



2026年5月7日

各 位

日本通信株式会社
代表取締役社長兼CEO 福田 尚久
東京都港区虎ノ門四丁目1番28号
(コード番号：9424 東証プライム市場)
問合せ先 執行役員CFO 小平 充
電話 03-5776-1700

「ビジョン2030」の策定に関するお知らせ

日本通信株式会社（以下、「当社」という）は、1996年の創業以来、世界初のMVNOとして通信業界に新たな潮流を生み出してまいりました。当社は、今般、2030年度を見据えた経営方針として「ビジョン2030」を策定しましたので、お知らせいたします。

当社は、2016年に策定・公表した「新事業戦略」に基づくこの10年間の取組みにより、競争力の源泉となる技術基盤を構築し、長期的・持続的に成長を続けられる企業となる道筋を得ることができました。当社は、この技術基盤をベースとして、通信サービス事業及びデジタルトラスト事業の両方を成長させることで、2030年度において、売上650億円、営業利益150億円の達成を目標としています。

「ビジョン2030」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

■日本通信について

日本通信株式会社は、1996年の創業以来、通信業界に革新をもたらし、MVNO市場を切り拓いてきたパイオニアです。シンプルで合理的なモバイル通信サービスを中心に事業を展開し、安定した収益モデルを確立しつつ、さらなる成長を目指しています。特許技術を活用した無線専用線「閉域SIM間通信」やデジタル認証技術「FPoS」を強みとし、認証技術をコアにモバイル通信サービス及びデジタル認証基盤の提供にも注力しています。国際セキュリティ基準PCI DSS認定を取得したモバイル専用線は警察や銀行などの厳しい分野で採用。FPoSは世界最高水準のセキュリティと利便性を両立しています。「安全・安心にビットを運ぶ」というミッションのもと、国境を越えた安全なモバイル環境の社会インフラ構築を目指し、持続可能な成長と企業価値の向上に取り組んでいます。

ビジョン 2030

日本通信株式会社

1. はじめに

当社は1996年の創業以来、世界初のMVNOとして通信業界に新たな潮流を生み出してまいりました。インターネットの黎明期に創業した当社は、モバイルデータ通信が持つ無限の可能性を信じ、2001年にはPHS通信網によるデータ通信事業を開始し、2007年には3G通信網によるデータ通信事業を開始しました。MVNO事業は当社1社からスタートしましたが、その後多くの事業者が参入し、2015年には早くも競争が激化する状況になりました（なお、2025年9月末時点のMVNO事業者は2,002社となっています）。

当社は、このような状況において長期にわたり持続的に成長するには、当社独自の技術基盤を構築し、競争力の源泉とする必要があると考え、2016年1月に「新事業戦略」を打ち出しました。当社は、この事業戦略に基づく10年間の取組みにより、通信事業においては、株式会社NTTドコモの音声網及びSMS網との相互接続を実現する道筋を作り、FPoS事業においては、実証実験の段階を経て、商用サービスを開始できる段階に至ることができました。

当社は今年、創業から30周年となります。当社は、この節目の年において、これまでに築いた技術基盤に基づき、「安全安心インターネット」を実現するため、2030年度をマイルストーンとした「ビジョン2030」を策定いたします。当社は、「ビジョン2030」に基づき、「デジタルに『信頼』を取り戻す」取組みを進め、2030年度において、売上650億円・営業利益150億円の達成を目標としています。

2. ビジョン2030策定の背景

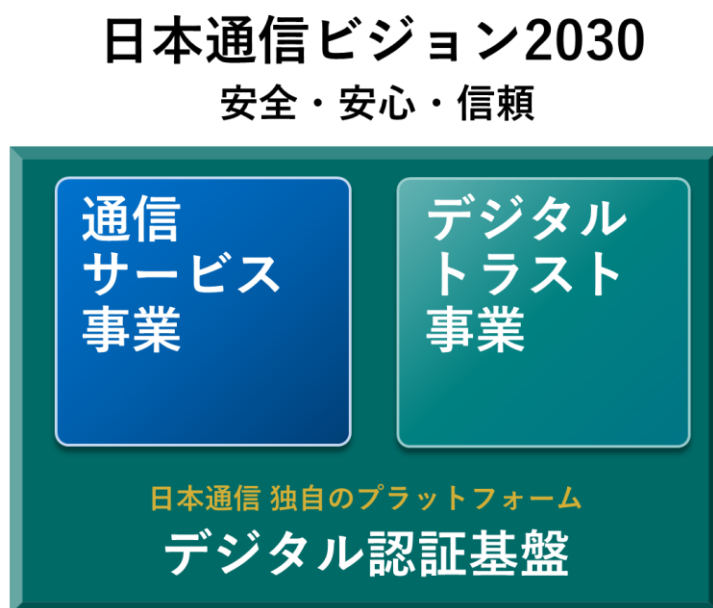
現在、当社の通信サービスは、総務省がMNOに割り当てた番号を利用し、MNOからSIMを調達していますが、2026年11月に株式会社NTTドコモの音声網及びSMS網と相互接続をした場合は、総務省が当社に割り当てた番号を利用し、当社がSIMを発行することができます。これにより、当社は、データ・音声・SMSを含むフルレンジの通信サービスを提供できるようになります。当社はこのような通信サービスの提供者を「ネオキャリア」と呼んでいます。

