



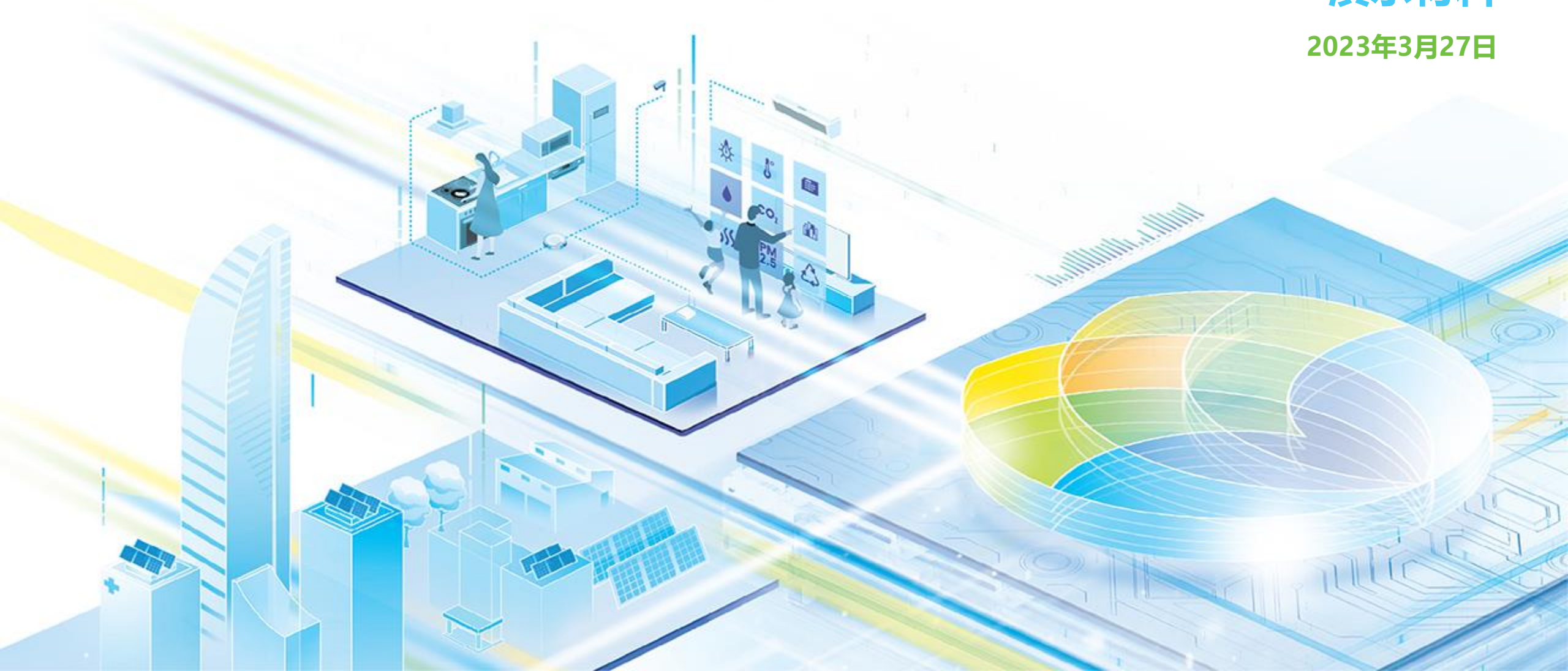
ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2022年全年业绩

演示材料

2023年3月27日



业绩亮点



泛能收入同比增长**40.3%**至人民币 **109.5亿元**



零售气量**增长2.7%至259.4亿方**，新增开口气量 **2,050万方/日**，持续做大气量基础



新投运项目合计**62个**，新增家庭客户**208.6万户**，持续扩大经营基础



智家业务毛利同比增长**20.6%**至人民币**20.8亿元**



核心利润增长**11.3%**至人民币**79.6亿元**，产出自由现金流人民币**23.7亿元**



年度派息比提升至**37%**即每股**2.91港元**

安全运营铸造安全品牌

■ 新奥能源秉承“安全无小事”“生命至上”原则，遵循“看得见、知重点、有人管”的九字方针，从户内安全、老旧管网改造等五大方面全面推进安全工作，在政府的各级安全工作检查中屡获认可及表彰。

老旧管网更新改造

- 2022年是国务院城燃管道老化更新三年改造实施方案的第一年；
- 新奥能源已经第三年开展老旧管网隐患排查与整治工作；
- 20年以上老旧管网100%改造完毕；
- 改造过程中同步提升安全及数智化设施。

➢ 石家庄、青岛、洛阳等58家成员企业因安全运营、安全数智化等方面表现优异，在国务院组织的燃气安全专项行动中得到当地政府表彰认可。

青岛 关于推广户内燃气安全	廊坊市住房 廊坊市住房和城乡建设局	蚌埠市 关于蚌埠市燃气安全	洛阳市 洛阳市住房和城乡建设局	葫芦岛市 关于推广户内燃气安全	桂林市 桂林市住房和城乡建设局	开封市 关于推广户内燃气安全	新乡市 新乡市住房和城乡建设局	肇庆市 肇庆市住房和城乡建设局	宁德市 宁德市住房和城乡建设局	绍兴市 绍兴市住房和城乡建设局	盐城市 盐城市住房和城乡建设局	连州市 连州市住房和城乡建设局	山东省聊城市城市管理局 聊城市城市管理局
-------------------------	-----------------------------	-------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	--------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	---------------------------	--------------------------------

管道安全综合治理

- 排查PE管道工程11,530个；
- 开展常态化管道检查3,925次；
- 更换老旧管道561公里；
- 管道隐患整改率100%。

厂站安全治理

- 结合厂站升级改造，开展针对厂站安全联动保护失效，地基沉降等严重隐患的治理工作；
- 共计排查厂站438个；
- 隐患整改率100%。

客户端安全治理

- 全面排查整治户内风险和重大隐患，搭建户内风险测算模型；
- 开展家庭客户立管专项排查治理，共计排查及整改3,949个小区；
- 落实城镇燃气安全整治“百日行动”，排查工商户14万户。

安全能力提升

- 全方位安全培训推进公司安全队伍建设，提升公司安全管理水平；
- 共计提供431,964人次安全培训，覆盖100%员工；
- 组织安全管理人员进行17,400人次的安全专项培训；
- 一线员工安全资质持证上岗率100%。

数智助力安全运营闭环管理

- 一方面紧抓安全本质工作，持续提升员工安全意识和能力，同时借助智能技术，新奥能源持续不断迭代升级数智安全管理水平，用数智夯实新奥安全底座，打造安全数智化品牌

打造企业智能运营中心

5大业务域/108子场景

场景的不断丰富，让安全看的更全面，重点更清晰，管理更有序

86个智能能力

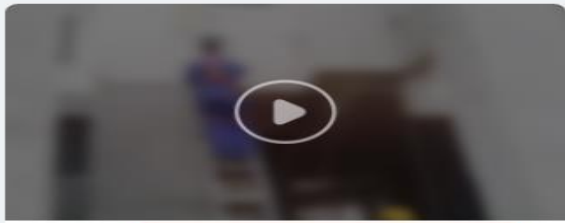
从单一企业到智能运营中心为核心的体系化运转

182个标准文档

项目沉淀182个标准文档，组织编制21项企业标准

【危险作业视频监控】

危险作业100%关联球机，作业过程全面精准监控



作业类型 高处作业 AI:1 进行中
开始时间: 2022-06-13 20:11:31
项目名称: test青岛新奥燃气项目1...

关键点监督:

- 移动脚手架;
- 技术措施(旁站监护、劳保佩戴);
- 个人安全防护(五点式安全带);

户内风险地图

- 通过安检、隐患整改、设备超期、事故发生等9大维度，精准建立户内安全风险等级模型，实现用户、小区、公司3个主体的风险评估，可针对性的对高风险用户和小区优先订制安检策略、集中隐患整改工作

安检隐患概览

安检入户率、隐患整改率等统计

安检进度汇集

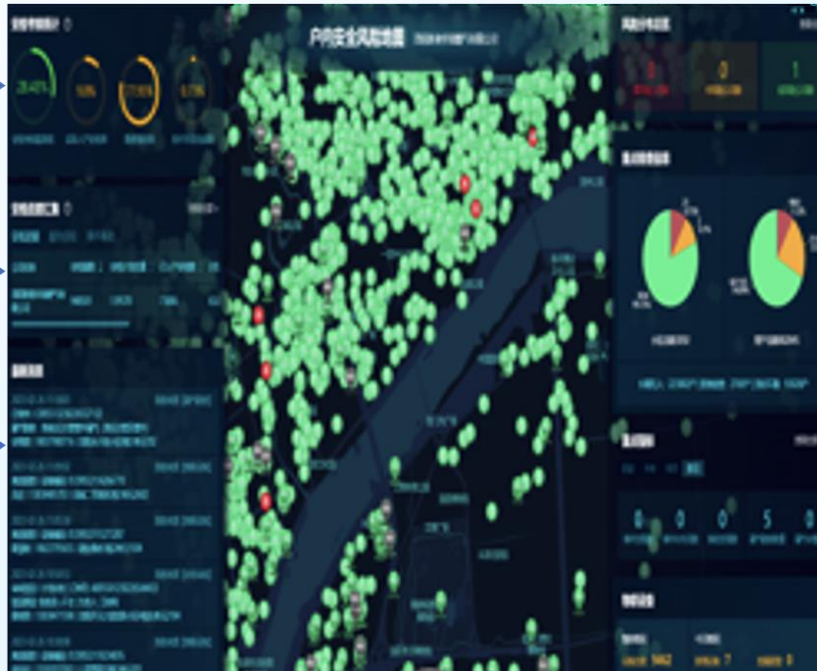
计划完成情况

漏气事件动态

当有事件/事故发生时在此区可以动态提示

上报渠道

- 呼叫接报
- 安检
- 物联监测



小区风险等级

小区风险程度及安检进度

重点排查小区

显示重点排查小区

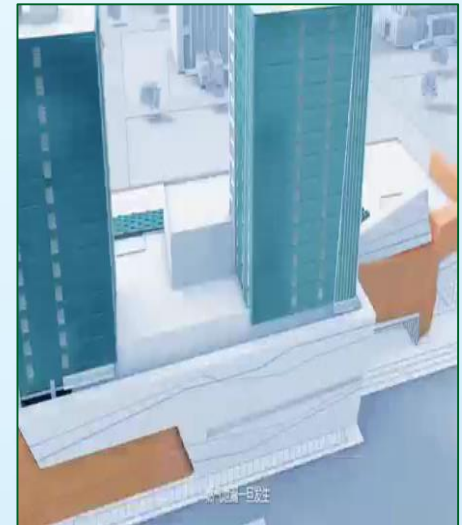
重点用户监视

重点用户的排查处理结果

事件/事故总览

当日事件/事故发生数与已处置数监视

物联设备在线情况



推进ESG建设，促进可持续发展

环境

碳排放强度
(基准年: 2019)

↓ 27.8%

CO₂ ↓ 助力社会及客户减排

5,269 万吨

2021: 4,907 万吨

社会

百万工时工伤事件率
下降至



0.41
2021: 1.09

安全运营总投入

15.4 亿元

2021: 14.8 亿元

管治

获得合规管理体系认证

ISO37301
获得反贿赂管理系统认证
ISO37001

关键岗位员工接受反
贪污等培训的人数

1,407人次

2021: 1,130人次

范围3碳排放全场景测算

- 全面梳理公司价值链中产生的**共15类范围3温室气体排放量**，并形成相应的统计模型及统计工具
- 新奥能源有望成为国内天然气企业中**首家披露范围三关键类别/完整范围三排放的企业**

