



ENN 新奥

新奥能源控股有限公司

(股份代號: 2688)

2018 年全年业绩

公司推介

2019年3月

目录

1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注

全年业绩符合预期



核心利润增长**19.8%**至人民币44.71亿元



零售天然气气量增长**20.0%**至173.70亿方



新开发工商业用户日开口气量**1,865万方**

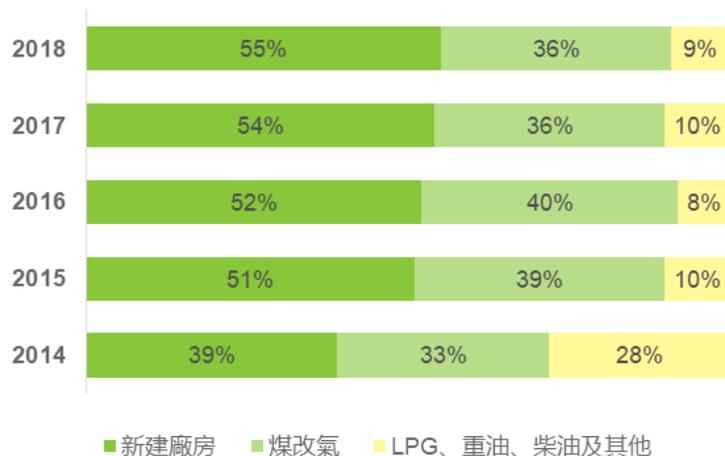


新开发住宅用户**230万户**

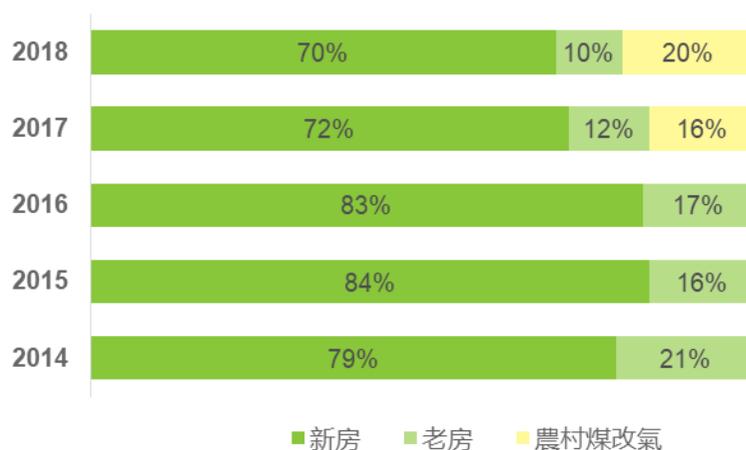
天然气用户数量持续上升

	2018年	2017年	变动
新增工商业用户 (地点)	29,226	23,200	26.0%
累计工商业用户 (地点)	121,105	91,879	31.8%
新增工商业用户已装置日设计供气量 (千立方米)	18,652	16,718	11.6%
累计工商业用户已装置日设计供气量 (千立方米)	106,553	87,901	21.2%
新增住宅用户 (千户)	2,302	2,074	11.0%
累计住宅用户 (千户)	18,523	16,221	14.2%

新开发工商业用户开口气量细分

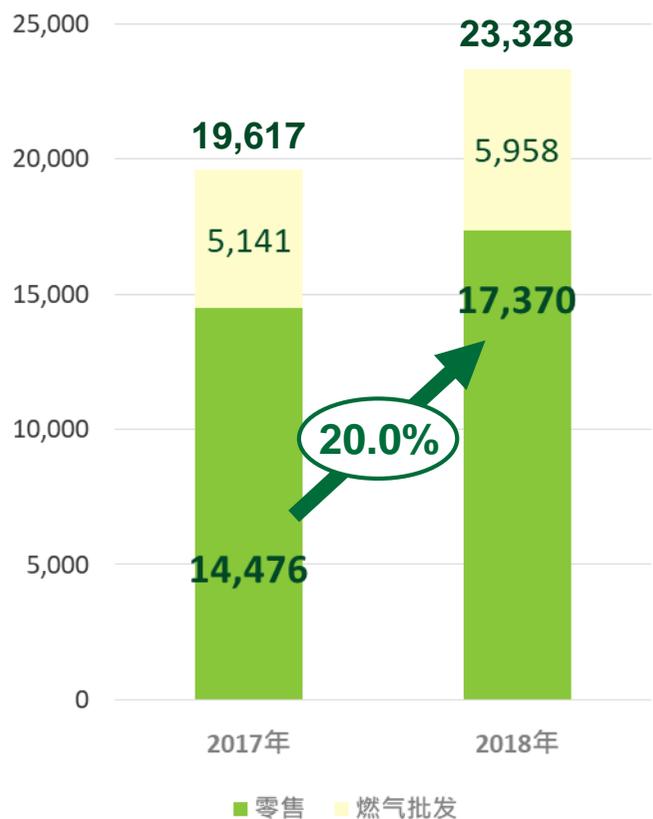


新开发住宅用户细分



强劲的气量增长

天然气销售总量
(百万立方米)

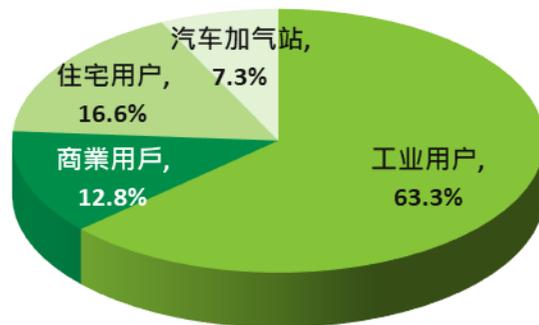


零售气量细分

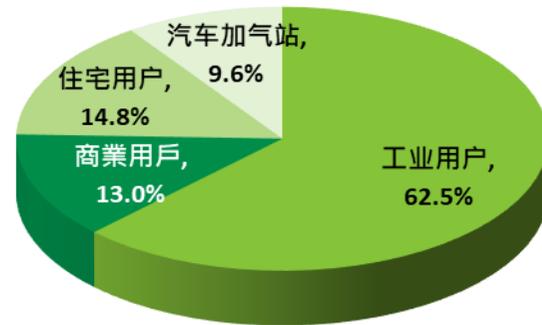
(百万立方米)	2018年	2017年	变动
工商业用户	13,225	10,931	21.0%
住宅用户	2,885	2,148	34.3%
汽车加气站	1,260	1,396	-9.7%

工商业气量占比高达

76.1%



2018



2017

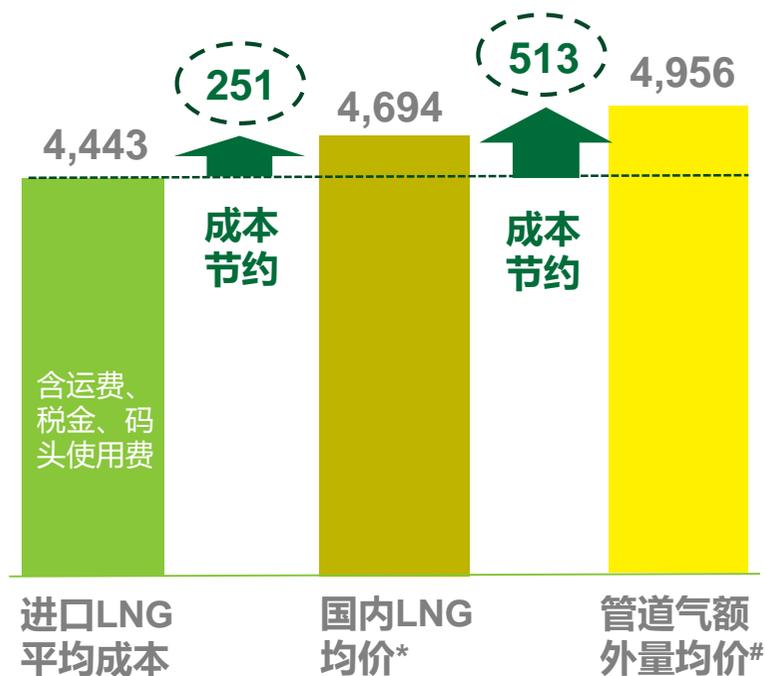
价差分析

平均售价(人民币/方)	2018年	2017年
住宅用户	2.67	2.66
工商业用户	3.08	2.92
汽车加气站	3.95	3.54
平均售价	3.08	2.94
平均采购价	2.41	2.24
价差(不含税)	0.61	0.63

