



华润燃气

2024年全年业绩报告

2025年3月28日



目 录

CONTENTS

01. 经营业绩综述

02. 公司发展战略

03. 关键指标指引

2024年，公司围绕“1+2+N”业务战略，聚焦城燃主业和“双综”业务，积极应对市场环境变化，持续加大市场开拓力度，推动城市燃气销气规模稳步提升、综合服务业务模式不断优化、综合能源优质场景持续拓展，各项业务均有所增长。



城市燃气销气业务



综合服务业务



综合能源业务

营业额

888.0亿港元 +3.4%

营业额

42.1亿港元 +4.0%

营业额

18.7亿港元 +13.8%

分部溢利

82.2亿港元 +8.2%

分部溢利

14.0亿港元 +2.1%

毛利额

3.6亿港元 +33.6%

2024年，在房地产产业调整和暖冬影响的双重压力下，公司核心经营指标稳步增长，保持营收结构持续优化，核心业务盈利能力持续提升，信用评级维持行业领先，2024年派息率稳步提升至53.0%，为股东创造长期、稳定的回报。

主要业绩指标	2023年	2024年	同比变动
销气量 (亿方)	387.8	399.1	2.9%
累计用户数 (万户)	5,778.0	6,062.4	4.9%
营业额 (亿港元)	1,012.7	1,026.8	1.4%
核心利润 ⁽¹⁾ (亿港元)	41.47	41.48	0.02%
自由现金流 (亿港元)	22.6	25.8	14.2%
全年核心股息 ⁽²⁾ (港仙)	91.85	95	3.4%
全年非核心股息 ⁽³⁾ (港仙)	23.83	--	--
派息率 (%)	50.3%	53.0%	+2.7PPT
信用评级行业领先	 A-	 A2	 A-

(1)：撇除视同出售合营和联营公司的收益、汇率波动影响之本公司拥有人应占溢利。

(2)：撇除视同出售合营和联营公司的收益之本公司拥有人应占溢利每股股息。

(3)：视同出售合营和联营公司的收益之本公司拥有人应占溢利每股股息。

2024年，公司积极发展新用户做大增量，深度挖潜居民和工业市场开发，持续推动商业“瓶改管”，全年零售销气量399.1亿方，同比增长2.9%，其中居民气量同比增长6.3%，工业气量同比增长1.5%，商业气量同比增长3.8%。

零售销气量

399.1亿方

各类用户销气量增长情况

工业气量分行业变动

同比变动

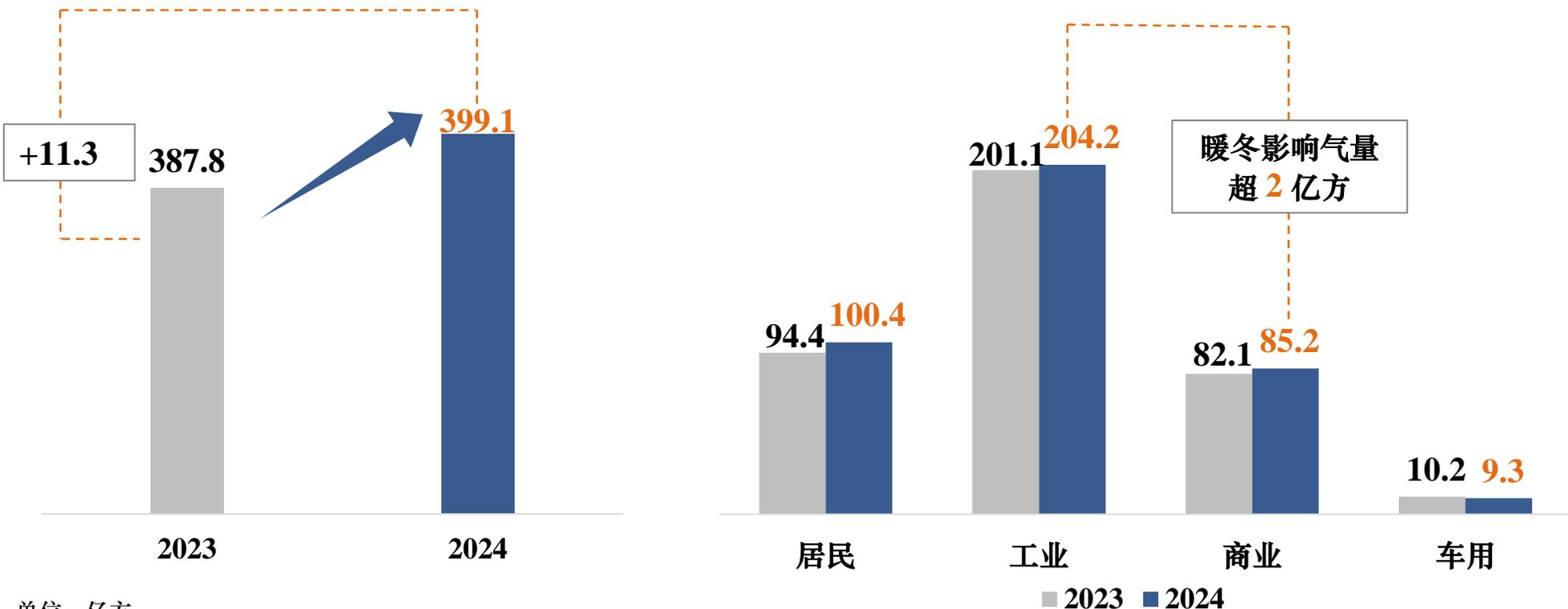
+2.9%

+6.3%

+1.5%

+3.8%

-8.8%



☑ 增幅前三的行业：

- ①金属制品业
- ②化学原料和化学制品制造业
- ③农林牧渔业

☑ 降幅前三的行业：

- ①市政热力
- ②非金属矿物制品业
- ③电池制造业

暖冬影响气量
超2亿方

2024年，公司主营业务营收结构持续优化，销气业务收入占比达86.5%，同比提升1.7个百分点，全年销气毛差0.53元/方，同比增长0.02元/方，销气业务溢利达82.2亿港元，同比增长8.2%。

