

地元に全力!

沖縄セルラー

OKINAWA CELLULAR

沖縄セルラー電話株式会社

サステナビリティ統合レポート2026



PHILOSOPHY

沖縄セルラーグループ・フィロソフィ

01 社是

02 経営の理念

03 基本理念

04 沖縄セルラーグループ・フィロソフィ

01 | 社是

心を高める ～動機善なりや、私心なかりしか～

02 | 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価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。

03 | 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。

04 | 沖縄セルラーグループ・フィロソフィ

- 第1章 目指す姿
- 第2章 経営の原理
- 第3章 仕事の流儀
- 第4章 行動の原則
- 第5章 心を高める



CONTENTS

01 イントロダクション

- 01 沖縄セルラーグループ・フィロソフィ
- 02 目次
- 03 ブランドステートメント
- 04 沖縄セルラーのあゆみ
- 05 マテリアリティ(重要課題)

06 価値創造ストーリー

08 トップメッセージ

13 事業戦略

20 技術・ネットワーク基盤

25 人的資本経営

34 財務基盤

37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画

40 6X経営

52 地域貢献

55 ガバナンス

63 データ



CONTENTS ● 目次

01

沖縄セルラーの 特色を端的に知りたい

沖縄セルラー4つの強み	▶P7
トップメッセージ	▶P9

イントロダクション

- 1 沖縄セルラーグループ・フィロソフィ
- 2 目次
- 3 ブランドステートメント
- 4 沖縄セルラーのあゆみ
- 5 マテリアリティ(重要課題)

価値創造ストーリー

- 6 価値創造プロセス
- 7 沖縄セルラー4つの強み

トップメッセージ

- 9 トップメッセージ

02

沖縄セルラーの 強みを詳しく知りたい

事業担当役員メッセージ	▶P18
技術担当役員メッセージ	▶P23
人的資本経営	▶P26
財務基盤	▶P35

事業戦略

- 14 パーソナル事業
- 16 ビジネス事業
- 17 グループ体制・戦略
- 18 事業担当役員メッセージ

技術・ネットワーク基盤

- 21 技術力ハイライト
- 23 技術担当役員メッセージ

人的資本経営

- 26 人的資本経営
- 28 **特集** EX・DayX部会

財務基盤

- 35 財務ハイライト
- 36 株価パフォーマンス



03

沖縄セルラー独自の 経営方針と現場への 落とし込みを知りたい

OCT VISION 2030 中期経営計画	▶P38
6X経営とは	▶P41

OCT VISION 2030 | 中期経営計画

- 38 中期経営計画の全体像
- 39 中期経営計画の進捗

6X経営

- 41 6X経営とは
- 42 **特集** CX部会
- 43 **特集** DX部会
- 44 **特集** SX部会
- 45 **特集** GX部会

■ **編集方針**: 沖縄セルラーグループの統合報告書は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまとの対話を通じた「相互理解の醸成」と「経営の高度化」の好循環を生み出すことを目指して発行しています。編集にあたっては、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」を参照し、財務情報と非財務情報を統合的に開示しています。本レポートを中心に、有価証券報告書、コーポレート・ガバナンス報告書、当社ウェブサイトなどの各種開示媒体と連携させ、当社グループの中長期的な価値創造ストーリーの発信を強化するとともに、対話の質の向上に努めています。

■ **対象組織**: 原則として、沖縄セルラー電話株式会社および連結子会社(沖縄セルラーグループ)を対象としています。一部、KDDIグループとしての取り組みや、グループ外のパートナーとの協業に関する内容を含みます。

■ **対象期間**: 2025年度(2025年4月1日から2026年3月31日まで)。ただし、2026年4月以降に開始した一部の開示事項や事業活動の内容を含みます。

■ **見通しに関する注意事項**: 本レポートに記載されている業績予想および将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、リスクや不確実な要素を含んでいます。実際の業績などは、経済情勢、市場環境、法規制の変更をはじめとするさまざまな要因により、これらの見通しとは大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件および業績予想のご利用にあたっての注意事項などについては、当社決算短信・決算説明資料をご覧ください。

04

環境保全や地域社会への 取り組みを知りたい

沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ	▶P46
------------------------------	------

- 46 沖縄のカーボンニュートラルと
ネイチャーポジティブ
- 47 環境マネジメント・TCFD
- 49 TNFD・自然資本
- 51 資源循環(CE)

地域貢献

- 53 ジモゼン活動
- 54 地域社会への貢献

05

ガバナンスをどのように 機能させているかを知りたい

親子上場ガバナンス	▶P59
-----------	------

ガバナンス

- 56 コーポレート・ガバナンス
- 59 親子上場ガバナンス
- 60 リスクマネジメント
- 62 ステークホルダーのエンゲージメント

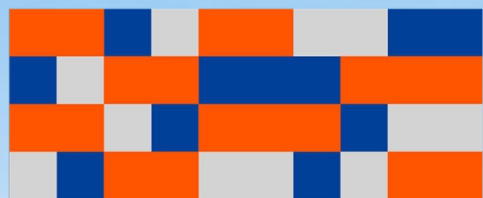
データ

- 64 財務・非財務サマリー
- 67 会社情報・株式情報



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
01	沖縄セルラーグループ・フィロソフィ	—————
02	目次	—————
03	ブランドステートメント	—————
04	沖縄セルラーのあゆみ	—————
05	マテリアリティ(重要課題)	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————



All for Family.

すべては家族のために。

この世界がたくさんの家族のつながりだと考えると未来はもっと、優しくなる。

家族の笑顔が輝く瞬間に。何気ない日常に。心躍る特別なひとときに。

わたしたちはいつも寄り添っていきたくて考えています。

「地元に全力!」を掲げる沖縄セルラーは通信の枠を超えて、

一人ひとりが希望に満ちた毎日とこの島がワクワクする未来をともに生み出していきます。

ブランドステートメント

「All for Family.
すべては家族のために。」
に込めた想い

沖縄セルラーは「All for Family. すべては家族のために。」を始動します。

この島に暮らすすべての人や自然を「大きな家族」と考え、
日常に寄り添い、人生の特別な瞬間を支える存在でありたい
——その想いを込めています。

「地元に全力!」の精神を胸に、一人ひとりが希望に満ちた毎日を送り、
この島の未来がもっとワクワクするものになるよう、皆さんとともに歩んでいきます。

“すべては家族のために。”



CONTENTS

01	イントロダクション
01	沖縄セルラーグループ・フィロソフィ
02	目次
03	ブランドステートメント
04	沖縄セルラーのあゆみ
05	マテリアリティ(重要課題)
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ

HISTORY

沖縄セルラーのあゆみ

1992.10

携帯・自動車電話サービスの開始

沖縄だけで使える安価な「ウチなーホン」やリチウムイオン電池を日本で初めて搭載した「チバリ(頑張れ)ホン」が開業まもない当社の躍進を後押し

1997.4

株式店頭登録

1994.1

セルラースポット1号店がオープン

その後1年間で17店舗まで拡大

1991.6

沖縄セルラー電話株式会社 設立

「沖縄のための携帯電話会社をつくる」

1990年10月の沖縄懇話会設立総会での席上、「沖縄のための携帯電話会社をつくる」という京セラや第二電電(現KDDI)の創業者である稲盛和夫氏の表明が契機となり1991年6月に当社設立。沖縄の経済自立のためにも、県民が参画する地元企業の形がとられた。初代社長の稲嶺恵一氏は事業が軌道に乗るまで無報酬で社長を務めた。

2000.7

統一ブランドauの導入

7月のauブランド導入後、10月にKDDI発足。11月の旧DDIセルラー系地域会社の合併に全国で唯一参加せず沖縄に密着した通信会社として存続

au

現在の主要サービス

2010.1

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

OTNet

2010.3

「auひかりちゅら」サービスの開始

光ファイバーインターネットサービスを那覇、浦添、豊見城の3市で開始

au ひかり ちゅら

現在の主要サービス

2017.9

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

2026年4月1日付で「沖縄セルラーアスミュー株式会社」に社名変更

2018.4

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

2014.12

UQ mobile サービス開始

UQ mobile

現在の主要サービス

2019.11

「auでんき」サービス開始

au でんき

現在の主要サービス

2021.3

povoサービス開始

2019.5

県民向け健康管理アプリ「JOTOホームドクター」リリース

毎日の食事や運動を管理するヘルスケア機能に加えて、県内病院と連携して医療費のあと払い機能を県内で初めて提供開始

2023.8

「Starlink Business」沖縄エリアサービス開始

2023.11

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イト株式会社へ商号変更

2022.4

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

35TH Anniversary



CONTENTS

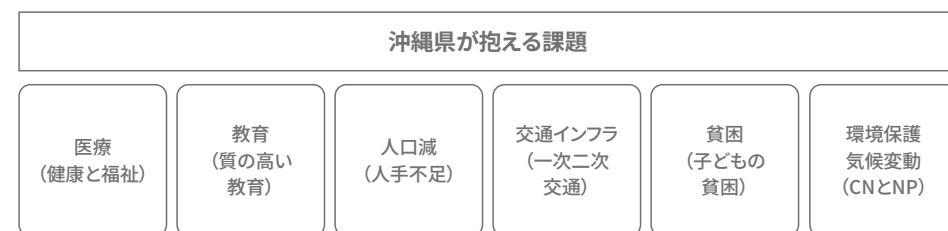
- 01 イントロダクション
 - 01 沖縄セルラーグループ・フィロソフィ
 - 02 目次
 - 03 ブランドステートメント
 - 04 沖縄セルラーのあゆみ
 - 05 マテリアリティ(重要課題)
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

MATERIALITY

マテリアリティ(重要課題)

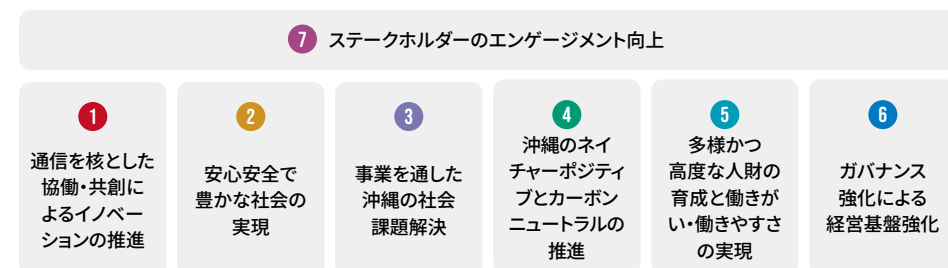
7つのマテリアリティ(重要課題)

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ます。



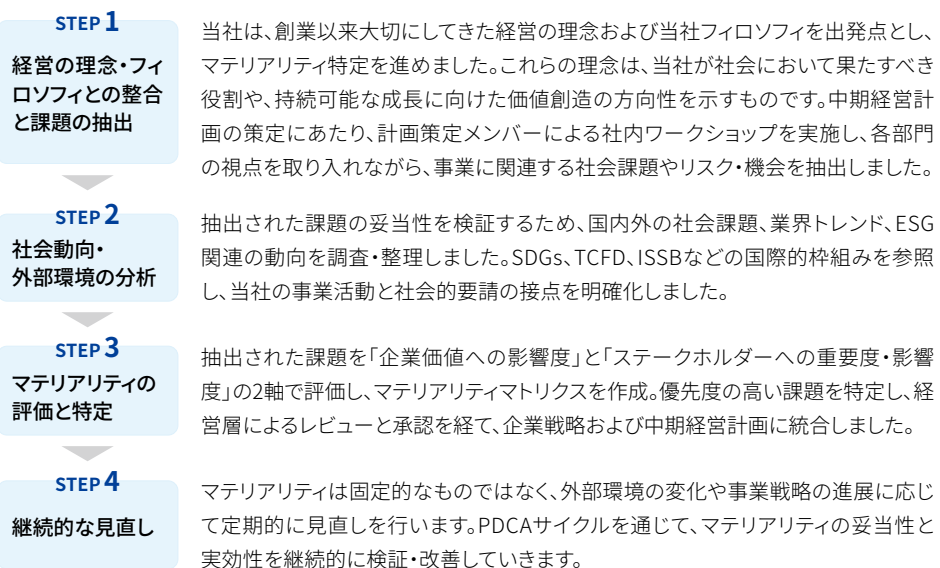
提供価値(事業活動)

7つのマテリアリティ(重要課題)

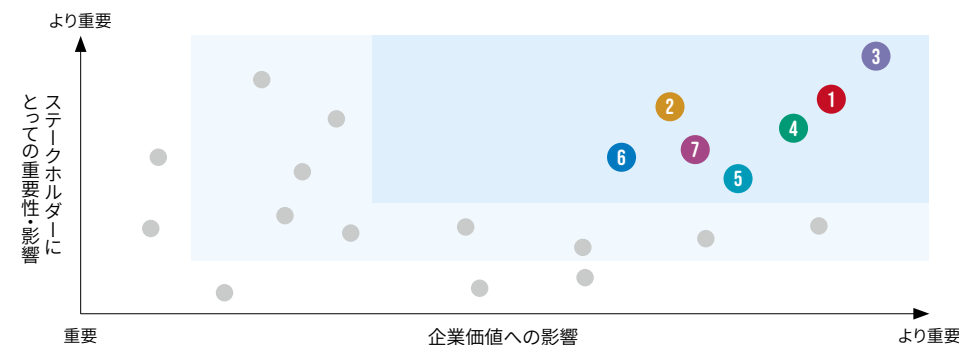


マテリアリティ選定プロセス

当社は以下のプロセスでマテリアリティを特定しました。



マテリアリティマップ



CONTENTS

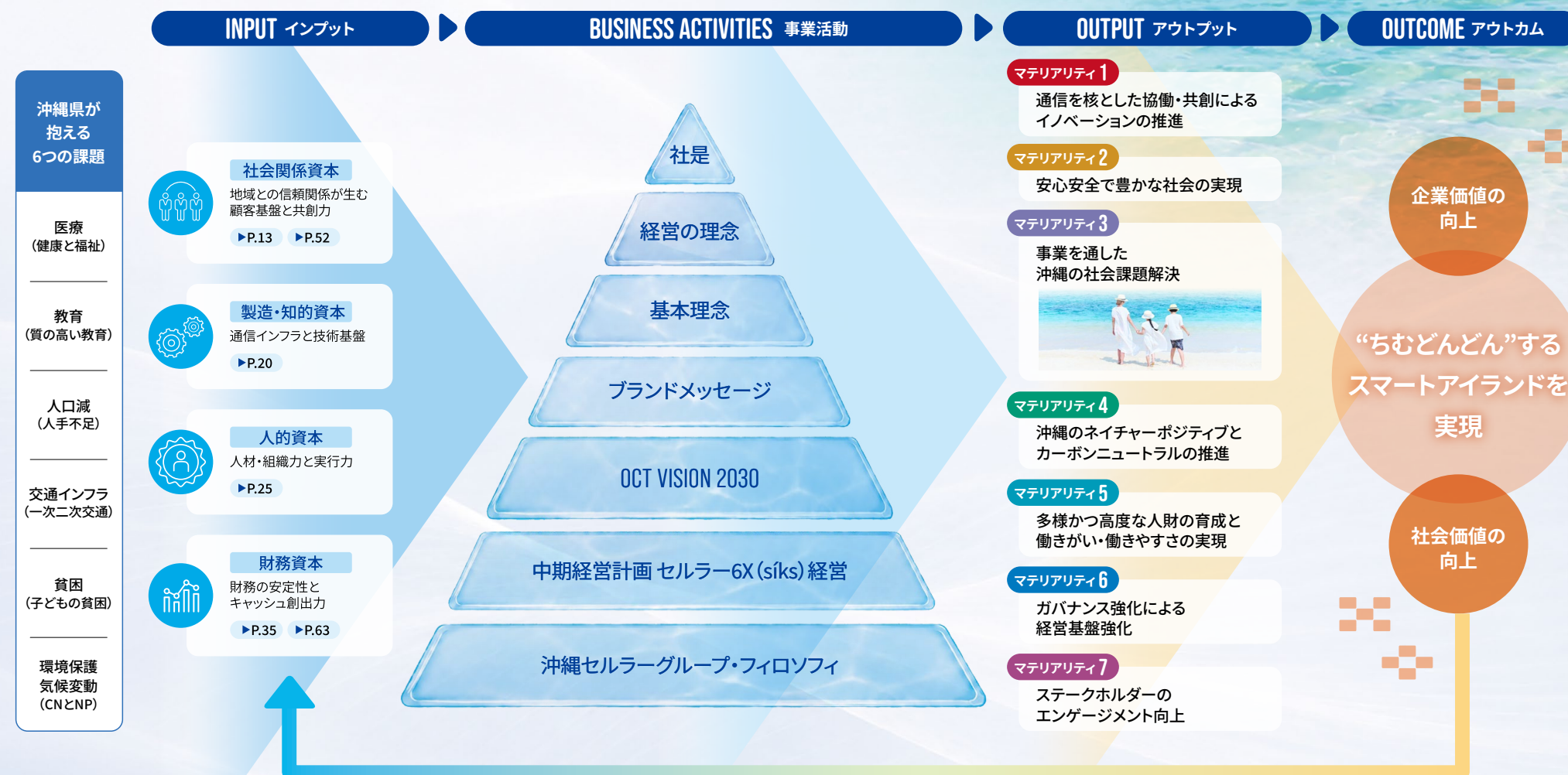
01	イントロダクション
01	沖縄セルラーグループ・フィロソフィ
02	目次
03	ブランドステートメント
04	沖縄セルラーのあゆみ
05	マテリアリティ(重要課題)
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ

VALUE CREATION PROCESS

価値創造プロセス

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。「OCT VISION 2030」では、“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”を掲げ、中期経営計画においては「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。



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
06	価値創造プロセス	—————
07	沖縄セルラー4つの強み	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

OUR STRENGTH

沖縄セルラー4つの強み

01 地域との信頼関係が生む 顧客基盤と共創力

該当する資本 ▶ 社会関係資本

主な強み

- ・県内市町村・地元企業との強固な信頼関係
- ・沖縄特化の事業運営
- ・圧倒的な顧客接点（ショップ数は他社比 約2倍の66店舗など）
- ・沖縄固有課題の深い理解（台風・離島・デジタル格差）
- ・通信の枠を超えた事業共創（街づくり・アグリなど）



実績・データ

- ・モバイルシェア 約5割（契約数約70万件）
- ・自治体との共創（うるま市とのPFI事業など）
- ・地元企業のビジネスDX（航空機整備5G化など）

03 人財・組織力と実行力

該当する資本 ▶ 人的資本

主な強み

- ・沖縄愛
- ・地元に全力!で向き合う人財と地域貢献マインド
- ・顧客・地域に寄り添う価値創造力
- ・沖縄特化の一体運営による迅速な意思決定力



実績・データ

- ・従業員 545名（連結）が沖縄に根差して活躍
- ・意思決定から施策実行まで一貫して迅速に推進
- ・顧客・地域に寄り添う経験値と対応力

02 通信インフラと技術基盤

該当する資本 ▶ 製造・知的資本

主な強み

- ・沖縄に最適な通信サービスの展開
- ・高品質な通信インフラ
- ・災害・地理条件に強いレジリエントな通信基盤（台風・離島）
- ・KDDIアセットを活用した高度な運用基盤



実績・データ

- ・5G人口カバー率 99%超（2025年度末時点）
- ・Opensignal 通信品質 沖縄県内No.1
- ・KDDIの技術力を活用した通信インフラ構築

04 財務の安定性と キャッシュ創出力

該当する資本 ▶ 財務資本

主な強み

- ・安定したキャッシュ創出力
- ・強固な顧客基盤に支えられた収益モデル
- ・通信サービスを軸とした安定収益
- ・強固な財務基盤



実績・データ

- ・3増（増収・増益・連続増配）
- ・25期連続増配（2002年3月期より）
- ・配当性向 40%超（2026年3月期 47.2%）
- ・ROE 13.5% ・自己資本比率82.2%

創業の原点
すべての資本を支える土台

1991年6月設立 沖縄に本社を置く唯一の総合通信会社

地元企業43社と第二電電（現KDDI）の出資により設立。沖縄ファーストの事業運営の継続がすべての資本の背景に。



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
06	価値創造プロセス	—————
07	沖縄セルラー4つの強み	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

TOP MESSAGE

トップメッセージ

沖縄に根差した信頼を未来へつなぎ、
地域とともに持続的な成長を描く。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
09	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

TOP MESSAGE

トップメッセージ



創業の想いを原動力に、 沖縄とともに 新たな成長を描く

代表取締役社長
宮倉 康彰

通信は、いまや単なる通話やスマートフォンをつなぐだけのものではありません。AIや決済を支え、暮らしやビジネス、地域課題の解決にも関わる社会インフラへと役割を広がっています。こうした変化の中で、沖縄セルラーが今後目指すべき成長の起点には、常に、創業以来受け継いできた「沖縄のために」という想いがあります。

当社の原点は、1990年に設立された「沖縄懇話会」に遡ります。その発足の場で、京セラや第二電電（現KDDI）の創業者である稲盛和夫氏が「沖縄に独立した通信会社をつくろう」と提案しました。九州の一営業地域としてではなく、沖縄の文化や風土を活かしながら経済成長を実現するには、沖縄に本社を置く会社が必要だという考え

です。その趣旨に賛同した地元の有力企業43社と第二電電が力を合わせ、1991年に誕生したのが当社です。

こうした設立の経緯があるからこそ、出資企業の皆さまにも、役員や社員にも、創業当初から「これは自分たちの会社だ」という当事者意識がありました。現在も、沖縄のために働きたいという想いは社員に受け継がれ、会社の中に浸透しています。私自身、創業の想いが全社員のDNAとして脈々と受け継がれ、会社の文化になっていることは、本当に誇らしく感じています。地域の皆さまからの信頼と、地域へ貢献しようとする気持ちを土台に、当社は成長を続けてきました。

当社は、創業時から自然体でサステナビリティ経営を実践してきた会社でもあります。「事業を通して、沖縄経済の発展に貢献すること」という経営の理念は、当社の合言葉である「地元へ全力!」となって、社員全員の心に深く根付いています。そのことをよく表している一例が、南大東村へコンテナ型の植物工場を提供した取り組みです。離島では天候が悪いと葉物野菜が届かなくなることがありますが、植物工場によって、学校給食へ年間を通じてレタスなどの葉物野菜を供給できるようになり、大変喜んでいただきました。この取り組みは、当社の売上にもつながっており、地域へ貢献しながら事業としても成長できた一つの例です。

こうした想いは、経営層だけがもつものではありません。社員一人ひとりが、お客さまの声を受け止め、課題があればすぐに動き、改善しています。そうした日々の行動



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ**
 - 09 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



の中に、創業の想いが表れています。地域の皆さまに支えられて生まれ育った当社が、これまで築き上げてきたお客さまや取引先との強固な信頼関係こそが、当社ならではの最大の強みです。

中期経営計画で掲げた2030年度営業収益1,000億円、成長領域300億円規模という目標も、この土台の上で次の成長を実現していくための決意の表れなのです。

地域を深く知る力が、 ネットワーク・店舗・オペレーションを磨く

創業の想いは、「ネットワーク」「店舗」「オペレーション力」という3つの強みへと進化してまいりました。いずれも100%沖縄のために必要なことは何かを考え続けてきた結果です。

沖縄の人口は全国の1%強に過ぎません。仮に全国企業の一拠点であれば、人口構成比を基準に投資の判断や優先順位が決まることもあるでしょう。一方、沖縄に本社を置く当社は、沖縄に必要なことを自ら考え、迅速に決断し、投資を行うことができます。この地域密着の経営構造そのものが、他社には真似できない大きな違いであり、私たちの強みの源泉です。

1つ目の強みである「ネットワーク」では、沖縄特有の環境や、お客さまの動向を深く理解したうえで設備投資を行ってきました。例えば、地元でイベントが開催される際には通信量の急増を予測し、その動向に合わせたサービ

スの提供をしています。こうした地元企業ならではのきめ細かな対応により、創業から間もない段階で「沖縄セルラーが一番通信品質がいい」というご評価をいただき、現在に至るまでその確固たる信頼とイメージを築き上げてまいりました。

2つ目の「店舗」についても、単なる販売の場とは捉えていません。お客さまの声が集まり、ニーズを理解できる大切な接点です。県内全域に、他社の約2倍となるauショップ網を築き、身近な場所で相談していただける環境をつくってきました。お客さまとの接点を持ち続け、そこで得た声を日々のサービスや改善へ反映できることが、県民の皆さまとの関係の深さにつながっています。

