



**ENN 新奥**

ENN Energy Holdings Limited

# 2025中期业绩

客户共赢 以量达利 多品创值

2025.8.27



# 业绩表现



核心利润 **32.2亿元** 人民币，国内基础业务上升 **0.7%** 至人民币 **31 亿元**



零售气量同比增长 **1.9%** 至 **129.5 亿方**，新增工商户开口气量 **628.6 万方/日**，新增民用户 **69.2 万户**



泛能业务毛利同比增长 **2.1%** 至人民币 **10.9 亿元**，光伏装机同比增长**231%**至 **324.5MW**



智家业务毛利同比增长 **4.9%** 至人民币 **14.7 亿元**，智能产品签约额同比增长**81%**至 **5.5亿元**



公司派发中期息每股**0.65港元**

# 目录

## 1. 业绩回顾

## 2. 发展策略

## 3. 附录



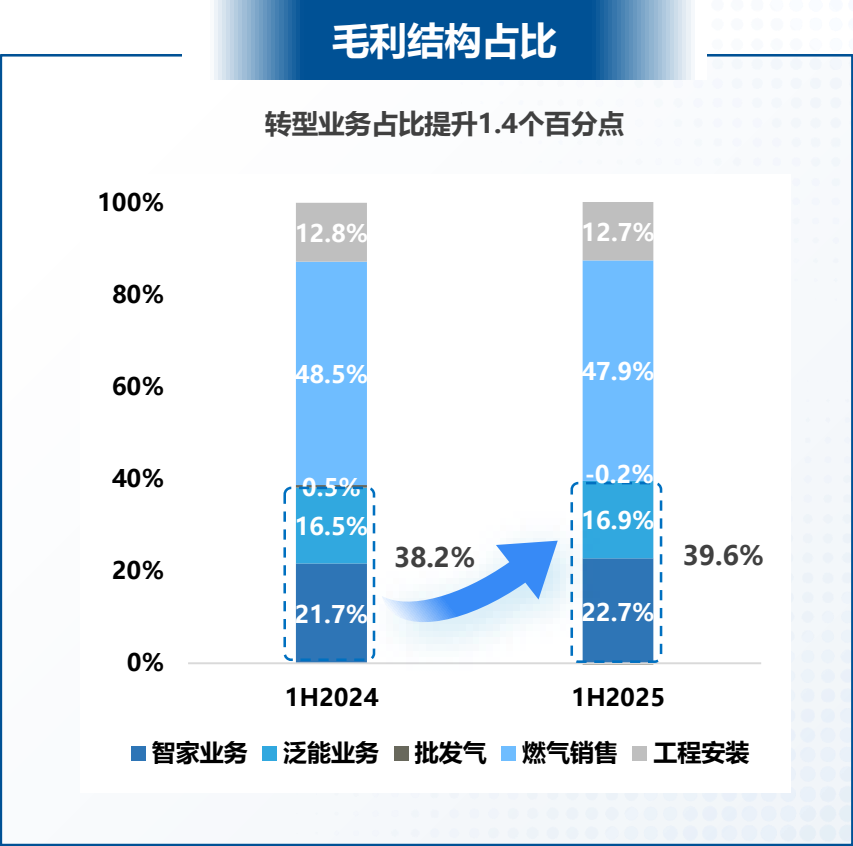
# 国内基础业务稳健增长，盈利结构持续优化

■ 积极应对经营环境变化，聚焦客户需求，升级产品和服务，泛能、智家业务贡献稳步提升

单位：人民币亿元

| 项目                | 1H2025 | 1H2024 | 变动     |
|-------------------|--------|--------|--------|
| 收入                | 556.7  | 545.9  | 2.0%   |
| 毛利                | 64.6   | 64.7   | -0.1%  |
| 股东应占溢利            | 24.3   | 25.7   | -5.6%  |
| 核心利润 <sup>△</sup> | 32.2   | 32.6   | -1.2%  |
| 其中：国内基础业务         | 31.0   | 30.8   | 0.7%   |
| 燃气批发（海外销售）        | 1.2    | 1.8    | -33.8% |

毛利结构占比



<sup>△</sup>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）及商品衍生金融工具未实现净收益（亏损）之相关递延税项后之本公司拥有人应占溢利

# 天然气业务：坚持以量达利，零售气量稳定增长

■ 深挖存量客户用气需求，灵活组合天然气资源，实现零售气量增长1.9%

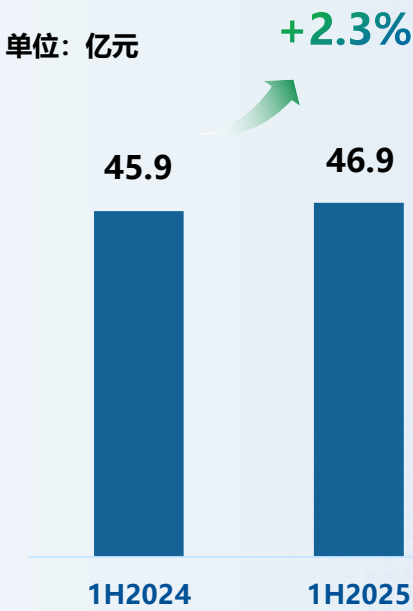
## 关键举措

- 认知大客户用能结构，制定差异化的销售方案
- 深入工艺侧优化技术，拓展电隧道窑、电加热炉等电改气
- 加快响应客户环保需求，落地工业锅炉、窑炉等煤改气
- 累计居民顺价比例提升至64%

## 零售气量



## 零售气量毛利\*



\*含联营、合营企业

# 泛能业务：装机规模稳步提升，盈利能力持续改善

■ 积极践行泛能理念，加快落地光伏、储能等电力业务，提升项目精益运营能力，实现泛能业务稳定发展

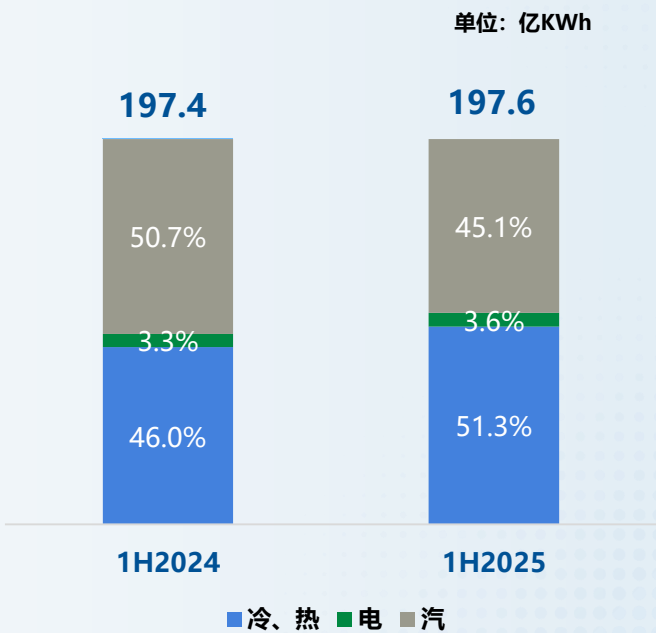
## 关键举措

- 抢抓国家电力改革政策机遇，通过泛能微网模式，加快布局光储等电力业务，期内新增光伏装机324.5MW,同比增长231%
- 利用智能技术提升系统能效，降低损耗，改善泛能项目盈利水平，毛利率增长2.8个百分点至15.8%

