

2023年12月期 第1四半期 機関投資家向け決算説明会

YCP Holdings (Global) Limited
2023年5月12日





アジェンダ

はじめに

2023年12月期 第1四半期 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

2023年12月期 業績予想

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、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	41,181,488米ドル
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
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: 372名 投資先を含む総社員数: 643名

*1: 2023年3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

グローバル拠点*2

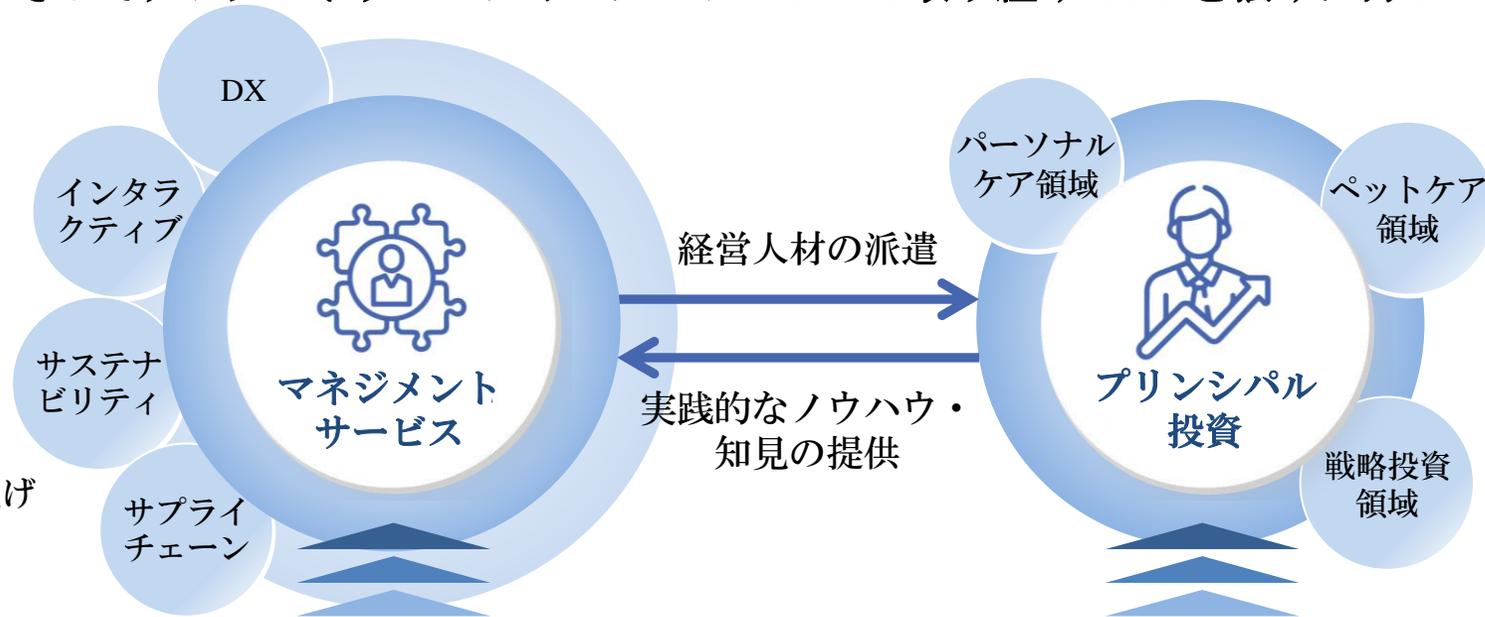




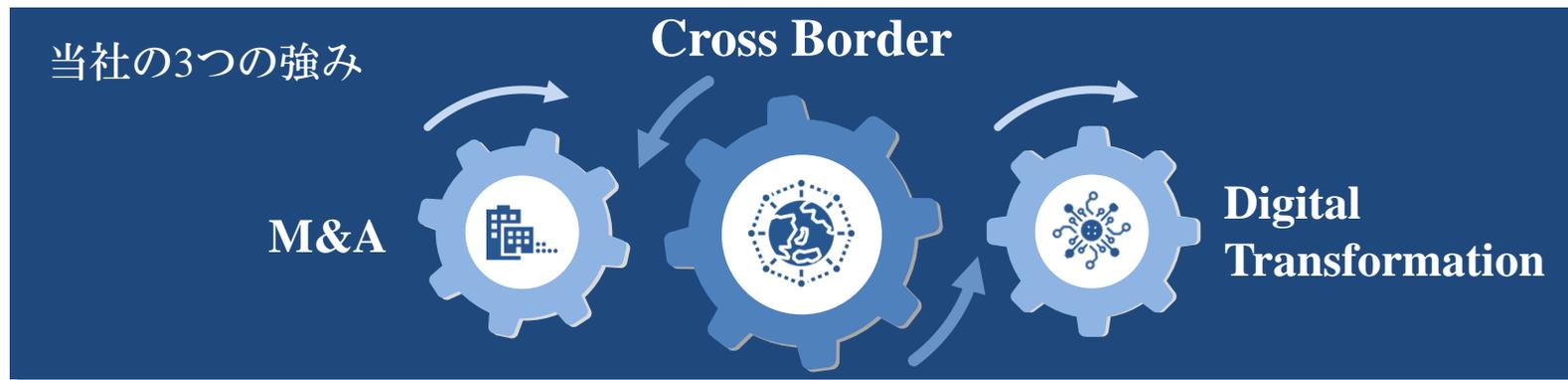
事業概要及び当社グループの報告セグメント

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

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・ディリジェンス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

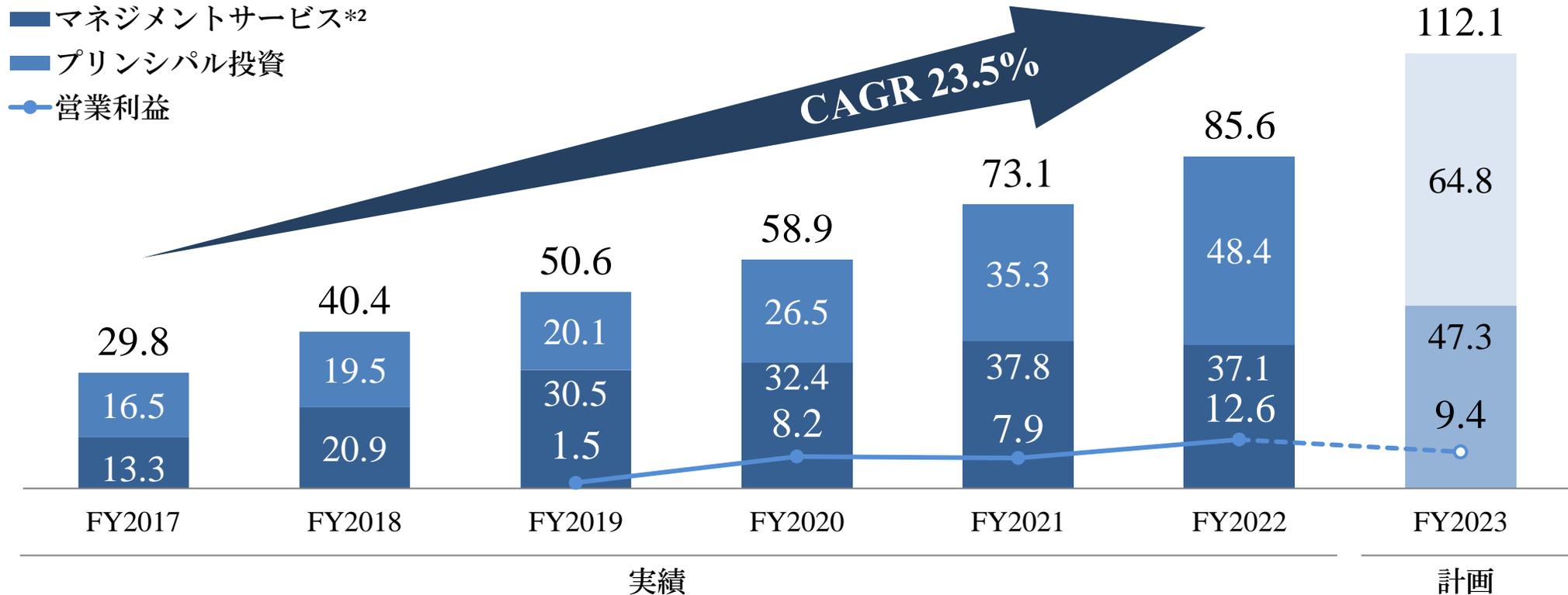




過年度の業績推移と今期業績予想

FY2022通期において、売上85.6百万米ドル (114.3億円*¹)、営業利益12.6百万米ドル (16.9億円*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 (149.7億円*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 = 133.54円 (2023年3月31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

