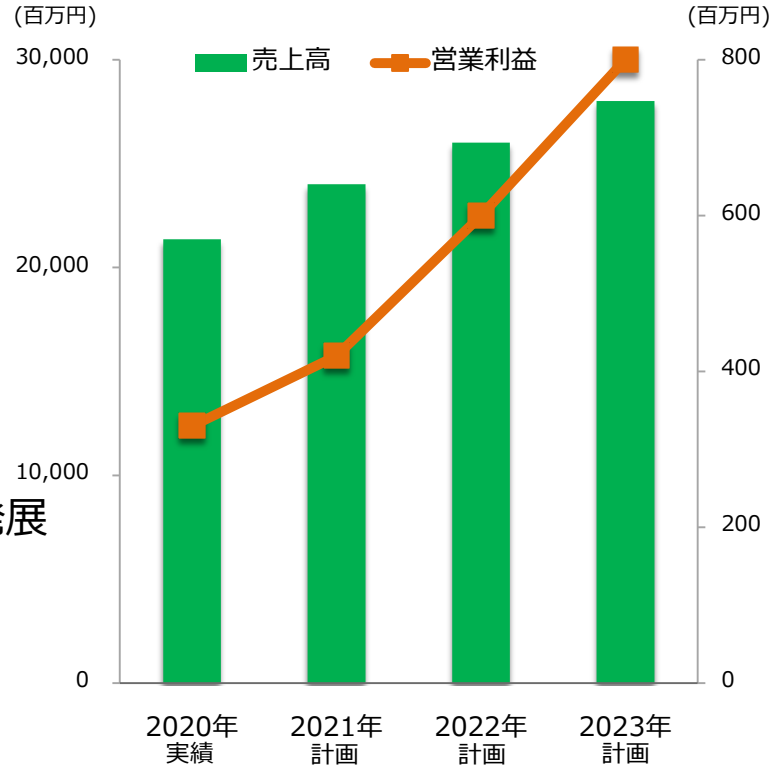
連結定量目標

2023年度

売上高　　280億円

営業利益　　8億円

「人とITで日本の会社を元気に」
を中期ミッションとし、ITを通じて企業の皆様の発展
をサポートできる会社を目指します。
ビジネスモデルを発展させ、
事業規模と共に将来の収益を拡大していきます



単位：百万円

	2020年 実績	2021年 計画	2022年 計画	2023年 計画
売上高	21,351	24,000	26,000	28,000
営業利益	330	420	600	800

※新収益認識基準（2022年12月期より適用予定）は考慮しておりません。

事業の展開

大手企業
約1,1万社

中規模企業
約56万社

小規模企業
約325万社

ソロエル
アリーナ
（集中購買システム）
㈱ハイパー

クラブ
（カタログ通販）
㈱ハイパー

㈱セキュリティア
セキュリティ関連製品

マルチネット㈱
ITコンサルティング
サポート

ITサービス事業
㈱ハイパー

サービス部門のプロフェッショナル化
DS事業の拡大

㈱リステック
小規模企業向け
セキュリティシステム

さーす丸
クラウドサービス

新規事業

新規事業の開発
・AI
・働き方改革
・M＆A
その他

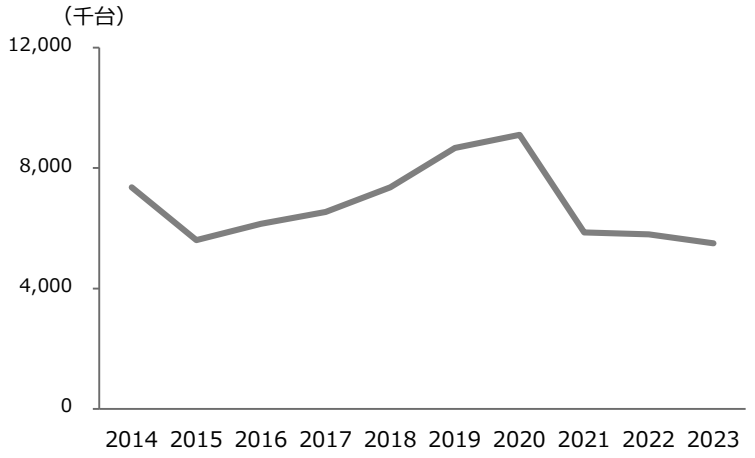
文具 オフィス家具	PCサプライ 消耗品	PC・ネットワーク製品 設置・メンテナンス	セキュリティ	ITコンサル・構築	SaaS クラウド	新サービス

