

中裕能源控股有限公司

2023年中期业绩报告

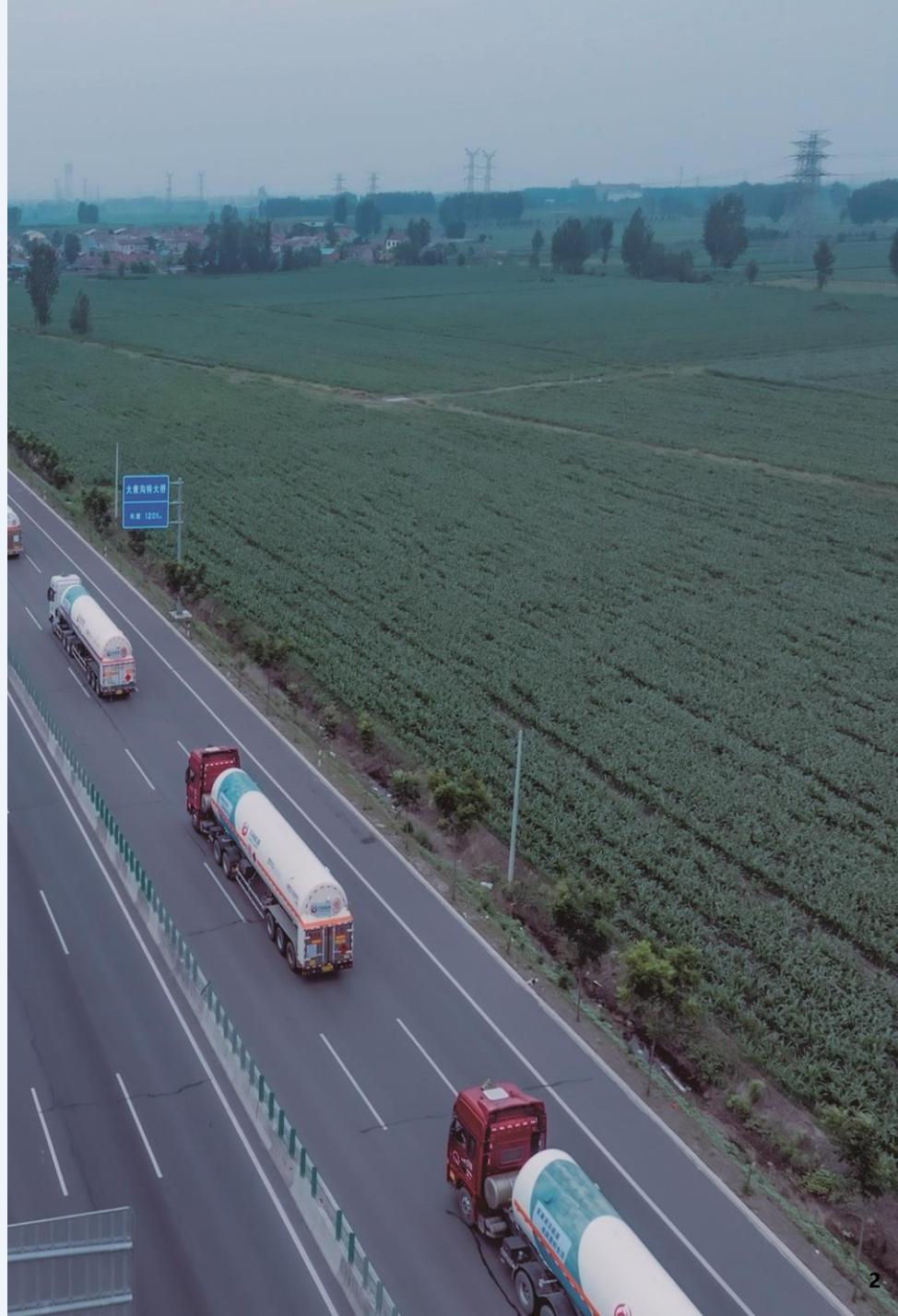
2023年9月



中裕能源
ZHONGYU ENERGY



- 第一章：业绩概况
- 第二章：战略发展
- 第三章：财务概览
- 第四章：附录



第一章 业绩概况





经营业绩概览

各核心财务指标稳步增长，综合能源销量大幅提升

业绩指标	1H2022	1H2023	同比增幅 (%)
销气量 (亿方)	14.1	14.9	5.7
综合能源销售量 (百万千瓦时)	29	582	1,906.9
营业额 (亿港元)	66.1	70.2	6.1
毛利 (亿港元)	11.8	12.3	4.2
EBITDA (亿港元)	11.7	12.2	4.5
净利润 (亿港元)	2.7	2.8	3.9
股东应占 (亿港元)	2.1	2.4	10.2
每股基本盈利 (港仙)	7.6	8.3	10.5

各业务板块稳健发展，智慧能源板块实现突破

城镇燃气

2023年上半年

- 天然气销量同比增长**5.7%**至**14.9亿立方米**
- 运维燃气管网总长新增**211公里**至**27,474公里**，住宅管道接驳渗透率至**70.1%**
- 新接驳工商业管道燃气客户**1,236户**，同比增长**22.0%**



智慧能源

2023年上半年

- 综合能源销量**5.8亿千瓦时**，同比增长**1,906.9%**，新增已投运项目**22个**至**120个**
- 董事局提出了**轻重资产相融合**的发展模式，同时成立**氢能、储能**专项工作组，探索相关业务
- 落实濮阳市化工产业集聚区**加油加氢充电综合站**示范项目，预计今年投入试运行



燃气销售
81.2%

2023年上半年
收入**70亿港元**



中裕能源
ZHONGYU ENERGY
上市代码：03633.HK

管道建设
9.5%

能源贸易
2.6%

增值服务
1.8%

智慧能源
4.9%

增值业务与新零售



截至2023年6月

- 中裕i家2.0平台累计注册会员人数达到**85万人**，商品数量超**3万SKU**，其中自营商品数量**8,000款**，同比增长**37%**
- 子品牌**OUGA**已与**4家**燃气企业及**38家**代理商建立良好的合作关系



能源贸易

2023年上半年

- 管道天然气及液化天然气贸易量**3.3亿方**，同比增长**45.1%**
- LNG直采比例同比增长**15%**
- 量化**气质抽查计划**和**考核目标**，全面完成气质抽查工作，持续加大安全投入，上线双体系线上管理平台，并组织各项**安全隐患排查**及**人员安全培训**工作



项目分布概览

项目分布覆盖人口大省、经济强省和工业重省



城燃项目分布概况	
省份	城市燃气项目 (个)
河南省	28
河北省	21
江苏省	8
山东省	4
吉林省	4
福建省	1
黑龙江省	2
浙江省	2
安徽省	3
内蒙古自治区	1
江西省	1
合计	75



