



**ENN 新奥**

ENN Energy Holdings Limited

# 2024年中期业绩

客户共赢 以量达利 多品创值

2024.8.23

# 业绩要点



核心利润**32.6亿元**人民币，国内基础业务上升**9.5%**至人民币**30.8亿元**



零售气量同比增长 **4.5%** 至**127.1亿方**，新增工商户开口气量**726.2万方/日**，新增民用户**77.5万户**



泛能业务销售量同比增长**26%**至**197.4亿千瓦时**



智家业务毛利同比增长**23%**至人民币**14.0亿元**



自由现金流达到人民币**6.3亿元**，每股中期派息**0.65港元**

# 深化数智应用，夯实本质安全

■ 新奥能源通过深化业务专项治理，加速安全智能能力迭代，持续夯实本质安全，提升关键角色安全能力；实现安全风险“看得见、知重点、有人管”，全力保障客户及社会安全



## 做实本质安全

夯实工程本质安全	保障管网设备设施安全	升级客户端治理标准	提升全员安全能力
<ul style="list-style-type: none"> <li>PE管道焊机物联设备应用率99.4%</li> <li>关键工序抽检合格率98.6%</li> <li>危险作业计划执行率97.9%</li> <li>危险作业100%球机监控</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>完成16万km管网泄漏检测</li> <li>460公里管道探索无人少人巡检</li> <li>实现7万台调压设备智能评估</li> <li>第三方交叉施工监管率100%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2年以上未入户量消减65万户</li> <li>治理胶管隐患237,259条</li> <li>治理无熄火保护灶具隐患41,750台</li> <li>治理直排热水器隐患1732户</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>工程、运营、安全等专业技术人员认证4,000余人</li> <li>组织15批次1,483名焊工认证，认证焊工1,103人</li> <li>全员安全教育培训累计502,806人次</li> </ul>

## 践行社会责任，夯实安全品牌

- ◆ 全员隐患排查6,137次，治理隐患40,534条
- ◆ 安全生产月开展宣传4,292次，现场检查1,316次，应急演练571次，连续开展规范用气宣传、应急演练等系列行动
- ◆ 上半年迎接省级及以上政府部门检查99次，多次受表扬
- ◆ 承接多项标准课题
  - GB《燃气设施运行、维护和抢修安全技术标准》
  - 团标《城镇燃气无人值守站技术要求 第1部分：建设》
  - 团标《城镇燃气无人值守站技术要求 第2部分：运行维护》
  - 团标《云台扫描式可燃气体探测装置》
  - 国家发改委项目：国家发改委数字化转型专项新奥安全数智化建设项目
  - 国家科技部项目：国家重点研发计划“重大自然灾害防控与公共安全”、《城市燃气设施泄漏事故防控关键技术及装备》
  - 河北省科技厅项目：《城市级燃气厂站安全关键技术研究》



# ESG表现持续提升

## 提高能力，持续提升ESG披露质量



- 积极回应ISSB及港交所相关披露要求，率先在ESG报告中加入TCFD专题章节
- 连续两年披露范围三全部类别排放数据



加入UNGC组织  
推动实现联合国  
可持续发展目标



加入ISSB “先学伙伴”  
支持并与生态共同推动  
IFRS可持续信息披露

## 良好的评级表现

评级	得分
SUSTAINALYTICS RATED 晨星	20.7
MSCI	AA
S&P Global	63
CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION	B
恒生指數 HANG SENG INDEXES	A+

## 获得市场高度认可

### S&P Global

入选标普全球 (S&P Global)  
《可持续发展年鉴 (中国版) 2024》

- 行业最佳5%
- 行业最佳进步企业



# 目录

## 1. 财务回顾

## 2. 业务综述

# 基础业务稳步增长

■ 落实公司战略，利用智能以量达利、多品创值，实现国内基础业务核心利润增长9.5%

单位：人民币亿元

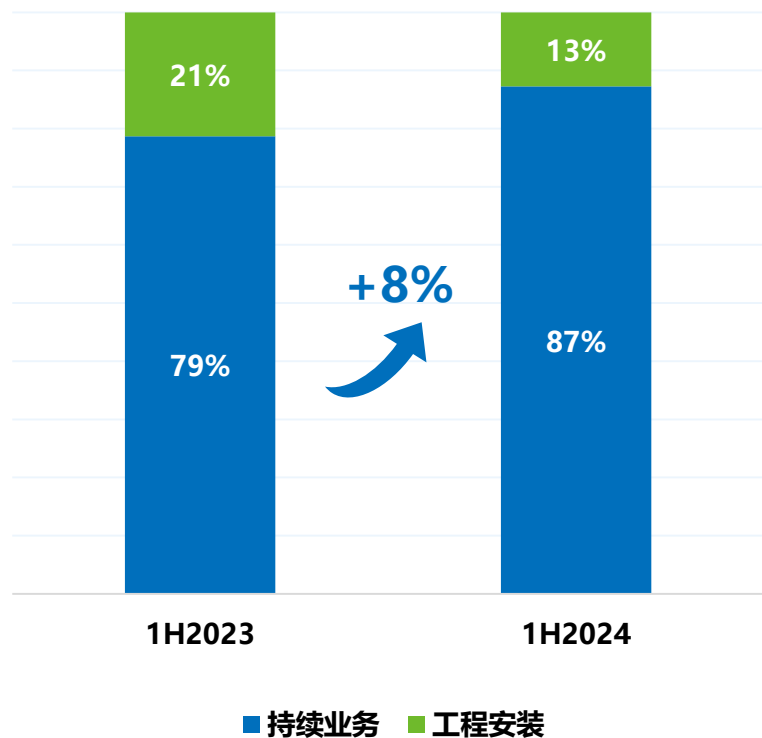
项目	1H2024	1H2023	变动
收入	545.9	541.1	0.9%
毛利	64.7	71.6	-9.7%
股东应占溢利	25.7	33.3	-22.8%
<b>核心利润*</b>	32.6	39.1	-16.6%
其中：国内基础业务	30.8	28.1	9.5%
海外LNG销售相关业务	1.8	11.0	-83.4%

\*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。

# 盈利质量持续优化，客户价值蓄势待发

- 天然气销售、泛能、智家等持续性业务毛利占比由79%上升至87%，盈利的稳定性和可预见性进一步提高
- 经营权覆盖区域以及周边可触达的潜在客户不断拓展，以智能支持的传统燃气业务以及多品创值业务空间巨大

### 毛利结构贡献分析

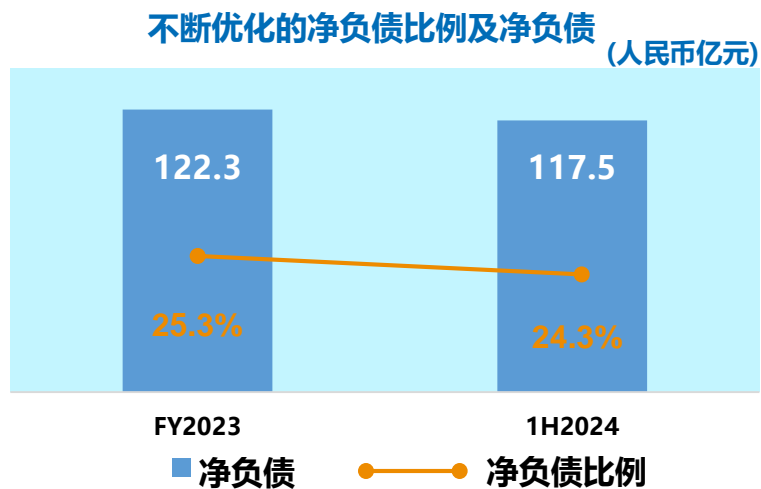
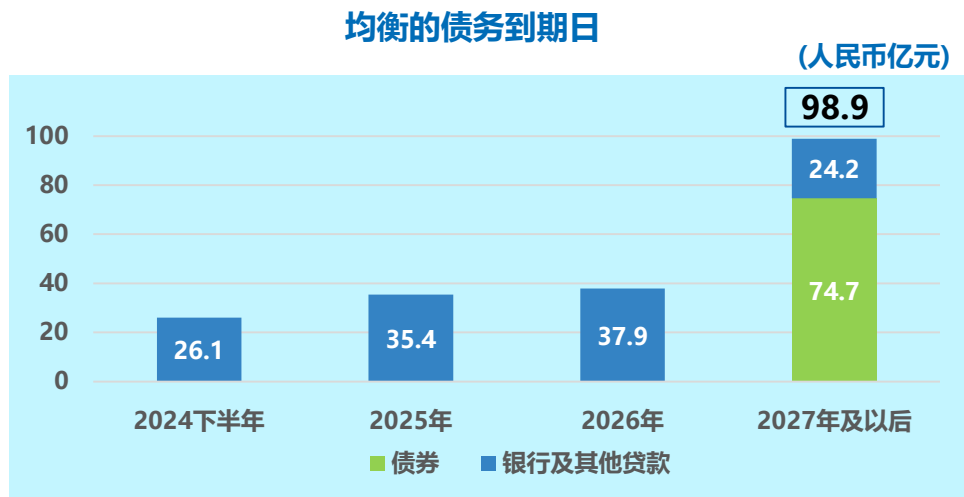
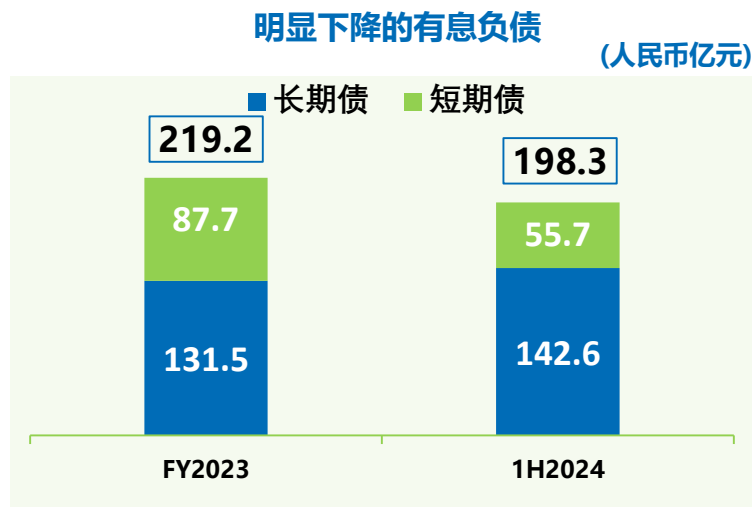


