



ENN
新奥

新奥天然气股份有限公司
ENN Natural Gas Co., Ltd.

2020年全年业绩发布

2021年3月





需求池

零售气量**219.5**亿立方米、直销气量**9.4**亿立方米



资源池

自主资源达到**250**万吨，**50**余个国际油气合作伙伴



工程能力池

新安装**28,367**个工商业用户、**229.3**万住宅用户
工程业务外部收入增长**19%**



财务表现

核心利润增长至**22.21**亿
综合融资成本降至**4%**

1.业务回顾

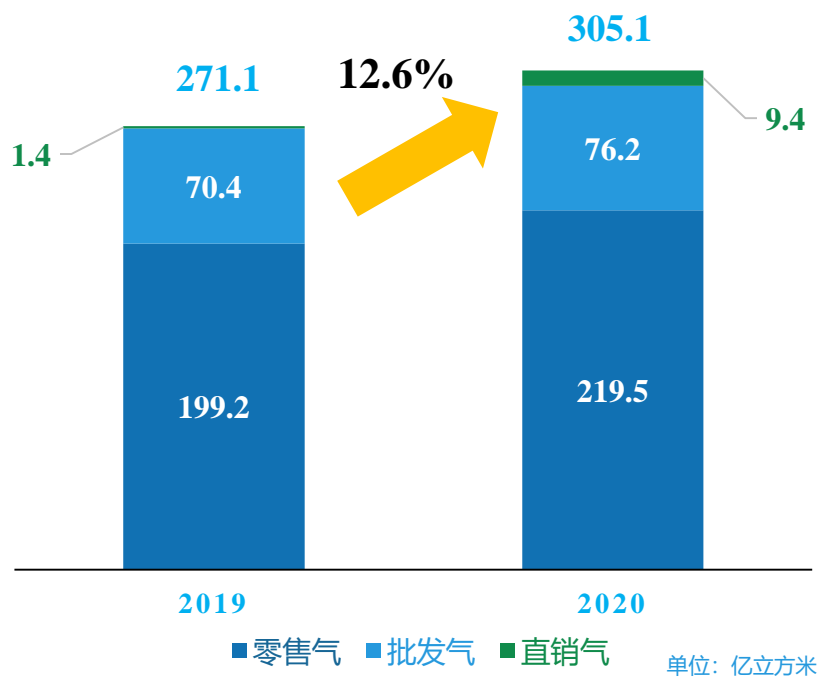
2.财务回顾

3.发展策略

4.附注

1.1 客户开拓卓有成效，稳步扩大需求池规模

- 2020年总销售气量达到**305.1**亿立方米，同比增长**12.6%**
- 直销气量为**9.4**亿立方米，毛利率为**9.4%**



以客户为中心

灵活的商务模式

- 灵活的定价机制
- 按需交付



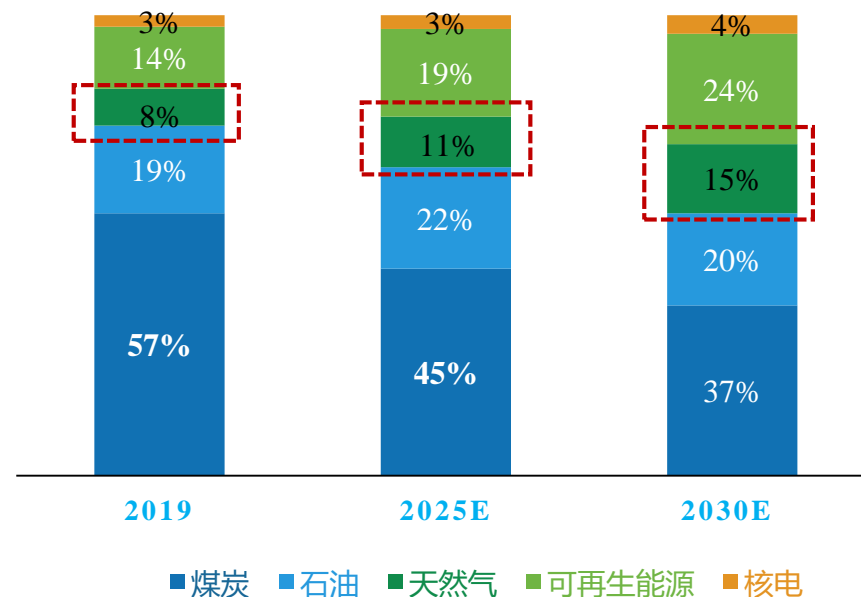
综合能源供应

- 气态、液态天然气供应
- 冷、热、电、气等多品类能源供应

全场景服务

- 数智化的能效提升服务、工程服务、运营服务、安全保障服务
- 强大的物流运输及智慧调度能力

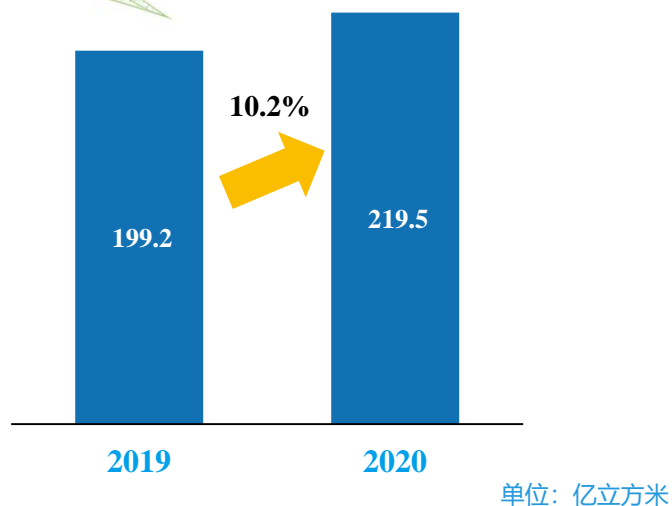
“碳中和”背景下，天然气需求持续提升



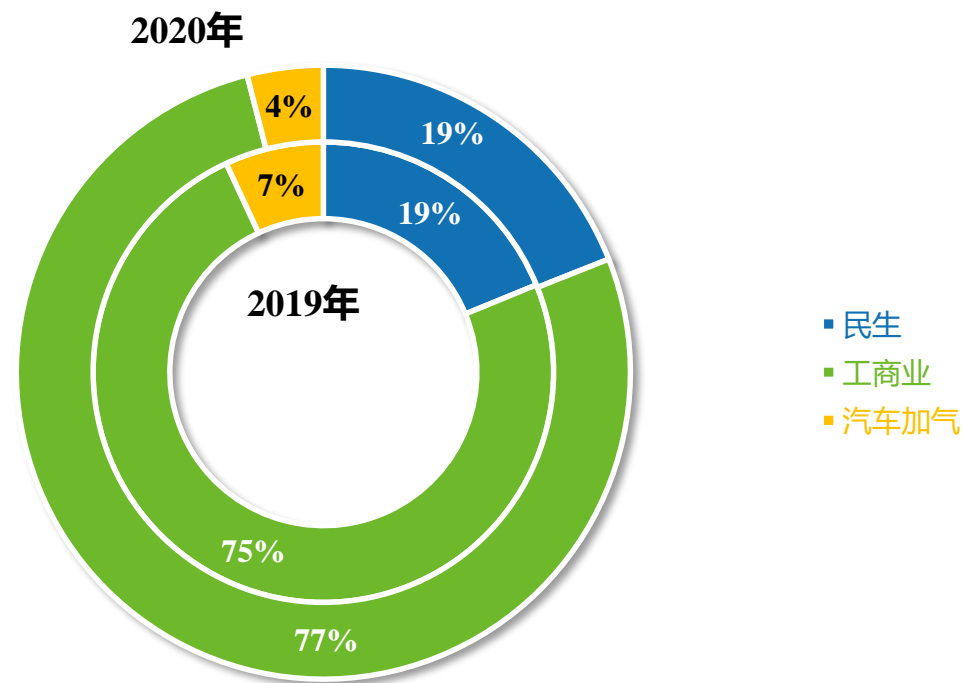
1.2 零售气量增长10.2%，价差保持稳定

截至2020年末，共运营**235**个城市燃气项目，覆盖人口**1.12**亿；新增**20**个城燃项目，未来可拉动**28**亿方天然气销售量

零售气量



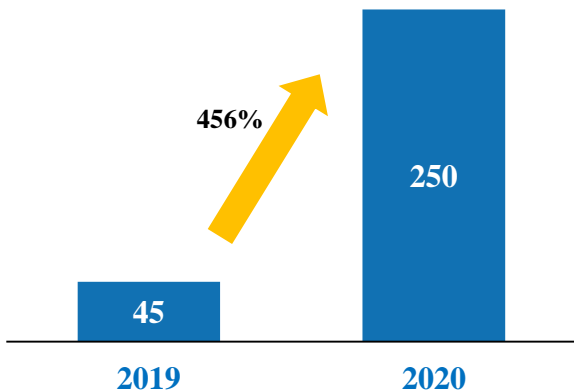
客户结构



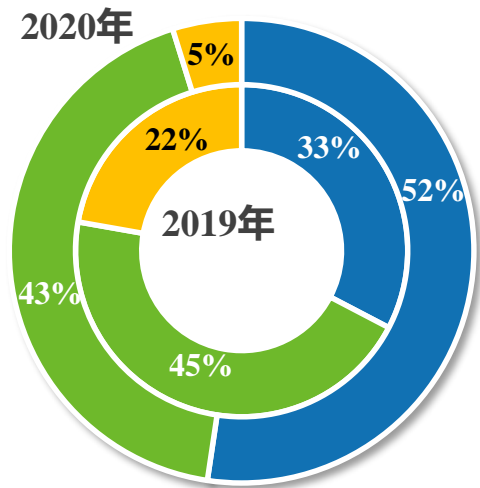
	2020年	2019年
平均售价	2.79	3.14
平均采购价	2.14	2.50
价差 (不含税)	0.60	0.59