一方、当社の連結子会社であるmy FinTech株式会社（以下、「my FinTech」といいます）は、電子署名法の認定を得た電子認証局によって、本人確認・本人認証・電子署名・データ連携のための電子証明書を発行しています。このデジタル認証基盤は、当社の特許技術であるFPoS（FinTech Platform over Security Module）を活用しています。

当社は、ネオキャリアとなった場合、当社が発行する SIM（SIM カード及び eSIM）において、電子証明書の秘密鍵を生成・保有することができます。これにより、デジタル認証基盤を活用し、多様な認証と組み合わせた通信サービスを提供することができるようになります。この事業モデルは、今年度（2027 年 3 月期）に開始する予定であるため、今般、ビジョン 2030 を策定し、公表するものです。

3. ビジョン 2030

3.1 ビジョン 2030 の構造



ビジョン 2030 の本質は、上記の図の下部に示すデジタル認証基盤にあり、デジタル認証基盤をベースとして「通信サービス事業」と「デジタルトラスト事業」を展開します。通信サービス事業では大手携帯電話事業者（MNO）の通信網、デジタルトラスト事業ではマイナンバーカード制度という既存の社会インフラを活用することで、過剰な設備を生み出すことなく、これらの事業を効率的に展開していきます。

3.2 デジタル認証基盤

携帯電話による通信サービスにおいて、SIM を使うベースレイヤーにおける通信は、(上位レイヤーである IP レイヤーにおける通信とは異なり) 極めて安全です。これは、暗号鍵が SIM というハードウェア内に存在するため、ハッキングされることがないからです。

当社はこの原理をスマートフォンに応用し、当社の特許技術である FPoS を開発しました。

現在、FPoS では、電子署名法の認定を得た電子認証局がマイナンバーカードをトラストアンカーとして電子証明書を発行しています。この電子証明書は、住所・氏名・生年月日という「基本3情報」を確認することができ、特定の個人の存在を認証する信頼の基盤となります。また、電子証明書の発行と同時に、ハードウェアで保護された領域 (SIM カード、eSIM、スマートフォン内の Secure Element、Secure Enclave 等) において電子証明書の秘密鍵を生成・保有します。秘密鍵はハードウェアで保護された領域で管理されているため、ハッキングされる恐れはありません。

当社は、FPoS により、スマートフォンの利用者一人ひとりに、第三者によって改ざんされる恐れのない、特定の個人を認証するデジタル ID を発行することができます。

また、FPoS の技術を活用すれば、人 (または機器) を認識して電子証明書を発行し、電子証明書に対応する秘密鍵をハードウェアで守ることで、通信のベースレイヤーに限らず、上位レイヤーである IP レイヤーやコンテンツレイヤーの安全を確保することもできます。

なお、SIM の秘密鍵は、GSMA (携帯事業者等のグローバル組織) が認定する電子認証局が管理しており、当社は GSMA 認定の取得に向けて準備を進めています。当社は、GSMA 認定を取得することで、2027 年度中に当社の電子認証局から世界中の eSIM へのアクセスを実現することを目指しています。

以上の通り、当社の事業を支えるのは、通信サービス事業及びデジタルトラスト事業のいずれにおいても、電子認証局及び関連の認証基盤からなるデジタル認証基盤となります。

3.3 通信サービス事業

通信サービス事業では、大手携帯電話事業者（MNO）の通信網を活用して、当社が通信サービスを提供します。現在提供している主なサービスは「日本通信 SIM」ですが、ネオキャリアとして、新ブランドで新たな通信サービスの提供を開始する予定です。当社は、ネオキャリアになることで広がる可能性を以下のとおり捉えています。

