

地元に全力!

沖縄セルラー

OKINAWA CELLULAR

サステナビリティ統合レポート 2025

Okinawa Cellular Integrated Sustainability Report

ブランドメッセージ

Our Mind, Timeless Our Challenge, Timeless



私たち沖縄セルラーは、1991年の創立以来、「事業を通して、沖縄経済の発展に貢献すること」を企業理念とし、沖縄の総合通信事業者として、強靱で高品質なネットワーク構築に努めると同時に、さまざまな地元企業さま、パートナー企業さまに支えられ、成長してまいりました。

今後とも沖縄セルラーは、沖縄で築き上げたお客さまと地域に寄り添う圧倒的な経験値をもとに、通信技術とITを活用した『先進的で、だれにとっても快適な生活 ～Smart & Comfortable Life～』を創造するトップブランドを目指し、お客さまやパートナー企業さまとともに成長・発展し愛する沖縄へ貢献してまいります。

ブランドメッセージ「Our Mind, Timeless Our Challenge, Timeless」には、「沖縄への愛と感謝をしっかりと握りしめ、沖縄から未来へ向かって私たちのチャレンジは、つづきます。ずっと。」という思いが込められています。



社是

「心を高める」

～動機善なりや、私心なかりしか～

経営の理念

1. 事業を通して、沖縄経済の発展に貢献すること。
1. 公共性の高いことに鑑みて、県民から親しみと尊敬に値する企業になること。
1. 社員の物心両面での幸福を追求すること。
1. 沖縄県の名実ともにトップ企業になること。



基本理念

お客さま、従業員、株主、取引先、社会、すべてのステークホルダーのために。沖縄セルラーはKDDIグループの一員として、以下の4つの基本理念を希求して企業活動を進めてまいります。

- ・お客さまの期待に応える価値あるサービスを提供します。
- ・すべての従業員が働きがいを持てる活力ある企業であり続けます。
- ・株主さま、お取引先さまなど、関係するすべての方々の信頼に応えます。
- ・豊かなコミュニケーションによる国際社会の発展に貢献します。



CONTENTS

イントロダクション

- 01 ブランドメッセージ
- 03 社是/経営の理念/基本理念
- 05 沖縄セルラーのあゆみ
- 07 At a glance

メッセージ

- 09 トップメッセージ
- 15 役員メッセージ(通信事業)
- 17 役員メッセージ(成長領域)

ストラテジー

- 19 価値創造プロセス
- 21 人的資本戦略
- 25 中期経営計画(2025年度-2030年度)の全体像
- 27 中期経営計画(2025年度-2030年度)の具体施策
- 29 事業戦略
- 33 役員メッセージ(資本政策・財務戦略)
- 35 財務戦略

マテリアリティ

- 36 マテリアリティ(重要課題)
- 38 マテリアリティ① 通信を核としたイノベーションの推進
- 41 マテリアリティ② 安心安全で豊かな社会の実現
- 43 マテリアリティ③ 事業を通じた、沖縄の社会課題解決
- 45 マテリアリティ④ 沖縄のカーボンニュートラルとネイチャーポジティブ
- 51 マテリアリティ⑤ 多様な人材の育成と働きがいのある労働環境の実現
- 55 マテリアリティ⑥ ガバナンス強化による経営基盤強化
- 61 マテリアリティ⑦ ステークホルダーのエンゲージメント向上

コーポレートプロフィール

- 63 IR活動報告
- 64 主要財務データ
- 66 主要ESGデータ
- 67 株式情報/外部評価
- 68 企業情報



本レポートの使い方

ナビゲーションボタン

- ☰ 目次へ移動します
- ↶ 直前の表示に戻ります
- ◀ 前のページに戻ります
- 次のページに進みます

リンクボタン

- ➔ 本レポート内の該当ページへ移動します。
- 🔗 レポート外のWEBサイトなどに移動します。



沖縄セルラーのあゆみ

1991-

1991年6月

沖縄セルラー電話株式会社設立

1992年10月

携帯・自動車電話サービスの開始
沖縄県民のための低料金サービス「ウチな一ホン」

1993年1月

初期の携帯電話端末

リチウムイオン電池を日本で初めて搭載した機種が大ヒット。沖縄においては「チバリホン」の愛称がつけられ、当社の躍進を後押しした。

県内シェア70%を達成

1994年1月

セルラースポットオープン



1995年11月

久米島、伊平屋島、伊是名島サービス開始

1996年2月

宮古島・石垣島サービス開始

1997-

1997年4月

日本証券業協会に株式を店頭登録

1998年7月

CDMA方式の採用
“次のデジタル”として注目されていたCDMA方式「cdmaOne」を導入。

1999年1月

携帯電話番号11桁化

1999年5月

「EZweb」サービス開始
携帯電話機だけでインターネットにアクセスでき、Eメールのやり取りができるように。



2000年7月

統一ブランド「au」の導入



2000年10月

KDDIの発足



2000年11月

学生向けサービス「ガク割」の開始



2002年12月

「着うた」サービス開始

2003年11月

「CDMA 1X WIN」の開始

最大2.4Mbpsの高速データ通信が可能に。また、国内携帯電話事業者で初となるパケット通信料定額プラン「EZ フラット」を導入。



2004-

2004年8月

「ダブル定額」の導入

2004年11月

EZ「着うたフル」提供を開始

2004年12月

auシカ! 誕生

社員が県内デザイナーと共同で作り上げたキャラクターが一躍人気者に。



日本証券業協会への店頭登録を取り消し、ジャスダック証券取引所に株式を上場

2005年2月

auジョイプロジェクトの始動

2005年5月

auショップ販売スタッフ オリジナルかりゆしウェア着用開始



2006年1月

KDDI「au LISTEN MOBILE SERVICE」サービス開始



2008年11月

南城ネットワークセンター開所

2010年1月

第三者割当増資引受により沖縄通信ネットワーク株式会社(現:OTNet株式会社)を子会社化



2010年3月

「auひかり ちゅら」サービス開始

光ファイバーインターネットサービス「auひかり ちゅら」を那覇、浦添、豊見城の3市で開始。



2010年4月
沖縄セルラースタジアム那覇・沖縄セルラーパーク那覇落成式



大屋根や本格的なナイター設備を備え、内野席1万5,000人、外野スタンド1万5,000人が収容可能なスタジアムと屋内運動施設。当社がネーミングライツを獲得。

2013年8月
沖縄セルラー本社ビル竣工

2015年4月
離島ケータイ奨学金

スマートフォン端末の無償提供、携帯料金の免除で高校生を支援。2024年までに累計446名に交付。



2016年3月
とみぐすくネットワークセンター開所

2017年9月
沖縄セルラーアグリ&マルシェ株式会社を新設分割により設立



2018年6月
世界初、「5G」で自由視点映像のリアルタイム配信に成功



沖縄セルラースタジアム那覇で開催された日本プロ野球公式戦において、「5G」に対応したタブレット端末を活用し、自由視点映像のリアルタイム配信に世界で初めて成功。

2018年7月
県内初のICTを活用した完全密閉型イチゴ(美ら島ベリー)を初出荷。



2019年9月
[KDDI DIGITAL GATE 沖縄] を開所

企業のDXを加速し、企業のお客さまとともに新たなビジネスソリューション創出に取り組む。

2019年11月
auの電気サービス「auでんき」提供開始



2020年2月
竹富町におけるドローンを活用した物資輸送実証事業始動

全天候型ドローンによる離島物流のネットワーク構築を目指す取り組みを始動。



2020年4月
沖縄～九州海底ケーブルの運用開始

2020年7月
SDGs 活動の一環として、au携帯ご契約者対象にエコバッグを無料配布



2021-

2021年3月
「おきなわ健康経営プラス1プロジェクト」始動

沖縄県民向け健康管理アプリ「JOTOホームドクター」を提供。



2021年6月
会社創立30周年

2021年7月
幻のauシカ! タクシー運行

沖縄セルラー創立30周年の感謝を込めた施策として、全面ラッピング無料タクシー2台を期間限定で運行。



2021年11月
沖縄セルラーフォレストビル竣工

2022年4月
東京証券取引所の市場区分見直しにより、東京証券取引所ジャスダックからスタンダード市場へ移行

2023年7月
光海底ケーブル「YUI」運用開始
沖縄本島～久米島～宮古島～石垣島

2023年8月
[Starlink Business] 沖縄エリアサービス開始

2023年11月
第三者割当増資引受によりMC沖縄株式会社を子会社化し、沖縄セルラーみらいクリエイティブ株式会社へ商号変更

営業収益
843億14百万円

営業利益
177億61百万円

(2025年3月期)



経営方針

3増 (増収・増益・連続増配)

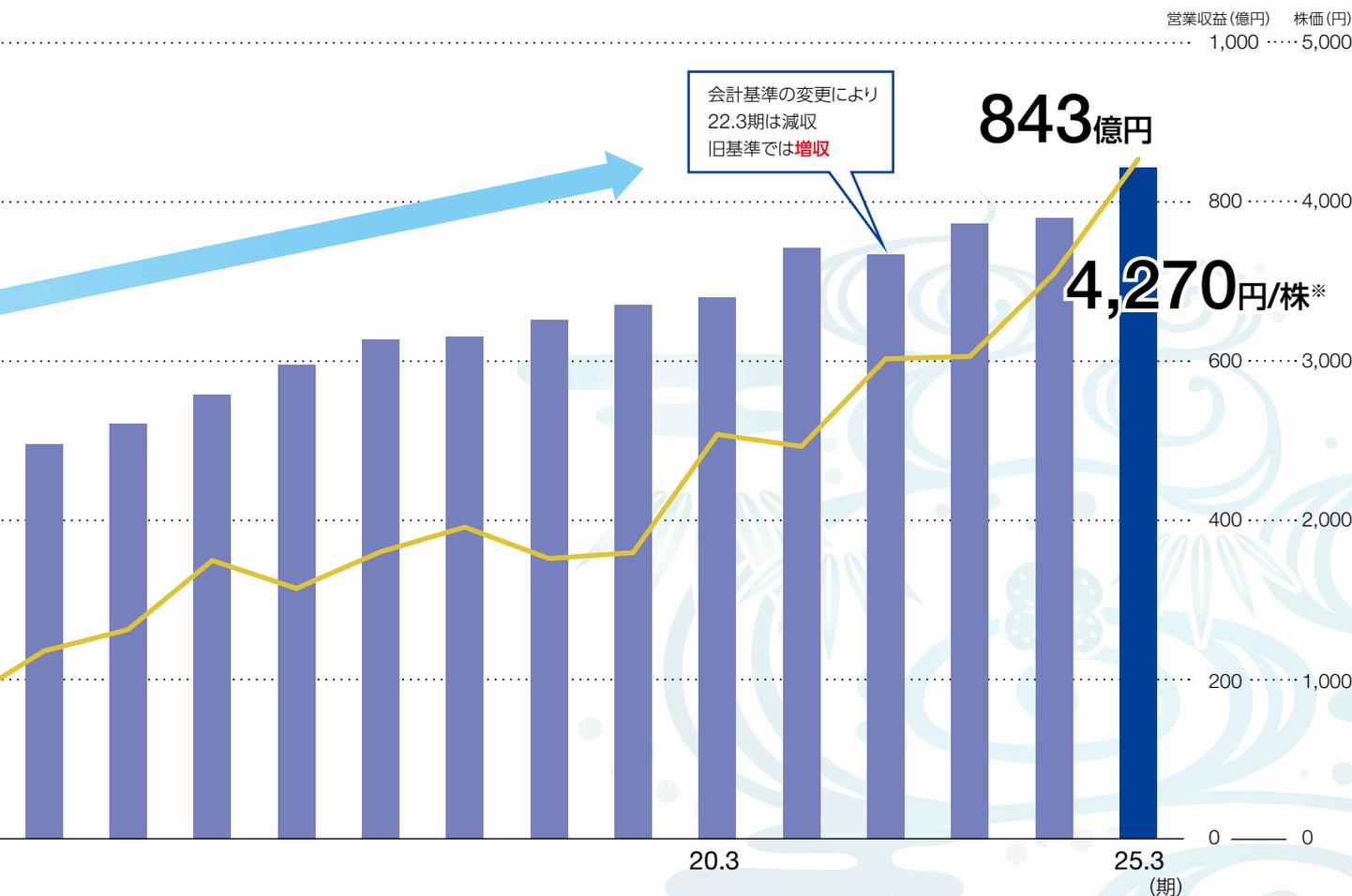
配当性向 40%超

	2015年3月期	2025年3月期
営業利益	103億円	177億円
ROE	11.90%	12.90%
DPS	44.0円*	124.0円
配当性向	35.9%	47.6%
社員数	274名	521名

*当社は2025年3月末を基準日として、同日最終の株主名簿に記載された株主様の所有する普通株式を1株につき2株の割合をもって分割しており、それに伴いDPSを修正しております。

配当実績

24期連続増配 (2002年3月期より)



*株価は2025年3月末時点

トップメッセージ 役員メッセージ(通信事業) 役員メッセージ(成長領域)

トップメッセージ



代表取締役社長 兼 ウェルビーイング室長

宮倉 康彰

笑顔あふれる沖縄の未来を 事業を通じ実現するため 日々の行動から変革し 全力で挑戦し続ける

社員の「沖縄愛」を改めて感じた1年

2024年6月に社長に就任して1年、振り返れば「変革の起点」となる1年だったと感じています。2025年度からスタートした新たな中期経営計画の策定作業の中で、改めて社員の声に耳を傾けることができました。社員は純粋に「沖縄の未来」を想い、沖縄セルラー電話(以下、沖縄セルラー)の一員としてやるべきことに全力で取り組んでいます。その想いと行動こそが、会社の未来を創り出している。私自身、社長に就任する際に「沖縄の未来をともに創る企業でありたい」と心に誓いました。

2025年度にスタートした中期経営計画「OCT VISION 2030」で掲げたビジョンは、「ちむどんどんするスマートアイランド」です。「ちむどんどん」とは沖縄の言葉で「わくわくする」「心躍る」という意味があります。主力事業の「通信」を軸に、さまざまな事業にチャレンジし、沖縄が抱えるさまざまな社会課題を解決し、県民の皆さまに「ちむどんどん」してもらえる企業に成長しよう、という想いを込めています。

沖縄に2年あまり暮らしてみて「沖縄の一番の魅力とは」と考えてみると、県民の皆さまの心の「温かさ」ではないか、と思うようになりました。県民の皆さまが育む優しい空気感の中で、いつまでも一緒にいたいと思える地域性こそ、沖縄ならではの魅力だと感じています。ビジネスを通して社会課題の解決に資することで、結果的に県民の皆さまがいつまでも「笑顔」でいられる地域社会を創出していきたいと考えています。もちろん、人口減少や貧困、災害リスクといった沖縄が抱える社会課題の解決には、多くの時間と労力を要します。当社の社員は、そうした難題にも継続して取り組むことができる「沖縄愛」を胸に秘めています。

「地元で全力！」を再び企業ロゴに

「地元で全力！」という言葉は、創業時に掲げた「沖縄経済の発展に貢献する」という理念を端的に表現したものだと感じています。この言葉のもとで通信事業にとどまらず、医療、教育、交通、エネルギーといった地域に必要なビジネスにチャレンジしてきました。まさに社員たちにとって「地元への貢献に対する覚悟」を示す大切な言葉だったのだと思います。

社長に就任して地元の方々と意見交換することが増えたのですが、あいさつ代わりに「『地元で全力!』って、とても良い言葉だね。何で最近使わなくなったの?」と声をかけてくださることがあります。採用面接をしていますが、志望動機に「地元で全力!」というキャッチコピー

トップメッセージ



に共感したと答える方が多いのです。学生だけでなく、Uターンなどで沖縄に戻って来られるキャリア採用の応募者の方々からも同様です。「しばらく使っていないキャッチコピーなのに、なぜ知っているのか」と最初は不思議でしたが、人事部の採用担当者がこの言葉に思い入れがあり、採用向けウェブサイトなどで頻繁に活用していたそうです。思いが込もった言葉とは、人の心を引き寄せる大きな力があるのだと実感しています。

「財務」「非財務」つないだ 価値創造のストーリー発信

当社では2023年度から「サステナビリティレポート」を発行し、翌年には沖縄県内企業としては初めて「TNFDレポート」を公表するなど、非財務情報の開示に積極的に取り組んでまいりました。そして、今回から「サステナビリティ統合レポート」へと発展させることにしました。沖縄セルラーという会社は、沖縄の地域課題の解決にビジネスを通じて貢献し、成長していく企業です。サステナビリティレポートでご報告してきたE(環境)S(社会)G(企業統治)の取り組みは、まさに企業価値向上に直結するものです。今後は財務と非財務を「つなげて語る」ことで、中長期的な価値創造ストーリーをわかりやすく伝えてまいります。

初めてのサステナビリティ統合レポートとなった今回は、「地域社会・環境・経済」の調和を目指す当社の姿勢をわかりやすくお見せすることに心がけました。特にお伝えし

たかったのは、「沖縄セルラーが単なる通信事業者ではなく、地域課題の解決、自然資本の保全と次代への継承に本気で取り組んでいる」企業であるということです。これは投資家・株主の皆さまにとって中長期的な企業価値の源泉であり、地域社会にとって信頼と共感の基盤になるものだと考えています。

前中期経営計画の目標をすべて達成

2025年3月期は前中期経営計画の最終年度に当たり、目標達成に向けて全社一丸となって取り組みました。その結果、「3増(増収・増益・連続増配)」や「配当性向40%超」など、設定した数値目標をすべて達成することができました。2025年3月期で増益は13期連続、増配は24期連続となり、配当性向は47.6%に達しました。

この1年間で地域課題の解決や企業のDX支援などのソリューション事業の需要を開拓し、結果的には前年度比24%の増収を実現して中計目標も達成することができました。本業の通信事業については競合他社の追従は激しく、解約率が上昇傾向にありますが、それでもモバイル累計契約数は純増を果たし、通信ARPU(Average Revenue Per User:1ユーザー当たりの平均売上)収入でも2023年度に反転増加して以降、その基調を定着させることができています。

業績面だけでなく、地域社会に対しても多面的な価値を創出する取り組みにおいて、想定を上回る成果を挙げることができました。「医療」分野では、地域医療の中核を担う国立大学法人琉球大学病院の通信インフラ整備事業に参画し、スマートフォンにアプリを実装し、電子カルテやナースコールの活用を可能にする仕組みを構築しました。

また、衛星通信サービス「Starlink」を活用した地域通信インフラの強化にも貢献しています。例えば、琉球海運株式会社の船舶への導入により、運航中でも安定した通信環境を確保し、業務効率の向上と乗組員の満足度向上を実現しました。

脱炭素の取り組みでは、太陽光発電を活用した「サステナブル基地局」を展開し、沖縄県産の資源を活用した再生可能エネルギー電力への切り替えも積極的に進めま

した。その結果、2030年度を目標としていた「カーボンニュートラル」を、2024年度に大幅前倒しで達成しました。環境保全において、2021年に開始した「おきなわ自然保護プロジェクト」を通じて、やんばる地域での保全活動や、人工知能(AI)を活用した生物調査の支援にも取り組んでいます。

「ちむどんどんするスマートアイランド」 実現に向けた基盤作りの6年

前中期経営計画で目標を上回る結果が残せたことは、2025年度にスタートした新中期経営計画に向けた議論に弾みをつけました。社内横断のチームで中計の方向性などを議論し、「この島の未来を豊かにしたい」という原案を創り上げました。そのためにどのように企業価値を上げていくのか、という計画のベクトルが定まり、議論を重ねて醸成させたのが「OCT VISION 2030」です。期間は2030年度までの6カ年で、従来の3カ年から期間を長く設定したのは、未来に向けた成長基盤をしっかり時間をかけて固める必要があると感じたからです。

沖縄が直面する課題は多様で、難しいものばかりです。一筋縄では解決できない難題に当社が貢献し続けるには、今まで以上のチャレンジをしなくてはなりません。社員はこれまで地元のためにチャレンジしてきましたが、働き方を抜本的に変えるなど、より一層の努力を強いることとなります。それでも「通信を核にしたイノベーション」で沖縄の深刻な課題の解決に貢献していきたい。地域の皆さまが誇りと希望を持って、笑顔で生活できる社会を実現したい。その想いを「ちむどんどんするスマートアイランド」と表現しました。

「成長領域」で倍増の300億円の売上目指す

2030年度に向けた具体的な経営目標として、「売上高1,000億円」「成長領域の営業収益を2024年度比の約2倍」などを掲げました。目標達成には、「コア事業の安定成長」と「成長領域の飛躍的な成長」の両輪をバランス良く推進していくことがカギとなります。

主力の通信事業は、収益の柱であり地域社会との強力な接点です。また、通信を更に深化させることで、「いつでも、どこでもつながる」を実現させ、あらゆる分野で付加価値を提供できるスマートな未来基盤の構築を目指します。

成長領域は「auでんき」によるエネルギー事業をはじめ、企業や自治体向けのDX支援などのソリューション事業やスマートアグリ事業やヘルスケア事業など(ビジネス事業)を中心に2025年3月期には150億円規模の事業規模に拡大してきました。2030年度に向けてこれを倍増の300億円に引き上げます。内訳としては、電力小売に参入するエネルギー事業を2024年度実績の1.6倍に当たる140億円、ビジネス事業全体で2.5倍の160億円まで成長させます。

ビジネス事業では、今後成長が見込める事業を展開してまいります。例えば、民間企業・自治体向けソリューション事業やスマートアグリ事業、ヘルスケア事業を更に拡大させます。新規事業創出にも力を入れ、パートナー企業と連携を図りながら事業推進していく考えです。その一環として、2024年6月には株式会社おきなわフィナンシャルグループ、沖縄電力株式会社とともに10離島町村と「離島地域持続可能性推進に関するパートナー協定」を結びました。パートナー企業とともに課題解決に取り組むことで、スピード感を持って推進していくことが可能となり、成長領域拡大につなげていきます。

コア事業と成長領域は切り離せるものではありません。通信を軸にした地域社会のデジタル化を支援するというビジョンのもと、「コア」と「成長」を統合的に推進してまいります。例えば、通信インフラを活用した「スマート街



トップメッセージ

づくり」では、通信ネットワークで街全体をデジタル化し、医療や教育、エネルギーといった街の機能を効率化できる各種技術・サービスを開発していきます。

今回、経営のマテリアリティ(重要課題)に「沖縄の社会課題解決」を新たに加えました。県民の皆さまのウェルビーイングを体現できる未来の「街づくり」こそ、当社が取り組むべき経営課題だと強調した形です。