取扱商品・サービスの拡大

市場予測

国内パソコン市場

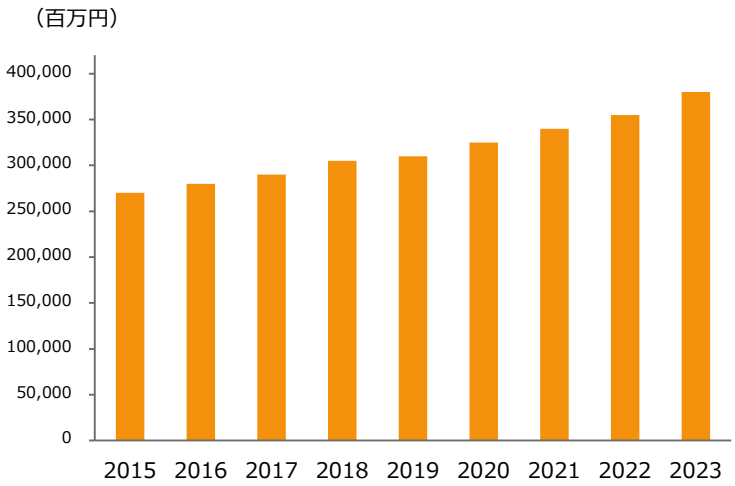
COVID-19の感染拡大による在宅勤務や在宅学習機会の増加による個人向け需要の拡大と、小中学生1人1台端末をめざすGIGAスクール需要により出荷台数は伸びたものの、一時的であり、減少見込み。



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

COVID-19の感染拡大によって、国内経済が低迷するものの、複数のマルウェアを組み合わせた高度なサイバー攻撃の被害が継続的に発生していることや、職場勤務から在宅勤務へと大規模なリモートワークへの移行で、在宅勤務で利用するクライアントPCでのマルウェア感染や企業ネットワークへの侵害、クラウドサービスへの侵害など新たなセキュリティリスクへの危機感が高まっている。



国内情報セキュリティ製品市場 推移予測

重点施策

事業の拡大と生産性の向上

- 専門性追求によるサービスレベルの向上
- リソースの集中によるセキュリティ製品の販売強化
- ストックビジネスに注力した収益の拡大と安定
- 新規営業活動のブラッシュアップと顧客獲得による売上増加
- システム投資によるIT環境の更なる整備と生産性の向上

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

専門性追求によるサービスレベルの向上

エンドユーザービジネスの発展

- ITソリューション・オフィスプランニング・セキュリティに特化した専門部隊のサービスレベル向上
- 継続性の高い高付加価値サービスへの集中と発展
- モバイルワークによる営業活動の効率化

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

企業の課題に対応したサービスの展開

- オンラインマーケティングを活用した企業課題への訴求
- テレワークアドバイザーの設置
- ニューノーマルに対応した製品の導入支援
- Microsoft 365 を中心としたSaaS製品の販売

テレワークポータル
(https://hypervoice.jp/hypers-telework-portal/)

セキュリティ製品の販売を強化
2023年度 売上高20億円を目指します

セキュリティソフトウェア事業の統合による強化

- 顧客基盤とリソースの集中
- 人材育成による専門性の向上
- 顧客課題に合わせたサービス提供と導入支援
- セキュリティトレーニングサービスの提供
- 企業向けセキュリティ支援サービスの提供

