

# 2023年12月期 通期 機関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2月14日



# アジェンダ

はじめに

2023年12月期 通期 業績

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

---

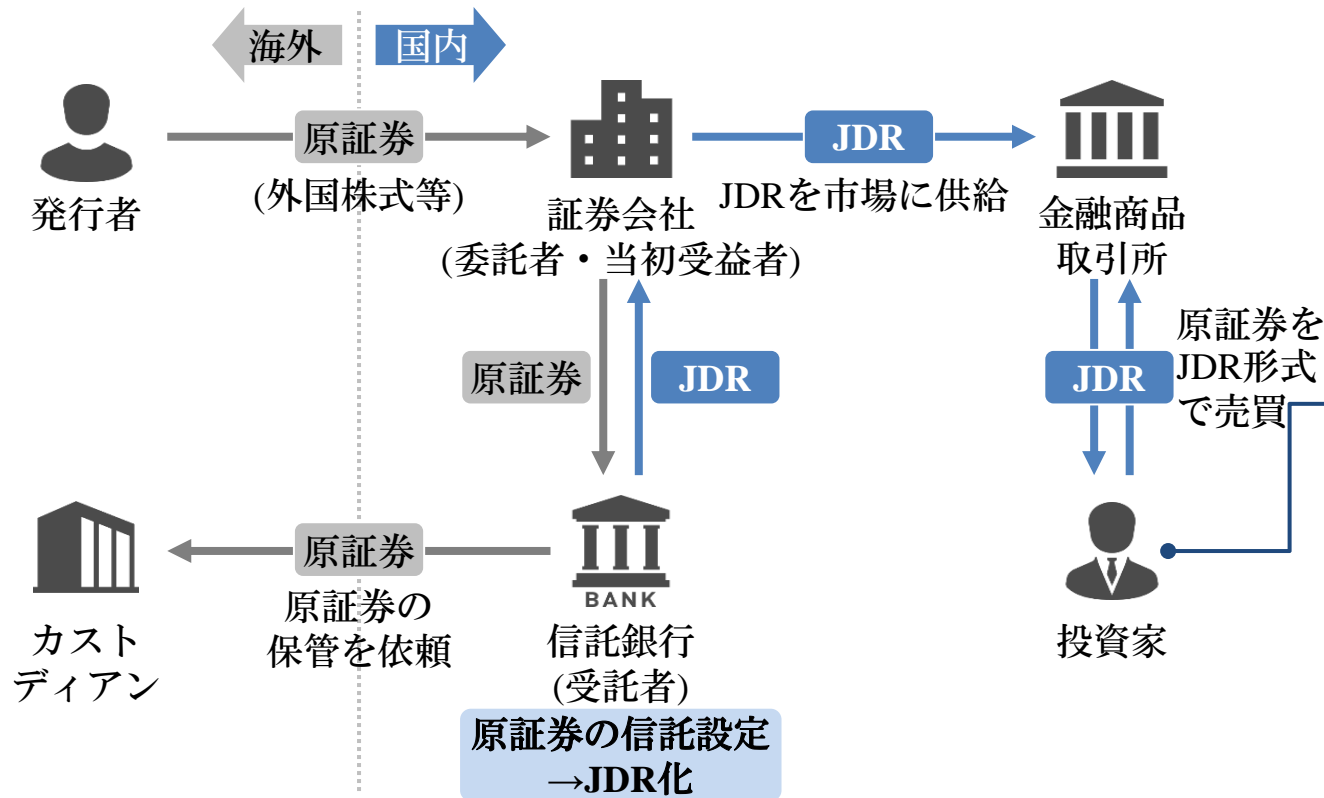




# はじめに：JDR（日本型預託証券）とは

- 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

<b>取引</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 全国の証券会社を通じて売買可能</li> <li>• 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</li> <li>• 日本円による決済・分配金受け取り</li> <li>• 税制も国内株式と同様</li> </ul>
<b>株主総会</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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、発行会社実施するJDR投資家説明会等で対話が可能</li> </ul>
<b>議決権行使</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>

\*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：	<b>642</b> 円	2024年2月13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：	<b>21.9</b> 百万株	2024年2月13日現在の発行済株式総数
上場JDR数：	<b>13.5</b> 百万口	2024年2月13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：	<b>140.8</b> 億円	2024年2月13日現在の終値642円×同日現在の発行済株式総数21,938,276株で算出
予想PER：	<b>14.68</b> 倍	2024年2月13日現在の終値642円÷FY2024通期の予想EPS0.31米ドルで算出
実績PBR：	<b>1.38</b> 倍	2024年2月13日現在の終値642円÷FY2023通期の実績BPS3.29米ドルで算出
予想ROE：	<b>9.4</b> %	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：	<b>5.1</b> %	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：	<b>54.7</b> %	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



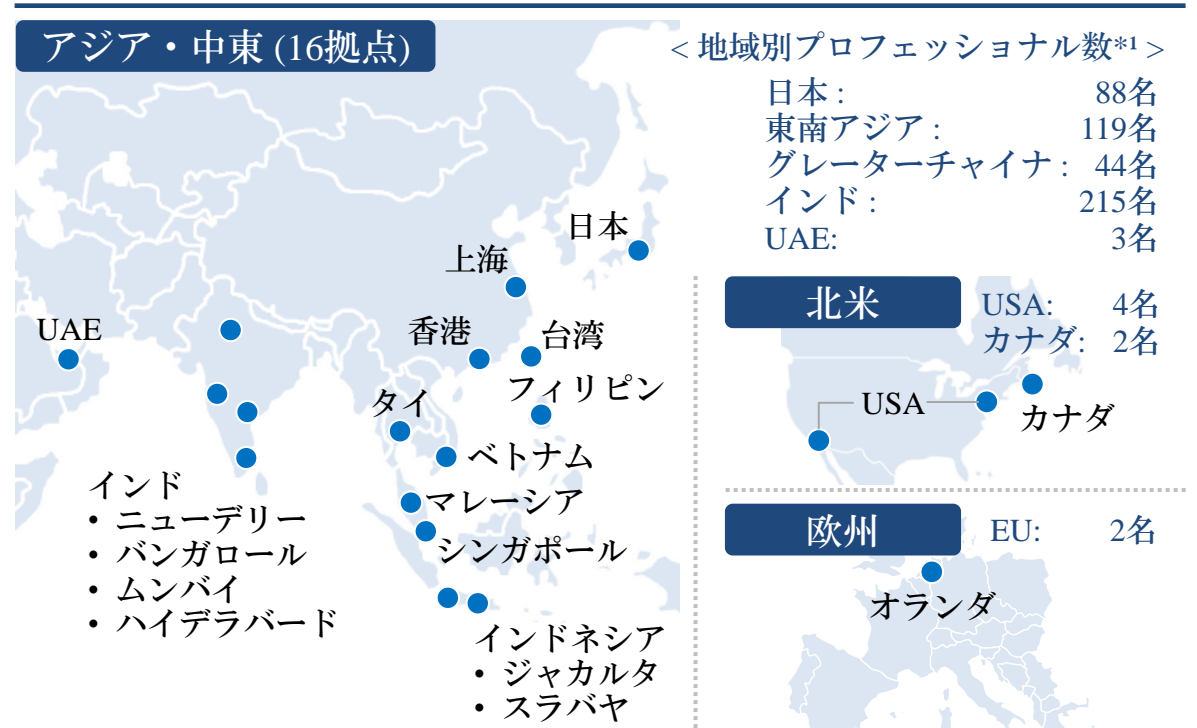
# 会社概要

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。主力のマネジメントサービス事業は、YCP SolidianceとYCP Auctusの2ブランドでサービスを展開する

