

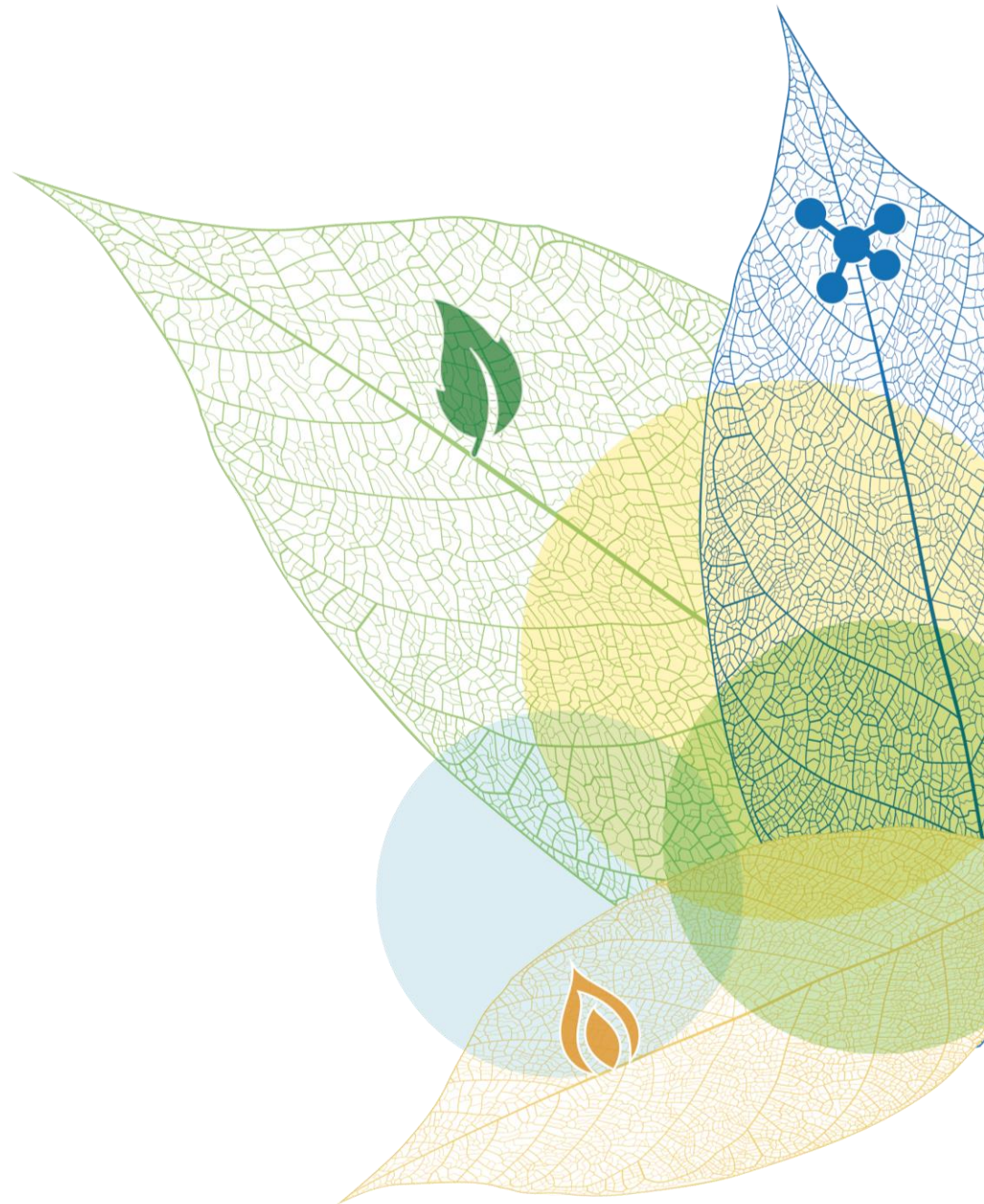


ENN  
新奥

新奥天然气股份有限公司  
ENN Natural Gas Co., Ltd.

# 2021年中期业绩

2021年8月



# 发布首份ESG报告，推动可持续发展

## 发布首份ESG报告



设立董事会ESG委员会、ESG工作小组，实现ESG工作的全面规划和管理



MSCI  BB



恒生A股可持续发展企业基准指数

## 设定碳减排目标，助力国家“双碳”目标

### 长期目标（2050年）

- 力争实现自身净零碳排放

### 中期目标（2030年）

- 温室气体排放强度较基准年份降低20%

### 短期目标（2025年）

- 温室气体排放强度较基准年份降低10%



注：恒生A股可持续发展企业基准指数将于2021年9月6日起生效  
2019年为燃气分销业务基准年份；2020年为能源生产业务基准年份



# 坚守安全运营底线

## 新奥股份安全管理体系

### 核心价值

- ▶ 发布安全文化纲领-《安全之芯》，进行安全文化感知度调查，4435人参与，获得有效建议3447条。
- ▶ 设立员工健康驿站和健康架，职业健康体检率100%
- ▶ 推广安全漫画、安全视频、亲情寄语等常态化培训形式

### 责任自驱

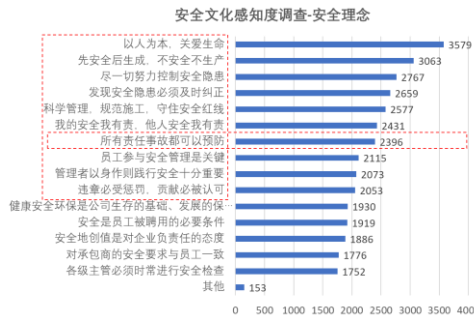
- ▶ 对子公司实施QHSE绩效量化评价，精准掌握各组织QHSE管理的提升度、成熟度和有效性，并形成数智化组织画像。
- ▶ 推行直线属地管理模式，明确每个岗位的属地安全管理范围和职责，划分属地累计1200个

### 专业能力

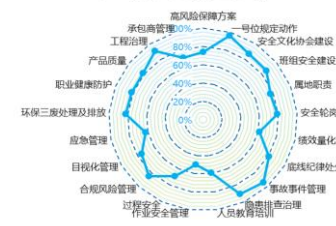
- ▶ 内部应急演练5000余次
- ▶ 承办浙江天然气长输管道联合演习、东莞市高压燃气管网事故应急救援演练
- ▶ 实施安全教育培训20万人次
- ▶ 组织技能比武，包含场站运行工、管道安装工等10个项目，全面提升一线员工业务能力

### 风险控制

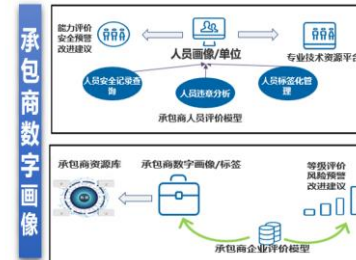
- ▶ 全面推进老旧管网改造
- ▶ 基于“承包商六步法”，对承包商进行全过程监管，借助数字模型输出承包商画像，实现即时示险、预警
- ▶ 以“看得见、知重点、有人管”为指引，实施专项治理工作督查，排查隐患



QHSE绩效量化评价组织画像



2021年上半年安全管理及职业健康安全投入8亿元





## 工程可视化

- 领料报验 管道封堵AI识别
- 组装焊接 穿戴和作业资质AI检测
- 探伤检测 焊机严格控制输入参数
- 防腐补伤 管道刷漆AI识别检测
- 吹扫实验 智能压力采集仪

## 激光云台少人巡检

- 实时感知：7\*24小时360° 可燃气体检测
- 系统性覆盖：200+可配点位全面覆盖
- 精度高：激光检漏精度高达2.5ppm；发现泄漏及时报警，拍照精准定位
- 及时处置：秒级自动触发告警、PC端、APP端精准推送并处置留痕
- 数智化留痕：事件的感知、告警、处置、事后分析全程留痕



## 智能调度

- 精准掌握设备、工艺、出货速度、现场人员作业情况，异常事件自动示险
- 数据驱动人机料法环高效匹配，实现高效安全生产

以安全管理体系为底层逻辑，推动安全管理转型升级  
为天然气产业智能生态建设保驾护航





## 需求生态

总销售气量**175亿立方米**，同比增长**26%**，占中国天然气消费量**9.6%**



## 资源生态

依托市场，统筹资源、降低成本，自主资源达**200万吨**，占资源池**16%**



## 输储生态

以舟山接收站为支点，构建高效输储生态。获得托运商资格的管道长度超**7000**公里，总储气能力**5.7**亿立方米



## 技术和工程能力

专利数量超**1,400**项，其中低碳、清洁能源相关专利数量**387**项；工程签约项目**425**个



## 财务表现

归母净利润**20.78**亿元，同比增长**185.6%**

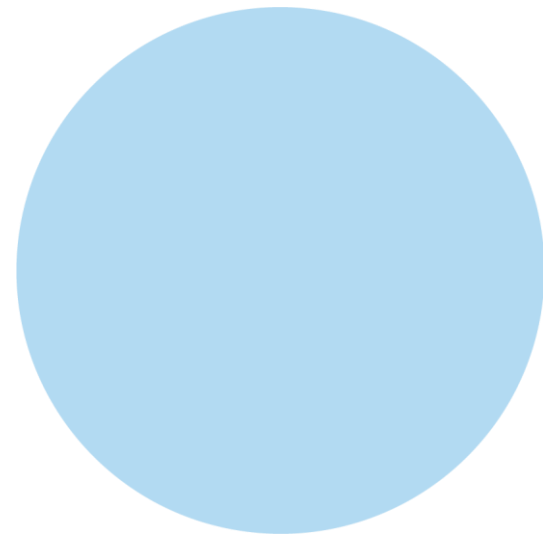
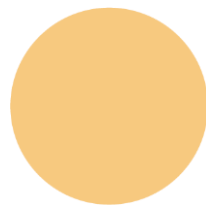


1.业务回顾

2.财务回顾

3.发展策略

4.附注



# 1.1 建立了通达全国的输配储气网络

## 国际资源能力

- ✓ 舟山接收站处理能力达到**800万吨/年**
- ✓ **4个**国网接收站获取窗口
- ✓ **3个**中石化接收站串换窗口
- ✓ 其他**10余个**接收站获取资源

