

沖縄セルラー会社概要



沖縄セルラー電話株式会社
人事部 採用・教育G

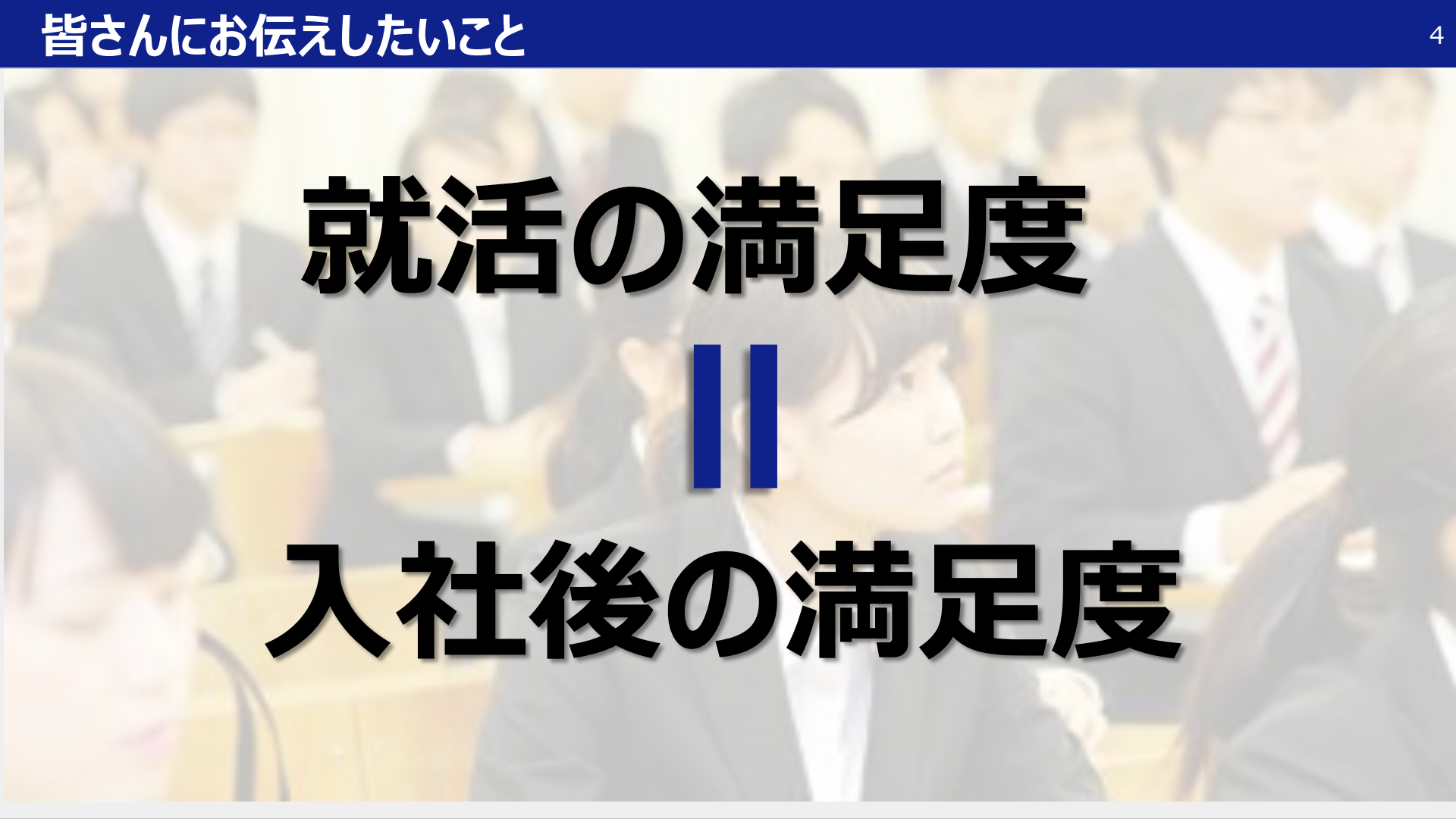
- 皆さんにお伝えしたいこと
- 会社概要
- 質疑応答

- 皆さんにお伝えしたいこと
- 会社概要
- 質疑応答

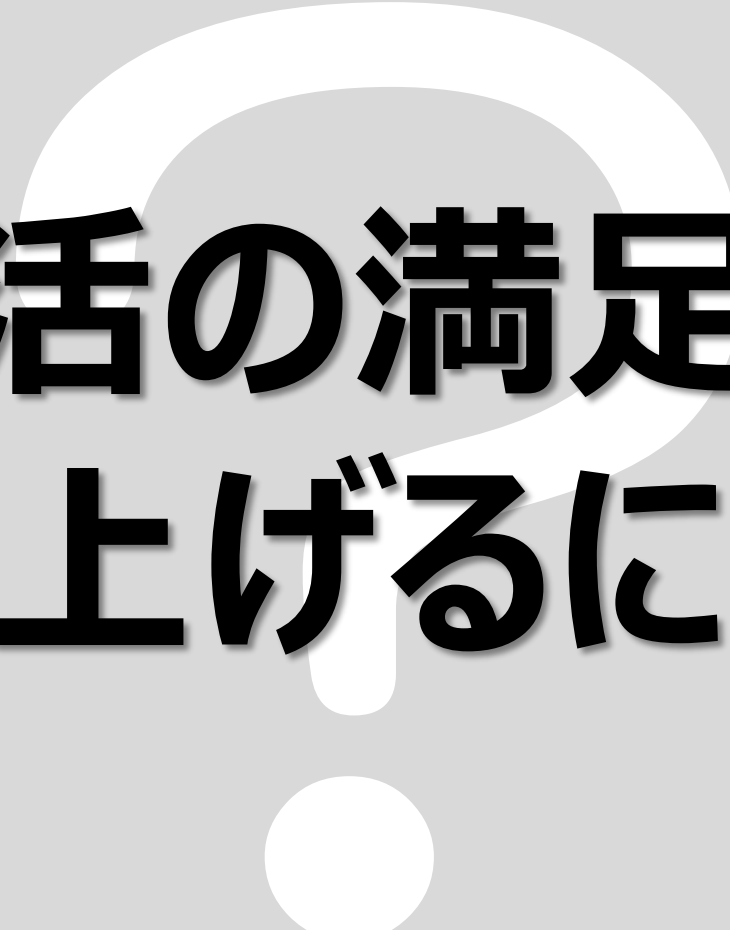
入社3年目までの大卒者離職率

沖縄平均：41.2%

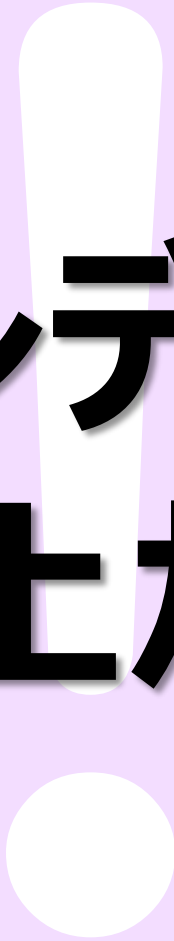
全国平均：32.0%



就活の満足度 Ⅱ 入社後の満足度



**就活の満足度
を上げるには**



**「就業レディネス」
の向上がカギ**

就業レディネスの構成要素

① 自己理解の促進 (アイデンティティ形成の理解)

② キャリア自己効力 (主体的な進路決定)

③ 社会人としての自覚

就業レディネスの構成要素

過去 自己理解の促進 (アイデンティティ形成の理解)

- 自分の過去を振り返り、アイデンティティ形成のプロセスを読み解くことで、**自身の動機属性** (価値観や自分特有の性質)を把握する。

現在 キャリア自己効力 (**主体的**な進路決定)

