

報道関係者各位

「ブランド共創部」設立のお知らせ ～大手企業の新規事業創出・既存事業再成長を加速する "共創エコシステム"を提供～

2025年3月4日

会社名 THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社
代表者名 代表取締役社長 岩尾 俊兵
(コード：3823 東証スタンダード)

当社の理念「価値創造経営の力で、もう一度豊かになる」のもと、THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：岩尾俊兵、東証スタンダード：3823、以下「ワイハウ」）は、企業の新規事業創出および既存事業の再成長を支援すべく、「ブランド共創部」を設立いたしました。担当部長に浜崎正己が就任いたします。既存の「価値創造本部」と密接に連携することで、**大手企業**がかかえる下記のような課題を一気通貫でサポートします。

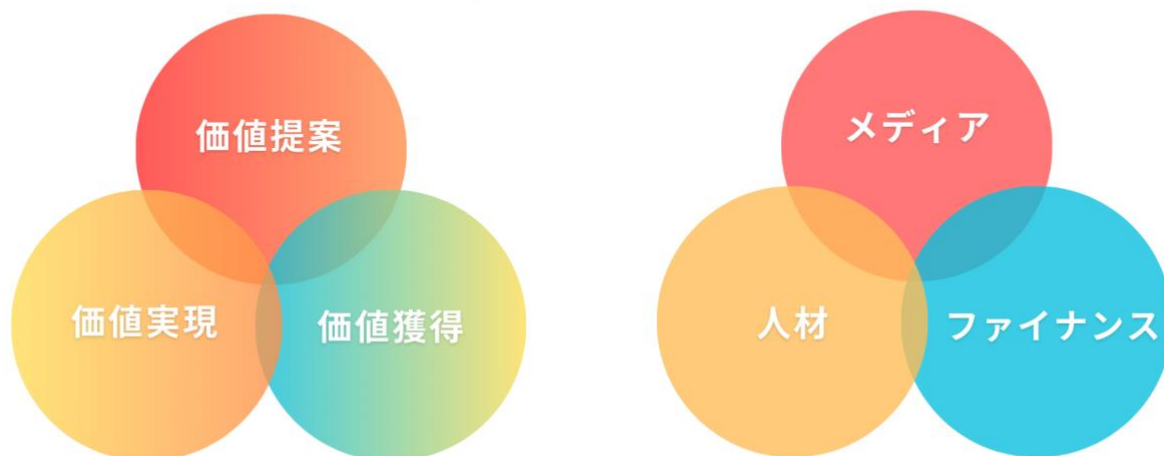
- 社内合意形成や稟議に時間がかかり、PoC（実証実験）がスムーズに進まない
- 既存ブランドに安住しがちで、新たな顧客層・市場へのリーチに苦戦
- 投資リスクを最小限に抑えつつ、スピーディに事業拡大を図りたい
- 社内外ステークホルダーの巻き込み方がわからず、新規事業開発が停滞

ブランド共創部は、こうした大手企業特有の悩みを解消するため、**メディア発信・人材育成・ファイナンス連携**を含む総合的な"共創エコシステム"を提供してまいります。

THE WHY HOW DO COMPANY株式会社 ブランド共創部

他者と自分を同時に幸せにする価値無限思考で事業成長を実現

共創を通じたブランド価値向上



自社・他社・社会と共に事業成長

■ブランド共創部設立の背景と目的

1. 大手企業の新規事業が抱える複雑な課題

- 稟議のハードルや社内調整コストが高く、スピード感をもった意思決定が難しい。既存ブランドを損ねないように慎重になり過ぎ、新規事業や PoC への踏み込みが遅れる。失敗を恐れて十分な市場実証ができず、結果的にリスクがかえって増大

2. 「価値創造本部」との連携によるトータル支援

これまでワイハウの価値創造本部では、新規事業コンサルや経営教育により**事業アイデア～立ち上げ段階**を深くフォローしてきました。今回新たに設立するブランド共創部が**メディア・投資家・PoC 先との連携**を担うことで、

- 「**理論+実践**」の両輪が揃い、大手企業の新規事業創出と既存事業再成長をより強力にサポート。社内外のステークホルダーを巻き込みやすい"共創エコシステム"を構築

