

2022年12月期 通期 機関投資家向け決算説明会

YCP Holdings (Global) Limited
2023年2月14日





アジェンダ

はじめに

2022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：プリンシパル投資事業

FY2023-FY2025 中期経営計画

質疑応答

はじめに





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、日本人以外のプロフェッショナルも積極的に雇用し国際色豊かな組織を実現するため、グループの社名をYCPに改めると共に2013年に香港を拠点とするホールディングス化を実施。世界情勢の変動や東南アジアの台頭を背景に、当社グループの売上収益や人員構成における東南アジアの比重が高まったことで、2021年にハブ拠点として優位性を持つ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

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
グループ事業	1. マネジメントサービス事業 2. プリンシパル投資事業
グループ設立	2011年8月
持株会社資本金	41,181,488米ドル
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: 374名 投資先を含む総社員数: 637名

*1: 2022年12月31日現在。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

*2: 拠点数は本資料提出日現在の数

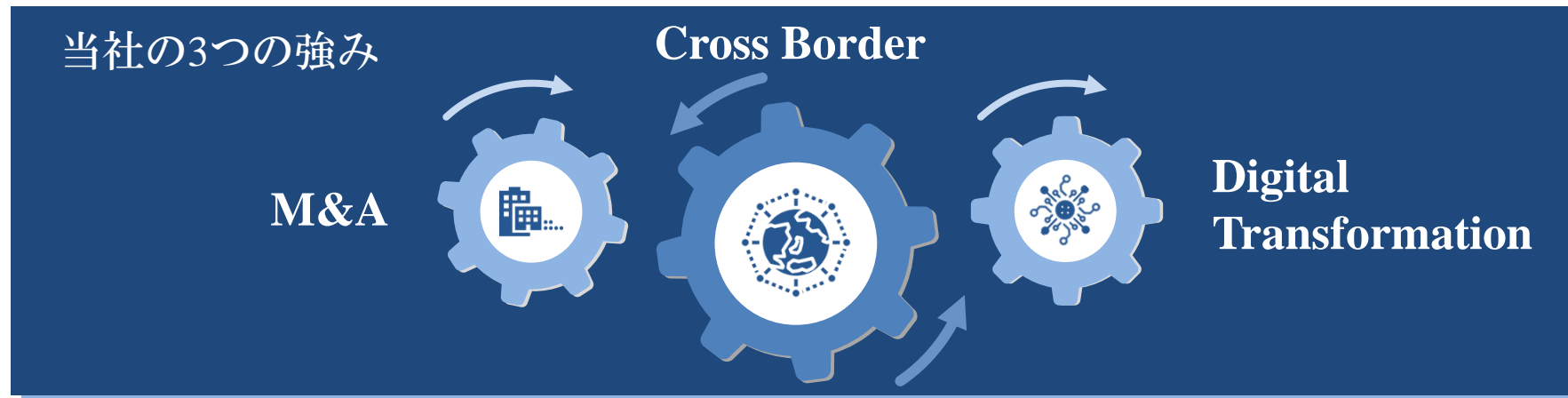
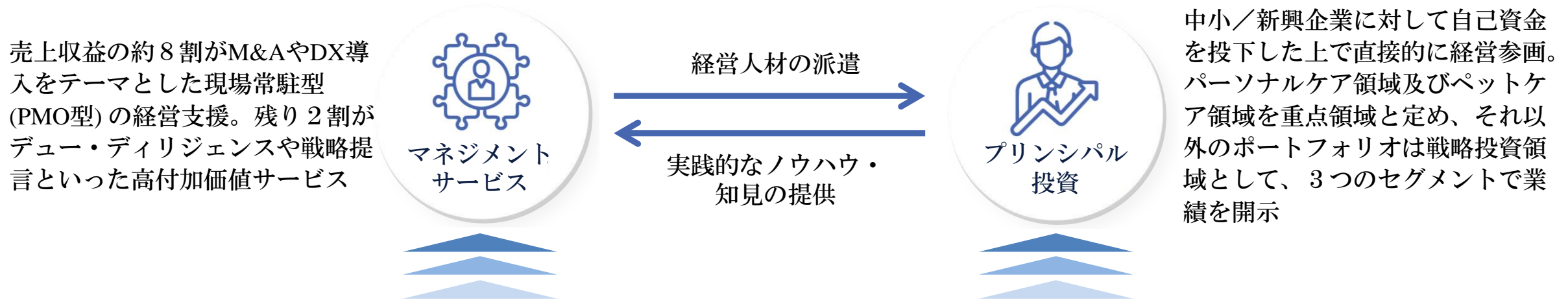
グローバル拠点*2





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」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

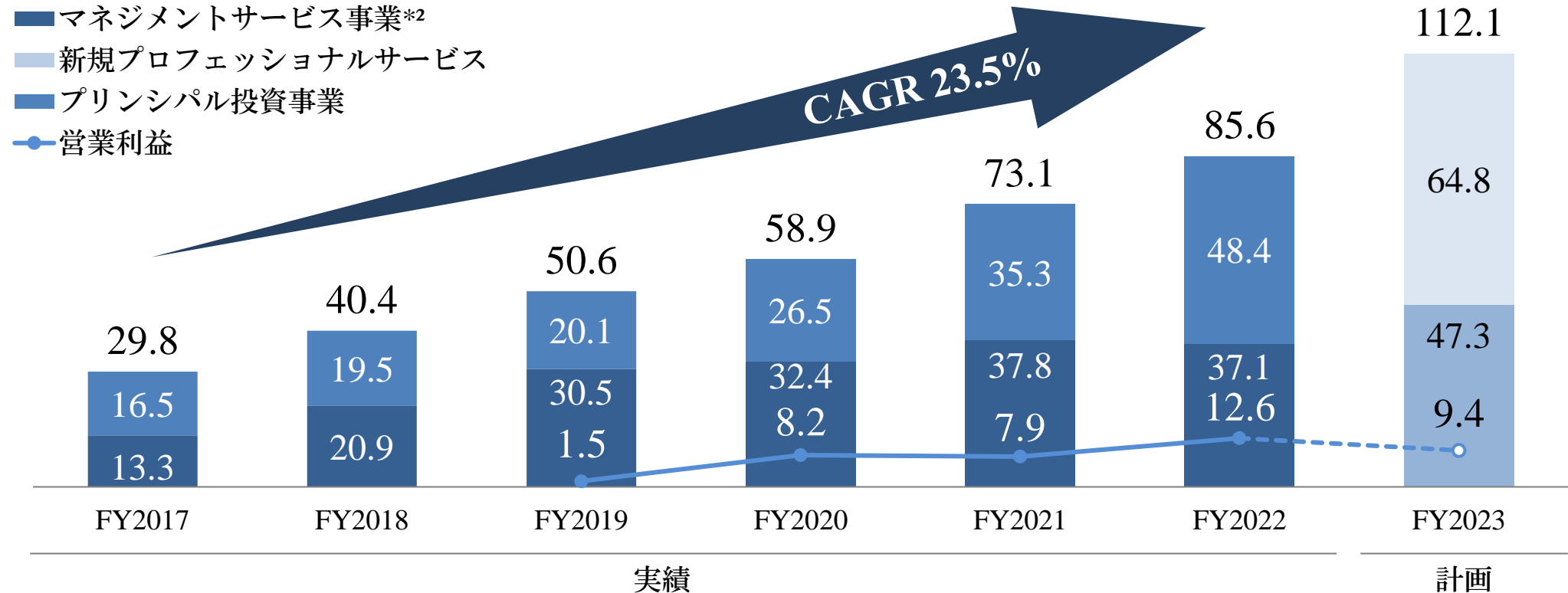




過年度の業績推移

FY2022通期において、売上85.6百万米ドル (113.5億円*¹)、営業利益12.6百万米ドル (16.8億円*¹) を達成。
直近5カ年の年平均成長率は23.5%。FY2023は売上112.1百万米ドル (148.7億円*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 = 132.70円 (2022年12月30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、新規プロフェッショナルサービスの売上を含む

2022年12月期 通期業績





FY2022 通期業績ハイライト

FY2022 通期業績

売上収益	前年対比	予算進捗率
85.6 百万米ドル (113.5億円*)	117.0%	107.5%

営業利益	前年対比	予算進捗率
12.6 百万米ドル (16.8億円*)	160.5%	130.4%

当期利益	前年対比	予算進捗率
10.4 百万米ドル (13.8億円*)	208.3%	133.5%

ハイライト

- FY2022通期のグループ連結業績は増収増益を達成し、大幅な成長を実現
- マネジメントサービス事業は、日本においては加速する円安の影響を大きく受けたものの、他地域が堅調に推移したことで、前年と同水準（前年対比98.1%）の売上となった。一方で、利益については、その貢献の大きい日本地域の減収を大きく受け、前年対比82.7%となった
- プリンシパル投資事業は、全領域で業績が堅調に推移したことに加え、複数の領域で新たなM&Aを実施したことや、保有するアイペット株式の公開買い付けによる利益貢献もあり、前年対比137.4%の増収、718.8%の増益となった
- 結果、グループ連結売上収益は前年対比117.0%の増収、グループ連結営業利益は160.5%の増益となった

