新奥天然气股份有限公司
ENN Natural Gas Co., Ltd.

2025 年度中期报告

客户牵引 产智互促 智创未来

2025年8月

2025 中期业绩亮点

1 持续做大天然气业务规模

总销售气量增长**6.4%至203.3亿方**

中长期需求锁定气量**34亿方**

2 舟山接收站利用率攀升

接卸量达**113.7万吨**，同比增长**11.7%**

三期项目于8月正式投产，接卸能力跃升超**1,000万吨/年**

3 扩大优势资源获取

新签约ADNOC海外长协**100万吨/年**

累计长协签约量超**1000万吨/年**

4 稳健的财务表现

核心利润同比增长**1.4%**至**27.36亿元**

经营性现金流同比增长**15.7%**至**55.73亿元**

净负债率**21.2%**

5 可期的股东回报

2025年，每股现金分红不低于**1.14元**

2026-2028年，每年现金分红比例不少于当年归母核心利润**50%**

6 卓越的ESG表现

全球公用事业行业中首家及唯一一家获得**MSCI AAA**评级的中国企业

ENN

ENN新奥

CONTENTS

目录

财务回顾

业务回顾

发展策略

ENN新奥

1.1 天然气专业能力平台运营商战略实现稳定的经营成果

单位：亿元

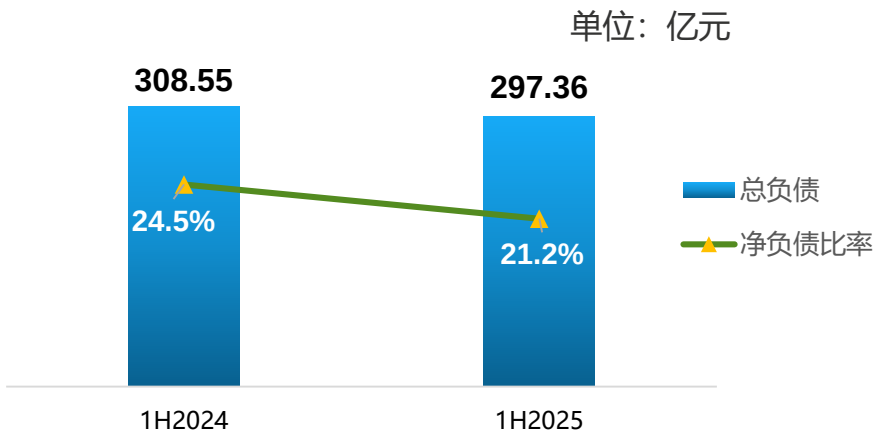
项目	1H2025	1H2024	变动
营业总收入	660.15	670.14	-1.5%
毛利*	98.57	98.51	0.1%
归母净利润	24.08	25.30	-4.8%
扣非净利润	24.14	19.93	21.1%
核心利润*	27.36	26.99	1.4%
经营性现金流	55.73	48.17	15.7%

