

infoNet®

株式会社インフォネット

— 成長可能性に関する説明資料 —

infoNet®
ONE-STOP SERVICE.
infoNet inc. All Rights Reserved.

CONFIDENTIAL

CONTENTS

目次

▶ 会社概要

P.3

▶ 事業の概況と状況

P.9

▶ 競争優位性

P.18

▶ 成長戦略

P.24

01.
会社概要

会社概要

01.
会社概要

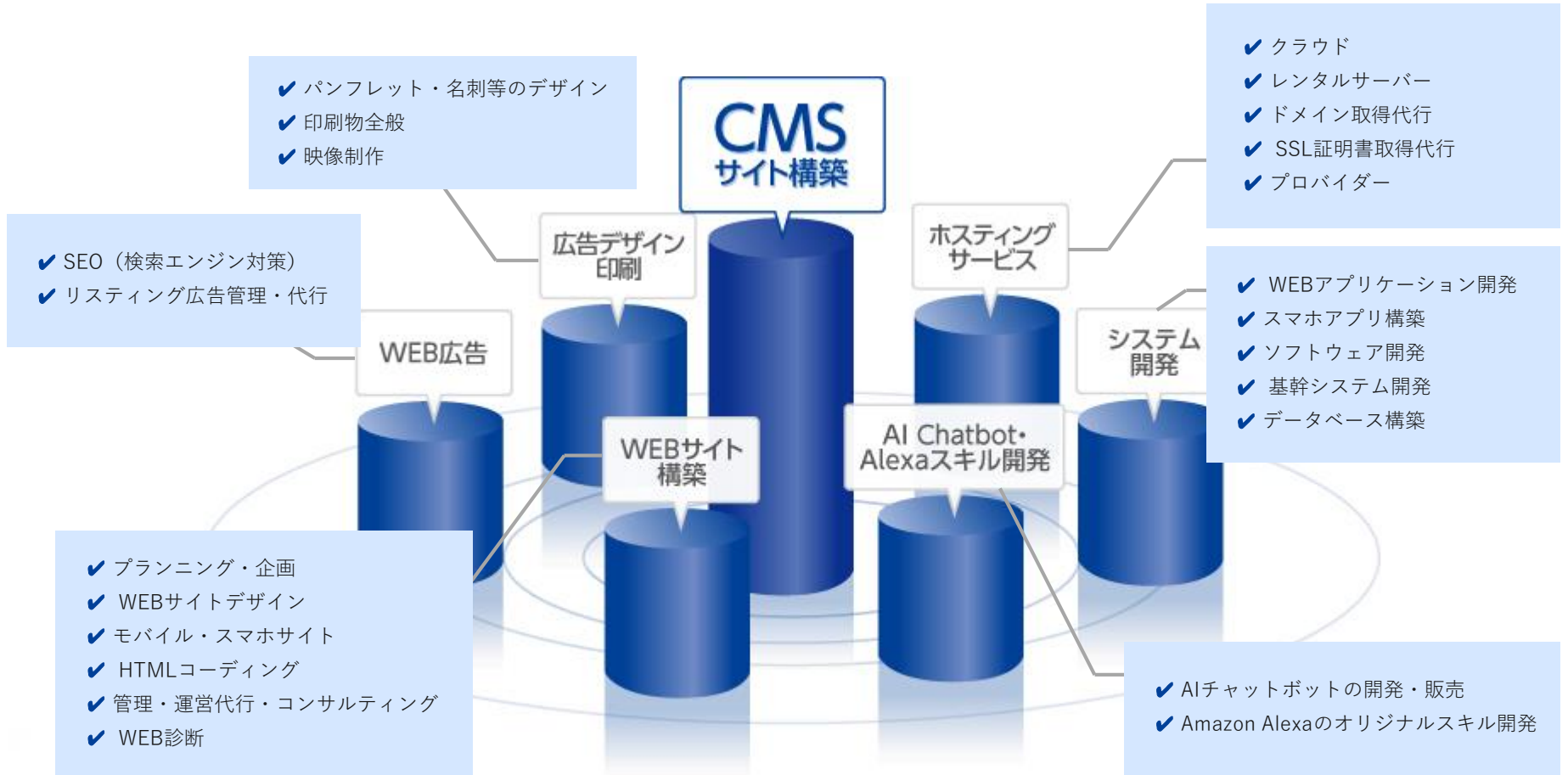
ABOUT US

自社開発のWEB・ITプロダクトをクラウドサービス
にて提供するソリューションベンダーです。

商号	株式会社インフォネット（英語表記：infoNet inc.）		
所在地	本社	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー2F TEL: 03-5221-7591 / FAX: 03-5221-7592	
	福井支社	〒910-0347 福井県坂井市丸岡町ソフトパークふくい 7-1-21 TEL: 0776-60-1300 / FAX: 0776-66-0035	
	佐賀支社	〒840-0833 佐賀県佐賀市中の小路 1-14 中の小路NLビル4F TEL: 0952-37-9963 / FAX: 0952-37-9964	
設立年月日	2002年10月15日	資本金	5,300万円
代表取締役社長	岸本 誠		
従業員数	78名（2019年4月末現在）		
事業内容	WEBサイト構築 CMSサイト構築 システム開発 ホスティングサービス ASPサービス 広告デザイン・印刷 映像制作		

