



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2022年度中期业绩 演示材料

2022年8月19日

上半年业绩亮点

综合能源销售量增长**34.2%** 至 **108.01亿千瓦时**，收入同比增长**46.5%**至人民币**53.65亿元**

零售气量增长 **5.1%** 至 **130.65 亿方**，新增工商户开口气量 **947.9万方/日**及新增民用户 **97.9 万户**

新投运泛能项目及新获取城市燃气项目合共 **29个**，持续扩大经营范围

增值业务毛利同比增长**33.3%**至人民币**8.73亿元**

核心利润增长**10.9%**至人民币**41.18亿元**，产出正自由现金流人民币**6.89亿元**，宣派中期股息每股**0.64 港元**

ESG工作亮点

落实绿色行动计划，进一步推动减排工作

积极参与并实施甲烷控排活动及工作

- 参与MGP圆桌会，确认其计划将**组织战略拓展至天然气全价值链**，参与中国油气企业甲烷控排联盟，配合编制**联盟年度甲烷控排报告**
- 公司计划于下半年开展的城市燃气运营场景甲烷排放测算项目为基础，参与“**全球甲烷管理最佳实践研究**”这由MGP所组织的项目工作
- 与中国石油大学签署**战略协议**，将以**青岛新奥**为试点，针对下游区域可能存在**甲烷排放的场景**进行实测，输出**1-2篇学术研究报告**，促进行业学术研究信息交流与资源共享
- 基于实测成果制定**城燃企业甲烷排放实测与排放披露的方法学**

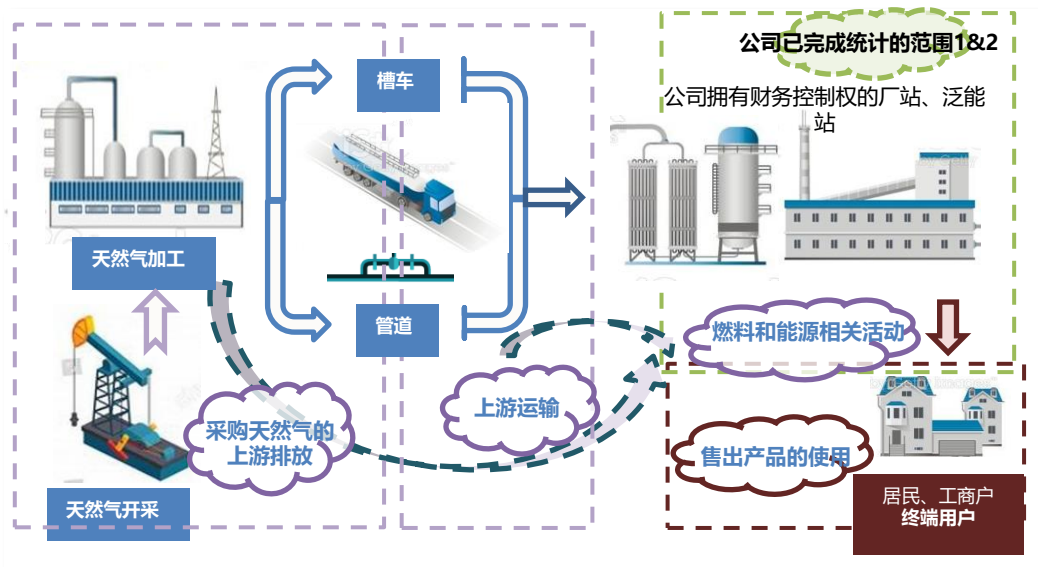


中国油气企业甲烷控排联盟
CHINA OIL AND GAS METHANE ALLIANCE



梳理及统计范围3碳排放信息

- 全面梳理公司价值链中产生的**共15类范围3温室气体排放量**，向国外优秀同行企业靠拢
- 初步完成针对上游天然气采购、中游运输、燃料和能源相关活动、售出产品的使用**共4大类范围3数据统计**，识别出全产业链**重大范围3排放源**，并形成相应的统计模型及统计工具
- 其中，上游天然气采购**排放量约1100万吨CO₂**，售出产品的使用**排放量约4950万吨CO₂**
- 后续，我们将继续开展相关工作，完成公司**全产业链共15类范围3温室气体排放量**的测算工作



全方位提升安全运营水平，铸造行业安全品牌

积极配合迎接安全检查

- 上半年共有**9家**企业接受国检组专项检查，其中石家庄、长沙、桂林、聊城、洛阳安全运营及数智化工作得到国检组肯定



多措并举检测燃气泄漏

- 激光甲烷检测仪已覆盖**42%**天然气门站
- 燃气泄漏巡检车、电动车智能激光巡检、工作犬实时监测，精准研判管道安全隐患



常规治理提升本质化安全，从内到外实践安全管理

- 完成**102家**企业全场景安全评估，及时发现隐患并作出整改
- 泛能交付运营骨干培训**3,811人次**，开发**19项**泛能全场景评估工具
- 完成所有厂站隐患排查，开展管网泄漏检测**5.47万公里**
- 建立三级安全管理组织体系，督促企业获得ISO45001职业健康安全管理体系认证，目前已经有**42个**成员企业获得**ISO认证**



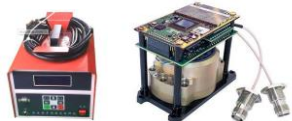
- 安全文化体系建设，提升全体员工之安全意识
- 上半年进行**安全培训215,871人次**，**应急演练5,685次**
- 制定承包商安全管理制度，组织多家承包商进行安全管理研讨会，**落实承包商的数智化安全管理及强化承包商考评和奖惩**，清退不合格承分包商
- 透过多种形式**对用户进行用气安全教育及宣传**，减少户内事故

数智化管理体系夯实本质安全

青岛项目率先落地数智化安全管理项目，共梳理5大燃气业务场景及超过1,200条规定动作，配备物联感知设备进行精准监测、示险及迅速应对，成功打造行业数智化安全标杆。上半年已完成33家成员企业上线，下半年将陆续推广至更多成员企业

工程场景

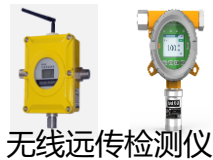
- 26个业务子场景
- 部署安装物联产品410台



全自动焊机 陀螺仪

管网场景

- 49个业务子场景
- 部署安装物联产品2,593台



无线远传检测仪

场站场景

- 67个业务子场景
- 部署安装物联产品291台



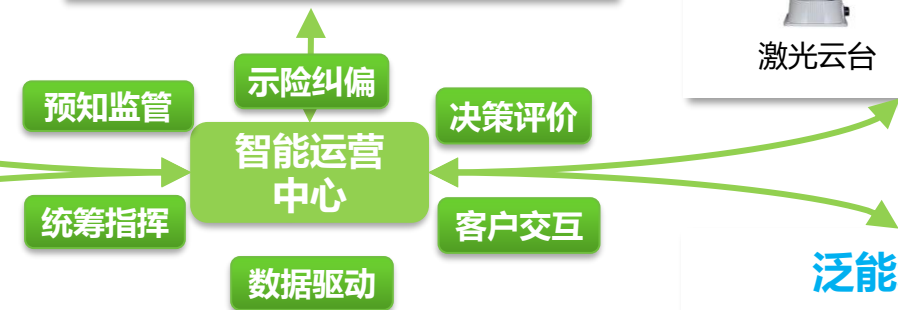
激光云台 传感器

户内场景

- 54个业务子场景
- 部署安装物联产品912台



四合一检测设备 智能燃气表



泛能场景

- 35个业务子场景
- 部署安装物联产品31台



烟气在线监测 气体检测仪

公司与中国船级社合作，以青岛新奥实施场景安全数智化体系试点为基础，编制《新奥能源场景安全数智化体系管控标准》，并据此开展管控评价，取得**业内第一张场景安全数智化体系管控证书**。



青岛新奥能源智能运营中心

目录

1. 业绩回顾

2. 财务综述

3. 下半年展望

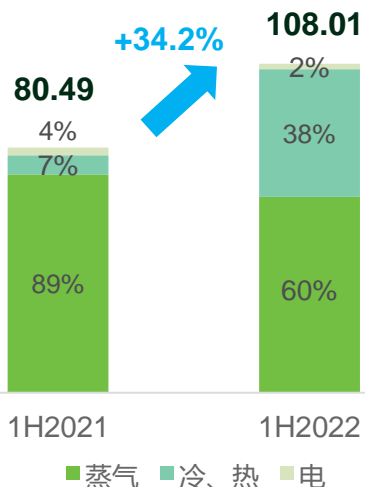
4. 附录

泛能业务

双碳政策及高能源价格环境下，助力客户清洁转型、降低能源账单的泛能业务高速增长

上半年表现

综合能源销售量 (亿千瓦时)



已投运规模项目数量



177

在建规模项目数量



40

用能规模

>380亿千瓦时

因地制宜用清洁能源为客户供能

(项目数量)

89

融合可再生能源



(能源销售量)

20%

来自可再生能源

为客户节能减排:

能源消耗量
(标准煤)



