



ENN 新奥

ENN Energy Holdings Limited

2026年中期业绩

客户共赢 以量达利 多品创值

2026年8月

环境复杂多变，挑战与机遇并存

挑战



◆ 中东冲突，影响能源供给，加剧能源价格波动
二季度亚洲LNG现货均价同比上涨45%



◆ 地产相关及传统低端制造业持续收缩
住房新开工面积同比下降24.1%



◆ 消费整体增速明显放缓
社零总额同比增长1.3%，增速放缓

机遇



◆ 新质生产力(AI、算力、高端制造)产业快速增长
高端制造业同比增长13.3%



◆ 新型能源体系建设提速，电力市场化改革深化
全社会用电量同比增长5.3%



◆ 两新政策，带来结构性内需机遇
限额以上单位高能效等级家电零售额同比增长超30%

业绩要点



零售气量增长**0.8%**至**130.5亿方**，零售气毛利同比增长**10.4%**



电力业务**持续提升**，电力销售量同比增长**40.5%**



智家结构改善，智能产品毛利占比提升至**32.2%**，存量家庭客户毛利增长**3%**



EBITDA同比增长**7.8%**至**62.2亿元**，核心利润**31.8亿元**



自由现金流**7.3亿元**；中期股息**0.68港元/股**

目录

1. 财务回顾
2. 业绩综述
3. 2026年指引

聚合需供，灵活匹配，强化企业经营韧性

- 聚合需求和资源，通过量、价、时、空动态灵活匹配，在满足客户低成本、稳定供应的前提下，实现海外销售，体现出较强的经营韧性

单位：人民币亿元

项目	1H2026	1H2025	变动
收入	570.2	556.7	2.4%
毛利	66.6	64.6	3.1%
EBITDA	62.2	57.7	7.8%
股东应占溢利	26.7	24.3	9.8%
核心利润 [△]	31.8	32.2	-1.5%
其中：海外LNG销售相关业务	3.6	1.2	201.2%

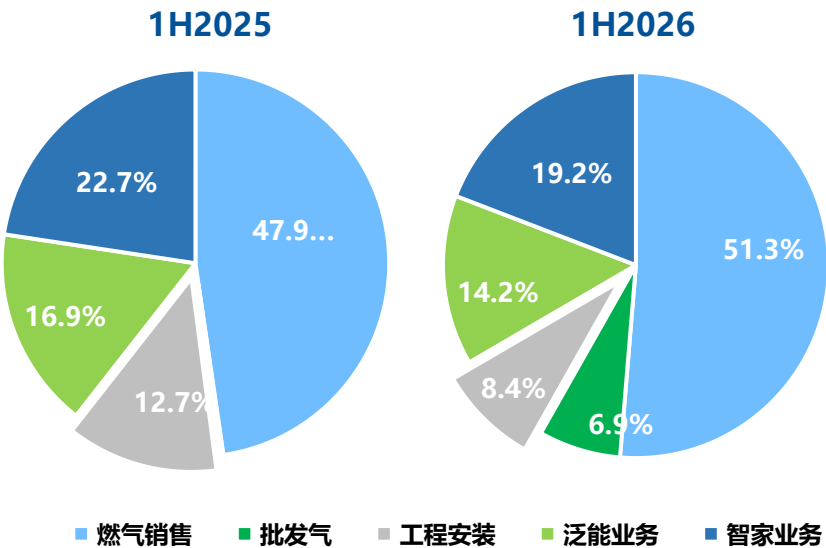
[△] 核心利润=撇除其他收益及亏损（不包括商品衍生金融工具已实现的结算净额及补偿收入净额）及商品衍生金融工具未实现净（亏损）收益之相关税项开支后之本公司拥有人应占溢利

