

会社説明会

株式会社ヒップ

2010年7月10日



- 設立 : 平成7年9月13日
- 代表者 : 代表取締役社長 田中吉武
- 上場市場 : 大阪証券取引所ジャスダック市場
- 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)
- 本社 : 神奈川県横浜市
- 資本金 : 3億7,752万5,000円
- 従業員数 : 780人(平成22年3月31日現在)

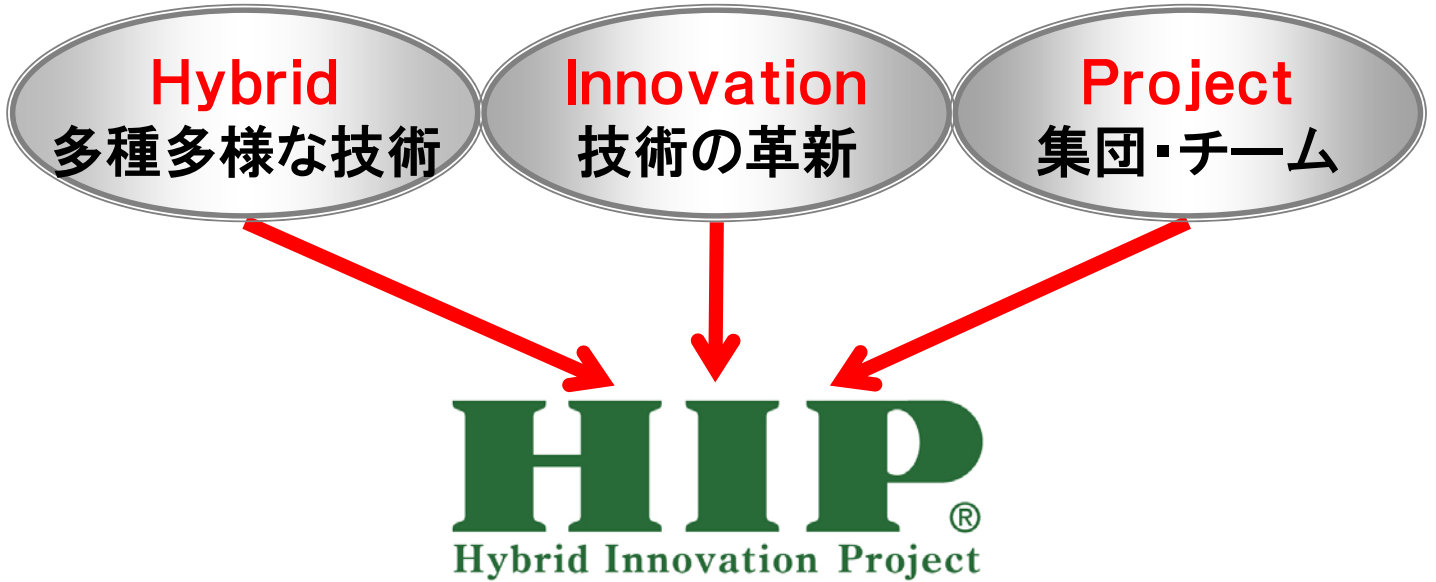
*すべて単体、当社は連結財務諸表を作成しておりません。

～沿革～

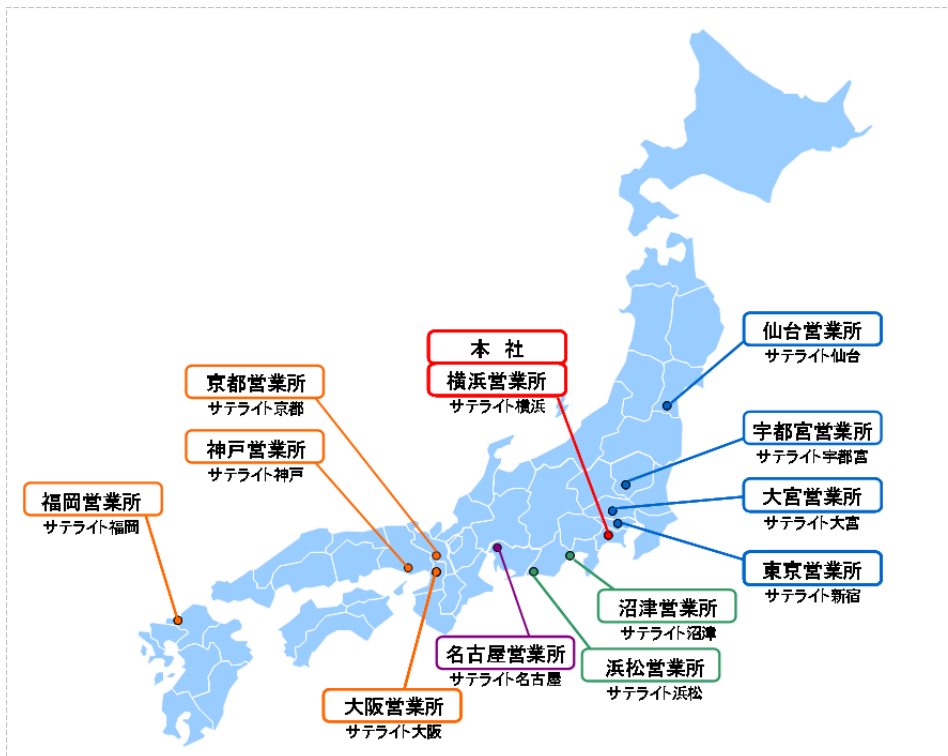
- 平成 7年 9月 : 神奈川県横浜市に株式会社ヒップを設立、アウトソーシング事業を開始
- 平成11年12月 : 新横浜テクノセンターを新設
- 平成15年 4月 : ISO9001を認証取得
- 平成18年12月 : ジャスダック証券取引所(現 大阪証券取引所ジャスダック市場)に上場
- 平成20年10月 : 本社ビルを取得し、本社とテクノセンターを統合