683,198吨

CO₂排放量



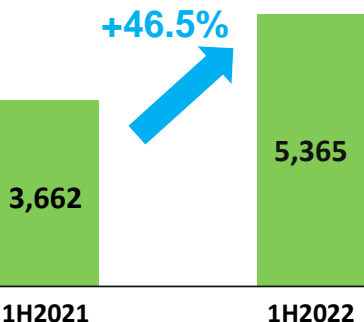
2,967,288吨

财务表现

收入

随着项目负荷率提升及新项目投运，综合能源销售量增长34.2%，加上能源价格上涨，带动收入显著增长

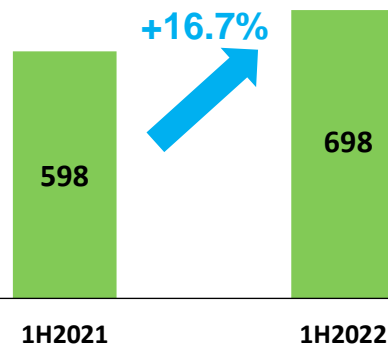
百万人民币



毛利

受惠市场化的商业模式，在经济下行及能源价格高企的环境下，毛利率维持在13%稳健水平

百万人民币



泛能业务

围绕各类低碳服务场景，利用低碳技术资源池、多产品组合，推动低碳解决方案落地及开发新客户

低碳园区

新签约园区项目14个用能规模 > 10亿千瓦时
377亿千瓦时规模之项目初步调研中



新签约广州市黄埔区知识创新谷，以物联及数智系统整体规划切入，后期实现能源系统智能高效运营，为客户制定低碳能源方案

低碳工厂

新签约工厂项目456个
用能规模69亿千瓦时

新签约的厦门海辰新能源项目为典型低碳工厂客户，以电力、制冷、压缩空气等多种能源供应融合光伏、数智产品等为客户提供解决方案



低碳建筑

新签约公建客户46个
用能规模2.3亿千瓦时



新签约安徽蚌埠政府大楼项目为典型低碳建筑客户，将能源供应、设备托管、节能改造与智慧运营结合，为客户降低能源成本，打造高效低碳能源解决方案

光伏及售电

完成光伏安装及并网226兆瓦
累计通过投评光伏项目 584兆瓦

福建坤彩分布式光伏项目上半年已安装并网，装机规模16MW。本项目从客户需求出发，利用工厂屋顶资源建设光伏系统，融合数字化技术为客户提供解决方案



光伏

售电

配网

配电

蒸气锅炉

生物质锅炉

高效制冷

空压机

储电

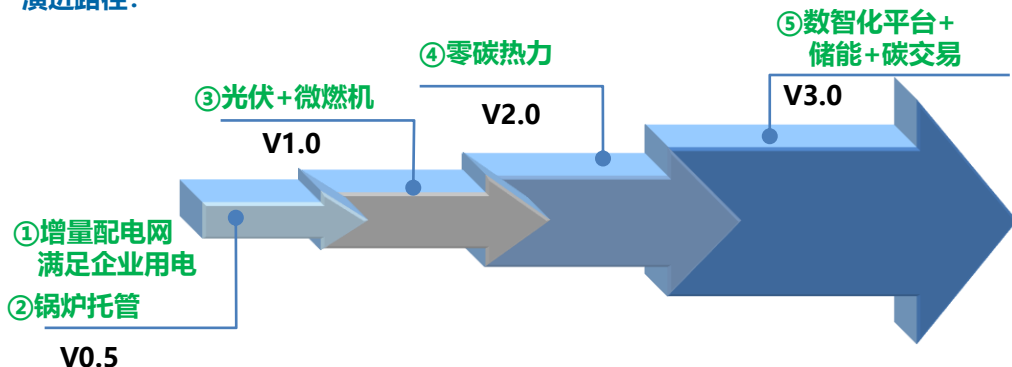
不断丰富的泛能产品体系

泛能业务

挖潜现有客户的各种用能需求，持续提高项目价值

案例：安徽宣城经开区

- **园区概况：**产业转移承接区，主导产业为新能源新材料和食品医药等，71.8平方公里
- **园区诉求：**能耗双控、园区能源综合管理、逐步过渡低碳
- **演进路径：**

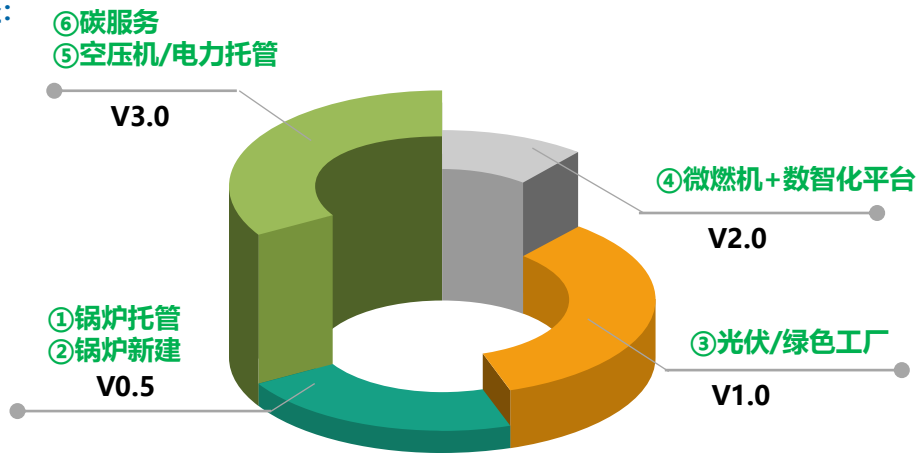


在增量配电网的业务基础上新增锅炉托管业务、光伏和储能设备满足客户多品类能源需求

售电量 **+7%**
+49% 项目收入
IRR提升 **+2.27** 个百分点

案例：河南科隆新能源

- **客户概况：**达产后年用蒸汽15万吨，电8000万kWh，燃气1.35万m³/天
- **客户痛点：**1) 能源保供，降低用能成本；2) 数智化建设，专业运营；3) 绿色工厂
- **演进路径：**



以燃气锅炉建设及运营切入，新增光伏及微燃机拓展电力销售

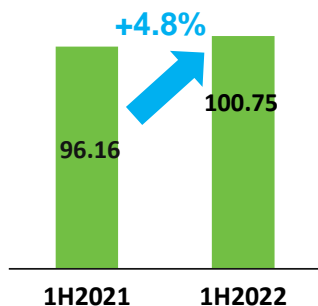
+40.5% 天然气销售量
售电量 **+1,112**万kWh
项目收入 **+122%**
IRR提升 **+13**个百分点

零售天然气业务

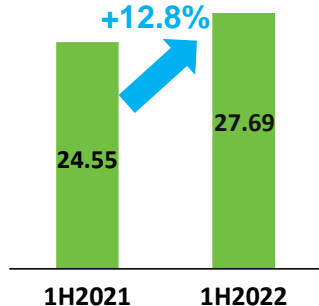
民生气量稳健增长，工商业及加气站气量则受疫情多地散发及经济下行影响有所放缓

上半年表现

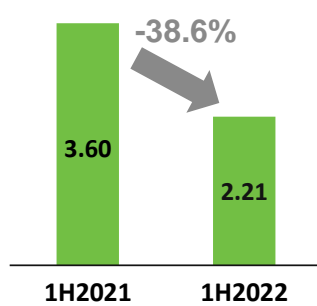
工商业气量 (亿方)



民生气量 (亿方)



加气站气量 (亿方)



价差变动

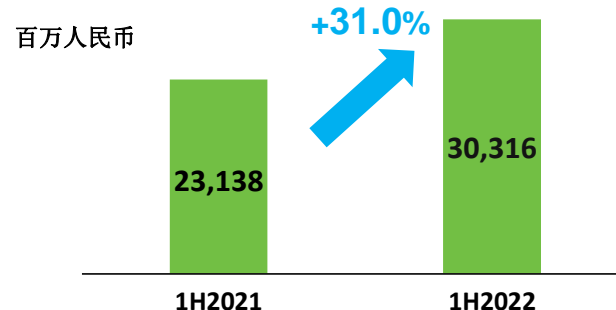
(人民币/方)	1H2022	FY2021	1H2021
民生	3.23	2.93	2.93
工商业用户	3.52	3.17	2.93
汽车加气站	5.20	4.04	3.78
平均售价	3.49	3.15	2.95
平均采购价	2.95	2.60	2.34
价差(不含税)	0.50	0.51	0.56

- ✓ 1季度冬季门站价及4月的门站价调整幅度均较去年上半年显著提升
- ✓ LNG采购价格较去年涨超过60%
- ✓ 大客户气量占比提升

财务表现

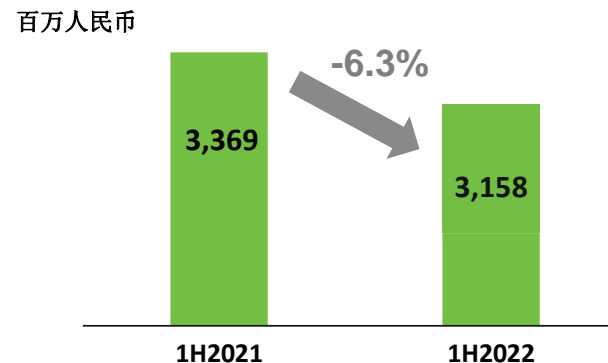
收入

零售气量整体增长 5.1% 至 130.65 亿方，加上气价上涨带动收入显著增长



毛利

价差同比下降6分影响毛利额，但随着顺价逐步到位，环比有显著改善



创新市场化商业策略，释放资源价值

因地制宜以创新模式及客户端灵活的销售及定价策略应对高气价的挑战，实现价格传导，并将资源价值最大化释放

业务模式创新

灵活销售策略

- ✓ 对新客户提前约定价格传导模式，确保顺价
- ✓ 采购价格+月度协商定价
- ✓ 盘点现有客户，适当地取消或减少价格优惠
- ✓ 未能调价到位企业，采取代输代采方式实现顺价

