

HIP
Hybrid Innovation Project

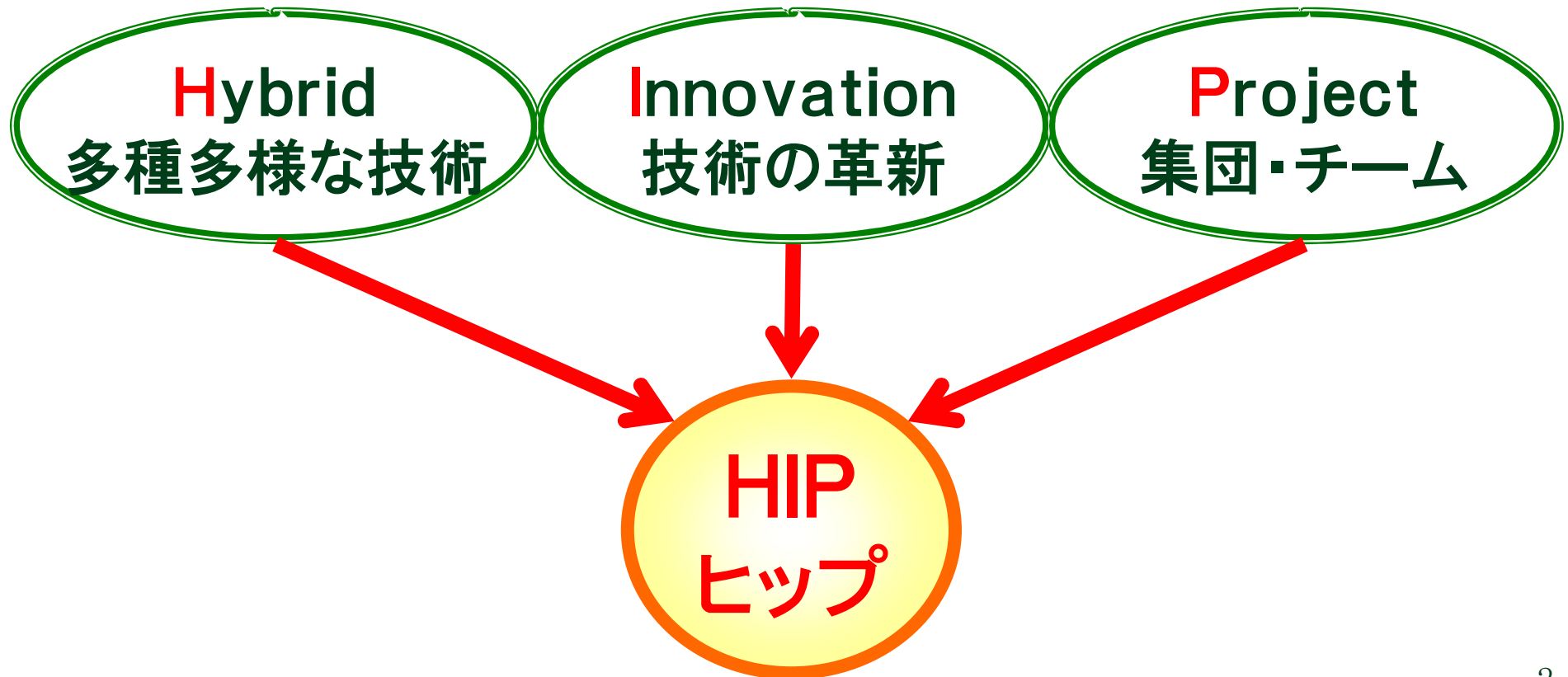
2008年3月期
中間決算説明会

株式会社ヒップ

2007年11月14日

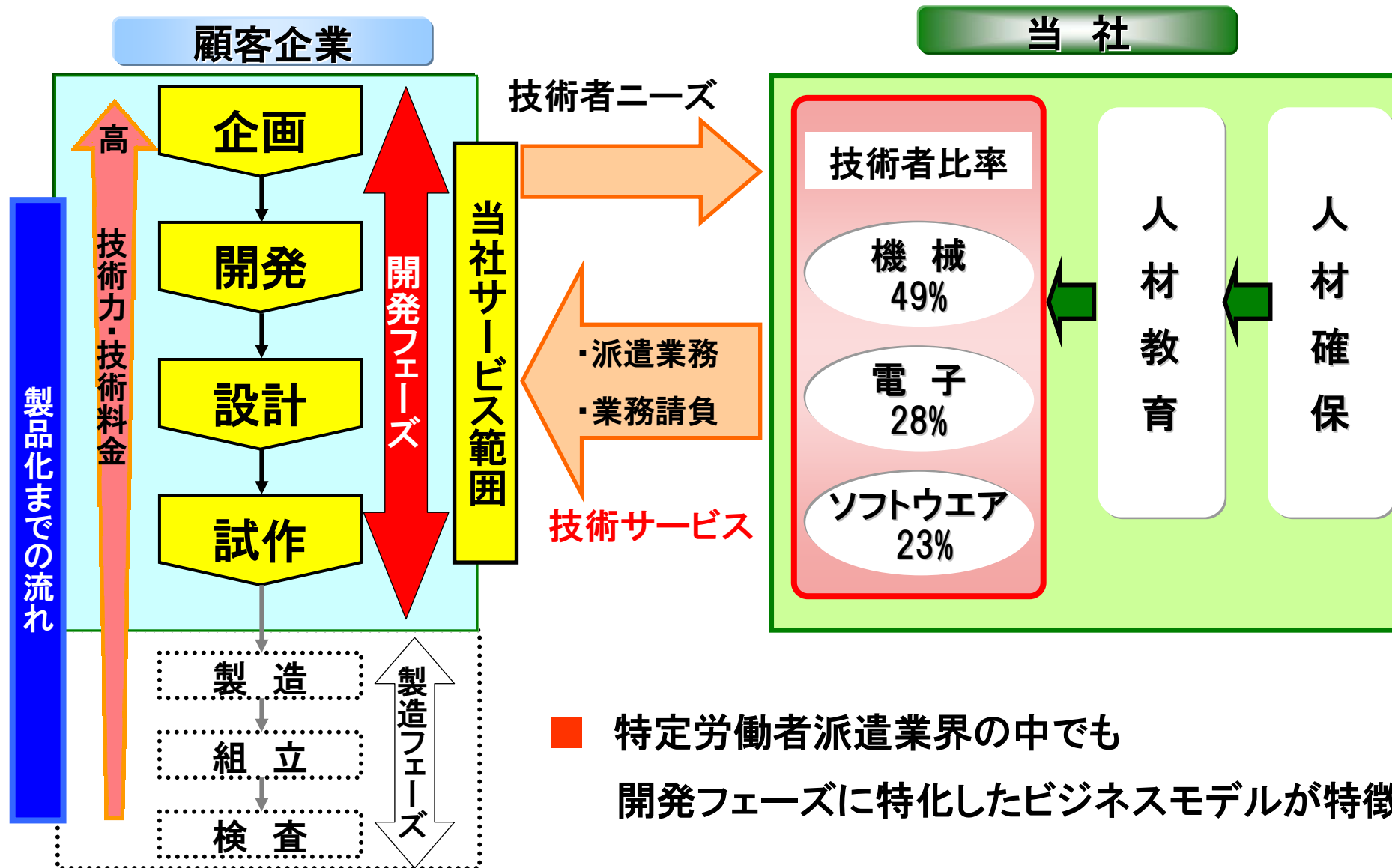
株式会社ヒップ

「企業の壁を乗り越え集まった技術者が改革する」



社名	株式会社ヒップ
所在地	神奈川県横浜市西区楠町27-9
代表者	代表取締役社長 田中吉武
設立	1995年9月13日
資本金	3億7,377万円
従業員数	789人(2007年9月末現在)
事業内容	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)
営業拠点	本社(横浜)、テクノセンター(新横浜)、全国合計17拠点

