

長期ビジョン2035 および長期戦略目標2035

OPTAGE
What's next?



1 長期ビジョン2035

- TOPメッセージ
- 長期ビジョン2035全体マップ

2 長期戦略目標2035

- 各領域における戦略
- 事業基盤を支える人財戦略
- 2035年に目指す経営目標と事業ポートフォリオの進化

私たちは、通信とデータが社会の変革を加速させる基盤となる時代において、

社会の“あたらしい”を**起動**し続ける グローバルネットワークソリューションカンパニーをめざします。

当社はこれまで、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・運用力を強みに、
情報通信サービスを通じて暮らしや社会の企業活動を支えてきました。

これからは、この強固な事業基盤をさらに磨き上げながら事業領域を拡大し、
より多くの全国・海外のお客さまにとって欠かせない存在へと進化してまいります。

その実現に向け、志を同じくするパートナーや新たな仲間とともに、
暮らしや社会を支えるデジタルインフラを進化させ、挑戦する人が力を最大限発揮できる企業として、
持続的な成長を通じて成果を社会に還元し、より豊かな未来の創造に貢献してまいります。



ありたい姿

社会の“あたらしい”を**起動**しつづける グローバルネットワークソリューションカンパニーへ

提供価値



暮らし

人と社会をつなぐデジタルインフラで未来の暮らしを支え
一人ひとりに寄り添うサービスを提供する



社会

世界を繋ぐデジタルインフラで次世代の社会を支え
期待を超えるソリューションを提供する

事業基盤

マインド



変革に挑戦しつづける
企業DNAの進化

人財・組織



人財・組織の
ケイパビリティ最大化

技術



技術継承と
先進技術の追求

共創



コラボレーション・
共創の推進

サステナビリティ



社会の持続的
発展への貢献

コア領域のコンシューマ・モバイル事業は成長の源泉と位置付け、
事業基盤を一層深化させる

コア領域の深化

こころ、はずむ。

eo

高品質

高速

関西戸建シェアNo1※1

※1：関西の戸建て向けインターネット回線市場におけるシェア（2026年1月当社調べ）

サービス競争力の磨き込み

超高速・高品質なサービスを競争力ある価格で展開し
市場を牽引してきた強みのさらなる追求を通じて
リーダーポジションを堅持

mineo

格安

共創

MVNO市場シェアNo2※2

※2：MM総研「国内MVNO市場調査」（2025年9月末時点）より

事業領域の拡大

コンシューマ主軸の事業展開を法人IoT領域へ拡大しつつ、
異業種パートナーとの共創強化により
通信の枠を超えた新たな価値を創出

戦略

- ・ 将来ニーズを見据えた超高速サービス等の戦略的展開など、強みを徹底的に磨き上げることで、関西におけるリーダーポジションを盤石なものとし、持続的な収益基盤を強化
- ・ IoT市場の成長を捉え、フルMVNO事業へ参入し、法人・IoT領域を拡大するとともに、異業種のモバイルビジネス参入ハードルを大幅に引き下げるビジネスを展開し、アライアンスを強化

ビジネスソリューション事業を成長領域として、
関西を起点に事業領域を拡大し、成長の牽引を図る

成長領域の拡大

← 2035年までの累計で**3,000**億円程度の投資を計画 →



戦略

関西を起点にデジタルインフラを拡大し、ネットワークやデータセンター等を一体的なソリューションとして提供することで、日本のデジタルインフラ強靱化に貢献

- ① 自社光ファイバ網を活かしたコネクティビティDCの展開により、多様な事業者を集積
- ② 国内主要DC間接続回線の構築により、国内のデータ流通基盤を高度化
- ③ 国際海底ケーブルプロジェクトへ参画し、海外DCとの接続を強化することで、世界とつながるネットワークを拡張

当社のインフラ構築や通信サービス等の強みを活かせる領域をベースに上位レイヤーでの事業創出にも挑戦
AIやWeb3等の先端技術に限らず、強みが活かせる領域を広く探索し、新たな事業の創出を目指す



検討中の事業テーマ例



Web3

金融機関へのブロックチェーンを活用した
Web3業務基盤（ウォレット等）の
提供・支援



AIソリューション

インフラ～アプリ領域までの
一気通貫でAI導入に係る
ソリューションを展開



サイバーセキュリティ

中堅・中小企業向けにコンサルを
起点にツールや保守運用等を
組み合わせたソリューションを展開

市場性・競争環境・収益性を踏まえ、適宜優先順位を見直しながら検討を推進し、新たな事業テーマも発掘していく

コア領域の深化と成長領域の拡大を両輪で進めるため、
変化に挑み続けるプロフェッショナルが集い、活躍し続けられるフィールドを広げていく

目指す姿

変化に挑み続けるプロフェッショナルが集い、 活躍できる企業へ

重点戦略・主な取り組み



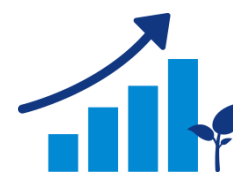
多様な専門性が活きる組織へ

- 成長領域を牽引する専門人財・グローバル活躍人財の確保・育成
- コア領域を深化させる高度専門人財の強化
- 多様な人財が活躍できる企業風土の醸成と働く環境の魅力向上



