



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2024年全年业绩

客户共赢 以量达利 多品创值

2025.3.27



业绩亮点



核心利润 **69.5亿元**人民币，国内基础业务上升**10.2%**至人民币 **67.1亿元**



零售气量同比增长**4.2%**至**262亿方**，新增工商户开口气量**1,510.1万方/日**，新增民用户**161.7万户**



泛能业务销售量同比增长**19.8%**至**415.7亿千瓦时**，含联营及合营企业后毛利增长**19.9%**



智家业务毛利同比增长**18%**至人民币**29.7亿元**，含联营及合营企业后毛利增长**24.1%**



自由现金流同比增加**6.3亿元**至人民币**37.3亿元**，每股派息**3港元**，派息率**45%**

全场景安全数智化建设，保障本质安全

- 新奥能源基于过程风险防控，持续完善全场景安全数智化建设，实现业务全过程安全质量风险的预警及监管；同时，持续深入开展全员安全教育培训和隐患排查等工作，确保安全高效运营

全场景安全数智化建设

实现从工程建设到后期运营全流程、全场景安全数智化

客户

户内风险地图

- 风险预知、预警、预控、预防及智能应急处置

夯实本质安全

- 户内AI安全阀、商户主动防御装置

建设

物联实现工程实况直播

- 实现工程关键工序与危险作业实时监管
- AI精准识别并及时纠正安全或质量隐患

厂站

智能厂站管理

- 云台扫描式激光可燃气体探测器100%覆盖，实现险情高效排查处置

管网

管网智能巡检

- 部署公交车载体、激光巡检车精准检测

物联数智化监测

- 物联监测及数智分析保障安全运营

消缺固本，践行安全责任

安全培训 **426,102** 人次

专业人员 **100%** 认证达标上岗

隐患排查 **9,313** 次

隐患治理 **78,518** 条

应急演练 **8,116** 次

政府省部级以上迎检 **178** 次

承接或参与多项安全课题

- 国标《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》《云台扫描式可燃气体探测装置》《商业用户燃气安全检查指南》

客户为本，智能驱动，重塑服务体系

■ 基于对客户的精准了解，深度认知客户需求，主动服务提升客户满意度

居民户

			
签约服务 线上化	智能机器人 客服	智能派单 极速上门	商品售后 服务体系
线上签署供气协议功能，实现客户“0”跑营业厅	热线电话自助智能服务，实现客户查询类问题快速解决	升级智能资源调度功能，实现快速满足客户需求	商品全生命周期管理功能，实现主动为客户提供安装、维护、维修服务
11-12月签署62万份	智能客服服务883万人次	智能调度派工率达84%	商品种类管理300+个

工商户

			
专属 大客户经理	工程优化 极速通气	模型算法 主动服务	全方位客诉 收集处理
大客户经理持续跟踪服务，实现客户需求及时感知	智能技术与工程服务高度融合，实现极速通气	依托智能算法，主动预测客户需求	采集12345、抖音等渠道信息，实现客户诉求全量采集优化处理流程，实现快速解决
专职大客户经理600+个	商户最快第二天通气	信息主动推送达3000万+	客户诉求及时解决率持续提升

深耕ESG领域实践，促进企业可持续发展



评级表现

评级表现持续保持行业领先

评级	得分
MSCI	AA
S&P Global	64 +1
CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION	B
MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS	24.7 -2
恒生指數 HANG SENG INDEXES	A+