1.3 聚合效应初现，自主资源显著增长

- 全年液化生产及进口LNG**250**万吨
- 获取国家管网和其他接收站**6**个窗口期
- 把握市场机遇，以中国市场为核心，打造以中长期、短期及现货相结合，兼具**价格竞争力、安全性、灵活性**的资源池

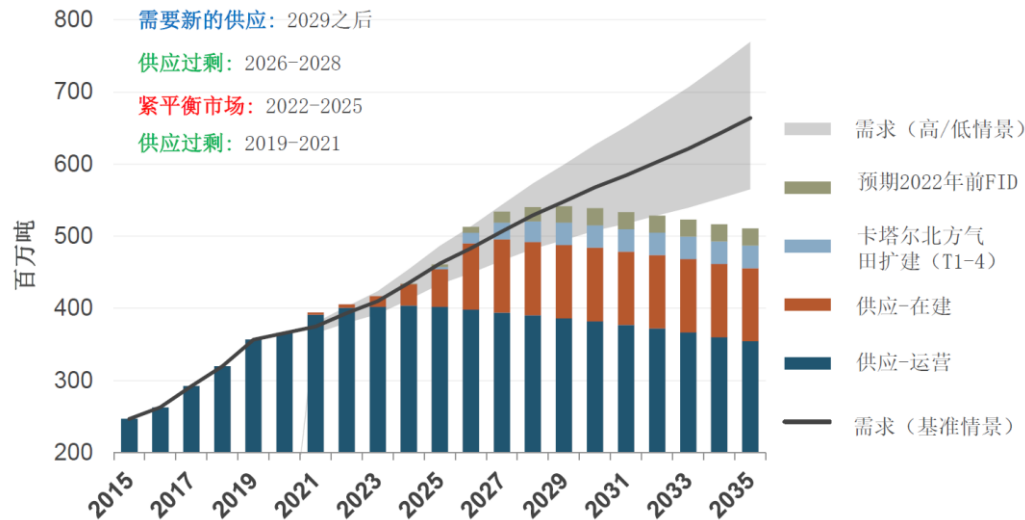


单位：万吨

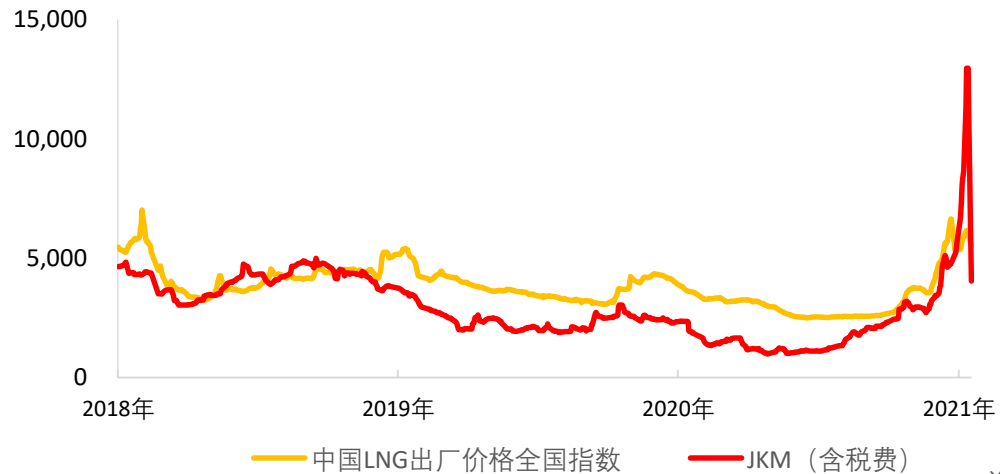


■ 海外现货 ■ 海外长约 ■ 国内资源

全球LNG供需预测



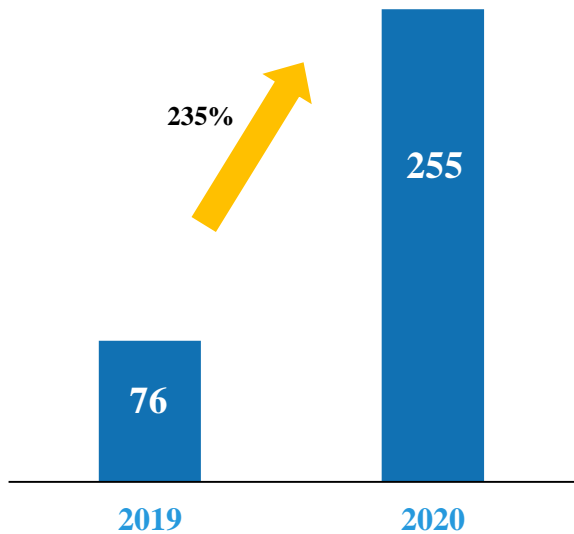
JKM指数常年低于国内LNG价格



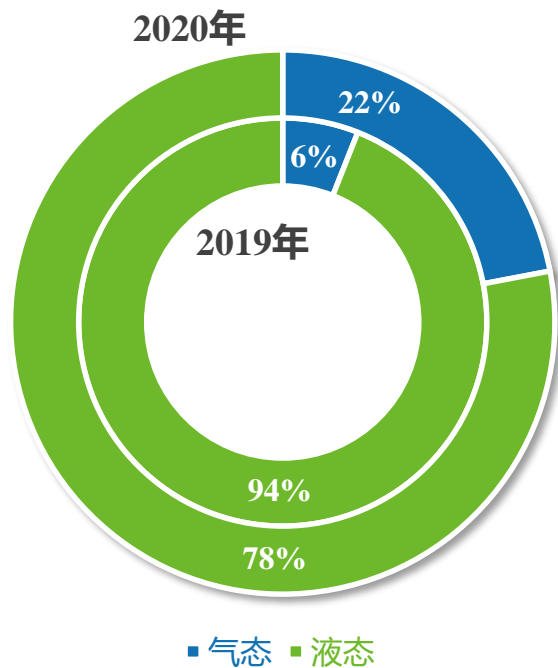
单位：元

1.4 持续释放舟山设施能力，战略支点作用凸显

- 舟山接收站全年处理**255**万吨LNG
 - ✓ 2020年8月6日，气态外输管道通气
 - ✓ 构建多元液态外输通道
 - ✓ 2020年冬保期间有效满足下游需求



单位：万吨



管道气态外输

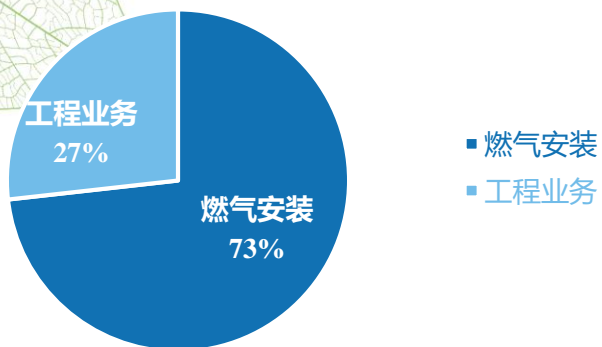


液态槽车外输

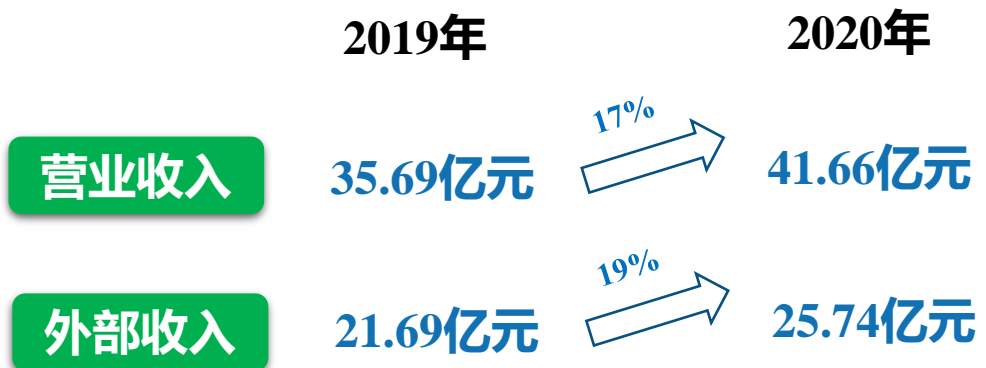


1.5 燃气安装保持稳定，持续拓展外部工程客户

2020年收入



工程业务收入持续增长



	2020年	2019年	变动
新发开工商业用户 (地点)	28,367	27,656	3%
累计工商业用户 (地点)	177,128	148,761	19%
新开发工商业用户开口气量 (万方/日)	1,707.8	1,815.6	-6%
累计工商业用户开口气量 (万方/日)	14,173.2	12,465.4	14%
新开发住宅用户 (万户)	229.3	239.7	-4%
累计开发住宅用户 (万户)	2321.3	2,092.0	11%

