



华润燃气

2023年中期业绩发布会

2023年8月25日



华润燃气

2023年中期业绩报告

2023年8月25日

C 目录

CONTENTS

1

经营业绩综述

2

公司发展战略

3

关键指标展示





城市燃气主业

零售气量 198.4亿方 ↑ +6.9%

销气毛差 0.5元/方 ↑ +0.05元/方

用户数量 5585.0万户 ↑ +14.4%

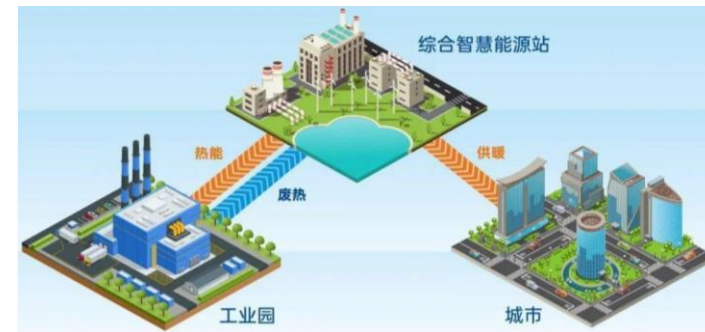


综合服务业务

营业额 14.7亿港元 ↑ +7.7%

毛利额 8.1亿港元 ↑ +5.2%

分部溢利 6.2亿港元 ↑ +11.4%



综合能源业务

已投运 142个 ↑ +62个

售能量 9.6亿千瓦时 ↑ +25.4%

营业额 6.0亿港元 ↑ +37.8%

备注：累计用户数包含新并购项目的已接驳户数。

上半年，国内宏观经济持续回暖，公司主要经营指标呈现较快增长，销气量同比增长6.9%，股东应占净利润增长16.4%，中期拟派股息15港仙/股。（上半年港元兑人民币平均汇率上升6.3%，若剔除汇率影响，股东应占净利润同比增长24.4%。）

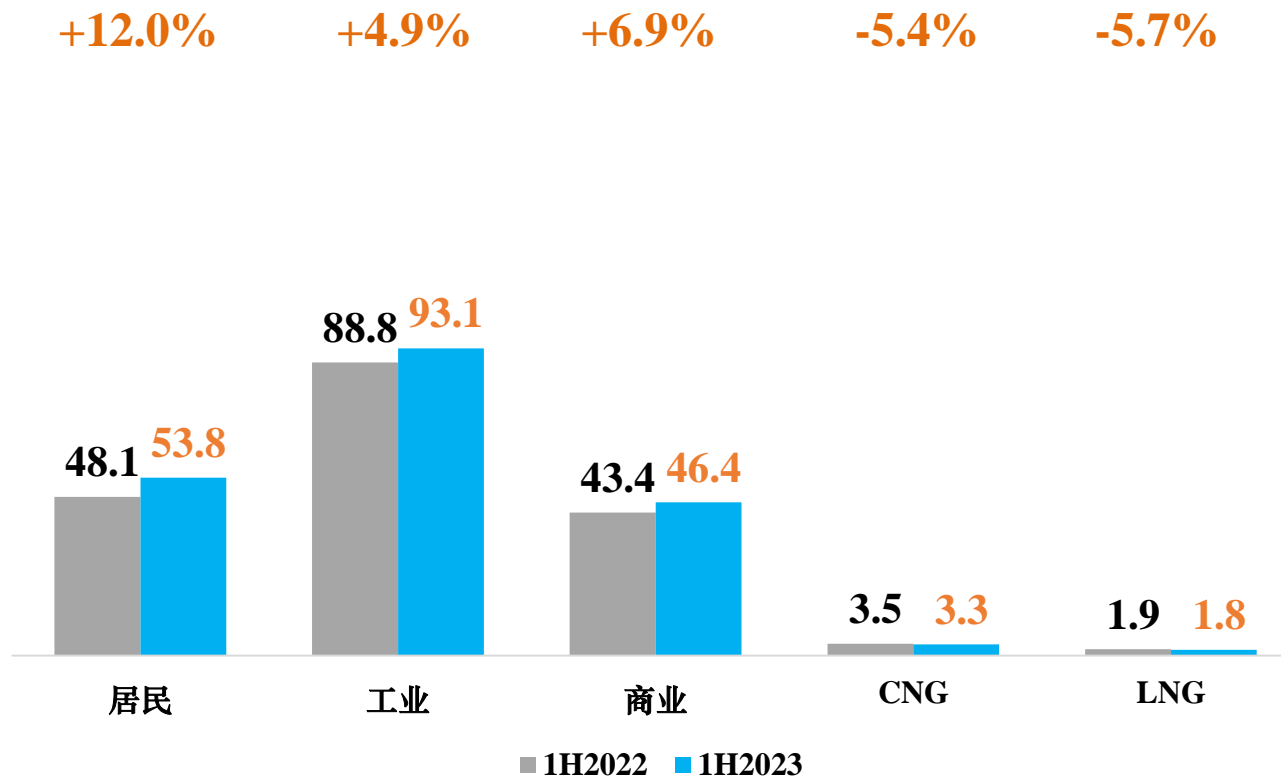
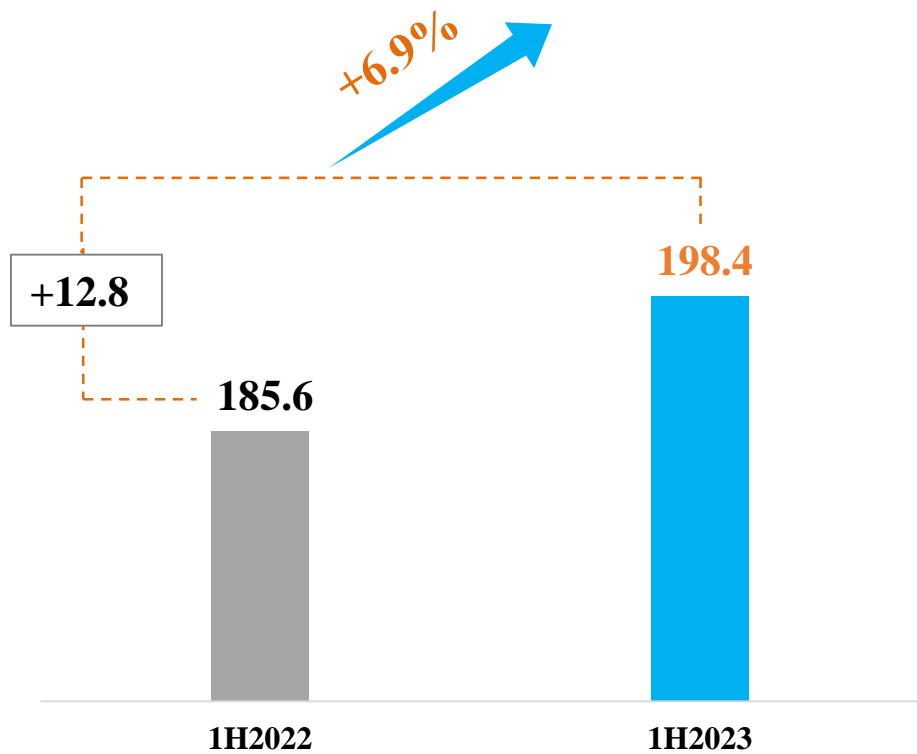
主要业绩指标	2022年6月30日	2023年6月30日	同比变动
销气量 (亿方)	185.6	198.4	6.9%
累计用户数 (万户)	4882.8	5585.0	14.4%
营业额 (亿港元)	481.0	483.7	0.6%
税后利润 (亿港元)	39.3	45.6	16.0%
股东应占净利润 (亿港元)	30.5	35.5	16.4%
经营性现金流 (亿港元)	-0.1	47.6	—
中期拟派股息 (港仙)	15	15	—

上半年，公司天然气零售销气量198.4亿方，同比增长6.9%，其中居民用户销气量同比增长12.0%，工业用户销气量同比增长4.9%，商业用户销气量同比增长6.9%，商业用户销气量同比增长6.9%。

销气量

198.4亿方

各类用户销气量增长情况



销气收入占营业额比重进一步提升至87.5%，虽然上游管道气采购价格仍维持高位运行，公司通过全力推进价格疏导，上半年销气毛差增长至0.5元/方，销气溢利总额增长20.2%至36.2亿港元。

销气收入占比

87.5%

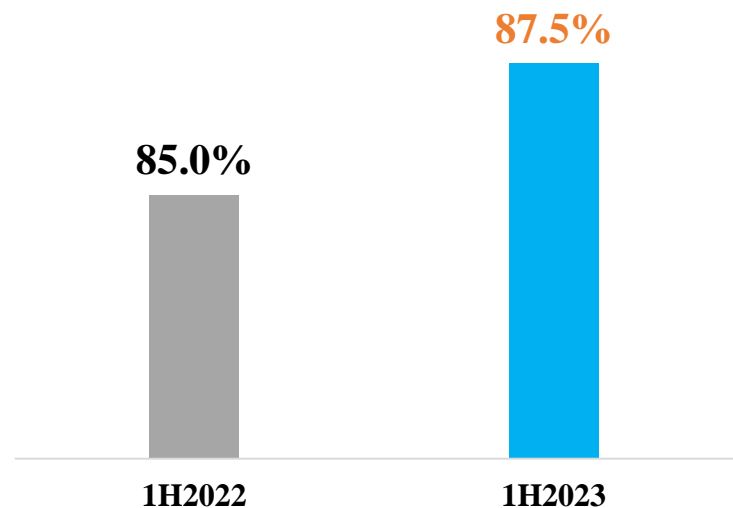
单方销气毛差

0.5元

销气业务溢利

36.2亿港元

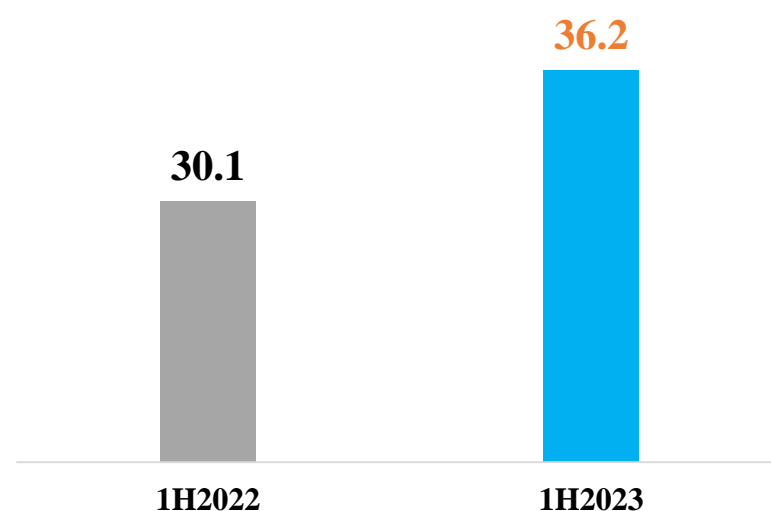
+2.5PPT



单位：人民币元/方

销气价格 (除税)	1H2022	1H2023
居民用户	2.39	2.59
工商业用户	3.94	3.99
加气站	4.14	4.04
平均售价	3.55	3.58
平均成本	3.10	3.08
单方毛差	0.45	0.5