2023年12月期 第1四半期 業績





FY2023 Q1 業績ハイライト

FY2023 Q1業績

売上収益

27.9 百万米ドル
(37.2億円*)

前年対比

137.7%

予算進捗率

105.5%

営業利益

1.9 百万米ドル
(2.5億円*)

前年対比

85.7%

予算進捗率

103.1%

四半期利益

1.0 百万米ドル
(1.4億円*)

前年対比

83.8%

予算進捗率

96.5%

ハイライト

- FY2023 Q1は、売上収益、営業利益ともに、期初業績予想通りの堅調な進捗となった
- マネジメントサービス事業は、オークタス社との経営統合を経たインド地域の業績貢献が大きく、事業部全体では前年対比105.6%の増収。他方、更なるドル高(特に円安)や、東南アジア地域における積極的な採用活動の影響を受け、セグメント損益は前年対比74.2%と減益になった
- プリンシパル投資事業は、全領域で売上収益が堅調に推移し、前年対比178.3%の増収。新たな動物病院承継に係る一過性のM&A関連費用が発生したペットケア領域では減益となったものの、パーソナルケア領域、戦略投資領域での利益貢献により、事業部全体でのセグメント損益は0.8百万米ドルと、前年同期の-0.0百万米ドルに対して大幅な黒字転換を実現
- 結果、グループ連結売上収益は前年対比137.7%の増収、グループ連結営業利益は前年対比85.7%と減益となった

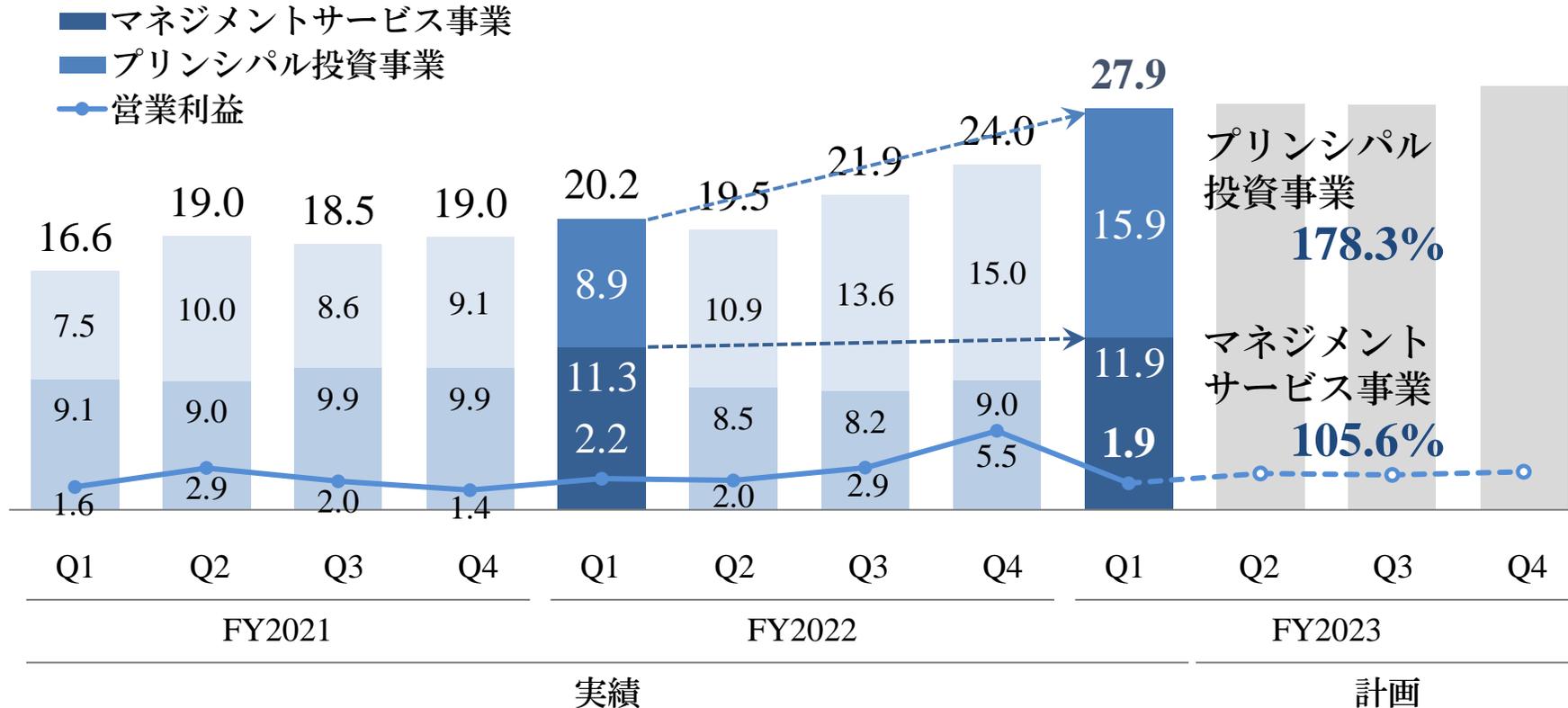
*日本円への換算は、1ドル = 133.54円(2023年3月31日の為替レート)により計算



FY2023 Q1 グループ連結業績

FY2023 Q1は売上収益27.9百万米ドル (37.2億円*)、営業利益1.9百万米ドル (2.5億円*) で着地。グループ連結で大幅な増収を実現。営業利益は微減となったものの、継続的な米ドル高等の影響を織り込んだ期初業績予想に対しては100%を超える進捗率で着地

売上収益・営業利益推移 (百万米ドル)



YoY売上収益:
 グループ連結
137.7%
 (予算進捗率: 105.5%)

YoY営業利益:
 グループ連結
85.7%
 (予算進捗率: 103.1%)

*日本円への換算は、1ドル = 133.54円 (2023年3月31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

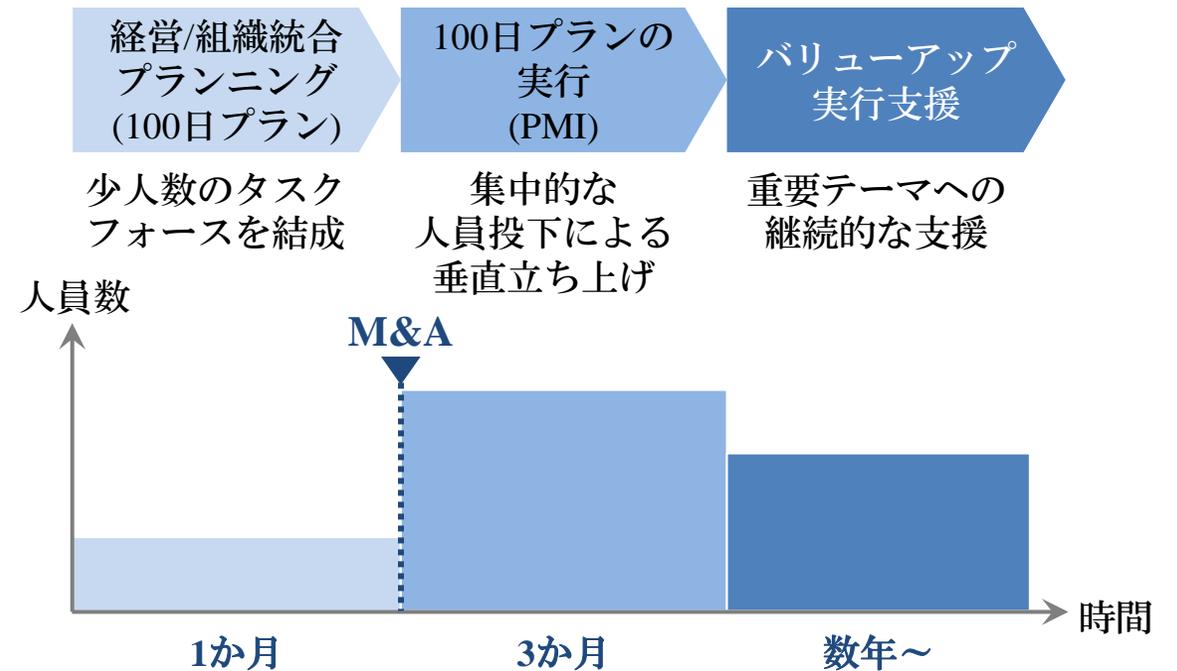
YCP Solidianceのブランドで展開するマネジメントサービス事業では、M&AやDX導入をテーマにした現場常駐型 (PMO型) の経営支援サービスをアジア全域で提供し、事業部売上の約8割を占める

