



**ENN 新奥**

ENN Energy Holdings Limited

# 2021年中期业绩 演示材料

2021年8月23日



# 在充满挑战的环境下，达成各项业绩指标



零售气量增长 **22.3%**至 **124.3亿立方米**



新开发工商业客户日开口气量 **1,020万立方米**

新开发 **118万**家庭用户



拓展**20**个城市燃气及泛能项目，加速扩大经营范围



核心利润增长 **18.4%** 至人民币 **36.9亿元**



产出自由现金流人民币 **14.7亿元**



首次派发中期股息 **0.59港元/股**



# 碳中和路线图-城市燃气

## 甲烷控排行动

- 加入MGP和中国油气企业甲烷控排联盟，制定2025年甲烷管控目标
- 建立分场景的甲烷排放源识别、监测、统计和报告机制。持续优化甲烷控排措施，将甲烷管理纳入日常运营
- 2022年底前，场站云台甲烷监测仪器覆盖比例达100%

- 按MGP等国际标准和参考最佳实践披露甲烷排放数据披露，并持续优化和提升数据的准确性和透明度
- 建立碳管理员团队，将甲烷减排表现纳入考核并与薪酬挂钩

- 与联盟伙伴共同实现甲烷排放强度控制在0.25%及以下，设立更进一步减排目标，持续提升信息披露透明度
- 持续促进甲烷测量技术及实践应用，促进生态伙伴提升甲烷减排及信息披露

## 绿色办公

- 提升可再生能源使用，2022年底前自有办公楼全面覆盖光伏、推动场站、加气站等运营场所光伏覆盖
- 总部大楼2021年底前开展低碳节能改造，改造后减低50%碳排放
- 鼓励自有办公车辆替代为新能源车

- 新建办公楼绿色三星标准
- 50%自有车辆替换为新能源汽车

- 2025年自有办公楼能耗下降10%，光伏发电占用电量5%，持续提升可再生能源比例
- 持续提升办公用能电气化及采购绿电

## 低碳贸易运输

- 不再新增燃油车辆，加速低碳燃料代替柴油作为运输车辆的动力来源
- 继续优化和推广智慧调度、运途云等数智化工具，提升运输效率，降低空驶率

- 2025年底前贸易运输全面淘汰柴油运输车，跟踪氢燃料/生物燃料重卡及加注站的发展

- 将低碳运输纳入供应商准入的核心标准
- 适时采用氢燃料、生物燃料等零碳能源作为动力燃料

## 其他

- 推行企业内部碳定价



2021年

2023年

2025年

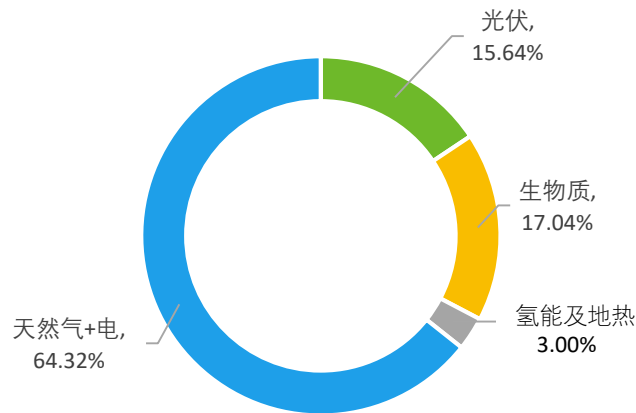
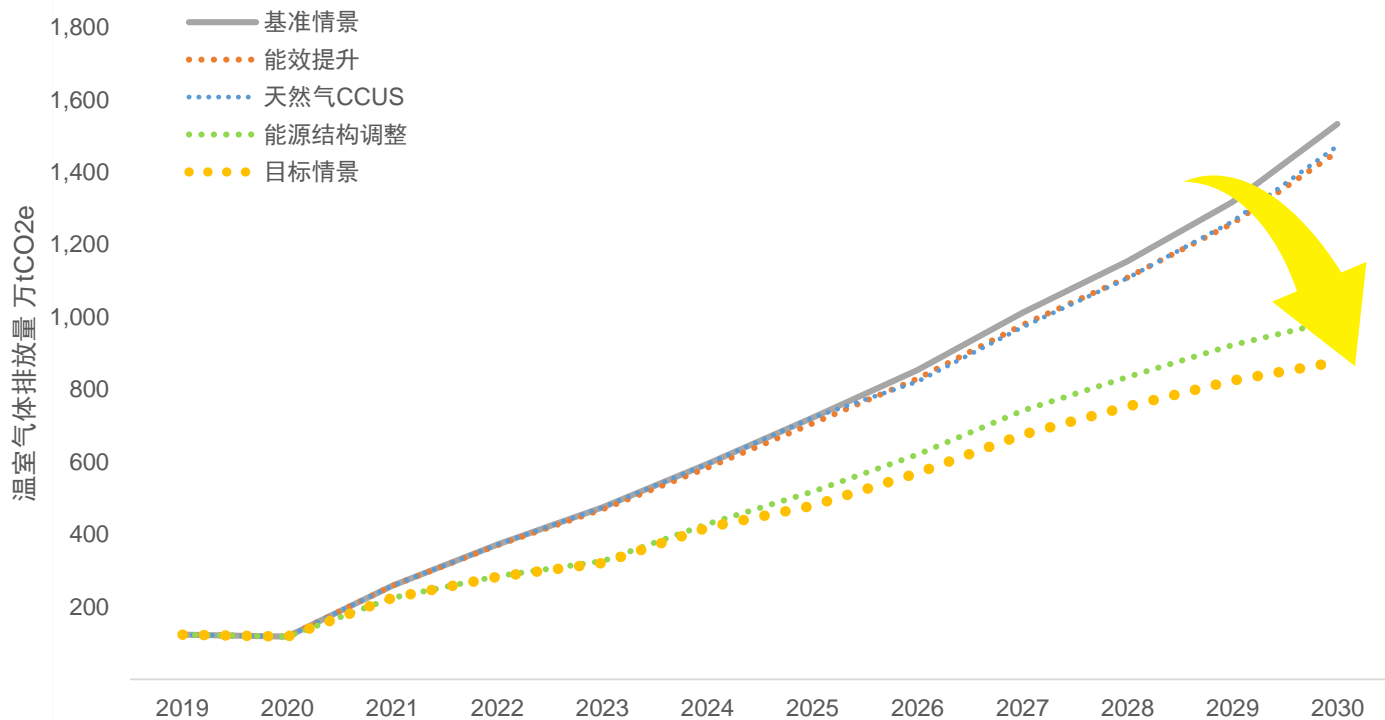
2030年

2050年



# 碳中和路线图-泛能业务

## 新奥泛能生产型业务碳排放预测



### 2030年能源结构

可再生能源占比达**36%**

2030年碳排放强度相比  
2019年下降**48%**;

总减排量达**2868万tCO<sub>2</sub>e**

#### 行动1

系统能效提升：2030年前将系统能效提升5%

#### 行动2

能源结构调整：可再生能源占2030年用能结构36%

#### 行动3

天然气低碳化：2025年起每年利用CCUS抵消天然气产生碳排放的5%



光伏

2030年光伏装机规模达9900MW，占2030年生产型业务用能结构**16%**



生物质

生物质年用量由2021年50万吨增长至2030年327万吨，占2030年生产型业务用能结构**17%**



氢能地热

2025年之后引入氢能到2030年氢能和地热占生产型业务用能结构**3%**



# 坚守初心 安全为本

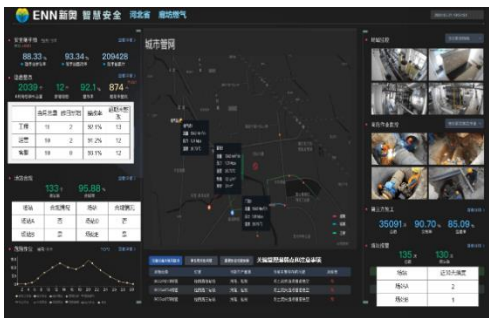
## 高度重视安全

- 新奥能源主席王玉锁、副主席郑洪弢、总裁张宇迎等核心管理层到各成员企业对施工安全管理、老旧管网改造、安全数智化应用等方面进行安全检查
- 坚持「知重点，看得见，有人管」和「安全就是新奥的品牌」的安全理念



## 强化过程监管

- 通过智慧安全平台实时监测企业安全数据
- 开展工程及运营安全督查及安全专项评估工作
- 对各企业安全投入使用情况进行监管，并与绩效相挂钩
- 要求各企业每半年必须至少开展一次综合应急演练



智慧安全平台



各区域公司每年组织所属企业开展技能比武

## 管网安全

- 老旧管网全部完成改造
- 泄漏检测+防腐层检测
- 管道定位+录入GIS
- SCADA+在线仿真



## 场站安全

- 开展安全评估隐患治理
- 工艺本质安全+泄漏检测+入场检查+周界安防
- 激光云台实时监测
- 智能AI摄像设备识别不安全行为



## 工程安全

- 承包商管理优化
- 平台监控关键工序保障工程治理
- 危险作业管控
- 全流程可视化控制与数据留痕



## 用户安全

- 提供定期入户安检
- 优化户内设计方案
- 安装报警器、自闭阀、安全型智能燃气表等实施户内安全监控
- 推广用户应用物联网表
- 安全宣传，提升用户安全意识
- 提供【95158】24小时热线服务电话



工商户物联网表渗透率达42%

# 强大的安全保障能力

## 做实基础 本质安全

### 高压管网

- ✓ 全部完成阴保安装
- ✓ 利用蓝牙检漏仪、激光检测车、远程监测、北斗定位等智能设备对阴保有效性检测，对管道腐蚀防护有效检测

### 中低压管道

#### 管龄在20年及以上之管道：

- ✓ 全部完成改造与修复

#### 管龄在20年以下之管道：

- ✓ 全部完成管道腐蚀检测评估
- ✓ 腐蚀评价差、劣的管道，当年完成修复，修复困难时，增加阴极保护，并对阴保有效性检测
- ✓ 低压埋地钢质管道，在完成上述工作前，进行管道定位检测，录入地理信息系统

## 应急处置 专业高效



- ✓ 制定一体化应急管理体系，涵盖所有业务场景
- ✓ 按要求开展应急演练并对效果进行评估，100%全覆盖生产业务各级人员
- ✓ 所有企业配置到位应急抢险队伍，与当地应急管理部门联动
- ✓ 确保应急物资100%配置
- ✓ 推进应急储备站建设，提升应急储气调峰能力
- ✓ 应急处置能力在抗疫抗洪等突发事件中不断得到检验和提升

