



华润燃气

# 2023年全年业绩报告

2024年3月28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





城市燃气主业

零售气量

**387.8**亿方

同比增长8.1%

销气毛差

**0.51**元/方

同比提升0.06元/方

累计用户

**5778.0**万户

同比增加341.3万户



家的安全幸福 百慧用心守护  
源自华润燃气的安心承诺  
综合服务业务

营业额

**40.4**亿港元

同比增长27.0%

毛利额

**17.2**亿港元

同比增长9.4%

分部溢利

**13.7**亿港元

同比增长19.0%



综合能源业务

售能量

**29.4**亿千瓦时

同比增长58.5%

营业额

**16.4**亿港元

同比增长72.8%

毛利额

**2.7**亿港元

同比增长120.7%

备注：累计用户数包含新并购项目的已接驳户数。

2023年，国内宏观经济持续稳定恢复，公司主要业绩指标呈现较快增长，销气量同比增长8.1%，营业额突破1000亿港元，股东应占净利润同比增长10.4%，经营性现金流同比增长133.4%。（年内港元兑人民币平均汇率上升4.7%，若剔除汇率影响，股东应占净利润同比增长15.8%。）

主要业绩指标	2022年	2023年	同比变动
销气量 (亿方)	358.9	387.8	8.1%
累计用户数 (万户)	5,436.7	5,778.0	6.3%
营业额 (亿港元)	943.4	1012.7	7.3%
税后利润 (亿港元)	63.1	70.6	11.9%
股东应占净利润 (亿港元)	47.3	52.2	10.4%
经营性现金流 (亿港元)	43.5	101.6	133.4%
每股盈利 (港元)	2.09	2.30	10.0%
期末拟派股息 (港仙)	90	100.69	11.9%
全年拟派股息 (港仙)	105	115.69	10.2%

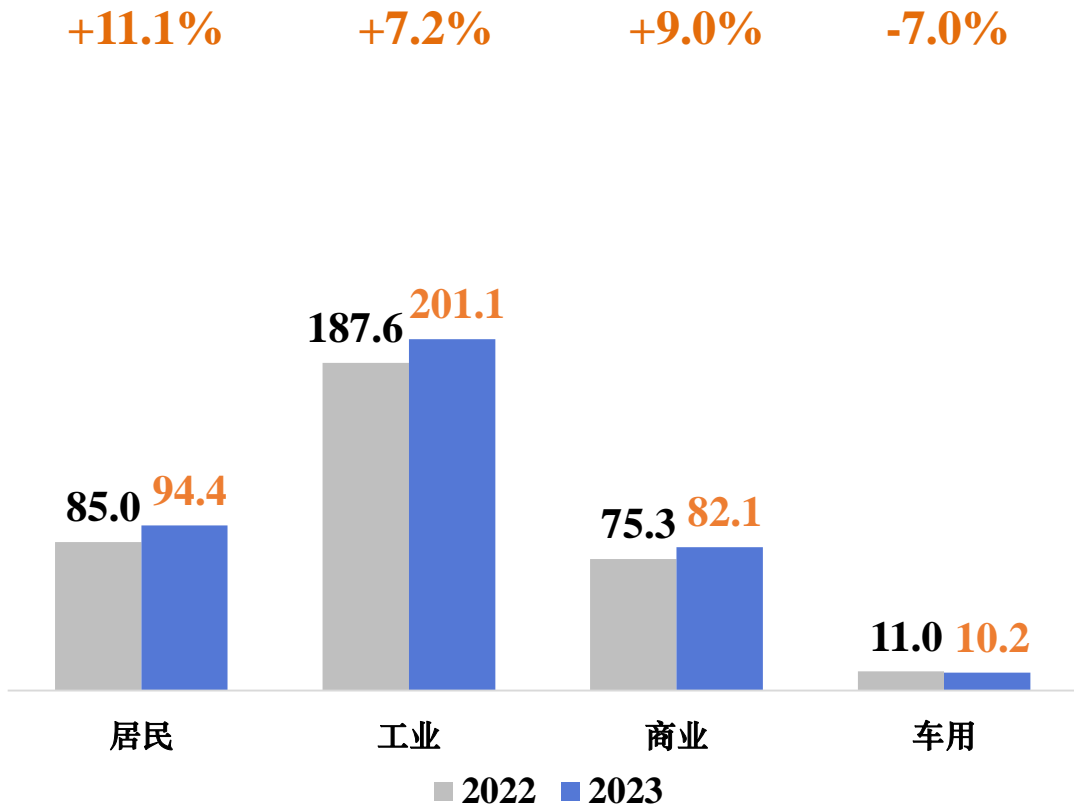
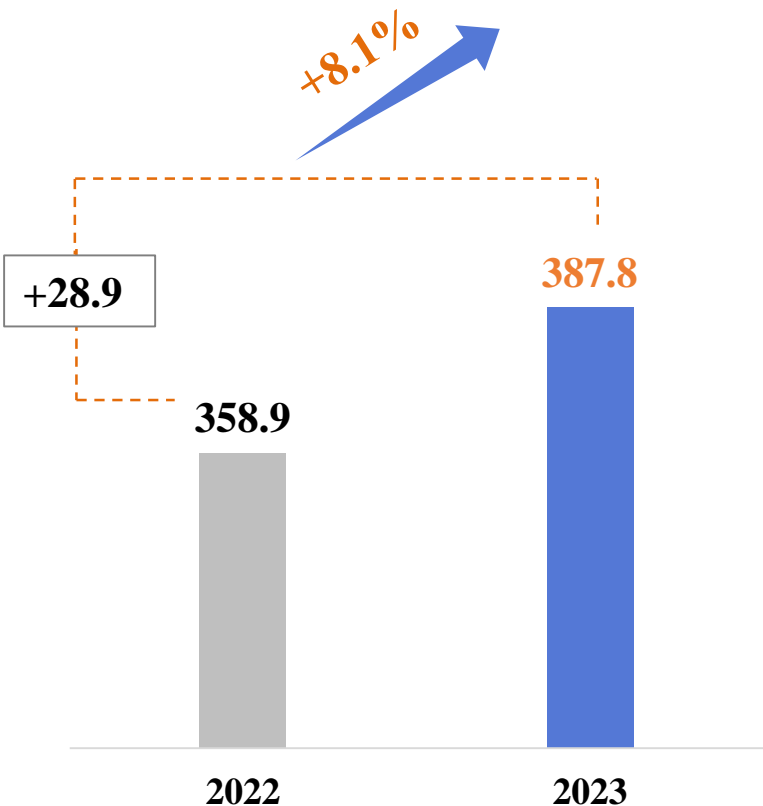
2023年，全国天然气表观消费量3945.3亿方，同比增长7.6%，公司全年零售天然气销气量387.8亿方，同比增长8.1%，其中居民气量同比增长11.1%，商业气量同比增长9.0%。

零售销气量

387.8亿方

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通用设备制造业
- ②电气机械和器材制造业
- ③汽车制造业

☑ 降幅前三的行业:

- ①陶瓷制造业
- ②玻璃制造业
- ③黑色金属冶炼加工业

备注：2023年全国天然气表观消费量数据来自国家发改委。



年内，销气业务收入占比达84.8%，同比提升1.6个百分点，公司全力推动终端价格疏导，全年销气毛差0.51元/方，同比增长0.06元/方，销气业务溢利76.0亿港元，同比增长29.4%，其中下半年销气溢利增速达39.1%，销气业务盈利水平加速改善。

销气收入占比

84.8%

单方销气毛差

0.51元

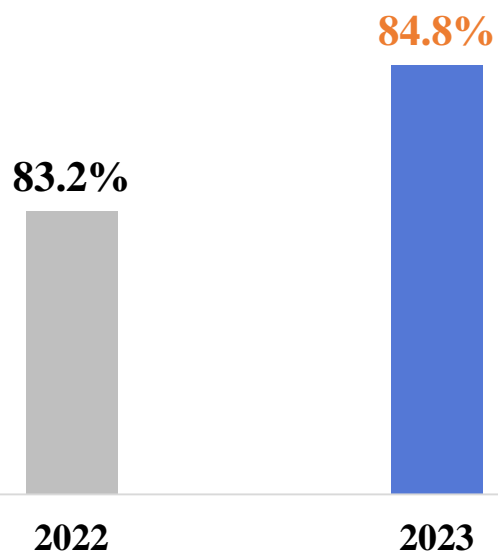
销气业务溢利

76.0亿港元

实现销气溢利76.0亿港元，同比增长29.4%：

- ☑ 上半年36.2亿港元，同比增长20.2%；
- ☑ 下半年39.8亿港元，同比增长39.1%。

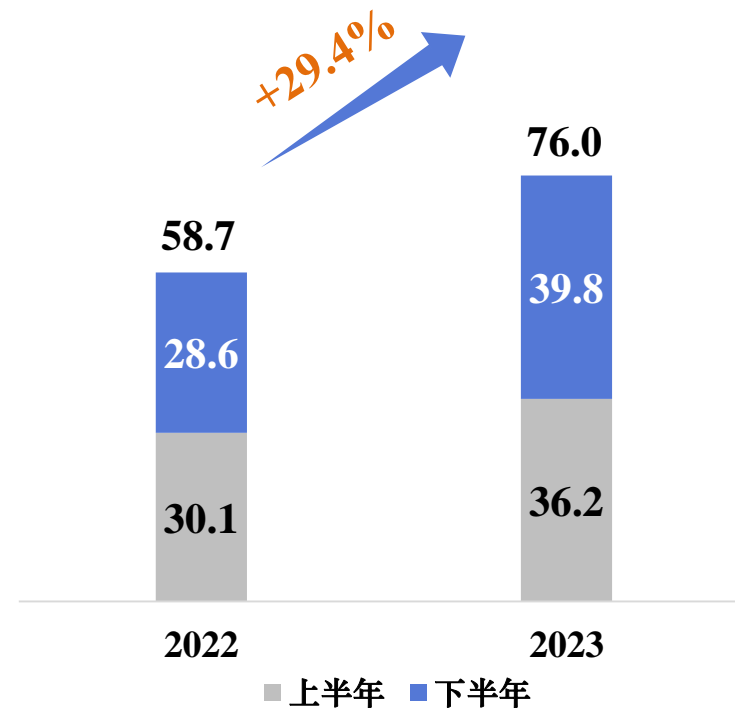
+1.6PPT



单位：人民币元/方

销气价格 (除税)	2022年	2023年
居民用户	2.41	2.67
工商用户	3.85	3.75
加气站	4.16	3.90
平均售价	3.52	3.50
平均成本	3.07	2.99
单方毛差	0.45	0.51

+29.4%



依靠优质的城市燃气项目布局和积极的市场开发策略，公司2023年新增居民用户331.3万户，其中新房用户占比87.0%，累计天然气用户增长至5778.0万户，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。

