



2022年10月28日

各 位

会 社 名 沖縄セルラー電話株式会社
代表者名 代表取締役社長 菅 隆志
(コード番号：9436 東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員 経営管理本部 副本部長 上原 靖
(TEL. 098-951-0639)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2022年度（2023年3月期）を初年度とする今後3年間の中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通り、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の策定にあたって

当社は1991年創業以来、沖縄県民皆様からの支えにより、持続的な成長を実現してまいりました。2021年に創立30周年を迎え、更なる成長を目指すフェーズに入りましたが、新型コロナウイルスや通信料金の値下げ、資源価格の高騰や急速な円安に伴う物価上昇など、大きな環境の変化に直面しております。事業環境の変化を踏まえ、既存事業の深化と成長領域の拡大により、今後も更なる発展と沖縄の経済を牽引する企業となることを目指し、中期経営計画を策定いたしました。

2. 計画期間

2022年4月～2025年3月（3年間）

※計画の詳細につきましては、別紙をご参照ください。

3. 中期経営計画サマリ

サステナビリティ	通信を核とした両利きの経営の推進と経営基盤の強化により、サステナブルな価値を創造し、社会の持続的成長と企業価値の向上を目指す
事業成長	・ 5G推進による通信 ARPU 収入底打ち反転(23年度) ・ 成長領域の拡大 売上150億円規模(24年度)
財務方針	・ 5Gなどの設備投資、成長に向けた戦略投資を着実に実行 ・ 3増（増収、増益、連続増配）＋ 配当性向40%超 ・ 機動的な自己株式取得
EPS 成長	21年度比+15%を目指す

