



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2021年全年业绩 演示材料

2022年3月18日

廿载晋身蓝筹，继往开来再出发

20年为股东带来总回报*
>137倍



2.11

总售气量(亿方)



核心利润(人民币亿元)



每股派息(港元)



致力将新奥能源打造为优质蓝筹股

- 继续领导行业低碳发展，巩固公司于行业内的影响力
- 依托稳健的信用评级促进低成本融资，支持业务拓展
- 多措并举实现2050年碳中和目标
- 逐步提升派息比率，持续增加股东回报
- 扩阔包括指数挂钩基金、ESG基金及散户投资者等股东基础

*股东总回报 = (20年股价变动 + 总派息) / IPO发行价 (HKD1.15; 2021年12月31日收市价HKD147)

2021年度亮点

制定2030 绿色行动计划，并订立2050年实现碳中和目标

综合能源销售量增长**58.3%**至**190.65亿kWh**，新增泛能项目**31个**，累计投运**150个**

零售气量增长**15.1%**至**252.69亿方**，新增工商户开口气量**2,104万方/日**及新增民用户**262万户**

新获取城市燃气及区域管网项目**20个**，持续扩大经营范围

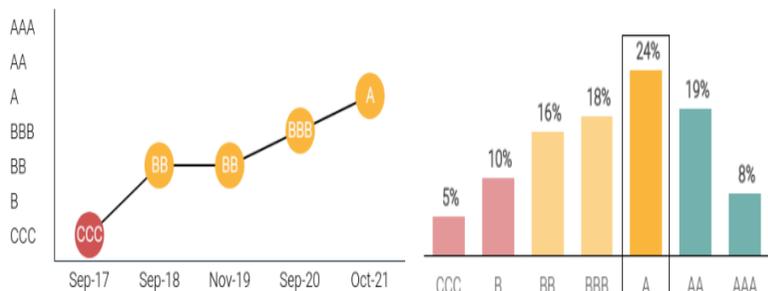
增值业务毛利同比增长**31.3%**至**17.23亿元**

核心利润增长**14.6%**至人民币**71.54亿元**，产出自由现金流人民币**29.36亿元**，派息比例提升至**35%**，连同中期股息，全年派息额达**2.7港元/股**

持续提升ESG管治及表现

ESG评级表现

MSCI ESG评级提升至A级



A

恒生可持续发展指数

2020: A

B

CDP气候变化问卷评级

首次评级

55分

DJSI可持续发展问卷分数

2020: 51

环境



碳排放强度
(基准年: 2019)



17.3%



助力社会及
用户减排

4,907万吨

2020: 4,211万吨

获取环境管理体系认证
ISO14001

40家

截止2020年底: 17家

强化甲烷控排管理



云台甲烷
监测系统
覆盖率

2,505

万方

20.2%

社会

高层女性雇员占比

57.1%

2020: 55.6%

百万工时工伤事件率



1.09

2020: 1.27

目标2030年降至**0.75**

安全运营总投入

14.8亿元

2020: 12.1亿元

一级漏气隐患整改率



100%

管治

董事会女性董事占比提升

18.2%

2020: 10%

目标2025年达**30%**

获得信息安全管理体
系认证



ISO27001

0

贪腐案件
重大腐败投诉案件
环保违规处罚



3

落实绿色行动计划

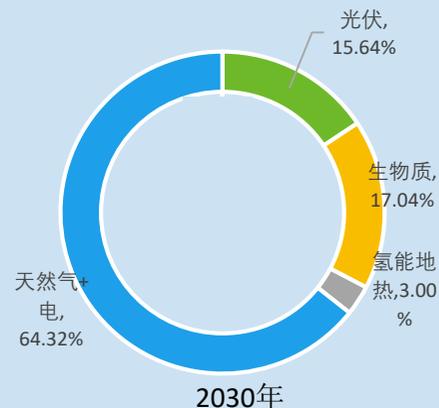
甲烷管理

- ◆ 倡议更多生态伙伴开展工作
- ◆ 设定减排目标，与联盟伙伴共同实现甲烷排放强度控制在0.25%以下
- ◆ 识别排放源，推动实测技术应用，2022年底厂站100%覆盖云平台甲烷激光检测技术
- ◆ 2023年披露甲烷排放数据并持续提升透明度，并寻求第三方验证
- ◆ 完善内部制度和考核，逐步实现与薪酬挂钩



泛能业务可再生能源利用

- ◆ 提升光伏、生物质、地热等可再生能源利用，2021年占比20%，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



绿色办公

- ◆ 廊坊总部大楼建筑低碳改造
 - 装配电气自控和Serlink智慧能源系统，提升智慧楼宇智能管理
 - 升级维护地源热泵及相关硬件，提升能源运行效率
 - 更新优化热水器、照明节能系统等用能设施，减少能源需求
 - 安装194.4kW分布式光伏电站，提供清洁绿色电力

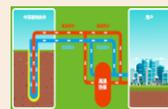


推进绿色技术应用

◆ 地热



土壤源热泵技术



中深层地下
换热技术

◆ 生物质

- 生物质快速热解技术



◆ 氢能

- 计划在石家庄成立实验室，开展天然气管道掺氢应用技术研究
- 生物质制氢工艺

◆ 储能

- 发展园区分布式储能、交通光储充一体化电站



夯实本质安全，打造安全品牌

➤ 新奥全场景力争**行业安全整顿表现最佳、打造行业数智化安全标杆、铸造行业安全品牌**

政府推动安全监管提升

- ✓ 新《安全生产法》于2021年9月1日正式实施
- ✓ 国务院安委办《全国城镇燃气安全专项整治工作方案》2021年11月
- ✓ 住房和城乡建设部印发紧急通知，部署各地切实加强燃气行业安全监管2022年1月

新奥能源强化本质安全

- **压实责任**：量化**24个**主体角色安全规定动作
- **提升能力**：开展**31个**企业实训基地建设；开展基层岗位**10万余**人次岗前认证
- **评估督查**：开展**60余家**企业全面安全评估、**120余家**企业工程运营安全综合督查
- **隐患治理**：发布全场景排查指引，**117家**单位编制针对性自查方案；一号位带队开展隐患排查**424次**；问题、隐患整改/管控率**100%**

老旧管网治理

- 成立**专项治理工作组**
- 完成对全部20年以上管道的隐患排查、泄露检测、管道维护及更换，共计更换管道**780公里**

工程安全治理

- 关键工序和高风险作业全流程管控
- 承包商数字画像及管理优化

户内隐患治理

- 为家庭用户提供**1-2次/年**安检，为工商用户提供**1次/月**安检，高于国家标准
- 完善户内隐患分类分级标准，制定标准化处理措施
- 为**494,919**户用户更换报警器、自闭阀等用气设备

厂站安全治理

- 开展安全评估及自查
- 工艺本质安全+泄漏检测+入场检查+周界安防

生态化应急体系建设

- 在**应急人员配置、应急预案、应急装备及应急演练**等方面进行全面摸查，补全短板
- 与当地政府应急联动，将燃气突发事件纳入政府整体应急体系，推动**应急生态建设**

安全数智化管理体系建设

- 借助物联、AI技术，全面构建“以智能运营中心为脑，多业务场景为端”的安全数智化管理体系，实现全场景安全“看得见、知重点、有人管”

智慧工程

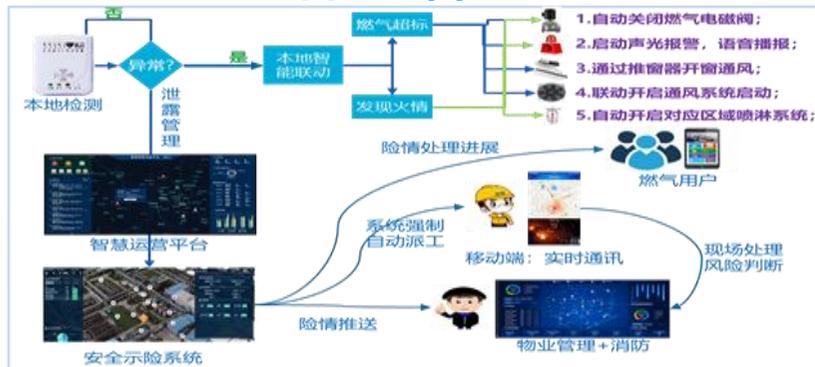


- 管道开挖、安装：全过程控制与数据采集，推送示险、闭环处置
- 危险作业：线上作业全流程管理；安全教育培训、确认；监理旁站

智能运营中心



智慧运营



- 在线仿真：通过SCADA+管网在线仿真技术，实时监控
- 物联网联动：感知环境变化，启动现场设备多级联动，开展风险预警、响应

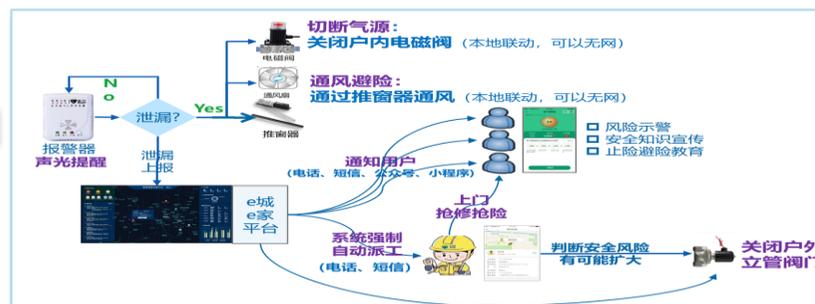
智慧厂站



- 实时监控：激光云台及智能AI摄像设备7*24小时监控燃气泄露及不安全行为，激光检漏精度高达5ppm，拍照精准定位
- 及时处置：秒级自动触发告警、PC端、APP端精准推送、处置，全过程留痕

- 预知监管
- 示险纠偏
- 统筹指挥
- 决策评价
- 数据驱动
- 客户交互

智慧安检



- 物联止险+云端协同：报警系统感知户内环境变化，启动物联设备；监控管理平台、员工端、客户端信息交互，进行风险提示、预警、响应
- 工商、居民物联网表渗透率分别达48.5%及36.6%

