



モバイル事業 中長期戦略発表会 2026

2026年1月27日

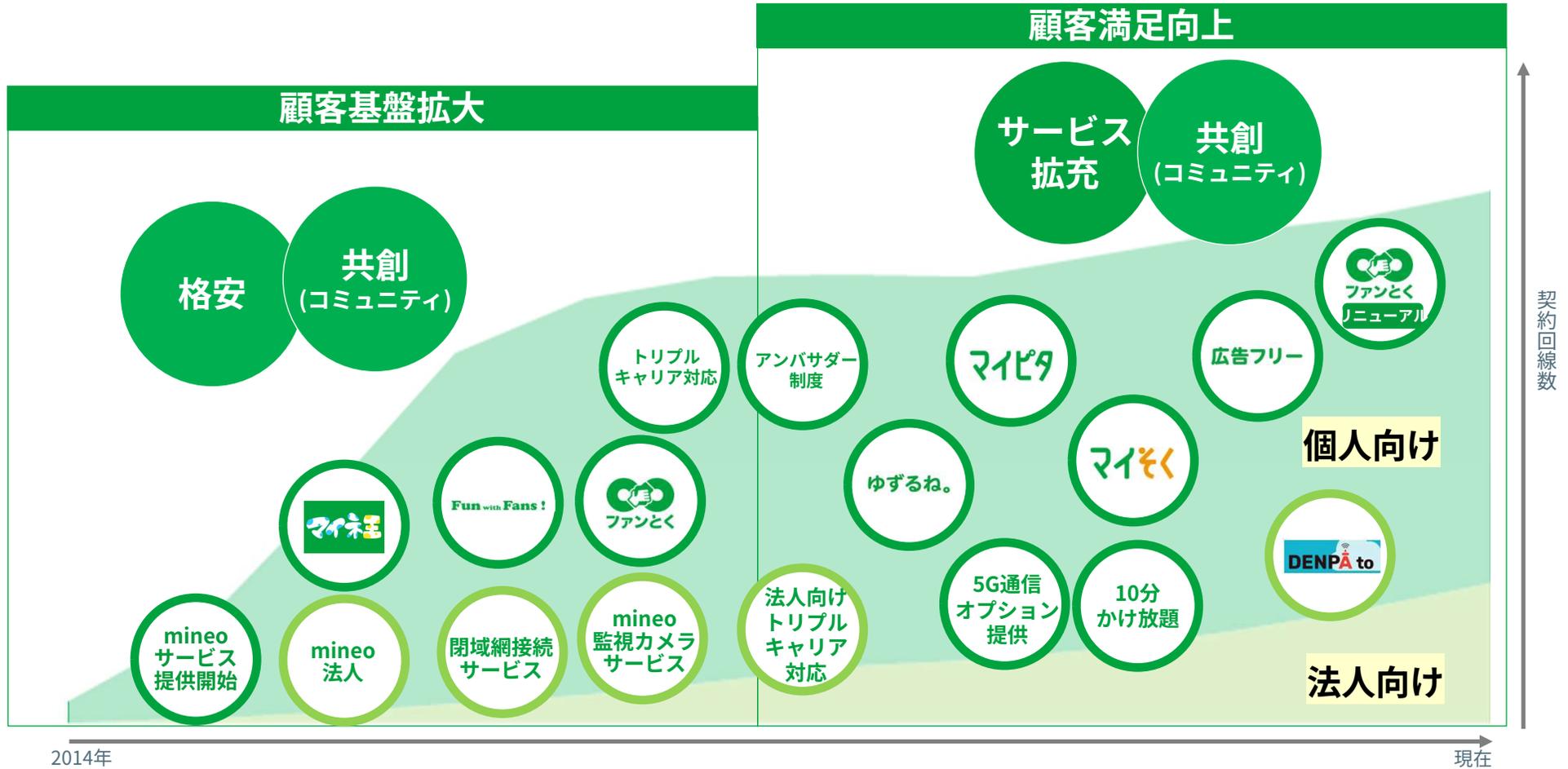
株式会社オプテージ モバイル事業推進本部



一人ひとりが豊かに生きる未来

モバイル事業の変遷について

2014年サービス開始以降、MVNOとして**格安+共創ブランド**による差別化を図り
お客さまのニーズに沿った**独自サービスの提供**により順調に回線数を伸ばしてきた



