



**ENN 新奥**

ENN Energy Holdings Limited

# 2020年全年业绩 演示材料

2021年3月22日



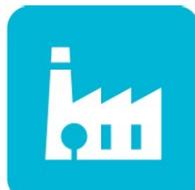
# 在充满挑战的环境下，达成各项业绩指标



零售气量增长 **10.2%**至 **219.5亿**立方米



新开发工商业客户日开口气量 **1,708万**立方米  
新开发 **229万**家庭用户



新获取 **20**个燃气及投运 **21**个泛能项目,加速扩大经营范围



核心利润增长 **18.2%** 至人民币 **62.4亿元**



自由现金流增长 **12.0%**至人民币 **30.2亿元**



每股股息增长 **25.7%**至 **2.10港元** + 特别股息 **0.32港元**

# 积极履行企业社会责任



- 为员工提供工作场所**消毒**、**核酸检测**、**防护用具**等
- 职工心理关爱直播课堂，开展**心理辅导**工作，帮助员工有效调节紧张的身心状态
- 员工**义诊**活动
- 云健身打卡活动，鼓励员工锻炼体魄

- 强化安检，确保**安全运营**及**稳定供气**
- **保卫乡村**安全用气
- 为医院等疫情防控一线的重要客户安排紧急天然气管线铺设，**助力医院应对疫情**，解其用气燃眉之急
- 闻「汛」快速响应，排除隐患，做好**应急防护**

- 筹募救援物资送抵武汉
- 向湖北等抗疫前线医务工作者**捐款1,600万元**
- 发起新奥公益慈善日「节约粮食，从我做起」线上主题传播活动
- 积极响应**地球一小时**关灯活动，邀请每位员工及合作伙伴参与，助力**节能减排**

# 持续提升ESG表现及管理

## 环境



温室气体排放  
总量

↓ 20.2%



助力社会及  
用户减排

4,211 万吨

2019: 3,511 万吨

获取环境、职业健  
康安全国际认证

17 家

截止2019年底: 6家

非开挖新建  
管网占比

35%

3,431 万方



## 社会

22.1%

中高层女性雇员占比

2019: 21.6%



94.1%

客户满意度

2019: 93.0%



1.27

百万工时工伤事件率

2019: 1.04

慈善和公益项目投入

283,580小时

8,176人次

## 管治

管理和关键  
岗位反贪腐  
培训总人数

1,766

全员

合规培训及签署  
《合规承诺书》

0

贪腐案件  
重大腐败投诉案件  
环保违规处罚



向国际最佳实践靠拢和保  
持一致, 完善ESG相关政  
策和信息披露

举报人保护政策  
应对气候变化政策

## ESG评级表现

获纳入

恒生 ESG50 指数  
恒生可持续发展企业基准指数

A

恒生可持续发展指数

2019: A

BBB

MSCI ESG评级

2019: BB

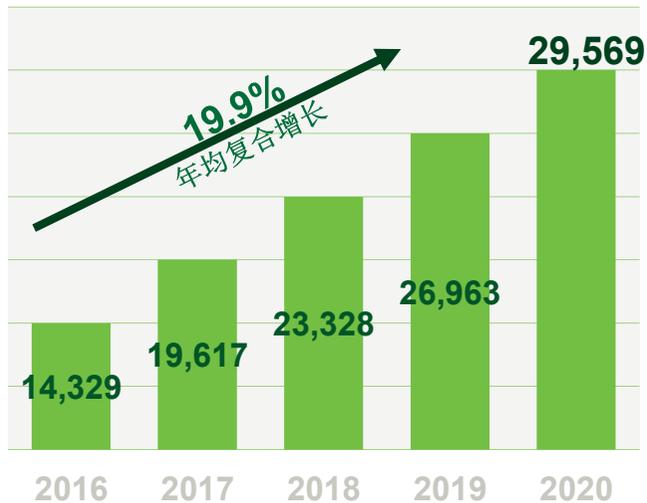
开展气候变化风险与机遇识别及量化,  
逐步披露气候变化相关信息, 目标与

TCFD 保持一致



# 增长·创值

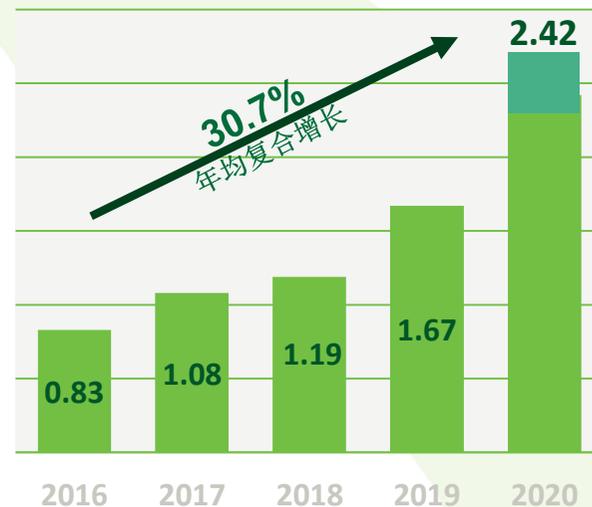
总售气量(百万方)



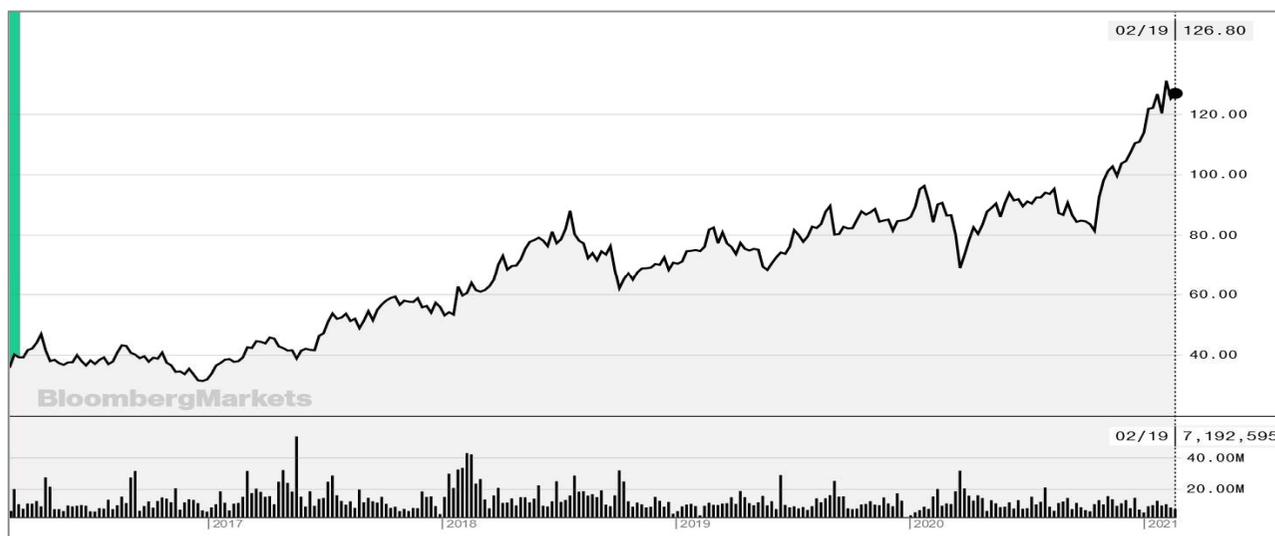
核心利润(百万人民币)



每股派息(港元) + 特别股息



公司股价(港元)



有效的发展策略为股东带来持续增长的回报

全年为股东带来  
总回报\*

36.5%



\* 股东总回报 = (年内股价变动 + 全年派息) / 基础股价 (2019年12月31日收市价HKD85.15)



# 目录

1. 业绩回顾
2. 财务综述
3. 发展策略
4. 附注

# 业绩稳健增长

(人民币百万元)	2020年	2019年	变动
<u>主要财务数据</u>			
收入	71,617	70,183	↑2.0%
<u>分类收入</u>			
天然气零售业务	40,510	40,049	↑1.2% 气量增长, 气价下降
泛能业务	5,042	2,749	↑83.4% 负荷率提升, 新项目投运
增值业务	1,685	1,988	↓15.2% 疫情影响入户服务
燃气批发	17,936	18,465	↓2.9% LNG价格下降, 贸易量上升
工程安装	6,444	6,932	↓7.0% 新接驳量略降, 收费稳定
毛利	12,332	11,265	↑9.5%
EBITDA <sup>^</sup>	12,207	10,960	↑11.4%
股东应占溢利	6,278	5,670	↑10.7%
核心利润*	6,237	5,278	↑18.2%
每股核心基本盈利 (人民币元)	5.55	4.70	↑18.1%

