



华润燃气

2024年中期业绩报告

2024年8月30日

目 录

Contents

01

经营业绩综述

02

公司发展战略

03

关键指标展示





零售销气量

同比增幅
+5.3%

209.0亿方

销气毛差

同比增幅
+0.04元

0.54元/方

中期股息

同比增幅
+66.7%

0.25港元/股

综合服务收入

同比增幅
+20.0%

17.7亿港元

综合服务溢利

同比增幅
+22.1%

7.6亿港元

综合能源收入

同比增幅
+38.0%

8.3亿港元



上半年，宏观经济延续恢复向好态势，公司主要业绩指标保持稳定增长，销气量同比增长5.3%，营业额同比增长7.7%，若剔除2023年同期一次性收益6.9亿港元影响，上半年股东应占净利润同比增长21.2%，自由现金流大幅改善至19.0亿港元。

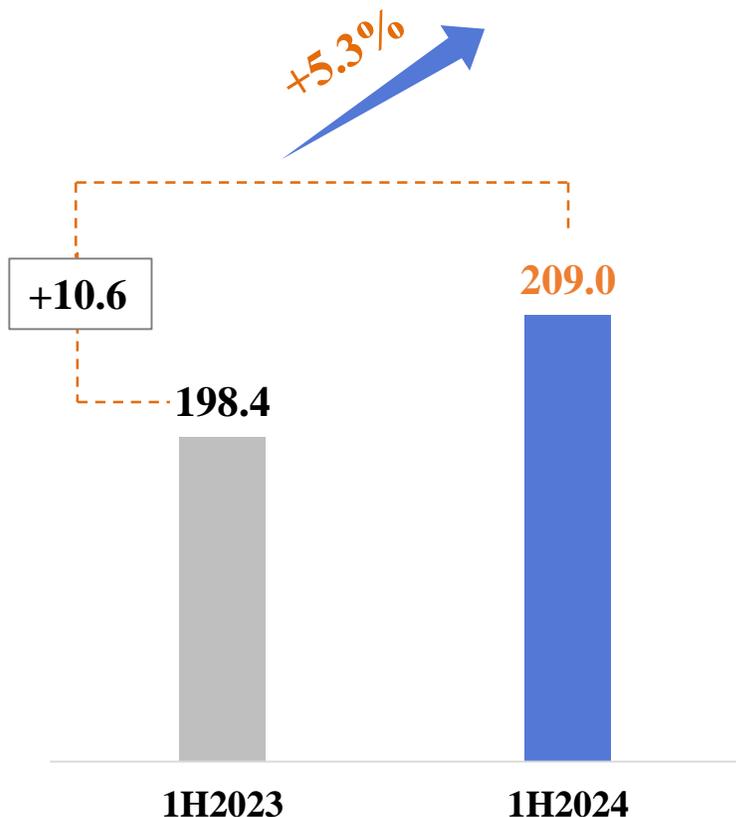
主要业绩指标	2023年6月30日	2024年6月30日	同比变动
销气量 (亿方)	198.4	209.0	5.3%
累计用户数 (万户)	5585.0	5883.6	5.3%
营业额 (亿港元)	483.7	520.8	7.7%
税后利润 (亿港元)	45.6	44.9	-1.4%
股东应占净利润 (亿港元)	35.5	34.6	-2.5%
剔除一次性收益应占利润 (亿港元)	28.6 ^①	34.6	21.2%
自由现金流 (亿港元)	2.9	19.0	562.3%
中期拟派股息 (港仙/股)	15	25	66.7%

备注：①剔除了2023年上半年重庆燃气并表产生的一次性收益6.94亿港元。

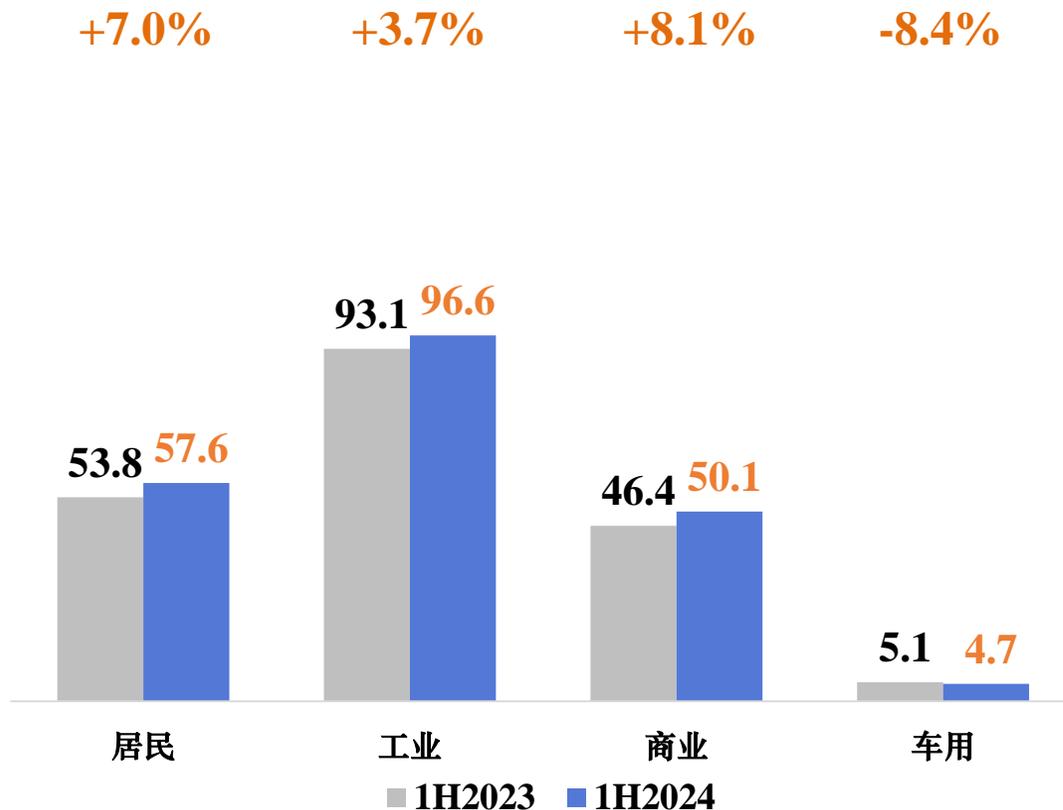
上半年，公司零售天然气量突破200亿方，达到209.0亿方，同比增长5.3%，主要由内涵式增长拉动，其中居民气量同比增长7.0%，商业气量同比增长8.1%。

零售销气量

209.0亿方



各类用户销气量增长情况



工业气量分行业变动

☑ **增幅前三**的行业:

- ① 金属制品业
- ② 通用设备制造业
- ③ 汽车制造业

☑ **降幅前三**的行业:

- ① 非金属矿物制品业
- ② 陶瓷制造业
- ③ 玻璃制造业

销气业务收入占营业额比重达**90.2%**，同比提升**2.7**个百分点，业务持续性不断增强；上半年实现销气毛差**0.54元/方**，同比增长**0.04元/方**，销气业务溢利**47.5亿港元**，同比大幅增长**31.3%**，销气业务盈利能力的持续改善有力支撑了公司经营业绩的稳健增长。

销气收入占比

90.2%

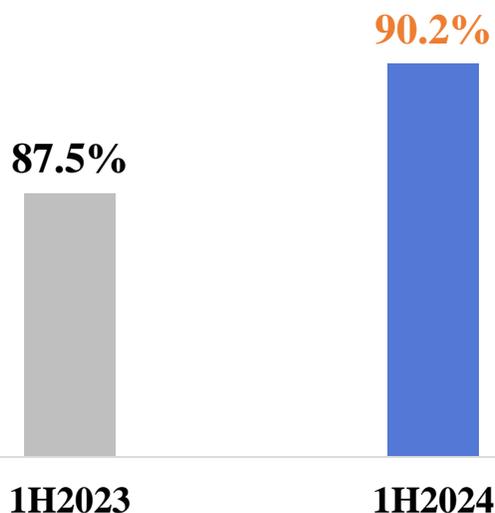
单方销气毛差

0.54元

销气业务溢利

47.5亿港元

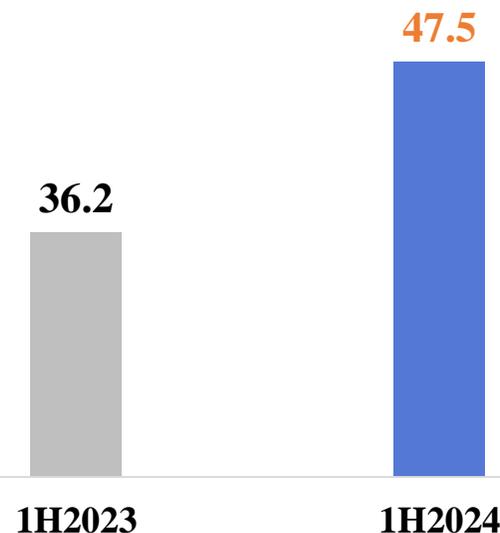
+2.7PPT



单位：人民币元/方

销气价格 (除税)	1H2023	1H2024
居民用户	2.59	2.67
工商用户	3.99	3.81
车用	4.04	3.87
平均售价	3.58	3.48
平均成本	3.08	2.94
单方毛差	0.50	0.54

+31.3%



公司在全国经济发达区域布局了众多优质的城市燃气项目，依靠积极的市场开发策略，上半年公司新增居民用户103.1万户，其中新房用户占比85.5%，累计天然气用户增长至5883.6万户，用户体量的不断扩大为公司开展综合服务和综合能源业务提供了巨大的市场空间。

