

HIP
Hybrid Innovation Project

2008年3月期
決算説明会

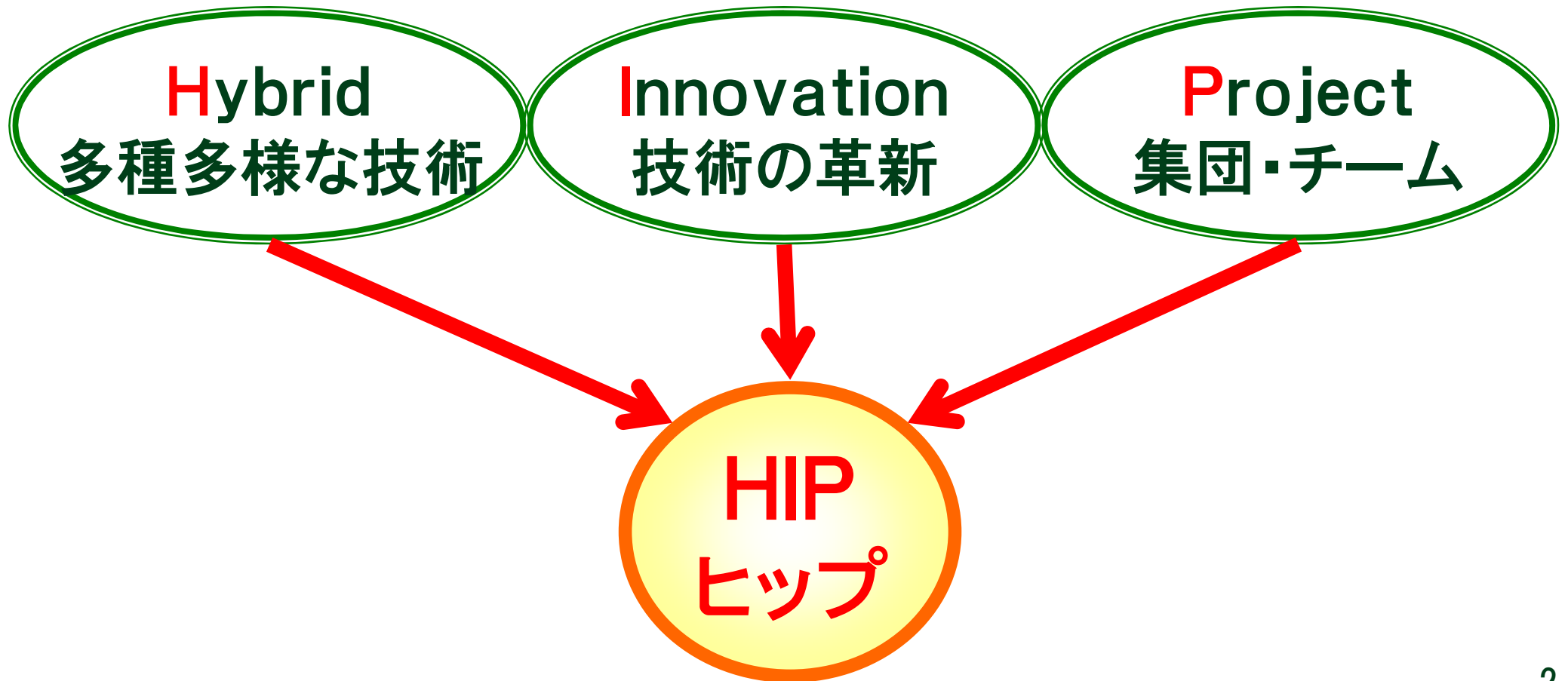
株式会社ヒップ

2008年5月14日



株式会社ヒップ

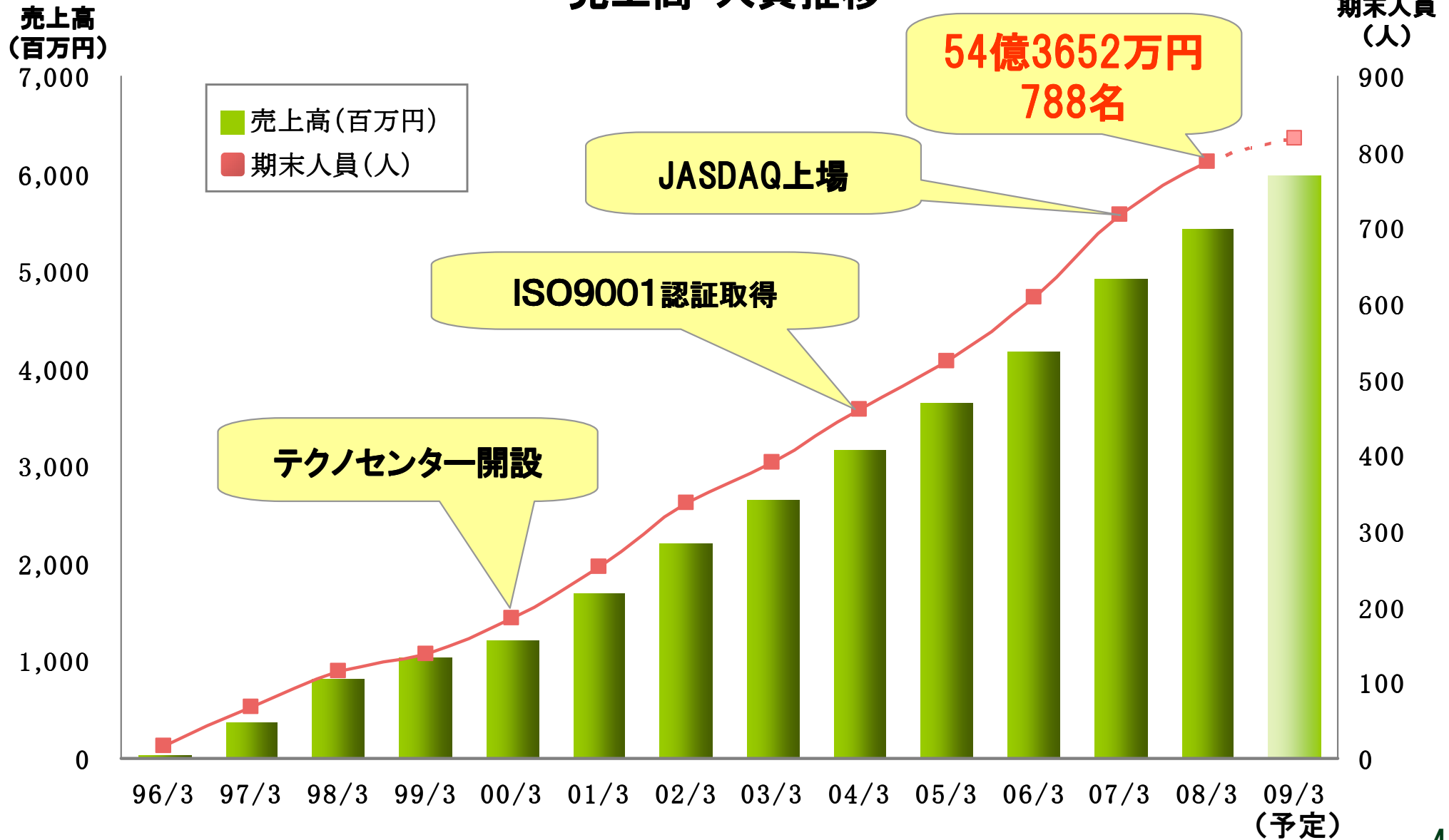
「企業の壁を乗り越え集まった技術者が改革する」



- 設立 : 平成7年9月13日
- 代表者 : 代表取締役社長 田中吉武
- 事業内容 : 特定労働者派遣業
機械設計、電子設計、ソフト開発の
技術サービスを提供するアウトソーシング事業
(技術者派遣、業務請負)
- 事業所 : 本社(横浜)、テクノセンター(新横浜)、
全国合計18拠点
- 資本金 : 3億7,752万5,000円
- 売上高 : 54億3,600万円(平成20年3月期)
- 経常利益 : 4億4,600万円(平成20年3月期)
- 従業員数 : 788人(平成20年3月31日現在)