- 毛利包括计入投资收益的衍生品已实现的收益
- 核心利润为归母净利润扣除汇兑损益、公允价值变动、减值损失、股票激励成本摊销及非流动资产处置净收益后的金额

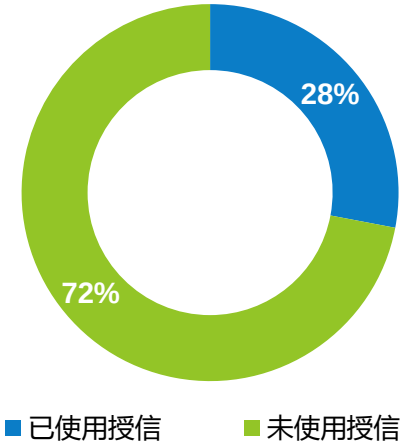
1.2 稳健的债务结构和充裕的财务资源

- 标普、惠誉及穆迪给公司信用评级分别维持BBB（稳定）、BBB（稳定）、Baa3（稳定）
- 国内中诚信维持AAA最高评级

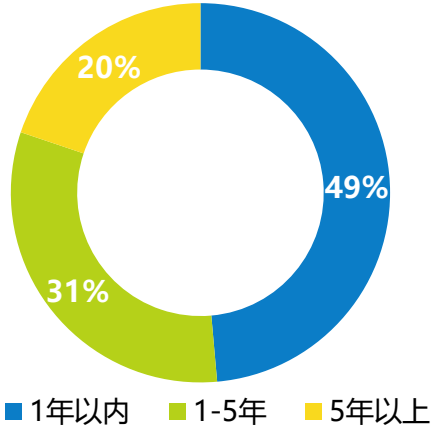
总负债及净负债比率



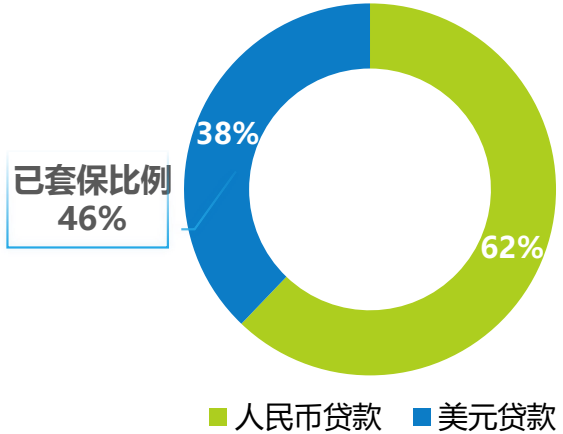
授信额度总计754亿元



债务结构（按期限分布）



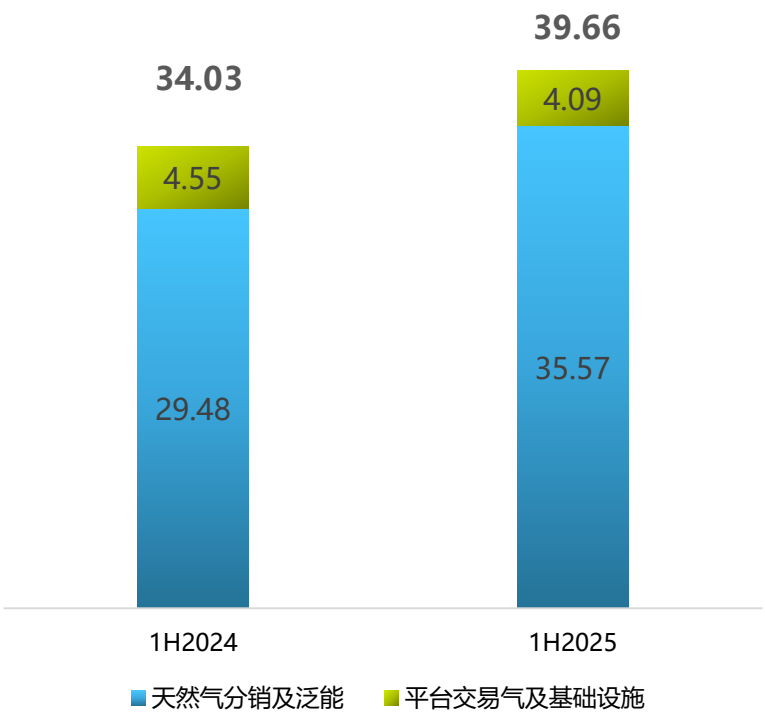
债务结构（按币种分布）



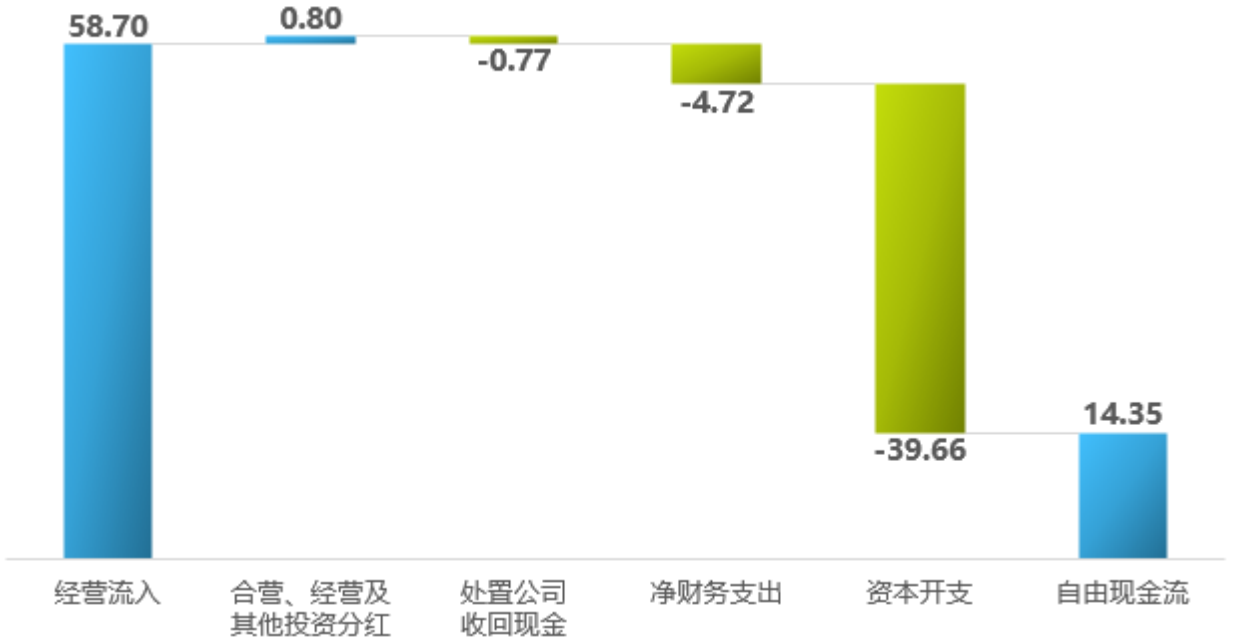
1.3 审慎的投资策略和充裕的现金流

单位：亿元

资本开支



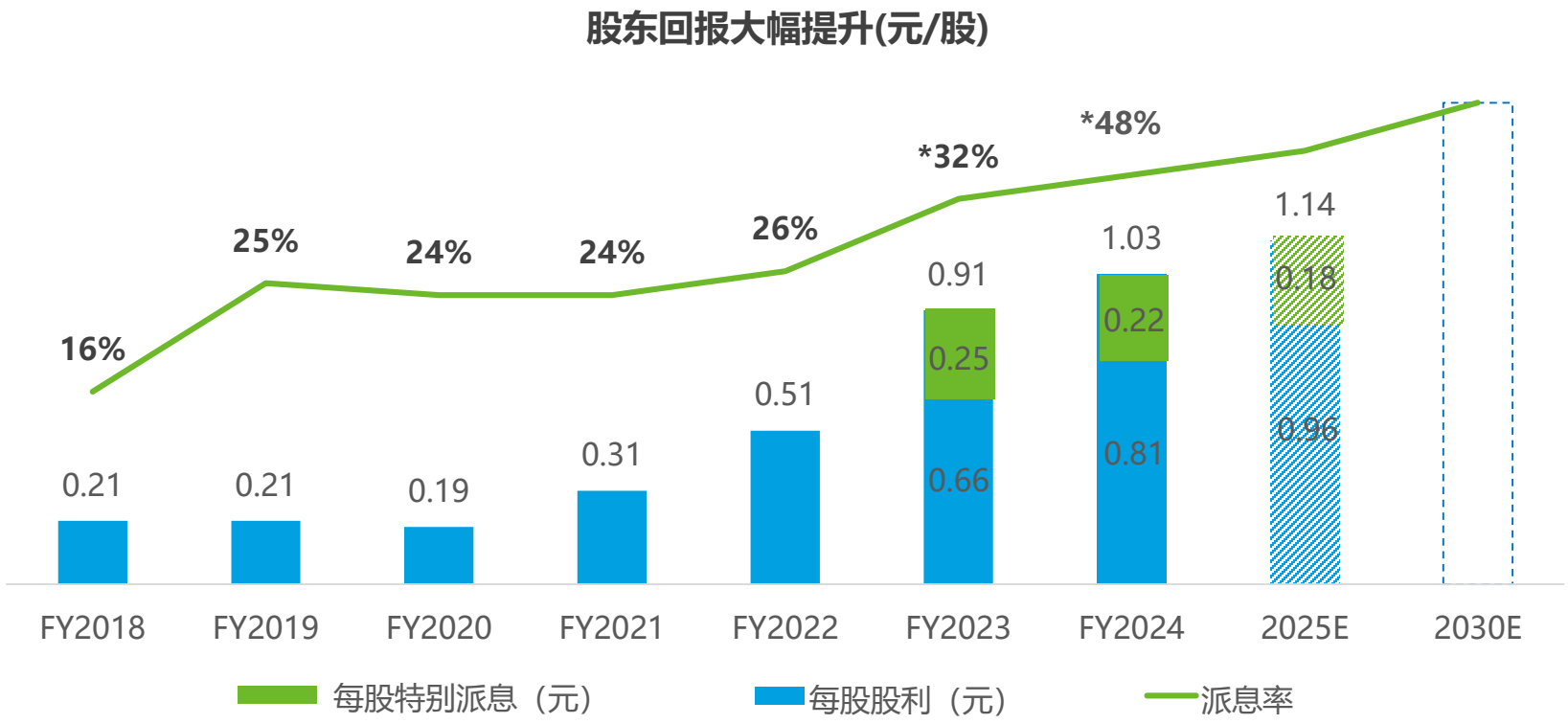
充沛的自由现金流



* 经营流入中包含了不适用套保的衍生品现金流入

1.4 稳步提升的派息率

- 2023-2025年，基本现金分红叠加特别分红后，每股现金分红（含税）分别不低于0.91元、1.03元和1.14元
- 2026-2028年，每年现金分红比例不少于当年归属于上市公司股东的核心利润的50%



