

2023年12月期 通期 個人投資家向け決算説明会

YCPホールディングス（グローバル）リミテッド
2024年3月7日



アジェンダ

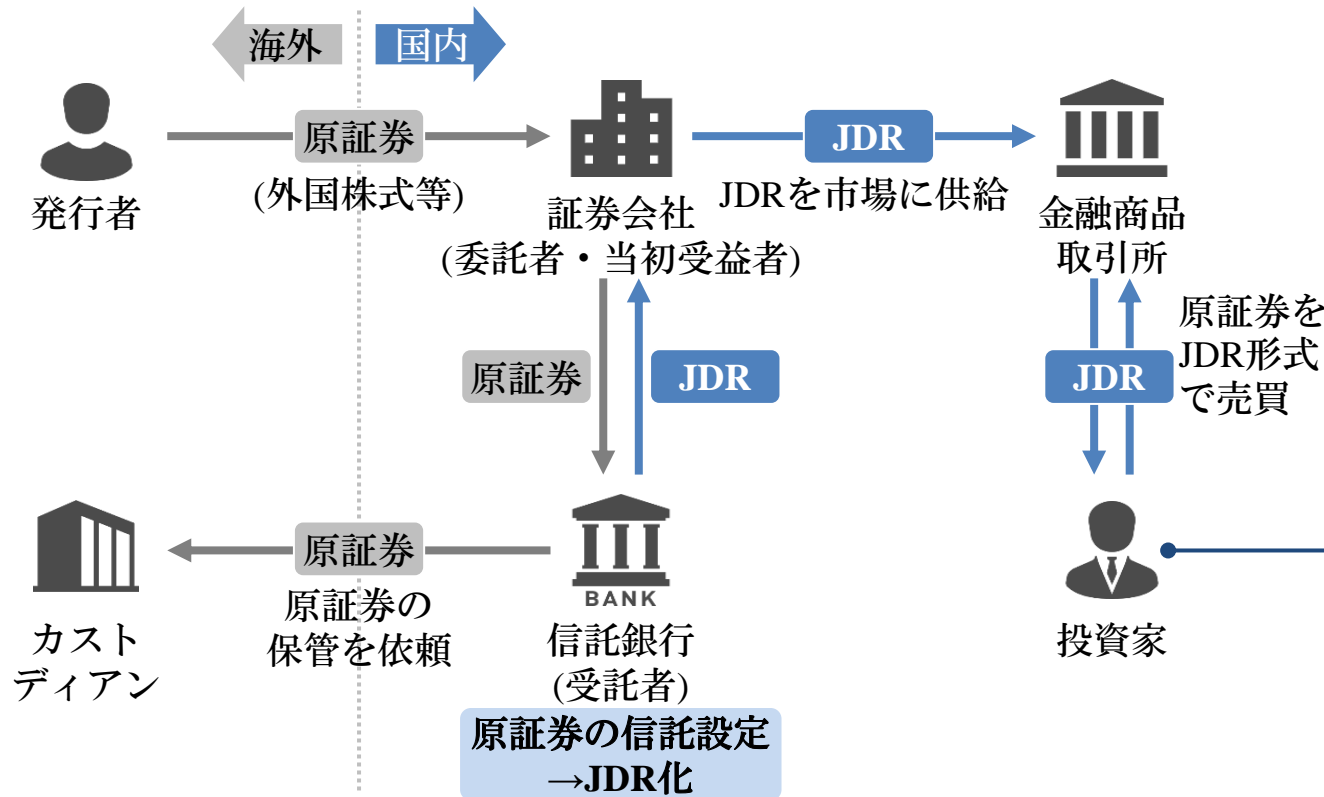
- はじめに JDR(日本型預託証券)とは／投資参考指標のご案内
- 会社概要ならびに2023年12月期 通期業績ハイライト
- 各事業のご紹介：マネジメントサービス事業
- 各事業のご紹介：ソリューション事業
- 各事業のご紹介：プリンシパル投資事業
- FY2024-FY2026 中期経営計画
- 質疑応答



はじめに：JDR（日本型預託証券）とは

- 米国におけるADR等を参考に、2007年9月の金融商品取引法改正で導入、2017年9月にJDR銘柄が東証に初上場
- 投資家：国内株式等と同じ取引・税制の適用を受けながら、日本円・日本時間で外国企業への投資が可能になる
- 発行者：取引規模が大きく安定した日本の証券市場を通じて資金調達を行うことができる

JDRの発行スキーム*



JDRのポイント

取引	<ul style="list-style-type: none"> • 全国の証券会社を通じて売買可能 • 特定口座の取引対象となり、外国証券取引口座の開設も不要 • 日本円による決済・分配金受け取り • 税制も国内株式と同様
株主総会	<ul style="list-style-type: none"> • 発行会社の株主はJDR受託者 (信託銀行) となるため、JDR投資家は、株主総会には出席できないが、発行会社の実施するJDR投資家説明会等で対話が可能
議決権行使	<ul style="list-style-type: none"> • JDR投資家は原株式の議決権を直接行使することはできないが、JDR受託者に対して議決権の行使指図を行うことにより、間接的に議決権を行使することが可能

*日本取引所グループホームページ掲載のJDRの発行スキーム (例) より引用。 <https://www.jpx.co.jp/equities/listing-on-tse/new/basic/05.html>



投資参考指標のご案内

指標算出に 使用した株価：	740 円	2024年3月4日現在の東証グロース市場における当社JDRの終値
発行済株式総数：	21.9 百万株	2024年3月4日現在の発行済株式総数
上場JDR数：	13.5 百万口	2024年3月4日現在の上場JDR数（発行済株式総数のうちJDRの信託設定が行われた株数）
時価総額：	162.3 億円	2024年3月4日現在の終値740円×同日現在の発行済株式総数21,938,276株で算出
予想PER：	16.92 倍	2024年3月4日現在の終値740円÷FY2024通期の予想EPS0.31米ドルで算出
実績PBR：	1.59 倍	2024年3月4日現在の終値740円÷FY2023通期の実績BPS3.29米ドルで算出
予想ROE：	9.4 %	FY2024通期の当期利益予想6,767千米ドル÷FY2023通期の純資産72,132千米ドルで算出
予想ROA：	5.1 %	FY2024通期の当期利益予想6,767千米ドル÷FY2023通期の総資産131,880千米ドルで算出
株主資本比率：	54.7 %	FY2023通期の純資産72,132千米ドル÷FY2023通期の総資産131,880千米ドルで算出

*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

会社概要ならびに 2023年12月期 通期 業績ハイライト





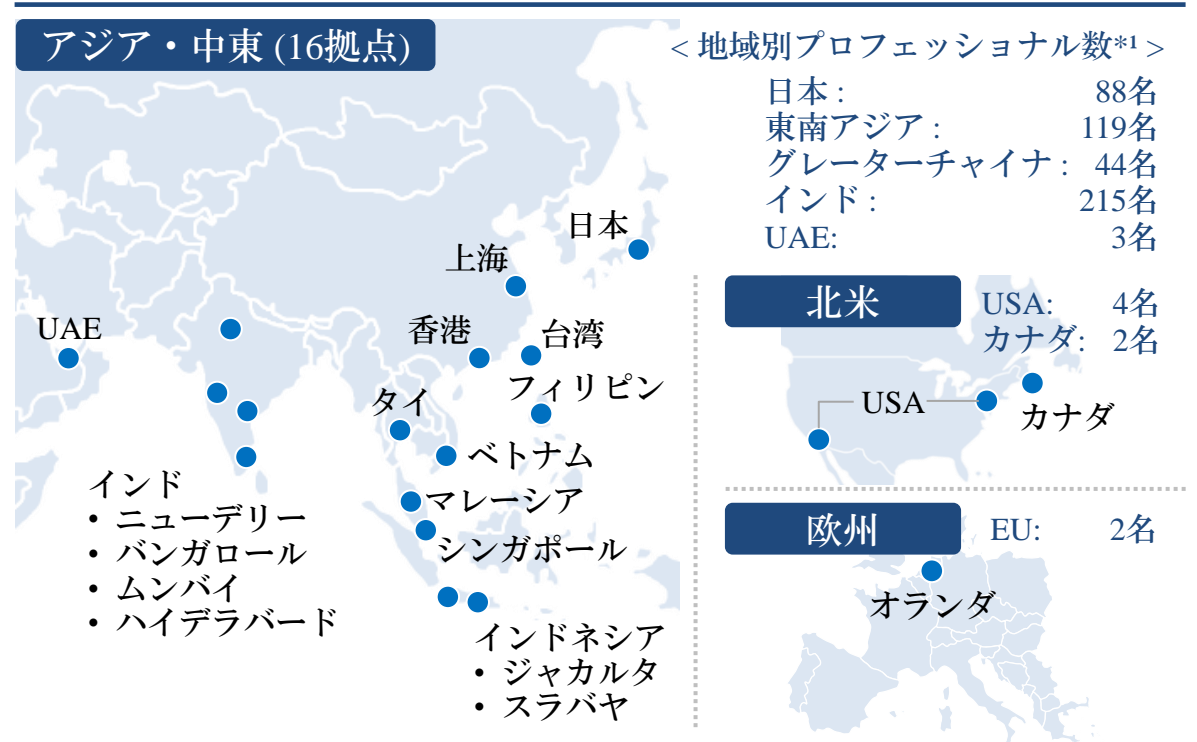
会社概要

YCPホールディングスは、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 Japan) にて事業を開始し、国際色豊かな組織を実現するため、2014年よりグループの社名をYCPに改めると共に香港を拠点とするホールディングス化を実施。2021年、シンガポールにグループ統括機能を担う当社 (YCP Holdings (Global) Limited) を設立し、東京証券取引所マザーズ (現・グロース) 市場に上場

YCPグループ概要

持株会社商号	YCP Holdings (Global) Limited (東京証券取引所グロース市場: 9257)
持株会社住所	3 Fraser Street, DUO Tower #05-21, Singapore
持株会社資本金	44,926,326米ドル
グループ事業	1. マネジメントサービス事業 2. ソリューション事業 3. プリンシパル投資事業
グループ設立	2011年8月
グループ代表者	石田 裕樹
グループ社員数*1	プロフェッショナル数: 477名 投資先を含む総社員数: 783名

