



# ENN 新奥

新奥能源控股有限公司

## 2019 年全年业绩发布会 演示材料

2020年3月16日



# 完成全年各项运营及财务指引



零售气量增长 **14.7%** 至 **199.2亿**立方米



新开发工商业客户日开口气量 **18.2百万**立方米  
新开发 **2.4百万** 民用户



新增 **30**个燃气及 **36**个泛能项目,加速扩大经营范围



核心利润增长 **18.0%** 至人民币 **52.8亿元**



经营现金流强劲增长 **40.9%**至人民币 **116.9亿元**  
自由现金流达人民币**26.9亿元**

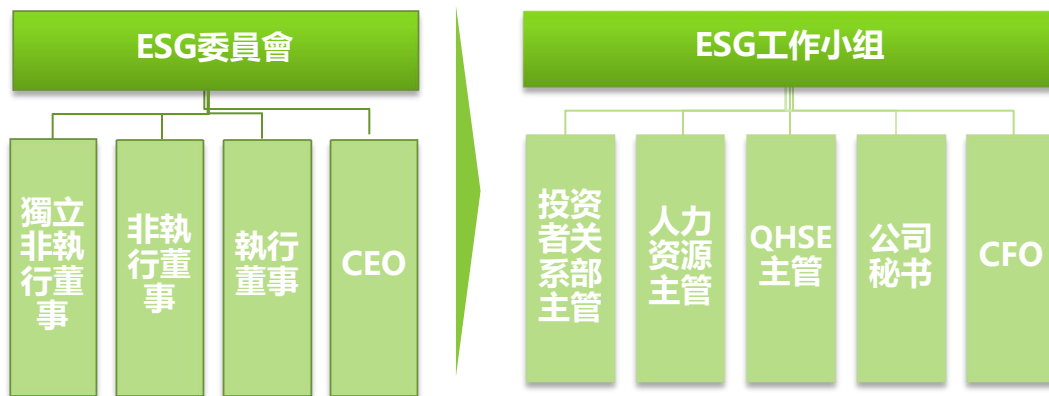


每股派息港币**1.67元**, 大幅上升**40.3%**

# 建立可持续发展管理体系



成立由CEO担任主席的**ESG委员会**及ESG工作小组,将ESG管理提升至董事会层面,及往下推广至各部门



**管理层薪酬与ESG指标挂钩,**  
确保公司发展的可持续性

管理层的ESG指标:



2019年  
ESG评级及奖项



《机构投资者》  
最佳ESG/SRI (公用事业)

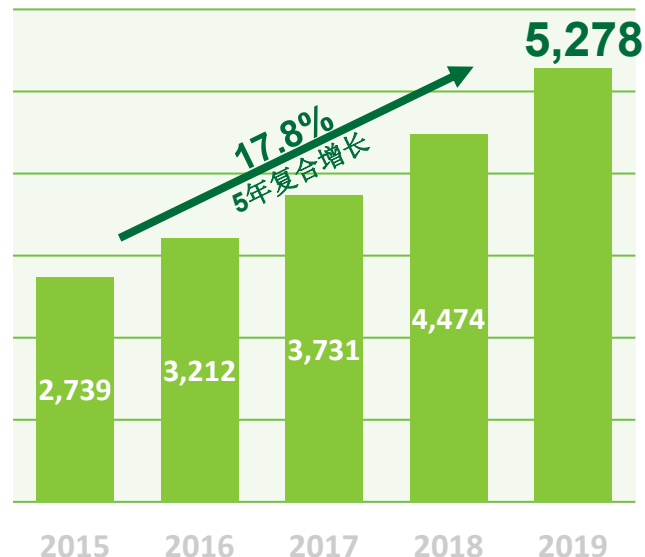


# 增長·創值

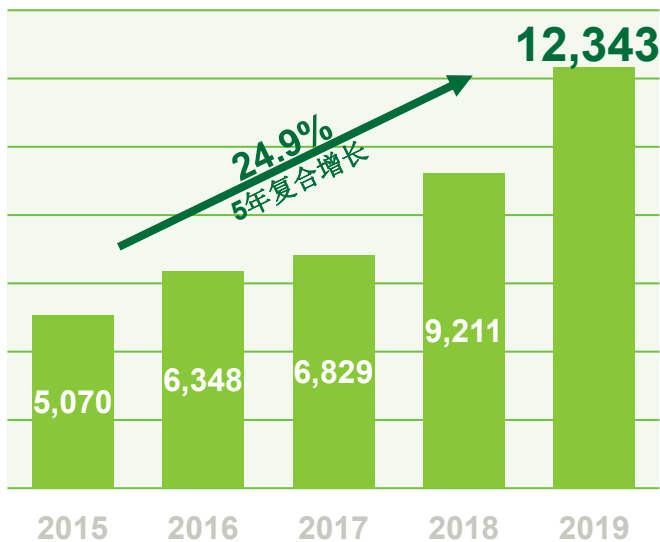
## 有效的发展策略为股东带来更大回报

- ✓ 以客户需求为导向的业务发展策略,成功挖掘客户的潜在需求,为公司创优增值
- ✓ 持续的内生性增长及积极的联盟并购策略,驱动传统天然气分销业务稳健增长
- ✓ 泛能业务及增值业务蓬勃发展,成为公司的新增长引擎
- ✓ 连续多年产出正自由现金流,展示出公司优质的盈利能力及提升派息的实力

### 核心利润(百万人民币)



### 现金流(百万人民币)



### 每股派息(港元)





# 目录

---

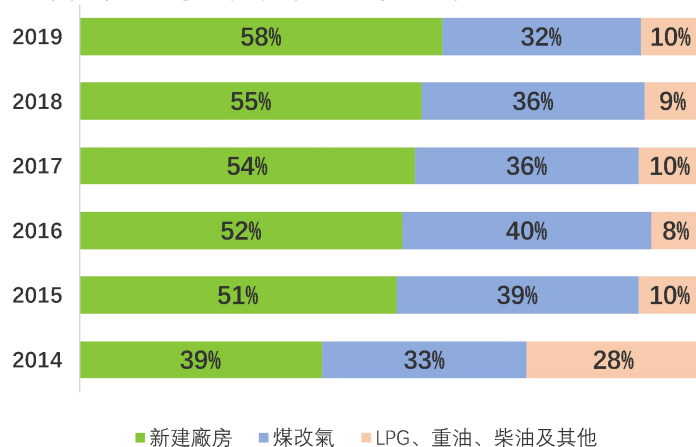
1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注