75个城镇燃气项目

56个加气站

成员企业分布**15个**省、自治区、直辖市、特别行政区

2,425万可接驳人口

70.1%住宅管道接驳渗透率

2.75万公里现有中枢及主干管道总长度

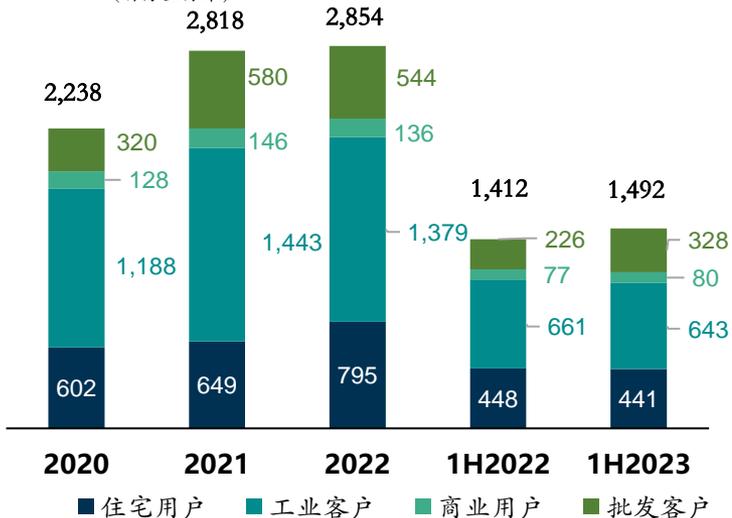
资料来源：公司资料



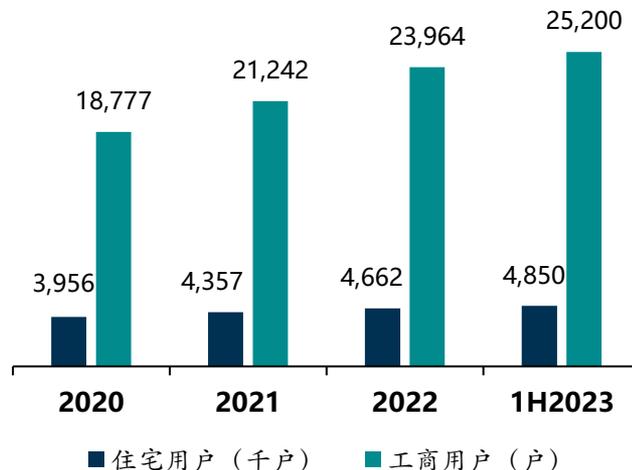
核心板块：城镇燃气

工商用户销气量稳定、住宅用户稳步上升

(百万立方米)



累计用户保有量



- 天然气销售是中裕能源的核心业务，公司自2002年成立以来始终致力于城市燃气规模和客户群体的不断扩大
- 天然气作为国家大力发展的清洁能源，受惠于国家出台的环保政策，对于持续推进大气污染防治工作，意义重大。得益于行业发展契机，中裕能源大力推进燃气市场开发，燃气销售业务持续增长
- 公司拥有稳定而多样化的客户群，公司工商业客户分布多元，终端用户中知名企业众多

资料来源：公司信息



核心板块：智慧能源

智慧能源业务范围

 清洁能源微网及储能	 多元能源供应 (供蒸汽、供冷暖、 供生活热水)	 清洁智慧交通 (充电桩、燃料电池、 车载系统等)	 微电网 (增量配电网)	 分布式天然气 (热电冷三联供)	
 智慧能源产业链投资 与整合	 综合能源数字化建设 (云平台、A2、互联 网+、AOT)	 碳资产管理与运营 (碳交易、负碳技术 开发与利用)	 零碳智慧 工业园建设	 能源技术咨询设计、 工程建设、运维代管 服务和能源设备代理	 节能服务及合同能源 管理 (EMC)

中裕能源绿色环保项目

可再生能源 ✓ 工商业分布式 屋顶光伏项目	清洁交通 ✓ 充电桩项目
污染防治 ✓ 天然气排放回收 ✓ LNG基础设施升级 ✓ 甲烷泄漏监测及治理	能效提升 ✓ 增量配电网 ✓ 发电厂余热再利用 ✓ 生物质、地源热泵供 能

 **中裕能源**
ZHONGYU ENERGY

智慧能源项目陆续建成投运



对内

1 成本中心

- **气源保障**：通过接触更多能源供应商，保障气源短缺时的供给
- 推动优化子公司间的**互联互通**协同能力
- 调节供需配比

对外

2 利润中心

- 产生收入，**利润增长**
- 强化**采购能力**，同时**议价能力**增强

客户类型（人民币/立方米，不含税）	FY2020	FY2021	FY2022	1H2022	1H2023	同比增幅 ⁽²⁾
天然气平均售价						
居民用户	2.44	2.49	2.53	2.53	2.56	1.2%
工业用户	2.58	2.95	3.85	3.76	3.98	5.9%
商业用户	3.08	3.34	3.87	3.75	4.23	12.8%
批发用户（LNG）	2.22	3.07	4.15	4.34	3.23	(25.6)% ⁽³⁾
交通加气站	2.76	3.18	4.07	4.01	4.14	3.2%
天然气平均采购成本⁽¹⁾	2.06	2.33	2.97	2.83	2.87	1.4%

- 控制采购价格，单位毛差**高位波动**
- 依托现有资源及成员企业网络，在满足内部统购统配业务的前提下，向终端零售渗透

资料来源： 公司资料

注：

(1) 该金额不包括天然气平均分销成本；

(2) 1H2023对比1H2022同比增幅

(3) 受国际LNG现货价格影响，LNG批发售价及综合毛差出现下滑



核心板块：增值业务与新零售

自有知名零售品牌



- 中裕凤凰致力于成为全方位燃气服务专家，产品涵盖燃气灶、燃气热水器、燃气壁挂炉、吸油烟机等多个品类近**200款**高品质燃气具产品
- 构建了研发、制造、销售、配送安装及售后服务的一条龙产业模式，为燃气客户量身定制
- 截至2023年6月，自有品牌产品已覆盖全国**15个省、自治区、直辖市**

“互联网+”新零售平台



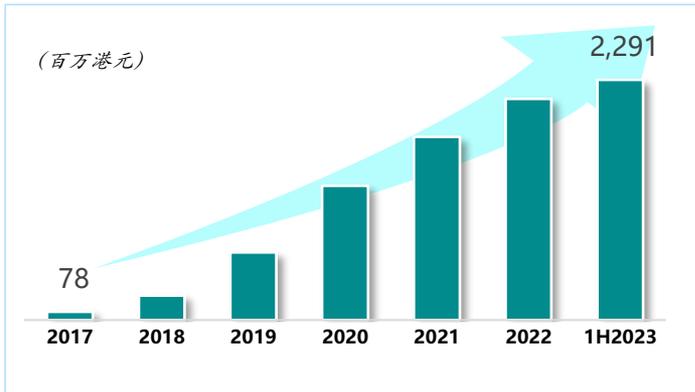
- 通过整合中裕凤凰优势特色商品，和第三方优质产品，形成了中裕自用商品库和新零售供应链体系。更好的满足客户需求、挖掘客户价值、增强客户粘性
- 2023年上半年，对接京东智采平台，中裕i家新零售平台2.0版已上架销售超**3万SKU**商品，其中自营商品数量**8,000款**，同比增长**37%**；新注册会员**16万人+**，累计注册会员**85万人+**

