



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2024年一季度经营简报

演示材料

2024.4.29



一季度运营表现



零售气量增长**2.7%**至**72.37亿方**，新增开口气量**292.9万方/日**，持续做大气量基础



泛能销售量增长**29.4%**至**91.36亿千瓦时**



智家业务烟热灶采销量台数增加**35.8%**，e城上门服务订单数量增加**16.8%**



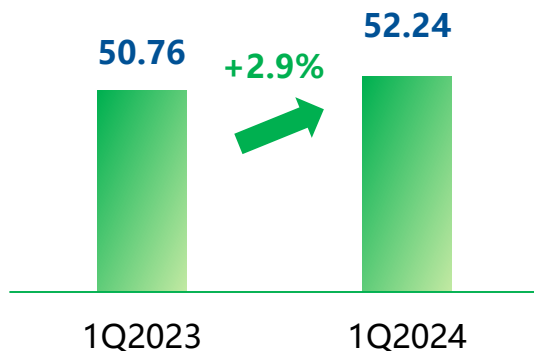
新投运项目合计**16个**（含**1个城燃项目**），新增家庭客户**34.3万户**，持续扩大经营基础

天然气业务表现

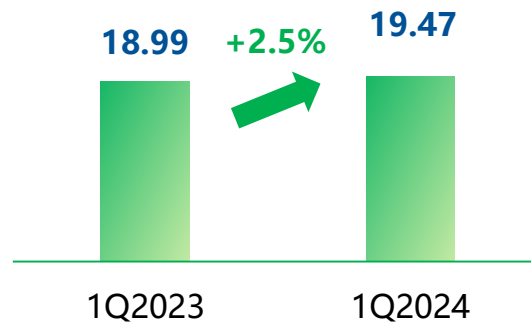
零售天然气销售量(亿方)



工商业气量(亿方)



民用气量(亿方)



新增家庭客户 (万户)



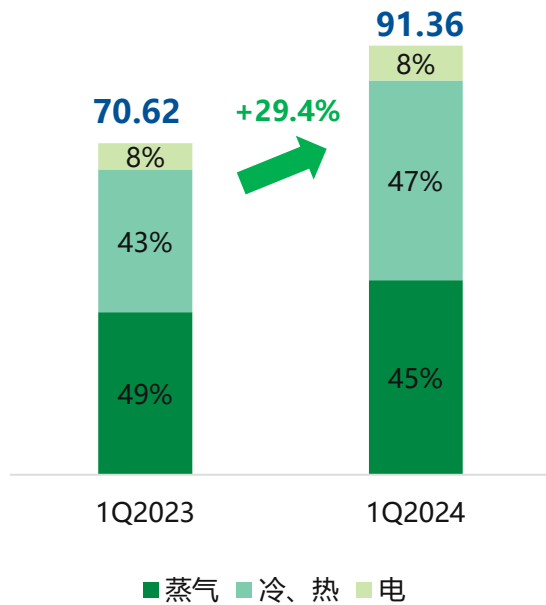
天然气业务-夯实气量基础

	较门站价上浮比例	2023-2024年中石油售气合同价格				2024-2025年中石油售气合同价格			
		非采暖季 (2023年4月-2023年10月)	资源配置 占比	采暖季 (2023年11月-2024年3月)	资源配置 占比	非采暖季 (2024年4月-2024年10月)	资源配置 占比	采暖季 (2024年11月-2025年3月)	资源配置 占比
管制气	居民用气	15%	70%	15%	55%	18.50%	65%	18.50%	55%
	均衡1	20%		20%					
非管制气	固定量	N/A				70%	32%	70%	42%
	浮动量	N/A				浮动定价, 与进口现货价格联动	3%	浮动定价, 与进口现货价格联动	3%
	调峰量	N/A				基准门站价格基础上上浮 100%		基准门站价格基础上上浮 100%	
	均衡2 (固定价格)	80%	27%	80%	42%	N/A			
	均衡2 (浮动价格)	挂钩JKM现货	3%	挂钩JKM现货	3%				
	调峰量			120%以上					

