

各 位

2026 年 9 月 29 日

会 社 名 株 式 会 社 ア ピ リ ッ ツ
代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 CEO 和田 順児
(コード番号：4174 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取締役執行役員 C S O 中 館 博 貴
(TEL 03-6684-5111)

アピリッツ、フライトソリューションズと共同で、BtoB EC パッケージ

「EC-Rider Primo」導入企業向け分析支援サービスを提供開始

株式会社アピリッツは、株式会社フライトソリューションズと協業し、BtoB EC「EC-Rider Primo」導入企業向け分析支援サービスを開始しました。

サービス提供の背景

アピリッツはこれまで、SIer として EC サイトの開発、システム構築、ならびにマーケティング支援を通じて、多くの EC 事業者の成長を支援してまいりました。

こうした中、近年は BtoB 企業においても EC 化の動きが加速しています。

BtoB 企業においては、電話・FAX など紙文化を前提とした受発注業務が根強く残っており、EC 化によって業務コストを削減したいというニーズが高まっています。

一方で、EC 化後の販路拡大にはデータに基づくマーケティングの実行が欠かせません。しかし、多くの BtoB EC 事業者はデータ分析の専任人材を確保できておらず、データを取得していても活用しきれていない、分析環境の構築やデータ活用にリソースを割けないといった課題を抱えています。

アピリッツはこれまで、EC サイト構築やアクセス解析、マーケティング支援を通じて数多くの EC 事業者を支援してまいりました。今回、BtoB EC 構築サービス「EC-Rider Primo」を提供するフライトソリューションズと協業することで、EC-Rider Primo 導入企業が低コストかつ短期間でデータ分析環境を整備できる体制を構築しました。

サービス概要

本サービスは、EC-Rider Primo 導入企業を対象に、次の 3 点を一体的に提供する分析支援サービスです。

- データ分析基盤の構築（Google アナリティクス 4、Google タグマネージャーの設計・実装）
- ダッシュボードの構築（Google のデータ可視化ツール「データポータル」(旧 Looker Studio) を用いた、取引先・取引先属性（エリア）別売上・商品カテゴリ別売上など BtoB 特有の指標含む標準的な指標の可視化）
- マーケティング支援（月次レポートの提供および月 1 回の相談機会を通じた施策検討支援）

複数 EC モール運営事業者向けに提供してきた売上分析ダッシュボード構築サービスの仕組みを BtoB EC 向けに再設計することで、低価格かつ短納期でのサービス提供を実現しています。

▼サービス詳細・お問い合わせはこちら

<https://ec-rider.net/primo/analysis>



本サービスで実現できること

- 標準の GA4 計測だけでは把握しきれない、取引先別・商品カテゴリ別など BtoB EC に対応した GA4/GTM の実装を行い、EC 導入時から EC-Rider Primo 構築 EC サイト上のユーザー行動データを取得できる状態に整えます。
- 取得したデータを、取引先別・取引先エリア別・商品カテゴリ別など複数の切り口で自動集計し、ダッシュボード上で可視化できます。
- 可視化したデータをもとに、月次レポートの提供および月 1 回の相談機会を継続的にご提供します。

これらにより、事業者様には次のようなメリットがあります。

- データの収集や整形といった手作業を省略し、分析や施策検討に集中できる環境が整う
- 経営層や営業部門への報告資料の作成負荷が軽減される
- 集計結果を踏まえた施策の検討やマーケティング部分における疑問解消を継続的に行うことができる

導入までの流れ

1. お申込み（フライトソリューションズ サービスサイトよりお問い合わせ）
2. 標準搭載する取得データ・ダッシュボード指標のご確認
3. アピリッツによる GA4/GTM 設計・ダッシュボード構築
4. 納品後、ダッシュボードの利用方法をレクチャー
5. レポート提供・相談会の実施（毎月 1 回）

導入期間の目安は約 1 カ月です。

ご利用料金

初期費用：0 円 / 月額費用：70,000 円（税別） ※契約期間：6 カ月～

※GA4/GTM の個別カスタマイズやダッシュボードの追加開発をご希望の場合は、別途お見積りにて対応いたします。

※詳細は株式会社アピリッツもしくは株式会社フライトソリューションズまでお問い合わせください。

こんな方におすすめ

- EC-Rider Primo の導入を検討している方
- EC 化後のデータ活用・マーケティング体制を、あらかじめ整えておきたい方
- 分析専任の人材を確保できず、マーケティング施策の検討に十分な時間を割けないと想定される方

■記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です

株式会社フライトソリューションズについて

「技術が世界を変える。」を企業理念に掲げ、SI ソリューション・EC ソリューション・決済ソリューションの 3 領域で事業を展開しています。

中でも EC ソリューション事業では、企業間取引に特化した BtoB EC 構築サービス「EC-Rider B2B」や「EC-Rider Primo」を展開しています。標準機能を備えたクイックビジネスプランから、カスタマイズを前提としたビジネス Pro プランまで、企業規模や業務要件に応じて選択可能な料金体系を用意しており、必要な機能のみを選んで利用できる点が特長です。無料トライアルからスムーズに本番環境へ移行できる導入設計により、コンパクトかつ柔軟な BtoB EC サイト構築を支援しています。

会社概要

会社名：

株式会社フライトソリューションズ

所在地：

東京都渋谷区恵比寿 4-6-1 恵比寿 MF ビル 3 階

資本金：

1,644 百万円（2026 年 3 月末現在）

代表者：

代表取締役社長 片山 圭一郎

株式会社アピリッツについて

「ザ・インターネットカンパニー」という理念に基づき、「セカイに愛されるインターネットサービスをつくり続ける」ことを目指し、デジタル・トランスフォーメーション時代に対応し、進化したデジタル技術を用いて顧客のサービス、ひいては人々の生活をよいものへ変革するという考え方の基に事業の展開をしております。

会社概要

会社名：

株式会社アピリッツ

所在地：

〒150-6224 東京都渋谷区桜丘町 1 番 1 号 渋谷サクラステージ SHIBUYA タワー24 階

設立：

2000 年 7 月

事業内容：

Web サービスの企画・運営

Web サービスのコンサルティング・アクセス解析

Web サービスのパッケージ・ASP の開発・販売

Web サービスシステムの受託開発

Web サービスシステムのインフラ構築・保守・監視

オンラインゲームの企画・開発・運営

以 上