グローバル拠点*2



*1: 2023年12月31日現在。プロフェッショナル数は、プリンシパル投資事業の投資先社員数を除いた数字

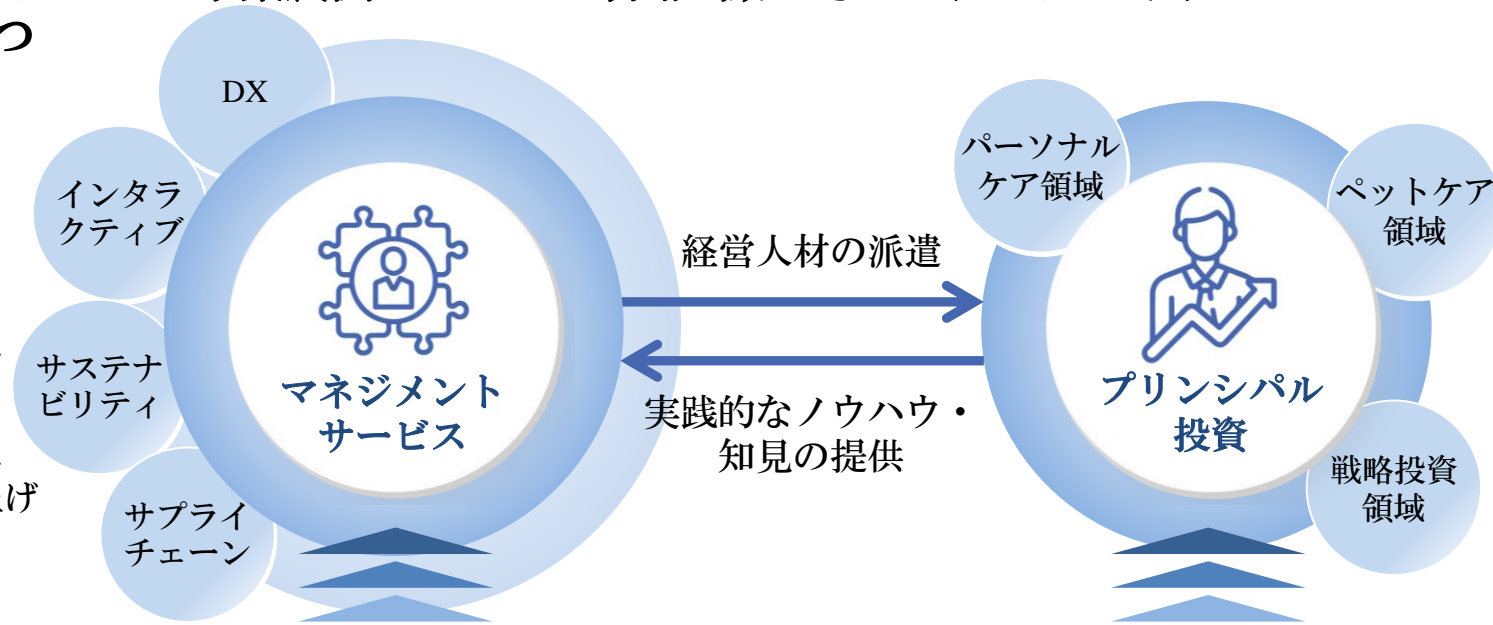
*2: 拠点数は本資料提出日現在の数



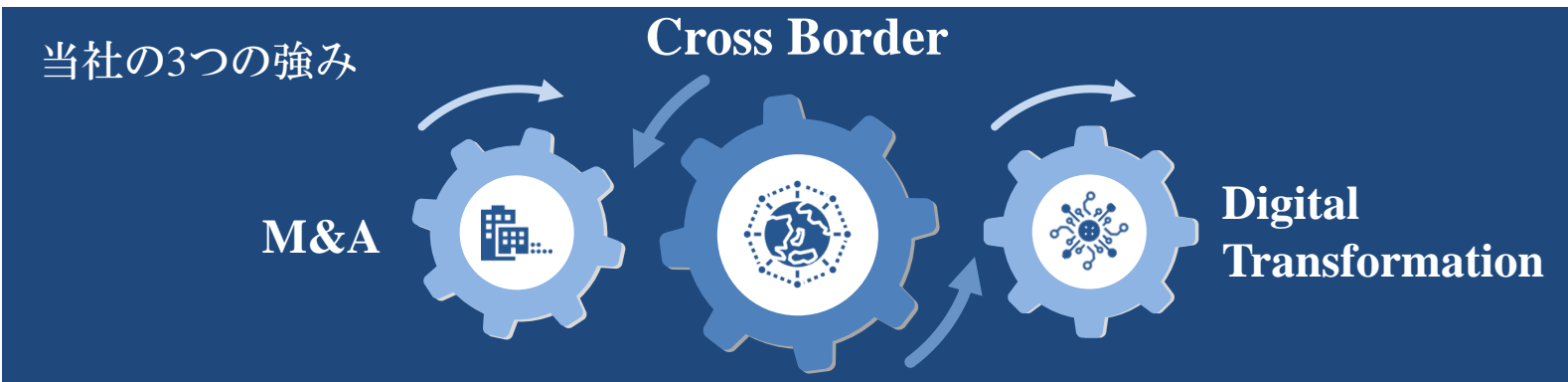
事業概要及び当社グループの報告セグメント

当社グループは**クライアントへ各種経営支援を提供する「マネジメントサービス」**及び**「ソリューション事業」**、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3つの事業を展開。グローバルネットワークを通じたクロスボーダーでの事業展開、M&Aの専門知識、そしてデジタルトランスフォーメーションへの取り組みの3つを強みに持つ

売上収益の約8割がM&AやDX導入をテーマとした**現場常駐型 (PMO型) の経営支援**。残り2割が**デュー・デiligenceや戦略提言といった高付加価値サービス**。加えて、特定領域に特化した**ソリューション部門**を立ち上げ



中小/新興企業に対して自己資金を投下した上で直接的に経営参画。**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、それ以外のポートフォリオは**戦略投資領域**として、3つのセグメントで業績を開示

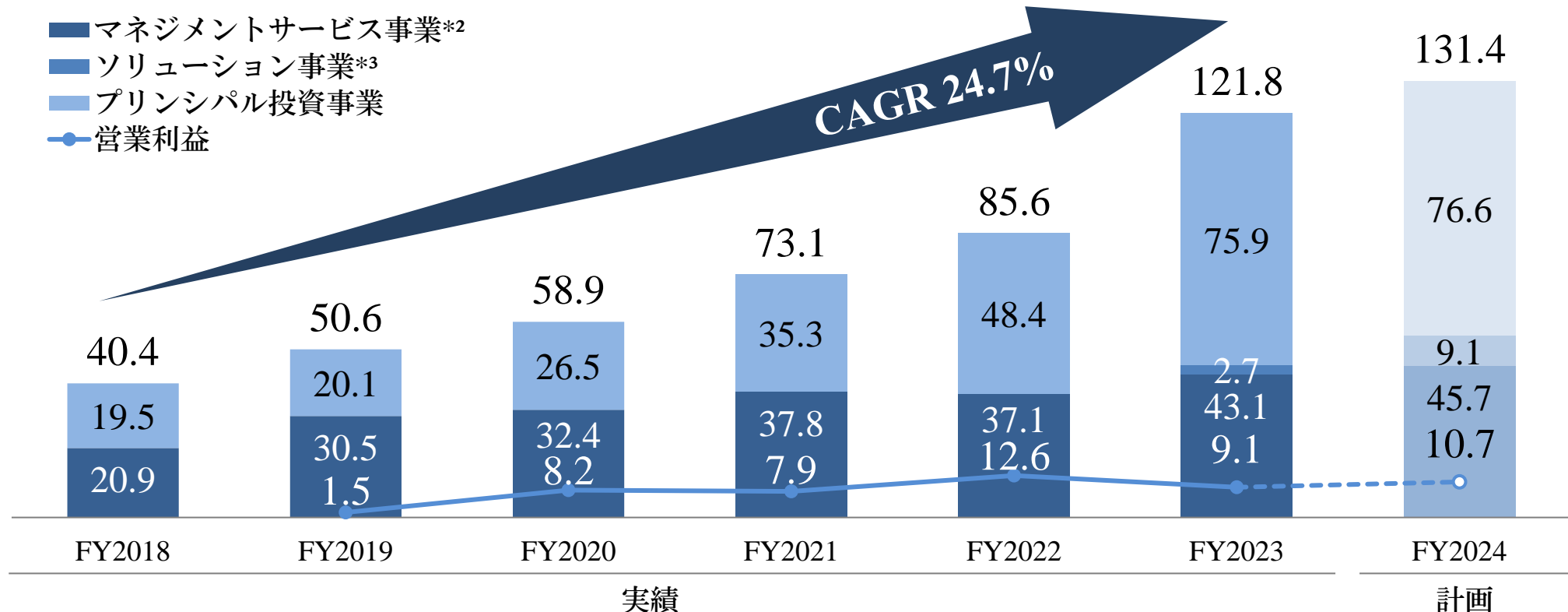




過年度の業績推移と今期業績予想

FY2023通期において、**売上121.8百万米ドル** (172.7億円*¹)、**営業利益9.1百万米ドル** (12.9億円*¹) を達成。
直近5カ年の**年平均成長率は24.7%**。FY2024は**売上131.4百万米ドル** (186.4億円*¹) を計画

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: マネジメントサービス事業の売上には、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含む

*3: サプライチェーン領域のみの数値

各事業のご紹介： マネジメントサービス事業

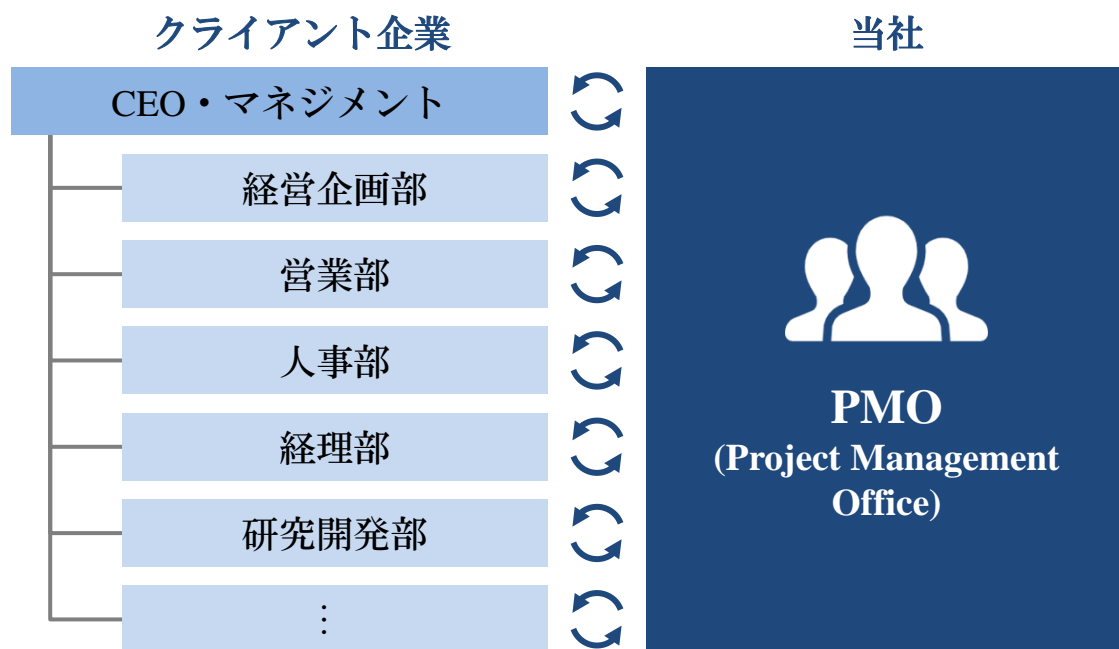




マネジメントサービス事業のご紹介

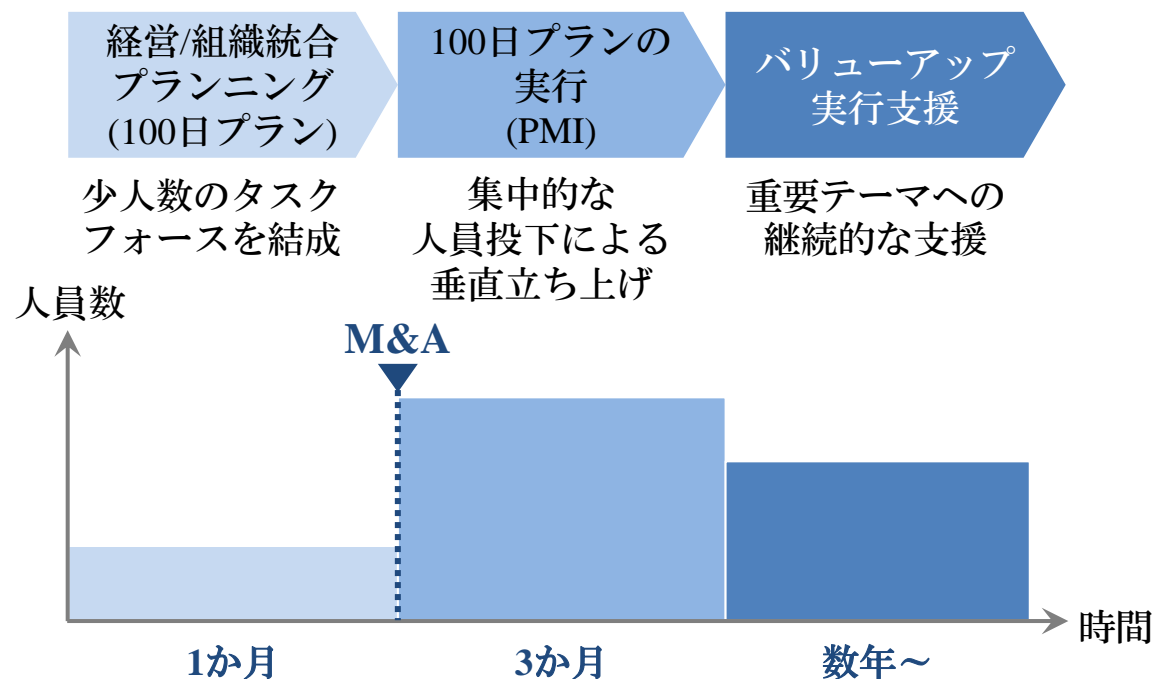
- YCP Solidiance / YCP Auctusの2ブランドでサービスを展開
- M&AやDX導入をテーマにした**現場常駐型 (PMO型)**の経営支援サービスを**アジア全域**で提供
- 企業変革の実現に向けてクライアントと伴走するため、**長期的な案件の受注**が可能