*日本円への換算は、1ドル = 132.70円(2022年12月30日の為替レート)により計算

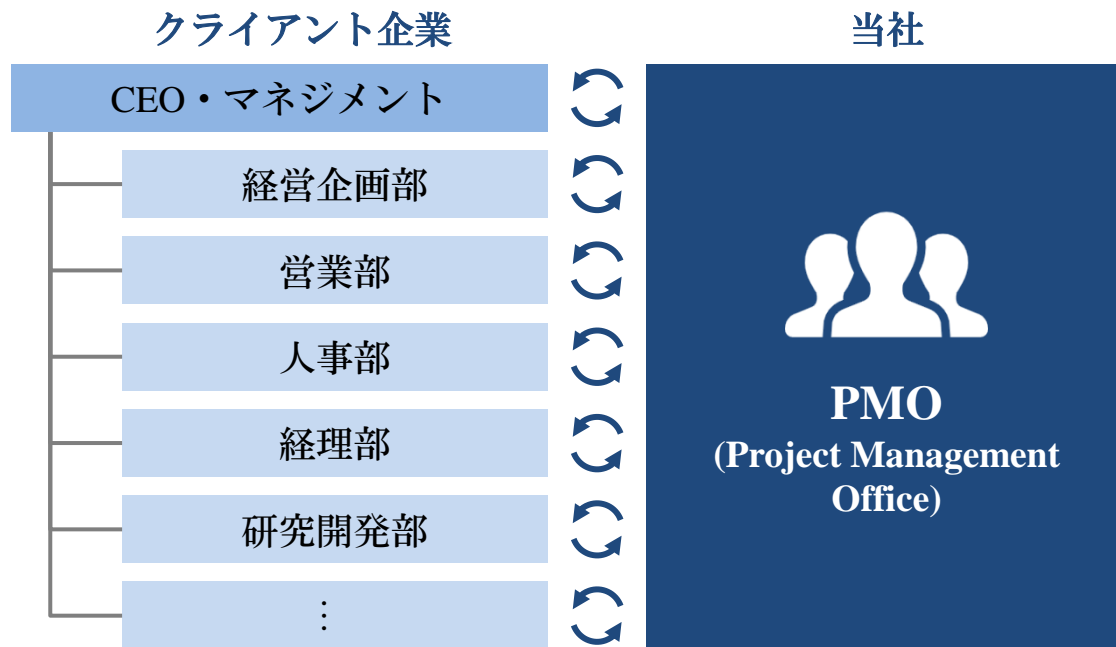
各事業のご紹介： マネジメントサービス事業



マネジメントサービス事業のご紹介

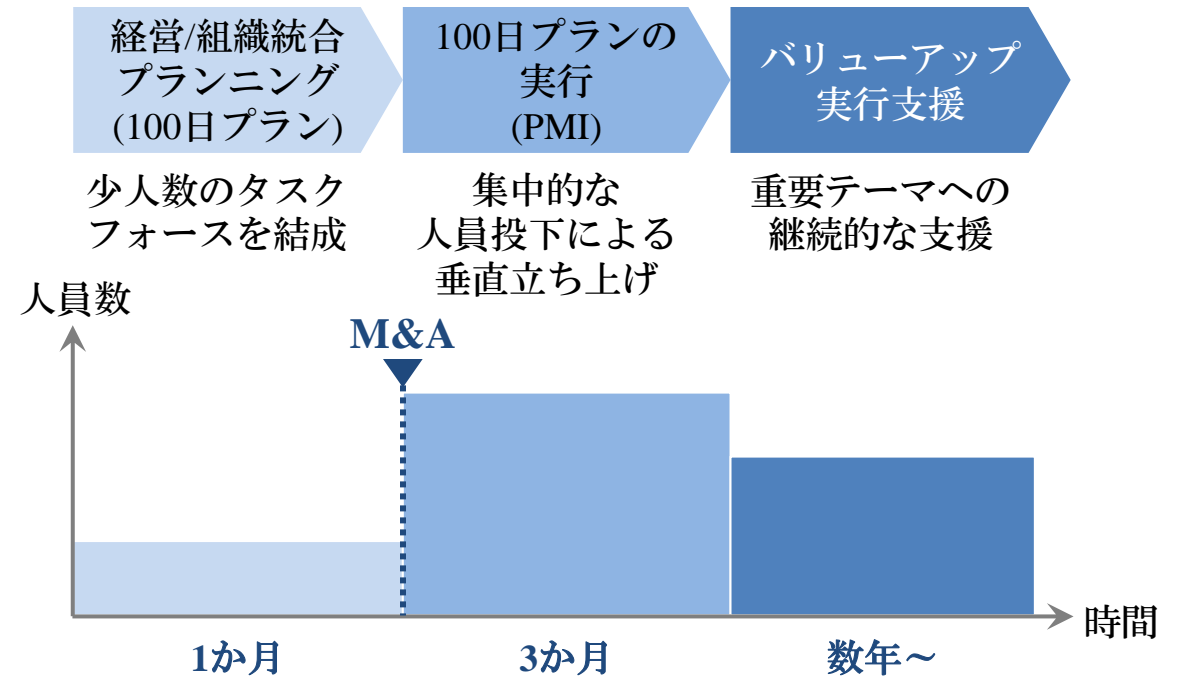
YCP Solidianceのブランドで展開するマネジメントサービス事業では、M&AやDX導入をテーマにした現場常駐型 (PMO型) の経営支援サービスをアジア全域で提供し、事業部売上の約8割を占める

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



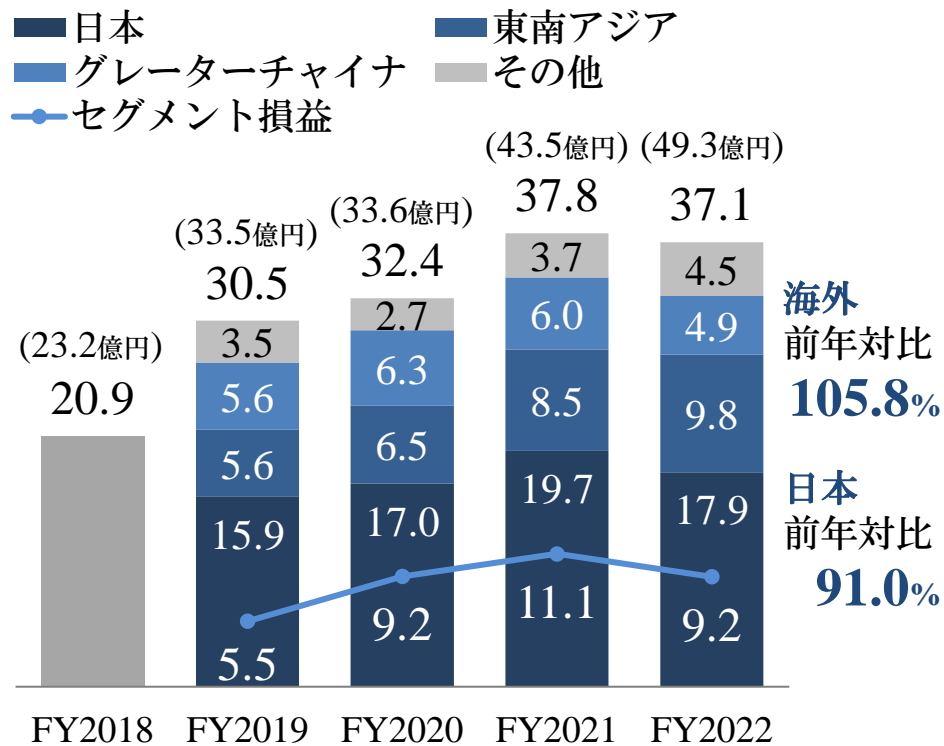
M&A実行の1か月前から支援を開始し、PMOとして長期に渡って常駐型での支援を継続



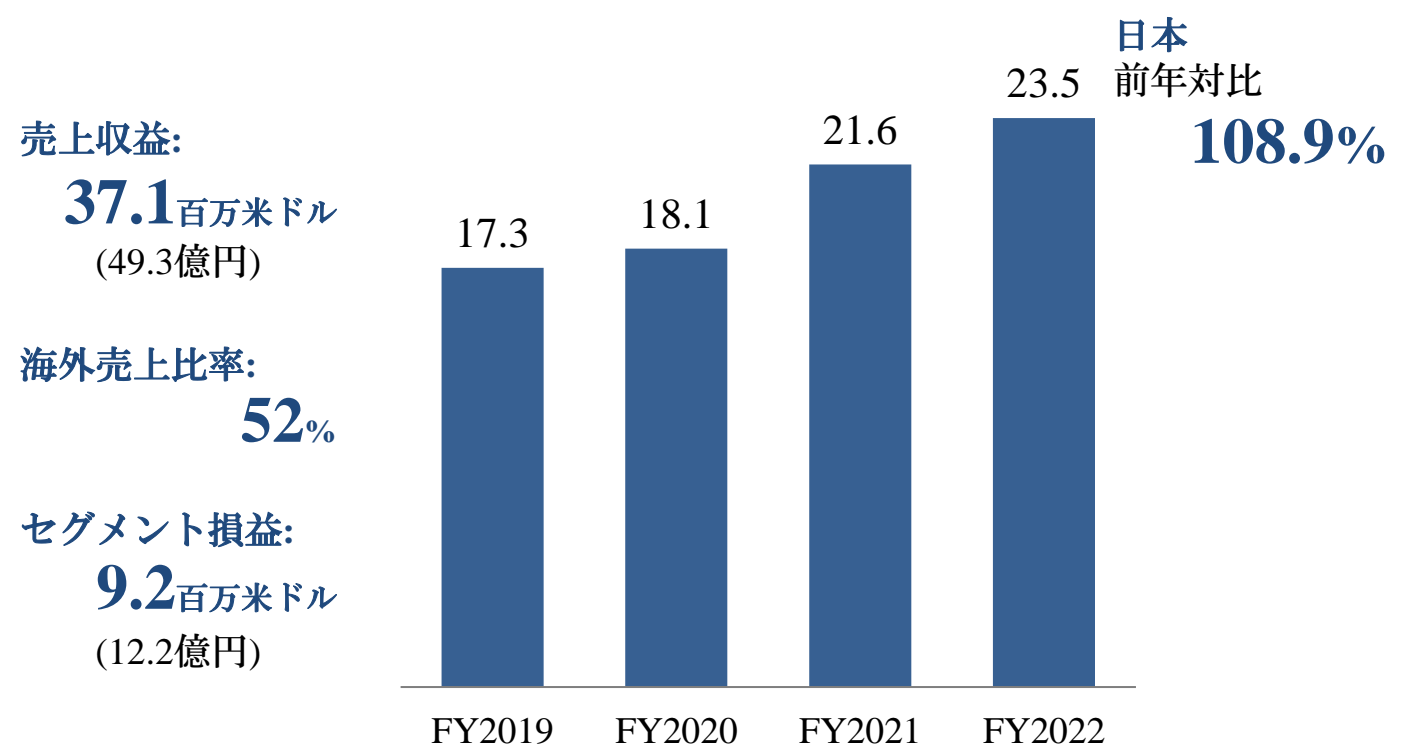
マネジメントサービス事業の業績

FY2022通期は売上収益37.1百万米ドル (49.3億円*)、セグメント損益9.2百万米ドル (12.2億円*) となった。急激な円安の影響で日本は前年対比91.0%と減収 (日本円では108.9%の増収) したものの、東南アジアが堅調に推移し、またオークタス社のM&A (12月) による貢献もあり、海外では前年対比105.8%の増収となった

業績推移* (百万米ドル)



(参考) 日本円での日本売上収益推移 (億円)