+20.2%



上半年，新增居民用户134.2万户，其中新房用户占比84.2%，累计天然气用户规模扩大至5585.0万户，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。

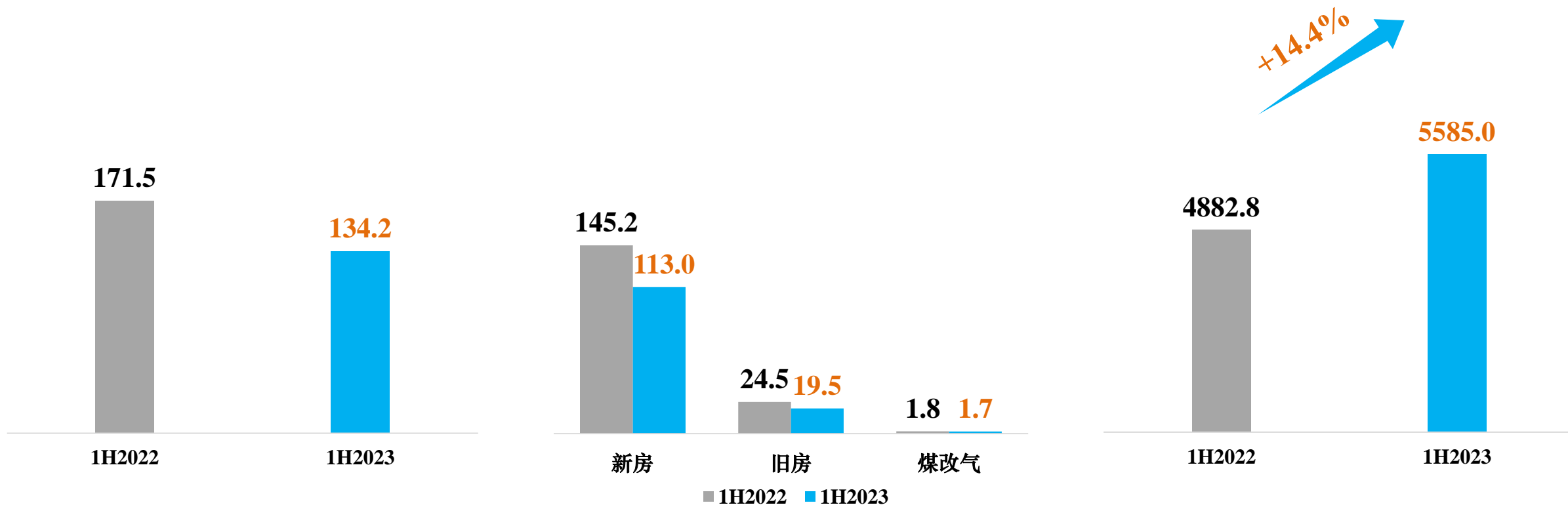
新增居民用户

134.2万户

新增民用户以新房用户为主

累计用户数

5585.0万户



上半年，公司实现税后利润45.6亿港元，同比增长16.0%，股东应占净利润同比增长16.4%至35.5亿港元。

经营溢利

56.0 亿港元

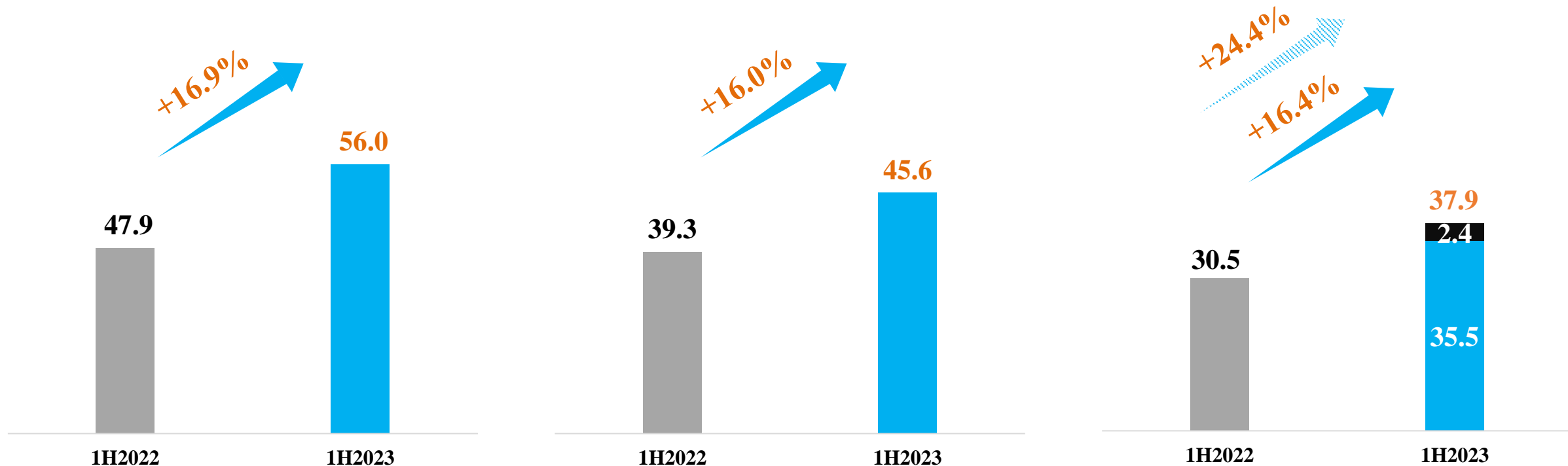
税后利润

45.6 亿港元

股东应占净利润

35.5 亿港元

剔除港元兑人民币升值影响，上半年实现股东应占净利润37.9亿港元，同比增长24.4%。



备注：经营溢利不包含财务成本及应占合资及联营公司业绩。

■ 汇率影响

上半年，公司资本开支44.7亿港元，经营性现金流大幅提升至47.6亿港元，银行存款及现金余额为186.0亿港元，公司具有充裕的现金流动性。

资本开支

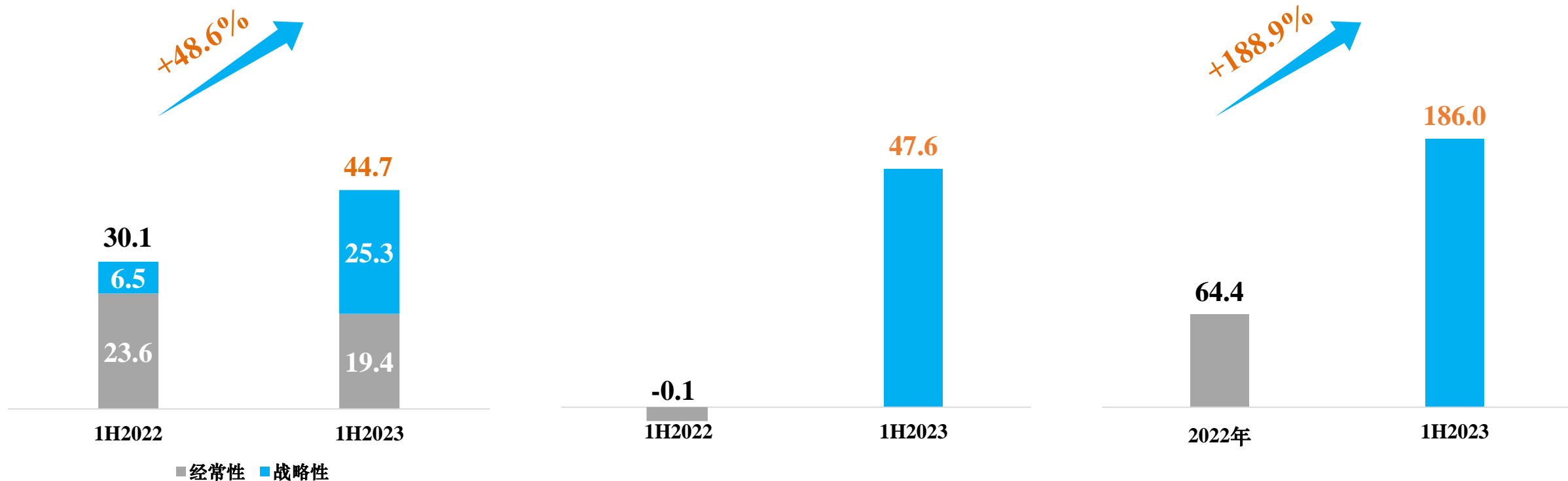
44.7亿港元

经营性现金流

47.6亿港元

银行存款及现金

186.0亿港元



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，公司整体融资成本为2.6%，保持行业最优，总有息负债率为38.0%，公司拥有充足的财务弹性。