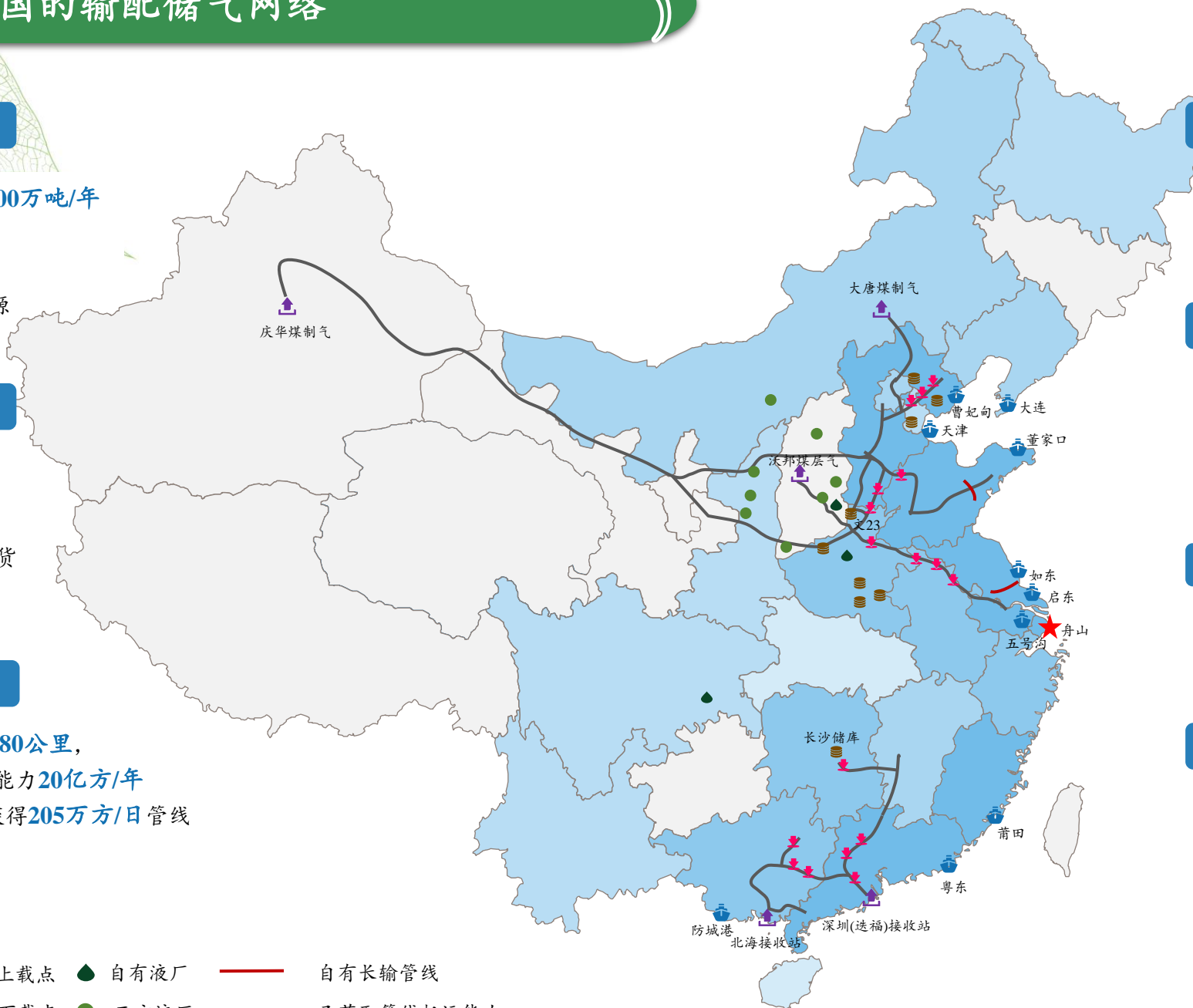
## 多元陆上资源

- ✓ **3个**非常规资源上载点
- ✓ **2个**接收站资源上载点
- ✓ **3个**自有液厂
- ✓ 每天从**20-30家**西北液厂提货

## 高效的输配管线

- ✓ 自有中输及主干管道：**66,780公里**,
- ✓ 自有长输管线：**2条**，输气能力**20亿方/年**
- ✓ 对接国网**10家**管道公司，获得**205万方/日**管线托管能力

- 📊 600万方以上储气库
- 🏠 资源上载点
- 🌿 自有液厂
- 🚚 自有长输管线
- 🚢 LNG接收站
- 📍 资源下载点
- 🏭 三方液厂
- 已获取管线托管能力



## 全国最大的液态输配商

- ✓ **1,500+**辆高稳定、高弹性、灵活调配的LNG槽车
- ✓ 加注船完成主体建造，顺利下水

## 不断强化的调峰能力

- ✓ 总体：**5.7亿**立方米
- ✓ 自有储气能力：超**1亿**立方米
- ✓ 托管储气能力：**4亿**立方米
- ✓ 获取文23、河北金藁、河南储运等库容，储气能力超**7,000万**立方米

## 就近响应需求的资源下载点

- ✓ 新增**8个**常规资源下载点，累计**210个**
- ✓ **9个**非常规及接收站资源下载点

## 智慧高效的数智化平台

- ✓ 运途云
- ✓ 需供储运智能匹配平台
- ✓ 智能调度
- ✓ 接收站多用户智慧平台

## 1.2 生态开放带来需求及资源多样化

### 日益多样化的客户需求

- 集团客户统一采购
- 客户对持续供气、适当调峰的需求
- 客户对可间断、灵活用气的需求
- 客户对固定价格、浮动价格选择的需求
- 拼船采购
- 储气调峰的需求

### 个性化的解决方案

- 资源多点布局
- 通过槽车、管道运输，满足客户需求
- 为客户提供锁量锁价合同
- 开展储气调峰能力指标租赁
- 探索窗口期交易、罐容租赁等新型合作模式

### 兼具稳定和灵活性的资源池

#### 管道气

- ✓ 抢抓先机，获取增量及价格优惠管道气资源
- ✓ 探索区域资源互换，推进合作，锁定固定价格资源

#### 非常规资源

提取量约1.3亿方

- ✓ 打通大唐、庆华、沃邦管输通路，丰富资源生态
- ✓ 配合托运资格申请

#### 其他资源

提取量约250万吨

- ✓ 其他接收站和液化厂LNG资源

#### 自主资源

提取量约200万吨

- ✓ 现货平均采购成本低于JKM指数
- ✓ 挂钩TTF、JKM等不同价格指数，分散价格风险，提前储备冬季资源
- ✓ 现有长约执行中优化调整
- ✓ 长约招标，初步锁定未来10年资源

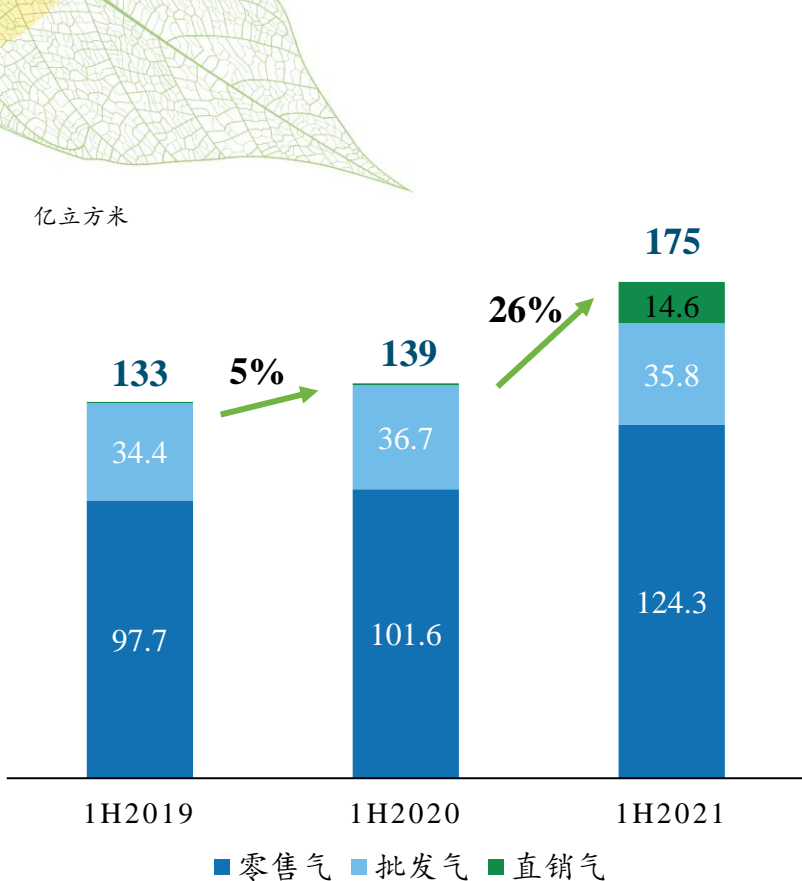
#### 业务中台能力

- ✓ 套期保值能力
- ✓ 数智化运营能力
- ✓ 存储运营能力
- ✓ LNG运输能力

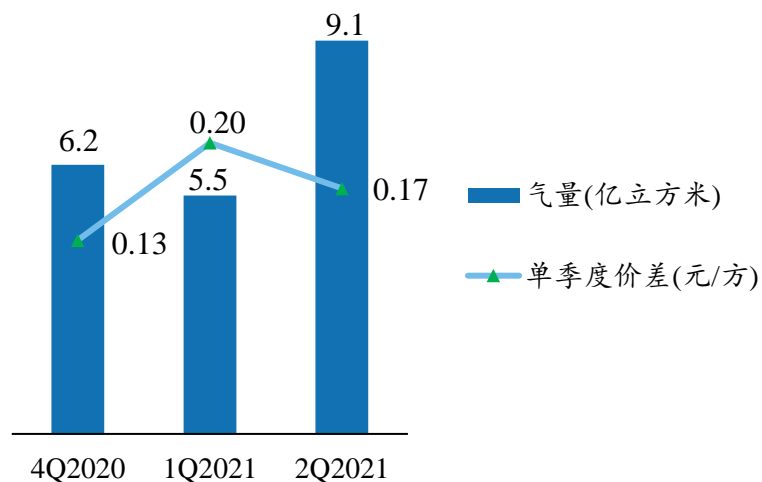


# 1.3 天然气销售业务

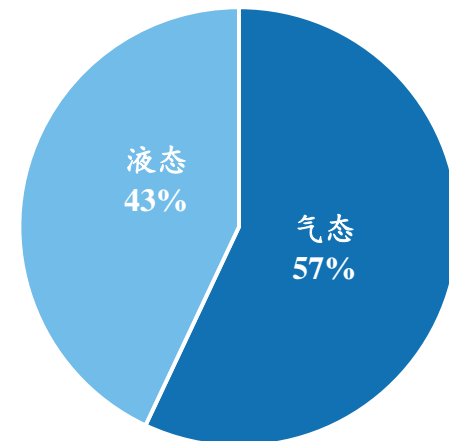
销售气量175亿立方米，同比增长26%



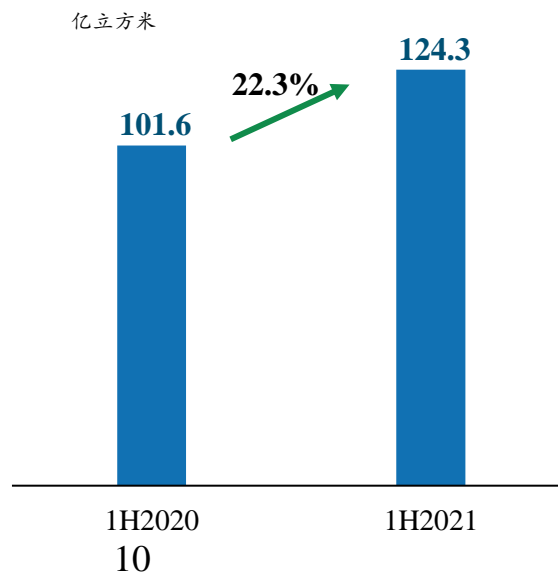
高速拓展直销气业务，价差稳定



气液态占比



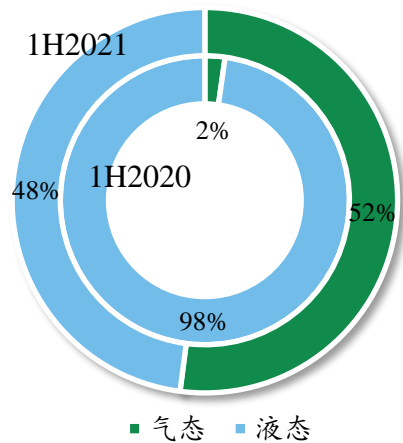
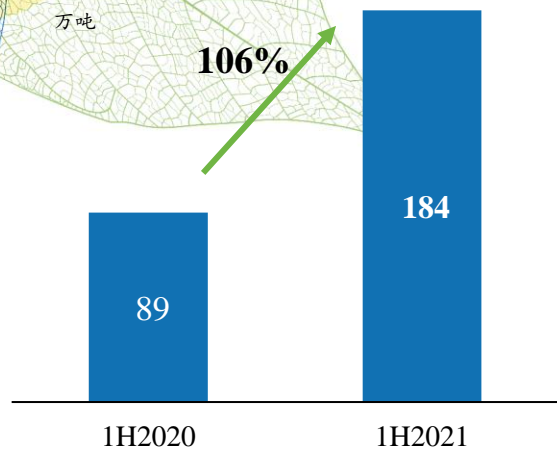
抓住双碳、煤改气、南方供暖等机会，持续扩大零售气规模



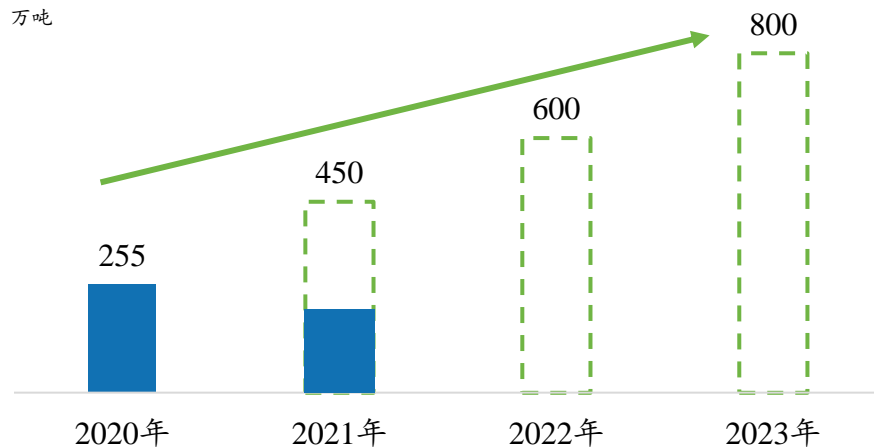
(人民币元/方)	1H2021	1H2020	1H2019
民生	2.93	2.83	2.76
工商业用户	2.93	2.77	3.29
汽车加气站	3.78	3.51	4.08
平均售价	2.95	2.81	3.24
平均采购价	2.34	2.14	2.60
综合价差(不含税)	<b>0.56</b>	<b>0.61</b>	<b>0.58</b>

