



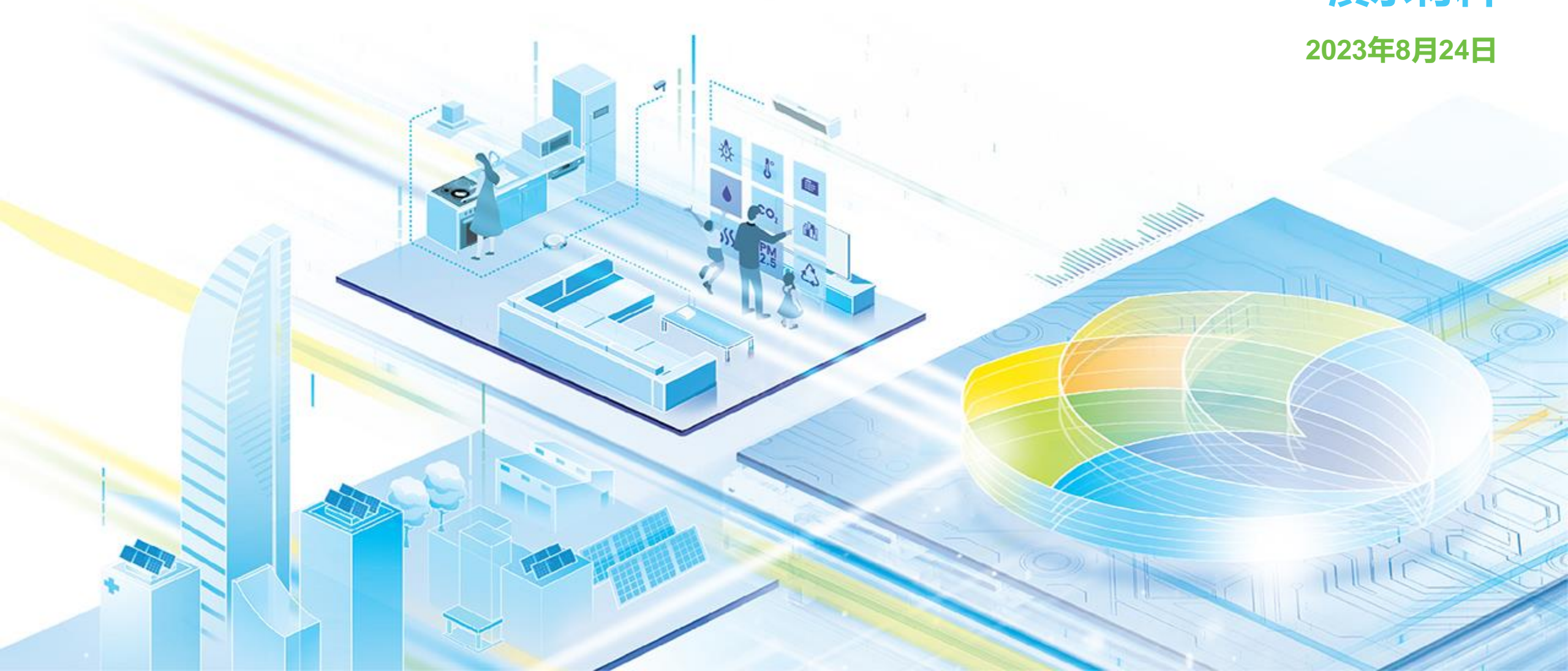
**ENN 新奥**

ENN Energy Holdings Limited

# 2023年中期业绩

演示材料

2023年8月24日



# 业绩要点



泛能收入同比增长**30.3%**至人民币 **69.9亿元**，新投运项目合计**42个**



智家业务毛利同比增长**30.5%**至人民币**11.4亿元**



天然气零售气量**121.62亿方**，新增家庭客户**99.8 万户**，新增开口气量 **836万方/日**



核心利润**39.14亿元**，经营性现金流持续改善，产出自由现金流人民币**4.12亿元**



宣派中期股息每股**0.64 港元**，与去年同期持平

# 构建生产安全、运营安全、数智安全的系统能力，夯实行业安全品牌

## 社会安全事故警示

### 应对举措

- ✓ 公司立即响应，迅速召开警示会并安排部署工作
- ✓ 出动**11,504人次**，开展餐饮工商户地毯式用户隐患排查
- ✓ 安全生产月开展宣传**3,077次**，现场检查**468次**，连续开展规范用气宣传、事故培训、应急演练等系列行动

省级及以上政府安全检查**122次**

## 把握机遇，夯实安全品牌，践行社会责任

### 聚合生态 共筑标准

联合中石油昆仑、华润、北燃、港华等企业和天津大学等高校，制定行业标准：《城镇燃气泄漏事故应急处置指南》《智慧厂站技术规范》、《城镇燃气智能管网》

### 夯实数智 安全品牌

交付石家庄、沧州和天津经开区等地政府燃气监管平台

### 发挥 专家作用

各地燃气企业面向政府、协会输送专家124人次，推动地方政府出台燃气保护政策



深化数智安全能力建设



终端安全 24,689 台



培训 28,595 人次



灾备建设初步完成



积极响应安全检查及攻防演练



18次 网络安全检查  
(11项专项+7次攻防演练)



通过ISO体系年审



通过德勤IT专项审计

内外兼修

构建数智安全长效机制

## 数智安全应用案例



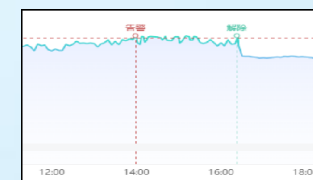
- **激光云台**：门站激光云台发现储罐气相管弯头漏气并报警，立即排查消除隐患。



- **NB报警器**：后台系统推送用户家泄漏报警，用户未发现隐患时，公司已上门核实维修。



- **阀门井数据监测仪**：新奥智能运营中心推送住阀井微漏，应急抢修漏点。



- **压力智能设备**：调压器出口压力增高系统告警后经现场检查维护，避免调压器故障。

# 持续推进ESG建设，坚持可持续发展战略

## ■ 市场殊荣

- 在《机构投资者》主办的“2023年全亚洲（日本除外）最佳企业管理团队”评选中，获得“荣誉企业”殊荣，“最佳董事会”、“最佳投资者关系团队”、“最佳ESG”等35个奖项

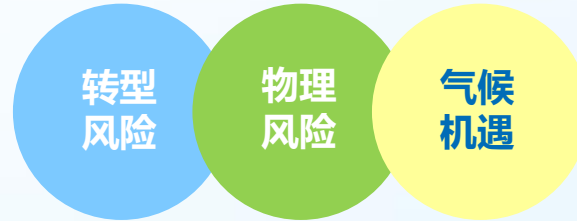


- 新奥能源成功入选“中国ESG上市公司先锋100”榜单，位列第17位，ESG表现处于五星级水平，是上市公司ESG发展的卓越者。

“中国 ESG 上市公司先锋 100” 榜单					
序号	证券简称	企业标识	证券代码	评价星级	行业分类
17	新奥能源		02688.HK	★★★★★	电力、热力、燃气及水生产和供应业

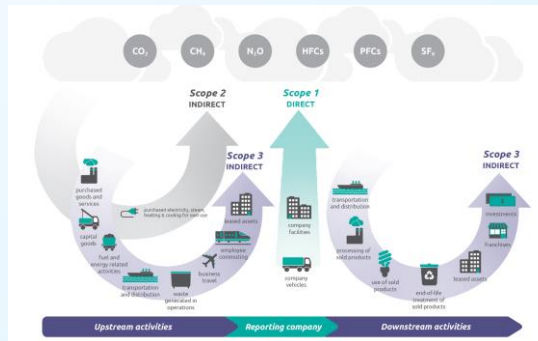
## ■ 开启TCFD专项行动

- 为应对企业气候变化风险及机遇，开展气候相关财务信息披露工作，公司展开专项行动，明确物理风险（RCP4.5&RCP8.5）和转型风险类型。已识别16条转型风险、15条物理风险、26条气候机遇，对其中重点风险/机遇的影响因素进行财务量化分析，计划本年度内披露相关报告



## ■ 数智平台赋能企业ESG管理

- 自主研发，建立功能完整、管理规范、过程可控、数据透明的ESG智慧生态平台，完成全产业链、全流程ESG管理机制，指导企业范围1、2、3碳排放计算，实现范围3碳排放全面披露



2022年温室气体排放量(范围三)				
单位：吨二氧化碳当量				
1a. 外购的商品和服务	3. 燃料和能源相关的活动(上游)	4. 上游运输及配送	11. 已售产品的使用	其他
8,267,097	179,265	1,363,676	50,760,819	241,817



