

報道関係者各位

【価値創造ソリューション】

不動産領域特化型 新規事業立ち上げ・企業変革支援サービスを開始

～「スマホがインターホンのかわりに！」を実現した

インターホン向け IoT システムの技術を不動産ビジネスへ応用～

2025年1月24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（東証スタンダード：3823、本社：東京都新宿区、代表取締役社長：岩尾俊兵）は、不動産関連事業への参入・拡大を目指す企業向けに、新規事業立ち上げと企業変革を支援する【価値創造ソリューション】の取り組みを強化いたします。

独自の経営理論とテクノロジーの融合

当社は、以下3つの独自理論を軸に、不動産ビジネスの変革を支援いたします。

- ビジネスモデル囲碁：業界構造を俯瞰的に捉え、未開拓の市場機会を特定し、革新的な事業戦略を構築する理論
- 価値創造の三種の神器：未来創造の円形、問題解決の三角形、七転び八起き of 四角形を組み合わせ、組織の創造性と実行力を高める手法
- 滞留理論：企業の経営資源における課題を構造的に捉え、価値創造への転換を実現する理論

これらの理論を、当社子会社 WHDC アクロディアの「インターホン向け IoT システム

(<https://www.twhdc.co.jp/english/service/iot/interphone/>)」開発で培った実績と組み合わせ、実践的な事業支援を実現します。

テクノロジーの特長

- ・スマートフォンによる来訪者対応、オートロック解錠
- ・宅配ボックス管理、来訪履歴確認
- ・セキュリティ連携（バーチャル警備員、生体認証）
- ・物流連携（配達通知、在宅確認）
- ・管理会社連携（遠隔操作、通知配信）
- ・介護見守り連携（安否確認、緊急対応）

導入実績

- ・三井不動産、新日本建設、タカラレーベン、積水ハウスほか

【価値提案】

- ・顧客体験の革新：スマートホーム技術による新たな暮らしの提供
- ・運営効率の向上：データ活用による業務最適化
- ・新規収益源の創出：サービス連携による事業機会の発掘

【価値実現】

- ・実績に基づく技術支援：導入実績を活かした確実な実装
- ・総合的な専門性：IoT、データ活用、事業開発の知見
- ・実践的アプローチ：戦略から運用までの一貫支援

【価値獲得】

- ・物件価値の向上：差別化要因の確立と競争力強化

- ・収益性の改善：運営効率化とコスト削減
- ・事業領域の拡大：新サービス展開による成長

支援対象

- ・不動産デベロッパー、管理会社、仲介会社、サービス事業者、新規参入企業

■ 今後の展望

当社は、本サービスを通じて、不動産業界におけるデジタルトランスフォーメーションを加速させ、データとテクノロジーを活用した新たな価値創造を支援することで、より高度で利便性の高い不動産サービスの実現に貢献してまいります。

本サービスに関するお問い合わせは、当社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://twhdc.co.jp/inquiry/>

THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社

担当：浜崎

メールアドレス：hamasaki@twhdc.co.jp

■ THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社について

当社は「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。

【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：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

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/>