



株式会社イーシーキューブ、製造業のアフターマーケット DX 支援を強化。
「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」を領域別ソリューション第3弾として展開

産業機器・業務用機器メーカーの保守部品販売・BtoB受発注を起点に、製品納入後の顧客接点を支える
業務適応型コマース基盤を提供



株式会社イルグルム（本社：大阪府大阪市北区 代表取締役：岩田 進、以下「イルグルム」）連結子会社の株式会社イーシーキューブ（東京本社：東京都千代田区／大阪本社：大阪府大阪市北区、代表取締役：岩田 進、以下「イーシーキューブ」）は、エンタープライズ向けサービス「EC-CUBE Enterprise」の領域別ソリューション第3弾として、製造業のアフターマーケット DX を支援する「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」を展開します。

EC-CUBE Enterprise では、標準仕様の EC システムでは対応しづらい、複雑な商流や業務要件を持つ事業モデルに向けた領域別ソリューションを展開しています。これまでの「リユース」「マーケットプレイス」に続き、今回、製造業の製品納入後市場である「アフターマーケット」領域を重点領域として位置づけ、保守部品販売・BtoB受発注を起点とした DX 支援を強化します。

主な対象は、産業機械、製造設備、工作機械、検査・計測機器、業務用機器など、法人向けに長期間の使用を前提とする機器・設備を納入し、その後も保守部品・交換部品・消耗品の販売や保守サービスを行うメーカーです。

本ソリューションでは、EC-CUBE Enterprise の柔軟な構築基盤を活用し、納入機器と適合部品の管理、顧客・代理店向けの部品販売、見積・承認・発注フロー、顧客別の価格・取引条件、既存基幹システムとの連携などを、各社の商習慣や業務フローに合わせて個別に設計・構築します。

また、2026年7月1日（水）から3日（金）まで東京ビッグサイトで開催される「第38回ものづくりワールド

ド [東京]」に出展し、産業機器・業務用機器メーカーにおける保守部品販売・BtoB 受発注業務の活用イメージを紹介します。

「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」の詳細はこちら：

https://www.ec-cube.net/enterprise/btob/?utm_source=prtimes&utm_medium=referral&utm_campaign=enterprise_for_aftermarket_20260619&utm_content=press_release_cta

■ 背景：製品納入後の顧客接点と継続収益を支えるアフターマーケット領域の重要性

製造業では、製品を販売して終わる売り切り型のビジネスモデルから、保守部品・交換部品・消耗品の販売や保守サービスを通じて、製品納入後も顧客接点と収益機会を継続的に創出するビジネスモデルへの転換が重要になっています。

特に、産業機械、製造設備、業務用機器など、長期間の稼働を前提とする機器の領域では、顧客企業の生産活動や現場業務を安定して継続するため、故障時や消耗部品の交換時に、必要な部品を迅速に特定し、見積・承認・発注・出荷までを滞りなく進めることが求められます。

一方で、製品納入後の顧客接点や保守部品販売の現場では、電話、FAX、メール、紙帳票による対応が残り、注文内容の確認、基幹システムへの転記、問い合わせ対応、確認作業などに多くの工数がかかるケースがあります。

また、保守・メンテナンス部門では、顧客からの問い合わせに対する調査回答、エラー内容の確認、適合部品の特定に多くの時間を要しており、人材不足による限られた人員で、アフターサービス品質を維持するための業務効率化が課題となっています。さらに、これらの判断がベテラン担当者の経験や暗黙知に依存している場合、属人化や技術継承の課題も発生します。

こうした中、凶面のデジタル化、生産工程管理、スマートファクトリー化など、生産現場を中心としたDXが進みつつあります。一方で、顧客との受発注領域や保守・メンテナンス領域のDXは後回しになりやすく、購買チャネルや問い合わせ履歴が分散し、顧客接点の強化に活用しきれていないケースもあります。

イーシーキューブは、こうした製造業のアフターマーケット領域における課題に対し、EC-CUBE Enterpriseの「業務適応型コマースプラットフォーム」を活用し、保守部品販売・BtoB 受発注を起点としたDX支援を強化します。