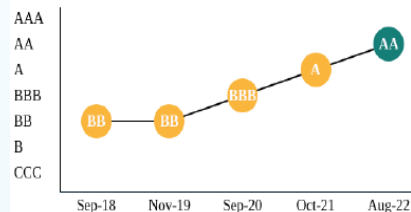
绿色金融

- 履行《绿色金融框架》及债券发行承诺，实现**5.5亿美元绿色资金全额匹配至235个合资格绿色项目**，获得**香港品质保证局绿债发行及认证证书**
- 在2022年12月召开的“**可持续金融及气候适应**”大会上，获得**两项大奖**

ESG评级表现

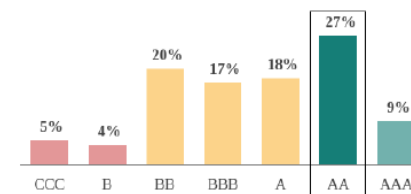
MSCI ESG评级提升至AA级

ESG Rating history



ESG Rating distribution

Universe: MSCI ACWI Index constituents, Utilities, n=139



2022年，MSCI ESG评级对新奥能源的评级分数由A提升至AA级，为大中华区域同行业企业最高评级，在国内外同行企业中位于领先水平。

AA

MSCI - ESG评级

2021: A

A+

恒生可持续发展指数

2021: A

56分

DJSI可持续发展问卷分数

2021: 55

提升至 26.3分

Sustainalytics评级

2021: 33.1

目录

1. 业务综述

2. 财务回顾

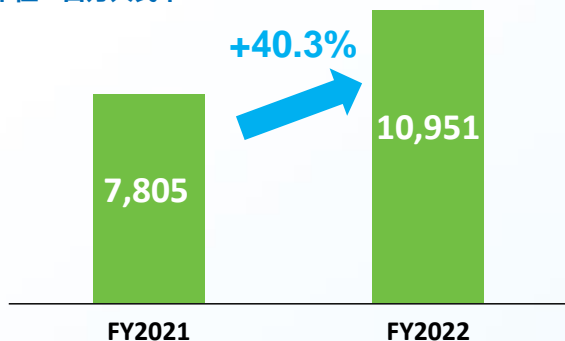
3. 战略展望

泛能业务整体表现

收入

项目负荷率提升及新项目投运，综合能源销售量增长带动收入**大幅增长**

单位：百万人民币

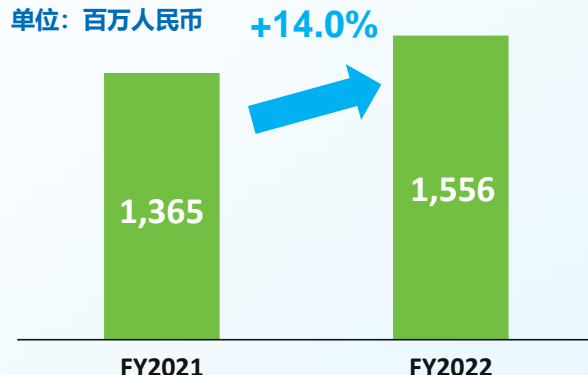


财务表现

毛利

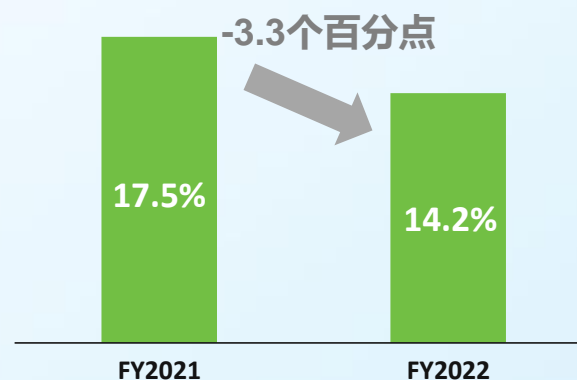
受惠市场化的商业模式，在经济下行及能源价格高企的环境下，毛利依然实现快速增长

单位：百万人民币



毛利率

受能源价格及业务成本影响，毛利率承压，但较2022年中期**13.0%**提升**1.2个百分点**



经营表现

投运项目



210

在建项目



54

用能规模
>417亿千瓦时

因地制宜用清洁能源为客户供能

(项目数量) **101**
融合可再生能源

(能源销售量) **21%**
来自可再生能源



为客户节能减排

能源消耗量
(标准煤)

2,305,257吨

CO₂排放量

7,794,629吨

泛能业务—低碳驱动客户泛能需求

- 双碳政策落地，牵引企业需求从**高碳到低碳**、**从低碳到零碳**的不断演进，以及随着经济增长动能转化，安全生产及智能制造升级，企业的需求不断延申

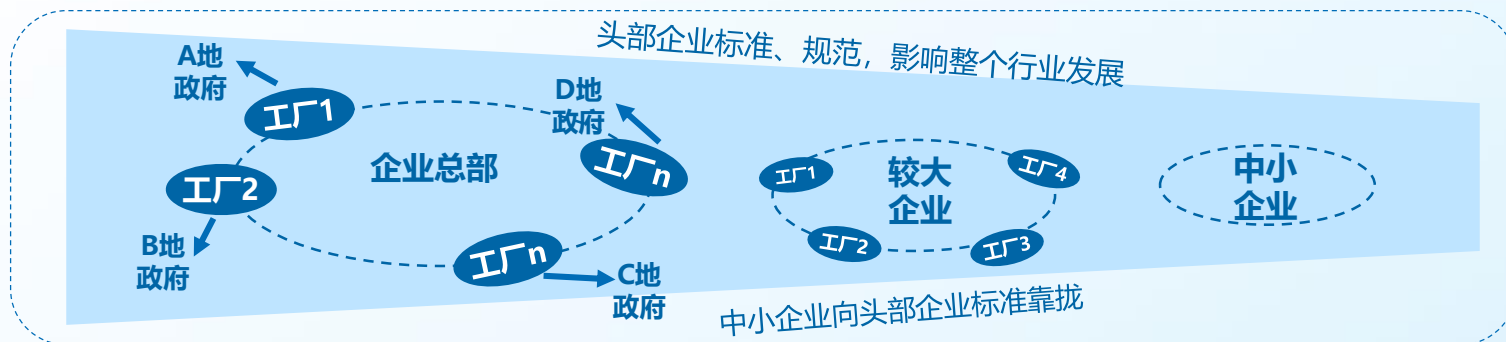
低碳与高质量发展牵引企业需求升级



天然气 天然气持续发展，2040年左右达峰，6,000亿方左右 **安全** 安全生产作为生产底线，大约5,000亿元的规模

新能源 2030年比重提升至25%左右，2060年，达到80%以上 **智能** 智能制造逐渐成为趋势

- 资本牵引各行业的头部企业满足**ESG**、**低碳绿色**需求，带动中小企业，引领社会和经济的能碳发展趋势



客户规模



泛能业务—多维产品组合加速业务发展

■ 从泛能产品到企业能碳安解决方案，带动泛能业务高速发展

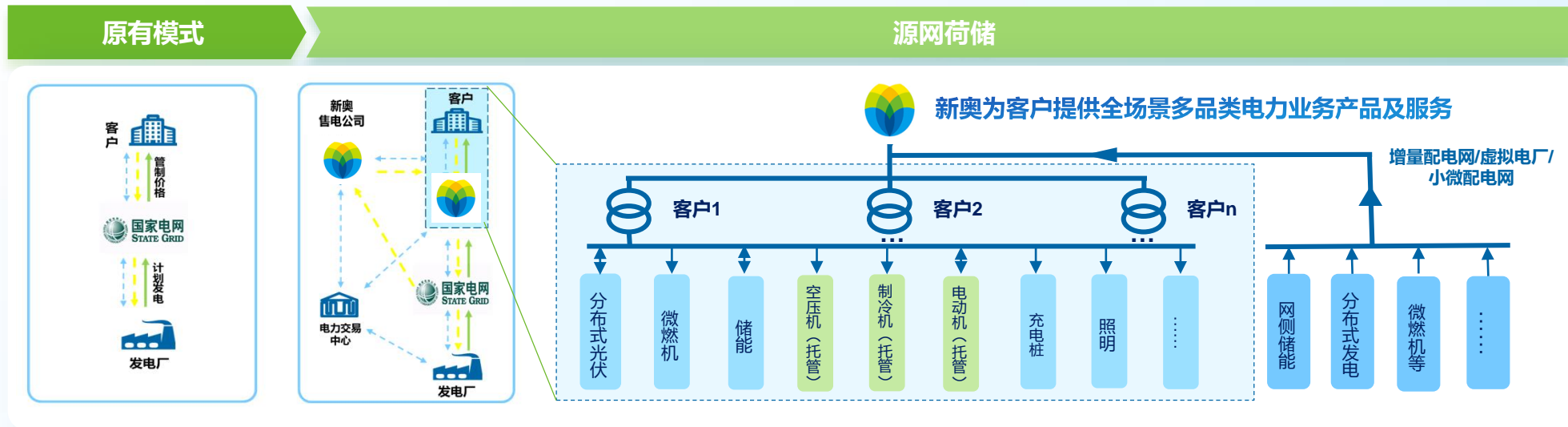


优势

模块化、可分解
可组合、可延伸

泛能产品：燃气锅炉、生物质锅炉、导热油锅炉、光伏、售电、配电、配网、储能、空压机、碳规划治理、数智化平台等

■ 多种泛能产品支撑电力业务发展：经营区内社会用电量超过万亿千瓦时，电力业务发展空间巨大



2023年电力收入预计突破

22亿元



2022年电力收入

4.19亿元

泛能业务—分场景业务拓展加速项目转化

■ 2022年客户商机获取提速，签约客户年用能最大规模超**180亿千瓦时**

低碳园区

新签约园区项目**27个**
用能规模**23亿**千瓦时

湖州南浔菱湖工业园



- ✓ 用能规模：2.8亿千瓦时
- ✓ 能源种类：蒸汽+电
- ✓ 客户行业：精细化工，生物制药，新型纺织、新材料
- ✓ 预计年收入：11,000万元

低碳工厂

新签约工厂项目**1,382个**
用能规模**152亿**千瓦时

江苏南通乐达纺织项目



- ✓ 用能规模：1.04亿千瓦时
- ✓ 能源种类：电+热
- ✓ 客户行业：纺织、印染
- ✓ 预计年收入：3,180万元

低碳建筑

新签约公建客户**270个**
用能规模**10.3亿**千瓦时

浙江金华一百项目



- ✓ 用能规模：0.46亿千瓦时
- ✓ 能源种类：冷+热+电
- ✓ 客户行业：商业、宾馆、写字楼
- ✓ 预计年收入：3,016万元

低碳交通

运营**5座**，建设中**25座**
，储备商机**100余个**

泉州展览城换电站



- ✓ 日均换电：超200次
- ✓ 日均换电量：超6,000千瓦时
- ✓ 预计年收入：超300万元
- ✓ 全年减碳量：1,100吨

泛能商机漏斗

单位：亿千瓦时



提升项目转化周期从
12个月到6个月

商机转化率超
50%

以四大业务场景为基础，拓展业务至城市，目前已完成**9个**城市级项目签约

泛能典型项目

北京大兴机场临空经济区

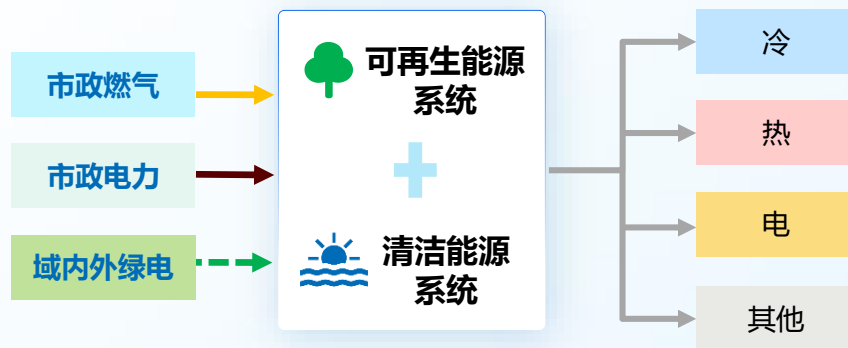
客户形态：规划面积100平方公里的综合类园区，聚焦打造

“航空物流、科技创新、服务保障、高端服务业”