场景是基础

物联是关键

平台是载体

数据是资源

智能是目的

目录

1. 业绩回顾

2. 财务综述

3. 发展策略

4. 附录

业绩稳健增长

(人民币亿元)	2021年	2020年	变动
主要财务数据			
收入	931.13	716.17	↑30.0%
<i>分类收入</i>			
天然气零售业务	492.47	405.10	↑ 21.6% 气量增长, 气价上涨
泛能业务	78.05	50.42	↑ 54.8% 负荷率提升, 新项目投运
增值业务	23.41	16.85	↑ 38.9% 丰富产品种类, 渗透率提升
燃气批发	256.34	179.36	↑ 42.9% LNG价格上涨
工程安装	80.86	64.44	↑ 25.5% 新接驳量上升, 收费稳定
毛利	140.56	123.32	↑14.0%
EBITDA [^]	136.31	122.07	↑11.7%
股东应占溢利	77.55	62.78	↑23.5%
核心利润*	71.54	62.42	↑14.6%
每股核心基本盈利 (人民币元)	6.35	5.55	↑14.4%

[^] EBITDA = 包括JCE、Asso, 但撇除一次性项目

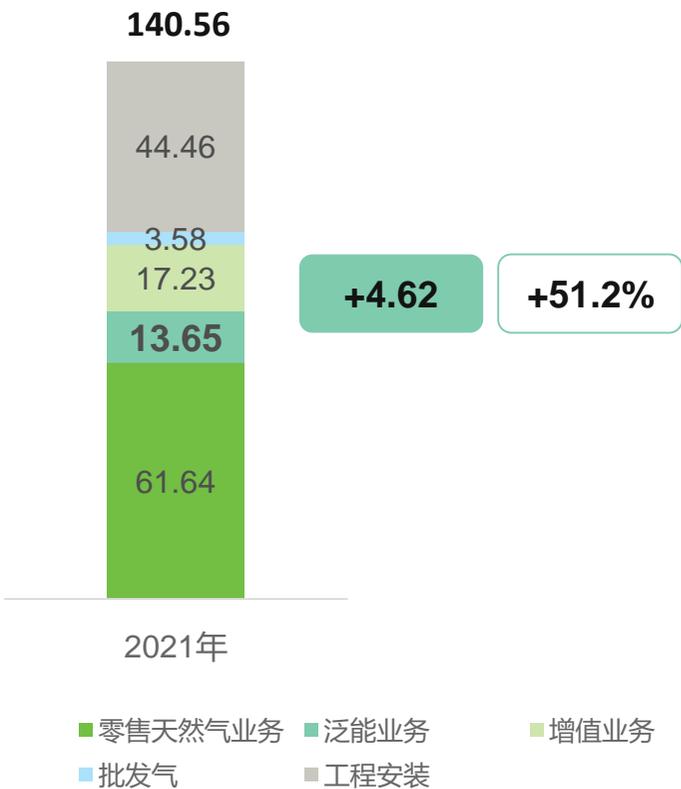
* 核心利润 = 股东应占溢利 - 其他收益及亏损 + 商品衍生合同已变现的结算净额 + 商品衍生合同未变现收益之相关递延税项+购股权摊销

泛能业务

- 从客户需求出发，因地制宜，可再生能源优先，利用多种能源供应及用户侧服务等方式，通过能量的全价值开发，提供用供一体的低碳/零碳能源解决方案

2021年毛利 (人民币亿元)

按年变动



全年表现

综合能源销售量 (亿千瓦时)



已投运规模项目数量



150

在建规模项目数量



42

用能规模

>360亿千瓦时

因地制宜用清洁能源为客户供能

(项目数量)

79

融合可再生能源

(能源销售量)

20%

来自可再生能源



全年为客户节能减排:

能源消耗量
(标准煤)



2,120,281吨

CO₂排放量



6,666,714吨

低碳园区

- 把握园区客户能碳监管、节能减碳、降低用能成本等需求，可再生能源优先、多能互补、用供一体发展智慧低碳园区业务
- 投运低碳园区**52个**，收入达**19.60亿元**，同比大幅增长**116%**；新签约园区**261个**，用能规模达**1,145亿kWh**



安徽宣城经济开发区



低碳解决方案:

- ✓ **多能融合**，增量配电网+风电+光伏+天然气微燃机+电厂余热
- ✓ 电力代运维+锅炉托管运营+数字平台，**提升运营能效**
- ✓ 配置**储能电站**，与配电网互补，谷储峰放，降低购电成本
- ✓ 实现电、热、气、数智网**四网融合**，打造国家级智慧低碳园区

用能规模



蒸汽
35万 吨/年



电
1.6亿kWh/年

减排效益



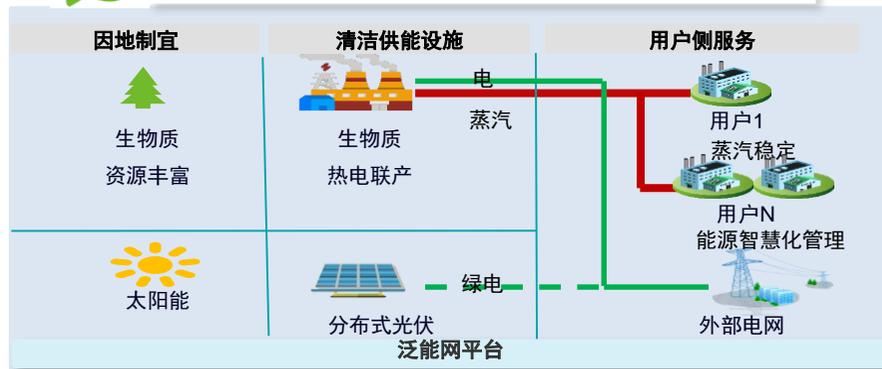
节标煤
4.9 万吨/年



减排CO₂
12.8万吨/年



广西宜州经济开发区



低碳解决方案:

- ✓ **可再生能源利用**，生物质热电联产+分布式光伏
- ✓ **能源管理系统**优化设备运行策略，提升园区能源利用效率
- ✓ **碳交易潜力**，绿电+CCER碳资产

用能规模



蒸汽
25万 吨/年



电
36万kWh/年

减排效益



节标煤
2.6万 吨/年



减排CO₂
6.8万吨/年

低碳工厂

- 能碳双控、差别化电价、碳交易等激发工厂客户高效用能、能源结构优化、固碳减碳、数智化需求，灵活构建咨询服务、节能减碳、低碳能量供应业务组合，打造低碳工厂
- 投运低碳工厂**443个**，收入达**36.94亿元**，同比增长**53%**

大连中比电池



客户痛点

- 能锅炉排放超标，降耗考核压力大
- 能源管理不精细

低碳解决方案

- **69道工艺的节能优化**+锅炉专业托管运营
- 智慧用能管理+账单优化
- **可再生能源利用**，分布式光伏+生物质锅炉+绿电采购

减排效果



减排CO₂
1.68万吨/年



降客户用能成本
208万元/年

河北玉田同仁堂



客户痛点

- 能源控制系统不完善
- 能耗较高

低碳解决方案

- **Serlink能源管理**切入，控制系统智能化升级
- 能源设施托管+节能咨询+光伏
- **绿色工厂申报**

减排效果



减排CO₂
0.95万吨/年



降客户用能成本
379万元/年

低碳建筑

- 把握低碳、绿色建筑发展契机，采用数智平台、低碳解决方案等方式切入，向能源整体托管延伸，通过节能、低碳能源替代等实现用供两侧同步优化，助力客户节能减碳、降低用能成本
- 投运低碳建筑**38个**，收入达**21.51亿元**，同比增长**25%**

服务模式

存量建筑

聚焦现有城市区域内的机场、酒店、商场、办公楼宇等高能耗建筑类客户

增量建筑

以泛能规划牵引进行整体的低碳解决方案设计

围护结构

光导管照明

智能遮阳系统

温湿独立控制

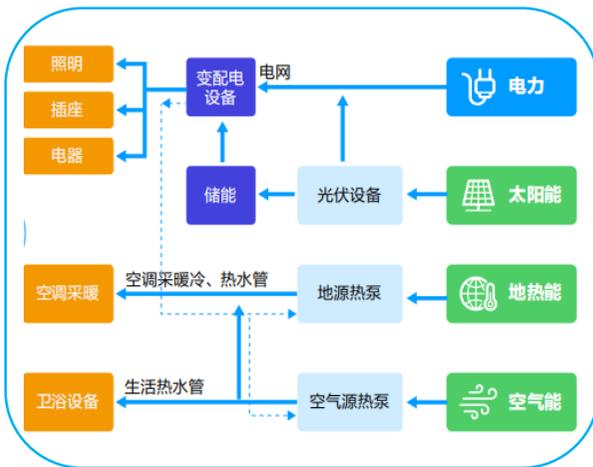
能量回收电梯

光热利用

节能灯具电器

光伏建筑一体化

节能门窗系统



低碳方案

能效分析 碳排放分析 多维技术分析 泛能指数

绿建方案 低碳解决方案 能碳耦合分析 碳足迹分析

低碳运营

负荷预测 气候补偿分析 综合监测分析 分项监测

运行策略优化 绿建对标 能效实时分析 需供实时分析



青岛红树林酒店



客户痛点

- 能源管理粗放
- 设备运维效率低
- 工艺系统有缺陷
- 余能浪费

低碳解决方案

- **能源站系统设备优化**，增加节能器和变频器，回收烟气余热，降低电耗；
- 增设空气源热泵和光伏，**改进能源利用方式**；
- 托管运营既有能源设施；
- **控制系统智能化升级**，提高运行效率



减排CO₂
601吨/年



降客户用能成本
60万元/年

低碳交通

- 依托数智系统及业务场景，打造新奥低碳交通智慧平台，借助场站及客户资源实现低碳交通业务转型，拓展光储充换依托一体化业务模式，实现与终端客户及泛能业务的数智化交互与协同
- 目前已投运充电站**17座**，在建站点**20余座**，已投运换电站**3座**，在建站点**5座**，集中在上海和泉州

换电业务



- 依托业务场景和数智技术
- 打造交通能源智慧平台
- 保障安全运营及管理
- 与客户端数智化交互

充电业务



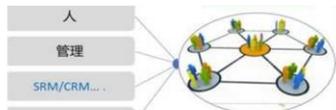
低碳交通智慧平台

- **定位：**车用业务转型、低碳出行
- **资源：**场地、客户、团队、经验
- **市场：**出租、网约、城配、短倒重卡
- **模式：**车电分离、电池运营、电车集采
- **延伸：**光伏、微燃机、储能

