

2026年度 広島ガスグループ中期経営計画

2026年4月2日

1. 2025年度の振り返り
2. 2026年度広島ガスグループ中計の基本的な考え方
 - (1) 都市ガス・LPG事業
市場の拡大 付加価値創造による「深化」
 - (2) 電力事業の拡大 新たなイノベーションの「探索」
 - (3) 経営基盤の「強化」
3. 2030年ビジョン目標達成に向けて
 - (1) 2030年ビジョンとその後のめざす姿
 - (2) 事業ポートフォリオの構築
4. 需給計画
5. 設備投資計画
6. 資本コストや株価を意識した経営

1. 2025年度の振り返り

ガス事業と電力事業の両輪による持続的な成長をめざし、**各取り組みを着実に推進**
国のエネルギー政策において**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」**として
位置付けられ、ガス事業の**さらなる成長機会が到来**
電力小売事業のサービスエリア拡大を契機に、**全国展開に向けた新たなステージへ移行**

2025年度 振り返り

課題認識

都市ガス・LPG事業

- 取付メーター数、10年連続の増加見込み
- 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m³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(CN)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
- 再エネ電源の導入加速
- 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

物価等の上昇

地政学リスクの高まり

2050年に向けたCNへの要請加速

デジタル技術の飛躍的な進歩

2. 2026年度広島ガスグループ中計の基本的な考え方

ガス事業と電力事業の両輪で持続的な成長をめざす

2050年カーボンニュートラル 

2030ビジョン目標 

2026年度中計

都市ガス・LPG事業における市場の拡大 付加価値創造による「深化」

ガス供給を起点とした

総合エネルギーサービスの拡充

お客さまニーズに応じた快適な暮らし(家庭用)
最適な事業運営(業務用)を支える
電気を含めたサービスの実施

電力事業の拡大 新たなイノベーションの「探索」

電力の事業エリア拡大 暮らしへの価値提供に資するサービス拡充

再エネ電源の開発
新たな事業領域への挑戦により
強靱な事業ポートフォリオを構築

価値創造に向けて成長原資を再分配

経営基盤の「強化」

グループ組織機能の全体最適化・DX
エンゲージメントの向上による組織の活性化

2. (1) ①都市ガス事業 市場の拡大 付加価値創造による「深化」

ガス事業
「深化」

イノベーション
「探索」

経営基盤
「強化」

**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
健全な事業運営を通じて持続的な成長を実現する**

安心・安全 - 地域社会から信頼される会社として -

■ 製造・供給・消費段階におけるお客さまの安心・安全を追求

- ・ スマート保安の推進、災害対策の強化
- ・ お客さまへの安全周知・啓発活動の強化



市場の拡大 - 総合エネルギーサービス・CNの推進 -

■ 家庭用

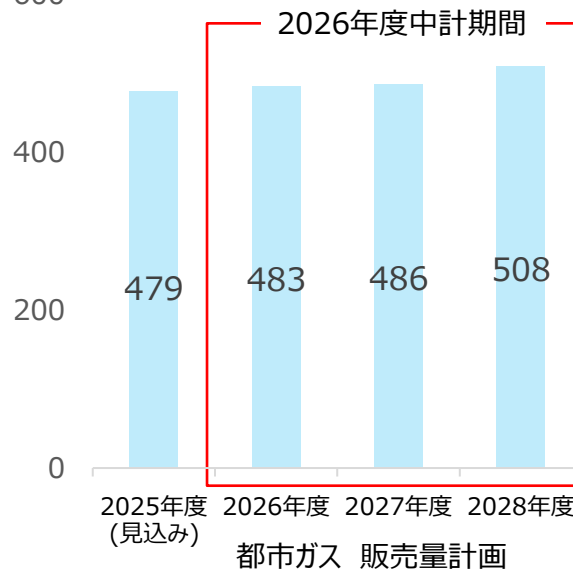
- ・ 電気を含めた総合エネルギーサービス提案の強化
- ・ 快適な暮らしを支える周辺サービス、リフォーム事業の強化

■ 業務用・工業用

- ・ 石油・石炭等からの燃料転換や新規獲得営業の継続
- ・ 累積CO₂低減に資するサービスの強化（環境価値の活用を含む）
- ・ エネルギーサービス※等を含むソリューション営業の強化



(百万m³)
600



持続可能な事業運営 - 健全な事業基盤の確立 -

■ 収益構造の適正化

- ・ 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

※エネルギーサービス

エネルギーに関する課題解決を目的とし、使用状況や問題点の把握から、機器導入やエネルギーの見える化、運用改善などのソリューションを提供する事業

【ご参考】都市ガス料金の改定について

- お客さまに安心して都市ガスをご利用いただけるよう、保安の確保とサービス向上に努めるとともに、**徹底した経費削減と業務効率化を推進**してまいりました。
- しかしながら、昨今の物価上昇に伴い各種業務関連費用が増加しており、**企業努力だけでは現行の料金水準を維持することが困難な状況**にあります。
- このような状況を踏まえ、**一般ガス供給約款および家庭用・業務用の選択約款における基本料金について値上げ改定**をさせていただくことといたしました。
- 今後も、エネルギーの安定供給とお客さまの安心・安全の確保を第一に、さらなる経営効率化や、より一層のサービス向上に努めてまいります。