### 客户资源丰富，增长潜力巨大

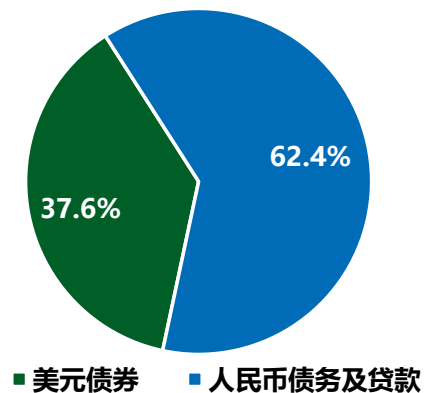


# 降低债务水平，优化债务结构

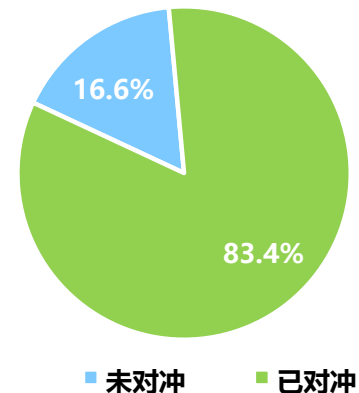
■ 标普、穆迪、惠誉三家评级机构给公司的信用评级分别为**BBB+ (稳定)**、**Baa1 (稳定)**、**BBB+(稳定)**



### 优秀的债务结构(按货币分布)



### 保守的外汇风险敞口管理 (对应长期美元债务)



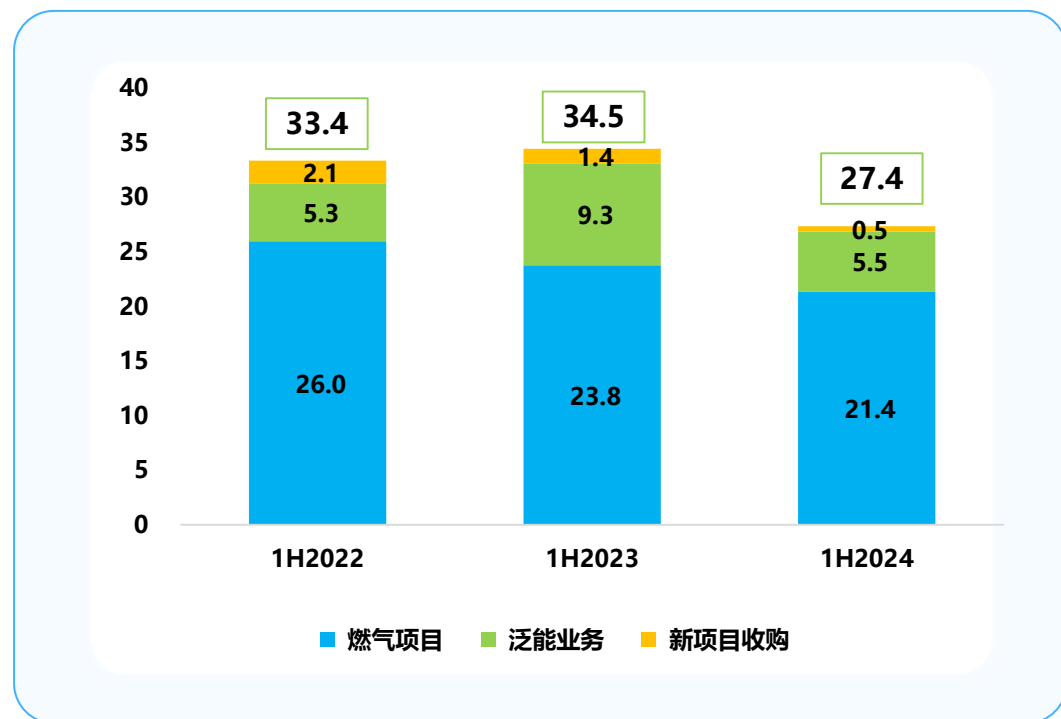


# 审慎的投资策略、稳健的财务管理

- 基础业务如期稳步增长，同时秉持审慎的投资策略，使得公司获得长期稳定的现金流入，保障公司可持续发展

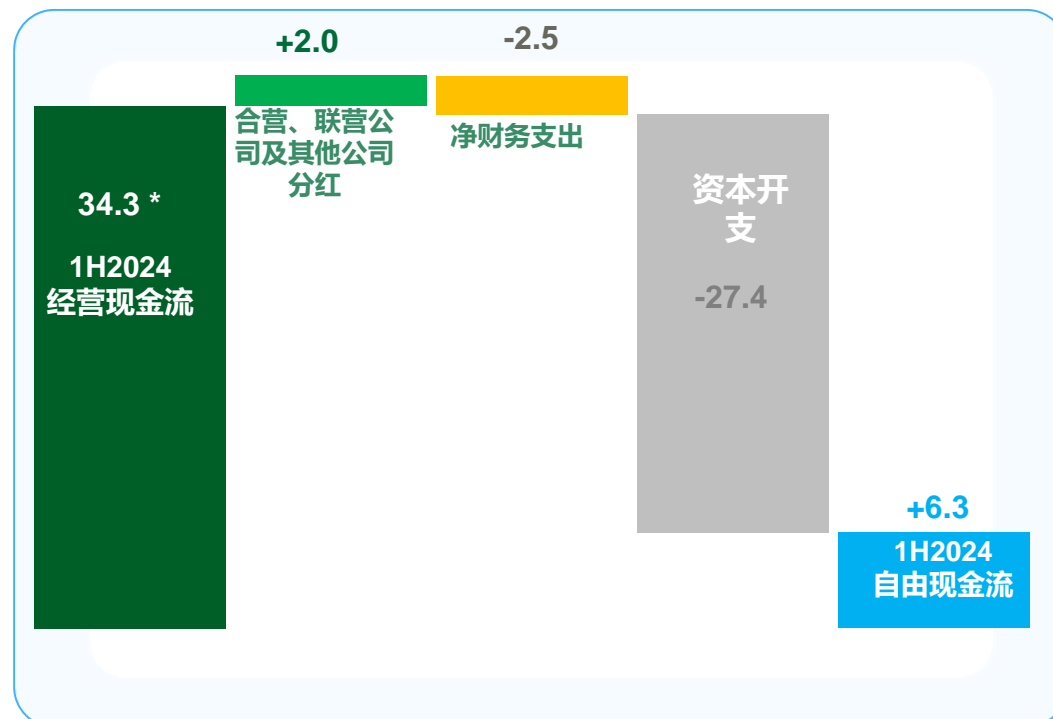
## 资本性支出

(人民币亿元)



## 持续正自由现金流入

(人民币亿元)