PMO (Project Management Office) とは



M&AやDX導入など大きな企業変革を伴う際に、部門を横断して柔軟に実行支援をサポートする特務組織

M&AにおけるPMO支援のイメージ

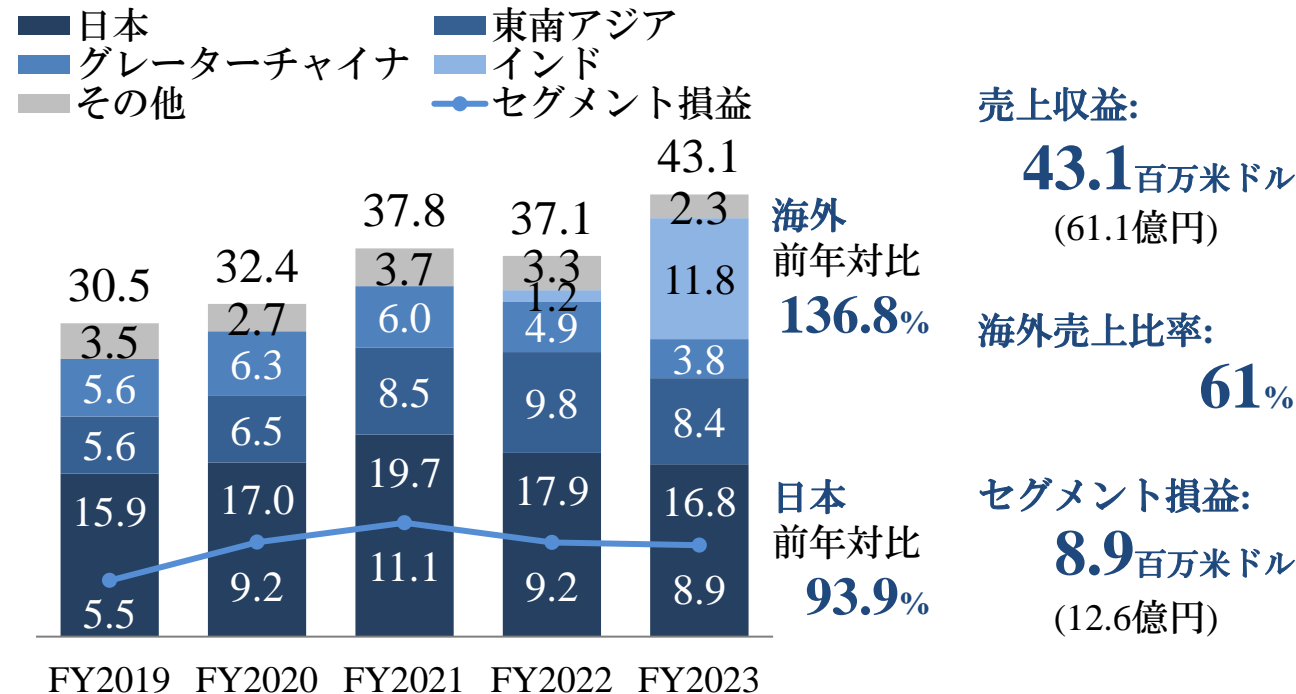


M&A実行の1か月前から支援を開始し、PMOとして長期に渡って常駐型での支援を継続

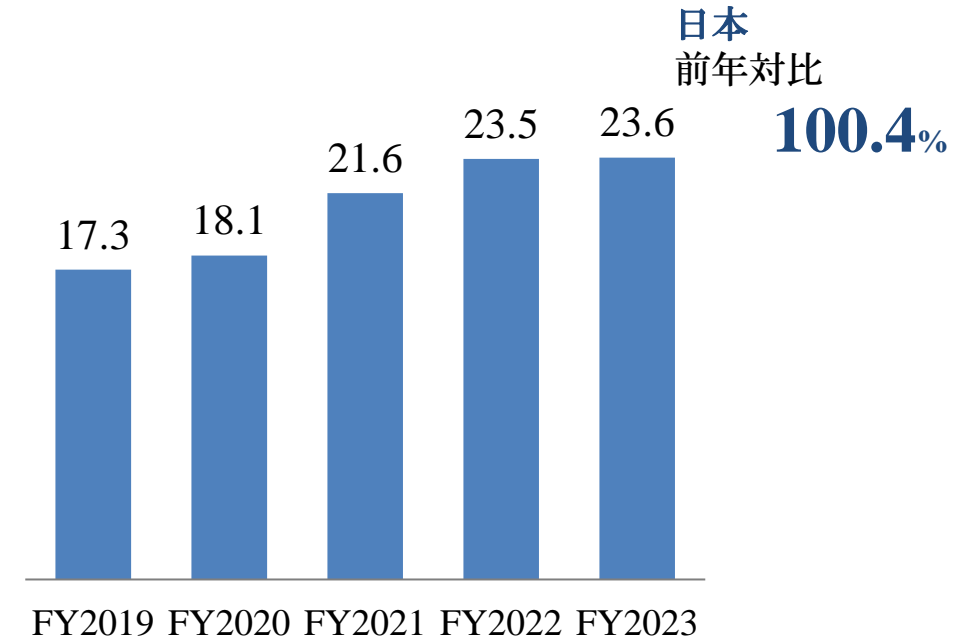
マネジメントサービス事業の業績

- FY2023通期は売上収益43.1百万米ドル (61.1億円*)、セグメント損益8.9百万米ドル (12.6億円*)を達成
- 円安の長期化により日本でYoY93.9%と減収 (日本円では100.4%と横ばい)、中国の景気減速の影響によりグレーターチャイナ地域でもYoY77.1%と減収になったものの、オークタス社との経営統合を経たインド地域の貢献により、**事業部全体では前年対比116.1%と増収を実現**

業績推移*2 (百万米ドル)



(参考) 日本円での日本売上収益推移*2 (億円)



*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: 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業績も含む

各事業のご紹介： ソリューション事業





ソリューション事業のご紹介

- **DXやサステナビリティ**など、近年急速に需要が高まっている領域に**特化した事業部**を新設
- 専門的な知見を「ソリューション」として**定型化/高度化**し、既存の**マネジメントサービスの顧客基盤**を活用した売上拡大を目指す

新規プロフェッショナルサービスの概要

デジタルトランスフォーメーション (DXD) クライアント企業のデジタル変革、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サービスを、一気通貫で提供

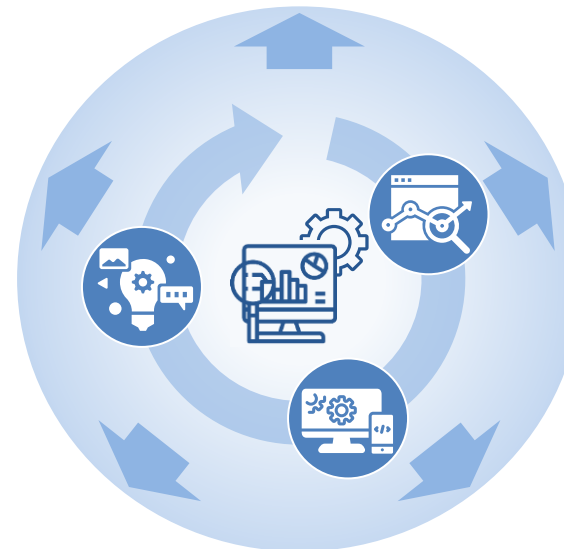
サステナビリティソリューション (SSD) グリーン投資促進、気候や環境対策に焦点を当てた事業変革支援

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

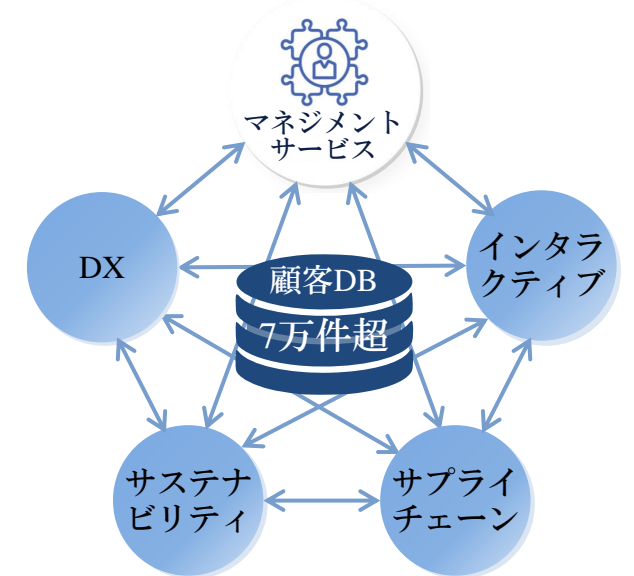
2022年
5月新設

2023年
4月新設

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18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



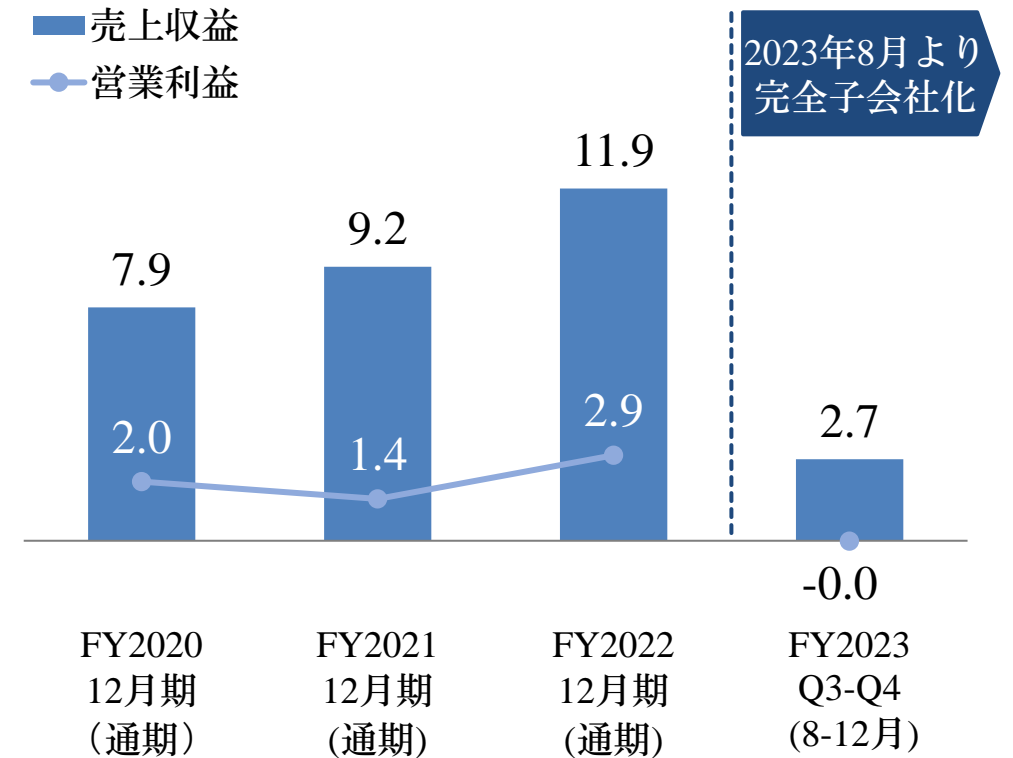
ソリューション事業（サプライチェーン領域）の業績

- 2023年8月、調達・購買の費用削減などサプライチェーン領域に特化した「コンサス・グローバル」を完全子会社化し、**新たにサプライチェーン領域に進出**
- 完全子会社化に伴う組織再編等のコスト等によりセグメント損益は-0.0百万米ドル (-0.0億円*) で着地