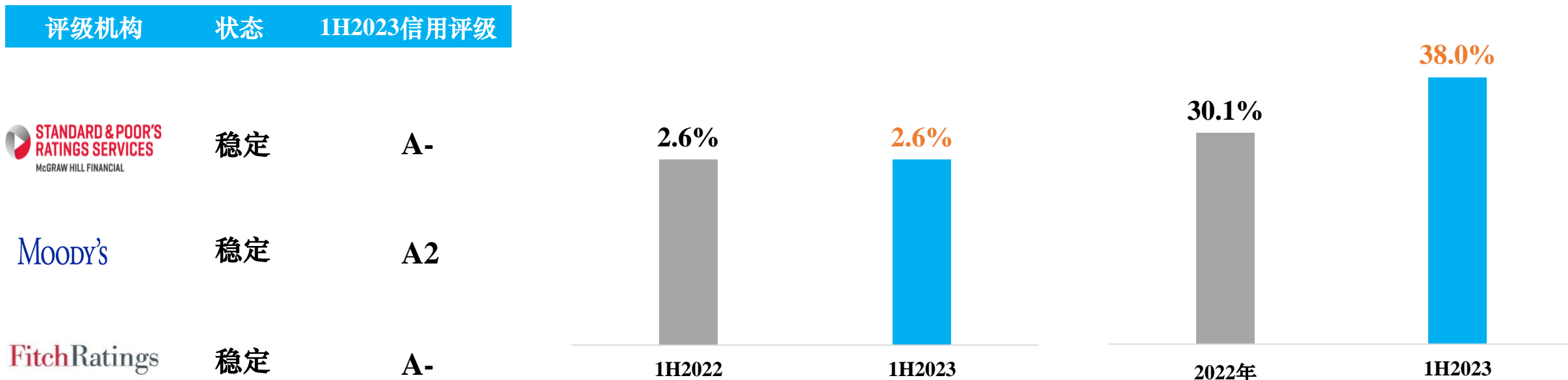
维持行业领先信用评级

平均贷款利率

2.6%

总有息负债率

38.0%



C 目录 ONTENTS

1

经营业绩综述

2

公司发展战略

3

关键指标展示



积极响应国家能源转型号召，推广清洁能源应用，推动多项碳减排指标同比下降，MSCI维持公司ESG评级A级。入选“中国ESG上市公司先锋100”榜单，获评五星级水平，位居城市燃气行业第一名，入选“中国ESG上市公司大湾区先锋50”榜单。

多项碳减排指标同比下降



万元产值可比价二氧化碳排放量

同比下降 **30.3%** (吨/万元)



二氧化碳排放总量

同比下降 **33.6%** (吨)



万元营业收入综合能耗 (现价)

同比下降 **2.4%** (吨标煤/万元)

提升ESG披露质量



参考TCFD建议，识别与公司密切相关的气候变化实体风险与转型风险，并制定应对措施。

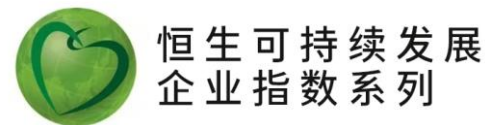
完善董事会和安全管理信息披露

- 新增说明董事会在反贪腐和商业道德管理上的角色；
- 披露健康安全认证公司数量及安全管理绩效目标等。



《华润燃气学标杆管理实践》荣获2022 (第八届) 国企管理创新成果**一等奖**

获得市场认可



序号	证券简称	企业标识	证券代码	评价星级	行业分类
16	华润燃气		01193.HK	★★★★★	电力、热力、燃气及水生产和供应业

入选“中国ESG上市公司先锋100”榜单，获评**五星级水平**，位居国内城市燃气行业**第一名**。

参与制定国家燃气管道改造标准三项，为国家部委燃气安全管理提供技术支持；累计投入54.2亿元改造老旧管道7624公里，有效保障了管网安全运营；强化客户端本质安全，2017年至今累计投入58亿元用于户内安全改造。目前已有105家成员企业完成安全体系认证，108家成员企业完成三级安全生产标准化认证。

积极参与燃气安全管理标准制定

■ 参与国家管网改造标准制定

- 城市燃气管道等老化更新改造实施方案
- 城市燃气管道老化评估工作指南
- 城市燃气管道老化更新改造正负面清单

■ “6·21”事故后公司应对举措

- 召开安全紧急会议部署隐患排查和治理；
- 开展液化石油气钢瓶隐患排查整治；
- 完成餐饮等商业用户隐患专项排查整治。

持续关注燃气管道安全运营

上半年投入**2265**万元改造老旧管道**24.2**公里。

54.2亿元

累计投入



7624公里

累计改造



105家
安全体系认证企业



108家
已开展三级安全
生产标准化认证

推广客户端本质安全设施

长寿命软管



推广：**1512**万户
累计：**3830**万户

自闭阀



推广：**439**万户
累计：**1142**万户

报警器



新装：**8.1**万个

截至2023年6月，客户端本质安全累计投入资金**58**亿元。

结合国家能源转型的趋势，公司制定了“1+2+N”的业务发展战略，指导公司在“十四五”期间的业务拓展。公司将在坚定发展城燃主业的基础上，大力拓展“双综”业务，并积极探索布局新业务。

1

城市燃气主业

2025年销气量

500亿方

2025年累计用户

6000万户

2

综合服务+综合能源

2025年综合服务规模

100亿人民币

2025年综合能源规模

50亿人民币

N

新业务

业务探索方向

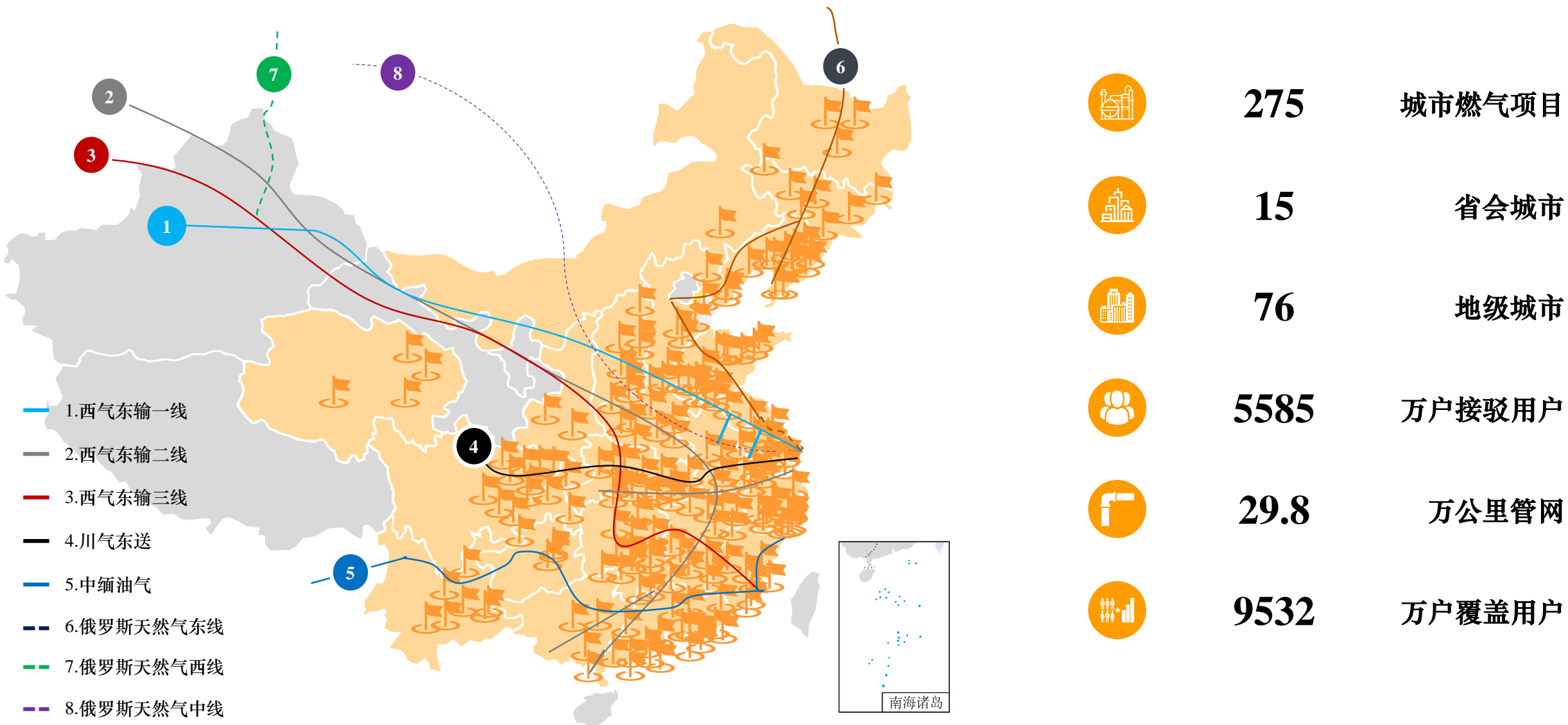
氢能研究

用户侧储能

碳交易

.....

主要城市燃气项目广泛分布于中国经济较发达区域，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。目前公司拥有275个城市燃气项目，其中省会项目15个，覆盖用户9532万户。



集团层面新签约项目3个，注册项目2个；“十三五”以来，公司完成10个优质合联营项目财务并表，上半年实现重庆燃气并表，7月完成厦门项目2%股权增持并实现并表，进一步巩固了城市燃气主业的优势地位。

上半年新项目拓展情况

- 新签约项目 **3个**
- 完成注册项目 **2个**

昆明煤气、湖南靖州县项目、阜阳项目（经营区域拓展）。

- 预计投资额 **8.8亿港元**

并购昆煤后昆明市经营版图



控股昆明煤气，整合昆明市燃气市场

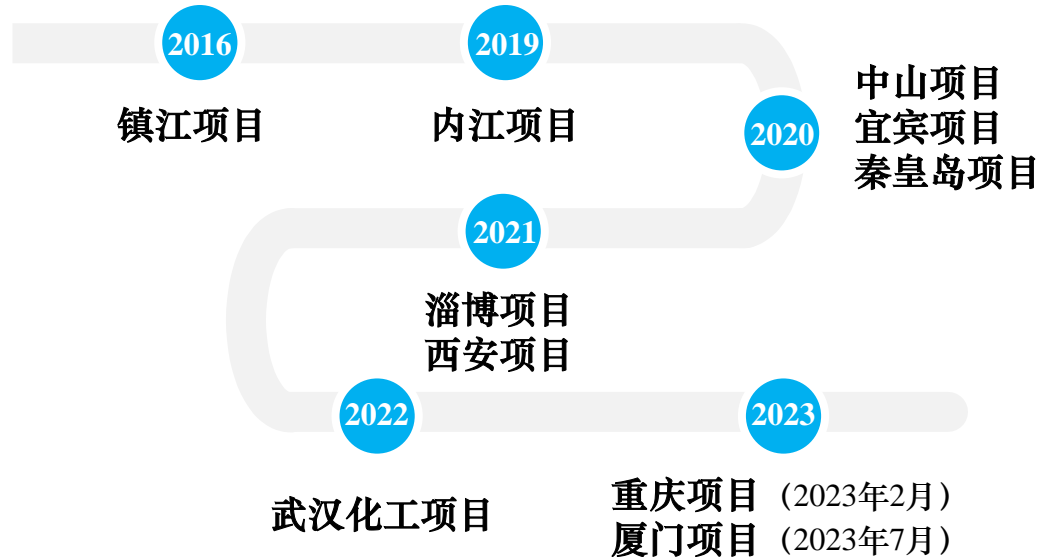
- 经营区域：占昆明市面积72%
- 覆盖人口：约320万人
- 参控股公司：21家
- 年销气量：5.0亿方（含参股公司）
- 用户规模：207万户（含参股公司）