## 物联感知 及时预警

关键参数异常波动、报警、联锁动作

重大危险源异常报警  
关键/高风险设备异常/报警/缺陷

泄漏、火灾报警（火焰、可燃气体、有毒气、有害气体）

AI识别人员操作不规范/违规

人员资质、能力突出问题  
关键管理薄弱点

工艺

关键参数监控（压力、温度、流量），关键联锁监控

设备

重大危险源传感，关键/高风险设备监测（动/静设备，振动、温度、腐蚀、位移、电气传感...）

人员

高风险作业（作业监视、行为分析）、示险检查

环境

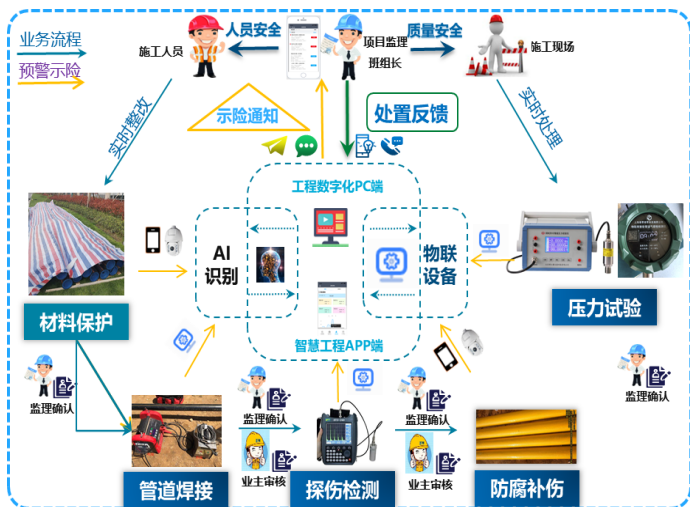
泄漏监测（物料/介质/VOC），火灾（火焰、可燃气体、有毒气）探测（探头、巡检机器人、气云成像）



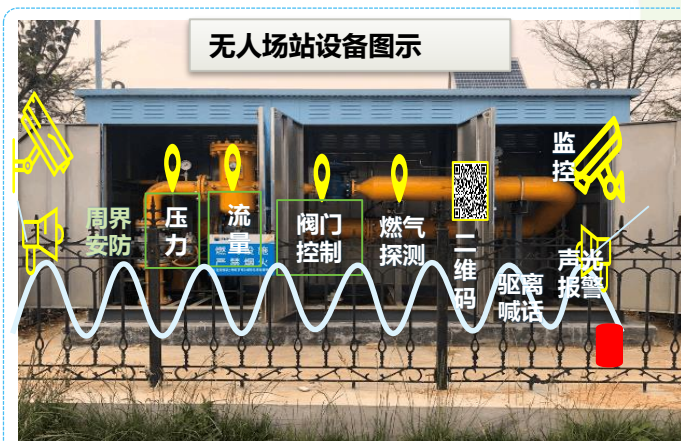
# 数智化提升本质安全

- 以物联构建智能，以智能强化安全，协同已有数智化系统，建立面向业务场景标准化、数智化的安全管理架构，推进安全生态建设。

## 工程施工可视化



## 高中压无人值守站



实现：三遥+周界警控+数智化平台

## 激光云台少人巡检模式



7\*24小时高效、稳定、全天候

场景	已实现功能
领料报验	材料保护上铺下垫、管道封堵AI识别
组装焊接	人员穿戴和作业资质AI识别检测
探伤检测	全自动热熔/电熔焊机严格控制输入参数
防腐补伤	实现管道刷漆AI识别检测
吹扫试验	智能压力采集仪实时监控管道试验过程

设备	已实现功能
压力变送器/报警器	压力实时采集、站内气体泄露实时感知、异常及时告警
AI/电子围栏	实时防入侵、远程喊话驱离、风险识别、声光告警、分级分类精准推送
电动球阀	远程控制、识别风险、声光告警

- 实时感知：** 7\*24小时360°可燃气体检测
- 系统性覆盖：** 200+可配点位全面覆盖
- 精度高：** 激光检漏精度高达2.5ppm；发现泄漏及时报警，拍照精准定位
- 及时处置：** 秒级自动触发告警、PC端、APP端精准推送并处置留痕
- 数智化留痕：** 事件的感知、告警、处置、事后分析全程留痕



# 目录

## 1. 业绩回顾

## 2. 财务综述

## 3. 发展策略

## 4. 附注



# 业绩稳健增长

(人民币百万元)	2021年上半年	2020年上半年	变动
<u>主要财务数据</u>			
收入	41,232	31,543	↑30.7%
	<i>分类收入</i>		
天然气零售业务	23,138	18,191	↑27.2% 气量增长, 气价上涨
泛能业务	3,662	2,101	↑74.3% 负荷率提升, 新项目投运
增值业务	837	663	↑26.2% 丰富增值产品及服务
燃气批发	9,768	7,919	↑23.3% LNG价格上涨
工程安装	3,827	2,669	↑43.4% 新接驳量上升, 收费稳定
毛利	7,042	5,602	↑25.7%
EBITDA	6,634	5,407	↑22.7%
股东应占溢利	3,765	2,693	↑39.8%
核心利润*	3,685	3,112	↑18.4%
每股核心基本盈利 (人民币元)	3.26	2.77	↑17.7%

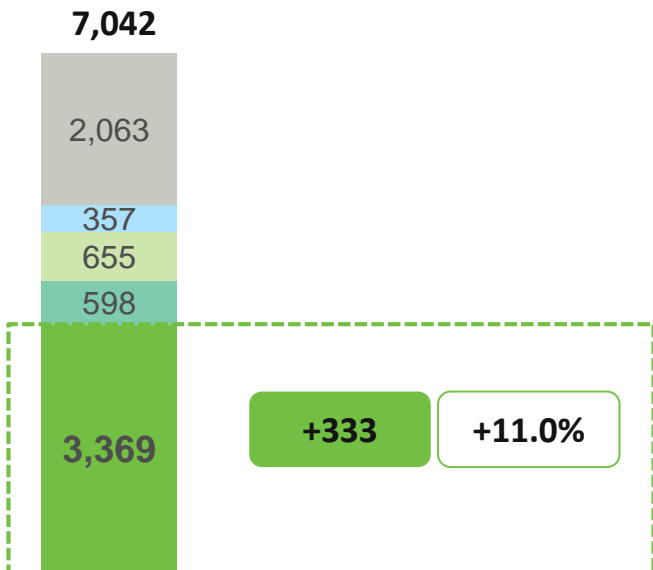
\* 核心利润 = 股东应占溢利 - 其他收益及亏损 (不包括商品衍生合同已变现的结算净额) - 以股份为基础付款开支

# 天然气零售业务

- 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。

## 1H2021毛利 (人民币百万元)

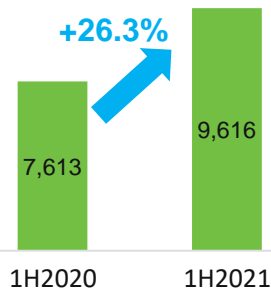
### 按年变动



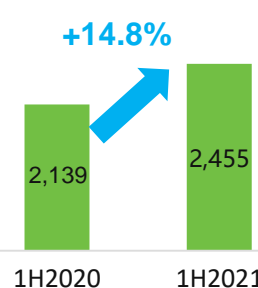
■ 零售天然气业务 ■ 泛能业务 ■ 增值业务  
■ 批发气 ■ 工程安装

## 中期表现

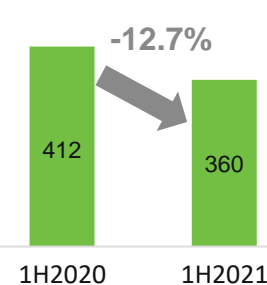
### 工商业气量 (百万方)



### 民生气量 (百万方)



### 加气站气量 (百万方)



### 价差变动

(人民币元/方)	1H2021	1H2020	1H2019
民生	2.93	2.83	2.76
工商业用户	2.93	2.77	3.29
汽车加气站	3.78	3.51	4.08
平均售价	2.95	2.81	3.24
平均采购价	2.34	2.14	2.60
<b>综合价差(不含税)</b>	<b>0.56</b>	<b>0.61</b>	<b>0.58</b>

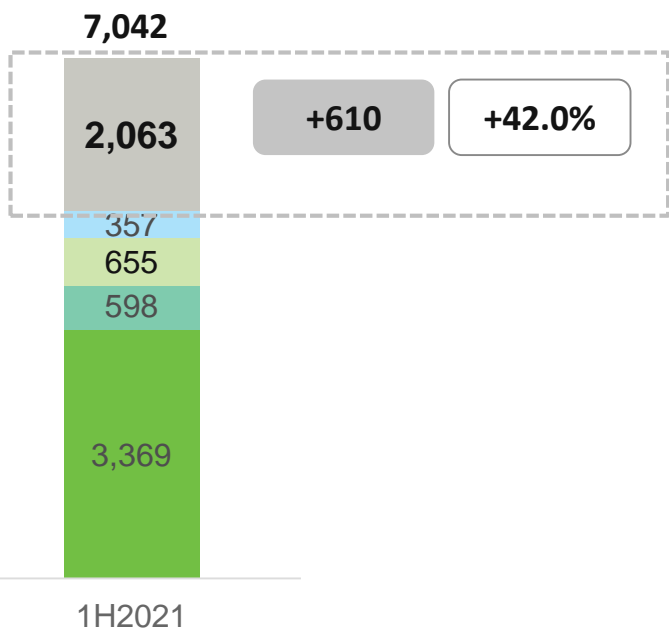
- ✓ 客户结构变化，大客户气量占比提升
- ✓ LNG价格受市场供需影响，价格较去年大幅上涨
- ✓ 上游调价，下游居民传导时间延后

# 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。

1H2021毛利 (人民币百万元)

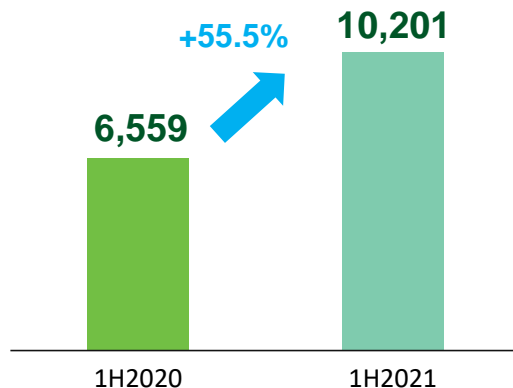
## 按年变动



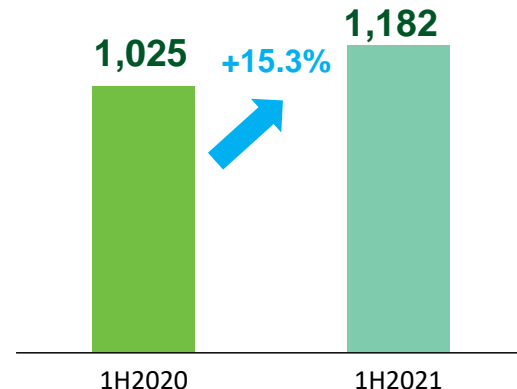
■ 零售天然气业务 ■ 泛能业务 ■ 增值业务  
■ 批发气 ■ 工程安装

## 中期表现

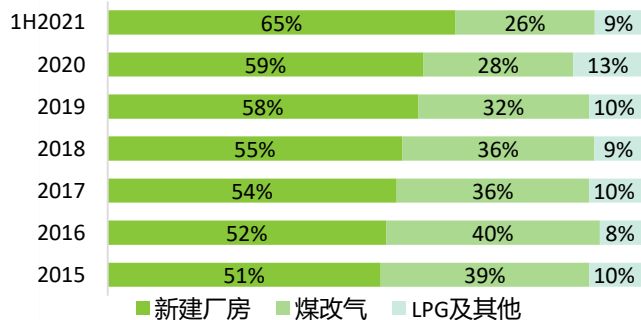
新开发工商用户日开口气量 (千方/日)



