



ENN 新奥

新奥能源控股有限公司

(股份代号: 2688)

2018 年中期业绩

公司推荐材料

2018年8月

目录

- 1. 业务回顾
- 2. 财务回顾
- 3. 战略与展望
- 4. 附注

上半年业绩符合全年目标

零售气量增长 **22.7%**



工商业用户开口气量 **823万m³**



住宅用户开发 **108万户**



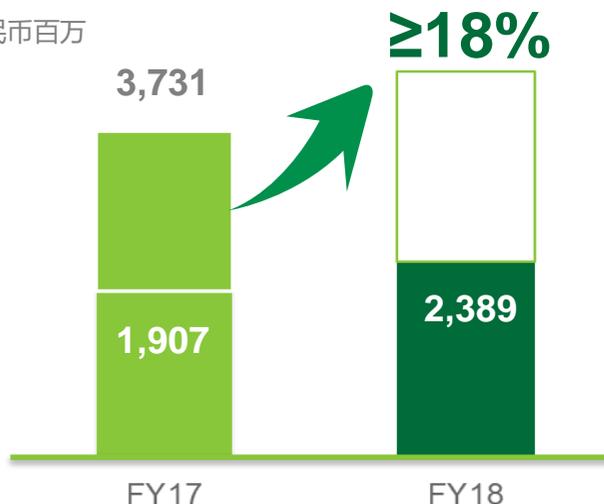
■ 上半年完成 □ 全年目标

上半年燃气销售价差 **0.62元/方**

居民门站价 ↗	-
中石油冬季气价 ↗	-
下游顺价	+
进口自主LNG气源	+
全年與去年保持	稳定

核心利润增长 **25.3%**

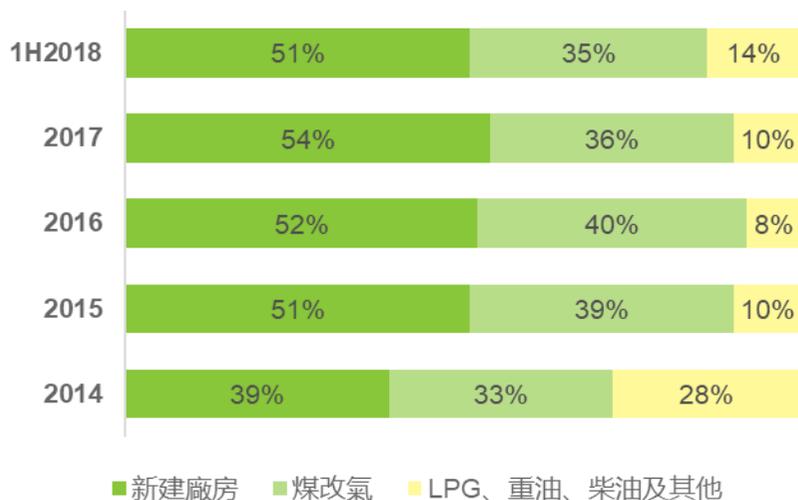
人民币百万



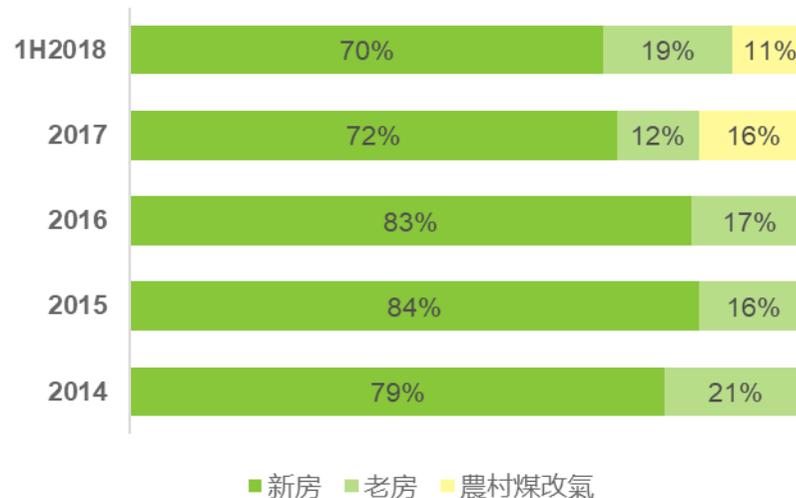
天然气用户数量持续上升

	2018年上半年	2017年上半年	变动
管道燃气用户数量			
新增工商业用户 (地点)	10,764	9,650	1,114
累计管道燃气工商业用户 (地点)	102,643	78,329	24,314
新增工商业用户已装置日设计供气量 (立方米)	8,228,222	6,957,575	18.3%
累计工商业用户已装置日设计供气量 (立方米)	96,128,735	78,137,551	23.0%
新增住宅用户	1,078,407	951,180	13.4%
累计管道住宅用户	17,299,550	15,098,053	14.6%

新开发工商业用户开口气量细分



新开发住宅用户细分



强劲的气量增长

天然气销售总量

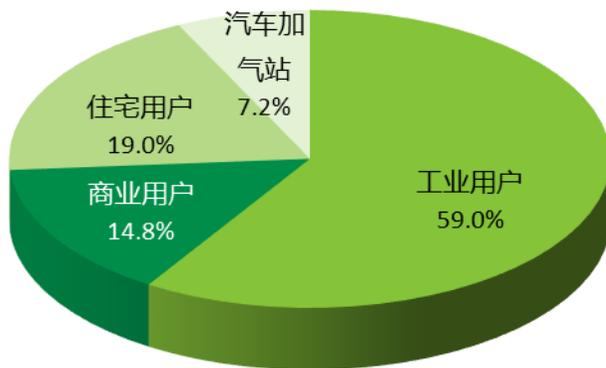


零售气量细分

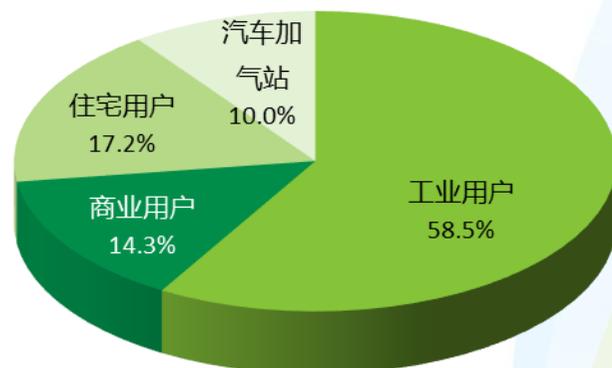
(百万立方米)	2018年上半年	2017年上半年	变动
工商业用户	6,264	5,038	24.3%
住宅用户	1,614	1,188	35.8%
汽车加气站	613	693	-11.7%

工商业气量占比高达

73.8%



1H 2018



1H 2017

价差分析

平均售价及采购价(人民币/m ³)	2018年 上半年	2017年	2017年 上半年
住宅用户	2.65	2.66	2.64
工商业用户	3.07	2.92	2.95
CNG 加气站	3.90	3.68	3.68
LNG 加气站	3.94	3.35	3.14
平均售价	3.05	2.94	2.95
平均采购价	2.37	2.24	2.20
价差(不含税)	0.62	0.63	0.66

天然气供应多元化 – 液化天然气进口



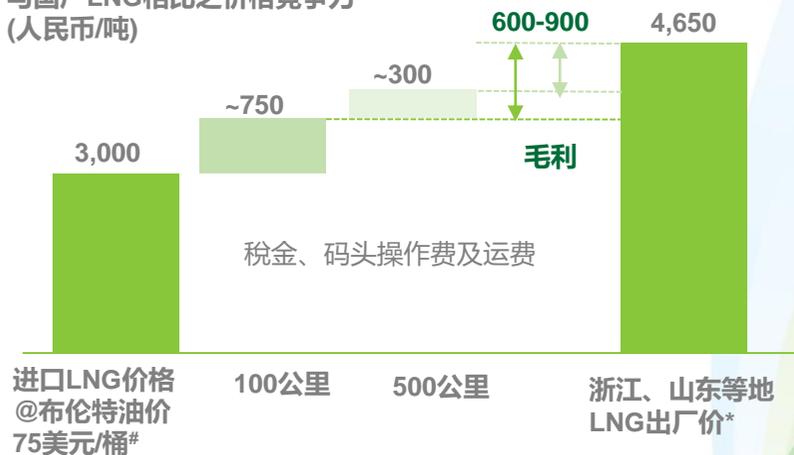
➤将启动3个长约合计年进口量**144万吨**
(相当于20亿立方米)

➤预计舟山码头将于18年下半年接收大约**500,000吨** 液化天然气 (相当于7亿立方米)