市场化定价

- ✓ 大客户执行单独定价
- ✓ LNG价格联动、增量气市场化定价

优化计量结算

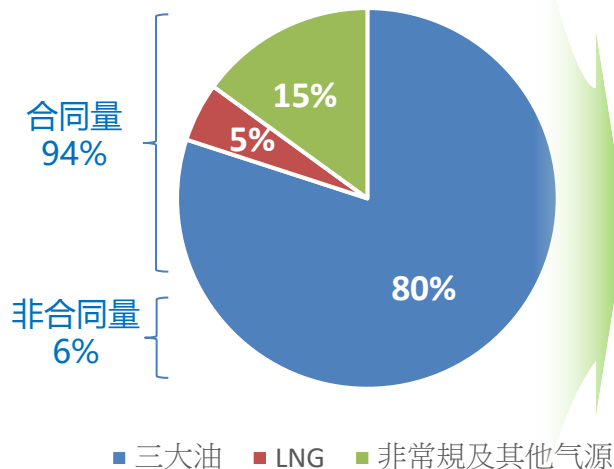
- ✓ 结合资源热值差异，适当地以热值或体积计量及结算
- ✓ 代输客户承担购销气差率

执行价格联动机制

- ✓ 获取政府批文上调价格
- ✓ 淡季期间延续冬季采暖售价

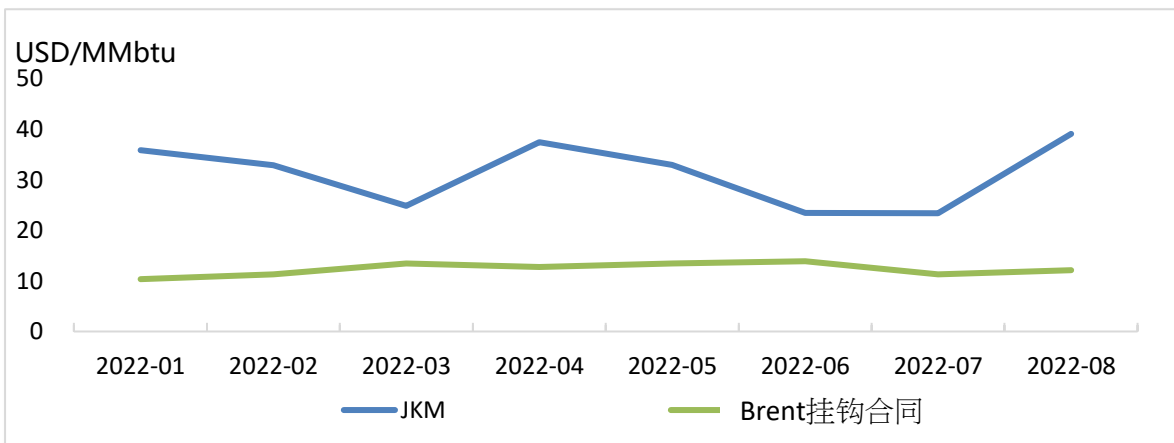
资源统筹优化

多元化气源结构



- ✓ 三大油基本量**稳定增长**
- ✓ 统筹获取各地非常规资源达**300+万方/天**
- ✓ 通过资源池弹性优势与上游供应商、管网企业及燃气企业**串换资源**
- ✓ 利用内外储气罐及储库实施时间与空间调配，**夏注冬采及借气还气**
- ✓ 综合储气能力达到**5.6亿方**

上半年LNG进口长约价格与国际气价优势明显

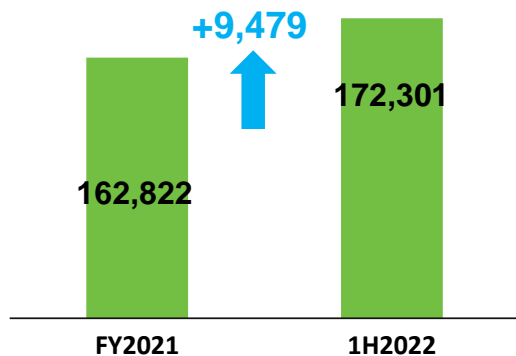


工程安装业务

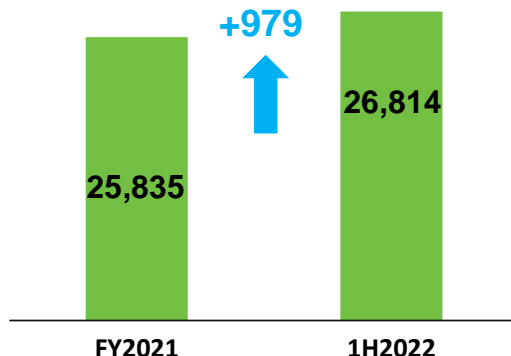
依托燃煤清洁替代及高污染、高能耗企业治理政策，继续开发新工商用户；深挖保障房及老区改造带来的市场机会，维持稳定的住宅用户开发量

上半年表现

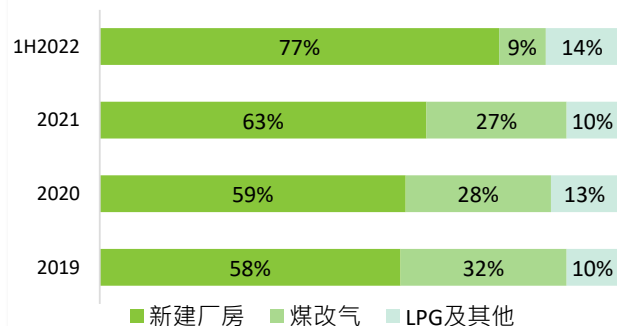
累计开发工商户日开口气量 (千方/日)



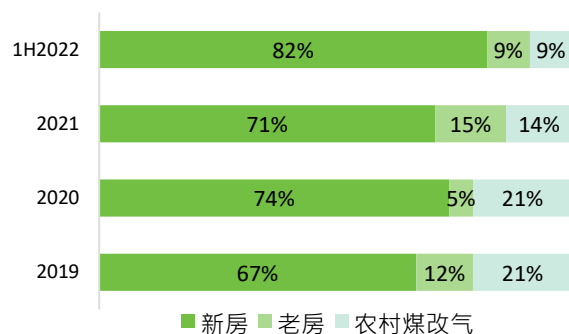
累计开发住宅用户 (千户)