## 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

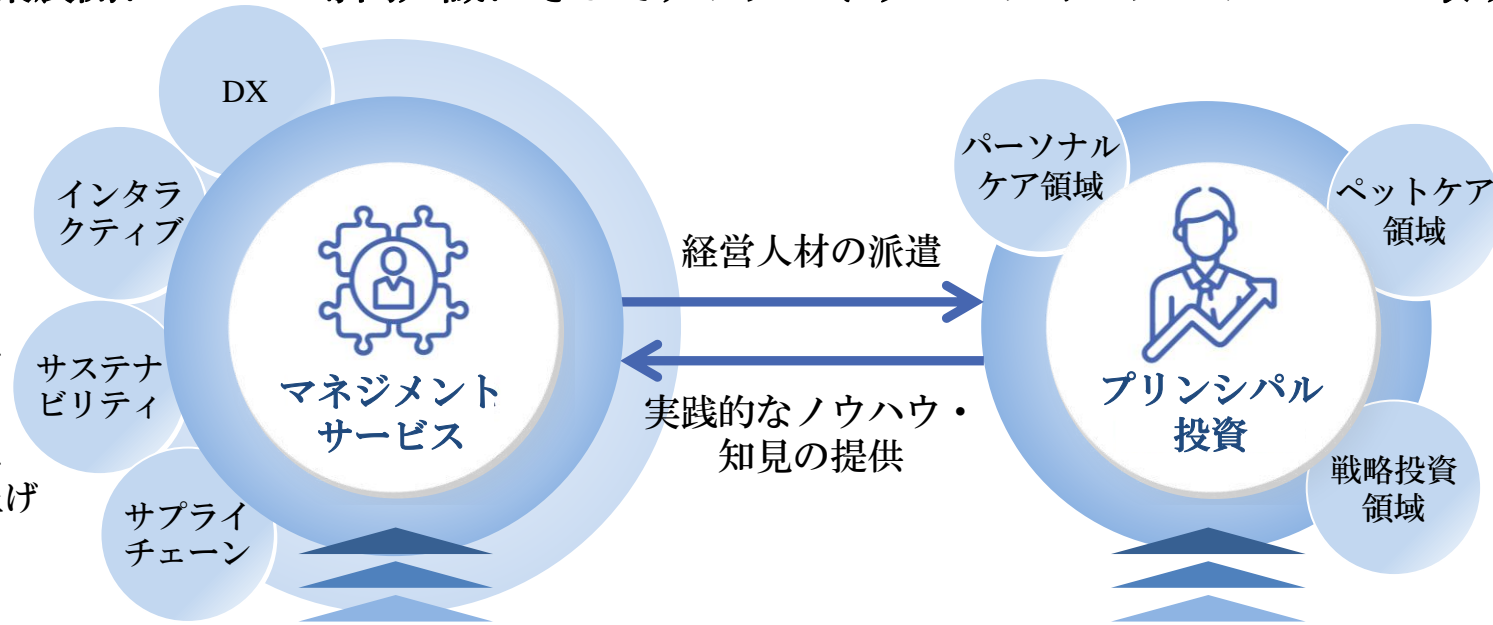
\*2: 拠点数は本資料提出日現在の数



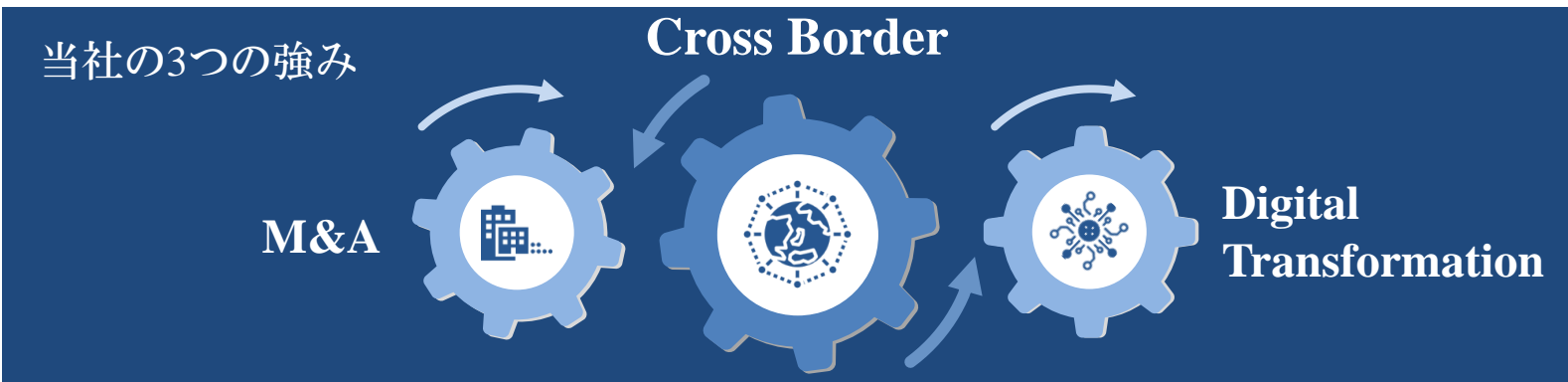
# 事業概要及び当社グループの報告セグメント

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

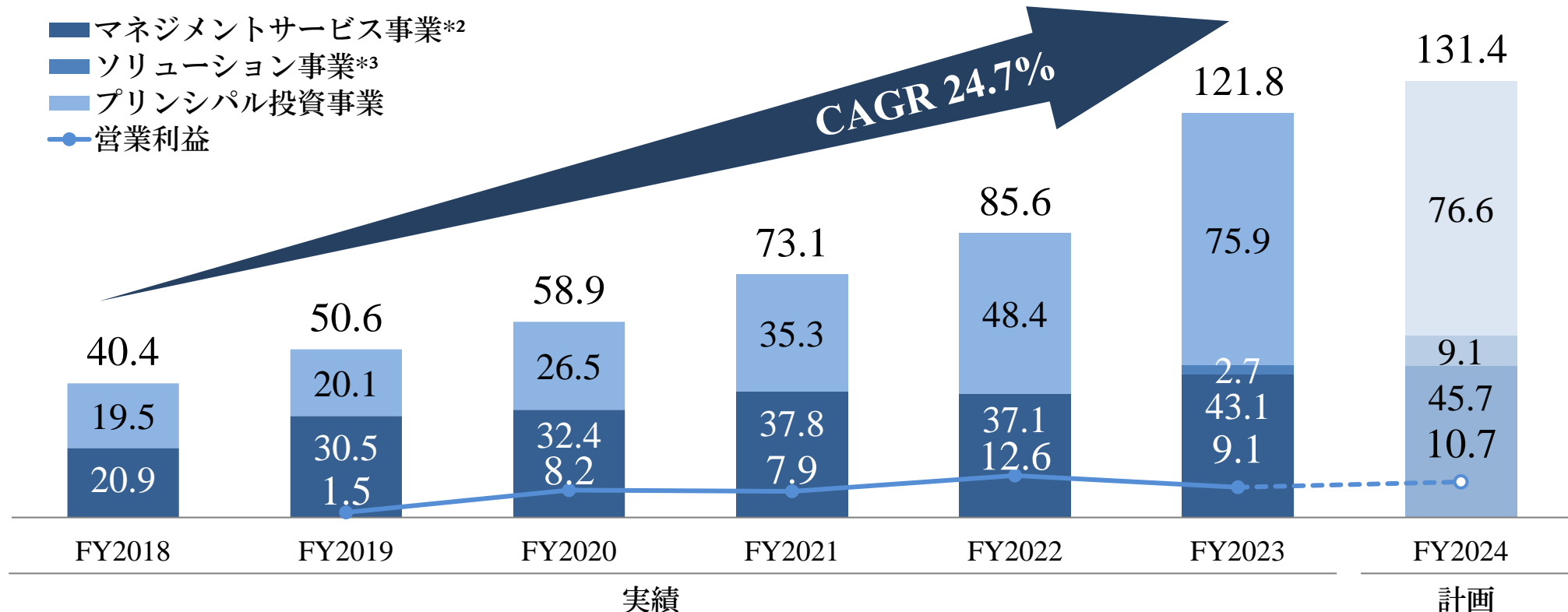




# 過年度の業績推移と今期業績予想

FY2023通期において、売上121.8百万米ドル (172.7億円\*<sup>1</sup>)、営業利益9.1百万米ドル (12.9億円\*<sup>1</sup>) 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\*<sup>1</sup>) 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



# 2023年12月期 通期業績

---





# FY2023 通期業績ハイライト

## FY2023 通期業績

売上収益	予算進捗率	前年対比
<b>121.8</b> 百万米ドル (172.7億円*)	<b>108.7%</b>	<b>142.3%</b>

営業利益	予算進捗率	前年対比
<b>9.1</b> 百万米ドル (12.9億円*)	<b>97.0%</b>	<b>72.2%</b>

当期利益	予算進捗率	前年対比
<b>5.7</b> 百万米ドル (8.1億円*)	<b>94.3%</b>	<b>55.1%</b>

## ハイライト

- FY2023通期のグループ連結業績は大幅増収を実現、利益についても期首予想をほぼ達成（前年対比での減益はFY2022に保有株式の評価益を計上した影響によるもの）
- マネジメントサービス事業は、円安の長期化や中国の景気減速の影響が大きいものの、オークタス社との経営統合によりインド地域が大きく拡大したことで、売上収益は前年対比116.1%と増収。セグメント損益は、事業規模の大きい日本地域が円安の影響を受けたこと等により前年対比97.0%と微減
- コンサス社との経営統合を受け、ソリューション事業で新たにサプライチェーン領域に進出
- プリンシパル投資事業は、全3領域がいずれも堅調に推移し、事業部全体で前年対比156.8%と大きく増収。セグメント損益は、前年同期に保有株式の公開買い付けが行われ評価益を計上した反動で、前年対比68.2%となった

\*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： マネジメントサービス事業

---

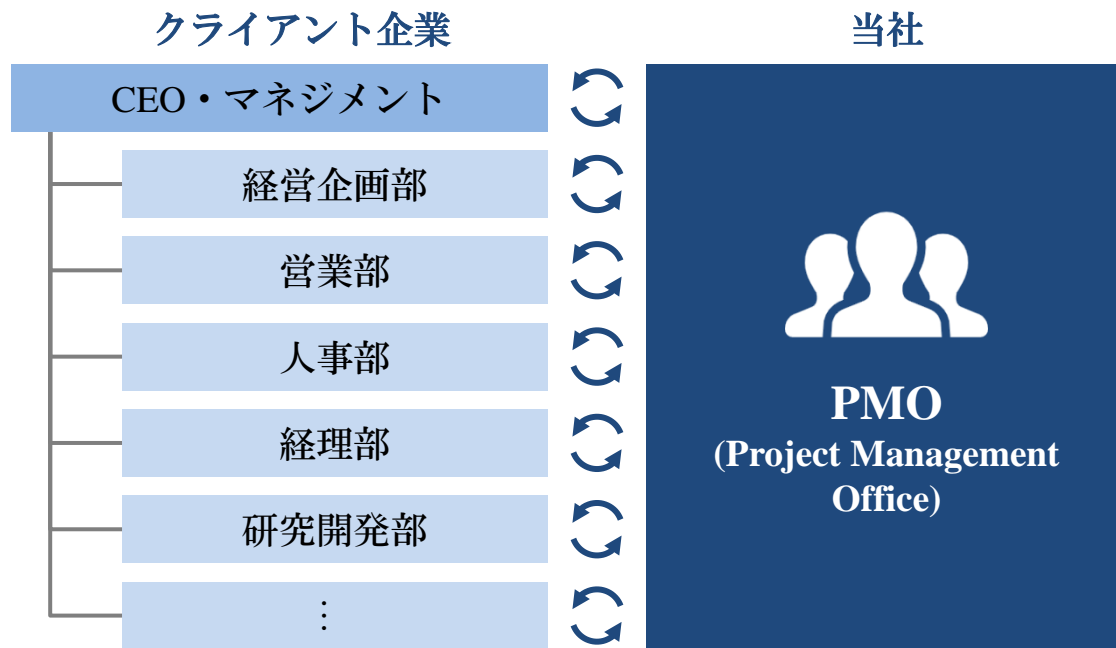




# マネジメントサービス事業のご紹介

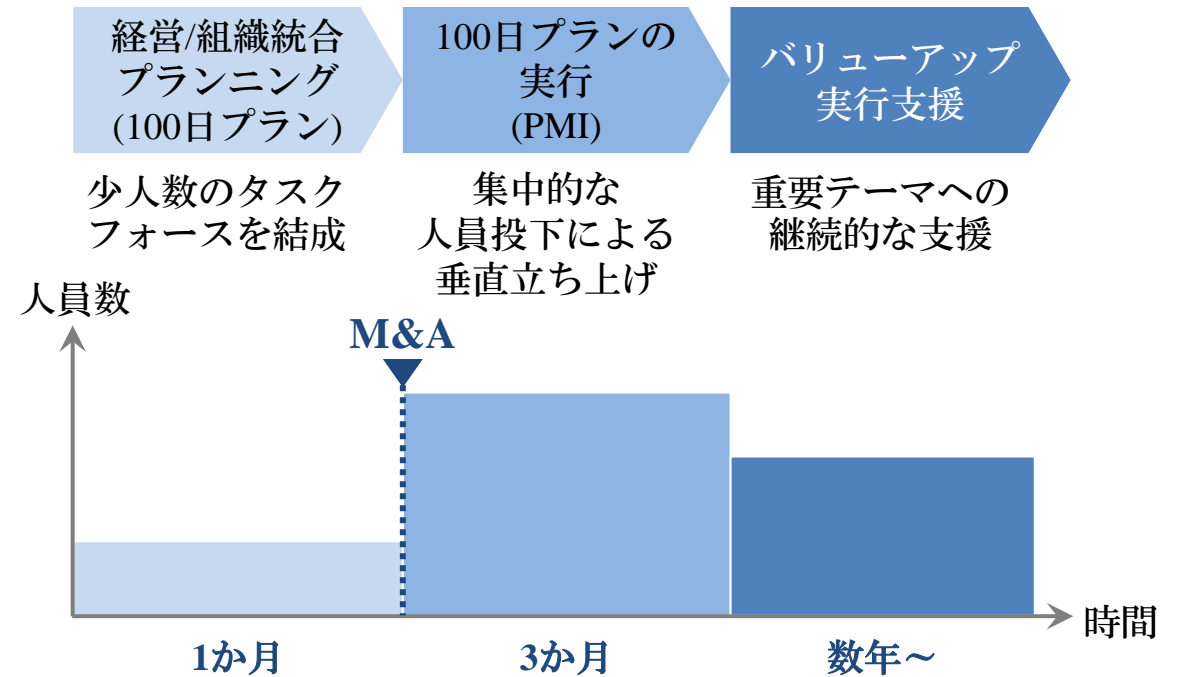
YCP Solidiance、YCP Auctusの2ブランドで展開するマネジメントサービス事業では、M&AやDX導入をテーマにした現場常駐型 (PMO型) の経営支援サービスをアジア全域で提供し、事業部売上の約8割を占める