车辆运营平台



充换电运营平台



电池安全管理



车辆运营看板



- **定位：**换电业务补充、智慧城市配套
- **资源：**客户、团队、生态伙伴
- **市场：**家用汽车、城配、环卫、公交
- **模式：**充电桩运营、餐饮休闲服务
- **延伸：**光储充一体化、新建小区配套

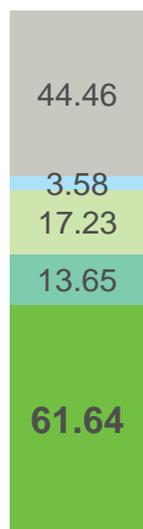
零售天然气业务

- 受惠宏观经济增长及低碳发展政策，天然气消费保持快速增长
- 采用灵活价格策略、资源筹划等多措并举，抓住双碳、煤改气、南方供暖等机会，持续扩大气量规模

2021年毛利 (人民币亿元)

按年变动

140.56



2021年

- 零售天然气业务
- 泛能业务
- 增值业务
- 批发气
- 工程安装

-3.27

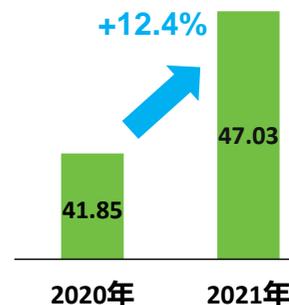
-5.0%

全年表现

工商业气量 (亿方)



民生气量 (亿方)



加气站气量 (亿方)



价差按年下降0.09元/方

(人民币/方)	2021年	2020年
民生	2.93	2.81
工商业用户	3.17	2.76
汽车加气站	4.04	3.41
平均售价	3.15	2.79
平均采购价	2.60	2.14
价差(不含税)	0.51	0.60

- ✓ 上游采购价在基准门站价基础上2季度上浮5%，3季度上浮10%，4季度上浮30-35%，涨幅均较去年提升
- ✓ LNG价格较去年同比大幅上涨
- ✓ 顺价没有在年内全部完成
- ✓ 大客户气量占比提升

资源统筹优化

▶在稳固三大油供应基本量的前提下，充分利用规模优势，通过生态协同，灵活获取多种资源，建立多元、稳定、可控的资源结构，优化气源结构、提高供应保障能力并降低采购成本

三大油资源

- 深化三大油合作战略，稳固三大油资源

LNG资源

- 全年LNG长约进口共**158万吨**
- 有**封顶油价保护**，且利用**套保**锁定采购价格
- 利用包销、代加工等方式锁定国内液厂资源**100+万方/日**

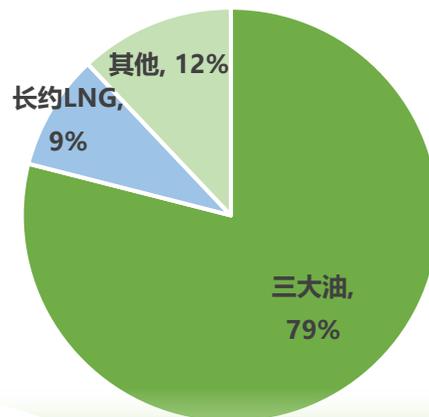
非常规资源

- 引入山陕、川渝等非常规资源**200+万方/日**，新增多处资源上载点、下载点，提升区域调度能力

储气库、接收站资源

- 成功竞拍国家管网储气库库容，利用季节价格差，实现创值
- 自身拥有储气能力**1.09亿方**
- 实现舟山LNG气化接入管道，打破城燃与进口LNG瓶颈

2021年气源分布



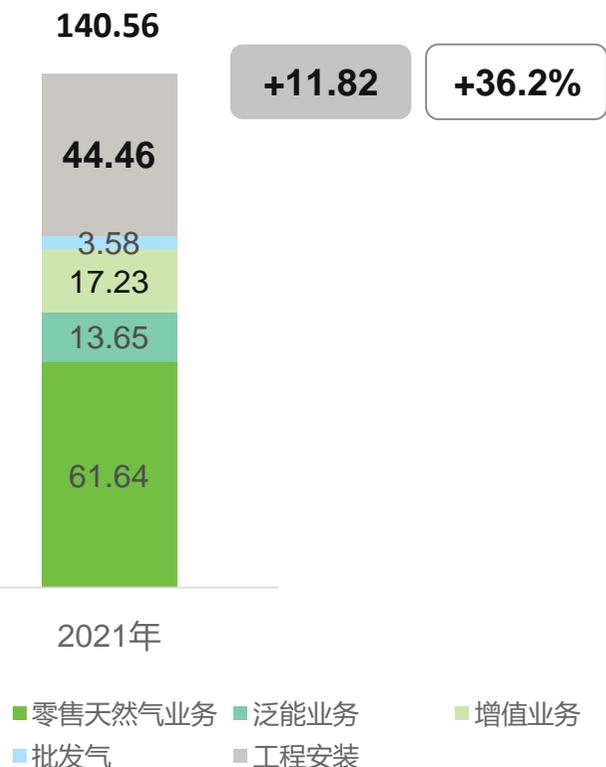
- ✓ 三大油基本量稳固增长
- ✓ 非常规、长约等优势资源持续获取
- ✓ 资源灵活性不断提升

工程安装业务

- 继续借助大气污染防治攻坚战的契机，深挖工商业市场潜力，积极推动工商用户燃煤锅炉替代工程
- 大规模的城镇化进程需配合清洁能源利用以改善环境，及符合民众对高品质生活的追求，带来庞大的城镇住宅用户开发潜力

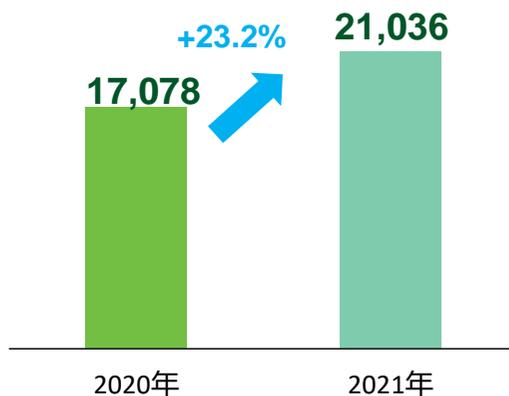
2021年毛利 (人民币亿元)

按年变动

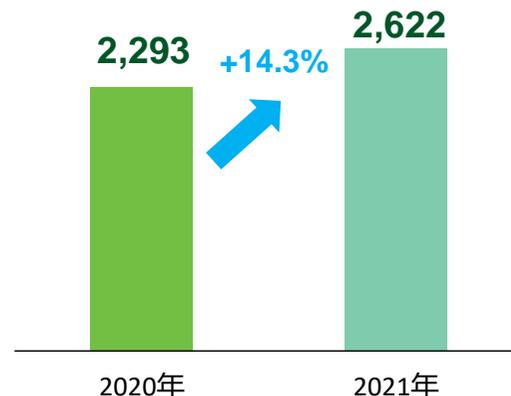


全年表现

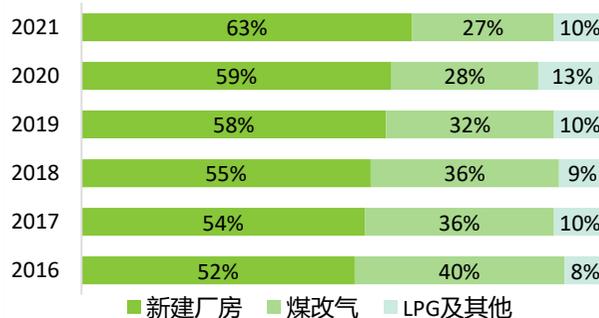
新开发工商用户日开口气量 (千方/日)



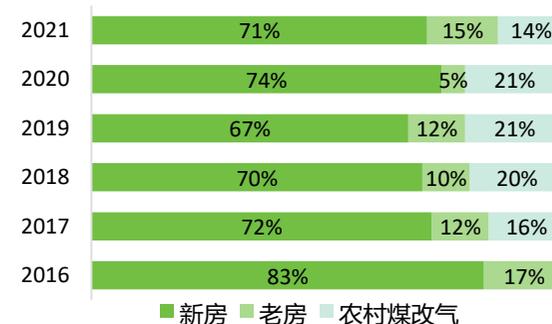
新开发住宅用户 (千户)



