



ENN 新奥

新奥能源控股有限公司

2020 年中期业绩发布会 演示材料

2020年8月20日



上半年业绩概览



零售气量增长 **4.0%** 至 **101.6亿** 立方米



新开发工商业客户日开口气量 **656万** 立方米
新开发 **102.5万** 民用户



新增 **12个** 燃气及 **10个** 泛能项目,加速扩大经营范围



核心能源销售业务稳步增长, 天然气零售、综合能源业务及
批发气业务毛利分别增长**9.4%**、**99.5%**及**257.9%**



核心利润增长 **13.8%** 至人民币 **31.12亿元**

积极履行企业社会责任

众志成城抗疫情 坚守职责保民生

全方位提供员工防护

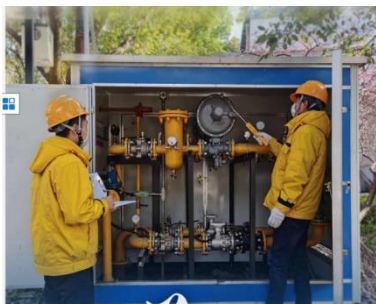


为员工提供工作场所消毒、核酸检测、防护用具等；全体员工无人感染新冠肺炎。

确保安全运营及稳定供气，助力客户安全复工复产



智慧运营远程办公



为复工复产客户提供安全检查

向抗疫一线捐款及捐赠抗疫物资



救援物资抵达武汉



向湖北等抗疫前线
医务工作者捐款
1,600万元

2

风雨无阻 坚守岗位 用“初心”换百姓舒心



闻「汛」快速响应，排除隐患，做好应急防护



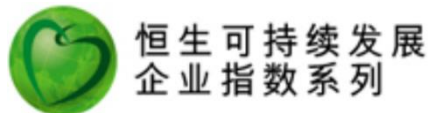
勇担社会责任，危险关头逆行抗洪，获得政府及当地社区居民大力称赞



灾情过后毫不松懈，为用户提供连夜维修、检查，助力用户及时、安全复工复产，获得用户高度信赖

持续提升ESG表现及管理，助力社会节能及减少碳足迹

与资本市场积极沟通ESG表现，信息披露逐步与国际标准保持一致



恒生 ESG50 指数*
恒生可持续发展企业基准指数*

* 将于 2020 年 9 月 7 日起生效



BB

积极回应道琼斯可持续发展指数问卷



开始气候变化相关信息披露，目标逐步与TCFD保持一致

开展ESG在线培训，强化合规运营，全面提升企业ESG管理及企业管治水平



- 覆盖ESG工作小组，各省公司和成员企业核心团队，及ESG岗位工作人员
- 将参加培训和通过考试作为价值评估的重要记录



- 全员学习《新奥诚信合规守则》并签署《合规承诺书》

积极推动碳排放、环境、安全管理工作提升



6家成员企业已获得
ISO14001, ISO45001/OHSAS18001认证
计划全年新增10家企业获得相关认证

各项业务助力社会及用户节约能源消耗，减少碳排放

业务类型	2020年上半年助力减排成果		
天然气销售业务	替代燃煤量	万吨标准煤	1,785
	替代汽油消耗量	万吨	37
	减少二氧化碳排放量	万吨	1,762
工商业「煤改气」	替代燃煤量	吨标准煤/日	2,617
	减少二氧化碳排放量	吨/日	2,550
泛能业务	节约能源消耗	万吨标准煤	15
	减少二氧化碳排放量	万吨	61



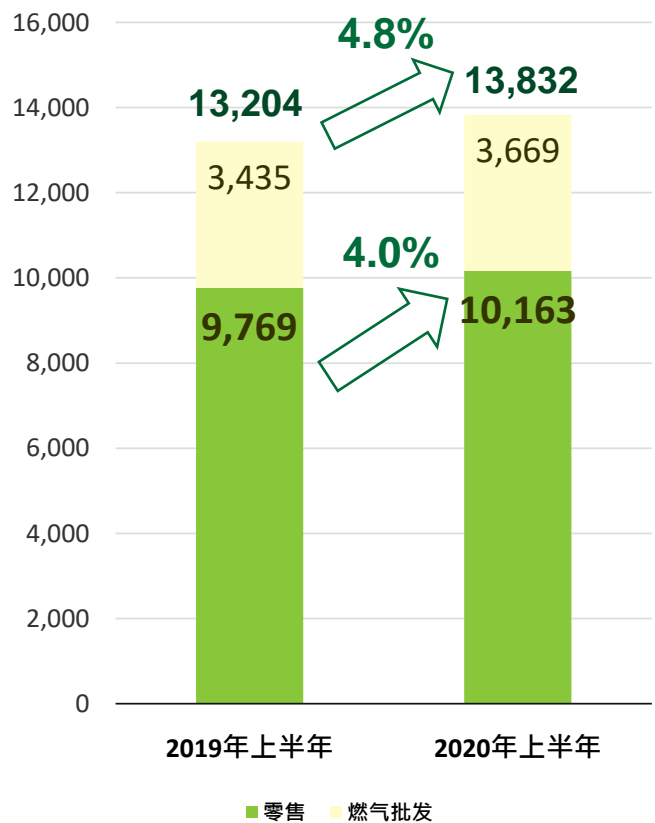
目录

1. 业务及财务回顾
2. 展望与策略
3. 问答环节



气量增长稳健

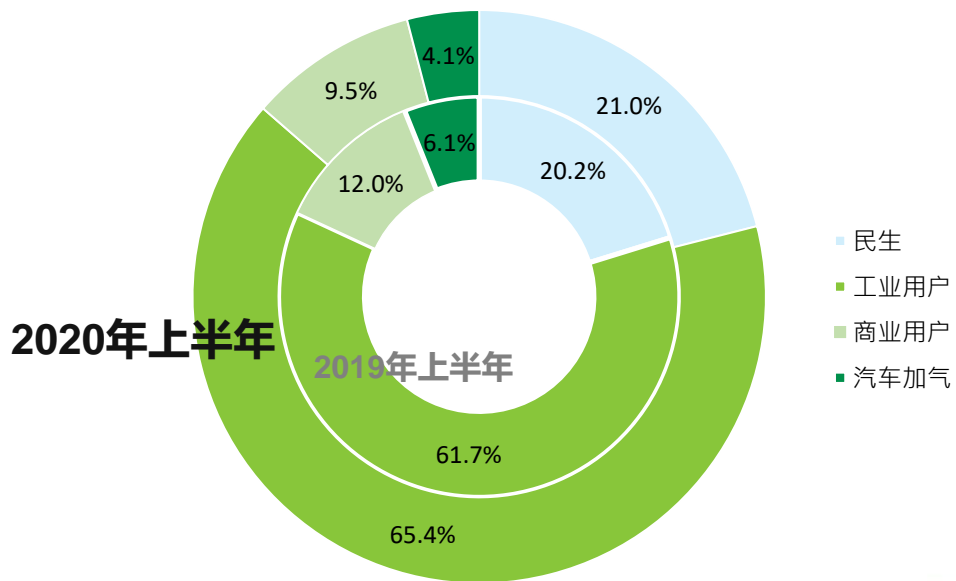
天然气销售总量
(百万立方米)