优化盈利结构，提升利润质量

■ 毛利率提升，盈利结构持续优化；利润现金兑现效率增强

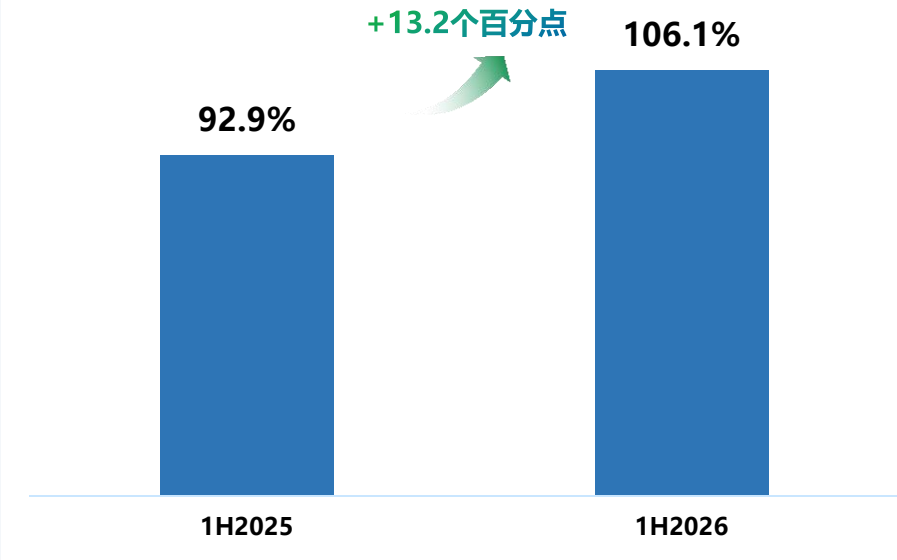
毛利结构占比

毛利率增长至11.7%
工程安装业务毛利占比下降至8.4%



经营净现金与核心利润比率

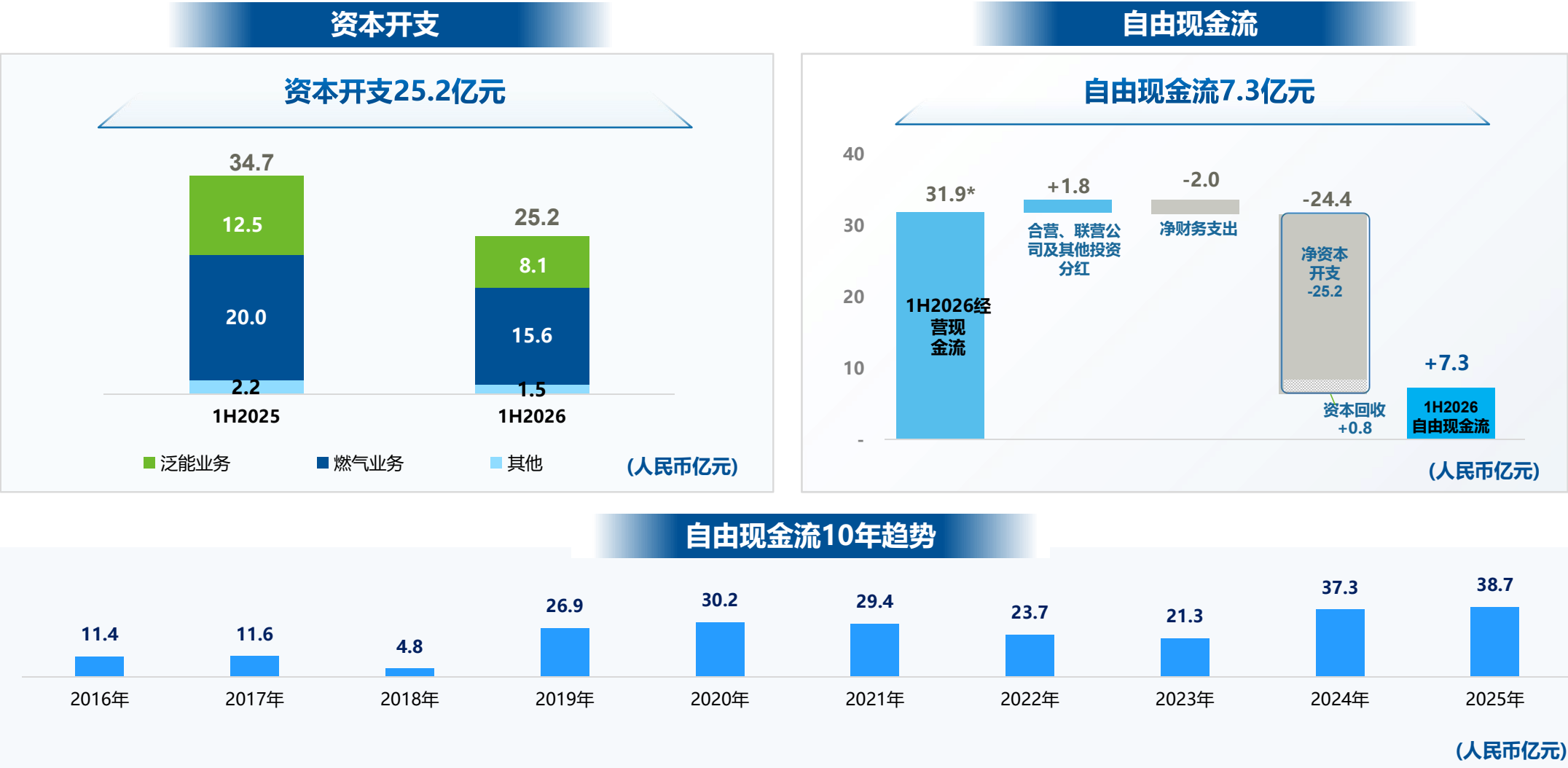
盈利现金兑现能力显著增强



注：经营净现金包含商品套保已实现收益，联营合营已收到股息

自由现金流充裕，具备持续回报股东的能力

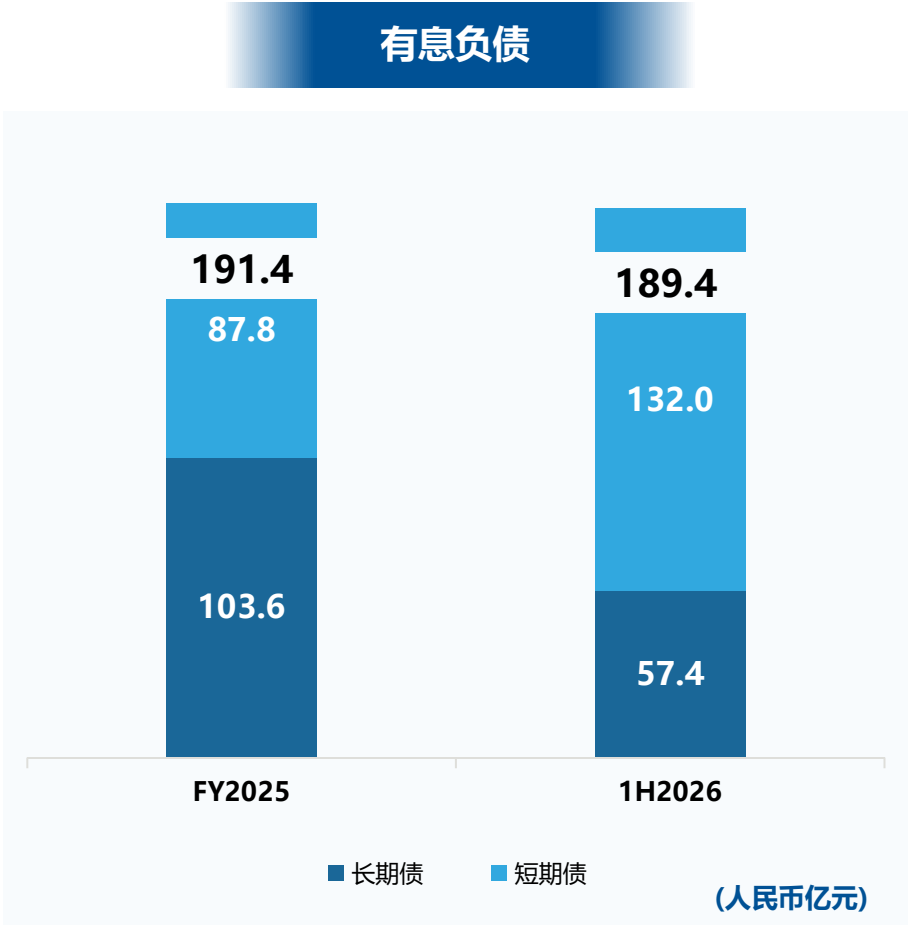
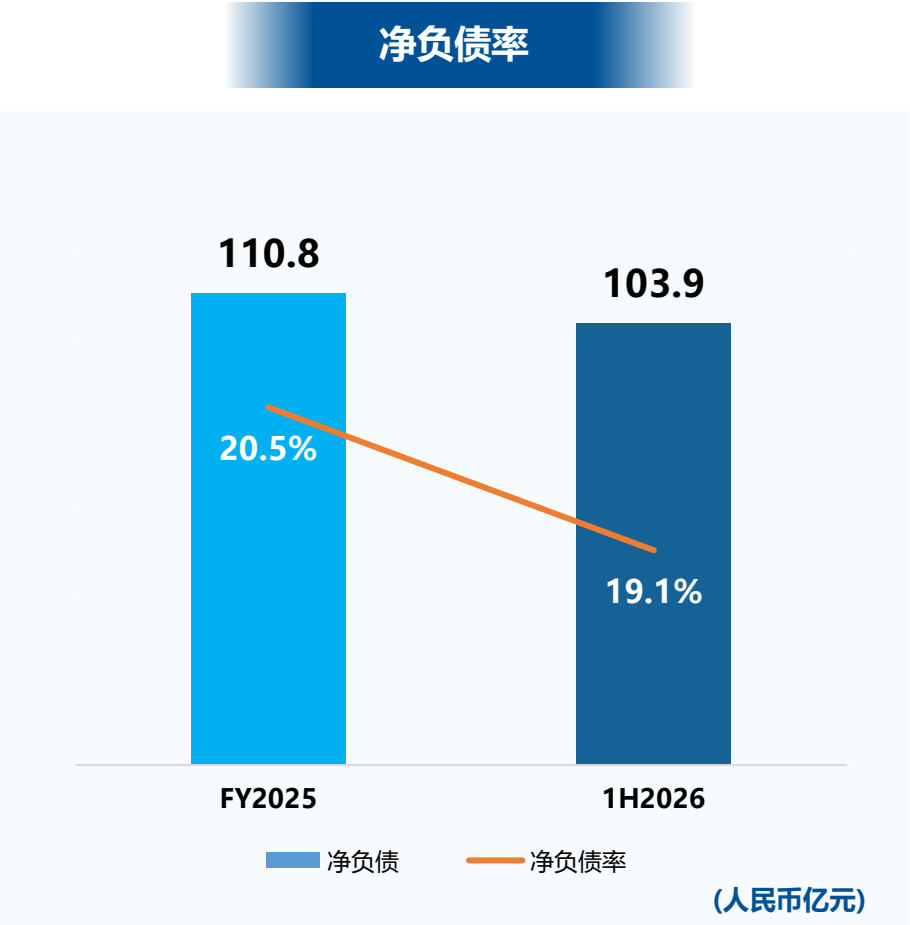
■ 择优开发项目，加速资本回收，现金流结构健康，自由现金流保持稳健水平