*2023年和2024年派息率未包含特别派息

CONTENTS

目录

财务回顾

业务回顾

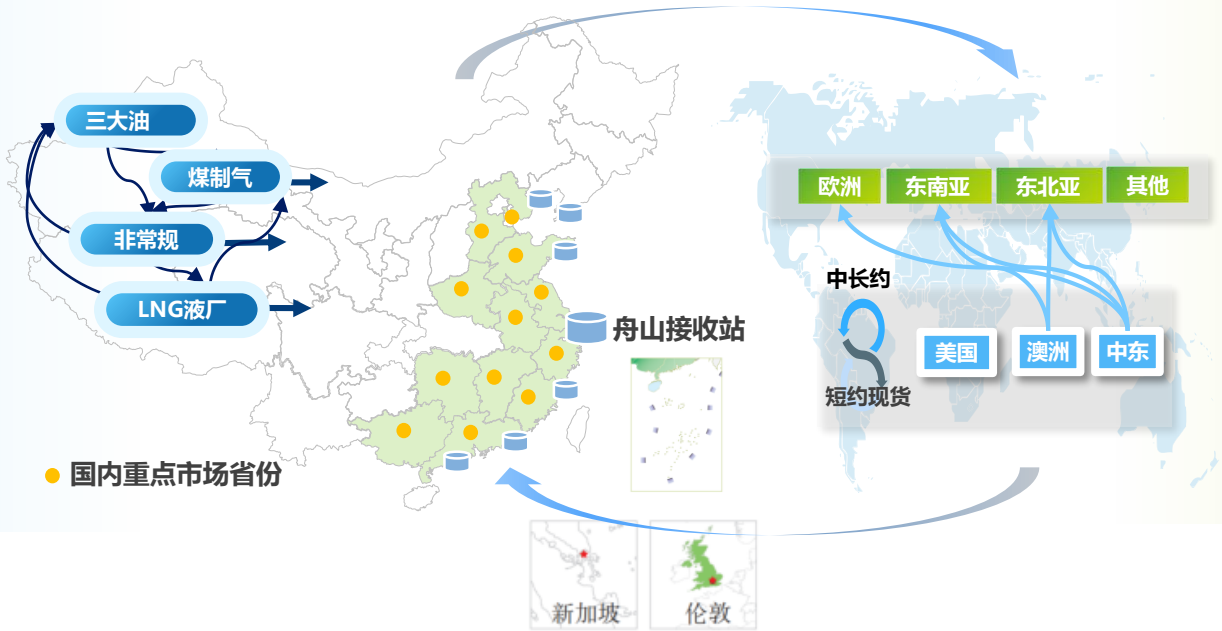
发展策略

ENN新奥

2.1 利用天然气全场景优势，国际国内联动保持业务韧性

国内市场

动态识别客户需求
创新业务模式
开拓中长期客户



国际市场

动态优化资源结构
调优长协资源销售
实纸结合平抑价格波动

需求支点

- 总销售气量**203.3亿方**
- 平台交易气销售气量**26.9亿方**
- 中长期需求锁定气量**34亿方**

资源支点

- 中石油长协执行量**16.5亿方**
- 长协进口国内**7船**、海外销售**11船**
- 现货进口国内**4船**

设施支点

- 创新生态合作，舟山接收站上半年总接卸**17船**
- 中石油、中石化、浙能等三方接卸**6船**

交易风控支点

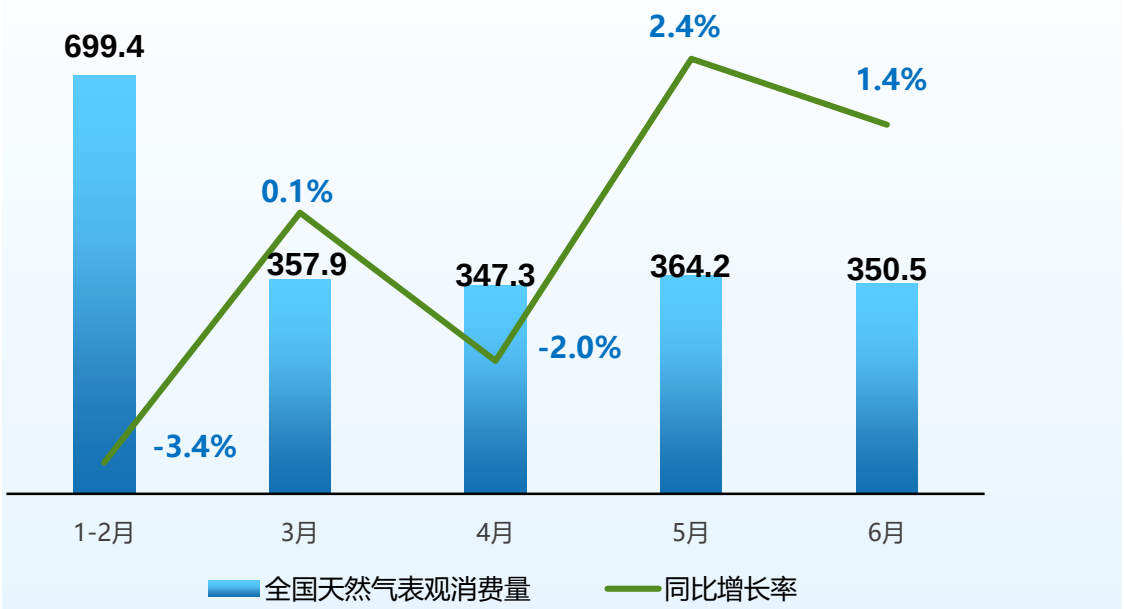
- 聚合零散需求，通过结构化期权产品和创新型五年期产品组合有效管理价格波动风险
- 天津交易中心交易行纪量**235万吨**，交易行纪额**103亿元**