# 1.4 服务品类和能力不断提升的舟山接收站

上半年进口量达184万吨



未来进口量将稳步提升



保税罐、罐箱外运业务稳步推进，打造东北亚LNG交易中心

## 罐箱外运

- ✓ 利用江海联运、水陆联运，打通LNG罐箱门对门转运通道，抢占沿江液态市场
- ✓ 预计年内实现罐箱首船运发

## 离岸保税罐

- ✓ 支撑国际船舶LNG加注和国际LNG离岸保税仓业务开展
- ✓ 预计年内具备开展保税业务资质

## 罐容交易

- ✓ 利用罐容稀缺资源属性，与城燃商、地方政府开展罐容交易、管容指标租赁

为接收站注入“绿色基因”，助推高质量发展

加强甲烷管理，减少温室气体排放

摸清家底，启动接收站碳评价

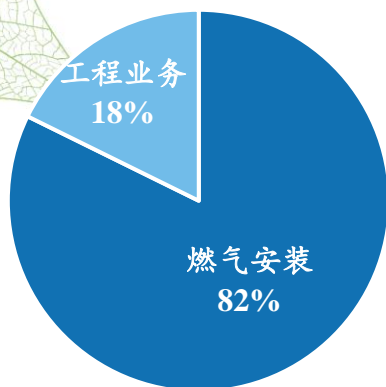


推广综合能源利用项目，打造近零碳接收站

减少碳足迹，构建绿色LNG货源体系

# 1.5 数智时代不断积累的技术工程能力

### 2021年上半年收入结构



### 完成425个工程项目签约

#### 布局市场

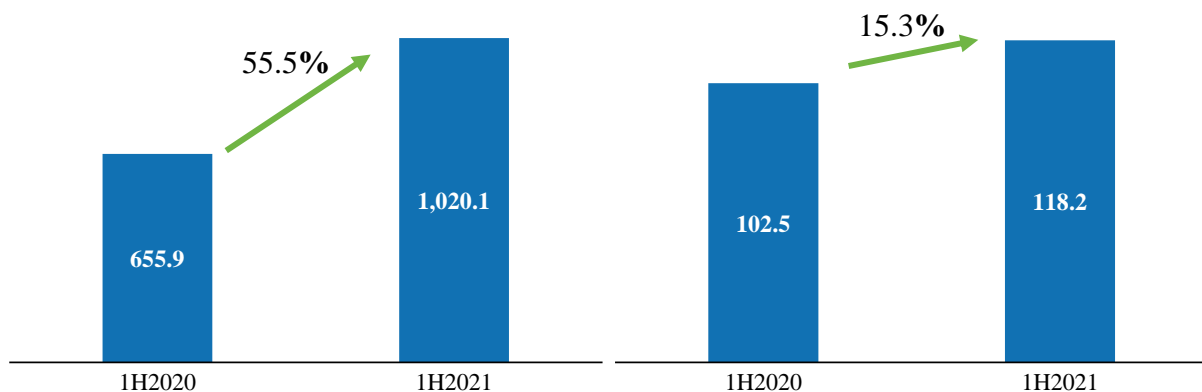
- 完成华北、华中、华东、大湾区市场搭建
- 拓展国际市场

#### 广联生态

- 新战略合作5家
- 新战略大客户19家

### 新开发工商用户日开口气量 (万方/日)

### 新开发住宅用户 (万户)



#### 开拓新业务

- 无人值守站
- 暖装和埋线
- PCM服务、原油输油管线、大型综合能源站等

#### 探索新模式

- 工程承包+代购代销
- 设计规划+分布式能源+天然气





### 舟山接收站数字化交付

- ✓ 国内**首个**数字化设计与交付接收站
- ✓ 完成舟山一、二期项目全专业建模、智能管道和仪表图绘制；
- ✓ 完成项目的种子文件、数据字典制定
- ✓ 完成舟山一、二期项目三维数字化、管道和仪表图图纸和报告输出



### 印尼卡延项目

- ✓ 公司**首个**海外建设工程
- ✓ 第二批设备发运天津港、上海港整装待发
- ✓ 第二批撬装集成设备的制造、发运完成
- ✓ 首批派驻人员抵达现场，开展工作



### 清源山穿越项目

- ✓ 全线穿越1900米高硬度花岗岩山体
- ✓ 运用大型磁靶定位、出入土两侧对穿技术，克服山体内裂，隙水明显、等诸多难点
- ✓ 科学制定环境保护计划，使用环保降噪施工设备



### 新业务拓展

- ✓ 暗埋签约273户，暖装签约8783户
- ✓ 建采暖、暗埋展厅/样板间29个

01



投运项目 **135** 个

- 综合能源销售量：**80.49**亿千瓦时，同比增加**67.5%**
- 蒸汽**89%**、冷&热**8%**、电**3%**

02



收入 **40.84** 亿元

- 毛利**7.16**亿元，同比增加 **31.7%**

03



节能减排

- 因地制宜，综合利用天然气、工业余热、生物质、再生能源等，为客户供能
- 为客户减少**825,341**吨标煤消耗量，减少**2,743,006**吨二氧化碳排放

# 1.8 重新定义价值的光伏业务

## 为客户量身定做光伏解决方案

### 发展理念

- ✓ 以泛能理念为牵引，以分布式光伏为切入点，带动气、电、热协同，推动综合能源服务发展，实现综合能源整体落地。

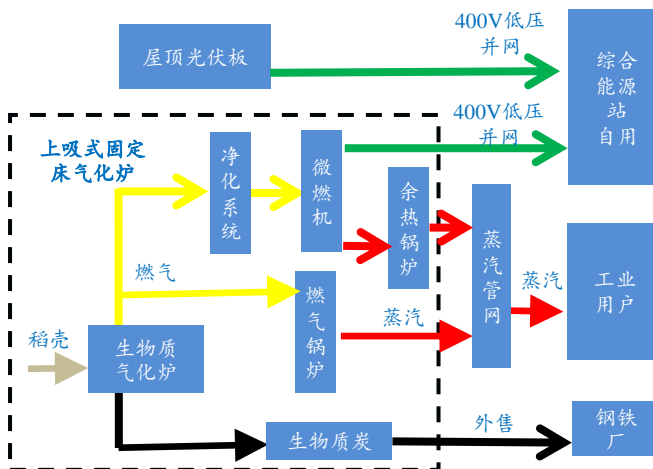
### 业务成就

- ✓ 投运及在建项目**19**个，装机规模达**55MW**，全年预计达**400MW**

### 资源优势

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

山东济宁食品工业园



- ✓ 方案：生物质综合能源站+蒸汽管网+光伏发电+生物质炭+安全技改、节能技改及电能服务
- ✓ 总投资：5918万元，年均收入：4692万元 IRR: 20%，回收期：5年

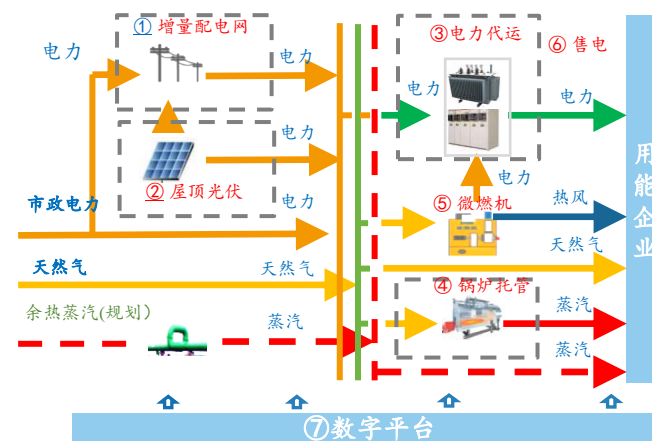
蒸汽 13.2万吨/年

节标煤 2.2万吨/年

生物质炭 1.8万吨/年

减排CO<sub>2</sub> 5.8万吨/年

安徽宣城经开区



- ✓ 方案：光伏发电+天然气分布式发电+电力热力设施节能及托管运营服务+生物质余热蒸汽+绿电交易服务
- ✓ 总投资：2657万元，年均收入：6758万元 IRR: 15%，回收期：7年

蒸汽 5.5万吨/年

节标煤 2.9万吨/年

电力 1.1亿千瓦时/年

减排CO<sub>2</sub> 19.6万吨/年



# 1.9 第二增长曲线——氢能利用产业链

以工程能力为牵引，形成氢气解决方案

## 强大的核心技术竞争力

天然气重整制氢技术

3个项目应用

富甲烷气催化转化制氢技术

12个项目应用

富甲烷气非催化转化制氢技术

7个项目应用

自主核心技术全部实现工业化应用

- ✓ 以技术研发、工程设计及装备制造为牵引，形成了针对不同原料类型、不同应用场景、采用自主技术或合作技术/装备的高效氢制备解决方案。

## 多样的工程解决方案



张家口电解水制氢项目

- ✓ 与中船重工第七一八研究所合作完成电解水制氢项目的设计和场内加氢站EPC。
- ✓ 目前累计开展10项加氢站设计项目。

## 行业领先的制备能力



辽宁葫芦岛天然气制氢项目

- ✓ 按1500Nm<sup>3</sup>/h标准为客户持续稳定提供制药生产所需氢气原料

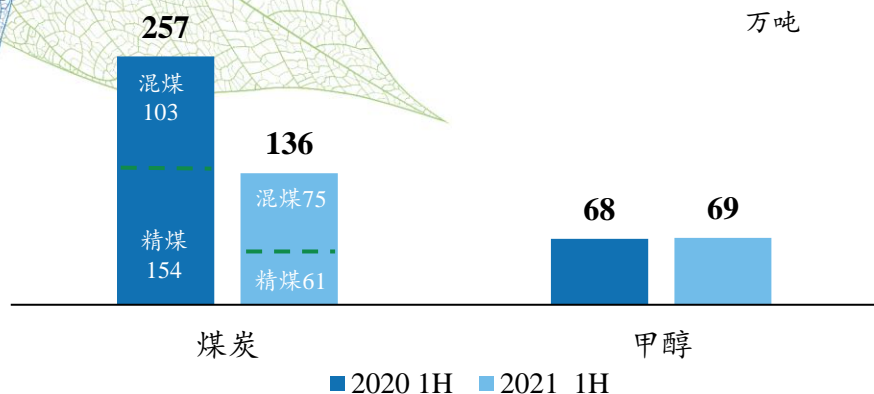


河南京宝焦炉煤气变压吸附制氢项目

- ✓ 采用焦炉气制LNG后的富氢尾气配套PSA制氢装置，将尾气提纯后输出氢气
- ✓ 把低热值的尾气经过技术改造制取高纯氢气，对焦炉煤气制LNG行业具有领先和示范作用。

# 1.10 随大宗商品价格起舞的传统业务

## 煤炭、甲醇销量



## 煤炭、甲醇平均售价及成本

(元/吨)

	2020 H1	2021 H1
混煤售价	181	294
精煤售价	256	545
煤炭成本	96	145
甲醇售价	1,304	1,746
甲醇成本	1,266	1,597

注：售价均为不含税价格

## 工贸融合，丰富业务模式，提升市场竞争力

### 煤炭——拓客户、优工艺、精销售、绿色化

优化客户结构	提升生产工艺	完善销售计划	绿色矿山
<ul style="list-style-type: none"> <li>推行“竞价销售”新模式</li> <li>利用港口拓展钢铁等高附加值客户，占比从23%提升到39%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>技术、采掘工艺优化</li> <li>洗精率提升1.4%，商品煤转化率提升2.4%，煤质提升110大卡</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过智慧物流系统与客户提货计划精准对接，实现零等待发运，提升运输效率，降低客户物流成本</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>由内蒙古自治区政府批准</li> <li>山水林田湖草系统治理</li> <li>种植灌木43000株，种植牧草212亩</li> </ul>