注：*此处包含商品套保已实现收益

财务弹性充足，为业务升级提供有力保障

■ 净负债率持续下行，债务规模稳定，为后续资本开支与业务升级保留充足杠杆空间



目录

1. 财务回顾
2. 业绩综述
3. 2026年指引

聚焦客户需求，升级业务模式

■ 客户规模持续扩张，用能需求加速迭代，市场机遇广阔，加快模式升级与核心能力建设，抢抓业务发展窗口

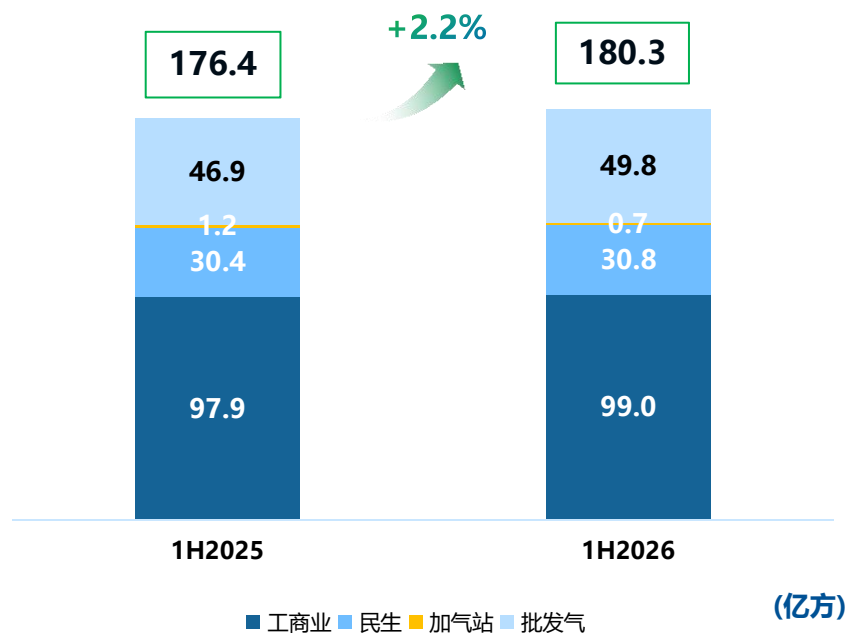


以量达利，实现增量收益

- 从客户用气需求出发，充分发挥海外、国内两个市场的资源调配能力，实现天然气业务持续增长

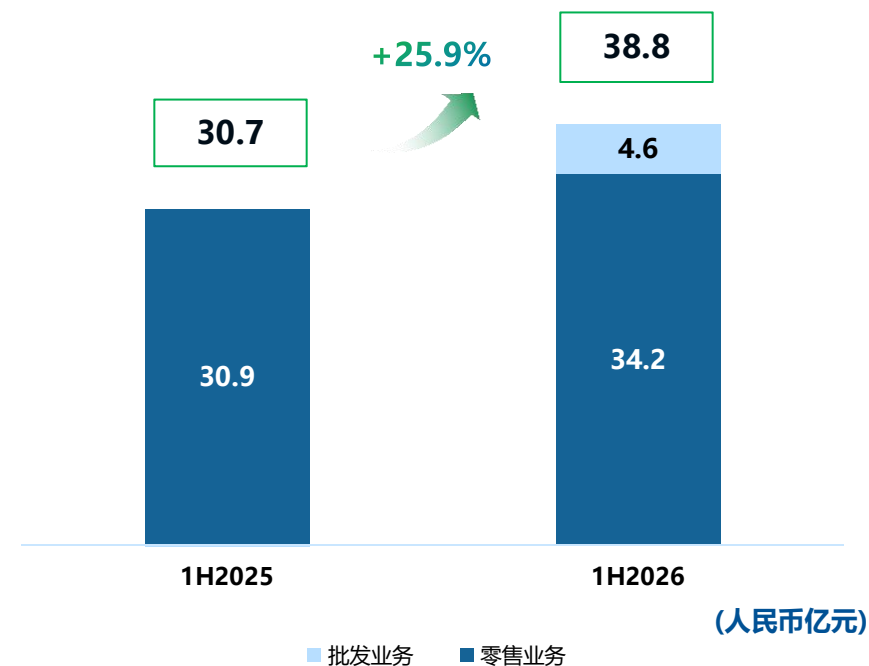
销售气量

零售气量同比增长0.8%，批发气量同比增长6.1%



天然气业务毛利

天然气业务毛利同比增长25.9%，零售业务同比增长10.4%



差异化开发策略，扩大气量规模

- 基于工商客户、居民客户不同的用气需求，差异化开发策略，在行业整体承压的背景下，实现零售气量增长

客户需求

关键策略

大工业客户

低成本、灵活、稳定用气需求

一客一策，灵活价格策略，优化资源组合，满足客户需求

客户需求

长期稳定需求
可灵活调峰
自产能源，可切换

某大型化工企业

需供匹配

资源匹配

中石化长协+年度合同/
临时增量
调配新奥资源池

上半年新增用气客户22个
贡献气量5300万方

一般工商客户

低成本、环保降碳、提高产品质量的需求

沉淀节能技术能力，联合生态，降低客户用能成本，挖潜存量空间

生态协同

节能
食品行业

节能
汽车维修

节能
布草洗涤等

改造类客户上半年新增开口178万方/日

五小商业客户

安全、清洁用气/初始投入少

多元安装套餐，灵活开发，持续挖潜域内商业客户

智能识别商机

产品组合套餐

快速交付

居民户

安全、清洁、便捷

响应政府“高层瓶改管”“户户通”等政策，
创新开发模式，挖潜老户增长空间

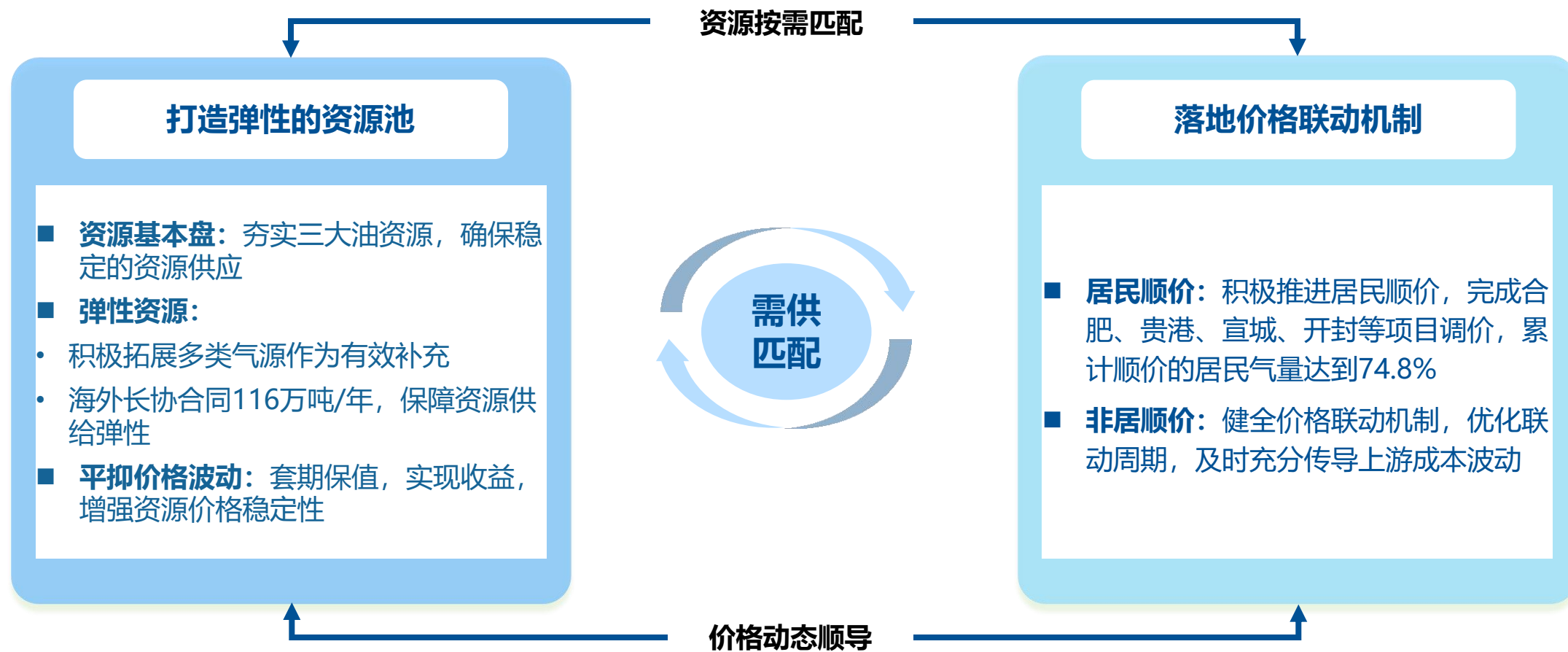
工商户新增开口气量
639.8万方/日

年化用气量4.8亿方

居民安装50.2万户
其中老户安装17.5万户

依托资源匹配及价格顺导能力，提升盈利水平

- 优化资源结构，提升资源匹配能力，利用实纸结合策略管理风险敞口，持续推动终端顺价，实现盈利能力提升



扎实推进下半年关键举措，夯实天然气基本盘

- 中东冲突带来的资源波动在下半年显现，通过终端顺价、提升资源匹配能力，持续做大客户规模

借助价格联动机制 充分顺导上游成本

- 借助价格联动机制、积极获取批文，实现非居顺价
- 重点推进洛阳、淮安、浙江等地居民顺价

提升需供预测能力 动态调优资源配置

- 预测客户需求，预判资源趋势，需供匹配动态调整资源配置
- 冬季资源筹划，根据资源价格变动，择机优化补充资源缺口
- 关注国际油气价格，提前制定27年合同敞口管理方案，择机实施

