

2025

华润燃气

2025年全年业绩报告

时间：2026年3月27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

2025年，面对暖冬效应、中美关税政策及制造业PMI疲软等多重外部因素叠加的复杂经营环境，公司整体业绩承压；在此背景下，公司始终践行“以股东价值为核心”的理念，派息率同比提升8个百分点至61%，拟派全年股息0.95港元/股，为股东创造长期、稳定的回报。

主要业绩指标	2024年	2025年	同比变动
销气量 (亿方)	399.1	401.8	0.7%
累计用户数 (万户)	6,062.4	6,271.9	3.5%
营业额 (亿港元)	1,026.8	977.3	(4.8%)
股东应占净利润 (亿港元)	40.9	35.5	(13.2%)
资本开支 (亿港元)	44.2	36.7	(16.9%)
自由现金流 (亿港元)	25.8	29.0	12.3%
全年派息额 (港仙/股)	95	95	--
信用评级行业领先	Moody's A2	FitchRatings A-	

2025年，公司持续深耕存量市场，稳步拓展增量用户，全年零售销气量401.8亿方，同比增长0.7%（全国天然气表观消费量同比上涨0.1%）；其中居民气量105.3亿方，同比增长4.9%；工业气量204.8亿方，同比增长0.3%；商业气量83.1亿方，同比下滑2.4%；车用气量8.6亿方，同比下滑7.2%。

零售销气量

各类用户销气量增长情况

工业气量分行业变动

同比变动

+0.7%

+4.9%

+0.3%

-2.4%

-7.2%

399.1

401.8

100.4

105.3

204.2

204.8

85.2

83.1

9.3

8.6

2024

2025

居民

工业

商业

车用

■ 2024 ■ 2025

☑ **增量前三**的行业：

- ①有色金属冶炼和压延加工业
- ②电池制造业
- ③黑色金属冶炼和压延加工业

☑ **减量前三**的行业：

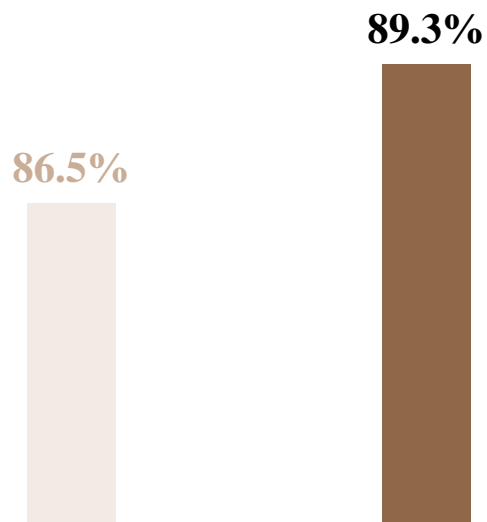
- ①非金属矿物制品业
- ②玻璃制造业
- ③化学原料和化学制品制造业

2025年，公司销气业务贡献度持续提升，销气业务收入占比达89.3%，同比提升2.8个百分点，销气溢利占比达70.9%，同比提升5.8个百分点；2025年，公司优化气源成本，推动顺价政策，销气毛差改善至0.54元/方，同比上涨1分钱。

销气收入占比

同比变动

+2.8PPT



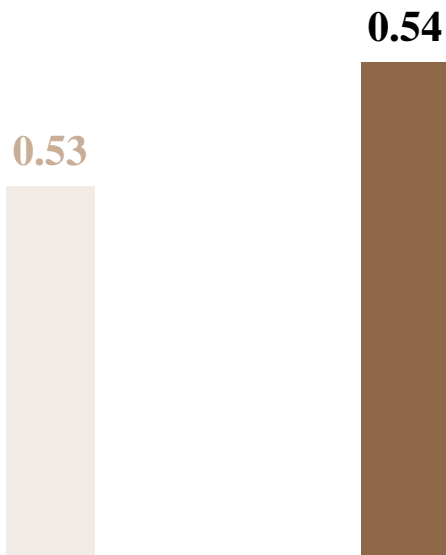
2024

2025

销气毛差

同比变动

+0.01元/方



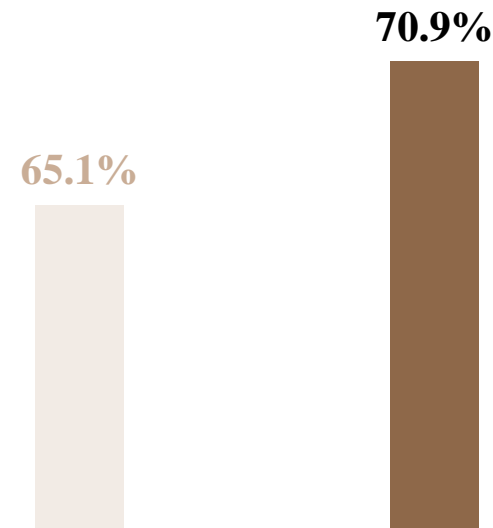
2024

2025

销气溢利占比

同比变动

+5.8PPT

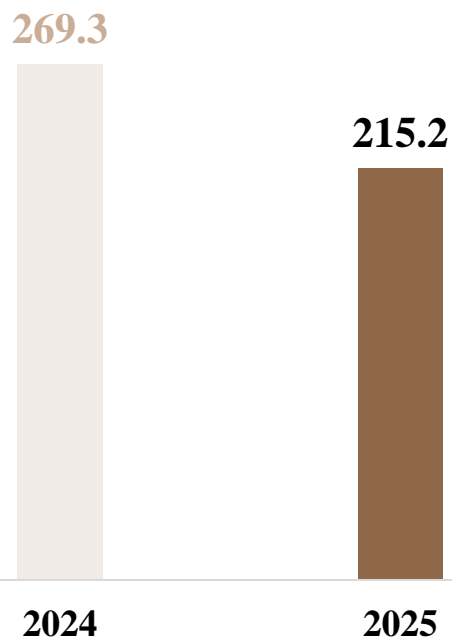


2024

2025

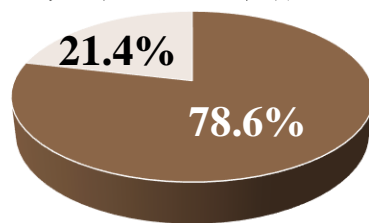
2025年，受房地产新开工面积持续下滑影响，公司新增居民用户规模放缓，新增居民用户数为215.2万户；公司紧抓城市改造契机，推行旧改项目，累计用户增长至6,271.9万户，用户规模的持续扩大为公司开展各项业务夯实了基础。