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



事業部リーダーシップの刷新・強化

マネジメントサービス
事業部CEO



ピラー・ディーター

- アクセンチュア、Trade Beam 出身
- シカゴ大学経営大学院 MBA 修了
- カリフォルニア大学 (UCLA) 政治学及び公共政策学部 卒業

共同CEO
日本地域統括



入道 信生

- トヨタ自動車、UBS証券、産業革新機構 出身
- 大阪大学経済学部 卒業

東南アジア地域統括



ジャッド・サンチェス

- 米国空軍、SAP、デロイト・コンサルティング 出身
- カリフォルニア大学 (UCLA) 経営大学院 MBA 修了
- 米国空軍士官学校 経営工学部 卒業

インド地域統括



マニッシュ・チェダ

- Strategic Decision Group 出身
- オークタス・アドバイザーズ 共同創業者
- INSEAD MBA 修了
- インド工科大学 ボンベイ校 技術学部 卒業

グレーターチャイナ
地域統括



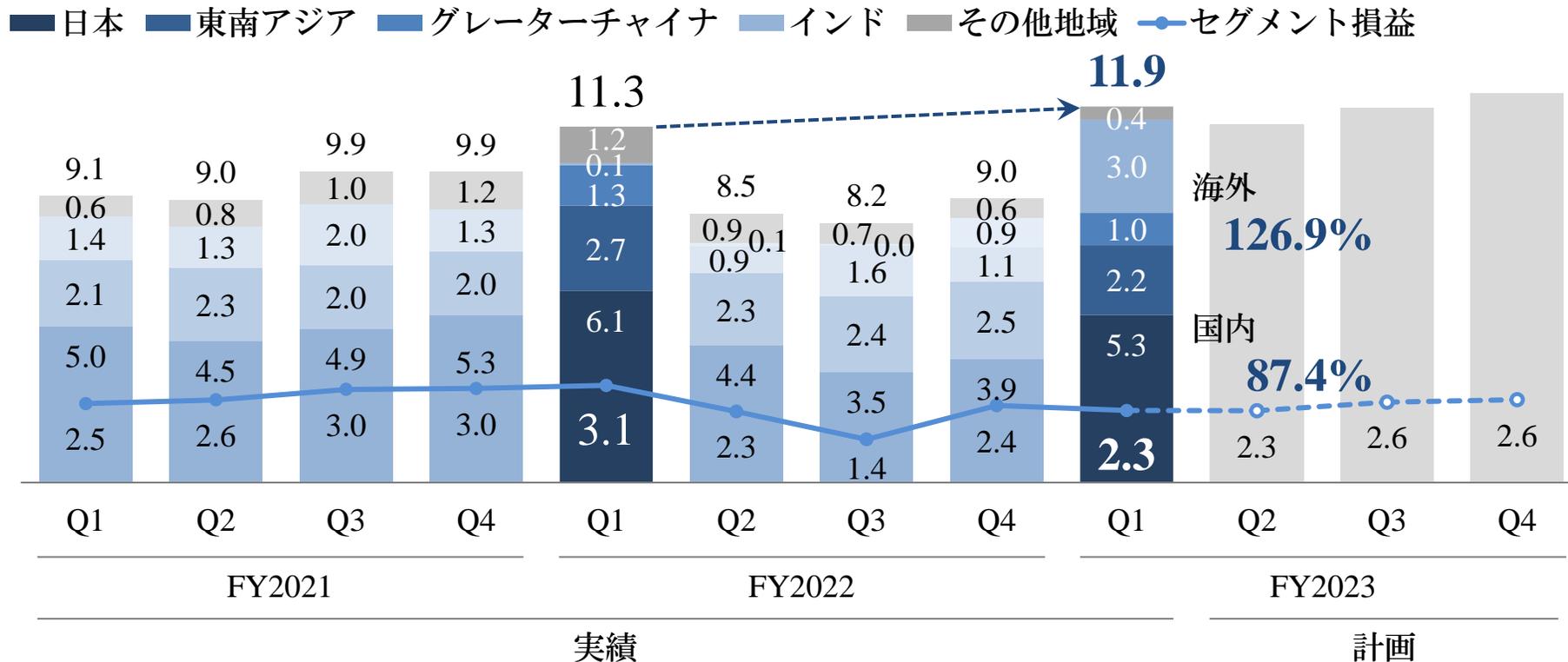
荒井 直樹

- 日本総合研究所 創発戦略センター (東京・上海・北京) 出身
- 京都大学大学院工学研究科 修了
- 京都大学工学部 卒業

マネジメントサービス事業の業績

FY2023 Q1は売上収益11.9百万米ドル (16.0億円*)、セグメント損益2.3百万米ドル (3.1億円*) で着地。中東地域からの撤退の影響もある中、オークタス社との経営統合を経たインド地域の業績貢献が大きく、事業部全体ではYoY105.6%の増収。他方、更なるドル高 (特に円安) や、東南アジア地域における積極的な採用活動の影響を受け、セグメント損益はYoY74.2%と減益になった

業績推移* (百万米ドル)



Q1 売上収益:
11.9百万米ドル

Q1 海外売上比率:
55%

Q1 セグメント損益:
2.3百万米ドル

*日本円への換算は、1ドル = 133.54円 (2023年3月31日の為替レート) により計算

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

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

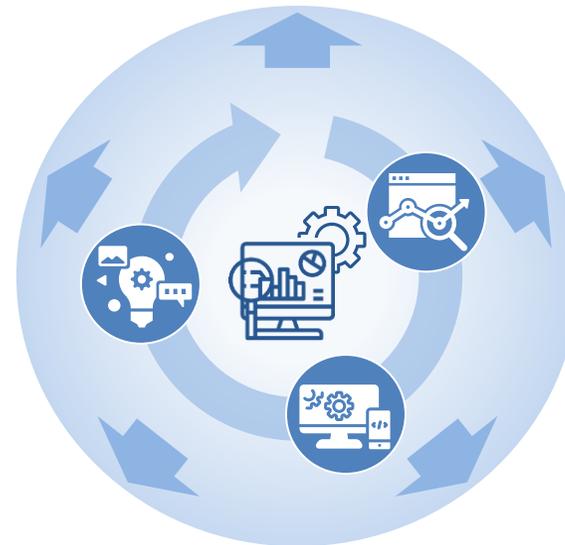
サステナビリティソリューション (SSD) グリーン投資促進、気候や環境対策に焦点を当てた事業変革支援