解决方案：地源热泵+电制冷机+光伏+数智平台等



零碳城市系统



综合节能率**30%**

本地可再生能源利用量占比**15%**

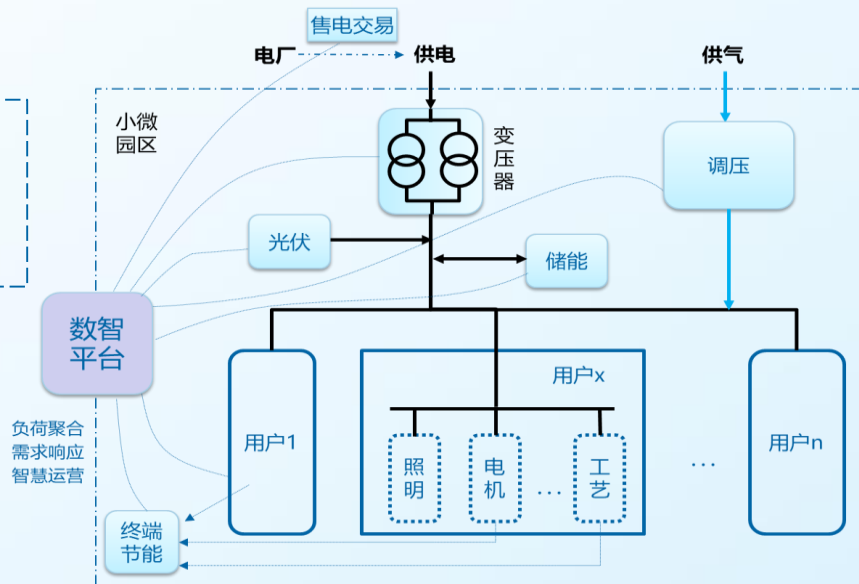
综合能源利用效率**80%**

未来清洁能源占比**100%** (不含交通)

江苏中辉食品产业园

客户形态：小型食品加工企业、五星级酒店供应商、中央厨房净菜、海鲜水产等

解决方案：燃气供应+配电网运营+光伏+储能+数智平台等



综合节能率**35%**

本地可再生能源利用量占比**21%**

综合能源利用效率**90%**

清洁能源占比**97%**

天然气业务整体表现

- 民生气量稳健增长，工商业气量则受疫情多地频散发及经济下行影响有所放缓

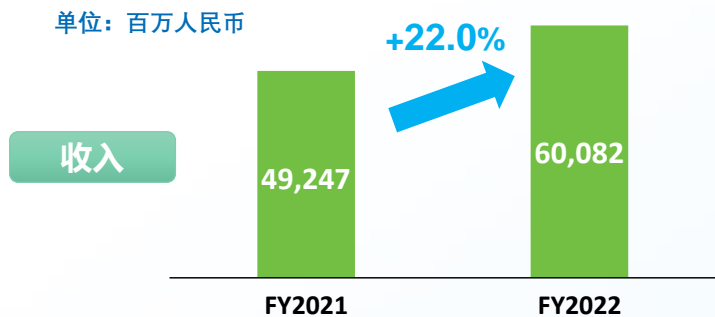
财务表现

零售气量逆势增长 2.7% 至 259.4亿方，加上气价上涨带动收入显著增长

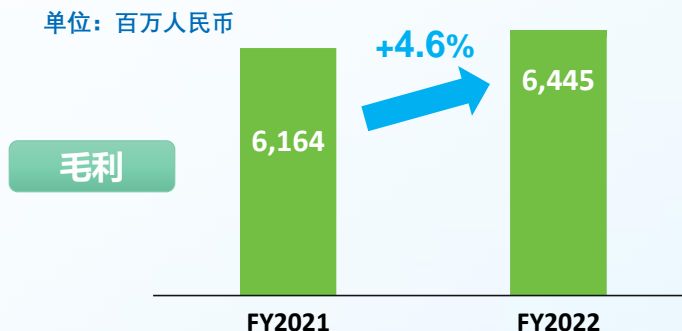
灵活创新服务模式，带动毛利持续增长

成本上升，顺价延时，导致毛利率下降

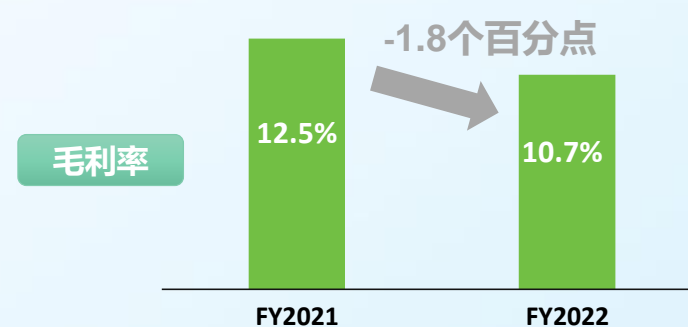
单位：百万人民币



单位：百万人民币

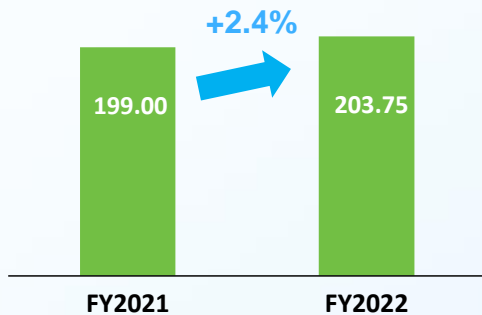


毛利率

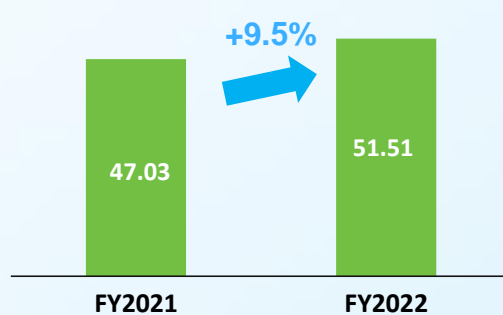


业务表现

工商业气量 (亿方)



民生气量 (亿方)

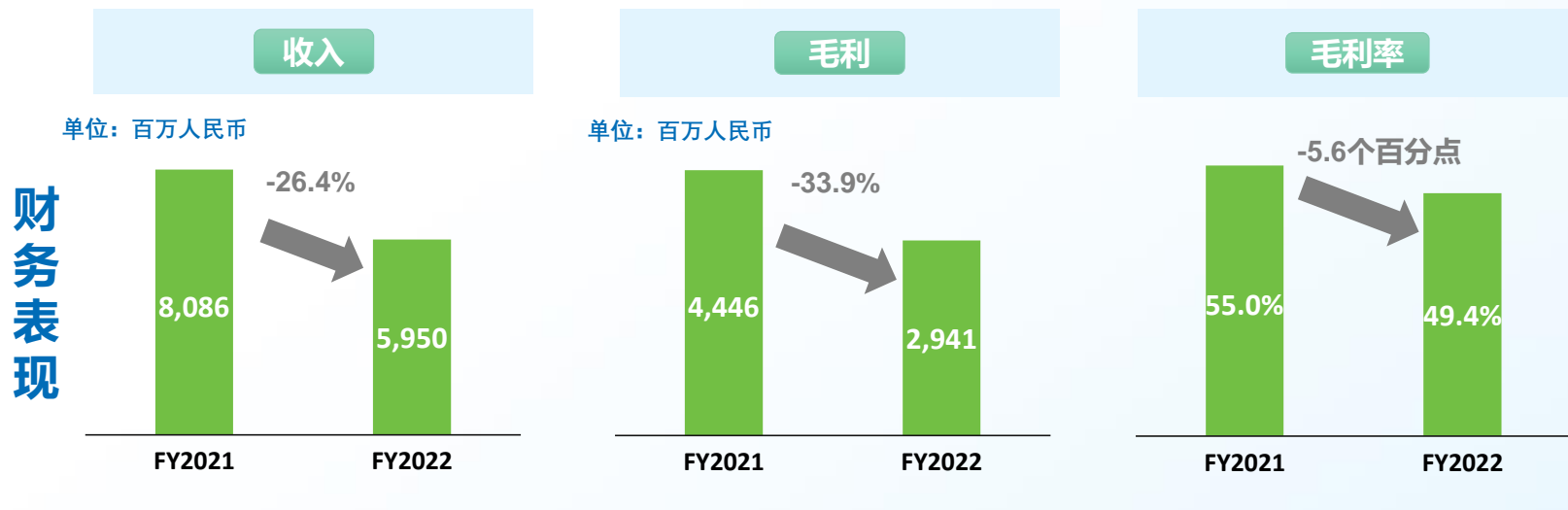


价差变动

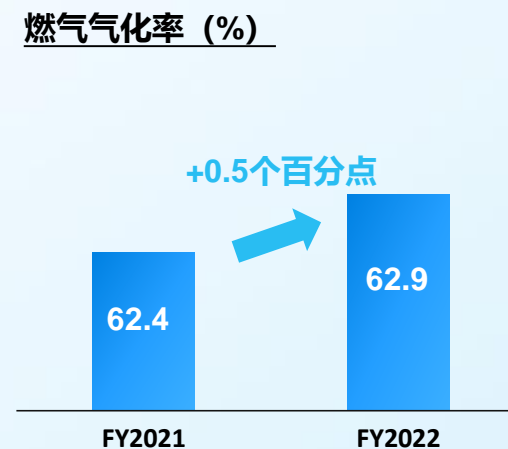
(人民币/方)	2021	2022
民生	2.93	3.24
工商业客户	3.17	3.65
汽车加气站	4.04	5.16
平均售价	3.15	3.59
平均采购价	2.60	3.06
价差(不含税)	0.51	0.48