株式会社ヒップ

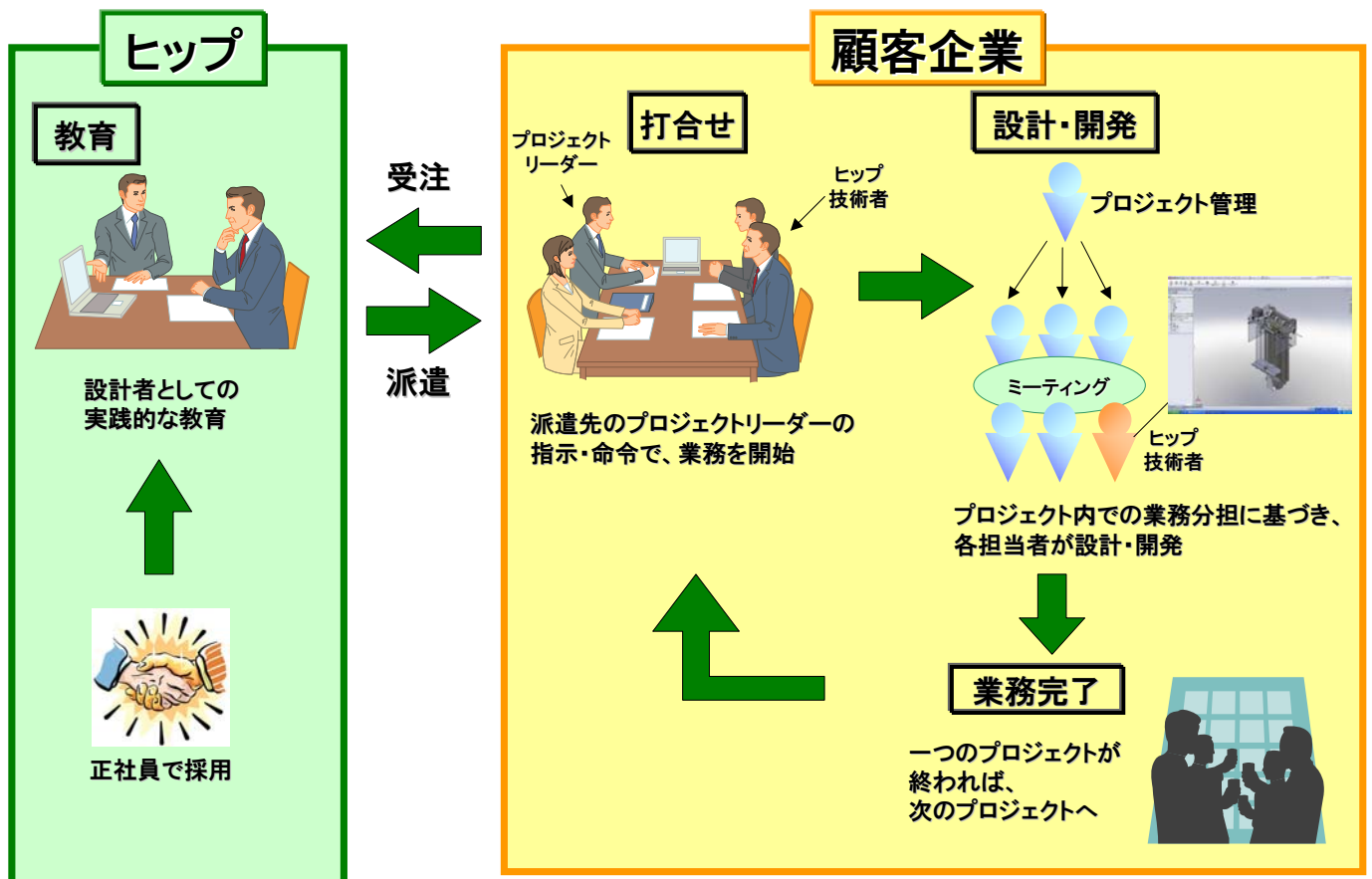
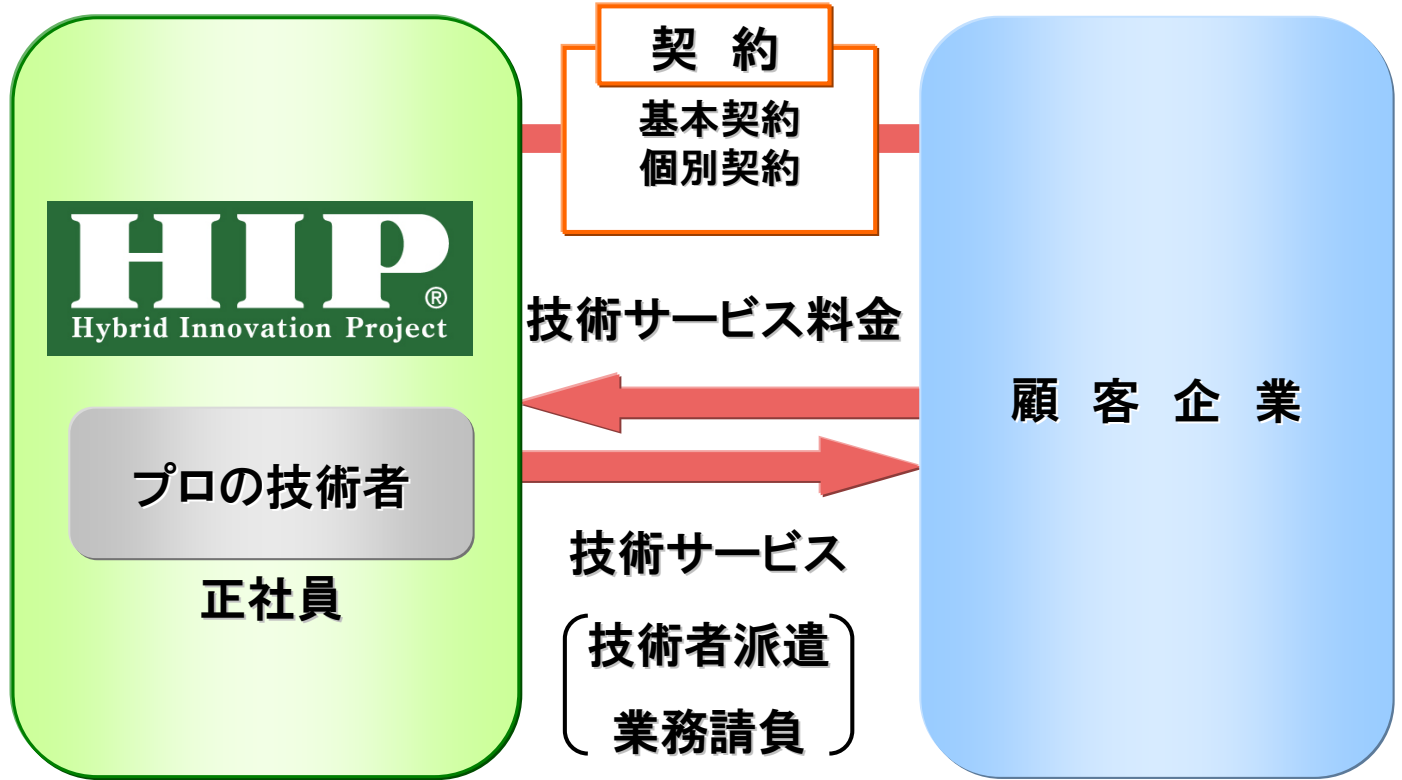
「企業の壁を乗り越え集まった技術者が改革する」