2014年

現在

モバイル通信は必要な時に調べる／発信する「ツールの役割」から
想いを自由に伝え、叶える「パートナー的役割」へ

多様化する利用シーン

想いの数だけ、使い方がある
価値観、ライフスタイルに合わせた「最適」が必要



過剰と不足のアンバランス

世の中のサービスラインナップでは「速いが/高すぎる」か「安いが/足りない」

利用シーンに対して「ちょうどいい」が見つげにくい



ぴったりで納得のいく価値を提供できているか？

✓ 12月リリースのポケット放題（1Mbps,3Mbps）はそれに対する一つの答え
必要十分な使い放題 常時数百Mbpsはいらぬ、通信費用は節約したい

! （現状のサービス基盤の限界）
音声通話、データ通信の設計自由度が低く、新サービス開発に制約がある

モバイル通信はいつでも、どこでも、あらゆるものが繋がる「社会基盤」へ



モバイル通信は、あらゆる事業領域に組み込まれる生活・産業インフラへ急速に進化

これを契機に今のビジネスを拡張・飛躍させたい企業が急増

そうした利用シーンの拡がりに応える価値を提供できているか？

!

(現状のサービス基盤の限界)
適用できる利用シーンに限られる

通信制御、管理機能に制約が多いため業務/産業用途で
ボトルネックとなる

!

(モバイル通信の組み込みハードル)
モバイル通信をビジネスに組み込むのは難しい

法人顧客自らが通信事業者になるための設備構築や
運用管理にかかるコストが障壁となる

現状の振り返り

ぴったりで納得のいく価値を提供できているか？
利用シーンの拡がりに応える価値を提供できているか？

mineoの答え



ネットワーク基盤の強化

**音声通信を含む
フルMVNOサービス
基盤の構築**



パートナー共創体制の確立

**共創型
モバイルビジネス支援事業
基盤の構築**

法人ブランドの確立

mineo

国内初

auとの音声通信を含む

フル MVNO
事業参入

2027年度下期(予定)

将来的には国内初のマルチキャリアでの音声フル MVNO 事業者へ

mineo BiZ

共創型モバイルビジネス支援事業



MVNO Operation Kit

提供開始:2026年度下期(予定)

