



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2023年全年业绩

演示材料

2024.3.25



业绩要点



核心利润**75.86亿元**人民币，国内基础业务上升**8.2%**至人民币**60.91亿元**



核心利润派息比率由**37%**上升至**40%**，全年拟派股息**2.95港元**



零售气量**251.4亿方**，新增工商户开口气量**1,756万方/日**，新增民用户**185.4万户**



泛能业务收入同比增长**32.5%**至人民币**145.1亿元**



智家业务毛利同比增长**21.1%**至人民币**25.2亿元**



国际信用评级稳定向好，标普、穆迪、惠誉三家评级机构给公司的信用评级分别为**BBB+ (稳定)**、**Baa1 (稳定)**、**BBB+(正面)**

深化数智应用，做实本质安全

- 安全是新奥多年来一以贯之的底线和要求，2023年，新奥能源继续加大安全投入，强化隐患排查治理，夯实本质安全；同时持续深化安全智能能力建设应用，推动安全风险“看得见，知重点，有人管”，打造安全智控体系

物联+智能助力本质安全

持续加大全场景物联部署，打造全场景安全风险智能识别能力，通过智能模型对实时数据进行分析，实现安全风险智能预警，保障安全运营

- 📶 物联设备接入：70,000+台 激光云台、物联网表、远传阀门.....
- 📺 视频设备接入：15,000+台 工程球机、管网慧眼、厂站摄像机.....
- 🧠 AI 智能识别能力：108个 安全穿戴识别、大型机械识别、压力自动监测.....

强化业务安全风险防控和隐患治理，持续夯实本质安全

消缺固本夯实本质安全

■ 客户端隐患排查

- 联合各地政府，全面推动胶管、无熄火灶具、直排热水器隐患的全面治理
- 借助安全数智化，全面推广泄露报警切断装置等安全防护产品，提升户内本质安全水平

■ 老旧管网改造

- 排查治理老旧立管隐患3.1万根
- 铸铁管已更换1,088.68公里、20年及以上钢管已更换861.93公里

全方位提升安全执行力

■ 完善规则

- 完成20余项交付运营工具指引
- 完善应急能力建设规则

■ 压实责任

- 逐级签订、落实全员安全责任状

■ 提升能力

- 开展培训427,696人次，关键角色安全认证5,184人
- 组织开展应急演练9,895次

■ 理正走一线、挂牌治理等专项行动

践行行业责任，筑牢安全品牌

✓ 迎接省级及以上政府安全检查200

余次，60余家企业获政府红头文件

或专项表彰

✓ 承接多项国家级项目课题及法规标

准编制，引领行业安全标准升级

持续推进ESG建设，坚持可持续发展战略

环境



碳排放强度
(基准年：2019)

↓ **28.5%**
2022: 27.8%



助力社会及
客户减排

5,610 万吨
2022: 5,269 万吨

社会

百万工时工伤事件率
下降至



0.40

2022: 0.41

通过ISO 45001安全健康
管理体系认证企业数

76 家

2022: 62 家

管治

获得合规管理体系认证

ISO37301

获得反贿赂管理系统认证

ISO37001

关键岗位员工接受反贪污
等培训的人数

1,556人次

2022: 1,407 人次

气候专项行动

- ✓ 为应对气候变化，公司基于TCFD披露要求，识别重点气候风险及机遇，进行财务量化分析，并于2023年12月发布《气候相关财务信息披露报告》



MGP专项行动

- ✓ 积极响应MGP组织，围绕燃气下游完成民用气置换及外网置换场景的甲烷排放检测，并在200余座门站、储配站配备甲烷检测激光云台



ESG评级表现

MSCI ESG评级连续两年获评AA级

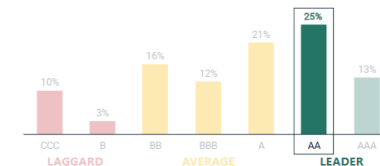
ESG Rating history

MSCI ESG Rating history data over the last five years or since records began.



ESG Rating distribution in relation to industry peers

Universe: MSCI ACWI Index constituents utilities, (465 companies)



AA级为大中华区同行企业最佳

↗ **63分**

CSA可持续发展问卷分数

2022: 56

↗ **B**

CDP 评级

2022: B-

Sustainalytics评级

提升至

22.7分

2022: 26.3分

TCFD | TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

目录

1. 2023年业绩回顾

2. 2024年关键举措

整体业绩回顾

- 面对疫情后经济复苏、国际国内资源价格波动，不断创新、多措并举，持续优化业务结构，实现收入增长3.5%

项目 (人民币亿元)	FY2023	FY2022	变动
主要财务数据			
收入	1,138.58	1,100.51	+3.5%
毛利	143.38	157.56	-9.0%
EBITDA [^]	144.01	144.26	-0.2%
股东应占溢利	68.16	58.67	+16.2%
核心利润*	75.86	79.66	-4.8%
其中：海外LNG销售相关业务	14.95	23.35	-36.0%
国内基础业务	60.91	56.31	+8.2%
每股核心基本盈利 (人民币元)	6.72	7.06	-4.8%

[^] EBITDA = 包括JV、Asso, 但撇除一次性项目

*核心利润=扣除其他收益及亏损 (不包括商品衍生金融工具已变现的结算净额及回购优先票据之收益)、商品衍生金融工具未变现净 (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。

天然气业务回顾

- 民生气量稳健增长，工业气量受电厂影响下滑，天然气采购成本持续下降的同时为客户降本

气量销售业务

民生气量

53.48亿方

2022年：51.51亿方

工商户气量

194.86亿方

2022年：203.75亿方

加气站气量

3.11亿方

2022年：4.15亿方

平均采销价格

(人民币/方)	2023	2022
平均售价	3.56	3.59
平均采购价	3.01	3.06

安装业务

民用户

185.38万户

累计居民客户：2,977
万户

工商户

开口气量1,756万方/日
客户数1.87万户

工商户累计数量：24.3万户

气化率

65.2%

2022年：62.9%

覆盖人口

1.37亿

2022年：1.33亿人口

泛能业务回顾

■ 2023年，实现泛能收入增长32.5%

项目运营情况

投运项目



296

+

在建项目



60

2023年客户用能规模

热
146亿kWh

电
31亿kWh

347亿
kWh

冷
2亿kWh

汽
168亿kWh

2023年客户节能减排

能源消耗量
(标准煤)



267万吨

CO₂排放量



1,099万吨

泛能业务收入

145.13亿元

+32.5%

2022年: 109.51亿元

泛能业务毛利

19.07亿元

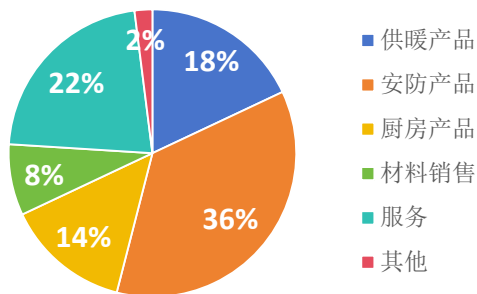
+22.6%

2022年: 15.56亿元

智家业务回顾

- 加速推广安全类产品和服务、厨房相关产品和服务，同时创新智能社区等模式，实现销售毛利增长21.1%

产品分布



单户创值收入

124元/户

2022年: 118元/户

智家业务收入

37.02亿元

2022年: 31.14亿元

+18.9%

多品客户覆盖

新客户

79.9%

现有客户

22.6%

智家业务毛利

25.17亿元

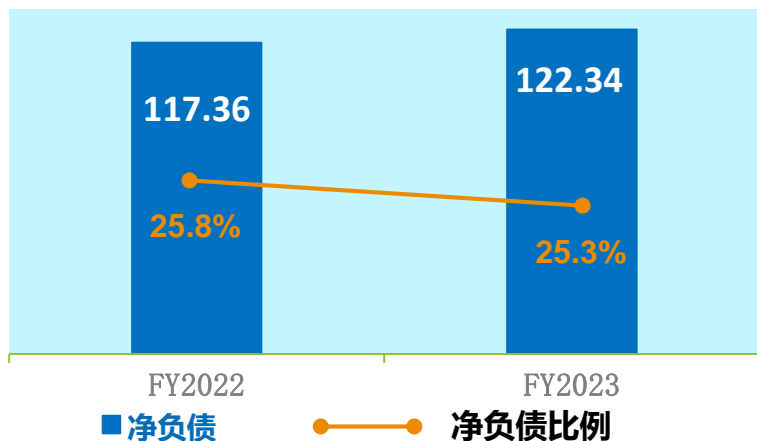
2022年: 20.78亿元

+21.1%

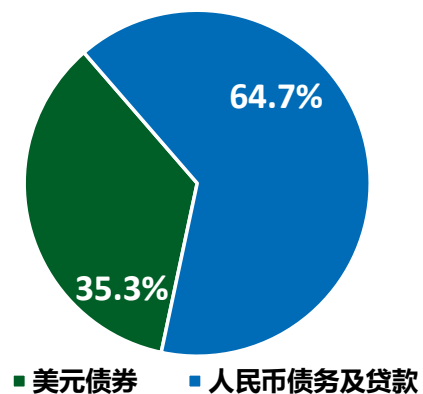
良好的偿债能力及充足的授信额度

- 标普、穆迪、惠誉三家评级机构给公司的信用评级分别为**BBB+ (稳定)**、**Baa1 (稳定)**、**BBB+(正面)**
- 平均融资成本为**3.53%**，低融资成本加上充裕的财务资源保障公司业务持续发展

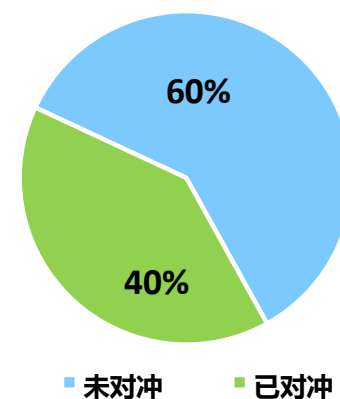
净负债比例及净负债 (人民币亿元)