### 甲醇——拓客户、精管理、高品质、节能源

优化客户结构	精细管理	提升产品品质	节能降耗
<ul style="list-style-type: none"> <li>继续挖掘优质客户，与全国70%烯烃终端达成业务合作</li> <li>增加终端长约客户比例至70%，提升稳定性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>错峰采煤，节约成本</li> <li>开发新的煤炭资源，签订长约取得供应稳定和价格优惠</li> <li>进行期货交易，平滑成本风险</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>实施甲醇精馏技改，降低乙醇含量，提升甲醇品质</li> <li>增加4万m<sup>3</sup>存储设施，提高销售节奏把控能力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>系统节能技改，减少原材料损失</li> <li>建立15万吨/年CO<sub>2</sub>回收再利用装置，使废弃资源重新利用，1-6月累计回收2.7万吨CO<sub>2</sub></li> </ul>

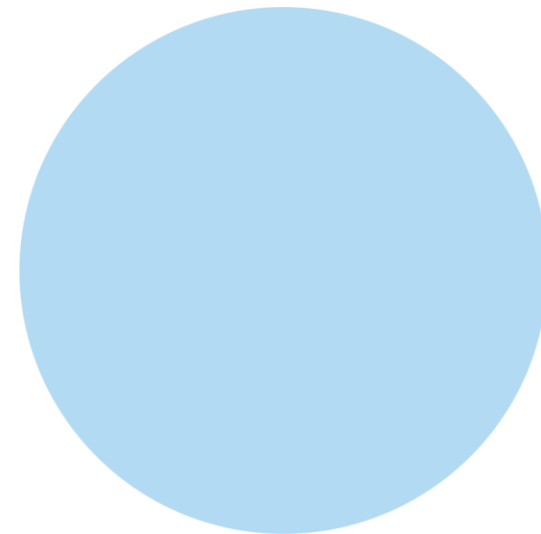
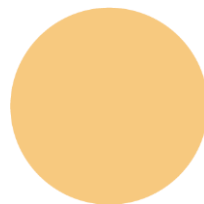


1. 业务回顾

2. 财务回顾

3. 发展策略

4. 附注





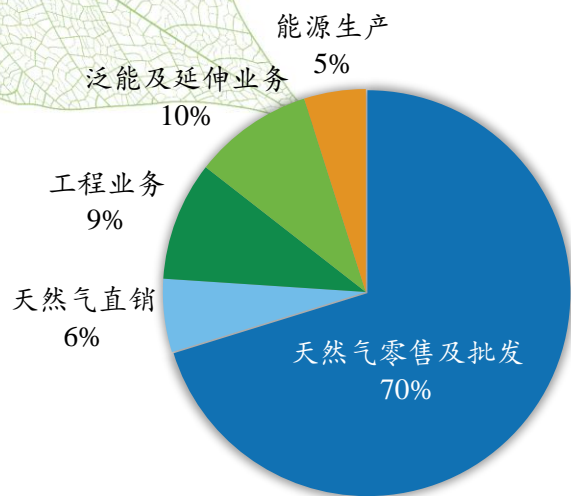
## 2.1 业绩大幅增长

单位：亿元

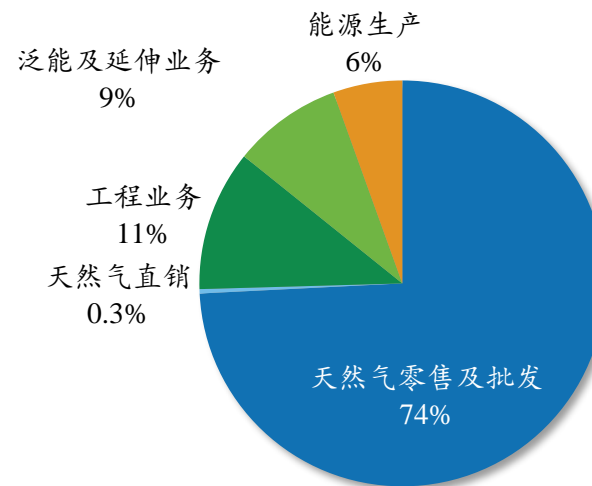
	1H2021	1H2020	变动
营业收入	518.36	384.46	34.8%
毛利	89.69	72.81	16.9%
EBITDA	91.33	65.37	39.7%
净利润	54.79	33	66.0%
归母净利润	20.78	7.28	185.6%
核心利润	15.17	10.95	38.5%
每股收益（元）	0.74	0.28	164.3%

## 2.2 收入结构及核心利润贡献分析

### 2021 1H 收入

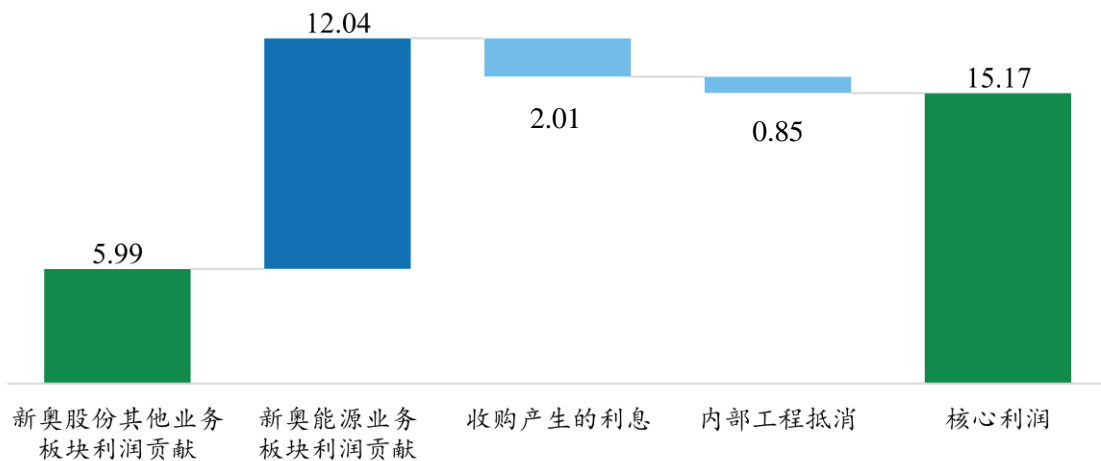


### 2020 1H 收入



### 核心利润拆分

单位：亿元



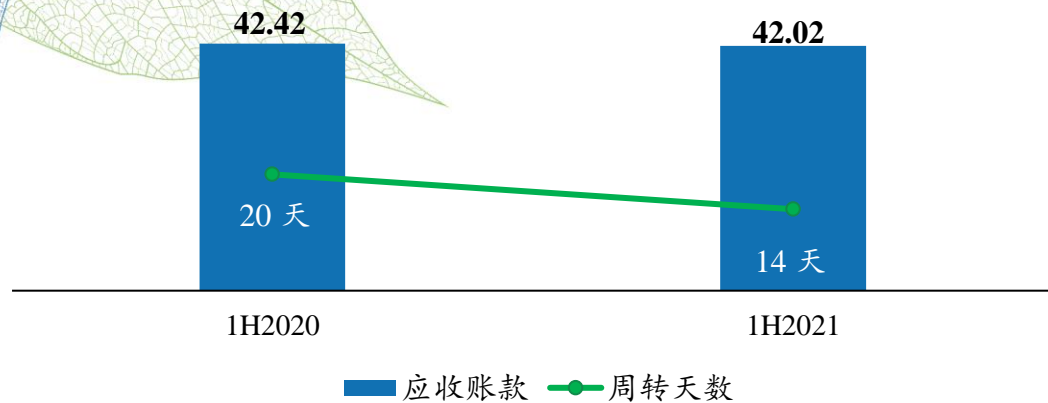
核心利润贡献情况：

新奥能源业务板块对核心利润贡献占比70%

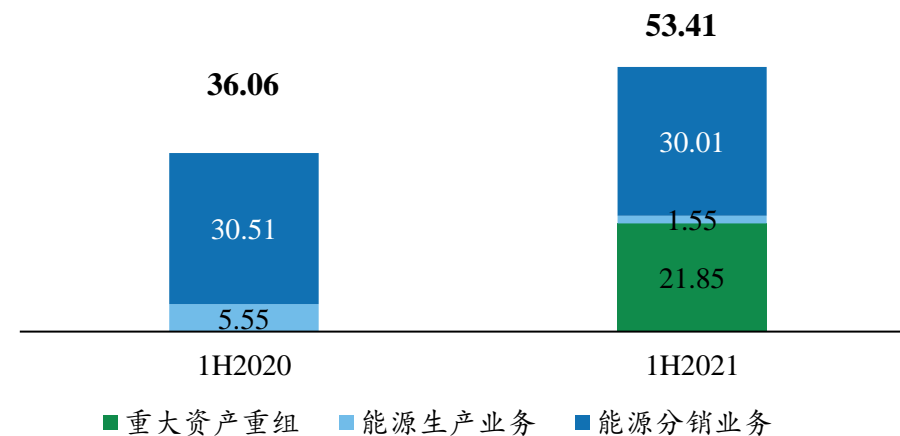
新奥股份其他业务对核心利润贡献占比30%

## 2.3 持续优化的财务管理

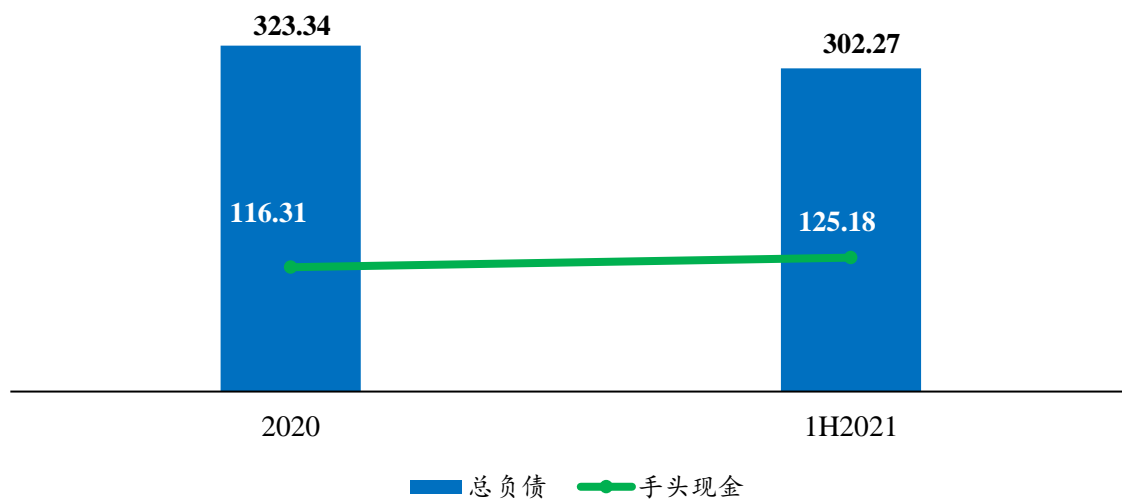
应收账款及周转天数 (亿元)



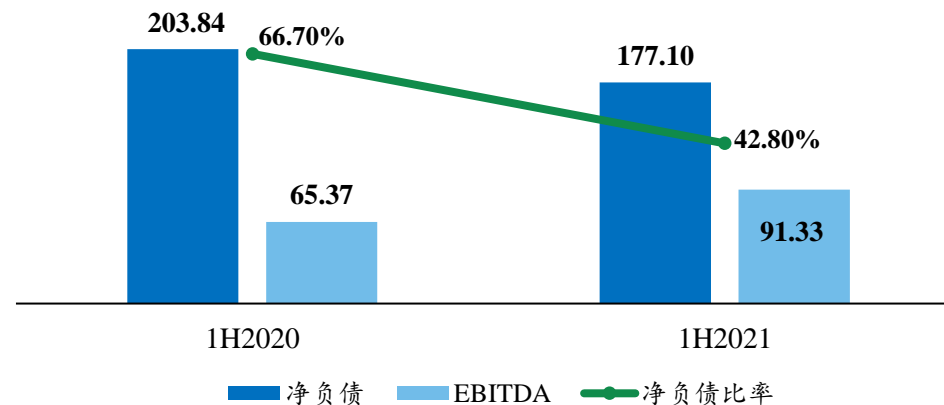
资本开支 (亿元)



总负债及手头现金 (亿元)



