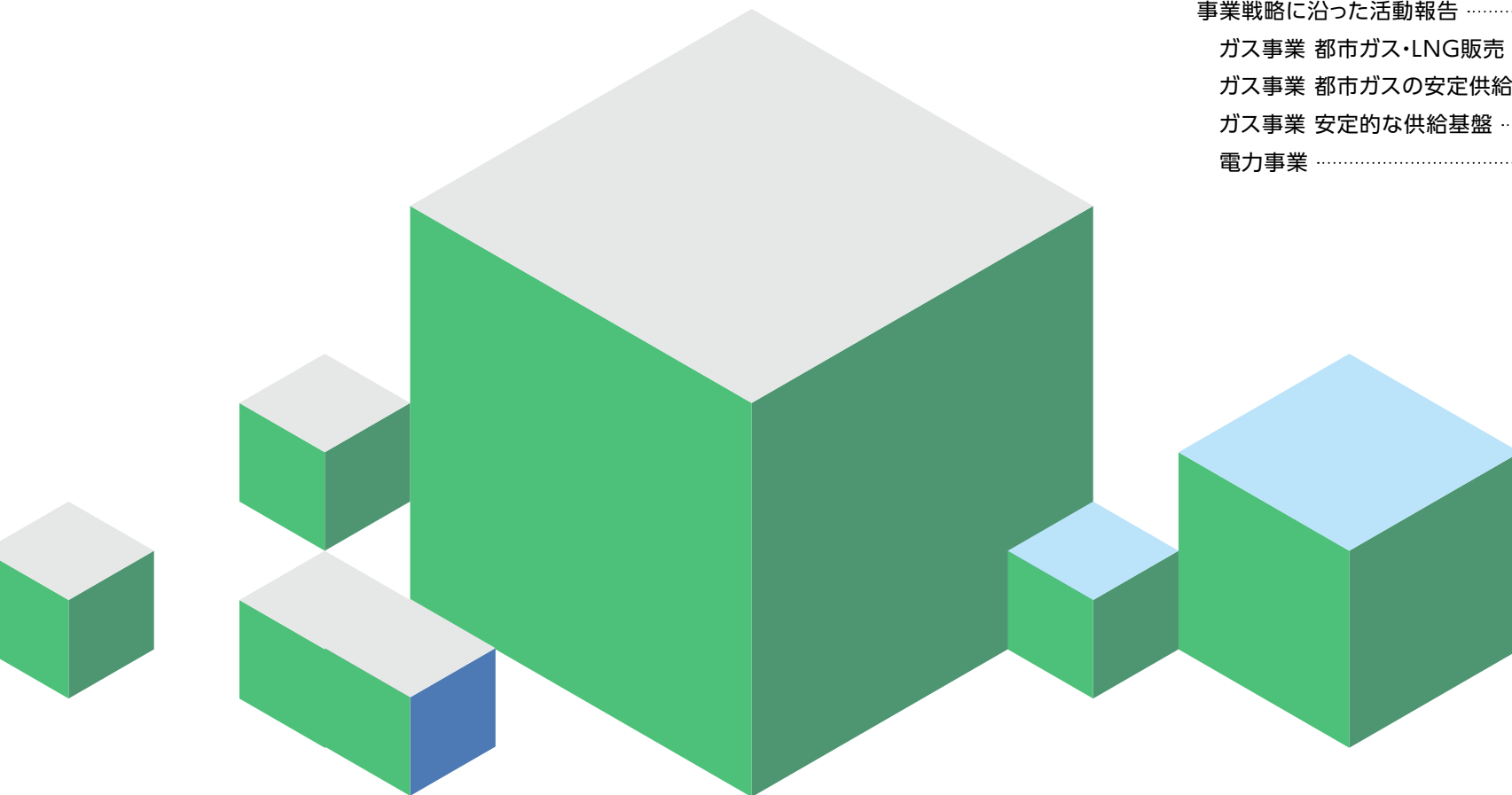


価値創造の実現に向けた戦略

CONTENTS

財務戦略解説	21
財務ハイライト	23
事業戦略	24
事業戦略に沿った活動報告	26
ガス事業 都市ガス・LNG販売	26
ガス事業 都市ガスの安定供給	27
ガス事業 安定的な供給基盤	28
電力事業	29



