



新奥天然气股份有限公司
ENN Natural Gas Co., Ltd.



二零二三年前三季度业绩

2023.10



业绩要点—天然气产业智能生态运营商战略优势日益凸显



直销气客户累计开发218个；直销气销售量36.71亿方，同比增长33.3%



完成煤矿资产剥离，聚焦天然气主业，提升公司可持续发展能力



天然气产业智能平台—好气网生态迅速发展，新增认证企业用户1293家，交易气量59亿方，GMV191亿元



核心利润46.74亿元，同比增长17.4%，其中直销气核心利润28.43亿元，同比大幅增长137.1%



业务回顾

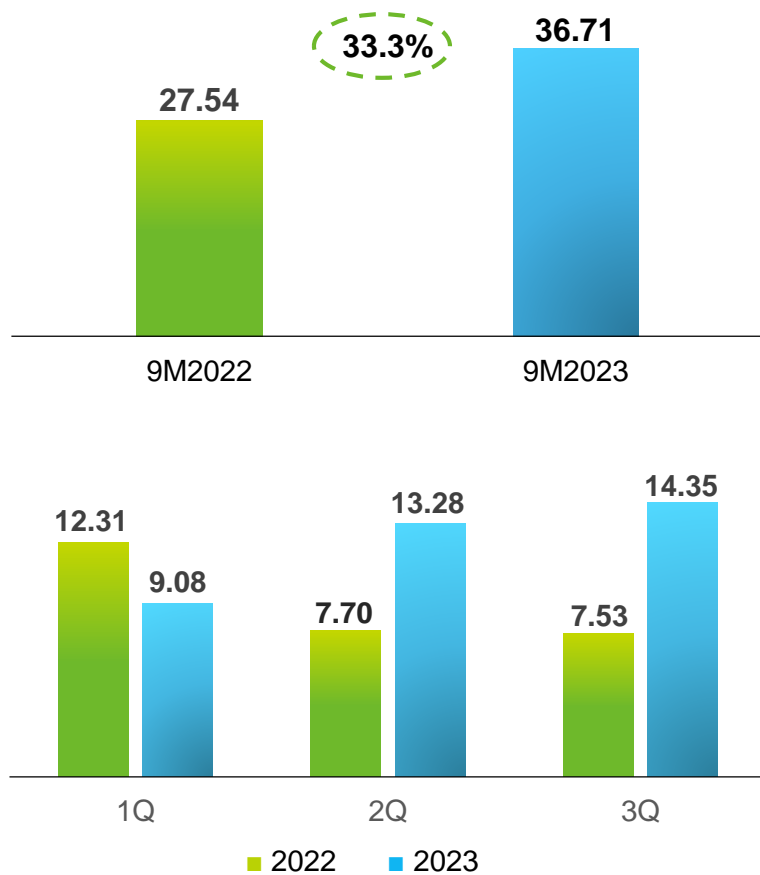


财务回顾

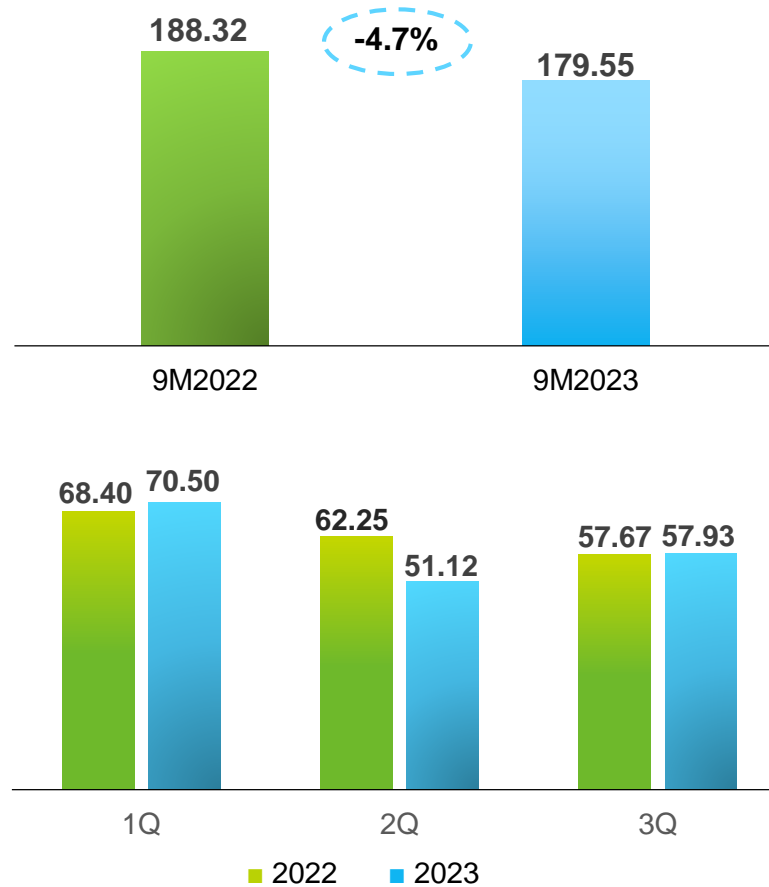
1.1.1 依托好气网高效聚合客户需求，积极推动天然气业务持续做大规模



直销气 (亿方)