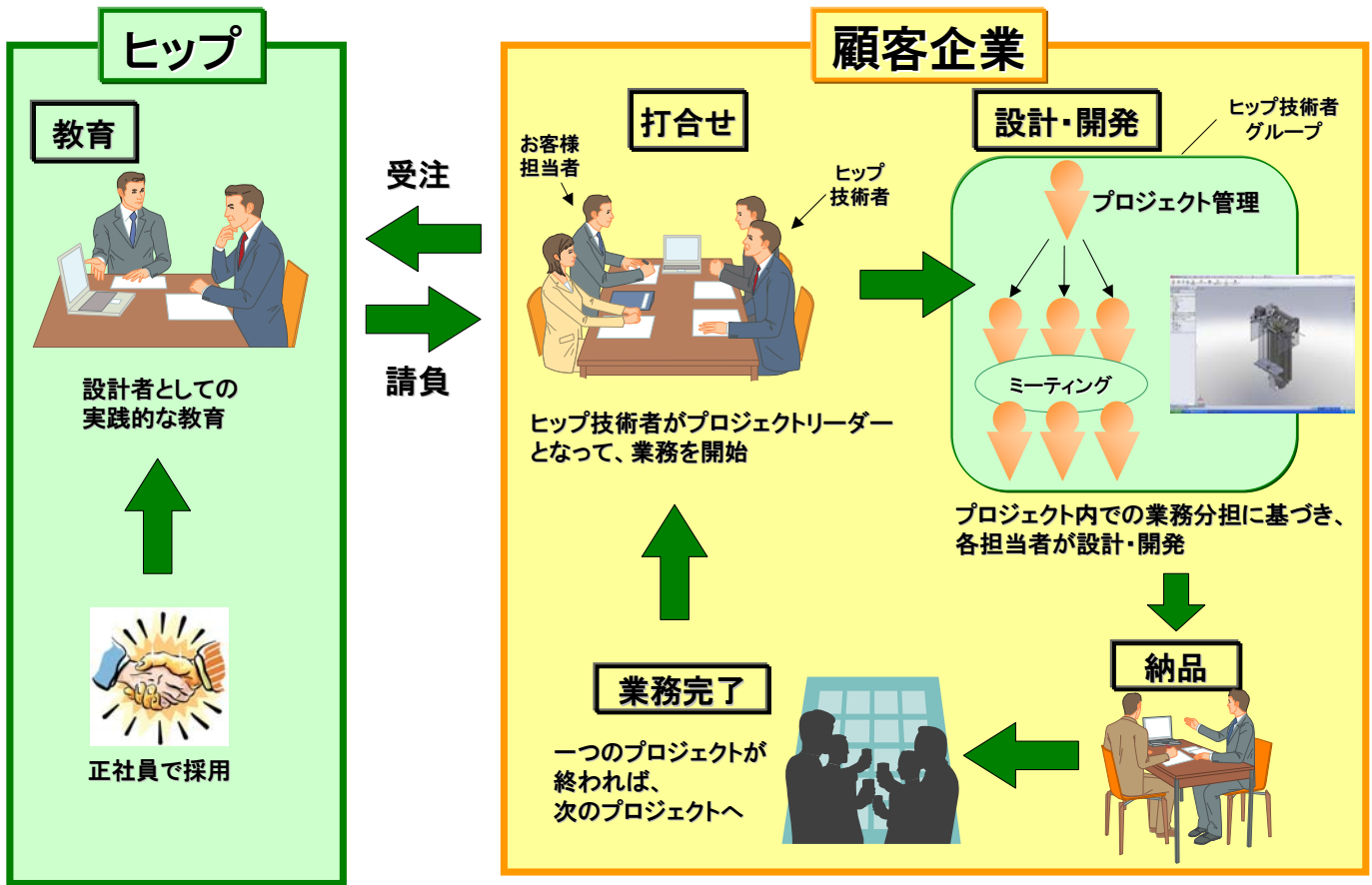
全国に展開する営業・採用拠点(13拠点)