销气收入占比 86.5%

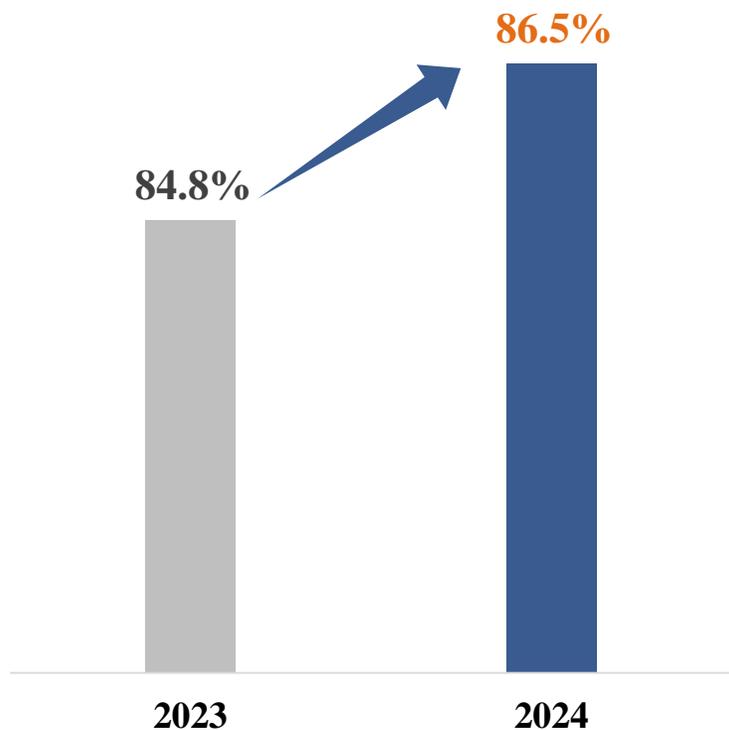
单方销气毛差 0.53元

销气业务溢利 82.2亿港元

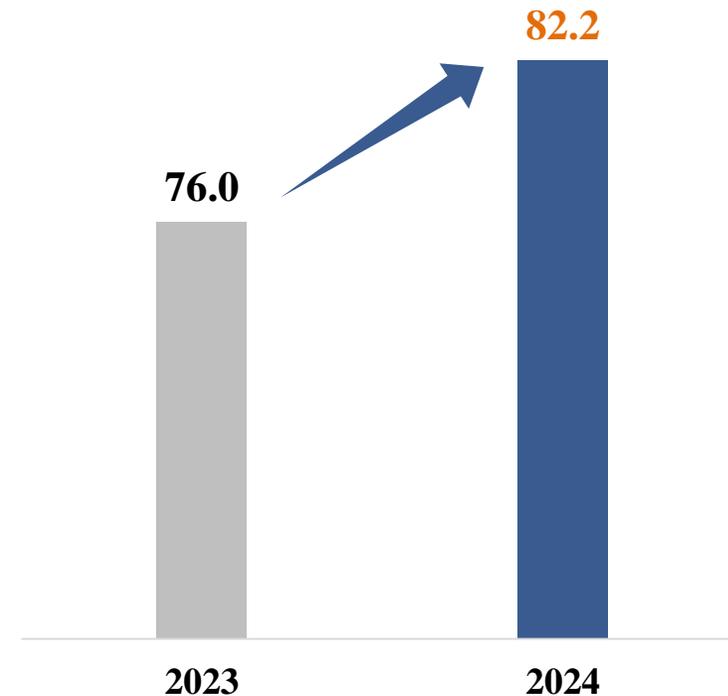
同比变动 +1.7PPT

同比变动 +0.02元/方

同比变动 +8.2%



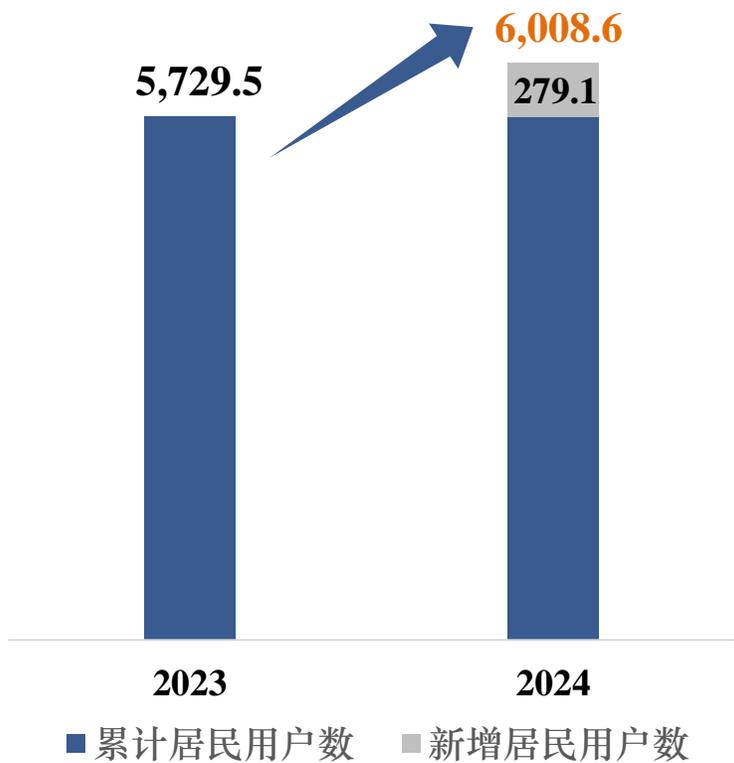
销气价格 (除税)	2023年	2024年
居民用户	2.67	2.69
工商用户	3.75	3.70
加气站	3.90	3.74
平均售价	3.50	3.42
平均成本	2.99	2.89
单方毛差	0.51	0.53



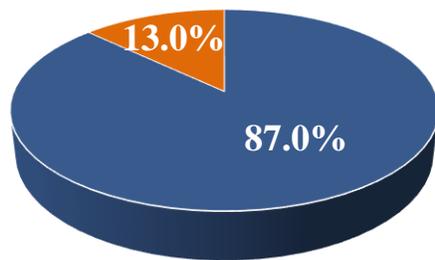
2024年，受房地产新开工面积持续下滑影响，公司新增接驳用户规模有所放缓，但公司积极开拓接驳市场，紧抓城市改造契机，不断提升居民用户渗透率，2024年累计居民用户增长至6,008.6万户，累计工商业用户增长至53.8万户，用户规模的持续扩大为公司开展各项业务夯实了基础。

累计居民用户数 **6,008.6**万户

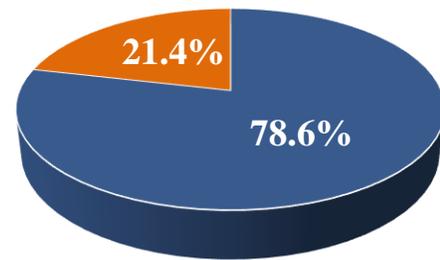
各类用户规模增长情况



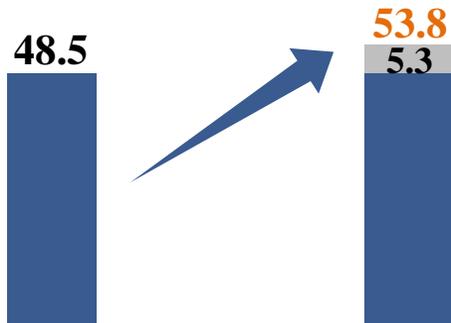
2023年新增居民用户结构



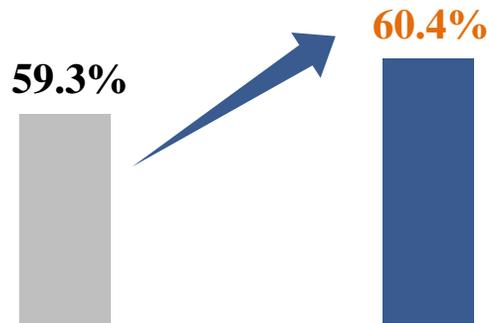
2024年新增居民用户结构



累计工商业用户数



居民用户渗透率



■ 累计工商业用户数 ■ 新增工商业用户数

单位：万户 备注：新增用户数包含新并购项目的已接驳户数。

2024年，公司通过不断优化业务结构，扩大持续性盈利业务基本盘，在接驳利润持续下滑的情况下，仍然实现核心利润正增长，全年实现核心利润达41.48亿港元，同比增长0.02%。

营业额

1,026.8亿港元

核心利润

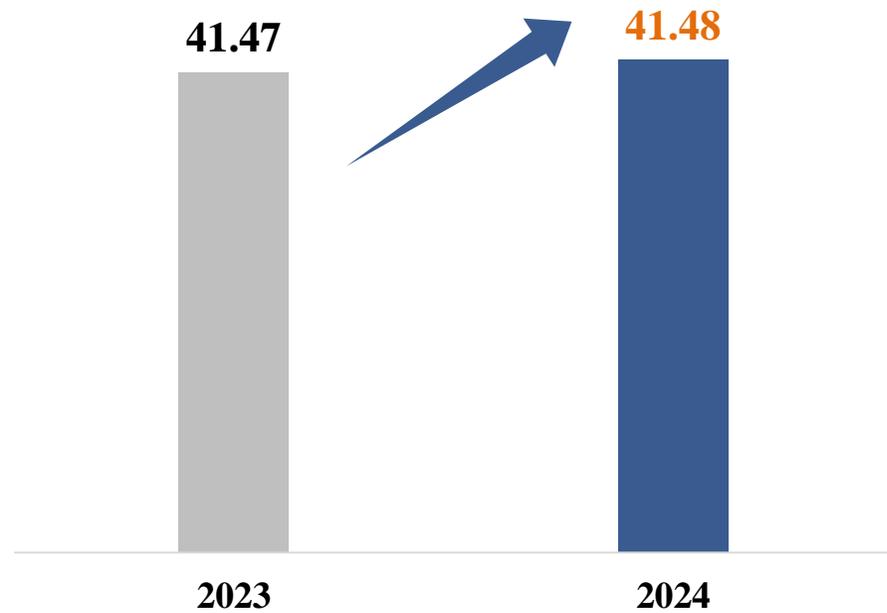
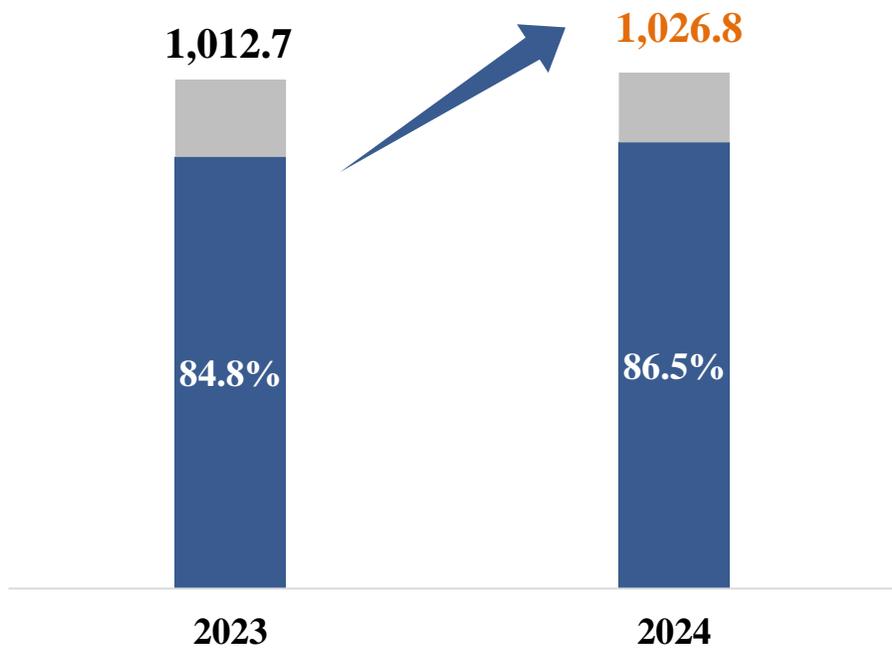
41.48亿港元