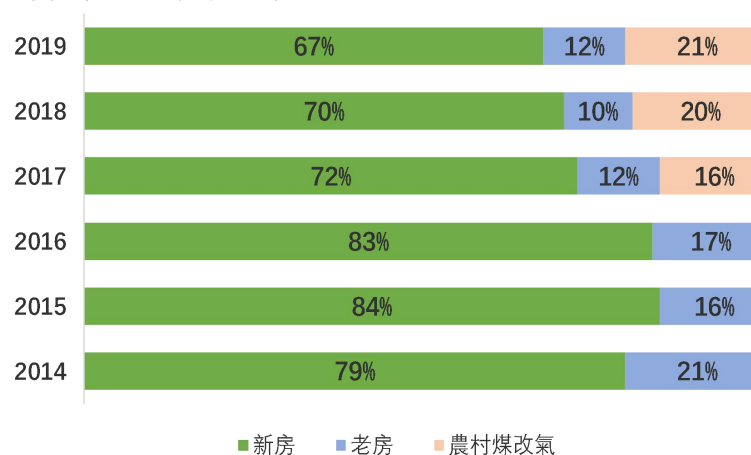
# 用户数量持续上升

	2019年	2018年	变动
新增天然气工商业用户 (地点)	27,656	29,226	-5.4%
<b>累计工商业用户 (地点)</b>	<b>148,761</b>	<b>121,105</b>	<b>+22.8%</b>
新增已装置日设计供气量 (立方米)	18,156,199	18,652,070	-2.7%
<b>累计已装置日设计供气量 (立方米)</b>	<b>124,708,782</b>	<b>106,552,583</b>	<b>+17.0%</b>
新增天然气住宅用户 (户)	2,397,202	2,301,590	+4.2%
<b>累计住宅用户 (户)</b>	<b>20,919,935</b>	<b>18,522,733</b>	<b>+12.9%</b>

### 新开发工商业用户开口气量细分

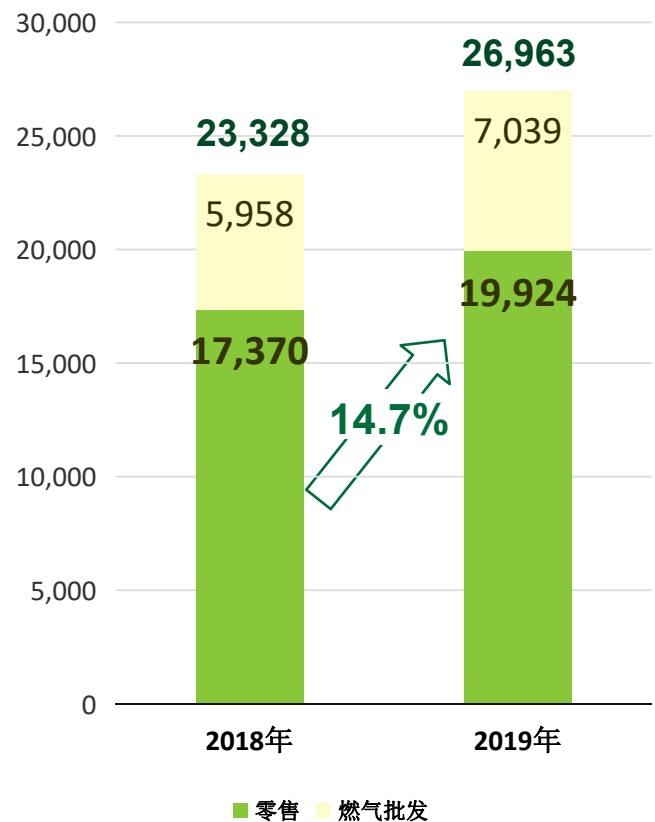


### 新开发住宅用户细分



# 强劲的气量增长

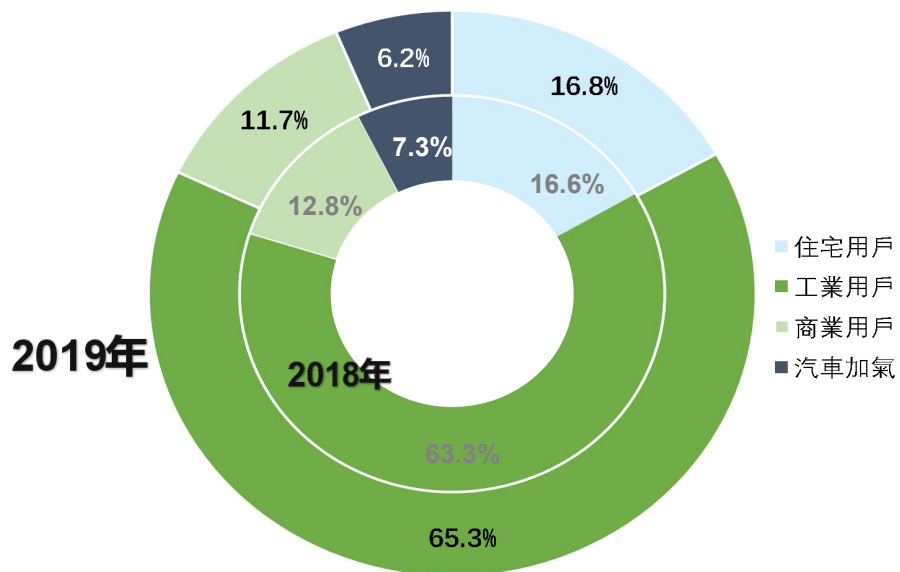
天然气销售总量  
(百万立方米)



零售气量细分

(百万立方米)	2019年	2018年	变动
工商业用户	15,334	13,225	15.9%
住宅用户	3,345	2,885	15.9%
汽车加气站	1,245	1,260	(1.2%)

工商业气量占比达 77%



# 价差分析

平均售价(人民币/方)	2019年	2019年 上半年	2018年
住宅用户	2.83	2.76	2.67
工商业用户	3.14	3.29	3.08
汽车加气站	3.93	4.08	3.95
<b>平均售价</b>	<b>3.14</b>	<b>3.24</b>	<b>3.08</b>
平均采购价	2.50	2.60	2.41
<b>价差(不含税)</b>	<b>0.59</b>	<b>0.58</b>	<b>0.61</b>

1. 优化气源结构,有效降低整体采购成本
2. 冬季气价涨幅温和,公司同步顺价至下游工业客户
3. 价差维持稳定水平



# 持续扩充的城市燃气运营版图

- 2019年收购了 **30** 个新项目及 **3** 个现有项目外围的经营区域
- 本集团共运营 **217** 个国内的城市燃气项目，覆盖人口达 **1.04** 亿
- 平均燃气气化率为 **60.4%**