2.2 天然气业务持续做大规模

- 在5月中美关税调整后，天然气消费增长由负转正，上半年全国表观消费量同比下降0.9%至2119.7亿方*
- 公司坚持以量达利策略，持续扩大客户规模、优化资源结构、提升运营效率，实现总销售气量上升6.4%至203.3亿方

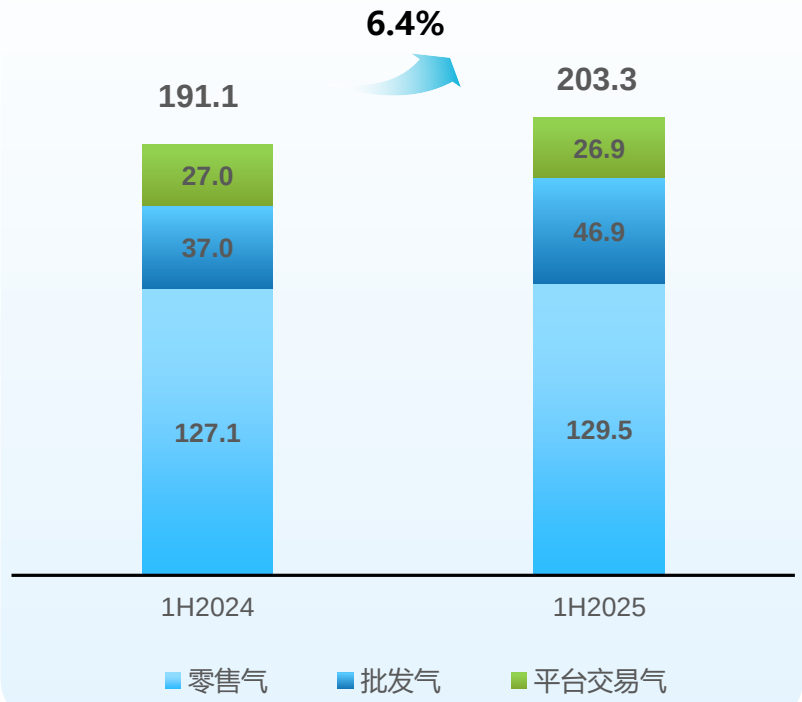
全国天然气表观消费量

单位：亿方



总销售气量

单位：亿方

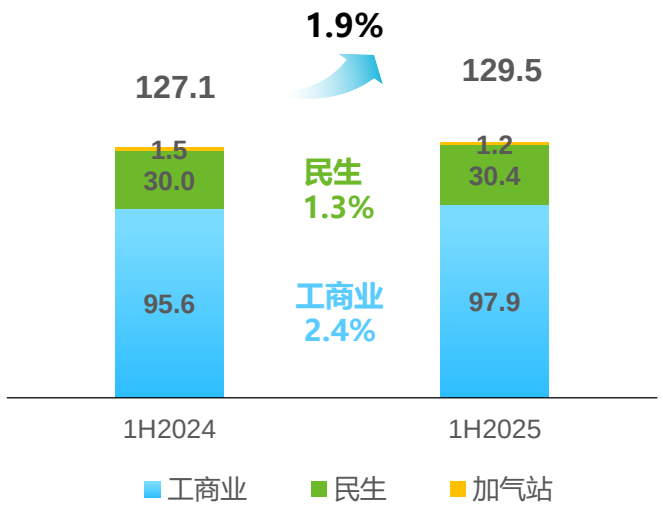


*数据来源：国家发改委

2.3 零售气保持稳定增长

零售气量

单位：亿方



新增工商户安装量

开口气量：**628.6万方/日**

客户数：**2.2万户**

累计工商客户：29.3万户

新增居民户安装量

69.2万户

累计居民客户：3,207万户

动态认知客户需求，持续做大客户规模

工业户：

- 深度认知大客户用能结构，制定**差异化销售方案**
- 深入**工艺侧优化技术**，拓展电改气、煤改气业务

商业户：

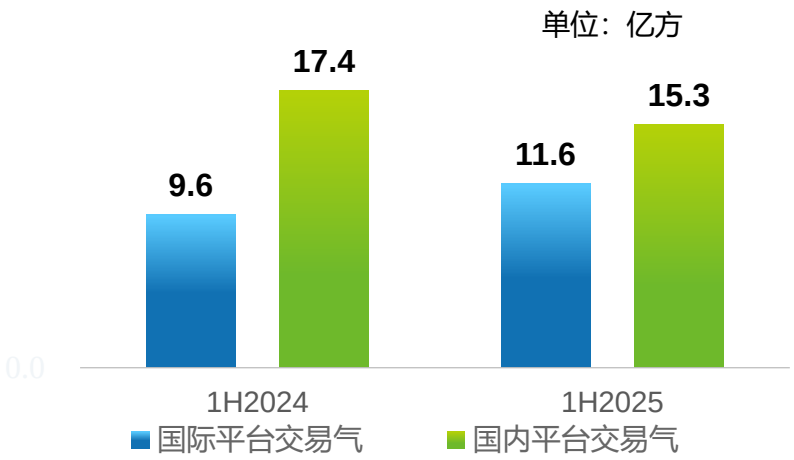
- 利用智能工具识别需求商机，提升**客户转化效率**
- 借助安全运营能力，联合政府、社区，落地**瓶改管**政策，加快客户批量开发

居民户：

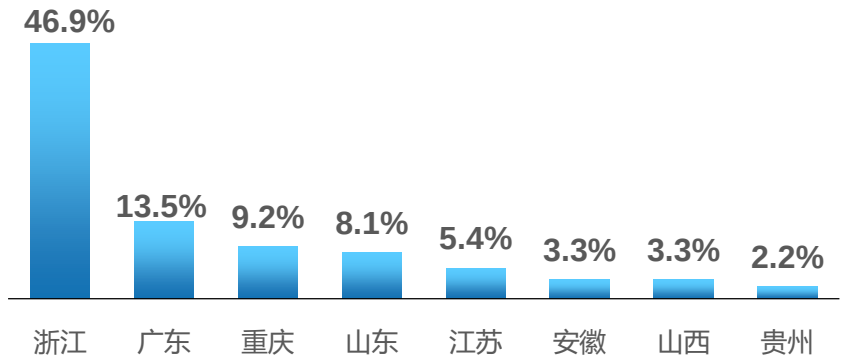
- 加大**居民老户开发**，提升管网资产利用率
- 积极推动居民顺价，累计顺价比例**64%**