在手外部订单 **8.5** 亿元



广汇LNG接收站项目



唐山应急调峰储气项目

01



投运项目119个

- 综合能源销售量：120.4亿千瓦时，同比增加75.9%
- 蒸汽84%、冷&热12%、电4%

02



收入57.13亿元

- 毛利10.94亿元，同比增加 95.4%

03



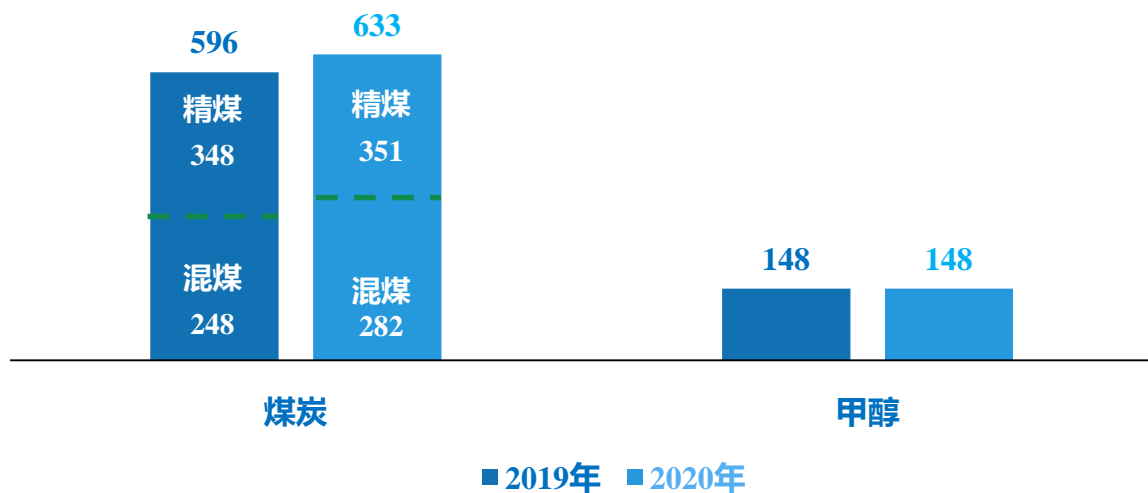
节能减排

- 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
- 全年为客户减少1,476,085吨标煤消耗量，减少4,444,264吨二氧化碳排放

1.7 能源生产业务情况

➤ 在弱周期中，严格控制成本，产生自由现金流**1.4**亿元

煤炭、甲醇销量 (万吨)



煤炭、甲醇平均售价及成本 (元/吨)

	2020年	2019年
混煤售价	179	199
混煤成本	111	107
精煤售价	295	294
精煤成本	111	109
甲醇售价	1,303	1,620
甲醇成本	1,241	1,402

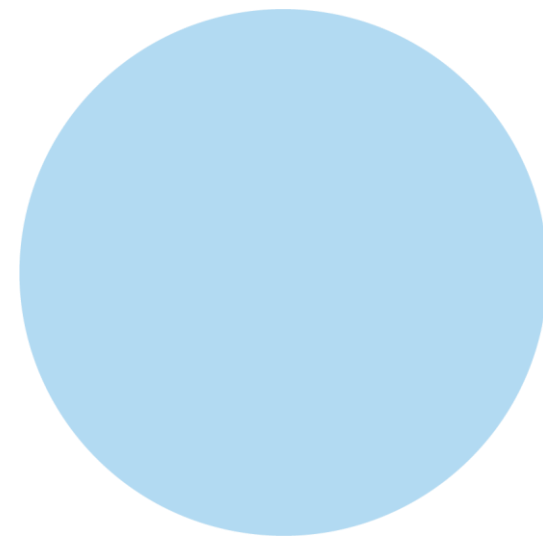
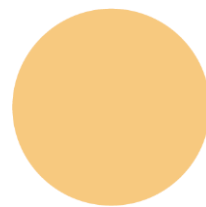
注：售价均为不含税价格

1. 业务回顾

2. 财务回顾

3. 发展策略

4. 附注



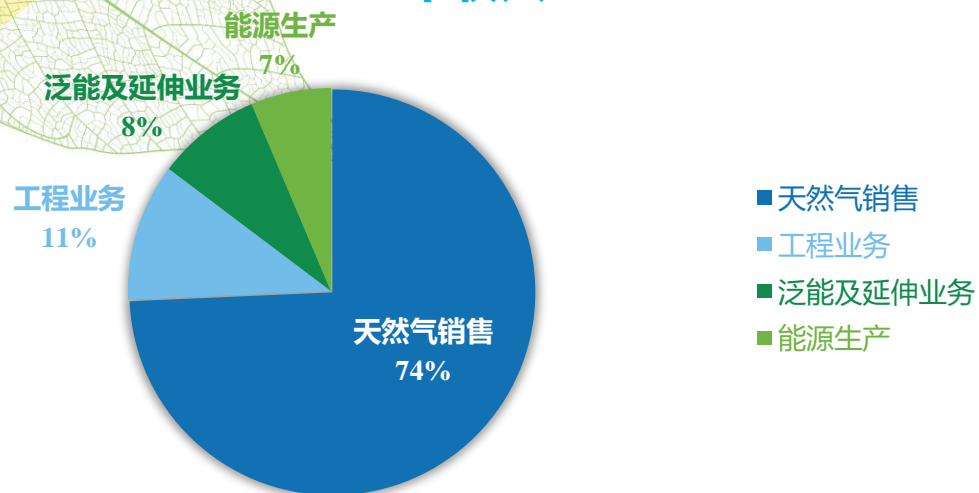
2.1 大幅提升的业绩

人民币：亿元

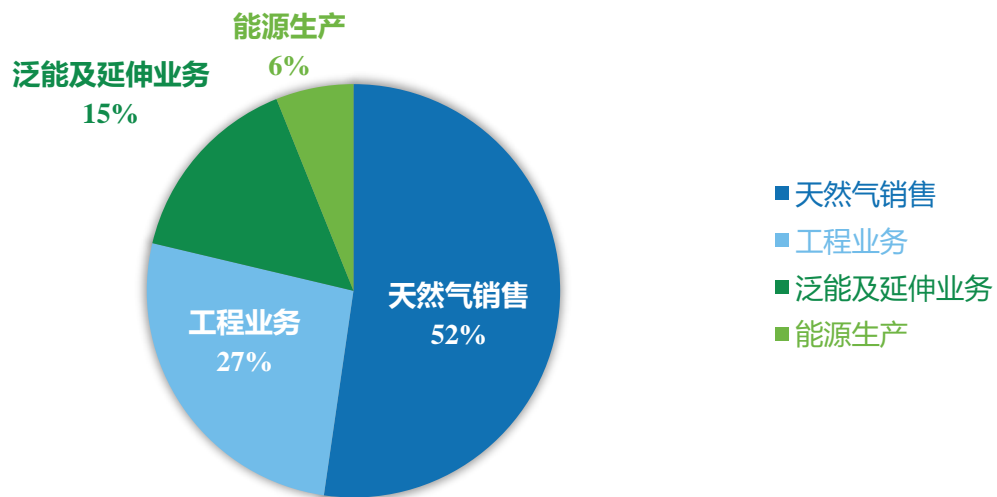
	2020年	2019年	变动
营业收入	880.99	135.44	550.47%
毛利	159.03	23.53	575.86%
EBITDA	145.00	25.48	469.07%
归母净利润	21.07	12.05	74.85%
核心利润	22.21	5.53	301.63%