<sup>^</sup> EBITDA = 包括JCE, Asso但撇除一次性项目

\* 核心利润 = 股东应占溢利 - 其他收益及亏损 (不包括商品衍生合同已变现的结算净额) - 购股权摊销

# 零售天然气业务

- ▶ 天然气门站价下降，加上公司低成本LNG采购，刺激客户用气
- ▶ 工业为主的优质客户结构，客户迅速复工复产，加上冷冬等因素，带动气量增长

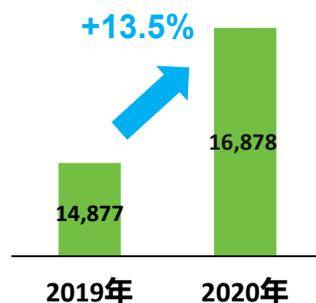
2020年毛利 (人民币百万元)

## 按年变动

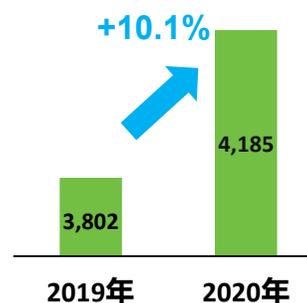


## 全年表现

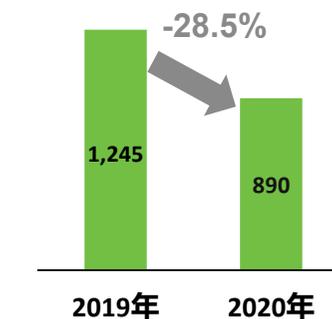
工商业气量 (百万方)



民生气量 (百万方)



加气站气量 (百万方)



## 价差按年提升0.01/方

(人民币/方)	2020年	2019年
民生	2.81	2.88
工商业用户	2.76	3.14
大客户*	2.34	2.77
中小客户	3.14	3.36
汽车加气站	3.41	3.93
平均售价	2.79	3.14
平均采购价	2.14	2.50
<b>价差(不含税)</b>	<b>0.60</b>	<b>0.59</b>

## 多元化气源规划

- ✓ 共进口195万吨LNG
- ✓ 平均进口成本(含码头使用费和运费)较门站价便宜 10-15%
- ✓ 三大油以外常规、非常规气源采购
- ✓ 56家企业已获得托运商资格，首批实现了管容预约，降低气源成本
- ✓ 管网智能调度实现资源合理匹配

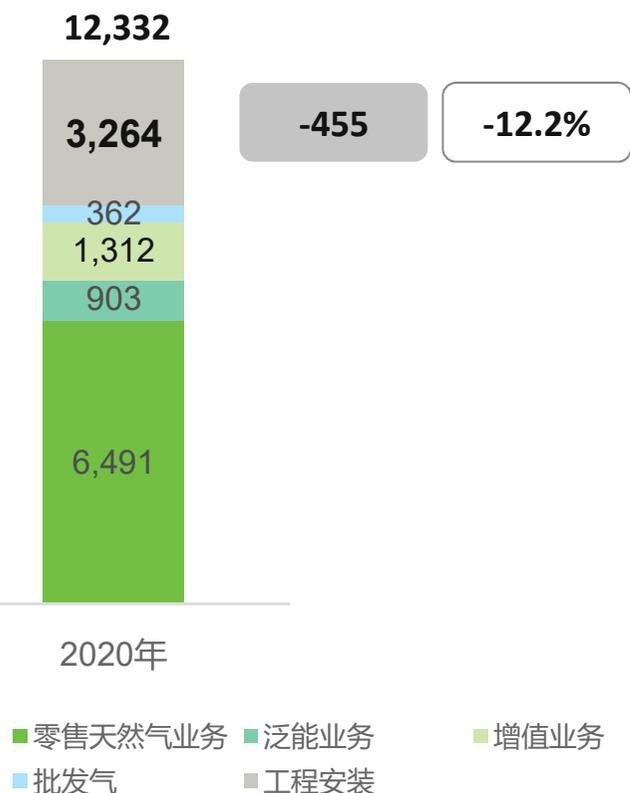
\* 大客户为年用气量5000万方或以上之客户

# 工程安装业务

- 受疫情影响新住宅用户接驳量较去年略为下降10.4万户，工商业用户下降108万方日开口气量
- 继续借助大气污染防治攻坚战的契机，深挖工商业市场潜力，积极推动工商用户燃煤锅炉替代工程
- 大规模的城镇化进程需配合清洁能源利用以改善环境，及符合民众对高品质生活的追求，带来庞大的城镇住宅用户开发潜力

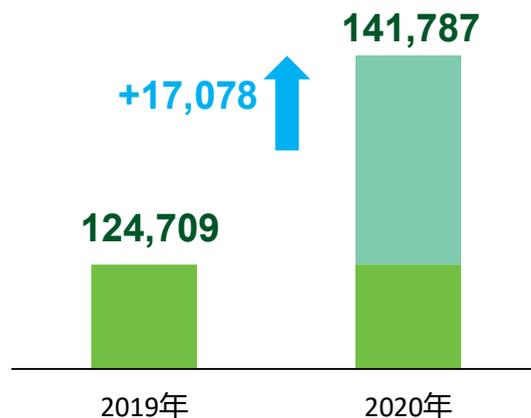
2020年毛利 (人民币百万元)

## 按年变动

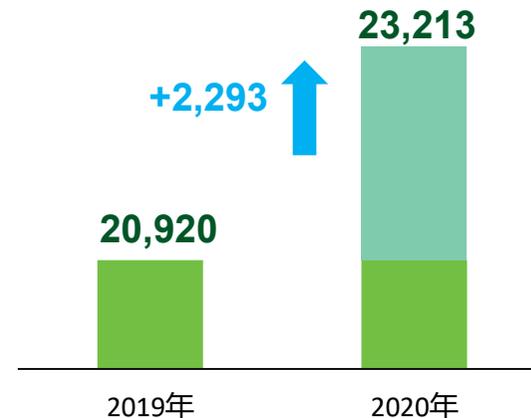


## 全年表现

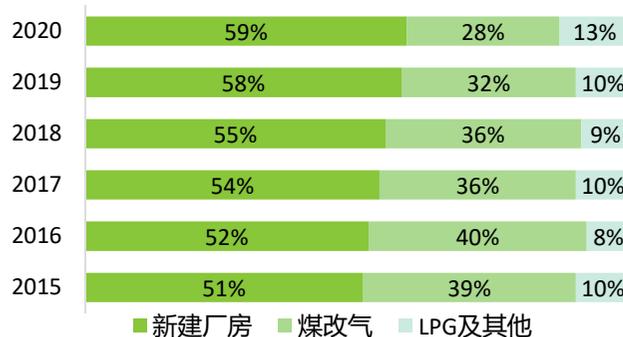
累计工商用户日开口气量 (千方/日)



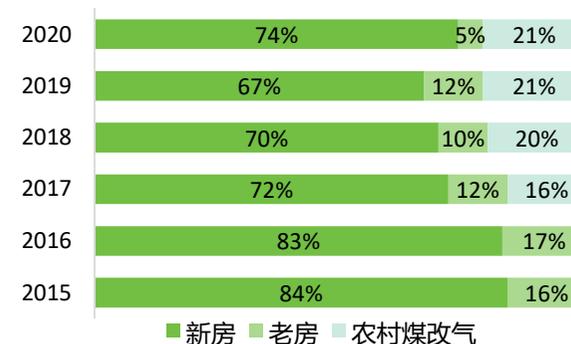
累计住宅用户 (千户)



