

会社説明会

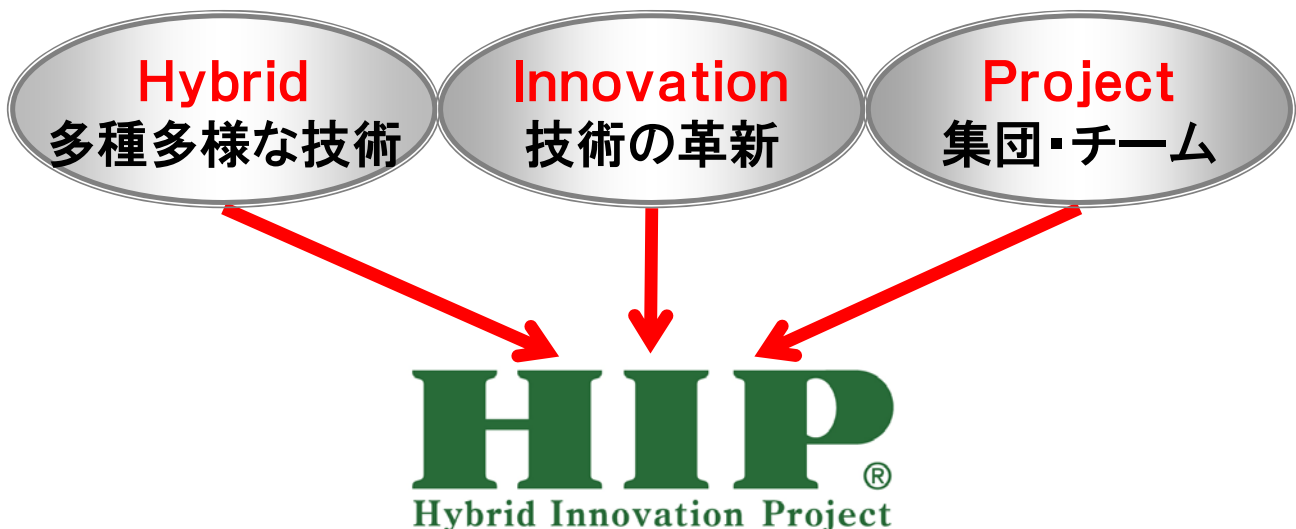
株式会社ヒップ

2008年11月1日

JASDAQ
Listed Company 2136

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」



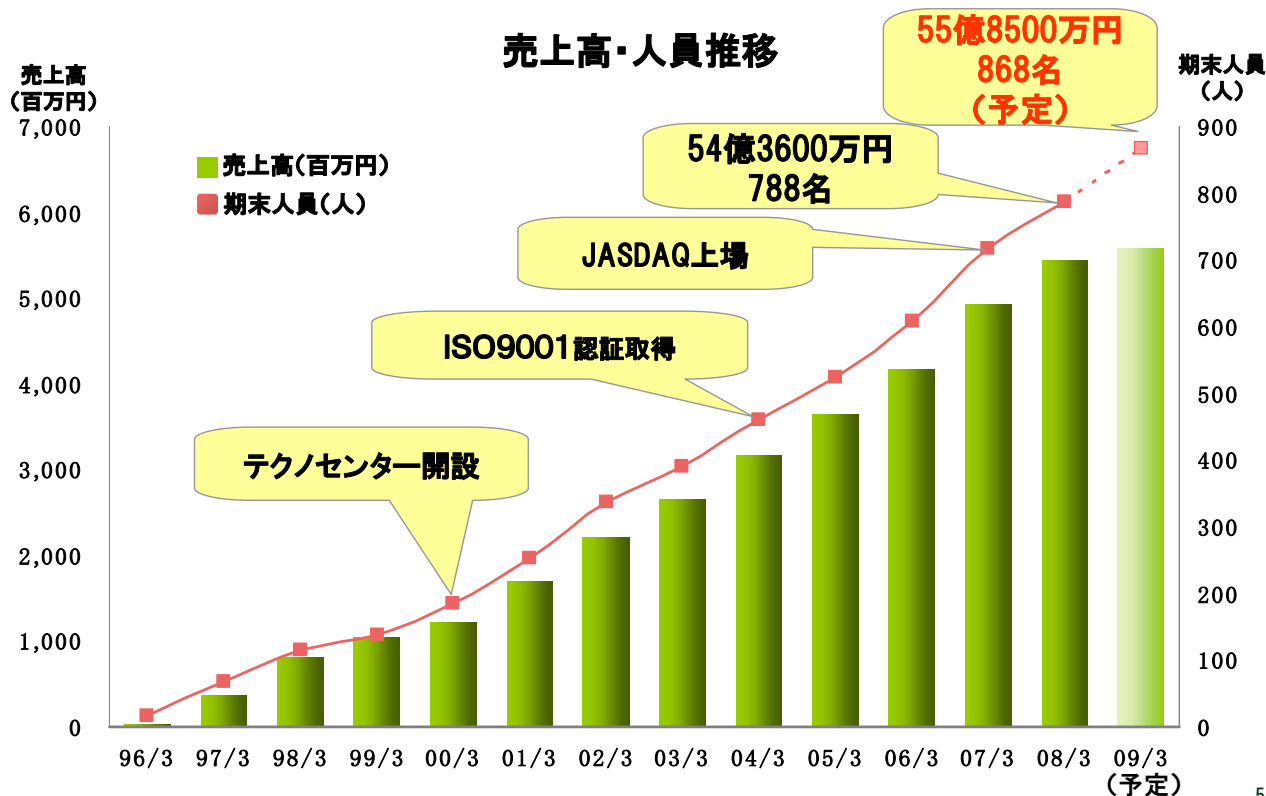
- 設立 : 平成7年9月13日
- 代表者 : 代表取締役社長 田中吉武
- 事業内容 : 特定労働者派遣業
機械設計、電子設計、ソフト開発の
技術サービスを提供するアウトソーシング事業
(技術者派遣、業務請負)
- 事業所 : 本社(横浜)、テクノセンター(新横浜)、
全国合計17拠点
- 資本金 : 3億7,377万5,000円
- 売上高 : 54億3,600万円(平成20年3月期)
- 経常利益 : 4億4,600万円(平成20年3月期)
- 従業員数 : 864人(平成20年9月30日現在)

