

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

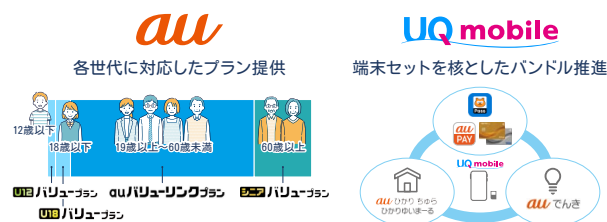
お客さま起点の サービス展開とCX向上

- 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。

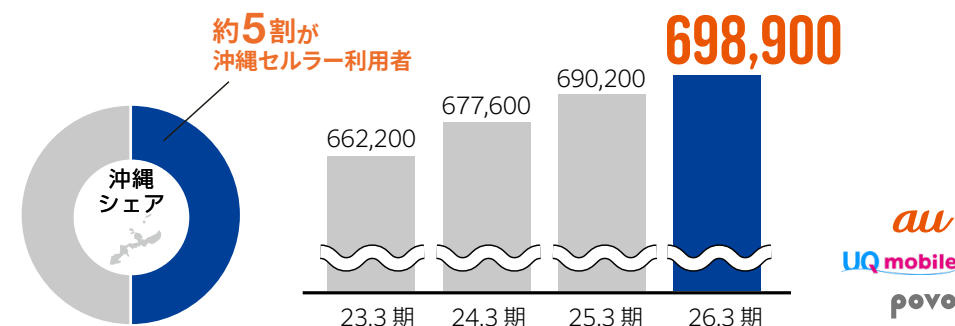
具体的には、auでは各世代の使い方に合わせたバリュープランを、UQ mobileでは端末セットを核としたわかりやすい提案を進め、モバイル・光回線・でんきを一体で心地よくご利用いただける形を整えました。複数サービスをまとめてご利用いただくお客さまほど満足度が高く、長期のご利用につながります。良い体験の提供が、一契約当たり単価（ARPU）の向上と安定した収益基盤の強化につながります。



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

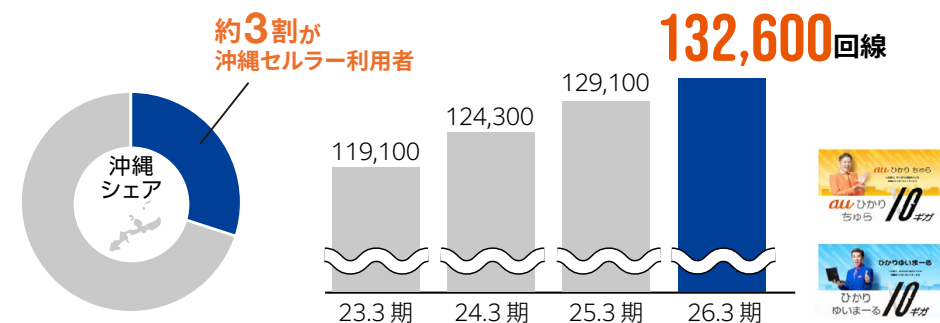
特徴: FTTH(光回線)は、家庭のインターネットを高速・大容量で支える基盤サービスです。総回線数は26.3期に132,600回線へ拡大し、県内シェアの約3割を占めています。

<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

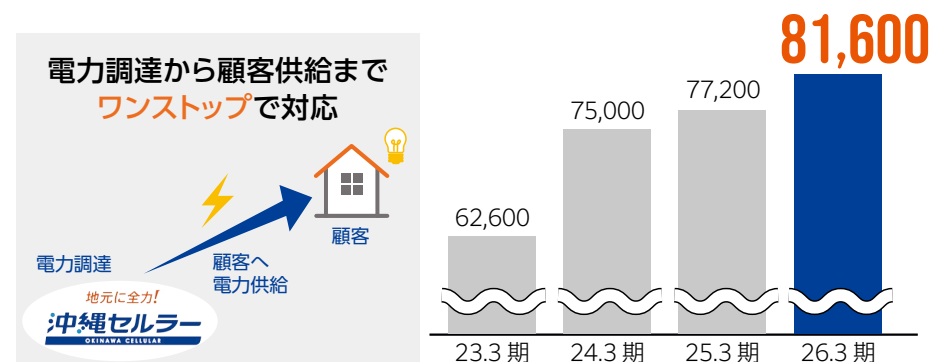
特徴: auでんきは、ご家庭に電気をお届けする生活インフラサービスです。総契約数は81,600契約に達しています。