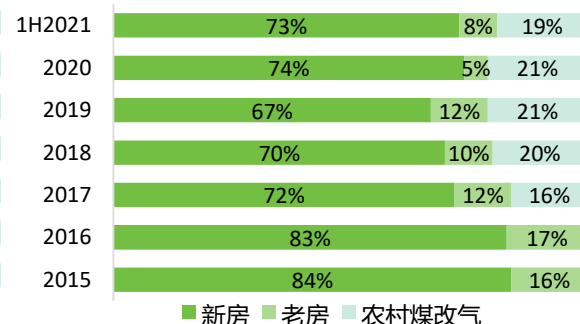
新开发住宅用户 (千户)



新开发工商业用户开口气量细分



新开发住宅用户细分

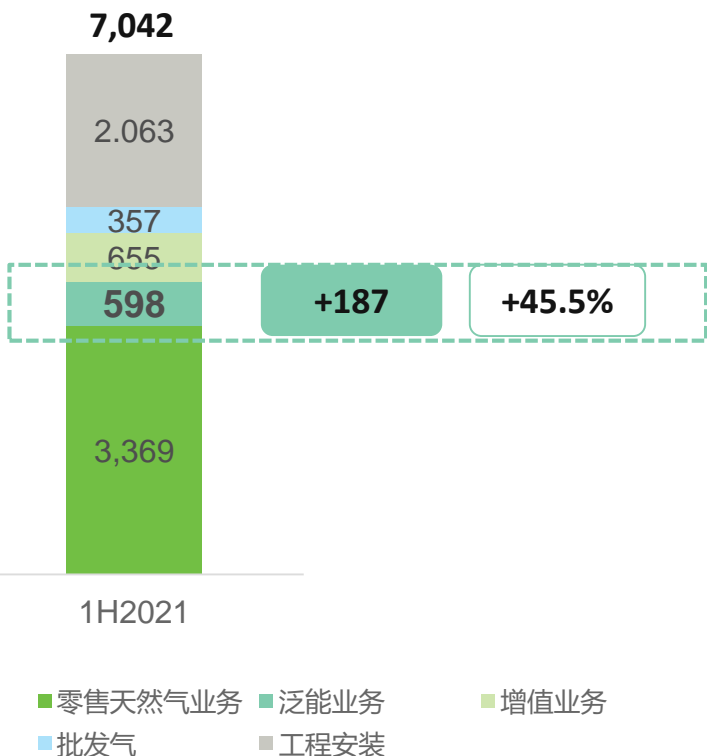


# 泛能业务

- 在运的项目负荷率日渐提升，综合能源包括冷、热、电、蒸汽等的销售量大幅增长；
- 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。

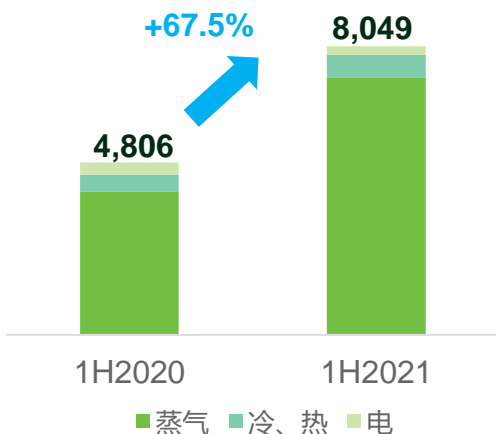
1H2021毛利 (人民币百万元)

## 按年变动



## 中期表现

综合能源销售量 (百万千瓦时)



已投运项目数量



135

在建项目数量



40

用能规模

>340亿千瓦时

因地制宜用清洁能源为客户供能

(项目数量)

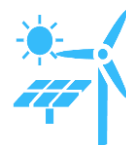
63

融合可再生能源

(能源销售量)

15%

来自可再生能源



全年为客户节能减排:

能源消耗量  
(标准煤)

825,341吨

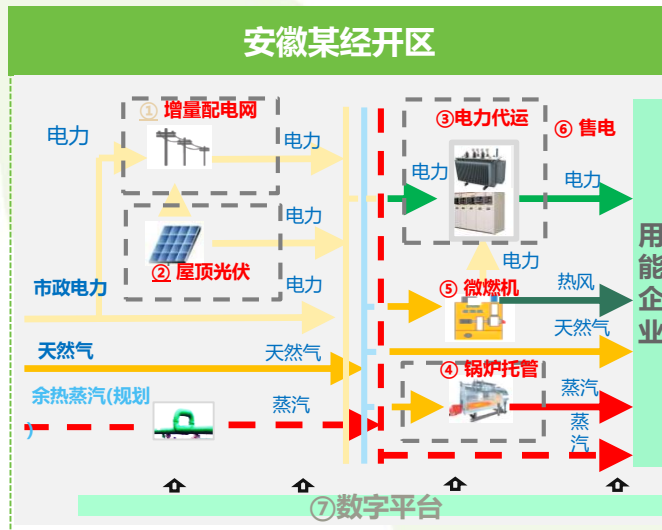
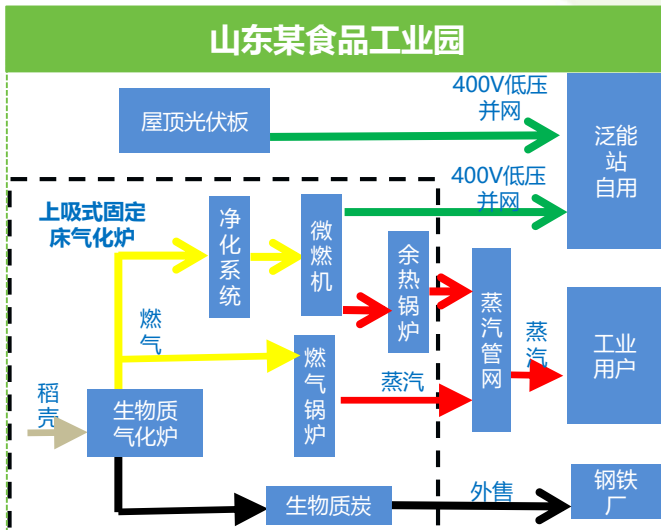
CO<sub>2</sub>排放量

2,743,006吨



# 泛能业务 - 园区

因地制宜、节能高效、可再生能源优先、多能互补、用供一体发展园区泛能业务，支撑区域低碳提升。



✓ 方案：垃圾电厂余热+蒸汽差压发电+分布式光伏+导热油锅炉托管+能源管理平台+中、远期通过电能服务、储能、氢能及碳汇等方式逐步打造“零碳”智慧能源示范项目

✓ 总投资：9,977万元，年均收入：1.07亿

✓ IRR: 15%，回收期：7年

蒸汽 54.1万吨/年

节标煤 10.4万吨/年

清洁电力 895万千瓦时/年

减排CO<sub>2</sub> 25万吨/年

✓ 方案：生物质泛能站+蒸汽管网+光伏发电+生物质炭+安全技改、节能技改及电能服务

✓ 总投资：5,918万元，年均收入：4,692万元

IRR: 20%，回收期：5年

蒸汽 13.2万吨/年

节标煤 2.2万吨/年

生物质炭 1.8万吨/年

减排CO<sub>2</sub> 5.8万吨/年

✓ 方案：光伏发电+天然气分布式发电+电力热力设施节能及托管运营服务+生物质余热蒸汽+绿电交易服务

✓ 总投资：2,657万元，年均收入：6,758万元

IRR: 15%，回收期：7年

蒸汽 5.5万吨/年

节标煤 2.9万吨/年

电力 1.1亿千瓦时/年

减排CO<sub>2</sub> 19.6万吨/年

# 泛能业务 - 光伏

- 以泛能理念为牵引，以分布式光伏为切入点，带动气、电、热协同，建立区域内基于智能物联的用供一体化能源系统，实现泛能整体落地；
- 目前投运及在建项目**19个**，装机规模达**55MW**，全年预计达**400MW**。