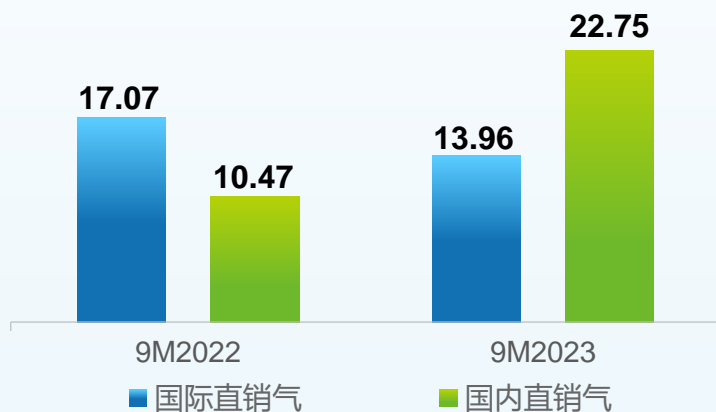
零售气 (亿方)



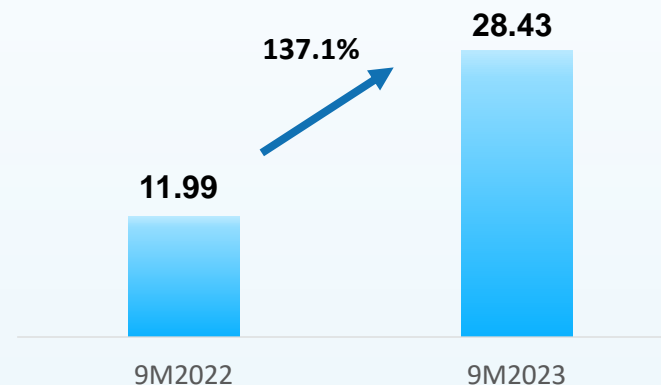
1.1.2 依托多元化资源及高效交付网络，直销气业务快速拓展



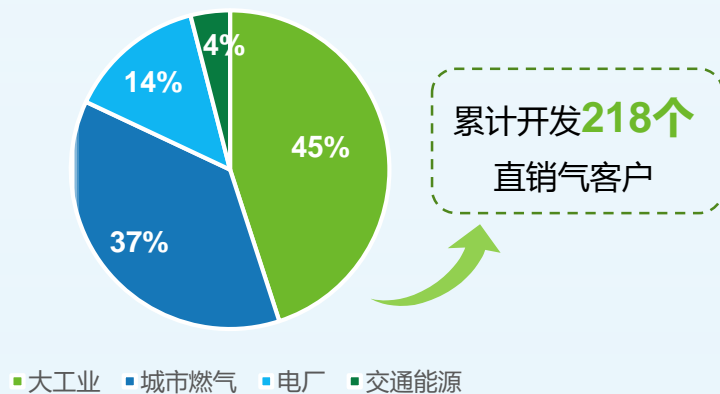
直销气气量结构 (亿方)



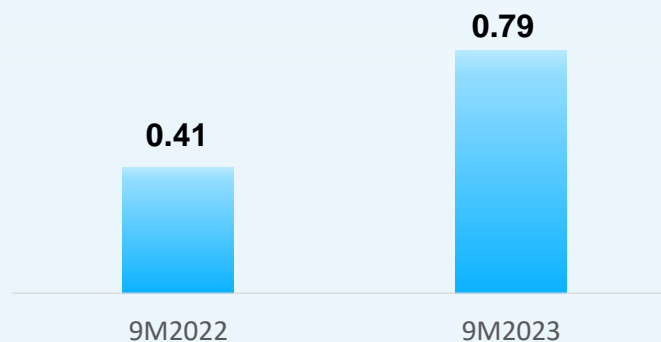
直销气核心利润 (亿元)



国内直销气客户结构



直销气价差 (元/方, 不含税)