深化技术与模式创新 持续做大客户规模

- 摸排纳入节能降碳清单的高能耗行业市场，厘清开发机会
- 沉淀并调用节能改造技术应用，挖潜存量增长空间，改造类开口气量300万方/日

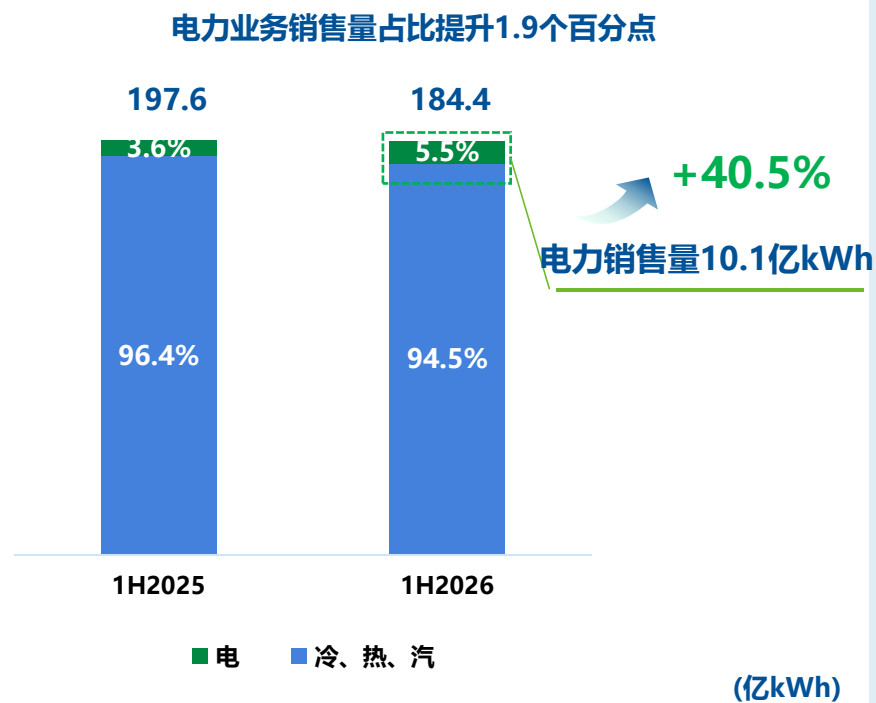
装机规模稳步提升，泛能业务结构优化

- 装机规模稳步增长、电力业务占比持续提升，整体业务结构向电力化方向持续优化升级

在运装机容量

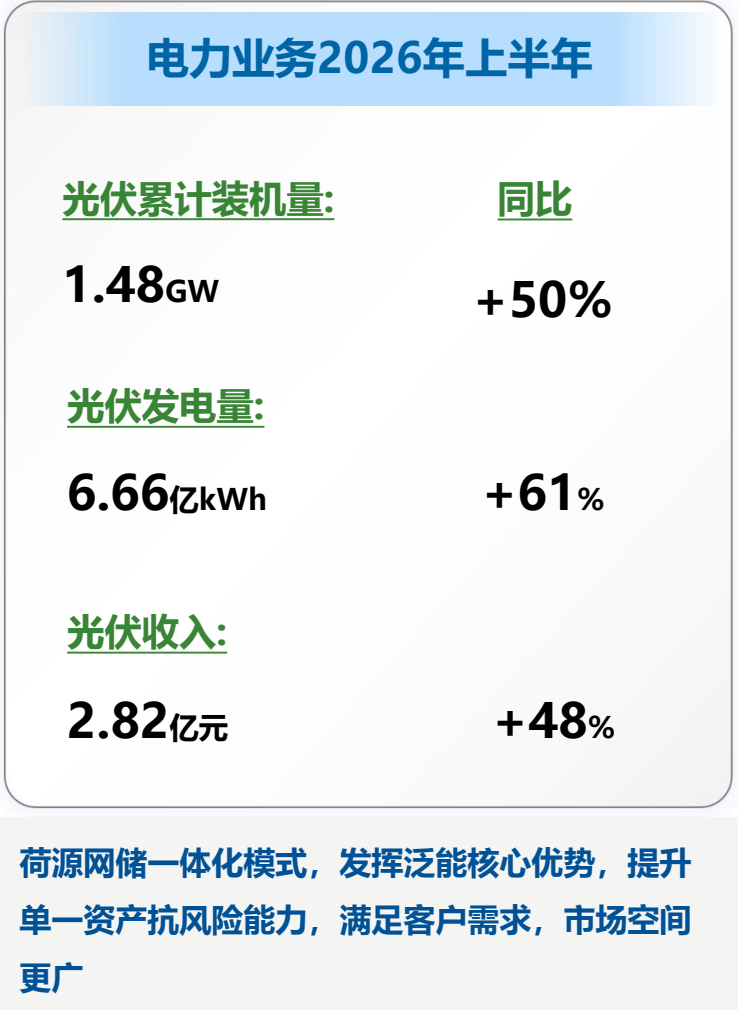
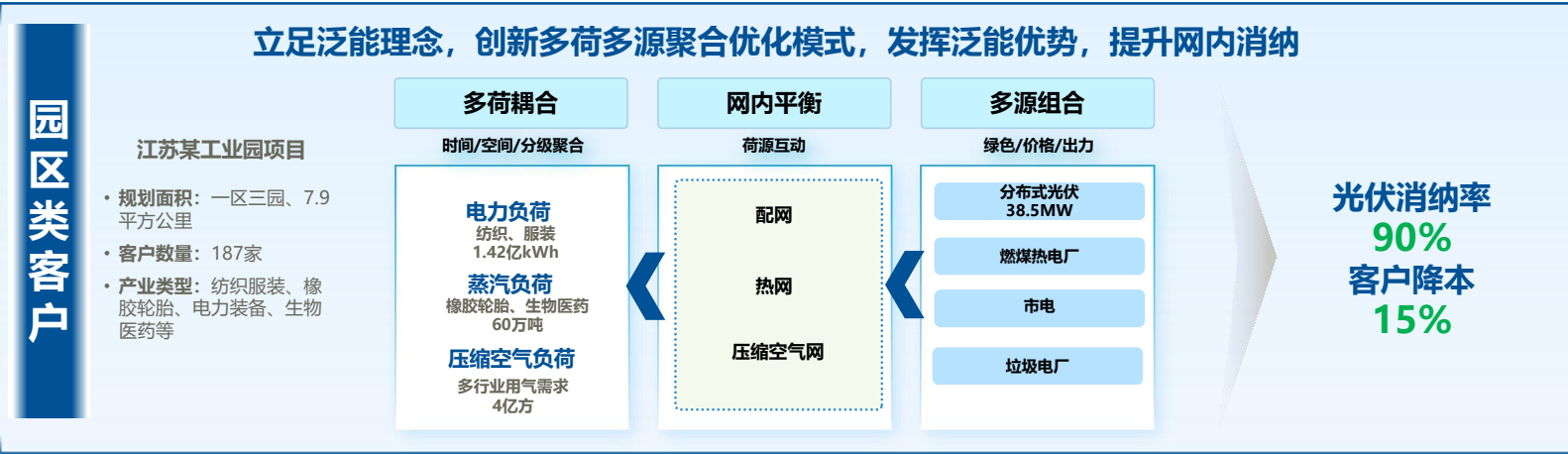
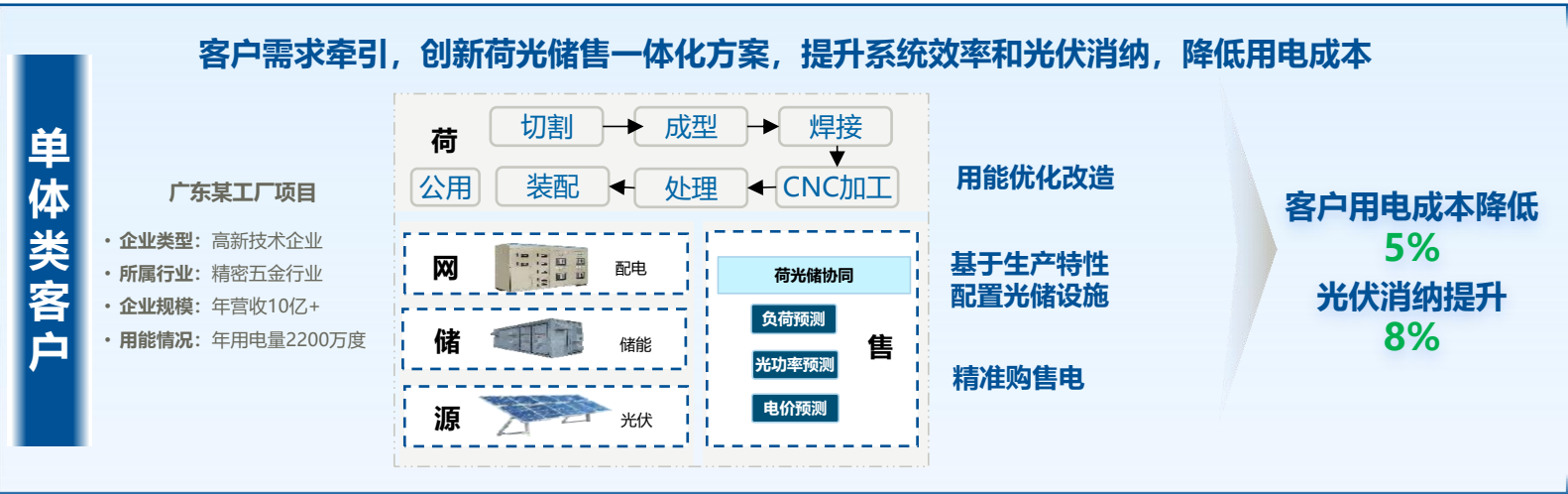