域外子品牌



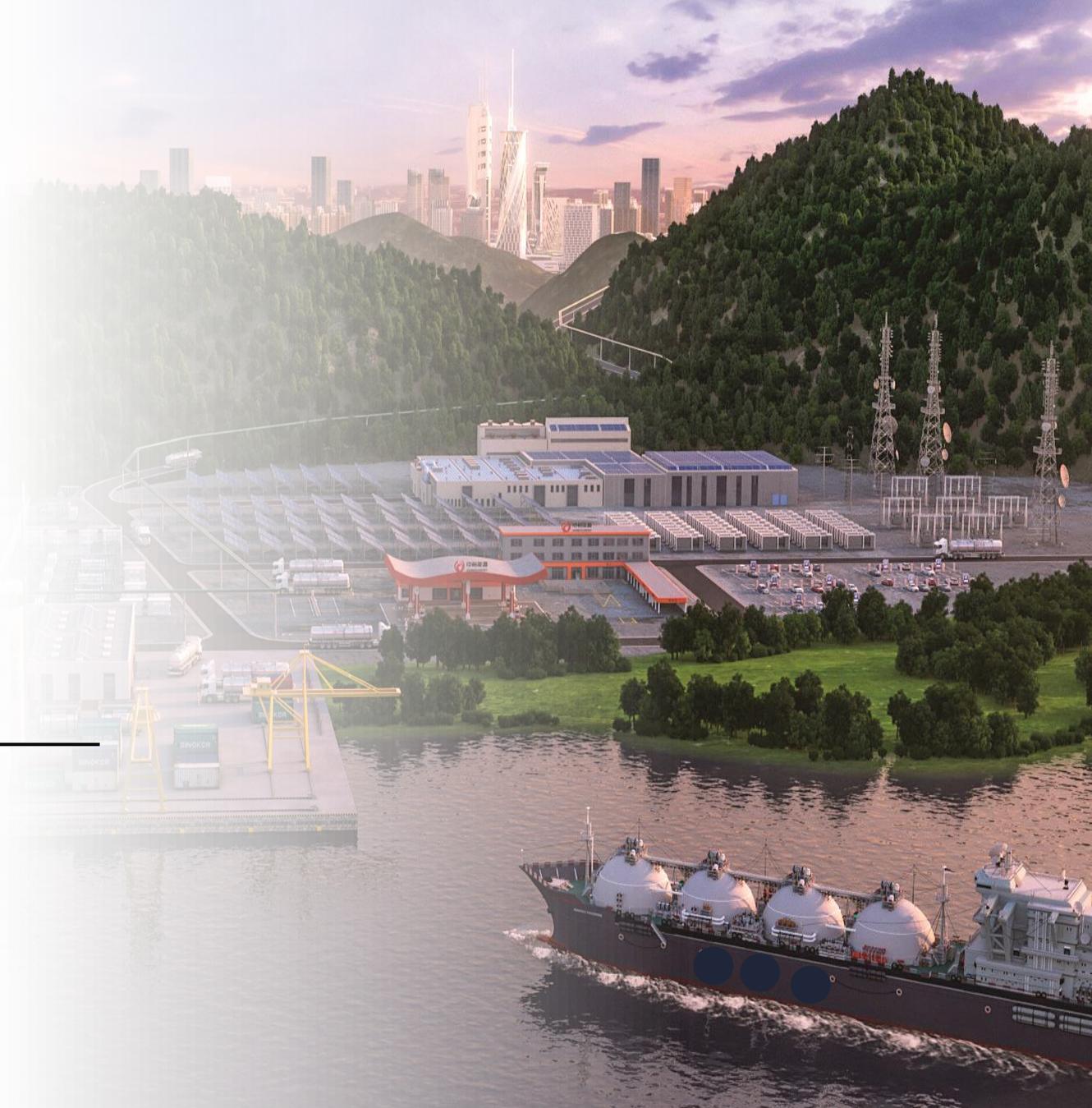
- 子品牌**OUGA**现已全面上市燃气具共**4个**品类，**25款**产品
- 拓展特许经营区域外燃气具市场，目前已发展经销商**40余家**

增值业务累计销售额近23亿港元



(团队建设)

第二章 战略发展



“双轮驱动” 协同发展



核心燃气业务

- 致力于优化经营区域能源结构，为所服务地域提供**高效、清洁**的能源服务
- 基于民、工、商高粘性燃气用户，拓展**能源贸易、增值业务与新零售服务**



智慧能源业务

- 依托**20余年**城镇燃气积累的资源，发展分布式能源、多元区域功能、清洁能源微网及储能、智慧电网等业务
- 高水平团队提供智慧能源设计、工程及服务、能源数字化与碳管理、节能改造等服务



客户多元化

■ 工商业大客户分布于各行各业，客户集中度风险较低，公司受特定行业波动影响较小

服务工业用户：**4,104户**

服务商业用户：**21,096户**

客户行业

 玻璃	 光电材料	 有色金属
 冶炼	 新能源	 化工
 农业	 制造业	 制药
.....		

用户类型

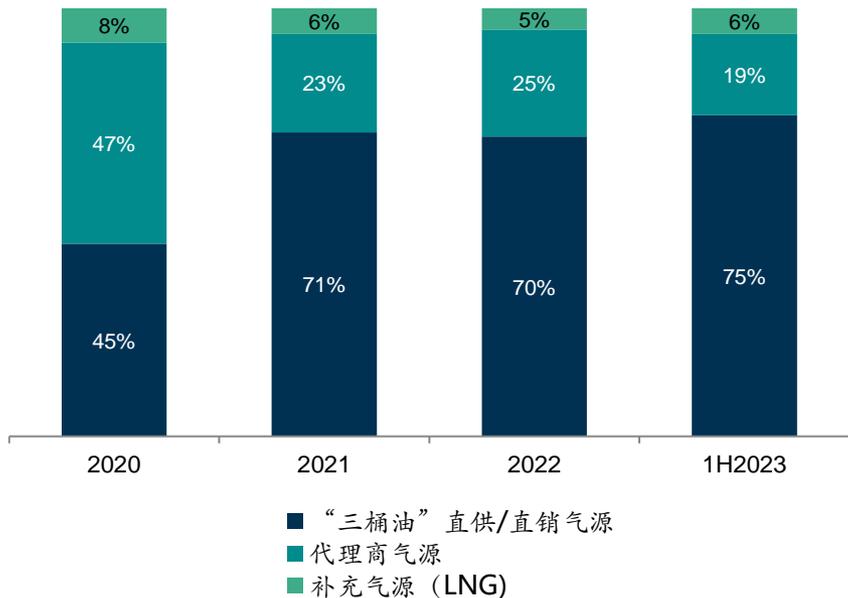
 酒店	 综合体
 学校	 医院
.....	



产业链持续优化

- 与中石油、中石化和中海油（“三桶油”）维持良好的长期关系，直供、直销气源占比不断上升，保障气源供应
- 随着“三桶油”的直供、直销气源占比提升，采购成本得到有效控制，**单位毛利稳步提升**
- 国家居民用气建立弹性价格机制，天然气价格可顺价调整

多元化且稳定的气源组合¹ 直供、直销气源占比不断上升



资料来源：公司信息

注：

1. 仅为城市燃气零售气源，不包括能源贸易批发部分
2. 不包括天然气平均分销成本
3. 含税、不含管输成本毛差气量加权平均不含批发气量

供给端

- 确定以“三桶油”为代表的石油公司为主，自有资源或非石油公司为辅的采购政策，**优化气源，降低采购成本**
- **细化气源采购管理**，用气淡季或价格政策优渥的时候，租赁地下储气库储存气源，提高资源保障能力并提升经济效益
- 紧盯石油公司销气政策，把握最佳采购时机，**加强采购管理**，及时调整与上游厂商的天然气采购协议

销售端

- 居民用气建立弹性价格机制，天然气价格可**顺价调整**
- 公司特许经营区域内的城燃项目所接驳的居民用户顺价得以**高效推行**
- 工业及商业用户执行**价格联动机制**，顺价最快只需要**10个工作日左右**