1995年 9月	横浜市西区に株式会社ヒップ設立、アウトソーシング事業を開始
1996年 9月	名古屋営業所を新設
1997年 4月	東京営業所を新設
1998年 10月	大阪営業所を新設
1999年 12月	新横浜にテクノセンターを新設、 機械設計部・システム設計部新設
2001年 7月	沼津営業所を新設
9月	新横浜テクノセンターに電子設計部を設置 事業部制組織に変更(東部・中部・西部・神奈川事業部)
2002年 9月	大宮営業所を新設
2003年 4月	ISO9001認証取得
9月	神戸営業所を新設
2004年 2月	新規事業開発部を設置
8月	京都営業所を新設
2005年 6月	仙台営業所を新設
7月	サテライト福岡を福岡営業所に昇格
10月	CT事業部を新設し、機械・システム・電子設計部を集約
11月	サテライト宇都宮を宇都宮営業所に昇格
2006年 12月	ジャスダック証券取引所に上場
2007年 10月	サテライト浜松を浜松営業所に昇格

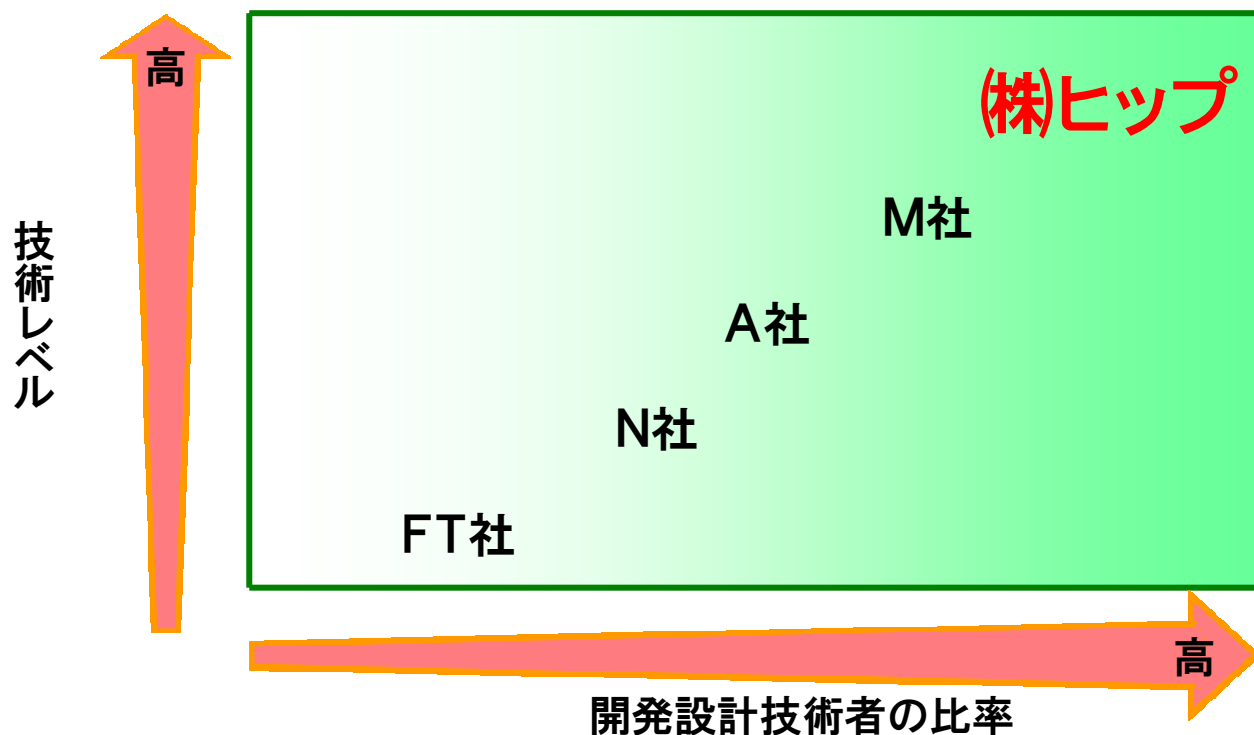


- 特定労働者派遣業界の中でも
開発フェーズに特化したビジネスモデルが特徴

業界における当社の位置づけ

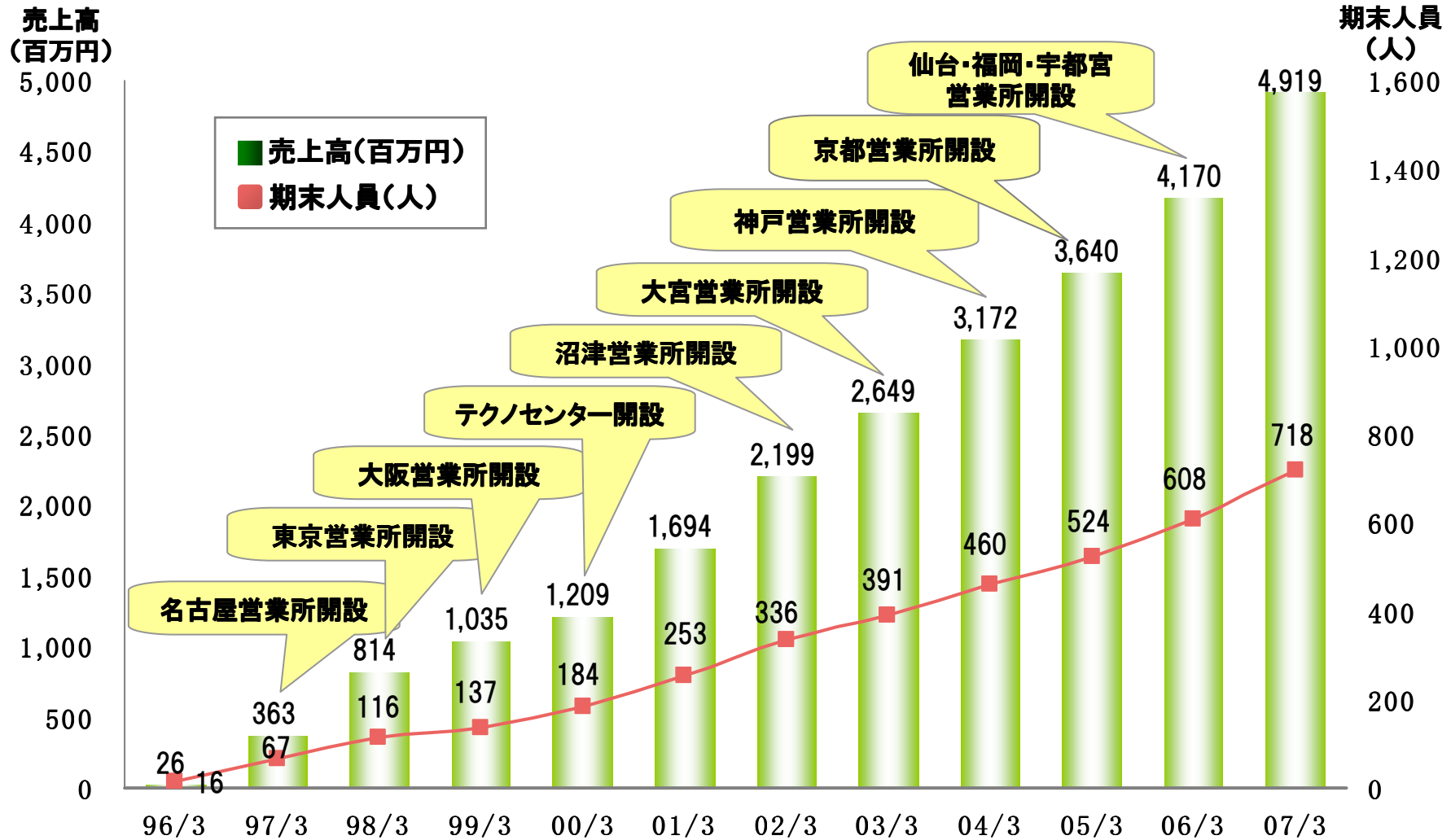
- アウトソーシング業界では類を見ない、設計開発に特化

特定労働者派遣分野の主な上場企業



設立からの成長推移

売上高・人員推移



生涯技術者®

HIP
Hybrid Innovation Project

2008年3月期
中間決算概要



■ 外部環境面

- ・業界全般 : 新製品開発や製品開発の効率化などにより、人材派遣需要は堅調。
- ・取引先の状況 : 特に、自動車関連、情報通信機器、電子デバイス関連の業績が伸長。需要増に繋がる。
- ・雇用情勢 : 引き続き人手不足感があり、人材の確保に厳しさが見られる。

■ 前年同期比較

- ・前年同期比で、増収・増益を達成:

売上高・・・**13.2%増** 営業利益・・・**53.1%増** 経常利益・・・**58.0%増** 中間純利益・・・**66.0%増**

外部環境の好調さに加え、当社の主要顧客からの技術者派遣ニーズや開発要望が強く、これに積極的に対応したことが要因。

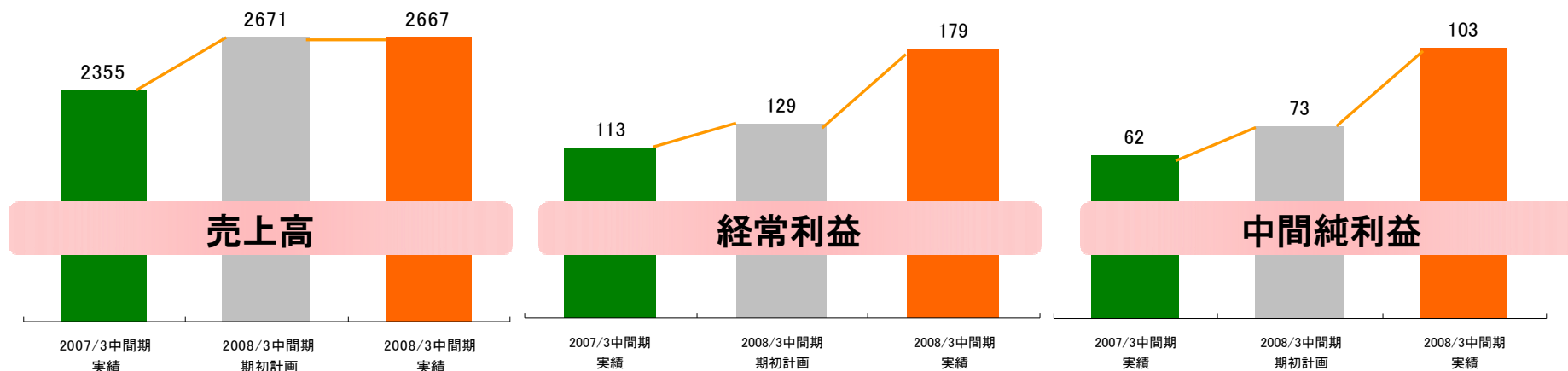
■ 計画対比

- ・売上高はほぼ当初計画通り。営業利益、経常利益、中間純利益は上方修正。

(業績予想修正:2007年10月24日発表)

主な要因は、新卒技術者の早期戦力化による教育関連費用の減少と、販売費および一般管理費が当初見込みよりも減少したことによるもの。

2008年3月期 中間期業績ハイライト