泛能销售量结构



从客户需求出发创新模式，实现业务快速发展

■ 深耕能源领域，沉淀泛能业务能力，持续创新模式、优化业务结构，聚焦电力广阔市场，取得显著成效



打造运营能力，提升资产效率

- 打造光伏智慧清洗、能效智能优化、管损异常智能定位等核心能力，实现运营效率提升与成本下降，为业务持续发展奠定基础

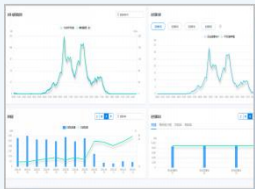
资产效率提升

打造核心能力



光伏提效

光伏系统效率提升至82.8%



光伏智慧清洗

- ✓ 智能提醒，差异化清洗策略，闭环管理

逆变器健康管理

- ✓ 提前预判、精准定位，缩短维修响应时间



电力运维

第三方资产运营收益同比提升104%



能效智能优化

- ✓ 运行数据智能分析，能效诊断，降耗增效

故障智能诊断

- ✓ 状态实时监测，故障快速处置，及时恢复



管损治理

平均管损率由7.3%下降至6.2%



运行策略优化

- ✓ 结合工况、用热等调整水力、热力运行方案

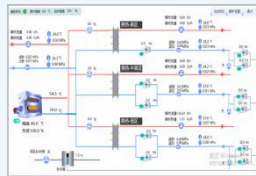
异常智能定位

- ✓ 在线监测甄别异常损耗，精准锁定问题点



采暖降本

燃气单耗下降6%



热源智慧替代

- ✓ 不同热源最优切换，减少高价热源使用

超温智能防控

- ✓ 智能预警与自动干预，抑制供温超限

智能聚合生态资源，做强做优电力业务

天然气业务

泛能业务

智家业务

电力市场空间

终端电气化率

2025年 29%
2030年预计35%

全社会用电量

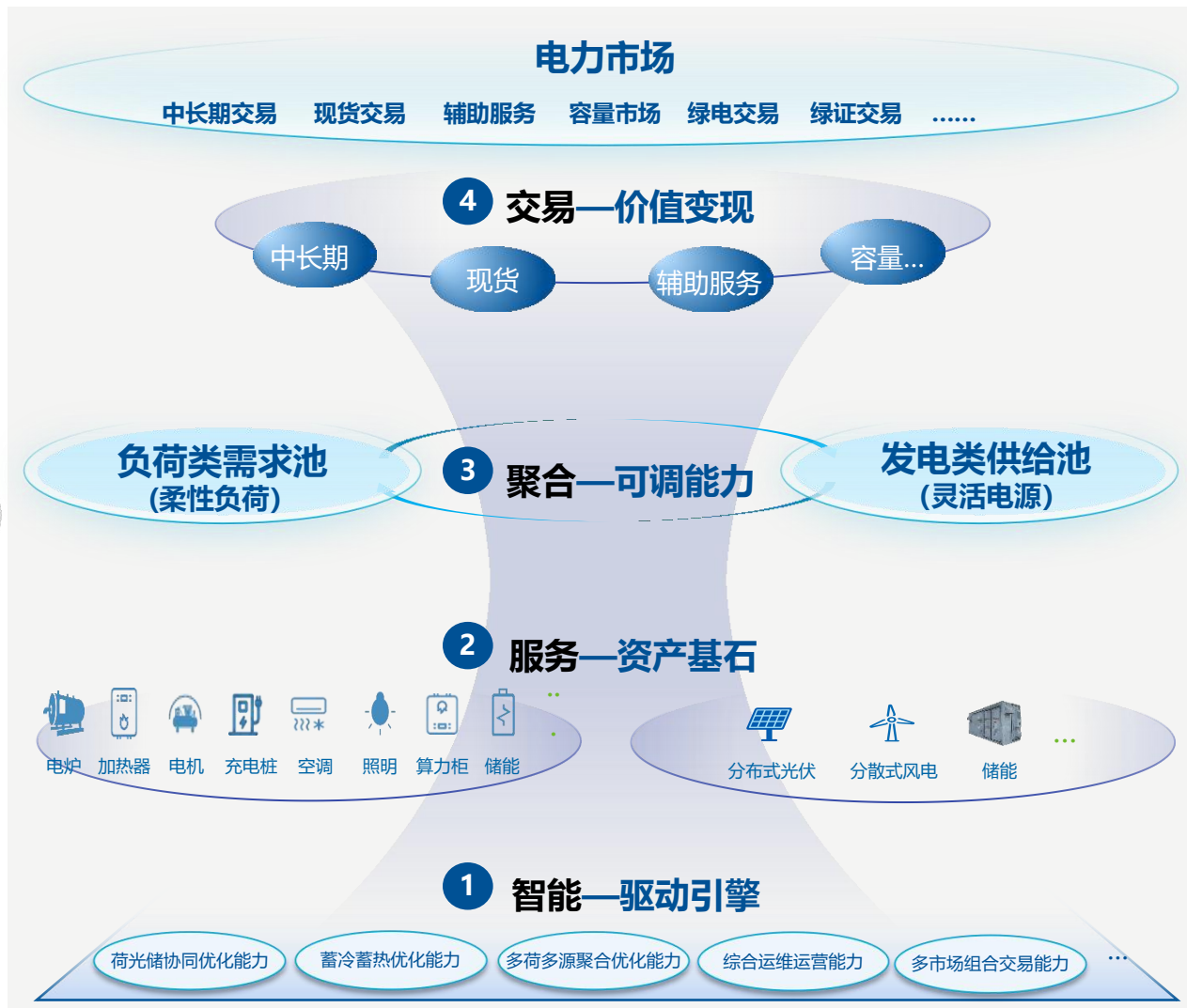
2025年 10.3万亿kWh
2030年预计13万亿kWh

风光电量占比

2025年 22%
2030年预计36%

虚拟电厂调节能力

2025年 0.16亿kW
2030年预计0.5亿kW



关键策略

组合交易服务

市场精准预测，优化组合交易策略，释放多品种组合寻优、灵活资源交易变现等多维价值

聚合优化服务

把海量分散的柔性资源聚合成统一规模化需求池和供给池，实现多能互补、需供互动、匹配优化

资产运营服务

基于泛能理念，管理运营海量生态资产，构建全周期运营能力，以智为核，实现保安全、稳收益

打造核心智能

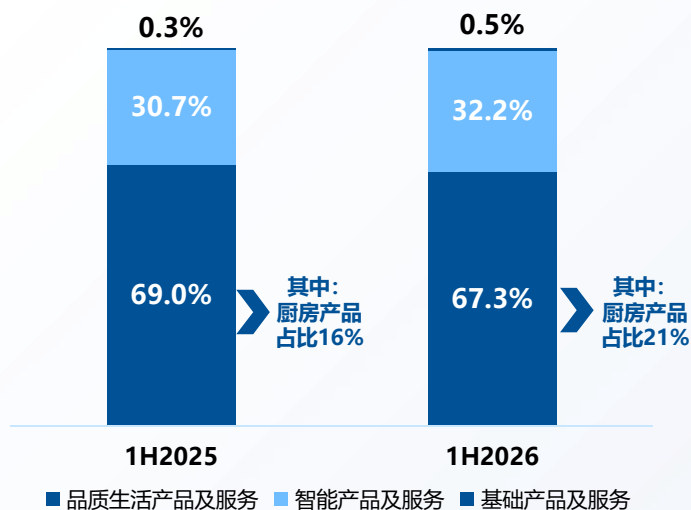
与生态共创，重点打造荷光储协同优化、蓄冷蓄热优化、多荷多源聚合优化、综合运维运营、多市场组合交易等核心智能能力，以智强能