新增居民用户

103.1万户

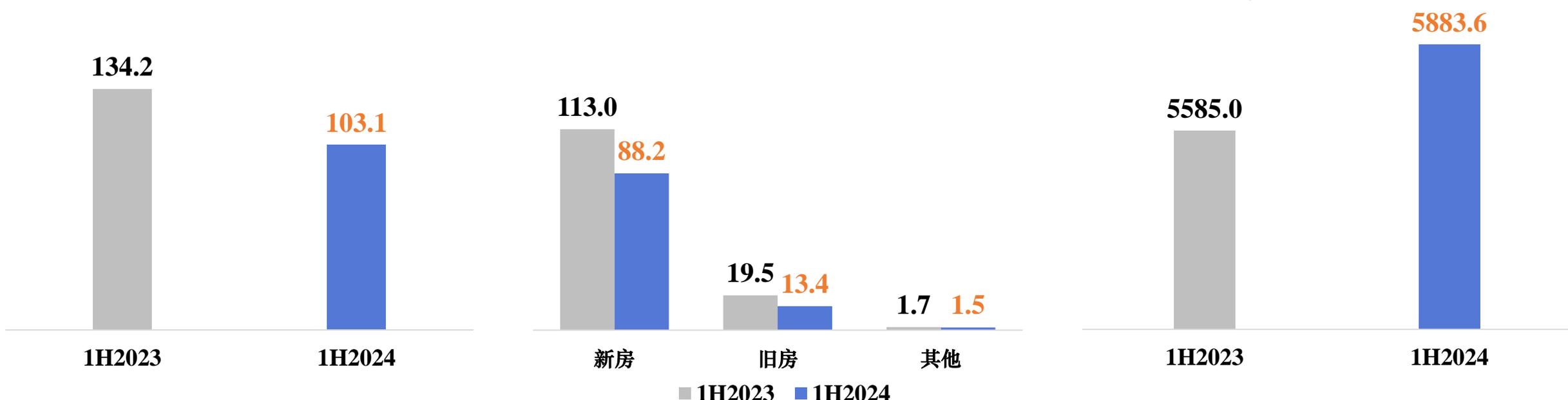
新增居民用户以新房用户为主

累计用户数

5883.6万户

-23.1%

+5.3%



上半年，公司实现税后利润44.9亿港元，股东应占净利润34.6亿港元，上半年港元兑人民币平均汇率上升2.8%，若剔除汇率影响，股东应占净利润同比增长0.3%。

EBITDA

79.3亿港元

税后利润

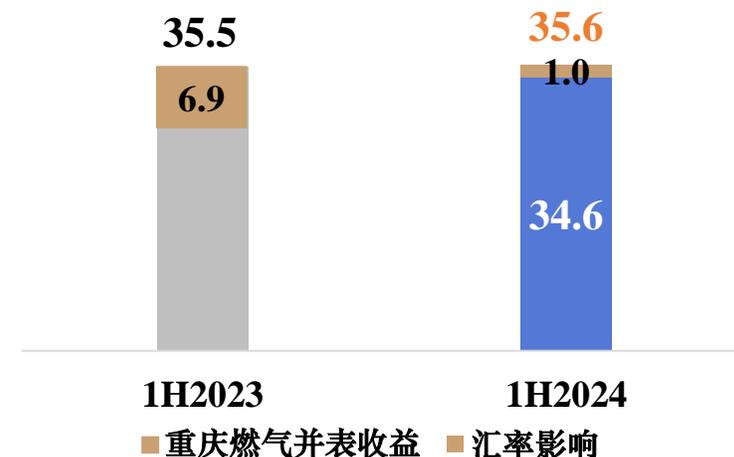
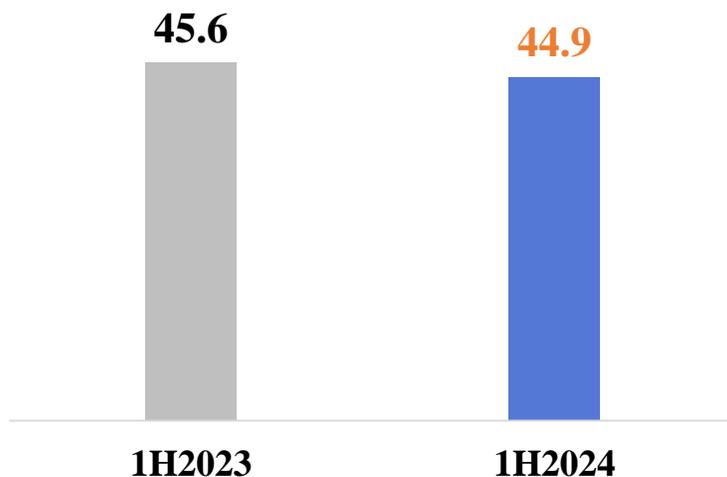
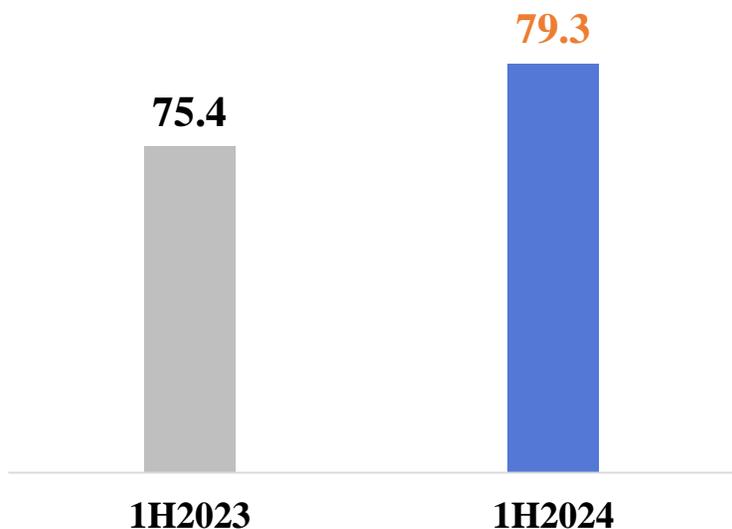
44.9亿港元

股东应占净利润

34.6亿港元

+5.2%

- ☑ 剔除汇率波动影响，股东应占净利润同比增长0.3%；
- ☑ 剔除2023年同期重庆燃气并表收益，股东应占净利润同比增长21.2%。



上半年，公司资本开支23.6亿港元，同比下降47.3%，银行存款及现金余额115.7亿港元，实现自由现金流19.0亿港元，同比大幅增长562.3%，公司流动性保持充足。

资本开支

23.6亿港元

银行存款及现金

115.7亿港元

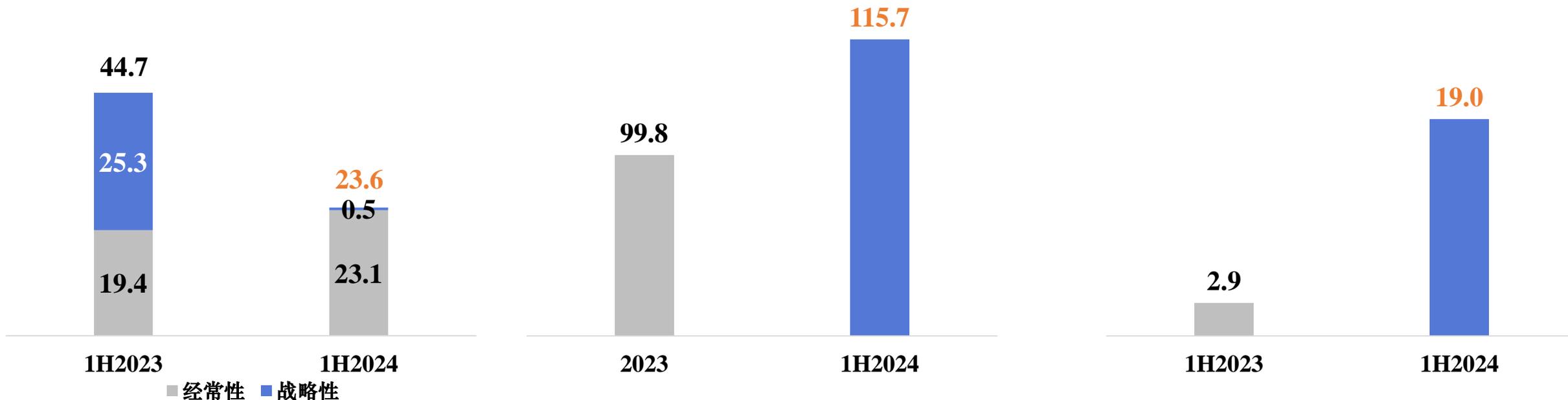
自由现金流

19.0亿港元

-47.3%

+15.9%

+562.3%



国际三大评级机构继续维持华润燃气行业领先的信用评级，整体融资成本为2.4%，保持行业最优，总有息负债率30.3%，维持较低水平，为公司业务拓展提供充裕的财务资源。

维持行业领先信用评级

平均贷款利率

2.4%

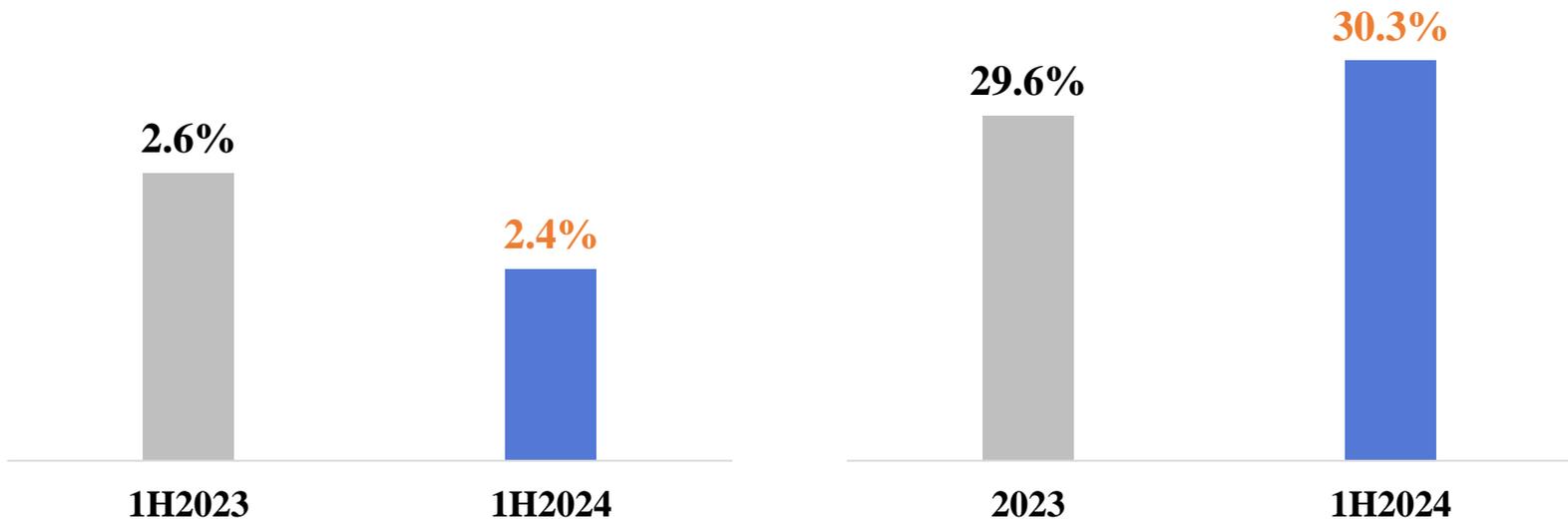
总有息负债率

30.3%

国际三大评级机构继续维持华润燃气行业领先信用评级。



评级机构	状态	1H2024信用评级
STANDARD & POOR'S RATINGS SERVICES McGraw Hill Financial	稳定	A-
MOODY'S	稳定	A2
FitchRatings	稳定	A-



