



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2022年度三季度经营简报

演示材料

2022年10月28日

前三季度亮点

MSCI ESG评级提升至**AA**

零售气量增长**4.4%** 至 **188.32亿方**

综合能源销售量增长**29.5%** 至 **182.08亿千瓦时**

新开发工商户开口气量**1,485万方/日**，新增民用户**152.6万户**

新投运泛能项目及新获取城市燃气项目合共 **41个**，持续扩大经营范围

增值业务新客户渗透率提升至**33%**，现有客户渗透率达**11%**

持续提升安全方面表现

依托安全数智化，实现全场景下“看得见、知重点、有人管”的安全智慧运营体系

- **加强检查工作：**前三季度各企业接受省级、国家级专项检查；公司内部进行暗查暗访及常态化排查；设立区域定期排查机制，针对共性问题开展系统化梳理，确保隐患由点及面、全面根治；
- **安全数智化建设：**从合规及治理、基础设施安全、安全运维、能力提升等多角度建立全方位的数字安全体系，强化数据示险，同时，通过线上线下监督巩固治理成果。

全场景专项治理

- **客户端隐患治理：**聚焦客户端安全、强化老旧小区、工商户隐患排查治理；
- **管网综合治理：**加快老旧管网改造，夯实管道本体安全；
- **泛能专项治理：**在运项目，深化隐患排查整改，完善运维标准体系；在建项目强化质量监督，保证优质交付；
- **工程承包治理：**持续深化工程治理、不断优化规则、提升工程标准。

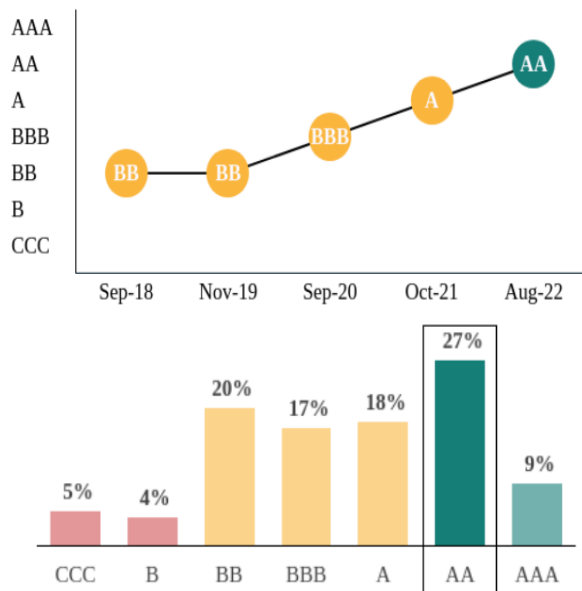
持续推进安全数智化建设

- **优化数智化产品：**优化产品功能及体验，上线新功能；
- **加快数智化上线推广：**完成部分公司工程可视化系统及智慧运营系统上线；
- **深挖数据价值，推进智能运营中心建设：**持续夯实智能运营中心定位与应用，持续加强智能运营中心建设。

ESG工作亮点

ESG表现进一步获资本市场认可，维持行业领先地位

MSCI ESG评级升至AA



公司MSCI ESG评级升至AA，目前为大中华区域同行业企业最高评级。ESG评级已连续四年上升，证明公司的ESG表现获得资本市场的广泛认可。

恒生 ESG评级升至A+



Hang Seng Corporate Sustainability Index

Overall ESG Rating



Company Name:

ENN ENERGY

Stock Code:

02688

Exchange Listed:

Hong Kong Stock Exchange

Industry:

Utilities

恒生ESG评级表现对标

行业排名
(31家企业)

Top 20%

全企业排名
(575企业)

Top 10%

Sustainalytics风险评级降低风险



SUSTAINALYTICS

ESG Risk Rating COMPREHENSIVE

26.3 Medium Risk



Sustainalytics ESG风险评级对标

行业排名
(公共事业)