2.2 质变的收入及毛利结构

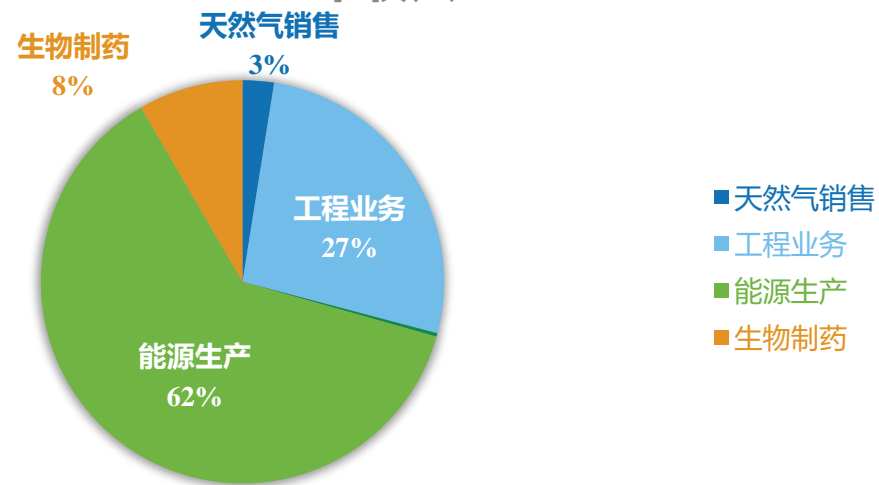
2020年收入



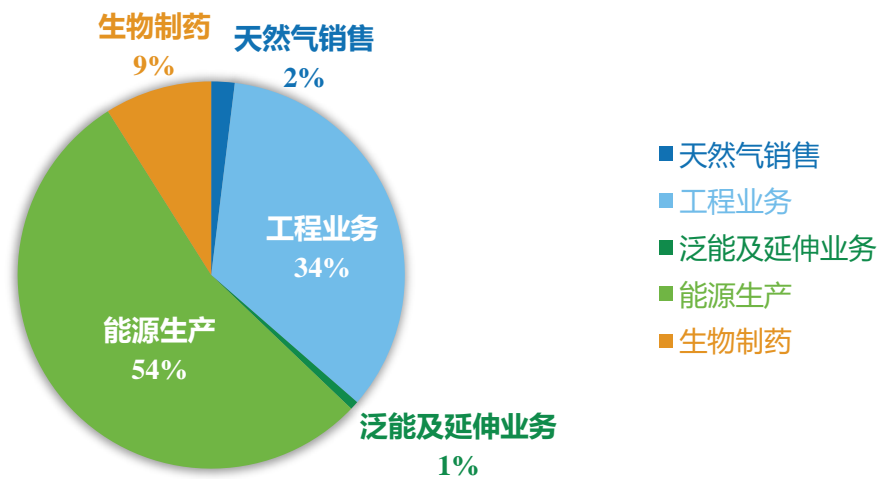
2020年毛利



2019年收入

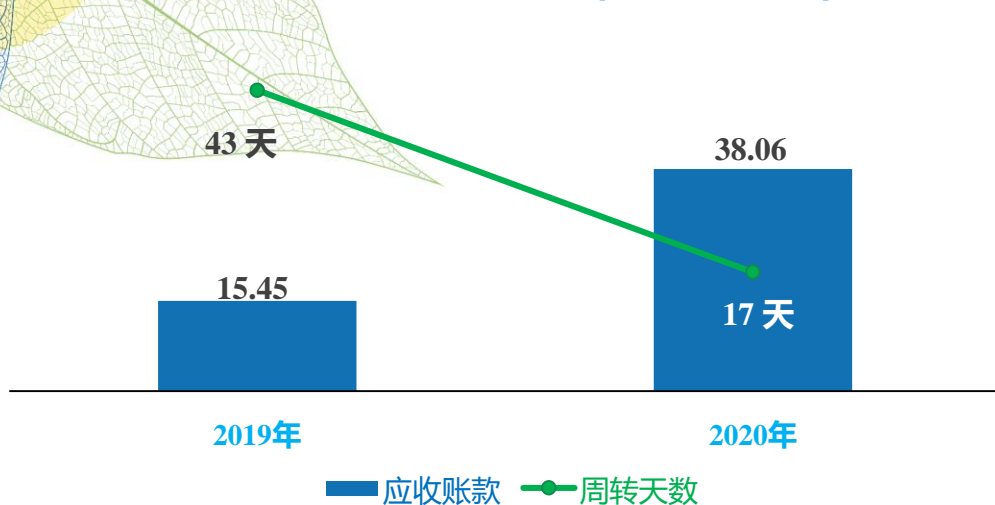


2019年毛利

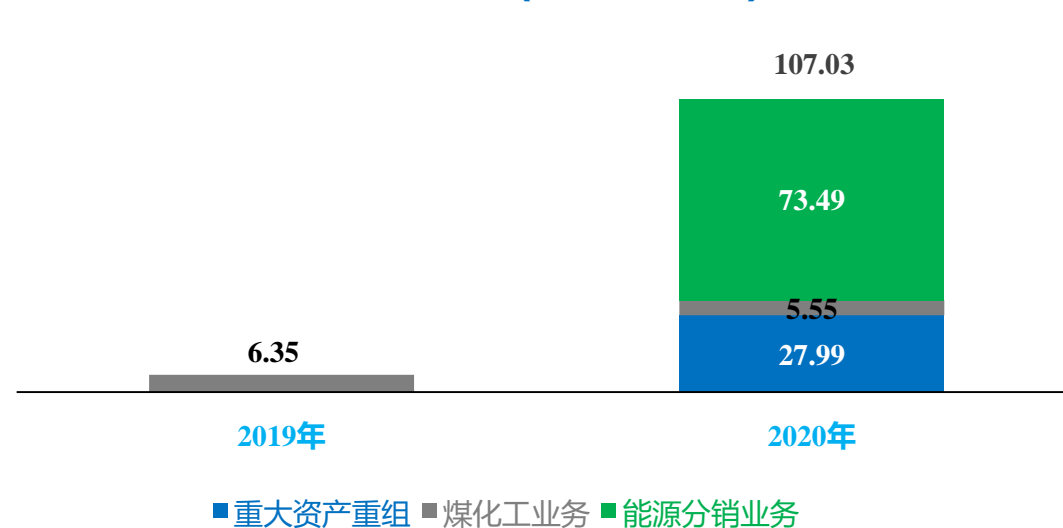


2.3 持续优化的财务管理

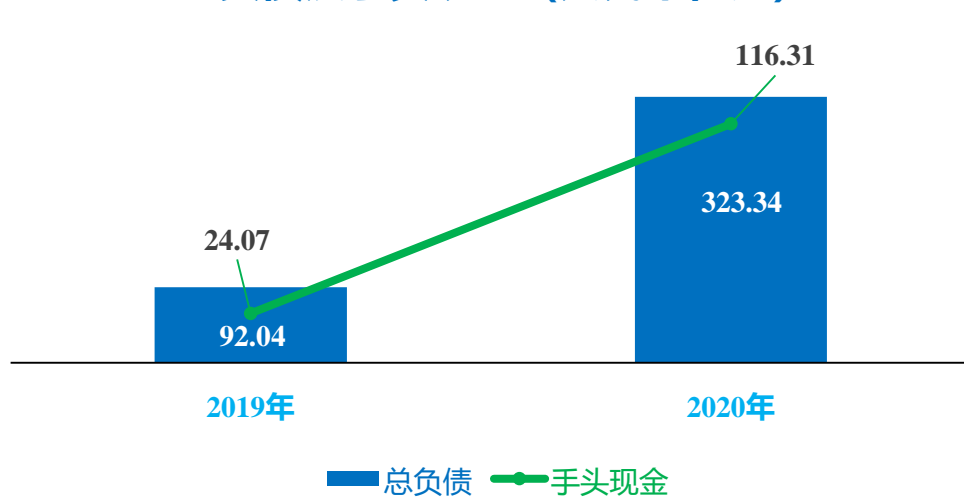
应收账款及周转天数 (人民币亿元)



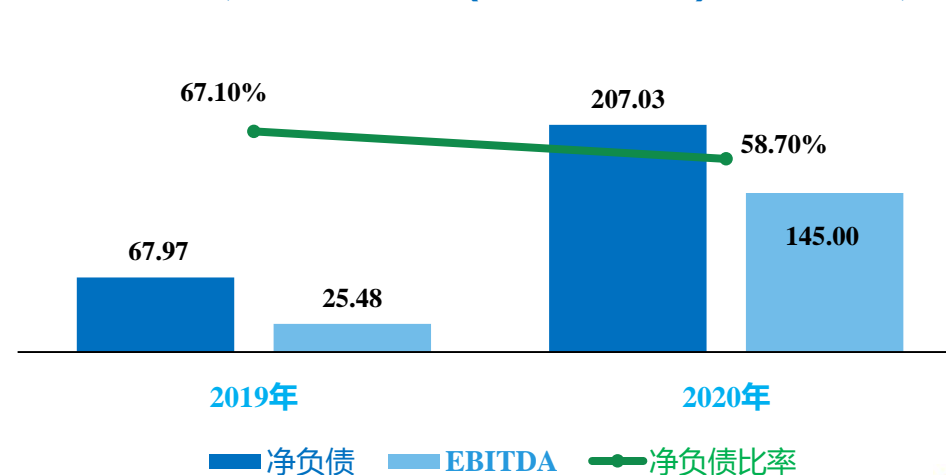
资本开支 (人民币亿元)



总负债及手头现金 (人民币亿元)