目 录

Contents

01

经营业绩综述

02

公司发展战略

03

关键指标展示



公司全方位履行环境与社会责任，推动多项碳减排指标下降，并持续完善ESG信息披露，MSCI维持公司ESG评级A级，并入选“中国ESG上市公司先锋100榜单”，获评五星级水平，整体排名较去年同期提升四位，保持行业第一。

推动多项碳减排指标下降



万元营业收入综合能耗（可比价）

→ 同比下降 **7.8%**（吨标煤/万元）



万元增加值综合能耗（可比价）

→ 同比下降 **10.9%**（吨标煤/万元）



万元产值（营业收入）二氧化碳排放量（可比价）

→ 同比下降 **11.9%**（吨/万元）

持续提升ESG披露质量

01 气候变化方面

在识别与应对气候风险的基础上，新增气候变化机遇等内容。

02 安全管理方面

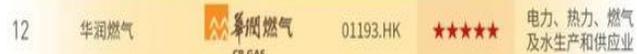
将安全绩效制度落实到各公司，完善“健康管理投入资金”等安全绩效指标。

03 可持续发展方面

发布重大议题调查问卷，邀请相关方对议题进行评估，形成**28**项重大性议题。



恒生可持续发展企业指数系列



入选“中国ESG上市公司先锋100”榜单，获评**五星级水平**，位居行业**第一名**。

参与制定燃气安全标准三项，为国家部委燃气安全管理提供技术支持；扎实推进安全生产治本攻坚三年行动，组织各级单位开展全面安全排查，发现问题限期整改，不断提升安全运营基础；2012年至今累计投入61.3亿元，改造老旧管网8990公里，并不断提升客户端本质安全设施覆盖范围。

积极参与燃气行业安全标准制定

- 《全国城市燃气管道安全专项治理行动方案》
- 《防范第三方施工破坏燃气管道管理办法》
- 中国城市燃气协会“事故零死亡”路径试点课题

举办2024年度职业技能竞赛



比赛涵盖：

- 3个职业工种
 - 4个竞赛项目
 - 8项业务技能
- 强化安全人才建设，弘扬工匠精神。

全面落实安全生产管理要求

☑ 持续开展老旧管网更新改造

2024年上半年

改造**910**公里

投入**3.7**亿元

2012年至今

改造**8990**公里

投入**61.3**亿元

☑ 扎实推进安全生产治本攻坚三年行动

累计组织排查1.4万次，其中各级单位负责人检查695次，发现隐患1.58万条，100%限期整改。

☑ 开展消防安全集中检查

- 组织消防排查3703次，发现隐患2062条；
- 开展办公场所、厂站消防应急演练401次。

推广客户端本质安全设施

1

自闭阀

新推：**531**万户

累计：**2114**万户

2

商业报警器

累计：**100%**安装

3

工商业切断阀

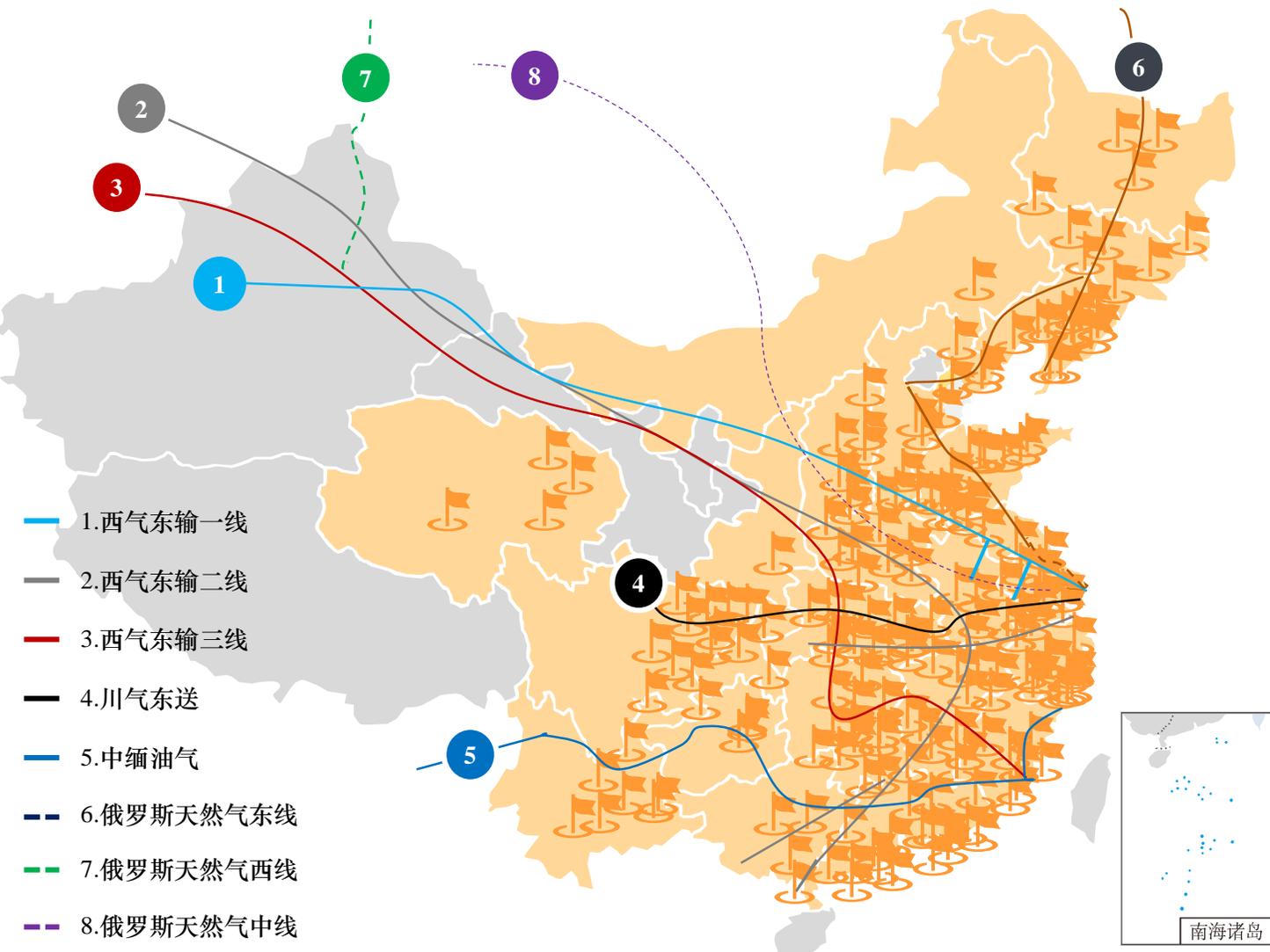
累计：**39.8**万户

4

物联网表

接入：**1844**万块

公司主要城市燃气项目广泛分布于中国经济较为发达的区域，且集中在国家天然气主干管线周边，拥有充足的气源保障和广阔的用气市场，并借助优质的项目布局开展综合服务和综合能源业务。上半年，成员企业层面新签约项目2个，注册项目3个，预计投资金额6009万港元，潜在销气量1.02亿方/年。



- 276** 城市燃气项目
- 15** 省会城市
- 76** 地级城市
- 5884** 万户用户
- 31.6** 万公里管网
- 9842** 万户覆盖用户

项目拓展情况

成员企业层面

签约：**2**个

注册：**3**个

预计投资金额

6009万港元

潜在销气量

1.02亿方/年

备注：新项目包含股权增持、新收购、经营区域拓展等。

在香港设立天然气贸易公司，未来以香港公司为主体打通国内外资源通道；增加年度合同指标量7.5亿方，新年度气源合同覆盖率增至99.7%，统筹气量17.5亿方，同比增长30%，并补充非常规资源超2亿方，推动资源获取能力提升的同时进一步优化气源成本。

在香港设立天然气贸易公司

- ☑ **资源采购**：打通资源通道，进行海外LNG资源采购
- ☑ **气源销售**：国际LNG气源销售
- ☑ **船运执行**：负责船运统筹
- ☑ **金融操作**：进行汇率、船费套期保值等金融操作