新开发工商业用户开口气量细分



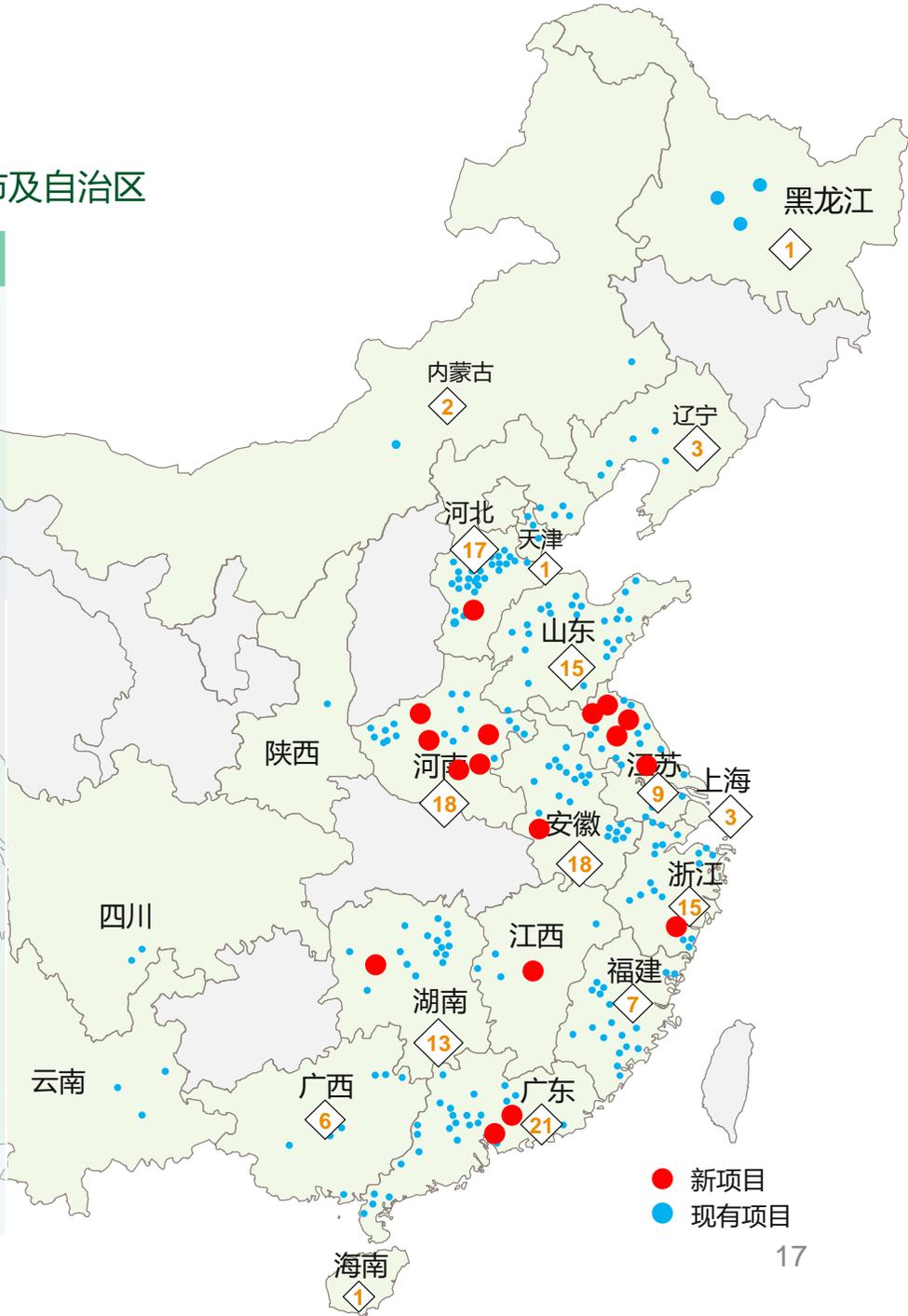
新开发住宅用户细分



持续扩充运营版图

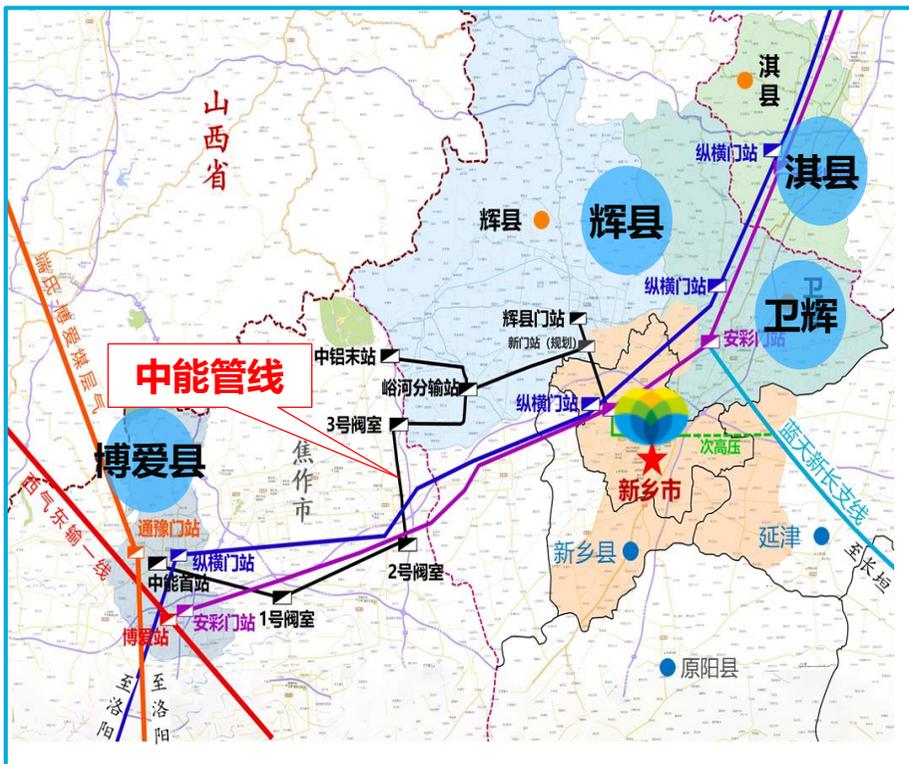
新增 **51** 个城市燃气、区域管线项目及泛能项目，覆盖21个省市及自治区

项目总数	新增项目	
城市燃气 252 ○	<ol style="list-style-type: none"> 河南汝阳产业集聚区 河南辉县 河南卫辉市 河南博爱县 河南淇县 江苏宿迁湖滨新区 江苏盐城响水沿海工业园区 江苏宿迁湖滨新区 江苏淮安工业园 江苏连云港赣榆区13个乡镇 	<ol style="list-style-type: none"> 广东紫金县蓝塘产业新城 广东肇庆封开镇区及粤桂合作特别试验区 安徽池州前江工业园 浙江瑞安 河北平山县 湖南会同工业集中区 江西上饶市广信区
泛能项目 150 ◇	<ol style="list-style-type: none"> 江苏淮安金融中心 江苏启东高新区 江苏欣鑫纺织 江苏南通乐达纺织 浙北医学中心项目 浙江和泓纸业 浙江南浔 浙江衢州中心医院 安徽辉隆五禾生态 安徽宣城经开区 安徽安庆迎江经济开发区 福建闽宏纤维 福建晋江易宝材料 山东东江花园 山东羊口光伏电站 山东顺安南线蒸汽转供 	<ol style="list-style-type: none"> 山东青岛红树林酒店 河南恒大金碧天下 河南延津增量配电网 河南新乡县 河南马寨项目 湖南湘江欢乐城 湖南中车 广西山圩 广西宜州经济开发区 河北晋州马于园区 河北恒盛供热 河北涉县经济开发区 黑龙江大庆林源化工园区 辽宁葫芦岛世星药业制氢 辽宁中比动力电池
区域管线 3	<ol style="list-style-type: none"> 河南通豫管线 河南中能管线 广西钦州管线 	



● 新项目
● 现有项目

河南中原项目



项目概况:

- 包括辉县、卫辉、淇县、博爱四项目及中能管线(博爱县至中州铝厂专线)
- 覆盖3个产业集聚区, 建成食品、建成、装备、化工等产业
- 家庭用户20万户、工商业1410户

项目价值:

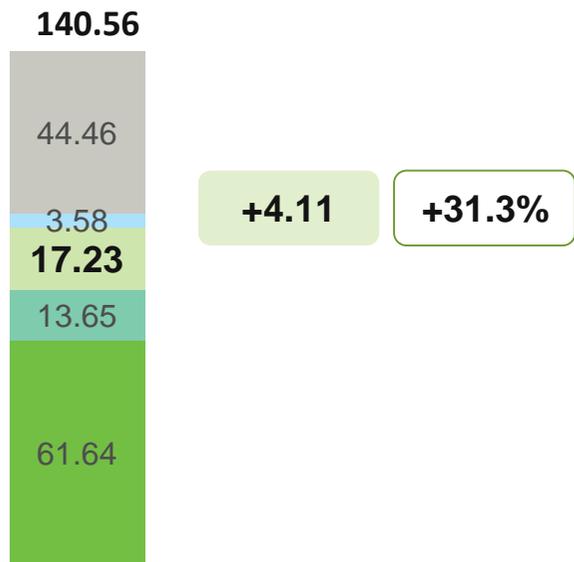
- ✓ 未来3年气量累计贡献**9亿方**
- ✓ 降低新乡新奥**管输费**
- ✓ 采购山西煤层气**低价气源**, 降低成本
- ✓ 建立多气源通道, 构建区域资源池和一张网, 实现**区域协同**
- ✓ 通过动力外包、电能服务、屋顶光伏等切入食品、建材、化工、造纸等负荷高的行业, 开展工业客户用能侧服务, **挖掘泛能价值**, 提升园区/企业数字化运营水平
- ✓ 依托良好服务平台、产品体系及生态圈资源, 创新**拓展增值业务**

增值业务

- 以优质服务为基础，产品组合，提供一站式整体解决方案，提高单户价值
- 从深度和广度两个维度拓宽延伸产品，创新业务模式，产品与服务同步，实现创值

2021年毛利 (人民币亿元)

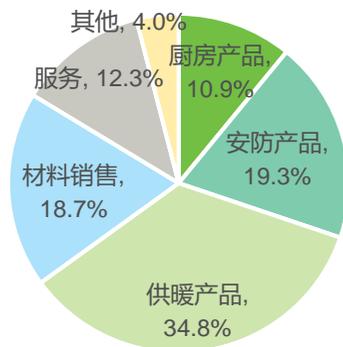
按年变动



■ 零售天然气业务 ■ 泛能业务 ■ 增值业务
■ 批发气 ■ 工程安装

全年表现

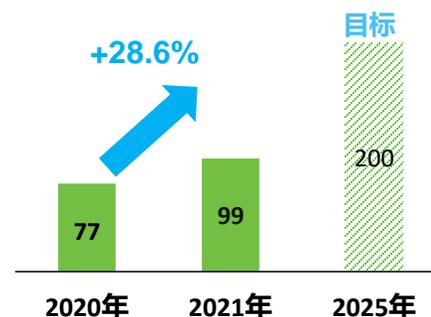
收入分布



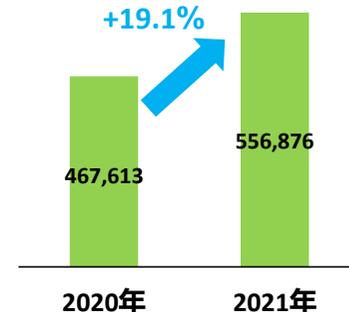
客户渗透率提升



单户创值收入(元)



「格瑞泰」产品销售量(台)



