

2024年11月28日

各位

THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社  
代表取締役社長 岩尾俊兵  
(コード番号：3823 東証スタンダード)  
問合せ先：取締役副社長 橋本 直樹  
電話番号：(03)4405-5460

代表取締役の異動（追加選任）及び社長交代に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会におきまして、代表取締役の異動（追加選任）及び社長の交代を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 異動の理由

本日開催の第20回定時株主総会において、新たに岩尾俊兵氏が取締役に選任されました。2024年10月29日付「取締役候補者の選任に関するお知らせ」で公表いたしましたとおり、当社は当社の全社的ビジネスモデルを一新し、情報通信技術・法務・経営科学を活用して低成長企業の事業再生をおこなう「企業再“成”プラットフォーム企業」としての生まれ変わりを企図しております（詳細については添付資料をご参照ください）。

「企業再“成”プラットフォーム」は、東京大学史上初の「経営学博士」を取得した新進気鋭の経営学者である岩尾氏が提唱し、当社としても当社の持続的な成長のために必要な施策としてこの趣旨に賛同し、岩尾氏を代表取締役社長に選任する旨の決議をいたしました。

2. 代表取締役の異動

氏名	新役職	旧役職
田邊 勝己（たなべ かつき）	代表取締役会長	代表取締役会長兼社長
岩尾 俊兵（いわお しゅんぺい）	代表取締役社長	取締役

3. 異動日

2024年11月28日

#### 4. 新任社長の略歴

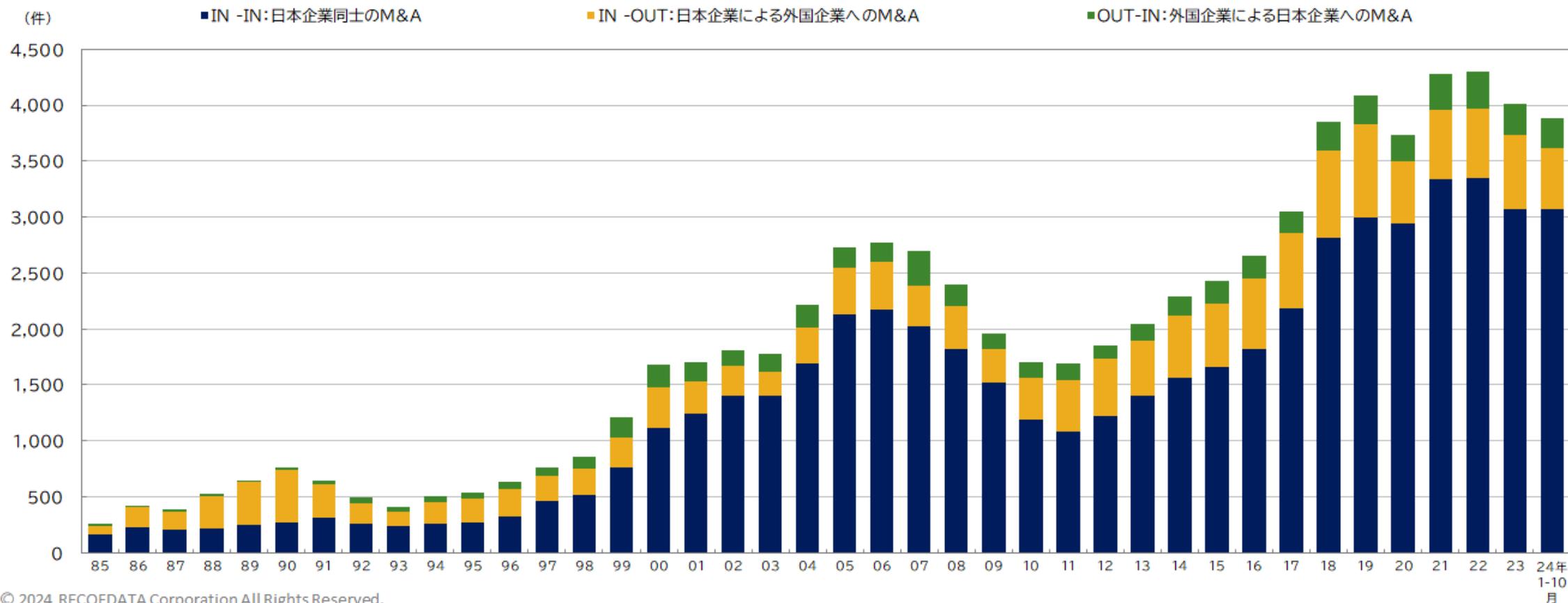
氏名 (生年月日)	略歴、当社における地位及び担当 (重要な兼職の状況)	所有する当社の株式数
岩尾 俊兵 (1989年4月19日)	2013年8月 株式会社理論経営設立 代表取締役 2018年9月 株式会社マインドシフト監査役 2020年6月 CHFホールディングス株式会社 監査役(現任) 2021年3月 一般社団法人日本生産管理学会 理事(現任) 2022年3月 株式会社ドリーム・アーツ 取締役 2022年4月 慶応義塾大学商学部准教授(現任) 2023年10月 特定非営利活動法人組織学会評 議員(現任)	一株

