



# Kanden Investor Day — 株式会社オプテージ

2025年12月8日

## 1. 事業概要

・・・ P. 2

- オプテージの概要
- 情報通信市場の構造と注力領域
- 各事業の概況
- 業績・主要KPI推移・設備投資実績

## 2. 成長領域の取り組み

・・・ P. 10

- 国内のITインフラの現況
- 成長領域の取り組み
- 関西電力グループとのシナジー
- 2035年時点の目指す姿

- 光ファイバーインターネットを中心とするコンシューマ事業、携帯電話サービスのモバイル事業、企業や携帯電話事業者向けに回線サービス等を提供するビジネスソリューション事業を展開

## コンシューマ事業

**eo**

FTTHサービス加入者： **170**万件  
(2025年10月末現在)

- ネット・電話・テレビ
- エネルギー
- ホームセキュリティ他

## モバイル事業

**mineo**

格安スマホサービス加入者： **137**万件  
(2025年10月末現在)

- モバイルサービス（個人・法人）
- IoTサービス

## ビジネスソリューション事業

**OPTAGE**  
*For Business*

法人回線数： **10**万回線  
(2025年10月末現在)

- VPN、専用線サービス
- インターネット接続サービス
- データセンター
- クラウド
- IT基盤構築、セキュリティ 他

# 情報通信市場の構造と注力領域

- 情報通信市場は、インフラからアプリケーションまで幅広い事業が存在
- 当社は関西一円に光ファイバー網を保有。設備構築力を強みにインフラ・通信サービスに注力

## ■ 情報通信事業の市場構造

### 市場構造（レイヤ）

### 各レイヤの特徴

#### コンテンツ・アプリケーション

（アプリ、コンテンツ、法人ソリューション等）

規模の経済が効きやすく  
**大規模事業者の競争力が強い領域**

#### 通信サービス

（固定電話、携帯電話、インターネット、VPN、DC間回線、国際回線）

インフラを活用した  
低価格、高信頼度、柔軟性の高い**サービスの競争力が発揮**される領域

#### インフラ・基盤

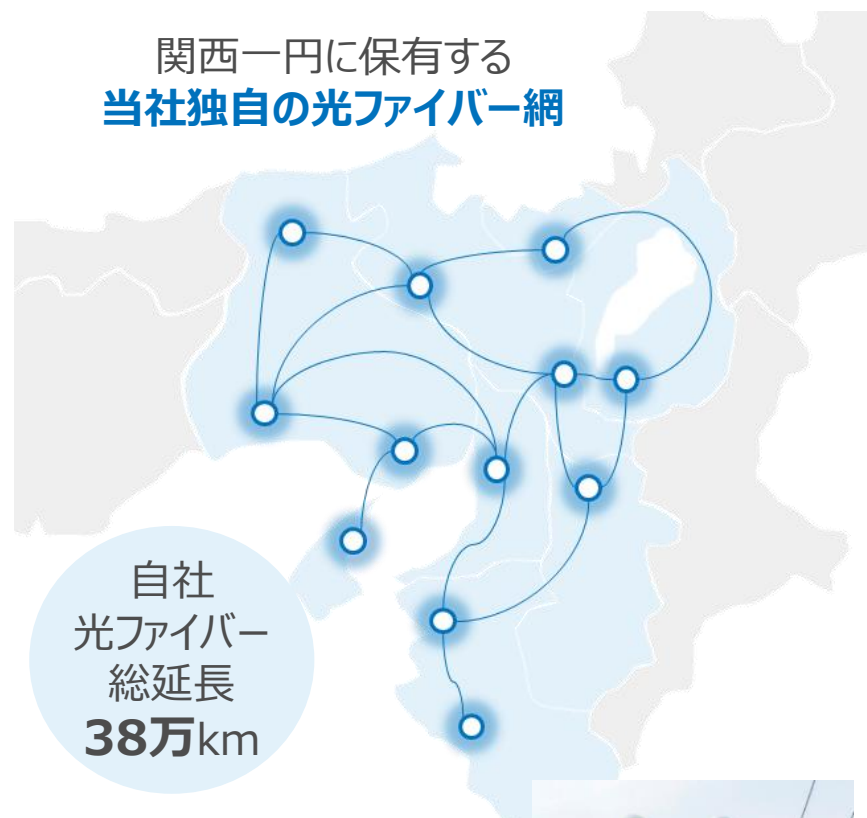
（光ファイバー、データセンター、無線鉄塔等）

地域性の高い物理インフラの強みが発揮される領域

当社の注力領域

## ■ 当社の競争優位性

関西一円に保有する  
**当社独自の光ファイバー網**



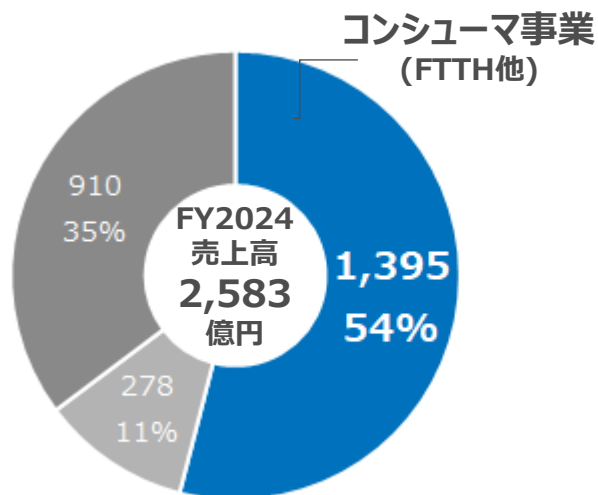
通信設備を**自社で構築可能**  
(年間10万件超の工事を実施)