価値創造の実現に向けた戦略

財務戦略解説

揺るぎない経営基盤を構築し、
当社グループを
持続的な成長へ導く

取締役 常務執行役員
秘書部、総務部、環境・社会貢献部、経理部 担当

沖田 康孝

当社グループの経営に影響を及ぼす
さまざまな環境変化を注視

2025年度は、積極的な営業活動の結果、都市ガスのお客さま件数は10年連続、LPGのお客さま件数も7年連続の増加となりました。しかしながら、大口用都市ガス販売量の減少や冬場の高水温などの影響による家庭用都市ガス販売量の減少、さらには、原油価格や為替レートなどの変動に伴うガス販売単価の低下により、売上高は前期比3.5%減の88,396百万円となりました。

一方で、商業施設などの新規需要の獲得や既存の空調需要といった小口業務用の都市ガス販売の健闘による下支えに加え、効率的な業務運営の推進に伴う諸経費の減少などにより、営業利益は前期比26.5%増の1,584百万円、経常利益は持分法による投資利益の増加などもあり同36.3%増の2,602百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同

24.7%増の2,105百万円となりました。

エネルギーを取り巻く環境については、少子高齢化に伴う人口減少や2050年カーボンニュートラル実現に向けた政策の進展に加え、中東情勢の緊迫化による世界的なエネルギー需給環境の不安定化など、環境が大きく変化していると認識しています。引き続き、当社グループの経営に影響を及ぼすさまざまな環境変化を注視するとともに、成長機会となるよう適切に対応してまいります。

ガス事業と電力事業の両輪で
持続的な成長をめざす

2026年度中期経営計画では、都市ガス・LPG事業における市場の拡大および付加価値創造による「深化」、電力事業の拡大および新たなイノベーションの「探索」、これらを具現化する自己変革としての経営基盤の「強化」の3点にグループの力

を結集し、ガス事業と電力事業の両輪で各種取り組みを着実に推進することにより、持続的な成長をめざしてまいります。

2026年度の都市ガス販売量は、前期比1.0%増の483百万㎡を見込んでいます。家庭用市場では、電気を含めた総合エネルギーサービス提案の強化や快適な暮らしを支える周辺サービスを充実させることで市場の拡大に挑戦します。業務用市場では、石油・石炭などからの燃料転換を推進するとともに、ガス空調・ガスコージェネレーションシステムなどの災害に強いガス機器を軸に、BCP対策とCO₂削減の両立に資するソリューション営業を強化してまいります。

また、電力小売事業では、2025年2月に販売を始めた「このまち電気」のサービス提供エリアの拡大や新料金メニュー「このまち電気（低圧動力）」の拡販、周辺サービスの拡充などにより、2030年度までにお客さま件数10万件をめざす計画です。既存事業の維持・拡大を図りつつ、新たな事業セグメントの確立に向けて電力販売量を着実に拡大させるとともに、再生可能エネルギー電源の開発にも継続して取り組んでいきます。

2030年ビジョンにおいて、2019年度から2030年度までの12年間で累計1,300億円の設備投資を行うことを計画しています。これらの投資を進めるにあたり、新規事業に対しては案件ごとに投資回収評価を実施していく考えです。2026年度は、引き続き、天然ガスの普及拡大と供給安定性向上を目的とした幹線導管網の整備および再生可能エネルギーの導入拡大を目的とした設備投資などを計画しており、前期比9.5%増の102億円を見込んでいます。

価値創造の実現に向けた戦略

財務戦略解説

企業価値向上と株主還元強化に向けて

当社グループは、「広島ガスグループ2030年ビジョン」を企業価値と株価の向上に向けた長期方針として位置付けています。この目標達成に向けた取り組みの継続により、揺るぎない経営基盤を構築し、当社グループを永続的な成長へ導いていきたいと考えています。

現在、当社のPBRは0.38倍前後で推移しています。株主資本コストについては、5%程度と認識していますが、ROEはこれを下回る水準にあります。こうした状況を踏まえ、中期経営計画で掲げる各種施策を着実に実施していくことでROEの向上を図るとともに、成長領域への経営資源配分の強化やIR活動、株主還元施策の充実などを通じてPERの向上に取り組み、PBRの改善を図っていきます。

また、株主の皆さまに対する利益還元を重要な政策と位置付け、財務体質と経営基盤の強化を図りつつ安定配当を継続してきました。安定的・継続的に配当を行う基本方針のもと、短期的な利益変動要因を除き、連結配当性向30%以上をめざすとした配当政策に基づき、2025年度は1株当たり12円の配当を実施し、配当性向は39.2%となりました。今後も、徹底した経営効率化と積極的な営業活動の展開により、安定配当を継続することを基本に、将来を見据えた設備投資や財務状態、中長期の利益水準などを総合的に勘案し、成長に合わせた配当を実施していきます。