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

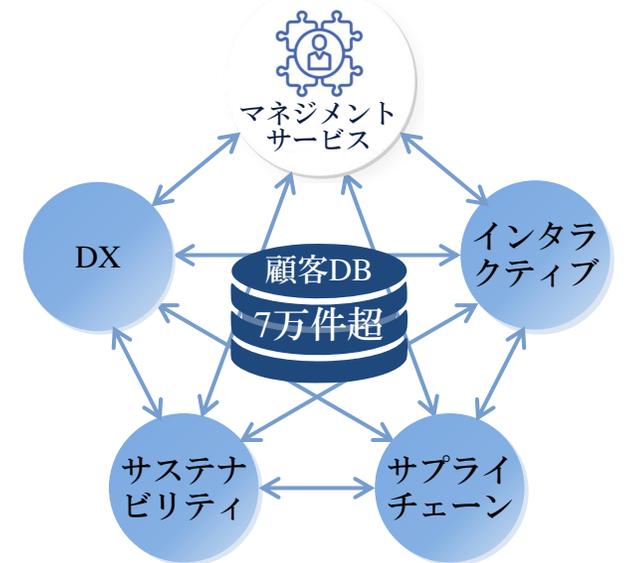
2022年
5月新設

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

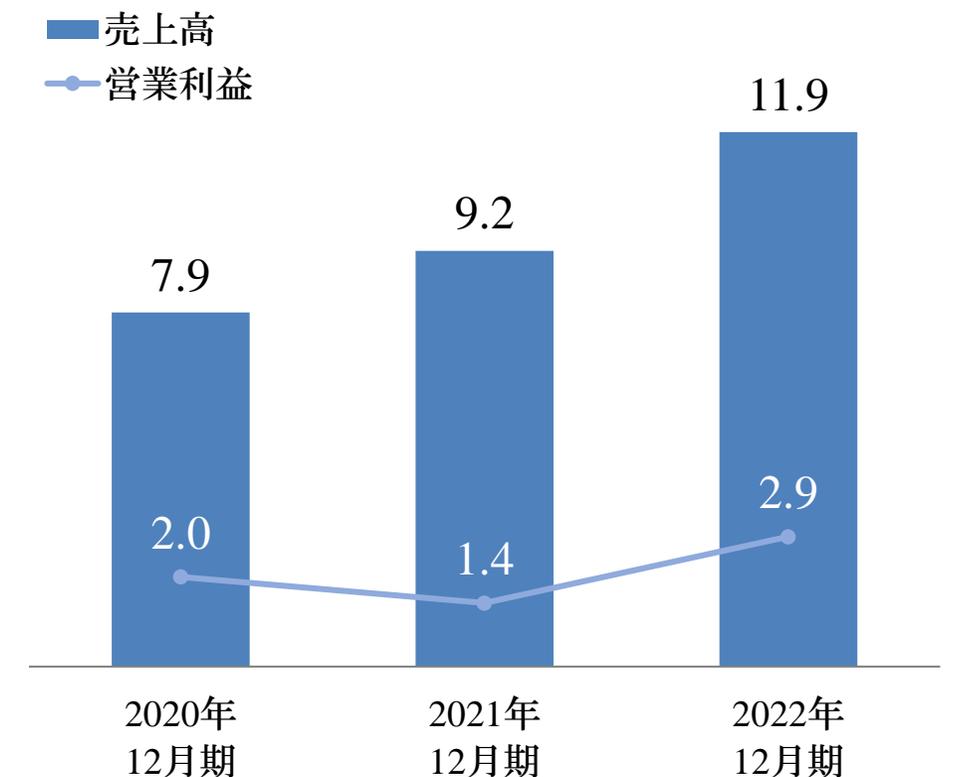
コンサス社の完全子会社化 (2023年7月予定)

2023年4月にサプライチェーン・ソリューション事業部を新設。2023年7月には、サプライチェーン領域に特化したデジタルソリューション (調達のコスト削減など) を提供する、シンガポールの独立系ファーム「コンサス・グローバル」の完全子会社化を予定

コンサス社の概要

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	112名 (2022年10月1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"> • Rev Group • Dole Sunshine • Saddle Creek • Orora Packaging • United Phosphorous

コンサス社の業績推移 (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米ドル=133.54円 (2023年3月30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





