

報道関係者各位

**THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社が楽天モバイル株式会社と紹介パートナーシップを締結  
～法人向け通信サービスの紹介により企業のコスト削減と効率化を支援～**

2025年8月20日

THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社

執行役員社長 CEO 亀田 信吾

(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、執行役員社長 CEO：亀田信吾、東証スタンダード：3823、以下「ワイハウ」）は、楽天モバイル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：矢澤 俊介、以下「楽天モバイル」）と紹介パートナーシップ契約を締結いたしましたことをごお知らせいたします。

**紹介パートナーシップ締結の背景**

当社は2025年7月に新経営体制として、これまでの「泥臭い」現場主義と実践的な経営コンサルティングの強みを活かしながら、M&A戦略による事業拡大とEBITDA 10億円の実現を目指しております。現在、多くの企業が通信コストの削減と業務効率化を求め、高額な通信料金が企業経営を圧迫している現状があります。特に、中小企業においては、通信費の最適化が喫緊の課題となっています。本紹介パートナーシップは、「携帯市場の民主化」を掲げ、低廉でシンプルな料金体系と高品質な通信サービスを提供する楽天モバイルと、実践的な経営支援を行う当社との連携により、クライアント企業の通信コスト削減を実現いたします。

**今後の展開**

本紹介パートナーシップにより、当社は楽天モバイルの法人向けサービスを積極的に紹介し、企業の通信コスト削減と業務効率化を支援してまいります。当社の「泥臭い」現場主義と楽天モバイルの革新的な通信サービスを組み合わせることで、企業の実質的なコスト削減と競争力向上に貢献してまいります。本パートナーシップは、当社が推進する「大手企業同士の共創支援」のモデルケースとして、異業種間の連携による新たな価値創造の可能性を実証する重要な取り組みでもあります。今後は、事業承継を含むM&A戦略と併せて、より幅広い企業群への効率的な通信ソリューション提供を目指してまいります。

**執行役員社長 CEO 亀田信吾のコメント**

「現場主義と実践主義の経営経験を活かし、当社の成長戦略を描いてまいります。楽天モバイルとの紹介パートナーシップは、当社が推進するM&A戦略および事業拡大において重要な役割を果たします。人と人の事業であるからこそ、ホスピタリティ精神を全身全霊で実務に活かし、クライアント企業の通信コスト削減と業務効率化を通じて、必ず成功に導いてまいります。」

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：執行役員社長 CEO 亀田 信吾

事業内容：売ることを前提にしない事業承継、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/>