2026年度中期経営計画の3カ年（2026年度～2028年度）は、約340億円のキャッシュインを想定しています。

● PBR改善に向けた取り組み

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

中期経営計画の推進などによるROEの向上と、成長領域への経営資源配分の強化、IR強化などによるPERの向上に取り組み、PBRの改善を図る

ROE向上	収益力の向上	● 売上高の増加 ・都市ガス事業、LPG事業、電力事業、再生可能エネルギー関連事業などの拡大 ● 原料の安定調達と低廉化 ・将来を見据えた原料ポートフォリオの検討	● 販売費および一般管理費の削減 ・経費の最適配分と戦略的見直し ● 利益率の改善 ・生産性を意識した業務効率化 ・都市ガス事業における収益構造の適正化
	資産効率の向上	● 資産回転率向上 ・効率的な投資実施、現預金水準の適正化	・政策保有株式の継続的な検証
	資本構成の最適化	● 資本効率の改善 ・株主への配当還元	
PER向上	成長期待の醸成	● 成長戦略の提示 ・ビジョンや中期経営計画の策定	● 新たな商材・サービスの導入 ・顧客ニーズに応じた商材・サービスの導入
	資本コストの低減	● 投資家からの信頼獲得 ・安定した収益構造の構築、財務の健全性確保	・IR強化・開示内容の充実

キャッシュアウトに関しては、基盤事業の維持・拡大に必要な投資として、約200億円を都市ガス製造・供給設備や生産性向上に資するデジタル投資などに使用する計画です。また、新規事業への投資として、再生可能エネルギー電源の開発などに約40億円を使用する計画です。株主還元については、約25億円を見込んでいます。

株主・投資家の皆さまとの対話を充実

株主・投資家の皆さまに当社グループへの理解を深めていただくために、情報発信や対話の重要性を認識しており、

資本コストや株価を意識した経営を重視する観点からも一層の充実が必要と考えています。

その一環として、証券アナリスト、機関投資家および個人投資家の皆さまに対し、IR会社説明会を実施しています。広島県外の個人投資家の皆さまを含め、より多くの方に参加いただけるようWebでの説明会も実施しています。また、個人株主の皆さまを対象とした工場見学会を開催しています。

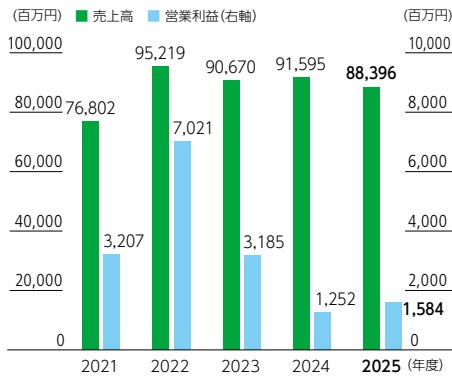
今後もより多くの株主・投資家の皆さまに当社への理解を深めていただくために、さまざまな企画を検討してまいります。

価値創造の実現に向けた戦略

財務ハイライト

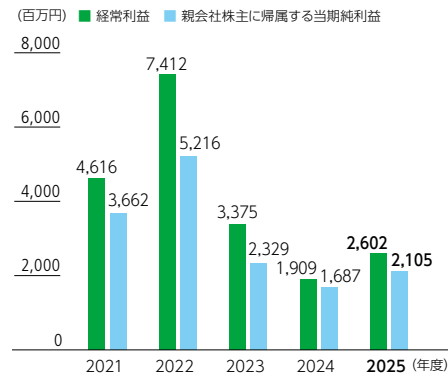
売上高/営業利益

88,396百万円/**1,584**百万円



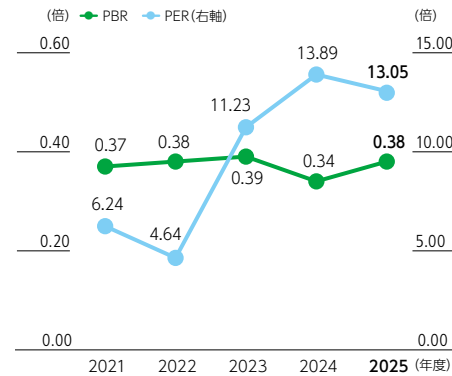
経常利益/親会社株主に帰属する当期純利益

2,602百万円/**2,105**百万円



PBR (株価純資産倍率)/PER (株価収益率)