# 目录

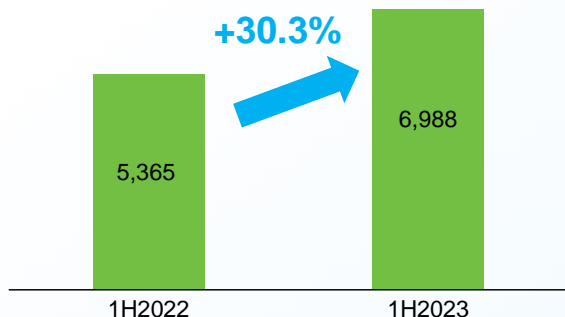
1. 业务综述
2. 财务回顾
3. 战略展望

# 泛能业务整体表现

收入

项目负荷率提升及新项目投运，综合能源销售量增长带动收入**大幅增长**

单位：百万人民币

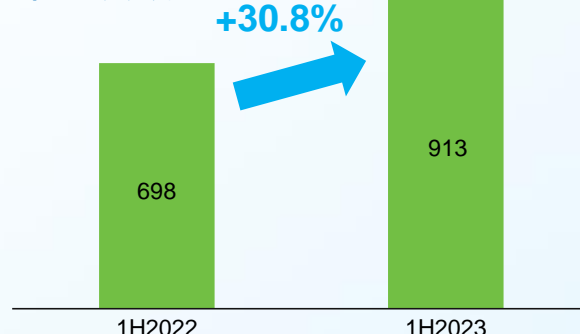


财务表现

毛利

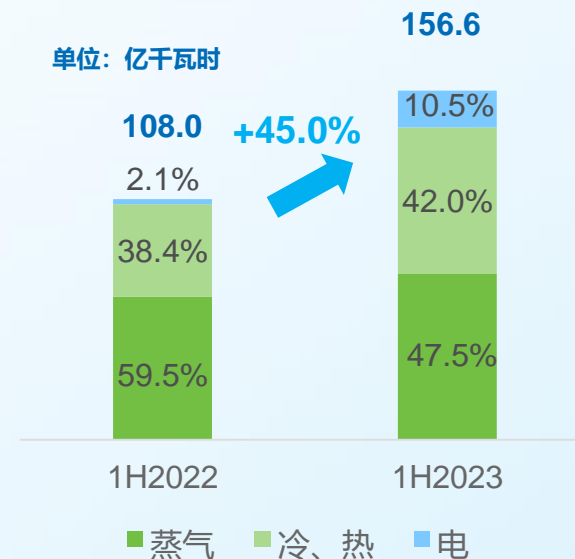
在经济复苏缓慢及能源价格高企的环境下,依托创新商业模式,毛利依然实现快速稳定增长

单位：百万人民币



供能量

单位：亿千瓦时



投运及在建规模项目情况

投运项目



252



在建项目



62

最大用能规模  
>450亿千瓦时

清洁能源利用

(项目数量)

116

融合可再生能源

(能源销售量)

21%

来自可再生能源



为客户节能减排

能源消耗量  
(标准煤)



1,268,469吨

CO<sub>2</sub>排放量



4,923,576吨

# 泛能业务—分场景业务拓展加速项目转化

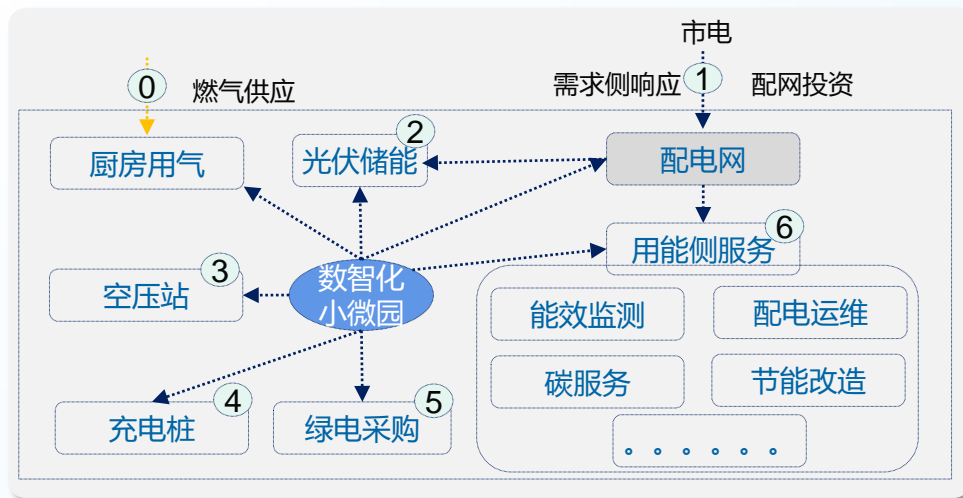
- 从客户场景继续延伸，通过泛能微网模式实现荷源网储一体化，实现光伏、储能、售电、电能服务等用能的全场景拓展，并以为客户提供能源价值为基础，不断叠加服务，满足客户在安全、降碳、数智化转型等多元化的智慧企业需求



# 泛能典型项目

## 金华某产业园

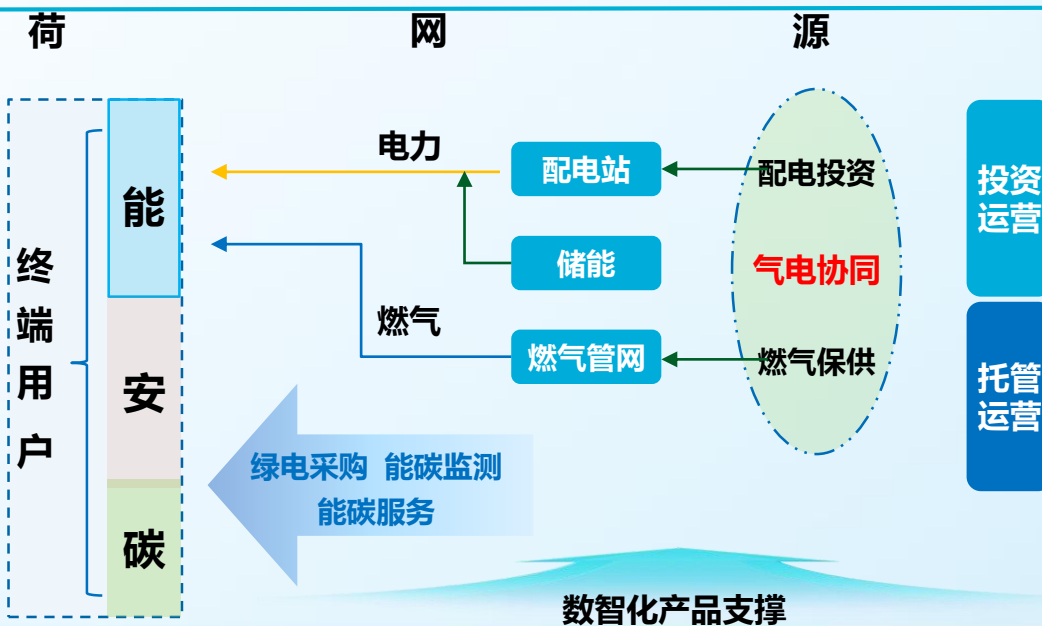
客户形态: 储能电池、医疗器械、体育用品  
 解决方案: 配电网+光伏+储能+充电桩+空压站+泛能网平台+用能侧服务.....



- 年均收入**3,100万元**
- 项目IRR**13.1%**
- 电、压缩空气、数智服务**多品创值**
- 可复制的**泛能微网**

## 湖州某产业园

客户形态: 木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业  
 解决方案: 配电+储能+数智平台



- 年均电力收入**2,900万元**
- 项目IRR**12.2%**
- 综合能源利用效率 **> 90%**
- 可复制的**泛能微网**



# 持续扩充运营版图

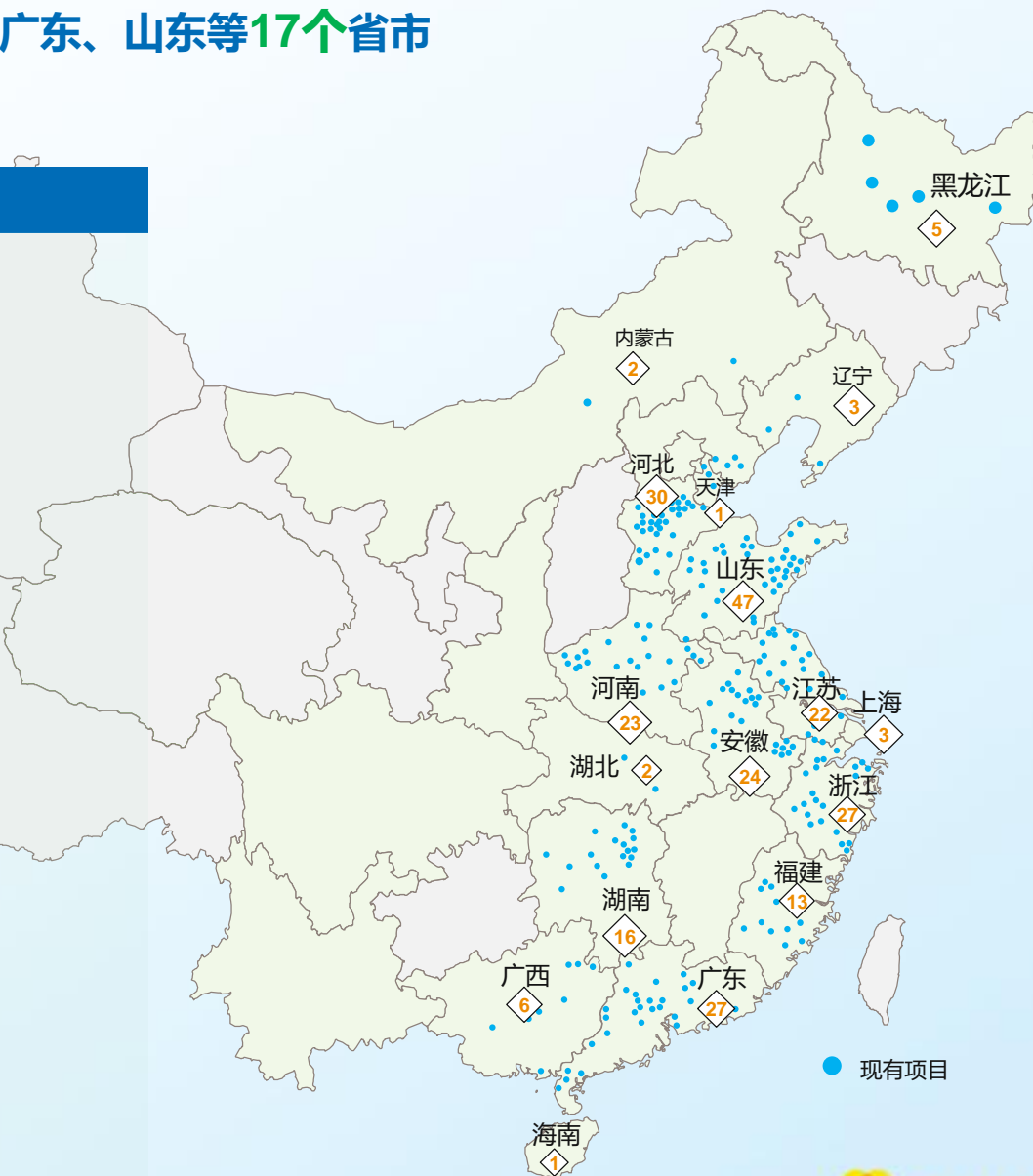
■ 2023年上半年，新增泛能项目42个，投运项目已覆盖江苏、浙江、广东、山东等17个省市