天然气业务—新客户开发

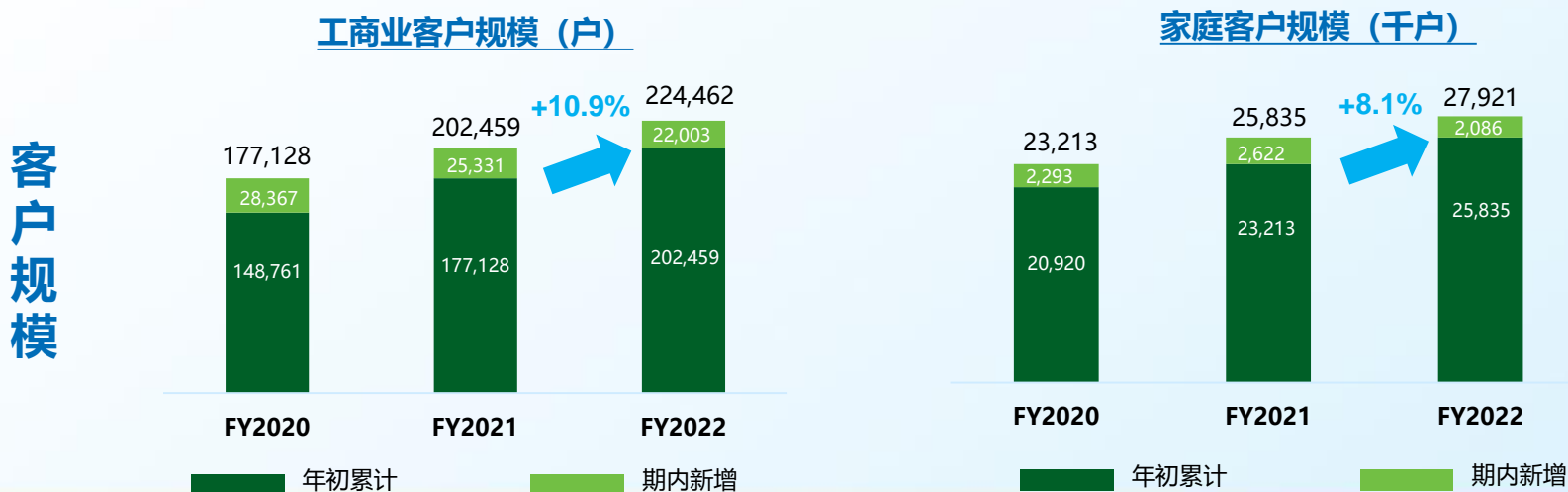
■ 受到房地产市场持续承压及疫情的综合影响，住宅接驳量下降



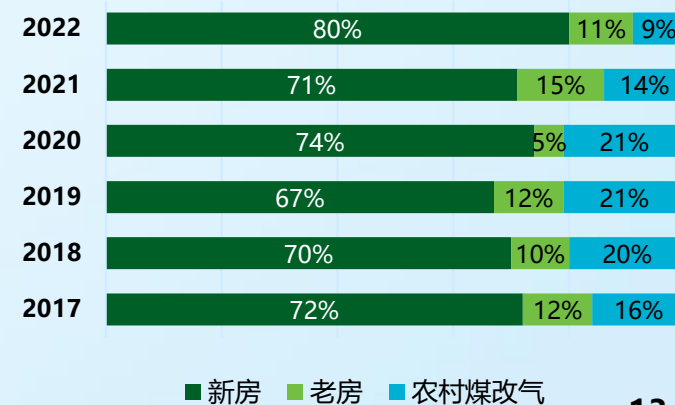
■ 城镇化发展趋势、气化率水平拉动效应有效支撑新客户开发



■ 客户总量持续增长，进一步夯实业务发展基本盘



新开发家庭客户细分



天然气业务—安全稳定供应家庭客户

- 稳定民生用气，夯实安全服务，增强客户信任，稳固经营基础

客户认知

- 民生用气保量保价保供
- 近五年民生用气量增长速度高于工商业客户
- 民生用气受天气影响较大，需供匹配较难
- 民生用气安全情况复杂，应急抢险难

家庭场景



应对举措

多措并举实现需供调节



- 结合上游政策保证民生资源合同
- 气温/气量测算模型进行需求预判
- 与热力公司合作形成联动判断
- 提前制定资源应对措施与方案

多种途径理顺和落实价格



- 优化价格联动机制
- 协同政策建立补贴机制
- 以气切入，深挖家庭需求

提升数智服务能力和客户满意



- 帮助客户发现和提醒隐患与问题
- 提升物联能力，提供购气建议
- 提升响应速度，提升服务水平

经营成果

- 进行居民气调价
- 获取气费补贴
- 增加居民合同气量
- 客户满意度提升
- 无安全责任事故

天然气业务—挖掘工商客户需求，创新服务模式，提升客户价值

- 坚定不移地做大做优客户群体，提升气量规模，实现价差稳定

客户认知

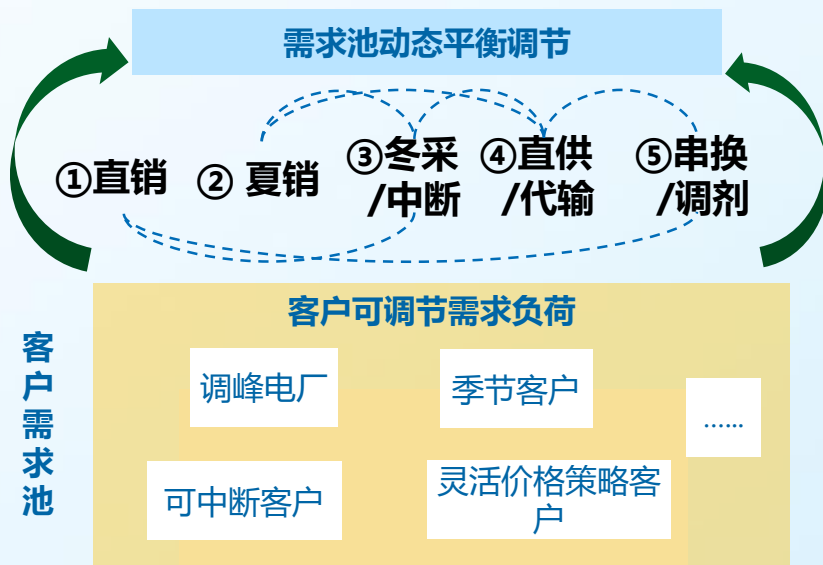
- 客户需求波动更加频繁
- 终端气价高企，客户成本压力大
- 企业客户安全生产、合规监管趋严
- 工业气代煤、产业转移带来新的增长需求



客户需求响应

全力挖掘需求调节价值

- 建立客户需求池
- 多种调节方式灵活组合应用，释放需求池动态创值潜力



经营成果

- 完成非居顺价
- 工商价差同比提升
- 创新服务模式
- 为泛能业务奠定基础

天然气业务—稳健的资源配置

■ 深化与上游的合作，统筹上游优质资源，不断丰富自主资源池，保障气源稳定供应

三大油

- 年度合同量能签尽签，以稳定存量和市场定价
- 优化机制，争取优质稳定资源
- 三大油基本量**维持稳定**

LNG

- 以舟山为支点，充分利用LNG市场化，优化资源结构
- 144万吨LNG长约**

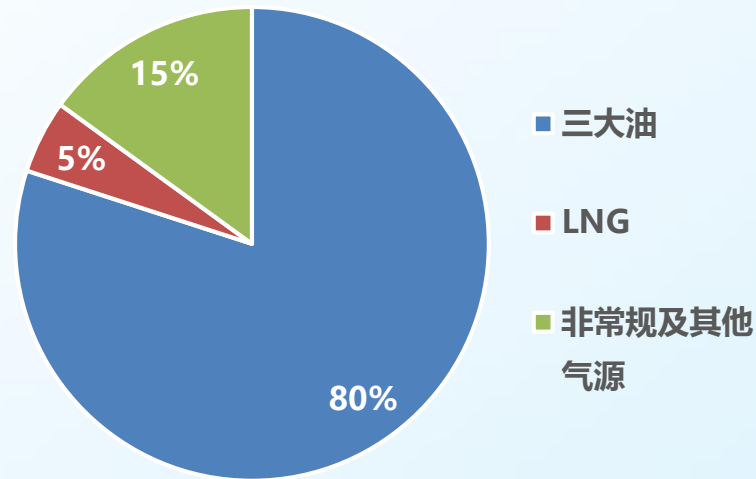
非常规

- 打造自主资源池，获取煤层气、页岩气等资源
- 因地制宜，优化补充区域性资源
- 各地非常规资源达**300+ 万方/天**

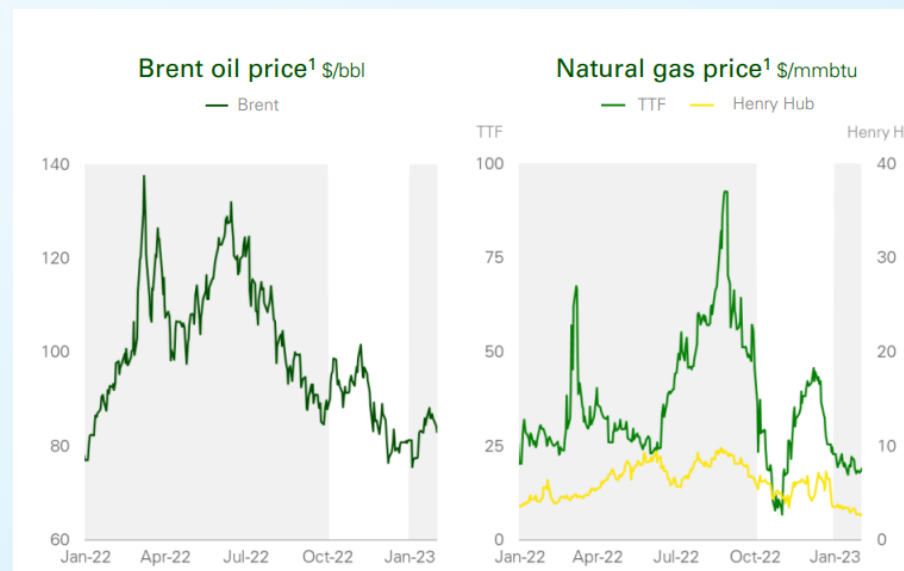
储气

- 获取利用内外储气罐及储库实施时间与空间调配，**夏注冬采及借气还气**
- 强化内外部联通，提高资源调剂能力
- 综合储气能力达**5.6亿方**

资源统筹优化



国际能源价格变化



持续扩充运营版图

- 2022年新增 62个项目，覆盖江苏、浙江、广东、山东等14个省市
- 坚定不移做大能源基本盘，重点发力泛能开发、城燃并购、设施布局，不断增加客户基础

项目总数

新增项目

- | | | |
|----------------|--------------------|------------------|
| 1. 廊坊大兴临空经济区项目 | 21. 福州坤彩科技一期项目 | 41. 大庆林源项目 |
| 2. 洛阳市一拖集团项目 | 22. 福州坤彩科技二期项目 | 42. 凤栖澜玥项目 |
| 3. 青岛中铁世界博览城项目 | 23. 泉州乔东新材项目 | 43. 翡翠之光项目 |
| 4. 洛阳中信重工项目 | 24. 海安乐亿达纺织项目 | 44. 广东理文电厂项目 |
| 5. 石家庄威县君乐宝项目 | 25. 大庆东水水厂项目 | 45. 泉港百宏石化项目 |
| 6. 青岛中船重工项目 | 26. 肇庆金纳纺织项目 | 46. 临空1号泛能站项目 |
| 7. 济宁食品工业园项目 | 27. 泰州兴化奋杰有色金属项目 | 47. 康大江山樾供热项目 |
| 8. 青岛海洋智慧小镇项目 | 28. 哈尔滨融创冰雪项目光伏项目 | 48. 海洋智慧小镇供热项目 |
| 9. 青岛灵山湾项目 | 29. 广西神冠瑞声光伏项目 | 49. 洛阳龙盛小区项目 |
| 10. 青岛御墅临峰项目 | 30. 哈尔滨融创汇鑫光伏项目 | 50. 开山缸套项目 |
| 11. 青岛港华纺织项目 | 31. 吴兴区农产品批发市场光伏项目 | 51. 大溪谷供热项目 |
| 12. 石家庄太行乳业项目 | 32. 浙江童心印花产业园光伏项目 | 52. 金泉都会一期项目 |
| 13. 潍坊昌乐日科能源项目 | 33. 黄冈伊利乳业老厂光伏项目 | 53. 泰康之家项目 |
| 14. 聊城海鑫达项目 | 34. 海容冷链光伏项目 | 54. 中兴御合府供热项目 |
| 15. 临沂康都瓷业项目 | 35. 廊坊三叶家园供热项目 | 55. 临空综保区海关供热站项目 |
| 16. 聊城新申昊智能项目 | 36. 西发影星山庄供热项目 | 56. 湖南祥旺项目 |
| 17. 青岛新奥胶城项目 | 37. 青岛康大开元府供热项目 | 57. 萍乡辉龙科技项目 |
| 18. 石家庄以岭药业项目 | 38. 盐城大丰港项目 | 58. 东莞徐记食品光伏项目 |
| 19. 池州贵兴项目 | 39. 森森集团光伏项目 | 59. 华诚金属光伏项目 |
| 20. 临沂亿盛铝业项目 | 40. 东莞光裕照明光伏项目 | 60. 东莞铭利达光伏项目 |