■ 我方经营区域

■ 昆煤参股经营区域

推动优质合联营项目并表

2016年至今已完成**10个**优质合联营项目并表



上述并表公司业绩情况 (2022年数据)

销气量：61.8亿方

营业额：203.1亿人民币

用户数：996.1万户

净利润：9.8亿人民币

6月21日，如东LNG接收站正式开工建设，接收站资源与公司下游重点燃气市场高度契合，扩大了公司的行业影响力；年度气源合同覆盖率提升至**99.3%**，上半年统筹采购气量**13.0**亿方，增长**60%**，新签非常规资源量**3.6**亿方，租赁地下储气库**1.6**亿方，公司资源获取能力不断提升。



6月21日正式开工建设，项目一期预计于2026年建成投产。

周转规模

650万吨（一期90亿方）

1000万吨（远期138亿方）

下游市场

500公里半径覆盖**80**余家成员企业

2022年销气量 **93.4** 亿方

稳定三大油基本盘

气源合同规模持续扩大

积极对接“三大油”，多争取合同气量**3.5**亿方，年度合同气量覆盖率达到**99.3%**，较去年同期提升**2.3**个百分点。

气量统筹规模不断提升

上半年，气源统筹范围进一步扩展，统筹气量**13.0**亿方，增长**60%**，预计可降低成员企业采购成本**0.09**元/方。

提升上游资源获取能力

拓展其他优质资源

- 新签煤制气、煤层气、页岩气等非常规资源**3.6**亿方；
- 对接**30**余家国际资源商，获取长协报价并开展谈判。

开展地下储气库业务

- 交易中心竞拍国家管网“储运通”产品；
- 租赁地下储气库**1.6**亿方，“储运通”**1000**万方，预计降低采暖季成本**0.5**亿元。

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，推广工业节能技改，结合国家安全整治契机，持续推动商业“瓶改管”，各类新开发用户未来每年贡献气量10亿方以上。



居民：应收尽收 快签快收

紧抓“超大特大城市推进城中村改造”的契机，加快民用户开发。

→ 签约居民用户

146万户

→ 未来贡献气量

2.8亿方/年

工业：推广节能技改

细分工业行业分类，推广工业节能技改，推动工业气量提升。

→ 发展工业用户

1778户

→ 未来贡献气量

7.3亿方/年

商业：推进“瓶改管”

紧扣安全主题，扫街摸排，快速开发，推进商业“瓶改管”。

→ 开发瓶改管用户

4370户

→ 未来贡献气量

0.8亿方/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。

→ 上半年注销或退出

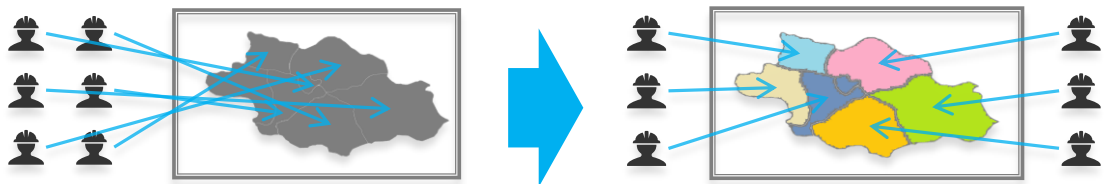
6座

→ 累计完成站点转型

33座

推广全新的客户服务模式，深入推行网格化管理，目前已覆盖超3000万用户；着力打造“燃气管家”，使客户从营业厅办理业务变革为燃气管家提供上门服务；每名燃气管家成为经营综合服务的“流动商店”，打造华润燃气综合服务特色的“百城万店”模式。

网格化：服务模式的变革



网格化前：抄表、安检等业务各自为战，管理区域分散，用户需求响应慢。

网格化后：网格员一岗多能，打造管家式服务，一人对应一网格，实现下沉式管理。

客户服务全面转型

- 客户体验升级：快速响应用户需求；
- 员工价值升级：拓宽职业通道；
- 安全保障升级：网格员应急能力。

■ 网格内安检成功率

↑ 21.2%

■ 网格内隐患整改完成率

↑ 20.2%

已覆盖超3000万用户，“十四五”末实现全覆盖。

燃气管家：服务触点的变革



变革前

- 营业厅
- 到营业厅办理业务
- 1个营业厅覆盖约10万用户；
- 全集团约500余营业厅。

服务渠道

服务模式

服务触点



华润燃气网格员
(燃气管家)

变革后

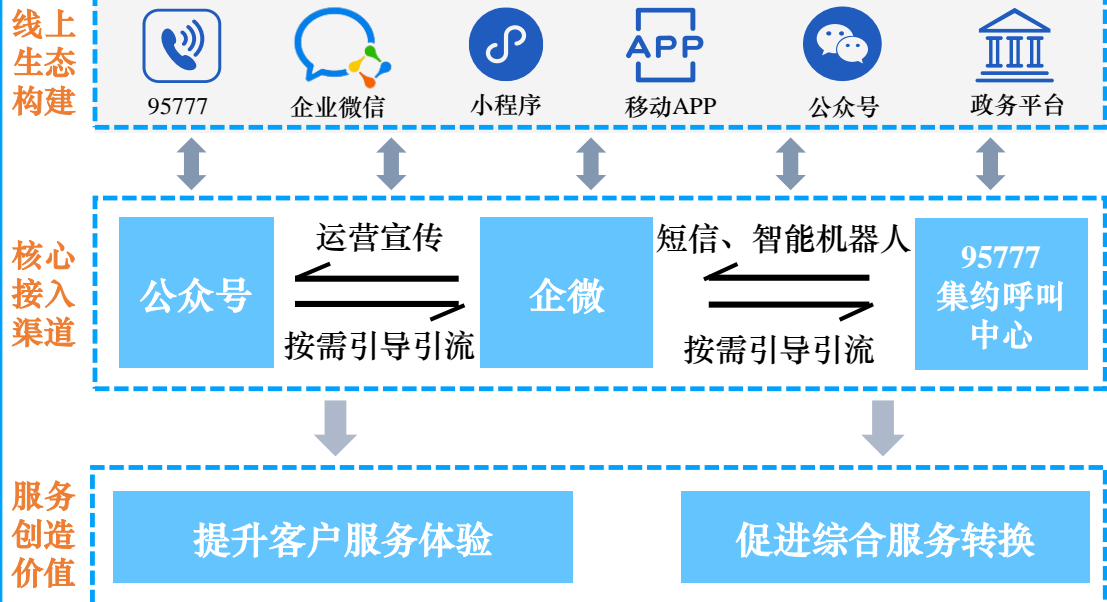
- 专属燃气管家
- 管家上门服务
- 1个网格员覆盖5000-10000用户；
- 全集团约10000余名燃气管家。

燃气管家成为经营综合服务“流动商店”，打造“百城万店”模式。

全面打造更加智能化的客户服务体系，通过企微等管理工具、95777集约呼叫中心、公众号内容管理平台等核心智能化载体，赋能燃气管家更好服务用户，引入AI引擎提供更智能、更有温度的智慧客户服务。

全方位构建智慧客户服务体系

规划蓝图

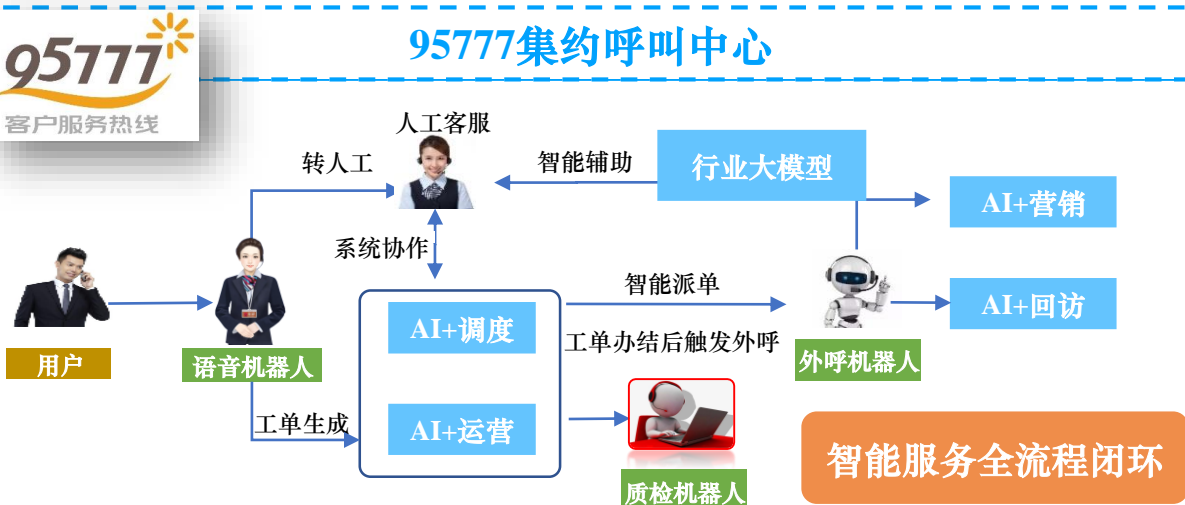


通过网格化转型，打造端对端的信息传输模式，实现客户需求直达网格。



多维度提供更智能的服务体验

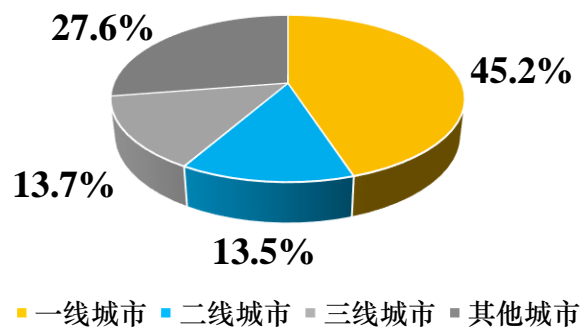
企业微信 (7月实施以来已上线300万户，预计年底达到1000万户。)