そして3つ目が、これらを日々動かしていく「オペレーション力」です。ネットワークも店舗も、「一度つくれば終わり」ではありません。通信を取り巻く環境がめまぐるしく変化するなかで、日々の運営力が何よりも大切になります。課題が出ればすぐに動き、迅速に対応して改善し、磨き上げる。私たちはこの知見を長年蓄積し、しっかりと組織の力として定着させてまいりました。

単一の施策ではなく、これら3つの強みの掛け合わせがお客さまに寄り添い続ける力を生んでいます。それが揺るぎない信頼となり、現在の高いシェアと安定したキャッシュの創出につながっています。

野心的な目標を、実現可能な成長計画へ

通信の役割の変化を、次の成長機会として捉える

通信が社会インフラへと役割を広げるなかで、私たちが今後どのように成長していくべきか、その具体的な道筋をお示しするのが現行の中期経営計画です。

計画では「通信というコア事業」「成長領域」「経営基盤」の3つを一体で強化していきます。2030年度の営業収益1,000億円、うち成長領域で300億円規模という数字は、計画策定時から倍増させるという、アグレッシブな目標です。これは単に大きな数字を掲げたわけではなく、コア事業を確実な基盤としながら、自ら新しい価値を生み出し、成長領域を力強く伸ばしていくという私たちの強い意志の表れです。



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
09	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ





この変革を力強く推し進めるための「エンジン」として機能しているのが、「セルラー6X経営」という新たな取り組みです。これは、当社が定めたマテリアリティの解決を通じて、県民の皆さまの笑顔や沖縄の発展に貢献していくための具体的な推進体制です。変革に不可欠な6つのテーマを掲げ、それぞれに次世代を担うリーダーを任命いたしました。既存の部署の枠を取り払った部門横断的なチームに多様なメンバーが集まり、これまでにない視点で具体的な戦略を練り上げています。

取り組みはすでに動き始めています。例えば、「CX」の向上では、離島へauショップカーを走らせ、きめ細かな

サービスを提供しています。販売担当だけでなく技術担当者も一緒に海を渡り、通信エリアの弱い場所を直接ヒアリングするなど、サービスと通信環境の両面できめ細かな対応を行っており、今年度中に18箇所ほどへ伺う見込みです。また、「EX」の面でも、事業を支える社員の働きがいや創造性を高める人事戦略が本格的に動き出し、確かな手応えを感じています。

初年度から各テーマの方向性はかなり明確になってきました。次世代を担うリーダーたちが中心となって取り組み、確かな手応えを感じています。

試行錯誤の先に、成長の勝ち筋が見えてきた

今後の成長に向けて、私たちが共通の軸に据えているのが「All for Family.」というブランドステートメントです。県民の皆さまだけでなく、沖縄の豊かな自然も含めて大きな家族と捉え、その一人ひとりに寄り添いながら新たな価値を提供していくという考え方です。

パーソナル領域では、LTV[※]、つまりお客さまに長く利用していただくことを重視しています。通信を起点に、さまざまなサービスや地域との接点を広げ、暮らしの中で継続して選んでいただけるよう取り組みを重ねることで、安定した事業の基盤をつくっていきます。

一方、成長領域についても、十分に目標達成を狙えるかと確信しています。特に成長率が高いのが企業や自治体向けのビジネス事業です。ビジネス領域の売上目標は、

計画策定時の約2.5倍となる160億円と決して簡単な数字ではありません。これまでパーソナル事業を中心に成長してきた当社にとって新しい柱を育てる挑戦ですが、実際に動いていくなかで確かな「勝ち筋」が見えてまいりました。例えば、大型案件では、機器の納入などによる一時的な収益だけでなく、通信サービスとして毎月継続的に収益を生む「リカーリング」の仕組みをどう積み上げるかが成功の鍵となります。沖縄県内の投資計画や地域のニーズを細かく分析し、どの案件を狙い、どのような商材をご提案していくべきか。実践を通じてそのステップが明確になり、ビジネスの実行力が着実に積み上がっています。

この挑戦を支えているのが、長年培ってきた地域との関係性です。沖縄の企業には当社を知っていただいていることが多く、提案に伺っても、いわゆる「玄関で跳ねられる」ことはありません。これは単なる知名度のおかげではなく、これまで多くのお取引先さまと手を取り合い、ともに地域貢献などに取り組み、地元企業と共創してきた歴史があるからです。この恵まれた環境のなかで、私たちは実直にトライアンドエラーを重ねてまいりました。

中期経営計画の初年度にあたる2025年度は、営業収益863億4,800万円、営業利益186億9,300万円となり、増収・増益・増配の「3増」を実現しました。25期連続増配も継続し、配当性向は47.2%です。私はこの成果を一過性のものとは考えていません。既存事業と成長領域の両輪が動き出し、初年度から手応えを感じています。

※LTV (Life Time Value: 顧客生涯価値)



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
09	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



私たちの挑戦はまだ始まったばかりです。ここから2030年度目標達成に向けて、成長のための投資を続けながら、株主の皆さまへの還元にも取り組み、企業価値の向上につなげていきます。

沖縄の未来と、当社の成長を重ねる

地域の大きな変化を、新たな価値創出につなげる

沖縄の未来を考えるうえで、大きな取り組みの一つが「GW2050 PROJECTS推進協議会」です。県内の主要企業や自治体が連携し、2050年に向けて県内GDPを倍増させることを目指しています。その中心となる企業の一社に当社が選ばれたことは、これまでにない大きな機会だと感じています。

より歴史の長い地場企業の皆さまと肩を並べ、沖縄の将来を一緒に考えられることをうれしく思っています。創業拠点づくりをはじめ、すでに具体的な戦略や取り組みも動き始めています。沖縄で生み出した価値を地域内で循環させる仕組みづくりが進んでいます。

また、沖縄には土地の制約がある一方で、今後は大規模な跡地利用などによる街づくりも控えており、新たな産業拠点や観光地として生まれ変わる大きなポテンシャルを秘めています。「沖縄の未来をもっと豊かにしたい」という強い想いをもつ人たちが集まり、具体的に動き出しているこの変革期において、当社がお役に立てる領域は数多くあるはずです。

当社はあくまで通信会社ですが、今やどのような街づくりや事業においても、通信は欠かせない基盤となっています。私たちがこれまで培ってきた通信インフラの知見を軸に据えることで、総合体育館などの施設整備や教育分野などにもその実績を活かすことができます。通信会社としての強みを活かして積極的に沖縄の発展に尽力してまいります。その延長線上に、当社のビジネスの成長があると考えています。

スピードと実行力を磨き、沖縄の未来へ事業で恩返しを

地域課題の解決という新たな価値を創出し、皆さまの期待にお応えしていくためには、「まずはやってみよう」という前向きな組織文化が欠かせません。私が社長に着任した際、約60人のグリープリーダー全員と一対一で対話をしたのですが、「当社の強みはスピード。一方で、勢いがある分、少し緻密さに欠けるところがある」という率直な声が返ってきました。

決めたらすぐに動く機動力は当社の大切なDNAです。その良さは残しながら、取り組みの結果をきちんと振り返り、失敗を次に活かす仕組みを整えることが今の経営陣の役割だと考えています。社員一人ひとりが沖縄への貢献という同じ方向を向き、自分で考え、スピーディに動ける環境を整えることで、必ず新しい提案が生まれ、それが事業を通じた恩返しにつながっていくはずです。

今年で創業から35年を迎えます。私たちは地元の企業

として、社員、取引先、そして県民の皆さまに本当に支えられてここまで育ってまいりました。だからこそ、これからは私たちが地域の課題解決にもっと深く踏み込み、皆さまにしっかりと恩返しをしていきたいと強く思っています。

株主・投資家の皆さまに対しては、既存事業を着実に伸ばしながら成長領域への挑戦を続け、その成果を一つひとつお示してまいります。成長のための投資と株主還元の両立を図りながら、すべてのステークホルダーの皆さまの期待に応えられるよう成長を続けてまいりますので、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
09	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



BUSINESS

事業戦略

沖縄の暮らしを支え、
未来を創る通信。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
14	パーソナル事業	
16	ビジネス事業	
17	グループ体制・戦略	
18	事業担当役員メッセージ	
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

B to C BUSINESS

パーソナル事業

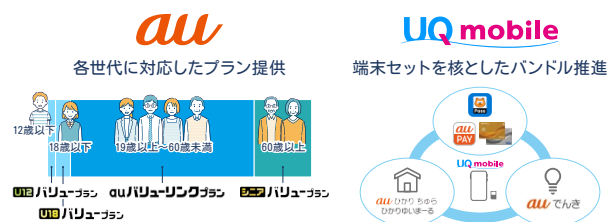
お客さま起点の サービス展開とCX向上

- 私たちは、お客さま一人ひとりの暮らしを起点に考えます。通信・生活インフラ（光回線／でんき）・サービスを組み合わせることで、お客さまの日常をより便利に、安心に、豊かにしていく。その積み重ねがCX（顧客体験）の向上につながると考えています。
- サービスを「売る」発想から、「暮らしに寄り添う」発想へ。個々の商品を単体で提供するのではなく、通信を起点に生活全体を支える体験を届けることで、お客さまとの長期的な関係を築きます。
- 良質な体験の積み重ねが、収益の安定につながります。満足度の高い体験を継続してご提供することで長期のご利用につながり、一契約当たりの価値（LTV）が高まる——この好循環を、パーソナル事業の成長の柱と位置づけています。

お客さま体験を軸にした、LTV重視の構造へ

この一年で、事業の重心を「契約者数の拡大」から「お客さま一人当たりの生涯価値（LTV）の最大化」へと転換しました。その中心にあるのが、CX（顧客体験）の向上という考え方です。
<なぜ変えたのか> お客さまのニーズが多様化する中、通信サービスに加え、より豊かな利用体験を実現する付加価値の提供が重要になっています。料金プランに多様な価値を組み込むことで、お客さまへの提供価値を高め、新たな顧客体験の創出を成長の原動力と捉え直しました。

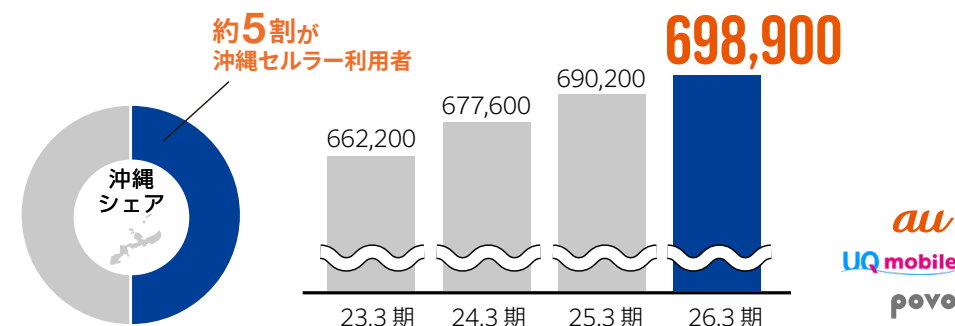
具体的には、auでは各世代の使い方に合わせたバリュープランを、UQ mobileでは端末セットを核としたわかりやすい提案を進め、モバイル・光回線・でんきを一体で心地よくご利用いただける形を整えました。複数サービスをまとめてご利用いただくお客さまほど満足度が高く、長期のご利用につながります。良い体験の提供が、一契約当たり単価（ARPU）の向上と安定した収益基盤の強化につながります。



モバイル：身近な存在として、日々の体験を支える

特徴：モバイル事業は、スマートフォン・携帯電話の通信サービスを提供する当社の中核事業です。総契約数^{*}は26.3期に698,900契約へ伸長し、県民の約2人に1人にご利用いただいています。au・UQ mobile・povoの3ブランドで、幅広い世代・ニーズに対応します。

狙い：地域に密着した営業と、主要な競合キャリアの約2倍にあたる県内の店舗網により、お客さまの声を身近に受け止め、体験の改善に素早く反映できることが強みです。この安心してご相談いただける接点を起点に、光・でんき・Pontaパスへご利用の幅を広げ、暮らし全体を支える体験へとつなげていきます。 ※スマートフォン、フィーチャーフォンの合計（ハンドセット）



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
14	パーソナル事業
16	ビジネス事業
17	グループ体制・戦略
18	事業担当役員メッセージ
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



FTTH(光回線):快適な通信体験を、より多くのご家庭へ

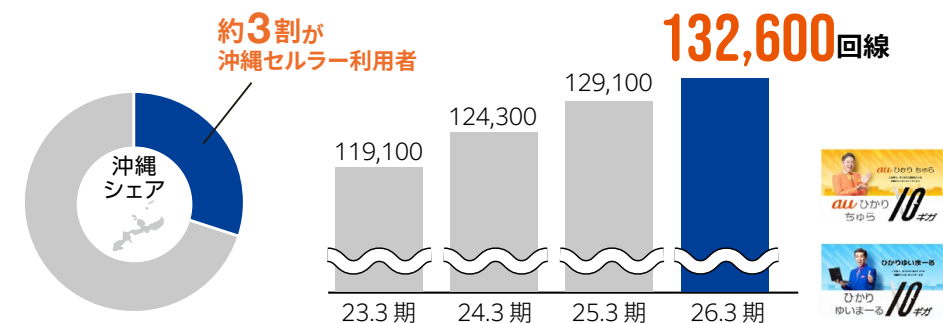
特徴: FTTH(光回線)は、家庭のインターネットを高速・大容量で支える基盤サービスです。総回線数は26.3期に132,600回線へ拡大し、県内シェアの約3割を占めています。

<前年からの変化点:10ギガサービスの開始・県内全域への展開>

2025年4月、「auひかり ちゅら」で沖縄県内で初となる10ギガの提供を開始しました。その後、エリア拡大を進め、2026年3月には99%※の10ギガ化を実現しました。また、2026年2月には「ひかりゆいまーる10ギガ」の提供エリアが宮古・石垣・北部地域へ拡大したことで、県内全域で10ギガサービスを提供しています。 ※auひかり ちゅら提供エリアにおけるカバー率

<なぜ始めたのか>

動画視聴やオンライン学習、テレワーク、ゲームなど、家庭での高速通信ニーズが高まる中、家族みんなが快適につながる環境を提供することで暮らし全体の利便性向上を目指しています。



auでんき:暮らしに寄り添う電力サービスへ

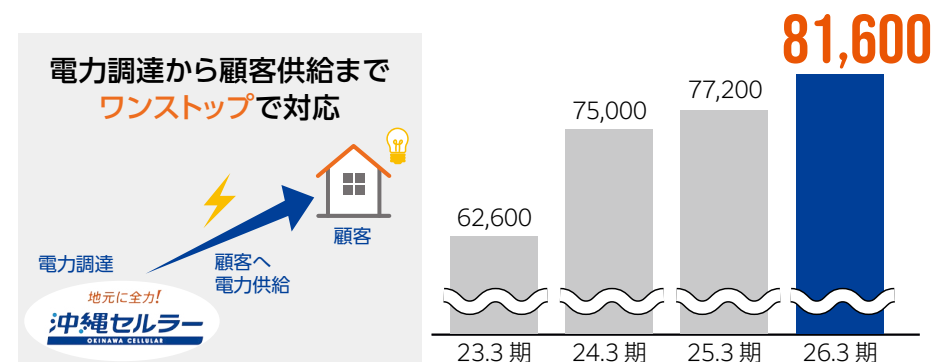
特徴: auでんきは、ご家庭に電気をお届けする生活インフラサービスです。総契約数は81,600契約に達しています。

<前年からの変化点:代理店モデルから自社小売※モデルへ>

2025年10月、沖縄電力の代理店として販売していた形から、電源の調達から顧客への供給までを当社で担う小売モデルへと転換しました。

<なぜ変えたのか>

代理店の立場では、料金設計やサービス内容の自由度が限られ、お客さまに合わせた提案が難しい面がありました。自社小売モデルへ移行したことで、料金や電源調達を自ら設計できるようになり、暮らしに合わせた柔軟なサービス提供が可能になりました。あわせて事業の採算性も改善し、持続的なサービス提供が可能な体制を整えました。電気は毎日の暮らしに欠かせない身近なサービスだからこそ、通信との組み合わせを通じて、暮らし全体を支える体験へと広げてまいります。 ※発電された電力を仕入れ、販売・契約締結する事業



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
14	パーソナル事業
16	ビジネス事業
17	グループ体制・戦略
18	事業担当役員メッセージ
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



B to B BUSINESS

ビジネス事業

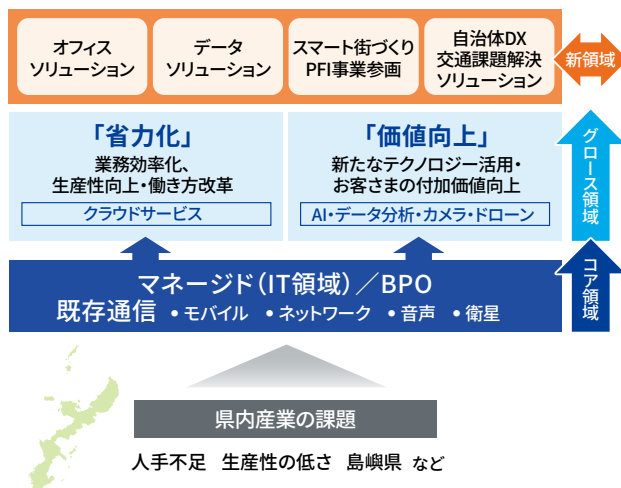
地域に根差した共創によるビジネス事業の成長戦略

沖縄県内では、人手不足や生産性向上への対応に加え、行政サービスの効率化、交通・観光・防災など、企業や自治体が抱える課題が一段と多様化しています。当社は、こうした市場環境の変化をビジネス事業の成長機会と捉え、沖縄に特化して事業を展開する中で培ってきた地域への深い理解とお客さまとの信頼関係を強みに、課題解決に向けた取り組みを進めています。

地域ごとに異なる課題やニーズをきめ細かく把握し、お客

ビジネス事業における成長戦略

— DXで社会課題を解決 —



さまの課題を起点に最適なソリューションを構築するとともに、通信を基盤としてクラウド、データ活用、AI、マネージドサービスなどを組み合わせた価値提供を強化しています。

さらに、KDDIグループの技術・サービスを活用するとともに、多様なパートナーとの連携を強化することで、単独では実現できない価値を創出し、地域課題の解決に貢献しています。通信インフラを基盤に、運用支援、データ活用、AIなどへと提供領域を拡大することで、お客さまとの継続的な関係を深化させながら、事業機会の創出と収益基盤の強化を図っています。

また、自治体DX、スマート街づくり、データソリューションなどの分野で培った知見やノウハウを、他の自治体や企業への提案・導入にも活かすことで、新たな収益機会の創出と事業規模の拡大を推進しています。今後も、ソリューション提供領域の拡大を通じてビジネス事業の成長を加速させるとともに、収益ポートフォリオの高度化を図り、中長期的な企業価値向上につなげてまいります。

具体例

オフィスソリューションによる新たな価値創出

株式会社琉球銀行新本店ビルでは、シースルー型LEDビジョンの導入から広告コンテンツの配信・運用までを

一体で担っています。施設価値の向上に加え、広告媒体としての継続的な収益創出にも貢献しています。

スマート街づくりを通じた地域価値の向上

うるま市総合体育館PFI事業では、設計・建設から維持管理・運営までを担う事業全体の統括管理者として、複数の企業を取りまとめて推進しています。通信インフラを基盤にスポーツDXや防災DXを実装し、地域課題の解決と施設価値の向上に取り組んでいます。

26.3期に創出した事例をもとに横展開を目指す

これらの案件で培った運用ノウハウを標準化し、県内の他企業や自治体へ展開していきます。一つの成功事例を起点に横展開することで、単発の受注にとどまらないストック型の収益機会を創出し、持続的な成長につなげていきます。



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
14	パーソナル事業	—————
16	ビジネス事業	—————
17	グループ体制・戦略	—————
18	事業担当役員メッセージ	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

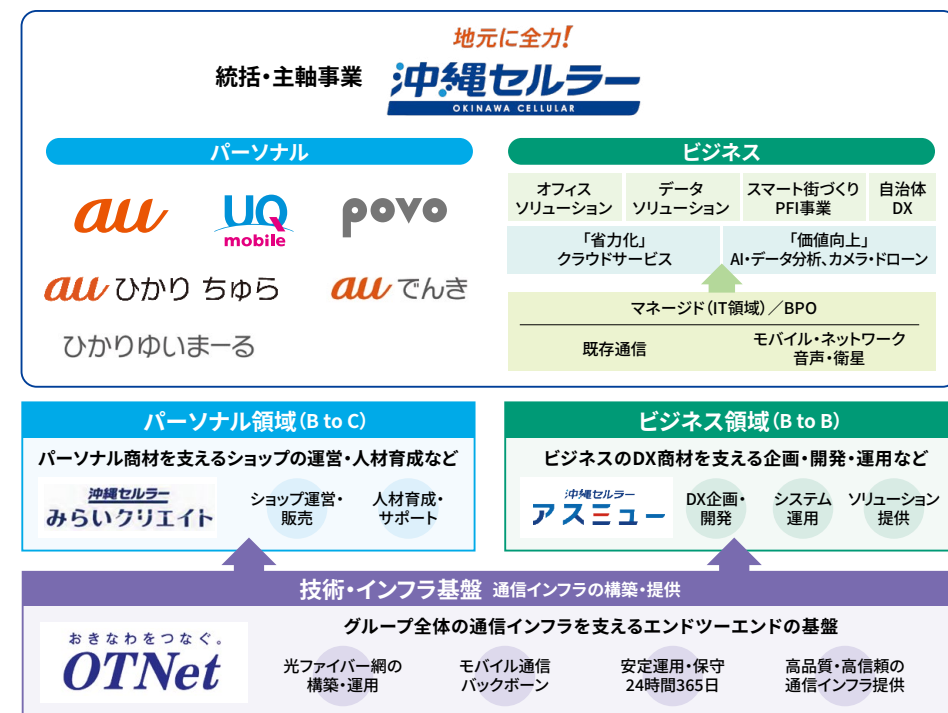


GROUP STRATEGY

グループ体制・戦略

グループ総合力で、沖縄の課題解決に伴走する — 通信を核に、様々な領域を束ね、一気通貫で価値を届ける —

グループ体制図



沖縄セルラーグループの強固なインフラ×人材・運営×開発力で
沖縄の未来を支える一気通貫の価値を提供

1. グループ戦略の全体像

地域起点の課題発見力とKDDIグループのアセットを掛け合わせ、お客さま・地域と伴走し続けること。この総合力こそが、当社グループの持続的な成長を支える源泉であると

考えています。沖縄セルラーは単なる通信会社ではなく、地域・自治体・企業の課題を発見し、グループ全体で解決することを目指しています。

そのためには、サービスの導入が「ゴール」ではなく、導入後の運用・改善、さらにその先にある新たな課題の解決まで、お客さまや地域に寄り添い続けることで価値を生み出し、その積み重ねを継続的な事業基盤へと転換しています。

2. グループ各社の機能を結集した一体運営体制

当社グループの強みとして、各社の力を組み合わせることで、通信インフラにとどまらず、人材・開発・運用までを包含した総合的な価値を、地域に対して一気通貫で提供できる運営体制となっています。

会社	担う機能
OTNet	県内に広がる光ファイバー網を保有・運用し、固定通信からモバイル通信のバックボーンまでを一貫して支える。通信を端から端まで当社グループで担うエンドツーエンドのインフラを実現し、新サービスの迅速な導入や、保守・障害対応のスピードを支える基盤となる。
みらいクリエイト	採用から教育までを一貫して内製し、地域密着の販売・運用体制を人材面から下支える。人手不足が課題となる通信業界のなかで、質の高い人材を継続的に現場へ供給し、きめ細かな接客や供給後のアフターフォローを担っている。
アスミュー	AI・デジタル技術者やWebクリエイター、デザイナーを擁し、AI・デジタルソリューションの企画・開発を担う。先端技術を沖縄のマーケットに合わせてカスタマイズ・商品化し、各企業・自治体の課題解決に対応。

「地域起点」×「KDDIグループのアセット」

もう一つの大きな強みは、KDDIグループの技術・サービス・ノウハウを活用できる点にあります。ただし私たちは、それをそのまま提供するのではなく、沖縄のお客さまや自治体が抱える課題に合わせて最適な形へ磨き上げることが重視しています。



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
 - 14 パーソナル事業
 - 16 ビジネス事業
 - 17 **グループ体制・戦略**
 - 18 事業担当役員メッセージ
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



