

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트로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

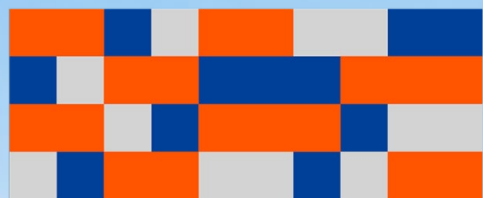
データ

- 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れば未来はもっと、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。

「地元で全力!」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。

「地元で全力!」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

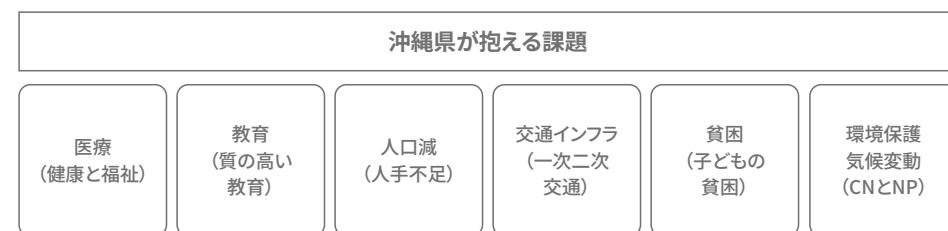
- 01 イントロダクション
 - 01 沖縄セルラーグループ・フィロソフィ
 - 02 目次
 - 03 ブランドステートメント
 - 04 沖縄セルラーのあゆみ
 - 05 マテリアリティ(重要課題)
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

MATERIALITY

マテリアリティ(重要課題)

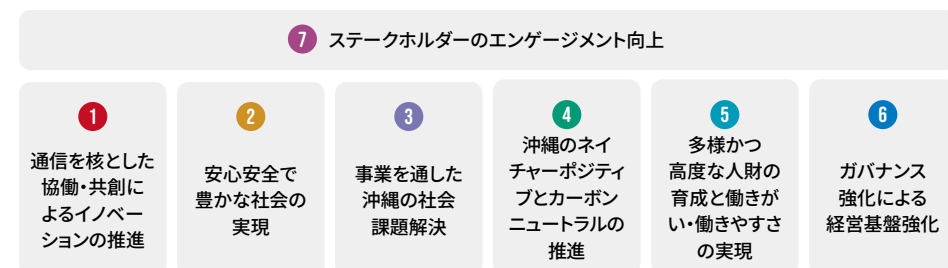
7つのマテリアリティ(重要課題)

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。



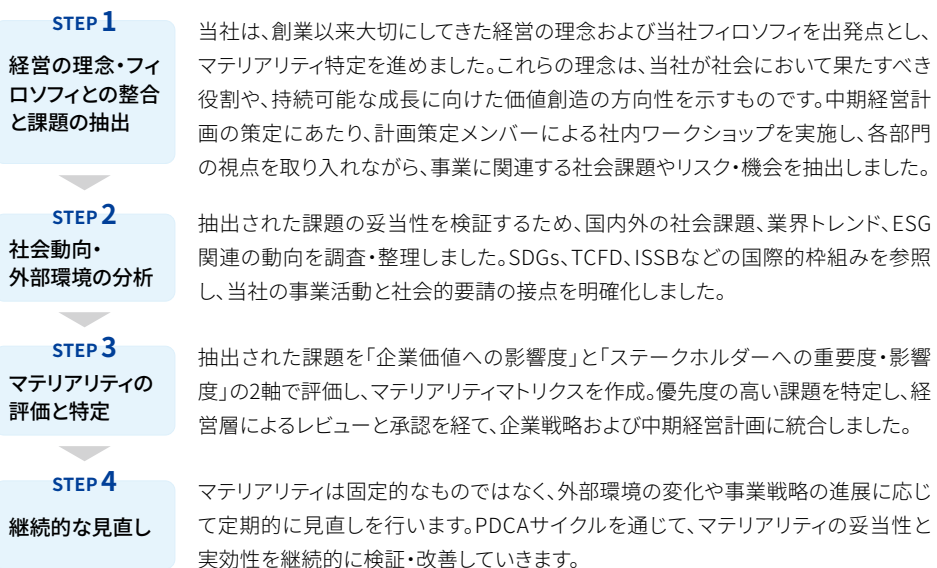
提供価値(事業活動)

7つのマテリアリティ(重要課題)