市场殊荣

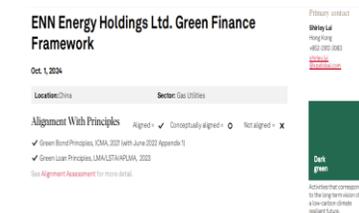
S&P Global

标普《可持续发展年鉴（中国版）2024》

- 行业最佳5%
- 行业最佳进步企业



- 绿色金融框架获得外部权威机构二方认证
- 完成UNGC组织雄心加速器项目



目录

1. 财务回顾

2. 业务综述

3. 未来展望



多措并举，实现业绩稳步增长

- 受国际天然气价格下行及海外业务策略调整，燃气批发（海外销售）盈利下降。通过利用智能创新服务，实现国内基础业务核心利润增长10.2%

单位：人民币亿元

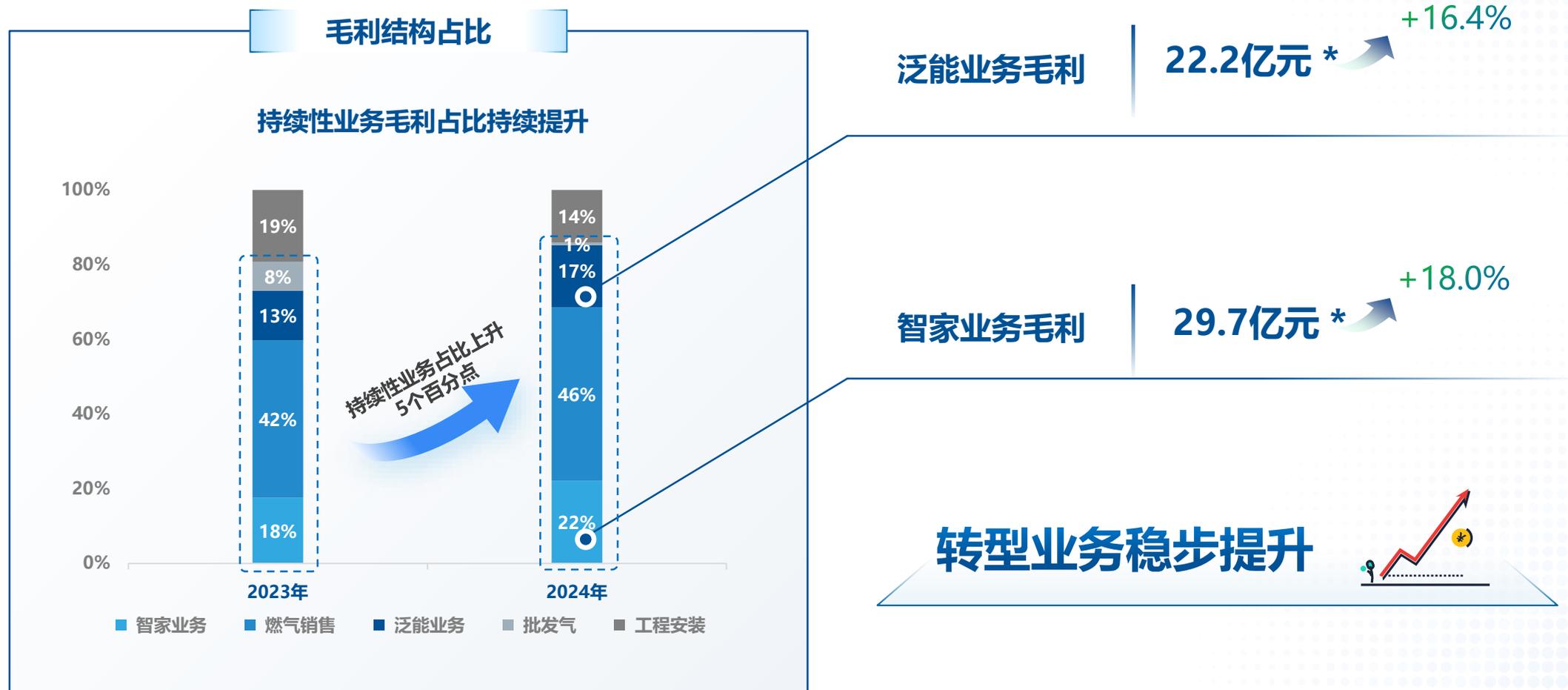
项目	2024	2023	变动
收入	1,098.5	1,138.6	-3.5%
毛利	134.1	143.4	-6.5%
股东应占溢利	59.9	68.2	-12.2%
核心利润[△]	69.5	75.9	-8.4%
其中：国内基础业务	67.1	60.9	10.2%
燃气批发（海外销售）	2.4	15.0	-83.9%
自由现金流[#]	37.3	31.0	20.3%

[△] 核心利润=撇除其他收益及亏损（不包括商品衍生金融工具已实现的结算净额、补偿收入净额及回购优先票据之收益）、商品衍生金融工具未实现净（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