新开发工商业用户开口气量细分



新开发住宅用户细分

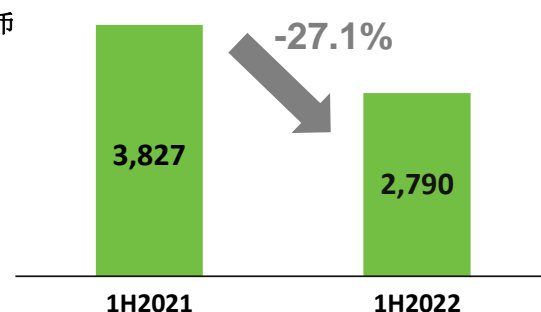


财务表现

收入

新开发居民及工商户数量同比减少影响收入，但进度符合公司全年预期

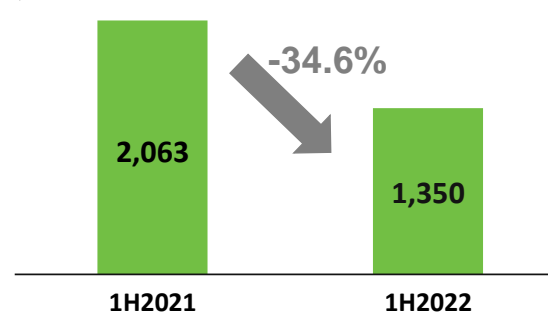
百万人民币



毛利

受疫情及房地产不景气影响，工程安装量较去年减少及工程安装成本上涨影响毛利

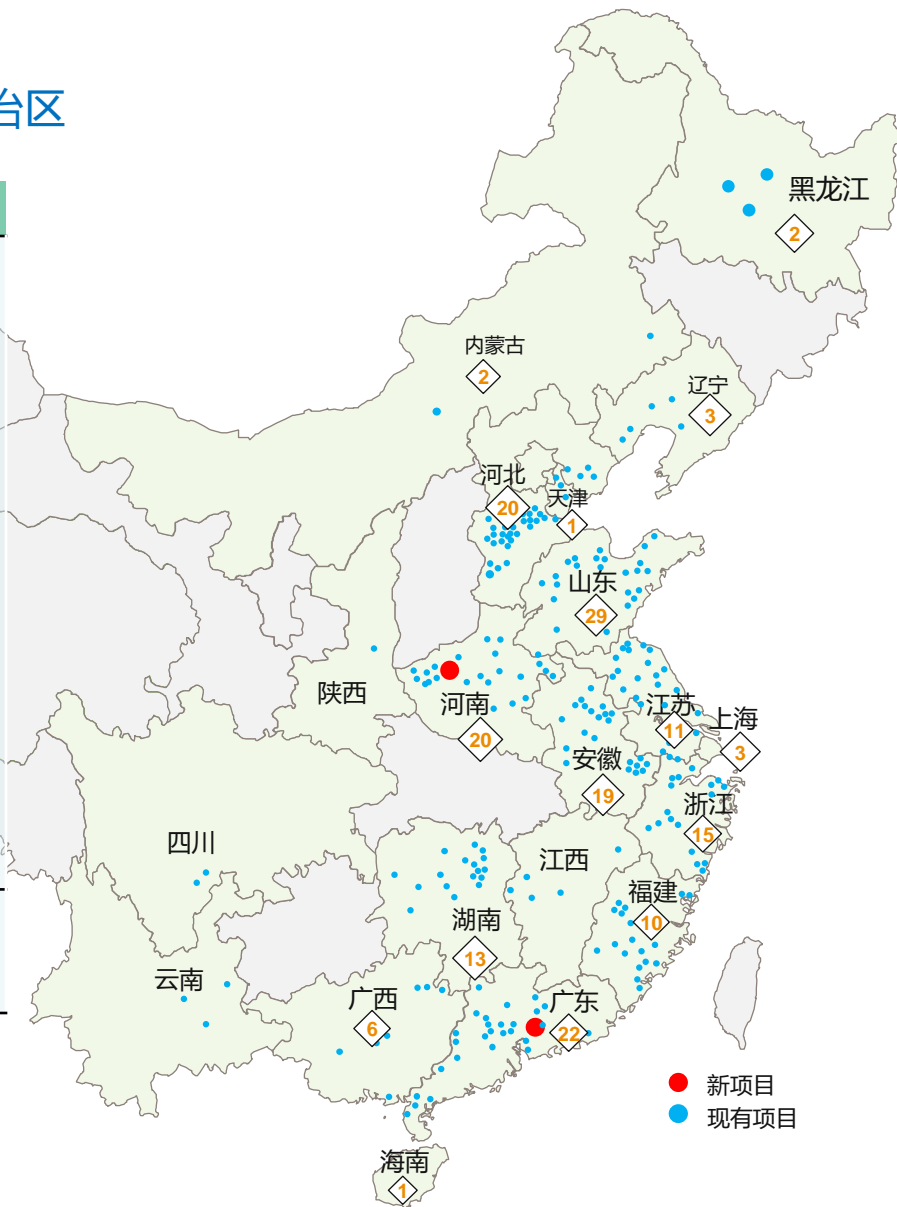
百万人民币



持续扩充运营版图

新增 29个泛能及城市燃气项目，覆盖21个省市及自治区

项目总数	新增项目	
泛能项目 177 ◇	<ol style="list-style-type: none"> 廊坊大兴临空经济区项目 洛阳市一拖集团项目 青岛中铁世界博览城项目 洛阳中信重工项目 石家庄威县君乐宝项目 青岛中船重工项目 济宁食品工业园项目 青岛海洋智慧小镇项目 青岛灵山湾项目 青岛御墅临峰项目 青岛港华纺织项目 石家庄太行乳业项目 潍坊昌乐日科能源项目 聊城海鑫达项目 	<ol style="list-style-type: none"> 临沂康都瓷业项目 聊城新申昊智能项目 青岛新奥胶城项目 石家庄以岭药业项目 池州贵兴项目 临沂亿盛铝业项目 福州坤彩科技一期项目 福州坤彩科技二期项目 泉州乔东新材项目 海安乐亿达纺织项目 大庆东城水厂项目 肇庆金纳纺织项目 泰州兴化奋杰有色金属项目
城市燃气 254 ○	<ol style="list-style-type: none"> 怀集县下辖17个乡镇 	<ol style="list-style-type: none"> 汝州市纸坊镇、小屯镇、蟒川镇

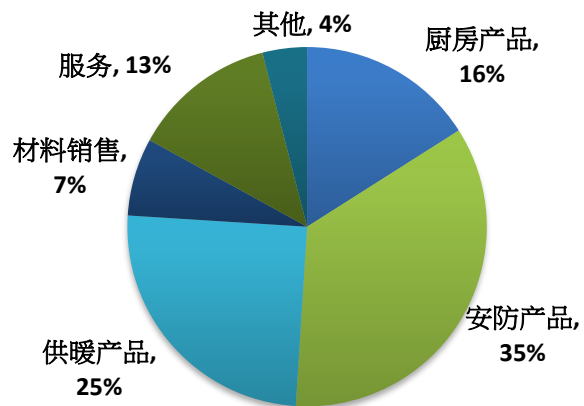


增值业务

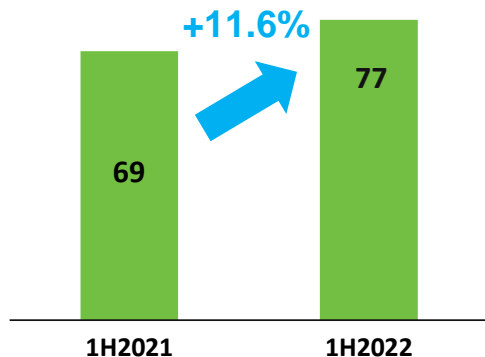
以优质服务为基础，丰富的产品组合，提供一站式整体解决方案巩固「家庭美好生活生态运营商」之定位，提高单户价值

上半年表现

收入分布



单户创值收入(元)



客户渗透率提升

新客户

29.6%

1H2021: 19%

现有客户

9.5%

1H2021: 8%

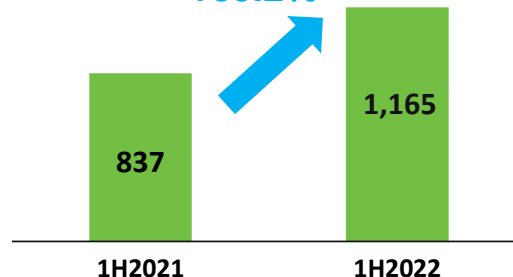
财务表现

收入

多元化产品组合及全方位家庭服务成功提升单户创值收入

百万人民币

+39.2%

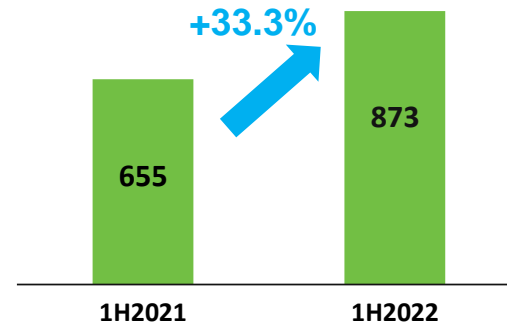


毛利

轻资产模式以低成本创造价值，毛利率维持在74.9%的高水平

百万人民币

+33.3%



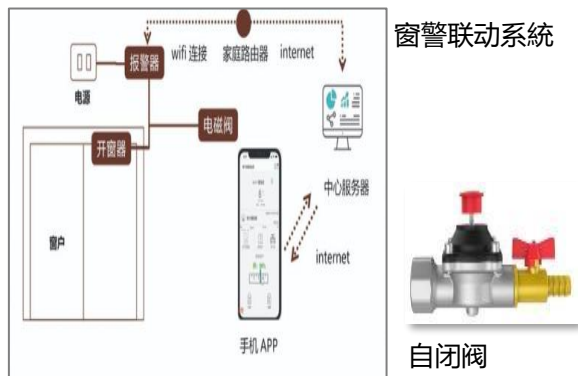
升级核心产品创值模式

以客户为中心，聚焦安全、低碳、舒适、个性需求，打造智慧服务平台，聚合生态伙伴全场景助力家庭客户迈向美好生活新阶段

安全佑家

- 大力推广金属管、报警器、自闭阀及管道暗装等安防产品销售模式
- 依托政府支持政策，推动新建房地产同步配套，推广落实商业餐饮行业安装燃气报警安全装置
- 安防产品**上半年收入大幅增长

↑115%



低碳爱家

- 推进节能燃气具、低碳供暖产品、绿色建材等产品私域运营模式
- 整合生态资源，依托「智能智家」平台，打造低碳集市，完善“线上+线下”渠道，提高家庭客户市场渗透率
- 低碳供暖产品**上半年收入增长

↑50%



空气源热泵

太阳能供热系统



智联优家

- 加快智能燃气表、LoRa物联智能、NFC惠民卡等数智化产品销售，实现家庭智能化场景应用
- 推广厨房配套智能升级，智慧厨房、全屋物联场景应用
- 报警系统、物联网表、采暖炉、燃气灶等设备接入物联平台，实现远程控制及应急响应