# コンシューマ事業の概況

- 設備構築力を活かした新サービスのスピード展開が競争力の源泉
- 高単価の顧客割合を高めることにより、持続的な収益基盤の成長をめざす

## ■ 概況



- ・ 関西の戸建向けインターネット回線市場 **シェアNo1**
- ・ 加入者は**170万件**  
(2025年10月末現在)

### 競争優位性

- ・ 他社に先駆けた新サービスを競争力のある価格で展開
- ・ お客さま満足度18年連続No1のサービス品質



### 成長ドライバー

- ・ 新規加入者の**9割以上が超高速コースを選択**
- ・ **高単価の超高速コースの割合が年々増加し、18%超に**

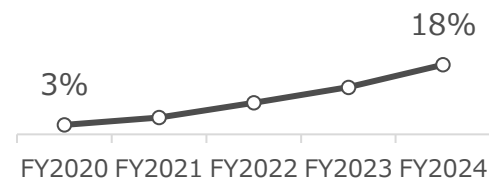
eo光ネット月額料金※2

10ギガ **6,530円/月**

5ギガ **5,960円/月**

1ギガ **5,500円/月**

超高速コース比率※3



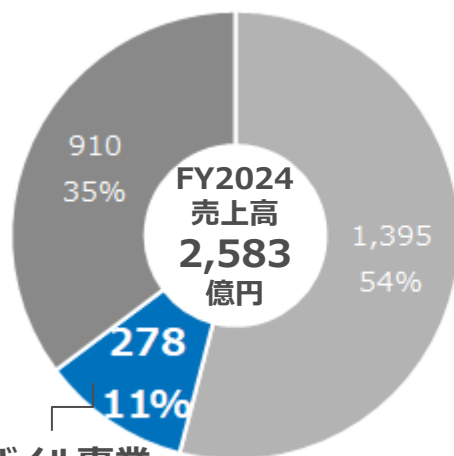
※1 eo光ネット提供エリアの99%以上で10ギガコースが利用可能 ※2 eo光ネット(戸建)の「即割」適用時 ※3 eo光ネット(戸建)契約者の10ギガ・5ギガコース契約比率



# モバイル事業の概況

- お客さまとの共創による独自サービスの特徴とし、MVNO※<sup>1</sup>市場No2のポジションまで成長
- 大手事業者と同等のサービスを提供可能なシステムを構築し、法人IoT需要で成長をめざす