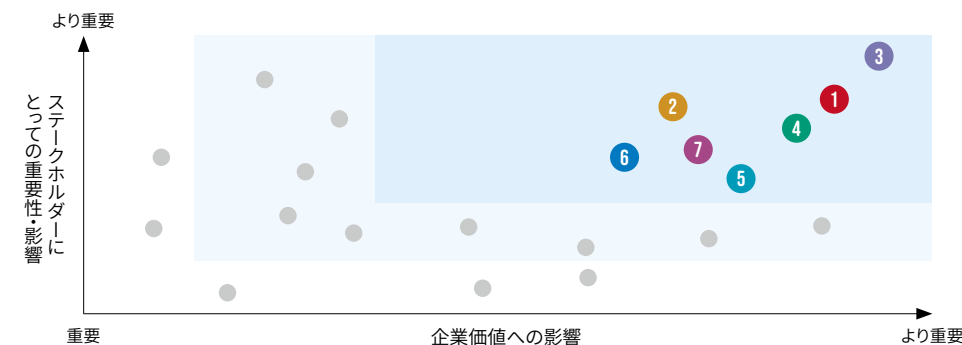


マテリアリティ選定プロセス

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

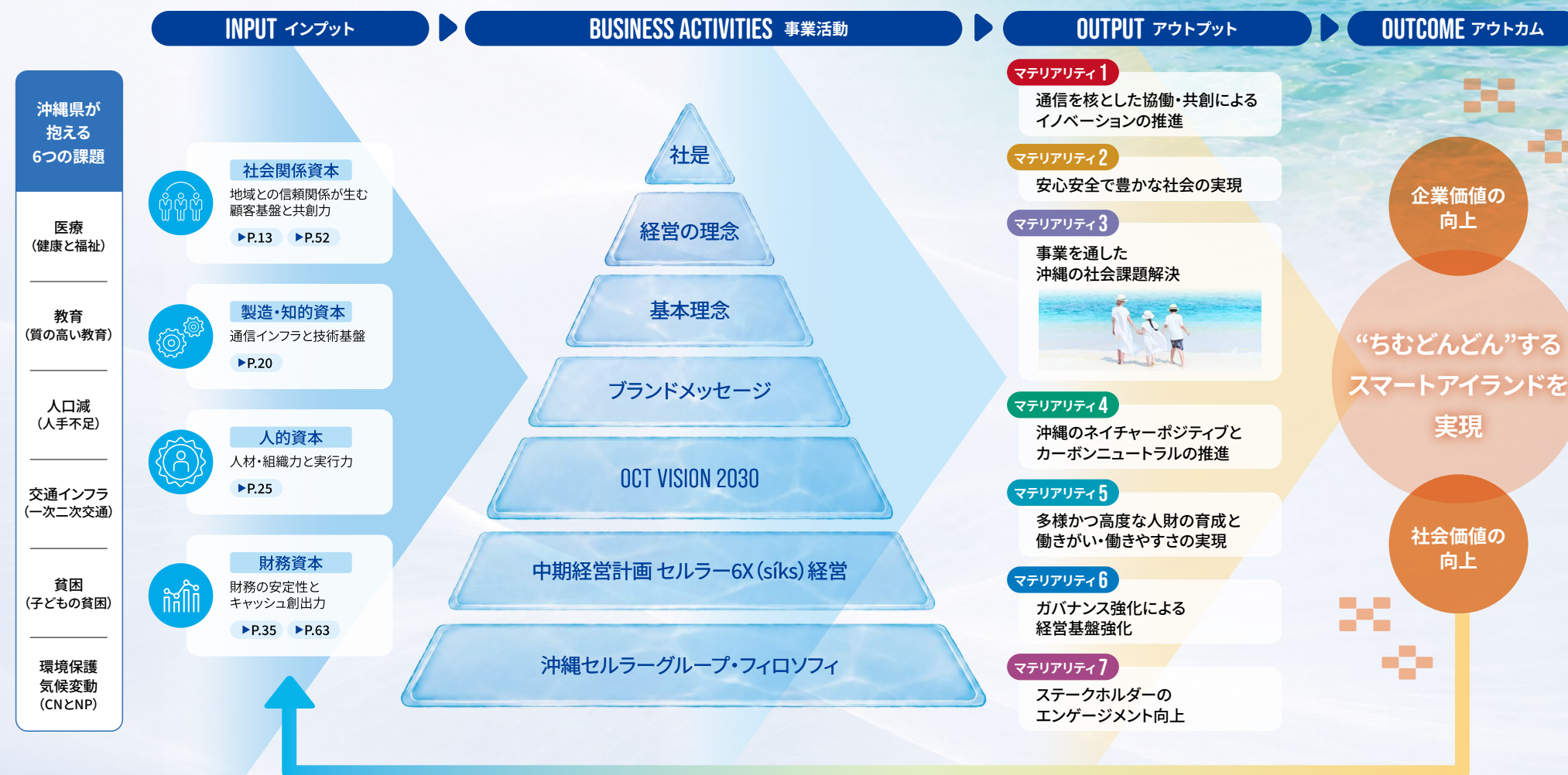
- 01 イントロダクション
 - 01 沖縄セルラーグループ・フィロソフィ
 - 02 目次
 - 03 ブランドステートメント
 - 04 沖縄セルラーのあゆみ
 - 05 マテリアリティ(重要課題)
- 06 価値創造ストーリー
- 08 トップメッセージ
- 13 事業戦略
- 20 技術・ネットワーク基盤
- 25 人的資本経営
- 34 財務基盤
- 37 OCT VISION 2030 | 中期経営計画
- 40 6X経営
- 52 地域貢献
- 55 ガバナンス
- 63 データ

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

