

# プレゼン概要

## 1. 会社概要について

会 社 名：株式会社アイネット  
本 件 担 当 者：DC本部クラウドサービス第1営業部 大沼 賢太郎  
住 所：〒220-8401 横浜市西区みなとみらい3-3-1 三菱重工横浜ビル23階  
T E L：045-682-0845  
U R L：<https://www.inet.co.jp/>  
設 立 年 月 日：1971年4月22日  
資 本 金：3,203,992千円  
従 業 員 数：連結 1,752名 単独1,015名（2022年4月1日現在）  
事 業 内 容：情報処理サービス システム開発サービス システム機器販売

## 2. アライアンスビジネス交流会発表内容

### ●プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・IaaS

### ●プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・Next Generation EASY Cloud®(以下、NGEC)

### ●プレゼンテーションテーマ

- ・「パブリッククラウドからアイネットのクラウドへ 売上&利益拡大を実現されたアプリベンダ・Sler 様の事例紹介」

### ●プレゼンテーション概要

- ・NGEC への乗り換えによる売上&利益拡大の実現と、パートナー様事例を基に今求められるクラウド基盤の特徴をご紹介します。

### ●プレゼンテーションの目的（ご希望の提携の優先順位 1~4 を〔 〕内にご記入ください）

販売提携〔 1 〕 技術提携〔 〕 資本提携〔 〕 その他提携〔 1 〕

### <提携の具体的な内容>

#### ・販売提携

リセールパートナー、OEM パートナーになっていただける企業様

#### ・その他提携

企業様のお持ちのソフトウェアを弊社基盤でクラウドサービス化、  
その後弊社パートナーのチャンネルでサービスの販売展開が可能な企業様

※クラウドパートナーの販売チャンネル（例）公共系、学術系、IT 系

### ●アライアンス対象の相手企業のメリット

#### ・クラウドビジネス拡大に向けた支援

営業支援(営業同行、販売方法の構築等)、技術支援(サービス基盤設計・構築、運用等)

- ・販売チャンネルの拡大