1. 价差较低的居民气量占比增加
2. 居民门站价并轨和冬季额外量气价未完全顺价

多元化天然气供应 – 液化天然气进口

自主进口LNG带来的成本优势 (人民币/吨)



共进口501,536吨LNG

*2018年10-12月国内LNG均价

#2018年冬季管道气额外量平均价格为3.54/方，折合约4,956/吨

审慎的对冲策略

- 按未来5年预计之LNG进口量及市场情况，以合理的覆盖比例进行对冲
- 以稳定LNG采购成本为宗旨，减低油价波动带来的风险

	平均每年进口量	平均每年货值
2019-2023	144万吨	约6-7亿美元
覆盖比例	30%-50%	

油价下跌带来商品对冲合同公平值亏损(非现金)



持续扩充的城市燃气运营版图

2018年收购18个项目

省份	项目名称	可接驳人口 '000
安徽	肥东县	250
	天长市	400
	宣城市宣州区	368
山东	招远县	30
	广饶县花官镇	10
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
	舟山绿色石化基地	-
山西	山西怀仁市	430
福建	三明台商投资区吉口新兴产业园	-
	将乐经济开发区积善工业园	-
	明溪经济开发区	-
江西	峡江县	180
河北	宁晋县	48
	遵化金山工业园区	-
	文安兴隆宫镇	30
广西	阳朔县	60
新增可接驳人口		3,111

2019年初至3月21日已收购5个项目

省份	项目名称	可接驳人口 '000
山东	寿光市	230
	泰安宁阳县	350
	济南市莱芜区	330
黑龙江	绥化市	500
福建	漳州南靖高新技术产业园区	-
新增可接驳人口		1,410

- 收购了 **23个** 新项目及 **34个** 现有项目外围的经营区域

达产后将增加
25亿方以上
天然气销量

持续扩充运营燃气版图

截至2018年底运营187个项目



项目位置优越

- 集中在沿海地区，经济较发达，客户承担能力强
- 政府对环境治理有强烈要求，众多利好天然气发展的政策支持
- 天然气销售及综合能源业务增长空间巨大

依托现有项目幅射周边区域

- 以一张网策略向外延伸拓展经营范围

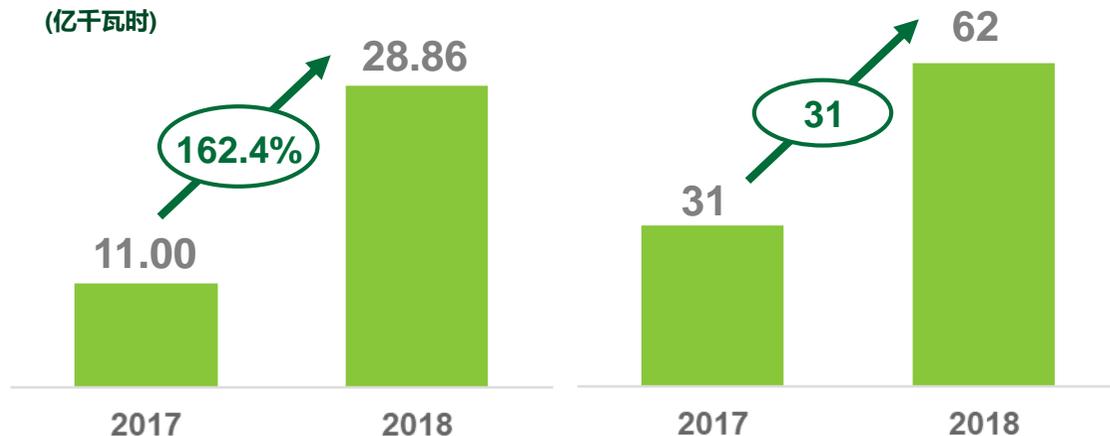
并购具协同的新项目

- 行业整合带来大量并购机会
- 利用综合能源解决方案牵引新园区的获取

综合能源业务高速发展

(人民币百万)	2018	2017	变动
收入	1,005	294	↑ 241.8%
毛利	143	15	↑ 853.3%

综合能源销售量
(亿千瓦时)