(単位:百万円、%)	2007年3月期 (中間期 実績)		2008年3月期 (中間期 期初計画)		2008年3月期 (中間期 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	2,355	100.0	2,671	100.0	2,667	100.0	311	13.2
売上原価	1,902	80.7	2,142	80.2	2,116	79.4	214	11.3
売上総利益	453	19.3	529	19.8	550	20.6	96	21.3
販管費	337	14.3	399	15.0	371	13.9	34	10.3
営業利益	116	5.0	129	4.8	178	6.7	61	53.1
経常利益	113	4.8	129	4.8	179	6.7	65	58.0
中間純利益	62	2.7	73	2.8	103	3.9	41	66.0

2008年3月期 中間期業績 営業利益分析

(単位:百万円、%)	2007年3月期 (中間期 実績)		2008年3月期 (中間期 実績)		前年同期比	
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減率
売上総利益	453	19.3	550	20.6	96	21.3
販管費	337	14.3	371	13.9	34	10.3
人件費	219	9.2	236	8.8	17	7.9
採用費	25	1.1	29	1.1	4	15.7
広告宣伝費	1	0.1	1	0.1	0	12.3
その他	90	3.9	104	3.9	13	14.7
営業利益	116	5.0	178	6.7	61	53.1
(参考)						
売上原価	1,902	80.7	2,116	79.4	214	11.3

■売上総利益

新卒者の早期戦力化を達成。教育関連費用などの売上原価が当初予定より低減したことが主な要因となり、粗利率が1.3%改善した。

■販管費

販管費は前年同期比で10.3%増加したものの、売上高増加率がこれを上回り、販管費率は0.4%減少。

■人件費

管理部門の人員増を含め、前年同期比で7.9%増加したが、売上高が伸長したことにより、これを吸収。

■採用費

採用イベント費用の投資対効果を精査し、絞込みを図ったことにより、経費増を抑えた。

■その他

前年下期に新設した採用拠点の展開に伴う経費、当中間期より実施の内部統制構築に伴う経費が増加、前年同期比14.7%増となった。

主要指標対前年度比較

市場環境の好況と当社の営業努力により、各指標は上昇傾向にある。

	2007/3月期 中間期	2008/3月期 中間期	前年同期比
稼働率	92.0%	92.6%	+0.6p
技術料金	3,598円/H	3,630円/H	+32円
稼働時間	9.60H/人・日	9.52H/人・日	△0.08H
期末技術者数	644人	723人	+79人