市场拓展持续创新

【活动创新升级深挖域内需求】



【子品牌孵化拓宽域外市场】

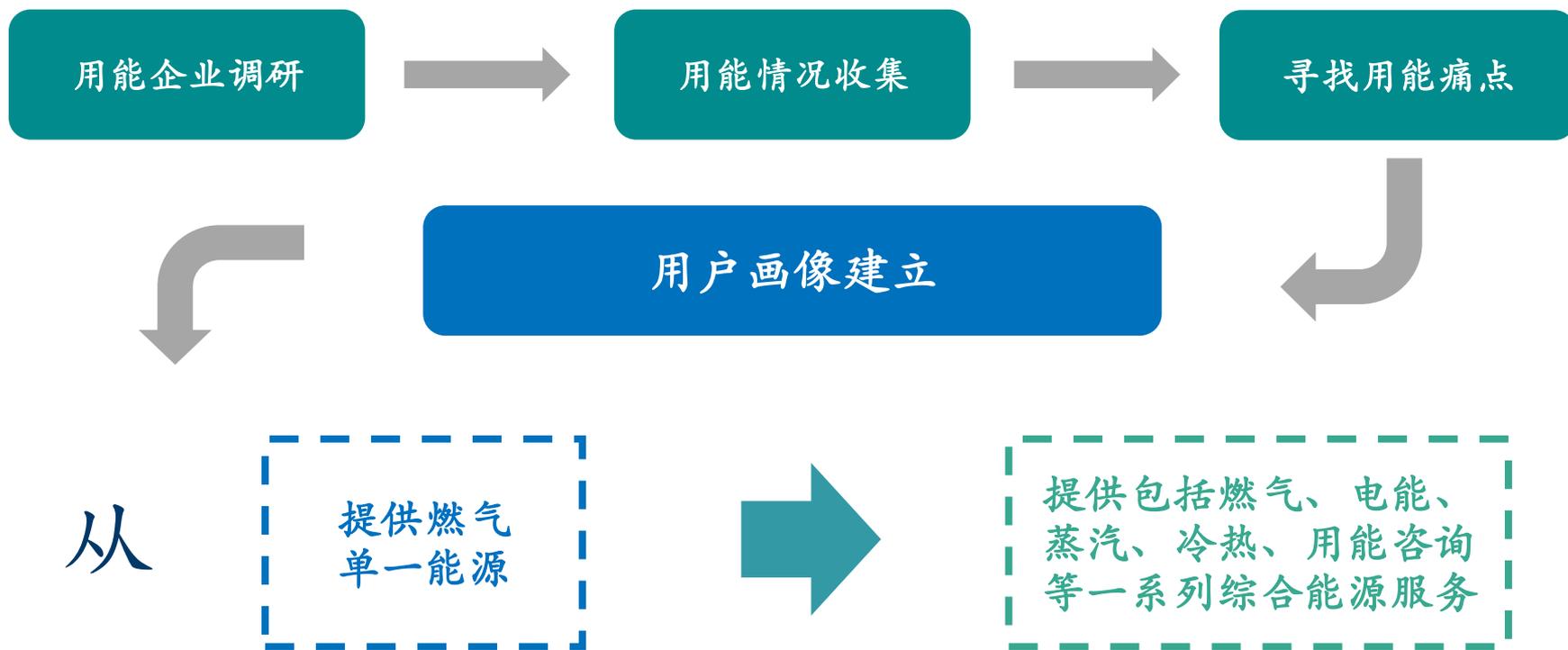


资料来源： 公司资料

科学布局智慧能源业务，深挖区域内客户需求

构建用户深度画像，提供多元化综合能源服务

专注发掘区域内大工业客户用能需求





2023年上半年实现一般及以上**生产安全事故“0”**发生

『强化管理』



集团自上而下精细化管理
建立健全的隐患治理机制

施行细化分级管控
强化应急能力

『加大投入』



组织开展运输车辆安全隐患排查

投入使用双体系线上管理平台

开展消防演练、应急演练及驾押人员安全培训

完善ESG管治工作，探索绿色金融合作机会

强化公司治理结构，践行ESG可持续发展理念

环境保护

- 中裕能源建立了**监督机制**，制定和采取具体措施，以确保妥善管理和减少运营中的温室气体、空气污染物、废弃物和废水排放
- 20余年**城镇燃气技术、资源等优势赋能综合能源领域业务，大力推动向可再生能源领域发展的战略

社会责任

- 集团重视所有员工的平等机会，并建立**多元化的工作团队**，将个体差异作为持续发展的原动力。不断丰富员工培训课程体系，已支持员工发展需要
- 集团全面规范了集团内部对社区贡献投资的审批程序和投资计划，**积极回馈社区及履行社会职责**

企业治理

- 2022年2月设立**ESG委员会**，由董事局主席及核心领导班子主持工作
- ESG委员会下辖**ESG办公室**，直接向ESG委员会报告，并联动各经营业务部门，负责督导、执行集团ESG战略
- 完善**审计监察及责任追究制度**，致力保证本集团在营运过程中不存在任何形式的贪污、贿赂、勒索、欺诈及洗黑钱等行为

绿色奖项及认证



4亿美元（等值）绿色银团贷款



绿色融资框架



HKQAA绿色融资框架SPO

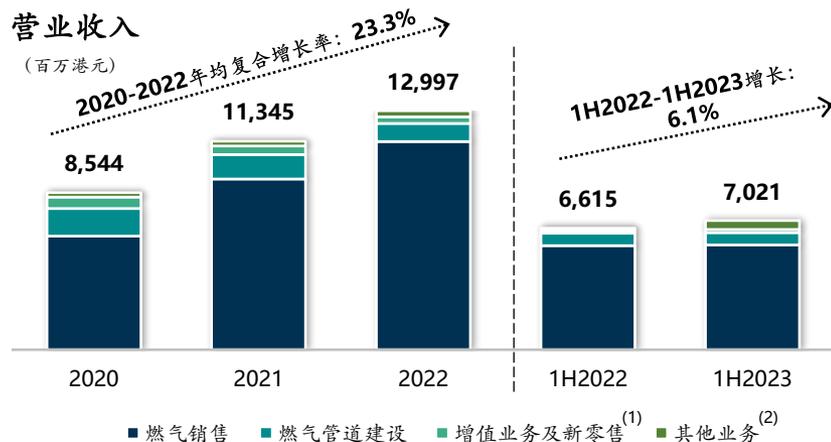
第三章 财务概览



财务数据稳健增长

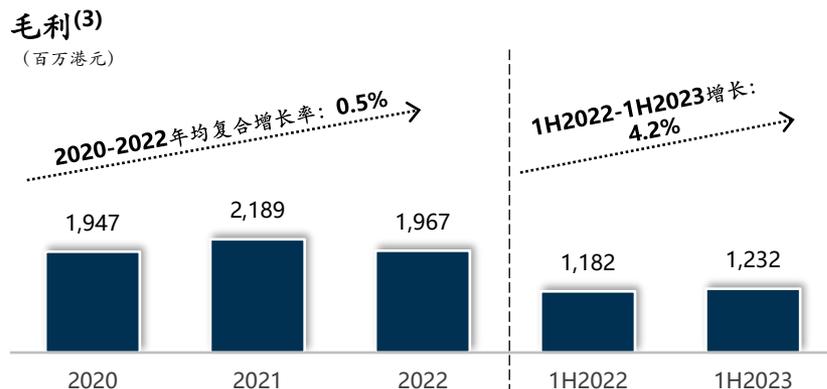
营业收入

(百万港元)