同比变动

+1.4%

同比变动

+0.02%



■ 销气收入占比

2024年，公司严控资本开支，强化营运资本管理，保持自由现金流增长；实现资本性开支44.2亿港元，同比减少44.0%；年内实现自由现金流25.8亿港元，同比增长14.2%。

资本开支

44.2亿港元

自由现金流

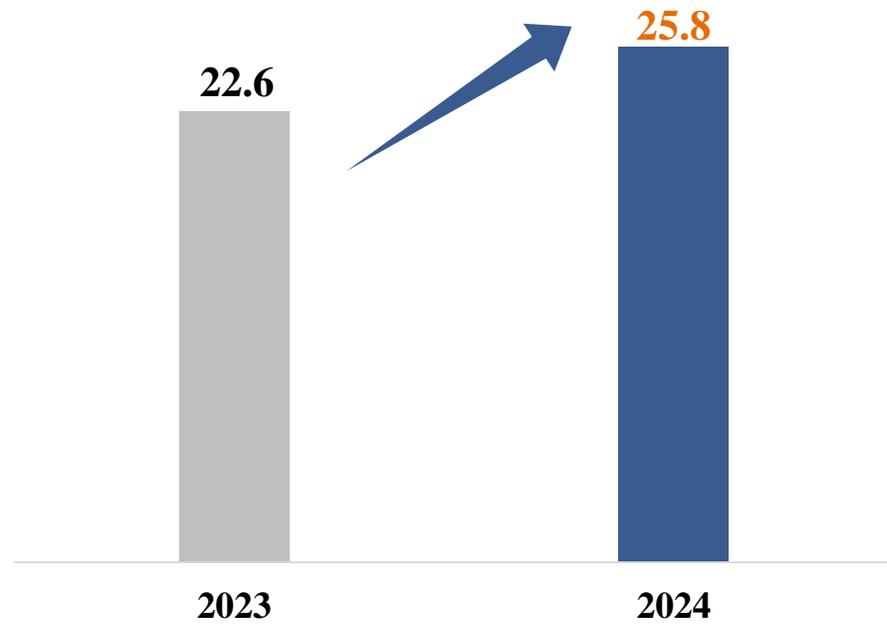
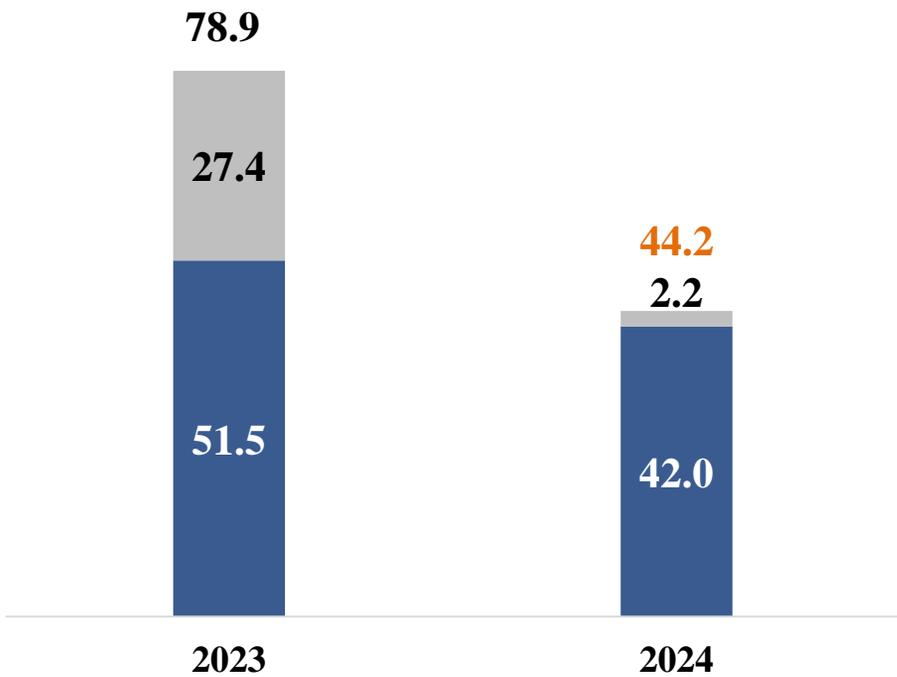
25.8亿港元

同比变动

-34.7亿港元

同比变动

+14.2%



2024年，公司全年整体融资成本为2.4%，持续保持在行业最优水平，积极偿还港币贷款38.1亿港元，进一步优化债务结构，总有息负债率26.5%，同比下降3.1PPT，为公司业务开展提供充足的财务弹性。

平均贷款利率

2.4%

总有息负债率

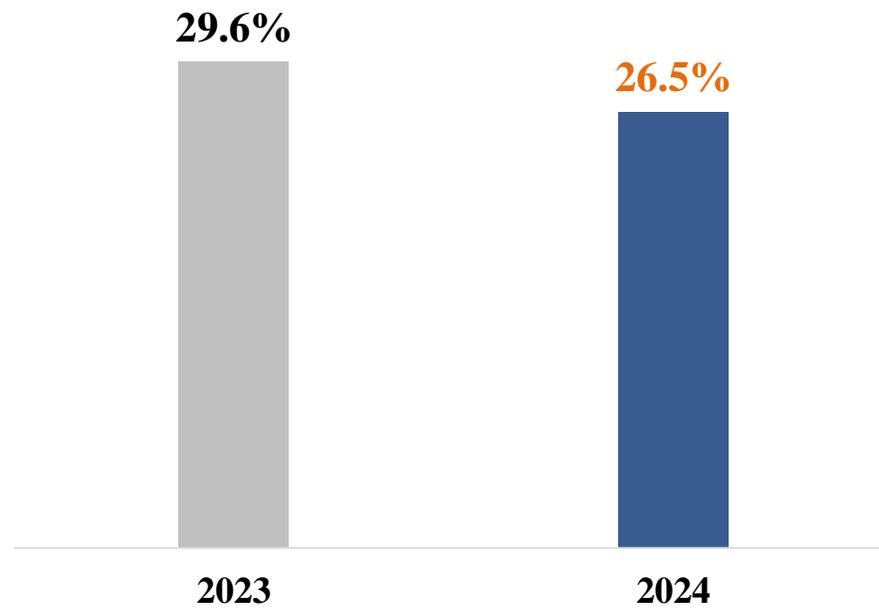
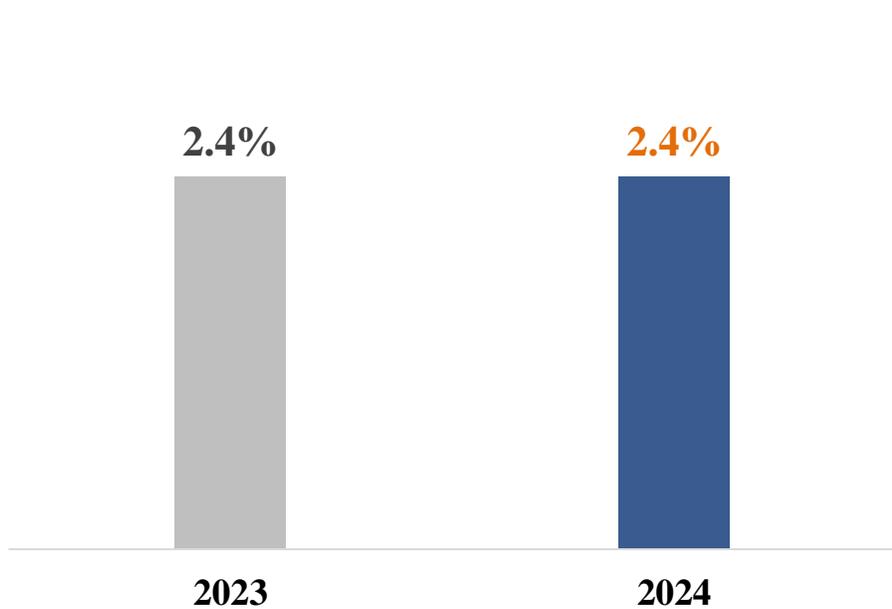
26.5%