■ 「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」の主な支援領域

「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」は、製造業のアフターマーケット領域における保守部品販売・BtoB 受発注業務を支援する領域別ソリューションです。

標準的なECシステムやBtoB受発注システムでは、企業ごとに異なる商習慣、代理店商流、顧客別の価格・取引条件、部門別の承認フロー、既存基幹システムとの連携、納入機器と適合部品の関係管理などに対応しきれないケースがあります。

本ソリューションでは、標準機能に業務を合わせるのではなく、各社の事業モデル、商流、業務フロー、既存システム構成に合わせて、必要な範囲を個別に設計・構築します。

1. 保守部品販売・BtoB受発注業務のデジタル化

電話、FAX、メール、紙帳票を中心とした受発注業務では、注文内容の確認、転記、問い合わせ対応、確認作業が発生しやすくなります。

本ソリューションでは、顧客・代理店がWeb上で部品を検索し、見積依頼や発注、注文履歴の確認を行える仕組みを構築することで、アナログ業務の負荷軽減を支援します。

2. 納入機器と適合部品の紐づけによる、部品特定・問い合わせ対応の効率化

産業機械、製造設備、業務用機器などでは、同じ部品名であっても、機種、型番、納入時期、仕様、設置環境によって適合する部品が異なる場合があります。そのため、部品の特定にはベテラン担当者の経験や過去の対応履歴が必要になるケースがあります。

本ソリューションでは、顧客ごとの納入機器情報と、適合する保守部品・交換部品・消耗品を紐づけて管理する仕組みを構築し、顧客や代理店が必要な部品を探しやすい環境づくりを支援します。あわせて、問い合わせ対応時に必要な情報を確認しやすくすることで、保守・メンテナンス部門の調査回答や部品特定業務の負荷軽減を支援します。

3. 代理店商流・顧客別条件・基幹システム連携への対応

製造業の BtoB 取引では、代理店を介した商流、取引先階層、顧客別価格、個別契約条件、部門内承認、既存基幹システムとの連携など、企業ごとの商習慣が強く反映されます。

本ソリューションは、各社の商流や業務フローに合わせて構築できる点を強みとしています。既存の取引ルールや顧客ごとの条件を維持しながら、受発注業務や顧客接点の領域から段階的に DX を進めるための構築を支援します。

これらに加え、問い合わせ履歴・購買履歴を踏まえた顧客対応や、企業ごとの業務フロー・運用ルールに合わせた管理画面・顧客画面の構築も、各社の要件に応じて支援します。



■ ものづくり ワールド [東京] で活用イメージを展示

イーシーキューブは、2026年7月1日（水）から3日（金）まで東京ビッグサイトで開催される「第38回 ものづくり ワールド [東京]」に出展します。

当社ブースでは、「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」の活用イメージとして、産業機器・業務用機器メーカーにおける保守部品販売・BtoB受発注業務の流れを確認いただける展示を行います。

展示では、以下のような業務イメージをご覧いただけます。

- 顧客・代理店が保有する納入機器の確認
- 納入機器に適合する保守部品・交換部品・消耗品の確認
- 顧客・代理店別の商品表示、価格、取引条件の表示
- 見積依頼、承認、発注までの BtoB 受発注フロー
- 販売側における注文管理、顧客管理、基幹システム連携のイメージ
- 外部の設備監視システム等との連携を想定した、将来的な活用イメージ

本展示は、産業機器・業務用機器メーカーにおける活用例を分かりやすく紹介するためのものです。実際の導入では、各社の商習慣、業務フロー、取引条件、既存システム構成に応じて、個別に設計・構築します。また、展示会当日は、製造業の事業会社側における事業戦略、業務改革、DX推進、システム化計画の策定・推進に知見を持つ EC-CUBE Industry Experts もブースに参加する予定です。代理店受発注、保守部品販売、納入機器と部品の管理、既存基幹システムとの連携など、各社の課題に応じた個別相談に対応します。

展示会概要

展示会名：第38回 ものづくり ワールド [東京]