『つながる力でビジネスを進化させるグロースパートナー』

mineo BiZ

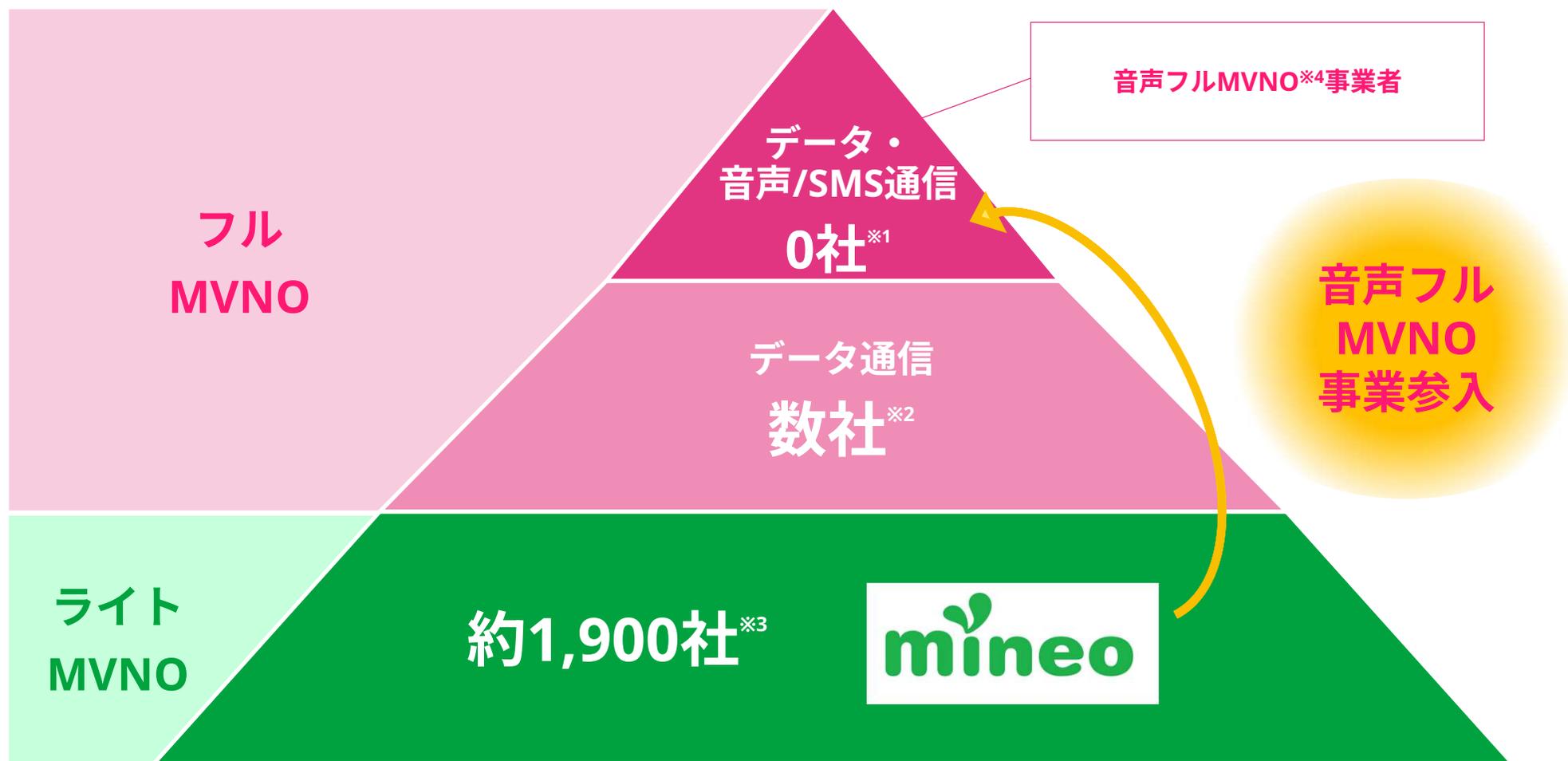
Connected for Growth

その挑戦に、つながる力を。



音声フルMVNO事業参入について

MVNO事業における音声フルMVNOとは



※1：2026年1月時点。当社調べ。日本通信株式会社は2026年11月にNTTドコモとの音声通信網およびSMS網との相互接続開始を発表。

※2：2026年1月時点。当社調べ。

※3：出典：総務 令和7年「通信市場・端末市場の動向について」 (https://www.soumu.go.jp/main_content/001014955.pdf) より

※4：データ通信・音声通信・SMS通信に対応したフルMVNO事業

市場背景

- モバイル通信の役割は、必要な時に情報調べて、時に情報発信するツールの役割から、想いを自由に伝えて叶えるための存在へ進化している。
- 非通信事業者の参入や、IoT領域を中心として法人市場の急成長が進み、業界の構造が大きく進化している。