MESSAGE ●

事業担当役員メッセージ



地域密着オペレーションで、 沖縄の課題を事業へ変える

代表取締役執行役員専務
上地球二

同質化する市場で勝ち抜く「独自の事業構造」と、多様な人財を束ねる「幹」

当社が沖縄で圧倒的なシェアと明確な差別化を確立できている最大の理由は、「独自の事業構造」に裏打ちされた、徹底した地域密着のオペレーションにあります。

他キャリアにとって、沖縄はあくまで「一営業拠点」です。大きな投資やプロジェクトでは、中央の判断を待つ必要があります。一方、沖縄に本社を置く当社は、お客さまの声を直接吸い上げ、即座に意思決定し、実行できます。さらに、販売チャネルは、当社の商品・サービスのみを扱う代理店さまによる「完全専売制」です。他キャリアも取り扱う全国規模の代理店とは異なり、当社の理念を深く共有する代理店さまと強固に連携しています。現場から上がったニーズに対し、営業と技術部門が一体となって即座に改善へ動けます。この「構造的な機動力」こそが、競争力の源泉です。

一方、沖縄の社会課題が複雑化するなか、今後の成長には同質的な人材だけでは対応できません。当社では金融、観光、エネルギー、行政機関など、多様なバックグラウンドをもつキャリア人材を積極的に採用しています。地域課題の解決には、こうした多様な知見が不可欠です。

しかし、多様な人財が集まっても、組織がバラバラでは成果は出せません。全員が「事業を通して沖縄経済の発展に貢献すること」という一つのベクトルに向かって力を

発揮するための強靱な「幹」が、「沖縄セルラーグループ・フィロソフィ」です。創業の想いや経営哲学を明文化したこのフィロソフィを基に、月に一度、部門横断で社員が集まり、日々の業務や課題への落とし込みを議論しています。人材の流動性が高まる今、この理念の共有が、組織全体の高い実行力とブレない判断軸を生み出しています。

顧客との長期的な関係を価値へ変える

パーソナル事業で重視する戦略が、「LTVの向上」です。沖縄県内で当社のモバイル事業は高いシェアをもつため、新規のお客さまの獲得に加え、既存のお客さまを大切にすることが安定成長に極めて重要です。そのため、既存のお客さまにも、機種変更時の特典やイベントへのご招待などで還元しています。

その上で通信の枠にとどまらず、au PAYなどの決済サービス、auでんき、Pontaパスなど、生活を支える多様なサービスを展開し、お客さまのライフイベントに寄り添いながら長くご利用いただける体制を築いています。

通信以外のサービスを広げる目的は、お客さまとの接点を増やし、日常の利便性を高めることです。その象徴が「沖縄版エコシステム」の構築です。特定地域にこれほど特化したエコシステムは世界的にも珍しく、当社ならではの強みです。

具体的には、「Pontaパス」の約30万人の会員接点を



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
14	パーソナル事業	—————
16	ビジネス事業	—————
17	グループ体制・戦略	—————
18	事業担当役員メッセージ	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————



活用し、沖縄有名飲食メーカーさまや県内企業のスーパー、コンビニエンスストアさまのキャンペーンや特典をお客さまへ届けています。お客さま、県内企業、当社の三者がともに価値を享受し、地域のビジネスを活性化させる「沖縄版エコシステム」を、今後も強力に推進してまいります。

「ザル経済」からの脱却と、グループリソースを結集した法人事業の拡大

今後の大きな成長の柱が、企業や自治体向けのB to B・B to G事業です。人口減少を見据え、個人向け事業だけに依存せず、新たな事業領域を広げる必要があります。

沖縄の企業や自治体は、人手不足や働き方改革といった課題に直面しています。私たちは当社プロダクトを一方向的に売るのではなく、お客さまの課題を起点とする「マーケットイン」を徹底しています。KDDIのAIやクラウドなどの最新サービスを、地域の実情に合わせてカスタマイズし、最適な解決策をご提案しています。

特に自治体向け事業（B to G）では、国の予算が沖縄に下りても県外の大手企業が受注し、地域に還元されない、いわゆる「ザル経済」という構造的な課題がありました。この状況を打破するため、当社が受け皿となり、大型の公共プロジェクトを地元企業として受注できる体制を構築しました。

例えば、AIオンデマンド交通「mobi」の導入です。南風

原町や北中城村で、運転手不足による二次交通の課題に対し、企画段階から自治体と緊密に連携し、住民の皆さまに必要な移動手段を提供しています。

法人・自治体事業を支えるのが、当社グループのリソースの結集です。光ファイバー網を独自に保有する「OTNet」により、モバイルから固定回線までエンドツーエンドで提供できることが強みです。さらに、AIやデジタル技術を担う「沖縄セルラーアスミュー」、人材育成、派遣業を行う「沖縄セルラーみらいクリエイト」が一体となり、最新サービスの開発からインフラ構築、アフターフォローまでを当社グループで完結できる体制を整えています。

巨大なポテンシャルを開花させ、地域発展と利益成長を両立する

沖縄市場の将来性で注目いただきたいのが、米軍基地返還に伴う一等地の巨大な再開発です。都市部のまとまった土地が新たに生まれ変わるという、全国でも稀有なポテンシャルを沖縄は秘めています。

現在、県内の主要企業と自治体が連携し、2050年に向けて沖縄の発展を目指す「GW2050 PROJECTS」が進行し、当社も主要企業の一社として参画しています。通信を軸に、ドローンや自動運転、データソリューションなどの最新テクノロジーを街づくりに実装し、この再開発プロジェクトを牽引してまいります。

当社の2030年ビジョンには「新たな価値でこの島の未

来を豊かにする」と掲げています。沖縄の課題を解決し、この島を豊かにすることと、当社が利益を上げ持続的に成長することは両立できる目標です。地域の発展と当社の利益成長の両輪を回し、沖縄の未来を創造し続けてまいります。



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
14	パーソナル事業
16	ビジネス事業
17	グループ体制・戦略
18	事業担当役員メッセージ
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



TECHNOLOGY

技術・ネットワーク基盤

つながる力で、
沖縄の可能性を広げる。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
21	技術力ハイライト	—————
23	技術担当役員メッセージ	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

TECHNOLOGY

技術力ハイライト

沖縄の未来を支える通信の力

高い通信品質：「つながりやすさ」で選ばれ続ける

沖縄セルラーの一番の強みは、「つながりやすさ」です。通信品質を分析する第三者機関Opensignal社の分析で、auブランドは国内の「つながる体感^{*}」で4年連続で日本一（日本史上初）を獲得しています。直近の分析では、全18部門のうち11部門で1位となったほか、沖縄県内の品質評価においても全18部門のうち16部門で1位となり、国内のみならず沖縄県内においても当社の通信品質が高く評価されました。沖縄は、たくさんの島や広い海に囲まれ、観光シーズンには人が集中し、台風の影響も受けやすい地域です。全国一律のやり方では、快適な通信は実現できません。沖縄を知り尽くした地元企業だからこそ、地域に合わせたきめ細かな品質づくりを徹底しています。この「つながりやすさ」が、多くのお客さまに選ばれ続ける理由のひとつであり、安定した経営の土台になっています。

Opensignal社の沖縄県における通信体感分析で
つながる体感No.1を獲得！
沖縄県で
auは、つながる体感
No.1

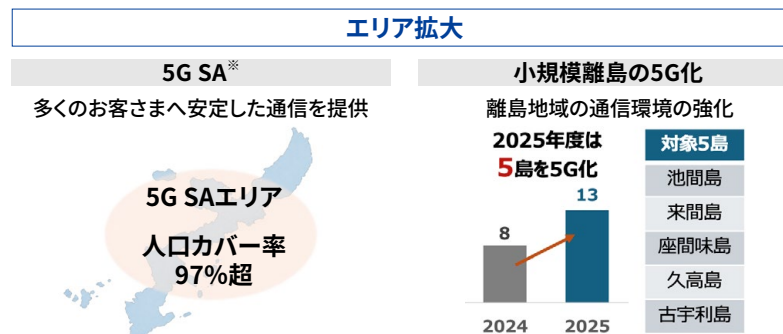
^{*}「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」および「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客さまにとってより快適で安定したサポートを実現することを指します。

5G の拡大：島のすみずみまで、速くて快適な通信を

動画やオンラインサービスの利用が増え、より速く快適な通信が求められています。沖縄セルラーは、最新の通信規格である「5G」のエリアを、沖縄本島だけでなく離島にも広がっています。2025年度末には、5G人口カバー率が99%を超え、県民の多くに5Gの高速通信が

沖縄セルラーは、1991年の創業以来、沖縄の人々の暮らしと産業を支える通信インフラを築いてきました。私たちの技術は、単に「電波をつなぐ」ためだけのものではありません。地域の安心を守り、新しいサービスを生み出し、沖縄の未来を支える大切な基盤です。

ご利用いただけるようになりました。いま特に力を入れているのが、人口の少ない離島への5G導入です。都市部と離島で通信に差が出ないようにすることは、島で暮らす人々の利便性を高め、地域の活性化にもつながります。2025年度も、新たに5つの離島（池間島・来間島・座間味島・久高島・古宇利島）で5Gを導入しました。こうした取り組みは、これからの成長分野を支える大切な準備でもあります。



^{*}5G SA (Stand Alone) : 5G専用の通信基盤を用いることで、低遅延や多数同時接続などの5Gの特長を最大限に活用できる通信方式。

衛星通信サービス：海の上でも、電波の届かない場所でもつながる

KDDIと沖縄セルラーは、2025年4月に日本で初めて、スマートフォンと人工衛星が直接つながるサービス「au Starlink Direct」を提供しています。当サービスの実証実験は沖縄県の久米島で実施しており、サービス開発から当社も積極的に関わってきました。これまで電波が届きにくかった海の上や山の中でも、空が見えればスマートフォンがつながるようになりました。サービス開始から短期間で、全国で300万人を超える方にご利用いただいています。

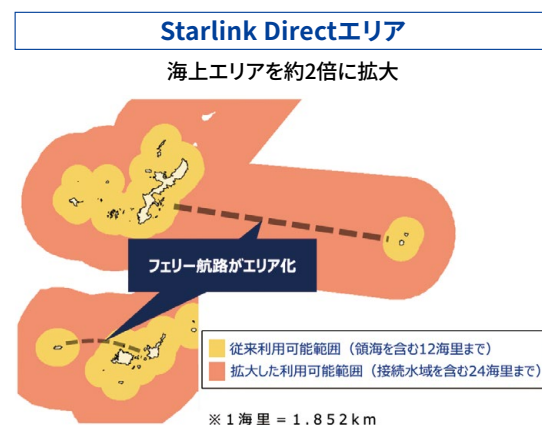


CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
 - 21 技術力ハイライト
 - 23 技術担当役員メッセージ
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



さらに、2026年1月には海の上でつながる範囲を、これまでの約2倍（沖合およそ44km）まで拡大し、漁業や船での移動の際にもより安心して使えるようにしました。このサービスは、地上の通信を「置き換える」ものではなく、「補う」ものです。離島が多く、海に囲まれた沖縄だからこそ、大きな価値をもつ技術です。



災害に強い通信：「もしも」のときも、途切れさせない

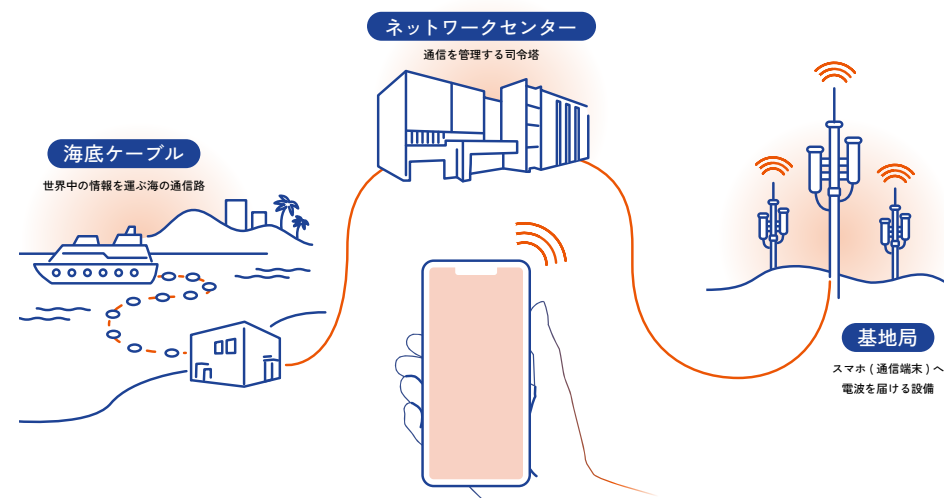
沖縄は台風の常襲地域であり、数多くの離島を抱えています。だからこそ、災害時でも通信を止めないことは、沖縄セルラーが担うべき社会的使命です。当社は災害対策基本法に基づく「指定地方公共機関」として、非常時にも通信を提供し続ける責務を負っています。

その使命を果たすため、当社は平時から「壊れにくく、復旧が早い」ネットワークづくりを進めています。ネットワークセンターの2拠点化や海底ケーブルの複数ルート整備により設備を冗長化し、一部が被災しても通信を継続できる強靱な構成を実現しています。あわせて、日常的な設備点検と計画的な設備更改により、設備の信頼性を高め続けています。

万一の異常にもいち早く気づけるよう、24時間365日の監視体制のもとで運用し、迅速な復旧につなげています。さらに、移動電源車や衛星通信「Starlink」、可搬型基地局などの災害対策設備を、本島だけでなく離島にも配備しています。

災害は一社だけで立ち向かえるものではありません。当社は保守パートナーと緊密に連携して訓練を重ねるとともに、関係機関との合同訓練や災害時協力協定を通じて、地域全体で支え合う体制を築いています。加えて、台風などの際はあらかじめ離島へ人員を配置し、被災直後から動ける初動対応力を高めています。

通信が「途切れない」ことは、住民の安全と地域の暮らし、そして事業の継続を守ることにつながります。強靱なインフラへの投資は、お客さまからの揺るぎない信頼という、沖縄セルラーの企業価値を支える基盤となっています。



技術で地域の課題を解決する：通信を新しい価値へ

沖縄セルラーの技術は、通信サービスを提供するだけにとどまりません。地域が抱えるさまざまな課題の解決にも役立てています。

たとえば、カメラと人工知能、通信を組み合わせ、自然環境を守る取り組みや野生生物の保護に活用する実証を行っています。

こうした取り組みは、地域の役に立つと同時に、沖縄セルラーにとって新しいビジネスの機会にもなっています。

沖縄セルラーは、固定回線とモバイル通信の両方をグループで手がけており、地域の通信を丸ごと支えられることが強みです。この総合力を生かし、技術を通じて社会の役に立ちながら、会社の成長にもつながっていきます。

CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
21	技術力ハイライト
23	技術担当役員メッセージ
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



MESSAGE ●

技術担当役員メッセージ



通信品質で、沖縄の暮らしと産業を支える

取締役執行役員 技術本部長
海崎 文孝

この度、取締役役に就任し、技術部門全体を統括することとなりました。通信は今や、救急医療や金融決済、有事の安否確認など、人々の暮らしと社会生活を支える重要な社会インフラとなっています。「いつでも、どこでも、当たり前につながる」、この使命を最前線で担うことの重責と、大きなやりがいを感じています。

私はこれまで、固定電話通信から、モバイルやデータ通信へと発展する時代の中で、基地局、コアネットワーク、端末開発、さらには4G (LTE) やVoLTE[※]導入など通信技術の幅広い領域に携わってきました。また、グループ会社であるOTNetでは経営にも携わり、技術と経営の両面から組織の成長と向き合っていました。

新しい技術やシステムを導入する際、品質 (Quality)、コスト (Cost)、納期 (Delivery) の最適なバランスをどう見極めるか。固定とモバイル、そして現場と経営という多角的な視点から最適解を導き出してきたこれまでの知見を最大限に生かすことこそが、現在の技術トップとしての私の役割であり、責務として求められているものだと考えています。

ニーズとシーズを掛け合わせ、成長を牽引するエンジンへ

2030年に向けた中期経営計画を達成するためには、技術部門も大きく意識を変えなければなりません。激しく

変化する時代のなかで、現状を打破する「チェンジの力」が必要です。

これまで技術部門は、高品質な通信インフラを構築・維持する役割を担ってきました。しかし今後はそれに加え、自らがもつ最新技術 (シーズ) と、社会や地域の課題 (ニーズ) を結びつけることで、新たな価値創造を担う成長「エンジン」へと進化していく必要があります。

その象徴的な取り組みとして、「先端技術推進室」を新設いたしました。営業や企画部門とも密に連携しながら、AIや次世代通信技術を活用した新たなサービスやソリューション創出に挑戦しています。当社の技術部門には石垣島や宮古島など離島出身のメンバーもあり、日常の会話から「離島の地理的なハンディキャップを、ドローン物流や遠隔医療などの通信技術で解決したい」といった具体的なアイデアが次々と生まれています。

もちろん、24時間365日インフラを「守ること」と、創造的な「先を見た仕事」の両立は簡単ではありません。技術者の中にも、縁の下で通信品質を堅実に守るのが得意な人財もいれば、新しい領域へ果敢にチャレンジする人財もあります。大切なのは、両者を分断するのではなく、それぞれの特性を見極めながら人事ローテーションを行い、組織全体として「守り」と「先を見る」仕事のバランスを取っていくことです。通信品質は、一度設備を整えれば終わりというものではありません。エリアを広げた後も、

[※]Voice over LTE (ボイス・オーバー・エルティーイー) の略で、データ通信で使うLTEを利用して、高品質の音声通話ができる仕組み



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
21	技術力ハイライト	—————
23	技術担当役員メッセージ	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————



現場の声や通信状況を捉えながら、改善を続けていく必要があります。

実践的な知見を活かす災害対策と、 100%沖縄投資の強み

インフラを守るうえで、沖縄特有の台風や災害への備えは極めて重要です。当社では停電に備えた基地局への発電機併設をこれまでも進めていますが、これには多大なコストがかかります。それでも徹底した配備を実現できているのは、私たちは経営資源を「100%沖縄に集中し地域特性に応じた機動的な投資判断ができる」からです。全国規模のキャリアであれば、投資回収効率の良い大都市圏に予算を優先配分せざるを得ない場面もありますが、私たちは沖縄の通信を守るための決断を最優先に下すことができます。さらに、光ケーブルなどのバックホール※回線が断線した際の代替手段として、衛星通信「Starlink」をいち早く導入いたしました。竹富町などの離島で光回線の障害が起きた際にも、保守要員がStarlinkを持ち込んで迅速に復旧させるなど、現場で蓄積した実践的な知見が、現在の確固たる強靱性につながっています。

また、ネットワークが利用できないような災害の際にも、他社と相互にネットワークを利用してお客さまの通信をカバーする「JAPANローミング」サービスが2026年4月から始まりました。実際に、直近の台風発生時には救済措置が複数回発動され、当社のネットワークの強靱性が

改めて実証されました。

第三者評価でも高い評価をいただいておりますが、これを実現できているのは、先述の「100%沖縄へ投資できる環境」に加えて、グループ会社であるOTNetの存在が挙げられます。固定回線網をもつOTNetと一体となり、モバイルと固定の両面から一貫したネットワークを構築できるのは、国内でも当社グループならではの強力な武器です。

今後も沖縄のネットワークの強靱性に磨きをかけ、お客さまに安心してご利用いただけるように尽力してまいります。

2030年、「移動中も離島もつながる、 ちむどんどんするスマートアイランド」へ

新しい技術は、地域に実装されて初めて価値を生みます。例えば、ギネス記録にも認定される那覇大綱引きのような伝統行事では数十万人が密集し、参加者の皆さまが一斉に通信を利用した場合、通常の通信網は輻輳してしまう可能性があります。そこで当社は、5Gの「ネットワークスライシング」技術を活用し、放送事業者さま向けに専用の帯域を論理的に切り出し、安定した高画質映像の伝送を実現しています。

今後は、AIデータセンターやオール光ネットワークといった最新技術も、本土から遅れることなく沖縄へタイムリーに展開できるよう準備してまいります。

私たちが目指すのは、2030年のビジョンに掲げた「移

動中も離島もリアルタイムでつながる」世界の実現です。医療、観光、物流、モビリティなど地域産業の高度化を支え、社会課題を解決し、沖縄の持続的な成長に貢献してまいります。

最新技術を駆使して未来を描く一方で、私たちの根底にあるのは「24時間365日、当たり前のようにつなぐ」という技術者としての揺るぎない使命感です。社員一人ひとりが「つなぐのは沖縄への想い」という意識を胸に、全社の合言葉である「地元に全力!」をインフラの現場から体現しています。沖縄がワクワクするような「ちむどんどんするスマートアイランド」へと進化していく未来を、私たち技術部門が、確固たるインフラの力と新たな価値創造エンジンの両輪で、力強く切り拓き、沖縄の持続的な発展と企業価値向上に貢献してまいります。



※通信インフラにおいて末端のアクセスネットワークと中枢の基幹ネットワーク(バックボーン)を接続する中継回線のこと

CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
21	技術力ハイライト
23	技術担当役員メッセージ
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



HUMAN CAPITAL

人的資本経営

一人ひとりの挑戦が、
島の未来になる。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



CONTENTS

01	イントロダクション	—
06	価値創造ストーリー	—
08	トップメッセージ	—
13	事業戦略	—
20	技術・ネットワーク基盤	—
25	人的資本経営	—
26	人的資本経営	—
28	EX・DayX部会	—
34	財務基盤	—
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—
40	6X経営	—
52	地域貢献	—
55	ガバナンス	—
63	データ	—

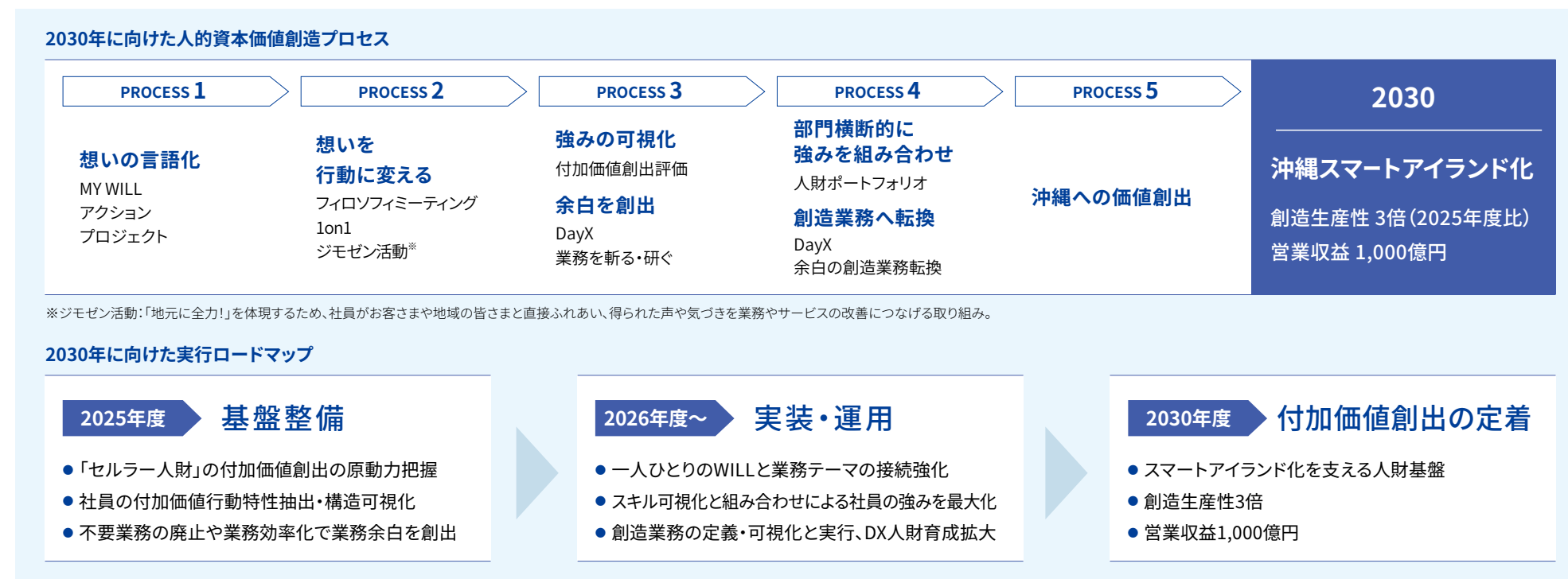
HUMAN CAPITAL

人的資本経営

沖縄セルラーの人的資本戦略

2030年に向けた事業環境は、技術革新、人口動態、地域課題の複雑化などにより不確実性を増しています。それでも私たちは、沖縄に根差す通信事業者として、沖縄の暮らし・産業・地域社会を支えるスマートアイランド化を推進し、その先に営業収益1,000億円の実現を目指しています。