[#] 自由现金流：包括套保已实现收益

盈利质量持续优化，业务升级稳步推进

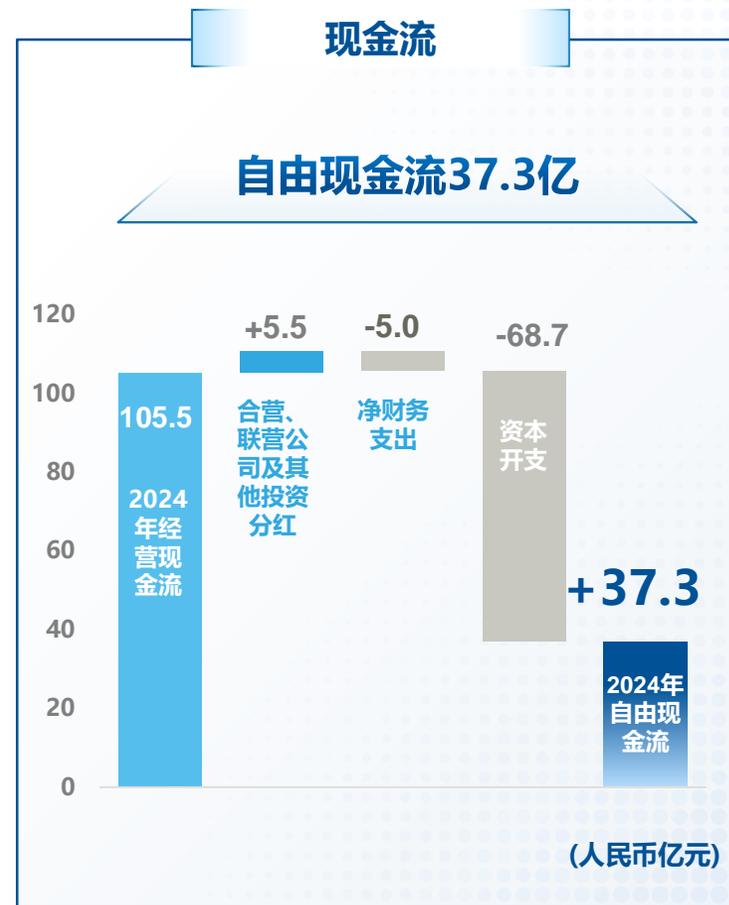
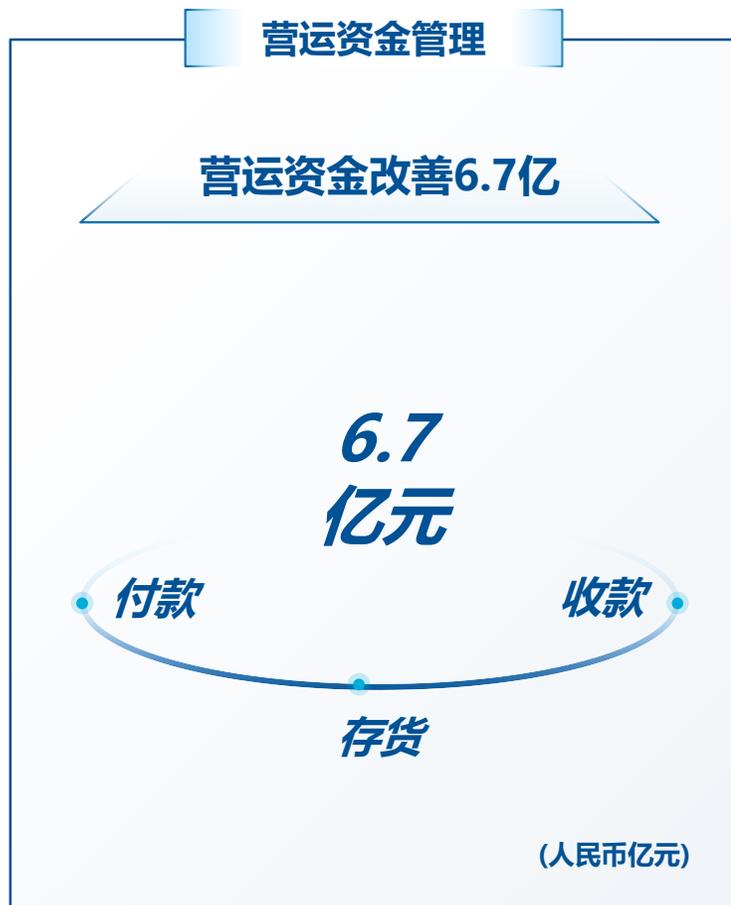
■ 天然气、泛能及智家业务持续增长，转型业务占比稳步提升，盈利的稳定性和可预见性进一步提高



*含联营、合营企业之后，泛能毛利增长19.9%，智家毛利增长24.1%

审慎的投资策略、充裕的现金流

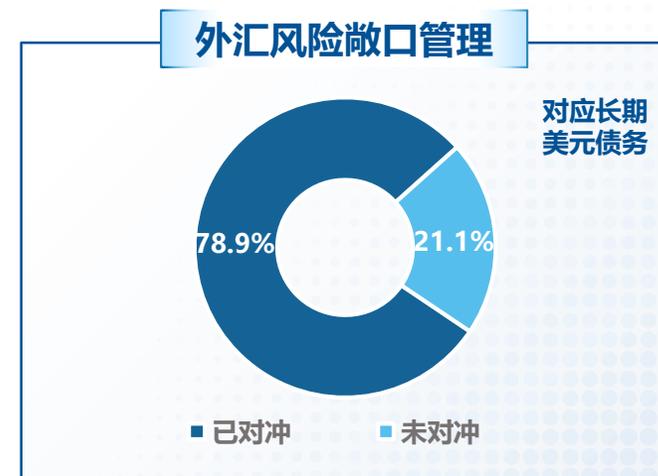
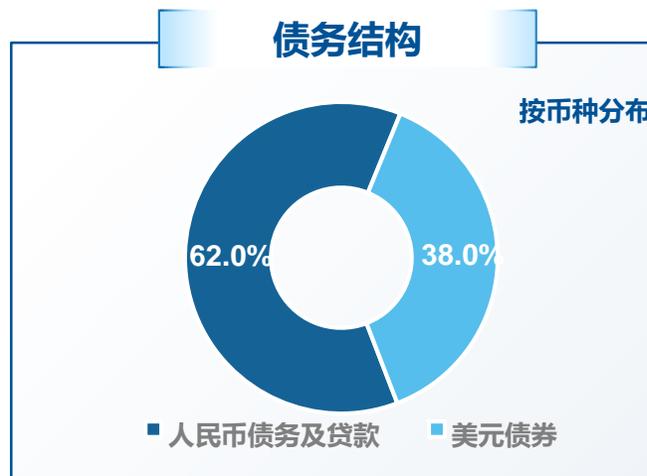
- 高效的营运资金管理以及审慎的投资策略，保障充裕的现金流，支撑企业长期稳定发展