■稼働率について

4月入社新卒技術者が早期戦力化したことが全体に貢献し、稼働率は前年同期比0.6ポイント上昇。

■技術料金について

レートアップ交渉が結実し、前年同期比32円の上昇。

■稼働時間について

予算レベルで推移している。

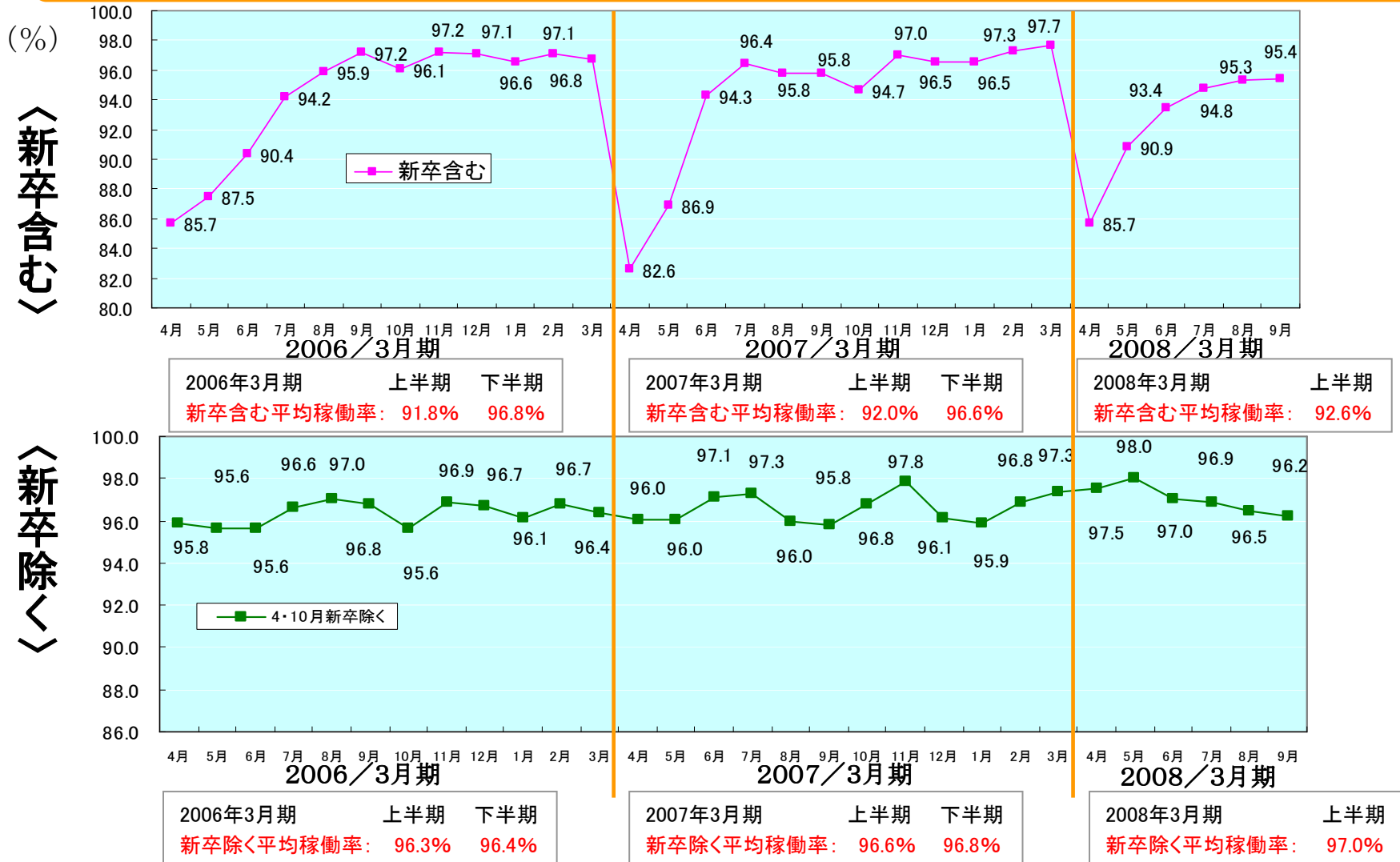
■技術者数について

全国展開の強みを発揮し、新卒および中途技術者を平均的に採用できおり、前年同期比で79名増加。

※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)