## 泛能装机规模



## 泛能销售量



# 智家业务：创新产品+服务，打开新的成长空间

■ 认知客户安全服务新需求，打造服务创值一体化新模式，安全卫士等新产品实现规模化增长

1H2025年  
综合客单价

649元/户

1H2025年  
交易客户数量

332 万户

提升自有品牌产品力，实现销量大幅提升

- 全面升级产品外观和功能
- 落地4h服务满足和送装拆收一体化后台保障能力

Gratle

自有品牌销量

18.2万台

1H2024: 11.4万台

+60%

一体化安全保障能力，实现安全卫士等智能产品及服务快速拓展

- 实现“动态监测、实时示险、主动防御、闭环控制”的产品功能
- 制定标准化的签约及交付流程，推进快速拓展

智能产品签约

5.53亿元

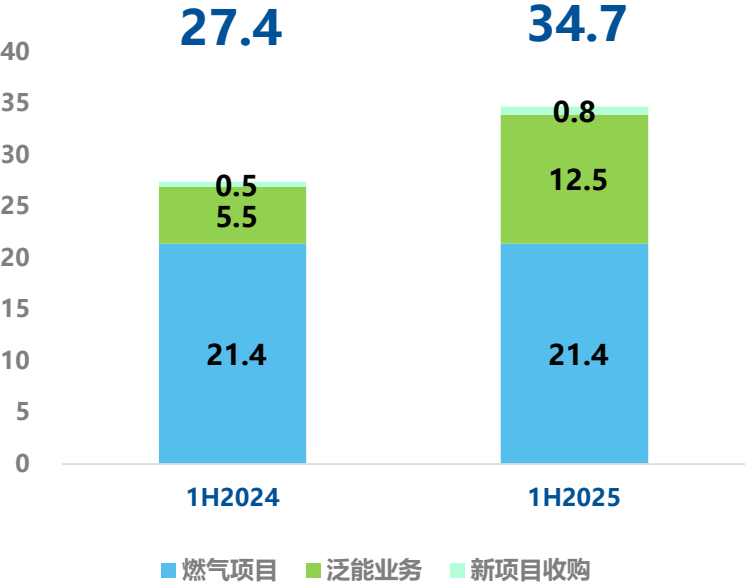
1H2024: 3.05亿元

+81%

# 审慎布局新业务投资，加强客户风险管理

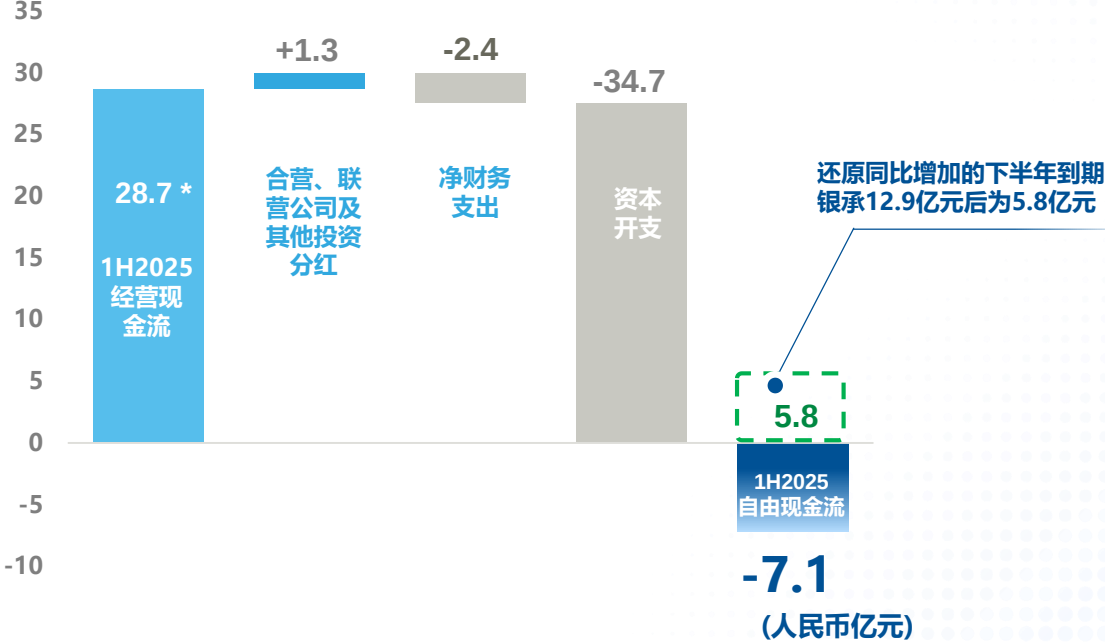
- 把握电力改革机遇，择优布局光储泛能业务，支撑新业务稳步发展
- 通过收取银行承兑汇票给予客户信用期，加快业务拓展，待票据到期承兑实现资金回笼

资本性支出



(人民币亿元)

