



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2025年全年业绩

客户共赢 以量达利 多品创值

2026年3月

业绩表现



核心利润人民币 **67.4亿元**，泛能、智家业务毛利占比达到 **41%**，同比提升 **2.3个百分点**



零售气量同比增长 **1.5%** 至 **266.1亿方**，新增工商户开口气量 **1344.1万方/日**，新增居民用户 **138.4万户**



泛能业务毛利同比增长 **5.3%** 至人民币 **23.4 亿元**，光伏新增并网同比增长**167.4%**至 **629.8MW**



智家业务毛利同比增长 **4.8%** 至人民币 **31.1亿元**，智能产品签约额同比增长 **73.6%**至 **14.3亿元**



MSCI评级提升至**AAA级**；发行碳中和绿色资产支持专项计划类**REITs**规模**129MW**



全年拟每股派息 **3港元**，核心利润派息比率由 **45.2%**上升至 **45.5%**

目录

1. 财务回顾
2. 业务综述
3. 未来展望

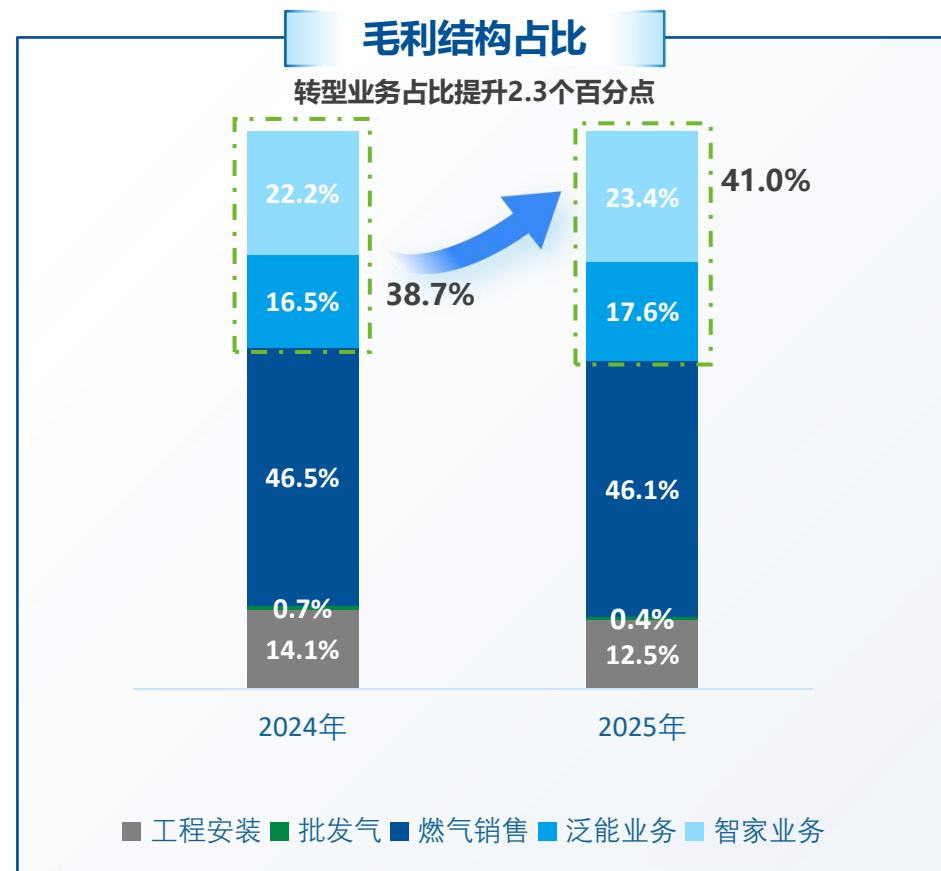


整体业绩回顾

■ 面对复杂的内外部环境，坚定战略、多措并举，业务保持稳健发展

单位：人民币亿元

项目	2025	2024	变动
收入	1,119.1	1,098.5	1.9%
EBITDA	126.9	126.4	0.5%
股东应占溢利	59.0	59.9	-1.4%
核心利润 [△]	67.4	69.5	-3.0%
其中：国内基础业务	65.6	67.1	-2.2%
经营性现金流	104.3	102.9	1.4%
自由现金流 [#]	38.7	37.3	3.7%

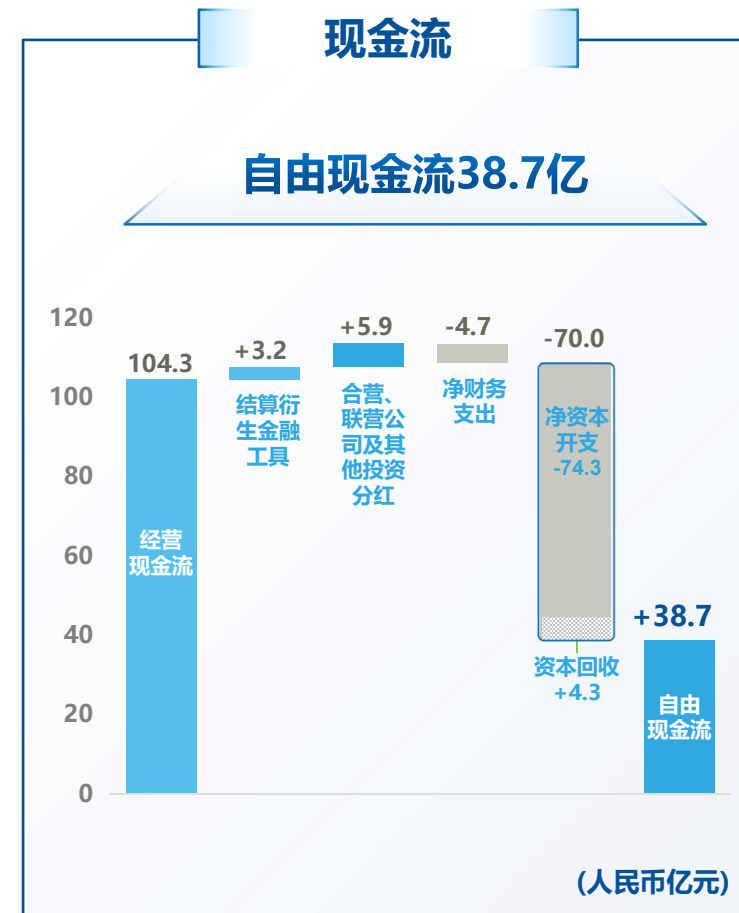
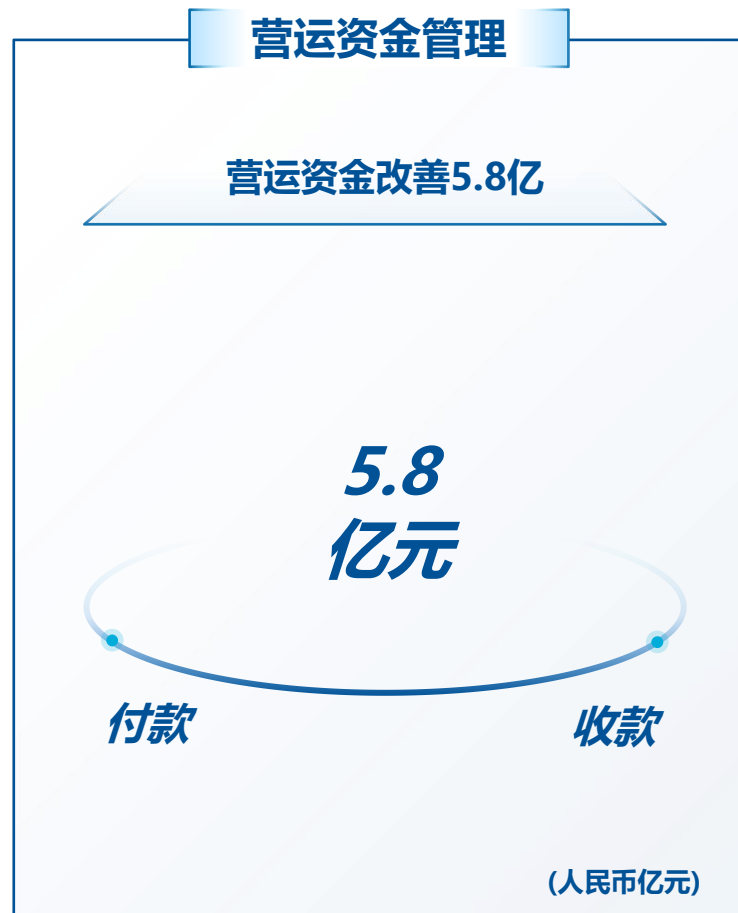


[△] 核心利润=撇除其他收益及亏损（不包括商品衍生金融工具已实现的结算净额、补偿收入净额及回购优先票据之收益）、商品衍生金融工具未实现净收益（亏损）之相关递延税项之本公司拥有人应占溢利