- ✓ 资源获取端：完成签署三大油年度合同气量，保障天然气用户需求
- ✓ 销售端：灵活的销售策略与定价机制以及公司多元化、低风险的气源结构，促进气量增长
- ✓ 响应政策积极推动顺价，居民顺价完成比例54%

泛能业务表现

泛能销售量 (亿千瓦时)



➤ 泛能销售量增加**29.4%**至**91.36**亿千瓦时

泛能项目

投运规模项目

在建规模项目



311



54



最大用能规模超过 523 亿千瓦时

泛能项目累计装机情况

投运装机

在建装机



5.2 GW (未包含托管: 6.8 GW)

0.6 GW

光伏及储能业务进展



- 光伏累计通过投评**1,325兆瓦**
(其中并网+在建装机**702兆瓦**)

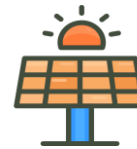


- 储能累计通过投评**164兆瓦时**
(其中并网+在建装机**74兆瓦时**)

清洁能源利用

(项目数量) **139**
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)

100.28万吨

CO₂排放量

345.55万吨

泛能业务表现—签约情况



新签约园区项目**168个**，年最大用能规模**18.55亿**千瓦时

(含泛能微网项目：**166个**，泛能微网预计可实现装机：光伏**244.5兆瓦**，储能**112.1兆瓦时**)



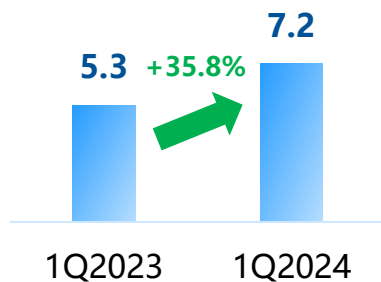
新签约工厂项目**94个**，年最大用能规模**7.76亿**千瓦时



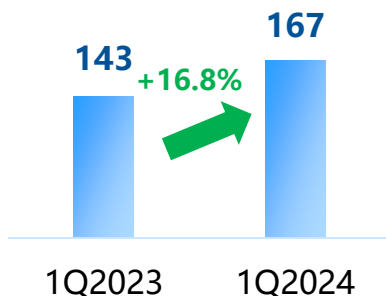
新签约建筑项目**38个**，年最大用能规模**0.44亿**千瓦时

智家业务表现

🏠 烟灶产品销售量(万台)



🏠 e城上门服务订单数量(万单)



📈 客户覆盖率提升

📈 新客户覆盖率
58.0 %*

👤 现有客户覆盖率
3.9 %*

*上述覆盖率的计算未经年化调整, 仅反映2024年一季度的情况

🔗 构建智能驱动的智慧模式

客户价值: 智能消费, 品质保障

- 用气智能
- 旅游智能
- 健康智能
- 安全智能
- 购物智能
-

为家庭客户提供安全、购物、健康等多场景创新产品及服务

🏠 **3,000万家庭客户**

通过智能模式, 提升C端覆盖, 促进智家业务持续增长

THANK YOU

谢谢!

