

2026年8月期 第1四半期

# 決算説明資料

THE WHY HOW DO COMPANY株式会社（東証スタンダード：3823）

2026年1月14日

## 2026年8月期 第1四半期 ハイライト

本業は黒字。調整後EBITDAプラス。

売上高（1Q）

**8.1 億円**

前年比 +98%

調整後EBITDA（1Q）

**+38 百万円**

黒字維持

通期売上予想

**36 億円**

前期比 +106%

※1Q M&A関連費用139百万円は成長投資。これを除いた調整後ベースで黒字。

売上約2倍成長 × 本業黒字 × M&A投資で成長加速

## 業績サマリー：調整後ベースで黒字

調整後 1Q 営業利益

+14百万円

本業利益で黒字

(参考) 表示ベース1Q 営業利益：▲125百万円（M&A関連費用139百万円を含む）

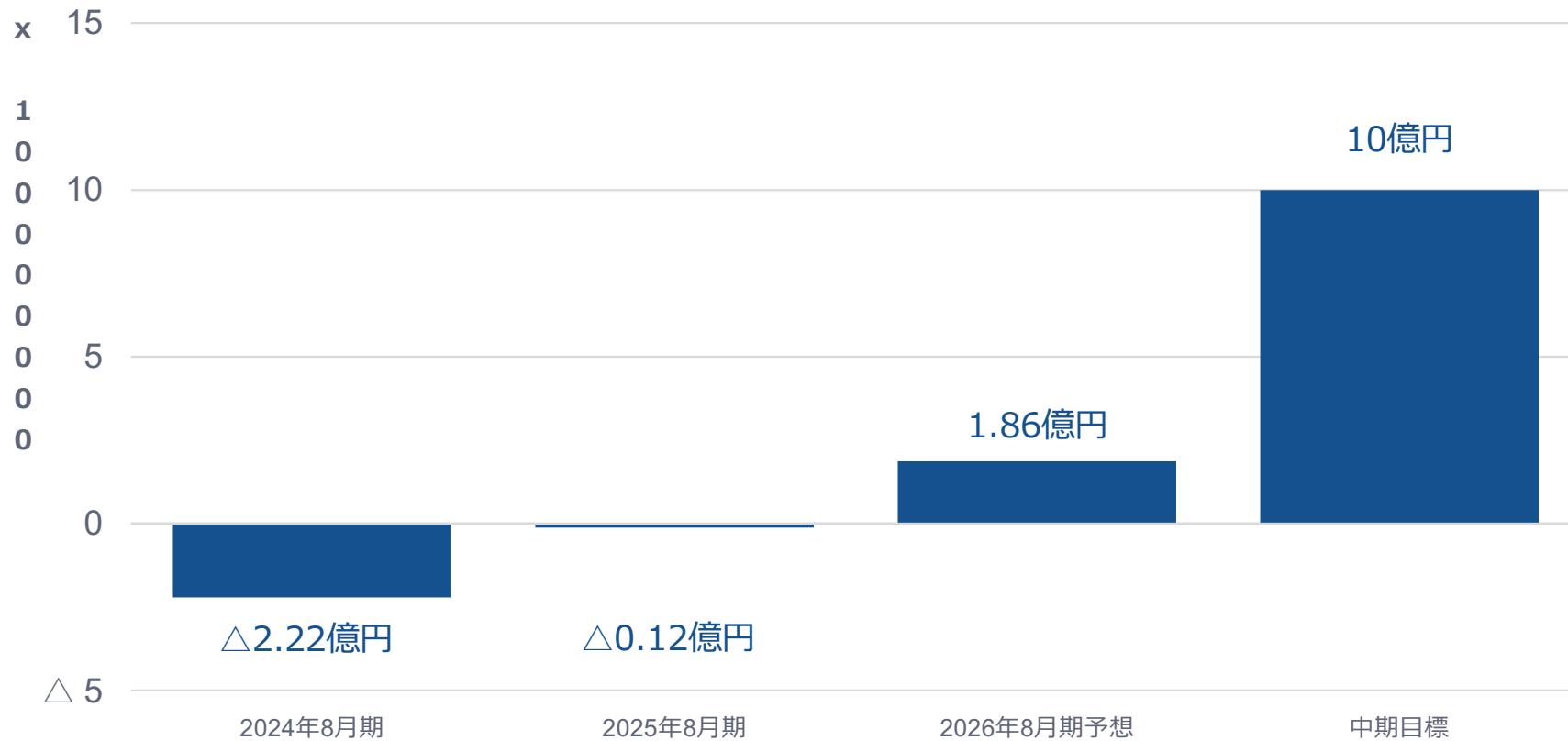
※M&A関連費用139百万円 = 仲介手数料115百万 + DD費用24百万（成長投資）