➤已获取其他液化天然气接收站的使用窗口期

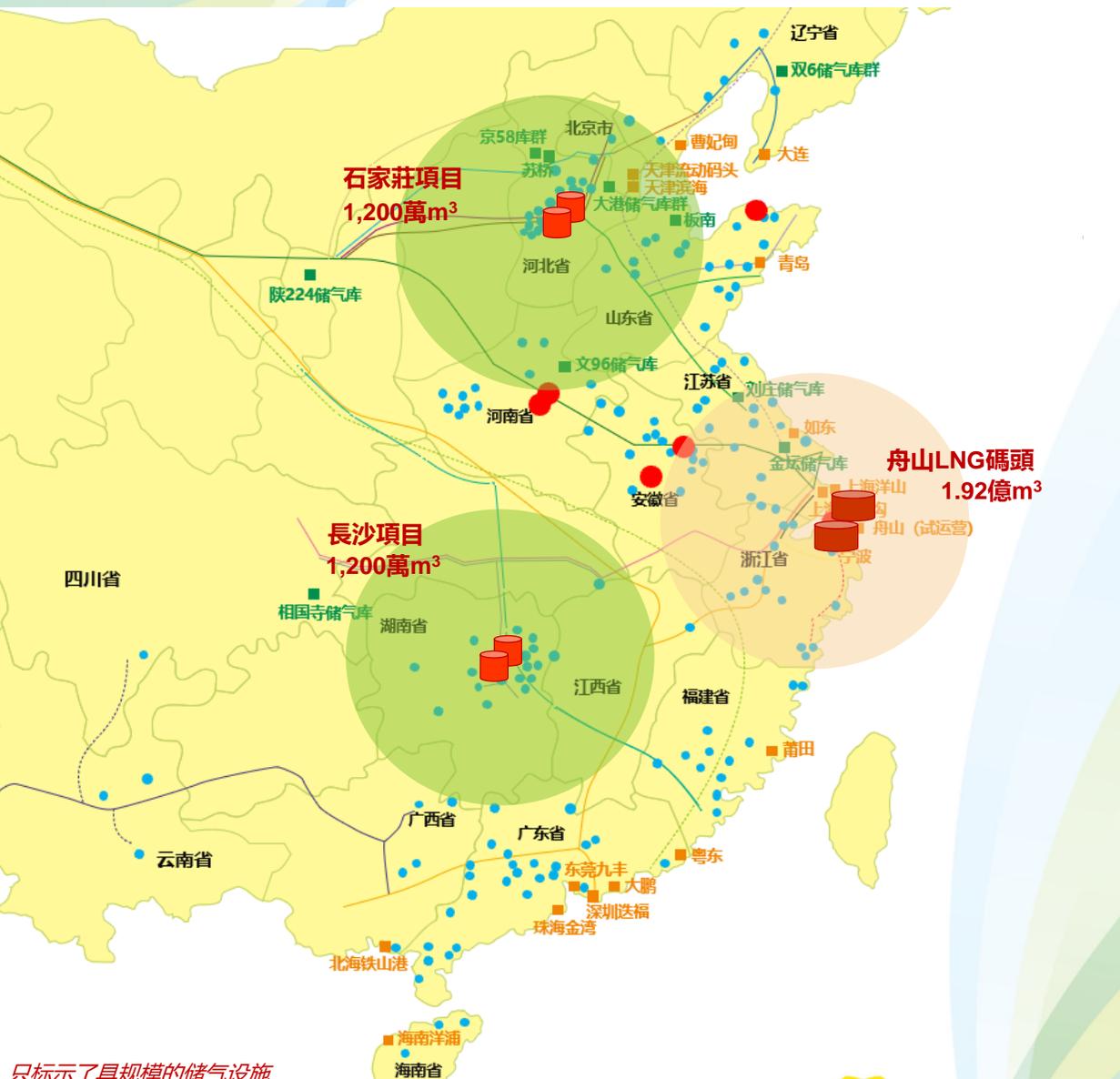
➤增强冬季气源保障能力及价格竞争力

与国产LNG相比之价格竞争力
(人民币/吨)