*日本円への換算は、各期末時点の米ドルと円の為替レートを適用

オークタス社の完全子会社化（2022年12月）

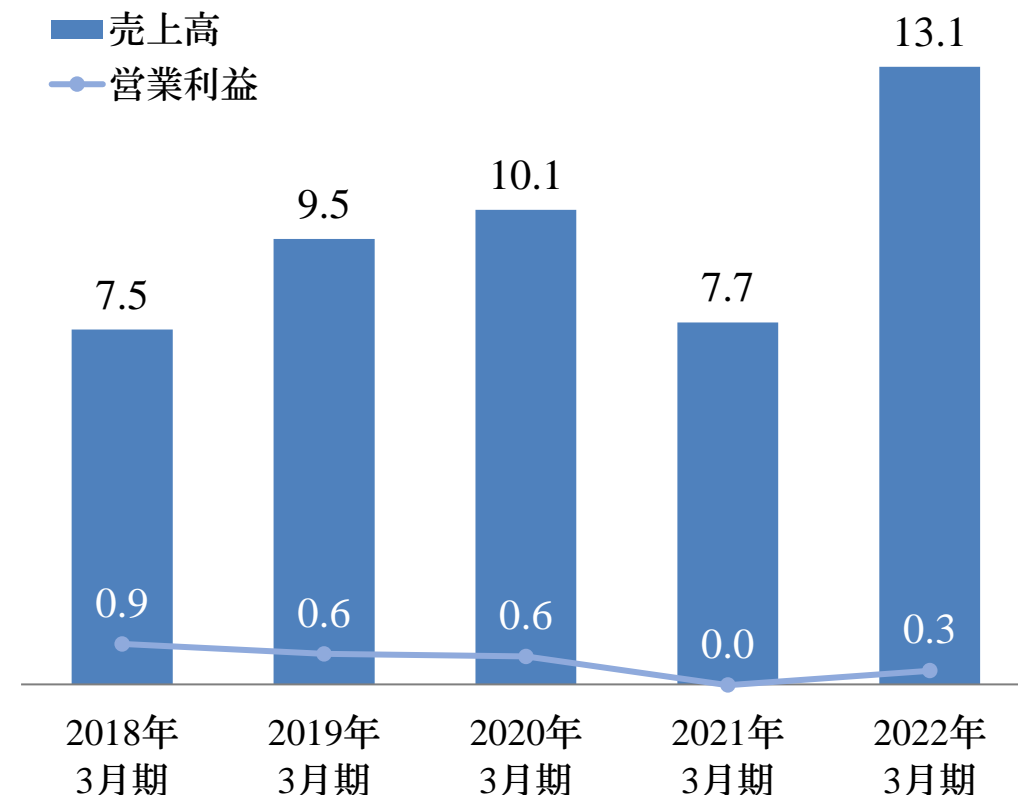


2022年12月に、PMO・DXに強みを持つインドの独立系コンサルティングファーム「オークタス・アドバイザーズ」を完全子会社化。これにより世界15拠点・約260名*1から、世界18拠点・約370名*1体制へと拡大

オークタス社の概要

名称	Auctus Advisors Private Limited
設立	2010年7月
拠点	インド国内4拠点 (Delhi, Bangalore, Mumbai, Hyderabad)
従業員数	114名 (2022年12月31日時点)*1
グループ事業	経営コンサルティングサービス及び DXソリューションの提供
主要取引先	<ul style="list-style-type: none">Delhi International Airport Pvt LtdMahindra Holidays and Resorts India Pvt LtdTalace Private LimitedGMR Airports LimitedAirIndia Limited

オークタス社の業績推移 (億円*2)



*1：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

*2：日本円への換算は、1インドルピー=1.8円(2022年10月31日の為替レート)により計算

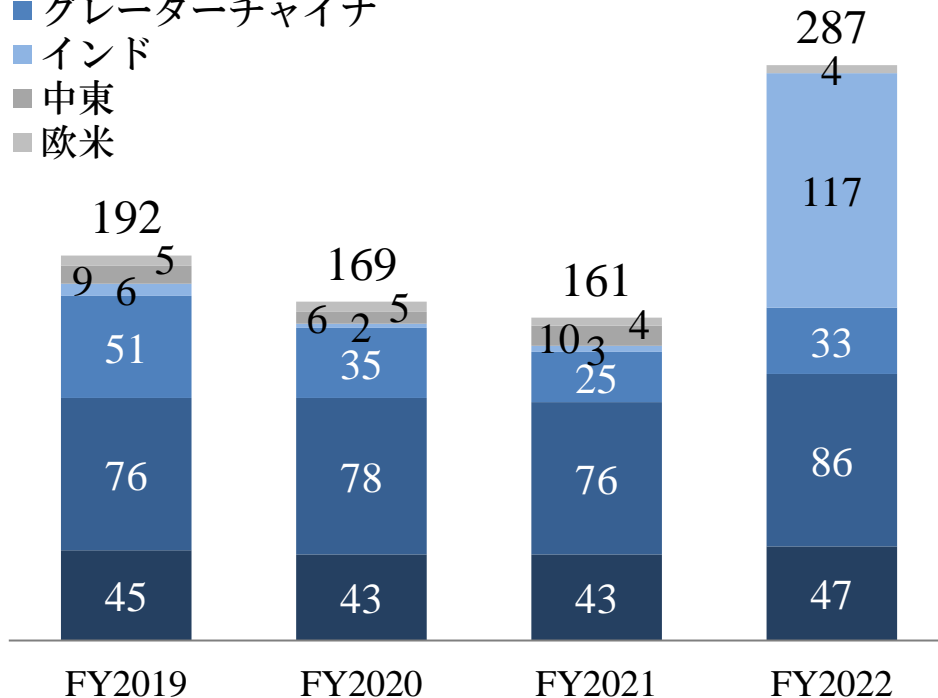


地域別のプロフェッショナル数*推移

コロナ規制緩和を受けて、FY2021下期から採用活動の再開・強化を行い、各地域とも人員数は増加傾向。加えて、オークタス社との経営統合によりグループ全体では287名体制*へと急拡大

地域別のプロフェッショナル数推移* (人)

- 日本
- 東南アジア
- グレーターチャイナ
- インド
- 中東
- 欧米



地域別の増減詳細

日本	<ul style="list-style-type: none"> • FY20の新型コロナ流行を受け採用活動を一時凍結 • FY21下期より採用活動を再開し、コロナ以前の水準にまで回復
東南アジア	<ul style="list-style-type: none"> • 日本と同様、コロナ緩和以降積極採用を再開 • すでにコロナ以前の水準を超える規模にまで拡大
グレーターチャイナ	<ul style="list-style-type: none"> • 新型コロナ流行に加え、米中貿易摩擦・ウクライナ紛争等の社会情勢の影響もありコロナ以前の水準には満たないものの、直近では回復傾向
インド	<ul style="list-style-type: none"> • 2022年12月のオークタス社との経営統合により、111名のプロフェッショナルが新たに参画
中東	<ul style="list-style-type: none"> • マネジメントサービス事業については、アジアフォーカスという戦略を明確化し、中東地域におけるオフィスを閉鎖

*各期末時点におけるマネジメントサービス部門の正社員数(オペレーションズ部門は除く)

各事業のご紹介： プリンシパル投資事業





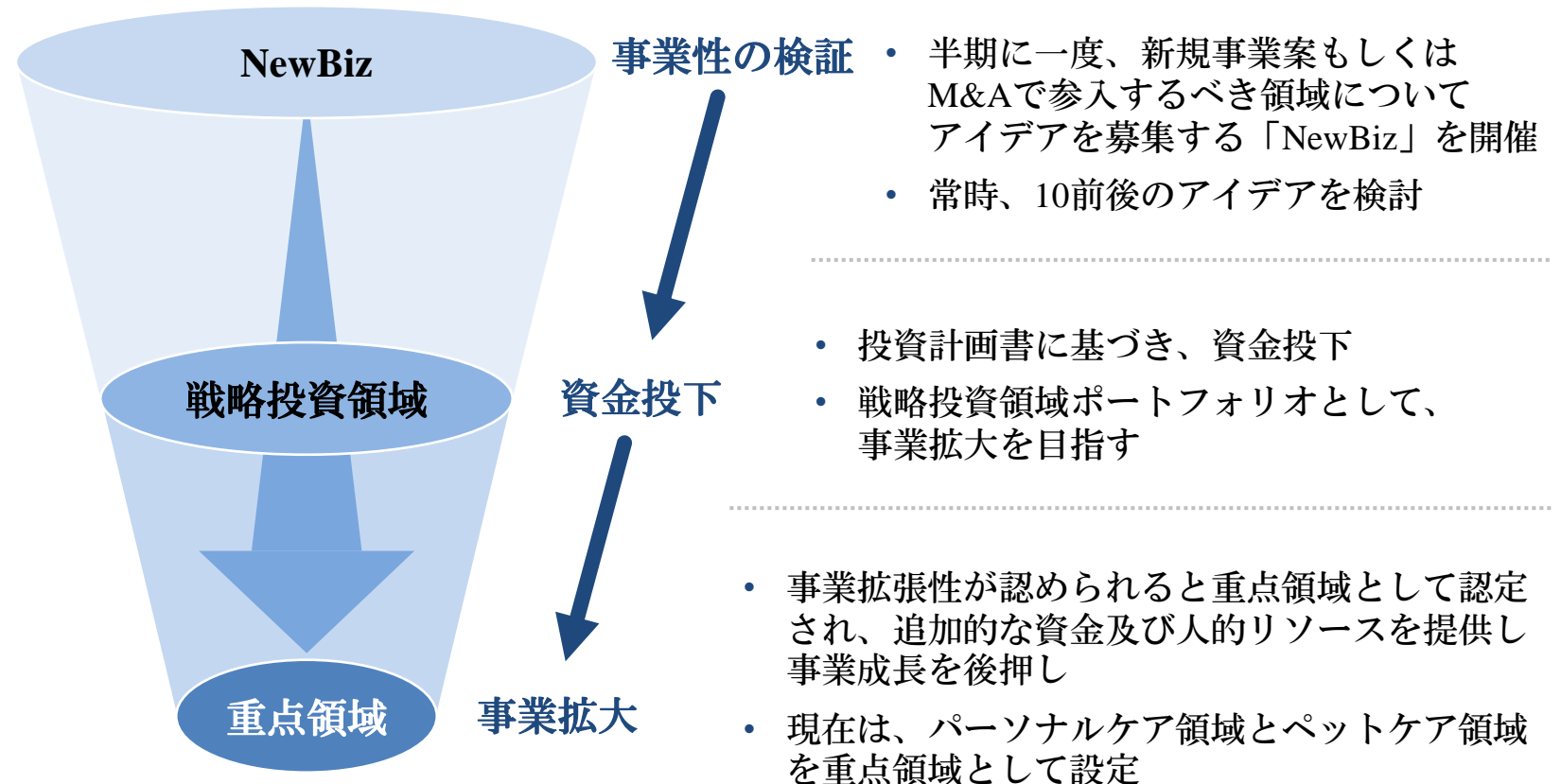
プリンシパル投資とは

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



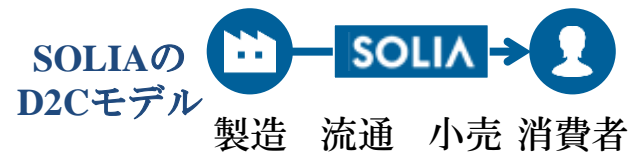
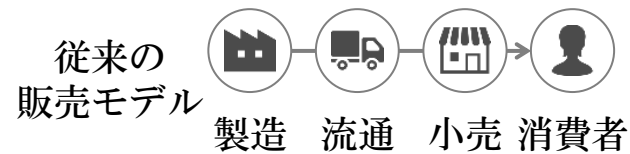
DX