予測不能な時代でも機能する 成長基盤「セルラー6X経営」

2030年度に向けて沖縄が直面する課題解決に取り組み、同時に企業としての飛躍的な成長を目指すための包括的なアプローチとして定めたのが「セルラー6X(siks)経営」です。予測不能な時代の中でも機能する成長基盤を強化すべく6つのXで変革を進めてまいります。まず、重要となるのは「顧客起点のビジネスモデルの創出」(CX)です。そして、社員がワクワクと主体的に働く組織変革を「EX」と表現しました。EX実現にはデジタル技術の活用(DX)と、業務の見える化を徹底し新しい「はたらき型」をデザインする「DayX」を追求していきます。更に、沖縄の豊かな自然の保全活動と関連事業の創出による「GX」や、沖縄の成長とともに持続的に稼ぐ力を高めていく「SX」を定めました。

2026年3月期は 中計目標達成へ重要な「助走期間」

「OCT VISION 2030」の初年度となる2025年度は、沖縄セルラーの未来に向けて極めて重要な一歩だと感じています。まずは、「セルラー6X経営」の概念を社員一人ひとりが理解することが重要です。6つの「X」を日常業務に落とし込み、自らの業務と6Xを結びつけることで、行動変容を起こし、今後の成長の土台となります。そのために、日常業務を見直し、付加価値を高めるサイクルを創るため、「DayX」の取り組みにより「業務を斬る」ことから始めています。

当社はこれまで事業の多角化を進め、企業として順調に拡大しています。企業価値を更に向上させていくには、社員一人ひとりの視座を一層高めていながら生産性を上げていく発想が大切です。そのためにも早期に「DayX」の取り組みを社内に定着させていきます。

成長領域では、今年度の大きな焦点として「auでんき」の電力小売事業の立ち上げを位置づけています。収益化に向けた基盤整備と顧客獲得に注力するとともに、ソリューション事業やアグリ、マルシェ、ヘルスケアなど、地域ニーズに応じた事業展開を進め、収益の拡大を図ります。



「地元で全力！」モードで、主体的に行動できる人財創る

中期経営計画の人的資本戦略には2つの柱があります。ひとつは「地元で全力！」という働くモードを全社に浸透させること、もうひとつは「DayX」を通じて主体的に行動する「はたらき型」を追求することです。そのうえで組織として、個々の社員の専門性を把握して、地域の課題解決や発展に活かす機会を提供していきます。社員の専門性向上を支援し、地域に新たな付加価値を提供できる仕組みの醸成を図ります。社員の成長が付加価値創出につながる好循環を生み出すことで、競争力の強化と実績の積み上げが可能となります。これらの実績は、当社への信頼の向上に寄与し、持続可能な価値創造に不可欠な社会関係資本の構築にもつながります。

時間と労力を要する改革ではありますが、当社の社員であれば、必ずやり遂げられると確信しています。営業収益1,000億円の達成に向けて、今後はキャリア採用による人材の増加が見込まれますが、「地元で全力！」という企業理念に共感する方々であれば、沖縄の未来のために即戦力として自発的に挑戦していただくと信じています。

「全力！」と聞くと、「苦しくても頑張る」「努力する」というイメージを思い浮かべる方が多いかもしれませんが、地元の課題解決に全力で取り組む当社の社員から感じる姿はまったく異なります。良い意味で肩に力が入っておらず、地元のために自発的に行動することが、社員にとっては自然体なのです。地元のために「努力」するよりも、「夢中」になって地元のために動く方が、より大きな成果が出せるのだと思います。

経営に「多様性」と「現場感」をもたらす

2025年6月の定時株主総会を経て、新たに3名の社外取締役が就任しました。当社が「地域とともに成長する企業」となるために、力強い布陣となったと感じています。刈辺美紀氏と与儀達樹氏は沖縄県の経済・社会情勢に深い知見を持ち、地域に根差した視点からの助言を通じて、当社の経営判断に「多様性」と「現場感」をもたらす



てくださると期待しています。高橋誠氏はKDDIグループの経営に長年携わり、当社の創業の精神を深く理解されています。当社の創業を導かれ、社外取締役相談役として長年にわたりご助言をいただいた故・稲盛和夫氏の薫陶を受けた経営哲学を背景に、企業理念と実行力を両立させるガバナンスの在り方について、実践的なアドバイスをいただけることを期待しています。

持続可能な成長を目指すうえで、短期的な利益に偏らない経営の実現が重要です。当社のフィロソフィーであり、故・稲盛氏の経営哲学のひとつである「売上最大、経費最小」はまだまだ高みを目指すことができると考えています。

「沖縄のために」生まれた上場企業の責務果たす

最後に改めて創業精神に立ち戻れば、当社は1990年、京セラ創業者であり、第二電電(現:KDDI株式会社)会長であった故・稲盛氏が「沖縄に携帯電話会社を設立してはどうか」と提案したことがきっかけで、KDDI株式会社と沖縄の有力企業43社が出資し創設された企業です。以来、通信インフラの整備や地域密着型サービスの提供を通して、沖縄の暮らしと産業を支えてきた自負があります。「事業を通して、沖縄経済の発展に貢献すること」とした企業理念は、単なるスローガンではありません。当社の存在意義そのものであり、すべての意思決定の根幹にあります。

沖縄のために生まれた企業として、県民の皆さまが安心して暮らせる通信インフラを追い求め、投資を続けてきました。その結果、日本でもトップクラスと評される通信環境を実現できるようになりました。親会社のKDDI株式会社との「親子上場」の是非について投資家の皆さまからご質問をいただくことが多いですが、KDDI株式会社との相互の独立性、自主性を尊重しながら、協力して事業を運営し、沖縄社会の発展と企業価値向上に邁進してまいります。

通信事業

代表取締役執行役員専務 技術本部長

丸米 郁男



沖縄愛にあふれるエンジニア集団が 生み出す「通信品質 No.1」で 未来基盤を構築し、地域課題を解決する

沖縄県に特化した事業展開で 小回りが利く機動力を発揮

地元密着であるがゆえに品質に一切妥協しない総合通信会社、それが沖縄セルラーです。当社には、会社設立の趣旨である「沖縄の人たちのための携帯通信会社を沖縄の人たちによって立ち上げよう」という理念に共感した沖縄愛あふれるメンバーが集まっています。

日本の通信会社の多くは全国規模で展開し、巨大な組織体として事業を営んでいます。一方で、私たちは沖縄県に特化した通信事業を展開していますので、相対的に規模は小さいです。だからこそ小回りが利いて、機動力のある行動が取れます。これはいくつもの島々に分かれている特徴をもつ沖縄県においては重要で、地域に根差した通信会社にとって大きな強みと言えます。

通信業界に限った話ではないのですが、得てして全国展開する企業では「地方は新しいサービスの提供が遅れてしまっても仕方がない」と判断されがちです。こうした

格差は私たちにとって許されない考え方です。通信事業は自社だけで完結されるものではありませんので、現実的に難しい面はありますが、新たなサービスに関するも全国で一番乗りを提供できるよう、親会社のKDDI株式会社とも緊密なコミュニケーションを取って進めています。

通信環境はモバイルに限っても日々、変化しています。例えば、新しい建物ができただけで周辺の通信状況に支障が生じてしまうのが無線の世界です。加えて沖縄には軍事基地による電波干渉といった特有の課題もあります。だからこそ、常に品質を管理していくことが重要で、地域の動向をいち早くキャッチし、先手を打って対策を実施しています。

その結果、2024年10月にグローバル評価機関であるOpensignal社による分析評価において「通信品質 No.1」を獲得しました。これは私たちだけでなく、沖縄のパートナー企業との強い結びつきや、築き上げてきた信頼関係のおかげと考えています。

早期に小離島でも5Gを展開し 通信インフラを拡充したい

2025年4月からはスマホと衛星による直接通信サービス『au Starlink Direct』を始めました。離島が多い沖縄でも、全国同時にスタートできたことに大きな意義を感じています。海岸から約22kmまでの領海内でも利用でき、同様の衛星通信インフラを搭載できない小型船舶でもスマホひとつで利用できるとあって、緊急時の通信手段の確保といった面でも安心です。また、沖縄には世界自然遺産に登録されている沖縄本島北部のやんばる地域や西表島など環境を維持すべき場所も多く、従来のモバイル通信が利用できないエリアがあります。これからは空が見えればどこでもつながる『au Starlink Direct』が代替手段としてご利用いただけます。

ただ、離島地域における通信環境のさらなる強化は、今後の重要な取り組みのひとつです。2023年には他社と共同で石垣島と宮古島、久米島向けに光海底ケーブルを敷設し、5G通信の開設を実現するなど、着実に前進しています。すべての離島に光海底ケーブルを新規に設けるには課題がありますが、既設光ケーブルの活用に加え、自治体や他社と協力して、課題を解決できないか検討を進めています。できるだけ早期に小離島でも5Gを展開し、通信インフラを拡充していきたいと考えています。

新技術を積極的に導入し スマートな通信基盤を確立する

中期経営計画でもお示ししている通り、当社が描く未来の通信基盤とは“移動中”でも“離島”でも“リアルタイム”でつながる世界を構築することです。コロナ禍でリモートワークが広がったことや災害時での通信の重要性が高まっています。いつでもつながるのが通信であり、水や空気のように、生活するうえで当たり前のよう存在するライフラインとして認識されています。また昨今は、オンラインでのビデオ通話や高スペックなゲーム、eスポーツといった大容量を前提としたエンタメ系のコンテンツが広がり、通信品質の高度化を求める声は高まる一方です。加えて、IoT(Internet of Things)機器がロボティクスやモビリティといった分野でも普及し、社会イ

ンフラとして通信が果たす役割は広がっています。沖縄の課題解決に資するソリューションを生み出しやすい環境を作るためにも新技術を積極的に導入し、スマートな通信基盤を確立していきたいと考えています。

沖縄では、基地返還予定地の開発を背景に、世界に開かれたゲートウェイを目指す価値創造プロジェクト「GW2050 PROJECTS」が進行しています。当社をはじめ、地元企業や多様な団体が参画し、各地域で再開発案件が動いています。私たちが構築する未来基盤の技術やサービスプラットフォームが新たな開発プロジェクトに実装されることで、スマートシティの構築を促進できると考えています。

KDDIと協働し新たなテクノロジー サービスによる先駆的な実証を

当社は親会社のKDDI株式会社と協働し、新たな技術やサービスの実証を先駆的に進めています。例えば、5Gネットワークスライシングによる映像伝送もそのひとつです。2024年の秋には地元の放送事業者と共同で、「那覇大綱挽まつり」のメインイベント「那覇大綱挽」をスマホのカメラで撮影し、ライブ配信をしました。沖縄の課題解決につながる成長領域を技術面でも拡充するため、2025年4月に発足したのが「次世代技術チーム」です。これまでも既存業務と並行して新技術の応用については学びを深めてきましたが、営業部門のメンバーとともにサービス化まで取り組みます。社内の業務プロセスの改善を通じて、サービス品質の向上やコスト削減を実現した社員は、四半期ごとに表彰の対象となっており、生産性向上へのモチベーションにも寄与しています。

技術が高度化し、生活スタイルに強い影響を及ぼしている通信分野は、日進月歩の世界であり、変化に対応できなければ退化していくばかりです。危機感をもつことは有用ですが、それにも増して大切なのは変化を楽しむマインドです。そして、それを支えるのはやはりお客さまや沖縄への愛情です。業務やチャレンジを通じて沖縄の課題を解決できることが大きな喜びにつながっている、こうしたエンジニア集団が「通信品質 No.1」を支えています。

成長領域

取締役執行役員 営業統括本部長

上地球二



顧客エンゲージメントを軸にした ライフデザイン商材の 長期活用施策を大切に

地域の特性を的確に把握した 圧倒的な顧客接点の多さ

私たちが提供する「au」は、全国規模で展開しているモバイル通信ブランドです。通信エリアや品質で多少の違いはあれども、料金体系やサービス内容は他の都道府県でKDDI株式会社が提供しているものと変わりありません。モバイル通信を巡る事業者間の競争は激しい状態が続いていますが、私たちは着実に契約数を伸ばし続けています。一般に圧倒的なシェアを持つ会社はライバル視され、シェアを奪われる立場にあります。なぜ、私たちは高いシェアを維持できているのか。そこには大きく2つの理由があると考えています。

ひとつは地域に根差した通信会社であることです。効果的なキャンペーンや販売施策を展開できるのは地域の特性をしっかりと理解しているからです。例えば地元企業とのコラボレーションは典型で、注目度が急上昇している地元のプロバスケットチーム「琉球ゴールデンキ

ングス」とはいち早くゴールドスポンサーの契約を結び、タイアップキャンペーンを実施しています。沖縄独自のコンテンツを積極的に導入するダイナミズムがお客さまには響いていると感じています。

もうひとつはリアル店舗の多さです。沖縄県のauショップは66店舗あり、これは他キャリア比で2倍以上の水準です。これらの店舗は、au専門代理店によって運営されている点も特徴的です。更に、地場企業である株式会社ローソン沖縄との提携により、既存のお客さま以外へのアプローチも強化しています。全国的に店舗のオンライン化が進む中、リアル店舗にこだわるのは、地元のお客さまと直接触れ合う機会が非常に重要だと考えているからです。私たちが取り扱う商材は、モバイル通信にとどまらず、「auひかり ちゅら」などの光回線、「auでんき」「auじぶん銀行」「au PAY カード」「Pontaパス」など、生活に密着したライフデザイン商材へと広がっています。こうした多様なサービスをご提案するには、お客さまとの接点を多く持ち、直接お話を伺いながら

ニーズを把握することが重要です。リアル店舗では、お客様一人ひとりに合ったサービスを丁寧にご提案できるため、より深いご理解と納得感が得られます。その結果として、お客さまとの関係性が強まり、複数のサービスをご利用いただき、エンゲージメントの高い顧客基盤の構築につながっています。

課題解決をビジネスにつなげ 地域とともに成長していく

私が管轄する営業統括本部は、パーソナル営業本部とビジネスデザイン本部の2部門で構成されています。パーソナル営業本部は個人のお客さまを対象とし、当社の屋台骨です。一方で、ビジネスデザイン本部は法人や自治体のお客さまを対象としており、事業ポートフォリオ強化の観点からもここ数年力を入れています。前年度まではソリューション本部として、通信サービスを通じたソリューション提案を続け、大きな成果を生んできました。宜野湾市と国立大学法人琉球大学、当社の3社で進めている健康増進プロジェクトは、ヘルスケアを軸とした都市OSの構築として注目度の高い事例です。今後はお客さまと共創してビジネスをデザインしていくことが重要だと考え、名称をビジネスデザイン本部に変更しました。

沖縄には解決すべき課題が多く、自治体による開発案件も数多く組まれています。一方で、これらの案件を本土企業が受注することで、沖縄県内に資金が還流しない状況に対し、地元企業からは懸念の声も上がっています。当社がフロントに立ってプロジェクトを推進していくことは、実は他の地元企業からも期待されていることでもあると考えています。

だからこそ、社員はプロジェクトをマネージする力が求められており、さまざまな業界からのキャリア採用を積極



的に進める理由のひとつとなっています。大変嬉しいことに地域貢献への意欲ある優秀な人材が日本全国から集まっています。たくさんの人材を登用できるのも、当社が上場し、好業績を続けているからです。

法人や自治体のお客さま向けのビジネスは、新技術を投入する絶好の機会であり、成長領域を広げるヒントになります。もうひとつ重要なのは、法人向けビジネスが、個人のお客さまへのサービス拡大につながる可能性も持っている点です。観光、モビリティ、エンターテインメントなど、個人を対象とした法人向けビジネス、いわゆるBtoBtoCはその代表例です。例えば、沖縄本島北部に2025年7月に開業した「JUNGLIA OKINAWA(ジャングリア沖縄)」は、大自然を活かした巨大テーマパークであり、当社は通信インフラおよびセキュリティの構築・運用を担いました。また、開業前はパーク周辺の交通渋滞が懸念されました。当社はKDDIグループのAIオンデマンド交通システム「mobi(モビ)」を提供することで、その解決に貢献しています。

沖縄の課題解決をビジネスにつなげていくことで、地域と私たちの双方が成長できる機会はまだまだたくさんあると考えています。

価値創造プロセス

沖縄県が抱える6つの課題

医療
(健康と福祉)

教育
(質、格差解消)

交通インフラ

人口減
(人手不足)

貧困
(子供の貧困)

環境保護と
気候変動

インプット

事業活動

OCT VISION 2030



財務資本

安定したキャッシュフローの創出



人的資本

課題解決を実現する人材基盤



社会関係資本

圧倒的な顧客基盤と地元へ根差した営業チャネル



自然資本

沖縄の豊かな自然環境の保全をリード



製造資本

地域に根差したネットワークインフラの構築



知的資本

強固な通信インフラを活用した価値創造

DX

DX推進による生産性向上



CX

カスタマーセントリックな戦略・施策の実践



SX

沖縄の成長と共に稼ぐ力を中長期的に向上



DayX

新しい「はたらき型」をデザインし創造性向上



セルラー
siks
6X
経営

EX

DXとDayXにより主体性あふれる職場環境の実現



GX

沖縄の豊かな自然の保全と新たな事業創出



企業理念

フィロソフィー

沖縄セルラーは、沖縄県が抱える「医療」「教育」「交通インフラ」をはじめとする6つの社会課題を価値創造プロセスの立脚点としています。中期経営計画「OCT VISION 2030」で掲げた「セルラー6X経営」に基づき、事業活動を推進。コア事業であるモバイル事業、FTTH事業と、成長領域であるエネルギー事業、ビジネス事業を通じて社会課題の解決を実践しています。これらの取り組みを通じて、アウトカムとして「“ちむどんどん”するスマートアイランドの実現」を目指してまいります。

アウトプット

アウトカム

<p>❖ マテリアリティ1 通信を核とした イノベーションの推進</p> <p>→ P.38</p>	<p>コア事業</p>
<p>❖ マテリアリティ2 安心安全で豊かな社会の実現</p> <p>→ P.41</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ モバイル事業 ■ FTTH事業
<p>❖ マテリアリティ3 事業を通じた、 沖縄の社会課題解決</p> <p>→ P.43</p> 	<p>成長領域</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ エネルギー事業 ■ ビジネス事業 <ul style="list-style-type: none"> ● ソリューションビジネス ● ヘルスケア ● アグリ ● 教育
<p>❖ マテリアリティ4 沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ</p> <p>→ P.45</p>	
<p>❖ マテリアリティ5 多様な人材の育成と 働きがいのある労働環境の実現</p> <p>→ P.51</p>	
<p>❖ マテリアリティ6 ガバナンス強化による経営基盤強化</p> <p>→ P.55</p>	
<p>❖ マテリアリティ7 ステークホルダーの エンゲージメント向上</p> <p>→ P.61</p>	

企業価値の
向上

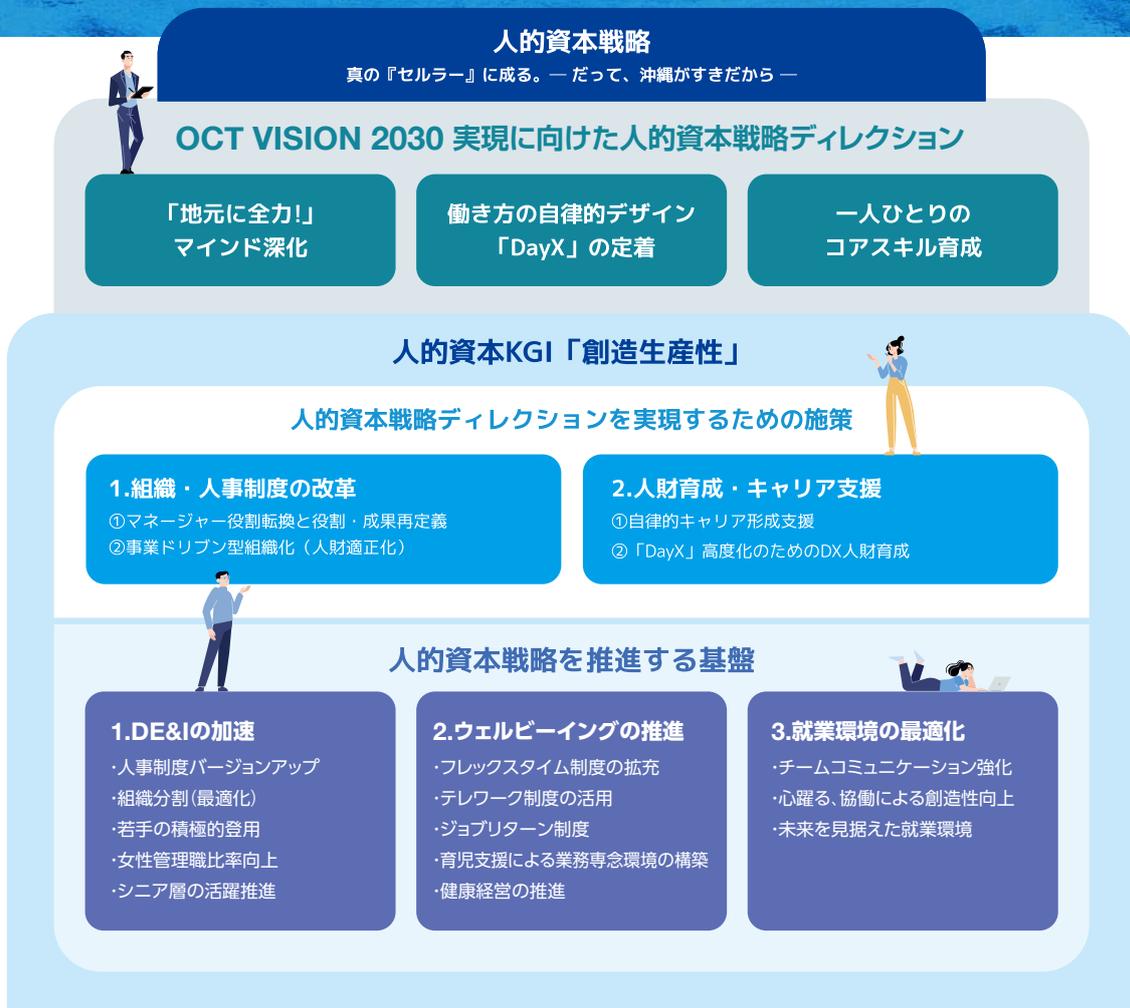
“ちむどんどん”
する
スマートアイランド
を実現

社会価値の
向上

人的資本戦略

真の『セルラー』に成る。—だって、沖縄がすきだから—

『セルラー』とは、沖縄への深い愛を胸に“ちむどんどん”する気持ちで地域に貢献しながら、自らの“強み”を磨き、しなやかに成長していく。そんな当社社員の基本人格です。
 地元のために。うちなーんちゅのために。未来の沖縄のために。
 そんな想いを持った社員が集まる会社だからこそ、
 もっと沖縄を“ちむどんどん”させる未来を創っていただけるのです。