*すべて単体、当社は連結財務諸表を作成しておりません。

全国に展開する営業・採用拠点(17拠点)



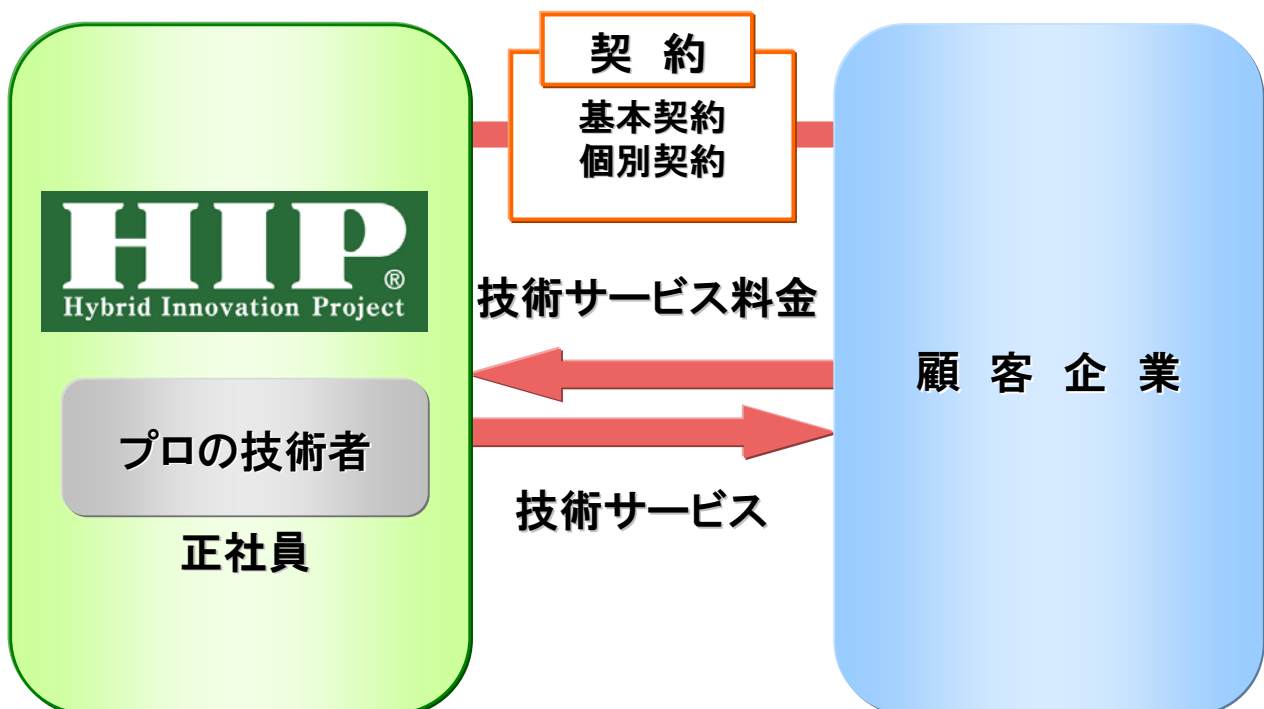
事業所	サテライト拠点
本社	サテライト横浜
東部事業部	
仙台営業所	サテライト仙台 サテライト郡山
宇都宮営業所	サテライト宇都宮
大宮営業所	サテライト大宮
東京営業所	サテライト新宿
神奈川事業部	
新横浜営業所	サテライト新横浜
CT事業部	
静岡事業部	
沼津営業所	サテライト沼津
浜松営業所	サテライト浜松
中部事業部	
名古屋営業所	サテライト名古屋
西部事業部	
京都営業所	サテライト京都
大阪営業所	サテライト大阪
神戸営業所	サテライト神戸
福岡営業所	サテライト福岡 サテライト広島 サテライト熊本