以RMB/USD匯率6.85計算
• 根據上海石油天然氣交易中心於14 Aug 18之價格

冬季保供策略 – 储气设施建设或租用



➤ 去年投资建设的石家庄1,200万立方米储气设施已投运,本集团现有的储气能力总共为**5,800万立方米**

➤ **策略性选址建设**具规模的储气设施,包括在河南、山东、河北等冬季天然气需求突出的地区,幅射周边项目

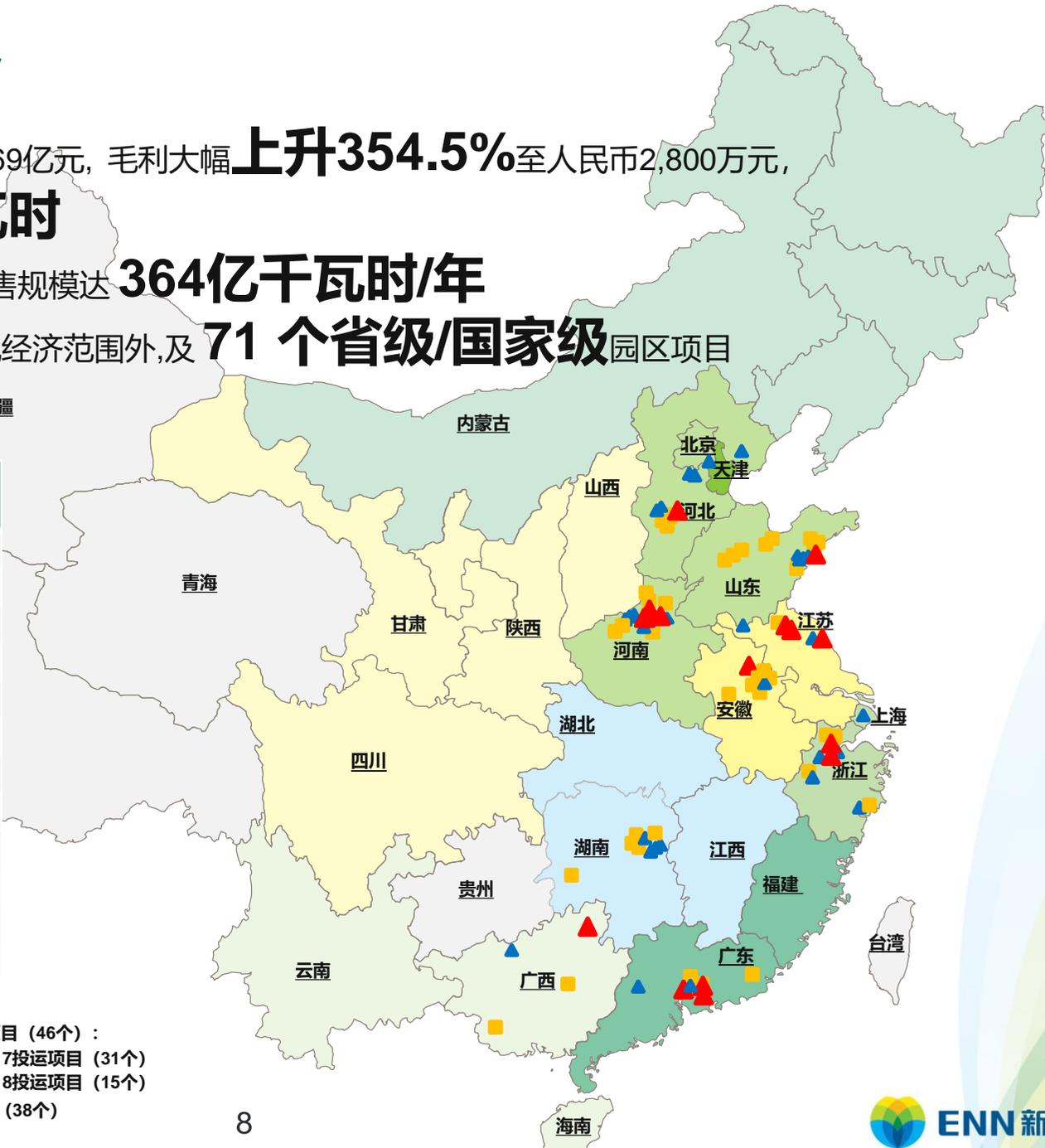
➤ 与其他燃气运营商**合作建设**共享库容

➤ **租用外部库容**,包括第三方储气设施运营商或大股东建设的舟山码头内的储气库

加速发展综合能源业务

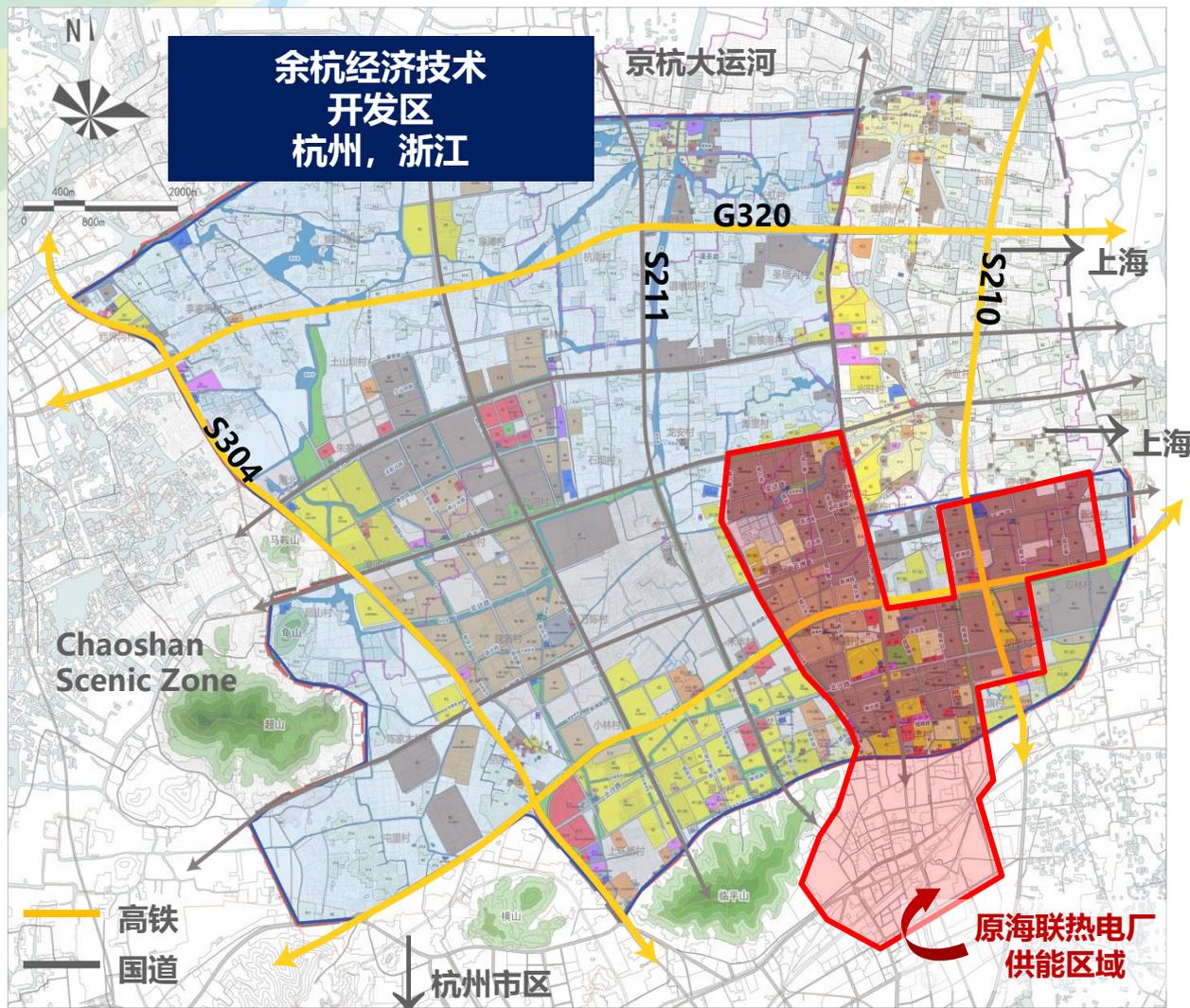
- 收入**上升 276.5%** 至人民币3.69亿元, 毛利大幅**上升354.5%**至人民币2,800万元, 期内实现综合能源销售量**10亿千瓦时**
- 新签约**131** 综合能源项目合共潜在销售规模达**364亿千瓦时/年**
- 累计共有**53** 个项目位于新奥城市燃气经济范围外, 及**71** 个**省级/国家级** 园区项目

省份	已投運項目	在建項目
安徽	2	7
廣東	5	4
廣西	2	2
河北	6	3
河南	8	3
湖南	4	5
江蘇	6	1
山東	5	9
上海	1	-
天津	1	-
浙江	6	4
總數	46	38



累计已投运项目 (46个) :
 ▲ FY2017投运项目 (31个)
 ▲ 1H2018投运项目 (15个)
 ■ 在建项目 (38个)

综合能源项目案例 - 余杭经济开发区



➤ **国家级** 工业园区，占地面积超过 **77 平方公里**

➤ 高质量的工商业用户结构 - 园区拥有 **200 多家规模以上企业**，包括法国赛诺菲集团、瑞士诺华制药有限公司、美国礼来公司、日立集团等世界500强企业及国内多个行业的领军企业

➤ 全区年蒸汽需求量 **120 万吨** 及电力需求量 **2 亿千瓦时**

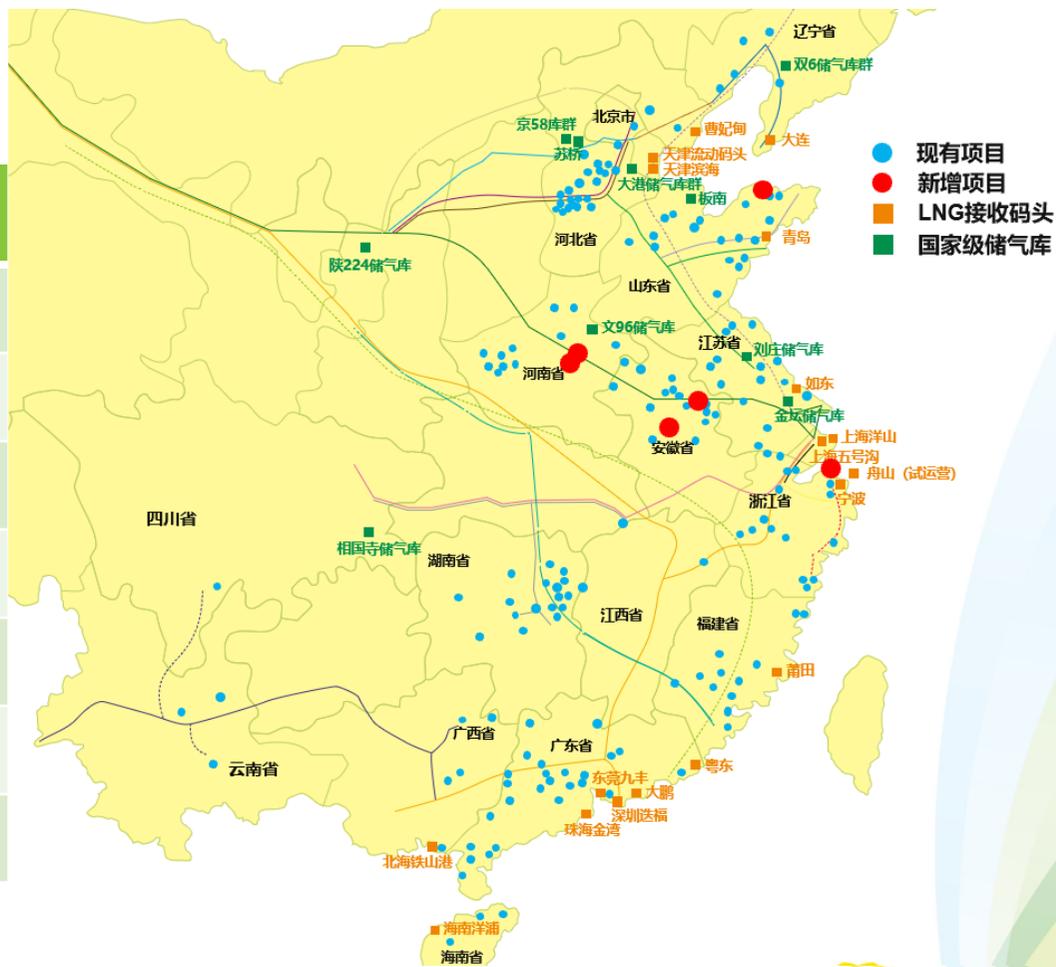
➤ 打破城市燃气特许经营权壁垒

*已於2018上半年投運

持续扩充的城市燃气运营版图

- 2018上半年收购了 **6** 个新项目及 **19** 个现有项目外围的经营区域
- 本集团共运营 **178** 个国内的城市燃气项目,覆盖人口达 **8,861万**
- 平均燃气气化率为 **58.6%**

省份	项目名称	可接驳人口 '000
安徽	肥东县	250
	天长市	400
山东	招远县	30
河南	许昌鄢陵县产业集聚区	35
	叶县产业集聚区	100
浙江	舟山市区	1,170
新增可接驳人口		1,985