対象	一般ガス供給約款、選択約款（家庭用※1・業務用※2）	
改定金額	各約款における 現行の基本料金から440円 （消費税込み）の一律値上げ （改定率※3：+6.38%）	
実施日	①2026年8月検針分から	現行の基本料金から220円 （消費税込み）の一律値上げ （お客さまの急激なご負担の増加を緩和するため）
	②2027年4月検針分から	現行の基本料金から440円 （消費税込み）の一律値上げ
公表日	①②2026年3月16日（月）にプレスリリースを実施済み	

※1 家庭用暖房契約、床暖房契約、家庭用空調契約、家庭用ガスコージェネレーションシステム契約

※2 小型空調契約、空調夏期契約、空調用A契約、学びと長寿応援プラン契約、業務用厨房パッケージ契約、業務用季節別契約、時間帯別A契約、時間帯別B契約、時間帯別C契約、コージェネレーションシステム契約、ガス灯契約

※3 一般ガス供給約款・家庭用選択約款・業務用選択約款全体での改定率

LPG事業の「深化」と、新規事業の「探索」との「両利き」により 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

燃料転換の推進

- 工業用を中心とした産業用ガス販売量の拡大

代理店化やM&Aによる拡大

- 当社グループ一体となったM&A
(代理店・特約店化、共納化を含む) の推進

脱炭素化ニーズへの対応

- カーボンオフセットLPガスの販売拡大
- 高効率機器の普及拡大の推進
- 広島大学とのグリーンLPG生成技術の研究

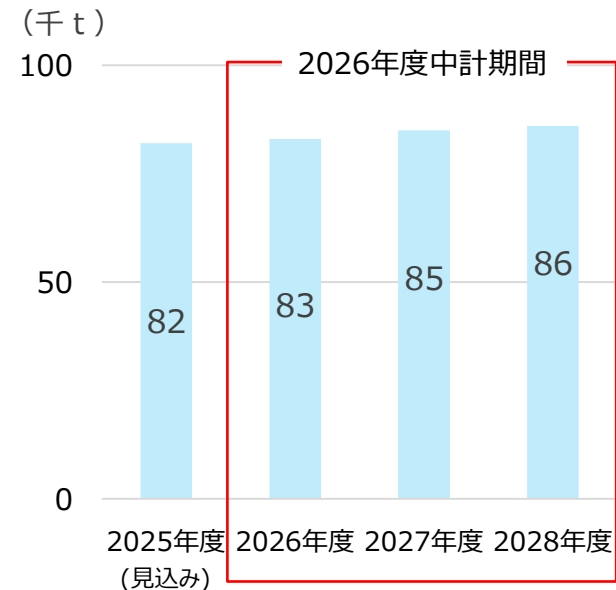
総合エネルギーサービス事業者へ

- 電力小売事業への参入により取扱可能となった
ビジネスモデル・商材等の販売強化
- 事業領域・サービスの充実とエネルギー・シェアの拡大を図る

事業内容の変化イメージ



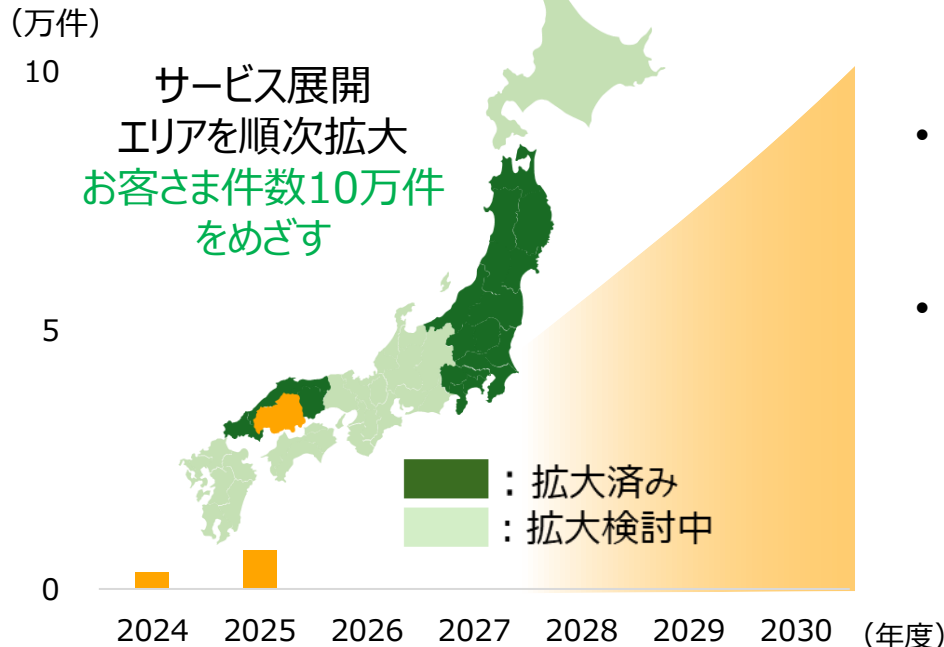
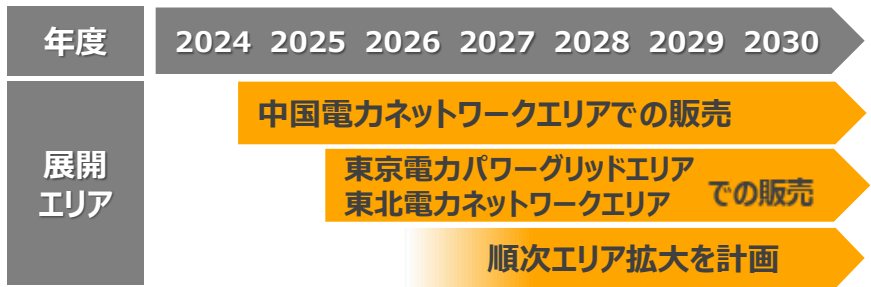
LPG事業者から総合エネルギーサービス事業者へ