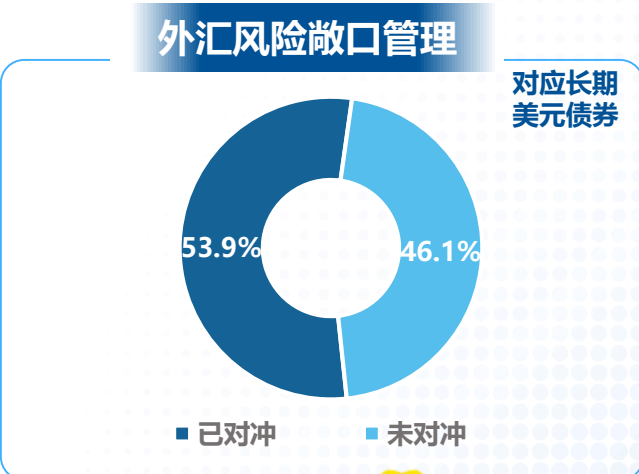
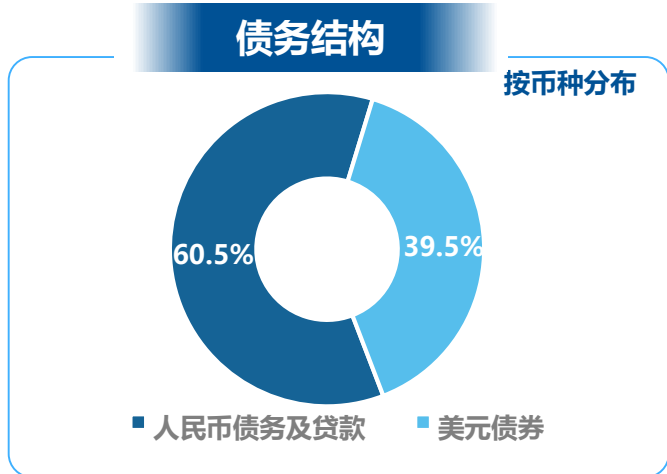
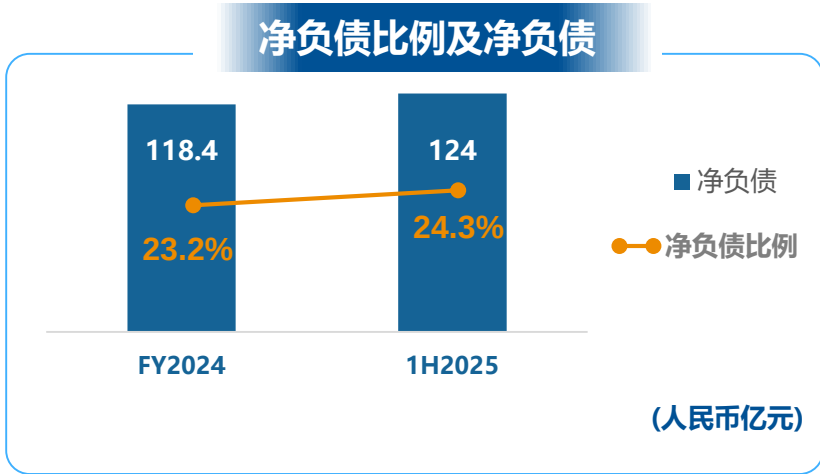
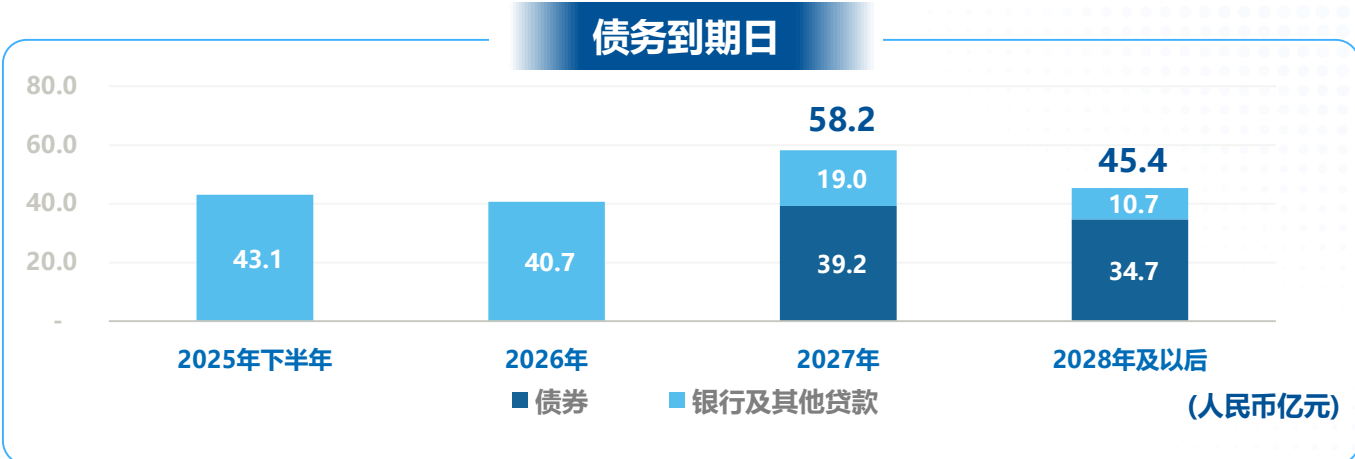
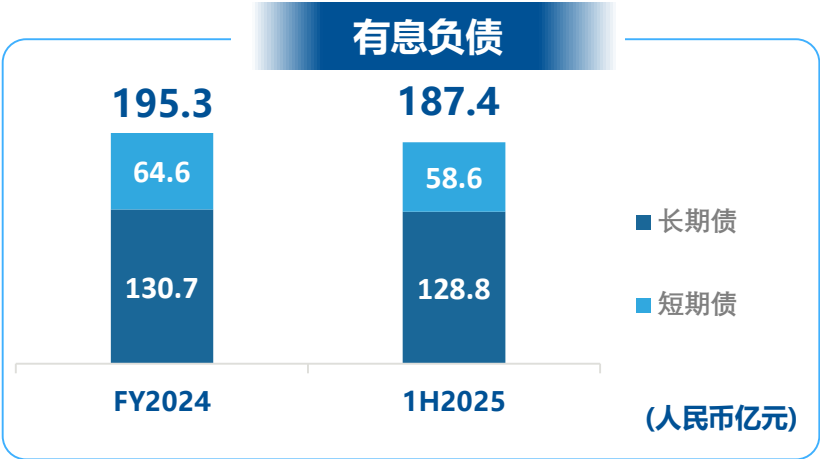
现金流



\*包括商品套保已实现收益

# 债务结构稳健，信用评级良好

■ 持续优化债务结构，降低有息负债规模，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），稳健的债务结构和良好的信用评级，支撑公司可持续发展



# 目录

1. 业绩回顾

2. 发展策略

3. 附录



# 聚焦客户需求变化，拓展业务新的增长空间

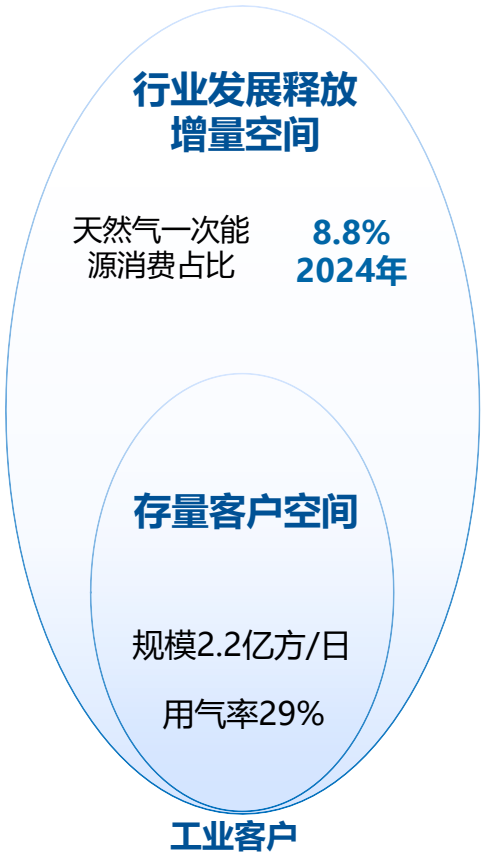
■ 面对外部环境的复杂性，客户需求向成本可控、绿色低碳、品质服务等升级，在带来挑战的同时也充满新的业务机会



# 客户需求牵引，创新模式提升气量规模

■ 识别客户差异化的用气需求，牵引资源有序匹配，实现零售气量稳定增长

## 市场空间



## 重点举措

精准认知客户 ↔ 高效资源匹配

- 用能工艺认知
- 用气规律认知
- 价格需求认知
- 调峰资源匹配
- 跨域资源匹配
- 长短期合同匹配

能力支撑

- ✓ 实纸结合管理价格波动风险的能力
- ✓ 研判市场，动态优化资源组合能力
- ✓ 基于客户需求，设计灵活的销售方案

## 模式创新



# 深挖存量空间，灵活举措加速客户开发

■ 域内市场仍存在较大空间，依托高效的商机挖掘、开发交付能力，做大客户规模，提升管网利用效率

## 市场空间

## 重点举措

## 模式创新



居民

气化率66.4%

1600万<sup>+</sup> 市场规模

上半年老户安装17.4万户，同比增长18%

- 加大浙江、河南等省份老户开发力度，提高管网资产利用率
- 响应政府对城市居民用气安全和服务需求，大力度拓展居民客户
- 制定灵活的销售策略，推进已签约房产客户转化

