

FY2024-FY2026 中期経営計画

YCPホールディングス（グローバル）リミテッド
2024年2月14日

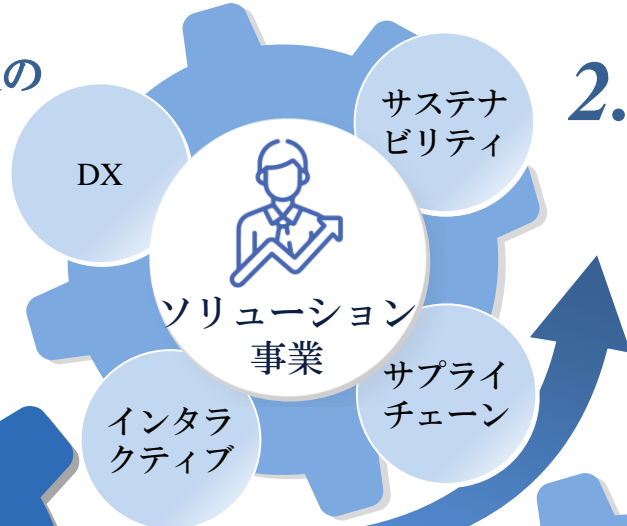


グループ全体の成長戦略

グループの根幹をなすマネジメントサービス事業のオーガニックな成長と並行して、蓄積した知見をソリューション事業やプリンシパル投資事業に還元、**3事業が一体となって成長を実現する好循環を生み出す**

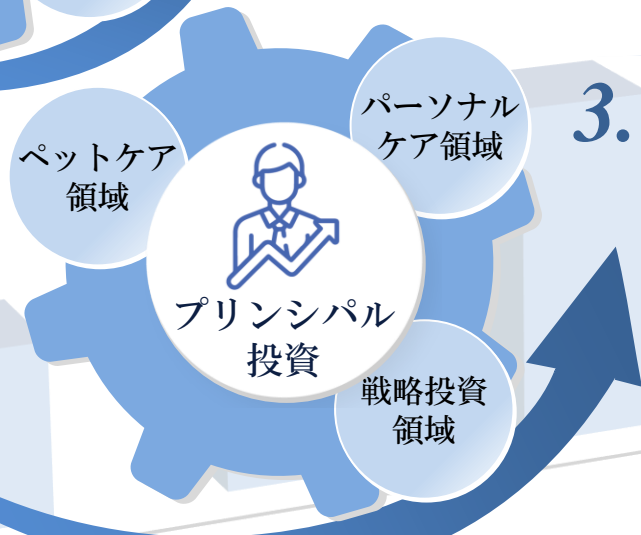
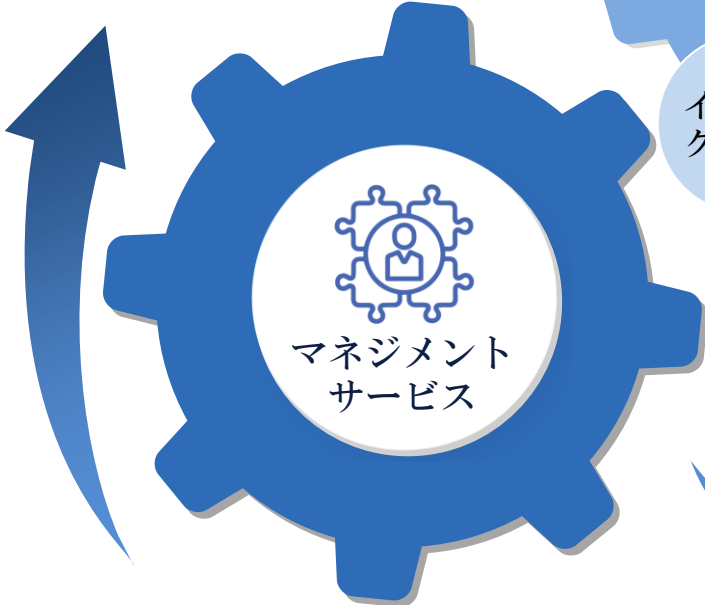
1. マネジメントサービス事業のオーガニック成長