零售气量细分

(百万立方米)	2020年上半年	2019年上半年	变动
工商业用户	7,613	7,200	5.7%
民生用气	2,139	1,976	8.2%
汽车加气站	411	593	-30.7%

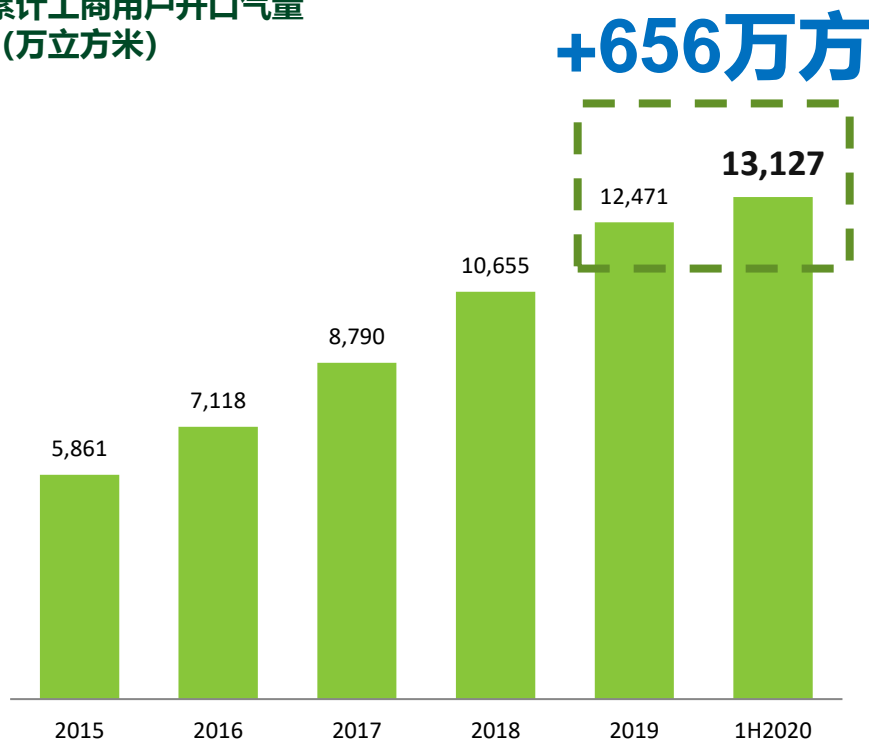
工商业气量占比达 75%



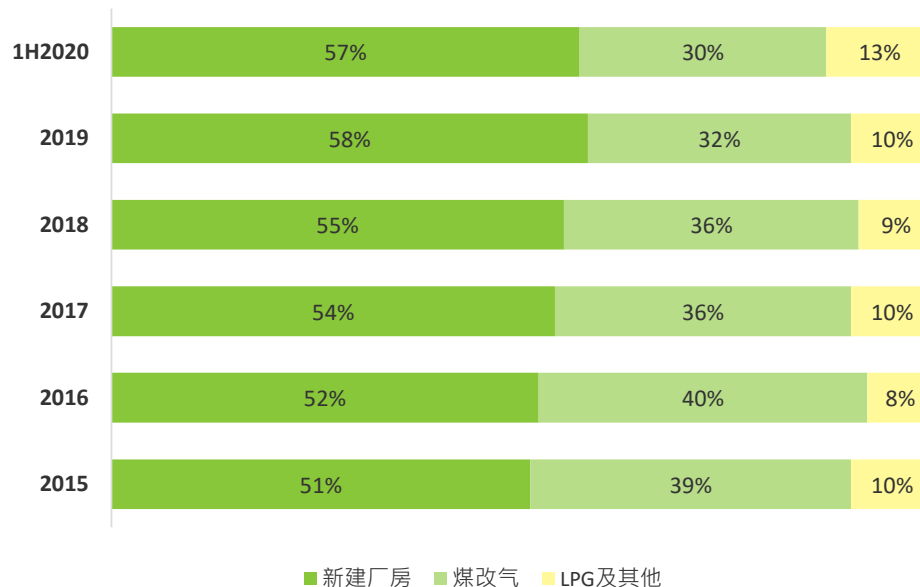
工商用户终端网络持续扩大

- 大力推动「瓶改管」，积极与地方政府沟通获取「瓶改管」政策及专项补贴，新客户占比提高
- 借助周边管线互联互通及低价资源优势积极拓展域外客户，成功开发周边中小燃气公司及单体客户
- 依托地方政策、技术改造优势进行煤改气，共开发煤改气客户**197万方**开口气量

累计工商用户开口气量
(万立方米)