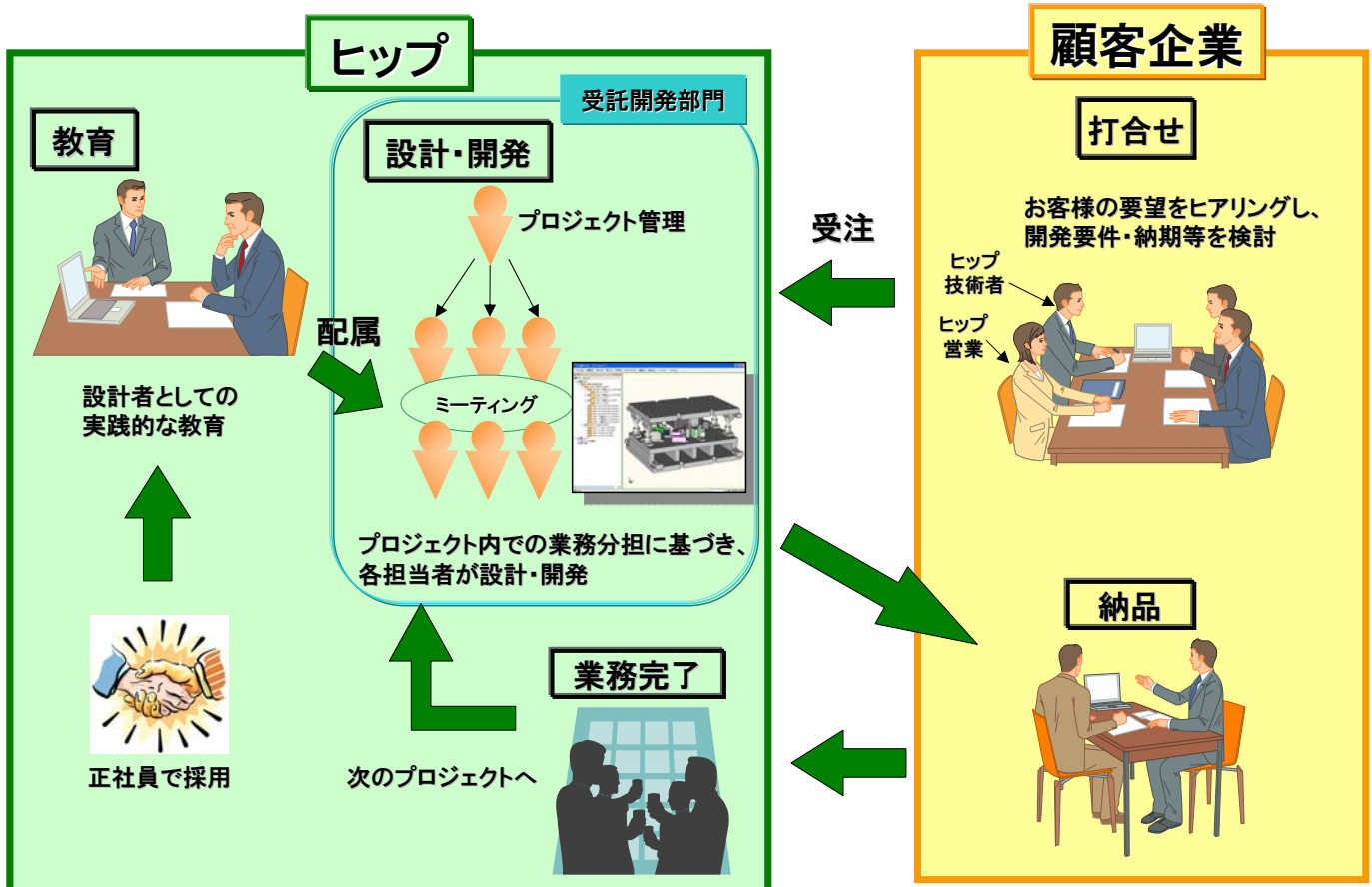
事業所	サテライト拠点
本社	サテライト横浜
神奈川事業部	
横浜営業所	
東部事業部	
仙台営業所	サテライト仙台
宇都宮営業所	サテライト宇都宮
大宮営業所	サテライト大宮
東京営業所	サテライト新宿
静岡事業部	
沼津営業所	サテライト沼津
浜松営業所	サテライト浜松
中部事業部	
名古屋営業所	サテライト名古屋
西部事業部	
京都営業所	サテライト京都
大阪営業所	サテライト大阪
神戸営業所	サテライト神戸
福岡営業所	サテライト福岡



ビジネスモデル② (客先常駐請負)



ビジネスモデル③ (受託請負)



■ 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。

機械設計開発 (47%)