泛能项目 210

城市燃气 254

- | | |
|---------------|-------------------|
| 1. 怀集县下辖17个乡镇 | 2. 汝州市纸坊镇、小屯镇、蟒川镇 |
|---------------|-------------------|



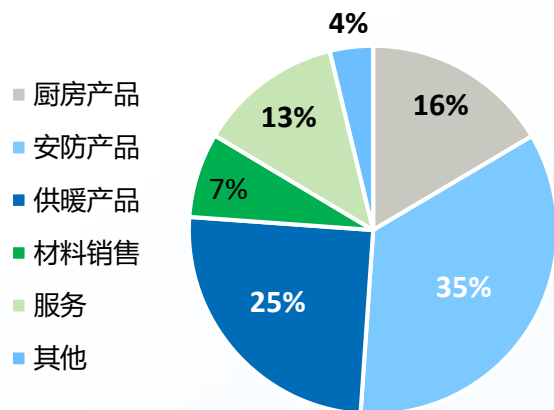
● 新项目
● 现有项目

智家业务整体表现

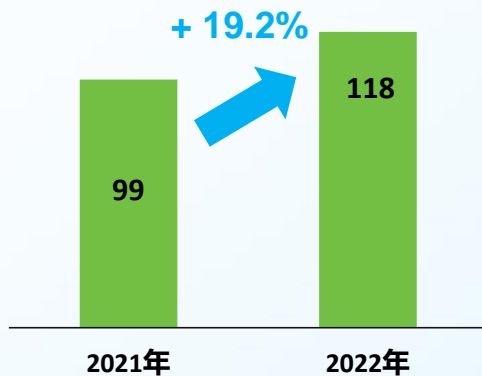
■ 加快产品推广，打造家庭品质生活新方式，单户创值及新客户渗透率均明显提升

业务表现

收入分布



单户创值收入(元)



客户渗透率提升

新客户

27.2%

2021: 21.3%

现有客户

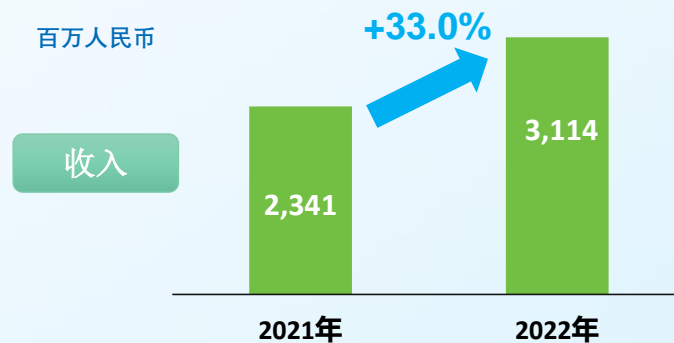
10.1%

2021: 8.7%

财务表现

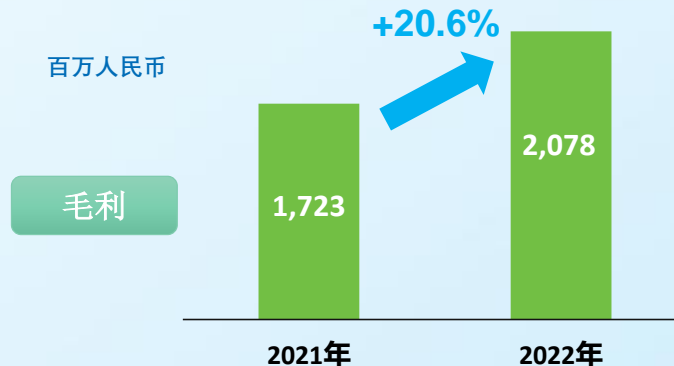
丰富增值产品种类，打造拳头产品

百万人民币



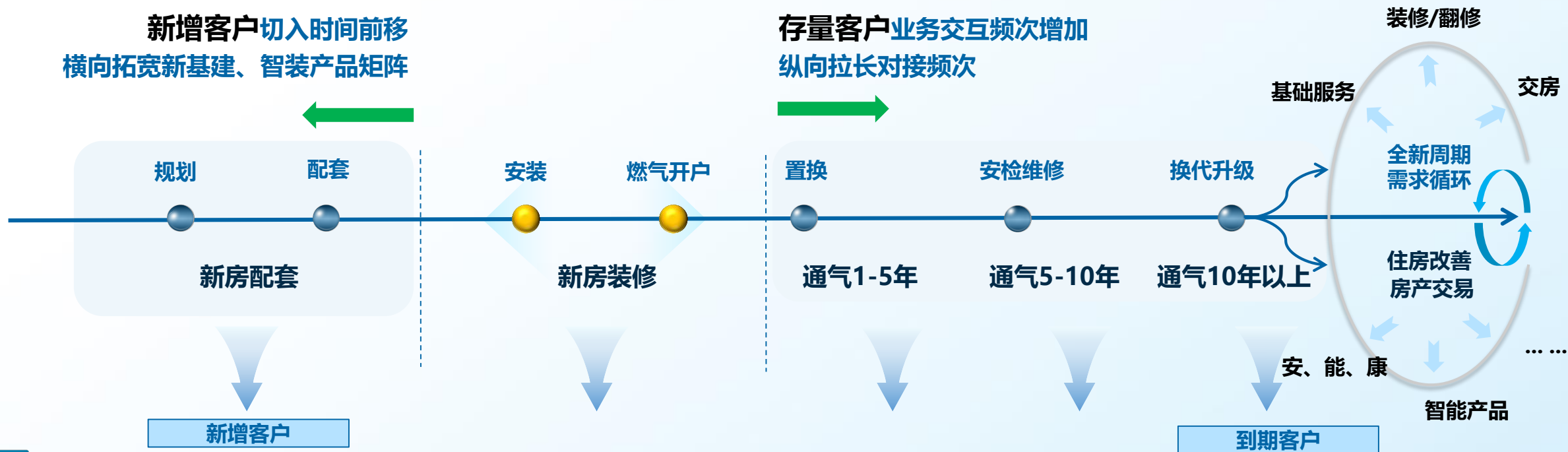
盈利能力逐步释放，带动毛利快速增长

百万人民币



智家业务—深化客户认知，满足家庭品质生活

- 认知客户全周期需求，全方位、全流程服务家庭客户
- 丰富客户触点，增加服务频次



业务机会

- 获取每年新增客户整屋配套机会
- 获取基础设施配套机会

- 燃气安全
- 智能厨卫、智能家电、智能家居...

- 安：环境安全、人身安全...
- 能：供暖供电、绿色低碳...
- 康：乐游、智...

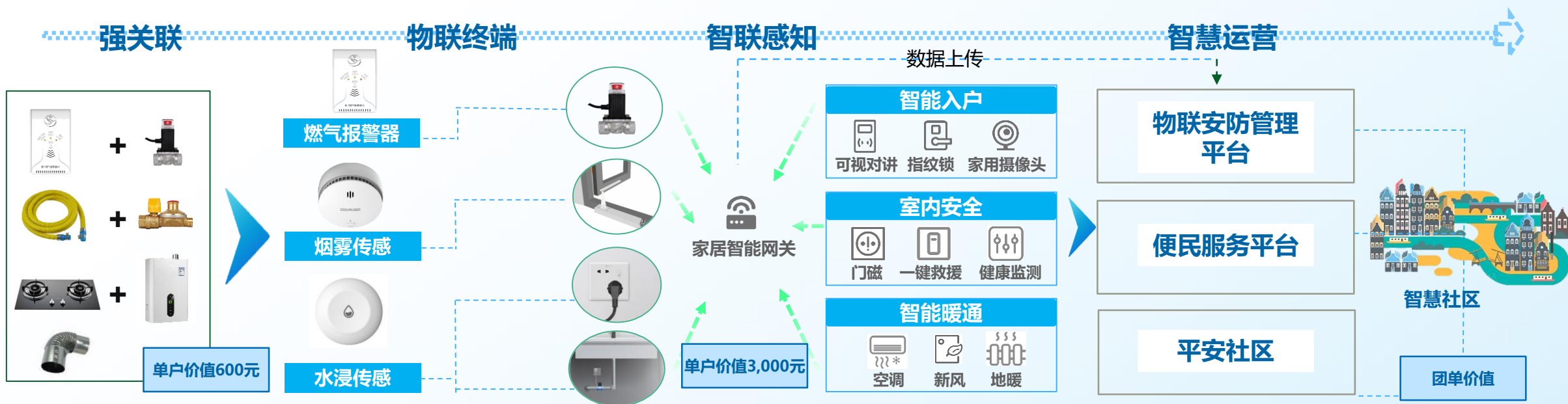
- 家用/厨房产品升级
- 供能节能方案完善
- 智能化...

- 超700万户10年以上客户存在二次装修机会，
- 聚焦安全，利用隐患治理、到期置换，提升产品渗透率

多场景、全周期、广触点、强纵深，提供一站式服务

智家业务—安全切入提升家庭客户渗透率及单户价值

■ 以燃气安全为切入点，提升产品渗透率，从安全厨房解决方案到数智家庭解决方案，联动数智社区建设，释放存量客户价值



安全厨房

- 利用老旧小区立管改造契机,明确产品转化率及创值目标
- 通过入户隐患排查,获取安全配套机会
- **2023年目标客户渗透率突破50%**

数智家庭

- 聚焦**智能家居**,生态合作,探索扩充多元品类
- 生态管理,贯穿产品配送、安装、交付、运营全生命周期,提供全生命周期服务
- 2023年实现业务探索,提升**单品到多品**

智慧社区

- 以燃气安全数智化产品切入智慧社区建设,实现数据互联互通
- 政策型老旧小区改造、新建高端小区、智慧物管落地社区重点推进, **获取不少于10个小区改造机会**
- 总结智慧社区模式,沉淀经验,逐步复制推广