公司拥有5392.1万户城镇居民用户，其中三线以上城市市民用户3903.9万户，公司以安全用气为切入口，提供以安全产品和安全服务为核心的智能厨居一站式装配方案。

规模领先的优质客户资源

各级城市用户占城镇用户比重



- 城镇居民用户 **5,392.1**万户
- 三线以上城市 **3,903.9**万户

智能厨居一站式装配方案

美装宝

—燃气管道美装定制及安全管理

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

美装宝

美装燃气管道暗埋定制产品宝

厨安宝

厨房燃气安防报警产品

百尊厨电

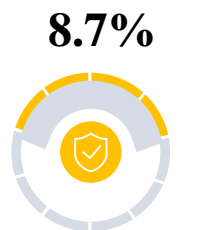
智能百尊厨居家电

备注：城市等级划分来自第一财经。

综合服务中厨电燃热存量市场占有率由5.7%升至8.7%，保险代理存量市场占有率由24.5%升至25.6%，综合服务客单价由41.3元增至50.6元，营业额由13.7亿港元增长7.7%至14.7亿港元，分部溢利由5.6亿港元增长11.4%至6.2亿港元，剔除汇率波动影响，综合服务营业额和分部溢利分别增长14.9%和18.8%。

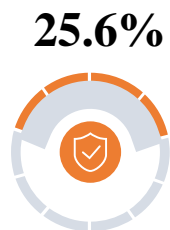
市场占有率存在较大提升空间

厨电燃热累计存量市场占有率



1H2022: 5.7%

保险代理累计存量市场占有率



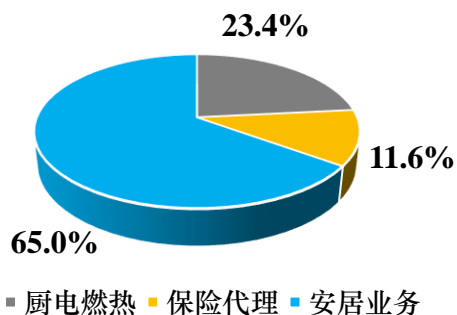
1H2022: 24.5%

综合服务存量用户客单价



1H2022: 41.3元

上半年营收结构



综合服务业务营收和利润大幅增长

营业收入同比变动

+7.7%

剔除汇率波动影响

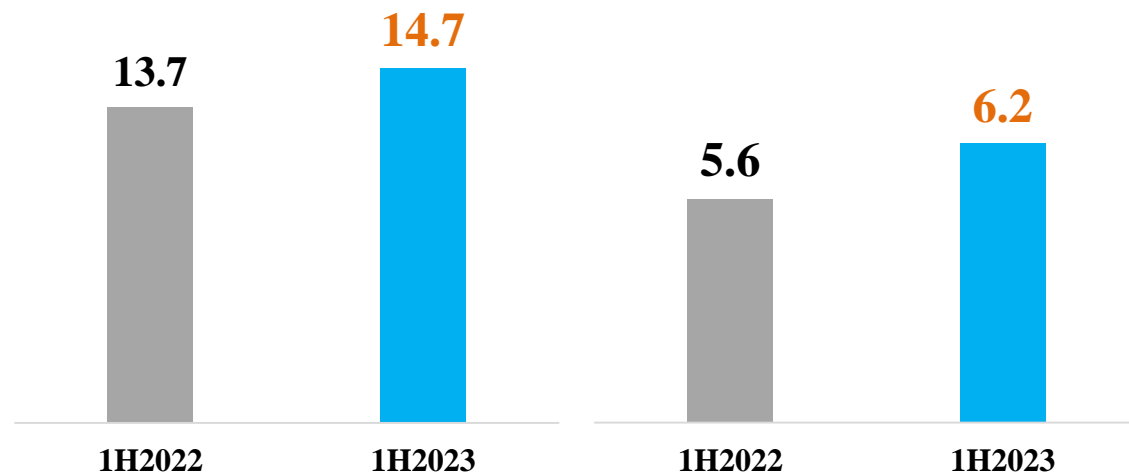
+14.9%

分部溢利同比变动

+11.4%

剔除汇率波动影响

+18.8%



公司充分利用城市燃气主业的渠道优势和用户资源优势，择优选取分布式光伏、分布式能源和充电业务赛道，不断提升综合能源方案解决能力，打造具有华润燃气特色的综合能源业务。



在江苏南通开发甬金分布式光伏项目，项目投资8597万元，装机规模20MW，发电量2066万kwh/年，预计年收入991万元；在重庆水土工业园投资京东方分布式能源项目，项目投资3.0亿元，装机规模45MW，发电量2.4亿kwh/年，预计年收入1.8亿元，并在江门试点光储充换检一体站。

分布式光伏

分布式能源

充电站

项目储备商机“金字塔”

江苏甬金分布式光伏项目

重庆水土工业园京东方分布式能源

江门白石光储充换检一体站

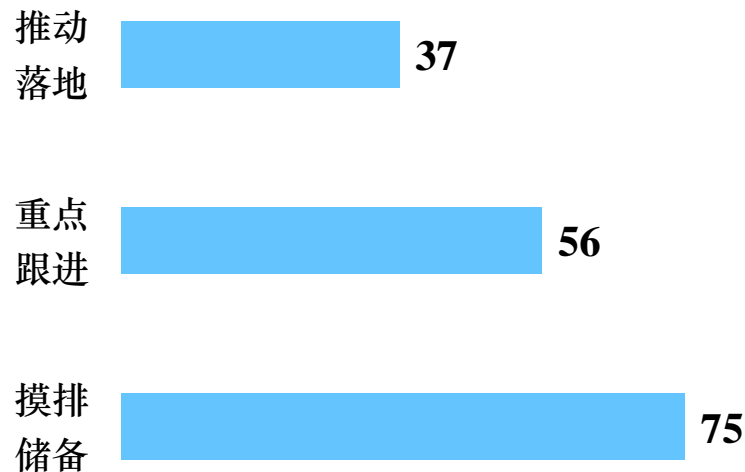
单位：亿kwh



- 装机规模：20MW
- 年发电量：2066万kwh
- 年均收入：991万元
- 年减碳量：1.7万t

- 装机规模：45MW
- 年发电量：2.4亿kwh/年
- 年均收入：1.8亿元
- 年减碳量：16万t

- 解决方案：光储充换检一体
- 充/换电量：400万kwh/年
- 年均收入：439万元
- 年减碳量：130t



经首轮调研，储备项目测算年售能量75亿kwh，其中：

- 重点跟进项目年售能量：56亿kwh
- 预计年内可推动落地转化项目：37亿kwh。

基于襄阳综合能源公司“三网融合”的资源禀赋，合作开发东风轻型车智能制造工厂分布式光伏项目，项目由第三方投资，襄阳综合能源公司利用增量配电网提供并网及结算服务，实现轻资产运营，签约装机规模56MW，售电量5550万kwh/年，预计实现毛利总额1000万元/年。

东风轻型车智能制造和绿色工厂 56MW分布式光伏项目

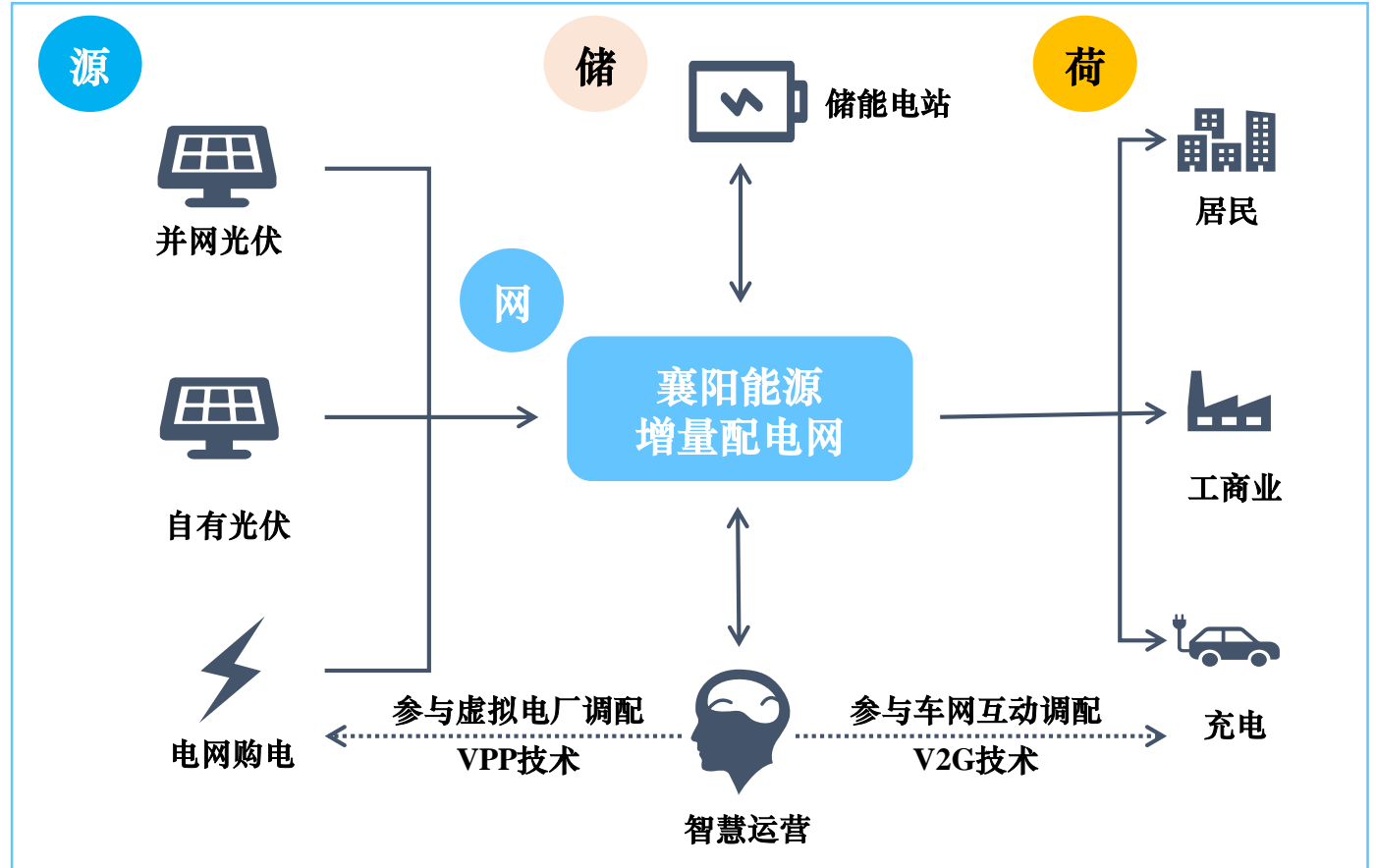


客户提供屋顶或场地，第三方公司投资建设，襄阳能源公司提供并网及结算服务。

- 售电量：**5550万kWh/年**
- 年减碳量：**4.5万t**
- 清洁能源占比：**100%**



解决方案：配网+分布式光伏+智慧平台

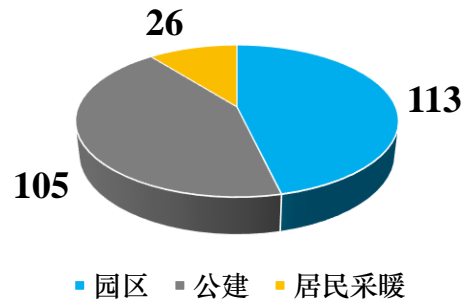


立足经营区域内的客户资源，大力拓展优质综合能源项目，上半年新签约项目42个，预计投资额4.6亿港元，累计开发项目244个，能源销售量同比增长25.4%，综合能源业务营业额增长37.8%至6.0亿港元。