同比变动

持平

同比变动

-3.1PPT





目 录

CONTENTS

01.经营业绩综述

02.公司发展战略

03.关键指标指引

成为大众信赖和喜爱的
能源服务行业领导者

引领ESG发展，筑牢安全防线

1

城市燃气

2

综合服务+综合能源

N

新业务

打造客户导向，敏捷创新的能力

组织建
设能力

精益运
营能力

数智支
撑能力

创新发
展能力

监督保
障能力

企业
愿景

为企业愿景持续努力

战略
目标

引领企业发展，保障安全责任

业务
战略

“1+2+N”的发展战略， 引领公司业务拓展

城市燃气主业

- 围绕“一城一网”整合
- 构建多元气源体系
- 创新工业用户开发
- 开展商业用户挖掘
- 加快加气站业务转型
- 深挖城市旧改潜力

综合服务

- 推进网格化服务模式升级
- 推广企微及统一热线
- 打造全生态产品营销模式
- 建设线下线上渠道

综合能源

- 聚焦优质用户长期合作
- 推动交通充能业务发展

新业务

- 氢能研究
- 用户侧储能
- 碳交易
- 绿色燃料加注
- 开展绿色认证

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、“中国ESG上市公司先锋100榜单”、“中国ESG上市公司大湾区先锋50”榜单，第六次荣获香港绿色企业大奖“超卓环保安全健康奖”金奖。

环境 Environment

二氧化碳排放总量
(吨)
↓
四年累计下降**36.0%**

二氧化碳排放强度
(吨/万元)
↓
四年累计下降**61.3%**

万元营收可比价综合能耗
(吨标煤/万元)
↓
四年累计下降**35.6%**

社会 Social

推动老旧管网改造 (2012-2024年)
累计投入**150**亿元
改造管网**1.48**万公里

慈善和公益项目投入
74,130人次
160,947小时

中高层女性雇员占比
23.8%

治理 Governance

安全培训参与人次
41.25 万人次

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
16,539 人次

MSCI → **A**

恒生可持续发展企业指数系列



第六次荣获超卓环保安全健康奖金奖



积极承接国家部委工作，开发并在全中国范围内上线燃气管道老化更新改造系统，承建全国燃气技能展，为国家部委燃气安全管理提供各项支持；2024年投入21.85亿元，完成2168.2公里老旧管网改造，并大力推广客户端本质安全设施。

积极参与国家部委相关工作



- ☑ 承建国家燃气老化更新改造系统
- ☑ 派出11名专家参与国务院安全生产检查
- ☑ 主编《燃气用户安全宣传手册》
- ☑ 参编《瓶装燃气经营企业安全风险防控手册》、《全国城市燃气管道安全专项治理行动方案》
- ☑ 参与课题《城镇燃气行业十五五人才发展规划》、《燃气行业改革发展意见研究》
- ☑ 参与《城镇燃气企业服务质量提升》

构建长效安全管理机制

- ☑ 积极引用安全管理新技术新工艺
 - 应用管道内衬、穿管、不停输技术等，自主研发工程管理系统。
 - 加装1.7万个管道智能化监测装置。
- ☑ 扎实推进安全生产治本攻坚三年行动
 - 聚焦重点领域深入安全检查，2024年发现并整改隐患5.05万项，100%限期整改。
- ☑ 加强安全生产教育培训
 - 组织3.83万人参加“6.13”事故警示教育
 - 组织观看警示教育片4,200余次。
 - 累计开展宣讲活动900场，覆盖约4万人次。
 - 开展应急演练680余次，参与1.1万人次。

夯实本质安全管理

- ☑ 持续开展老旧管网更新改造

2024年
改造**2,168.2**公里
投入**21.85**亿元

- ☑ 推广客户端本质安全设施

自闭阀	▶	新推： 735 万个 累计： 2,466 万个
长寿命软管	▶	新推： 688 万户 累计： 3,688 万户
商业报警器	▶	累计： 100% 安装