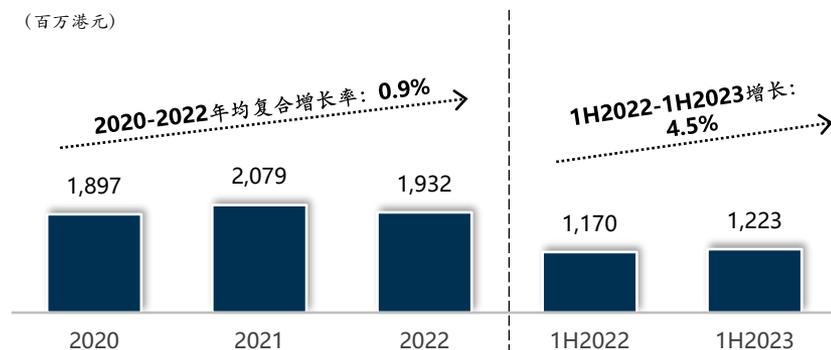
毛利⁽³⁾

(百万港元)



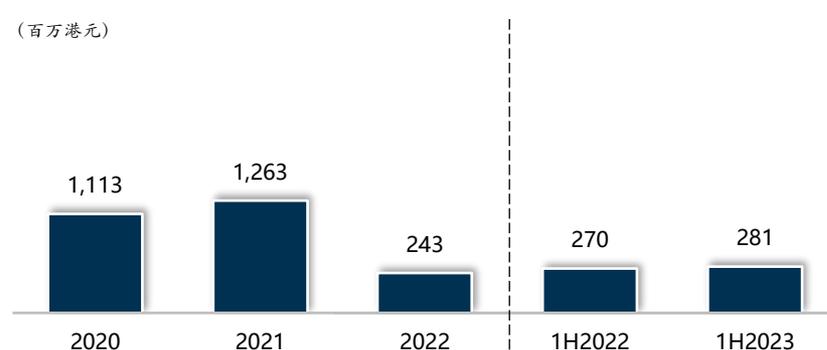
EBITDA⁽⁴⁾

(百万港元)



净利润⁽⁵⁾

(百万港元)



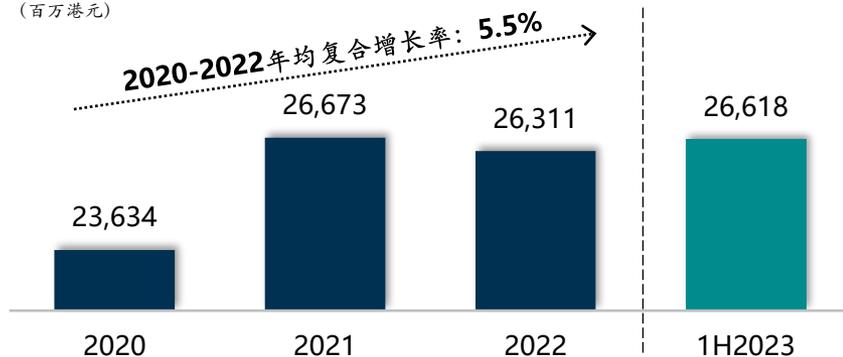
资料来源: 公司财务报告

- 注:
- (1) 包括智慧能源业务
 - (2) 包括销售液化石油气及经营压缩天然气/液化天然气汽车加气站
 - (3) 除去增值稅支出后毛利总额
 - (4) 扣除融资成本、稅项、折舊、攤銷、外匯匯兌收益/虧損、減值虧損/撥回減值虧損及購股權開支前之持續經營業務盈利
 - (5) 2020年净利润撥除一次性外匯兌換收益558百万港元; 2021年净利润撥除一次性外匯兌換收益224百万港元; 2022年净利润撥除一次性外匯兌換虧損523百万港元

资产扩张稳健、有效

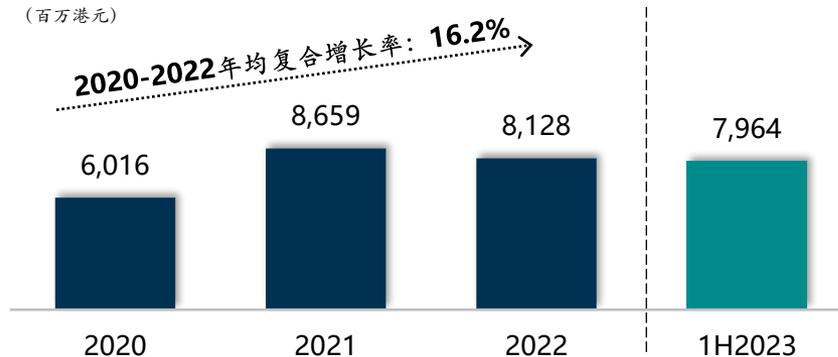
总资产

(百万港元)



总股东权益⁽¹⁾

(百万港元)



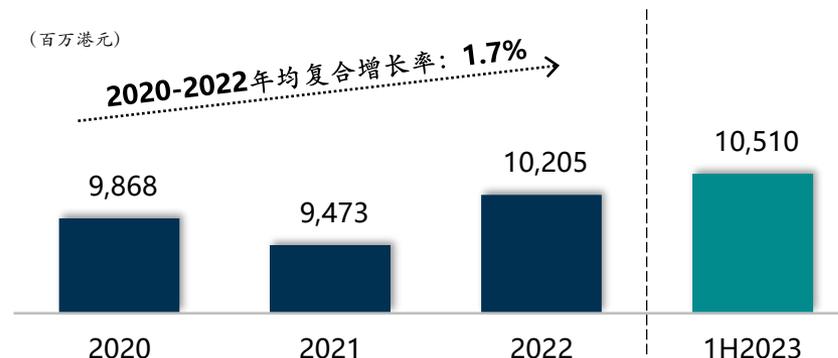
总债务⁽²⁾

(百万港元)



净债务⁽³⁾

(百万港元)



资料来源: 公司财务报告

注:

(1) 总股东权益 = 本公司拥有人应占权益

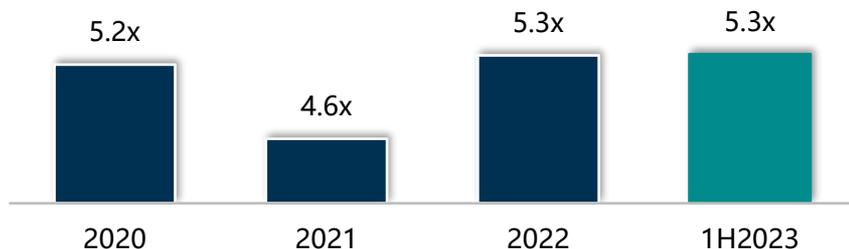
(2) 总债务 = 总借款 + 总租赁负债

(3) 净债务 = 总债务 - 银行结余及现金 - 已抵押银行存款

公司偿债能力及信用指标表现稳定

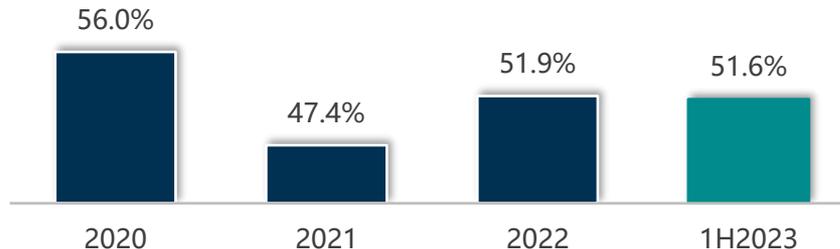
净债务⁽¹⁾ / 过去12个月EBITDA

(倍)