## 项目总数

泛能项目  
252

## 新增项目

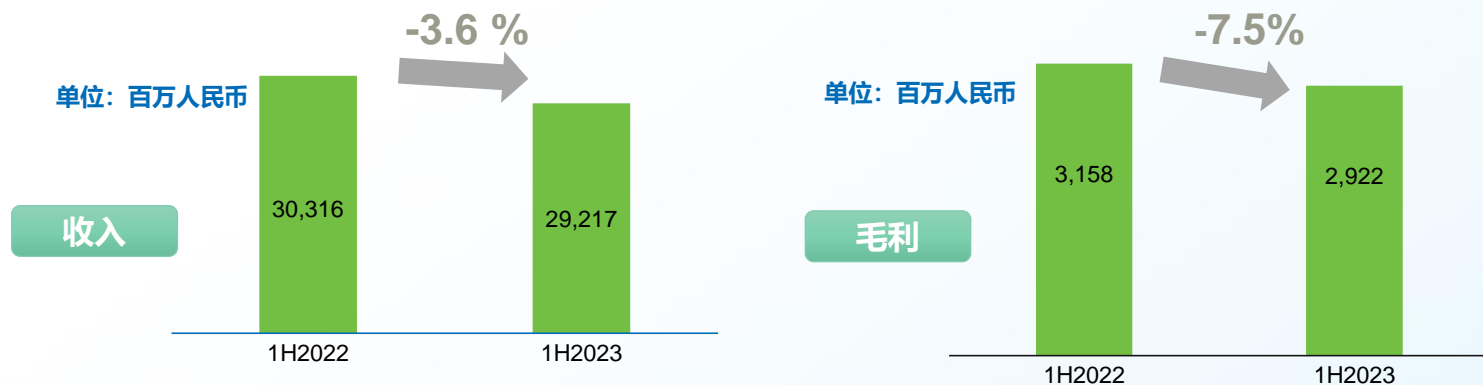
- |                   |                     |
|-------------------|---------------------|
| 1. 广东中亚铝业能源项目     | 22. 河北精晶药业光伏项目      |
| 2. 江苏盐城响水泛能网项目    | 23. 江苏淮安和兴汽车光伏项目    |
| 3. 河北深保家园供暖项目     | 24. 浙江浦江杭机光伏项目      |
| 4. 山东聊城海鑫达钢管项目    | 25. 辽宁葫芦岛瑞博科技光伏项目   |
| 5. 福建晋江建陶泛能站项目    | 26. 江苏振达钢管光伏项目      |
| 6. 安徽天鼎丰非织造布项目    | 27. 广东肇庆新区电子信息产业园项目 |
| 7. 安徽滁州安邦聚合高科项目   | 28. 江苏多利汽车光伏项目      |
| 8. 河北润江正定壹号院小区供热  | 29. 江苏淮安威博液压光伏项目    |
| 9. 山东汇通钢管项目       | 30. 山东青岛幸福小镇供热项目    |
| 10. 山东青岛地铁可乐石供热项目 | 31. 福建宁德蕉城时代项目      |
| 11. 河南科隆电源材料项目    | 32. 山东青岛华皓锦域供热项目    |
| 12. 安徽利维能动力电池项目   | 33. 山东聊城汇通钢管项目      |
| 13. 山东花语国际项目      | 34. 浙江海宁光耀热电项目      |
| 14. 山东青岛宏顺能源项目    | 35. 湖南萍乡亿鑫能源项目      |
| 15. 江苏能源发展综合能源项目  | 36. 山东聊城新申昊钢管项目     |
| 16. 江苏响水东工新材料光伏项目 | 37. 江苏中玻泛能项目        |
| 17. 安徽池州贵兴新材料光伏项目 | 38. 浙江南浔旧馆绿色家居产业园项目 |
| 18. 江苏海安中辉食品园项目   | 39. 浙江兰溪智造小微企业园     |
| 19. 湖北金庄光伏项目      | 40. 浙江温州中国眼谷科创园     |
| 20. 安徽宣城开盛光伏项目    | 41. 安徽宣城泛能微网项目      |
| 21. 河北久美斋食品光伏项目   | 42. 山东申昊钢管工厂项目      |



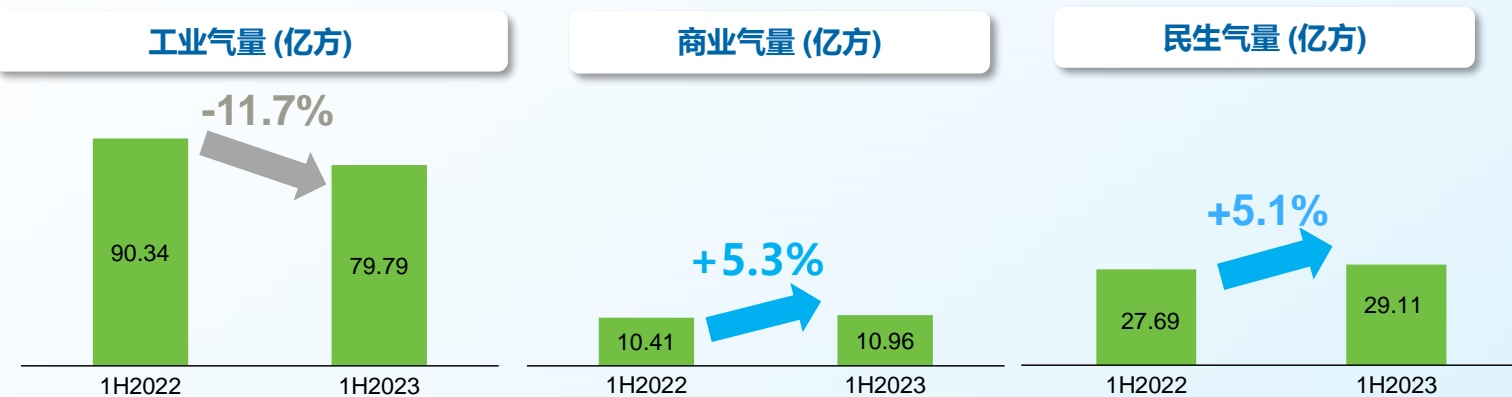
# 天然气业务整体表现

- 受到工业气量影响，天然气业务零售气量同比下跌6.9%；
- 不断通过资源结构优化和价格顺导，提升价差

## 财务表现



## 业务表现



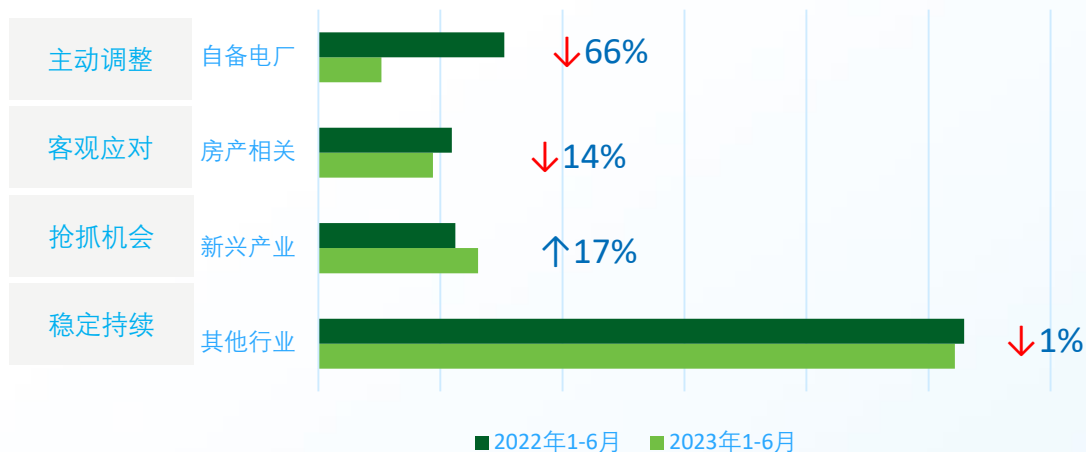
## 价差变动

(人民币/方)	1H2023	FY2022	1H2022
民生	3.25	3.24	3.23
工商业用户	3.64	3.65	3.52
汽车加气站	4.92	5.16	5.20
平均售价	3.57	3.59	3.49
平均采购价	3.00	3.06	2.95
价差(不含税)	0.52	0.48	0.50