省份	项目名称	人口数	省份	项目名称	人口数
安徽	宣州市区	650,000	黑龙江	绥化市	500,000
	宣城经济技术开发区	-		大庆高新区	-
	泾县	70,000	山东	寿光市	230,000
	郎溪县	210,000		泰安宁阳县	350,000
	广德县新杭镇、誓节镇	30,000		济南市莱芜区	330,000
	宁国县（港口）生态工业园	-		菏泽东明县五乡镇（刘楼镇、长兴集乡、三春集镇、沙窝镇、焦园乡）	300,000
	蚌埠沫河口工业园	-		临沂罗庄区	45,000
河北	唐山市丰南区5乡镇（西葛镇、小集镇、大新庄镇、大齐各庄镇、钱营镇）	170,000		日照军民融合产业园	-
	沧州孟村县	230,000		淄博高青化工产业园	-
	沧州献县	180,000	上海	上海金山区枫泾镇	20,000
	沧州南大港管理区	-		上海宝山区月杨工业园	-
	邢台临城县	230,000	江苏	射阳乡镇南部区域	270,000
	郑县3乡镇（渣园乡、薛店镇、茨芭镇）	110,000	四川	隆昌县石燕桥镇工业管道燃气项目	-
福建	漳州南靖高新技术产业园区	-	陕西	澄城县	90,000
广西	中国-东盟南宁空港扶绥经济区林业循环经济产业带	-	甘肃	兰州树屏产业园	-

未来几年累计带动  
**25亿方以上**  
天然气销量

	<b>新增覆盖人口</b>	<b>4,015,000</b>
--	---------------	------------------

# 客户需求驱动新业务发展

## 市场变革

互联网、数字化时代令市场信息更透明、渠道更丰富

市场化改革带来供应主体多元化



## 客户

获得更多选择权和自主权

需要个性化的产品与服务

潜在需求被激发

传统供应侧主导商业模式



客户需求主导的商业模式

客户需求未被挖掘

工商業用戶  
148,761

住宅用戶  
20,919,935

客户需求充分释放

天然气供应  
燃气工程及安装

管制价格

天然气供应  
燃气工程及安装  
冷、热、电、蒸气  
其他能源供应  
燃气相关产品  
延伸产品  
延伸服务  
市场化价格

泛能业务  
增值业务

更高价值

	2018	2019
(人民币百万)		
收入	1,005	2,749
毛利	143	473
已投运项目	62	98
能源销售量(百万千瓦时)	2,886	6,847
装机规模(兆瓦)	1,289	1,847

- 连同合营及联营公司  
**总收入达人民币37亿元**
- 能源销售量大幅提升

- 项目负荷率提升
- 重点投运优质项目, 提升盈利能力

- 积极落地优质项目
  - 17 个国家级/省级园区
- 突破燃气经营权
  - 13 个经营区域外

- 能源销售量稳健增长
  - 86% 蒸气
  - 9% 冷、热
  - 5% 电

- 不断提升能源供应能力

# 因地制宜发展泛能业务

获取更多能源分销经营权  
(包括已投运及在建项目)

用能规模  
~300亿千瓦时



已投运项目

98



在建项目

22



泛能项目

120

按当地资源禀赋,采用具优势的清洁能源为客户供能  
(包括已投运及在建项目)

全年为客户节能减排:

能源消耗量  
(标准煤)



227,437吨

CO<sub>2</sub>排放量

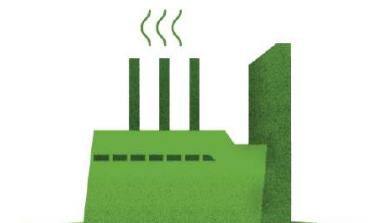


1,089,050吨



天然气

90



工业余热

15



生物质

7



再生能源及其他

8

# 增值业务

(人民币百万)

	2018	2019
收入	1,432	1,988
毛利	548	1,236
「格瑞泰」 产品销售量(台)	245,479	431,268
商业灶具 销售量(台)	1,595	13,561
整体客户渗透率 6%		新开发客户渗透率 15%

- 自驱组织积极挖掘客户需求
- 增值服务及产品需求大幅提升
  - 20% 增值服务
  - 80% 产品销售

- 为工商业及住宅用户提供高附加值服务

- 自家品牌影响力提升
- 以客户需求出发,制定更丰富产品组合

- 拓展商业客户厨房解决方案

- 客户需求被释放
- 渗透率低,增长空间庞大

# 增值业务 – 客户价值开发

## 燃气相关产品

- 燃气灶、燃气热水器、燃气壁挂炉、燃气锅炉
- 燃气报警器、自闭阀、波纹管、暖气片、设备安装辅材
- 商用厨房整体设备（灶具设备、机械类设备、制冷保温设备、调理设备、排烟通风设备）

## 延伸产品

- 厨房家装（橱柜、厨房电器、消毒柜、建材）
- 家居产品（净水、空净、卫浴、智能家电产品）

## 延伸服务

- 能源专家、节能改造技术服务
- 燃气类产品维护保养服务、保险代理服务
- 工商业用户设备维护保养

传统渠道

上门（安检、维修、抄表）、呼叫中心  
营业厅、加气站、燃气费代售网点  
新建楼房、老户开发、工商业客户  
小区活动、社区宣传、经销商

创新渠道

网上商城、社交工具、手机APP  
社群、团购群、内部平台  
生态圈伙伴



工业用户



商业用户



家庭用户

客户反向诉求

客户服务电话回访、问卷调查  
客户拜访交流、新产品和服务体验  
销售数据收集分析



# 增值业务 - 工商业用户案例

能源专家为工商业客户提供各种能源解决方案



煤改气工艺改造

成品率  $\uparrow$  2个百分點  
能源消耗  $\downarrow$  40%

价值

成本节约  
分享

增值产品  
销售

高附加值  
能源技术服务

客户  
用能价格承  
受能力提升

提升客户满意度,  
增加客户黏性

节能装备及技术迭加为客户创值



天然气消耗  $\downarrow$  3.5%



能源消耗  $\downarrow$  3-5%



燃烧效率  $\uparrow$  能源消耗  $\downarrow$  17%



# 目录

---

1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注





# 稳定的业绩增长

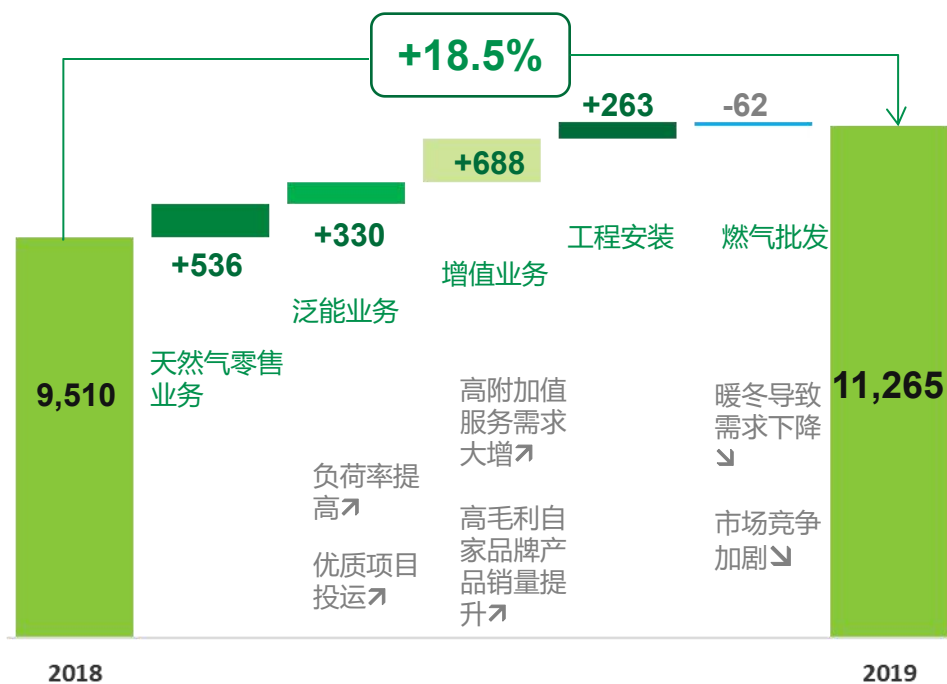
(人民币百万元)	2019年	2018年	变动
<b>主要财务数据</b>			
收入	70,183	60,698	15.6%
毛利	11,265	9,510	18.5%
EBITDA	10,960	9,223	18.8%
股东应占溢利	5,670	2,818	101.2%
核心利润*	5,278	4,474	18.0%
每股核心基本盈利 (人民币元)	4.70	4.07	15.5%
每股派息(港元)	1.67	1.19	40.3%