<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

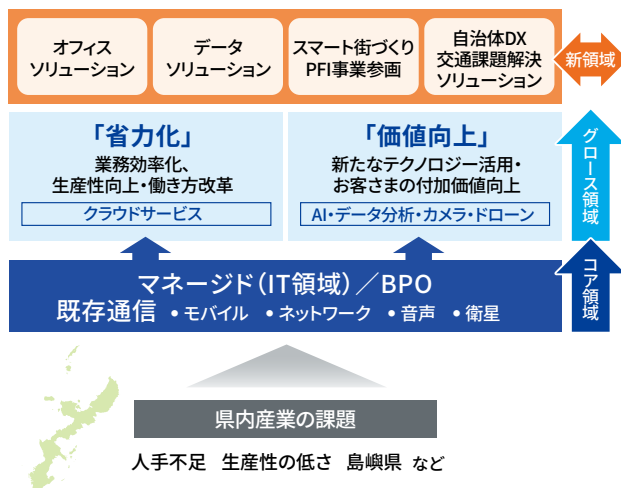
地域に根差した共創によるビジネス事業の成長戦略

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	—————

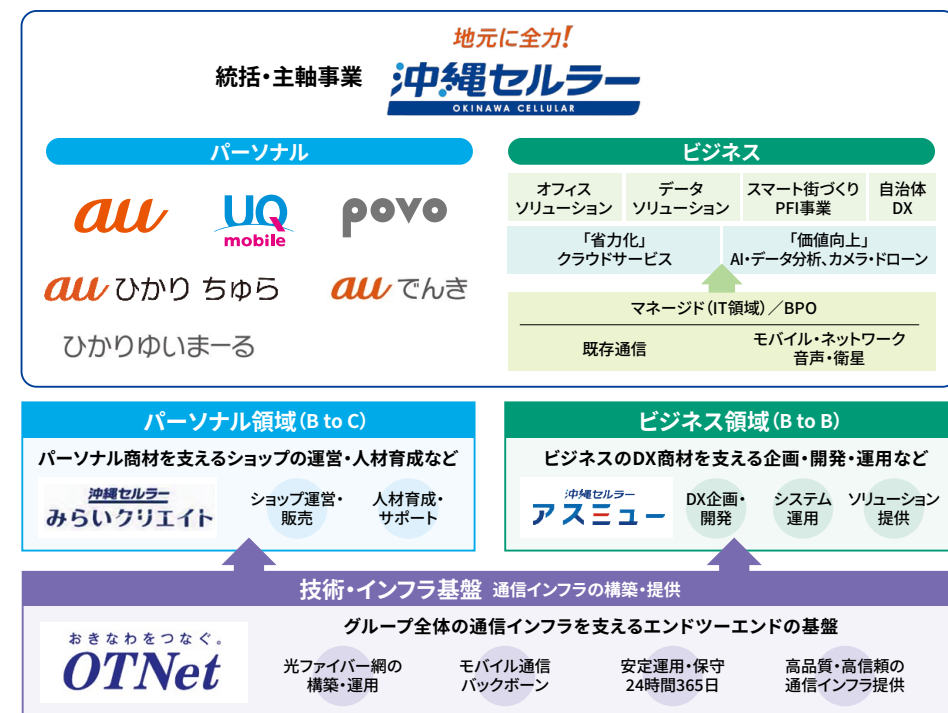


GROUP STRATEGY

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

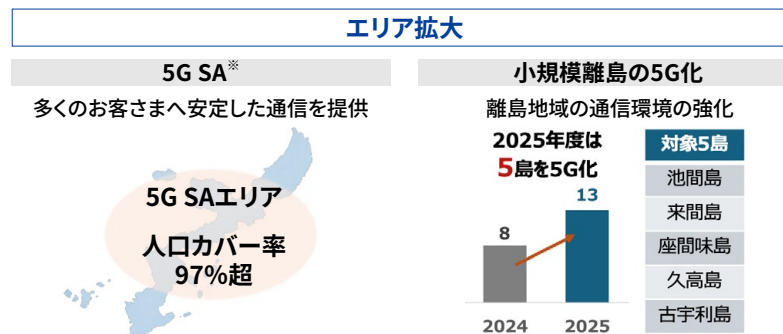
^{*}「つながる体感」とは、Opensignal社による「一貫した品質」および「信頼性エクスペリエンス」評価などに基づき、au回線を通じて、ネットワークに接続した際にお客さまにとってより快適で安定したサポートを実現することを指します。

