



YCPグループ会社概要











YCP Holdings (Global) Limited

YCPホールディングス(グローバル)リミテッド

会社概要

YCPグループは、2011年8月創業の株式会社ヤマトキャピタルパートナーズ(現・株式会社YCP Solidiance)にて事業を開始し、2013年に香港を拠点とするホールディングス化を経て、2021年にシンガポールに当社(YCP Holdings (Global) Limited)を設立しグループ統括機能を設置いたしました。

 社名 YCP Holdings (Global) Limited	 グループ設立 2011年	 グループ社員数*1 437名	 グループ統括 シンガポール
 拠点数*2 17拠点	 投資先企業数*2 18社	 売上収益*3 58.9百万米ドル (67.0億円)	 営業利益*3 8.2百万米ドル (9.3億円)



取締役兼グループCEO 石田 裕樹

- ・ コーネル大学 卒業、東京大学大学院工学系研究科 修了
- ・ ゴールドマン・サックス証券株式会社 戦略投資部出身
- ・ 2011年に当社グループを創業



取締役(常勤監査等委員) ジャスティン・リヨン

- ・ インペリアル・カレッジ・ロンドン 卒業、スタンフォード大学大学院 修了
- ・ McKinsey & Co. A.T. Kearney出身



社外取締役(監査等委員) ルイーザ・ウォン

- ・ トロント大学 卒業、ハーバード・ビジネス・スクール 修了
- ・ Morgan Guaranty Trust New York(現・J. P. Morgan Chase & Co.)出身、Bo Le Associates創業者



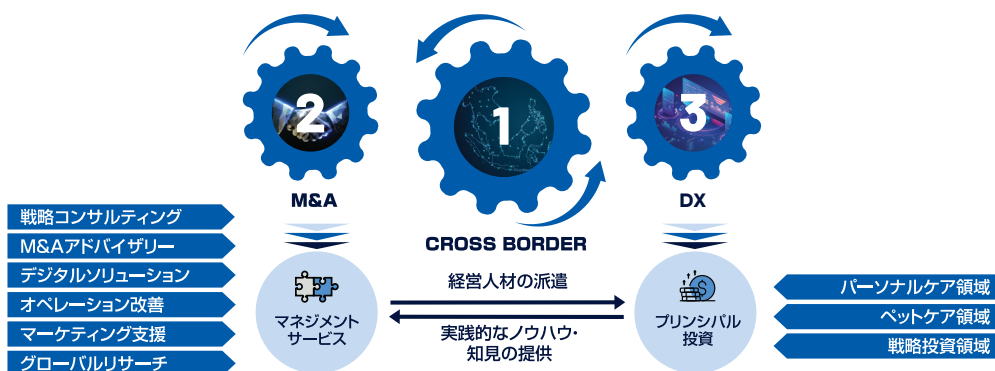
社外取締役(監査等委員) 岩瀬 大輔

- ・ 東京大学 卒業、ハーバード・ビジネス・スクール 修了
- ・ ポストン・コンサルティング・グループ出身、ライフネット生命保険株式会社共同創業者

事業概要

当社グループは、「クロスボーダー」・「M&A」・「DX」の3つを強みとし、クライアントへの各種経営支援を提供する「マネジメントサービス」と、自己資本によってリスクマネーを提供する「プリンシパル投資」の2つの事業を、アジアを中心とする世界17拠点で展開しております。

当社の3つの強み



YCP = Game Changer

YCPは、アジアを中心に、これまでの企業の在り方をDXとM&Aを通じて変革し、クライアント企業及び投資先企業をグローバルに成長させる「企業変革のプロ集団」を目指しております。

*1:2021年9月30日現在

*2:本書提出日現在の数

*3:当社が特殊会社となる前の期間である2020年12月期における、現在の当社グループの持株会社である当社の結合財務諸表の数値。日本円への換算は、1ドル=113.68円(2021年10月29日の為替レート)により計算

拠点一覧*1

アジアを中心に世界17拠点で事業を展開、238名のプロフェッショナル人材が活躍しています。アジア全域に拠点を構えることで、成長著しいアジアを舞台にしたクロスボーダーでのM&AやDXを推進しております。