以上

# 価値創造経営の力で、 もう一度豊かになる

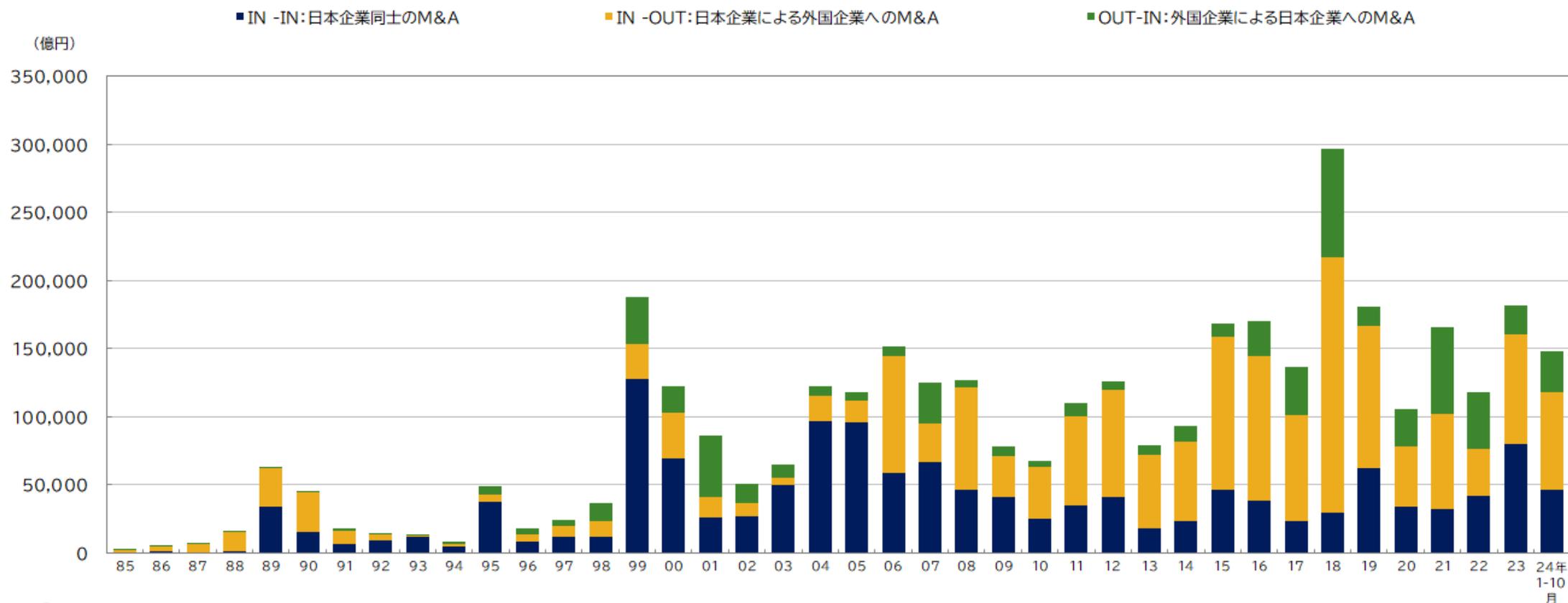
THE WHY HOW DO COMPANY株式会社  
新ビジョン発表会資料

# 当社の「意図しない」強み？



出所：株式会社レコフデータ『グラフで見るM&A動向（M&A件数推移）』（2024/11/01）

# 当社の「意図しない」強み？



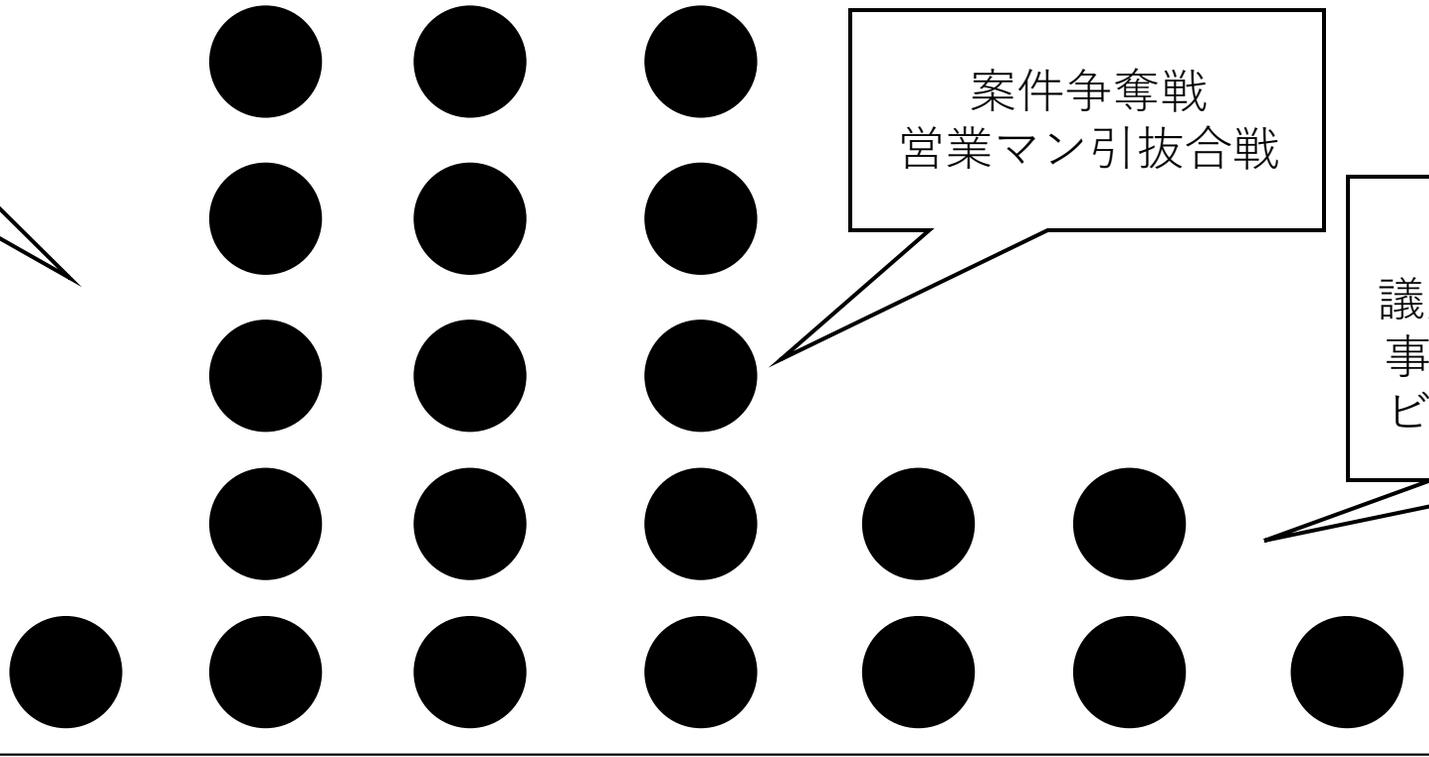