*数智及楼宇等资本开支为5.3亿元

稳健的债务结构，良好的信用评级

- 净负债比例及债务规模持续下降，标普、穆迪、惠誉三家评级机构对公司的信用评级分别为BBB+（稳定）、Baa1（稳定）、BBB+（稳定）



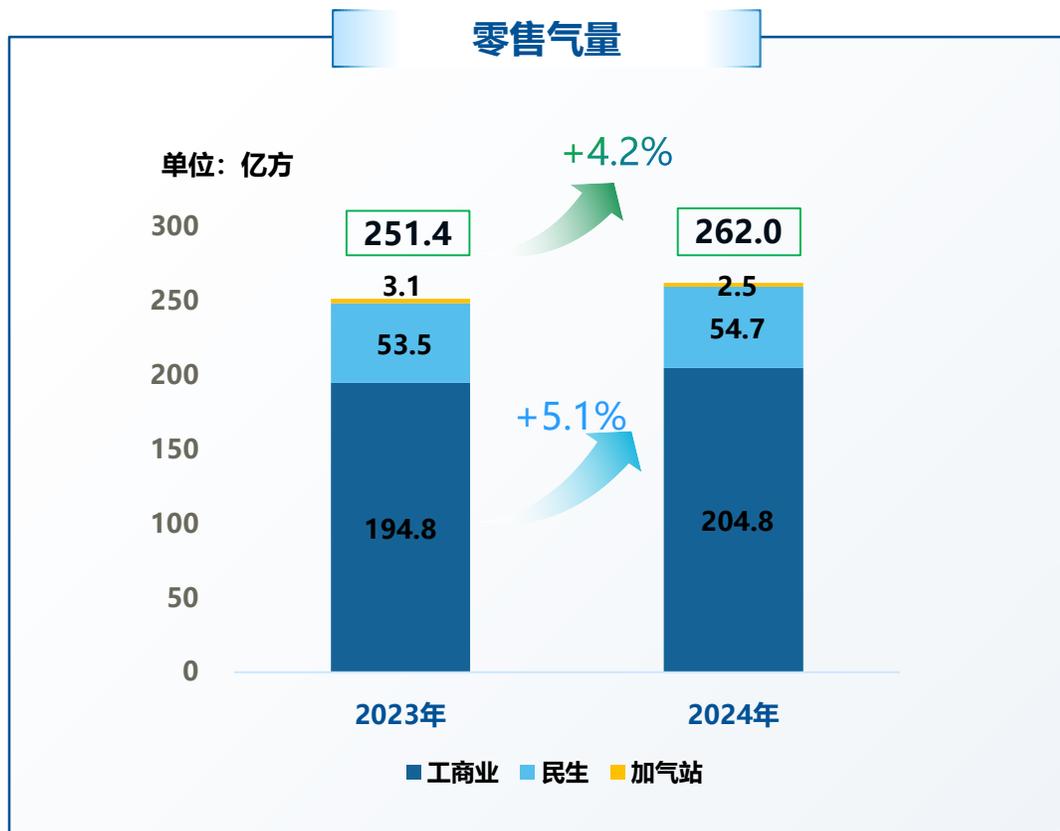
目录

1. 财务回顾
2. 业务综述
3. 未来展望



需求牵引，以量达利

■ 从客户需求出发，持续做大气量规模，实现增量收益



以量达利



增量收益

*含联营、合营企业

从客户需求出发，差异化开发策略，促进天然气业务持续增长

■ 深入客户认知，利用智能沉淀优秀经验，并依托资源优势因企施策，持续开发客户

新增工商户安装量

- 指引：1,200-1,400万方/日
- 达成：1,510.1万方/日

工业户安装量

- 1,217万方/日
- 预计年用气量9亿方

工业户：依据客户需求，深入客户工艺，提供差异化方案

- 深入用能工艺，获取“电改气”、“油改气”增量机会
- 根据增量等需求变化，灵活量价策略，发挥规模效应
- 沉淀行业经验，利用智能模型解决客户需求

需

替代能源价格波动

某客户撬动增量超3亿方

智能模型

资源池

智能调剂

商业户安装量

- 293万方/日
- 预计年用气量2亿方

商业户：结合政策支持，挖潜存量，贡献长尾价值

- 安全切入，政企联动，落地“瓶改管”
- 灵活收费模式及外部伙伴组合，优化交付流程，快速开发

新增居民户安装量

- 指引：140-160万户
- 达成：161.7万户

- 预计年用气量3亿方

挖潜域内存量老户

101个项目完成居民调价，累计调价比例达到63%

丰富资源池，运用多种策略，实现采购成本下降

- 以三大油长期稳定的资源为基础，打造富有弹性的资源池，同时结合金融工具进行套保，降低采购成本

采购成本变化 **2.77元/方** (2023年) 下降至 **2.69元/方** (2024年)

- 积极获取三大油合同量，确保长期稳定的资源供应
- 稳定获取中石油长协资源，有效降低采购成本

稳步提升三大油基础量

- 拥有海外长协合同116万吨/年
- 持续降低转供资源占比，加强与地方省燃、昆仑系公司合作
- 获取储库容量、管网通容量、中石化“储气无忧”产品等，保障极端天气资源供应