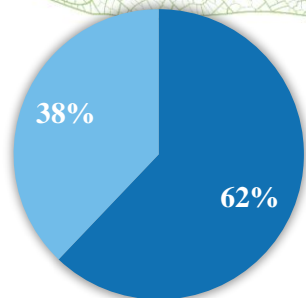


净负债、EBITDA (人民币亿元) 及净负债比率



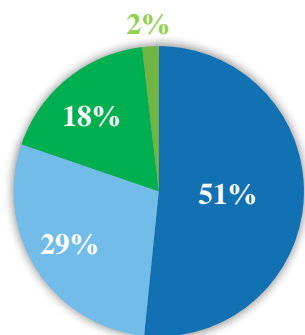
2.4 充裕的财务资源及流动性

按币种划分



■ 美元债务 ■ 人民币债务

按到期时间划分



■ 1年内 ■ 1-5年 ■ 5-10年 ■ 10年以上

平均有效利率

2019年

6.83%



283基点

2020年

4.00%

信用评级

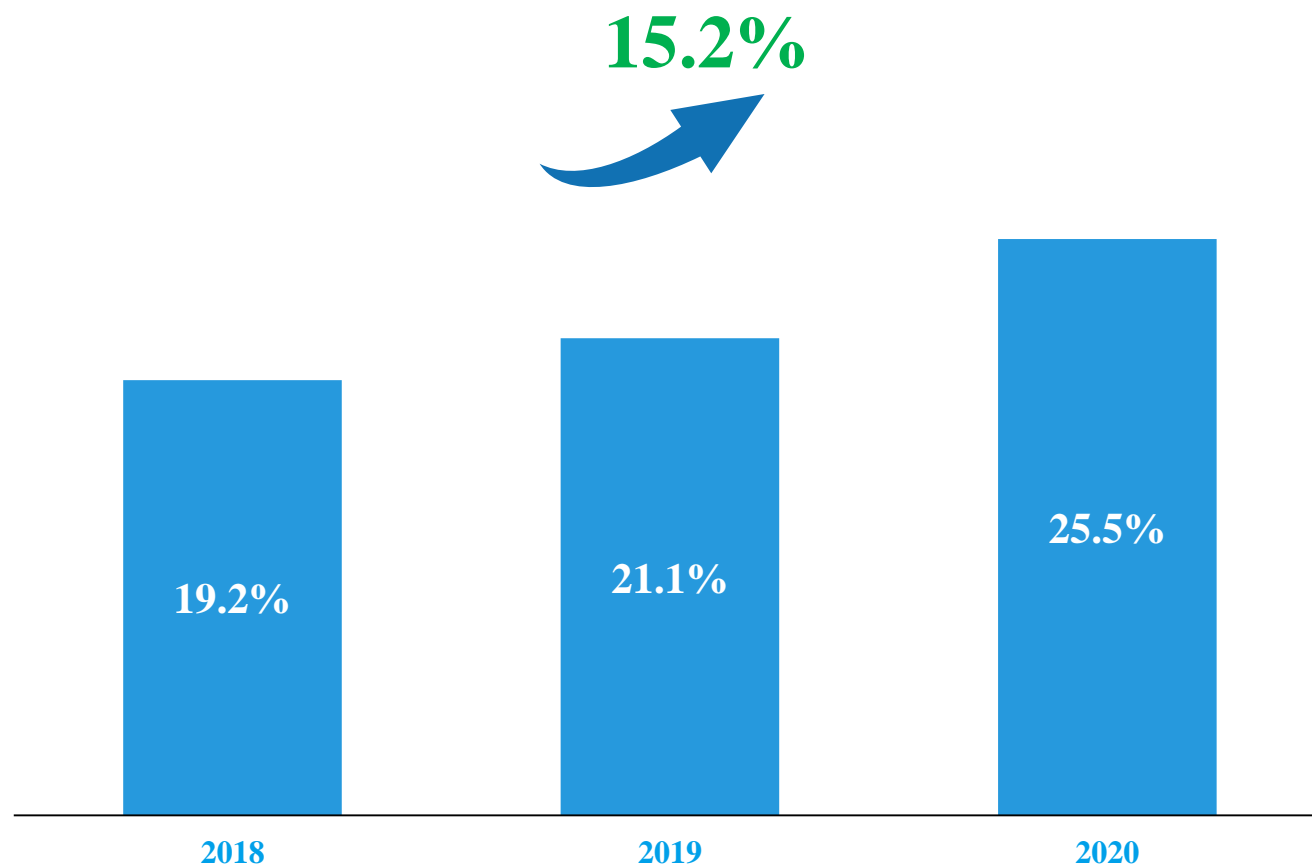
评级机构	2020年
穆迪	Ba1
惠誉	BBB-

授信额度

授信类别	授信额度
信贷融资额度	196亿元人民币
人民币债额度	80亿元人民币
境外融资额度	8亿美元

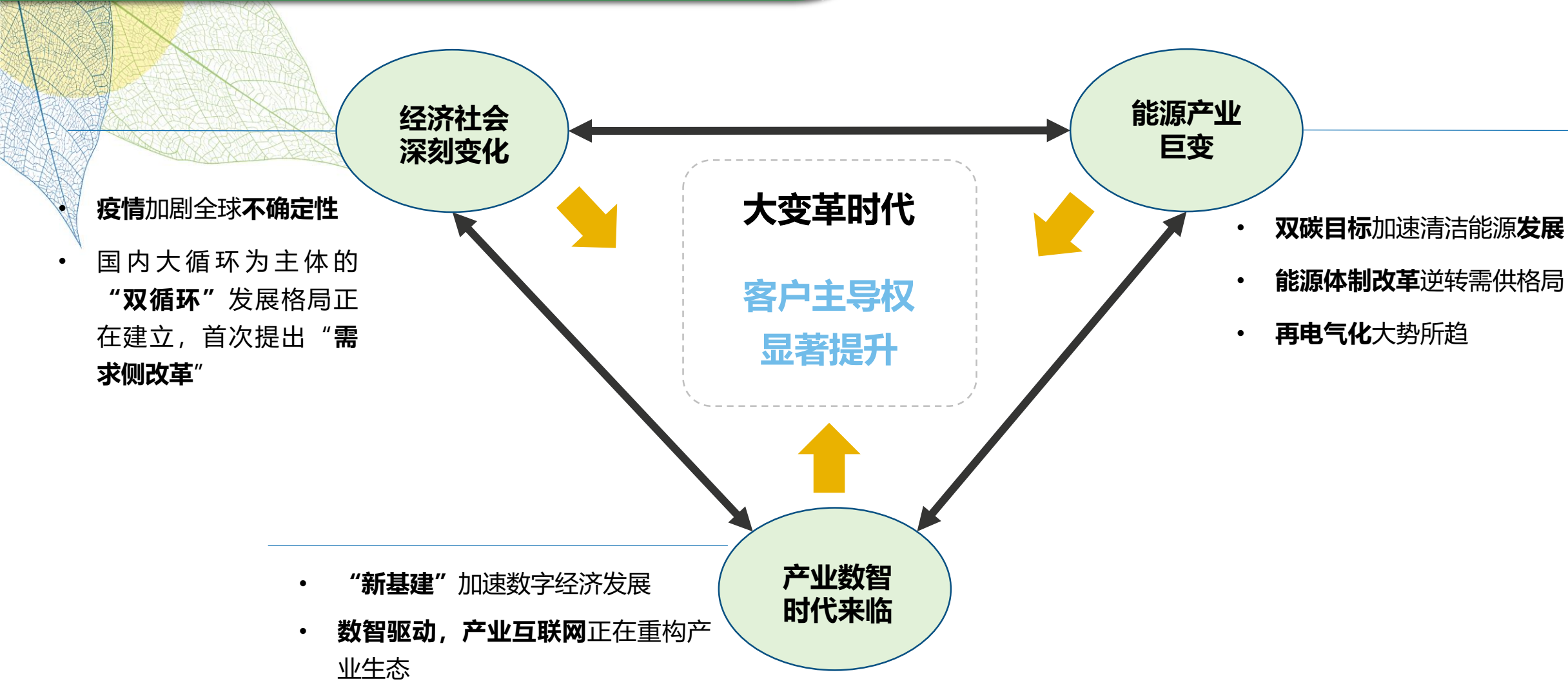
2.5 稳定增长的现金派息比例

现金派息比例持续增长，为股东创值



1. 业务回顾
2. 财务回顾
3. 发展策略
4. 附注

3.1 社会经济发生深刻变化，给业务发展带来更大机遇



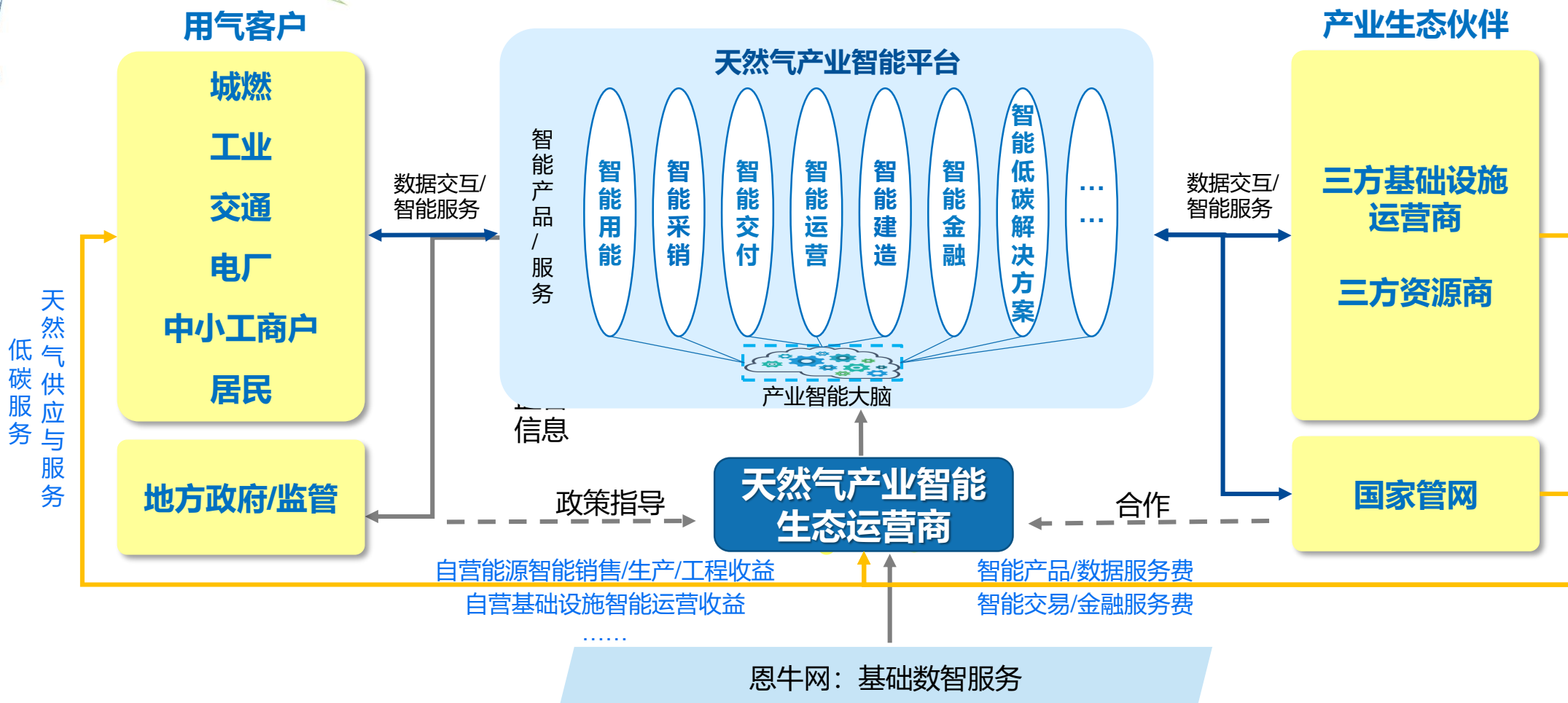
3.2 愿景和使命

愿景

基于新奥全场景，以物联促进智能，用智能升级产业，做天然气产业智能生态运营商

使命

用产业智能提高能力，使客户成功，轻松创值，满意分享



3.3 发展战略

把握国内市场化改革与基础设施建设机遇，与三大油、国家管网及其他生态伙伴紧密合作，用数智技术链接需求、储运、资源与工程等生态伙伴，共创共建天然气产业智能生态，全场景为域内外客户创值，为新奥天然气产业持续发展建立坚实基础。

三个池

1 需求：巩固经营区域，深挖域内客户需求、拓展域外大客户