目录

1. 业务综述
2. 财务回顾
3. 战略展望



业绩逆势稳定增长

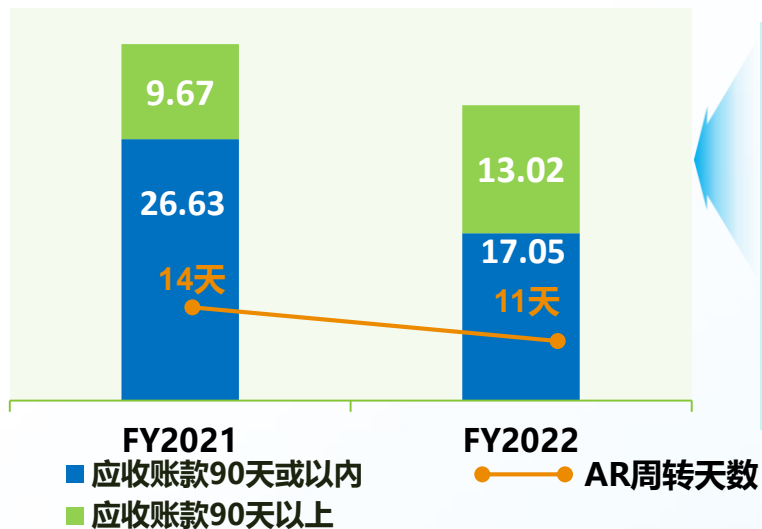
(人民币亿元)	FY2021	FY2022	变动
<u>主要财务数据</u>			
收入	931.13	1,100.51	+18.19%
<u>分类收入</u>			
天然气零售业务	492.47	600.82	+22.0%
泛能业务	78.05	109.51	+40.3%
智家业务	23.41	31.14	+33.0%
燃气批发	256.34	299.54	+16.9%
工程安装	80.86	59.50	-26.4%
毛利	140.56	157.56	+12.09%
EBITDA [^]	136.31	144.26	+5.8%
股东应占溢利	77.55	58.65	-24.4%
核心利润*	71.54	79.64	+11.3%
每股核心基本盈利 (人民币元)	6.35	7.06	+11.2%

[^] EBITDA = 包括JV、ASSO，但撇除一次性项目

*核心利润 = 股东应占溢利撇除其他收益及亏损（不包括商品衍生合同已变现的结算净额）、商品衍生合同未变现净（亏损）收益之相关递延税项及以股份为基础付款开支后之本公司拥有人应占溢利

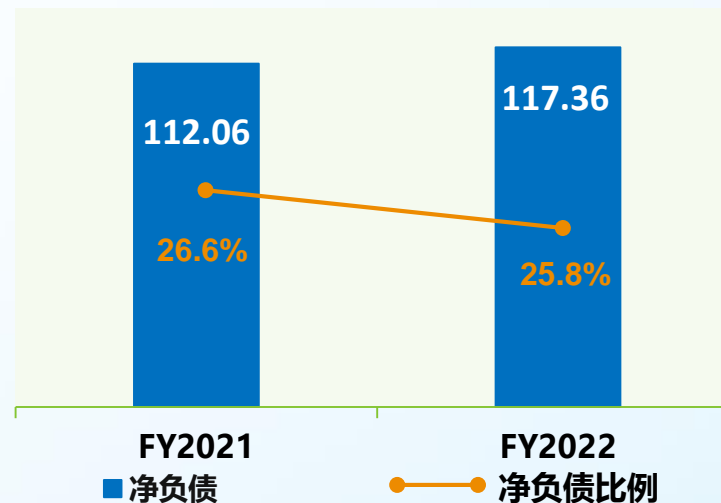
稳健的财务管理

应收款及周转天数 (人民币亿元)



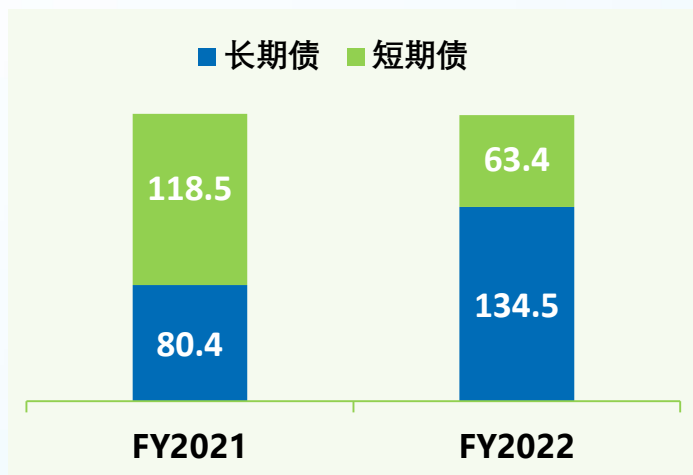
严峻的外部环境下，公司加强风险管理措施，对客户进行动态评估，加速帐款回收以降低坏账风险，期内应收周转天数稳定

净负债比例及净负债 (人民币亿元)



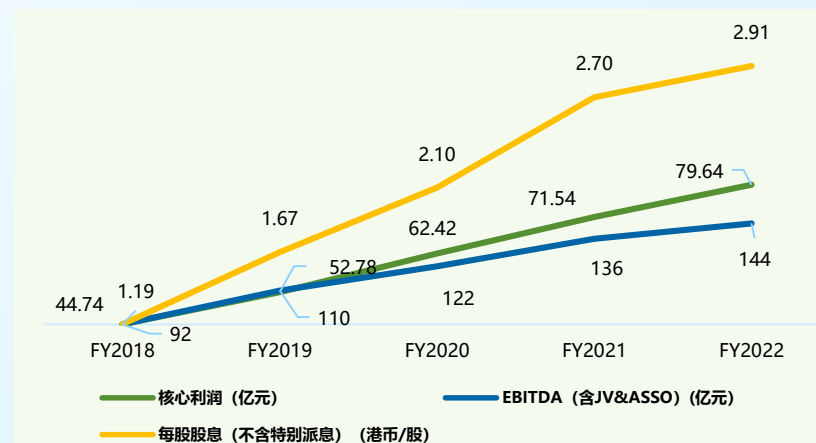
稳健的财务状况加上审慎财务管理，净负债比例持续下降，公司有充裕的财务弹性保障业务发展

总负债 (人民币亿元)



期内发行了5.5亿美元5年期绿色优先票据以置换短期债券，优化债务结构

利润及分红

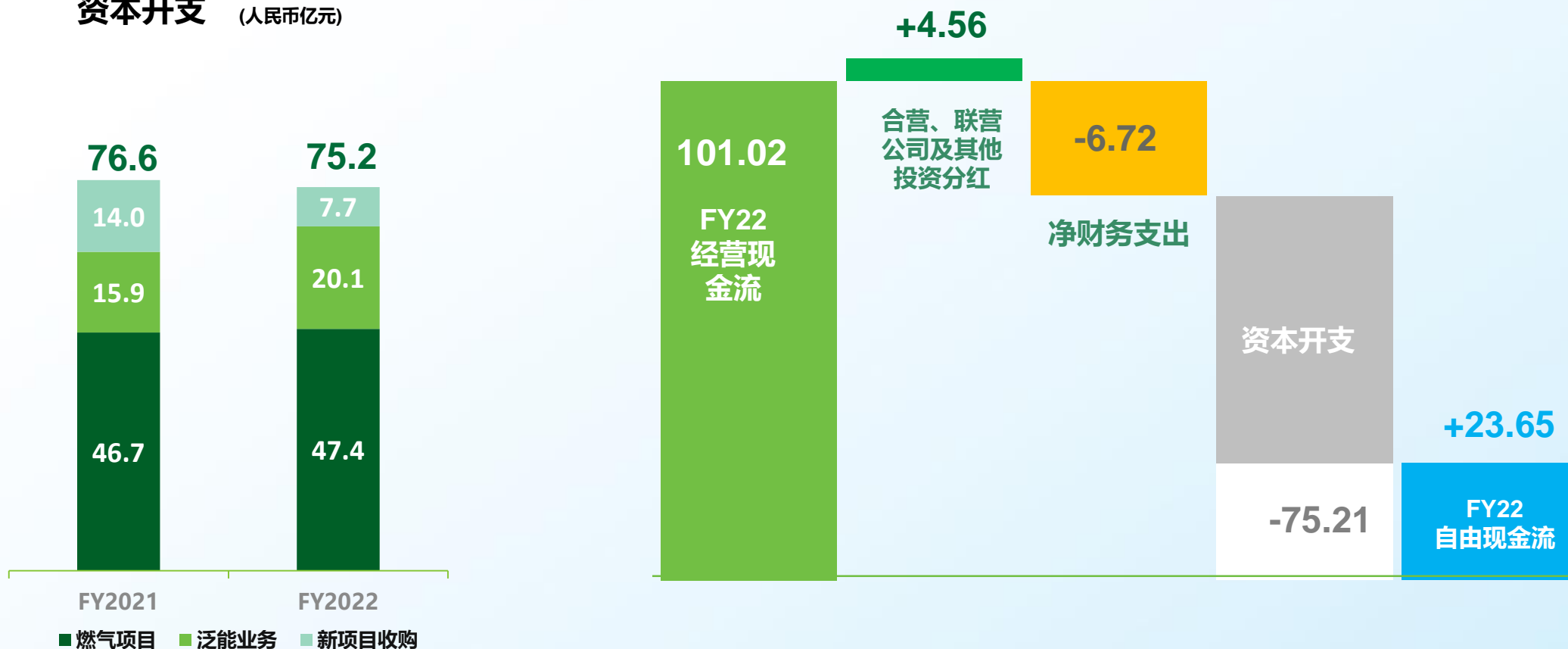


持续稳定增长的EBITDA展现公司盈利能力，夯实核心利润逐年提升

资本开支及现金流分析

- 公司的主营业务稳步增长加上审慎的财务管理，连续多年产出正自由现金流

资本开支 (人民币亿元)



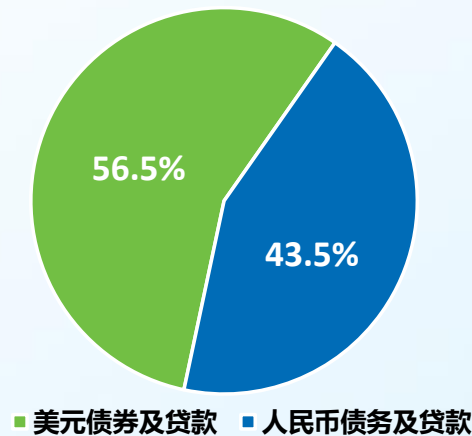
充裕的财务资源及流动性

- 标普、穆迪、惠誉三家评级机构对公司的信用评级分别为**BBB+**、**Baa1**、**BBB+**
- 平均融资成本为**3.72%**，低融资成本加上充裕的财务资源保障公司业务持续发展

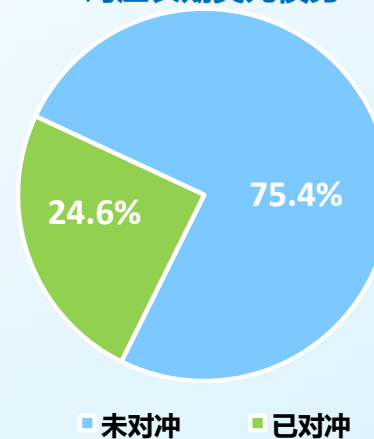
债务到期明细



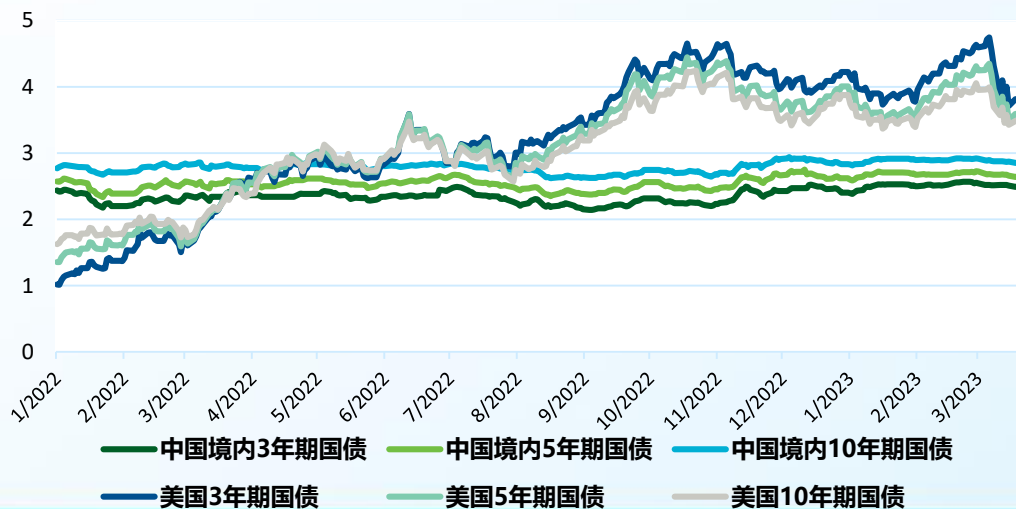
债务结构(按货币分布)