打造富有弹性的资源池

- 锁定客户中长期需求
- 严格落实实纸结合，提高资源价格的稳定性，满足客户长期价格稳定的需求

套期保值平抑价格波动

聚合客户需求，依托智能组合设施和资源，实现跨域匹配

■ 以客户需求为基础，通过资源、设施的动态调配能力，实现三大油、非常规及海气等资源跨域匹配



利用智能，实现高效安全运营

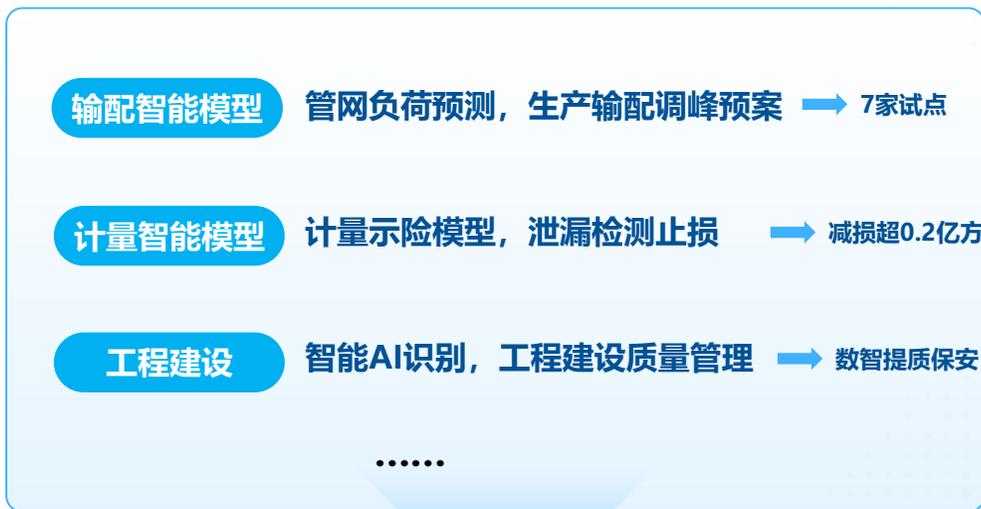
■ 应用物联设施及智能模型，提升安全保障，降低运营成本

应用智能模型 降低运营成本



- 全时间段智能监控及巡检，实现计划性向预测性维保转变，保障安全，降低成本

应用智能模型 提升运营效率



- 沉淀运营经验打造智能输配模型，全程监控、示险工程建设、生产运营、输配调度，提质增效

落地泛能理念，持续做大泛能业务

■ 2024年实现泛能销售量415.7亿kWh，同比增长19.8%

累计
投运项目

356个

新增
投运项目

60个

2024年累计装机容量



装机容量

13.3
GW

2023年：11.6 GW

2024年最大供能规模



最大供能规模

662.3
亿kWh

2023年：557.3亿kWh

2024年泛能销售量



销售量

415.7
亿kWh

2023年：347亿kWh

深入工业客户生产工艺端，用供一体、应用智能快速拓展

- 基于工厂生产工艺用能特点和需求，提供融合资源、高效设备和智控产品的能碳整体解决方案

关键策略



工厂装机容量

2024年
装机容量

0.66 GW

累计
装机容量

7.44 GW

深入生产工艺

基于生产工艺用能特点和需求，提供融合资源、高效设施和智控产品的能碳整体解决方案

多行业拓展

对印染行业客户实现从染缸改造到定型机余热利用整体方案落地，并向食品、玻璃、电池等行业拓展

解决方案

以需定供，需供同智

设备改造+智控产品，数智系统精准匹配

案例：线上线下一体方案
 染缸直燃改造+定型机余热回收+智控产品

染缸智慧改造



成品率5%↑
二次节能6%↓

直燃加热器



节能20+% ↓
降本10+% ↓
降碳60+% ↓

智控产品



“

**生产工艺（染缸）与
供能特性（温控）智能匹配**

”

工厂生产

↔

能源服务

2024年染缸签约727台，落地215台
市场空间8,000~10,000台

满足建筑客户品质和舒适性需求，依托数智进行业务拓展

■ 推广应用暖通智控等数智产品，通过域内客户价值挖潜、域外集团化合作突破，实现规模扩量

关键策略

多系统协同

从建筑终端用户的健康舒适需求出发，依托智控产品进行暖通、热水、照明、新风等多系统协同拓展

多维度拓展

域内客户价值挖潜、域外集团化合作，进行生态和渠道建设发展，实现规模扩量

解决方案

能源站设施升级

室温-暖通系统协同优化算法，实现动态调整与智能优化匹配

多系统整体方案融合

- 暖通
- 热水
- 照明
- 电梯...

建筑单体客户推广

- 商综
- 酒店
- 写字楼
- 医院...