187/682

全企业排名

7,277/14,822

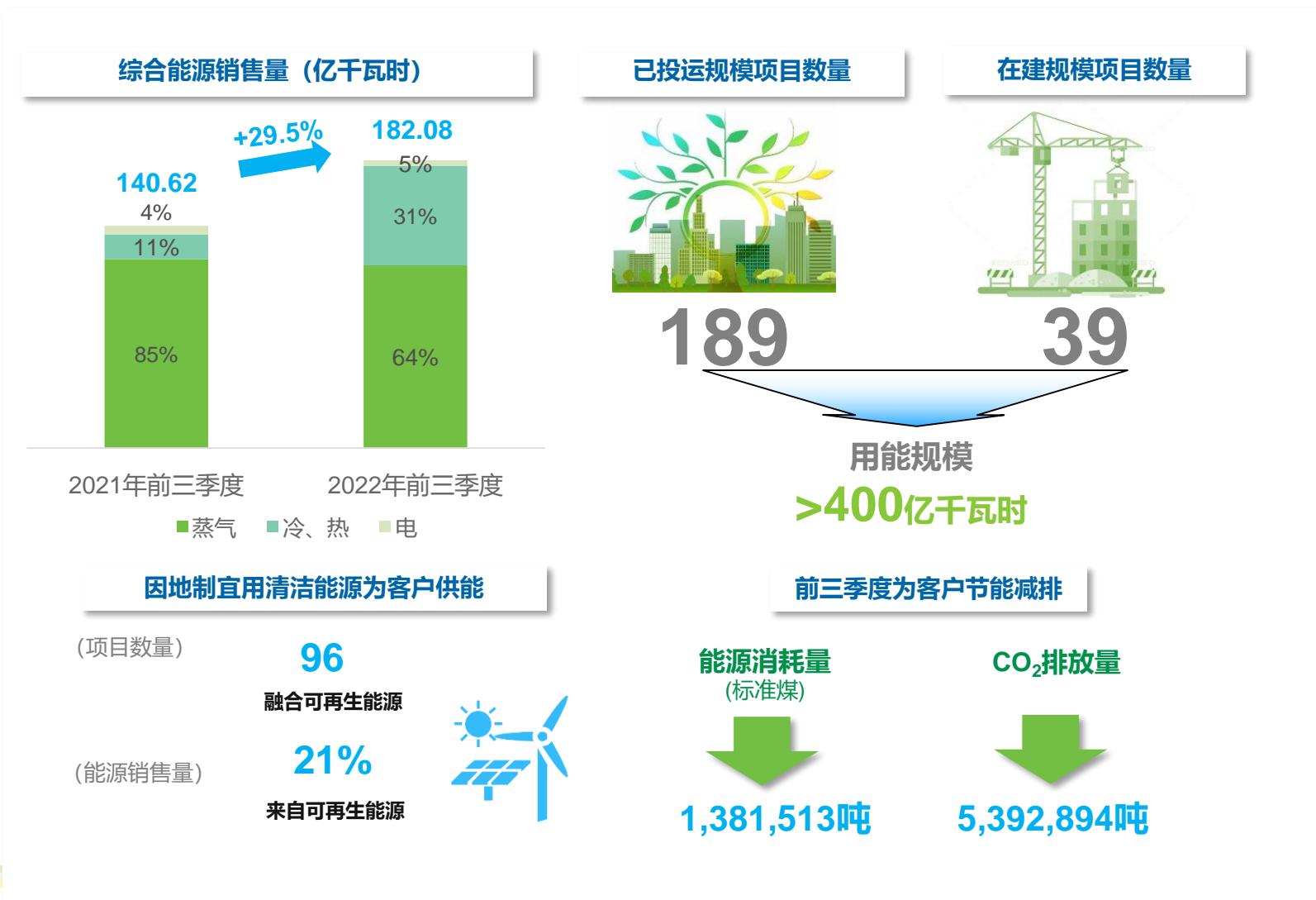
*截至2022年10月16日

公司首次主动回应Sustainalytics的ESG风险评级。通过与机构的交流及分析公司ESG表现，机构对新奥能源的风险级别降为26.3分的中风险，为大中华同行企业中的领先表现。