升级核心产品创值模式

- 围绕客户用气安全、便捷服务、品质生活、清洁取暖等需求，基于业务场景匹配产品和服务，提供个性化、高性价比、一站式整体解决方案

安防产品

- ✓ 以安全和隐患整改为切入点，为客户提供家庭安防系统产品及服务



波纹管



报警器



自闭阀



智能燃气表



保险



美装宝

低碳产品

- ✓ 为客户提供低碳、节能产品及服务



节能燃气具



太阳能供热系统



空气源热泵



地源热泵



燃气热泵

数智产品

- ✓ 基于智能、个性化服务需求，拓展创新性数智化产品



LoRa物联网智能应用产品



NFC惠民卡

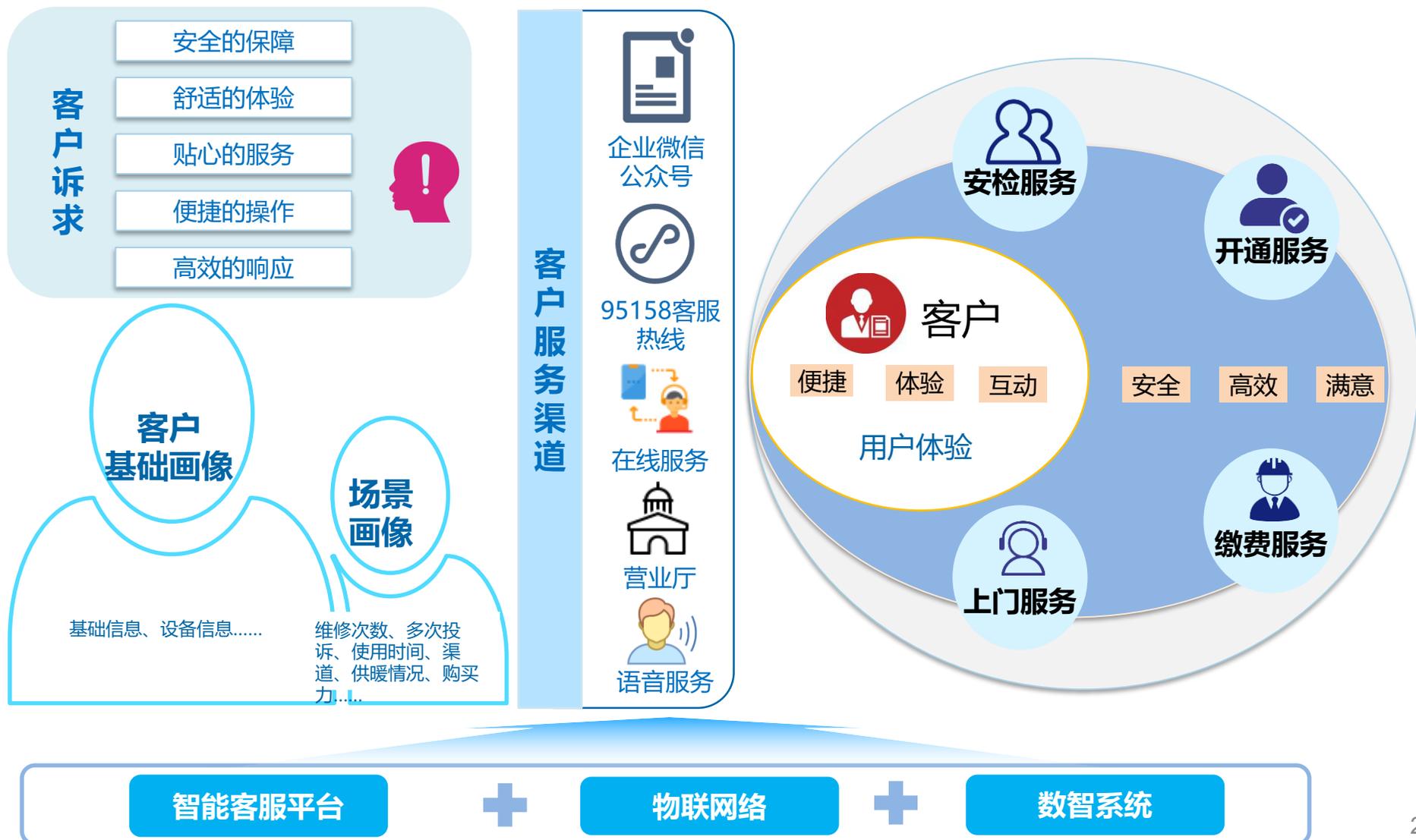


网上便捷缴费

Gratie 格瑞泰 + 其他合作品牌

提升客户服务水平

➤ 依托数智技术，夯实户内安全，做优服务体验，增进客户信任



目录

1. 业绩回顾

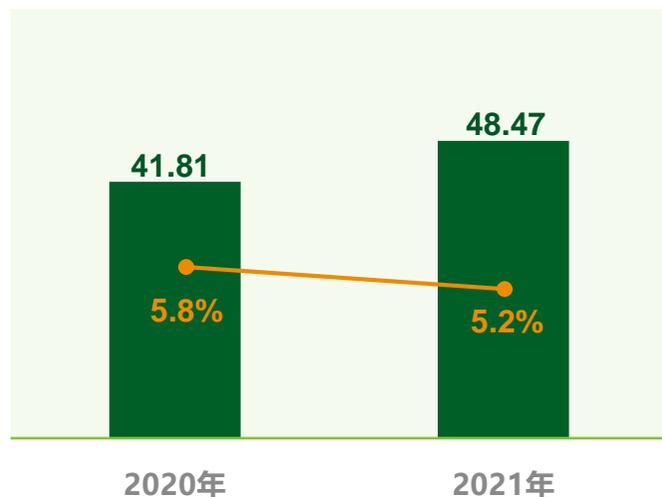
2. 财务综述

3. 发展策略

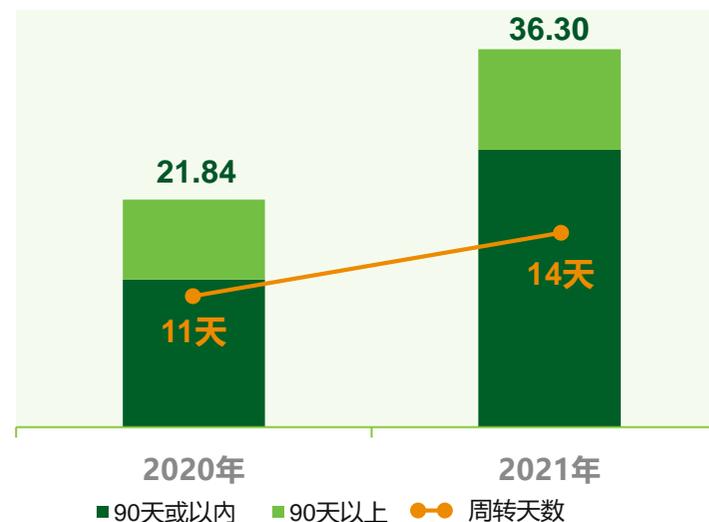
4. 附录

稳健的财务表现

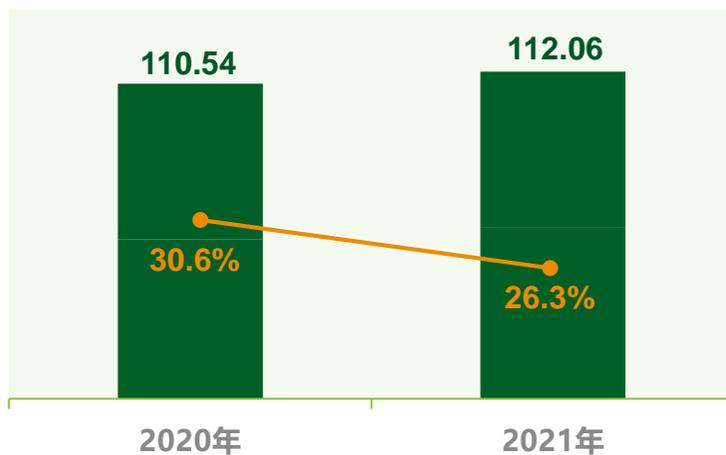
销售管理费用及占收入比例 (人民币亿元)



应收款及周转天数 (人民币亿元)



净负债比例及净负债 (人民币亿元)



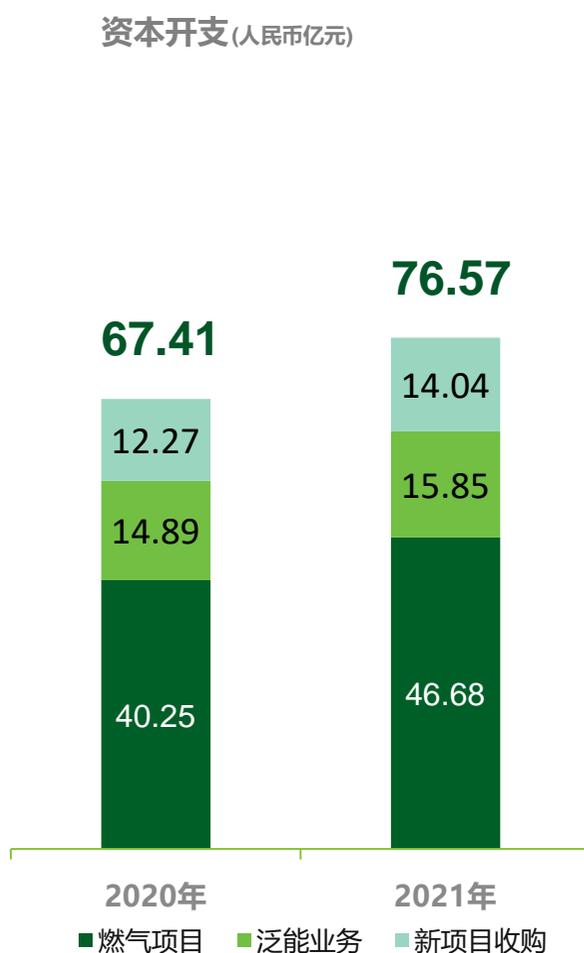
总负债 (人民币亿元)