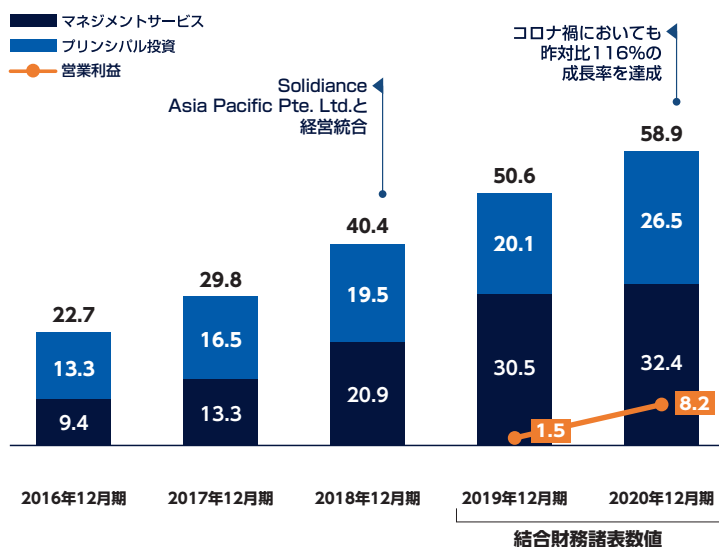
地域別プロフェッショナル数



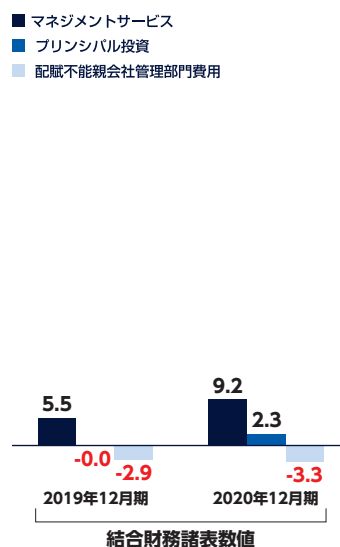
グループ業績推移*2

設立10年で、売上収益58.9百万米ドル(67.0億円*3)、営業利益8.2百万米ドル(9.3億円*3)を達成。高収益かつ安定的なキャッシュ・フロー創出が可能なマネジメントサービス事業を基盤に、プリンシパル投資事業へのリスクマネーの投下及びスケールアップを掛け合わせ、この2事業のハイブリッド型モデルを通じた事業拡大を続けております。

グループ業績推移(百万米ドル)



セグメント損益推移(百万米ドル)*4



*1: 拠点数は本書提出日現在の数。地域別プロフェッショナル数はマネジメントサービス部門とオペレーションズ部門の合計人数の2021年9月30日現在の人数を記載。また、グレートチャイナは中国(上海)、香港及び台湾の3拠点の合計人数を記載

*2: グループ連結業績については、当社が持株会社となる前の期間である2016年12月期-2018年12月期は当時の当社グループの持株会社であった香港を拠点とするYCP Holdings Limited(現: Y Asset Management Limited)の連結財務諸表、2019年12月期-2020年12月期は現在の当社グループの持株会社である当社の結合財務諸表の数値。なお、2016年12月期-2018年12月期の数値は、アーンスト・アンド・ヤング・エルエルピーの監査を受けておりません

*3: 2020年12月期実績。日本円への換算は、1ドル = 113.68円(2021年10月29日の為替レート)により計算

*4: 2016年12月期から2018年12月期については、2019年12月期及び2019年12月期と同区分のセグメント損益管理を行っていないため、セグメント損益は未作成。また、プリンシパル投資事業のセグメント損益には、アイベット損害保険株式会社(2020年10月1日以降は、アイベットホールディングス株式会社)の保有株式に係る純損益を通じて公正価値で測定する金融資産の評価益を含む(2019年12月期: 1.1百万米ドル、2020年12月期: 0.8百万米ドル)

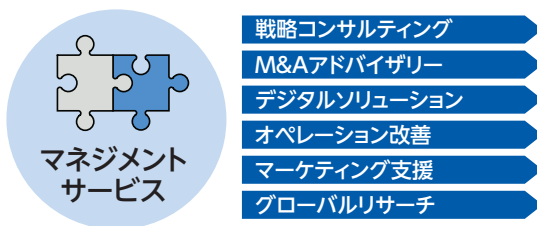
マネジメントサービス事業のご紹介

マネジメントサービス事業では、1) クロスボーダー、2) M&A、3) DX (デジタルトランスフォーメーション)の3つの強みを活かし、6つの領域でクライアントへのアドバイザーサービスを提供しています。