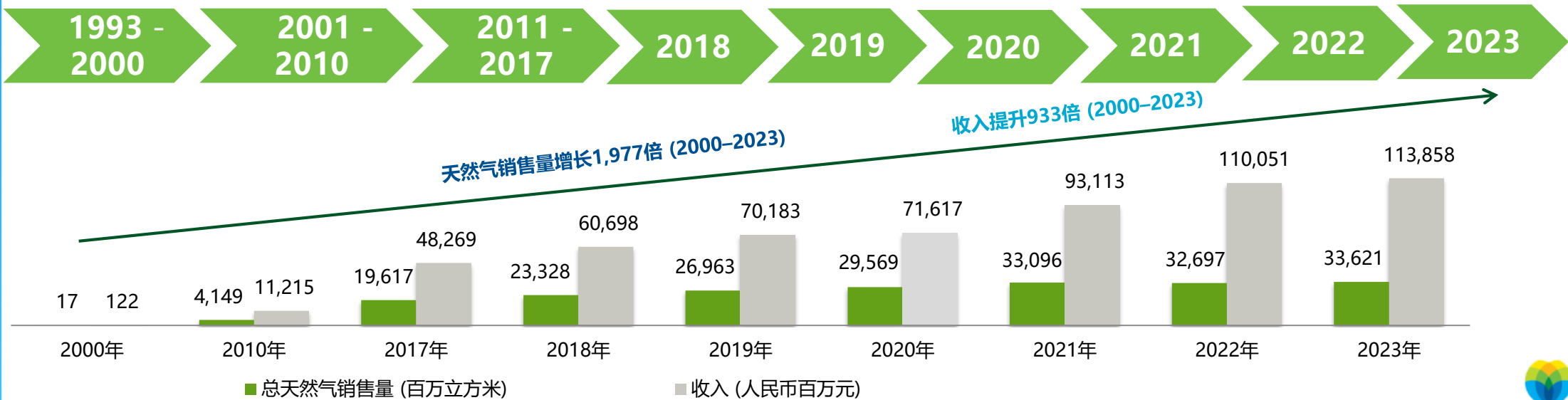


附录：新奥能源—家庭品质生活和企业安能碳管理智能城市服务商

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



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

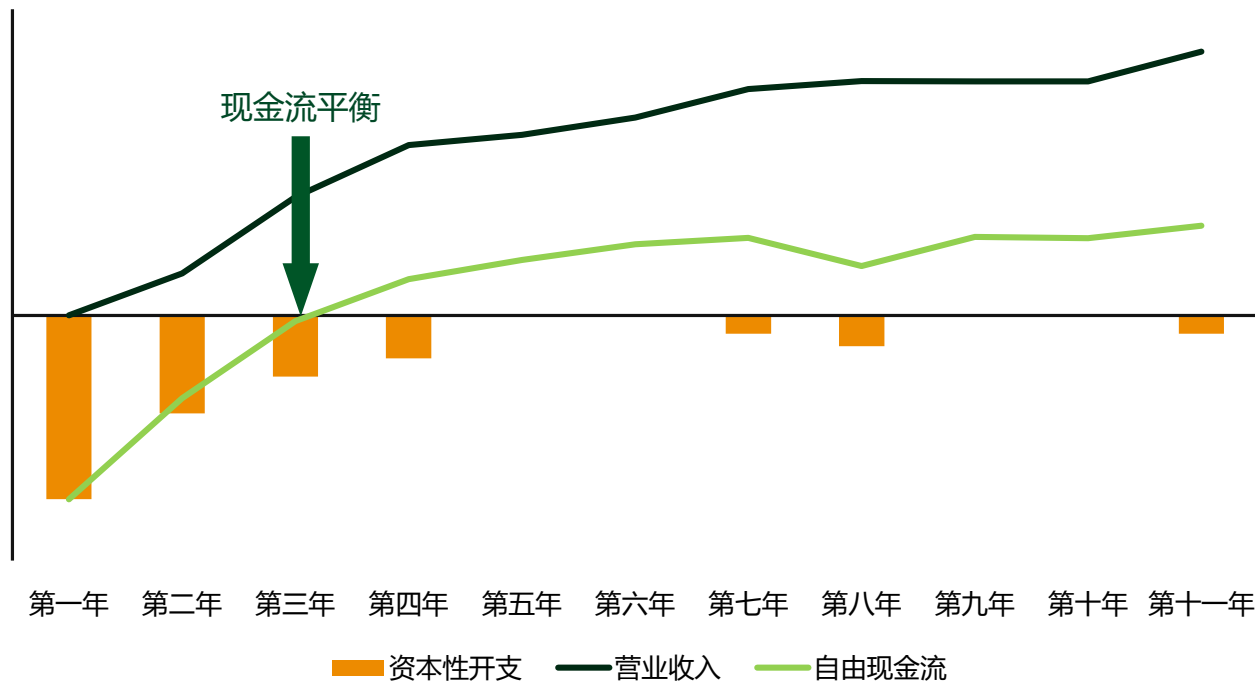
- 依托丰富的泛能技术积累以及用能侧能源管理经验，为医院、酒店、机场、办公楼宇等建筑类客户提供绿色建筑、建筑节能方案和服务