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。



276 城市燃气项目



15 省会城市



76 地级城市



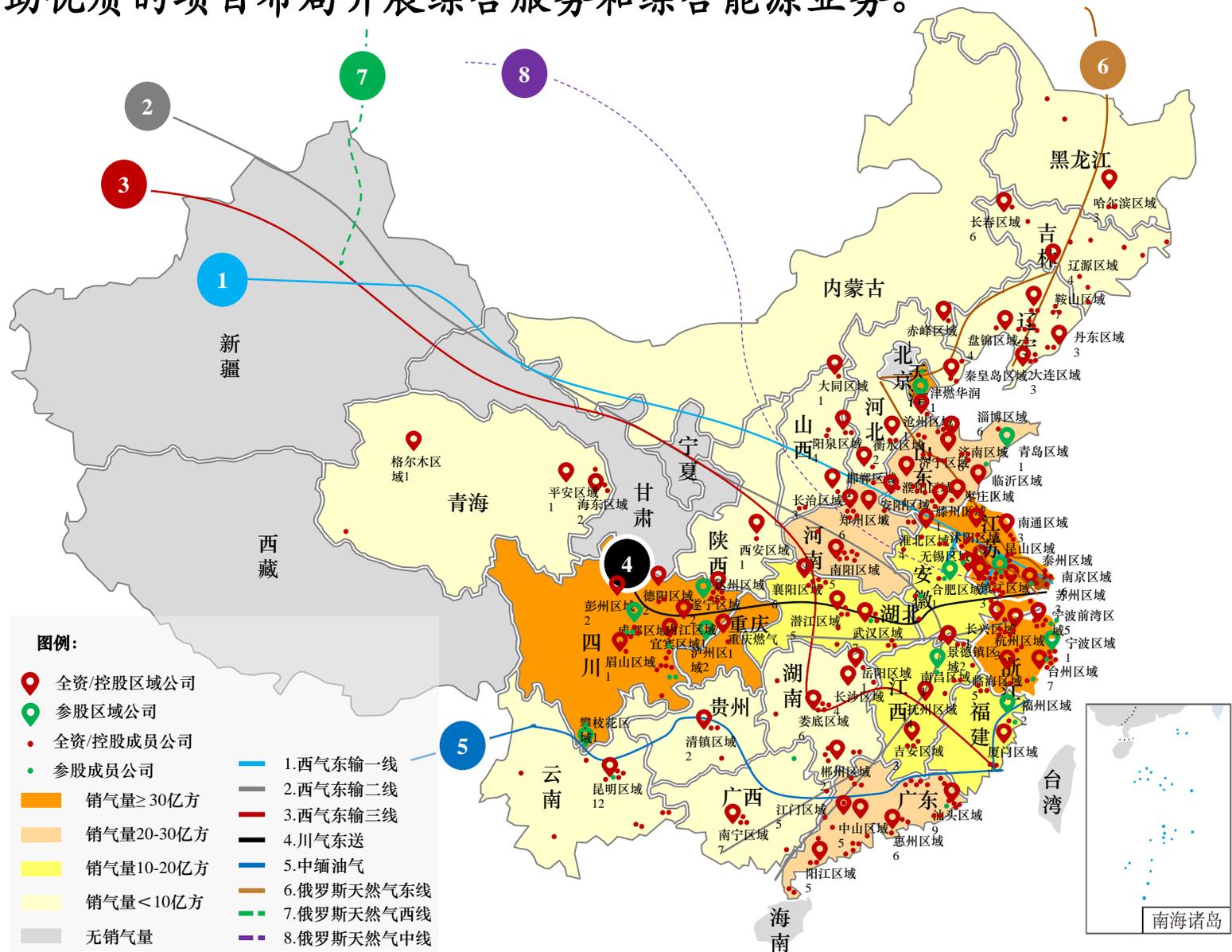
6,062 万户接驳用户



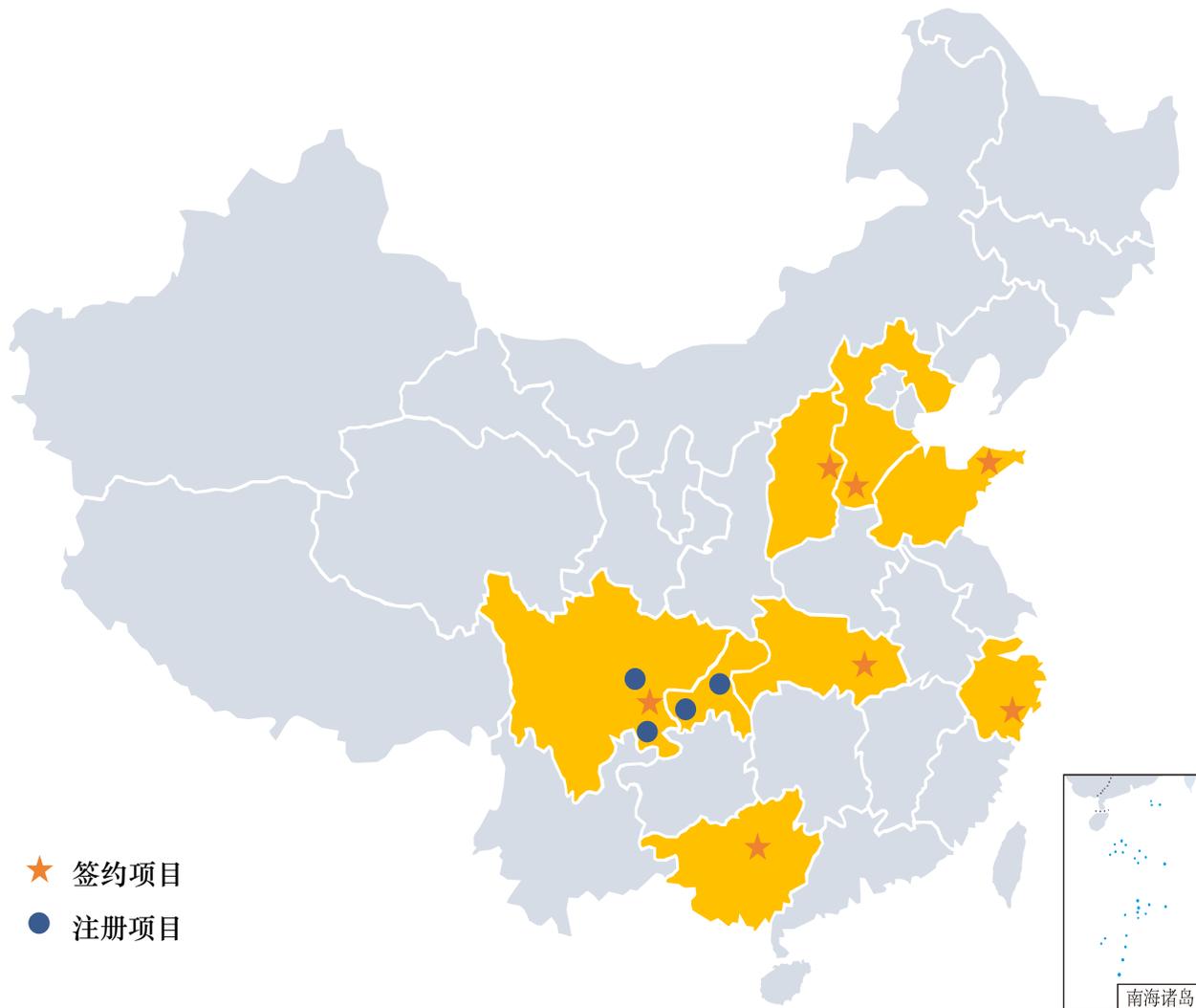
32.7 万公里管网



9,998 万户覆盖用户



聚焦优质项目，重点围绕“一城一网”整合，全年新增签约项目7个，注册项目4个，增加特许经营区域2,678平方公里，新增区域GDP3,195亿人民币，潜在销气量6.1亿方，新增居民用户9.8万户，重点项目涵盖1个直辖市及多个地级市。



重点项目情况

- ☑ 烟台实华项目：推动莱州市“一城一网”整合，整合后经营区域占莱州市约2/3；
- ☑ 重庆一城一网：重庆区县级项目新获取石柱县特许经营权，承接高新区中麟公司特许经营权，推进重庆区域“一城一网”；
- ☑ 阳泉昆仑项目：与昆仑能源合作，拓展阳泉地区特许经营区域。

全年城市燃气项目拓展情况

签约：**7** 个 预计投资额 **2.2** 亿港元

注册：**4** 个

- ✓ 拓展经营区域：**2,678**平方公里
- ✓ 新增区域GDP：**3,195**亿人民币
- ✓ 新增潜在销气量：**6.1**亿方/年

备注：签约指已签订合资协议，仍在履行注册程序。

细分工业用户行业分类，精准识别目标客户开发，推广大用户代采、工业节能技改，拓展商业用气场景，争取政策支持，推广快速开发模式，全力推动商业“瓶改管”，深度挖潜居民市场，紧跟乡村振兴政策，大力发展城中村旧改及乡镇用户，各类新开发用户未来每年贡献气量23亿方以上。

工业 创新开发模式

商业 开展商业瓶改管

居民 深度挖潜，推进接驳

车用 加气站转型

- ☑ 细分行业，精准开发用户
- ☑ 节能技改，提升天然气利用效率

- ☑ 扫街开发，大力推动商业“瓶改管”
- ☑ 推广商业快速报价小程序，优化环节

- ☑ 紧跟国家政策，深挖城中村改造潜力
- ☑ 积极响应乡村振兴政策，大力开发乡镇用户

- ☑ 低效加气站二次市场开发，寻找新突破点
- ☑ 向充电站、加氢站、综合能源站等转型



→ 发展工业用户

2,927户

→ 未来贡献气量

20.18亿方/年

→ 开发瓶改管用户

3.4万户

→ 未来贡献气量

2.87亿方/年

→ 城中村改造用户

12.9万户

→ 乡镇居民用户

9.1万户

→ 全年注销或退出

8座

→ 累计完成站点转型

58座

公司与上游企业总对总谈判，优化气源自主统筹采购。全年统筹采购气量**40**亿方，同比增长**33.3%**。集中推动国网开口和储气能力建设，有力保障天然气安全平稳供应。在香港设立国际事业公司，完成国际现货采购，与澳洲能源公司伍德赛德签订每年**60**万吨长协，丰富天然气资源池，构建多元气源体系，进一步优化气源成本。

稳定三大油合作

- ☑ 提升年度合同气量：
 - 加大上游资源协调力度，2024年采购中石油长协量**19**亿方，同比增加**10**亿方；
- ☑ 实现首次油田直采：
 - 与中石化西南油田签订**7,605**万方合同气量；
- ☑ 扩大气源统筹规模：
 - 全年自主统筹气量达**40**亿方，同比增长**33.3%**。

统筹管网开口

- ☑ 推进国网开口集中受理：
 - 与国家管网合作，2024年新增**9**处下载点，增加一手气源通道，有效降低中间成本；
- ☑ 拓展非常规资源上载点：
 - 新增新疆伊宁、山西黎城气源上载点，非常规气量约**1.22**亿方。

打通国际资源通道

- ☑ 加强海外资源统筹
 - 2月完成首船**6.3**万吨自主国际现货采购；
 - 11月成立香港国际事业公司，买入现货**6.4**万吨；
 - 与澳洲能源公司伍德赛德签订海外LNG **15**年长协，自2027年起，每年**60**万吨。