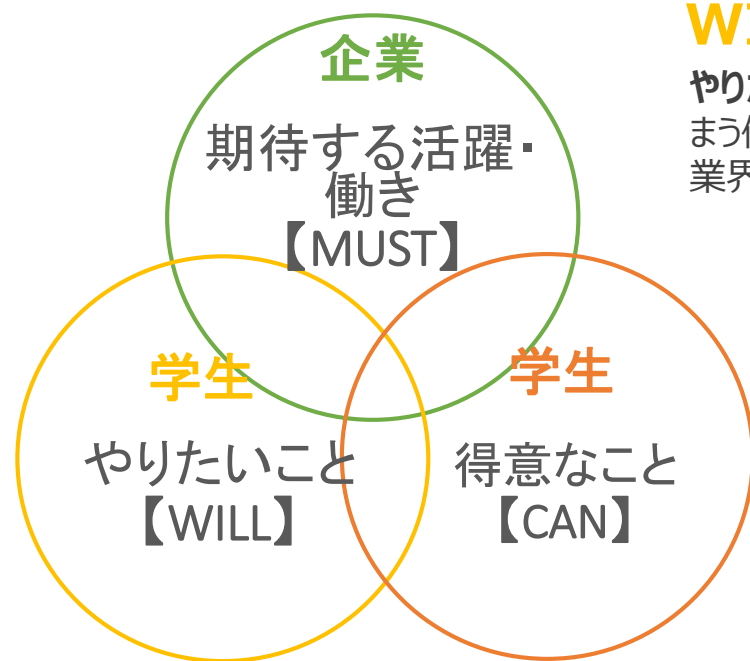
- 企業理解・研究を深め、進路選択や進路選択課程に対する自己効力を感じる。

未来 社会人としての自覚

- 学生生活を通じて、自分のやりたいこと見出したり、入社後どんな人生を歩みたいのか等について考えることで就業観が醸成される。

社会人としての自覚

WILL・CAN・MUSTの中でも「MUST」を正しく
理解することで入社前後のギャップを埋め、自覚を高める



WILL

やりたいことは「偶然」。自分が知っていることを「やりたいこと」と決めつけてしまう傾向があります。まずは先入観を持たず、オープンマインドで色々な業種・業界の話を聞いてみましょう！

CAN

出来ることは「必然」。自分が持っている技術、スキル、知識、経験から出来ることは決まっています。そして、その出来ることがやりたい事とイコールになるとは限りません。

MUST

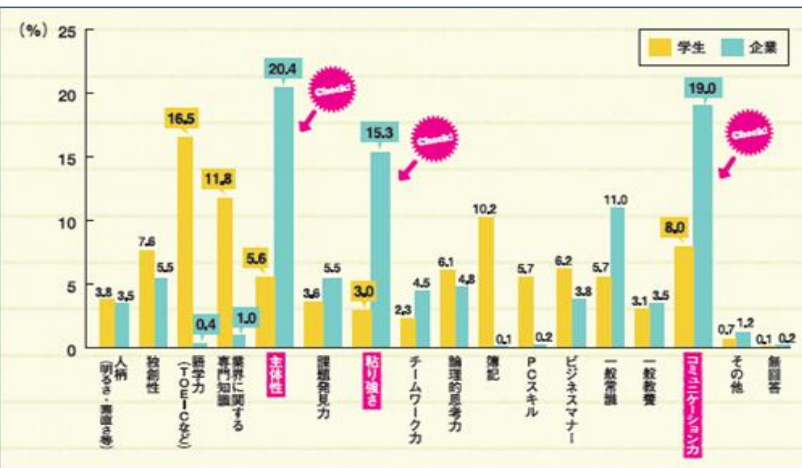
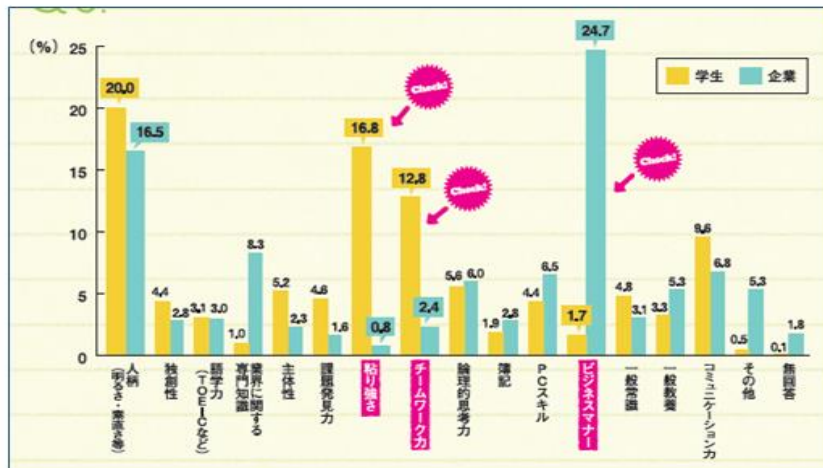
例えば、総合職で採用されるということは**会社に対して「どこでも行きます。何でもやります。」と約束をする**という事です。
そして、その約束に対して会社は何十年という雇用を担保するのです。