智能控温器

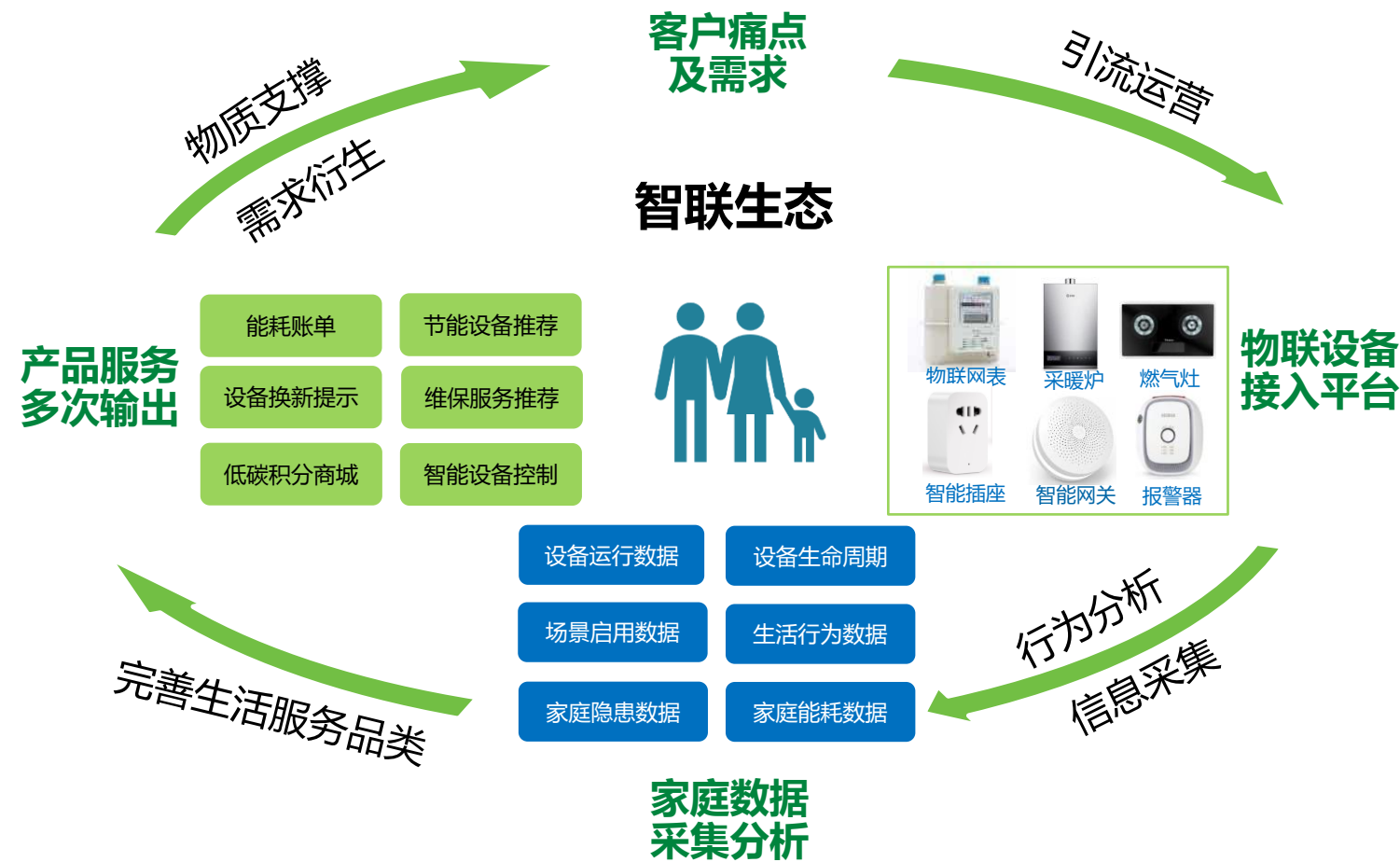
热水器、采暖炉外置
物联冷水循环泵



智能燃气表

围绕安、能、碳充盈增值产品及服务生态圈

在产品配套基础上不断进行方案迭代，逐步实现能效数据采集，输出多种服务实现家庭用户品质生活追求



案例 - 萧山某小区项目

- ✓ 燃气综合保险
- ✓ 自闭阀
- ✓ 物联网表
- ✓ 智慧厨房
- ✓ 工程安装
- ✓ 空气能热水器
- ✓ 绿色材料

单户创值
19,572元



目录

1. 业绩回顾

2. 财务综述

3. 下半年展望

4. 附录

业绩稳健增长

(人民币亿元)	1H2021	1H2022	变动
主要财务数据			
收入	412.32	583.32	+41.5%
<i>分类收入</i>			
天然气零售业务	231.38	303.16	+31.0%
泛能业务	36.62	53.65	+46.5%
增值业务	8.37	11.65	+39.2%
燃气批发	97.68	186.96	+91.4%
工程安装	38.27	27.90	-27.1%
毛利	70.42	68.94	-2.1%
EBITDA [^]	71.29	74.01	+3.8%
股东应占溢利	37.65	31.04	-17.6%
核心利润*	37.13	41.18	+10.9%
每股核心基本盈利 (人民币元)	3.29	3.65	+10.9%

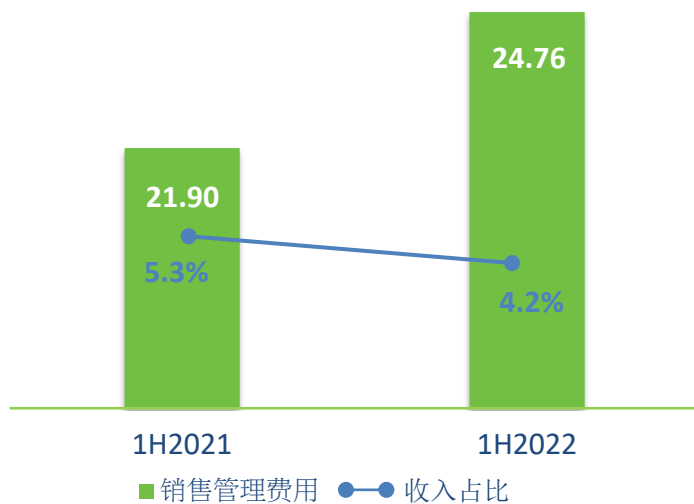
[^] EBITDA = 包括JCE、Asso, 但撇除一次性项目

*核心利润 = 股东应占溢利撇除其他收益及亏损 (不包括商品衍生合同已变现的结算净额)、商品衍生合同未变现 (亏损) 收益之相关递延税项及以股份为基础付款开支后之本公司拥有人应占溢利

卓越的财务管理

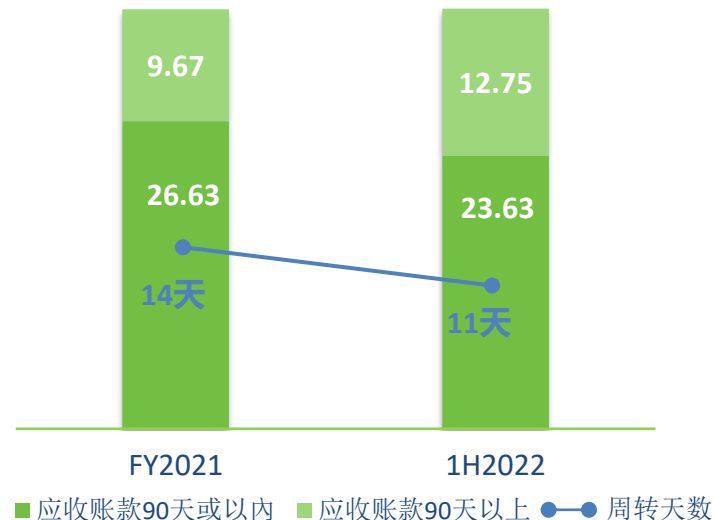
销售管理费用占收入比例

(人民币亿元)



应收款及周转天数

(人民币亿元)



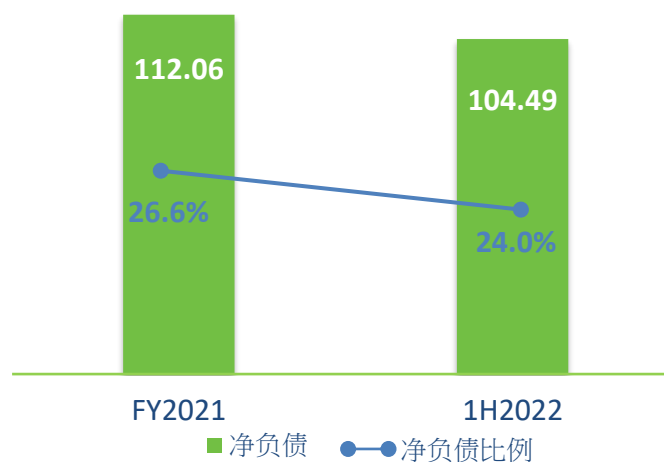
总负债

(人民币亿元)



净负债比例及净负债

(人民币亿元)