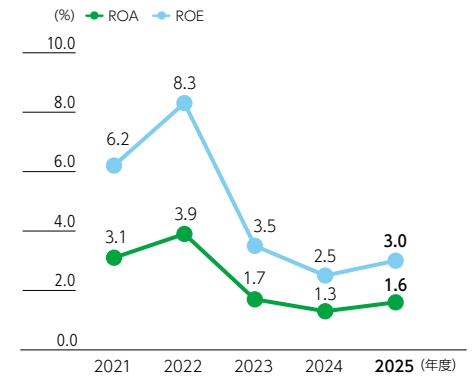
0.38倍/**13.05**倍



※ PBR = 期末株価 ÷ BPS (1株当たり純資産)
 ※ PER = 期末株価 ÷ EPS (1株当たり当期純利益)

ROA (総資産利益率)/ROE (自己資本利益率)

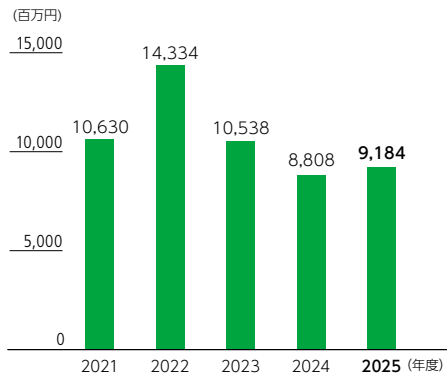
1.6%/**3.0%**



※ ROA = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 平均総資産 × 100
 ※ ROE = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 平均自己資本 × 100