挑戦が報われる仕組みへ

- 戦略への貢献を適切に反映する評価の実現
- 事業戦略に応じた人財の最適配置
- 挑戦機会の拡充による自律的なキャリア形成の支援

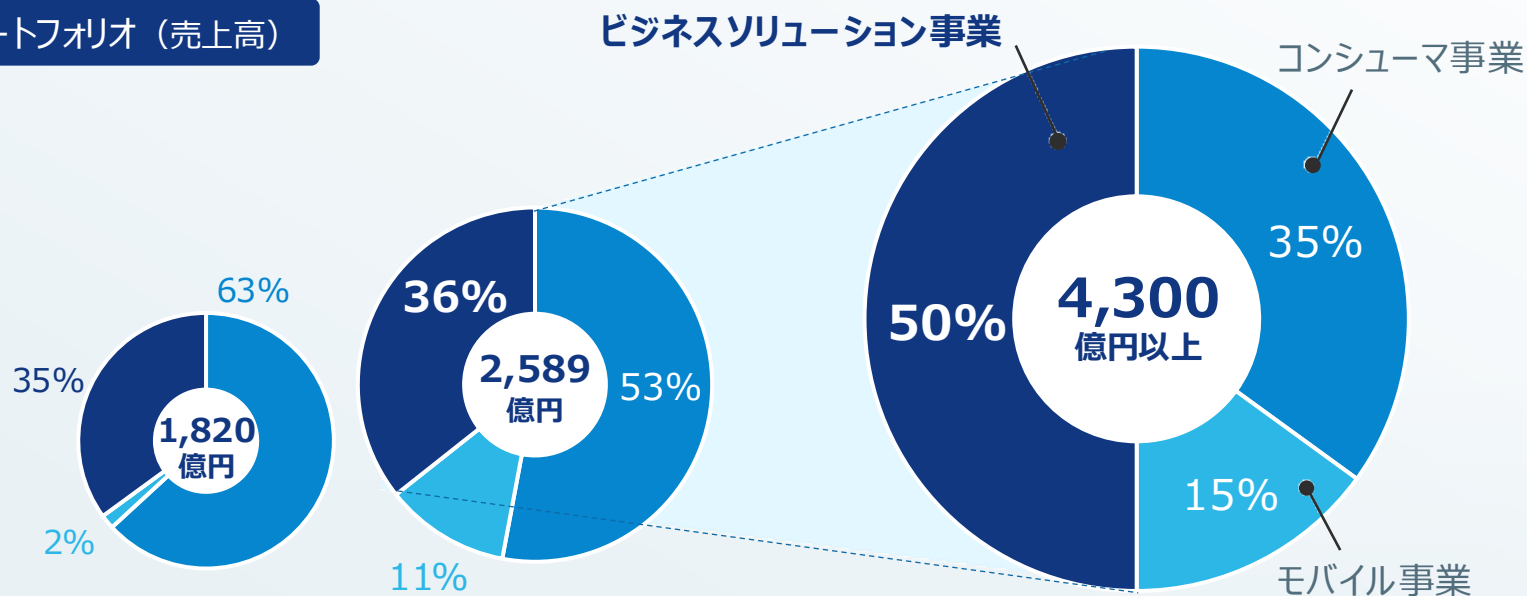


持続的に成長できる環境へ

- AI・先端技術を活用し、新たな価値創出につなげる仕組みの整備
- 成長実現に向けた学習機会の拡充とリスクリングの支援
- 将来の事業・組織を牽引する次世代リーダー育成の加速

事業ポートフォリオを進化させ、ビジネスソリューション事業の拡大とともにバランスの取れた事業構造へ転換
 持続的な成長の実現に向け、売上高4,300億円以上、経常利益750億円以上を目指す

事業ポートフォリオ (売上高)



	FY2015 実績	FY2025 実績
売上高	1,820億円	2,589億円
経常利益	144億円	470億円

2035年 経営目標	差分 (対FY2025)
4,300 億円以上	+1,700 億円以上
750 億円以上	+280 億円以上



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。

これらの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。

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、法人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通じて、暮らしと企業の発展に貢献

コンシューマ事業

こころ、はずむ。
eo

FTTHサービス加入者

170万件

(2026年3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

141万件

(2026年3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

(2026年3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

これまで着実に事業規模を拡大し、持続的な収益基盤を構築するとともに、
主力事業の契約数も堅調に伸長し、強固な顧客基盤を形成

		FY2015実績	FY2025実績	増減
財務	売上高	1,820億円	2,589 億円	+769 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 (30万件)	+11 万件 (+30万件)
	MVNO契約件数 ^{※2※4}	25万件	141 万件	+116 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 2026年3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