# M&A業界の ビジネスモデル囲碁



# 競合売上規模：100～400億

A社：完全成功報酬  
B社：着手金・中間金・成功報酬  
※最低数千万円

競争強度



案件争奪戦  
営業マン引抜合戦

不満続出  
議員立法「M&A仲介  
事業の手数料・サー  
ビス内容の透明化」

競争要因

仲介手数料  
の安さ

案件の  
豊富さ

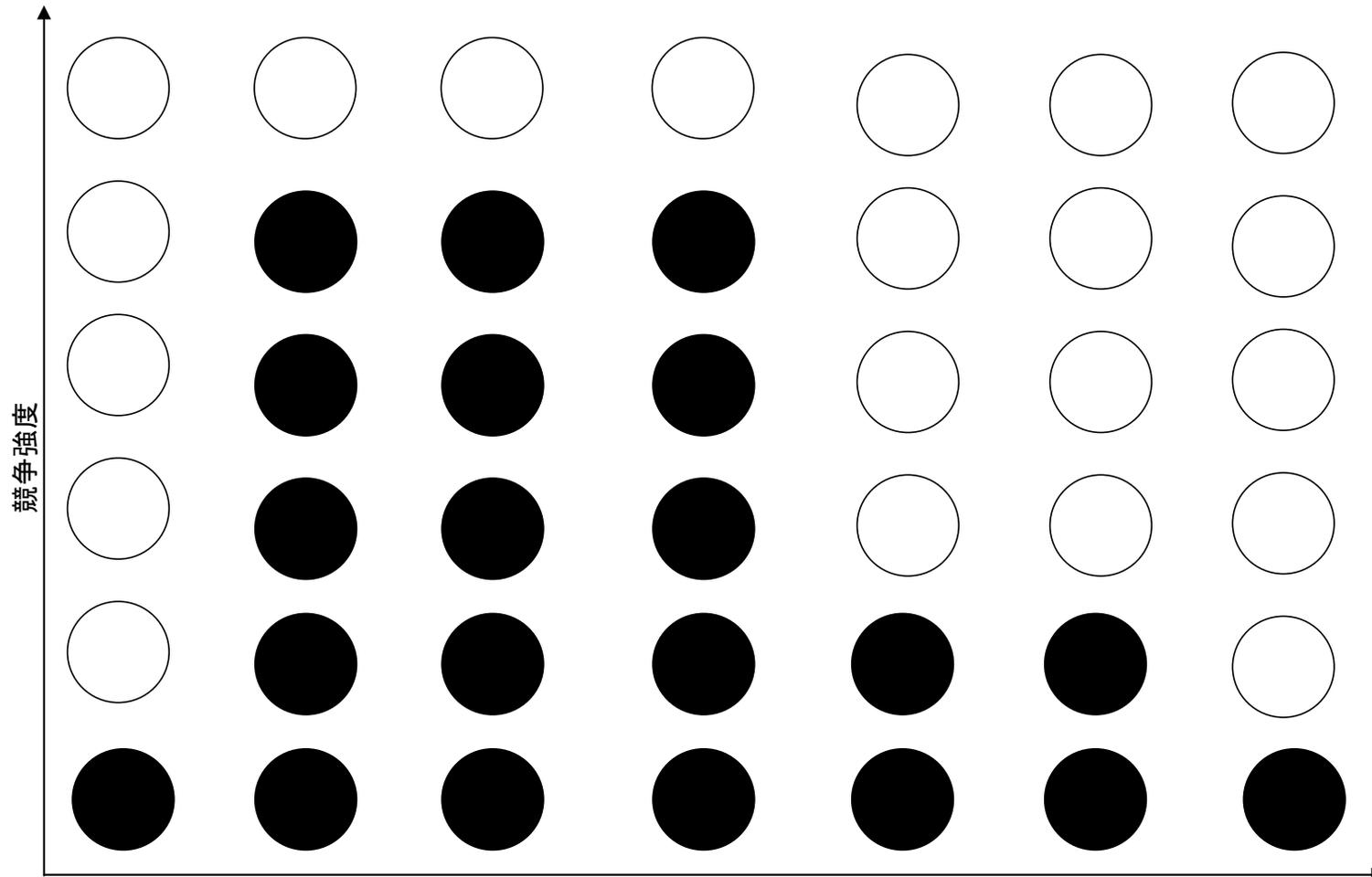
営業力・  
口の上手さ

知名度

顧客満足度

成約  
スピード

後悔のなさ  
・顧客の長  
期利益



競争要因

