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）

株式会社XDeliとの業務提携及びAI事業推進室立ち上げに関するお知らせ

当社は、AI技術を活用した営業・販売機能の高度化及び既存事業の収益力向上を目的として、株式会社XDeli（以下「XDeli社」といいます。）との業務提携契約（以下、「本契約」といいます。）を締結すると共に、新たに社内に「AI事業推進室」を設立することを決定いたしました。また、同室には、XDeli社の代表取締役である高田真彰氏を迎え入れ、外部アドバイザーに就任いただく予定です。

１．本契約の目的

近年、生成AIをはじめとするAI技術の進展により、企業情報の収集・分析、見込み顧客の抽出、営業メッセージの作成及び顧客対応など、営業活動における幅広い業務の効率化・高度化が可能となっています。特に、新規顧客の開拓を目的とするアウトバウンド営業においては、営業対象の選定から個別のアプローチ、接触履歴の管理及び営業結果の分析まで、AIを活用することで、従来の人的リソースに依存した営業活動の効率化と成果の向上が期待されています。

当社グループにおいては、スキルに長けた人材を揃えたコールセンター業務や専門知識を持つ人材を備えた化粧品販売事業など、多くの人的リソースを、顧客との接点を通じた商品案内、販売促進及び継続的な顧客フォローに費やし、重要な役割を担っています。一方、当社グループを含む多くの企業において、人材不足への対応や限られた人的リソースの有効活用が重要な経営課題となっております。

上記背景に基づき、当社は、AI活用の企画・推進及び各事業への導入を担う専門組織としてAI事業推進室を設立いたします。またXDeli社の代表取締役の高田真彰氏が同室の外部アドバイザーとして就任いただく予定です。XDeli社は、AIを活用した営業支援サービス「リードブースター」を展開しており、企業情報のリサーチ、営業メッセージの生成及びメール・SNS・FAX・架電など複数のチャネルを活用した営業活動を支援しています。またXDeli社は、AI技術と営業現場における実践的なノウハウをもとに新規顧客の開拓や営業プロセスの改善を支援する体制を有しています。

上記記載のとおり、当社グループにおいても、コールセンター業務や化粧品販売事業など、顧客との接点を通じた商品案内、販売促進及び継続的な顧客フォローを重要な役割を担っています。特に、アウトバウンド営業においては、営業対象となる企業・顧客の情報収集、アプローチ先の選定、訴求内容の設計及び継続的なフォローが重要となりますが、AIによる情報処理・分析と営業ノウハウを組み合わせることで、営業活動に伴う業務負担を軽減するとともに、顧客属性やニーズに応じたアプローチの最適化を図ることが期待されます。これらの事業にXDeli社のAI技術、営業ノウハウ及び高田氏の知見を導入することで、業務効率化にとどまらず、顧客接点の拡大、販売機会の創出及び営業生産性の向上を図り、既存事業の収益力強化につなげてまいります。

AI事業推進室では、AIツールの導入そのものを目的とするだけではなく、当社グループの既存事業における具体的な課題を起点として、業務プロセスの改善と営業成果の向上につながる施策を検討・実行してまいります。

２．当社既存事業との連携及び具体的な取り組み

（1）コールセンター機能の高度化

当社グループのコールセンター業務においては、顧客からの問い合わせ対応に加え、商品・サービスの案内、購入促進及び購入後のフォローなど、顧客との継続的な接点が重要となっています。これらの業務に AI 技術及び営業ノウハウを活用することで、顧客情報や応対履歴の分析、対応業務の効率化、商品案内の改善及び営業活動の標準化などを検討してまいります。また、アウトバウンド営業の手法を取り入れ、顧客属性やニーズに応じたアプローチを行うことで、顧客接点を販売機会につなげる取り組みを進めてまいります。これにより、コールセンター業務の効率化に加え、顧客対応品質の向上、営業活動の生産性向上及び販売機会の拡大を目指します。

（2）化粧品販売事業における販売力の強化

化粧品販売事業においては、新規顧客の獲得に加え、顧客ニーズに応じた商品提案、既存顧客との関係構築及びリピート購入の促進が重要となります。AI による顧客情報や販売データの分析と営業ノウハウを組み合わせることで、販売促進施策の改善、顧客属性に応じた商品案内及び継続的な顧客フォローの高度化を図ってまいります。また、アウトバウンド営業の知見を活用し、新たな顧客層へのアプローチや販売機会の拡大についても検討してまいります。これらの取り組みを通じて、顧客との接点を効果的な販売活動につなげ、化粧品販売事業の売上拡大及び収益力向上を目指します。

（3）グループ全体への横展開

AI 事業推進室では、コールセンター及び化粧品販売に限らず、当社グループの各事業における業務効率化や営業力強化の可能性についても検討してまいります。

既存事業における AI 活用の成果や運用ノウハウを蓄積し、効果が見込まれる領域へ段階的に展開することで、グループ全体の生産性向上及び営業・販売機能の強化につなげてまいります。

３．本契約の内容

当社及び XDeli 社は、以下に記載の通りの業務提携（以下「本業務提携」という。）を行います。

（1）当社は、AI 事業推進室を設置・運営し、同室を通じて、当社の既存事業における AI 技術の導入及び活用並びに営業・販売機能の強化を推進する。
（2）XDeli 社は、当社に対し、AI 技術の活用、業務プロセスの改善及び営業活動の効率化に関する知見、ノウハウその他必要な支援を提供する。
（3）XDeli 社は、当社に対し、アウトバウンド営業をはじめとする営業手法の企画、導入及び運用に関する支援を行い、当社の新規顧客の開拓及び販売促進に協力する。
（4）当社及び XDeli 社は、当社が営むコールセンター、化粧品販売、通信販売、その他の既存事業について、AI 技術及び XDeli 社の営業支援に関する知見・ノウハウの導入及び活用を共同で検討し、業務効率化、顧客対応の高度化及び販売機会の拡大を図る。
（5）当社及び XDeli 社は、AI を活用した企業向けサービス、システムその他のソリューションに関する新規事業について、企画、開発、導入及び販売の可能性を共同で検討し、事業化に向けて協力する。
（6）当社は、前号の新規事業及び AI 関連サービス等について、販売先の開拓、販売チャネルの構築及びマーケティングを推進し、XDeli 社は、AI 技術及び営業支援に関する知見・ノウハウを活用してこれを支援する。
（7）当社及び XDeli 社は、前各号に定める業務の遂行に必要な情報及び知見を相互に共有する。ただし、第三者との契約、法令又は社内規程等により開示が制限される情報を除く。
（8）前各号に付随又は関連する業務及び両社で別途合意する業務。

４．相手先の概要

（1）名称	株式会社 XDeli
（2）所在地	東京都渋谷区道玄坂 1-16-6 二葉ビル 8b

（3）代表者の役職・氏名	代表取締役　高田　真彰	
（4）事業内容	「リードブースター」をはじめとした業務効率化 AI エージェントツール群の開発	
（5）資本金	1 億円	
（6）設立年月	2021 年 4 月 8 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	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

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。

５．今後の見通し

今後は、AI 事業推進室を中心に、各事業における課題の抽出、具体的な施策の立案、導入及び効果検証を進め、実効性のある取り組みから順次展開してまいります。当社は、XDeli 社との連携を通じて、AI を活用した営業・販売機能の高度化を推進し、既存事業の競争力強化と中長期的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

なお、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。今後の個別契約の締結状況や連携案件の進捗等を踏まえて精査し、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