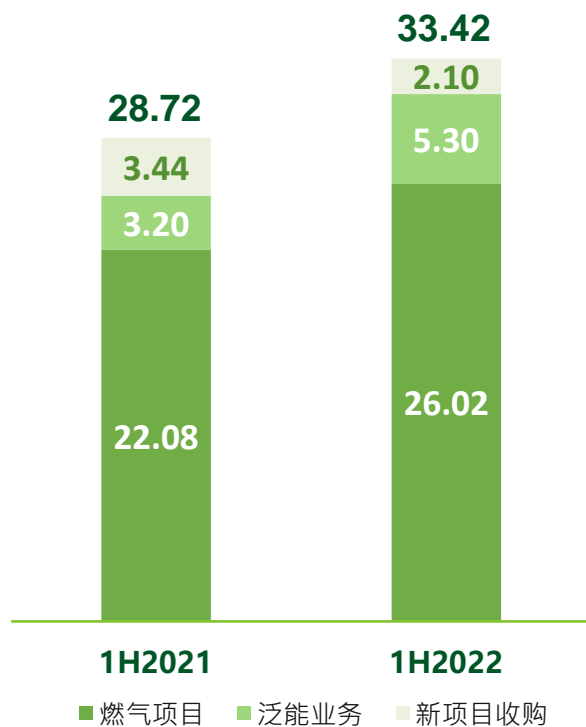


资本开支及现金流分析

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达**人民币6.89亿**

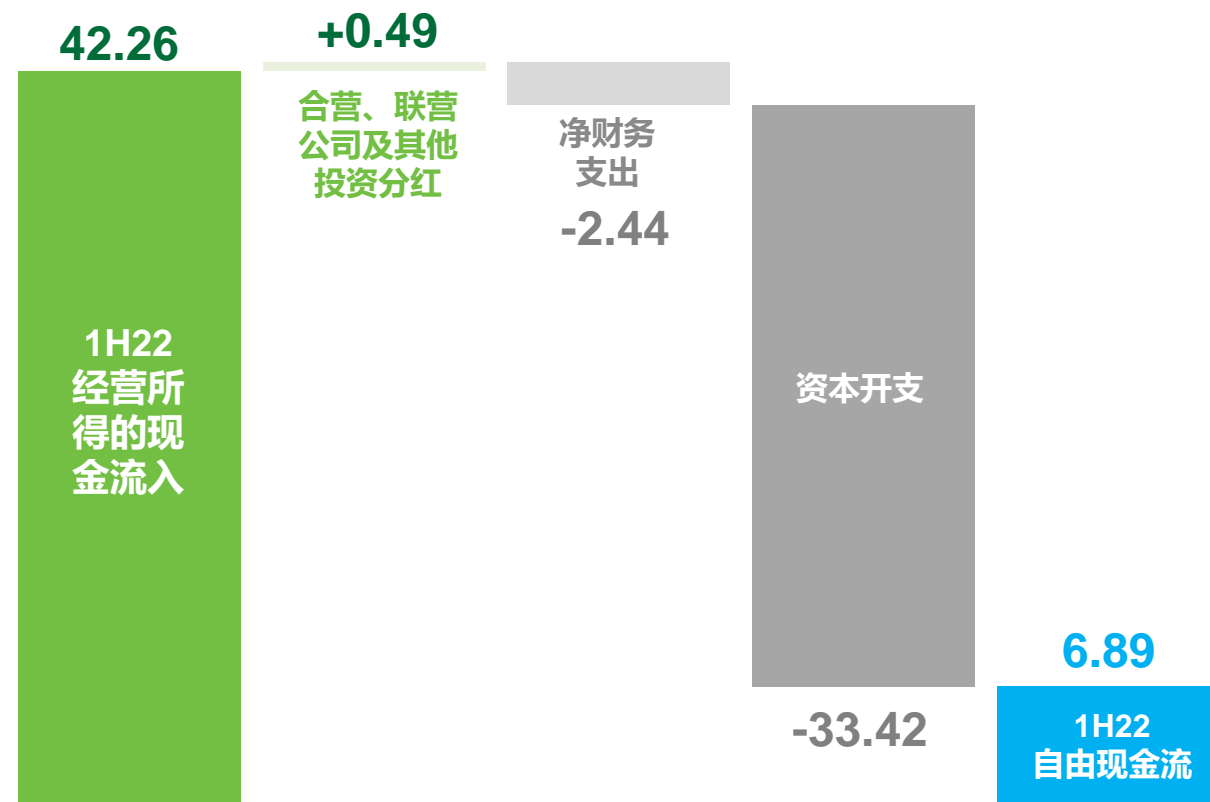
资本开支

(人民币亿元)



现金流

(人民币亿元)



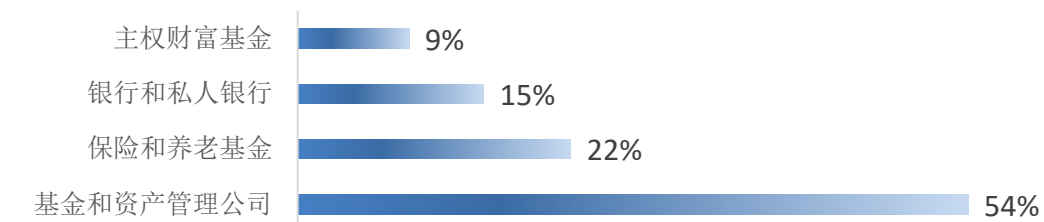
充裕的财务资源及流动性

标普、穆迪、惠誉三家评级机构对公司的信用评级分别为**BBB+**、**Baa1**、**BBB+**，上半年平均融资成本为3.63%，低融资成本加上充裕的财务资源保障公司业务持续发展

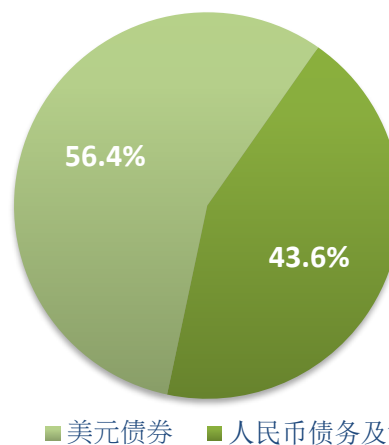
把握了短暂的有利发行窗口期，于5月11日成功发行高级无抵押绿色债券

发行规模	年期	最终定价	票息
5.5亿美元	5年	T+180基点	4.625%

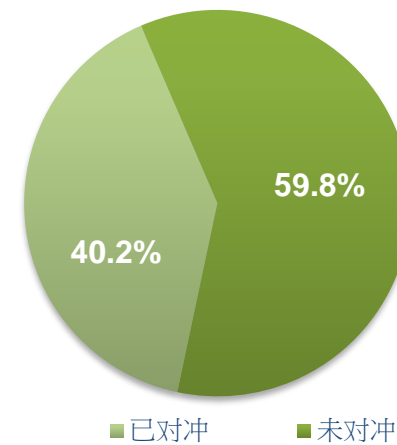
优质的投资者类型分布



债务结构(按货币分布)



外汇风险敞口管理 – 长期美元债务



美元升值对下半年债务影响之敏感性分析

升值幅度	利息支出 (人民币)	本金金额 (人民币)
1%	+132万	+7,485万
5%	+657万	+37,427万

充裕的财务资源

人民币	金额
手头现金	115.7亿
未动用信贷融资	199.7亿

* 2022年6月30日美元兑人民币汇率为 6.7114

目录

1. 业绩回顾

2. 财务综述

3. 下半年展望

4. 附录

环境变化带来挑战，更蕴含机遇

宏观经济 呈现新态势

- 国家提振经济拉动内需，财政、货币政策发力，经济逐步回暖，但总体仍处于调整期，用能需求呈现缓慢回升态势
- 疫情防控走向精准化，对经济发展影响趋弱

客户需求 呈现新变化

- 一方面需求不振加剧企业经营压力，另一方面“双碳”深化实施，多省市多领域碳达峰实施方案发布，工业能效提升政策出台，欧盟碳关税实施，工商客户节能、降本、减碳需求凸显
- 时代变化，品质生活激发家庭客户主动安全、环境舒适、用能节支、智能升级等新需求

资源端 不确定性加剧

- 资源价格高位运行，抑制需求
- 国内外资源市场波动加剧，需具备多元资源动态统筹能力

行业监管趋严

- 燃气安全受到空前重视，从被动安全向主动安全升级是大势所趋
- 特许经营权评估、老旧管网改造提出高要求

数智与产业 加速融合

- 产业互联网兴起，物联感知需求、智能匹配需供、平台聚合生态成为产业升级的共同趋势
- 能源形态向荷源网储协同转变，能碳市场向多元复杂演进，带来精准预测、匹配、交易、运营等新需求，数据智能的核心作用凸显

发展思路

紧跟时代，筑牢安全底线，在做精天然气业务的同时，把握客户需求变化，做强泛能业务，做大增值业务，用数智化能力释放客户价值，推动业务结构、盈利结构持续优化，带动公司可持续发展