01. 会社概要

SOLUTION



01. 会社概要

infoNet.の沿革

HISTORY

まじめに、そして誠実に、
インフォネットはその歴史を着々と積み重ねてきました。
2002年に法人化し今年で18期目を迎えます。
これからも、その歩みは
とどまることなく進んでゆきます。



01.
会社概要

事業開発体制

東京本社

TOKYO

営業・PM拠点

45名



FS 518724 JIS Q 9001

品質マネジメントシステム



IS 518722 JIS Q 27001

情報セキュリティ
マネジメントシステム

佐賀支社

SAGA

開発拠点

7名

福井支社

FUKUI

開発拠点

26名

01. 会社概要 ABOUT US

企業憲章 Mission Statement

VISION

—— どのような会社でありたいか ——

いつの時代においても、社員がその家族に誇れる会社として存続し、
ひとりひとりの市場価値の向上により企業価値を相乗する会社となります。

MISSION

—— 何のために仕事をしていくのか ——

すぐれた WEB・IT 技術やプロダクトをお客様の成果に寄り添い提供することで
人々の生活を豊かにすることを使命とします。

STRATEGY

——— そのために何をすべきか ———

現状に甘んじることなく、ひとつ先の「あたりまえ」をつくりつづけます。



02. 事業の概況と状況

事業の概況と状況

02. 事業の概況と状況 主要サービス

特徴
01

どんなサイトも自由自在
デザインの
制約なし。



English Chinese

オールインワン
商用コンテンツ管理システム
infoCMS[®]9

「Web制作会社」視点で生まれた、
使いやすさにこだわったCMS

特徴
04

多彩なカスタマイズに対応
ニーズに応える
高い拡張性



特徴
02

だれでも、かんたん
見たまま画面で
直感操作



特徴
03

やりたいことが、すぐ出来る
標準モジュール
90種以上搭載



02. 事業の概況と状況

CMS事業 ビジネスフロー

infoNet[®] 