以 上

中期経営計画

2022年度-2024年度



これまでの30年

創業からの多くの挑戦と沖縄県民の支えにより、持続的成長を実現

更なる成長を目指すフェーズに入ったが、新型コロナや

通信料金値下げなど大きな環境変化に直面



1991

2021





2022

X

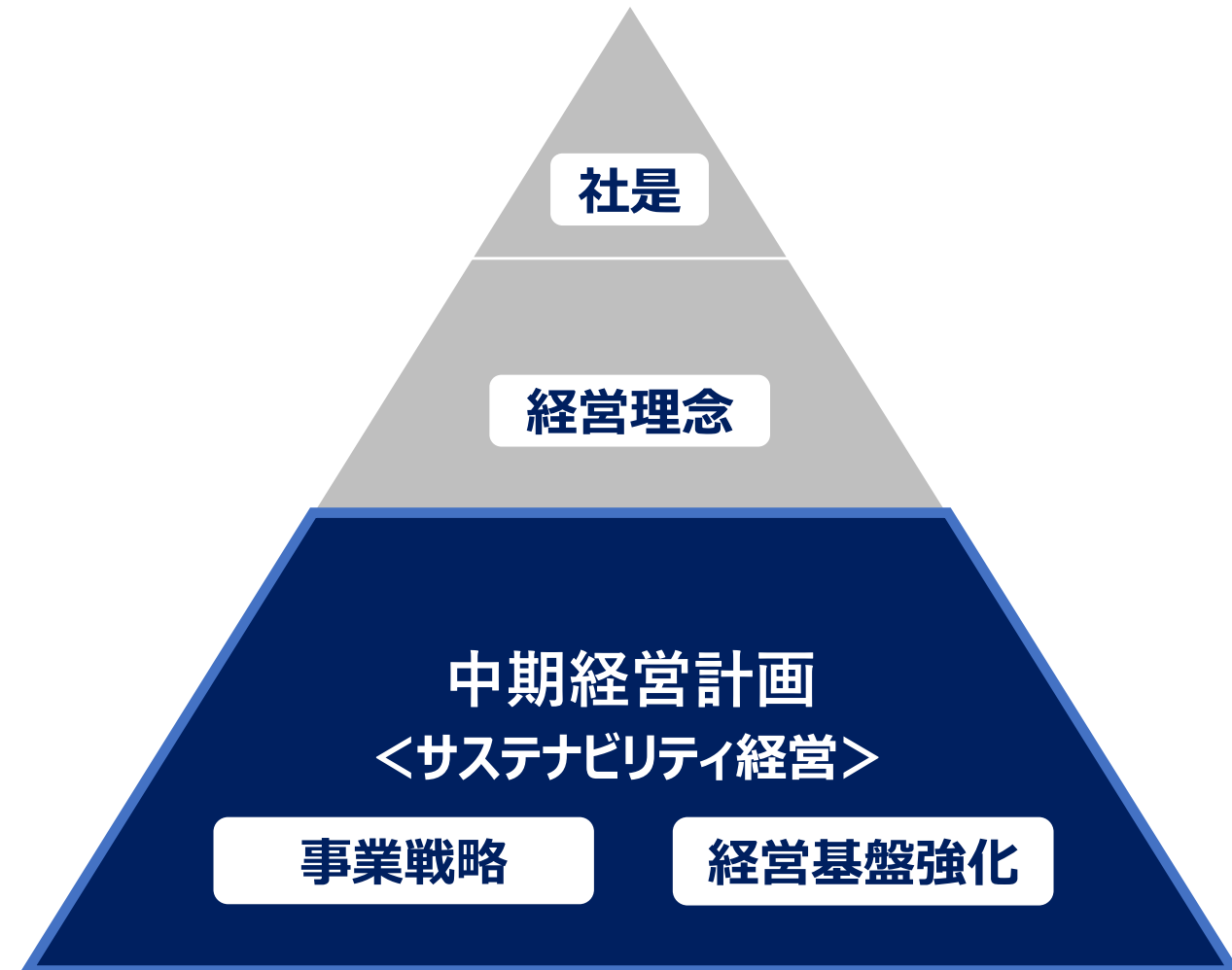
これからの30年

中期経営計画は次の30年に向けた最初の3カ年にあたる

事業環境の変化を踏まえ、既存事業の深化と

成長領域の拡大により沖縄の経済を牽引する

I	中期経営計画の全体像
II	事業戦略
III	経営基盤の強化
IV	財務目標



6つの重要課題（マテリアリティ）

通信を核としたイノベーションの推進

安心安全で豊かな社会の実現

ガバナンス強化による経営基盤強化

カーボンニュートラルの実現と
沖縄の環境保全

多様な人材の育成と
働きがいのある労働環境の実現

ステークホルダーのエンゲージメント向上

I	中期経営計画の全体像
II	事業戦略
III	経営基盤の強化
IV	財務目標

事業戦略 通信を核とした両利きの経営

既存事業の深化

深化を支える
5Gネットワーク戦略

5G戦略とマルチブランド推進による
収益最大化

成長領域の拡大

エネルギー事業の推進

ソリューション事業の推進

事業創造による
沖縄の社会課題解決