[#] 自由现金流：包括套保已实现收益以及资本回收现金流

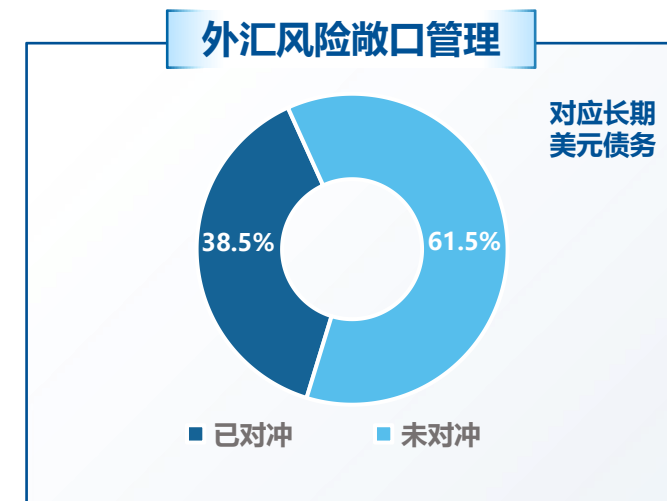
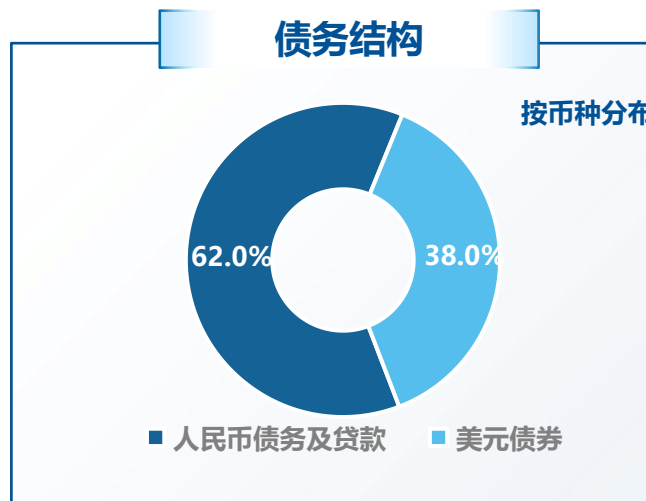
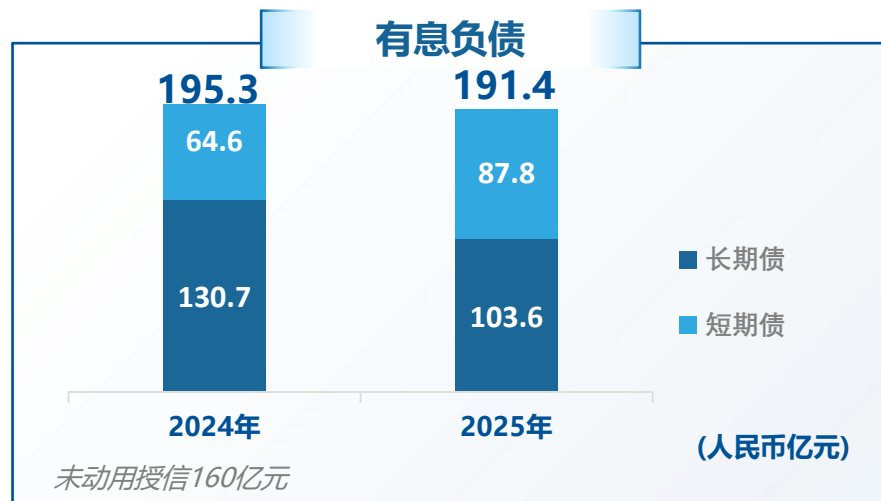
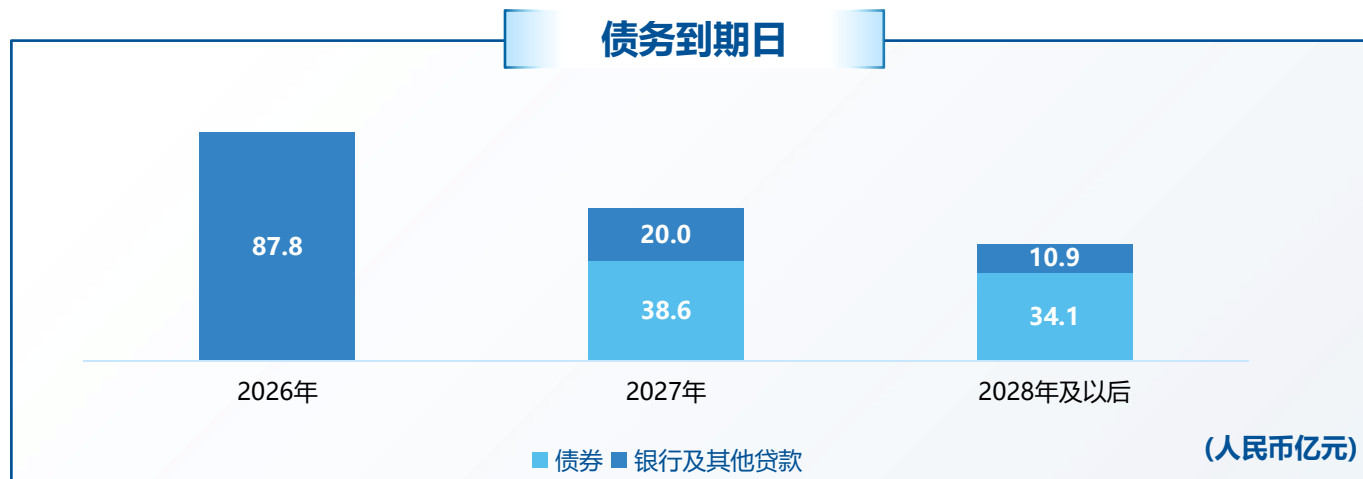
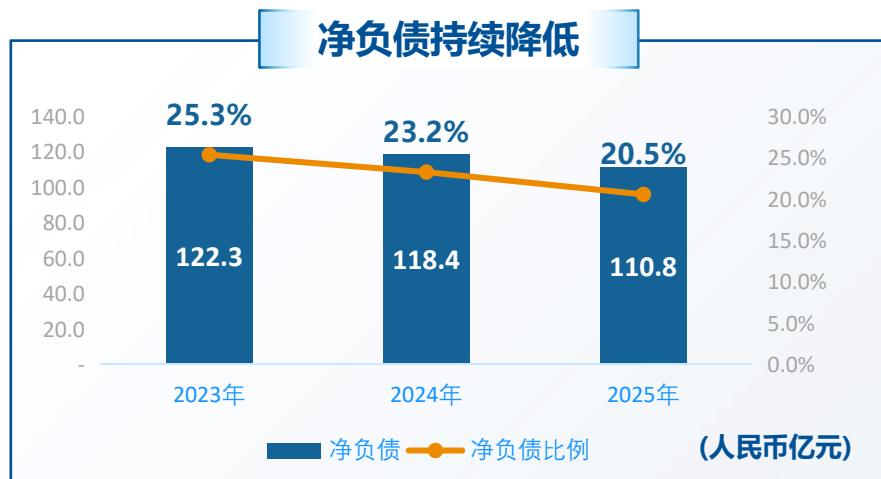
高效的营运资金管理、充裕的现金流

- 强化营运资金管理，推进资本回收，保障充裕的现金流，支撑企业长期稳定发展



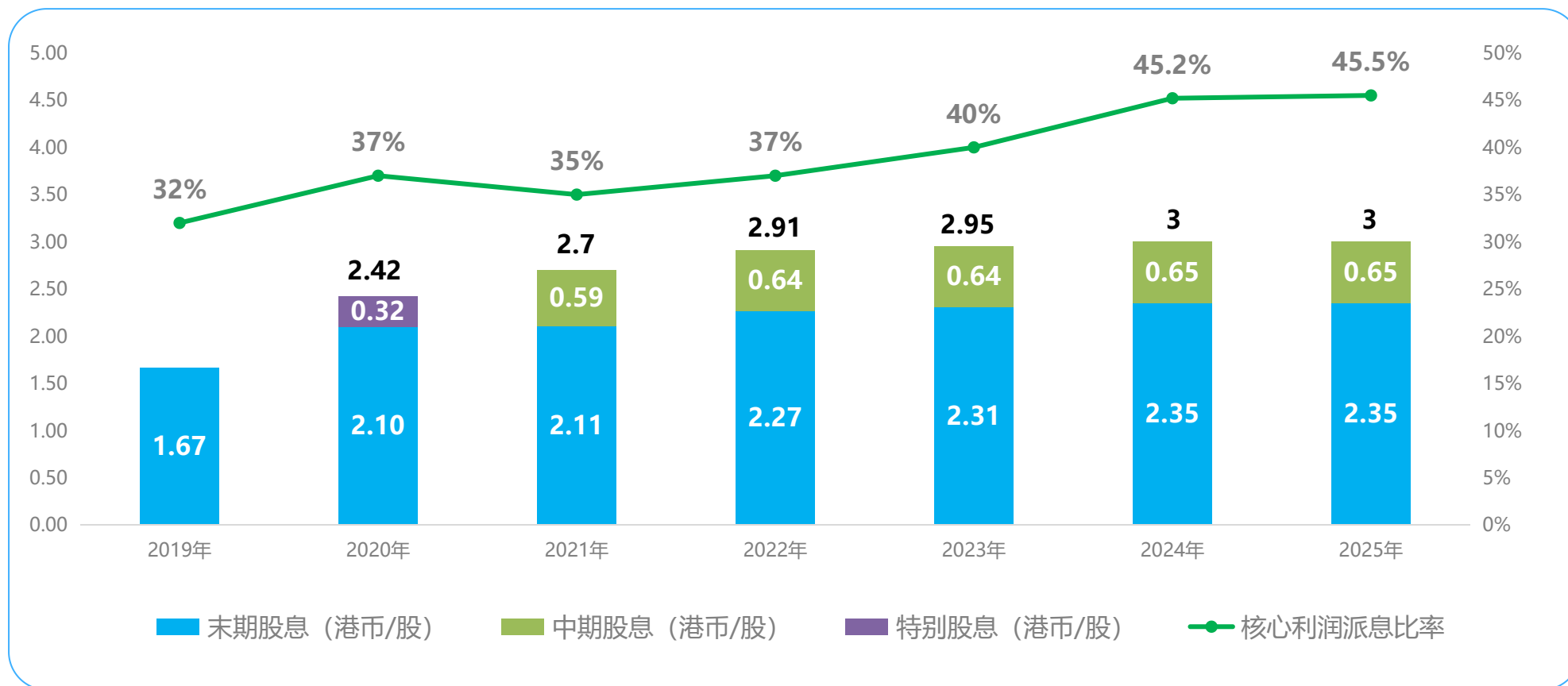
稳健的债务结构，良好的信用评级

- 持续优化债务结构，净负债比例及债务规模稳步下降，标普、穆迪、惠誉分别给予BBB+（稳定）、Baa1（稳定）、BBB+（稳定）的信用评级



持续提升派息比率，为股东创造稳定回报

■ 充足的财务弹性和良好的现金流，支撑未来稳定的派息政策



目录

1. 财务回顾
2. 业务综述
3. 未来展望

坚定战略，沉淀能力，促进企业持续稳定发展

- 沉淀可持续发展能力，创新业务模式，满足客户需求，支撑企业长远发展

项目布局经济发达区域

累计运营燃气项目 **264**个



持续满足客户需求

持续增长的
客户规模

可触达
家庭用户
近5,000万

家庭客户
3,276万户

工商业客户
31.6万户

可触达
工商业用户
100万户+

业务能力

天然气

资源+基础设施
运营能力

泛能

在运项目规模
14.3 GW

智家

完善的产品
和服务体系

可持续
发展

客户服务能力

安全运营能力

ESG治理能力

智能能力

应用智能赋能业务全场景，提升服务及运营能力

- 智能应用贯穿客户开发、建设、生产运营及客服全场景，提升运营效率、保障生产安全、提升客户满意度



持续提升ESG治理能力，领航行业新标杆

■ 履行环境与社会责任，持续完善ESG治理架构，2025年ESG表现卓越，获得资本市场高度认可

评级表现卓越，获得资本市场认可

关键举措



- ✓ 创新“减碳管家”等智慧产品，打造ESG智能中枢，以数字化驱动绿色运营
- ✓ 针对健康安全、低碳发展、信息安全等重要议题设立专项小组，针对性改善提升
- ✓ 绘制ESG风险清单，完善高风险议题管理机制，制定缓释举措