目录

- 1. 业务回顾
- 2. 财务回顾
- 3. 战略与展望
- 4. 附录

稳定的业绩增长

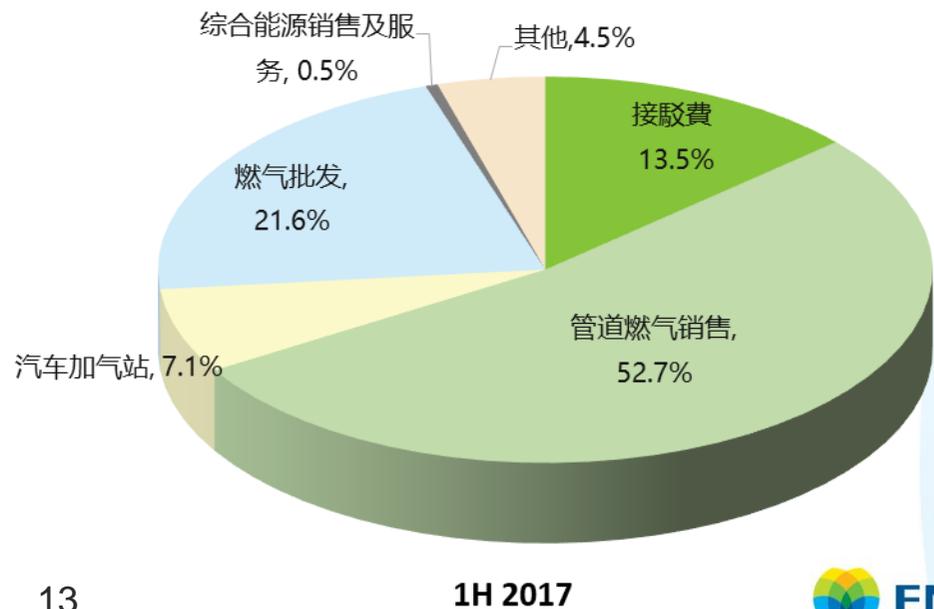
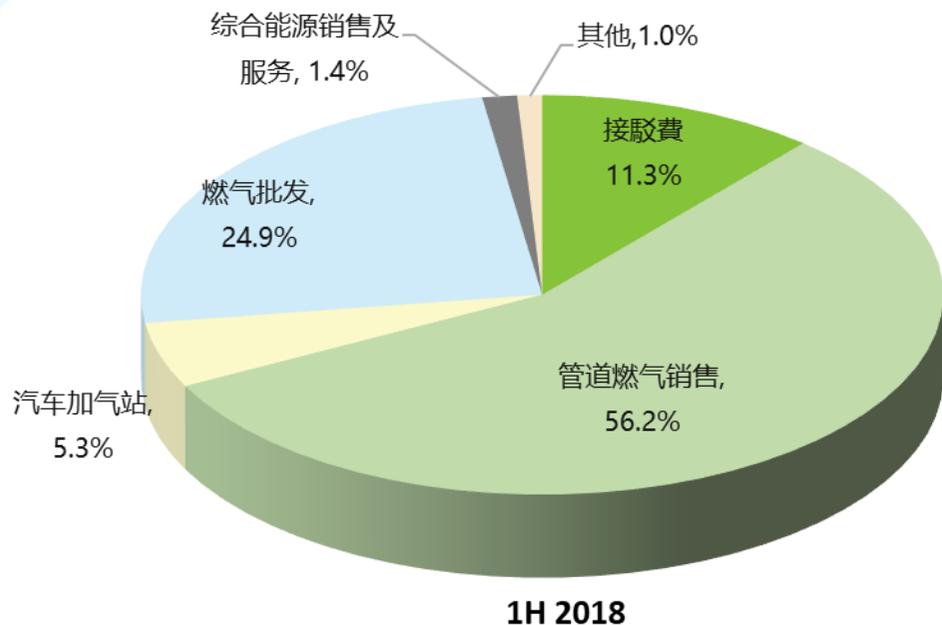
	2018年上半年	2017年上半年	变动
主要财务数据			
收入 (人民币百万元)	26,530	21,424	23.8%
毛利 (人民币百万元)	4,662	3,873	20.4%
EBITDA (人民币百万元)	4,695	3,888	20.8%
EBIT (人民币百万元)	4,076	3,330	22.4%
股东应占溢利 (人民币百万元)	1,782	1,649	8.1%
核心利润* (人民币百万元)	2,389	1,907	25.3%
基本每股盈利 (人民币元)	1.64	1.52	7.9%

*核心利润计算 = 股东应占溢利撇除一次性项目, 包括其他收益及亏损及购股权摊销费用

强劲经常性收入增长

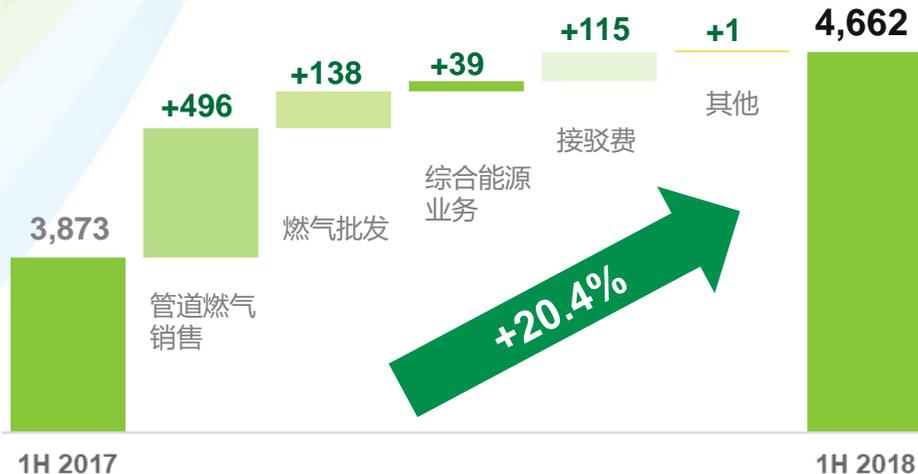
(人民币百万元)	2018年上半年	2017年上半年	变动
接驳费	2,988	2,897	3.1%
管道燃气销售	14,901	11,300	31.9%
燃气批发	6,595	4,631	42.4%
汽车加气站	1,400	1,521	-8.0%
综合能源销售及服务	369	98	276.5%

收入结构更优化 – 持续性收入占比达 **87.8%**



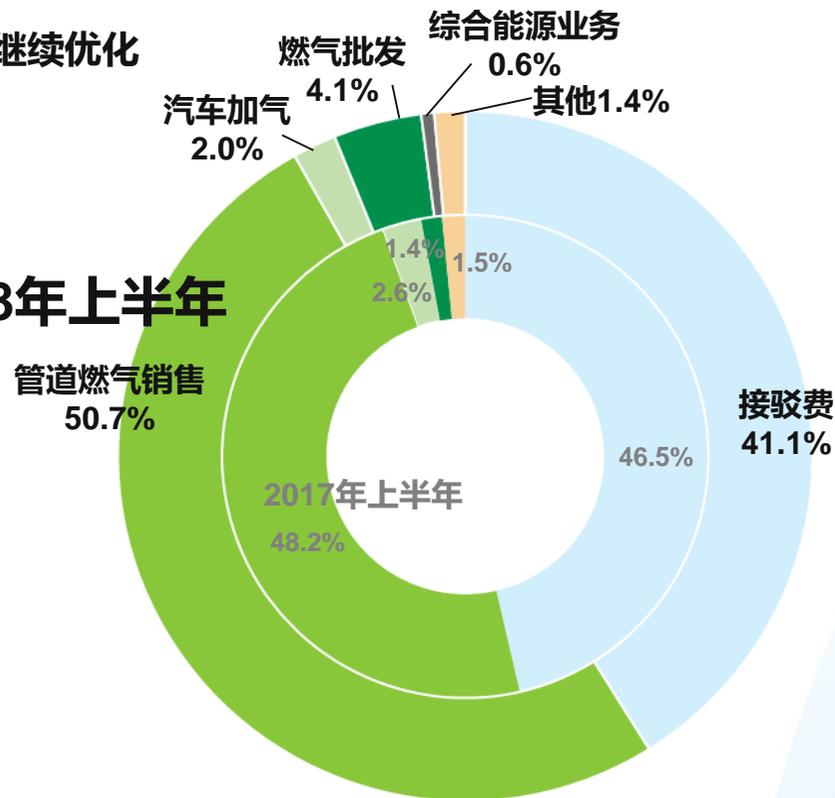
优质的毛利结构

可持续的利润增长引擎
毛利 (人民币百万)



毛利结构继续优化

2018年上半年



	2018年上半年	2017年上半年	变动
毛利率(Gross Profit Margin)	17.6%	18.1%	-0.5ppt
净利率(Net Profit Margin)	8.7%	9.7%	-1.0ppt
ROE*	26.7%	24.1%	+2.6ppt

