

2025年12月3日
株式会社SVPジャパン

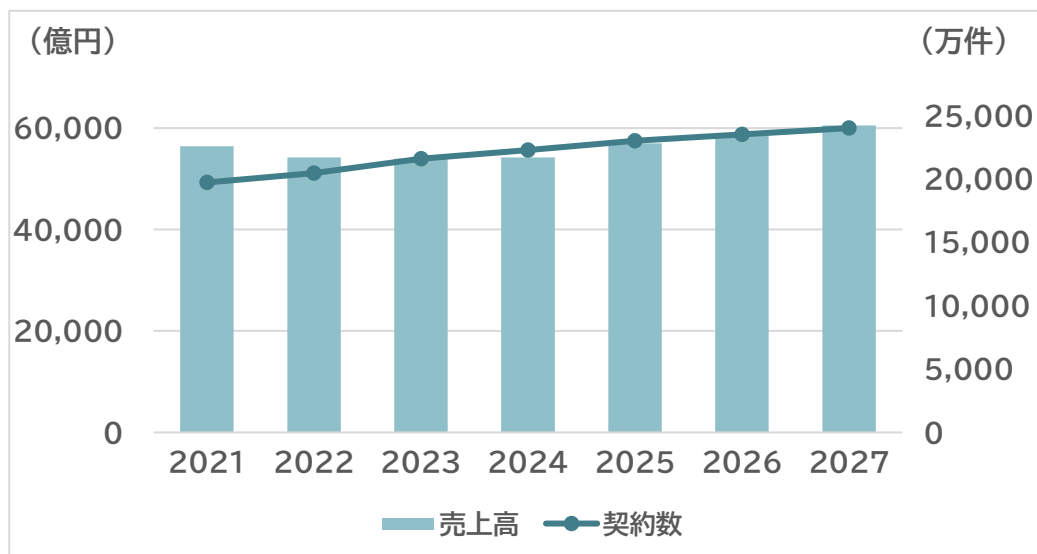
SVP注目市場分析 「通信キャリア (MNO)」を公開

～主要通信キャリア4社の競争戦略と市場展開～



会員制マーケットリサーチサービスを提供している、株式会社SVPジャパン（本社：東京都中央区、代表取締役社長：橋本 雅、以下「SVPジャパン」）は、本日、SVP注目市場分析レポート「通信キャリア (MNO)-国内市場の現状と将来展望-」を、会員企業向けに公開いたしました。

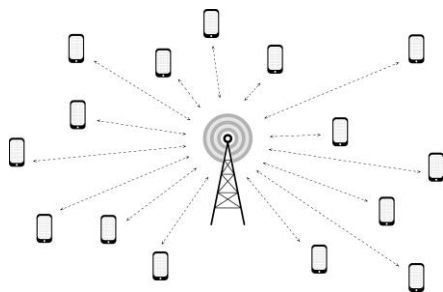
■ 通信キャリア (MNO)の国内市場



通信キャリア（MNO）は、スマートフォンをはじめIoT製品のデータ通信など幅広い分野で利用が拡大し、社会・経済活動を支える基盤となっている。MNO（Mobile Network Operator）とは、総務省から周波数の割り当てを受け、自社で基地局や通信網を保有して携帯電話サービスを提供する事業者を指す。国内ではNTTドコモ、KDDIグループ、ソフトバンク、楽天モバイルの4社が該当し、それぞれが全国規模で通信サービスを展開している。個人向け契約はすでに飽和しているが、法人向けスマートフォンやIoT機器向け通信モジュールの契約増加により、総契約数は拡大を続けている。携帯電話料金の引き下げにより売上は一時的に縮小したが、2024年に底打ちし、2025年以降は値上げや契約増を背景に緩やかな回復が見込まれる。さらに、DX推進やIoT分野の拡大が通信需要を押し上げており、MNO各社は法人領域を中心に新たな収益機会の創出を進めている。

■通信キャリア（MNO）の市場概況

通信キャリア（MNO）市場は、NTTドコモ、KDDIグループ、ソフトバンク、楽天モバイルの4社による競争が続いている。NTTドコモは2024年に番号ポータビリティ（MNP）がプラスへ転じ、1契約あたりの売上（ARPU）も下げ止まりを見せた。2025年には新料金プラン「ドコモMAX」「ドコモmini」を導入し、付加価値サービスを強化している。KDDIグループは「au」「UQ mobile」「povo」の3ブランドを軸に、エンタメ連携や衛星通信などの新サービスで契約数とARPUを拡大。ソフトバンクは3G終了後も「Y!mobile」を中心に契約を伸ばし、法人向けサービスやIoTモジュールで安定した成長を維持している。楽天モバイルはグループ連携により契約とARPUを拡大し、2024年に単月黒字を達成、2025年の通期黒字化を目指す。通信キャリア市場は、個人・法人双方の需要拡大を背景に再び成長軌道へと向かっている。



■本レポートの構成

- I. 市場の定義
- II. 市場動向
- III. 市場規模・予測
- IV. マーケットシェア
- V. 参入企業の動向
- VI. 業界構造



←レポート全編を見る クリック

※本サービスのご利用は、
SVP会員様限定でございます。

■購読について/資料ダウンロード・お問い合わせ

本サービスのご利用は、SVP会員様限定でございます。

購読をご希望の場合、当社SVP会員になっていただきますと、定期的に配信する市場調査レポートを全てご購読いただけます。なお、SVP会員は、ビジネス調査に関する、クイックリサーチとプロジェクトリサーチもご利用いただけます。

資料請求



お問い合わせ



■ 次回のテーマ

1月のテーマは「動画配信サービス」と「マッチングアプリ」を予定しています。

～SVP注目市場分析レポート更新スケジュール…毎月第1・第3水曜日の発刊を予定～

[会社概要]

社名 : 株式会社SVPジャパン
代表取締役 : 橋本 雅
所在地 : 東京都中央区日本橋蛸殻町1-38-9 宮前ビル2F
設立年月日 : 1974年7月1日
事業内容 : 会員制のビジネス情報提供サービス
URL : <https://www.svpjapan.com/>

[本プレスリリースに関するお問い合わせ先]

株式会社SVPジャパン DX推進部 デジタルマーケティング課
info@svpjapan.com