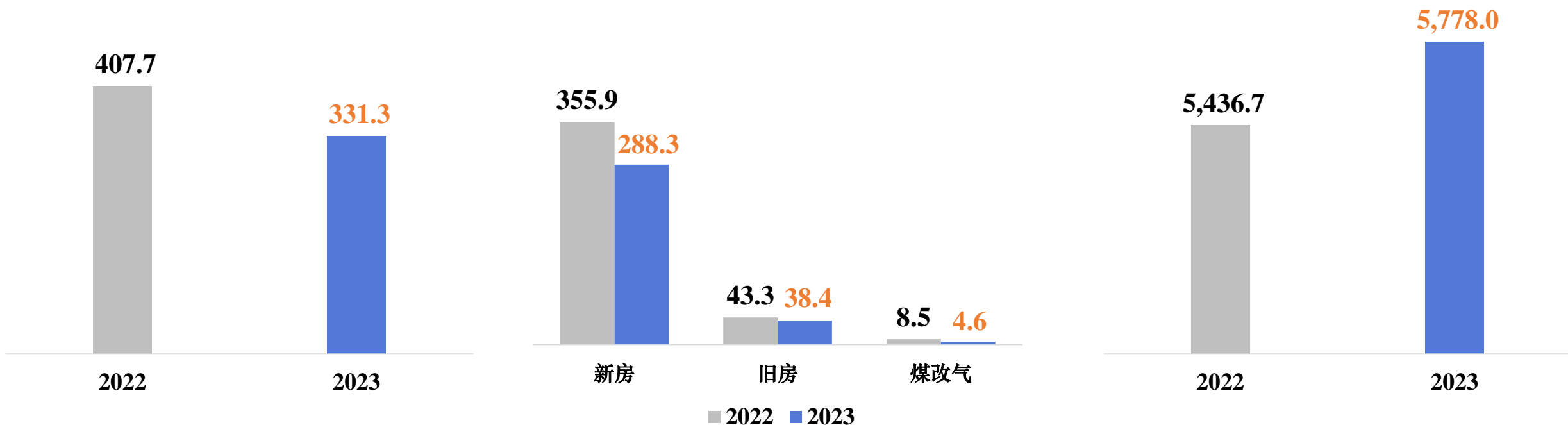
新增居民用户

331.3万户

新增居民用户以新房用户为主

累计用户数

5778.0万户



实现税后利润70.6亿港元，同比增长11.9%，股东应占净利润52.2亿港元，同比增长10.4%。

EBITDA

135.2亿港元

税后利润

70.6亿港元

股东应占净利润

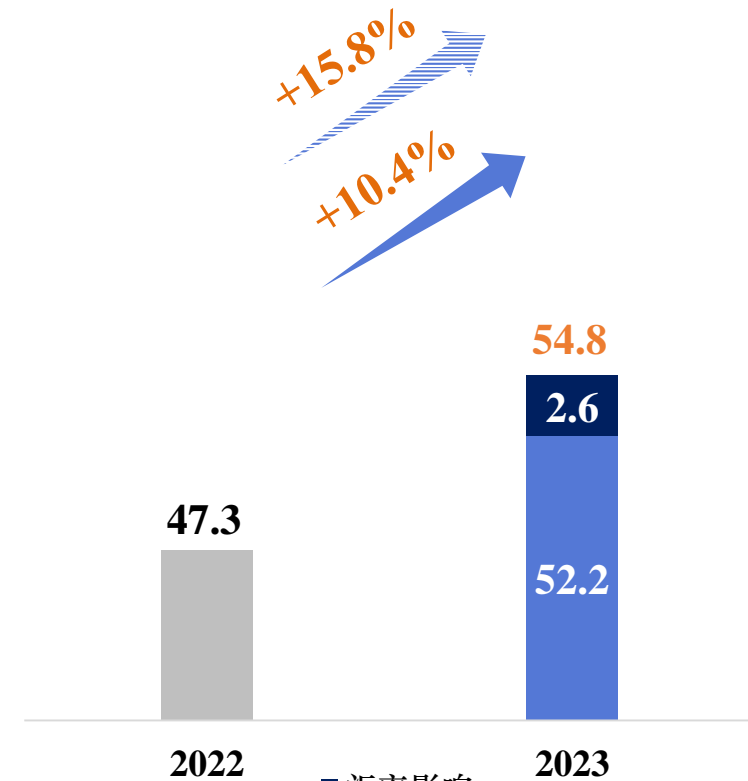
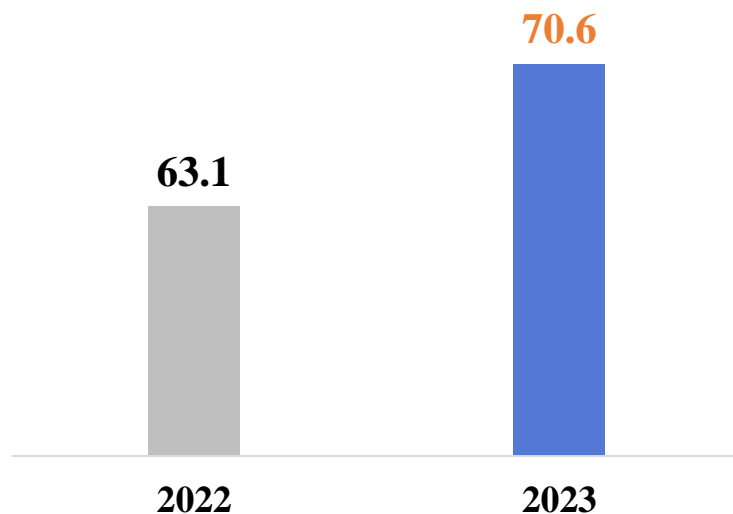
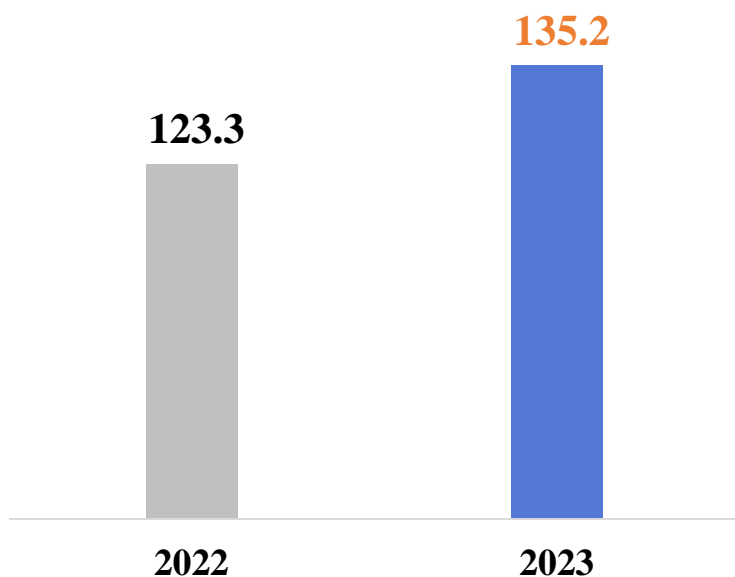
52.2亿港元

剔除港元兑人民币升值影响，实现股东应占净利润54.8亿港元，同比增长15.8%。

+9.7%

+11.9%

+15.8%  
+10.4%





预存气费规模进一步扩大至101.3亿港元，同比增长43.5%，银行存款及现金余额99.8亿港元，同比增长55.0%，经营性现金流大幅改善至101.6亿港元，同比增长133.4%，公司流动性保持充足。

预存气费

101.3亿港元

银行存款及现金

99.8亿港元

经营性现金流

101.6亿港元

+43.5%

+55.0%

+133.4%

70.6

101.3

64.4

99.8

43.5

101.6

2022

2023

2022

2023

2022

2023

2023年，公司资本开支78.9亿港元，整体融资成本为2.4%，保持行业最优，总付息负债率29.6%，维持较低水平，为公司项目投资和业务开展提供充裕的财务资源。

资本开支

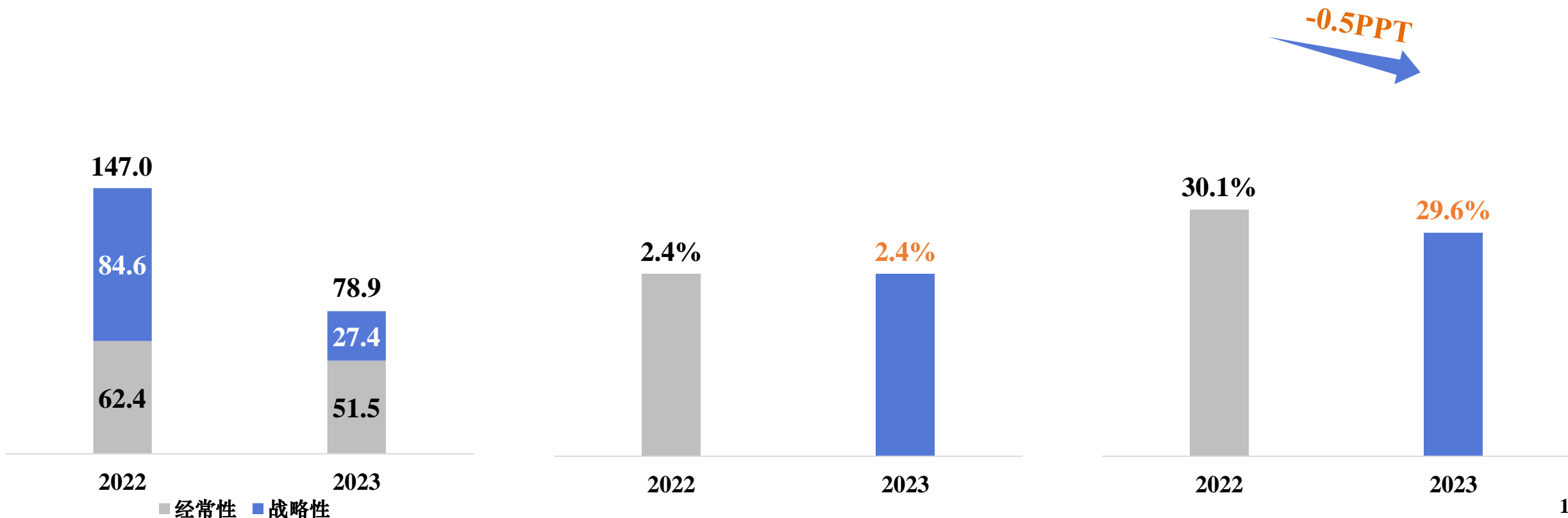
78.9亿港元

平均贷款利率

2.4%

总付息负债率

29.6%



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。

### 维持行业领先信用评级

标准普尔 (S&P Global)、穆迪 (Moody's) 和惠誉 (Fitch) 三大国际知名评级机构, 继续维持华润燃气行业领先的信用评级, 分别为A-、A2和A-级。

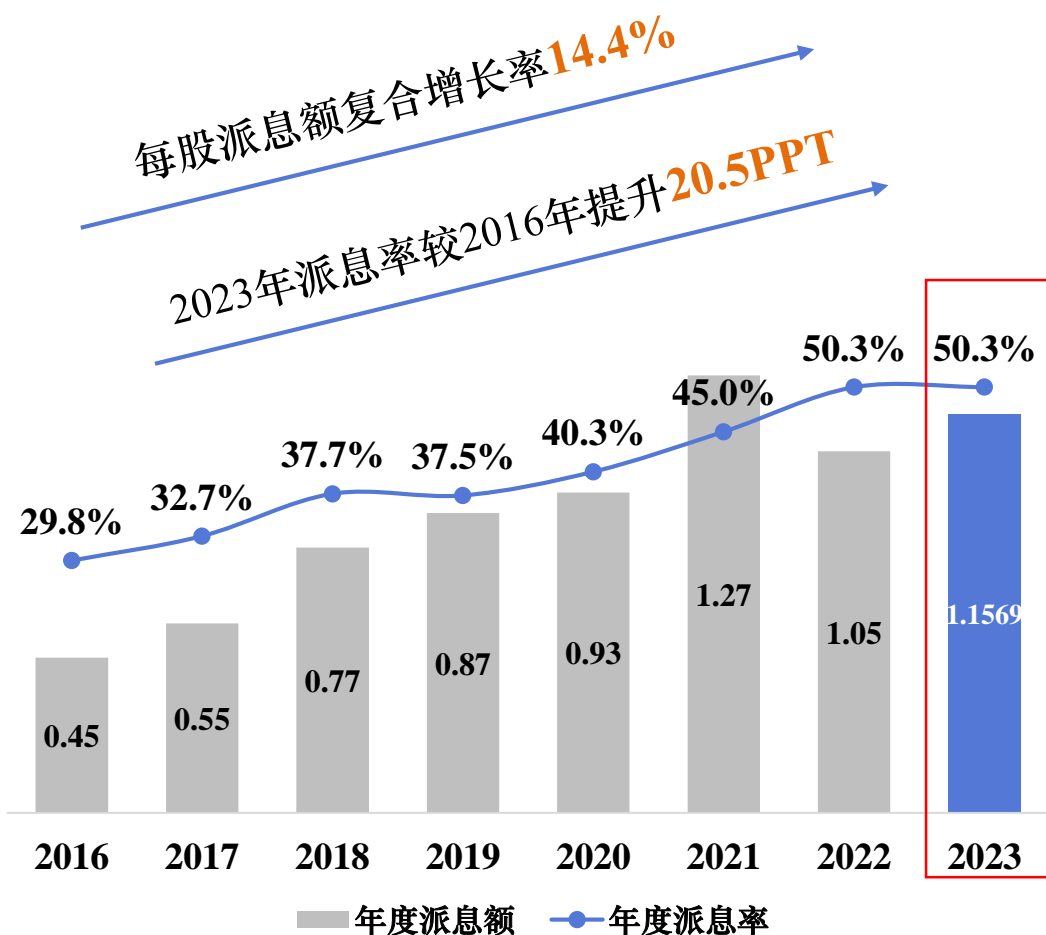
评级机构	状态	2023年信用评级
	稳定	A-
	稳定	A2
	稳定	A-

公司每股派息额由2016年的0.45港元稳步增长至2023年的1.1569港元，复合增速达14.4%，派息率由2016年的29.8%增长至2023年的50.3%，为股东创造长期、稳定、增长的回报。