LPガス 販売量計画

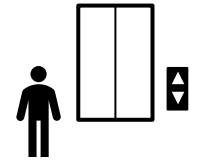
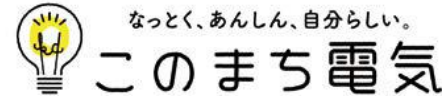
電力小売事業を拡大し、2030年度10万件に向けて事業の土台を形成 提供エリア拡大と料金メニューや周辺サービス拡充により持続的な成長基盤を築く

事業展開イメージ



重点取り組み

- 市場の拡大**
 エリア拡大、**新料金メニュー「このまち電気(低圧動力)※」**の販売
 ※業務用エアコンやエレベーターなどの動力機器を使用するお客さま向けの料金メニュー

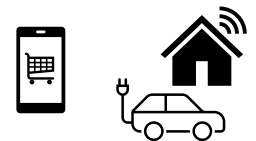


- 販売チャネルの強化**
 相対営業の強化(代理店、外部リソース、法人営業)



- 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

このまち **MALL** モール
 (ECサイト: 2025年12月26日オープン)



再生可能エネルギー電源の開発を継続拡大

①これまでの取り組み

■ 小形風力発電事業

- 北海道小形風力発電所(19.2kW×8基)の運転を開始



北海道小形風力発電所所在地



小形風車の外観 (宗谷郡猿払村)

■ LAES※商用実証プラントの運転

- 電力需給の安定化に資するLNG冷熱を活用した蓄電事業 (住友重機械工業(株)と共同実施)



LAES商用実証プラント (廿日市工場内)

※LAES: 液化空気エネルギー貯蔵の略称。
余剰電力で空気を液化し、再気化で発電する技術

②着手中の取り組み

■ バイオマス発電事業

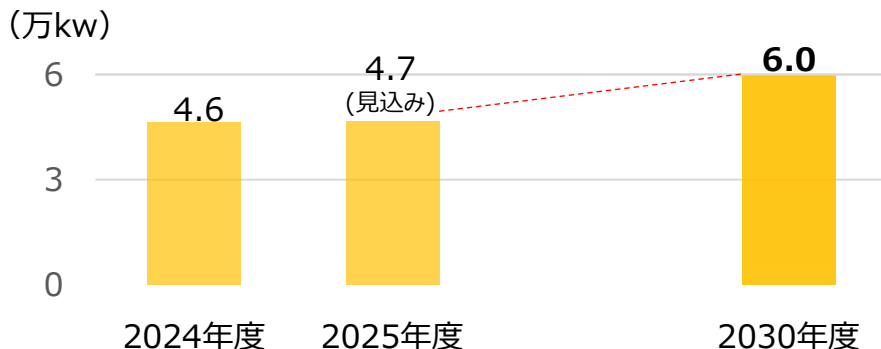
- 広島県廿日市市大野において、国内の林地残材を利用したバイオマス発電事業に着手
- 2026年7月の運転開始に向け、建設工事中