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。

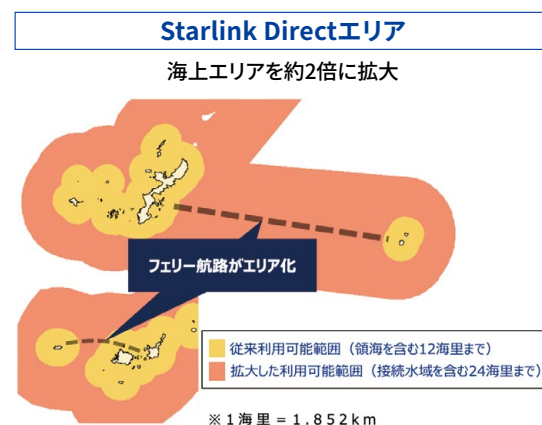


CONTENTS

- 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

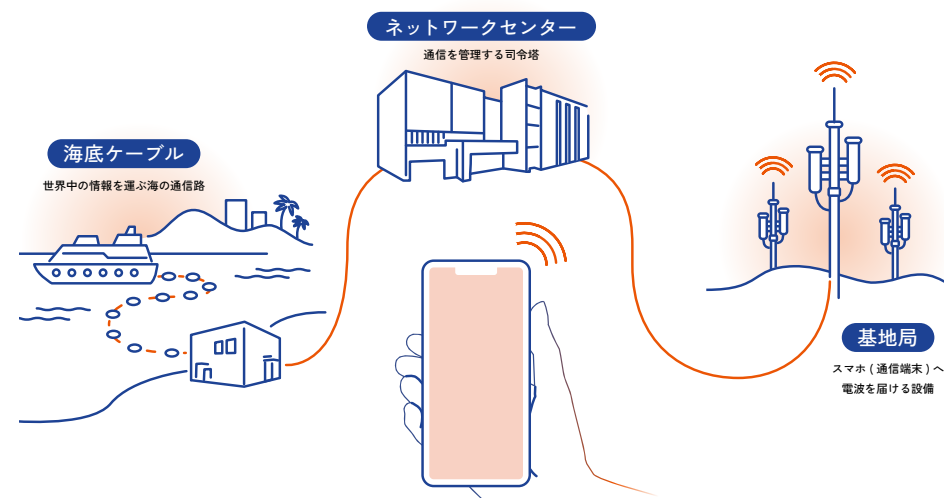
沖縄は台風の常襲地域であり、数多くの離島を抱えています。だからこそ、災害時でも通信を止めないことは、沖縄セルラーが担うべき社会的使命です。当社は災害対策基本法に基づく「指定地方公共機関」として、非常時にも通信を提供し続ける責務を負っています。

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っています。

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います。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、現在の確固たる強靭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靭性が

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靭性に磨きをかけ、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	—————