泛能业务表现

聚焦企业能碳管理，助力客户向低碳化转型，带动泛能业务持续高速增长

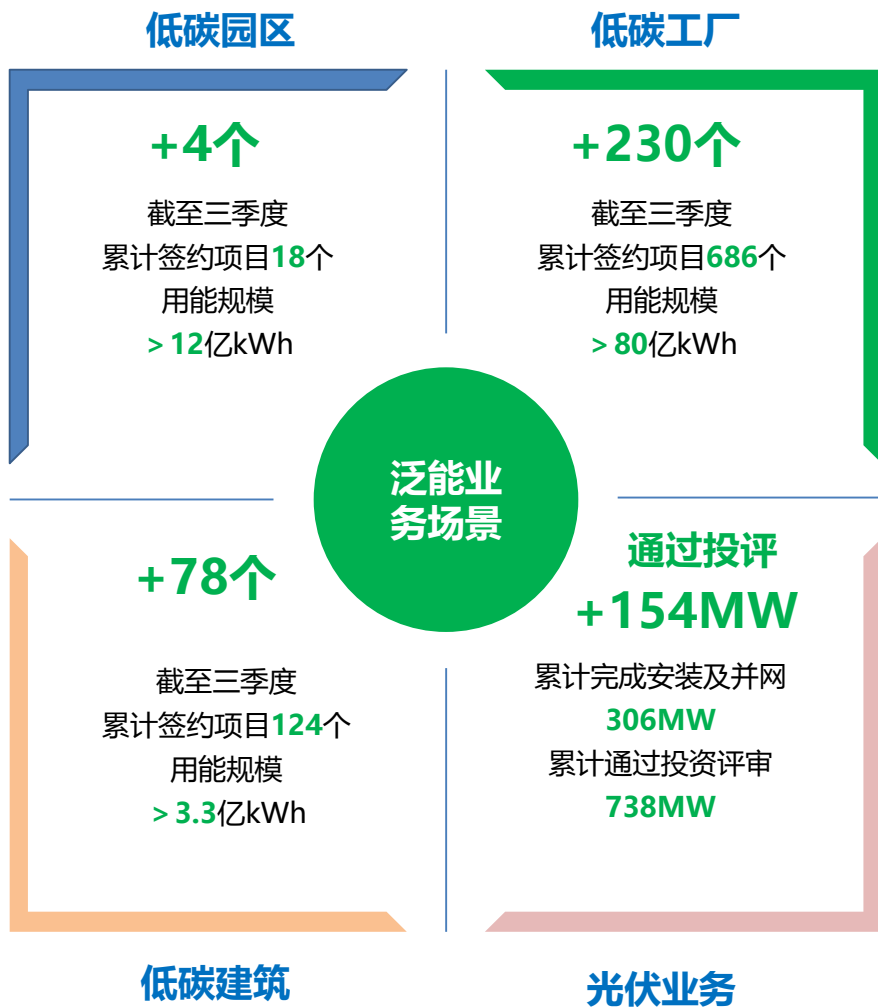
前三季度表现



泛能业务各场景发展

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

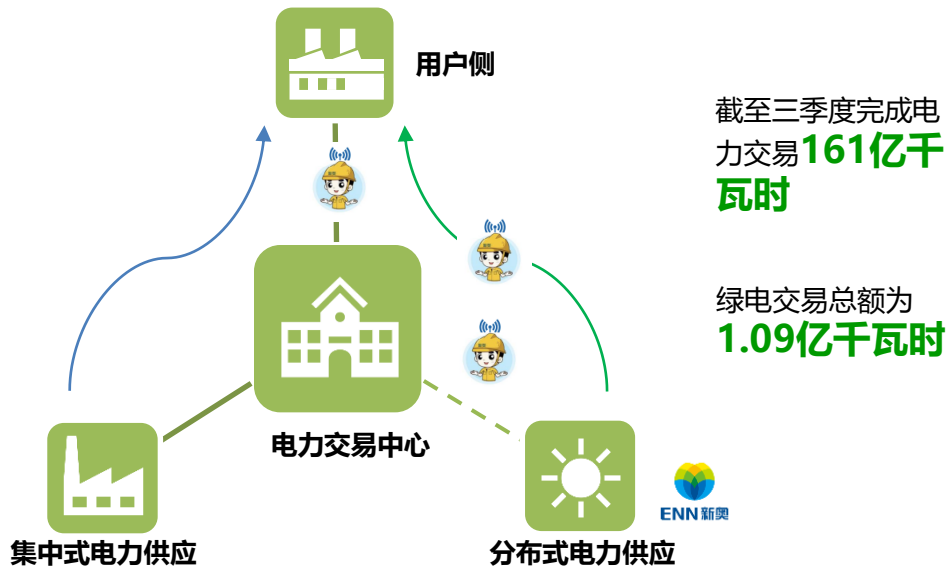
泛能业务核心场景



泛能业务——电力服务及产品