コンサスグループの概要

名称	Consus Global Pvt. Ltd. SB Invest Pte. Ltd.
設立	2015年7月
拠点	インド、米国、マレーシア、シンガポール、UAE
従業員数	79名 (2023年12月31日時点)
グループ事業	サプライチェーン領域におけるデジタルソリューションの提供 <ul style="list-style-type: none"> Rev Group Dole Sunshine
主要取引先	<ul style="list-style-type: none"> Saddle Creek Orora Packaging United Phosphorous

サプライチェーン領域の業績 (百万米ドル)



*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

各事業のご紹介： プリンシパル投資事業





プリンシパル投資事業の概要

- 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 / 新興企業に対して自己資金を投下。パーソナルケア、ペットケアの2領域に対し、重点的に投資中

① パーソナルケア領域



SOLIA

- 乳幼児向けの日焼け止めなど「国産」「オーガニック」をキーワードとする美容製品を企画/販売
- 「D2C」= 顧客への直接販売、「EC」= ネット通販専業とし、効果的なマーケティングを実施
- 当社グループのネットワークを活用した海外展開を実現

② ペットケア領域



- M&Aによる規模拡大、DX化による効率化で、動物病院の高収益化を実現
- 在籍する著名な獣医師の知名度も活用しながら、「既存の動物病院のグループ化」及び「高度及び二次医療」を柱とし、ペット向け医療に関わるあらゆるニーズを捉える

③ 戦略投資領域



武蔵野御廟

- 左記の「パーソナルケア」「ペットケア」に続く新たな有力投資先を育成する
- 北海道に展開する地元密着の海鮮居酒屋「はちきょう」
- 香港/シンガポールにおける日本食レストラン「哲平食堂」
- 管理不要の都市型納骨堂を販売する「武蔵野御廟」

① パーソナルケア領域のご紹介

- 自社で開発したパーソナルケア・ブランドをオンラインで生活者に直接販売 (D2Cモデル)
- 当社のグローバルプラットフォームを活かし、アジア各地 (特に中国) へ積極展開

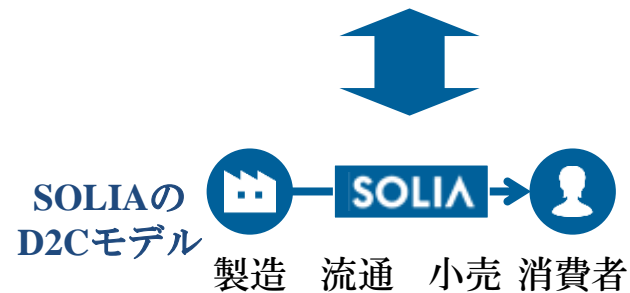
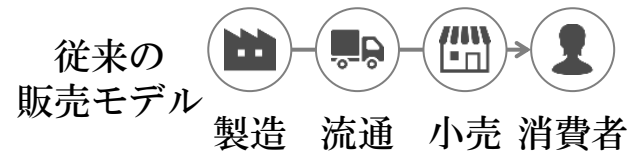
主要ブランド



事業戦略



SOLIAのD2Cモデル



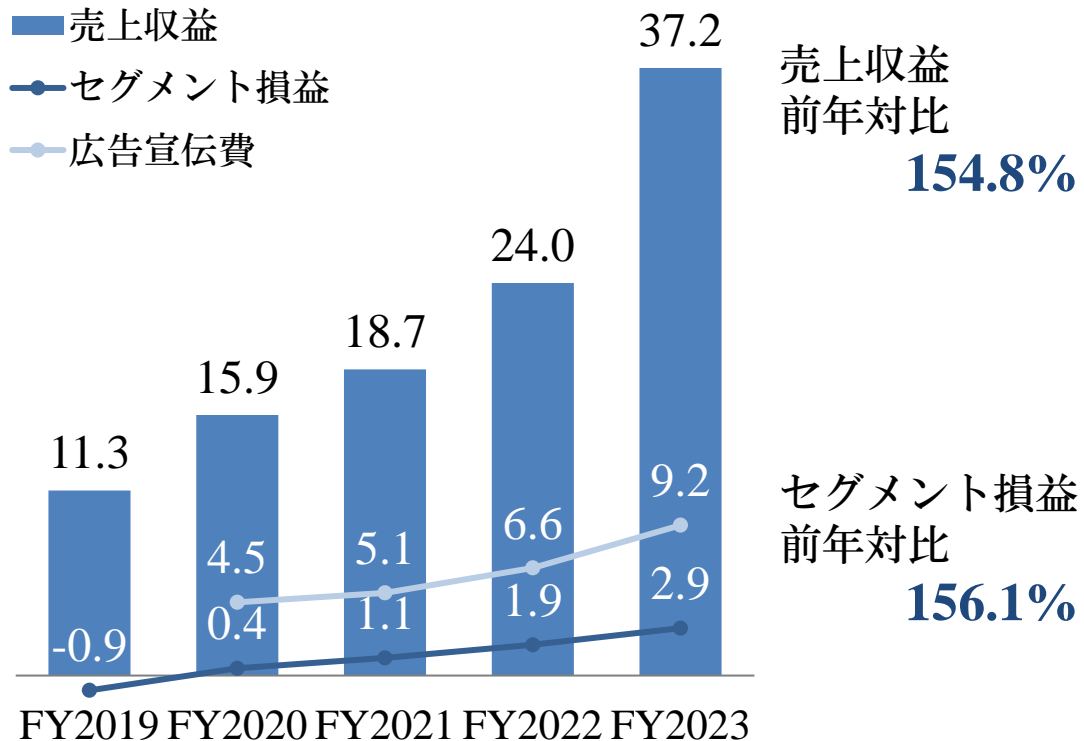
ALOBABYの海外展開の経緯



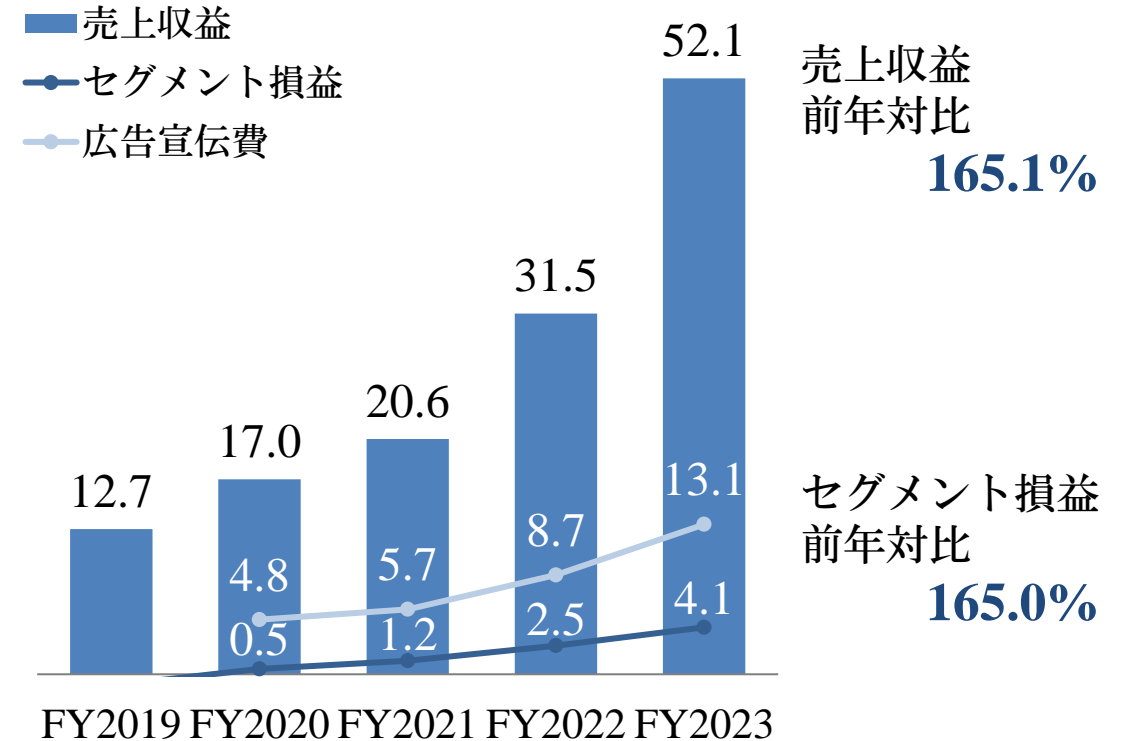
① パーソナルケア領域の業績

- FY2023通期は売上収益37.2百万米ドル (52.7億円*)、セグメント損益2.9百万米ドル (4.2億円*)
- 主力ブランド「ALOBABY」「AMBiQUE」の2ブランドが順調に拡大、更なる成長に向けて新ブランド、新商品の開発及び広告宣伝費の投資を継続

業績推移 (百万米ドル)



(参考) 日本円での業績推移 (億円)



*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 ペットケア領域のご紹介

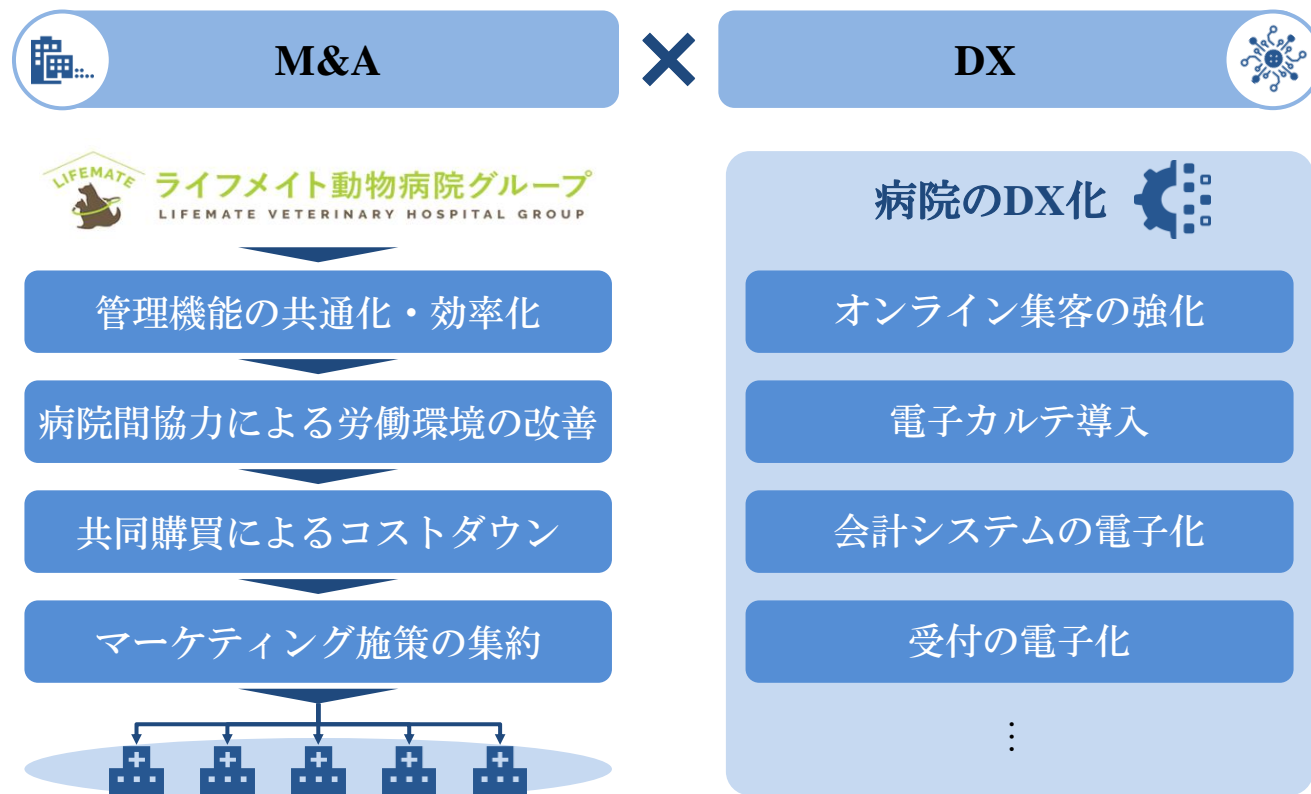
- ・ 事業承継を通じた動物病院の**グループ化**と**DX化**を推進し、事業のスケールアップを目指す
- ・ 現在、高度医療病院を4施設、一次診療を担う動物病院を7施設と、**計11病院**を所有・運営