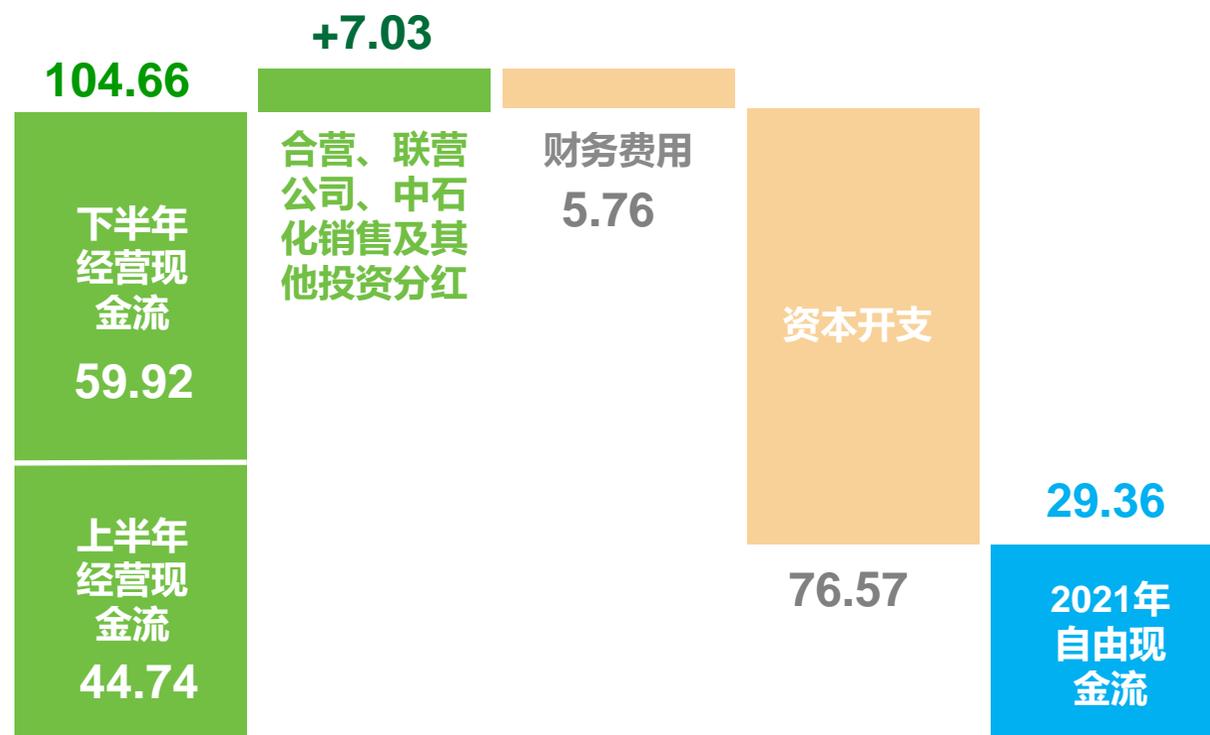
资本开支及现金流分析

► 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)



现金流 (人民币亿元)

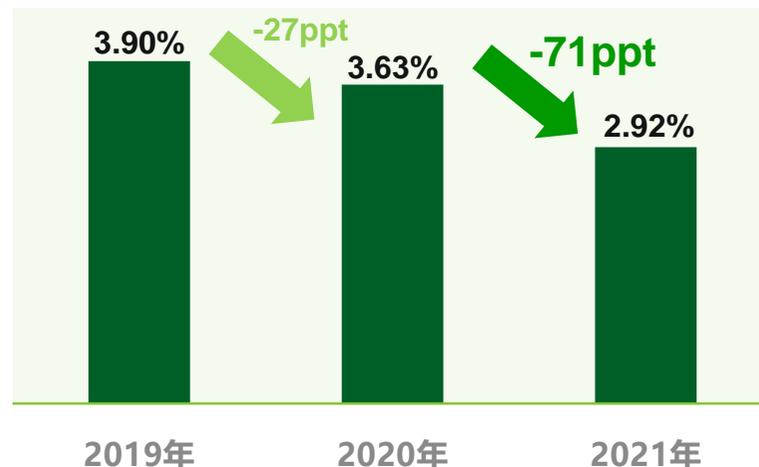


充裕的财务资源及流动性

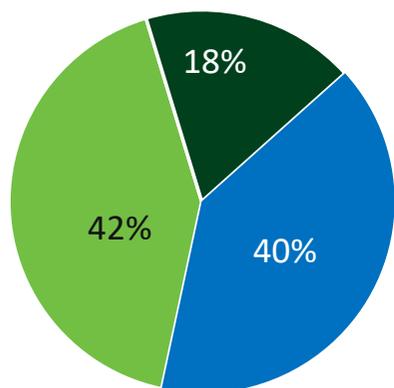
➤ 获两大国际评级机构上调信用评级，全年平均融资成本进一步下降至2.92%，财务弹性继续优化，低融资成本加上充裕的财务资源保障公司业务持续发展

评级机构	2021年	2020年
S&P Global Ratings	BBB	BBB
MOODY'S INVESTORS SERVICE	Baa1  <small>于2021年12月上调</small>	Baa2
Fitch Ratings	BBB+  <small>于2022年1月上调</small>	BBB

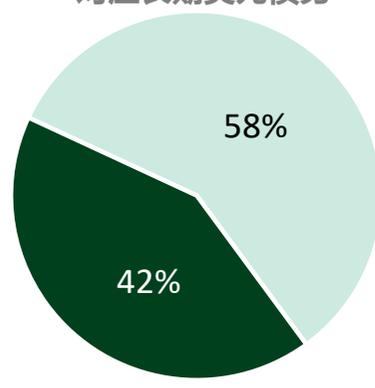
平均有效利率逐年降低



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



■ 美元债券 ■ 美元银行贷款 ■ 人民币债务及贷款

■ 未对冲 ■ 已对冲

充裕的财务资源

人民币(亿元)	金额
手头现金	86.84
未动用信贷融资	160.7

目录

1. 业绩回顾

2. 财务综述

3. 发展策略

4. 附录

环境变化带来新的机遇与挑战

✓ “双碳”实施落地，强调安全稳妥，以能源安全和经济发展为前提，先立后破

✓ 能源体制改革深化，气改从上游、中游向下游延伸

✓ 安全成为政府高度关注的重要方面



✓ 需求收缩、疫情影响、局部复苏、逆周期调节等并存，宏观经济发展不确定性加剧

✓ 数据智能加速与产业融合，贯穿全场景，重构业务逻辑

宏观因素多重叠加

产业格局质变

- 天然气行业结构深刻变化，市场化程度不断加深，要求加快业务创新，实现个性化创值
- 综合能源及碳服务赛道拥挤，竞争与模仿持续加剧，规模与特色的重要度凸显

客户需求深刻变化

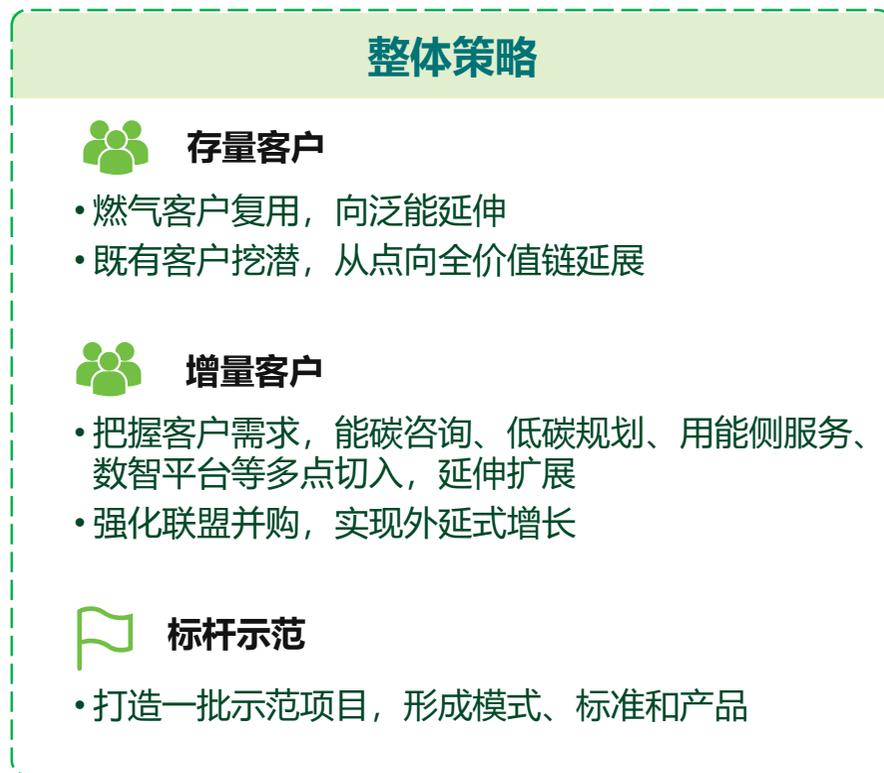
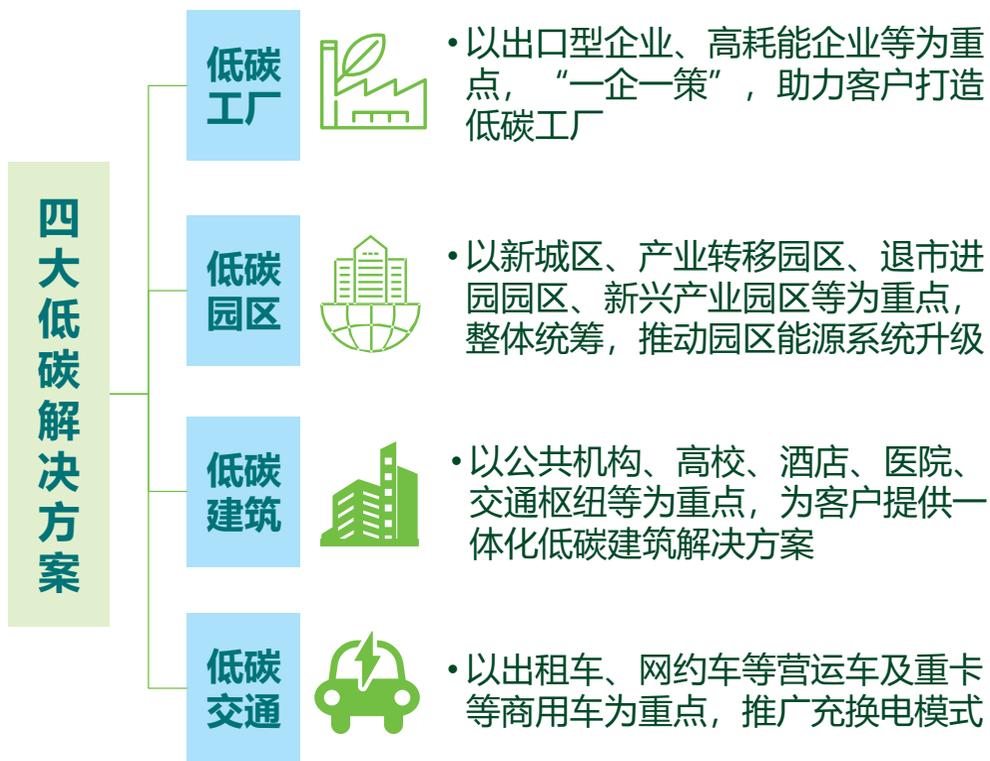
- 节能降碳成为客户刚需，天然气消费仍将持续较快增长，泛能业务迎来重大机遇
- 需立足客户需求，提供具有吸引力的安、能、碳整体解决方案