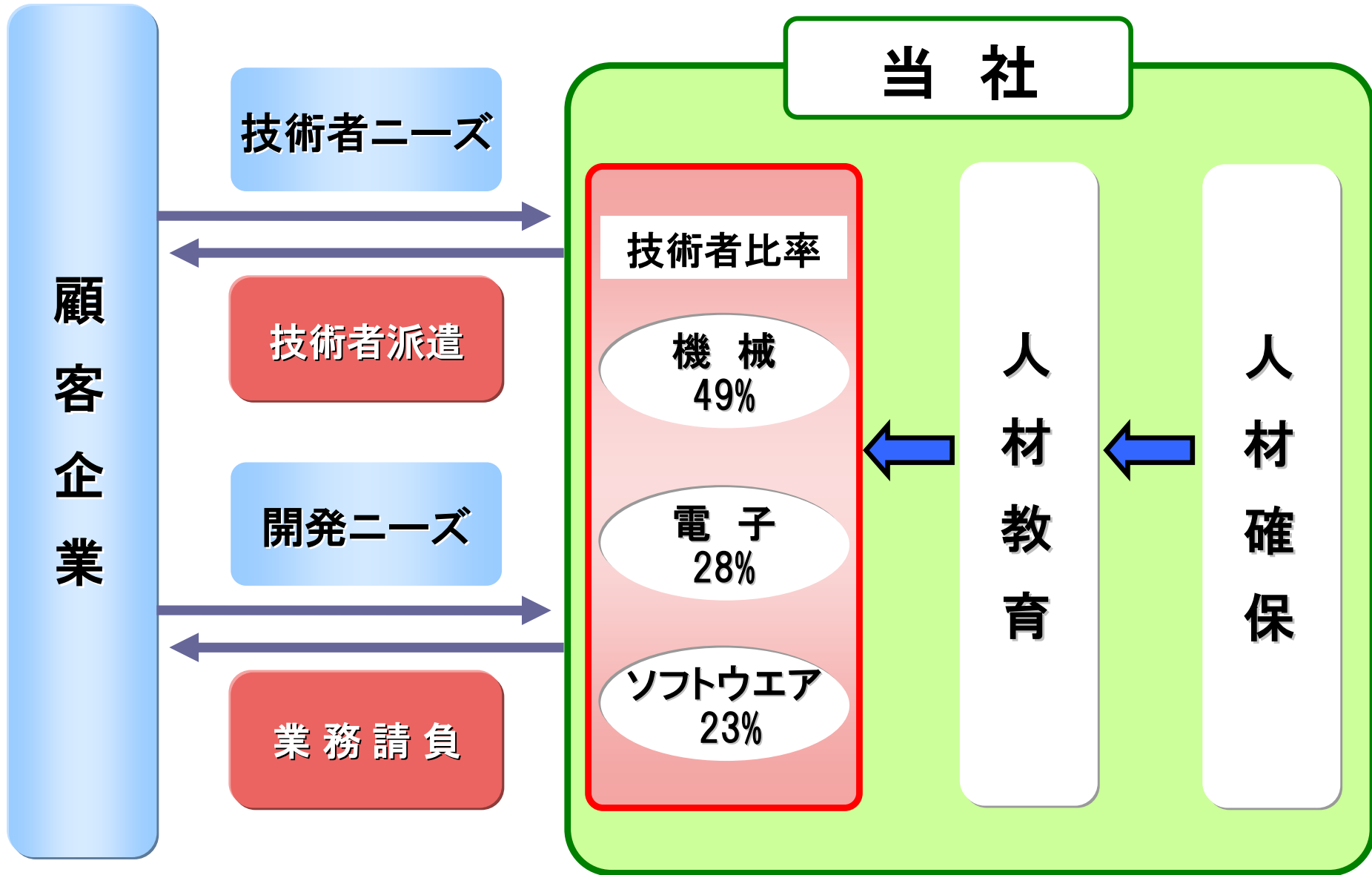
*すべて単体、当社は連結財務諸表を作成しておりません。

売上高・人員推移



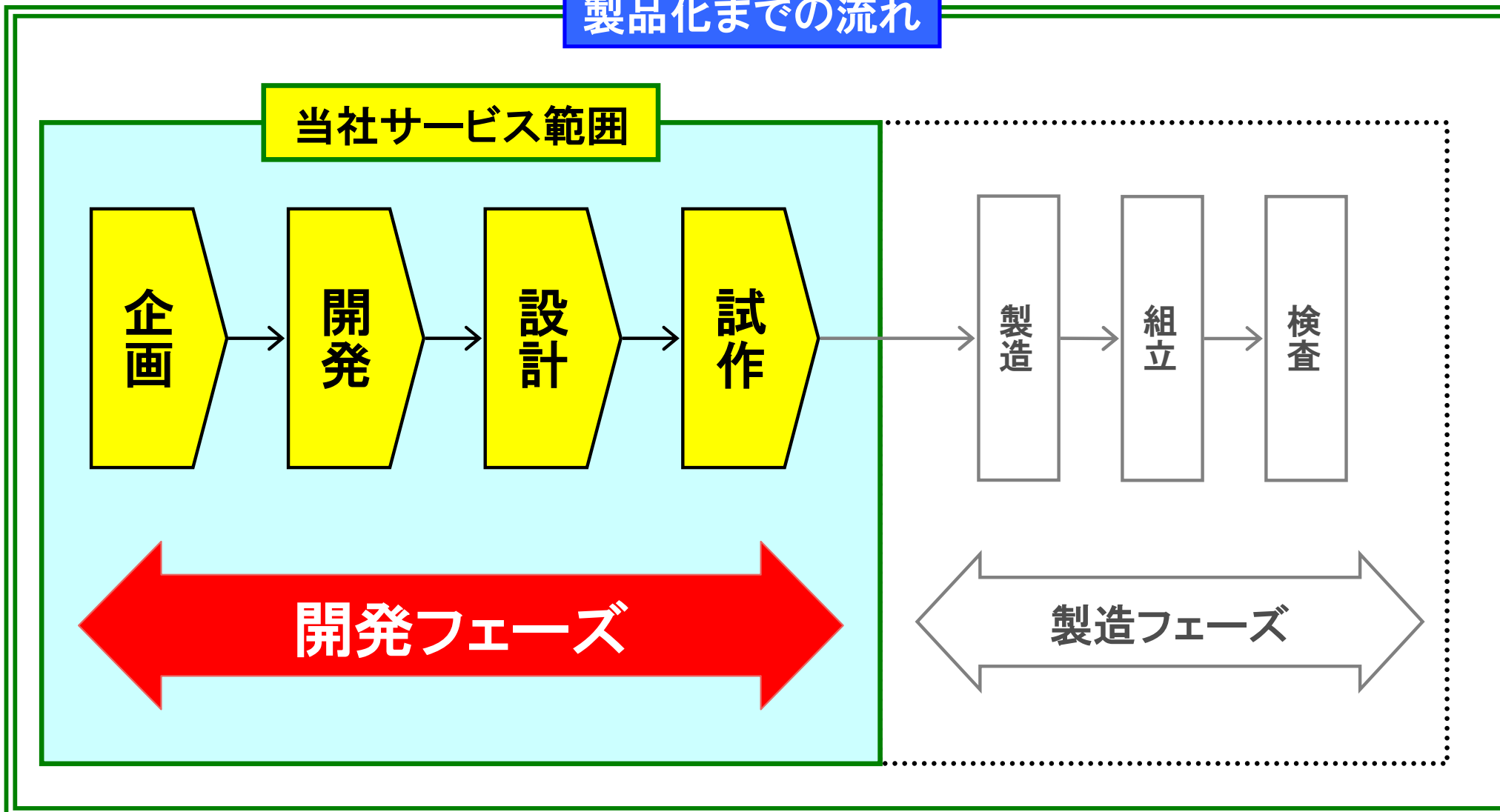
**「開発・設計のプロ集団として
業界の長期安定と、
社員の永続的成長を図り、
技術を通じ社会に貢献する」**

生涯技術者®



- 特定労働者派遣業界の中でも**開発フェーズに特化した**ビジネスモデルが特徴

製品化までの流れ



一般労働者派遣		特定労働者派遣
<p>テンプスタッフ</p> <p>パソナグループ</p> <p>フジスタッフホールディングス</p>	<p>ワールドインテック</p> <p>アウトソーシング</p> <p>ユナイテッドテクノロジーホールディングス</p> <p>グッドウィルグループ</p> <p>フルキャスト</p>	<p>(株)ヒップ</p> <p>メイテック</p> <p>アルプス技研</p> <p>日本テクシード</p> <p>VSN</p> <p>フルキャストテクノロジー</p> <p>アルトナー</p>
<p>主に事務職の人材派遣サービス</p>	<p>主に生産工程や短期間(スポット)の人材派遣サービス</p>	<p>設計・開発等の職種へ技術エンジニアの派遣サービス</p>

全国に展開する営業・採用拠点



事業所	サテライト拠点
本社	サテライト横浜
東部事業部	
仙台営業所	サテライト仙台 サテライト郡山
宇都宮営業所	サテライト宇都宮
大宮営業所	サテライト大宮
東京営業所	サテライト新宿
神奈川事業部	
新横浜営業所	サテライト新横浜
CT事業部	
静岡事業部	
沼津営業所	サテライト沼津
浜松営業所	サテライト浜松
中部事業部	
名古屋営業所	サテライト名古屋 サテライト松本
西部事業部	
京都営業所	サテライト京都
大阪営業所	サテライト大阪
神戸営業所	サテライト神戸
福岡営業所	サテライト福岡 サテライト広島 サテライト熊本

HIP
Hybrid Innovation Project

2008年3月期
決算概要



■ 外部環境面

- ・業界全般 : 人材派遣需要は堅調に推移している中で、業界への新規参入企業もあるが、技術に特化した分野でのニーズは旺盛。
- ・取引先の状況 : 自動車関連の売上が堅調に推移する中、半導体・電子デバイス関連が大幅な伸びを示した。
- ・雇用情勢 : 有効求人倍率はあるものの、人手不足感がある。

■ 前年同期比較

- ・前年同期比で、増収・増益を達成:

売上高・・・**10.5%増** 営業利益・・・**18.1%増** 経常利益・・・**29.2%増** 当期純利益・・・**24.5%増**
人員確保が進み、顧客からの開発ニーズも強く、これに積極的に対応した事と、経費の効率的な活用が要因。