### 依托村村通政策，规模开发

浙江某市财政政策支持村村通用户开发

- 对接村委，整村统谈
- 确保整村通气率70%以上

### 已有管网延伸，提升气化率

河南老户二次开发空间较大

- 加大宣传，阶梯优惠
- 配套多种智家产品组合

快速安装

智家产品组合

理顺居民价格



商业

已安装24.7万户

70万户<sup>+</sup> 商机线索

上半年商业客户安装2万户，同比增长153%

- 利用智能工具辅助识别需求商机，提升客户转化效率
- 联合政府、社区，落地瓶改管政策，加快客户批量开发
- 提升工程交付质量和效率，落地气等商服务策略

### 规模开发



### 产品组合

- 多元安装套餐
- 配套安全设备
- 长期运维服务
- 售气服务

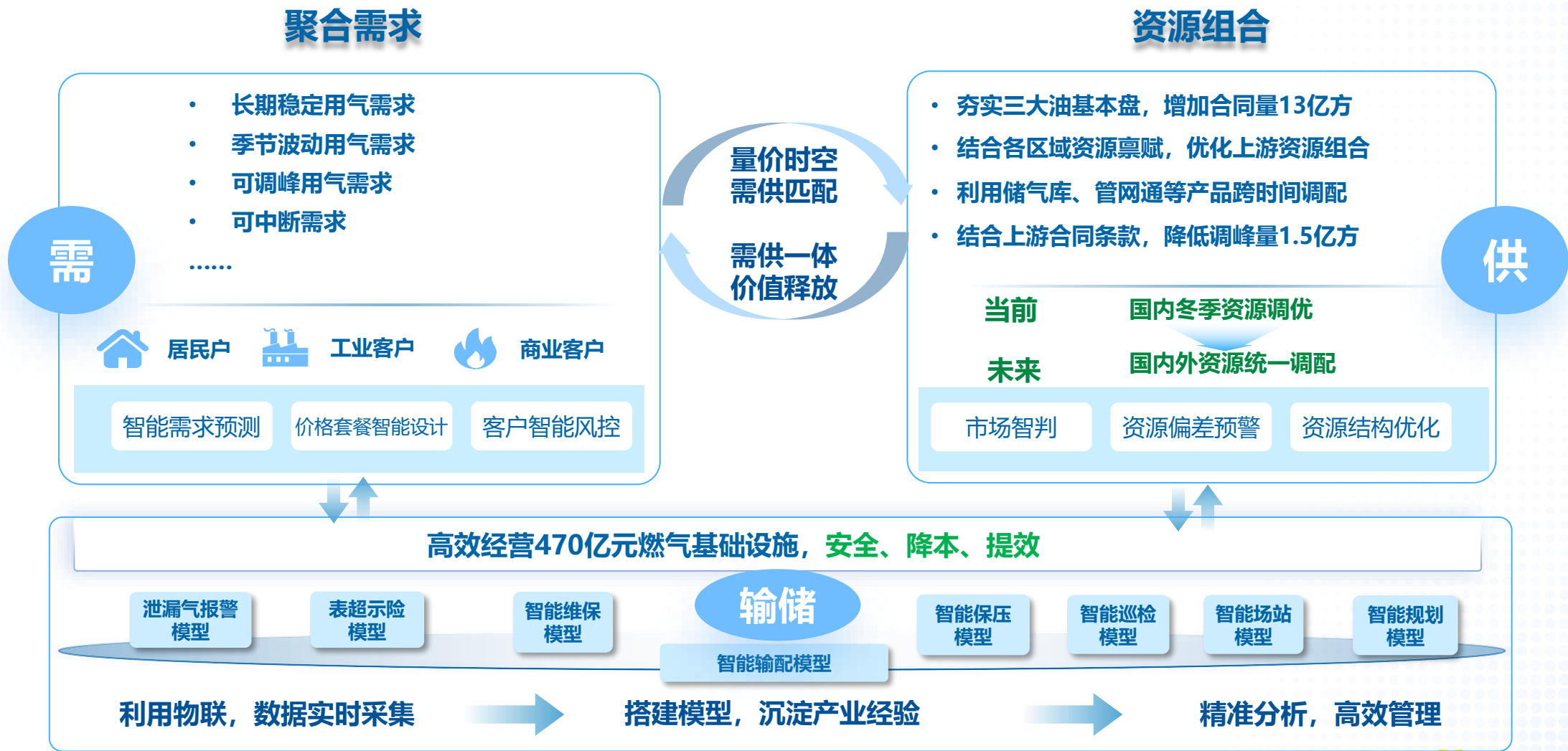
### 快速交付

- 快速生成设计方案
- 智能测算管网距离

- 智能工具支撑，赋能全员开发
- 优化施工环节，最短施工周期7天

# 应用智能提质增效，持续优化运营能力

■ 强化需供匹配，提升天然气价值；利用智能提升管网资产运营效率，增强盈利能力



# 坚定“工艺+能碳+智能”策略，规模化拓展工厂、建筑业务

- 深入客户生产工艺，以“工艺+能碳+智能”模式，满足客户提升效率、降低成本的需求；通过域内客户挖潜、域外集团化合作，规模化拓展工厂、建筑类客户

## 工厂

### “生产工艺与供能特性智能匹配”



客户需求  
解析能力

工艺认知  
能力

能碳方案  
能力

智控  
能力

### 行业拓展：从印染行业拓展到食品、电子等行业



深入工艺：从印染的染缸到定型，从食品  
的烘干、油炸到生物天然气利用

印染行业

食品行业

电子行业

上半年

单位：个

289

签约

1374

商机

### 市场空间

#### 工业客户

- 染缸10000台
- 定型机5000台
- 食品客户3000个
- .....