## 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



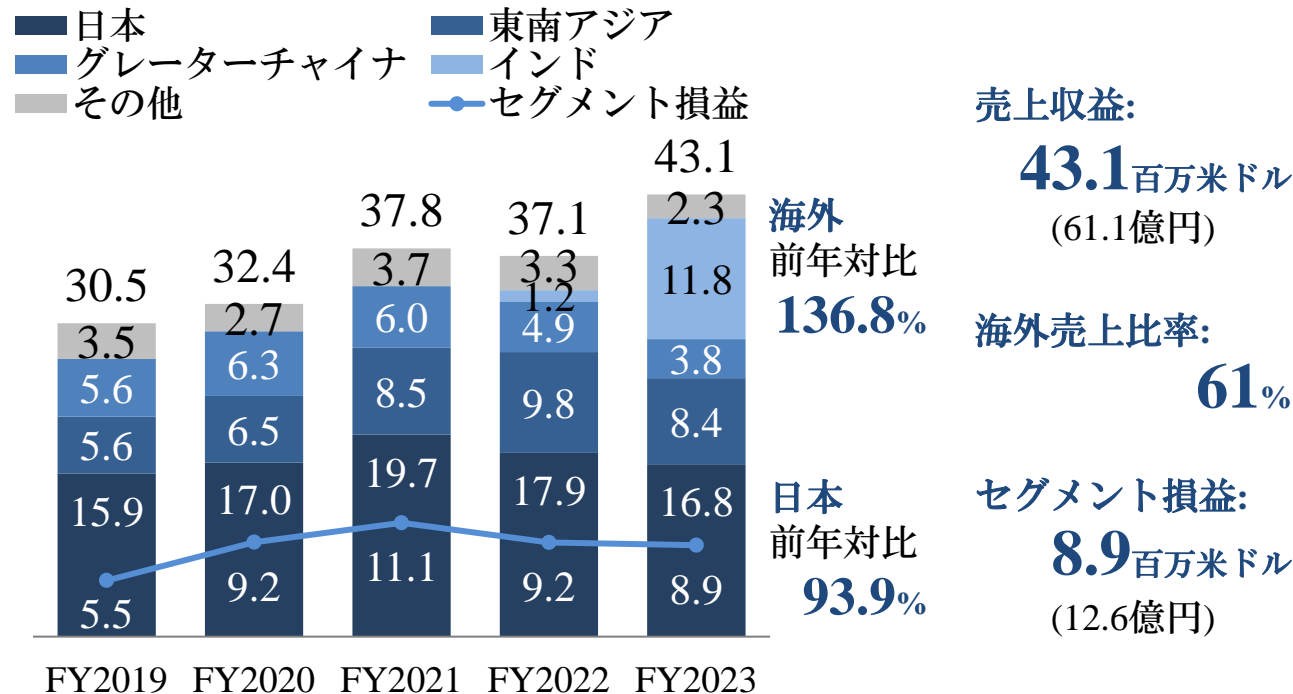
M&A実行の1か月前から支援を開始し、PMOとして長期に渡って常駐型での支援を継続



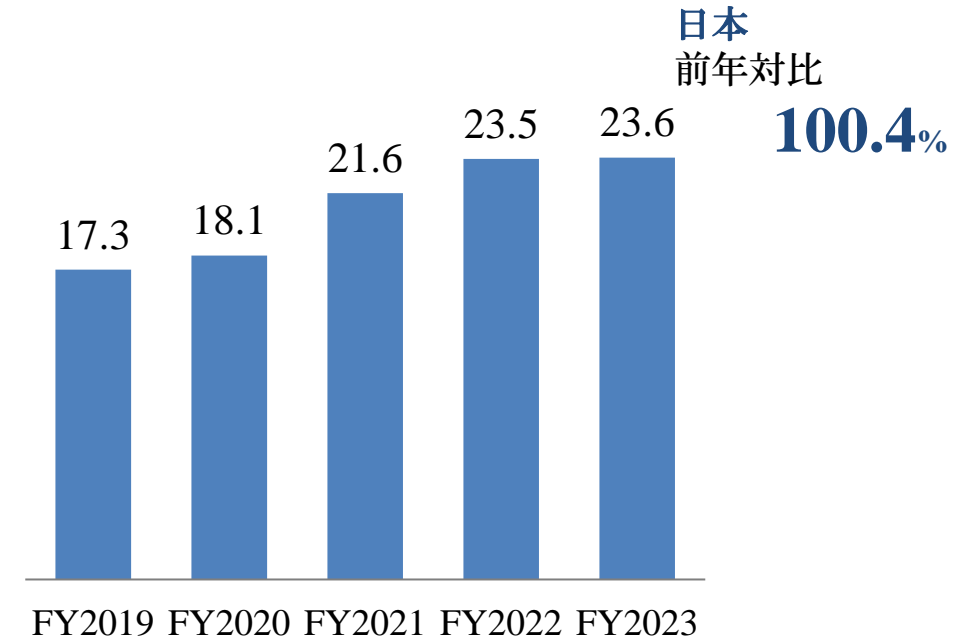
# マネジメントサービス事業の業績

FY2023通期は売上収益43.1百万米ドル (61.1億円\*<sup>1</sup>)、セグメント損益8.9百万米ドル (12.6億円\*<sup>1</sup>) となった。長期化する円安の影響により日本で前年対比93.9%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前年対比77.1%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\*<sup>2</sup> (百万米ドル)



(参考) 日本円での日本売上収益推移\*<sup>2</sup> (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