# 天然气分析及策略

- 天然气下降的深层次原因是经济复苏不及预期以及客户运营模式变化
- 从运营业务，到运营客户转变，聚焦客户创值

气量下降因素



产业发展新阶段，催生客户新需求，创造新机会

## ■ 产业向绿色低碳高质量发展

- 结合资源形势变化，主动释放电厂调节池气量，自备电厂气量下降
- 房地产低迷，建材、陶瓷、家具等房地产强相关企业气量普遍下降
- 新旧动能转化，产业升级，光伏玻璃、智能装备制造等新兴产业气量提升

## ■ 客户需求多样化、精细化

- 用气成本精益化管理
- 符合低碳、合规生产要求
- 用气升级为用电，绿色、经济需求凸显

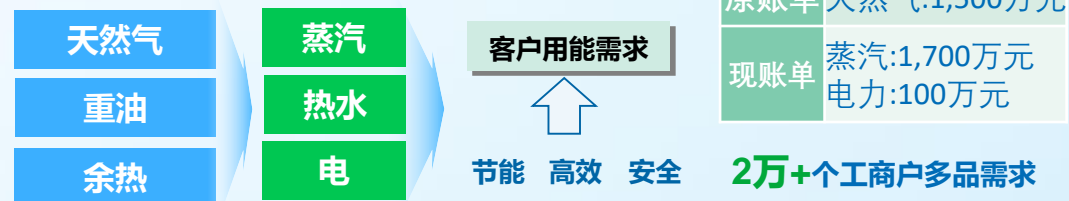
### 策略1：做客户的最佳专业买手（安徽某玻璃客户）

用气规模大、要求稳定、对价格敏感的天然气直燃用户

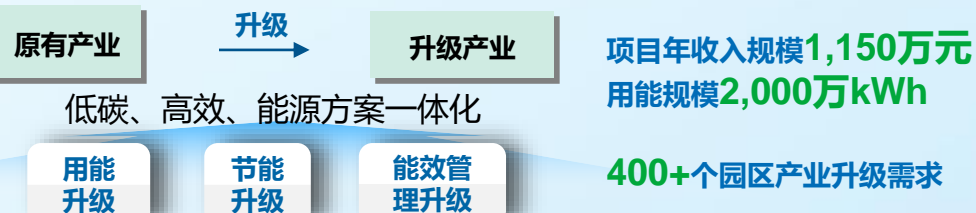


### 策略2：做客户最高效的能源管家（河南某电器客户）

从对天然气的需求认知，向对能量的需求认知转化



### 策略3：做政府园区产业升级的帮手（山东某智能制造产业园）



# 天然气业务—保障民生用气，理顺价格机制，构建多元稳定、有竞争力的资源池

## ■ 多地试水居民气价联动机制改革，天然气产业市场化步伐加快

- 湖南、内蒙古、河北、广东、福建、山东等多地陆续调整居民天然气销售价格；

全力推动居民调价及补贴获取  
上半年15家企业完成居民调价



已完成调价企业气量在居民总气量中占比为34%



加快居民到期表计更换

提升表计精度，改善居民用户收益，降低购销气差率



## ■ 资源配置稳健可靠、灵活多样

### 01 三大油

- ✓ 稳固基本盘，优化年度合同签约，提升未来合同气量；
- ✓ 动态调节供应结构，降本增效；

### 02 非常规

- ✓ 新增昆泰、陕西延长等资源合作
- ✓ 非常规资源获取超**200**万方/日

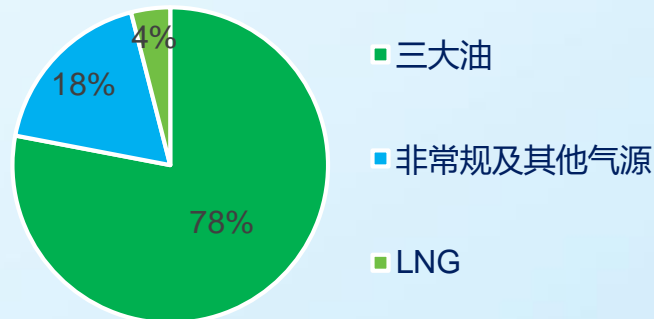
### 03 LNG

- ✓ 紧盯市场敏捷捕捉现货采购机会；
- ✓ 完成长约价格回顾，布局长期资源储备，保障供应稳定性；

### 04 储气资源

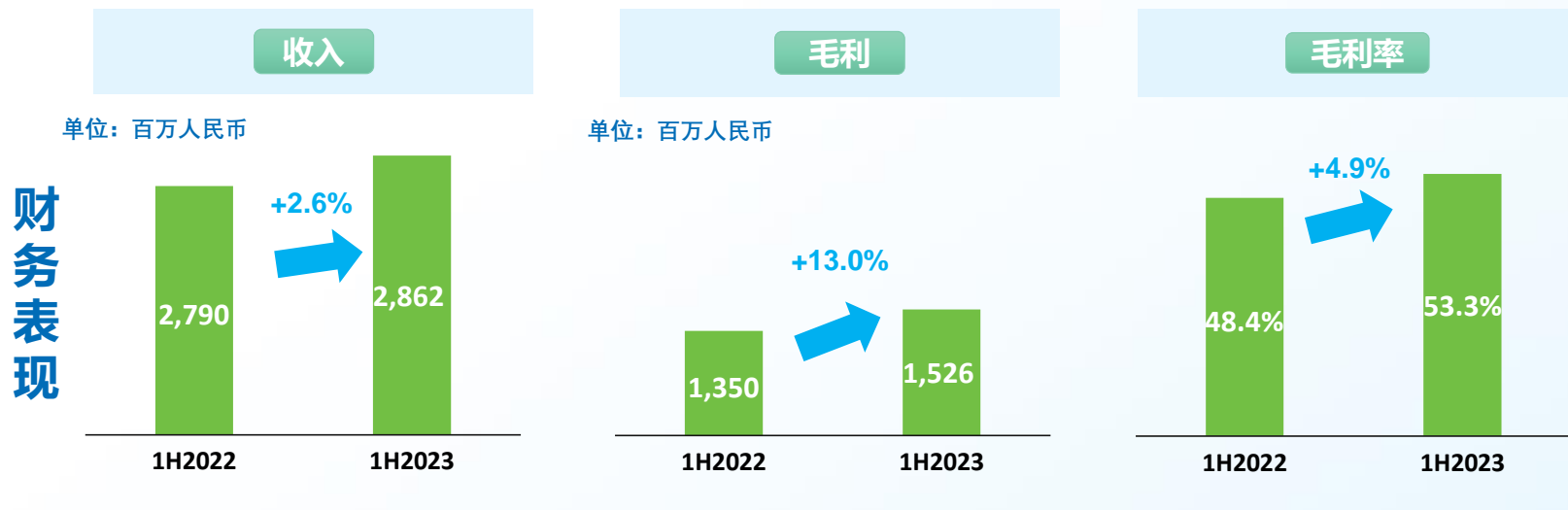
- ✓ 虚实结合+长短期限结合，获取文23储气库**3,000**万方储气能力，安平储运通**100**万方；