* 撇除一次性因素

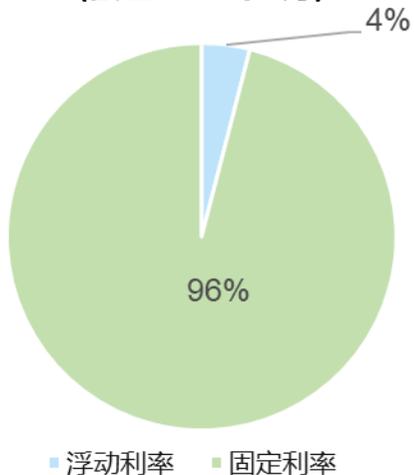
强健的资产负债表及流动性

(人民币百万元)	截至2018年6月30日	截至2017年12月31日	变动
手头现金	6,266	7,972	-21.4%
总债务	17,186	18,067	-4.9%
- 短期贷款	7,528	8,368	-10.0%
- 长期贷款	9,658	9,699	-0.4%
净负债比率	50.8%	49.9%	0.9ppt
净负债/息税折旧前利润	1.2x	1.3x	-0.1x

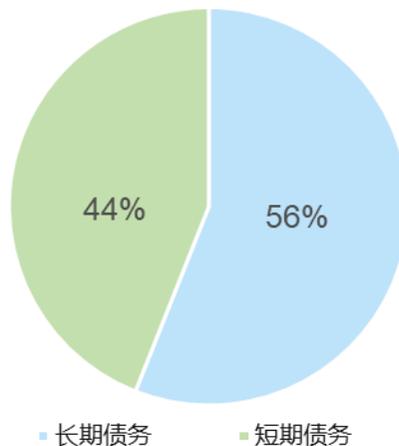
评级机构	2018年上半年	2017	2016
	BBB+ (Stable) 	BBB (Positive) 	BBB (Stable)
	Baa2 (Stable)	Baa2 (Stable) 	Baa3 (Positive)
	BBB (Stable)	BBB (Stable)	BBB (Stable)

健康的债务结构

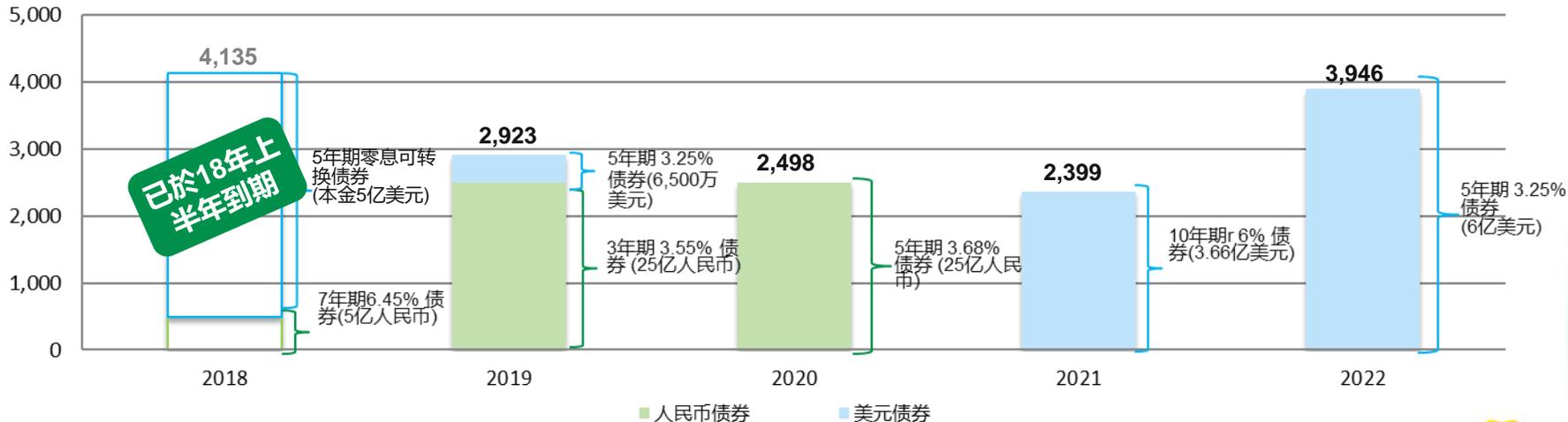
固定利率主导的债务结构
(截至2018年6月)



均衡的债务组合
(截至2018年6月)

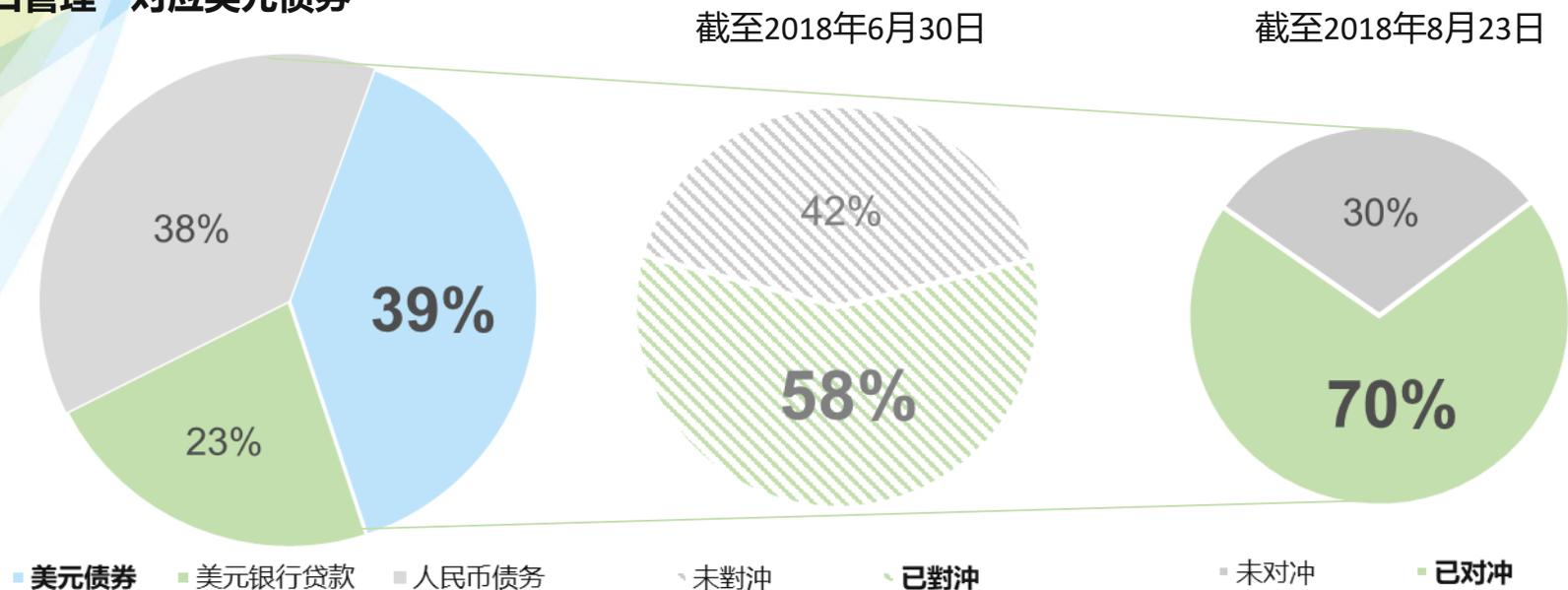


均衡分布的债券到期日(人民币百万元)