年度派息率

50.3%

年度派息额保持增长



每股盈利及派息	2022年	2023年
每股基本盈利 (港元)	2.09	2.30
全年拟派股息 (港元)	1.05	1.1569
全年派息率 (%)	50.3%	50.3%

- ☑ 中期每股派息15港仙，年底拟派股息100.69港仙；
- ☑ 2023年每股拟派股息1.1569港元，同比增长10.2%。

# 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，推动二氧化碳排放总量等指标下降，可持续发展理念获得市场认可，年内MSCI维持评级A级，并入选恒生可持续发展企业基准指数成份股，第五次荣获香港绿色企业大奖“超卓环保安全健康奖”金奖。

**Environment**



二氧化碳排放总量  
(吨)

三年累计下降**28.3%**



二氧化碳排放强度  
(吨/万元)

三年累计下降**50.2%**



万元营收可比价综合能耗  
(吨标煤/万元)

三年累计下降**23.7%**

**Social**

推动老旧管网改造 (2012-2023年)

累计投入**57.6亿元**  
改造管网**8080公里**

慈善和公益项目投入

**79037人次**  
**264237小时**

客户满意度

(2022年95.7分)

**96.4分**

**Governance**

安全培训参与人次

**357675人次**

安全培训覆盖率

**100%**

《诚信合规宣言》签署率

**100%**

接受反贪污相关培训

**44820人次**



恒生可持续发展  
企业指数系列



第五次荣获  
超卓环保安全健康奖金奖





承建全国城镇燃气安全排查整治系统，参与制定国家燃气安全标准三项，为国家部委燃气安全管理提供技术支持；对液化石油气和商业用户开展专项全覆盖排查，发现问题**100%**整改，不断提升安全运营基础；2012年至今累计投入**57.6**亿人民币，完成**8080**公里老旧管网改造，并大力推广客户端本质安全设施。

积极参与燃气行业安全标准制定

☑ 承建全国城镇燃气安全排查整治系统



☑ 参与制定多项行业安全标准

- 《城镇燃气经营安全重大事故隐患判定标准》
- 《瓶装燃气企业安全风险防控手册》
- 《燃气用户端本质安全设备推广应用》
- 《城镇燃气安全风险防控和应急处置手册》等

夯实安全管理基础

☑ 加强场站治理

- 厂站人员、设备、巡检、维保等全面线上化
- 完成厂站120余项典型设备巡检、维保

☑ 开展液化石油气治理

- 重点整治气液两相钢瓶违规使用、双气源、油气混用等隐患

☑ 客户端隐患整改

- 清理整改700万项居民安全隐患
- 用时1个月完成工商用户安全检查全覆盖

☑ 强化相关方管理

- 组织重新签订安全协议1100余份
- 危险作业100%配备执法记录仪

不断强化本质安全建设

☑ 持续开展老旧管网更新改造

改造480公里

年内投入3.6亿元

改造8080公里

累计投入57.6亿元

☑ 推广客户端本质安全设施

自闭阀

新推：880万户

累计：1583万户

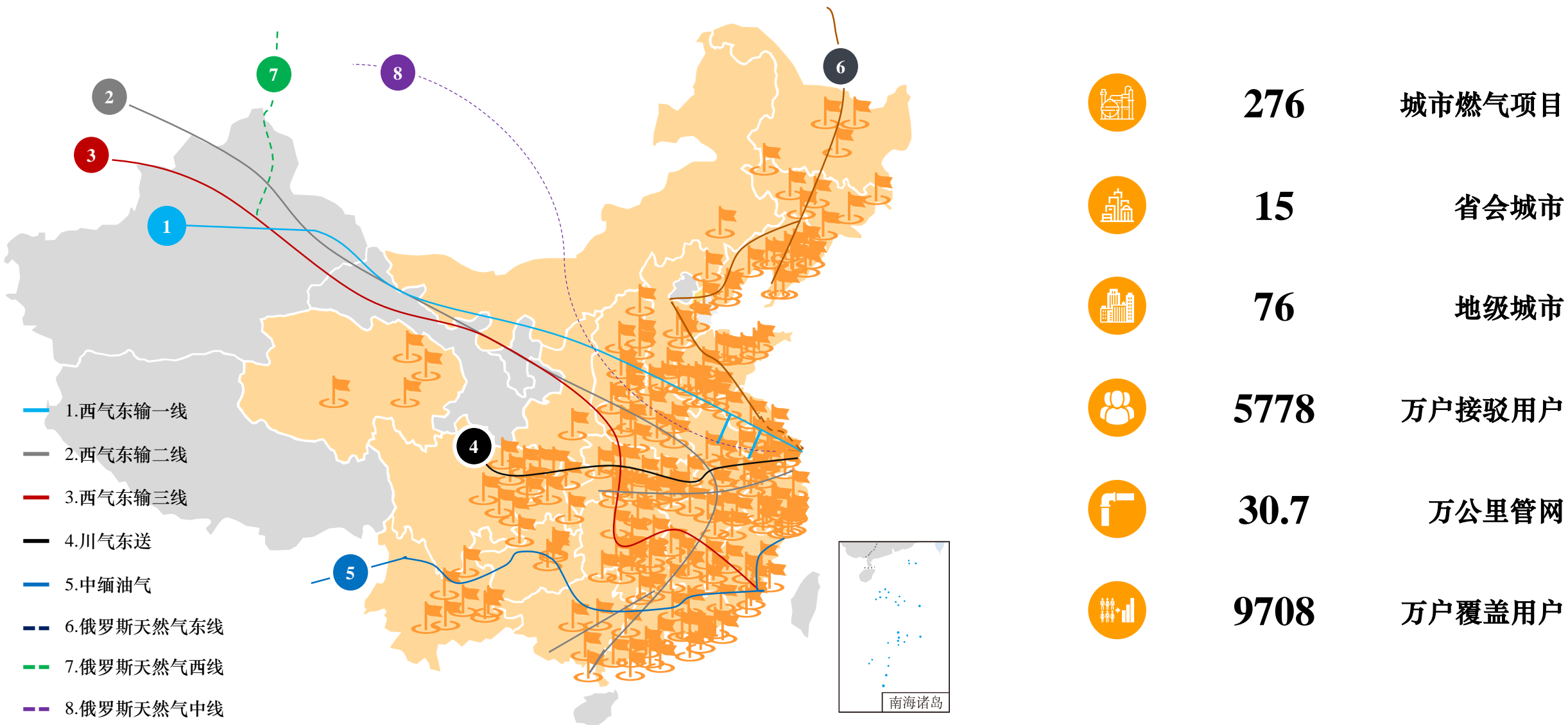
商业报警器

累计：100%安装

物联网表

接入：1400万块

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。



集团层面新注册项目4个，成员企业层面新签约项目3个、新注册项目4个，市场空间不断扩大；年内完成重庆燃气财务并表、厦门项目股权增持和控股昆明煤气，进一步夯实了公司在核心城市燃气市场的主导地位，巩固了公司城市燃气主业基本盘。