2030年に向けた人的資本価値創造プロセスと実行ロードマップ



その道筋を支えるのが、3つの原動力と付加価値創出コンピテンシーを軸とする人的資本戦略です。

さらに、DayX※によって生み出した時間と心の余白を創造業務へ転換し、一人ひとりがもつ強みを組織や専門領域を越えて組み合わせることで、沖縄の社会課題解決と企業価値向上の両立を図ります。

※DayXとは「Day Transformation」の略で、沖縄セルラー独自の社内造語。定型業務を見直し、不要な作業を「斬る」、必要な業務を「研ぐ」ことで生まれた時間と心の余白を、新たな価値を「創る」活動へ転換する取り組み。



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
26	人的資本経営
28	EX・DayX部会
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



『セラー』の付加価値創出構造を把握

2024年度では、沖縄への深い愛着をもち、自らの想いを行動へ変え、多様な仲間と共創しながら価値を生み出す、当社らしい人財像を「セラー」と定義しました。

2025年度は、社員ヒアリングやワークショップ、沖縄セラーグループ・フィロソフィに基づく対話を通じて、「セラー」の働き方や考え方を分析しました。その結果、沖縄への貢献意欲、個人のWILLである“想い”、共通価値観である当社フィロソフィが、付加価値創出の原動力であることが見えてきました。

● 2025年度に見えてきた当社の付加価値創出の原動力

1 「地元で全力!」：沖縄への貢献意欲

「沖縄のために」という強い想いが、地域課題解決や新たな価値創出に挑戦する原動力

2 個人のWILL(想い)

社員一人ひとりがもつWILL(想い)が、自律的な行動や挑戦を促し、付加価値創出につながる原動力

3 沖縄セラーグループ・フィロソフィへの共感

共通価値観である当社フィロソフィへの共感が、個人の想いを組織の力へとつなげ、共創による成果創出を支える原動力

また、自律的に成果を創出している社員の行動特性を分析し、当社独自の「付加価値創出コンピテンシー」を特定しました。

今後は、付加価値創出コンピテンシーを評価制度や人財ポートフォリオに接続し、DayXやDX・AIの活用を通じて、個人の強みを組織的な価値創出につなげます。

人的資本KGI「創造生産性」

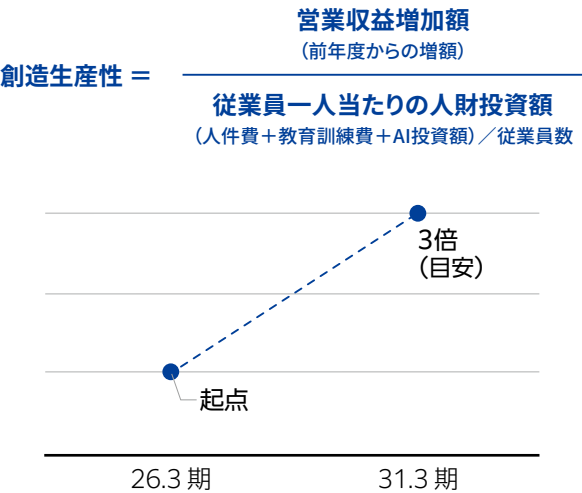
創造生産性

沖縄セラーは、成長領域の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。その実現に向け、人的資本への投資が価値創出にどれだけ結びついているかを確認する指標として、人的資本KGIに「創造生産性」を設定しています。

創造生産性は、営業収益成長と人的資本投資の関係性を通じて、当社の価値創造力を可視化する指標です。人財投資を抑制するための指標ではなく、人財・AI・育成への投資が、営業収益成長や価値創出にどの程度つながっているかを確認するものです。

DayXによる創造業務時間の拡大、社員のコアスキル発揮、顧客価値向上を通じて、沖縄のスマートアイランド化を支える成長領域の拡大につなげていきます。これにより、OCT VISION 2030の最終年度には、創造生産性を3倍に高めることを目指します。

※2024年度版では、人財投資額を「人件費＋教育訓練費」で定義していましたが、今後はAI活用環境整備など、創造生産性向上に直結する投資も含めて再定義しました。AIを単なる効率化ツールではなく、社員一人ひとりの能力を引き出し、創造業務を拡大するための投資と位置づけるためです。



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
 - 26 人的資本経営
 - 28 EX・DayX部会
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



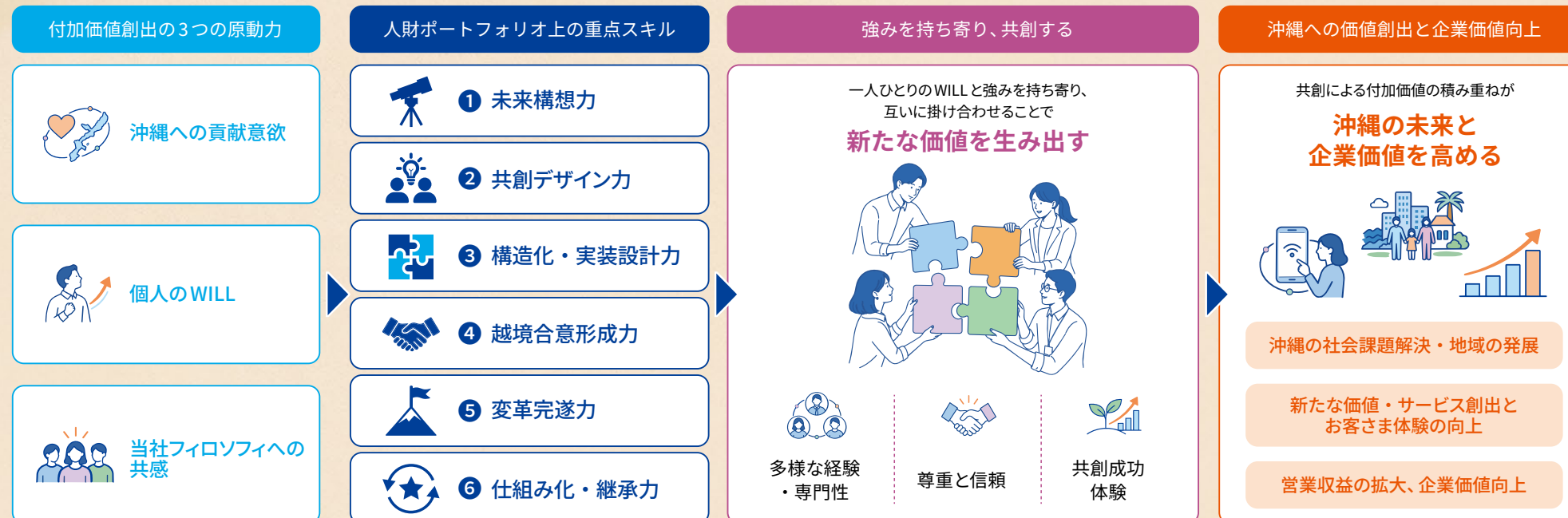
多様な想いを起点とした 人的資本戦略の推進



EX・DayX部会長
宮里 陽子

EX部会・DayX部会では、OCT VISION 2030とその先の持続的成長を支える人的資本戦略を推進しています。当社社員「セルラー」の強みである「沖縄への想い」と「共創する文化」に着目し、社員一人ひとりの多様な想いを起点に、社内に蓄積された価値創出行動や働き方を抽出・言語化・体系化しています。2025年度は、社員の行動特性や強みを分析し、「セルラー」が付加価値を創出する仕組みや構造を可視化しました。また、初めて開催したDayXコンテストを通じて、創造生産性の高い働き方が既に社内実践されていることも確認しました。人的資本戦略の柱である人財ポートフォリオとDayXの双方において、新しいものへ移行するのではなく、多様な想いと強みを活かした「セルラーらしさ」を可視化し、組織全体で再現・発展できる状態の実現を目指しています。

「セルラー」が成果を創出する構造



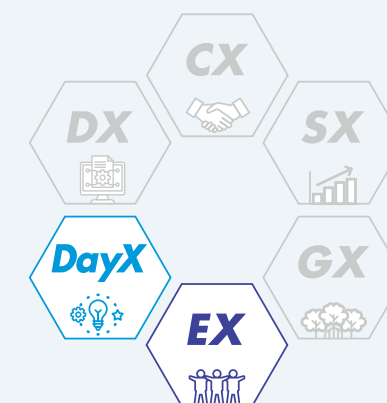
・OCT VISION 2030実現に向けた人的資本戦略ディレクションと進捗状況

ディレクション	ねらい	主な進捗・今後の方向
1.「地元全力!」MY WILLの深化	付加価値創出の原動力を高める	1on1やフィロソフィミーティングを通じて社員の想いと業務テーマを明確に接続させ、付加価値創出と共創の意欲を高める。
2. DayXの定着・高度化	創造業務への転換を日常化する	「斬る」「研ぐ」による余白創出に加え、創造業務を4象限で整理・可視化。
3. コアスキル可視化・共創	強みを持ち寄り、新たな価値を創造する	付加価値創出コンピテンシーを6つの重点スキルとして整理し、社員の強みを人財ポートフォリオで可視化する。



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
26	人的資本経営
28	EX・DayX部会
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



ディレクション1:「地元で全力!」MY WILLの深化

付加価値創出の原動力をさらに高める

沖縄セルラーが創業以来大切にしてきた「沖縄のために」という想いは、OCT VISION 2030実現の原動力です。MY WILLアクションプロジェクトを通じて社員一人ひとりが自らのWILLを言語化し、1on1を通じて個人のWILLと日々の業務や組織目標を結び付ける取り組みを進めています。

また、フィロソフィミーティングでは、社員同士が価値観や想いを共有し、多様な考え方を尊重しながら互いの理解を深めています。沖縄への貢献意欲、個人のWILL、当社フィロソフィを一過性の理念にとどめず、付加価値創出行動を生み出す原動力として高め続けます。

ディレクション2:DayXの定着・高度化

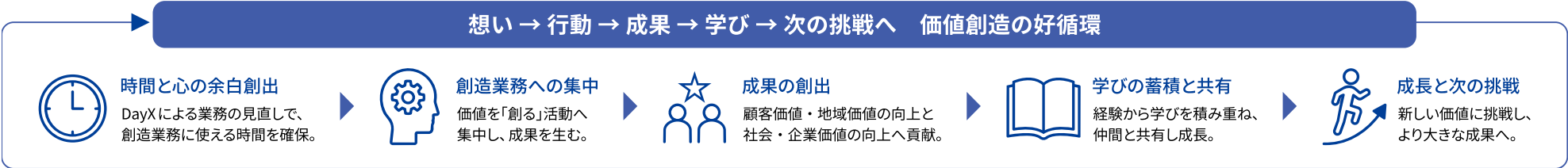
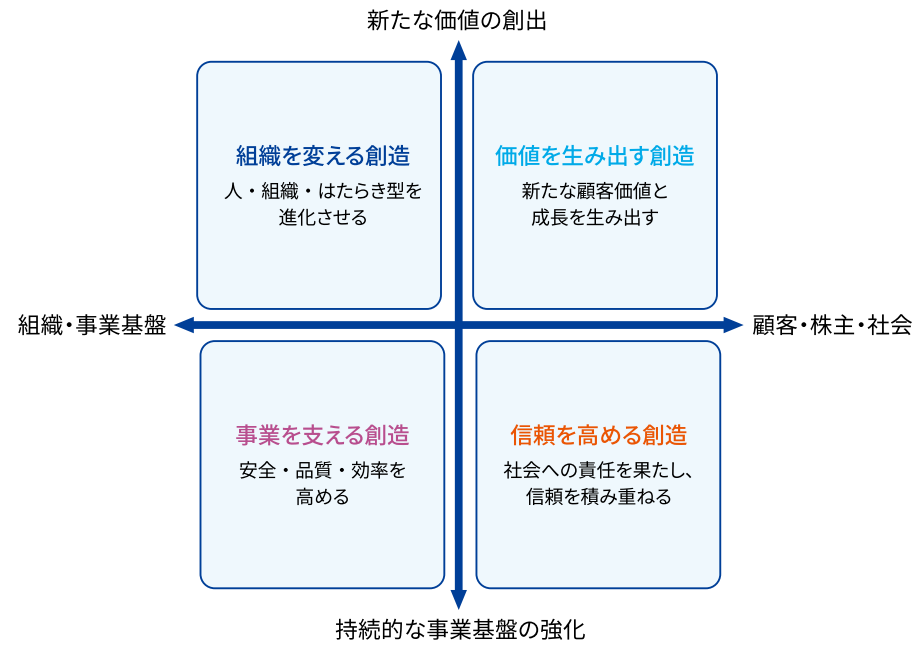
創造業務への挑戦を日常化する働き方

DayXは、不要な業務を“斬る”、必要な業務を“研ぐ”ことで生まれた時間と心の余白を、新たな価値を“創る”活動へ転換する取り組みです。26.3期は全社でDayXを推進し、「斬る」と「研ぐ」による業務削減率は目標15%に対し16%を達成しました。

また、創出した余白をどのような価値創造につなげているのかを把握するため、各部門において創造業務の整理・可視化にも着手しています。創造業務を「価値を生み出す創造」「組織を変える創造」「信頼を高める創造」「事業を支える創造」の4つの視点で整理することで、各部門の特徴や強み、強化領域が見え始めています。

今後は、創造業務の可視化をさらに進めるとともに、生成AIやデジタルツール活用、DX人財育成を通じ、創出した時間を顧客価値や地域価値の創造へ着実に転換していきます。

●創造業務の4象限



CONTENTS

01 イントロダクション

06 価値創造ストーリー

08 トップメッセージ

13 事業戦略

20 技術・ネットワーク基盤

25 人的資本経営

26 人的資本経営

28 EX・DayX部会

34 財務基盤

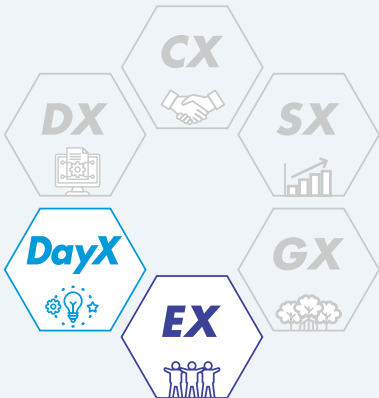
37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画

40 6X経営

52 地域貢献

55 ガバナンス

63 データ



ディレクション3:一人ひとりのコアスキル可視化・共創

強みを持ち寄り、新たな価値を創造する

OCT VISION 2030の実現には、一人の優秀な社員に依存するのではなく、社員一人ひとりがもつ強みを発揮し、それらを組み合わせながら価値創造につなげることが重要です。キャリア採用者を含む多様な人財の経験・専門性・価値観を、組織が目指すテーマに結びつけることで、個人の強みをチームの成果へと転換していきます。

その実現に向けて、2025年度は付加価値創出コンピテンシー分析を実施し、自律的に成果を生み出している社員に共通する行動特性を抽出・整理しました。6つの重点スキルは、事業戦略の実行や価値創造につながる中核スキルとして、人財ポートフォリオ上で可視化していきます。

当社では、「セルラー」を社員の価値観や個性を画一化するものとは考えていません。社員一人ひとりがもつ多様なWILLや強み、専門性を尊重し、それらを組み合わせることで新たな価値創造を実現します。

●人財ポートフォリオ上の重点スキル(6項目)

名称	説明
 未来構想力	現状にとらわれず、理想の姿から課題や機会を捉える力
 共創デザイン力	多様な知見や強みを取り込みながら価値を創出する力
 構造化・実装設計力	課題を構造化し、成果につながる仕組みを設計する力
 越境合意形成力	異なる立場や利害を調整し、協働を実現する力
 変革完遂力	困難な状況でも成果に向けて挑戦を継続する力
 仕組み化・継承力	学びや成果を組織の資産として継承・定着させる力

人的資本戦略ディレクションを実現する施策

1. 組織・人事制度改革

当社では、社員一人ひとりがWILLをもっている一方、これまでのプレイングマネージャーによる成果牽引型の組織風土の中で、全員が自らの想いと日々の仕事を十分に結びつけられているとは言えないという課題があります。この課題に対し、マネージャーの役割を「指示・管理」から「テーマ提示・成長支援」へ転換し、組織が取り組む業務テーマを明確に示すとともに、1on1を通じて社員のMY WILLや強みを業務へ接続し、成果創出を支援するテーマ共有型マネジメントへ移行していきます。

また、多様な人財をリーダーとして登用し、組織力を最大化するため、リーダー育成施策として26年度よりサブ・グループリーダー制度を導入しています。あわせて、付加価値創出コンピテンシーを活用し、「何を達成したか」だけでなく「どのように成果を生み出したか」を重視する評価制度への見直しを進め、社員の想いを業務テーマに接続しながら、個人の成長とチーム成果を結びつけていきます。

●人的資本戦略ディレクションを支える主な施策(組織・人事制度改革)

テーマ共有型マネジメントへの転換

- 主な取り組み
- テーマ共有型マネジメントの実践(組織のテーマと社員のMY WILLを接続)
 - 1on1による想いと業務テーマの接続・成長支援
 - 付加価値創出評価の導入
 - サブ・グループリーダー制度による多様なリーダー育成

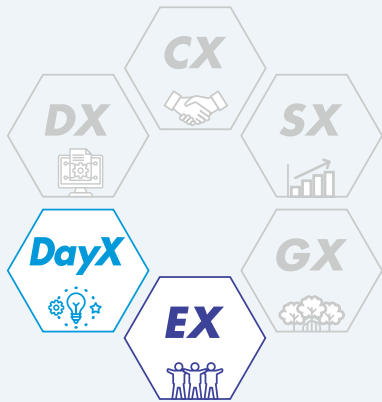


人財ポートフォリオの構築

- 主な取り組み
- 重点スキルの可視化
 - 育成課題の特定・改善策の検討
 - 配置・登用・組織設計への活用
 - 強み・弱みの把握



01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
26	人的資本経営
28	EX・DayX部会
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



2. 人財育成・キャリア支援

「セルラー」の分析によって付加価値創出行動特性は特定できた一方、社員一人ひとりの強みや伸長余地を十分に可視化し、育成課題の特定と改善策まで結びつける段階には課題が残っています。そのため、人財ポートフォリオを通じて、コアスキル、保有資格、行動特性、キャリア志向を可視化し、強みの発揮に加え、伸長余地の把握と育成・配置・登用への改善策につなげていきます。

また、DX人財育成では、DX推進パスポート取得支援やAI・デジタル活用研修などを通じて、社員のスキルを可視化・底上げし、DayXで生み出した時間と心の余白を創造業務へ転換します。これにより、社員一人ひとりが自らの強みを余すことなく発揮し、成長実感を持ちながら、沖縄への価値創出に挑戦できる状態を目指します。

● 人的資本戦略ディレクションを支える主な施策（人財育成・キャリア支援）

自律的キャリア形成の支援強化

MY WILLと仕事を結びつけ、強みの発揮と弱みの改善を通じて、自己成長実感を高めます。

- 主な取り組み
- MY WILLアクションプロジェクト
 - キャリア面談・1on1
 - マインドセット・スキル研修
 - サブ・グループリーダー制度による次世代リーダー育成
 - 自己成長実感度の把握



DayX・DX人財育成

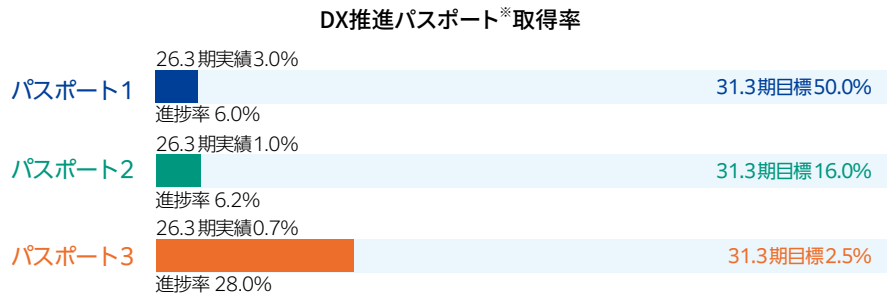
DayXで生み出した余白を創造業務へ転換し、DX人財育成を通じて社員のスキルを底上げします。

- 主な取り組み
- DayX（斬る・研ぐ・創る）の推進
 - 創造業務の可視化
 - AI活用研修・勉強会
 - DX推進パスポート取得支援
 - スキルの底上げと実践機会の拡大

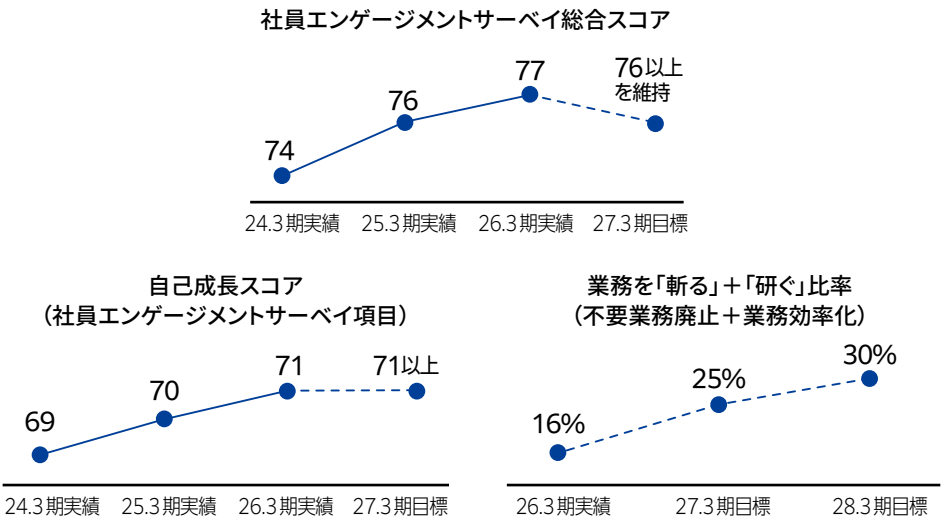


EX・DayXの実践を支える人的資本KPI

付加価値創出の原動力を組織的な価値創出につなげるため、社員エンゲージメント総合スコア、エンゲージメント「自己成長」スコア、業務を「斬る」＋「研ぐ」比率、DX推進パスポート取得率を、人的資本戦略の進捗を確認する主要KPIとして位置づけています。特に自己成長スコアは、社員のMY WILLと業務テーマが接続され、強みの発揮や伸長余地の改善が進んでいるかを確認する指標として活用していきます。

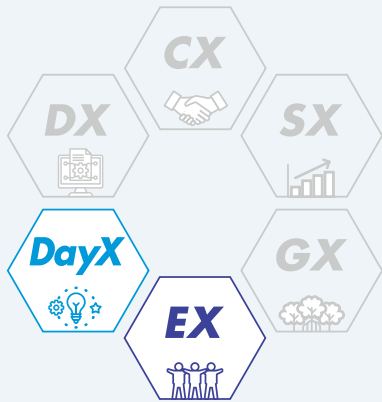


※「DX推進パスポート」は、デジタルリテラシー協議会が推奨する資格試験、ITパスポート試験、データサイエンティスト検定、G検定の合格状況に応じて発行されるデジタルバッジです。



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
 - 26 人的資本経営
 - 28 EX・DayX部会
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



事例①

沖縄を良くしたいという想いから、会社のブランディングを構築している社員をご紹介します。

「沖縄を良くしたい」という想いから、 選ばれ続けるブランドへ

パーソナル営業本部 パーソナル営業企画部
マーケティンググループ グループリーダー 山城 大



——現在の業務で重視していることを教えてください。

パーソナル営業本部のマーケティンググループでは、中長期的に沖縄セルラーが選ばれ続けるためのブランドづくりにも取り組んでいます。短期的な契約獲得だけではなく、お客さまとの関係を長く育て、LTVを高めていくため、「金銭的価値以外で選ばれるためには」という視点を大切にしています。

——付加価値創出業務として、どのような取り組みに挑戦していますか。また、その原動力は？

お客さまとじっくり関係を築くため、商業色を前面に出しすぎず、若い世代との接点づくりに取り組んでいます。その一つが、ティーン向けSNSの立ち上げです。再生回数やフォロワー数は伸びており、今後は県内企業の仕事紹介など、地域とのつながりを広げるコンテンツも検討しています。

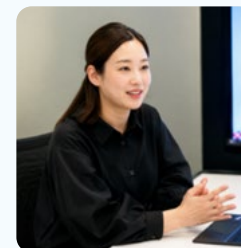
取り組みの原動力は、「沖縄を良くしたい」という想いです。マーケティングに特別なフレームワークがあるというより、地域に根差した活動や共感を通じて、「携帯電話の機種はどこでも良いが、どこでも良いならセルラー」と感じていただける状態を目指していきます。