建筑群客户推广

- 酒店建筑群
- 商业建筑群

案例：既有制冷设施节能改造+智控产品

✓ 冷水机组+水泵变频节能改造



✓ 智控产品



“ 用智能实现环境舒适度与能碳系统的匹配 ”



2024年签约公建暖通项目137个
市场空间10,000个以上

建筑装机容量

2024年装机容量 | 0.54 GW

累计装机容量 | 2.60 GW

构建荷源网储售一体化能力，获取各类园区项目

- 打通能量-能源-资源，持续落地“荷源网储售一体化”泛能微网业务模式，积极获取小微园区
- 存量挖潜、提质增效，优化用供系统匹配，以网获客，推动传统园区获取

园区装机容量

2024年
装机容量 | **0.53 GW**

累计
装机容量 | **3.29 GW**

关键策略

落地“荷源网储售一体化”方案，获取小微园区

- 以网切入，荷光储一体落地
- 终端多品延伸
- 开展售电长协、现货与绿电交易，释放负荷和资源价值

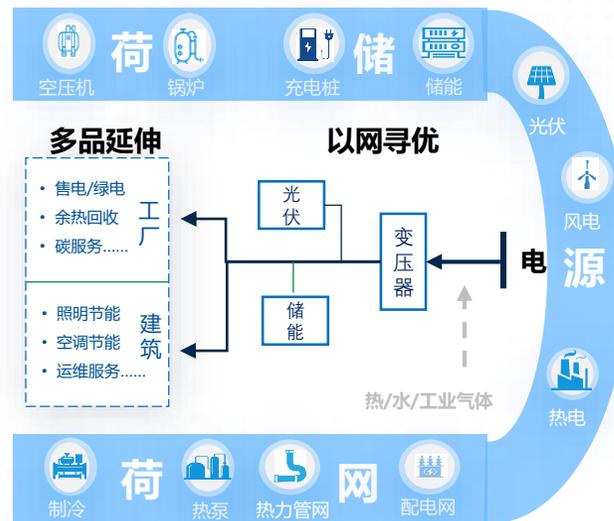
2024年
光伏新增并网 **236MW** 储能新增并网 **80MWh**

优化用供系统，获取传统工业园区

- 存量挖潜、运营提效，方案+智能做大做强存量园区价值
- 积极获取并做优大型园区，降低投资强度，获取更好收益

2024年
存量挖潜 **8个** 新增园区 **5个**

荷源网储售一体模式化



2024年签约小微园区0.84GW
小微园区光储网及终端多品市场空间有500GW以上

智能释放价值，持续精益运营

■ 智能产品持续创新，助力精益运营，实现降本增效



光储提效

- 光伏智能清洗
- 逆变器故障诊断
- 组件遮挡优化
- 储能运行策略优化

光伏发电效率提升2.1%
储能系统效率提升1.5%



泛能微网荷光储一体



管损治理

- 偷盗汽智能识别
- 漏损点智能排查
- 异常表计智能定位
- 用汽波动预警

热力管损下降1.3%



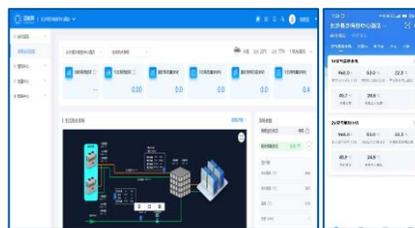
热网优化仿真



采暖降本

- 气温自适应调节
- 热源智慧替代
- 水力智能平衡
- 偷盗热智能防控

供暖燃气单耗下降5%



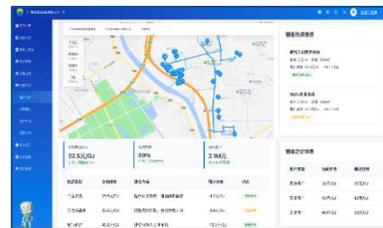
室温智能控制



资源优化

- 余能资源洞察
- 余能开发方案
- 余能利用调度
- 余能价值结算

用能成本降低



资源洞察与智能调度

利用智能挖掘客户需求，实现智家业务快速增长

- 智家综合客单价稳步增长，智能产品及品质生活业务增长迅速

2023年
综合客单价

476 元/户

2024年
综合客单价

612 元/户

深耕基础产品



渗透率仍有空间

23.9%

拓展智能产品