2.4 联动国内国际市场，拓展平台交易气业务

平台交易气量结构



国内客户分布



* 剩余8.1%份额主要分布省份包括：河北、湖南、福建、河南、四川、江西等

提供丰富的产品和服务，创新生态合作模式

客户需求

- **江苏某集团性城燃企业**，拥有15家下属城燃公司
- 能够灵活获取低价量源，同时规避照付不议风险

合作模式

- 结合客户需求，制定以**固定量+增量气**模式的供气方案，实现了**3年期**的稳定合作，签约气量**2000万方/年**
- 优化资源结构，进行**月度增量气**的灵活供应

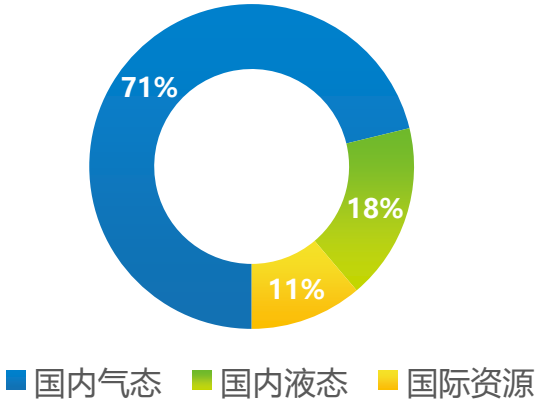
动态研判国际形势，实纸结合优化国际资源交付

- 强化**国际市场研判**，动态调整市场策略
- **扩展销售网络**，加大中长期欧亚客户的开发
- 通过国际-国内联动，**优化船货安排**，实现价值最大化

2.5 从客户需求出发，择机扩大多元有竞争力的资源

- **受国际天然气价格高企且国内整体供应相对充足影响，导致中国上半年LNG进口量同比下跌20.6%至3,011万吨***
- **公司动态调优资源结构，打造稳定且富有弹性的资源池，降低整体资源成本**

多元化的资源结构



*国内气态资源包含三大油资源、中石油长协、非常规资源、其他三方管道气

优化并扩大中长期资源

- 新签**ADNOC**长协，15年期，供应量约**100万吨/年**
- 新签**雪佛龙**长协， 10年期，供应量约**60万吨/年**
- **中石油**长协上半年执行**16.54亿方**，较去年同期增加**1.23亿方**
- 新签**中石化**长协，3年期，**首年1.5亿方**

动态调优国际资源流向

- 按市场供需变化，调整美湾船货，**切尼尔长协6船**销售至欧洲
- 灵活进口**4船现货**，支持国内客户开发

扩大生态合作

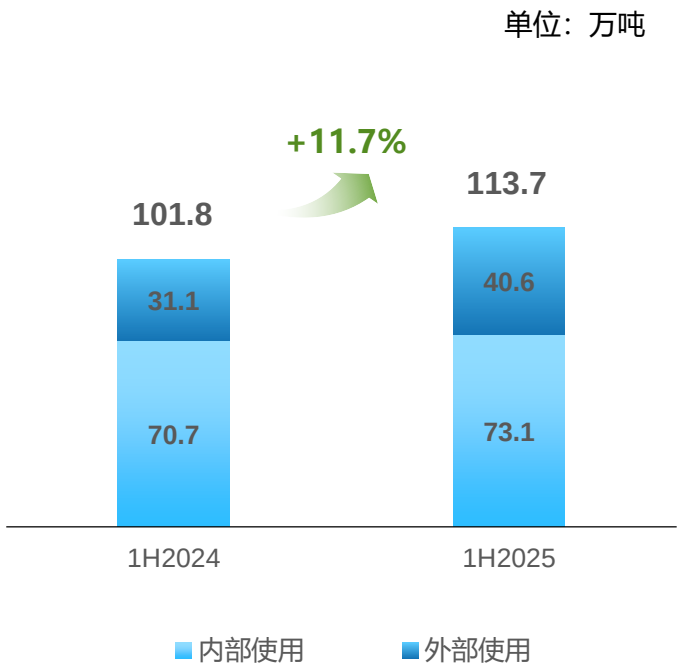
- 获取延长、新天、大唐等非常规资源供应**11亿方**，较去年同期增加**4+亿方**
- 获取**1船**生态资源，首次实现舟山保税罐资源交割

*数据来源：海关总署

2.6 扩大支点能力，提升设施利用率

- 今年上半年国内接收站平均年化利用率为39.8%，较去年同期下降19个百分点*
- 公司通过三方引流、生态合作等方式，上半年舟山接收站接卸量达113.7万吨，同比增长11.7%

接卸量稳步提升



多元化服务创新

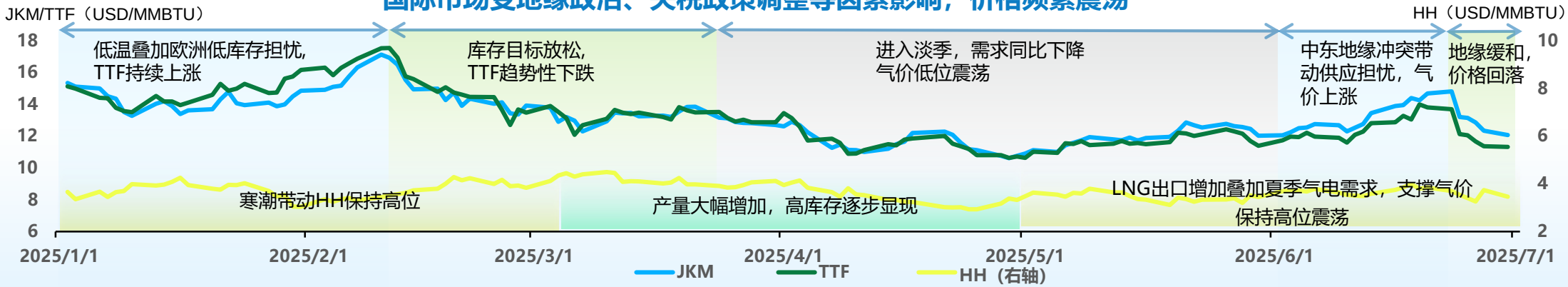
- 舟山接收站TK-04储罐成为舟山市首家LNG保税罐，并于5月份完成保税首船接卸和转内贸
- 与扬子江船业集团签署战略合作协议，双方将在接收站联动（小船分拨）、船用LNG燃料舱预冷加注技术等领域深化协作
- 舟山接收站三期项目于2025年8月6日通气运营，年接卸能力跃升超1,000万吨