クロスボーダー



SOLIAのD2Cモデル



ALOBABYの海外展開の経緯

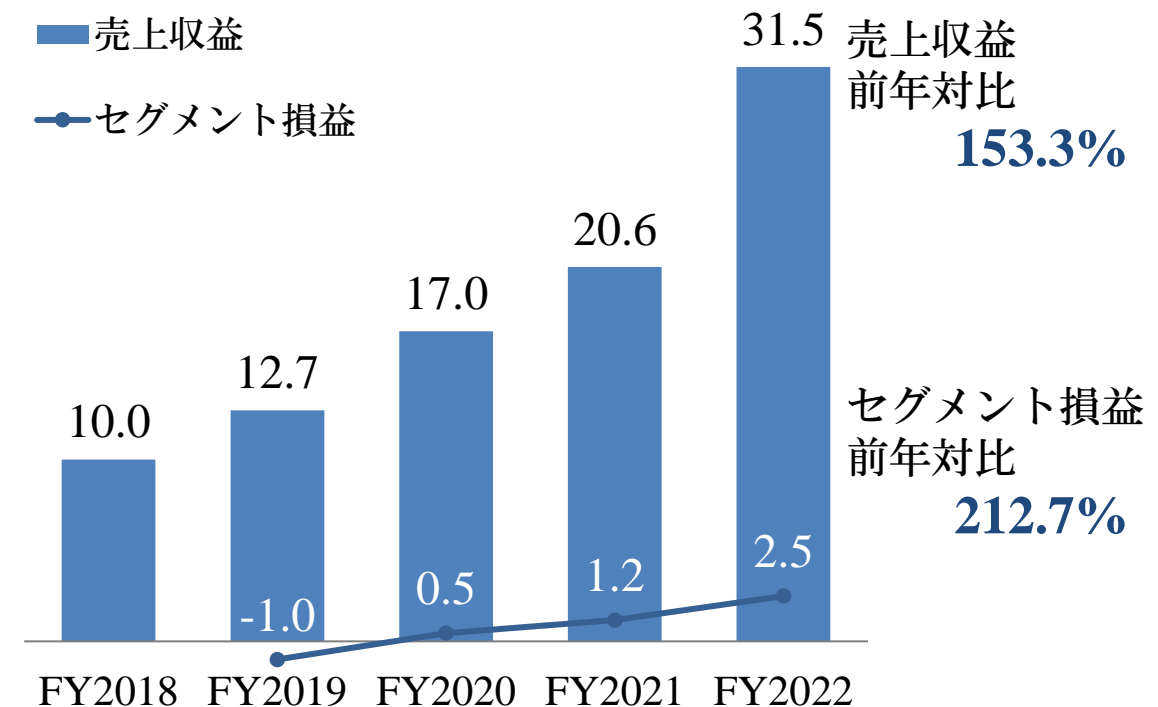
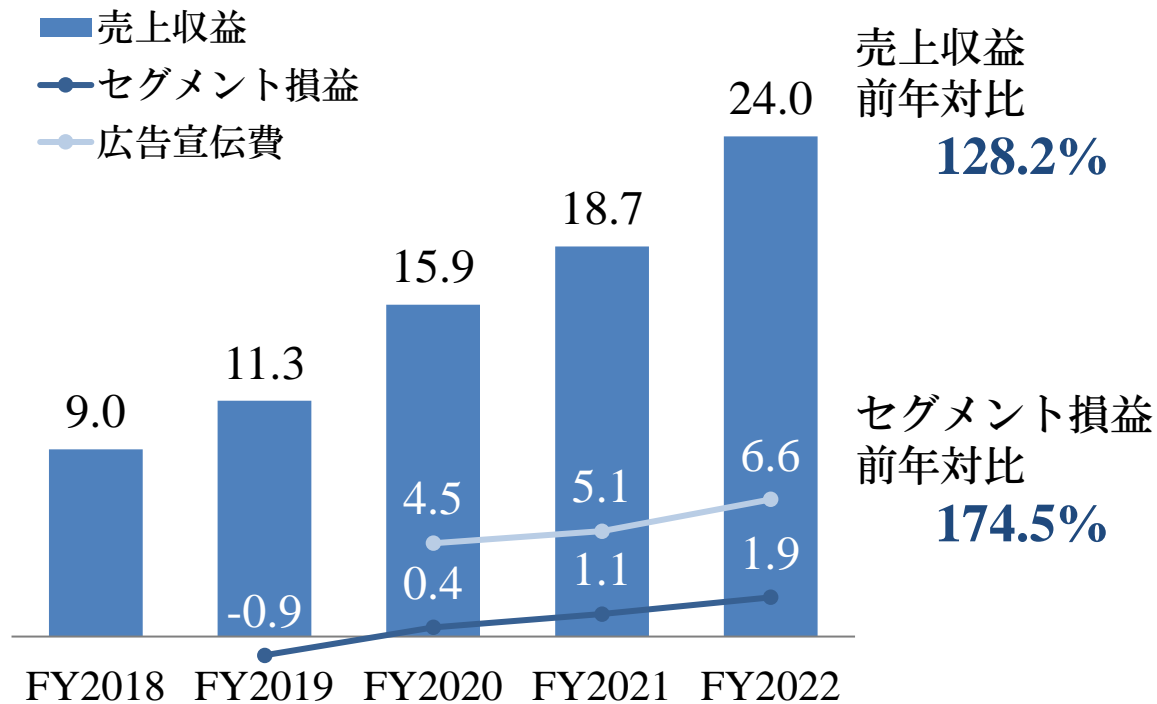


パーソナルケア領域の業績

FY2022通期は売上収益24.0百万米ドル (31.5億円)、セグメント損益1.9百万米ドル (2.5億円) を達成。主力ブランド「ALOBABY」が順調に拡大したことに加え、新ブランド「AMBiQUE」が急速に成長。更なる売上成長に向けた広告宣伝費の投資を拡大しつつも、安定的な利益確保ができる状況にまで成長

業績推移 (百万米ドル)

(参考) 日本円での業績推移 (億円)



ペットケア領域のご紹介

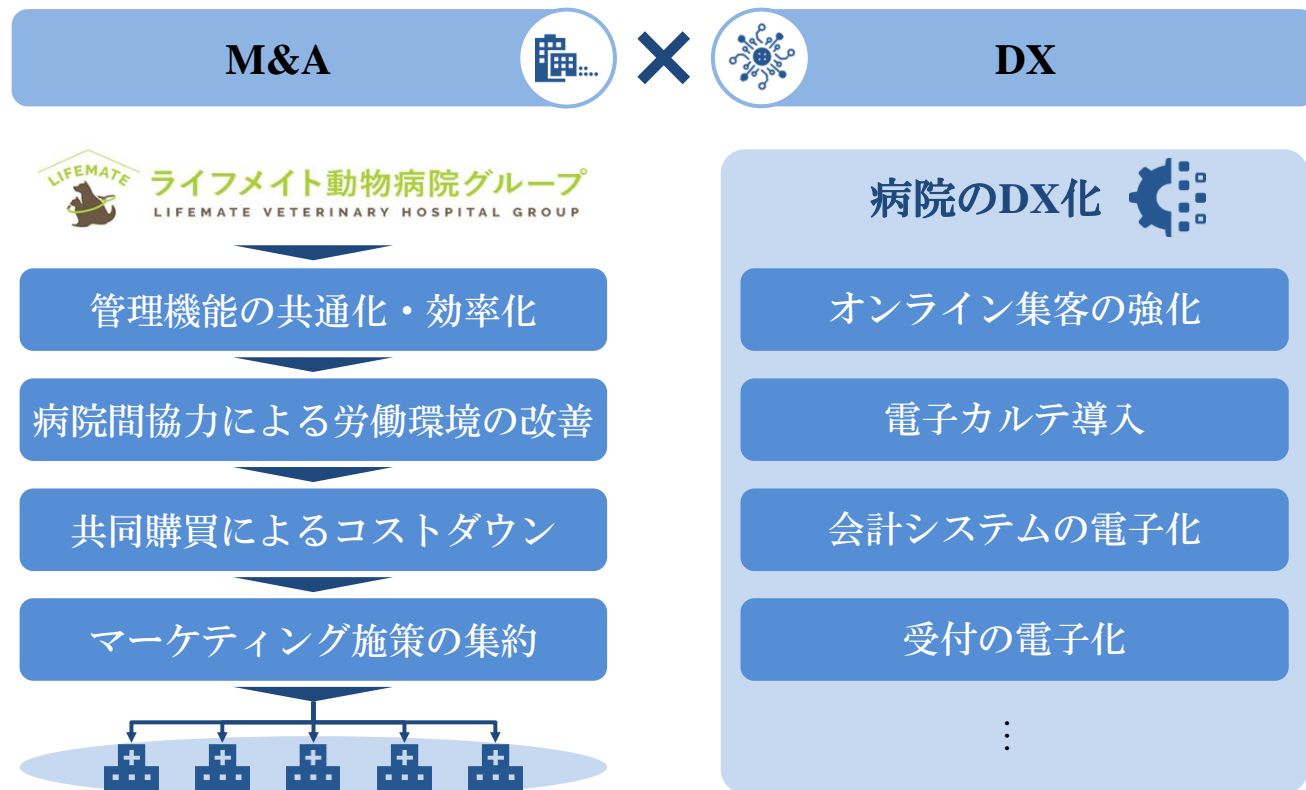
事業承継を通じた動物病院のグループ化、および承継病院のDX化を通じた事業のスケールアップを目指す。
 現在、高度医療病院を4施設、一次診療を担う動物病院を6施設と、計10病院を所有、運営している

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10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



高度医療病院の事業を承継 (2022年7月)

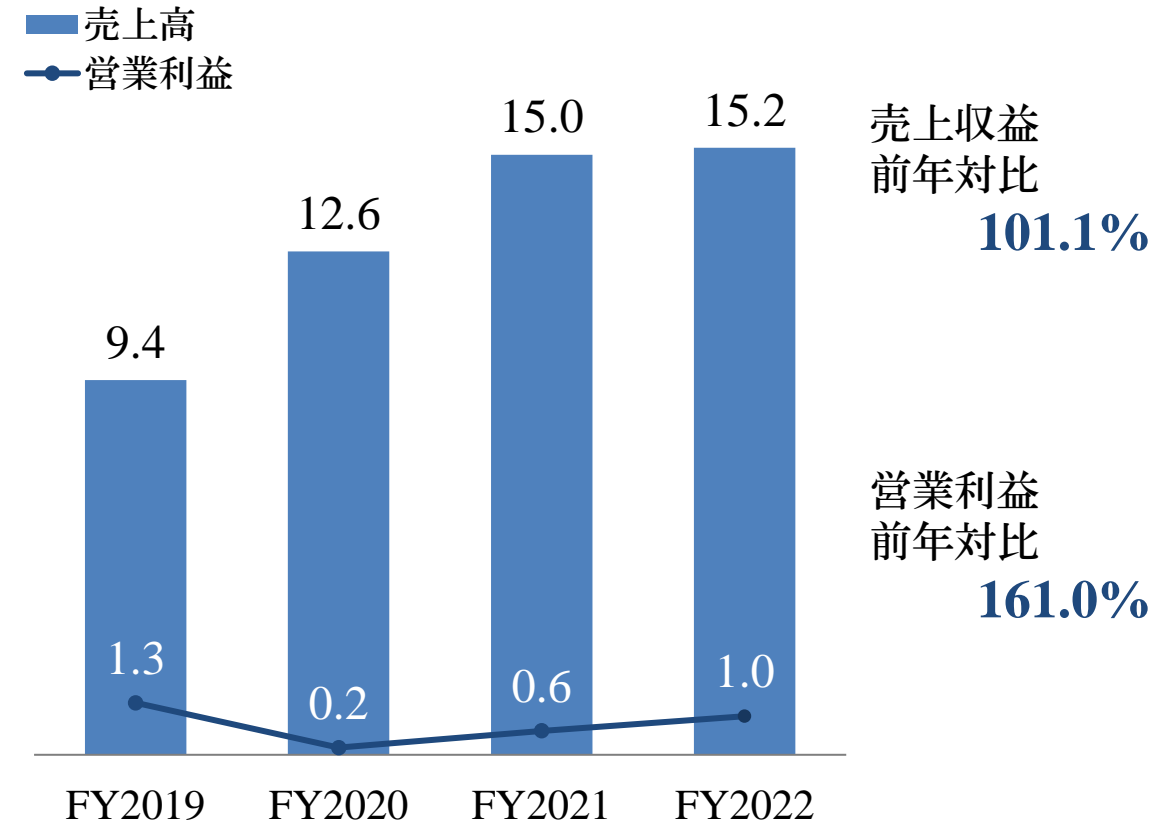
株式会社アニマルメディカの高度医療病院事業を承継。動物向けの高度医療を担う二次診療や夜間救急診療を展開する売上15.2億円 (2022年通期) の大型病院グループ