碳达峰碳中和将推动再电气化深入发展,电的需求在消费侧将呈倍增长,电的服务规模也将迅速扩张,同时带来了无限商机

紧抓电力交易市场改革机遇

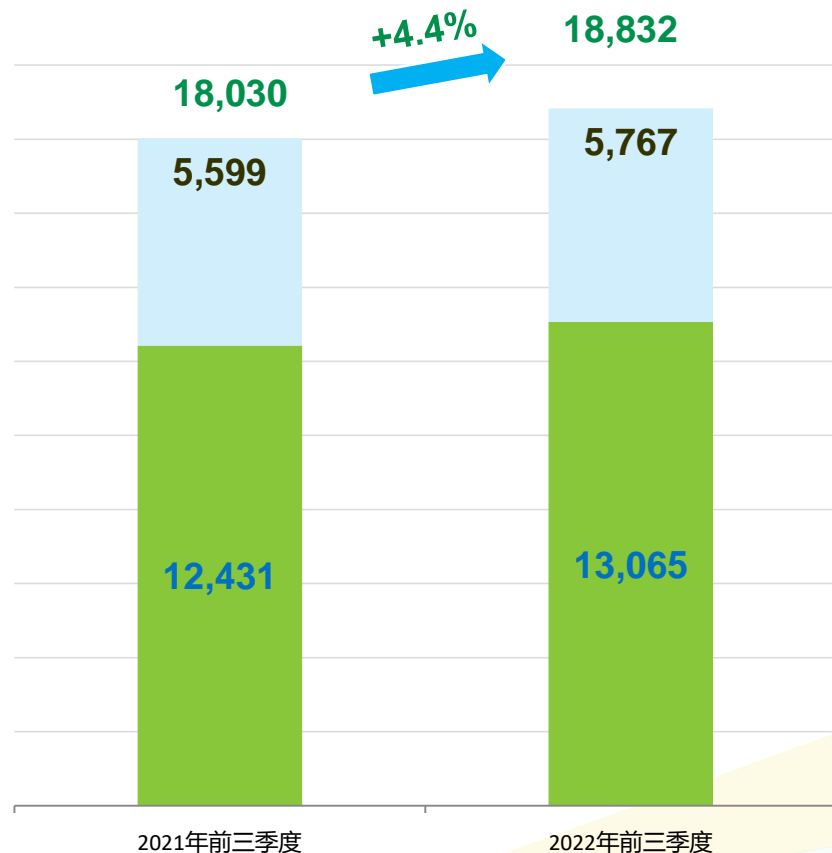


天然气零售业务

应对市场和环境的变化，提前规划管网、多方筹配资源、持续盘点客户需求，落地新的商业模式，零售气量保持增长；家庭及工商业用户之工程安装进度继续受疫情防控措施影响放缓

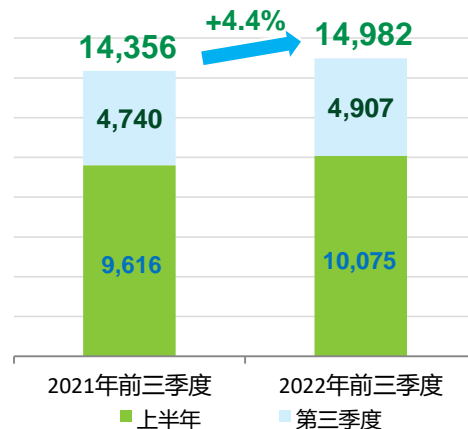
天然气零售量

(百万立方米)