人員体制の継続的な増強を図り、国内外で需要を捉えながら、**知見・ネットワークを蓄積**



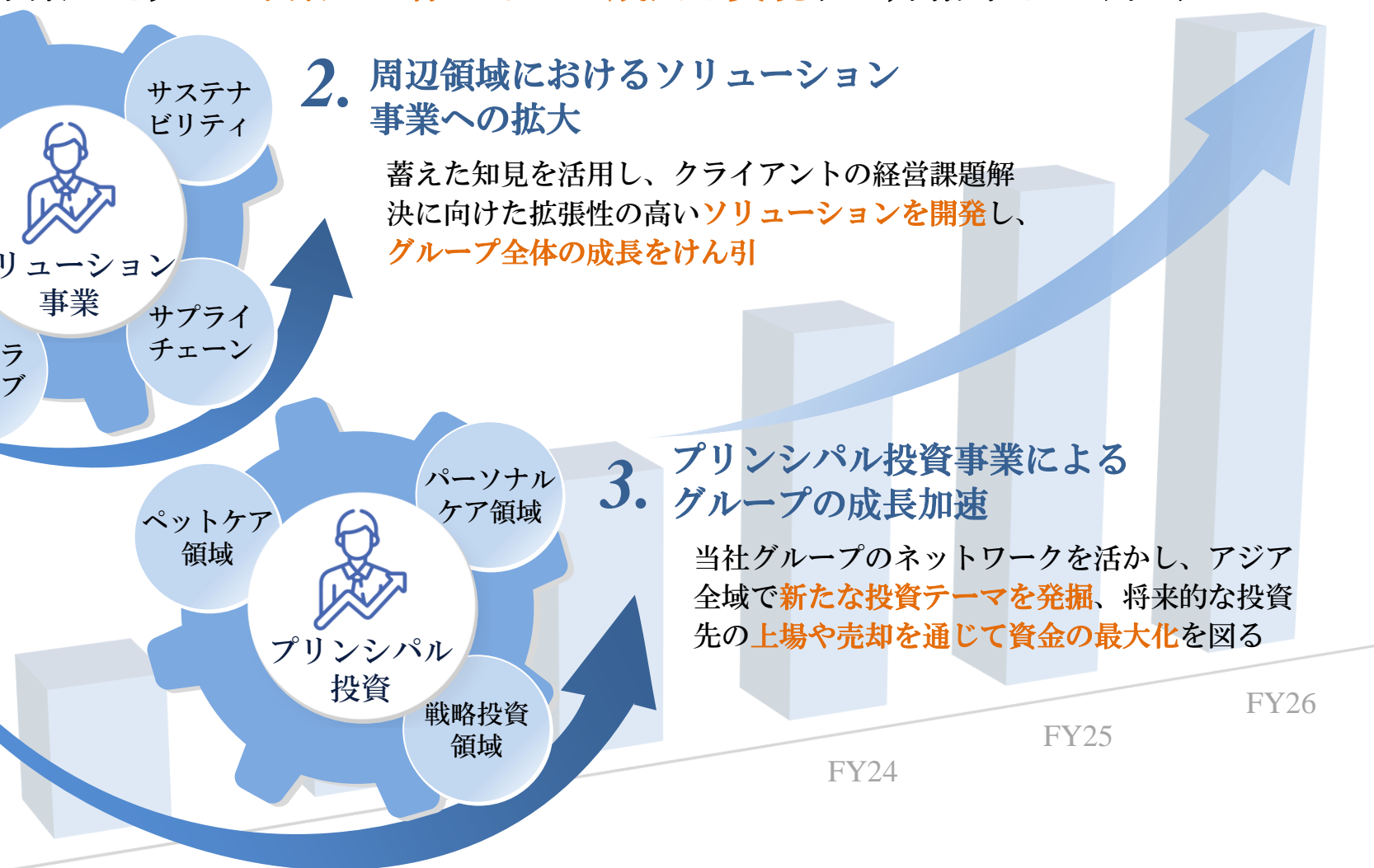
2. 周辺領域におけるソリューション事業への拡大

蓄えた知見を活用し、クライアントの経営課題解決に向けた拡張性の高い**ソリューションを開発し、グループ全体の成長をけん引**



3. プリンシパル投資事業によるグループの成長加速

当社グループのネットワークを活かし、アジア全域で**新たな投資テーマを発掘**、将来的な投資先の上場や売却を通じて**資金の最大化**を図る





1. マネジメントサービス事業：成長戦略

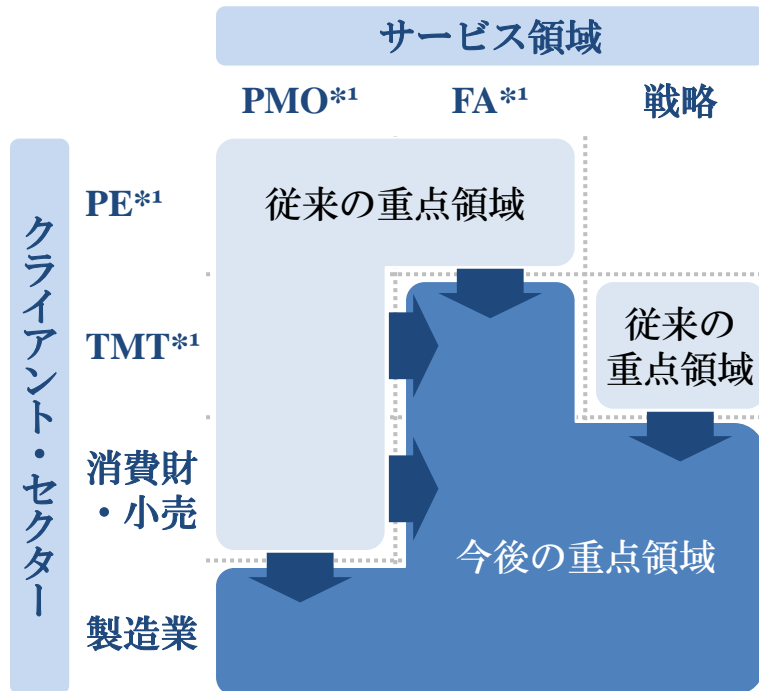
主軸とする常駐型実行支援 (PMO) 等のサービス標準化、クライアントセクターのカバレッジ強化、ヘッドカウント拡大、及びグローバルでの支援体制強化を通じてさらなる事業拡大を狙う