(1) 顧客層の拡大

ネオキャリアでは、当社に割り当てられた携帯電話番号を使い、当社で SIM（SIM カード及び eSIM）を発行し、スマートフォン OS メーカーから権限を得て通信サービスを提供するため、これまで当社の通信サービスの利用を開始するために必要であった複雑な初期設定等が不要となります。また、これまでの当社の通信サービスでは海外ローミングの提供ができませんでしたが、ネオキャリアではこれも可能になるなど、通信サービスを大幅に向上することが可能となり、より多くのお客様に利用していただくことができます。

(2) 販売チャネルの拡大

日本通信 SIM は、複雑な初期設定等に対応できる方に向けてオンラインを中心に販売してきましたが、複雑な初期設定が不要となり、海外でも利用できるようになることで、より多くのお客様にアピールすることができるため、オンラインに加えて店頭での販売も可能となり、販売チャネルを拡大することができます。

(3) ハードウェアの販売

日本通信 SIM はこれまで通信サービスのみを提供してきましたが、ネオキャリアとしてのサービス提供を契機に、デジタルトラスト事業を活用した与信提供により、スマートフォン等のハードウェアや IoT 機器類を取り扱うことも検討しています。

(4) IoT 分野の拡大

当社は、IoT 向けの安全・安心な通信として、官公庁及び企業に対し、当社の特許技術である無線専用線や SIM 間通信を提供しています。IoT 向けの通信について、これまではデータ通信のみで制御していたため、常時接続が必要となり、コストの増加及び安全性の低下という問題がありました。ネオキャリアでは、音声網/SMS 網を使って IoT 機器を呼び出すことが低コストでできるようになり、IoT 機器内の eSIM の Secure Element を FPoS で使用することによりデジタル認証に活用することで当該機器からの通信であることを確認することができるため、コストの低減及び安全性の向上を実現することができます。

3.4 デジタルトラスト事業

デジタルトラスト事業では、デジタルに「信頼」を取り戻すための技術、プラットフォーム、及びソリューションを提供します。インターネットの普及とともにサイバー犯罪等が急増し、今日ではデジタル情報は、その発信元及び内容等を容易に信頼することができない状況になっています。当社は、当社の特許技術である FPoS 及び関連技術を活用することで、インターネットにおけるデジタル情報に信頼を取り戻す取り組みを進めており、my FinTech がマイナンバーカード制度を活用して、デジタルトラストサービスを提供しています。

FPoS は、信頼の礎である 3 つの機能を提供します。本人確認機能（身元確認）、本人認証機能（ハッキングされないログイン機能）、そして電子署名機能（真正性を担保）です。現在は、マイナンバーカードの署名検証機能による本人確認、電子証明書を利用した安全・簡便なログイン、そして実印と同様の法的な効力を有する電子署名（電子署名法に基づく認定電子証明書による電子署名）を提供しています。

そしてこの信頼の上に成り立つのが、パーソナルデータのデータ連携であり、FPoS の最大の特徴の一つです。マイナンバーカードによる本人確認に基づき、FPoS で発行する認定電子証明書には、利用者一人ひとりに一意の利用者識別番号が割り当てられています。この利用者識別番号を用いることで、事業者を超えて利用者のパーソナルデータを、本人の明示的な許諾を前提としてデータ連携することが可能となります。地域の金融機関、自治体、地域通貨、交通、大学、企業等で FPoS の採用が広がることで、事業者を超えたデータ連携により新たな価値を持つ新サービスが始まっていきます。

デジタルトラスト事業の可能性は、極めて膨大であるため、様々な事業機会を捉えて進展させていくことが鍵となりますが、当社は、当面の取り組みとして、デジタルトラスト事業の可能性を、以下のとおり捉えています。

(1) 属性認証局の開設による属性証明書の発行

電子認証局に加えて、個人の学籍・所属・資格等を管理する属性認証局を開設し、個人の属性を電子証明書として発行します。電子認証局で特定の個人を認証することはできますが、それだけでは利用範囲が限定的です。特定の大学の学生であること、特定の企業の社員（または特定の役職者）であること、医師・弁護士・公認会計士等の特定の資格を有すること、その他の個人の属性をデジタルで証明することができれば、大学や企業におけるアクセス制御を含むオペレーション、専門家によるサービス提供における有資格者の確認等、社会の多くの場面で必要とされるトラストサービスを提供することができます。