包括子公司、合营和联营公司的总收入达人民币16.55亿元

现有项目利用率逐步提高，加上31个新项目投运，综合能源需求量快速增长，带来持续稳定的收入

- 70%蒸气
- 20%冷、热能
- 10%电

继续建设及投运更多新项目

- 一般建设期为6-9个月
- 截至2018年底，共有35个项目在建，用能规模将增加110.46亿kWh/年

新签约项目合共潜在用能规模每年超过1,000亿kWh

综合能源业务高速发展

已投运项目 在建项目

项目数量	62	35
用能规模 (亿kWh)	45.26	110.46

30个省级/国家级园区

19个位于燃气经营区域外

综合能源业务版图

323 个已投运、在建及已签约的项目覆盖24个省份

合共每年用能规模达 **1,220亿kWh**

180 个省级/国家级园区

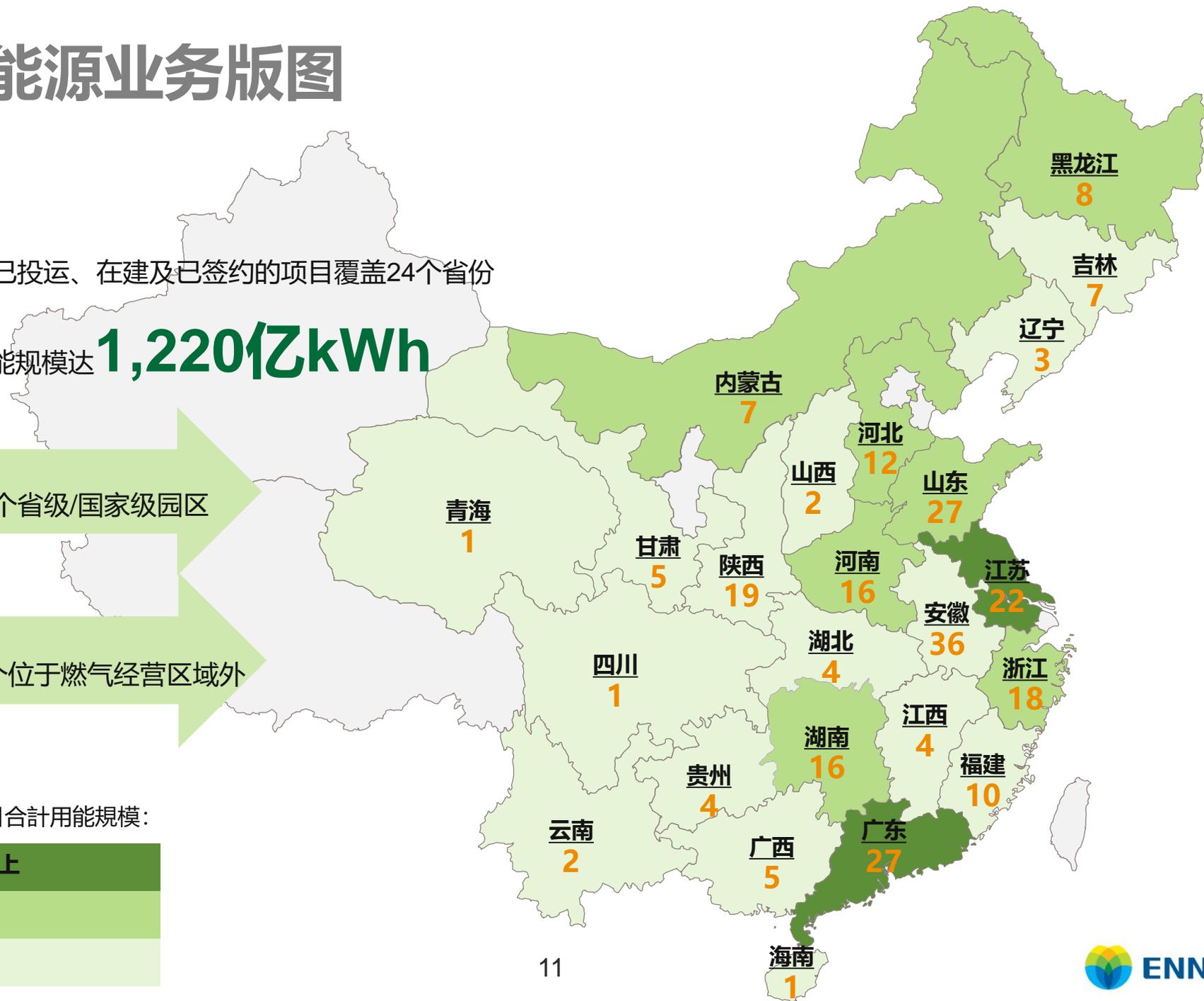
163 个位于燃气经营区域外

各省综合能源项目合计用能规模：

100亿千瓦时或以上

50-100亿千瓦时

50亿千瓦时以下



目录

1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注

稳定的业绩增长

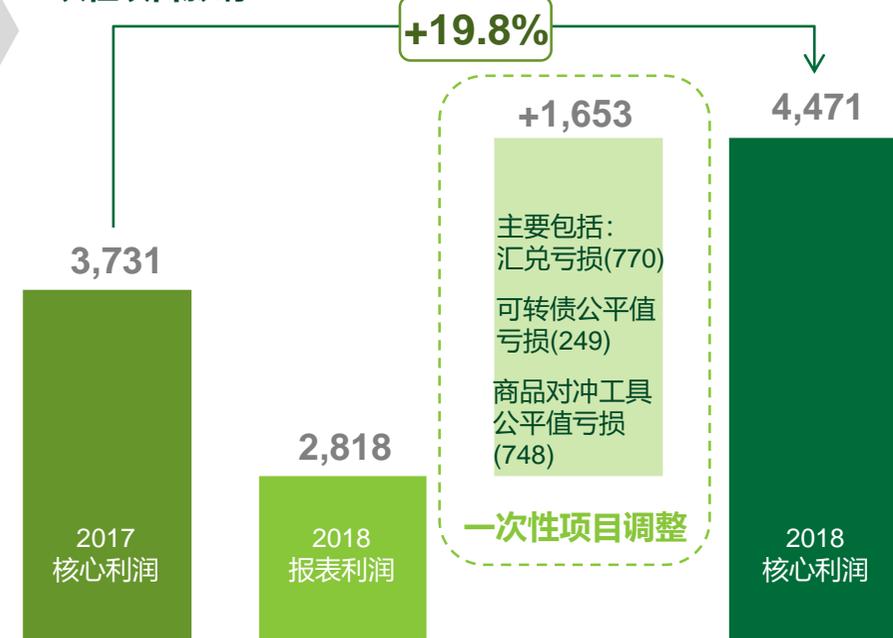
(人民币百万元)	2018年	2017年	变动
主要财务数据			
收入	60,698	48,269	25.7%
毛利	9,510	8,339	14.0%
EBITDA	9,220	7,827	17.8%
股东应占溢利	2,818	2,802	0.6%
核心利润	4,471	3,731	19.8%
基本每股盈利 (人民币元)	2.56	2.59	-1.2%

每股盈利分析

	2018	2017
股東應佔溢利(人民幣百萬元)	2,818	2,802
加權平均股數(百萬股)	1,100	1,082
基本每股盈利(人民币元)	2.56	2.59

-1.2%

一次性项目影响



已发行股数增加

股数变动

向大股东收购泛能科技增发股票	↗
债务持有人行使可转债增发股票	↗
回购股票	↘
行使购股权	↗

增加股数 41,157,961

(人民币元)

核心每股盈利

	2018	2017
核心每股盈利	4.07	3.45

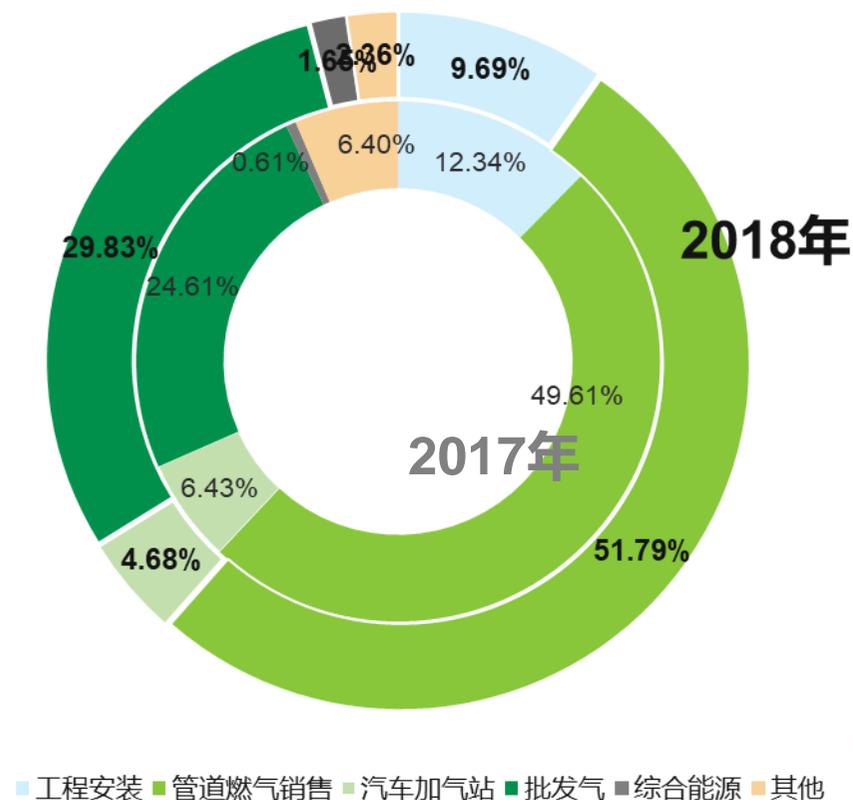
18.0%

收入结构进一步优化

能源销售收入增长强劲

(人民币百万元)	2018年	2017年	变动
总收入	60,698	48,269	25.7%
主营业务概况			
管道燃气销售	31,434	23,948	31.3%
燃气批发	18,107	11,878	52.4%
工程及安装	5,882	5,954	-1.2%
汽车加气站	2,838	3,102	-8.5%
综合能源销售及服务	1,005	294	241.8%

持续性的收入来源占比达 88%



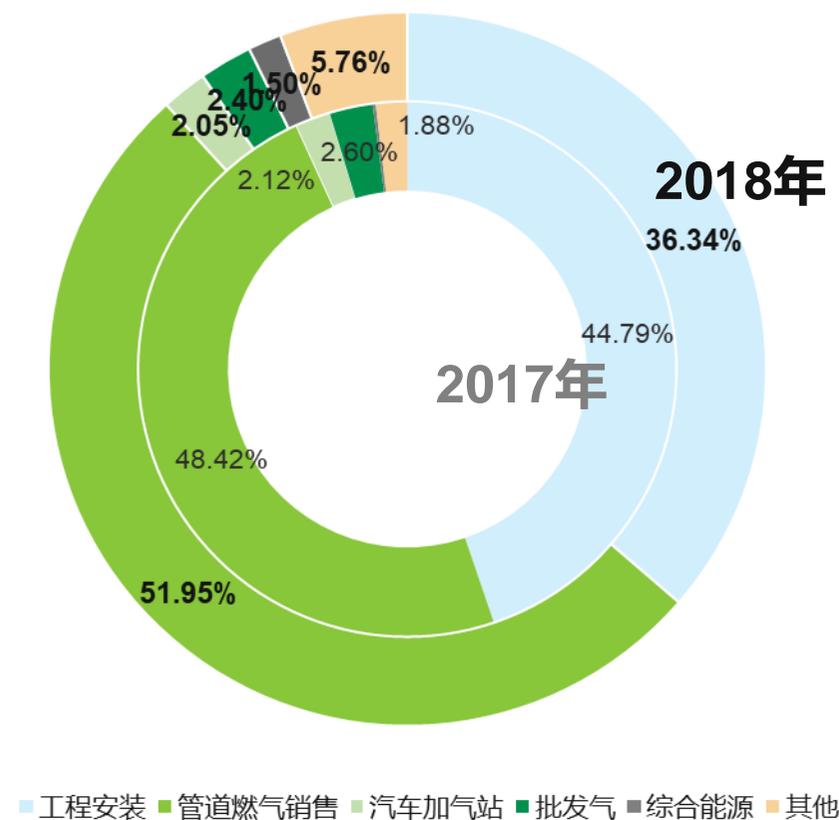
优质的利润结构

毛利增长主要由经常性业务带动

(人民币百万元)	2018年	2017年	变动
毛利	9,510	8,339	14.0%
主營業務概況			
管道燃气销售	4,940	4,038	22.3%
燃气批发	228	217	5.1%
工程及安装	3,456	3,735	-7.5%
汽车加气站	195	177	10.2%
综合能源销售及服务	143	15	853.3%