「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®

7

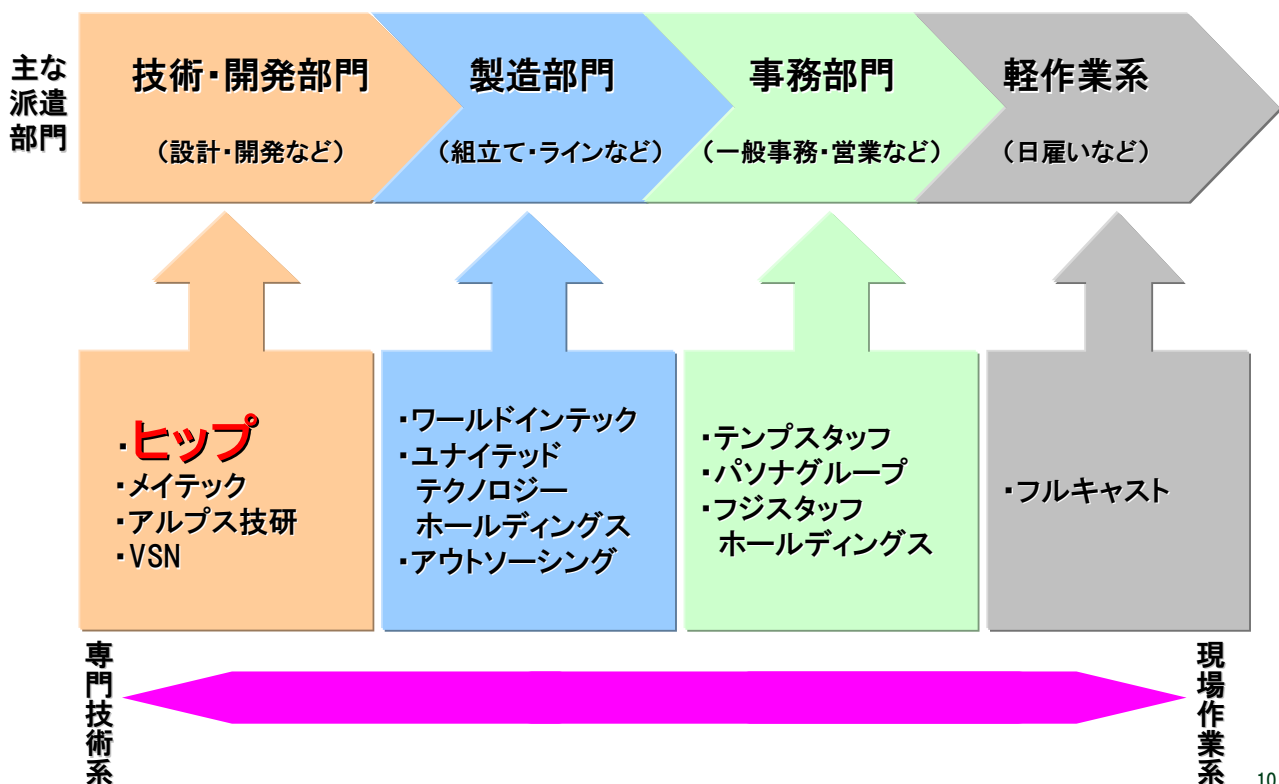


8

＜労働者派遣の違い＞

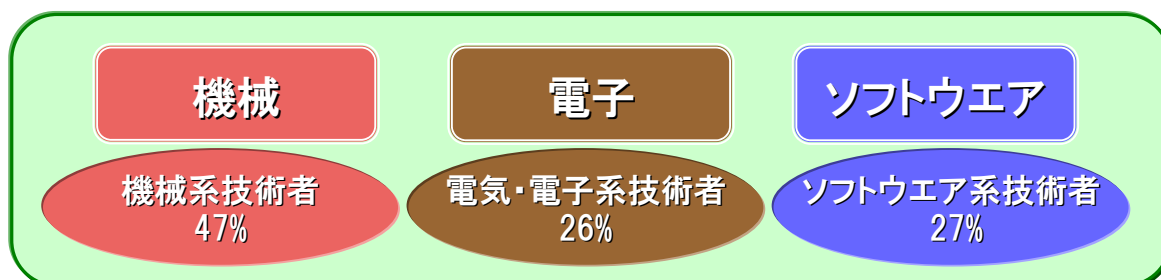
	一般労働者派遣事業	特定労働者派遣事業
派遣形態	登録型や臨時・日雇の労働者（非正社員）を派遣	常用雇用労働者（正社員）のみを派遣
特徴	短期雇用契約	期間を限定せず雇用
	社員の収入は契約期間に左右される	社員の安定した継続収入が確保される
	社員のスキルアップは個人の責任	社員のスキルアップが会社の重要施策
職種	あまり専門性が問われない職種が多い 例)製造業務や一般事務など	専門性の高い職種が多い 例)設計・開発系