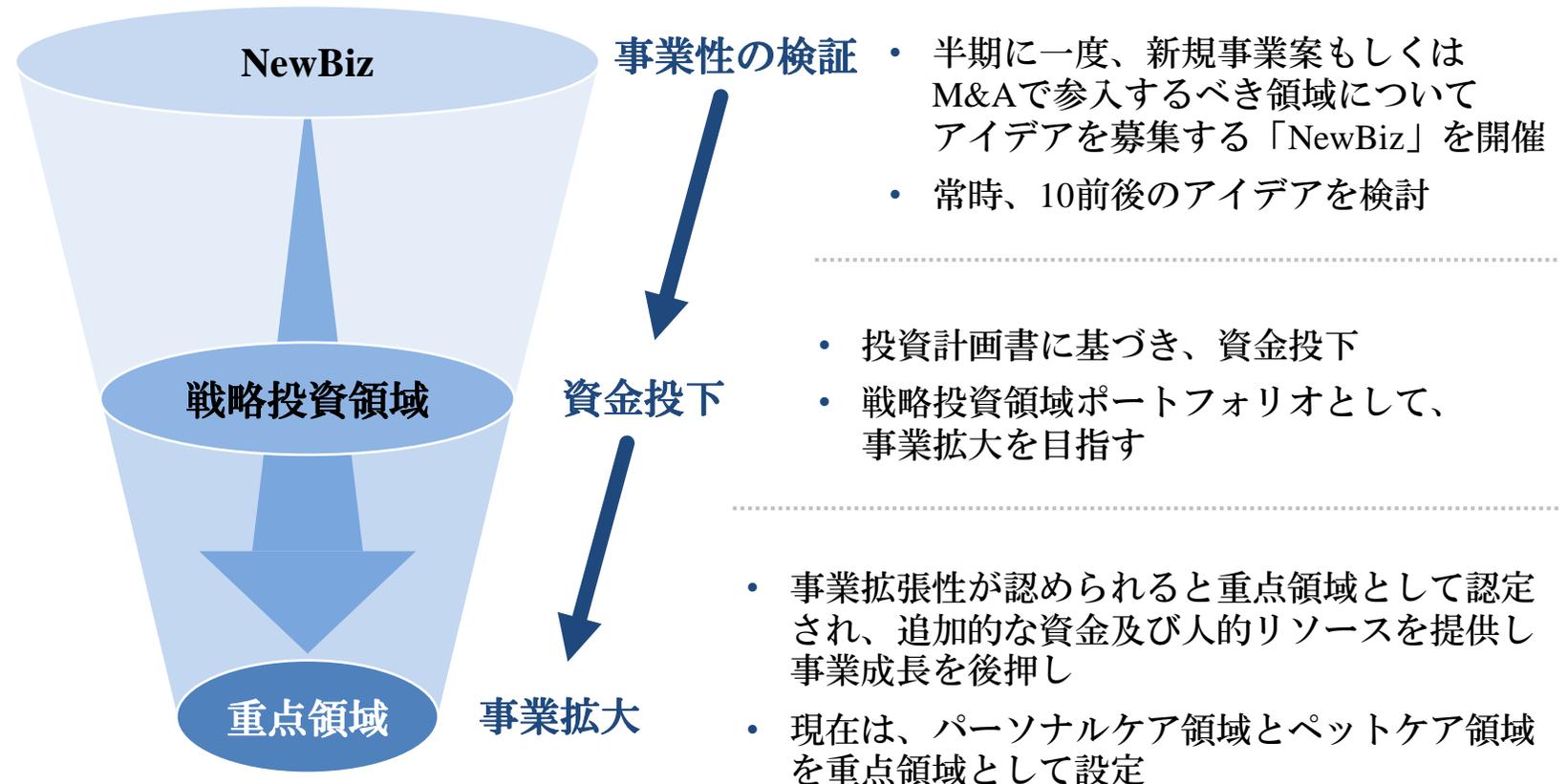
プリンシパル投資とは

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



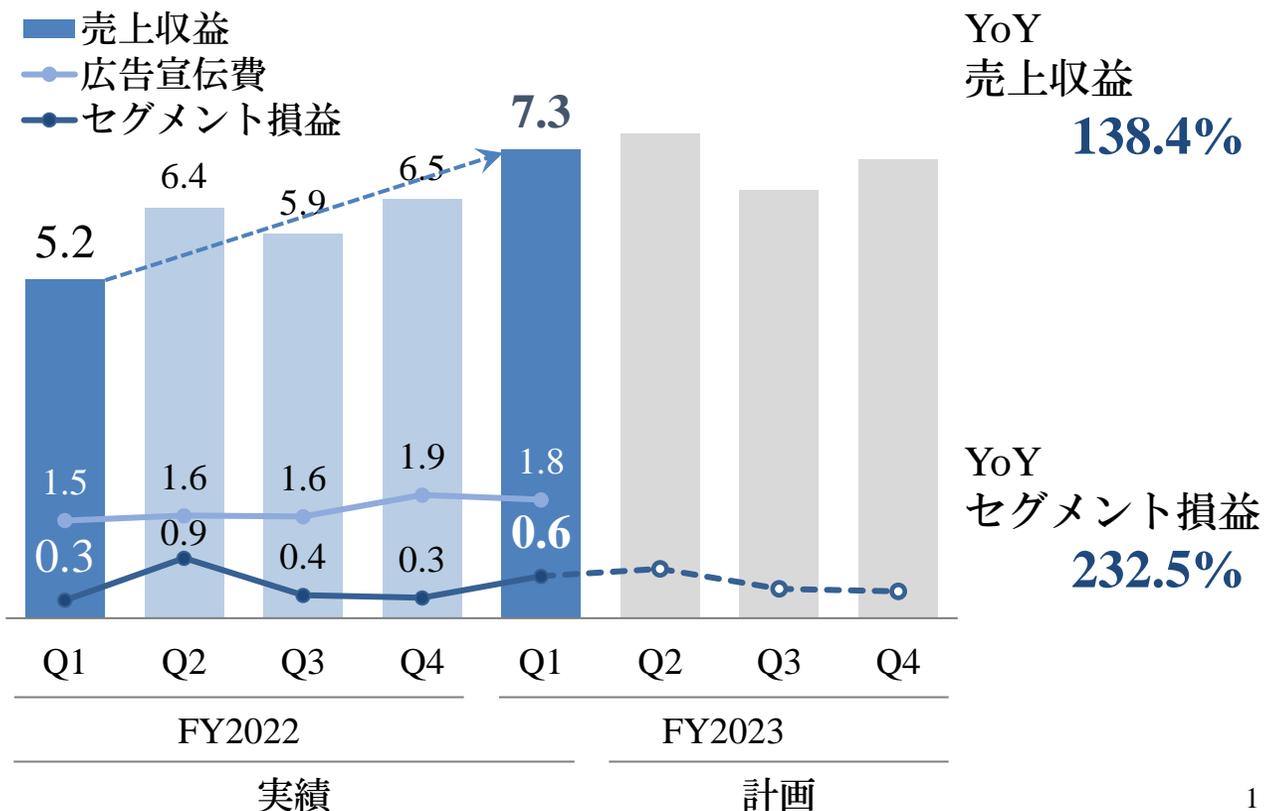
ALOBABYの海外展開の経緯



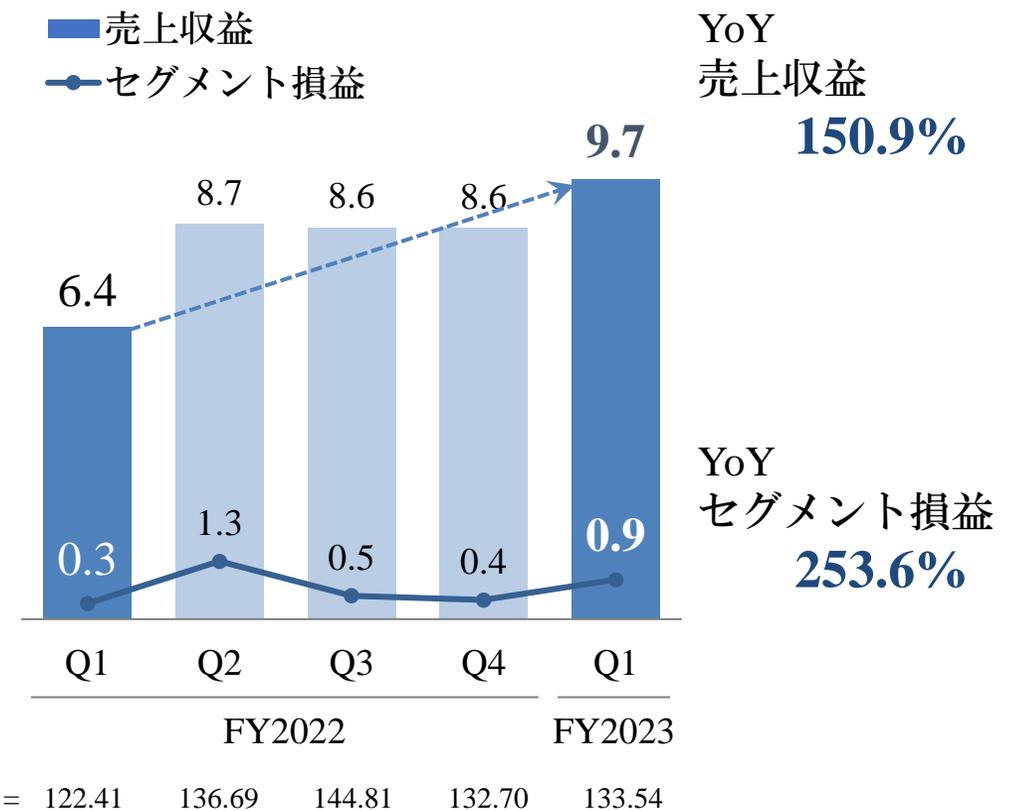
パーソナルケア領域の業績

FY2023 Q1は売上収益7.3百万米ドル (9.7億円*)、セグメント損益0.6百万米ドル (0.9億円*) を達成。
「ALOBABY」「AMBiQUE」の主要ブランドが順調に拡大し、大幅な増収増益

業績推移 (百万米ドル)



(参考) 現地通貨ベースでの業績推移* (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

ペットケア領域のご紹介

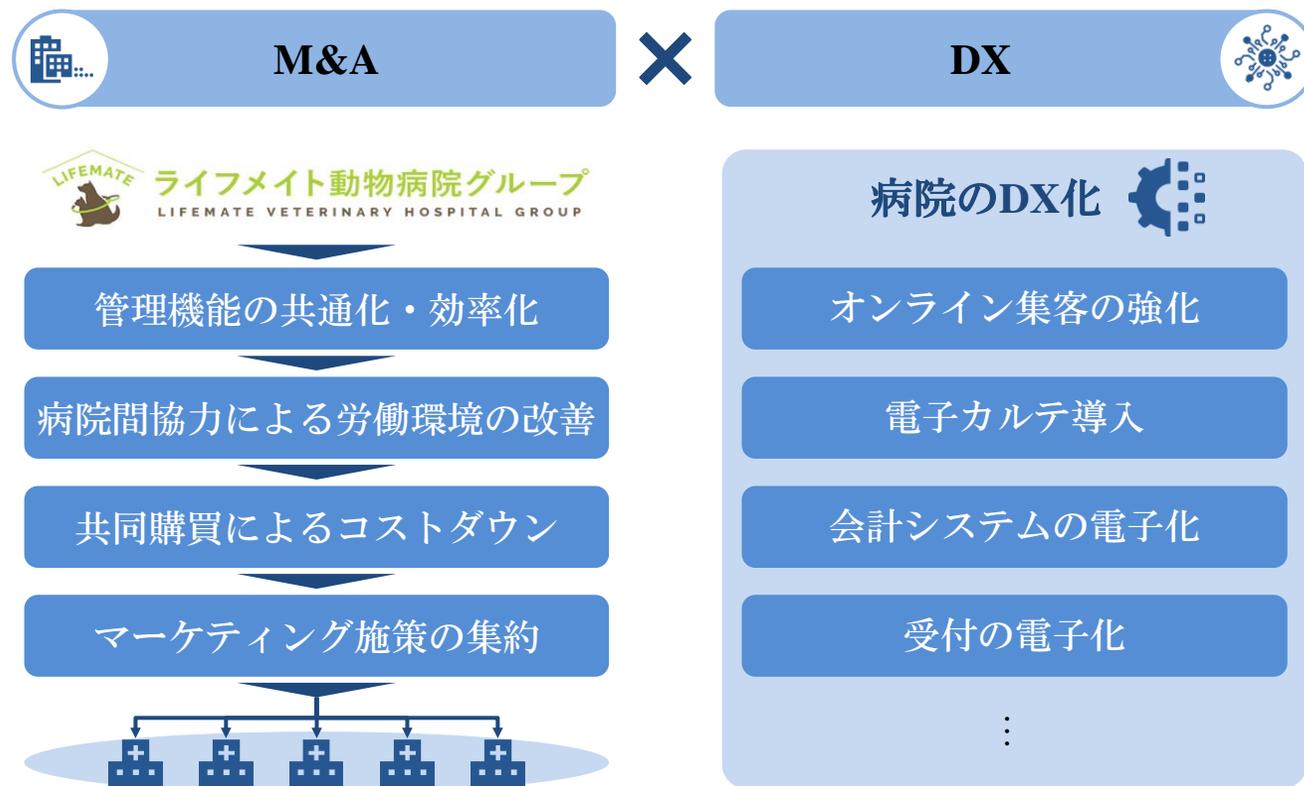
事業承継を通じた動物病院のグループ化、および承継病院のDX化を通じた事業のスケールアップを目指す。
 現在、高度医療病院を4施設、一次診療を担う動物病院を7施設と、計11病院を所有、運営している