動物病院の運営



事業承継により複数の動物病院をグループ化。現在は、関東及び北海道において11病院を運営しており、加えて常時複数のM&A案件を検討している

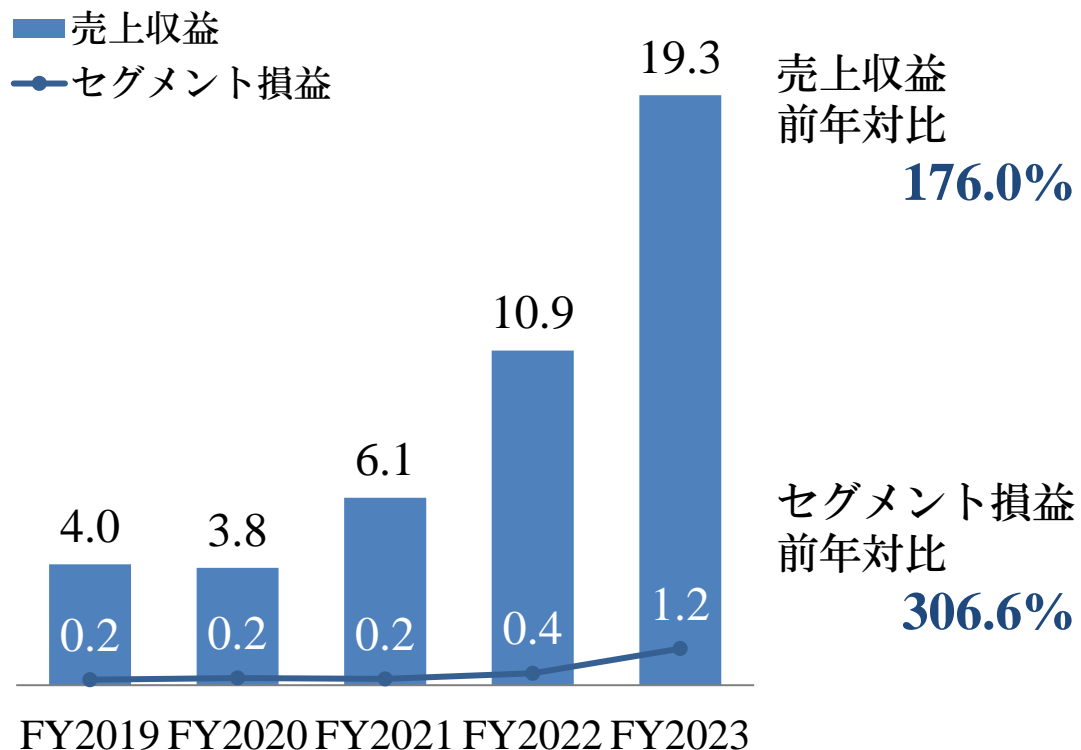
事業戦略



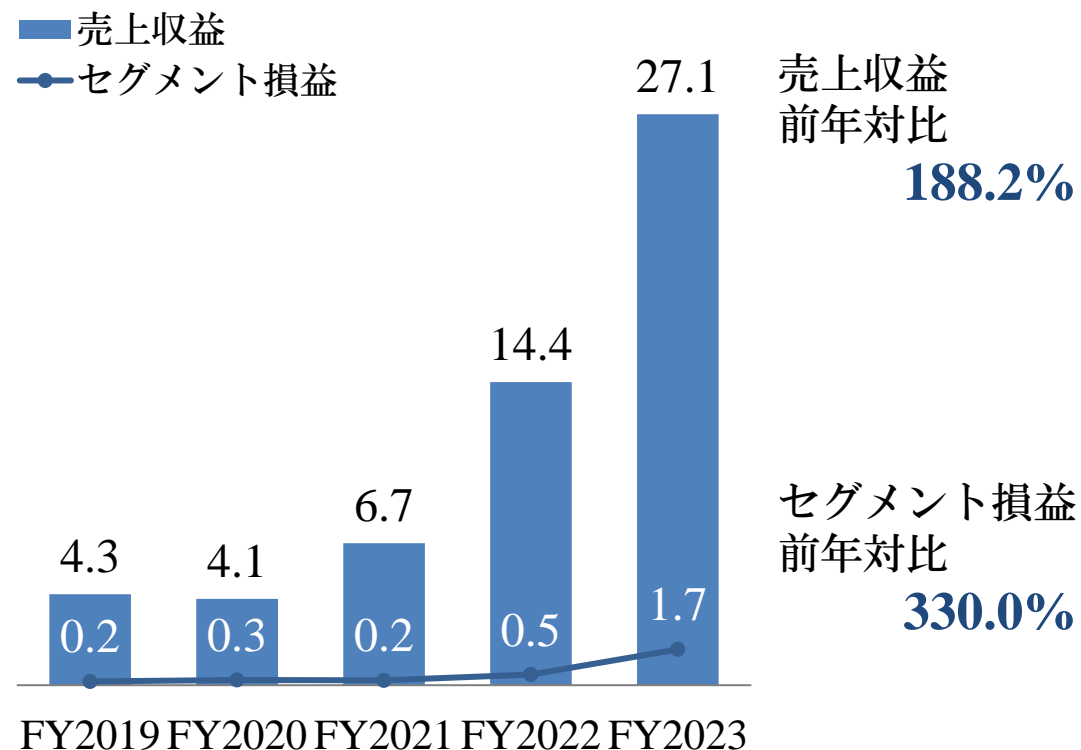
② ペットケア領域の業績

- FY2023通期は売上収益19.3百万米ドル (27.3億円*)、セグメント損益1.2百万米ドル (1.7億円*)
- **M&Aによる事業拡大** (2022年7月:大型動物病院グループの事業承継、2023年1月:北海道江別市で病院を承継、同4月:茨城県つくば市で病院を承継) が奏功し、**大幅な増収増益**を達成

業績推移 (百万米ドル)



(参考) 日本円での業績推移 (億円)



*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



③ 戦略投資領域のご紹介

- 将来の重点領域となる分野を「戦略投資領域」と位置づけ、積極的に投資を実行
- 北海道における海鮮居酒屋、香港・シンガポールにおける日本食レストラン、シニア向けサービス等を展開

飲食領域



GO Food



「食を通じて、世界中の人々により多くの笑顔届けたい」というミッションのもと、調理プロセスの最適化、徹底的なオペレーションの効率化を行い、国内外でハイクオリティな日本食ブランドを展開

シニア領域



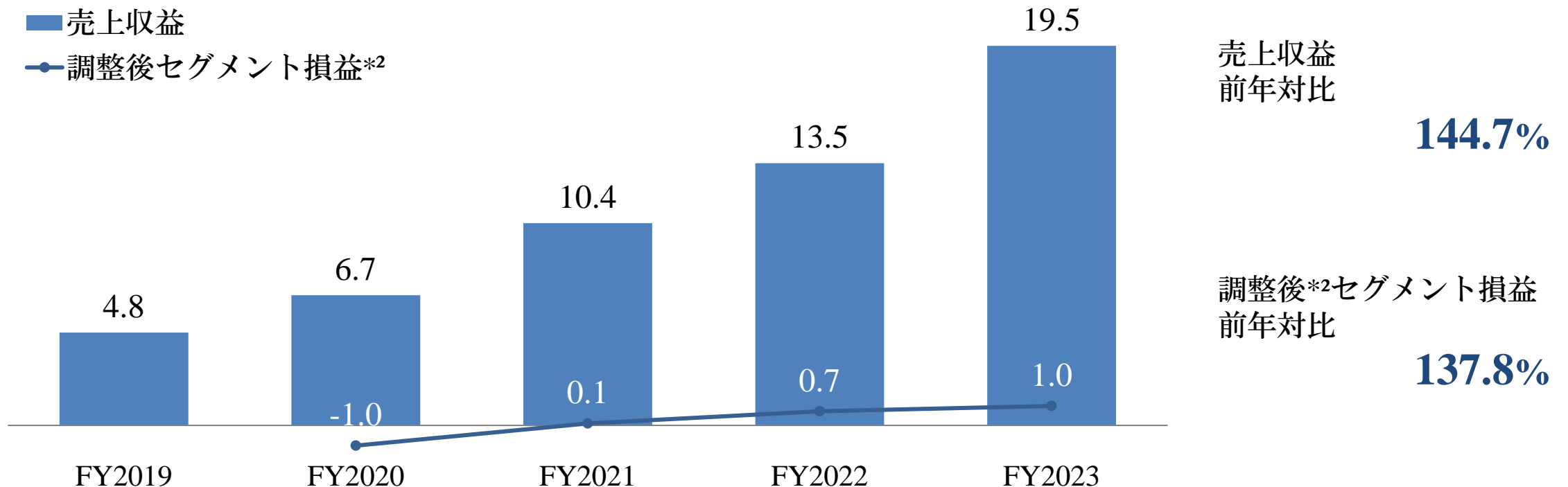
管理不要・後継者不要・宗派不問の自動搬送式納骨堂の販売事業を展開



③ 戦略投資領域の業績

- FY2023通期は売上収益19.5百万米ドル (27.7億円*¹)、調整後*²セグメント損益1.0百万米ドル (1.4億円*¹)
- 脱コロナや旅行需要の回復により、国内外いずれも飲食事業の業績が大幅に改善
- 2022年9月に実施した株式会社ARUKIの子会社化による業績貢献もあり、大幅な増収増益を達成

業績推移 (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

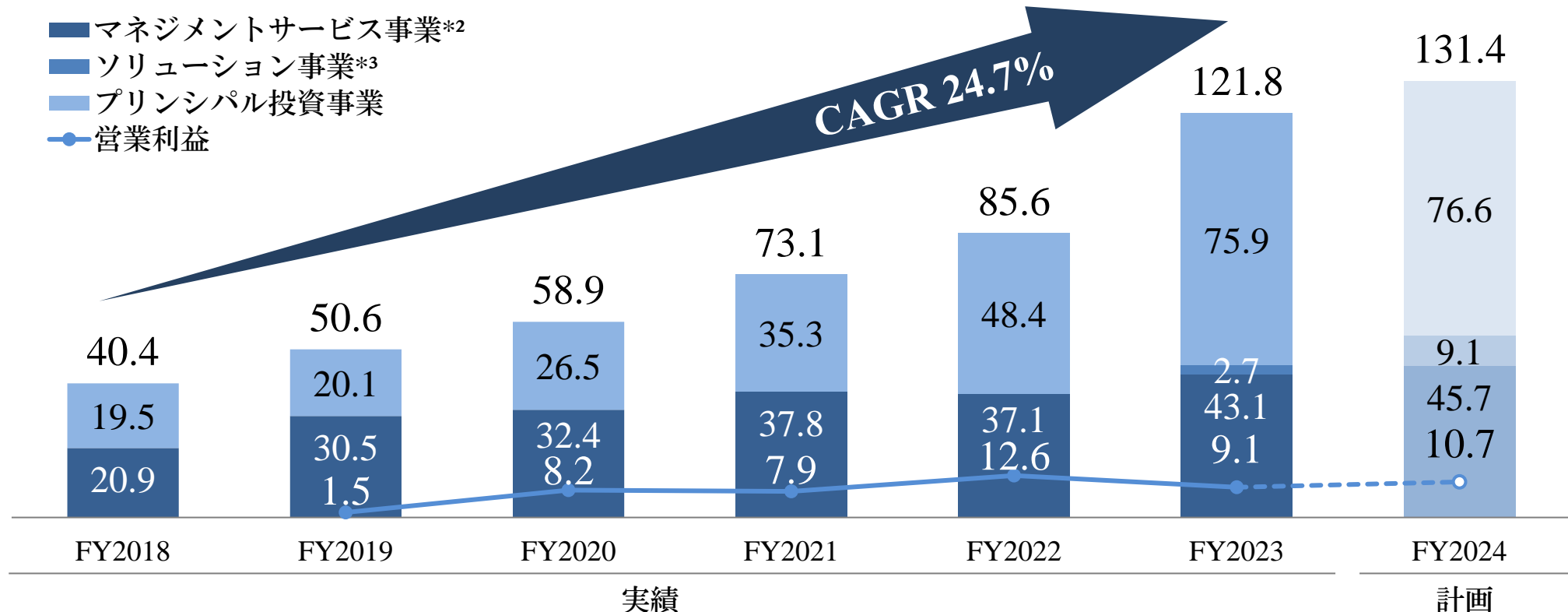
*2: 調整後セグメント損益 = 子会社及び事業の売却損益や金融資産の評価損益、バーゲン・パーチェスによる利得など、本業以外の活動による一過性の非資金取引を除外したセグメント損益