EBITDA

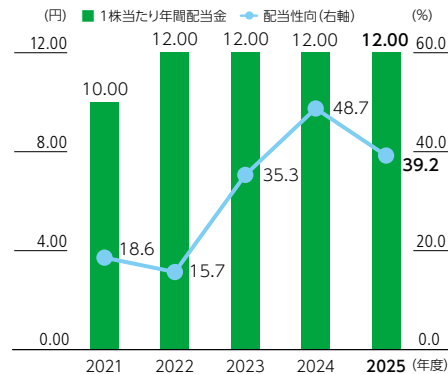
9,184百万円



※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

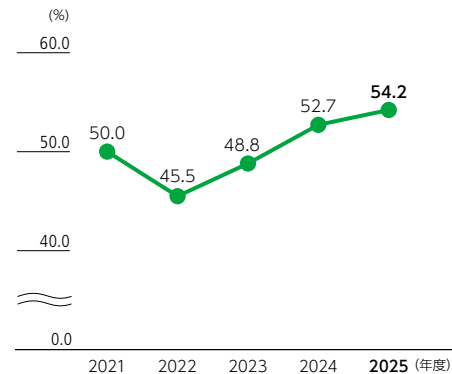
1株当たり年間配当金/配当性向

12.00円/**39.2%**



自己資本比率

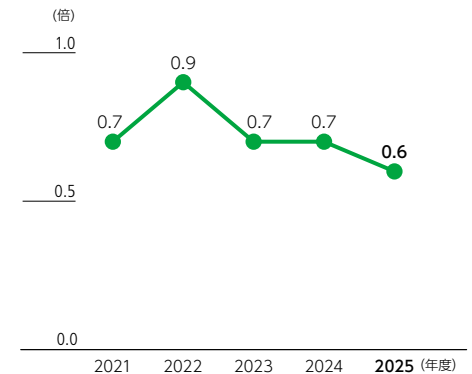
54.2%



※ 自己資本比率 = 自己資本 ÷ 総資産 × 100

D/Eレシオ

0.6倍



※ D/Eレシオ = 有利子負債 ÷ 自己資本

価値創造の実現に向けた戦略

事業戦略

2025年度中期経営計画の振り返り

「都市ガス・LPG事業の深化」「イノベーションの創出」「経営基盤の強化」に経営資源を集中し、グループ一丸となって各種取り組みを着実に推進しました。

	2025年度 振り返り	課題認識
都市ガス・LPG事業	- お客さま件数が継続的に増加(都市ガス10年連続、LPG 7年連続) - 節ガス意識の定着などによるガス販売量減少 - 新たな業務用・工業用需要の獲得(6,000千㎡規模) - 国のエネルギー政策において天然ガスの重要性が高まり、さらなる成長機会が到来	- ガス販売量の増加 - ガス事業の収益性向上 - エネルギー周辺サービスの拡充 - カーボンニュートラルの潮流を踏まえた低炭素商材の提案強化
電力事業・イノベーション	- このまち電気の関東・東北へのサービスエリア拡大 - 北海道小形風力発電所の運転開始 - 世界初となるLNG冷熱を活用したLAES商用実証プラントの運転開始	- 電力事業を新たな収益の柱として確立 - 再生可能エネルギー電源の導入加速 - 収益力、資本効率の向上に資する事業ポートフォリオの見直し
基盤強化	- グループ会社間の役割と担う業務の最適化(業務見直し、再分配)を着実に推進 - グループ全体でDXの取り組みを着実に推進	- エンゲージメントの向上、DX推進基盤の強化による人的資本の価値向上 - 深化・探索による業務改革の確実な実行

外部環境

温暖化の進行、世帯人員の減少、
高齢化社会の進展

物価などの
上昇

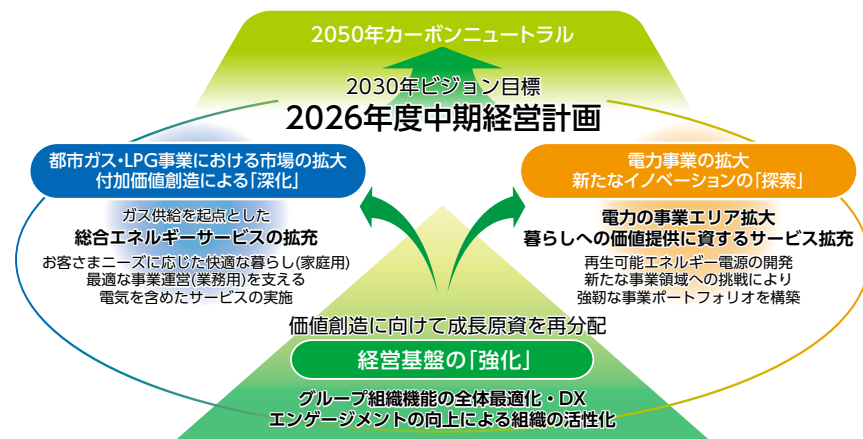
地政学リスク
の高まり

2050年に向けた
カーボンニュートラルへの要請加速

デジタル技術の飛躍的な進歩

2026年度中期経営計画の概要

2025年度中期経営計画の成果と課題を検証し、ガス事業と電力事業の両輪で持続的な成長をめざします。



都市ガス事業における市場の拡大 付加価値創造による「深化」

安心・安全を大前提に総合エネルギーサービス事業者として市場拡大に挑戦し、健全な事業運営を通じて持続的な成長を実現

- **安心・安全** 一地域社会から信頼される会社としてー
製造・供給・消費段階におけるお客さまの安心・安全を追求
- **市場の拡大** ー総合エネルギーサービス・カーボンニュートラルの推進ー
家庭用、業務用・工業用において各種取り組みを強化
- **持続可能な事業運営に向けた収益構造の適正化** ー健全な事業基盤の確立ー
・市場やコスト変動に応じたサービスや価格の適正化
・これまで以上に効率性を重視した投資および経費の執行

価値創造の実現に向けた戦略

事業戦略

2026年度中期経営計画の概要

LPG事業における市場の拡大 付加価値創造による「深化」

重油からの燃料転換を中心に、
LPガス販売量の拡大を継続しつ
つ、ガスと電気のハイブリッドな
提案を強化するなど、多様な分
野で収益を確保する「総合エネ
ルギーサービス事業者」へと転換



電力事業の拡大 新たなイノベーションの「探索」

電力小売事業を拡大し、2030年度お客さま件数10万件に向けて事業の土台を形成。サービ
ス提供エリアの拡大と、料金メニューや周辺サービスの拡充により、持続的な成長基盤を築く。
再生可能エネルギー電源の開発を継続拡大

● 重点取り組み

・市場の拡大

2025年2月	中国電力ネットワークエリアにおいて「このまち電気(低圧電灯)」を販売開始	販売開始
2025年9月	東北電力ネットワークエリアおよび東京電力パワーグリッドエリアへのサービ ス提供エリア拡大	エリア拡大
2026年1月	「このまち電気(低圧動力)」申し込み受付開始	新料金メニュー追加
2026年8月	中部電力パワーグリッドエリア、北陸電力送配電エリアおよび四国電力送配 電エリアへのサービス提供エリア拡大	エリア拡大