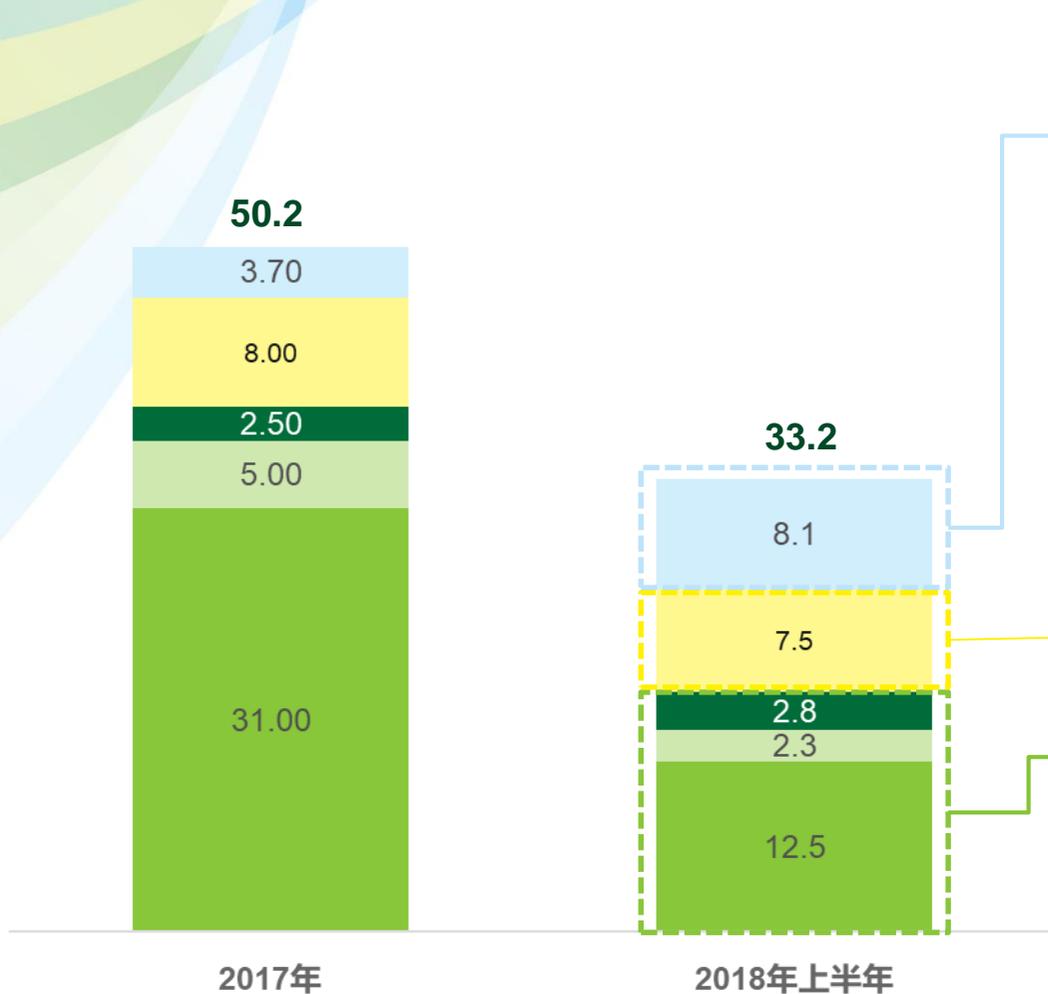
汇率风险可控

外汇风险敞口管理 – 对应美元债券



2018年下半年 敏感性分析	人民币贬值	现金影响	非现金影响
	↓ 1%	↓ 人民币130-140萬	↓ 人民币6,000-7,000萬
外汇风险管理	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 继续使用美元贷款偿还短期美元银行贷款,抵消汇兑变动对现金流的影响 ➢ 持续关注汇率波动及市场情况,择机为现有美元债券安排对冲 		

支持业务发展战略的资本开支



- 加大对周边燃气项目及中小型燃气集团并购，增加城市燃气的特许经营权
- 获取更多现有项目周边的开发区和工业园区，扩张现有的经营范围

- 把握能源体系转型契机，在继续做大天然气业务基础上，全面发展综合能源服务，满足用户清洁、高效、经济的全方位能源需求
- 抓住综合能源市场的发展窗口期，抢占高质量的园区项目

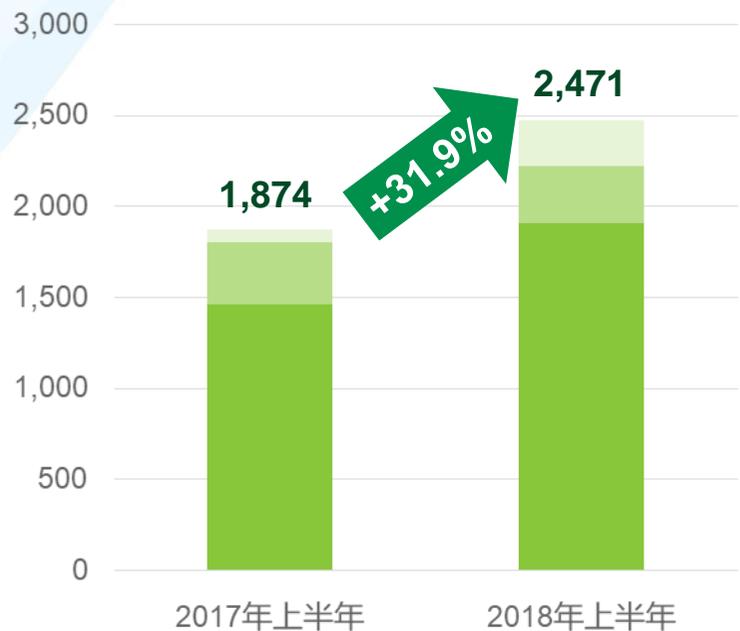
- 抢抓大气治理、加大工商业燃煤锅炉改造、五小商户开发，规模拓展工商业市场
- 推动居民用户接驳提升气化率，进行农村散煤替代，抓紧长江流域冬季取暖机会
- 策略性建设储气设施，保障冬季用气需求

■ 城市燃气项目 ■ 农村煤改气 ■ 储气设施 ■ 综合能源销售 ■ 新项目收购

目标为股东带来更丰厚回报

健康的现金流

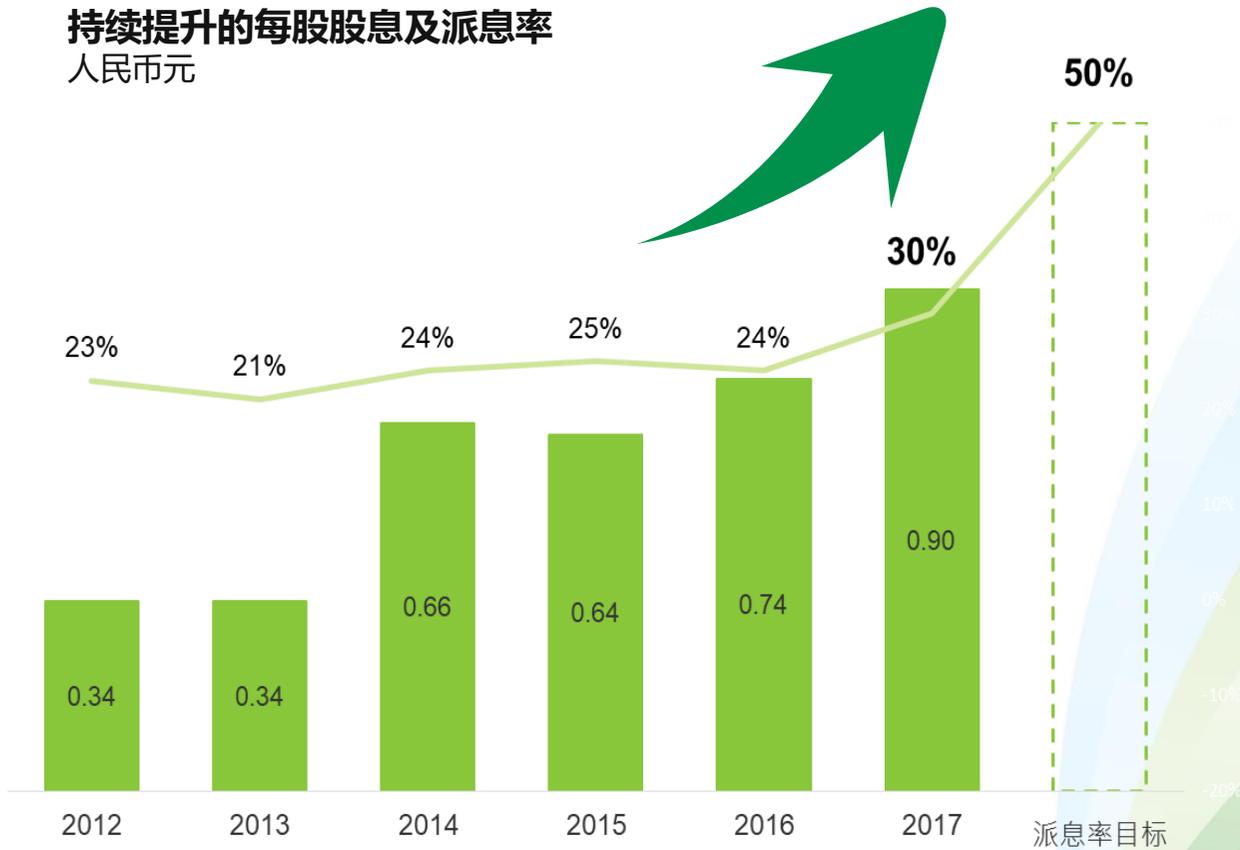
人民币百万元



■ 中石化销售分红 ■ 联营及合营公司分红 ■ 经营性现金流

持续提升的每股股息及派息率

人民币元



■ 每股股息 — 派息率

目录

1. 业务回顾
2. 财务回顾
- 3. 战略与展望
4. 附录

2018年上半年，公司抢抓机遇、应对挑战，天然气业务持续增长，综合能源业务快速发展，双轮驱动效应初步显现

机遇

- 经济稳中向好，能源消费持续增长
- 经济转型深化，园区升级发展
- 环境治理力度加大，煤替代推动区域能源升级
- 城镇化带动天然气消费增长
- 能源体制改革进一步深化