	2018年	2017年	变动
毛利率(Gross Margin)	15.7%	17.3%	-1.6ppt
ROE*	20.9%	22.0%	-1.1ppt

毛利结构



* 撇除一次性因素

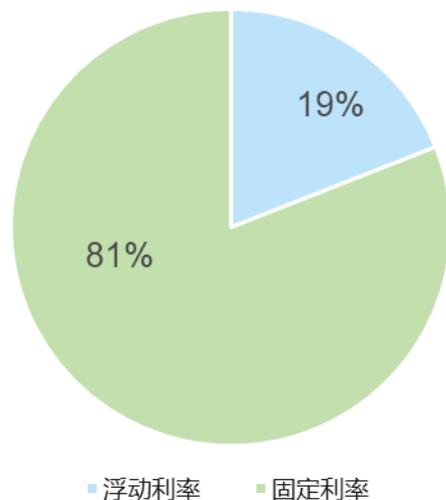
强健的资产负债表及流动性

(人民币百万元)	截至2018年12月31日	截至2017年12月31日	变动
手头现金	7,923	7,972	-0.6%
总债务	20,249	18,067	12.1%
- 短期贷款	11,561	8,368	38.2%
- 长期贷款	8,688	9,699	-10.4%
净负债比率	48.2%	49.9%	-1.7ppt
净负债/息税折旧前利润	1.3x	1.3x	-

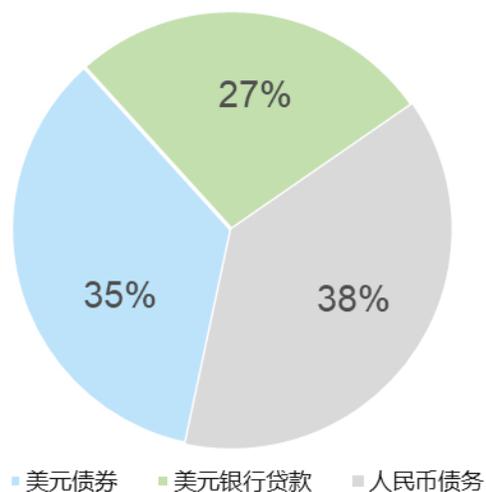
评级机构	2018年	2017	2016
 S&P Global Ratings	BBB+ (Stable) 	BBB (Positive) 	BBB (Stable)
 Moody's Investors Service	Baa2 (Stable)	Baa2 (Stable) 	Baa3 (Positive)
 Fitch Ratings	BBB (Stable)	BBB (Stable)	BBB (Stable)

债务结构

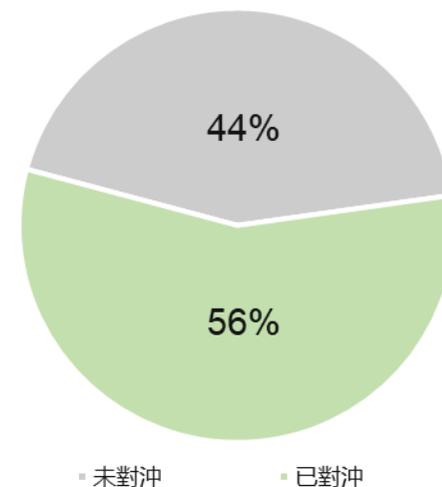
固定利率主导的债务结构



人民币及美元债务比例



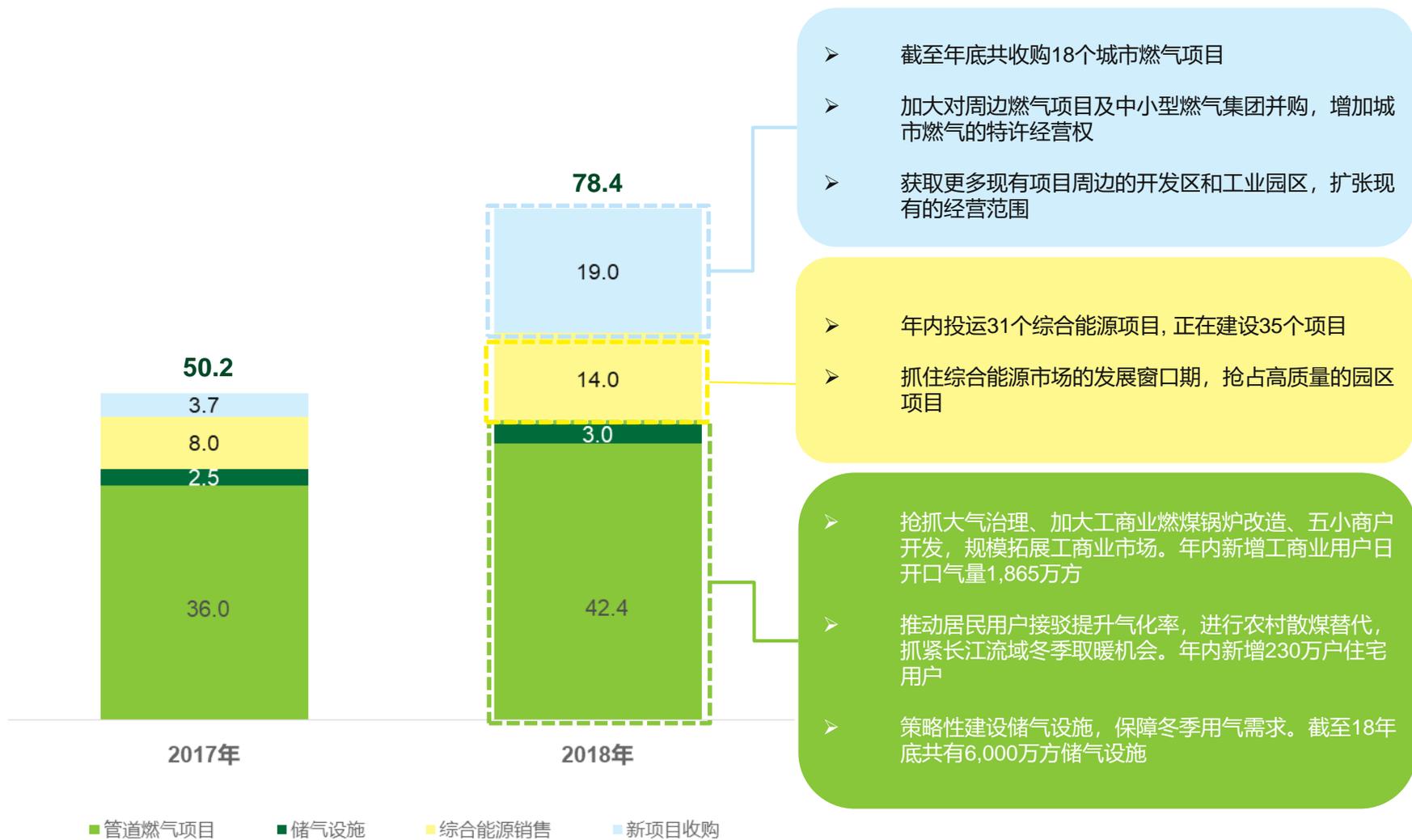
外汇风险敞口管理 - 对应长期美元债券



	2018	2017
平均有效利率	4.05%	4.31%

2019年敏感性分析	人民币贬值	现金影响	非现金影响
	↓ 1%	↓ 人民币340万	↓ 人民币8,100万
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