事業戦略 通信を核とした両利きの経営

既存事業の深化

深化を支える
5Gネットワーク戦略

5G戦略とマルチブランド推進による
収益最大化

成長領域の拡大

エネルギー事業の推進

ソリューション事業の推進

事業創造による
沖縄の社会課題解決

本格5G時代も 沖縄のナンバーワンキャリアに

5Gエリア

どこよりも広く
人口カバー率95%以上

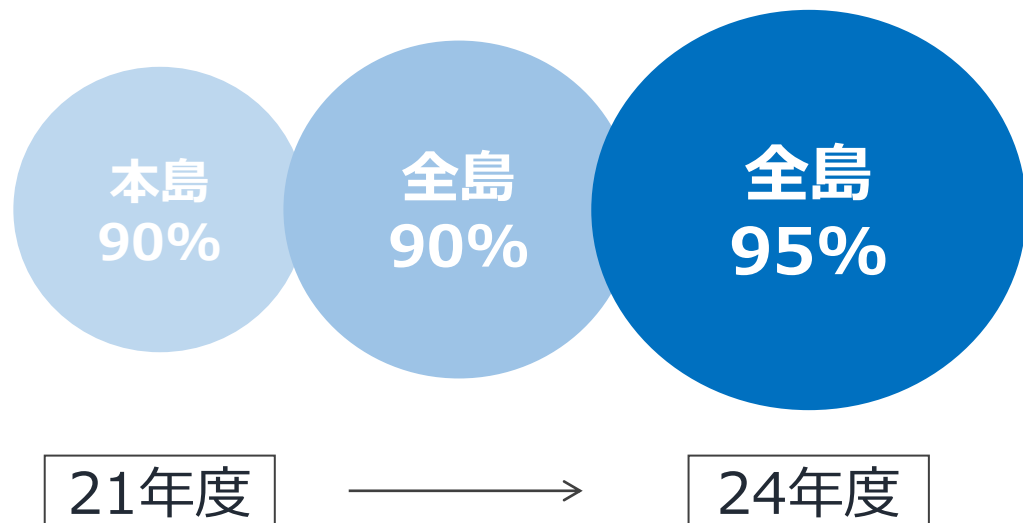
重要施設の5G化

どこよりも多く
50か所以上

24年度に人口カバー率95%以上 地元目線で便利さを実感できる5Gエリアを構築

県内の5Gエリア拡大

人口カバー率95%以上を目指し
デジタル田園都市国家構想に寄与



地元目線での5G化

5Gが必要とされるスポットを
地元目線で見極めてエリア化

イベント会場や住宅地、商業施設など



22年度には従来の大容量・超高速に加え、
SAにより低遅延・多接続要素も実装した本格5G時代へ

22年度

23年度

24年度

大容量系サービス（動画配信など）

多接続実装
（ネットワークスライシング）

低遅延実装

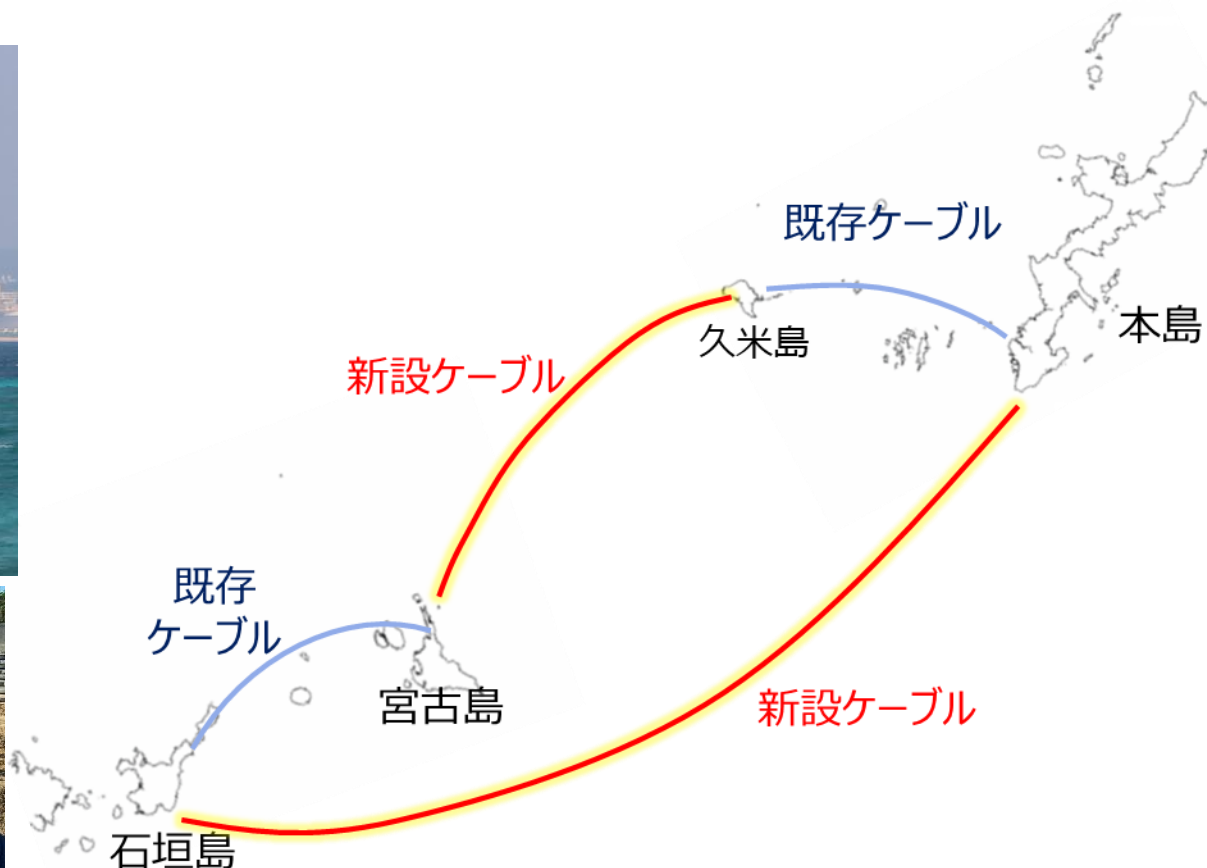
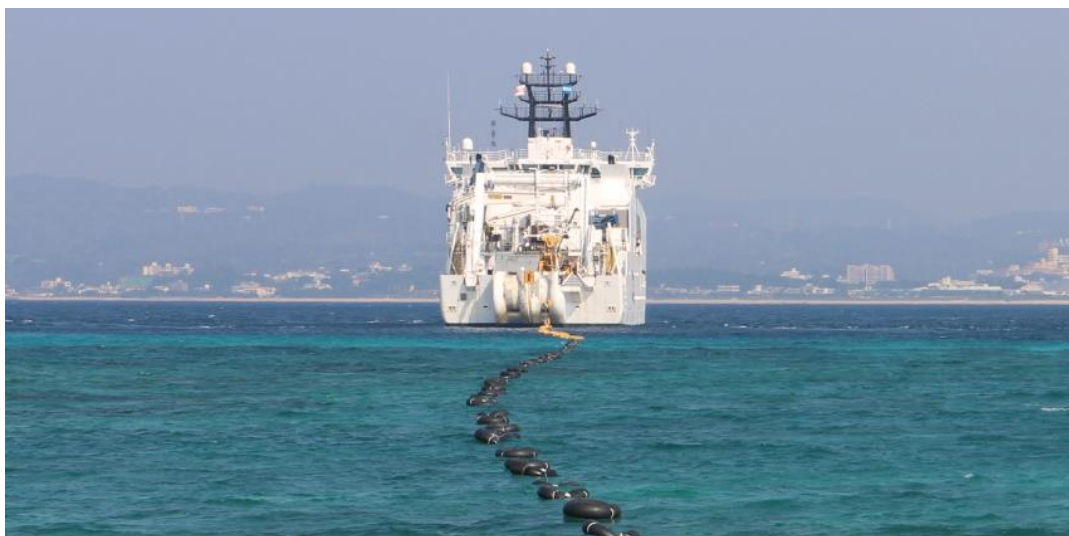
SAならではのコンテンツ
（スマートホーム、自動運転、VR/ARなど）