*数据来源：思亚

2.7 以风险管理能力为支点，创新生态资源池合作模式

- 公司建立行业领先的ETMO数智风险管理体系，有效管理自身风险敞口
- 能源企业风险管理需求大幅增加，通过创新实纸结合生态合作模式，帮助客户管理不确定性
- 新奥欧洲办公室3月开业，实现国内-新加坡-伦敦全时区监控，动态捕捉国际能源市场资讯，进一步拓展全球业务布局

国际市场受地缘政治、关税政策调整等因素影响，价格频繁震荡



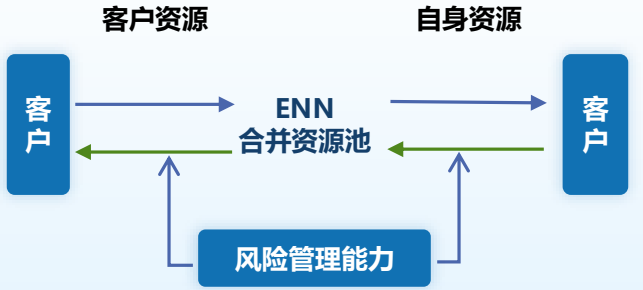
风控能力输出案例

客户需求

- **广东某电厂企业**，与资源商签署原油指数挂钩长协，成本波动较大，缺乏风险管理能力

合作模式

- 以**风险管理能力**为支点，实现资源价格的动态优化，帮助客户降低采购成本的不确定性，初步合作气量**1.5亿方**，并逐步形成中长期服务

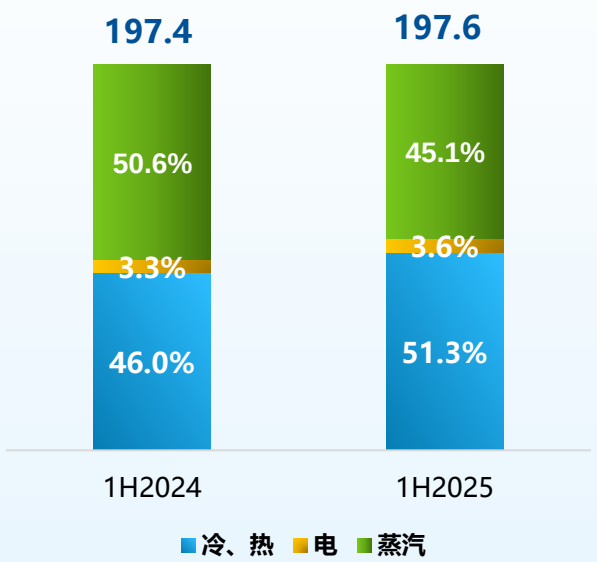


2.8 泛能业务稳步提升

➢ **积极践行泛能理念，从客户需求出发，依托荷源网储售一体化整体解决方案，加快落地光伏、储能等电力业务，优化客户结构，提升运营效率，实现泛能业务稳定发展**

泛能销售量

单位：亿KWh



泛能装机规模

单位：GW

- 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，**光伏装机**同比增长231%至**324.5MW**
- 利用**智能技术**提升系统能效，提升光电转化效率，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%**

2.9 智家业务拓展增量空间

- 上半年，国家出台多项刺激消费政策，助力以旧换新，同时数智技术发展，为智家业务带来空间
- 以3,207万家庭客户为基础，认知客户安全服务新需求，创新产品及服务，打造服务创值一体化新模式，实现智家业务增长

综合客单价	649元/户	交易客户数量	332万户
	1H2024：643元/户		1H2024：324万户

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

同比增长 60%

一体化安全保障能力，实现安全卫士快速拓展

- 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

同比增长 81%

2.10 重大资产重组项目进展

- **2025年3月26日，公司首次公告《重大资产购买暨关联交易预案》，拟以全资子公司新能香港为要约人通过协议安排方式将新奥能源私有化，私有化对价以新奥股份发行的H股股份及现金支付，交易完成后新奥股份将通过介绍上市方式在联交所主板上市，将成为一家A+H上市公司**
- **本次交易对价分为现金对价和股份对价两部分，计划股东持有的每股新奥能源股份可换取24.50港元现金及2.9427股新奥股份拟发行的H股**

高效推进交易进程

- **首次公告后，公司已完成国家市场监督管理总局反垄断局商谈、通过A股股东大会、向联交所递交A1申请及获中国证监会国际司受理、国家发改委备案，并积极推进后续各项程序达成**

3月26日
- ✓ 披露重大资产购买预案，新奥能源同步披露协议安排私有化3.5公告

4月17日
- ✓ 披露交易所预案问询回复
- ✓ 完成反垄断局商谈，明确无需申报

4月-5月
- ✓ 披露重大资产购买报告书及相关材料
- ✓ **5月28日召开A股股东大会，赞成率超99.9%**

6月16日
- ✓ **新奥股份向联交所递交介绍上市A1申请**
- ✓ 持续准备香港联交所及香港证监会问询回复

7月-8月 重要进展
- ✓ **7月10日获得中国证监会备案受理**
- ✓ **8月14日收到中国证监会补充材料通知**
- ✓ **8月22日收到国家发改委备案通知**
- ✓ 持续推进备案回复、ODI（商委）等境内审批程序

本次交易成功完成
- ✓ **新奥股份H股完成介绍上市**
- ✓ **新奥能源港股退市，股份注销**

新奥能源股东大会
- 寄发综合文件
- **新奥能源召开股东大会、法院会议**

本次交易先决条件
- 完成中国证监会关于新奥股份H股介绍上市之备案，通过联交所聆讯，取得联交所上市委员会就本次H股介绍上市的原则性批准
- 完成本次交易ODI等境内审批程序

CONTENTS

目录

财务回顾

业务回顾

发展策略

ENN新奥

3.1 围绕客户需求，落地天然气业务聚合模式

拉动广域需求，高效聚合扩大规模

- 动态认知客户需求，通过资源组合及风险管理等模式，**挖掘增量**
- 深刻理解客户对低成本的需求，进一步积累**中长期客户**
- 利用好气网客户运营产品，做好**风险客户闭环管理**

动态聚合优势资源，降低成本

- **动态调优国内资源结构**：动态优化城燃三大油年度合同；推进延长、庆华等中长期非常规资源获取
- **国际国内互促，强化组合优势**：基于市场判断，实纸结合，持续优化国际资源流向，最大化资源价值