新增居民用户数



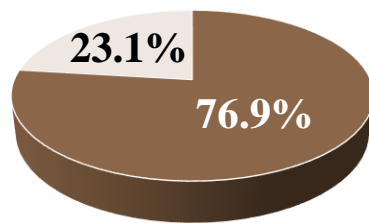
新增居民用户以新房用户为主

2024年新增居民用户结构



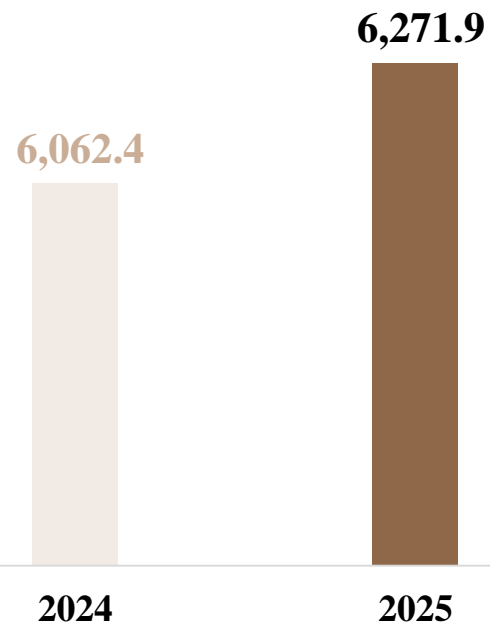
■ 新房 ■ 旧房

2025年新增居民用户结构



■ 新房 ■ 旧房

累计用户数



2025年，公司实现资本开支36.7亿港元，同比下降16.9%，其中经常性开支32.7亿港元，战略性开支4.0亿港元，自由现金流达29.0亿港元，同比增长12.3%；截至2025年12月底，公司银行存款及现金余额为76.9亿港元，较2024年底增长2.2%，持续保持充裕的流动性资源。

资本开支

自由现金流

银行结余及现金

同比变动

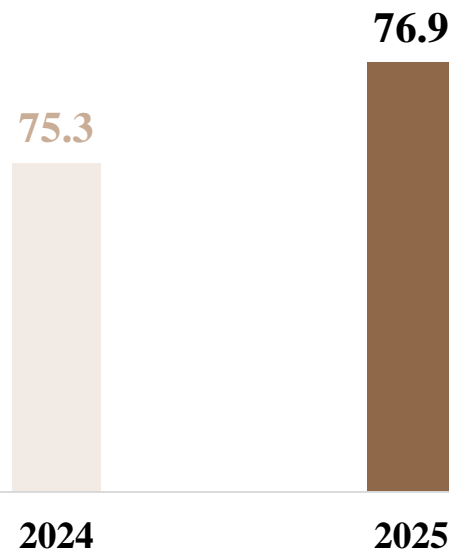
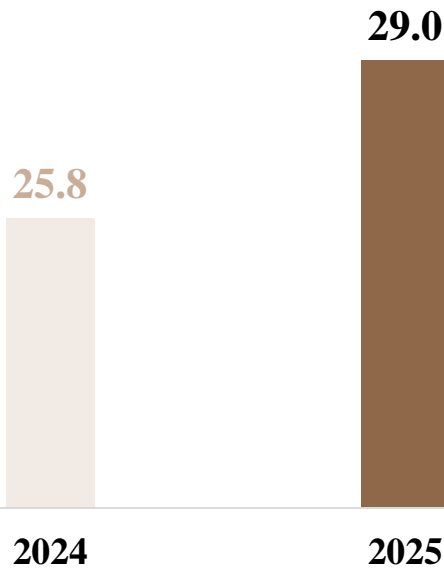
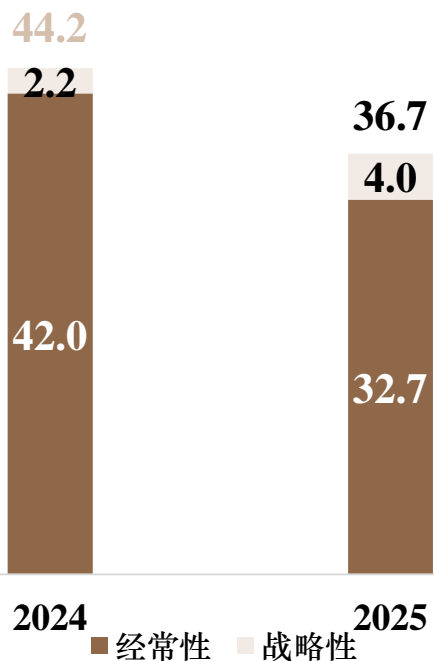
-16.9%

同比变动

+12.3%

同比变动

+2.2%



2025年，公司打造境外人民币融资平台，优化境外融资结构，平均融资成本进一步下降至2.2%，保持行业最优，财务成本6.4亿港元，同比下降1亿港元，总付息负债率25.8%，同比下降0.7个百分点，为公司业务开展提供充足的财务弹性。

平均融资成本

同比变动

-0.2PPT

2.4%

2.2%

2024

2025

财务成本

同比变动

-13.8%

7.4

6.4

2024

2025

总付息负债率

同比变动

-0.7PPT

26.5%

25.8%

2024

2025



# 目录

CONTENTS



## 02 公司发展战略

## 01 经营业绩综述

## 03 关键指标指引

成为大众信赖和喜爱的  
世界一流能源服务企业

持续优化“1+2+N” 业务布局

1: 城燃主业

围绕“一城一网”整合  
聚焦优质项目  
构建多元气源体系

2: 综合服务

以客户为中心  
“渠道+产品”业务模式  
“厨电燃热、保险、安居”  
持续发力

2: 综合能源

三聚焦一探索：聚焦工业园  
区供热、零碳园区、交通充  
能，探索前沿技术与新市场

N: 新业务

“氢、绿、碳、储”

引领ESG发展，筑牢安全防线

综合服务

服务升级，共筑生态

城燃主业

规模领先，营运卓越

综合能源

以客为本，向新而行

智能化

精益化

绿色化

新业务

氢、绿、碳、储……

组织建设

精益运营

数智支撑

创新发展

监督保障

打造客户导向，敏捷创新的能力

企业愿景

“1+2+N”  
业务战略

组织赋能

全方位履行环境与社会责任，推动二氧化碳排放强度等指标下降，可持续发展理念获得市场认可；保持MSCI-ESG评级A级，在燃气行业处于前列；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一位，保持燃气行业第一。

环境 Environment

二氧化碳排放总量

(吨)

→ 相较基准年 (2020年)  
累计下降 **37.27%**

二氧化碳排放强度

(吨/万元)

→ 相较基准年 (2020年)  
累计下降 **59.89%**

万元营收可比价综合能耗

(吨标煤/万元)