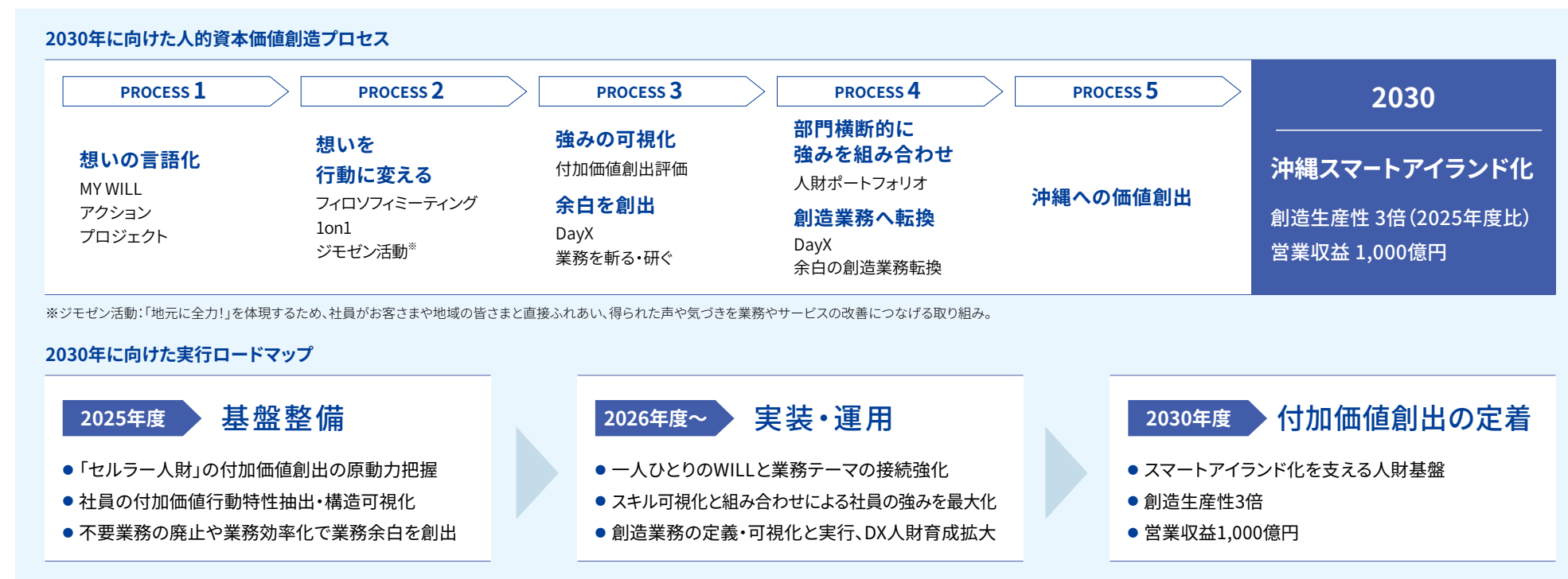
HUMAN CAPITAL

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



『セルラー』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「セルラー」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、沖縄セルラーグループ・フィロソフィに基づく対話を通じて、「セルラー」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 沖縄セルラーグループ・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」

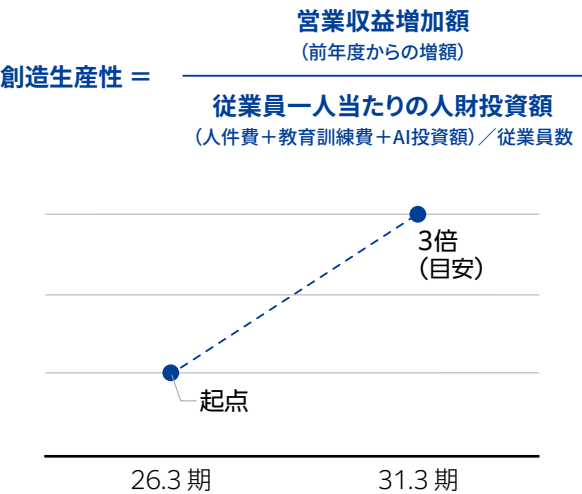
創造生産性

沖縄セルラーは、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



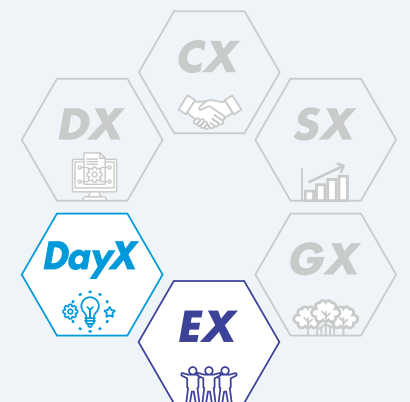
・OCT VISION 2030実現に向けた人的資本戦略ディレクションと進捗状況