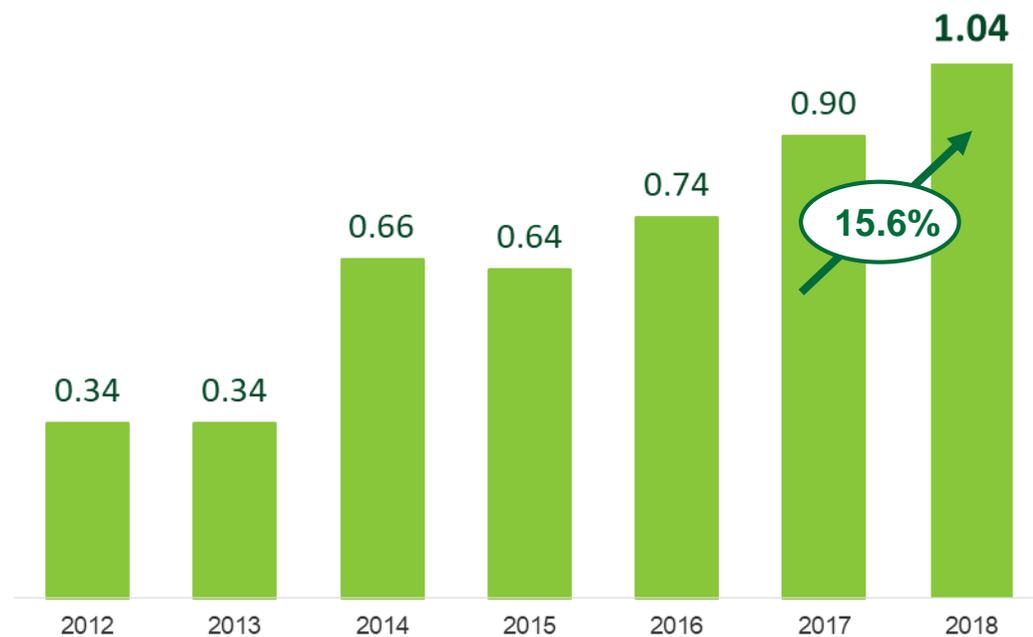


致力为股东带来更丰厚回报

健康的现金流 (人民币百万元)



持续提升的每股股息 (人民币元)



目录

1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注

2018年业绩达成的关键支撑



天然气业务内控外扩

- 把握污染防治契机，以“气代煤”项目为切入，深度挖潜存量，持续扩大增量
- 把握行业洗牌机遇，采取资本并购、资源置换、泛能带动等方式持续扩展城市燃气经营版图

协同互促



综合能源业务多维发力

- 与泛能科技深度融合，全价值链能力显著提升，有力推动业务发展
- 把握多元契机拿好项目、做好项目，优质园区规模签约、逐步落地
- 基本完成全国布局，甘肃、广西、黑龙江等新兴市场取得突破
- 增量配电业务快速推进，参与试点中已确定业主项目份额超10%

推进管理重构，从雇佣关系到合伙制

25个省级能源发展公司核心管理岗位通过公开竞标方式获得事业机会

11个具规模的综合能源项目主动发起成立事业合伙公司

能动性更强、效率更高、体系更智慧

变革是主旋律，机遇大于挑战

机遇

大气污染防治深化
蓝天保卫战强力实施

产业转移持续推进
中西部蕴含新契机

能源结构加速调整
清洁能源快速发展

能源体制改革深化
带来重大发展机遇

挑战

经济增速放缓

油气巨头前向一体化

异质资源/技术替代

综合能源竞争加剧

气

- 天然气需求稳步增长，國家目標為到2020年天然氣佔一次能源消費比重達10%左右
- 行业结构深刻变化，带来产业整合窗口期

电

- 增量配电改革实质性落地，非电网及政府控股渐成趋势
- 前三批试点320个，第四批试点预计超100个，潜在项目超千个，合计市场规模至少6,000亿kWh

热

- 产业转移、退市进园带来新增蒸汽需求
- 能源清洁替代、热源热网整合，改变供热格局
- 生物质利用导向根本性转变，生物质清洁供热蕴含新机遇

客户

- 能源清洁、经济、高效的需求愈发迫切，从被动接受变为主动配置，催生泛化服务需求，发展综合能源已成主流趋势

发展思路

把握机遇、应对挑战，以满足客户需求为出发点，采用“C+X”模式，在深化内生发展的同时全力推动外延式发展，拓展新区域、扩展新形态、做通新模式，持续做大做强做精天然气业务，全力发展综合能源业务，加速转型升级；匹配业务需求，着力开展技术创新、提升关键能力、深化管理重构，构建生态型组织，为发展奠定坚实基础

经营思路：C+X

业务按既有模式持续发展（深挖C） + 重在做增量，扩外延（做大X）



■ 2019年是大的签约建设年

■ 2019年是大的并购整合年

■ 2019年是大的管理创新年

多措并举推动天然气业务大发展

外延：加大高质量项目并购力度

紧抓产业整合窗口期及天然气需供格局调整期，持续甄选、并购优质城市燃气项目，新增项目年气量规模超过20亿方

挖潜：做大终端客户气量

把握燃煤替代和新型城镇化等市场机遇，多措并举推动民用与工商业气量持续增长，未来三年年均接驳民用户超过200万户

升级：做强做大LNG贸易

持续强化LNG资源、分销、储运一体化优势，打造平台，推动LNG贸易上规模

创新：发展管道气贸易

紧抓气源多元化、价格市场化、管网开放互联等契机，提前探索模式，储备能力，开展管道气贸易

依托“三新” 缔造综合能源业务新格局 (1/2)

(1) 拓展新区域

两类市场同步发力，浙江、江苏、广东、山东、河南、安徽等优势市场突破经营区，挖存量、扩增量，持续做大规模，大东北、大西北、大西南等新兴市场借助产业转移、资源禀赋及政策契机，因地制宜做通模式，打造新增长极，形成遍地开花的发展态势

打造新增长极

大东北

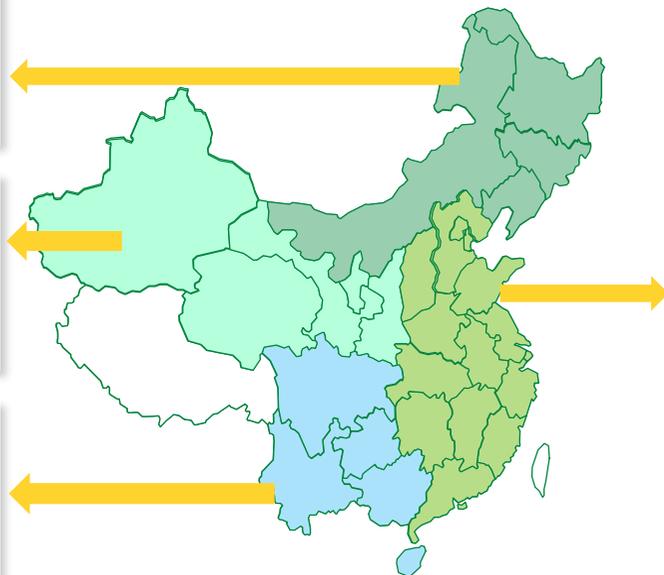
借助“清洁煤”政策、俄气联通契机，挖掘生物质等资源优势，大力开发增量配电及清洁供热市场

大西北

把握产业转移及风、光、气资源优势，天然气和可再生能源融合发展，落地热、电、气一体模式

大西南

依托产业转移、ICT兴起等契机，挖掘水电、生物质等资源优势，借助优质增量配电市场条件，大力开发增量配电及园区供热业务



扩展优势市场

东、中部地区

抢抓蓝天保卫战、热源热网整合、能源“双控”、退市入园等契机，发挥泛能优势，气、电、热多点切入突破经营区，打造新增长点

依托“三新” 缔造综合能源业务新格局 (2/2)

