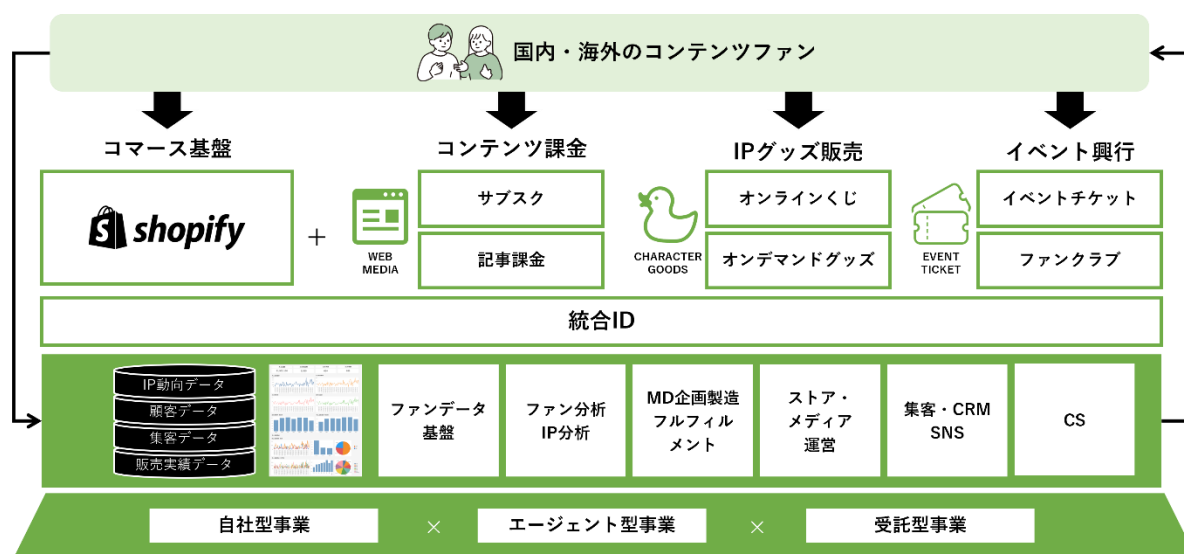


2025 年 7 月 25 日
TOPPAN 株式会社

TOPPAN、エンターテインメント業界に特化した
IP ビジネス支援サービス「Fan-Xross Plus」を提供開始
EC ショップ構築から運営まで、IP ファンビジネスをワンストップで支援

TOPPAN ホールディングスのグループ会社である TOPPAN 株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:大矢 諭、以下 TOPPAN)は、出版社、ゲーム会社、アニメ制作会社、テレビ局、音楽レーベルなどエンターテインメント業界のコンテンツホルダー向け EC サイト構築支援サービス「Fan-Xross Plus (ファンクロス プラス)」を開発し、2025 年 7 月 25 日より提供を開始します。



本サービスはコマースプラットフォーム「Shopify」の「Shopify Plus プラン」(※1)を基盤とし、TOPPAN が長年培ってきた IP(知的財産)ビジネス運営ノウハウを活用。EC ショップの構築からバックエンド業務までをサポートし、物販、デジタルコンテンツ、イベントチケット、オンラインくじ、サブスクリプションなどエンターテインメント業界特有の多様な収益化手法に対応した機能を提供します。また、「Shopify Plus プラン」や統合 ID による高い拡張性を活かし、新規 EC サイトの立ち上げ、既存サイトのリプレイスや複数サイトの統合など、多様なニーズに幅広く対応します。

■ 「Fan-Xross Plus」開発の背景

エンターテインメント業界のコンテンツホルダーは、従来のライセンス収益に加え、ファンと直接つながる D2C ビジネスの強化により事業収入の拡大を図っています。一方、グッズやイベント、デジタルコンテンツ、オンラインくじなど、リアルとデジタルが混在する多様な収益化手法に対応することになるため、それらの連携や運用が複雑化し、企画・運営を担うことができる人材の不足やバックエンド業務の増加によるコスト負担も課題です。さらに、コンテンツごとに乱立した複数の EC サイトにより、ID やデータの連携が進まず、顧客データの一元管理や活用が難しい状況も多く見られ、事業間のシナジー創出や運用コスト最適化も阻害されています。また、過去に構築した古いシステムの継続利用が多いことも、拡張性や連携性にも限界が生ずる一因となっています。