顧客

① Webサイトの制作受託



② Webサイトの納品及び
CMSのASP利用・サーバ
等の貸出



✓ 受託構築料の受領

✓ 月額利用料の徴収

当社製品infoCMS上に顧客Webサイトを構築



初期構築売上

新規構築
@3百万円~
@20百万円/件 程度

既存顧客

追加構築
@50千円~
@5百万円/件 程度

※既存顧客の増加に伴い追加開発が増加

Webサイトの公開



顧客Webサイト

サイト視聴



一般ユーザ

月額売上

@70千円/月~
@300千円/月
/アカウント 程度

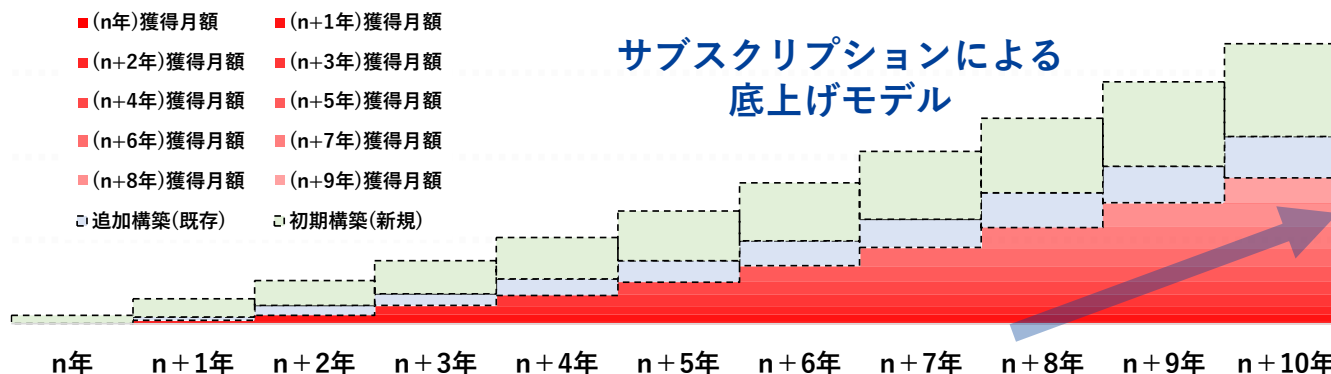
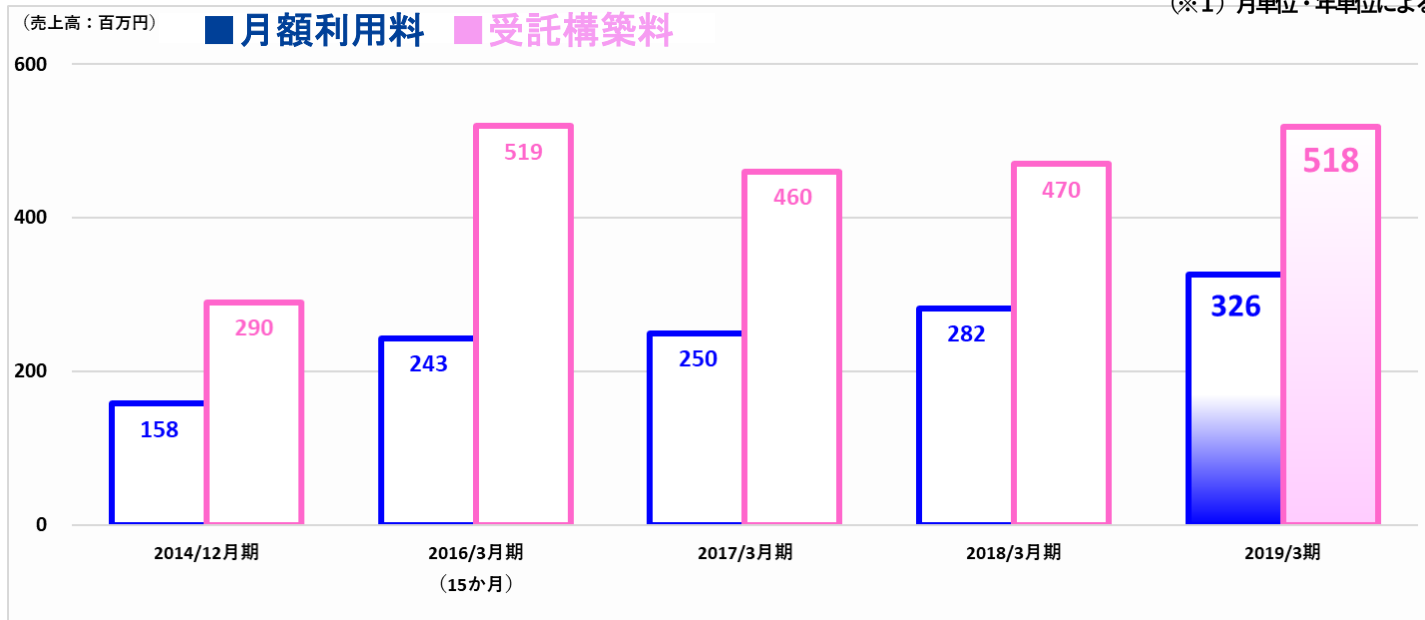
※既存顧客の増加に伴い
増加する積上げモデル

02. 事業の概況と状況

CMS事業実績

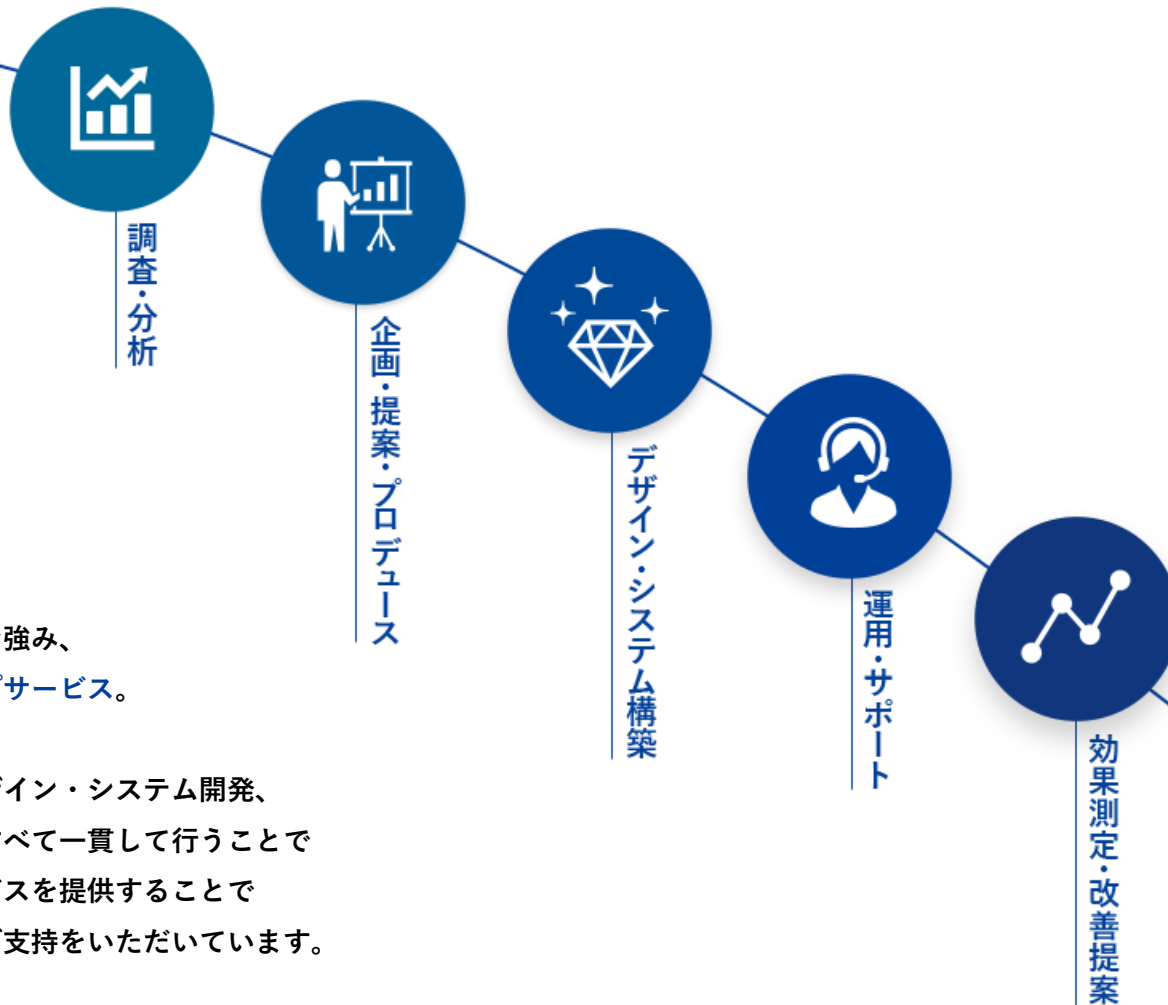
CMS事業の推移は下記、既存顧客の増加によりサブスクリプション (※1) の積上げと追加構築が増加するモデル。