- ・自動車、自動車部品の設計
- ・液晶テレビの外装設計
- ・半導体製造装置の機構設計など

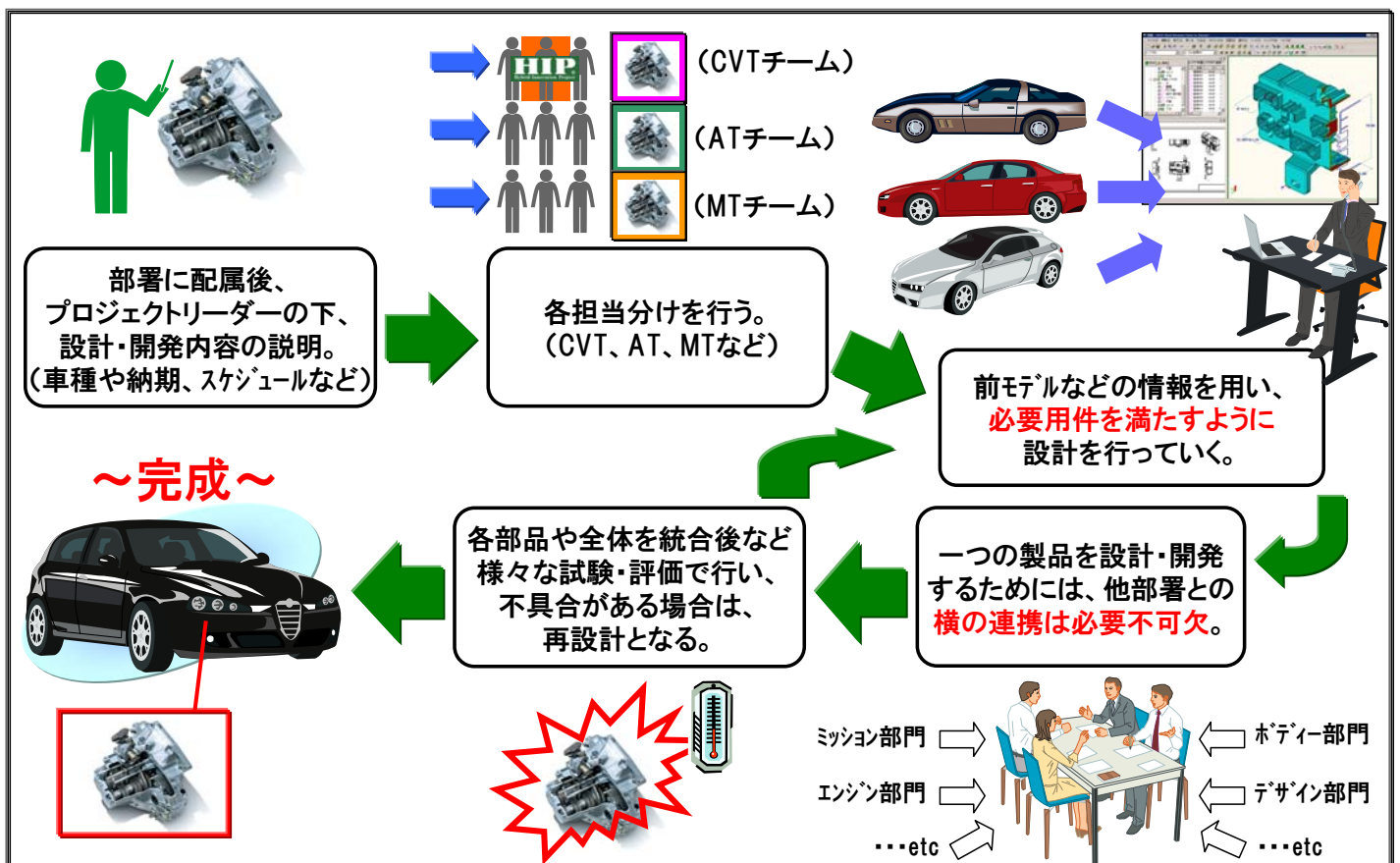
電気・電子設計開発 (26%)

- ・ICのデジタル回路設計
- ・医療機器のアナログ回路設計
- ・テレビの画像処理回路設計など

ソフトウェア開発 (27%)

- ・通信機器制御システムの開発
- ・監視カメラの画像処理システムの開発
- ・産業装置の組込システム開発など

● 自動車を例にすると・・・



＜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

＜派遣法改正へ向けた動き＞

2010年4月 6日：労働者派遣事業に係る派遣法改正案が国会へ提出される。
 2010年6月16日：今国会では可決には至らず。
 2010年6月以降：廃案とはならず、**継続審議**となっている。