建設中の大野浦バイオマス発電所

③めざす姿

2030年度時点で6万kWの再エネ電源を確保



2. (3) 経営基盤の「強化」

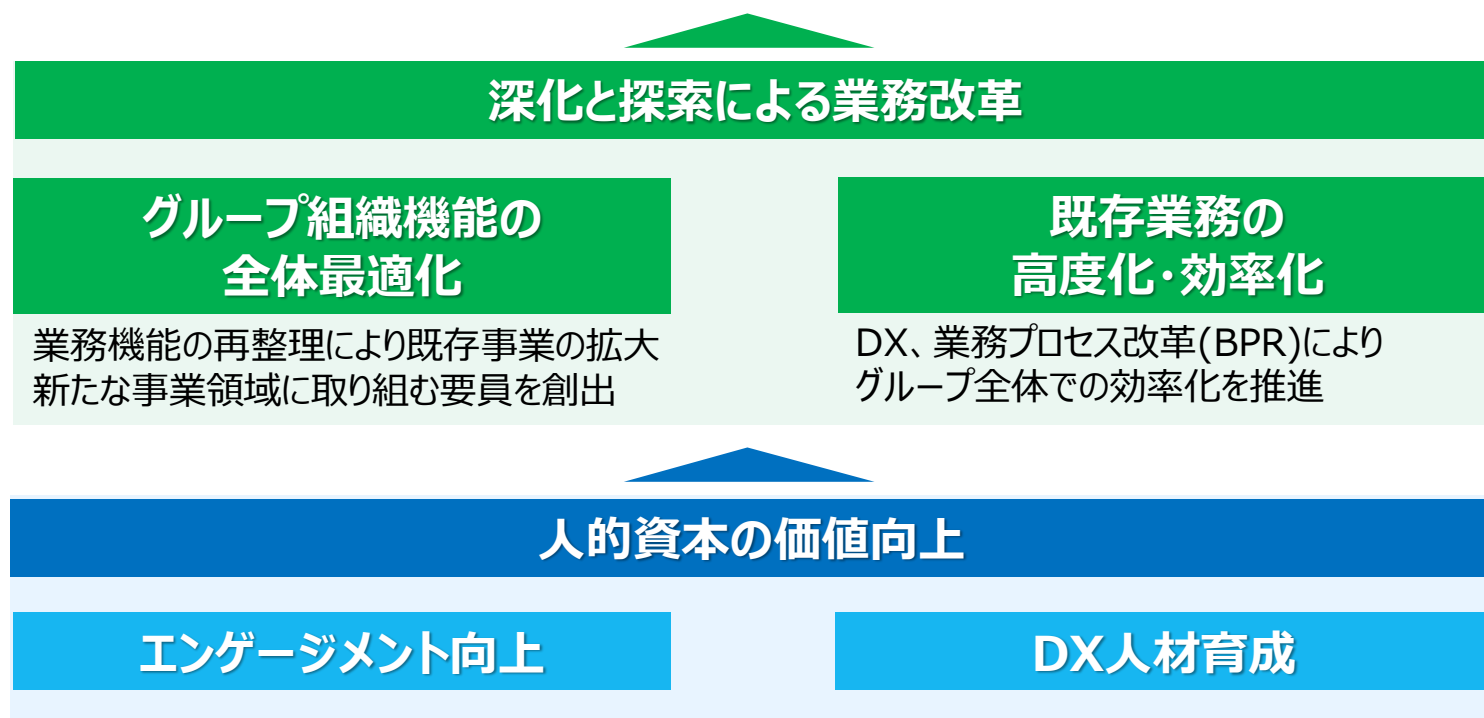
ガス事業
「深化」

イノベーション
「探索」

経営基盤
「強化」

「人的資本※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、サービス開発により、**新たな事業領域へ挑戦**