(※1) 月単位・年単位による定額契約モデル



02. 事業の概況と状況 infoNetの強み

ONE STOP SERVICE



インフォネットの
もうひとつの大きな強み、
それはワンストップサービス。

調査・分析からデザイン・システム開発、
運用サポートまですべて一貫して行うことで
安定性の高いサービスを提供することで
お客様から絶大なご支持をいただいています。

制作実績
1300
サイト以上!

02.
事業の概況と状況
infoNetの実績

GALLERY

企業



横浜国際平和会議場 様



東京臨海高速鉄道 様



パナソニック 様



ホテルニューオータニ 様



ハイアットリージェンシー 様



東京建物リゾート 様



セントラル警備保障 様



全保連 様



セガ エンタテインメント 様



AGC セラミックス 様

公共・公益



産業技術総合研究所 様



労働者健康安全機構 様



全国社会保険労務士会連合会 様



日本赤十字社医療センター 様



全国国民健康保険診療施設協議会 様



日本スポーツ協会 様



日本スポーツ振興センター 様



日本卓球協会 様



日本体育大学荏原高等学校 様



東京歯科大学 様

他多数

02. 事業の概況と状況 市場分担イメージ

機能要求

高



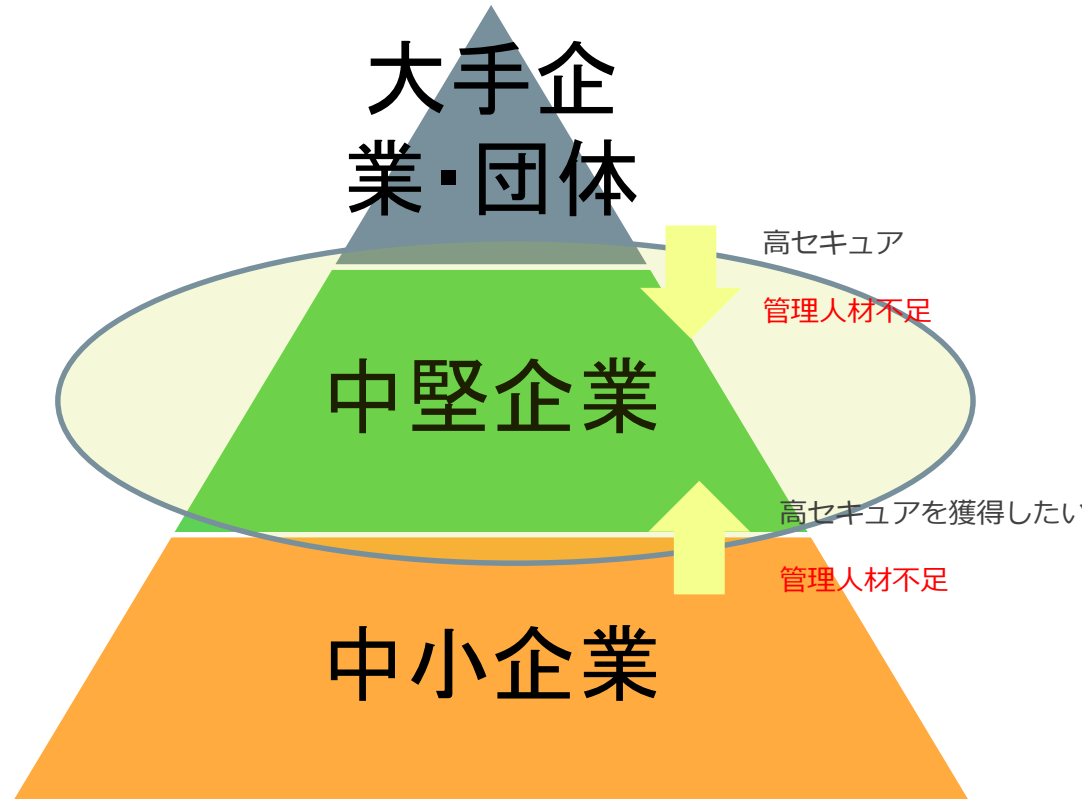
低

セキュリティ要求

高



低



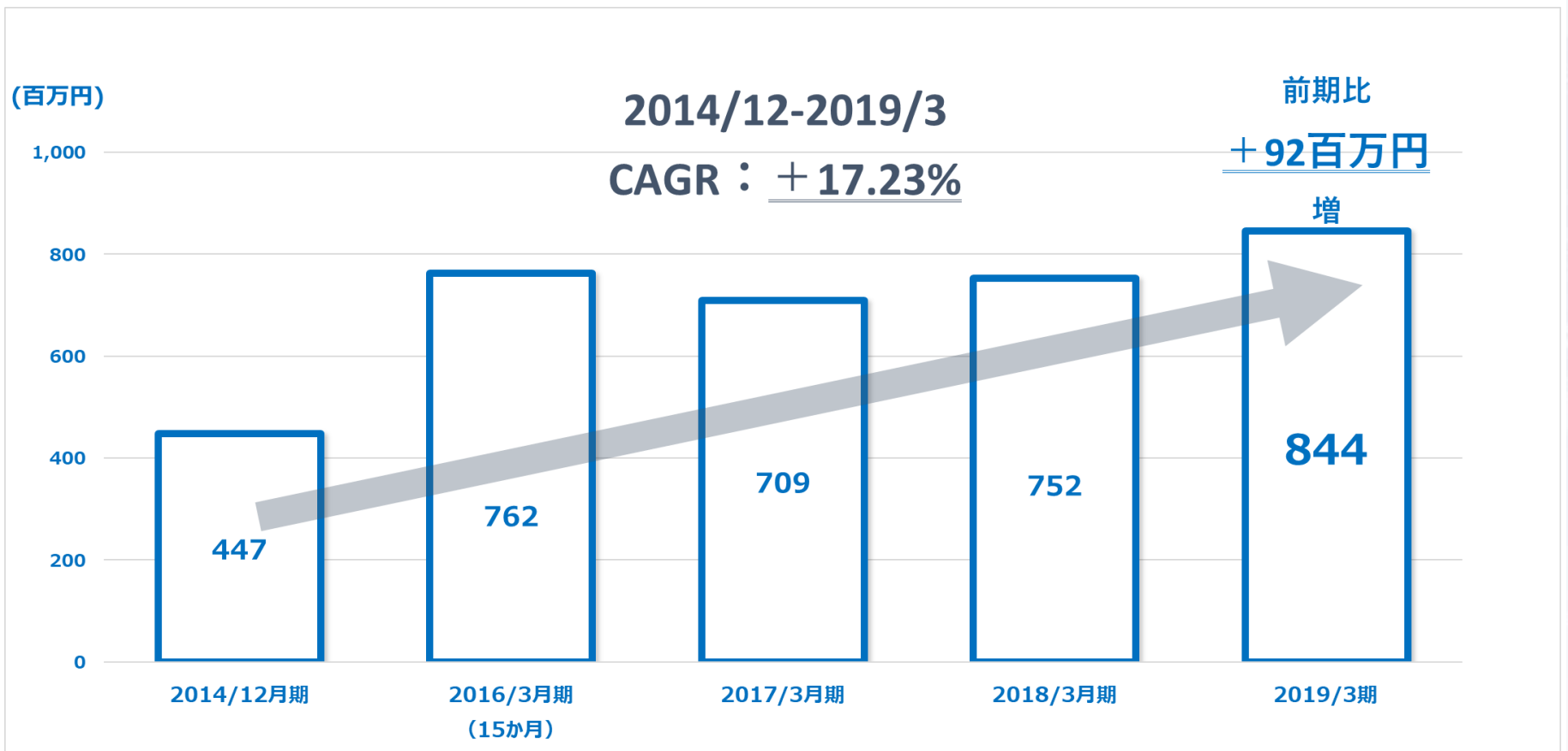
02.