净负债、EBITDA (亿元) 及净负债比率

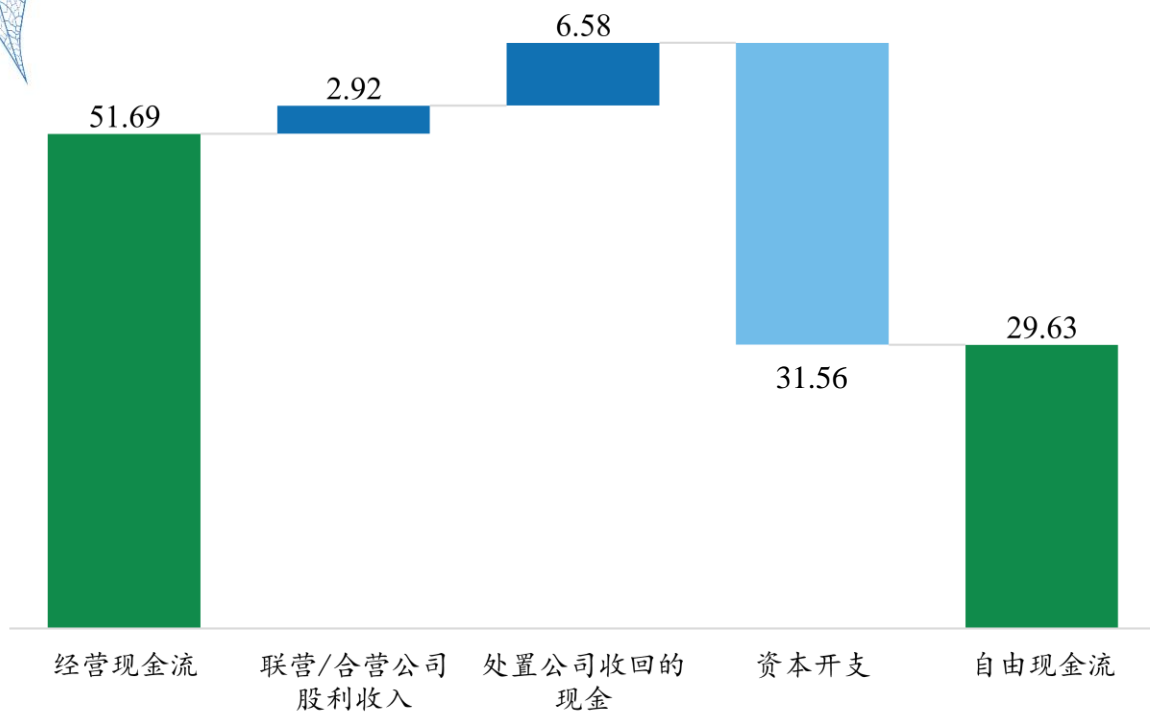




## 2.4 充沛的现金流

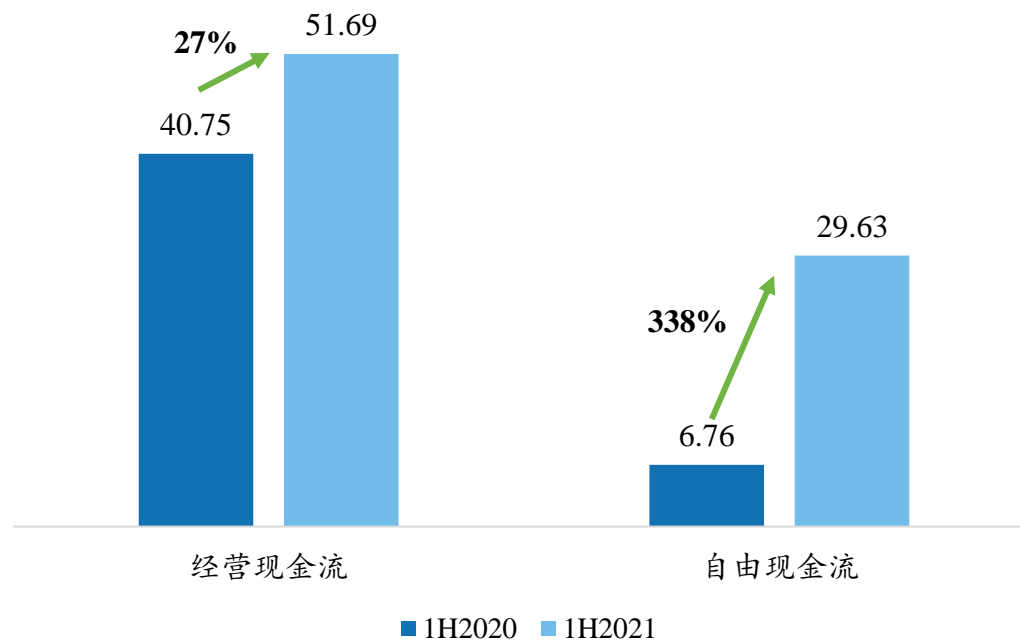
### 现金流分析

### 自由现金流



### 自由现金流大幅增加

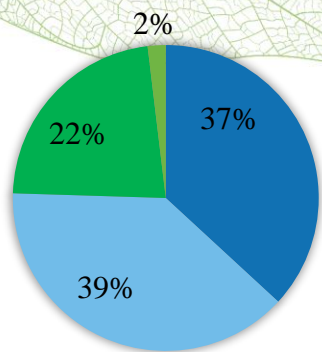
### 现金流对比分析



单位：亿元

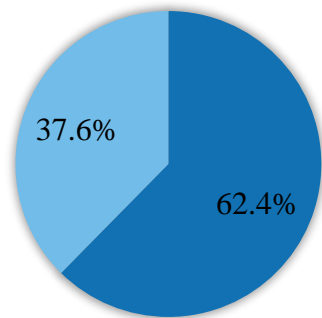
## 2.5 充裕的财务资源及流动性

按期限划分



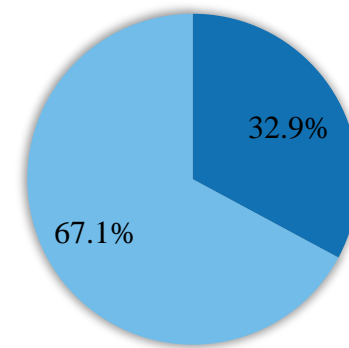
■ 1年内 ■ 1-5年 ■ 5-10年 ■ 10年以上

按币种划分



■ 美元债务 ■ 人民币债务

授信额度总计490亿元

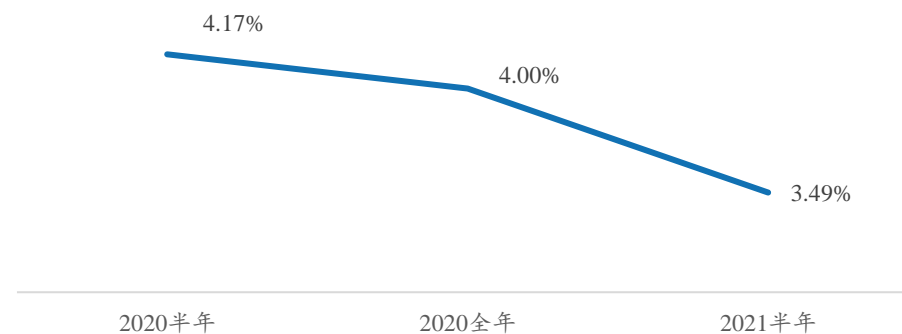


■ 已使用 ■ 未使用

信用评级

评级机构	2021年
穆迪	Ba1
惠誉	BBB-

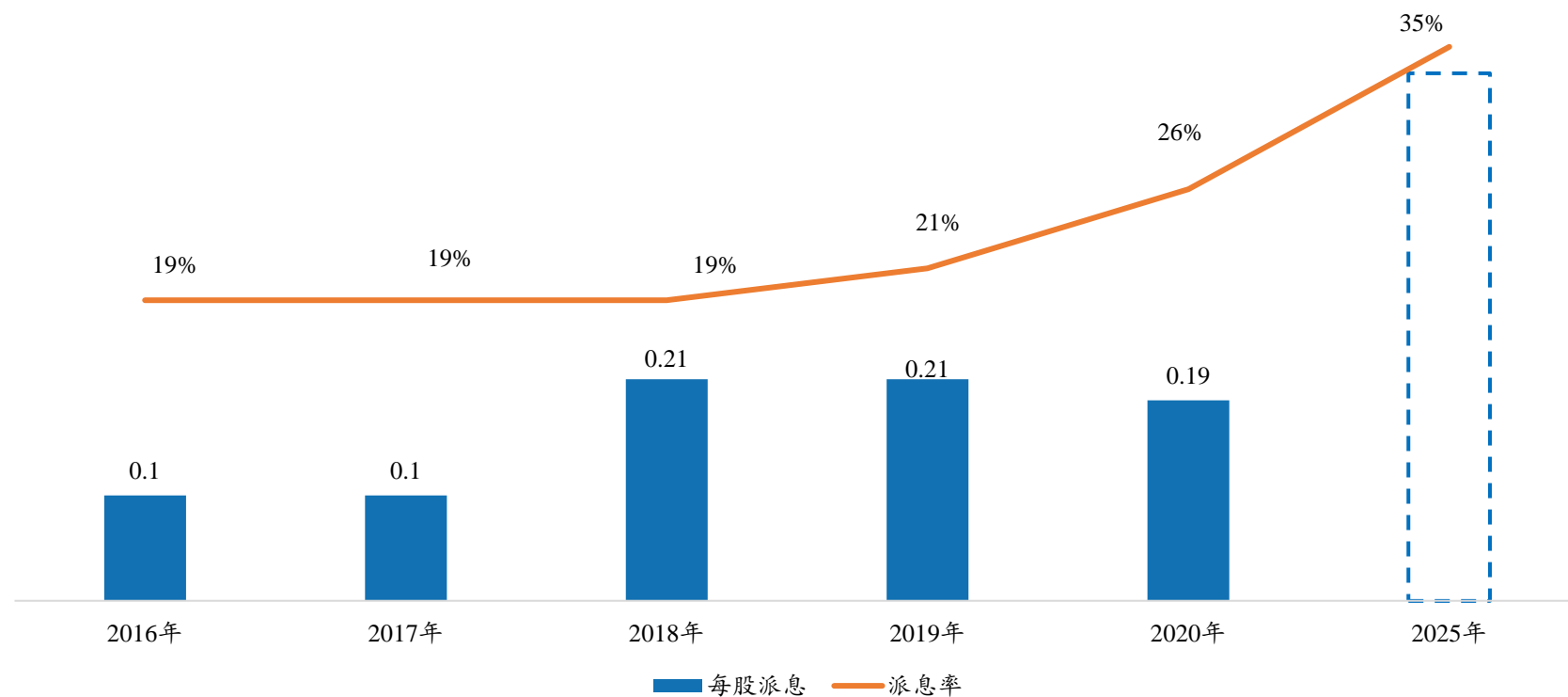
平均有效利率



## 2.6 稳定增长的派息比率

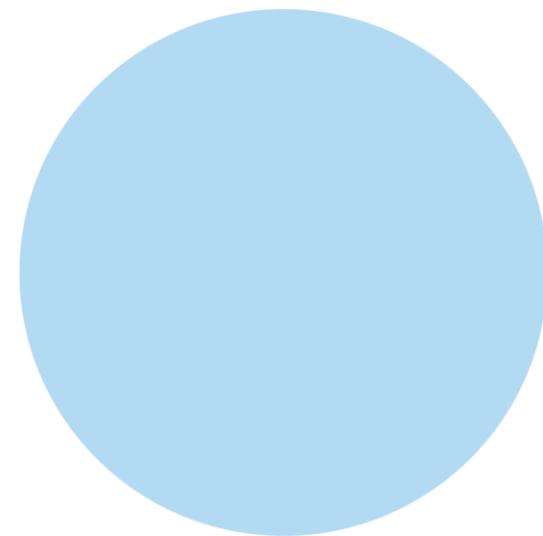
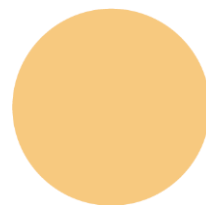
每股派息额(元)及派息率目标