成長戦略

 **サービス標準化・セクター拡大**



グローバル拠点強化 



詳細

成長軸は、サービス標準化、セクター拡大及びグローバル拠点強化の3点

- サービスについては、得意とする領域に絞って標準化を推進
- 加えて、注力業界を明確化し、重点的にカバーすることで、業界知見及びネットワークを蓄積
- また、各拠点ごとに、ヘッドカウント拡充・単価アップと共に、新しいM&Aにも着手し、同一の戦略をグローバルに同時推進（蓋然性を考慮し、中期経営計画には織り込まない）

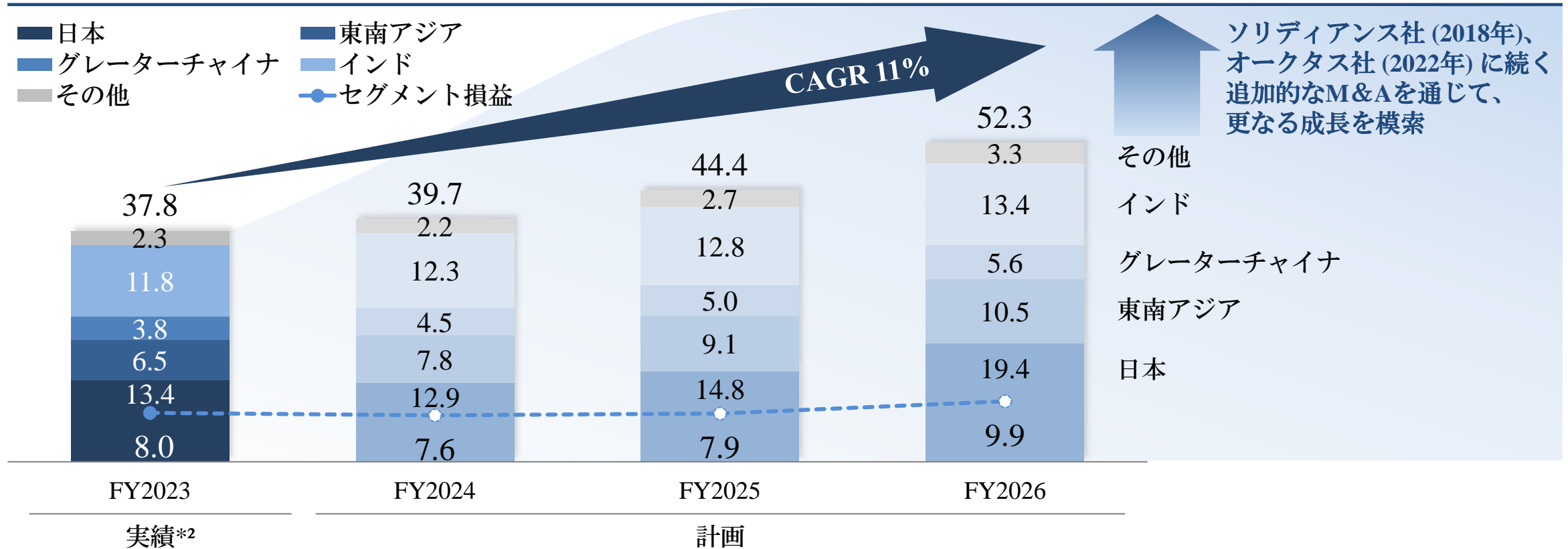
*1：PMO：プロジェクトマネジメントオフィス（現場常駐型実行支援）、FA：ファイナンシャル・アドバイザーサービス、PE：プライベート・エクイティ、TMT：テクノロジー・メディア・テレコミュニケーション
 *2：中期経営計画には新規M&Aは織り込んでおらず、アップサイドとして想定