# 稳定的业绩增长

## 业务规模扩大, 各项业务稳健增长

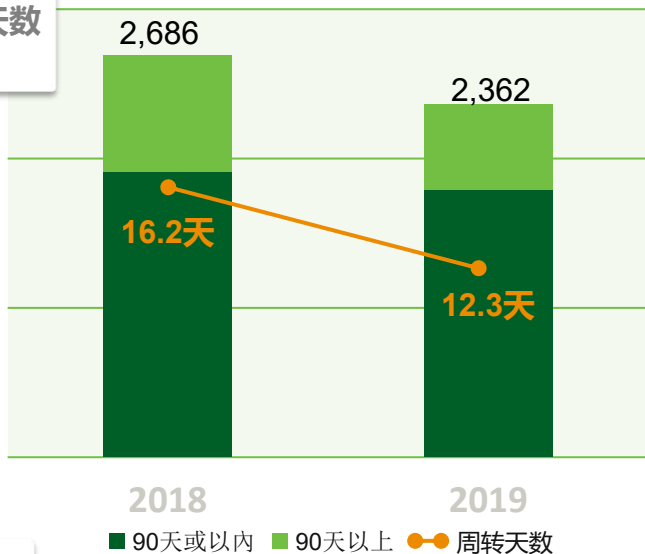
收入 (人民币百万元)	2019年	2018年	变动
天然气零售业务	40,049	34,272	16.9%
泛能业务	2,749	1,005	173.5%
增值业务	1,988	1,432	38.8%
工程安装	6,932	5,882	17.9%
燃气批发	18,465	18,107	2.0%

## 毛利增长强劲, 业务组合质量提升

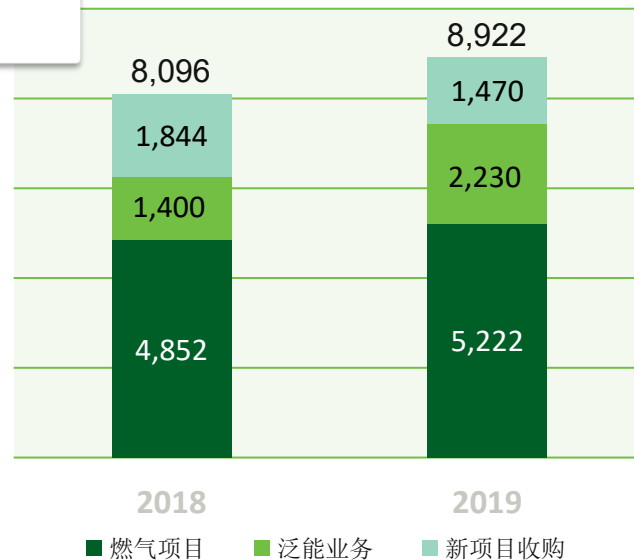


# 卓越的财务管理

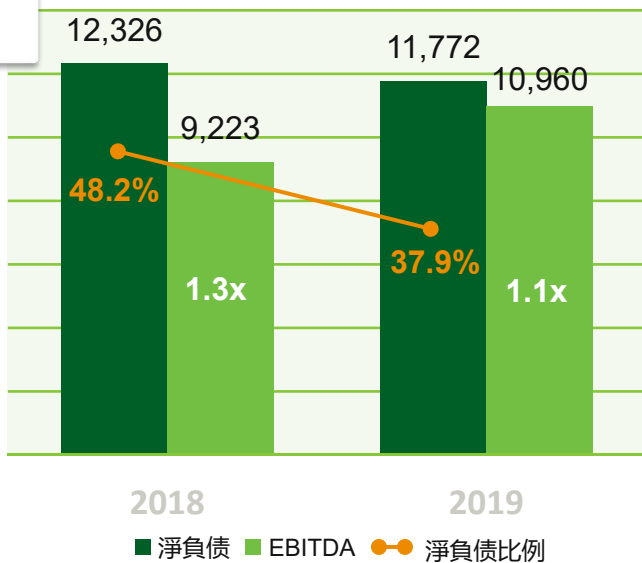
应收款及周转天数  
(人民币百万)



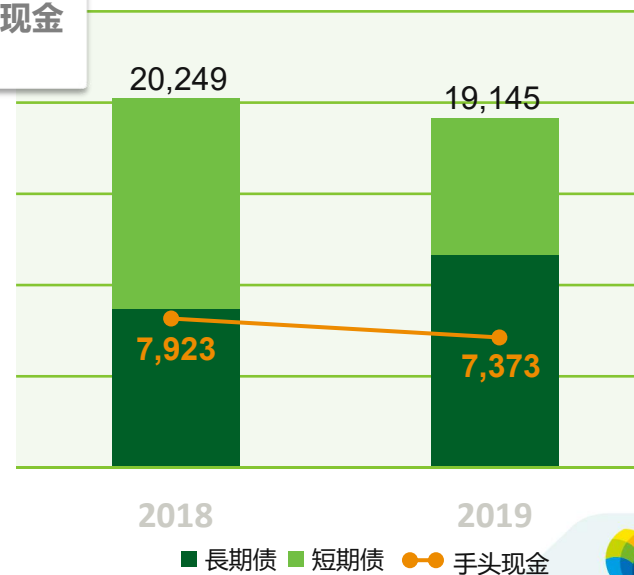
资本开支  
(人民币百万)



净负债比例及  
净负债/EBITDA  
(人民币百万)