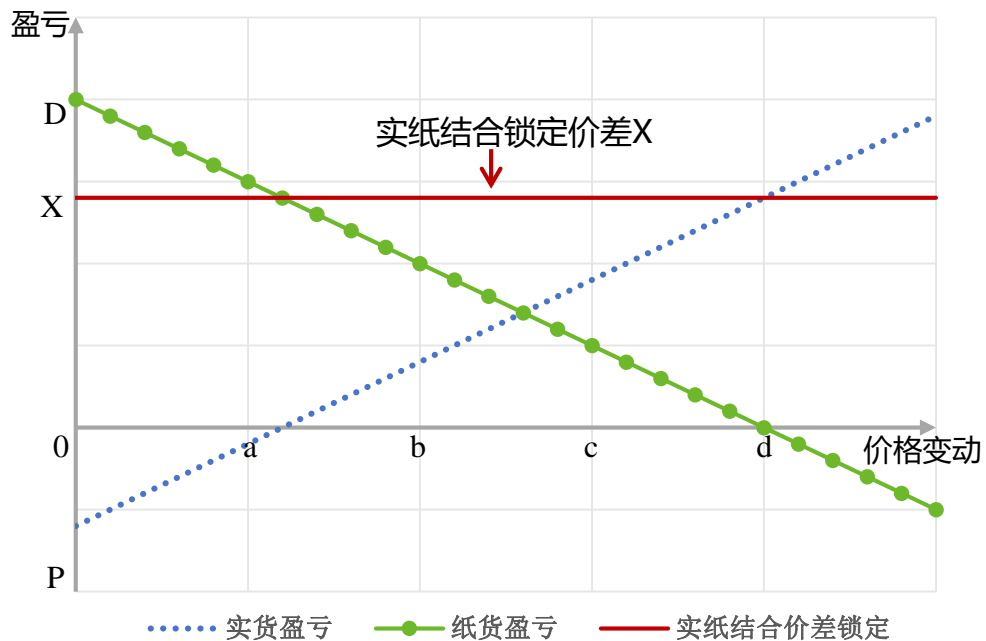


1.1.3 实纸结合，为公司稳定盈利保驾护航

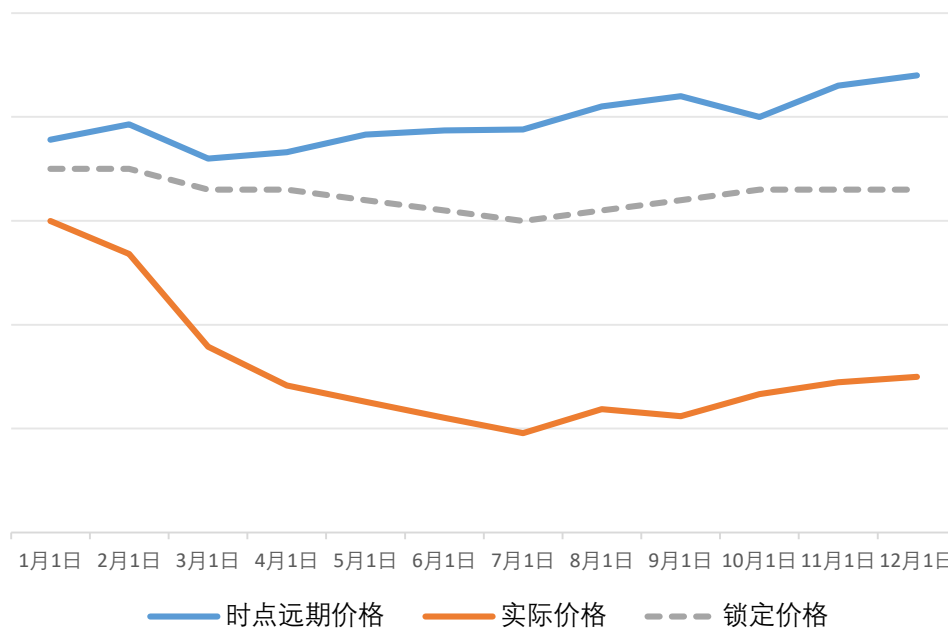


- ✓ 公司以实纸结合的方式，通过在手纸货的公允价值变动损益对冲公司未来实货利润产生的盈亏，从而达到锁定天然气销售价差及利润的目的
- ✓ 纸货业务一定与实货业务进行匹配，不会做单一的纸货投机业务

实纸结合盈利能力示意图



某时点远期VS实际结算VS锁定价格



1.1.4 依托新奥天然气产业基础能力，好气网生态迅速发展



✓ 截至2023年前三季度，好气网实现累计认证企业用户3677家

新增认证用户量

1293家

新增交易气量

59亿方

新增交易额 (GMV)

191亿元



智能套餐

河北某双能源（蒸汽+燃气）供应工业客户

- 帮助城燃公司设计套餐产品聚合需求，扩大天然气供能
- 帮助工业客户订购套餐产品获得稳定用能方案，降低用能成本

智能交易

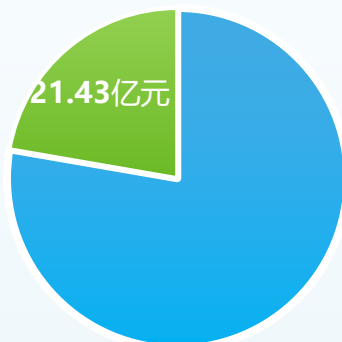
广东某天然气贸易企业（入驻好气网平台店铺）

- 智能招采，吸引卖家 从广东某外部燃气公司等卖家公开竞价采购具备成本优势的LNG资源
- 多途预售，吸引买家 基于好气网需求聚合能力，帮助贸易商提前锁定收益，平衡风险敞口

1.2 低碳数智驱动，开辟工程建造新赛道

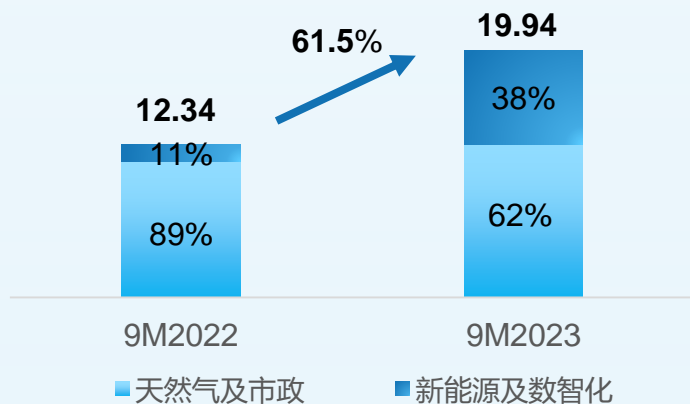


在手订单达**74.77**亿元，其中氢能达**21.43**亿元



■ 氢能订单金额

收入分布 (亿元)