## 政策支持：

- 国家能源局《关于组织申报整县（市、区）屋顶分布式光伏开发试点方案的通知》
- 已有**23个省(自治区、直辖市)**出台了屋顶分布式光伏整县推进试点文件

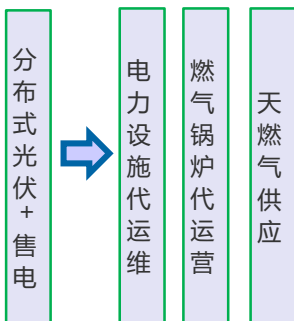
## 客户需求：

- 双碳背景之下客户降本、降碳、增效经营诉求提升

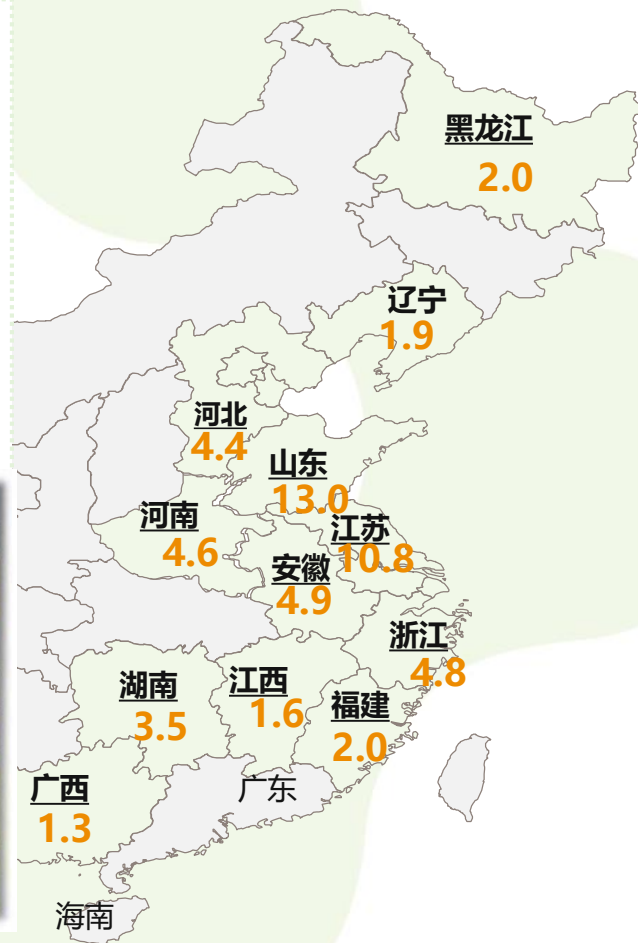
## 资源优势：

- 新奥能源拥有巨大的工商业用户资源 (>3GW屋顶资源)
- 燃气经营区、泛能园区、增量配电网内，具有业务协同价值

### 黑龙江大庆东城水厂 2MW光伏项目

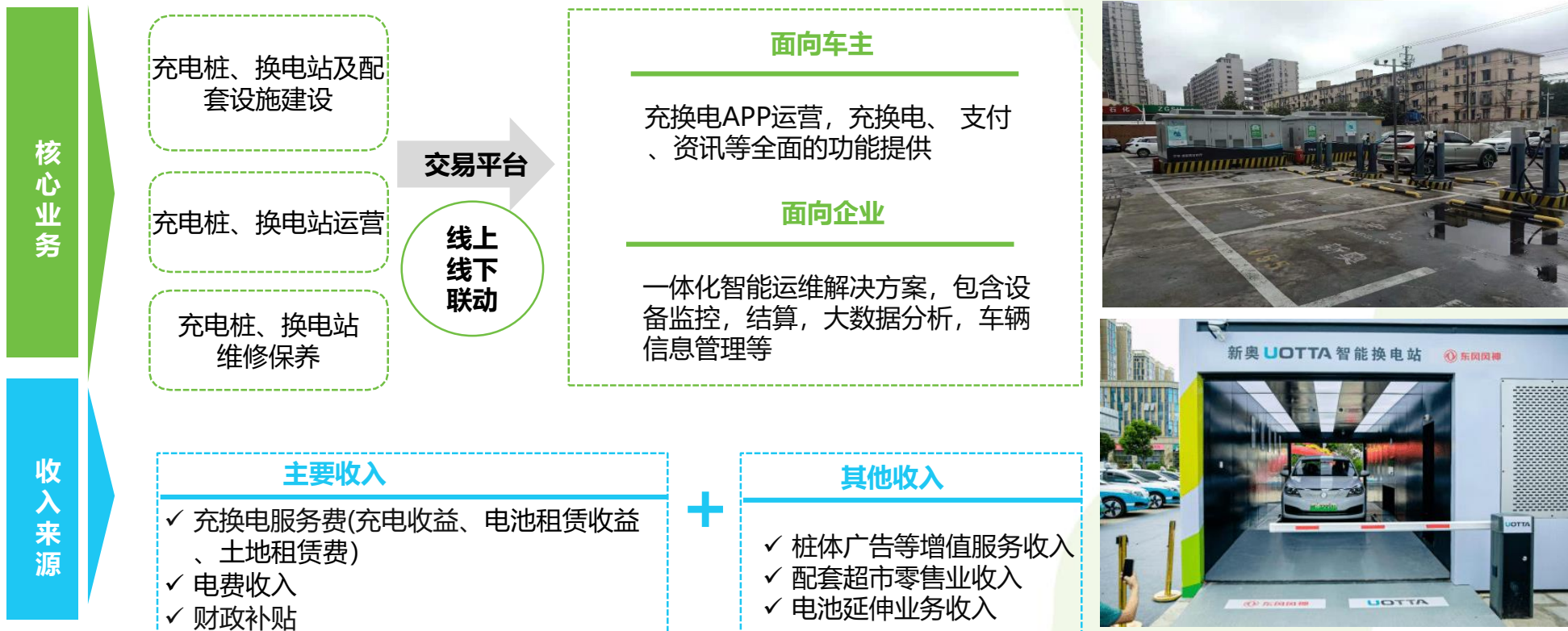


- 采取“分布式光伏+屋顶防水+售电”组合模式，降低用电成本
- 电能节能改造及电力设施定检、运维、检修等服务
- 锅炉托管，帮助客户降低冬季取暖供热成本
- 投资额：**1,040万元**
- 年均收入：**163万元**
- 发电量：**273万千瓦时**
- CO<sub>2</sub>减排量：**23,397吨**



# 泛能业务 - 充、换电站

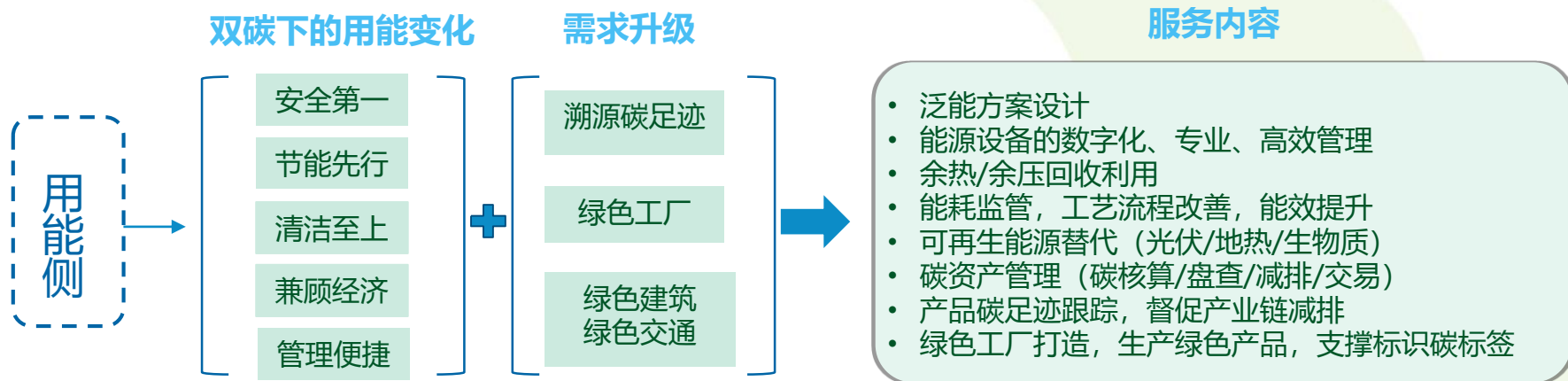
- 新奥利用现有加气站场地资源、客户资源积极开展充、换电业务，协同泛能业务，开展**光储一体化、电池充配中心**业务建设与运营，为两碳目标助力；
- 目前已投运充电站**13座**，在建站点**20余座**，已投运**换电站1座**，在建站点**5座**，主要集中在上海和泉州地区。



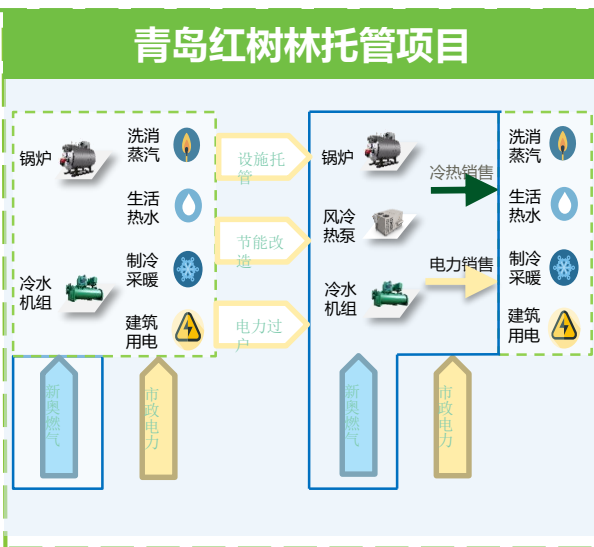


# 泛能业务 – 综合能源解决方案

- 紧抓客户需求升级契机，把“碳”融入用能侧，积极开展用能侧服务，实现数智化商业模式升级，增加客户粘性。



- 多业务协同，按需匹配**光伏+售电+平台+账单优化+锅炉托管**等服务，降低客户用能成本；
- 创建**绿色工厂**，匹配**光伏、售电**等清洁能源，提高可再生能源占比；
- **集团客户业务延伸**，对接南京项目，达成意向；
- 为客户节约能源费用约**120万元**。



- **托管运营**既有能源设施，增设烟气热回收、设备保温降低损耗，实现降碳；
- 新建**风冷热泵**改进能源利用方式，提效降碳；
- 借助**数智化平台**改善运行策略；
- **代管配电系统**，电动设施增加变频，实现用供平衡，减少耗电量；
- 为客户节约能源费用约**60万元**。

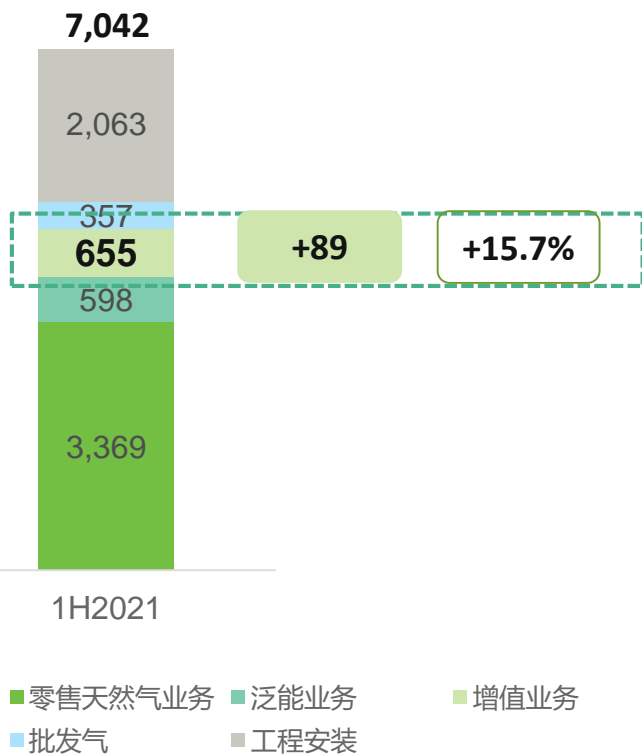


# 增值业务

- 深化客户需求认知，丰富与创新产品和服务模式，以厨房场景为切入，逐步渗透家庭生活服务全场景；
- 深化厨房产品销售模式，强化长江供暖模式推广，创新安全数智化产品配套模式，全力扩大市场占有率。

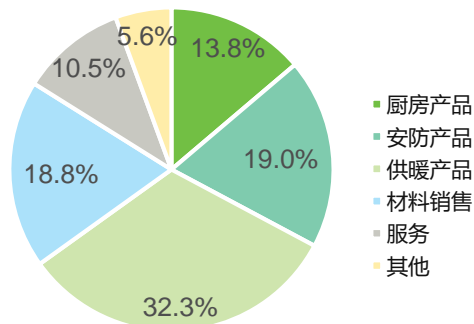
## 1H2021毛利 (人民币百万元)