新たな事業領域へ挑戦

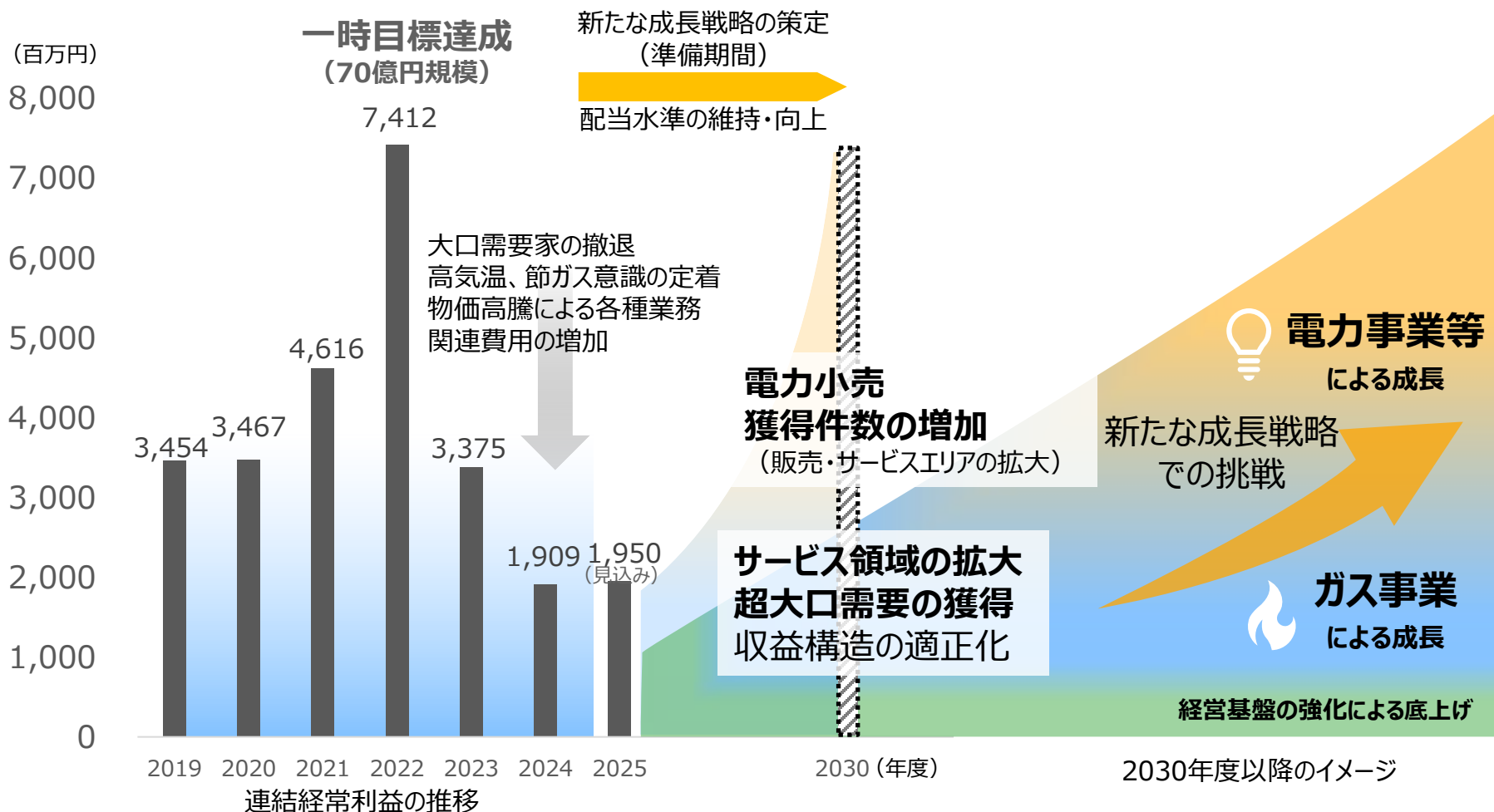


※人的資本とは、社員一人ひとりの知識・スキル・経験・創造性などを、企業の成長を支える重要な資産として捉えることを指す
当社グループでは、社員が自身の能力を高めるとともに、より活躍できる環境を整えることで、企業価値の向上につなげることをめざす

3. (1) 2030年ビジョンとその後のめざす姿

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していく

- 市場環境の変化により、不確実性が高い状況にあるが、目標達成に向けた取り組みを継続するとともにこれまで培ってきた信頼をイノベーションの基盤として、2030年以降の新たな成長戦略を検討・策定する
- 売上拡大に向けて事業領域を広げることで、全国のお客さまに良質なエネルギーサービスを提供していく



3. (2) 事業ポートフォリオの構築

電力事業および再生可能エネルギーなど、**新たな事業セグメントの創出**により
強靱な事業ポートフォリオ構築をめざす

2026年度中計期間

2030ビジョンからその先へ

新たな事業セグメント



将来の
イメージ

実質 **6%** 程度



4% 2%

19%

2026
売上比率

75%

実質 **9%** 程度



4% 5%

18%

2028
売上比率

73%

10%

2030
売上比率

70%

凡例

■ : 都市ガス事業

■ : その他事業

■ : LPG事業

■ : 電力小売・再エネ等

2030年度以降は、電力小売・再エネ・都市ビジネス・建設工事・介護等

（現状、都市ガス事業に含む）

4. 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した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

- 提供エリア拡大、低圧動力メニュー販売などにより、電力小売の販売拡大をめざす

需給計画		2025年度 (見込み)	2026年度 (計画)	2027年度 (計画)	2028年度 (計画)
都市ガス (百万m ³)	家庭用 業務用	375	377	381	386
	卸供給等※1	104	105	104	122
	計※2	479	483	486	508
LPガス (千t)		82	83	85	86
電力 (百万kWh)		41	78	131	198