外汇风险敞口管理 - 对应长期美元债务



2022年 中美债券 融资成本 比较



充裕的财务资源

人民币	金额
手头现金	80.56亿
未动用信贷融资	151亿

目录

1. 业务综述
2. 财务回顾
3. 战略展望



环境持续变化，机遇大于挑战

■ 客户、资源、政策多重不确定性因素叠加，公司须保持定力，把握机遇、抓住新时代下的业务发力点

业务发力点



泛能业务机遇与挑战

- 中小企业客户的**绿色、低碳**需求提升
- 客户需要更加**清洁、实惠**的能源和服务



天然气业务机遇与挑战

- 城镇燃气改革带来开放的资源统筹
- 双碳带来煤改气、气电等增量市场，**2030年增量超1,800亿方**
- 城镇化发展带来城镇燃气增速，**到2030年增量超400亿方**



智家业务机遇与挑战

- 人民追求**品质生活**，产品多样化需求涌现
- 家庭场景成为新的业务发力点

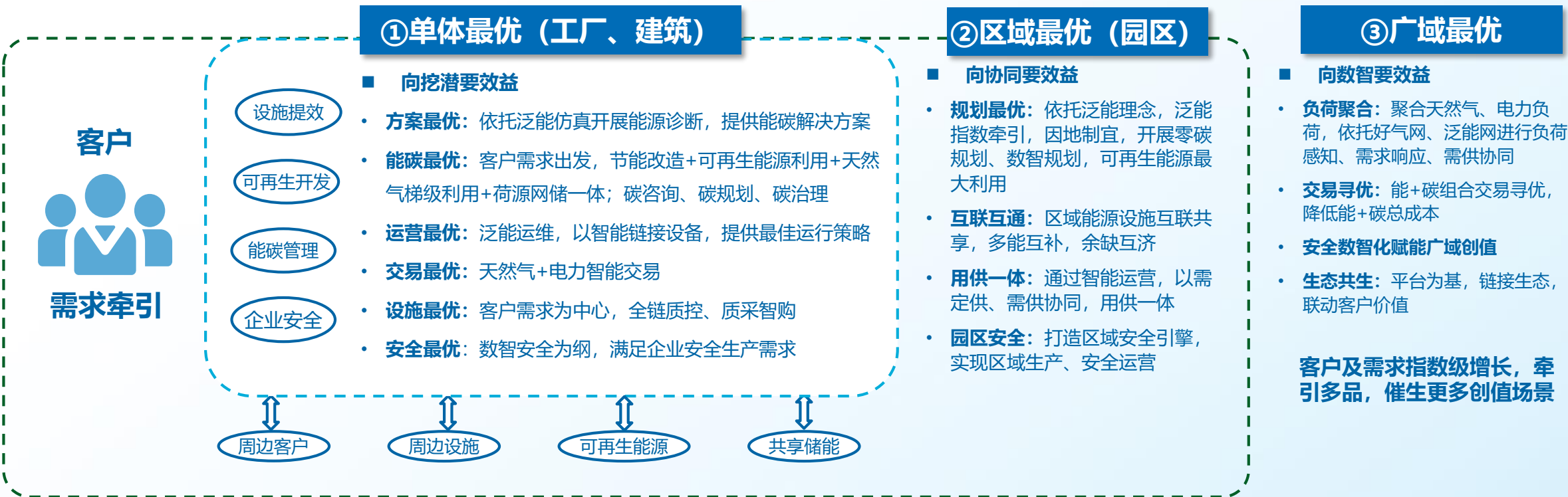
- **传统产业转型——能碳安服务**
- **产业集群化——产业链开发**
- **头部企业——集团化开发**
- **产业转移——新市场开拓**

- **择机并购，做大天然气基本盘**
- **夯实资源盘**
- **做好配气价格、价格联动、终端灵活定价**

- **新房配套——植入产品**
- **新房装修——燃气安全及智能产品应用**
- **存量客户——安、能、康需求提升以及智能化升级**

泛能业务展望

■ 依托新奥泛能业务沉淀的理念与实践，挖掘客户需求，致力于客户价值的单体最优、区域最优、广域最优



企业



园区



城市

天然气业务展望

- 深化客户认知，聚合客户需求：从单一客户的需求满足，到多客户的价值组合配售，积极调优客户结构的同时择优并购；
- 获取优质资源：三大油长期稳定资源、设施合作，夯实资源底座；获取非常规资源，有效提升自有长协资源价值；
- 联合生态，推进区域间、企业间管网互联互通，平衡峰谷波动。

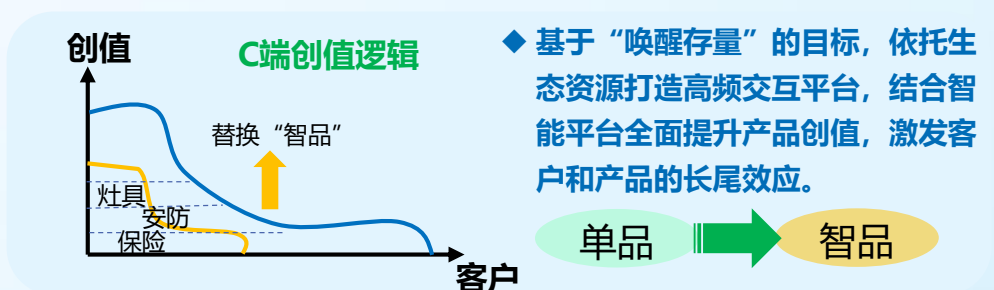
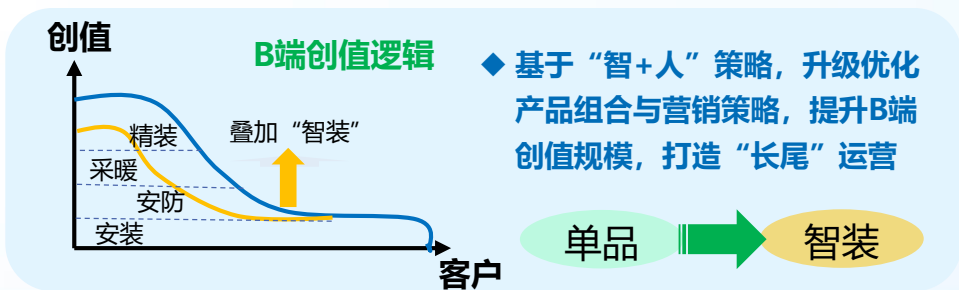


智家业务展望

智家战略愿景：数智平台牵引，全方位精准服务，开启家庭绿色、安全、智能、温馨的美好品质生活



以气切入重新认知客户场景，转变传统智家业务创值逻辑，聚焦各类场景需求延伸场景创值



聚客户

从客户消费全场景与“房屋”全生命周期角度进行认知，聚合客户资源与需求

建生态

依托生态资源优选与各项机制的建立，搭建生态体系

搭渠道

依托客户场景及生态资源，搭建高效销售及交付渠道

创产品

创新产品（服务）与组合，着力打造自主品牌核心产品

优服务

结合数智化赋能提升，打造标准的、优异的服务体系与口碑

2023年业绩指引

	2023年度目标
泛能业务收入	增长40%以上
天然气零售气量	增长10%
天然气零售价差	0.5元/方
新开发工商业客户	2,000万方/日
新开发家庭客户	180-200万户
新项目	50+
智家业务毛利	增长30%左右
核心利润	增长10%以上

THANK YOU

谢谢!

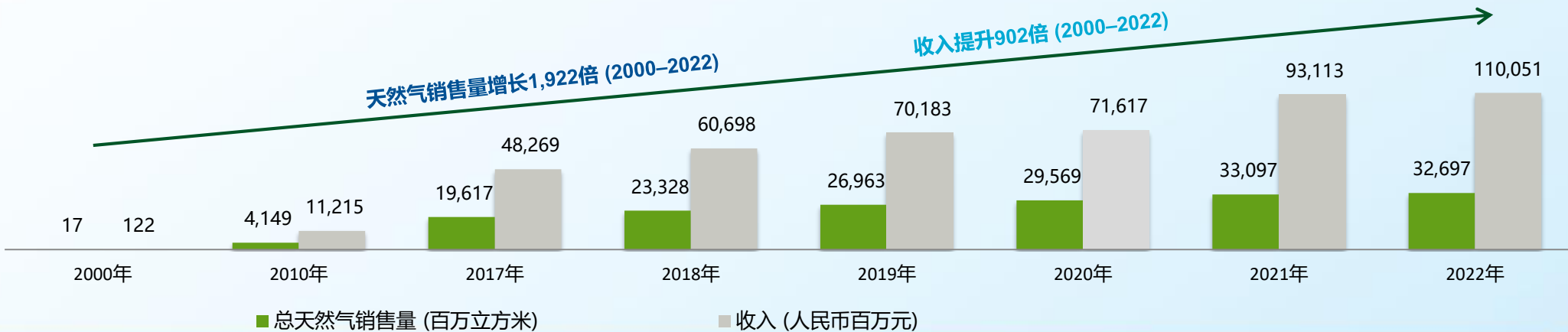
附录：新奥能源—家庭品质生活和企业安能碳管理智能城市服务商

公司概况

- 新奥能源成立于1993年，是中国领先的民营清洁能源分销商之一
- 主营业务包括在中国投资、经营及管理燃气管道基础设施、车船用加气站及泛能站，销售与分销管道燃气、液化天然气及其他多品类能源，开展综合能源业务、能源贸易业务以及提供其他与能源供应相关的增值业务
- 公司于2001年在香港联交所创业板上市，2002年转为主板上市(股票代码：2688)

主要业务分部

天然气零售业务	泛能业务	能源贸易	工程安装	智家业务
				
<ul style="list-style-type: none"> 向家庭客户和工商业客户销售管道燃气 建造及运营CNG/LNG汽车加气站 	<ul style="list-style-type: none"> 需求主导，多能融合，多品类输出，为客户量身定制综合能源解决方案 	<ul style="list-style-type: none"> 充分利用先进调度系统、物流团队及上游资源发展能源贸易业务 	<ul style="list-style-type: none"> 为家庭客户和工商业客户进行燃气管道接驳 	<ul style="list-style-type: none"> 节能技术、工艺改造、设备检修保养等服务 燃气相关产品及材料销售



城市燃气业务

甲烷控排行动 ①

- 向MGP等国际标准靠拢并提升透明度
- 完善甲烷管理制度和措施
- 推动实测技术应用
- 推动生态伙伴共同减排

低碳贸易运输 ②

- 自有车辆燃料清洁化
- 智慧调度等数智化手段提效减排
- 促进生态伙伴低碳运营

绿色办公 ③

- 办公楼宇节能
 - 光伏、地热等可再生能源使用
 - 办公楼宇智慧节能管理
 - 照明、空调设备更新
 - 绿色建筑标准
- 低碳出行



共创低碳社会

泛能业务

生产型业务 ④

- 提升可再生能源利用，至2030年占比提升至36%
- 提升系统整体能效，至2030年再提升5%
- 促进负碳技术应用，2025年试点CCUS项目，之后每年中和5%由化石燃料产生的碳排放