---

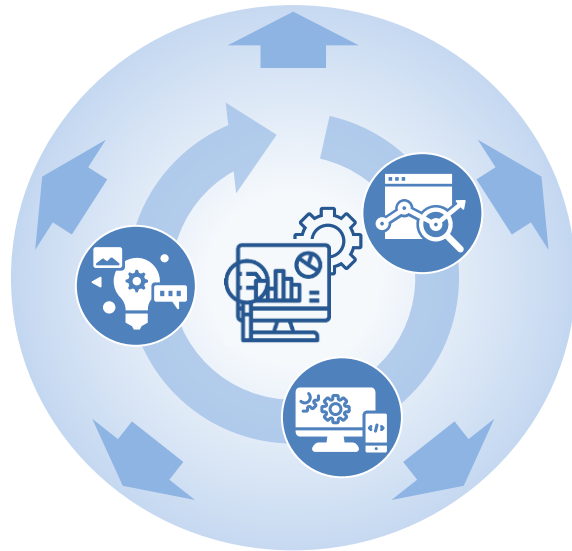




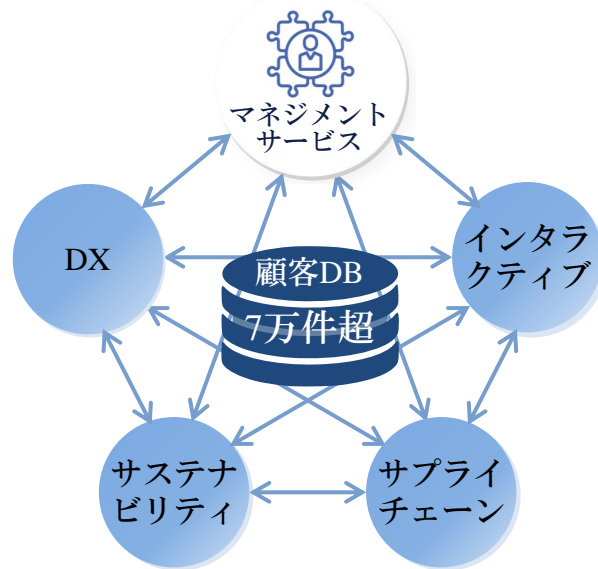
# ソリューション事業のご紹介

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

## ソリューションサービス各領域の概要

**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



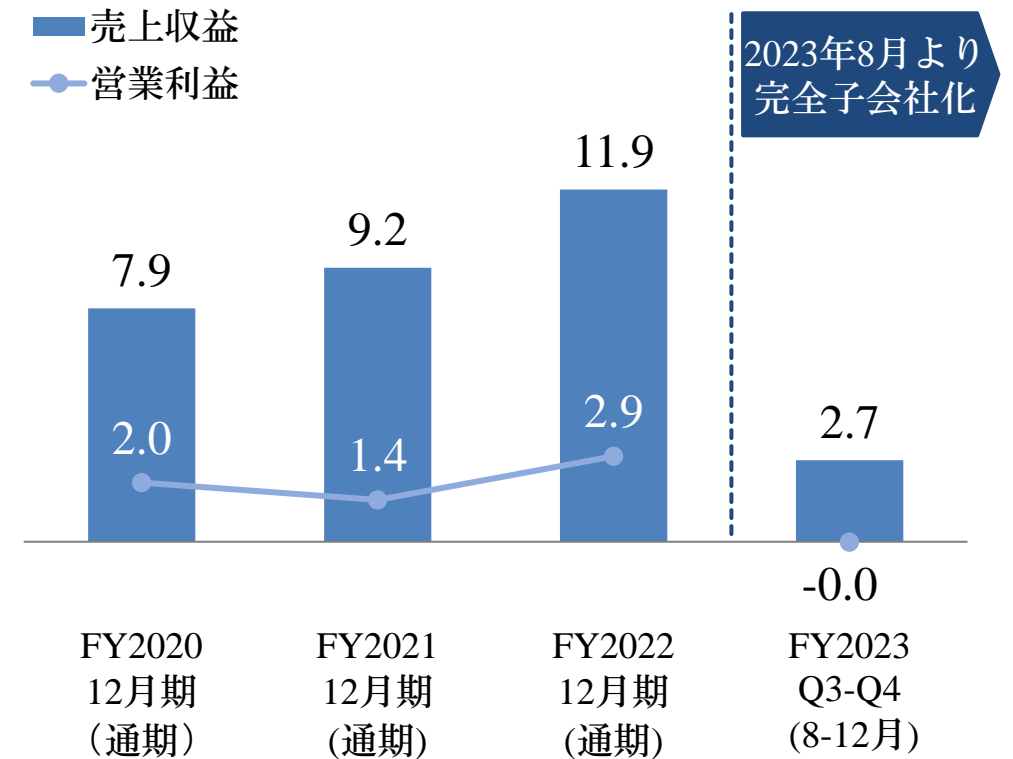
# ソリューション事業（サプライチェーン領域）の業績

2023年8月、調達・購買の費用削減やサプライチェーンの再構築に特化した「コンサスグローバル」を完全子会社化し、サプライチェーン領域に進出。FY23通期は、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.社 SB Invest Pte. Ltd.社
設立	2015年7月
拠点	世界6拠点：インド、シンガポール、マレーシア、UAE、 米国、フィリピン
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
主要取引先	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rev Group</li> <li>Dole Sunshine</li> <li>Saddle Creek</li> <li>Orora Packaging</li> <li>United Phosphorous</li> </ul>

## 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

---





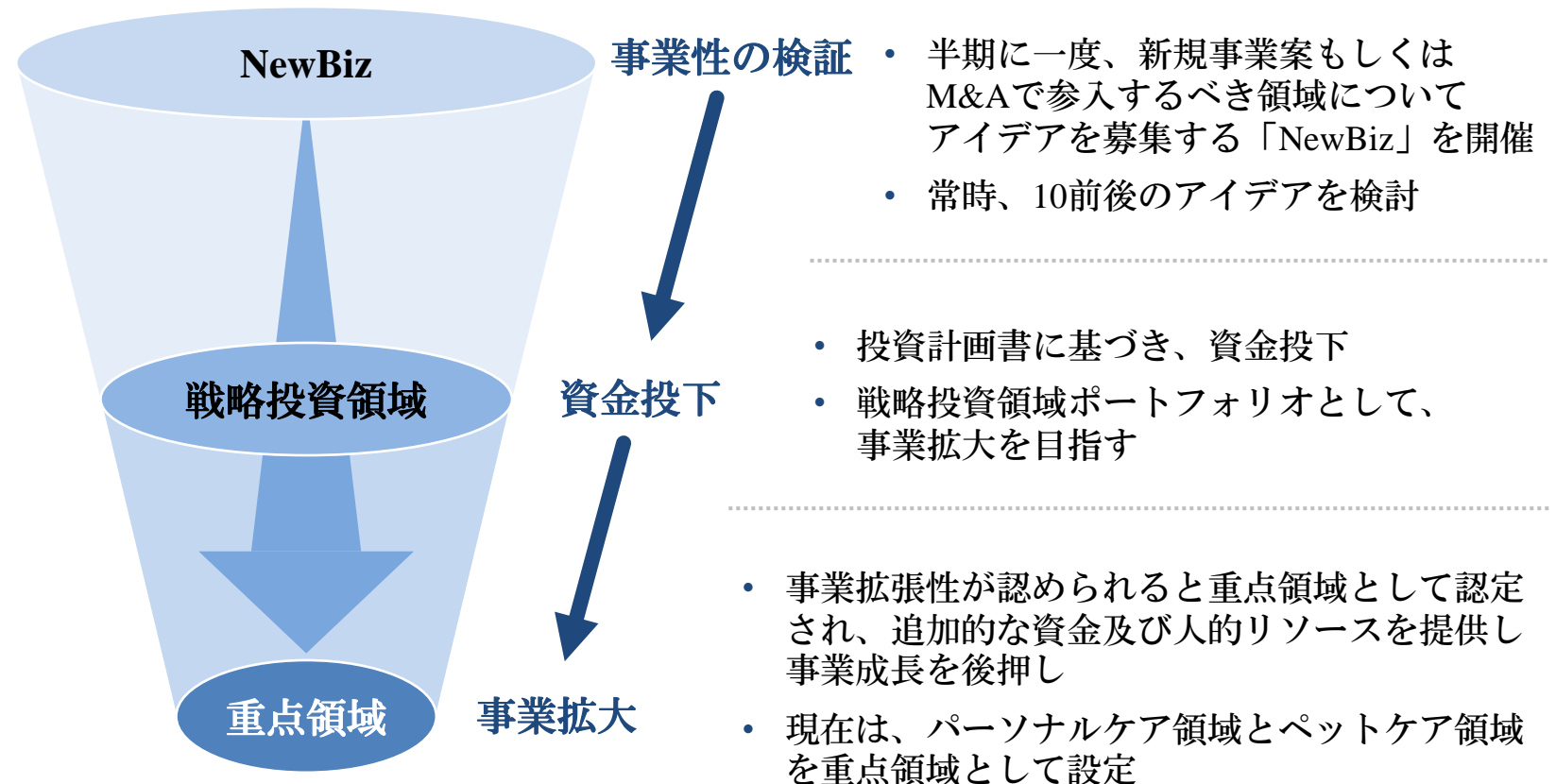
# プリンシパル投資とは

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 / 新興企業に対して自己資金を投下

## 投資要件

1. 売上100百万米ドル以上の事業規模が見込まれる
2. グループの人材プラットフォームを活用しグローバル展開が可能
3. 投資規模が借入を含めて20百万米ドル以下
4. 30%以上のIRR (内部収益率)
5. グループのプロフェッショナルにとって、「Strive for Growth」を実現できる良い学びの機会

## プリンシパル投資事業の立ち上げから拡大までの流れ



# 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、アジア全域で展開。オンラインで直接販売を行うD2Cモデルを採用し、当社のグローバルプラットフォームを活かし、海外へも積極展開

## 主要ブランド



## 事業戦略



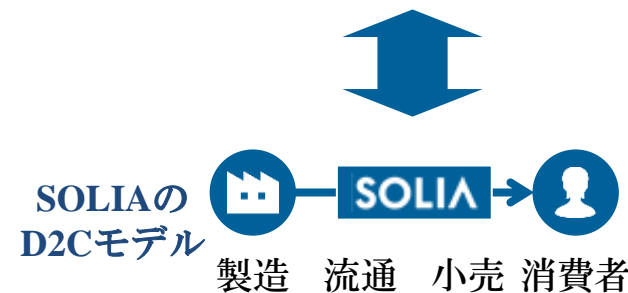
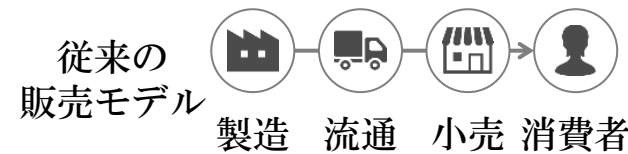
DX