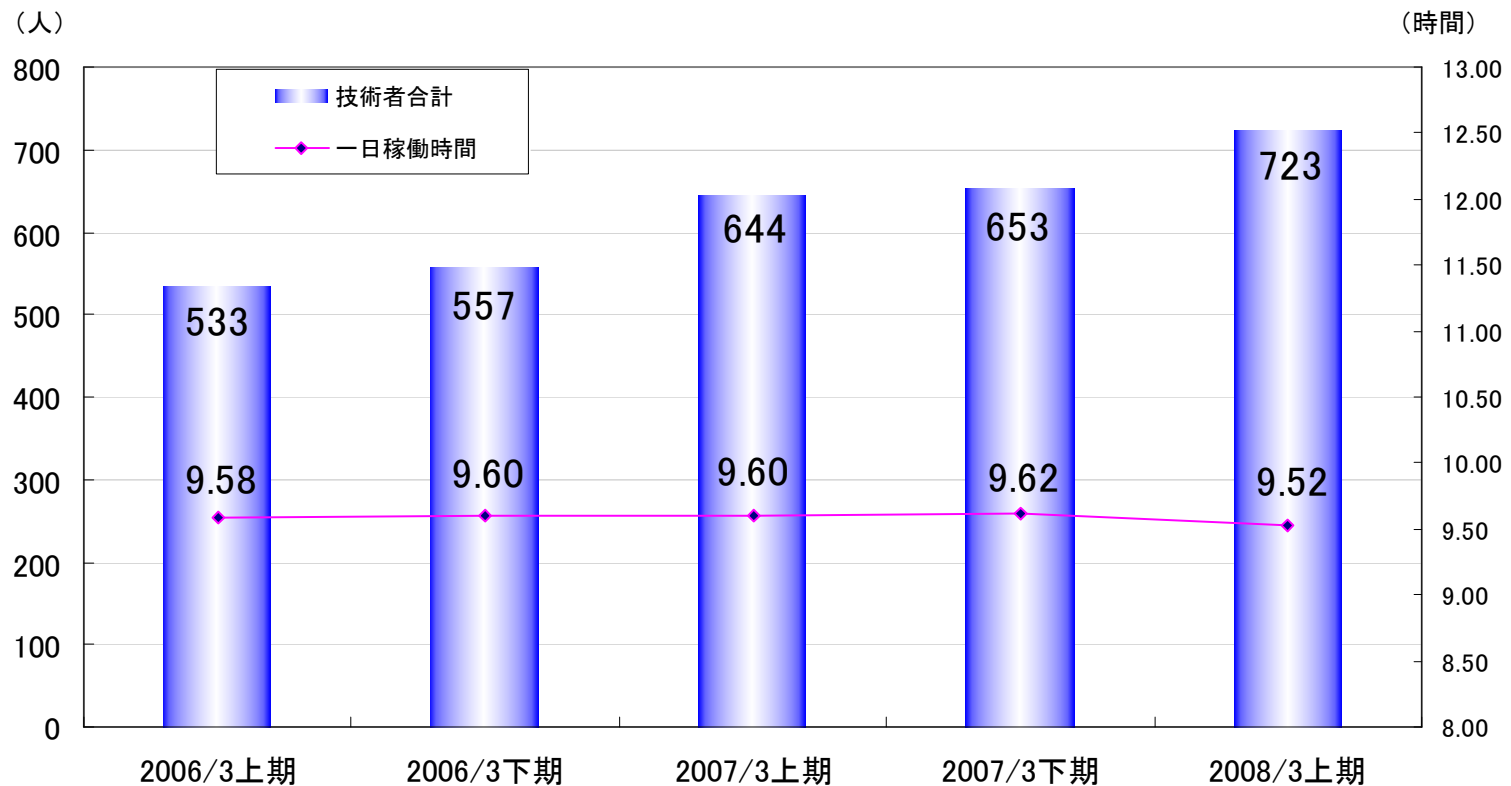
顧客ニーズと営業努力により新卒技術者の配属の早期化が進み、期初の稼働率が向上。



※稼働率(%) = 稼働技術者数 / 技術社員総数 * 100

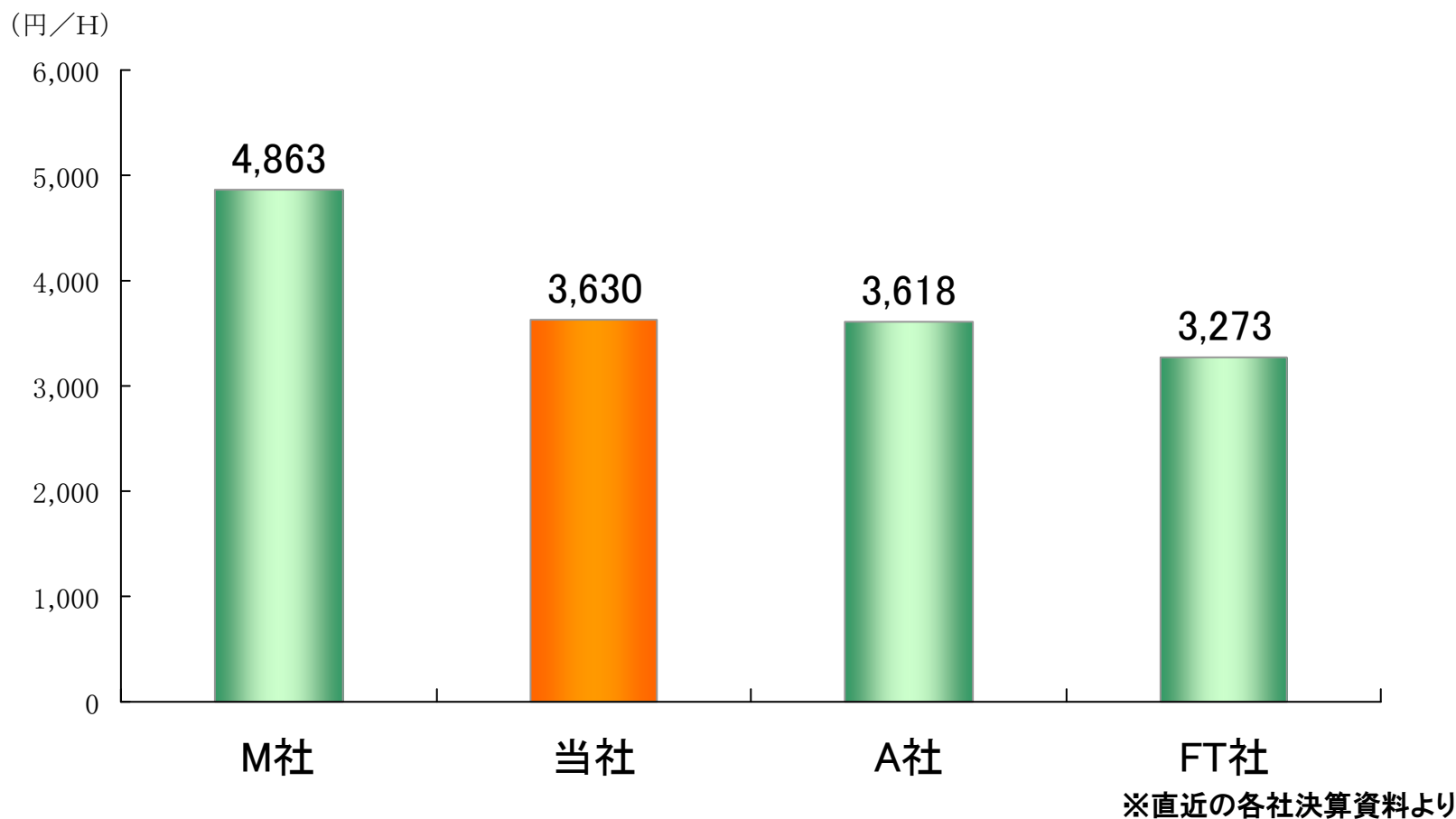
稼働時間と技術者数の推移（3カ年推移）

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。



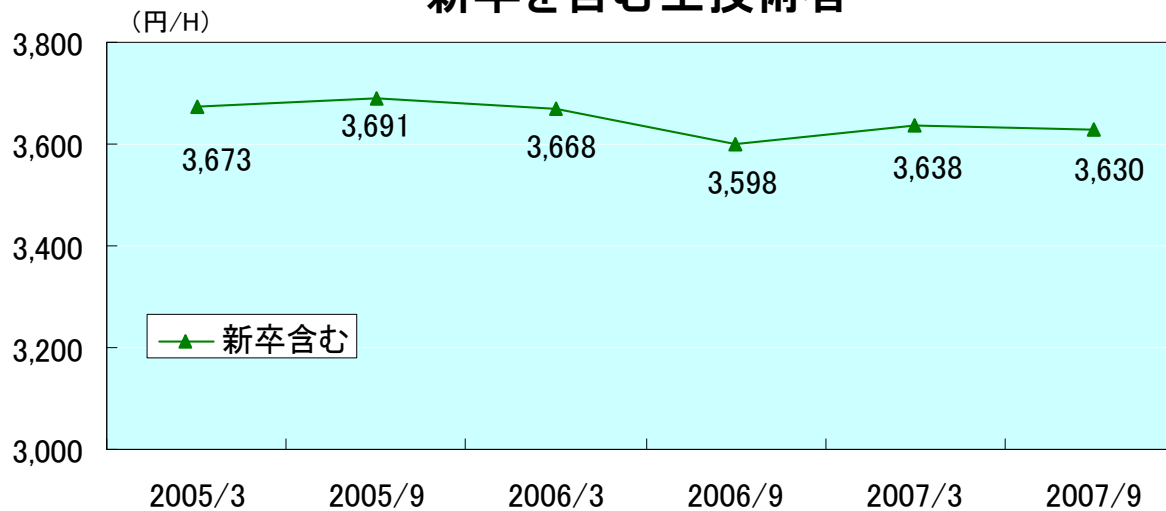
同業他社との技術料金比較

質の向上を追及してきた当社に対する顧客の高い信頼が、
 同業他社と比べて上位の技術料金を維持できる差別化要因。



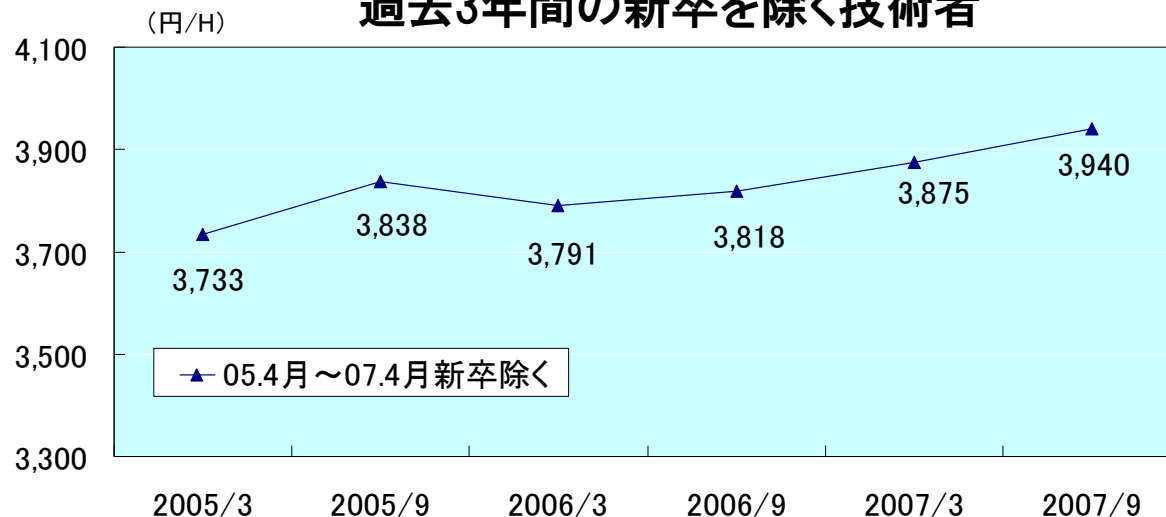
技術料金の推移 (3カ年推移)