3つの強み

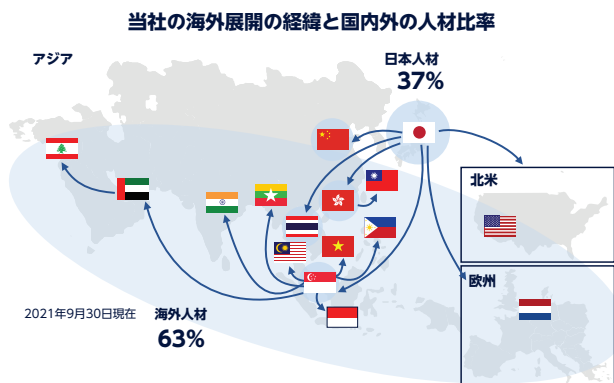


6つの領域



1) クロスボーダー

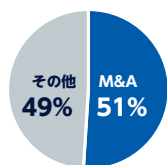
創業から10年で、アジアを中心に世界17拠点へと拡大し、マネジメントサービス事業を担うプロフェッショナルのうち60%以上が海外人材(日本人駐在を含む)となっており、クロスボーダーでの支援に強みを有しております。アジア全域に拠点を構えることで、市場ノウハウに精通した現地プロフェッショナルが、他拠点とも綿密に連携しながら、スピーディーかつ柔軟に事業展開を支援することが可能となっております。



2) M&A

M&Aに専門性を有するプロフェッショナルが数多く在籍しており、業界経験の豊富な松田清人氏(トバーズ・キャピタル株式会社取締役会長)をシニアアドバイザーに迎え、M&Aという企業の抜本的変革時における支援を得意としております。M&Aを実行するのみならず、投資前の戦略検討や投資先の選定・発掘、及び投資実行後の経営・組織統合(PMI)やバリューアップまで、一気通貫でのサービス提供を特徴とし、マネジメントサービス事業の売上収益のうち51%(2020年12月期、100千米ドル未満の小規模案件を除外して算出)を占める中核サービスとなっております。

M&A案件比率* (売上収益ベース)



*2020年12月期。100千米ドル未満の小規模案件を除外して算出

M&Aアドバイザー サービスメニュー

Pre	M&A戦略の検討
	投資先の発掘・選定
M&A	ビジネスデューデリジェンス
	ファイナンシャルアドバイザー
PMI	経営/組織の統合
	バリューアップ

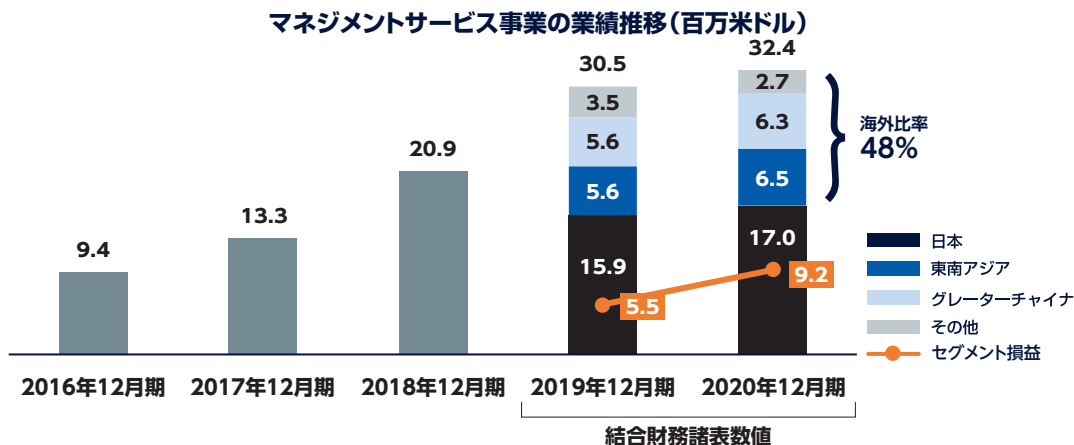
3) DX (デジタルトランスフォーメーション)

デジタルソリューションにも早期に着手し、インドネシアにアプリ・ウェブ開発、デザイン制作、ミドルウェア開発等のR&D機能を持つデジタル開発チームを設置する他、機械学習や自然言語処理に高い技術を有するAI関連企業とのアライアンス体制を通じて、DXによる企業変革の支援を多数提供しております。