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

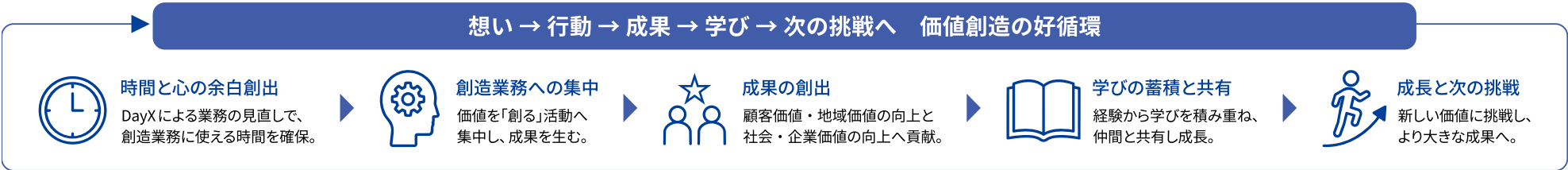
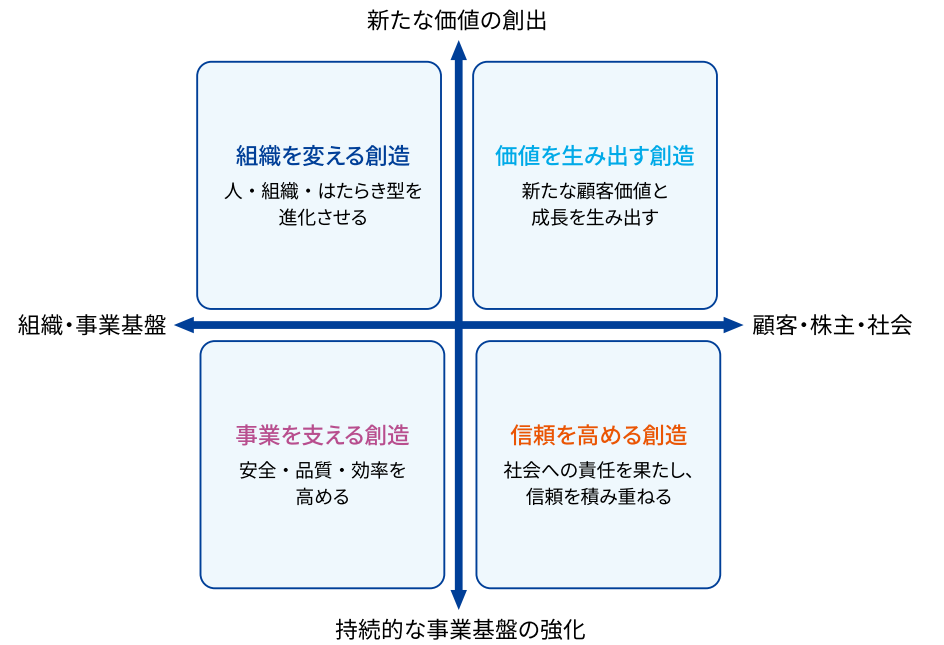
創造業務への挑戦を日常化する働き方

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。

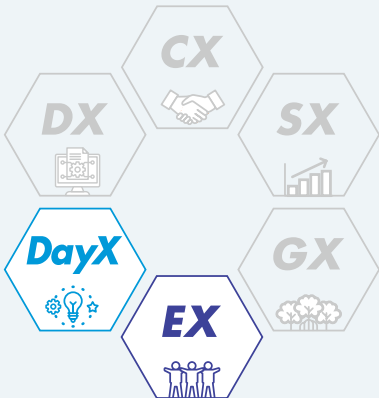
今後は、創造業務の可視化をさらに進めるとともに、生成AIやデジタルツール活用、DX人財育成を通じ、創出した時間を顧客価値や地域価値の創造へ着実に転換していきます。

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

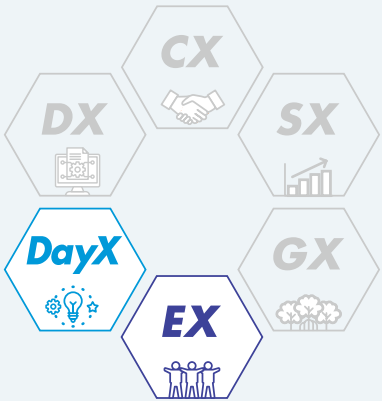
 - テーマ共有型マネジメントの実践(組織のテーマと社員のMY WILLを接続)
 - 1on1による想いと業務テーマの接続・成長支援
 - 付加価値創出評価の導入
 - サブ・グループリーダー制度による多様なリーダー育成
- 