※1 LNG販売・CNG販売を含む

※2 端数処理の関係上、各項目の合計値は一致しない

5. 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・入替等を計画的・効率的に実施する

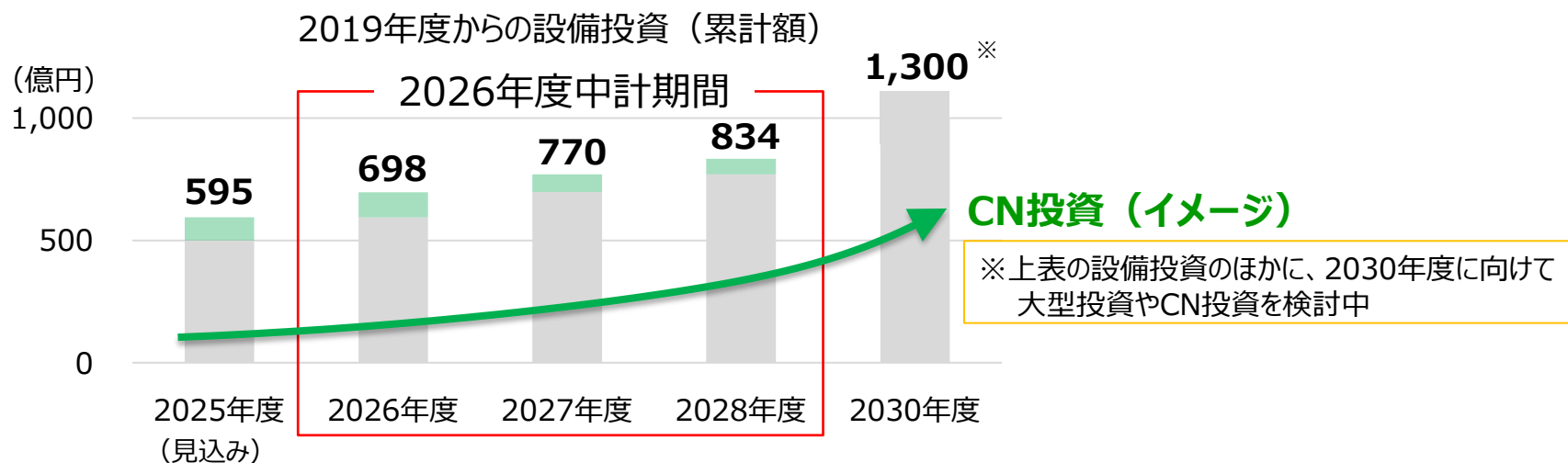
■ LPG事業

- ・ 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替を継続実施する

■ カーボンニュートラル投資（以下、CN投資と表記）

- ・ 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 (見込み)	2026年度 (計画)	2027年度 (計画)	2028年度 (計画)
設備投資合計額 (内、CN投資)	95億円 (11億円)	102億円 (13億円)	72億円 (9億円)	64億円 (4億円)



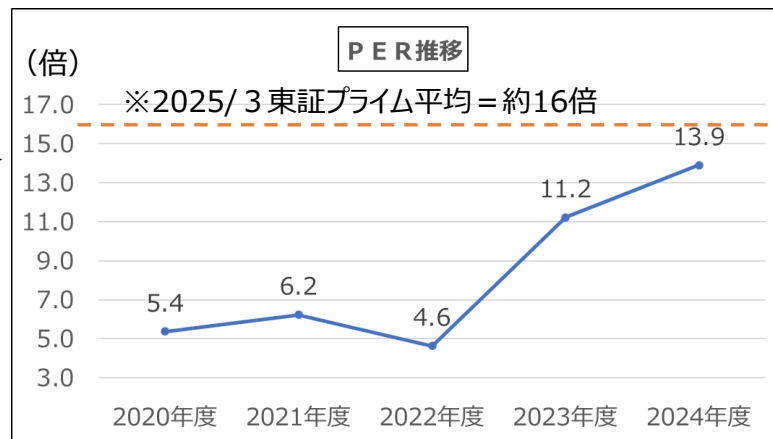
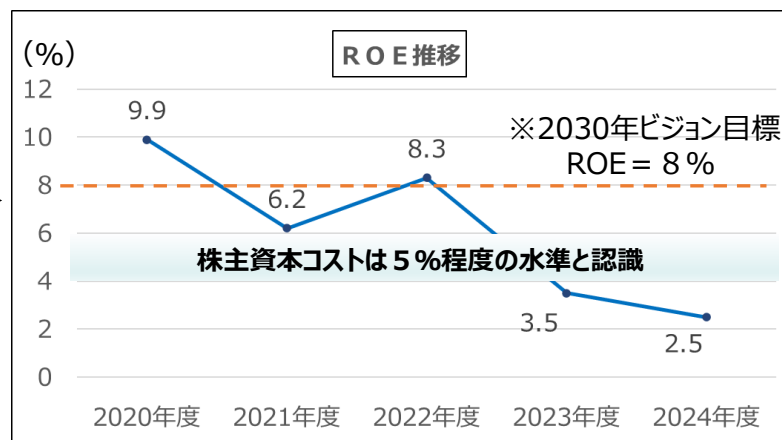
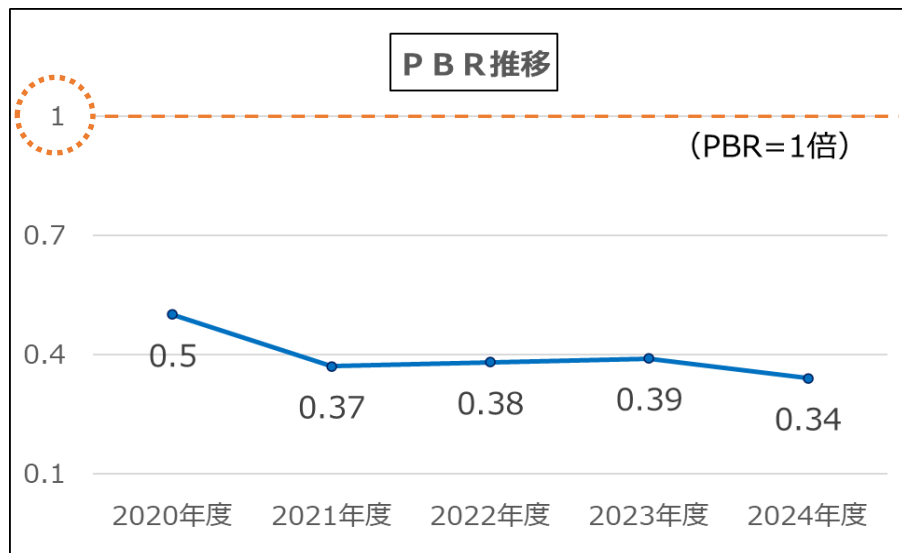
6. 資本コストや株価を意識した経営(現状分析・課題認識)