5G
SA開始

※5G SA（Stand Alone）とは

SAは5Gのフル機能が利用できるネットワーク。ネットワークスライシングという概念で、特性に合わせた分割が可能となり、より柔軟で各サービスに最適なネットワークを選択できるようになる。

離島海底ケーブル敷設 ネットワーク強化と沖縄全域での5G拡大を実現



2023年夏完成予定

事業戦略 通信を核とした両利きの経営

既存事業の深化

深化を支える
5Gネットワーク戦略

5G戦略とマルチブランド推進による
収益最大化

成長領域の拡大

エネルギー事業の推進

ソリューション事業の推進

事業創造による
沖縄の社会課題解決

5G戦略とマルチブランド推進による収益最大化



au 5G

au

安心の使い放題

次世代体験・使い放題

UQ mobile

シンプルを、みんなに。

低料金・安心品質

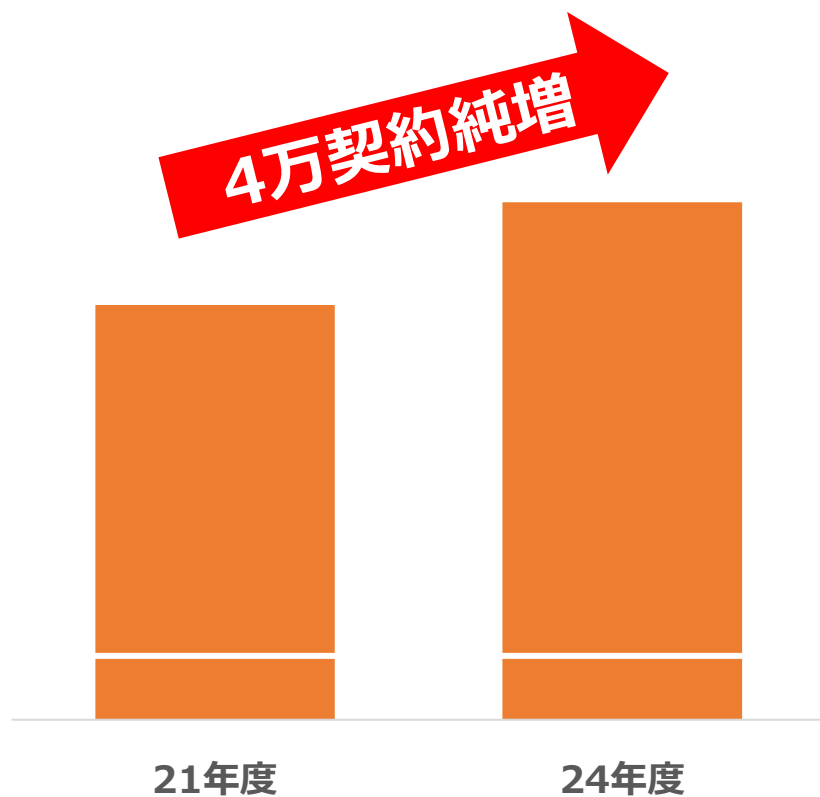
povo

ゼロから、君のやりかたで。

ゼロから始めるオールトッピング

au、UQ、povoの3ブランドによるマルチブランド戦略を推進
HS契約数は21年度対比で6%増を目指す

HS契約数

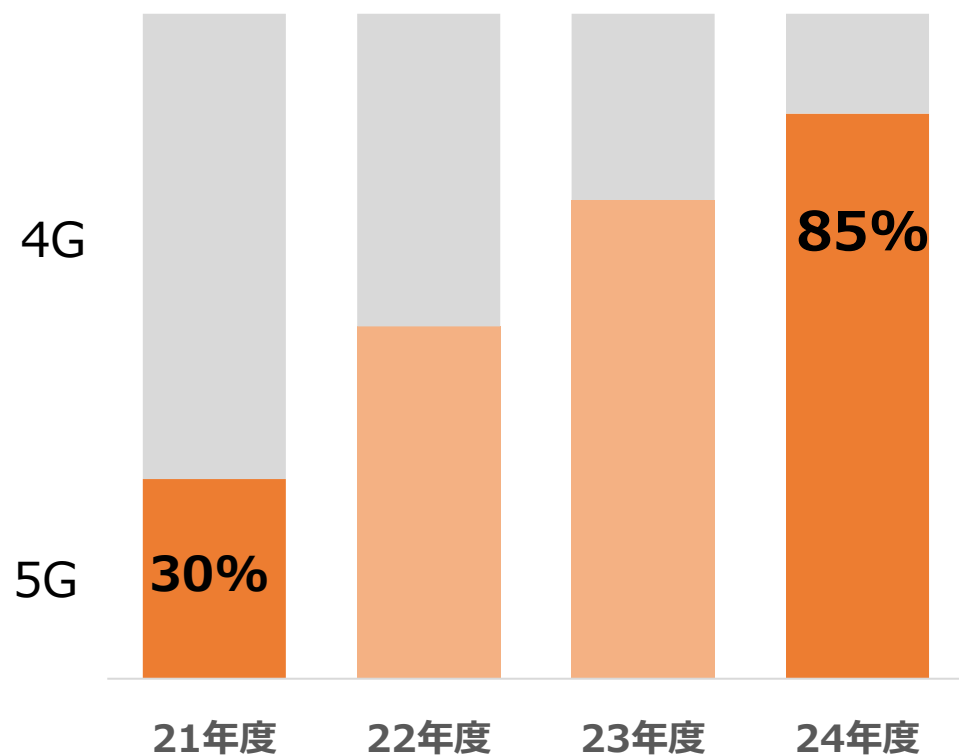


4万契約
純増

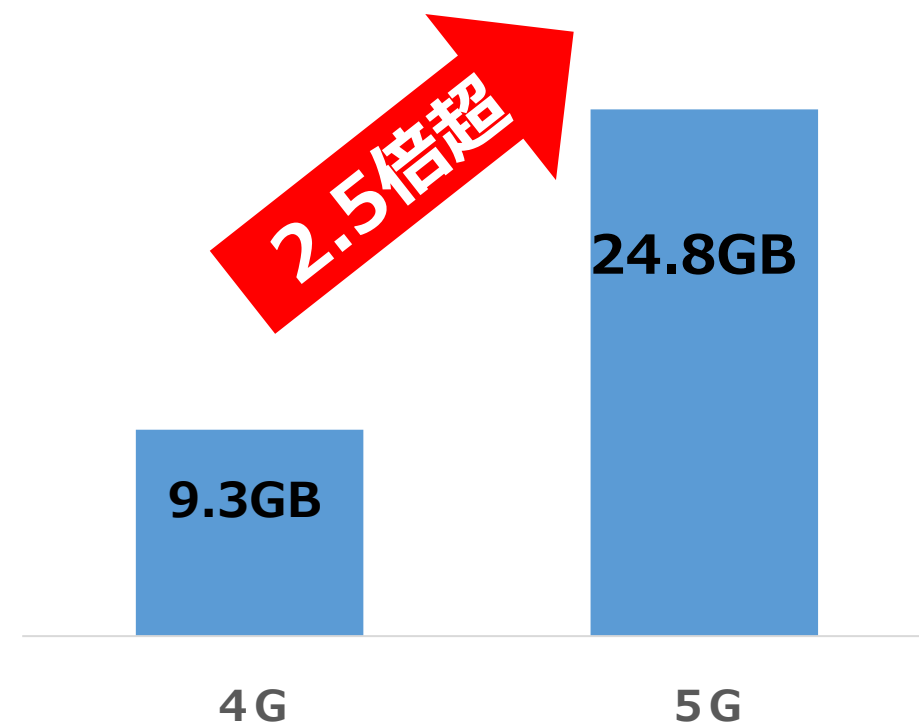
HS:スマートフォン+フィーチャーフォン

5G移行を加速しデータ利用を促進
5Gスマホは4Gスマホのトラフィック2.5倍

au5G比率

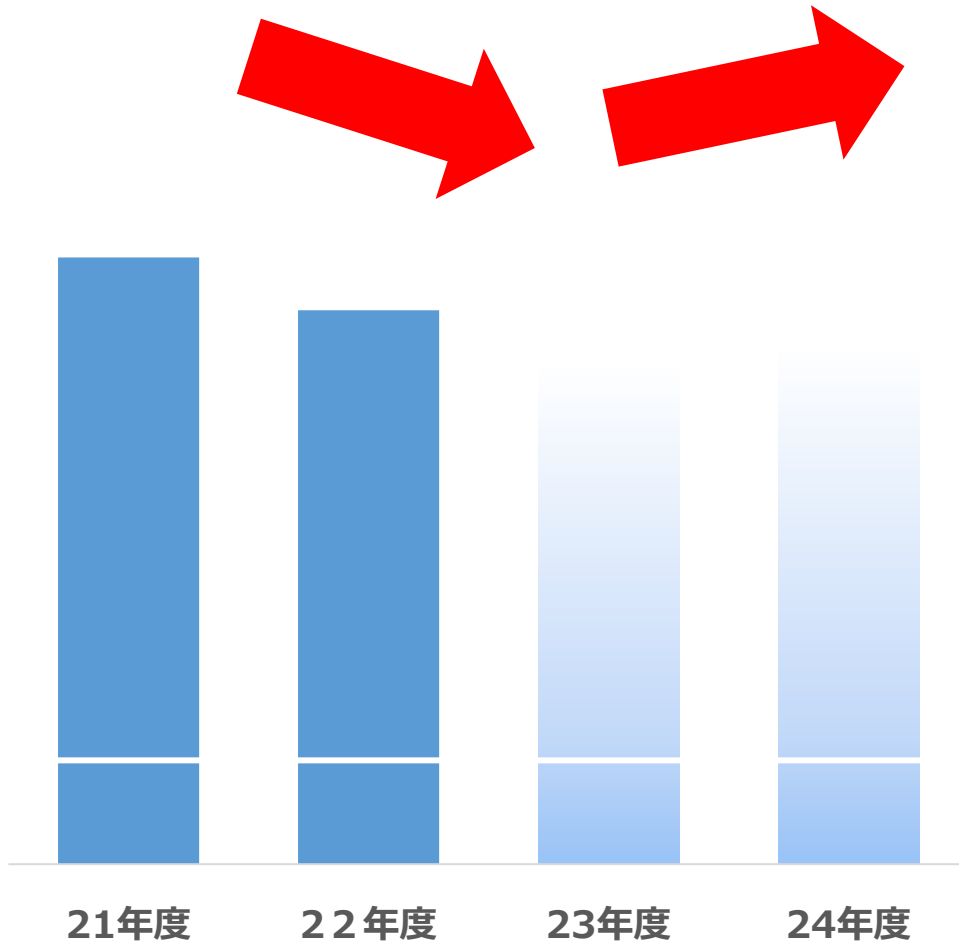


月間トラフィック容量



マルチブランド通信ARPU収入

単位：億円



通信ARPU収入
23年度底打ち反転

FTTH累計回線数は21年度対比で10%増を目指す

FTTH累計回線数



**1.2万回線
純増**

事業戦略 通信を核とした両利きの経営

既存事業の深化

深化を支える
5Gネットワーク戦略

5G戦略とマルチブランド推進による
収益最大化

成長領域の拡大

エネルギー事業の推進

ソリューション事業の推進

事業創造による
沖縄の社会課題解決

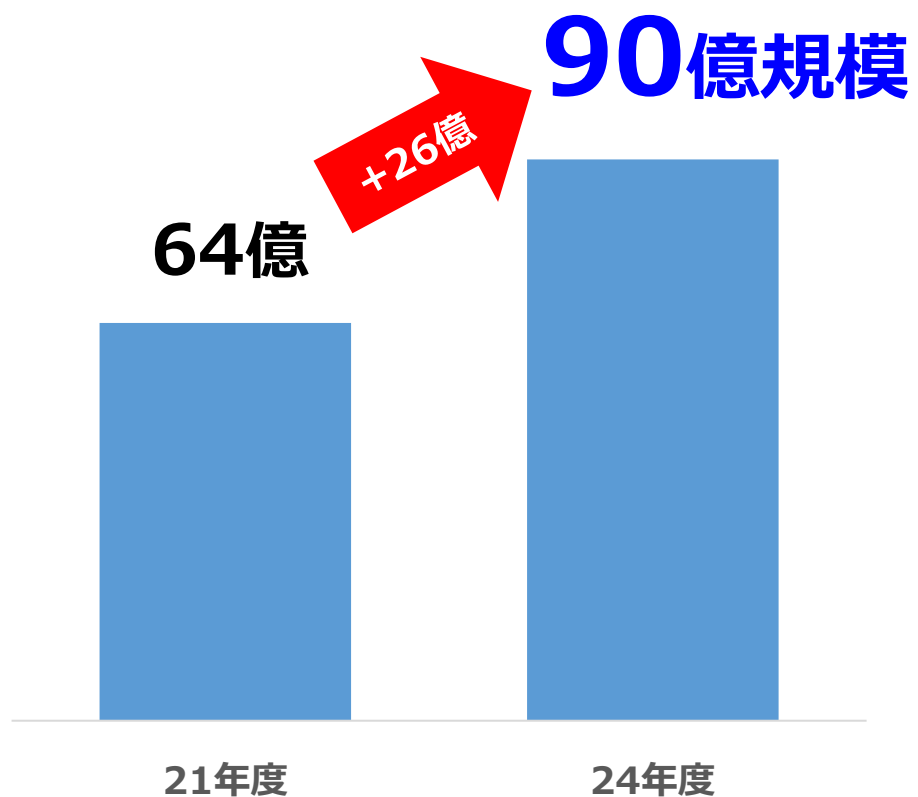