上半年综合能源业务发展情况

- 新签约项目 **42**个
- 预计投资额 **4.6**亿港元
- 已投运项目 **142**个
- 累计开发 **244**个

开发项目场景分类 单位：个



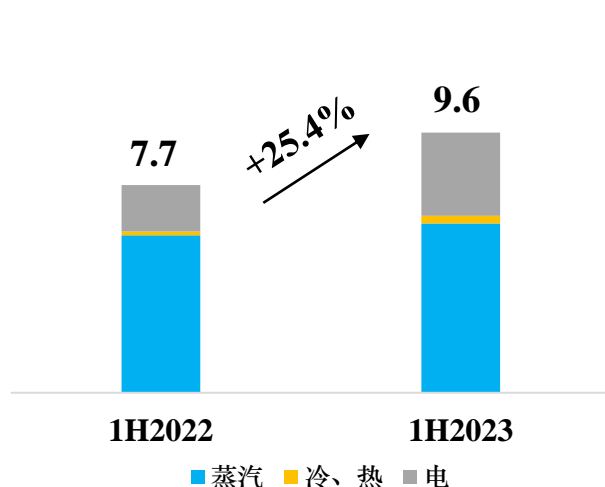
分布式光伏项目:

- 新增签约: **27**个
- 预计投资: **2.1**亿港元
- 累计开发: **99**个

分布式能源项目:

- 新增签约: **15**个
- 预计投资: **2.5**亿港元
- 累计开发: **145**个

能源销售量 单位：亿千瓦时



上半年综合能源业务财务表现

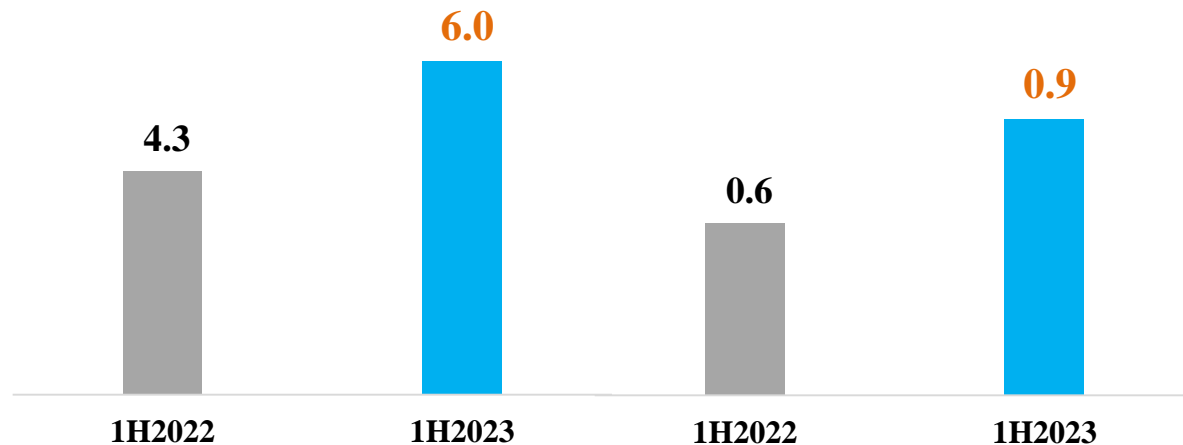
综合能源营业额大幅增长

单位：亿港元

+37.8%

综合能源毛利快速提升

+49.9%



在南京、杭州成立专业汽车充电公司，不断拓展绑定公交用户站点，激活现有场站资源，在优势地区发展社会充电站，并积极探索新型充电站。上半年新增充电站6座，累计投运177座，售电量1.5亿度，同比增长39.8%，营业额增长25.4%至1.1亿港元。



加速发展汽车充电业务

■ **复制公交合作模式：**发挥南京、杭州两大专业公司示范效应，继续扩大公交客户。

1

■ **探索新型充电站：**探索光、储、充、换、检一体化充电站，研究新型充电站解决方案。

2

■ **试点社会充电站：**发挥公司拥有项目的区位与经济优势，发展社会充电站。

3

■ **探索虚拟电厂：**搭建车桩网互动智慧能源系统，探索参与虚拟电厂构建。

4



充电业务规模不断扩大

- 累计投运汽车充电站177座；
- 售电量1.5亿度，营收规模1.1亿港元。



累计投运



绑定车辆

售电规模

1.5亿度 ↑ +39.8%

售电量

营收规模

1.1亿港元 ↑ +25.4%

营收规模

利用并激活现有场站资源，依托加气站开展充电站布局。

积极探索新业务，在氢能产业链布局、用户侧储能和碳交易等方面均有尝试，在山东试点“氢进万家”项目，研究纯氢和掺氢管道，探索氢能燃烧利用、天然气裂解制氢等新技术；在惠州和杭州已落地2个储能项目，并试点碳资产交易业务，上半年累计销售约3万吨碳资产，推动用户资源优势转为经济效益。

氢能研究

■ 山东“氢进万家”项目

- 30km纯氢管网示范、2个氢能社区；
- 楼栋小区掺氢应用示范；
- 热电联供系统示范。

自投资金

1800万元

政府配套

1200万元

■ 与同济大学合作设立燃烧技术实验室

聚焦掺氢燃烧技术、燃气节能与高效利用。

■ 创投孵化天然气裂解制氢和石墨烯技术

■ 试点终端氢能加注

已投运加氢站7座，累计批建15座，上半年售氢量154吨，同比增长98.9%。

■ 联合某大学参与申报燃料电池国家级研究课题

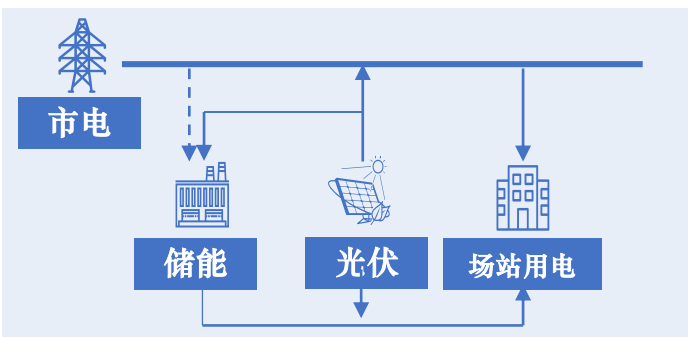
试点用户侧储能

目前已落地储能项目2个

广东省惠州市大亚湾零碳场站

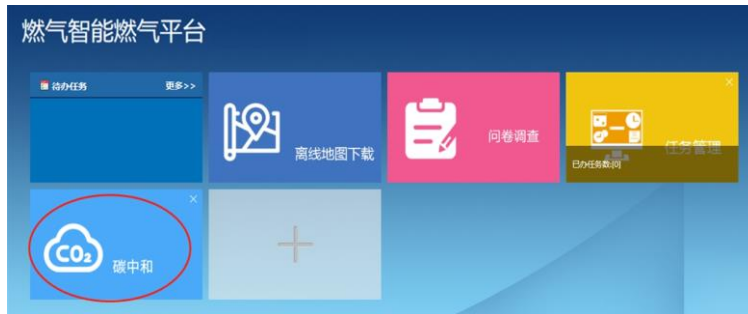
- 储能规模：30 kW / 138 kWh
- 运营策略：10时—14时光伏向储能充电，夜间19时—3时放电供应场站
- 日均充/放电量：61.8 kWh / 59.9 kWh

运行模式：



试点碳交易业务

- 上半年捐赠2万吨碳资产，并完成划转
- 上半年销售约3万吨碳资产
- 累计认定6.6万吨碳资产
- 搭建“碳中和”平台
- 搭建“商户联盟”



C 目录 ONTENTS

1

经营业绩综述

2

公司发展战略

3

关键指标展示



财务指标	2022年6月30日 (千港元)	2023年6月30日 (千港元)	同比变动
营业额	48,100,627	48,369,601	0.6%
毛利	8,826,983	8,818,865	(0.1%)
经营溢利 ⁽¹⁾	4,789,717	5,597,876	16.9%
期内溢利	3,929,277	4,557,546	16.0%
本公司拥有人应占溢利	3,045,380	3,545,256	16.4%
经营业务所得现金净流入额	(9,916)	4,756,323	—
每股基本盈利 ⁽²⁾ (港元)	1.34	1.56	16.4%
中期拟派及已派股息, 每股 (港仙)	15	15	—

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	2022年12月31日 (千港元)	2023年6月30日 (千港元)	同比变动
总资产	112,303,585	135,830,556	21.0%
银行存款及现金	6,437,479	18,600,688	188.9%
借贷总额 ⁽¹⁾	22,462,820	35,350,471	57.4%
借贷净额	16,025,341	16,749,783	4.5%
股本持有人应占股本	39,307,612	39,784,906	1.2%
非控股权益	13,237,811	17,994,208	35.9%
权益总值	52,545,423	57,779,114	10.0%

注：（1）应付中间控股公司款项（2023年上半年：1,781千港元，2022年：2,507,449千港元）、应付同系附属公司款项（2023年上半年：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。