2020年度派息**5.4亿元**，较2019年度增加2.9亿元





1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注





# 3.1 宏观形势认知与机会分析

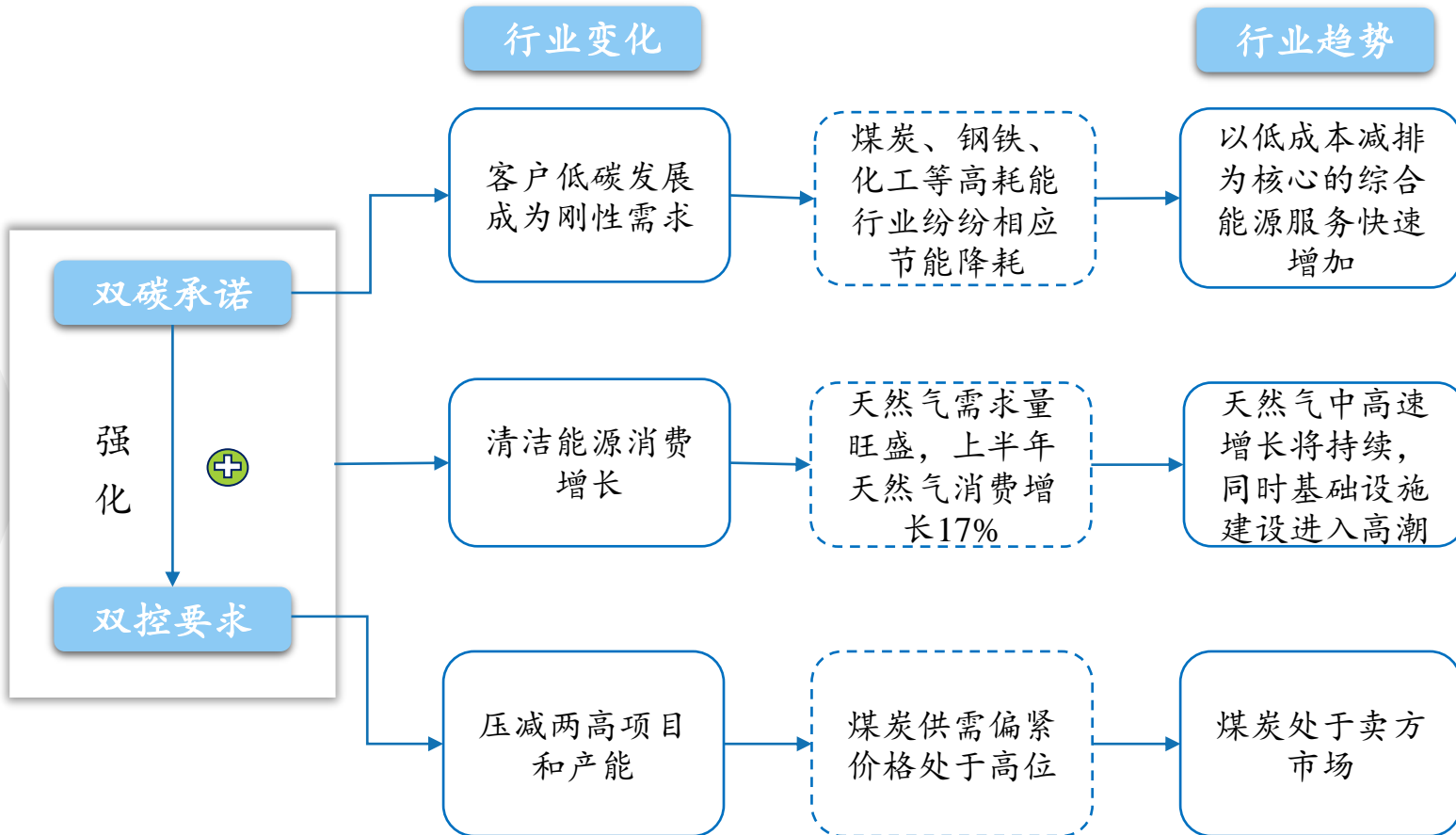
在双碳承诺、双控要求的背景下，各级各地政府相关政策密切出台，能源行业向低碳清洁方向持续迈进

## 双碳、双控相关事件

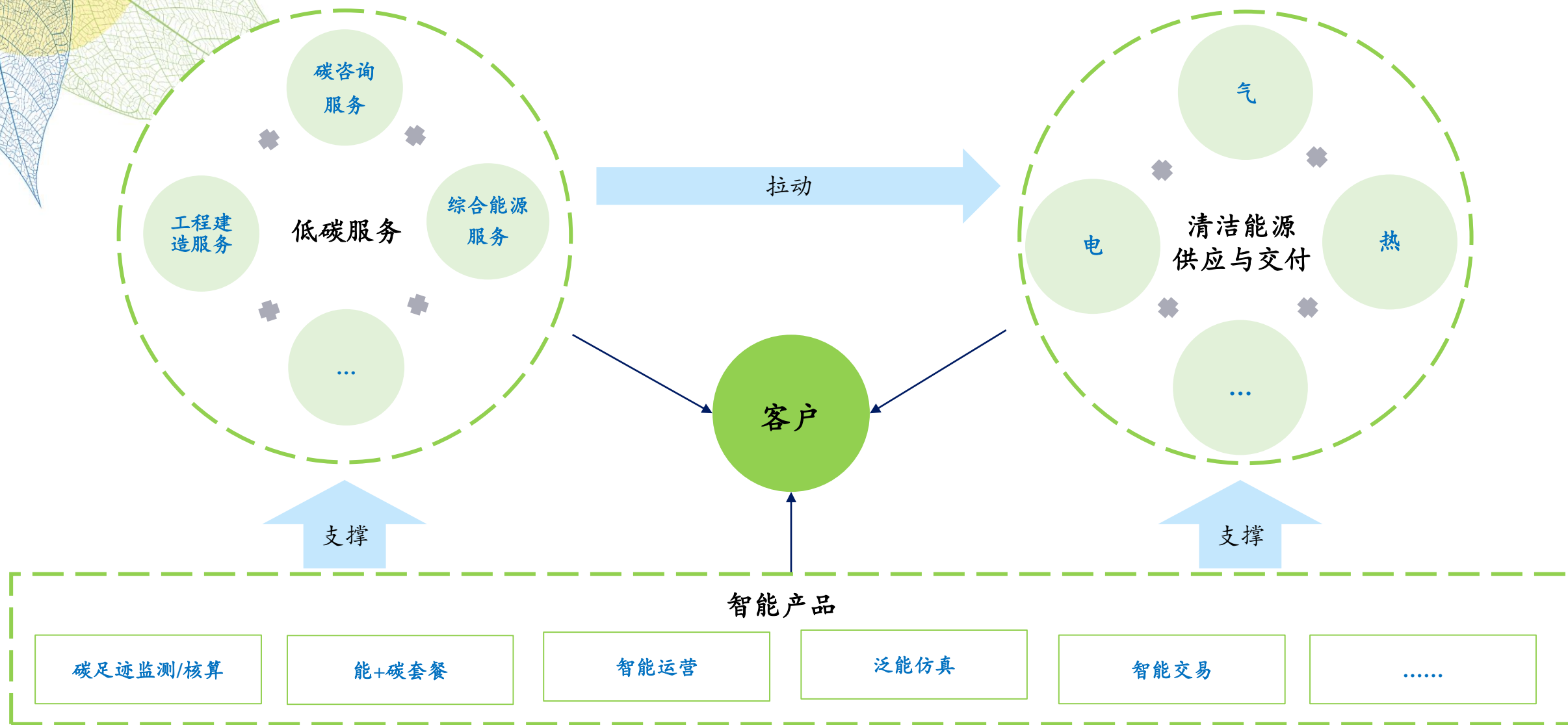
- ✓ 碳排放权交易市场启动
- ✓ 国家管网中长期窗口启动
- ✓ .....

## 双碳、双控政策文件

- ✓ 《碳排放权交易管理办法（试行）》
- ✓ 《关于加快推动新型储能发展的指导意见（征求意见稿）》
- ✓ 《关于开展浙江省整县推进屋顶分布式光伏开发试点工作的通知》
- ✓ ....



## 3.2 持续推进业务稳定增长



## 3.3 业务发展策略（一）

### 天然气业务

#### 1 创新模式，推进客户开发，做大需求池

- 紧盯清洁能源改造机会
- 挖掘低碳服务需求，为客户提供“多能源+服务”的多元化选择方案，增加客户粘性
- 将客户用气规模、用气时间与资源合理匹配，建立市场化交易合同机制
- 制定不同类型用户的服务模式与销售产品，形成个性化、定制化模式

#### 2 打造互联互通的全国输配网络

- 推动自有资源、储库资源与市场间更灵活互补、调配、调峰，实现储运生态链接
- 参与“国网接收站长期集中受理”，充分结合国际资源，衍生品套保，国内市场需求等因素，形成国网接收站中长期窗口资源获取策略
- 持续扩展国家管网托运网络，实现多点资源与市场间的动态联动

#### 3 建立稳健的资源生态

- 深化三大油合作，落实非常规资源，锁定进口资源，丰富资源池结构，提升自主资源比例
- 发掘金融市场机会，推动实纸货结合，优化资源池成本结构

### 综合能源业务

#### 1 发展低碳规划/碳管理综合服务

- 搭建生态合作平台
- 以城市/园区低碳发展规划促进综合能源发展

#### 2 高质量大规模发展用能侧服务

- 持续扩大用供一体与分布式业务
- 快速培育与做大电能服务

#### 3 探索区域型清洁源/储项目布局

- 轻资产模式探索区域/园区型清洁电、热供应服务
- 提升可再生能源在综合能源项目中的占比

## 3.3 业务发展策略（二）

### 建造智能业务

#### 1 加强技术创新及获取

- 围绕加氢气化和催化气化示范技术，研究配套技术
- 布局氢能源产业相关技术
- 对外联盟合作，优势互补，合力聚焦关键领域的技术研发与应用

#### 2 快速做大市场规模

- 加大成熟业务市场开发，推进石化、医药、精细化工等增量业务拓展
- 重点聚焦大型储罐、大管线，深入挖潜LNG接收站
- 拓展国际业务及天然气延伸业务

#### 3 加快新业务布局与建造数智核心产品打造

- 打造低碳综合能源生态园区
- 通过生态联盟，提升数字化交付能力，以舟山项目示范打造数字化交付标杆，培育数字孪生能力，推动智慧城市建设

### 生产智能业务

#### 1 以工贸融合为基础，建立产业运营新模式

- 创新煤炭销售模式，释放煤炭资源价值，提升盈利能力
- 扩大期货业务规模，在西北探索尝试纸货交易
- 开展厂货送达、期现、移库、货源置换等业务模式，提高产品价值

#### 2 加快双碳业务布局

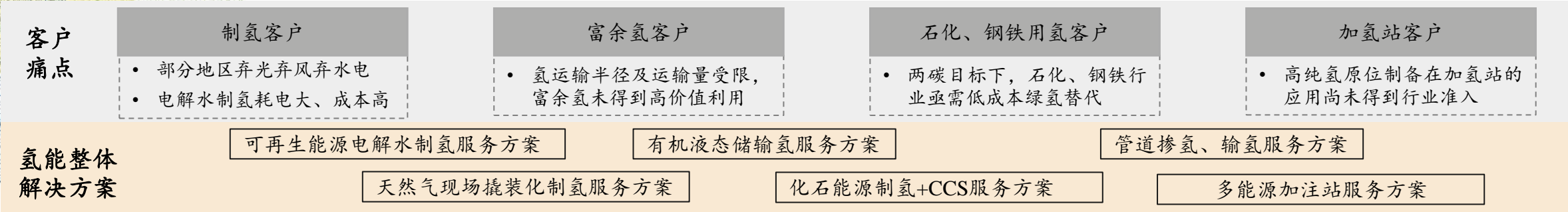
- 通过微燃机发电、蒸汽平衡、水轮机改造等节约碳指标
- 推进二氧化碳回收及电解水制氢进程，输出成果
- 能源全场景协同，打造化工厂双碳示范标杆