## 建筑

### “环境舒适度与能源系统智能匹配”



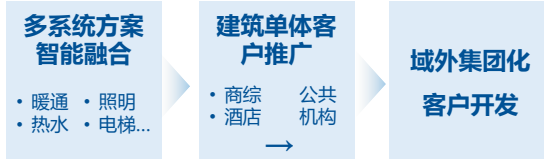
客户需求  
解析能力

节能评估  
能力

方案优化  
能力

智控  
能力

### 多系统融合升级、多场景拓展



域内客户价值挖潜，域外集团化合作  
浙江某公建项目以旧换新补贴申请获批

商综

酒店

公共机构

上半年

单位：个

68

签约

363

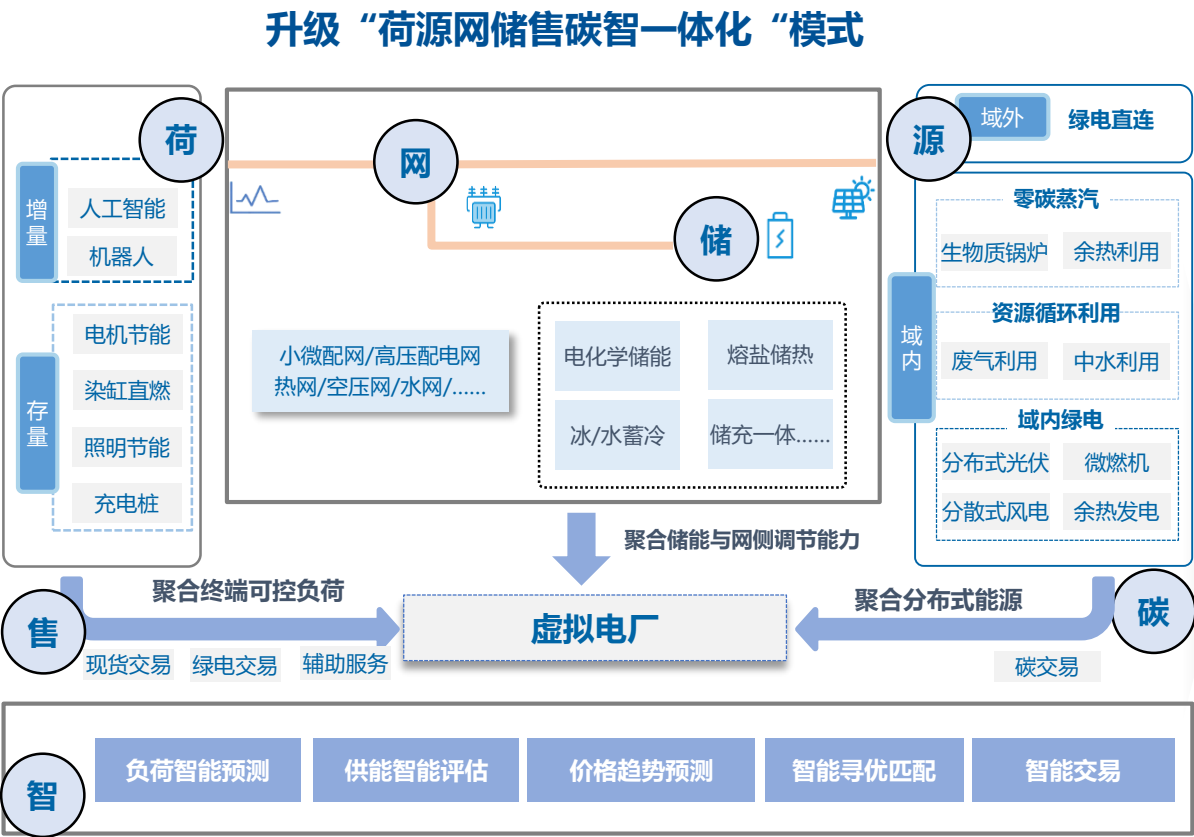
商机

### 市场空间

5万个

# 落地“荷源网储售碳智一体化”模式，做大电力业务规模

■ 随着新能源市场化、绿电直连等电改政策推进，以及终端电气化比例提升，市场空间广阔；升级泛能微网模式，提升电力业务能力，持续获量；依托智能聚合资源，升级虚拟电厂平台业务，做大交易空间和价值



| 电力业务能力   |             |             | 从以源为主的能力到荷源网储售全链条能力 |        |        |
|----------|-------------|-------------|---------------------|--------|--------|
| 荷        | 源           | 网           | 储                   | 售      |        |
| 电力负荷预测能力 | 分布式能源优化设计能力 | 配网/微网优化设计能力 | 储能方案设计能力            | 现货交易能力 | 绿电交易能力 |
| 负荷聚合能力   | 绿电直连方案能力    | 网络状态监测能力    | 储能安全运营能力            | 虚拟电厂能力 | 绿证交易能力 |

■ 以网切入规模获客，荷光储一体落地，打造泛能微网



■ 丰富能碳交易品类，提升电力现货交易能力，聚合自持负荷、资源，整合第三方设施，落地虚拟电厂模式，在江苏、浙江等区域试点，聚合交易空间巨大



# 应用智能，持续提升泛能交付运营能力，释放业务价值

■ 在运泛能装机容量13.9吉瓦，利用智能，沉淀最优实践，持续提升荷端、源端、网端效率，降本提效创值；在建装机1.1吉瓦，提升交付质量，缩短交付周期，及时投运贡献创值



## 光储提效



## 管损治理



## 采暖降本



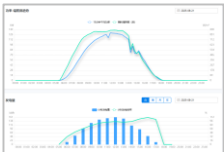
## 高效交付

业务开展

智能产品

### 连云港某新材料项目：

智慧清洗



故障智能诊断

该项目光伏系统效率由80.2%提升至82.7%

### 浏阳某园区热网项目：

偷盗汽治理



需求侧调度

该项目热力管损由5.8%下降至4.5%

### 廊坊某小区采暖项目：

运行策略优化



热源智慧替代

该项目供暖燃气单耗由9.6Nm³/m²下降至8.6Nm³/m²

### 浦江某项目：

智能设计及交付



优选生态

该项目在2个月内实现并网

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

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

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

标准化设计

关键设施集采

数智产品应用

合作生态优化

# 持续提升产品+服务，拓展智家业务增量市场

■ 依托沉淀的客户服务能力和安全运营能力，迭代产品和服务，实现智家业务向增量市场拓展

## 家庭客户

## 打造服务+创值一体化模式，提升基础产品销量

服务带动创值

创值提升服务

8年质保

送装拆收一体化

365天只换不修

4h服务交付

完善质控体系

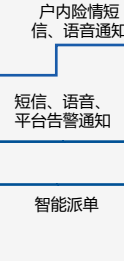
一体化方案，便捷服务

精准识别产品问题

从销售到安装高效服务

既有市场空间单品500万台/年，上半年销量25.3万台，未来增长潜力巨大

## 依托积累的安全运营能力，创新产品，拓展智家增量市场



协同闭环处置

精准识别险情

远程自动切断

自动通知与派单

协同闭环处置

智能设备精准识别燃气泄漏、压力异常等情况

智能运营中心远程实现自动阀门切断

平台告知业主、物业，同时完成一线派工

伙伴能力与智能能力结合，实现安全闭环

累计渗透率仅5.7%，市场空间广阔

沉淀能力，持续创新  
打开业务空间

社区

家庭

厨房

客户认知能力

生态链接能力

e城e家

# 解析家庭客户需求，创新服务促进智家业务升级

■ 打造e城e家平台，全面认知家庭客户需求，依托客户服务与安全运营能力，持续创新产品及服务，实现智家业务升级



# 提升ESG治理能力，支撑可持续发展

■ 本集团通过完善治理架构、健全ESG风险管理体系等方面驱动管理效能提升，上半年ESG评级维持行业领先水平，支撑低成本融资以及提升资本市场认可度，为可持续发展注入长期动能

## 筑牢G-R-E-A-T战略支柱，深化ESG4S战略

• 从管理机制、风险应对、数智产品、本质安全、人才赋能5个方面着手，夯实GREAT战略支柱

- G

**精进ESG管理架构与职能**

• 对接国际主流标准体系，完善治理架构，驱动可持续发展管理效能提升
- R

**健全ESG风险管理体系**

• 聚焦 ESG 高风险敞口，体系化部署缓释计划，筑牢防控屏障
- E

**利用数智化优势**

• 优化ESG 数据管理产品并下沉应用，通过内部试点彰显效能
- A

**发挥本质安全优势**

• 构建多维智能模型，实现运营提效与安全强化协同跃升
- T

**人才自驱和赋能**

• 基于 ESG 赋能体系落地专项培训项目，夯实全员可持续发展认知根基

## ESG资本市场表现及外部认可

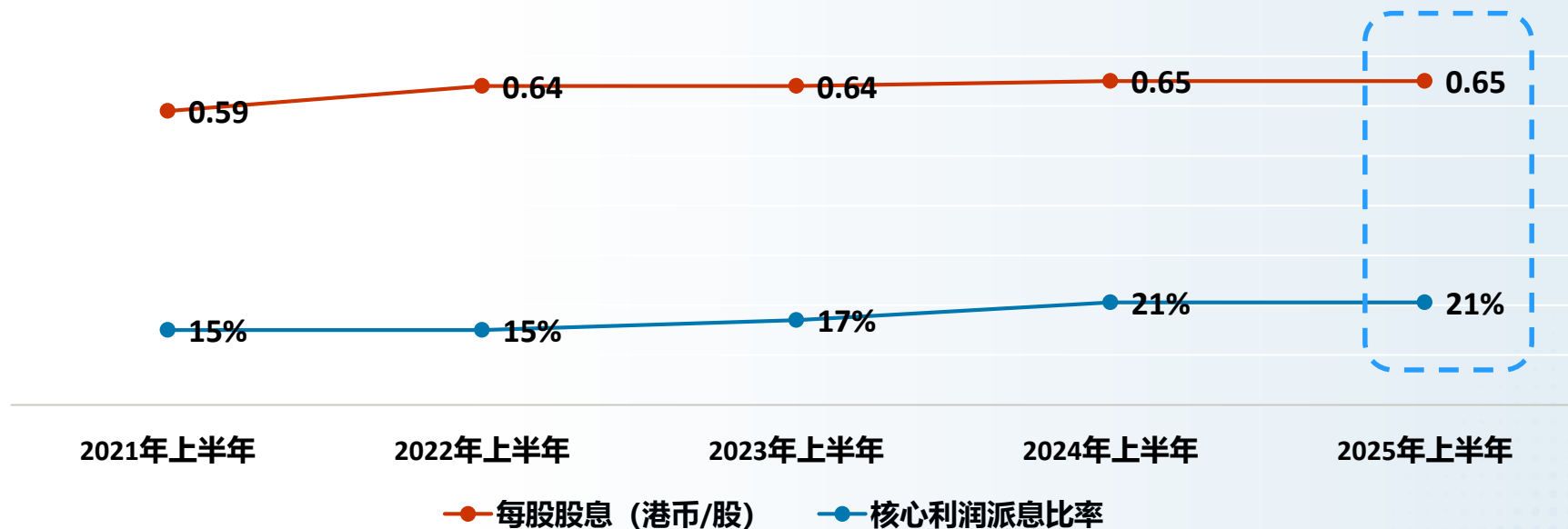
• 国际主流 ESG 评级维持行业领先水平，并通过技术创新帮助客户提升了供应链尽责管理在环境维度的绩效表现获得行业及生态认可