\*包括商品套保已实现收益

# 目录

1. 财务回顾

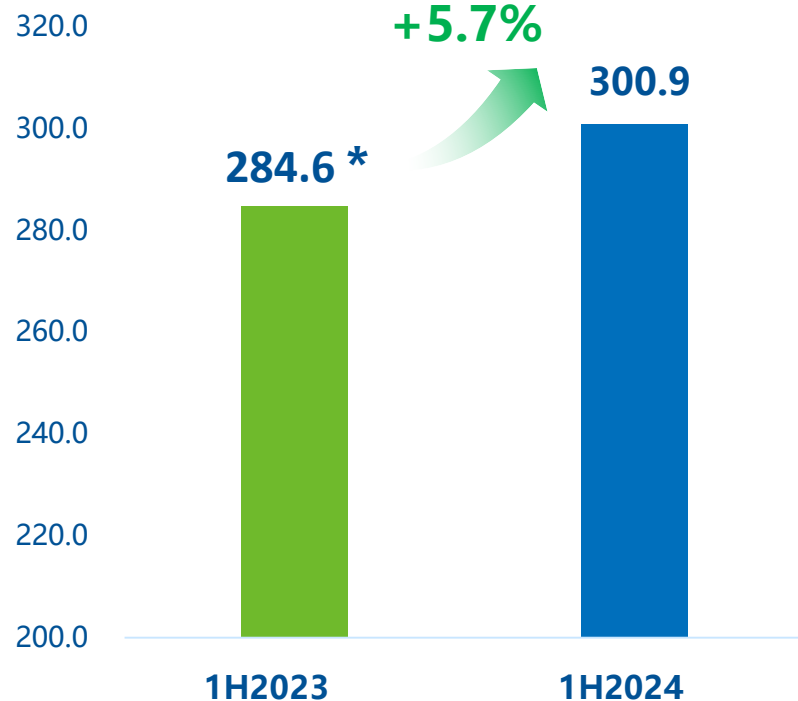
2. 业务综述

# 夯实发展基础，天然气业务持续增长

- 上半年，气量持续增长，盈利能力进一步提升，实现天然气零售业务毛利增长9.9%

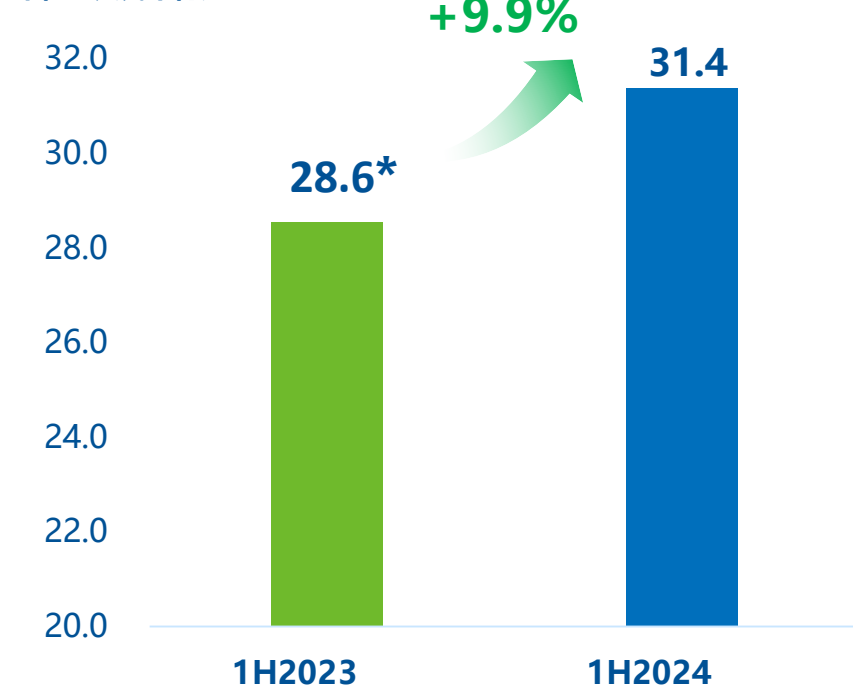
## 天然气零售业务收入

单位：人民币亿元



## 天然气零售业务毛利

单位：人民币亿元



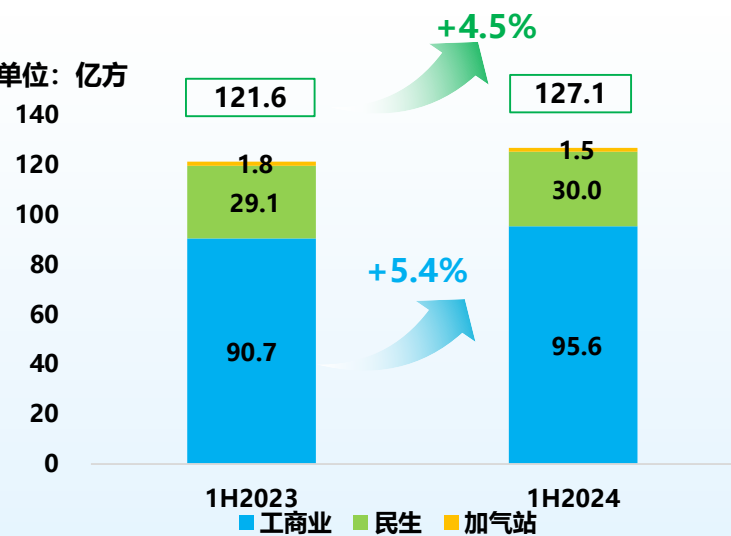
\*保持同口径，去年长沙收入影响7.6亿元，毛利影响0.7亿元

# 需求牵引，智能匹配，做大客户规模

■ 从客户需求出发，智能驱动资源匹配，扩大气量，零售气量增长4.5%，工商户气量增长5.4%

## 零售气量持续增长

单位：亿方



## 客户规模不断扩大

工商户

开口气量726.2万方/日

客户数0.95万+户

民用户

77.5万户

累计居民客户：3,053万+户

客户

智能

资源

## 拓增量

创新模式、优化机制，技术应用，实现开口气量726.2万方/日

- 创新模式，一企一策开发工业客户
- 紧抓安全治理机遇，利民惠企开发商业客户
- 新技术应用，应用天然气直燃、增效等拓展纺织、钢铁等客户

## 提存量

灵活定价策略，优化资源组合，提升存量客户用气

- 替代能源对标定价
- 基础量+增量定价
- 季节性定价
- 推进中长期合同

## 智能驱动，持续提升客户-资源-运营智能创值水平

智能服务

智能匹配

智能运营

## 夯实三大油资源

- 三大油常规合同量同比增加10亿方
- 获取中石油长协合同量

## 优化地方资源

- 推进与地方资源商合作，降低成本

## 利用国际资源

- 长协资源

长期与短期组合，稳定与动态组合，国际与国内组合

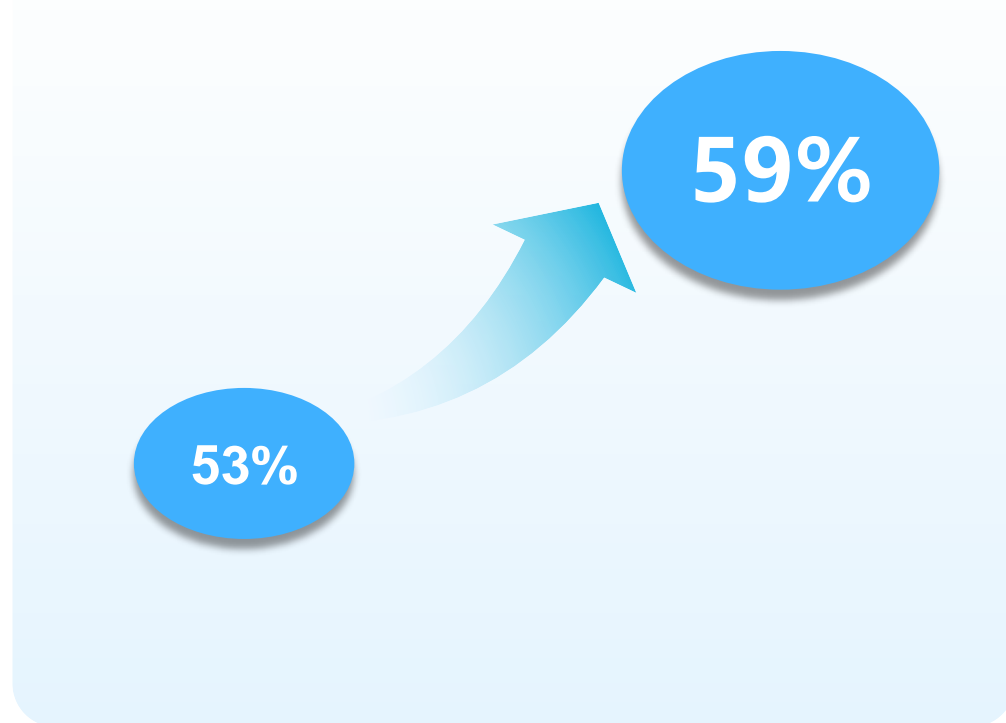
## 顺应改革趋势，推进居民调价

- 抓住窗口期，推进居民调价，累计实现居民气量调价比例达到59%

### 调价项目

- 新增泉州、聊城、盐城等21个项目居民调价
- 累计86个项目完成居民调价

### 居民调价比例

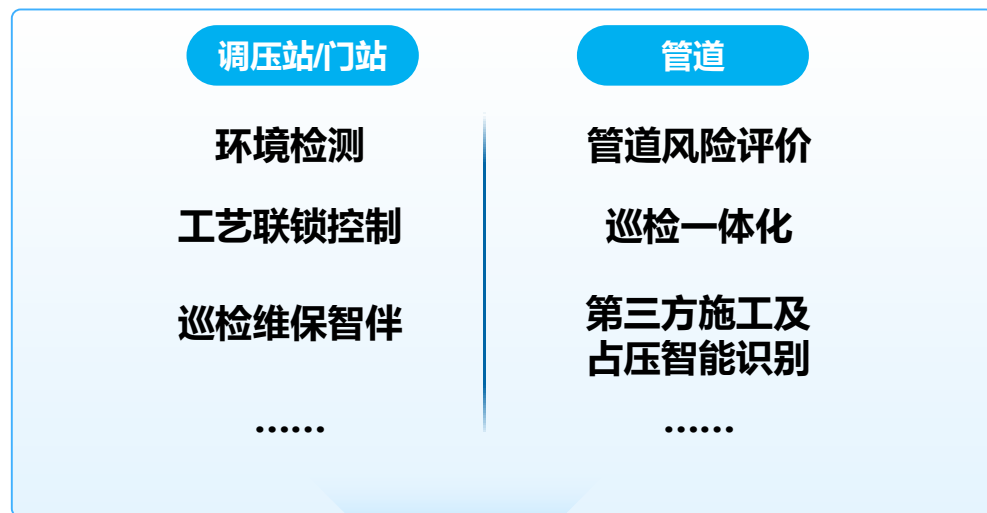




# 利用智能，降本增效

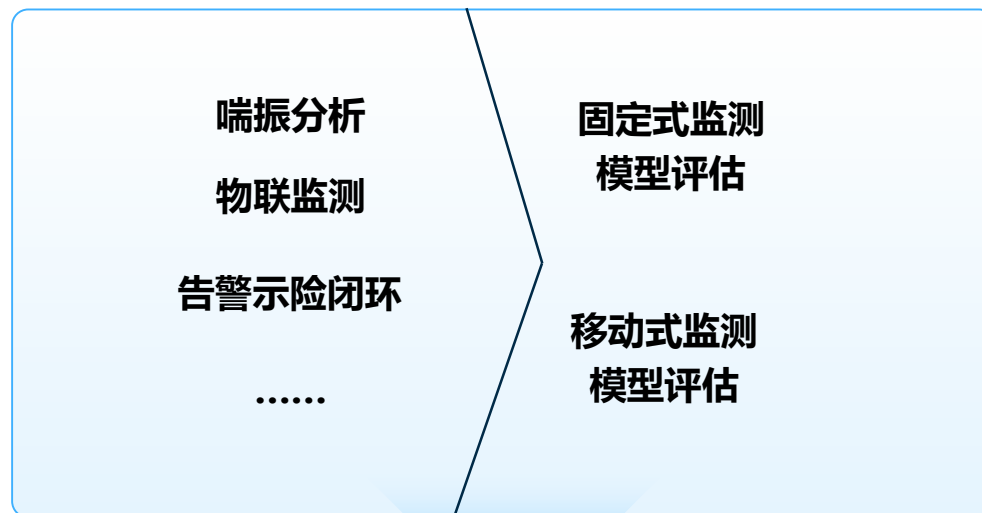
- 应用智能，实现管网、厂站等无人或少人运营、设施预测性维护，持续提升管网运营能力