客户



工业

园区

商业/服务业

家庭

做精天然气业务

- ✓ 模式创新，个性服务，深耕老客户，拓展新客户
- ✓ 多元资源统筹，设施互联互通，提升资源保障度
- ✓ 数智赋能，需供精准匹配

+

做强泛能业务

- ✓ 深挖客户能碳需求，价值延伸、精益运营，做优存量
- ✓ 打造标杆、复制推广，丰富泛能产品体系，做大增量

+

做大增值业务

- ✓ 升级扩展产品体系
- ✓ 持续丰富交互渠道
- ✓ 数智赋能，精益服务

安全

深入开展专项治理，全面推广安全数智化，提升全员安全能力，筑牢安全底线，打造安全品牌

客户及资源双边发力，数智赋能，做精燃气业务

基于智能产品升级，提升客户侧需求管理、资源侧统筹优化能力，实现需供最优匹配，释放更多价值

客户

- 基于客户特点、行业属性等分析完善客户画像，并根据客户分类提供可调峰、可中断、订单制等个性化用气服务
- 创新定价模式，落实价格联动机制，推动大客户灵活定价
- 基于客户多样化用能需求，提供天然气+多能套餐服务

资源

- 最大程度获取三大油资源，夯实基础保障资源池
- 获取非常规资源，打通下载点，丰富多元资源结构
- 强化管网互联互通，创新资源串换模式，提升调节能力
- 借助国家管网借还气、储气库产品，增加资源灵活性
- 利用储气、液化工厂等设施，提前筹划冬季资源



闭环管理
精准预测

需供精准匹配

多元统筹
按需供应



智能产品支撑

智能物联

慧用能

智慧分销

客户画像

资源预测

智能匹配

优存量、扩增量，做强泛能业务

以泛能理念为牵引，推动存量项目持续向泛能形态升级，同步开展精益运营，提升项目价值；聚焦典型场景，依托数智打造标杆项目、丰富泛能产品、完善技术体系，推动项目加速扩量，实现业务规模发展

提升存量项目价值

• 延伸拓展，推动项目向泛能形态升级



• 一站一策，开展精益运营，促进增值提效

节能技术及设备应用



燃气锅炉降气耗

数智化升级



蒸汽管网降管损

运行策略优化



制冷机提能效

理顺价格机制



供暖项目提升

示范带动

持续优化

做大增量项目规模

• 聚焦典型场景，打造标杆项目，借助国家加大投资及双碳落地机遇，快速复制推广



低碳工厂



低碳园区



低碳建筑



低碳交通

• 不断丰富泛能产品体系，加速泛能产品应用，支撑解决方案落地

光伏

售电

配网

配电

锅炉

生物质

...

• 完善低碳技术体系，支撑泛能业务做大做强

系统能效

能源替代

荷源网储一体化

...

智能产品
支撑

泛能指数

泛能仿真

泛能运维

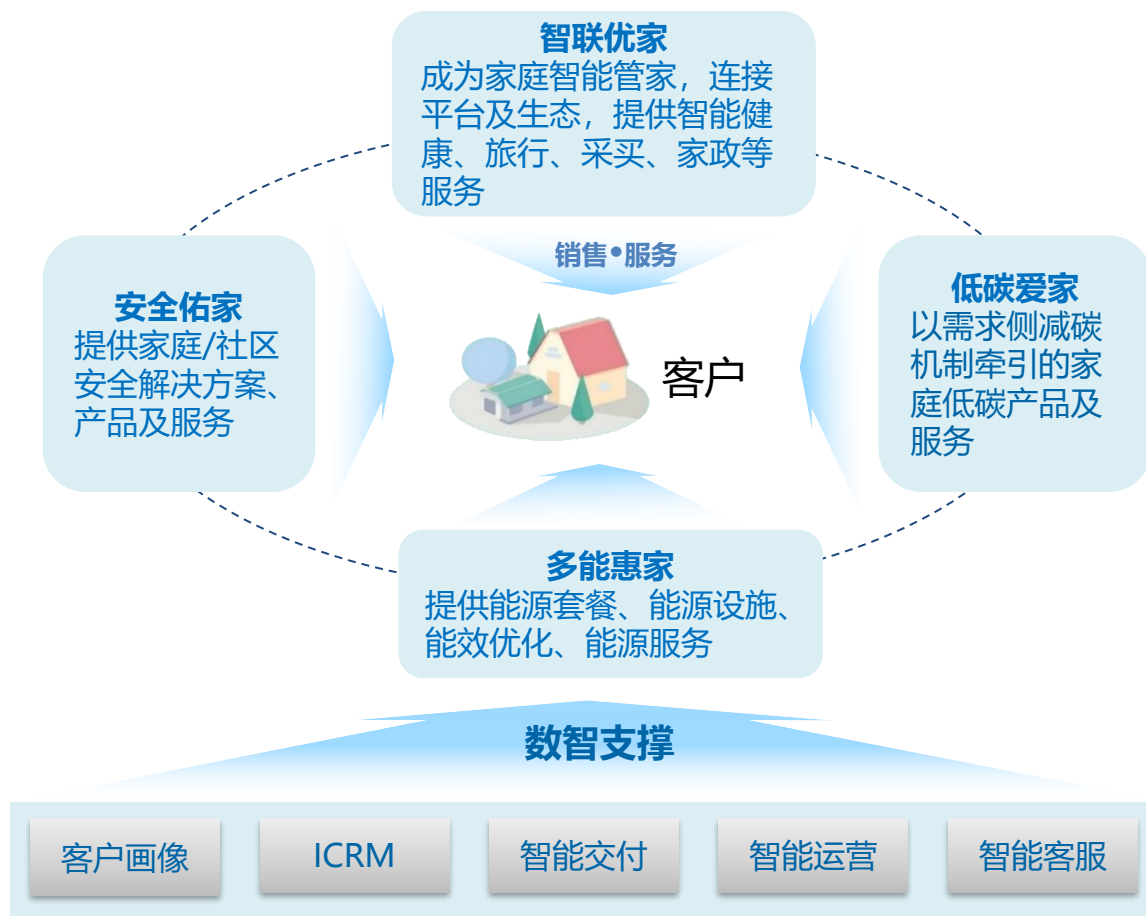
能源交易

碳管理数智化

...

依托数智创新产品、拓宽渠道、提升能力，持续做大增值业务

以家庭场景为核心，围绕客户品质生活需求，联合内外部生态，规模推广成熟产品，快速落地创新产品，在做大创值收入的同时，为家庭用户提供智能低碳品质服务，助力实现美好生活



聚合内外部生态，创新多能惠家、低碳爱家、安全佑家、智联优家系列产品，实现持续扩展



升级“线上+线下”渠道，强化产品传播力度，全渠道触达用户



整合内外部资源，结合实训，提升客户认知、交付、运营、服务等全方位专业能力



广泛推广LoRa物联系统，打造客户画像、ICRM等智能产品，支撑服务能力及客户体验提升

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5-8%
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(包括泛能、城市燃气)	50个
核心利润	增长12-15%

目录

1. 业绩回顾
2. 财务综述
3. 下半年展望
4. 附录

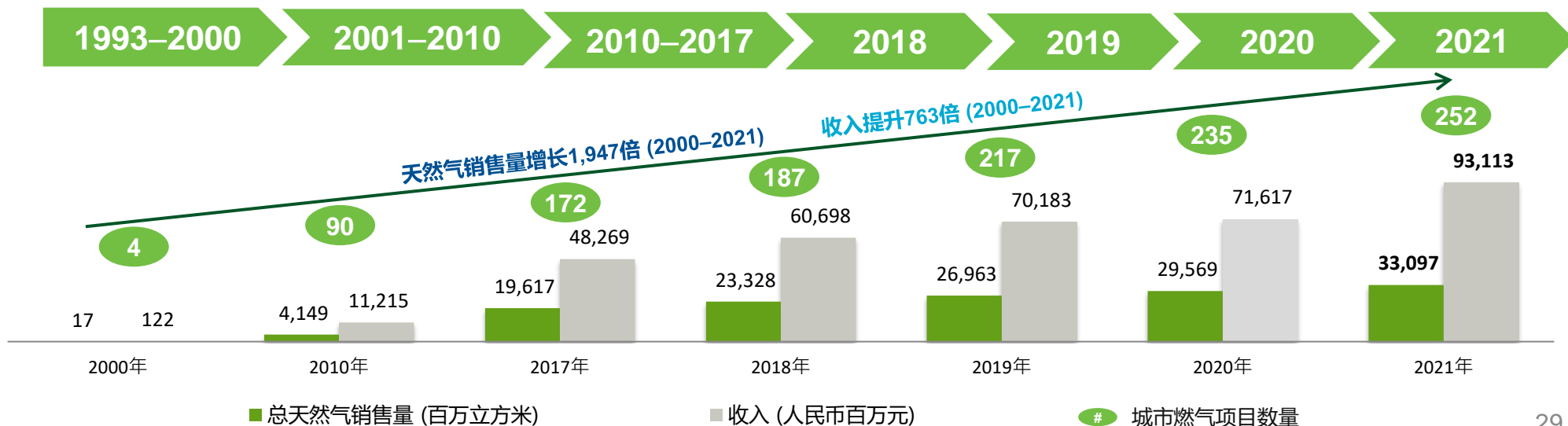
新奥能源 – 打造引领行业发展的综合能源服务商

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.HK)