■ 评级表现持续保持行业领先



AA级 AAA级
全球TOP 5
亚太 TOP 2



67分 79分
全球TOP 5
亚太 TOP 1



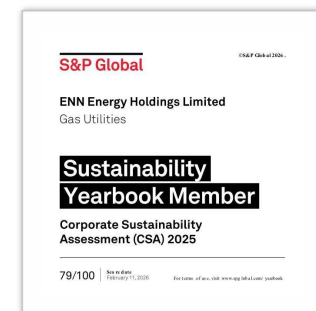
中风险 降至 低风险
全球TOP 5
亚太 TOP 1



同比 提升6位

■ 标普全球《可持续发展年鉴2026》

- ✓ 全球行业最佳进步企业
- ✓ 亚太行业最高分



■ 《福布斯》全球上市公司2000强

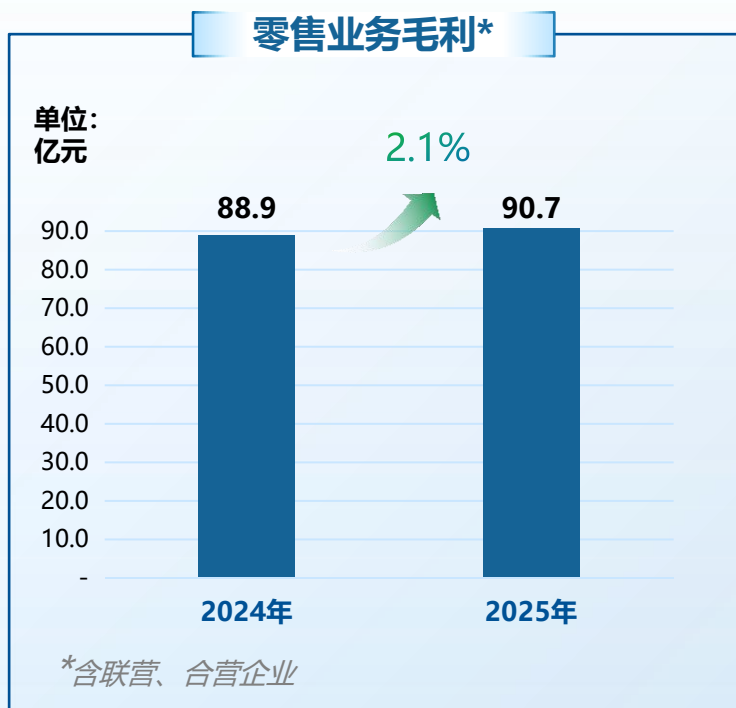
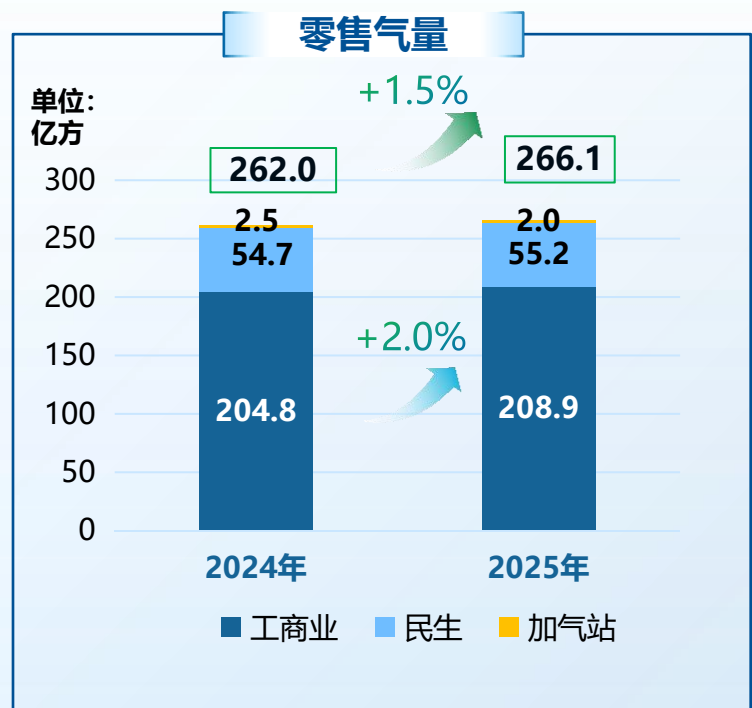


■ 第十二届“港股100强”年度优秀新能源公司



天然气零售气量稳定持续增长

- 深挖客户用气需求，灵活组合天然气资源，实现零售气量增长1.5%



- ✓ 化学原料及制品、汽车制造及金属制品业气量增幅明显
- ✓ 中小工商户快速增长，工商户开发量达到4.5万户，同比增长**60.4%**
- ✓ 深挖域内老户空间，实现老户开发45.4万户，同比增长**45.0%**，目前气化率66.6%，未来仍有空间

认知客户需求，创新模式，持续扩大客户规模

■ 聚焦客户需求，制定差异化的开发策略，利用智能提升开发效率，持续扩大规模



统筹优化资源结构，持续降低采购成本

■ 夯实三大油基本盘，打造富有弹性的资源池，推进资源动态组合调优，降低采购成本

夯实资源基本盘

- 加强与三大油合作，新增中石化长协资源，稳定资源基本盘
- 通过新奥股份代采中石油长协，优化资源成本
- 套期保值平抑价格波动，提高资源价格稳定性

打造弹性资源池

- 基于不同价格政策，优化资源结构，减少转供资源、高价调峰资源，预留弹性空间
- 拥有海外长协资源116万吨/年，满足客户需求

动态灵活配置资源

- 依托中石油、中石化年度合同交易政策，聚合企业资源余缺，促进年度合同交易
- 获取储库容量、通过国家管网“气液通”、“管网通”等产品实现资源跨时空匹配，保障极端天气资源供应