|                |                             |
|----------------|-----------------------------|
| MSCI           | AA                          |
| S&P Global     | 64                          |
| SUSTAINALYTICS | 24.7                        |
| CDP            | B                           |
| FTSE Russell   | 3.3                         |
| Sedex          | 2025 Sedex 供应链大奖<br>技术创新奖提名 |

# 保持稳定的派息政策，持续回报股东

- 公司派发中期息65港仙，较去年同期持平

## 每股股息及派息比率预计



# 私有化概览及进展

- 新奥能源已成立由四名独立非执行董事组成的独立董事会，将于计划文件中就私有化及购股权要约的条款是否公平合理、私有化议案相关的股东投票及是否应该接纳购股权要约出具推荐意见；董事会将以保障新奥能源及其全体股东最佳利益为原则，按照符合新奥能源整体利益<sup>1</sup>的方式履行职责，并确保本次交易严格遵循《收购守则》相关规定，所有交易进度均依法合规推进

要约私有化新奥能源



注：

1. 整体利益，包括但不限于新奥能源估值是否合理，也在于是否所有相关因素已经被考虑及反映，及考虑交易是否合乎股东长远利益的前提下，各方面条件是否合理及切实可行

本次发布会/路演作为业绩发布会/路演，根据相关规则，无法回答有关交易的问题。关于本次交易的内容诸位可以参见我们之前发布的公告。如有进一步问题请联系我们投资者关系部门的同事，后续我们会安排与诸位进行深入沟通。

# THANK YOU

谢谢！

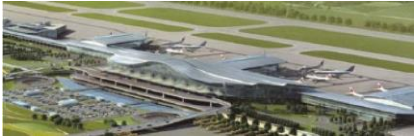


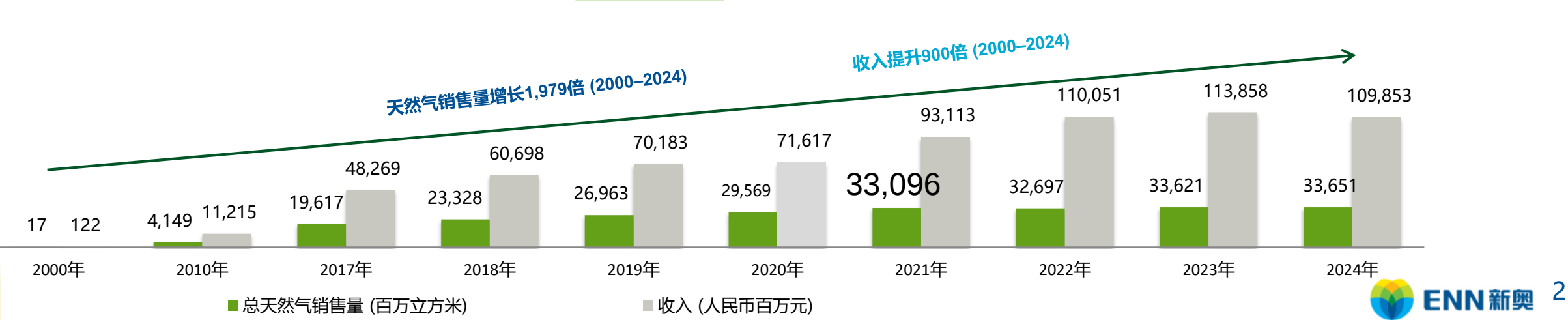
# 附录：新奥能源—利用智能创新服务，成为以天然气业务为基础，为客户创造多品价值的服务商

## 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                                                                              | 能源贸易                                                                               | 工程安装                                                                                | 智家业务                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
|             |  |  |  |           |
| <ul style="list-style-type: none"><li>向家庭客户和工商业客户销售管道燃气</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，为客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>为家庭客户和工商业客户进行燃气管道接驳</li></ul>                 | <ul style="list-style-type: none"><li>智能厨房产品、供暖产品及安防产品</li><li>节能技术、工艺改造、设备检修保养等服务</li></ul> |



# 事业版图

截至2025年6月30日，新奥能源在全国**22**  
**个**省、市及自治区为**3,207万**个住宅用户  
和**29.3万**家工商业用户提供能源服务