## ■ 概況

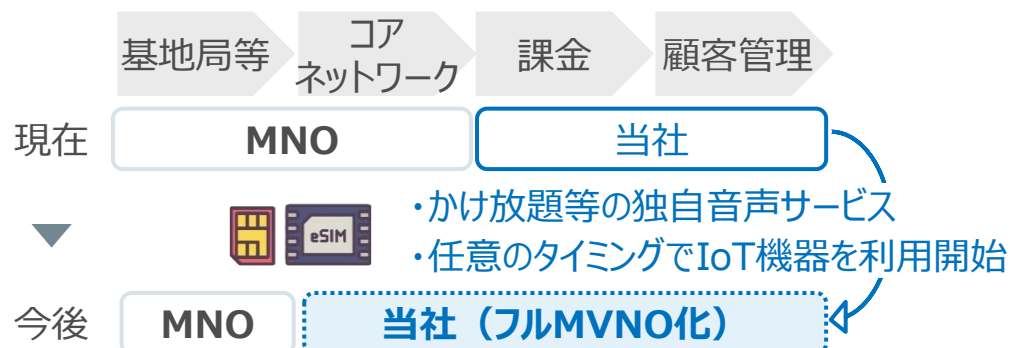


### モバイル事業

- MVNO市場シェアNo2
- 加入者は**137万件**  
(2025年10月末現在)
- 直近3年間で**年5万件のペースで堅実に成長**

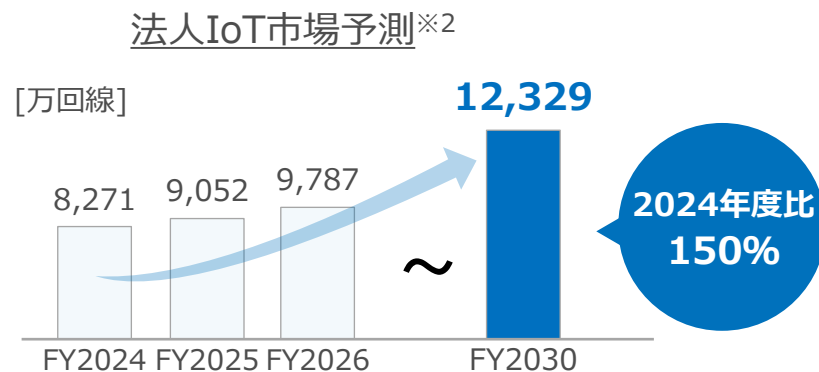
### 競争優位性

- 大手携帯電話事業者と同等のサービス提供が可能となる**自社システム基盤への刷新**を行い、競争力を強化



### 成長ドライバー

- IoT市場の成長を見据え、**法人需要の獲得強化に注力**

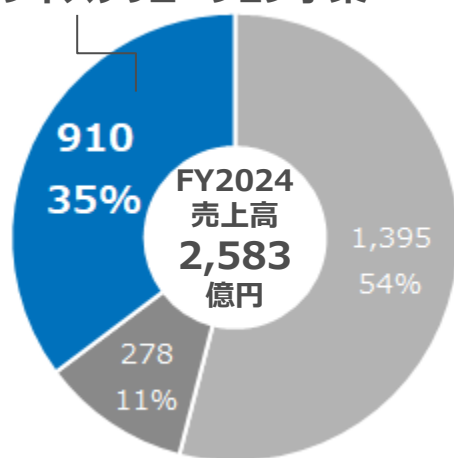


# ビジネスソリューション事業の概況

- 自社光ファイバーの強みを活かし、企業や自治体、大手携帯事業者に回線サービス等を提供
- 携帯事業者向けの回線販売を拡大し、Carrier's Carrier※として、更なる成長をめざす

## ■ 概況

### ビジネスソリューション事業



- ・ ネットワーク、データセンター等の幅広いサービスを提供
- ・ **携帯電話事業者向けに** 自社構築の通信設備を提供

## 競争優位性

- ・ 自社光ファイバーによる高品質・低廉なネットワーク基盤
- ・ 独自の設備・回線ルートで高い冗長性を実現



## 成長ドライバー

- ・ 携帯電話事業者（キャリア）への通信設備提供を拡大し、Carrier's Carrier※として成長をめざす



※ 保有する光ファイバー網などの電気通信設備を、他の事業者に貸し出す事業者

- 過去10年、売上高は年4%で成長。経常利益・ROAともに中計目標を達成見込み
- 主力事業のFTTH・MVNO・法人回線数も着実に伸長し、強固な顧客基盤を維持

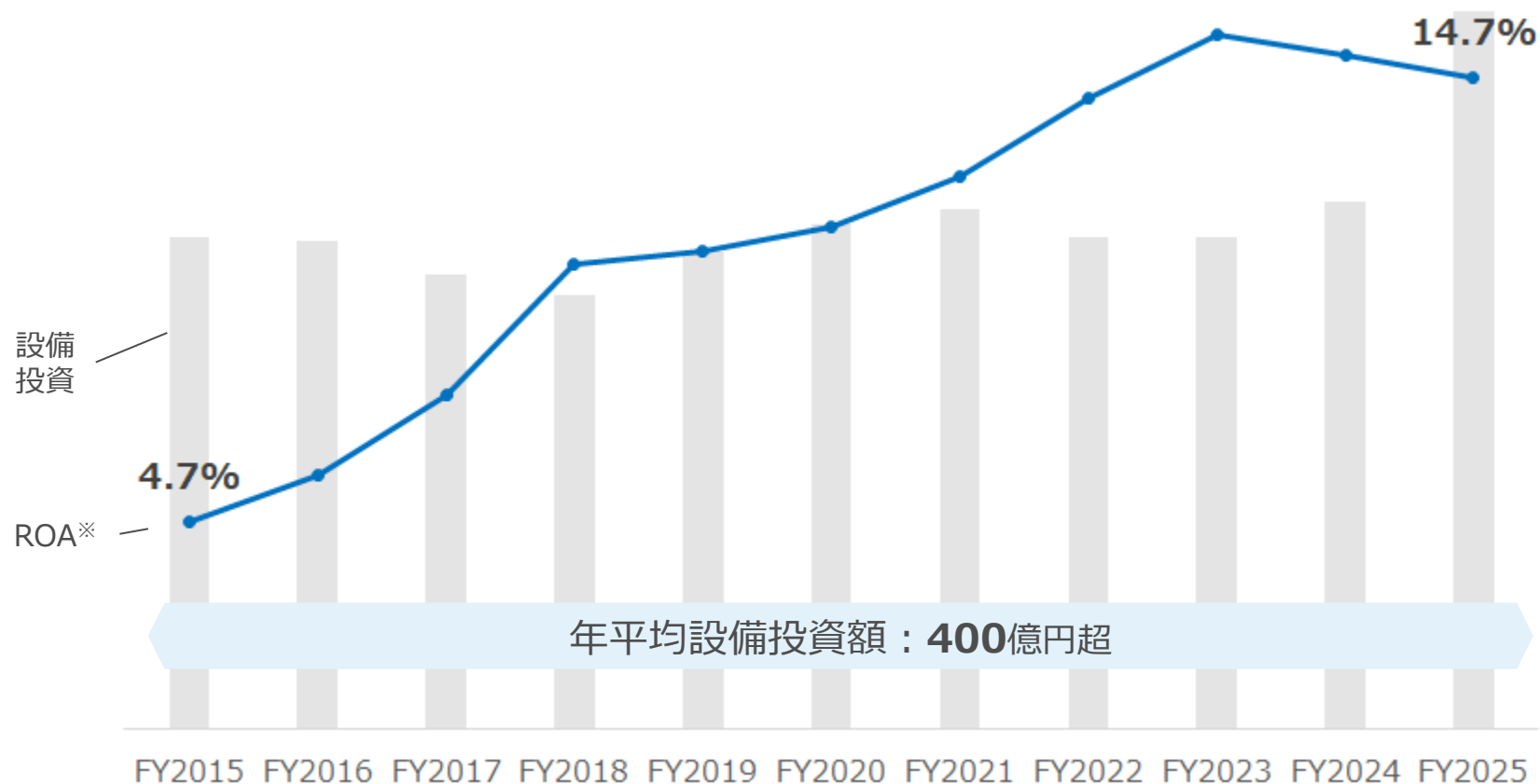
		FY2015実績	FY2025予想	増減
財務	売上高	1,820億円	2,582億円	+762億円 (CAGR 4%)
	経常利益	144億円	470億円 (中計目標 450億円)	+326億円
	ROA※1	5%	15% (中計目標 11.5%)	+10%
主要 K P I	FTTH契約件数※2※3 (再掲：超高速コース契約件数)	159万件 (－)	170万件 (28万件)	+11万件 (＋28万件)
	MVNO契約件数※2※4	25万件	137万件	+112万件
	法人回線数※2	5万回線	10万回線	+5万回線