9



10

■ 当社は、様々な開発・設計業務の分野において、次の3つの領域で多様な技術力を提供しております。

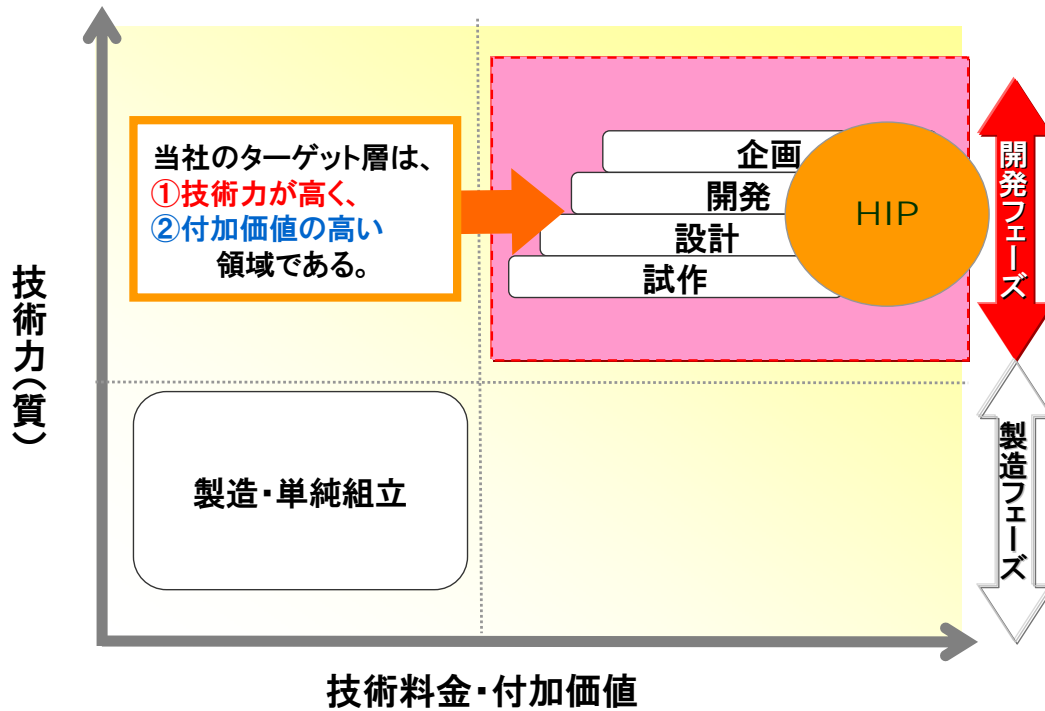


● 自動車を例にすると・・・

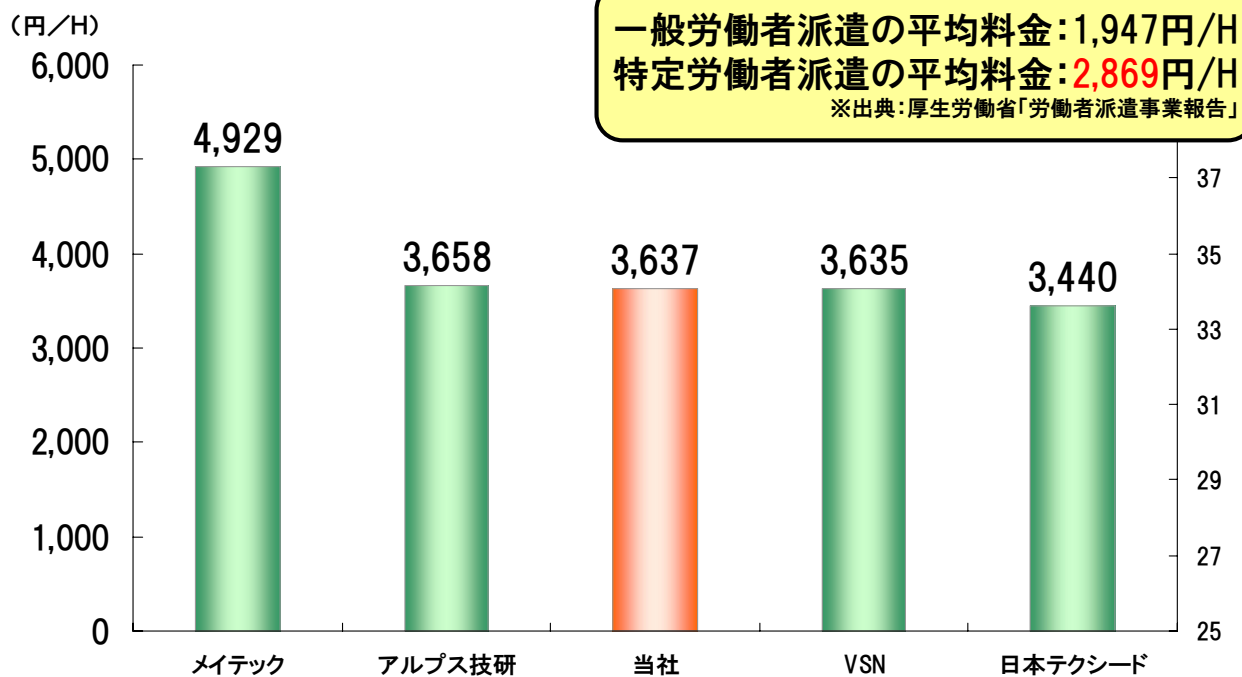


1. 開発フェーズに特化
2. 技術料金について
3. 優良顧客との取引
4. プロの技術者を育成
5. 技術者の心の支え（心の福利厚生®）

■ 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

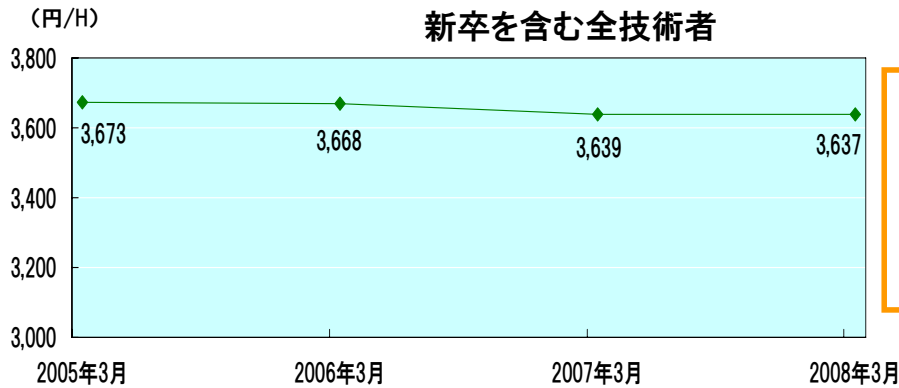


13

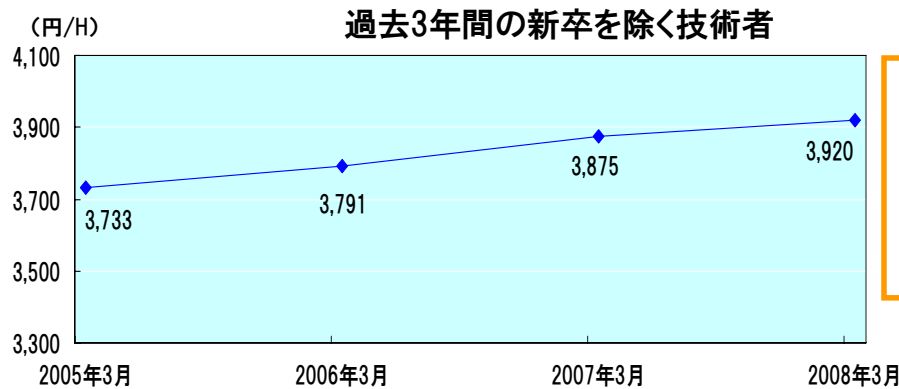


※ 2008年3月時点の技術料金が公表されている
各社決算資料より抜粋

14



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。

※上記技術料金はCT事業部(受託部門)を除いております

■ 1部、2部上場企業を中心とした約200社の顧客企業と取引

事業区分	主要取引先企業	業界状況	売上高比率
自動車・輸送機器関連	・トヨタ自動車 ・日産自動車 ・いすゞ自動車 ・デンソーテクノなど	外部環境が悪い中でも受注は底堅く、電子制御関係が増加傾向。	35.9%
電気電子機器・電子デバイス関連	・パナソニック ・三洋電機 ・オムロン ・ソニーLSIデザインなど	半導体開発が低調であるが、電子デバイスや電池関連、デジタルカメラ等の電子機器は堅調。	25.0%
情報通信・精密機器関連	・ソニー ・パイオニア ・キヤノン ・オリンパスなど	複合機・プリンターや映像機器、医療機器関係が好調であり、全体的に受注は安定。	21.2%