MR EP
エムアール・イーピー
MR ENDPOINT PROTECTION ®

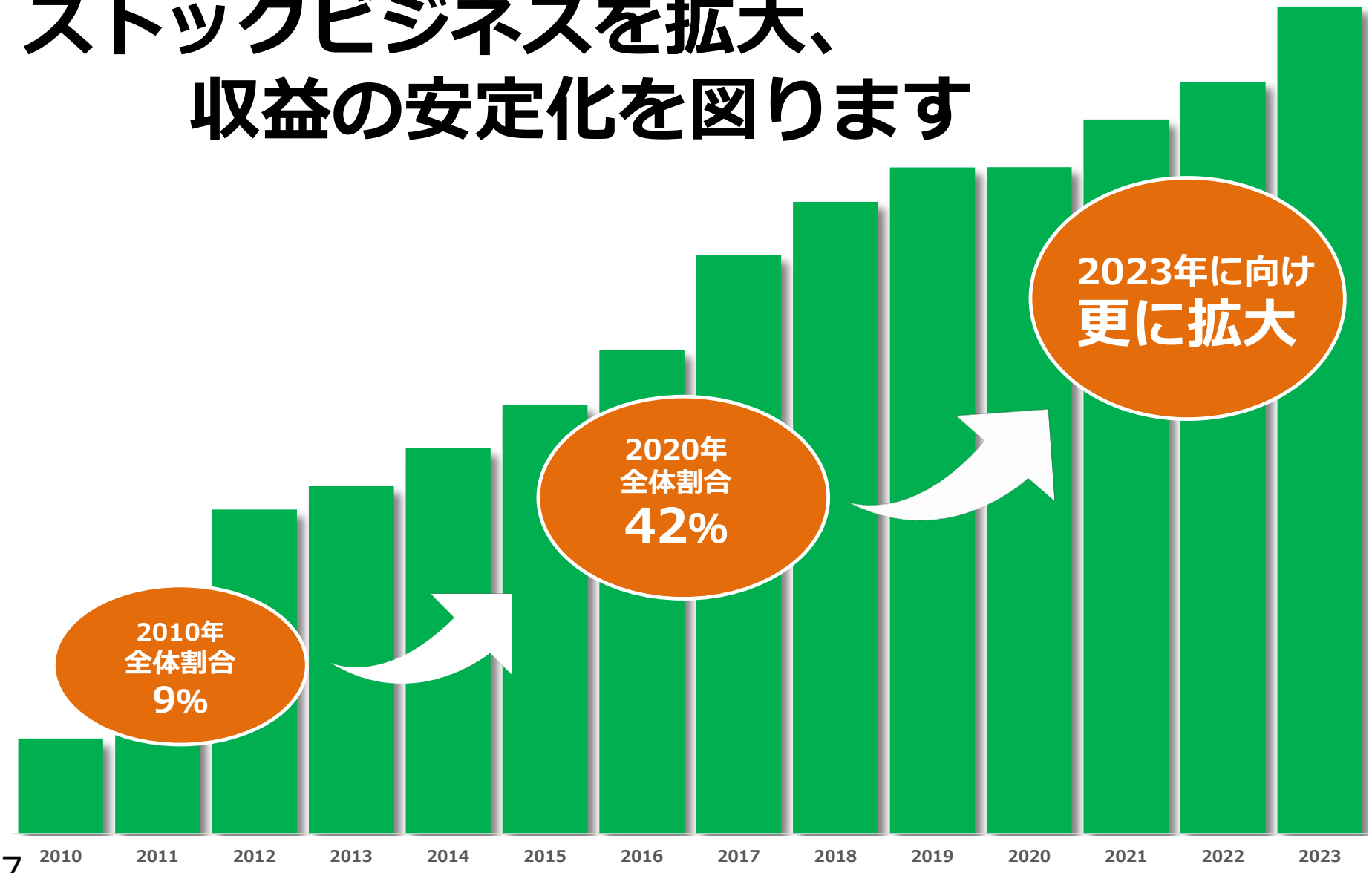
小規模企業向けセキュリティシステムの販売

子会社リステックによる施策

- 新規販社の開拓と継続取引の強化
- 広告戦略による見込案件の獲得
- ストックサービスの開発と提供

RESTEC
Security System
リステック HP
(http://www.re-stec.co.jp/)