企業と学生の意識のギャップ

▶ 「身につけておいてほしい能力水準」に企業と学生で大きな意識の差がある。

Q. 自分が既に身につけていると思う能力は？（对学生）
学生が既に身につけていると思う能力は？（对企业）

Q. 自分に不足していると思う能力は？（对学生）
学生に不足していると思う能力は？（对企业）



（経済産業省「大学生の『社会人観』の把握と『社会人基礎力』の認知度向上実証に関する調査」平成21年）

粘り強さ

チームワーク力

主体性

コミュニケーション力



（学生の認識）
「十分出来ている」
（企業の認識）
「まだまだ足りない」

ビジネスマナー

語学力

業界の専門知識

PCスキル



（学生の認識）
「まだまだ足りない」
（企業の認識）
「出来ている（これから良い）」

法人も“人”とつくだけあって、その企業が経験してきた歴史や企業の個性があります。



会社と人にも相性があるのです。

あなたはその会社のどんなところに“共感”しますか？

各種イベントで以下の順番に沿ってご説明していきます

12

2021年3月

沖縄セルラーの未来

7、技術本部長が語る沖縄セルラーの未来

3月予定

8、営業副本部長が語る沖縄セルラーの未来

3月予定

2021年12月～1月

沖縄セルラーの過去

1、堅実なエリア整備と社員の奮闘

11/3
(沖縄)

2、地元への想い ～CSR活動～

11/7
(沖縄)

沖縄セルラーのいま

3、代理店営業グループ
エリア品質グループ11/21(東京)
12/1 (沖縄)
の全力4、ソリューション営業グループ
設備計画グループ12/5 (東京)
12/12(福岡)
の全力5、営業推進グループ
基地局建設グループ12/26(沖縄)
の全力6、販売促進グループ
オペレーショングループ1/16(沖縄)
の全力

各種イベントで以下の順番に沿ってご説明していきます

2021年3月

沖縄セルラーの未来

- 7、技術本部長が語る沖縄セルラーの未来
- 8、営業副本部長が語る沖縄セルラーの未来

2021年12月～1月

沖縄セルラーのいま

- 3、代理店営業グループ
エリア品質グループ
の全力
- 4、ソリューション営業グループ
設備計画グループ
の全力
- 5、営業推進グループ
基地局建設グループ
の全力
- 6、販売促進グループ
オペレーショングループ
の全力