### 按年变动

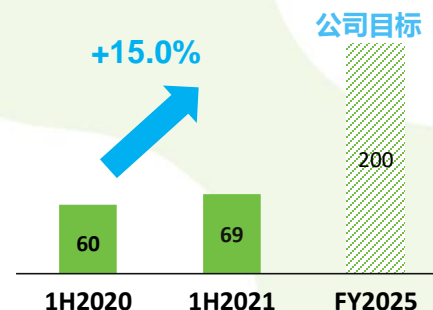


## 中期表现

### 收入分布



### 单户创值收入(元)



### 客户渗透率提升

#### 新客户

19% ↑

1H2020: 14%

#### 现有客户

8% ↑

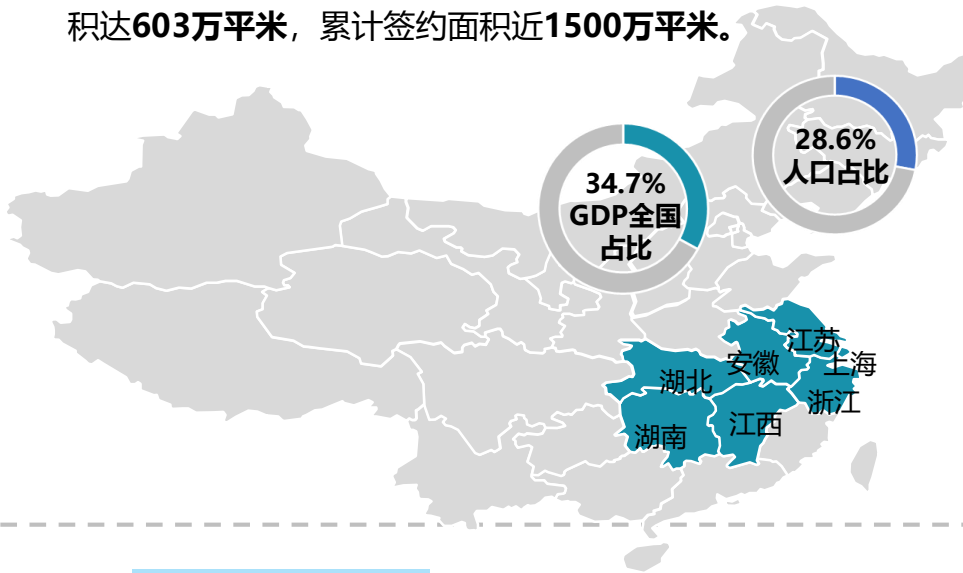
1H2020: 6%

### 丰富创值产品组合

- ◆ 360°厨房: 烟机、灶具、热水器等
- ◆ 安防产品: 自闭阀、报警器、金属管
- ◆ 供暖产品: 分户式、采暖炉、暖气片
- ◆ 暗装产品: 金属管暗装、铜管暗埋
- ◆ 保险产品: 燃气险、家财险
- ◆ 窗警联动安全智能产品
- ◆ LoRa物联智能应用产品
- ◆ 商厨、厨房收纳、净水器、节能材料等

# 增值业务 - 长江流域供暖

- 随着长三角供暖政策出台、居民消费能力增强、精装房市场发展、采暖技术的成熟，供暖这一历史性机遇业务逐渐兴起，预计未来十年长江中下游区域供暖市场容量达**4000-5000亿元**；
- 传统采暖区河北、山东、河南和长江流域采暖区，实际供暖面积达**603万平米**，累计签约面积近**1500万平米**。



- 整合资源，丰富暖装配套产品系列，依托城燃企业的客户基础，整合生态圈资源，深化客户认知，通过不同产品组合，作出1+N的创值叠加，为客户提供**一站式、极致性价比**的产品与服务。



## 典型案例

水沐云顶



- ✓ 项目地点：江苏·淮安
- ✓ 采暖面积：29.8万㎡
- ✓ 技术方案：分布式，燃气热泵+地暖
- ✓ 产品组合方案：常规燃气+地暖+延伸产品

东原印奥湾

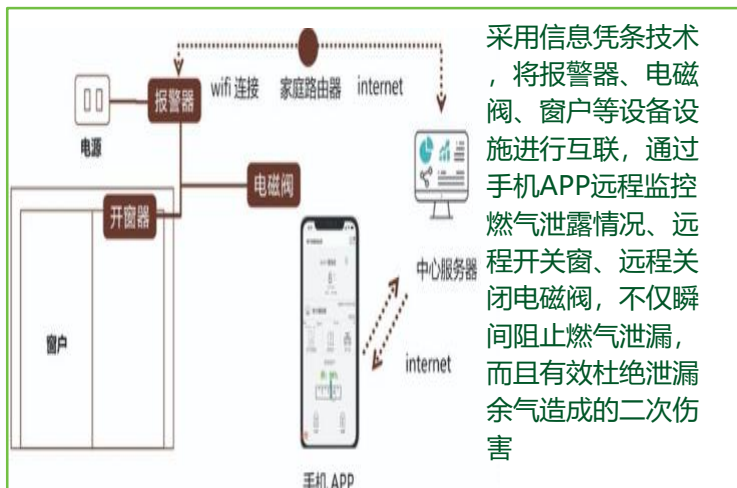


- ✓ 项目地点：浙江·萧山
- ✓ 采暖户数：260户
- ✓ 技术方案：分户式，壁挂炉+地暖
- ✓ 产品组合方案：常规燃气+供暖配套+延伸产品

# 增值业务 - 创新产品及服务

- 从客户对安全、美观、智能等精准需求出发，通过与房企、设备厂商等生态圈合作，利用LoRa物联数据、精准客户画像等数智化工具，实现增值业务的创新性拓展。

## 窗警联动



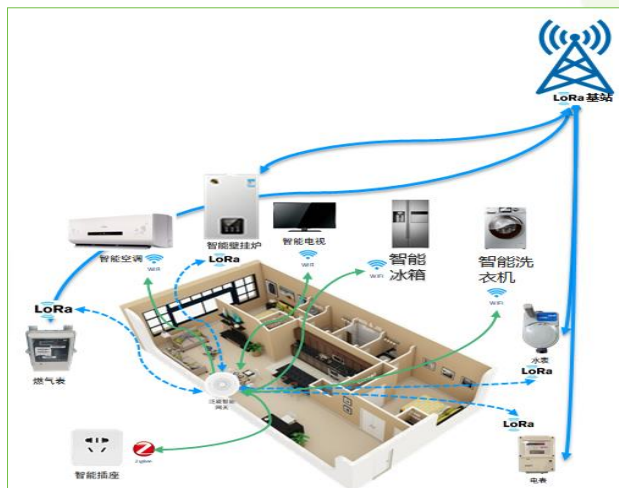
### 客户需求：

- 安全、便捷、智能

### 核心策略：

- 产品：窗警联动系统+窗户+设计+安装
- 目标客户：房产、商福、工业户、报警器到期客户

## LoRa物联智能应用产品



### 客户需求：

- 追求个性化、高品质供能
- 政府对智慧化园区建设需求

### 核心策略：

- 以物联网为基础，丰富终端智能产品及智能服务解决方案
- 目标客户：房产、市政、工业园区

## 管道暗装



### 客户需求：

- 居家环境安全、美观、舒适

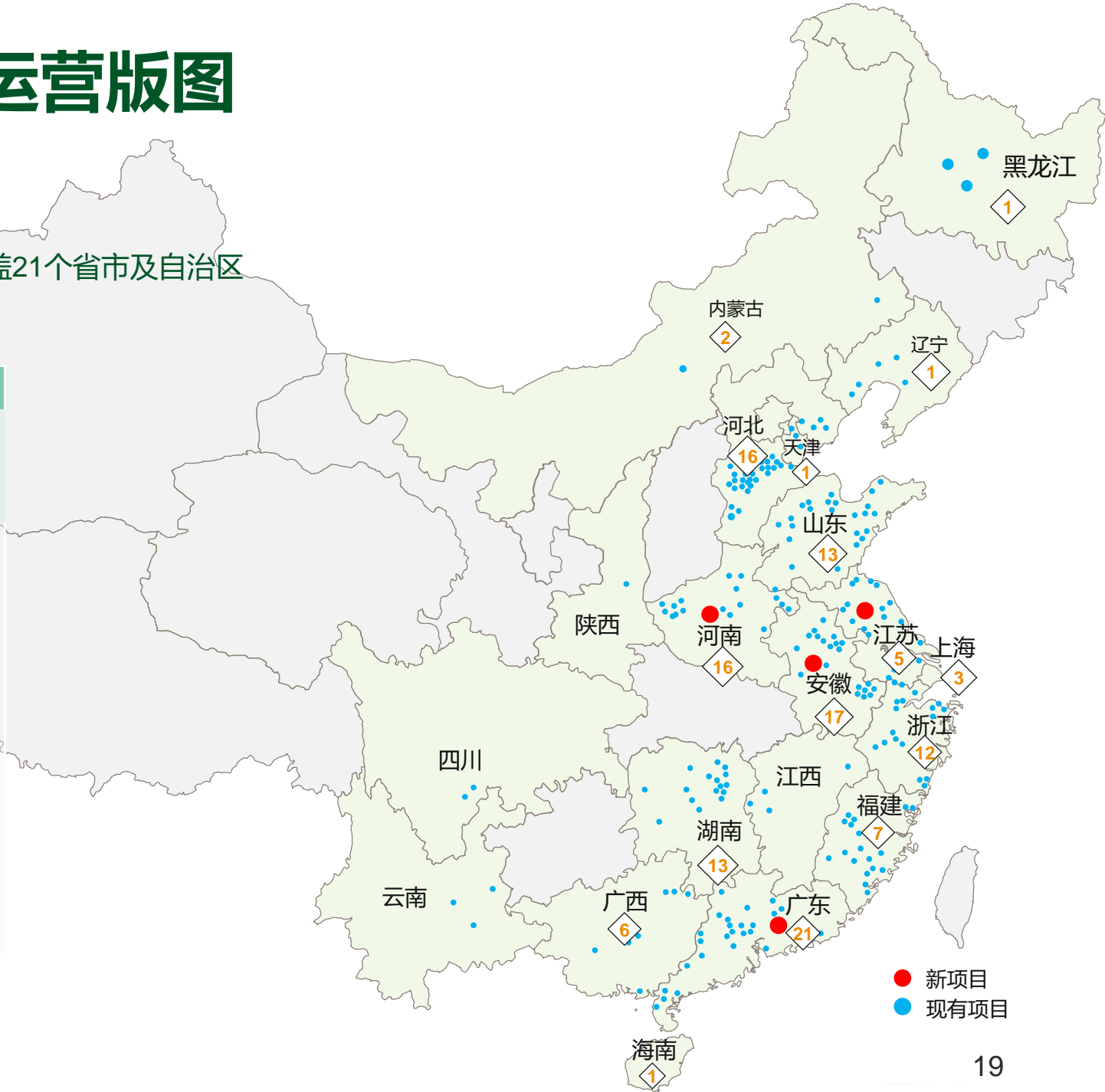
### 核心策略：

- 产品：铜管、金属波纹管、出墙盒等暗装组合套餐
- 目标客户：房产、物业、装修公司等生态圈伙伴联盟合作

# 持续扩充的运营版图

新增 **20** 个城市燃气及泛能项目，覆盖21个省市及自治区

项目总数	新增项目
城市燃气 239 ○	<ol style="list-style-type: none"> <li>河南汝阳产业集聚区</li> <li>江苏启东市吕四港镇</li> <li>安徽池州前江工业园</li> <li>广东紫金县蓝塘产业新城</li> </ol>
泛能项目 135 ◇	<ol style="list-style-type: none"> <li>广西山圩</li> <li>广西宜州经济开发区</li> <li>湖南湘江欢乐城</li> <li>山东东江花园</li> <li>河南恒大金碧天下</li> <li>河北晋州马于园区</li> <li>河北涉县经济开发区</li> <li>安徽安庆迎江经济开发区</li> <li>河南新乡县</li> <li>山东羊口光伏电站</li> <li>辽宁葫芦岛世星药业制氢</li> <li>安徽辉隆五禾生态</li> <li>福建闽宏纤维</li> <li>福建晋江易宝材料</li> <li>湖南中车</li> <li>浙江南浔</li> </ol>