成長領域の売上150億円規模を目指す



50%増

21年度対比で売上40%増を目指す

auでんき売上



40%増

労働生産性 最下位

全国：536.4万円
沖縄県：379.8万円

クラウドサービス利用状況

44位/47都道府県

全国平均：71.9%
沖縄県：43.9%

インターネットによる販売額

全国の**1/10以下**

全国平均：530億円
沖縄県：42億円

モバイルだけでなく、法人のお客さまの本業に貢献する ソリューションサービスをご提案

沖縄のビジネスを
未来へつなぐ。

企業のお悩みは
沖縄セルラーに
お任せください！



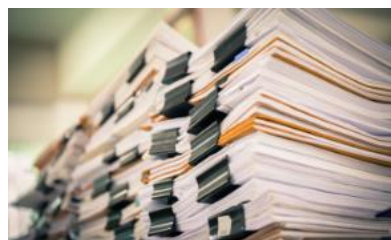
社内DX化を実現したい



BCP対策を強化したい



リモートワーク環境を
構築したい・見直したい



事務作業を軽減したい



コミュニケーションを活性化したい



ネットワーク環境を見直したい

デジタルの力で経営課題や社会課題を解決する
「ビジネスDX」を推進し成長を加速

DX for OKINAWA

社会と企業をDXでつなぐ



沖縄の健康ブランドは失墜！

都道府県別平均寿命

男性36位 / 47都道府県

男性	全国	80.77	女性	全国	87.01
1位	滋賀	81.78	1位	長野	87.675
2位	長野	81.75	2位	岡山	87.673
3位	京都	81.40	3位	島根	87.64
4位	奈良	81.36	4位	滋賀	87.57
5位	神奈川	81.32	5位	福井	87.54
.....					
36位	沖縄	80.27	7位	沖縄	87.44

出典：厚生労働省) 特定健診、保健指導に関するデータ

夏場の葉野菜不足

レタス一玉1350円！ 沖縄、野菜高騰が離島直撃

2016年10月26日 06:30

高騰 レタス タコライス

全国的に台風が相次いで襲来した影響などから野菜類の不作が広がって高値が続く、沖縄県の南大東島では10日前後にレタスが1玉1350円の高値で販売された。沖縄県内小売りでも高値傾向が続く、消費者の財布に“寒風”が吹いている。卸売業務を担う沖縄協同青果によると、競りでは野菜類全般で前年比1・5倍程度の値が付いており、価格が落ち着くのは県産野菜の出荷が軌道に乗る12月まで待ちそうだ。