(再掲) 過年度の業績推移と今期業績予想

FY2023通期において、**売上121.8百万米ドル** (172.7億円*¹)、**営業利益9.1百万米ドル** (12.9億円*¹) を達成。
直近5カ年の**年平均成長率は24.7%**。FY2024は**売上131.4百万米ドル** (186.4億円*¹) を計画

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: マネジメントサービス事業の売上には、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含む

*3: サプライチェーン領域のみの数値

FY2024-FY2026 中期経営計画



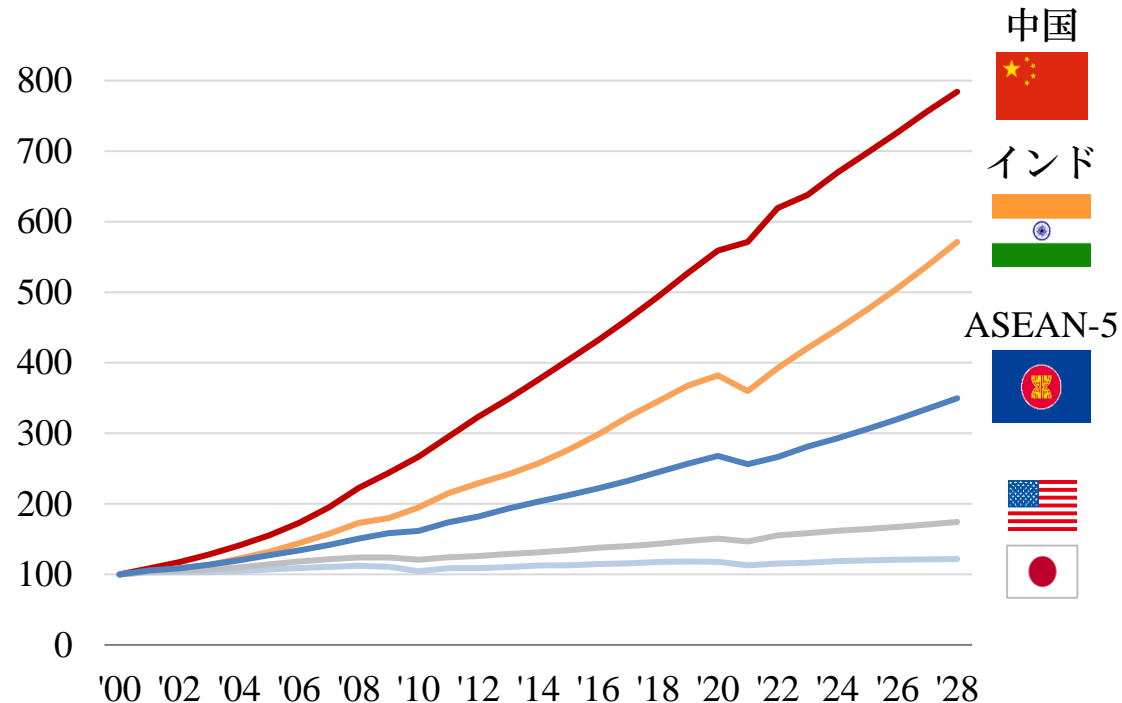


急速な経済発展を続けるアジア

- この数十年に渡って、最も成長し、世界中から資本を集めているのがアジア
- 新型コロナウイルス感染症や国際情勢によるインパクトを考慮しても、さらなる経済発展が見込まれる

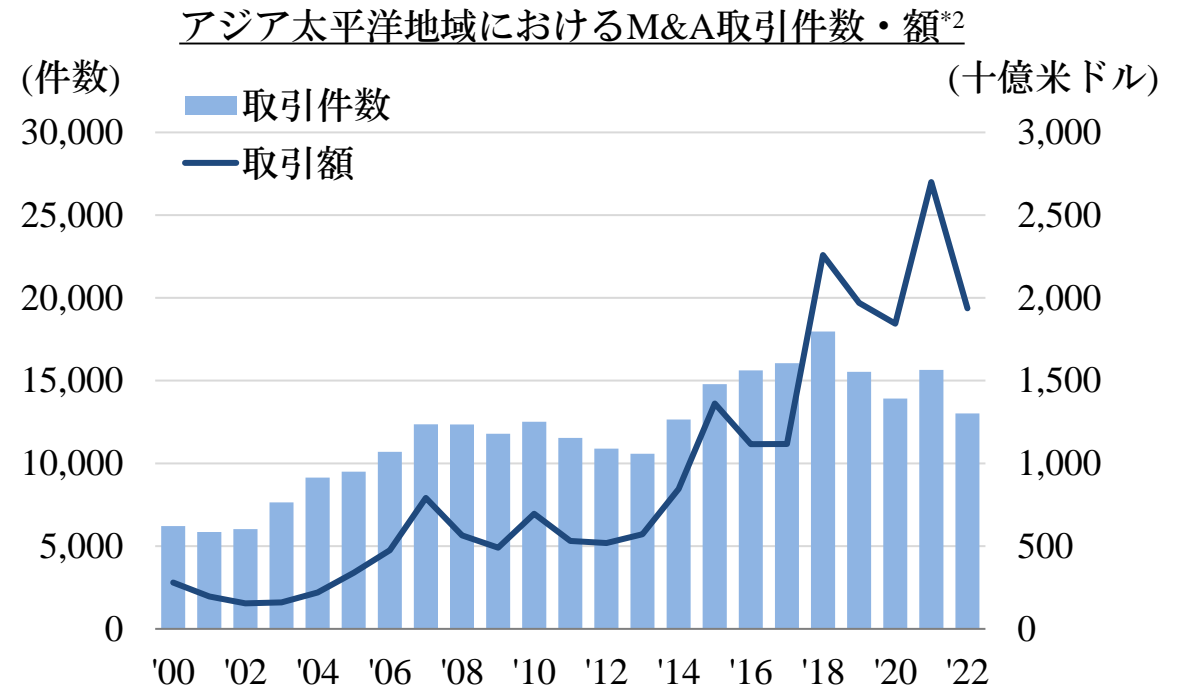
GDP成長率*1

中国・ASEANを中心に世界で最も高いGDP成長率。コロナ禍で一時的な打撃はあったものの、今後も高い成長率を維持



M&A

アジア太平洋地域におけるM&Aの取引額は20年前の2倍以上に増加し、2015年以降世界のM&A取引額の約30%を占める



*1：IMF(国際通貨基金)による実質GDP成長率のデータをもとにYCPにて作成。2000年を100として、2001年以降、毎年のGDP成長率を乗算した数値

*2：IMAA analysis; imaa-institute.orgによるNumber & Value of M&A Asia-Pacificのデータをもとに、YCPにて作成

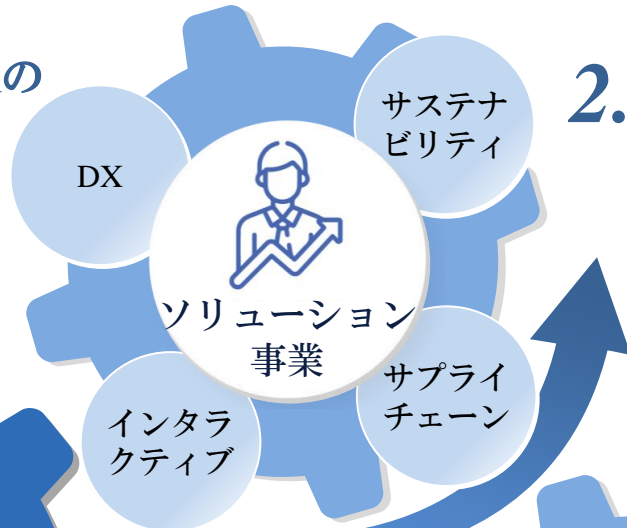


グループ全体の成長戦略

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**

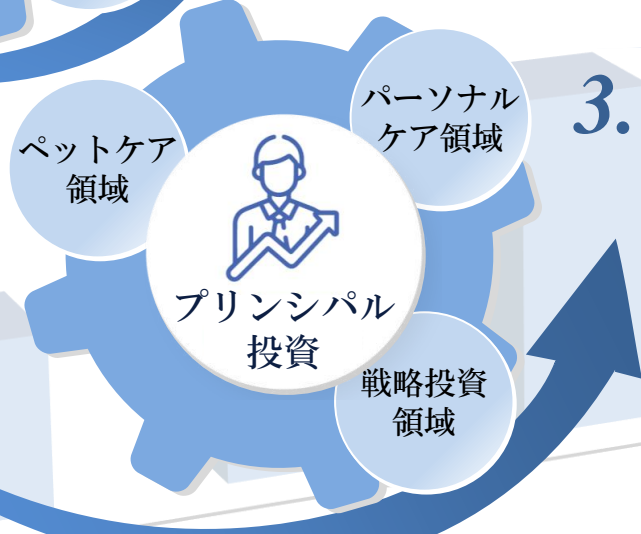
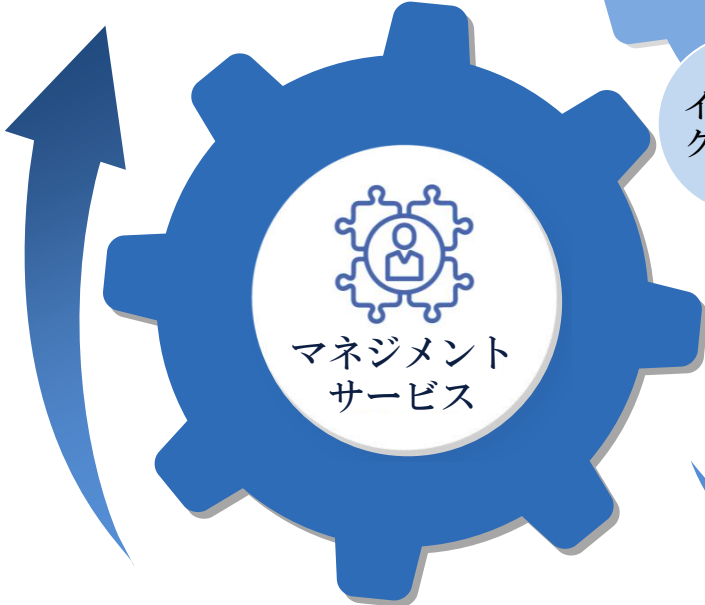
1. マネジメントサービス事業のオーガニック成長