1. マネジメントサービス事業：中期経営計画

- マネジメントサービス事業は、2026年までにCAGR11%の売上成長と並行して営業利益率の向上を実現
- FY2026において売上収益52.3百万米ドル (74.1億円*1) を必達数値として設定

マネジメントサービス事業 中期経営計画 (百万米ドル)



*1: 日本円への換算は、1ドル = 141.82円 (2023年12月29日の為替レート) により計算

*2: FY2023の売上実績は、ソリューション事業であるDX領域、インタラクティブ領域の売上を除いた数値



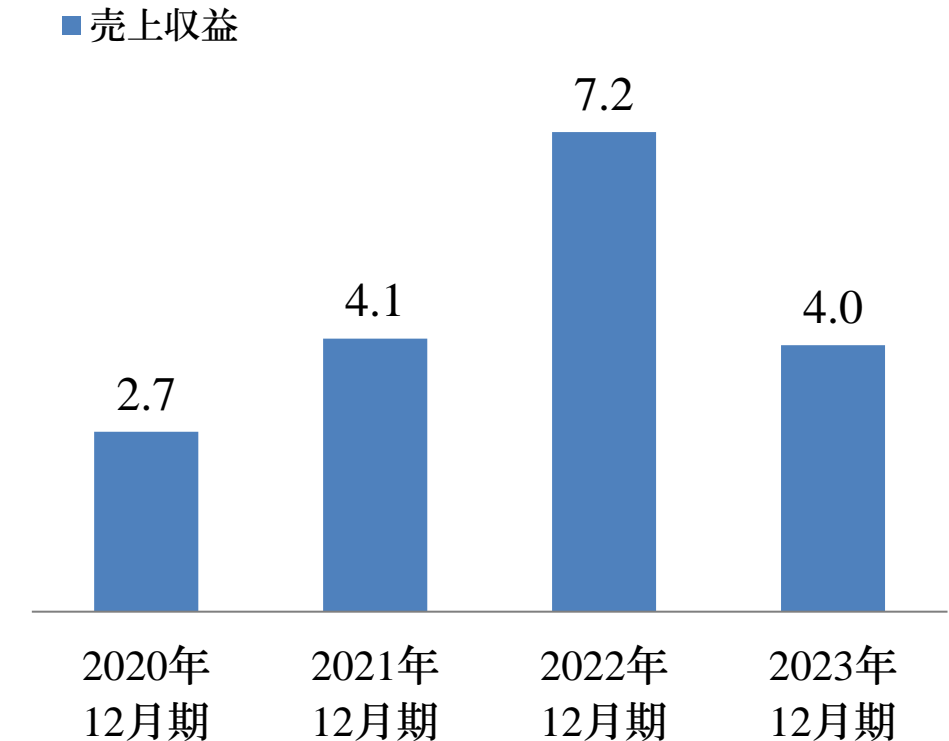
シエンクオ社の完全子会社化 (2024年4月予定)