强化储气调峰能力

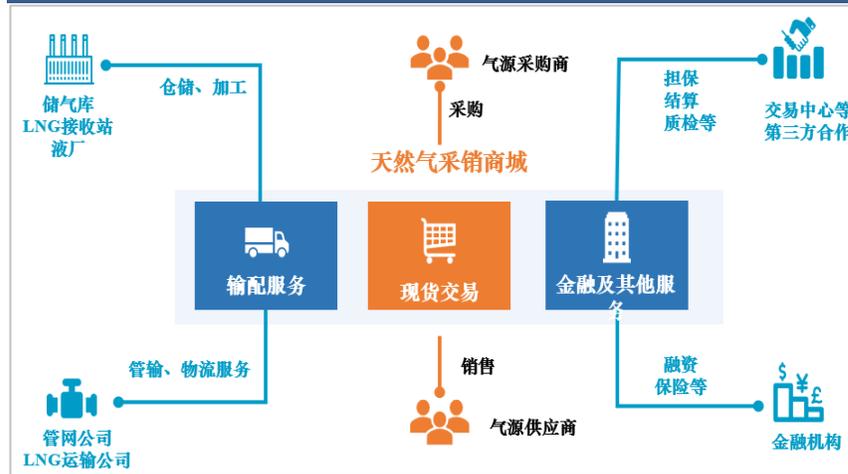
- ☑ 两峡储气库投运：
 - 两峡储气库一期投运，形成**1.9**亿方储气能力；
- ☑ 保障采暖季调峰需求：
 - 与中石化合作及自主储气超**1.2**亿方。



公司力求激活天然气上下游资源，打造具有华润燃气特色的线上天然气采销商城“气合网”，促进天然气行业高质量发展。截止2024年底注册内外部会员超过900家，全年交易规模超7亿方，交易金额达23亿元。2025年气合网交易规模预计12亿方，交易金额达30亿元。未来将大力拓展外部客户，提升交易规模和效率，增强平台在行业内的影响力。



构建开放包容的天然气采销商城



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

370+买家、570+卖家，逐步拓展超900家

一站式服务

注册、撮合交易、计划、交收、结算等

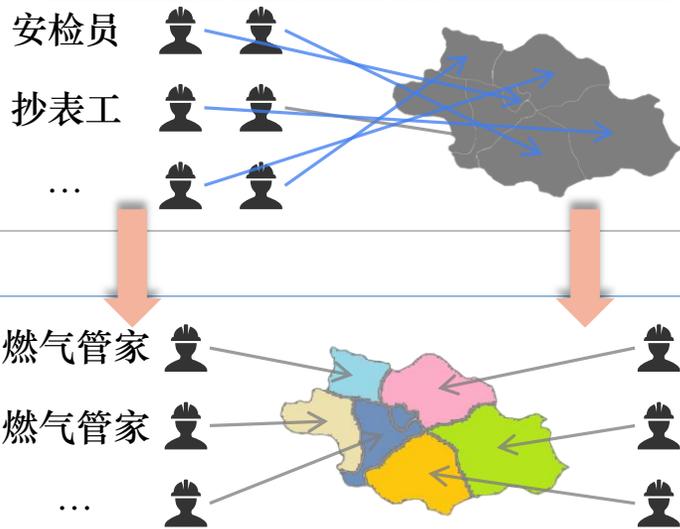
交易规模

交易规模超7亿方，交易金额达23亿元



深入推进网格化服务模式升级，细化网格化服务标准，打通服务最后一公里，网格已覆盖3,776万用户；推广企微增加用户粘性，累计添加用户超2,600万；推广燃气管家APP，构建客户画像，实现精准服务和精准营销；推出全国统一服务热线95777，已覆盖用户约3,700万户，坚持以客户需求为导向，畅通用户沟通渠道，提升客户满意度。

网格化服务模式



- **网格服务标准：**打造公司网格服务标准，推广安检、抄表、综合服务一体模式。实现制度标准化、业务流程化、工具数智化。
- **覆盖提升：**截至2024年底施行区域用户覆盖提升至**3,776**万户。

推广企微及燃气管家APP



- **上线燃气管家APP：**收集用户信息标签，构建用户画像，建立精准算法模型，实现精准服务和精准营销。
- **用户触达：**截至2024年底，华润燃气累计企业微信用户同比提升**109.7%**，超**2,600**万。

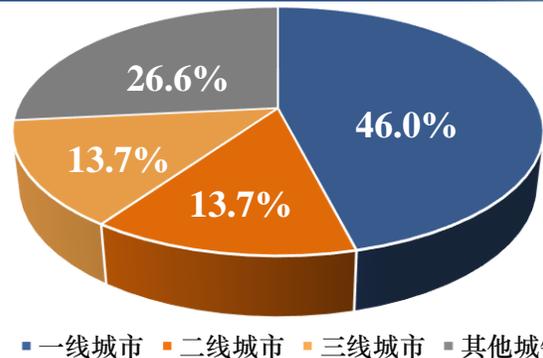
全面推出统一热线95777



- **一号接入：**打造华润燃气“总客服”，以服务客户为核心，统一号码，集约热线管理，分析用户需求，提升客户满意度。
- **运营管理：**截至2024年底，覆盖约**3,700**万户。

公司拥有5,860万城镇居民用户，其中三线以上城市居民用户4,301万户，其他城镇用户1,559万户。公司打造“产品+渠道”模式，围绕华润百尊自有品牌，以本质安全产品研发为重点，同步拓宽一线品牌的战略合作，为用户提供优质产品，通过“线上+线下”的渠道模式，丰富综合服务生态圈。

规模领先的优质客户资源



- 城镇居民用户 **5,860**万户
- 三线以上城市 **4,301**万户
- 其他城镇用户 **1,559**万户

构建以自有品牌为核心的综合服务生态圈



持续打造有粘度的营销活动



开通微信小店
全平台粉丝**2,274**万，
全年粉丝数累计增
长**376**万

目前已合作品牌



内部：润燃臻选网上商城 + 外部：接入外部平台

备注：城市等级划分来自第一财经。

同步开展线下、线上多渠道建设，围绕到店、到家、到网开展渠道升级，实现到店体验化、到家网格化、到网便捷化，全方位满足用户需求；大幅提升年内线上抄表自报工单数至803万次；多维度开展安全教育、品牌宣传，累计宣发1,883次；加大综合服务产品推送力度，润燃臻选平台对外销售额达3,330万港元。

到店体验化



PERCEN百睿
安全厨房 生生不熄

全国500+
旗舰体验店

到家网格化



华润燃气网格员
(燃气管家)

客服中心

呼叫中心

入户服务

产品营销平台

私域流量运营

到网便捷化



润燃臻选



微网厅

客户服务



线上抄表



预约检修



换购厨具

线上抄表自报工单：803万次

渠道宣发



安全教育



品牌宣传

累计宣发：1,883次

综合服务



活动推荐



产品推荐



服务推送

润燃臻选平台累计销售额3,330万港元

综合服务业务渗透率不断提升，业务规模不断扩大；全年综合服务业务实现营业收入42.1亿港元，同比增长4.0%，分部溢利14.0亿港元，同比增长2.1%，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5.5%和3.6%。



厨电燃热



保险代理



安居业务

市场占有率

2024年：9.2%



0.6PPT

年均保费

2024年：142元



19.3%

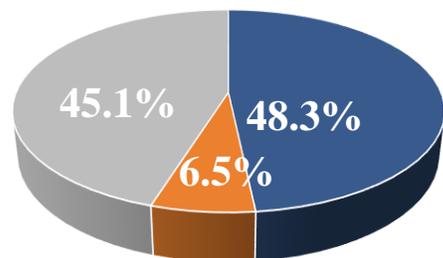
毛利率

2024年：41.4%



1.5PPT

营收结构



■ 厨电燃热 ■ 保险代理 ■ 安居业务

综合服务营收和利润持续提升

营业收入同比变动

+4.0%

剔除汇率波动影响

+5.5%

分部溢利同比变动

+2.1%

剔除汇率波动影响

+3.6%

40.4

42.1

2023

2024

13.7

14.0

2023

2024

公司目前拥有50余万户工商业用户，经营区域内覆盖众多的优质园区和医院等核心公共机构，结合“两布一充”各类业务的特点及发展路径，进一步优化开发策略，聚焦优质公共机构用户和优质用能场景，积极打造标杆项目，进一步深挖多能互补，打造零碳园区。