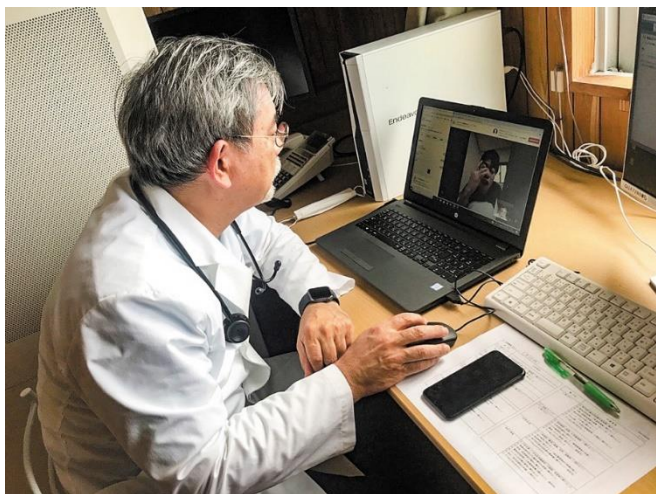
全国的な不作で野菜の高値が続く＝25日、沖縄県那覇市の青果店

1350円のレタスを販売したJAおきなわAコープによると、高値で販売されたのは10月10日前後に仕入れたもの。仲卸業者から入荷した時点で1500円を超えており、南大東島までの輸送費も加えこの値段になった。南大東では通常レタスは300～400円程度という。Aコープは「値段が高過ぎてレタスを仕入れるのを一時的に止めた店もあれば、何とか価格を抑えようと半分サイズにカットするなど工夫をしている店もある」と厳しい現状を語った。