仲介手数料  
の安さ

案件の  
豊富さ

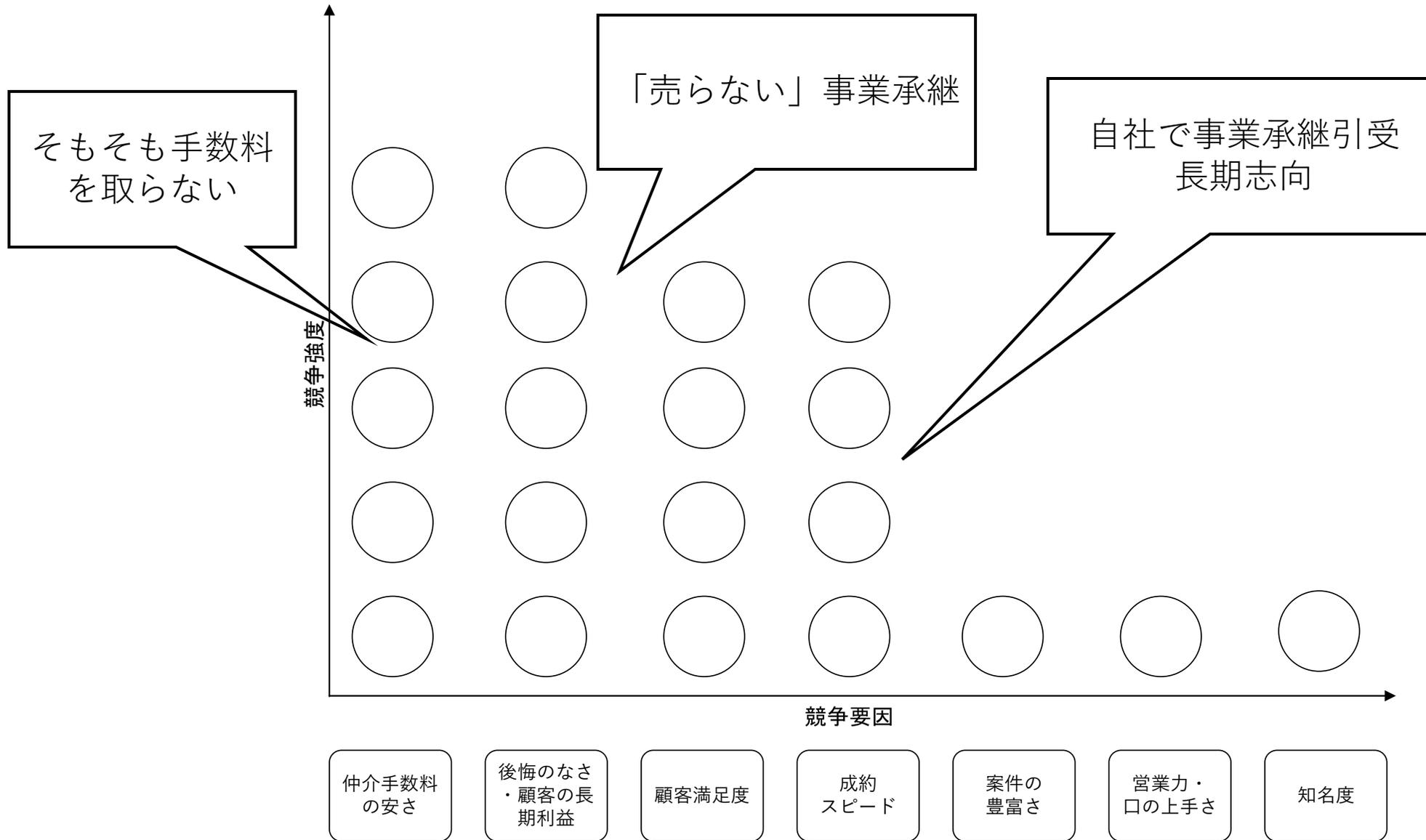
営業力・  
口の上手さ

知名度

顧客満足度

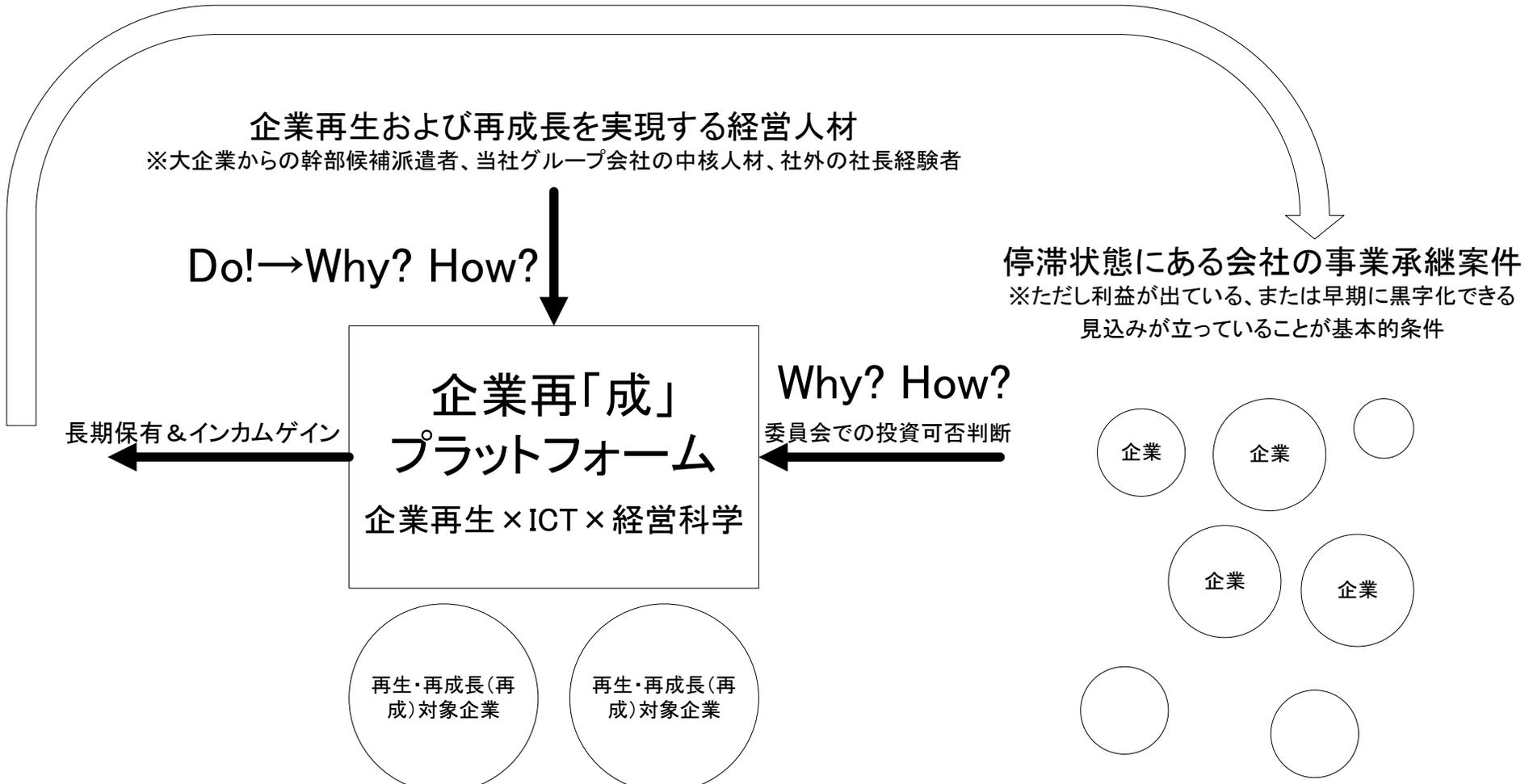
成約  
スピード

後悔のなさ  
・顧客の長  
期利益



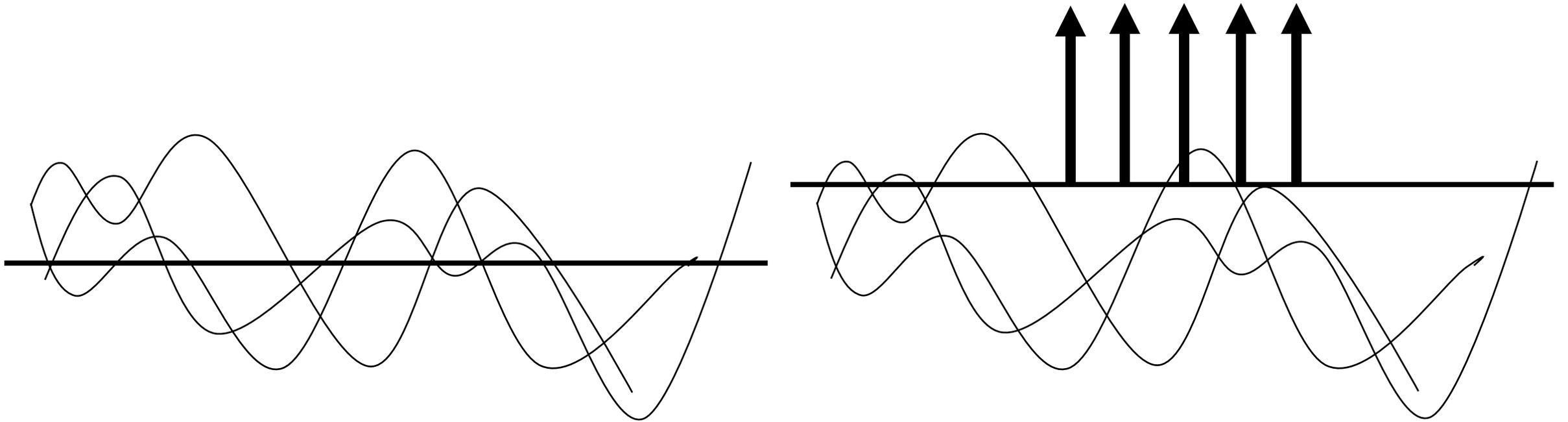
# メタファー としての 不動産業界

- M&A業界も不動産業界も①オーナーがいて、②管理人がいて、③高額な資産の取引