■ 天然气及市政

■ 新能源及数智化

氢能业务加速签约并沉淀能力



- ✓ 新签鞍钢矿业1.8万Nm³/h天然气重整制合成气联产氢气、伊宁绿电制氢、临沂钢投等项目
- ✓ 加快加氢、制氢、储氢等技术能力沉淀，打造竞争优势

核心技术能力牵引业务提质增效

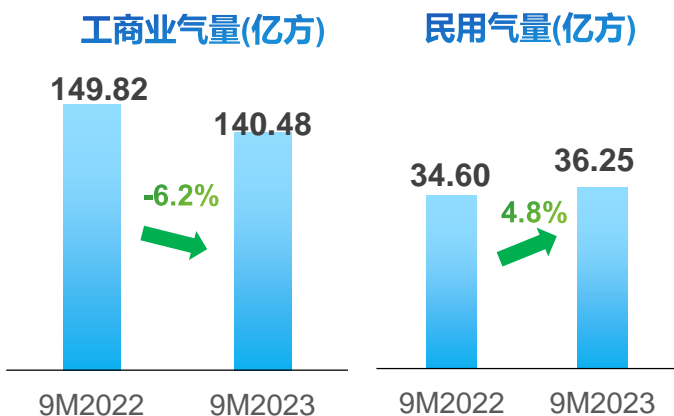


- ✓ 电力设计资质获取，助力签约**西藏昌都6MW余热发电EPC项目**
- ✓ 签约并实施唐山丰南气代煤西葛门站工程，含1.6公里10MPa天然气管道，取得GA1资质后**实现首个高压管网项目突破**

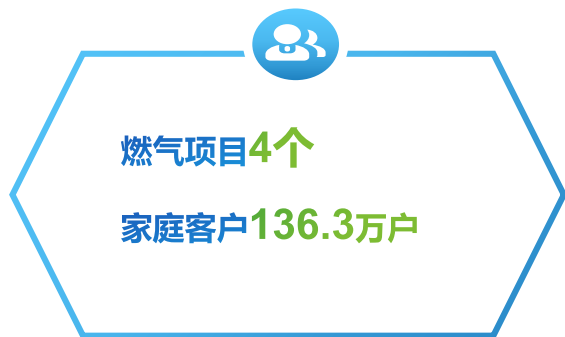
1.3 新奥能源业务回顾



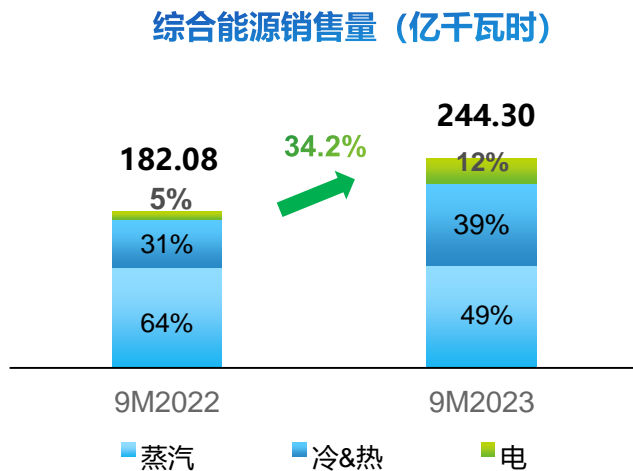
天然气分销



新增客户



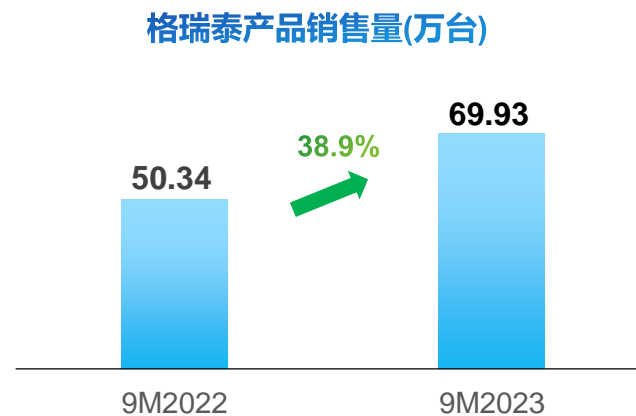
综合能源



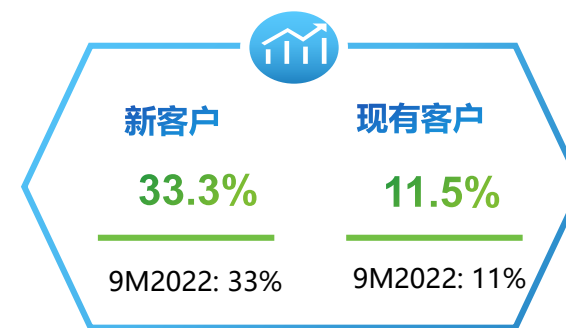
125个项目融合可再生能源



智家业务



客户渗透率提升





业务回顾



财务回顾

2.1 全场景战略优势充分展现于良好的经营结果



单位：亿元

项目	9M2023	9M2022	变动
营业总收入	959.72	1066.86	-10.0%
毛利*	163.27	152.36	7.2%
EBITDA*	156.90	146.98	6.7%
利润总额	91.76	94.41	-2.8%
归母净利润	31.03	31.59	-1.8%
核心利润*	46.74	39.80	17.4%
每股核心收益 (元)	1.52	1.29	17.8%