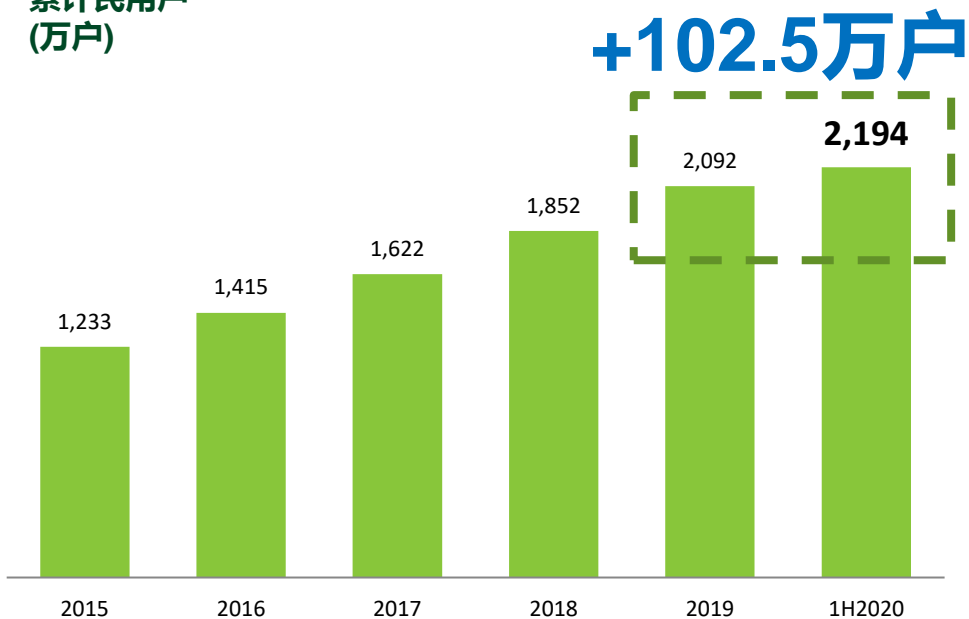
新开发工商业用户开口气量细分



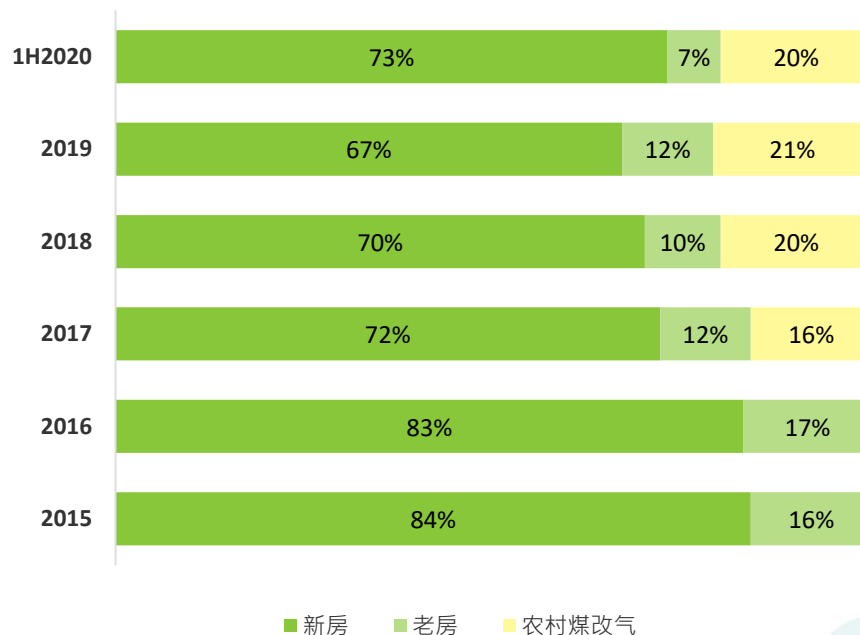
住宅用户终端网络持续扩大

- 积极组织施工力量，抢抓工程施工进度，克服疫情影响，加快新用户开发
- 借助国家推进城镇老旧小区改造的契机，克服疫情期间部分小区封闭式管理影响，深入挖掘老户市场潜力
- 2030年中国常住人口城镇化率将由现时**60%提升至70%**，大规模城镇化进程带来庞大新用户开发机会

累计民用用户
(万户)



新开发住宅用户细分



持续扩充的城市燃气运营版图

- 2020年上半年收购了 **12个** 新项目，新增覆盖人口 **217万**
- 本集团共运营 **229个** 国内的城市燃气项目，覆盖人口达 **1.08亿**，现有项目平均气化率为 **61.2%**

省份	项目名称	人口数
浙江	浦江县	160,000
	瑞安	850,000
江苏	连云港赣榆区	200,000
	宁淮特别合作区	-
	兴化镇区	550,000
安徽	固镇镇区	40,000
河北	定州镇区	120,000
河南	义马煤化工产业集聚区新建区	-
	临颍县镇区	40,000
湖南	屈原管理区	100,000
内蒙古	包头市土默特右旗	110,000
山东	临沂罗西金山低碳产业园	-

赣榆、浦江、瑞安3个项目已实现管网互通，形成“一张网”的气源网络优势

浦江县位处浙江中部金华市北部，拥11个产业园区，其中水晶、挂锁有70%以上的市场占有率，是全国最大的产品生产制造基地

瑞安GDP超过1000亿元，为全国百强县第25名，现有包括汽摩配、金属制品、化工三大优势产业和特色轻工四大主导产业

赣榆区位于江苏沿海经济带和东陇海产业带的东部交汇处，拥4大产业园区优势，自北向南涵盖赣榆全部沿海区域



新项目未来三年累计可拉动**超过20亿方**天然气销售量

价差提升

平均售价及购气成本 (人民币/方)	2020年 上半年	2019年 上半年	2019年 全年
民生	2.83	2.76	2.83
工商业用户	2.77	3.29	3.14
汽车加气站	3.51	4.08	3.93
平均售价	2.81	3.24	3.14
平均采购价	2.14	2.60	2.50
价差(不含税)	0.61	0.58	0.59

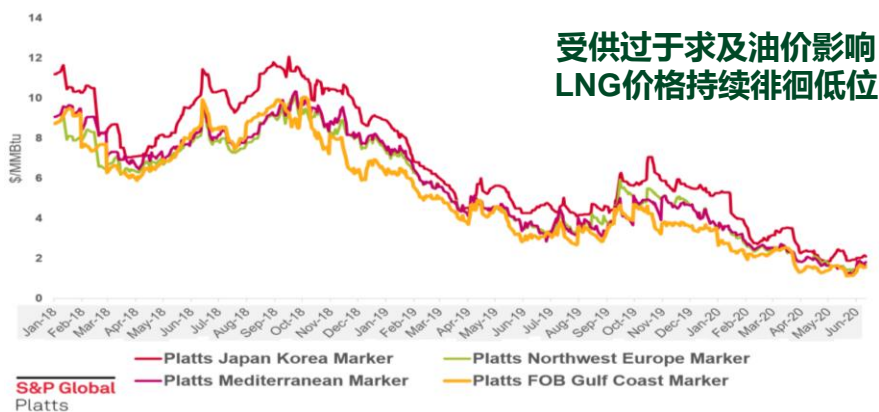
1. 上游天然气价格下降，公司给终端用户进行价格传导，售价 ↓0.43元/方
2. 客户用能成本获得降低

1. 国际LNG进口降低整体采购成本
2. 增量气价优惠

多元化资源筹划提升竞争力，推动气量销售

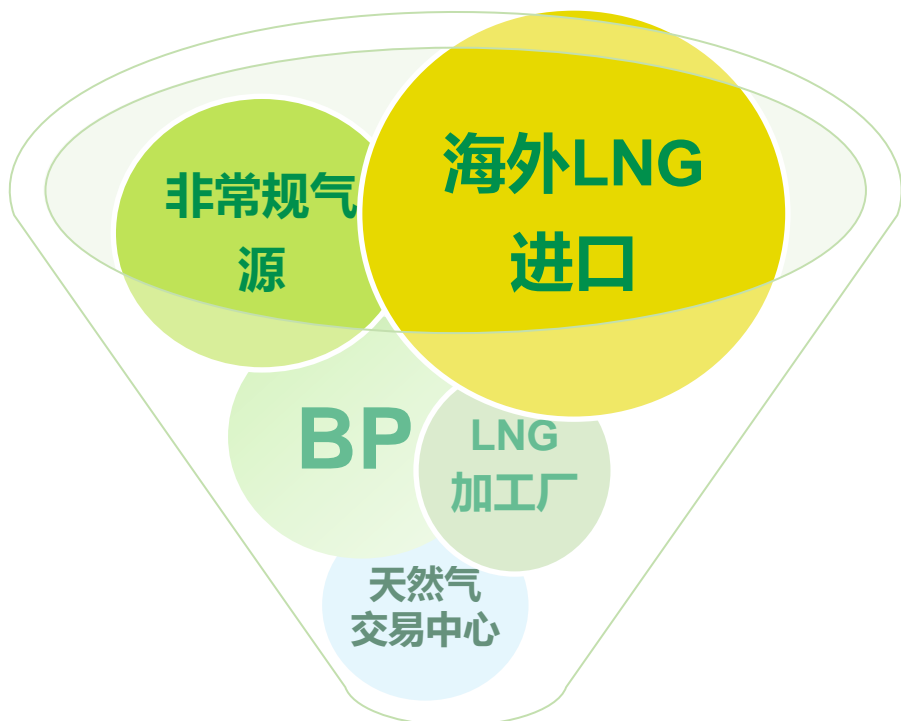
1. 把握国际LNG价格走低的机会增加进口量

- 上半年共**进口108万吨**LNG，大幅降低气源平均成本
- 舟山码头80亿方年输气量海底管道已正式通气，外输能力大大提升
- 获取其他LNG码头使用窗口期