## 应用智能控制 实现无人/少人运营



- 调压站、门站及管道应用智能实现无人、少人运营，上半年600余人转岗到其他业务

## 应急及计划性维护转向 预测性维护



- 调压设备实现从应急及计划性维护到预测性维护转变，降低维修维护成本

# 下半年关键举措

## ■ 基于客户需求与行业趋势，落地各项关键举措，实现天然气业务全年目标



### 持续做大规模

- 加快商机转化，实现新开发600-700万方/日
- 复制并拓展技术应用，改造项目500-600个
- 小客户获取政策，快速安装，新增不少于1万个



### 推进价格顺导

- 借助区域重点城市调价进度，落实价格顺导，并积极获取合理价格补贴
- 促进出台长效价格联动机制



### 需供匹配，筹划资源

- 通过管网，寻找窗口，做好资源优化，冬季资源筹划
- 优化需供匹配，发挥数智产品价值，有效调配

5%+

天然气零售气量增长

1,200~1,400万方/日

新增工商户开口气量

10%+

天然气零售业务毛利增长

# 践行泛能理念，持续做大泛能业务

- 上半年，新增签约项目707个；新投运重点项目36个，累计运营332个；实现泛能销售量197.4亿千瓦时，同比增长26.0%，毛利增长17.0%，包含联合营公司的毛利增长达到24.1%

泛能业务收入 | **82.2亿元** +17.6%  
1H2023年: 69.9亿元

泛能业务毛利 | **10.7亿元** +17.0%  
1H2023年: 9.1亿元

## 2024年上半年签约



**707个**

签约个数

## 项目运营情况

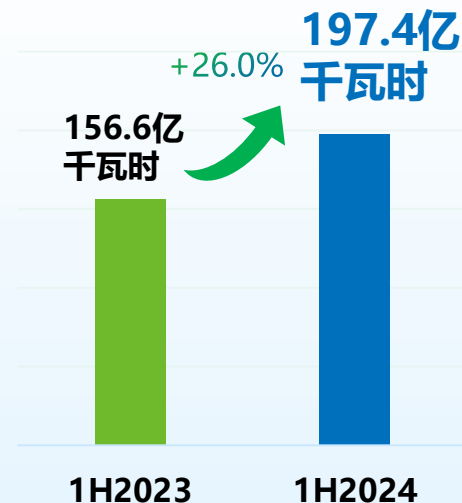


投运项目: **332个**



在建项目: **72个**

## 2024年上半年销售量



## 2024年上半年客户节能减排

能源消耗量  
(标准煤)