(株)アニマルメディカの事業内容



練馬、文京、府中、八王子と東京都内で4病院を運営。緊急手術対応や、CT・MRI・ICU装置など最新の医療設備を備え、動物向けの高度医療である二次診療を提供する

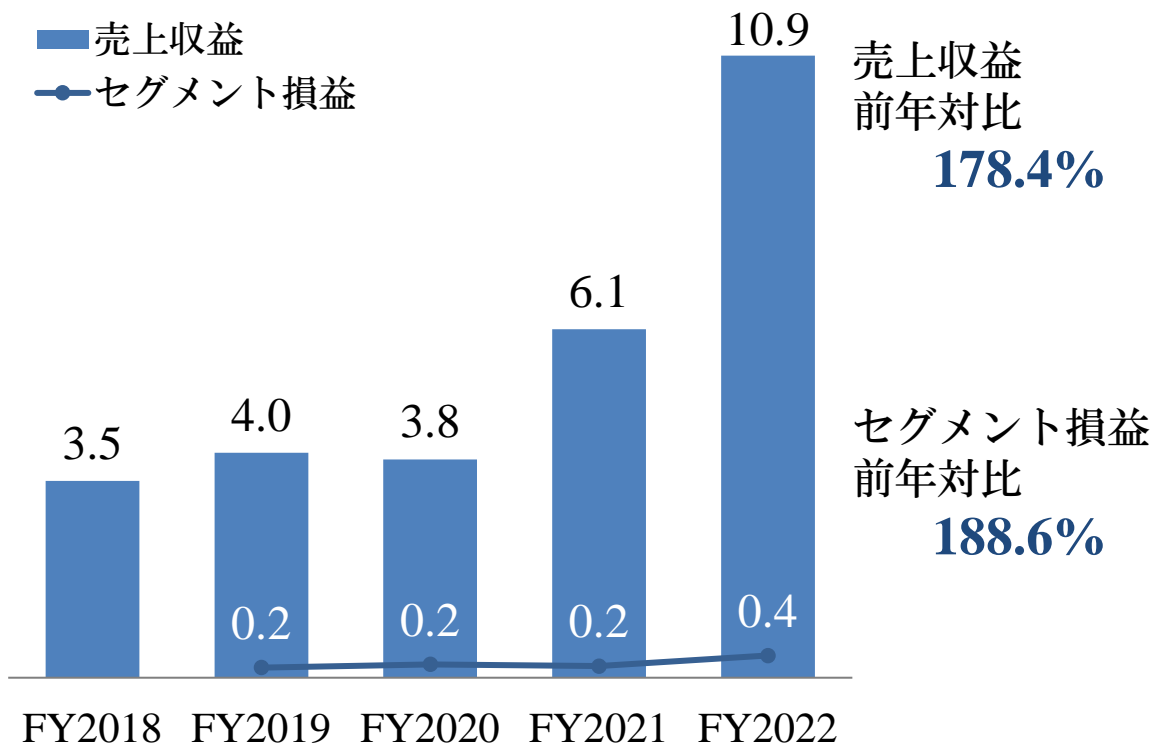
(株)アニマルメディカの業績推移 (億円)



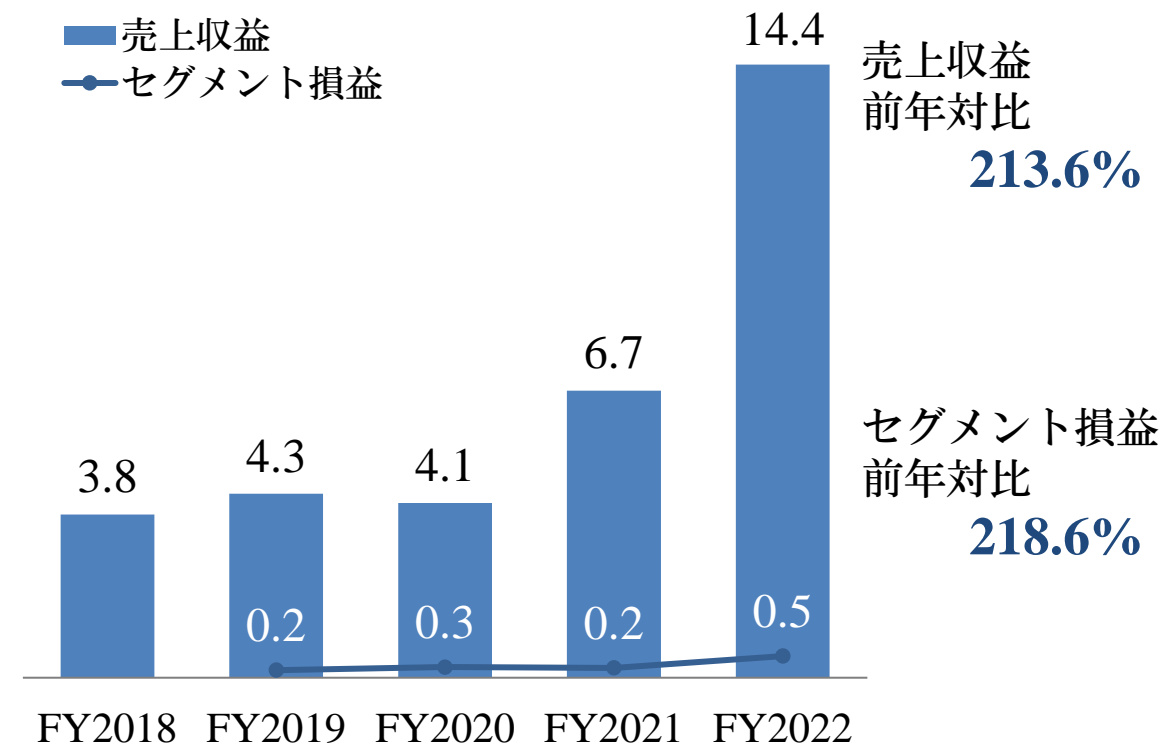
ペットケア領域の業績

FY2022通期は売上収益10.9百万米ドル (14.4億円)、セグメント損益0.4百万米ドル (0.5億円) で着地。2022年7月に承継したアニマルメディカの貢献により、大幅な増収増益を達成。FY2023は、アニマルメディカに加えて、2023年1月に承継した「江別白樺通りアニマルクリニック」を通期で連結する見通し

業績推移 (百万米ドル)



(参考) 日本円での業績推移 (億円)





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



株式会社ARUKIの完全子会社化（2022年9月）

これまで当社が25%の持分を保有していた株式会社ARUKIの全株式を取得。北海道で海鮮居酒屋「海味はちきょう」等の飲食事業を展開し、コロナ規制の緩和を受け業績は急回復。今後大きな収益貢献を見込む

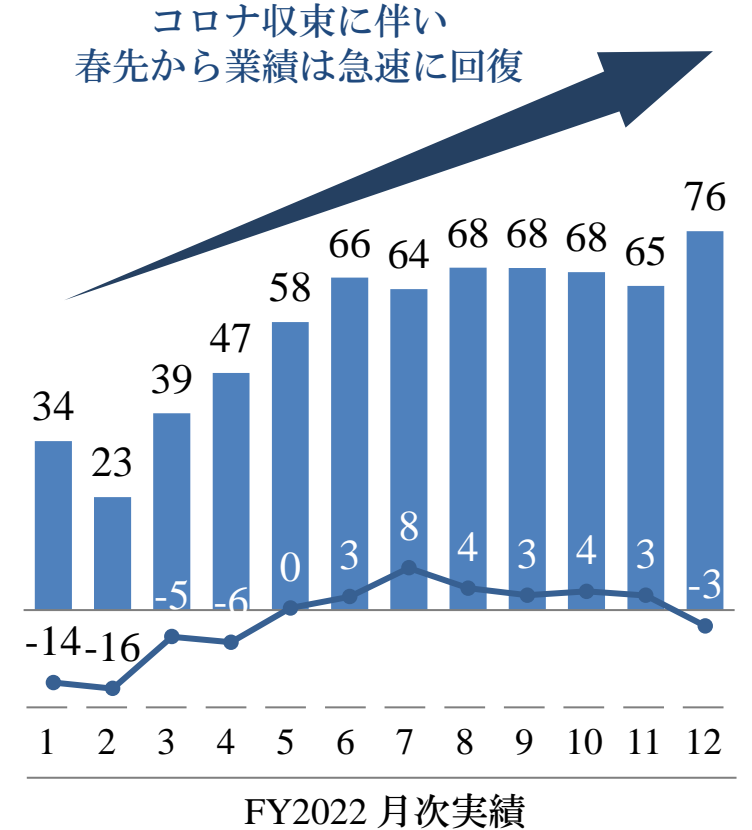
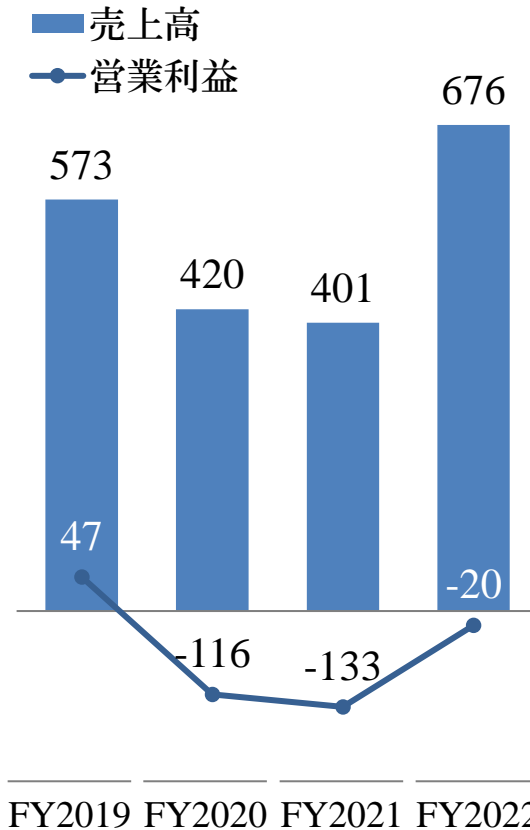
(株) ARUKIの事業内容