灵活调整资源结构

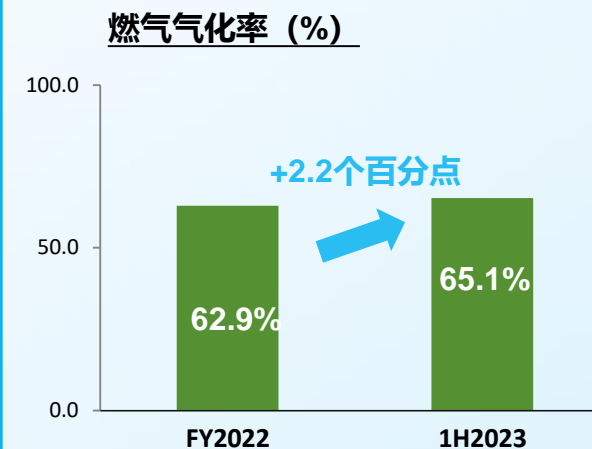


# 天然气业务—新客户开发

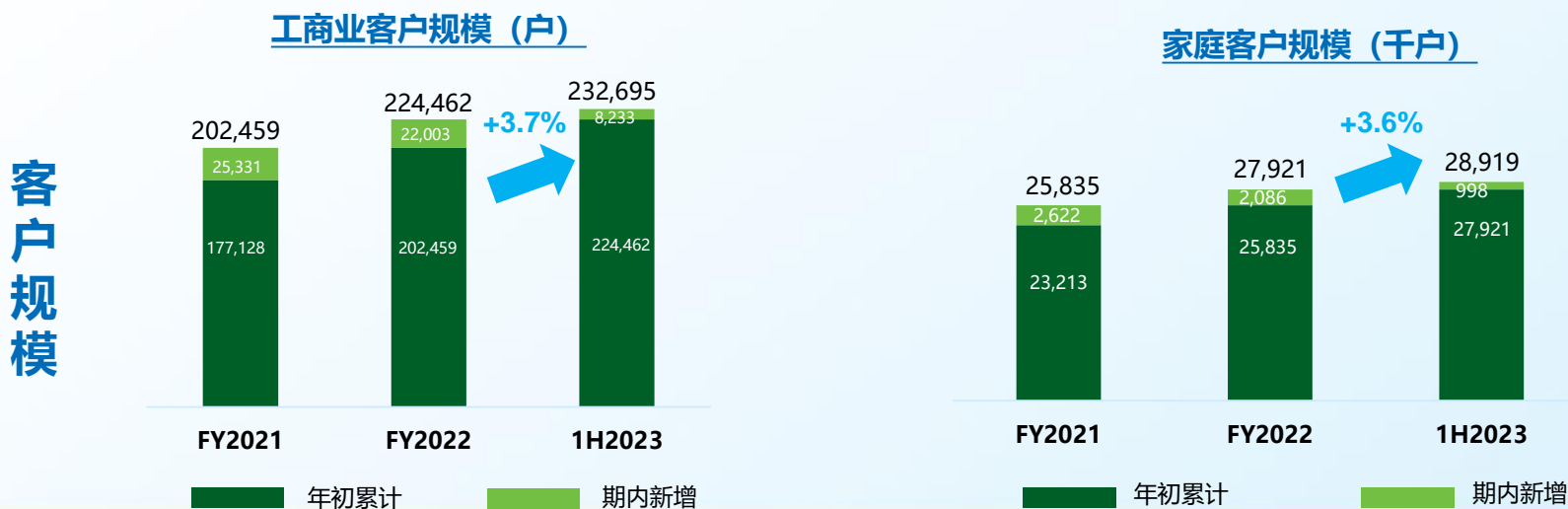
## “保交楼”有力支撑接驳业务开展，地产政策触底转向为未来发展提供动力



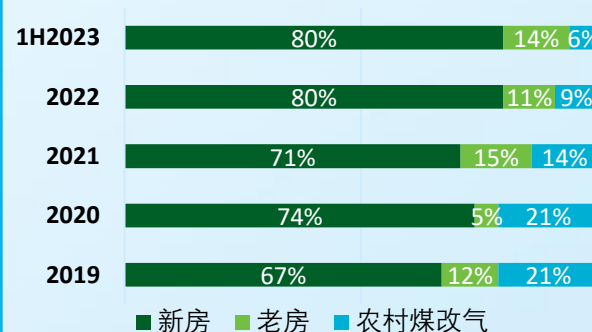
## 城镇化水平仍处高速发展区间，气化率水平提升潜力巨大



## 客户规模保持增长，稳扎稳打做大业务基本盘



## 新开发家庭客户细分

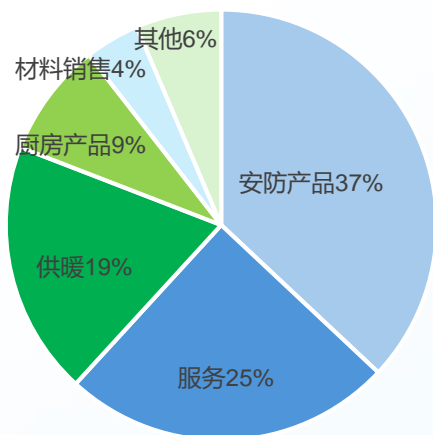


# 智家业务整体表现

■ 加快产品推广，打造家庭品质生活新方式，单户创值及新客户渗透率均明显提升

## 业务表现

收入分布



1H2023

客户渗透率提升

新客户

**32.2%**

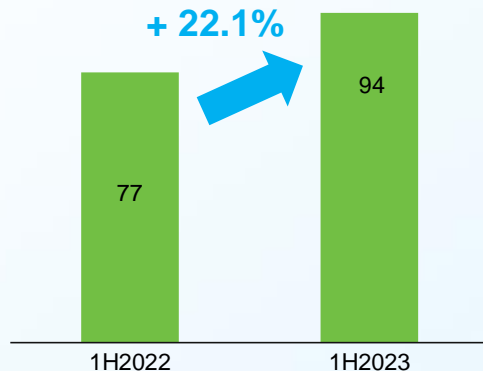
1H2022: 29.6%

现有客户

**11.2%**

1H2022: 9.5%

单户创值收入(元)

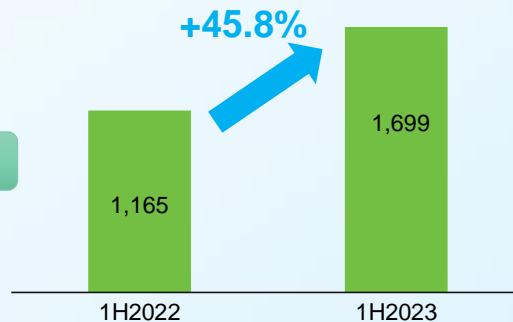


## 财务表现

丰富产品种类，打造拳头产品

百万人民币

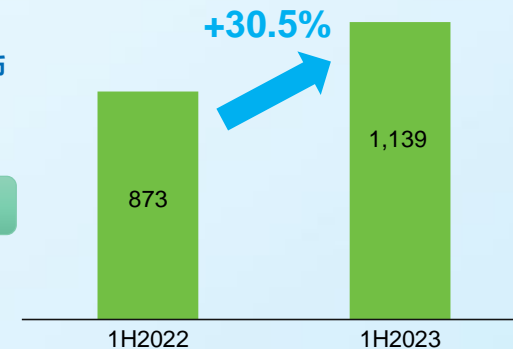
收入



盈利能力逐步释放，带动毛利快速增长

百万人民币

毛利



# 安全需求和品质生活需求升级，业务机会显现

- 从安全出发，聚合生态，从家庭向社区延伸，逐步形成标准产品向全国复制
- 以智能化打造核心产品，形成体系化和创新的产品设计，实现从销售到服务的升级

## 需求变化及痛点

## 安全需求满足出发，数智和服务满足品质生活需求，从产品到服务升级

**社区**

20,000+

**家庭**

2,800万+

- 老旧小区改造，对社区环境要求更高
- 对社区软硬件环境要求越来越高，但有效供给不足
- 车位、充电桩等社区公共资源难以便捷获取
- .....

- 水电气火安全问题突出，智能化监测、预警、控制等主动安全不足
- 智能改变生活，对温度、空气质量、水质等居住环境要求更高
- .....

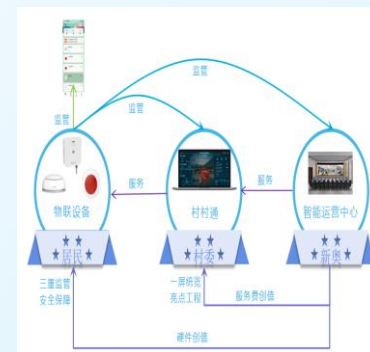
✓ 推进智慧社区建设，打造社区用户用气场景安全方案，借助燃气安全监管平台，产品销售与数智服务相结合，实现安全目标

**新建类社区**

- 智能社区安防解决方案、健康驿站、智能社区能源综合利用方案、...

**老旧改造社区**

- 智能燃气安全运营整体解决方案、社区智能泊车方案、健康驿站、...



落地智能安全社区10个

✓ 安全出发，深入认知客户高品质生活需求，提供智能化产品及服务

**高端客户**

- 智能安全产品、智能生活产品、...

**中端客户**

- 安防产品升级、智能物联服务、...

**普通客户**

- 安防产品、厨房产品、服务产品、...

**农村客户**

- 报警器、采暖炉、温控器、...



数智服务销售6,796万元

# 发挥优势，多渠道发力，创新业务模式，提升智家业务

- 以线上渠道提升交互频次，以服务运营增加入户机会，通过营业厅升级打造场景化服务体验，沉淀数据，迭代客户画像，实现差异化精准营销

## 我们的优势

## 渠道定位及升级

## 模式创新

## 案例

营业厅

321个营业厅  
场所面积5万m<sup>2</sup>

分布主要城市  
线下触达客户



全新建立终端门店  
标准形象  
真实场景沉浸式体验  
提供直播内容素材  
体验、销售、服务一体化

上半年完成3个营业厅升级改造

以用户场景为空间单元满足定制  
多维产品满足智慧生活  
专业服务能力提升个性化要求

浴室、厨房、阳台；自建房、...  
品质厨房、品质环境、智能管家  
专业设计、安装、验收、售后、...

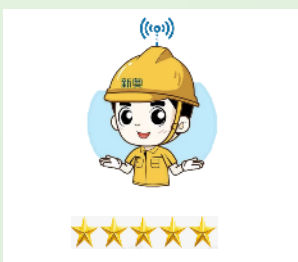


连云港通过营业厅升级改造，销售额比22年下半年提升230万元

社区上门服务

3,394个服务网格

服务网络遍布全国  
深度触达客户



客户专人管家  
基础客户服务  
客户数据采集  
精准商机推荐  
销售服务创值  
线上直播间

- 以服务运营增加入户机会，沉淀数据，迭代客户画像
- 打造人设，赢取客户信任，精准营销



江苏·大壮讲安全

实现全网播放量130万，粉丝1万+

线上平台

公众号、企业微信  
用户APP、小程序

线上线下结合  
客户运营转化



连接生态伙伴  
精准客户画像  
输出产品及服务  
沉淀最佳实践  
提升服务能力  
实时创值分享

升级e城e家平台，构建以“人+品+场”为核心的全生命周期运营管理系统，提升服务便捷性

客户 智能 智能 智能 智能  
认知 物联 销售 服务 运营

e城e家

东西桌



廊坊通过线上服务运营获取家庭服务需求1,500多个，累计增加入户次数1,135次



# 目录

1. 业务综述
2. 财务回顾
3. 战略展望



# 业绩表现稳健

(人民币亿元)	1H2022	1H2023	变动
<u>主要财务数据</u>			
<b>收入</b>	<b>583.32</b>	<b>541.11</b>	<b>-7.2%</b>
<u>分类收入</u>			
天然气零售业务	303.16	292.17	-3.6%
泛能业务	53.65	69.88	+30.3%
智家业务	11.65	16.99	+45.8%
燃气批发	186.96	133.45	-28.6%
工程安装	27.90	28.62	+2.6%
<b>毛利</b>	<b>68.94</b>	<b>71.57</b>	<b>+3.8%</b>
EBITDA <sup>^</sup>	74.01	73.98	0.0%
股东应占溢利	31.05	33.33	+7.3%
<b>核心利润*</b>	<b>41.19</b>	<b>39.14</b>	<b>-5.0%</b>
<b>每股核心基本盈利 (人民币元)</b>	<b>3.65</b>	<b>3.47</b>	<b>-4.9%</b>