新开发工商业用户开口气量细分



新开发住宅用户细分

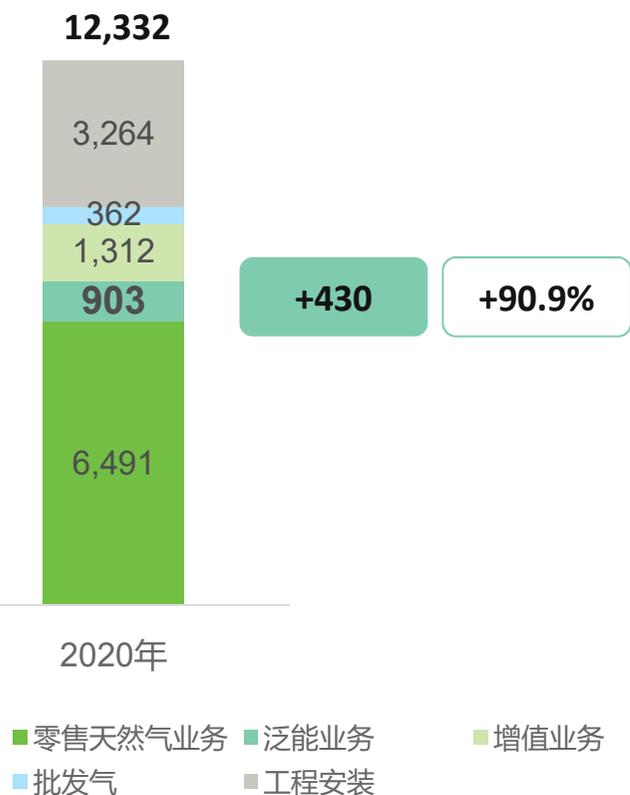


# 泛能业务

- ▶ 在运的项目负荷率日渐提升，综合能源包括冷、热、电、蒸汽等的销售量大幅增长
- ▶ 积极开展利用低碳能源包括生物质、光伏和地热等泛能项目，及在长江中下游发展分布式清洁供暖项目

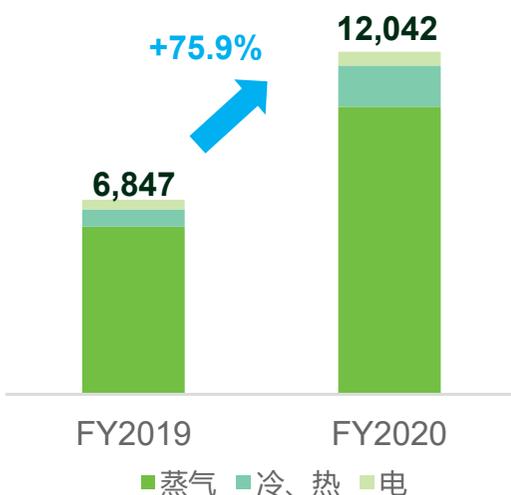
2020年毛利 (人民币百万元)

## 按年变动



## 全年表现

综合能源销售量 (百万千瓦时)



已投运项目数量



119

在建项目数量



24

用能规模

>300亿千瓦时

因地制宜用清洁能源为客户供能

清洁能源项目数量	
21	6
工业余热	光伏
6	110
生物质	天然气及其他清洁能源

全年为客户节能减排:



# 泛能业务 - 典型项目

- 根据当地资源禀赋，结合最优技术路线及客户需求，以可再生能源为客户提供低碳的能源方案
- 公司运营/在建的143个泛能项目中，有30%采用了生物质、光伏、地热等可再生能源

## 海南洋浦工业园项目一期



✓ 方案：泛能规划+泛能站+光伏+热网

蒸汽  
60万吨/年

节标煤  
10.7万吨/年

清洁电力  
1,600万千瓦时/年

减排CO<sub>2</sub>  
28万吨

## 内蒙古德昱生物质能热电项目



✓ 方案：生物质热电机组+蒸汽管网

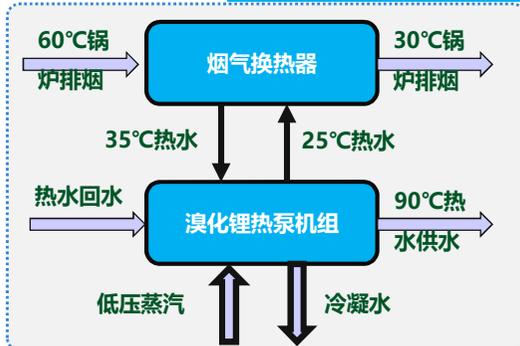
蒸汽  
16万吨/年

节标煤  
17万吨/年

清洁电力  
6,600万千瓦时/年

减排CO<sub>2</sub>  
42.6万吨/年

## 制药蒸发浓缩工艺 - 石家庄维生药业



- ❖ 新奥提供燃气锅炉代运营服务给域外客户
- ❖ 对其中一台锅炉加装烟气换热器+溴化锂热泵，回收锅炉烟气余热
- ❖ 预计每年可节省87万方燃气
- ❖ 未来在另外4台锅炉烟气余热回收、锅炉群控以及深化客户合作模式等方面继续突破

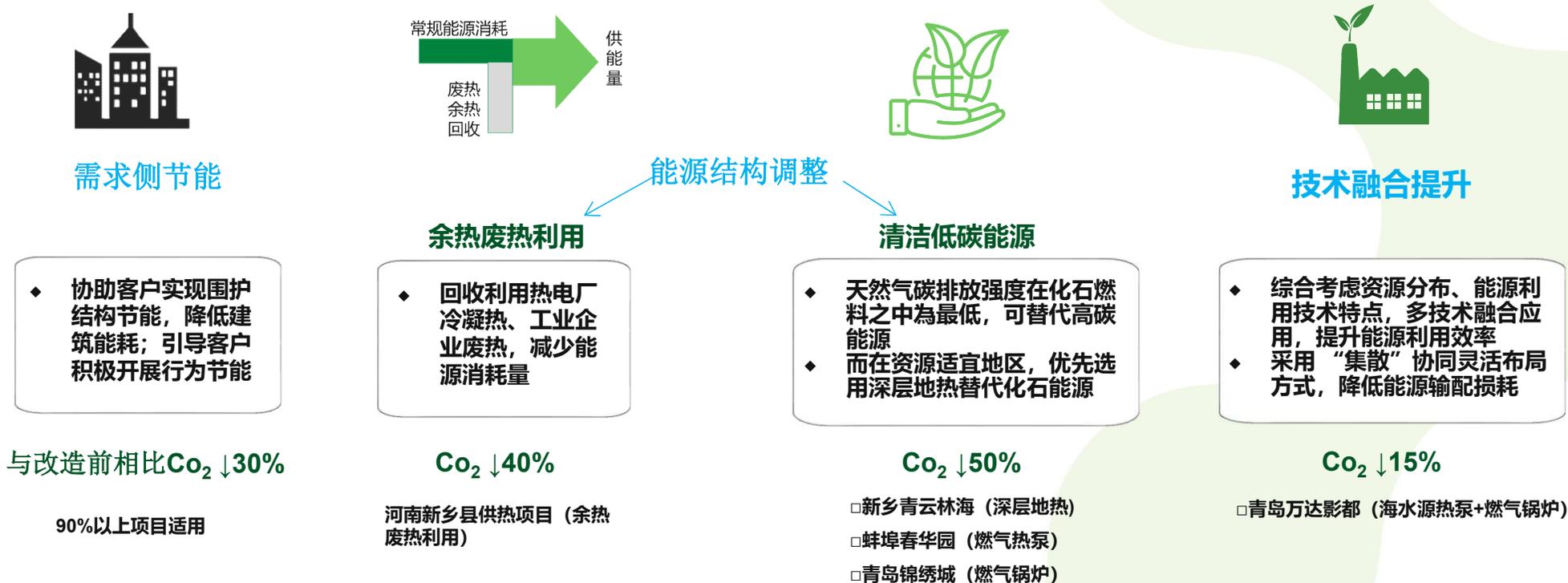
## 家具低温烘房 - 启东卓朗家具



- ❖ 以空气源热泵替代生物质锅炉为烘房供能，解决客户环保不达标痛点，拓展域外客户
- ❖ 陆续开展其余烘房设备改造，切入园区售电、泛能业务

# 泛能业务 - 因地制宜、绿色、低碳解决用户供暖需求

- 通过用户侧节能、废热余热回用，降低能源消耗总量；通过能源结构调整实现碳排放强度降低；根据资源条件优先优选废热再用、地热能等零碳排放资源，其次选用天然气等低碳能源进行补充
- 结合用户分布与需求达成，采取集中、分布、分户相结合的供暖方式，降低用供能额外损耗，通过多技术联用与融合，兼顾供暖项目的碳减排、节能效益和经济效益，确保项目可持续发展
- 分布传统采暖区河北、山东、河南和新兴采暖区江苏、安徽、浙江和上海等区域，累计签约供暖面积近2000万平米，实际供暖面积超500万平米



# 增值业务

- 以优质服务为基础，产品组合，提供一站式整体解决方案，提高单户价值
- 从深度和广度两个维度拓宽延伸产品，创新业务模式，产品与服务同步，实现创值

2020年毛利 (人民币百万元)

## 按年变动

12,332

3,264

362

1,312

903

6,491

+76

+6.1%

2020年

- 零售天然气业务
- 泛能业务
- 增值业务
- 批发气
- 工程安装

## 全年表现

### 客户渗透率提升

新客户

20%↑

2019: 15%

现有客户

7%↑

2019: 6%

### 「格瑞泰」产品销售量

+8.4%

431,268

467,613

2019年

2020年

### 丰富创值产品组合

360°  
厨房  
产品



- 灶具、烟机、热水器...
- 橱柜、厨房小家电...
- 燃气管道暗埋...