分布式能源



- 轻资产运营：以合同能源管理为主，年限灵活；
- 重资产项目：10+年，拓展节能技术应用，提升项目运营。

分布式光伏



- 行业选择：20+年，重点选取公共事业、民生行业等稳定运营企业；
- 设计运营：细化完善设计支撑与运营标准，防控台风等极端天气风险。

交通充能



- 聚焦客户：8-10年，以公交车、城际客运车、重卡轻卡物流车等优质用户为主；
- 选址布局：布局重点城市，聚焦优质用能场景，打造交通充能标杆项目。

1 聚焦优质场景



公共服务 公共交通 重卡物流 集团内部协同 政策支持园区 可拓展项目

2 打造标杆项目



建立超充示范站



有序推进加气站转型

3 多能互补发展零碳园区



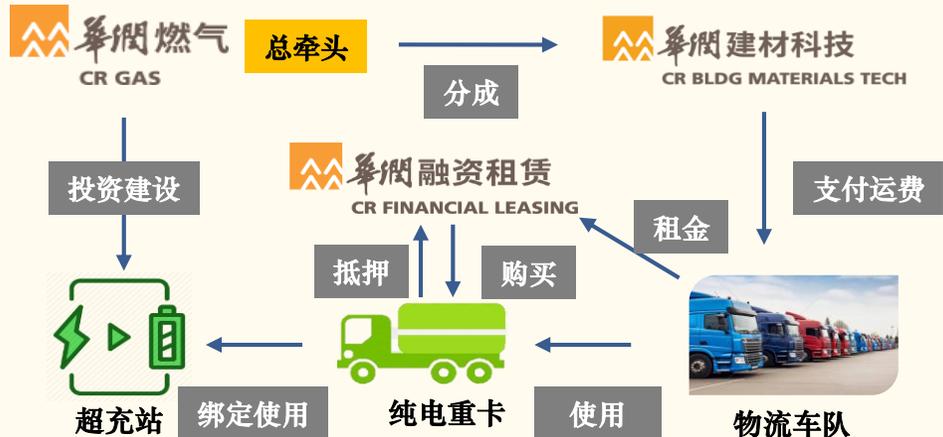
- ☑ 技术路径灵活选配
- ☑ 智慧管控打造新型经营主体
- ☑ 市场化交易

2024年公司新增签约充能项目88个，装机规模52.3MW。“产融协同”方面，开发大理重卡超充站，实现了司机零元换车、建材降低运费、项目节能减排的三方共赢。面向人、车、生活一体的充电2.0时代机遇，借助加气站转型优势，绑定公交、出租等长期合作客户，规划建设城市综合站、商业中心站、货车物流站，加快推动交通充能。

产融协同开拓绿色物流重卡新场景

燃气、建材、租赁联手打造大理弥渡电动重卡超充站

零元换车、降低运费、节能减排



华润三个业态发挥所长，实现行业“降碳降费”

- 燃气总牵头并投建重卡超充站；
- 融资租赁购买电动重卡，物流车队0元投资使用重卡，缴纳租金一定年限后重卡归车队所有；
- 建材大幅降低碳排放，运费降低。

把握人、车、生活一体充电2.0时代

310座

累计投运

◎ 商业中心站 强互动

◎ 货车物流站 大功率

营销联动

有机融合

800kW+充电

企业-车队-充电站联动

◎ 城市综合站 多元素

超充

餐饮商业

文旅

光伏储能

■ 经典案例：南京卡子门交通充能驿站

南京特色小吃品牌、退役巴士城市特色文创、华润各业态明星产品展示



6,975个
运营充电终端

3.2亿kwh

充电量

根据港府《香港电动车普及化路线图》规划，2035年或之前停止新登记燃油及混合动力私家车及安装充电设施的策略和目标，公司设立投资平台“润超充”，提前布局全港超充站，并与华润隆地成立合资公司“充美好”，共同推进香港业务。2024年，香港华润大厦与蓝塘汇超充站成功投产，成为全球首两个运行的欧标全液冷超充站。未来将实施建设覆盖全港域百站计划，打造香港超充网络。

成立“润超充”和“充美好”公司



香港业务初具雏形

- 完成“两个站”建设
- 注册“充美好”商标

- 润超充科技有限公司
香港及海外实体项目投资平台
- 充美好能源服务有限公司
燃气+隆地项目开发及管理平台
- 充美好APP：超充网络运营平台



华润大厦超充站



蓝塘汇超充站

香港超充网络规划

到2030年末，华润燃气计划在香港投资、运营超充站200座左右，并根据可研论证适时推进，为满足私家车、网约车、小型车、商用物流车充能需求，提供优质的充能服务。



公司进军海外综合能源市场，与华润泰国长春置地（ASP）签订合作协议，开展深度合作，接管ASP 3个充电终端，拟新建6个液冷超充终端，同时开展空调系统节能改造业务。公司将依托“一带一路”战略，以泰国为重要支点，积极拓展海外超充、建筑节能以及光伏等业务。



ASP长春广场超充基地



首次在曼谷CBD区域引入欧标全液冷超充技术，围绕泰国主要港口、工业园布局物流车超充网络，建设一批光伏-充电结合的示范性充电站。



ASP长春广场空调系统节能改造



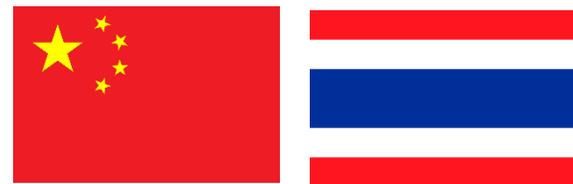
通过增加楼宇智能控制系统与更新制冷、照明等各类设备，深入优化设计。



泰国分布式光伏项目



泰国光照条件优越，将对接优质资源，锁定拓展目标。



2025献礼中泰建交50周年

中泰友谊金色50年



把握海外市场机会



推广国内先进技术



助力“一带一路”出海



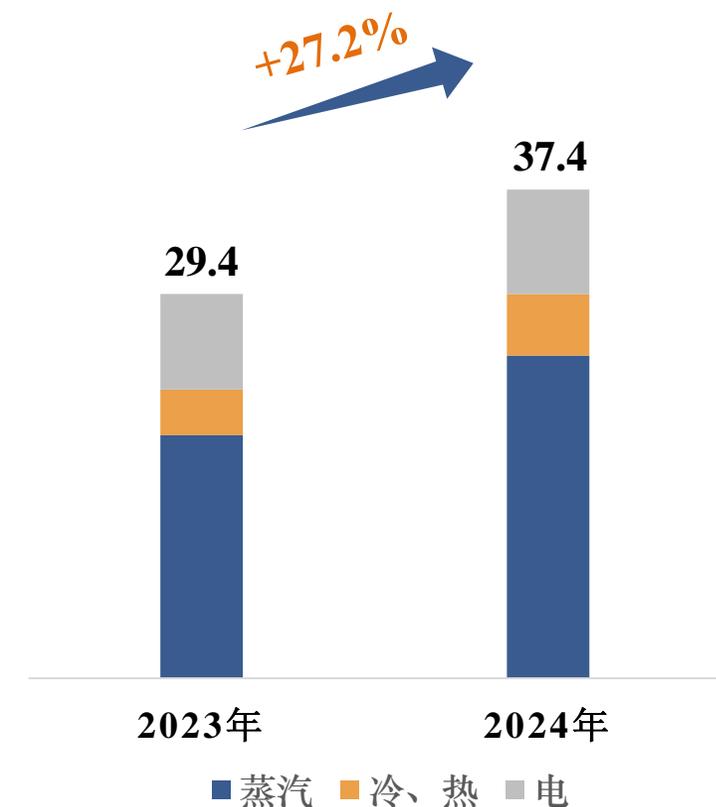
曼谷地标性建筑ASP项目成功签约

公司聚焦“两布一充”，贴近城市各类用户优势，业务规模保持良好增速。2024年公司全年能源销售量37.4亿千瓦时，同比增加27.2%；综合能源收入18.7亿港元，同比增加13.8%，毛利3.6亿港元，同比增加33.6%；累计签约装机规模4GW，累计投运装机规模3.1GW，其中分布式能源2.6GW，分布式光伏94.7MW，交通充能415MW。