本日

沖縄セルラーの過去

- 1、堅実なエリア整備と社員の奮闘
- 2、地元への思い ～CSR活動～

沖縄セルラーの 過去

1 ▶ 堅実なエリア整備と社員の奮闘

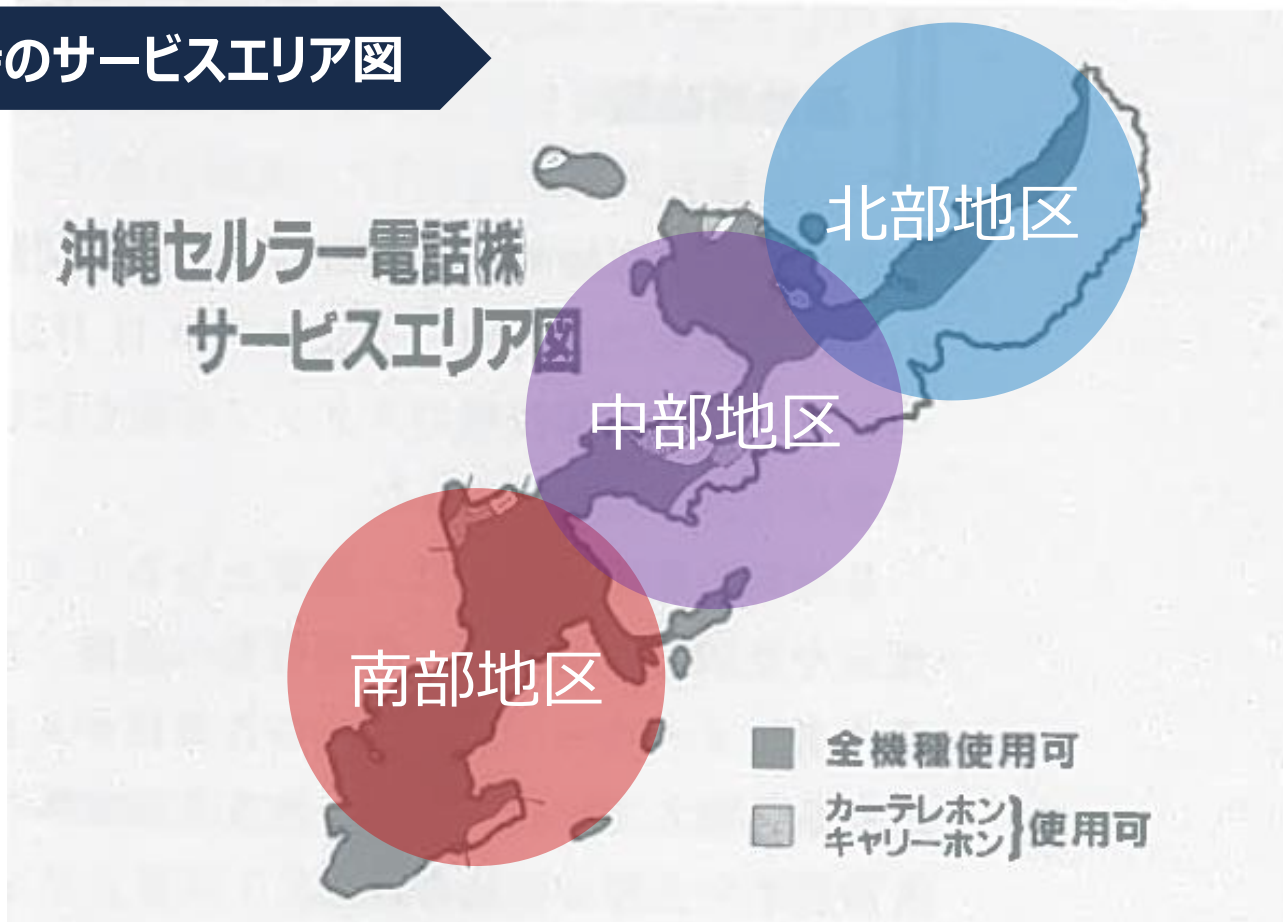
1980年代後半 本土と沖縄の間にある大きな経済格差

本土と沖縄の経済人が沖縄振興の為に協力する“応援団”発足

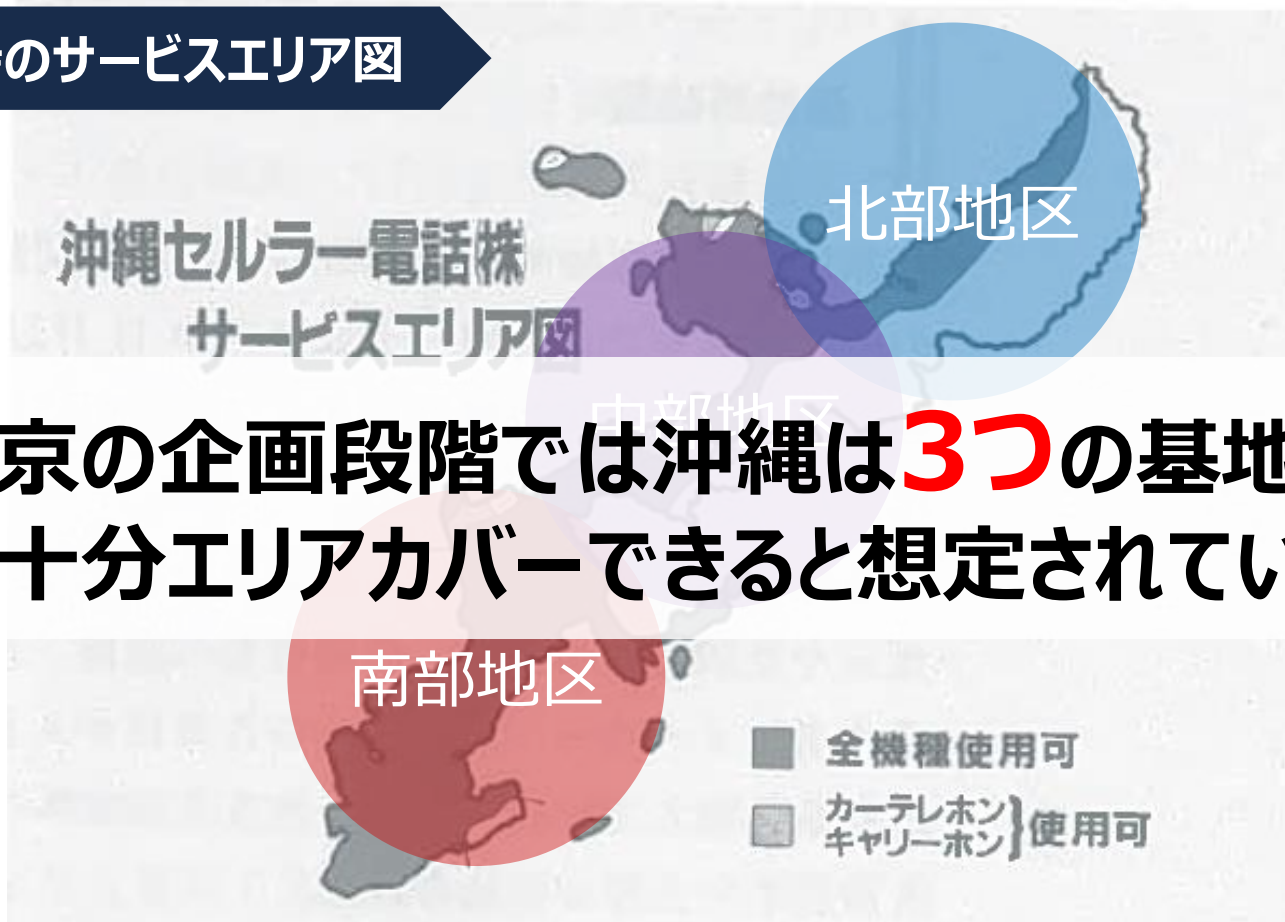
沖縄の地理的条件格差を埋める、情報化の進展は重要なファクター

稲嶺恵一氏が無報酬で社長を務め、株式募集の為に企業へ出向く熱意

開業当時のサービスエリア図



開業当時のサービスエリア図



東京の企画段階では沖縄は**3つ**の基地局で
十分エリアカバーできると想定されていた

しかし、実際に測定してみると…



**3局では
穴あきエリア**



**約1億5千万／局
すべての支出見直**



**ぎりぎりの
妥当性4局**

しかし、実際に測定してみると…

最終段階での**再検討**

おそらく、ここが

圧倒的シェア率を生み出す**起点**

3局では
穴あきエリア

約1億5千万/局
すべての支出見直

ぎりぎりの
妥当性4局

「より競争力のある**サービスへのこだわり**」と
「**困難を乗り越える強い闘争心**」



サービス開始時の圧倒的なサービス品質を生み出す

開業当時の状況

移動体通信の人口普及率 : **0.12%** (現在 : 114.7%)

加入料金 : 72,300円

月額料金 : 15,000円

営業のキャッチフレーズ 「一人ひとりにセルラーホン」

いつかは一家に一台、そしていつかは「一人ひとりに一台」という遥か未来には
辿りつくだろうという希望を込めたキャッチフレーズ