供暖  
产品



- 采暖炉、热泵...
- 暖气片、地暖盘管

安  
防  
产  
品



- 燃气波纹管、自闭阀、报警器...
- 保险 (燃气险、家财险、寿险...)

衍  
生  
产  
品



- 政策导向型产品: 太阳能热水器、新风系统...
- 客户生态产品: 防水材料、瓷砖、薄膜电池...

服务型产品

- 设计、安装、维修、维护保养、材料、运营.....

Gratie 格瑞泰 +

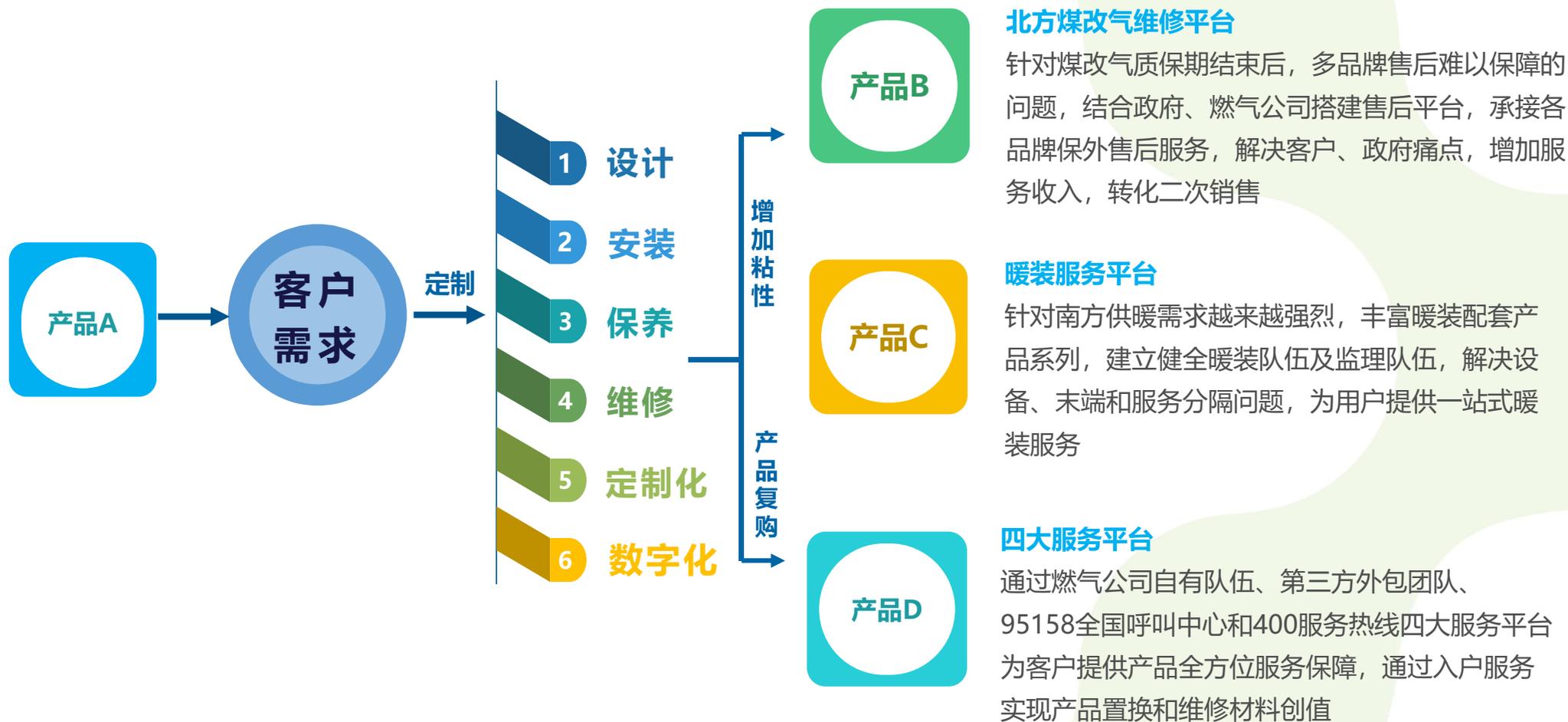
其他合作品牌

+

客户资源置换

# 增值业务 - 服务创值

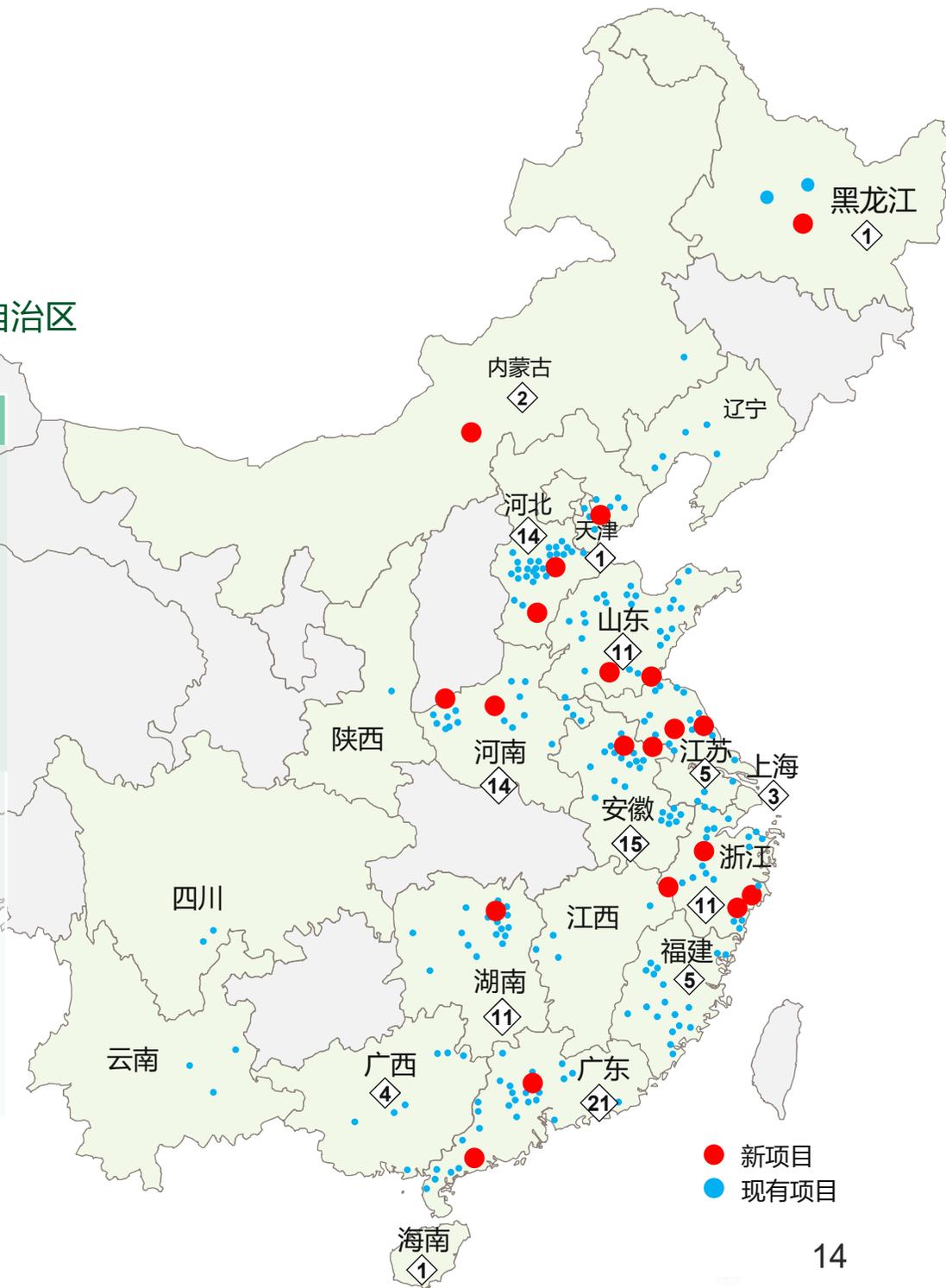
通过服务，实现产品平行和垂直维度的拓展创值，产品销售后，通过服务的创值，形成1+N的创值叠加，同时通过优质服务提升了顾客的满意度，增加客户粘性，延展出更多创值机会