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

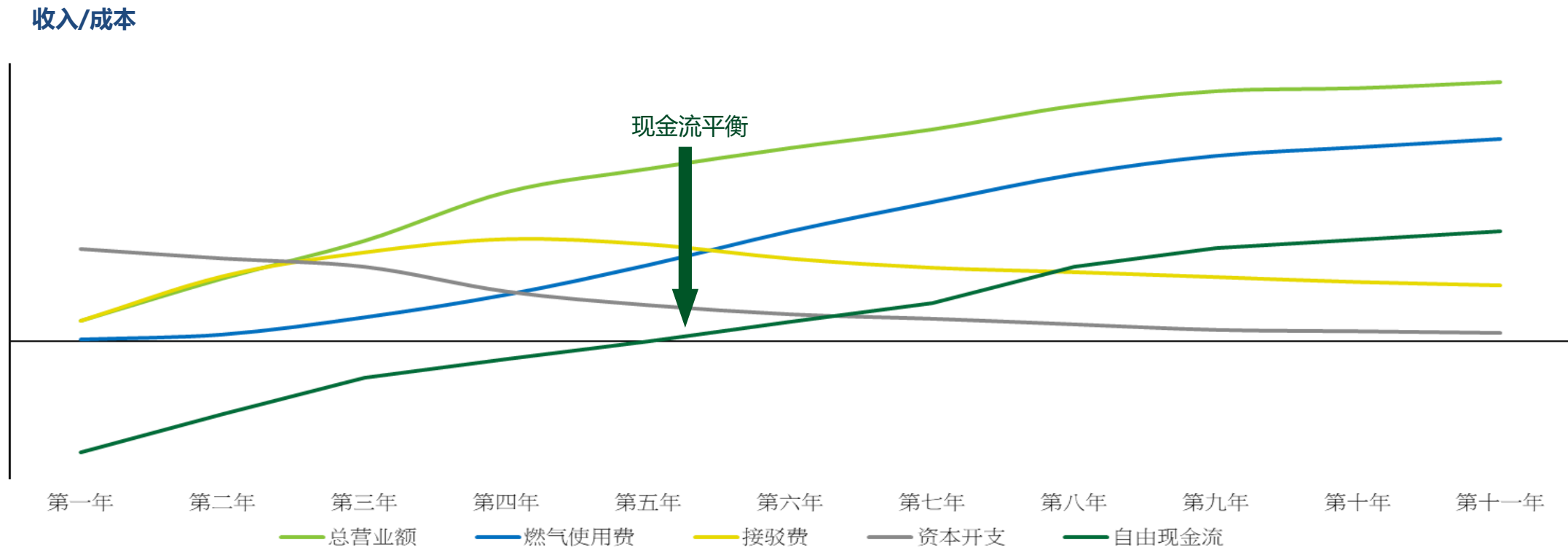
2. 快速的现金流出

- 