签约额快速增长

8.2 亿元

同比增长474%

升级品质服务



毛利实现突破

0.2 亿元

同比增长1087%

基础产品稳步发展，服务创值一体化，扩大自有品牌销量

洞察家庭用户对于厨房场景基础业务需求变迁，精准识别客户需求，通过构建产品生态体系满足客户需求

家庭客户

域外可触达

4,700⁺万

| 燃气客户 |

3,138万

| 智家客户 |

751⁺万

运营方案

加快自营品牌销售

- 拓展服务项目，健全安维体系，满足客户服务需求
- 借力两新、老旧改政策，推出差异化产品策略
- 优化现有结构，增补套系产品，满足客户多元化需求

拓展存量家庭客户

- 细化网格，打造社区小店，整合燃气服务、社区团购、小区地推、社区运营等资源，以服务带动创值
- 制定标准化流程快速拓展

做优新增房产客户

- 由依靠增量创值调整为做优品质，做大单户创值
- 借鉴成熟模式，加快交房场景暗装、燃气具等落地

突破经营权销售

- 运用成熟经验，支持域外伙伴团队建设
- 销售策略培训，产品支持等方式支持快速拓展

厨房电器销售量

+48.8%

47.7万台

2023年：32.1万台

其中自有品牌

+62.2%

29.3万台

2023年：18.1万台

域外伙伴

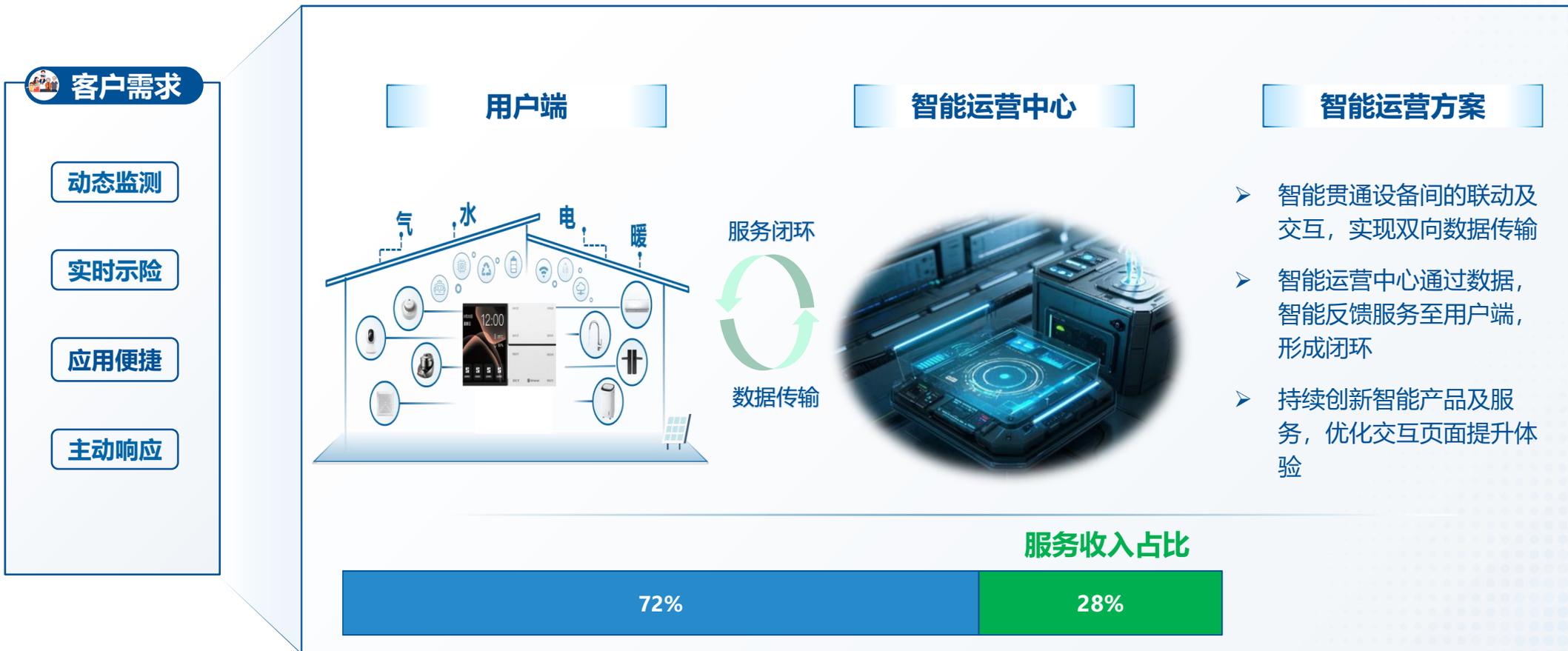
+250%

63个

2023年：18个

智能产品快速推进，实现持续性服务收入

■ 链接智能产品及智能运营中心，形成安全监控、主动响应的智能产品组合，突破原有燃气类产品，实现持续性服务收益



认知家庭品质生活需求，利用智能探索智家业务新模式

■ 厨房焕新、到家服务、即时零售等品质生活多模式探索，打开智家新局面



➤ 利用智能工具，为用户全场景可视化解决方案

■ AI-识别房产户型

通过拍照/验房网匹配户型，确定用户厨房户型图

■ AI-生成智能方案

为用户提供相应的商品及报价

■ AI-确认装饰风格

通过用户选择示例图确认用户装饰风格

■ AI-前后效果对比

提供效果图，方便用户前后对比

➤ 到家服务创新模式

打造e城e家专属权益卡，满足客户到家服务类多元需求
机票、燃气服务、家电维修、家电清洁等基础权益
保险、健康服务、地区特色服务等增值权益

➤ 营业厅即时零售服务新生态

打造服务新生态，增设产品专区，将单一的燃气客户转变为生活用户

总收入0.7亿元 +1186%

净水

社区小店

家康宝

...

目录

1. 财务回顾
2. 业务综述
- 3. 未来展望**



国内外环境复杂多变，经济充满不确定性

- 2025年国际环境的复杂性、不确定性加剧，国内经济周期性矛盾和结构性矛盾依然存在

国内

国内有效需求不足

出口增速持续承压

国内企业成本上涨

房地产周期性调整

.....