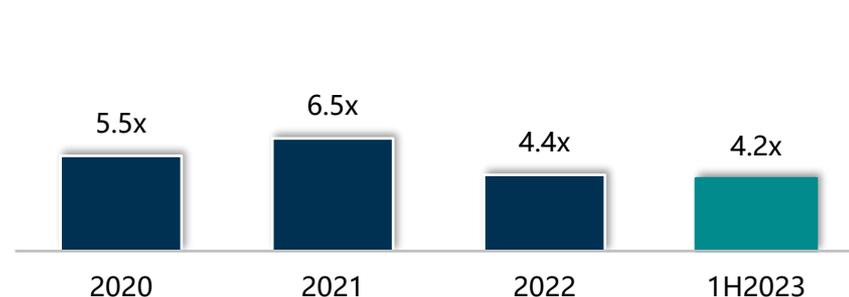
净债务 / 总资本⁽²⁾

(%)



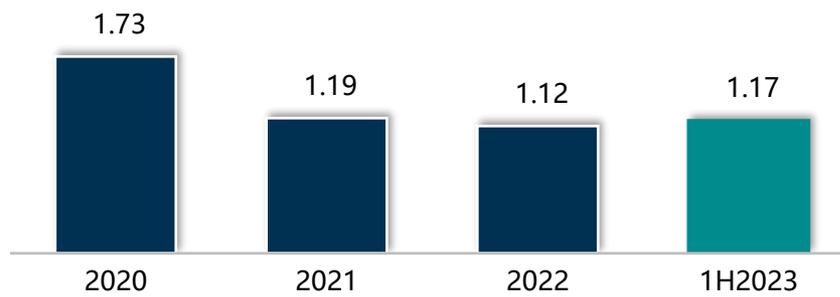
过去12个月EBITDA利息覆盖率⁽³⁾

(倍)



净资产负债比率⁽⁴⁾

(倍)



资料来源：公司资料

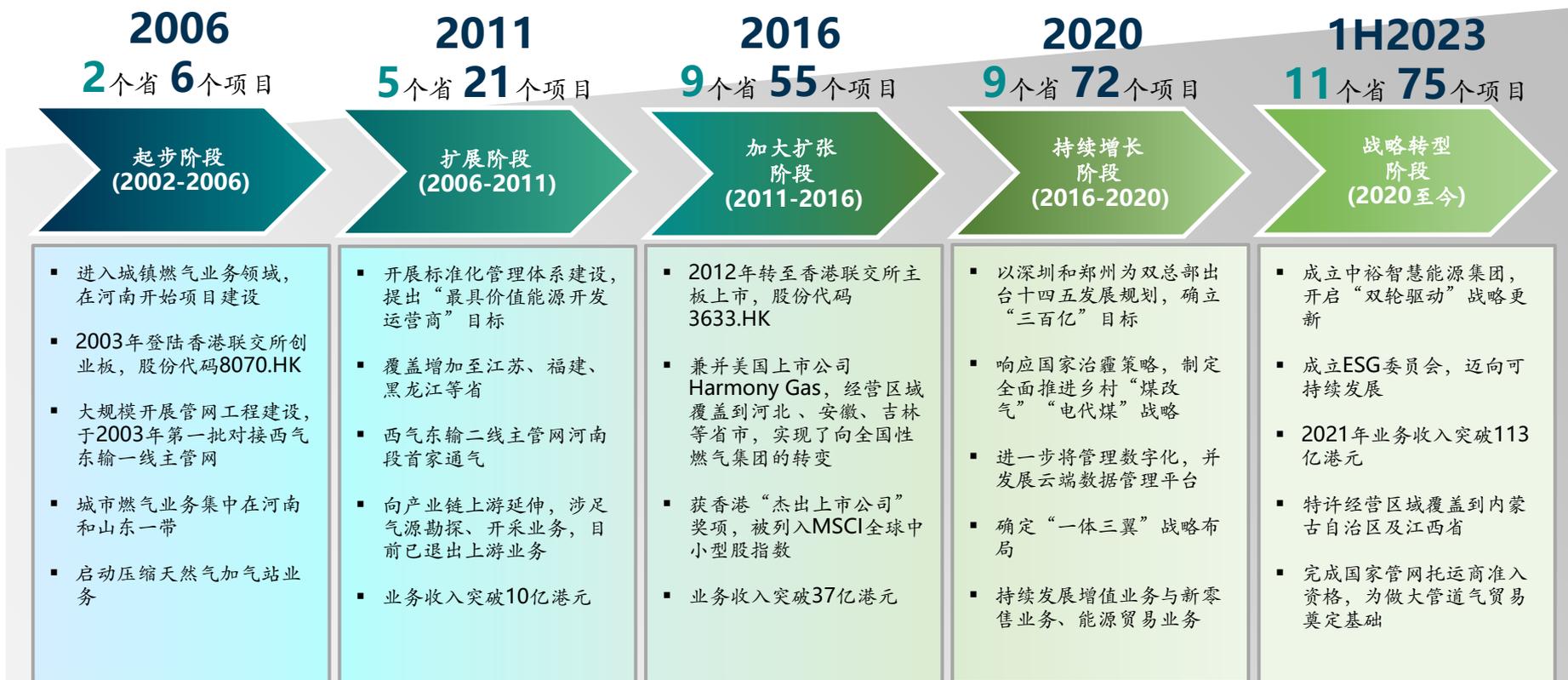
注：

- (1) 净债务 = 总借款 + 总租赁负债 - 银行结余及现金 - 已抵押银行存款
- (2) 总资本 = 总债务 + 总股东权益 (本公司拥有人应占权益)
- (3) EBITDA利息覆盖率 = EBITDA / 借款及租赁负债之利息
- (4) 净资产负债比率 = 净债务 / 总股东权益 (包含非控股权益)

第四章 附录



- 中裕能源控股有限公司（“中裕能源”）成立于2002年，是中国国内燃气行业的先行者，主营业务覆盖城镇燃气、智慧能源、能源贸易及增值业务与新零售
- 2023年上半年，公司销气量**14.9亿立方米**，同比增长**5.7%**，营业收入为**70.2亿港元**，同比增长**6.1%**；净利润达**5.2亿港元**⁽¹⁾
- 于2003年在联交所创业板上市（股票代码：8070.HK），2012年转至主板上市（股票代码：3633.HK）
- 于2022年正式成为中国城市燃气协会安全管理委员会副主任单位



资料来源：公司资料

注：

1. 不计外汇汇兑亏损



管理团队专业化

专业化管理团队行业经验丰富，往绩卓越；资源网络赋能业务创新

在中国城市燃气行业拥有逾**20年经验**，对行业有着深刻的理解



王文亮
董事局主席
执行董事

- 总体战略发展、战略计划的制定和落实
- 在城市燃气、能源行业拥有逾**20年经验**
- **2003年1月17日至2003年6月10日**期间，曾任中国燃气控股有限公司的执行董事
- 公司上市以来多次增持股份，且从未减持