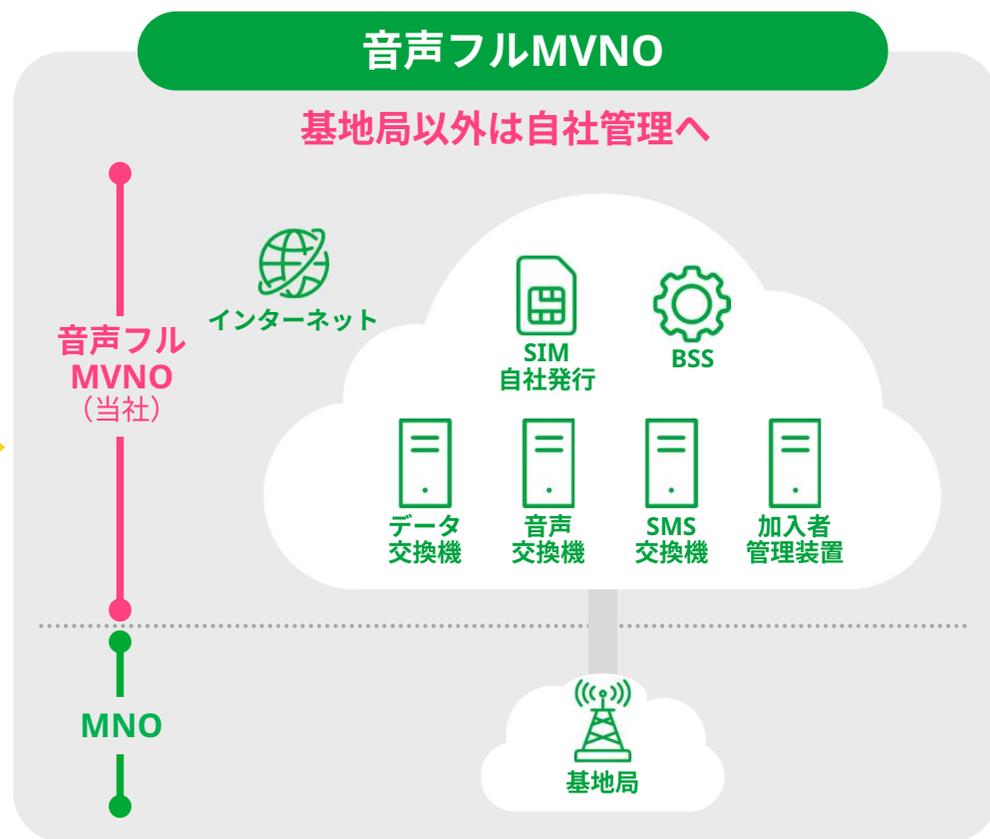
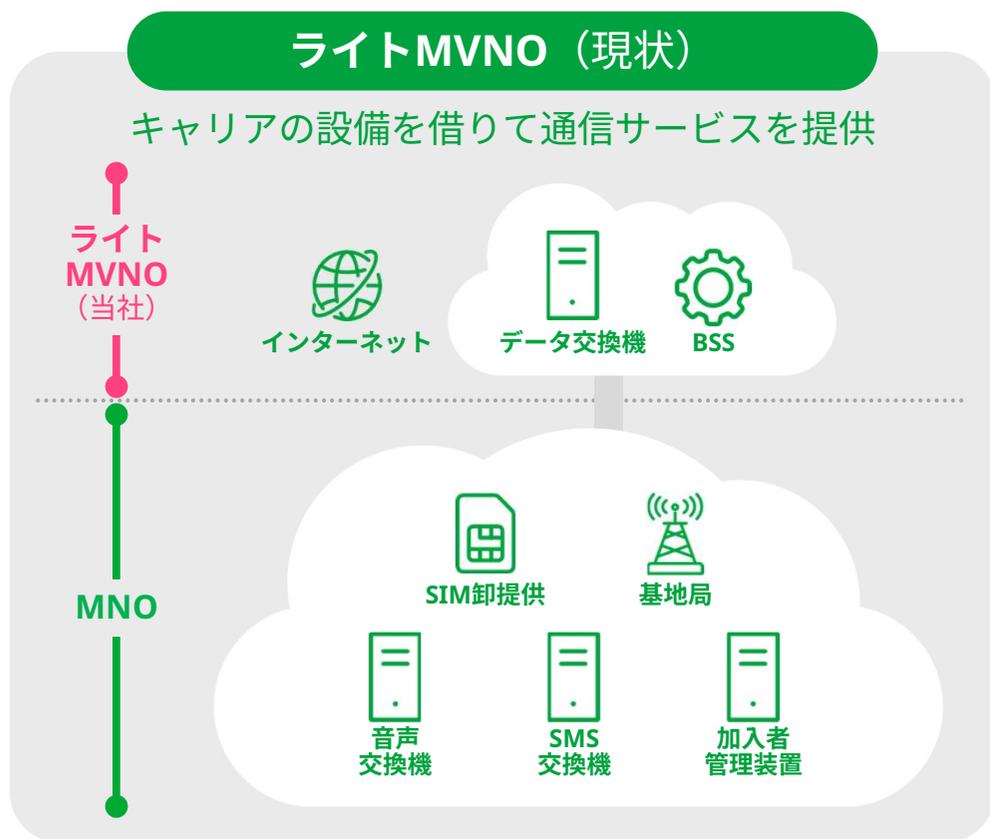
当社の課題