宜野湾国立病院での出来事

病と闘う子どもが営業マンへ伝えたこと

「この携帯は、僕にとって、
自分と外を繋ぐ大切な命の綱なんだ」

とにかく売りまくろう。売って、売って、売りまくれば安くなる。
安くなるスピードは僕ら次第。
「本当に必要な人」に届くまで売りまくろう。

沖縄だけで使える携帯電話“ウチなーホン” (本土に持っていったっても使えない)

<大きな課題>

1. 技術的な条件整備
2. DDIの了解
3. 政府の理解と協力

ウチなーホン

- 魅力的な低料金のセルラーホン。
 - 手になじみやすいソフトなデザイン。
- 重量 約480g
■ 寸法 54(W)×48(D)×192(H)mm
連続通話時間 約100分
連続待受時間 約18時間
毎月の基本料金 9,000円



沖縄だけで使える携帯電話“ウチなーホン”
(本土に持っていったっても使えない)

1993年(平成5年)

県内シェア

70%獲得

3. 郵政の理解と協力

●魅力的な低料金のセルラーホン。

●手になじみやすいソフトな

■重量 約93g

■寸法 5(W)×11(D)

連続通話時間 約100分

連続待受時間 約18時間

毎月の基本料金 9,000円



2021年3月

沖縄セルラーの未来

7、技術本部長が語る沖縄セルラーの未来

3月予定

8、営業副本部長が語る沖縄セルラーの未来

3月予定

2021年1月

沖縄セルラーのいま

3、代理店営業グループ
エリア品質グループ

の全力

11/21(東京)
12/1 (沖縄)

4、ソリューション営業グループ
設備計画グループ

の全力

12/5 (東京)
12/12(福岡)

5、営業推進グループ
基地局建設グループ

の全力

12/26(沖縄)

6、販売促進グループ
オペレーショングループ

の全力

1/16(沖縄)