(2) 機器（マシン）に対するデジタル ID の発行

電子証明書を、マイナンバーカードをトラストアンカーとして発行するものに限定しないことで、「人のデジタル ID」に限定せず、IT 機器、自動車、家電製品等の機器（マシン）について、特定の機器（マシン）の存在を認証する「機器（マシン）のデジタル ID」を発行することができます。また、人と機器（マシン）の双方がデジタル ID という信頼の基盤を有することで、機器（マシン）がその利用者に適合したサービスを提供することもできるようになります。例えば、自動車が運転者を認証し、その運転者に適合した走行条件や保険条件を設定する、家電製品が利用者を認証し、当該利用者に適合したサービスを提供する等が考えられます。

(3) Sovereign AI（主権 AI）の基盤としての展開

「機器（マシン）のデジタル ID」を発行することができれば、機器（マシン）が生み出すデータの一つひとつに電子署名を付与することができます。これにより、一つひとつのデータについて、「どの機器（マシン）がいつ生み出したものであるか」を確認することができます。

現在、自動車の走行データ、家電の稼働データ、センサーが取得する環境データなど、機器（マシン）が生み出す膨大なデータが、AI による学習・推論の材料となっていますが、それらのデータについて、「どの機器（マシン）がいつ生み出したものであるか」を確認することができれば、AI が学習・推論に用いるデータの信頼性をハードウェアレベルで担保することができます。

また、Sovereign AI（主権 AI）の観点からは、あるデータを「どの機器（マシン）がいつ生み出したものであるか」を確認するだけでは不十分であり、「誰が、どのようなデータを、いつ、AI に提供したか」についても確認できることが極めて重要です。

「人のデジタル ID」に加えて「機器（マシン）のデジタル ID」を発行することにより、AI に対するデータの「提供者」及び当該データの「生成元」の両方を電子署名によって確認することができ、AI が生成したデータの信頼性を確保することができるようになります。

3.5 ビジョン 2030 の数値目標

当社は、2030 年度において、以下のとおり、売上 650 億円・営業利益 150 億円の達成を目指します。

事業区分	売上高	営業利益
通信サービス事業	500 億円	75 億円
デジタルトラスト事業	150 億円	75 億円
連結合計	650 億円	150 億円

4. ビジョン 2030 を支える体制

4.1 財務

4.1.1 収益構造

ビジョン 2030 では、デジタル認証基盤をベースとして、「通信サービス事業」と「デジタルトラスト事業」を展開します。

各事業の収益構造は、以下のとおりです。

(1) 通信サービス事業

通信サービス事業は、月額課金型の継続収益モデルであり、1.1%という低い解約率（月間）により、安定した収益基盤を形成しています。当社は、通信サービス事業において、今後 5 年間の売上高 CAGR（年平均成長率）33.8%を目標とし、着実な成長を目指します。

具体的には、ARPU を 980 円とし、FY2025 の 94 万回線から、CAGR35.3%で回線数を拡大し、FY2030 には 425 万回線を目標とします。MVNO が提供する携帯電話回線は、2025 年時点で約 4,000 万回線と推定されます。当社の FY2025 時点の市場シェアは 2.3%ですが、FY2030 には 425 万回線、シェア 10.5%への拡大を目指します。

(2) デジタルトラスト事業

デジタルトラスト事業は、FPoS の利用に応じて課金するモデルです。また、FPoS はデータ連携に優位性がありますが、データ連携により生み出される新たな付加価値の 10%をデータ連携手数料と

して課金するモデルとしています。そのため、FPoS を活用する事業者が増加すること、及び、当該事業者の利用者が増加することで、収益を上げていきます。

4.1.2 財務指標

(1) Adjusted EBITDA

ビジョン 2030 では、ネオキャリアになり、また、ネオキャリアであり続けるための投資により、ソフトウェア及び設備等にかかる減価償却費の増加が見込まれ、会計上の利益は一時的に影響を受ける可能性があります。そのため、当社は、非資金費用及び一時的費用の影響を除いた事業のキャッシュ創出力を把握するための指標として、「Adjusted EBITDA」を重要な補完指標として位置づけます。