■大手企業にとってのメリット

THE WHY HOW DO COMPANY株式会社 ブランド共創部

①メディア：他者と自分を同時に幸せにするメディア運営

コンテンツを通じた共通テーマで関係を深める

- 1.VC（価値創造）サークル活動
- 2.挑戦者のキャリア相談の場
- 3.価値創造ラジオ

CHALLENGER/産業創造の挑戦者たち



経営者・投資家・メディアを繋ぎ、新産業を生み出すためのメディア

- ①価値実現先の探索
- ②価値実現のための応援団を形成

価値提案：喜ばれる価値の発見
価値実現：喜ばれる価値を実現
価値獲得：実現価値で利益獲得

ブランド共創部のサービスは「大手企業だからこそ必要になる視点・仕組み」を意識して設計されています。新規事業のみならず、既存事業のブランド再活性化にもつながるメリットが以下の通り明確です。

1. PoC（実証実験）の迅速化・コスト抑制

- ワイハウの多彩なグループ企業（IT、飲食、教育、エンタメ等）や「価値共創パートナー」（大学・自治体など）との連携で、短期間で検証をスタート可能。投資リスクを大幅に低減しながら、市場や顧客のリアルな反応をいち早く獲得

2. 社内外への強力なブランド発信

- 「CHALLENGER/産業創造の挑戦者たち」など、自社メディアやラジオ等で**トップマネジメントや新規事業担当者のストーリー**を発信。社内では**イノベーションマインド**を育み、社外では**投資家・取引先・自治体との関係強化**を実現

3. 投資家・金融機関とのスムーズな連携

- VC/PE、金融機関、個人投資家といった多様なファイナンスルートをコーディネート。**合併・スピンアウト**など、社内外の資本・リソースを最大限活かす戦略を構築。大企業のもつ既存アセットや信用力をより効率的に収益化

4. 人材の育成・組織活性化

- 大学や実務家を招いた**座談会・勉強会、事例共有セミナー**を定期的開催。経営教育や人材交流を通じて、**新規事業推進チーム**を強力にサポート。組織全体の"挑戦"文化を育み、既存事業にも好影響を波及

5. 既存事業のブランド価値向上

- 新規事業のノウハウやメディア露出を活かし、既存事業の**認知拡大・刷新**を図る。社員のエンゲージメントやブランドへの愛着も高まり、**企業の総合価値**を高める

THE WHY HOW DO COMPANY株式会社 ブランド共創部

②人材：他者と自分を同時に幸せにする仲間集め

プロジェクトの実践を通じた学びと成長機会

1. 経営人材をプラットフォームに惹き込む
2. インタープランと連携した教育機会
3. 社長・起業経験者をパートナー化



- ① 価値実現確率向上
- ② 価値獲得のための
応援団を形成

価値提案：喜ばれる価値の発見
価値実現：喜ばれる価値を実現
価値獲得：実現価値で利益獲得

1. メディアを通じたブランド発信

- 自社メディア「CHALLENGER/産業創造の挑戦者たち」やラジオ番組等を活用し、**大手企業の新規事業担当者・役員へのインタビュー**や事例発信。編集長はブランド共創部 担当部長の**浜崎**。累計 60 以上のメディア支援実績

2. PoC 先とのマッチング・スピード検証

- グループ会社・事業会社・大学・自治体などとの連携で、**試しやすく、失敗が許容される検証環境**を提供。迅速な実証により、新規事業の成功率を高める

3. ファイナンス連携・投資家コミュニティの活用

- VC/PE、金融機関、個人投資家とのネットワークにより、**追加投資やスピンアウト等を柔軟に検討**。大手企業のビジネススケールに対応した財務戦略や M&A 戦略もサポート

4. 人材・学びの場づくり

- 大手企業の**新規事業担当・役員向け**に成功・失敗事例を共有するセミナーやワークショップを開催。価値創造本部との連携で、理論・実務両面の「経営教育」を実施

5. ブランド価値の向上と社会的評価の獲得

- 新規事業の取り組みや成果を積極的に発信し、**社内の挑戦文化醸成**と社外ステークホルダーの期待向上を両立。社会的認知の獲得により、協業やファイナンス機会をさらに拡大