OCT VISION 2030実現に向けた人的資本戦略ディレクション

沖縄セルラーでは、OCT VISION 2030において「新たな価値でこの島の未来を豊かにする 地元へ全力!沖縄セルラー」というテーマのもと、成長領域の飛躍的な拡大を通じて、営業収益1,000億円の達成を目指しています。

この目標を実現するためには、創業以来、大切にしてきた「沖縄愛」を原点とした「地元へ全力!」の精神を、改めて社員一人ひとりの中心的なマインドとして再定義することが重要です。

また、社員一人ひとりが自律的に働き方を設計し、生産性を高める「自律デザイン型の働き方」を標準スタイルとして定着させ、それぞれが培った強みを持ち寄り、全

社一丸となって企業価値を最大化させていきます。

人的資本戦略では、以下の3つの柱を中心に構成します。

1. 「地元へ全力！」マインドの深化

沖縄への深い愛着と地域貢献意欲を原動力とした人財育成と組織文化の醸成

2. 社員が自律的に働き方をデザインする「DayX」の定着

定型業務効率化で創造的時間を増やす働き方

「DayX」とは、「Day Transformation(デイ・トランスフォーメーション)」の略で沖縄セルラー独自の造語です。

沖縄セルラーでは、定型業務の不要な作業を“斬る”ことで効率化を図り、そこで生まれた余力を新たな価値創造に“創る”活動へ活用する「DayX活動」を推進しています。社員がチームの連帯感やワクワクする気持ちを原動力に、主体的に改善と革新に取り組むことで、業務効率と付加価値の向上を目指しています。

DayXによる一連の取り組みを「ちむどんスパイラル」と呼んでいます。これは①ゆとりの創出、②協働と共創、③ジブンゴト化と共感、④創造とちむどんどん、⑤達成と成長、⑥次への跳躍、以上の6段階で構成される上昇循環です。社員のポジティブマインドとリアルコミュニケーションを基盤とし、創造的業務を通じて自律的な創造意欲を高めながら、個人と会社の同時成長を実現していきます。

3. 一人ひとりのコアスキル育成

社員の「コアスキル(強み)」と「自律性」を高めるための継続的なスキルアップ支援と評価制度への反映

上述した人的資本戦略ディレクションを実行するために、KGI(重要目標指標)には「創造生産性」を設定し、各施策におけるKPI(重要業績評価指標)にて進捗を可視化し、OCT VISION 2030の達成に向けて取り組んでいきます。



人的資本戦略 KGI (創造生産性)

沖縄セルラーは成長領域の飛躍的な拡大を通じて、営業収益1,000億円の達成を目指しています。この戦略目標の実現に向けて、人的資本の効果的な活用と投資効率を測定するKGIを設定します。

本KGIは、営業収益増加額と従業員一人当たりの人財投資額の関係性を通じて、人的資本の「創造生産性」を定量的に評価するものです。

営業収益増加額は前年度との比較において売上がどれだけ伸びたかを示す重要な成果指標であり、新規顧客の獲得、既存顧客との関係深耕、商品・サービスの品質向上などの取り組み成果が反映されます。

一方、従業員一人当たりの人財投資については、従来の人件費に加えて教育訓練費も含めることで、人財育成に要する投資額を包括的に捉えています。これにより、中長期に渡る戦略的な人財育成投資の効果も適切に評価できる仕組みとなっています。

このKGIを通じて、人的資本投資の最適化を図り、持続可能な成長基盤の構築を目指します。

$$\text{創造生産性} = \frac{\text{営業収益増加額 (前年度からの増額)}}{\text{従業員一人当たり的人財投資額 (人件費+教育訓練費) / 従業員数}}$$

人的資本戦略ディレクションを実現するための施策

1. 組織・人事制度の改革

① マネージャーのマネジメントスタイル転換と役割・成果の再定義

(1) 「テーマ共有型マネジメント」への移行

現在認識している課題

これまで沖縄セルラーは、マネージャー自らが高い成果目標に向かって部下を牽引する「プレイングマネージャー型」のスタイルによって成長を遂げてきました。

一方で、そのスタイルの裏側では、部下一人ひとりの“想い”やポテンシャルを十分に引き出しきれないという副作用もあった可能性があります。

OCT VISION 2030の高い目標を達成するためには、「セルラー総力戦」への移行が不可欠です。その実現に向けて、マネジメントスタイルを転換し、組織の目的や目標だけでなく、社員一人ひとりの“想い”を共有し合いながら、役割と責任を相互に理解し、協働的に課題解決と目標達成に取り組むスタイルへと進化させていくことが必要であると捉えています。

対応方針

OCT VISION 2030の実現には、社員一人ひとりがもつポテンシャルや強みを最大限に発揮することが不可欠です。その力を引き出すカギは、沖縄セルラーの「フィロソフィ」と「地元に全力!」に連動する一人ひとりの“想い”にあります。

沖縄セルラーの「フィロソフィ」は、創業の“想い”を大切にしながら、地元沖縄への貢献とお客さまへの価値提供を両立させる企業文化を醸成することを目的とした社員の基本思想です。

その「フィロソフィ」をベースにしながら、社員一人ひとりの“想い”を重ね合わせることで、チーム全体が心を躍らせ、突破力を発揮し、大きな成果を生み出す。そんなチームをつくるマネジメントスタイルこそが、沖縄セルラーの『テーマ共有型マネジメント』です。

私たちは“想い”と目的を共有しながら挑戦し続ける組織文化を築き、『セルラー』全員の力を結集して、企業価値の最大化を目指します。

(2) マネージャーの役割を再定義

自らが高い成果目標に向かって部下を牽引する「成果を出すプレイングマネージャー」から、部下の“想い”を引き出し、成長を支援するマネージャーへと役割を再定義します。それに伴い以下の施策を実行していきます。

- ・ “想い”の共有と、それに結びつくビジョン提示を重視したマネジメントの実行
- ・ 人事評価制度のバージョンアップにより、部下の成長支援に注力できる仕組みを整備
- ・ テーマ共有型マネジメントを効率的かつ実効性高く実行するための支援ツール開発

② 事業ドリブン型の組織化(人財最適化)

事業の進捗や変化に応じて、組織構成と人財ポートフォリオを柔軟かつ動的に最適化するアプローチを推進していきます。

OCT VISION 2030の達成に向けて、2030年から逆算した組織開発と人員配置計画を策定します。事業の進捗フェーズに応じて、組織構成を柔軟に変動させることで、飛躍的な成長を支える体制を構築します。

特に、女性や若手社員の積極的なリーダー登用を推進するため、一組織あたりのサイズを適正化・縮小化し、意思決定のスピードとリーダーシップ機会の最大化を図ります。さらに、人的資本の最適配置を実現するために、以下の施策を実行していきます。

- ・ 人財ポートフォリオのAs-Is / To-Beギャップの可視化
現状とあるべき姿の人財構成の差分を明確にし、必要な人員充当施策をタイムリーに実施
- ・ 人財要件の明確化と社員特性の可視化
各組織に必要な人財要件を定義するとともに、社員一人ひとりのコアスキル(強み)や行動特性を可視化し、配置の最適化を図る

これらの取り組みにより、戦略的人財配置と組織の柔軟性を両立させ、OCT VISION 2030の実現に向けた人的資本の最大活用を目指します。

2. 人財育成・キャリア支援

① 自律的キャリア形成の支援強化

社員一人ひとりが自らのキャリアを描き、選択できる環境を整備します。

- ・ マインドセット研修・スキル研修のさらなる充実

- ・ コアスキル(強み)、保有資格、行動志向・キャリア志向の可視化
- ・ 自律的な配属・ポジション選択を促進し、キャリアルートと配属の最適化を実現

② 「DayX」の実行・高度化とDX人材育成

「DayX」によって、社員一人ひとりの1日の働き方を変革し、幸せやワークライフバランスを大切にしながら、働きがいのある会社を目指しています。同時に、会社への貢献や「地元を全力！」で地域社会の発展にもつなげていく活動です。

定型業務の不要な作業を思い切ってやめる(“斬る”)とともに、効率化を進め、そこで生まれたゆとりをチームで共創しながら新たな価値創造へ注ぐ(“創る”)DayX活動を社員が主体的に取り組み、さらに広げていくことを目指しています。これにより社員は従来の慣習にとらわれずチームの連帯感やワクワクする気持ちを原動力に、主体的に改善・創造業務に取り組み、業務効率の飛躍的な向上と付加価値の高まりを実感できるようになっています。

「DayX」による一連のスパイラルを、沖縄セルラーでは「ちむどんスパイラル」と呼んでいます。「ちむどん」は沖縄の方言である「ちむどんどん」が由来の造語で、心がワクワクする様子を表現した言葉です。

このスパイラルは6つの段階で構成されています。①「ゆとりの創出」で生まれた余力で取り組む、社員のポジティブなマインド発現と、リアルコミュニケーションや助け合いを前提とした創造的な業務を②「協働と共創」と位置づけています。これらの活動を通じて、業務や挑戦を自分ごととして捉え、主体的に関わる③「ジブンゴト化と共感」の姿勢を育みます。加えて、創造業務を通じたワクワクする気持ちを原動力に、自ら挑戦したくなる④「創造とちむどんどん」を醸成していきます。

「ちむどんどん(ワクワク)する創造業務」例

- ・ **現地現物による観察・理解**
現場に足を運び、空気を感じ、人の声に耳を傾ける。そこには、データでは捉えきれない“物語”がある。創造のヒントは、いつも現場のリアルに潜んでいる。
- ・ **将来の構想や計画の立案**
未来は予測するものではなく、描き、創るもの。理想と現実の間に橋を架けるように、想像力と構想力で、まだ見ぬ沖縄の姿をデザインする。
- ・ **“想い”や動機の深掘り**
「なぜそれをやるのか?」という問いに向き合うことは、創造の原点を見つけること。個人や組織の内なる情熱を言語化し、行動の源泉を明らかにする。

- ・ **お客さまインサイトの発掘**
顕在化されたニーズの奥にある、まだ言葉になっていない“想い”をすくい上げる。観察と共感を通じて、真の価値を見出す創造的な探求。
- ・ **施策の有効性の検証**
仮説を立て、実行し、振り返る。その繰り返しの中で、創造は磨かれていく。失敗もまた、次の創造の種となる。
- ・ **暗黙知を形式知へと変換する取り組み**
経験や勘といった“語られない知”を、共有可能な知識へと昇華する。創造の知を、個人から組織、そして地域へと広げていく。

こうした取り組みの中で、自己やチームとしての成果と成長を実感し(⑤「達成と成長」)、その達成感と高揚感を糧に、次の挑戦へと自然に飛び込む(⑥「次への跳躍」)ことで、新たな「ゆとりの創出」へつながる上昇循環スパイラルを実現していきます。

そして、「DayX」のちむどんスパイラルを持続的かつ高度に発展させるには、DX人材の育成と確保が不可欠です。沖縄セルラーは2023年10月に経済産業省の「DX認定」を取得しました。これは、デジタルを活用したビジネス変革の準備が整った企業(DX Ready)として国が公式に認める制度です。今後も認定の更新を継続し、最新のDX基準への適合と取り組みの強化に努めていきます。



さらにDX推進力を高めるため、社員の「DX推進パスポート」取得を積極的に推進していきます。これはIT・データ・AI分野の3つの基礎試験に合格した人材に与えられるデジタルスキル証明(デジタルバッジ)です。資格取得により社内のデジタルリテラシーが向上し、エンジニアとの連携や新しい業務ツールへの適応がスムーズになります。また、DX施策の意思決定が迅速化し、社員のIT理解度を「見える化」することで課題把握が容易になる効果も期待されます。沖縄セルラーは研修や勉強会を通じてAIツール活用スキルの標準化にも取り組み、DXを牽引できる人材層の拡大と強化を図っています。

中期経営計画(2025年度-2030年度)の全体像

■ OCT VISION 2030

新たな価値でこの島の未来を豊かにする 地に全力！ 沖縄セルラー

当社は1991年創業以来、県民の皆さまからの支えにより、持続的な成長を実現してまいりました。今一度、創業の想いを胸に県民の皆さまに寄り添い、沖縄の未来を豊かにしていきたいとの想いのもと「OCT VISION 2030」を策定いたしました。

この2030年に目指すビジョンを実現すべく、新中期経営計画を2025年5月に発表いたしました。「ちむどんどんするスマートアイランド」の実現を目指し、持続的な成長に向けた経営戦略を推進してまいります。



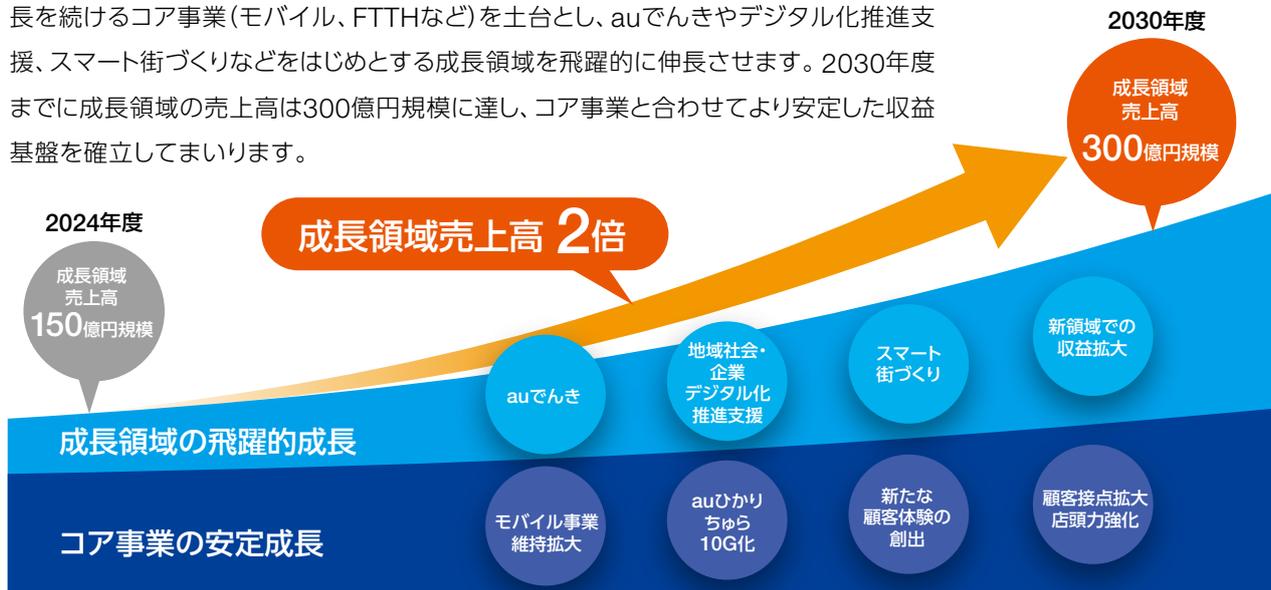
■ 6つの「X」で構成される「セルラー6X(siks)経営」

目指すビジョンの実現には、成長基盤の変革と強化が必須となります。そのための経営の考え方を6つの「X」で構成される「セルラー6X(siks)経営」と名付けました。顧客起点の姿勢を示す「CX(カスタマーエクスペリエンス)」と、社員がわくわくと主体的に働くための「EX(エンプロイヤーエクスペリエンス)」を経営の軸としています。「セルラー6X(siks)経営」で中期経営計画の達成を導いてまいります。



2030年度までに営業収益1,000億円を目指す

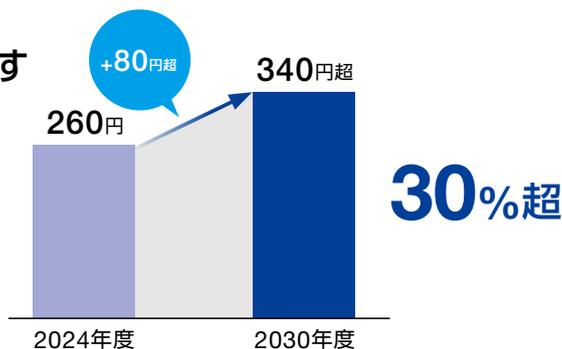
2030年度までのできるだけ早い時期に営業収益1,000億円を目指します。安定成長を続けるコア事業(モバイル、FTTHなど)を土台とし、auでんきやデジタル化推進支援、スマート街づくりなどをはじめとする成長領域を飛躍的に伸長させます。2030年度までに成長領域の売上高は300億円規模に達し、コア事業と合わせてより安定した収益基盤を確立してまいります。



2024年度比でEPS成長+30%超を目指す

2030年度に向けた財務目標

2030年度にEPS(1株当たり純利益)340円超を目指します。これは2024年度の260円から80円以上の増加となり、30%を超える飛躍的な成長を意味します。持続的な企業価値向上を通じて、株主の皆さまへの還元を強化してまいります。



コア事業が目指す Smartな未来基盤

5Gは普及期から“成長期”に。“移動中”でも“離島”でも“リアルタイム”でつながる

移動の未来基盤

モビリティの進化を促進。5Gスタンドアローンにより主要道路の通信環境を強化



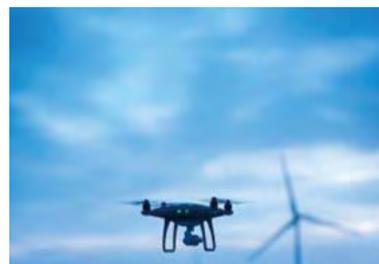
離島の環境強化

小離島の5Gエリア拡充。通信環境格差の是正と課題解決により島の暮らしや事業を活性化



リアルタイムの追求

付加価値を生み出すネットワーク。従来のクラウド型にエッジ型を融合させ、リアルタイム体験を実現



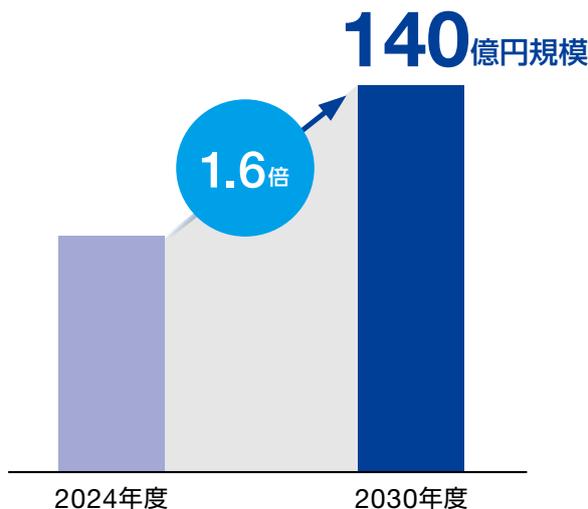
中期経営計画(2025年度-2030年度)の具体施策

成長領域

auでんきとビジネス事業の拡大で成長領域売上300億円規模へ(2024年度比で2倍)

auでんき

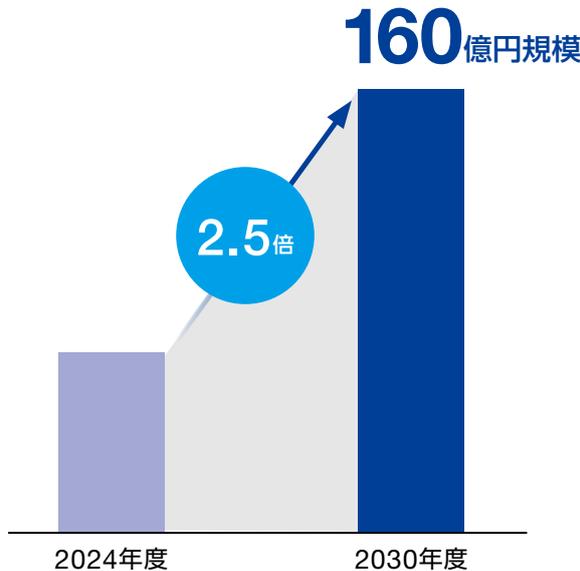
小売電気事業に参入し 売上拡大・利益改善へ



沖縄セルラーはauでんき事業を成長領域と位置づけ、事業拡大の柱として更なる成長を目指しています。2025年5月に「小売電気事業者」として登録を受け、沖縄県民の皆さまの多様なライフスタイルに応じて、最適な電気プランを選んでいただけるよう電力小売事業に参入しました。2030年度には2024年度比で1.6倍となる140億円規模の売上を目指します。

ビジネス事業

地域社会のデジタル化推進や スマート街づくりをサポート



もうひとつの成長領域がビジネス事業です。沖縄セルラーの強みは「地域密着型経営」。地域社会のデジタル化推進やスマート街づくりなど、地域社会に根差した課題解決型ビジネスを展開することで、飛躍的な成長を目指します。2030年度には2024年度比で2.5倍となる160億円規模の売上を目標に掲げます。auでんき事業と合わせて300億円規模の売上が成長領域より生み出されます。

オフィスファシリティ、スマート街づくり

通信を軸にお客さまのデジタル化推進を実現
「スマート街づくり」を進めて、新たな成長モデルを創出

オフィスファシリティ・デジタルBPO



ビジネス事業は、沖縄セルラーの通信技術を軸に展開します。法人のお客さま向けには、働きやすい職場環境や最適な通信設備を提供する「オフィスファシリティ」を提供。さらに、AIなどのデジタル技術を活用し、企業の業務プロセスを受託する「デジタルBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)」を推進することで、お客さまの生産性向上とDX(デジタルトランスフォーメーション)を強力に支援してまいります。

スマート街づくり



自治体向けに通信と都市を繋ぐプラットフォームを確立していく「スマート街づくり」を推進し、新たな成長モデルを創出していきます。IoTやAIなどの先端技術を活用して、都市が抱えるさまざまな課題を解決し、住民の生活の質を向上させる都市開発を実現します。エネルギー効率の最適化、移動網の改善、防災、ウェルネス、教育環境の整備など、多岐にわたる分野でデジタル技術を駆使し、スマートな街づくりをサポートします。

ヘルスケア、スマートアグリ、新領域

パートナーリング強化による共創を実現し、スピーディーな事業開発・拡大を推進

各種事業の収益拡大

ヘルスケア



スマートアグリ



すでに事業化している「ヘルスケア」「スマートアグリ」などの成長領域についても、事業収益を更に拡大してまいります。

さらなる新領域での事業開発

モビリティ・観光



エンタメコミュニティ



確立されたノウハウをもつ協力企業とパートナーリング関係を築き、モビリティや観光、エンタメコミュニティの構築など、新領域での事業開発を進めます。

事業戦略

コア事業戦略

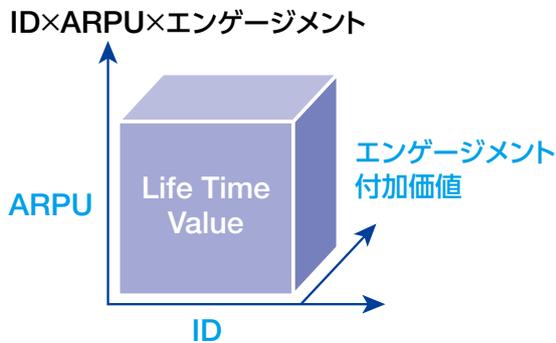
モバイル

事業戦略の土台となるコア事業においては、通信+付加価値の戦略を推進してまいります。着実に純増を積み上げることで、稼働ID数の拡大を図り、モバイル総合ARPU収入増加を目指します。