→ 相较基准年 (2020年)  
累计下降 **35.59%**

社会与治理 Social & Governance

慈善和公益项目投入

62,513人次

62,745小时

安全培训参与人次

58.90万人次

安全培训覆盖率

100%

《诚信合规宣言》签署率

100%

获得市场认可

MSCI → A

恒生可持续发展企业指数系列



11 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**，排名第11位，整体排名较去年同期提升一位，保持燃气行业**第一名**。

积极承接国家部委有关燃气管理和课题研究工作，承接住建部SIS系统优化，协助应急部开展培训，为国家部委燃气安全管理提供技术支持；大力推进科技兴安，提升“最后一公里”安全管理水平；夯实本质安全管理，持续开展老旧管网更新改造；构建长效安全管理机制，扎实推进安全生产治本攻坚三年行动。

## 积极参与国家部委相关工作



- 承接住建部课题研究和SIS系统优化；
- 承办国资委中央企业城镇燃气应急演练；
- 协助应急部开展安全总监高级研修班。

## 大力推进科技兴安

- 开展智能燃气表标准化项目研究，发布5批次合格清单共93个组合，推广**274**万块；
- 完成危险作业“远程监督”平台搭建，并全面推广上线，已派发工单**5,977**单；
- 开展无人机高层空置房检漏试点，试点进行**1.1**万余户空置户检漏。

## 夯实本质安全管理

- 持续开展老旧管网更新改造

**2025年度**

改造完成老旧管网**4,406**公里  
投入**12.81**亿元

- 推广客户端本质安全设施

- 1 自闭阀 ▶ 累计：**2,818**万户
- 2 长寿命软管 ▶ 累计：**4,075**万户
- 3 报警器 ▶ 累计：**882**万户

## 构建长效安全管理机制

- 构建“1+7+专”EHS制度体系
- 积极应用安全管理新技术新工艺
  - ✓ 开展钢制管道自动焊机可行性研究；
  - ✓ 开展薄壁不锈钢管道应用研究；
  - ✓ 开展便携式气密测试仪应用研究。
- 扎实推进安全生产治本攻坚三年行动
  - ✓ 聚焦重点领域开展隐患整改，2025年度，发现并整改隐患**17.51**万项，**100%**限期整改。
- 加强安全生产教育培训
  - ✓ 安全培训参与人次：**58.90**万人次；
  - ✓ 完成**1,395**人安全生产知识和管理能力培训；
  - ✓ 开展应急演练**8,014**次，参与**9.63**万人次。

构建“空-天-地”一体化智慧巡检模式，应用无人机智能巡检，接入天眼铁塔视频点，推动无人巡检车全天候巡检，利用无人机+天眼铁塔+无人巡检车+AI识别，实现智能巡查和第三方施工实时预警；持续推动厂站智能化改造，发布数据接入标准及改造推广方案，已完成智能改造43座厂站。

## 构建“空-天-地”一体化智慧巡检模式

### ■ 空 - 推进无人机在智能巡检作业的应用



- ✓ 在郑州、南京、重庆、成都及工程设计中心5家单位试点培育飞手28人，配置19台无人机，部署6座无人机机场，完成8,100公里管线巡视；

### ■ 天 - 推广管网巡查远程化建设



- ✓ 争取天眼、铁塔视频点位，建立预防第三方破坏监控系统，构建立体化的远程监控网络体系；目前，已接入355个铁塔点位、23,164个天眼点位的视频监控系统。

### ■ 地 - 推动以无人巡检车打造的智能终端矩阵



- ✓ 在淄博试点上线6台无人巡检车，全天候巡检查漏、应急抢险；运维效率提升3倍，完成6,400公里管线巡视。

## 深化厂站管理智能化建设

### ■ 统一改造标准 优化审批流程

- ✓ 成立专项工作小组统筹厂站智能化改造工作；
- ✓ 发布《华润燃气智能化厂站改造推广方案》；
- ✓ 新增厂站改造方案技术标准评审。



### ■ 推进整装柜试点应用和系统接入



- ✓ 开展R-SCADA系统优化，60家公司153座厂站运行数据接入；
- ✓ 推动国产化整装柜在重庆、清镇、济宁等5个区域13个厂站安装应用；
- ✓ 指导推动43座厂站完成智能化改造制定。