新卒を含む全技術者



過去3年で284名の新卒技術者が入社しているにも関わらず、全体の技術料金は高水準を維持している。既存技術者のレート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者



新卒技術者を除く技術料金の推移では、2006/3月を機に上昇傾向となっている。技術力の向上がレートアップへと繋がっている。

※上記技術料金はCT事業部(受託部門)を除いております

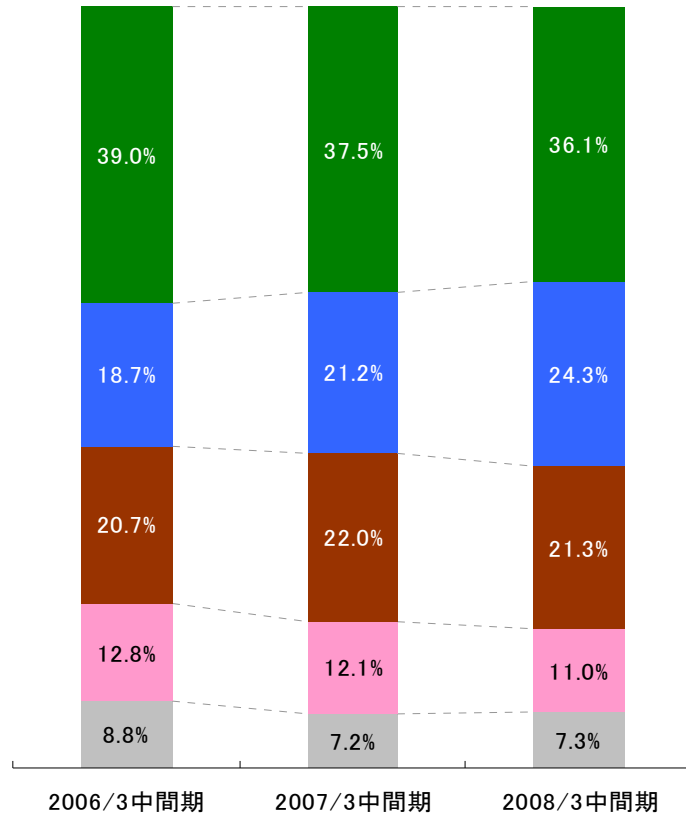
事業分野別売上高(前年同期比)

自動車・輸送機器関連分野が36.1%を占め、堅調に推移。
電気電子機器・電子デバイス関連が好調な伸びを示す。顧客数も182社に増加。

(単位:百万円、%)	2007/3月 中間期			2008/3 中間期				主要な取引先名
	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	884	37.5	42	965	36.1	9.2	46	・トヨタ自動車 ・日産自動車 ・いすゞ自動車 ・日産車体・カルソニックカンセイ ・デンソーテクノ ・日本飛行機 など
電気電子機器・電子デバイス関連	498	21.2	36	647	24.3	29.7	37	・松下電器産業 ・富士フイルム ・三洋電機 ・オムロン ・協栄産業 ・ソニーLSIデザイン など
情報通信・精密機器関連	519	22.0	32	568	21.3	9.4	34	・ソニー ・パイオニア ・キヤノン ・ブラザー工業 ・オリンパス ・日本光電 ・京セラミタ など
一般機械関連	284	12.1	28	293	11.0	3.0	37	・ウシオ電機 ・アルバック ・荏原製作所・オムロンアミューズメント ・ディスコ など
情報処理・ソフトウェア関連、その他	168	7.2	31	193	7.3	14.6	28	・日立情報通信エンジニアリング ・DTS ・NECシステムテクノロジー ・日立アドバンスシステムズ など
合計	2,355	100	169	2,667	100	13.2	182	

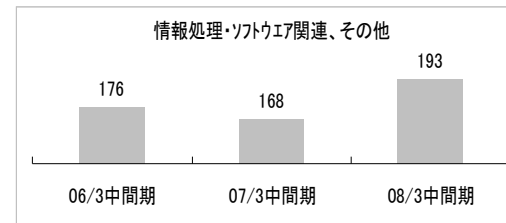
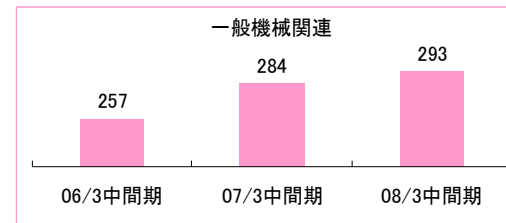
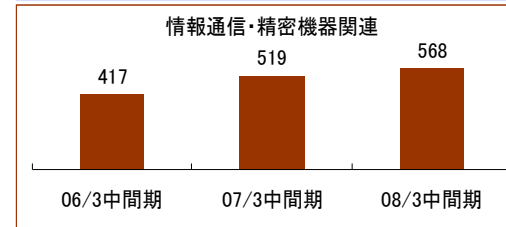
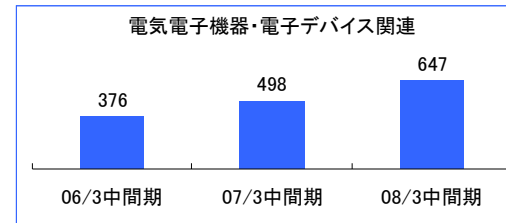
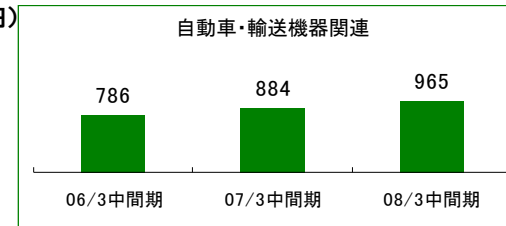
事業分野別売上高（3カ年推移）

■ 構成比の推移



- 自動車・輸送機器関連
- 電気電子機器・電子デバイス関連
- 情報通信・精密機器関連
- 一般機械関連
- 情報処理・ソフトウェア関連、その他


(単位:百万円)



主要取引先(上位10社)

(単位:百万円、%)

順位	2007/3中間期			2008/3中間期		
	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	196	8.4	デンソーテクノ	204	7.7
2	松下電器産業	83	3.5	松下電器産業	111	4.2
3	ソニー	67	2.9	トヨタテクニカル ディベロップメント	92	3.5
4	ソニーエンジニアリング	64	2.7	ソニー	80	3.0
5	オムロン	62	2.7	日産車体	59	2.2
6	カルソニックカンセイ	57	2.4	三菱電機エンジニアリング	57	2.1
7	日産車体	48	2.0	オムロン	56	2.1
8	リクルート三洋 ヒューマンネットワーク	47	2.0	ルネサスデザイン	54	2.0
9	矢崎部品	45	1.9	三洋半導体	50	1.9
10	いすゞ自動車	45	1.9	リクルート三洋 ヒューマンネットワーク	48	1.8
	上位10社合計	714	30.4	上位10社合計	811	30.5
	その他合計	1,641	69.6	その他合計	1,856	69.5
	合計	2,355	100.0	合計	2,667	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