自主采购一船6.3万吨LNG现货



价格较国内市场价格低100-200元/吨，打通国际LNG进口操作全流程。



稳定三大油基本盘

- ☑ **提升年度合同气量**

增加年度合同指标量**7.5**亿方，合同气量覆盖率**99.7%**，同比提升**0.4**个百分点；

- ☑ **扩大气源统筹规模**

上半年自主统筹气量达**17.5**亿方，同比增长**30%**，预计节约成本**0.3**亿元。



拓展其他优质资源

- ☑ **补充非常规资源**

补充煤制气、页岩气等超**2**亿方，较年度合同低**0.03**元/方；

- ☑ **开展储气库租赁**

- 一季度，采气**0.6**亿方，保障采暖季重点公司调峰缺口；
- 以底价竞拍到中石化储气库**0.4**亿方，降低冬季调峰成本。



加强与国家管网合作

- ☑ **增加一手气源通道**

上半年，完成湛江输气站、潮阳末站开口通气，取得国家管网正式开口批复**7**个；

- ☑ **获评国家管网3A托运商**



获得优先审批、优先服务、减免预付款等配套权益。

紧抓未来天然气市场逐步转向买方的有利契机，依托公司庞大的终端市场，开发以买方需求为主导的天然气现货交易商城“气合网”，通过数智化手段重构气源采购业务链，提升气源议价与统筹能力。截至目前，共160余个项目公司及190家供应商注册气合网，上线一个多月来，成交气量超4500万方，成交金额1.5亿元。



打造“气合网”开放交易商城

核心作用

聚合买卖双方，撮合交易，降低交易成本，降低气源采购成本

交易产品

国内PNG、LNG、CNG购销，国际LNG、接收站、储气、库容等

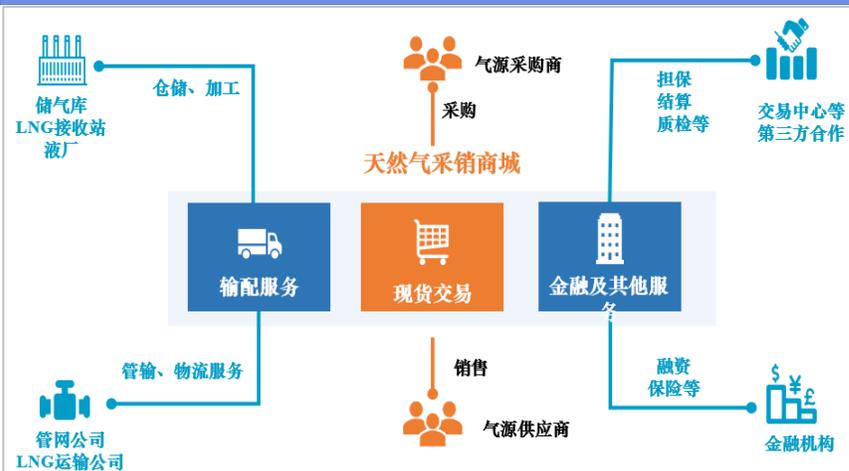
交易模式

- 买家挂单，卖家比选、竞价
- 买家拼单，卖家比选、竞价
- 卖家挂单，买家摘单、竞价

会员注册

300+买家、400+卖家，逐步拓展超千家

构建开放包容的天然气采销商城



一站式服务

注册、撮合交易、计划、交收、结算等



交易规模

2000+万方/周，逐步拓展超5000+万方/周

关注各地“保交楼”政策落地，紧抓“超大特大城市推进城中村改造”的政策契机，加快居民用户开发；细分工业行业，前置管网布局，加快工业客户开发；丰富商业应用场景，推广快速报价，同时结合国家安全整治契机，政企联动推动商业“瓶改管”，各类新开发用户未来每年贡献气量12亿方以上。



加快签约居民用户

- 挖掘城区用户：关注“保交楼”政策落地，继续深挖城区接驳市场；
- 争取政策支持：紧抓“超大特大城市城中村改造”契机，争取各地政策出台，公司涉及重庆、成都、郑州等14个城市。

→ 签约居民用户 → 未来贡献气量

115.2万户

2.2亿方/年



精准挖潜工业用户

- 细分行业精准挖潜：根据当地产业特点，细分工业用户，梳理重点用户分布行业；
- 前置布局加快开发：密切关注政府工业招商信息，及时掌握工业园区开发的动态，提前布局管网。

→ 发展工业用户 → 未来贡献气量

1568户

5.8亿方/年



积极拓展商业用户

- 推广商业快速开发：丰富商业用气场景，推广快速报价小程序，缩短开发时间；
- 大力推动“瓶改管”开发：紧扣安全主题，政企联动，推广市场片区协同化开发，挂图作战扫街开发。

→ 签约“瓶改管” → 未来贡献气量

2.4万户

4.3亿方/年

推广网格化服务，充分利用企微、95777等核心智能化载体，赋能燃气管家更好服务用户，实现服务模式、安全保障和客户体验全面升级，燃气管家成为经营综合服务的“流动商店”，打造“百城万店”的沉浸式社区服务。截至目前，经营区域已划分为3409个网格，网格化管理用户3261万户，企微上线用户1986万户。



客户诉求



95777呼叫
集约收录客户诉求



企业微信
精准画像线上响应

直达



协同



燃气管家

服务



终端用户

「百城万店」

- ☑ 城市燃气项目覆盖全国200余座城市
- ☑ 打造万余名燃气管家队伍，成为经营综合服务的“流动商店”

安全保障升级

- ☑ 安检成功率
同比提升**5.7**个百分点

- ☑ 隐患整改完成率
同比提升**6.9**个百分点

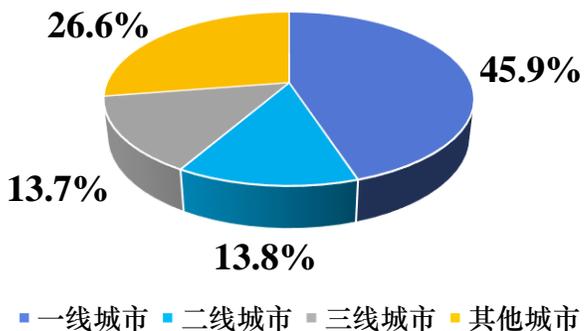
客户体验升级

- ☑ 企微、热线更快触达用户
- ☑ 主动式服务到家
- ☑ 响应迅速、品质服务

公司拥有5683.9万户城镇居民用户，其中三线以上城市用户4168.4万户，客户群体拥有较强的社会购买力，公司以安全用气为切入口，围绕安全保障和服务品质开发了多样化的综合服务产品组合，满足用户的差异化需求。

规模领先的优质客户资源

各类城市用户比重



- ☑ 城镇居民用户 **5,683.9**万户
- ☑ 三线以上城市 **4,168.4**万户

智能厨居一站式装配方案



APP搞定厨居生活
身在何处都能轻松掌控

远程操控 | 实时监控 | 遇险通知

01 手机一键切断电源

02 手机APP远程监控

03 厨安宝24小时巡防

04 灶前自闭阀开关

05 定期上门安检

06 专业团队全天抢修

07 产品终身维保

品质厨房美装定制化服务

隐藏燃气管道
找装修公司做? 实现美就够了?



燃气管道美装定制化服务

3大核心优势 实现“美”与“安全”的高度兼容

- 严守安全**
全标准化安全工艺
- 量身精装**
全精细化设计与施工
- 长久保障**
全生命周期呵护服务

以优质的产品和服务为基础，丰富综合服务产品营销手段，线上搭建润燃臻选网上商城，线下盘活营业厅渠道，扩大品牌合作范围，打造综合服务产品生态圈，为用户提供高品质的服务和高质量的产品。



一、试点会员积分制推广

利用企微、会员积分制与客户建立更多触点，激活客户的活跃度。

二、试点家电异业联盟

从互惠互利角度出发，与多品牌家电寻求协同机会，打造联盟。

三、盘活营业厅渠道

挖掘线下营业厅渠道优势，吸纳优质供应商，增加服务场景。

厨电燃热市场占有率由8.7%增至9.0%，保险代理市场占有率由25.6%增至25.8%，安居业务户均收入由54.2元增至55.1元。上半年实现收入17.7亿港元，同比增长20.0%，分部溢利7.6亿港元，同比增长22.1%，剔除汇率波动影响，综合服务收入和分部溢利增速分别达到23.5%和25.7%。



厨电燃热

市场占有率

1H2024: 9.0%

1H2023: 8.7%



保险代理

市场占有率

1H2024: 25.8%

1H2023: 25.6%



安居业务

户均收入

1H2024: 55.1元

1H2023: 54.2元

综合服务收入和分部溢利大幅提升

营业收入同比变动

+20.0%

剔除汇率波动影响

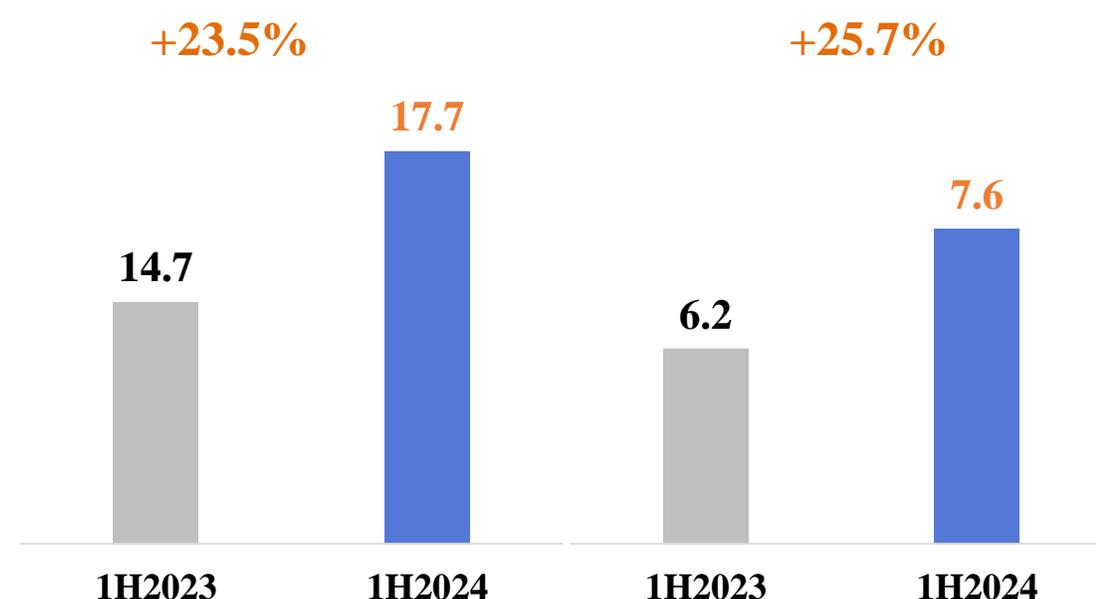
+23.5%

分部溢利同比变动

+22.1%

剔除汇率波动影响

+25.7%



公司目前拥有50余万户工商业用户，经营区域内有众多的优质园区和医院，综合能源市场空间巨大。经测算，公司经营区域内综合能源市场规模360吉瓦，能源需求量8000亿千瓦时，总供能量的中期开发目标为200亿千瓦时，长期目标达到800亿千瓦时。