- ❗ 市場環境が進化する中で、ユーザーや企業の期待を超える“驚きと納得のある通信体験”を生み出しにくい。
 - 音声通話のサービス開発において設計自由度が低い
 - 海外でのデータ通信サービスが提供できない
 - 法人ニーズが多様化する中、適用可能な範囲が限られる

音声フルMVNOへの転換により、音声制御、加入者管理、SIM発行が可能に。

サービスの柔軟な設計や、企業・自治体・新規事業者との共創を拡大

既存のデータ交換機、BSS機能※に加え、加入者管理装置や音声交換機、SIM発行機能など、従来MNOが担っていた通信の中核機能を自社で保有し、一体的に管理・運用する



※ BSS : Business Support System・・・顧客管理、課金、請求などを支援するシステム

	ライトMVNO (現状)	フルMVNO	
		データ通信	データ・音声/SMS通信
回線販売	○	○	○
自社ブランディング	○	○	○
申込／請求管理	○	○	○
データ通信、音声通話	○	○	○
データ通信の独自メニュー	○	○ ※より柔軟なサービス設計が可能	○ ※より柔軟なサービス設計が可能
音声/SMSの独自メニュー	×	×	○
SIM/電話番号自社発行	×	△ ※データ通信のみの電話番号を発行	○
無線レベルサービス	×	×	×

コントロール可能範囲の拡大により、
従来ではできないサービスの提供、体験価値の創出が可能に。

データ・音声を問わない柔軟性

- かけ放題メニュー等の通話サービスの柔軟な設計
- API開放によるコミュニケーションサービスの広がり

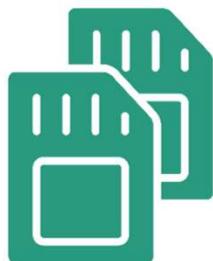
etc...



デバイスに応じたソリューション

- 提供SIMの多様化
- SIMアプレット*活用による付加価値提供

etc...



エリアの拡大

- 海外ローミングの提供
- 海外へのビジネス展開

etc...