※1 ROA = 事業利益〔経常利益 + 支払利息〕 ÷ 総資産〔期首・期末平均〕  
※2 2025年10月末現在の契約数 ※3 eo光ネットの10ギガコースもしくは5ギガコースの契約件数 ※4 他社への卸契約を含む



- 他社に先駆けた新サービスを提供するため、年平均400億円超の設備投資を継続
- 2025年度からは新たな成長事業のための設備投資を開始

## ■ 設備投資・ROA推移



※ ROA = 事業利益〔経常利益 + 支払利息〕 ÷ 総資産〔期首・期末平均〕

## 1. 事業概要

・・・ P. 2

- オプテージの概要
- 情報通信市場の構造と注力領域
- 各事業の概況
- 業績・主要KPI推移・設備投資実績

## 2. 成長領域の取り組み

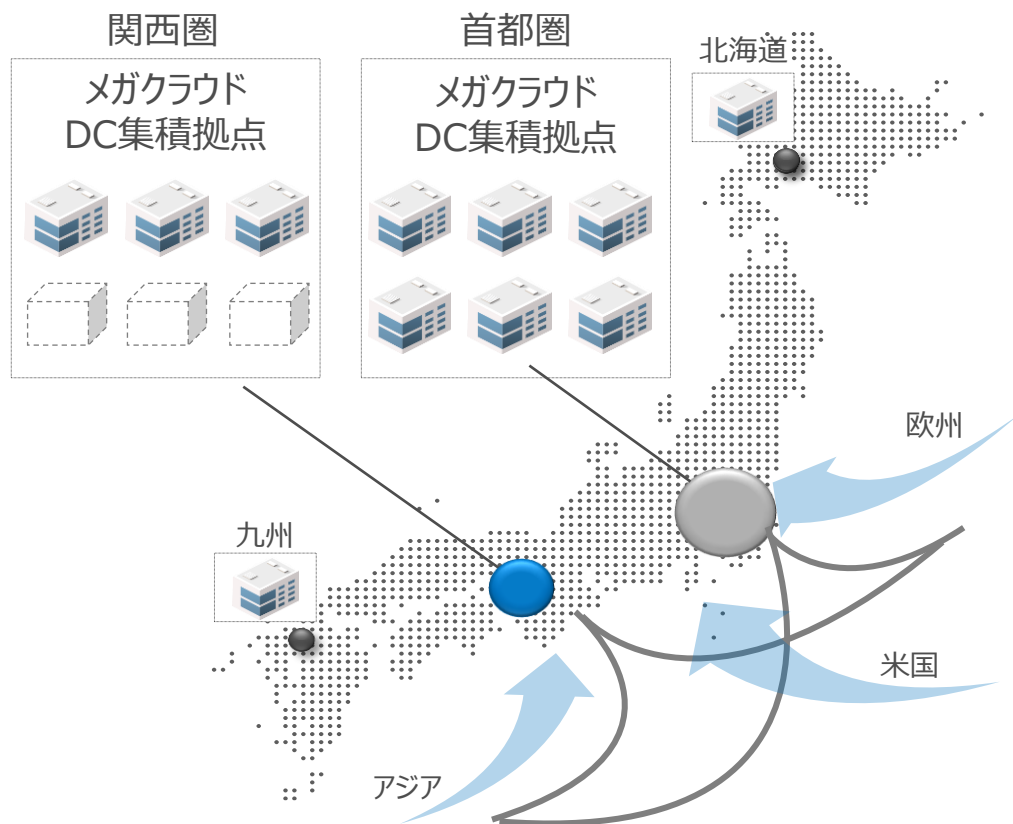
・・・ P. 10

- 国内のITインフラの現況