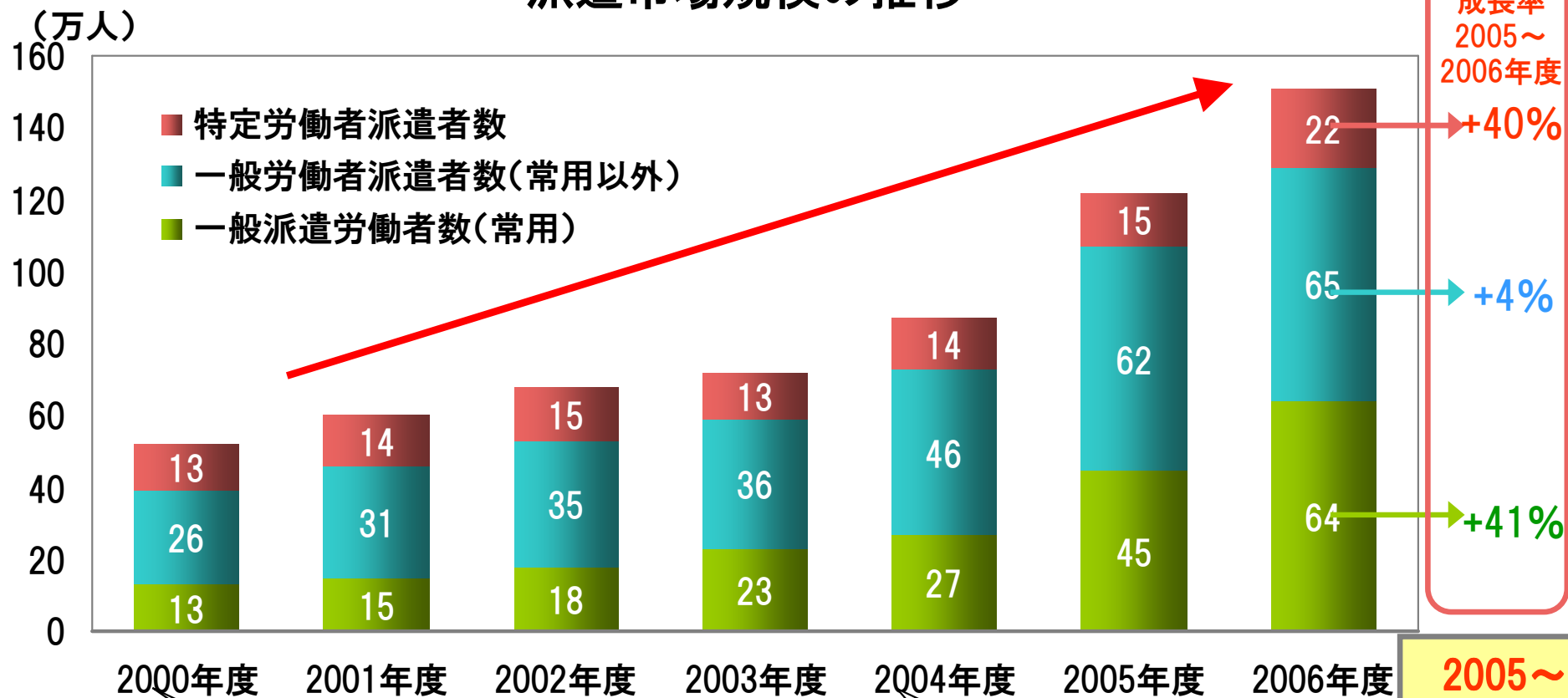
■ 計画対比

- ・売上高は概ね計画を達成。営業利益、経常利益、当期純利益は計画以上の結果となった。

・主な要因

売上高・・・国内の雇用情勢改善の中、人員確保が計画を下回るものの概ね達成。
営業利益、経常利益、当期純利益・・・上期での新卒技術者の早期戦力化による教育関連費用等の減少と、販売費および一般管理費の効率的な活用により減少した事が要因。

派遣市場規模の推移



労働者派遣
法改正

紹介予定派遣解禁

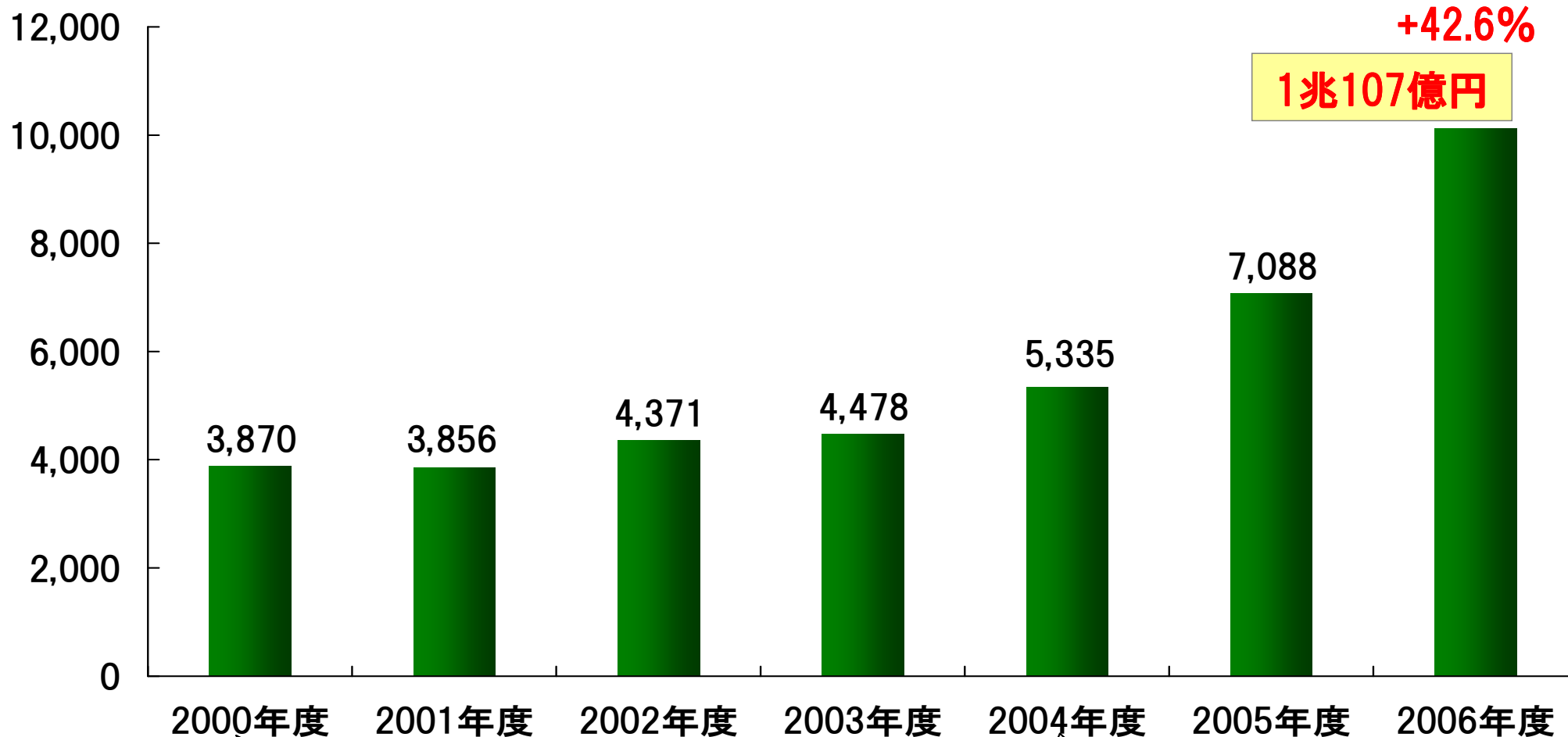
製造業派遣開始、
営業・販売派遣など
期間制限廃止

2005~
2006年度
全体成長
+22.5%

(注)常用雇用以外の労働者は一定の期間を定められて雇用され、その間派遣された労働者等(登録者のうち派遣された者を含む。)を常用換算(常用雇用以外の労働者の年間総労働時間の合計を当該事業所の常用雇用労働者の1人当りの年間総労働時間数で除したもの)したものである。

(億円)

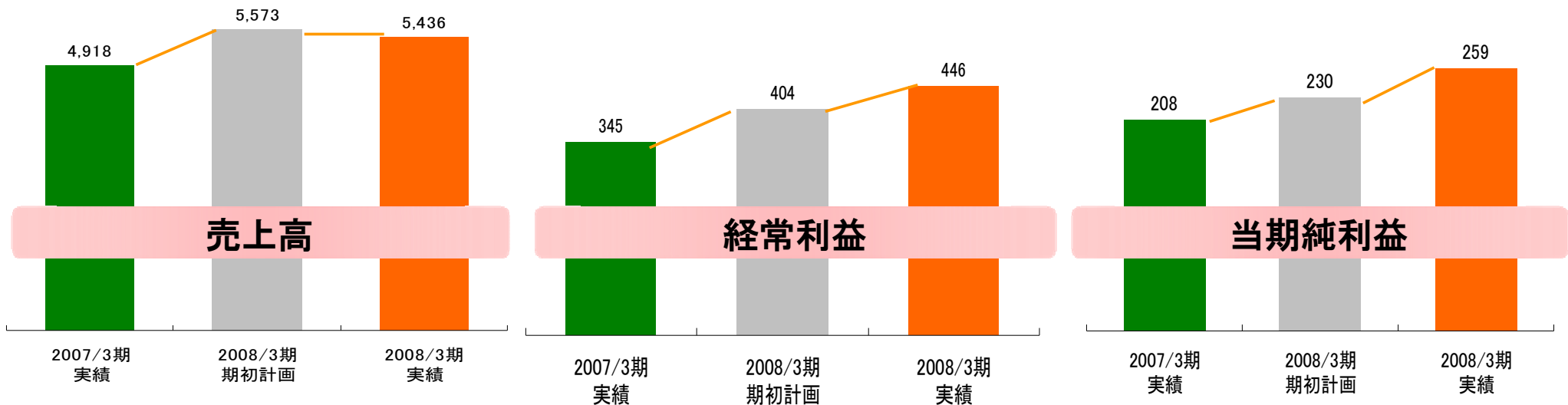
■ 特定労働者派遣事業に係る売上高 (億円)



労働者派遣
法改正

紹介予定派遣解禁

製造業派遣開始、
営業・販売派遣など
期間制限廃止



(単位:百万円、%)	2007年3月期 (実績)		2008年3月期 (期初計画)		2008年3月期 (実績)		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	4,918	100.0	5,573	100.0	5,436	100.0	+517	+10.5
営業利益	378	7.7	405	7.3	447	8.2	+68	+18.1
経常利益	345	7.0	404	7.3	446	8.2	+100	+29.2
当期純利益	208	4.2	230	4.1	259	4.8	+51	+24.5

	2007年3月期 (実績)		2008年3月期 (実績)		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	4,918	100.0	5,436	100.0	+517	+10.5
売上原価	3,855	78.4	4,243	78.1	+387	+10.1
売上総利益	1,062	21.6	1,193	21.9	+130	+12.3
販管費	683	13.9	745	13.7	+61	+9.1
人件費	459	9.3	483	8.9	+24	+5.2
採用費	46	0.9	49	0.9	+2	+5.7
広告宣伝費	4	0.1	4	0.1	△0	△0.3
その他	174	3.5	209	3.9	+35	+20.3
営業利益	378	7.7	447	8.2	+68	+18.1
経常利益	345	7.0	446	8.2	+100	+29.2
当期純利益	208	4.2	259	4.8	+51	+24.5

■売上総利益

92名の新卒技術者の入社により、平均原価が減少した事と、新卒技術者の早期派遣に伴い上期の稼働率が向上し、教育関連費用が減少した事により、構成比は前年同期比0.3ポイント上昇。

■販管費

・内部管理体制強化の為に人員増加により、人件費が増加。

・その他費用でJ-SOX法対応のコンサルタント費用が増加。

・前年同期比9.1%増加するものの、売上高増加率がこれを上回り、販管費構成は0.2ポイント改善。

技術者数は66人増加するものの、主要指標は前年同期と同水準で推移している。

	2007/3月期	2008/3月期	前年同期比
稼働率	94.3%	94.5%	+0.2p
技術料金	3,639円/H	3,637円/H	△2円/H
稼働時間	9.60H/人・日	9.50H/人・日	△0.1H/人・日
期末技術者数	653人	719人	+66人