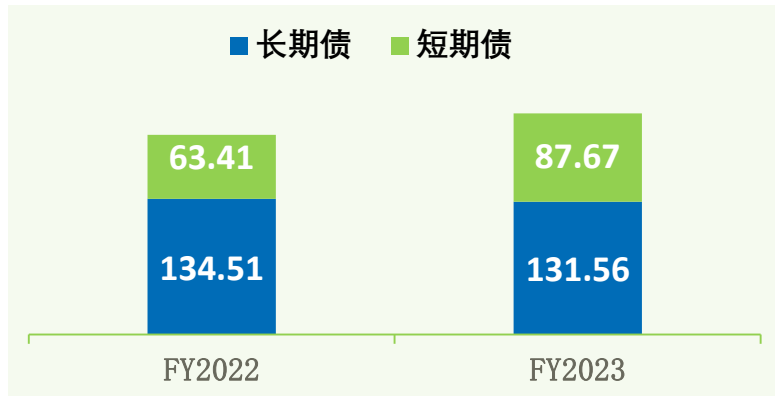
债务结构(按货币分布)



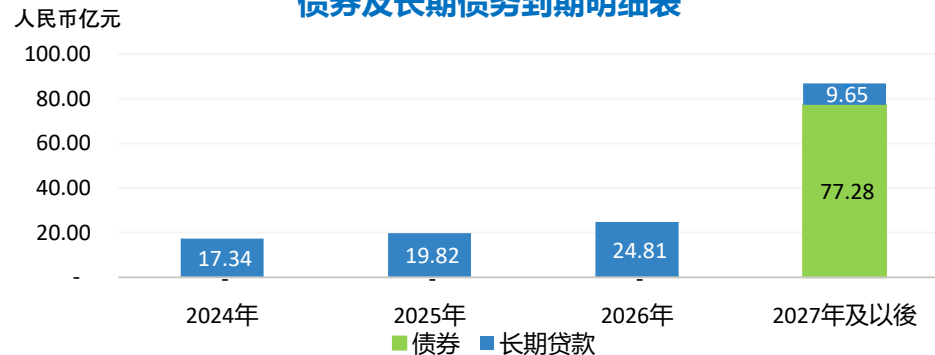
外汇风险敞口管理
- 对应长期美元债务



总负债 (人民币亿元)



债券及长期债务到期明细表

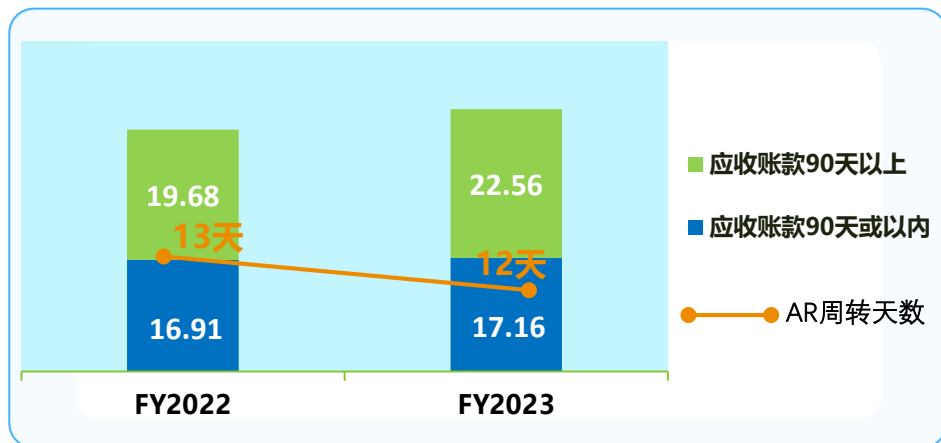


手头现金: 96.89亿RMB; 未动用信贷融资: 171.52亿RMB

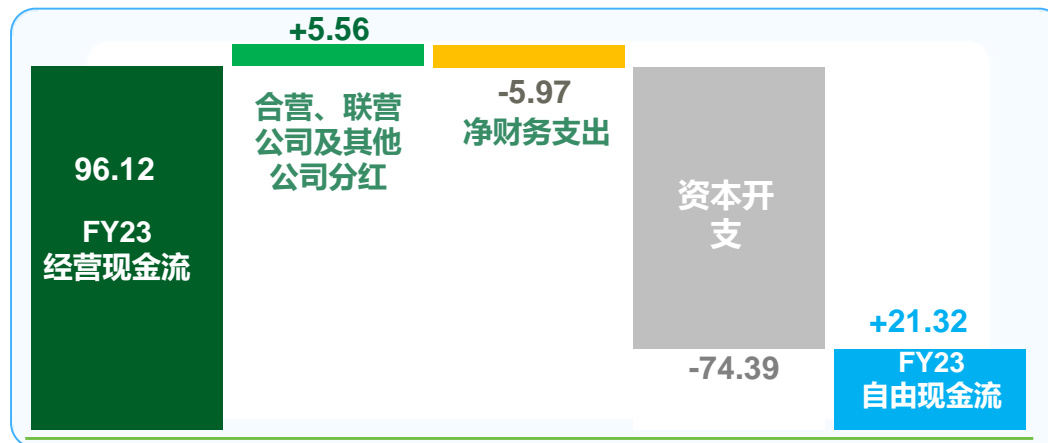
稳健的财务管理及充裕的现金流

- 主营业务稳步增长加上审慎的财务管理，获得长期稳定的现金流入，应收账款周转天数持续优化，支撑持续高派息比率回报股东

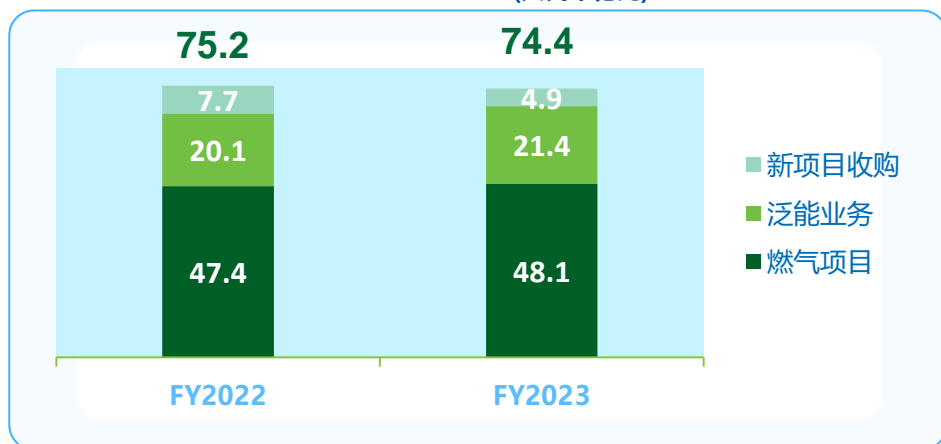
应收款及周转天数 (人民币亿元)



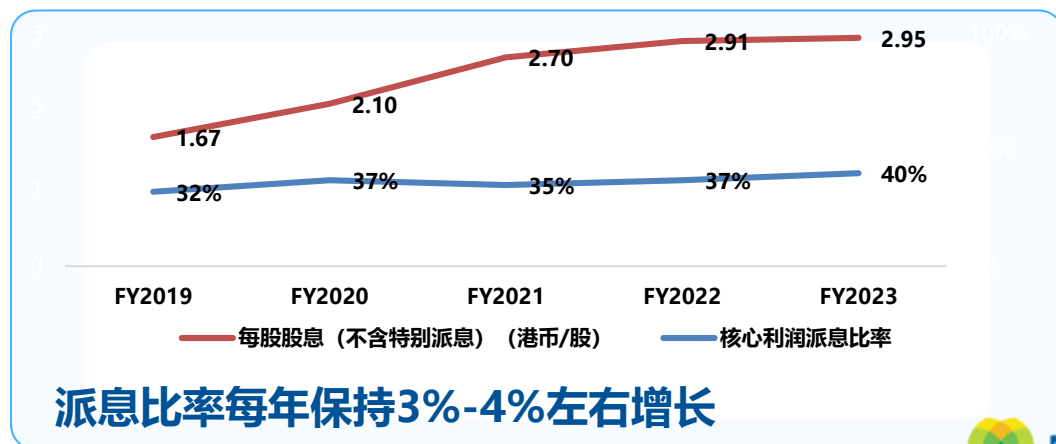
持续正自由现金流入 (人民币亿元)



资本开支 (人民币亿元)



每股股息及派息比率



目录

1. 2023年业绩回顾

2. 2024年关键举措

时代变化，为公司发展带来新契机，提出新要求

- 中国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，客户需求深刻变化，智能重塑生产生活。时代变局为公司发展带来新契机，提出新要求



“ 只有把握时代变化，紧跟客户需求，应势而动，才能赢得可持续发展 ”