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
- 

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



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。

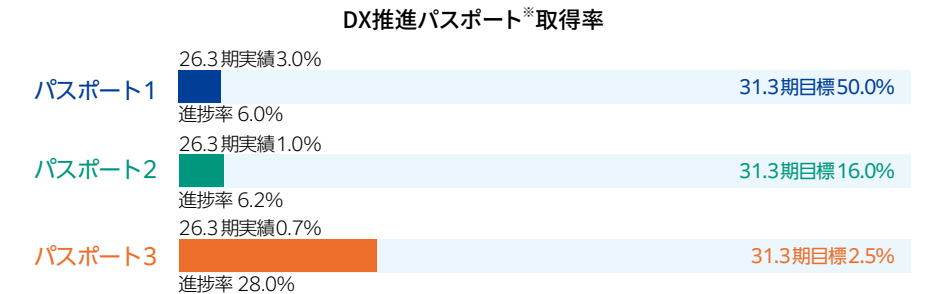
主な取り組み

- 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

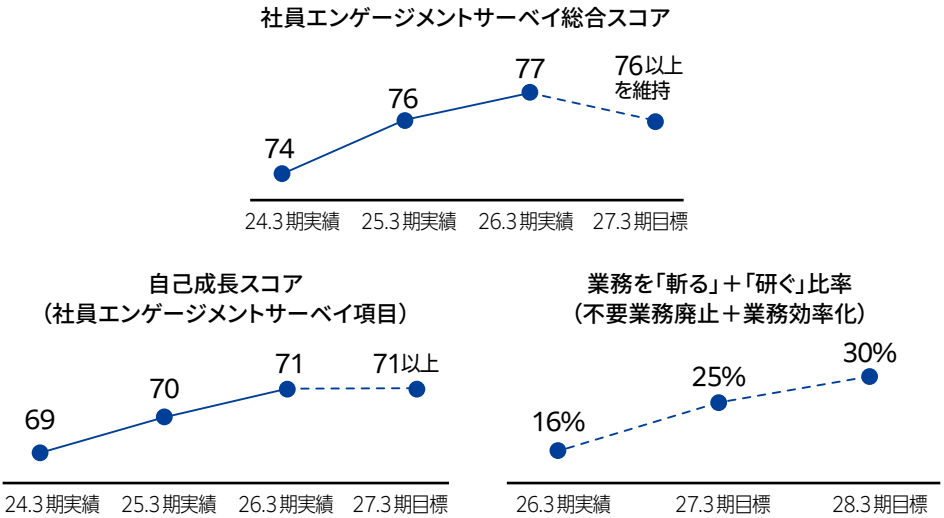


EX・DayXの実践を支える人的資本KPI

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。

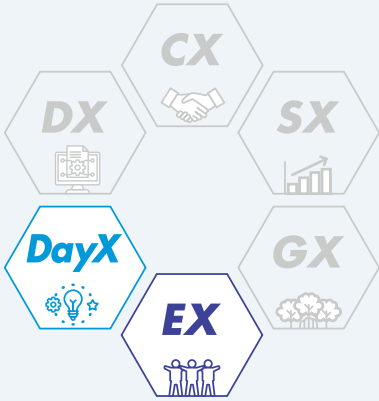


※「DX推進パスポート」は、デジタルリテラシー協議会が推奨する資格試験、ITパスポート試験、データサイエンティスト検定、G検定の合格状況に応じて発行されるデジタルバッジです。



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。

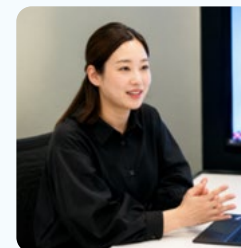
取り組みの原動力は、「沖縄を良くしたい」という想いです。マーケティングに特別なフレームワークがあるというより、地域に根差した活動や共感を通じて、「携帯電話の機種はどこでも良いが、どこでも良いならセルラー」と感じていただける状態を目指していきます。

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。

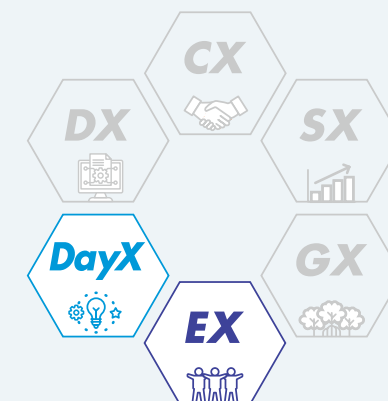
——またその成果は？

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。

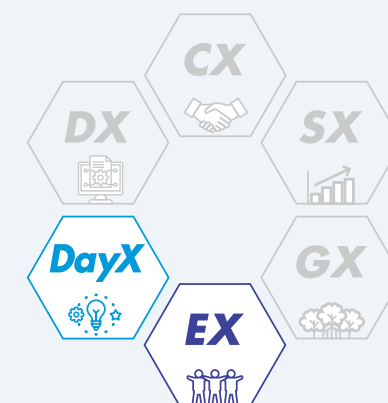
コア事業、新規事業双方で年々大型案件の受注が増えています。代表企業を務める当社にはプロジェクトを牽引する役割が期待されていると感じています。