- M&A業界も不動産業界も①ブローカーがいて、②口八丁手八丁頼りで、③中には地面師・地上げ屋もいて、④トラブルも多い
- しかし……不動産業界には「土地が集まることで大きくて整備も充実したマンションができて、地主も綺麗になった同じ土地に住み続けられて、みんな満足」な総合不動産ディベロッパーが存在！
- M&A業界の総合不動産ディベロッパー



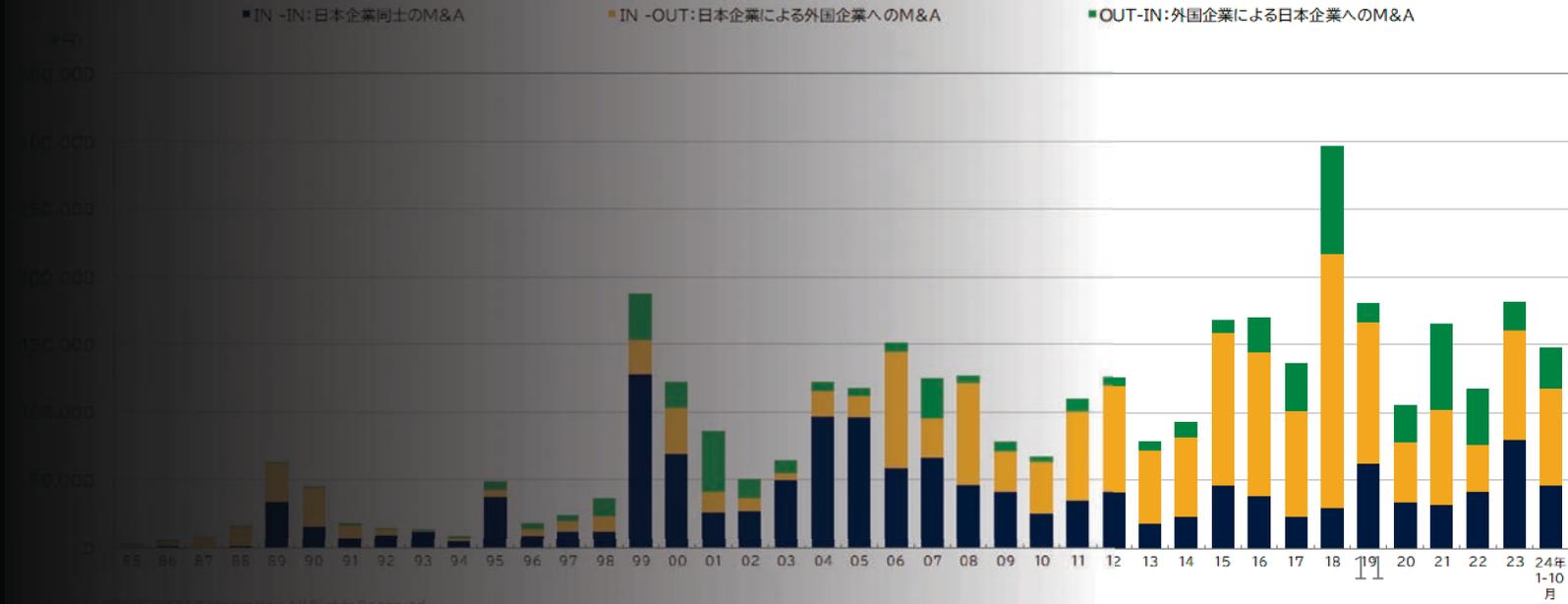
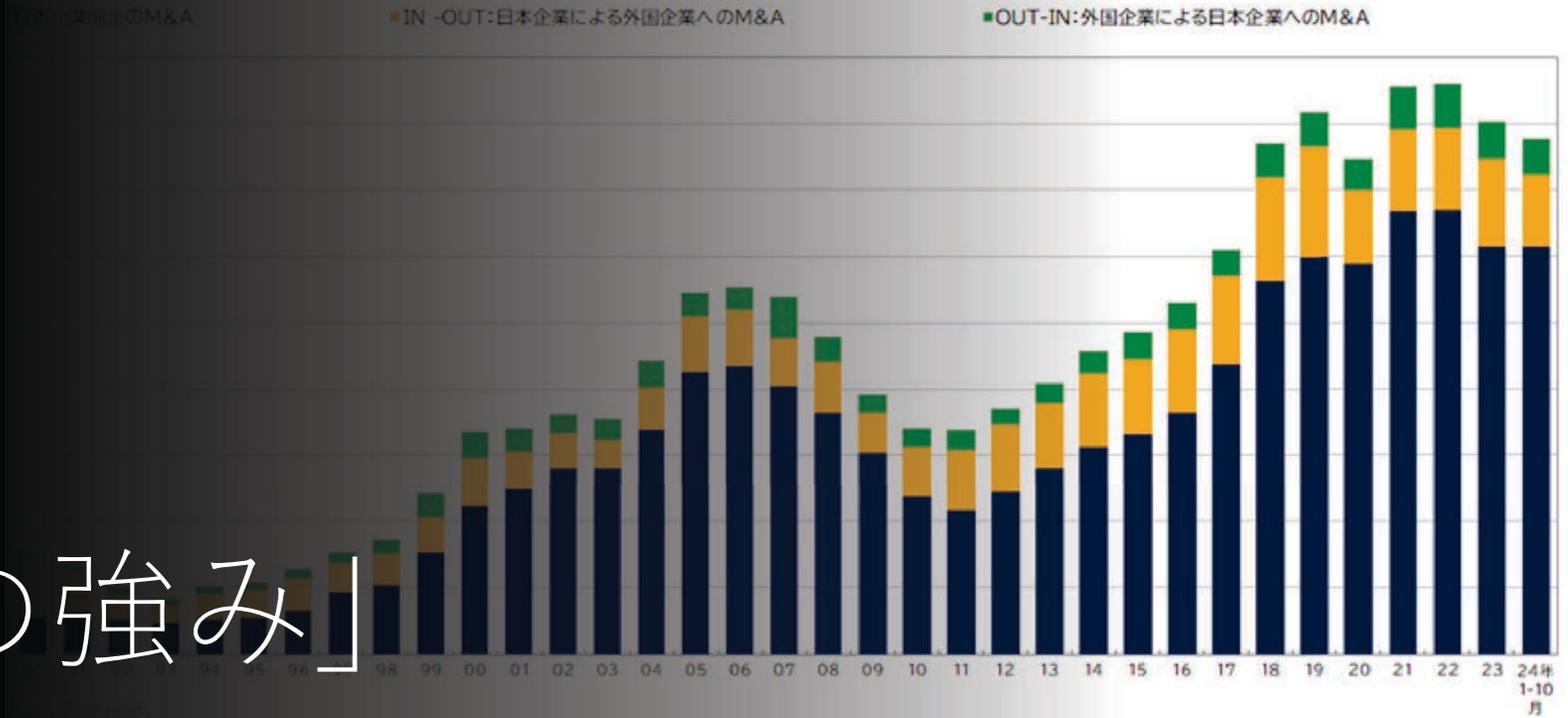
- 1社あたりの営業利益率「20%」を目指して経営革新
- 当初は会長・社長が(連結ベースで黒字転換が実現するまで)報酬1円で当該業務に従事
- その後は以下の3つのルートで経営人材をプラットフォームに惹き込む
- ①国内外の著名経営学者陣による座学(理論)と事業再成の修羅場(実践)を経験できる「経営者育成研修制度(実践型ビジネススクール)」を大企業に無償で提供※1~2年間分の人件費は提携大企業が負担
- ②利益率目標達成企業内の経営人材を企業再成プロフェッショナル人材として登用
- ③社長・起業経験者をパートナー化