采购成本较同比降低 **0.06元/方**

需求牵引，灵活资源组合，实现需供匹配

■ 深入认知客户需求，聚合长短期资源，依托资源组合调配能力，实现需供动态匹配



撬动客户增量，落地15年长期供气协议，为集团化合作奠定基础

泛能业务结构和质量持续优化

- 2025年落地“荷源网储碳一体化”模式，大力推进光伏、储能等电力业务布局，持续扩大装机规模

2025年累计装机容量



装机容量

14.3
GW

2024年: 13.3 GW

2025年最大供能规模



最大供能规模

683
亿kWh

2024年: 662.3亿kWh

泛能销售量结构持续优化

47.3%

3.2%

49.5%

2024年

46.6%

4.3%

49.1%

2025年

■ 冷、热 ■ 电 ■ 汽

光伏发电量: 10.3亿kWh

90.9%

聚焦客户用能需求，依托数智拓展业务

丰富场景、提升能力、创新模式，持续获取工厂、公建、园区新增客户和负荷

客户需求

业务举措

工厂客户

产品品质
低碳降本

• 灵活切入，多行业拓展，持续规模获客



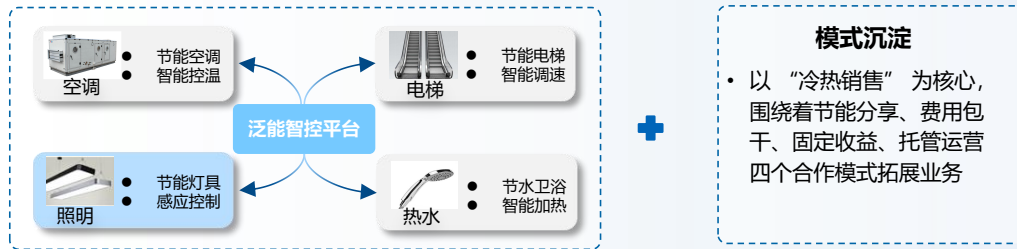
签约客户

44.6亿kWh

建筑客户

舒适节能
智能控制

• 依托数智，沉淀模式，拓展建筑用户



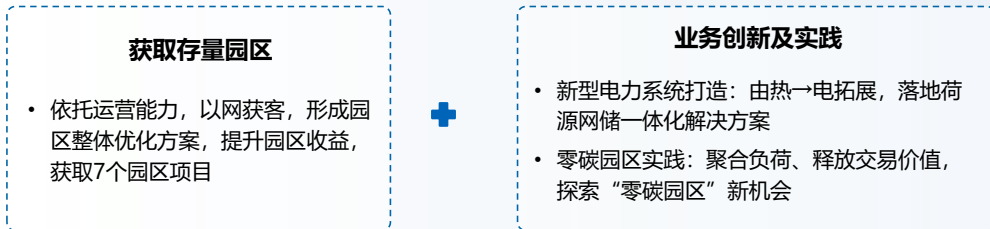
签约客户

5.3亿kWh

园区客户

低碳、高效、降本

• 以网获客，需求挖潜，模式升级



签约客户

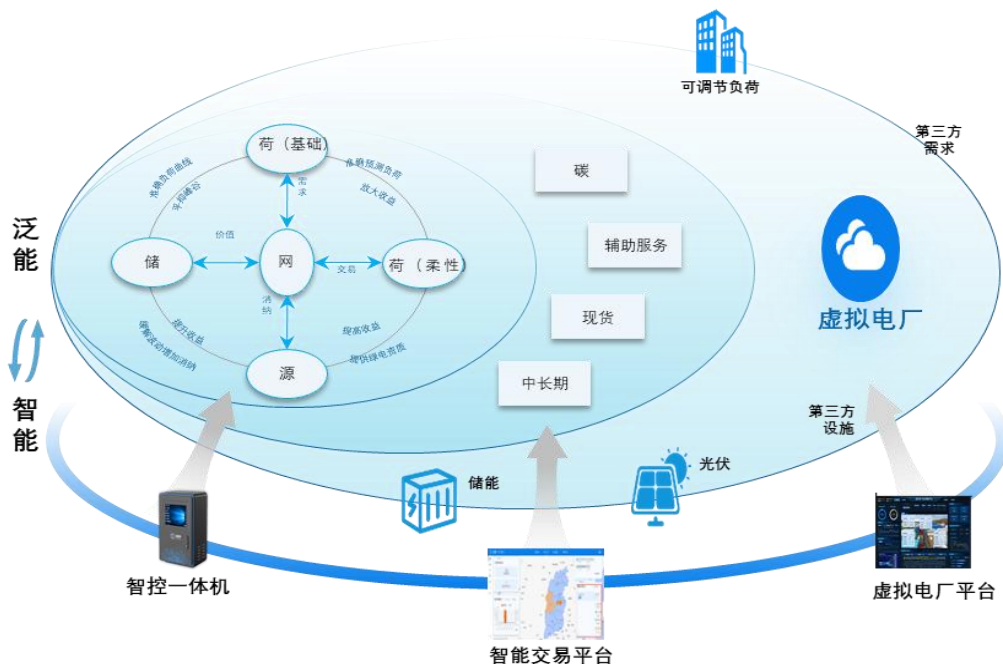
16.9亿kWh

需求牵引、智能驱动，落地泛能电力业务新模式

■ 电力市场改革释放巨大空间，落地荷源网储碳一体化模式，推动电力业务快速发展，实现泛能结构优化调整

市场空间

- 市场空间**
- 全社会用电量持续增长，2025年10.4万亿kWh，2030年13万亿kWh以上
 - 绿电占比持续提升，2025年风电光伏电量占比22%，2030年占比30%



业务举措

落地荷源网储碳一体化模式，做大资源规模

- 优化光伏业务开发标准，升级储能业务模式，落地优质光储项目，强化光储售协同创值

光伏新增并网	630MW	+167%	储能新增并网	144MWh	+80%
	同期: 236MW			同期: 80MWh	

拓展电力交易业务

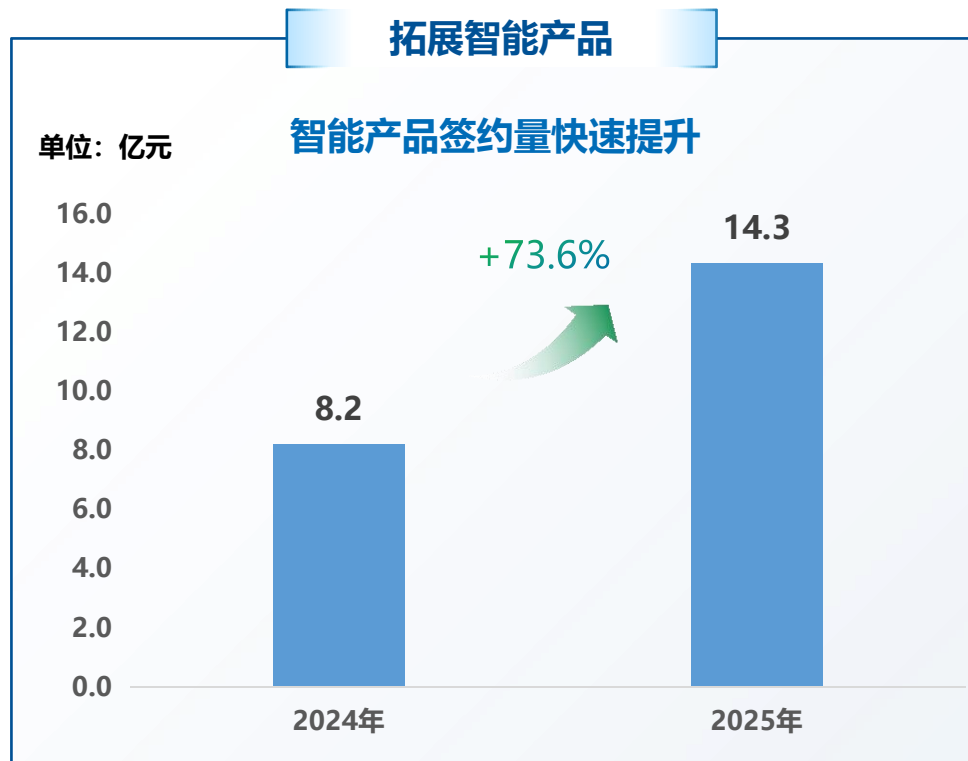
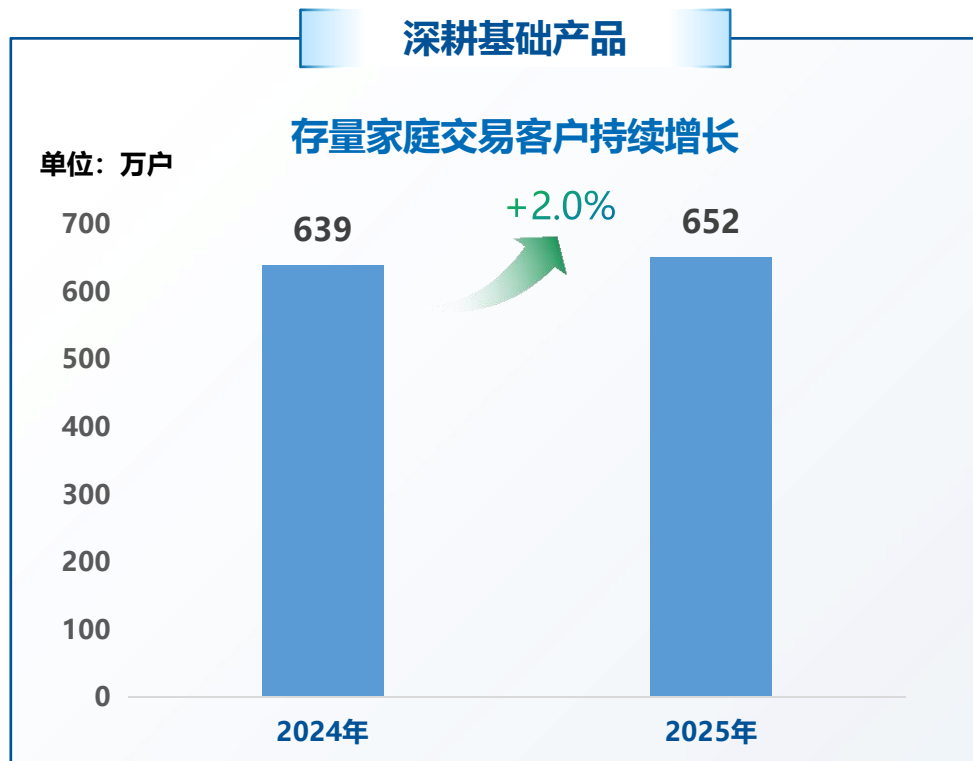
- 按照“一省一策”模式，开发优质客户；打通地方电厂、自备电厂资源，构建优质新能源资源生态圈，年度内实现交易电量82亿kWh