#### 3 实现示范技术稳定运行，加快产业化进程

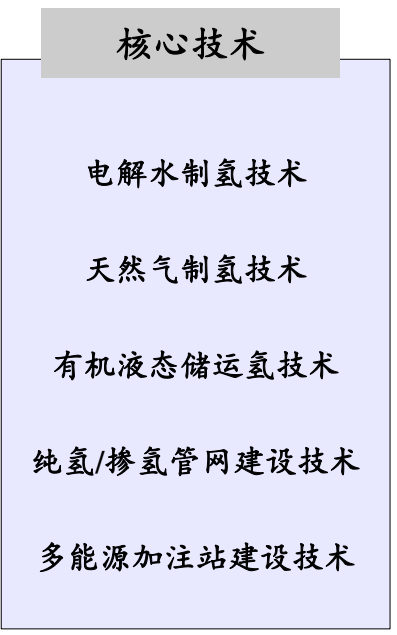
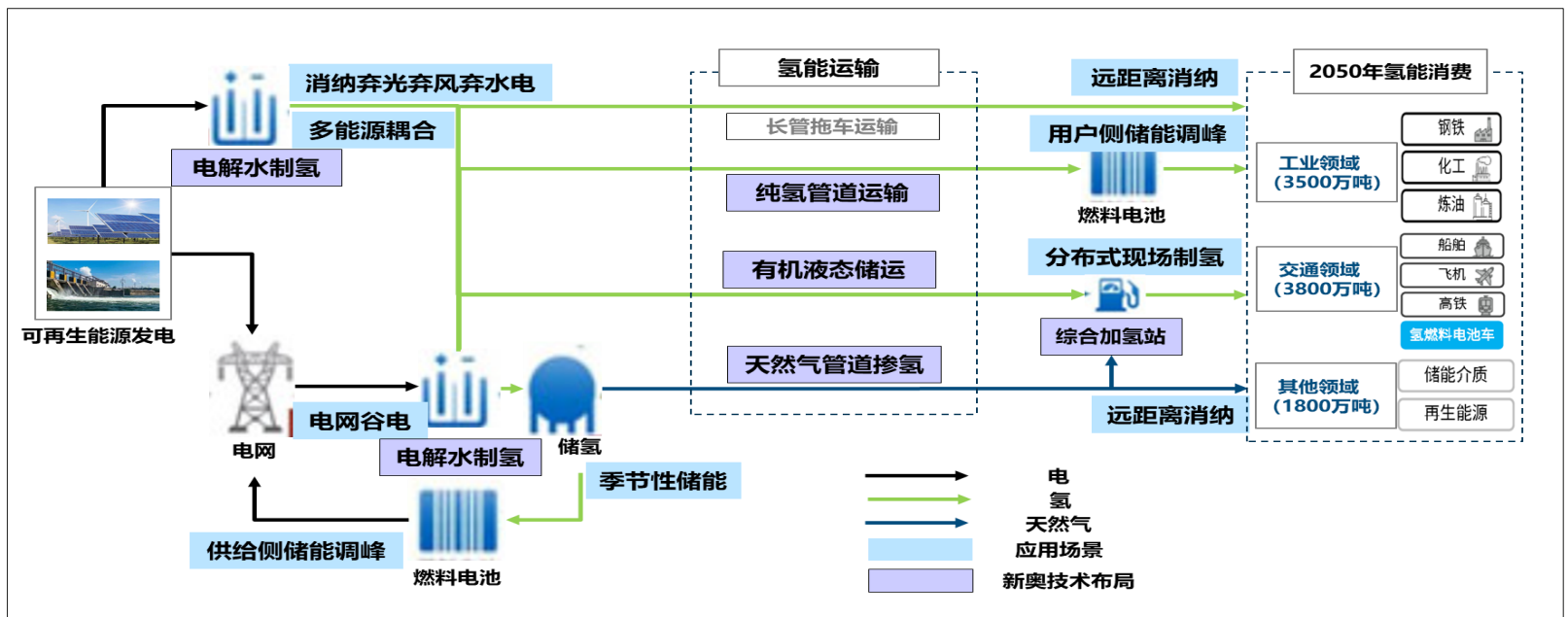
- 实现加氢气化和催化气化示范技术长周期稳定运行
- 加快推进示范技术产业化进程



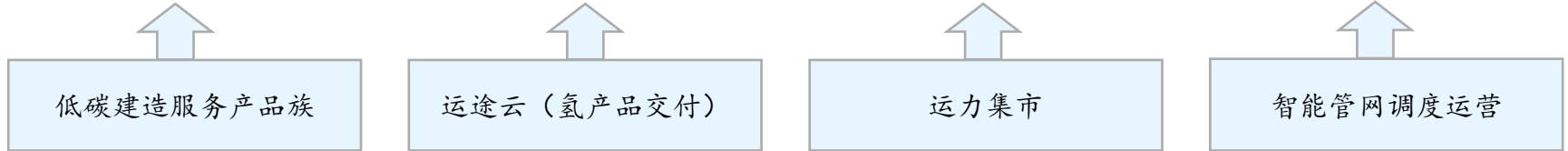
# 3.4 双碳承诺下清洁能源布局——氢能



应用场景



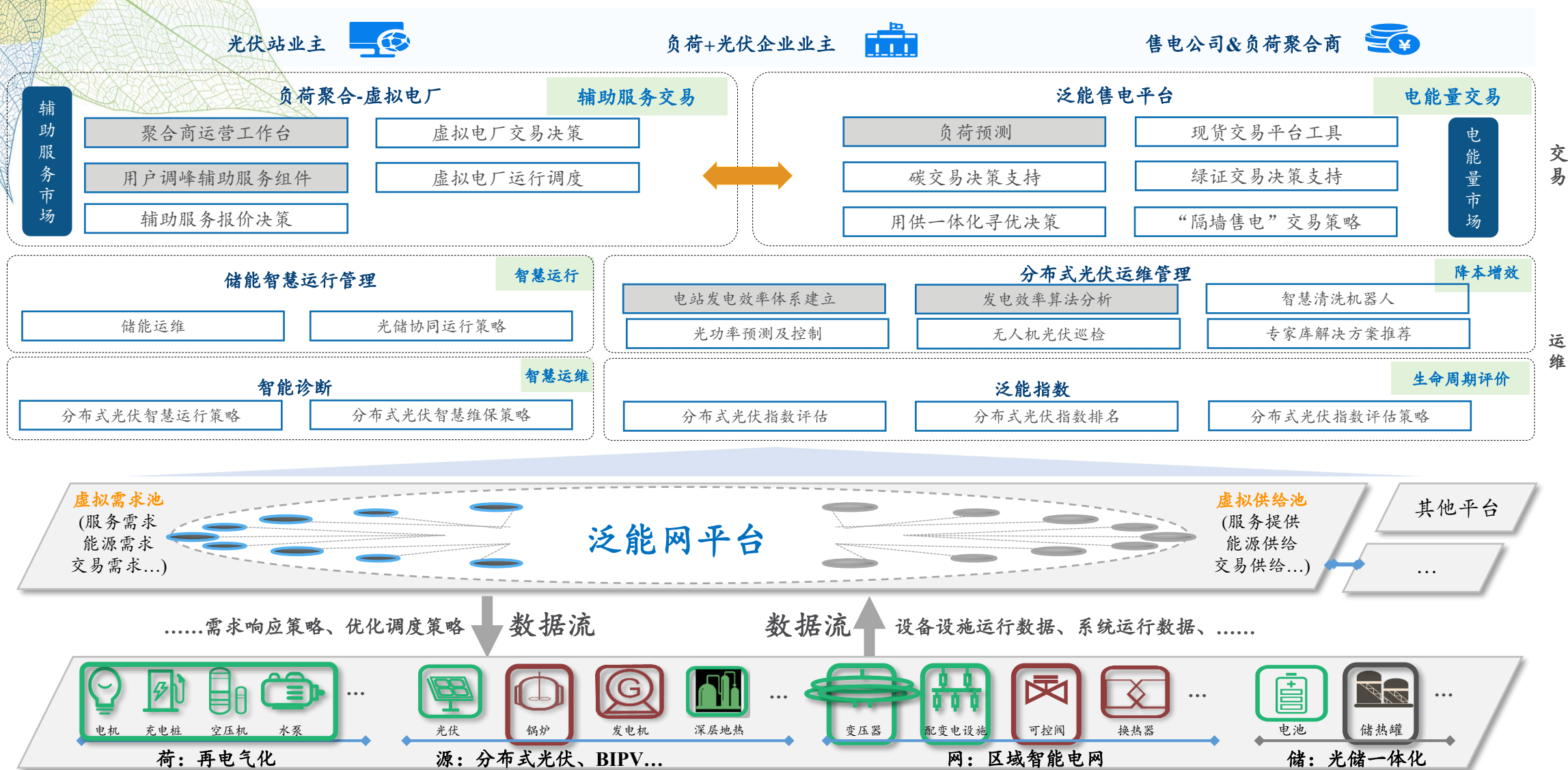
数智产品



• 依托天然气运销模式, 增加氢能运销数智产品开发, 打造氢能产、储运、销售一体化服务

# 3.5 双碳承诺下清洁能源布局——光伏

在用户侧大力发展光伏分布式，依托泛能网平台，结合负荷聚集，以泛能指数牵引发展生态。



## 3.6 创新数智平台服务，打造新业务增长级

- ✓ 从天然气一体化业务场景、客户需求出发，将积累的能力形成数智化产品，实现可视化管理，提高核心竞争力
- ✓ 赋能自身供应链生态；赋能全生态伙伴，形成新的业务增长点

基于SAAS化布局  
支撑产业智能生态运营落地

通过数智产品服务  
形成新的业务增长点

实现业务运营模式智能升级  
提升自身业务能力

01



截至2021年6月，累计注册用户**6231家**，  
入驻企业**2071家**



2021年1-6月份，累计达成交易数量**122.5万吨**，  
交易金额**49.4亿元**



平台新注册用户**307家**，认证用户**81家**，  
其中注册用户数量同期增加7%

持续生态拓展

平台功能迭代升级

02



舟山交易大厅

数字旗舰店第一个入住商家

自2020年11月上线以来，累计成交**6.5万吨**，  
**2.3亿元**。其中，

- ✓ 成交量：2021年上半年，成交5.5万吨
- ✓ 成交金额：达2亿元，上线专场活动
- ✓ 会员数量：累计发展会员**268家**

03



截至2021年6月，可控LNG槽车运力占全国75%以上

上半年运营数据

- 新增物联槽车**560辆**
- 新增承运企业**237家**
- 危化品车**1552辆**
- 历史累积**1639家**
- 新增处理运单**417866笔**
- 周活跃承运企业**665家**



外部客户使用情况

- 外部客户上半年运单达**30万笔**
- 活跃承运商**近1000家**



外部客户新增情况

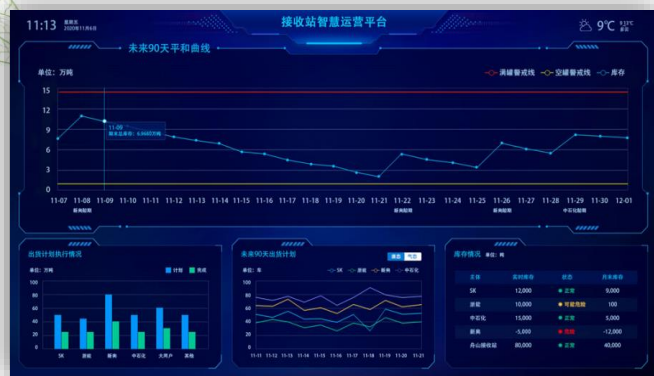
- 粤东接收站、国网天津已进入试用

# 3.6 创新数智平台服务，打造新业务增长级（续）

## 接收站多用户智慧运营

创新接收站运营模式，提升接收站用户体验

以舟山接收站为样本，实现船期、提货、库容等在线交互，释放接收站设施能力



## ETMO

依托国际领先的ETRM风控系统，为客户提供贸易实纸货结合的数字化智能风控服务，填补行业空白。

## 数据中心

金融市场、内部业务、外部业务

## ETRM

金融、国际、国内、接收站、交易

## 研究资讯

研究共享、资讯共享





# 3.7 产业智能助力业务发展

赋能生态

金融机构

设备厂商

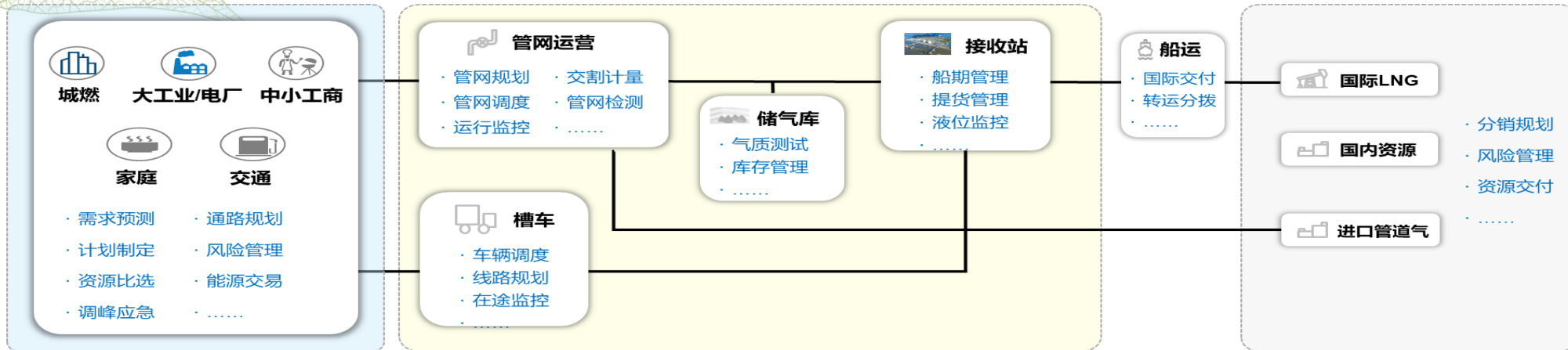
交易中心

设计院

工程建设

监管部门

其他



需求生态

储运生态

资源生态

工程能力生态

以智能规划为牵引，为下中上游用户提供以智能运营为目标的智能设计与建造服务

天然气产业智能平台

智能支撑

智能碳管理产品	天然气交易产品	天然气交付产品	交易服务产品	低碳建造产品	需求/生产侧服务产品
LNG智能招采产品	ETMO	运途云	接收站多用户智慧运营	劳动力平台	LNG资源商旗舰店