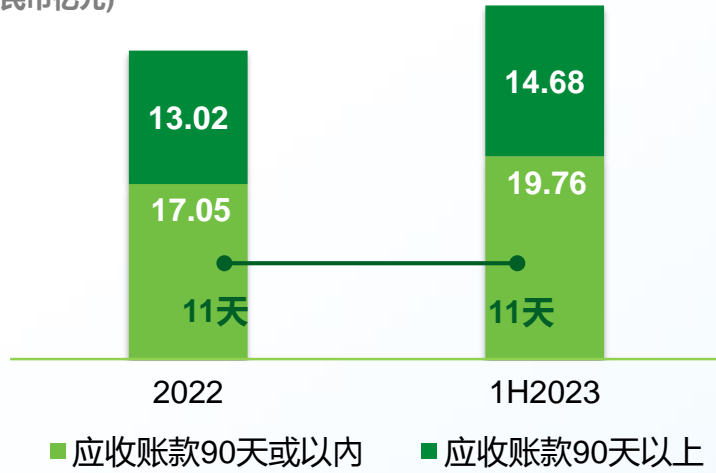
<sup>^</sup> EBITDA = 包括JCE、Asso, 但撇除一次性项目

\*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净 (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

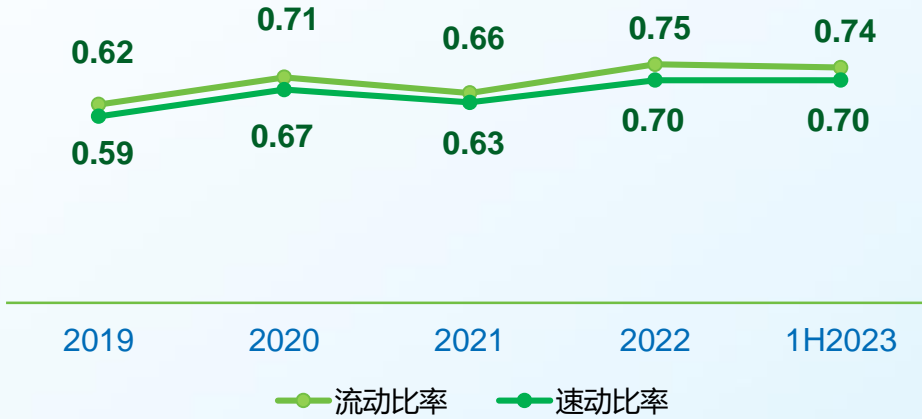
# 卓越的财务管理

## 应收款及周转天数

(人民币亿元)

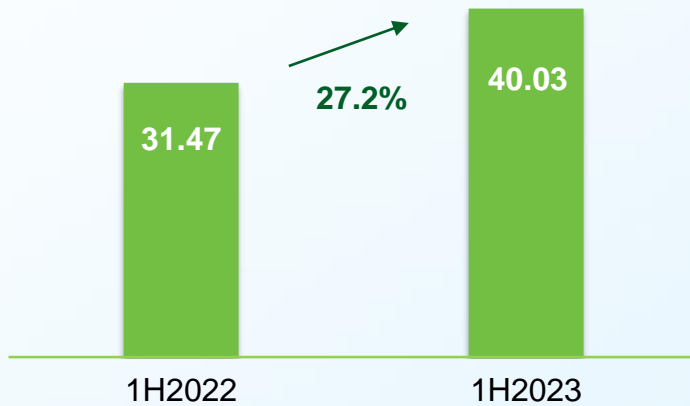


## 流动比率及速动比率



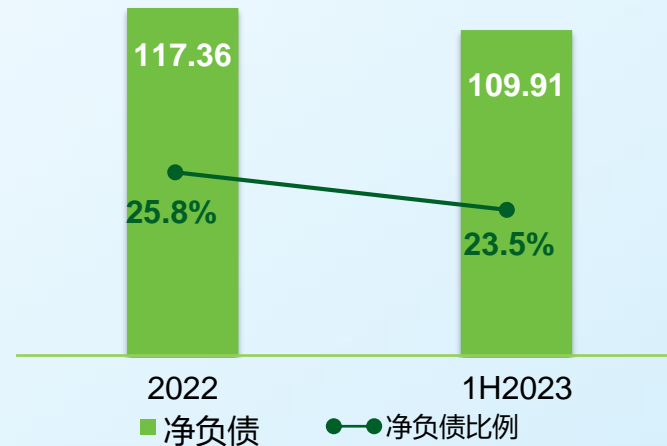
## 经营现金流

(人民币亿元)



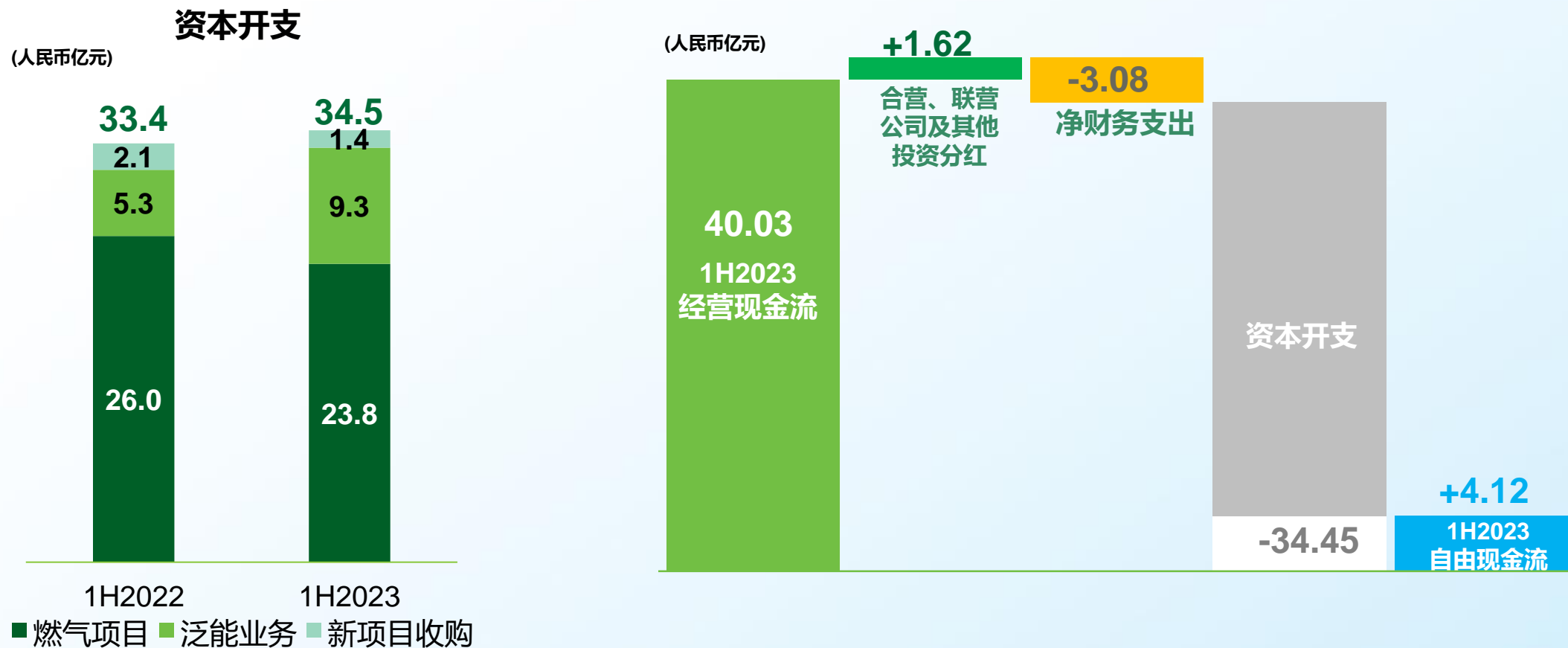
## 净负债比例及净负债

(人民币亿元)



# 资本开支及现金流分析

- 资本开支持续稳定增长，满足燃气安全稳定运营，支撑新兴业务发展
- 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

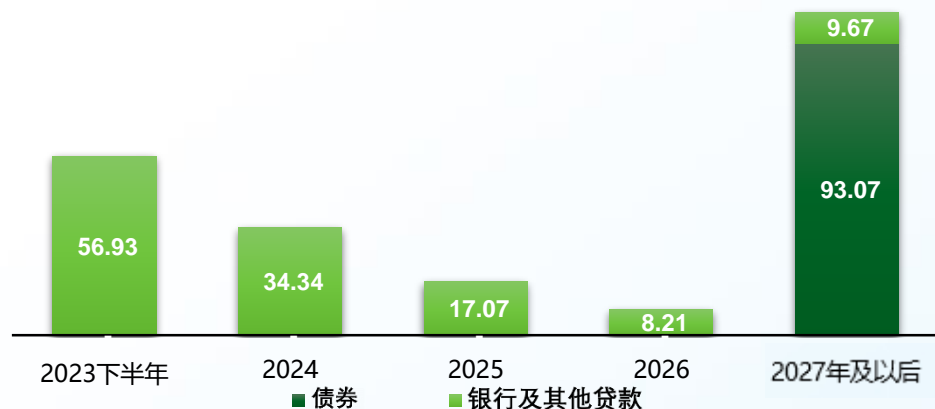


# 充裕的财务资源及流动性

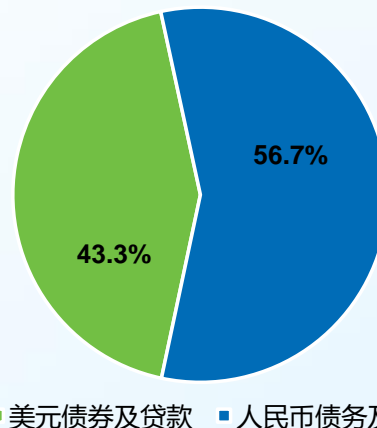
- 标普、穆迪、惠誉三家评级机构对公司的信用评级分别为**BBB+**、**Baa1**、**BBB+**
- 平均融资成本为**3.50%**，低融资成本加上充裕的财务资源保障公司业务持续发展