野菜高騰を受け、タコライスを販売する店ではレタスの量を減らすなどの対応を取るほか、八百屋などでも通常200円前後のキャベツ、大根が400円台と高騰している。

事業創造により沖縄の社会課題を解決し 地域社会の持続的発展と利益成長を両立

デジタル×医療・ヘルスケア



オンライン診療／服薬指導



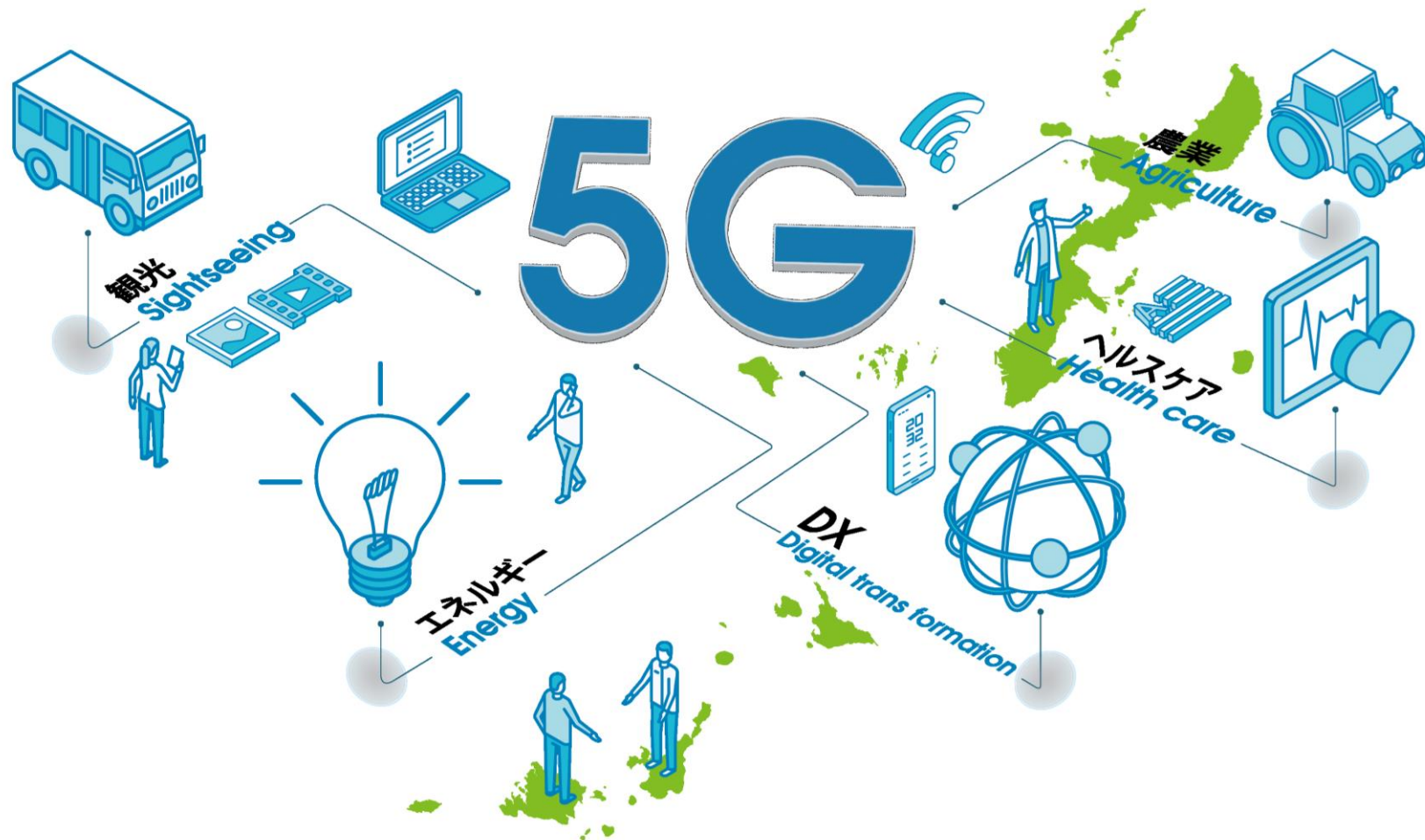
健康管理アプリ



スマート農業/植物工場

工場イチゴのアジア輸出

5Gを中核に据え通信事業の深化と 成長領域の拡大を狙う両利きの経営を推進



I	中期経営計画の全体像
II	事業戦略
III	経営基盤の強化
IV	財務目標

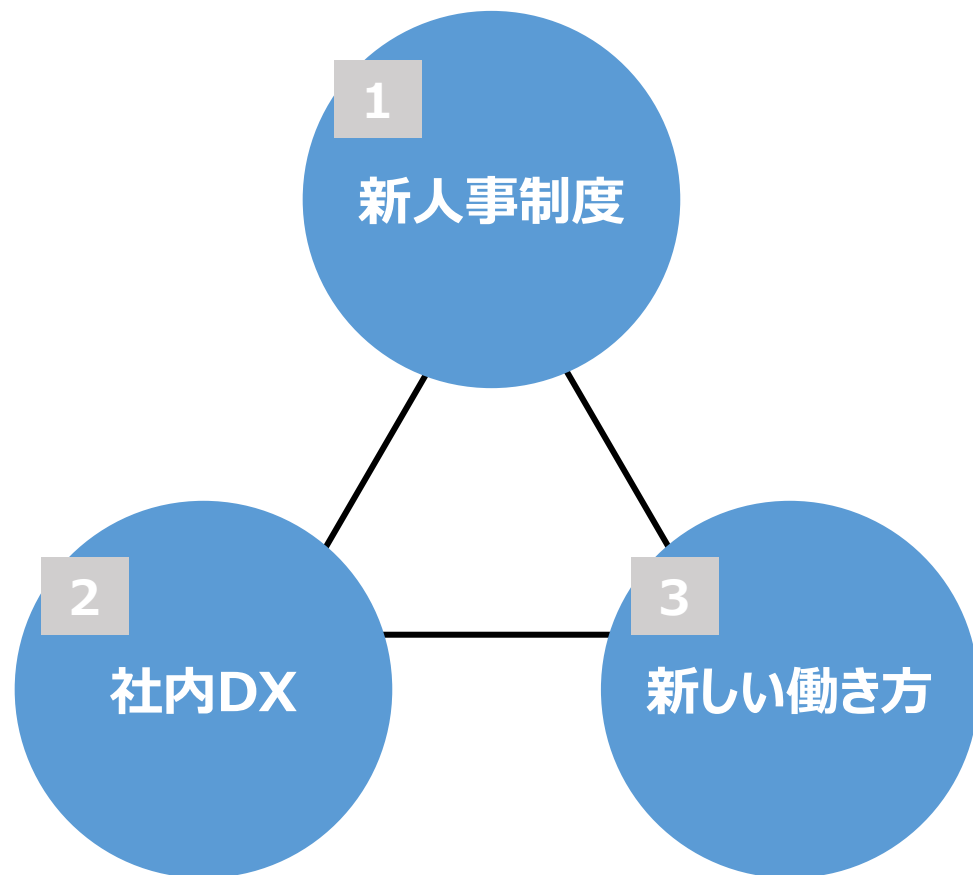
経営基盤強化

三位一体改革

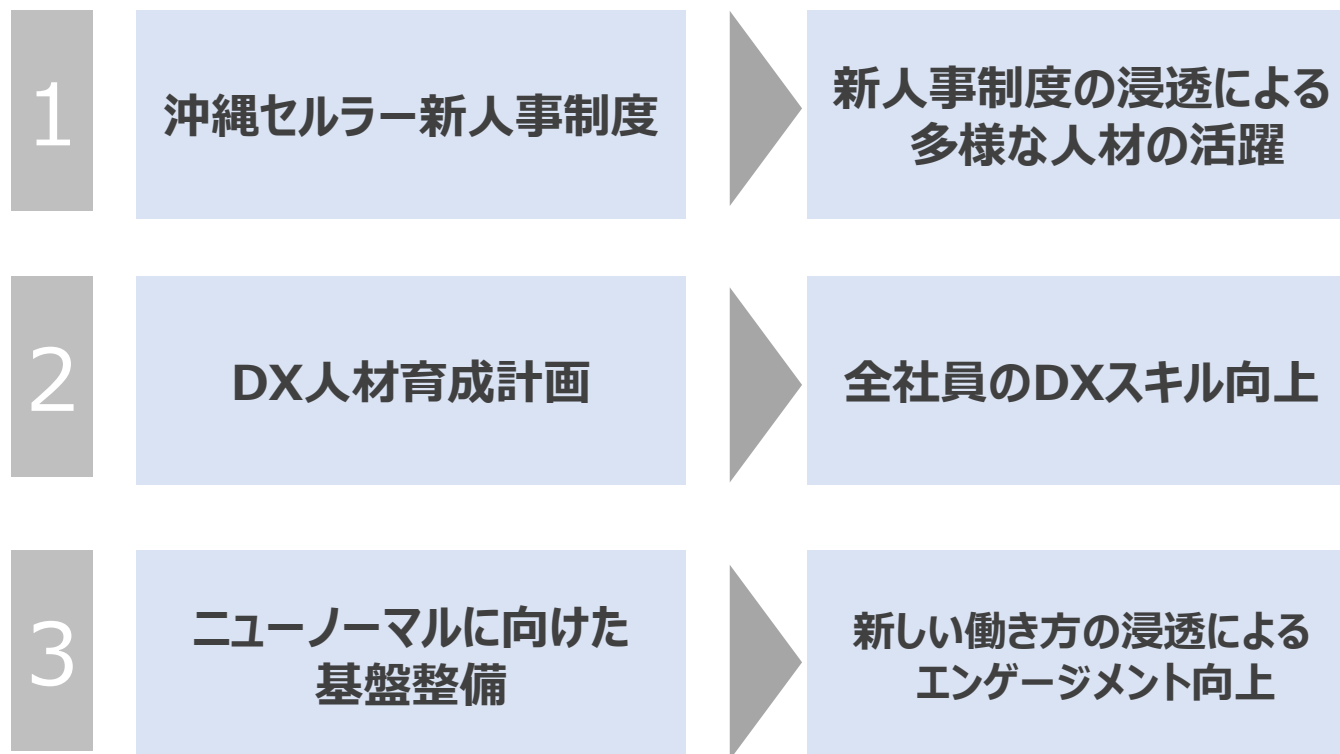
DX人材育成

カーボンニュートラル

人材の価値を最大限に引き出す人的資本経営を意識し
「新人事制度」「社内DX」「新しい働き方」の三位一体改革を推進



中計（22年度）～（24年度）



DXスキルをベースに各専門領域における プロフェッショナル人材を育てる

スキル

人材

中計(22年度)～(24年度)