* 毛利包括计入投资收益的衍生品已实现损益的金额

* EBITDA, 剔除汇兑损益及公允价值变动损益

* 核心利润为归母净利润扣除汇兑损益、公允价值变动、其他减值损失、股票激励成本摊销、非流动资产处置净收益及债券回购收益后的金额

2.2 稳定增长的核心利润



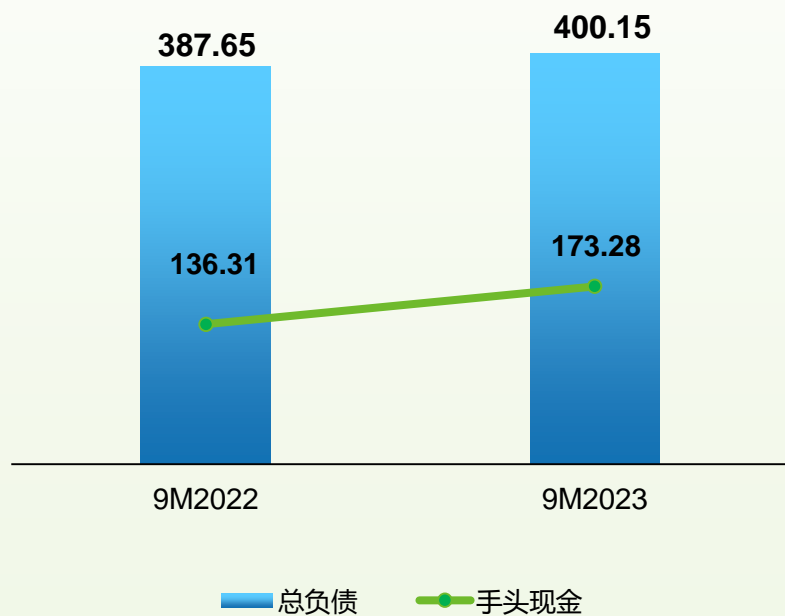
单位：亿元

计算核心利润之主要调整项目		9M2023	9M2022
归母净利润		31.03	31.59
非现金类项目	坏账、资产计提减值或冲回(-,+)	-0.79	-0.41
	衍生品公允价值增减(-,+)	-11.39	3.65
	汇兑损益(-,+)	-3.24	-10.83
	股票激励成本摊销	-0.32	-0.59
一次性项目	其他	0.03	-0.03
归母核心利润		46.74	39.80

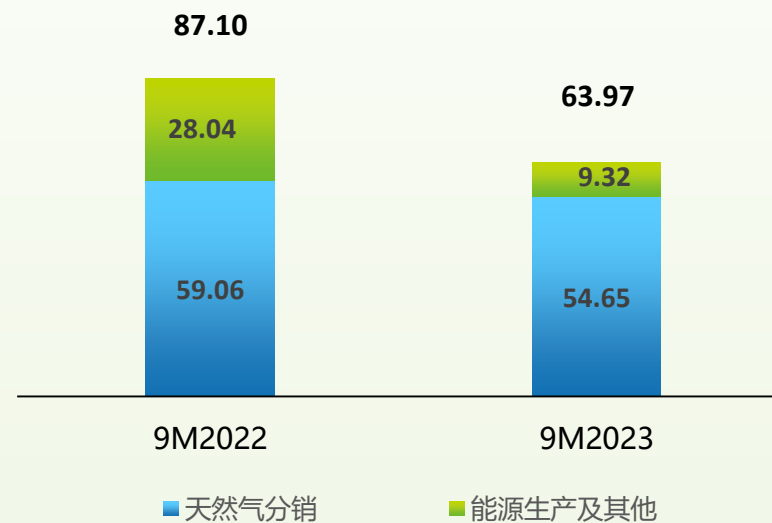
2.3 稳健的债务结构和资本开支



总负债及手头现金(亿元)



资本开支(亿元)