2. 抓紧市场化改革的机遇，拓展资源方联盟

- 煤层气等非常规气源采购和分销
- 与省管网签署管容协议，增加资源调控能力
- 与BP签订购气合同，为广东地区带来每年30万吨天然气资源



- ✓ 气源采购成本下降
- ✓ 天然气竞争力提升
- ✓ 刺激客户用气量
- ✓ 促进新客户开发

泛能业务

(人民币百万)	1H2019	1H2020
收入	1,019	2,101
毛利	206	411
已投运项目	82	108
能源销售量(百万千瓦时)	1,952	4,806
装机规模(兆瓦)	1,561	2,055

- ▶ 连同合营及联营公司
总收入达人民币31.7亿元
- ▶ 能源销售量大幅提升

- ▶ 项目负荷率提升
- ▶ 天然气价下降，提高项目毛利率

- ▶ 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
 - 83% 蒸气
 - 10% 冷、热
 - 7% 电

- ▶ 不断提升能源供应能力

增值业务

(人民币百万)	1H2019	1H2020
收入	1,037	663
毛利	659	566

- 受新冠疫情影响，上门服务减少
- 「格瑞泰」灶具销售量同比减少，影响收入

- 内部能源专家提供服务，降低服务成本
- 服务性收入占比提升3.4个百分点
- 产品销售主要通过线上进行，降低成本

工商业增值服务

深入分析工商业客户用能痛点，提供技术解决方案助节能减排，为餐饮业客户提供商厨配套服务



居民增值服务

前线员工上门为客户提供入户安检、燃气具维保、安全教育、各种生活难题等，促销各项增值业务



线上推广

积极推广「慧用能APP」、电商服务，目前已有线上用户800多万个
同时利用多种渠道推广业务



新奥慧用能



个性化增值产品包



业绩稳定增长

(人民币百万元)	2020年上半年	2019年上半年	变动
主要财务数据			
收入	31,543	35,344	-10.8%
毛利	5,602	5,598	0.1%
EBITDA	5,407	5,152	4.9%
股东应占溢利	2,693	3,362	-19.9%
核心利润*	3,112	2,734	13.8%
每股核心基本盈利 (人民币元)	2.77	2.43	14.0%

*核心利润 = 股东应占溢利 - 其他收益及亏损 (不包括商品衍生合同已变现的结算净额) - 购股权摊销

业绩稳定增长

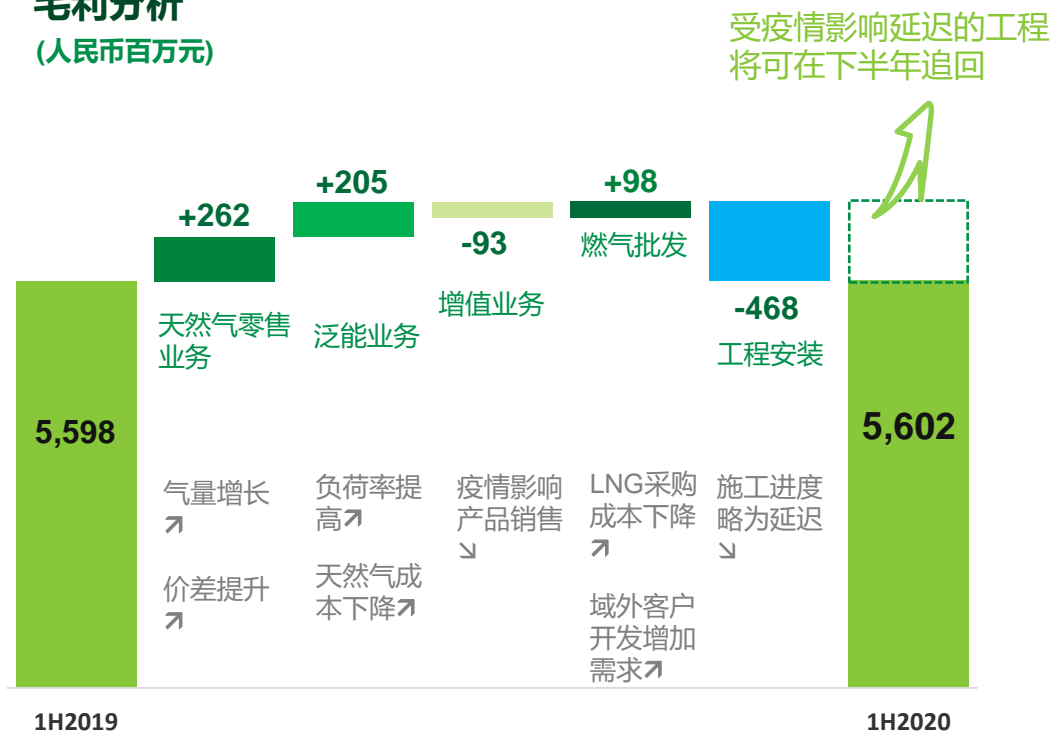
- ▶ 天然气价下降导致销售价格下调，影响天然气零售及批发收入，但毛利同比分别上升**9.4%**及**257.9%**
- ▶ 泛能业务受惠已投运项目负荷率提升及新投运项目新增能源需求，收入上升**106.2%**，毛利亦上升**99.5%**

收入分布

收入 (人民币百万元)	2020年 上半年	2019年 上半年	变动	占比
天然气零售业务	18,191	20,332	-10.5%	57.7%
泛能业务	2,101	1,019	106.2%	6.7%
增值业务	663	1,037	-36.1%	2.1%
燃气批发	7,919	9,330	-15.1%	25.0%
工程安装	2,669	3,626	-26.4%	8.5%
总收入	31,543	35,344	-10.8%	

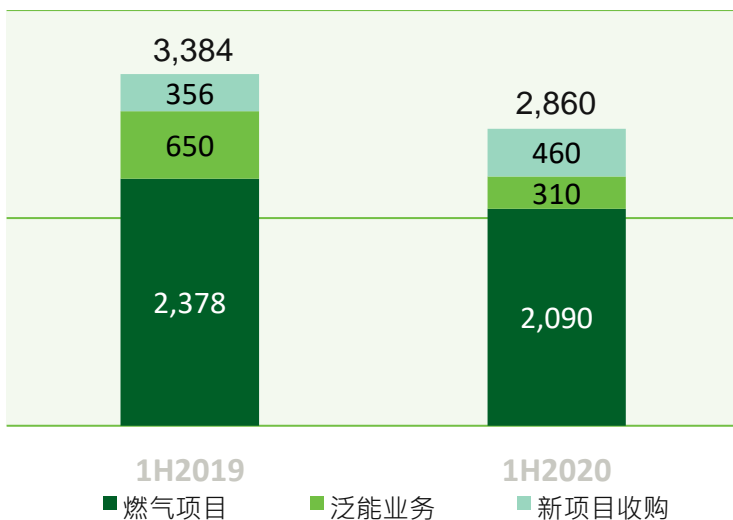
毛利分析

(人民币百万元)