挑战

- 电动汽车竞争等影响CNG加气市场发展
- 冬季气源供应紧张，气源采购成本上升

天然气业务

- 抢抓机遇，大力开发工商及居民户市场
- 深化联盟并购，扩展燃气经营范围
- 获取多元气源，扩大能源贸易规模

综合能源业务

- 全国布局，东北、西北实现突破
- 聚焦优质园区，批量落地项目
- 并购泛能科技，提升核心竞争力

深化推进管理
重构，解放生
产关系

未来面临多重发展机遇。公司将紧密围绕客户需求，积极拓展业务、强化竞争优势、深化产业整合，实现持续快速增长

天然气 快速发展

- 能源结构持续优化，天然气将成为主体能源之一，占一次能源比重从2017年6.8%快速提升至2020年10%

大气污染 防治深化

- “蓝天保卫战”实施，覆盖范围从“2+26”城市扩至长三角、汾渭平原，燃煤替代力度进一步加大

经济转型 持续推进

- 产业转移、腾笼换鸟深化推进，多城市群发展成为主流，催生园区能源系统新建、扩展、升级需求

能源需供 方式升级

- 政府力推分布式能源、多能互补集成优化、分布式微电网等新模式，为综合能源发展带来良好契机

体制改革 深化实施

- 天然气管网逐步独立、开放，打通多气源通道
- 电改持续深化，发、配、用电主体进一步放开，园区可整体参与交易，电力现货市场即将启动

发展导向

把握机遇，以深刻认知、充分满足客户需求为出发点，多点发力、内挖外扩实现天然气业务持续快速发展，依托技术驱动、模式创新、联盟并购等推动综合能源业务超常规增长，最大化释放业务协同效应，带动商业模式扩展延伸，奠定持久发展动力

天然气业务发展

城市燃气

- 紧抓“蓝天保卫战”契机，借助地方政府实施计划，加大工商业燃煤锅炉改造、五小客户开发，规模拓展**工商业市场**
- 抢抓大气治理、农村散煤替代、长江流域冬季取暖等机会，推动**居民用户**接驳和业务链条延伸
- 紧抓油气体制改革契机，借助泛能理念，加大对周边燃气项目及中小型燃气集团**并购**，扩大经营区域

能源贸易

- 强化资源、分销、储运一体化优势，优化智慧调度、扩展产业联盟，持续做大**LNG贸易**规模
- 依托舟山LNG接收站，强化与省网公司合作，辐射周边市场
- 利用上海、重庆天然气交易平台，多渠道获取气源，探索**管道气贸易**

储运设施

- 积极拓展城市管网，参与支线管网及储气设施建设
- 紧抓国家推动LNG接收站公平开放契机，获取窗口期和容量资源，支撑业务发展

综合能源业务发展

把握能源体系变革的窗口期，全国市场梯次布局，聚焦重点细分市场灵活运用，推动综合能源业务超常规发展

市场布局



核心策略



园区：重点拓展优质存量园区，兼顾新园区



城区：持续开发既有城市区块、新城及特色小镇



工业：重点开发化工、食品、医药等用能规模大、负荷匹配好的行业



公建：聚焦数据中心、医院等，以点带面

因地制宜

技术驱动

自建+并购

战略联盟

依托泛能技术强化差异化优势，保持竞争力持续领先（1/2）



- 能源产业深刻变化，从供给侧主导到客户拥有选择权，掌握核心技术的企业更能赢得主动和更大的发展空间
- 最主要的技术特点和优势在于：从需求侧切入，在深度认知客户的基础上，量身定制高性价比、最能满足客户需求的解决方案，同以供给侧为主的方案差异显著

在需求侧，充分考虑客户用能、工艺、生产、供能、价格特点，多维挖潜

 负荷预测技术

在供给侧，充分考虑当地资源禀赋，因地制宜选择最适宜的供能技术

 量化筛选技术

在网络的拓展和演变过程中，立足区域，充分考虑客户自身和周边企业发展态势，合理布局，把控好投资节奏

 站网融合技术

考量不同技术特点及产能成本，实现技术最优配比、能量全价开发、需供最佳协同，达到前端降投资、后端降运营成本、中端提效率和效用的目的及效果，让每个参与方都受益

依托泛能技术强化差异化优势，保持竞争力持续领先 (2/2)

依托泛能技术，实现从站到网的跨越，形成的综合能源服务商业模式具有互联网时代特征，代表了能源共享经济发展方向，能够很好的释放能源品类、时空、设施共享价值，具有很强的生命力和竞争力

> 10%

能源总账单降低

> 30%

能源设施规模降低

> 50%

能源设施利用率提升

> 80%

能源综合利用效率

江苏某化工园区项目

- 近10家化工企业
- 1.5月停产保价（17年四季度停产）
- 35T (4+1) + 55T (2) + 75T锅炉
- 负荷集中，生产与供能设施协同空间大

利用泛能技术及模式，多点布局+设施挖潜+负荷协同，较传统设计方案降低投资60%

余杭经开区项目（经营区外）

- 既有园区，用能稳定
- 行业广、主体多，热、电互补性好
- 燃煤电厂关停，传统替代模式综合成本高

打破主体边界，热、电一体考虑，增存并济构建泛能网；依托综合效用打动政府及用户，带动生态圈形成合力，快速落地项目，一期投运即满产

深化整合，释放协同效应，带动公司质的跃升

综合能源业务较之传统业务更为复杂，对客户认知度、技术支撑度、能力匹配度的要求更高，只有历经长期产业实践、拥有系统的技术积累才能实现高质高效发展

1+1>2

新奥能源

客户资源

市场能力

品牌优势

运营经验

- 精确甄选优质项目
- 开展技术营销，实现高商机转化率
- 大型、复杂项目高质高效交付
- 持续优化运营和提升回报

泛能科技

泛能核心技术

规划设计能力

复杂项目交付

运营运维技术

市场一体 赋能前置 文化融合

为新奥能源插上技术的翅膀，将其打造成一家有创新基因、集市场+资源+技术+模式于一体的综合能源服务企业，壁垒更高、竞争力更强、综合效用更佳

展望



协同互促，循环放大

- ① 天然气与综合能源客户复用，放大客户价值
- ② 依托综合能源业务扩大气量、增强客户粘性、突破经营权壁垒与回报限制
- ③ 借助气源、资源优势高效开展综合能源业务，实现多维收益

业务紧密协同，释放客户价值，提升客户粘性，推动业务规模持续扩大、结构不断优化，商业模式向网络依托的综合能源高端服务及技术带来的能源共享价值分享扩展、延伸，逐步发展成为国内最大、全球领先的综合能源服务商

目录

1. 财务回顾
2. 业务回顾
3. 战略与展望
- 4. 附录

汇率变动趋势



新奥能源 - 中国最早从事清洁能源分销的民企之一

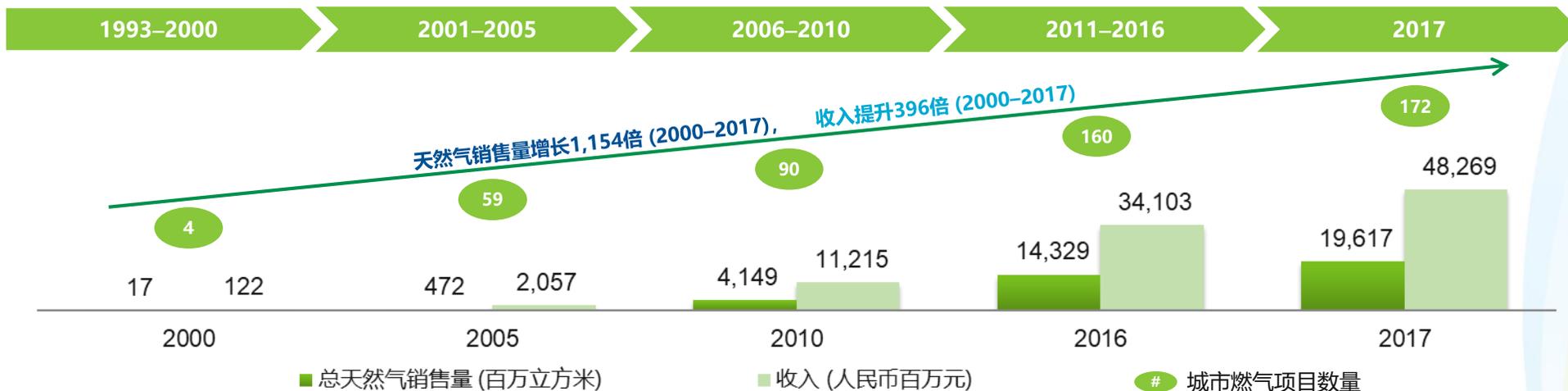
公司概况

- 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服务
- 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)