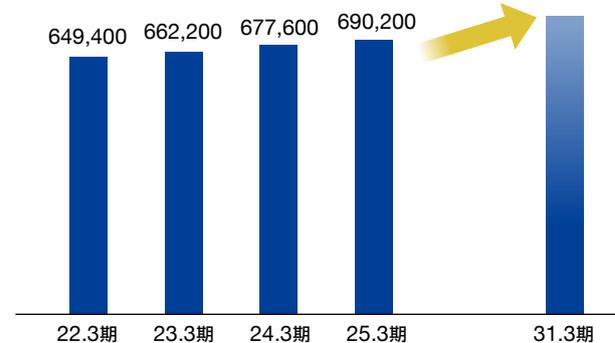
そのためには、ベースとなる通信インフラの拡充、付加価値の創出や地域に根差した施策の展開を実施してまい

ります。例えば、株式会社ローソン沖縄との協業により、Pontaパスを多様なチャンネルで発信し、沖縄オリジナル特典を追加するなど、更に魅力を上げていきます。他にも生活に密着したライフデザイン商材をお客さまにご利用いただくことで、お客さまのエンゲージメント向上に取り組んでまいります。

通信+付加価値の戦略により、収益最大化



モバイル総契約数 (件)



FTTH

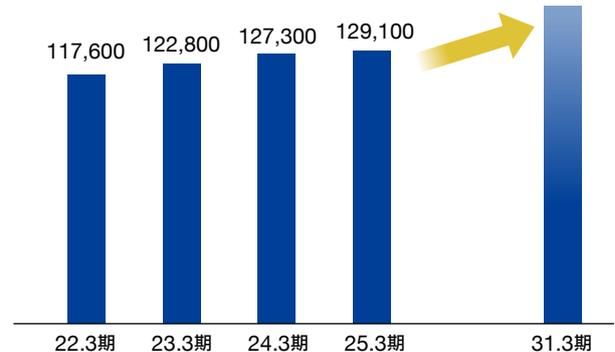
沖縄セルラーは、2025年4月から沖縄県内で初となる個人向けFTTHサービス「auひかり ちゅらホーム10ギガ」「auひかり ちゅらマンション10ギガ」の提供を開始いたしました。動画サービス配信の高画質化や高速・大容量インターネットへのお客さまニーズは高まっており、その

ニーズにお応えするためサービスを開始しました。

沖縄県内初となる10ギガサービスの提供は、地元根差した当社にとって大きなアドバンテージであり、今後もお客さまのニーズをいち早くキャッチし、お客さまへ魅力あるサービスを提供してまいります。



FTTH総契約数 (件)



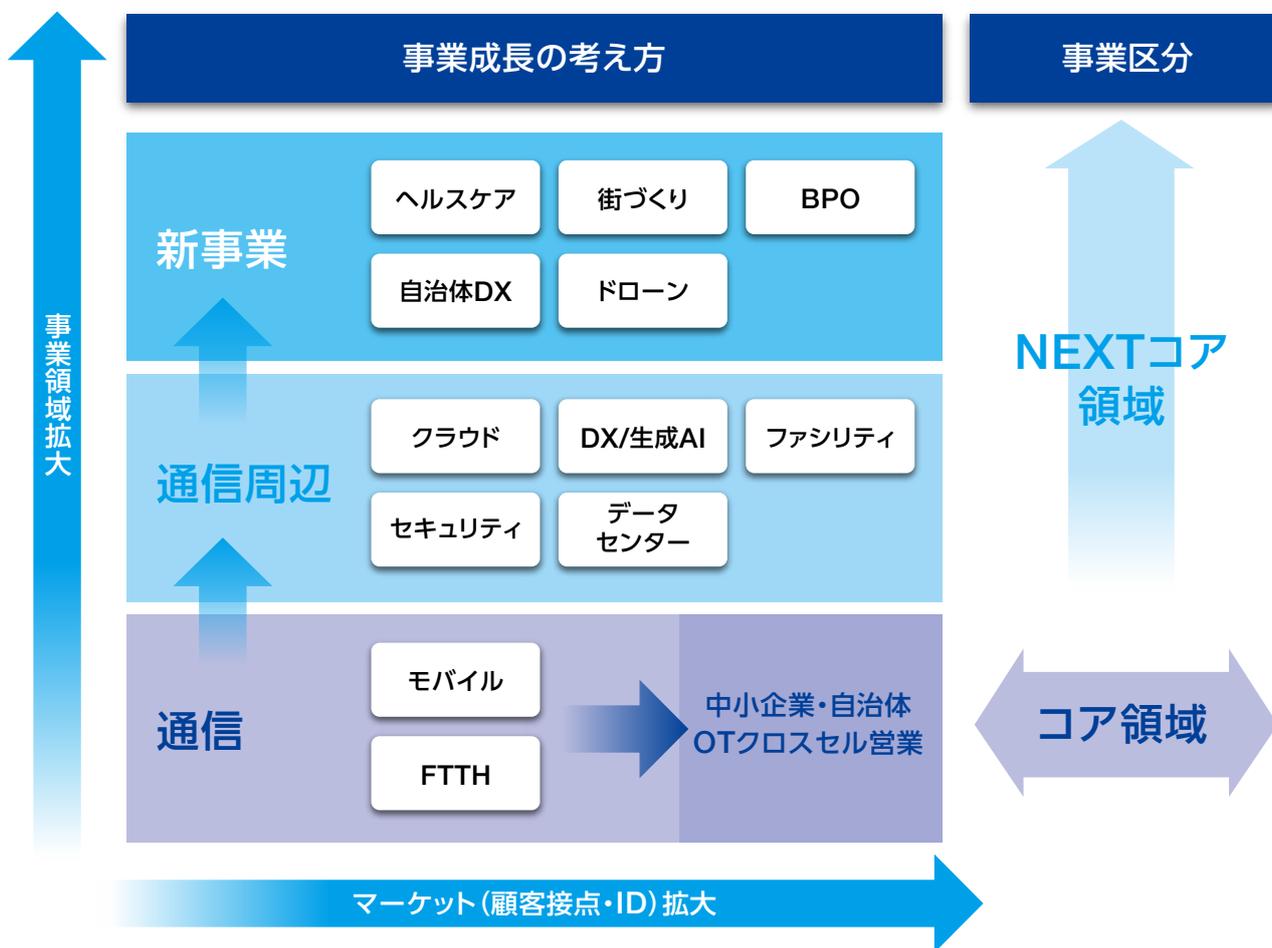
ビジネス事業における成長戦略概要

沖縄セルラーのビジネス事業は、通信をベースに、縦軸の「事業領域拡大」と横軸の「マーケット(顧客接点・ID)拡大」の2軸で成長を加速させていきます。

ビジネス事業のベースとなるコア領域では、当社の強みであるモバイル・固定通信を中心に展開します。中小企業や自治体向けの新規導入提案によって顧客接点を増やし、ID拡大を目指します。また、モバイル利用顧客向けにOTNetネットワークサービス中心にクロスセル(複合利

用)提案することで、更なる売上拡大を目指します。

新規事業領域と位置付けるNEXTコア領域では、通信の周辺領域や、新事業を展開します。通信の周辺領域は、関連性の高いクラウドサービスやDX/生成AI、セキュリティなどが含まれます。新事業は、すでに取り組みを始めているヘルスケア、自治体DXに加えて、街づくりやドローンを含むモビリティ事業など多様な分野に展開します。



ヘルスケア戦略

【医療DXの具体例】

健診センターDX

沖縄セルラーは、ヘルスケアアプリ「JOTOホームドクター」を軸に、沖縄県内の医療機関向けに「医療DX」を、自治体向けには「健康街づくり」を推進しています。医療DXの取り組みとしては、健診センターのDX化支援を進めています。具体的には、県内の健診施設を対象に、業務の課題整理からDX化実現のためのシステム選定・導入、運用開始後の業務改善まで、一貫したサポートを提供しています。



【健康街づくりの具体例】

ぎのわんスマート健康増進プロジェクト

健康街づくりの具体例として、2024年より宜野湾市、国立大学法人琉球大学と当社の産官学連携による「ぎのわんスマート健康増進プロジェクト」が始動しました。本プロジェクトでは、市民の健康行動の段階に合わせた支援を目指し、健康アプリの開発や健康づくり拠点の環境

整備、行政の健診・保健指導業務の効率化などに取り組んでいます。

また、自治体データとアプリデータを連携した都市OSを構築し、住民の健康増進や医療サービスを最適化するスマートシティの実現を目指しています。



街づくり戦略

沖縄セルラーは、自治体との連携を通じてスマートで持続可能な街づくりを推進しています。現在、「うるま市総合体育館整備運営事業」において、PFI事業を進めるための優先交渉権を獲得し、持続可能な街づくりの実現に向け取り組みを進めています。

街づくりでは、当社の強みである通信インフラやスマートAIカメラなどの最新技術を導入した施設により、効率的かつ高品質な公共施設の整備に貢献いたします。今後多くの公共スポーツ施設では、スポーツ選手の動作解析、ライブ映像配信による遠隔地からのコーチング、さらに

VR/ARなどを活用した実践的なトレーニングや試合シミュレーションの実施が可能となることが期待されています。

また、これらの施設を地域のハブとして活用することで、住民の皆さまが体育館や公園などの施設をより便利に利用できるようなスマートな街づくりを提案し、地域の活性化につなげてまいります。

今後は、うるま市の取り組みをモデルケースとして、沖縄県内の他の市町村にも積極的に展開していきます。より多くの地域で持続可能な街づくりの実現を目指し、自治体との連携を一層強化してまいります。

市民の多様な活動の場を創出



防災



スポーツ



健康



交流



地域活性化

全世代がスポーツと触れ合える施設を計画

解析システム完備型アリーナによる継続促進

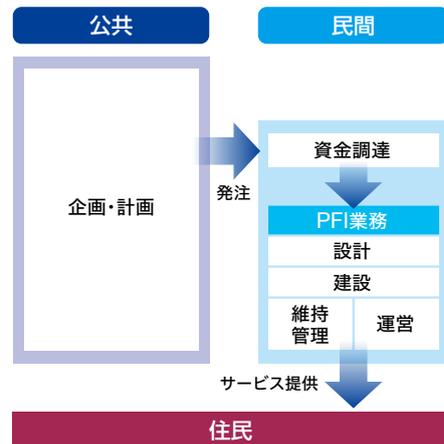
スポーツ分析に特化したカメラを導入し、さまざまな用途で活用することで継続利用を促進



PFI(Private Finance Initiative)とは

PFIとは、公共施設の建設、維持管理、運営などに民間の資金、経営能力、技術力を活用する手法です。これにより、同一水準のサービスをより安価に提供したり、同一価格でより高品質なサービスを実現したりすることが可能になります。

PFI事業



資本政策・財務戦略

取締役執行役員常務 コーポレート本部長
兼 コーポレートDX推進部長

國吉 博樹



ピカピカに磨き上げた品質で ニーズに応え、盤石な財務基盤で 増収・増益・連続増配を目指していく

既存事業への投資をベースに 戦略投資と株主還元に向けていく

沖縄セルラーは、沖縄のお客さまに当社のサービスをご利用いただくことで、事業が成り立っている会社です。顧客基盤をしっかり維持しつつ、拡大していくことが事業の継続性につながっています。そこから創出された営業キャッシュフローについても既存事業への投資をベースにしつつ、将来への戦略投資を行い、残りを株主還元に向けていく方針です。現在進行している中期経営計画では6年間の営業キャッシュフローを1,000億円規模と想定しています。既存設備の投資に360億円を振り向け、残り640億円を成長に向けた戦略投資にプライオリティを置きつつ、株主還元も実施していく構えです。

KDDI株式会社との親子上場に関して投資家の方々から質問を受けることがありますが、設立経緯や沖縄の市場は当社に一任されていることから、独立性は担保されています。地域の発展に貢献することがステークホルダーの皆さまへの還元につながっていると確信しています。

おかげさまで当社は自己資本比率80%超と強固な財務

基盤であることに加え、ROE(自己資本利益率)は12%台と高い収益性を実現できています。「増収・増益・連続増配」の“3増(サンゾウ)”は、今回の中期経営計画でも引き続き経営方針に据えており、実現に向けて日々愚直に取り組んでいます。配当性向についても40%超の方針も続けてまいります。加えて、機動的に自己株式を取得することで資本効率を高め、株主の皆さまの期待に応えていきたいと考えています。

こうした高い目標を実現できている理由は、通話や通信の品質をいつもピカピカに磨き上げることで県民の皆さまにサービスをご利用いただけているからです。沖縄に本社を置く当社だからこそ、沖縄の通信環境を一番に考えることができるのです。こうして築き上げた信頼により、コアであるモバイルは沖縄県内においてシェア約5割と支持をいただいております。また、当社は株式市場との対話を通じて企業価値向上に資する取り組みを着実に実施しており、その結果、株式市場の評価指標のひとつであるPBRも2倍を超える水準となりました。取締役会においても株価水準を意識した議論がされており、今後の企業価値向上に向けた方針を確認しております。これ

からも、お客さまのニーズにお応えし、市場との対話を通して企業価値を高めてまいります。

企業価値を高める戦略投資と成長領域の伸張

モバイル通信や光ファイバーによるインターネット通信は、個人のお客さまを対象とした顧客基盤に成り立つビジネスですが、今後の戦略投資に当たっては自治体や法人の顧客基盤を意識した事業を開拓することも大切です。当社と親和性のある事業体の皆さまにグループに加わっていただくような投資を行いたいと考えています。シナジー効果を発揮しながら当社の事業の補完的な役割を果たすポルトオン型のM&Aを実施して、事業領域を拡大し、成長のドライバーにしていきます。まったく未知の領域とは異なり、近接分野への投資は資本を痛めるリスクを減らし、資本効率の面でも奏功するものだと捉えています。

他にも戦略として、通信をコアとした成長領域に街づくりがあります。沖縄県では各自治体が予算を確保し、街の整備を進めています。整備には通信インフラが必要です。通信インフラがあればさまざまなサービスを生み出せます。利用する住民の方々に直結したサービスを提供していくことが、当社が目指すスマートアイランドです。そのためにも自治体と協働し、時にジョイントベンチャーを組んで推進役を担います。例えば、沖縄県では初運行となる「mobi(モビ)」というアプリやスマホを利用した相乗り交通サービスが南風原町で2024年7月に始まりました。

成長領域は2024年度の売上高150億円規模から2030年度には300億円規模へと2倍に伸張させる計画です。スマート街づくりの他にも、足元では小売電気事業「auでんき」の立て直しはもちろん、沖縄の課題解決に資するヘルスケアやスマートアグリといった既存事業においても地元パートナーを広げ、共創を実現しながらスピーディーな事業開発を推進させたい考えです。

カーボンニュートラルとネイチャーポジティブの推進は使命

沖縄のカーボンニュートラルとネイチャーポジティブの推進は、当社が優先的に取り組む使命であり、継続的

に行うことが重要だと考えています。

カーボンニュートラルは当初、2030年度に達成する目標であったものを2024年度に前倒しで達成しています。再生可能エネルギーの導入については自社で保有する土地だけではスペースの制約があり、当社敷地外での展開が必要です。既存建物の屋上や耕作放棄地に太陽光発電設備を設置するほか、ペロブスカイト太陽光発電の導入や風力発電、海洋深層水の利用といった沖縄の風土に沿った手段の導入を自治体と一緒に取り組んでいきたいと考えています。

生物多様性の取り組みとして、石垣島の野底地区で絶滅危惧種であるウミシヨウブという海草の再生プロジェクトに取り組んでいます。再生されたウミシヨウブが光合成を行い海水に溶けているCO2を吸収・貯留することでブルーカーボンクレジットが創出されるもので、沖縄県内初の「自然共生サイト」の認定をいただきました。環境保全と経済価値をも生み出すこうした取り組みの可能性は高く、今後は地元企業を巻き込んだプロジェクトを組成していくことを検討しています。

「ちむどんどん」した働きで沖縄の未来に貢献していく

多様な領域に事業を広げている状況で、人財の確保や育成は一層重要になっています。沖縄の発展に貢献したいという想いをもち、他の業種業態で専門性を持って活躍された方々が仲間に加わっています。入社された後は、沖縄の課題に向き合ってもらい、解決へ取り組んでいく際はしっかりと後押ししていきます。多様なスキルをもった人財は当社の強みであり、個々のスキルや能力を発揮してもらうための環境づくりや機会の提供により、強みを増していきたい考えです。

当社が目指す理想の組織風土は、「社員一人ひとりが誇りとやりがいを持ち、地域社会とともに価値を創造していく企業文化」を保持し続けることです。これは創業以来掲げてきた「沖縄のために」という理念に根差したもので、企業の持続的成長の源泉は“人”にあるという考え方に基づいています。最近ではチームによるプロジェクトが増え、グループアドレスを意識したオフィスにリニューアールしています。全社が一丸となって心躍る、「ちむどんどん」した働きを通じて、沖縄の未来に貢献してまいります。

財務戦略

2030年度に向けた財務方針(キャッシュアロケーション)

沖縄セルラーは、営業キャッシュフローを2025年度から2030年度の間累計で1,000億円規模にまで拡大させることを目指しています。これは、事業の成長を加速させるとともに、企業価値を向上させるための重要な戦略です。

潤沢なキャッシュフローを、どのように配分していくかが、沖縄セルラーの成長戦略のカギとなります。まず、通信インフラの基盤をさらに強化するため、累計で約360億円を設備投資に充てる計画です。既存の通信インフラを強化することで、キャッシュフローを安定して持続的に

創出する原動力となります。

残り640億円に関しては、成長領域への投資や株主還元

に充てる方針です。成長領域への投資は、通信事業とシナジーがある領域に投資し、新たな収益源の確保と事業の成長力向上を目指します。成長への投資に加えて、24期連続となっている増配の流れを継続し、機動的な自社株取得によって株主還元を実施いたします。こうしたキャッシュアロケーションを実行することで、資本効率を高めるとともに、市場との信頼関係をより一層強固なものにしたいと考えています。

2030年に向けた財務方針(キャッシュアロケーション)

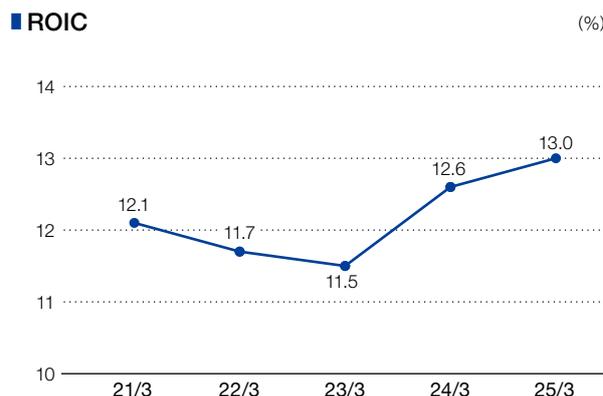
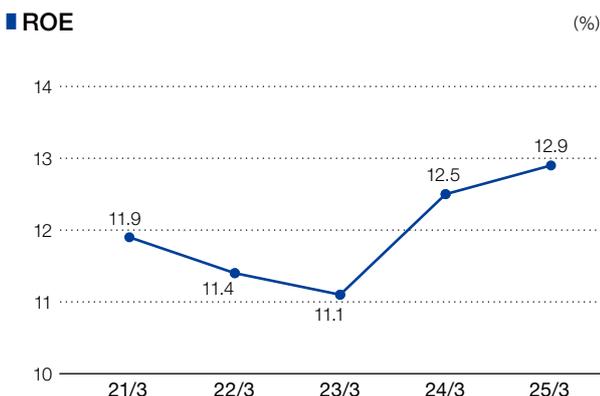
成長に向けた戦略投資を成長領域、新規事業で果敢に実行。インパクトのある還元で資本効率を高め市場との信頼感を醸成



ROEとROIC※の向上を重視

財務指標については、ROE(自己資本利益率)およびROIC(投下資本利益率)の向上を重視しています。これらの指標は資本コストを常に上回る水準で推移しており、2024年3月期からは上昇に転じています。今後もこの傾

向を維持しつつ、株主資本の効率的な活用に引き続き取り組んでいく方針です。こうした取り組みを通じて、持続的な企業価値の向上を目指していきます。

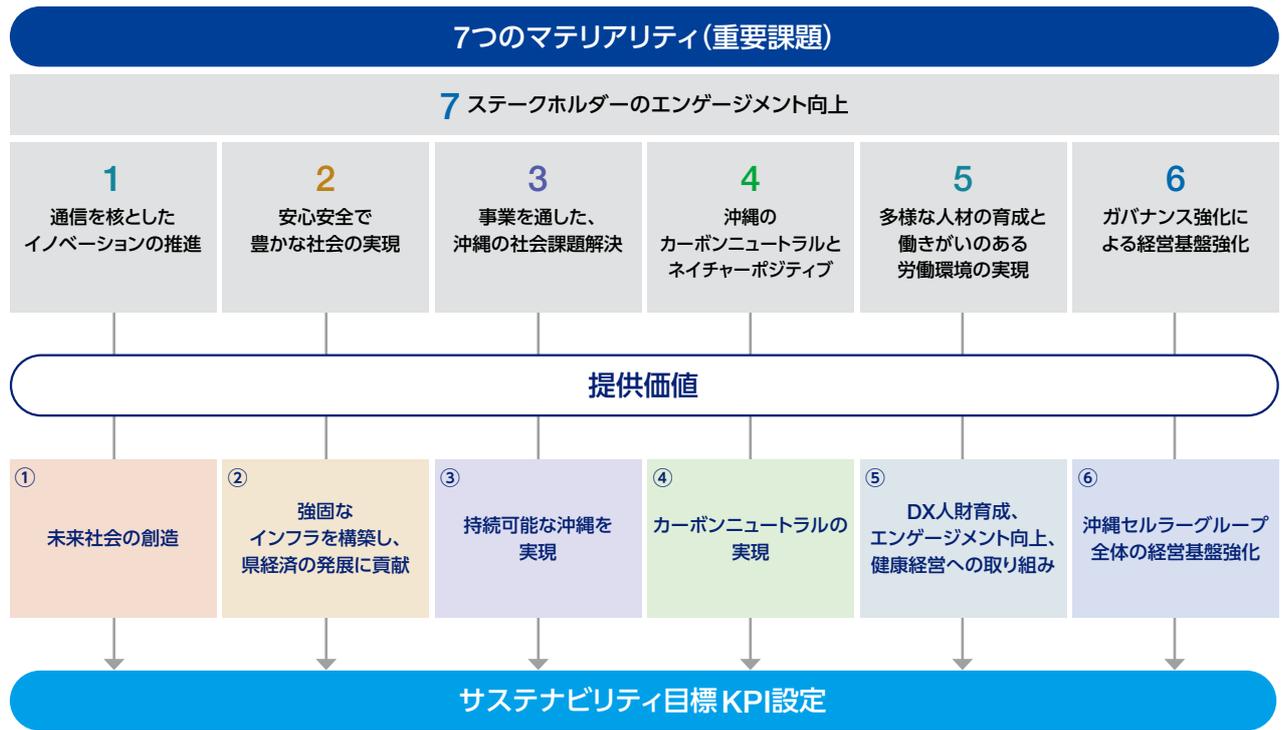


※ ROIC=NOPAT(営業利益-法人税等合計)/投下資本(有利子負債+純資産(非支配株主持分除く)) [投下資本は期首と期末の平均]