国际

中美贸易持续博弈

国际地缘政治紧张

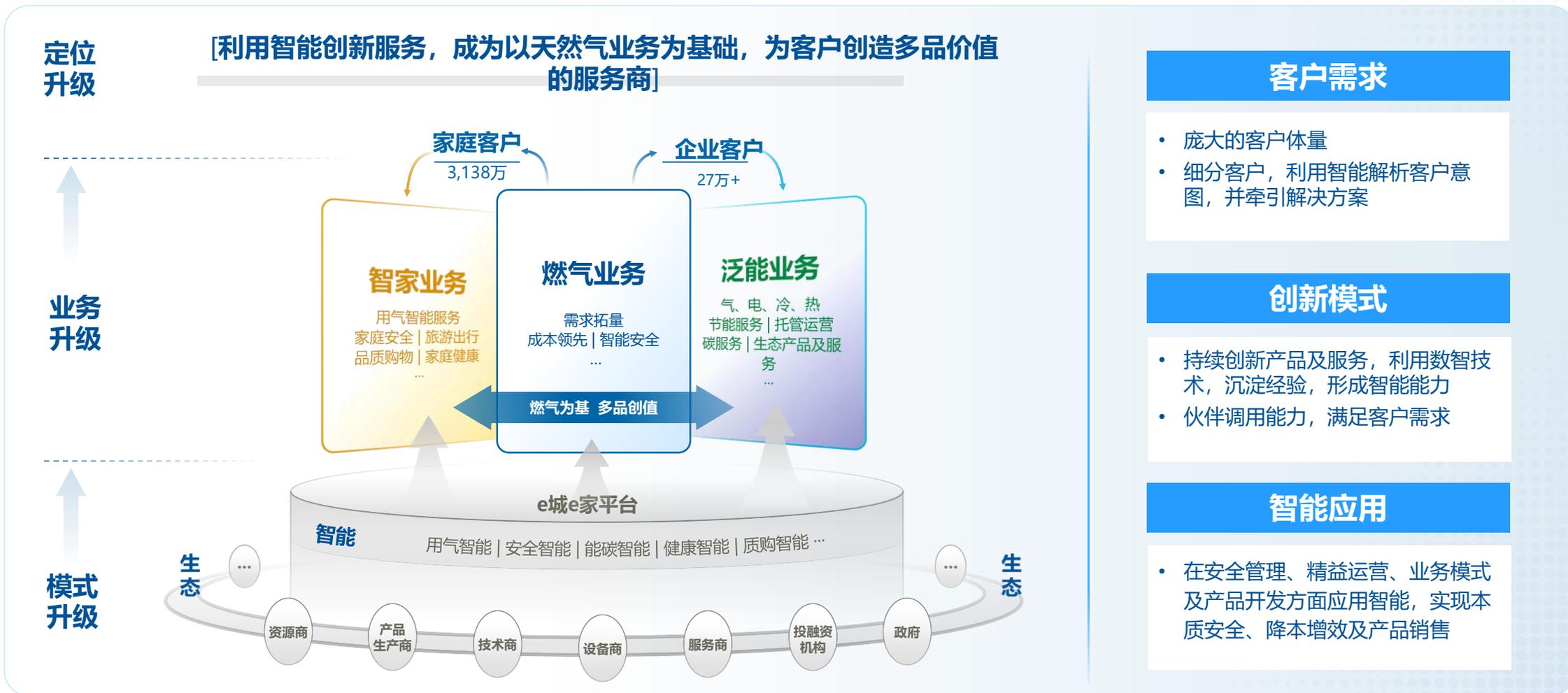
美国降息预期多变

国际能源价格波动

.....

坚定战略升级，回归客户、利用智能，实现业务持续增长

- 以3,138万及亿万家庭客户、27万及百万企业客户为基础，沉淀产业能力，需求牵引，智能驱动，构建长期可持续发展能力



2025年重点举措

■ 落实公司战略，持续做大气量规模以及业务创新，实现业务稳步增长

天然气

认知客户需求，稳步拓展增量

- 深入客户工艺挖掘用气增量，通过创新资源组合等模式加快工业客户拓展
- 借助政府瓶改管政策，满足客户安全运营的同时，批量开发商福户

组合资源+设施，优化成本结构

- 依据客户需求，优化资源+设施能力，持续打造有竞争力的成本结构
- 保持稳健的套期保值策略，动态管理波动性资源成本

利用智能能力，高效安全运营

- 通过物联设施建设和连接，提高智能监控、智能巡检等能力，持续迭代智能模型提高运营效率

泛能

落地荷源网储售模式，服务园区客户

- 持续获取小微园区，落地荷源网储售一体化方案
- 在存量园区整合中挖掘机会，为客户提供低碳高效能碳服务

匹配工艺，提升工厂能效和产品品质

- 深入工厂工艺端，复制印染行业线上线下一体化经验和模式，向食品、化工等行业拓展

应用智能，为公建客户提供精准能碳服务

- 依托数智，在域内存量公建客户中深挖需求，同时开展酒店、综合体等集团化合作，实现域外拓展

智家

精准识别客户需求，做大基础业务

- 根据政府、用户对燃气安全的需求，推动燃气基础产品配备及换新
- 从厨房场景出发，通过厨房美装、厨房电器、厨房智联、厨房服务等产品，扩大销量

探索创新产品，提升品质服务

- 安全切入延展AI产品组合在气、电、水等多场景的智能交互能力，丰富产品族谱，支持更多商业模式创新
- 依托智能，认知客户需求，丰富产品及服务探索到家服务权益卡，家康宝，厨房焕新等客户服务新模式

打造家庭智能体，打开未来空间

- 智能汇集家庭画像，精准识别家庭意图，拉动专业服务能力，基于角色智能帮助家庭选择最优服务，实现家庭智能生活方式

THANK YOU

谢谢!