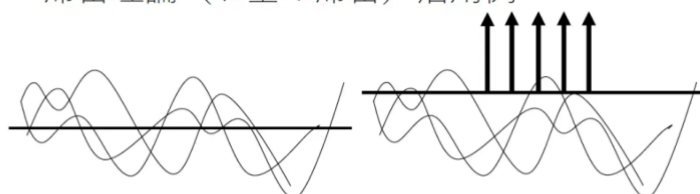
THE WHY HOW DO COMPANY株式会社 ブランド共創部

③ファイナンス：他者と自分を同時に幸せにする応援資金の獲得

パートナー連携で成長資金と資本政策のサポート

1. 岩尾理論を元にしたお金の滞留の解消
2. 事業会社、金融機関、VC/PEとの連携
3. メディアを活用した個人応援団の形成

滞留理論（お金の滞留）活用例



- ・ 企業が倒産するのは「ギリ貧」ではなく「大変動」が原因
- ・ ランダム上下変動する波形を重ね合わせると直線→倒産確率低下
- ・ ただし……低位安定にならないための工夫が必要
- ・ そこで……高リスク業種×低リスクモデルor低リスク業種×高リスクモデルへとビジネスモデル革新

- ①価値獲得速度向上
- ②価値獲得のための応援団を形成

価値提案：喜ばれる価値の発見
価値実現：喜ばれる価値を実現
価値獲得：実現価値で利益獲得

■担当部長 浜崎の実績

ブランド共創部 担当部長：浜崎正己

- 複数社の役員・起業を経験し、出版社の事業承継を行う企業で CFO として再成長を牽引。大手企業の新規事業コンサルティングに加え、メディア「CHALLENGER/産業創造の挑戦者たち」編集長として、経営者・起業家・大学との共同企画を多数実施。累計 60 件以上のメディア支援実績を有し、“発信設計”と“社外巻き込み力”を活かして、大手企業が抱える新規事業課題を根本からサポート

■今後の展望

ブランド共創部は価値創造本部との連携効果を最大化し、以下の取り組みを強化してまいります。

1. 新規事業創出事例の積極的発信

- 経営者・新規事業担当・学術関係者を交えた対談企画や公開イベントを通じて、リアルなノウハウを社会に還元。大手企業間のコラボレーションや産学連携も促進

2. 業界・領域を超えた PoC のマッチングプログラム

- 多様なパートナー企業との共同検証の場を定期開催し、セクターを超えたイノベーションを誘発。ワイハウグループリソースで PoC を安価かつ速やかに実行

3. ファイナンス面での強化支援

- 投資家・金融機関との連携スキームを拡張し、大型資金調達・M&A・合併案件などの選択肢を提供。新規事業を軸にした経営変革や組織再編を視野に入れた支援

4. 情報開示と対話の強化

- 法定開示や適時開示の徹底、財務・非財務情報の透明性ある提供を通じて、投資家との信頼関係を深める。経営陣が積極的に対話に参加し、投資家からのフィードバックを経営戦略に反映。インサイダー情報管理、沈黙期間設定、市場の風説対応等、情報開示のガバナンスを強化

詳細な情報開示方針については、ワイハウウェブサイト（<https://www.tw HDC.co.jp/ir/policy/>）をご参照ください。

本件に関するお問い合わせは、ワイハウホームページのお問い合わせフォームよりご連絡ください。

<https://tw HDC.co.jp/inquiry/>

【THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社】

ワイハウは「WHY（我々はなぜ生きているのか）」と「HOW（どのように生きるのか）」を追求し、企業の持続的な成長と社会への新たな価値創出を支援する企業です。子会社の運営を通じて得たノウハウを基にした「泥臭い」経営コンサルティング、「泥にまみれてお客様の期待に応える」新規事業の立ち上げ支援、「一緒に泥をかぶる」子会社への経営指導など、多岐にわたるサービスを提供しています。

所在地：東京都新宿区愛住町 22 第 3 山田ビル

設立：2004 年 7 月 上場：2006 年 10 月 東証スタンダード（3823）

代表者：代表取締役社長 岩尾 俊兵

事業内容：価値創造ソリューション、子会社への経営指導

URL: <https://twhdc.co.jp>

■本リリースに関するお問合せ先

ワイハウホームページのお問い合わせフォームをご利用ください

<https://twhdc.co.jp/inquiry/>