- 成長領域の取り組み
- 関西電力グループとのシナジー
- 2035年時点の目指す姿

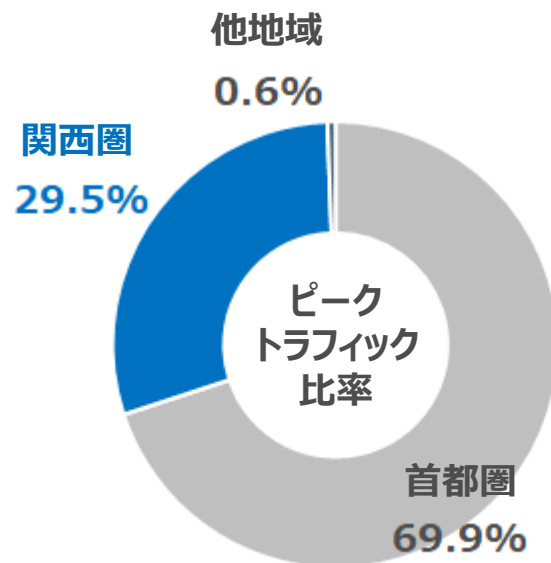
# 国内のITインフラの現況

- AI・クラウドの利活用進展でデータセンター（DC）を起点とする通信需要は大きく伸長
- メガクラウドのDC集積拠点や通信トラフィックは首都圏、関西圏に集中
- 首都圏をバックアップできるのは関西のみ。DCやDC間を接続する通信回線の整備が必要

## ■ 日本の通信・ITインフラの現状

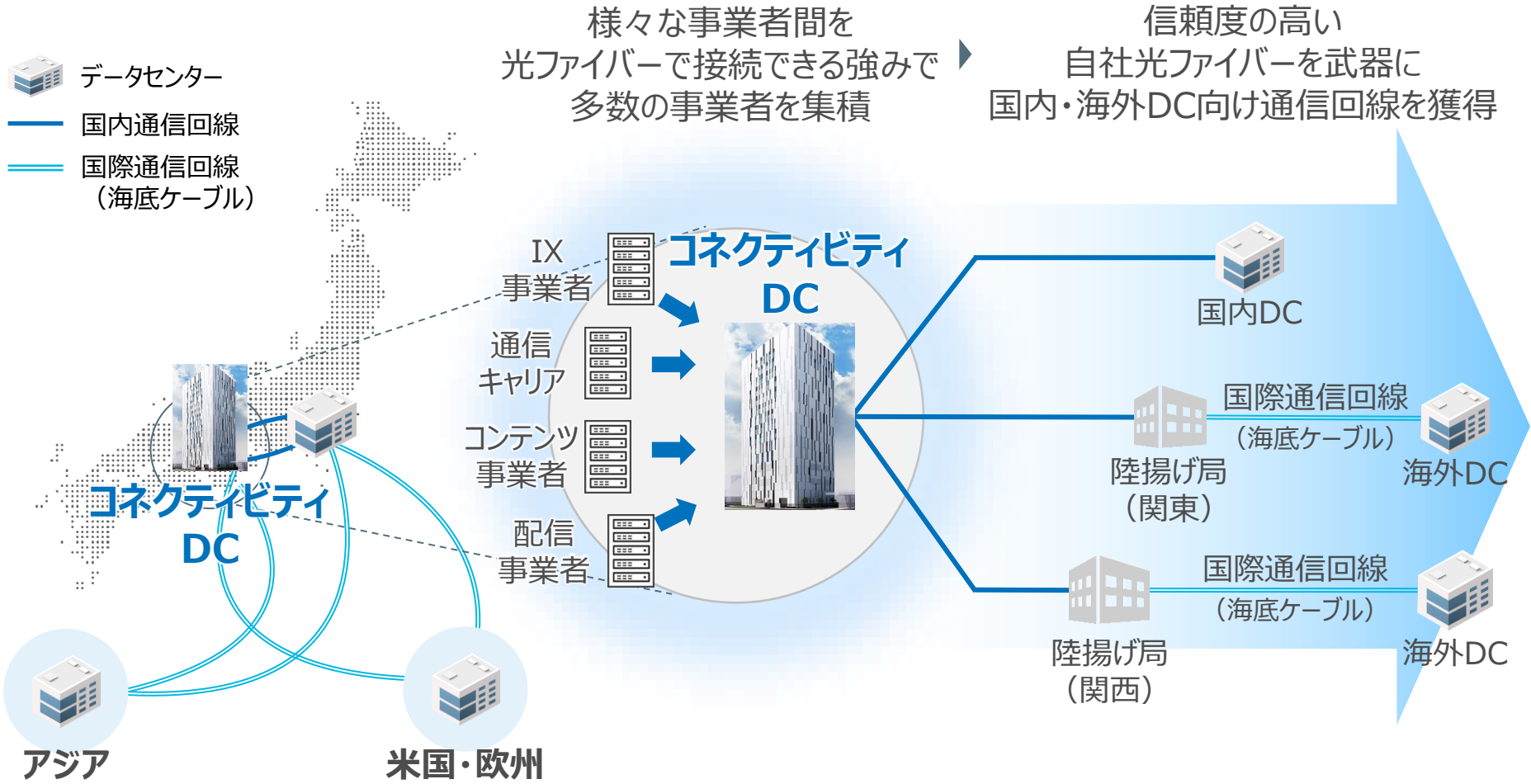


## ■ 地域別の通信量割合※



※ 主要IX事業者（通信事業者やコンテンツ事業者の通信トラフィック交換を担う事業者: JPIX/BBIX/JPNAP）を  
経由する通信量を当社が合算  
（2025/10/30時点の公表データ）