275 城市燃气项目



15 省会城市



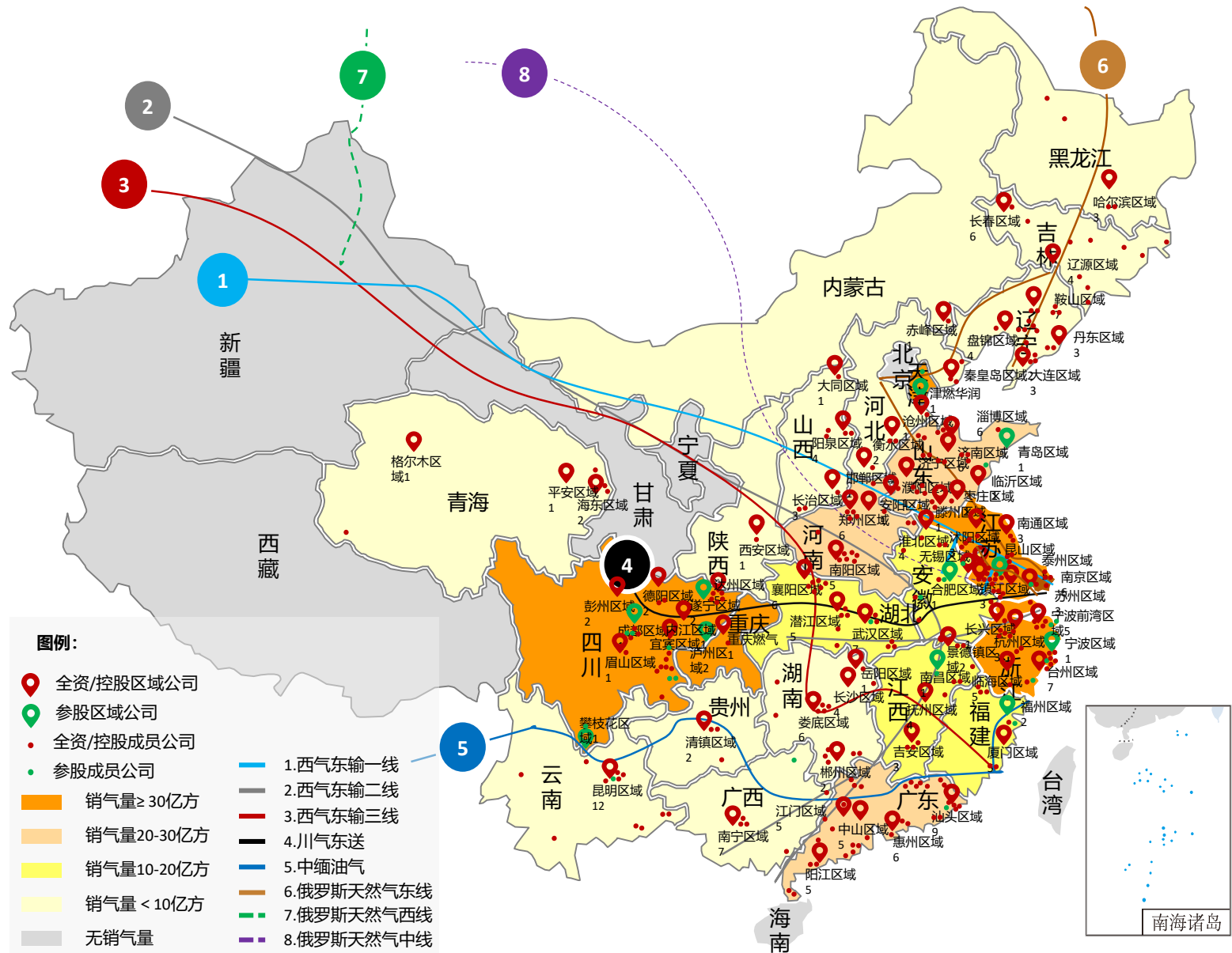
76 地级城市



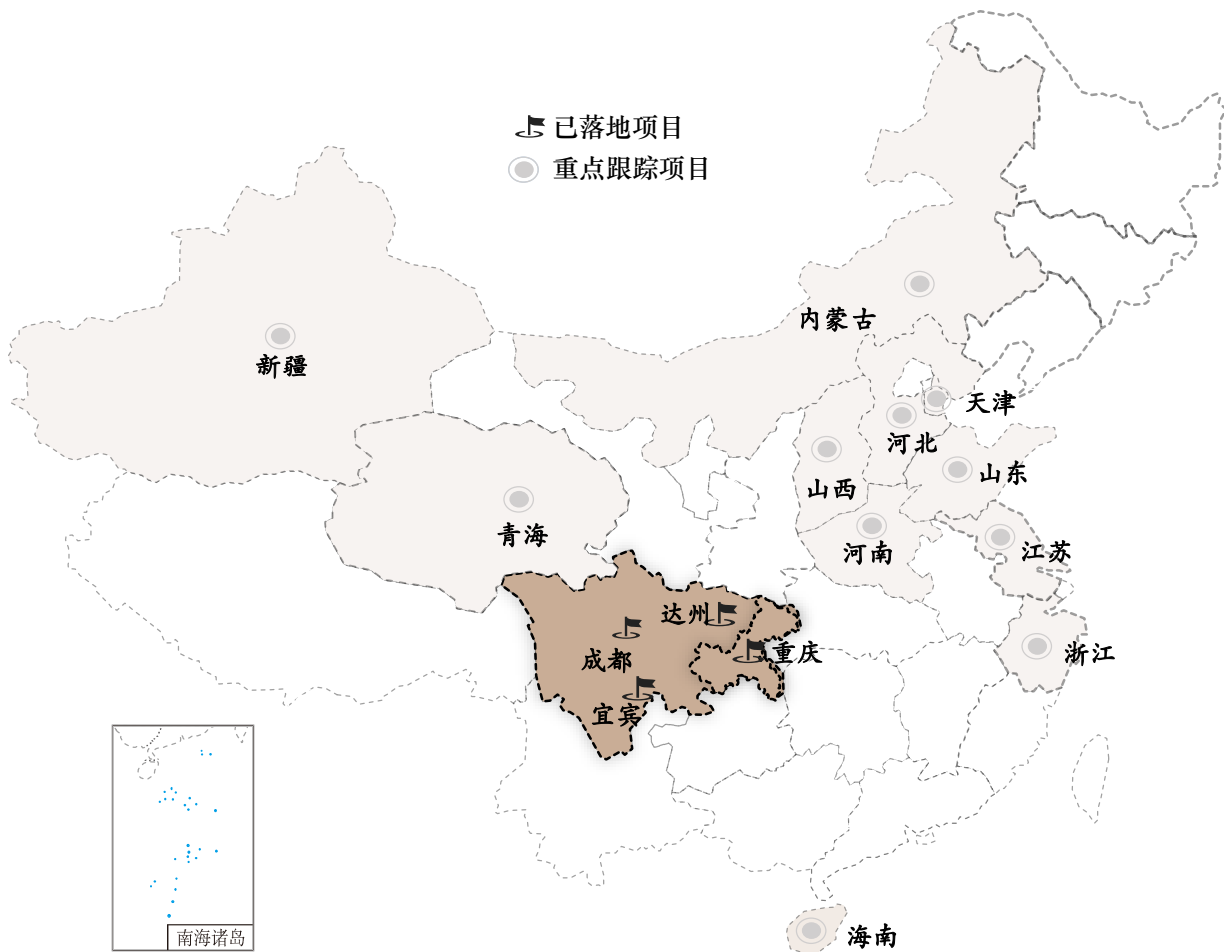
6,271.9 万户接驳用户



33.2 万公里管网



在城燃行业并购节奏放缓的背景下，重点推动“一城一网”整合项目，在重庆、四川等地实现多处局部整合突破，年内共签约落地城燃项目6个，签约金额1,920万元；目前在河南、山东、江苏等多个省份储备21个重点跟踪项目，持续巩固区域市场布局。



### 全年城市燃气项目拓展情况

计划目标:	签约个数:
<b>6</b> 个	<b>6</b> 个
重点跟踪项目:	签约金额:
<b>21</b> 个	<b>1,920</b> 万元

### 重点项目情况

- 重庆城口项目：获取城口乡燃特许经营权，推动重庆城口县“一城一网”整合；
- 宜宾焰成项目：收购宜宾焰成公司，完成局部“一城一网”整合；
- 重庆丰都项目：拓展经营权区域外的增量工业市场；
- 达州市经开区项目：获取达州市东部经开区约236平方公里的特许经营权。

聚焦大用户服务工作，积极应对终端市场竞争，加大使用其它能源用户的开发力度，签约工业用户3,468户，未来预计贡献气量21.42亿方/年；持续推动“瓶改管”，争取政府政策支持，降低接驳门槛，缩短开发周期，签约商业用户34,423户，未来预计贡献气量4.5亿方/年。

### 工业：优化大用户服务

- 做好大用户服务工作：落实大用户服务指引，维护存量市场；
- 应对竞争能源：能源形势分析提前应对，重点跟进用能需求。



→ 签约工业用户  
3,468户

→ 未来预计贡献气量  
21.42亿方/年

### 商业：持续挖潜商业用户

- 持续推动“瓶改管”：紧扣安全主题、政企联动，成立专项小组，协同化开发；
- 开展“降门槛”举措：为满足用户使用需求，采用降低接驳门槛、缩短开发周期等举措促进用户开发。