マネジメントサービス事業の業績推移

2020年12月期は、コロナ禍においても前期比106%の成長を遂げ、売上収益(セグメント間収益を除く) 32.4百万米ドル(36.8億円*)、セグメント損益9.2百万米ドル(10.5億円*)を達成。また、約半分は海外の売上となっており、日本国内に留まらず、世界を舞台に事業拡大を続けております。



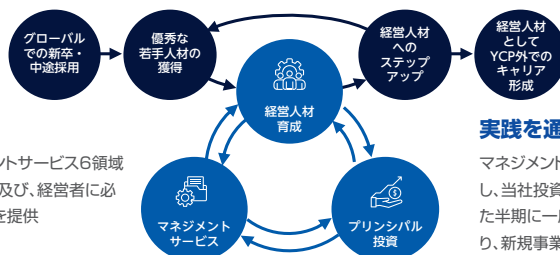
人材育成の仕組み

人を成長の源泉とする当社において、「マネジメントサービス」と「プリンシパル投資」という2事業のハイブリッド運営は、優秀な人材の採用・育成の両面においても強みとして機能しております。加えて、1) YCPアカデミー、2) ナレッジシェアリング、3) 360度評価、という3つの育成・人事評価プログラムをグローバルで運用し、経営人材の育成・輩出を行っております。

On the Job Training

経営に必要なスキルの獲得

多様なプロジェクトを通じて、マネジメントサービス6領域における専門的なスキル/知見の習得、及び、経営者に必要なマインドセット/視座を高める機会を提供



実践を通じた経営経験の醸成

マネジメントサービスを通じて培ったスキルを活用し、当社投資先企業にて実際の事業経営を実践。また半期に一度、全社員を対象に事業アイデアを募り、新規事業創出機会を提供

Off the Job Training

YCP アカデミー

New Joiner Training 3ヵ月毎
新入社員を対象とした入社時研修。講師は各分野の社内専門人材が務める

Intensive Training 毎月
NJTの内容を高度化し、専門的な内容にまで踏み込んだアドバンスコース

ナレッジシェアリング

Project Sharing 2週間毎
マネジメントサービスの個別具体案件をケーススタディとして、持ち回りで知見/スキルを共有

日報 毎日~毎月
その日の学びを日報として形式化し、数十名のグループ単位で互いに共有/フィードバックをし合う制度

評価とフィードバック

360度評価 半期毎
経営のプロ人材に必要なスキル/マインドについて20以上の評価基準を設定し、定性・定量両面から明確かつ透明性の高い人事評価を実施

1on1 毎週~半期毎
日報グループ長であるパートナーとの月次1on1に加え、半期毎の360度評価後は、グループCEO自らが全社員との1on1(あるいは少人数でのグループ面談)を実施し、社員の成長へコミット

プリンシパル投資事業のご紹介

当社グループでは、マネジメントサービス事業を通じて培った経営人材のプラットフォームを活用し、中小/新興企業に対して当社グループ自らの資金を投下する他、ゼロから事業立ち上げを伴うインキュベーションにも積極的に取り組んでおります。また、投資先事業に対しても、マネジメントサービス事業と同様に、当社の強みであるクロスボーダー・M&A・DXを掛け合わせる形で事業拡大を推進しております。

現在ではパーソナルケア領域及びペットケア領域を重点領域と定め、長期的な投資を継続しております。加えて、将来の重点領域となるべきビジネスシーズに対しても、戦略投資領域として積極的に投資を行っております。戦略投資領域における投資先には、シニア向けサービスやシンガポール及び香港における日本食レストラン等がございます。

*2020年12月期実績。日本円への換算は、1ドル = 113.68円(2021年10月29日の為替レート)により計算

プリンシパル投資事業のご紹介: パーソナルケア領域

事業概要

SOLIA

パーソナルケア領域は、主要な連結子会社である株式会社SOLIAが、パーソナルケア商材に特化したブランドをアジア全域に展開しています。「Made in Japan」 to Global」という事業ビジョンの下、「Made in Japanブランドで世界の生活を豊かにし、日本人の誇りとなる」ことを目指して、高品質で信頼できる消費財ブランドを世界に展開、日本発グローバルブランドをつくることをミッションとしております。