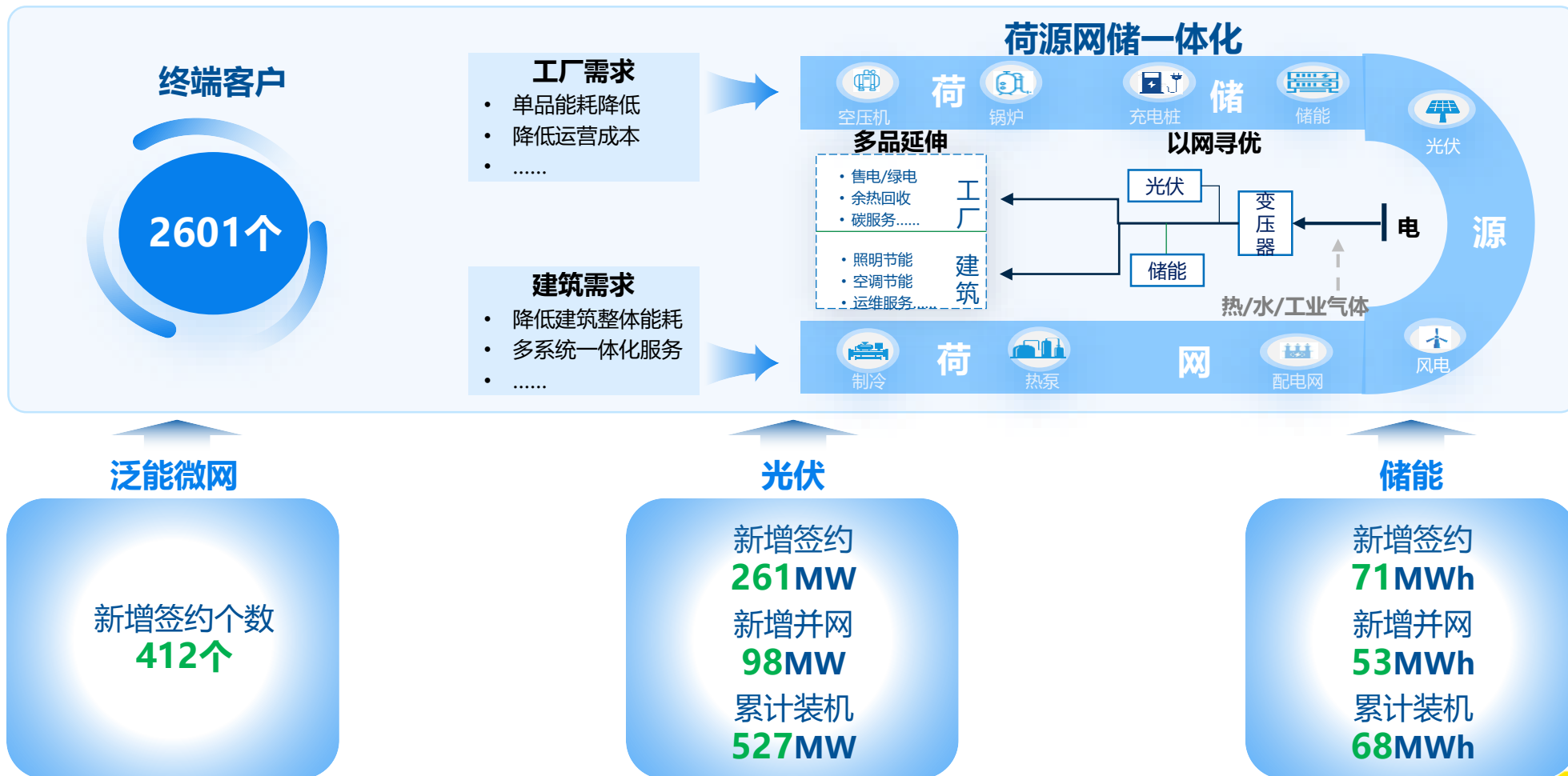
**151万吨**

CO<sub>2</sub>排放量

**608万吨**

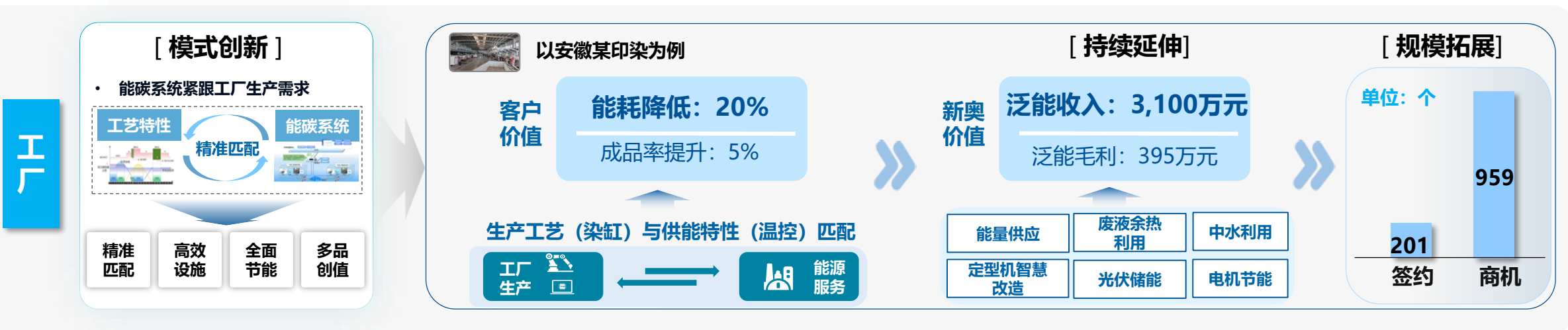
# 批量开发泛能微网，支撑业务快速发展

■ 抢抓业务机遇期，聚焦以泛能微网模式为代表的业务开发，落地“荷源网储”一体化方案，支撑泛能业务发展



# 落地工厂、建筑业务，多品创值，实现客户共赢

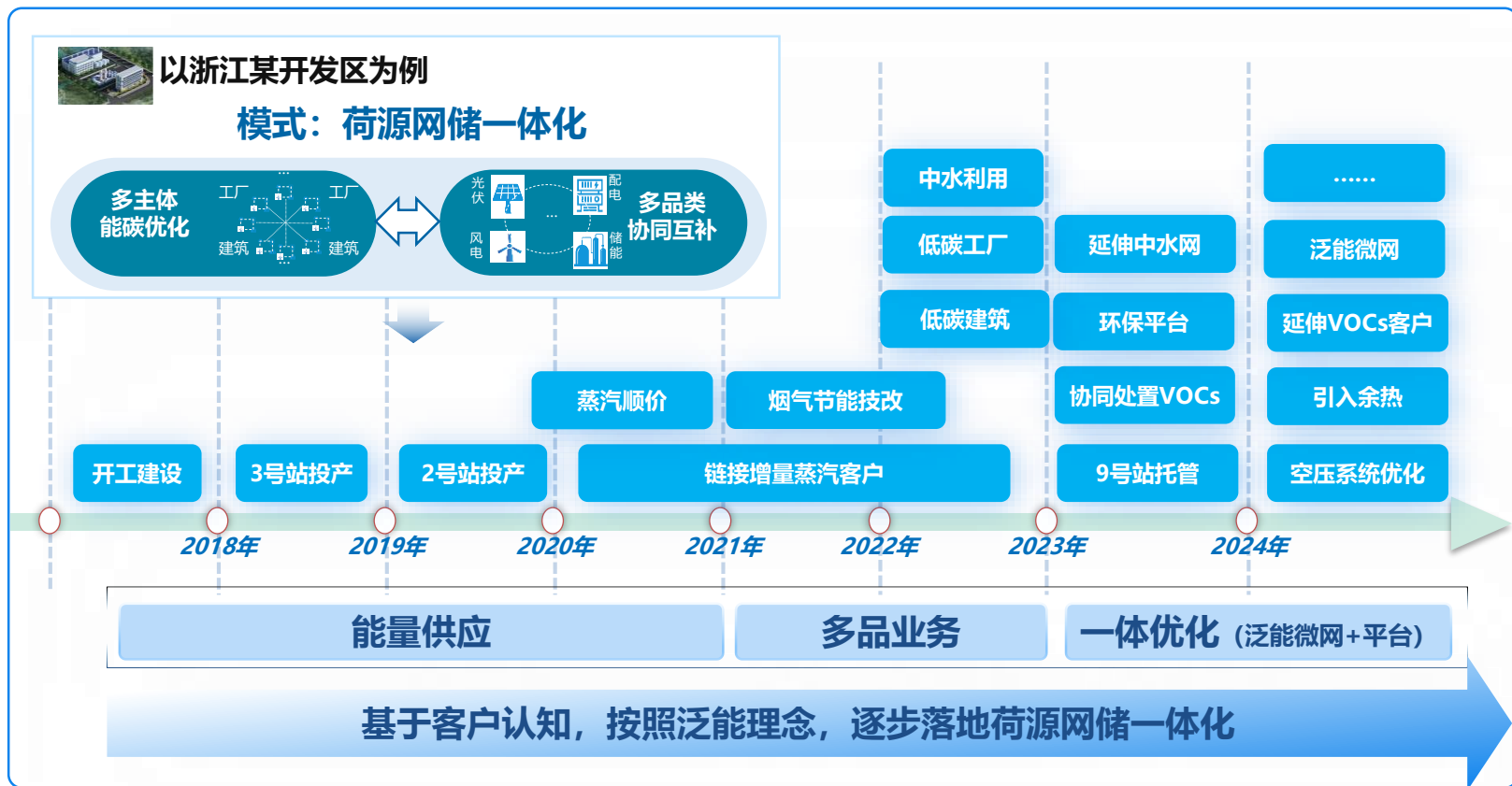
■ 以客户需求出发，通过工厂生产特性、建筑舒适度与能碳系统精准匹配等模式创新，实现工厂和建筑业务灵活切入，多品创值



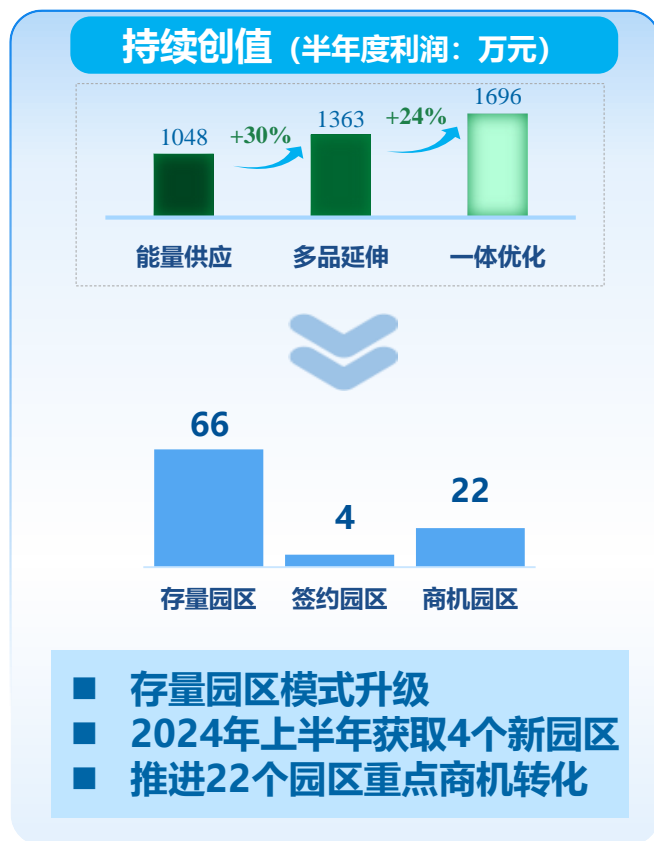


# 做优大型园区，扩大创值空间

- 发挥园区项目客户多主体协同、聚合优势，逐步落地荷源网储一体化举措，存量园区拓展复制，同时积极获取新园区



做优做强



# 精益运营，提升效率

- 通过多维寻源、多措治网、多方提效等关键举措，持续提升泛能项目运营水平

## 多维寻源

绿热开发

余热利用

错峰收料

集约购电

低价汽源替代121万吨  
集约购电1,311万度

## 多措治网

精准计量

线损优化

管网平衡

供暖校核

电力线损下降0.3%  
热力管损下降0.8%

## 多方提效

策略优化

技改技措

移峰填谷

智慧控制

锅炉单耗下降1.3%  
制冷COP提升12%

# 下半年关键举措

- 持续推进泛能微网拓客，深入客户终端，拓展多品创值，实现全年泛能销售量增长超过20%



## 快速落地泛能微网

坚定不移推进泛能微网业务模式落地，以网获客



## 提升交付及运营效率

完善开发-工程交付-运营业务链路，实现项目交付提速，交付周期缩短10%以上  
在运项目持续多维度开源节流，提升收益，支撑全年业务增长20%以上



## 利用智能，实现业务创新

结合数智，形成一批低碳工厂、低碳建筑典型场景能碳线上线下一体化解决方案，快速推广复制，支撑毛利持续提升

20%~30%

泛能销售量增长

20%~30%

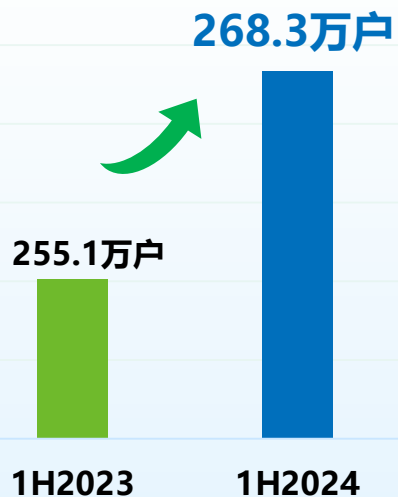
毛利增长

# 利用智能创新服务，实现智家业务快速增长

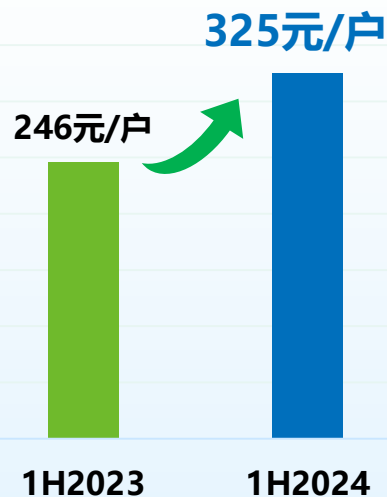
- 智家交易客户数量持续增加，C端客单价提升至325元/户，实现毛利增长23%，包含联合营公司的毛利增长达到29.2%