→ 签约商业用户  
34,423户

→ 未来预计贡献气量  
4.5亿方/年

进一步深化与国网在基础设施等方面的合作，不断加强与三大油总对总战略合作，全年统筹气量61亿方，同比增长52.5%；增加国家管网开口8个，控股企业储气能力持续提升；气合网新注册413家供应商，累计注册1,356家，累计成交36亿方，行业影响力进一步扩大。

### 总对总合作 提升统筹规模

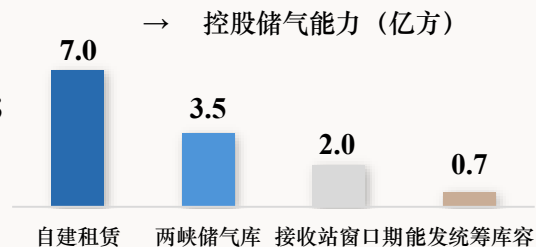
- 国家管网合作：华润集团与国家管网在北京签订战略合作协议，深化与国家管网在基础设施公平开放等方面的合作；
- 三大油合作：中海油新增广西、河南、江西统筹，中石油长协在省内调剂；

统筹气量

+52.5%  
61亿方

### 加强基础设施 及风险管理

- 增加开口开户：国网开口获批8个；
- 提升储气能力：与中海油、浙能签订3亿方调峰保供资源；通过能源发展公司统筹租赁储气能力0.7亿方，实现控股企业储气能力持续提升。



非常规气

2.5亿方

### 升级气合网及 气源统筹平台

- 股权合作：与深圳燃气签署股权转让协议；
- 拓展流量：已注册1,356家供应商，当年成交36亿方；
- 创新产品：完成安卓版APP测试、上线发票模块、承运商发布LNG运力等；
- 数智化升级：上线气源管理系统合同审批、交收结算等模块。

气合网

36亿方

深化“渠道+产品”业务模式，开展常态化直播，升级品牌门店，以新媒体、创新电销、实体门店多渠道赋能；持续优化产品组合，精简聚焦核心产品，智能化升级专项产品，差异化覆盖各类群体，引入头部品牌战略合作；锚定“抓零售、挖存量”核心方向，结合实际情况进行“一区一策”赋能支持。

### 渠道赋能

#### ■ 新媒体渠道

- ✓ 京东平台开设“百尊官方旗舰店”，915活动通过零粉起号直播；
- ✓ 在新媒体平台常态化开展视频直播；

#### ■ 创新电销渠道

- ✓ 聚焦存量用户，通过电话销售及AI短信触达，深化业务结构；

#### ■ 实体门店渠道

- ✓ 门店渠道：于泸州开创美的合营店，于福州开创康佳合营店。

### 产品引入

#### ■ 优化产品品类

- ✓ 缩减产品SKU，聚焦核心产品；
- ✓ 智能化升级厨电、美装、报警器等产品；

#### ■ 新增合作品牌

- ✓ 与老板、方太、美的头部品牌实现战略合作，区域公司全面对接；

#### ■ 推出专项产品

- ✓ 研发7款电磁阀和6款报警器，差异化覆盖高端与老旧改客户群体。

全面落地“以客户为中心”的服务理念，以高水平服务标准构筑企业发展护城河，以“四化”（网格化、标准化、流程化、智能化）建设为核心，系统推进客服管理全面升级；围绕用户本质服务，开展标准化体系搭建、服务响应能力提升，稳步推进热线集约，全面改善优化客户服务管理。

### “以客户为中心”四化驱动

#### 四化建设

服务模式  
网格化

服务作业  
标准化

服务管控  
流程化

服务工具  
智能化

#### 主要核心

“分散服务”到  
“专属管家”

完善客服制度标准  
与行为观察体系

强化客诉数据督办  
与溯源管理

智能化工具斩获  
企业改革一等奖

#### 服务措施

- 双网融合深化：燃气管家网格融入超200城政府网格；
- 管家配置优化：实施差异化考核，全面激发管家效能。

- 制度体系完善：发布相关制度，划定服务红线；
- 量化指引输出：7维评估管家服务，5册指引标准化；
- 观察机制建立：推行行为评价体系，组织交叉检查。

- 深挖服务堵点：第三方满意度调查，上线全流程看板；
- 搭建三级机制：建立可溯源、集督办的客诉处理闭环；
- 月度晾晒考核：强化投诉数据监管，专项督导整改。

- 改革创新获奖：管家模式及APP获企业改革案例一等奖；
- 八大系统建设：涵盖新智客服与管家APP2.0等系统；
- 三端生态搭建：规划客户、员工与管理端，体验流畅。

### 攻坚热线集约

■ 统一服务形象 加快服务响应  
热线呼叫集约，实现7×24小时话务服务，实时响应用户需求；

■ 完善知识体系 提升一次性解决率  
优化完善系统知识库，提升坐席业务能力，一次解决率超80%。

### 强化指标运营

■ 统一投诉渠道 主动风险管理  
建立“9键”投诉渠道，推动“主动风险管理”转型；

■ 构建BI看板 提供管理决策支撑  
构建热线数据BI看板，分层钻取全国数据，实现监控运营情况。

### 关键指标改善

100%

客户投诉办结率

27.3%

万名客户  
投诉总量下降

全面推进智慧化系统建设，新智客服系统CRS与新呼叫平台CRCC顺利建成并试点上线，多项AI场景正式启用；扎实提升客户服务水平，以企微改善用户沟通渠道，以小程序提供全天候服务，以燃气管家APP提效赋能，打造数据标签，精准客户画像，持续深化用户价值，全面提升客户服务体验与运营效能。