# 持续扩充的运营版图

新增 **20** 个城市燃气、**21** 个泛能项目，覆盖21个省市及自治区

项目总数	新增项目	
城市燃气 235 ○	1 浙江瑞安 2 浙江浦江县 3 连云港赣榆区 4 天津中德大邱庄生态城 5 包头市土默特右旗 6 河南义马煤化工产业集聚区 7 临沂罗西金山低碳产业园 8 湖南屈原管理区 9 河南定州乡镇项目 10 哈尔滨双城区	11 江苏宁淮特别合作区 12 安徽固镇乡镇项目 13 江苏兴化10乡镇 14 广州白云区江高镇神山片区 15 河南临颍县乡镇 16 浙江常山县球川镇 17 浙江玉环市工业园区 18 江苏盐城亭湖区7乡镇 19 广东吴川3乡镇 20 河北宁晋3乡镇
泛能项目 119 ◇	1 上海中芬 2 海南洋浦开发区 3 内蒙赤峰 4 牡丹江生物质项目 5 内蒙乌海西来峰 6 广西龙赞 7 广州汉莎食品 8 青岛花街小镇 9 长沙宁华建材 10 广州市佳恒板业	11 石家庄药监局 12 石家庄四院 13 安徽界首田营 14 青岛红星国际广场 15 东莞湾区一号 16 青岛双星轮胎厂区 17 滁州安邦聚合高科 18 青岛青钢小镇 19 河南新乡小冀组团 20 泉州市味博食品 21 东莞曙邦纸业



# 深化卓越运营，降本增效

➢ 2020年发布了卓越运营新机制和4项实施办法细则，激活3800余人参与，实现结项434个，年化收益1.5亿元，累计推广优秀案例193个，形成了全员参与、鼓励创新创值的企业文化

## 卓越运营生态

基金保障办法

创值分享办法

专家赋能办法

资源交易办法

## 实施细则

扣减考核收入的0.1%形成基金池，按项目创值额返还不设上限

根据项目级别和创值成果，分享项目收益的2%-20%给项目成员

根据专家评审次数和项目推广、赋能效果发放激励

匹配优质项目提供方与复制方，立案改善，收益分享

激活组织

激活员工

激活专家

激活项目

## 激发活力

- 自驱组织参与数量逐年提高，已达84家
- 累计参与人数达3800人，80%为一线员工
- 不断扩充专家库，2020年评审专家达40多人
- 发挥优秀项目价值，累计推广优秀案例193个

2020年卓越运营机制

## 典型案例

### 工程降本



开槽机部分替代挖掘机，降低施工成本

### 管网运营



老旧调压箱更换配件包，避免整体更换降低运营成本

### 客户服务



微信公众号实现催费、缴费等功能，降低话务、打印成本

### 安全运营



智能警示桩应用，实现管网状态实时监测，减少管损发生



# 目录

1. 业绩回顾
- 2. 财务综述**
3. 发展策略
4. 附注

# 规模效应逐步体现

毛利及毛利率 (人民币百万)



销售及管理费用占收入比例 (人民币百万)



EBITDA及EBITDA率 (人民币百万)



核心利润及利润率 (人民币百万)



# 卓越的财务管理

资本开支 (人民币百万)



应收款及周转天数 (人民币百万)



净负债比例及净负债 (人民币百万)



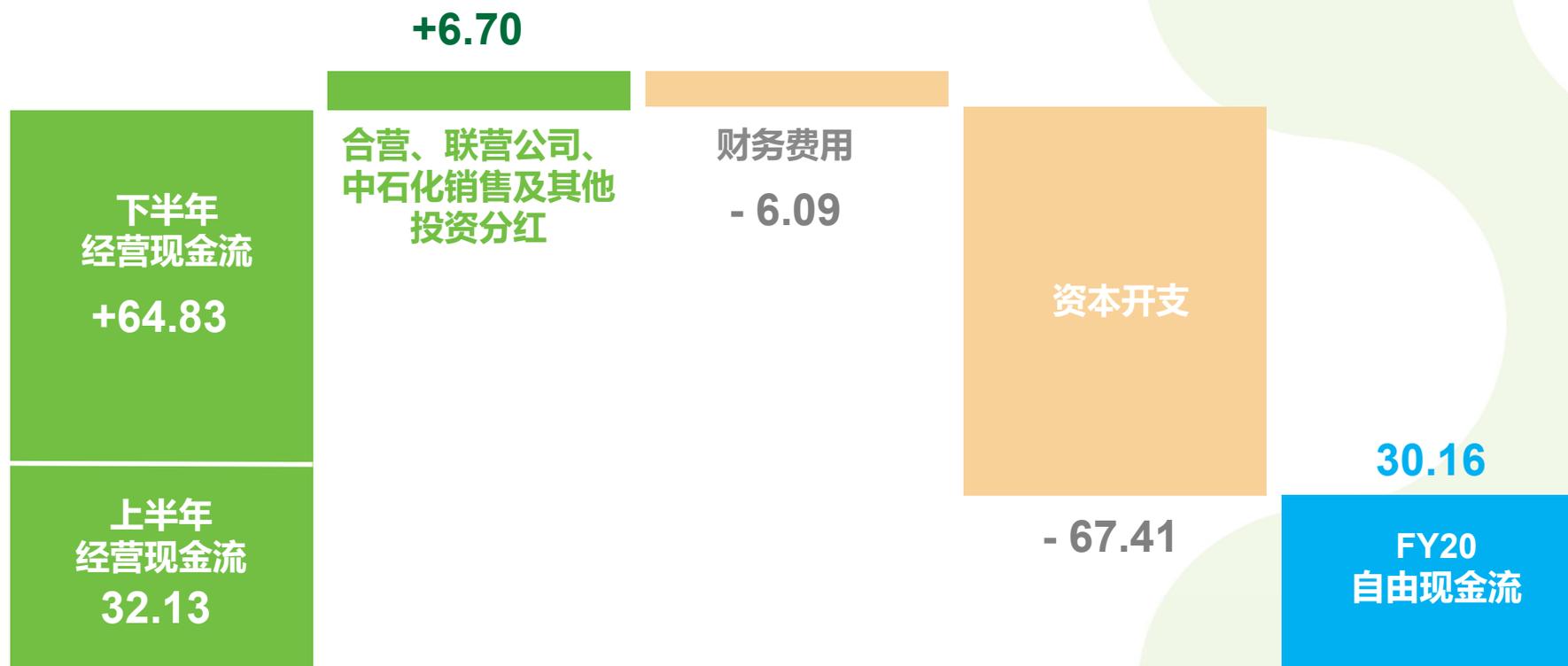
总负债及手头现金 (人民币百万)



# 现金流分析

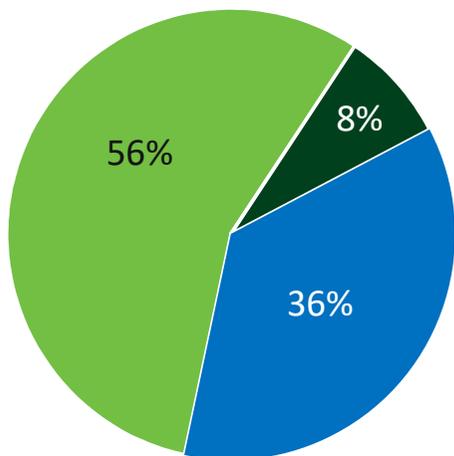
- 随着下半年业务开展恢复正常，经营性现金流有强劲增长
- 自由现金流较去年持续**增加3.22亿**人民币

人民币 (亿)