人民币亿元

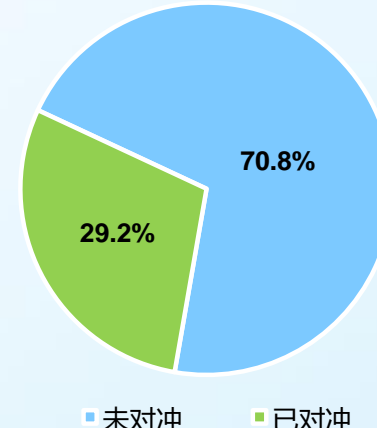
## 借贷偿还明细



## 债务结构(按货币分布)



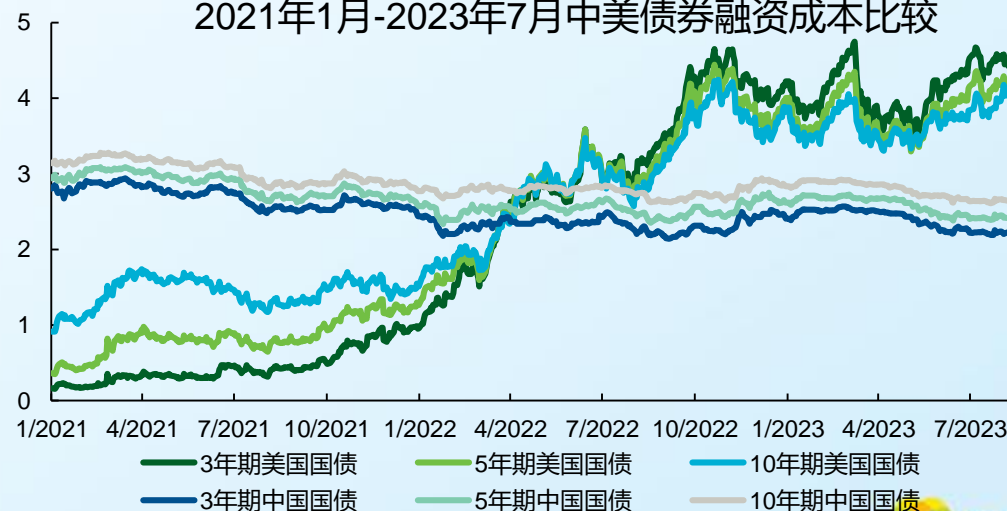
## 外汇风险敞口管理 - 对应长期美元债务



## 充裕的财务资源

人民币	金额
手头现金	109亿
未动用信贷融资	101亿

## 2021年1月-2023年7月中美债券融资成本比较



# 目录

1. 业务综述
2. 财务回顾
3. 战略展望



# 升级商业模式，回归客户主权

- 回顾过去，新奥基于三十年积淀，不断创新，实现了基础业务的稳定及新业务的快速增长；
- 未来，抓住低碳化、品质化、智能化大趋势，持续创新商业模式，实现业务跨越式发展。

## 我们的积淀



员工人数 30,000+  
网格服务点 2,000个+  
客户服务经验 30年+

## 过去三年

### 趋势

- 疫情三年，经济增长放缓
- 国际变化，资源大幅波动
- 双碳目标，能源结构调整

### 关键举措：

- 守气有责，夯实燃气基本盘
- 业务创新，探索泛能智家新模式
- 夯实安全，数智赋能本质安全

### 业务

### 业绩表现：

- 天然气业务稳定、泛能、智家业务高速增长
- 核心利润稳定，现金流良好、分红快速提高

## 未来方向

**大趋势：**高质量经济发展下的低碳化、品质化、智能化成为趋势

- **双碳目标加速落地**，新型电力系统、新能源快速发展，天然气行业深化改革
- **人民对美好生活的需求**，从基本供给到品质化供给转变，市场需求巨大
- **数智技术驱动变革**，智能技术快速发展，激发商业模式创新

**大发展：**从客户需求出发，通过数智手段，重构天然气、泛能、智家业务，实现跨越式发展

- **精益运营夯实燃气基本盘**，客户细分，基于客户需求与资源多元供给的精准匹配，**从资源量到资源价值跨越**；
- **泛能业务**，快速落地泛能微网，突破燃气客户边界，**从燃气分销到能源服务跨越**
- **创新智家业务**，以e城e家平台为载体，识别客户需求，提供从家庭到社区服务的整体解决方案，满足家庭品质生活，实现**从卖燃气到品质服务的跨越**
- **数智产品打造**，沉淀管理经营，打造数智产品，**实现从能源到能力跨越**，安全数智化产品，赋能客户基础设施安全、提效

# 经济持续复苏，抓住发展机遇

- 通过精益运营、业务创新，抓铁留痕，守住燃气基本盘、做大泛能、提升智家业务。

## 机遇与挑战

### 泛能业务

- **政策：**上半年，国家能源局共发布了7大类，共计16项与新能源有关的政策，下半年政策持续发力
- **技术：**光伏、储能等技术持续迭代，度电成本下降
- **需求：**客户对低碳、绿色、节能需求

### 天然气业务

- **需求端：**受经济形势及国内外天然气价格走势影响，需求将持续回暖
- **资源端：**国产气持续增长（7月份增长7.6%），全球天然气供需总体平衡
- **政策端：**国家发改委推动、建立天然气上下游价格联动机制，天然气价格市场化改革更进一步；安全监管趋严，带来“瓶改管”机遇

### 智家业务

- 政府老旧管网改造，社区对安全、舒适需求升级
- 《关于促进家居消费若干措施的通知》促进家庭智能需求升级
- 人民对美好生活的向往：品质化、绿色化、智能化凸显

## 业务发力点

- 大力发展“荷、源、网、储+”形态的**泛能微网**
- 深挖客户需求，为燃气客户提供绿色、低碳**多种用能产品**
- 抓住政府节能需求，**发力低碳建筑业务**

- **拓新户：**抓住需求复苏、安全监管等趋势，开发新客户
- **守老户：**客户分级管理，灵活套餐
- **筹措优价资源：**统筹国际国内资源，持续优化气源结构，降低采购成本

- 依托数智平台，整合现有场景，**创新智家模式**
- 升级现有智家产品，**叠加智能化产品，从产品向服务演进**
- 在老旧小区改造、新小区开发，**大力发展智慧社区**



# 2023年指引更新说明

	2023年度指引
泛能业务收入	增长40%以上
天然气零售气量	同比下降不超过5%
天然气零售价差	0.51元/方
新开发工商业客户	2,000万方/日
新开发家庭客户	180-200万户
新项目	50+
智家业务毛利	增长30%左右
核心利润	同比下降不超过5%

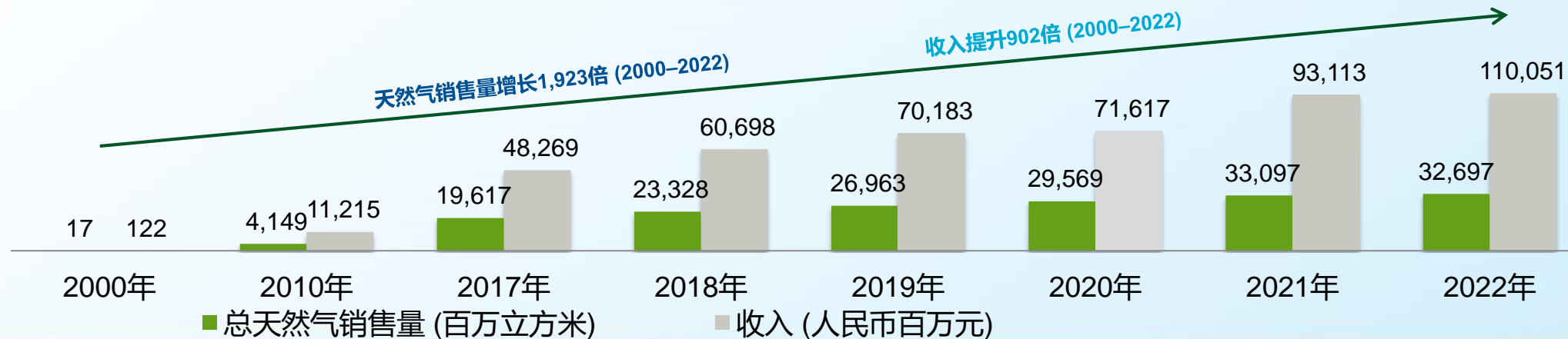
**THANK YOU**  
谢谢!