- 国内有数の通信トラフィックと自社光ファイバー網の強みを活かし、コネクティビティDCと国内・海外DC向け回線を一体的に提供。更なる成長をめざす



- 成長への足掛かりとして、接続性に強みを持つコネクティビティDCを運用開始予定
- 生成AI需要に対応するため、学習用のコンテナ型DCを構築し、オール光ネットワークで接続

①

## オプテージ 曽根崎データセンター (OC1)

大阪市

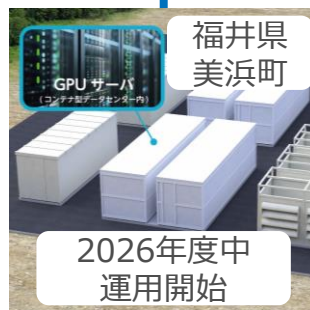
2026年1月  
運用開始

都市型コネクティビティDC  
(接続性に強み)

②

## コンテナ型 データセンター

当社通信サービス  
(オール光ネットワーク)

2026年度中  
運用開始

郊外型コンテナ型DC  
(AI学習用)

①

## オプテージ曽根崎データセンター (OC1)

- ・ 関西のネットワーク集積地である堂島、心斎橋の近隣に位置
- ・ 自社保有する信頼性の高い光ファイバー網で近隣DCと直結し、高品質・低遅延な接続環境を実現

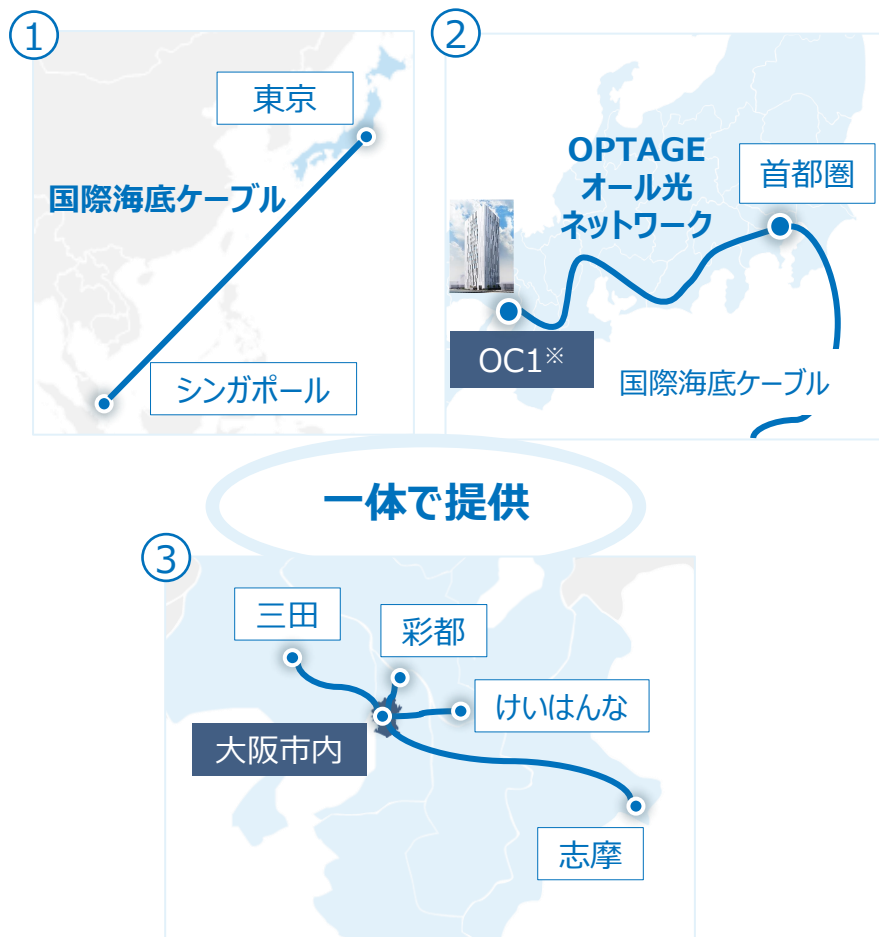
②

## コンテナ型データセンター

- ・ 液冷対応の冷却設備等、生成AI学習用GPUサーバ設置に特化
- ・ 原子力由来100%のCO2フリーの電気を利用し、GXに貢献

- 国際DC間接続サービスおよび関西-首都圏間のDC間接続サービスを提供開始予定
- さらに関西の主要DC間と海底ケーブル陸揚げ局を接続するサービスも含めて一体的に提供