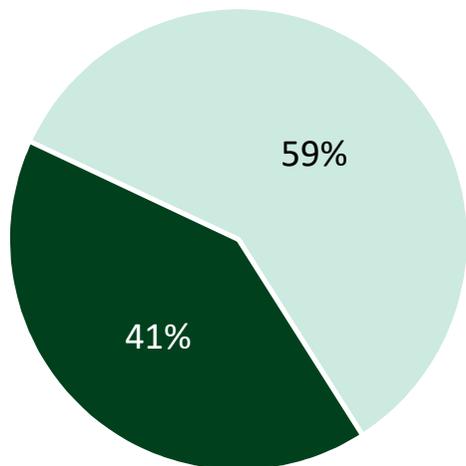
# 充裕的财务资源及流动性

债务结构(按货币分布)



■ 美元债券 ■ 美元银行贷款 ■ 人民币债务及贷款

外汇风险敞口管理  
- 对应长期美元债务



■ 未对冲 ■ 已对冲

➢ 2020年银行贷款利率降低，部分企业获得优惠贷款

	2020	2019	2018	按年变动
平均有效利率	3.63%	3.90%	4.05%	↓ 27 基点

投资级别的信用评级

评级机构	2020年
S&P Global Ratings	BBB
MOODY'S INVESTORS SERVICE	Baa2
FitchRatings	BBB

充裕的财务资源

人民币(百万)	可融资额度
未动用信贷融资	12,001
发改委批准发行绿色债券	5,000



# 目录

1. 业绩回顾
2. 财务综述
- 3. 发展策略**
4. 附注

# 环境变化带来新的机遇与挑战

✓ 「双碳」目标确定

✓ 能源体制改革深化

✓ 经济的双循环发展

✓ 数据智能迅猛发展

宏观因素多重叠加

## 行业发生深刻变化

- 能源结构加速调整
- 气改提速，向多元化、竞争性市场演变

## 客户需求出现质变

- 需求多元化、个性化、复杂化趋势明显
- 聚合生态，满足客户需求

## 泛能业务迎来新局面

- 低碳节能、能源市场化等因素推动业务快速发展
- 「气+泛能」组合创值

## 数智化深度融合

- 数智化与能源产业加速融合，重构业务逻辑与场景
- 加快数智化转型升级，重塑核心竞争能力

# 全力做大、做强燃气分销业务

## 环境认知

- 客户选择权不断加强，差异化服务需求凸显
- 资源多元化、管网公平开放趋势明显、
- 依托数字化产品，创新分销模式

## ①做大客户规模



- 创新大客户服务
- 强化集团客户合作
- 优化民用户、中小工商户开发



- 做好优质项目并购
- 深化与各类分销企业合作

## ②做好气源统筹



- 优化三桶油采购结构
- 强化海气、非常规气等多元资源合作
- 创新采购模式



- 超前谋划关键管容
- 灵活获取库容/罐容

## ③需供智慧匹配



- 客户用气负荷精准预测
- 客户-资源-通路寻优
- 灵活性价格设计

# 持续提升管网输配效率

## 完善基础设施布局

### 丰富输配气路径，提升保障能力

- 增加城市资源下载点
- 联通周边城燃管网
- 布局核心通路管网

### 优化管网，提高利用效率

- 协同政府开展城市燃气专项规划
- 聚焦客户分布，合理规划、布局燃气网络



## 提升管网运营效率

### 管网全生命周期管理

- 数智贯穿，确保运营稳定

规划 ⇄ 设计 ⇄ 建设 ⇄ 运维

### 城燃管网完整性管理

### 智能化调度管理

- 调度运行智能化，降本提效

综合性预判 | 一体化管控 | 自适应优化

动态 在线 调度 管网  
监控 仿真 平衡 优化



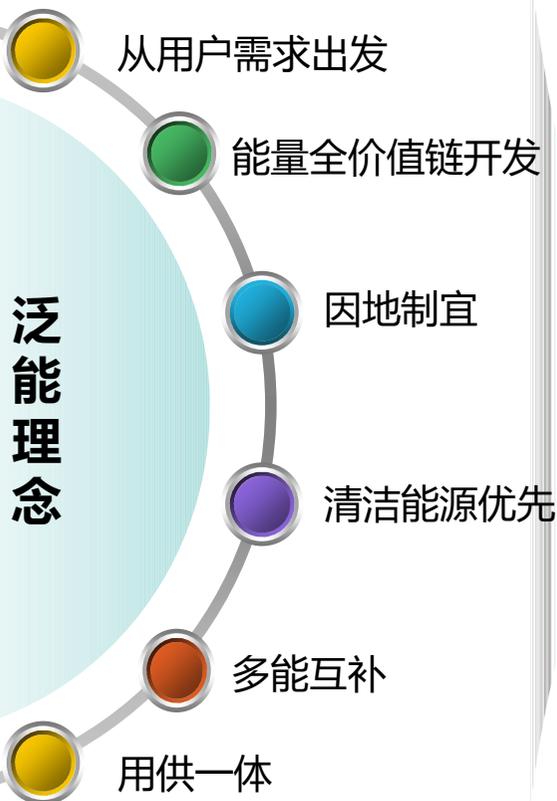
# 因地制宜发展泛能服务业务

以泛能理念为牵引，  
发展泛能服务业务

围绕客户需求，  
提供「服务+能量」产品组合

## 典型项目案例

泛能理念



服务



泛能规划



泛能方案



账单优化



能源设施代运维/节能改造



工艺优化

协同互促

能量



能源设施托管运营



热网/配电网投资运营



能源站投资运营



智能电力交易

### 热力烟气回收 - 京滨泛能站余热回收



- ❖ 加装一台溴化锂吸收式热泵机组，回收燃气锅炉排烟余热，燃气利用效率提升7%，一个供暖季可节省~33万方天然气，或增加2.4万平方米供暖面积
- ❖ 适用于燃气热水或蒸汽锅炉，同时可解决“冒白烟”视觉污染问题

### 玻璃炉窑余热回收 - 南京弓箭玻璃



- ❖ 新拓泛能和点供客户，深入客户用能侧，以余热锅炉回收玻璃窑炉高温烟气余热，产生蒸汽供应周边造纸厂，热水用于生活热水和冬季采暖
- ❖ 充分体现泛能用供一体理念，扩大项目的价值

# 全面发力数字化产品，支撑业务升级

数字化是连接客户、服务客户的有效手段，新奥能源围绕全业务场景，积极打造数字化产品，强化核心能力，支撑业务扩展、质量提升及体验优化



# 全面支撑碳达峰、碳中和目标实现

## (1) 创新“两碳”解决之道，服务社会

以需求侧思维为牵引，围绕清洁、安全、经济、高效、便捷的客户需求

- 依托物联及泛能指数实现碳足迹智能监管，引导能源系统优化及减碳机制落地，释放碳资产价值
- 依托数智产品，开展需求侧响应，引导可再生能源消纳
- 助力客户精准预测量价、优化交易策略，促进绿能交易、碳交易



• 依托物联+能源诊断，开展用户工艺/用能设施/管理节能，通过降低能耗从根本上减少碳排放

• 打破能源竖井，用数智牵引泛能规划+泛能方案+精益运营，实现多能源荷源网储统筹优化，提升能源安全度，节能减排极大提升成效

• 因地制宜发展可再生能源优先、气体能源补充的分布式能源系统，促进可再生能源就地开发和消纳

• 依托数智精准满足客户个性化需求，促进天然气大规模高效利用

助力客户、城市、国家实现“双碳”目标

## (3) 用数智化产品赋能内外，支撑“两碳”目标

泛能指数

泛能仿真

智能交付

智能运维

智能交易

智能用能

.....