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%+

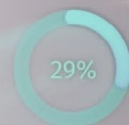
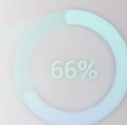
Inflation 0.4%+

Assets 0.2%+

0.1%+

Budget Traders
Cross Profit Margin

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



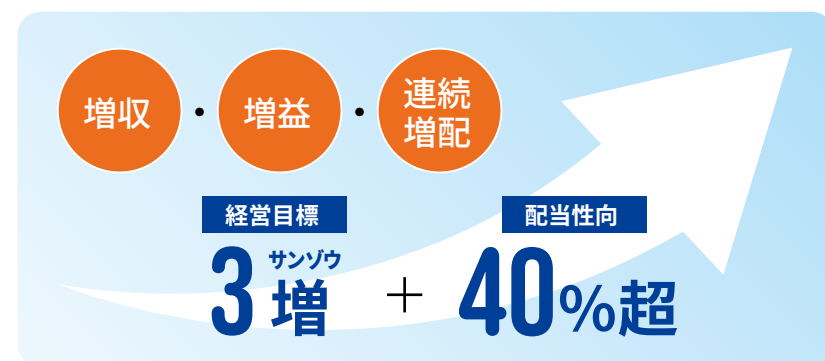
CONTENTS

- 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

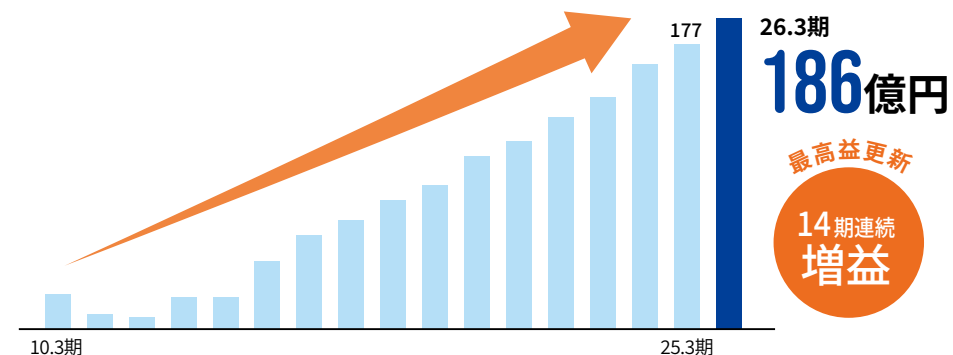