本業は黒字。M&A投資が表示利益を押し下げているだけ。

## 業績推移

	2025年8月期 1Q	2026年8月期 1Q	前年同期比	2026年8月期予想
売上高	4.1億円	8.1億円	+98 %	36.0億円
営業利益	+0.27億円	△1.25億円	△1.52億円	-億円
調整後営業利益	—	+0.14億円	—	-億円
経常利益	△0.01億円	△1.34億円	△1.33億円	-億円
調整後経常利益	—	+0.04億円	—	-億円
EBITDA	+0.38億円	△1.00億円	△1.38億円	-億円
調整後 EBITDA	—	+0.38億円	—	1.86億円

## 調整後EBITDA推移（通期）



## 成長の柱①：長期伴走型M&AとPMI

後継者不在でお困りの優良企業を、長期的なパートナーとしてお迎えする

当社は「売却を前提としない長期伴走型M&A」を掲げています。  
グループ入り後はPMIで経営を支援し、共に成長することを目指します。

### 事業承継のお手伝い

後継者問題の解決支援

### PMIで成長支援

AI活用・DX推進

### シナジー創出

グループ間連携

「パートナーとしてお迎えし、共に成長する」  
これがワイハウの長期伴走型M&Aです

## 成長の柱①：M&A実績～優良企業のグループ入りとPMI徹底～

### スタイルアン

ブライダル事業 | 2025年10月

静岡県西部で地域有数の規模

**セグメント利益77百万円**

**年間売上15億円**

飲食・ホテル展開

### ドリームプラネット

カプセルトイ事業 | 2024年11月

**市場規模700億円**

100%子会社化

IP×製造×販売の一気通貫

### グッドマン

ソリューション事業 | 2025年10月

インフラ保守点検機器

AI漏水探索機

社会インフラ維持に貢献

PMI実績：AI活用でコスト削減 / グループシナジー創出 / 経営人材派遣

優良企業をパートナーとしてお迎え → PMI徹底 → 共に成長

## 成長の柱②：エンタテインメント事業

### 小室哲哉氏関連事業

「地下アイドルの方程式」12/23 DMMショート配信開始



▲ 地下アイドルの方程式

### カプセルトイ事業

ドリームプラネット完全子会社化（市場規模700億円）



▲ 運ぶねこ



▲ 笑にゃん日和



IP創出と社会貢献の両立て、新たな成長基盤を構築

## 成長の柱③：AIバリューアップ本部 — 成長支援経済圏

担当：副社長 伊藤／担当部長 浜崎

### なぜ成長できるのか？

「課題を持つ企業」「成長したい人材」「新規事業を求める大手」をつなぐプラットフォーム。  
参加者全員にメリットがあるから、自然とネットワークが拡大し、案件が増え続ける。

#### グループ企業の価値向上

- ・AI・DXで業務を効率化
- ・経営人材を派遣し経営支援
- ・グループ間で顧客・技術共有

→ 利益率改善・成長加速

#### 大手企業との協業

- ・博報堂×irop 共同研究
- ・ecforce受賞で知名度向上
- ・大手の販路・ブランドを活用

→ 事業機会の拡大

#### 経営人材の供給

- ・CHALLENGER CAREER運営
- ・子会社新社長2名を輩出
- ・意欲ある人材に成長機会提供

→ 組織力の強化

### 全員にメリット

グループ企業：経営改善／大手：新規事業／人材：キャリアアップ／ワイハウ：成長ノウハウをコンサルとして提供し収益化

関係者全員が得をする仕組みだから、持続的に成長できる

# 事業ポートフォリオ（調整後1Q黒字確保）

1

## 小室哲哉関連

想定超える好調

- OVAL SYSTEM
- t-Ace/WOW WAR
- ショートドラマ

2

## M & A 支 援

人助けの気持ち

- M&A戦略本部
- PMI徹底
- 案件発掘

3

## A I 活 用

企業価値向上

- AIコンサル
- IPXサービス
- 先進事例研究

その他

・飲食（肉横丁）・ウェディング（スタイルアン）・カプセルトイ・社会インフラ（グッドマン）

# 2026年8月期 業績予想

売上高

**36.0 億円**

前期比 +106%

調整後 EBITDA

**1.86 億円**

調整後1Q黒字確保 (M&A費用控除後)

## 成長ドライバー

- ✓ グループシナジーによる収益多角化
- ✓ M&A戦略本部による新規案件推進
- ✓ AIバリューアップ本部による効率化
- ✓ 子会社事業の成長

(スタイルアン、グッドマン、カプセルトイ)