落地虚拟电厂模式

- 落地浙江、广东、江苏虚拟电厂运营模式，打造虚拟电厂平台，聚合优质资源，实现交易

智能产品支撑智家业务稳步增长

- 聚焦家庭客户需求，升级智家产品及服务体系，实现智家业务稳步增长



优质高效的客户服务能力

坚实的安全保障能力

持续积累的智能应用能力

依托服务体系升级，优化基础产品结构

■ 提升客户服务能力、应用智能推进产品升级，满足家庭生活基础场景需求，释放家庭客户价值，持续提升渗透率

深耕基础产品，满足家庭客户厨房美观、家居环境舒适等基本需求

核心产品升级



自有品牌销量

48万台



64%

存量场景激活



家装业务服务存量客户

11万户



34%

业务模式实践



拓展家庭暖居、家居焕新服务

14.5万户

优质高效服务提升销量

- 升级基础服务保障
- 丰富自有品牌产品功能

AI智能推进服务升级

- AI智能推进全场景方案设计
- 提升产品标准，升级交付工艺

创新模式拓展增量市场

- 家庭暖居等模式探索
- 横向业务拓展

持续提升渗透率

域外可触达

近5,000万

家庭品质生活



美观/健康/舒适



| 燃气客户 |

3,276万

用气/安全

| 智家渗透 |

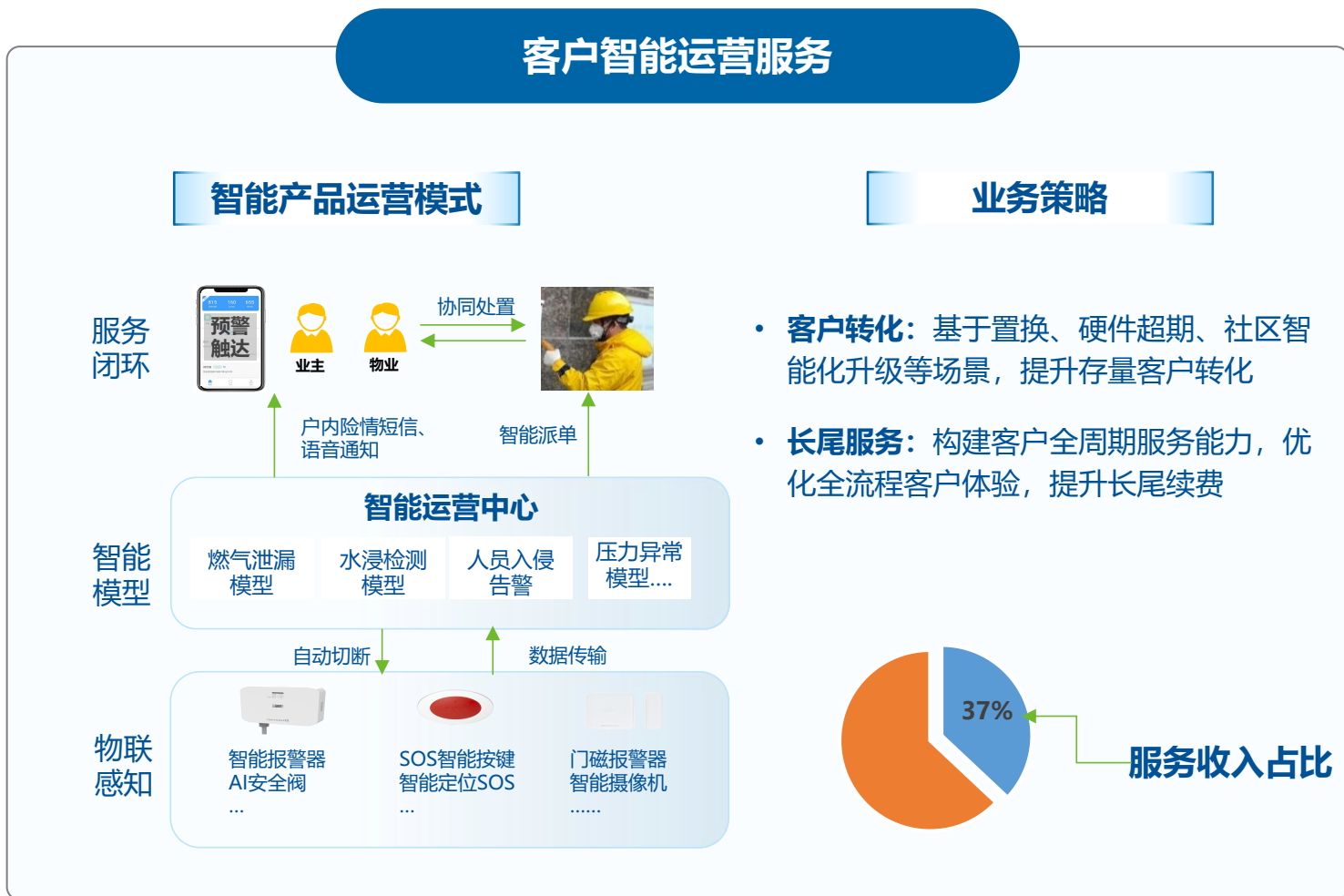
22.8%

需求

用户

推进智能产品迭代，持续提升盈利占比

■ 通过“智能监测+专业服务”的智能运营能力，实现对风险的主动预警与高效处置，盈利能力稳步提升



智能产品毛利占比快速提升

18.0 % 上升至 **30.3 %**
 (2024年) (2025年)

创新产品：通过智能产品连接客户，洞察客户需求，持续创新产品，满足客户品质需求

目录

1. 财务回顾
2. 业务综述
3. 未来展望

环境复杂多变，经营存在不确定性

■ 2026年，面临地缘政治冲突不断、增长动能不足等多重挑战，“十五五”系列政策促进经济稳定发展

国内外形势复杂多变，不确定性增强



国际地缘冲突不断

贸易保护持续

国内有效需求不足

房地产周期性调整

“十五五”系列政策促进经济稳定发展



深化改革扩内需，培育消费新场景

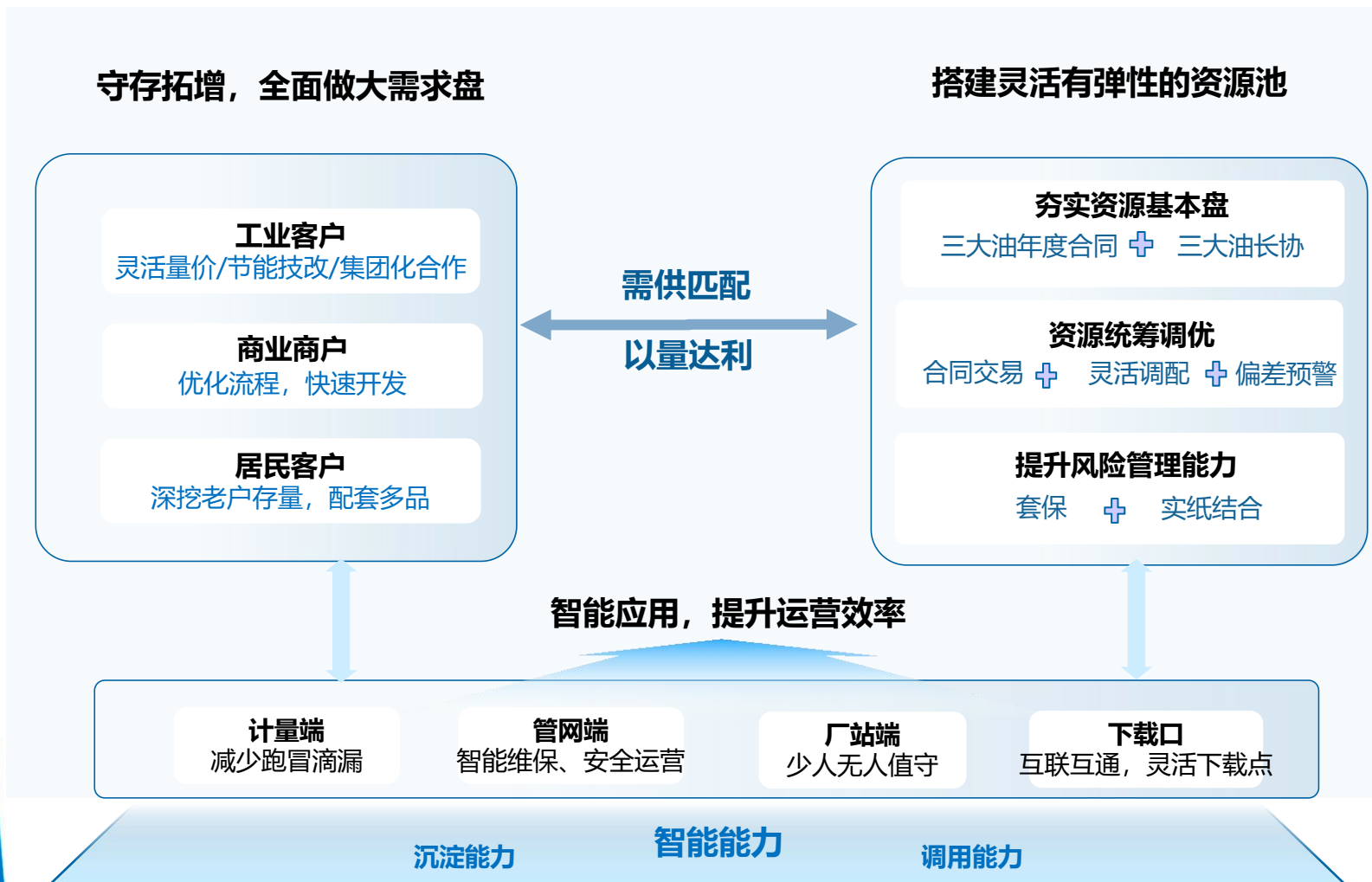
发展新质生产力，壮大新兴产业

加快构建新型电力系统

智能技术赋能千行百业

立足天然气产业，坚持以量达利，提升气量规模

- 聚焦客户需求，优化资源组合，利用智能能力，动态需供匹配，持续扩大客户规模，筑牢天然气基本盘



关键举措

聚合资源，拓展大用户及集团化客户

- 多种资源组合，灵活模式，加快新增大客户的开发落地，推动与集团化客户整体合作

深挖域内存量，拓展五小工商户及居民老户

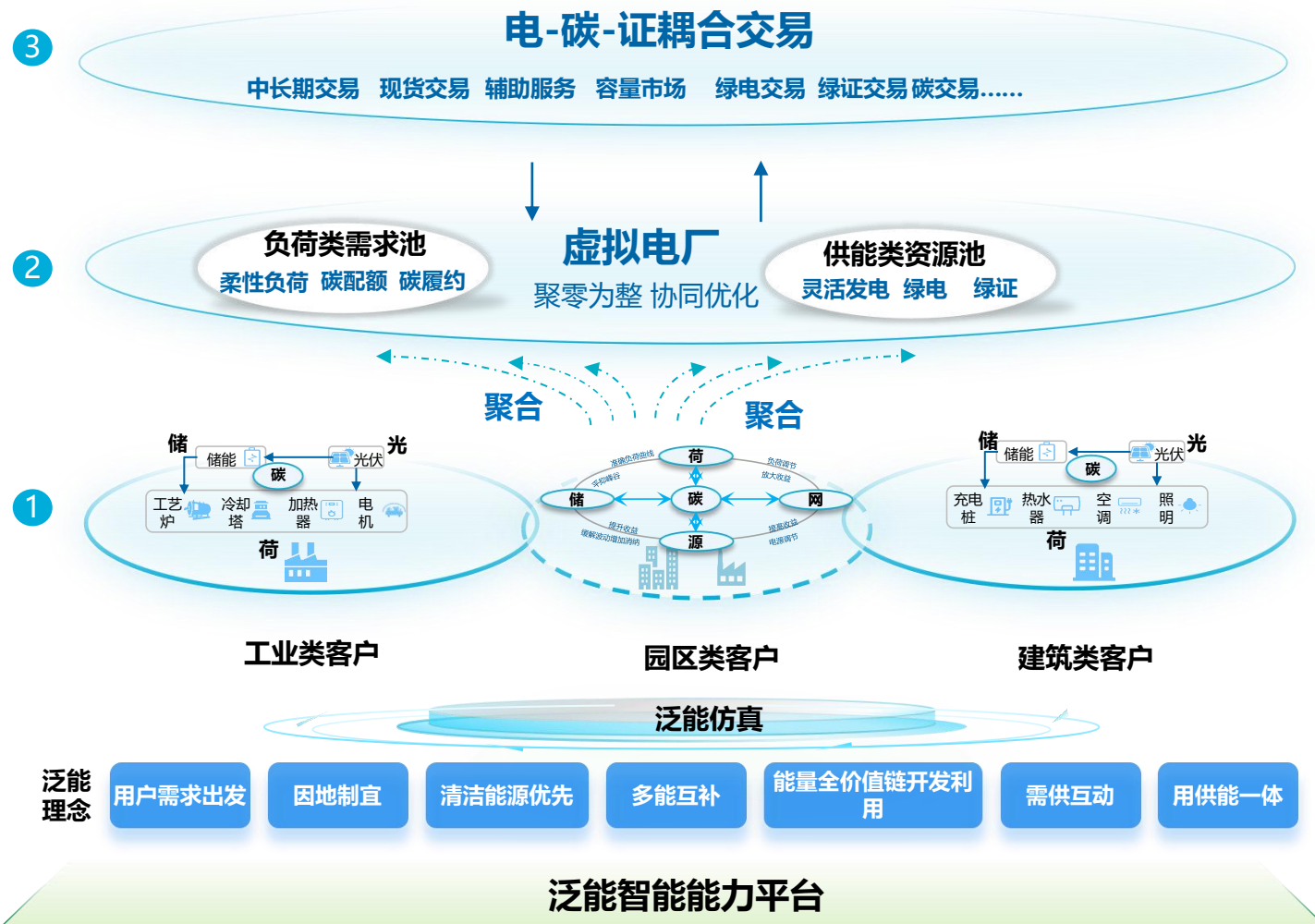
- 利用瓶改管、村村通政策，加快域内五小工商户客户、居民老户开发，利用智能工具提升开发效率