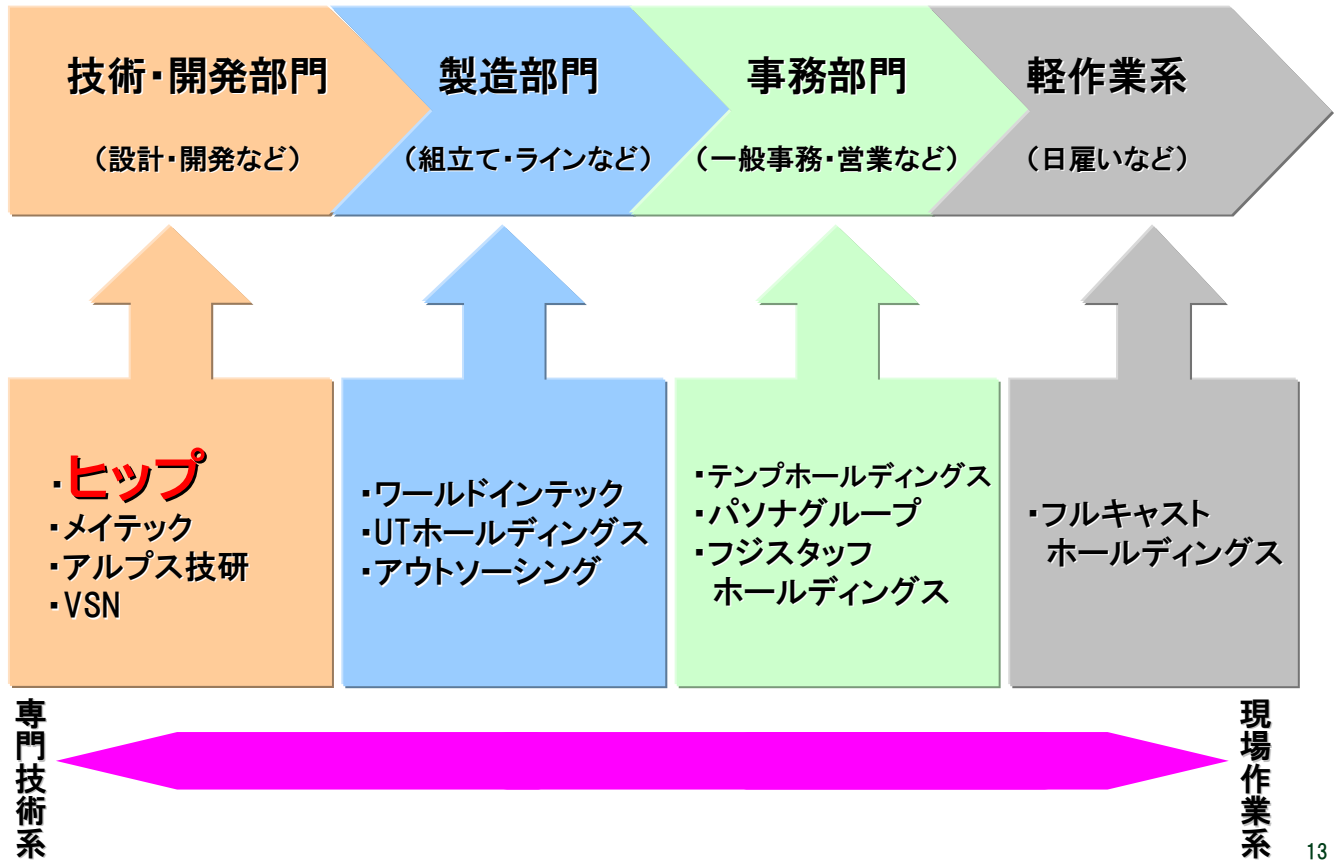
＜派遣法改正の概要＞

- ①登録型派遣の原則禁止(専門26業務等は例外)
- ②製造業務派遣の原則禁止(常時雇用の労働者派遣は例外)
- ③日雇派遣(2か月以内の短期派遣を含む)の原則禁止
- ④グループ企業内派遣の8割規制、離職した労働者を
離職後1年以内に派遣労働者として受け入れることを禁止(専ら派遣の禁止)

＜当社への影響＞

当社は特定労働者派遣(正社員雇用)を展開しており、
 且つ、専門26業務である設計・開発業務を行っているため、
 現状の改正法案による**直接的影響はない**と考える。
 また当社は独立系のアウトソーシングのため、**上記④も該当しない**。

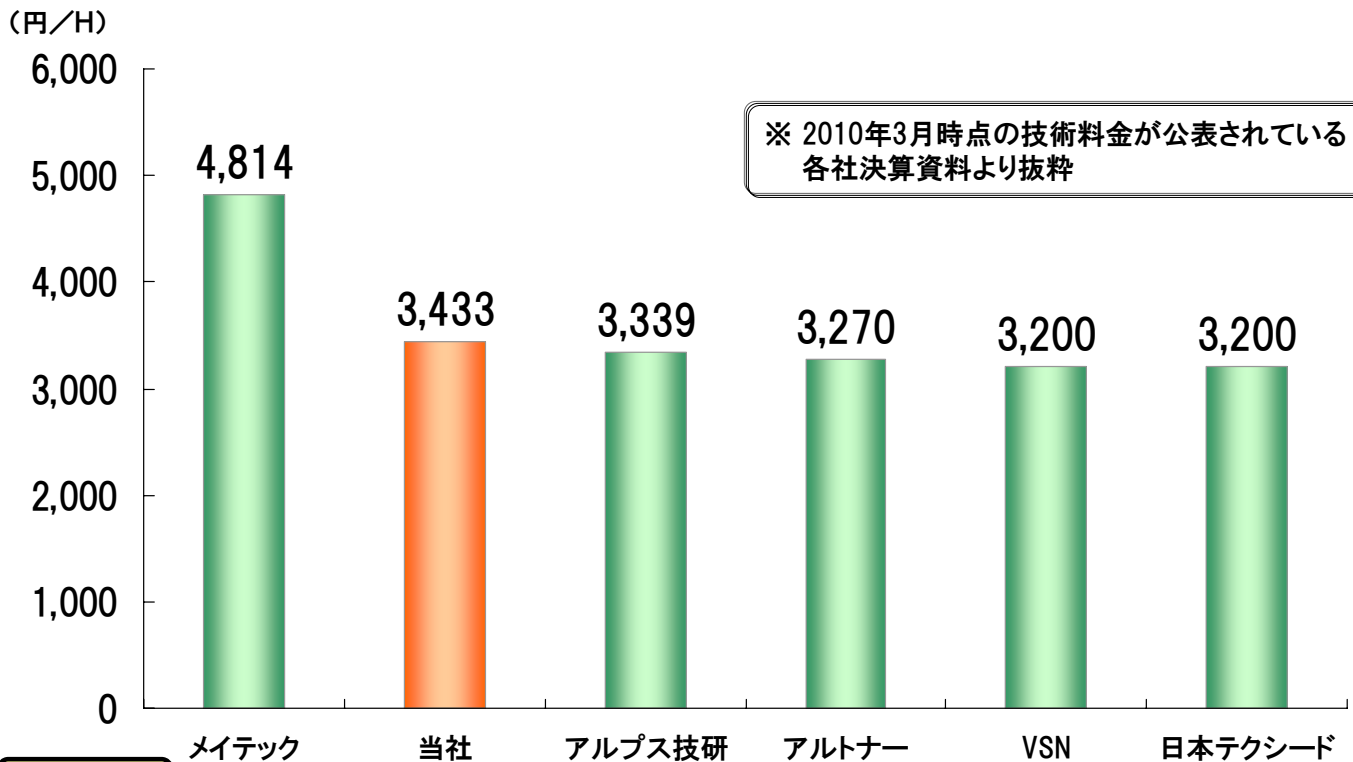
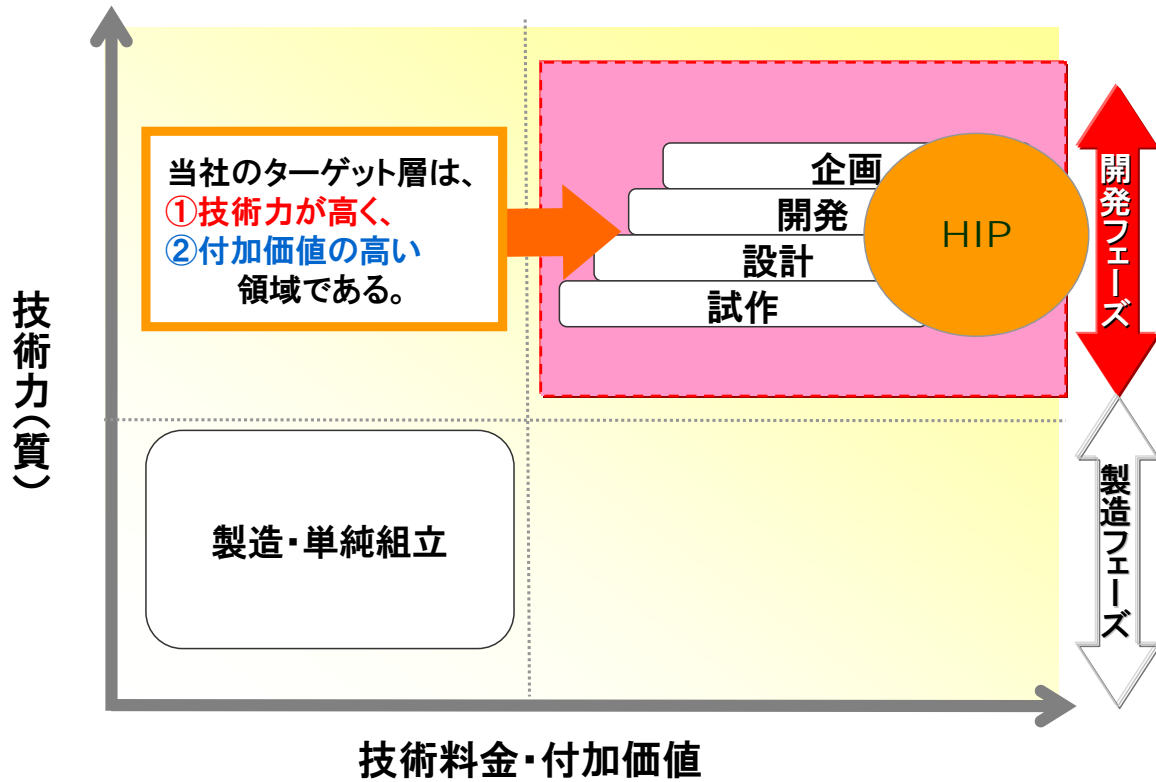
主な
派遣
部門