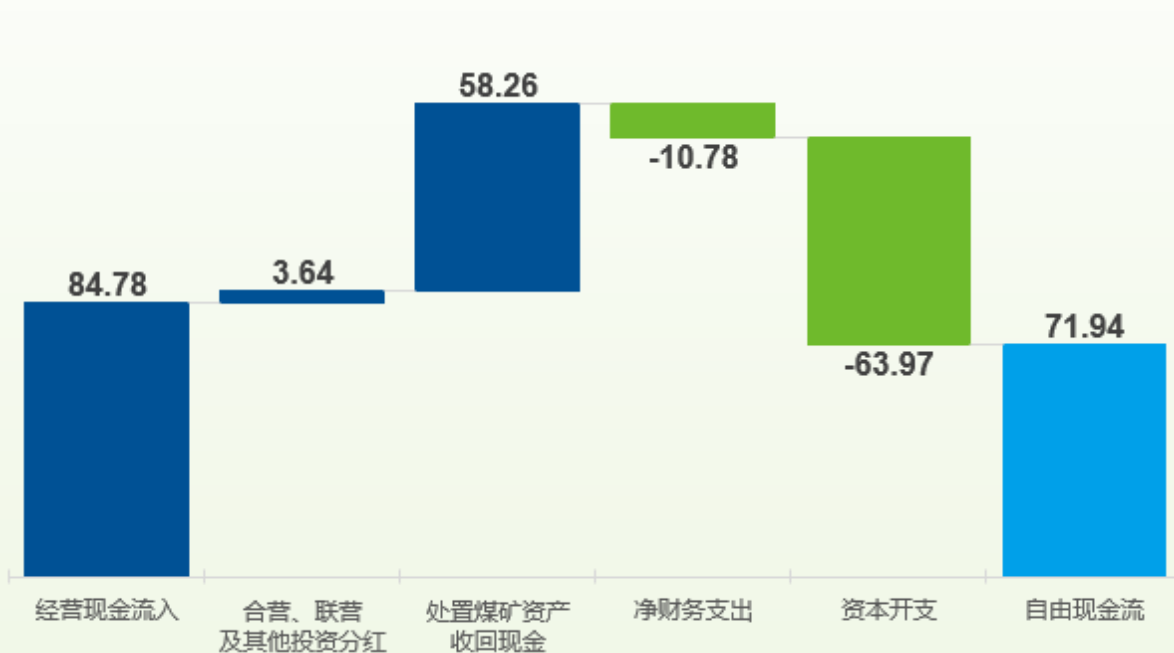


2.4 充沛的自由现金流和稳步提升的派息率

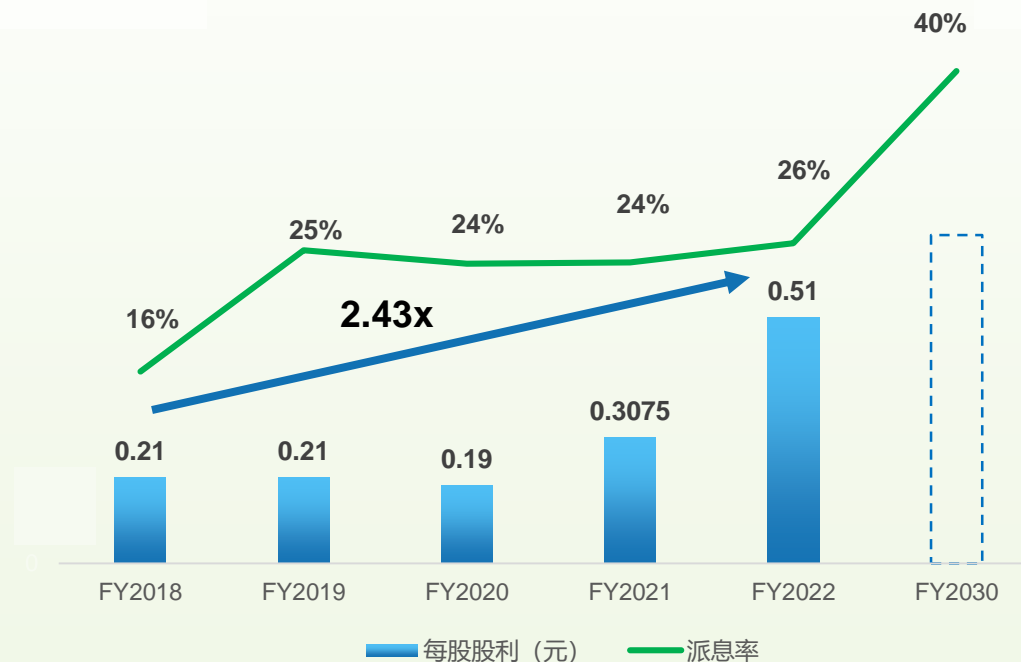


- 公司的主营业务持续增长，加上审慎的财务管理，连续多年产出正自由现金流，支撑公司稳步提升派息率
- 未来三年分配现金红利每年增加额不低于**0.15元/股**（含税），每年现金分红比例不低于归属于上市公司股东的净利润的30%

充沛的自由现金流(亿元)



股东回报大幅提升(元/股)





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/危丽萍/王璐

电话：+863162597675/3162599928

电邮：IR.ENNNG@enn.cn 网址：<https://www.enn-ng.com/>

附录一. 公司介绍



- 新奥股份 (600803.SH) 于1994年上市, 依托产业最佳实践, 公司打造天然气产业智能运营平台—好气网, 加速聚合天然气产业需求、资源、交付、储备生态, 创新发展数智服务, 致力成为天然气产业智能生态运营商, 推动天然气产业数智升级
- 公司主要业务包括: 天然气直销、零售及批发业务、天然气产业智能平台建设与运营、基础设施运营、综合能源业务、增值业务、工程建设及安装、能源生产业务, 也积极在氢能、生物质等新能源领域储备技术和拓展业务
- 公司在全国运营254个城市燃气项目, 工商业客户累计达23万个,住宅用户超2,900万户

主要业务分布

天然气直销	天然气分销	天然气产业智能平台建设及运营	基础设施运营	综合能源	工程建设及安装
					
<ul style="list-style-type: none">• 以采购国际天然气资源为主, 配合国内自有和托管LNG液厂等资源, 通过线上或线下向国内大型工业客户、城市燃气运营商、电厂、交通能源运营商、国际贸易商等客户销售天然气	<ul style="list-style-type: none">• 零售气: 主要从三大油购买天然气, 依托特许经营权在指定区域内建设管网, 并将天然气加工、输送给工商业、居民、交通运输等终端用户• 批发气: 作为零售气的气源调峰方式之一, 从国内上游天然气供应商采购气源后, 通过自有及第三方气源运输网络, 批量向自有经营区内管网未覆盖的客户或贸易商等进行天然气销售	<ul style="list-style-type: none">• 好气网是公司自主建设的天然气产业智能平台, 用数智技术链接天然气需求侧和供给侧, 提供场景数据, 支持以新奥及行业的天然气全场景最佳创新实践打造智能产品, 赋能并聚合天然气产业生态各方, 提升产业整体能力和效率; 基于产业大数据和行业知识库, 依托通用智能能力, 打造天然气GPT, 智能满足客户需求和驱动产业高效运转	<ul style="list-style-type: none">• 舟山接收站、气态及液态输配管线、储气库等基础设施运营, 向使用者提供天然气接卸、运输、储存等服务	<ul style="list-style-type: none">• 从用户需求出发, 因地制宜, 以能量全价值链开发利用为核心, 充分融合可再生能源和清洁能源, 构建多能互补、用供一体的能源系统, 依托数智化平台调度运营, 实现电、热、冷、蒸汽等多种能源的智慧生产和供应	<ul style="list-style-type: none">• 工程建设: 为天然气基础设施、市政工程、新能源及数智化等提供技术、咨询、规划设计、装备制造与撬装集成、项目建造与数字化交付在内的项目全生命周期整体解决方案• 工程安装: 为住宅和工商用户提供庭院管网敷设及设备安装、室内管道及设施安装、售后维保等服务