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

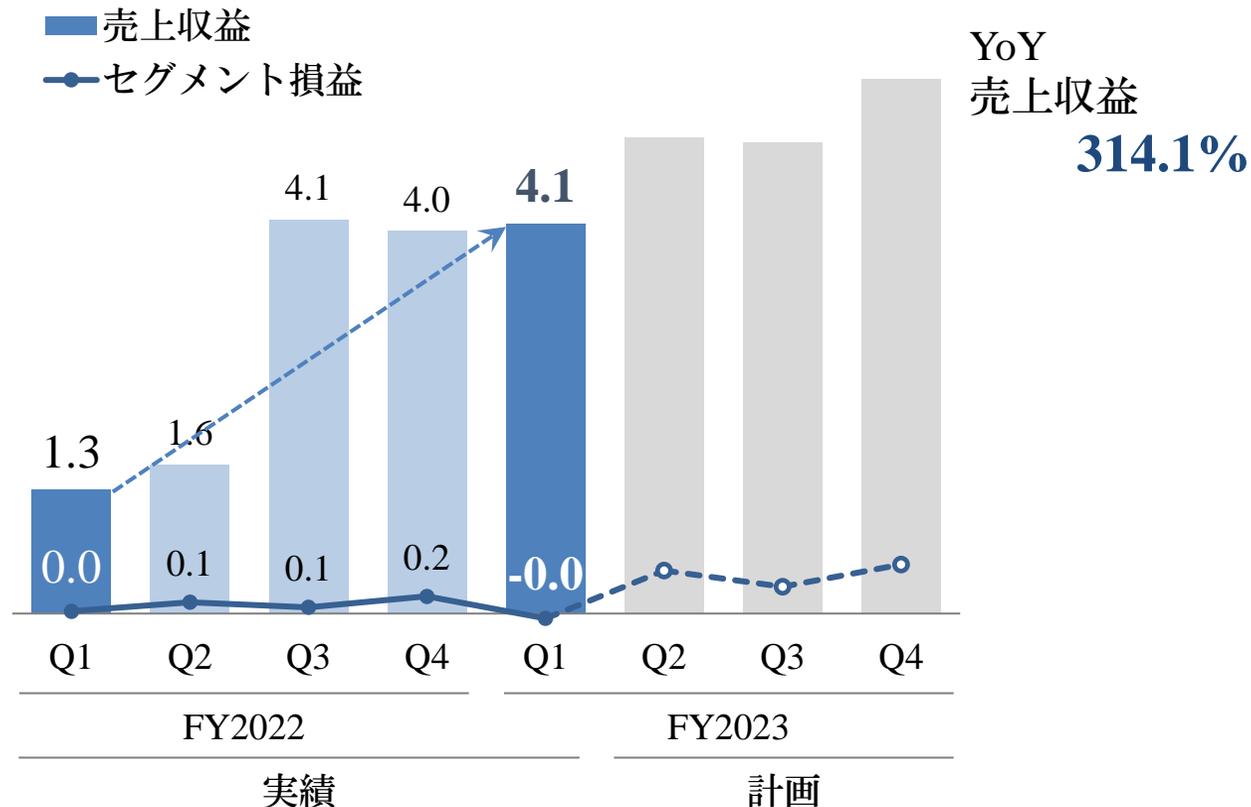
事業戦略



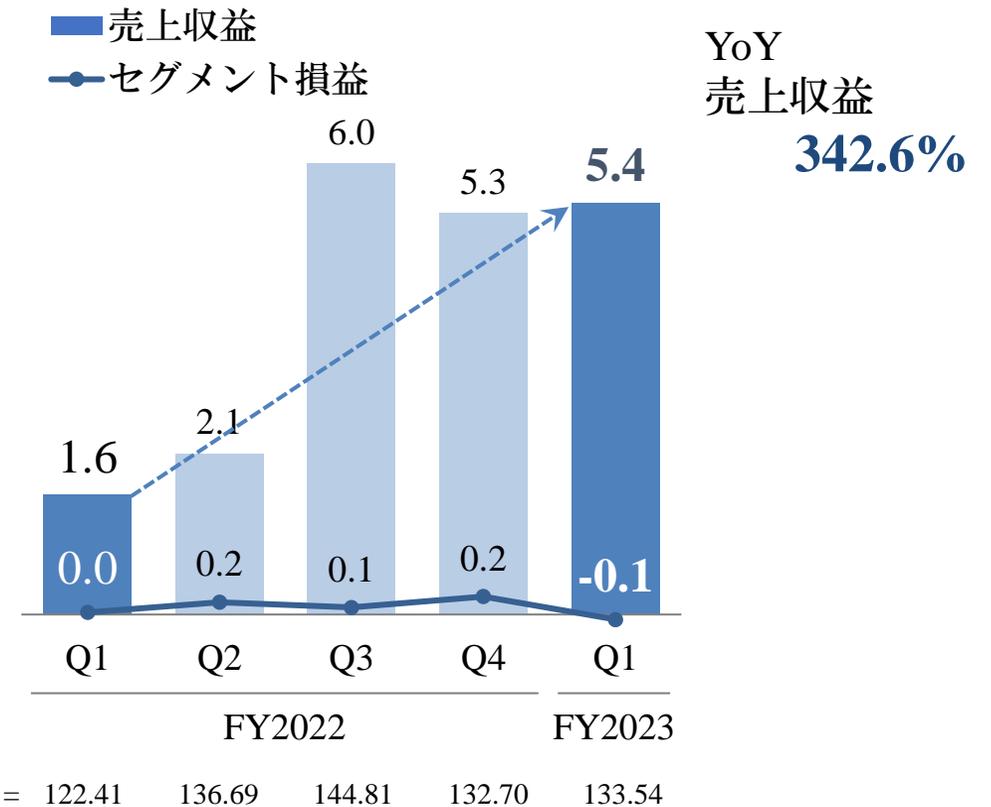
ペットケア領域の業績

FY2023 Q1は売上収益4.1百万米ドル (5.4億円*)、セグメント損益-0.0百万米ドル (-0.1億円*) 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より、大幅な増収を達成。2023年1月には北海道江別市の動物病院を新たに承継し、一過性のM&A関連費用が発生したことでセグメント損益は横ばいとなった

業績推移 (百万米ドル)