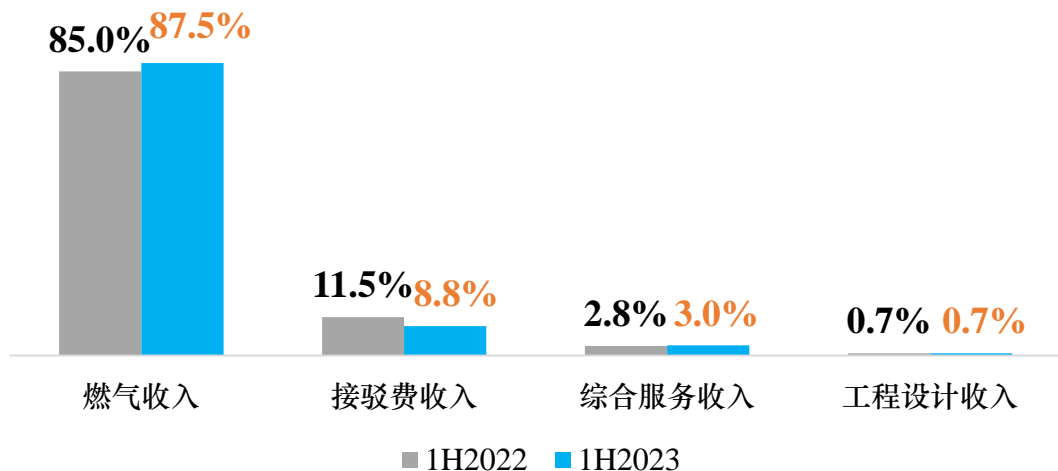
财务指标	2022年6月30日	2023年6月30日	同比变动
毛利率	18.4%	18.2%	(0.2PPT)
净利率	8.2%	9.4%	+1.2PPT
其中：股东持有人应占净利率	6.3%	7.3%	+1.0PPT
资本负债比率 ⁽²⁾	29.9% ⁽¹⁾	38.0%	+8.1PPT
资产负债比率 ⁽³⁾	20.0% ⁽¹⁾	26.0%	+6.0PPT
资本回报率(年化)	15.5%	17.8%	+2.3PPT