客户需求牵引升级发展，以气为基础多品创值，实现公司快速可持续增长

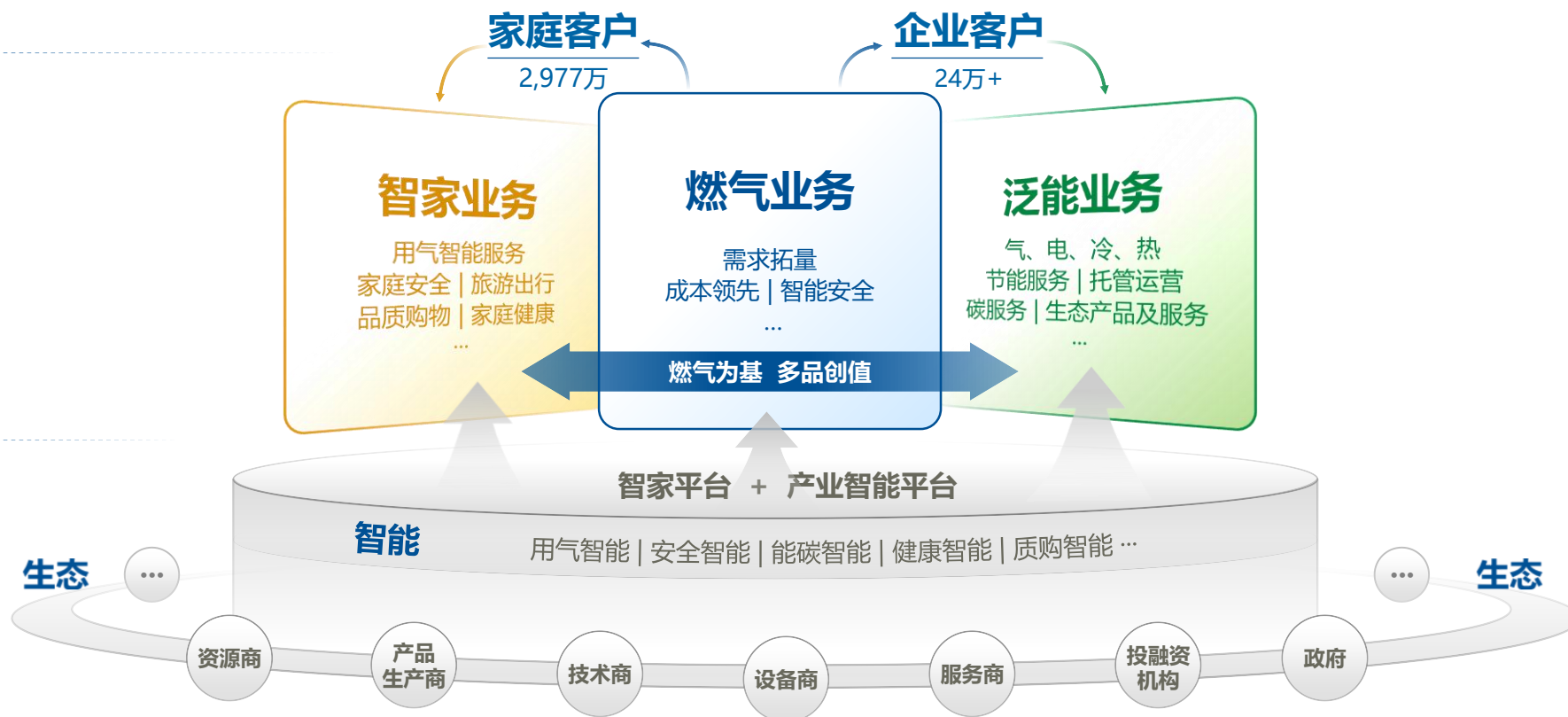
- 依托三十五年积累的客户和能力，公司以客户为中心、以气为基础发展泛能、智家业务，形成三大业务协同发展格局，以智强能，广聚生态，用新发展模式支撑新跨越

定位
升级

[利用智能创新服务，成为以天然气业务为基础，为客户创造多品价值的服务商]

业务
升级

模式
升级



天然气业务发展—行业发展分析

■ 天然气需求持续增长，国际国内资源丰富，天然气发展空间广阔

- **天然气持续增长**，2024年预计增速6%左右，增量240-280亿方
- 消费稳步回升，带动**餐饮等城市商业复苏**，2023年餐饮行业增加值季度保持稳定增长
- **有色金属、造纸、高端建材**等传统制造业企稳，2023年增速超6%，高于工业平均水平；**光伏、动力电池**等新能源快速发展，2023年增速超20%以上，广东、江西、安徽、福建等区域
- **纺织、汽车**等外贸出口订单回升（2024年1-2月增速超15%），**外贸出口持续改善**，江苏、浙江、安徽等区域
- **客户需求多样化**：价格选择、增量存量、长短合约、气质热值、供应保障、安全用气、周期灵活等

- 在能源安全大背景下，国产气**增量上储将持续**，预计2024年增量130~150亿方
- 中缅、中亚进口管道气基本持平，中俄东线持续增量，**管道气进口增长70~80亿方**
- 国网漳州、广东能源惠州及阳江、浙能温州、河北新天曹妃甸等新接收站陆续投产，三大油及第二梯队进口商的长协及中短期新合同陆续执行，**预计增量450~550万吨**
- 国际气价大幅回落，2024年2月，JKM价格下降至8\$/mmbtu，全年价格预计8~14\$/mmbtu，**进口LNG出现阶段机会**
- **资源多元化、市场化**：来源、类型、价格、周期、交易模式等



需求认知

2024年需求持续增长，城燃工业、商业仍有增量空间，资源宽松，有利于前端市场开发

资源认知



天然气业务发展—用智能做大气量规模

■ 深度认知客户需求，依托智能产品快速响应客户，持续做大气量规模

1 家庭客户

- ▶ 借力老旧小区改造政策，快速开发老户约30万户
- ▶ 聚焦新棚改、政府保障房等，甄选拓展新户约110万户
- ▶ 紧抓2024年调价窗口期，全力推动居民价格调整

产品

家庭客户认知	一键报装
燃气工程报装价格智能推荐	
工程报装+灶具/安防等多品套餐...	

- 《国务院办公厅关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》
- 《关于在超大特大城市积极稳步推进城中村改造的指导意见》——涉及东莞、青岛

2 商业客户

- ▶ 紧抓安全治理机遇，规模化开发瓶改管市场，新增客户2万家
- ▶ 灵活工程安装套餐，缩短客户置换周期，加速客户转化

产品

工程价格智能测算
工程智能服务
气+智能安全等多品套餐...

- **湖南**：新燃气条例明确可划定禁止和限制瓶装气的区域
- **河南**：2024年计划推进“瓶改管”改造12万户
- 瓶改管政策：宁波、金华、泰兴

3 工业客户

- ▶ 紧抓沿海省份战略新兴产业布局、中部省份产业转移承接机会，及时获取工业商机，快速开发客户
- ▶ 针对纺织、钢铁等典型行业节能、降本需求，为客户提供燃气技术解决方案，其中纺织染缸市场超5亿方（客户>600家）
- ▶ 把握国家能源降耗、工业高质发展机遇，借助工业老旧设备更新，深挖工业客户用气潜力

产品

长协供气服务	气+液组合	基础量+增量	售气+调峰...
染缸直燃改造	钢铁烧结天然气喷吹	天然气切割/焊接....	
价格智能测算与推荐（阶梯价格、能源挂钩价格、季节价格.....）			