2023年项目拓展情况

集团层面 注册：4个

成员企业层面

签约：3个

注册：4个

预计投资额 16.5亿港元

新增项目市场空间：

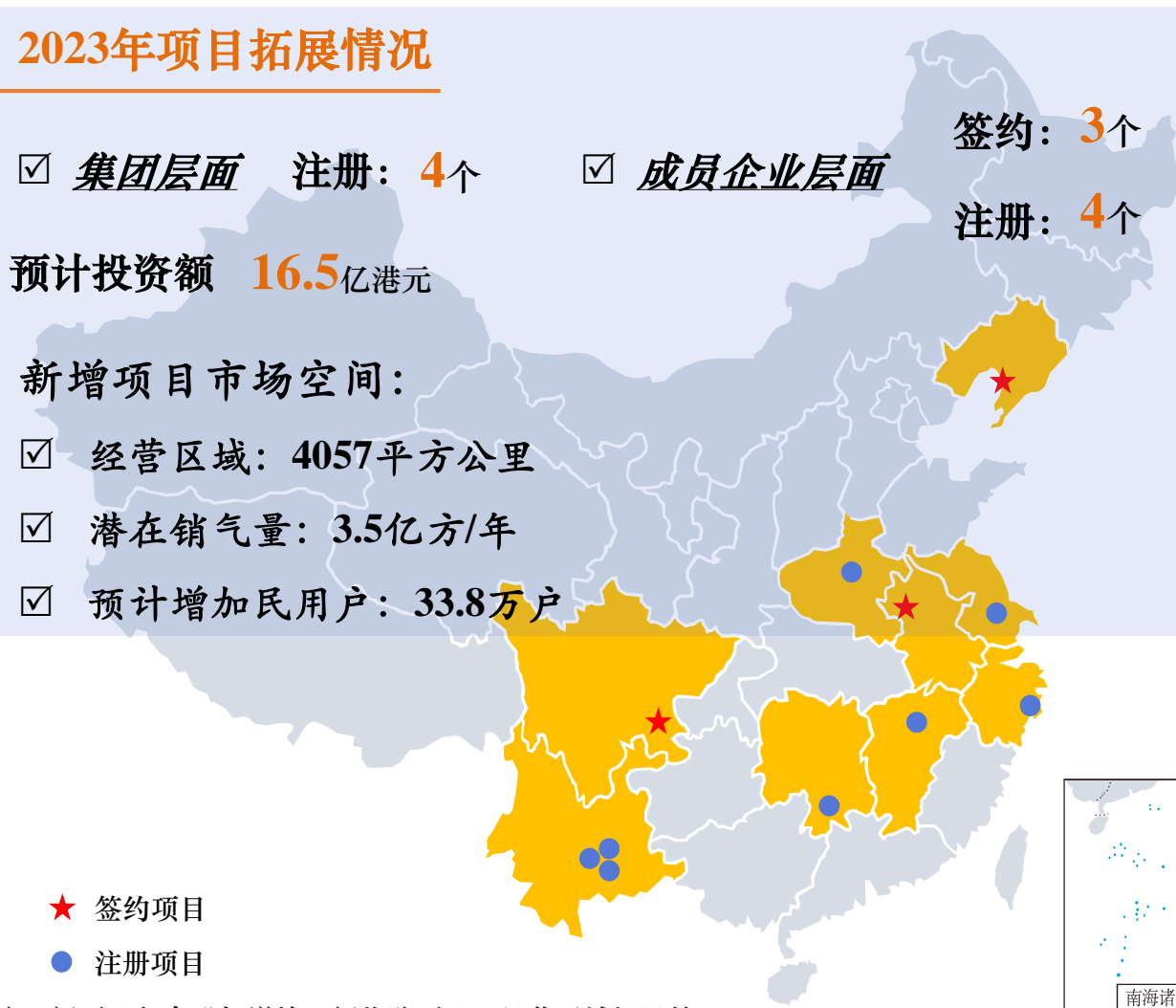
经营区域：4057平方公里

潜在销气量：3.5亿方/年

预计增加民用户：33.8万户

★ 签约项目

● 注册项目



夯实核心城市燃气市场主导地位

2月

重庆燃气：直辖市、国家中心城市

- ☑ 实现财务并表，获取多数董事会席位
- ☑ 全面贯彻华润管理体系与流程

3月

昆明煤气：省会、特大城市

- ☑ 获取51%股权，实现财务并表
- ☑ 整合昆明市燃气市场

7月

厦门项目：副省级城市、计划单列市

- ☑ 增持2%股权至51%，实现财务并表
- ☑ 明确采用华润单方管控模式

备注：新项目包含股权增持、新收购项目、经营区域拓展等

如东接收站开工建设，与公司下游重点燃气市场高度契合；与中石油签订十年管道气长协，总量410亿方，增强了气源保障能力，有利于平抑季节性成本的大幅波动；年度气源合同覆盖率升至99.3%，全年统筹气量30.0亿方，同比增68%，补充非常规资源4.0亿方，资源获取能力不断提升，气源成本得到进一步优化。

### 签订中石油十年长协



涉及十一省一市，覆盖近60家成员企业，总量410亿方。

### ① 稳定三大油合作

- 提升年度合同气量：额外争取合同气量**3.5**亿方，合同气量覆盖率**99.3%**，同比提升**2.3**个百分点；
- 扩大气源统筹规模：全年自主统筹气量达**30.0**亿方，同比增长**68%**。

- 补充非常规资源：补充煤制气、页岩气等超**4.0**亿方，较年度合同低**0.01**元/方；
- 开展储气调峰业务：与中石化、国家管网合作自主储气超**1.6**亿方，降低成本**1650**万元。

### ② 拓展其他资源

### 多元化资源配置

### 如东LNG接收站开工



6月21日正式开工建设，项目正在推进中。

### ③ 统筹管网开口

- 推进已投运管道新增开口：统筹在国家管网的**10**处开口申请，已批复**2**处；
- 提前对接在建管网下载点：提前布局在建管线开口下载点，抢占核心下载通道。

- 开展广泛询价：对接超**40**家供应商，取得**20**份报价；
- 签署初步协议：与国际资源商签署MOU等初步合作协议。

### ④ 推进长协询价



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，推进工业用户节能技改，采取灵活价格策略，冬季保利润、夏季保气量，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28亿方以上。

居民：应收尽收 快签快收



- ☑ 关注保交楼，深挖城区市场；
- ☑ 紧抓“超大特大城市推进城中村改造”契机，加快开发。

→ 签约居民用户

**289.2**万户

→ 未来贡献气量

**5.5**亿方/年

工业：拓宽开发策略



- ☑ 开展节能技改，提高用户粘性；
- ☑ 采取灵活价格策略，冬季保利润，夏季促气量。

→ 发展工业用户

**2993**户

→ 未来贡献气量

**21.8**亿方/年

商业：推进“瓶改管”



- ☑ 降低报装门槛，提升开发速度；
- ☑ 紧扣安全主题，政企联动推动“瓶改管”。

→ 开发瓶改管用户

**10780**户

→ 未来贡献气量

**1.5**亿方/年

车用：加气站转型



- ☑ 低效加气站二次市场开发；
- ☑ 向综合能源站等转型。

→ 全年注销或退出

**17**座

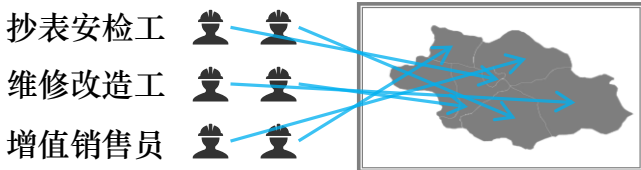
→ 累计完成站点转型

**37**座

全面推广维修、安检、抄表、综合服务一体化网格服务模式，将用户划分为若干服务网格，每个网格设置专属燃气管家，打造全新的客户服务模式，万余名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2023年底，网格化服务模式覆盖用户超3000万户。

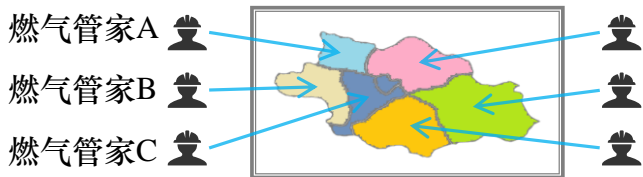
### 网格化管理实现服务模式全面变革

#### 网格化前



抄表、安检等业务各自为战，业务线条分散，用户需求响应慢。

#### 网格化后



一人一网格，网格员一岗多能，打造管家式服务，实现下沉式管理。

#### 服务触点变革

约500处营业厅



1万余名燃气管家

#### 服务模式变革

营业厅办理业务



燃气管家线上沟通

#### 营销转化变革

依靠传统主业



搭建微信生态圈



### 网格化模式发展目标

全国200余座城市，万余名

燃气管家成为经营综合服务的“流动商店”，打造 **百城万店**

- ☑ 客户层面：个性化需求一次性满足；
- ☑ 员工层面：赋能燃气管家一岗多能；
- ☑ 公司层面：打造服务和销售深度融合模式。

截至2023年底，网格化服务模式覆盖用户超 **3000**万户。



引入企业微信等管理工具，建设95777全国统一服务热线，为用户提供高效精准的管家式服务，提升用户接触频次，增强用户粘性，不断提高综合服务业务渗透率，目前企微上线用户突破1200万户，95777热线覆盖用户1100万户。

### 上线企业微信和95777全国统一服务热线



华润燃气网格员  
(燃气管家)

客服中心

呼叫中心

智能自动应答

产品营销平台

私域流量运营平台

☑ 企微上线用户

突破**1200**万户

☑ 上线95777热线

覆盖**1100**万户

☑ 安检成功率

提升**3.4**个百分点

☑ 隐患整改完成率

提升**4.1**个百分点

#### 上线前

- 用户需求响应慢
- 客户画像不足
- 沟通成本高
- 宣传路径不统一
- 难以实现客户转化

#### 上线后

##### 对主业

- 提升抄收率
- 提升安检成功率
- 提升隐患整改率等

##### 对客户

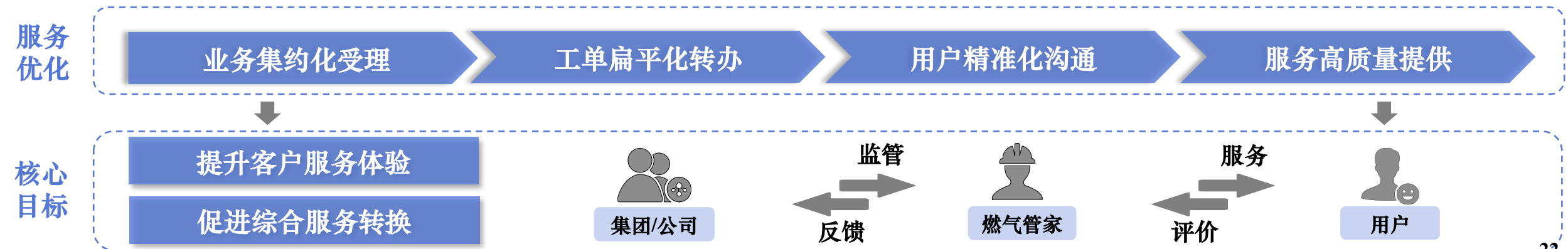
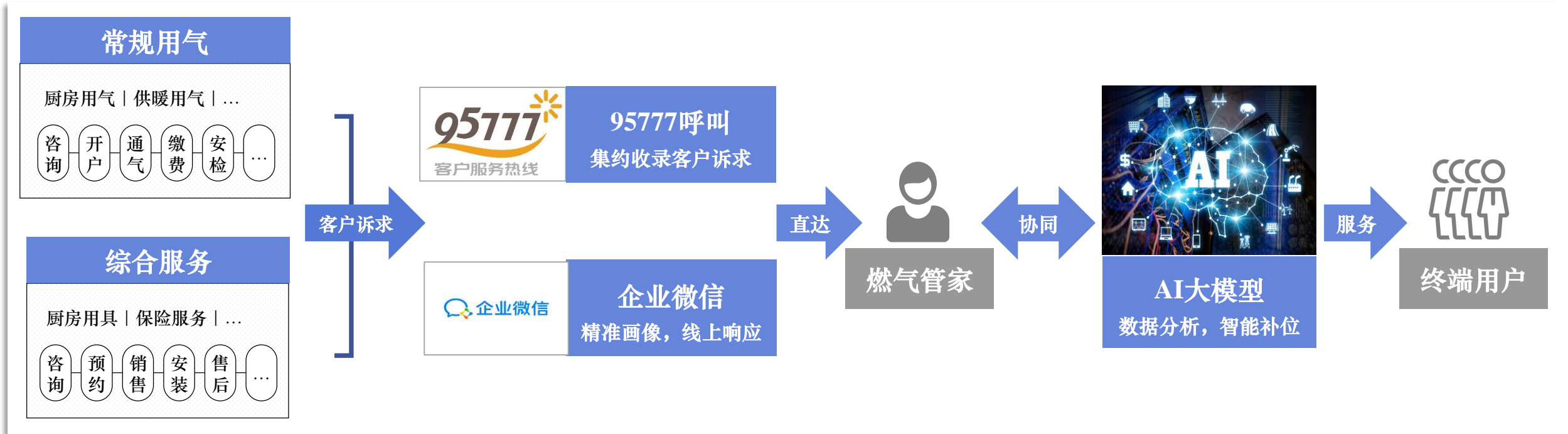
- 统一客户服务形象
- 高效精准管家服务
- 业务线上化办理

##### 对综合服务

- 拓宽营销推广渠道
- 形成用户精准画像
- 搭载高品质服务



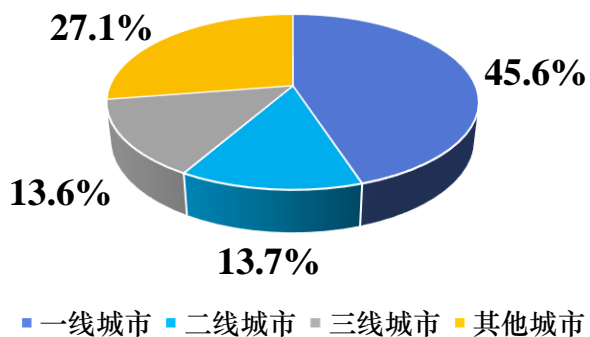
通过企微、95777集约呼叫中心等核心智能化载体，加载AI大模型，全面打造更加智能化的客户服务体系，赋能燃气管家更好服务用户，实现用户需求直达网格。



公司拥有5580.8万户城镇居民用户，其中三线以上城市用户4068.4万户，以安全用气为切入口，提供以安全产品和服务为核心的智能厨居一站式装配方案，并为用户提供售前售后全程无忧的服务。