海味
はちきょう



いくら丼の「つつこ飯」で有名な「海味はちきょう」(道内5店舗)の他、おまかせコースのみを提供する「mare八響」、蟹味噌ラーメンを提供する「クラブギャング」など複数の飲食ブランドを展開

(株) ARUKIの業績推移 (百万円)

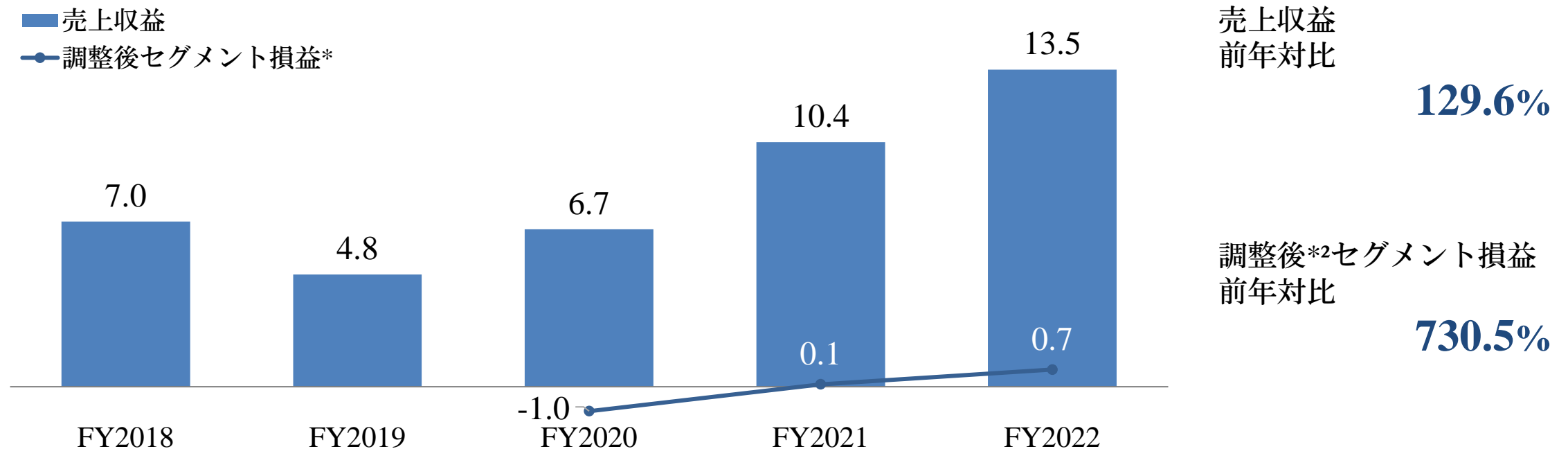




戦略投資領域の業績

FY2022通期は売上収益13.5百万米ドル (17.9億円*¹)、調整後*²セグメント損益0.7百万米ドル (1.0億円*¹) で着地。脱コロナ以降、国内外ともに飲食事業が堅調に推移し、2022年9月に完全子会社化した株式会社ARUKIの業績貢献もあり、大幅な増収増益。なお、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 (6.5億円*¹) 等を含んだセグメント損益は5.1百万米ドル (6.8億円*¹) となった

業績推移 (百万米ドル)



*1: 日本円への換算は、1ドル = 132.70円 (2022年12月30日の為替レート) により計算

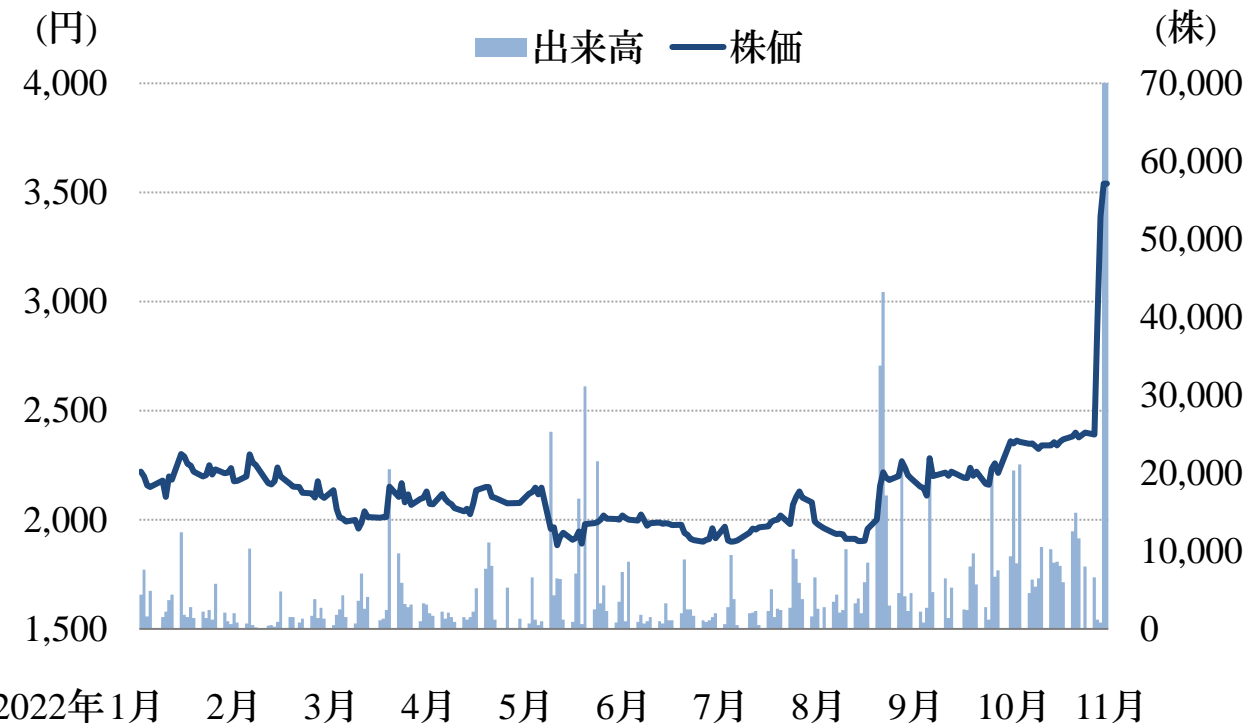
*2: 調整後セグメント損益 = 子会社及び事業の売却損益や金融資産の評価損益、バーゲン・パーチェスによる利得など、本業以外の活動による一過性の非資金取引を除外したセグメント損益



アイペット株公開買い付けへの応募結果に関するお知らせ

当社が保有するアイペット社株式の全てについて、第一生命ホールディングス株式会社が実施する公開買い付けに応募し、2022年12月期に「その他の収益及び利得」4.9百万米ドル(6.5億円*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(-1.5億円*¹)を計上

アイペット (証券コード：7339) 株価推移



本TOB応募に関する詳細情報

保有株式数	468,000株
応募株式数	468,000株
買い付け価格	3,550円
売却総額	16.6億円
当初 (2016年3月) 投資金額	1.5億円
FY22期初時点の評価額* ²	7.7百万米ドル (10.2億円)
FY22その他の収益及び利得	4.9百万米ドル (6.5億円)
FY22関連費用 (一般管理費)	-1.2百万米ドル (-1.5億円)

*1：日本円への換算は、1ドル = 132.7円 (2022年12月30日の為替レート) により計算

*2：2021年12月29日のアイペット株価2,177円に基づく評価額。

FY2023-FY2025 中期経営計画

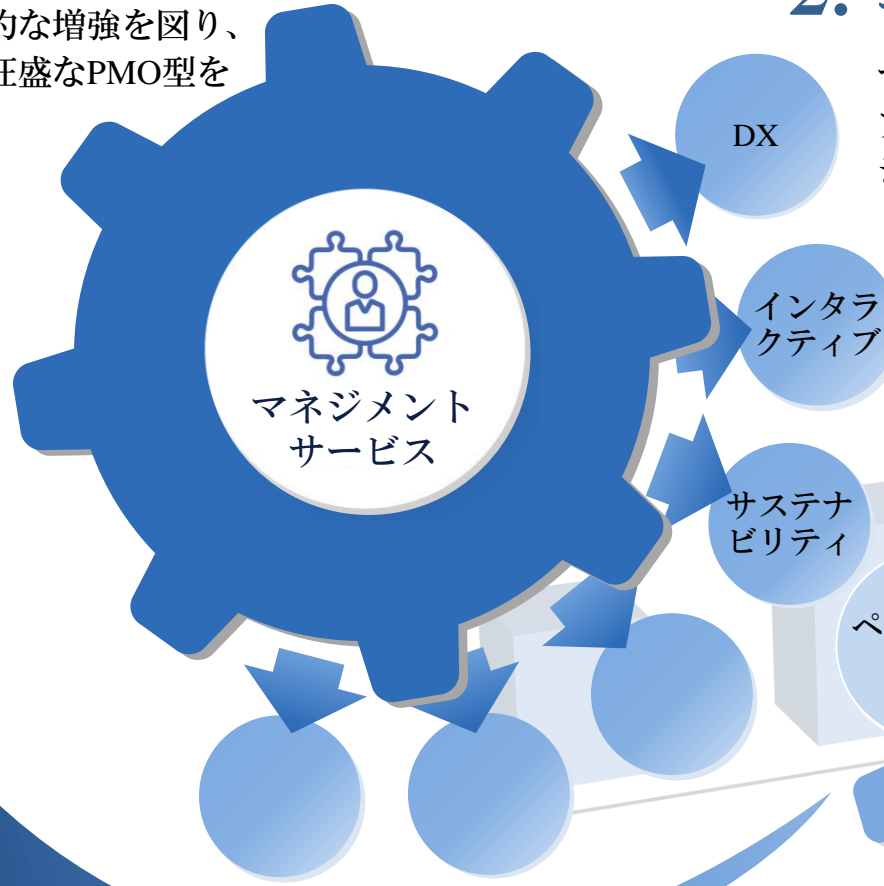




グループ全体の成長戦略

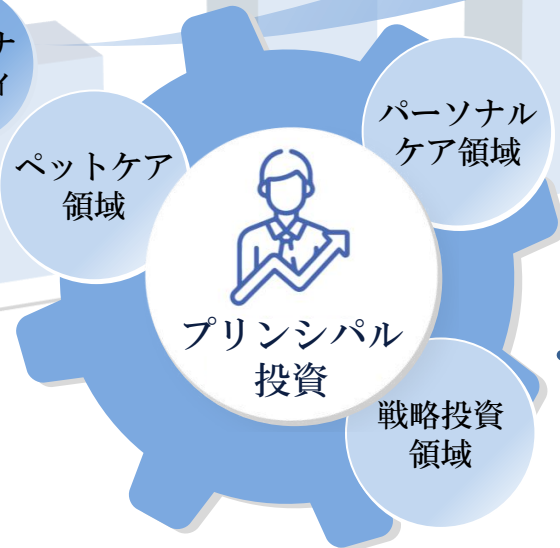
1. マネジメントサービス事業のオーガニック成長

人員体制の継続的な増強を図り、国内外で需要の旺盛なPMO型を継続的に獲得



2. 新しいプロフェッショナルサービスへの攻め込み

マネジメントサービスの周辺領域におけるプロフェッショナルサービスやB2Bソリューションのパッケージ化、拡販を目指す



3. プリンシパル投資事業によるグループの成長加速


既存投資先の強化に加え、アジア全域において積極的に投資シーズを発掘
IPO等を通じて投資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