・販売チャネルの強化 相対営業の強化(代理店、外部リソース、法人営業)

・サービス拡大 市場連動型メニューと親和性の高い周辺サービスの検討・実施(ECサイト「このまちモール」の開始)

経営基盤の「強化」

「人的資本※1の価値向上」と「深化と探索による業務改革」を継続して実行。デジタル技術を
活用した市場の拡大とサービス開発により、新たな事業領域に挑戦

※1 社員一人ひとりの知識・スキル・経験・創造性などを、企業の成長を支える重要な資産として捉えることを指す。当社グループで
は、社員が自身の能力を高めるとともに、より活躍できる環境を整えることで、企業価値の向上につなげることをめざす

需給計画

都市ガス事業

家庭用については、お客さま件数の継続的な増加をめざすとともに、業務用については、
「石油・石炭からの燃料転換」のさらなる提案により、販売量の拡大をめざす

卸供給については、卸先の販売量の拡大や新規開発を支援し、卸供給量の拡大に取り組む

LPG事業

都市ガスとLPガスの協働営業の強化などにより、工業用などの新規開発営業を推進する

電力事業

サービス提供エリアの拡大、低圧動力メニューの販売などにより、電力小売の販売拡大を
めざす

● 需給計画

		2025年度(実績)	2026年度(計画)	2027年度(計画)	2028年度(計画)
都市ガス (百万m)	家庭用/業務用	374	377	381	386
	卸供給等※2	104	105	104	122
	都市ガス計※3	478	483	486	508
LPガス(千t)		86	83	85	86
電力(百万kWh)		41	78	131	198

※2 LNG販売・CNG販売を含む ※3 端数処理の関係上、各項目の合計値は一致しない場合がある

設備投資計画

都市ガス事業

ガス販売量の拡大に向け安定供給体制を確保するため、中長期的な視点で製造設備およ
び供給設備の増強・改修・入れ替えなどを計画的・効率的に実施する

LPG事業

ガス販売量の拡大に向けた設備投資や耐震性の高い導管への入れ替えを継続実施する

カーボンニュートラル投資

再生可能エネルギーの導入拡大や低炭素化などに貢献する投資を実施する

● 広島ガスグループ設備投資

	2025年度(実績)	2026年度(計画)	2027年度(計画)	2028年度(計画)
設備投資合計額 (うちカーボンニュートラル投資)	93億円 (11億円)	102億円 (13億円)	72億円 (9億円)	64億円 (4億円)

価値創造の実現に向けた戦略

事業戦略に沿った活動報告

ガス事業 都市ガス・LNG販売

担当役員メッセージ

安心・安全を大前提に、低炭素な天然ガスを起点とした周辺サービスの拡充を図り、総合エネルギーサービス事業者としての持続的な成長を実現します。



取締役 常務執行役員
エネルギー事業本部長
山口 佳明

製造・供給段階における保安の確保に加え、消費段階における安心・安全への取り組みを前提として、天然ガス・LNGの販売を推進しています。

家庭用分野では、これまで築いてきたお客さまとの関係のさらなる深化に向け、リフォームをはじめとする暮らしに関わるサービスの拡充を図ってまいります。また、業務用・工業用分野では、カーボンニュートラルの潮流を背景とした天然ガスニーズの高まりを追い風に、お客さまの低・脱炭素化に向け、「石油・石炭からの燃料転換」とエネルギーの高度利用を一層推進してまいります。

事業環境認識

機会

- 低炭素化に資する天然ガス・LNG需要の拡大
- ライフスタイルや価値観の多様化に対応したサービスの創出
- 自治体との連携、再開発を通じた需要創出・地域課題の解決

トピックス

家庭用分野の取り組み

家庭用市場は、近年のさまざまな社会環境の変化を背景に厳しさを増しています。しかしながら、当社は、100年以上にわたり培ってきた信頼を基盤に真摯な取り組みを重ねた結果、2025年度末における都市ガスのお客さま件数は10年連続で増加しました。

今後も、広島ガスグループ各社が連携し、環境負荷の低減に貢献するエネファームやハイブリッド給湯器、暮らしを快適にする床暖房やガス衣類乾燥機の普及促進に加え、暮らしに関わるサービスの拡充により、お客さま一人ひとりに寄り添い、地域の皆さまの安心・安全で豊かな暮らしを支え、お客さまに選ばれ続ける企業グループをめざしていきます。