注：(1) 于二零二贰年十二月三十一日的负债比率；

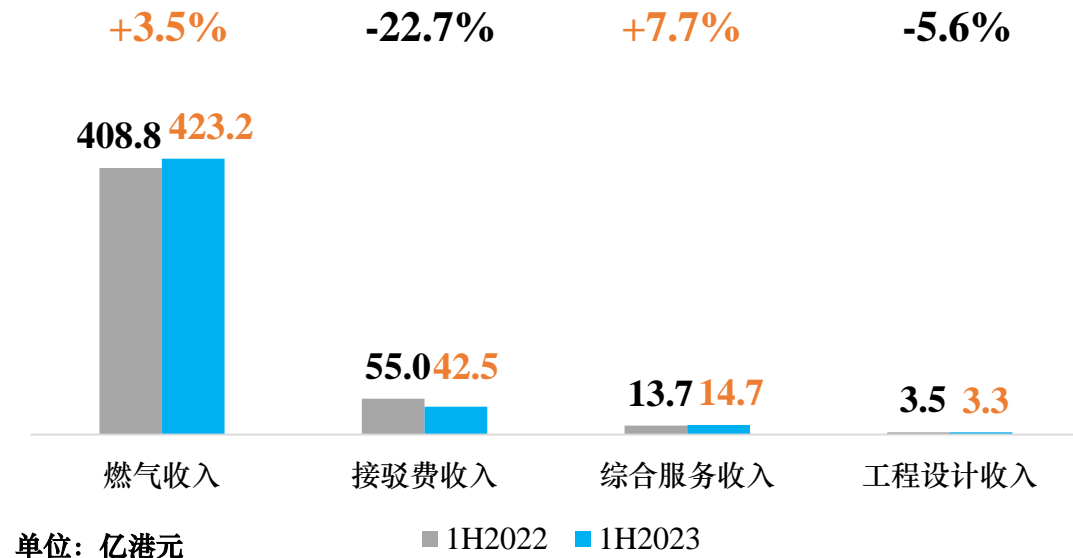
(2) 资本负债比率指银行及票据借贷总额与银行及票据借贷总额及权益总值的比例；

(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。

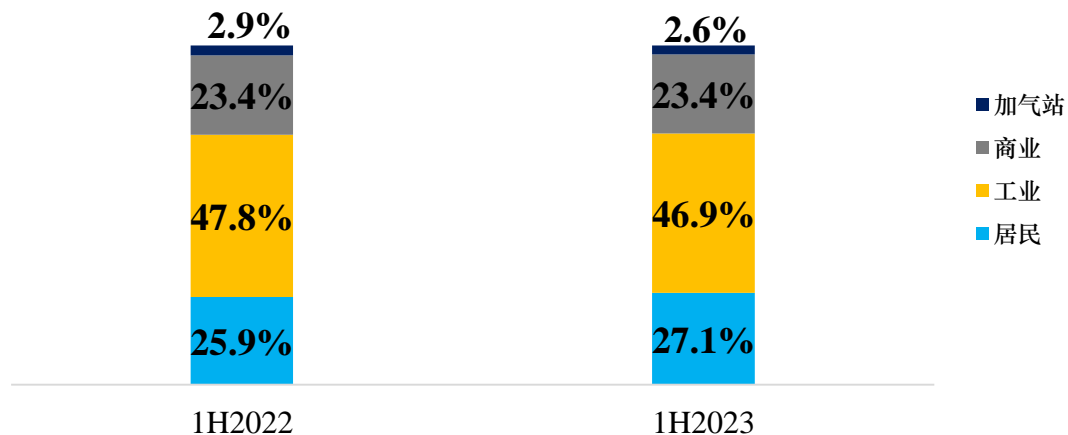
主营业务收入占比变动



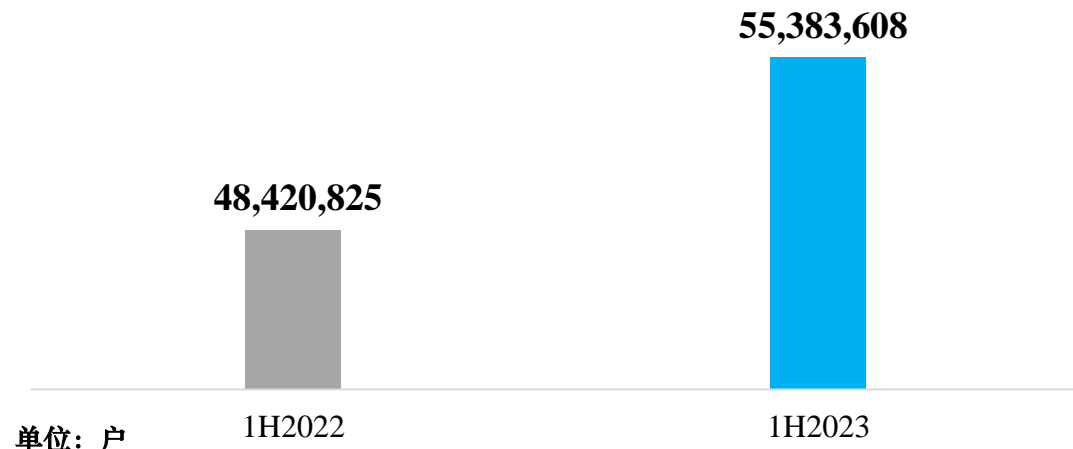
主营业务收入变动



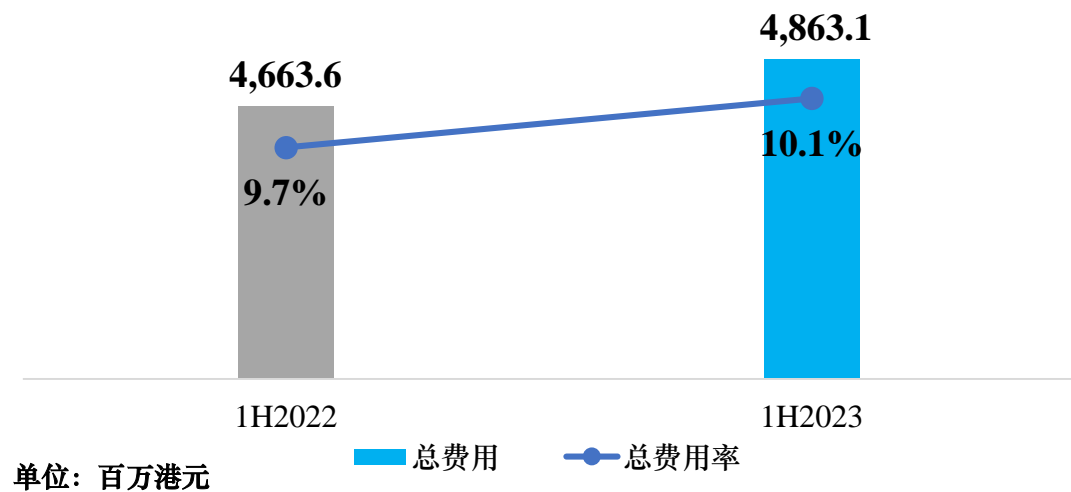
销气量细分



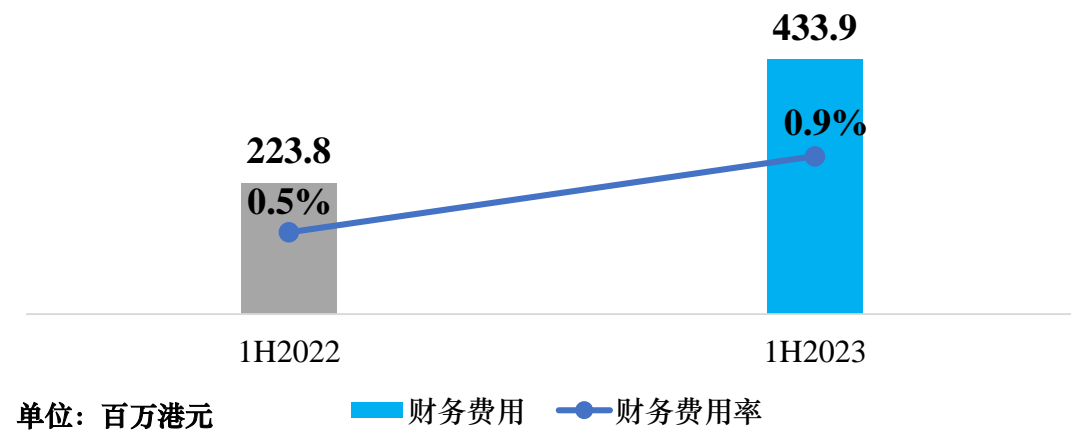
居民接驳用户发展



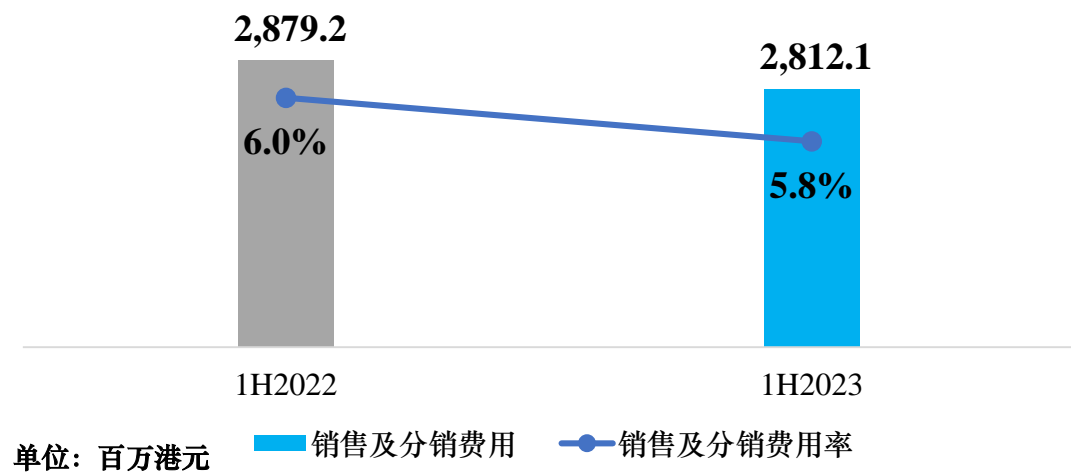
总费用情况



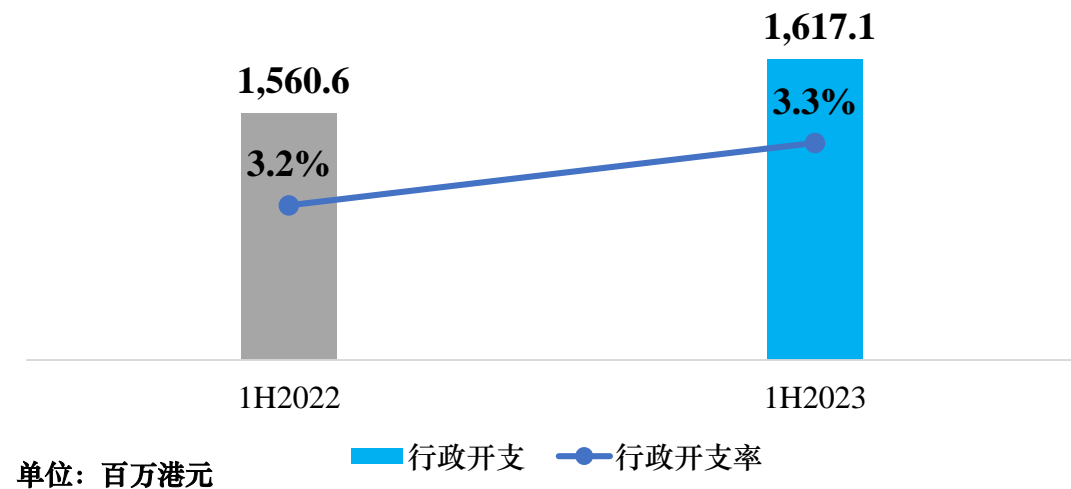
财务成本情况



销售及分销开支情况

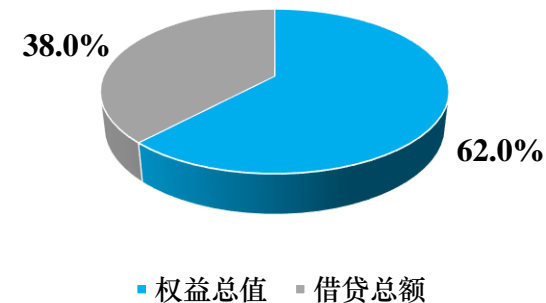


行政开支情况



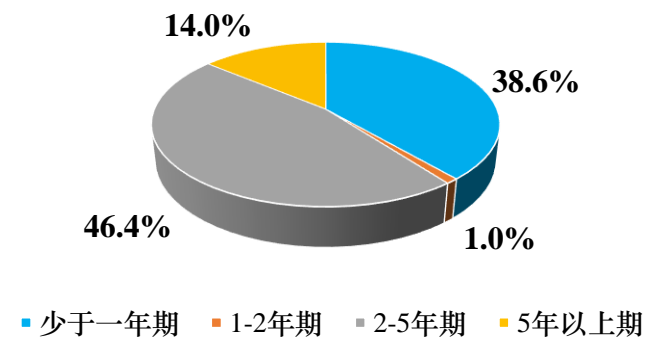
股东资金和借贷比例

	千港元	%
权益总值	57,779,114	62.0%
借贷总额	35,350,471	38.0%
总资本	93,129,585	100%



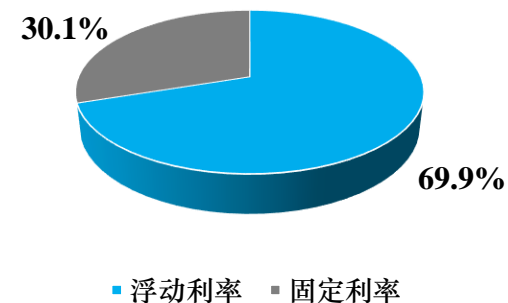
长短期借贷比例

	千港元	%
少于一年期	13,656,573	38.6%
1-2年期	356,841	1.0%
2-5年期	16,401,103	46.4%
5年以上期	4,935,954	14.0%
合计	35,350,471	100.0%



定期及浮动利息借贷比例

	千港元	%
浮动利率	24,717,432	69.9%
固定利率	10,633,039	30.1%
合计	35,350,471	100%



营运表现	2022年6月30日	2023年6月30日	同比变动
项目数目	268	275	7
接驳可覆盖户数 (万户)	8,678	9,532	9.8%
接驳可覆盖人口 (万人)	28,637	32,409	13.2%
居民用户渗透率	56.1%	58.4%	+2.3PPT
总销气量(百万立方米)	18,562	19,842	6.9%
居民用户	4,809	5,384	12.0%
工业用户	8,876	9,310	4.9%
商业用户	4,337	4,638	6.9%
CNG	353	334	(5.4%)
LNG	187	176	(5.7%)
平均销气价 / 成本 / 毛利 (人民币每立方米)	3.55/3.10/0.45	3.58/3.08/0.5	0.03/(0.02)/0.05

营运表现	2022年6月30日	2023年6月30日	同比变动
管网长度 (公里)	255,144	298,482	43,338
接驳用户 (户数)	48,827,701	55,850,146	7,022,445
居民用户	48,420,825	55,383,608	6,962,783
工业用户	30,443	39,338	8,895
商业用户	376,433	427,200	50,767
平均居民接驳收入 (人民币)	2,670	2,660	(10)
新增接驳工商用户 (已收款)	18,044	22,735	4,691
新增接驳居民数 (已收款)		—	
总数	1,714,787	1,341,941	(372,846)
合并口径	1,325,178	1,073,471	(251,707)
加气站 (CNG/LNG/L-CNG)	334(206/78/50)	331(201/78/52)	(3)/(5)/0/2

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

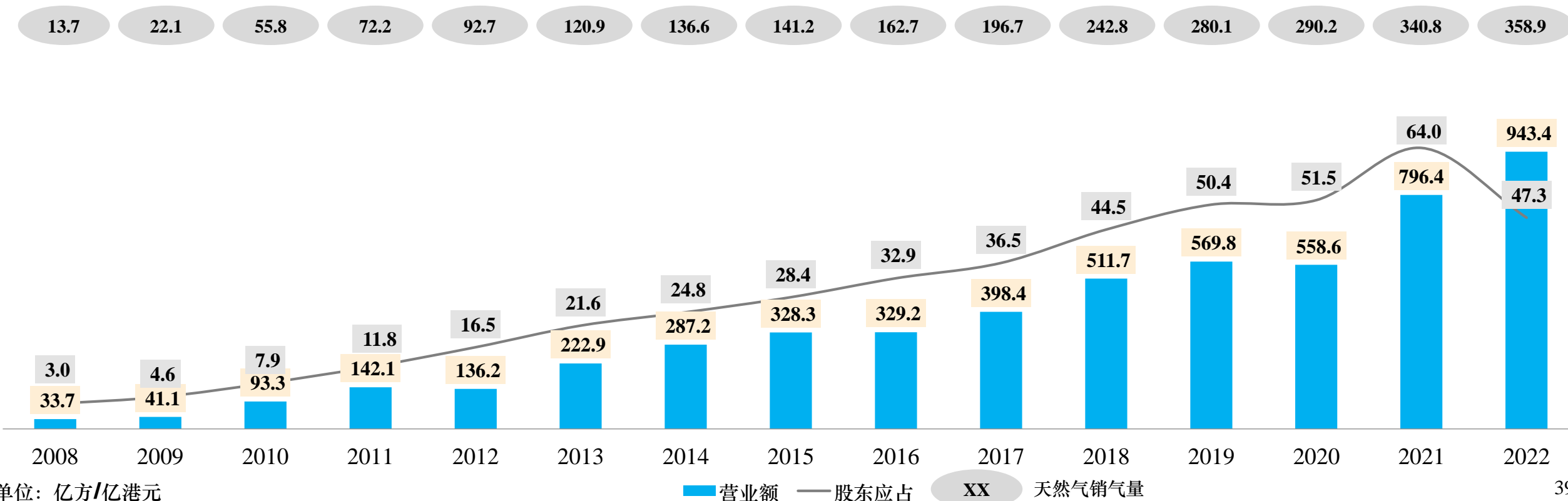
N 新业务

- 汽车充电业务
- 氢能利用业务
- 船舶用气业务...

2008-2022年销气量复合增速：26.3%

2008-2022年营业额复合增速：26.9%

2008-2022年股东应占复合增速：21.9%



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
单俊哲 电话: +755 82668008 911

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

二零二三年中期业绩报告



华润燃气

2023年中期业绩发布会

2023年8月25日