13

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



2008年度

一般労働者派遣の平均料金: 2,875円/H
 特定労働者派遣の平均料金: 3,675円/H

※出典: 厚生労働省発表「労働者派遣事業の平成20年度事業報告の集計結果」
 より、1号業務、2号業務の平均料金から算出

■ 1部、2部上場企業を中心とした顧客企業と取引

事業区分	主要取引先企業	当社の設計・開発内容	社数	構成比
輸送用機器関連	・トヨタ自動車 ・日産自動車 ・いすゞ自動車 ・IH I ・デンソーテクノなど	・自動車(車体、エンジンなど) ・車載用製品(カーナビゲーションなど) ・航空機など	43	36.8%
電気電子機器・半導体回路関連	・パナソニック ・三洋電機 ・オムロン ・ソニーLSIデザインなど	・デジタルカメラ ・プロジェクター ・家庭用洗濯機 ・調理器、LSIなど	32	24.8%
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	・AV機器 ・携帯電話 ・プリンター ・ファクシミリ ・医療機器など	38	24.6%
機械関連	・ウシオ電機 ・アルバック ・荏原製作所など	・半導体製造装置 ・工作機械 ・アミューズメント機器など	26	6.5%
情報処理・ソフトウェア関連	・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	・通信システム ・医療検査システム ・制御システムなど	23	7.3%

※敬称略

※構成比、社数は2010年3月期 時点¹⁷

[2010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	273	8.4
2	三洋電機	178	5.5
3	パナソニック	162	5.0
4	トヨタテクニカル ディベロップメント	130	4.0
5	ソニー	125	3.8
6	ブラザー工業	107	3.3
7	三菱電機 エンジニアリング	101	3.1
8	オムロン	74	2.3
9	ルネサスデザイン	71	2.2
10	京セラミタ	67	2.1
	上位10社合計	1,288	39.3%
	その他	1986	60.7%
	合計	3,274	100.0%

上位10社の
売上合計

39.3%

その他

60.7%

- ①従来は、特定の企業に偏らず、景気の影響を大幅に受けにくい展開を実施していた。しかし、世界景気の急減速から日本企業全体の収益が減少し、影響が表れた。
→上位取引先への寡占化
- 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取引・今後も展開

- 輸送用機器関連
- 電気電子機器・半導体回路関連
- 情報通信・精密機器関連

※敬称略

～テクノセンターでの研修内容～



教育体制

情報共有

経営参画

■生涯技術者の育成を目的とした教育体制



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
- ・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
- 各拠点イベント
- 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