リスク

- 人口減少や省エネの進展、気温上昇に伴うガス販売量の減少
- エネルギー自由化によるお客さまの離脱
- 地政学リスク影響による原料調達支障・調達コストの上昇

業務用・工業用分野の取り組み

天然ガス・LNGは、第7次エネルギー基本計画において、トランジション期のみならず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たほか、昨今の地政学リスクの高まりもあり、高い安定供給性の観点からも産業用を中心に今後のさらなる需要拡大が見込まれます。

また、インバウンド需要の回復・拡大に伴うホテル建設の増加や再開発案件の進展により、広島市を中心とした地域の活性化も期待されています。

こうした事業環境を好機と捉え、広島ガスグループ各社が連携の上、ガス体エネルギーの普及拡大を推進し、低・脱炭素社会の実現に貢献していきます。



都市ガスへの燃料転換事例：乾燥炉

価値創造の実現に向けた戦略

事業戦略に沿った活動報告

ガス事業 都市ガスの安定供給

担当役員メッセージ

導管インフラの整備拡充・保安レベルと防災対応力の向上により、ガスの安定供給・保安の確保を図ります。



取締役 常務執行役員
導管事業部長

吉崎 直

お客さまに安心・安全で快適な暮らしを提供するため、都市ガスの安定供給と保安の確保を最優先に、ガス導管事業の健全な発展に資する取り組みを推進しています。

お客さまの新たなニーズにお応えするため、幹線の拡充や導管網の整備を継続していきます。また、リスク低減につながる効果的な設備更新や、より実践的な訓練の充実を通じて、レジリエンスの強化を図っていきます。

さらに、日々進化するデジタル技術を積極的に活用し、保安の高度化や生産性の向上を実現するとともに、新たな価値創造にも取り組んでまいります。

事業環境認識

機会

- 導管インフラ整備によるガスの普及拡大
- 防災対応力の向上を通じたレジリエンス強化
- デジタル技術の導入による効率化機会の拡大

リスク

- 災害や事故による設備損傷に伴う供給支障
- 物価上昇に伴う資機材および工事費用の増加
- 労働人口減少に伴う担い手不足

トピックス

保安レベル向上の取り組み

工事品質や保安レベルの維持・向上を目的に、毎年「保安技能大会」を開催しています。若年層への技能やノウハウの継承・補完を通じて、将来にわたり安定的にガス導管事業を支える体制の構築や人材育成を進めています。

デジタル技術の活用においては、通信機能を備えた「スマートメーター」の全面導入に向けた準備を進めています。遠隔操作による検針や開閉栓などの業務が可能となり、業務効率化や人手不足への対策につながります。また、メーターからの警報監視や、緊急時や災害時における遠隔でのガス遮断に活用するなど、保安の高度化の一助とする考えです。



保安技能大会

防災対応力向上の取り組み

大規模な自然災害（地震、津波、台風、洪水、高潮など）の発生は、都市ガス供給の安定性や安全性を脅かす恐れがあります。自然災害によるリスクに対しては、あらかじめ緊急情報連絡体制・指揮命令体制を定めた「対策要領」を策定しています。

万が一災害が発生した際に、対策要領やマニュアルに基づき、役職員一人ひとりが適切・迅速・安全に対応できるよう、毎年、大規模地震の発生を想定した全社総合防災訓練を実施しています。被害拡大の最小化を図るため、初動対応や復旧計画の立案・実行の精度向上に取り組み、防災対応力のさらなる向上をめざしています。



総合防災訓練

価値創造の実現に向けた戦略

事業戦略に沿った活動報告

ガス事業 安定的な供給基盤

担当役員メッセージ

マルチエネルギーの供給を志向し、安定供給、環境性を追求の上、地域の持続的発展に貢献します。



取締役 常務執行役員
生産事業部長

田村 和典

廿日市工場では、都市ガスの増熱用原料の増量へ向けたLPG貯槽の増設を進めています。また、マルチエネルギー供給事業者として、都市ガスを燃料とするガスエンジンを追加設置し、廿日市市役所・廿日市浄化センターなどへの特定送配電事業による電力供給を拡大させています。さらに、廿日市工場および備後工場では、CO₂など温室効果ガスの排出を実質ゼロにするカーボンニュートラルの取り組みの一環として、隣地へのLNG冷熱の供給を実施しています。今後も、各工場での都市ガス製造における保安の確保と安定供給を継続し、天然ガスの高度利用・普及拡大に貢献してまいります。