- 某玻璃企业：5年长协气服务（8万方/日）
- 某纺织企业：染缸燃气直燃改造后节能25%，带动销售气量250万方/年

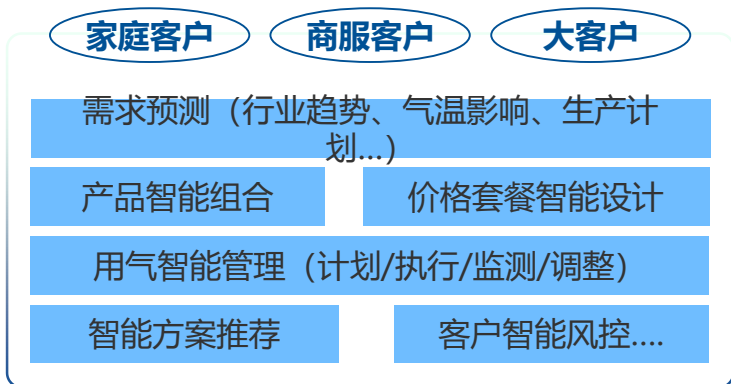


2024年零售气量同比增长超5%

天然气业务发展—智能驱动业务创值

■ 智能驱动，加速推动天然气业务升级，持续提升客户-资源-运营智能创值水平

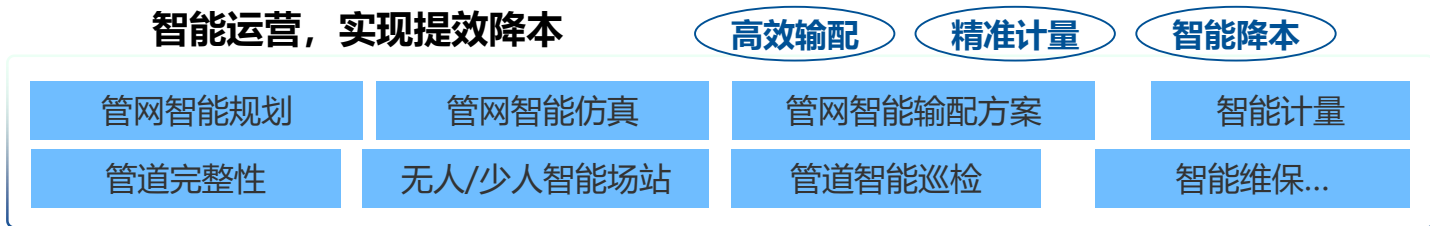
智能服务，满足客户需求



智能匹配，优化资源结构

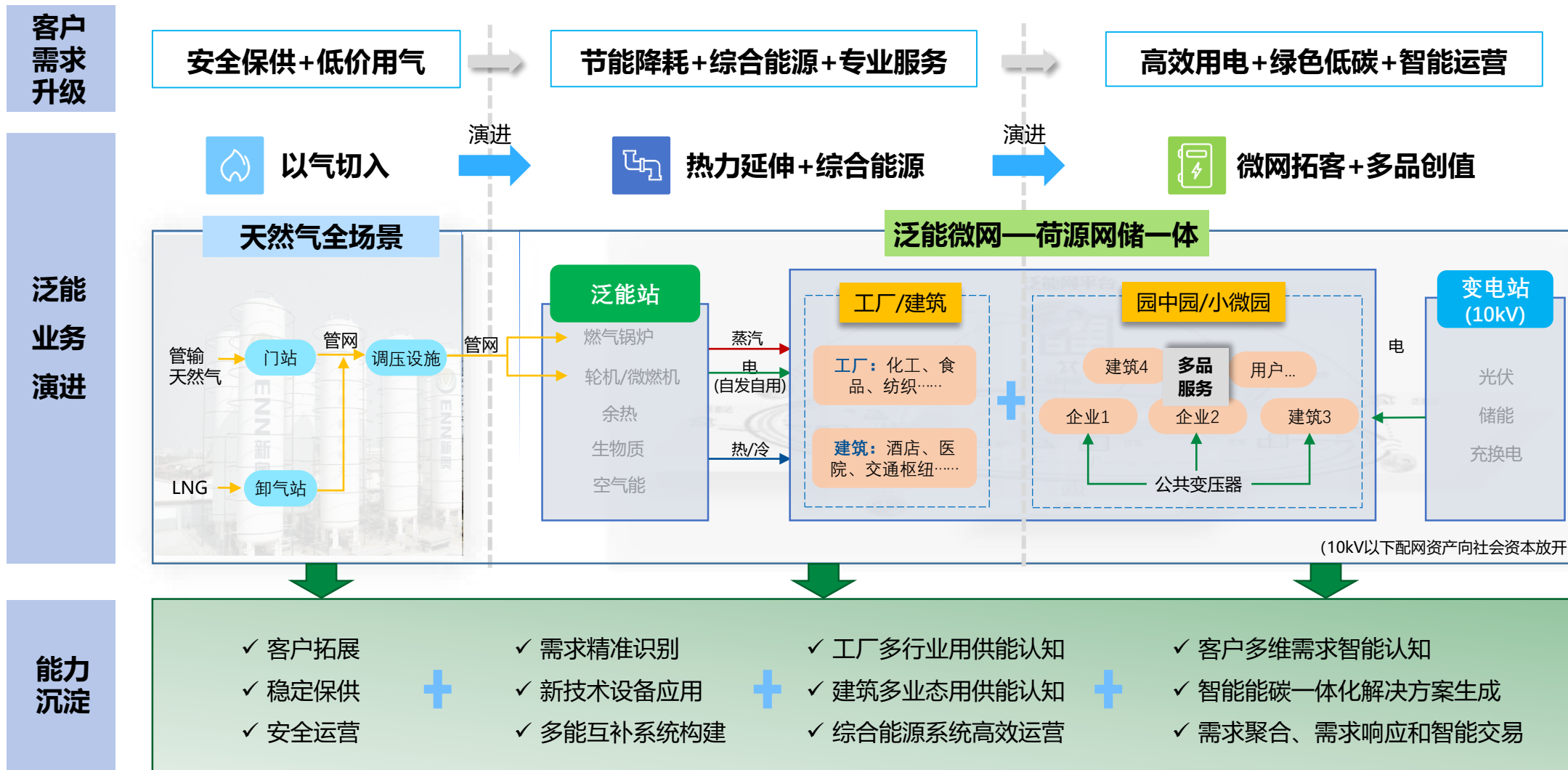


智能运营，实现提效降本



基于客户需求，泛能业务持续演进

■ 基于客户需求的持续升级，泛能业务不断探索实践及迭代演进，积累核心能力，实现可持续发展



新形势带来泛能业务新空间

■ 国家推动“双碳”战略、发展新质生产力等新趋势牵引客户形态升级，催生新需求，带来市场新空间

双碳落地

- 2025年非化石能源消费比重达到~20%，2030年达到~25%
- 2025年单位产值碳排放比2020年下降18%，2030年下降65%以上

新质生产力

- 特征：高科技，高效能，高质量
- 举措：产业链优化升级，培育新兴产业，推进数字经济

低碳工厂

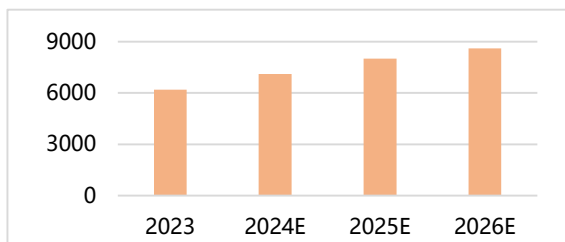
节能、降碳成为刚需
目标客户>50万家

转化落地

~10万家

~600亿元

工业节能服务市场规模 单位：亿元



低碳建筑

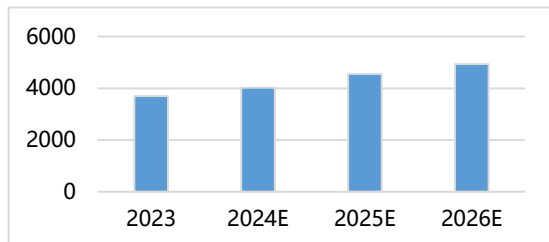
绿色低碳、超低能耗成为发展趋势
目标客户>100万个

转化落地

~20万个

~200亿元

建筑节能服务市场规模 单位：亿元



新型园区

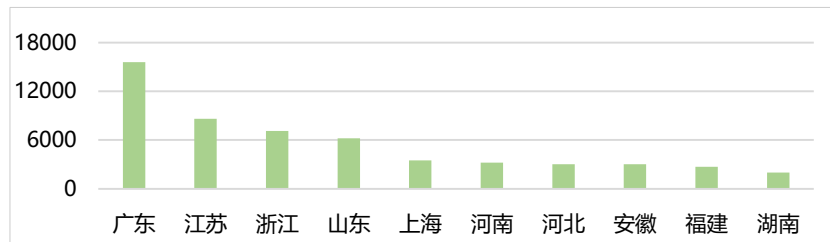
“泛能微网+多品创值”，业务机会多、市场空间大
园中园+小微园区，专精特新，“小巨人”
目标客户>50,000个

转化落地

> 10,000个

~1,000亿元

数量分布 单位：(个)



数据来源：前瞻产业研究院

产业政策

- 国家发改委、能源局《关于新形势下配电网高质量发展的指导意见》：10kV以下配电网属于用户侧，鼓励社会资本参与投资运营
- 国务院《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》

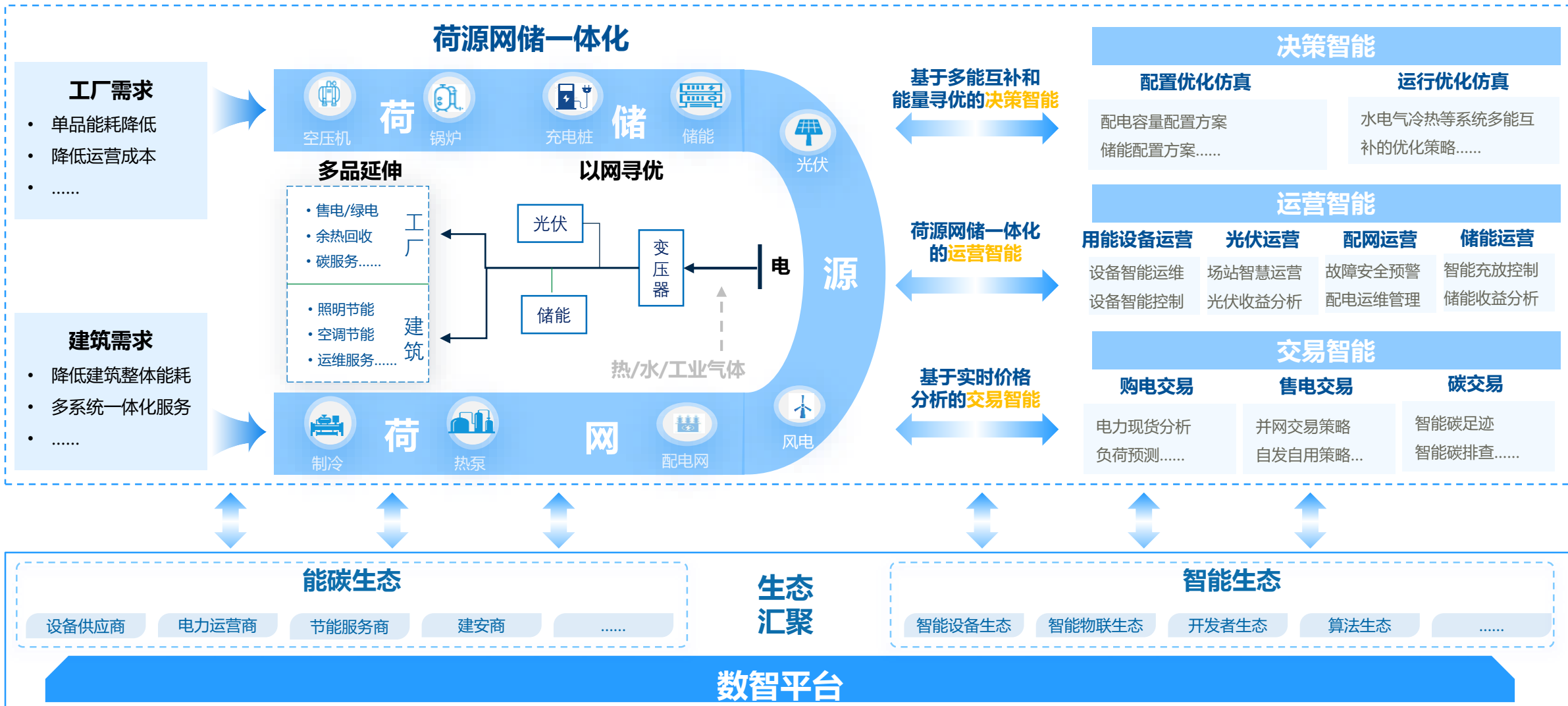


产业技术

- 光伏：进入“平价时代”
- 储能：未来5年成本有望降低60%以上
- 智能技术助力实现荷源网储一体化运营

泛能微网模式

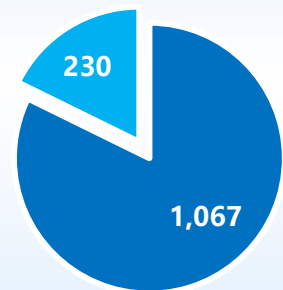
■ 基于产智融合，打造荷源网储一体化的泛能微网模式，实现规模化拓客和多品创值



泛能微网业务落地实践及验证

■ 在众多机会中，自2023年9月泛能微网业务拓展以来，梳理商机1,297个，完成签约230个

2023年9~12月储备商机1,297个

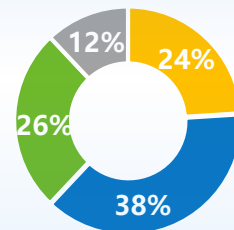


机会多



□ 商机推进中 □ 完成签约

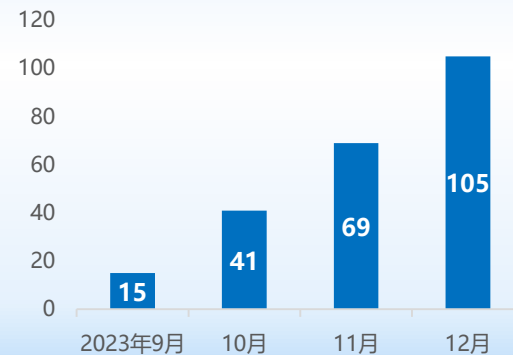
聚焦三类合作方



推进快



月度签约项目数量



配网

光伏

储能

充换电

IRR > 12%*

效益好

节能诊断

运维服务

能源交易

.....