クロスボーダー



### SOLIAのD2Cモデル



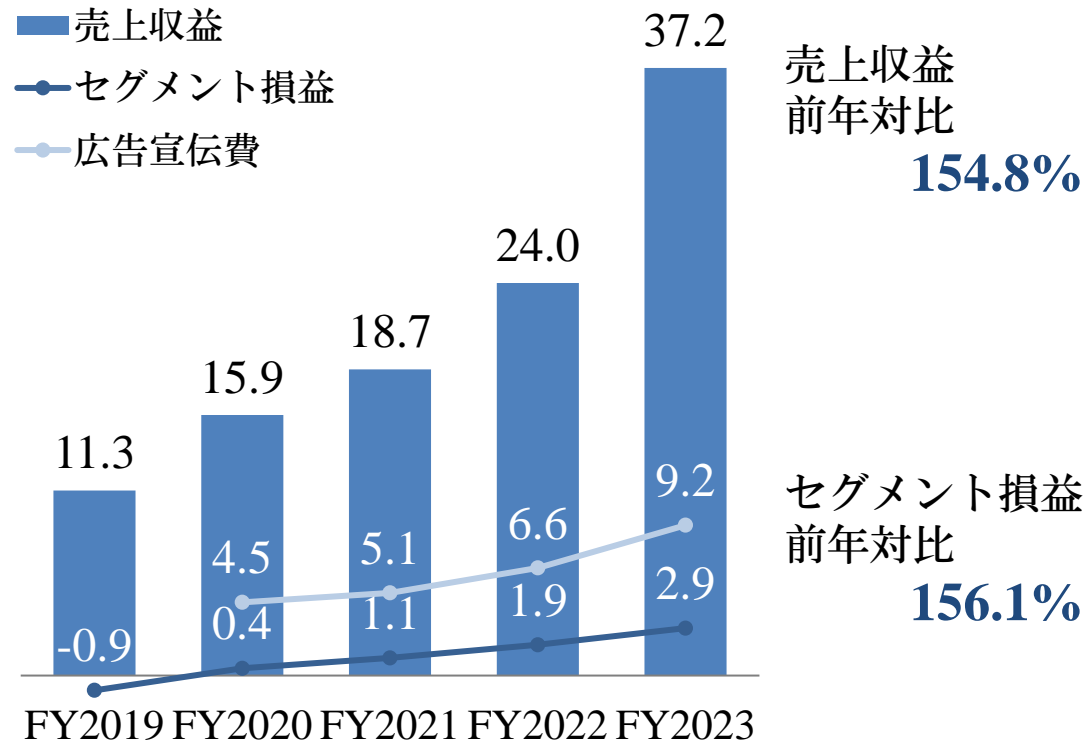
### ALOBABYの海外展開の経緯



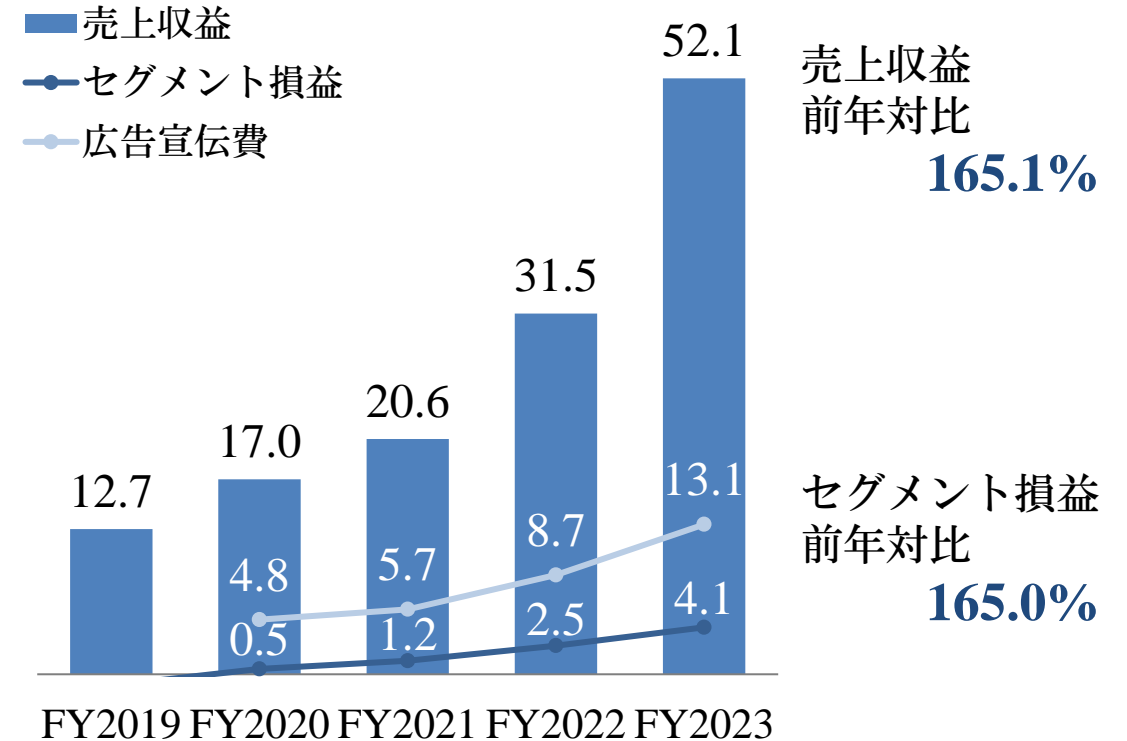
# パーソナルケア領域の業績

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\*) を達成。  
 主カブランド「ALOBABY」「AMBiQUE」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

# ペットケア領域のご紹介

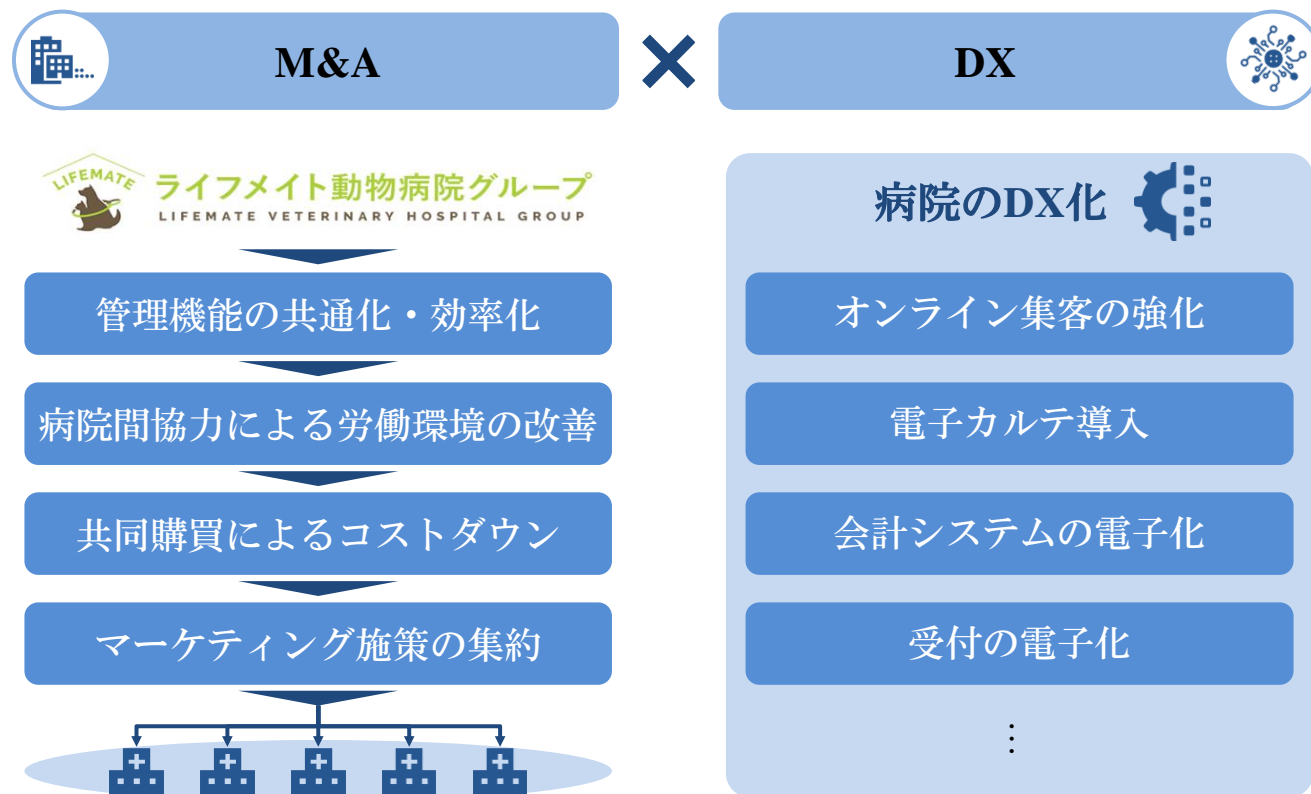
事業承継を通じた動物病院のグループ化、および承継病院のDX化を通じた事業のスケールアップを目指す。  
 現在、高度医療病院を4施設、一次診療を担う動物病院を7施設と、計11病院を所有、運営している

## 動物病院の運営



事業承継による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

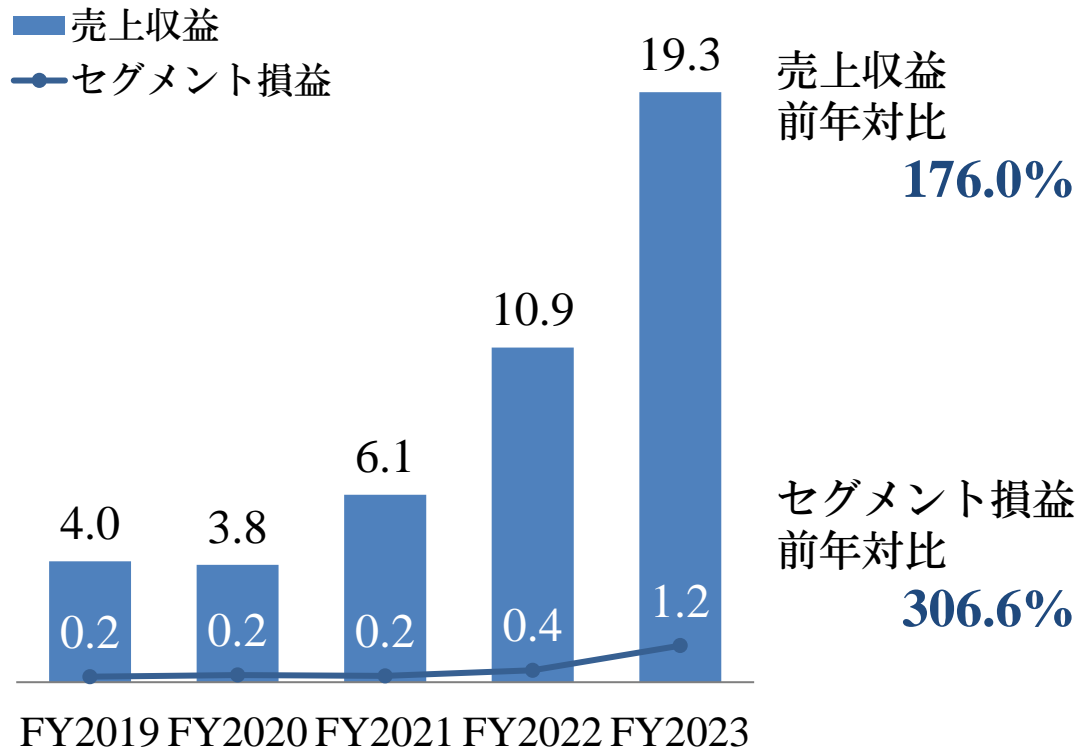
## 事業戦略



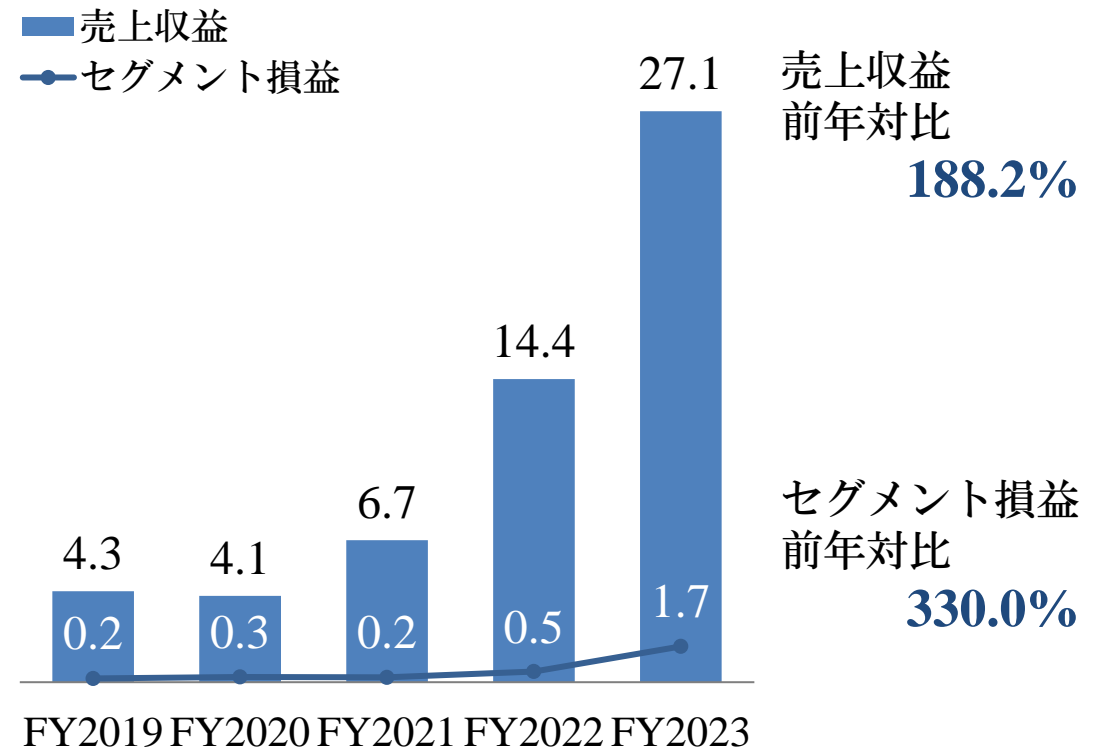
# ペットケア領域の業績

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\*) で着地。2022年7月に実施した大型動物病院グループの承継に加え、2023年に実施した北海道江別市 (1月)、茨城県つくば市 (4月)での病院承継が奏功し、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