运营**263个**城市燃气项目  
覆盖人口**1.4亿**

已投运规模泛能项目达**374个**  
在建规模泛能项目**60个**

2025年上半年业绩收入**556.73亿元**人民币  
总资产超过**1,031.49亿元**人民币



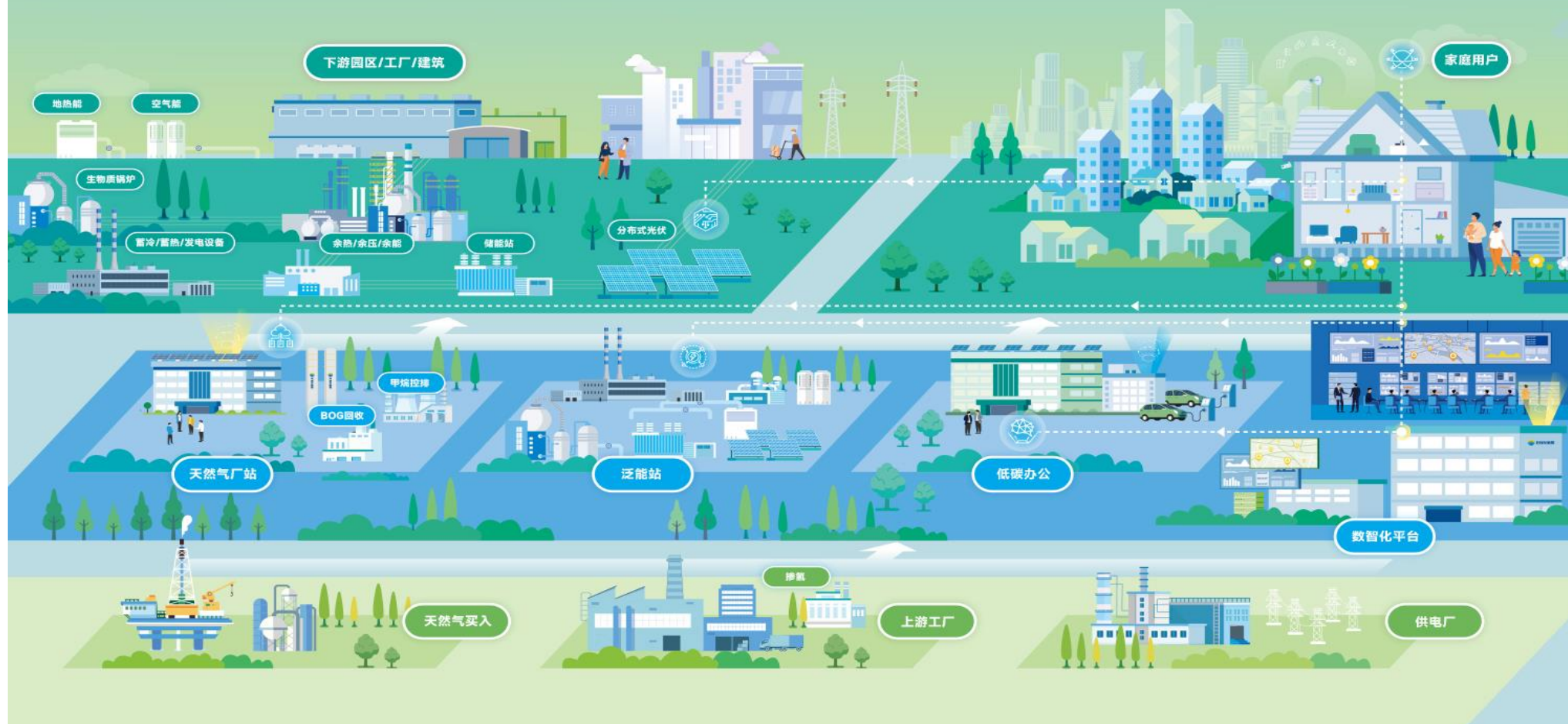
## 绿色行动 全景图

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。

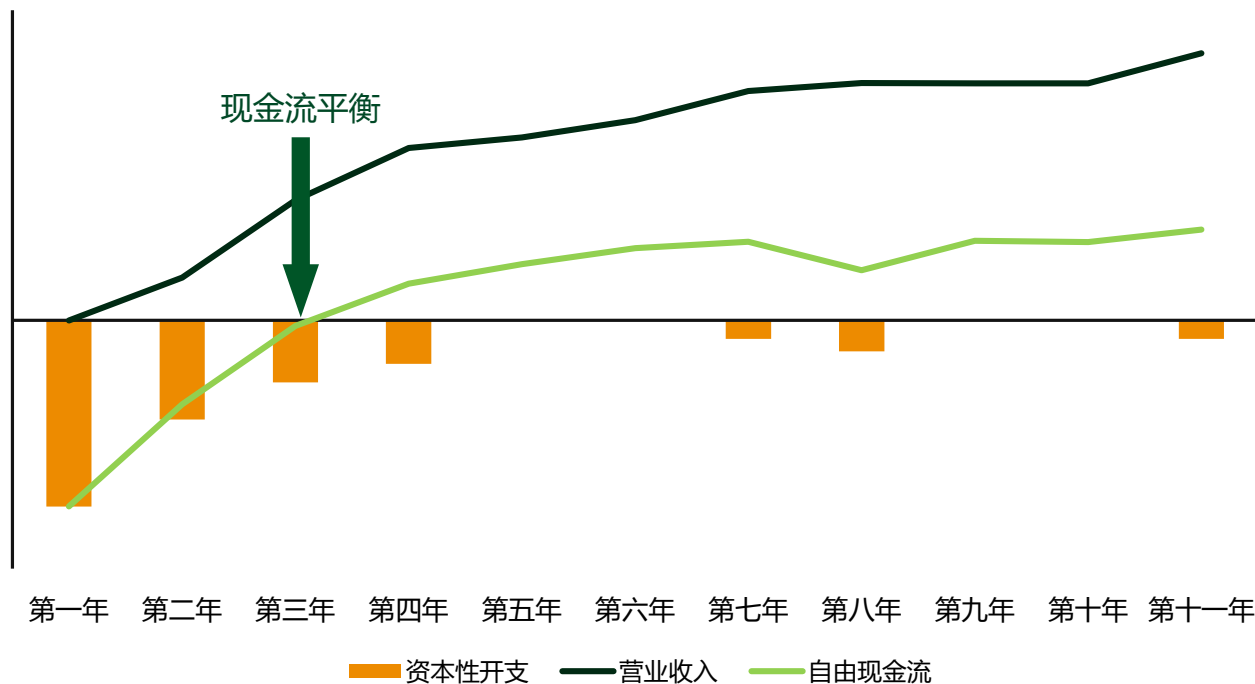
● 价值链上游

● 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

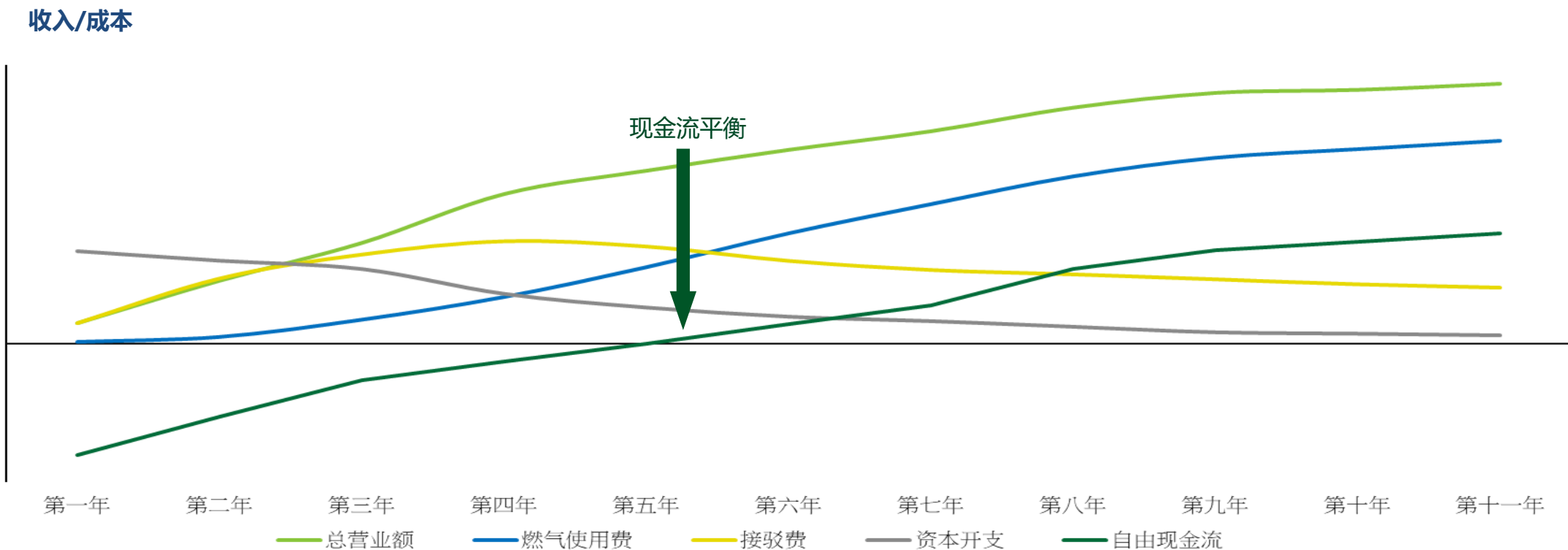
### 2. 快速的现金流出

- 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