* SIMアプレット：SIMカード内で通信やサービスを制御するプログラム

将来的には

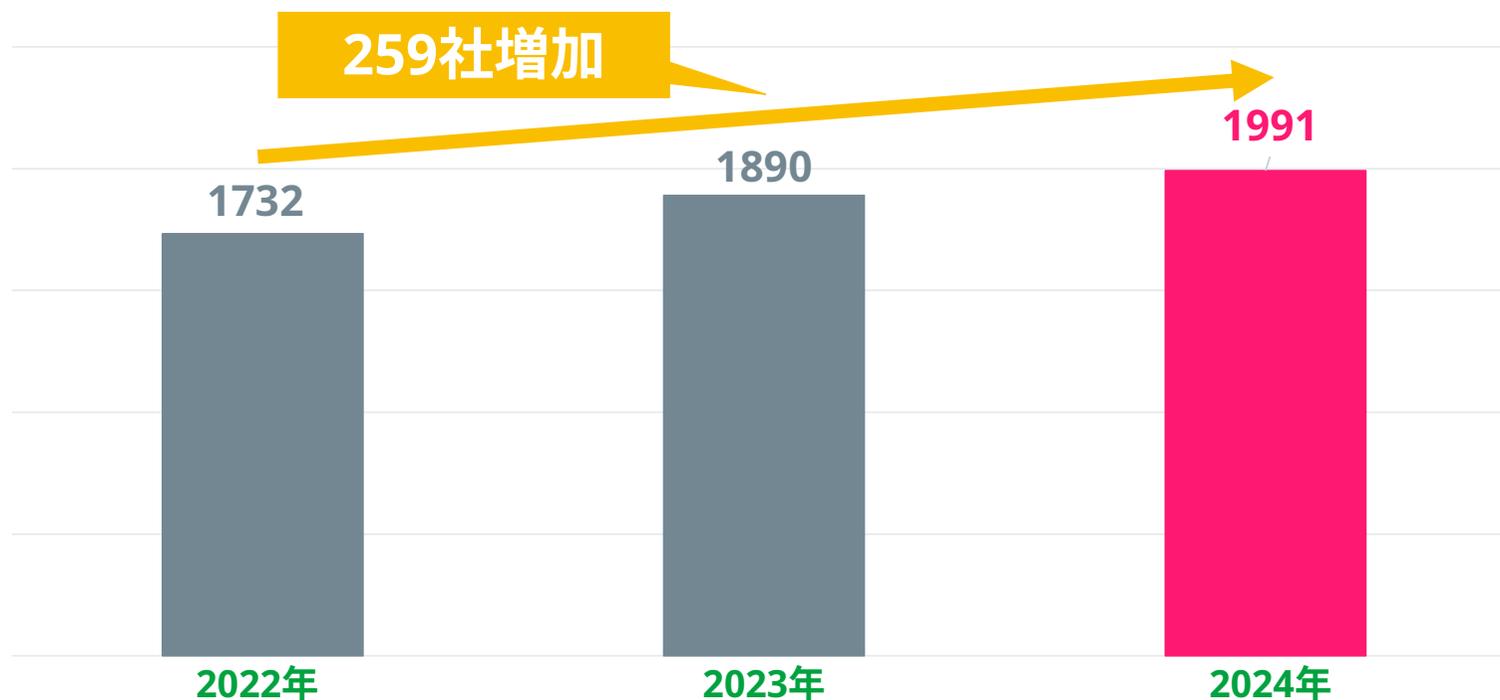
国内初、マルチキャリアでの
音声フルMVNO事業者へ

共創型モバイルビジネス支援事業 「MVNO Operation Kit」提供について

MVNO事業者数は増加傾向にあります。

- ・ MVNO事業者は2024年度末時点で**1,991社***。
- ・ **2年間で259社増加**。

※契約数3万未満である二次以降のMVNOのみから回線の提供を受けている契約数3万未満のMVNOの事業者数は含まない。



○出典：総務省
令和5年「通信市場の動向について」 (https://www.soumu.go.jp/main_content/000877866.pdf)
令和6年「通信市場の動向について」 (https://www.soumu.go.jp/main_content/000944045.pdf)
令和7年「通信市場・端末市場の動向について」 (https://www.soumu.go.jp/main_content/001014955.pdf) を加工して作成。