# 戦略投資領域のご紹介

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実行。  
主には、シンガポール及び香港における日本食レストランや、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、ハイクオリティな日本食ブランドを海外へ展開

## シニア領域



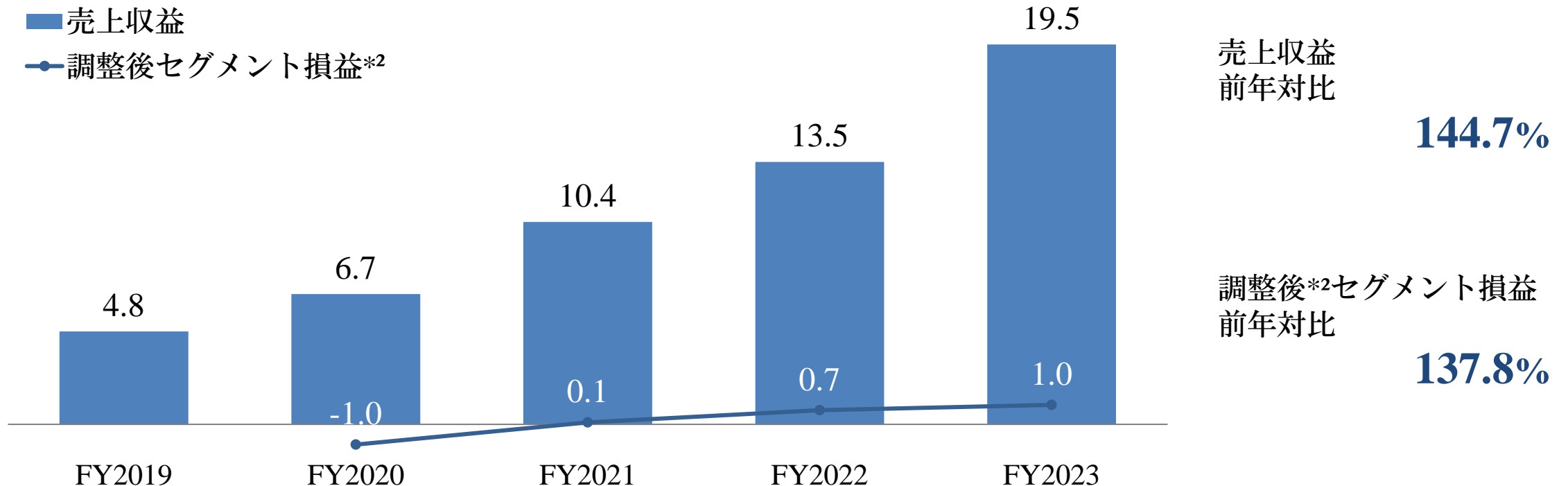
管理不要・後継者不要・宗派不問  
の自動搬送式納骨堂の販売事業を  
展開



# 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\*<sup>1</sup>)、調整後\*<sup>2</sup>セグメント損益1.0百万米ドル (1.4億円\*<sup>1</sup>) で着地。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していることに加え、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)



\*<sup>1</sup>: 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

\*<sup>2</sup>: 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



# FY2024-FY2026 中期経営計画

---



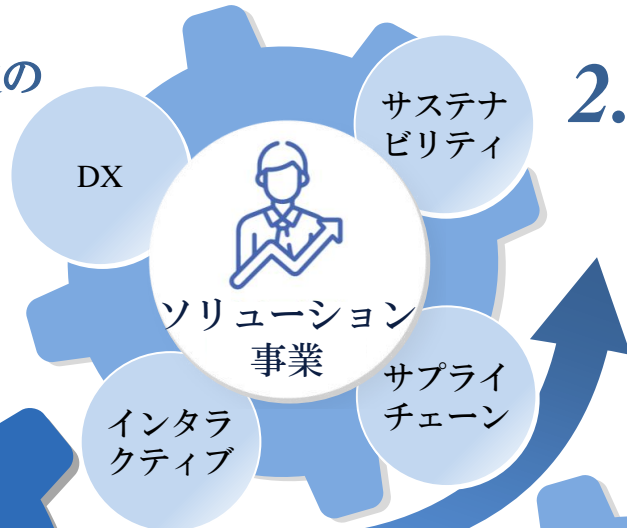


# グループ全体の成長戦略

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事業を一体として成長を実現する好循環を生み出す

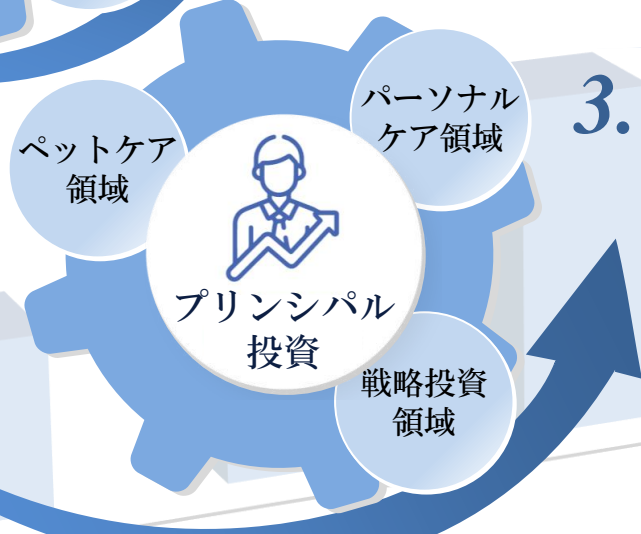
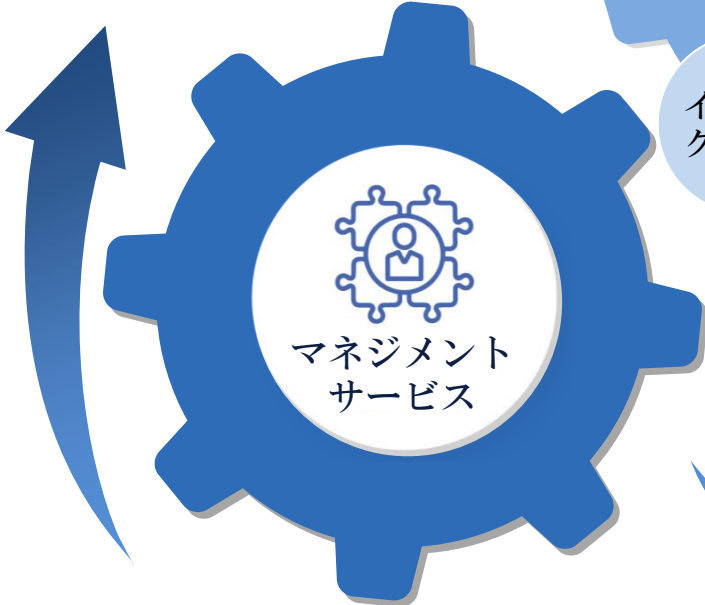
## 1. マネジメントサービス事業のオーガニック成長