姚志胜
副主席
执行董事

- **2021年10月29日**获委任为执行董事及副主席
- 嘉祥集团（国际）有限公司董事会主席
- 现为中国人民政治协商会议全国委员会委员、中国和平统一促进会香港总会会长、香港特别行政区选举委员会委员，以及香港特别行政区太平绅士，和获香港特别行政区政府颁授金紫荆星章
- 经济学荣誉博士，高级经济师



吕小强
行政总裁
执行董事

- **2003年**加入公司，**2007年10月**获委任为执行董事
- 负责一般业务运营和管理、以及财务、融资及投资者关系活动
- 在公司财务、会计及审计方面拥有逾**20年经验**
- 香港会计师公会准会员



葛一鸣
首席财务官

- 近**13年**的国际和国内金融及投资从业经验，曾在**北京、纽约和香港**等地工作多年全面负责公司投融资战略规划及产业基金
- **2015年**首次加入，任执行总裁助理；于**2016年**离开，并于**2021年6月**再次加入，之后获任为首席财务官
- 现任厚朴投资高级顾问
- 曾就职于厚朴投资，中国银行纽约分行，长城证券，千乙汇金等公司
- 中国基金业协会基金从业资格

在业务增长、盈利能力、客户服务、稳定供应和安全记录方面的业绩表现突出



贾琨
执行董事

- **2019年2月**获委任为执行董事
- **2003年**加入公司，现任执行总裁
- 拥有逾**9年**司法审判经验及逾**20年**法务、风控和行政管理经验



鲁肇衡
执行董事

- **2004年6月**获委任为执行董事
- 天然气项目相关规划、设计和咨询
- 在天然气行业拥有逾**30年经验**
- 河南省城市规划设计研究院领导成员



黎岩
执行董事

- **2019年2月**获委任为执行董事
- **2003年**加入公司，现任执行副总裁
- 中国高级经济师，在会计、金融及经济方面拥有逾**30年经验**

与当地政府、全国三大上游供应商和客户建立了良好的关系



燃气行业先行者

深耕城燃行业20年，连续多年快速增长

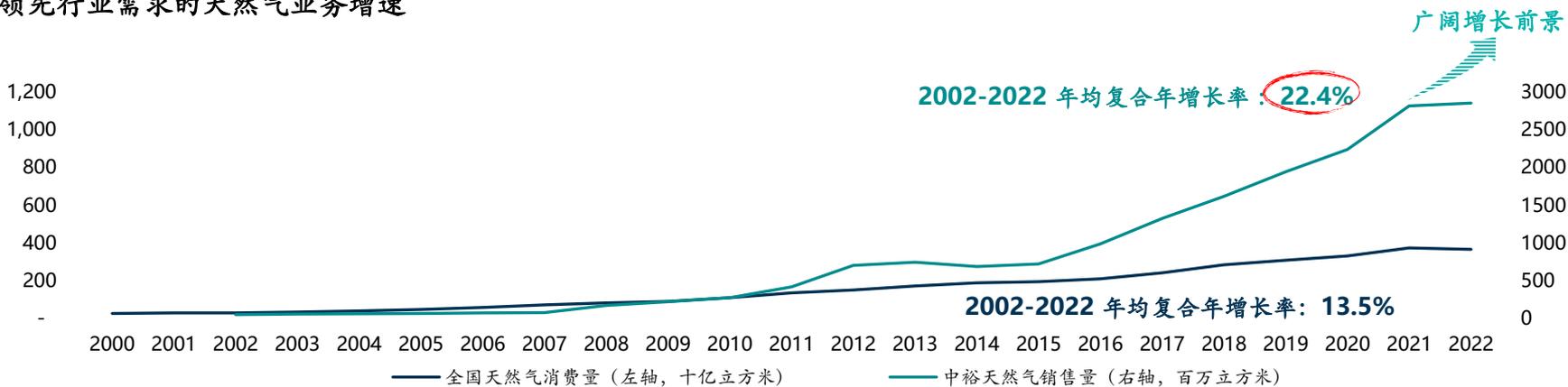


中裕能源得天独厚的企业优势

- ✓ 深耕行业20年，经营地域实现多元化
- ✓ 燃气项目布局聚焦人口大省、经济强省和工业重省
- ✓ 客户多元化，城镇化及客户渗透率有望进一步提供增长动力

中裕能源把握城市燃气行业发展机遇，紧随国家迅速增长的天然气需求发展步伐，自成立以来实现快速增长

领先行业需求的天然气业务增速



广阔增长前景

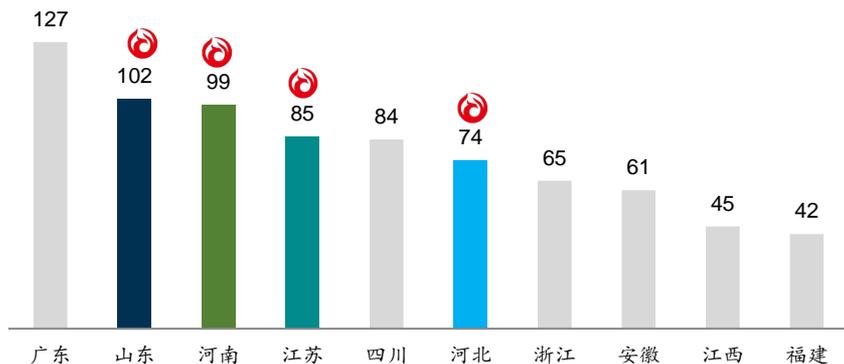
资料来源: 公司资料, 国家统计局



业务经营多元化

完成人口和工业重省战略布局，夯实业绩基础

中裕能源的业务主要分布于四个人口大省 (百万人)



2022年各省常住人口排序

中裕能源的业务主要分布于四个工业重省 (十亿元)



2022年各省第二产业GDP排序

中裕能源的业务主要分布于四个经济强省 (十亿元)



2022年各省GDP排序 (不含直辖市)

中裕能源在省内领先城市内运营业务

河南省GDP排名前五城市 ¹					
	郑州	洛阳	南阳	许昌	周口
中裕覆盖					
河北省GDP排名前五城市 ¹					
	唐山	石家庄	沧州	邯郸	保定
中裕覆盖					

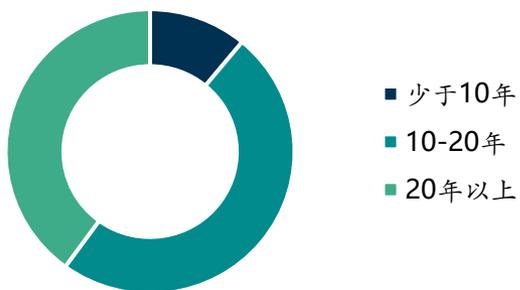
资料来源：公司信息、国家统计局、河南省统计局、河北省统计局

特许经营排他性

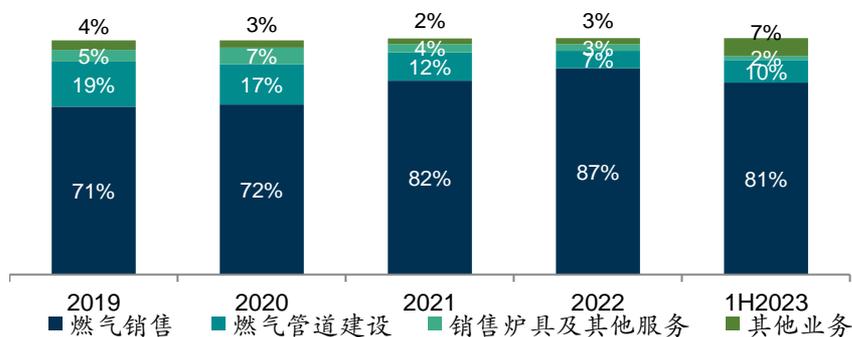
具备长周期、稳定性特点，多元化业务支持持续增长

- 绝大多数项目的特许经营权剩余年限都在**20年以上**
- 截止2023年6月，累计铺设管道长度达**27,474公里**，住宅管道的平均渗透率从2015年的**55%**持续增长至2023年上半年的**70.1%**

