2026年11月6日

各　位

会 社 名　　株式会社フォーシーズＨＤ
代表者名　　代表取締役社長　　松野　博彦
（コード番号　3726　スタンダード市場）
問合せ先　　取締役ＣＦＯ　　浦　　太介
（TEL．092-720-5460）

DENBA AI株式会社の開発による企業向けSaaS型AIサービスに関する独占販売契約締結のお知らせ

当社は、DENBA AI株式会社（以下、「DENBA AI社」といいます。）との間で、DENBA AI社と連携して開発を進める企業向けAIパッケージ（以下「本パッケージ」といいます。）について、独占販売契約（以下、「本契約」といいます。）を締結いたしましたので、お知らせいたします。本パッケージは、2027年3月のローンチを予定しており、当社は独占販売権に基づき、企業向けの販売展開を推進してまいります。

１．本契約の目的

当社は、化粧品・健康食品等の通信販売、卸売及びリテール事業を基盤としながら、再生可能エネルギー事業やWeb3.0事業など、新たな技術や事業領域を活用した成長戦略を推進しております。既存事業の強化に加え、外部企業との連携や新たな技術の活用を通じて事業領域を拡大し、中長期的な収益機会の創出と企業価値の向上を目指しております。

当社は、こうした成長戦略の一環として、Web3.0技術を活用した事業にも取り組んでまいりました。2025年7月には、Web3.0を活用したシステム・金融事業の開始を公表し、同年10月には、DENBA社及び農業生産法人有限会社ゆいまーる牧場との連携による、Web3.0技術を活用した第一次産業支援事業について公表いたしました。これらの取り組みは、当社が既存事業の枠組みにとらわれず、新たな技術と外部企業の知見を組み合わせることで、新たな事業機会の創出を目指すものであります。

当社は、こうした新たな技術領域への取り組みをさらに発展させるため、近年急速に進展するAI技術についても、今後の事業成長を支える重要な領域と位置付けております。AIは、企業における情報収集・分析、営業活動、顧客対応、マーケティング及び業務プロセスの効率化など、幅広い分野での活用が進んでおり、企業の生産性向上や競争力強化に寄与する技術として、その重要性が高まっています。特に、企業活動においては、人材不足への対応や業務効率化に加え、顧客ニーズの多様化に応じた営業活動の高度化、新規顧客の開拓及び既存顧客との関係強化など、さまざまな経営課題への対応が求められています。AIを活用したサービスは、こうした課題の解決を支援する手段の一つであり、企業ごとのニーズに応じた導入・活用を通じて、新たな事業機会が生まれるものと考えております。

このような方針のもと、当社は、DENBA AI社と連携して開発を進める企業向けAIパッケージに着目し、本パッケージの独占販売契約を締結することになりました。DENBA AI社の親会社であるDENBA JAPAN株式会社（以下、「DENBA JAPAN社」といいます。）では、近年のAI技術の急速な進展や、企業活動におけるAI活用の広がりを背景に、AI技術を活用した新たな事業領域への参入をかねてより検討してきており、特に、企業における業務効率化や生産性向上、人的リソースの最適化といった課題に対し、AI技術を活用したソリューションを提供することは、今後も継続的な需要の拡大が見込まれる成長分野であるという方針を掲げておりました。こうした市場環境と方針を踏まえ、DENBA JAPAN社では、既存事業に加え、新たな収益機会の創出及び事業ポートフォリオの拡充を図る観点から、AI関連サービスの企画・