### 智慧客服六大系统建设

#### 新智客服系统CRS

强化智能支撑能力  
推进全链路业务标准化

- 自研+平台化部署
- 具备可复制、可扩展能力

快速复制 提高效率

#### 企微管理平台2.0

改善用户沟通界面  
强化服务过程管控

- 日发生对话数：12+万
- 构建用户直达通道

提升粘性 主动服务

#### 智能AI应用

加速 AI 场景落地  
赋能服务全流程提效

- AI舆情分析
- AI语音质检
- 安检图片AI识别
- 表读数AI识别
- 坐席辅助填单
- 智能外呼

替代重复 节约成本

#### 华润燃气小程序

打造 7×24h 线上平台  
拓展一体化服务场景

- 日访问数：3+万
- 上线时间：9.15美好生活节
- 全覆盖

7×24小时全天候服务

#### 智能化新呼叫平台CRCC

优化工单流转效能  
辅助呼叫中心运营提升

- 实现全国统一接入、智能路由、服务闭环，提升接通率与问题解决效率

整合资源 标准服务

#### 燃气管家APP

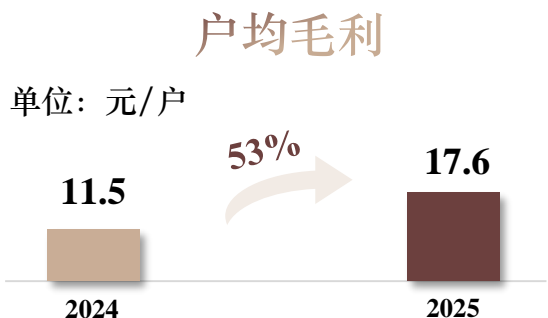
整合工具精准画像  
提升管家工作效率

- 注册燃气管家数：12,000+名
- 日均使用峰值：30+万
- 全覆盖

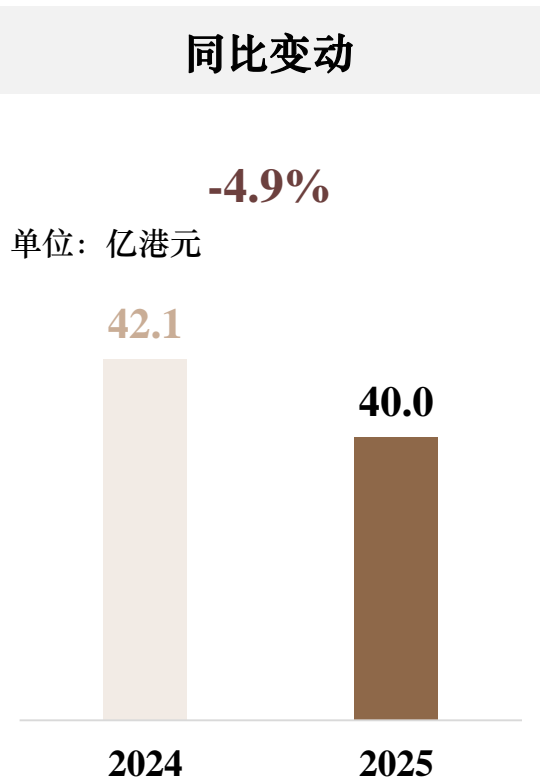
赋能一线 压缩响应

综合服务业务持续优化，盈利能力稳步提升，全年综合服务业务实现营业收入40.0亿港元，分部溢利14.1亿港元，同比增长0.9%；面对市场环境变化，通过增设线上业务、提高零售业务占比、存量运营实现了提质增长。