对核心能力提出新要求

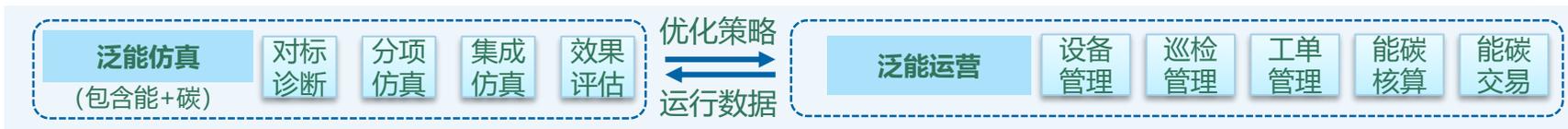
- 依托数智化，持续提升认知-规划设计-交付-运营-匹配关键能力
- 构建生态，快速补强碳服务、工艺优化等关键能力，实现创值闭环

大规模、高质量发展泛能服务业务 (1/2)

- 深度认知客户，存量客户深耕细作、多维延伸，新客户多点切入、灵活扩展，同步打造标杆示范，快速落地各类低碳解决方案，推动泛能服务业务快速上规模



数智产品支撑



大规模、高质量发展泛能服务业务 (2/2)

- 紧抓客户需求，围绕电、热、碳三方面，着力打造核心业务模块，实现从点向全价值链延伸，支撑低碳解决方案落地

- **做大分布式光伏**

- 在屋顶光伏基础上，加大停车场、BIPV及水、草、林、光结合等多场景的分布式光伏开发
- 积极拓展区域级光伏优质资源

- **升级电力交易服务**

- 开展绿电交易代理，实现传统售电服务向负荷预测、负荷聚合、虚拟电厂等升级扩展

- **用好生物质**

- 统筹生物质收-储-加工-运-用全链条，形成生物质利用模式

- **加大天然气供热、余热利用等模式应用**

- **做好电能服务**

- 客户复用，拓展电能服务
- 从电力运维向用电优化、场站托管、专家诊断等服务扩展

- **培育新型储能**

- 发展用户侧储能，并形成示范；融入泛能，打造荷源网储一体化系统

- **探索碳服务**

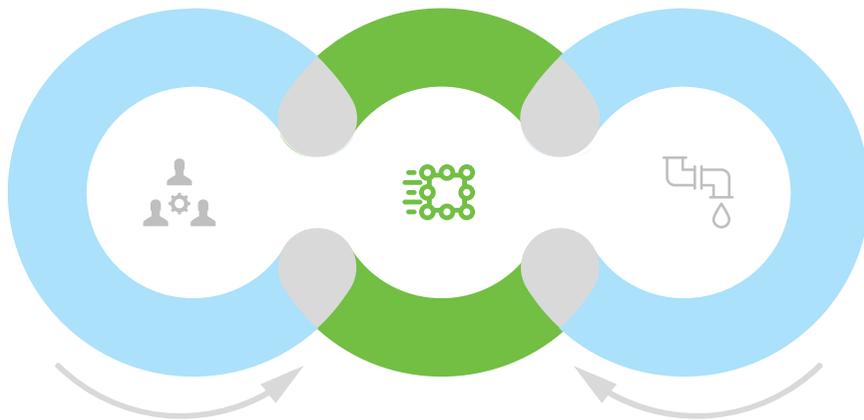
- 聚合碳服务生态，探索碳计划、碳足迹、碳交易等业务，为方案引流



做大、做强燃气分销业务

统筹优化气源

- ✓ 深化三大油战略合作，稳固扩大三大油资源
- ✓ 生态协同，灵活获取进口LNG、非常规等资源



需供智慧匹配

- ✓ 客户用气需求分类预测
- ✓ 客户-资源-通路寻优
- ✓ 多样化价格套餐

做大市场规模

- ✓ 开展“双高”客户高碳能源替代，做大规模
- ✓ 加快商业户瓶改管，提升居民气化率
- ✓ 做好客户闭环管理（用气计划、确认、调整、执行）
- ✓ 创新模式，做优城燃项目并购



持续提升管网安全、输配能力，以数智化提效降本

管网全生命周期管理



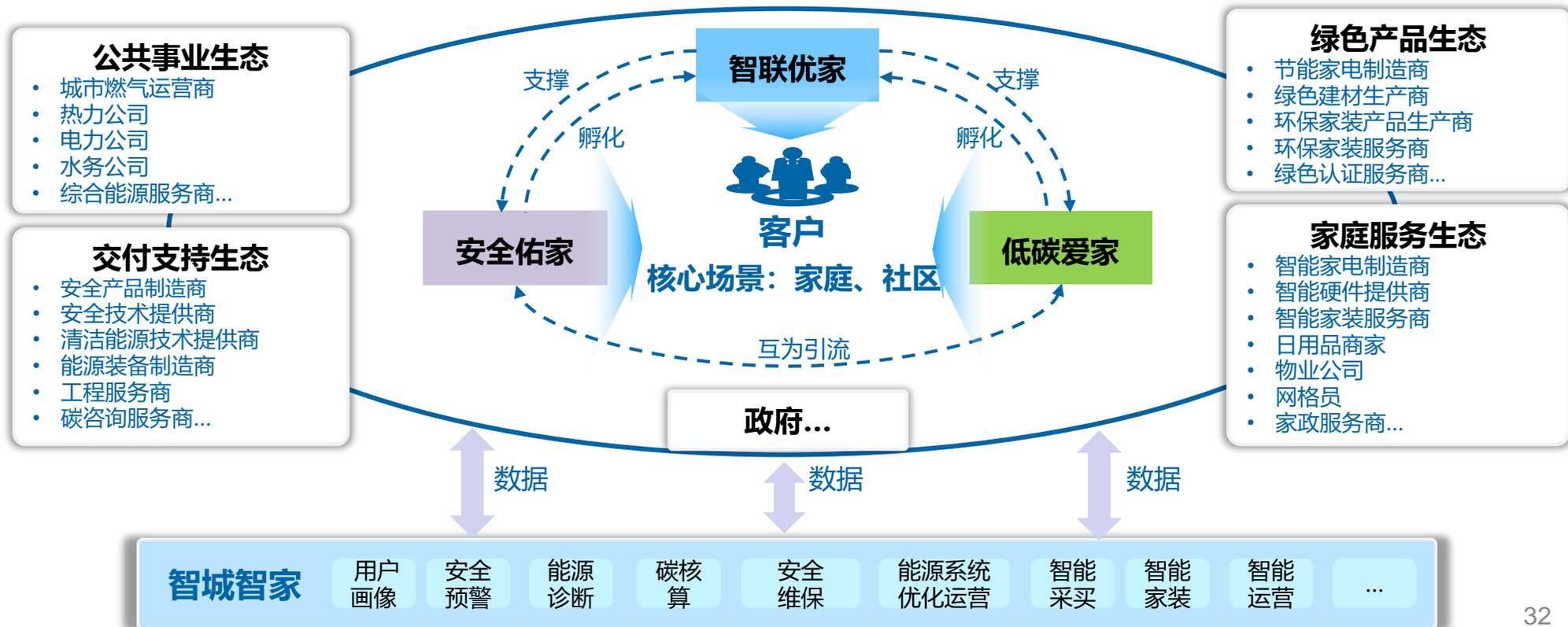
实现安全高效输配



从增值业务向智城智家升级

- 把握家庭生活发展新机遇，升级业务模式，构建品质服务生态，逐步实现从“增值服务提供商”的此岸到达“家庭美好生活生态运营商”的彼岸
- 2022年，坚持以客户为中心，聚焦安全、低碳、舒适、个性需求，打造智城智家服务平台，聚合并赋能生态伙伴，为家庭客户提供三大核心服务产品，助力家庭迈进美好生活新阶段

一套平台，两个场景，三大方案，四个生态



2022年业绩指引

	2022年度目标
泛能业务收入	增长50%
增值业务毛利	增长30%
天然气零售气量	增长12-15%
天然气零售价差	0.5元/方左右
新开发工商业用户	2,000万方/日
新开发居民用户	240万户
新项目(包括城市燃气、泛能)	50个
核心利润	增长12-15%

目录

1. 业绩回顾

2. 财务综述

3. 发展策略

4. 附录

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"> 向住宅用户和工商业用户销售管道燃气 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，为用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"> 为住宅用户和工商业用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



新奥能源绿色行动 2030 全景图

泛能业务

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



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

共创低碳社会

探索开展低碳能源应用 – 氢能

与国内知名院校合作，在石家庄建设**氢能实验室**，共同开展多场景掺氢实验

开发生物质制氢技术，已申请专利，生物质热解产生富氢气体用于冶金还原；

发起成立「**长三角氢能基础设施产业联盟**」，围绕国家长三角G60氢走廊等规划，致力于氢能的「制-运-储-加」全产业链，探索性布局建设加氢站基础设施，致力交通能源转型



辽宁葫芦岛天然气制氢项目



- 客户：世星药业
- 制氢规模：1,200万方/年
- 投资金额：1,739万元
- 预期收益率：IRR 20%
- 项目状态：2021年6月份正式投运

河南京宝焦炉煤气制氢项目



- 利用焦炉气制LNG的富氢尾气配套PSA制氢装置，将尾气提纯后输出氢气产品，为公交公司提供高纯度氢气燃料
- 制氢规模：2,000万方/年
- 项目状态：2021年1月正式产氢