事業環境認識

機会

- 低炭素・脱炭素化に資する天然ガス・LNG需要の拡大
- デジタル技術の革新による保安の高度化・合理化
- 地域共生におけるマルチエネルギーの利用促進

リスク

- 大規模災害によるプラント損傷に伴う操業支障
- プラント設備の高経年化
- 物価上昇に伴う運用コストの増加

トピックス

廿日市工場におけるLPG貯槽の増設

廿日市工場では、世界的なLNG低熱量化の潮流や当社の都市ガス販売量の増加を見据え、都市ガスの増熱用原料の増量に対応し、都市ガスの安定供給を継続すべく、LPG貯槽を増設(990t球形貯槽×2基、2027年2月完成予定)しています。一方で、2050年カーボンニュートラル実現に向けた業界動向として、低熱量のe-メタン(約40MJ/m³)をベースとした標準熱量の引き下げが検討されており、将来的にはLPGによる増熱の必要量が変動する可能性があります。LPG貯槽の活用については、こうした今後の動向を注視しながら、広島ガスグループとして最適な運用を検討していきます。



建設中のLPG貯槽

エネルギーの高度利用・省エネの推進

2023年11月に、廿日市市役所などへの電力供給などを目的として、出力1,000kWのガスエンジン発電機を2基設置しました。コージェネレーションシステムとして、発電時の廃熱をLNG気化器の熱源としても有効利用しています。

2025年12月には、住友重機械工業(株)が事業主体となり、LAESの商用実証を開始しました。空気を圧縮・冷却して液化空気として貯蔵し、気体に戻す際に生じるエネルギーを使用し発電するシステムです。当社は共同実施事業者として、LNGが保有する冷熱を供給するとともに、一部の維持管理を担うことで蓄電に関するノウハウを蓄積しています。



LAES商用実証プラント

価値創造の実現に向けた戦略

事業戦略に沿った活動報告

電力事業

担当役員メッセージ

電力事業の拡大により顧客接点と価値提供領域を広げ、持続的な事業成長基盤の構築をめざします。



取締役 常務執行役員
エネルギー事業本部長
山口 佳明

電力事業を中長期的な成長の柱の一つと位置付け、取り組みを進めています。電源開発では、バイオマス発電や小水力発電など、地域特性を活かした再生可能エネルギー電源の開発を推進しています。電力小売では、「このまち電気」を主力サービスとして、販売エリアの拡大に取り組むとともに、「このまち電気」を起点とした新たなサービス展開を見据え、ECサイト「このまちモール」を開設するなど、顧客接点の拡充にも取り組んでいます。

電源開発と電力小売の両面からの取り組みに加え、地域新電力の取り組みを通じて地域との連携強化に努めることで、事業基盤の拡大と新たな価値創出を図ってまいります。

事業環境認識

機 会

- ライフスタイル・価値観の多様化に対応したサービス提供機会
- 再生可能エネルギー需要の拡大
- 自治体と連携した地域社会の脱炭素化

リスク

- 節電意識の高まりによる電力需要の減少
- 他事業者との競合激化
- 電力の需給逼迫

トピックス

電力小売事業の拡大

電力小売事業をけん引するサービスとして「このまち電気（低圧電灯）」に加え、ビジネス用途向けに「このまち電気（低圧動力）」を提供しています。

2025年2月の中国エリアでの販売開始以降、同年9月に東北・関東エリア、2026年8月には中部・北陸・四国エリアへと販売エリアを拡大しています。

シンプルな料金体系に加え、料金変動に配慮した独自の「バランスメニュー」を提供し、新たな電力サービスの選択肢として提案しています。これまで培ってきたエネルギー供給の実績と信頼を基盤に、お客さまから安心して選ばれるサービスの確立をめざしていきます。

自治体との連携強化による地域社会への貢献

2025年5月に廿日市市、廿日市商工会議所および広島ガス(株)の共同出資により地域新電力会社「廿日市さくら電力(株)」を設立しました。

2026年4月より廿日市市の一般廃棄物処理施設で発電した電力を市内公共施設へ供給し、エネルギーの地産地消とゼロカーボンの推進に取り組んでいます。

また、将来的には事業で得られた利益を地域の再生可能エネルギーの導入や環境施策に活用するなど、地域内での資金循環を通じた地域課題解決にも取り組む計画です。今後も、地域と連携した持続可能なエネルギー供給の仕組みづくりを進めていきます。



なっとく、あんしん、自分らしい。

このまち電気



廿日市さくら電力(株)設立記者会見