2 储运：轻资产构建形成“南北贯通，东西互联，气液相宜”的**国内输配大通道和储气能力网络**

**以客户为中心，
坚持使命愿景，
密切研判形势，
敏捷应变**

3 资源与通道：

- 深化与三大油合作，积极获取自主资源，打造有竞争力的国际国内资源池，服务内外部下游客户
- 在沿海核心市场**布局进口通道**

四个支撑

4 构建天然气产业智能平台，打造核心产品，形成数字化生态圈

5 形成柔性、敏捷、开放、共生的生态组织运转机制

6 技术驱动，设计牵引，实现工程技术能力显著提升和发展模式转型升级

7 打造智能工厂，沉淀精益运营能力，形成综合赋能生态的能力与产品

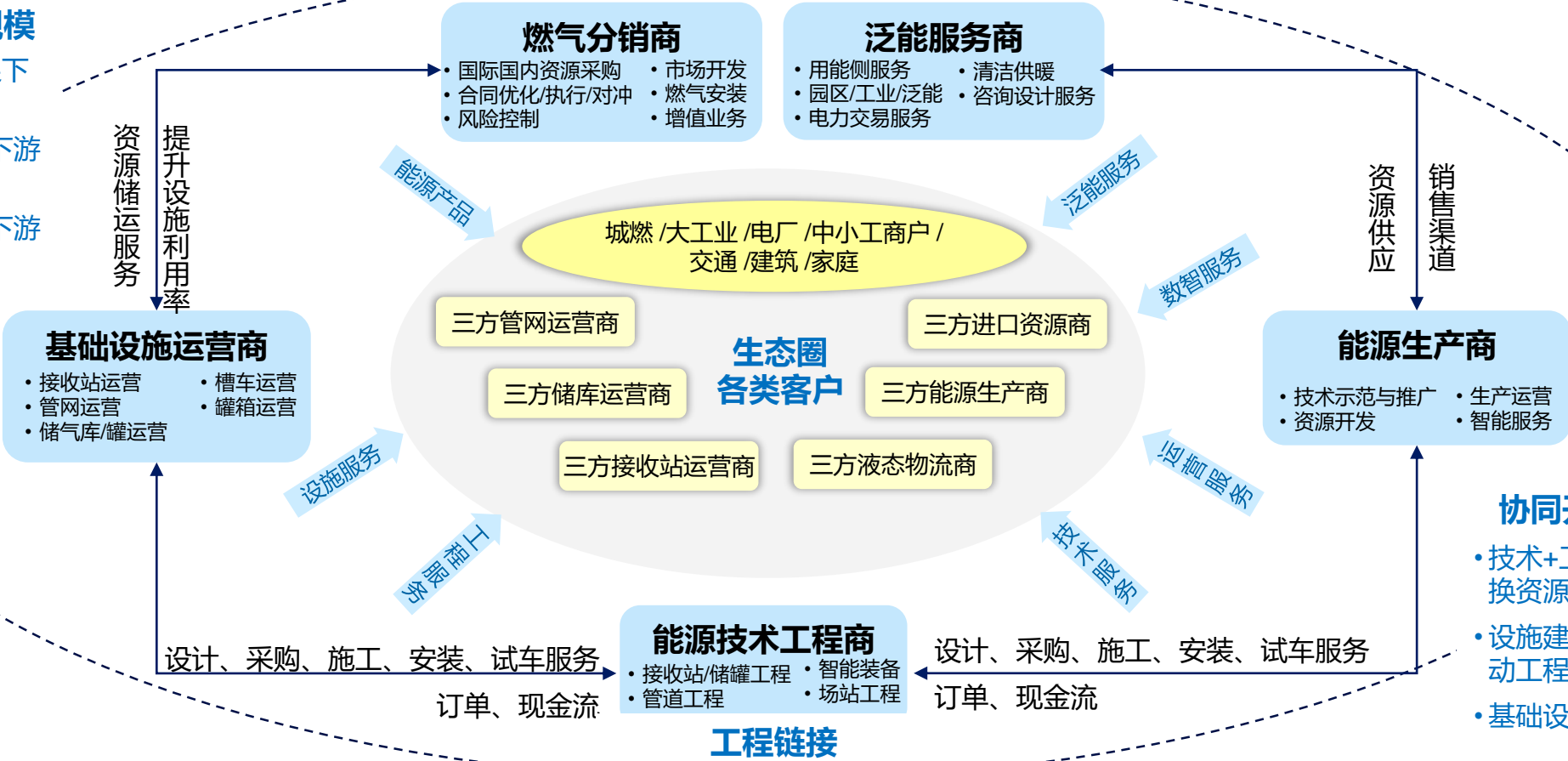
3.4 全场景为用户提供服务

- ① 全场景商机敏捷传导
- ② 全周期生态协同开发
- ③ 场景化精准、专业服务

聚合发展

协同扩大客户规模

- 资源+通道优势促下游并购整合
- 基础设施建设扩下游客户范围
- 泛能服务拓、挖下游大用户



协同开发资源

- 技术+工程+运营能力换资源
- 设施建设连资源，带动工程发展
- 基础设施能力引资源

工程链接

3.5 核心策略

智能天然气业务

1 强化大客户创值，挖潜中小工商户，做大全国需求池

- 持续做大、做强**燃气分销业务**：全力保固/拓展大客户，深化与各类能源分销企业合作，做大分销规模；做深延伸服务，放大客户价值
- 培育和做精管网**运营业务**：推动输气、储气、平衡服务；完善管网设施布局，做实管网智能调度
- 高质量大规模发展**泛能服务业务**：发力用能侧服务、分布式光伏、电力交易服务、园区泛能，打造泛能仿真平台
- 为客户提供多场景一站式**延伸业务**：深度认知客户，以优质产品和服务为基础，增强与用户交互频次，整合生态，拓展产品和服务深度