会期：2026年7月1日（水）～3日（金） 10:00～17:00

会場：東京ビッグサイト

出展展示会：製造業 DX 展

ブース番号：西4ホール W19-80

来場登録：

<https://www.manufacturing-world.jp/tokyo/ja-jp.html>

■ 製品納入後の顧客接点を支えるアフターマーケットプラットフォームへ

今後、イーシーキューブは、「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」を通じて、製造業のアフターマーケット領域における支援をさらに強化していきます。

まずは、保守部品販売・BtoB受発注を起点に、納入機器と適合部品の管理、顧客・代理店向けの購買体験、基幹システム連携を支援します。

将来的には、修理・点検受付、保守履歴、技術資料、設備監視システムなどとの連携領域を広げ、製品納入後の顧客・代理店との接点を支えるアフターマーケットプラットフォームへの発展を目指します。

EC-CUBE Enterprise は、標準的な EC システムでは対応しづらい、企業ごとの商習慣、業務フロー、基幹連携、現場要件に合わせて構築できる業務適応型コマースプラットフォームです。イーシーキューブは今後も、BtoB受発注、リユース、マーケットプレイス、アフターマーケットなど、複雑な事業モデルを持つ企業の DX と事業成長を支援してまいります。

■ 「EC-CUBE Enterprise for AfterMarket」概要

名称：EC-CUBE Enterprise for AfterMarket

主な対象企業：産業機械、製造設備、工作機械、検査・計測機器、業務用機器など、法人向けに長期間の使用を前提とする機器・設備を納入し、納入後も保守部品・交換部品・消耗品の販売や保守サービスを行うメーカー

提供形態：企業ごとの要件に応じた個別設計・構築

価格：個別見積もり

詳細：[https://www.ec-](https://www.ec-cube.net/enterprise/btob/?utm_source=prtimes&utm_medium=referral&utm_campaign=enterprise%20for%20aftermarket%2020260619&utm_content=press%20release%20cta)

[cube.net/enterprise/btob/?utm_source=prtimes&utm_medium=referral&utm_campaign=enterprise for aftermarket 20260619&utm_content=press release cta](https://www.ec-cube.net/enterprise/btob/?utm_source=prtimes&utm_medium=referral&utm_campaign=enterprise%20for%20aftermarket%2020260619&utm_content=press%20release%20cta)

■ EC-CUBE Enterprise について

EC-CUBE Enterprise は、標準的な EC システムでは対応しにくい企業固有の商流、業務プロセス、取引条件、既存システムとの連携などに対し、EC-CUBE の拡張性を活かして個別に設計・構築するエンタープライズ向けサービスです。

EC-CUBE Enterprise の詳細はこちら：<https://www.ec-cube.net/enterprise/>

■ 株式会社イーシーキューブ概要

会社名：株式会社イーシーキューブ

東京本社：〒100-0006 東京都千代田区有楽町 2-2-1 X-PRESS 有楽町 12F

大阪本社：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-2-22 ハービス ENT オフィスタワー8F

代表者：代表取締役 岩田 進

設立：2018 年 10 月 1 日

主要株主：株式会社イルグルム

事業内容：EC オープンプラットフォームの開発・提供、EC サイトの構築・運用支援 等

URL：<https://www.ec-cube.co.jp/>

■ 株式会社イルグルム (YRGLM Inc.) 概要

大阪本社：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-2-22 ハービス ENT オフィスタワー8F

東京本社：〒100-0006 東京都千代田区有楽町 2-2-1 X-PRESS 有楽町 12F

代表者：代表取締役 岩田 進

設立：2001 年 6 月 4 日

事業内容：マーケティング AI 事業、コマース AI 事業

URL：<https://www.yrglm.co.jp/>

株式会社イルグルム IR 情報

【2026 年 9 月期第 2 四半期】 上期営業利益は前年比 4.0 倍に急拡大！通期利益予想を上方修正

・決算説明の動画および資料

https://yrglm.co.jp/ir/latest_results/

本件に関するお問い合わせ先

株式会社イーシーキューブ 広報担当：梶原直樹

問い合わせフォーム：<https://www.ec-cube.net/contact/>

※お電話での一般のお問合せは承っておりません。ご了承くださいませ。