提升自有品牌美誉度，扩大客户触达范围

- 依托产品及服务能力，实现存量客户创值增长，进一步降低对新增房产客户的依赖，盈利结构持续优化

产品毛利结构

智能产品毛利占比提升1.5个百分点 厨房产品毛利占比提升5个百分点



智能产品
签约

5.7亿元

↑ +3.4%

1H2025: 5.5亿元

Gratie
自有品牌销量

25.0万台

↑ +37.6%

1H2025: 18.2万台



依托能力，延伸边界
深挖可触达的客户价值

需求牵引，提升服务创值一体化能力，释放家庭客户价值

- 洞察家庭用户对于厨房场景需求变迁，精准识别客户意图，通过构建产品生态体系、牵引服务能力提升创值



打造以需求解析为核心的家庭消费智能平台，开启智家新模式

■ 加速打造解析客户需求的能力，智能牵引供给能力提升，落地平台模式，实现业务升级



关键策略

- 聚焦高频刚需场景，围绕美好空间、安全用气场景，选定三个试点城市开展能力验证，走通平台模式
- 泛化类需求能力，通过平台覆盖3326万家庭客户，基于客户需求持续拓展新场景，同时保障供给提效，实现平台业务规模化
- 打造领先的家庭消费智能平台，服务亿万家庭，满足客户品质生活需求

智能应用，升级运营及客户服务能力

■ 依托智能能力，筑牢安全生产底线，提升运营效率，持续提升客户体验

智能应用集群

天然气

夯实安全运营基本盘

管网智能巡视

运用 AI 识别第三方施工风险，压降安全隐患

智能输配

依托物联算法，实现输配平衡管控、负荷预测及泄漏监测

智能计量

落地并迭代优化计量模型，实现降差提效

筑牢安全生产保障
运维费用下降3.4%

泛能

拓宽项目效率增长边际

泛能智能运营

运用大数据、AI 及物联网技术，实现智能告警与优化诊断，提升效率

智能供热模型

依托物联算法，优化热源调度、管网调控及室温监测，提升供热服务质量

泛能工程数智化

运用AI大数据对工程建设交付全流程实施管控，提升效率与质量

光伏系统效率提升至82.8%
供热能源消耗下降6%

智家

构建用户服务价值闭环

智能派单

实现平台派单-服务一体化，提高服务响应效率

智能客服

“智伴” 7×24 小时不间断为客户提供服务

需求识别

宅户通实现自动检测、检测结果自动触达，识别需求后，客户自助下单，实现创值转化

客户满意度提升
坐席人员投入下降11.2%

深化可持续发展治理体系，铸就行业标杆地位

■ 全面践行4S ESG战略，持续完善治理体系，2026年上半年ESG评级表现卓越，获国际权威机构与资本市场双重认可

深化可持续发展4S战略

创新

以泛能理念为牵引、数智技术为引擎，在无锡、兰溪打造零碳园区标杆，以创新实践驱动产业绿色升级

绿色

签约生物天然气项目，拓宽绿色能源应用场景，为绿色低碳业务发展注入新动能

智能

启动ISO 42001认证，建立AI全生命周期治理框架，强化合规底线与风控前置能力，以规范化治理护航AI安全稳健发展

安全

承接《中国城市燃气行业“十五五”科技发展规划》等3项标准课题，引领行业安全标准升级

ESG评级表现卓越，获国际权威机构与资本市场高度认可

MSCI
AAA级

全球TOP 5 · 亚太TOP 1

S&P Global
中国前1%

全球TOP 5 · 亚太TOP 1

SUSTAINALYTICS
低风险

全球TOP 5 · 亚太TOP 1

资本市场价值兑现

ESG主题机构股东

- 持股机构：234家
- 持股金额：4.9亿美元
- 持股占比：6.78%

持股金额与占比均居同业首位

绿色金融

- “新奥泛能1期碳中和绿色资产支持专项计划”（类REITs）在深圳证券交易所成功挂牌
- 连续两年（2025—2026）发布《年度绿色债券报告》，并均取得第三方独立鉴证。

GREAT 五大支柱

精进ESG治理架构

释放数智赋能优势

健全ESG风控体系

筑牢本质安全根基

激活人才自驱引擎

目录

1. 财务回顾

1. 业绩综述

2. 2026年指引

2026年指引

全年业绩



项目	2026年指引
 零售气量	持平或略有增长
 居民安装量	100万户左右
 资本开支	60亿元左右
 自由现金流	同比基本持平
 派息	不低于3港元/股

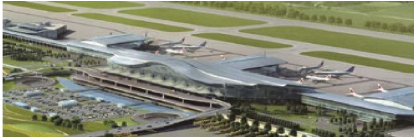
THANK YOU
谢谢!

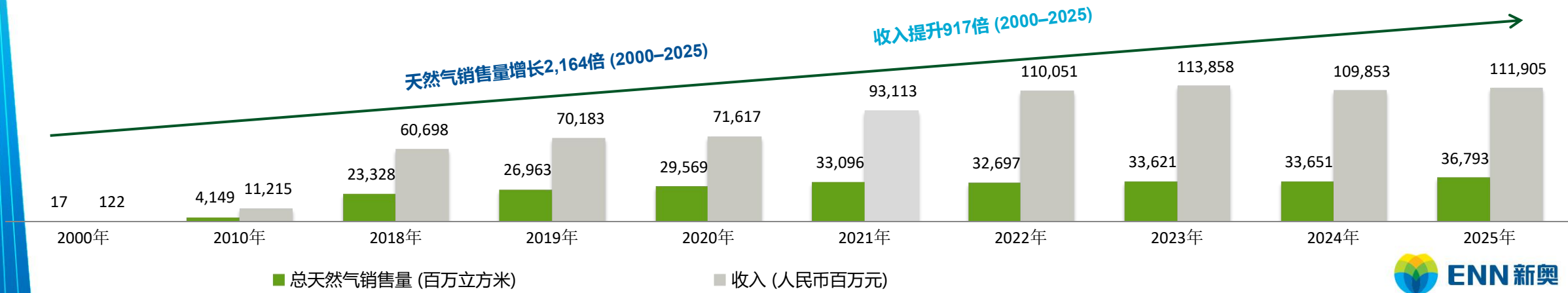
附录：新奥能源 –以天然气为基础，依托智能创新服务，为客户创造多品价值的服务商

公司概况

- 新奥能源成立于1993年，是以天然气为基础，依托智能创新服务，为客户创造多品价值的服务商。
- 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
				
- 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	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	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	为家庭客户和工商业客户进行燃气管道接驳	- 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2026年6月30日，新奥能源在全国**22**个省、市及自治区为**3,326万**个住宅用户和**32.8万**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**