服务型业务

低碳园区和绿色工厂 ⑤

- 引导工业客户和产业园区的绿色发展，至2025年帮助客户打造50个绿色工厂及50个低碳园区
- 至2030年，帮助客户打造的绿色工厂增至200个，及低碳园区增至200个

绿色建筑 ⑥

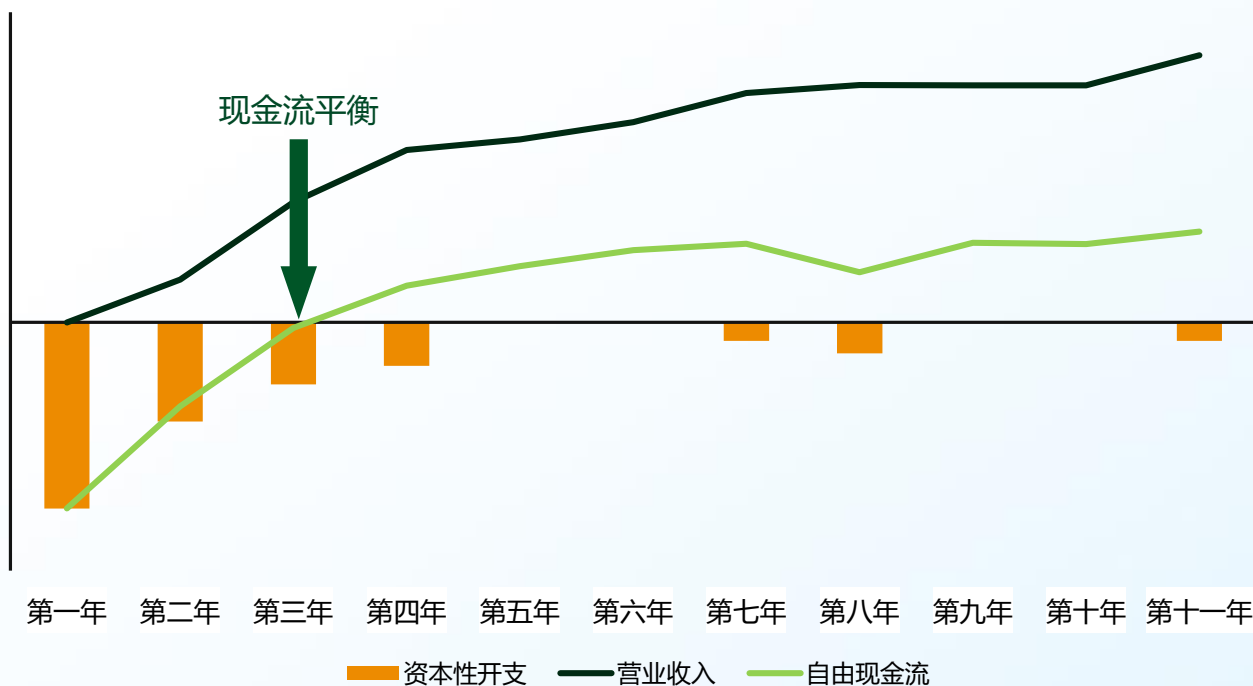
- 依托丰富的泛能技术积累以及用能侧能源管理经验，为医院、酒店、机场、办公楼宇等建筑类客户提供绿色建筑、建筑节能方案和服务

增值业务

绿色家庭 ⑦

- 认知家庭用户需求，利用LoRa (Long Range Radio)、物联、大数据等数智化技术，服务家庭用户对智慧用能、安全和低碳生活品质的追求

典型园区项目 - 现金流预测



1. 持续稳定的收入

- 综合能源解决方案为客户降低整体能源账单平均 **↓10%**
- 直接销售客户所需能源，提高客户黏性

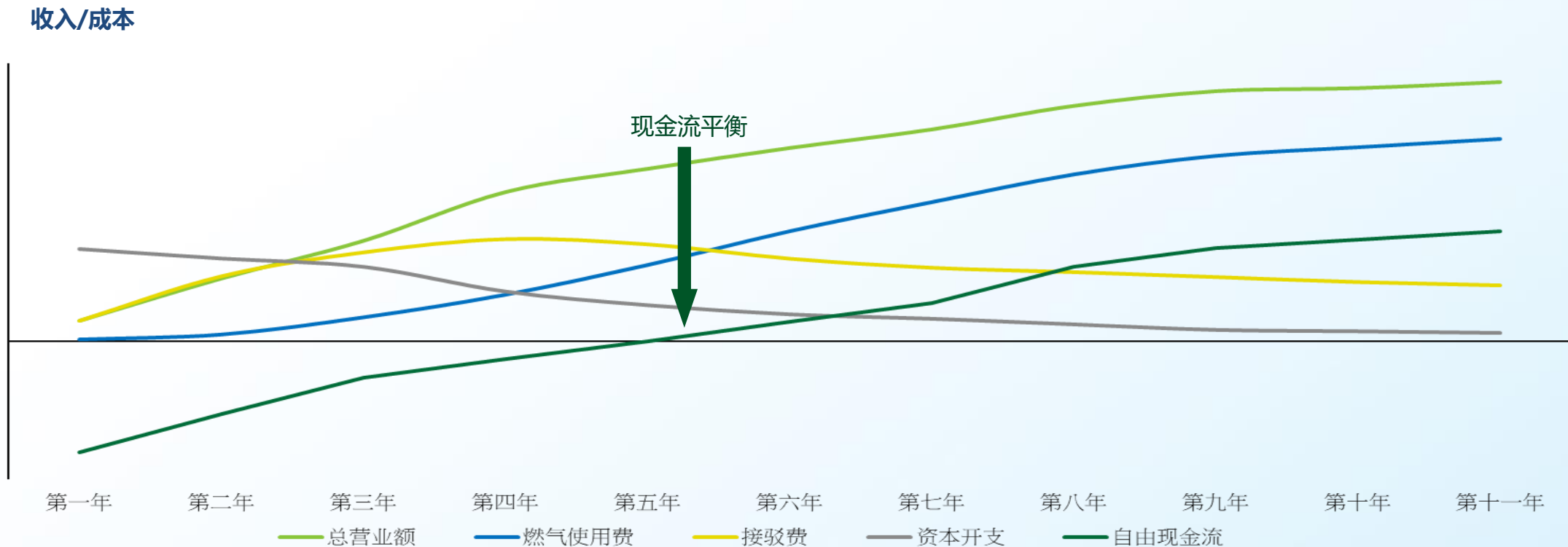
2. 快速的现金流出

- 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
- 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
- 投资回收期一般为**7-8**年

3. 低风险

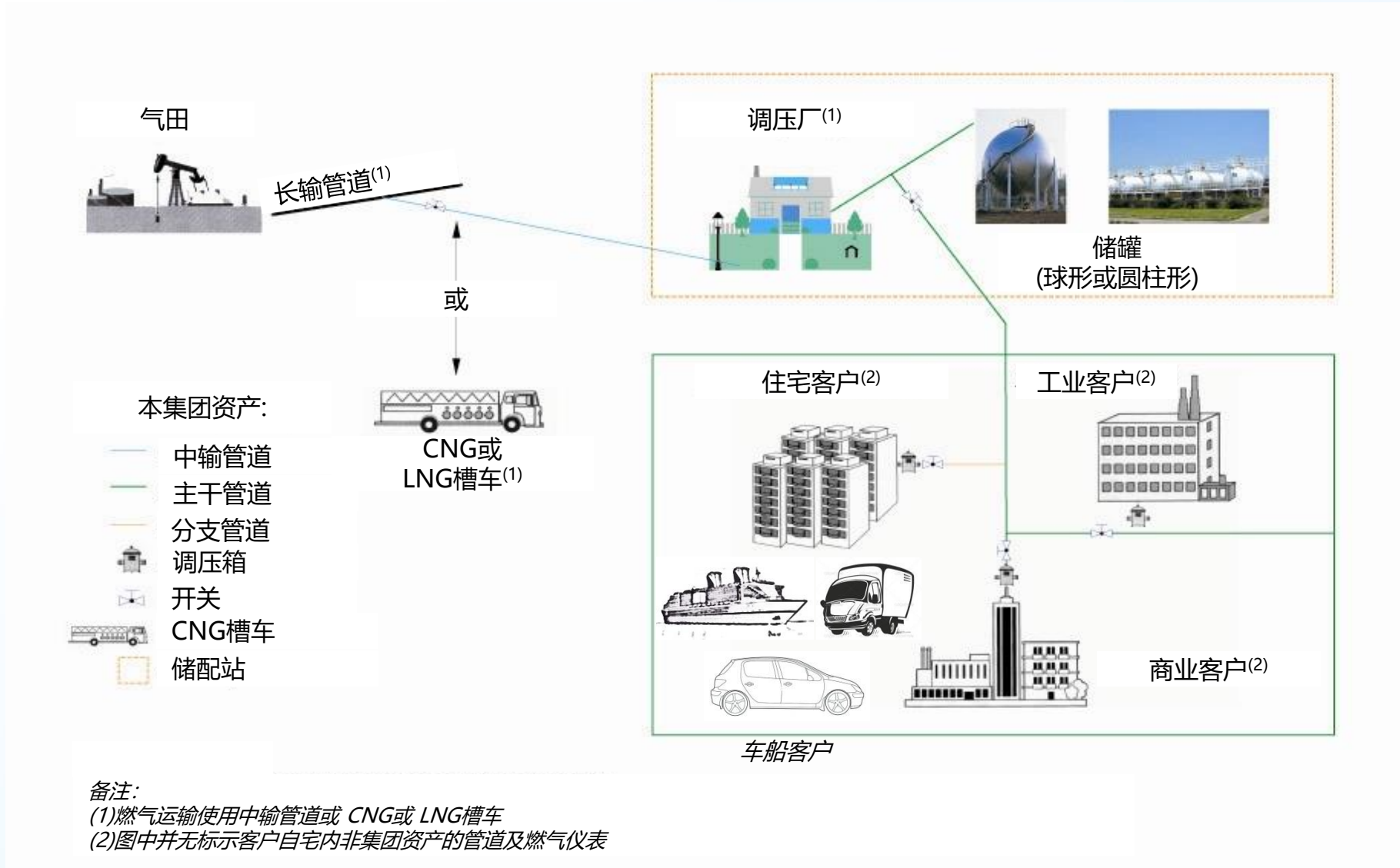
- 园区的客户结构多元化，减少单一产业的周期性风险
- 与客户签订最低用量，设立价格联动机制
- 市场化商业模式，政策风险低

典型城市燃气项目的简要模型



- 在项目公司签约新客户的初期阶段，接驳费为项目的主要收入
- 随着项目逐渐成熟，气费也相应增加，并成为核心收入的主要来源
- 城市燃气管网建设完工前，部份区域如已投运并开始供应燃气也能产生收入，接驳合同的完工时间约为6-12个月
- 通常城市燃气项目正式投运5年后可录得正自由现金流

天然气处理过程



免责声明

本演示材料所载的资料仅供参考，并不构成买入、购买或认购新奥能源控股有限公司(“本公司”)任何证券的邀请或要约，更不构成任何合约或承诺之基础、依据或援引。

保密性

本演示材料中之内容均为保密资料，请勿传阅或向任何人披露本演示材料中的内容。此外，任何人均不得翻印本材料。

投资者关系联系:

孙梅 / 钱金玉

电话: +852 2528 5666 / +86 316 2599928 传真: +852 2865 7204

电邮: IR@enn.cn / 网站: <http://ir.ennenergy.com>