2008年3月期
決算見通し



2008年3月期業績予想

(単位:百万円、%)	2007年3月期 (実績)		2008年3月期 下期計画		2008年3月期 通期計画		
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	増減
売上高	4,918	100.0	2,902	100.0	5,573	100.0	13.3
売上原価	3,855	78.4	2,219	76.5	4,361	78.2	13.1
売上総利益	1,062	21.6	683	23.5	1,212	21.8	14.1
販管費	683	13.9	407	14.0	807	14.5	18.1
営業利益	378	7.7	275	9.5	405	7.3	6.9
経常利益	345	7.0	275	9.5	404	7.3	17.0
当期純利益	208	4.2	156	5.4	230	4.1	10.4

※上期の上方修正分について、現時点での通期計画の変更はありません。

2008年3月期業績予想のポイント

■下期以降の環境と施策

- 上期に引き続き、メーカー各社の開発需要は好調を維持。
- 業績予想の前提指標：
採用環境が厳しい中、経験者確保についても厳しく見込んでおり、技術料金および稼働時間は、前年同期比で若干の低下を予想した期初予想どおり。
- 来期に向けての採用活動等の施策の強化：
来期に向けて、採用ツールの見直しやWebサイトなどの利用により、中途採用をさらに強化。

	2007/3月期	2008/3月期	前年同期比
稼働率	94.3%	95.1%	+0.8p
技術料金	3,682円/H	3,606円/H	△76円
稼働時間	9.60H/人・日	9.54H/人・日	△0.06H
期末技術者数	653人	755人	+102人

1. 「プロの技術者」の育成（質のさらなる向上への環境整備）

～生涯技術者[®]へ向けた教育体制

～心の福利厚生[®]の実践とメリット

→ 質の高さが他社との差別化、企業の評価であり、受注も増える。

2. 人材の確保に向けた取り組み

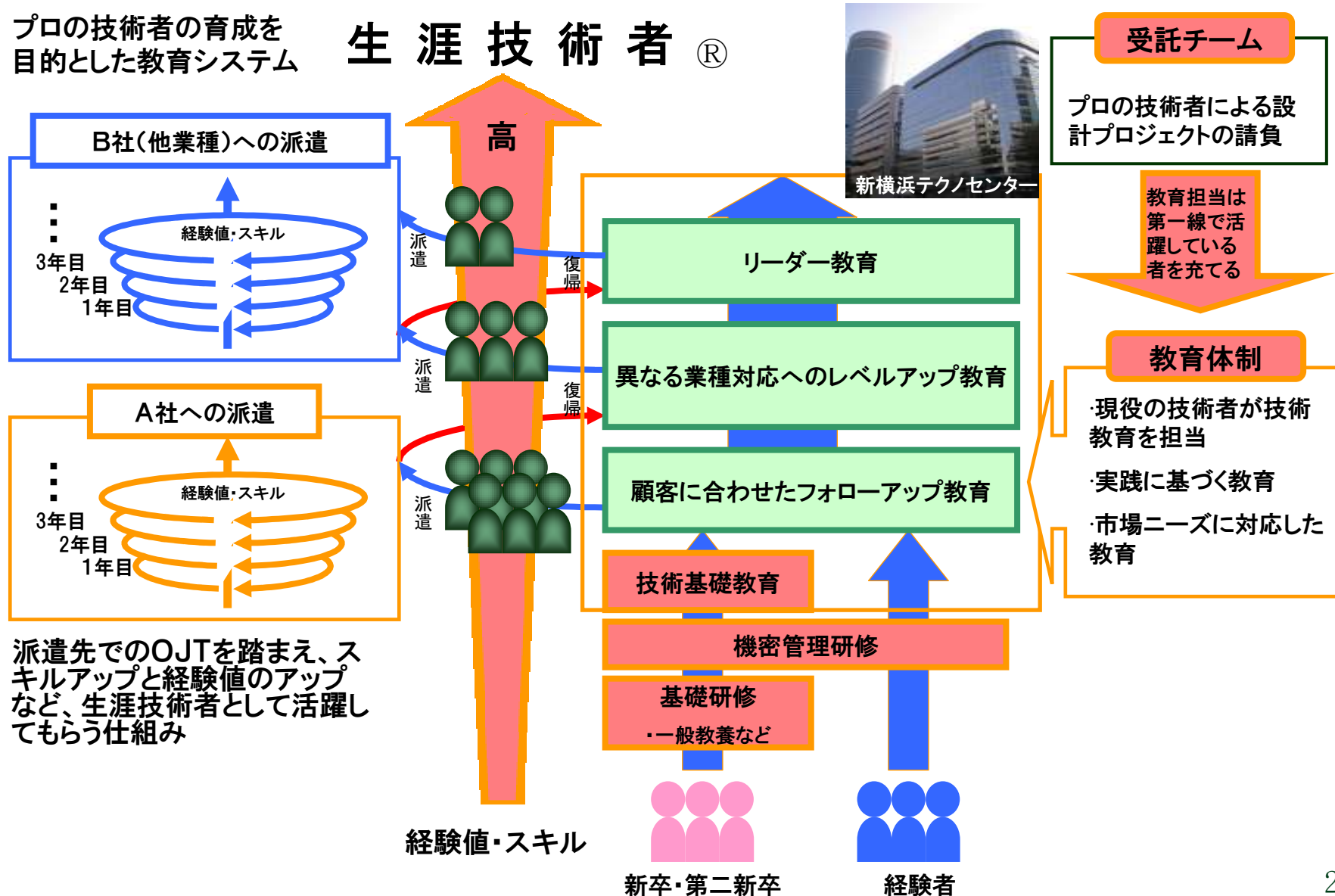
→ 技術者が働きやすい環境があるから、人も集まる。

3. 定年退職技術者の確保のための施策

→ 定年後も生涯技術者として働いていける環境があるから魅力がある。

- プロの技術者の育成を目的とした教育システム

生涯技術者[®]



- 派遣先でのOJTを踏まえ、スキルアップと経験値のアップなど、生涯技術者として活躍してもらう仕組み

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

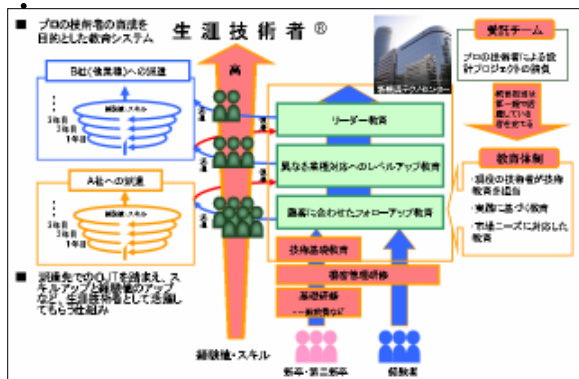
屋根

柱

教育体制

情報共有

経営参画



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)
- 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

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®

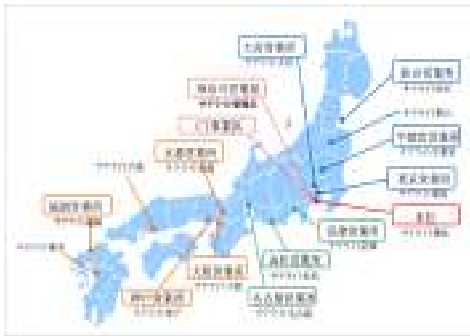
人材の確保に向けた取り組み

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17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
→今後もサテライトを新設