マテリアリティ(重要課題)

7つのマテリアリティ(重要課題)

本業を通じたさまざまな社会課題解決に向けて、当社が優先的に取り組むべき課題として7つのマテリアリティ(重要課題)を特定しています。持続可能な社会の成長に貢献し、中長期的に企業価値を向上させ、沖縄の経済を牽引する企業となれるよう取り組んでいきます。



マテリアリティ選定プロセス

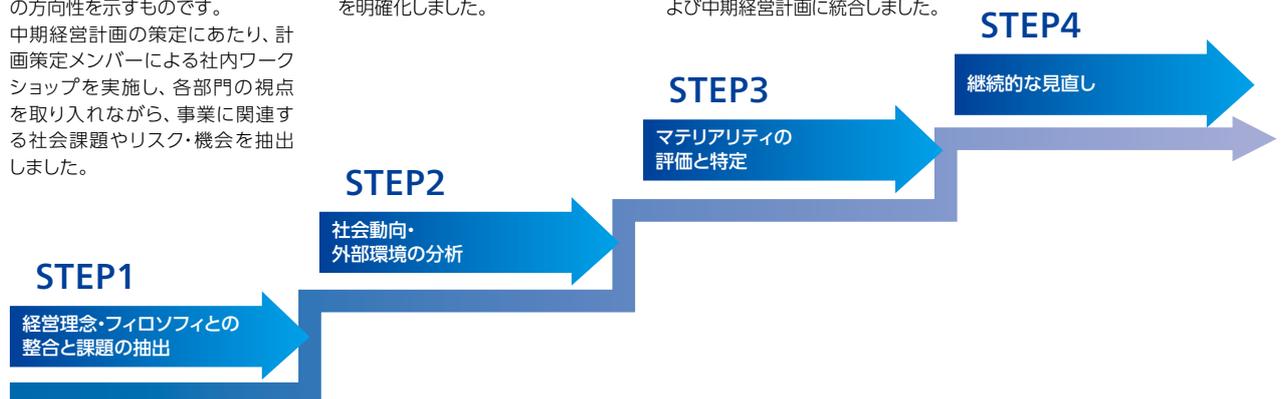
当社はKDDIグループとして、以下のプロセスでマテリアリティを特定しました。

当社は、創業以来大切にしてきた経営理念および企業フィロソフィを出発点とし、マテリアリティ特定を進めました。これらの理念は、当社が社会において果たすべき役割や、持続可能な成長に向けた価値創造の方向性を示すものです。中期経営計画の策定にあたり、計画策定メンバーによる社内ワークショップを実施し、各部門の視点を取り入れながら、事業に関連する社会課題やリスク・機会を抽出しました。

抽出された課題の妥当性を検証するため、国内外の社会課題、業界トレンド、ESG関連の動向を調査・整理しました。SDGs、TCFD、ISSBなどの国際的枠組みを参照し、当社の事業活動と社会的要請の接点を明確化しました。

抽出された課題を「企業価値への影響度」と「ステークホルダーへの重要度・影響度」の2軸で評価し、マテリアリティマトリクスを作成。優先度の高い課題を特定し、経営層によるレビューと承認を経て、企業戦略および中期経営計画に統合しました。

マテリアリティは固定的なものではなく、外部環境の変化や事業戦略の進展に応じて定期的に見直しを行います。PDCAサイクルを通じて、マテリアリティの妥当性と実効性を継続的に検証・改善していきます。



マテリアリティ

関連SDGs

① 通信を核としたイノベーションの推進

提供価値① 未来社会の創造

■ 通信を核としたイノベーションを推進し、沖縄県民がワクワクする未来社会を創造



② 安心安全で豊かな社会の実現

提供価値② 強固なインフラを構築し、県経済の発展に貢献

■ 離島の情報格差の解消と離島産業との共創



③ 事業を通じた、沖縄の社会課題解決

提供価値③ 持続可能な沖縄を実現

■ 新たな価値創造による課題解決、産学連携、地域社会や企業との共創



④ 沖縄のカーボンニュートラルとネイチャーポジティブ

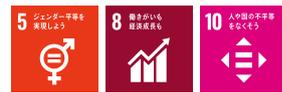
提供価値④ カーボンニュートラルの実現



⑤ 多様な人材の育成と働きがいのある労働環境の実現

提供価値⑤ DX人材育成、エンゲージメント向上、健康経営への取り組み

■ DE&Iの加速 ■ ウェルビーイングの推進 ■ 就業環境の最適化



⑥ ガバナンス強化による経営基盤強化

提供価値⑥ 沖縄セルラーグループ全体の経営基盤強化

■ リスクマネジメントの強化 ■ コンプライアンスの徹底 ■ 公正かつ積極的な情報開示

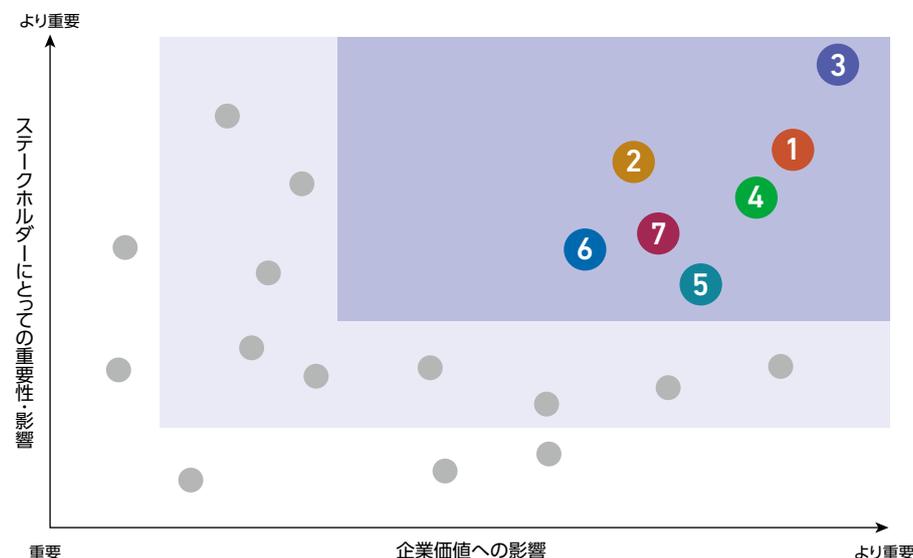


⑦ ステークホルダーのエンゲージメント向上

■ 地域社会、従業員、お客さま、代理店、サプライヤー、株主を含むすべてのステークホルダーとの強固な関係を構築



マテリアリティマップ



マテリアリティ

1

通信を核としたイノベーションの推進

提供価値①未来社会の創造

通信を核としたイノベーションを推進し、沖縄県民がワクワクする未来社会を創造

次世代移動サービス「mobi」を通じた地域事業創造

沖縄県では公共交通での移動手段が限られているため、地域内での移動手段が少なく、運転免許証を返納した高齢者や子どもなどの移動に困難を抱える人々や観光客への移動支援が課題となっています。こうした状況に対応するため、沖縄セルラーは、南風原町と名護市と連携し、AIを活用したオンデマンド交通サービス「mobi」の導入に取り組んでいます。

Community Mobility株式会社が提供する「mobi」は、エリア内で定額乗り放題のオンデマンド型乗り合いタクシーサービスです。利用者はアプリや電話で簡単に車両

を呼ぶことができます。徒歩や自転車、マイカーの「ちょい乗り」に替わる新しいスタイルの相乗りサービスとして、日常のお買い物、通院、通勤・通学、家族の送迎など、さまざまな生活シーンで利用可能です。mobiの導入による交通利便性の向上は、高齢者の外出の促進、子育て世代の送迎負担の減少、観光客の域内の移動総量の増加などにもつながります。沖縄セルラーは今後も次世代移動サービスの提供により、あらゆる人が快適で暮らしやすい生活環境を構築し、持続可能な地域社会の形成に貢献してまいります。



沖縄初5G SAスライシングによる「那覇大綱挽」ライブ配信を実施

沖縄セルラーとKDDI株式会社は、琉球放送株式会社(RBC)と連携し、2024年10月13日に行われた「第54回那覇大綱挽まつり」において、5Gスタンドアローン(以下5G SA)^{※1}商用ネットワークでSLA(上り下り帯域)^{※2}保証型ネットワークスライシングを活用したライブ配信を、RBC公式サイト、RBCアプリで実施しました。5G SAスライシングによるライブ配信は、沖縄県で初めての取り組みとなります^{※3}。

従来、屋外イベントのライブ配信では、撮影現場に専用機器を搭載した中継車を配備し、大量のケーブル配線や複雑なオペレーションが必要でした。近年、4G-LTE回線を利用したベストエフォート型の中継手段も活用されていますが、混雑するイベントでは映像中継に必要な通信品質の維持が難しいなど、安定した通信の確保が課題でした。

SLA保証型ネットワークスライシングでは、映像中継に必要な通信品質をエンド・ツー・エンド^{※4}で安定的に提供し、映像中継の大幅な簡易化が可能になるなど、専用機器の置き換えによるコスト削減が可能となります。特

に、スマートフォンカメラを活用した映像中継では、新たな映像体験の提供が期待されます。

那覇大綱挽の中間地点(国道58号線 久茂地交差点)において、放送用カメラ、スマートフォンカメラの映像を5G SAでRBC本社に伝送し、番組制作に活用しました。上り下りのSLA保証型ネットワークスライシングにより、観客などが利用するスマートフォンのネットワークと論理的に分離し、各映像中継に必要な通信品質を確保しました。

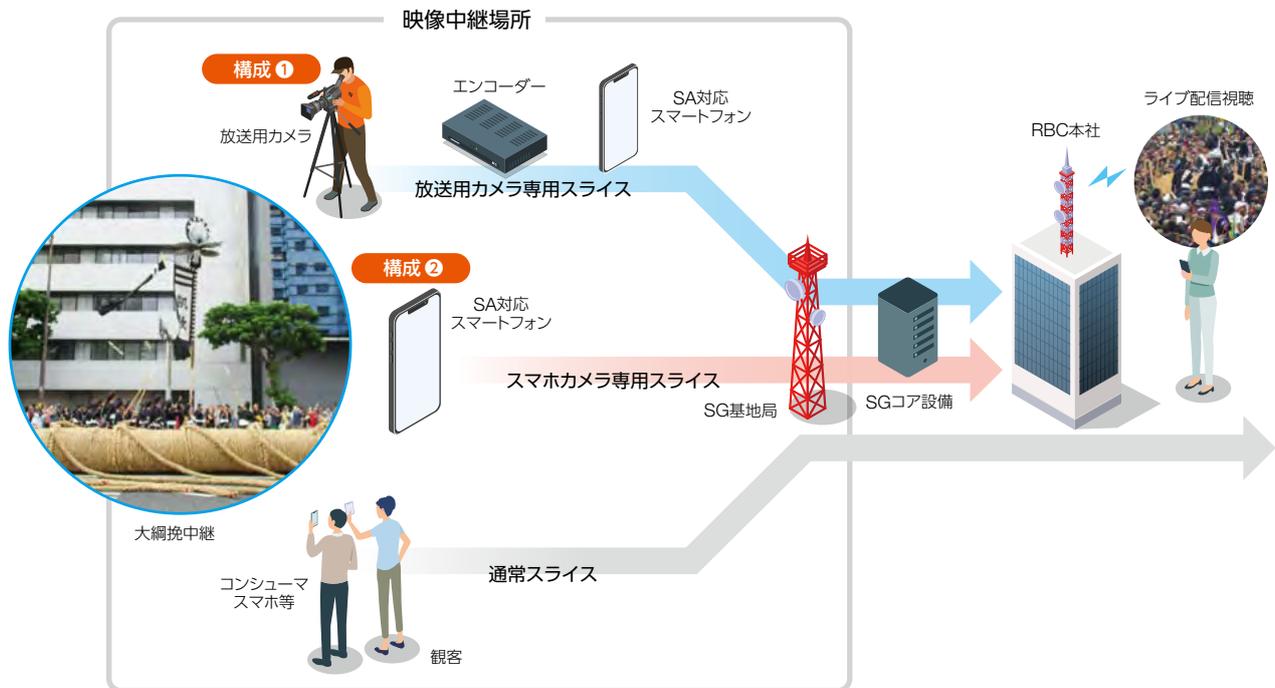
スマートフォンは、小型軽量の特性を生かし、通常の放送用カメラの設置が難しい沿道カメラとして使用できるため、今後、映像制作の幅が広がることが期待されます。沖縄セルラーとKDDI株式会社は今後も、お客さまのDX推進や新たな体験価値の向上を目指し、検討を進めていきます。

※1. 5G基地局に、5G専用開発したコアネットワーク設備を組み合わせるシステム。

※2. Service Level Agreementの略。

※3. 2024年10月15日時点、沖縄セルラー調べ。

※4. データ送信元から受信先までの全過程。



地域医療 DX支援の取り組み

沖縄セルラーは、地域医療機関の通信環境を革新することで、医療現場の業務効率化と安全性向上を支援しています。特に国立大学法人琉球大学病院においては、スマートフォンを活用した業務用通信サービスの導入を通じて、医療スタッフ間の連携強化と患者対応の質的向上を実現しました。

医療機関では、従来のPHSや固定電話を中心とした通信環境に限界があり、院内外での連絡手段やセキュリティ面に課題を抱えていました。沖縄セルラーは、スマートフォンを内線電話として活用できるサービスを提供することで、これらの課題を解消。外出先や在宅勤務中でも院内と同様の通話環境を維持できるようになり、医療スタッフの対応力向上を実現しました。

また、端末の一括管理や遠隔操作が可能なセキュリティ対策も併せて導入することで、情報漏洩リスクの低減に

も貢献しています。これにより、医療機関は安心・安全な通信環境のもとで、患者対応や院内業務に集中できる体制を整えることができました。

更に、スマートフォンの導入により、ナースコールやPDA端末の機能が一本化され、チャットツールを活用したリアルタイムな情報共有も可能となりました。これにより、現場での迅速な意思決定とチーム連携が強化されています。

今回の取り組みをモデルケースとして、県内外の医療機関や公共施設への展開を進めていきます。通信インフラの整備を通じて、地域社会のDX推進に貢献するとともに、企業としての持続可能な成長を目指します。

今後も、現場の声に耳を傾けながら、技術とサービスの両面から課題解決に取り組み、地域に根ざした価値創造を続けてまいります。





2

マテリアリティ

安心安全で豊かな社会の実現

提供価値② 強固なインフラを構築し、県経済の発展に貢献

■ 離島の情報格差の解消と離島産業との共創

ドローン撮影とAI画像解析による通信基地局の自動点検で省力化に成功

高所作業を伴う鉄塔型基地局の点検は、技術を有した作業員の確保や作業時の徹底した安全確保が必要となり、点検時間およびコスト面での課題がありました。沖縄セルラーは、この課題解決に向けた取り組みとして、オートフライトソフトを搭載したドローン「Skydio2+™」による画像撮影と当社のAI画像解析技術を活用した、鉄塔型基地局の自動点検の実証を行い、業務実装を完了いたしました。

本点検では、塗装剥がれ、サビ、腐食などの劣化箇所を特定し、損傷部識別の正確性と判定作業速度を向上しました。1鉄塔あたり約20分程度で、基地局全体を漏れなく写真撮影し、従来の点検手法に比べて作業時間を15分の1程度に短縮できました。撮影された写真は高精細で、高所作業により接写された写真と比べても遜色がなく、またAI画像解析モデルによる劣化箇所の特定もできました。

本取り組みを通じて、安全性の向上やコスト削減、迅速で詳細なデータ収集を実現し、地域社会の発展と安心・安全な暮らしの実現に寄与していきます。



「Starlink Business」導入による電波不感地帯の通信環境整備

沖縄セルラーは「Starlink Business」を導入し、通信の「電波不感地帯」の解消を進めています。「Starlink Business」とは、スペースXが提供する衛星インターネットサービスです。数千機の低軌道衛星を活用し、高速で低遅延のインターネット接続を、特に通信環境が整っていない場所で実現します。

琉球海運株式会社では、海上輸送時の陸上との連絡手段は衛星電話・FAXのみで業務連絡やトラブル対応に時間と手間がかかっていました。また、船内の労働環境改善に向けて、快適に利用できる通信環境の整備も求められていました。そこで沖縄セルラーがStarlink Business

を船内に設置し、業務の円滑化と効率化を実現しました。海上でも家族との連絡やSNS、動画視聴が可能になり、乗組員の満足度が大幅に向上しています。

また、電波が届かない山間部の工事現場にStarlink Businessを活用したケースもあります。株式会社ニコウ事務機の依頼で、山間部の水路トンネルで発生する水漏れの点検や補修のためにトンネルに入る事業者のためにStarlink Businessを設置し、トンネルの中と外でLINE電話やFaceTimeで連絡が取れるようになりました。作業効率化と作業員の安全管理が同時に実現した事例となりました。



船内にStarlink Businessを設置(琉球海運)



地下トンネル内調査でStarlink Businessを活用(ニコウ事務機)



企業版ふるさと納税を活用した10離島町村への寄附

沖縄セルラー、株式会社おきなわフィナンシャルグループ、沖縄電力株式会社は、地域活性化支援の一環として地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)を活用し、10離島町村へ寄附を実施しました。

3社は2024年6月に、10離島町村と、各離島における地域振興や地域社会の発展に向けた連携を密にするために、「離島地域持続可能性推進に関するパートナーシップ協定」を締結しました。

これは、離島自治体と3社が合同で本パートナーシップ協定を締結することで、相互の情報や機能をより有効に活用し、緊密な相互連携・協働により、離島地域の地域振

興に取り組み、地域社会の発展を目指すことを目的としています。

今回の企業版ふるさと納税は、地方自治体が寄附金を「地方創生にかかる事業」へ活用することで、地域振興や地域経済活性化を目指すことを目的としており、3社は今後とも、地方公共団体の地方創生事業への支援を通して、地域活性化に取り組み、地域のSDGs目標達成に寄与してまいります。

- 受贈自治体：伊江村、渡嘉敷村、座間味村、粟国村、渡名喜村、南大東村、北大東村、伊平屋村、伊是名村、久米島町(建制順)

- 寄附金額
総額 9,000万円(各自治体 900万円)





3

マテリアリティ

事業を通じた、沖縄の社会課題解決

提供価値③ 持続可能な沖縄を実現

■新たな価値創造による課題解決、産学連携、地域社会や企業との共創

南大東島でコンテナ型植物工場の導入

生活物質の多くを島外から仕入れなくてはならないことから葉野菜などの鮮度管理が難しい状況にあった南大東島。夏場の暑さや塩害、台風などの影響で島内栽培が困難で、生鮮野菜の長期欠品や価格高騰などの離島ならではの課題が存在していました。

そこで、2017年に南大東村と沖縄セルラー アグリ&マルシェ株式会社(以下、アグリ&マルシェ)が「植物コンテナ整備事業」を共同で開始しました。結果、島民の皆さまに毎日、新鮮で無農薬の葉野菜を提供することを実現しました。

2024年には植物コンテナの1日当たり収穫量はおよそ500株に達し、年間約14トン規模の葉野菜の生産が可能になり、学校給食における葉野菜の自給率もほぼ100%へ向上しました。

この事業では、IoTを活用した閉鎖型水耕栽培システムを導入。温度や湿度、CO₂濃度を自動管理し、年間を

通じて安定した葉野菜の生産を実現しました。さらに、水の使用量は通常の農法の50分の1に抑えられ、環境にも配慮されています。

南大東島での事例をもとに、多良間島を含め6箇所に導入されており、今後も事業を通じて地域課題の解決に貢献してまいります。



名桜大学×沖縄セルラー、やんばる地域の健康長寿へ産学連携

公立大学法人名桜大学と沖縄セルラーは、沖縄県北部(以下、やんばる地域)の健康課題解決と持続可能な健康環境の実現を目的に、産学連携に関する包括協定を2024年8月2日に締結しました。

本協定では、健康長寿に資する教育・研究の相互支援や、ICTなどを活用した地域の健康づくりに関する連携・協力を推進します。名桜大学は2018年度より「やんばる版プロジェクト健診^{*}」を実施し、健診データを活用した疾患予兆の発見や予防法の開発に取り組んでいます。2023年4月には人間健康学部健康情報学科を開設し、健康分野で新たな価値を創出できる人材育成を進めています。

沖縄セルラーは2019年に医療ヘルスケア事業へ参入し、「健康長寿の回復」をコンセプトに事業展開しています。今後、名桜大学の健診データと沖縄セルラーのヘルスケアアプリ「JOTOホームドクター」を連携させ、健診

結果の返却やPHRデータ解析による健康アドバイスの提供などを検討しています。

また、双方の人的・物的資源を活用した連携により、名桜大学健康情報学科が掲げる「健康分野のデータサイエンティスト育成」など、人材育成とキャリア形成支援を通じて、持続可能な健康環境の共創を目指します。本協定を通じて、やんばる地域の健康課題解決と未来志向の地域づくりに貢献していきます。



名桜大学と沖縄セルラーが産学連携に関する包括協定を締結(2024年8月2日)

^{*}やんばる版プロジェクト健診:弘前大学 COI(注)連携拠点のひとつとして、名桜大学は「やんばる」において疫学研究、「やんばる版プロジェクト健診(Yambaru Health Promotion Project, YHPP)」を行い、「やんばる」のデータに基づく、疾患の予兆を行う方法論の開発、予防法の開発に取り組んでおります。

(注)弘前大学 COI:文部科学省が2013年にスタートさせた「革新的イノベーション創出プログラム(Center of Innovation Science and Technology based Radical Innovation and Entrepreneurship Program, COI STREAM)」で実施するCOI事業のひとつ。弘前大学 COIは青森県弘前市において疫学研究、「岩木健康増進プロジェクト(Iwaki Health Promotion Project, IHPP)」を行い、青森県の「短命県返上」を目指し、疾患の予兆を行う方法論の開発、予防法の開発に取り組んでいます。

「GW2050 PROJECTS推進協議会」に参画、沖縄の価値創造を支える

沖縄セルラーは、沖縄の未来を創造する取り組みとして、2024年に設立された「GW2050 PROJECTS推進協議会」に参画しています。本協議会は、「世界に開かれたゲートウェイとして、世界と日本を繋ぐ2050年の沖縄を描く」というビジョンのもと、経済団体、民間企業、関係自治体が連携し、沖縄の持続可能な発展を目指すプラットフォームです。

この取り組みの柱となるのが、「価値創造重要拠点」の形成です。那覇空港、那覇港湾施設、牧港補給地区、普天間飛行場周辺などの返還予定地を中心に、沖縄の潜在力を引き出す面的開発を進めていきます。これらの拠点は、国際交流や物流のハブ機能を強化し、観光・産業・教育・医療など多分野でのイノベーション創出が期待されています。

沖縄セルラーは、通信技術で培った技術力とネットワークセンター、そして地域社会との深い結びつきを活かし、

この壮大なプロジェクトに貢献してまいります。

「GW2050 PROJECTS」への参画は、「事業を通じた、沖縄の社会課題解決」を具現化するものです。私たちは、沖縄の美しい自然と文化を次世代に引き継ぎ、同時に、デジタル技術がもたらす可能性を最大限に引き出すことで、沖縄の新たな価値創造を力強く支えてまいります。





4

マテリアリティ

沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ

提供価値④カーボンニュートラルの実現

沖縄県内初! カーボンニュートラルを達成(2024年)

沖縄セルラーは、2024年度の連結子会社を含めた当社グループ全体の事業活動における温室効果ガス排出量^{*1}を実質ゼロにする^{*2}、カーボンニュートラルを達成しました。

2024年度
カーボンニュートラル達成

地球にやさしい
通信環境を提供

0



Green Network
by 沖縄セルラー

温室効果ガス排出量を実質ゼロに!

