

企業名：沖縄セルラー電話

レポート名： 統合報告書 2025 についての考察

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

十分に理解できる。同社が目指す将来の姿は、中期経営計画「OCT VISION 2030」において、「ちむどんどん(心躍る)するスマートアイランド」の実現という明確なビジョンとして示されている。

これは、主力の通信インフラを核としながら、沖縄県が抱える「医療・教育・交通インフラ・人口減少・貧困・環境保護」という6つの社会課題の解決に、事業を通じて直接的に貢献するという強い意思表示であると理解できる。

具体的な財務目標としても、2030年度までに営業収益1,000億円、EPS(1株当たり純利益)を2024年度比で30%超(260円から340円超へ)成長させるという高い水準を設定している。特に、「auでんき」やDX支援、スマート街づくりなどの成長領域の売上を、現在の150億円規模から倍増の300億円規模へと引き上げる計画を描いており、単なる通信事業者から「地域社会のデジタル化を支える課題解決型企業」へとビジネスモデルを大きく転換・進化させようとする将来像が鮮明に伝わってくる。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

明確に理解できる。同社の最大の競争優位性は、「沖縄県に特化した地域密着の機動力」と「圧倒的な顧客接点の多さ」にあると考えられる。

全国規模の巨大通信組織とは異なり、地域特性を深く理解し、小回りの利く迅速な対応が可能である点が最大の強みとなっている。事実、モバイル事業における県内シェアは約5割、FTTH(光ファイバー)事業では約3割と、圧倒的な市場シェアを誇っている。

さらに、沖縄県内のauショップの店舗数は66店舗と他キャリア比で2倍以上の水準であり、ローソン沖縄との提携も含め、顧客と直接対話するリアルな接点を重要視している。また、地元プロバスケットチーム「琉球ゴールデンキングス」のスポンサーなど地域に密着した施策を展開し、軍事基地による地域特有の電波干渉などの課題に先手を打って対応することで、Opensignal社による外部評価で通信品質No.1を獲得している点も、同社ならではの強力な優位性であるといえる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

持続性は極めて高いと評価できる。理由は以下の通りである。

第一に、同社は現在の高いシェアに甘んじることなく、「セルラー6X(síks)経営」という独自の成長基盤変革モデルを打ち出している。これは、顧客起点(CX)と従業員の働きがい(EX)を軸に、デジタル活用(DX)や新しい働き方(DayX)、自然保全(GX)、そして持続的稼ぐ力(SX)を統合的に推進する、模倣困難な仕組みである。

第二に、事業面において新たな成長ドライバーへの投資が的確に行われている。例えば、衛星通信サービス「Starlink Business」を活用して、海上を航行する琉球海運の船舶や山間部のトンネル工事現場の通信環境を劇的に改善したり、琉球大学病院の通信インフラ整備による医療 DX を推進している。さらにはうま市総合体育館整備運営事業における自治体と連携したスマート街づくりなど、通信を基盤とした BtoB および BtoBtoC 事業を積極的に展開しており、地域社会に不可欠なエコシステムを構築しつつある。

第三に、財務面における圧倒的な投資余力である。自己資本比率 81.6%という極めて強固な財務基盤と、ROE12.9%という高い資本効率を両立し、24 期連続増配を実現するなど、次世代への投資(6 年間で 640 億円規模の戦略投資)を行うための十分な体力を備えており、競争優位性は中長期的に維持・強化され则认为られる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

十分に達成できる環境が整っていると評価できる。同社の人的資本戦略は、「地元全力！」という創業理念を軸に、社員の自律的な成長を強力に後押しするものである。

特に注目すべきは、定型業務のムダを省き、生まれた余力を新たな価値創造に振り向ける「DayX」の取り組みである。これにより「ちむどんスパイラル」と呼ばれる 6 段階の上昇循環(ゆとりの創出から始まり、協働、ジブンゴト化、達成と成長へ繋がるサイクル)を生み出し、社員が創造的な業務に挑戦する環境が制度として確立されている。

さらに、DX 推進パスポートの取得奨励による IT リテラシーの向上支援、従来の年功序列から成果評価型制度への移行、若手の積極登用を促す「20 代リーダーチャレンジ制度」などが実行されている。また、国内最高ランクである WELL 認証「プラチナ」を取得したオフィス環境など、社員のウェルビーイングに対する投資も惜しまない姿勢が見られる。地域課題の解決というスケールの大きな仕事を通じて実践的なスキルを磨き、自律的にキャリアを築いていく理想的な職場であるといえる。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

良かった点としては以下の通りである。

社長メッセージにおいて「財務情報と非財務情報をつなげて語る」と宣言されている通り、沖縄の社会課題解決が、どのように成長領域の売上拡大につながるのかという「価値創造プロセス」が非常に論理的かつビジュアル豊かに描かれている。また、絶滅危惧種ウミショウブの保全再生による日本初の「Jブルークレジット」の申請や、AIを活用した交通サービス「mobi」の導入など、具体的な取り組み事例が豊富で説得力がある。さらに、社外取締役による座談会が掲載されており、親子上場企業としての独立性確保やガバナンスへの真摯な姿勢が伝わってくる点も、統合報告として高く評価できる。

一方で改善が望まれる点も存在する。

全体的に非常に完成度が高く読み物としても優れているが、「リスクシナリオへの対応」と「人的資本の KPI 開示」の 2 点において改善の余地がある。成長領域への投資が計画通りに進まなかった場合や、自然災害・通信障害といった事業リスクが顕在化した際の具体的なリカバリー策の記述がやや少ない。また、「DayX」や「セルラー6X 経営」について、現時点でどの程度業務時間が削減されたのか、あるいは同社が独自に人的資本戦略の KGI として掲げている「創造生産性(営業収益増加額÷一人当たり人財投資額)」の具体的な現状数値などが開示されると、戦略の客観性と説得力がより一層高まるのではないかと考えられる。