

2025年4月14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

マゼックス株式会社との業務提携開始のお知らせ

当社（ワイハウ）は、マゼックス株式会社（代表取締役 吉野弘晃、大阪府東大阪市川田四丁目3番16号、以下「マゼックス」という。）と業務提携契約を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 業務提携の理由

ワイハウは、「価値創造の力で、もう一度豊かになる」というスローガンの下、持続的かつ安定的な成長を目指し、企業の再成（再生および再成長）を支援する企業再成プラットフォームの構築を進めております。その中核となる長期保有型M&Aの推進に加え、価値創造ソリューション事業（既存事業のバリューアップ支援や新規事業立ち上げ支援）を本社機能として展開しております。

このような方針のもと、当社は国内トップクラスの産業用ドローンメーカーである株式会社マゼックスに着目しました。マゼックスは、累計販売台数2,500台以上を誇り、急成長する国内産業用ドローン市場において重要な地位を占めています。同市場は、年率18.6%で成長し、2028年には9,000億円規模に達するとの試算もある注目の産業です。

また、農業や林業分野ではデジタルトランスフォーメーション（DX）の進展によりスマート化が加速しており、2024年の国内農業用ドローン市場は前年比25%増の600億円規模に達するとされています。こうした背景のもと、当社とマゼックスは、「IoT技術を活用した高付加価値なソリューションと製品の開発を通じて、豊かな生活文化の創造を目指す」という共通のビジョンを有しており、今回の営業代理を含む業務提携を通じて、産業用ドローン技術と当社の価値創造ソリューションの融合を図ります。

これにより、スマート農業・林業分野における革新的なビジネスモデルの構築と、社会課題の解決をともに推進し、当社の競争力強化および持続的成長に資するものと判断いたしました。

また、マゼックスとワイハウの業務提携の成果が見られた段階で、資本提携に進む可能性も見据えております。

2. 業務提携の内容

当社は、マゼックスの産業用ドローン製品を活用した新たなドローンソリューション提供の為、営業支援を含む業務提携をいたします。本契約により、当社はマゼックスの営業も支援し、これによる利益の一部を得ることになります。営業支援にあたっては、当社の持つ全国的なネットワークとマーケティングノウハウを活用し、マゼックス製品の販路拡大に注力してまいります。

当社は「企業再成（再生&再成長）プラットフォーム企業」として、M&A対象のバリューアップ

に「滞留理論」「ビジネスモデル囲碁」「VC三種の神器」等の当社社長によって開発された独自の手法を活用しております。本業務提携においても、こうした知見を活かした営業戦略によりマゼックスの事業拡大に貢献してまいります。

3. マゼックスの概要

(1) 名称	マゼックス株式会社	
(2) 本店所在地	大阪府東大阪市川田四丁目3番16号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 吉野弘晃	
(4) 事業内容	産業用ドローンの製造・販売、 産業用ドローンの修理・操縦指導、 産業用ドローンの部品販売、 ドローンを利用した映像、音響、画像、文字等の企画、制作に関する業務、 農業関連事業に関する企画、調査及びコンサルティング業務、農業・林業全般における関連用品の販売	
(5) 資本金の額	10,000,000円	
(6) 設立年月日	2017年4月27日	
(7) 発行済株式数	普通株式1,000株	
(8) 大株主及び持株比率	株式会社MAZEX HOLDINGS (100%)	
(9) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

なお、経営成績等については、相手先の希望により公開いたしません。

4. 日程

契約締結日	2025年4月14日
-------	------------

5. 今後の見通し

本件の当社連結業績に与える影響については、本日公表の連結業績予想には織り込んでおりません。新たに開示すべき事項が判明した場合は、適時適切に開示してまいります。

以上