2020年11月

沖縄セルラーの過去

1、堅実なエリア整備と社員の奮闘



11/3
(沖縄)

2、地元への想い ～CSR活動～

11/7
(沖縄)

就業レディネスの構成要素

過去 自己理解の促進 (アイデンティティ形成の理解)

- 自分の過去を振り返り、アイデンティティ形成のプロセスを読み解くことで、自身の動機属性 (価値観や自分特有の性質) を把握する。

現在 キャリア自己効力 (主体的な進路決定)

- 企業理解・研究を深め、進路選択や進路選択課程に対する自己効力を感じる。

未来 社会人としての自覚

- 学生生活を通じて、自分のやりたいこと見出したり、入社後について考えることで就業観が醸成される。

就業レディネスの構成要素

過去 自己理解の促進(自己理解の形成の理解)

まずは自己理解！

- 自己・過去の振り返りを通して、自己理解の形成の理解が深まり、自身の動機属性(価値観や自分特有の性質)を把握する。

現在 企業理解を深め、進路選択や進路選択課程に対する自己効力を感じる。

- 企業理解・研究を深め、進路選択や進路選択課程に対する自己効力を感じる。

なぜ？なぜ？なぜ？

未来 社会人としての自覚

- 学生生活を通じて、自分のやりたいこと見出したり、入社後について考えることで就業観が醸成される。

各種イベント告知

1. 12月インターンシップ

▶ 沖縄セルラーコース営業職体験！1Daysインターンシップ

実施日：①12月22日（火）②12月23日（水） ※応募締め切り：11月15日（日）

2. 春インターンシップ

▶ 沖縄セルラーコース別（営業職／技術職）体験！2～3Daysインターンシップ

実施日：2月15日（月）～17日（水）予定 ※応募期間：12月中旬～1月中旬 予定

3. 毎月第3土曜日WEB単説 → 合説イベントin東京LIVE配信

▶ りゅうナビ主催合同企業説明イベントin東京♪YouTubeのLIVE配信を実施！

イベント実施時間：11月21日（土）13:00-17:00

応募：10月31日～11月15日（日）

▶ 沖縄セルラーコース営業職体験！1Daysインターンシップ

実施日：①12月22日（火）②12月23日（水） ※応募締め切り：11月15日（日）

応募：12月中旬～1月中旬 予定

▶ 沖縄セルラーコース別（営業職／技術職）体験！2～3Daysインターンシップ

実施日：2月15日（月）～17日（水） 予定 ※応募期間：12月中旬～1月中旬 予定