### 规模领先的优质客户资源

#### 城市用户比重



☑ 城镇居民用户 **5,580.8**万户

☑ 三线以上城市 **4,068.4**万户

### 智能厨居一站式装配方案

☑ **美装宝**  
—厨房美装定制服务及安全管理

量身定制美观的暗埋方案、多重管道防护+专业施工且符合安全标准

☑ **厨安宝**  
—全天候燃气泄露检测监控

百尊智+APP一键切断气源、全天候双气检测、声光报警、自动切断

☑ **智能厨电**  
—智能安全的厨电使用体验

精良品质与性能的高颜值套系、百尊智+APP远程控制、烟灶联动

### 提供一体化全无忧服务

➔ **售前服务一体化**

- 全国500+旗舰体验店
- 燃气业务全流程跟踪
- 安全用气一站式服务

➔ **售后服务便捷化**

- 企微预约线上诊断
- 燃气管家到家服务
- 提供终身保障服务
- 享受以旧换新政策



备注：城市等级划分来自第一财经。



持续开展线上营销活动，年内开展了第四届美好生活节，线上成交额达9361万元，为近年来成交额最高的一年；扩大品牌合作范围，不断丰富综合服务产品种类，搭建润燃臻选网上商城，为用户提供更加优质的综合服务产品。

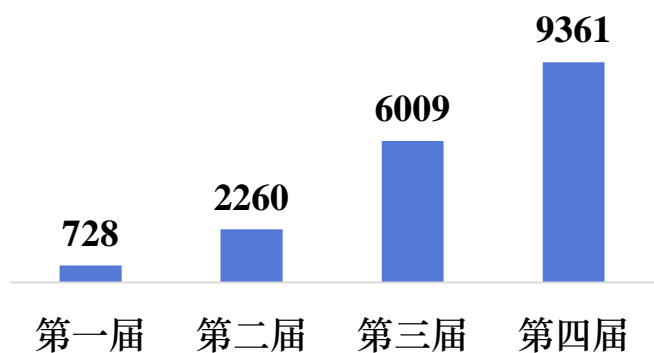


持续开展有粘性的营销活动



第四届915美好生活节  
线上成交额：9361万元

四届线上直播成交额



### 打造综合服务生态圈

#### 潜在合作品牌

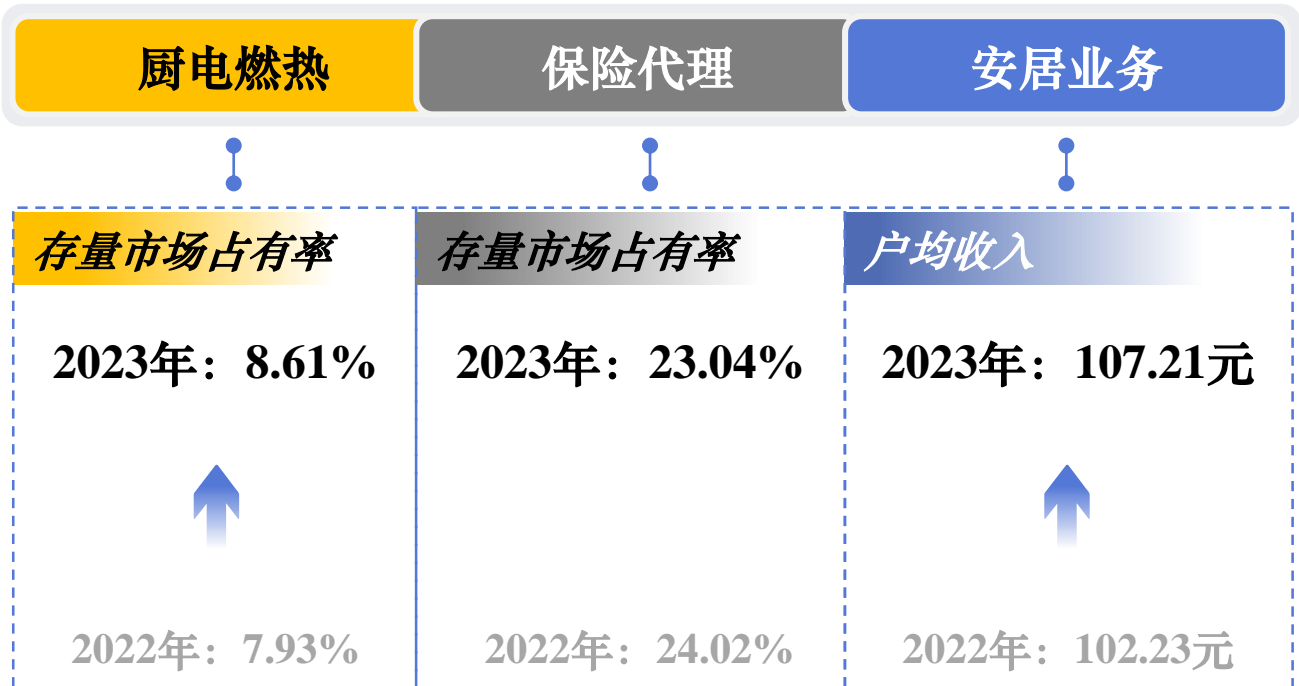
**自有品牌**

**内部：** 润燃臻选网上商城

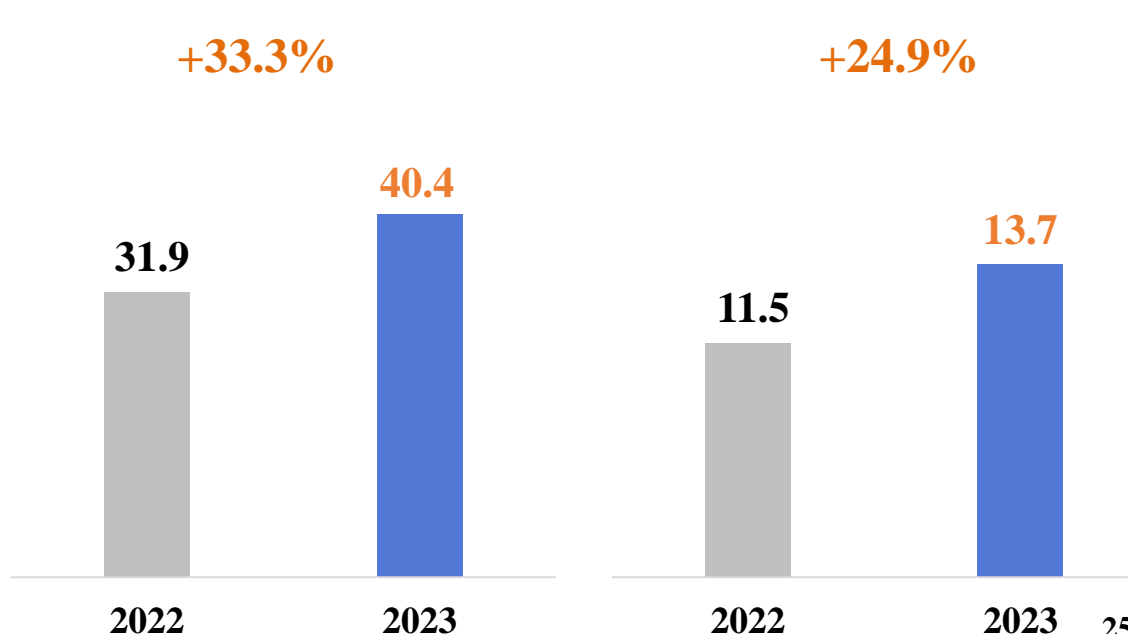
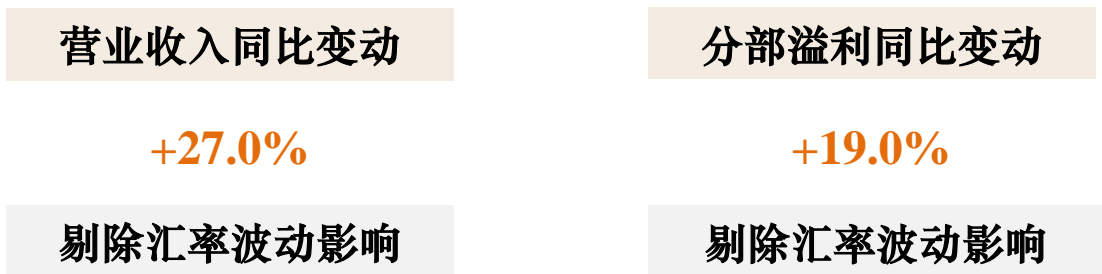
**外部：** 接入外部平台

- ☑ 会员积分制推广
- ☑ 家电异业联盟模式推广
- ☑ 盘活线下营业厅渠道

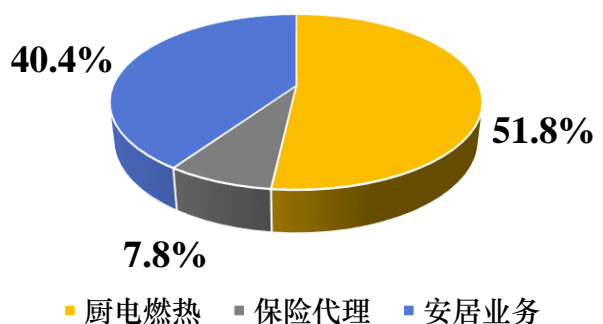
综合服务业务渗透率不断提升，安居业务的户均收入由102.2元增长至107.2元；全年综合服务业务实现营业收入40.4亿港元，同比增长27.0%，分部溢利13.7亿港元，同比增长19.0%，剔除汇率波动影响，综合服务营业额和分部溢利增幅分别达到33.3%和24.9%。



综合服务营收和利润大幅提升



营收结构



公司目前拥有48万户工商业用户，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360GW，能源需求量8000亿kWh，总供能量的中期目标为200亿kWh，长期目标达到800亿kWh。

### 规模庞大的工商业用户

- 工业用户：42,481户
- 商业用户：442,407户

### 数量众多的优质用能场景

- 园区：600个
- 医院：2500家

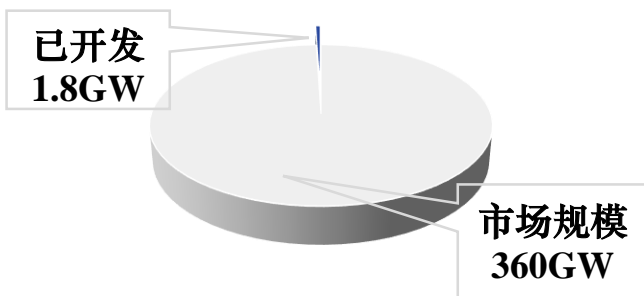
### 丰富的场站资源

- 丰富的场站土地资源

### 经营区域内巨大的综合能源市场

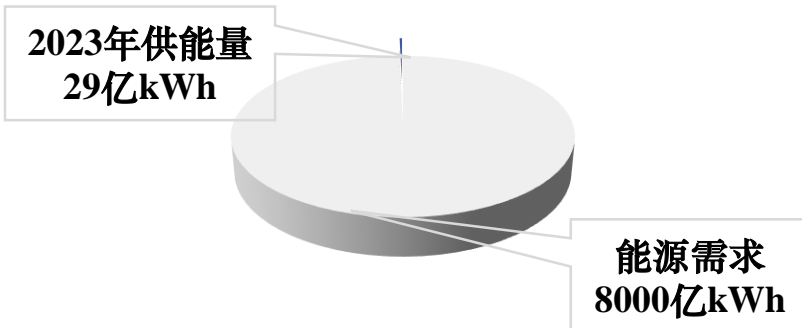
#### 经营区域内装机规模

单位：GW



#### 经营区域内能源需求

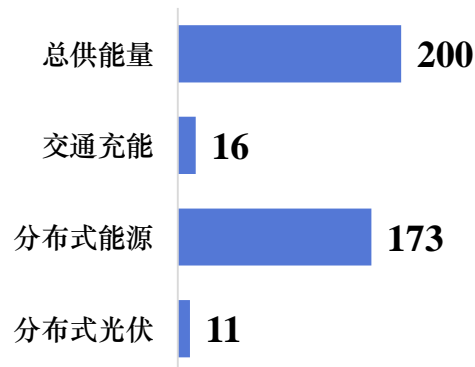
单位：亿kWh



### 中长期内市场开发目标

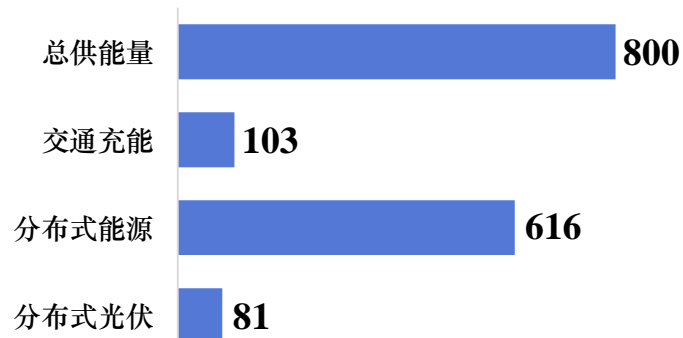
#### 中期市场开发目标

单位：亿kWh



#### 长期市场开发目标

单位：亿kWh





充分挖掘经营区域内规模庞大的工商业用户用能需求，聚焦园区、公建和交通优质用能场景，择优选取分布式光伏、分布式能源和交通充能的发展赛道，为不同用户提供多种类型的清洁能源解决方案。