- 2024年4月、中国及び欧州で戦略策定や企業変革、サプライチェーンなどに関するコンサルティングサービスを提供する独立系ファーム「シエンクオ・ビジネス・パートナーズ」の完全子会社化を執行予定

シエンクオ社の概要

名称	Shenkuo Business Partners Limited
設立	2015年8月
拠点	香港、上海、パリ
従業員数	27名 (2024年1月31日時点)
グループ事業	戦略策定や企業変革、サプライチェーンなどに関するコンサルティングサービス
主要取引先	<ul style="list-style-type: none">DanoneAdidasBelTaylorMadeMaxeon

シエンクオ社の業績推移 (億円*)



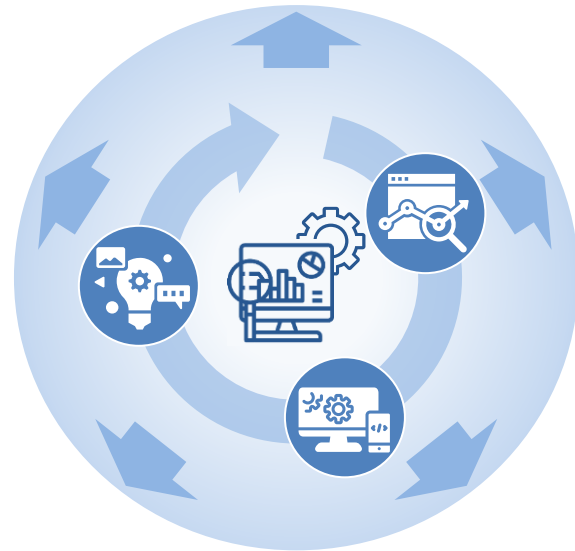
*日本円への換算は、1米ドル=150.09円 (2024年3月4日の為替レート) により計算



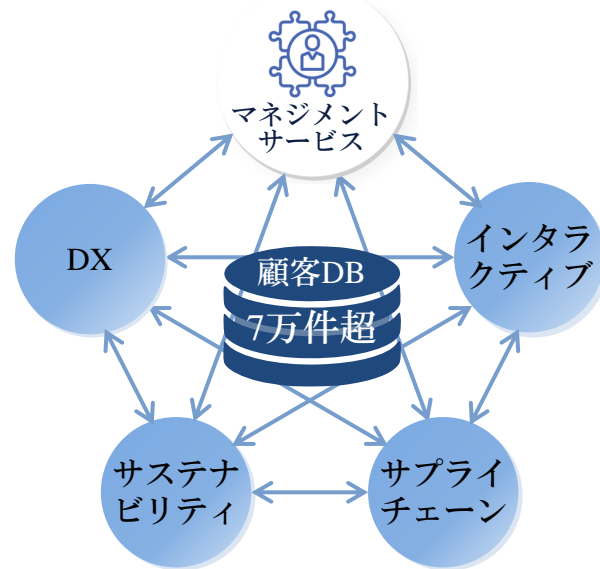
2. ソリューション事業：成長戦略

DXやサステナビリティ等、クライアントから引き合いの多い領域に特化した事業部を新設し、ソリューション定型化による**スケーラビリティの追求**及び**事業部間でのクロス・アップセル**を通じた事業拡大を狙う