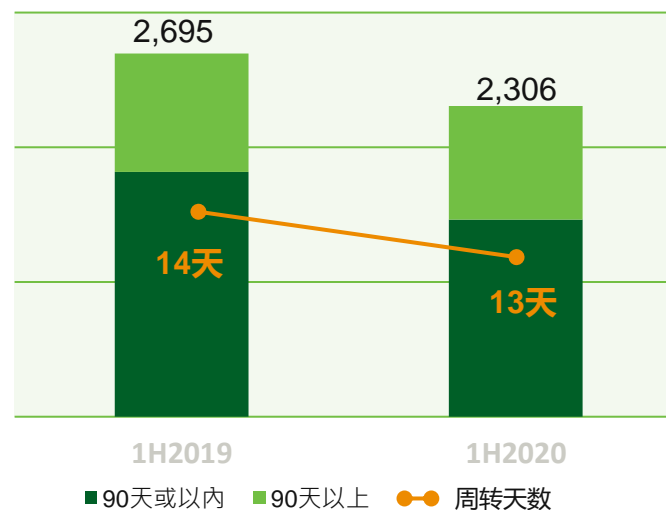


卓越的财务管理

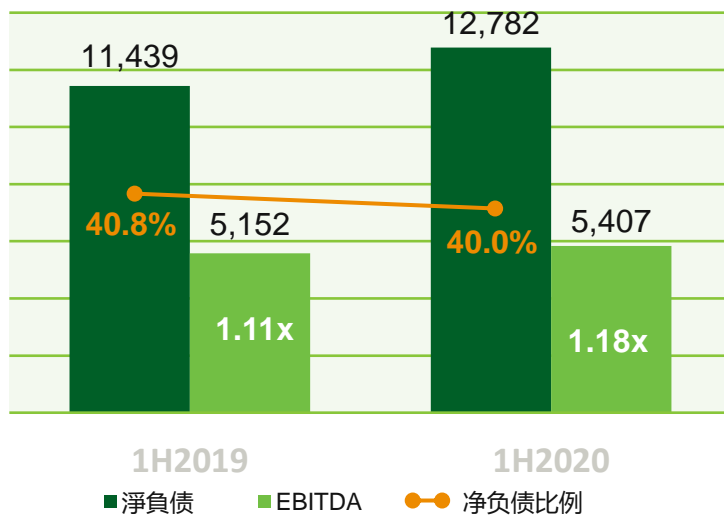
资本开支 (人民币百万)



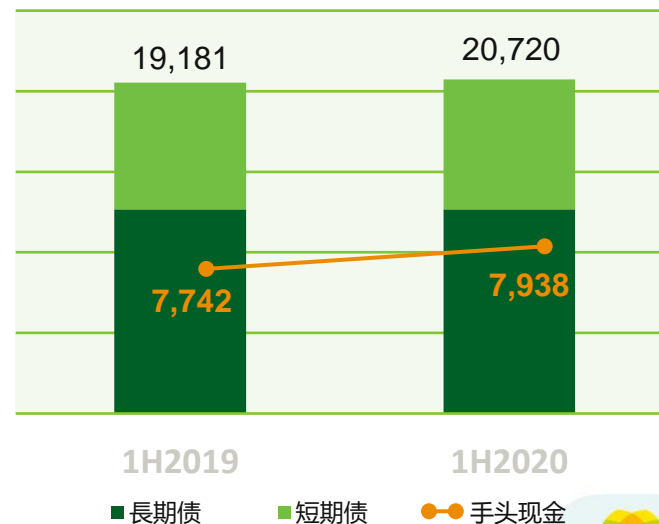
应收款及周转天数 (人民币百万)



净负债比例及净负债/EBITDA (人民币百万)



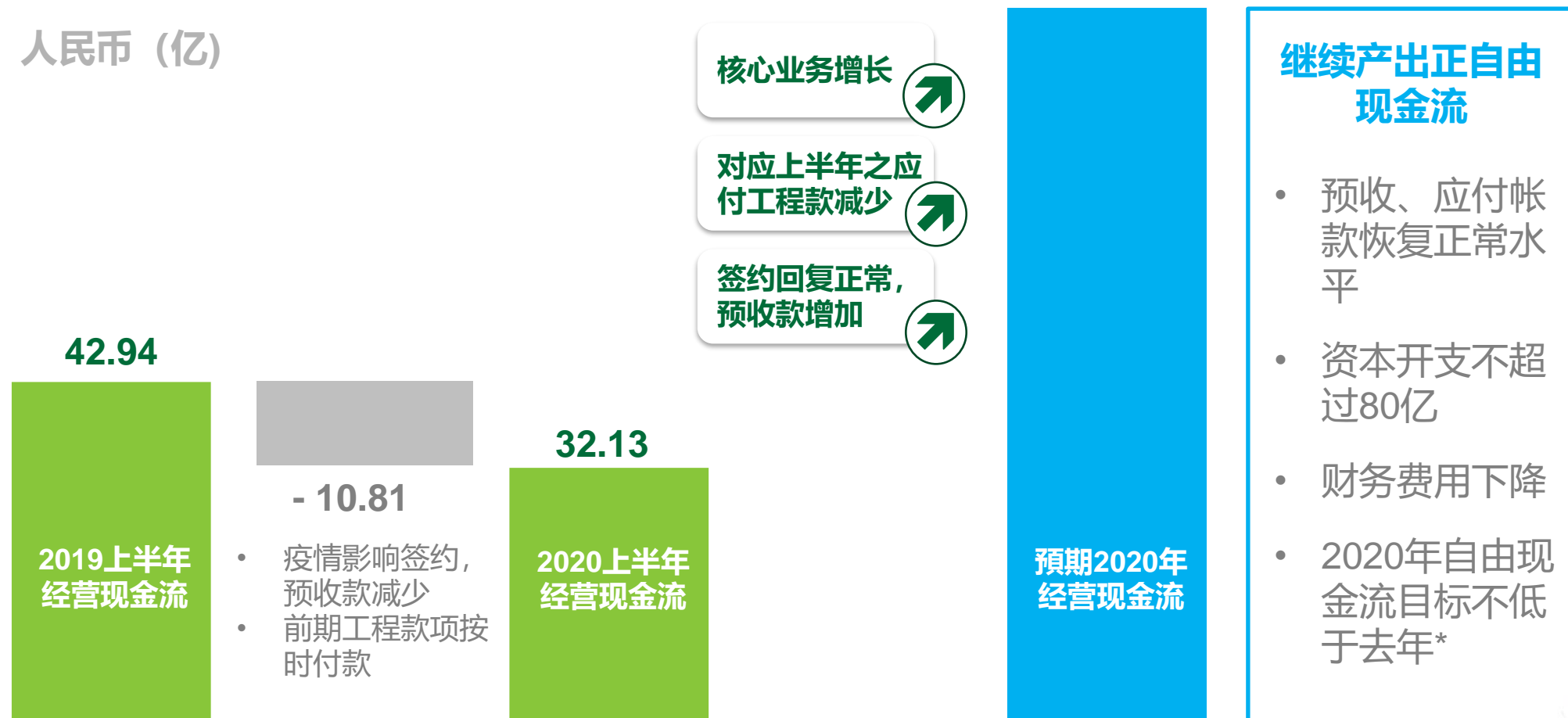
总负债及手头现金 (人民币百万)