平台

## (2) 多维减碳 做好自身

### 系统节能减碳

- 用能源技术+数智实现燃气场站、泛能站、工艺设备的最大化节能
- 开展既有建筑节能，新建筑100%符合绿色建筑标准
- 运营车辆电动化、智能化调度

### 强化甲烷排放监测与治理

- 通过完整性管理+智能运营确保管网安全
- 应用工程可视化系统，实现智能巡检
- 加强BOG回收利用，减少甲烷放散

### 多措并举开展碳抵消

- 植树造林
- 碳捕捉、封存及利用

力争在2050年实现自身净零碳排放

# 2021年业绩指引

## 大力开发新客户

- ✓ 开发工商业用户开口气量超过 1,800万方/日
- ✓ 开发住宅用户超过240万户
- ✓ 获取20-30个燃气项目及投运20个泛能项目

## 积极拓展新业务

- ✓ 泛能业务收入80-100亿
- ✓ 增值业务毛利增长超过30%

## 确保天然气销售「增量、增值」

- ✓ 全年零售气量增长超过15%
- ✓ 价差保持平稳



## 为股东持续创造更高回报

- ✓ 核心利润增长超过15%
- ✓ 派息比例35%

# 问答环节

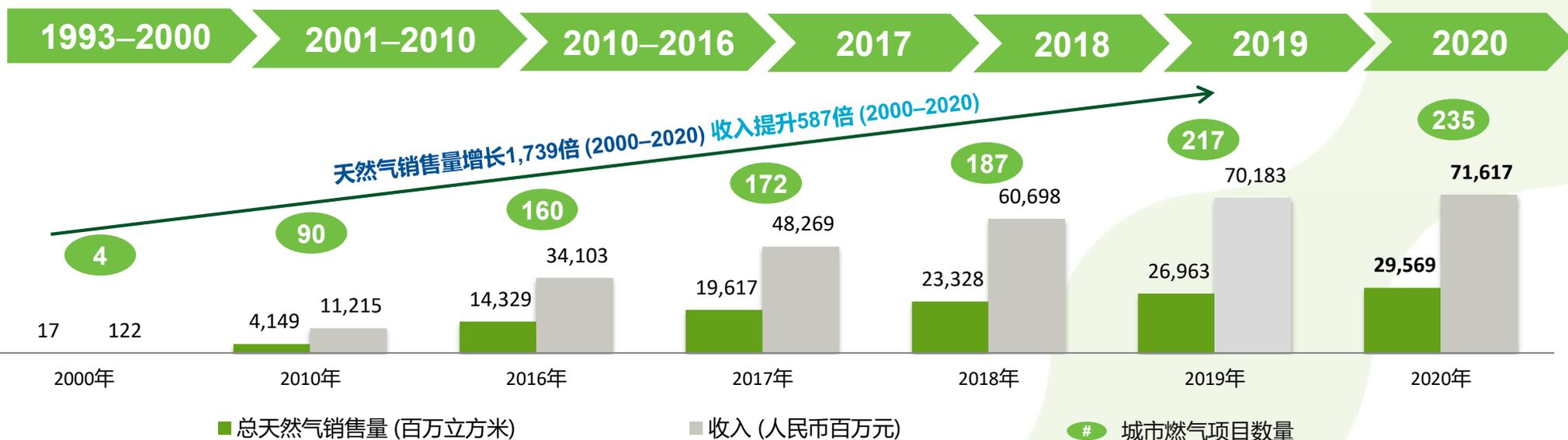
# 新奥能源 – 打造引领行业发展的综合能源服务商

## 公司概况

- 新奥能源成立于1993年，是中国领先的清洁能源服务商之一
- 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	增值业务
				
<ul style="list-style-type: none"> <li>向住宅用户和工商业用户销售管道燃气</li> <li>建造及运营CNG/LNG汽车加气站</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>需求主导，多能融合，多品类输出，为用户量身定制综合能源解决方案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>为住宅用户和工商业用户进行燃气管道接驳</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>节能技术、工艺改造、设备检修保养等服务</li> <li>燃气相关产品及材料销售</li> </ul>



# 探索开展低碳能源应用 – 分布式光伏

➤ 国家层面：预期「十四·五」期间中国持续扩大清洁能源消费占比，可再生能源配额制落地实施，豁免发电业务许可证等措施落地

➤ 客户需求：可再生能源消纳压力，以及降本增效经营诉求提升

➤ 资源优势：

- 新奥能源拥有巨大的工商业用户资源 (>3GW屋顶资源)
- 燃气经营区、泛能园区、增量配电网内，具有业务协同价值，有效化解运营成本高、收费难等光伏行业痛点

## 光伏项目案例 - 山东寿光羊口光伏电站

### 概况

- 装机规模：11.33MW
- 利用客户厂房屋顶共计14.6万平方米
- 投资金额：人民币7,098万元
- 并网方式：并网投运，全额上网
- 发电量：2019年约1,600万千瓦时
- 电价补贴：国家三类地区标杆电价0.98元/kWh
- 收益率：IRR 12%



# 探索开展低碳能源应用 – 氢气

✈ 国家层面：国家主席习近平在联合国大会上强调中国将采取更加有力的政策和措施，努力争取二氧化碳排放于2030年前达到峰值，2060年前实现碳中和

✈ 氢气特点：高热值、零排放、燃烧速度快

✈ 资源优势：

- 天然气管道可掺进特定比例(国际上多为10%以内)和压力的氢气，作为商业及民用气燃料，降低碳排放
- 新奥能源在CNG和LNG储运加注等方面的技术储备，能为开展压缩氢气或液氢的相关业务提供支撑
- 拥有天然气制氢的资源及技术优势

✈ 发起成立「长三角氢能基础设施产业联盟」，围绕国家长三角G60氢走廊等规划，致力于氢能的「制-运-储-加」全产业链，探索性布局建设加氢站基础设施，致力交通能源转型

## 制氢项目案例 - 辽宁葫芦岛某药业公司概况

- 制氢规模：1,500立方米/小时
- 客户需求量：1,248万立方米/年
- 免费利用客户现有管线、厂房及土地等设施，降低投资成本，帮助客户盘活前期投资资产
- 投资金额：人民币1,739万元
- 预期收益率：IRR 20%
- 项目状态：正在建设中，预期2021年4月份投运