投资省

投资类
42%

标准
厂房

扩产
升级

设施
改造

.....

托管类
58%

工改
工

工改
商

腾笼
换鸟

.....

*典型项目达产后

典型案例

■ 浙江某智造产业园：该项目在签约项目中业务形态典型，供能规模中等，具有普遍代表性

客户认知

园区状态



客户需求

政府需求

- ✓ 响应双碳政策，实现产业升级，打造绿色低碳园区
- ✓ 确保能源安全，保证企业生产，实现稳定运营

园区需求

- ✓ 确保用能设施专业运营，保证园区供能质量
- ✓ 提升园区配套服务质量，推动招商引资进度

用户需求

- ✓ 多种能源供给，保障企业生产正常运行
- ✓ 单品能耗降低，提升产品市场竞争力度
- ✓ 降低运营成本，促进企业稳定生存发展
- ✓ 接入智能系统，依靠智能提升经营水平

解决方案



落地“荷源网储”一体化拓展多品业务

电力	投资3000kVA变压器		
	1MW光伏	0.5MW/1MWh储能	
多品业务	售电	充电	节能改造
	绿电交易	制冷	直饮水
	故障安全预警	用能智能监管	碳足迹

智能运营



【能耗追踪+智能诊断+动态寻优+智能交易】

年供能规模

电力 800万kWh 供冷 350万kWh 压缩空气 122万Nm³

客户价值

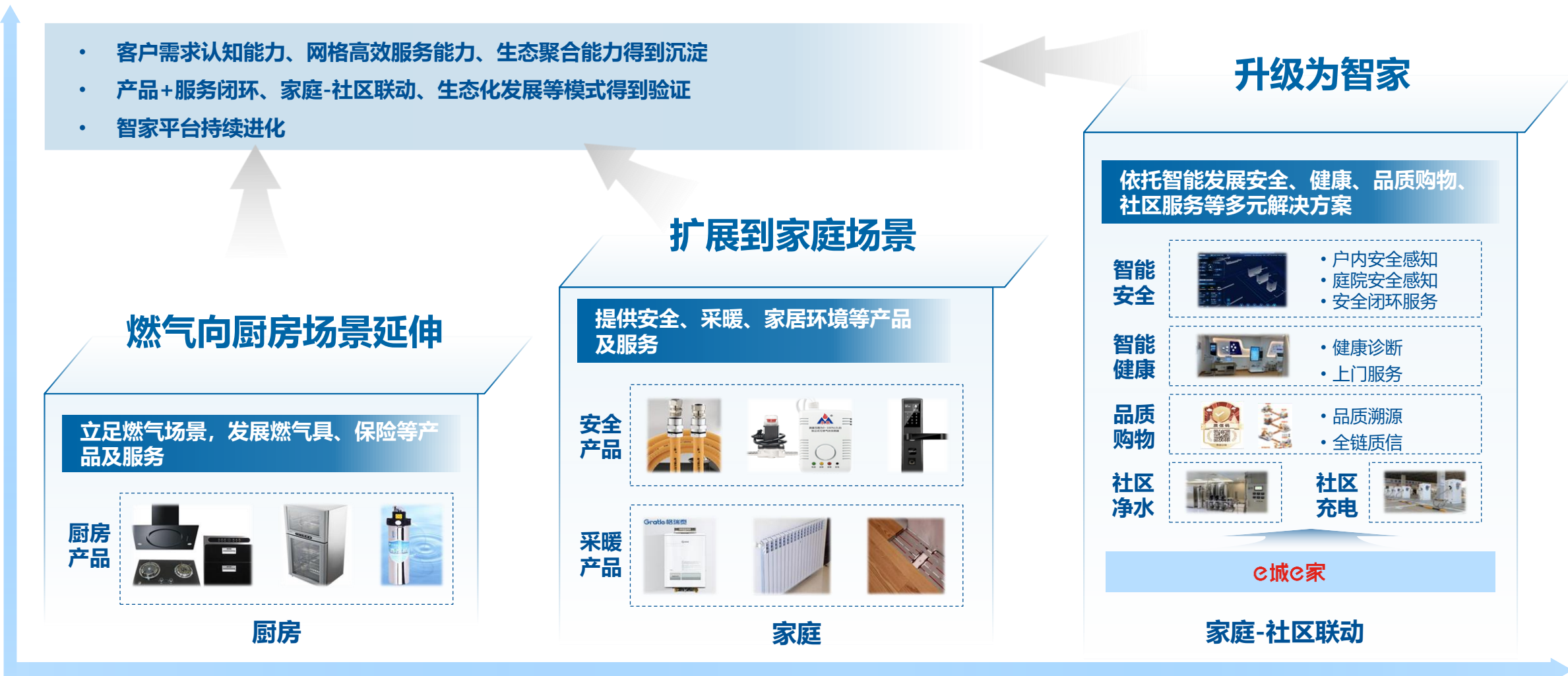
年节约用能成本52万元
实现碳减排745吨/年

新奥价值
IRR 12.6%

智家业务：服务家庭，认知家庭，我们一直在前行

■ 以燃气为基础，围绕家庭客户需求，不断延伸场景、提升智能、拓展产品和服务，产品、能力、模式、客户信任不断积累

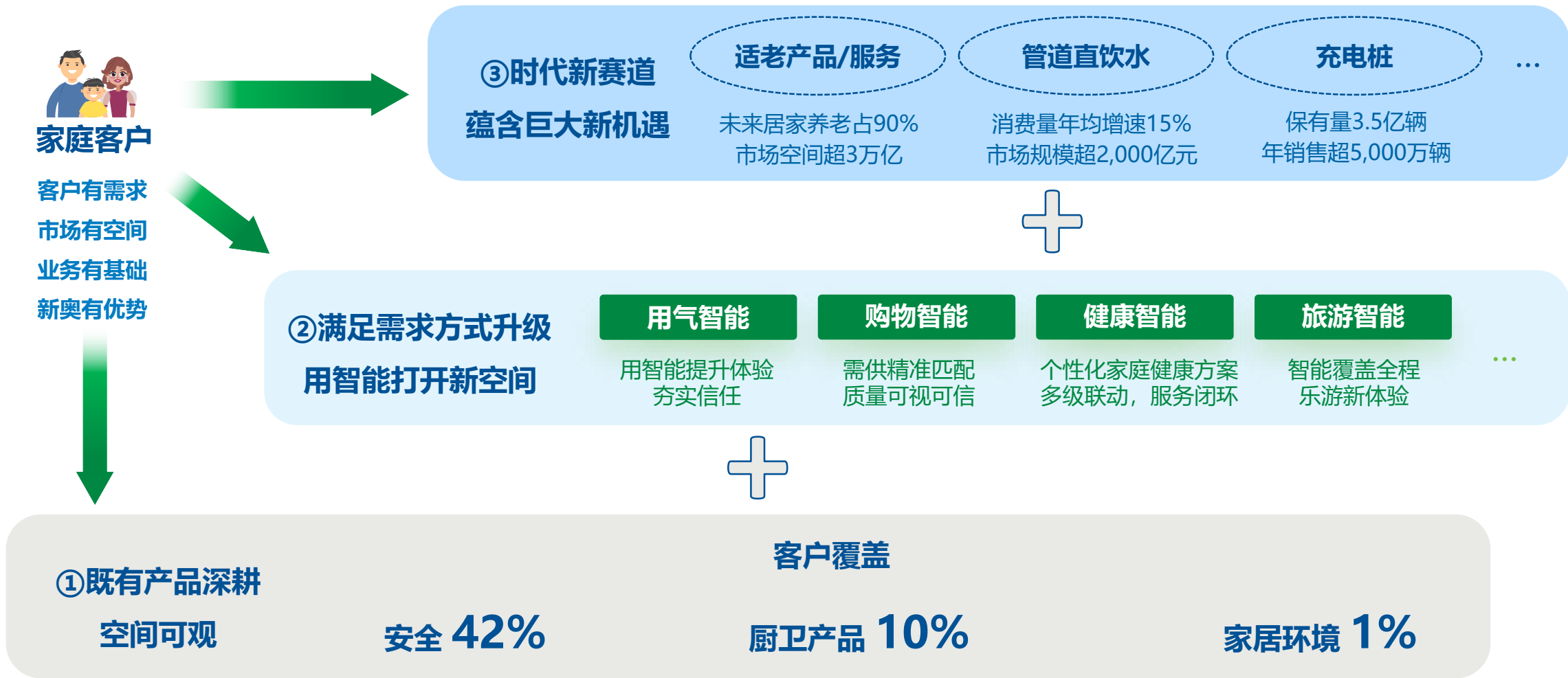
智能升级
服务智享



场景延伸 空间智联

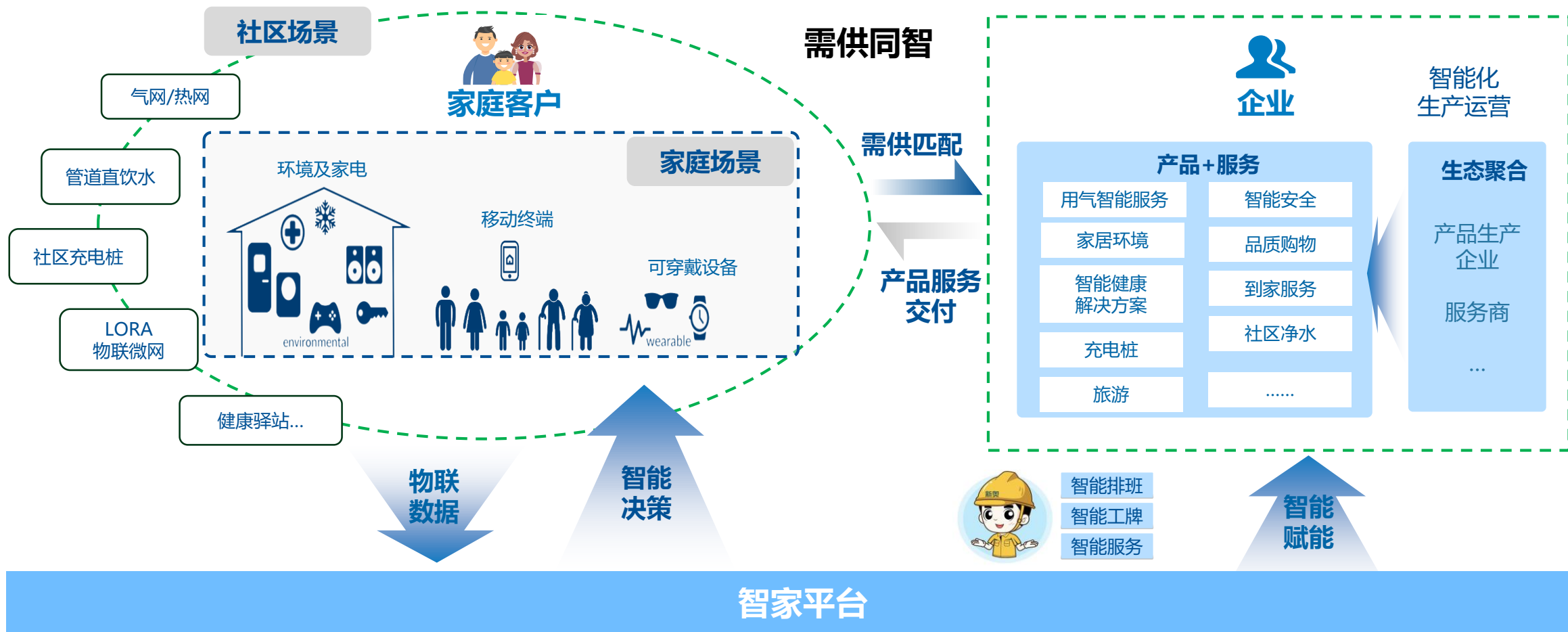
面向未来，产品深耕、智能升级、赛道拓展蕴含巨大发展潜力

■ 立足客户视角、立足发展视角，用智能深耕既有产品、升级产品服务、打开新赛道，潜力巨大



采用平台运营模式，用物联+智能连接客户，聚合生态，持续满足客户多元需求

- 以平台为依托，多场景广泛物联+智能连接客户，聚合生态，匹配需供，服务闭环，形成数据积累-客户认知-生态聚合-品质服务正循环，价值持续释放，业务发展生生不息



用智能创新产品和服务，落地智家业务

■ 通过智能化、生态化、平台化，推动智家业务质的升级，实现持续快速增长