経営トップが会社の魅力を伝える

社長講演会の開催
全国5箇所、計7回
(仙台・東京・名古屋・大阪・福岡)
→今までに121名が参加。



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。

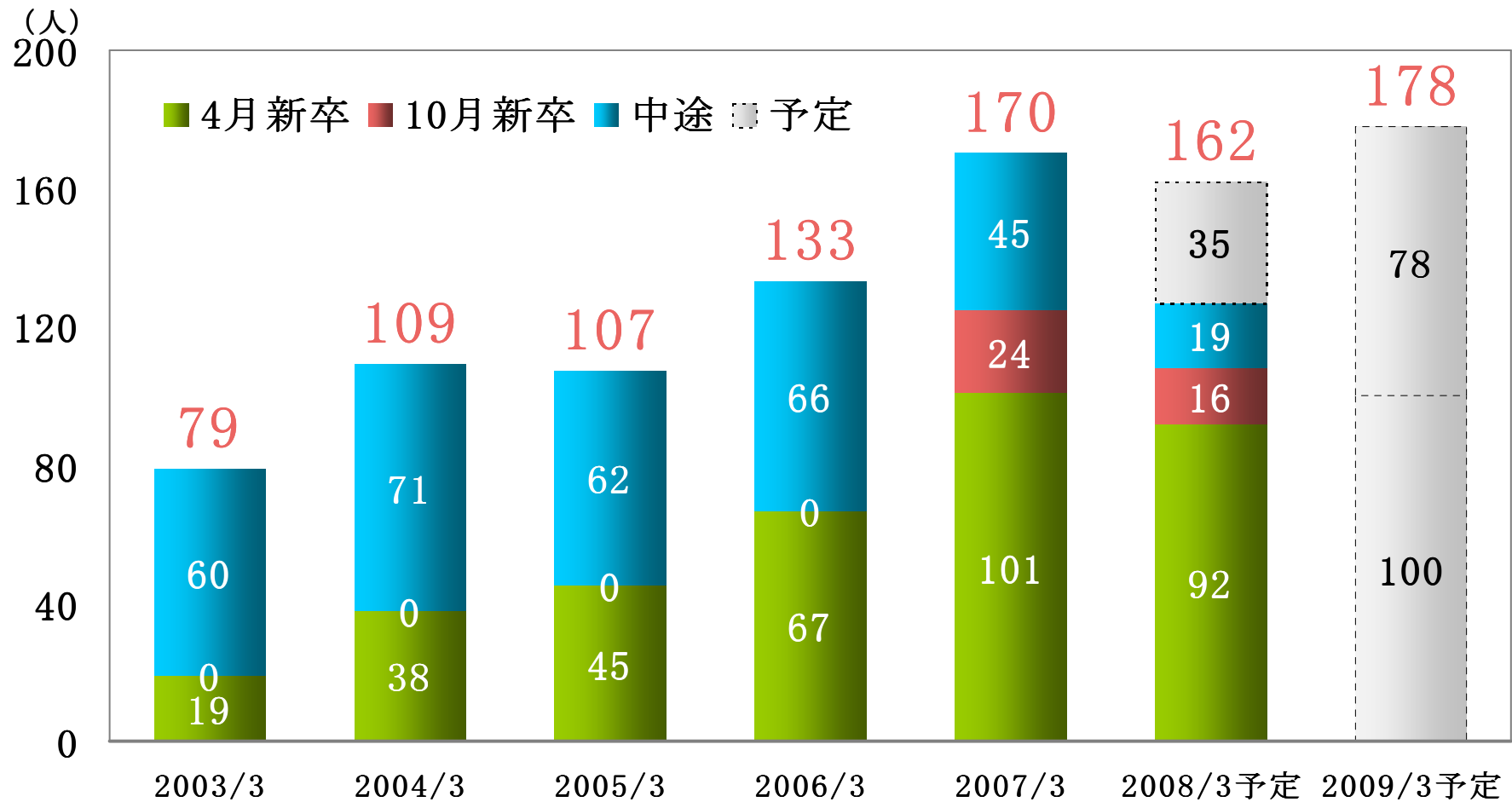
→昨年度までの実績は133名。
今年度は7名が紹介により入社。
(累計140名が入社)

10月新卒入社制度

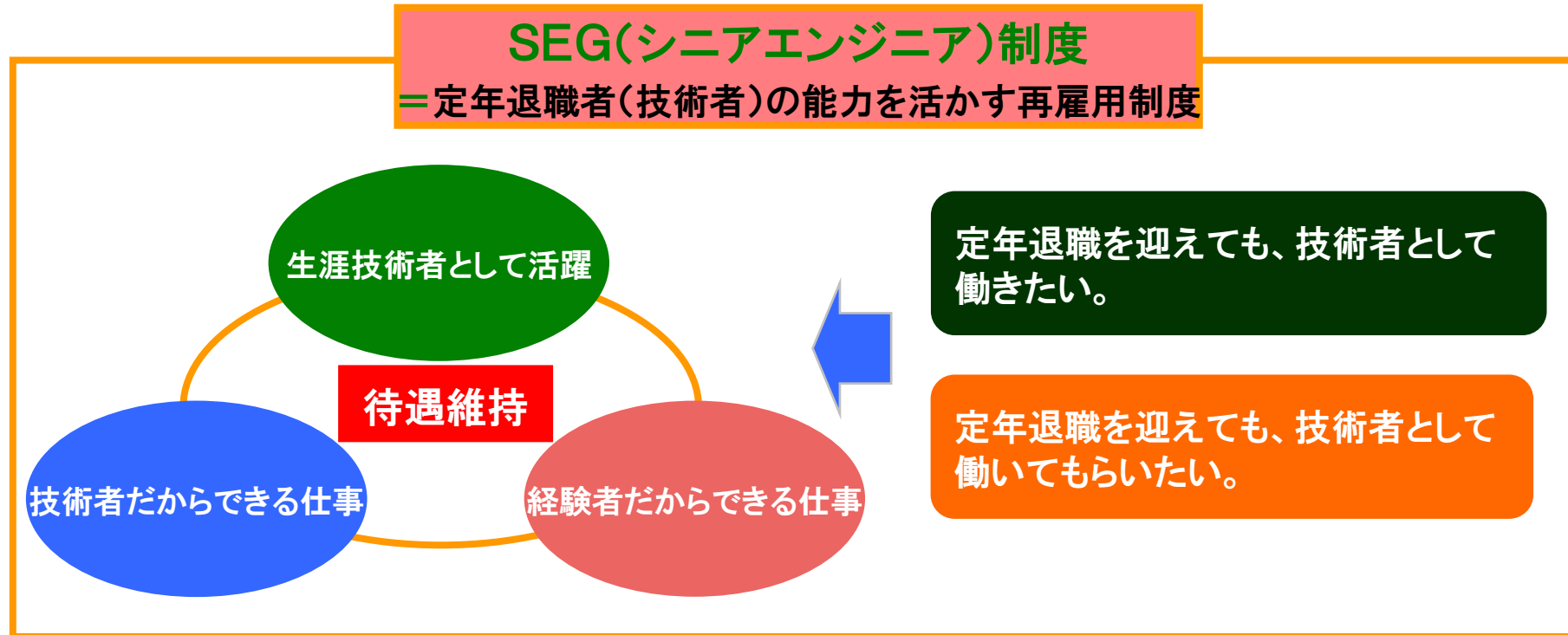
大学の9月卒業制度導入を背景とした、新卒入社制度への展開。

9月卒業者を「第二新卒」としてではなく、「**新卒者**」として**処遇・育成**。

新卒技術者の確保が厳しいと言われている環境の中で、16名の10月新卒者が入社。



定年後も生涯技術者として活躍してもらうための制度



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2007年11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

〒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