(参考) 現地通貨ベースでの業績推移* (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



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



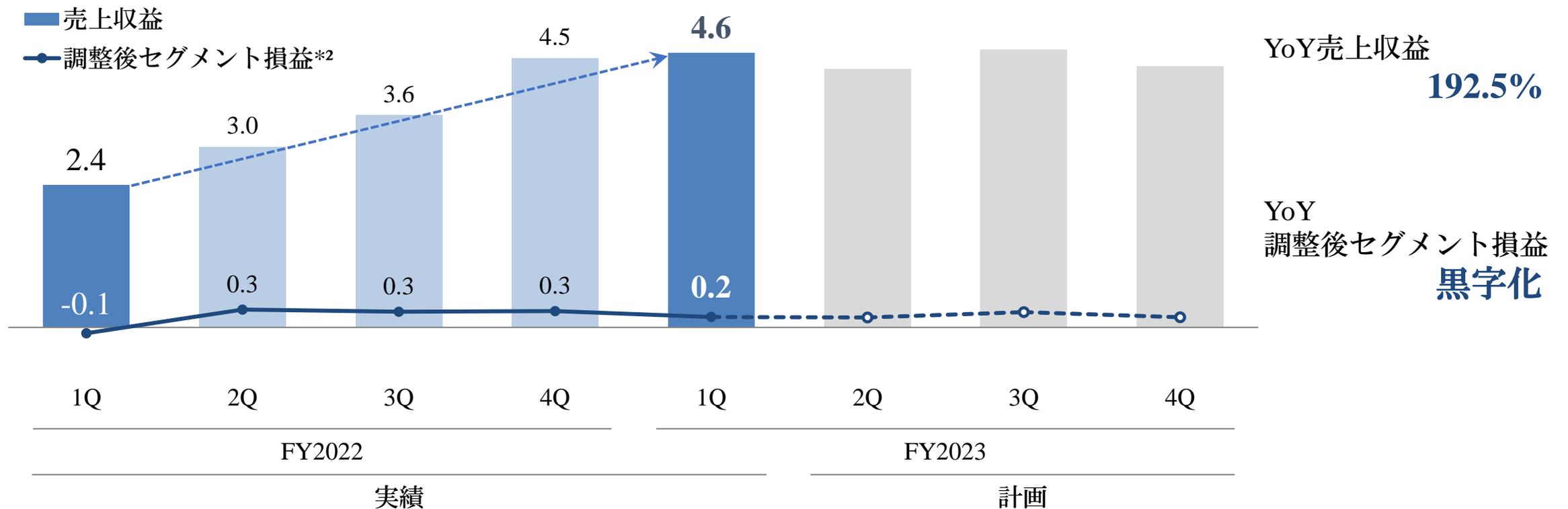
管理不要・後継者不要・宗派不問
の自動搬送式納骨堂の販売事業を
展開



戦略投資領域の業績

FY2023 Q1は売上収益4.6百万米ドル (6.1億円*¹)、調整後*²セグメント損益0.2百万米ドル (0.2億円*¹) で着地。脱コロナの影響で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)



*1: 日本円への換算は、1ドル=133.54円(2023年3月31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

2023年12月期 業績予想

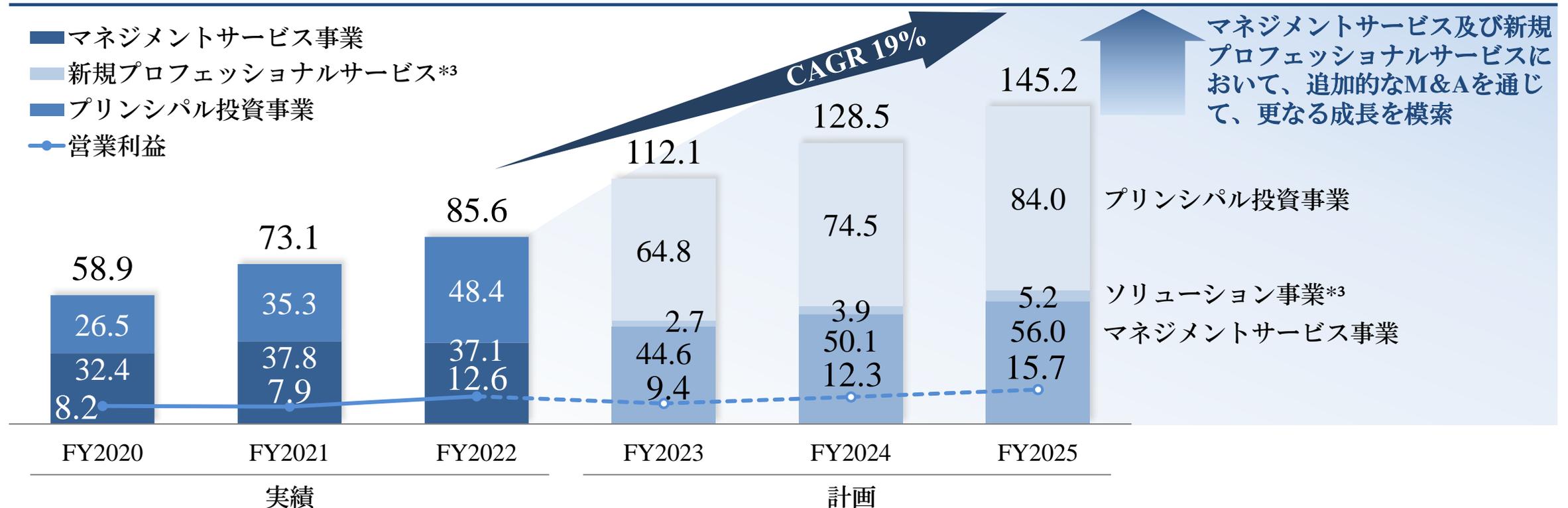




2023年12月期 グループ連結業績予想

FY2023通期は売上収益112.1百万米ドル (149.7億円*)、営業利益9.4百万米ドル (12.6億円*)を見込む。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における減益は、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 = 133.54円 (2023年3月31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)、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*) をFY2022で計上

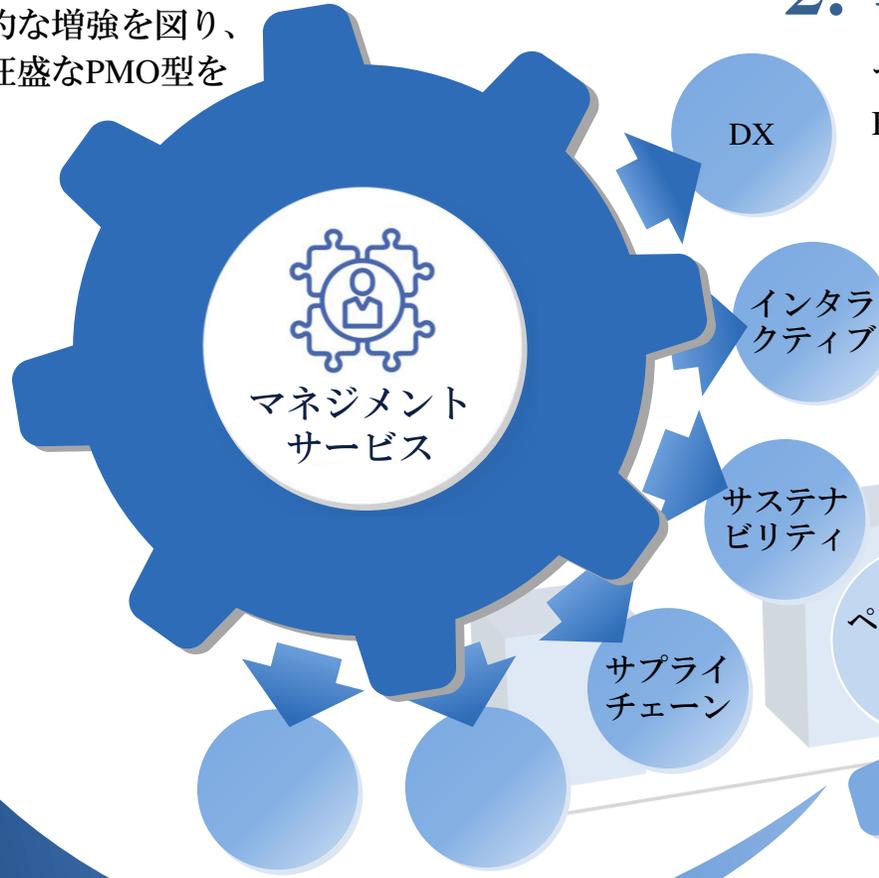
*3: 事業規模の小さいソリューション事業は、マネジメントサービス事業に合算して開示予定