(2) 扩展新形态、做通新模式

以电突破发展综合能源

形态 以增量配电为依托，配售一体

价值 突破边界、体量更大、粘性更高、综合带动效应强

着力点 释放试点价值，做好优质项目储备

以热切入发展综合能源

因地制宜、多源融合经济供热

充分释放资源和技术竞争力，保固老客户、应对挑战，拓展新区域、战略竞合

内外发力，攻守兼备，规模发展

以气延伸，单极发展



三极发展，协同互促



市场更广 发展更快 价值更高 更可持续

强化核心竞争力，提升硬实力



强化需求导向，着力技术创新

技术及产品创新

服务现实需求

- 天然气高效利用技术
- 高效储气技术
- 天然气能量计量
- 燃气高效运营与智慧安全

服务转型升级

- 高效能源装备
- 网络控制管理
- 3D规划仿真平台
- AR/VR实训系统

标准赋能

最佳实践贯穿全流程

机制激发

资源共享、价值分享

生态构建

场景、开放、前瞻

iCome创新平台

联结、数字化



匹配业务发展提升关键能力

配售电能力

甄选、运作

联盟并购能力

价值评估、并购执行

市场开发能力

客户认知、模式创新

规划设计能力

多能协同、精细化设计、新技术应用

交付运营能力

生态圈协同、运营优化、平台创值

深化管理重构，打造生态型组织

场景牵引、生态聚合、智慧创值、业务裂变

新奥之道

- 源自客户
- 成就彼此
- 共创生态

构建生态型组织规则体系

客户需求透明化、认知数据化

客户
认知

价值
分享

按客户创值定价值、按三共分享价值

竞标赢事业、三共达
合伙

事业
合伙

价值
创造

价值留痕、示险
预警纠偏

按需聚散、双向选择、自主成长

团队
共生

资源
交易

生态扩展、资源寻优、创值
核算

客户创值体系

全面数字化

iCome + 业务平台

对内：形成能力、人才、资源互联互通的无边界自驱组织，按需聚散，围绕价值运转
对外：依托平台聚合政府、客户、伙伴，形成互赖、互依、共生的业务生态

发展展望

协同互促 跨越发展

天然气业务

综合能源业务

外延

新区域

挖潜



客户

新形态

升级

新模式

创新

客户导向 技术领先 生态扩展

最大化释放业务生命力、技术竞争力、生态聚合力，带动业务规模快速增长、结构不断优化、质量持续提升，商业模式向能源共享经济进化，向国内最大、全球领先的综合能源服务商大踏步的迈进

目录

1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注

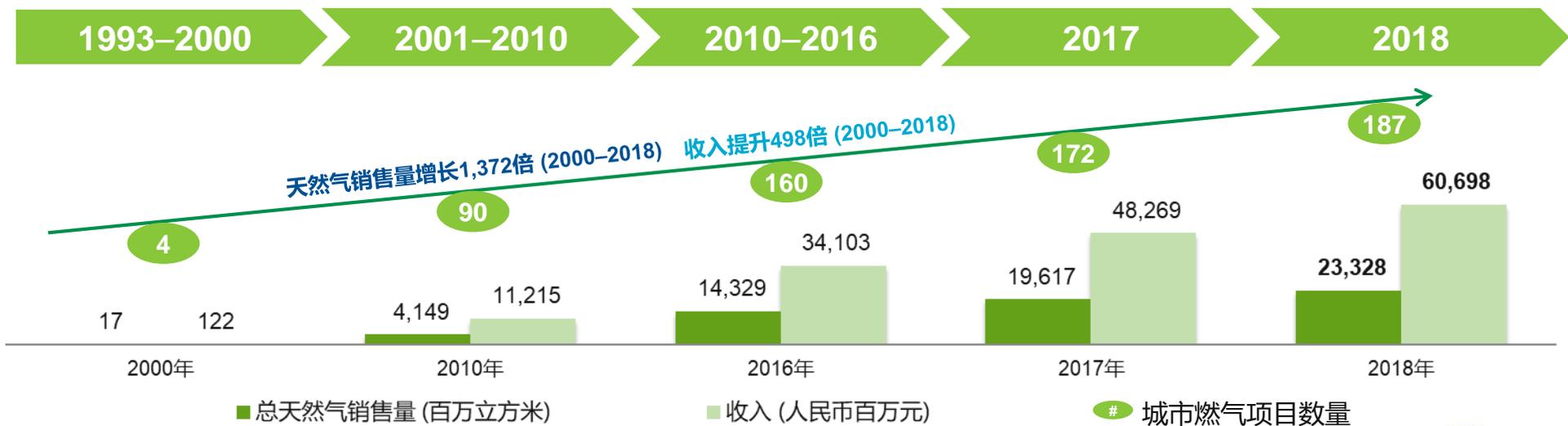
新奥能源 - 中国最早从事清洁能源分销的民企之一

公司概况

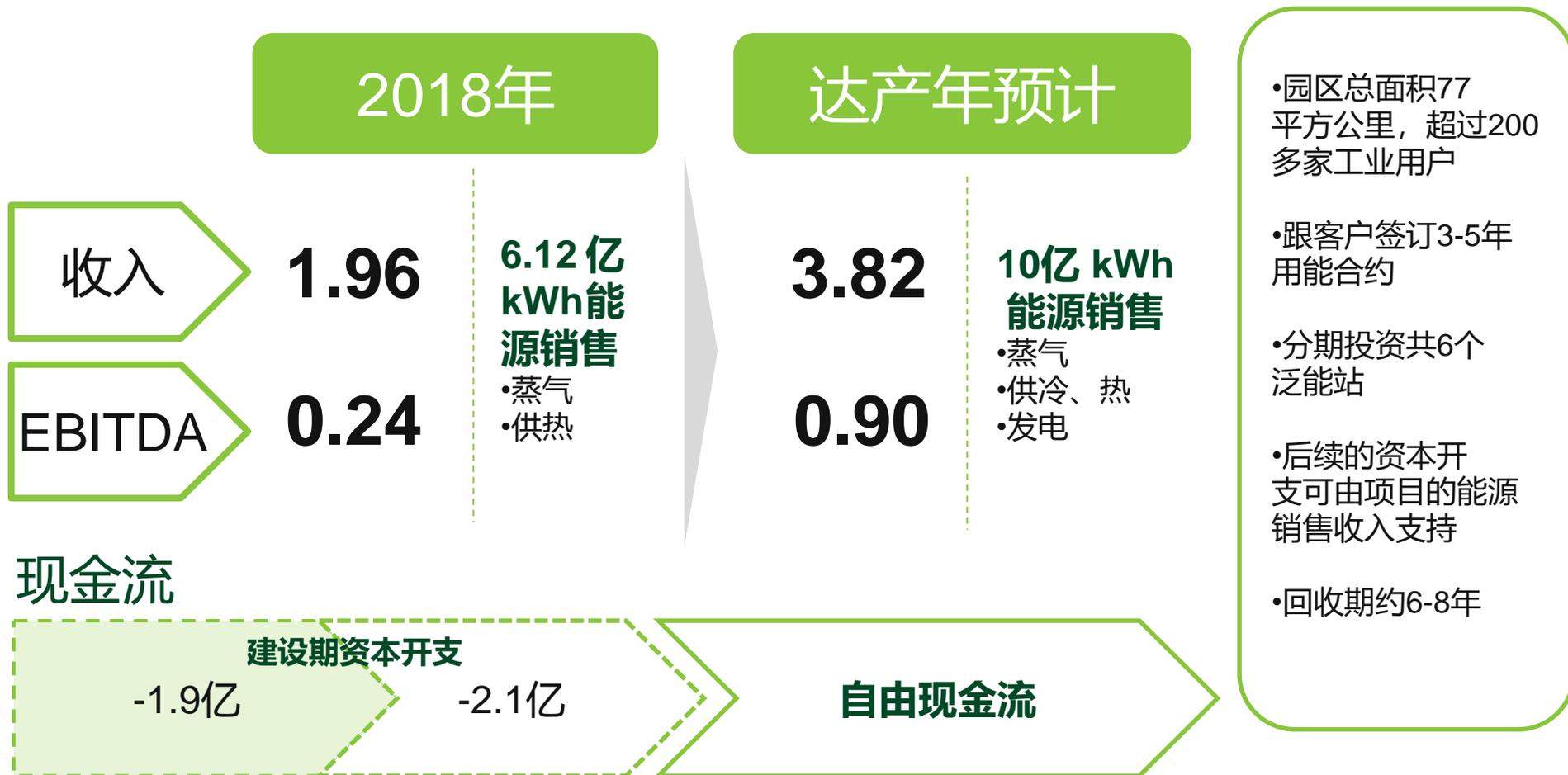
- 新奥能源成立于1993年，是中国领先的民营清洁能源分销商之一
- 主营业务包括在中国投资、经营及管理燃气管道基础设施、车船用加气站及泛能站，销售与分销管道燃气、液化天然气及其他多品类能源，开展综合能源业务、能源贸易业务以及提供其他与能源供应相关的服务
- 公司于2001年在香港联交所创业板上市，2002年转为主板上市(股票代码：2688)

