

報道関係者各位

価値創造本部設立のお知らせ

～「ビジネスモデルの総合商社」として新規事業立ち上げ支援サービスを開始～

2025年1月7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)

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、以下「当社」）は、日本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ため、価値創造本部を設立いたしましたことをご知らせいたします。

【価値創造事業の概要】

当事業部では、主に大企業向けに新規事業の立ち上げ支援サービスを提供してまいります。新規事業の立案・提案段階では当社代表取締役社長岩尾俊兵（慶應義塾大学准教授）が提唱する独自のフレームワーク「ビジネスモデル囲碁」と「価値創造の三種の神器」を核として用いながら、東京大学・慶應義塾大学・早稲田大学・立命館大学・法政大学などの国内主要大学に所属する経営学者（教授・准教授）や新規事業創造経験を持つ経営実務家によるファシリテーションによって革新的なビジネスモデル創造を支援します。さらに、新規事業の実現段階においては、ITから飲食、学校、エンタテインメントまで取りそろえる当社子会社が「実際の業務経験に基づいて」新規事業の泥臭い実務を支援します。

この段階では、グッドデザイン賞など国内外で著名な賞歴があるデザイナー・アーティストもパートナーとして加わります。さらに、新規事業の実現後には国内外の有カメディアと提携した広報PR活動も実施してまいります。これによって、お客様の価値提案⇒価値実現⇒価値獲得の全プロセスを一気通貫で支援してまいります。これらを「成果報酬型」でおこなうことで、新規事業に取り組む企業と一緒にリスクを取る新しい形の新規事業創造サービスを実現します。

【設立の背景】

現代社会は目まぐるしい変化と複雑化の一途をたどっており、企業は既存のビジネスモデルの延長線上だけでは持続的な成長を維持することが難しい状況にあります。多くの企業が、限られたパイを奪い合う「価値有限

思考」に陥り、短期的な利益の追求に終始してしまっています。

当社は、このような状況に対し、過去の成功体験や業界の慣習にとらわれない新たな発想と創造力で未来を切り拓く「価値創造」こそが、企業の成長と社会の発展に不可欠だと考えています。また、日本社会全体の停滞を打破し、再成長を実現するには、「価値創造の民主化」、つまり、誰もが価値創造の担い手となり、社会全体で新たな価値を生み出し続けることが重要だと考えています。

これまで当社はM&Aや事業再生を通じて企業の再成長を支援してまいりましたが、今後はさらに一步踏み込み、独自の価値創造メソッドを通じて、企業が自ら未来を創造する力を引き出し、「再・起業」ともいえるような本質的な変革を促すことに注力いたします。そのための概念が「企業再成」です。

「企業再成」とは、「企業の再生」を超えて、いわば「企業を新たに成長させる」という発想に基づく「企業再成」という概念に基づき、企業が本来持つポテンシャルを引き出し、経営課題の根本を解決することで、持続可能な成長をもう一度実現することを目指します。その過程では、企業経営においてバリューチェーンに留まらず、ステークホルダーを「価値共創者」と捉えなおし、企業と顧客、従業員、取引先、地域社会の新たな関係構築、すなわち、「価値共創」の仕組みを練り込むことが必要となります。

当社ではこの仕組みを、経営科学、人間拡張（ICT・AI）、企業再生法務を融合した包括的な企業支援の概念として、「企業再成プラットフォーム」と呼び、企業支援を行ってまいります。

【提供価値】

当事業部のサービスを通じて、お客様は以下の価値を得ることができます。

1. 既存の枠にとらわれない、革新的なビジネスモデルの創出
2. 競争優位性を確立し、持続的な成長を実現する新たな事業機会の発見
3. 組織全体の創造性と問題解決能力の向上
4. 従業員の主体性とやりがいの向上、キャリア形成の支援
5. 社会への新たな価値提供を通じた、持続可能な社会実現への貢献

【価値創造本部の概要】

当事業部では、「ビジネスモデル囲碁」と「価値創造の三種の神器」を両輪として、以下のサービスを提供いたします。

1. **「ビジネスモデル囲碁」を活用した事業機会探索コンサルティング**
 - 既存の業界構造や競争要因にとらわれず、囲碁の対局のように市場の「空白地帯」を見出し、革新的なビジネスモデルの種を発見する独自のワークショップを提供します
 - 競争が激化する「レッドオーシャン」から脱却し、独自の価値で新たな市場を創造する「ブルーオーシャン戦略」の実現を支援します
 - 現状のビジネスを徹底的に俯瞰し、顧客にとっての真の価値を再定義することで、新たな事業機会の発見を支援します

2. 「価値創造の三種の神器」を活用したビジネスモデル構築・実行支援と経営教育

- **未来創造の円形**：既存の枠組みにとらわれない、ワクワクする未来のビジョンを描き出すワークショップを通じて、創造的なアイデアの源泉を開発し、それを「自分事」として考えられるよう支援します
- **問題解決の三角形**：複雑に絡み合った問題の本質を捉え、対立する意見を統合し、革新的な解決策を生み出すフレームワークを提供します
- **七転び八起きの上四角形**：過去の失敗や困難を「学び」に変え、それを糧として新たな挑戦へとつなげる思考法を育みます。

これらのフレームワークを組み合わせ、企業経営におけるあらゆる問題解決に応用することで、アイデアの具体化、実行計画の策定、そして困難を乗り越える力を組織に根付かせ、持続的な価値創造サイクルを実現します。

3. 価値創造人材育成プログラム（「経営教育」の推進）

- 「ビジネスモデル構築」と「価値創造の三種の神器」を習得し、組織全体で継続的に新たな価値を生み出すことができる人材育成プログラムを提供します。
- 従業員一人ひとりが、現状維持に甘んじることなく、自ら考え、行動し、新たな価値を創造する「価値創造人材」へと成長することを支援します。
- 「経営教育」の普及・推進により「価値創造の民主化」を実現し、日本社会の再成長に貢献します。

【「企業再生」に向けた方法論】

当社はこれまでのM&Aや事業再生の知見に加えて、経営科学、人間拡張（ICT・AI）、企業再生法務を融合した包括的な企業支援を行ってまいります。これらの知見を活用しながら、価値創造本部は企業の新たな成長機会の発見と実現を支援いたします。「企業の再生」を超えて、いわば「企業を新たに成長させる」という発想に基づく「企業再生」という概念に基づき、企業が本来持つポテンシャルを引き出し、経営課題の根本を解決することで、持続可能な成長をもう一度実現することを目指します。

その過程では、企業経営においてバリューチェーンに留まらず、ステークホルダーを「価値共創者」と捉えなおし、企業と顧客、従業員、取引先、地域社会の新たな関係構築、すなわち、「価値共創」の仕組みを練り込むことが必要となります。

【今後の展望】

当社は価値創造事業を通じて、多くの企業が持つ眠れる可能性を引き出し、社会に新たな価値を提供することで、日本経済の活性化に貢献することを目指します。

そのために、

- **日本企業への「企業再生」概念の普及**
- **「価値創造の民主化」の実現**

の3つを活動の柱とし、日本社会の再成長に貢献してまいります。

今後は様々な業界のリーディングカンパニーとの連携を通じて、具体的な価値創造の事例を生み出し、そのノ

ノウハウを広く社会に共有してまいります。また、価値創造の担い手を育成するための「経営教育」の普及・推進にも注力し、「価値創造の民主化」の実現に貢献してまいります。

【THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社】

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：傘下企業の経営・管理

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

■本リリースに関するお問合せ先
当社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/>