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



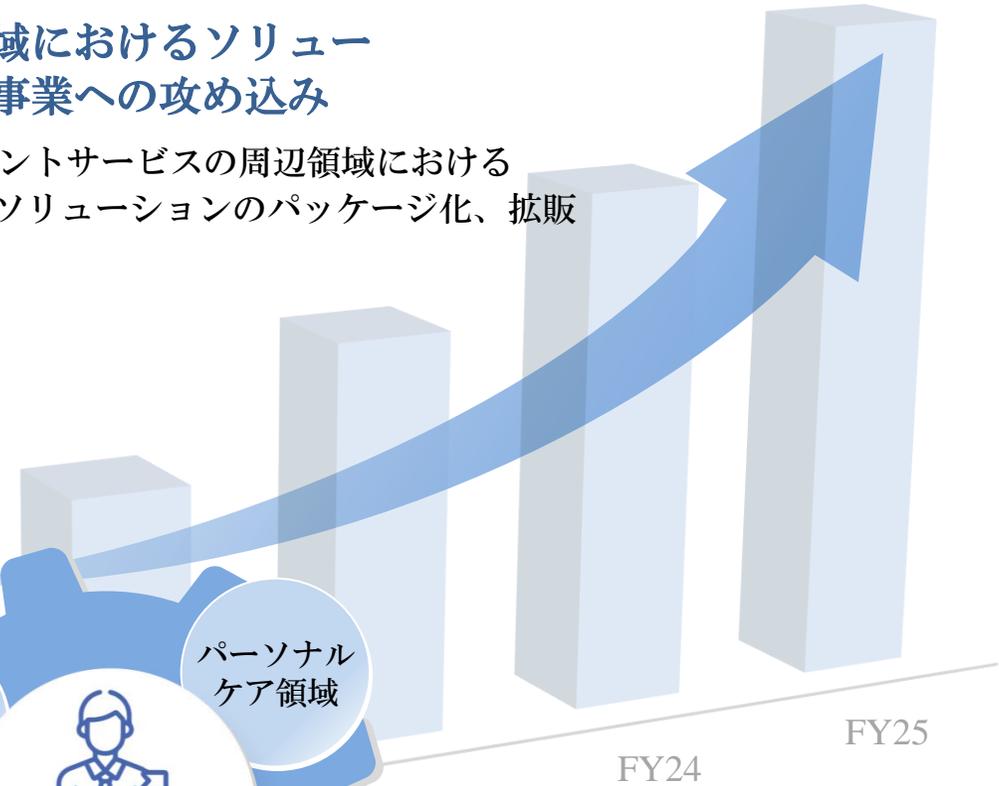
2. 周辺領域におけるソリュー ション事業への攻め込み

マネジメントサービスの周辺領域における
B2B向けソリューションのパッケージ化、拡販



3. プリンシパル投資事業による グループの成長加速

既存事業の強化に加え、DXやM&Aという
観点で、アジア全域を対象とした積極的な
新規投資シーズの発掘



質疑応答



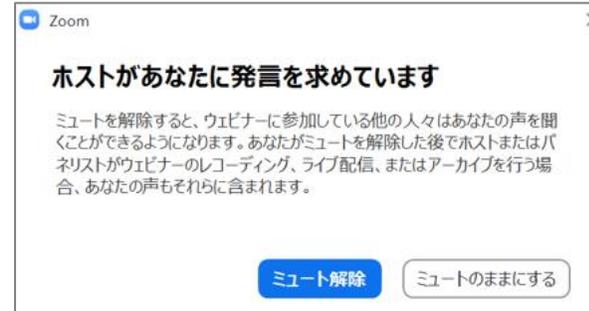


ご質問方法 (オンラインからご参加の方)

■ 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。

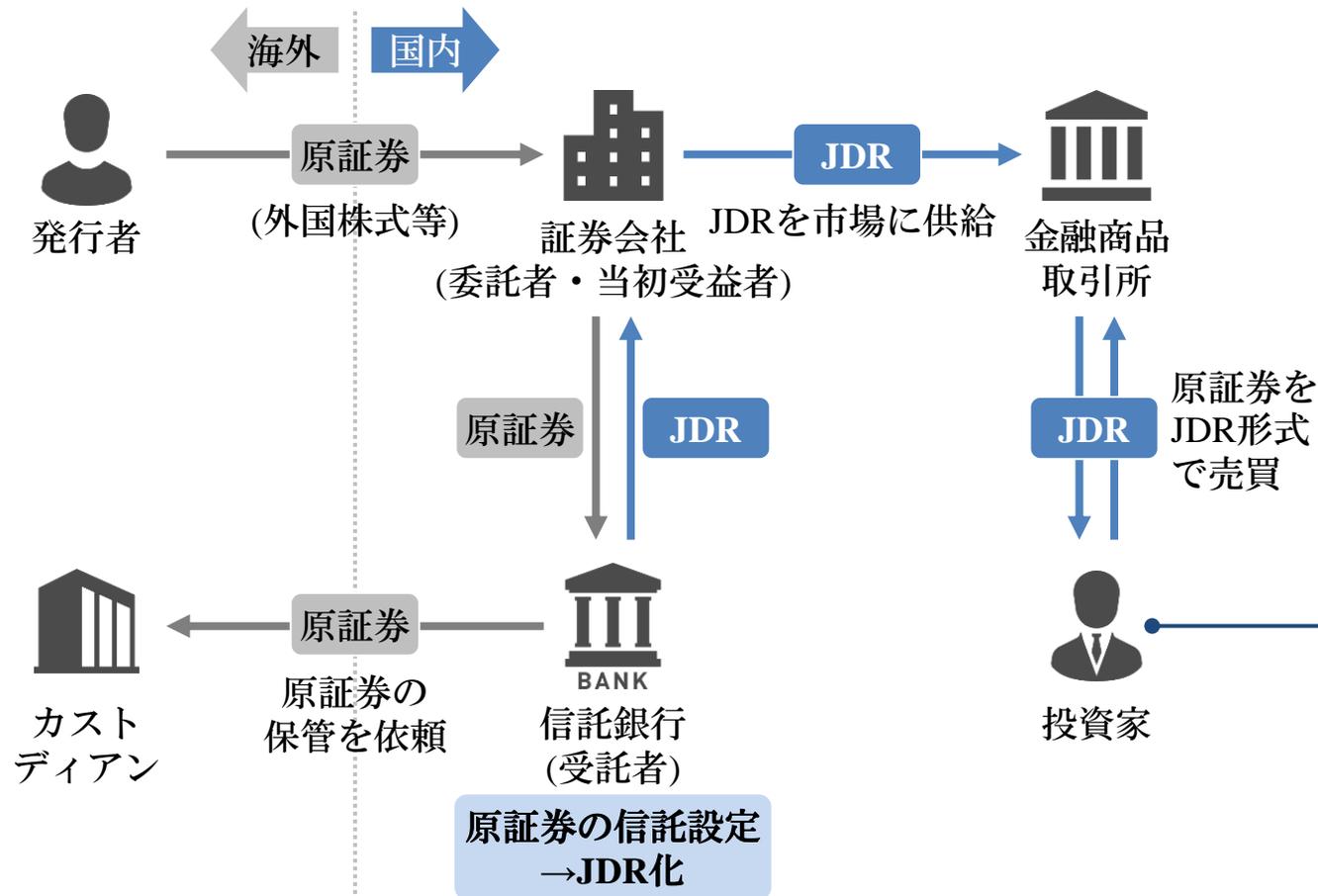
Appendix





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>