事例②

DayXな働き型を体現し、付加価値を創出し続ける社員をご紹介します。

完璧を手放し、 信頼で成果を生み出すチームへ

技術本部 建設部
ネットワークグループ 宮里 梨亜



——今回の取り組みとその背景を教えてください。

「捨てる」「変える」「守る・強化する」を明確にし、「完璧を捨て、信頼を大切にするチームへ」をキーワードに、定常業務は必要最小限に絞り、本当に時間をかけるべき品質に直結する部分は徹底しました。

背景は、チーム体制が変わったことがきっかけでした。5年先、10年先を見据えたネットワーク構築が求められる重要な時期でしたが、新体制や案件の増加により業務負荷が高まり、従来の進め方を見直す必要があると感じました。

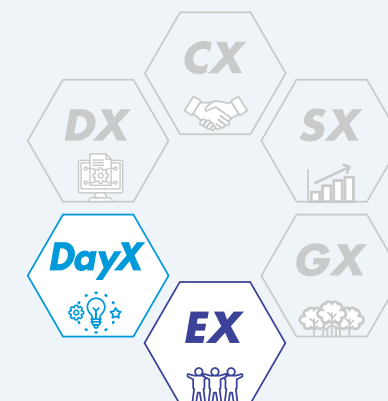
——またその成果は？

残業時間は前年同期比で一人当たり月8.2時間削減できました。また、チーム平均の業務スキルも向上し、業務の見える化や相談時間を確保したことで、互いに支え合いながら進める業務進行の型が構築できました。さらに、技術力の面で成長につながるネットワーク研修の受講やコア装置の自営作業、TCP/IP知識の向上に取り組み、社内ですべて初めて開催されたDayXコンテストでは社長賞をいただくことができました。



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
26	人的資本経営	—————
28	EX・DayX部会	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————



事例③

当社が代表企業を務めるコンソーシアム「うるま市総合体育館整備運営事業」を統括管理責任者として、多様な専門性をもつ社内外ステークホルダーの強みを引き出し、地域に新たな価値を創造している社員をご紹介します。

多様な専門性を束ね、地域に新たな価値を生み出す

ビジネスデザイン本部 地方創生部
地方創生PMグループ グループリーダー

新屋 景子



——大きなプロジェクトを任された背景を教えてください。

会社には「チャレンジしたい」という人に任せ、挑戦を後押しする風土があります。統括管理責任者の役割についても、「やってみたらいか」と声をかけてもらい、未経験ながらも自分から「やらせていただきたい」と伝えました。大きな役割を任せてもらえたことが、挑戦の原動力になりました。

——プロジェクト進行にあたって、ご自身の経験をどのように活かせたと思いますか。

公的な機関で補助金や予算執行、会計検査対応に関わってきた前職までの経験から、公共事業として何を守るべきか、どこを外してはいけないかという視点をもっていました。これまでの経験と、公共性や説明責任を意識しながら、関係者の強みを活かし、共通の目的に向けて目線合わせをすることを心がけてきました。大切にしていたのは、「わからないので教えてください」という姿勢です。代表企業だから驕ることなく、パートナーの専門性や立場を尊重し、知見を引き出しながら、みんなでつくり上げることを意識しました。

——今後、地方創生PMグループとしてどのような価値を生み出していきたいですか。

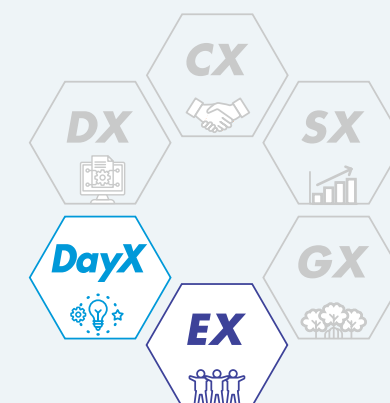
コア事業、新規事業双方で年々大型案件の受注が増えています。代表企業を務める当社にはプロジェクトを牽引する役割が期待されていると感じています。

自治体・パートナーの皆さまからの期待に応え、新たな価値創出に貢献するためには、多様な強みをもつメンバーやパートナーの力を引き出し、共通の目的に向けてつないでいくことが重要です。受託後のプロジェクト遂行をプロジェクトメンバー全員が主体的に担える体制を整え、一体となって進めていきます。



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
26	人的資本経営	—————
28	EX・DayX部会	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————



FINANCIAL FOUNDATION

財務基盤

強固な財務基盤を、
未来への成長力に。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026

Valuation of Expenditure



Assets 0.2%+

Finances 63.81
Equity 31.20
Incomes 32.56

Assets 0.2%+

Finances 0.2%+

Exchange rate 42.43

Market Value 70.38

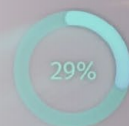
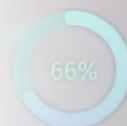
0.3%+ 0.1%+

Inflation 0.4%+

Assets 0.2%+

0.1%+

Valuation Currency



EUR GBP USD CNY

46.50	18.74	34.00	17.44
73.75	23.76	36.55	24.28
75.03	88.65	64.91	19.89
37.23	38.27	81.71	79.60
50.84	53.60	35.32	86.13
76.21	81.55	11.46	24.00
39.71	79.16	16.98	78.43

Capital Asset Pricing



LOTPX Automobiles Components

FYMYC Banks

WRTME Capital Goods

TILZK Commercial Services

PFAYE Consumer Durables

HEJCG Diversified Financials

INZAY Energy

KRHIV Food Beverage Tobacco

LEHFG Health Care Equipment

AKCNR Household Product

IHJBM Insurance

KHDOW Media Entertainment

ODRUJ Pharmaceuticals

ZHEDU Real Estate

JNIFK Telecommunication

BFHRY Software technology



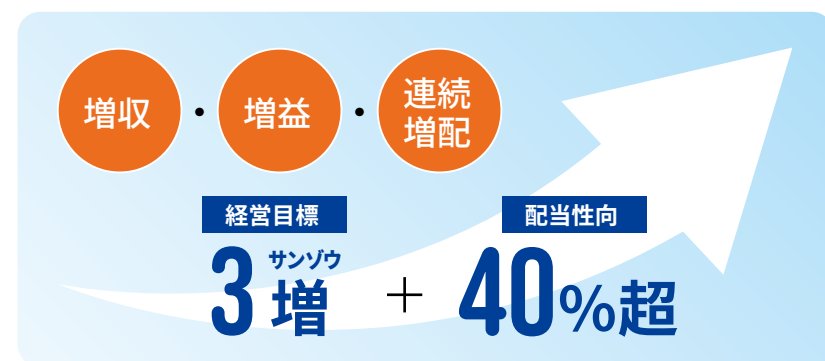
CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤**
 - 35 財務ハイライト
 - 36 株価パフォーマンス
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

FINANCIAL HIGHLIGHTS

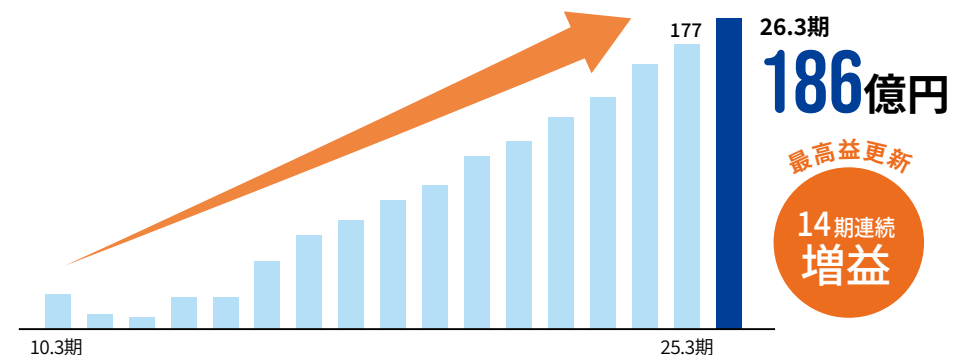
財務ハイライト

当社は増収、増益、連続増配の3増と配当性向40%超を経営方針として掲げております。また自己資本比率は80%以上、ROEは13%を超え、強固な財務基盤と高い収益性を有しております。



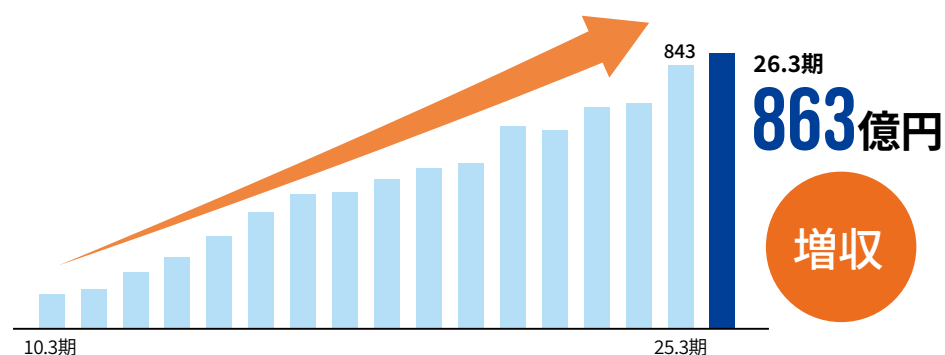
増益

2026年3月期はモバイル総合収入の拡大により、14期連続増益を記録しました。



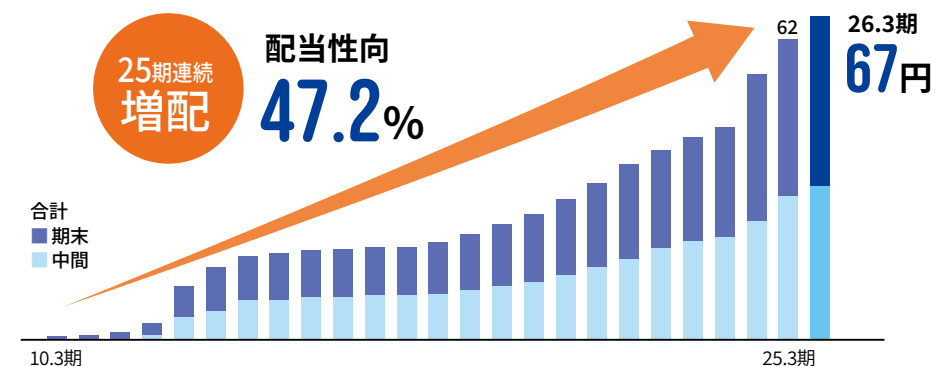
増収

2026年3月期はモバイル総合収入と端末販売収益が拡大したことにより増収し、過去最高となる863億円の営業収益を記録しました。



連続増配

当社は2026年3月期まで25期連続で増配しており、直近の配当性向は47.2%で、経営方針の配当性向40%超をクリアしております。



1株当たりの配当金は2026年3月期の配当金を100として、これまでに実施した株式分割などに伴う希薄化を調整して表示しております。



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
 - 35 財務ハイライト
 - 36 株価パフォーマンス
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

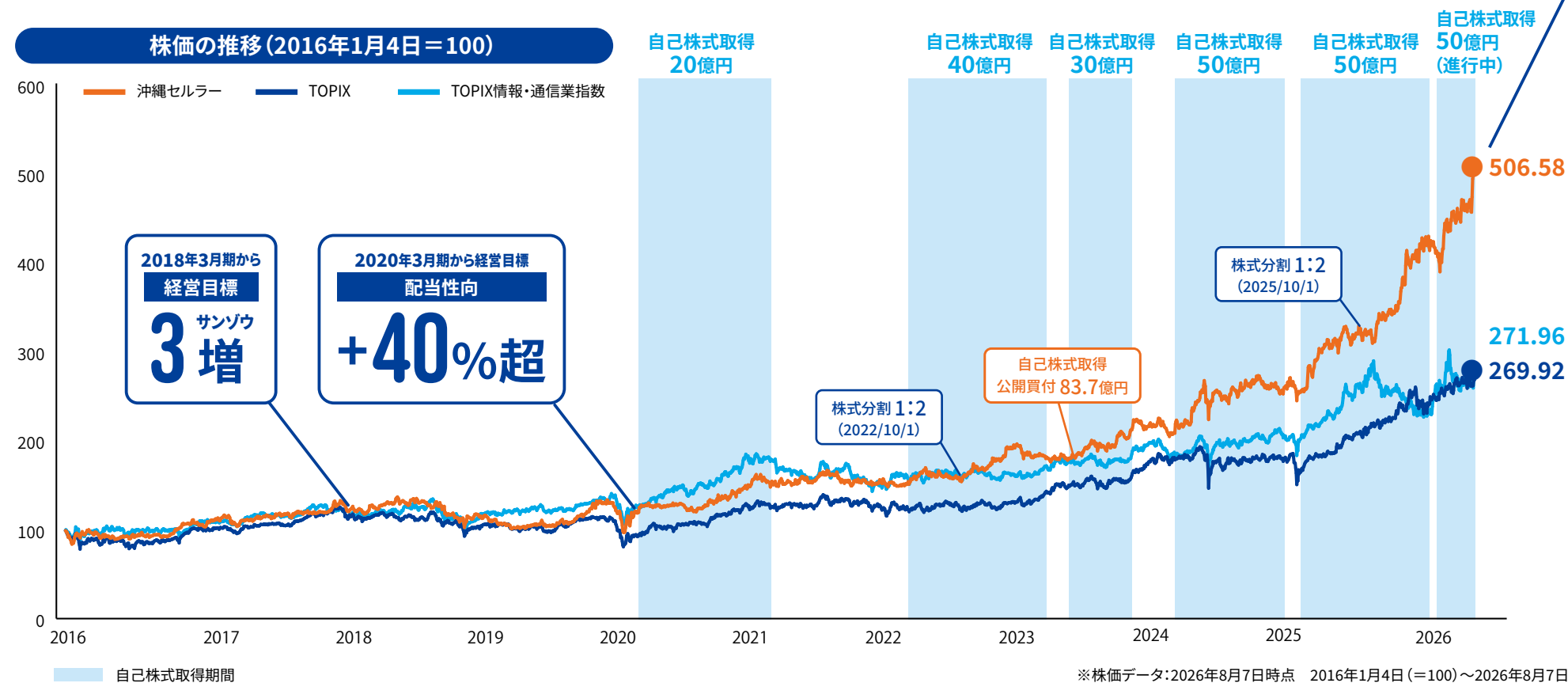


SHARE PRICE PERFORMANCE

株価パフォーマンス

当社の株価は、この10年間で5倍以上に上昇し、TOPIXおよびTOPIX情報・通信業指数を上回って推移してきました。こうした市場からの評価を、事業基盤と実績を着実に積み重ねてきた結果の一つと受け止めています。今後は、当社の強みや成長可能性をより丁寧にお伝えするとともに、株主・投資家をはじめとするステークホルダーとの対話を一層深め、持続的な企業価値向上につなげてまいります。

約10年で
5.1倍



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
 - 35 財務ハイライト
- 36 株価パフォーマンス
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

OCT VISION 2030 | 中期経営計画

新たな価値で、
この島の未来を豊かに。



SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
 - 38 中期経営計画の全体像
 - 39 中期経営計画の進捗
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

OCT VISION 2030 MID-TERM PLAN

中期経営計画の全体像

OCT VISION 2030

新たな価値でこの島の未来を豊かにする 地元へ全力！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。



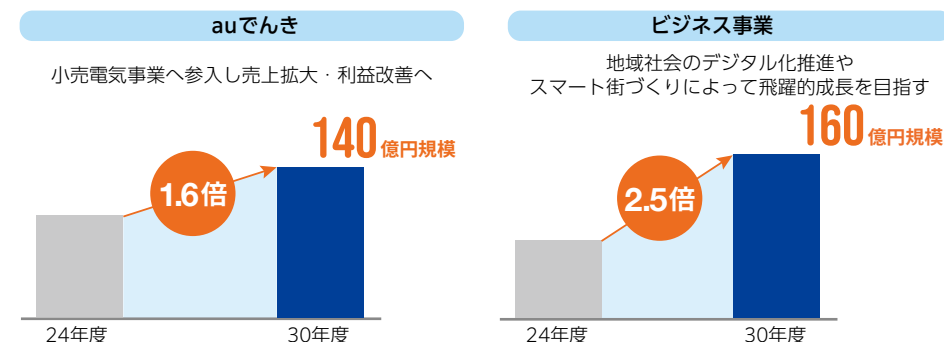
2030年度までに営業収益1,000億円を目指す

当社は、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、2030年度までに営業収益1,000億円を目指します。その中で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。



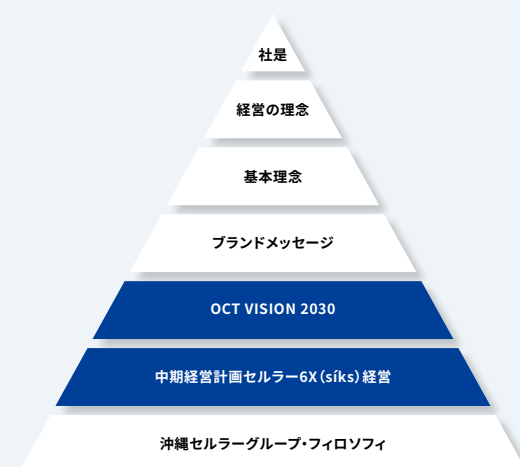
成長領域

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（24年度比2倍）



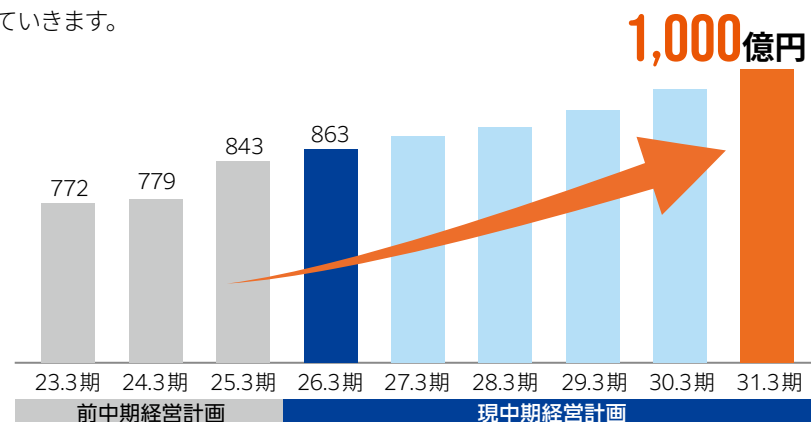
CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 38 中期経営計画の全体像
- 39 中期経営計画の進捗
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



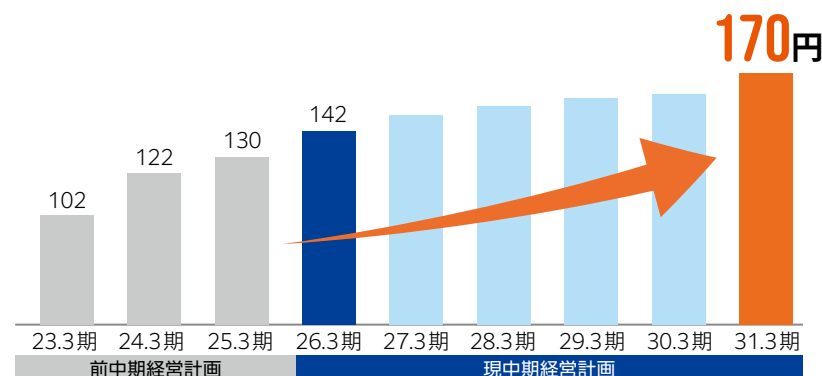
営業収益目標の進捗

2025年度は着実な増収を達成しました。2030年度の営業収益1,000億円達成に向けて、今後もモバイルやFTTHにおける安定的収益の創出と、成長領域の飛躍的な伸長を図っていきます。



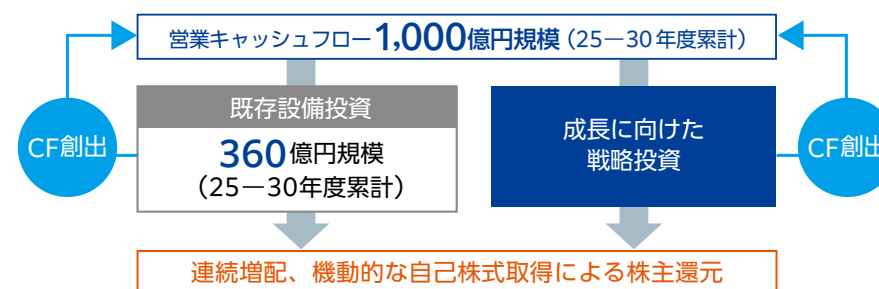
EPS目標の進捗

2025年度のEPSは142円(株式分割後ベース)となり、前期比9.1%増と好調に推移しました。2030年度にはEPS170円を目指しており、2024年度比30%超の成長を計画しています。EPS成長の加速を通じて、持続的な企業価値向上を実現します。



キャッシュアロケーション

当社は、本中期経営計画の期間中に累計1,000億円規模の営業キャッシュフロー創出を目指します。創出したキャッシュのうち約360億円を既存設備投資に充当し、通信インフラを強化します。残る資金は戦略投資と株主還元に分け、持続的な成長と資本効率の向上を実現するとともに、資本市場からの信頼を一層高めていきます。



株主還元

当社は25期連続増配と配当性向40%超を維持し、2020年度以降は累計270億円超の自己株式取得を実施してきました。今後も増配と機動的な自己株式取得を通じて、株主還元の実現を図ります。

自己株式取得額	
— 21.3期	20億円
— 23.3期	40億円
— 24.3期(TOBにより KDDI 持株取得)	83.7億円
— 24.3期	30億円
— 25.3期	50億円
— 26.3期	50億円
合計 273.7 億円	

CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
 - 38 中期経営計画の全体像
 - 39 中期経営計画の進捗**
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



6X MANAGEMENT

6X経営

変化を力に、
成長する企業へ。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
41	6X経営とは	—————
42	CX部会	—————
43	DX部会	—————
44	SX部会	—————
45	GX部会	—————
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ	—————
47	環境マネジメント・TCFD	—————
49	TNFD・自然資本	—————
51	資源循環 (CE)	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

6X MANAGEMENT

6X経営とは

セルラー6X(síks) 経営

沖縄セルラーは、中期経営計画「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」ことを掲げ、目指す姿として"ちむどんどん"するスマートアイランドの実現を描いています。この実現に向けた経営の中核に据えているのが、「セルラー6X(síks) 経営」です。6X推進プロジェクトは、当社が特定した7つのマテリアリティ(重要課題)の解決を通じて持続的な成長基盤を構築するため、変革に必要な経営要素を6つの「X」として体系化した全社横断の取り組みです。

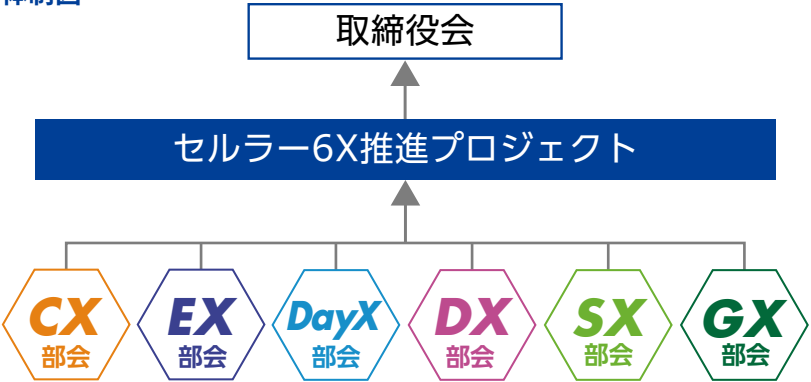
6X経営の全体像と部会連携

6X経営は、それぞれの部会が独立して活動するのではなく、「人・組織の変革を起点に、デジタル基盤を通じて顧客価値を高め、地域社会と環境への価値提供として実装する」という一連の価値創造の連鎖として設計されています。「顧客起点のビジネスモデルの創出＝カスタマーエクスペリエンス(CX)」を起点にその実現を支える基盤として、社員がワクワクと主体的に働く組織変革(EX)を推進しています。

EXの実現に向けては、デジタル技術を活用した変革(DX)と、業務改革を通じて新たな「はたらき型」をデザインする変革(DayX)を推進し、「セルラー人財」の育成につなげています。さらに、そこで生み出された価値を、環境価値の創出(GX)や社会課題解決と持続的成長の実現(SX)へとつなげ、沖縄の持続的な発展に貢献していきます。