コンセプト:「オーガニック」&「Made In Japan」

ブランド



カテゴリ

ベビースキンケア

女性向けスキンケア

男性向けセルフケア

ローンチ

2013年

2018年

2021年

実績

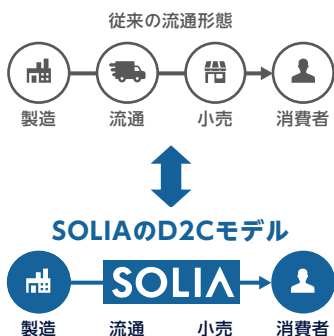
繊細な赤ちゃんの肌のために開発した国産オーガニックベビースキンケアブランド。アジアを中心に海外に積極展開

敏感肌向け女性をターゲットに、肌にやさしいクレンジングや美容液のスキンケアを展開

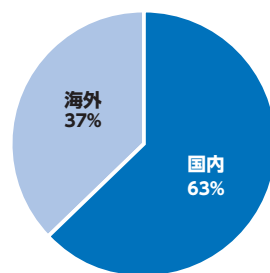
男性向けの洗顔料や除毛クリーム、ボディメイクサプリメントを展開

事業戦略

ビジネスモデルとしては、中間流通を排してオンラインで消費者へ直接販売を行うD2Cモデルを、スキンケア市場でいち早く取り入れた点が特徴となっております。国内においては成長著しいECチャネルを中心に複数ブランドの同時展開を行う一方、世界で17拠点を擁する当社グループのプラットフォームを活用し、事業立ち上げから8年で6つの国と地域(中国、台湾、シンガポール、マレーシア、ベトナム及び米国)に展開するスピーディーな海外展開により、主要ブランドであるALOBABYについてはすでに販売数量の37%を海外が占めております。



ALOBABY販売数量の国内外比率 (2020年12月期)



業績推移

2020年12月期においては、売上収益(セグメント間収益を除く)15.9百万米ドル(18.1億円*)、新ブランドの拡大も奏功し、前期比141%成長を達成。また、広告宣伝費への積極的な投資を行っており、現在は売上収益、及び顧客ベースの拡大にフォーカスしております。

業績推移(百万米ドル)



結合財務諸表数値

*2020年12月期実績。日本円への換算は、1ドル = 113.68円(2021年10月29日の為替レート)により計算

プリンシパル投資事業のご紹介: ペットケア領域

事業概要



ペットケア領域では、当社グループの100%子会社である株式会社YCP Lifemateが、「革新性と専門性で世界中の動物たちに笑顔届けたい」というビジョンの下、所属獣医師の発信力を活かしながら、ペットケア領域におけるビジネスの拡張を目指し、現在は5つの動物病院の事業承継によるグループ化と、子犬用しつけ教材と成犬用お楽しみボックスの定期販売事業を運営しております。

投資先



事業内容

動物病院運営

成犬用お楽しみボックスの定期販売

投資時期

2014年 事業承継開始

2017年 インキュベーション投資

実績

5つの動物病院を事業承継によりグループ化。今後もM&Aを通じた事業承継を継続し、国内30病院体制、海外展開も目指してまいります

動物病院で得た知見や動物行動学の専門家と培ったネットワークを活かしながら事業開発を進め、2021年8月には累計販売個数2万個を達成

事業戦略

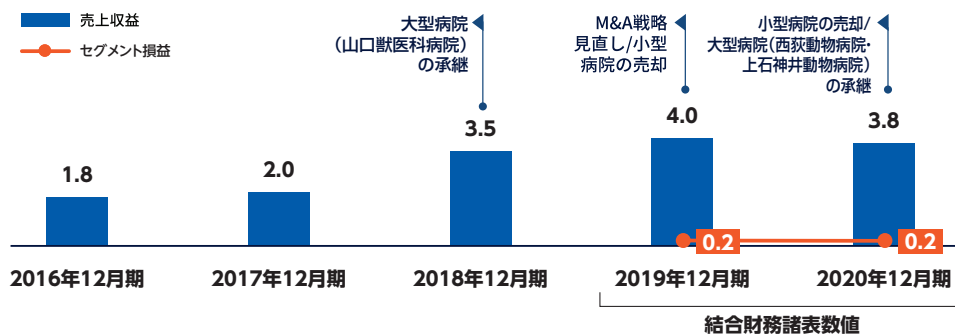
動物病院のDX化を通じて承継先病院の経営改革を実行することで収益改善を図り、さらにM&Aにより複数の動物病院をグループ化することで管理機能の共通化・効率化や病院間協力による労働環境の改善といったシナジーを創出し、事業全体をスケールさせてまいります。