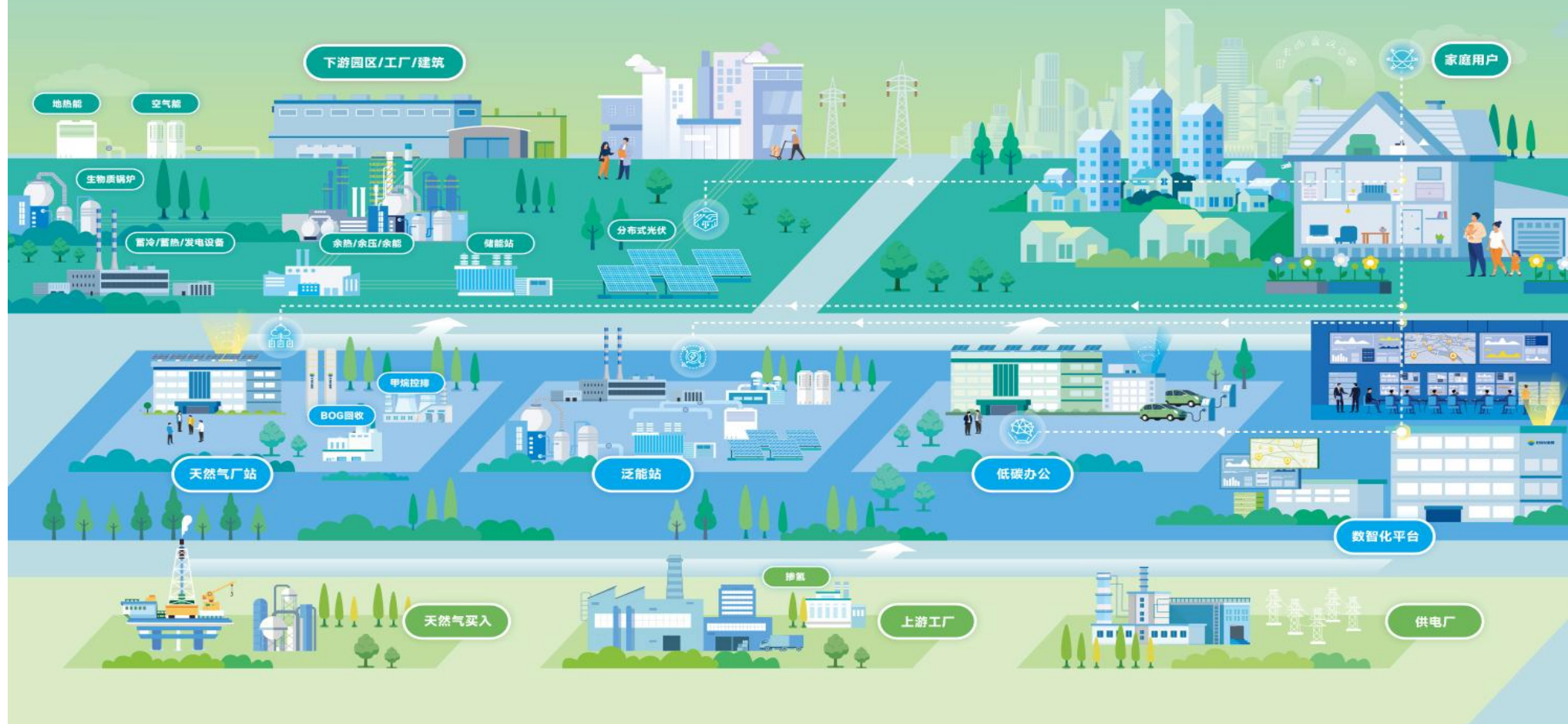
2026年中期业绩收入人民币**570.21亿元**
总资产超过人民币**1,057.55亿元**



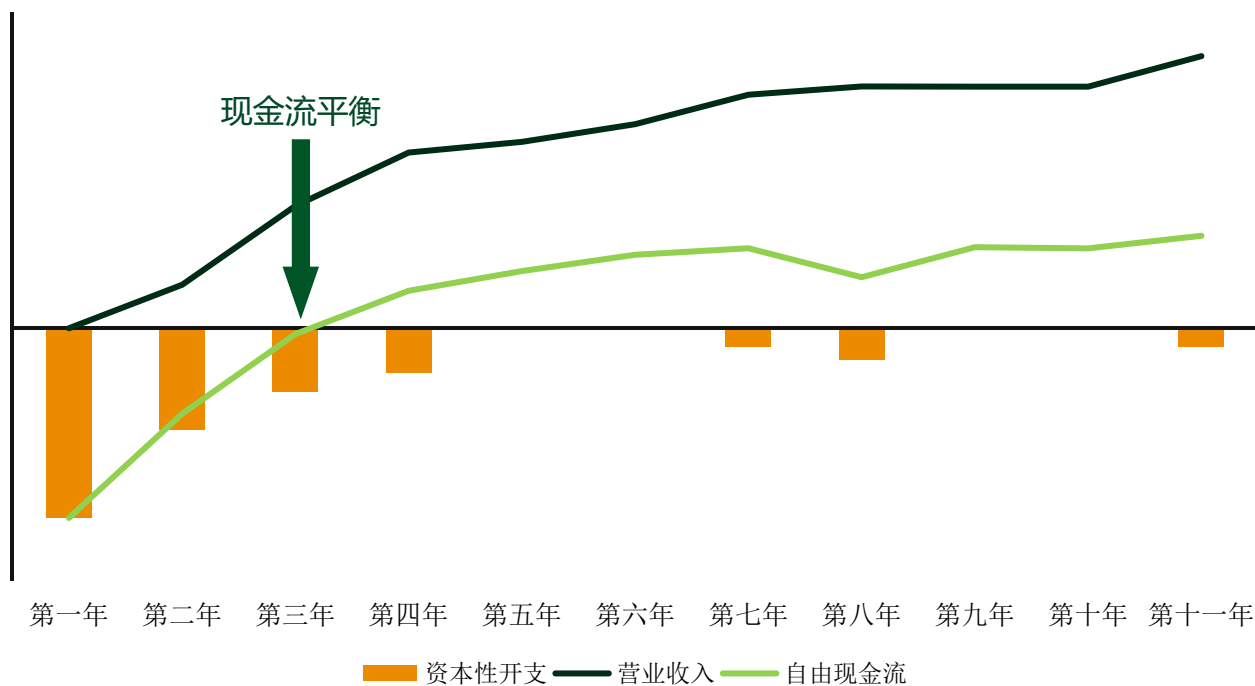
绿色行动 全景图

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手上下游合作伙伴，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

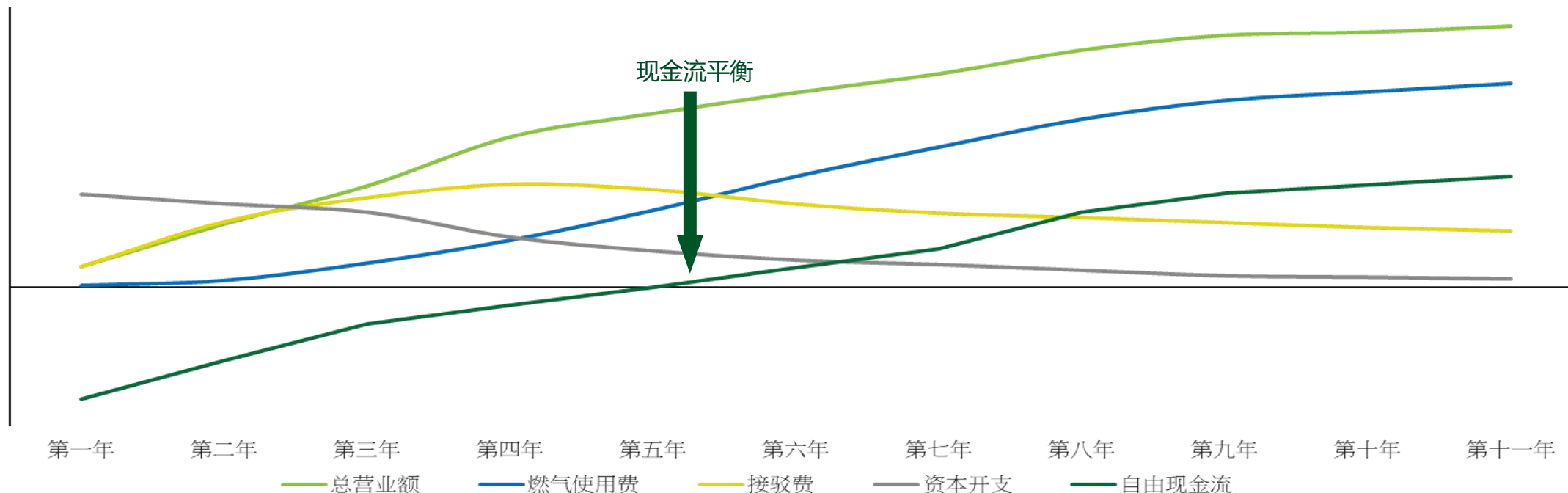
- 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
- 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
- 投资回收期一般为**7-8**年