现金流分析

➤ 随着业务开展恢复正常，下半年之经营性及自由现金流将有强劲增长

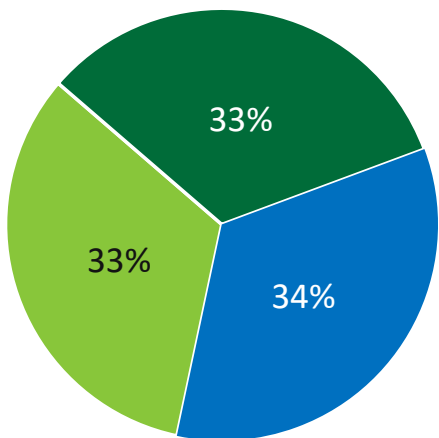
人民币 (亿)



*2019上半年自由现金流为8.58亿、2019年为26.94亿、2020年上半年为0.89亿

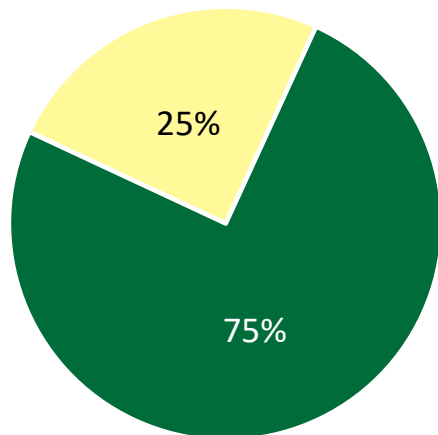
充裕的财务资源及流动性

债务结构(按货币分布)



■ 美元债券 ■ 美元银行贷款 ■ 人民币债务及贷款

外汇风险敞口管理
- 对应长期美元债务



■ 未对冲 ■ 已对冲

➤ 2020年上半年银行贷款利率降低, 部分企业获得优惠贷款

	1H2020	2019	2018	变动
平均有效利率	3.42%	3.90%	4.05%	↓ 48 基点

信用评级

评级机构	2020年上半年
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	10,379
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. 业务及财务回顾
2. 展望与策略
3. 问答环节



展望

宏观经济复苏

- GDP由一季度下滑6.8%反弹至二季度3.2%的增长，预计下半年将持续增长，四季度有望恢复到疫情前水平；
- 7月份，中国外贸出口同比增长10.4%；
- 政府明确以国内大循环为主体、双循环相互促进的新发展格局，强化消费的主导作用，加大新基建投资，拉动内需和产业升级。

行业政策支持

- 十四五期间，中国仍将坚持环境治理，持续推动能源结构调整；
- 2020年是打赢蓝天保卫战决胜之年，各地方确保达成阶段性目标；
- 国家管网运行加快推进、将充分调动上下游积极性，促进资源结构优化。

数字化转型深化

- “云大物智链”同能源产业加速融合，客户对数字能源、智能能源的需求涌现；
- 2020年以来，国家发改委等相关部门发布一系列政策，加速产业互联网发展，能源产业作为其重要领域，将步入数字化转型新阶段。

持续推动业务稳定增长

- ✓ 紧抓行业发展的机遇，深挖客户潜力，重点发力高能耗市场，做大规模
- ✓ 借助天然气需供宽松机遇，统筹资源，优化结构，降低成本
- ✓ 创新并购模式，协同现有项目，快速拓展外部市场

- ✓ 把握国家节能减排、产业转移和能源利用方式升级的机会，加快业务发展
- ✓ 深化客户认知，优化技术与商务方案，因地制宜、充分释放泛能价值
- ✓ 积极推广轻资产业务模式，用能侧服务、供能侧、电力交易统筹发力



- ✓ 筹划管网布局，加快抢点与互联，打通天然气输配通路
- ✓ 创新运营模式，布局物联应用，打造智能管网，提升输配效率

- ✓ 挖潜客户价值，聚合生态资源，迭代创新产品，满足客户多样需求
- ✓ 线上线下一体，提升客户渗透率，推进业务快速增长

把握机遇，打造数字能力

- ✓ 利用大数据实时认知资源变化，灵活调整资源采购结构，降低成本
- ✓ 以数据标签明晰客户画像，精准认知客户需求
- ✓ 利用数字化工具实现资源与客户的智能匹配

- ✓ 基于设施物联与管网仿真，打造管网智能调度能力，提升管网运营效率
- ✓ 构建贯通规划-设计-建设-运营-运维的管网全生命周期管理产品，支撑管输服务的安全、稳定、精益、智能



- ✓ 广开线上服务入口，提升线上服务比例，丰富客户交互渠道；
- ✓ 以数字化重塑基础服务流程，智能分析用户偏好，提供差异化客户服务

- ✓ 升级贯通泛能方案、交付、运营全生命周期的数字化产品，提质提效
- ✓ 打造覆盖用户侧能源设施、工艺、账单优化的数字化工具，降本增效
- ✓ 构建匹配电力现货交易场景的智能电力交易服务产品，精益购售

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
- ✓ 全年开发住宅用户不低于 230万户
- ✓ 全年并购20-30个燃气项目