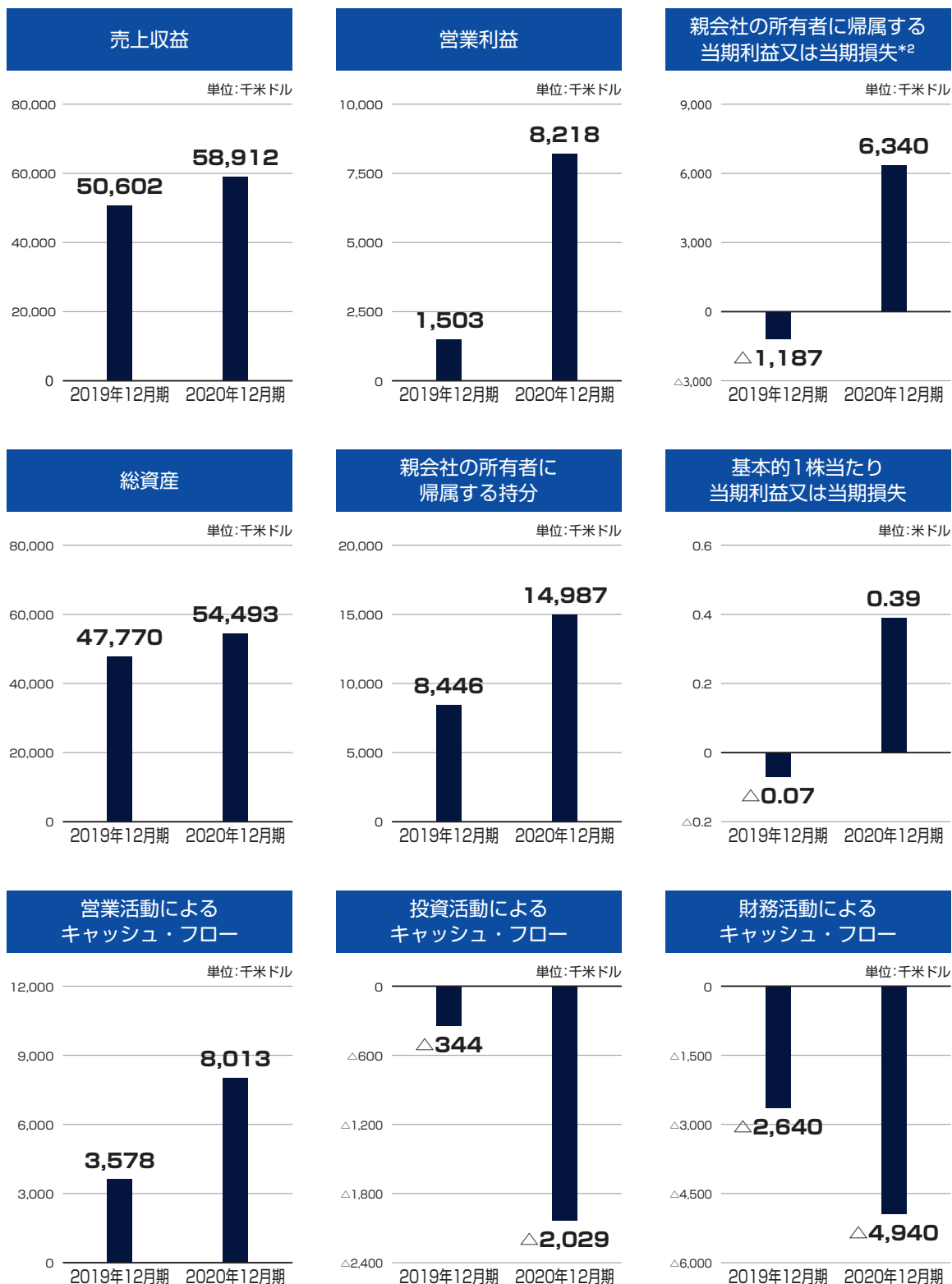
業績推移

2014年に「川村動物病院」を承継しペットケア領域に参画。2018年以降は大型病院の買収及びオペレーションのDX化に注力しており、今後も積極的なM&Aを通じて事業拡大を図ってまいります。

業績推移 (百万米ドル)



連結業績等の推移(結合財務諸表数値*1)



*1:当社が特殊会社となる前の期間である2019年12月期-2020年12月期について、現在の当社グループの持株会社である当社の結合財務諸表の数値

*2:2019年12月期の当期損失の計上はプリンシパル投資事業パーソナルケア領域における積極的な投資活動及び上場準備に伴う支出拡大等によるもの