■ 稼働率について

上半期での稼働率上昇が起因し、前年同期比0.2ポイント上昇。

■ 技術料金について

新卒が稼働するも技術料金改定対象者へのレートアップが順調に進み(+2.8%)、前年同期と同水準の技術料金で推移。

■ 稼働時間について

予算レベルで推移できた。

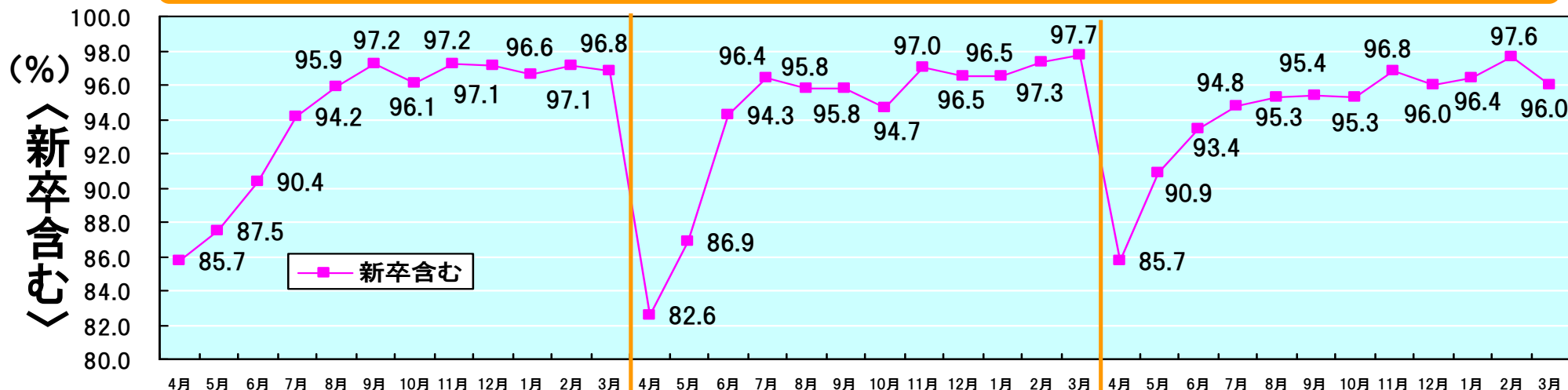
■ 技術者数について

全国18事業所での採用活動効果により、新卒および中途技術者を平均的に採用し、前年同期比で66人増加。

※上記技術料金はCT事業部(受託部門)を除いております

稼働率推移 (3カ年推移)