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*

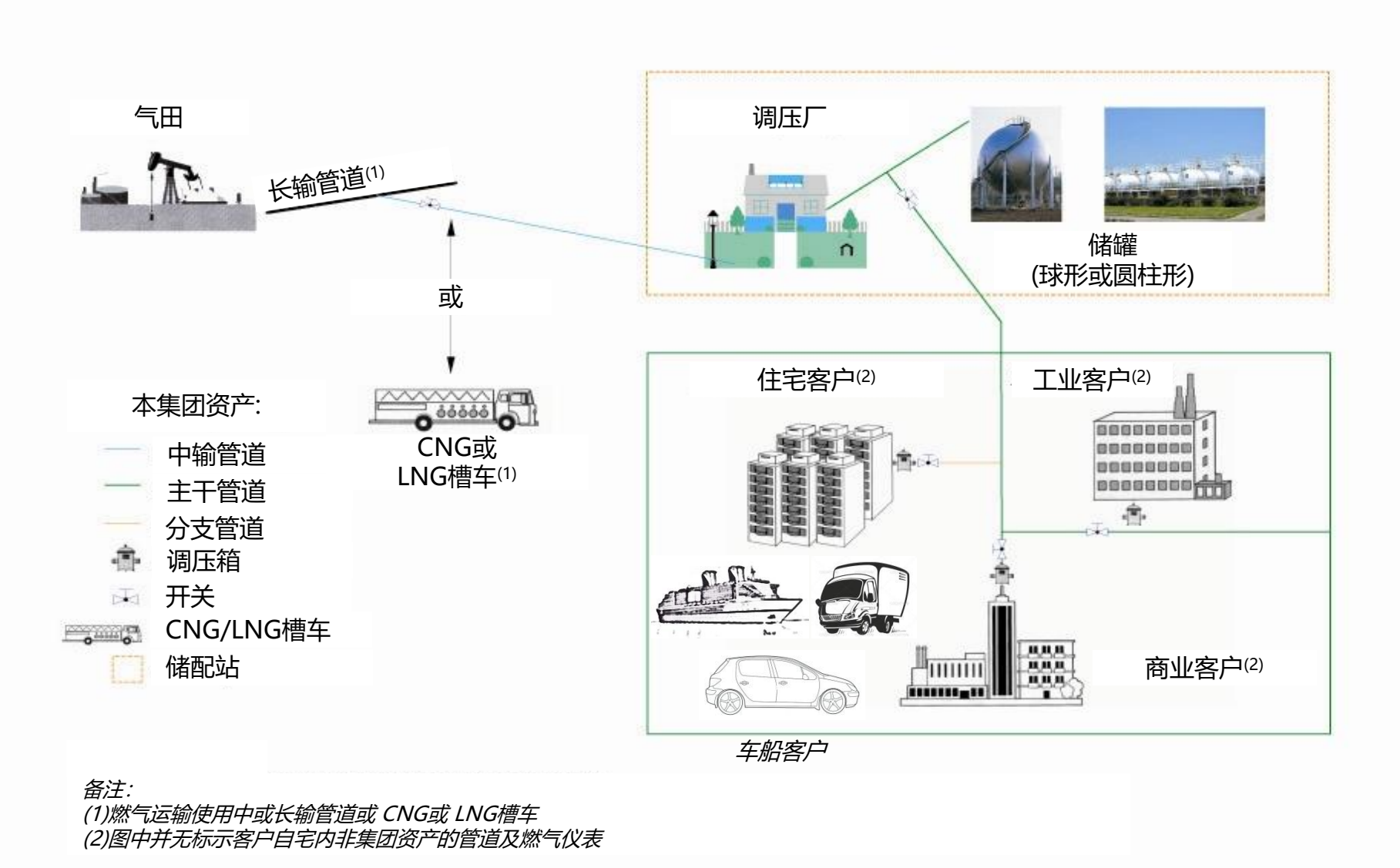
收入/成本



- 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

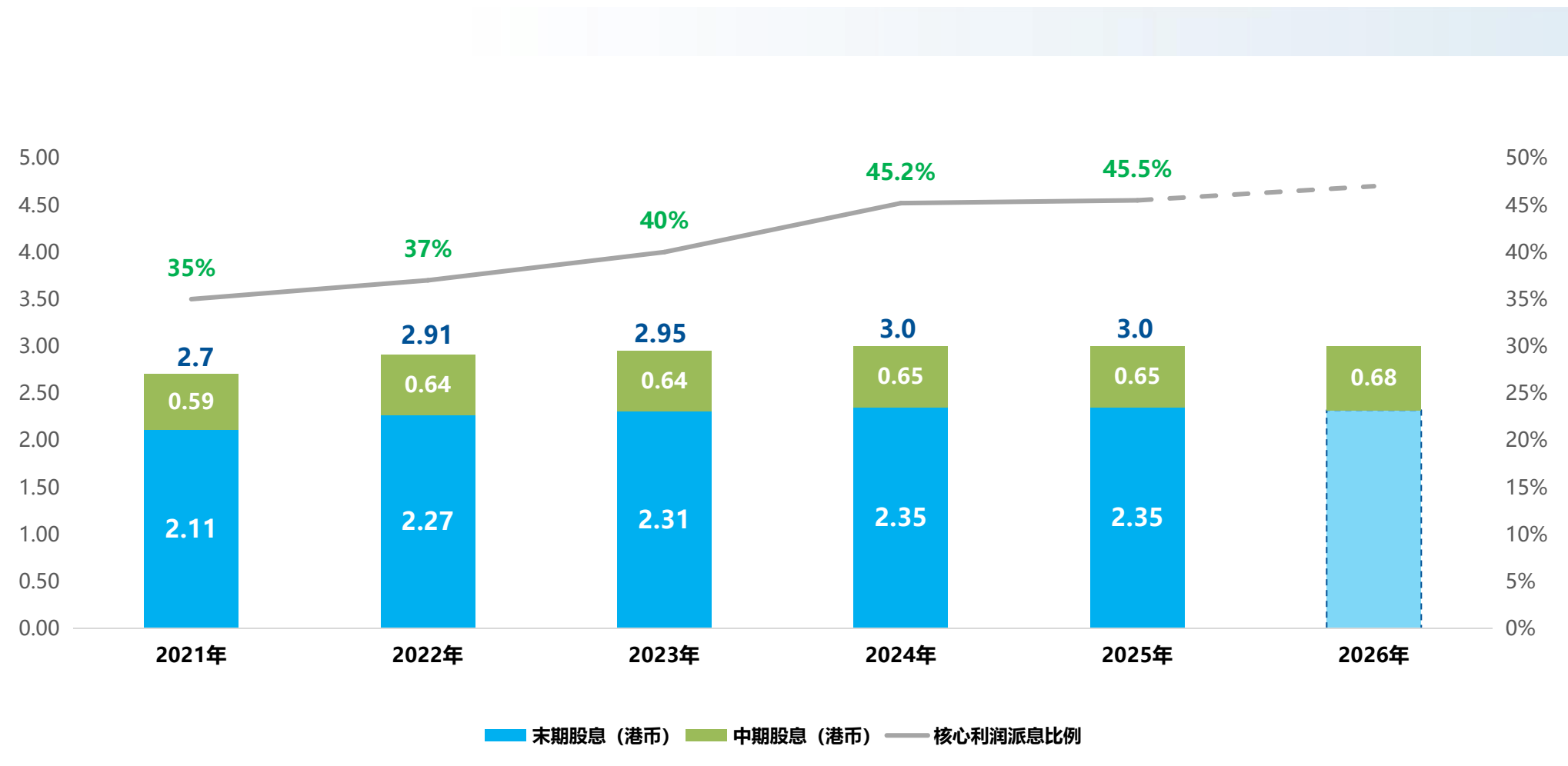


泛能业务模式

多能耦合、荷源网储一体化解决方案



持续为股东创造稳定的投资回报



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>