モバイル事業に可能性を感じる企業は、いま確実に増えています。

企業が求めているのは、回線そのものではなく、
通信を使ってユーザーともっと近づくこと。

しかし実現には、システム、投資、運用、専門知識といった
高いハードルがあります。

ハードル

技術的障壁

通信技術にかかる高度で専門的なノウハウが必要

設備・運用コスト

実現したいサービス設計の柔軟性に応じて設備・運用コストが増大

法制度面のハードル

通信事業を行うには法制度の理解が必須

運用・サポート体制の課題

顧客契約管理、課金請求、カスタマーサポートなどの運用負荷が高い

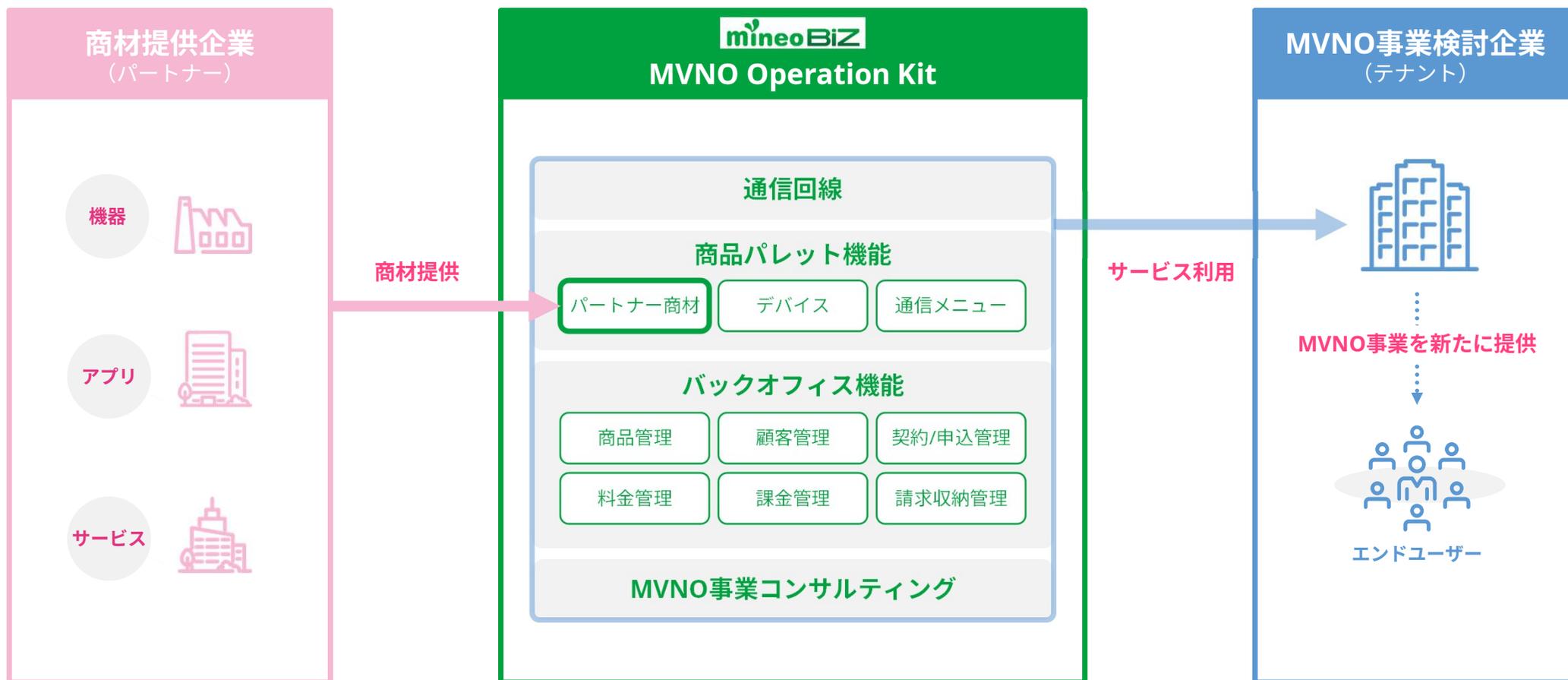


**「MVNO Operation Kit」
が伴走サポート**



「MVNO Operation Kit」の概要

MVNO事業を行う上で必要な商品パレット機能やバックオフィス機能等を提供します
～商材提供企業（パートナー）とMVNO事業検討企業（テナント）をつなぎ、共に成長するプラットフォーム～