3. 毎月第3土曜日 イベント：11月21日 13:00～17:00 配信

① 13:00～13:30 ② 13:40～14:10

③ 14:20～14:50 ④ 15:00～15:30

⑤ 15:40～16:10 ⑥ 16:20～16:50

▶ りゅうナビ主催合同企業説明イベントin東京、YouTubeのLIVE配信を実施！

イベント実施時間：11月21日（土）13:00～17:00

マイページから「LINE 友だち追加」をお願いします！

au shika!
OKINAWA CELLULAR TELEPHONE COMPANY

SMARTPHONE RING
スマートフォンリング



LINE 友だち追加して頂いた方々を対象に
auシカ スマホリングを抽選で100名様にプレゼント！！

＜対象者の条件＞

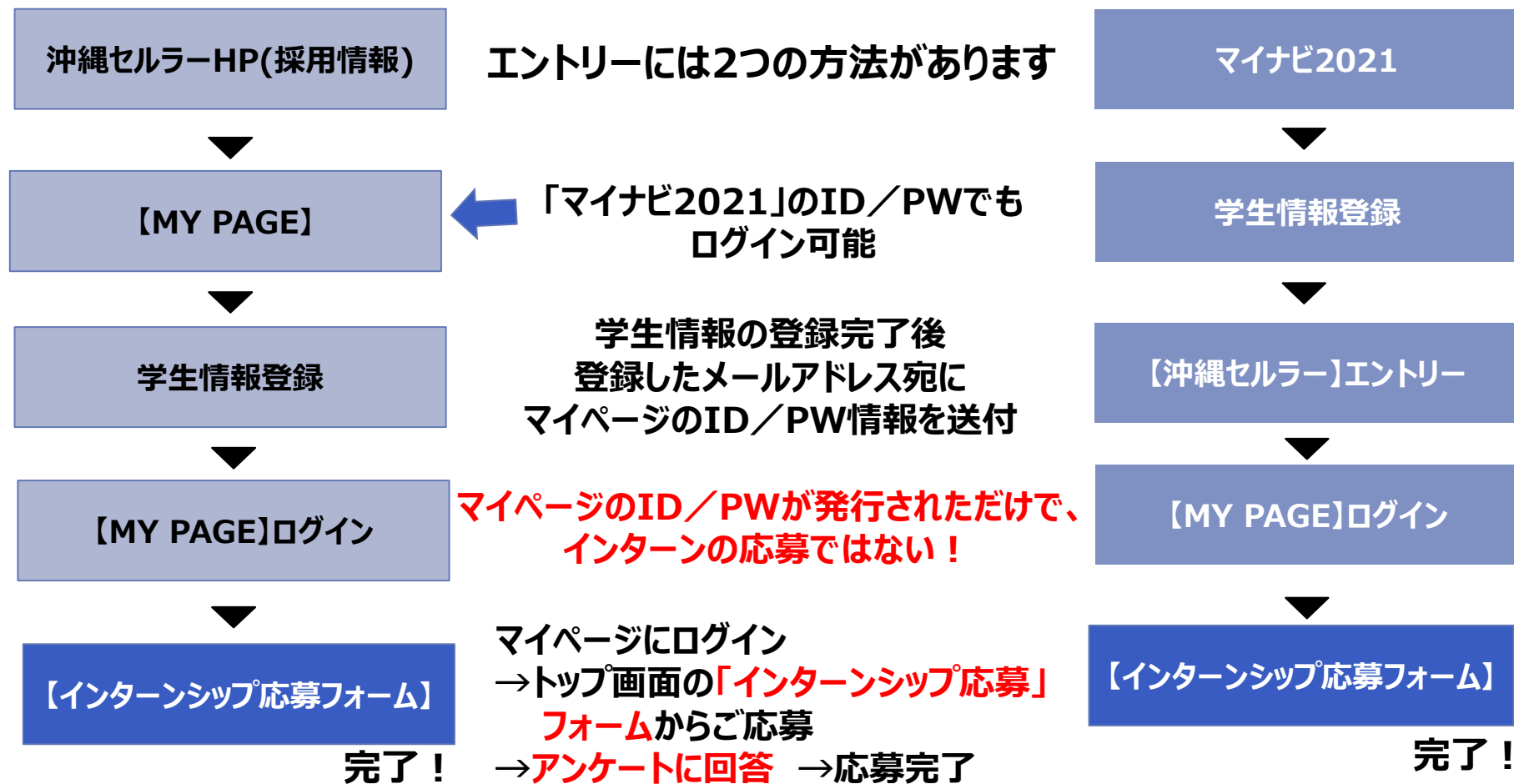
- ①MY PAGEより「LINE 友だち追加」を実施していること
- ②弊社のイベントに1回以上参加していること



マイページの
メニュー



「LINE 友だち
追加」を選択



地元で全力! au 沖縄セルラー

ログイン 会員規約 ID・パスワードをお忘れの方 登録はこちら 利用環境について

2020/08/04
スケジュール更新しました!

2020/08/03
6月卒業生へのアンケート結果発表!

オリジナルID・パスワードでログイン

ID番号 パスワード

規約に同意してログイン

マイナビ会員ID・パスワードでログイン

マイナビ2022以外でエントリーされた方もマイナビボタンから再手続きすると、「マイナビ会員ID・パスワード」からログインすることができます。

マイナビ

LINEアカウントでログイン

マイページアカウントとLINEアカウントを連携している方は、LINEアカウントを利用してログインすることができます。

ログイン

学生情報登録

登録アドレスへ
ID/PWを送付

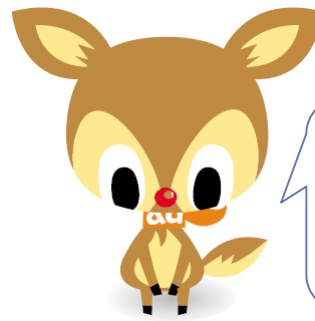
【MY PAGE】ログイン

インターンシップ応募

これで完了だよ!

◀「マイナビ2021」の
ID/PWでもログイン
可能です!!

皆様からの ご応募お待ちしております！



沖縄セルラーMY PAGE
はこちらシカ♪

応募するシカない！

☆今後の沖縄セルラー就活情報は
すべてMY PAGEにて公開



☆採用ホームページも
11月リニューアル予定！！