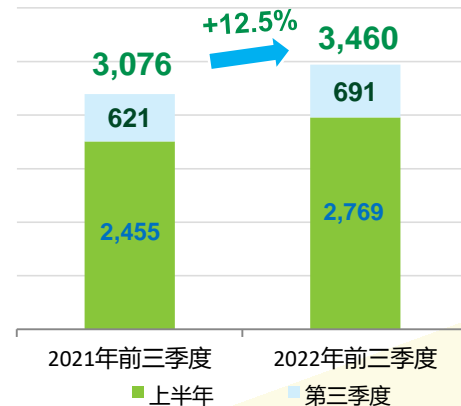
工商业气量

(百万立方米)



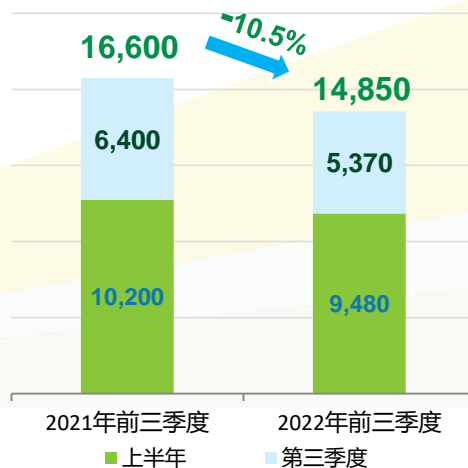
民生气量

(百万立方米)



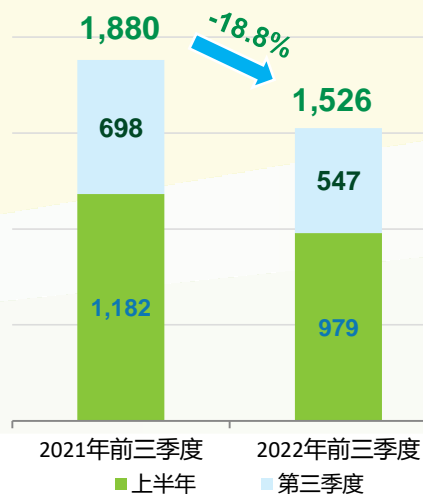
新开发工商用户日开口气量

(千方/日)



新开发住宅用户

(千户)