优化资源组合，管理资源成本

- 基于上游合同政策变化，优化资源配置，利用智能产品推进过程动态调优

以电为核心，落地荷源网储碳一体化模式，优化泛能业务结构

■ 聚合柔性负荷和灵活资源，构建虚拟电厂运营模式，提升能碳交易能力，实现业务高质量增长



关键举措

基于客户工艺能碳需求，积极获取新客户

- 落地荷光储一体化模式，推动行业拓展和集团化合作，从1到N规模获客

落地虚拟电厂，加快资源聚合

- 广联外部生态，加速数智化平台打造，江苏、浙江等主要省份完成注册认证与运营平台构建
- 聚合内外部负荷与资源，构建灵活的需求池和资源池，打通虚拟电厂与交易，实现价值释放

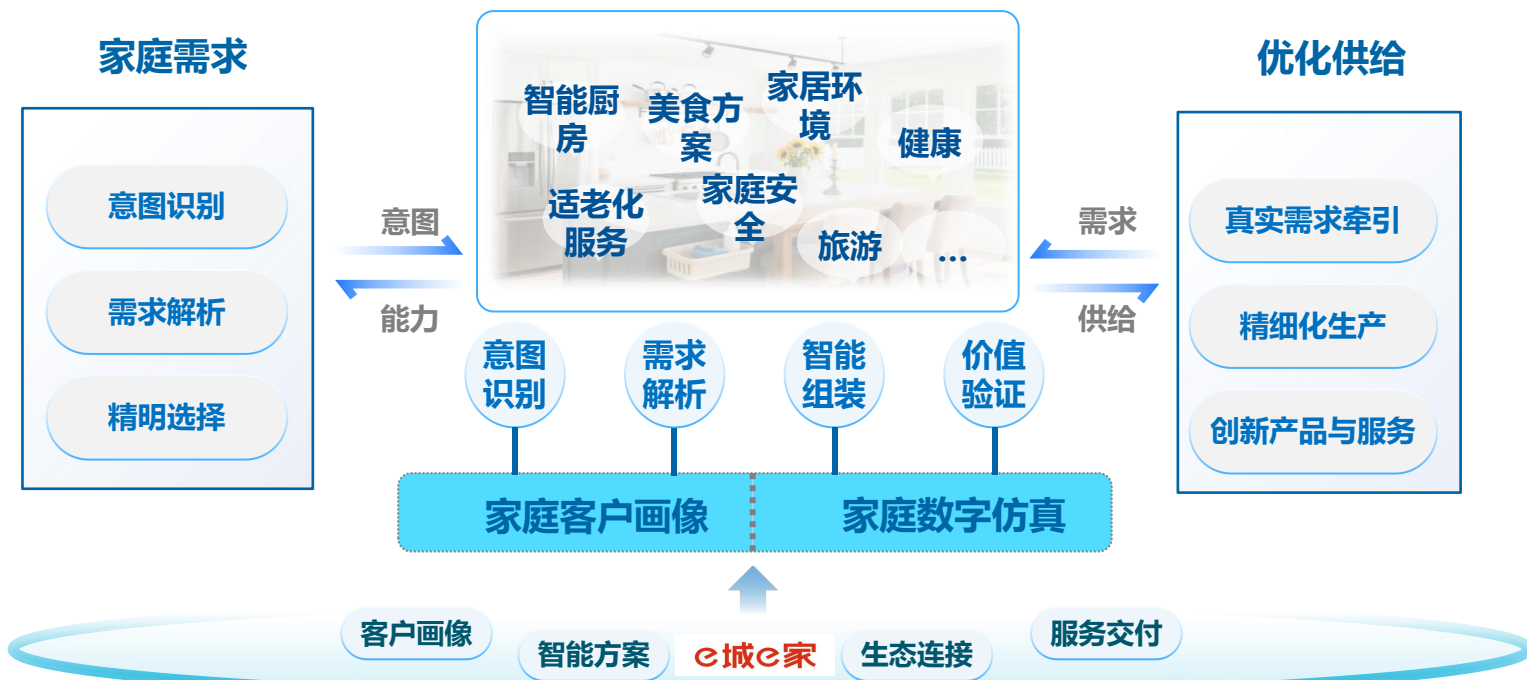
升级能碳交易业务，做大交易规模

- 拓展交易品类，提升交易能力
- 依托交易智能平台，精准中短期预测，实现最优购售电

家庭需求牵引供给能力，依托平台升级智家业务

- 依托e城e家平台，打造家庭需求认知模型，从用气到厨房再到美食、适老等场景不断拓展，通过平台聚合内外部生态供给能力，实现智家业务升级

【家庭需求认知能力平台】



关键举措

服务升级，提升基础场景客户渗透

- 依托自有品牌，提升服务能力，优化产品结构，提升渗透率
- 基于客户安全、舒适、美观等需求，完善美装、暖居、家居焕新等场景解决方案

应用智能，推进智能产品创值规模化

- 安全场景已有产品升级，建立家庭、社区、企业的智能联动与长期链接
- 拓展智能产品在水、电、暖等家庭多场景的交互能力，丰富产品族谱，支持更多商业模式创新

打造e城e家核心能力，升级智家业务

- 打造e城e家家庭需智、平台运营、生态供智三大核心能力，探索适老化、美食等品质生活场景，升级智家业务

THANK YOU

谢谢!

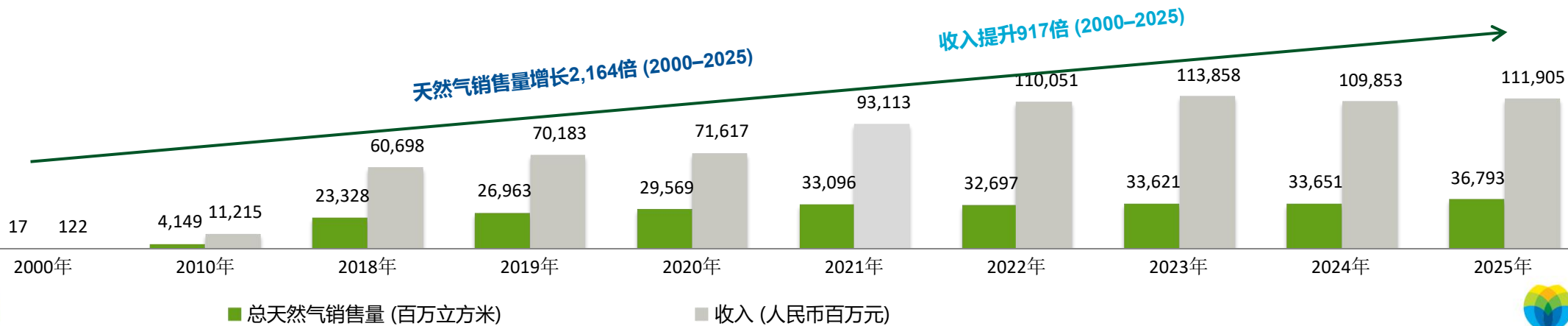
附录：新奥能源—利用智能创新服务，成为以天然气业务为基础，为客户创造多品价值的服务商

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
- 主要业务为在中国投资、建设、经营及管理燃气管道基础设施，销售与分销管道燃气、液化天然气及其他多品类清洁能源产品，为客户提供低碳整体解决方案相关的数智服务并围绕客户需求开发多元化智家业务。
- 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	批发气业务	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"> 智能厨房产品、供暖产品及安防产品 从智能用气切入，延伸至安全、饮食等领域