各部会の活動状況は、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」を通じて、全社的な経営戦略の推進を図っています。同プロジェクトでは、常勤役員会の下部組織として各部会が、サステナビリティを含む重要課題に取り組んでいます。プロジェクトの進捗状況および主要施策については、常勤役員会において業務執行に関する事項として審議・決定され、その内容は定期的に取締役会へ報告されます。取締役会は、これらの報告を受けて適切に監督を行う体制を整えています。

体制図



各部会と役割

部会名	役割
CX : カスタマーエクスペリエンス ▶P.42	・新たな顧客体験の創出 ・顧客視点・カスタマージャーニー意識浸透 ・お客さまとの接点機会創出
EX : エンployeeエクスペリエンス ▶P.25	・主体的企業風土を徹底推進 ・事業戦略と人事戦略の融合 ・エンゲージメント、ウェルビーイングの向上施策
DayX : デイトランスフォーメーション ▶P.43	・「はたらき型」デザイン推進、働き方改革推進 ・コスト、時間削減推進、生産性の向上
DX : デジタルトランスフォーメーション ▶P.44	・県内企業DX推進 (DX認定継続) ・コーポレートDX推進 ・社内徹底活用推進
SX : サステナビリティトランスフォーメーション ▶P.45	・持続的な成長に向けたポートフォリオ構築 ・新規事業でソーシャルインパクト創出 ・沖縄県経済波及効果の定期測定
GX : グリーントランスフォーメーション ▶P.45	・環境戦略の推進 ・県内企業GX牽引施策 (環境ビジネスに昇華)

CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
41	6X経営とは
42	CX部会
43	DX部会
44	SX部会
45	GX部会
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ
47	環境マネジメント・TCFD
49	TNFD・自然資本
51	資源循環 (CE)
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ

「All for Family.」で、地域とともに 新たな価値を創出する企業へ



CX部会長
津田 崇彰

「All for Family.」で、地域とともに 新たな価値を創出する企業へ

私たちは、「All for Family.」を単なるメッセージではなく、地域の皆さまとともに未来をつくるための行動指針として位置づけています。

沖縄セルラーはこれまで、通信を通じて人と人、人と地域をつないできました。一方で、人口減少や高齢化、デジタル活用格差など、地域を取り巻く環境が変化する中、通信サービスの提供だけでは解決できない課題も増えていきます。だからこそ、お客さまや地域の皆さまの声に丁寧に耳を傾け、行政や企業、教育機関など多様なパートナーとの共創を通じて、新たな価値づくりに挑戦しています。

2025年度の主な取り組み

2025年度は、お客さまや地域との接点を起点に、CX向上に向けた基盤づくりを進めました。寄せられた声を組織横断で共有し、サービスの改善につなげる仕組みを整えとともに、ロイヤルカスタマー分析を通じて顧客理解を深めています。

また、スタッフ限定サポートを通じて、スタッフ自身が当社の商品やサービスの価値を理解し、実際に体感する機会を拡充しました。スタッフが自信と納得感をもって提案できる環境を整えることで、お客さま一人ひとりに寄り

添った、より質の高い体験の提供を目指しています。

au Style NAHAでは、ご来店いただいたお客さまのスマートフォンに保存されている写真を、1枚無料でプリントしてお渡しする取り組みも開始しました。ご来店の時間を単なる手続きの時間ではなく、少しでも心に残るひとときにしたい。そんな想いから生まれた取り組みです。お渡しした写真がご自宅に飾られ、その一枚をきっかけに家族の会話や笑顔が生まれる。店舗でのひとときにとどまらず、お客さまの日常や家族の時間に寄り添う体験価値の創出に挑戦しています。

地域に向けては、スマホ教室を小中学校へ拡大するとともに、auショップカーで店舗がない離島の訪問を開始しました。2026年6月末までに8島を訪問し、離島や遠隔地におけるデジタル活用を支援しています。

「All for Family. アクションプロジェクト」

さらに、「All for Family.」の理念を具体的な行動につなげるため、「All for Family. アクションプロジェクト」を始動しました。県民の皆さまから寄せられた声や地域課題を起点に、行政や地域企業などと連携し、沖縄ならではの新

たな価値を生み出すことを目指すプロジェクトです。

地域のニーズを「家族時間」「健康・福祉」「スポーツ」「教育」「暮らし」「自然・生き物」「エンタメ・アート」などのテーマに整理し、それぞれの課題や期待を踏まえながら、既存事業の活用や新たな施策の検討を進めています。

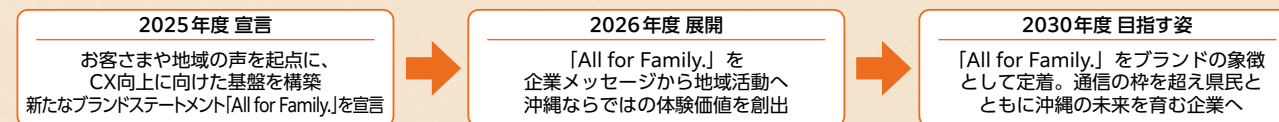
2030年に向けて

今後は、店舗やショップカー、デジタルチャネルといった顧客接点に加え、行政や地域企業との連携も活かしながら、お客さまとのつながりをさらに深めていきます。ロイヤルカスタマー施策やデジタルリテラシー向上活動、地域密着型サービスの拡充を通じて、地域課題の解決と持続的な価値創出につなげていきます。

2030年には、「All for Family.」が沖縄セルラーを象徴するブランドとして地域に根付き、県民の皆さま、行政、企業との共創によって、沖縄の課題解決に貢献する存在でありたいと考えています。

通信会社の枠を超え、地域や県民の皆さまとともに沖縄の未来を育んでいく。その挑戦を、これからも続けていきます。

ロードマップ



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
41	6X経営とは
42	CX部会
43	DX部会
44	SX部会
45	GX部会
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ
47	環境マネジメント・TCFD
49	TNFD・自然資本
51	資源循環（CE）
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



FEATURE ● DX部会

デジタルの力で「社内」と 「お客さま」の両方を変える

デジタルの力で「社内」と 「お客さま」の両方を変える

DX部会は、デジタル技術で社員の生産性と創造性を高め、そこで培った知見をお客さまのビジネスにも活かすことを目指します。目指す姿は「沖縄を牽引するDXカンパニー」です。特徴は、「まず当社で実践し、その成果をお客さまへ提供する」という考え方で、社内DXとお客さまへのDX提案を一体で進める点にあります。デジタルによる効率化を目的ではなく価値創造のための手段と捉えています。

3つの役割

- ① **社内の仕事をデジタルでもっと効率的にする(コーポレートDX)**：生成AI、AIによる会議の文字起こし、提案書の自動作成、BI・CRM・SFAなどを各部門に導入し、業務効率と品質を高めます。「box」や「Google Gemini Enterprise」も整備し、場所を問わず協働できる環境を構築しています。
- ② **社内で得たノウハウを、お客さまや地域へ届ける(社外・県内企業のDX)**：社内で得た知見をソリューションとして展開し、ゴミ収集を効率化するIoT、人流データ分析、物流DXなどを通じて県内企業のDXと新たな事業価値の

創出を後押しします。

③ **DXを担う人財と文化を育てる(DX人財育成)**：「DX推進パスポート」やITコーディネーターなどの資格取得を推進し、「全員でDX」を合言葉に、社員が自ら業務を改善できる企業文化を育てます。

2025年度の主な取り組み

2025年度は、生成AIやBI・CRM・SFAを各部門へ導入し、活用基盤を整えました。これらの取り組みを踏まえ、その活用をさらに発展させるため、オンプレミス(自社設置型)からクラウドサービスへの移行を進め、SFA・CRMによる営業活動の効率化や、AI文字起こし・AIロープレ(AIを相手にした営業練習)・AI音声分析・AI画像分析を部門横断で展開します。DXコンテストやお客さま向けの生成AI活用セミナーも実施し、社内での活用を社外へ広げます。蓄積した知見・人財・データは、DayX部会の働き方変革やEX部会の人財育成とも連携させ、事業変革と沖縄の社会課題解決につなげていきます。

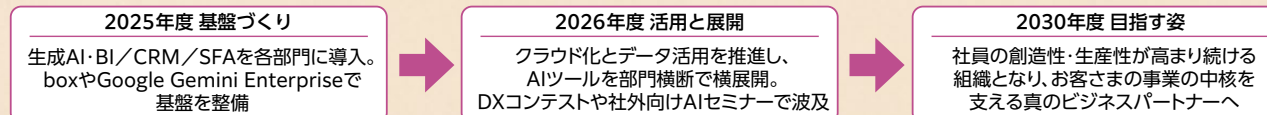


DX部会長
東恩納 幸哉

2030年に向けて

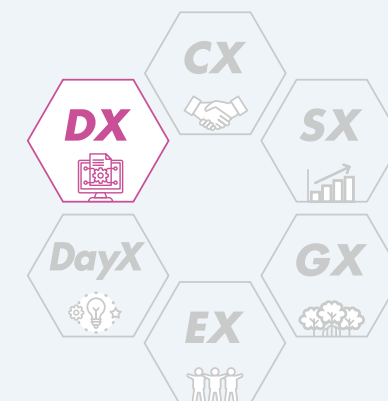
DX認定の継続を視野に、社内外でのデジタル活用をさらに深化させ、変革の成果を地域社会へ還元していきます。目指す姿は、「通信やAIなどの力で人とビジネスの可能性を解き放ち、もっとワクワクする沖縄の未来を描く、沖縄を牽引するDXカンパニー」です。DXの推進を通じて、社員一人ひとりが創造性を最大限に発揮できる環境づくりと組織変革を進めるとともに、業務効率化によって創出された時間や蓄積された知見を新たな価値創造へつなげます。また、社内ですでに培ったノウハウをお客さまや地域へ展開することで、沖縄の社会課題解決や産業発展に貢献します。2030年には、お客さまのコアビジネスに深く寄り添う真のビジネスパートナーとして信頼され、社員の創造性と生産性が継続的に高まる組織の実現を目指します。

ロードマップ



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
 - 41 6X経営とは
 - 42 CX部会
 - 43 DX部会**
 - 44 SX部会
 - 45 GX部会
 - 46 沖縄のカーボンニュートラルと
ネイチャーポジティブ
 - 47 環境マネジメント・TCFD
 - 49 TNFD・自然資本
 - 51 資源循環(CE)
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



地域の社会課題解決と 当社の持続的成長の実現に向けて

地域の社会課題解決と当社の持続的成長の実現に向けて

SX部会は、地域の社会課題の解決と当社の持続的な成長の両立に向け、地域課題に全力で向き合い、多様なパートナーとの共創を通じて、新たな価値を創出し続けられる組織風土の醸成を目指します。

中期経営計画に掲げる「“ちむどんどん”するスマートアイランド」こそが当社の考えるSXであるとの考えのもと、その実現に必要な仕組みづくりに取り組みます。地域課題の解決を一過性の社会貢献にとどめず、新たな成長機会として自社事業へ転換し、持続的に価値を創出し続けられる組織を目指します。また、当社単独ではなく、行政、企業、スタートアップなど、さまざまなパートナーとの共創も積極的に進めてまいります。

SX部会として取り組む主な施策

- ① **離島スマートアイランドプロジェクト**: 人口減少などの地域課題がより顕著な離島で、中長期的な目線でスマートアイランドの実現に向けた実証を行い、有効な施策を他離島へ横展開することで、地域課題解決と新たな事業機会の創出を目指します。
- ② **社内イノベーション創出プログラム**: 地域課題解決に向き合う「人財」の育成と、事業創出につながるアイデア

の増加を目的に、社内プログラムを定期的 to 実施します。これにより、イノベティブな組織風土を醸成し、持続的な価値創出を可能にする仕組みを構築します。

2025年度の主な取り組み

部会発足初年度の2025年度は準備期間と位置づけ、①課題の洗い出し、②施策の方向性を決定、③関係先との調整を行いました。

事業開発に取り組む部門などへのヒアリングを通じ、事業部ごとでは短期目標が優先され、中長期的な取り組みが進めにくいこと、担当部門以外の社員は地域課題に向き合う機会が少なく、イノベーション人財が限定的であることなど、社内体制や人財育成上の課題を特定しました。これらを踏まえ、全社で取り組む2つの施策を決定し、関係するパートナーとの調整を開始しました。

離島スマートアイランドプロジェクトでは、当社も参画する「離島10町村パートナーシップ協定」の連携先から3離島を候補に選定しました。各島を訪問し、役場担当者



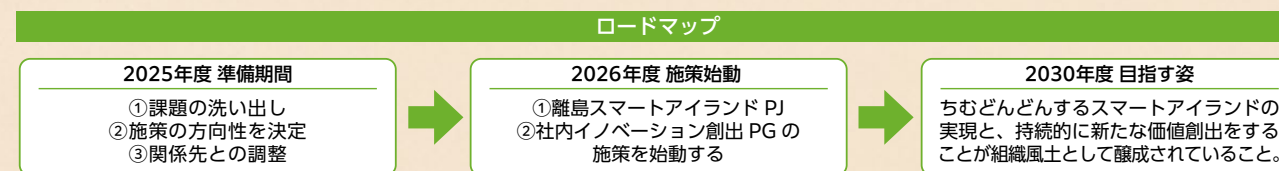
SX部会長
仲地 翔子

と、取り組むべき課題や実施体制について議論しました。社内イノベーション創出プログラムでは、他社の継続的な取り組み事例を調査・ヒアリングし、当社独自のプログラムを設計しました。

2030年に向けて

2026年度から2つの施策を始動し、目指す姿の実現に向けて全社的なムーブをつくります。離島スマートアイランドプロジェクトは、前年度の協議を踏まえ「伊江村」と実施することが決定しました。2026年度は、①役場職員とのワークショップ、②計画策定を中心に進めます。

社内イノベーション創出プログラムは、「地元に貢献したい」という社員の想いを事業アイデアにつなげる研修一体型のプログラムとして、2026年度下期から実施します。EX部会が目指す「それぞれの付加価値創出力を活かした共創」の定着にもつなげ、地域課題に持続的に向き合い、イノベーションを生み出せる体制の構築を目指します。



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
 - 41 6X経営とは
 - 42 CX部会
 - 43 DX部会
 - 44 SX部会**
 - 45 GX部会
 - 46 沖縄のカーボンニュートラルとネイチャーポジティブ
 - 47 環境マネジメント・TCFD
 - 49 TNFD・自然資本
 - 51 資源循環 (CE)
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



FEATURE

GX部会

脱炭素・自然再興・資源循環の三位一体で、 自然と共生する持続可能な沖縄へ



GX部会長
細田 健太郎

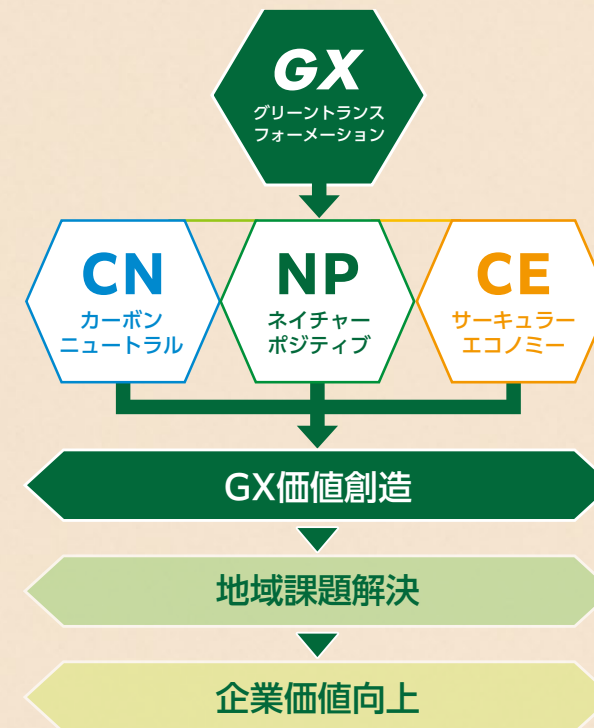
GX部会の取り組み

沖縄セルラーは、中期経営計画「OCT VISION 2030」を貫く「セルラーGX経営」のもと、GX（グリーントランスフォーメーション）を担う実行組織として「GX部会」を設置しています。GX部会は、代表取締役社長を統括責任者とする全社横断組織「セルラーGX推進プロジェクト」の実行部隊であり、脱炭素（CN）・自然再興（NP）・資源循環（CE）を切り離さず「三位一体」で推進しています。

その根底にあるのは、「豊かな自然に支えられた沖縄だからこそ、その自然を次の世代へ継承する」という変わらない想いです。観光をはじめとする第三次産業が主幹産業である沖縄では、豊かな自然そのものが経済を支え、文化とも深く結びついています。自然を守り育てることが、そのまま地域の経済・社会・文化の繁栄、そして

人々のウェルビーイングにつながる——この認識が当社のGXの出発点です。

だからこそ当社は、環境への対応を単なるコストやリスク管理ではなく、地域価値と企業価値を同時に生み出す成長機会と位置づけています。脱炭素と自然の回復を同時に進め、そこから生まれる環境価値（カーボンクレジット・ネイチャークレジット）を、地域の皆さまとともに経済価値へと転換していきます。気候変動はTCFD、自然資本はTNFDの枠組みに準拠して開示し、環境課題への取り組みを経営の意思決定に確実に結びつけています。本章では、GX部会が進める三位一体の取り組みを、その背景・戦略から実績、将来のロードマップまで一貫してご報告します。



三位一体の取り組みと中長期目標（全体像）

領域	2035年に目指す姿	実現に向けた主な取り組み
脱炭素（CN）	自社創エネを核としたエネルギー自立モデルの構築（自社創エネ比率20％）	大宜味ファーム太陽光発電、糸満宮農型太陽光発電、ため池活用（浮体式太陽光発電）、本社ビルZEB※化
自然再興（NP）	自然資本の回復と環境価値創出の実現（自然再生／Scope 1排出量70t相当創出）	藻場再生（ブルーカーボン）、植林（グリーンカーボン・バイオ燃料原料など）、自然モニタリング、環境価値創出
資源循環（CE）	循環型社会への貢献と資源循環の高度化（使用済み端末回収率向上）	使用済み端末の回収・再資源化、熱分解による資源循環、地域環境保全活動

※Net Zero Energy Building（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）の略称。快適な室内環境を実現しながら、建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物のこと。



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
41	6X経営とは	—————
42	CX部会	—————
43	DX部会	—————
44	SX部会	—————
45	GX部会	—————
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ	—————
47	環境マネジメント・TCFD	—————
49	TNFD・自然資本	—————
51	資源循環（CE）	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————



沖縄のカーボンニュートラルとネイチャーポジティブ

CN・NP統合戦略の背景と目的

気候変動と生物多様性の危機は相互に関係し合っており、両者を一体で捉える統合的な対応が国際的に求められています。不適切な気候変動対策はかえって生物多様性を損ない、生態系の復元力を低下させる恐れがある一方、両者を統合的に対策すればリスク緩和を効率的に進めながらウェルビーイングにも貢献できます。当社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、開発により自然が失われてきたエリアでもあり、企業の意思決定が将来の地域の持続可能性に大きく影響します。

こうした認識のもと、当社は「カーボンニュートラル(CN)」と「ネイチャーポジティブ(NP)」を統合して推進しています。CN施策を「土地利用面積」「経済コスト」「CN効果」「NP効果」の観点から評価した結果、太陽光発電は削減効果と現実性で最も有力な一方、広い土地を要し生物多様性への配慮が必要であることが分かりました。そこで、太陽光を中心にCNを進めつつ、その過程で生じる自然へのネガティブインパクトを県内の生態系の保全・復元活動によって相殺し、沖縄における有効なCN・NPの両立を目指します。

2024年度カーボンニュートラル達成
温室効果ガス排出量を実質ゼロに！

0

地球にやさしい
通信環境を提供

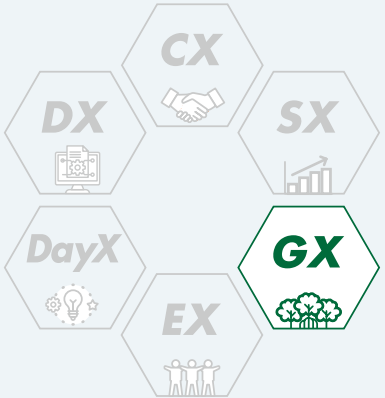

Green Network

環境価値の内容	Scope 1: 自然由来クレジット(森林・ブルーカーボンなど)
	Scope 2: 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



CONTENTS

01	イントロダクション	_____
06	価値創造ストーリー	_____
08	トップメッセージ	_____
13	事業戦略	_____
20	技術・ネットワーク基盤	_____
25	人的資本経営	_____
34	財務基盤	_____
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	_____
40	6X経営	_____
41	6X経営とは	_____
42	CX部会	_____
43	DX部会	_____
44	SX部会	_____
45	GX部会	_____
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ	_____
47	環境マネジメント・TCFD	_____
49	TNFD・自然資本	_____
51	資源循環(CE)	_____
52	地域貢献	_____
55	ガバナンス	_____
63	データ	_____



環境マネジメント・TCFD-ガバナンスと戦略

気候変動に関するガバナンス体制とシナリオ分析

GX部会が実施した気候変動に関するリスク・機会の分析結果は、四半期ごとに開催される同プロジェクトで審議したうえで取締役会へ報告し、取締役会が重要課題や施策の監督・指示を行っています。この体制により、気候変動を含む環境課題への対応を経営の意思決定に確実に反映しています。

気候変動については、TCFD提言に基づき情報開示を行っています。IPCCおよびIEAなどが公表するシナリオを参照し、2℃未満シナリオと4℃シナリオの2つのシナリオに基づき、事業への財務影響を分析しています。

2℃未満シナリオ (移行リスク)

脱炭素社会への移行に伴い、エネルギー価格の上昇や炭素規制の強化が進むと想定しています。当社は、省エネルギー化や再生可能エネルギーの導入を推進し、エネルギーコスト上昇リスクの低減を図っています。また、当社による創エネルギーの活用は、電力価格高騰リスクに対する有効なヘッジとして位置づけています。

4℃シナリオ (物理リスク)

台風や豪雨などの異常気象が激甚化し、設備被害や停電リスクが増加すると想定しています。当社は、BCP (事業継続計画) の継続的な見直しや訓練の実施、通信設備のレジリエンス強化を進めています。特に、災害時における電源確保や通信ネットワークの早期復旧は、社会インフラを担う通信事業者として重要な課題と認識しています。

2℃未満／4℃シナリオにおける財務影響分析

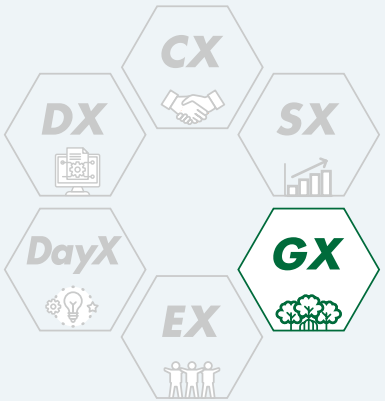
気候変動がもたらすリスクを2つのシナリオで分析し、財務影響を把握するとともに、適切な経営対応を推進します。

シナリオ	主なリスク	財務影響	経営対応
2℃未満シナリオ	エネルギー価格上昇 炭素規制強化	電力コスト増加 脱炭素投資負担増加	創エネ導入 省エネ推進 ZEB化
4℃シナリオ	台風・豪雨などの激甚化 停電リスク増加	設備復旧費増加 保守費用増加 事業継続リスク	BCP強化 非常用電源確保 レジリエンス向上

気候シナリオ分析を経営に活用し、持続可能で強靱な事業基盤の構築と企業価値向上を目指します。

CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
41	6X経営とは
42	CX部会
43	DX部会
44	SX部会
45	GX部会
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ
47	環境マネジメント・TCFD
49	TNFD・自然資本
51	資源循環 (CE)
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



環境マネジメント・TCFD

県内上場企業で初！カーボンニュートラルを達成、次は「創エネ」へ

当社はグループ会社を含めた温室効果ガス排出量（Scope 1・2）を算定し、削減ロードマップに沿って取り組みを進めています。2024年度には、再生可能エネルギー80％と環境価値証書20％の活用により、2030年度を目標としていたカーボンニュートラルを6年前倒しで達成するとともに、県内上場企業として初めてカーボンニュートラルを実現しました。

カテゴリー	目標	2025年度実績
Scope 1 直接排出	実質ゼロ維持（2024年度達成）	0t-CO ₂ （オフセット後）
Scope 2 エネルギー起源の間接排出	実質ゼロ維持（2024年度達成）	0t-CO ₂ （マーケット基準）
Scope 3 その他の間接排出	2040年度実質ゼロ	算定・削減を推進