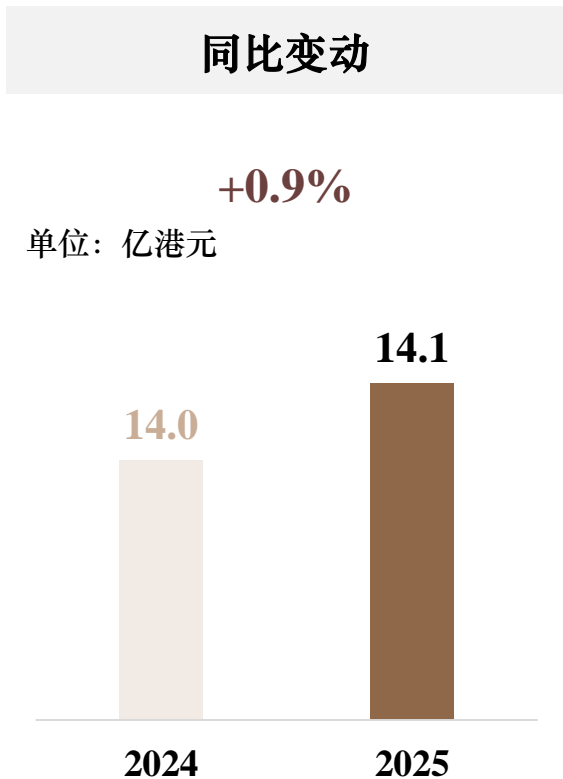
存量转化



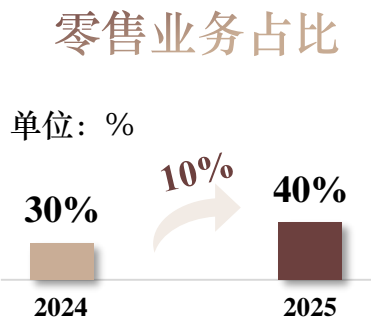
收入同比变动



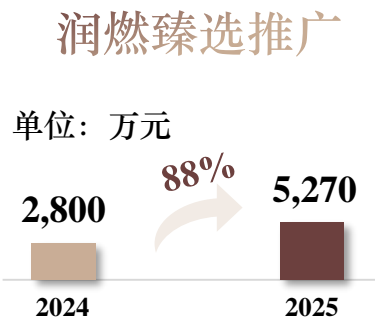
溢利同比变动



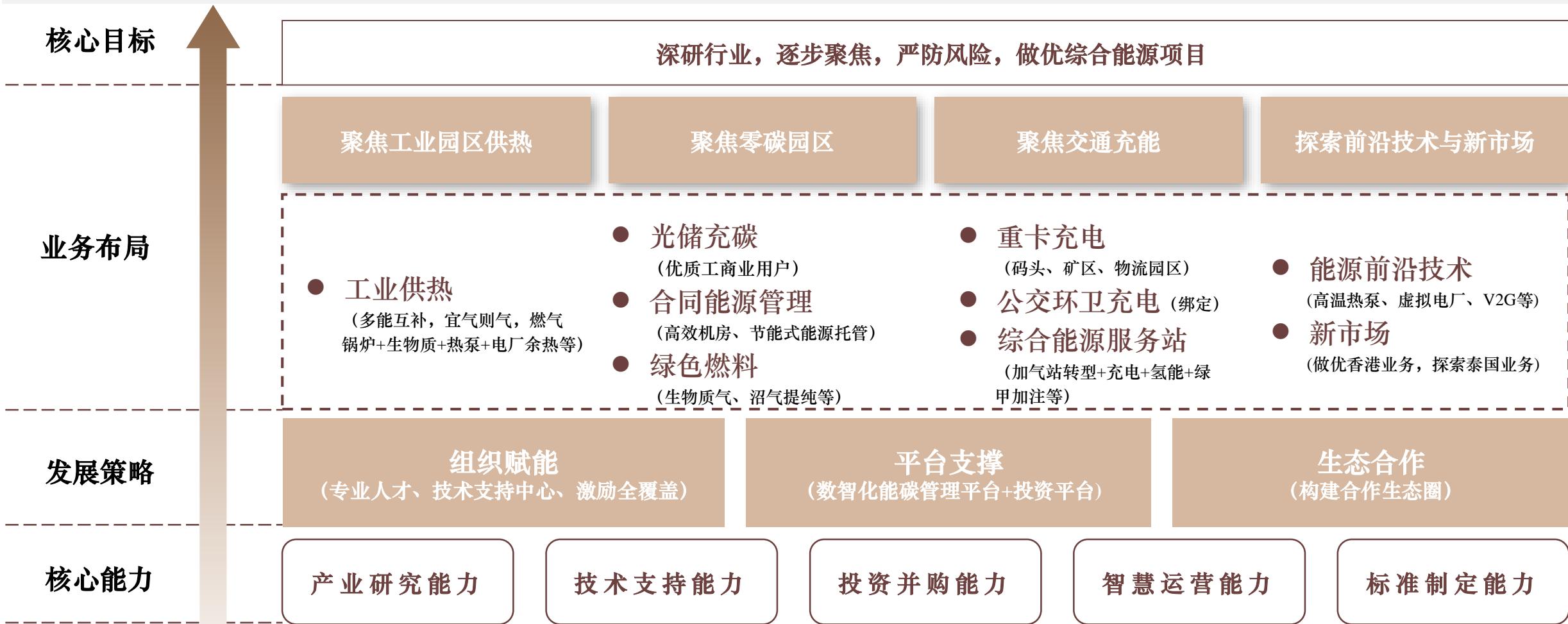
零售能力



推广能力



新形势下，综合能源以用户需求为“核心”，提升“非气”增量业务能力，深研行业，业务细化，防范风险，以做优综合能源项目为目标，以多能互补满足用户侧综合能源节能降耗需求；聚焦工业园区供热、零碳园区、交通充能，积极探索前沿技术与新市场，提升综合能源业务“核心竞争力”。



深入开展行业研究与政策研判，优化综合能源业务发展策略；持续深化集团内部协同合作，重点聚焦置地、医商、饮料等业务单元优质场景，年内新增落地协同项目装机容量59.68兆瓦；加强品牌建设，完成“充美好”商标在境内、香港和泰国注册，搭建综合能源智慧管理平台并进入试点运行。

### 深研行业，优化业务发展策略

- 主动应对行业新政：积极应对政策影响，优化项目投资测算模型，聚焦优质用能场景，严防风险；
- 广泛开展行业对标：与新奥、港华、广东省能源协会、清华建筑节能中心等10余家标杆企业进行交流对标，研判行业趋势；
- 优化发展策略，聚焦三大业务方向：聚焦工业园区供热、聚焦零碳园区、聚焦交通充能，抢抓重卡等市场发展机遇。

### 发挥协同优势，拓展优质项目

- 协同华润置地：累计协同落地超30个项目，装机57.5MW；
- 协同华润医商：累计合作项目14个、装机12MW；
- 协同华润建材：聚焦建材优质园区，跨大区协作，打造燃气规模最大储能项目（湖南良田水泥5MW/15MWh储能项目）；
- 协同华润饮料：抢抓重卡发展机遇，投运广东万绿湖、南宁怡宝重卡超充站；
- 启动股权收购：拟收购华润金控所持华润能服股权项目，新增光伏装机规模21.79MW。

### 做优品牌，加强平台支撑

- 优化“充美好”品牌建设：打造专属品牌，开展视觉形象设计，并完成在境内、香港、泰国的商标注册；



- 打造智慧平台：全面启动综合能源智慧平台建设，并进入试点运行阶段。

海外及香港业务进入全面市场拓展阶段，其中，在2025年中泰友谊金色五十年之际，已完成泰国公司设立，储备综合能源项目超20个；香港综合能源业务方面，4个光伏项目已全部并网（装机规模达1.86MW），累计投运充电站21座，全年总充电量252万度，全年收入609万港元。

## 成立海外实体公司

- 已完成泰国公司注册手续，获取泰国商务部DBD注册证书；
- 与长春置地签署综合能源项目框架协议，达成曼谷中心区域首座全液冷超充站、长春广场建筑节能项目合作共识。



## 香港综合能源业务拓展

- 推动光伏电站、充电站项目落地；
- 提升安全管控能力；
- 24小时服务热线回应客户问题；
- 打造充美好品牌。



光伏项目并网

4个



中标港铁充电站

16个



累计投运充电项目

21个



全年总充电量

252万度

全年收入**609**万港元

状态	充电站名称	超充车位	中速车位
投运	充美好华润大厦超充站	6	6
投运	充美好蓝塘汇超充站	6	7
投运	充美好宏天广场充电站	0	17
投运	充美好观塘码头广场充电站	0	20
投运	充美好信和广场（国/欧标）超充站	2	10
投运	充美好雅涛居充电站	0	10
投运	充美好富力广场充电站	2	8
投运	充美好御庭轩超充站	4	14
投运	充美好龔逸超充站（公共车位）	4	96
投运	充美好龔逸充电站（商业车位）	0	17
投运	充美好招商工业香港总部充电站	0	14
投运	充美好朗豪坊超充站	12	0
投运	充美好Three Garden Road超充站	12	3
投运	充美好鹰君中心7/F超充站	2	8
投运	充美好鹰君中心充电站B2	0	6
投运	充美好琼林街83号超充站	4	20
投运	充美好英皇道K11超充站	4	3
投运	充美好丽新长沙湾广场超充站	4	6
投运	充美好丽新商业中心充电站	0	6
投运	充美好华润置地沅璟充电站	0	25
投运	充美好港铁圆方北超充站	18	65
在建	充美好港铁15个场站	109	143
在建	充美好观塘KOHO充电站	0	3
在建	充美好荃湾Waterside Plaza充电站	4	7
在建	充美好H zentre充电站	4	87
在建	充美好上水屠房充电站	12	10
在建	充美好中染大厦充电站	2	16
在建	充美好新田围充电站	4	5
在建	充美好田湾商场充电站	4	7
在建	充美好兴民商场充电站	6	10
在建	充美好百和路乐活充电站	14	174
<b>总计</b>		<b>239</b>	<b>823</b>

有序推自有加气站向城市光储充综合站、电动重卡物流超充站、加氢站等新能源方向转型发展，提高资产利用效率；通过调研梳理，具备充电转型场地条件的加气站共计148座，截至2025年底，全年新增转型33座，累计转型91座。

可转型 (座)	已转型 (座)			待转型 (座)
	加油、加氢、租赁	充电站	新立项	
148	9	70	12	57

### 山东济南鸿兴路光储充一体综合站



山东大区首座“光储充”一体化充电站，利用原CNG加气站自有场地改造而来，单桩日均充电量153度，运营成效佳。

### 华润燃气加气站城市布局



2025年，综合能源聚焦优质项目，累计批复1,000万元以上项目10个；年内新增投运1.9MW无锡万象城分布式光伏项目、15MWh中山良田水泥储能项目、南京汇景家园交通充能综合站，彭州科伦医药（四川）有限公司绿色智慧物流项目全面建成，为做优综合能源项目树立标杆示范。