沖縄セルラーは、これまでも温室効果ガスを減らす省エネへの取り組みや、太陽光発電を用いたサステナブル基地局の展開、沖縄県内の資源を用いた再生可能エネル

ギーで発電された電気の活用を行ってきました。現時点で削減が困難な部分の排出量については、カーボン・クレジットの活用にて埋め合わせ(オフセット)を行い、カーボンニュートラルを達成しています。

沖縄ならではのカーボンニュートラルを達成すべく、カーボン・クレジットの内容についてこだわり、以下のクレジットを活用しています。

カーボン・クレジットの内容

Scope1: 「自然由来」の森林クレジット(J-クレジット)

Scope2: 沖縄県内の再生可能エネルギーから創出された「FIT非化石証書」

今後は、更なる再生可能エネルギーの導入や沖縄県内で創出されるカーボン・クレジットの組成に加え、当社通信をご利用の皆さまに対して環境にやさしい「Green Network by 沖縄セルラー」の訴求を通じ、県内のカーボンニュートラルの機運を高めていきたいと考えています。

※1. 温室効果ガス(Greenhouse Gas:GHG)の排出量を算定・報告する際の国際的な基準である「GHGプロトコル」に沿って算出・第三者保証を取得した、Scope 1排出量(自らによる温室効果ガスの直接排出量)とScope 2排出量(他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出量)の合計。

※2. 温室効果ガス排出量削減に向け、グループ横断で省エネルギー化・再生可能エネルギー導入に取り組み、そのうえで削減しきれない温室効果ガス発生量については、削減活動に投資するカーボン・オフセットを実施し相殺しています。

カーボンニュートラルとネイチャーポジティブを統合した考え方

沖縄セルラーが目指す地域社会とのあり方

沖縄セルラーは、これからも地域社会の持続可能な発展を支えるために「カーボンニュートラル」と「ネイチャーポジティブ」を統合した取り組みを推進します。当該取り組みにより気候変動、生物多様性損失の危機を回避する

とともに、良好な環境を創出し、沖縄県で暮らし働く人たちが自然の恵みをより享受し、Well-being(高い生活の質と幸福が実現されること)を目指します。



カーボンニュートラル・ネイチャーポジティブ統合戦略の背景と目的

近年、国際的に気候変動と生物多様性の危機が相互に関係していることが明らかとなり、統合的な対応が求められています。2021年のCOP26(国連気候変動枠組条約締約国会議)では、脱炭素社会の実現に向けた各国の目標強化が進み、2022年のCOP15(生物多様性条約第15回締約国会議)では「昆明・モントリオール生物多様性枠組(GBF)」が採択され、2030年までに生物多様性の損失を止め回復軌道に乗せ、2050年までに自然を再生させる「ネイチャーポジティブ」の考え方が国際標準となりました。更に、企業のESG投資への期待が高まり、TNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)の枠組みも導入されつつあります。気候変動に関する政府間パネル(IPCC)と生物多様性及び生態系サービスに関する政府間科学政策プラットフォーム(IPBES)は合同でレポートを公開しており、TNFDにおいてもガイダンスのなかで

気候変動との統合的検討を推奨しています。

不適切な気候変動対策の推進は、生物多様性を損ない、結果的に気候変動に対する生態系の復元力や適応力を低下させてしまう恐れがあります。また、気候変動と生物多様性はWell-beingと密接に関連していることも重要です。気候と生物多様性を統合的に対策することで、中長期的のリスク緩和を効率的に進めることができるとともに、Well-beingにも貢献することができます。

沖縄セルラーが事業を展開する沖縄県は、世界的な生物多様性のホットスポットであると同時に、戦後の開発により、大規模に自然が失われたエリアでもあります。現在は県全体としては生態系が回復しつつある一方、土地改変を伴う開発が続いています。将来的な沖縄の生物多様性のあり方や地域社会の持続可能性を決めるうえで、企業の意思決定は大きな影響を及ぼします。

沖縄は気候変動に伴う災害リスクの影響が大きく、社会インフラを支える役割を果たす当社としても、気候変動対策に積極的に取り組む必要があります。また、沖縄は豊かな自然に支えられた観光業などの三次産業が主幹産業であり、自然が経済的に地域を支えています。更

に、文化的にも、沖縄の音楽、舞踊、工芸、料理は深く地域の自然と関わっており、豊かな自然を保全していくことが直接的に地域の経済・社会(文化)の繁栄につながっています。

カーボンニュートラルとネイチャーポジティブの重要課題と関係性

沖縄セルラーではカーボンニュートラル(CN)達成のために取りうる施策を「土地利用面積」「経済コスト」「CN効果」「ネイチャーポジティブ(NP)効果」として整理し、トレードオフや相乗効果を踏まえた効果的な施策を評価・検討しました。

その結果、風力発電由来の再エネ利用と非化石証書の購入が、炭素削減の費用対効果が高く、利用面積も少ないため、生物多様性へのネガティブな影響も少ないことが明らかになりました。一方、沖縄特有の地形や台風などの自然条件、騒音への配慮などから、導入には多くの課題を有しています。

太陽光発電は炭素削減の効果は中程度ですが、広い土地面積を必要とし、生物多様性へのネガティブインパクトも風力発電より多く報告されているため、慎重な対

応が求められます。

また、生態系の保全・復元活動は、炭素削減の効率は低く、費用対効果も小さいことから、CN戦略の主軸とするにはコストが大きいことも明らかとなりました。

沖縄での実現可能性と炭素削減のインパクトを総合的に考慮すると、現状では太陽光発電が最も現実的な再生可能エネルギーの選択肢であると考えています。当社では今後、証書購入や外部サービスへの依存を減らし、自社による再生可能エネルギーの創出へとシフトしていく方針です。

現時点では太陽光発電を中心にCN施策を進めつつ、その過程で生じる自然環境へのネガティブインパクトについては、沖縄県内の多様な生態系の保全・復元活動によって相殺を図ることで、沖縄における有効なCN-NP両立を目指します。

TNFDフレームワークに基づく自然資本への取り組み

沖縄セルラーは、自然関連財務情報開示タスクフォース(Taskforce on Nature-related Financial Disclosures:TNFD)の理念に賛同し、その活動を支援するTNFDフォーラムへ参画したほか、環境省が主導し、陸と海の30%以上を健全な生態系として保全・保護する目標達成に向けた仕組みの構築をめざす「30by30」アライアンスに加盟いたしました。

2024年6月には、TNFD v1.0の情報開示フレームワークを参照し、事業活動をするうえでの自然資本に關

わるリスクや機会について分析し、TNFDレポートを作成いたしました。

今後も継続的に、自然資本への影響と依存、リスクの評価を行い、事業活動を展開することで、「ネイチャーポジティブ」へ貢献し、ステークホルダーの皆さまとともに社会の持続的成長、企業価値の向上に取り組んでまいります。

*2025年からは、TNFDに関する開示を本統合レポートに組み込み、より一体的な報告を行います。

参考:TNFDレポート(<https://okinawa-cellular.jp/social-contribution/tnfd-report/>) TNFDレポート | サステナビリティ | 沖縄セルラー電話株式会社



TCFDに関する取り組み

沖縄セルラーは気候変動について、金融安定理事会により設置された「気候関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Climate-related Financial

Disclosures:TCFD)」のフレームワークに準拠した情報開示を行っています。

ガバナンス

セルラー6X推進プロジェクト

沖縄セルラーは、サステナビリティに関する課題審議やKPIの進捗確認を組織的・効率的に実施するための機関として、代表取締役社長を統括責任者とする「セルラー6X推進プロジェクト」を設置しています。セルラー6X推進プロジェクトでは、気候関連のリスク及び機会について確認および議論を行うとともに、監視・監督や報告事項の承認を行う責任を担っています。また、同プロジェクトは四半期毎に開催され、内容を取締役に報告し、取締

役会は重要な課題や取り組みに対する施策実施の監督および指示を行ってまいります。

GX部会

セルラー6X推進プロジェクトの実行部隊としてカーボンニュートラル達成に向けた取り組みを「GX部会」の中で推進しております。気候変動に関するリスク・機会の分析や対応策などの検討を実施し、検討結果はセルラー6X推進プロジェクトでの審議を経て取締役会への報告を行います。

指標および目標

沖縄セルラーは、グループ会社を含めた温室効果ガス排出量 (Scope1、2、3) を算出し、環境負荷の定期的・定量的把握を通じて、気候変動が沖縄セルラーに及ぼすリ

スクと機会の管理を行っています。以下の指標と目標を掲げ、KDDI株式会社と協力しながら温室効果ガス排出削減に向けた活動に取り組んでいきます。

カテゴリー	目標	2022年度排出量 (t-CO ₂)	2023年度排出量 (t-CO ₂)	2024年度排出量 (t-CO ₂)
Scope1	事業者自らによる温室効果ガスの直接排出	24	85	0
Scope2	他者からの供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出	13,763	12,497	0
Scope3	Scope2以外の間接排出	-	-	-

シナリオ分析

シナリオ分析では、気候変動に関する政府間パネル (IPCC) が公表するシナリオや文部科学省・気象庁「日本の気候変動2020」なども参考にして、「パリ協定」の目標である2℃シナリオ (産業革命前からの全世界の平均気温の上昇を2℃未満に抑えることを想定) と4℃シナリオ (気候変動対策が何らされず世界の温室効果ガスが現在より増加) の2つの分析を行いました。

シナリオ分析の結果、2℃シナリオの重要リスクであるエネルギー価格の高騰は、長期的に続くことが想定されるため、継続的な省エネ化・脱炭素化の取り組みを計画・実施します。4℃シナリオによる気温上昇、異常気象に伴うエネルギー消費量の増加や災害の激甚化・頻度上昇での影響を受けるリスクに対しては、BCP 計画の随時見直しと定期訓練実施による影響の極小化に取り組んでいきます。

コラム:藻場再生プロジェクト

背景と活動概要

石垣島野底崎は10種近いアマモ類が観察されている希少なアマモ場です。特にウミショウブ^{*1}(海草)は分布の北限であり、環境省および沖縄県のレッドリストで絶滅危惧Ⅱ類に分類されている希少種となっています。近年、このウミショウブがアオウミガメに捕食され絶滅の危機に瀕しており、従来地元の方を中心にアオウミガメの食害を防止するための防護柵を設置する保全活動が行われてきました。しかし、減少ペースが加速していたため、保全環境の強化が求められていました。

沖縄セルラーもこの活動に賛同し、沖縄県石垣市野底エリアにおいて自然保全活動を推進している「エコツアーふくみみ」ならびに石垣市立野底小学校と協力し、野底エリアにおけるウミショウブの再生に取り組んできました(他、東京海上アセットマネジメント株式会社、富士通株式会社が参画)。防護柵を新設、さらに陸上での

ウミショウブの育成と防護柵内への移植、保護エリアでの生育状況の把握のための水中ドローンを活用した海洋環境モニタリングを実施しました。モニタリングなど保全活動には地元の方や近隣小学校の児童も参加するなど、地域の皆さまの協力を得ながら取り組みを進めています。



※1. 環境省の絶滅危惧Ⅱ類に分類されている希少種。国内では石垣島と西表島の浅瀬だけで見られる希少な海草の一種で、海洋生物のすみかやCO₂の吸収源となるなど、沖縄の海の環境を守る重要な役割を担っています。

沖縄県初! 石垣島野底ウミショウブ群落 環境省「自然共生サイト」に認定

本活動を行っている石垣市野底エリアが2024年11月、環境省の「自然共生サイト^{*1}」に沖縄県内で初めて



授賞式の様子

認定されました。

認定にあたっては、本活動エリアにおいて次の特徴が評価されました。

- ① 野底崎は石垣島唯一のウミショウブが群生するエリアであり、希少な生物種が群生する地域です。アオウミガメによる食害が深刻になる前の2010年頃まではウミショウブ以外にも10種近いアマモ類が見られるアマモ場があり、水質浄化機能、ブルーカーボン貯留機能を有していました。今般のウミショウブ増殖による自然環境の復旧と保全が実現すれば、ウミショウブ群生期に匹敵する生物種および生物量の回復が期待されます。

- ② 野底小学校の児童とともに生物多様性保全活動を実施しています。生物多様性教育および自然保全文化の構築を促し、地域における人と自然との関わり方を未来世代に伝えていくことにも貢献しています。
- ③ ウミショウブは炭素を貯留するため脱炭素の促進にも貢献します。増殖したウミショウブにより貯留でき

た温室効果ガス量を計測し、「J ブルークレジット」^{※2}として申請する予定です。

今後、当該エリアは「OECM^{※3}」としても国際データベースに登録され、このプロジェクトの活動により国際目標である「30by30」の達成に貢献します。

※1. 自然共生サイトとは、「人間の取組などによって生物多様性の保全が図られている区域」を国が認定する区域のことです。

※2. Jブルークレジットは、ジャパンブルーエコノミー技術研究組合(JBE)が運営主体であり、JBE から独立した第三者委員会による審査・意見を経て、JBE が認証・発行・管理する独自のクレジットです。

※3. OECM(Other Effective area-based Conservation Measures)とは、「保護地域以外」で生物多様性保全に資する地域のことです。

日本初! 絶滅危惧種再生によるJブルークレジットを申請

沖縄セルラー、株式会社琉球銀行、株式会社サンエーの三社は、石垣島野底エリアにおける絶滅危惧種であるウミショウブの保全再生活動を通じ、Jブルークレジットの申請を行いました。絶滅危惧種によるJブルークレジットの申請は日本初の取り組みとなります。

アオウミガメの食害により絶滅の危機に瀕したウミショウブは、石垣島で自然保全活動を推進しているエコツアーふくみみ、ならびに石垣市立野底小学校、東京海上アセットマネジメント株式会社、沖縄セルラーが保全活動に取り組んでまいりましたが、今回新たに琉球銀行、サンエーが参画しました。

ウミショウブは光合成で海中のCO₂を取り込み、貯留

する機能を持つことから、「ブルーカーボン」の吸収源対策の新しい選択肢として世界的に注目を集めています。

認証予定のJブルークレジットについては、沖縄セルラー、琉球銀行、サンエーの三社が排出するCO₂のオフセットに利用する予定となっており、沖縄の生物多様性に富んだ豊かな海を醸成しながら、地球温暖化の防止に寄与する今回の取り組みは、非常に有意義なものと考えています。

沖縄県内で事業展開する三社は、これからも地域社会の皆さまとともに、沖縄県の自然を守り生かすサステナビリティの取り組みを推進してまいります。



ウミショウブ



防護柵を設置した保全エリア



マテリアリティ 5 多様な人材の育成と 働きがいのある労働環境の実現

提供価値⑤ DX人材育成、エンゲージメント向上、健康経営への取り組み

■DE&Iの加速 ■ウェルビーイングの推進 ■就業環境の最適化

人的資本戦略を推進する基盤

1. DE&Iの加速

- ・人事制度バージョンアップ
- ・組織分割(最適化)
- ・若手の積極的登用
- ・女性管理職比率向上
- ・シニア層の活躍推進

2. ウェルビーイングの推進

- ・フレックスタイム制度の拡充
- ・テレワーク制度の活用
- ・育児支援による業務専念環境の構築
- ・ジョブリターン制度
- ・健康経営の推進

3. 就業環境の最適化

- ・チームコミュニケーション強化
- ・心躍る、協働による創造性向上
- ・未来を見据えた就業環境

人的資本戦略を推進する基盤

沖縄セルラーの人的資本戦略は、沖縄への深い愛を胸に“ちむどんどん”する気持ちで地域に貢献し、自らの強みを磨く『セルラー』という社員の基本人格を核としています。

その人的資本戦略を実現するためのディレクションは①「地元へ全力!」マインドの深化②働き方の自律的デザインと「DayX」の定着③一人ひとりのコアスキル育成の3つの柱で構成されています。

沖縄セルラーの人的資本戦略を推進する重要な基盤として、「DE&Iの加速」と「ウェルビーイングの推進」「就業環境の最適化」という3つの柱を位置付けています。「DE&Iの加速」により、成果評価型制度への移行、若手積極登用、女性管理職比率向上などを通じて、多様な人材活用を推進しています。

「ウェルビーイングの推進」では、社員一人ひとりが“ちむどんどん”する気持ちでキャリア構築できるよう、多様

なライフスタイルを尊重した包括的なウェルビーイング施策を展開しています。

「就業環境の最適化」では、安全確保を重視したハイブ

リッド勤務環境から、リアルな対話を促進するオフィス環境への転換を図ることで、就業環境の最適化を実現します。

1.DE&Iの加速

沖縄セルラーでは、2023年度より従来の年功序列型人事評価制度から、成果評価型制度へと移行しました。これにより、社員一人ひとりの能力と成果を正に評価し、組織の活性化と持続的成長を目指しております。制度のバージョンアップと運用の定着を通じて、DE&I(ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン)のさらなる推進を図ってまいります。

この制度変革の基盤として、組織分割による意思決定の迅速化に取り組んでいます。管理職ポストの増設と第三階層組織(グループ)のサイズ縮小を実施し、裁量の譲渡により現場での意思決定スピードを大幅に向上させていきます。これにより、市場変化への迅速な対応と、現場社員の主体性向上を実現していきます。

人財登用面では、抜擢制度の導入により組織の新陳代謝を促進していきます。特に「20代リーダーチャレンジ制度」を通じて若手の積極登用を行い、管理職の低年齢化を推進することで、次世代リーダーの育成を加速させ

ます。この取り組みは、従来の年功序列的な昇進システムから脱却し、実力主義に基づく公正な人財評価を実現する重要な施策と位置付けています。

ダイバーシティ推進においては、女性管理職比率の向上を重要な指標として位置付け、2030年度までに女性管理職比率30%の達成を目標に掲げています。この目標実現に向けて、女性社員の育成・登用を戦略的に強化し、多様な視点と経験を活かした組織運営を推進しています。

シニア層の活躍推進にも積極的に取り組んでいます。経験豊富なシニア人財が培ってきた知見を組織の重要な資産として捉え、その活用を図る施策を展開していきます。柔軟な働き方や役割設計を通じて、年齢にかかわらず多様なキャリアの実現を支援し、全世代が活躍できる職場環境の構築を目指しています。

これらの取り組みを通じて、真のDE&Iを実現し、多様な人財が能力を最大限に発揮できる組織文化の醸成を進めてまいります。

2.ウェルビーイングの推進

沖縄セルラーが目指すウェルビーイングとは、誰もが仕事と生活を調和させながら、「ちむどんどん」する気持ちでキャリア構築に邁進できる環境をつくることです。社員一人ひとりの多様なライフスタイルや価値観を尊重し、働きがいと働きやすさの両立を支援するため、包括的なウェルビーイング施策を展開しています。

今後の施策展開の方針

ライフステージの変化と仕事の両立を、一歩踏み込ん

で支援することを重点方針として掲げています。結婚・出産・育児・介護など、人生の重要な節目を迎える社員が安心してキャリアを継続できるよう、これまで以上に充実した支援体制を構築していきます。

同時に、ライフステージの変化を迎えた社員をフォローする同僚に向けた施策にも力を入れています。チーム全体でサポートし合える職場環境を整備することで、誰もが互いを支え合いながら成長できる組織文化の醸成を目指しています。

実施済みのウェルビーイング施策

これまでに以下の施策を導入し、社員の多様な働き方を支援しています。

フレックスタイム制度

個人の生活リズムに合わせた勤務時間の選択を可能にし、社員がプライベートと仕事のバランスを自律的に調整できる環境を整備しています。

テレワーク制度

在宅勤務やリモートワークの活用により、通勤負担の軽減と生産性向上を同時に実現し、より効率的で満足度の高い働き方を提供しています。

育児支援

保育サービス利用への補助を通じて、子育て中の社員が安心して業務に専念できる環境を整えています。

また、男性の育児休暇取得を推奨することで、性別にかかわらず育児に積極的に関われる職場文化の醸成を進め、家庭における役割分担の多様化と男女共同参画の実現を支援しています。

ジョブリターン制度

結婚・出産・介護などのライフイベントにより一時的に退職した社員に対しても、再び組織で活躍できる機会を提供することで、長期的な人財価値の活用と社員の安心感向上を図っています。

これらの取り組みを通じて、社員が人生のあらゆる段階に適応しながらキャリアを築ける環境の整備を進めています。沖縄セルラーは、社員の幸福と組織の成長が相互に促進し合う、持続可能なウェルビーイング経営の実現を目指しています。