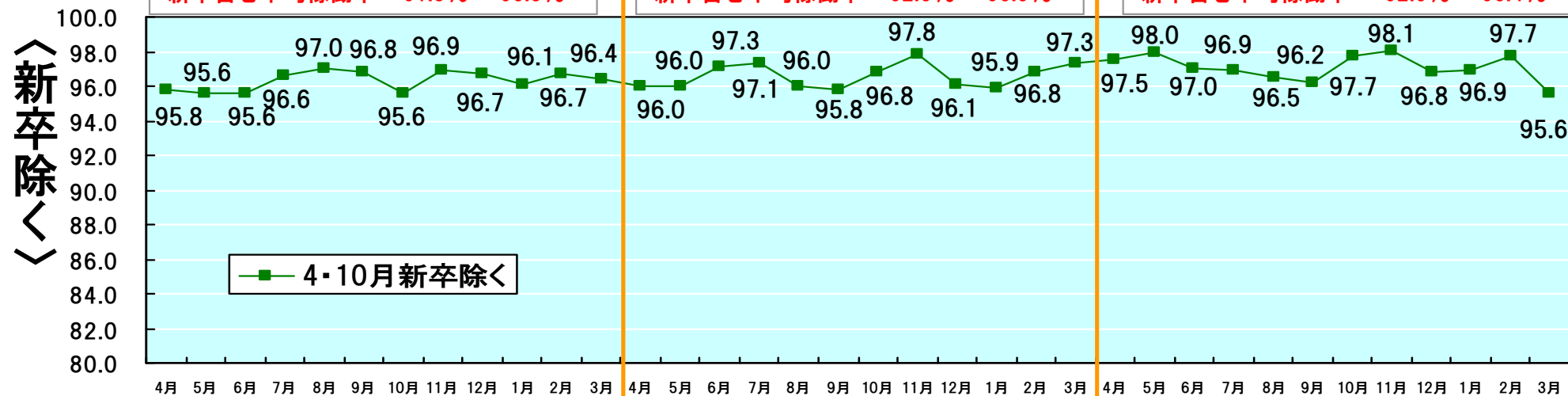
前年同期と同水準の稼働率で推移している。



2006年3月期 上半期 下半期
新卒含む平均稼働率: 91.8% 96.8%

2007年3月期 上半期 下半期
新卒含む平均稼働率: 92.0% 96.6%

2008年3月期 上半期 下半期
新卒含む平均稼働率: 92.6% 96.4%



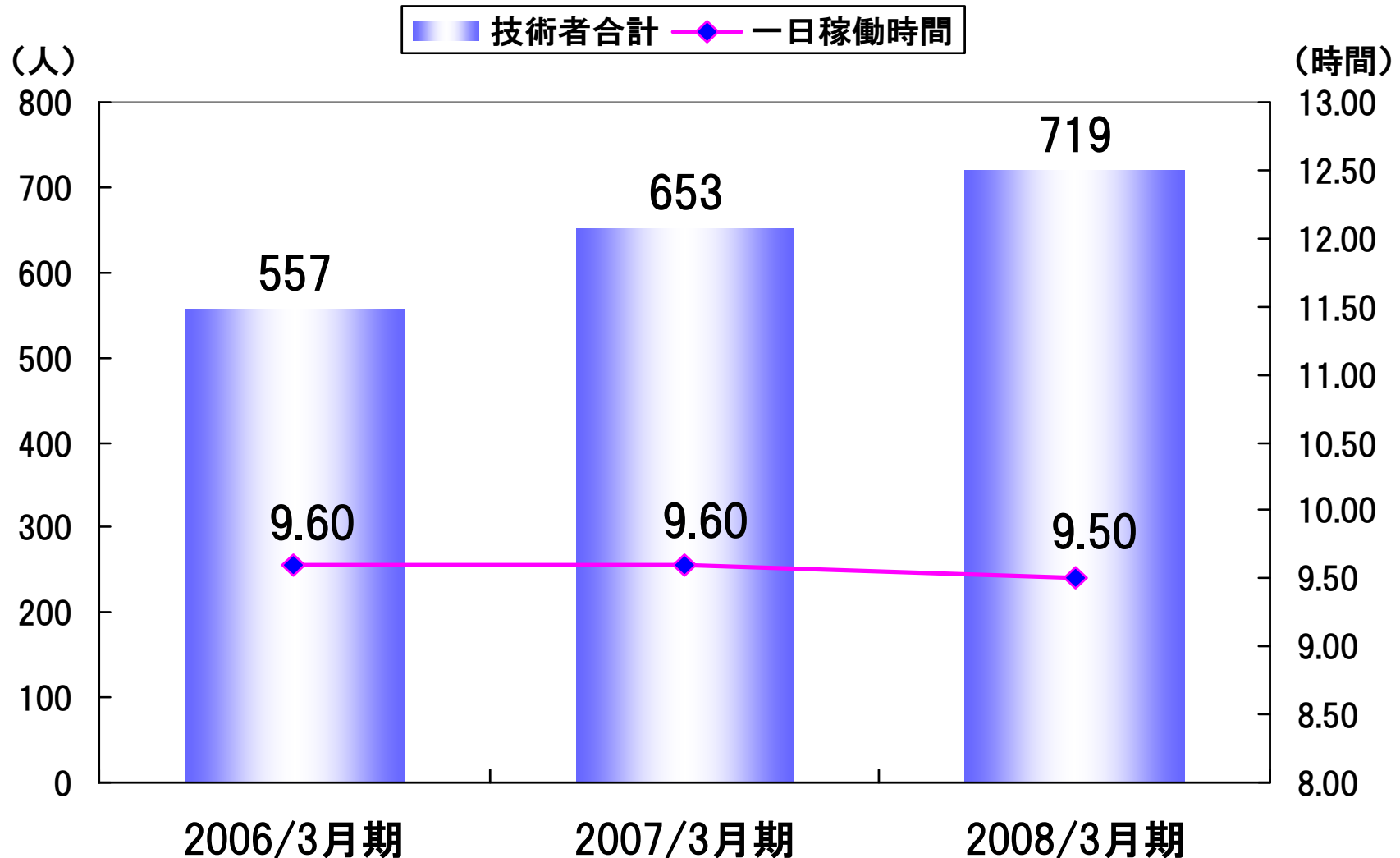
2006年3月期 上半期 下半期
新卒除く平均稼働率: 96.3% 96.4%

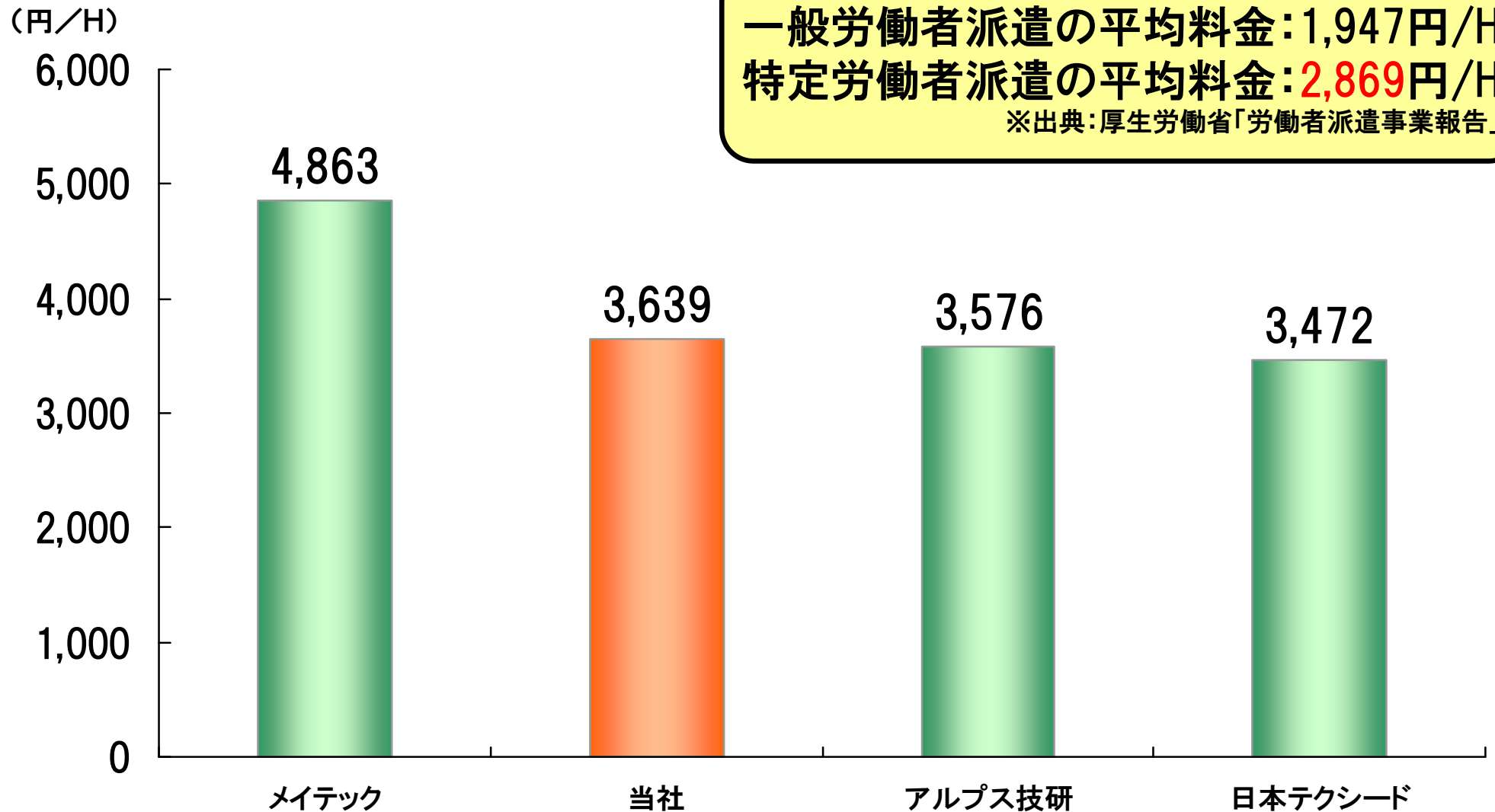
2007年3月期 上半期 下半期
新卒除く平均稼働率: 96.6% 96.8%

2008年3月期 上半期 下半期
新卒除く平均稼働率: 97.0% 97.1%

※稼働率(%) = 稼働技術者数 / 技術社員総数 * 100

全国のサテライトを拠点にした採用活動強化で技術者数は着実に増加。
稼働時間は引き続き高いレベルを維持。



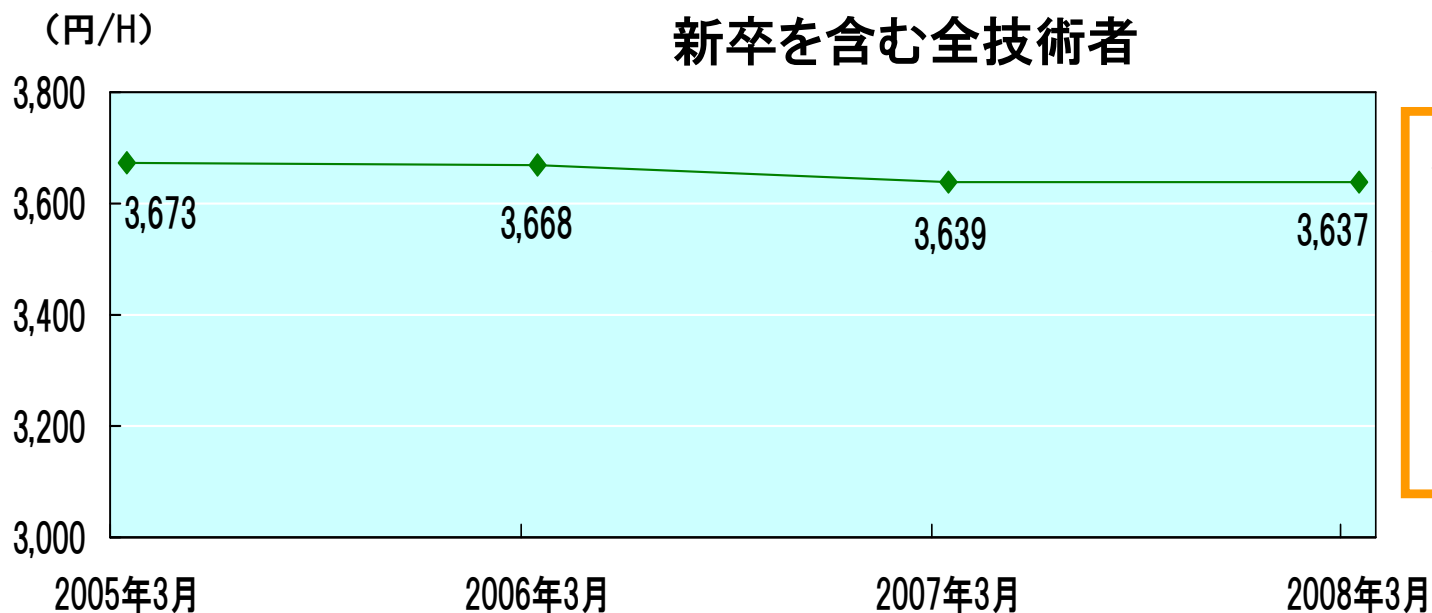


一般労働者派遣の平均料金：1,947円/H

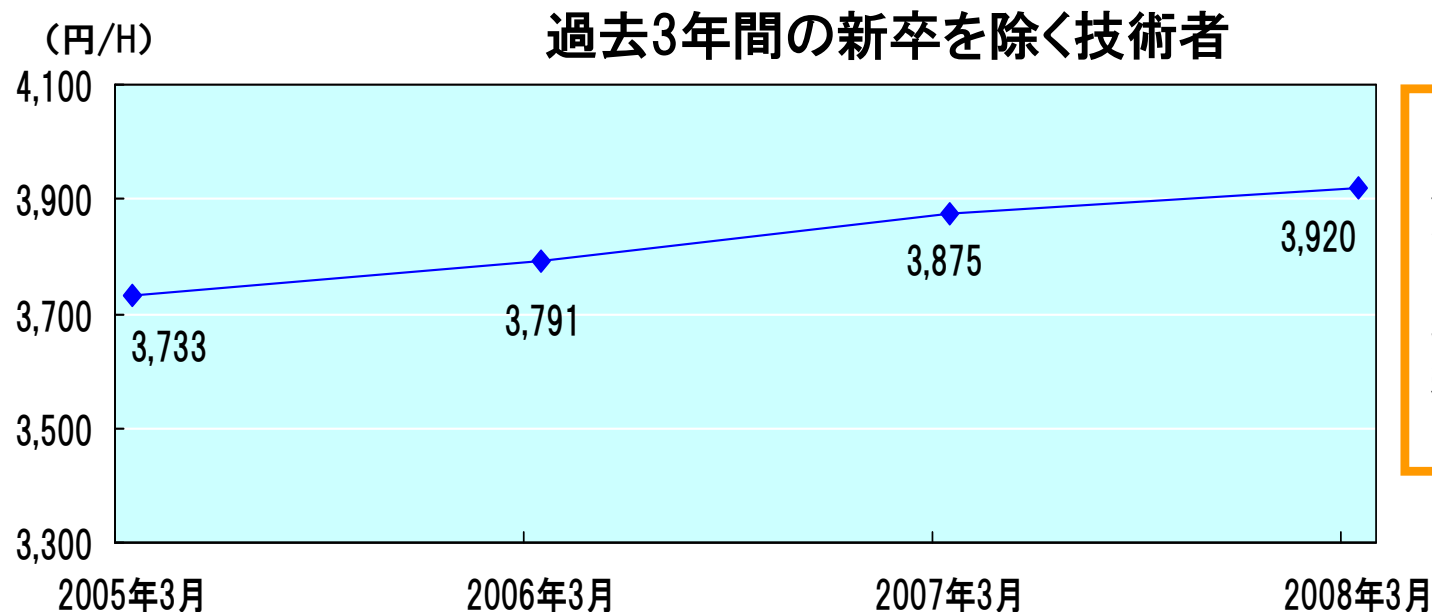
特定労働者派遣の平均料金：2,869円/H

※出典：厚生労働省「労働者派遣事業報告」

※ 2007年3月時点の技術料金が公表されている
各社決算資料より抜粋



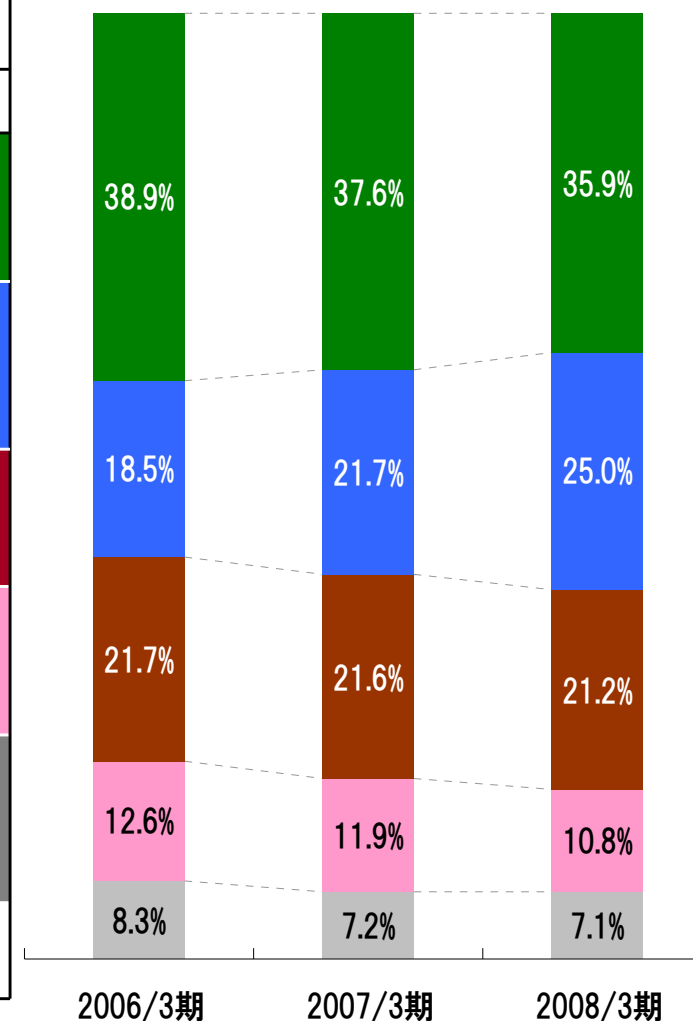
過去3年で約300名の新卒技術者が入社しているにも係わらず、全体の技術料金は高水準を維持している。既存技術者の技術料金アップと早期配属がポイント。