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

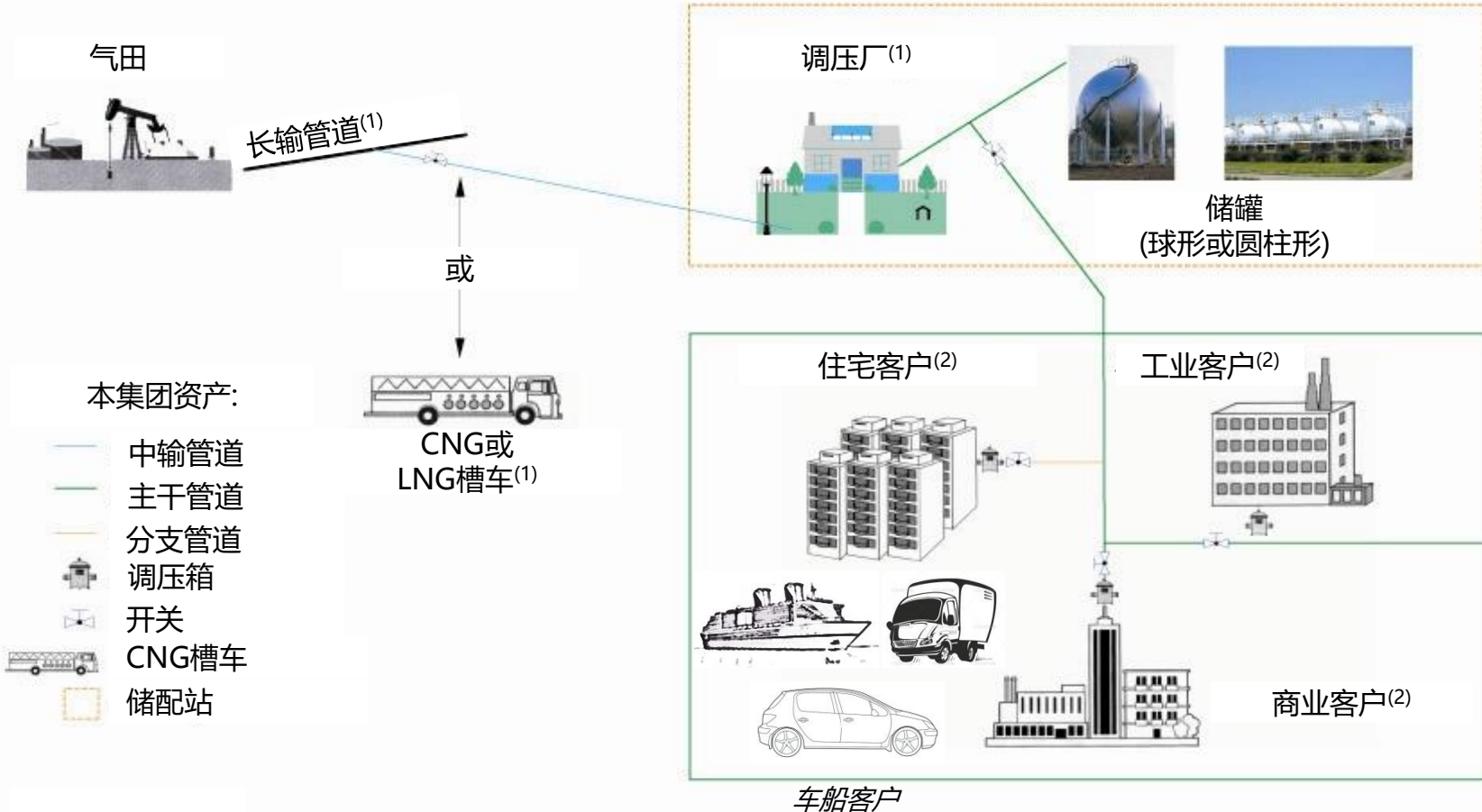
- 园区的客户结构多元化，减少单一产业的周期性风险
- 与客户签订最低用量，设立价格联动机制
- 市场化商业模式，政策风险低