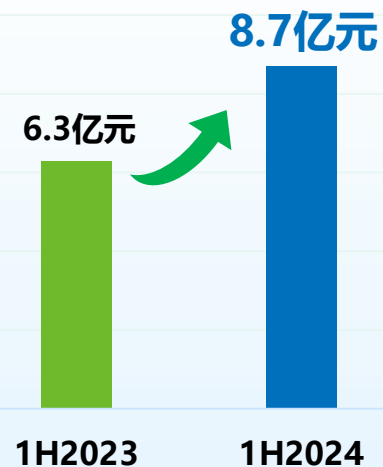
### C端交易客户数量



### C端客单价



### C端客户收入



# 产品深耕、智能升级，满足客户多元需求

- 基于厨房场景，做大产品规模，有效提升市场占有率
- 研判客户需求与企业优势，打造软硬服一体化的安全卫士系列产品，拓展市场空间

既有产品稳定增长  
市场占有率持续提升

创新产品打开新空间  
实现业务可持续增长

品质服务不断升级  
提升客户体验实现品质生活

## 厨房基础场景



打造SOP标准化服务流程，形成了2小时内从销售-配送安装-维修服务（开通）闭环服务模式

格瑞泰品牌销量提升  
**38.9%**，预计全年销量提升  
**50%+**

## 安全卫士



打造包含人身安全、入侵防护、家庭安全的全场景套装产品组合，实现安全智能化

上半年实现签约**3亿元**，预计  
全年签约**6-10亿元**

## 家居生活



上半年美装单品实现毛利同比  
增长**100%+**



# 平台运营、聚合生态，释放家庭客户价值

■ 多渠道拓展，线下到线上提升客户粘性，域内到域外拓展市场空间



平台交易额**2.15亿**同比增长**187%**

## 域内沉淀能力 域外打开空间

产品

平台

服务

### 生态合作，拓展域外

- 智家业务上半年实现**21个**域外生态伙伴拓展
- 预计销售收入规模超**4,700万元**

# 下半年关键举措

- 持续利用智能升级平台和产品体系，提升客户体验，扩大产品销售，实现全年智家业务增长超20%

## 加大基础产品销售



聚焦关键场景，推进传统模式升级，挖潜基础产品创值空间，保持稳定收益基本盘

## 创新产品加速落地



推进产品及模式创新（Lora/厨房焕新/安全卫士）、采取灵活多样活动形式，拓展增量空间

## 加快平台建设和应用



贯通线上线下，沉淀客户数据，升级平台建设，加速智能排班等产品应用，推动客户转化

智家业务毛利  
增长20%~30%

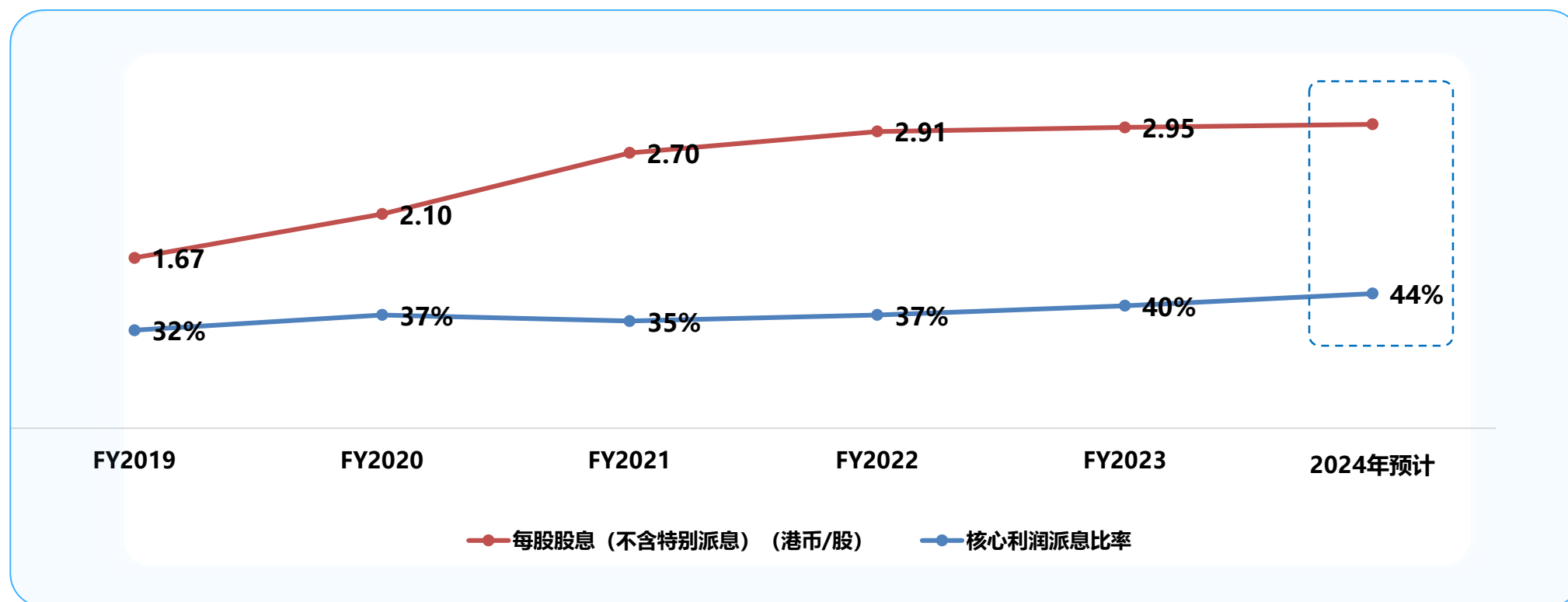
# 2024年业绩指引

项目	2024年度目标
泛能业务销售量	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
国内基础业务利润	增长超过10%

# 持续提升每股股息及派息比率，为股东创造回报

- 公司派发中期息65港仙，同比增长1.6%
- 基于对核心利润及自由现金流的预计，我们力争做到44%的全年派息比率，保持每年3%-4%的增长速度

## 每股股息及派息比率预计



THANK YOU

谢谢!

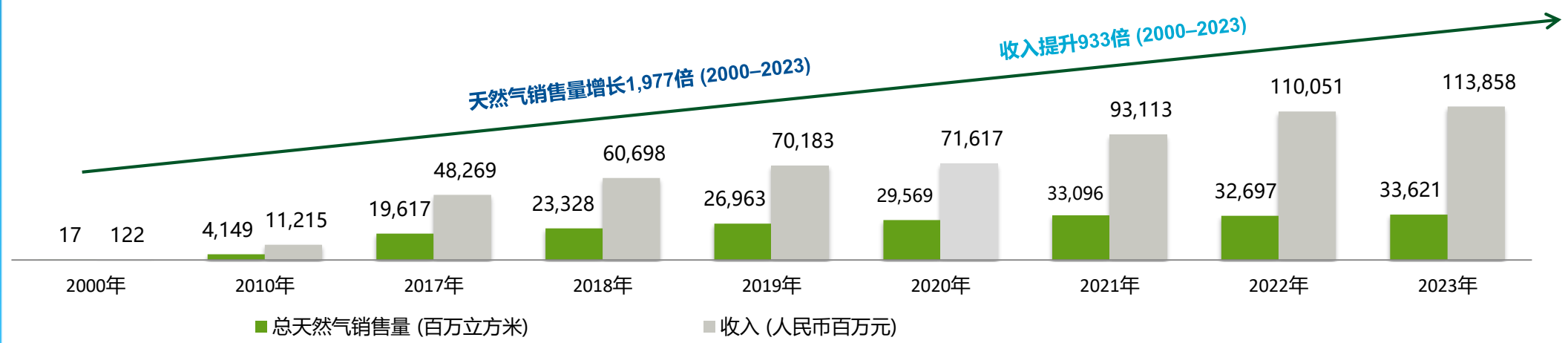


# 附录：新奥能源 - 利用智能创新服务，成为以天然气为基础，为客户创造多品价值的服务商

## 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



# 事业版图

截至2024年6月30日，新奥能源在全国**21**个省、市及自治区为**3,054万**个住宅用户和**25.3万**家工商业用户提供能源服务

运营**260个**城市燃气项目  
覆盖人口**1.4亿**

已投运泛能项目达**332个**  
在建泛能项目**72个**

2024年上半年业绩收入**545.9亿元**人民币  
总资产超过**1,005.1亿元**人民币





### 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

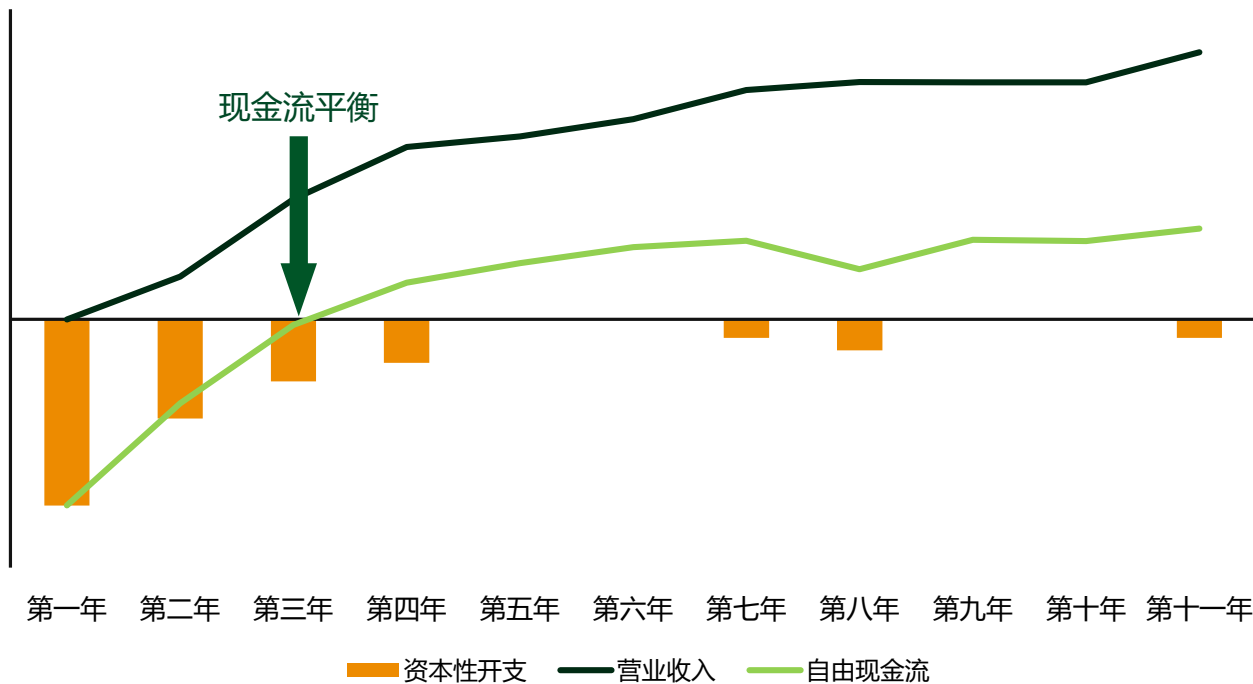
- 依托丰富的泛能技术积累以及用能侧能源管理经验，为医院、酒店、机场、办公楼宇等建筑类客户提供绿色建筑、建筑节能方案和服务