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**



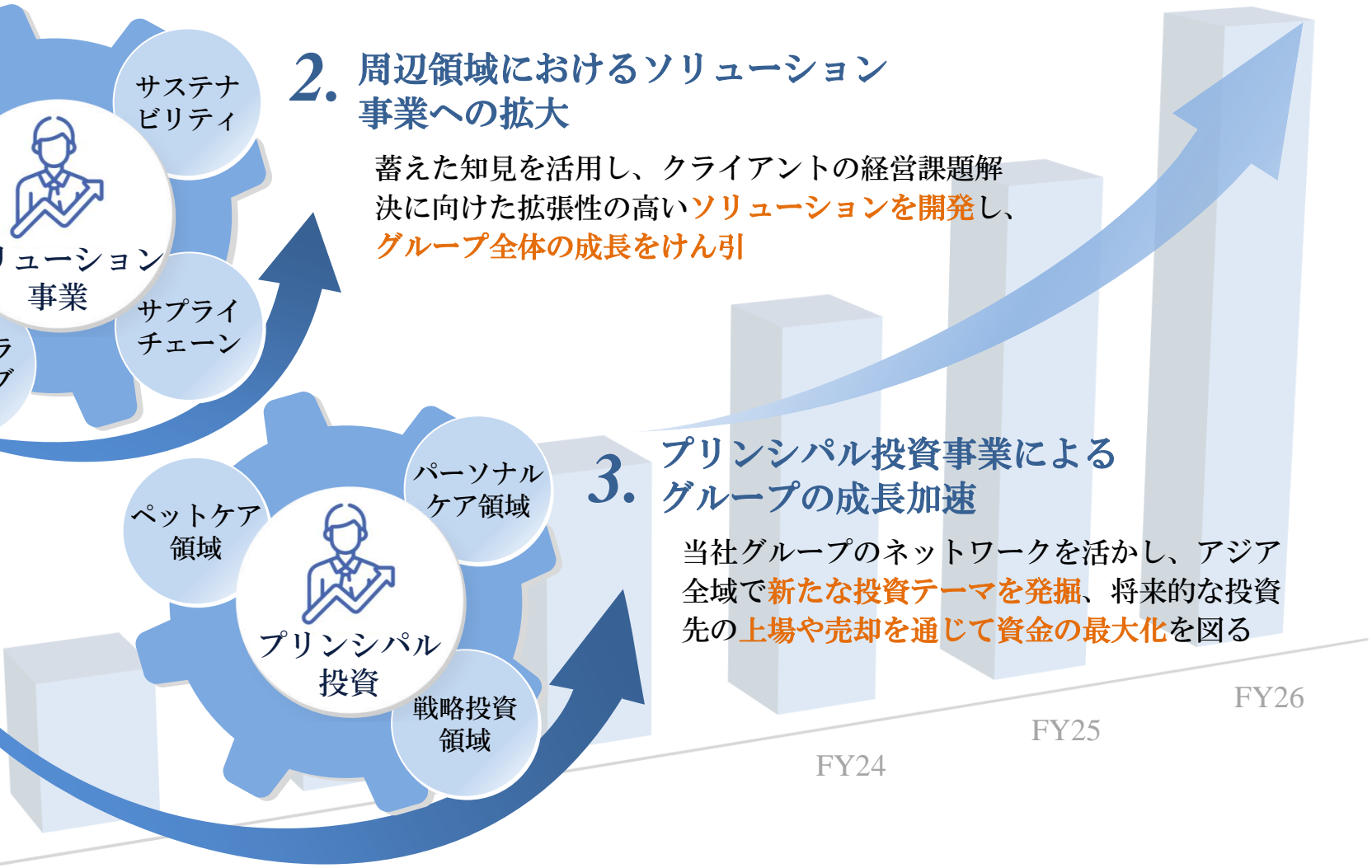
2. 周辺領域におけるソリューション事業への拡大

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

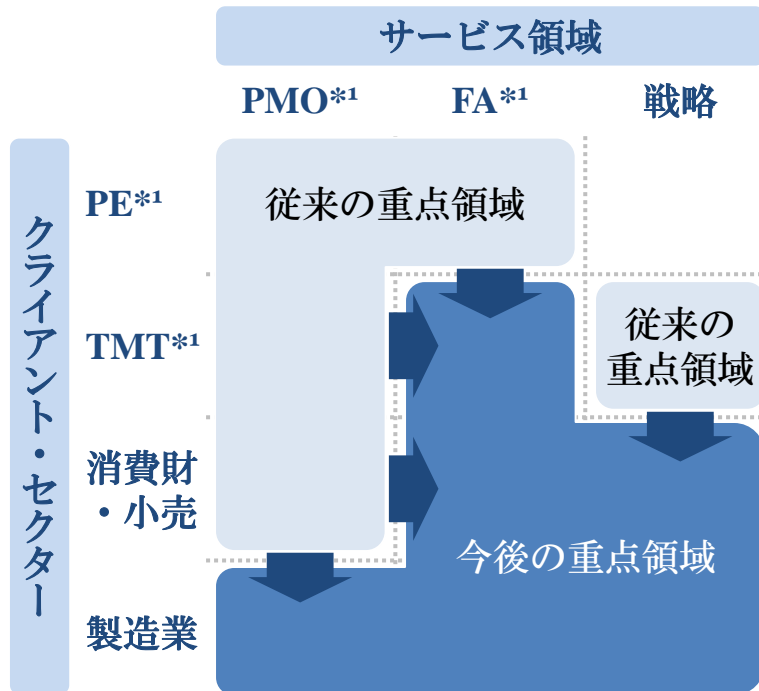
主軸とする常駐型実行支援 (PMO) 等のサービス標準化、クライアントセクターのカバレッジ強化、ヘッドカウント拡大、及びグローバルでの支援体制強化を通じてさらなる事業拡大を狙う

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）

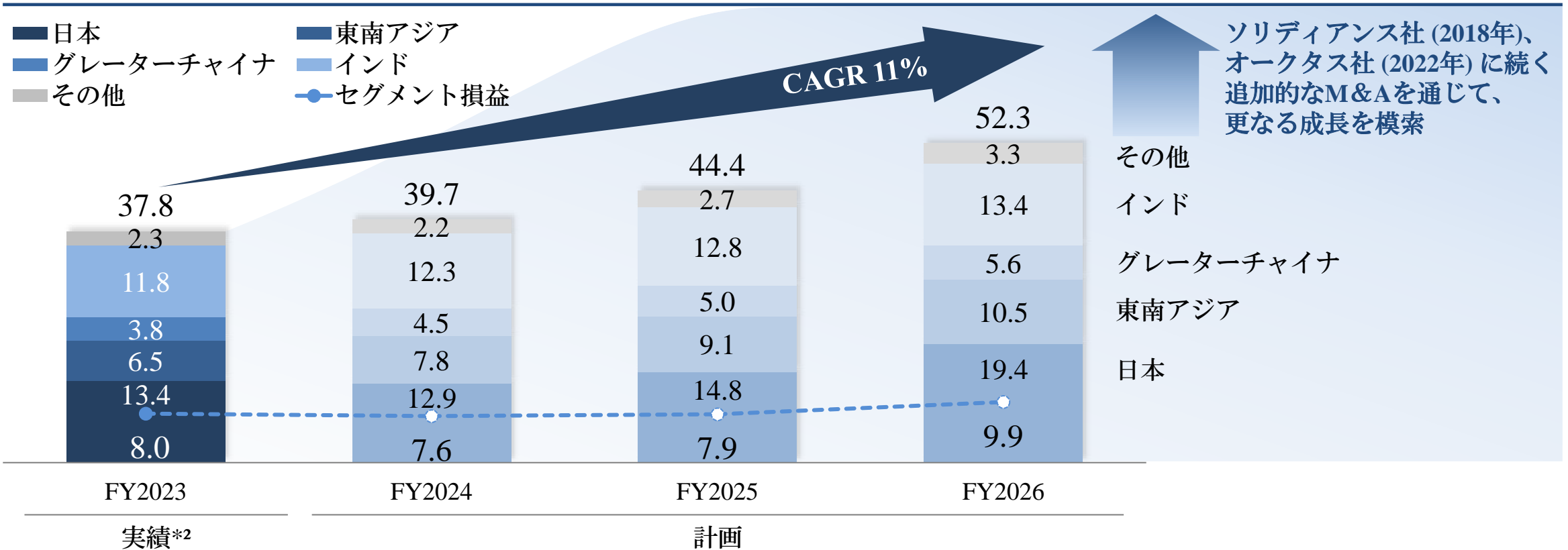
*1：PMO：プロジェクトマネジメントオフィス（現場常駐型実行支援）、FA：ファイナンシャル・アドバイザーサービス、PE：プライベート・エクイティ、TMT：テクノロジー・メディア・テレコミュニケーション
 *2：中期経営計画には新規M&Aは織り込んでおらず、アップサイドとして想定



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



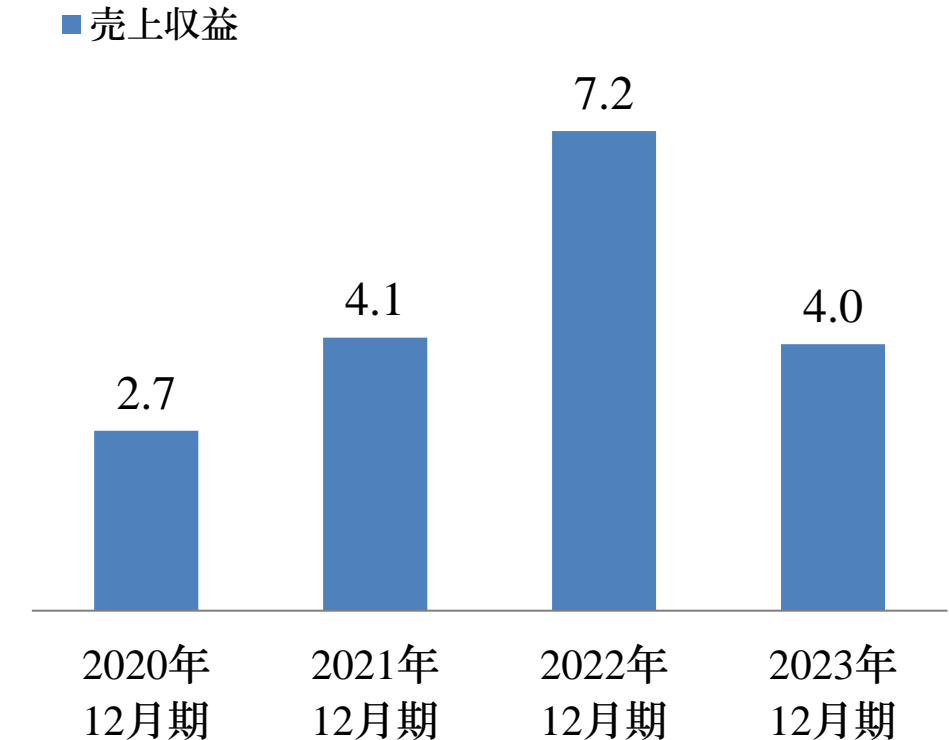
シエンクオ社の完全子会社化 (2024年4月予定)

- 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*)



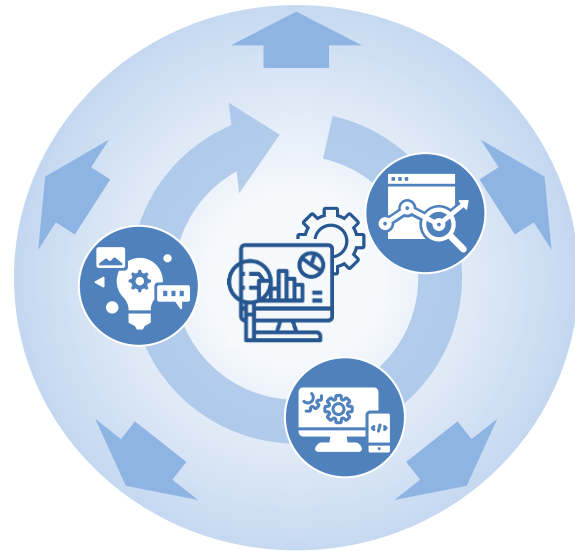
*日本円への換算は、1米ドル=150.09円 (2024年3月4日の為替レート) により計算