● 新项目  
● 现有项目



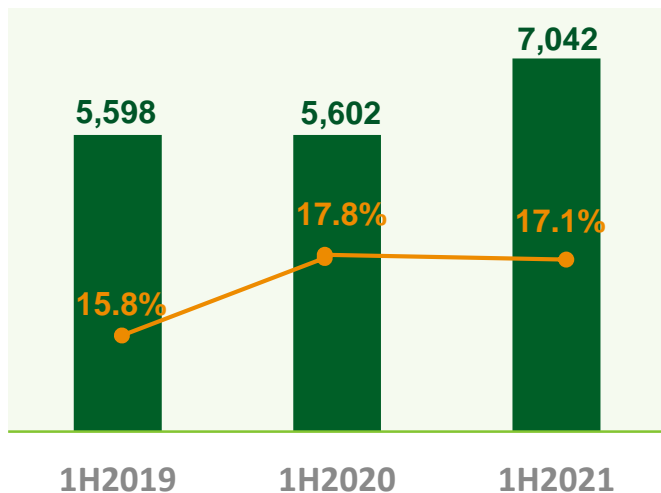


# 目录

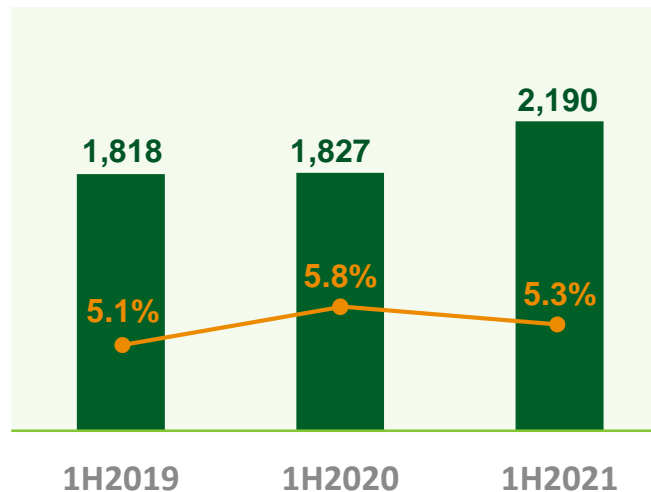
1. 业绩回顾
2. 财务综述
3. 发展策略
4. 附注

# 主要财务指标

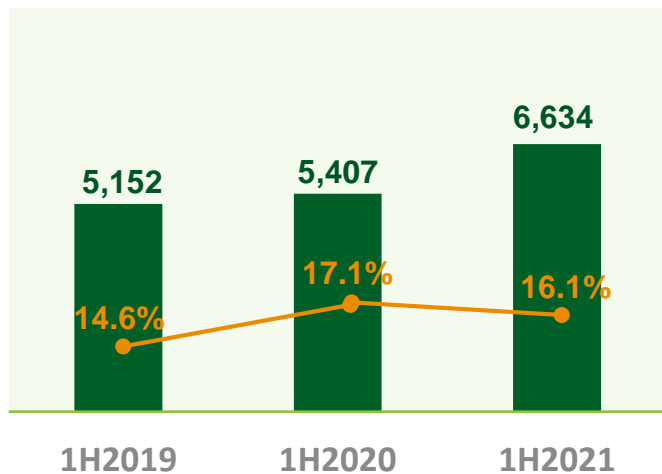
毛利及毛利率 (人民币百万)



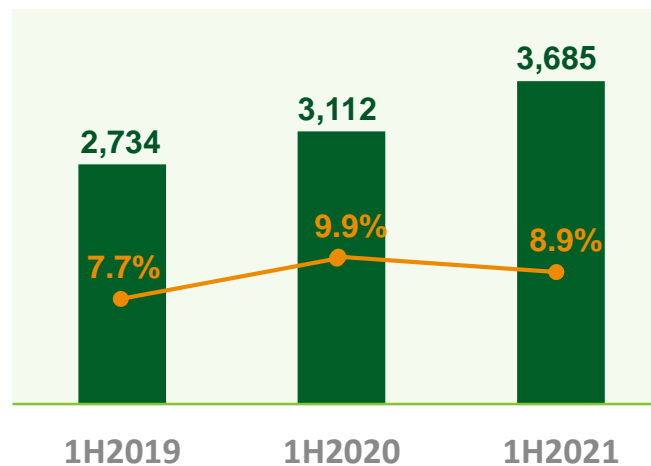
销售及管理费用占收入比例 (人民币百万)



EBITDA及EBITDA率 (人民币百万)

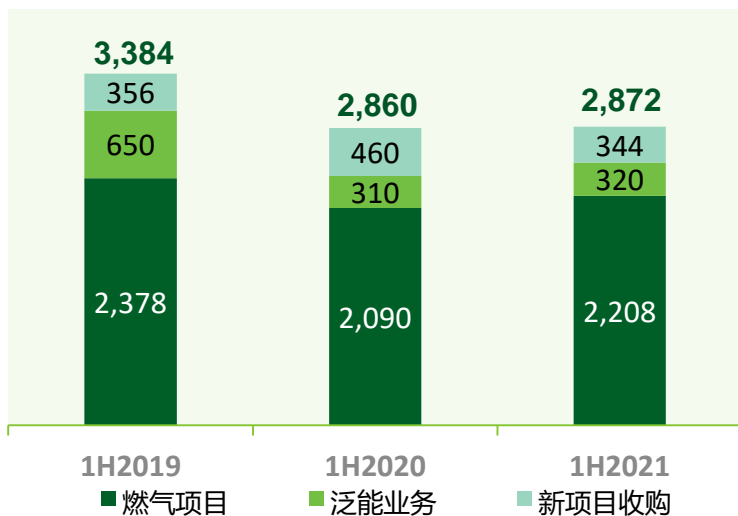


核心利润及核心利润率 (人民币百万)



# 卓越的财务管理

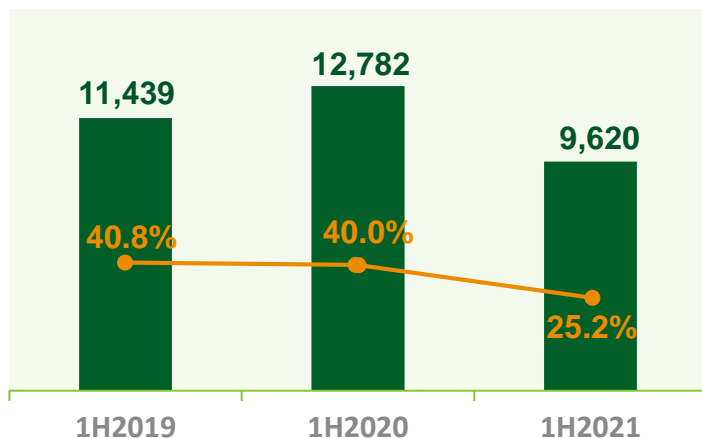
资本开支 (人民币百万)



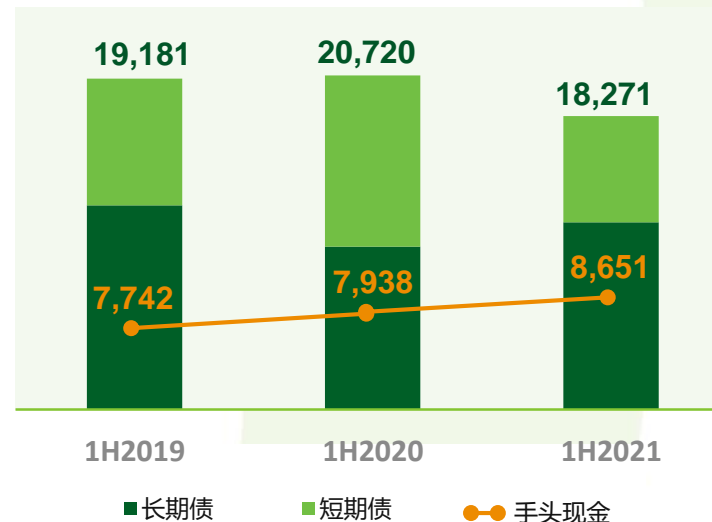
应收款及周转天数 (人民币百万)



净负债比率及净负债 (人民币百万)