■ 現状分析

- PBR※1は1倍を大きく下回る状況
- ROE※2は株主資本コストを下回っており、PER※3も東証プライム市場平均を下回る水準

■ 課題認識

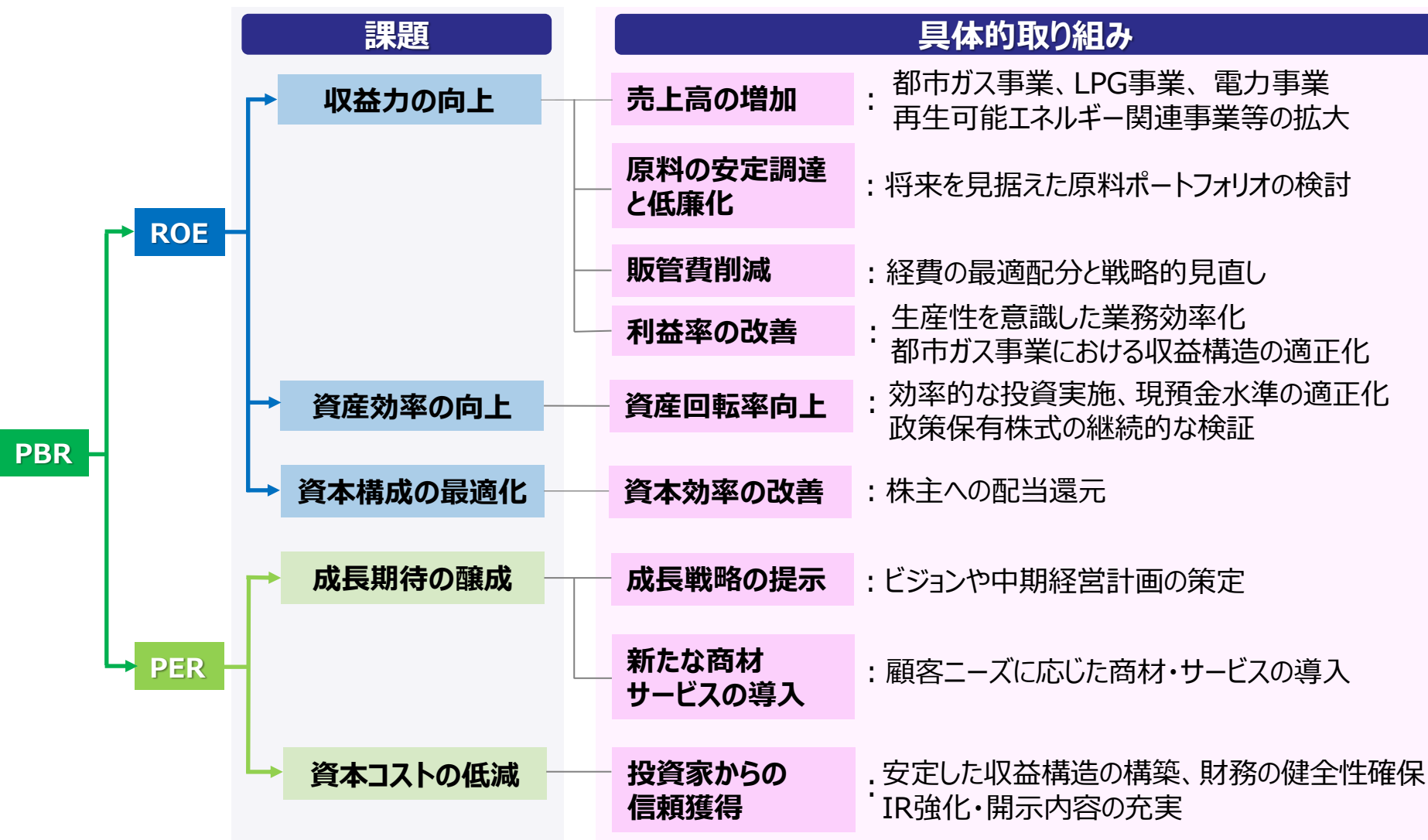
- 「PBR」の改善に向けて、収益率の改善(ROE)と成長期待(PER)の向上が課題



