



2025年8月1日

各 位

会 社 名 エキサイトホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 西條 晋一
(コード番号: 5571 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 専務取締役 CFO 石井 雅也
(TEL 03-6834-7770)

**ウェビナープラットフォーム「FanGrowth」、
AI エージェント構想の第一弾として「FanGrowth AI Research」をリリース**

当社子会社のエキサイト株式会社が運営するウェビナープラットフォーム「FanGrowth」は、AI エージェント構想の第一弾として「FanGrowth AI Research」をリリースしましたので、下記の通りお知らせいたします。

1. 本取り組みの詳細
別紙のプレスリリースをご覧ください。
2. 今後の見通し
本件は、当社の SaaS・DX 事業における発表となります。なお、本件に伴う業績への影響は軽微となります。

以上

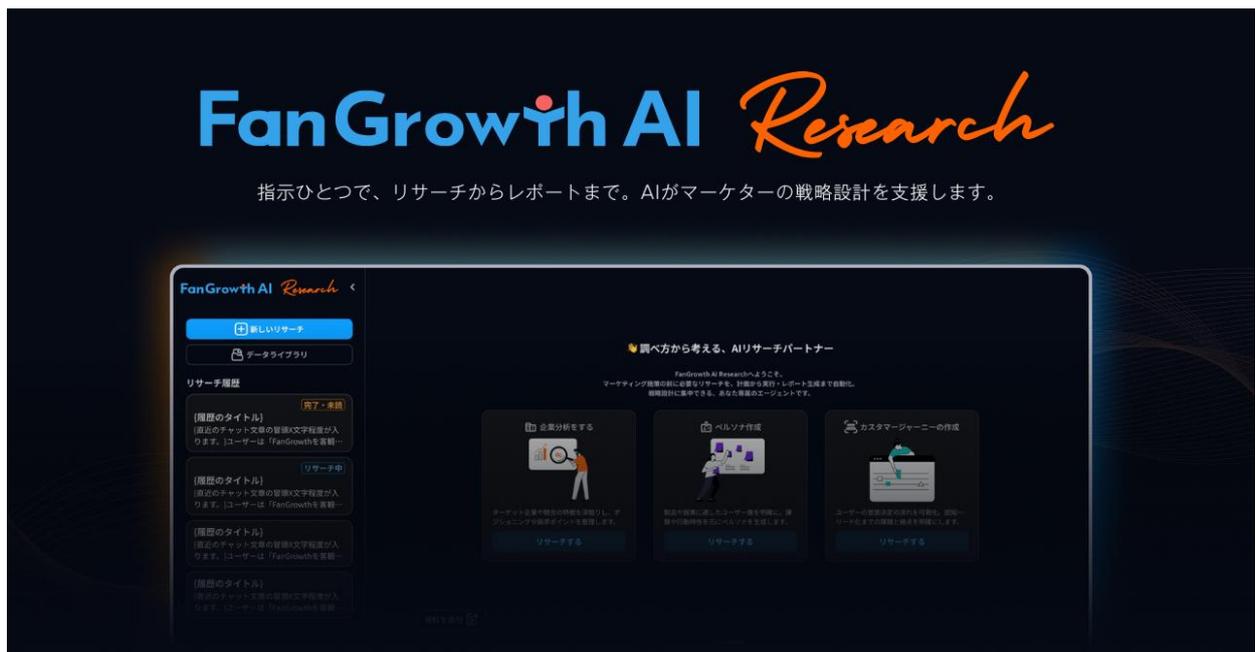
FanGrowth、AI エージェント構想の第一弾「FanGrowth AI Research」をリリース。 ウェビナーマーケティング戦略設計～企画作成を生成 AI で支援

エキサイト株式会社（所在地：東京都港区、代表取締役社長：西條 晋一）は、どんな企業でも売上につながるウェビナーを開催できる「FanGrowth」において、「FanGrowth AI Research」を2025年8月1日に提供開始したことをお知らせします。

これにより、ウェビナーマーケティングにおいてこれまで属人的かつ時間を要していた「誰に・何を・どう届けるか」を定義する上流工程を、サービスサイトの URL を入力するだけで、短時間で再現性高くアウトプットできるようになります。

今回の AI Research は、ウェビナー実施に必須となる戦略設計～企画作成工程を生成 AI で支援する「FanGrowth AI エージェント構想」の第一弾となり、今後も複数の AI エージェントをリリースしてまいります。

公式サイト：<https://www.fangrowth.biz>



■ 「FanGrowth AI Research」概要

「FanGrowth AI Research」は、サービスサイトなどの URL 情報をチャットに追加することで、AI が企業分析、ペルソナ作成、カスタマージャーニー作成といった、これまで高度なスキルを要していた戦略ドキュメントを自動生成する、マーケティングリサーチ支援機能です。