DXコア
専門スキル

多様な専門領域における
高い専門性をもった人材育成

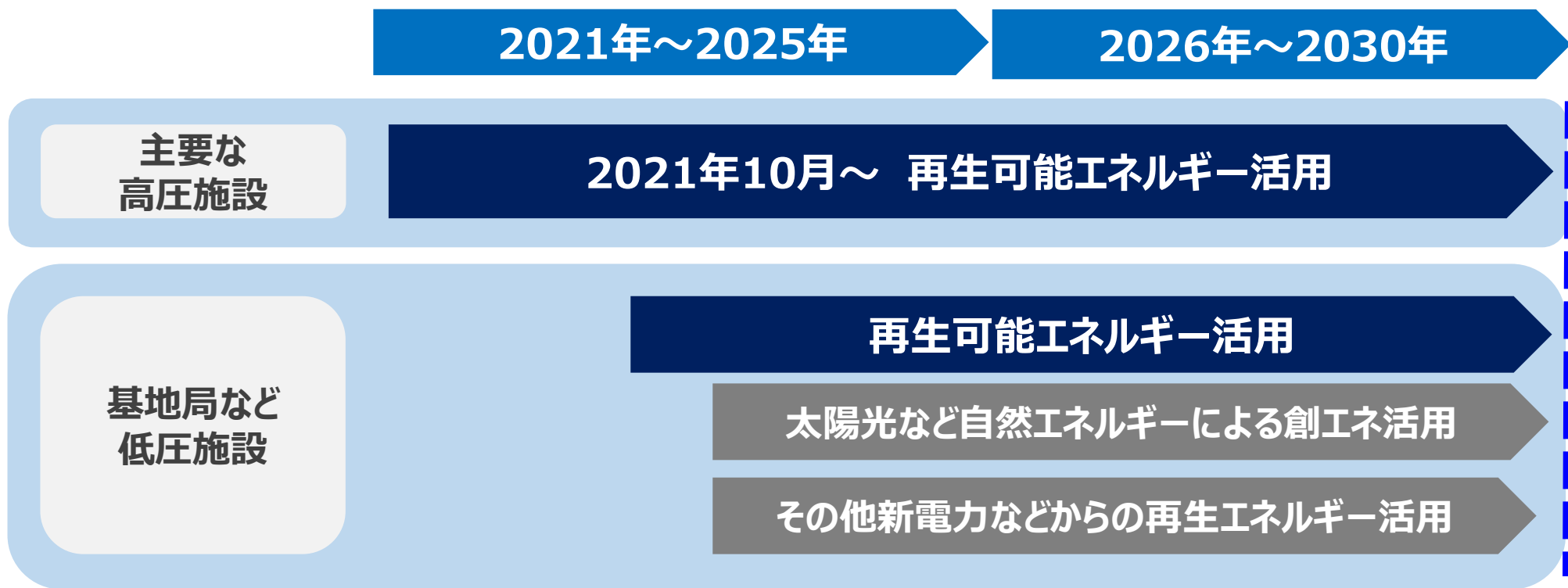
社内で選抜き
集中育成

DX基礎

ビジネス変革のベースとなる
DX基礎知識・マインドの浸透

全社員

沖縄セルラークリーンエネルギーロードマップ°2030を実践 沖縄のクリーンエネルギーを牽引

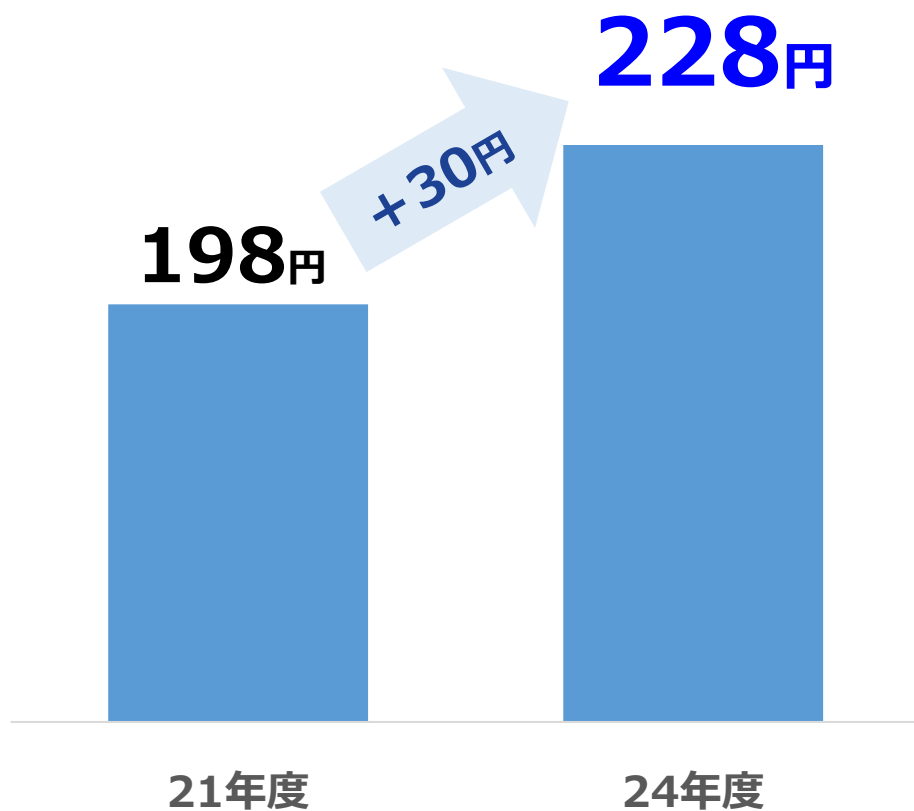


CO₂排出実質ゼロ

I	中期経営計画の全体像
II	事業戦略
III	経営基盤の強化
IV	財務目標

24年度EPS228円（21年度比+15%）を目指す

EPS



15%増

5G構築等の設備投資、成長に向けた戦略投資を着実に実行

営業キャッシュフロー(22年度~24年度累計500億規模)

CF創出

5Gなど設備投資

22年度-24年度累計

200億規模

成長に向けた
戦略投資

CF創出

増配、機動的な自己株式取得実施による株主還元

サステナビリティ	通信を核とした両利きの経営の推進と経営基盤の強化により、サステナブルな価値を創造し、社会の持続的成長と企業価値の向上を目指す
事業成長	<ul style="list-style-type: none">・5G推進による通信ARPU収入底打ち反転(23年度)・成長領域の拡大 売上150億円規模(24年度)
財務方針	<ul style="list-style-type: none">・5Gなどの設備投資、成長に向けた戦略投資を着実に実行・3増（増収、増益、連続増配） + 配当性向40%超・機動的な自己株式取得
EPS成長	21年度比+15%を目指す



北大東島基地局

Our Mind, Timeless
Our Challenge, Timeless
沖縄セルラー

免責事項

この資料に記載されている目標、将来の見通し、戦略その他の歴史的事実以外の記述はいずれも当社が現時点で入手可能な情報を基にした予想または想定に基づく記述であり、これらは国内外の経済環境、競争状況、法令・規制・制度の制定改廃、政府機関の行為・介入、新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績、売上、戦略などは、この資料に記載されている予想と大きく異なる可能性があります。