一般機械関連	・ウシオ電機 ・アルバック ・荏原製作所 ・ディスコなど	半導体業界の不振により、製造装置関連が低調。	10.8%
情報処理・ソフトウェア関連、その他	・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	情報処理関係は低調。制御系ソフトウェアは堅調。	7.1%

[平成20年3月期]

	セグメント	売上 (百万円)	シェア(%)
1	デンソーテクノ	416	7.7
2	パナソニック	222	4.1
3	トヨタテクニカル ディベロップメント	207	3.8
4	ソニー	170	3.1
5	日産車体	127	2.3
6	ルネサスデザイン	119	2.2
7	三洋半導体	112	2.1
8	オムロン	111	2.1
9	三菱電機 エンジニアリング	110	2.0
10	ブラザー工業	100	1.9
	上位10社合計	1,694	31.2%
	その他	3,742	68.8%
	売上高	5,436	100.0%

上位10社の
売上合計

約30%

その他

約70%

- ①景気の影響を受けにくい
- ②技術者にとって、
仕事の選択肢が豊富
- ③将来性のある業界とも取引

※敬称略

17



18

教育体制



情報共有

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

- 一泊研修会、地引網大会、バーベキュー大会、フットサル大会、同好会活動

安心の独身寮

- 藤沢寮、安城寮、三田寮、片倉寮

経営参画

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

心の福利厚生®

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