事業の概況と状況

売上高推移

売上高は堅調に成長。直近5期CAGR^(※1)は17.23%。
2019年3月期は前期比11.2%の成長。

(※1)CAGR=年平均成長率

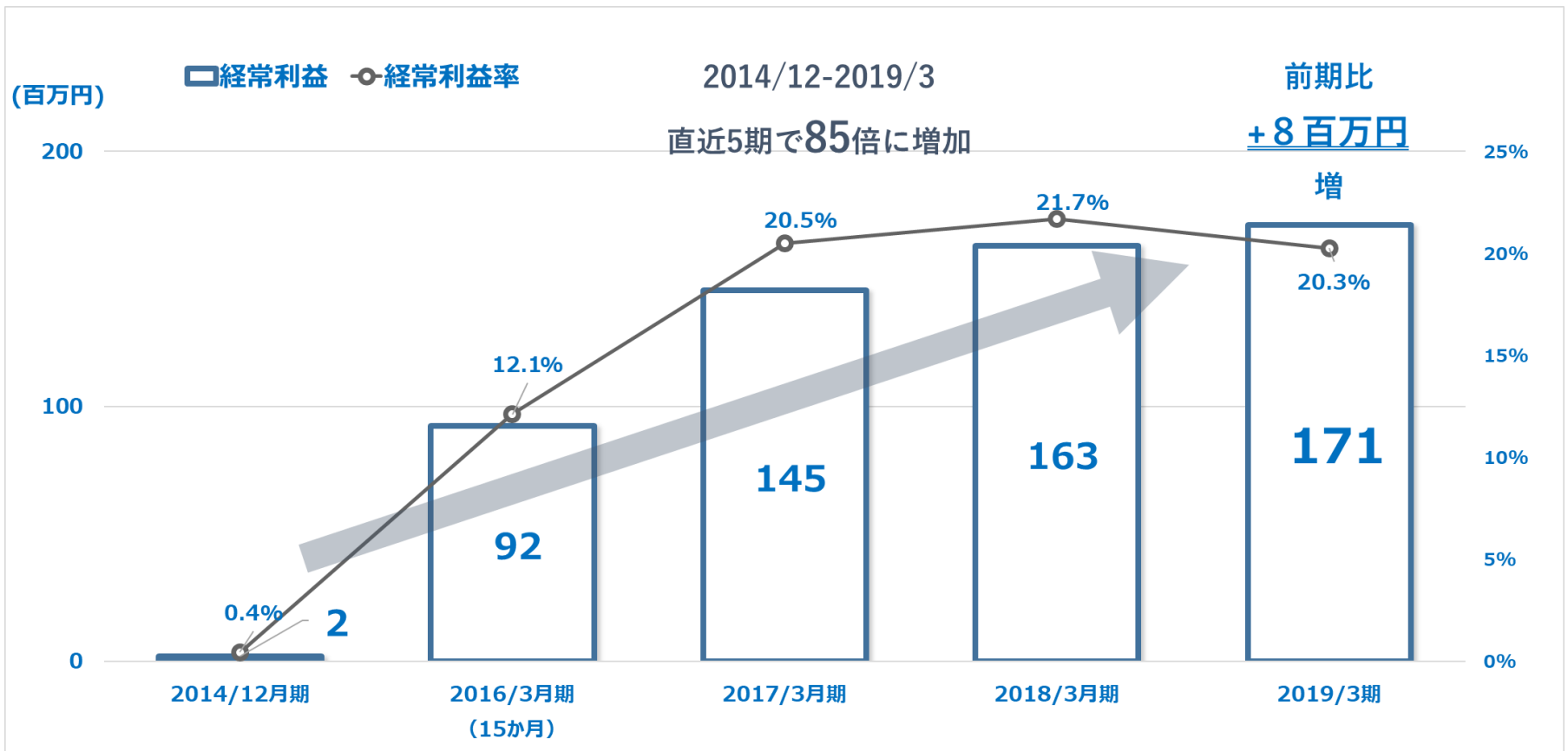


02.

事業の概況と状況

経常利益推移

経常利益は大幅に増加。直近5期で85倍に増加。
2019年3月期も堅調に推移し前期比 + 8 百万円の成長。



03. 競争優位性

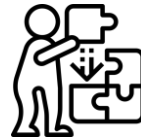
3つの競争優位性

03.

競争優位性

SUPERIORITY

1



オールインワン
パッケージ

2



サービス開発力

3



CMS業界での
ポジショニング

03.

競争優位性

① オールインワンパッケージ

豊富な管理機能と高セキュアな環境にも関わらず
圧倒的な操作性！！

豊富な機能

IR機能

ワークフロー

商品DB

ユーザ管理

会員管理

オールインワン
商用コンテンツ管理システム
infocms9

24時間監視

クラウド
サーバ

負荷分散

BCP/DR
環境

高セキュア
な環境

03.