积极拓展新业务

- ✓ 泛能业务全年收入不低于60亿
- ✓ 增值业务全年收入20亿



确保天然气销售「增量、增值」

- ✓ 全年零售气量增长不低于10%
- ✓ 全年价差提高2分钱左右

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



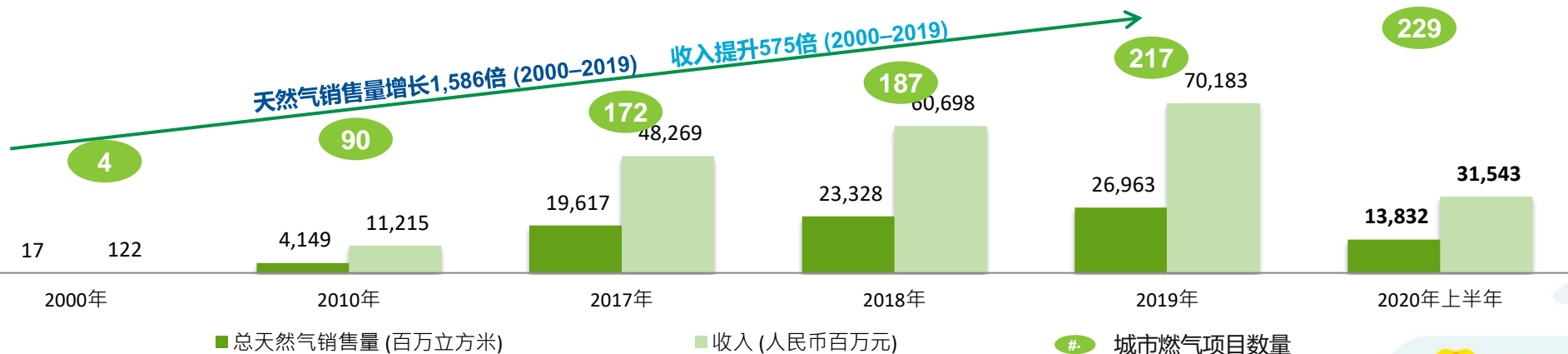
新奥能源 – 打造引领行业发展的综合能源服务商

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	增值业务	能源贸易	工程安装
				
<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"> • 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 	<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



能源分销版图拓展



粤港澳大湾区

- ▶ 中央提出优化能源结构和布局
- ▶ 天然气消费量目标2020→280亿方, 2025→450亿方
- ▶ 推进新型智慧城市和珠三角国家大数据综合试验区建设
- ▶ 大力发展智慧能源

大东北

- ▶ 「清洁煤」利用政策契机
- ▶ 中俄线新增气源、生物质资源
- ▶ 庞大的清洁供热市场

京津冀、长三角、汾渭平原

- ▶ 「打赢蓝天保卫战行动计划」
- ▶ 提高能源利用效率, 实施能源消耗量和强度双控制
- ▶ 淘汰35蒸吨以下燃煤锅炉
- ▶ 管道气+LNG码头多元化气源
- ▶ 经济发达, 客户承受能力强

燃气项目数量: **229**
已投运、在建综合能源项目用能规模:

20亿千瓦时以上

5-20亿千瓦时

5亿千瓦时以下

泛能业务 因地制宜发展

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
344亿千瓦时



已投运项目

108



在建项目

23



泛能项目

131

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)

2020年上半年为客户节能减排:

能源消耗量
(标准煤)



146,363吨

CO₂排放量

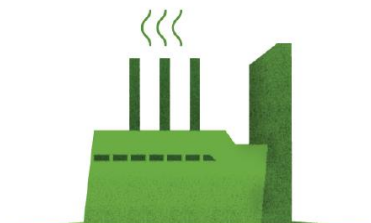


611,852吨



天然气

100



工业余热

17



生物质

6



再生能源及其他

8

增值业务 聚焦客户需求

围绕客户需求，通过进行能源管家、生活管家的一站式服务模式创新，增强客户粘性，同时挖潜客户价值，在传统业务的基础上推动新业务之发展

重塑与工商业客户彼此认识，拓展延伸业务

①山东青岛某能源管家项目

- 采用委托运营全包方式，保证用户的全年用能
- 由单纯供气延伸至能源托管运营，夏季供冷、冬季供暖，全年供应生活热水
- 负责协议规定范围内的运营及设备保养服务性工作