# 附录：新奥能源—家庭品质生活和企业安能碳管理智能城市服务商

## 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



### 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



共创低碳社会

### 泛能业务

#### 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

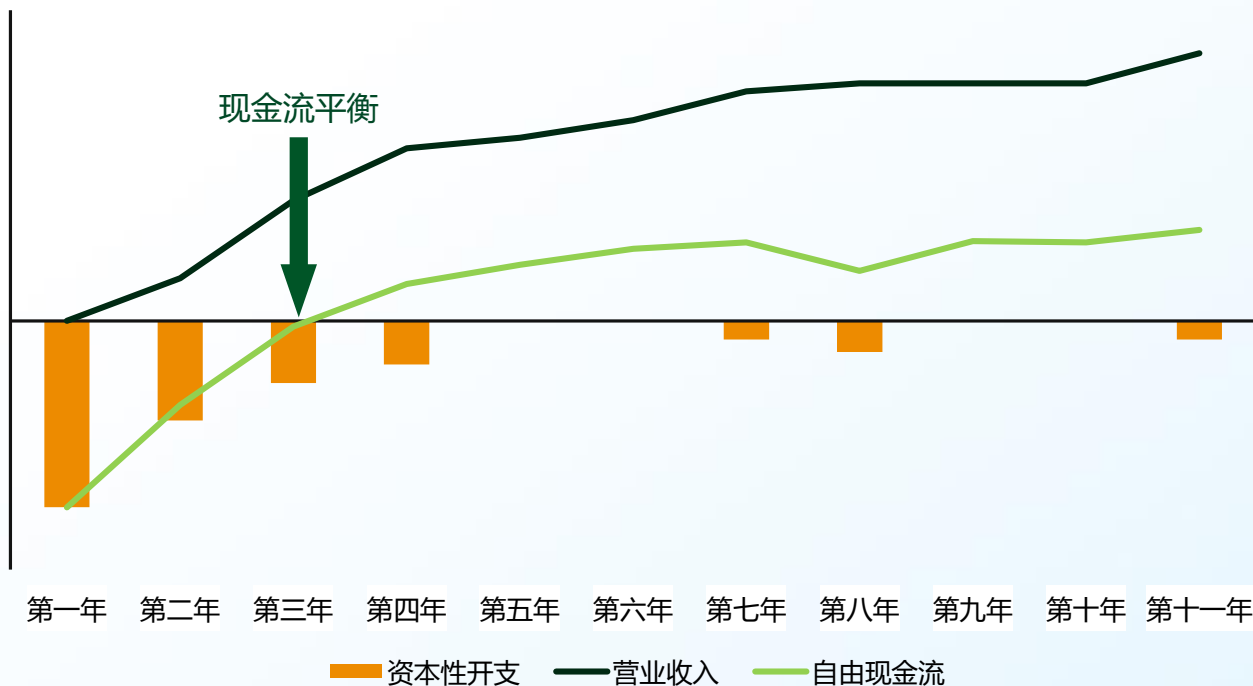
- 依托丰富的泛能技术积累以及用能侧能源管理经验，为医院、酒店、机场、办公楼宇等建筑类客户提供绿色建筑、建筑节能方案和服务

#### 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

# 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

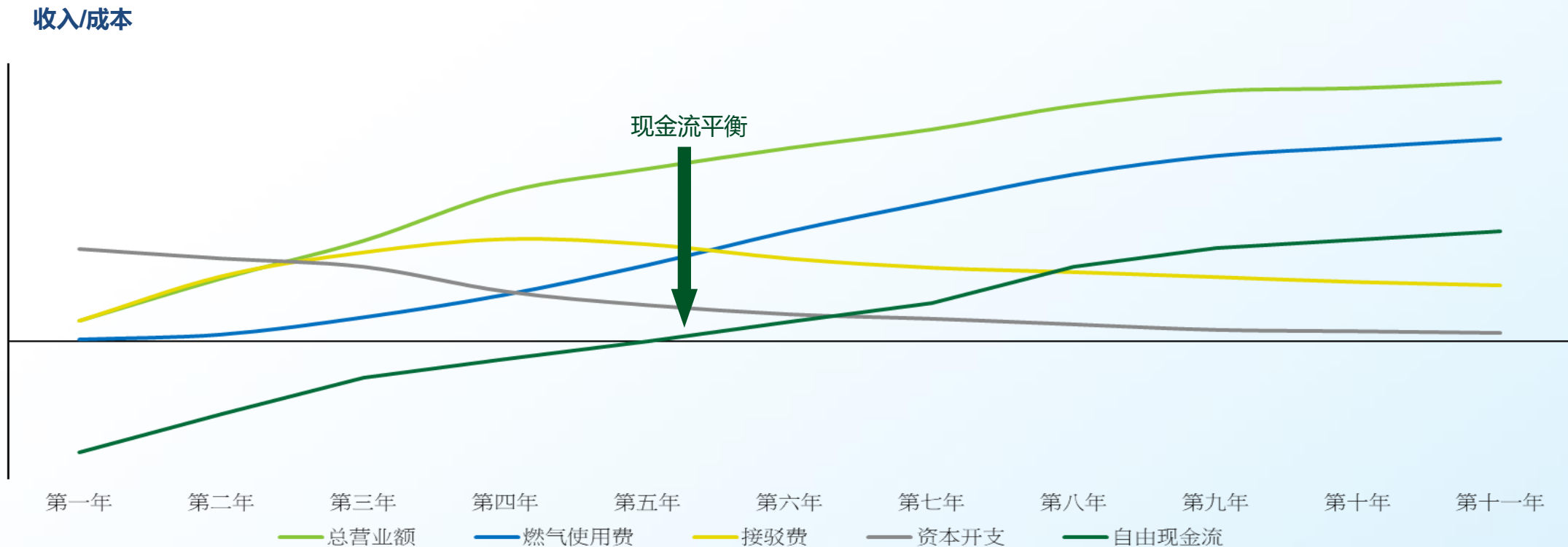
## 2. 快速的现金流出

- 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

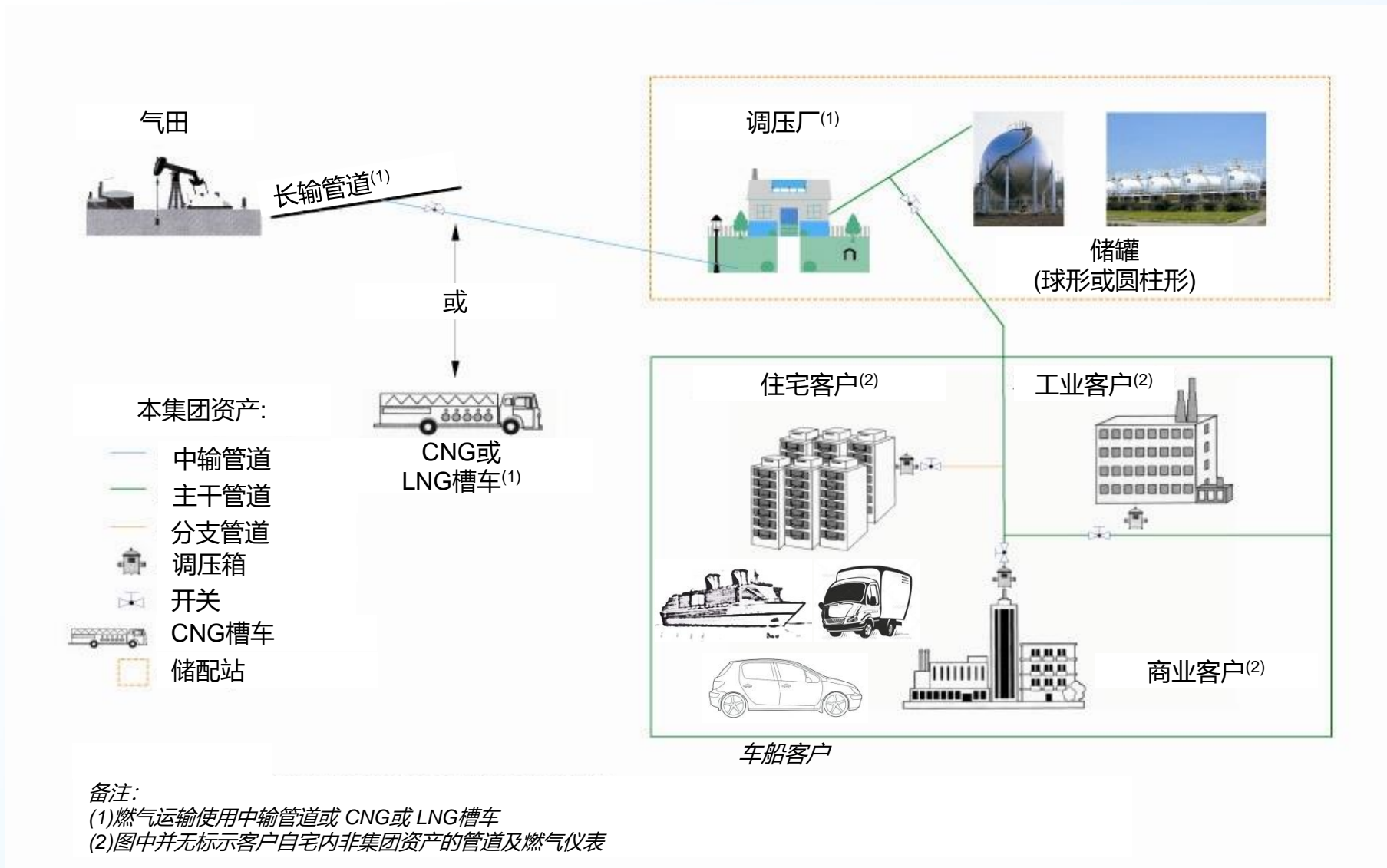
- 园区的客户结构多元化，减少单一产业的周期性风险
- 与客户签订最低用量，设立价格联动机制
- 市场化商业模式，政策风险低

# 典型城市燃气项目的简要模型



- 在项目公司签约新客户的初期阶段，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



## 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/ 孙梅 / 丁晓庄

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

电邮: [IR@enn.cn](mailto:IR@enn.cn) / 网站: <http://ir.ennenergy.com>