競争優位性

② サービス開発力

自社の強み (コアコンピタンス)

我々は技術会社であるというマインド

WEB制作・システム開発という主事業において、企画・コンサルティングからデザイン、プログラミング、さらには自社サーバによるインフラから、サポートまで、ワンストップでソリューションを提供できることが最大の強みです。

すべての職種において社員を自社で採用し、ほぼ100%内製できる体制をつくっている理由は、営業・ディレクター・SEといった上流工程を担う社員だけでなく、デザインやシステムといった開発サイドの社員までが直接お客様に接することで、制作成果物の品質はもとより、顧客ニーズを自社にいち早く取り組むことで、さまざまな経営環境の変化に柔軟に対応するためでもあります。

03.
競争優位性

② サービス開発力

自社商品ラインナップ
OWN PRODUCT

infoDNN[®]

オールインワン
業務コンテンツ管理システム
infoCMS[®]
www.infocms.jp

オールインワン
商用コンテンツ管理システム
infoCMS[®]9

オールインワン
商用コンテンツ管理システム
infoCMS[®]10

infoCRM[®]
www.infocrm.jp

タクシー事務処理システム
infoTAXI

大容量ファイル送信システム
infoファイル便

infoCoding

Easy

宿泊予約管理システム
宿ソリューション

出版支援システム
infoPUBLISHING

Q&Ai[®]

03.

競争優位性

③ CMS業界でのポジショニング

OUR STRENGTHS

顧客のメリット 当社が選ばれる理由

Customer Value 顧客にとっての価値

ワンストップサービス

Cost to the Customer 顧客の負担

費用対効果の高い
デザイン&システム

Convenience 利便性

営業～アフターサポートまで
顧客に寄り添う企業姿勢

Communication コミュニケーション

徹底的な課題解決型営業

04.
成長戦略

BUSINESS
IMPLEMENTATION STRATEGIES

今後の成長戦略

技術力と創造力

WEB × CMS × AI 3つのコア技術で切り開く

新しい未来

04.
成長戦略

BUSINESS
IMPLEMENTATION STRATEGIES

CMS事業

1 ユーザ基盤の更なる拡大

2 新たなサービスラインの拡充

AI関連事業

3 Q&Aiのクロスセル・アップセルによるCMS事業とのシナジー創出

4 VUIプラットフォームの個別開発案件の受託

※VUI=ヴォイスユーザーインターフェース（ユーザーが声でコンピュータや端末をコントロールするプラットフォーム）

04. 成長戦略

BUSINESS

IMPLEMENTATION STRATEGIES

CMS事業

企業、公共団体ともに更なる拡大販売を行うための、営業力の強化および商品力の強化を行う。

1

ユーザ基盤の更なる拡大

- ✓効果的、効率的なプロモーションを展開し更なるシェア拡大・顧客増を図る。
- ✓パートナー企業を開拓し、営業チャネルを全国展開。
- ✓営業人員を増員し、より強力なクロスセル・アップセルを行う。

2

新たなサービスラインの拡充

- ✓ infoCMSの最新バージョンアップにより更なる機能拡充を行う。
- ✓自社開発または開発ベンダーとの提携による、CMS周辺商品のサービスラインを拡充。

04. 成長戦略 AI 関連事業



求める情報を的確に提供し、ユーザの情報獲得体験を最高潮に！

特徴
01

サイトの大改修は不要！

手軽に！
かんたん導入



特徴
02

ディープラーニングを自己継続

進化して
さらに高精度へ



特徴
03

エバンジェリストがお手伝い

導入後も
しっかりサポート



04. 成長戦略 Q&Ai 導入事例



当社の**コアテクノロジー**である、AI(人工知能)を利用した文章解析とディープラーニングを活用した「進化するAIチャットボットアプリケーション」である『Q&Ai』を2018年4月より販売開始。現在ではWebサイト上での搭載2社、社内イントラ上での搭載1社の合計3社が導入。

※下記事例はWebサイト搭載事例



04. 成長戦略 AI事業 ビジネスフロー



顧客

1 Q&Aiの利用申し込み



2 顧客Webサイト上にQ&Aiの構築・サーバ等の貸出

顧客WebサイトにQ&Aiを構築



Webサイトにサービスを公開



顧客Webサイト

サイト視聴



一般ユーザ

✓ 初期料金の受領

✓ 月額料金の徴収

初期料金
@1百万円~

【実績】
Alexaスキル開発20百万円/件

別途AI技術を用いたサービスをオーダーメイドで制作

月額売上
@300千円~/件程度

【実績】
Alexaスキル開発においては
@1百万円/月

既存顧客の増加に伴い増加する積上げモデル

04. 成長戦略 AI技術 応用例



AIチャットボットのサイトクロール機能、蓄積されるログ管理機能の技術を応用し、**Apaman Network株式会社**が不動産賃貸仲介としては初の試みとなるAIテクノロジーを活用した賃貸住宅物件「AI Smart Room」のスキル開発におけるパートナー契約を締結。