1 规模领先的工商业用户

- 工业用户：**44,241**户
- 商业用户：**465,677**户

2 优质用能场景

- 园区：**600**个
- 医院：**2500**家

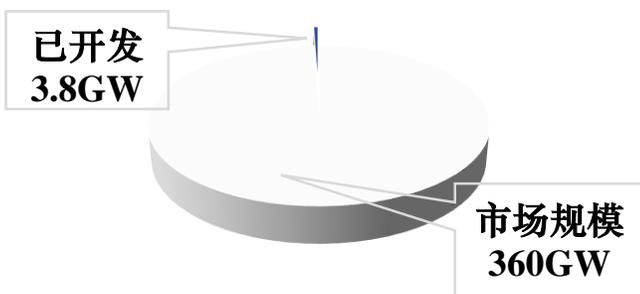
3 丰富的土地资源

- 丰富的场站土地资源

经营区域内巨大的综合能源市场

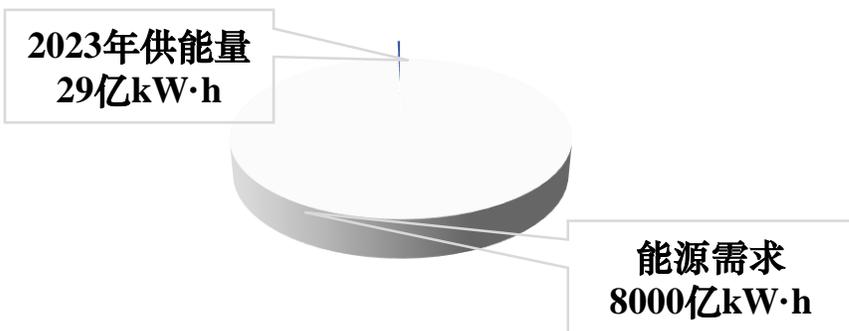
经营区域内装机规模

单位：GW



经营区域内能源需求

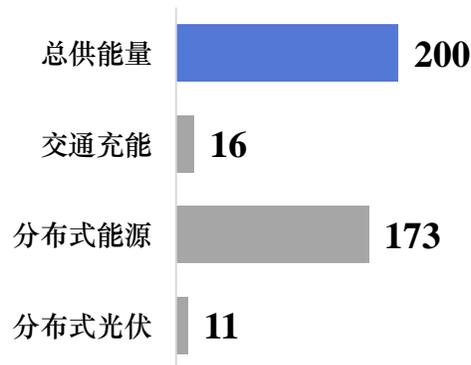
单位：亿kW·h



中长期内市场开发目标

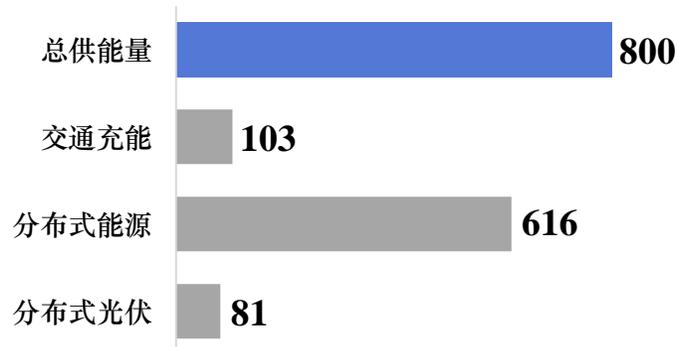
中期市场开发目标

单位：亿kW·h



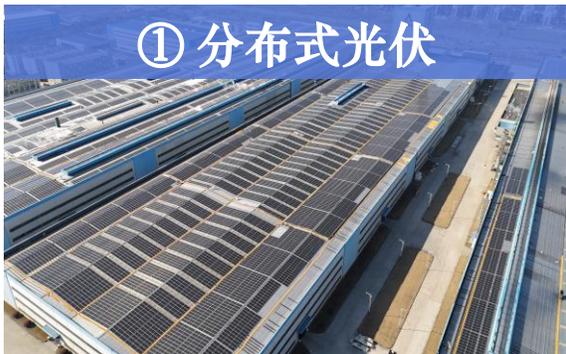
长期市场开发目标

单位：亿kW·h



充分挖掘经营区域内规模庞大的工商业用户用能需求，择优选取分布式光伏、分布式能源和交通充能的业务赛道，为不同用户提供多种类型的清洁能源解决方案。

① 分布式光伏



☑ 应用场景

单体工商业用户和整域分布式光伏

☑ 商业模式

自发自用，余电上网

☑ 业务优势

- 与燃气主业协同强、边际成本低
- 投资收益稳健、现金流稳定
- 快速、规模化复制推广

② 分布式能源



☑ 应用场景：园区和公建

☑ 商业模式：发力轻资产业务，合同能源管理是主流模式，包括工业蒸汽、生活热水、空调冷暖等

☑ 业务优势

- 优质园区和医院数量多
- 终端用户需求多样化
- 轻资产运行投资小、回报快、风险低

③ 交通充能



☑ 应用场景：小区、园区、城市快充

☑ 商业模式：布局重庆、成都、郑州等重点城市，搭建充电数智化运营平台，统筹推进交通充能业务

☑ 业务优势

- 经济发达区域的城燃项目布局
- 与城市燃气公司共享运营人员
- 现有加气站的区位优势

分布式能源业务以轻资产运营模式为主，能源费用托管是其中的主流商务模式。公司聚焦公共建筑和工业锅炉的能源托管，发挥自身技术优势，降低客户能源消耗，让利客户的同时增强客户粘性，实现业务范畴的拓展，推动企业收入和利润双提升。

公共建筑能源托管



国家部委联合发布《关于鼓励和支持公共机构采用能源费用托管服务的意见》的通知，鼓励和支持公共机构采用能源托管的方式，提升能源资源利用效率，实现公共机构绿色低碳发展。

医院是公共机构能源托管重点对象，也是华润燃气重点关注的业态场景。

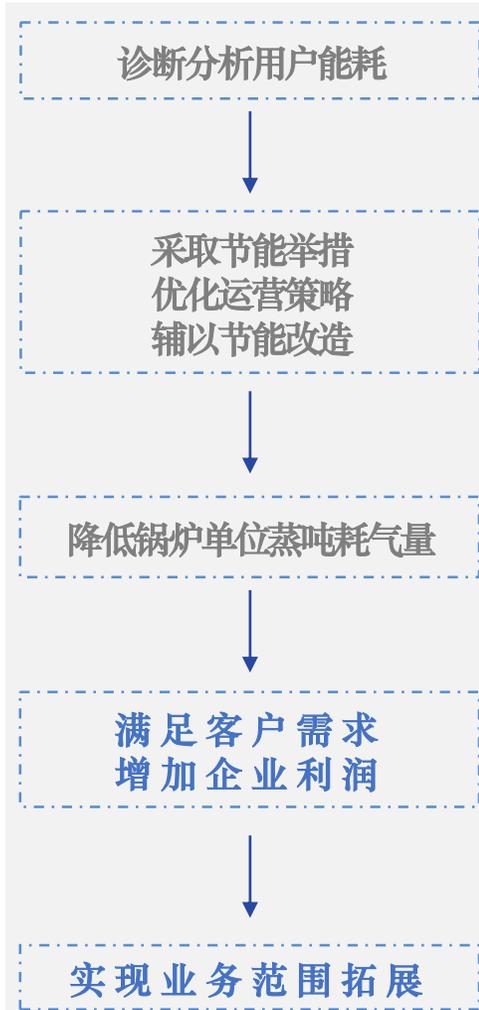
→ 优先托管：

- 1 **空调冷暖**
 - 高效冷热源主机
 - 控制系统
 - 储冷储热…
- 2 **生活热水**
 - 空气源热泵
 - 冷凝式锅炉
 - 余热利用…
- 3 **配电系统**
 - 配电系统托管
 - 平衡负荷分配
 - 电能管理、储能…

工业锅炉托管



- ☑ 快速实现燃气到综合能源场景转换
- ☑ 业务模式可复制性强
- ☑ 实现与客户更加密切的联系
- ☑ 释放长尾效应



针对某公共建筑类项目，依托智慧能源管理平台，以绿电光伏、节能管控为切入点，改造用户用能结构，实现智能化管控，挖掘能源数据价值，既分享了90%的节能收益，也获得了66万元的政府绿色补助资金。

智慧能源管理平台



解决点多面广、系统复杂、多能耦合的综合能源站如何实现安全高效运营的问题，实现：

- 数据实时监测
- 负荷预测分析
- 运行策略优化
- 节能增效诊断
- 碳排核查认证...