■ 上半年 ■ 第三季度

统筹优化资源采购

多元化渠道筹划落实资源，确保采暖季供应平稳，优化资源成本；以精准需求指引资源采购，以资源动态调节和优化客户供应模式及价格套餐，实现客户-资源的精益匹配

资源端

三大油：深化战略合作，获得稳定气源供应；

自主气源：海外LNG长约资源144万吨及LNG工厂锁定约7万吨一年；

非常规气源：统筹获取非常规资源300万方/日；

储气能力：综合储气能力达到5.69亿方。

客户端

工业用气：针对重点客户分类，逐一沟通，进行订单分类滚动预测，月度落实；

大客户：建立大客户全生命周期开发模式，全场景定制客户方案，一户一策；

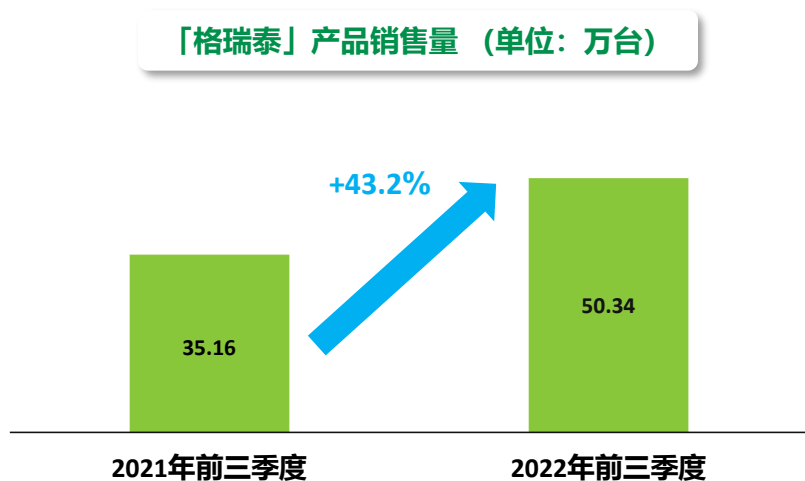
采暖用气：与气象机构合作开展14个重点城市40日滚动气温预测，制定优化措施；

新增客户：提前筹划，一户一策，满足新增客户需求。

增值业务

本集团大力推广安防、供暖、厨卫家居等核心产品，更将基于各类客户需求，从单一提供产品销售、服务升级至家庭生活服务场景整体解决方案

前三季度表现



客户渗透率提升

新客户

33%

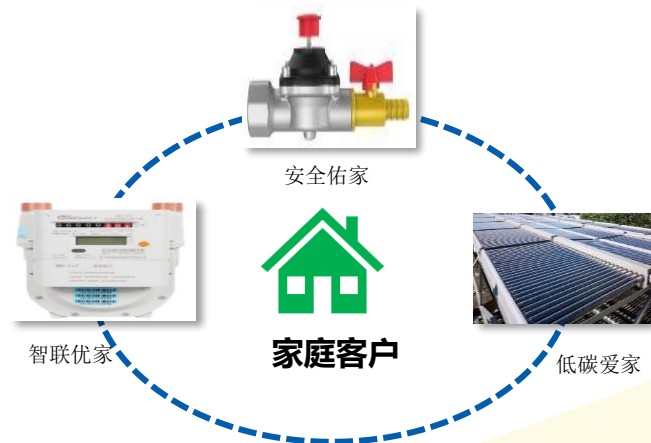
2021年前三季度 19%

现有客户

11%

2021年前三季度: 8%

升级核心产品模式



■ 以家庭客户为中心，大力发展安全佑家、智联优家、低碳爱家核心产品

提升品牌建设能力

数字营销

活动营销

内容营销

公关营销

品牌打造

增值业务创新产品设计与规划

开启家庭绿色、安全、智能、温馨的美好品质生活

七智家庭环境系统

用户痛点

噪音

夏天潮湿

冷热不均

空气污染

冬天干燥

用能浪费

五恒

恒温 20°C—26°C

恒静 零噪音 < 20分贝

恒湿 40%—65%

恒氧 CO₂ 含量 ≤ 1000 PPM

恒洁 PM2.5 ≤ 50

√ “智+人” 装配式环境系统

智冷智热暖心人 智湿智净贴心人
智声智光舒心人 智慧维保放心人



智家体验中心

缺乏交互

场景单一

人流下降

服务固化

引流弱化

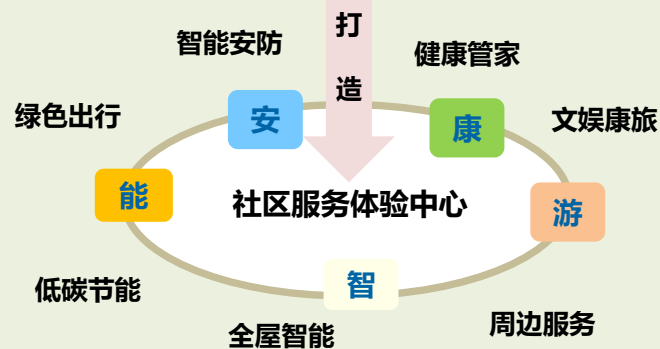
传统营业厅

转变固有形象，**强化产品体验功能**，
打造多场景服务体验同时**引流线上**，
持续运营创值。

结合业务场景，
切入精装样板房，
打造样板房式体验中心，
打造**新奥品牌**。

C端 升级 B端

多维度、有温度、沉浸式的智家体验中心





问答环节

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 / 郭咏梅 / 孙梅 / 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>