### 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
- 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

### 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，包括空调冷暖、生活热水、燃气锅炉等
- 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

### 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
- 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

加快发展交通充能业务，围绕小区、城市快充和园区三大场景，构建“两点一线”的充电网络。累计投运充电站232座，同比增加61座，绑定服务车辆7167辆，全年售电量3.1亿度，同比增长14.7%。



小区充电



城市快充



园区充电

依托主业，构建护城河

共享资源，建设骨干网

围绕“两布”，融合能源站

- ☑ 业务渠道优势：利用城燃主业渠道推动充电业务布局
- ☑ 客户关系优势：与物业和房地产公司的高频次接触

- ☑ 丰富的土地资源：拥有丰富且布局良好的自有场站资源
- ☑ 良好的政企关系：与地方政府和国有平台公司良好的合作关系

- ☑ 众多优质园区用户：经营区域内拥有600个优质园区
- ☑ 融合综合能源供能：对工商业客户综合供能基础上，拓展光储充放及园区充电业务

累计投运充电站

232座 同比增加61座

运营的充电桩数量

2717个

绑定服务车辆

7167辆

全年售电量

3.1亿度 同比增14.7%

公司更加关注以合同能源管理为主的综合能源运营模式，针对经营区域内某项目，通过对用户需求调研，以天然气分布式能源切入，利用智慧能源管理平台，实现经营模式由单纯销售天然气转变为融合多种能源托管服务，每年营业收入也由200万元大幅增加至650万元。

客户特性

- 经营状况—优
- 能源消耗—大
- 环保要求—高
- 成本控制—严
- 能源保障—高

智慧能源管理平台



客户需求

- 解决能源保障
- 解决夏季限电
- 解决成本控制
- 解决绿色能源

提供的服务与价值



☑ 能源效率提升30%，减少二氧化碳排放700吨/年。



年内在南京江宁区合作开发整域分布式光伏项目，与当地政府机关、企业、学校等多类用户合作，预计年收入4520万元/年；在昆明宜良工业园开发分布式集中供热项目，投资4896万元，预计收入7303万元/年；在台州拓展交通充电业务，绑定公交640辆，平均毛利659万元/年。



### 分布式光伏 —南京江宁区整域



- ☑ 客户类型：政府机关、企业、学校、工商业
- ☑ 装机规模：100MW
- ☑ 供电规模：1亿度/年
- ☑ 预计收入：4520万元/年



### 分布式能源 —宜良工业园区供热



- ☑ 客户类型：造纸厂、食品厂、饲料厂、制药厂等
- ☑ 投资金额：4896万元
- ☑ 蒸汽销量：38万吨/年
- ☑ 预计收入：7303万元/年



### 交通充能 —台州公交充电站

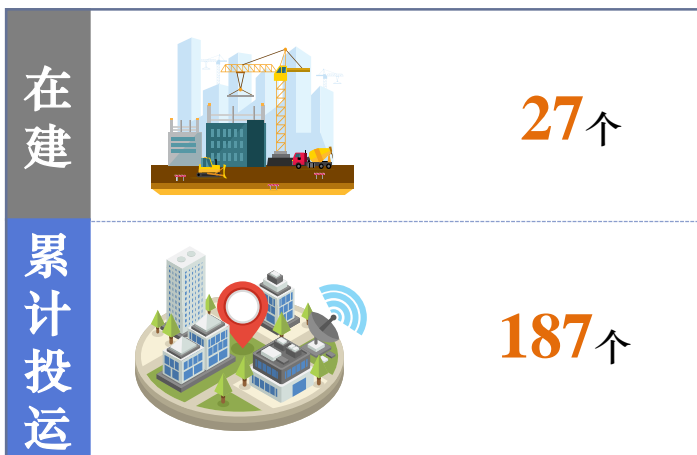


- ☑ 合作方式：成立合资公司，我方主导
- ☑ 公交数量：640辆
- ☑ 年充电量：1774万度
- ☑ 预计毛利：659万元/年

年内新签约分布式光伏项目98个，新投运32个，累计开发168个，新签约分布式能源项目30个，新投运34个，累计开发173个，全年能源销售量29.4亿千瓦时，同比增长58.5%，实现综合能源业务营业额16.4亿港元，同比增长72.8%，毛利额2.7亿港元，同比增长120.7%。

分布式光伏

- ☑ 新签约：98个
- ☑ 新投运：32个
- ☑ 累计开发：168个
- ☑ 装机规模：213.7MW



综合能源收入和毛利保持较快增速

法定口径营收大幅提升

单位：亿港元



法定口径毛利快速增长

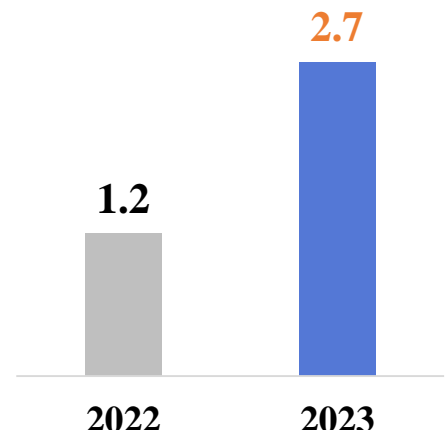
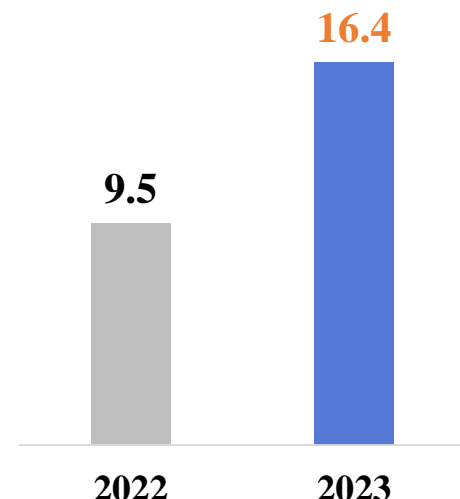
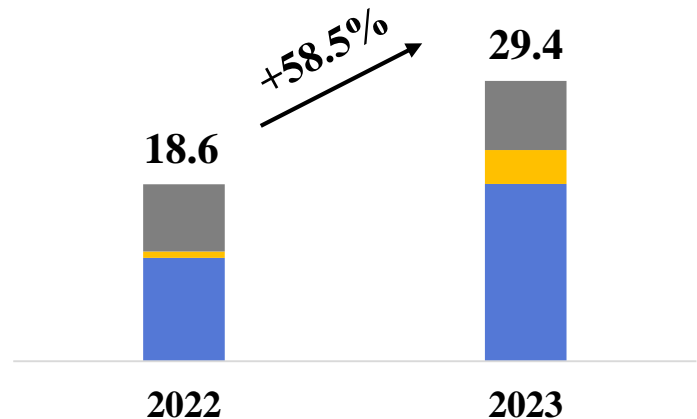
单位：亿港元



分布式能源

- ☑ 新签约：30个
- ☑ 新投运：34个
- ☑ 累计开发：173个
- ☑ 装机规模：1.2GW

2023年能源销售量 单位：亿千瓦时



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

■ 蒸汽 ■ 冷热 ■ 电



公司尝试布局氢能产业链，在山东试点“氢进万家”项目，已获得国家科技部立项批复，目标是建成5公里纯氢管网，并推动社区掺氢示范应用，为2000户以上用户提供掺氢燃气，与同济大学合建掺氢燃烧技术实验室；在惠州大亚湾、杭州和江门等地试点储能项目。

### 开展氢能产业研究

#### ☑ 山东“氢进万家”项目

纯氢管道、掺氢及燃料电池应用场景的工程示范，已获国家科技部立项批复。

#### ☑ 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研究。

#### ☑ 运营加氢站7座

全年售氢量**269.3**吨，同比增长**22.8%**。

### 发展目标

01

纯氢管道示范：建成5km纯氢中试管网。

02

社区掺氢示范：为2000户以上用户提供掺氢燃气，掺氢体积比例 $\geq 10\%$ 。

03

加氢站运营：利用富余场站资源，优先选择氢能示范城市群推动优质试点项目落地。

### 试点光储充一体化运营

☑ 惠州大亚湾：建设零碳场站（储能规模：30kW/138kWh）

☑ 浙江杭州：建设光储充一体站（储能规模：100kW/200kWh）

☑ 广东江门：建设光储充放换综合站（装机规模：光伏装机容量183.4kWp，50kW·h梯次利用储能电池）

### 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、充放电一体设备
- **预计投资：**218万元
- **环境效益：**减少碳排放85吨/年
- **推广价值：**将原加气站改造为综合能源站，收益稳定，风险较低

创新二氧化碳捕集利用场景，通过收集排放的二氧化碳，提纯后作为“气肥”应用于蔬菜大棚，实现经济效益和环境效益统一；试点碳交易业务，全年销售3.3万吨碳减排量，推动用户资源优势转化为经济效益。