過去3年間の新卒を除く技術料金は、年々上昇し、2008年3月では3,920円。技術力向上が着実に技術料金上昇へと繋がっている。

自動車・輸送機器関連分野が35.9%を占め、堅調に推移。
特に電気電子機器・電子デバイス関連は大きな伸びを示した。

(単位:百万円、%)	2007/3月			2008/3月			
	売上高	構成比	社数	売上高	構成比	伸び率	社数
自動車・輸送機器関連	1,853	37.6	50	1,952	35.9	+5.3	51
電気電子機器・電子デバイス関連	1,066	21.7	46	1,357	25.0	+27.3	40
情報通信・精密機器関連	1,062	21.6	39	1,151	21.2	+8.3	38
一般機械関連	584	11.9	36	588	10.8	+0.8	38
情報処理・ソフトウェア関連、その他	351	7.2	40	386	7.1	+9.9	35
合計	4,918	100	211	5,436	100	+10.5	202



(単位:百万円、社、人)

	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	増減
売上高	1,853	1,952	+99
社数	50	51	+1
技術者人員	240	256	+16



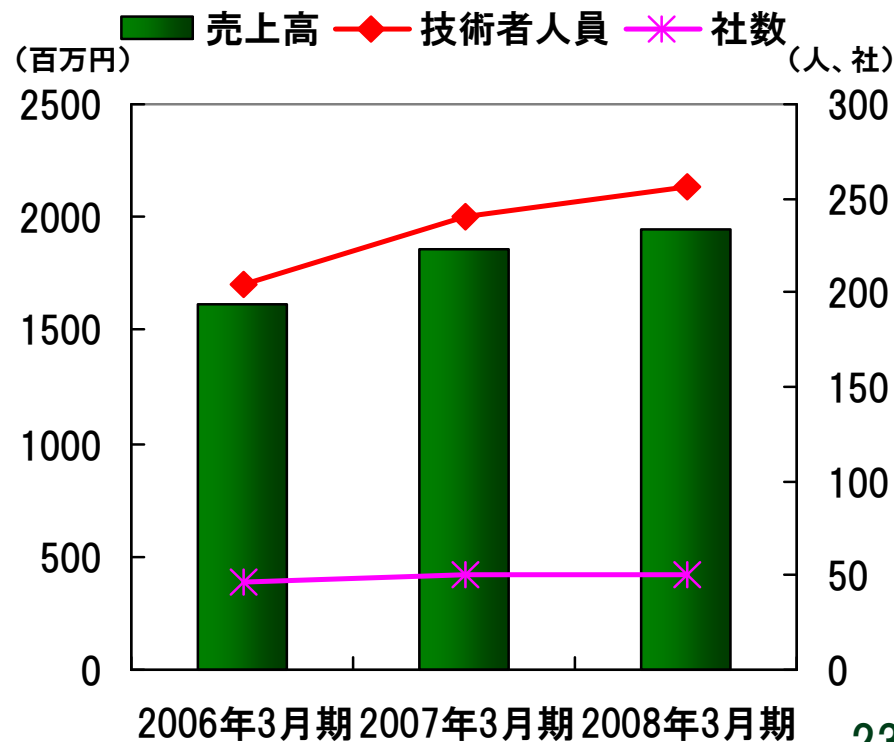
※技術者人員は、年間での加重平均で算出

外部環境と施策

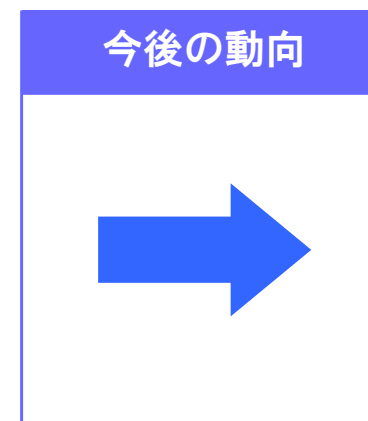
- ◆引き続き受注は堅調に推移するが、即戦力技術者の依頼が強くなる。3DCAD教育を始めとして、即戦力技術者の育成を図っていく必要がある。
- ◆顧客ごとに合わせた教育を積極的に行う。また請負化の体制を整えていく必要もある。

主な取引企業

トヨタ自動車、日産自動車、いすゞ自動車、デンソーテクノ



(単位:百万円、社、人)	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	増減
売上高	1,066	1,357	+291
社数	46	40	△6
技術者人員	139	178	+39



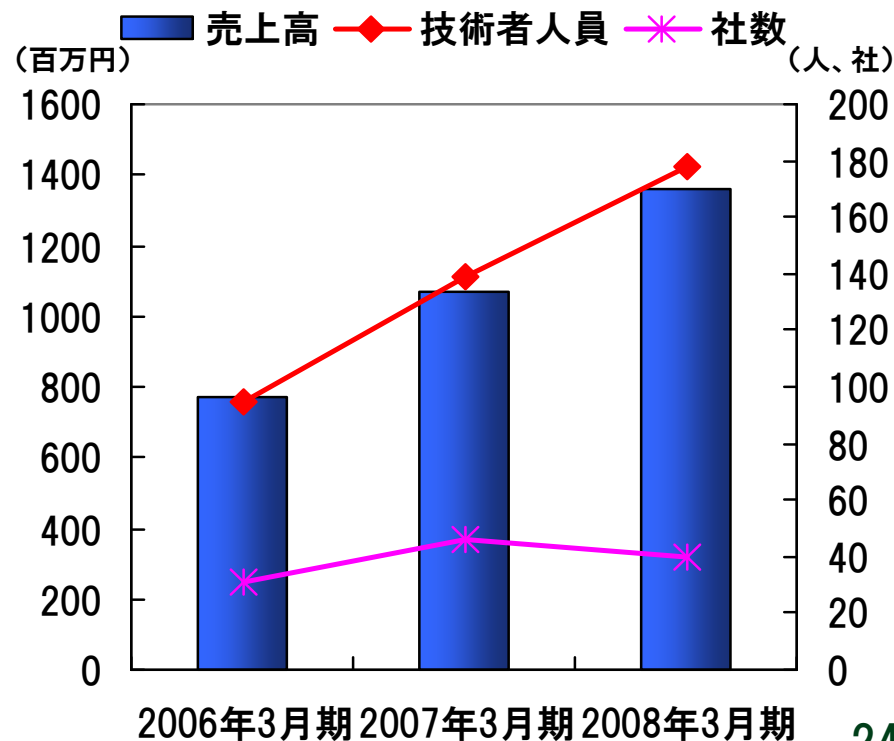
※技術者人員は、年間での加重平均で算出

外部環境と施策

- ◆前年度は大幅な伸びを示したが、現状維持で推移していくと思われる。
- ◆回路設計の即戦力技術者の要請が高くなってきており、即戦力経験者の採用と教育に注力する。

主な取引企業

松下電器産業、三洋電機、オムロン、ソニーLSIデザインなど



(単位:百万円、社、人)

	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	増減
売上高	1,062	1,151	+89
社数	39	38	△1
技術者人員	126	134	+8



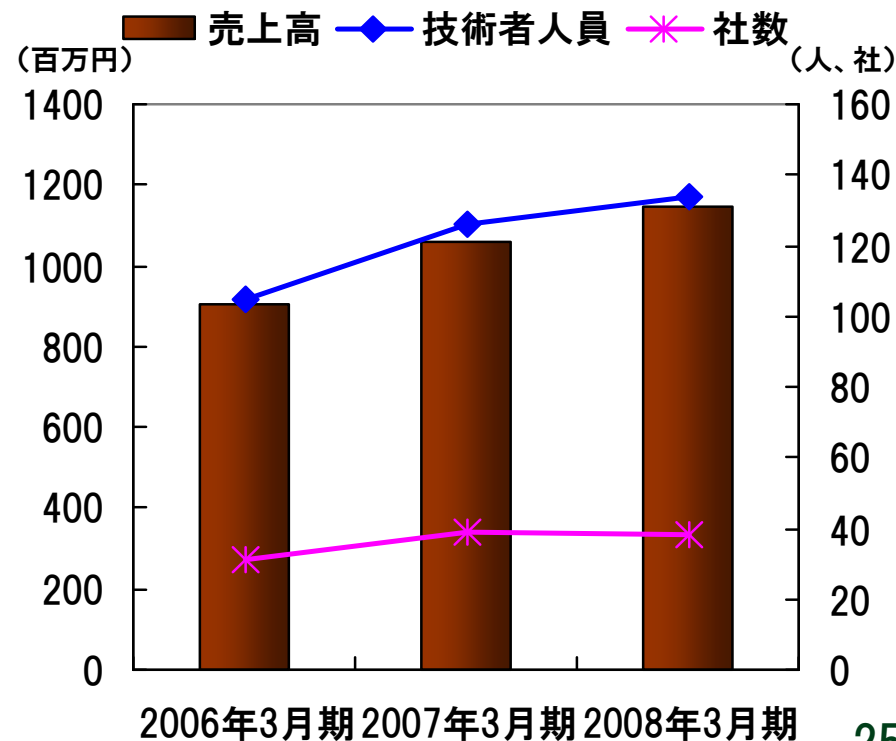
※技術者人員は、年間での加重平均で算出

外部環境と施策

- ◆引き続き受注は堅調に推移していくが、即戦力技術者の要請が増えてきている。
- ◆顧客依頼に対し、短期・長期派遣含め積極的対応に努めていく。

主な取引企業

ソニー、パイオニア、キャノン、オリンパスなど



(単位:百万円、社、人)	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	増減
売上高	584	588	+4
社数	36	38	+2
技術者人員	73	75	+2