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**



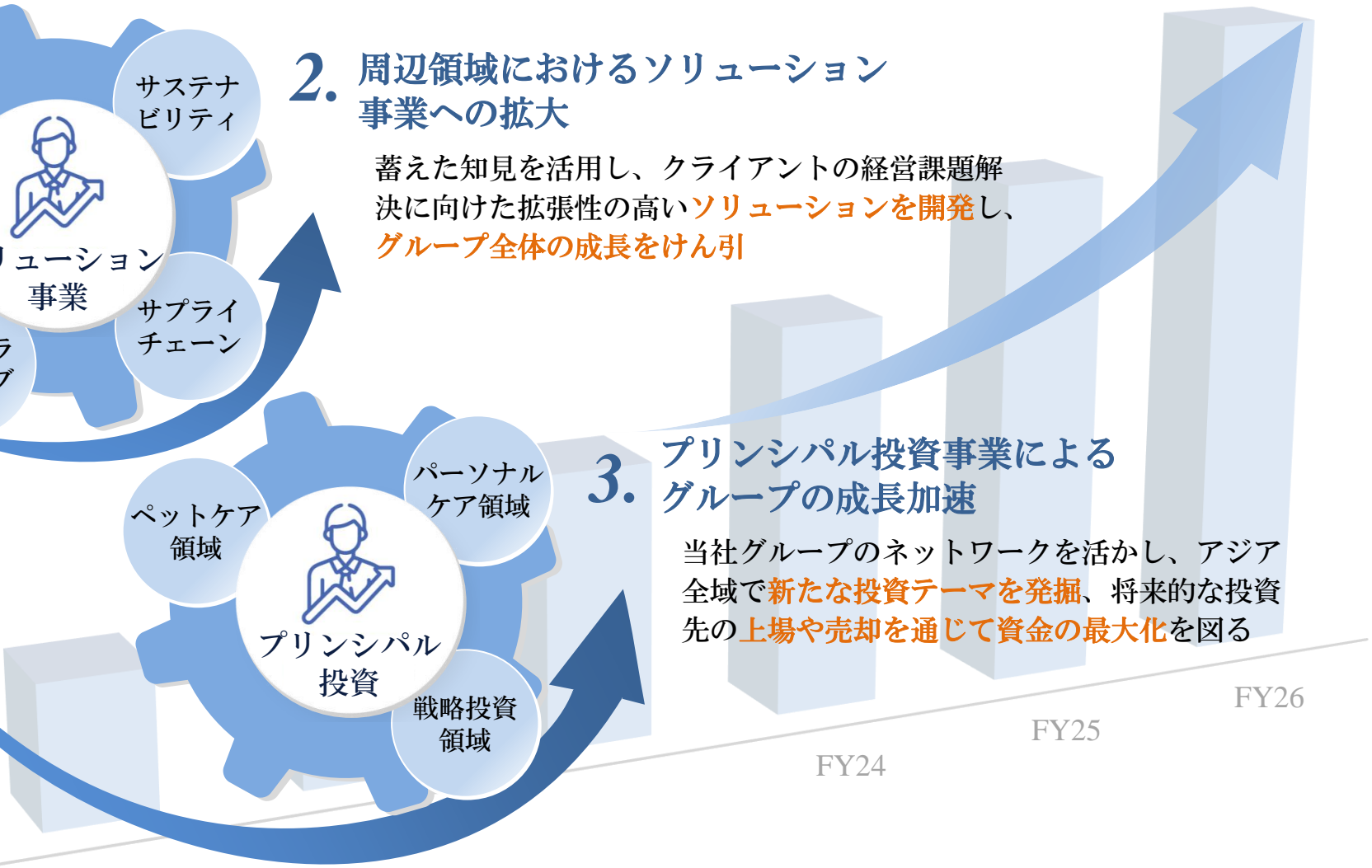
## 2. 周辺領域におけるソリューション事業への拡大

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

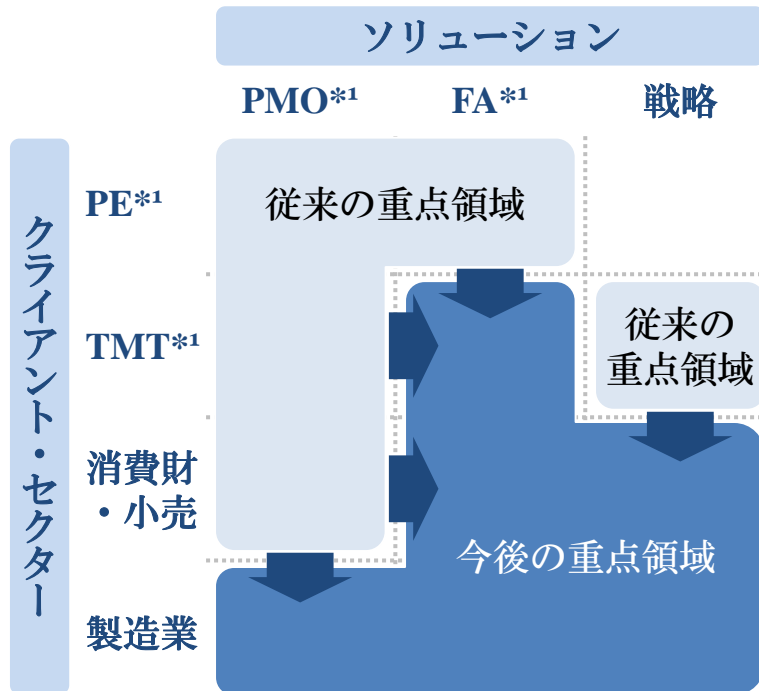
主軸とする常駐型実行支援 (PMO) 等のソリューション標準化、クライアントセクターのカバレッジ強化、ヘッドカウント拡大、及びグローバルでの支援体制強化を通じてさらなる事業拡大を狙う

## 成長戦略

 **ソリューション標準化・セクター拡大**



**グローバルフットプリント強化** 



## 詳細

成長軸は、ソリューション、クライアント・セクター及びグローバルフットプリントの3点

- ソリューションについては、更なる標準化を推進
- 従来、ターゲット業界が不明確であったため、カバレッジ業界を明確化し重点的にカバーすることで、知見・ネットワークを蓄積し、業界のインサイダーとなっていく
- ヘッドカウント拡充・単価アップに加え、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）

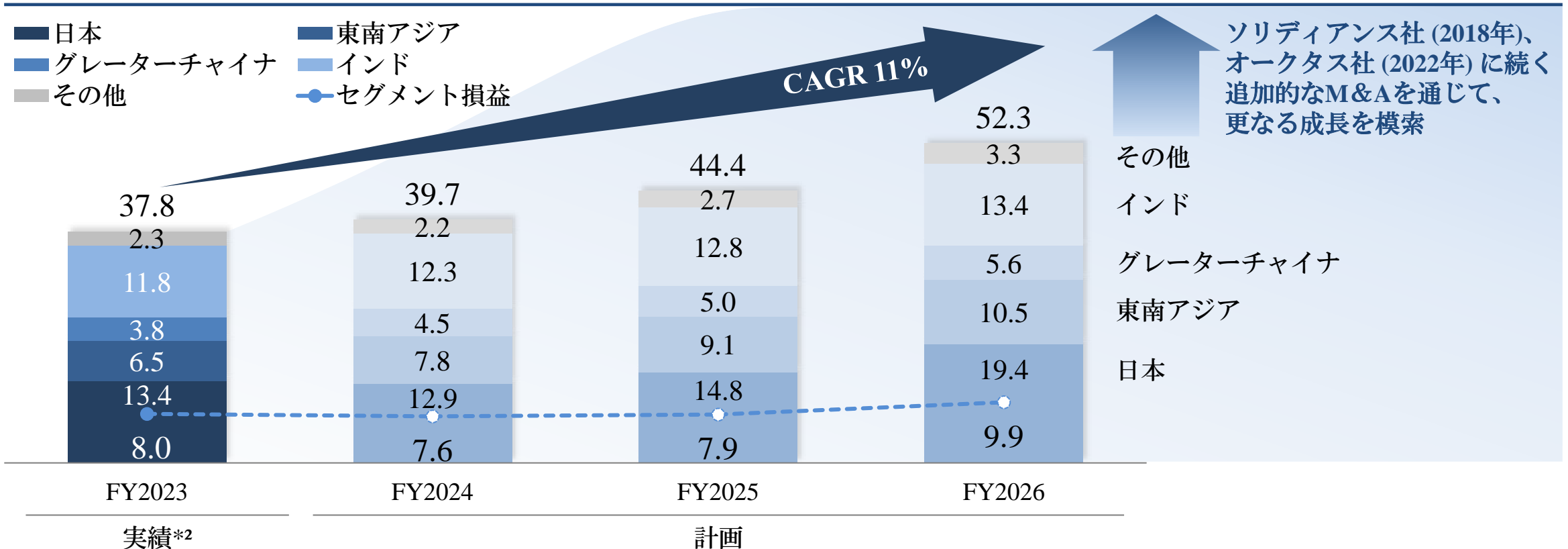
\*1：PMO：プロジェクトマネジメントオフィス（現場常駐型実行支援）、FA：ファイナンシャル・アドバイザーサービス、PE：プライベート・エクイティ、TMT：テクノロジー・メディア・テレコミュニケーション  
 \*2：中期経営計画には新規M&Aは織り込んでおらず、アップサイドとして想定



# 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、最終的に52.3百万米ドル (74.1億円\*1) の売上収益を必達数値として掲げる

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

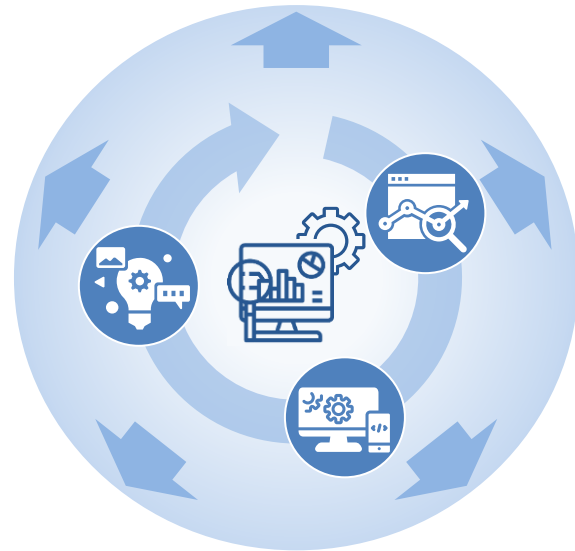
\*2: FY2023の売上実績は、ソリューション事業であるDX領域、インタラクティブ領域の売上を除いた数値



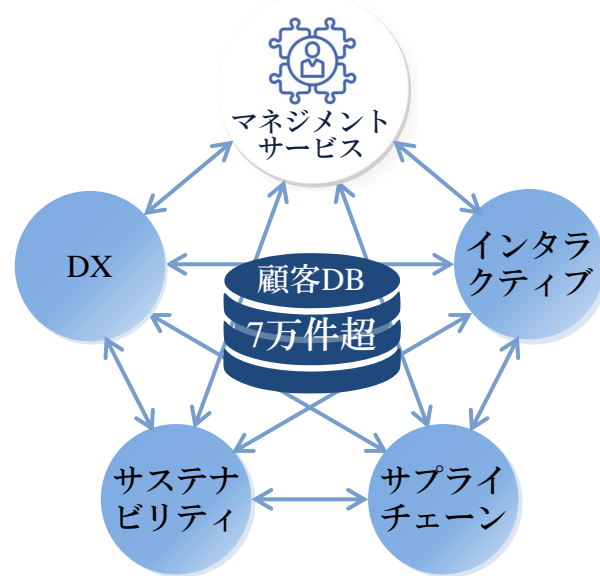
## 2. ソリューション事業：成長戦略

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

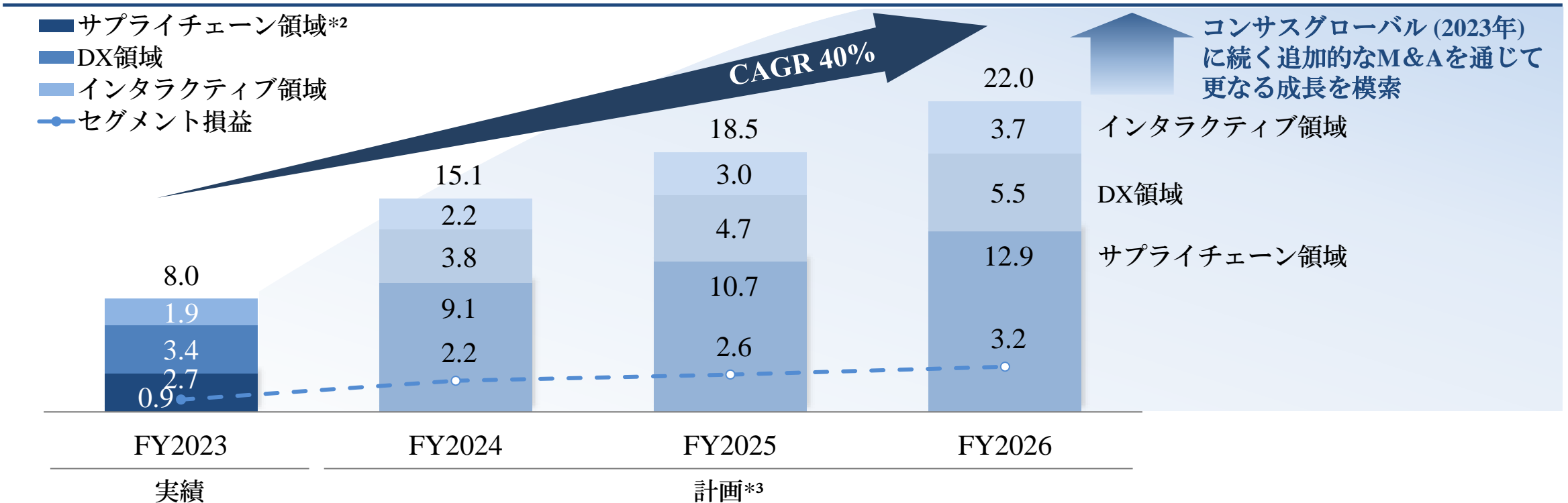
2023年  
4月新設



## 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、FY2024以降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のオーガニック成長に加え、マネジメントサービスとのクロス・アップセルの深化により、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\*<sup>1</sup>）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