#### 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

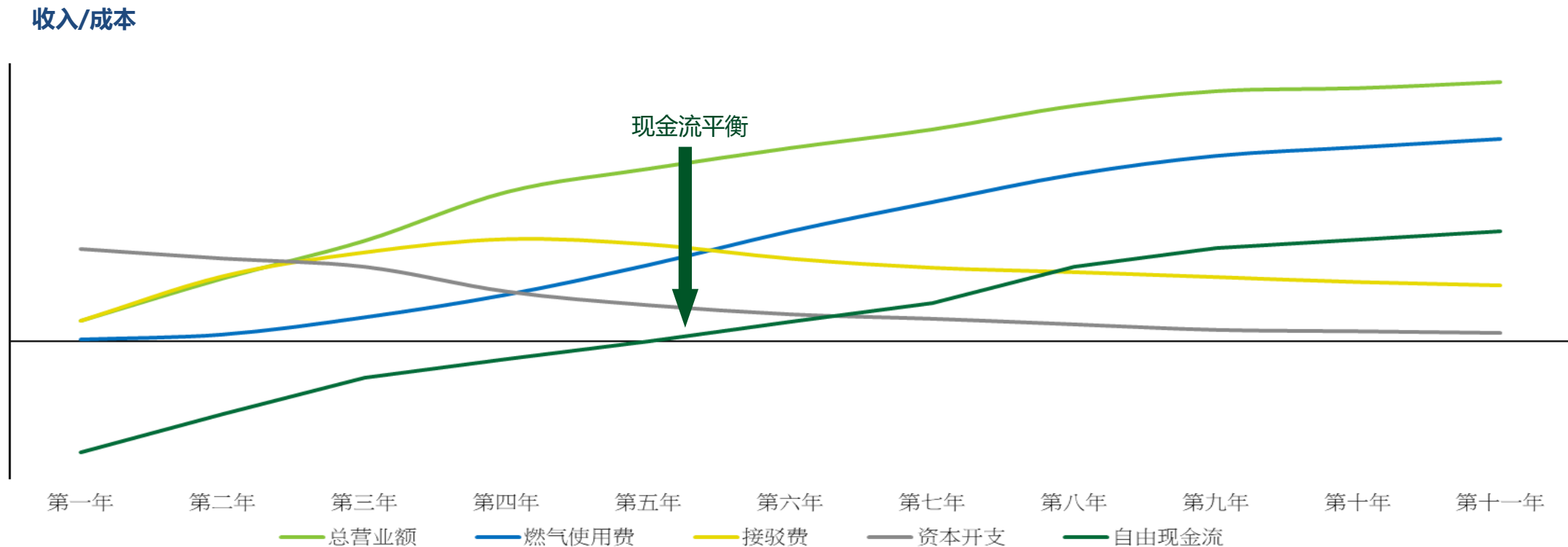
## 2. 快速的现金流出

- 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

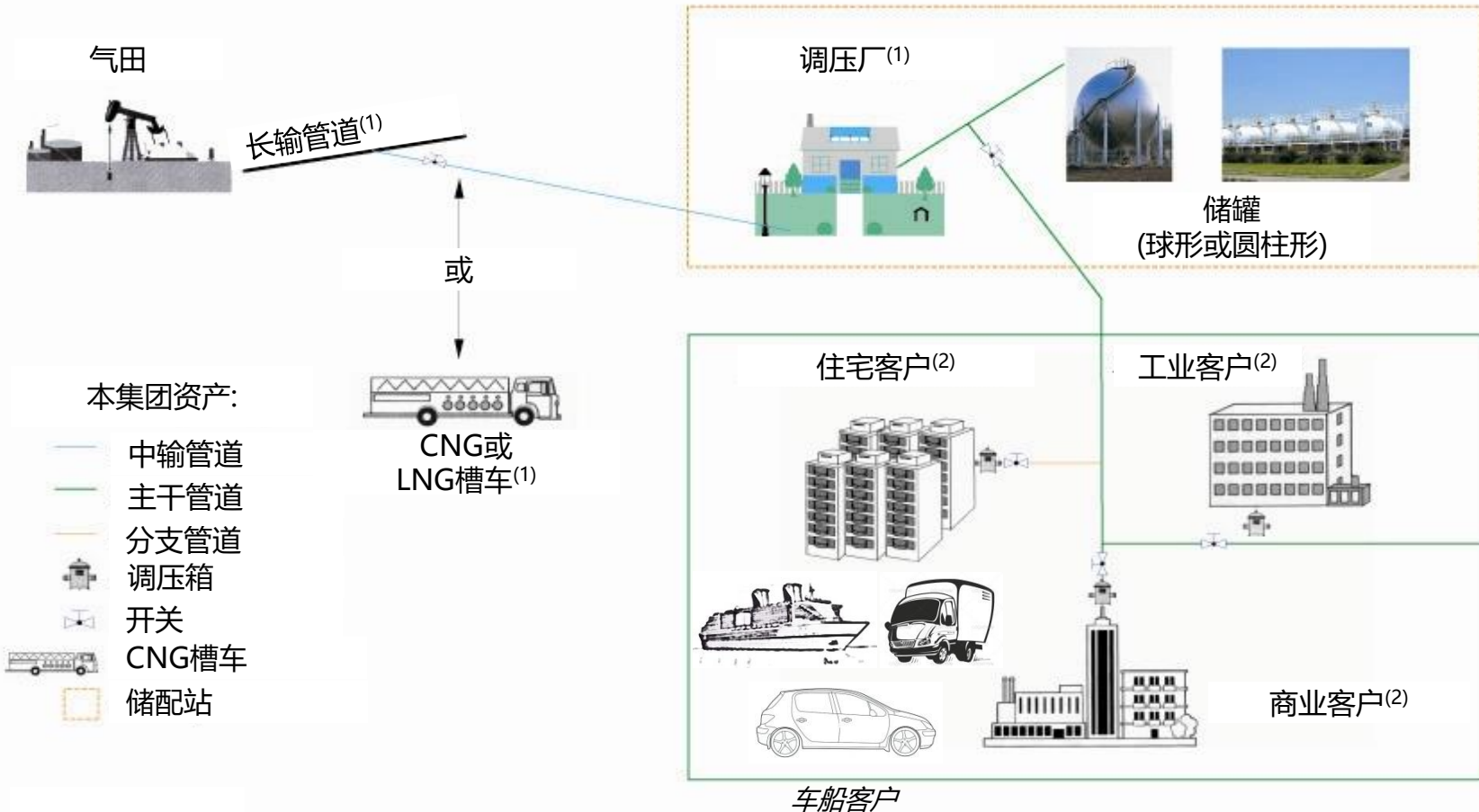
- 园区的客户结构多元化，减少单一产业的周期性风险
- 与客户签订最低用量，设立价格联动机制
- 市场化商业模式，政策风险低

