

トップメッセージ

成長機会を確実に捉え、 新たな価値創造への挑戦を加速する

代表取締役社長 社長執行役員

中川 智彦

挑戦が実を結び始めたこの1年

2025年度は広島ガスグループにとって大きな転換点となった1年でした。昨年の統合報告書では、新たな電気料金メニュー「このまち電気」を核として、事業エリアを広島から全国へ拡大する第一歩を踏み出したことをお伝えしました。東北および関東エリア、さらには、中部、北陸および四国エリアへサービス展開を順次拡大するとともに、料金メニューの拡充や販売体制の整備を進めた結果、電力事業は着実に成長軌道に乗り始めています。特に中国地方では、長年にわたり培ってきた地域からの信頼やブランド力を背景にお客さま件数が順調に増加しており、グループの新たな成長事業として確かな手応えを感じています。

一方、当社グループの基盤であるガス事業については、家庭用では冬場の高水温、業務用では産業用販売量の減少などが影響したほか、省エネルギー機器の普及や節ガス意識の定着による構造的な需要変化も続いたことにより、2025年度の都市ガス販売量は前期に比べ微減となりました。当社のお客さま件数は継続して増加しているものの、販売量は減少傾向にあります。ガス事業において重要なのは売上高ではなく、お客さまにご利用いただく販売量です。私は、こうした課題を解決するため、新たな需要の創出と付加価値の提供によって持続的な成長を実現していきたいと考えています。



トップメッセージ



天然ガスの価値を成長につなげる

近年、エネルギー業界はカーボンニュートラル実現に向けた大きな転換期を迎えています。その過程では、天然ガスの将来性について不透明感が広がる時期もありましたが、第7次エネルギー基本計画において、天然ガスは「カーボンニュートラル実現後も重要なエネルギー源」として位置付けられました。私はこの変化を大きな成長機会と捉えています。実際に、工業用分野を中心に石油・石炭から天然ガスへの燃料転換ニーズが高まっており、大口需要家との商談や設備投資計画も活発化しています。これまで見通しが立てにくかった大型案件についても明るい兆しが見え始めています。

当社グループが提供するサービスはガスの供給だけではなく、燃料転換によるCO₂排出量削減、BCP対策、エネルギー利用の効率化、さらにはカーボンクレジットや

カーボン・オフセット都市ガスの提案など、お客さまの経営課題を解決する総合的なエネルギーソリューションへと進化しています。特に業務用・工業用分野では、長年培ってきた知見を活かし、省エネルギー診断やエネルギー利用の最適化提案を強化しています。お客さまの生産性向上や競争力強化に貢献する取り組みを当社グループの信頼性向上につなげ、新たな事業機会を生み出していきます。

● エネルギー分野における天然ガスの位置付けおよび取り組みの方向性

- 天然ガスは、「第7次エネルギー基本計画」をはじめとしたエネルギー政策において、「カーボンニュートラル実現後も重要なエネルギー源」として位置付けられている
- 「経済財政運営と改革の基本方針2026(骨太方針2026)」においても、2050年カーボンニュートラル目標の実現に向け、天然ガスなどへの燃料転換を進める方針が示されている

第7次エネルギー基本計画

- 化石燃料の中で温室効果ガスの排出が最も少なく、再生可能エネルギーの調整電源の中心的な役割を果たすと同時に、**燃料転換などを通じた天然ガスシフトが進むことで環境負荷低減にも寄与**
- 将来的な技術の進展によりガス自体の脱炭素化の実現が見込まれ、水素などの原料としての利用拡大も期待されるなど、**カーボンニュートラル実現後も重要なエネルギー源**

お客さまニーズの高まり

燃料転換の推進



また、家庭用分野では、ガスに加え、電気やリフォームなども含めた総合エネルギーサービスを提供できる体制構築を進めてきました。ガスと電気の両方を提案できるようになったことで、お客さまのニーズに応じた最適な選択肢を提示できるようになりました。こうした付加価値創造の積み重ねこそ、2026年度中期経営計画に掲げる「深化」の本質と言えます。

「創出」から「探索」へ 新たな成長領域を育てる

2026年度中期経営計画では、2025年度の「イノベーションの創出」から「新たなイノベーションの探索」へ表現を改めました。これは、新しい事業の種が形になり始めたことを意味しています。

その代表例が「このまち電気」です。電力事業はこれまでのガス事業やLPG事業に続く新たな収益の柱として育成を進めてきましたが、現在はサービス提供エリアの拡大に加え、低圧動力メニューの販売や東日本における営業体制の強化など、新たな成長フェーズに移行しています。2030年度までにお客さま件数10万件的達成をめざし、広島ガスグループならではの総合エネルギーサービスを全国へ展開していきます。