健康経営の推進

沖縄セルラーは、OCT VISION 2030における「新たな価値でこの島の未来を豊かにする 地元で全力! 沖縄セルラー」を達成するため、沖縄への深い愛を胸に「ちむどんどん」する気持ちで地域に貢献し、自らの強みを磨く『セルラー』という社員の基本人格を核とした人的資本戦略を実現するために、社員の「健康」を重要な経営課題と捉え、社員一人ひとりの健康を組織で支える健康経営を推進しています。

代表取締役社長を健康管理最高責任者とし、ウェルビーイング委員会とも連携し、社員の健康面での施策を推進しています。2020年度には、常駐する産業保健師に健康相談ができる「ウェルビーイングルーム」を設置するとともに、2023年度からは、健康経営に取り組む専任組織「ウェルビーイング室」を新設し、体制を強化しています。

取締役会・経営会議などにおいて健康経営を定期的な議題として取り上げ、健康投資効果の測定データに基づく戦略的な議論を行っています。また、PHR(Personal He

alth Record)活用促進や40歳未満従業員の健診データ提供、非正規社員への健康施策拡大などにも積極的に対応し、データ活用による効果検証とより包括的な健康支援体制の構築を進めています。

今後も従業員の生活習慣病などの発生予防・重症化予防や、運動習慣の醸成、喫煙率の低下に取り組み、社員の健康維持・増進を図ってまいります。



3.就業環境の最適化

これまでの経緯

沖縄セルラーは、社員のウェルビーイングを重視した職場環境の構築に継続的に取り組んでおり、2024年1月に県内初となる「WELL認証v2」の予備認証を取得、同年4月には国内最高ランクとなる「プラチナ」認証を取得しました。97点という国内最高の評価点数を獲得し、「栄養」「運動」「心」「コミュニティ」「光」の項目で特に高い評価を受けました。

WELL認証は、人の健康とウェルビーイング(身体的、精神的、社会的に良好であること)に影響を与える空気・水・食物・光・運動・温熱快適性・音・材料・心・コミュニティの10の概念から構成される国際的な建物・室内環境の評価システムです。2022年度に社長を室長とするウェルビーイング室を設置し、健康経営の推進と新しい働き方に対応したオフィスの全面リニューアルを実施したことが、この最高評価の取得に繋がりました。

本社オフィスの改装

この実績と知見を活かし、さらなる就業環境の向上を目指して、本社オフィスの改装を進めています。コロナ禍を経て、安全確保を重視したハイブリッド勤務環境から、リアルな対話を促進するオフィス環境への転換を図ることで、就業環境の最適化を実現します。

新しいオフィスでは、社員の座席や集中作業スペースに加え、対話が生まれる空間を新設し、対話を通じて心が躍り、協働による高い成果が生まれる“心が動く”オフィスを目指します。「場の選択肢」を提供することで、社員がリアルなオフィスに「行きたい」と感じ、「チームパフォーマンスの向上」を実現する環境を構築します。

チームコミュニケーションの強化

組織力向上のため、以下の取り組みを実施します。

- 部門集約化:各部門を極力1フロアにまとめることで、部門内コミュニケーションの活性化を図ります
- チームの拠り所「BUSHITSU」:チームメンバーが集い、議論や協働を促進する専用空間を設置します

心躍る、協働による創造性向上

働き方の多様化に対応し、社員が心躍りながら、創造性を高める仕組みを導入します。

- グループアドレス制への移行:フリーアドレスからグループアドレスへ変更し、チーム単位での業務効率化を図ります
- TBW(Team Based Working)の実現:個人単位のABW(Activity Based Working)から、チーム単位でのTBWへと発展させ、多様な場の設定により「チームの成果を最大限に上げる場所」としてのオフィス機能を強化します

未来を見据えた就業環境

持続可能な成長を見据えた柔軟性のあるオフィス環境を構築します。

- 計画的な座席配置:将来の人員増を見込んだ座席設計を行います
- フレキシブルワークの促進:多様な働き方に対応するため、様々な場を設定することで、フレキシブルな働き方へのトライアルを推進します

これらの取り組みを通じて、社員一人ひとりが最大限のパフォーマンスを発揮できる就業環境を提供し、組織全体の生産性向上と持続可能な成長を実現してまいります。

今後求められるオフィスは「柔軟・多様な交流の場」

チームの拠り所「BUSHITSU」



6

マテリアリティ

ガバナンス強化による経営基盤強化

提供価値⑥ 沖縄セルラーグループ全体の経営基盤強化

■ リスクマネジメントの強化 ■ コンプライアンスの徹底 ■ 公正かつ積極的な情報開示

リスクマネジメントの強化

アプローチ(リスクマネジメント・内部統制の考え方)

企業を取り巻くビジネス環境が常に変化する状況において、企業が直面するリスクも多様化・複雑化しています。沖縄セルラーは、事業を継続し社会への責任を果たしていくため、リスクマネジメントの強化を重要な経営課題と認識し、経営目標の達成に対し影響を及ぼす原因や事象を「リスク」と位置づけ、グループ全体でリスクマネジメント活動を推進しています。

リスクマネジメント・内部統制活動

沖縄セルラーは、リスクマネジメント活動を一元的に推進する体制を整えています。代表取締役社長を「内部統制統括責任者」とし、リスクマネジメント部が「内部統制事務局」を担います。そして内部統制統括責任者のもと、内部統制システムの整備・運用およびリスクマネジメント活動を推進するとともに、リスクが発現しにくい企業風土を醸成するための業務品質向上活動を展開しています。

リスクマネジメント活動サイクル

会社の危機を未然に防ぐためには、その予兆を把握し、事態が悪化する前に対策を講じることが重要という認識のもと、リスクマネジメント活動のPDCAサイクルを構築しています。また、リスクの発現時には迅速かつ適切な対応が取れる危機管理体制を整備しています。

リスク特定プロセス

リスク情報を定期的に洗い出し、会社事業に重大な影響を与えるリスクを重要リスクと位置づけ、これらの重要リスクの発現およびその発現した際の影響を可能な限り低減するための対応策を検討し、対策を講じています。2024年度は、経営目標を確実にするために、過去に顕在化した課題のほか、事業環境の変化を踏まえ、重要リスク23項目を重点に、リスクの予見、重要リスクの低減活動およびリスクアプローチによる内部監査を実施しました。情報セキュリティ活動においても、グループ会社の基準を統一し、グループ全体で情報セキュリティレベルの向上を推進するとともに、情報セキュリティリスクの低減を図っています。

コンプライアンスの徹底

生活やビジネスに欠かせない通信環境を支える沖縄セルラーにとって、社会からの信頼の獲得・維持は必要不可欠です。沖縄セルラーは、以下のコンプライアンスの徹底に取り組んでいます。

1. 全ての役職員は、職務の執行に際し遵守すべき基本原則を掲げた「沖縄セルラー行動指針」に基づき、常に高い倫理観を維持し、適正な職務の執行を図る。
2. 反社会的勢力に対しては毅然とした対応を取り、一切の関係遮断に取り組む。
3. 当社グループの企業倫理に係る企業体において、当社グループ各社の重大な法令違反その他コンプライアンスに係る問題、事故の早期発見・対応に取り組む。
4. 社内外に設置されているコンプライアンスに係る内部通報制度の適切な運用を図る。
5. 社内外研修、社内の啓発活動などにより、コンプライアンスの理解と意識向上に努める。

企業倫理遵守体制

沖縄セルラーは、コンプライアンス関連事項を審議決定する機関として、「沖縄セルラー企業倫理委員会」を設置しています。本委員会は、代表取締役社長を委員長とし、各本部管掌取締役や総務部長、人事部長、リスクマネジメント部長、常勤監査役、その他委員長の指名する者などで構成されています。

毎年、半期ごとに沖縄セルラー企業倫理委員会を開催し、社内のコンプライアンスに関する活動状況を把握するとともに、コンプライアンスの体制構築・強化を行って

います。また、相談窓口として「企業倫理ヘルプライン」を設置し、申告しやすい環境および体制を整え、不正行為などの早期発見と是正を図っています。

企業倫理に反する事項が生じた場合、もしくは社員がそのような事項を発見した場合には、「企業倫理ヘルプライン事務局」が調査を実施し、「沖縄セルラー企業倫理委員会」と連絡・協議を行いながら対応方針を決定します。申告者へのフィードバックを行うとともに、社内外への公表など必要な対応を行います。

コーポレート・ガバナンス

1. 取締役会

取締役会は、社外取締役を含む取締役で構成し、取締役会規則および取締役会付議基準に基づき、法令などに定める重要事項の決定を行うとともに取締役などの適正な職務執行が図られるよう監督します。取締役の職務執行に係る情報については、社内規程に従い適切に保存および管理を行います。

2. 業務執行体制

1. 権限と責任体制の明確化を図り、有効かつ効率的に業務を遂行します。
2. 取締役会付議事項のほか、業務執行に係る重要事項については、常勤取締役、執行役員などにて構成される常勤役員会において、常勤役員会規程に基づき審議し、決定します。

3. 監査役の職務遂行の実効性を確保するための体制

1. 監査役が取締役会に出席する他、社内主要会議に出席するとともに、重要な会議の議事録、稟議、契約書などを閲覧することができる措置を講じます。
2. 取締役および使用人、子会社の取締役や内部監査部門は、監査役の職務遂行に必要な情報を適宜・適時に監査役に報

告する他、当社および子会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実を発見した場合は直ちに監査役に報告します。また、取締役および使用人、子会社の取締役や内部監査部門は、監査役と意見交換を行い、連携を図ります。

3. 監査役の職務を補助するための体制をつくり、従事する使用人の人事については、適性・要員数など、監査役の意見を尊重し、適切な要員の確保を図ります。
4. 監査役に対する報告を行ったことにより、報告を行った者が不利益を被らない措置を講じます。
5. 監査役が職務を実効的に遂行可能とするために必要な費用を確保します。

内部統制報告制度(J-SOX)への対応

2008年度から適用された金融商品取引法に基づく内部統制報告制度への対応として、財務報告の信頼を確保すべく、当社および連結子会社1社に対して、内部統制評価を実施しました。評価結果については内部統制報告書として取りまとめ、2025年6月に内閣総理大臣に提出し、投資家の皆さまに開示しています。

人権に関する取り組み

沖縄セルラーは、すべてのステークホルダーに対する責任を果たし、社会の持続的な成長に貢献するため、人権尊重の取り組みを推進しています。経営理念に基づき、国際的な人権規範や法令を遵守し、サプライチェーン全体にわたる人権への影響を常に監視・改善することで、社員

やパートナー企業との健全な関係を築いています。また、相談窓口や企業倫理ヘルプラインを通じて、社員が安心して働ける環境を提供し、人権への負の影響を未然に防止するための仕組みを強化しています。

相談窓口およびヘルプラインの設置

沖縄セルラーは、社員が安心して働ける環境を整えるため、相談窓口およびヘルプラインを設置し、社員が直面する問題に対して迅速かつ適切に対応できる体制を構築しています。

具体的には企業倫理委員会事務局や弁護士事務所、親会社ヘルプライン、ダイヤルサービスホットラインを設置

しており、ハラスメントやコンプライアンス、職場環境、労働問題、差別や不当な扱いなど、相談内容に応じて適切な対応や助言を行います。また、匿名での通報も可能であり、通報者のプライバシー保護にも努めています。

沖縄セルラーは、これらの窓口を通じて社員の声に耳を傾け、健全な職場環境の維持に取り組んでいきます。

カスタマーハラスメント基本方針

沖縄セルラーグループは、「お客さまの信頼に応えるサービスの提供」を行動指針とし、「お客さまに最も身近な存在である企業」を目指してきました。お客さまから寄せられる貴重なご意見やご要望を真摯に受け止め、より一層ご満足いただけるサービスや商品の提供に全力で取り組んでいます。

一方で、一部において、当社グループおよび委託先企業の従業員が暴言や不当な要求といった行為に直面する事例が確認されています。こうした現状を受け止め、従業員の人権を尊重し、安心・安全な職場環境を守ることが重要であると考え、「カスタマーハラスメントに対する方針」を策定しました。

取締役会の役割

沖縄セルラーの取締役会は、社外取締役3名と社内取締役6名の合計9名で構成されており(2025年6月末時点)、2024年度においては年9回取締役会を開催しています。

取締役会では毎回活発な議論がおこなわれ、経営者としての十分な経験やガバナンスに関する知見などを有する社外取締役が、執行部門の業務執行に関して多角的な

視点から質問および助言をおこない、緊張感のある審議がおこなわれています。

また、事業環境の変化や重要な法律改正の動向、コーポレートガバナンスに関する動向について、適宜オフサイトミーティングの機会を設けるなど、必要な情報を入手するように心がけています。

取締役会の実効性に関する分析・評価

実施目的

取締役会の現状を正しく理解し、継続的な改善に取り組むため、取締役会の実効性について、定期的に自己評価を実施しています。

評価プロセスの概要

- 回答対象者・属性:取締役9名(うち社外取締役3名)、監査役4名(うち社外監査役3名)、計13名
- 評価手法はアンケート形式であり、5段階評価とフリーコメントを組み合わせることで、定量的評価と定性的評価の2つの側面から、取り組みの効果検証と改善点の発見に取り組んでいます。

- 設問項目の設計、回答内容の集計、改善点や改善策の整理等にあたっては、第三者機関を活用しており、客観性の確保を通じて実効性のさらなる向上に取り組んでいます。

評価結果の概要

全体的な評点結果は4.5以上となっており、取締役会の実効性は高く評価されています。

その中でも、評点が相対的に低い設問は、一定の課題意識や改善への期待が存在している可能性があります。関連するコメントも踏まえて内容を分析し、対応要否を検討した上、優先順位を付けて対応することが望まれるとの指摘がありました。

分析結果サマリー

項目	窺われた問題意識の概要	対応の方向性の概要
重要議題の議論・意見交換の充実	経営戦略・計画、成長戦略のさらなる議論・情報共有が望ましい	非公式の審議機会の設定、複数回審議、年間アジェンダ作成、付議基準見直し
DX推進	体制・計画等の大局的な観点での報告や情報共有が必要	モニタリングに必要な情報、適切な報告の頻度について、役員間で認識を共有
指名・報酬委員会での審議状況の共有	指名・報酬委員会での審議状況のさらなる情報共有が望ましい	取締役会へ報告すべき内容について、役員間で認識を共有
経営人材育成の監督	中長期的視点での経営人材育成の更なる取り組みが必要	運用状況が適切に報告されているか確認、指名・報酬委員会の役割を議論

取締役および監査役の専門性と経験

氏名	地位	専門性及び経験等					
		経営・経営戦略	通信・技術	営業・マーケティング	コーポレートガバナンス	人材開発・ダイバーシティ	DX・新規事業
宮倉 康彰	取締役	●		●	●	●	●
丸米 郁男	取締役	●	●				●
國吉 博樹	取締役	●		●	●		●
上地 球二	取締役	●		●			●
阿波連 光	取締役(社外)	●			●		
淵辺 美紀	取締役(社外)	●		●		●	
与儀 達樹	取締役(社外)	●		●	●		
高橋 誠	取締役	●	●	●	●	●	●
中山 朋子	取締役	●	●	●		●	●
増田 晴彦	常勤監査役	●			●		●
安里 昌利	監査役(社外)	●			●		
嘉手苺 義男	監査役(社外)	●			●		
中山 恭子	監査役(社外)	●			●	●	

※上記一覧表は、特に期待する分野などを示したものであり、各役員の有するすべての専門性及び経験等を表すものではありません。

各スキルの定義及び採用理由

経営・経営戦略	当社の経営理念に基づいた中長期的な経営戦略・成長戦略を策定・実行し、その実効性を監督するために必要となる経営戦略全般に関する幅広い知識・経験
通信・技術	当社の主力事業である通信事業の基盤となるネットワークの構築・安定運用・高度化、並びに技術革新・カーボンニュートラル実現等に必要な最新テクノロジーに関する知見を含む専門的見識
営業・マーケティング	すべての顧客に対する最適な製品・サービスと付加価値の提供、新規顧客へのマーケティング戦略の立案・実行のために必要となる営業・販売に関する知識・経験
コーポレートガバナンス	当社の継続的な事業展開の基盤となる適切なガバナンス体制の確立、グループ全体での経営監督の実効性向上のために必要となるリスクマネジメント全般及びコーポレートガバナンスに関する幅広い経験及び専門的見識
人材開発・ダイバーシティ	当社経営理念に則った経営を持続的に推進するために重要な人材の多様化・人材育成、並びに人材開発・ダイバーシティに係る戦略の立案・実行及びそれら監督のために必要となる人事、教育、女性活躍推進等の分野における知識・経験
DX・新規事業	通信を核とした成長領域の拡大に向けた新規事業の探索、DXに係る戦略の立案・実行、イノベーションの推進に向けて必要となる専門的見識・経験

社外取締役による座談会



美紀 美紀
取締役(社外)

光 阿波連 光
取締役(社外)

達樹 与儀 達樹
取締役(社外)

新たに社外取締役に就任された今の率直な想いを お伺いできますでしょうか？

美紀 県内でもトップ企業である沖縄セルラーに、こうして関わらせていただくことに、非常に緊張感と身の引き締まる思いを感じています。今まさにその責任を実感しているところです。社員や役員の皆さまと力を合わせて、沖縄にとって更になくはならない企業へと発展させていくことが、私の役割だと考えています。

与儀 1991年に沖縄経済界と日本経済界が連携して“沖縄のために”という強い思いで設立されたという背景があります。創業時の理念が今も社員の間で大切にされていることに、深い感銘を受けました。これは単なる企業活動ではなく、地域社会との約束を守り続けている証だと思えます。私は社外取締役として、こうした歴史的な背景と企業理念をしっかりと受け止めながら、沖縄セルラーが通信インフラの安定供給を通じて、安心と信頼を届ける企業であり続けることを支えていきたい、責任を持って取り組んでいきたいと思っています。

社外の立場からご覧になった

沖縄セルラーの印象をお聞かせいただけますか？

阿波連 沖縄セルラーは非常に特殊な会社です。創業時の思いが今も社内しっかりと息づいていて、それを地元に戻しようという姿勢が社員全体に根付いています。こうした文化を持つ企業は、非常に珍しく、強い魅力を感じます。

美紀 フィロソフィーが組織全体にしっかりと浸透していることを、改めて実感しました。社員一人ひとりが同じ方向を向いていることが、企業の強さにつながっていると思います。

与儀 沖縄セルラーは5G人口カバー率98%達成など、地元の総合通信事業者として、地域社会へ貢献しています。沖縄県民の支援があってこそという認識のもと、地元で根差した経営を実践している会社だと捉えています。

阿波連 2022年7月に大規模な通信障害が起きたとき、沖縄セルラーが繋がらないことの恐ろしさを、県民全体が実感し、会社もその責任の重さを痛感したと思います。その反省の上に立って、インフラ企業として「絶対に切らさない」という覚悟を強く感じます。

社外取締役に求められる最も重要な役割は

何だとお考えですか？

阿波連 沖縄セルラーは、どれだけ地元のために頑張っているかという視点を常に意識しています。使いやすい通信網が整備されているか、お客さまに優しい対応ができていないか、そうした点を社外取締役としてしっかり見ていく必要があると感じています。沖縄のことだけを考えているからこそ判断も早く、地元のために迅速に動いています。強みを伸ばし、企業の成長を発展させることが役割だと感じています。

美紀 以前は、監査役としても沖縄セルラーの役員の方々に関わっていましたが、今後は社外取締役としてより多くの意見交換の場を設けたいと思っています。私や他の社外取締役の方々も沖縄県経済に精通しており、より多様な視点やアイデアが出てくるのではないかと思います。形式にとらわれず、率直な対話ができる環境づくりにより、幅広いコミュニケーションを取っていきましょう。

与儀 創業の想いを尊重しつつ、よりステークホルダーの一員としての視点を持って意見を交わしていく所存です。経営とは常にリスクが伴うものだと考えますが、決して保守的にならずさらなる発展を目指す経営を後押ししていきます。

上場子会社として、当社に必要なことは何だとお考えですか？

阿波連 親子上場という特殊な形態の中で、沖縄セルラーがどう独立性を保つかが重要視されています。「地元で全力!」という視点が親会社からの独立性の維持につながると考えています。また、厳格なガバナンス体制構築に向け、利益相反取引内容や審議、独立社外役員を中心に指名報酬委員会を設置し透明性を高めております。

美紀 沖縄セルラーは上場しているからこそ、強固なガバナンス体制構築が欠かせないと考えています。独立社外取締役および独立社外監査役が中心となり、利益相反の恐れがある取引について多角的な議論を経て実施の可否を判断しています。

サステナビリティ・ESG・人的資本関連の取り組みを

どう評価されますか？

阿波連 カーボンニュートラルの宣言や、地域課題の解決を目指した事業の展開など、沖縄セルラーは非常に先進的な取り組みを進めています。これも、リーディングカンパニーとしての責任であると思います。

美紀 通信会社の社会的責任は非常に大きいです。例えば、オレオレ詐欺などのネット犯罪への対策も、ESGの一環として重要な取り組みだと考えています。また、人的資本への取

り組みとしては、もっと女性活躍を積極的に支援して欲しいと思います。

与儀 より柔軟に女性が活躍できる環境を整えることが、女性活躍推進のカギだと思います。制度だけでなく、実際に働きやすい環境づくりが重要です。働きながら子育てや家事を両立できる環境が理想です。休むのではなく、支え合いながら働ける仕組みがあれば、独身男性も含めて多様な働き方が可能になると思います。

当社にとって中長期的な課題は何だとお考えですか？

阿波連 通信事業は人口減の影響を受けやすく、通信だけではこれまでのような成長を保つことが難しいと考えています。だからこそ、付加価値のある新規事業を展開していくことが、今後ますます重要になると感じています。

淵辺 ソリューション事業や新規事業などの収益性向上と付加価値創出を加速させることが重要だと考えています。また、「GW2050 PROJECTS」に参画している沖縄を代表する1社として、非常に期待しています。これからも沖縄の発展と

もに企業として成長し、サステナブルな経営を実現していくことを期待しています。

与儀 中長期的に成長し続けるためには、人材育成が不可欠だと捉えています。沖縄セルラーで働くことに誇りを持ち、地元沖縄に貢献できる人材を一人でも多く育成することが、持続的な成長に重要だと考えています。



親子上場に関する方針

沖縄セルラーは東証スタンダード市場に上場しています。親会社であるKDDI株式会社との親子上場を維持する方針であり、その意義を深く認識しています。沖縄セルラーは1991年に複数の地元有力企業の皆さまのご協力を得て設立され、以来、地域に根差した事業運営を推進してまいりました。KDDIグループのアセットと強固な事業基盤を最大限に活用しつつ、独立した上場企業として沖縄の地域社会と経済に貢献することが、沖縄セルラーの企業価値向上に不可欠であると考えています。