智能匹配

沉淀设施支点能力，聚合生态提升设施利用率

- **生态引流以及自有长约交付**，支撑舟山设施能力释放
- **扩大国网与三方生态合作**，提升设施利用率
- **提升多元服务产品创新能力**，实现小船分拨、船舶加注、保税罐等模式落地

强化交易及风控支点能力，帮助客户管理不确定性

- 结合不同业务场景，动态利用多种衍生品工具对敞口进行**主动风险管理**
- 紧盯国际价格波动，通过**仓位调优锁定利润**

提升平台能力，产智互促，智能拉动气量规模

好气网

加快打造天然气仿真

持续优化客户智能能力

升级平台运营

3.2 产智互促，全力以赴做大泛能及智家业务

泛能业务

工厂
建筑
小微园区
传统园区

做强泛能微网

- 升级“荷源网储售碳智一体化”模式
- 以微网运营为抓手，实现电力业务快速发展

释放泛能价值

加快行业规模复制

- 印染定型排风智控
- 食品电气烘干
- 生物天然气
- 商业综合体、酒店等

探索新模式

- 新型储能模式
- 虚拟电厂
- 光伏REITs
- 智能交易

智家业务

全面认知家庭客户需求，为家庭提供多品服务

业务拓展

产品创新

依托客户服务与安全运营能力，创新产品及服务

借助智能降本

运营降本

模式升级

从安全、厨房场景向家庭品质生活升级

智联客户 解析需求

泛能智能平台

应用智能，持续提升泛能交付运营能力，释放泛能价值

加快打造及应用泛能仿真

加强平台能力建设

e城e家

打造e城e家平台，持续创新智能产品及服务，实现智家业务升级

智能厨房

到家服务

美好社区

产智互促 创新驱动

开启能源业务跨越发展新局面

附录一：公司介绍

- **新奥股份（600803.SH）于1994年上市，基于天然气全场景支点能力和物联数据，打造产业大模型，致力成为天然气专业能力平台运营商**
- **公司主要业务包括：平台交易气、天然气分销、基础设施运营、泛能及智家、工程建造及安装业务**
- **公司在全国运营263个城市燃气项目，工商业客户累计超29万个，住宅用户超3,207万户**

平台交易气

- 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，向城燃、能源集团及大工业、分销商和国际油气公司、公用事业公司、能源贸易商等客户销售天然气

600803.SH

天然气分销

- 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

2688.HK

泛能及智家

- 泛能：从客户需求出发，以能量全价值链开发为核心，依托能碳产业智能生态平台，智能匹配满足客户需求的产品和服务，提供因地制宜、清洁能源优先、多能互补、用供一体的能碳一体化整体解决方案
- 智家：以燃气为基础，围绕家庭客户需求，延伸场景、提升智能、拓展产品和服务。