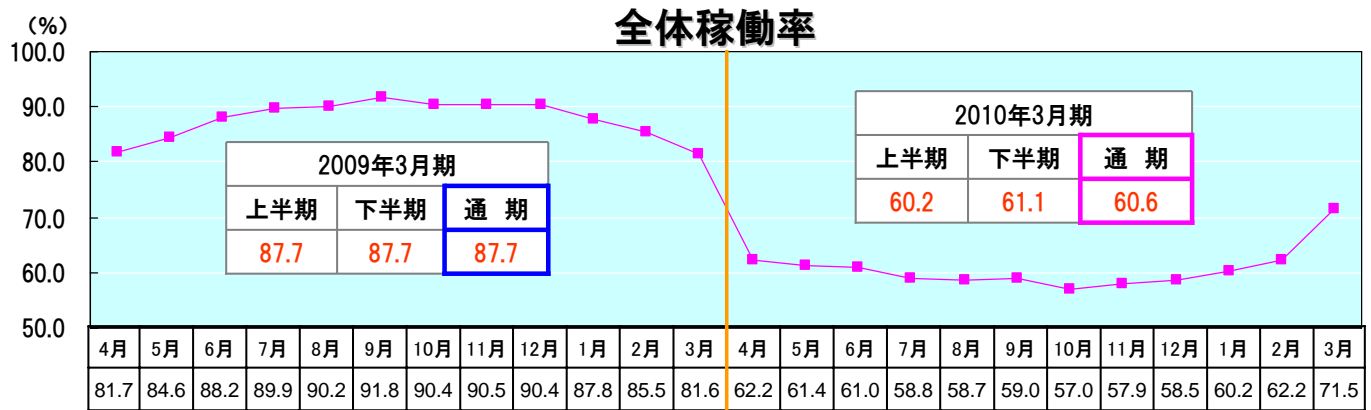
心の福利厚生®

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、%)	2009年3月期		2010年3月期		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	5,242	100.0	3,274	100.0	△1,968	△37.5
営業利益	207	4.0	△627	—	△835	—
経常利益	203	3.9	△154	—	△358	—
当期純利益	106	2.0	△125	—	△231	—

◆経済環境の悪化を受け、減収減益

◆メーカーの業績悪化、先行き不透明さから受注が減少し、稼働率が低い状態で推移したことが主要因



※稼働率(%)=稼働技術者数/技術社員総数*100

21

経済環境

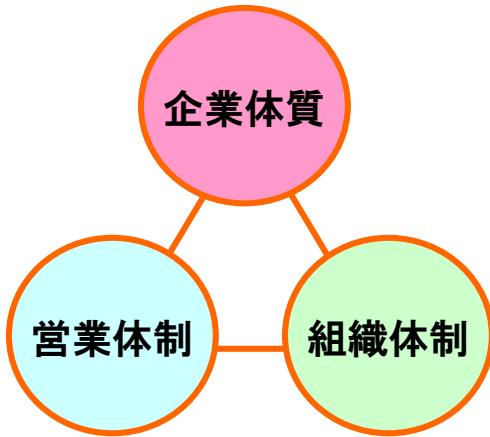
- ・一昨年から続いた景気低迷も歯止めがかかり、持ち直しの動きへ転じてきている。

顧客状況

- ・コスト削減などの施策により、収益は改善傾向にある。
- ・輸出の増加や、景気持ち直しから増産傾向にある。
- ・業績改善へ向け、設計開発投資への節減を緩めてきている。

業界として

- ・法改正への動きの中で、一般労働者派遣に対する規制強化の動きもあるが、特定労働者派遣である当社には影響なし。
- ・受注は回復傾向にあるものの、顧客企業の状況に格差が見られ、急激な回復には至っていない。
- ・技術力、コストパフォーマンスなど、顧客の要求レベルは高まっている。



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。

企業体質

- ◆収益基盤の強化
 - ・安定的な収益の確保が出来る企業体質を構築

組織体制

- ◆本社部門の多機能化による営業所支援
- ◆雇用の確保と教育の充実
- ◆コーポレートガバナンス体制の強化

営業体制

- ◆顧客拡充のための営業強化
 - ・営業力及びマーケティング機能の更なる強化
 - ・関東を中心とした顧客数の拡大
 - ・若手技術者の業務掘り起こし

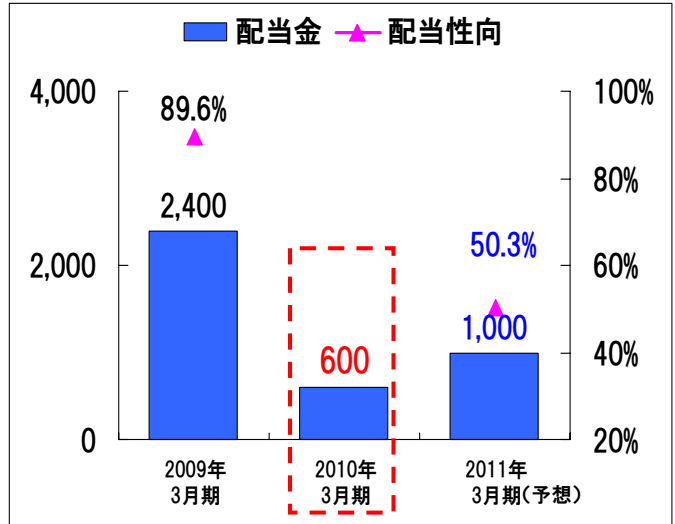
顧客からのニーズも回復傾向にあり、緩やかに稼働率は改善してくると予想。また経費節減の継続実施、人件費圧縮により最終利益を確保。

(単位:百万円、%)	2010年3月期 (実績)		2011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	3,274	100.0%	3,452	100.0%	+5.4%
営業利益	△627	—	△91	—	—
経常利益	△154	—	137	4.0%	—
当期純利益	△125	—	78	2.3%	—

※2011年3月期では雇用調整助成金の受給により、235百万を営業外収益に見込んでおります。

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。

(単位:円)	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期 (予想)
配当金	2,400	600	1,000
配当性向	89.6%	—	50.3%



生涯技術者®

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

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2010年7月9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。