# 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:

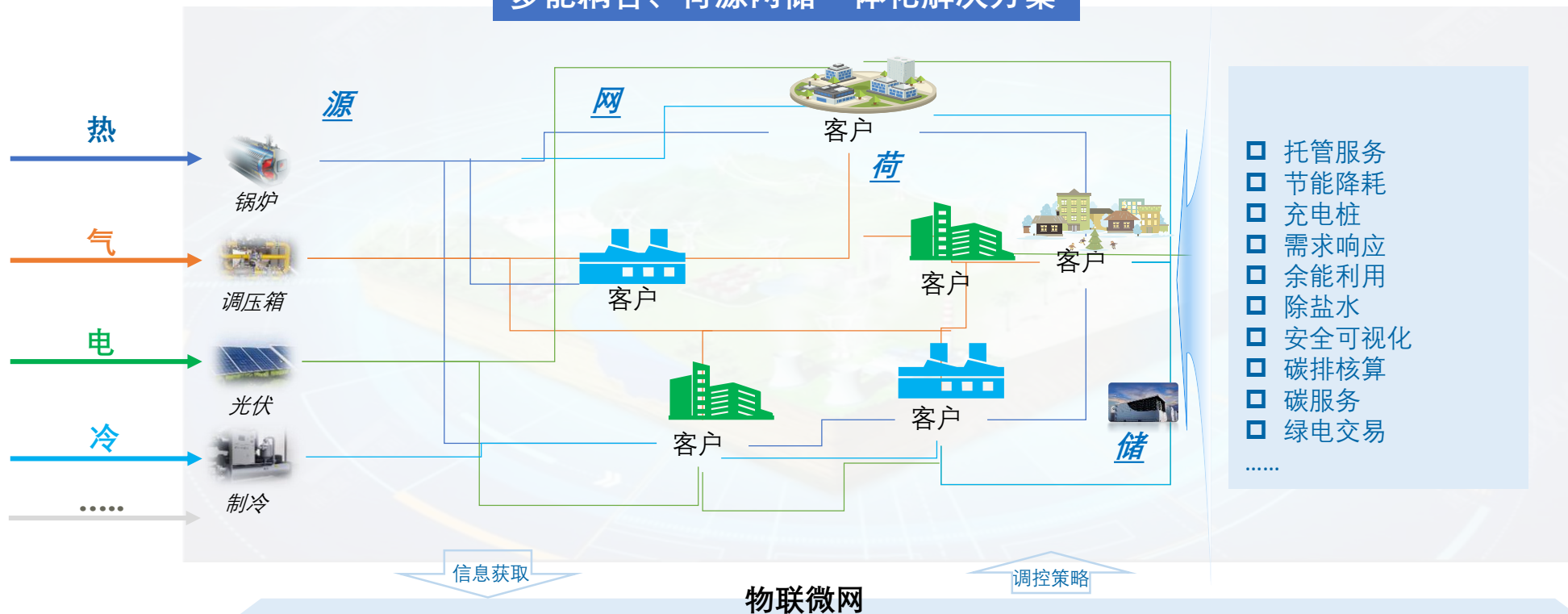
(1)燃气运输使用中输管道或 CNG或 LNG槽车

(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

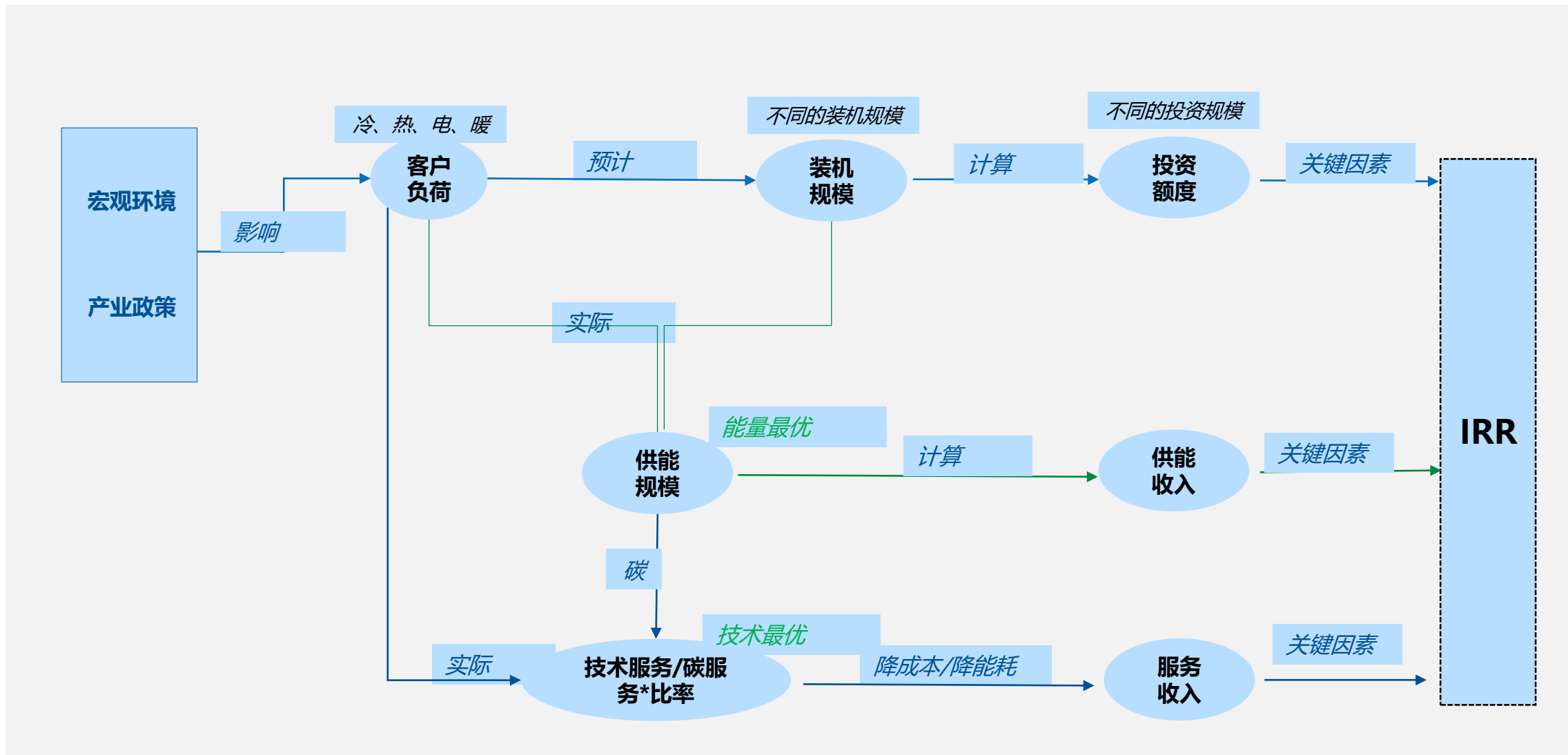


# 泛能业务模式

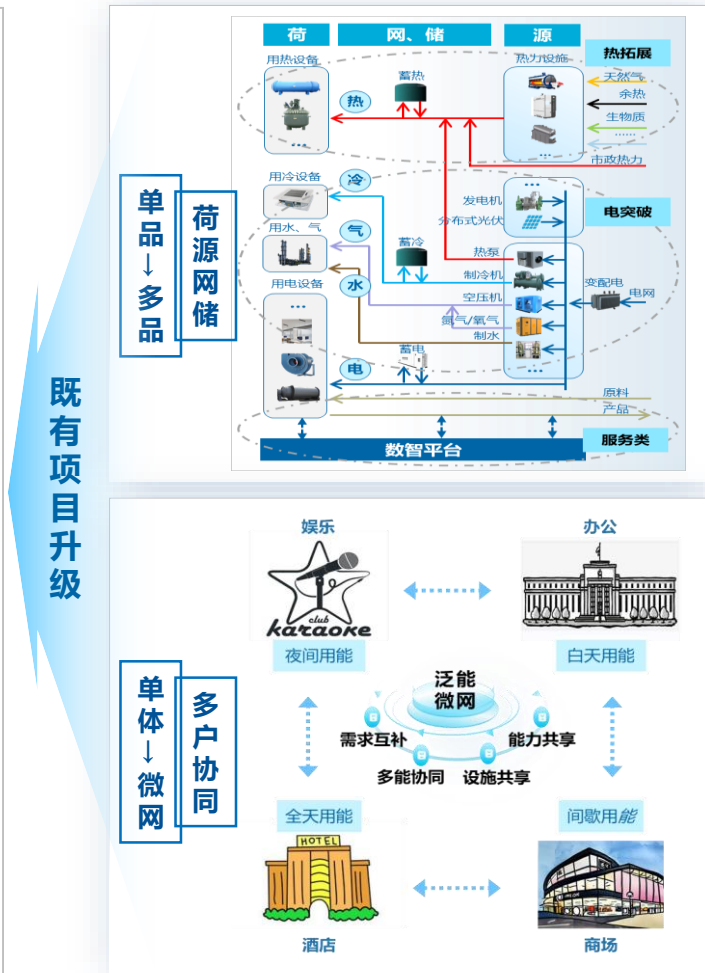
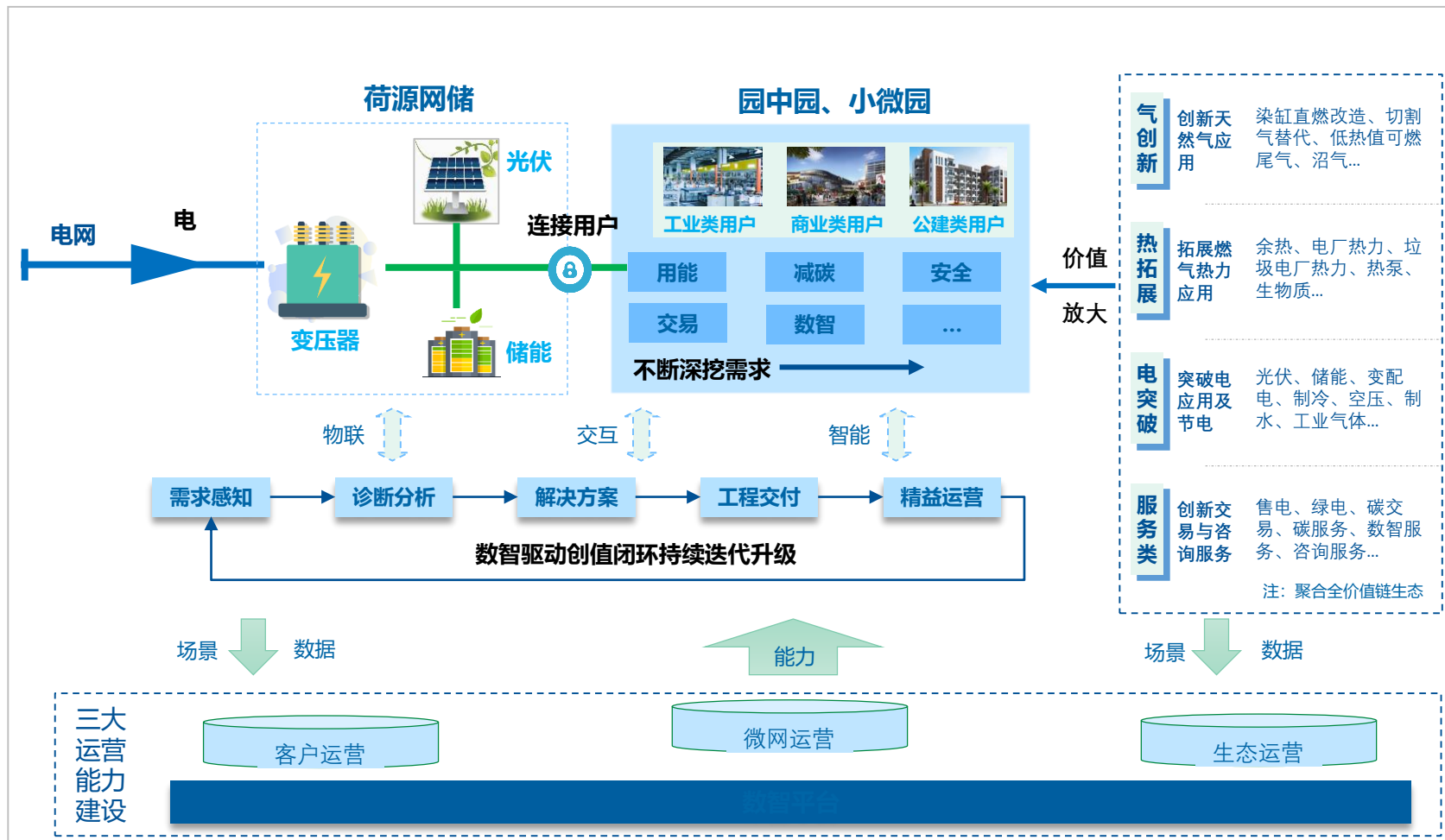
## 多能耦合、荷源网储一体化解决方案



# 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:

本演示材料及与简报一并作出的任何口头讨论仅供您参考之用，当中可能涉及一些前瞻性陈述，其中包括我们对于新奥能源的业务、营运、市场情况、经营和财务状况、资本合理性、具体管理规定及风险管理措施等方面所表述的意向、信念或当前预期。我们敬告读者不要过分依赖这些前瞻性表述而持有、购买或出售证券或其他金融产品。新奥能源不承担任何义务公开更新任何前瞻性陈述以反映本演示稿作出之日后的事件或情况，或反映不曾预料的事件的发生。以往业绩不可作为未来业绩的指引。

本演示材料并非亦无意直接或间接地发表、分发、发布或散布到其他司法管辖区，因此举将受到限制、违法或违反法律或法规要求，请勿直接或间接向其他人士转送、发表、分发、发布或公布本演示材料的任何部份

### 投资者关系联系:

刘敏 / 孙梅 / 杨禾佳 / 祁柯然

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>