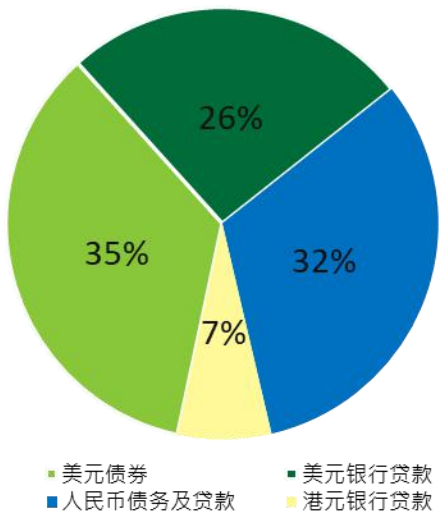


总负债及手头现金  
(人民币百万)

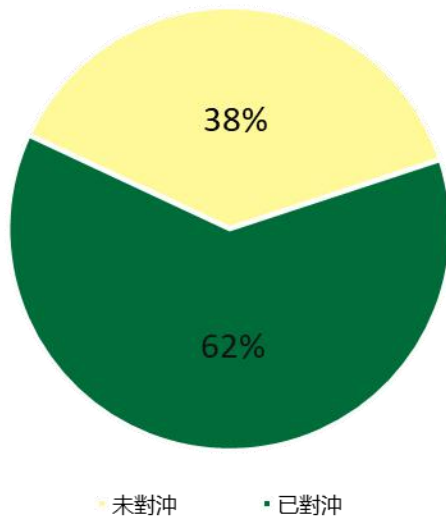


# 充裕的财务资源及流动性

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



	2019	2018	变动
平均有效利率	3.90%	4.05%	↓15基点

## 信用评级

评级机构	2019年
S&P Global Ratings	BBB+
Moody's Investors Service	Baa2
Fitch Ratings	BBB

## 充裕的财务资源

人民币(百万)	可融资额度
未动用信贷融资	13,448
发改委批准发行绿色债券	5,000
中国证券监督管理委员会批准发行人民币债剩余额度	2,900



# 目录

---

1. 业务回顾
2. 财务回顾
- 3. 发展策略**
4. 附注



# 挑战与机遇 – 短期

## 疫情影响

### 部分客户气量下降，后续增速预计较快

- 2月份气量受疫情有所影响
- 汽车加气与五小工商业用气受影响，但民用户气量大幅增加可以抵消
- 2月下旬起，各地工商客户陆续复工，气量逐步回升，预计后续月份客户加快生产，气量增速提升

### 全年接驳业务不受影响

- 历年1-2月占全年业务量比例较低
- 疫情导致部份施工进度延迟，但随着工程陆续开工，2-3季度可逐步补回

### 少量泛能在建项目工程延缓，但整体可控

- 个别在建项目施工进度有一定影响，但可在后续月份赶上进度
- 在运项目主要聚焦优质的工业园区或医院类公建客户，基本不受疫情影响

## 主要机会

### 营商环境改善

中央和地方政府大力支持企业发展，营商环境进一步向好，为企业转危为机埋下伏笔

### 产业投资放量

各省公布的“基建”投资总额超40万亿元，将拉动制造业、数据中心、交通枢纽、医院、电力设施等多个领域快速发展

### 财税金融扶持

政府采取更加积极的财政和货币政策，为实体经济发展释放充裕的流动性，进一步降低企业融资成本和税费

# 挑战与机遇 – 長期

## 能源体制改革深化

### 市场改革

- 天然气体制改革深化，国家管网公司成立，上游竞合格局变化，推动气源进一步多元化，有利于优化气源结构，降低采购成本
- 电力体制改革持续推进，为分布式能源、配电、售电市场进一步打开发展空间

## 大气污染防治深化

### 清洁能源

- 2030年天然气占一次能源消费比重将达15%，天然气市场将持续增长
- 燃煤替代、产业转移、退市进园带来新增需求
- 大气污染防治向“因地制宜、多能互济”转变，更加注重节能提效，泛能服务业务迎来发展机遇

## 客户价值挖掘

### 多元服务

- 居民客户生活品质要求提升，需求更加多元个性，带来增值服务机遇
- 工商业客户对安全、清洁、经济、高效的能源需求愈发迫切，专业化服务价值凸显

## 数能融合加速

### 竞争能力

- 光伏、储能、微燃机等技术快速进步，用户侧能源系统竞争力提升
- 数据智能技术与能源产业加速融合，推动业务竞争力实现根本性升级

## 主要机遇

# 推动天然气业务持续快速发展

## 做大客户规模

- 在外部市场拓展上，重点强化优质项目并购，依托气源、泛能、服务等优势获取大客户，依托规模和专业能力聚合中小燃气分销商生态
- 在内部市场挖潜上，重点把握煤替代契机，加快民用户、中小工商户开发，做大存量市场规模；同时，持续挖掘用户需求，由简单供气向多样化商务服务延伸

## 优化气源结构

- 借助国家管网公平开放契机，强化与上游各类气源方合作，提升管输合同气量，灵活采购非常规气、海气等，增强供应保障，降低采购成本

## 打通气源-客户通路

- 深化与国家管网公司合作，积极获取管容，打通从气源到客户的通路
- 围绕上游多气源供应和客户多元化需求，创新分销模式，实现需供优化匹配，充分释放资源价值



# 释放管网资产价值

## 提升管网运营效率

- 开展管网分级评估和分级管理，保障管网运行安全，延长使用寿命
- 优化计量体系，提升设施质量标准、运维标准，有效降低气差率
- 强化内外部运营水平对标，提升资产利用效率，放大收益

## 创新管网运营模式

- 依托数据智能开展管网全生命周期智慧运营，推动输配气服务更经济、更高效
- 结合天然气市场化改革最新进展，创新运营模式，更好满足客户需求

## 强化基础设施互联互通

- 优化城市燃气管网，实现管网合理布局、高效调度
- 强化内部协同与外部联盟，推动基础设施互联互通，提升输气保障能力

# 稳步拓展泛能业务

## 高质量发展泛能业务

- 优选负荷密度大、负荷匹配好、发展潜力大的园区，积极稳妥发展**园区泛能**

- 以用能品类多、用能密度大、用能时间长的大型公建为目标，大力发展**公建泛能**

- 以纺织、化工等行业为重点，形成具有差异化优势的**行业泛能**解决方案，快速复制开发**工业泛能**



## 积极培育服务业务

“线上+线下、内部+生态”