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

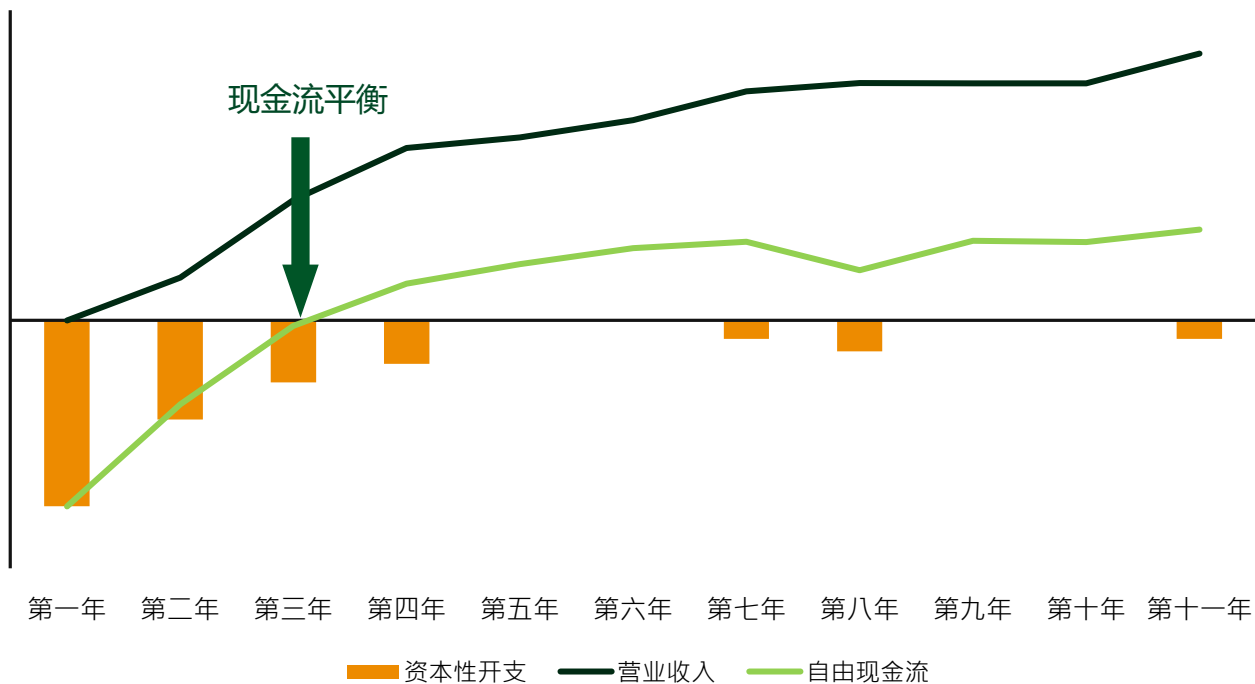
增值业务

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

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

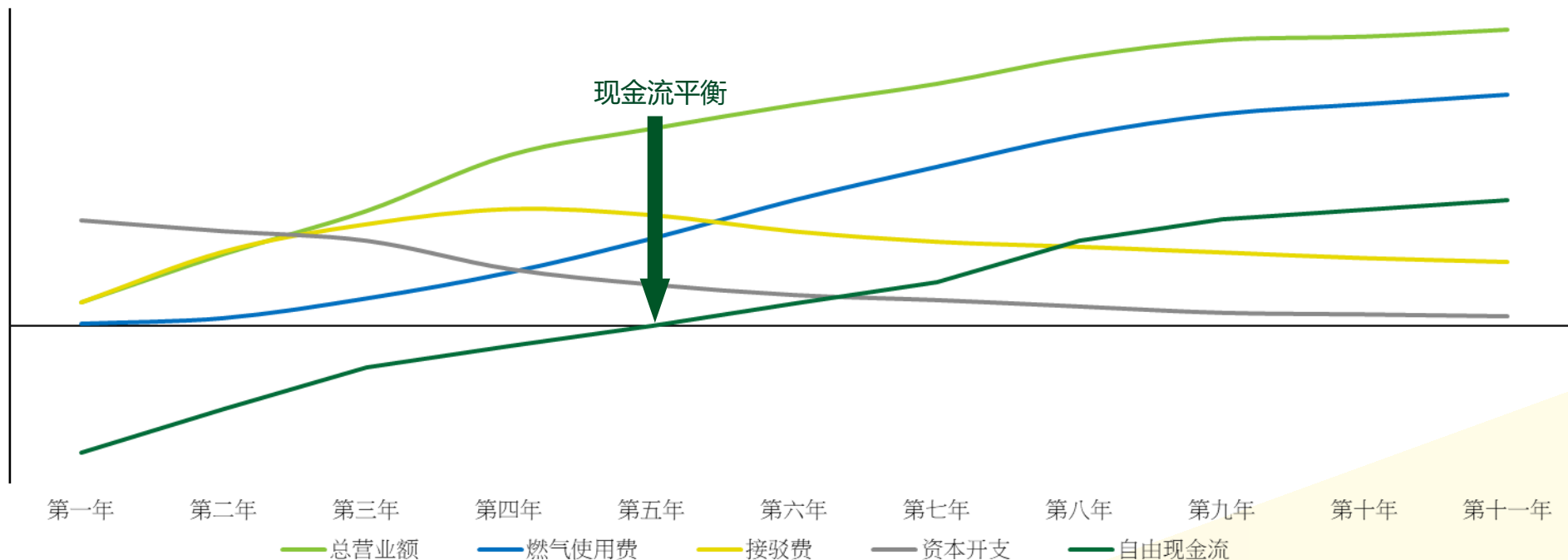
- 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
- 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
- 投资回收期一般为**7-8年**

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

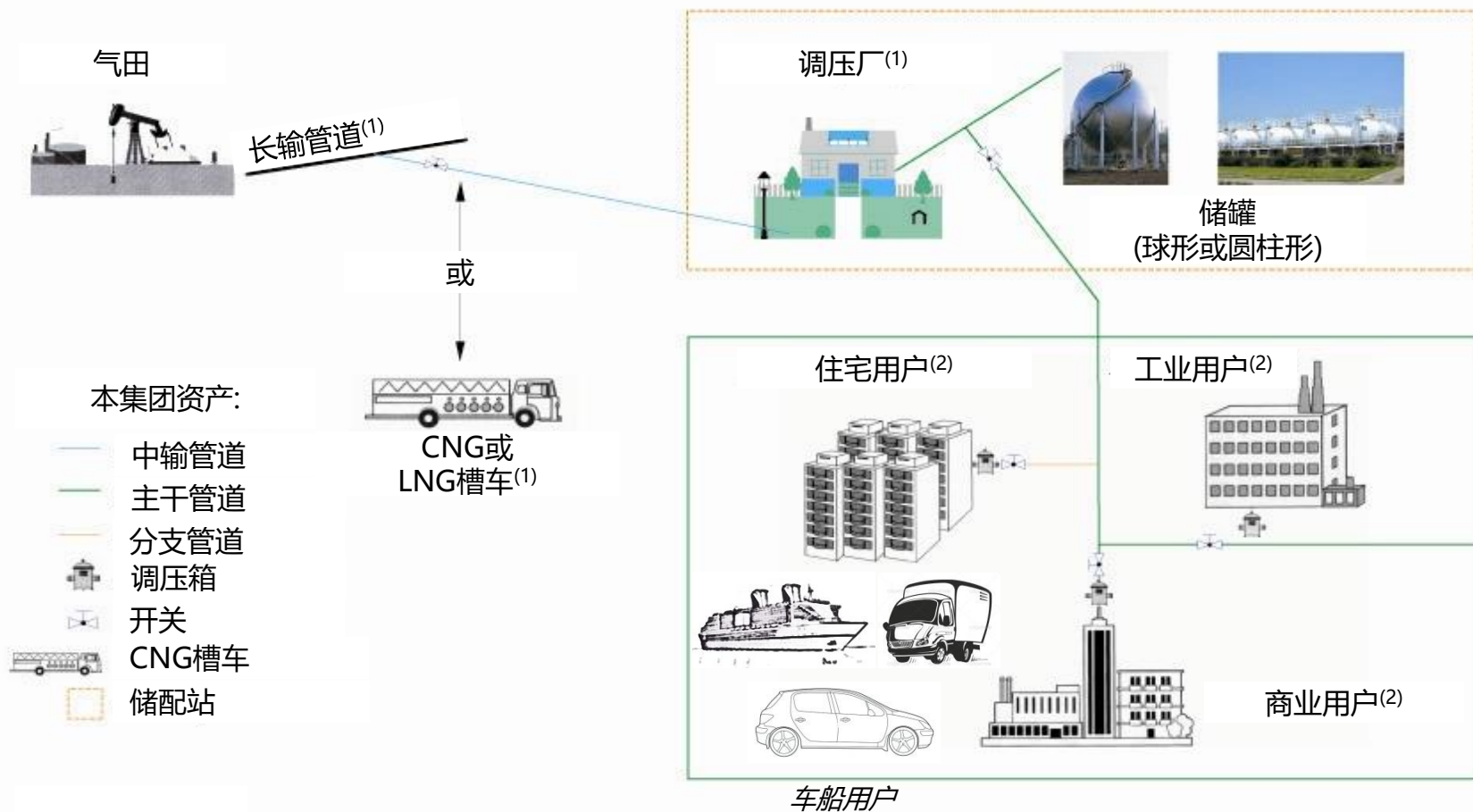
典型城市燃气项目的简要模型

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:

郭咏梅 / 孙梅 / 安萌 / 钱金玉

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

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