

事業戦略

情報通信事業



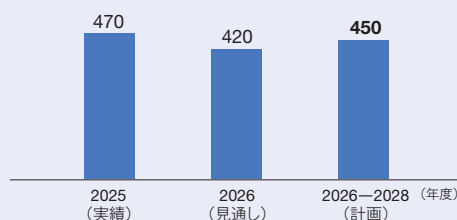
(株)オプテージ
代表取締役社長

名部 正彦

セグメント別ROIC

2025年度 実績	2026年度 見通し	2026-2028 年度計画	2040年度
17.0%	12.4%程度	12.0%以上	13%以上

■ 経常利益 (億円)



2040年の目指す姿

大規模データ流通を担うネットワークを関西から世界へ広げ、暮らしと社会を支えるデジタルインフラで全国・海外のお客さまに選ばれるグローバルネットワークソリューションカンパニーを目指す

事業環境

- AI・クラウド利活用の進展等により、ネットワークインフラの需要は拡大
- 首都圏のバックアップ拠点として、関西を起点にしたデータセンター間接続回線の整備が急務

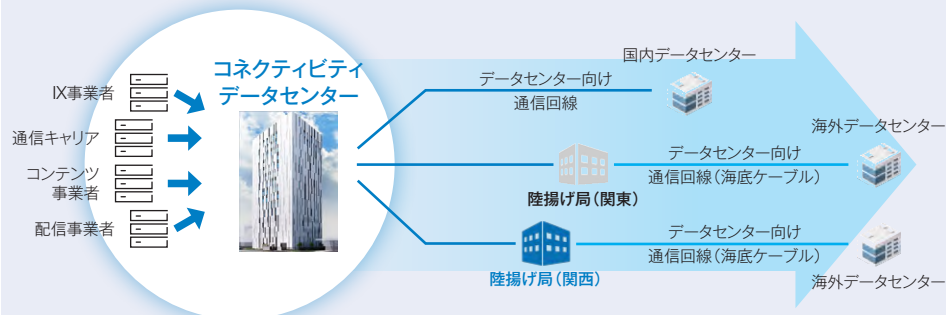
強み

- 関西一円に展開する自社光ファイバー網と高い設備構築・運用力
- FTTH事業・モバイル事業を中心とした関西中心の強固な顧客基盤

戦略

- 低遅延かつ安定した接続環境を実現するコネクティビティデータセンターを核とした、国内外のデータセンター間接続サービスを拡大
- 携帯電話事業者や新規参入事業者に対する通信設備提供を拡大

成長戦略の取組みイメージ



特に注力する領域

AI・クラウド利用の拡大に伴うデータ流通需要の増加を成長機会と捉え、これまで培ってきた光ファイバー網と通信設備の構築・運用力を活かし、デジタルインフラサービスの提供に取り組めます。



具体的には、関西を起点として、データセンターならびにデータセンター間を結ぶネットワークを一体的に提供するとともに、海底ケーブルを活用して海外データセンターとの接続を強化することで、国内外をつなぐデジタルインフラの拡大を目指します。

また、自社で通信サービスを提供するだけでなく、通信事業者等に対し、通信設備を提供する事業にも取り組めます。

具体的な取組み

国内外をつなぐデジタルインフラの拡大

法人向け事業では、低遅延かつ安定した接続環境を備えた「曽根崎データセンター」を2026年1月に開設しました。あわせて、曽根崎データセンターと首都圏のデータセンターをオール光ネットワークで結ぶ、データセンター間接続サービスの提供を開始しました。さらに、日本とシンガポールを結ぶ国際通信事業への参入を決定するなど、海外との接続に向けた取組みも進めています。

FTTH・モバイル事業の収益基盤強化

コンシューマ向けのFTTHサービス「eo光ネット」では、自宅での高品質な動画視聴等による高速通信需要の拡大を受け、超高速コース(10ギガ/5ギガコース)の獲得を進めました。新規申込者の93%、累計では18%のお客さまに超高速コースをご利用いただき、eo光ネット全体の契約数は約170万件となっています。

携帯電話サービス「mineo」では、サービス強化と法人向け大型案件を獲得し、契約数は約141万件となりました。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音声フルMVNO事業への参入を決定し、法人・IoT向け事業の拡大や新規参入事業者に対する通信設備提供に向けた基盤構築を進めています。