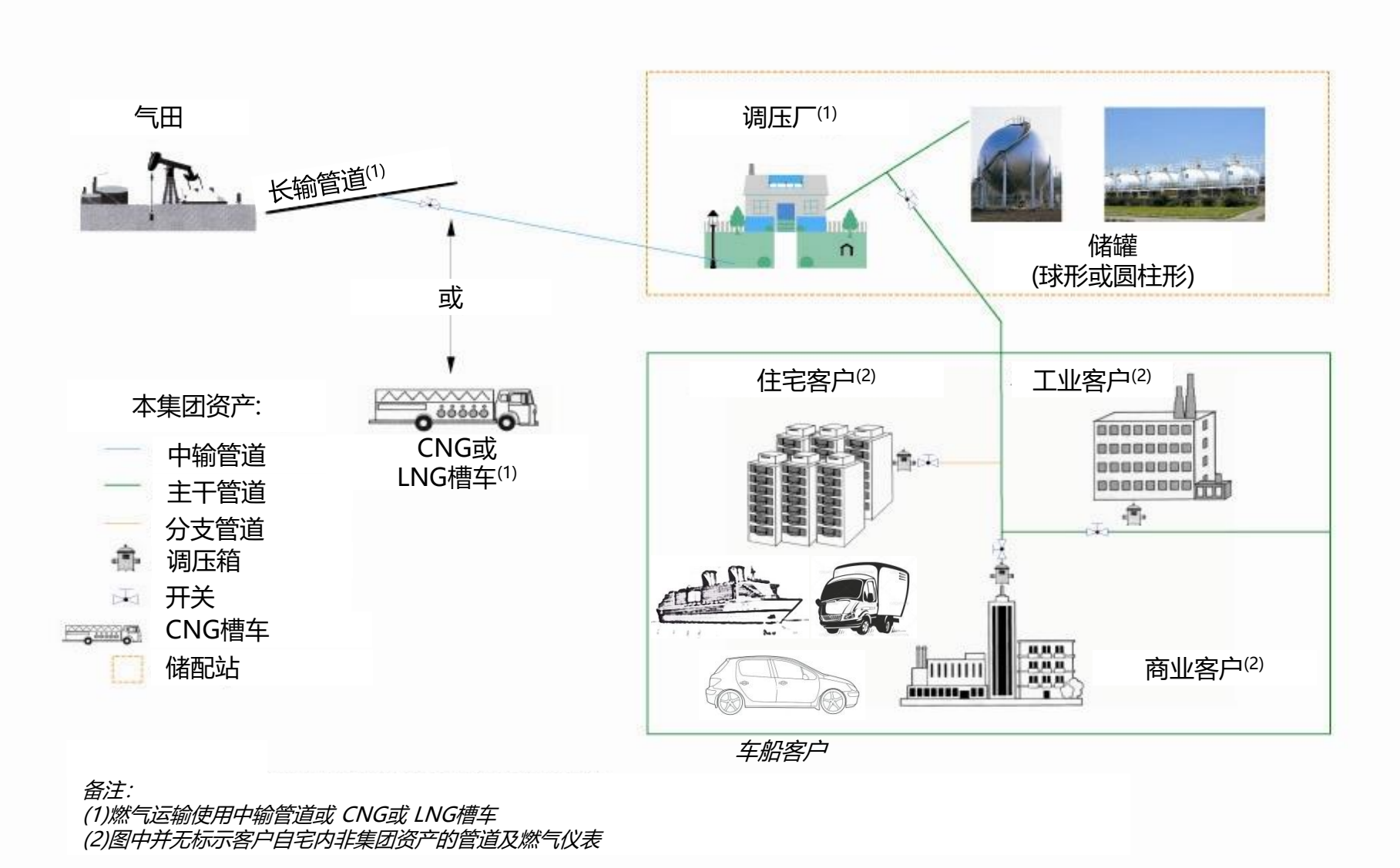
# 典型城市燃气项目的简要模型\*



- 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。

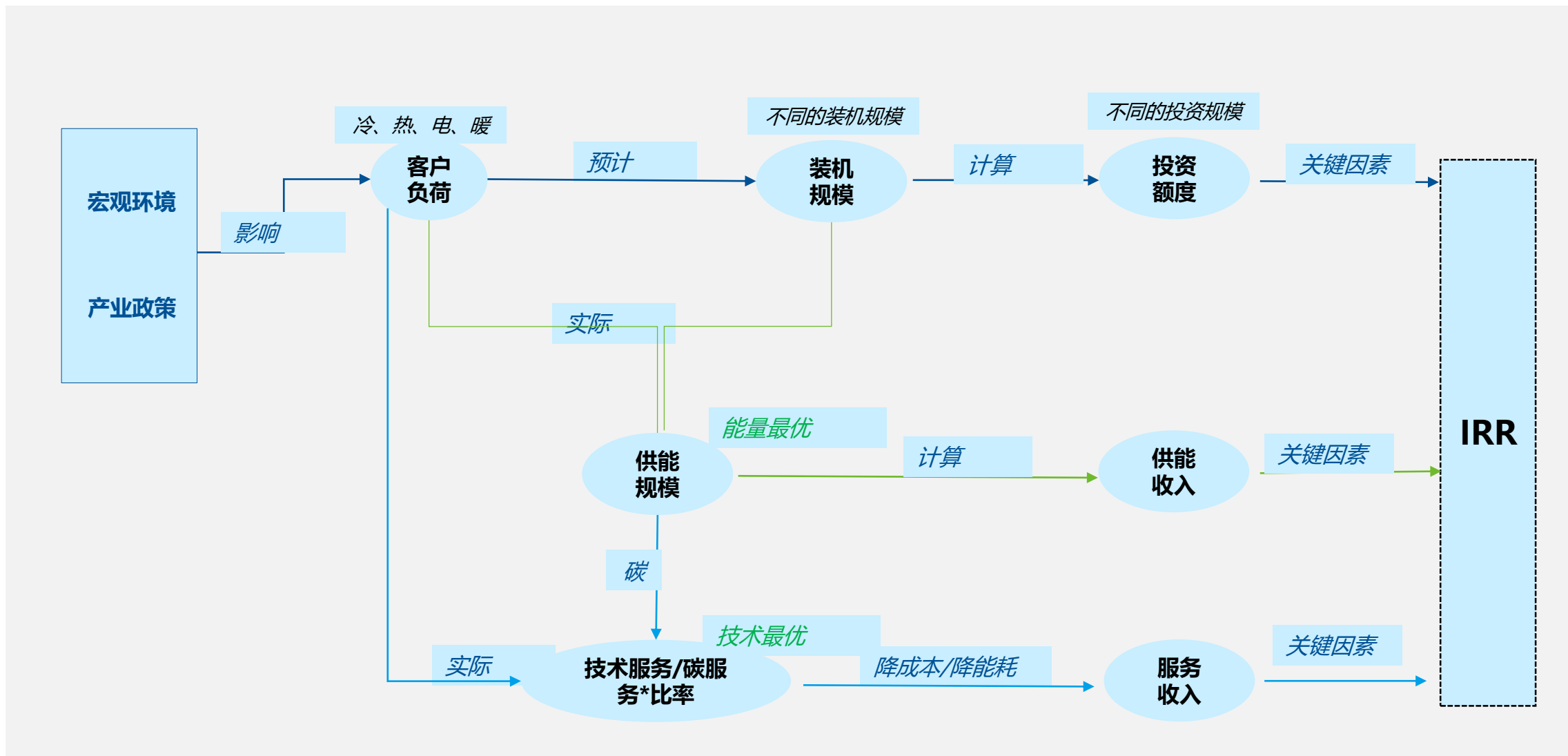
# 天然气处理过程



多能耦合、荷源网储一体化解决方案



# 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



## 新空间



## 从社区到公共服务



## 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 / 杨禾佳 / 祁柯然

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

电邮: [IR@enn.cn](mailto:IR@enn.cn) / 网站: <http://ir.ennenergy.com>