財務ハイライト

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。



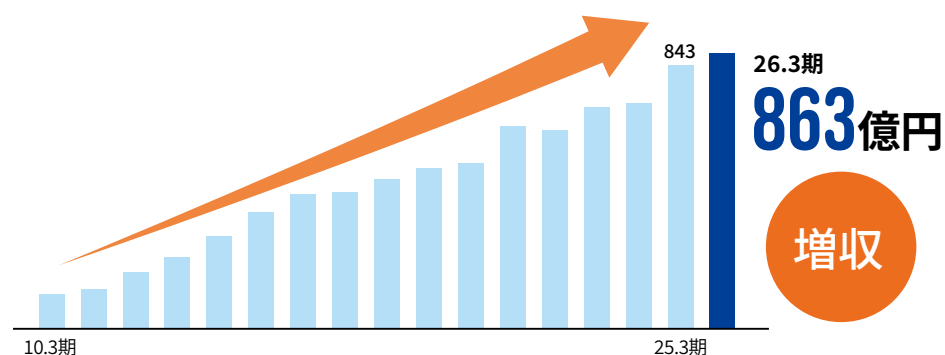
増益

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。



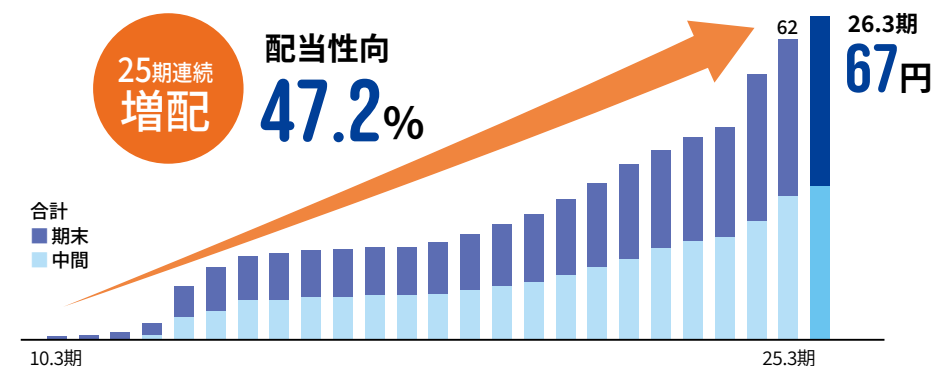
増収

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

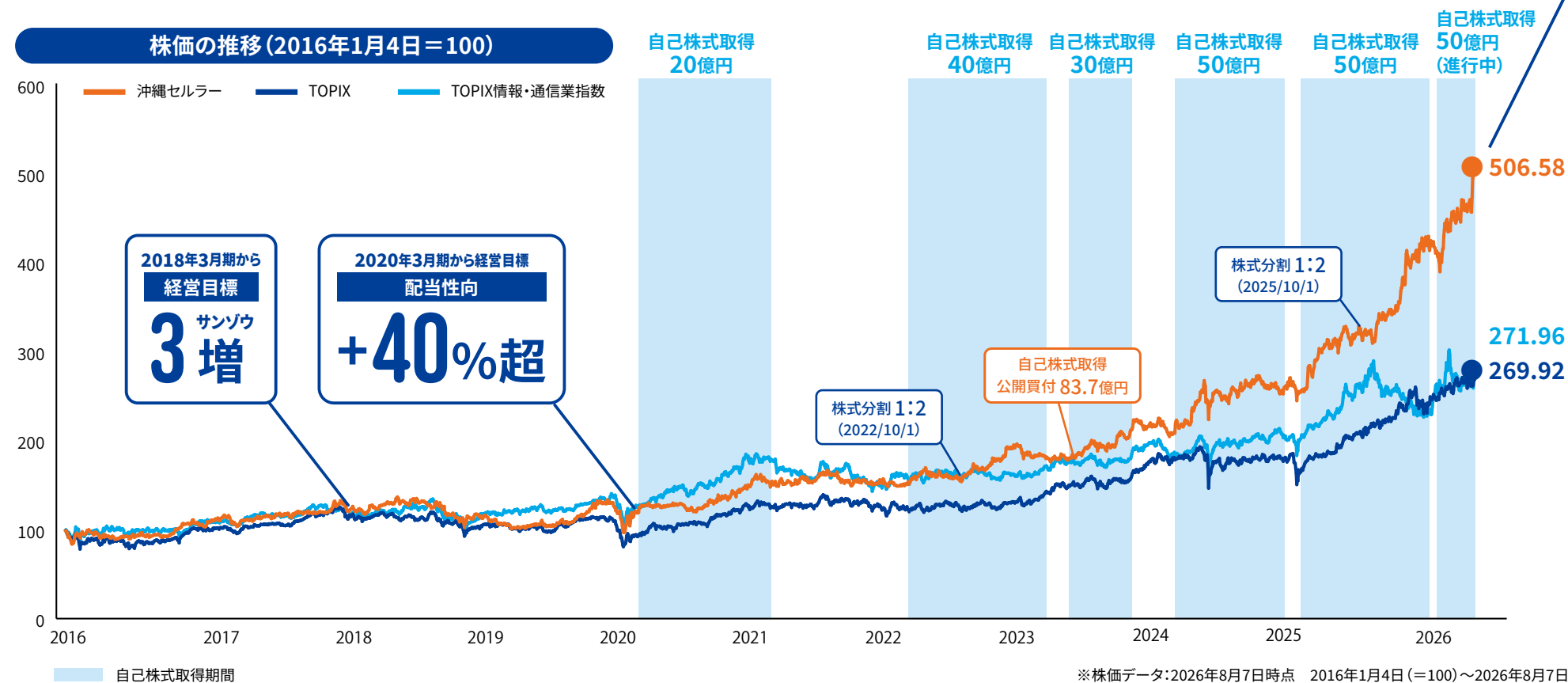


SHARE PRICE PERFORMANCE

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