グループとしての成長戦略



ソリューションの定型化・汎用化によるプロダクト開発を行い、スケーラビリティを追求



世界20拠点において、7万件超の既存顧客データベースも含めた事業部間での相互送客による、クロスセル・アップセル

ソリューション事業の各領域

デジタルトランスフォーメーション (DXD) クライアントのデジタル企業変革、デジタル新規事業の立案

インタラクティブソリューション (ISD) 認知・集客強化からクロスボーダーでのECプラットフォームの提供に至る一連のワンストップサービスの提供

サステナビリティソリューション (SSD) グリーン投資促進、気候や環境対策に焦点を当てた事業変革支援

サプライチェーンソリューション (SCD) 調達安定化・コスト削減、業務効率化・DX化など、サプライチェーン領域におけるソリューション提供

2022年
5月新設

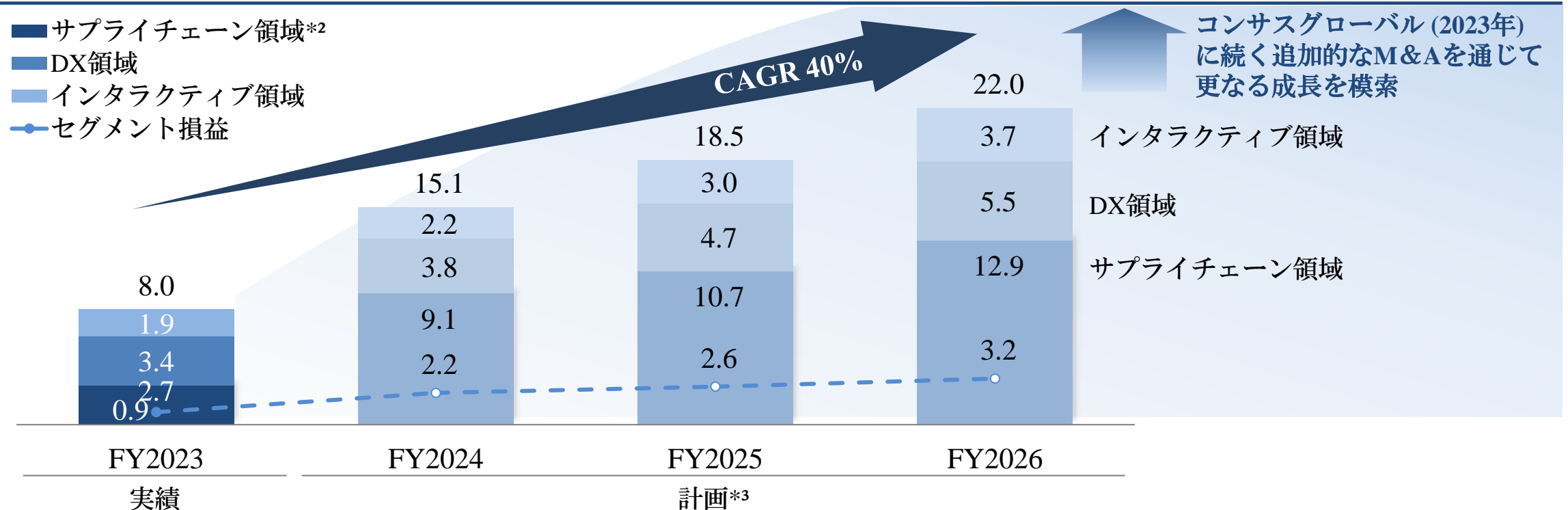
2023年
4月新設



2. ソリューション事業：中期経営計画

- サプライチェーン領域は、コンサスグローバルとの統合を経てソリューション事業の中核に成長
- DX領域及びインタラクティブ領域はマネジメントサービスとの**クロス・アップセルを強化**
- FY2026までに事業部全体で売上収益22.0百万米ドル（31.3億円*¹）を目指す

ソリューション事業 中期経営計画 (百万米ドル)