2024年业绩指引

项目	2024年度目标
泛能业务用能规模	20%-30%
智家业务毛利	20%-30%
天然气零售气量	增长超过5%
天然气零售业务毛利	增长超过10%
新开发工商业用户	1,200~1,400万方/日
新开发居民用户	140~160万户
资本性支出	80亿元左右
核心利润	国内基础业务增长超过10%

THANK YOU

谢谢!



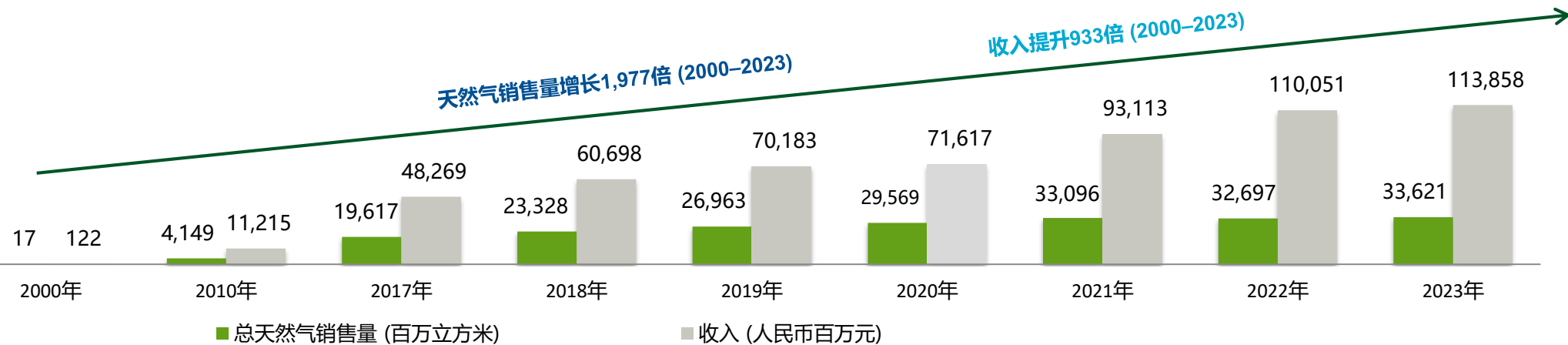
附录：新奥能源 – 家庭品质生活和企业安能碳管理智能城市服务商

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

天然气零售业务	泛能业务	能源贸易	工程安装	智家业务
				
<ul style="list-style-type: none"> 向家庭客户和工商业客户销售管道燃气 建造及运营CNG/LNG汽车加气站 	<ul style="list-style-type: none"> 需求主导，多能融合，多品类输出，为客户量身定制综合能源解决方案 	<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"> 为家庭客户和工商业客户进行燃气管道接驳 	<ul style="list-style-type: none"> 节能技术、工艺改造、设备检修保养等服务 燃气相关产品及材料销售



事业版图

截至2023年12月31日，新奥能源在全国
21个省、市及自治区为**2,977万**个住宅
用户和**24.3万**家工商业用户提供能源服务

运营**259个**城市燃气项目

覆盖人口**1.4亿**

现有高中压管道**8.2万**公里

已投运泛能项目达**296个**

在建泛能项目**60个**

2023年全年业绩收入**1,138.6亿元**人民币

总资产超过**1,031.3亿元**人民币

全资及控股公司分支机构超**800家**

员工规模超**3.4万人**



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

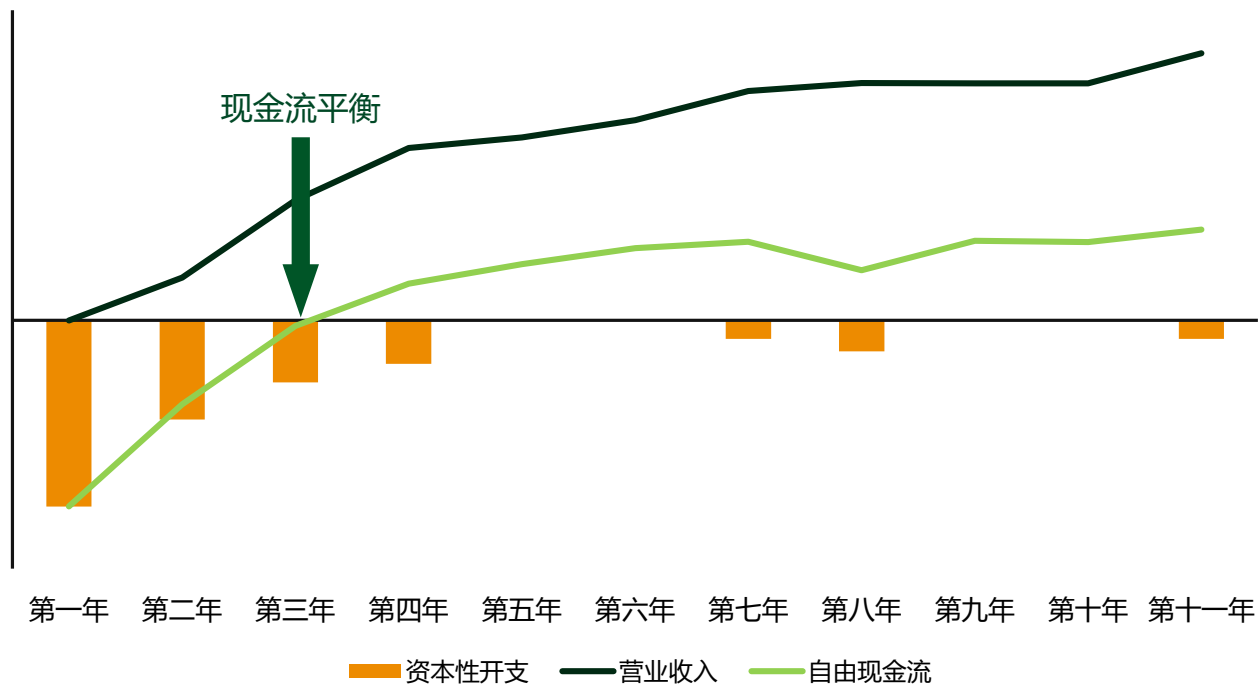
- 依托丰富的泛能技术积累以及用能侧能源管理经验，为医院、酒店、机场、办公楼宇等建筑类客户提供绿色建筑、建筑节能方案和服务