## 无锡万象城分布式光伏项目



协同联动商业场景  
打造智慧能源新生态

以“高效利用建筑空间、构建循环能源体系”为核心理念，深度挖掘商业建筑屋顶资源价值，装机规模达**1.92MW**，预计年均可减少二氧化碳排放量**1,129吨**，树立大型商业综合体能源转型新标杆。

## 中山良田水泥储能项目



高压级联集成技术  
降低用户用能成本

采用**10kV**高压级联集成技术，建成额定容量为**15MWh**的磷酸铁锂电池储能系统。自25年5月建设以来，累计完成3次极限充放电试验，于10月23日正式投运。

## 彭州科伦医药（四川）有限公司绿色智慧物流项目



光储充一体化应用  
打造绿色智慧低碳园区

采用光+储+充+智慧能源管理系统+可视化沙盘于一体，打造智慧低碳物流中心。光伏装机规模达**1.1MW**，储能规模**230kWh**，2025年消纳率达**97%**，可为木兰物流中心达成碳减排约**1,100吨/年**。

## 南京汇景家园交通充能综合站项目



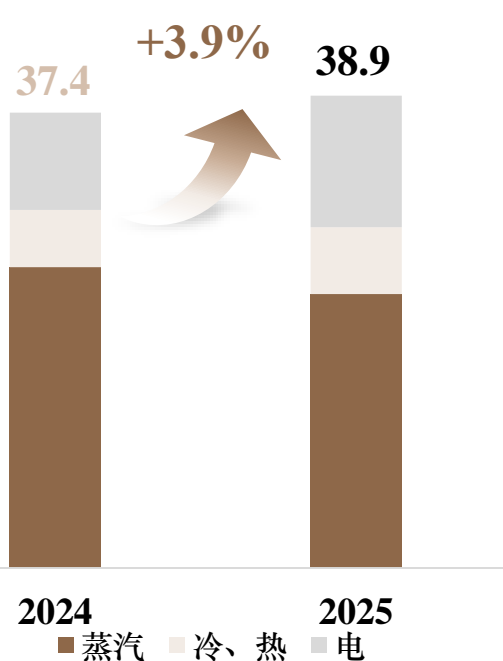
南京综合能源服务站新模式  
超充服务+便民生态+运动场景

升级打造汇景家园“光储充服”综合站点，为探索综合能源新业态提供了借鉴。

2025年，综合能源聚焦用户用能需求，以满足用户降本、节能降耗、低碳能源需求为目标，宜气则气、多能互补，构建节能降耗、低碳高效的用户侧综合供能解决方案；全年综合能源法定口径收入19.7亿港元，同比增长5.1%，毛利4.2亿港元，同比增长16.0%，累计装机规模3.56GW。

### 能源销售量规模

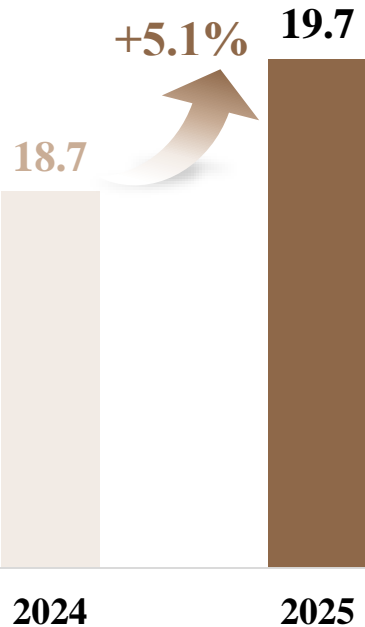
单位：亿千瓦时



### 法定口径综合能源收入与毛利变动情况

单位：亿港元

综合能源收入



单位：亿港元

综合能源毛利



### 业务规模情况

累计投运项目数

1,537个

工业供热  
569个

零碳园区  
407个

交通充能  
561个

其中累计投建加氢站11座，  
年度加氢量达62.3万KG，同比增长127%

累计装机规模

3.56GW

工业供热  
2.35GW

零碳园区  
621MW

其中累计并网光伏装机258MW

交通充能  
564MW

持续围绕“氢绿碳储”拓展新业务布局，于潍坊完成国内首条按照城镇燃气工程批准建设的纯氢管道，开展长周期掺氢验证，参与氢能标委会筹建，参加国家标准制定，深化与行业内企业合作；于镇江和无锡建立绿色天然气供给路径；加大节能、降碳领域业务布局，挖掘绿色价值，培育新增长点。

### 氢能

#### 持续推动城镇燃气管道掺氢试点



- ✓ 于潍坊建成国内首条5.2Km参照城镇燃气监管的纯氢管道；
- ✓ 建设首个“光氢掺储”智慧微网系统；
- ✓ 开展国内首个长周期社区掺氢验证（用户4,000户，掺氢比例最高20%）。

#### 参与筹建国家氢能标委会及多项国家级标准制定

- 参与国家能源局氢能标委会筹建
- 参加2项国家标准、8项行业/团体标准制定  
《燃气用埋地硬聚酰胺管道系统》、《输氢用钢质管件》

#### 广泛开展内外部合作，多方联合促进业务发展

- 中石化：氢能消纳、管道掺氢、氢能标准体系建设；
- 香港中华煤气：掺氢工艺包、社区掺氢试点；
- 中科院：生物质绿氢入围广东省科技创新项目库；
- 华润电力：围绕可再生能源制氢消纳开展合作探索，已于大同、武汉、襄阳签署合作协议。

### 绿色燃料

#### 推动商业模式与技术创新

- ✓ 镇江区域开展绿色天然气认证，推动“零碳能源证书”获取工作；
- ✓ 无锡区域通过采购生物质沼气向客户供应绿色蒸汽。

### 碳资产

#### 于重庆、成都开展碳交易试点运行

- ✓ 成都、重庆2个区域开展碳交易试点，减排4.85万吨。

### 储能

#### 扩大业务规模，开展业务协同



- ✓ 建成单个工业用户储能装机规模达15MWh；
- ✓ 在山东开展虚拟电厂项目试点。



# 目录

C O N T E N T S



01 经营业绩综述

02 公司发展战略

03 关键指标指引

指标	2026年指引
销气量 (增速)	中低单位数增长
新增居民接驳 (万户)	150万户-170万户
毛差 (人民币元/方)	持平或微降
综合服务收入 (增速)	双位数增长
综合能源收入 (增速)	双位数增长
经常性资本开支 (亿港元)	30-40亿港元
外延项目并购开支 (亿港元)	不超过5亿港元
派息情况	提高派息率

## 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](mailto:crgas_IR@crcgas.com)

网址: [www.crcgas.com](http://www.crcgas.com)

# 二零二五年业绩报告