AI Smart Room発表会 DATE 2019/11/27



※画面は開発中のものです。



株式会社インフォネット
代表取締役社長 岸本誠

Apaman Network株式会社
CMO 大滝里美氏

アマゾンジャパン合同会社
アレクサビジネスオペレーション
GM/本部長 柳田晃嗣氏

04.
成長戦略

BUSINESS
IMPLEMENTATION STRATEGIES

AI関連事業

月額ストックの増加とVUI分野への技術革新

3

Q&Aiのクロスセル・アップセルによるCMS事業とのシナジー創出

✓ 既存顧客へのクロスセル、またはAIプロダクトにかかる引き合いに対するWEB・CMSのアップセル

4

VUIプラットフォームの個別開発案件の受託

✓ IoT時代において、Q&Ai開発技術を応用した個別プラットフォーム構築案件を積極的に受託

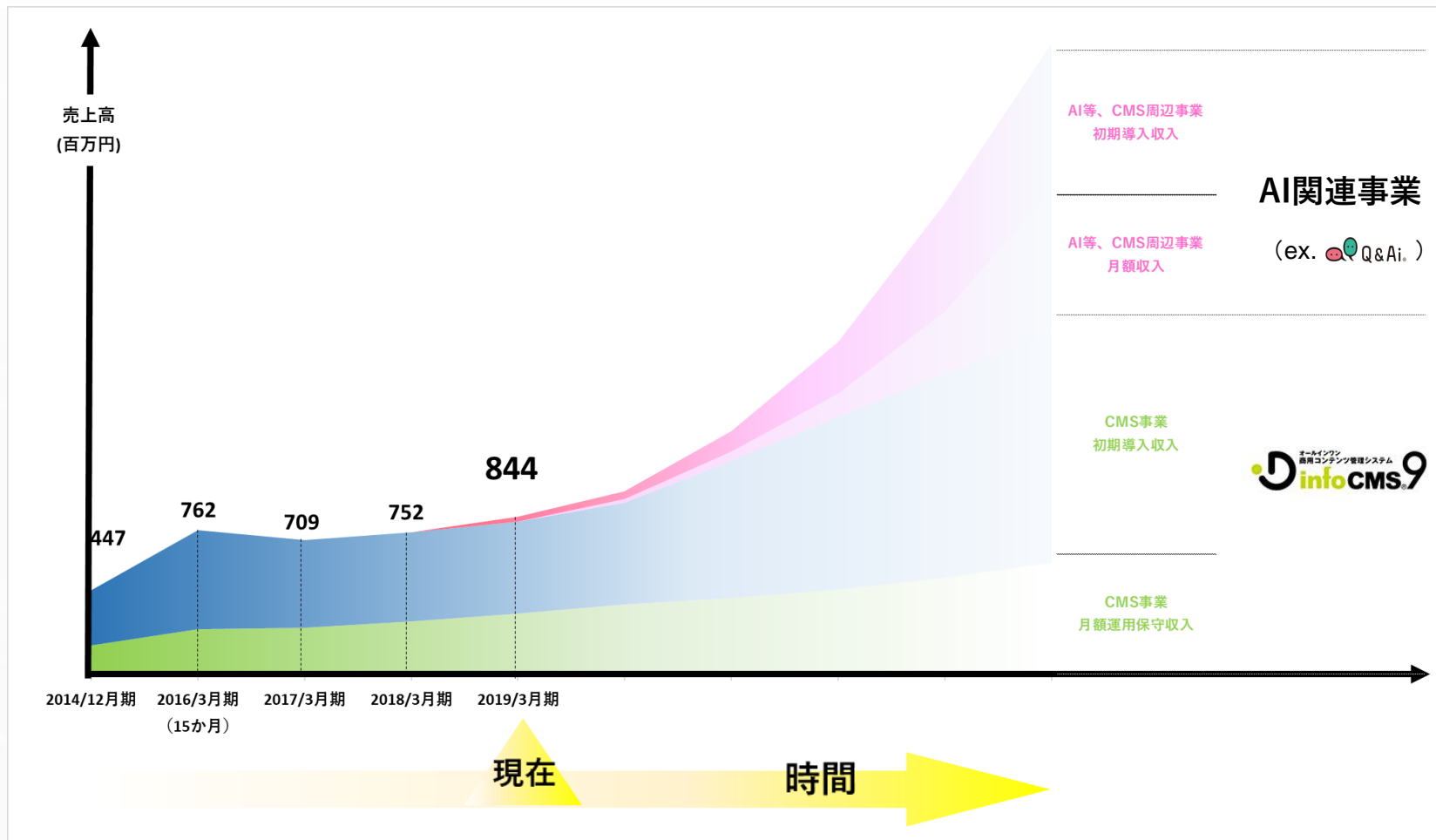
※VUI＝ボイスユーザーインターフェース（ユーザーが声でコンピュータや端末をコントロールするプラットフォーム）

04. 成長戦略

BUSINESS IMPLEMENTATION STRATEGIES



ユーザ基盤の強化とサービスラインナップの拡充、さらに当社既存サービスを補完・強化するAI関連プロダクトの開発およびサービスインを積極的に進めることで、サブスクリプションモデルの強化を図り、今後も更なる成長を実現してまいります。



免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。

当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。