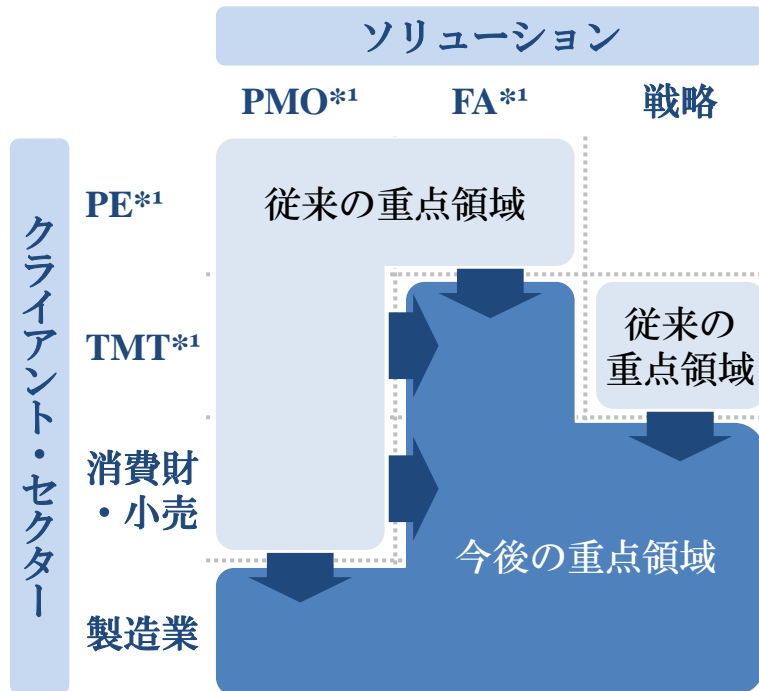
主軸とする常駐型実行支援（PMO）等のソリューション標準化、クライアントセクターのカバレッジ強化、ヘッドカウント拡大、及びグローバルでの支援体制強化を通じてさらなる事業拡大を狙う

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）

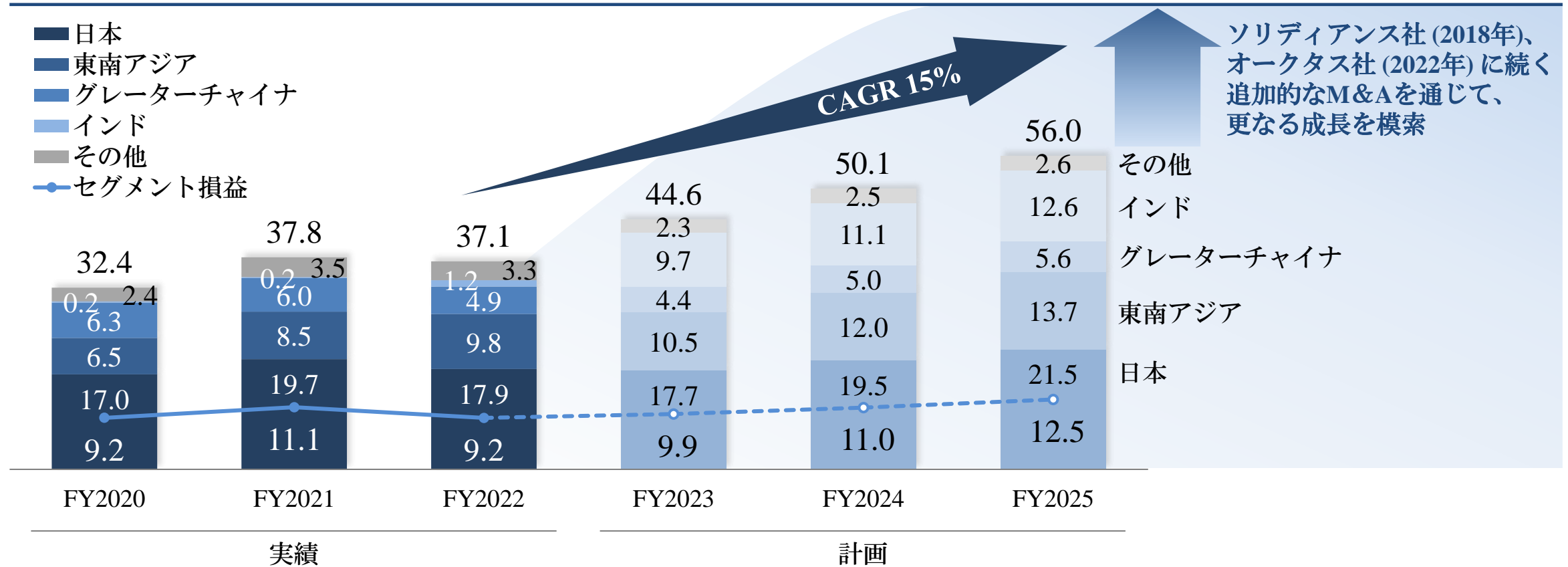
*1：PMO：プロジェクトマネジメントオフィス（現場常駐型実行支援）、FA：ファイナンシャル・アドバイザーサービス、PE：プライベート・エクイティ、TMT：テクノロジー・メディア・テレコミュニケーション
 *2：中期経営計画にはグレーターチャイナにおける新規M&Aは織り込んでおらず、アップサイドとして想定



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、20%以上の高い営業利益率を維持し続けた状態で、毎年15%の売上成長を継続。2025年までに56.0百万米ドル (74.3億円*) 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)



*日本円への換算は、1ドル = 132.70円 (2022年12月30日の為替レート) により計算



2. 新しいプロフェッショナルサービスへの攻め込み

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

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

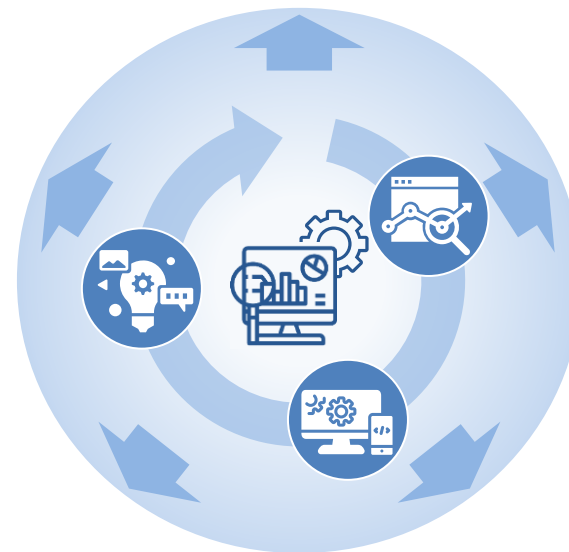
インタラクティブソリューション (ISD) 認知・集客強化からクロスボーダーでのECプラットフォームの提供に至る一連のワンストップサービスの提供

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

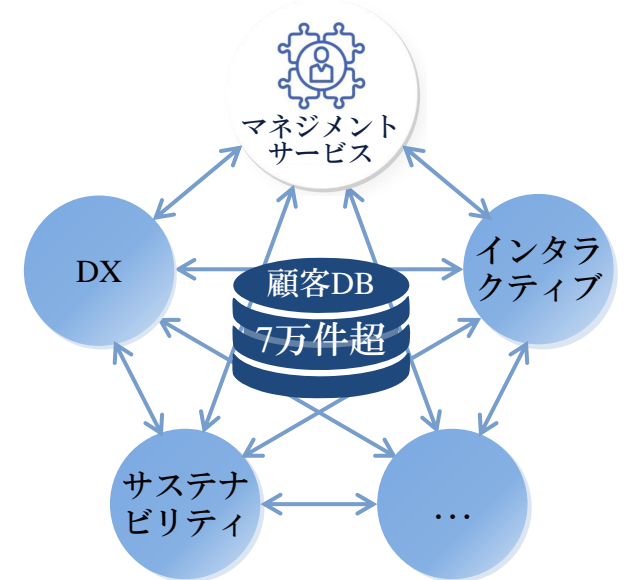
新事業 (検討予定) サプライチェーンや市場調査等、顧客ニーズが明確であり、プロダクト化が可能な領域において、新事業部を組成

2022年
5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

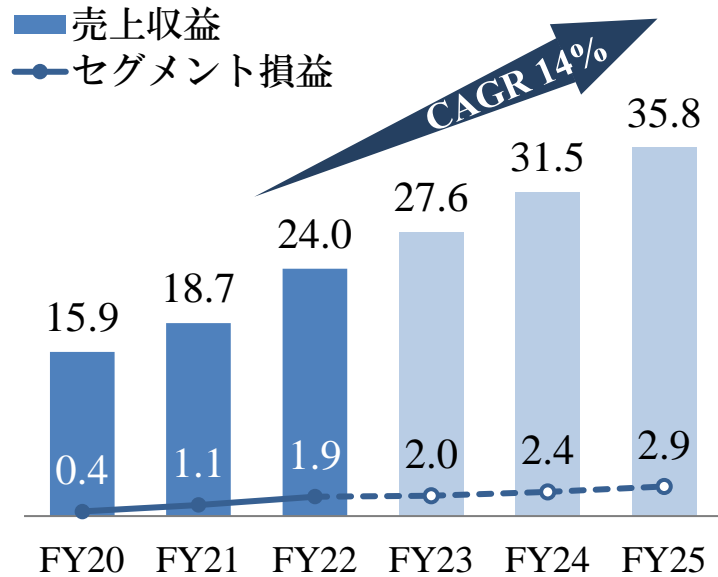


3. プリンシパル投資事業によるグループの成長加速

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)