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



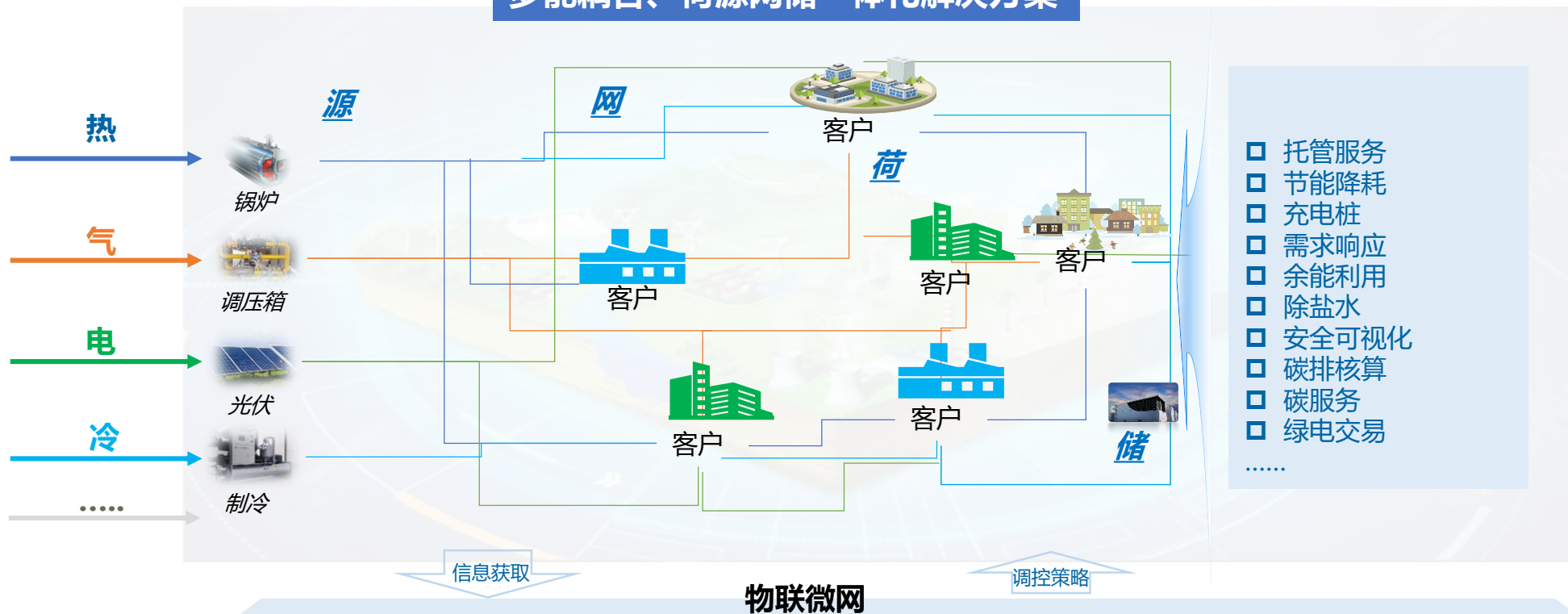
备注:

(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

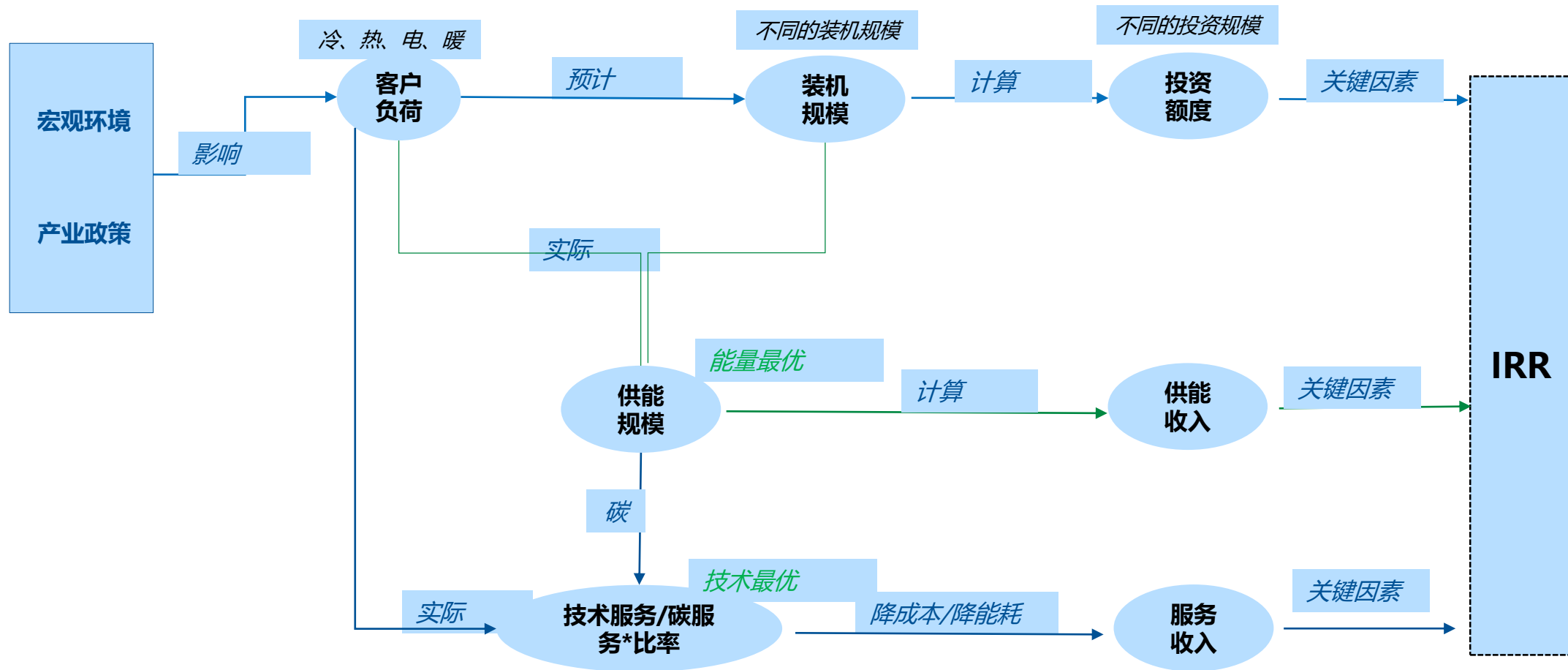
泛能业务模式

多能耦合、荷源网储一体化解决方案

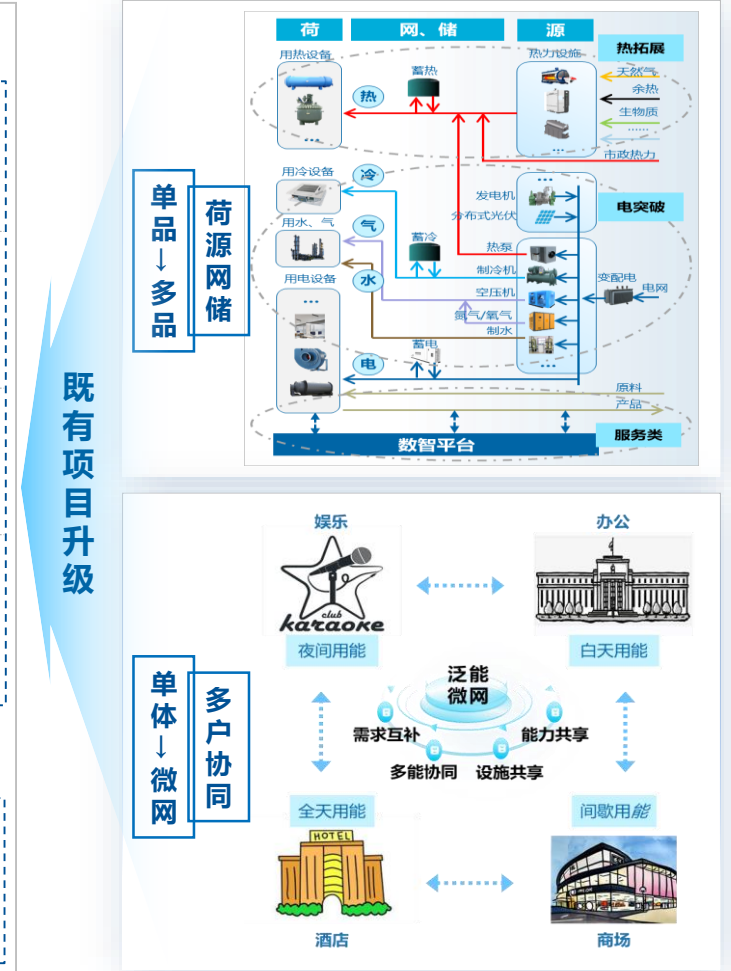
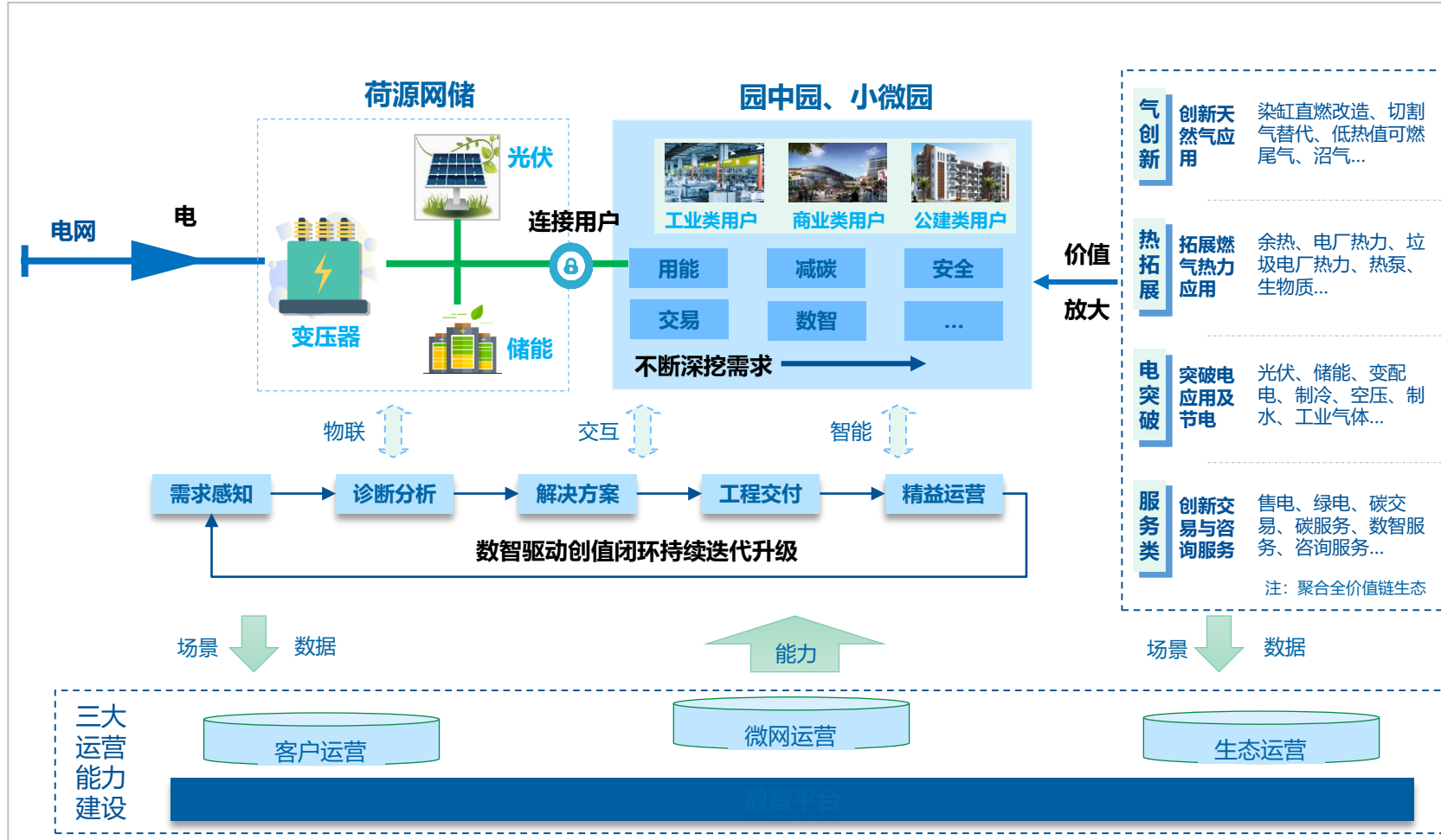


- 托管服务
- 节能降耗
- 充电桩
- 需求响应
- 余能利用
- 除盐水
- 安全可视化
- 碳排核算
- 碳服务
- 绿电交易
-

泛能业务逻辑



泛能微网牵引业务升级



智家创值逻辑

◆ 依托产品和服务能力，提升现有客户的多品覆盖率



智家业务：以物联为基础，链接家庭、社区、公共服务，创新服务和产品

新服务



新空间



从社区到公共服务



新连接 (物联)



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:

刘敏 / 孙梅 / 丁晓庄

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

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