- ※1 PBR : 株価純資産倍率 (時価総額÷純資産)
- ※2 ROE : 自己資本利益率 (当期純利益÷自己資本)
- ※3 PER : 株価収益率 (時価総額÷当期純利益)

6. 資本コストや株価を意識した経営(改善に向けた取り組み)

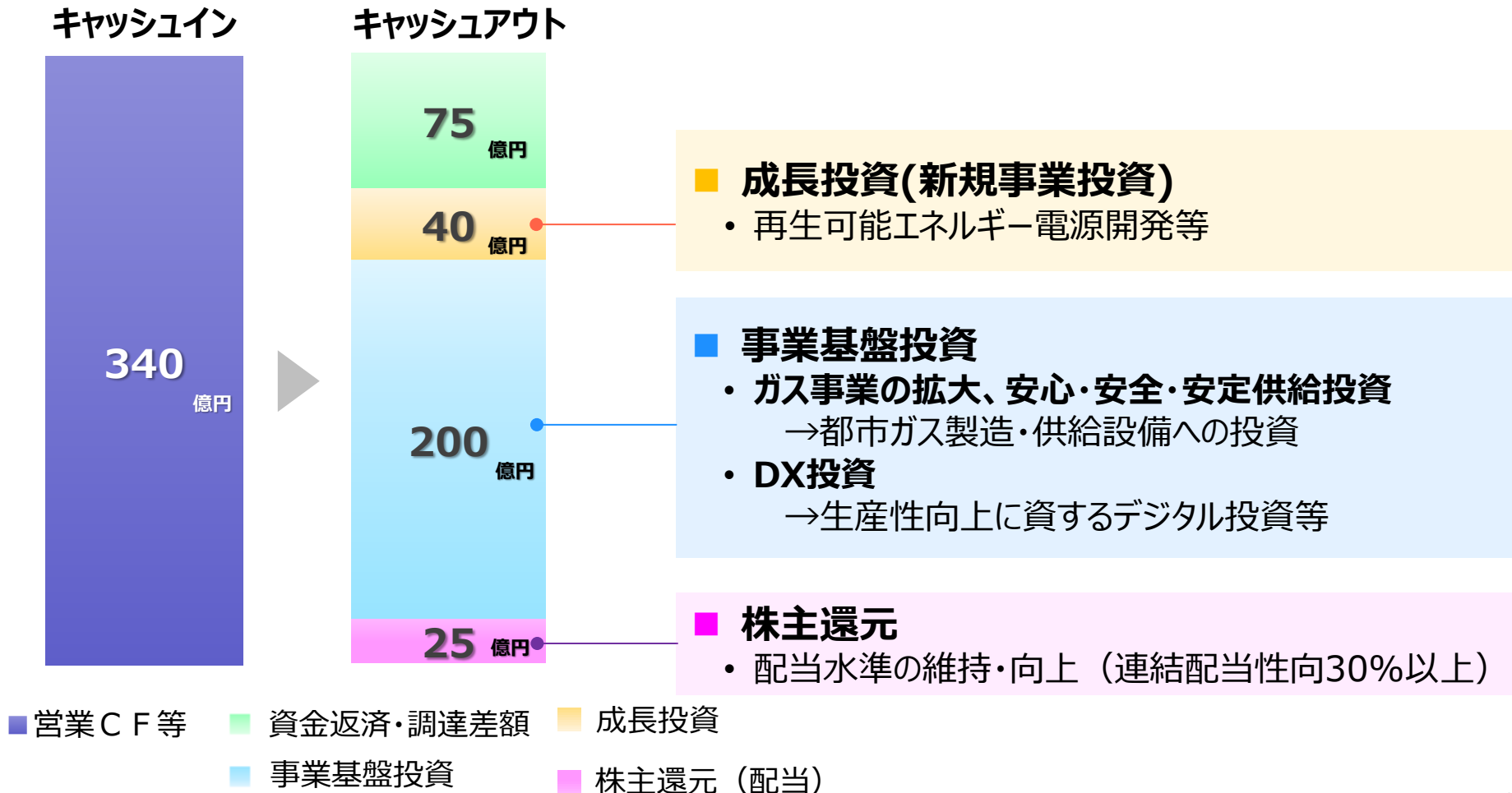
中期経営計画の推進等によるROEの向上と、成長領域への経営資源配分の強化、IR強化等によるPERの向上に取り組み、PBRの改善を図る



6. 資本コストや株価を意識した経営(キャッシュ・アロケーション)

必要十分な**安心・安全・安定供給投資**を実施するとともに、**成長投資**による**継続的な企業価値向上**を図り、**安定的な株主還元**をめざす

■ 2026年度中計期間（2026～2028年度 合計）



以上