親子上場を継続する意義として、以下の3点を掲げます。

出資者への還元

第一に、出資者の皆さまへの還元です。上場企業としての株主還元施策を通じて、設立当初にご支援いただいた地元企業の皆さま、そして長年にわたり沖縄セルラーの成長を支えてくださった投資家の皆さまのご期待に応えます。配当方針の決定は、中長期的な事業成長と株主還元のバランスを勘案し、沖縄セルラーの独立した判断により決定します。

沖縄県の雇用への貢献と優秀な人材の確保

第二に、沖縄県の雇用への貢献と優秀な人材確保です。業務区域を沖縄県に限定する沖縄セルラーの特性は、地元就職を希望する多くの沖縄県出身者のニーズに合致しています。また、上場企業としての社会的な信頼性が、優

秀な人材の獲得にもつながっており、沖縄の雇用創出と経済活性化に貢献しています。

沖縄県民の信頼獲得と事業拡大

第三に、沖縄県民の信頼獲得と事業拡大です。KDDI株式会社同様の高品質なサービスに加え、地域のニーズに即した独自のサービスを展開することで、沖縄県民の皆さまからの信頼を獲得しています。地域密着型の上場企業として、この信頼がサービス利用促進と契約数増加の重要な基盤となっています。

KDDI株式会社との取引における利益相反の防止と少数株主の保護を確保するため、厳格なガバナンス体制を構築しています。独立社外取締役および独立社外監査役が中心となり、利益相反の恐れがある取引について多角的な議論を経て実施の可否を決定します。加えて、役員の指名・報酬を審議する独立社外取締役を中心とした任意の委員会も設置しており、経営の透明性を高めています。KDDI株式会社と沖縄セルラーの取締役を兼任する役員は、両社に関係する事項の決議・審議に一切参加しないことで、独立性を担保しています。

沖縄セルラーはこれからも、KDDI株式会社との相互の独立性、自主性を尊重しながら、協力して事業を運営し、沖縄社会の発展と企業価値向上に邁進してまいります。

7

マテリアリティ

ステークホルダーのエンゲージメント向上

■地域社会、従業員、お客さま、代理店、サプライヤー、株主を含むすべてのステークホルダーとの強固な関係を構築

接客スキルが高いスタッフを表彰する「CX AWARD」を開催

沖縄セルラーは、顧客満足度向上を目的に「CX AWARD」を2008年から継続的に開催しており、2024年で16回目を迎えました。本アワードは、ショップスタッフの接客力や専門性を称える場であり、2024年は沖縄県のショップスタッフ約550名を代表し、7名のCXスペシャリストが参加しました。ロールプレイ形式で実際の接客を再現し、顧客に感動体験を提供するという理念のも

と、個別対応力や専門知識を競いました。技術の共有と実践に対して参加者への賞賛を行うとともに、代理店やauショップの現場で働く仲間へのナレッジの共有の視点でも貢献しています。「CX AWARD」の開催を通して、代理店の皆さまとの信頼構築につながり、ひいてはサービス品質の向上と人材育成が促進され、企業としての競争力強化にも寄与しています。



全てのお客さまに感謝をこめて「沖縄セルラー感謝祭」3年連続開催

沖縄セルラーは本社ビルで2日間にわたり、沖縄セルラーユーザーや県民の皆さまに感謝の意を込めて、「2025沖縄セルラー感謝祭」を開催しました。本イベントは2023年にスタートし、今回で3回目の開催となります。沖縄セルラーの社員が一丸となり、子どもから大人まで楽しんでいただける趣向を凝らしたプログラムを展開しました。

VRゴーグルを装着してバンジージャンプを疑似体験できる「どこでもバンジーVR」や、海洋プラスチックゴミ

を活用して、世界に一つだけのオリジナルキーホルダーを作る「アップサイクル体験」、次世代デジタルスポーツ「Cyber KASSEN(サイバーカッセン)」の体験イベントなど、多くの県民の皆さまにプログラムを楽しんでいただきました。

また、沖縄セルラーグループならびにアルティウスリンク株式会社は、地域貢献の一環として、社員と沖縄セルラー感謝祭にご来場のお客さま、地元企業から募った食料品などを慈善団体へ寄付しました。



「子ども基金」を通じた社会課題の解決と地域社会への貢献

沖縄セルラーでは、2016年度より「沖縄セルラー子ども基金」を設立し、県内の子ども支援団体への寄付を継続的に行っております。本基金は、沖縄県が抱える子どもの貧困や発育課題など、地域社会の課題解決に寄与することを目的として、当社グループの収益の一部を原資に運営しています。

2024年度は、子どもの貧困問題の解決に取り組む県内10団体に対し、各30万円、総額300万円を寄付しました。これらの支援が、子どもたちの健やかな成長と未来への希望につながることを願っております。今後も沖縄

セルラーは、地域に根ざした企業として、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを着実に推進してまいります。



IR活動報告

IR活動におけるディスクロージャーの考え方

積極的なIR活動によって、株主や投資家の皆さまとの関係を構築しながら、企業価値向上に取り組んでおります。株主・投資家の皆さまとの信頼関係の構築については、経営の最重点事項と位置づけ、企業価値経営の実践、積極的な情報開示、コミュニケーションの充実を図ってまいります。

フェア・ディスクロージャー・ルール

フェア・ディスクロージャー・ルールとは、企業が未公表の決算情報などの重要情報を一部の機関投資家などに伝えた場合、他の投資家にも速やかに開示するよう求めるものであります。

本ガイドラインに沿った専門家のアドバイスもいただきながら、本ルールに抵触しないように社内にて体制を構築しております。

IR体制

当社は、適時かつ公正な情報開示を行うこと、正確な情報を分かりやすく表現すること、開示情報の充実を図ることをIR活動の基本方針としております。

具体的には四半期毎に機関投資家向けの説明会や、定

期的に個人投資家向けの説明会など、対話手段の充実にも努めております。IR活動で得られた株主・投資家の皆さまからのご意見につきましては、必要に応じて管掌取締役から取締役会へ報告がなされております。

機関投資家に対するIR活動状況

機関投資家に対しては、決算説明会や個別取材の対応などを中心にコミュニケーションを取っています。

また、ホームページへタイムリーに情報開示しており、海外機関投資家向けには英語レポートやIR支援サービスを受けて情報発信を行っています。

参考

①決算説明会	年4回
②個別取材対応等	前期比1.5倍(37回→55回)
・国内機関	43回
・海外機関	12回
③投資家情報ホームページにおけるタイムリーな情報開示	
④外国人投資家に向けて、IR支援サービスを利用した情報配信を実施	

個人投資家向けのIR活動の取り組み状況

2024年度は、個人投資家向けセミナーを5回実施し、計2,200名ほどにアプローチを行っております。その他、当社ホームページ上で決算内容の書き起こし記事の掲載など、タイムリーな情報開示に努めております。

参考(主な取り組み)

- ①個人投資家向けセミナーの実施
リアル：4箇所(2024年度実施)
オンライン：ログミーファイナンス
- ②決算書き起こし記事の掲載(年4回)
- ③投資家情報ホームページにおけるタイムリーな情報開示



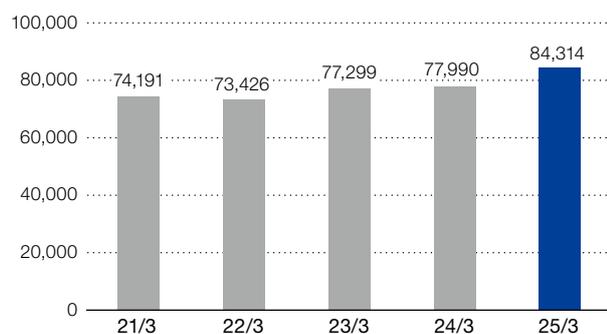
主要財務データ

(百万円)

	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
営業収益	74,191	73,426	77,299	77,990	84,314
営業利益	14,450	15,222	15,932	17,014	17,761
営業利益率(%)	19.5	20.7	20.6	21.8	21.1
親会社株主に帰属する当期純利益	10,522	10,660	10,852	12,129	12,402
ROE(%)	11.9	11.4	11.1	12.5	12.9
設備投資額(竣工ベース)	5,636	12,192	5,460	8,597	5,735
減価償却費	6,837	6,852	6,182	6,471	6,585
配当金総額	4,371	4,515	4,637	5,352	5,870
EPS(円)	194.25	198.58	204.58	244.93	260.52
一株当たり年間配当金(円)	81.00	84.00	88.00	110.00	124.00
配当性向(%)	41.7	42.3	43.0	44.9	47.6
営業活動によるキャッシュフロー	19,066	18,774	14,642	11,330	15,092
投資活動によるキャッシュフロー	-13,106	-13,824	-3,938	4,913	-3,573
フリーキャッシュフロー	5,960	4,950	10,704	16,244	11,518
財務活動によるキャッシュフロー	-6,235	-4,854	-10,633	-16,346	-11,174
現金及び現金同等物期末残高	3,097	3,193	3,263	3,162	3,506
有利子負債残高	308	199	106	44	11
自己資本	91,034	96,417	98,877	95,085	96,542
資産合計	112,179	118,609	119,651	115,573	118,266

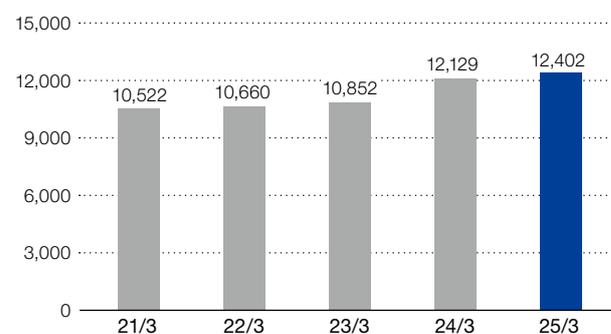
■ 営業収益

(百万円)



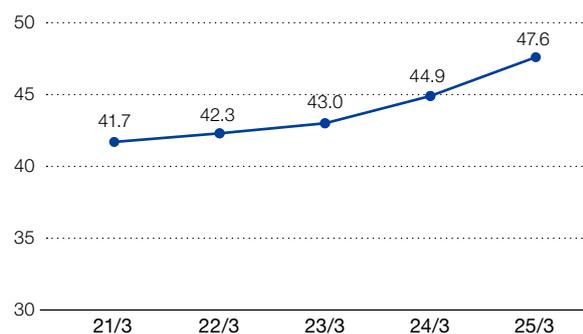
■ 親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



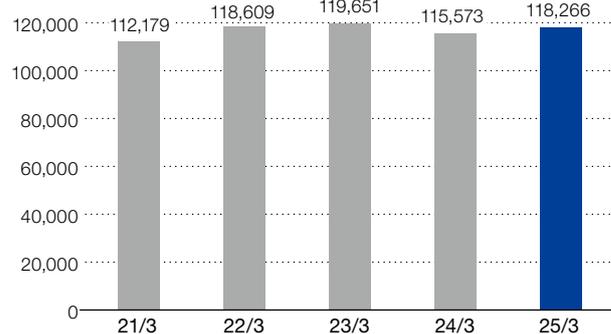
■ 配当性向

(%)

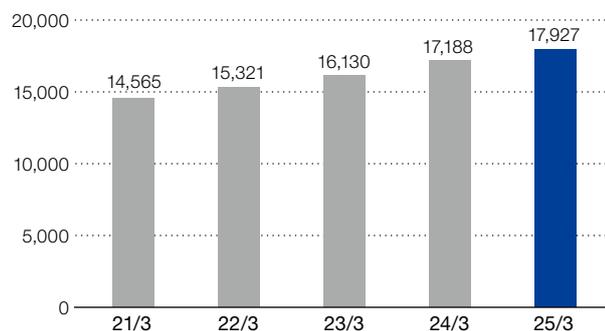


■ 資産合計

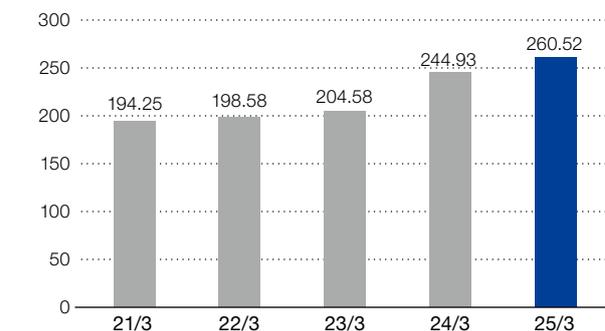
(百万円)



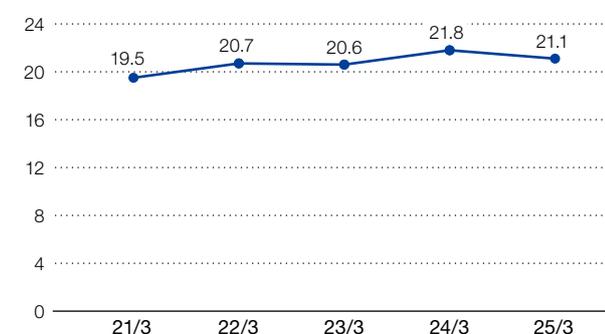
■ 経常利益 (百万円)



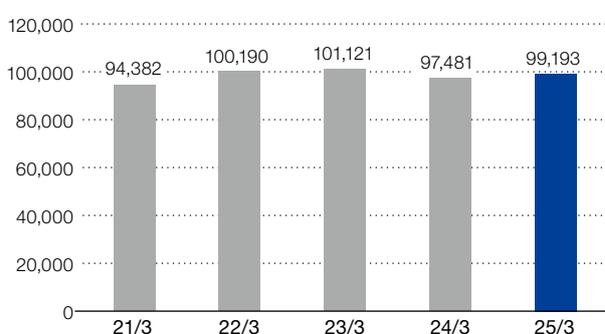
■ EPS (円)



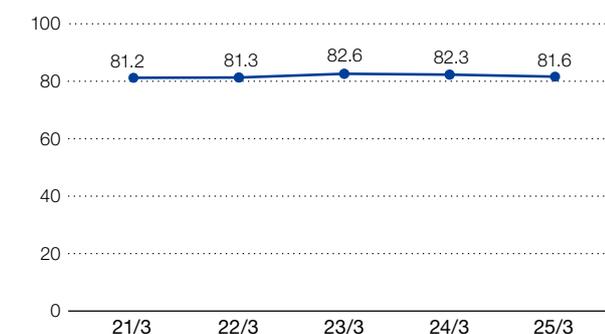
■ 売上高営業利益率 (%)



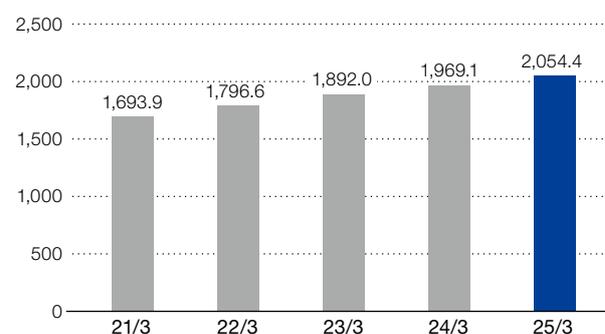
■ 純資産 (百万円)



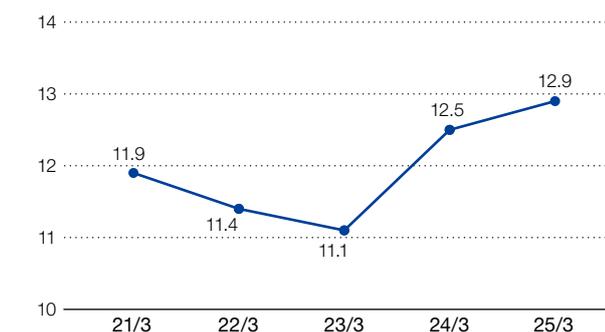
■ 自己資本比率 (%)



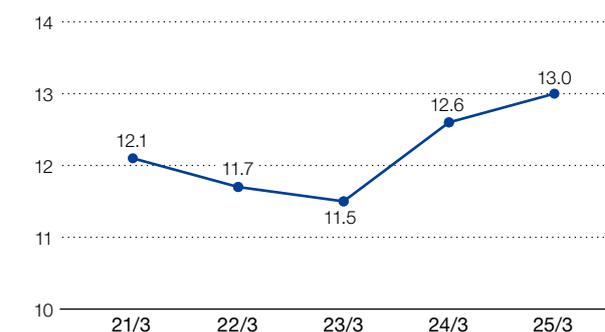
■ 1株当たり純資産 (円)



■ ROE (%)



■ ROIC*



* ROIC=NOPAT(営業利益-法人税等合計) / 投下資本(有利子負債+純資産(非支配株主持分除く)) [投下資本は期首と期末の平均]

主要 ESGデータ

環境

	単位	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
Scope1 温室効果ガス排出量	tCO ₂	15	24	85	0	連結
Scope2 温室効果ガス排出量	tCO ₂	25,004	13,763	12,497	0	連結
電気消費量	千 kWh	39,909	30,014	27,661	30,258	連結
都市ガス使用量	sm ³	3,363	4,287	3,522	3,801	連結
灯油使用量	kl	3,248	6,045	31,052	1,612	連結
水使用量(上水、中水、井水、下水、上下水)	m ³	14,230	19,011	20,075	24,371	連結
産業廃棄物発生量	t	108	591	461	239	単体

※当レポートに掲載される環境データの一部に対して、KDDI株式会社本体が連結グループ会社を含めてLRQAによる第三者保証(限定的保証)を受けています。
詳細および最新情報は[こちら](#)をご参照ください。

社会

雇用の状況

社員数

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
男性	人	167	171	187	194	207	単体
女性	人	81	86	93	108	118	
合計	人	248	257	280	302	325	
退職率	%	1.2	1.5	3.3	2.8	2.2	

※退職率:定年退職者を除く

2024年度離職者

	単位	早期	自己都合	会社都合	転籍	他 ^{*1}	定年退職	合計 ^{*2}	総離職者数	バウンダリ
男性	人	0	3	0	0	0	6	3	9	単体
女性		0	4	0	0	0	1	4	5	
合計		0	7	0	0	0	7	7	14	

※1 私傷病の満了に伴う退職など ※2 定年退職者を除く

採用数

	単位	性別	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
新卒採用	人	男性	6	8	3	6	5	単体
		女性	2	8	3	6	4	
		合計	8	16	6	12	9	
キャリア採用	男性	0	3	18	15	16		
	女性	2	1	8	12	9		
	合計	2	4	26	17	25		

障がい者雇用数

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
障がい者雇用率	%	2.82	2.57	2.63	2.83	3.40	単体

従業員研修実績

DX基礎研修受講者数

	単位	2022年度	2023年度	2024年度*	バウンダリ
従業員一人あたりの研修時間	時間/人	18	18	7	単体
総研修時間	時間	2,628	2,970	413	

※2024年度から基礎研修の内容を変更。全社員に必要なDXリテラシーの基礎理解に絞り、重点的に研修を実施。

DXコア専門スキル研修受講時間

	単位	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
従業員一人あたりの研修時間	時間/人	16	35	31	単体
総研修時間	時間	496	807	2,088	

社会貢献活動費

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
寄付金総額	百万円	42	125	24	112	51	単体

情報セキュリティ

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
ウイルス等による侵害事故	件	0	0	0	0	0	連結

ガバナンス

腐敗防止・法令遵守

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	バウンダリ
政治献金(日本国内)	万円	20	1	0	0	0	連結
腐敗事件件数	件	0	0	0	0	0	

株式情報

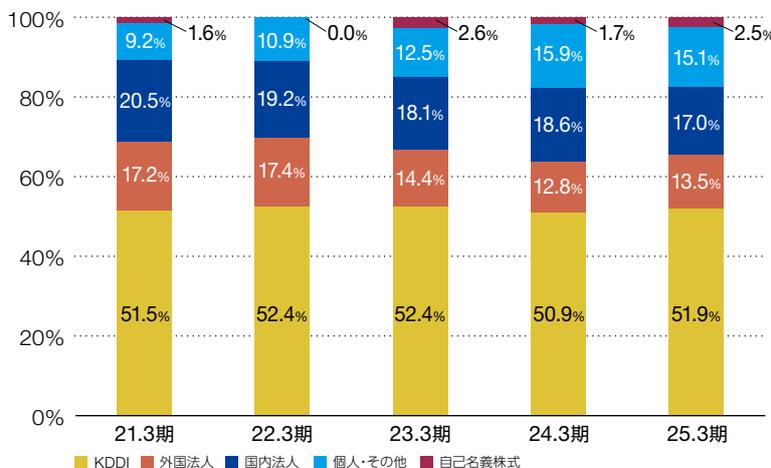
株主数

(社・名)

	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
KDDI	1	1	1	1	1
外国法人	180	208	241	244	256
国内法人	212	228	274	316	311
個人・その他	22,162	32,375	44,558	55,874	53,416
自己名義株式	1	1	1	1	1
合計	22,556	32,813	45,075	56,436	53,985

株式数

	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
KDDI	14,086,000	14,086,000	28,172,000	25,071,582	25,071,582
外国法人	4,704,024	4,689,401	7,734,222	6,292,122	6,507,180
国内法人	5,596,470	5,173,637	9,745,391	9,153,466	8,194,073
個人・その他	2,511,846	2,928,328	6,696,957	7,850,424	7,316,567
自己名義株式	443,660	534	1,407,230	854,688	1,225,580
合計	27,342,000	26,877,900	53,755,800	49,222,282	48,314,982



外部評価



PRIDE指標における
最高位「ゴールド」受賞



健康経営優良法人2025
(ホワイト500) 認定



経済産業省
「DX認定制 認定事業者」認定



WELL Building StandardTM v2認証
「プラチナ」取得



沖縄を代表する
企業100選 認定

企業情報

2025年3月末時点

社名	沖縄セルラー電話株式会社
設立	1991年6月1日
所在地	沖縄県那覇市松山1-2-1
代表取締役社長	宮倉 康彰
資本金	14億14百万円
従業員数	521名(連結)
総資産額	1,182億円
純資産額	991億円
自己資本比率	81.6%
営業収益	843億円
営業利益	177億円
当期純利益	124億円 ※親会社株主に帰属する当期純利益



グループ体制図



2025年3月時点
※数値は発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合

事業概要

通信事業

モバイル	FTTH
	ひかり ちゅら
	ひかりゆいまーる

成長領域

- エネルギー事業
 でんき
- ビジネス事業
- 事業創造による沖縄の社会課題解決



沖縄セルラー電話株式会社
OKINAWA CELLULAR TELEPHONE COMPANY

<https://okinawa-cellular.jp/>