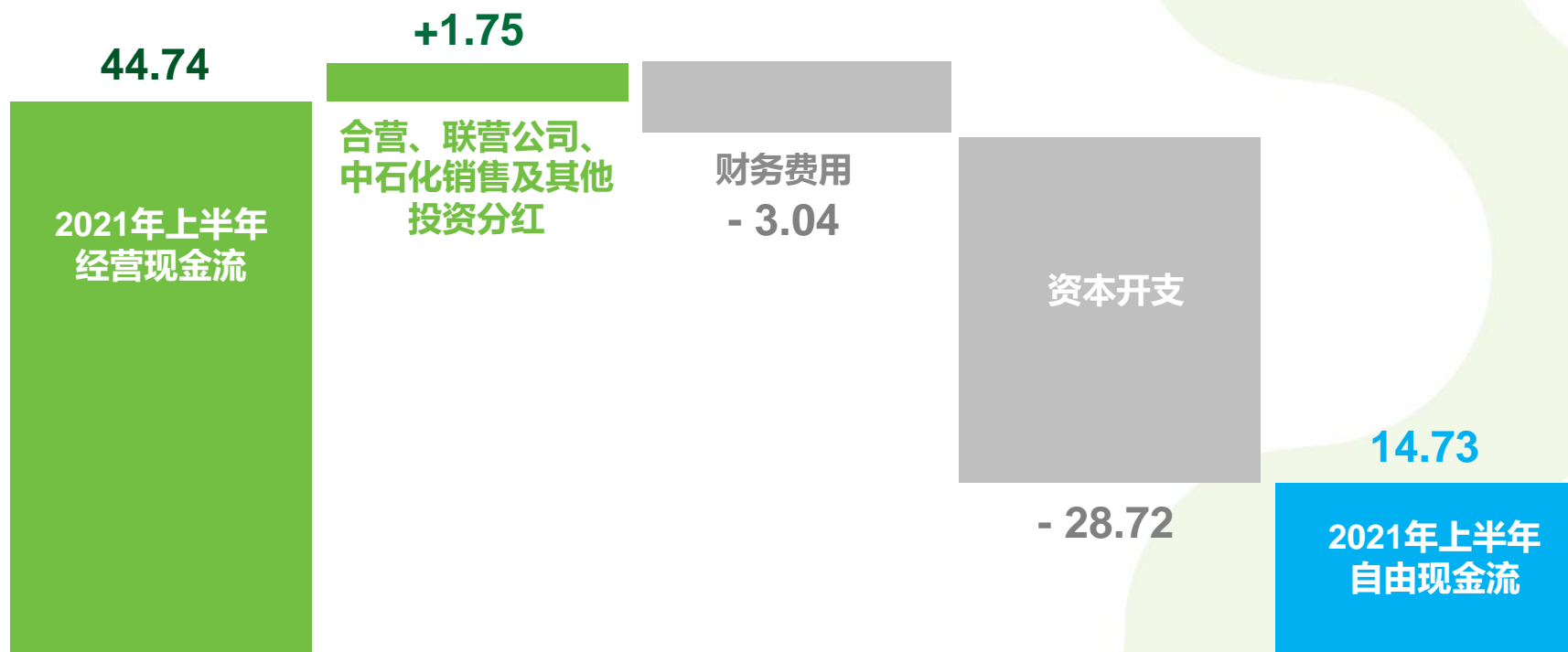
总负债及手头现金 (人民币百万)



# 现金流分析

- 核心业务稳定拓展，加上卓越的财务管理，经营性现金流录得强劲增长，较去年同期**增加12.61亿**
- 自由现金流较去年同期**增加13.84亿**人民币

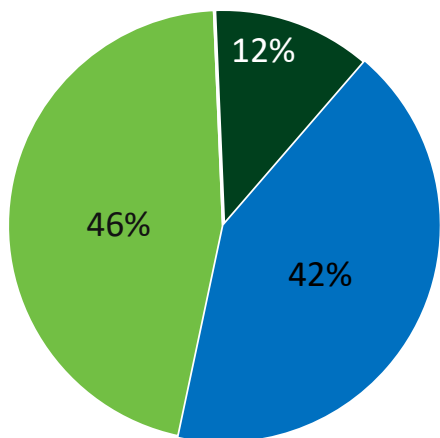
人民币 (亿)





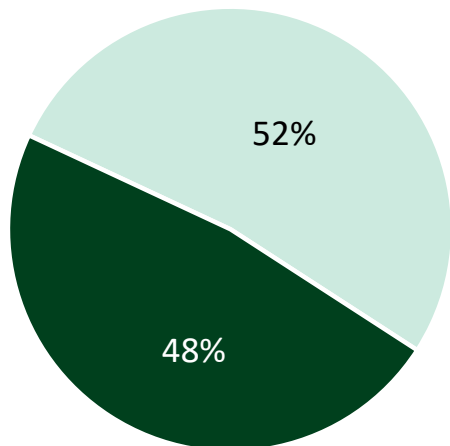
# 充裕的财务资源及流动性

债务结构(按货币分布)



■ 美元债券 ■ 美元银行贷款 ■ 人民币债券及贷款

外汇风险敞口管理  
- 对应长期美元债务



■ 未对冲 ■ 已对冲

➤ 2021年上半年银行贷款利率降低，部分企业获得优惠贷款

	1H2021	2020	2019	变动
平均有效利率	3.14%	3.63%	3.90%	↓ 49基点

投资级别的信用评级

评级机构	2021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	12,061
发改委批准发行绿色债券	5,000



# 目录

1. 业绩回顾
2. 财务综述
- 3. 发展策略**
4. 附注

# 环境变化带来新机遇、提出新要求

## 环境关键变化

## 机遇与要求

### 双碳+双控 推动低碳 绿色发展

#### 客户需求变化:

绿色工厂 绿色建筑  
绿色交通 低碳园区  
绿色消费 低碳生活  
能+碳交易 碳资产管理

#### 能源体系重塑:

- 结构优化: 控煤、增气、发展可再生能源
- 节能为先: 能量全价值链开发利用
- 形态升级: 分布式能源、多能互补、荷源网储协同、气电热数网融合

### 能源体制 改革纵深 推进

#### 市场化:

- 大用户直供
- 城燃配送网络开放
- 上下游价格市场化

#### 强监管:

- 严管配气价格
- 企业收费合规
- 强化安全监管

#### 促整合:

- 特许经营权评估
- 城燃规模化、集团化
- 管网扁平化

### 数智与产 业加速融 合

全社会:  
数智化碳足迹管理

工商企业/园区:  
智慧能源

政府:  
能、碳智能监管

- 泛能迎来历史性重大机遇
- 天然气消费持续快速增长
- 只有不断创新、严守安全、提升数智，才能满足客户需求，实现可持续发展

# 发展思路：能碳融合、数智升维

把握双碳契机，紧密围绕客户需求变化，升级扩展业务，强化数智支撑，为客户提供“能碳融合”的解决方案，带动公司迈进新阶段





# 做大做强天然气业务，夯实基本盘

把握新的发展契机，模式创新、数智助力、生态协同等多管齐下，持续做大、做优天然气业务

## 燃气分销

## 管网运营

应用低碳能源规划/方案，助力客户“碳减排”

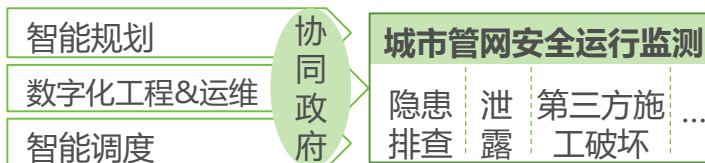
碳排放比对测算 → “碳+能源+投资”

多样化产品组合，满足客户低碳能源供应及服务需求

天然气套餐 + 碳管理 + 延伸服务...

资源寻优+数智化运营+碳排放服务等自由组合，赋能生态，持续发展

以数智化贯通规划、设计、工程、运维、调度全链条，全面夯实安全基础



加速智慧管网规划、建设，提升客户输配能力

减少城燃管网甲烷泄露

激光甲烷监控系统    管道仿真系统    管网风险评价

## 数智产品支撑

客户认知产品

智慧分销产品

智慧运维产品

工程数字化产品

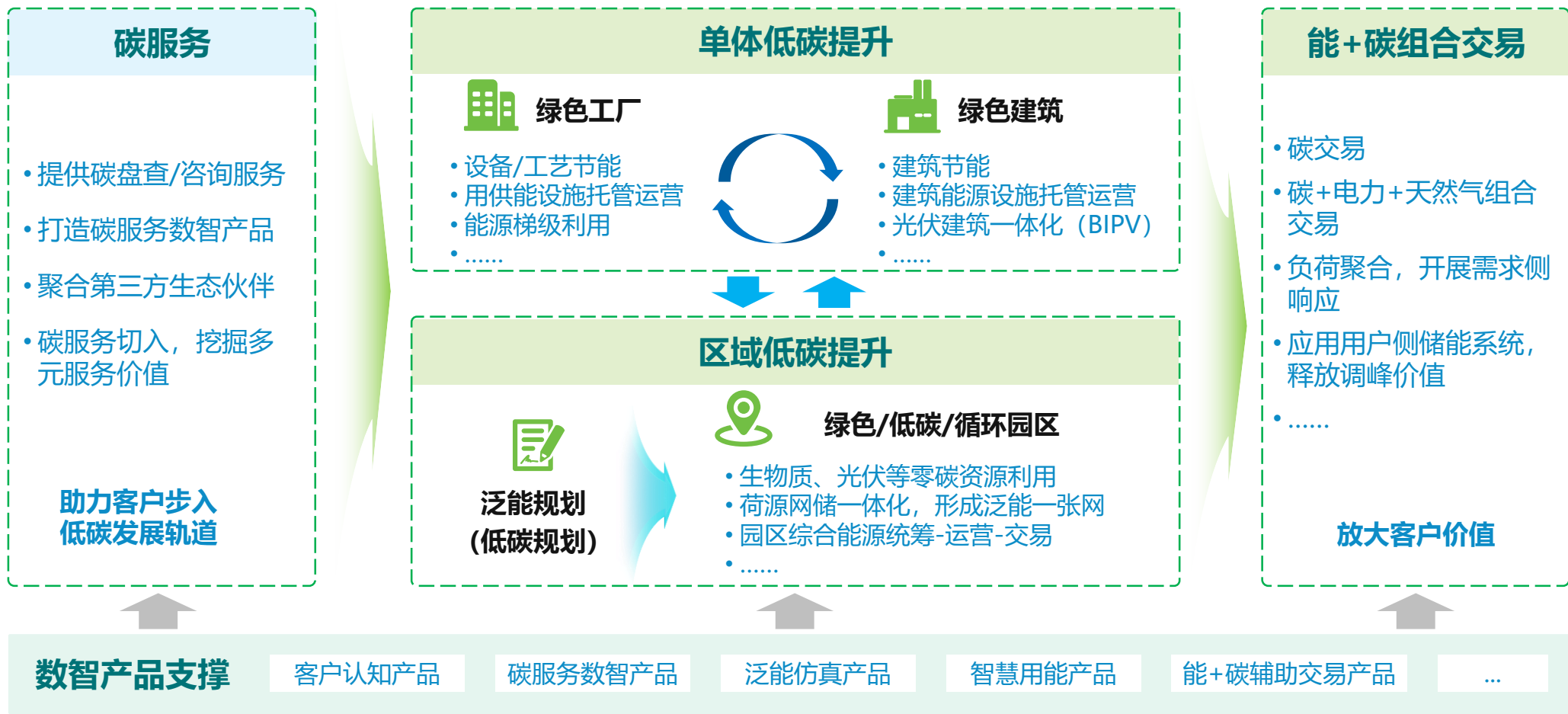
智能调度产品

安全数智化产品

...