附录二. LNG长约合同明细



序号	签约主体	供应商	合同年限	合同量 (万吨/年)	交付方式	气源	开始供应时间	挂钩指数
1	新奥能源	Chevron	10年	66	DES	全球资源	2018	JCC
2	新奥能源	Total	10年	50	DES	全球资源	2018	JCC/HH
3	新奥能源	Origin	5+5年	28	DES	全球资源	2018	Brent
4	新奥新加坡	Cheniere	13年	90	FOB	美国 CorpusChristi液化厂 SabinePass液化厂	2022	HH
5	新奥新加坡	Novatek	11年	60	DES	俄罗斯	2025	Brent
6	新奥能源	EnergyTransfer	20年	90	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2026	HH
7	新奥新加坡	EnergyTransfer	20年	180	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2026	HH
8	新奥新加坡	NextDecade	20年	200	FOB	美国 RioGrandeLNG项目	2026	HH
9	新奥新加坡	Cheniere	20年	180	FOB	美国 SabinePass液化	2026	HH



交易作价

- **合计：105.05亿元**
其中股权交易作价：66.70亿元
债权净额：38.35亿元

交易节点和流程

2023年9月12日

- 获得董事会批准
- 签署协议

2023年10月19日

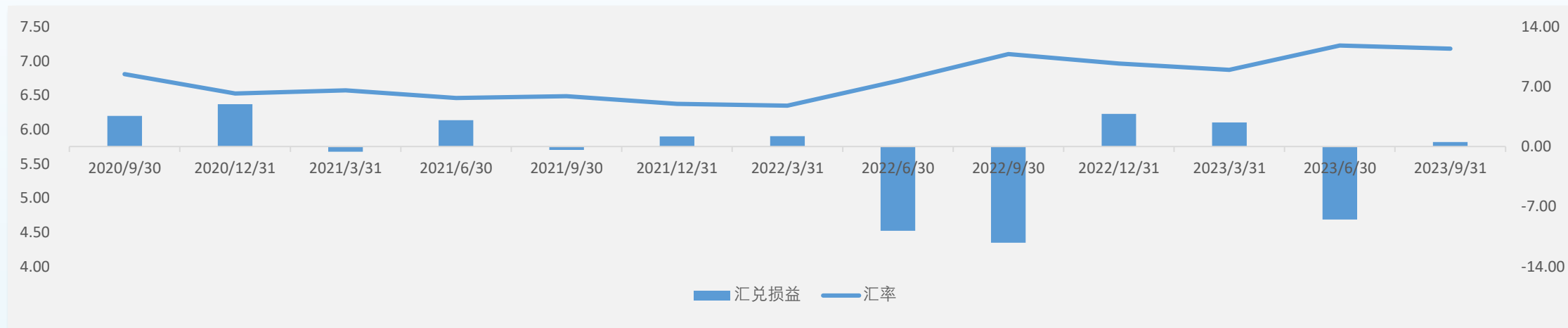
完成股权交割

获得股东大会批准

2023年9月28日



汇率波动与汇兑损益变化趋势图



汇率变动对损益的影响

单位: 亿元

	美元兑人民币 汇率较年初变动	现金 影响	非现金 影响	非现金影响 (归母)
敏感性分析	±1%	±0.02	±1.03	±0.58

外汇风险管理

- ✓ 持续关注市场变化, 通过境外美元收入偿还美元债务等方式, 管理好美元债务规模
- ✓ 持续关注汇率市场波动情况, 对现有美元债券套期保值进行动态管理, 已套保比例约**30%**

附录五. 核心利润主要扣除项目 – 公允价值变动收益



- ✓ 根据会计核算准则对商品纸货的盯市盈亏估值在公允价值变动收益中体现，不会体现实纸结合的影响
- ✓ 商品纸货根据实货采购销售定价模式，分别与JKM、TTF、Brent等价格指数挂钩，公允价值变动收益受价格指数变化而浮动，不代表当期/未来可实现收益

某时点价格指数对公允价值变动收益的影响测试

价格情景模拟	TTF+3 JKM+3	TTF-3 JKM-3
公允价值变动收益影响	-9%	9%

公允价值变动收益及衍生品本期已实现

单位：亿元

项目	2022 一季度	2022 二季度	2022 三季度	2022 四季度	2023 一季度	2023 二季度	2023 三季度
公允价值变动收益	-1.07	0.15	4.79	7.72	0.30	-9.35	-7.23
衍生品本期已实现	2.65	2.33	5.99	-5.74	8.17	9.75	9.52

根据会计核算要求，报表中公允价值变动收益是衍生品已实现转入投资收益，冲销实际在手商品纸货盯市盈亏后的金额，单独项目不代表在手商品纸货未来预期收益

附录六.扣非净利润



单位：亿元

计算扣非净利润之主要剔除项目		9M2023	9M2022
归母净利润		31.03	31.59
剔除项目	非流动性资产处置损益	-0.18	-0.36
	计入当期损益的政府补助*	4.39	2.44
	除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产/负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产/负债和可供出售金融资产取得的投资收益	11.50	14.97
	同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	0.00	1.87
	单独进行减值测试的应收款项减值准备转回及其他	0.72	0.87
	所得税影响额	-0.73	-3.29
	少数股东权益影响额（税后）	-5.42	-4.23
扣非净利润		20.74	19.33