2 匹配下游市场开发，打造国际国内配比合理的组合资源池

- 国内：加强对外合作，突破获取国内等常规/非常规资源
- 国际：长中短期资源结合，强化实货纸货结合能力
- 做好资源统筹与需供匹配

3 前瞻布局，广泛合作，构建自主可控、稳定、有竞争力的进口通道池

- 发挥舟山支点作用
- 深化国家管网/三大油合作
- 加强生态合作

4 轻资产获取储气能力，构建全国性储备池

5 积极打造数智化产品，实现需、供、输、储智能匹配

3.5 核心策略（续）

智能工程业务

1 创新技术驱动、设计主导的DEPMC一体化服务模式

- 加快技术开发与引进
- 促进核心技术工程转化
- 强化设计引领的EPC项目交付

2 快速做大市场规模

- 聚焦天然气基础设施建设核心市场
- 拓展延伸业务和国际业务
- 探索医药化工领域

3 提升智能建造服务能力

- 加快数字转型，打造网络设计平台
- 通过设计标准化、施工预制化、资源平台化，提升服务质量与效率

智能生产业务

1 保证安全生产，持续精益运营

- 合理安排大修周期，提升产能利用率
- 进行装备和技术创新，保证煤炭资源价值有序释放

2 以工贸融合为基础，建立产业运营新模式

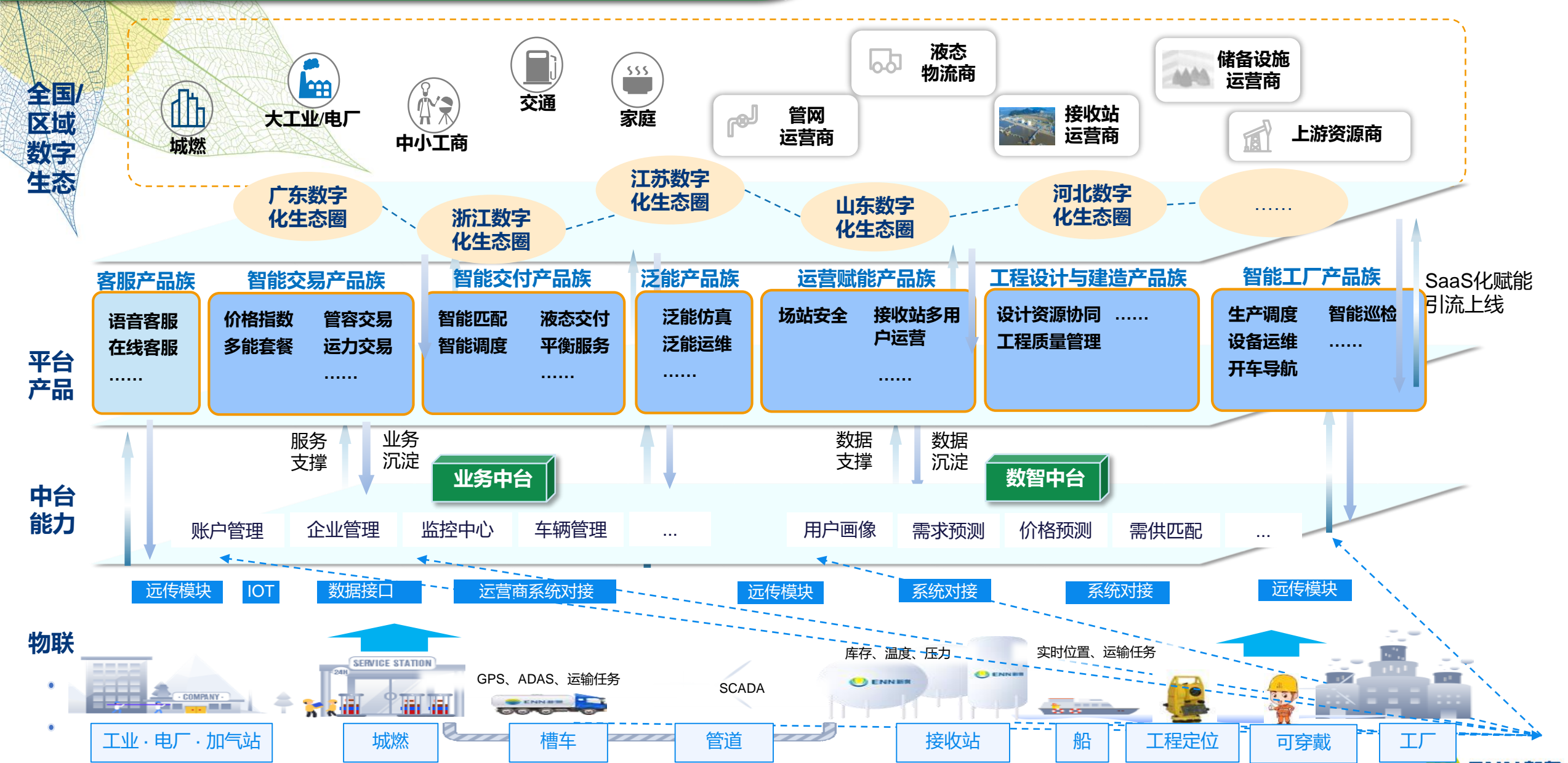
- 优化组织机制，激发组织创值活力
- 以期现结合为手段，提升盈利能力
- 拓展销售渠道，适度做大贸易规模

3 实现示范技术稳定运行，助推项目落地

- 加快推进两化示范技术产业化进程
- 推动意向合作项目扎实落地

4 打造智能工厂

3.6 构建天然气数智生态，分享数字时代智能



3.7 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

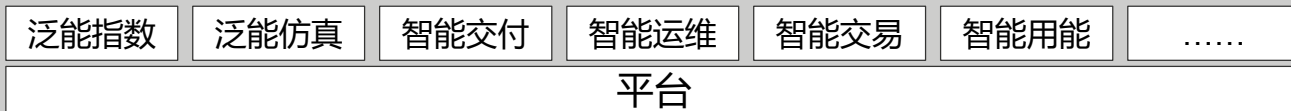
- 依托物联及泛能指数实现碳足迹智能监管，引导能源系统优化及减碳机制落地，释放碳资产价值
- 依托数智产品，开展需求侧响应，引导可再生能源消纳；
- 助力客户精准预测量价，优化交易策略，促进绿能交易、碳交易



- 依托物联+能源诊断，开展用户本质节能工艺/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
- 因地制宜发展生物质能、光伏、地热等可再生能源优先、天然气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



(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
- 以智能建造，实现智慧运营
- 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

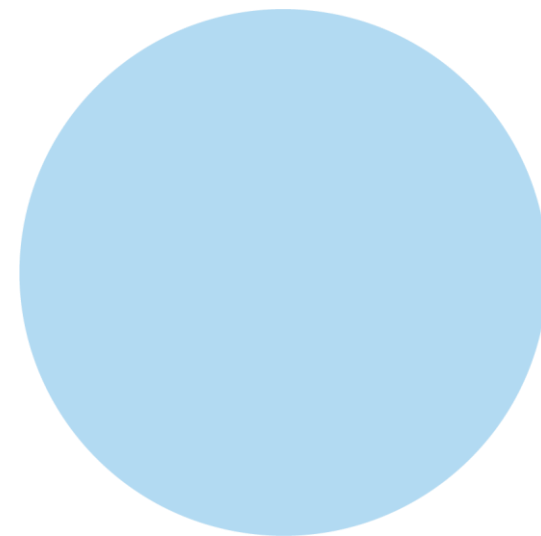
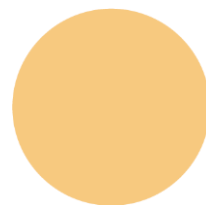
力争在2050年实现自身净零碳排放