事业版图

截至2025年12月31日，新奥能源在全国
22个省、市及自治区为**3,276万**个住宅
用户和**31.6万**家工商业用户提供能源服务

运营**264个**城市燃气项目
覆盖人口**1.5亿**

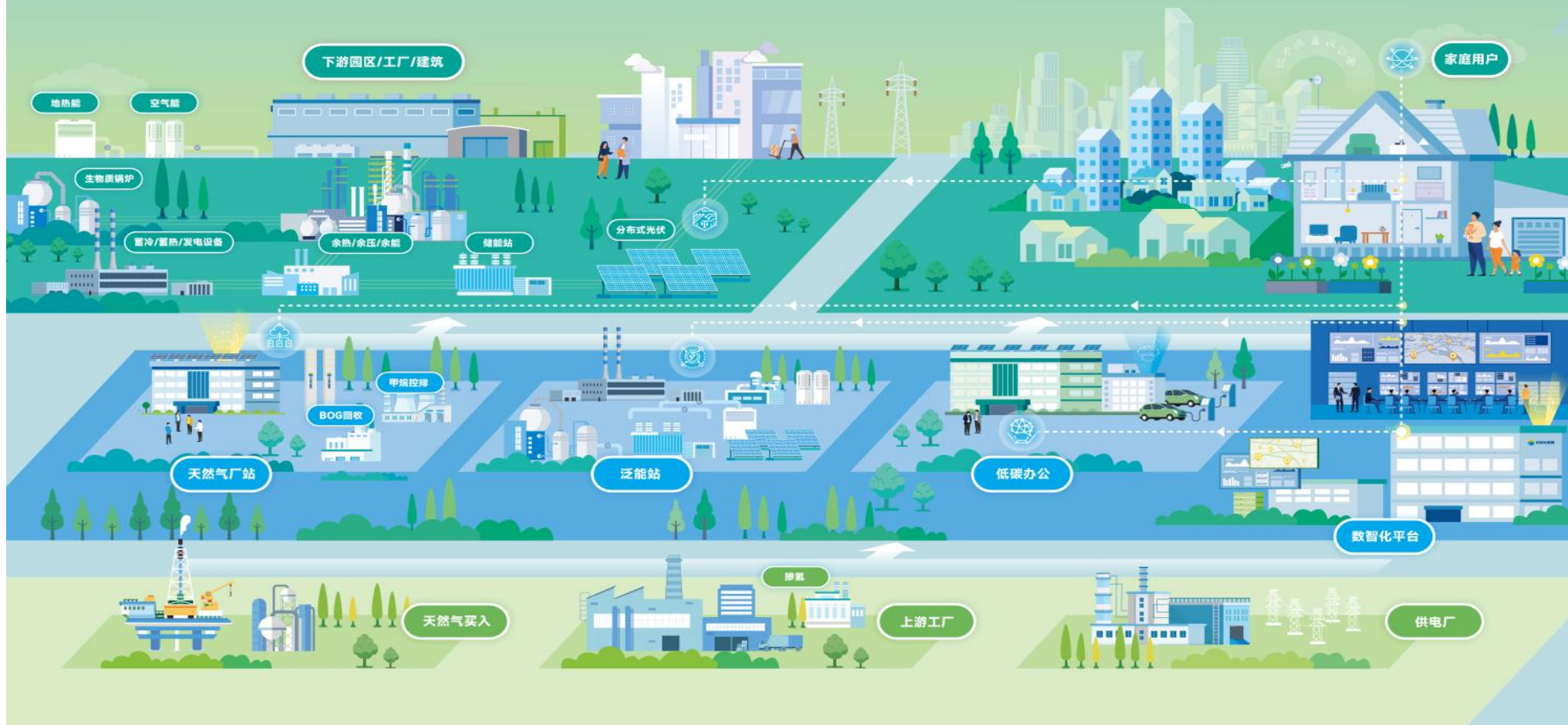
2025年全年业绩收入人民币 **1,119.05亿元**
总资产超过人民币**1,060.18亿元**



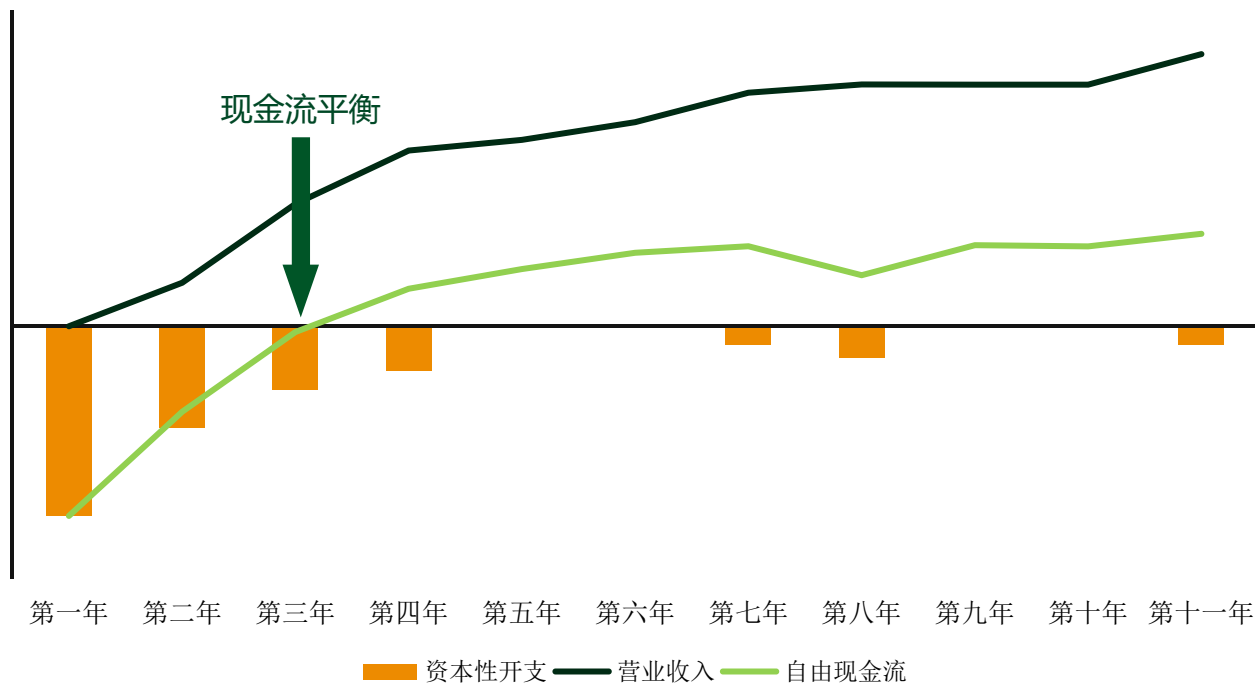
绿色行动 全景图

2021年首次发布《绿色行动2030—新奥能源的零碳之旅》【以下简称“绿色行动报告（2021）”】以来，新奥能源控股有限公司（以下简称“新奥能源”“公司”或“我们”）积极行动，抓住机遇，同心协力，对内贯彻可持续发展理念，着力提升绿色发展能力，实现自身运营低碳转型；对外坚持感知客户需求，以城燃、泛能业务为依托，提供多元化的低碳解决方案，丰富智家产品模式，激活现有客户价值，致力于升级更智能、更低碳的产品。新奥能源始终致力于携上下游合作伙伴，助力“双碳”目标实现和美丽中国建设。

● 价值链上游 ● 自主运营范围 ● 价值链下游



典型园区项目 - 现金流预测*



*注：本预测为理论模型推演结果，不构成对未来实际现金流的承诺或保证。

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

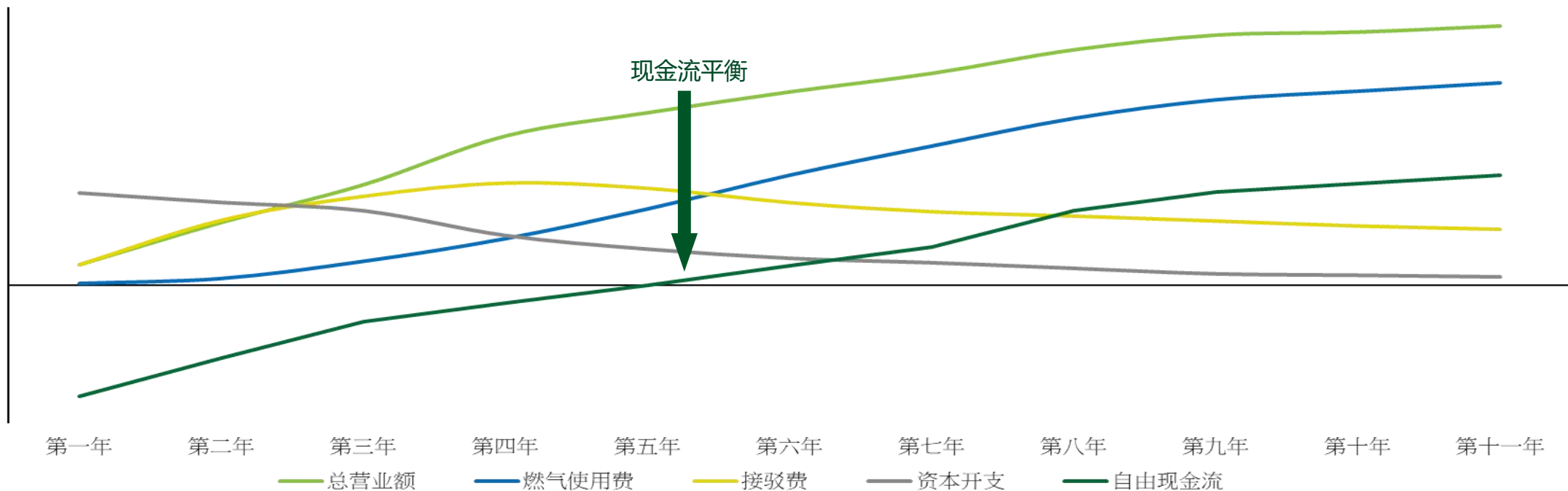
- 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
- 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
- 投资回收期一般为 **7-8**年