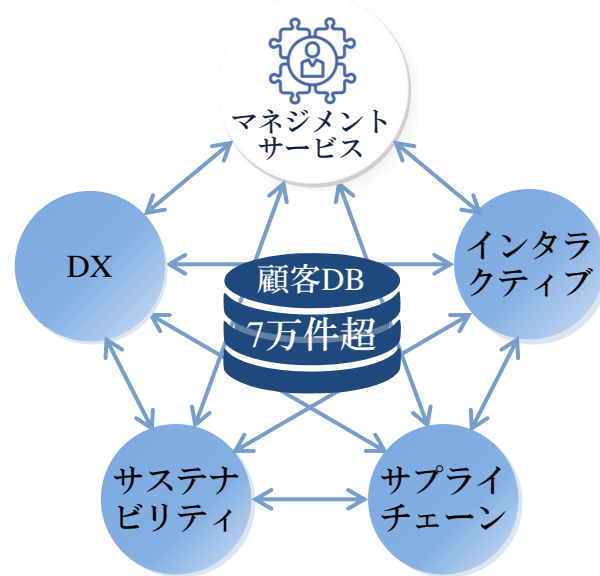
2. ソリューション事業：成長戦略

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

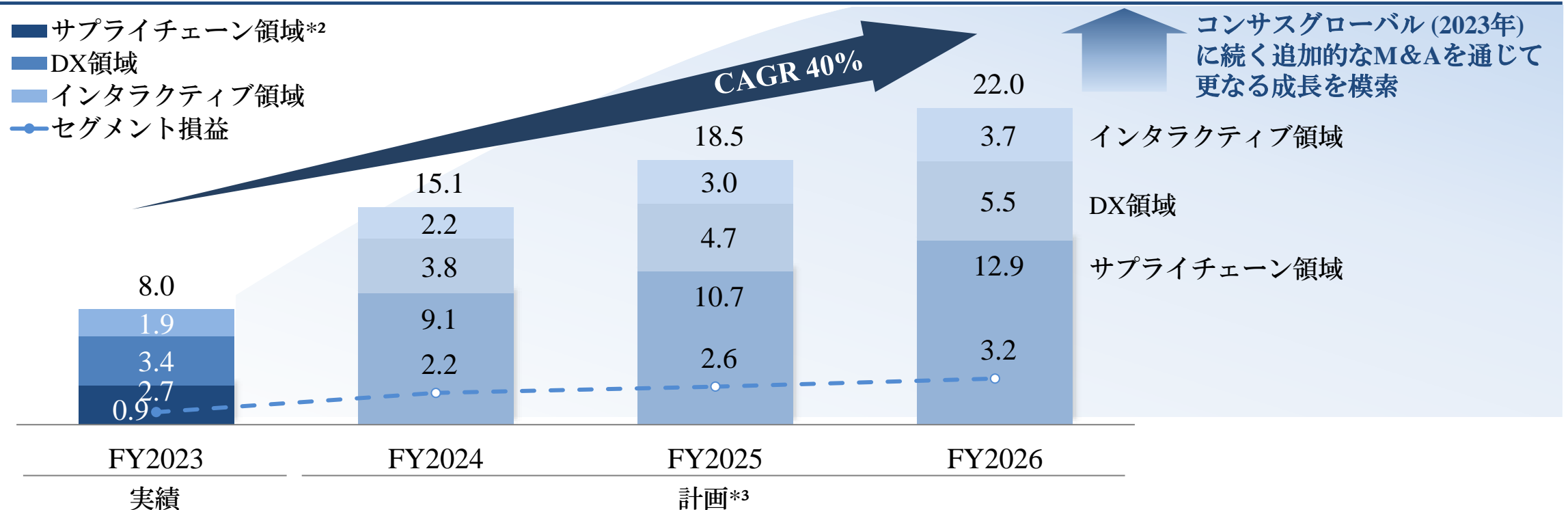
2023年
4月新設



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

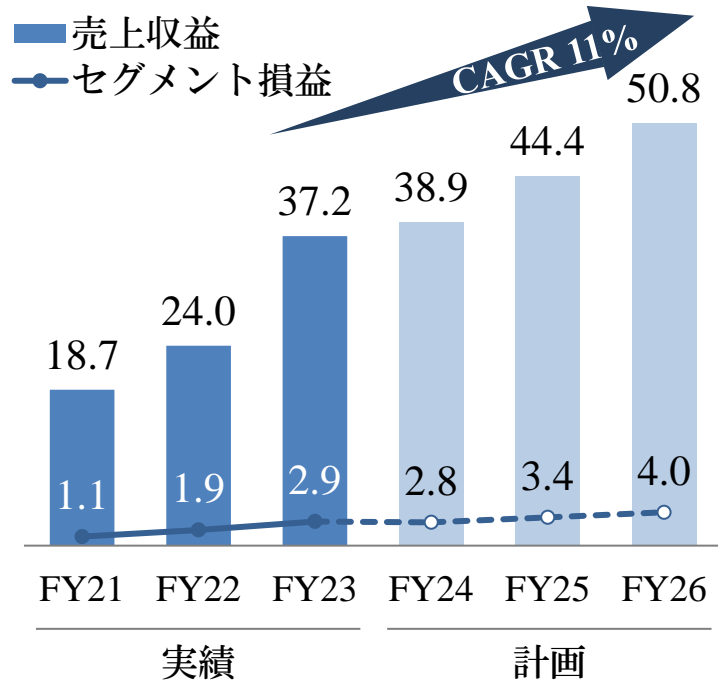


3. プリンシパル投資事業によるグループの成長加速

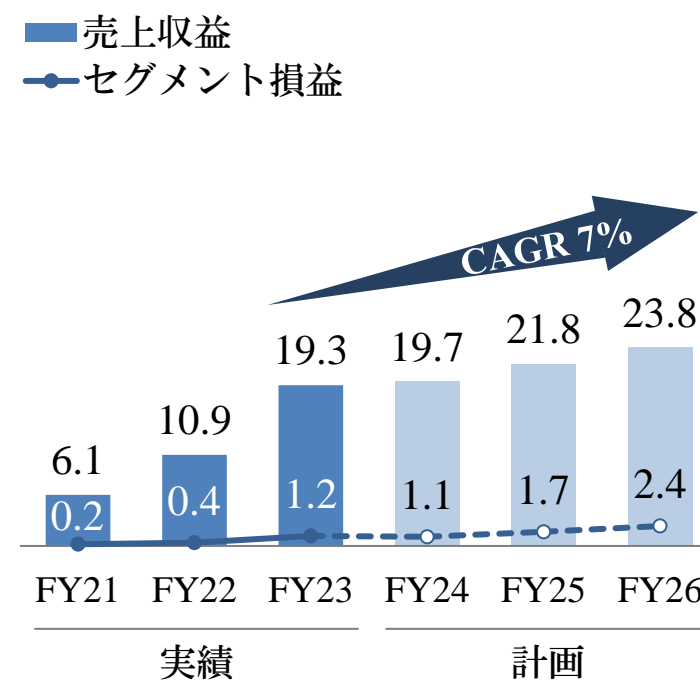
重点領域のパーソナルケア領域・ペットケア領域は、**将来的に単独上場（ないしはトレードセール）**を通じて投資資金の最大化を図り、マネジメントサービスや新しいプロフェッショナル・サービスへ再投資することで、**グループ全体の成長を加速**させる

プリンシパル投資事業 中期経営計画 (百万米ドル)

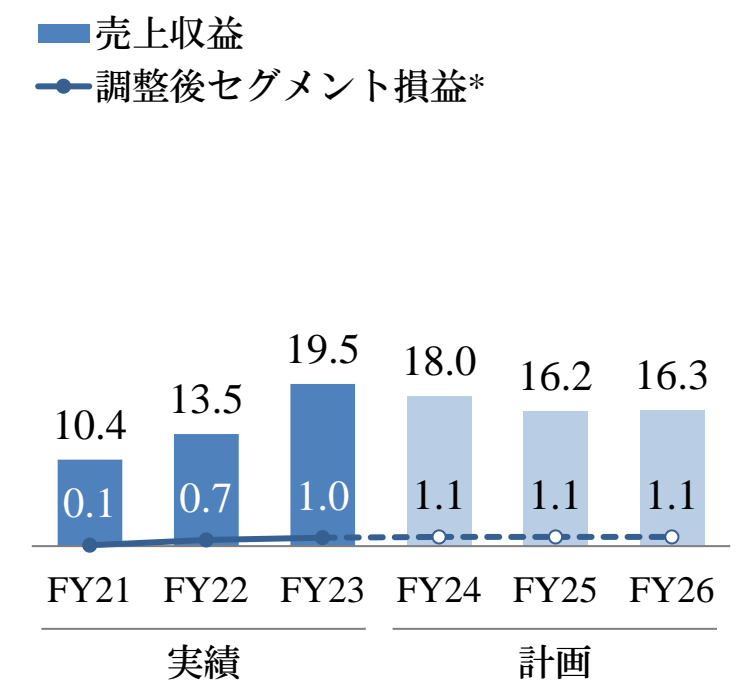
パーソナルケア領域



ペットケア領域



戦略投資領域



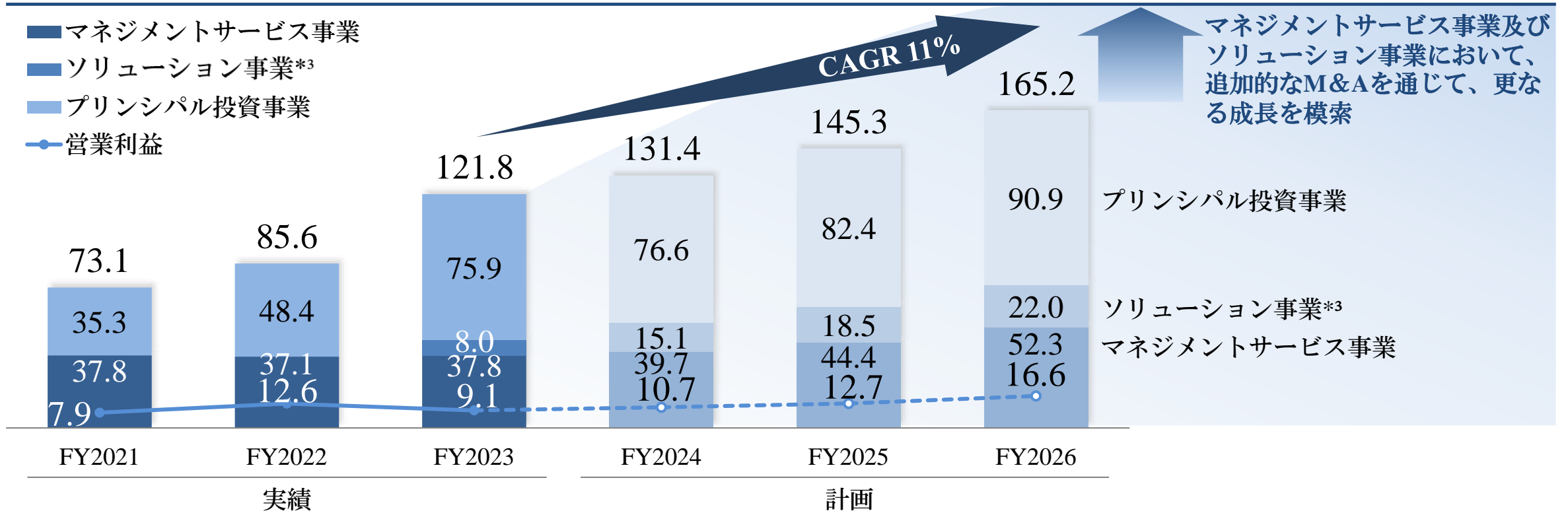
*戦略投資領域におけるFY2021からFY2023のセグメント損益実績値は、子会社及び事業の売却損益や金融資産の評価損益、バーゲン・パーチェスによる利得など、本業以外の活動による一過性の非資金取引を除外した調整後セグメント損益



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

質疑応答





IRニュースレターのご案内

当社グループの最新IR情報をお届けいたします。

ぜひ、当社ホームページ (<https://ycp.com/ja>) の「IRトップ」ページから
ご登録ください。

IRトップページへのURLリンク：

<https://ycp.com/ja/investor-relations/ir-top>

IRニュースレターのご購読はこちらから

YCP Holdingsの投資家向けレポートや最新情報をお届けします。

氏名

メールアドレス

購読する →

当社グループは、個人情報の保護に配慮しています。詳細は[プライバシーポリシー](#)をご確認ください。