探索开展低碳能源应用 – 分布式光伏

🔪 国家层面：预期「十四·五」期间中国持续扩大清洁能源消费占比，可再生能源配额制落地实施，豁免发电业务许可证等措施落地

🔪 客户需求：可再生能源消纳压力，以及降本增效经营诉求提升

🔪 资源优势：

- 新奥能源拥有巨大的工商业用户资源
- 燃气经营区、泛能园区、增量配电网内，具有业务协同价值，有效化解运营成本高、收费难等光伏行业痛点

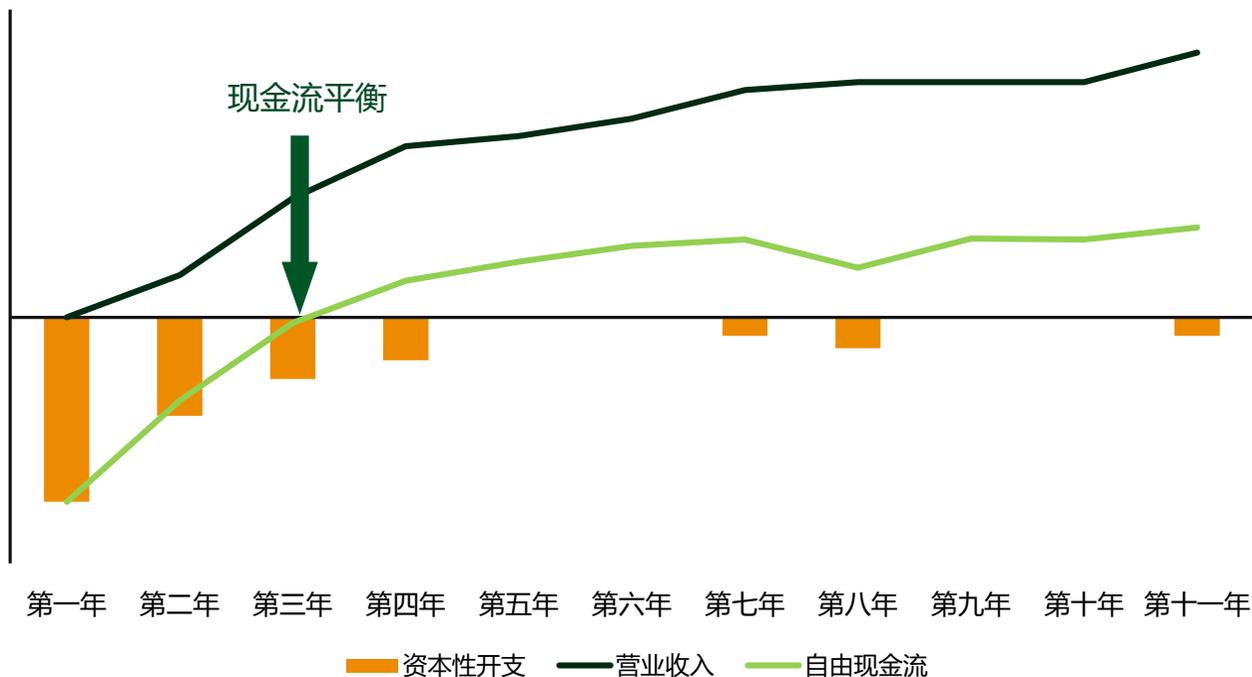
光伏项目案例 - 山东寿光羊口光伏电站

概况

- 装机规模：11.33MW
- 利用客户厂房屋顶共计14.6万平方米
- 投资金额：人民币7,098万元
- 并网方式：并网投运，全额上网
- 发电量：2019年约1,600万千瓦时
- 电价补贴：国家三类地区标杆电价0.98元/kWh
- 收益率：IRR 12%



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

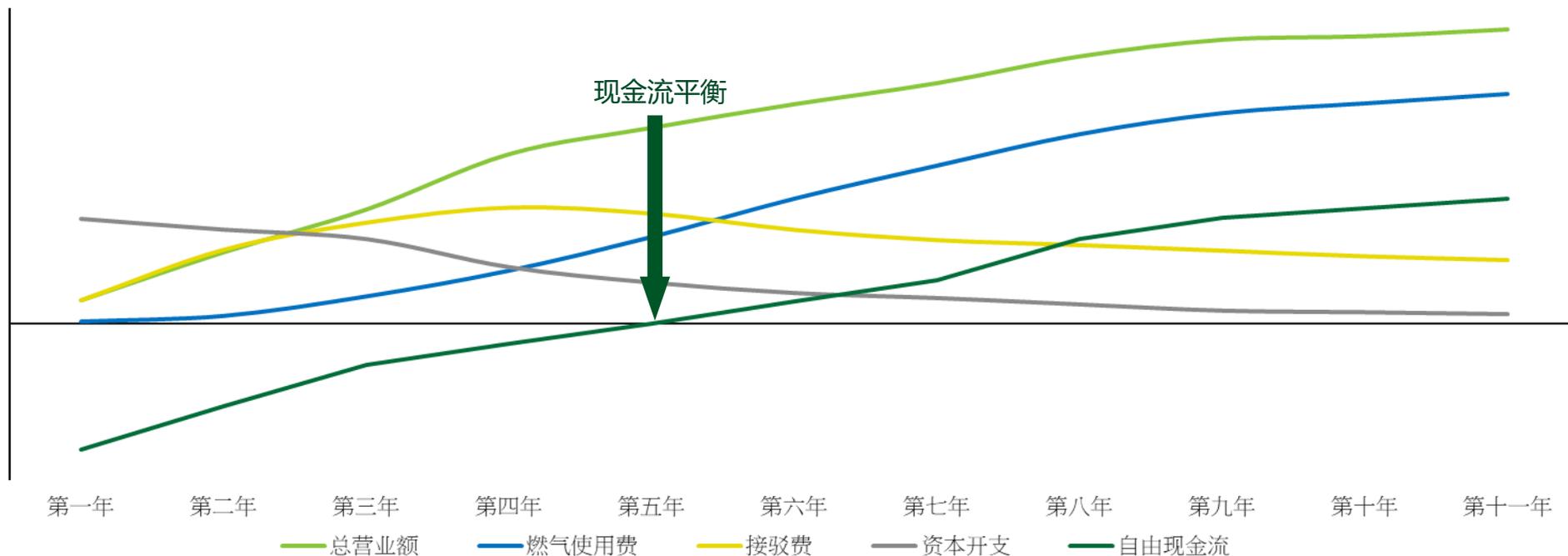
- 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
- 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
- 投资回收期一般为**7-8年**

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

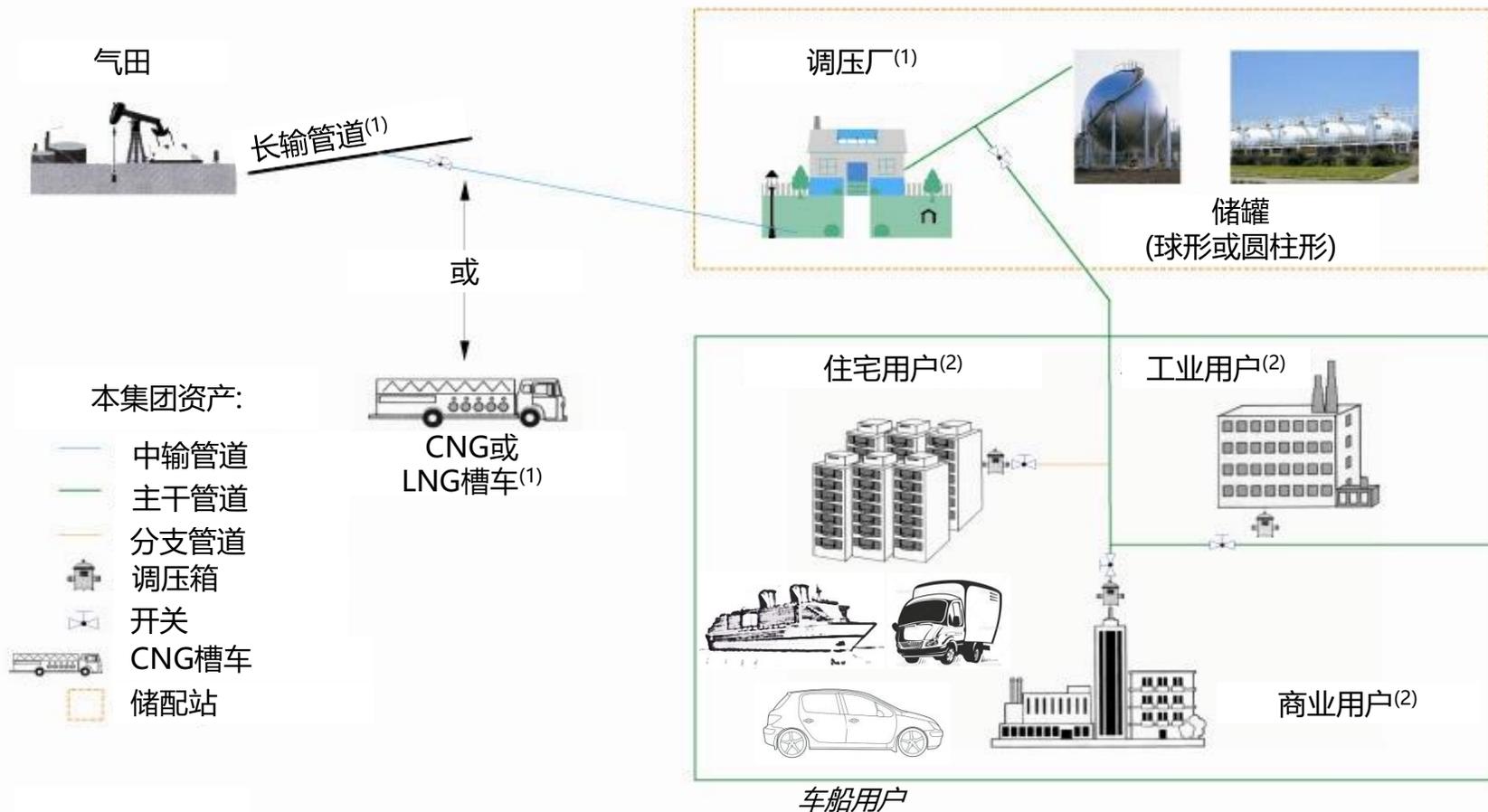
典型城市燃气项目的简要模型

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

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

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:

郭詠梅 / 危丽萍

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

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