能源销售量变动情况

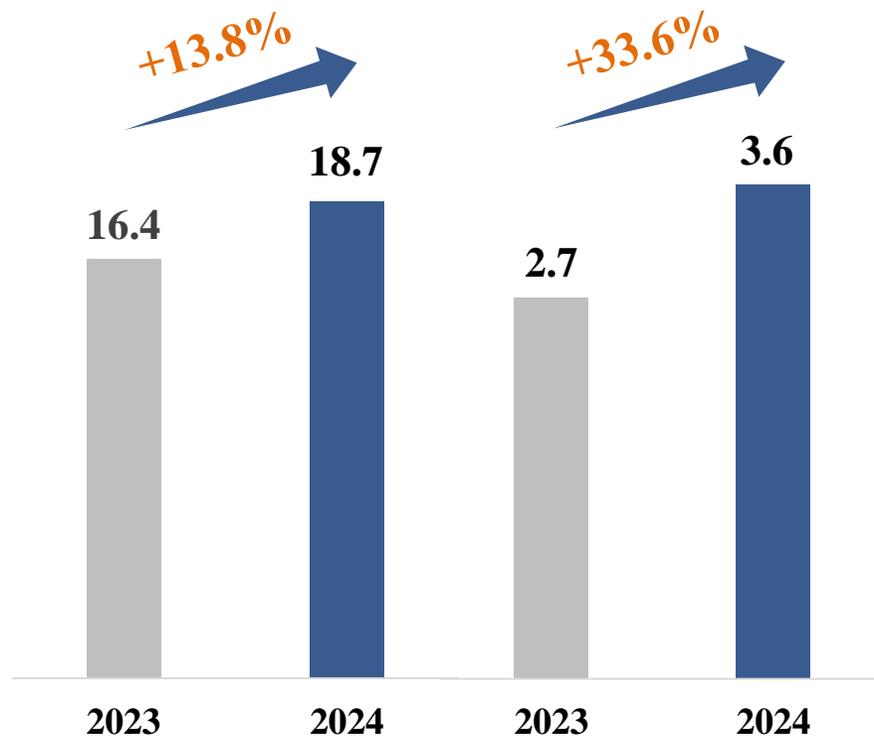
单位：亿千瓦时



法定口径综合能源收入和毛利变动情况

单位：亿港元

单位：亿港元



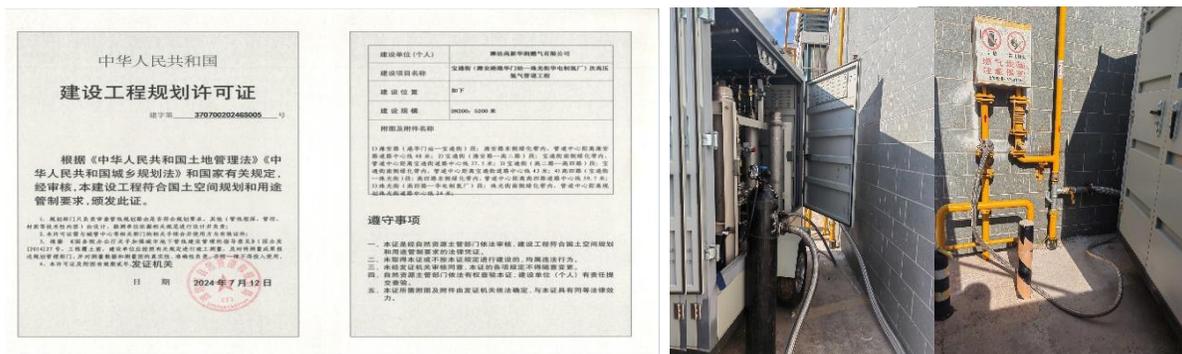
装机规模情况

分布式能源	累计签约	3.2GW
	累计投运	2.6GW
分布式光伏	累计签约	286MW
	累计投运	94.7MW
交通充能	累计签约	478MW
	累计投运	415MW

着力提升燃气绿色化水平，重点推动燃气管网掺氢输氢试点，承接国家重点研发计划，获批城燃行业首条纯氢管道，同步启动国内首个长周期社区掺氢试点，探索与华润电力在氢能消纳方面的业务协同，目标推动商业模式和技术标准规范设立。

氢能产业研究运营

- ❑ 承担国家级项目：在山东潍坊落地科技部“氢能专项”重点研发计划，已获批全国首条按照城镇燃气工程批准建设的纯氢输送管道；
- ❑ 已启动长周期掺氢验证：已完成用气设备适用性、楼宇掺氢安全性验证，将开展国内首个长周期社区掺氢试验；
- ❑ 推动标准及监管体系建设：华润燃气牵头、中石油管道局等单位参与制定国内首个城镇燃气行业纯氢管道工程验收标准《氢气管网施工验收规范》；
- ❑ 加氢站运营：2024年全年售氢量**287.7吨**，同比增长**6.8%**。



探索与华润电力业务协同

燃气

氢能业务协同互补

电力

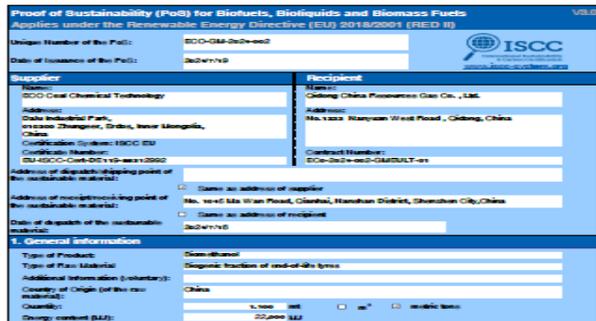
聚焦氢能、绿色天然气、绿色甲醇的输送和消纳，助力华润电力新能源基地开发。

- 1 电氢耦合：**通过管道掺氢平抑可再生能源波动协同电力重点推动潍坊光储氢一体化项目，绿电制氢达产后年产**8,000吨**，氢气借助纯氢管道输送至用氢工厂或者掺入潍坊天然气管网；
- 2 氢能供港：**大湾区协同电力制氢输送至香港依托电力海丰、广热制氢，远期开发海风制氢送港业务，公司重点落实氢能输运及在港应用；
- 3 绿色甲醇：**共同推进项目技术可行性调研论证协同电力、德润开展依兰生物质制天然气及甲醇项目调研，公司重点关注下游市场消纳。

广泛挖掘客户对绿色、低碳能源需求，拓展船用绿色燃料加注业务，完成大湾区首单绿色甲醇加注项目；响应工业用户绿气需求，全面梳理华润燃气已有绿气资源，在国内率先提供绿色天然气供应及认证工作，并在川渝试点碳资产交易。

绿色燃料加注：首单绿色甲醇船舶加注

- 完成粤港澳大湾区首单绿色甲醇加注项目（深圳招商局蛇口友联船厂1号泊位），国内首个营运维修船舶试点加注项目；
- 申请并获得目前国内唯一的甲醇加注系统发明专利授权；
- 完成加注方案的船级社风险评估认证；
- 参与船用甲醇燃料国家标准编制；
- 编制绿色燃料研究报告，明确重点关注加注环节。



参与国家标准制定起草单位登记（申请）表

标准名称	《船用甲醇燃料》推荐性国家标准		
计划号	20241872-T-469	国际标准分类号	ICS 75.160.20
单位名称		单位性质	
华润燃气投资（中国）有限公司		外商投资	
通信地址	深圳市南山区科苑南路2666号中华华润大厦19楼	区域/省份	广东省
姓名	冯宇	性别	男

证书号第7275595号

发明专利证书

发明名称：一种移动便捷式船用甲醇加注泵撬装置及其使用方法

绿色天然气：国内首批认证并开展实质性交易

- 台州沃尔沃绿色天然气项目：台州公司通过购置生物天然气及指标，满足辖区内沃尔沃绿色能源的需求，销售绿色天然气**396**万方/年；
- 无锡阿斯利康绿色蒸汽项目：收购提纯后的沼气**1,100**万方，制备成绿色蒸汽后向阿斯利康销售，以获取绿色溢价；
- 开展绿色认证：与中国产业发展协会进行合作，在零碳能源证书自愿核证平台开展国内首批绿色天然气核证项目。



碳资产：持续推动碳资产交易

- 成都公司持续推动碳资产交易，累积销售**6.9**万吨碳减排量，实现销售收入**89.7**万元；
- 重庆渝润先后完成碳排放配额和核证自愿减排量交易，成功实现碳交易业务产品全覆盖，并开展燃气分布式冷热电联产碳减排方法研究。



目 录

CONTENTS

01.经营业绩综述

02.公司发展战略

03.关键指标指引

指标	2025年指引
销气量 (增速)	4.0%-5.0%
新增居民接驳 (万户)	230万户-250万户
毛差 (人民币元/方)	0.54元/方
综合服务收入 (增速)	20%-30%
综合能源收入 (增速)	20%-30%
经常性资本开支 (亿港元)	40-45亿港元
外延项目并购开支 (亿港元)	5亿港元
派息情况	提高派息额或派息率

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
郑铭玥	电话: +755 82668008 918

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

二零二四年业绩报告