分布式光伏

屋顶光伏：利用闲置屋顶开发建设分布式光伏，并入能源管控平台。

年平均节能量
8万kW·h



能耗管控

节能管理：更换节能照明灯具8000余盏，增设能源分项计量系统、给排水系统、能耗监测等系统。

照明系统节能率
提升46%



智慧空调

室内冷暖：安装13套智能模块和1套云智能管理平台，实现空调冷暖时间控制、红外线控制等智能化管理。

年平均节能量
10万kW·h

服务与价值

满足客户需求

- ☑ 提高能源可靠性
- ☑ 提高用能舒适性
- ☑ 利于绿色建筑评价
- ☑ 利于节能机关评价

实现用能价值

- ☑ 获评《重庆市公共建筑绿色化改造示范项目》
- ☑ 总碳减排率：15.19%
- ☑ 改造建筑面积：44160 m²
- ☑ 经济效益：分享节能收益的90%

利用城市燃气项目区位优势，布局全液冷超级充电站，推广超级充电及光储充一体化应用。与集团内在港利润中心合作，充分发挥双方技术和资源优势，投资香港汽车充电市场。截至上半年，累计投运充电站263座，同比增加86座，绑定公交车辆9386辆，上半年售电量1.8亿度，同比增长20%。

布局全液冷超级充电站



上半年，在福州、昆明、郑州等地投运6座超充站，运营情况良好。

☑ 超级充电站的优势

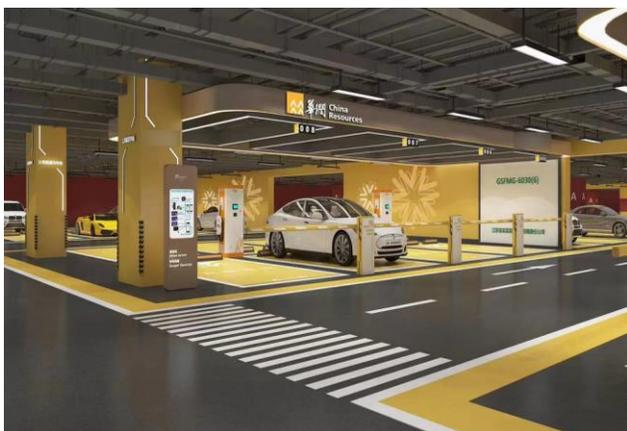
- 充电速度快：充电功率最快600kw
- 充电效率高：充电成功率高于99%
- 设备寿命长：是传统风冷的2-3倍
- 融合光储充：光伏发电和储能设施

投资香港汽车充电市场

与集团其他在港利润中心联合成立合资公司，合作投资香港汽车充电市场。

☑ 业务优势：

- 香港充电市场空间大：快速充电桩占比仅17%；
- 合作方拥有物业优势：合作方停车位管理数量全港第二，公屋管理数量全港第一。



首期合作项目

- 湾仔华润大厦超充站
- 将军澳蓝塘傲超充站

263座

累计投运

同比增加
86座

6692个

运营充电终端

同比增加
917个

9386辆

绑定公交车辆

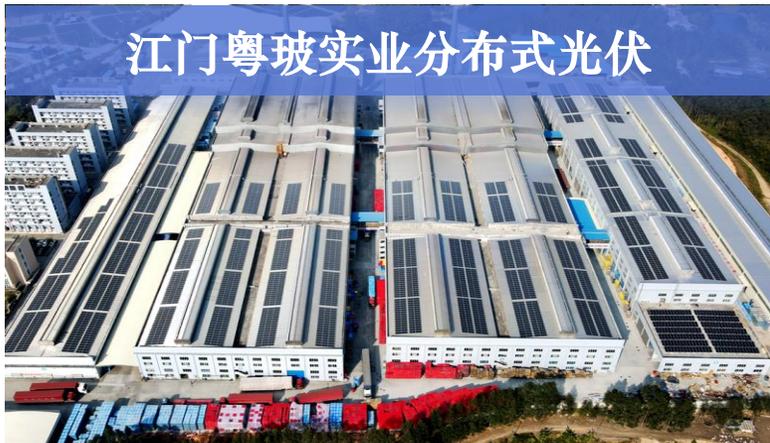
同比增加
2180辆

1.8亿度

上半年售电量

同比增加
20%

通过跟踪分析公司投运满一年的综合能源项目，项目实际运营表现优于可研预期，实际收益率也高于公司对综合能源业务投资的标准。



江门粤玻实业分布式光伏

- ☑ 客户类型：大型企业集团的子公司，地处国家级工业园，企业规模大，经营稳定，2023年1月投运
- ☑ 投资规模：852万元
- ☑ 装机规模：2.3MW，年售电232万kW·h

12.20%

实际收益率

8.21%

可研收益率



岳阳人民医院分布式能源（一期）

- ☑ 供能模式：建设综合能源站点，满足医院对热、冷和热水的需求，2022年12月投运
- ☑ 投资规模：987万元
- ☑ 装机规模：5.1MW，年售能量419万kW·h

12.52%

实际收益率

8.01%

可研收益率



杭州东站花园商务中心充电站

- ☑ 地理位置：毗邻杭州东站，周边有万象汇、港龙城等大型商场，2023年4月投运
- ☑ 投资规模：258万元
- ☑ 充电设施：43台充电桩，年售电270万kW·h

12.06%

实际收益率

10.37%

可研收益率



上半年，新签约分布式光伏项目27个，新投运18个，累计开发208个，新签约分布式能源项目28个，新投运31个，累计开发211个，能源销售量14.9亿千瓦时，同比增长54.6%，实现综合能源业务收入8.3亿港元，同比增长38.0%，毛利额1.6亿港元，同比增长84.3%。

『 分布式光伏 』



- ☑ 新签约：27个
- ☑ 新投运：18个
- ☑ 累计开发：208个
- ☑ 装机规模：273MW

『 分布式能源 』



- ☑ 新签约：28个
- ☑ 新投运：31个
- ☑ 累计开发：211个
- ☑ 装机规模：3.0GW (含托管类)

综合能源收入和毛利保持较快增速

综合能源收入变动

单位：亿港元



综合能源毛利总额变动

单位：亿港元



在建项目



42个

累计投运



262个

上半年能源销售量

单位：亿kW-h



9.6

14.9

1H2023

1H2024

6.0

8.3

1H2023

1H2024

0.9

1.6

1H2023

1H2024

备注：能源销售量包含汽车充电量；财务数据为财务法定口径

结合管网地域覆盖广、民工商和车用客户资源优势，公司择优选取“氢”、“碳”、“绿”、“储”为新业务的发展方向，氢业务聚焦中下游输、用环节，试点碳资产交易，开展绿色燃料加注业务，并在惠州大亚湾、杭州和江门等地试点光储充一体化运营。

氢

聚焦中下游输、用环节

中游：承接重点研发项目

- ☑ 城镇天然气管网掺氢楼栋与社区示范应用，目标是：
 - 供2000户居民使用掺氢天然气
 - 管道10%-20%的掺氢比例
- ☑ 与同济大学合建燃烧技术实验室（聚焦掺氢燃烧技术、燃气节能与高效利用，目前已立项）

下游：投资运营加氢站

累计投运加氢站7座。

储

试点光储充一体运营

- ☑ 在惠州大亚湾、浙江杭州和广东江门试点光储充一体站

江门光储充放换综合能源站



运营模式：36个充电车位，匹配光伏、储能、充放电设备

绿

开展绿色燃料加注

完成70余艘LNG船舶加注

已开展LNG、甲醇双燃料动力船舶加注技术研究，先后完成70余艘LNG船舶加注

形成船舶加注知识产权

- 参与编制2项团体标准
- 协助制定监管规范2项，船级社规范1项
- 荣获中国水运建设行业协会科技进步二等奖1项

碳

试点碳资产交易

完成单笔万吨级以上碳交易

- ☑ 依托分布式能源节能减排项目
 - 研究行业政策
 - 搭建行业信息渠道
 - 3月完成首笔重庆碳排放配额交易
 - 7月完成单笔超2万吨级以上CQCER交易，实现碳交易业务产品全覆盖

目 录

Contents

01

经营业绩综述

02

公司发展战略

03

关键指标展示



财务指标	2023年6月30日 (千港元)	2024年6月30日 (千港元)	同比变动
营业额	48,369,601	52,075,587	7.7%
毛利	8,818,865	9,671,182	9.7%
经营溢利 ⁽¹⁾	5,597,876	5,820,640	4.0%
期内溢利	4,557,546	4,493,418	(1.4%)
股本持有人应占盈利	3,545,256	3,456,742	(2.5%)
经营业务所得现金净流入额	4,756,323	4,252,981	(10.6%)
每股基本盈利 ⁽²⁾ (港元)	1.56	1.52	(2.6%)
中期拟派股息, 每股 (港仙)	15	25	66.7%

注：(1) 不包含财务成本及应占合营及联营公司业绩；

(2) 每股基本盈利按已发行股份的加权平均数计算，不包括受托人持有的受限制奖励股份。

财务指标	2023年12月31日 (千港元)	2024年6月30日 (千港元)	同比变动
总资产	137,871,085	139,687,367	1.3%
银行存款及现金	9,978,468	11,568,360	15.9%
借贷总额 ⁽¹⁾	26,528,718	28,161,145	6.2%
借贷净额	16,550,250	16,592,785	0.3%
股本持有人应占股本	40,772,231	41,616,168	2.1%
非控股权益	22,611,451	23,288,186	3.0%
权益总值	63,383,682	64,904,354	2.4%

注：（1）应付中间控股公司款项（2024年6月：0千港元，2023年：3,804,920千港元）、应付同系附属公司款项（2024年6月：0千港元，2023年：0千港元）计入银行、票据及其他借贷总额。