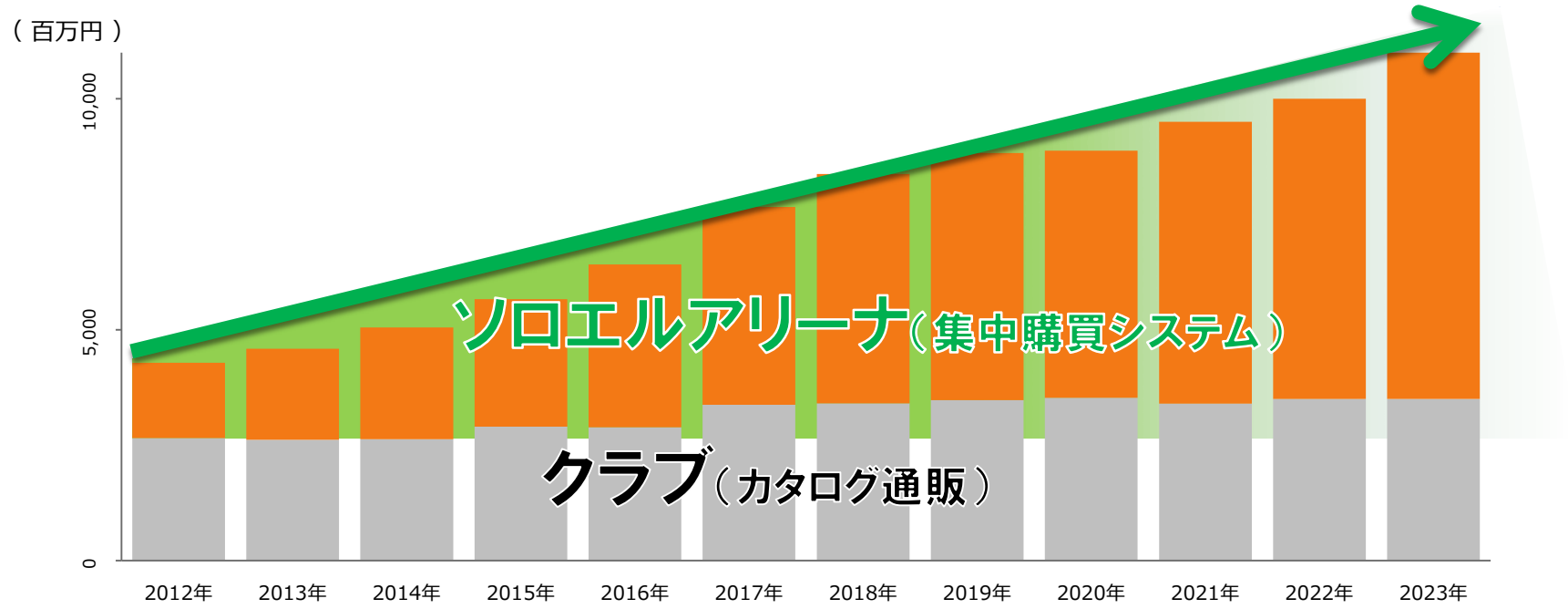
ストックビジネスを拡大、収益の安定化を図ります



ソロエルアリーナの拡大による売上の増加
2023年度 売上高110億円を目指します

ソロエルアリーナ拡大および他事業とのシナジー効果の創造

- 中小規模～大手企業の新規開拓
- 人材教育による営業力の強化
- リソースの再配分と成長力の再構築



持続可能な社会を目指す取り組みを継続します

- 株式会社みらくる（連結子会社）
  就労移行支援事業及び放課後等デイサービス事業を展開
  障がいを持った方の社会適合・経済参加を支援
- ITチャリティー駅伝
  「うつ病」「ひきこもり」等の未就労者を1人でも多く社会に
  復帰させることを目的としたチャリティーイベントに協賛
- AlonAlonフラワープロジェクト
  障がいを持った方々が栽培しているお花
  （胡蝶蘭、アレンジフラワー、観葉植物等）をご紹介
- 毛筆名刺
  障がい者の所得向上、雇用促進への取り組みの一環として、
  重度の知的障がいがある方に氏名部分を毛筆で書いていただいた
  名刺を導入

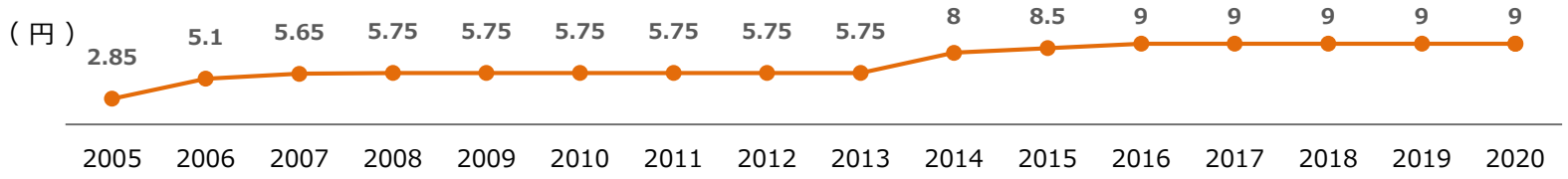
株主還元策

- 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
- 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 】

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
５年平均EPS	24.77	24.76	27.53	29.11	31.07
１株配当額/年	9	9	9	10	11
配当性向	36.4%	36.4%	32.7%	34.4%	35.4%

【 配当実績 】



※当社は、2018年７月１日付で株式分割を行っております。
「配当予想」「配当実績」については、過去の株式分割を考慮して表記しております。

メモ

メモ

メモ

- 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。実際の業績に与えうる重要な要因には、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