帰属意識を醸成し、低い離職率を実現

(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	前期比増減率
売上高	5,436	100.0%	5,585	100.0%	+2.7%
営業利益	447	7.7%	196	3.6%	△56.0%
経常利益	446	7.0%	195	3.6%	△56.1%
当期純利益	259	4.2%	100	1.8%	△61.5%

※2008年10月24日付け発表の業績予想修正数字

■ 売 上 高

新卒技術者及び教訓待機者の戦力化の遅れを主要因とする稼働率低下により減収となる見込み。

・55億85百万円(当初予想差4億円減)

■ 利 益

経費コントロールし販管費を削減するものの吸収できず、上記要因による減収および教育関連費用及び待機技術者の人件費の増により、利益減となる見込み。

「本社及び事業所の移転」に伴う費用の見積り額14百万円を特別損失として計上する予定。

- ・営業利益196百万円(当初予想差2億94百万円減)
- ・経常利益195百万円(当初予想差2億95百万円減)
- ・当期純利益10百万円(当初予想差1億79百万円減)

21

2009年3月期 中間期 業務開始・終了人数

(単位:人)		4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期計
業務開始	07年	23	48	32	24	18	14	159
	08年	35	44	38	26	12	17	172
業務終了	07年	32	11	19	17	15	17	111
	08年	61	23	13	15	13	6	131
新卒 業務開始 ※	07年	3	34	23	11	4	3	78
	08年	1	21	25	15	3	5	70