「Adjusted EBITDA」は、以下の算式で算出します。

Adjusted EBITDA

＝営業利益＋株式報酬＋資産除去債務に係る費用＋減価償却費＋一時的費用

Adjusted EBITDA の過去 3 年間の推移は以下のとおりです。

M JPY	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	7,400	9,239	11,632
営業利益	1,138	963	1,134
Adjusted EBITDA	1,362	1,441	1,523
Adjusted EBITDA マージン	18.4%	15.6%	13.1%

Adjusted EBITDA マージンは、FY2023 の 18.4% から FY2025 の 13.1% へ低下していますが、これは将来の成長に向けた先行投資及び事業拡大に伴う費用増加によるものです。

ビジョン 2030 では、通信サービス事業の継続的な成長とデジタルトラスト事業の立ち上がりにより、売上規模の拡大を図ります。売上成長によるスケールメリットを通じて、減価償却費等の固定費負担を相対的に軽減し、Adjusted EBITDA マージン 20% 超の実現を目指します。

(2) ROIC

当社は、2026年3月までに、ネオキャリアになるための投資資金として、銀行引受の私募債により60億円の資金を調達し、ビジョン2030の期間において償還していきます。このように負債により成長投資を行う局面においては、株主資本のみを対象とするROEでは事業に投資した資本全体の効率性を十分に把握することができないため、負債と株主資本の双方を含む投下資本全体に対する収益性を示すROICが適切と考えます。ROICは、債権者・株主を含むすべての資本提供者の期待リターンを表すWACCと対比することで、事業が本質的に価値を創造しているかどうかを示す指標となります。そのため、当社は、ROICがWACCを上回る状態を維持・拡大することをビジョン2030における経営指標として位置づけます。

FY2025における当社のROICスプレッドは、以下のとおりです。

指標	FY2025 実績	FY2030 目標
ROIC (注1)	12.6%	25%
WACC (注2)	4.5%	外部環境に応じて変動
ROICスプレッド	8.1%	維持・拡大

FY2025時点において、当社のROICはWACCを上回っており、資本コストを超過するリターンを創出しています。通信サービス事業の安定的な月額課金収益を基盤に、デジタルトラスト事業による成長機会を取り込みながら、両事業の売上成長に伴うスケールメリットの実現と、投下資本の効率的な運用により、FY2030 ROIC25%の達成を目指し、ROICがWACCを上回る状態を維持・拡大し、持続的な企業価値向上を目指します。

4.2 人的資本

当社は創業時より、求める人材を3つの側面で捉えています。

一つ目は、マネジメント人材です。当社が取り組んでいる事業は前例のないもので、手本となる企業が存在しないため、自ら考え、自ら技術を開発し、自ら商品・サービスを開発して事業展開してまいりました。したがって、ゼロからイチを生み出せるマネジメント人材が不可欠です。また、今後の成長のためには、1を100に成長させるマネジメント人材も必要となります。新たな事業への挑戦と既存事業の成長を並行して進めていくことのできるマネジメントチームを維持することが、当社にとっての生命線でもあります。

二つ目は、卓越して高度な専門知識とスキルを持つプロフェッショナル人材です。上記の通り、手本となる企業が存在しない当社にとって、マネジメントチームとプロフェッショナルチームが一体となって、新たな技術、新たな商品・サービス、さらには新たな事業モデルや規制緩和を進め続けることが、日本通信が日本通信らしくいられる生命線となります。

三つ目は、マルチタレント人材です。FY2026は、ネオキャリアとなることで本来の意味でのMVNO事業モデルが確立し、FPoS技術の本格的な導入・普及期に入りつつあり、多くの顧客企業及びパートナー企業との取組みが急速に増加しています。当社において、これらの取組みを進めていくためには、デジタル認証基盤を理解し、通信サービス事業に精通し、デジタルトラスト事業も深く理解している人材、すなわち当社の事業領域をすべて理解している人材が多数必要です。当社は、一人ひとりの人材がほぼ全ての分野の仕事を身につけることを目指して取り組むことで、マルチタレント人材を多数育成しています。当社が想定する売上成長を実現するためには、マルチタレント人材の育成が生命線となります。

なお、当社は、人材について、年齢、性別、学歴、経験または長時間勤務の可否等ではなく、能力、実績及びポテンシャルによって評価します。

当社は、以上の人材を確保及び育成することで、ビジョン2030を支え、事業環境の変化に柔軟に対応できる組織を構築していきます。

以上