*1: 日本円への換算は、1ドル=141.82円 (2023年12月29日の為替レート) により計算

*2: サプライチェーン領域のFY2023における実績値は、2023年8月から12月までの5か月間の実績

*3: 事業規模の小さいソリューション事業部の一部領域は、マネジメントサービス事業に合算して開示予定

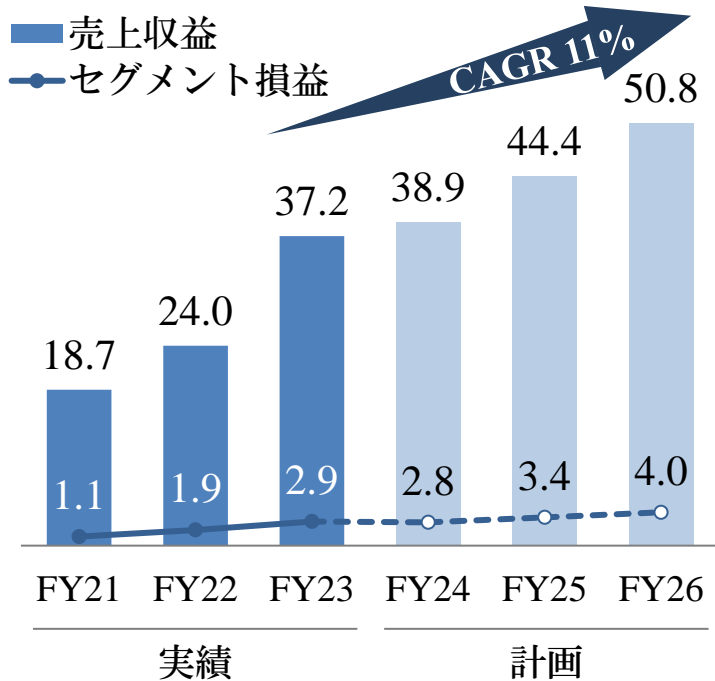


3. プリンシパル投資事業によるグループの成長加速

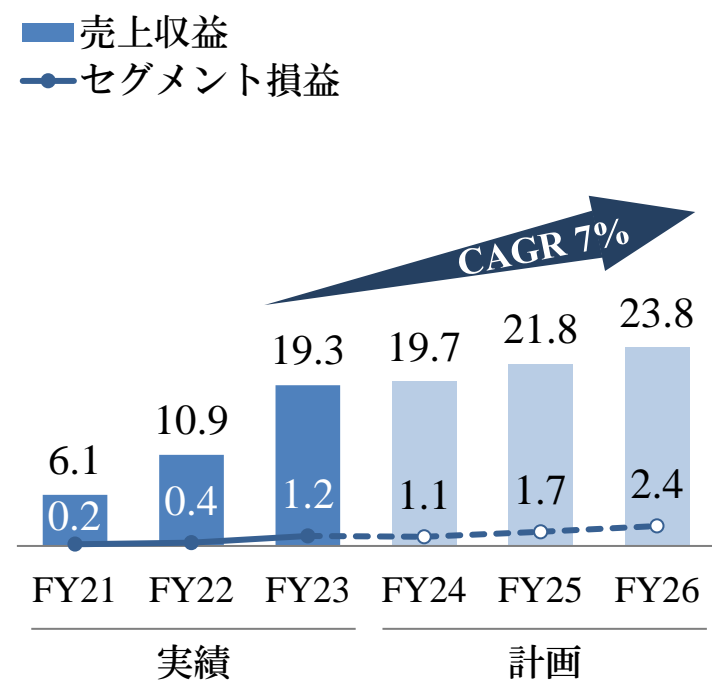
重点領域のパーソナルケア領域・ペットケア領域は、**将来的に単独上場（ないしはトレードセール）**を通じて投資資金の最大化を図り、マネジメントサービスや新しいプロフェッショナル・サービスへ再投資することで、**グループ全体の成長を加速**させる

プリンシパル投資事業 中期経営計画 (百万米ドル)