# 株主還元：自らの挑戦でステークホルダーとともに成長

## ビットコインを活用した株主優待制度を導入

### 導入の経緯

FINX JCrypto株式会社との業務提携  
2025年11月27日 導入検討開始を発表  
2025年12月4日 正式導入を発表  
総額15.4百万円相当を抽選で贈呈

### 定時株主総会

現経営陣の再任信任率

約90%

株主の皆様からの信任を励みに  
さらなる成長を実現してまいります

### 成長への挑戦

デジタル資産活用という新しい領域に自ら挑戦し、その成果をステークホルダーの皆様に還元  
事業においても、挑戦と還元のサイクルで持続的な成長を実現

自らの挑戦で得た成果を、ステークホルダーの皆様とともに分かち合う

# 投資家の皆様へ

## 「人助けの気持ちこそ、M&Aの原点」

- ✓ 調整後ベースで1Q全利益黒字確保。M&A成長投資を除けば実質黒字
- ✓ 後継者不在の優良企業に「第二の創業」の機会を提供
- ✓ AIとDXで経営を革新し、企業価値を高める
- ✓ 成長支援経済圏で、すべてのステークホルダーとともに成長
- ✓ 株主の皆様にも、ビットコイン優待で挑戦に参加いただく

私たちは、事業と人の可能性を信じ、  
すべてのステークホルダーとともに成長します

# 決算期変更のお知らせ

グループ経営管理の効率化と適切な決算開示のため、決算期を変更

## 【変更内容】

変更前：8月期決算（8月31日）



## 変更後：4月期決算（4月30日）

臨時株主総会：2026年3月12日

## 【変更理由】

- ✓ グループ会社増加への対応
- ✓ 事業繁忙期と決算期の重複回避
- ✓ 効率的な業務運営
- ✓ 適切な決算開示の推進

※第22期は経過期間として8ヶ月の変則決算（2025年9月1日～2026年4月30日）

グループ全体の効率化のための決算期変更

## Q&A：投資家の皆様からのご質問

### Q：M&A後の統合はうまくいくのか？

#### A：当社の長期伴走型M&Aの特徴

##### 1. 事業承継ニーズへの対応

後継者不在でお困りの優良企業を、長期的なパートナーとしてお迎えしています。

##### 2. PMIによる成長支援

AI活用・経営人材派遣・グループ連携で、グループ企業の成長を全力で支援します。

##### 3. 売却しない長期保有

短期的な売却益ではなく、共に成長することで長期的な企業価値向上を目指します。

「パートナーとしてお迎えし、共に成長する」

## 免責事項

本資料は、THE WHY HOW DO COMPANY株式会社の2026年8月期第1四半期の決算に関する情報提供を目的として作成されたものです。

本資料に記載されている将来の見通し、計画、目標等は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づく当社の判断であり、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、市場環境、競争状況、法規制の変更等により、これらの記述とは大きく異なる可能性があります。

本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。  
投資に関する決定は、投資家ご自身の判断と責任において行ってください。

## 会社概要

THE WHY HOW DO COMPANY株式会社  
東証スタンダード（証券コード：3823）  
所在地：東京都新宿区愛住町22 第3山田ビル  
URL：<https://twhdc.co.jp>

## セグメント別業績詳細

セグメント	売上高	前年同期比	セグメント利益
ソリューション事業	86百万円	+24.9%	15百万円
飲食関連事業	9百万円	+0.0%	2百万円
教育関連事業	33百万円	△30.8%	6百万円
エンターテインメント事業	195百万円	△29.6%	4百万円
ライフスタイル事業（新規）	479百万円	—	77百万円
<b>合計</b>	<b>806百万円</b>	<b>+98.3%</b>	<b>107百万円</b>

※ 調整額 △233百万円 控除後 → 営業損失 △125百万円

**【売上構成比】** ライフスタイル 59% | エンタメ 24% | ソリューション 11% | 教育 4% | 飲食 1%

## Appendix: 調整後指標の説明（通期ベース）

### 調整後Cash EPS（通期予想ベース）

計算式：調整後Cash EPS = 調整後EBITDA / 発行済株式数  
= 186百万円 / 131,420,693株

= **12.9円/株（通期予想）**

### 調整後EBITDA（通期予想）

計算式：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用  
= 84百万円 + 102百万円 = 186百万円

= **1.86億円（通期予想・黒字転換）**

※M&A関連費用は成長投資。本業の収益力を評価する際は調整後ベースで判断することを推奨。