こうした背景により、ストアフロントとバックエンドの統合や、EC サイトのリプレイスに対するニーズが高まる中、長年にわたり培ってきた IP ビジネスの運営手法や OMO サービス(※2)と、「Shopify Plus プラン」の拡張性を融合し、エンターテインメント業界特有の収益化機能を搭載した「Fan-Xross Plus」を開発しました。本サービスを通じて、コンテンツホルダーの新たな事業収益獲得を支援します。

■ 「Fan-Xross Plus」の特長

・多様な収益化機能によるビジネス拡張支援

「Shopify Plus プラン」や統合 ID による拡張性を最大限に活用し、複数のマネタイズ機能をシームレスに連携。EC 物販、デジタルコンテンツ販売、サブスクリプション、イベントチケット、オンラインくじなど、多様な収益化手法を組み合わせることで、コンテンツホルダーのコンテンツ特性や成長フェーズに応じた段階的なビジネス拡大と持続的成長、収益最大化を支援します。

・IP ビジネスに最適化した運営メソッド

TOPPAN が長年培った IP ビジネス拡大の知見を活かし、マーケティングから効率的なバックエンド業務まで幅広く代行。データドリブンな運営と、豊富な経験に基づく事業計画により、需要変動に対応したタイムリーな MD 生産(グッズなどの企画開発・製造)や施策改善を実現します。また、エンターテインメント業界特有の多様な収益化手法に対応できる運用リソースを提供します。

・OMO 型 IP ビジネスの実現と ID 統合による UX 向上

EC、ファンクラブ、メディア、イベント、リアル店舗など、オンライン・オフラインを横断する各種サービスの構築運営と、それらを一つの ID で利用できる環境を提供。これにより顧客はストレスなくサービスを利用でき、ユーザーLTV(顧客生涯価値)の最大化や事業シナジーの創出が可能になります。

■ 価格

基本パックは、EC サイト運営に必要な機能を網羅。さらに豊富なオプションを活用することで多様な収益化手法に対応します。要望に応じてカスタマイズした料金プランも提案可能です。

- ・基本パック:550 万円～

- ・オプション機能:個別見積

(「Shopify Plus プラン」契約および決済手数料は別途)

■ 今後の展開

TOPPAN は「Fan-Xross Plus」により、エンターテインメント企業の IP ビジネスの可能性を最大限に引き出し、事業拡大を継続的にサポートします。新規構築、リプレイス、システム統合など多様な販売モデルで IP ビジネスを支援し、2026 年度末までに約 10 件の本サービス受注を目指します。

■ TOPPAN の IP ビジネスについて

TOPPAN は長年にわたり、マーケティング領域において様々な企業のキャンペーン企画・運営や店頭販促ツール、グッズの制作などを手掛けており、消費者視点のものづくりや売り場づくりにおける多くのノウハウ・知見を培ってきました。これまでも、国内コンテンツファン向けの各種サービス提供やグッズ企画開発、英国で日本のコンテンツを紹介するイベントを主催する Cross Media Ltd.(本社:英国 ロンドン、代表取締役:佐藤 圭樹)の買収を契機とした日本のコンテンツ資産の海外展開、管理・支援などを行っています。また 2025 年 4 月には、一般消費者向けにコンテンツの魅力や新たな楽しみ方を発信するショップ「TOPPA!!! BASE AKIBA」をエキュート秋葉原にオープンし、EC モール「Fan-Xross モール™」の運営を開始するなど、OMO 型のファンビジネスを手掛けています。

■ 「Fan-Xross™」とは

TOPPAN が 2024 年に立ち上げた、コンテンツホルダーのファンビジネス拡大を伴走支援するサービスブランドです。コンテンツ資産の価値最大化を見据えた事業戦略立案から、EC ストア等の収益基盤構築、運用体制の確立、継続的な事業拡大まで、IP ビジネスに必要なサービス・機能を包括的に提供します。

※1 「Shopify Plus プラン」

Shopify Inc.（本社：カナダ オンタリオ州オタワ市、CEO:Tobias Lütke）が提供する中規模から大企業までの幅広いコマース事業者に適した、拡張性とカスタマイズ性に優れたコマースプラットフォームの最上位プラン

※2 OMO サービス

「Online Merges with Offline」、EC サイト(オンライン)と実店舗(オフライン)を融合したマーケティング戦略

- * 「TOPPA!!! BASE」は、TOPPAN ホールディングス株式会社が商標登録出願中です。
- * 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。
- * 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上