商材提供企業（パートナー）

MVNO事業検討企業（テナント）

販売チャネルの拡大が可能

特長1

商材拡充による売上拡大が
共同調達での仕入れコスト低減のもと
実現可能

他商材との組み合わせによる
自社商材力の向上

特長2

通信と商材を柔軟に組み合わせ、
顧客に合わせた付加価値サービスの
パッケージ化が可能

テナントの成長と共に
自社商材の販売も拡大

特長3

mineoの運営ノウハウを
活かした営業支援

	ホワイトラベル型	フルカスタマイズ型	MVNO Operation Kit 活用
概要	提供元通信事業者の通信メニューを自社ブランドで販売	自社ニーズに応じた設計自由度が高いサービス展開が可能	当Kitの豊富な通信メニューとパートナー商材及び自社アセットを組み合わせた柔軟なサービス展開が可能
サービス自由度	提供元が用意した通信メニューに限定	投資規模に応じて柔軟なサービス設計が可能	豊富な通信メニューと多種多様な商材との自由な組み合わせが可能
参入ハードル	投資、運用コストの負担が小さく短期間で開始可能	投資・運用コストの負担が大きく、専門知識を有する体制が必要	投資、運用コストを抑えつつmineo BiZの伴走支援のもと短期間で開始可能

参入パターン（例1） テナント=MVNO事業検討企業

テナント企業さまのお客さまに対し、バックオフィス機能など必要な機能を利用することで
初期投資や運用コストを抑えて自社のブランド名で通信サービスを早期に提供できます



参入パターン（例2） テナント兼パートナー = 自社商材活用企業

自社商材と通信回線を組み合わせてパッケージ化し、柔軟な商品・価格設計で付加価値の高いサービスを初期投資や運用コストを抑えて早期に提供できます



**「MVNO Operation Kit」の導入を検討している
企業さまを紹介します。**

非公開

**mineo BiZの「MVNO Operation Kit」は、
単なる「モバイル事業参入支援サービス」ではなく**

「通信を使って新しい価値を共創する」プラットフォーム

「Fun with Fans!」のもと、mineoはユーザーとの距離を縮める通信を10年以上創ってきました。
通信は、つなぐだけのものではない。共に創ることで、価値になる。

**個人向けサービスで培ったmineoの共創ブランドを
「MVNO Operation Kit」を通じて、mineo BiZに拡大していきます。**



私たちmineoは、モバイル通信の活用シーンが進化するなか
ひと味違う発想で、期待を超える驚きと納得を提供し続けられる
事業者に進化していきたい

そのために、お客さまと徹底的に向き合い共創を通じて共に育み前進させる
そういう「つながり」を大切に、お客さまがもっといきいきと
社会がさらに前向きに躍動する未来を創っていきたい

mineoの存在意義

モバイル通信にひと味違う発想を加え、
未来へつながる価値を生み出す。

mineoがめざす社会の未来像（ブランドビジョン）

つながりを手に、
共に踏み出す未来。

つながりを手に、 共に踏み出す未来。

人びとが想いをシェアし、共感し、次のあたりまえを共創する。
あるいは企業や企業同士が、ビジネスを共に育み前進させる。
そうしたコミュニティや関係を生み出すつながりを、
mineoは提供していきたいと考えています。
そしてその先にはきっと、人がもっとイキイキと、
社会がさらに前向きに、躍動する未来があると信じています。
なにかに挑戦するときも、社会に想いを投げかけるときも、
信頼し合い、応援し合える仲間がいるからこそ、一步を踏み出せる。
そのつながりを一人ひとりが手にする世界を、
私たちはめざしています。

mineoの姿勢・距離感

徹底的にお客さまに向き合い
その“想い”を“ひとつ先の未来”へと牽引し続ける

mineoの体験価値

ひと味違うアイデアと心強いつながりから
次々と生まれる、期待を超える“驚きと納得”



mineo