2688.HK

基础设施运营

- 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

600803.SH

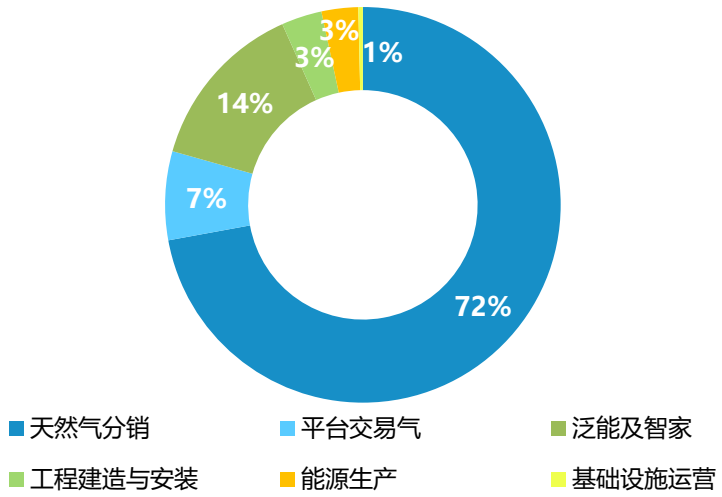
工程建造及安装

- 工程建造：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

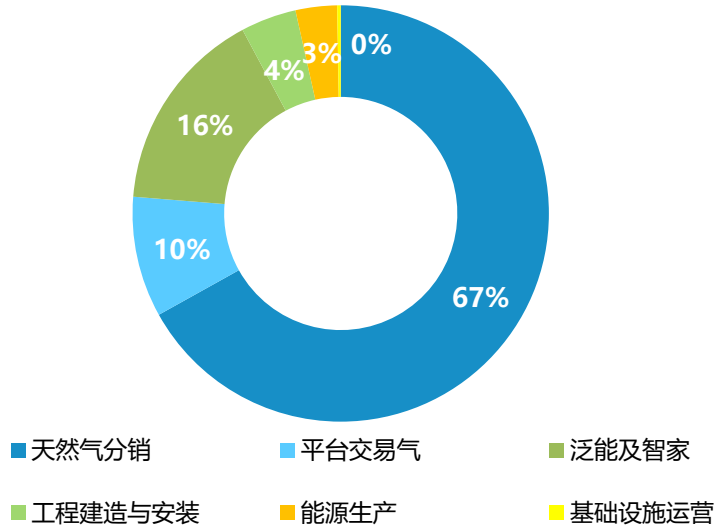
工程建造：600803.SH
工程安装：2688.HK

附录二：健康的盈利结构

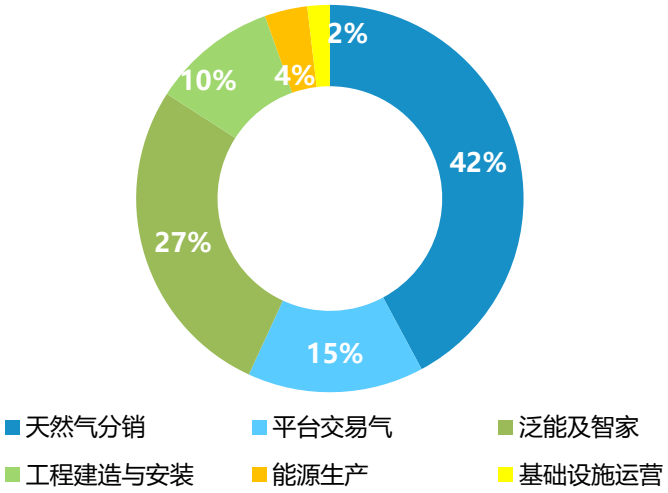
1H2025收入结构



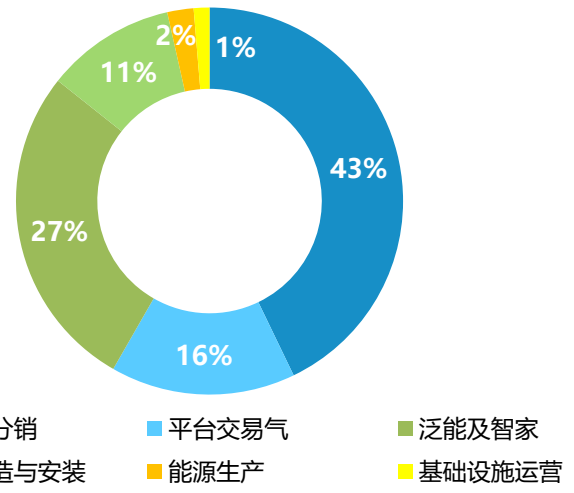
1H2024收入结构



1H2025毛利结构



1H2024毛利结构



附录三：核心利润

单位：亿元

项目		1H2025	1H2024
归母净利润		**24.08**	**25.30**
非现金类项目	坏账、资产计提减值或冲回(-,+)	-1.52	-0.92
	衍生品公允价值增减(-,+)	-0.64	0.07
	汇兑损益(-,+)	0.11	-0.73
	股票激励成本摊销	-0.33	-0.07
一次性项目	股权投资处置收益	0.04	0.13
	其他	-0.94	-0.16
归母核心利润		**27.36**	**26.99**

附录四：扣非净利润

单位：亿元

计算扣非净利润之主要剔除项目		1H2025	1H2024
归母净利润		**24.08**	**25.30**
剔除项目	非流动性资产处置损益	0.19	-0.10
	计入当期损益的政府补助*	1.55	3.05
	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	-0.96	1.76
	单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	0.05	0.11
	其他	-0.16	0.67
	所得税影响额	-0.94	-0.70
	少数股东权益影响额（税后）	0.20	0.58
扣非净利润		**24.14**	**19.93**

- ✓ 老旧管网、小区改造、管线改造等政府补助，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**-0.26亿**，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收益归母**0.11亿**，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

附录五：LNG长协合同明细

序号	签约主体	供应商	签约时间	合同年限	合同量（万吨/年）	交付方式	气源	预计供应时间	挂钩指数
1	新奥能源	Chevron	2016.08	10年	66	DES	全球资源	2018	JCC
2	新奥能源	Total	2016.07	10年	50	DES	全球资源	2018	JCC/HH
3	新奥新加坡	Cheniere	2021.10	13年	90	FOB	美国 Corpus Christi液化厂 Sabine Pass液化厂	2022	HH
4	新奥新加坡	Novatek	2022.01	11年	60	DES	全球资源	2025	Brent
5	新奥能源	EnergyTransfer	2022.03	20年	90	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2029	HH
6	新奥新加坡	EnergyTransfer	2022.03	20年	180	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2029	HH
7	新奥新加坡	NextDecade	2022.12	20年	200	FOB	美国 Rio Grande LNG项目	2027	HH
8	新奥新加坡	Cheniere	2023.06	20年	180	FOB	美国 Sabine Pass液化厂	2026	HH
9	新奥新加坡	ADNOC	2025.04	15年	100	DAP	阿联酋 Ruwais LNG项目	2028	Brent
10	新奥能源	Chevron	2025.08	10年	60	DES	全球资源	2028	JCC

附录六：全面落实WISE理念，持续提升可持续发展表现

环境

舟山接收站三期绿色投产，树立行业新范式

- 冷能发电试车期间累计发电**18万度**，验证了**冷能双环发电**项目技术可行性
- 采用**BOG回收**工艺实现储罐预冷“零放空”的环保突破，节约LNG放空量**1,477.5吨**

社会

坚定落实安全保障，积极践行社会责任

- 组织员工及承包商共**3,638场**安全培训，合计培训时数达**2,910小时**
- 联合政府综合演练**28场**，逃生避险桌面推演**26次**，以及实战演练**107场**
- 公益慈善累计投入约 **1195万元**

治理

董事会架构全面升级，持续建设高效稳定的治理架构

- 设立**战略与ESG委员会，取消监事会**
- 发布**20份**管理制度、**15份**港股上市适用制度
- 推出**2025年限制性股票激励计划**，建立、健全公司长效激励机制

吸引绿色资金

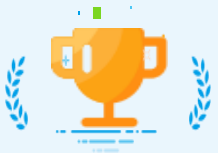
公司邀请中国气候联合参与平台（CCEI）组织国内外**10家**基金和资管机构到访公司进行ESG专项调研，该平台成员代表的资产规模近**80亿**人民币

ESG评级表现同业领先

MSCI	SUSTAINALYTICS
AAA	22.2
CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION	S&P Global
B	67

可持续社会认可

- 标普全球《可持续发展年鉴（中国版）2025》
- 《福布斯》中国 ESG 50
- 《财富》中国 ESG 领导力
- UNGC CAA气候加速器



- **MSCI Emerging Market Leader Index**
- 恒生A股可持续发展企业指数
  跻身A股ESG表现最优的30家公司
- 万得全A ESG领先

附录七：积极布局新能源，积聚先发优势

- 公司持续开展**50kW SOFC**发电系统以焦炉煤气为燃料示范运行工作，**为国内首个采用低热值焦炉气为燃料开展示范并平稳运行的示范项目**
- 承接国家重点研发计划“整体煤气化燃料电池（IGFC）发电关键技术研究”项目，目前已完成单热区100kW系统整体设计工作，正在开展加工集成和部件测试

50kW SOFC发电装置

- 额定发电功率：**50kW**
- 发电效率：**≥62%**
- 系统运行温度：**680-720℃**
- 输出电压：**380V(AC)**
- 燃料种类：**天然气、氢气、焦炉气**
- 尺寸：**2.86mx2.40mx2.17m**
- 重量：**3.1吨**
- 排放：**无NOx，SOx等污染物**
- 累计运行时间：**7000小时**

- 公司自主开发的**30kW SOEC**高温固体氧化物电解池原理样机在洛阳基地成功完成试运行，SOEC是一种能量转化效率高、反应速率快、应用场景广的新型高效电化学能量转化装置，是制取绿氢的主流技术路线之一

30kW SOEC电解水制氢装置

- 堆消耗：**29.58kW**
- 系统加热自耗：**14.03kW**
- 整系统消耗：**43.61kW**
- 产氢量：**11.1Nm3**
- 每方氢气耗电：**4.0kW**
- 水转化率：**70%**