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

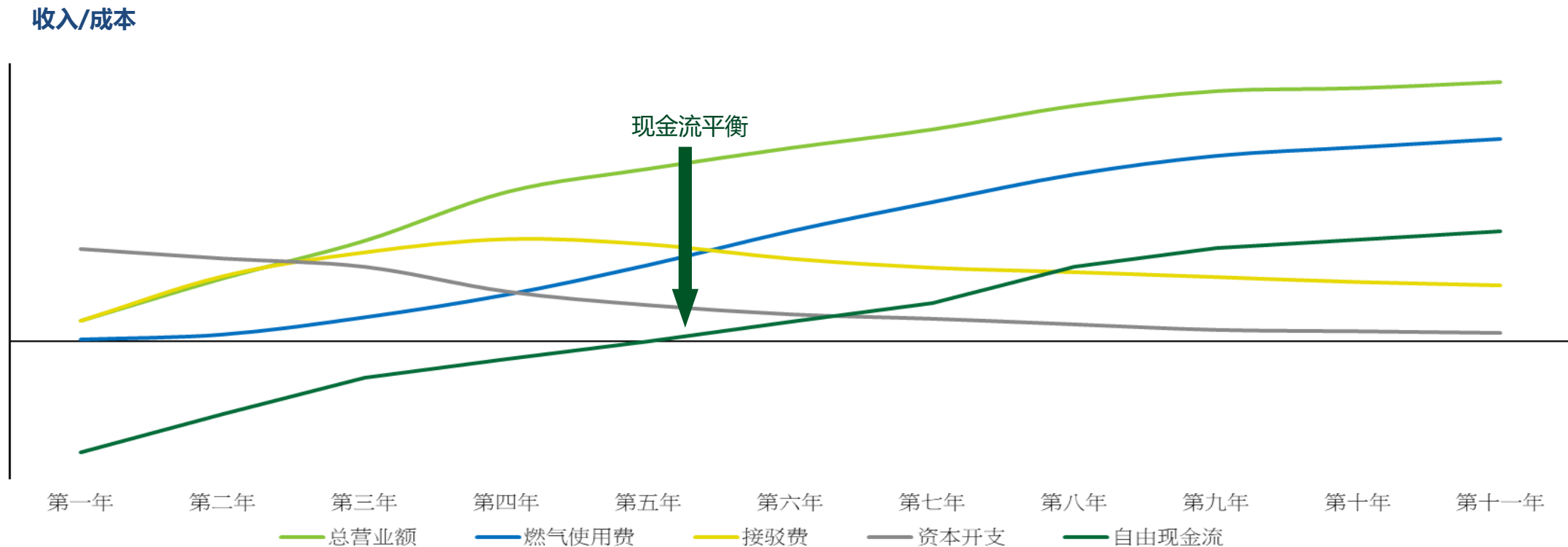
2. 快速的现金流出

- 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

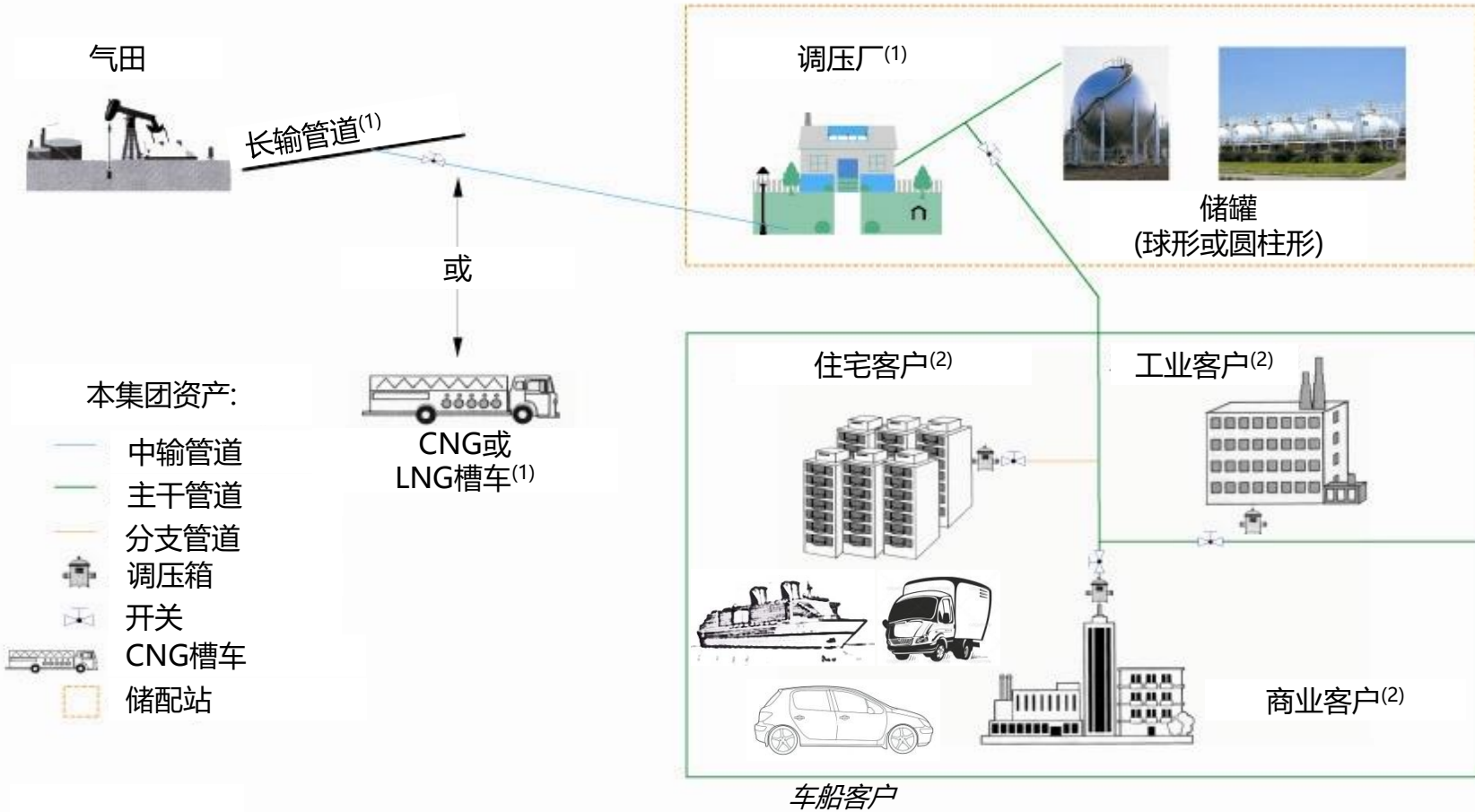
- 园区的客户结构多元化，减少单一产业的周期性风险
- 与客户签订最低用量，设立价格联动机制
- 市场化商业模式，政策风险低

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



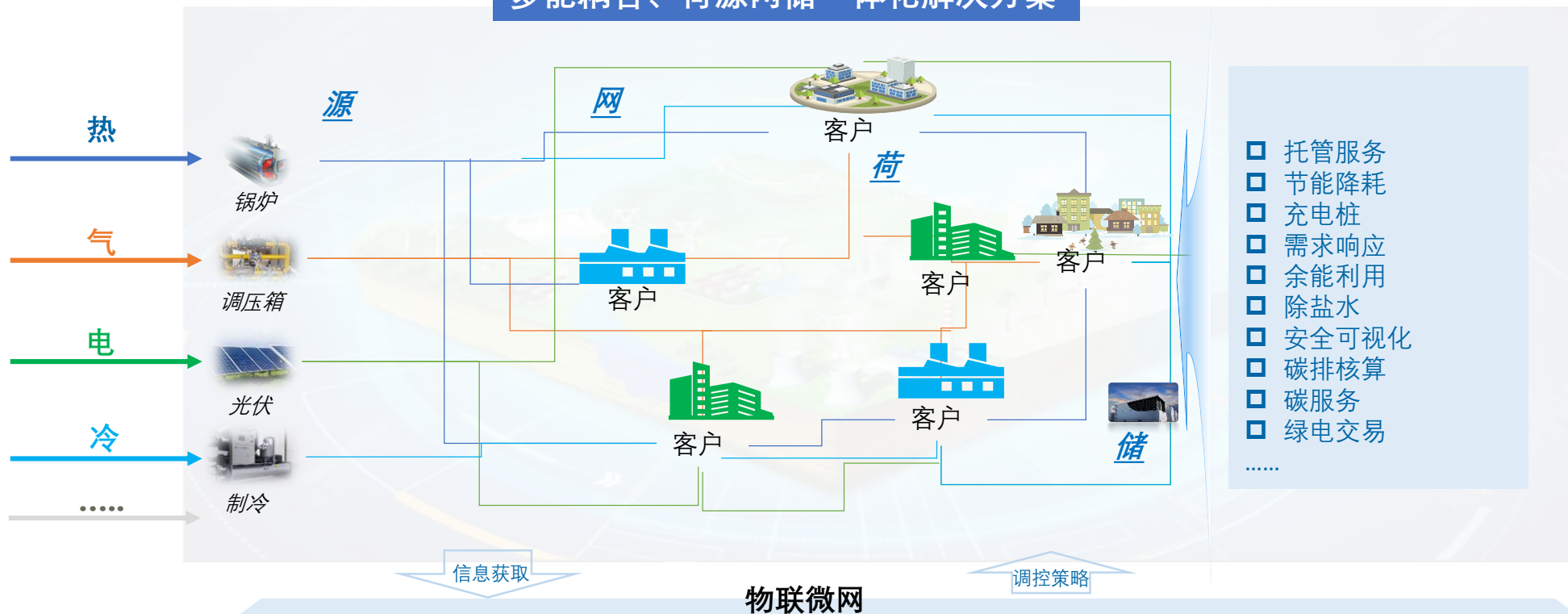
备注:

(1)燃气运输使用中输管道或 CNG或 LNG槽车

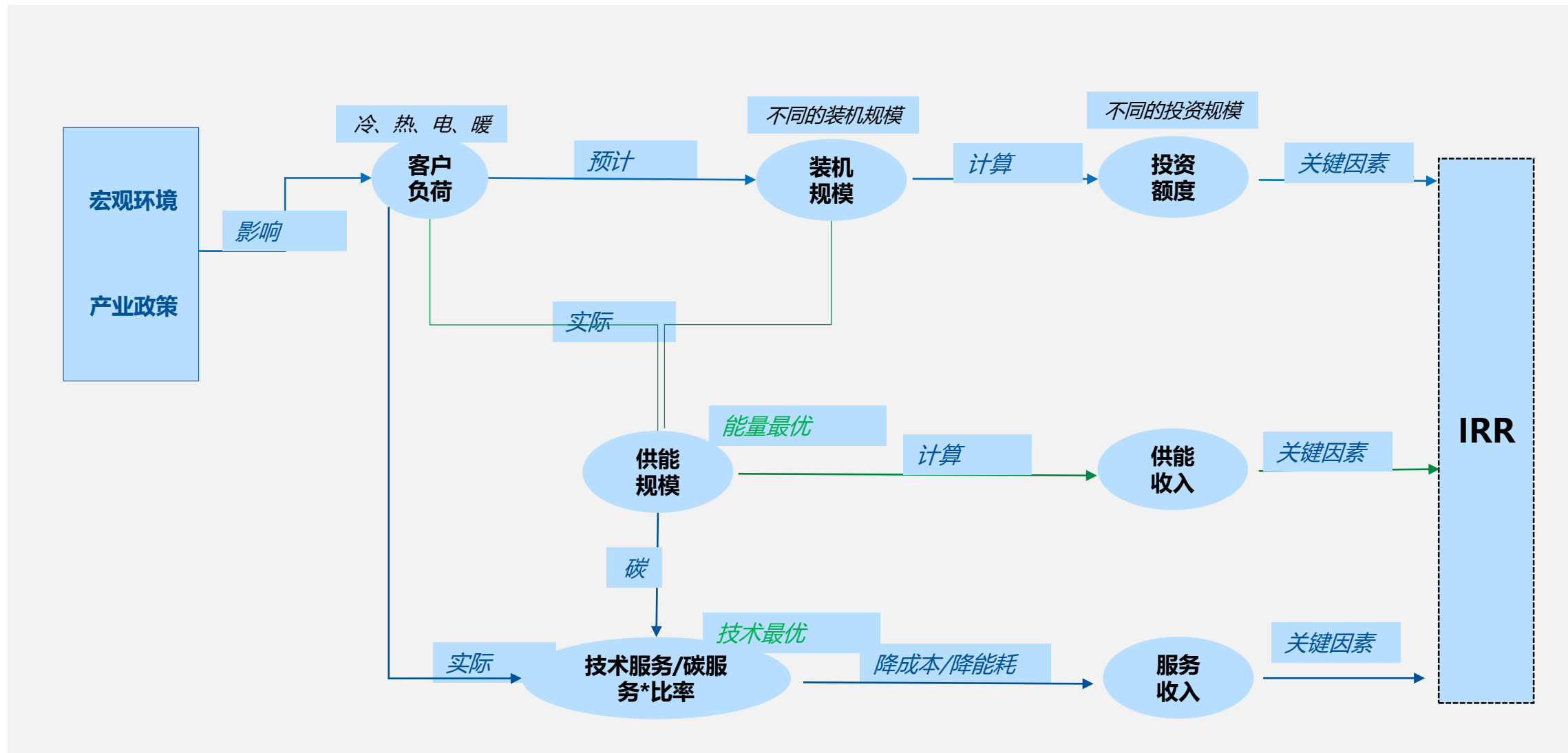
(2)图中并无标示客户自宅内非集团资产的管道及燃气仪表

泛能业务模式

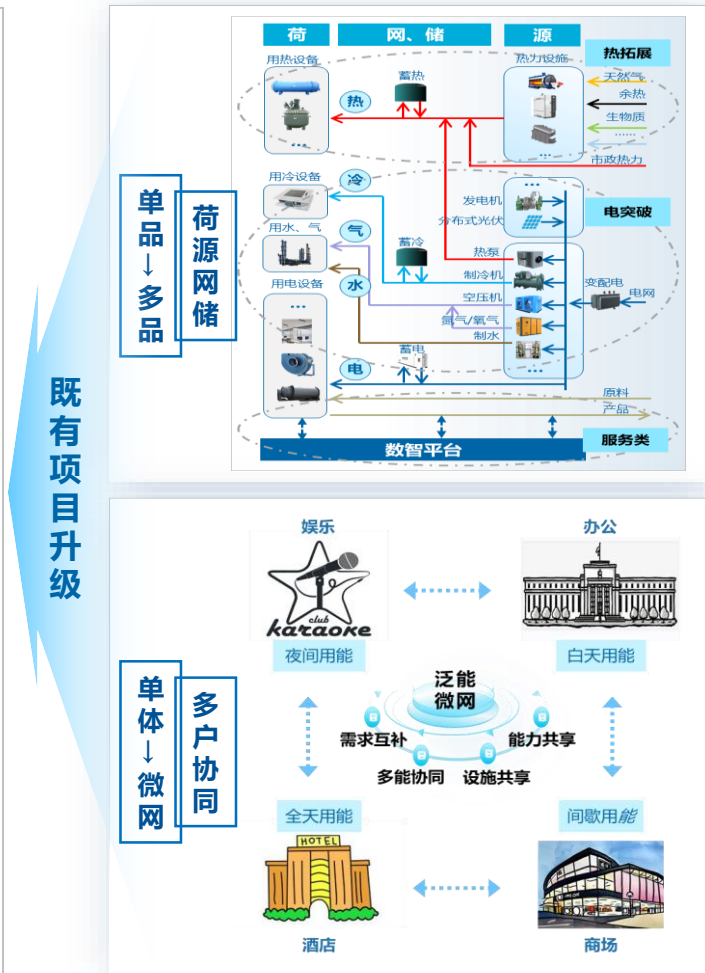
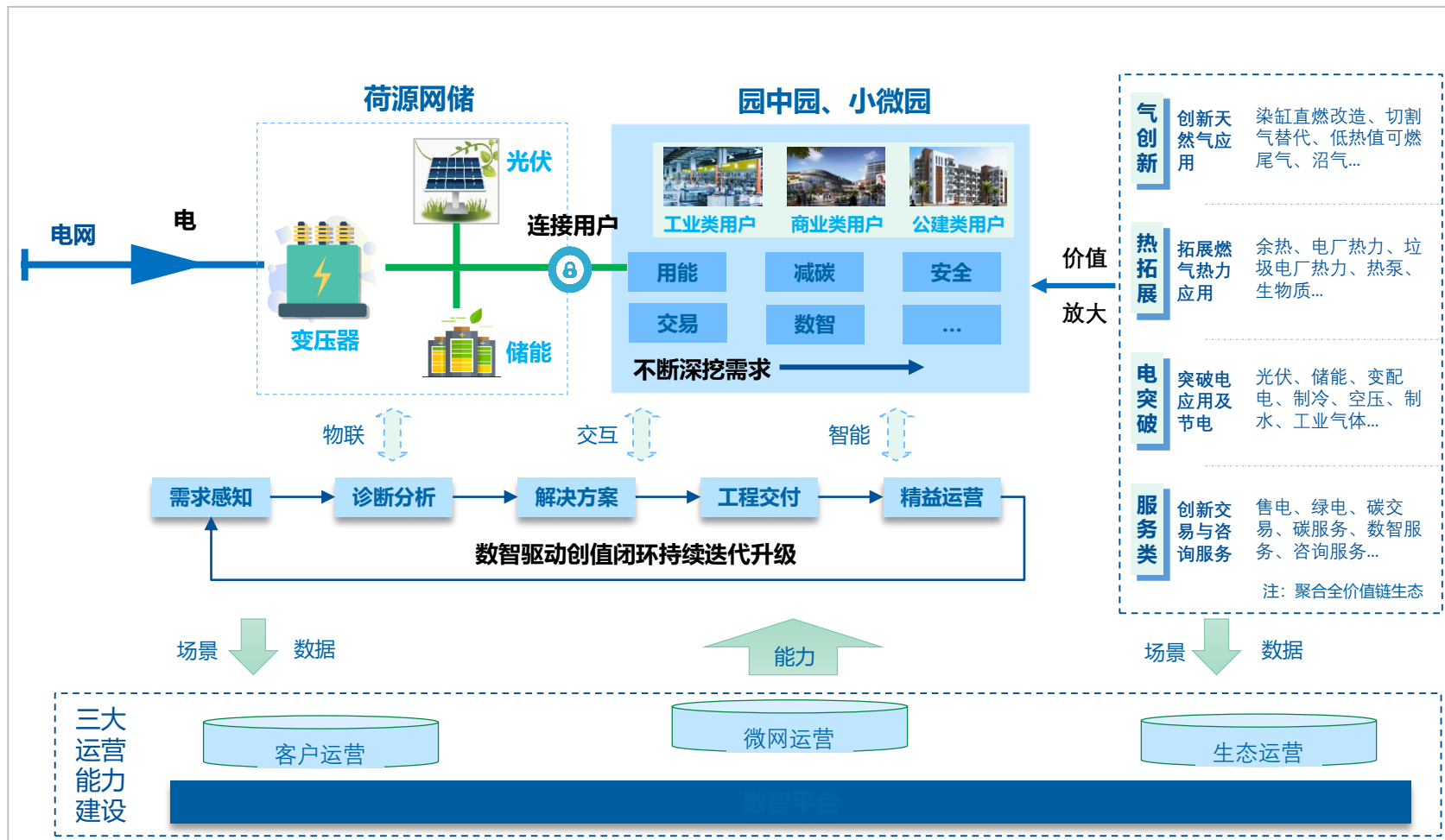
多能耦合、荷源网储一体化解决方案



泛能业务逻辑



泛能微网牵引业务升级



智家创值逻辑

◆ 依托产品和服务能力，提升现有客户的多品覆盖率



智家业务：以物联为基础，链接家庭、社区、公共服务，创新服务和产品

新服务



新空间



从社区到公共服务



新连接 (物联)



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>