開発並びに事業化に向けた検討を数年来、進めてまいりました。そしてその構想が具現化し、前述した本パッケージの 2027 年 3 月のローンチを目指し、2026 年 8 月 21 日に DENBA AI 社を設立するにいたりました。DENBA AI 社は、AI を活用した企業経営支援システム、業務支援システム及びソフトウェアの企画・開発等を担う事業主体として、企業向け AI サービスの開発に取り組んでおります。本パッケージは、企業経営や業務運営における AI 活用を支援するサービスとして、企業の業務効率化や生産性向上、業務プロセスの改善等に寄与することを目指すものです。近年、AI 技術の進展に伴い、企業における AI 活用の可能性は、情報処理や定型業務の効率化にとどまらず、営業活動や経営管理を含む幅広い業務領域へと広がっています。一方で、企業が AI を実際の業務に導入し、継続的に活用していくためには、具体的な業務課題に対応したサービスの提供と、導入・運用を支える仕組みが重要となります。当社は、本パッケージの販売を通じて、こうした企業のニーズや市場動向を把握するとともに、企業向け AI 市場における販売機会の検討を進めてまいります。また、日本国内における独占販売権に基づき、販売先の開拓や販売チャネルの構築に取り組んでまいります。

当社は、2027 年 3 月のローンチに向けて DENBA AI 社との連携のもと、販売開始に向けた準備を進めてまいります。本パッケージについては、顧客ニーズや販売状況等を見極めながら、適切な販売体制の構築に取り組んでまいります。また、AI 技術の活用可能性について、将来的な既存事業への応用も含めて検討してまいります。

２．本契約の内容

本契約において、DENBA AI 社と連携して開発を進める企業向け AI パッケージについて、当社が日本国内における独占販売権を取得するものです。両社の主な役割は以下のとおりです。

（DENBA AI 社）

- AI パッケージの開発・提供（販売に必要な範囲での提供）
- アップデートの継続的実施と提供
- 不具合報告の二次対応・技術的サポート
- 商標・ロゴ等の使用許諾および使用ガイドラインの指定
- 第三者の権利侵害がないことの保証（紛争発生時は自ら解決し損害を賠償）

（株式会社フォーシーズ HD）

- 日本国内における AI パッケージの独占的販売（営業・販促活動）
- 二次代理店の選定・管理
- エンドユーザーからの問い合わせ・不具合報告の一次対応
- AI パッケージであることの明示等、関係法令に基づく適正な販売説明

３．相手先の概要

（1）名称	DENBA AI 株式会社
（2）所在地	東京都中央区明石町４番５号
（3）代表者の役職・氏名	代表取締役　後藤　英樹
（4）事業内容	人工知能（AI）を活用した企業経営支援システム、業務支援システム及びソフトウェアの企画・開発・販売・導入・運用・保守、AI 営業管理・AI 人事管理・AI 財務管理・AI クラウドモール・AI エージェントその他 AI ソリューションの提供・運営、SaaS・クラウドサービス及びデジタルプラットフォームの企画・開発・販売・運営
（5）資本金	5,000 万円

（6）設立年月	2026年8月21日	
（7）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	本契約にもとづく取引関係があります。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

大株主及び持ち株比率、最近３年間の経営成績及び財政状態は相手方の要望により、非開示とさせていただきます。

４．両社代表取締役のコメント

（DENBA AI社　代表取締役　後藤 英樹）

私たちが今回の AI パッケージの開発に取り組んだ原点は、企業が抱える日々の業務負担やコストの問題を、テクノロジーの力で根本から変えたいという想いにあります。現在、多くの企業では、人事、勤怠、経費精算、営業管理など、それぞれの業務に応じて複数のシステムを導入し、個別に利用料を支払いながら運用しています。特に、経営資源の限られる中小企業にとって、こうしたシステムの導入・維持にかかる費用や、複雑化する管理業務は決して小さな負担ではありません。システムが増えるほど、管理者はシステムごとの設定や入退社に伴うアカウント管理に追われることになります。さらに、日本では人口減少に伴う人材不足や人件費の上昇が進んでおり、限られた人材と資金をいかに有効に活用するかが、企業の将来を左右する重要な課題になっています。

私たちは、こうした課題に対し、個別に分かれていた管理システムを一つのプラットフォームに集約し、その基盤上で AI が業務を支援する仕組みを実現したいと考えました。目指したのは、単に複数のシステムをまとめることでも、AI を搭載すること自体でもありません。企業経営におけるコスト削減や業務効率化といった「守り」から、営業活動の高度化や新たな価値創出といった「攻め」まで、企業経営を幅広く支援する仕組みです。AI に任せられる業務は AI に任せ、人は人にしかできない仕事に集中する。そこで生まれた時間や経営資源を、新たな事業への挑戦、商品・サービスの開発、お客様との関係構築など、企業が本来取り組むべき価値創造に振り向けていただきたい。それが私たちの開発に込めた想いです。