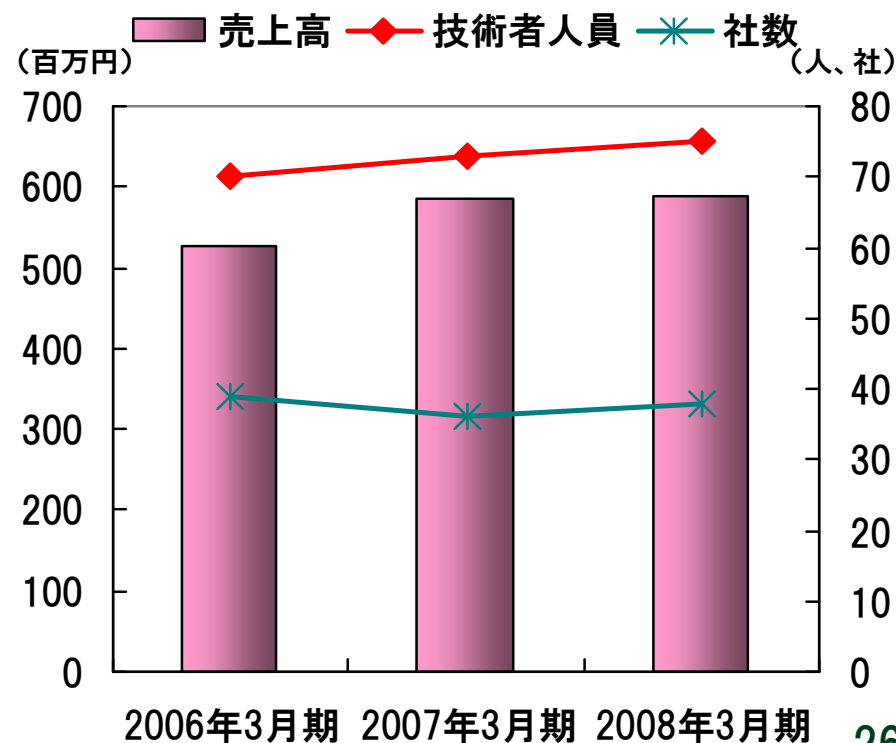
※技術者人員は、年間での加重平均で算出

外部環境と施策

- ◆ 新規開発案件は減少傾向にあり、上期は現状維持が続くと思われる。
- ◆ 技術者ローテーションにて、好調分野へのシフトも検討。

主な取引企業

ウシオ電機、アルパック、荏原製作所、ディスコなど



(単位:百万円、社、人)	2007年3月期 実績	2008年3月期 実績	増減
売上高	351	386	+35
社数	40	35	△5
技術者人員	49	54	+5



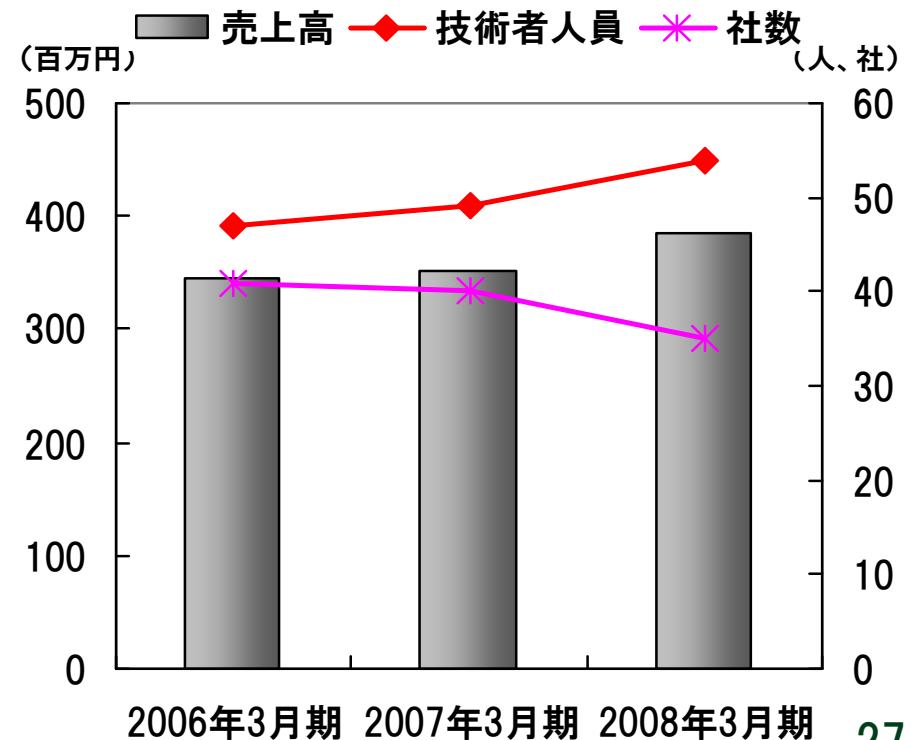
※技術者人員は、年間での加重平均で算出

外部環境と施策

- ◆情報処理系については、受注は減少傾向にあるものの、制御系ソフト開発については順調に続くものと思われる。
- ◆分野にとらわれず、幅広く裾野拡大に努める。特に制御系ソフト、Web系ソフトに集中的に営業展開を図っていく。

主な取引企業

日立情報通信エンジニアリング、NECシステムテクノロジー、DTSなど



(単位:百万円、%)

順位	2007/3期			2008/3期		
	取引先名	取引高	比率	取引先名	取引高	比率
1	デンソーテクノ	409	8.3	デンソーテクノ	416	7.7
2	松下電器産業	177	3.6	松下電器産業	222	4.1
3	ソニー	138	2.8	トヨタテクニカルディベロップメント	207	3.8
4	オムロン	117	2.4	ソニー	170	3.1
5	ソニー・エンジニアリング	115	2.3	日産車体	127	2.3
6	カルソニックカンセイ	105	2.1	ルネサスデザイン	119	2.2
7	トヨタテクニカルディベロップメント	103	2.1	三洋半導体	112	2.1
8	リクルート三洋 ヒューマンネットワーク	103	2.1	オムロン	111	2.1
9	日産車体	103	2.1	三菱電機エンジニアリング	110	2.0
10	いすゞ自動車	97	2.0	ブラザー工業	100	1.9
	上位10社合計	1,467	29.8	上位10社合計	1,694	31.2
	その他合計	3,451	70.1	その他合計	3,742	68.8
	合計	4,918	100.0	合計	5,436	100.0

自動車・輸送機器関連

情報通信・精密機器関連

電気電子機器・電子デバイス関連

HIP

Hybrid Innovation Project

2009年3月期

業績予想



■ 外部環境

- 業界全般的にはメーカーからの開発需要は好調に推移していく中で、技術者は不足している。
- 派遣業界への新規参入企業も増え、業界各社とも経験者採用に力を入れると思われる。
- 3年問題もあり、企業からの請負要請にも対応していくことになる。



■ 対処すべき課題

1. 技術者の確保と育成
2. 全国展開による顧客数の増加
3. 技術面からみた取引業種の拡大
4. 営業体制の確立

全国展開しているメリットを活かし、採用・顧客数の拡大に注力する事と、受託設計でのOJT教育により技術者を育成する事で、更なる発展を実現。

他社にはない強みへ

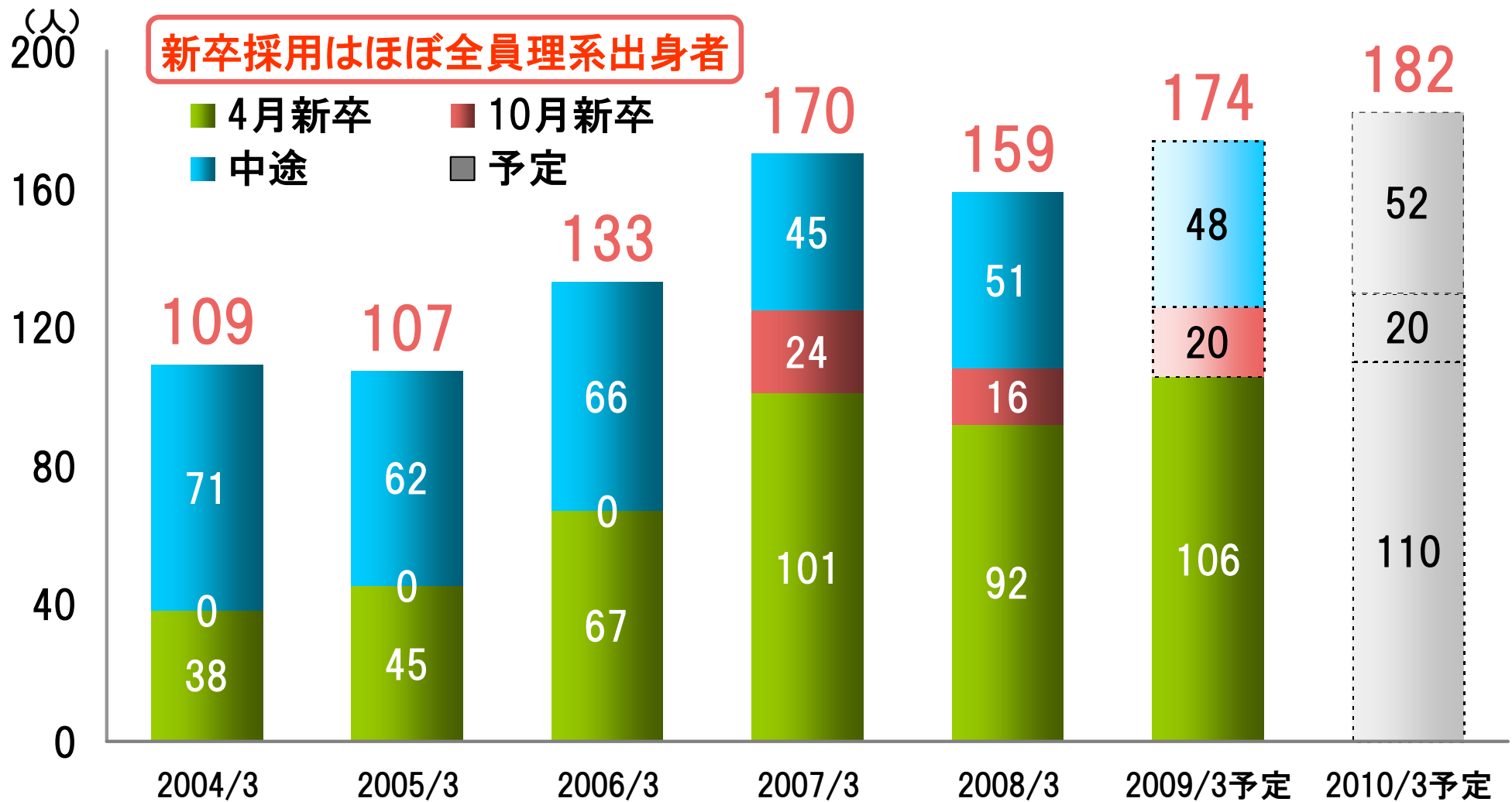
(単位:百万円、%)	2008年3月期 (実績)		2009年3月期 通期予想			
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	5,436	100.0	5,985	100.0	+549	+10.1
売上原価	4,243	78.1	4,678	78.2	+435	+10.3
売上総利益	1,193	21.9	1,306	21.8	+113	+9.5
販管費	745	13.7	816	13.6	+71	+9.5
営業利益	447	8.2	490	8.2	+43	+9.6
経常利益	446	8.2	490	8.2	+44	+9.8
当期純利益	259	4.8	279	4.7	+20	+7.5