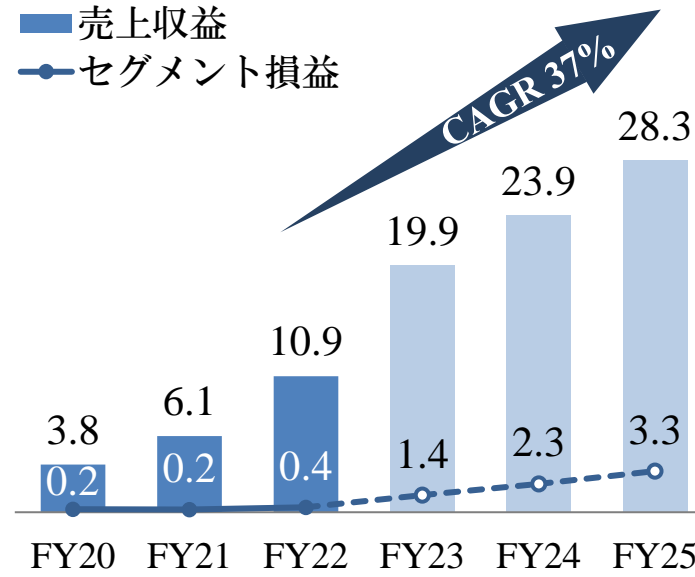
パーソナルケア領域



実績

計画

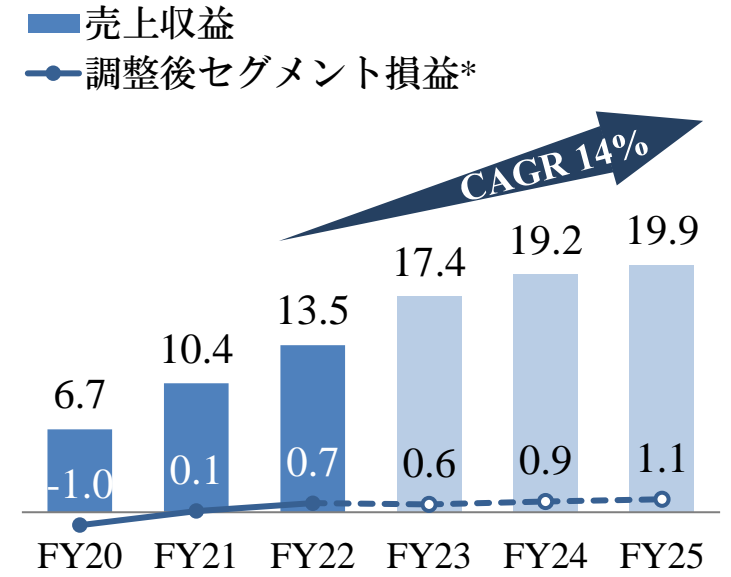
ペットケア領域



実績

計画

戦略投資領域



実績

計画

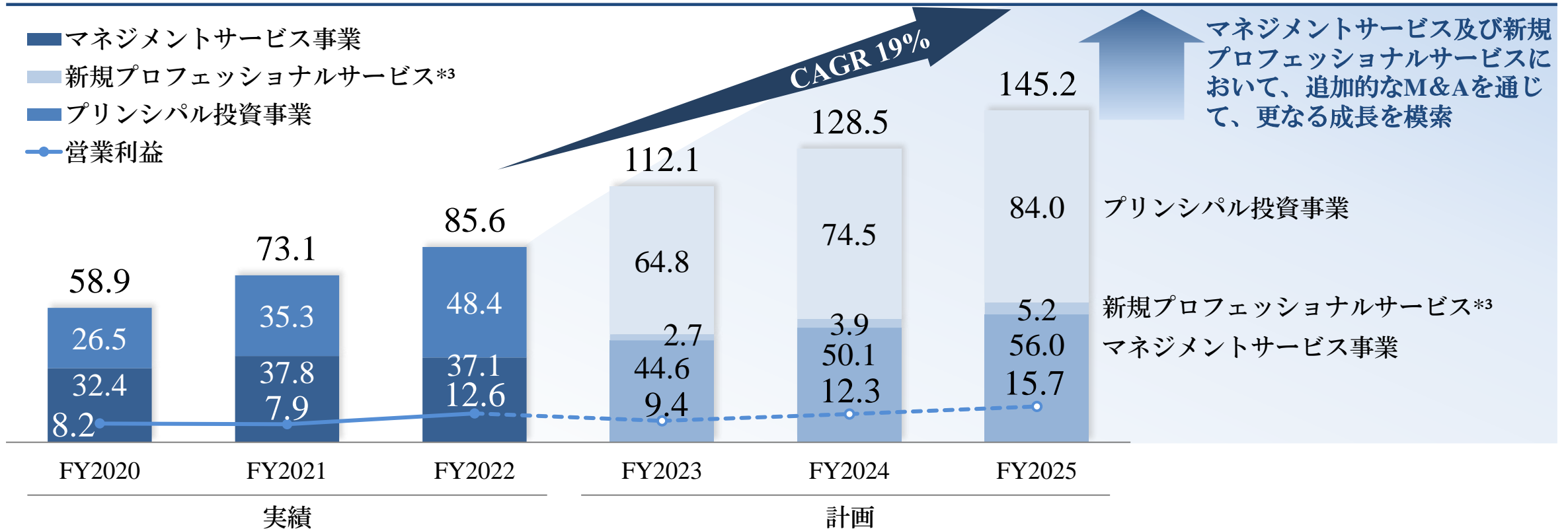
*戦略投資領域におけるFY2020からFY2022のセグメント損益実績値は、子会社及び事業の売却損益や金融資産の評価損益、バーゲン・パーチェスによる利得など、本業以外の活動による一過性の非資金取引を除外した調整後セグメント損益



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FY2025までに売上収益145.2百万米ドル（192.7億円*）、営業利益15.7百万米ドル（20.9億円*）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＝132.70円（2022年12月30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（6.5億円*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（-1.5億円*1）をFY2022で計上

*3：事業規模の小さい新規プロフェッショナルサービスは、マネジメントサービス事業に合算して開示予定

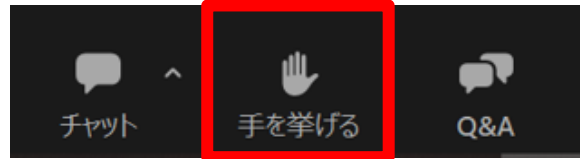
質疑応答



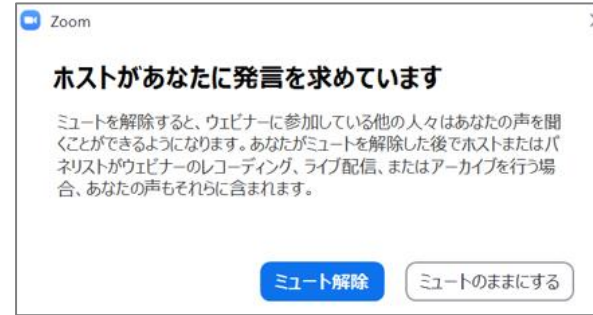


ご質問方法 (オンラインからご参加の方)

■ ご発言



「手を上げる」を押下ください

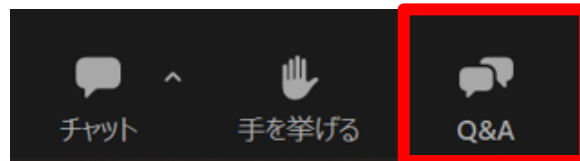


事務局でご指名後、上記画面が表示されましたら「ミュート解除」を押下し、ご発言ください



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。

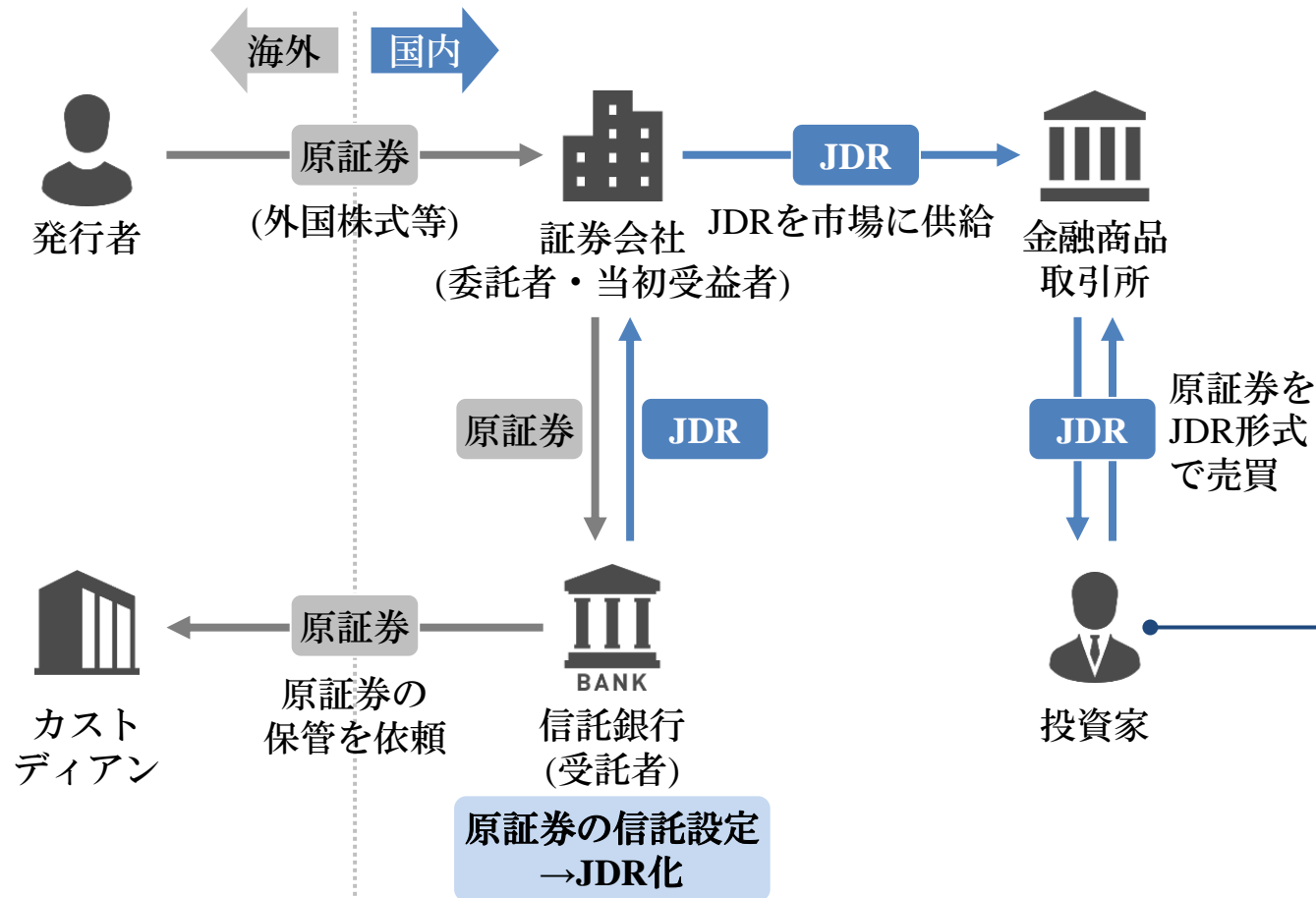
Appendix





JDR (日本型預託証券) とは

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>