## 扩大天然气销售规模

总销售气量：350-400亿方

自主资源：500万吨

直销气量：35亿方

## 积极开拓新业务

新能源相关投入10亿

## 能源生产业务稳定运行

煤炭产量：400万吨

## 持续为股东创造更高回报

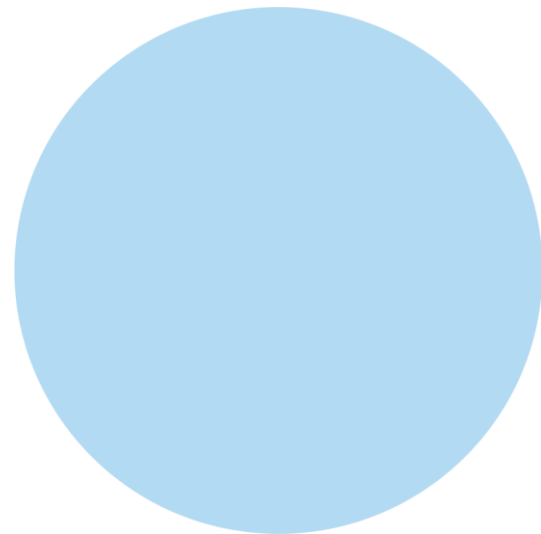
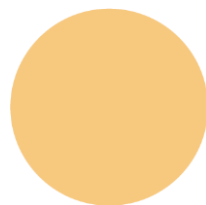
到2025年逐步提高分红比例至35%

1. 业务回顾

2. 财务回顾

3. 发展策略

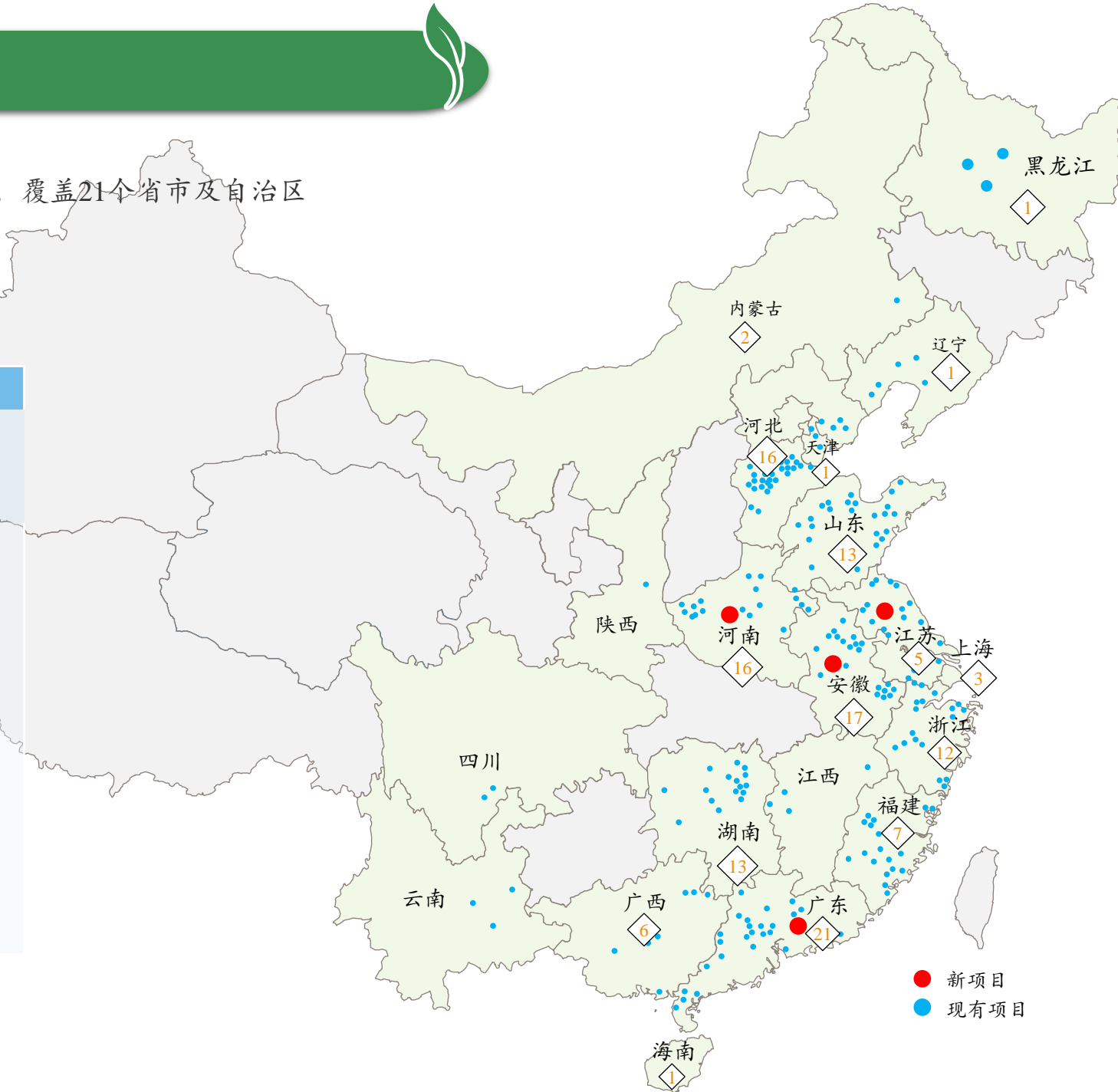
4. 附注



# 能源分销版图拓展

新增 **20** 个城市燃气及综合能源项目，覆盖21个省市及自治区

项目总数	新增项目
城市燃气 239 ○	1 河南汝阳产业集聚区 2 江苏启东市吕四港镇 3 安徽池州前江工业园 4 广东紫金县蓝塘产业新城
综合能源 项目 135 ◇	1 广西山圩 2 广西宜州经济开发区 3 湖南湘江欢乐城 4 山东东江花园 5 河南恒大金碧天下 6 河北晋州马于园区 7 河北涉县经济开发区 8 安徽安庆迎江经济开发区 9 河南新乡县 10 山东羊口光伏电站 11 辽宁葫芦岛世星药业制氢 12 安徽辉隆五禾生态 13 福建闽宏纤维 14 福建晋江易宝材料 15 湖南中车 16 浙江南浔



● 新项目  
● 现有项目



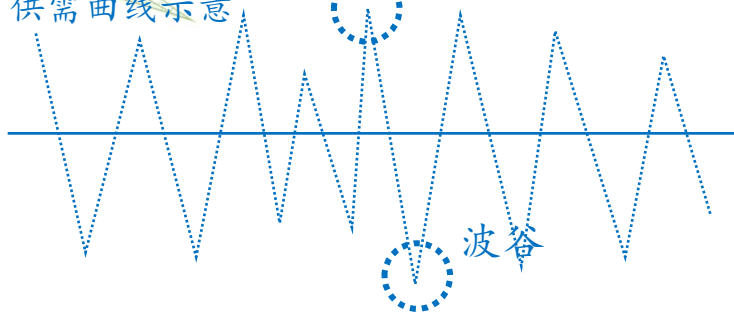
# 创新型业务：量价波动对冲、信息服务等

基于生态圈聚合效应带来的巨额交易规模，向生态伙伴提供更多交易产品、更灵活交易方案、更透明交易信息

优化供需差，  
精准提升供需  
效率

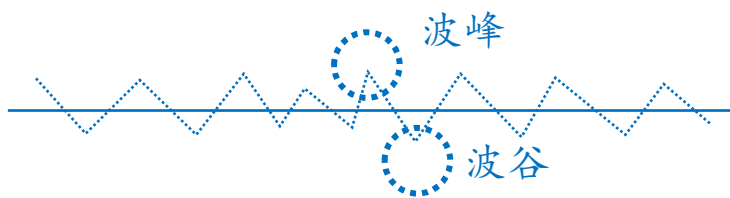
单一客户

供需曲线示意



聚合客户

供需曲线示意



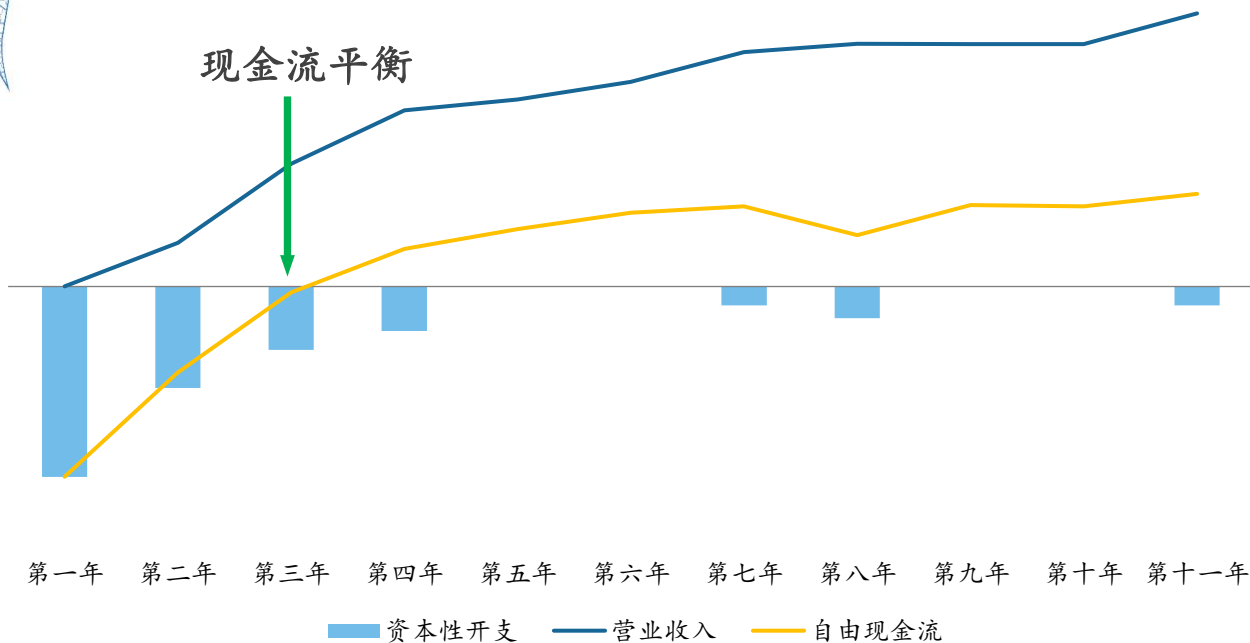
转变

- ✓ 供需规律变化
- ✓ 需求与供给侧规模效应
- ✓ 依托三大资源池的统筹生态运营

打造量价对冲  
解决方案等增  
值业务

- ✓ 通过帮助上游获取数量更多的中小燃气商，以及帮助下游获取成本更低更稳定的油气资源，将生态伙伴连接在一起，形成上下游的规模化效应，带动生态圈的良性循环
- ✓ 通过强大的储运输配能力，在用气波峰波谷提供量价波动对冲服务，解决客户因为船期、冬夏调峰等供需不稳定的痛点，降低成本与经营风险，以此达到利润最大化
- ✓ 提供其他信息服务等增值业务，收取费用，增收创值

智能生态运营商



## 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. 快速的现金流产出

- 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



## 免责声明

本演示材料中的内容仅供参考，并不构成买入、购买或认购新奥股份（“本公司”）任何证券的邀请或要约，更不构成任何合约或承诺的基础、依据或援引。

## 保密性

本演示材料中的内容均为保密资料，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：

梁宏玉、凡致和、丁晓庄

电话：+86 0316 2597675

电邮：[enn-ng@enn.cn](mailto:enn-ng@enn.cn)