今回、フォーシーズ HD との独占販売に関する取り組みを通じて、この構想を実際の事業として多くの企業に届ける機会を得られたことを、大変心強く感じています。どれほど優れた技術やサービスであっても、実際に企業に利用され、その課題解決に役立って初めて価値が生まれます。今後は、導入企業の声を真摯に受け止めながら、機能やサービスの改善を重ね、より多くの企業に必要とされるプラットフォームへと成長させていきたいと考えています。

私たちが目指すのは、AI を提供する会社にとどまることではありません。AI の力で企業の無駄なコストや業務負担を減らし、一社一社が本来持っている可能性を最大限に引き出すことです。

人の健康から、企業の健康へ。

この想いを実現するため、私たちは AI というテクノロジーを通じて、日本企業の経営をより強く、より豊かなものにする挑戦を続けてまいります。

（株式会社フォーシーズ HD 代表取締役 松野 博彦）

このたび、DENBA AI 社とともに、企業経営や業務運営を支援する新たな AI パッケージの独占販売に取り組めることを、大変光栄に感じております。現在、日本企業は人口減少に伴う人材不足、人件費の上昇、業務の複雑化など、さまざまな経営課題に直面しています。特に中小企業においては、限られた人員や資金の中で事業を運営しながら、複数のシステムの導入・管理や日常的な間接業務にも対応しなければならず、本来注力すべき営業活動や事業成長に十分な経営資源を振り向けられないケースも少なくないと考えています。

今回の AI パッケージは、こうした企業が抱える課題に対して、業務管理システムの集約と AI の活用を通じて、新たな解決策を提供する可能性を持つものです。当社は、本パッケージを単なる AI サービスの

販売として捉えるのではなく、企業が限られた経営資源を最大限に活用し、本来取り組むべき事業活動に注力できる環境づくりを支援する事業として位置付けております。当社が日本国内における独占販売を担うことは、本サービスを市場に広げ、その価値を多くの企業に届ける重要な役割を担うことを意味します。その責任と使命を十分に認識し、これまで当社が培ってきた事業運営や販売に関する知見、取引先とのネットワーク等を活用しながら、積極的な営業活動と販売体制の構築を進めてまいります。

具体的には、サービスのローンチ後、まずは導入企業500社の達成を初期目標として掲げ、その後も導入実績や顧客ニーズを踏まえながら、段階的に1,000社、2,000社へと導入企業の拡大を目指してまいります。単に導入企業数を増やすだけではなく、実際に利用する企業の声をサービスの改善や販売施策に反映し、継続的に活用されるサービスとして定着させることが重要であると考えています。

また、本取り組みを通じて、企業向けAIサービスという新たな事業領域に取り組むことで、当社グループの事業ポートフォリオの拡充を図ってまいります。導入企業の拡大とサービスの継続利用に向けて、顧客ニーズを踏まえた販売活動やサービスの改善に取り組むとともに、将来的には当社グループの既存事業におけるAI活用についても検討し、事業全体の生産性向上につなげてまいります。AIは、企業のあり方や働き方を大きく変える可能性を持つ技術です。その可能性を一部の大企業だけでなく、多くの中小企業にも届け、企業が本来持っている力を最大限に発揮できる環境をつくることが、今回の事業における当社の使命だと考えています。

DENBA AI社とともに、本サービスを多くの企業に必要とされる事業へと育て上げ、日本企業の持続的な成長に貢献してまいります。

５．今後の見通し

本契約の締結による当社グループの連結業績への影響は軽微です。なお、本パッケージの販売開始後の販売状況や個別契約の締結状況等により、今後、業績に影響を与えることが明らかとなり、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以　上