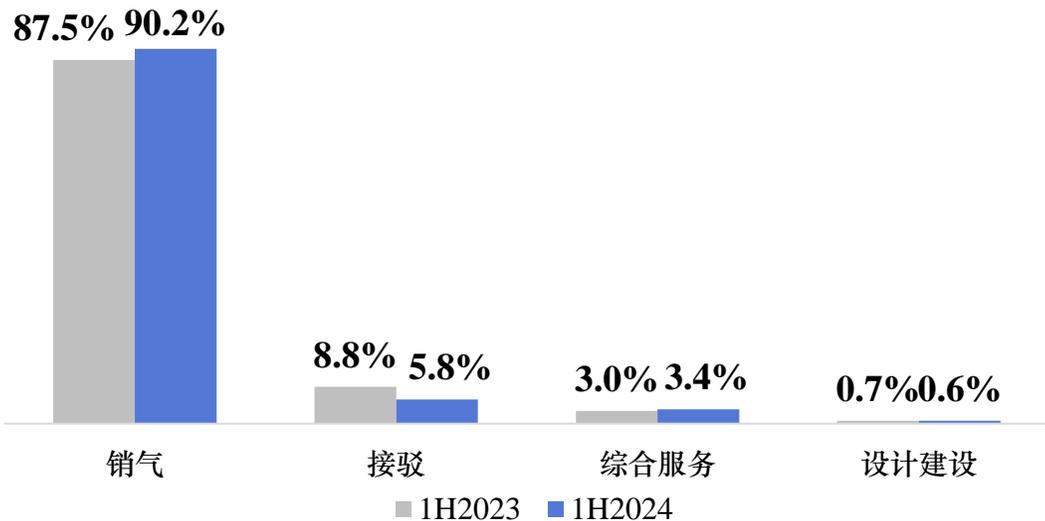
财务指标	2023年6月30日	2024年6月30日	同比变动
毛利率	18.2%	18.6%	+0.4PPT
净利率	9.4%	8.6%	(0.8PPT)
其中：股东持有人应占净利率	7.3%	6.6%	(0.7PPT)
资本负债比率 ⁽²⁾	29.5% ⁽¹⁾	30.3%	+0.8PPT
资产负债比率 ⁽³⁾	19.2% ⁽¹⁾	20.2%	+1.0PPT
资本回报率(年化)	17.8%	16.6%	(1.2PPT)