# 企業再成PFの背後にある波線理論



- 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
- さらに……コングロマリット・ディスカウントからの脱却が必要

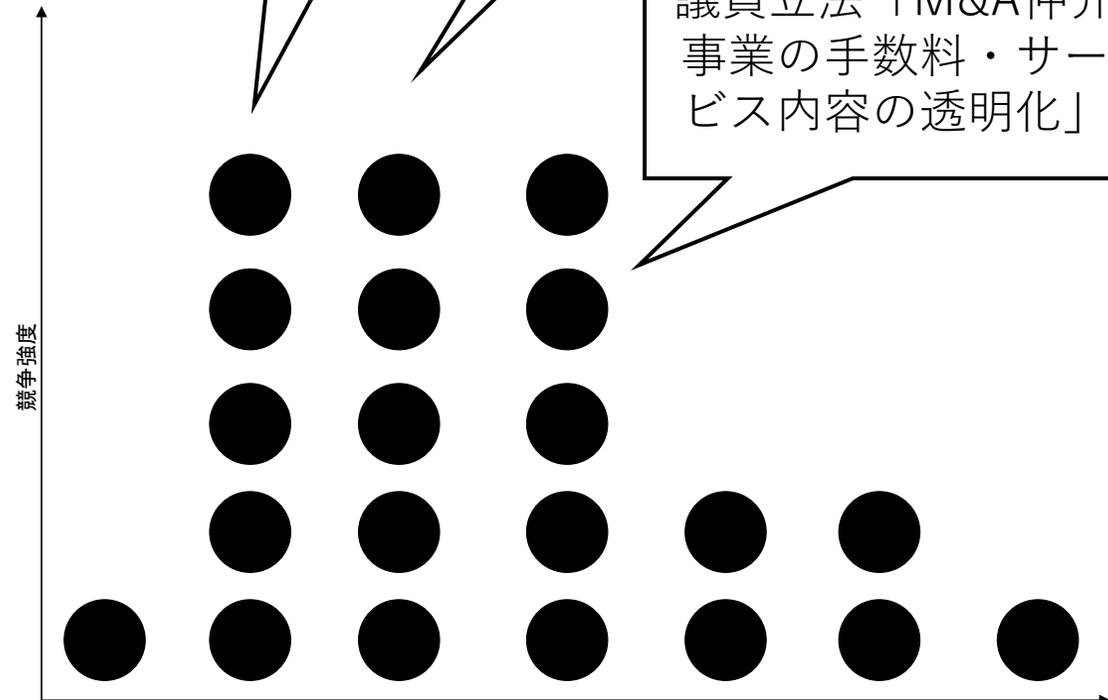
# 再び「当社の強み」



A社：完全成功報酬  
 B社：着手金・中間金・成功報酬  
 ※最低数千万円

案件争奪戦  
 営業マン引抜合戦

不満続出  
 議員立法「M&A仲介事業の手数料・サービス内容の透明化」



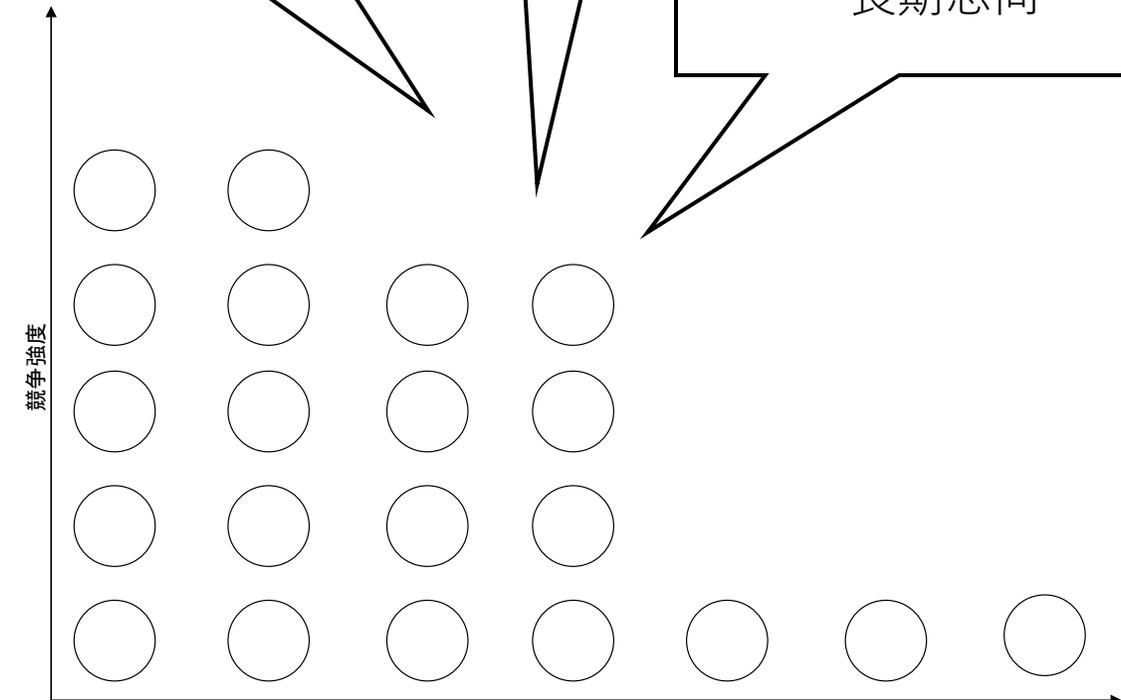
競争要因

- 仲介手数料の安さ
- 案件の豊富さ
- 営業力・口の上手さ
- 知名度
- 顧客満足度
- 成約スピード
- 後悔のなさ・顧客の長期利益

「売らない」事業承継

そもそも手数料を取らない

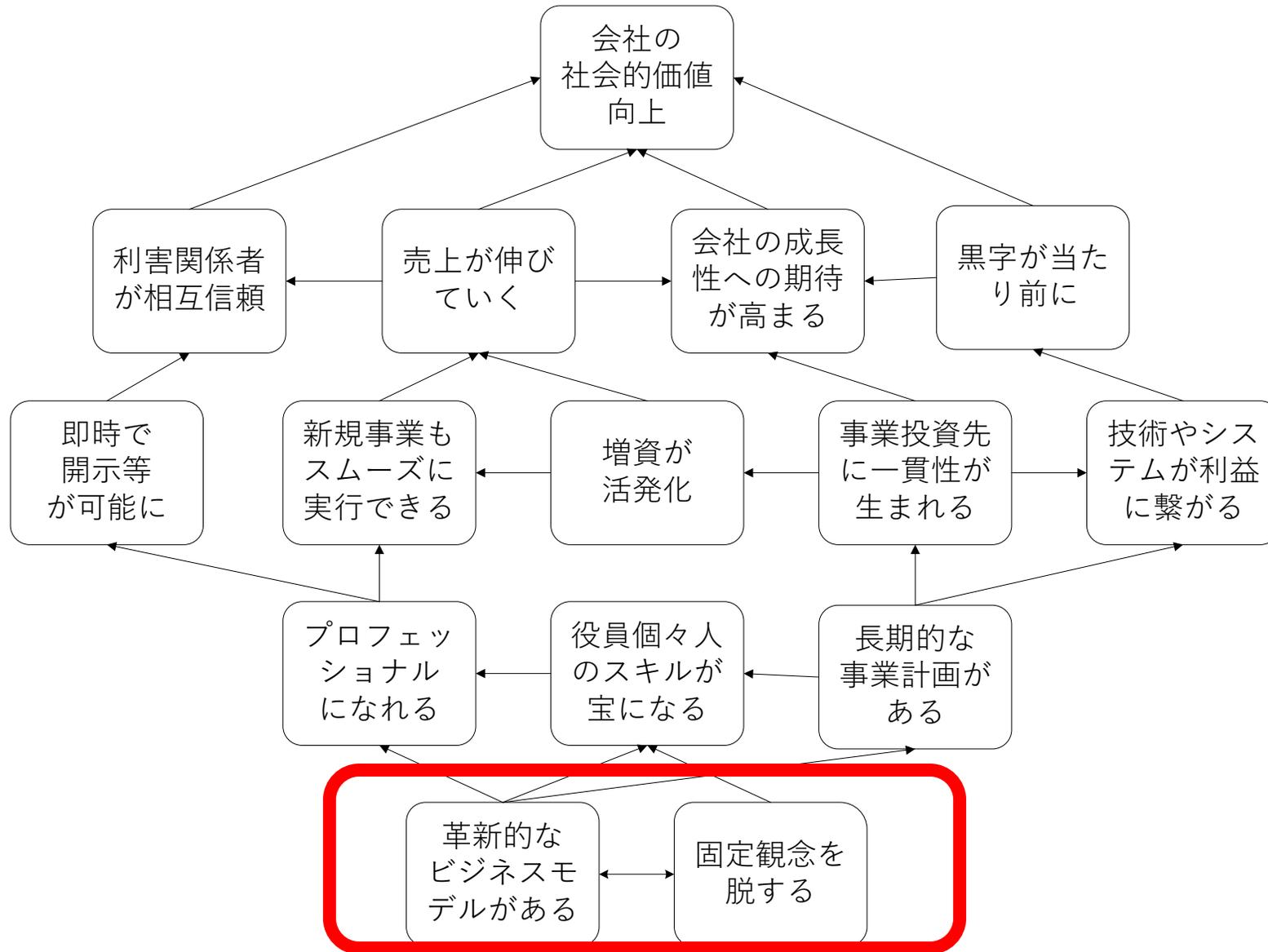
自社で事業承継引受  
 長期志向



競争要因

- 仲介手数料の安さ
- 後悔のなさ・顧客の長期利益
- 顧客満足度
- 成約スピード
- 案件の豊富さ
- 営業力・口の上手さ
- 知名度

結果  
↑  
↓  
原因



# ビジョン

「価値創造経営の力で  
もう一度豊かになる」

# 究極の目的：もう一度、豊かになる

---

私たちは何のために組織として存在するのか？ = 価値提案力

---

どのような価値を提案し、どう実現するか？ = 価値実現力

---

何が何でも計画を実行し価値を獲得する = 現場力

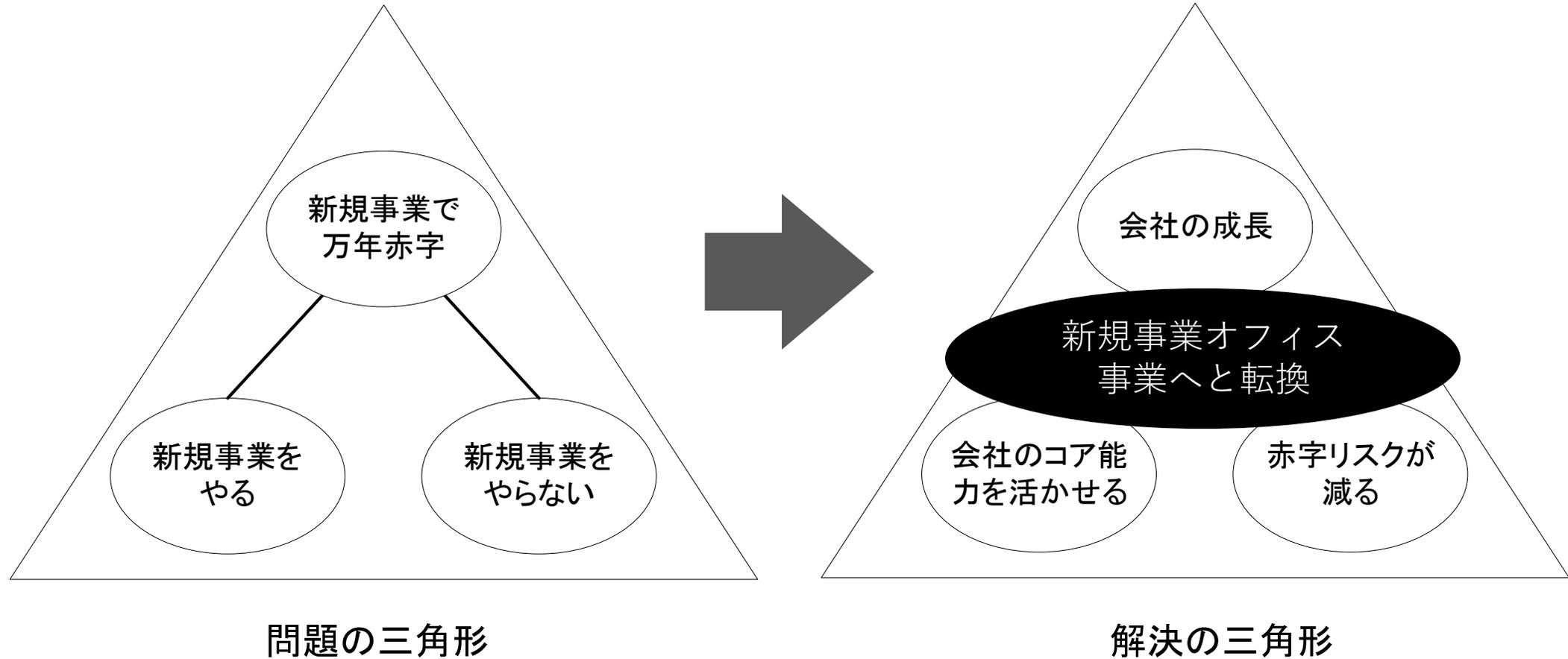