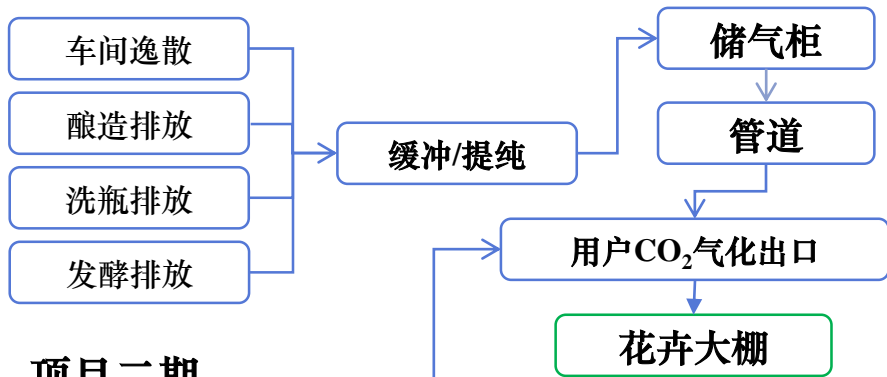


### 昆明某项目：创新碳捕集利用场景

运营模式：收集、提纯啤酒厂锅炉尾气、生产排放的二氧化碳，作为“气肥”用于大棚花卉基地，兼顾经济效益和环境效益。

**项目预计投资196万元，内部收益率14.7%。**

#### 项目一期

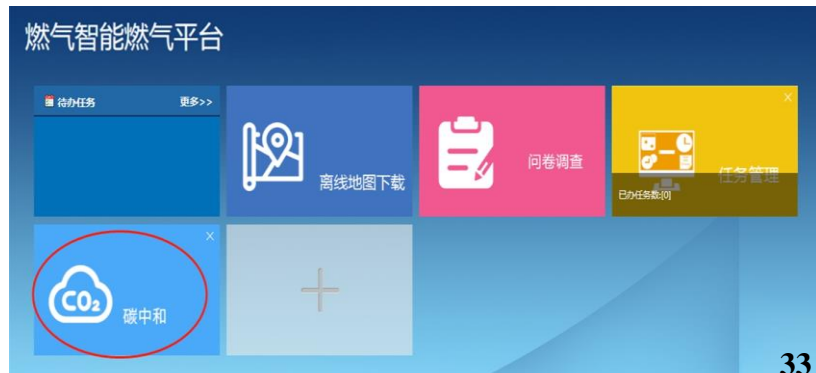


#### 项目二期



### 试点碳资产管理

- 搭建“碳中和”平台
- 搭建“商户联盟”
- 捐赠**2万**吨碳资产，并完成划转
- 2023年累积完成**473笔**碳中和业务
- 2023年累积销售**3.3万**吨碳减排量



# 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	2022年12月31日 (千港元)	2023年12月31日 (千港元)	同比变动
营业额	94,338,329	101,271,905	7.3%
毛利	18,081,851	18,451,671	2.0%
经营溢利 <sup>(1)</sup>	8,663,040	9,205,654	6.3%
期内溢利	6,308,519	7,058,886	11.9%
股本持有人应占盈利	4,733,455	5,223,705	10.4%
经营业务所得现金净流入额	4,351,390	10,156,593	133.4%
每股基本盈利 <sup>(2)</sup> (港元)	2.09	2.30	10.0%
全年及拟派末期股息, 每股 (港仙)	105	115.69	10.2%

注：(1) 不包含财务成本及应占合资及联营公司业绩；

(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	2022年12月31日 (千港元)	2023年12月31日 (千港元)	同比变动
总资产	112,303,585	137,871,085	22.8%
银行存款及现金	6,437,479	9,978,468	55.0%
借贷总额 <sup>(1)</sup>	22,462,820	26,528,718	18.1%
借贷净额	16,025,341	16,550,250	3.3%
股本持有人应占股本	39,307,612	40,772,231	3.7%
非控股权益	13,237,811	22,611,451	70.8%
权益总值	52,545,423	63,383,682	20.6%

注：（1）应付中间控股公司款项（2023年：3,804,920千港元，2022年：2,507,449千港元）、应付同系附属公司款项（2023年：0千港元，2022年：2,238,960千港元）计入银行、票据及其他借贷总额。

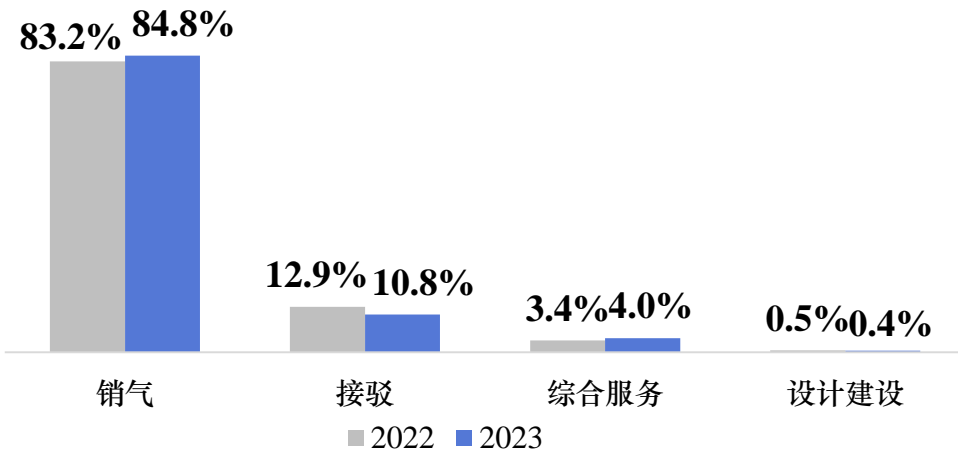


财务指标	2022年12月31日	2023年12月31日	同比变动
毛利率	19.2%	18.2%	(1.0PPT)
净利率	6.7%	7.0%	0.3PPT
其中：股东持有人应占净利率	5.0%	5.2%	0.2PPT
资本负债比率 <sup>(1)</sup>	29.9%	29.5%	(0.4PPT)
资产负债比率 <sup>(2)</sup>	20.0%	19.2%	(0.8PPT)
资本回报率	12.0%	12.8%	0.8PPT