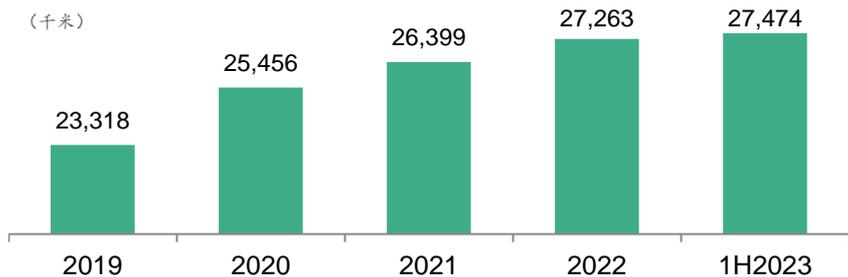
大多数项目的特许经营权剩余年限都在**20年以上**¹



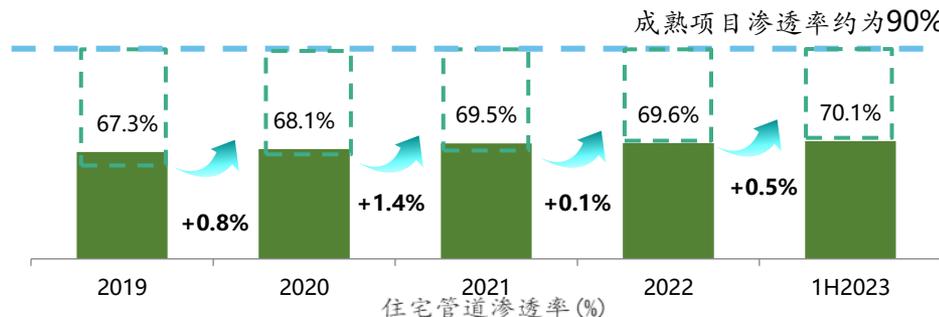
主营业务燃气销售的经常性收入保持高增长率，占比稳步提升



特许经营区域内管道网络建设历年持续增长且现已建设完备³



通过持续提升住宅管道渗透率实现内生性持续增长，且未来发展空间巨大⁴



资料来源：公司信息

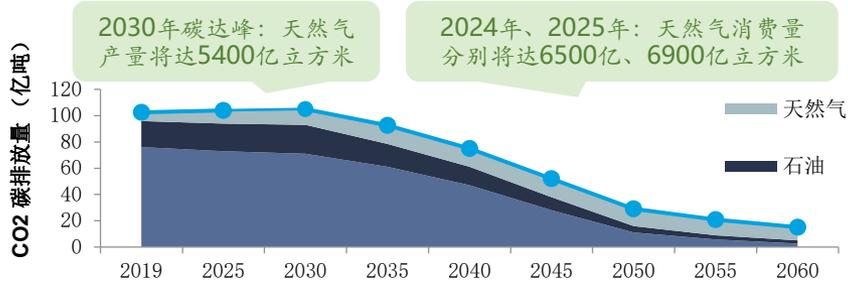
注：

- 截至2023年6月，按项目个数计
- 包括销售液化石油气及经营压缩天然气液化天然气汽车加气站
- 仅中高压中压管网，不包含支线管网
- 用集团累计接驳居民家庭数量与运营区域内估计接驳居民家庭总数的百分比表示

紧随国家经济、能源发展政策，助力行业头部企业增长

行业进入高质量发展阶段，政策支持方向清晰，助力行业头部企业增长

碳中和目标下中国能源活动CO2排放量预测（亿吨）



天然气“十四五”发展规划

项目	具体目标及内容
发展目标	年产量 到2025年，天然气年产量达到2300亿立方米以上
	储气能力 到2025年，全国集约布局的储气能力达到550亿-600亿立方米，占天然气消费量的比重约13%
	基础设施建设 到2025年，全国油气管网规模达到21万公里左右
	价格机制改革 稳步推进天然气价格市场化改革，减少配气层级

分布式光伏“十四五”发展规划

项目	具体目标及内容
发展目标	城镇覆盖率 “十四五”期间，新建工业园区、新增大型公共建筑分布式光伏安装率要达到50%以上
	农村覆盖率 建成1000个左右光伏示范村
	其他场景 重点利用铁路边坡、高速公路、主干渠道、园区道路和农村道路两侧用地范围外的空闲土地资源，推进分布式光伏或小型集中式光伏开发建设

资料来源：公司资料

天然气市场改革，有利于市场引领者优化毛差，提升竞争力

“全国一张网”，构造“X+1+X”产业链模式

中长期天然气主干官网规划示意图



- 2019年12月
国资委正式宣布国家油气管网公司成立
- 2020年10月
三桶油等正式将相关油气管网设施转让给国家管网集团，标志着国家管网集团正式组建完成
- 2021年8月
四大进口战略通道全面建成，国内管网骨架基本形成，干线管道互联互通基本实现
- 2022年8月
全国主干天然气管道总里程达到11.6万千米

上游

▪ **油气资源多主体多聚道供应**：在勘探开发、油气进口领域推动市场主体多元化，实施矿业权竞争性出让，全面放开上游竞争性环节

中游

▪ **统一管网高效集输**：国家管网公司主要负责油气干线管道的投资建设及互联互通，统一全国管网调配，形成“全国一张网”

• 加快长输管网和支线管网等基础设施建设，保障天然气的稳定供应

下游

▪ **销售市场充分竞争的“X+1+X”市场体系**：保障下游天然气配售公平竞争，建立上下游价格联动机制，推行天然气季节性差价；深化“放管服”改革，建立有效的监管体系

发展清洁能源 成就美好生活

免责声明

公司陈述内容包含历史事实及前瞻性陈述。前瞻性陈述内容为公司基于假设及预期，根据公司管理层经验、对历史趋势的评估和观察、当前形势、可预测发展趋势以及其他因素而作出。由于存在广泛的风险性及不确定性，未来真是结果可能与此前瞻性陈述并不相符。这些风险性和不确定性因素包括但不限于：总体经济和商业条件、竞争及工艺所引起的价格压力、劳动力条件、政策不确定性、监管变化不可预测性、贸易保护措施、税务和法律条例变化、外汇汇率变化、对外来需求预测及规划能力，对某单一来源供应关系的依赖、以及由恐怖活动、自然灾害和公共卫生问题所引起的影响。任何前瞻性陈述仅代表公司在该陈述日期所作出的评估，并不代表公司对任何后期发展做出的承诺。及时评估将来发生变化，公司不承担对任何前瞻性陈述更新导致的责任。

投资者关系联系信息

邱女士 于先生

电邮: IR@zhongyuenergy.com

官网: www.zhongyuenergy.com