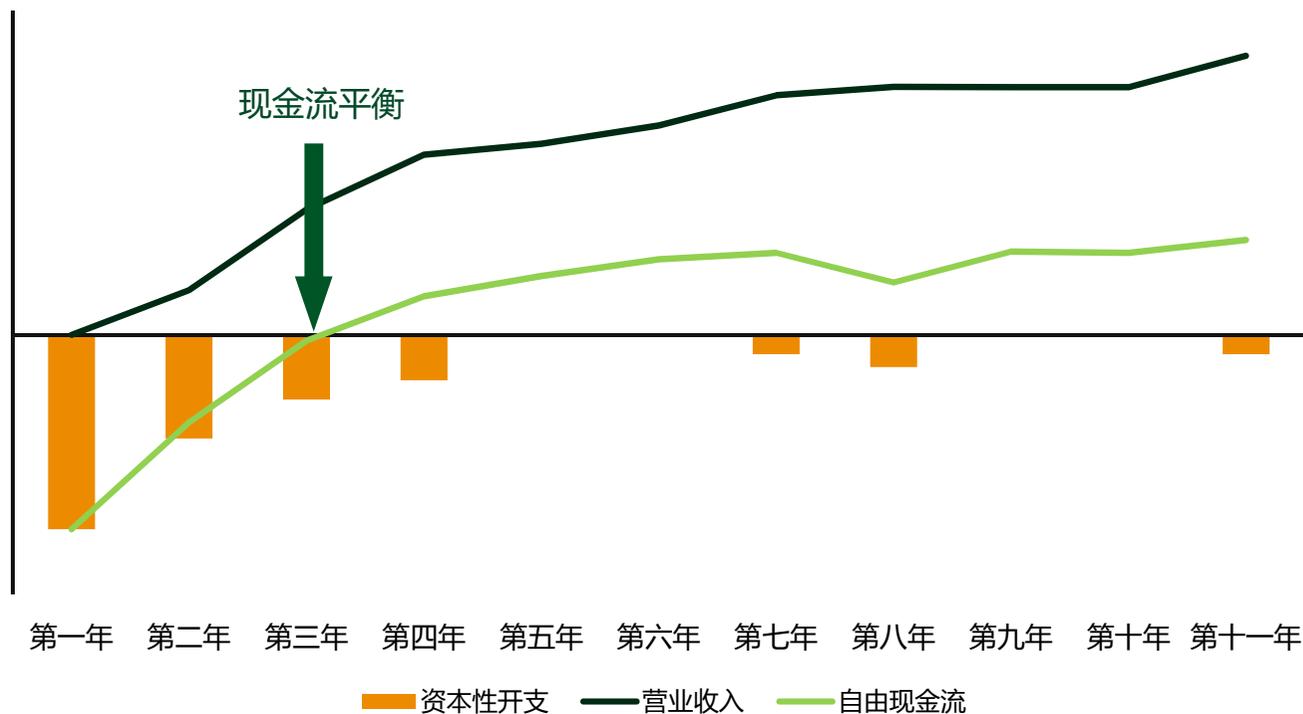


天然气制氢技术路线：

1. 原料气压缩加压汽化
2. 原料气精脱硫
3. 转化
4. PSA提氢



# 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

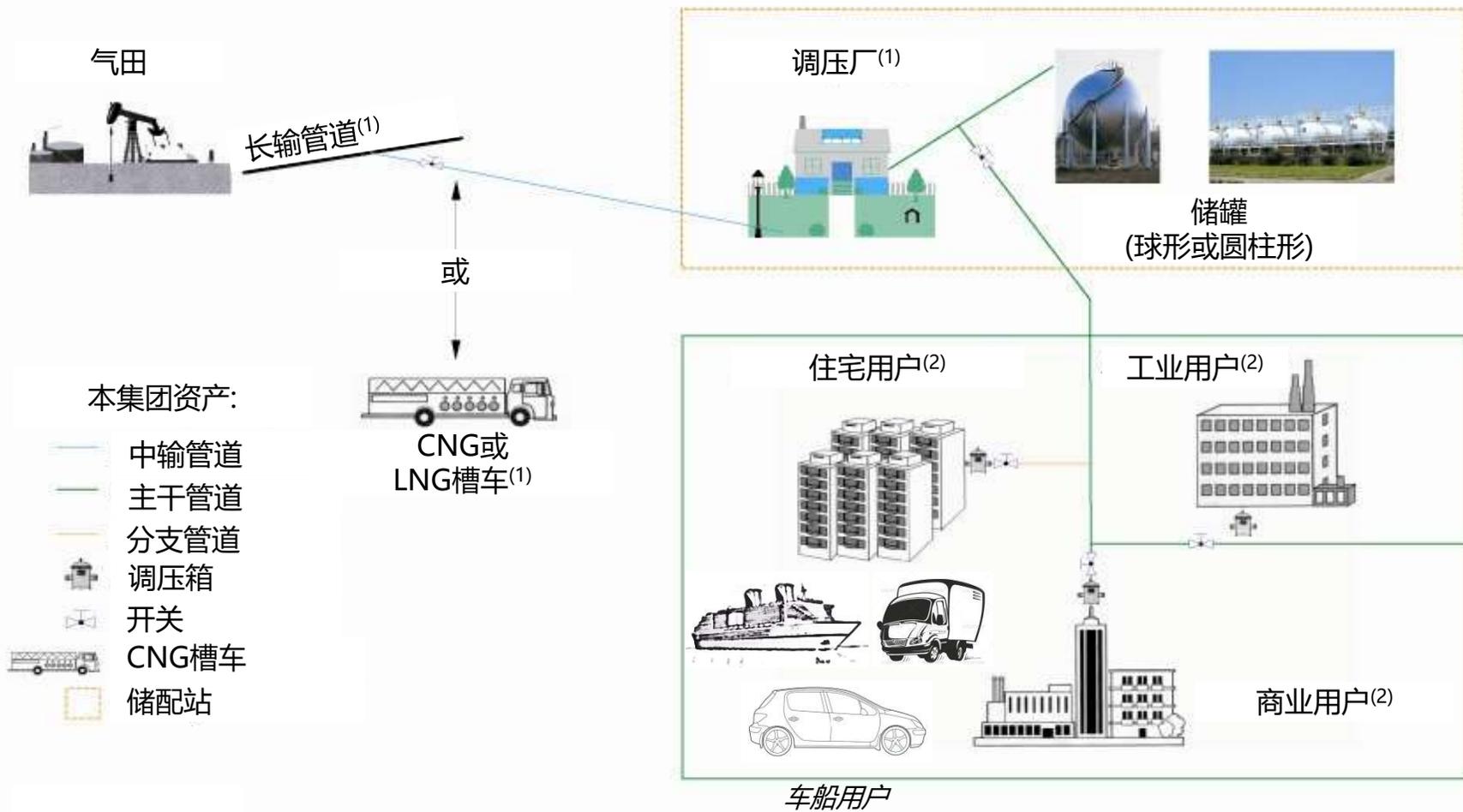
## 2. 快速的现金流出

- 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

# 天然气处理过程



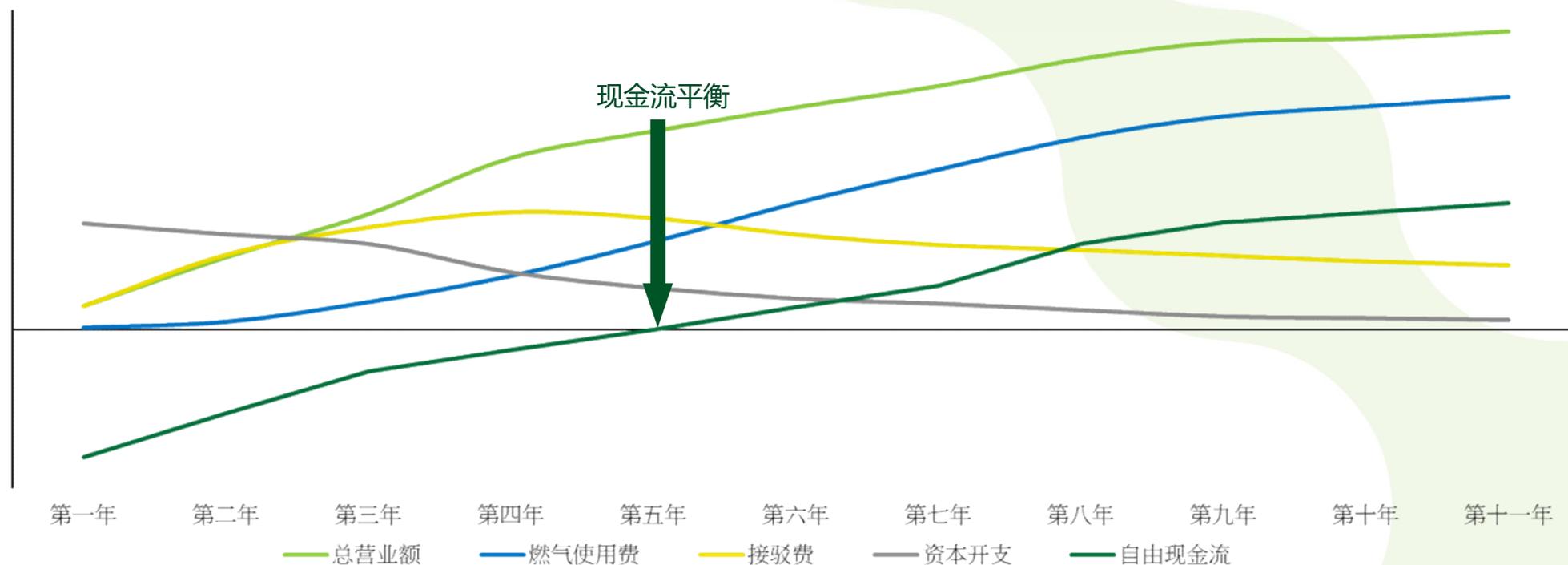
备注:

(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

# 典型城市燃气项目的简要模型

收入/成本



- 在项目公司签约新用户的初期阶段，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

# 最新各省门站基准价

省份	由2018年5月25日起	由2019年4月1日起
单位：人民币/立方米(含增值税)		
北京	1.88	1.86
天津	1.88	1.86
河北	1.86	1.84
山西	1.79	1.77
内蒙古	1.23	1.22
辽宁	1.86	1.84
吉林	1.65	1.64
黑龙江	1.65	1.64
上海	2.06	2.04
江苏	2.04	2.02
浙江	2.05	2.03
安徽	1.97	1.95
江西	1.84	1.82
山东	1.86	1.84

省份	由2018年5月25日起	由2019年4月1日起
河南	1.89	1.87
湖北	1.84	1.82
湖南	1.84	1.82
广东	2.06	2.04
广西	1.89	1.87
海南	1.53	1.52
重庆	1.53	1.52
四川	1.54	1.53
贵州	1.60	1.59
云南	1.60	1.59
陕西	1.23	1.22
甘肃	1.32	1.31
宁夏	1.40	1.39
青海	1.16	1.15
新疆	1.04	1.03

数据来源：发改委

## 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:

郭咏梅小姐 / 危丽萍小姐 / 夏凡小姐

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

电邮: [IR@ennenergy.com](mailto:IR@ennenergy.com) / 网站: [www.ennenergy.com](http://www.ennenergy.com)