



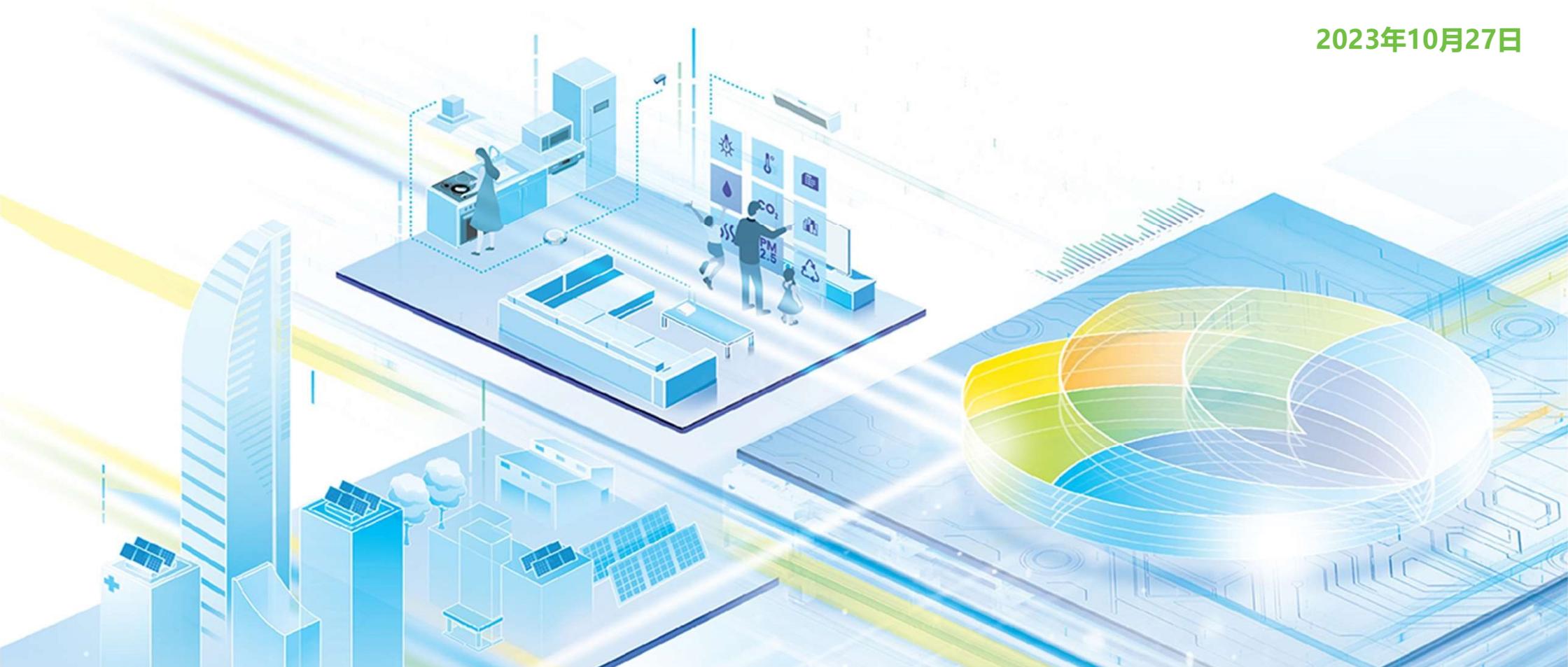
ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2023年三季度经营简报

演示材料

2023年10月27日



业绩亮点



第三季度零售气量（不含电厂）增长**4.1%**至**56.9亿方**



前三季度综合能源销售量增长**34.2%**至**244.3亿千瓦时**



前三季度新项目合计**64个**，新增家庭客户**136.3万户**



前三季度智家业务自有品牌销售量增长**38.9%**



MSCI ESG评级继续保持**AA级**

泛能业务—经营表现

● 综合能源销售量 (亿千瓦时)



- 泛能业务供能量增加**34.2%**至**244.3亿千瓦时**
- 其中电力业务供能量占比提高至**12%**

● 投运及在建项目情况



● 清洁能源利用



泛能业务—业务进展

- “双碳”战略持续推进，新型电力系统加速构建，荷源网储协同成为必然，给泛能微网业务带来广阔市场空间



政策牵引

双碳政策

双控升级：由能耗双控向碳排放双控转型

CCER政策落地：温室气体自愿减排交易管理办法（试行）

能源规划

重点领域节能降碳：加强工业领域节能和能效提升，推进超低能耗、近零能耗、低碳建筑规模化发展

推动构建新型电力系统：清洁低碳、安全充裕、经济高效、供需协同、灵活智能

终端用能：提升终端用能低碳化电气化水平

荷源网储协同

签约客户快速落地

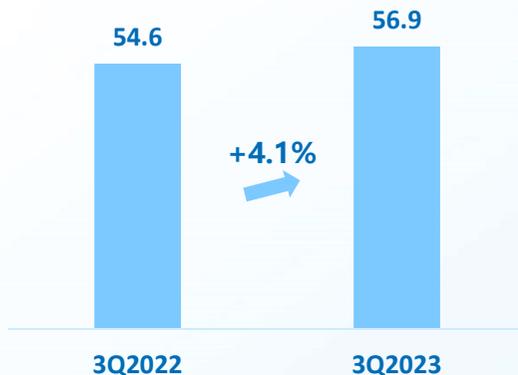


天然气业务—经营表现

零售天然气销售量
(含电厂) (亿方)



零售天然气销售量
(不含电厂) (亿方)



工商业气量(亿方)-含电厂



工商业气量(亿方)-不含电厂



新增燃气项目



新增家庭客户 (万户)



民生气量(亿方)



天然气业务一下半年重点工作

■ 从增量开发、存量稳固、弹性客户提量等多维度，持续提升气量

价格政策

- 居民调价：稳步推进居民调价，截至三季度末，完成比例为38%
- 灵活价格：采取固定或挂钩定价方式，依托长协或现货资源，针对性选择客户，签订年度、季度等合同

气量提升

流失客户挽回

新增客户开发

弹性客户增量

存量客户提升

五小客户开发

冬季运营

- 冬季保供与气量提升结合：加快落实23年冬季中石化、中海油、非常规等资源的冬季价格，在理顺价格的机制上尽量满足客户需求
- 需供预测与调整：加强气温、气量预测及时调整需供策略；关注重点客户用气；加强资源的弹性及跨区域调配能力
- 冬季运营机制：成立工作组，盘点冬季需求与资源，制定运营方案，明确缺口应对措施；双周/月滚动预测机制，灵活调配资源

智家业务—经营表现

- 家庭品质生活需求持续拉动厨卫家居、安防等产品销量快速增长
- 创新试点，加速推动平台融合，线上销售大幅提升

基于品质生活的业务推广

基于社区服务的业务创新

基于平台长期价值的业务探索

厨卫家居、安防产品

智慧社区业务

线上业务



客户渗透率提升

新客户

↑ 33.3%

1-3Q2022: 33%

现有客户

↑ 11.5%

1-3Q2022: 11%

格瑞泰产品销售量(万件)



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/ 网站: <http://ir.ennenergy.com>