1 企画作成の自動化

- ✓ テーマ案／タイトル案の生成
- ✓ 最適なアジェンダ構築
- ✓ スピーカー要件の設計
- ✓ KPI設計の自動化

2 共催先企業リコメンド

- ✓ 顧客属性に基づく選定
- ✓ 過去の共催実績分析
- ✓ ビジネス保管関係の評価
- ✓ 最適パートナー自動提案

3 改善案の自動提示

- ✓ CVR低下要因の分析
- ✓ アジェンダ改善提案
- ✓ 最適配信時間帯の診断
- ✓ コンテンツ最適化提案

4 申込ページ生成

- ✓ 最適なタイトル作成
- ✓ 魅力的なリード文の作成
- ✓ イベント見どころ抽出
- ✓ 高CVR表現CTA設計

5 二次コンテンツ生成

- ✓ イベントレポート
- ✓ メルマガ文面
- ✓ SNSコンテンツ
- ✓ 営業用トークスクリプト

【第一弾でご利用いただける具体的な機能】

1. 企業分析
事業内容・提供価値・想定ターゲット・競合観点などをAIが自動で整理し、ウェビナー戦略を設計するための前提情報を高速に可視化。
2. ペルソナ作成
役職・課題・KPI・情報収集行動・導入意思決定プロセスなど、BtoBマーケティングで必要とされる観点を網羅した詳細なペルソナを生成。
3. カスタマージャーニー作成 (CJ)
認知・興味・比較・検討・導入といったフェーズごとに、接触すべきチャネルや提供すべきコンテンツ、KPI、クリエイティブのヒントまでを出力。これにより、「ドキュメント作成 → 社内合意形成 → 企画作成へ移行」という一連のプロセスの圧倒的な短縮を実現します。

■ 「FanGrowth AI Research」 開発背景

これまでFanGrowthでは、独自学習したデータを元に企画立案やレポート作成などのクリエイティブ作業をAIが高精度でサポートする機能を提供してまいりました。

今回、さらに上流設計（ターゲット定義、提供価値、タッチポイント設計など）に特化した、「FanGrowth AI Research」をリリースすることで、企業分析・ペルソナ作成・カスタマージャーニー作成といった、これまで高スキル人材に依存していた戦略ドキュメントを自動生成できるようになります。

FanGrowth内の他機能（企画作成、LP生成、共催企業レコメンド、実績ベースの改善提案、イベントレポート作成など）との連携を前提としており、「企画 → 集客 → 配信 → レポート → 改善」までのウェビナーPDCAをAIでブーストしていくロードマップを順次リリース予定です。

これにより、マーケターは日々の単純作業の業務負担を大きく削減するだけでなく、思考のプロセスの再現性を高めることが可能になります。FanGrowthが独自に有するウェビナーデータ・参加者行動データ・実施レポートと、各社独自のデータを学習したAIエージェントを組み合わせ、「ウェビナー運用の知的作業」を継続的に自動化することによって、より売上に繋がるための戦略的なマーケティング活動を実現します。

■ 「FanGrowth AI Research」 機能によって期待される効果

- ・ 上流設計～企画化までのリードタイム短縮
従来、数日～数週間かかっていた戦略設計を、数十分～数時間単位へ
- ・ 属人性の解消
新任担当者・小規模チームでも、一定品質の戦略・企画を再現可能
- ・ 学習コストの削減
過去の自社実績や外部ナレッジをエージェント側が取り込み、データ起点で改善を継続
- ・ 最適な共催・テーマ選定
相性の良いターゲット・テーマ・共催候補を自動で提示し、アポイントや交渉の精度を向上

■ 本サービスに関するお問い合わせ

提供開始日 : 2025年8月1日(金)

お問い合わせ : <https://www.fangrowth.biz/contact>

※提供プラン、価格、β版のご提供の有無などは別途お問い合わせください。

■ ウェビナープラットフォーム「FanGrowth」について (<https://www.fangrowth.biz/>)

「FanGrowth」は、「どんな企業でも『売上に繋がる』ウェビナーが開催できる」をミッションに掲げ、プロダクト × BPO を提供しています。

2022年のリリース以来、ウェビナーの企画から実行、ライブ・アーカイブ・オンデマンド配信、分析、コンテンツの二次利用まで、ウェビナーに関するあらゆるタスクをツール一つで完結できるSaaS「FanGrowth」と、ウェビナー戦略から伴走支援を行う「FanGrowth BPO」を提供しています。

国内最大級の共催ウェビナーパートナーマッチングコミュニティは1,500社以上の企業に利用されており、SalesforceやHubSpotといったCRM/SFAとの連携、AIを活用した企画作成や二次利用コンテンツの作成、ウェビナー施策自体のアナリティクス機能、ライブ・アーカイブ・オンデマンド配信機能など、日々アップデートを続けています。

無料共催マッチングコミュニティに関するページ

<https://www.fangrowth.biz/function/planning>

■ エキサイト株式会社について

所在地 : 東京都港区麻布台一丁目3番1号麻布台ヒルズ森JPタワー27階

代表 : 代表取締役社長 西條 晋一

事業 : プラットフォーム事業、ブロードバンド事業、SaaS・DX事業

上場市場 : 東京証券取引所 スタンダード [証券コード 5571]

本件に関するお問い合わせ・取材などのお申し込み先

エキサイトホールディングス株式会社

東京都港区麻布台一丁目3番1号麻布台ヒルズ森JPタワー27階

経営管理室・広報グループ

問い合わせフォーム : <https://www.excite-holdings.co.jp/contact/>