## ■ データセンター間接続サービス概要



### ① 国際DC間接続サービス

- 日本-シンガポール間のDCを国際海底ケーブルで接続するサービス（2028年度提供開始予定）

### ② 国内DC間接続サービス（関西-首都圏間）

- 新たに構築するルートを活用し、**OC1※**と**首都圏主要DC**をオール光ネットワークで接続するサービス（2026年1月提供開始予定）

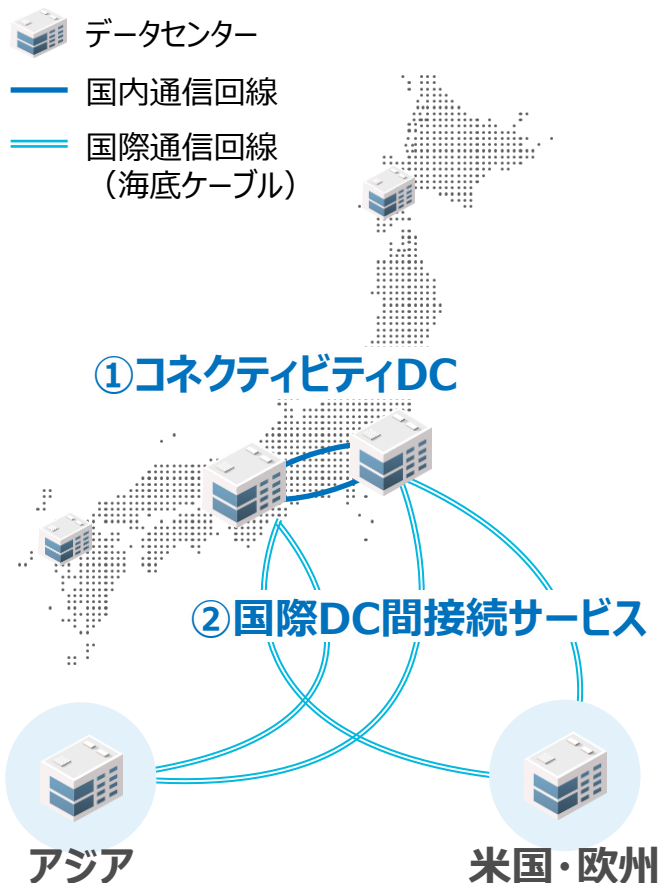
### ③ 国内DC間接続サービス（関西圏）

- 自社光ファイバーの強みを活用し、**関西の主要DC間**および**海底ケーブル陸揚げ局**を**多芯の光ケーブル**で接続するサービス



- 2035年までに、成長領域に3,000億円程度※の投資を実施して、非エネルギー分野の中核会社として今後も成長し、グループの競争力強化に貢献

## ■ 成長領域の拡大イメージ※



### ① コネクティビティDC

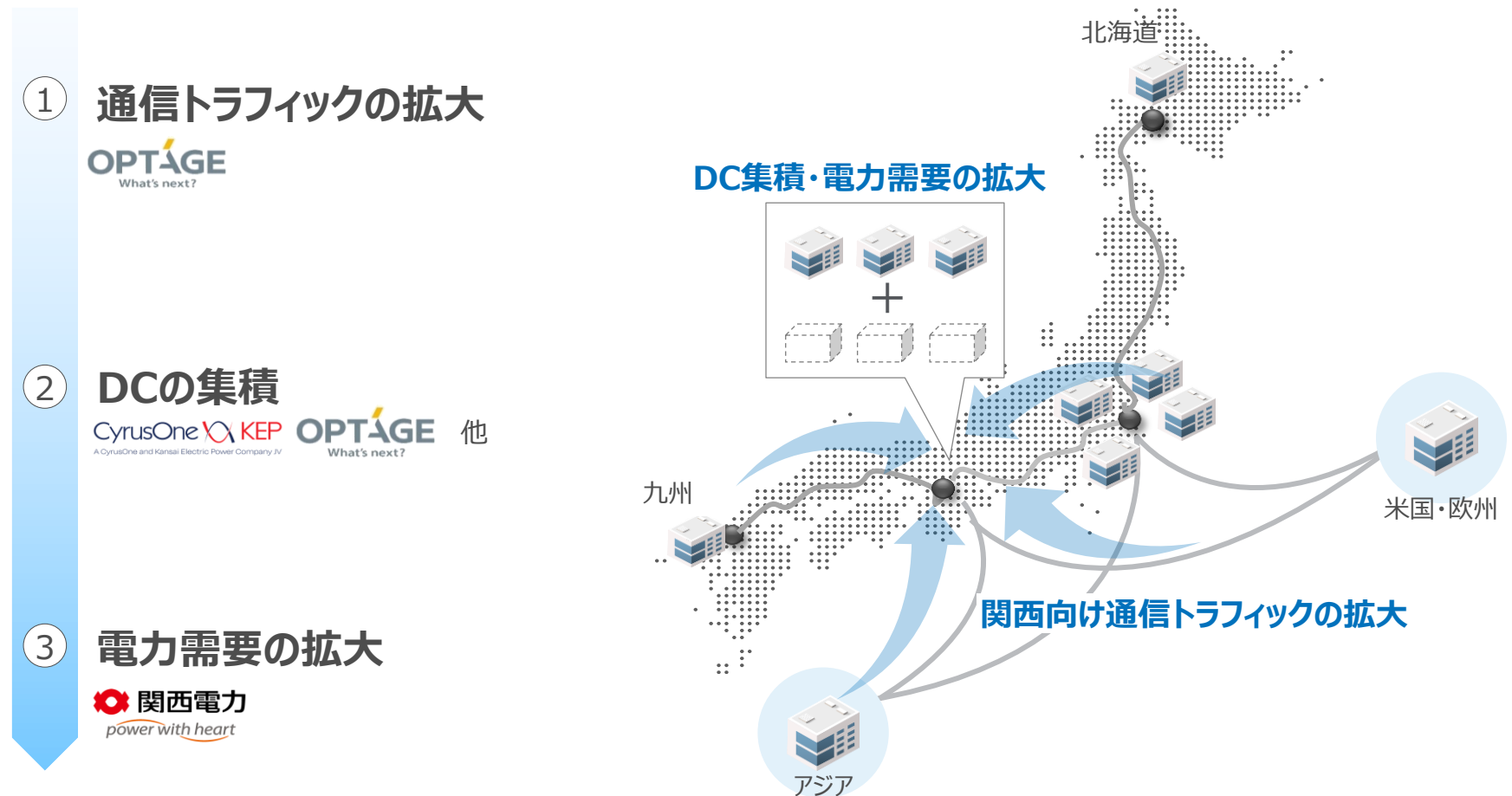
- 2035年までに**3地点以上**で展開し、コネクティビティDCを軸とした事業拡大をめざす