供气 + 能源托管 = 收入 ↑ 2x



满足居民用户各种生活需要，定制套餐方案

②江苏某住宅项目

- 居民规模达1,792户
- 以整体解决方案切入，进行商业洽谈，使项目价值最大化

工程安装
供气 + 暖装
太阳能
保险
报警器 = 单户价值 ↑ 9x

③聊城项目

- 提供燃气、生活设施维修、安装等一体化服务
- 延伸服务价值链，优化人员，激发人员自驱力，缩小服务半径，提高效率
- 目标人均每月创值额提升 **3倍**

聊城 - 请输入您需要的服务



停气信息查询

便民信息



技术创新为客户解决痛点，加强客户用能韧性

开展对能源成本占比高的工业客户工艺用能特征的深入研究和挖掘，联合生态圈资源，聚焦终端用能优化，致力降低客户源能总账单

已形成10个行业解决方案



以技术为客户解决痛点

通过生产工艺优化、能源梯级利用、余能循环利用、智能控制等技术

- 节约能耗
- 产品质量提升
- 减少直接排放

为公司创值

促进绿色
可持续发展

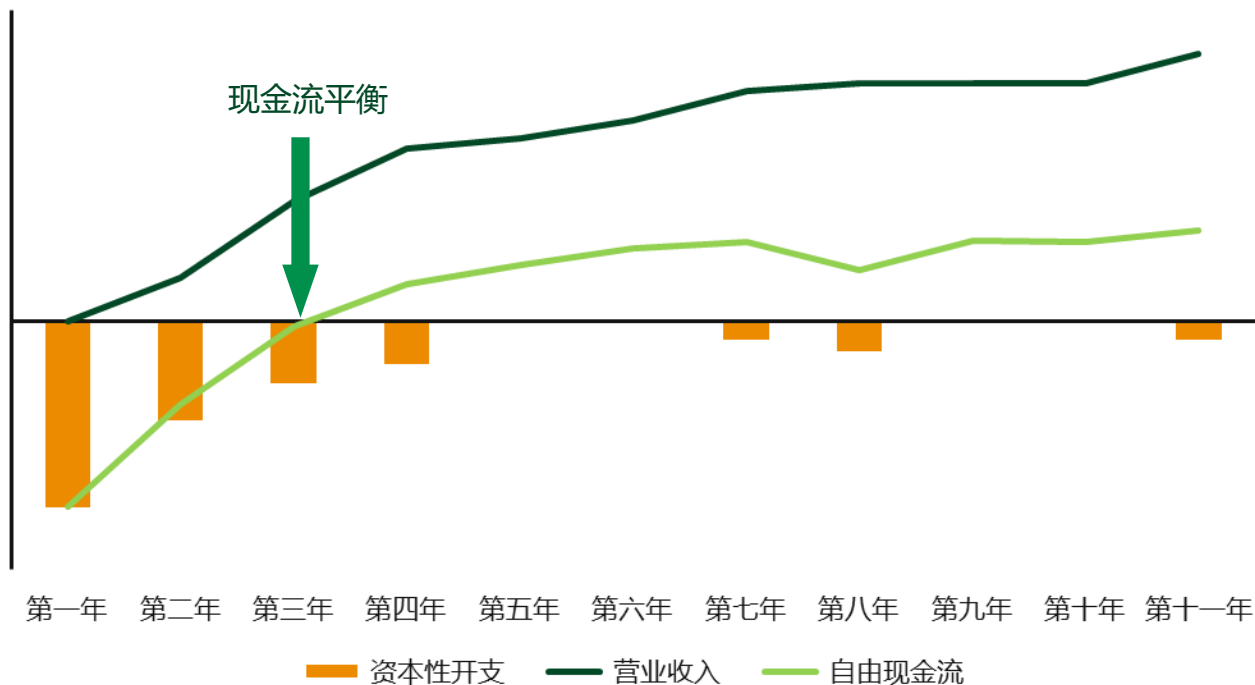
客户
用能价格承
受能力提升

提升客户满意度，
增加客户黏性

成本节约
分享

高附加值
能源技术服务

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

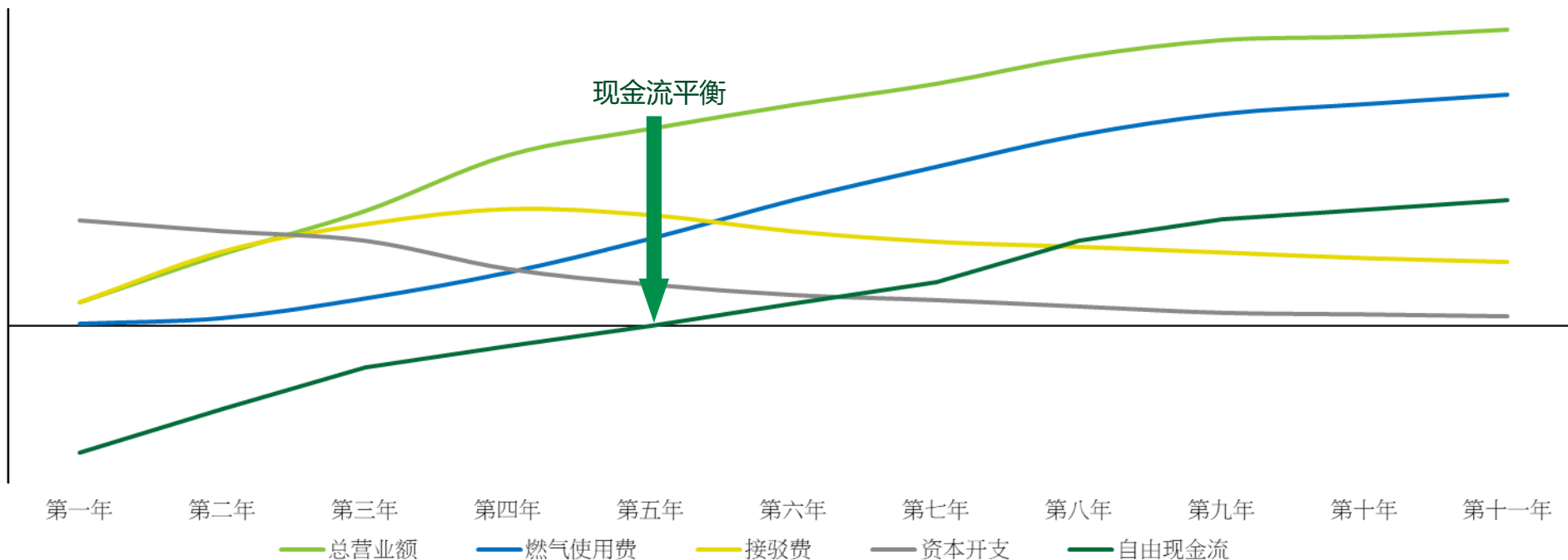
- 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
- 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
- 投资回收期一般为**7-8年**

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

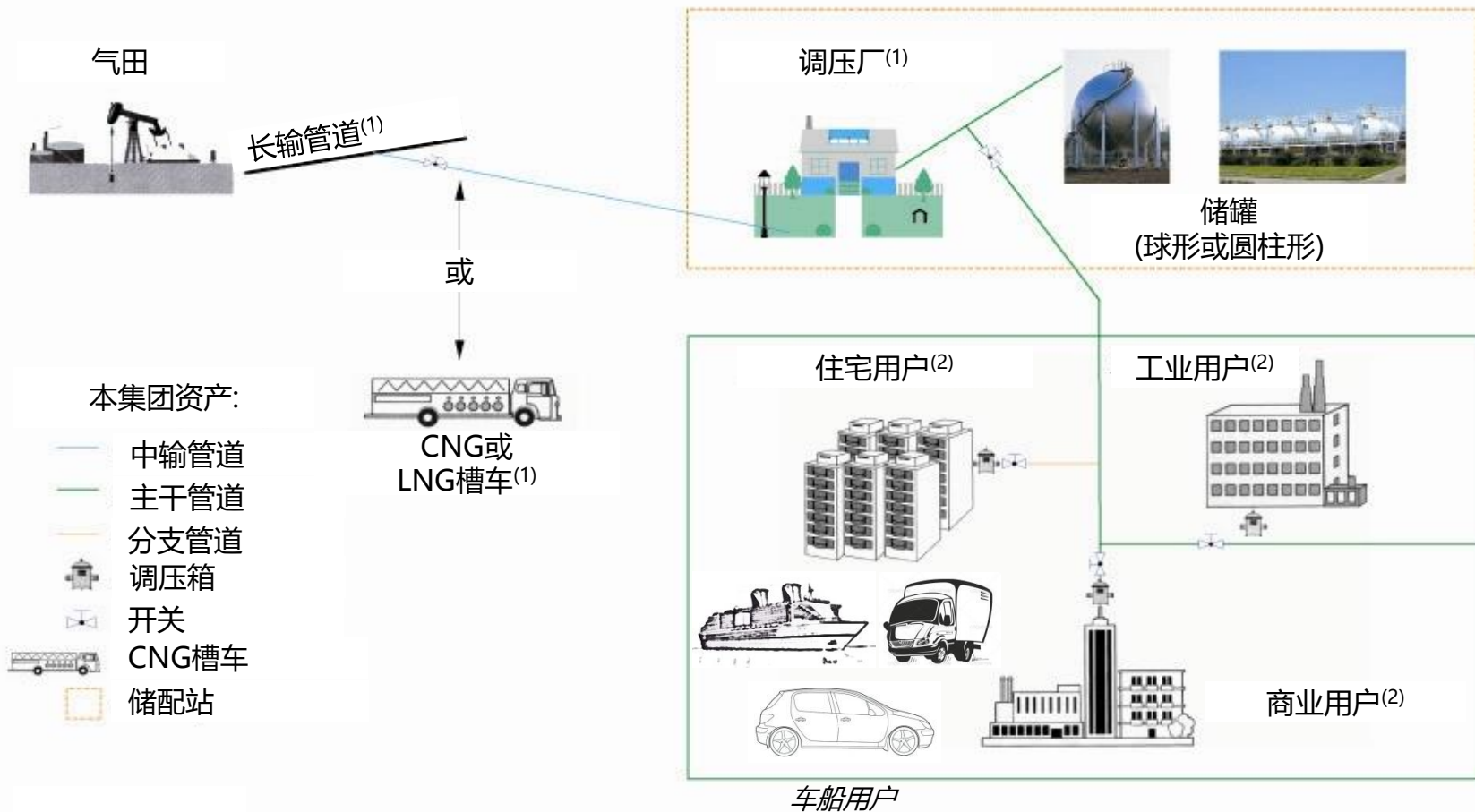
典型城市燃气项目的简要模型

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

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 / 夏凡小姐

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

电邮: IR@enn.cn / 网站: www.ennenergy.com