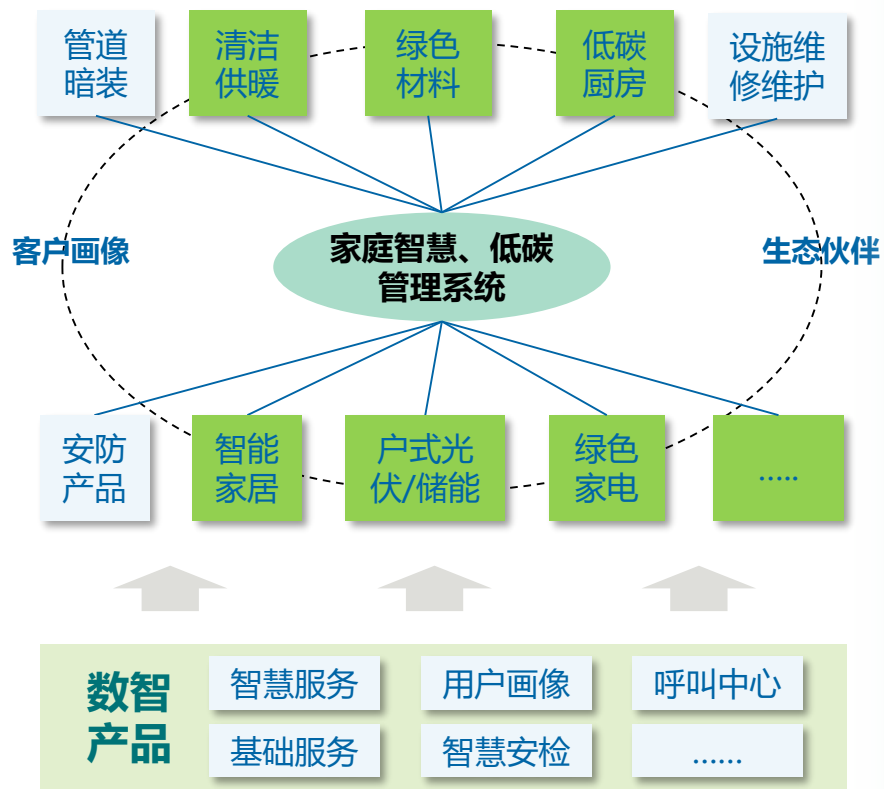
# 能碳融合扩展服务内容，规模发展泛能服务业务

以碳服务切入，围绕工业、建筑、园区、城市等节能降碳需求，不断扩展服务内容，助力客户以最经济的方式实现低碳，推动泛能服务业务快速、规模发展



# 多措并举快速做大增值业务

丰富家庭客户产品种类，持续创新推广产品，增加绿色产品覆盖度，助力家庭客户打造智慧、低碳生活，实现规模化创值



通过数智实现对客户的精准认知



建立“线上+线下”多元化交互渠道



聚合生态，提供智慧低碳的优质产品+服务



健全价值共享机制，进一步激发员工，做大增值业务

# 问答环节



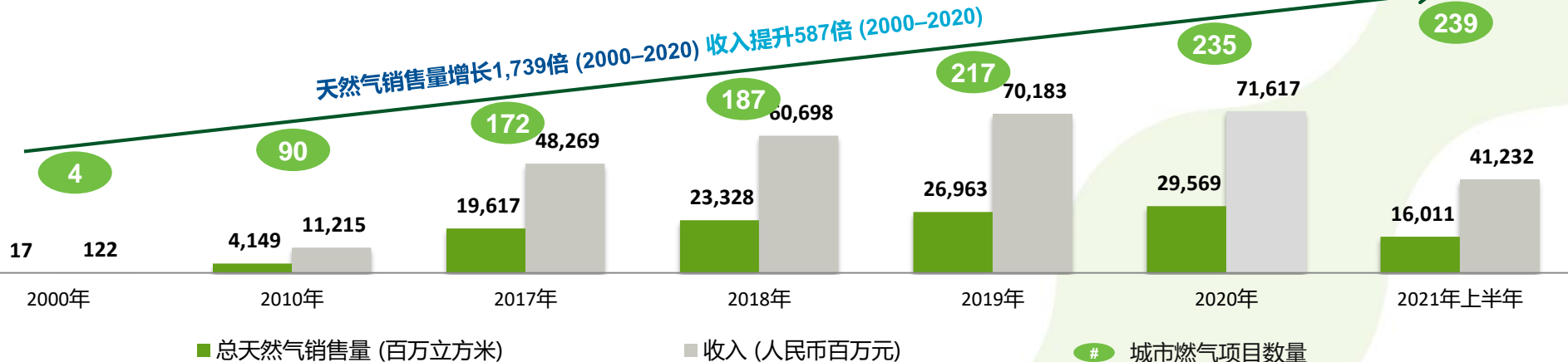
# 新奥能源 – 打造引领行业发展的综合能源服务商

## 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>



# 探索开展低碳能源应用 - 氢气

✈️ 国家层面：国家主席习近平在联合国大会上强调中国将采取更加有力的政策和措施，努力争取二氧化碳排放于2030年前达到峰值，2060年前实现碳中和

✈️ 氢气特点：高热值、零排放、燃烧速度快

✈️ 资源优势：

- 天然气管道可掺进特定比例(国际上多为10%以内)和压力的氢气，作为商业及民用气燃料，降低碳排放
- 新奥能源在CNG和LNG储运加注等方面的技术储备，能为开展压缩氢气或液氢的相关业务提供支撑
- 拥有天然气制氢的资源及技术优势

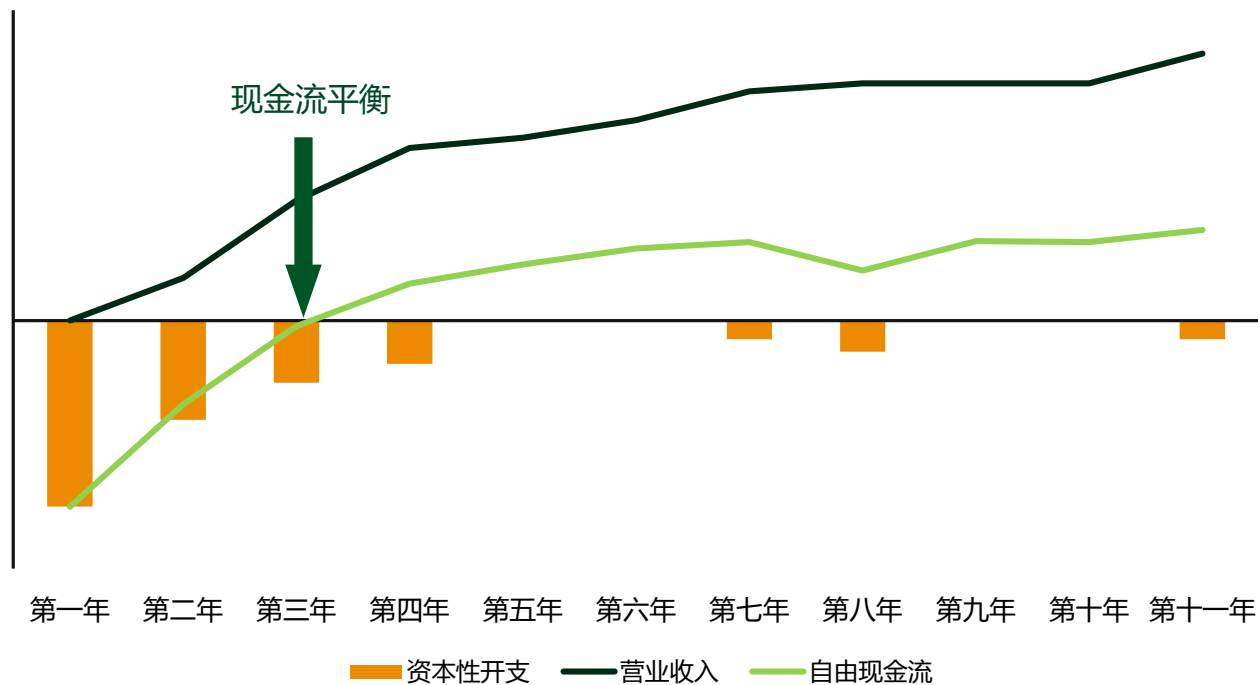
✈️ 发起成立「长三角氢能基础设施产业联盟」，围绕国家长三角G60氢走廊等规划，致力于氢能的「制-运-储-加」全产业链，探索性布局建设加氢站基础设施，致力交通能源转型

## 制氢项目案例 - 辽宁葫芦岛某药业公司概况

- 制氢规模：1,500立方米/小时
- 客户需求量：1,248万立方米/年
- 免费利用客户现有管线、厂房及土地等设施，降低投资成本，帮助客户盘活前期投资资产
- 投资金额：人民币1,739万元
- 预期收益率：IRR 20%
- 项目状态：2021年6月份正式投运



# 典型泛能园区项目 - 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

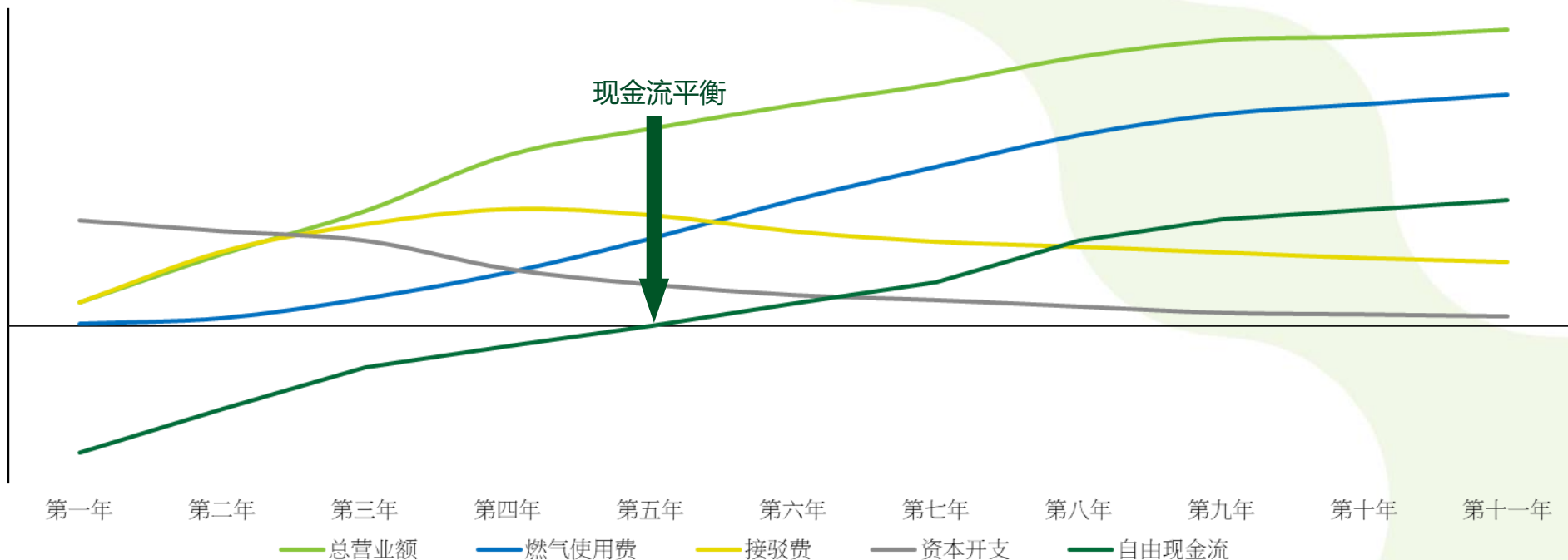
- 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
- 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
- 投资回收期一般为**7-8年**

## 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



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