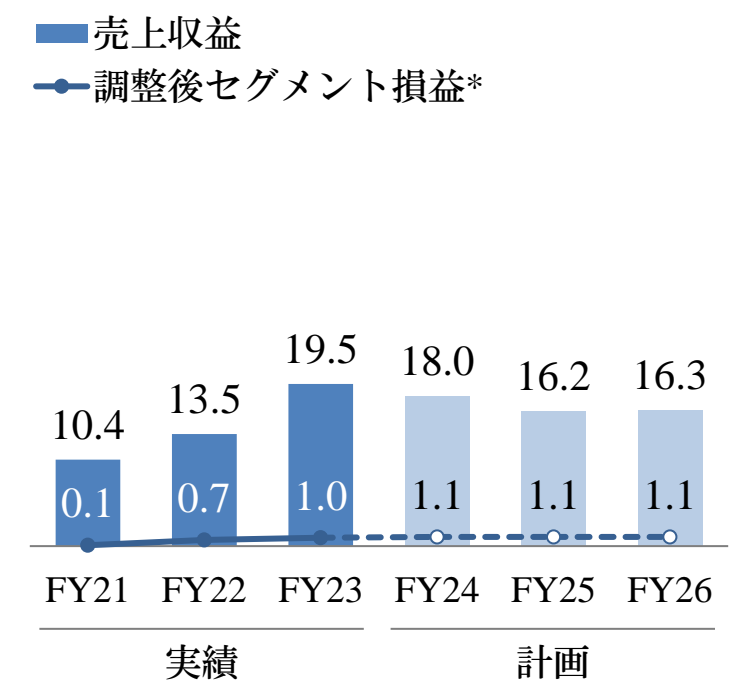
パーソナルケア領域



ペットケア領域



戦略投資領域



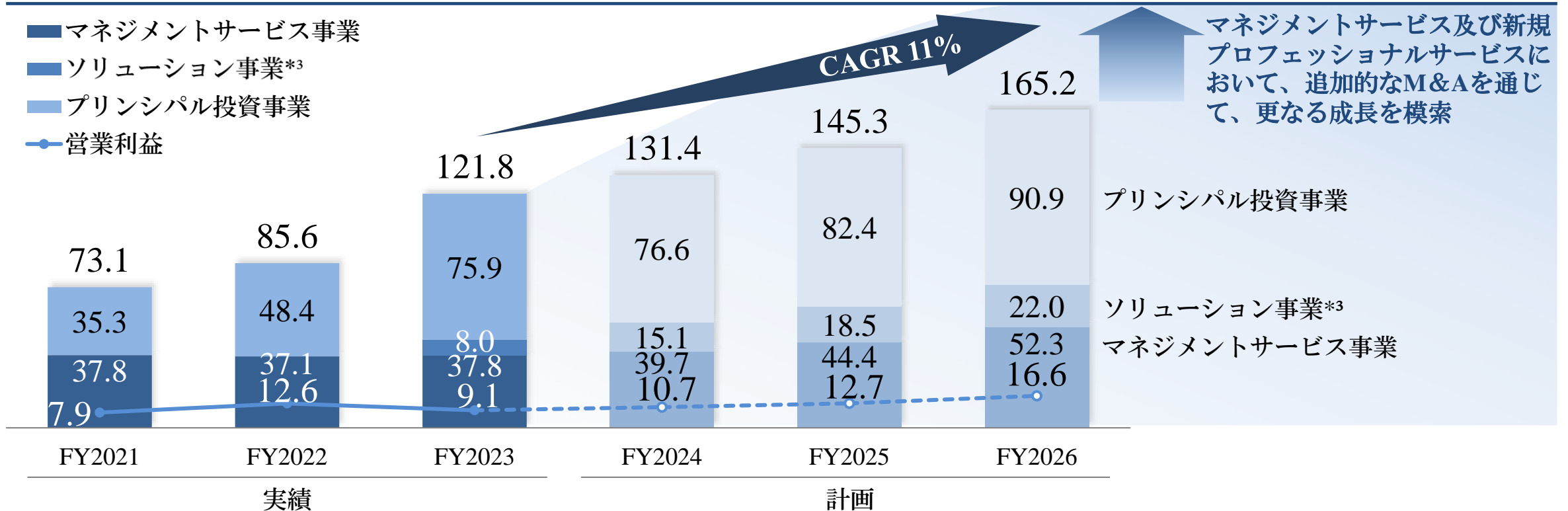
*戦略投資領域におけるFY2021からFY2023のセグメント損益実績値は、子会社及び事業の売却損益や金融資産の評価損益、バーゲン・パーチェスによる利得など、本業以外の活動による一過性の非資金取引を除外した調整後セグメント損益



中期経営計画：グループ連結

- FY2026までに**売上収益165.2百万米ドル** (234.4億円*1)、**営業利益16.6百万米ドル** (23.5億円*1) の達成を目指す
- **上記数値には織り込んでいないM&A**も積極的に検討し、一層の業績拡大につなげる
- FY2023での減益は、FY2022に計上したアイペット株TOBに係る一過性の利益貢献*2が要因

売上収益・営業利益推移 (百万米ドル)



*1: 日本円への換算は、1ドル = 141.82円 (2023年12月29日の為替レート) により計算

*2: 保有するアイペット株の公開買い付け応募による「その他の収益及び利得」4.9百万米ドル (6.9億円*1)、及び本公開買い付けに関連する費用として「一般管理費」-1.2百万米ドル (-1.7億円*1) をFY2022で計上

*3: 事業規模の小さいソリューション事業部の一部領域は、マネジメントサービス事業に合算して開示予定