※業務開始人員中の新卒

22

- メーカーを取り巻く経済環境が弱まっている

経済環境が厳しい時こそ企業間での競争が高まり、
メーカーでは更なる他社との差別化を図るための
新製品開発が進む。
(開発期間の短縮、コストダウンなど)

技術者ニーズは拡大

- 採用を抑える傾向

経験豊かな技術者ニーズは継続

経験者採用が急務である

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



トップが会社の魅力を伝える

社長講演会の開催
全国主要都市6箇所
(仙台・東京・神奈川・名古屋・大阪・福岡)
→今年は143名が参加。



当社社員からの紹介

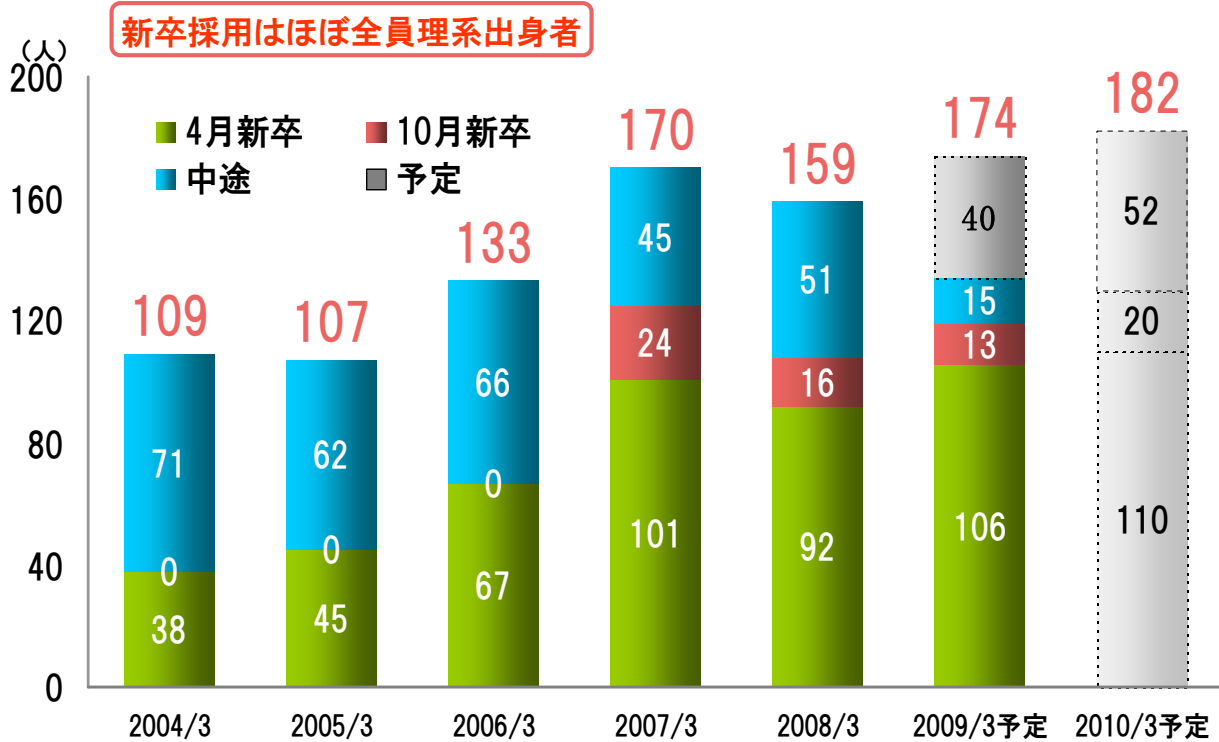
実際に働きやすい環境であればこそ、紹介もできる。
社員からの紹介も当社の強みの一つ。