新卒技術者の採用・稼働により、技術者数は増加するも、各指標は保守的に予想。

	2008/3月期	2009/3月期予想	前年同期比
稼働率	94.5%	94.1%	△0.4p
技術料金	3,637円/H	3,580円/H	△57円/H
稼働時間	9.50H/人・日	9.47H/人・日	△0.03H/人・日
期末技術者数	719人	818人	+99人

※上記技術料金はCT事業部(受託部門)を除いております

国内の雇用環境が改善される中で、着実に採用している。



採用担当者増強： サテライト採用担当者の増強（特に関東地区）

PR強化： 会社紹介DVD作成及び活用

セミナー強化： 社長による新卒向けセミナー開催（全国6拠点）

その他： インターンシップの開催

生涯技術者[®]と心の福利厚生[®]をベースに、技術者が働きやすい環境を整備することで、当社で働きたいという人材を確保しやすくなる。

主な施策

事業部・サテライトの拡充

全国18箇所の事業部・営業所・サテライトに**経験豊かな採用専任者**を配置
→昨年11月にサテライト松本を開設



経営トップが会社の魅力を伝える

社長講演会を全国で開催。
学生へ向けアウトソーシングの重要性、必要性を社長自らが伝える。

昨年は全国5箇所、計7回、118名が参加し、**27名**が入社。
(仙台・東京・名古屋・大阪・福岡)

→**今年**は全国で**6箇所**、**計6回**の開催を予定
(仙台、東京、神奈川、名古屋、大阪、福岡)

当社社員からの紹介

実際に働きやすい環境であればこそ、紹介もできる。
社員からの紹介も当社の強みの一つ。

昨年度は16名が社員からの紹介により入社。
(累計**149名**が入社)

継続的に紹介があり、今後も紹介による入社が期待できる。

10月新卒入社制度

大学の9月卒業制度導入を背景とした、新卒入社制度への展開。

昨年度10月には16名を採用。
今年度も**20名**を採用予定。

新卒採用

新卒採用 出身校別	
大学院卒	10名
大学卒	259名
短期大学卒	7名
高等専門学校卒	11名
専門学校卒	41名

※過去3年実績

入社動機(当社調べ)

- ・技術者を本当に大切にしてくれる会社。
- ・仕事以外にもイベントなどが多く楽しい魅力をもった会社。
- ・やりたい業種を選べる。
- ・自分では知らなかった業種で働く事ができ新しい発見がある。
- ・社内行事も多く異業種業務をしている人との情報交換も可能。

中途採用

社員紹介
累計
149名採用
実績

WEB媒体等

紹介経由

- ・弊社社員からの紹介がメイン。
- ・やる気があるが設計に携わっていない者や現状に不満をもっている技術者が多い。
- ・業者を経由しての採用はなし。

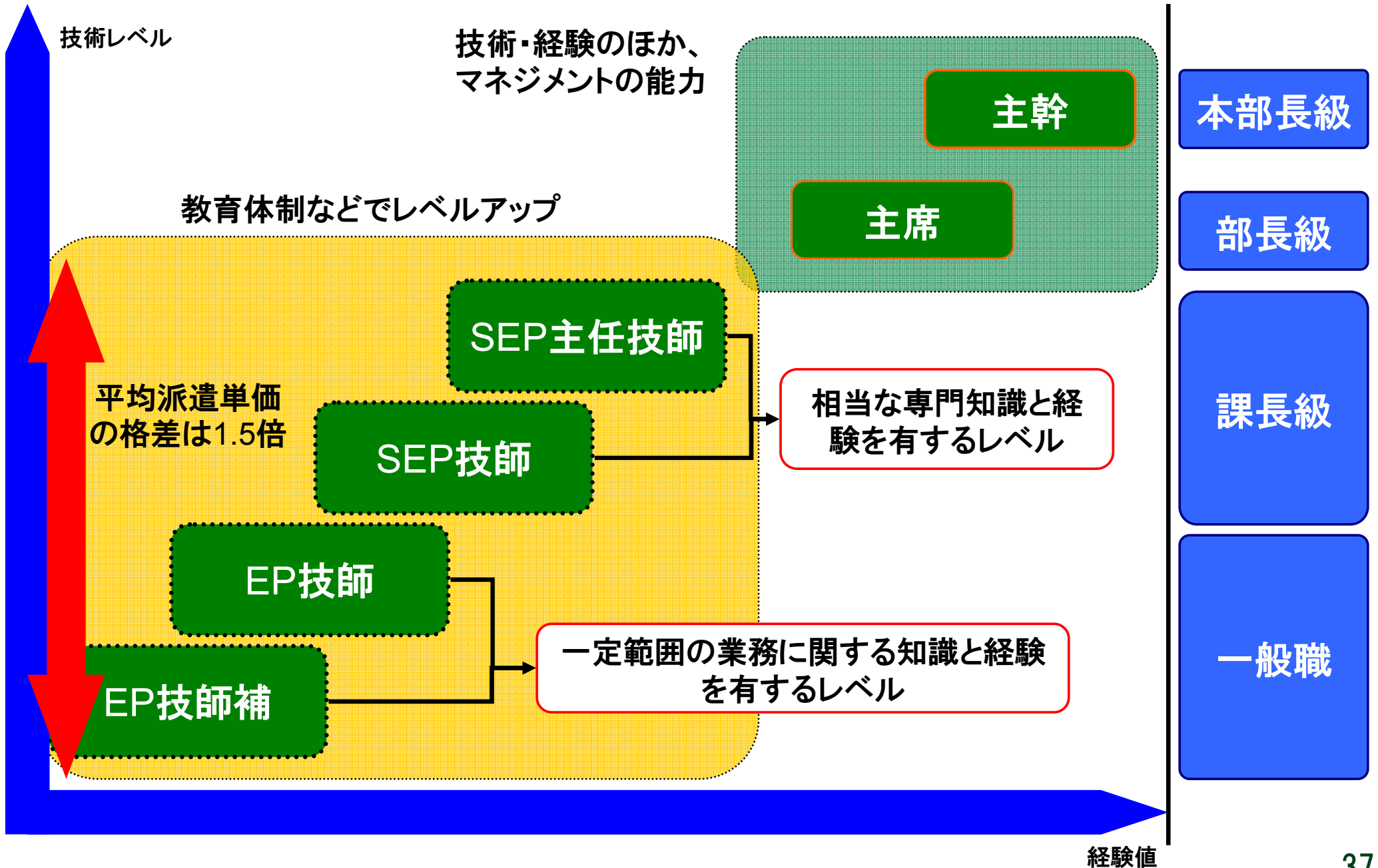
入社動機(当社調べ)

- ・技術者を大切にしている。
- ・社内イベントも多く交流が深められる。
- ・やりたい仕事ができる。
- ・設計開発に携わりたかった。

新卒はほぼ全員が理系出身者

生涯技術者[®]として活躍したいというニーズが多い

高いモチベーション
と
高い技術レベルに繋がる



■生涯技術者®の育成を目的とした教育体制



新横浜テクノセンター

先端教育機能をもつ「新横浜テクノセンター」

教育担当者
(=現役の設計技術者)

- ①実践による現場教育
- ②市場ニーズに対応した技術教育

- ・顧客ニーズに合わせたフォローアップ教育
- ・復帰者に対するレベルアップ教育
- ・リーダー研修

新卒 → 基本研修
(一般教養)
(1週間)

過年度 →

機密管理教育

技術研修

派遣

復帰

派遣

客先業務

当社を支える土台と柱と屋根



技術者が働きたいと思う環境づくり
= 高いモチベーションの維持

他社にはない強みへ

低い離職率を実現

帰属意識の醸成

教育体制

情報共有

経営参画

屋根

柱



技術者との情報交換

- ・代表者への連絡会 (Rep-con)
- ・技術者連絡会 (E-con)
- ・社内報
- ・社長経営報告会

豊富な社員交流イベント

- 一泊研修、バーベキュー大会
- 地引網、同好会活動

安心の独身寮

藤沢寮、安城寮、三田寮、片倉寮

社員が経営に参画

- ・社員総代会
- ・社内ベンチャー制度
- ・社員持株制度

土台

心の福利厚生®

定年後も生涯技術者として活躍してもらうための制度

SEG(シニアエンジニア)制度

= 定年退職者(技術者)の能力を活かす再雇用制度

生涯技術者として活躍

待遇維持

技術者だからできる仕事

経験者だからできる仕事

定年退職を迎えても、技術者として働きたい。

定年退職を迎えても、技術者として働いてもらいたい。

一般的な再雇用制度・継続雇用制度 = 年齢で再評価される
ケースが多い

シニアエンジニア制度(当社) = 経験・スキルで評価する

本資料は、当社の企業説明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投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2008年5月14日現在のデータ等に基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または、約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。

HIP

Hybrid Innovation Project

本資料に関するお問い合わせ先

総務部 IR担当

〒220-0003 横浜市西区楠町27-9 横浜ウエストビル1F

TEL 045-328-1000

FAX 045-328-1001

E-mail ir@hip-pro.co.jp

URL <http://www.hip-pro.co.jp>

株式会社ヒップ

