

報道関係者各位

2025 年 5 月 9 日

株式会社富士山マガジンサービス、ライブコマースに関する特許を取得

雑誌の定期購読を軸に会員型ビジネスを展開する株式会社富士山マガジンサービス（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：西野伸一郎 以下、富士山マガジンサービス）は、ライブコマースに関する特許（特許第 7660312 号）を取得しました。

富士山マガジンサービスのミッションは「興味が生きがいになる世の中に。」であり、興味を深める情報を安心して取得できる環境づくりや、良質な情報（信頼できるコンテンツ）の提供に注力しています。雑誌の定期購読をベースに、コミュニティ形成、イベント開催や商品販売など新しい分野での取り組みの一つとして、ライブコマースへの参入を計画しています。

ライブコマースは、ライブ配信を利用して商品を紹介し、視聴者がリアルタイムで商品を購入できる仕組みです。テキストや写真だけでは伝えられない情報をライブ動画で発信でき、ユーザーとリアルタイムで質問のやりとりをする等、双方向のコミュニケーションも可能です。エンターテインメント性も加わった新たな販売手段として、中国に続いて世界中で成長が見込まれており、日本でも各種 SNS やライブコマースに特化したプラットフォームを中心に更なる利用拡大が期待されています。

今後も富士山マガジンサービスでは、雑誌販売事業における購読データをもとに、ユーザーの興味にマッチしたプロダクトを提供できる仕組みを構築し、出版社から個人まで、コンテンツ制作や商品販売、コミュニティづくりを支援してまいります。

<特許に関する詳細>

- 【発明の名称】 配信システム、ライブ配信装置、ライブ配信方法及びプログラム
- 【設定登録日】 2025 年 4 月 3 日
- 【本特許の概要】 特許第 7660312 号
- 【関連特許】 特許第 6714306 号
- 【特許権者】 株式会社富士山マガジンサービス

■富士山マガジンサービス（当社）について

国内外 10,000 誌以上を取り揃える、日本最大級の雑誌オンライン書店 Fujisan.co.jp を運営。定期購読販売を中心に、月間 100 万件以上のサービス利用があります。電子雑誌配信では、国内外 18 の大手電子書店へ雑誌データを提供。雑誌コンテンツを軸に、定期購読者をコアな雑誌ファン＝メンバーシップと位置付け、新しい会員型ビジネスの開発も行っています。雑誌出版社へ向けては、編集・制作プロセス効率化ツールの提供、デジタル活用や収益構造の改善などを支援しています。出版社と読者をつなぐ役割を担い、雑誌ビジネスの未来を創造してまいります。

本件についてのお問合せは下記までお願いします。

本件記事について

株式会社富士山マガジンサービス経営管理グループ

問い合わせ先：irinfo@fujisan.co.jp

※担当部署がフルリモートワークのため、メールにてお問合せください。