1. 业务回顾

2. 财务回顾

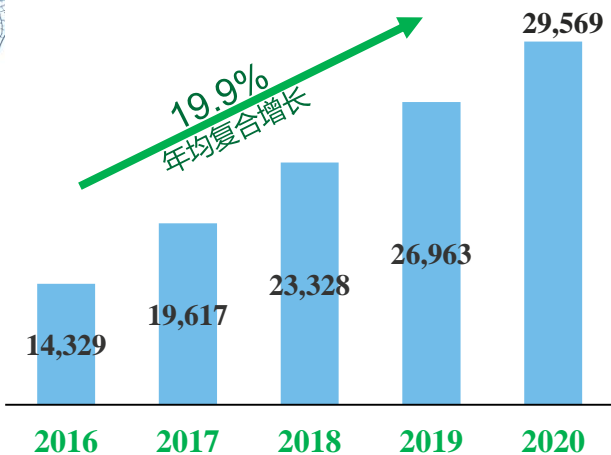
3. 发展策略

4. 附注

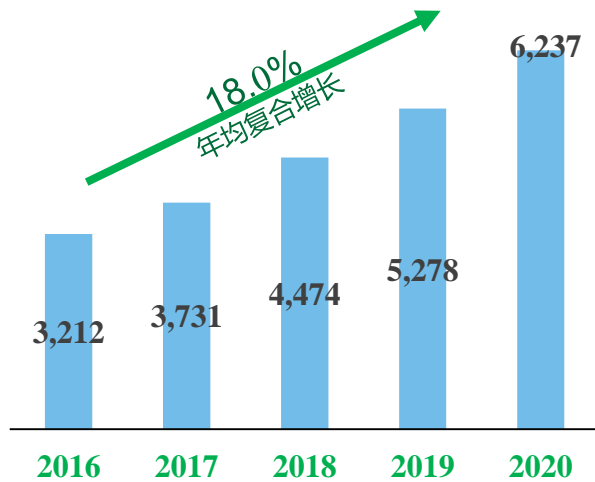


新奥能源稳定增长的业绩

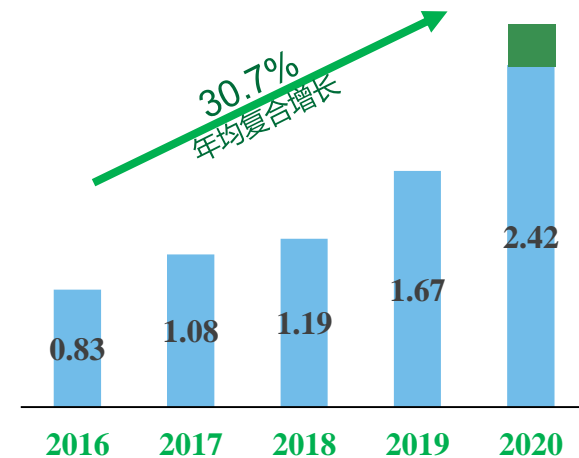
总售气量(百万方)



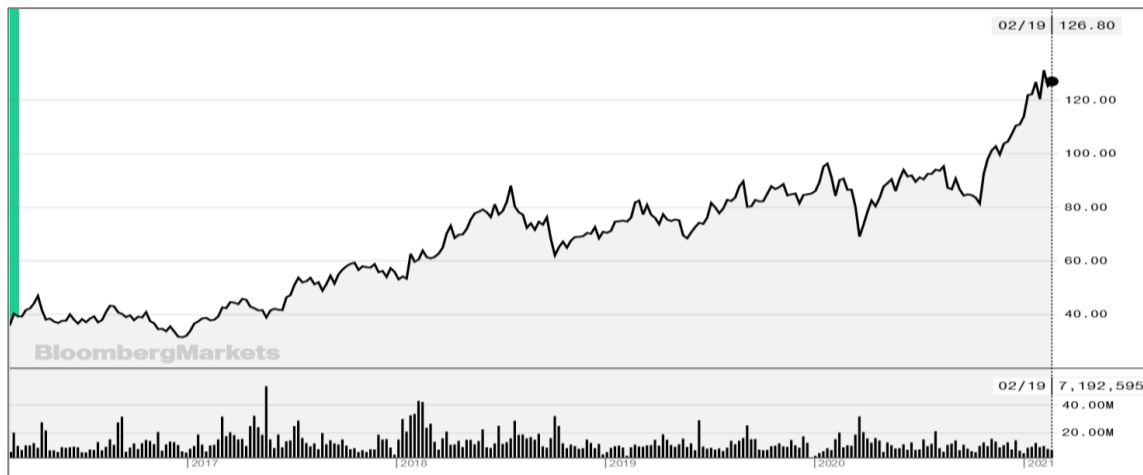
核心利润(百万人民币)



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 = 年内股价升幅 + 全年派息

能源分销版图拓展





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

- 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%



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

- 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3月份投运

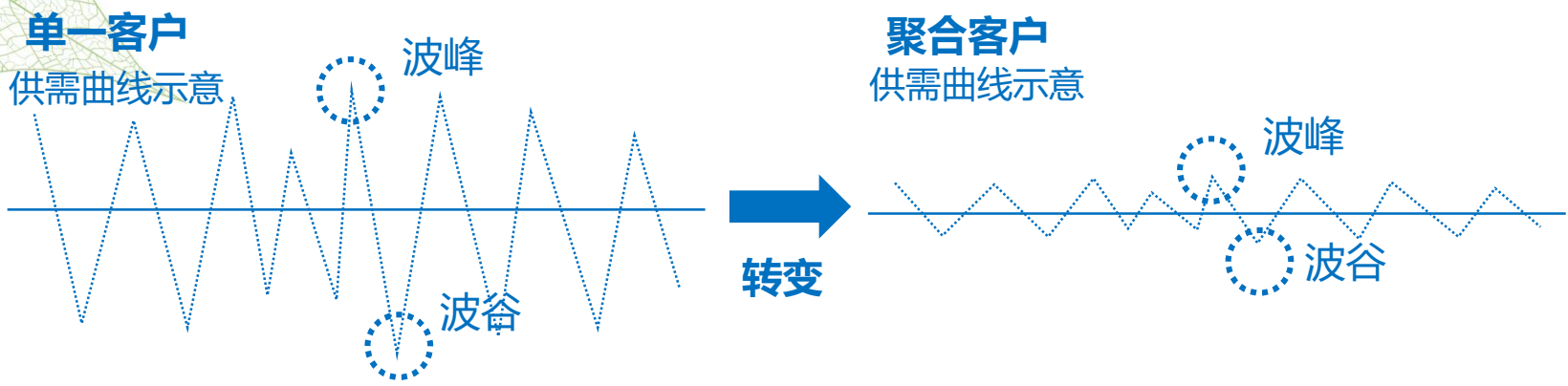


创新型业务：量价波动对冲、信息服务等



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

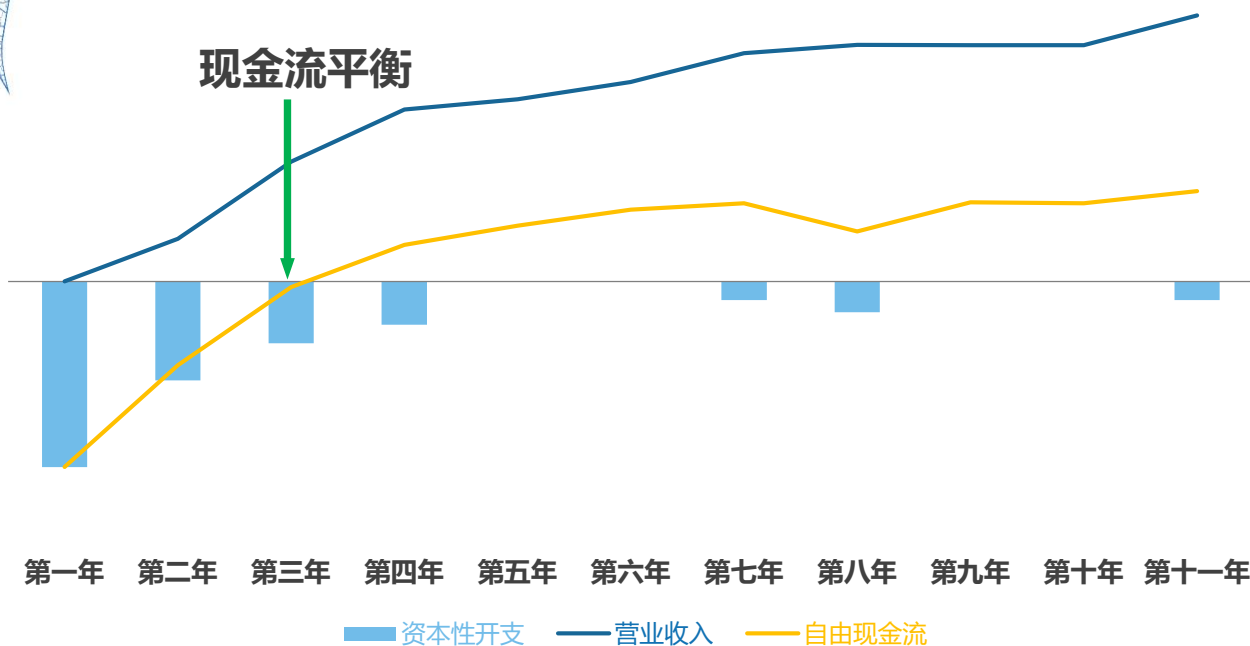


- ✓ 供需规律变化
- ✓ 需求与供给侧规模效应
- ✓ 依托三大资源池的统筹生态运营

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：

王硕、凡致和、丁晓庄

电话：+86 0316 2597675

电邮：enn-ec@enn.cn