主要业务分部

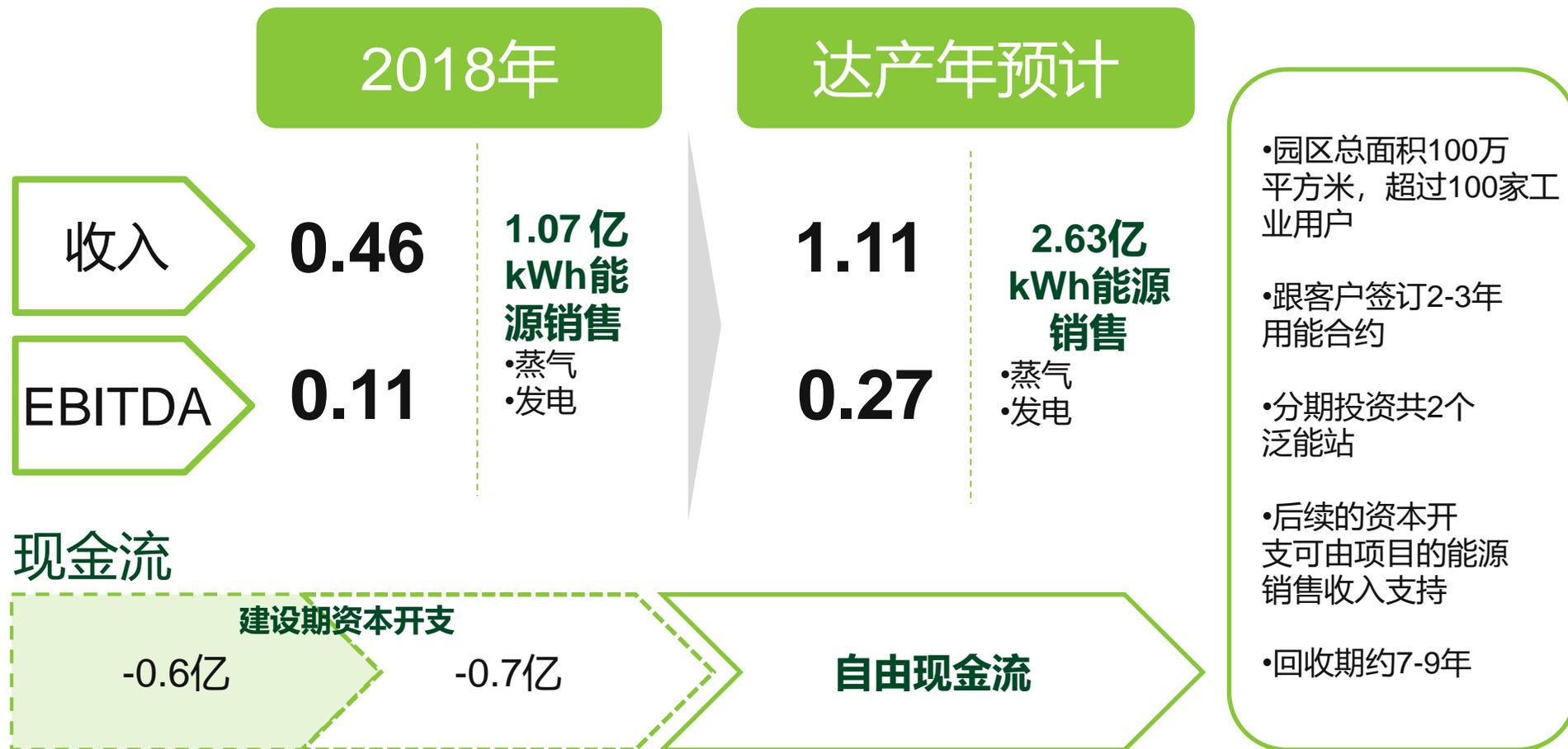
管道燃气销售	燃气工程安装	能源贸易	综合能源业务	汽车加气站
				
<ul style="list-style-type: none"> 向住宅用户和工商业用户销售管道燃气 	<ul style="list-style-type: none"> 为住宅用户和工商业用户进行燃气管道接驳 	<ul style="list-style-type: none"> 充分利用先进调度系统、物流团队及上游资源发展能源贸易业务 	<ul style="list-style-type: none"> 需求主导，多能融合，多品类输出，为用户量身定制综合能源解决方案 	<ul style="list-style-type: none"> 建造及运营汽车加气站(LNG / CNG)及向汽车用户销售天然气