※Scope 1はJクレジットによるオフセット後の排出量。Scope 2は再生可能エネルギーおよび環境価値証書を反映したマーケット基準排出量。

削減ロードマップ：2035年度までに証書20％を創エネへの転換を推進

次の焦点は、非化石証書に依存している電力（全体の約20％＝600／3,000万kWh、Scope 2相当）を、2035年度までに当社の再生可能エネルギー（創エネ）へ置き換えることです。自ら電源をもつ体制へ移行することで、電力コストの最適化と安定供給、災害時の電源確保を同時に実現します。

創エネ案件	目標（OCT全体比）	状況
①大宜味ファーム太陽光	約2％	2026年度内竣工予定 （大宜味CO ₂ ・電力量29％削減、電気料金26％削減）
②糸満宮農型太陽光	約1％	検討中
③その他（ため池などの活用）	上積みを検討	候補地の検討中
④本社ビルのZEB化（検討）	約2％	本社CO ₂ 約30.7％削減 2028年度中の竣工を目標に検討 新技術の実証：ペロブスカイトなど実証

本社ビルの ZEB化：脱炭素と新技術実証を両立する「3 つ星ビル」

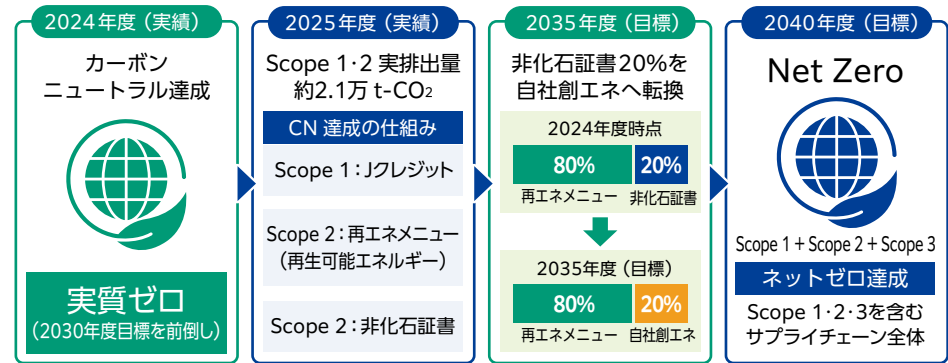
本社ビルは、過去取得した「CASBEE」Sランクと、働く人の健康・ウェルビーイングを評価する国際認証「WELL認証」プラチナ（県内初）に加えてZEB化を進めます。環境（ZEB）・建

築性能（CASBEE）・健康（WELL）の3つを兼ね備えた「3つ星ビル」を目指し、2028年度中の竣工を予定しています。

本社ビルZEB化（フルスペック更新時の試算）	更新後
CO ₂ 排出量（年間）	約3割削減
電気料金削減効果（年間）	約 1,000 万円の削減

設備をフルスペックで更新した場合の試算では、本社ビルのCO₂排出量を年間約3割削減でき、電気料金は年間約1,000万円程度の削減効果が見込まれます。現在は費用対効果を精査しながら、最適な設備更新範囲および削減目標を検討しています。ZEB化にあたっては、省エネ・創エネ設備の更新に加え、次世代太陽電池「ペロブスカイト太陽電池」などの先進技術の実証も進めます。軽量かつ柔軟で、これまで設置が難しかった壁面や曲面にも展開できるペロブスカイトは、都市部のビルにおける創エネの可能性を大きく広げる技術です。また、ビルのファサードに壁面緑化を計画し、単なる外観の装飾から、省エネ（輻射熱抑制）や生物多様性、グリーンインフラと一体化した設計を検討していきます。本社ビルを実証の場とすることで、CO₂削減とオフィス街に潤いを与える新技術の社会実装を同時に前進させ、沖縄における脱炭素型オフィスのモデルケースを示していきます。

CO₂排出量ロードマップ（Scope 1・2・3）



CONTENTS

01 イントロダクション

06 価値創造ストーリー

08 トップメッセージ

13 事業戦略

20 技術・ネットワーク基盤

25 人的資本経営

34 財務基盤

37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画

40 6X経営

41 6X経営とは

42 CX部会

43 DX部会

44 SX部会

45 GX部会

46 沖縄のカーボンニュートラルと
ネイチャーポジティブ

47 環境マネジメント・TCFD

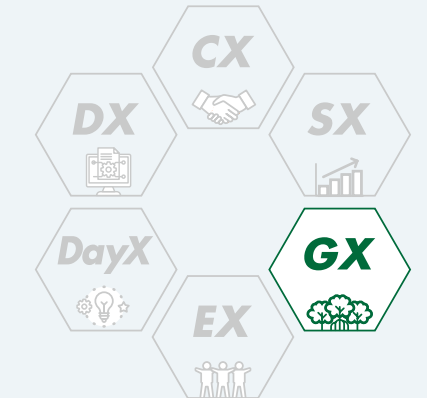
49 TNFD・自然資本

51 資源循環（CE）

52 地域貢献

55 ガバナンス

63 データ



TNFD・自然資本 依存と影響の評価

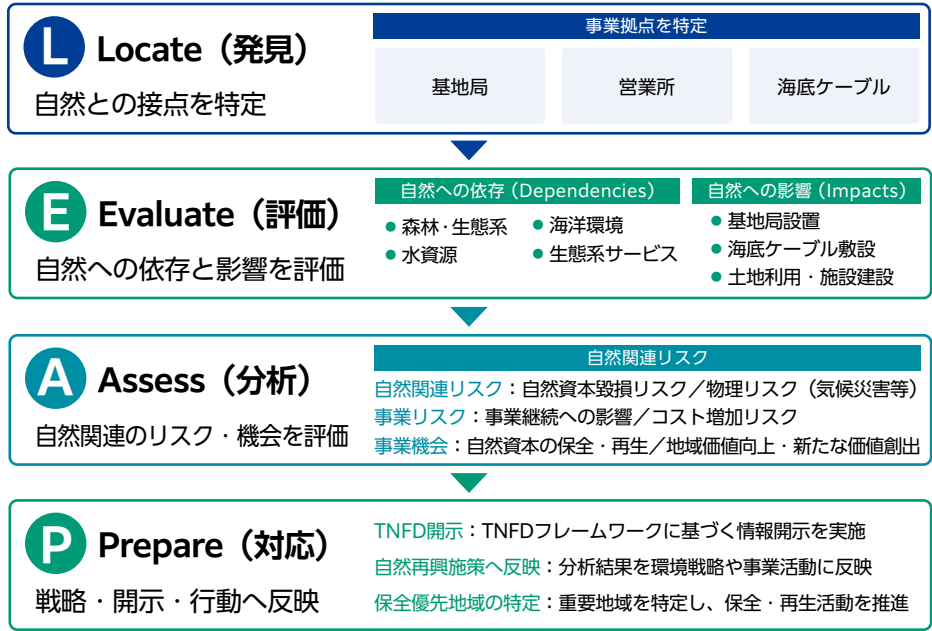
LEAP アプローチに基づき、沖縄の自然への依存と影響を可視化

当社は、持続可能な経済活動の根幹に自然資本があると考え、TNFDフォーラムへの参画や、陸と海の30%以上を保全する「30by30」アライアンスへの加盟を通じてネイチャーポジティブに取り組んでいます。2024年6月には、沖縄県内企業として初めてTNFD v1.0を参照した「TNFDレポート」を発行しました。

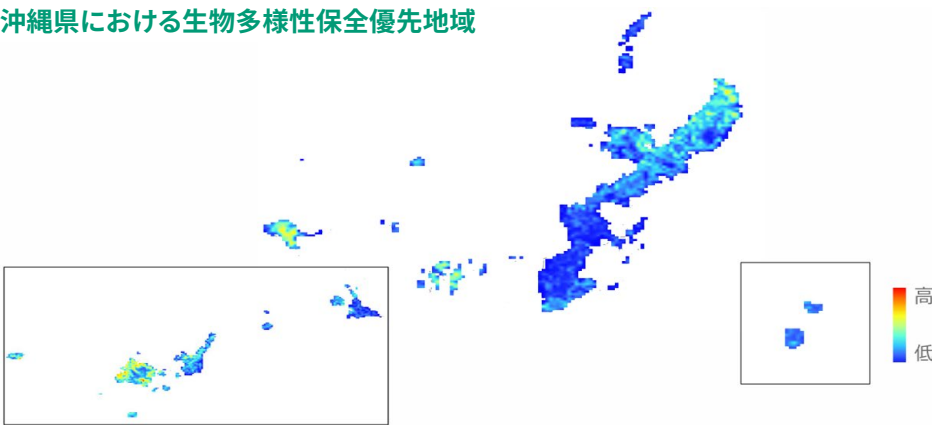
分析はTNFDが推奨するLEAPアプローチ (Locate/Evaluate/Assess/Prepare) に沿って実施し、琉球大学発スタートアップ「株式会社シンク・ネイチャー」の生物多様性ビッグデータを活用しました。影響度の大きい通信事業を主対象に、基地局・営業所・海底ケーブルというロケーションごとに自然への依存・影響を評価しています。

評価の結果、基地局・海底ケーブルの設置運用や鉱物採掘(端末サプライチェーン上流)で影響度が高い一方、基地局は洪水防止など生態系サービスへの依存も確認されました。これらは生物多様性の重要地域と事業拠点の関係として地図上に可視化し、優先的に配慮すべきエリアの特定に活用しています。今後も評価を高度化し、ネイチャーポジティブへの貢献につなげます。

LEAPアプローチによる自然資本分析

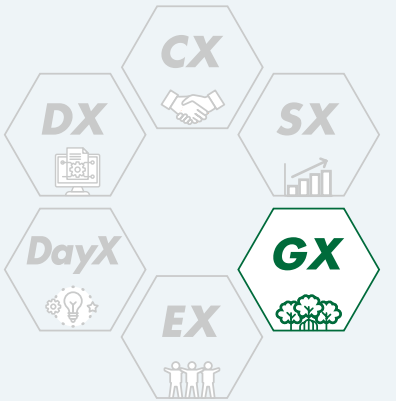


沖縄県における生物多様性保全優先地域



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
 - 41 6X経営とは
 - 42 CX部会
 - 43 DX部会
 - 44 SX部会
 - 45 GX部会
 - 46 沖縄のカーボンニュートラルとネイチャーポジティブ
 - 47 環境マネジメント・TCFD
 - 49 TNFD・自然資本
 - 51 資源循環 (CE)
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ



TNFD・自然資本 保全活動と経済価値

自然保全を経済価値へ

沖縄の豊かな自然は観光という基幹産業の源泉であり、サンゴ礁や海辺の環境が保たれることが沖縄の普遍的な魅力となり、持続的な観光客の来訪につながると考えています。当社はこの「環境保全→観光資源の維持→通信需要の下支え」というロジックのもと、自然資本への投資を事業基盤の強化へとつなげています。その取り組みの1つが、石垣島野底エリアでの藻場再生プロジェクトです。

実績：ウミショウブ再生が公的機関から相次いで評価

2024年から地域住民や野底小学校の子どもたちとともに進めてきた絶滅危惧種の海草「ウミショウブ」の保全活動は、防護柵の設置により約1年で藻場再生を確認し、環境省「自然共生サイト」（県内初）、農林水産省「農山漁村における貢献活動の取組証明書制度」（初年度認定）、そして絶滅危惧種の再生を対象とした日本初のJブルークレジット®認証と、公的機関から高い評価を受けています。



ウミショウブ

また、沖縄県内では地域由来の環境価値を活用できる県産クレジットの創出事例が依然として限られており、地域企業が活用できる選択肢が少ないという課題があります。当社はこうした課題の解決に向けて、藻場再生や森林保全などを通じた県産クレジットの創出を推進するとともに、その利用促進にも取り組んでいます。2025年には株式会社琉球銀行・株式会社サンエーが本プロジェクトに参画するなど、地域の共創の輪も広がっています。

さらに当社は久米島の海藻養殖由来Jブルークレジット®を購入しました。県産クレジットを積極的に活用することで需要の拡大を促し、地域における環境価値の循環とクレジット市場の活性化に貢献していきます。

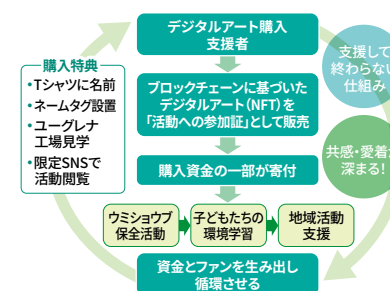
挑戦：NFT※1を活用した循環型サステナブルファイナンス

環境保全活動は企業のCSR予算に依存し、関心や資金が継続しにくく、一過性で終わりやすいという構造的な課題があります。この課題を解決するため、当社はKDDI・東京海上アセットマネジメント株式会社との3社連携により、2026年7月、ブロックチェーン技術※2を活用した新たなサステナブルファイナンス※3「石垣島みらい藻場プロジェクト」を開始しました。

本プロジェクトでNFTとして販売するデジタルアートには障がい者アーティスト（ドアレスアートオキナワ所属）の作品を採用し、自然保護とアーティストの活躍機会の創出を両立しています。絶滅危惧種の保全と障がい者アーティスト支援を、ブロックチェーン技術を活用して同時に推進する取り組みは国内初（当社調べ）であり、環境価値・社会価値・経済価値を統合的に生み出す、沖縄発のGXモデルの象徴的な実践です。

※1 NFT (Non-Fungible Token) : デジタルコンテンツなどの所有権や真正性を証明するために活用される非代替性トークン。
 ※2 ブロックチェーン技術: データを分散して記録・管理することで、透明性や信頼性の向上を図る技術。
 ※3 サステナブルファイナンス: 環境・社会課題の解決や持続可能な社会の実現に貢献する取り組みを支援する金融手法の総称。

石垣島みらい藻場プロジェクトの仕組み



展開：グリーンカーボンと自然資本投資

あわせて、当社は糸満市などを候補地に、ポンガミアやテリハボクなどの植林を計画しています。CO₂吸収や防風・防潮、生物多様性保全への寄与に加えて、樹種の特性に応じた高付加価値製品への展開も見込まれます。さらに、シンク・ネイチャー社をはじめとする自然資本関連企業への戦略的投資を実施し、藻場や森林が生み出す環境価値を経済価値として可視化・循環させる仕組みを強化しています。これら海陸一体の取り組みを通じて、自然再生によるCO₂吸収70トン相当の創出を目指します。



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
41	6X経営とは
42	CX部会
43	DX部会
44	SX部会
45	GX部会
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ
47	環境マネジメント・TCFD
49	TNFD・自然資本
51	資源循環 (CE)
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ



資源循環(CE) - 端末リサイクルと地域の環境保全

使用済みスマートフォンの資源循環

三位一体の三本目の柱が、資源循環(サーキュラーエコノミー)です。当社は、使用済み携帯電話・スマートフォンの回収・再資源化を推進しています。また、熱分解(サーマル分解)装置を活用した循環モデルの実証を進めています。同装置は、プラスチックや有機物などを酸素を遮断した状態で高温加熱し、ガス・油・炭などの有用な資源へ分解・回収するものです。使用済みスマートフォンやリチウムイオン電池からの金属資源の再生に加え、有機物の油化によるエネルギー回収や化学原料化の可能性について検討しています。

通信事業ならではのショップ網を活用した回収体制を強みに、使用済み携帯電話の回収拡大を図ることで、沖縄県内の廃棄物の減量・適正処理と資源循環の推進に貢献してまいります。

リサイクルの流れ

	1. 回収 不要になった使用済み携帯電話を県内すべてのショップで無料回収しています。
	2. 分別 お預かりした端末は、個人情報保護に関する適切な措置を実施した後、リサイクル業者へ引き渡されます。
	3. 分解 資源を素材ごとに手分解します。携帯電話リサイクルは99.8%の再資源化率を実現。鉄製品やプラスチック製品など元の素材の状態に戻され、さまざまな家電の電子部品などに生まれ変わります。

プロギング：「拾う」行動をアートに変え、次の保全へつなぐ

あわせて、社員やその家族が参加する「プロギング(ジョギングをしながらのゴミ拾い)」を継続的に実施しています。健康促進と環境美化を同時に実現できる取り組みで、健康経営との掛け合わせにより、日常の延長で無理なく地域の環境保全に関われる点が特徴です。2025年11月には「沖縄クリーンアクション 2025」の当社独自プログラムとして第1回を実施し、2026年4月には第2回を開催しました。

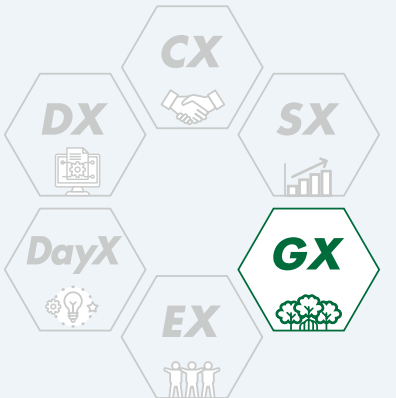
特徴的なのは、活動が終われば見えなくなってしまう「拾う」という行動を、価値として残り次につなげる仕組みです。第1回で回収した3,325本のタバコの吸い殻などのゴミを素材に、アーティストによるウミガメをモチーフとしたアート作品「海と森と街の繋がり」を制作し、本社ビル1階に展示しました。作品の販売を通じて得られた利益を次の環境保護活動へ寄付する循環を検討しており、参加者一人ひとりの「拾う」行動が、アートを介して次の保全活動へとつながっていきます。ポイ捨てを責めるのではなく「こんなに落ちていた」という気づきを届けるこの取り組みは、都市部で深刻化するゴミ問題に対し、環境を守る大切さを社会に広く伝える役割も担っています。

環境問題をより身近に捉えるきっかけを創出 環境への気づきをアート作品へ



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
41	6X経営とは	
42	CX部会	
43	DX部会	
44	SX部会	
45	GX部会	
46	沖縄のカーボンニュートラルと ネイチャーポジティブ	
47	環境マネジメント・TCFD	
49	TNFD・自然資本	
51	資源循環(CE)	
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————



COMMUNITY

地域貢献

沖縄とともにあゆみ、
未来へつなぐ。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
53	ジモゼン活動	—————
54	地域社会への貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————

ジモゼン活動

社員一人ひとりが「地元全力!」を体現し、地域とともに歩む

沖縄セルラーは、地域社会との接点を創出し、社員一人ひとりが地域の皆さまとともに価値を創造する「ジモゼン活動(地元全力活動)」を、2025年度より推進しています。この活動の趣旨は、お客さまを知るために、お客さまと直接ふれあい、共に過ごす時間をもつことにあります。お客さまを直接知ること、たとえ小さなことでも、その想いを日々の活動に反映していく——それこそが、沖縄セルラーの社会貢献の根幹にあります。

これまでの活動

ジモゼン活動は2025年度(2025年6月)にスタートしました。初年度は、地域の祭りやイベントでの運営支援、離島のお客さま訪問、子どもたちとのふれあいなど、お客さまや地域の皆さまと直接接する多様な機会を全社横断で重ね、2026年度も継続・発展させています。

● 活動実績

15回

時期	主な活動	トピック
2025年6月	残波ビーチ OCEAN FEST (里海再生・ビーチクリーン)	初回開催
2025年8月	ぜんぶ祭り 2025 (沖縄の伝統芸能・水産振興の祭り)	来場3万人超
2025年12月	Out of KidZania in なは 2025 (子どものキャリア教育)	地元34社が参画

※上記は主な活動の一例。このほかauショップカーによる離島訪問など、全社で継続的に実施しています。

お客さまを知り、沖縄愛を行動へ

活動の出発点は、社員がお客さまとともに過ごし、深く「知る」ことにあります。地域イベントや住民との交流を通じて多様な世代・立場の方々との対話を深め、社員が共通して抱く「沖縄愛」を、想いのままにとどめず、お客さまと向き合う具体的な行動へと変えていきます。一人ひとりがお客さまを知る担い手となることで、企業としての社会的責任を全社員参加型の営みへと広げています。

想いを活かし、持続的な貢献へ

活動を通じて得た気づきや学びは、たとえ小さなことでも、サービス改善や業務へのフィードバックとして活かしていきます。地域のためのボランティアそのものが目的ではなく、お客さまと真に向き合う姿勢が、長期的な信頼関係を育み、結果として地域への貢献につながります。当社は今後も「ジモゼン活動」を通じて、地域社会の発展と持続可能な社会の実現に貢献していきます。



ビーチクリーン活動の様子



auショップカーの様子

CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
 - 53 ジモゼン活動
 - 54 地域社会への貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

地域社会への貢献

沖縄セルラーは、この島に暮らすすべての人や自然を「大きな家族」と考え、日常に寄り添い、人生の特別な瞬間を支える存在でありたいと考えています。「地元に全力!」の精神を胸に、創立35周年記念事業をはじめとする次世代育成や地域貢献の取り組みを通じて、この島の未来がもっとワクワクするものになるよう、県民の皆さまとともに歩んでいきます。

創立35周年記念事業

デザイン思考ワークショップ「沖縄セルラーイノベーションズカレッジ」

沖縄の未来を担う高校生の課題発見力や創造力を育むことを目的に、ユーザーへの「共感」を起点として課題を発見し、アイデアを形にする問題解決手法「デザイン思考」を学ぶワークショップを開催しました。2026年7月25日、離島出身の高校生(8名)を対象に「eStyle NAHA TSUNABeeeeee!」で実施し、参加者は共感・問題定義・創造・試作・検証の5つのステップを体験しました。離島地域を題材とした「島のカーリーショップカー」の事例をもとに、生成AIを活用したアイデアの可視化やプロトタイプ作成、発表までを行い、地域課題を多角的に捉えながら解決策を考える力を養いました。



ワークショップの様子

全国初! 高校生の通信環境を支える「スマホみらい奨学金」を創設

2025年9月、沖縄県児童養護協議会を通じて県内10箇所の児童養護施設・児童心理治療施設・沖縄県里親会にiPhone45台を寄付しました。この経験から、子どもたちを継続的に応援できる仕組みづくりを検討し、創立35周年を迎える2026年を機に本奨学金制度を設立。児童養護施設や里親会などに属する高校進学予定の子どもたちを対象に、通信用端末を一人1台寄贈し、高校3年間の通信費を補助する給付型奨学金制度を2026年4月より開始しました。

※本取組が「全国初」である点については、社会福祉法人全国社会福祉協議会 全国児童養護施設協議会が公表する「就学・就労等に係る奨学金等各種支援制度等一覧(令和7年度調査)」を参照し、掲載団体からの回答および公表資料(回答日時点の情報)をもとに当社にて確認したものです。



県内児童養護施設などへのスマホ寄贈贈呈式(2025年9月)

- 通信費補助
月額 **5,000円** × 3年間
- 通信用端末
一人 **1台** 寄贈

沖縄セルラー子ども基金

2017年3月、グループの収益の一部を財源として「沖縄セルラー子ども基金」を設立し、県内で子ども支援を行う団体へ寄付を続けています。寄付先は公平性を保つため、外部有識者と当社役員で構成する選考委員会で決定しています。第19回(2026年4月)は、離島支援や若年妊産婦支援など沖縄の子どもと家庭を支える5団体へ寄付を実施。恩納村への初めての寄付により、沖縄本島内すべての市町村とかわる機会を得て、地域に寄り添った支援を進める基盤が整いつつあります。

- 支援団体数(累計) **131団体**
- 支援総額(2017年～) **4,020万円**



第19回子ども基金 支援金贈呈式(2026年4月)

沖縄セルラー感謝祭

日頃ご愛顧いただいているお客さま、県民の皆さまへの感謝の意を込めて、「2026沖縄セルラー感謝祭」を2026年2月21日(土)・22日(日)の2日間、沖縄セルラー本社ビルで開催しました(参加費無料/サテライト会場:eStyle NAHA TSUNABeeeeee!)。2023年から継続して4回目の開催となり、子どもから大人まで楽しんでいただけるプログラムを多数ご用意し、多くの県民の皆さまにご来場いただきました。



感謝祭の様子
(子ども向けプログラム)



感謝祭の様子

CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
 - 53 ジモゼン活動
 - 54 地域社会への貢献**
- 55 ガバナンス
- 63 データ

GOVERNANCE

ガバナンス

未来への責任を、
確かな仕組みで。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
56	コーポレート・ガバナンス	—————
59	親子上場ガバナンス	—————
60	リスクマネジメント	—————
62	ステークホルダーのエンゲージメント	—————
63	データ	—————