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*

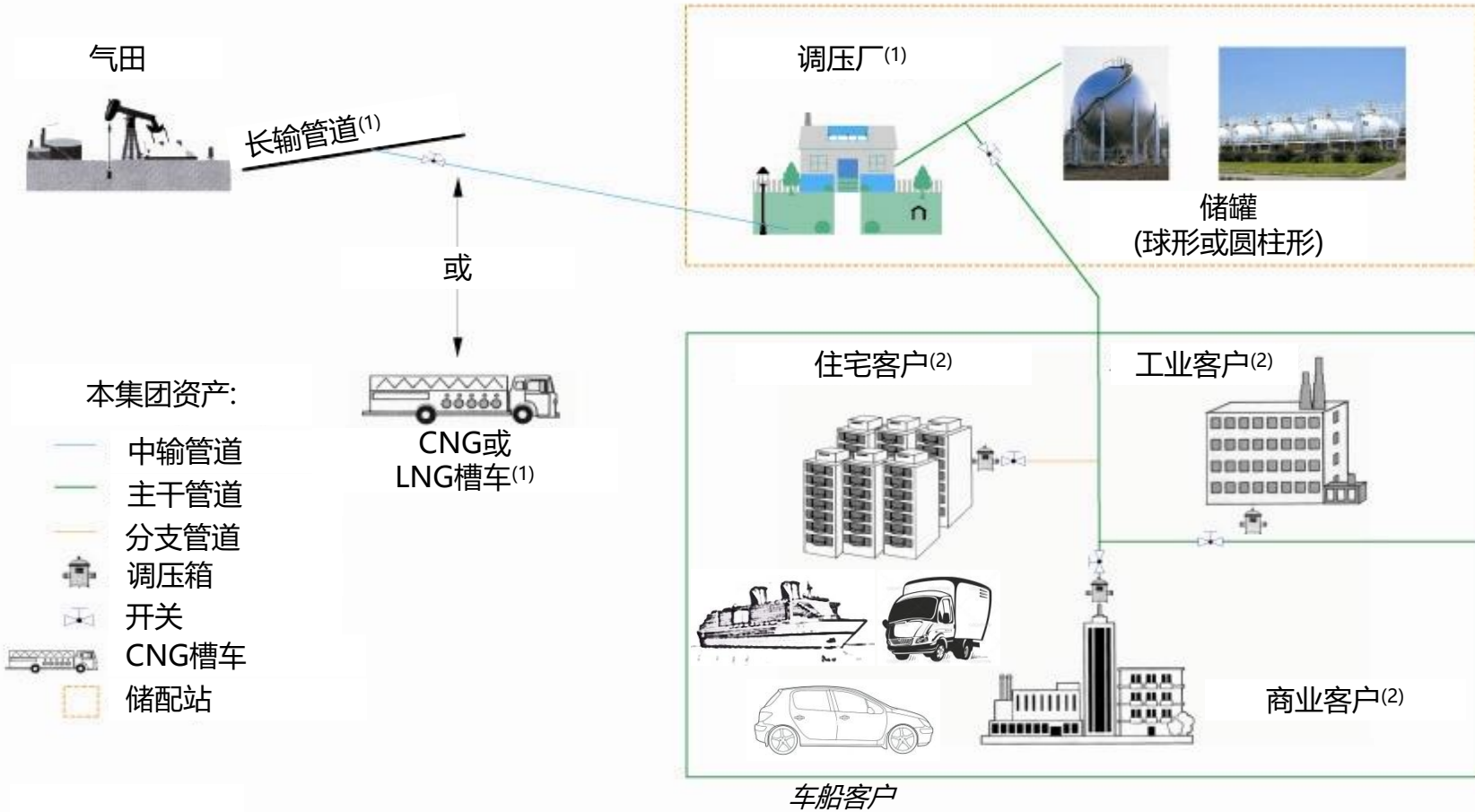
收入/成本



- 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

*注：本预测为理论模型推演结果，不构成对未来实际现金流的承诺或保证。

天然气处理过程



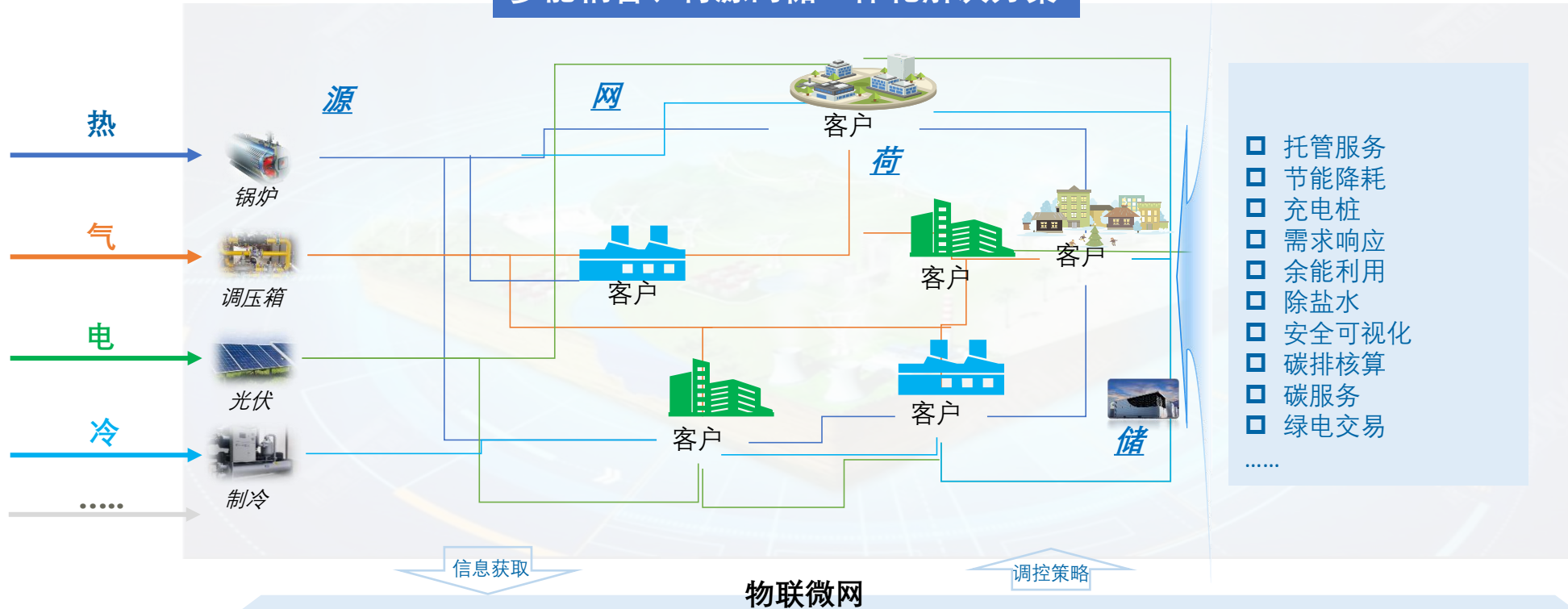
备注:

(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

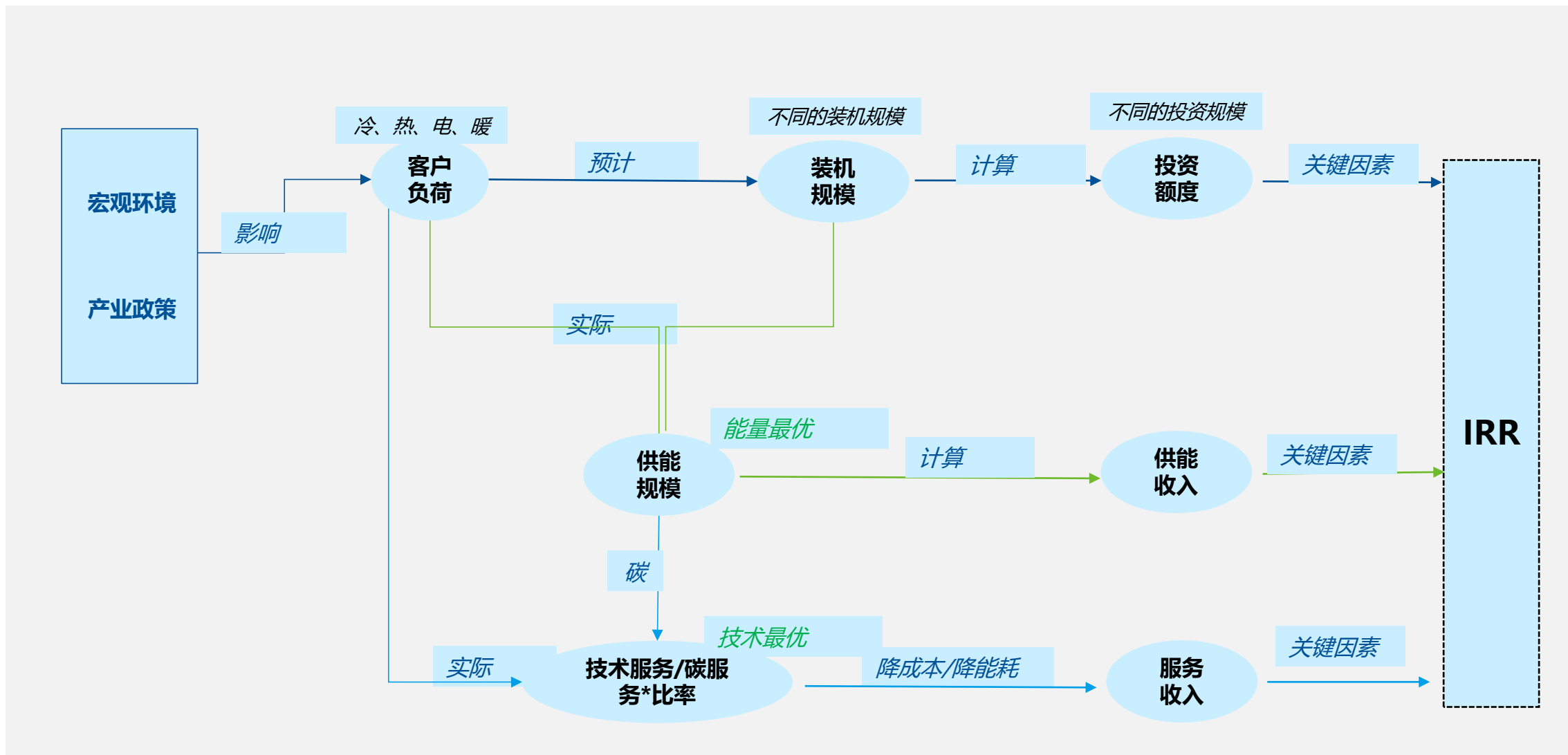
泛能业务模式

多能耦合、荷源网储一体化解决方案



- 托管服务
- 节能降耗
- 充电桩
- 需求响应
- 余能利用
- 除盐水
- 安全可视化
- 碳排核算
- 碳服务
- 绿电交易
-

泛能业务逻辑



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



从燃气服务到家庭



从家庭到社区



从社区到公共服务



新空间

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，其中包括我们基于当前可获得资料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。该等表述及预期受风险、不明朗因素及其他非我们所能控制的因素影响，可能令实际结果与该等表述的情况有重大差别。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的，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。

本演示材料不构成收购、购买或认购任何证券或其他金融产品的邀请或要约，亦并非在任何司法管辖区构成对任何表决或批准的招揽。

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。

如投资者对本演示材料及简报有任何疑问，请咨询阁下的专业顾问。

投资者关系联系:

刘敏 / 孙梅 / 祁柯然

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

电邮: IR@enn.cn / 网站: <http://ir.ennenergy.com>