→昨年度までの実績は140名。
今年度は13名が紹介により入社。
(累計153名※が入社)
※9月末時点

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。
今年度は13名が入社。



■ 今後の規模拡大へ向け新社屋を購入



■ 全国展開による顧客数の増加

	06/3期	現在	11/3期(予定)
取引社数	180	194	210
事業所数	256	286	315

現在の17拠点を
23拠点へ増やし、
顧客数の増加を
図る。

■ 技術面からみた取引業種の拡大

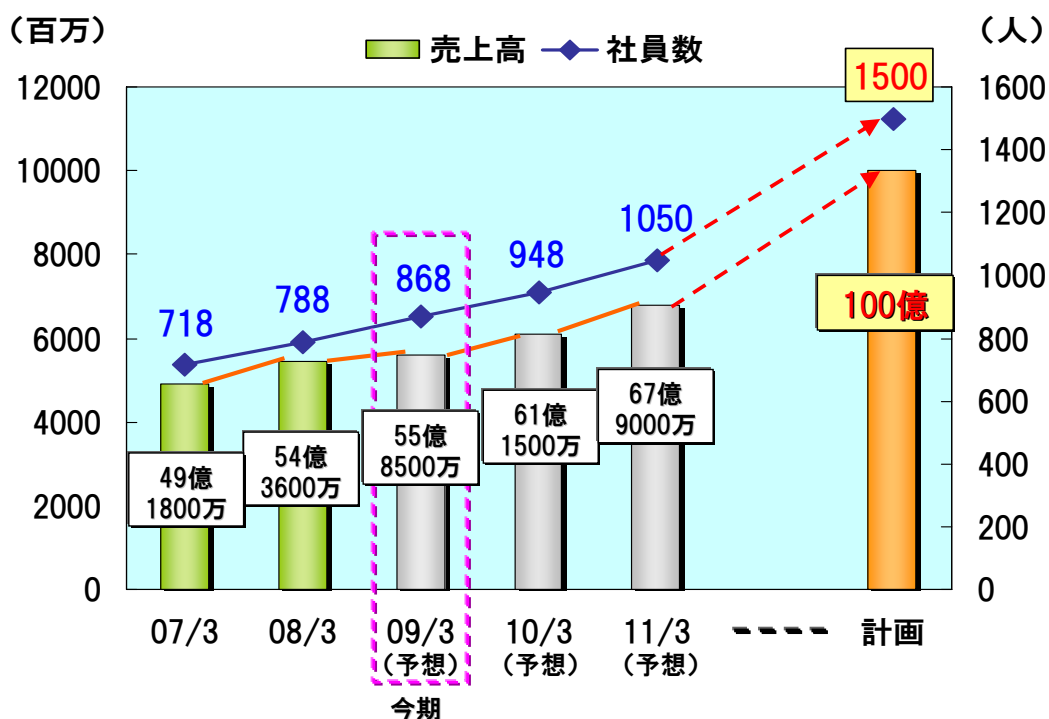
	06/3期	現在	11/3期(予定)
機械系	53.7%	47.2%	42.0%
電子系	27.2%	25.8%	28.0%
ソフトウェア系	19.1%	27.0%	30.0%

電子系
ソフトウェア系の
比率を増やす

27

中期ビジョン

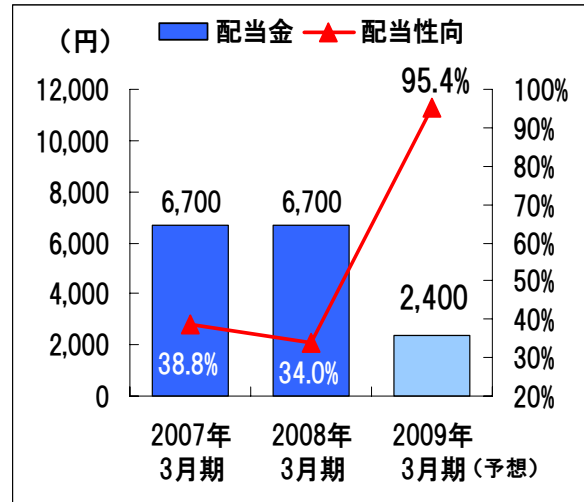
■ 堅実な経営を進めることで着実に成長し、
売上高100億円・技術者1500名体制の実現を目指す。



28

当社は堅実な経営を進めていくと共に、適正な利益還元を実施すべく、株主の皆様へ業績を勘案し安定した配当を継続していきます。尚、10月24日発表の「業績予想の修正に関するお知らせ」にもごさいますとおり、現時点で配当金額の変更はございません。

(単位:円)	2007年 3月期	2008年 3月期	2009年 3月期(予想)
配当金	6,700	6,700	2,400 (7,200) ※注
配当性向	38.8%	34.2%	95.4%



※注:2008年3月31日時点の株式数を基準とした配当金額。

※当社は2008年4月1日付けにて株式分割(1:3)を行っております。

※上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

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11月1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。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社ヒップ

IR担当

〒220-0003 横浜市西区楠町8-8

TEL: 045-328-1000

FAX: 045-328-1001

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

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