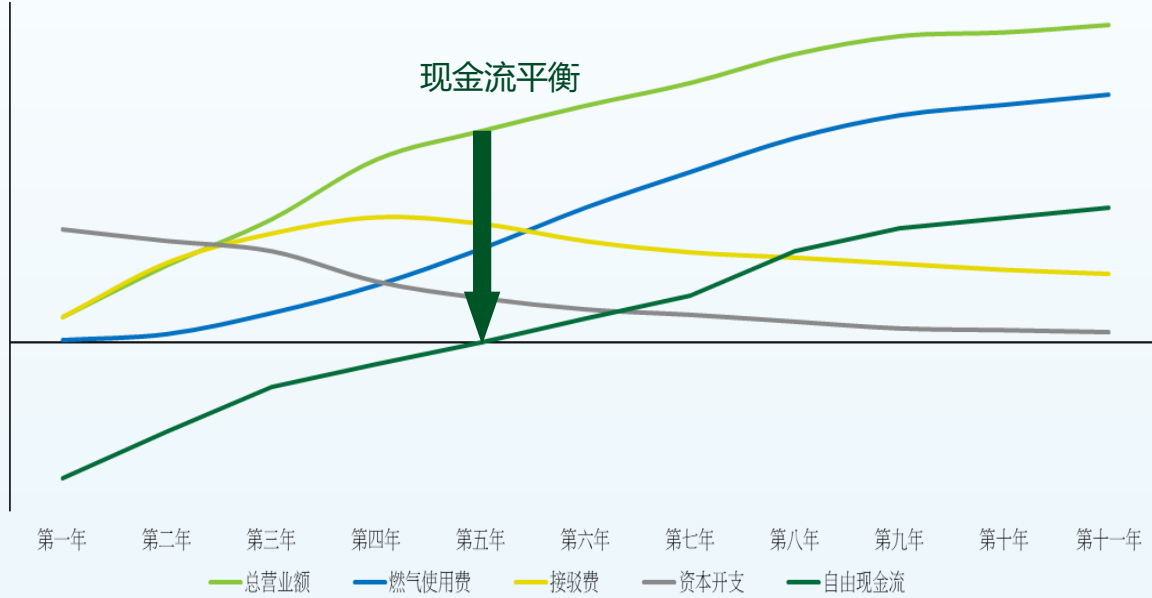
✓ 老旧管网、小区改造、管线改造等政府补助归母**1.69亿元**，按信息披露要求为扣非净利润剔除项目，实际补助事项与经营密切相关，属于核心利润

✓ 实纸结合的衍生品已实现收益归母**18.84亿**，按信息披露要求为扣非净利润剔除项目，实际为经营产生收益，属于核心利润

✓ 受汇率波动影响产生的汇兑损失归母**3.24亿**，按信息披露要求属于经营利润，实际并不会发生现金收支且与经营无密切相关，不属于核心利润

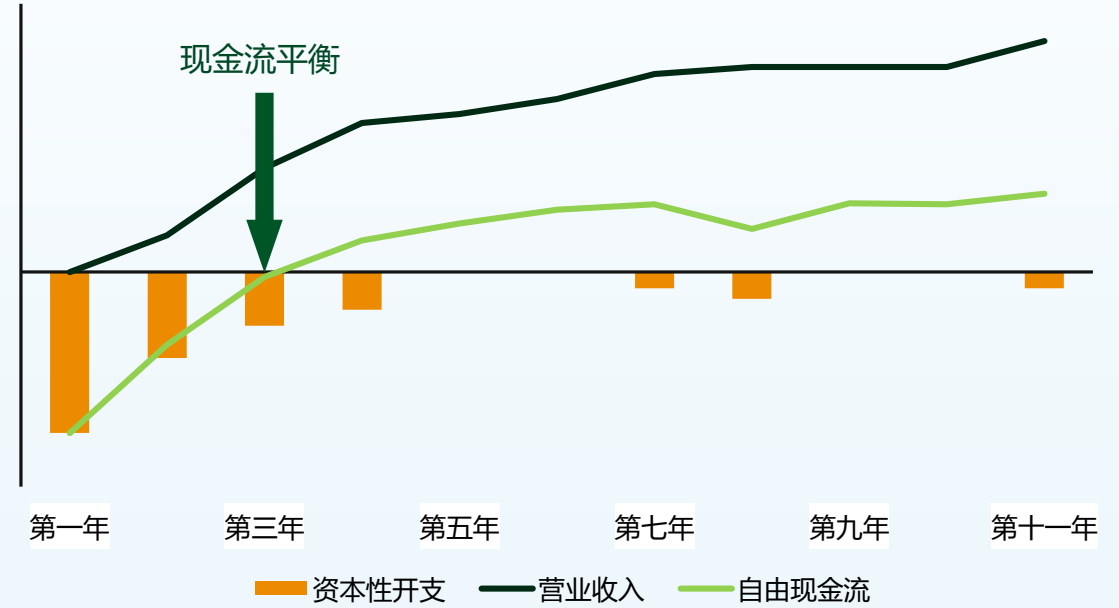


城市燃气项目



- 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

综合能源项目



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 $\downarrow 10\%$
- 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