---

上記3つの力を「組織全体で構築し、みんな豊かになる」

# ビジネスモデル

- 全社：企業再「成」プラットフォーム：3段階の進化を予定
  1. 企業再生PF（=M&Aとビジネスモデル再設計）
  2. 事業承継PF（世界唯一の「売らない事業承継」の会社）
  3. ビジネスモデル創出PF（=ビジネスモデルの総合商社）
- 各社：ビジネスモデル再構築→「競合はどこか？」「市場の成長性はどうか？」「顧客は誰か？」「顧客の不満はどこにあるか？」の問い直し

# 子会社各社のビジネスモデル革新例



# 1年後の姿、5年後の姿、10年後の姿

直近1年間：企業再生PFとして売上5～10億円規模のM & Aを1～2件→  
売上15億円かつ黒字化を目指し、企業再生の組織能力を構築する期間



2～5年後：企業再生PFから事業承継PFに脱皮していく期間



10年後：新しいビジネスモデルが集まるPFとして外部提携強化

# 現場力

当たり前前のことを当たり前前に「競合より素早く」やる

## 6つの行動原理

1. 収益は大きく、費用は小さく
2. 上振れは大きく、下振れは小さく
3. 収入は早く、支出は遅く
4. 拙速は善、巧遅は悪
5. 失敗は善、隠蔽が悪
6. 仕事は楽にするのが善、無意味に苦しむのは悪

まとめ：Why、How、Doこそ核心

---

M&A業界唯一の総合ディベロッパーになる

---

全社ビジネスモデルを「企業再成プラットフォーム」へ変革

---

このビジネスモデルによって当社の強みが明確化

---

価値提案（Why）、価値実現（How）、現場力（Do）が肝

---

5年後10年後のさらなる成長へ