CONTENTS

01 イントロダクション

06 価値創造ストーリー

08 トップメッセージ

13 事業戦略

20 技術・ネットワーク基盤

25 人的資本経営

34 財務基盤

37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画

40 6X経営

52 地域貢献

55 ガバナンス

56 コーポレート・ガバナンス

59 親子上場ガバナンス

60 リスクマネジメント

62 ステークホルダーのエンゲージメント

63 データ

56 コーポレート・ガバナンス

59 親子上場ガバナンス

60 リスクマネジメント

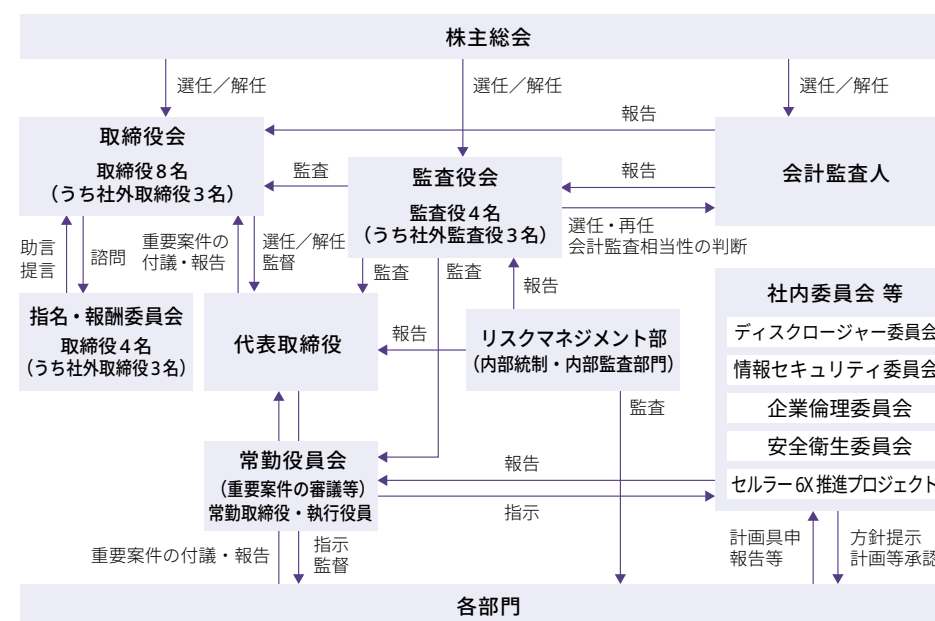
- 62 ステークホルダーのエンゲージメント

63 データ _____

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。

- ## 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、財務報告の信頼性を確保すべく、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、2026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。



コーポレート・ガバナンス

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5名の合計8名で構成されており(2026年6月末時点)、2025年度においては年10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。

● 分析結果サマリー

課題意識・期待	項目	窺われた問題意識の概要	対応の方向性の概要
	指名・報酬	● 指名・報酬委員会と取締役会の連携強化を図るとともに、経営後継者の育成計画や育成状況の共有を充実させ、後継者計画および経営人財育成に関する議論を一層深めていくことが望まれる。	● 指名・報酬委員会での議論内容、ご意見などを取締役会にて報告を実施 ● 総合企画本部で、経営管理職・役員の後継者計画(サクセッションプラン)について検討 ● 取締役会・オフサイトミーティングなどにおいて検討内容を共有、議論などの実施
	取締役会の議論高度化	● 中期経営計画に基づく戦略の具体化を進めるとともに、資料の早期配布による議論の充実や、重要な経営戦略に関する取締役会上程前の意見交換の機会を設けるなど、取締役会の審議の実効性を一層高めていくことが望まれる。	● 決議を目的としない「審議事項」を採用、中期経営計画など重要テーマに関する議論の実施 ● 定例議題についてはオフサイトミーティングなどを踏まえて当日説明を短縮するなど、取締役会開催時間の有効活用を図る
	サイバーセキュリティ	● サイバーセキュリティに関する管理体制の強化を継続するとともに、外部事例を活用した対策の高度化や、取締役会における理解・知見の向上に向けた取り組みを一層充実させることが望まれる。	● 当社におけるサイバーセキュリティの対応状況やリスク対策、他社事例を踏まえた対応状況などに関して、業務執行状況報告などで適宜情報共有を実施する
	役員トレーニング	● 取締役に対するトレーニング機会や学習支援の内容について共有を充実させるとともに、常勤役員向けの研修やトレーニングへの参加機会を拡充するなど、取締役の知識・見識の向上に向けた取り組みを一層充実させることが望まれる。	● 27年度オフサイトミーティング・役員トレーニングの実施日、実施内容を事前に決定しご案内 ● 27年度オフサイトミーティングの実施回数を増やす方向で検討を進める ● 社外役員や他社での事例などを参考に、オフサイトミーティング・役員トレーニングの実施内容をブラッシュアップ
	DX推進	● DX部会における検討内容について、取締役会への共有・報告を充実させることで、DX戦略に関する理解と議論をさらに深めていくことが望まれる。また、県内企業のDX推進に積極的に貢献し、地域社会の発展と当社の持続的な成長につなげていくことが期待される。	● 6X推進プロジェクト「DX部会」にて戦略などの検討を行い、取締役会などにて共有 ● 県内企業に向けたDX施策などの提供などについて、業務執行状況報告などで適宜情報共有を図る

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。

※アンケート期間 2026年1月30日～2026年2月13日

- 設問項目の設計、回答内容の集計、改善点や改善策の整理などにあたっては、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4.6以上(5点満点)となっており、取締役会の実効性は高く評価されております。
- 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。

CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
56	コーポレート・ガバナンス	—————
59	親子上場ガバナンス	—————
60	リスクマネジメント	—————
62	ステークホルダーのエンゲージメント	—————
63	データ	—————

コーポレート・ガバナンス

スキル・マトリックス

●取締役および監査役の専門性と経験

氏名	地位	専門性および経験など					
		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	人財開発・ダイバーシティ	DX・新規事業
宮倉 康彰	取締役	●		●	●	●	●
上地 球二	取締役	●		●	●	●	●
海崎 文孝	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	●	●	●	●	●	●
門脇 誠	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および経験などを表すものではありません。

●各スキルの定義および採用理由

経営・経営戦略	当社の経営の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など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およびコーポレートガバナンスに関する幅広い経験および専門的見識
人財開発・ダイバーシティ	当社経営の理念に則った経営を持続的に推進するために重要な人財の多様化・人財育成、並びに人財開発・ダイバーシティに係る戦略の立案・実行およびそれらの監督のために必要となる人事、教育、女性活躍推進など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

CONTENTS

01 イントロダクション

06 価値創造ストーリー

08 トップメッセージ

13 事業戦略

20 技術・ネットワーク基盤

25 人的資本経営

34 財務基盤

37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画

40 6X経営

52 地域貢献

55 ガバナンス

56 コーポレート・ガバナンス

59 親子上場ガバナンス

60 リスクマネジメント

62 ステークホルダーのエンゲージメント

63 データ

親子上場ガバナンス

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グループの資産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。

株主への還元

第一に、株主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財の確保

第二に、沖縄県の雇用への貢献と優秀な人財の確保です。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、優秀な人財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。

CONTENTS

01	イントロダクション	—
06	価値創造ストーリー	—
08	トップメッセージ	—
13	事業戦略	—
20	技術・ネットワーク基盤	—
25	人的資本経営	—
34	財務基盤	—
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—
40	6X経営	—
52	地域貢献	—
55	ガバナンス	—
56	コーポレート・ガバナンス	—
59	親子上場ガバナンス	—
60	リスクマネジメント	—
62	ステークホルダーのエンゲージメント	—
63	データ	—

リスクマネジメント

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。2025年度は、経営目標を達成するために、

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。グループ会社の情報セキュリティについては、グループ方針に沿った対応を実施することでリスクの低減を図ってまいります。

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・対処に取り組む。
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。



CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	———
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
56	コーポレート・ガバナンス	
59	親子上場ガバナンス	
60	リスクマネジメント	
62	ステークホルダーのエンゲージメント	
63	データ	—————

リスクマネジメント

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、取締役や総務部長、人事戦略部長、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処方針を決定します。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。

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。経営の理念に基づき、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。

[🔗 沖縄セルラー人権方針](#)

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。

[🔗 人権尊重の取り組み](#)

CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	—————
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
56	コーポレート・ガバナンス	—————
59	親子上場ガバナンス	—————
60	リスクマネジメント	—————
62	ステークホルダーのエンゲージメント	—————
63	データ	—————

ステークホルダーのエンゲージメント

IR活動におけるディスクロージーズの考え方

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、経営の最重点事項の1つと位置づけ、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があります。

フェア・ディスクロージャー・ルール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。

具体的には四半期ごと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個別取材対応など 前期比1.2倍(43回→50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

2025年度は、個人投資家向けセミナーを4回実施し、計515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(2025年度実施) YouTube動画配信：1回(約10万回再生)
- 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

CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
 - 56 コーポレート・ガバナンス
 - 59 親子上場ガバナンス
 - 60 リスクマネジメント
 - 62 ステークホルダーのエンゲージメント**
- 63 データ

DATA

データ

積み重ねた実績が、
未来への信頼になる。

OKINAWA CELLULAR

SUSTAINABILITY INTEGRATED REPORT 2026



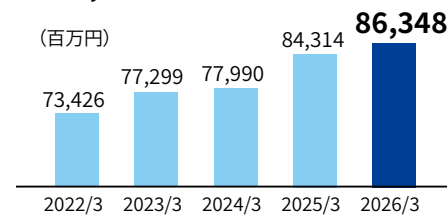
CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ**
 - 64 財務・非財務サマリー
 - 67 会社情報・株式情報

財務・非財務サマリー

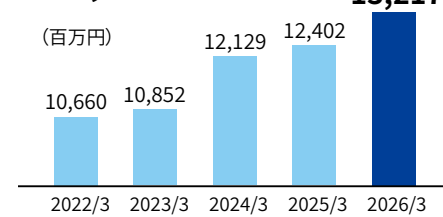
● 営業収益

86,348 百万円



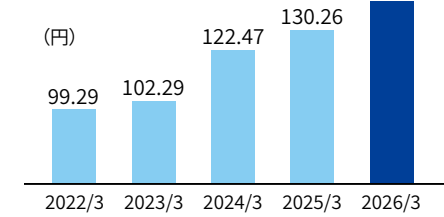
● 親会社株主に帰属する当期純利益

13,217 百万円



● EPS

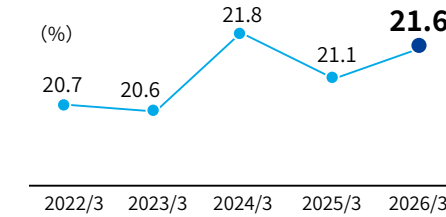
142.05 円



※当社は、2022年10月1日付および2025年10月1日付でそれぞれ普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。分割後の調整済み数値で記載をしています。

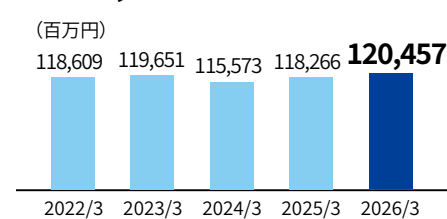
● 売上高営業利益率

21.6 %



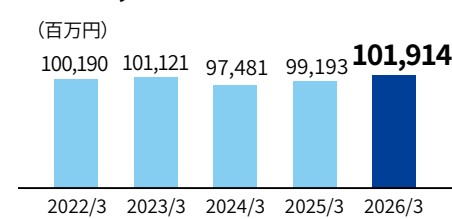
● 資産合計

120,457 百万円



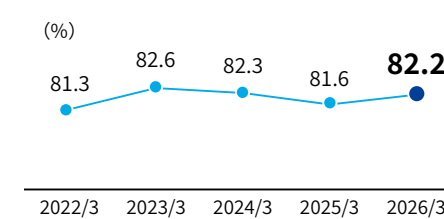
● 純資産

101,914 百万円



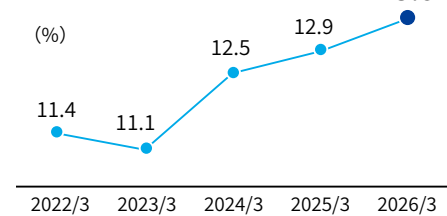
● 自己資本比率

82.2 %



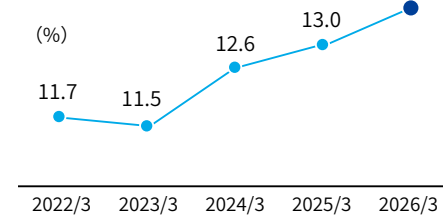
● ROE

13.5 %



● ROIC※

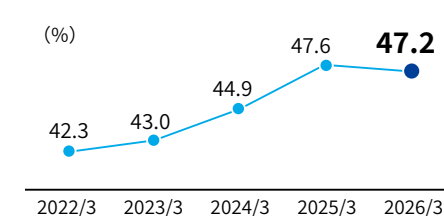
13.7 %



※ROIC=NOPAT(営業利益-法人税など合計)/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]

● 配当性向

47.2 %



CONTENTS

- 01 イントロダクション
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ
- 64 財務・非財務サマリー**
- 67 会社情報・株式情報

財務・非財務サマリー

財務データ

	単位	2016年度通期	2017年度通期	2018年度通期	2019年度通期	2020年度通期	2021年度通期	2022年度通期	2023年度通期	2024年度通期	2025年度通期
営業収益	百万円	63,017	65,176	67,013	68,051	74,191	73,426	77,299	77,990	84,314	86,348
営業利益	百万円	11,703	12,449	12,949	13,966	14,450	15,222	15,932	17,014	17,761	18,693
営業利益率	%	18.6	19.1	19.3	20.5	19.5	20.7	20.6	21.8	21.1	21.6
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	7,999	8,645	9,326	9,874	10,522	10,660	10,852	12,129	12,402	13,217
ROE	%	12.1	12.0	12.0	11.8	11.9	11.4	11.1	12.5	12.9	13.5
設備投資額(竣工ベース)	百万円	6,882	6,392	6,910	10,189	5,636	12,192	5,460	8,597	5,735	6,525
減価償却費	百万円	5,900	5,922	6,100	6,202	6,837	6,852	6,182	6,471	6,585	6,351
配当金総額	百万円	2,870	3,198	3,554	3,964	4,371	4,515	4,637	5,352	5,870	6,214
EPS(株式分割考慮後)	円	73.14	79.05	85.34	90.39	97.13	99.29	102.29	122.47	130.26	142.05
一株当たり年間配当金(株式分割考慮後)	円	26.25	29.25	32.50	36.25	40.50	42.00	44.00	55.00	62.00	67.00
配当性向	%	35.9	37.0	38.1	40.1	41.7	42.3	43.0	44.9	47.6	47.2
営業活動によるキャッシュフロー	百万円	15,792	12,563	12,262	14,872	19,066	18,774	14,642	11,330	15,092	16,329
投資活動によるキャッシュフロー	百万円	-12,815	-8,704	-7,654	-11,815	-13,106	-13,824	-3,938	4,913	-3,573	-5,377
フリーキャッシュフロー	百万円	2,976	3,859	4,607	3,056	5,960	4,950	10,704	16,244	11,518	10,951
財務活動によるキャッシュフロー	百万円	-3,060	-3,417	-3,720	-3,904	-6,235	-4,854	-10,633	-16,346	-11,174	-11,039
現金および現金同等物期末残高	百万円	2,891	3,332	4,220	3,372	3,097	3,193	3,263	3,162	3,506	3,418
有利子負債残高	百万円	459	481	302	420	308	199	106	44	11	16
自己資本	百万円	68,943	74,585	80,355	86,507	91,034	96,417	98,877	95,085	96,542	98,966
資産合計	百万円	84,113	90,620	98,104	105,673	112,179	118,609	119,651	115,573	118,266	120,457

CONTENTS

01	イントロダクション	—————
06	価値創造ストーリー	—————
08	トップメッセージ	—————
13	事業戦略	—————
20	技術・ネットワーク基盤	—————
25	人的資本経営	—————
34	財務基盤	—————
37	OCT VISION 2030 中期経営計画	———
40	6X経営	—————
52	地域貢献	—————
55	ガバナンス	—————
63	データ	—————
64	財務・非財務サマリー	
67	会社情報・株式情報	

財務・非財務サマリー

環境

項目	単位	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
Scope 1排出量※1	tCO ₂	15	24	85	70	71	連結
Scope 2排出量(ロケーション基準)※2	tCO ₂	27,298	20,259	17,647	20,484	21,071	連結
Scope 2排出量(マーケット基準)※3	tCO ₂	25,004	13,763	12,497	0	0	連結
電気消費量	千kWh	39,909	30,014	27,661	30,258	31,217	連結
都市ガス使用量	sm ³	3,363	4,287	3,522	3,801	3,584	連結
灯油使用量	kl	3,248	6,045	31,052	1,612	0	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	24,486	連結
産業廃棄物発生量	t	108	591	461	239	209	単体

※1 Scope 1排出量は、カーボンプレジットにより全量をオフセットしており、オフセット後の実質排出量は0 t-CO₂です。(対象年度：2024年度、2025年度)

※2 Scope 2排出量(ロケーション基準)は、電力供給事業者が公表する排出係数を用いて算定しています。

※3 Scope 2排出量(マーケット基準)は、自家消費太陽光発電、CO₂フリー電力サービスおよび非化石証書の環境価値を反映して算定しています。

※4 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	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
男性	人	171	187	194	207	212	単体
女性	人	86	93	108	118	135	
合計	人	257	280	302	325	347	
退職率	%	1.5	3.3	2.8	2.2	3.5	

※退職率:定年退職者を除く

●2025年度離職者

	単位	自己都合	会社都合	転籍	他※1	定年退職	合計※2	総退職者数	バウンダリ
男性	人	8	0	0	0	3	8	11	単体
女性		4	0	0	0	0	4	4	
合計		12	0	0	0	3	12	15	

※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	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
新卒採用	人	男性	8	3	6	6	5	単体
		女性	8	3	6	4	4	
		合計	16	6	12	10	9	
キャリア採用		男性	3	18	15	16	10	
		女性	1	8	12	9	11	
		合計	4	26	27	25	21	

●障がい者雇用数

	単位	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
障がい者雇用率	%	2.57	2.63	2.83	3.40	2.98	単体

従業員研修実績

項目	単位	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
研修受講合計時間	時間	-	-	-	14,166	8,435	単体
研修受講合計費用	百万円	-	-	38	41	45	
研修受講人数(延べ)	人	-	-	1,190	3,950	3,040	
研修受講時間／人	時間	-	-	-	3.6	2.8	
研修受講費用／人	円	-	-	32,396	10,545	14,893	

●社会貢献活動費

項目	単位	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
寄付金総額	百万円	125	24	112	51	42	単体

●情報セキュリティ

項目	単位	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
ウイルスなどによる侵害事故	件	0	0	0	0	0	連結

ガバナンス

●腐敗防止・法令遵守

項目	単位	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	バウンダリ
政治献金(日本国内)	万円	1	0	0	0	0	連結
腐敗事例件数	件	0	0	0	0	0	



CONTENTS

01 イントロダクション

06 価値創造ストーリー

08 トップメッセージ

13 事業戦略

20 技術・ネットワーク基盤

25 人的資本経営

34 財務基盤

37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画

40 6X経営

52 地域貢献

55 ガバナンス

63 データ

64 財務・非財務サマリー

67 会社情報・株式情報

会社情報・株式情報

大株主一覧(2026年3月31日現在)

株主名	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(%)
KDDI株式会社	54.32
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2.37
沖縄電力株式会社	2.05
琉球放送株式会社	2.05
JPモルガン証券株式会社	1.26
GOVERNMENT OF NORWAY (常任代理人 シティバンク・エヌ・エイ東京支店)	1.23
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1.14
BBH FOR BBHSTIL NEUBERGER BERMAN INVESTMENT FUNDS PLC－NEUBERGER BERMAN JAPAN EQUITY ENGAGEMENT FUND (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	0.82
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	0.76
沖縄セルラー電話社員持株会	0.75
計	66.74

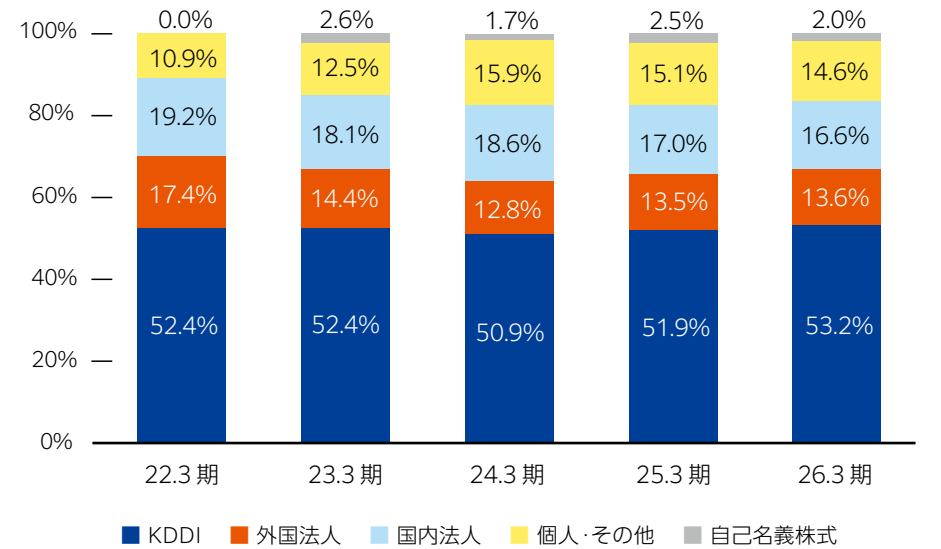
株主数

	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期	26.3期
KDDI	1	1	1	1	1
外国法人	208	241	244	256	290
国内法人	228	274	316	311	320
個人・その他	32,375	44,558	55,874	53,416	53,856
自己名義株式	1	1	1	1	1
合計	32,813	45,075	56,436	53,985	54,468

株主構成(自己株式を含む)

	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期	26.3期
KDDI	14,086,000	28,172,000	25,071,582	25,071,582	50,143,164
外国法人	4,689,401	7,734,222	6,292,122	6,507,180	12,789,389
国内法人	5,173,637	9,745,391	9,153,466	8,194,073	15,617,250
個人・その他	2,928,328	6,696,957	7,850,424	7,316,567	13,753,412
自己名義株式	534	1,407,230	854,688	1,225,580	1,875,589
合計	26,877,900	53,755,800	49,222,282	48,314,982	94,178,804

※当社は、2022年10月1日付および2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。各期末時点の実数で記載をしています。



CONTENTS

01

イントロダクション

06

価値創造ストーリー

08

トップメッセージ

13

事業戦略

20

技術・ネットワーク基盤

25

人的資本経営

34

財務基盤

37

OCT VISION 2030 | 中期経営計画

40

6X経営

52

地域貢献

55

ガバナンス

63

データ

64

財務・非財務サマリー

67

会社情報・株式情報

会社情報・株式情報

企業情報

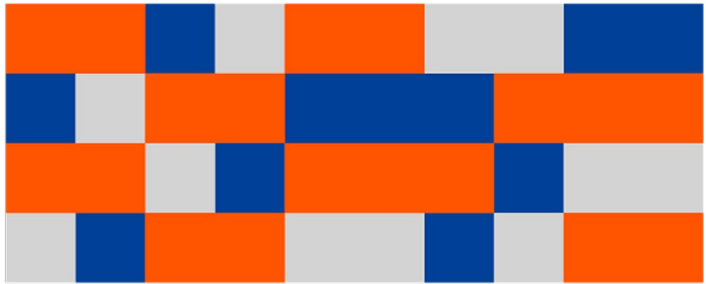
社名	沖縄セルラー電話株式会社
設立	1991年6月1日
所在地	沖縄県那覇市松山1-2-1
代表取締役社長	宮倉 康彰
資本金	14億14百万円
従業員数	545名(連結)
総資産額	1,204億円
純資産額	1,019億円
自己資本比率	82.2%
営業収益	863億円
営業利益	186億円
当期純利益	132億円 ※親会社株主に帰属する当期純利益

外部評価



CONTENTS

01	イントロダクション
06	価値創造ストーリー
08	トップメッセージ
13	事業戦略
20	技術・ネットワーク基盤
25	人的資本経営
34	財務基盤
37	OCT VISION 2030 中期経営計画
40	6X経営
52	地域貢献
55	ガバナンス
63	データ
64	財務・非財務サマリー
67	会社情報・株式情報



All for Family.

すべては家族のために。