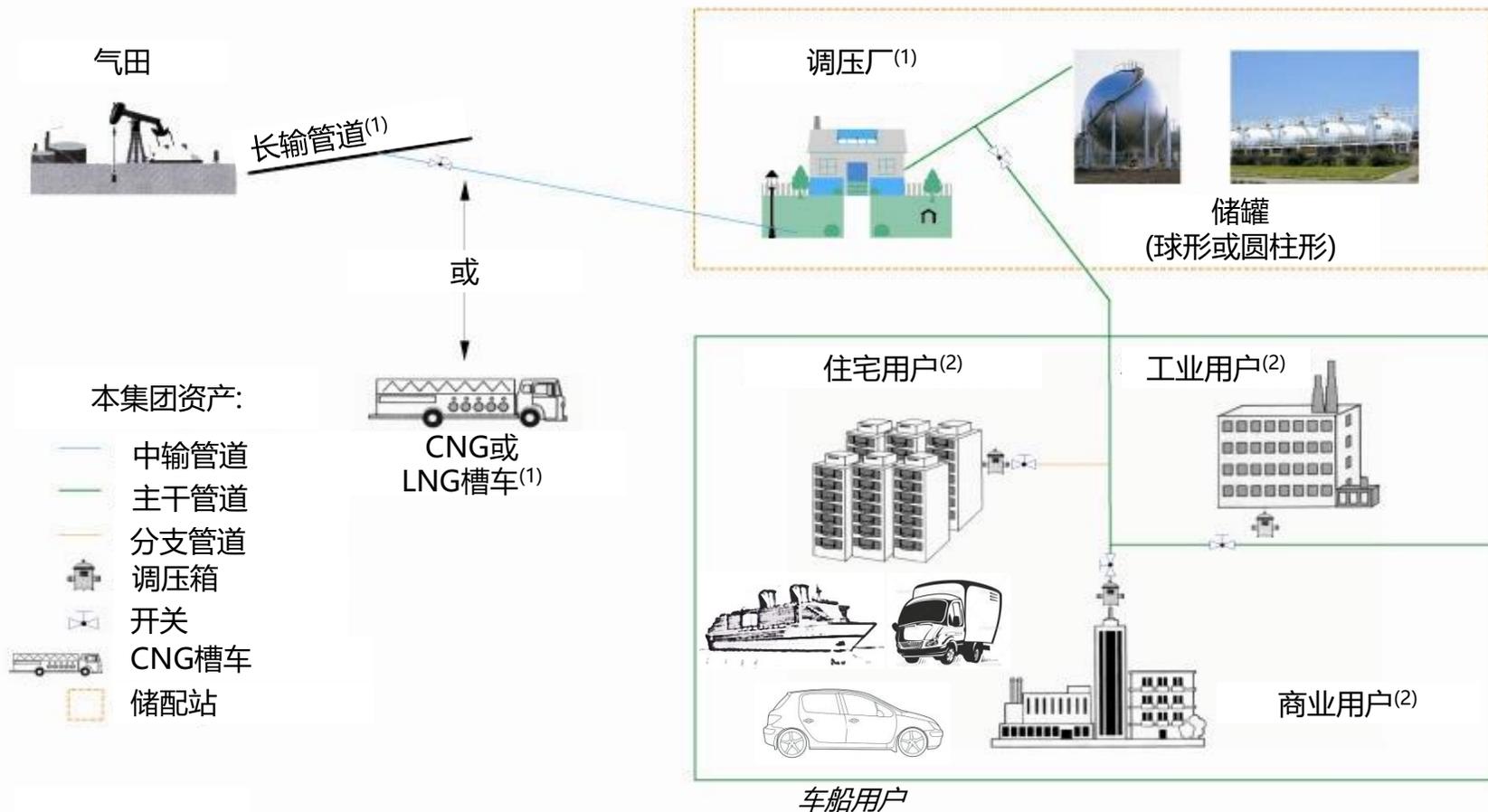
主要业务分部

管道燃气销售	燃气接驳	能源贸易	综合能源业务	汽车加气站
				
<ul style="list-style-type: none"> 向住宅用户和工商业用户销售管道燃气 	<ul style="list-style-type: none"> 为住宅用户和工商业用户接驳燃气管道并收取接驳费 	<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"> 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"> 建造及运营汽车加气站(LNG / CNG)及向汽车用户销售天然气

维持强劲的可持续增长



天然气处理过程



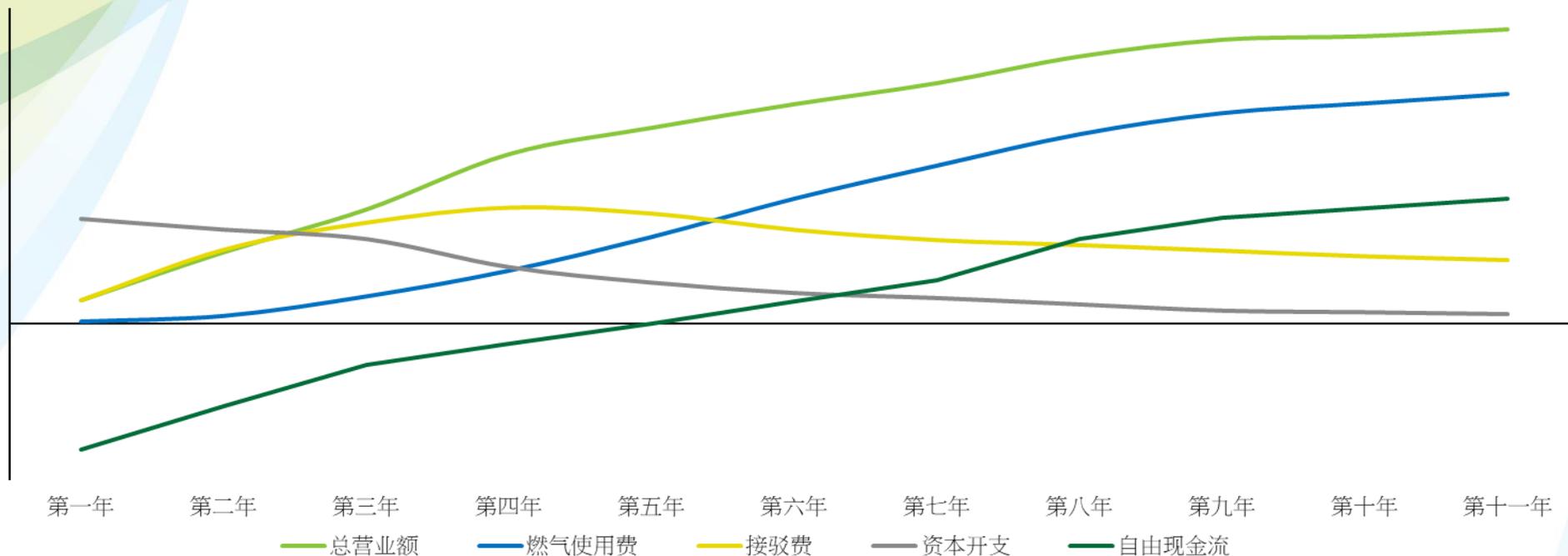
备注:

(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

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

最新各省门站基准价

省份	由2017年9月1日起	由2018年5月25日起
单位：人民币/立方米(含增值税)		
北京	1.90	1.88
天津	1.90	1.88
河北	1.88	1.86
山西	1.81	1.79
内蒙古	1.24	1.23
辽宁	1.88	1.86
吉林	1.66	1.65
黑龙江	1.66	1.65
上海	2.08	2.06
江苏	2.06	2.04
浙江	2.07	2.05(+0.12*)
安徽	1.99	1.97
江西	1.86	1.84
山东	1.88	1.86

省份	由2017年9月1日起	由2018年5月25日起
河南	1.91	1.89
湖北	1.86	1.84
湖南	1.86	1.84
广东	2.08	2.06
广西	1.91	1.89
海南	1.54	1.53
重庆	1.54	1.53
四川	1.55	1.54
贵州	1.61	1.60
云南	1.61	1.60
陕西	1.24	1.23
甘肃	1.33	1.32
宁夏	1.41	1.40
青海	1.17	1.16
新疆	1.05	1.04

数据来源：发改委
*省内管输费

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 / 张易小姐 / 夏凡小姐

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

电邮: IR@ennenergy.com / 网站: www.ennenergy.com