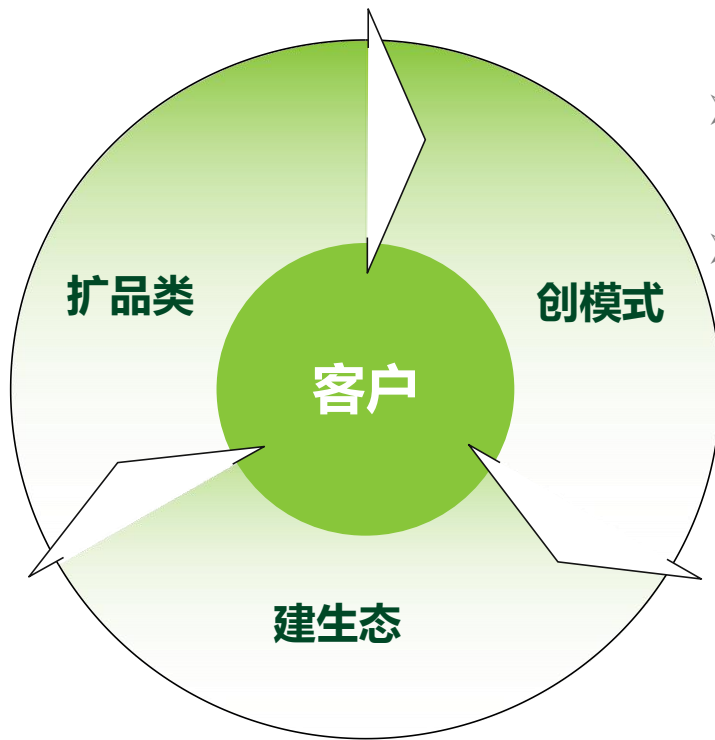
- 为电力用户提供电力设施基础运维、电能质量治理、能效优化等**电能服务**，提升用能可靠性，降低成本