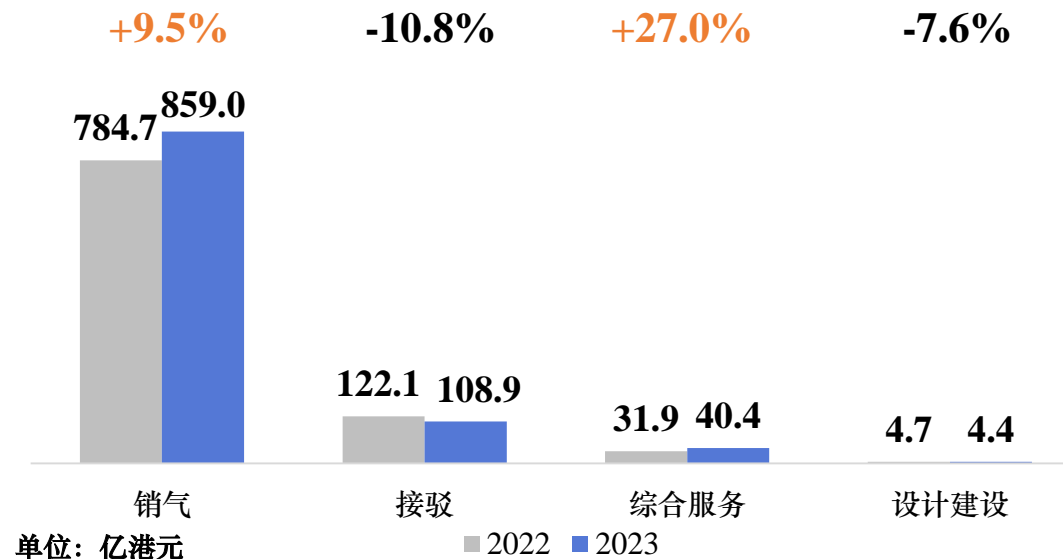
注：(1) 资本负债比率指银行及票据借贷总额与银行借贷总额及权益总值的比例；

(2) 资产负债比率指银行及票据借贷总额与资产总值的比例。

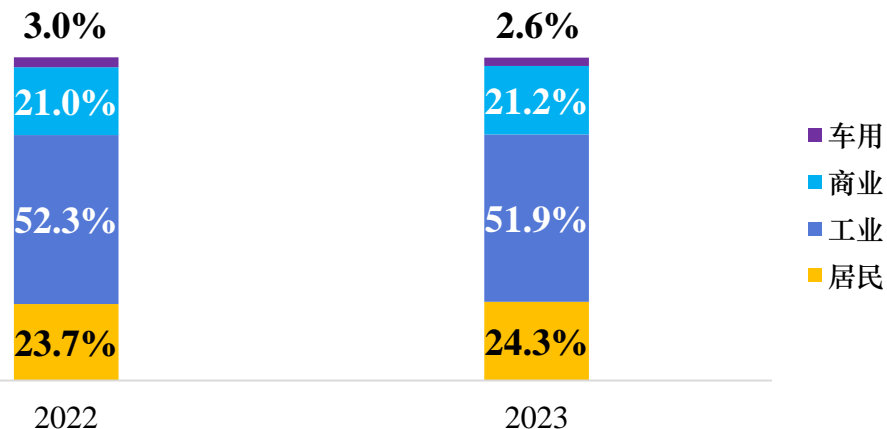
主要经营业务营业收入占比明细



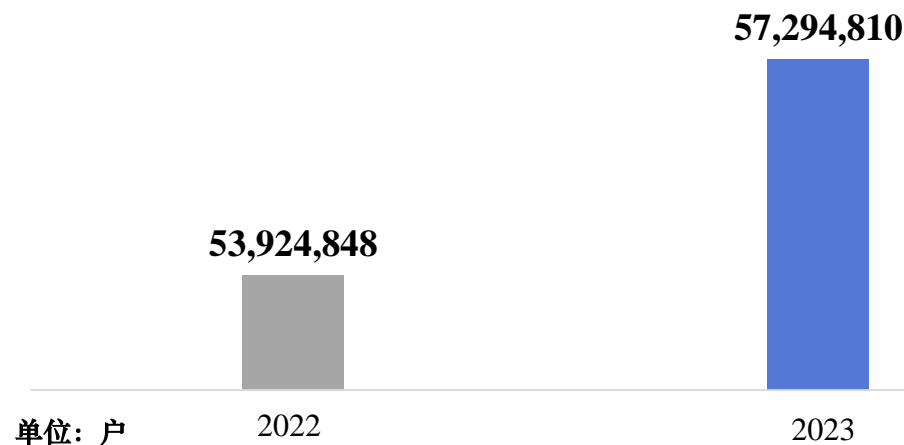
主要经营业务营业收入变动



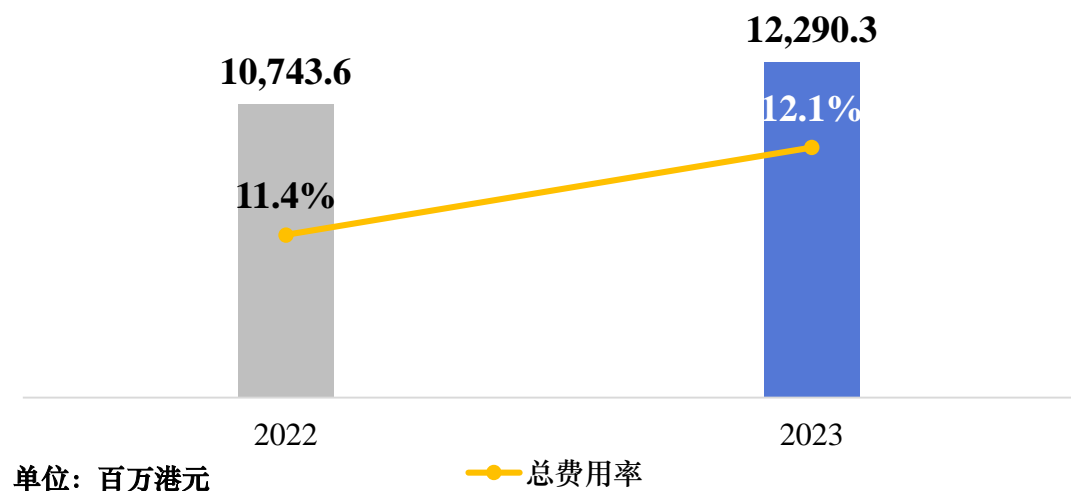
销气量细分



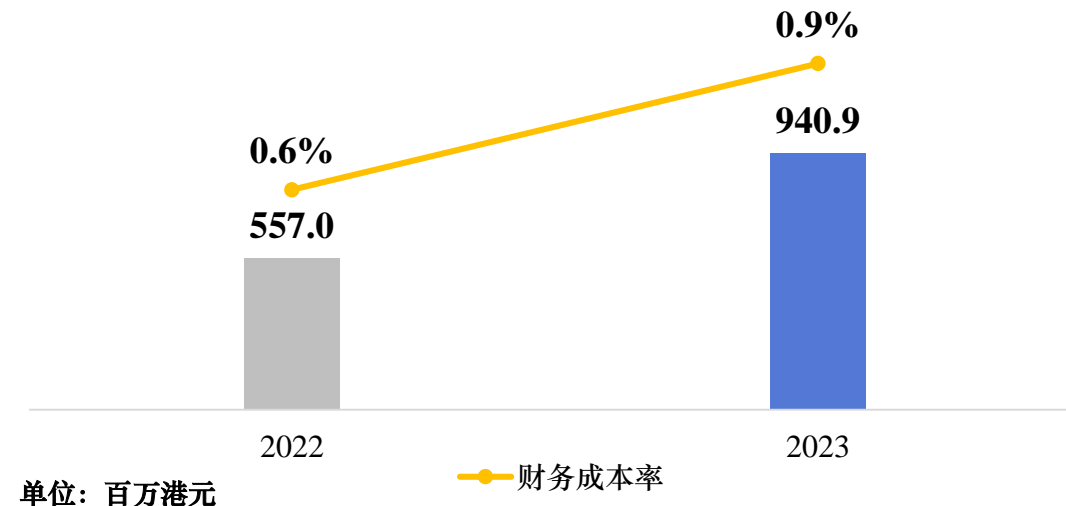
居民接驳用户发展



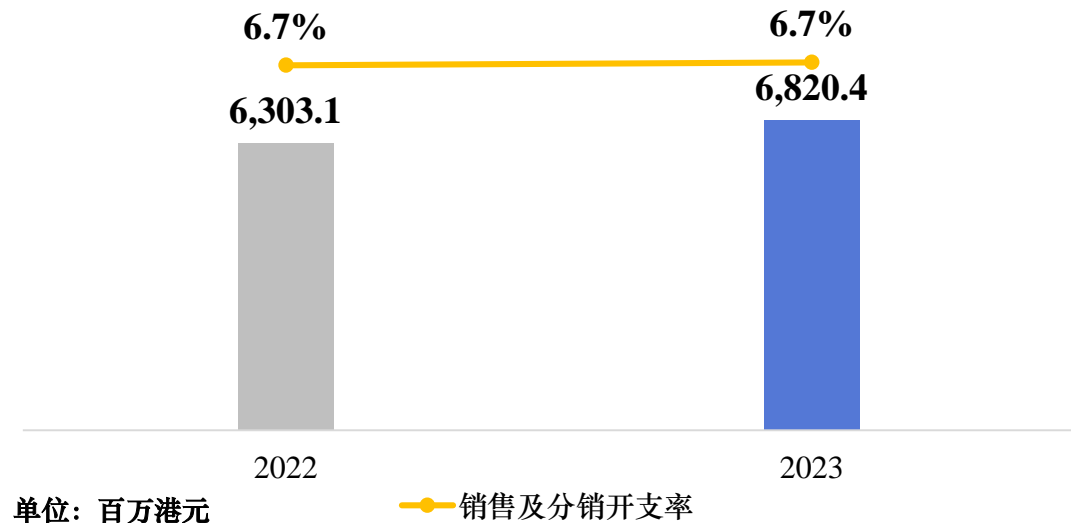
### 总费用情况



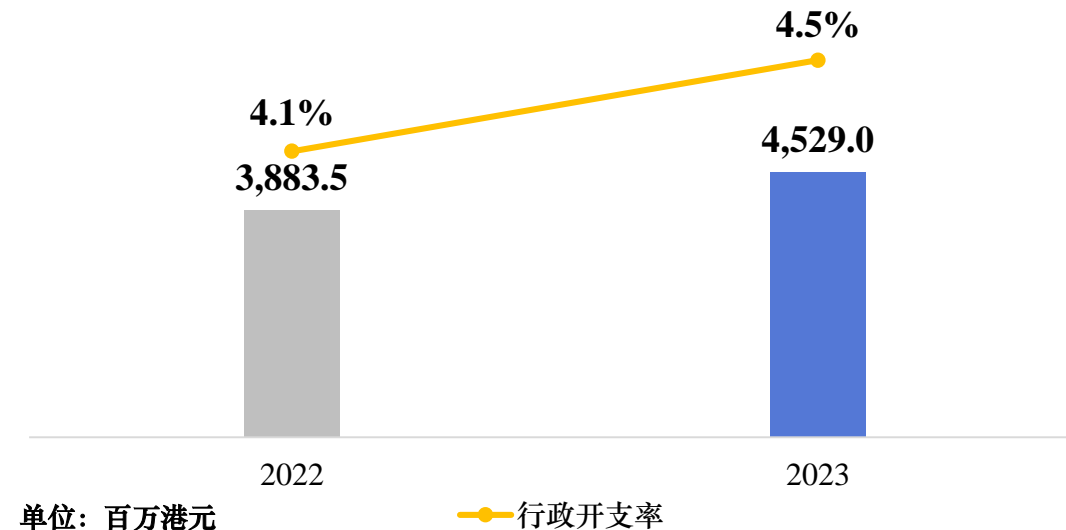
### 财务成本情况



### 销售及分销开支情况



### 行政开支情况



股东资金和借贷比例

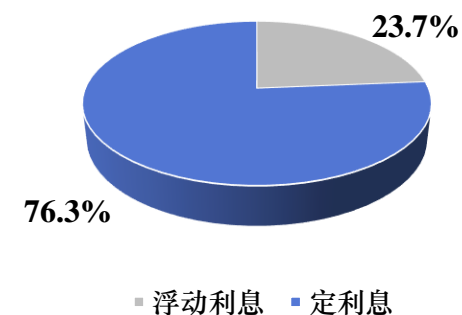
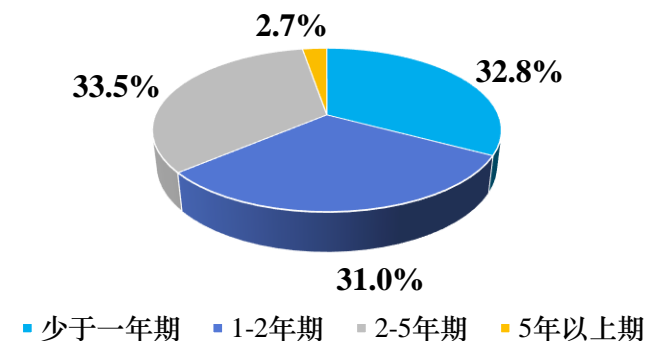
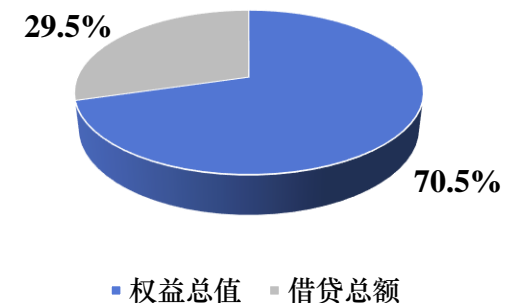
	千港元	%
权益总值	63,383,682	70.5%
借贷总额	26,528,718	29.5%
总资本	89,912,400	100.0%

长短期借贷比例

	千港元	%
少于一年期	8,697,594	32.8%
1-2年期	8,245,563	31.0%
2-5年期	8,873,101	33.5%
5年以上期	712,460	2.7%
合计	26,528,718	100.0%

定期及浮动利息借贷比例

	千港元	%
浮动利息	6,281,778	23.7%
定利息	20,246,940	76.3%
合计	26,528,718	100.0%





营运表现	2022年12月31日	2023年12月31日	同比变动
项目数目	273	276	3
接驳可覆盖户数 (万户)	9,302	9,708	4.4%
接驳可覆盖人口 (万人)	33,487	34,557	3.2%
居民用户渗透率	58.2%	59.3%	1.1PPT
总销气量(百万立方米)	35,889	38,784	8.1%
居民用户	8,497	9,444	11.1%
工业用户	18,762	20,111	7.2%
商业用户	7,533	8,209	9.0%
车用气用户	1097	1020	(7.0%)
平均销气价 / 成本 / 毛利 (人民币每立方米)	3.52/3.07/0.45	3.50/2.99/0.51	(0.02)/(0.08)/0.06

营运表现	2022年12月31日	2023年12月31日	同比变动
管网长度 (公里)	291,605	306,955	15,350
接驳用户 (户)	54,367,130	57,779,698	3,412,568
居民用户	53,924,848	57,294,810	3,369,962
工业用户	36,819	42,481	5,662
商业用户	405,463	442,407	36,944
平均居民接驳收入 (人民币元)	2,663	2,660	(3)
新增接驳工商用户 (已收款)	43,286	41,310	(1,976)
新增接驳居民数 (已收款)		—	
总数	4,076,574	3,312,582	(763,992)
合并口径	3,076,036	2,654,374	(421,662)
加气站 (CNG/LNG/L-CNG)	332(202/76/54)	315(193/70/52)	(17)(9)/(6)/(2))

# 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

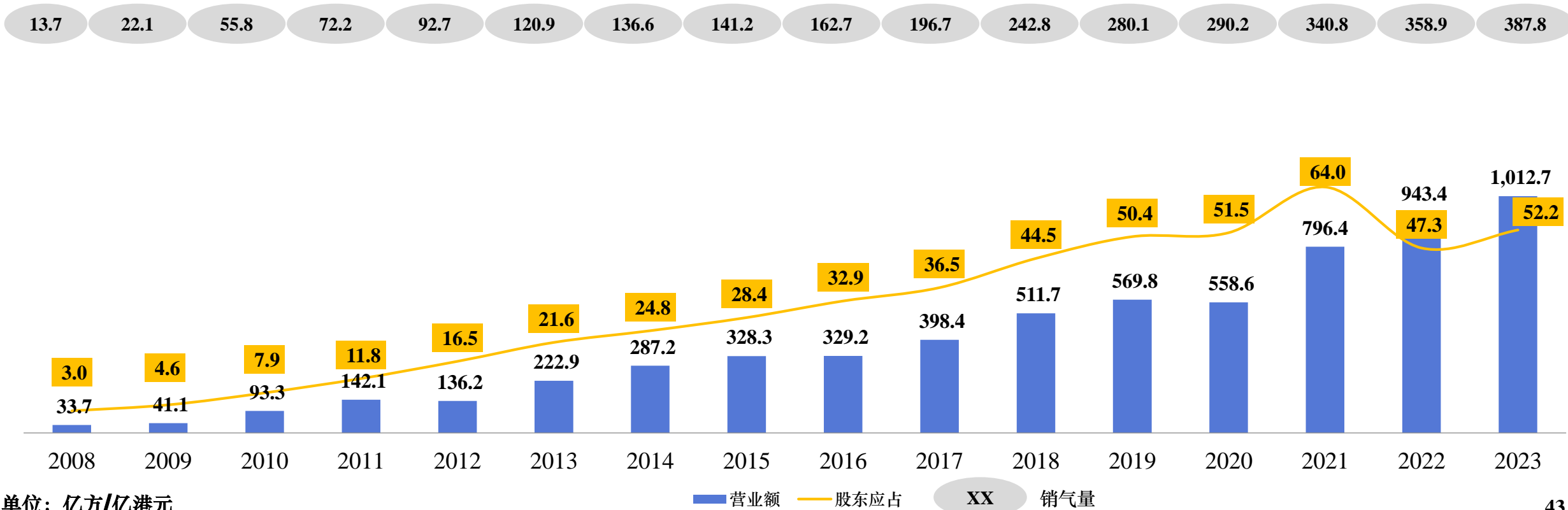
## N 新业务

- 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%



## 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](mailto:crgas_IR@crgas.com)  
网址: [www.crgas.com](http://www.crgas.com)

# 二零二三年业绩报告