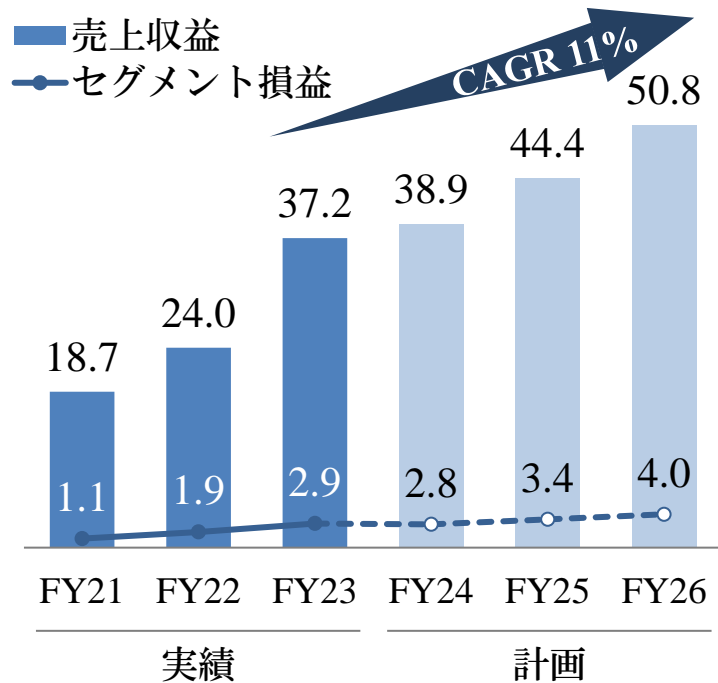


### 3. プリンシパル投資事業によるグループの成長加速

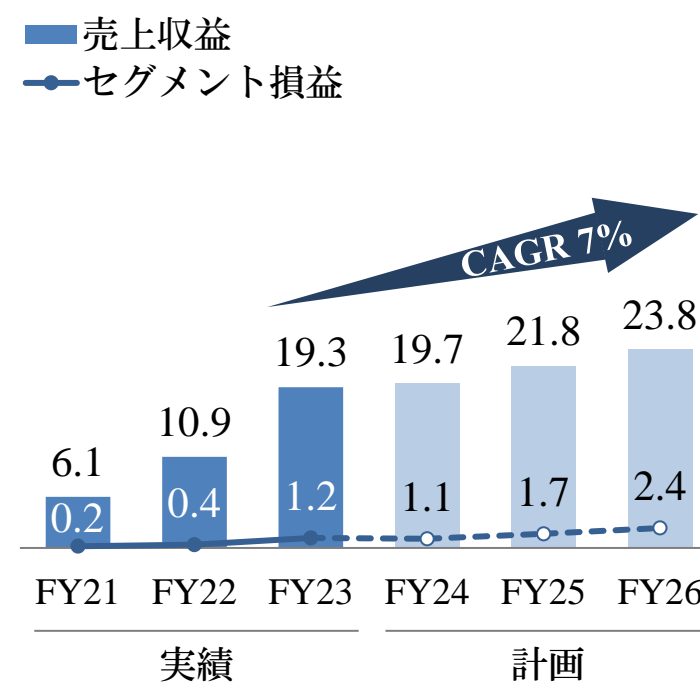
重点領域のパーソナルケア領域・ペットケア領域は、将来的に単独上場（ないしはトレードセール）を通じて投資資金の最大化を図り、マネジメントサービスや新しいプロフェッショナル・サービスへ再投資することで、グループ全体の成長を加速させる

プリンシパル投資事業 中期経営計画 (百万米ドル)

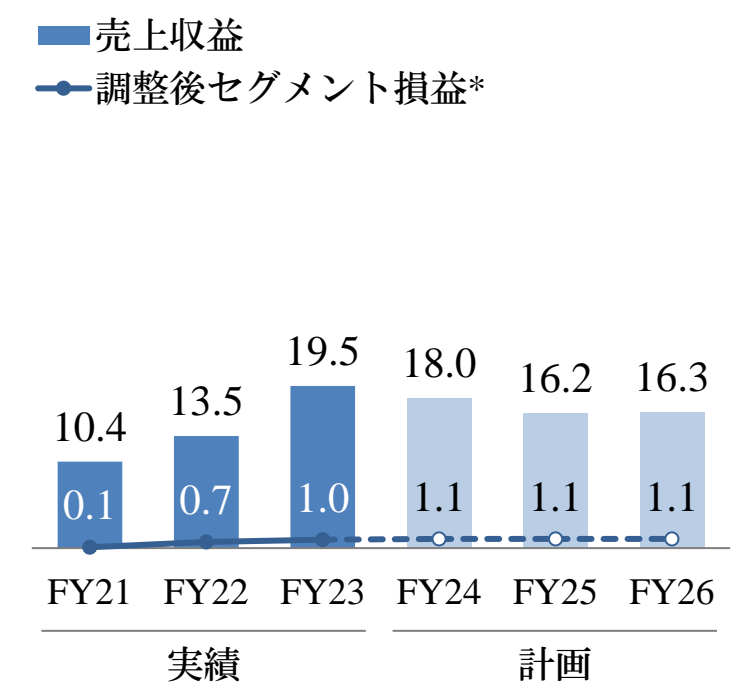
#### パーソナルケア領域



#### ペットケア領域



#### 戦略投資領域



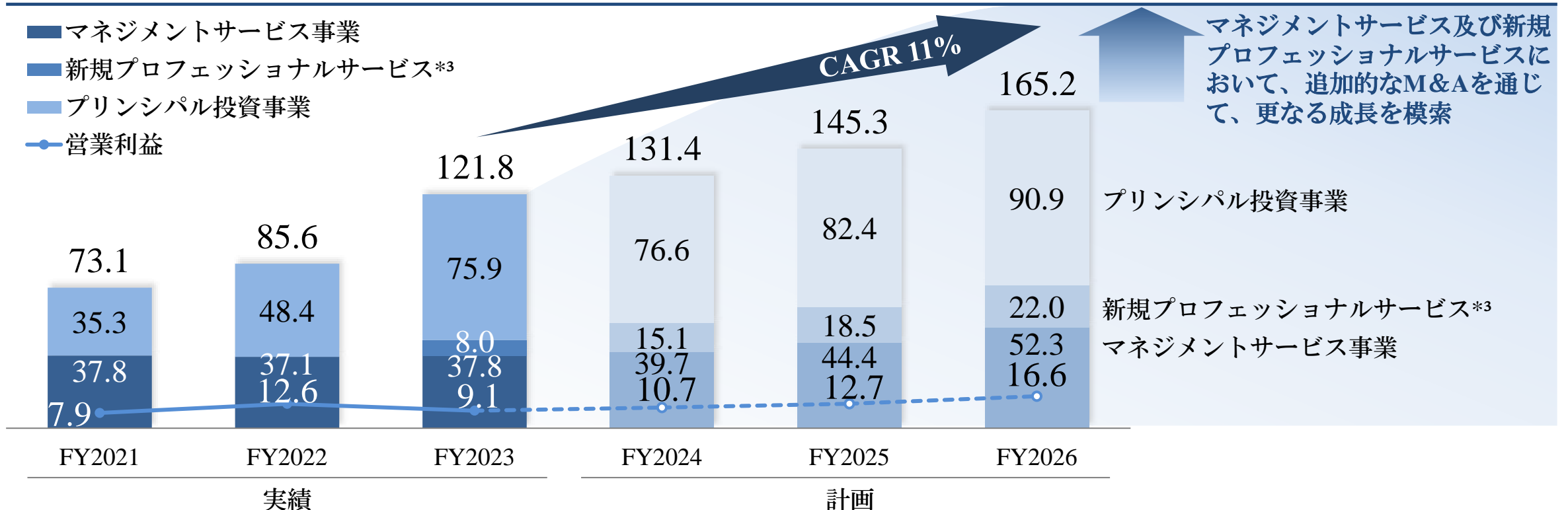
\*戦略投資領域におけるFY2021からFY2023のセグメント損益実績値は、子会社及び事業の売却損益や金融資産の評価損益、バーゲン・パーチェスによる利得など、本業以外の活動による一過性の非資金取引を除外した調整後セグメント損益



# 中期経営計画：グループ連結

グループ連結では、オーガニック成長だけで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) を必達目標として掲げる。加えて、計画には織り込んでいないM&Aも積極的に検討し、より一層の業績拡大を目指す。なお、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

---



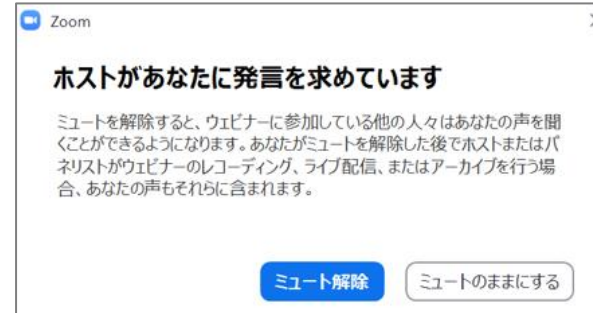


# ご質問方法 (オンラインからご参加の方)

## ■ ご発言



「手を上げる」を押下ください

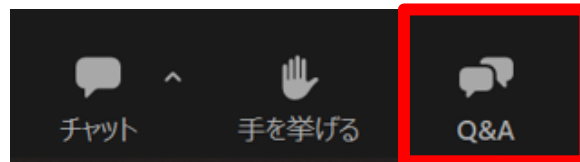


事務局でご指名後、上記画面が表示されましたら「ミュート解除」を押下し、ご発言ください



ご質問終了後は、「手を降ろす」を押下ください

## ■ テキスト



「Q&A」を押下ください



Q&A入力画面が表示されます



質問をご記入の上、「送信」を押下ください



# 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。