- 为能源用户提供**终端能源设施代运营运维服务**，提升运营效率，降低综合成本

- 为光伏项目投资商提供开发、运维、交易等**一体化服务**，助力增收降本

# 积极发展增值业务

- 围绕居民、工商业客户需求，聚合生态，提供安全到家、智慧厨房、一站式采暖、安维系统等多样性产品及服务

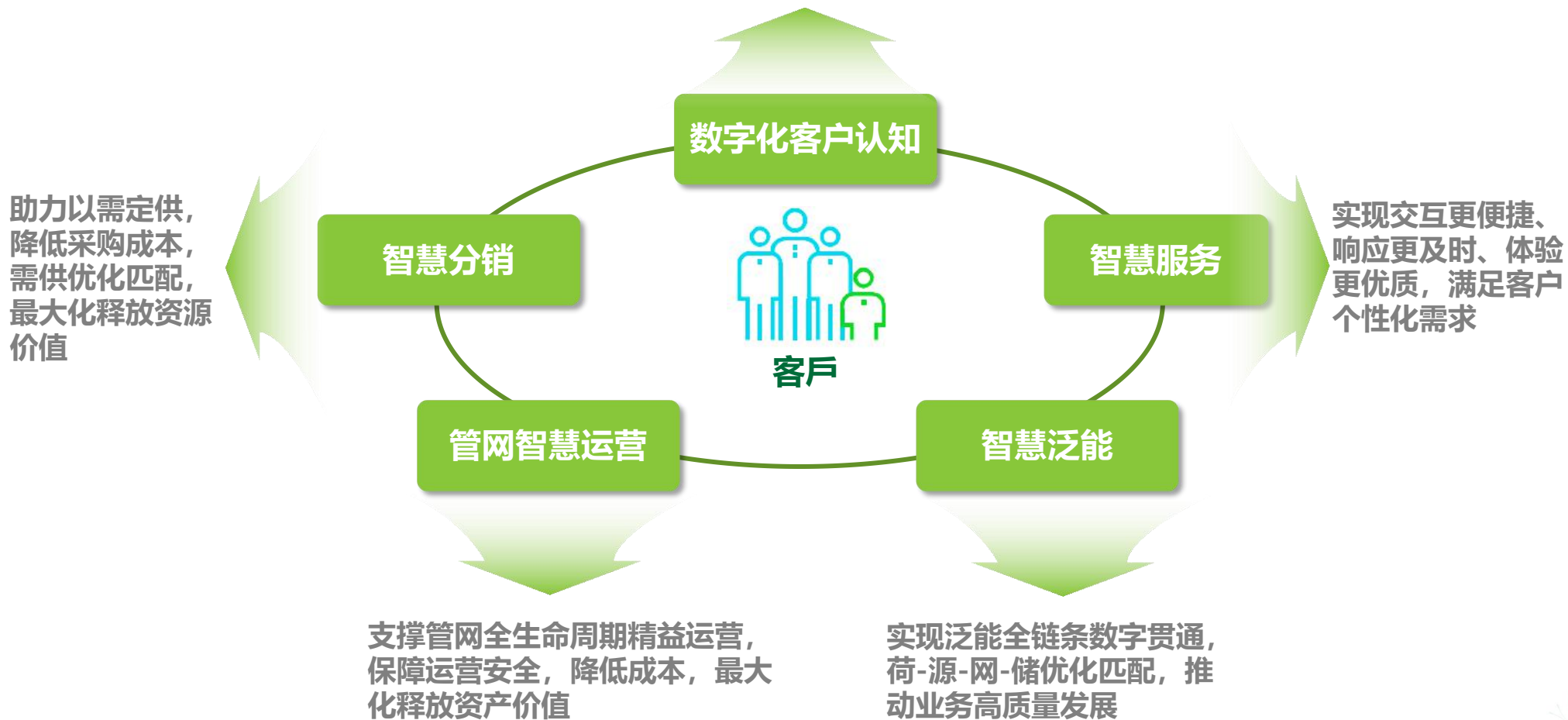


- 后台打造模块化产品和服务
- 前台围绕客户需求，提供集成化套餐

- 对内建立市场化激励机制，激发全员活力，推动产品及服务体系持续迭代
- 对外创新联盟合作机制，聚合更多生态伙伴，加强与第三方服务团队合作

# 利用数据智能强化核心能力

全面、精准、快速认知需求，引导客户创值



# 2020年业绩指引

## 大力开发新客户

- ✓ 全年开发工商业用户开口气量超过 1,800万方/日
- ✓ 全年开发住宅用户250万户
- ✓ 全年并购20-30个燃气项目

## 确保天然气销售「增量、增值」

- ✓ 全年零售气量增长12-15%
- ✓ 全年价差维持稳定

## 积极拓展新业务

- ✓ 泛能业务全年收入60-80亿
- ✓ 增值业务全年收入30亿



## 为股东持续创造更高回报

- ✓ 核心利润增长15%
- ✓ 派息比例不低于32%



# 问答环节



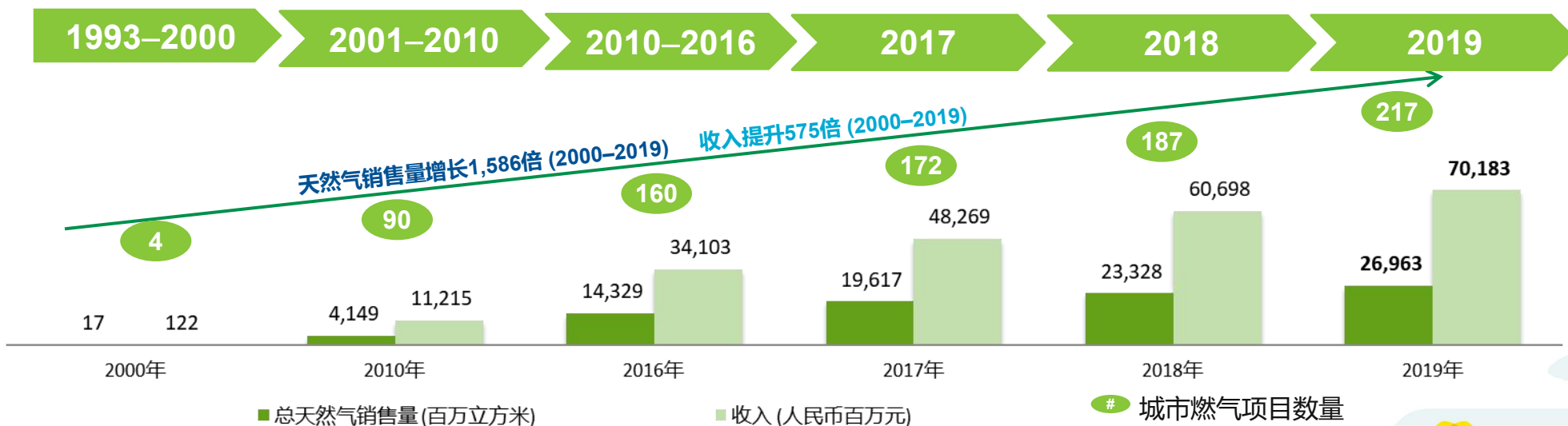
# 新奥能源 – 打造引领行业发展的综合能源服务商

## 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	增值业务
				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 向住宅用户和工商业用户销售管道燃气</li> <li>• 建造及运营CNG/LNG汽车加气站</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 需求主导，多能融合，多品类输出，为用户量身定制综合能源解决方案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 为住宅用户和工商业用户进行燃气管道接驳</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 节能技术、工艺改造、设备检修保养等服务</li> <li>• 燃气相关产品及材料销售</li> </ul>





# 能源分銷版图拓展



## 粵港澳大灣區

- ▶ 中央提出优化能源结构和布局
- ▶ 天然氣消費量目標2020→280億方, 2025→450億方
- ▶ 推进新型智慧城市和珠三角国家大数据综合试验区建設
- ▶ 大力發展智慧能源

## 大東北

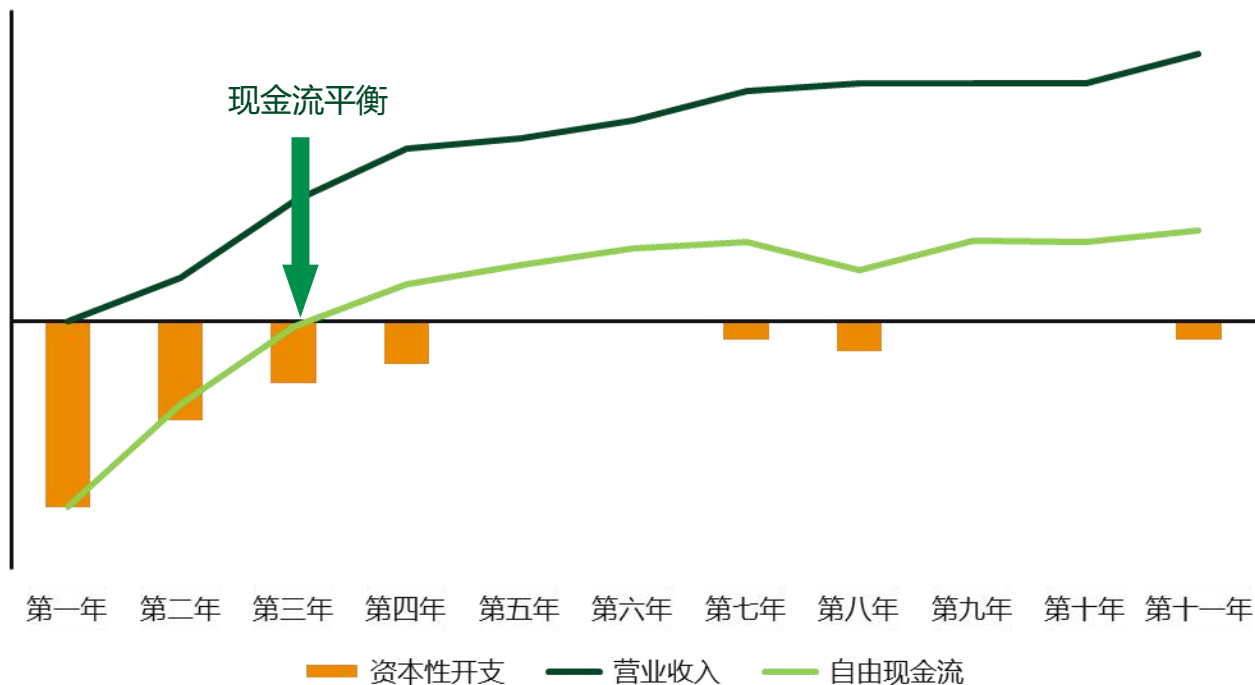
- ▶ 「清潔煤」利用政策契機
- ▶ 中俄線新增氣源、生物質資源
- ▶ 龐大的清潔供熱市場

## 京津冀、長三角、汾渭平原

- ▶ 「打贏藍天保衛戰行動計劃」
- ▶ 提高能源利用效率, 實施能源消耗量和強度雙控制
- ▶ 淘汰35蒸噸以下燃煤鍋爐
- ▶ 管道氣+LNG碼頭多元化氣源
- ▶ 經濟發達, 客戶承受能力強