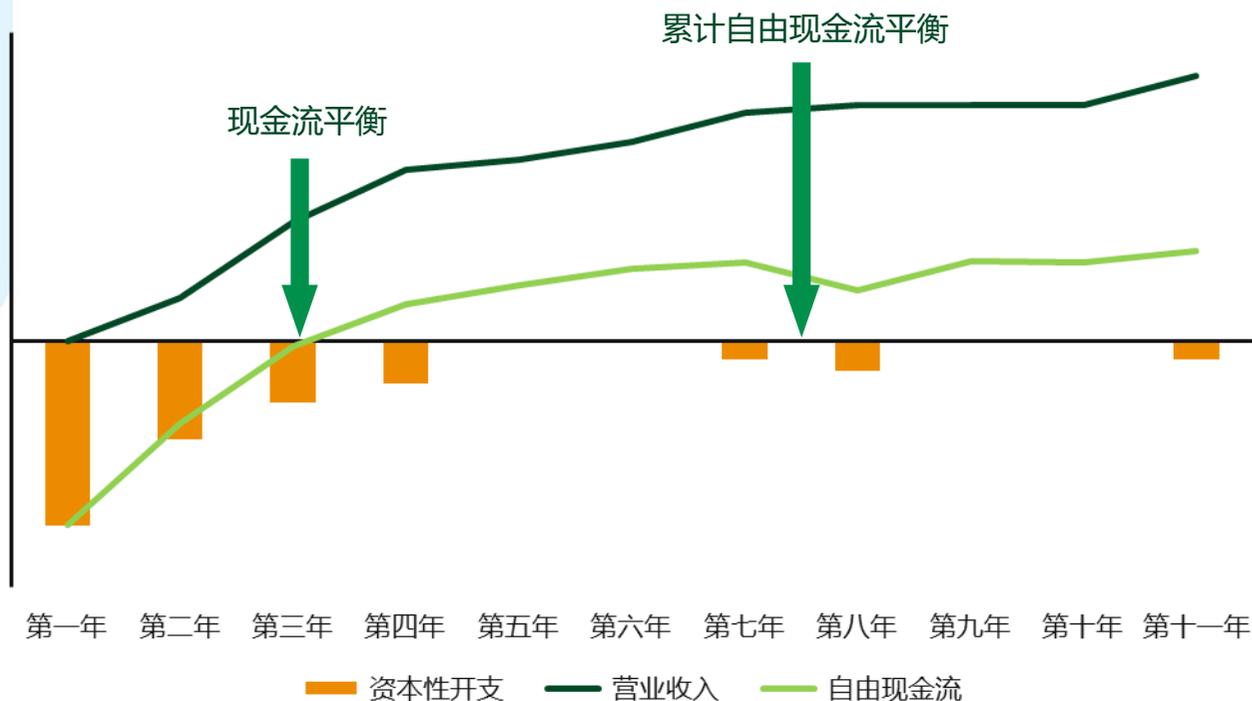
已投运综合能源项目概况 - 余杭经济开发区



已投运综合能源项目概况 - 广东豪丰工业园



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

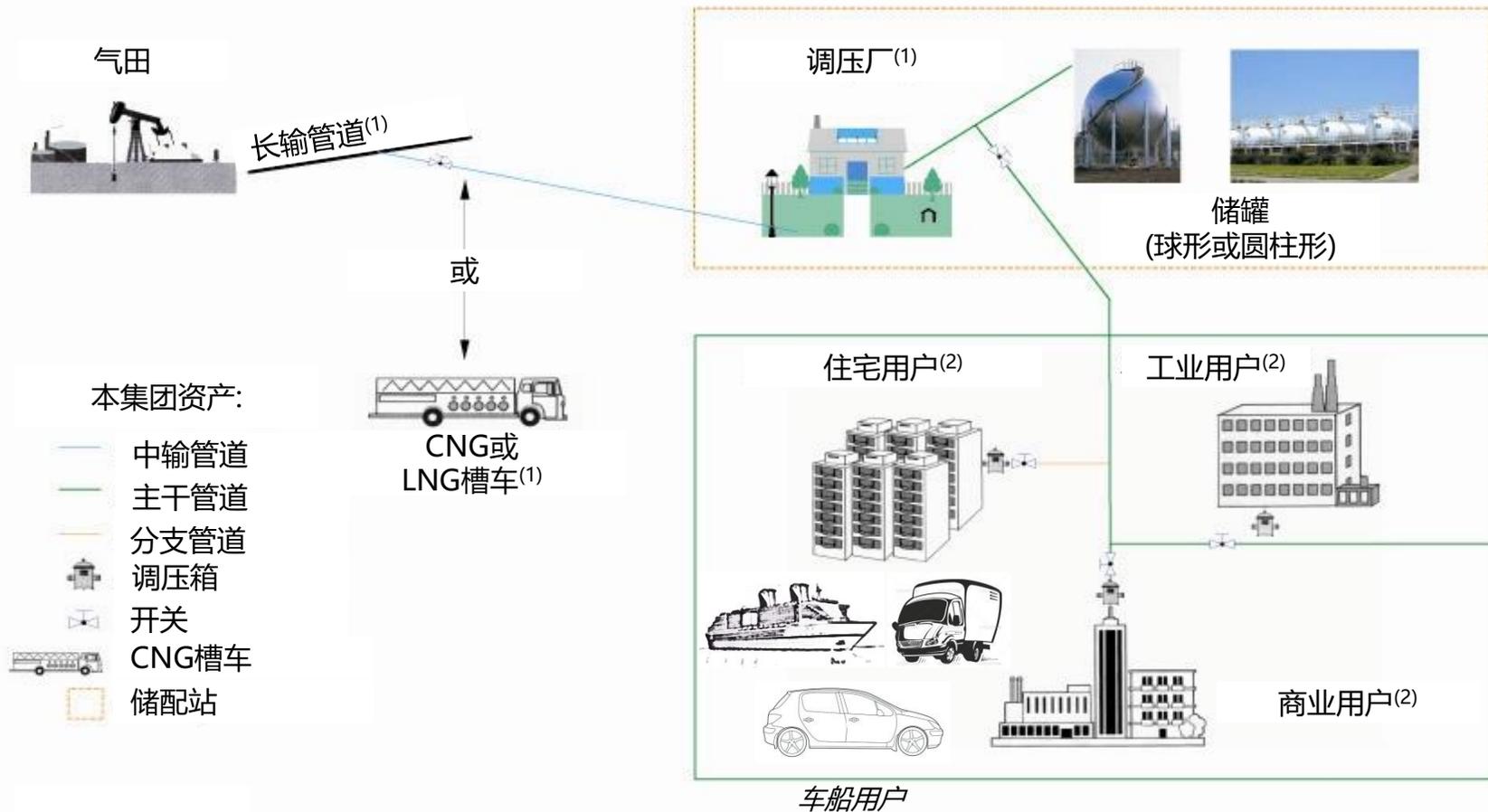
2. 快速的现金流产出

- 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

天然气处理过程



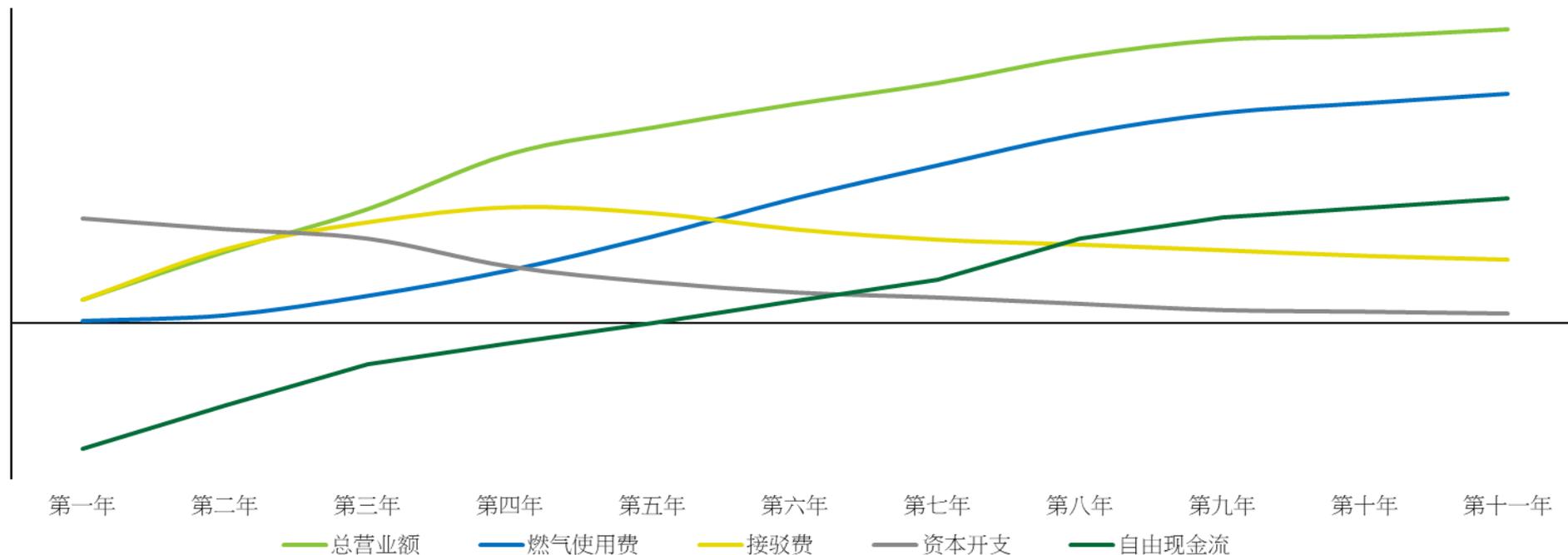
备注:

(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	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	河南	1.91	1.89
天津	1.90	1.88	湖北	1.86	1.84
河北	1.88	1.86	湖南	1.86	1.84
山西	1.81	1.79	广东	2.08	2.06
内蒙古	1.24	1.23	广西	1.91	1.89
辽宁	1.88	1.86	海南	1.54	1.53
吉林	1.66	1.65	重庆	1.54	1.53
黑龙江	1.66	1.65	四川	1.55	1.54
上海	2.08	2.06	贵州	1.61	1.60
江苏	2.06	2.04	云南	1.61	1.60
浙江	2.07	2.05(+0.12*)	陕西	1.24	1.23
安徽	1.99	1.97	甘肃	1.33	1.32
江西	1.86	1.84	宁夏	1.41	1.40
山东	1.88	1.86	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