注：(1) 于二零二三年十二月三十一日的负债比率；

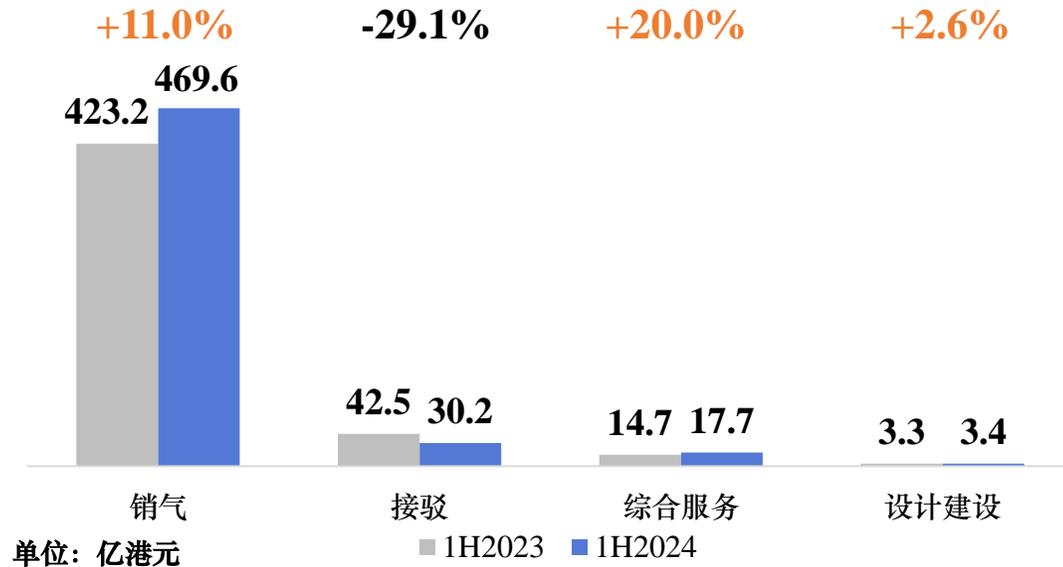
(2) 资本负债比率指银行及票据借贷总额与银行及票据借贷总额及权益总值的比例；

(3) 资产负债比率指银行及票据借贷总额与资产总值的比例。

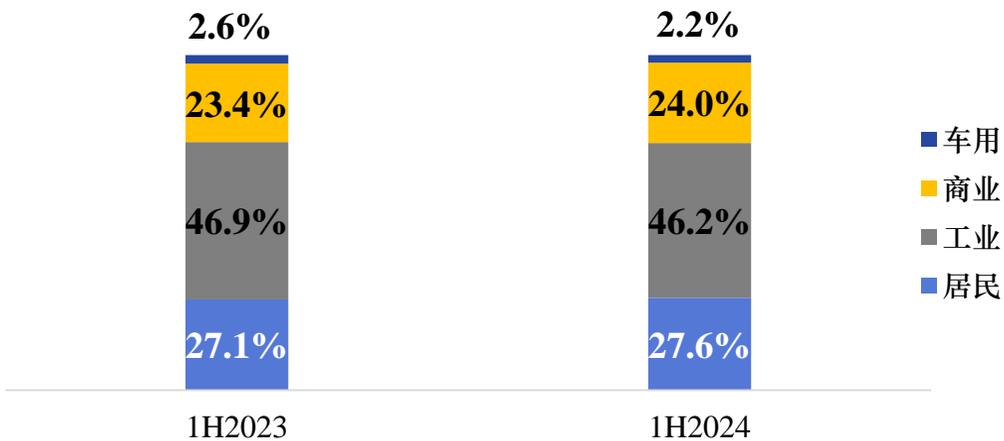
主要经营业务营业收入占比明细



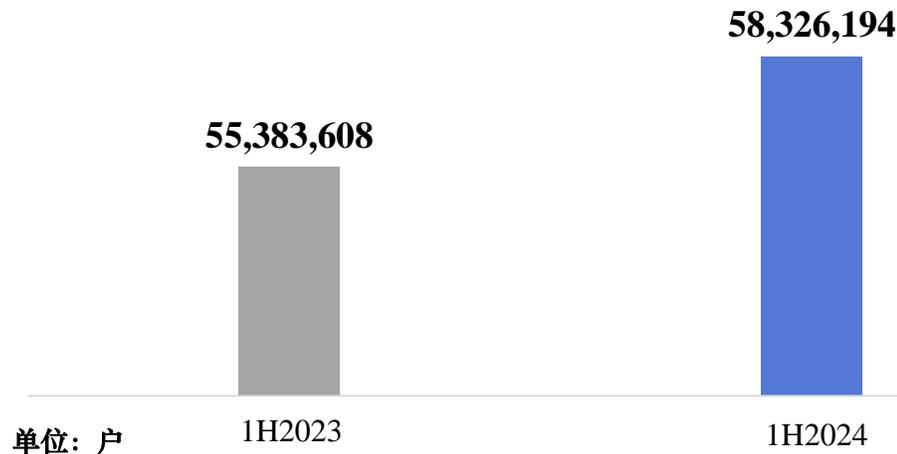
主要经营业务营业收入变动



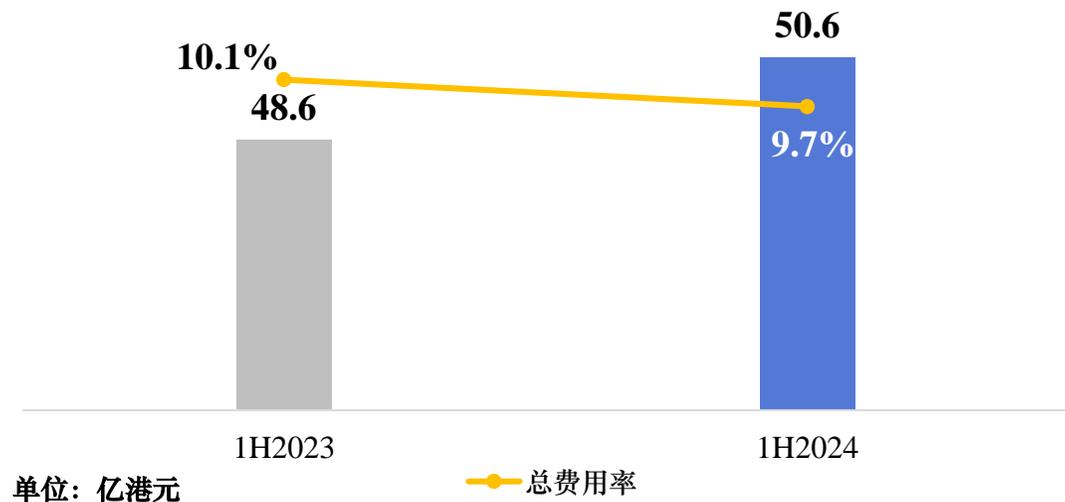
销气结构细分



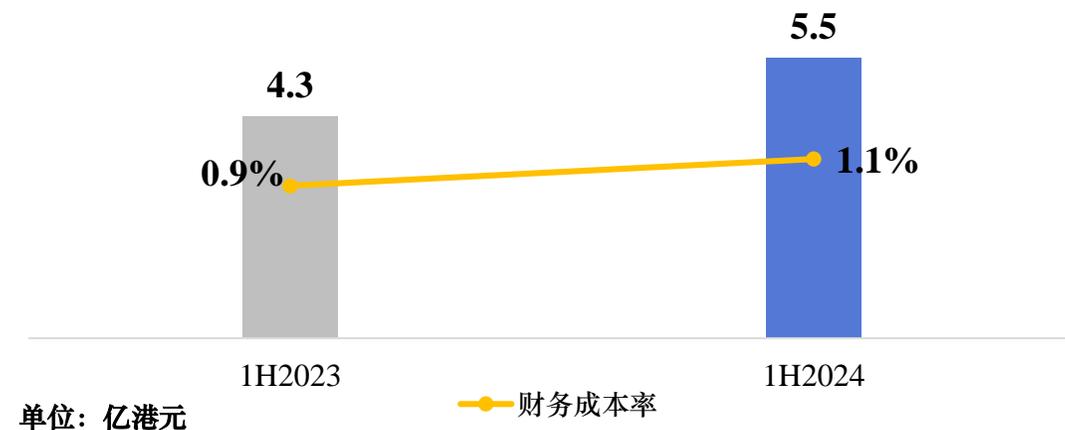
居民接驳用户发展



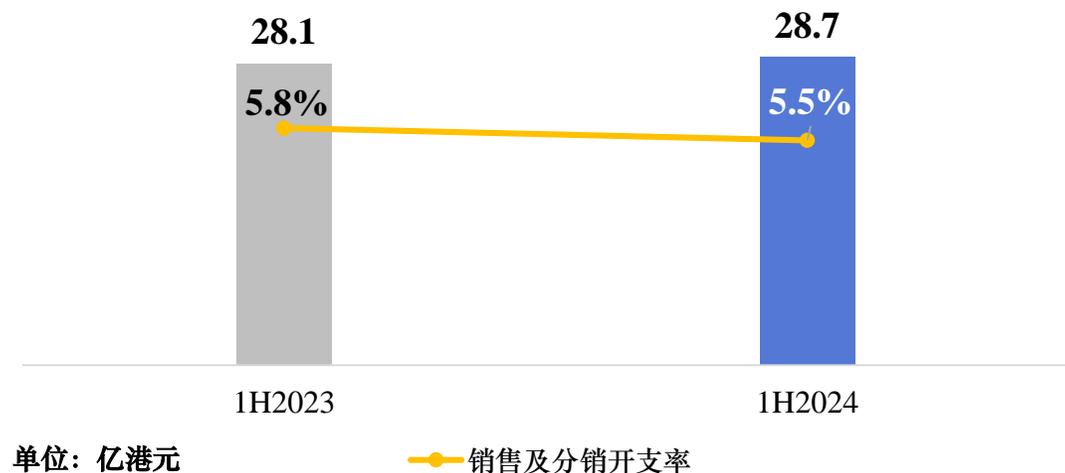
总费用情况



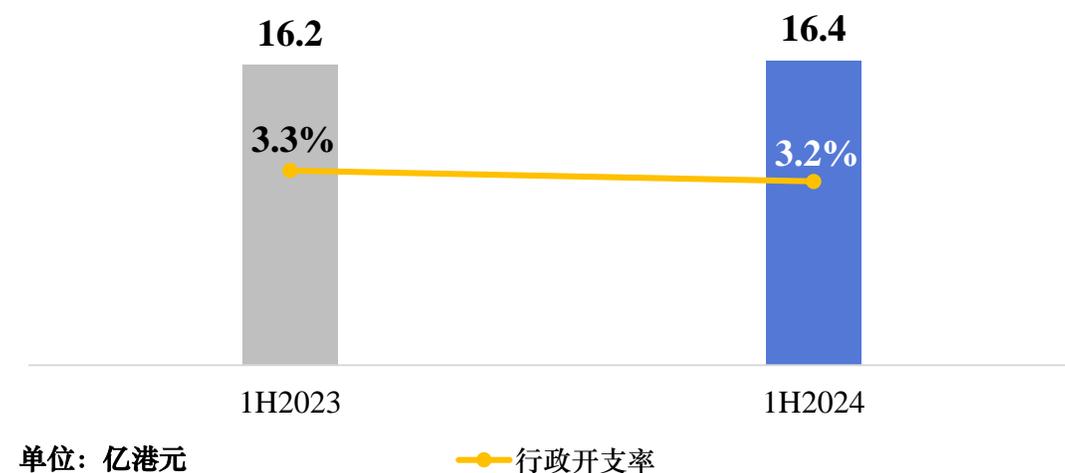
财务成本情况



销售及分销开支情况

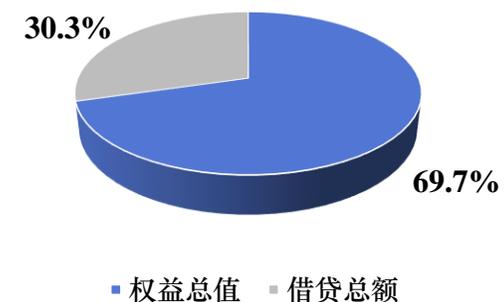


行政开支情况



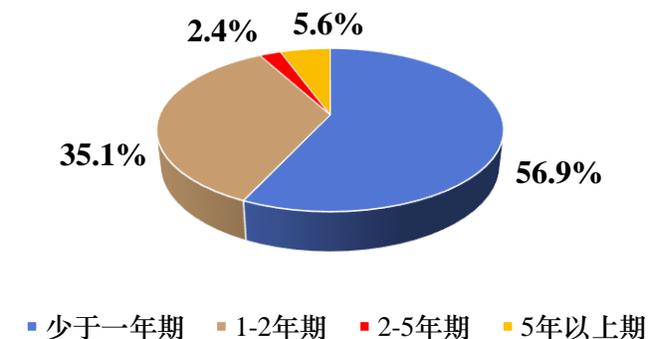
股东资金和借贷比例

指标	千港元	%
权益总值	64,904,354	69.7%
借贷总额	28,161,145	30.3%
总资本	93,065,499	100.0%



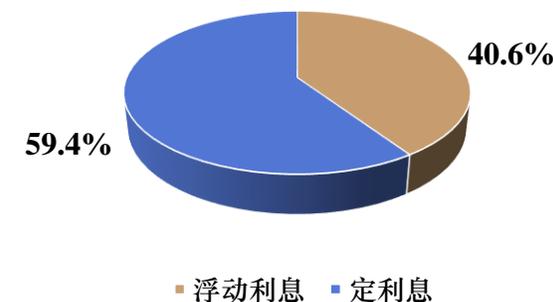
长短期借贷比例

指标	千港元	%
少于一年期	16,020,738	56.9%
1-2年期	9,904,137	35.1%
2-5年期	668,403	2.4%
5年以上期	1,567,867	5.6%
合计	28,161,145	100.0%



定期及浮动利息借贷比例

指标	千港元	%
浮动利息	11,425,875	40.6%
定利息	16,735,270	59.4%
合计	28,161,145	100.0%



营运表现	2023年6月30日	2024年6月30日	同比变动
项目数目	275	276	1
接驳可覆盖户数 (万户)	9,532	9,842	3.3%
接驳可覆盖人口 (万人)	32,409	33,316	2.8%
居民用户渗透率	58.4%	59.6%	+1.2PPT
总销气量(百万立方米)	19,842	20,901	5.3%
居民用户	5,384	5,763	7.0%
工业用户	9,310	9,657	3.7%
商业用户	4,638	5,014	8.1%
车用气用户	510	467	(8.4%)
平均销气价 / 成本 / 毛利 (人民币每立方米)	3.58/3.08/0.5	3.48/2.94/0.54	(0.1)/(0.14)/0.04

营运表现	2023年6月30日	2024年6月30日	同比变动
管网长度 (公里)	298,482	316,282	6.0%
接驳用户 (户)	55,850,146	58,836,112	2,985,966
居民用户	55,383,608	58,326,194	2,942,586
工业用户	39,338	44,241	4,903
商业用户	427,200	465,677	38,477
平均居民接驳收入 (人民币元)	2,660	2,662	2
新增接驳工商用户 (已收款)	22,735	25,030	2,295
新增接驳居民数 (已收款)		—	
总数	1,341,941	1,031,384	(310,557)
合并口径	1,073,471	769,974	(303,497)
加气站 (CNG/LNG/L-CNG)	331(201/78/52)	310(190/69/51)	(21)((11)/(9)/(1))

企业规模和盈利水平保持高速增长

1 城市燃气分销

- 向居民和工商业用户销售管道天然气
- CNG/LNG加气站业务
- 为终端用户提供天然气管道接驳

2 综合服务和综合能源

- 面向终端用户提供厨电燃热、保险代理和安居产品
- 结合区域资源禀赋，为用户提供多样化的清洁能源解决方案

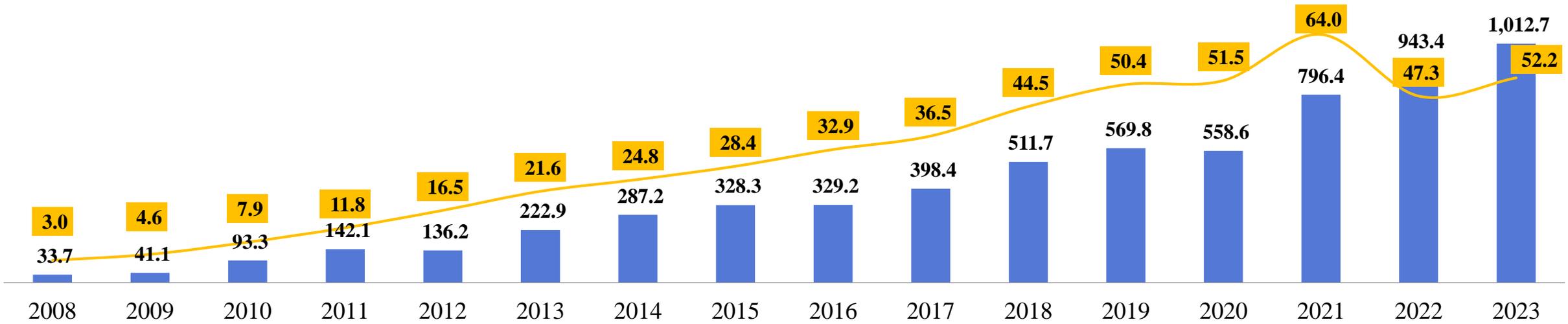
N 新业务

- 氢能研究
- 用户侧储能
- 碳交易...

2008-2023年销气量复合增速：25.0%

2008-2023年营业额复合增速：25.5%

2008-2023年股东应占复合增速：21.1%



单位：亿方/亿港元

■ 营业额 — 股东应占 XX 销气量

免责声明:

本演示稿及相应的讨论可能涉及一些前瞻性陈述，其中包括我们对于华润燃气的业务、营运、市场情况、经营和财务状况、资本合理性、具体管理规定及风险管理措施等方面所表述的意向、信念或当前预期。我们敬告读者不要过分依赖这些前瞻性表述而持有、购买或出售证券或其他金融产品。华润燃气不承担任何义务公开更新任何前瞻性陈述以反映本演示稿作出之日后的事件或情况，或反映不曾预料的事件的发生。以往业绩不可作为未来业绩的指引。

投资者关系联系方式:

白宏磊	电话: +755 82668008 316
郑家辉	电话: +852 2593 8213
王 蓓	电话: +852 2593 8209
单俊哲	电话: +755 82668008 911

传真: +852 2598 8228
电邮: crgas_IR@crgas.com
网址: www.crgas.com

二零二四年中期业绩报告