### ② 国際DC間接続サービス

- 2035年までに**首都圏、関西圏**においてそれぞれ複数の海底ケーブルプロジェクトへの**参画**をめざす

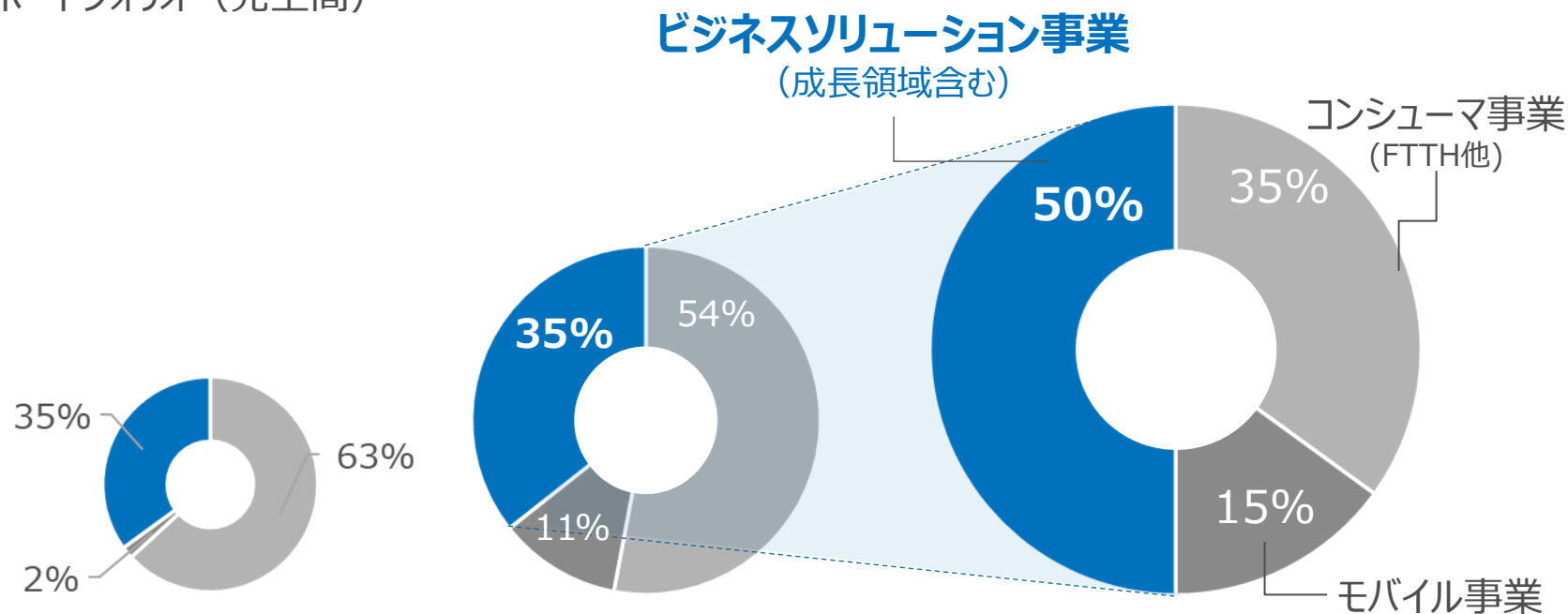
2035年までの累計で成長領域へ  
**3,000億円程度**の投資を実施し、  
飛躍的な成長実現をめざす

- 関西電力に最新のIT環境を提供。関電不動産開発等グループ事業に光インターネットやIoT、ホームセキュリティ等の付加価値を提供
- 海底ケーブル等を活用したDC回線構築で、関西への通信トラフィックを拡大。DC集積を加速し、電力需要拡大にも貢献



- コンシューマ、モバイル事業の売上が過半を占めるポートフォリオから、ビジネスソリューション事業が50%を占めるバランスの取れた事業構造へ転換し、過去10年と同程度の成長をめざす

## ■ 事業ポートフォリオ（売上高）



	FY2015実績	FY2025予想	FY2035予想※2
売上高	1,820億円	2,582億円	4,300億円程度
経常利益	144億円	470億円	750億円程度
ROA※1	5%	15%	～15%程度

※1 ROA = 事業利益〔経常利益＋支払利息〕÷ 総資産〔期首・期末平均〕

※2 計画値は現時点での計画値であり、今後変更する可能性があります



本資料には、将来の業績および計画に関する記述が含まれております。  
こうした記述は将来の業績および計画を保証するものではなく、リスクと不確実性を  
内包するものです。将来の業績および計画は、経営環境に関する前提条件の変化  
などに伴い変化することにご留意ください