# 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

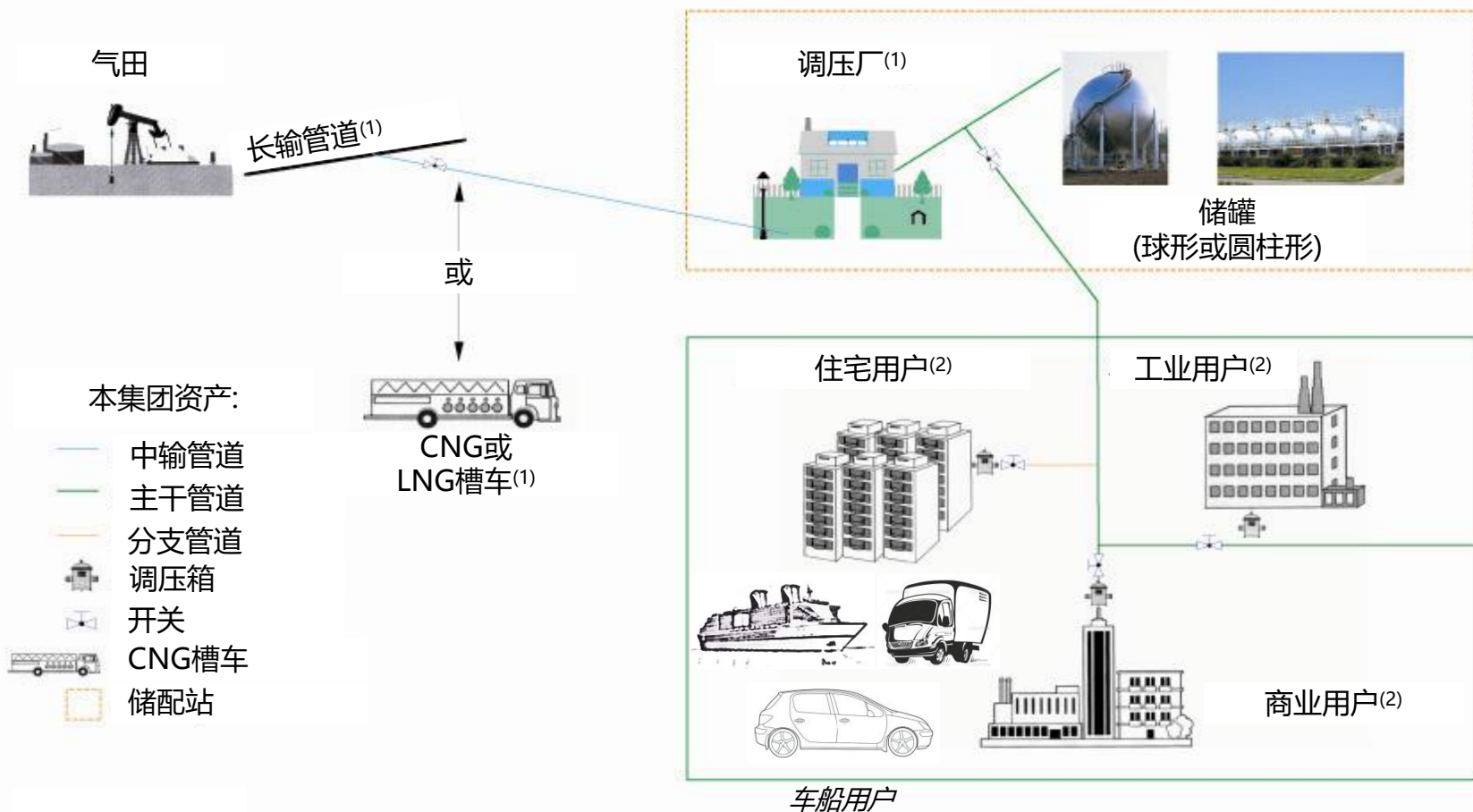
## 2. 快速的现金流产出

- 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

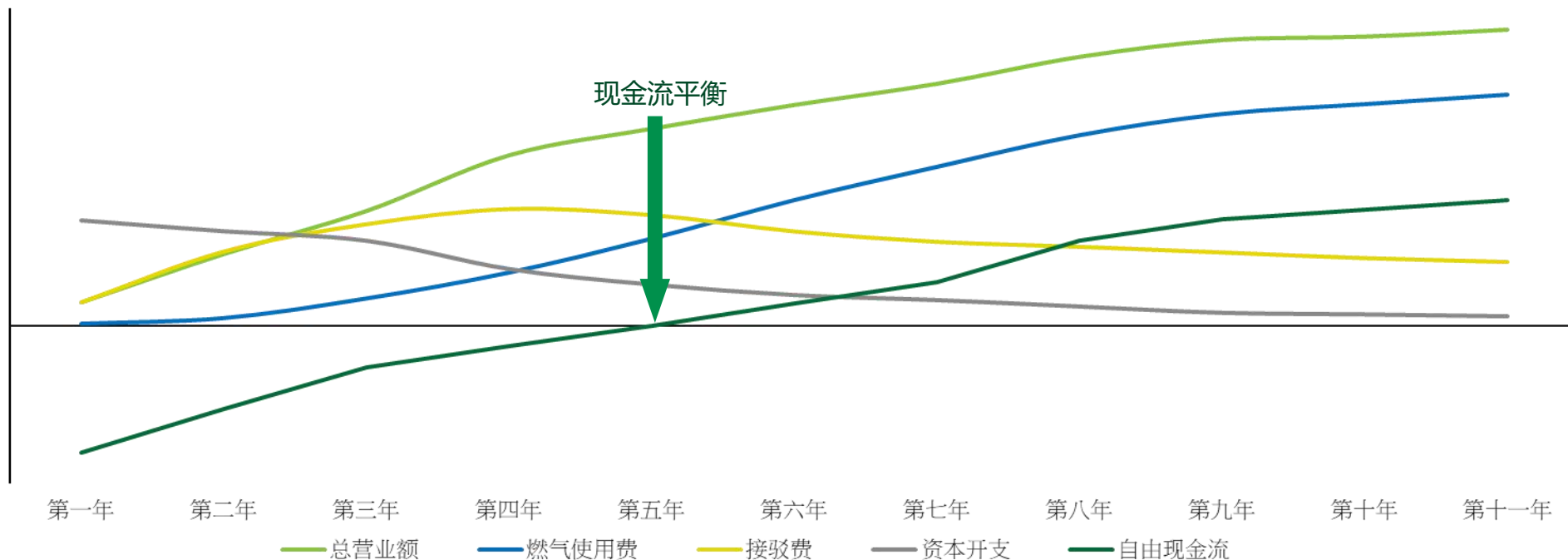
# 天然气处理过程



备注：  
 (1)燃气运输使用中输管道或 CNG或 LNG槽车  
 (2)图中并无标示客户自宅内非集团资产的管道及燃气仪表

# 典型城市燃气项目的简要模型

收入/成本



- 在项目公司签约新用户的初期阶段，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

# 最新各省门站基准价

省份	由2018年5月25日起	由2019年4月1日起
单位：人民币/立方米(含增值税)		
北京	1.88	1.86
天津	1.88	1.86
河北	1.86	1.84
山西	1.79	1.77
内蒙古	1.23	1.22
辽宁	1.86	1.84
吉林	1.65	1.64
黑龙江	1.65	1.64
上海	2.06	2.04
江苏	2.04	2.02
浙江	2.05	2.03
安徽	1.97	1.95
江西	1.84	1.82
山东	1.86	1.84

省份	由2018年5月25日起	由2019年4月1日起
河南	1.89	1.87
湖北	1.84	1.82
湖南	1.84	1.82
广东	2.06	2.04
广西	1.89	1.87
海南	1.53	1.52
重庆	1.53	1.52
四川	1.54	1.53
贵州	1.60	1.59
云南	1.60	1.59
陕西	1.23	1.22
甘肃	1.32	1.31
宁夏	1.40	1.39
青海	1.16	1.15
新疆	1.04	1.03

数据来源：发改委



## 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:

郭咏梅小姐 / 危丽萍小姐 / 张易小姐 / 夏凡小姐

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

电邮: [IR@ennenergy.com](mailto:IR@ennenergy.com) / 网站: [www.ennenergy.com](http://www.ennenergy.com)