また、再生可能エネルギー分野における取り組みも着実に進めています。バイオマス発電、小水力発電、太陽光発電、小形風力発電など、多様な再生可能エネルギー電源の開発を継続しており、2026年7月には山口県産の林地残材を利用した大野浦バイオマス発電所が営業運転を開始しました。未利用資源の活用による環境価値の創出だけでなく、地域林業の活性化にも貢献する取り組みとなっています。

さらに、リフォームをはじめとする生活関連サービスや都市ビジネスなど、強靱な事業ポートフォリオ構築に資する新たな事業領域にも挑戦していきます。

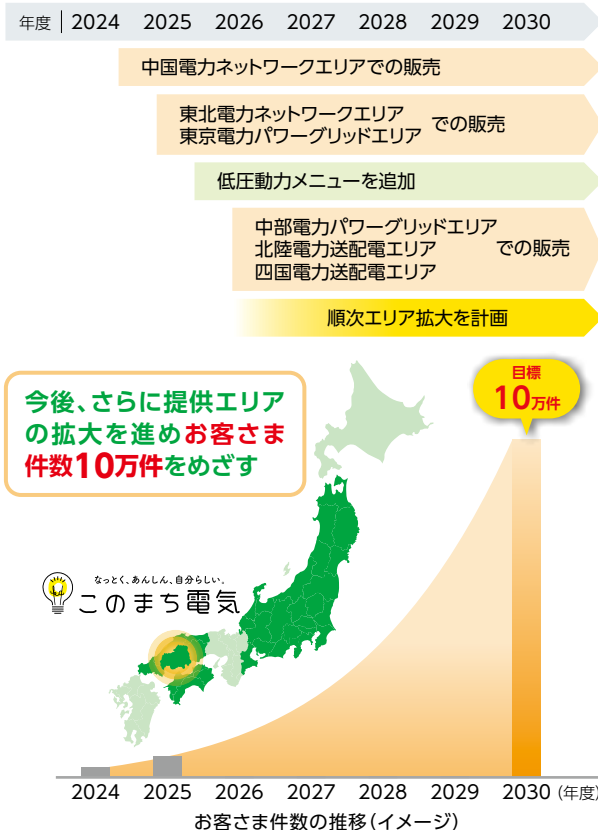
トップメッセージ

2026年度中期経営計画では、「日本におけるエネルギーサービスのメインプレーヤー」をめざす姿として掲げています。その実現に向け、ガスを基盤としながら電力、再生可能エネルギー、都市ビジネスを組み合わせた事業ポートフォリオへの変革を着実に進めていきます。

さらなる価値創造に向けた戦略・ロードマップ

P17

●「このまち電気」の事業展開イメージ



企業価値創造の原動力は「人」

社長就任以来、私は役職員一人ひとりが持つ力を最大限に発揮できる環境づくりに取り組んできました。2025年度にはグループ会社間の役割や業務分担を見直し、中期経営計画で掲げた「グループ組織機能の全体最適化」に向けた基盤整備を大きく前進させることができました。各社がそれぞれの役割と責任を明確に認識することにより、自律的に行動する組織へと変わりつつあります。

特に印象的なのは、現場視点の意見や若手社員からの自発的な提案が増えてきたことです。従来の延長線上だけでなく、現場発のアイデアや新しいプロジェクトが次々と生まれています。組織が自走を始めたことは、経営者として大きな喜びでもあります。

人的資本の価値向上に向け、エンゲージメントの向上やDX推進にも力を入れています。AIを含むデジタル技術の活用によって業務効率化を図るだけでなく、より社員が働きやすく、新たな挑戦に取り組みやすい環境を整備することを重視しています。今後はDXによって創出された人材を成長事業へ配置し、新たな価値創造につなげる好循環を構築していきます。

企業価値を創造するのは、設備でもシステムでもなく「人」です。役職員一人ひとりが仕事を自分事として捉え、挑戦を楽しみながら成長することが、広島ガスグループの持続的成長を支える原動力になると考えています。

ステークホルダーの皆さまと価値を共有し、共に成長する企業をめざして

1909年の創立以来、当社は地域社会と共に歩み続けてきました。現在、私たちは事業エリアの拡大に取り組んでいますが、経営理念である「地域社会から信頼される会社をめ

ざす」という考え方に変わりはありません。当社グループが事業を展開するすべての地域が「このまち」であり、それぞれの地域社会に貢献し、信頼される存在であり続けたいと考えています。

人口減少や脱炭素化、デジタル化など、経営環境は今後も大きく変化していきます。しかし、そうした変化は同時に新たな価値創造の機会でもあります。私には経営者として、ガス事業・LPG事業の深化と電力事業の拡大、新たな成長領域の探索、そして人的資本の価値向上を着実に進めることで、企業価値の向上と持続的な成長を実現していく責任があります。

広島ガスグループは、創業から培ってきた信頼を礎に、変化を恐れず挑戦を続けながら、お客さま、地域の皆さま、株主・投資家の皆さま、そして役職員をはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまと価値を共有し、共に成長する企業をめざしてまいります。今後の挑戦にぜひご期待ください。

