



新奥天然气股份有限公司
ENN Natural Gas Co., Ltd.

2024年前三季度业绩

客户牵引 产智融合 共创生态

2024年10月

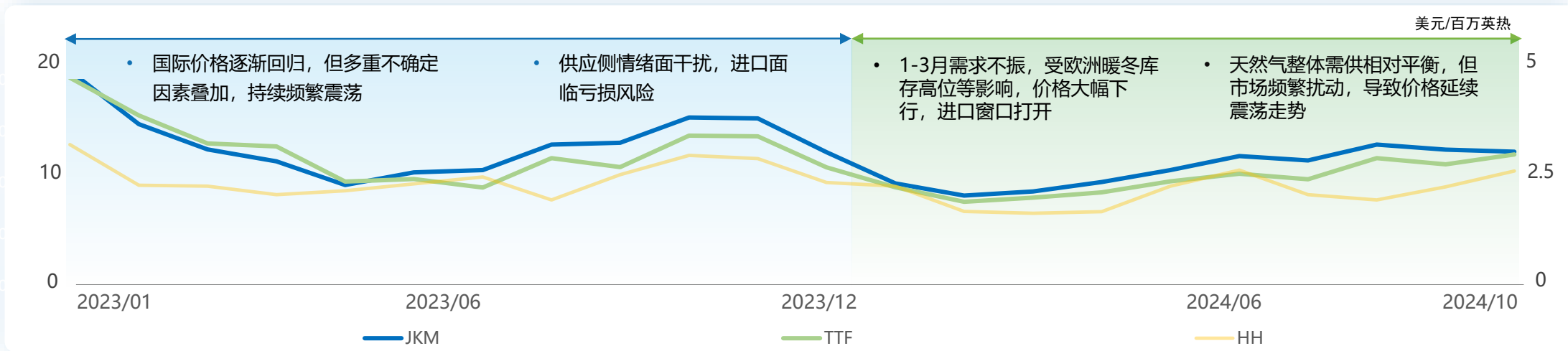






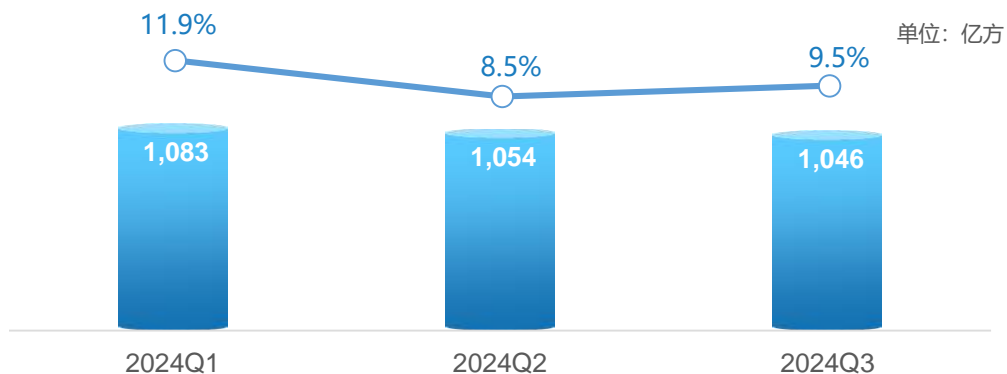
1.1 宏观环境利好天然气消费快速增长

• 受地缘政治等突发事件影响，国际LNG价格短期保持震荡，但长期仍有下降空间

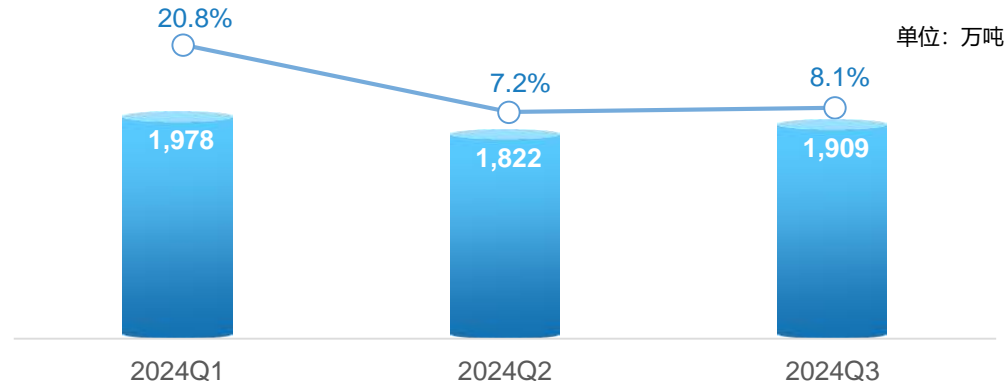


• 利好货币政策提振宏观经济回升向好，房地产金融政策进一步完善助力房地产市场回稳

前三季度全国天然气表观消费量3,184亿方，同比增长9.9%



前三季度LNG进口量5,709万吨，同比增长11.9%

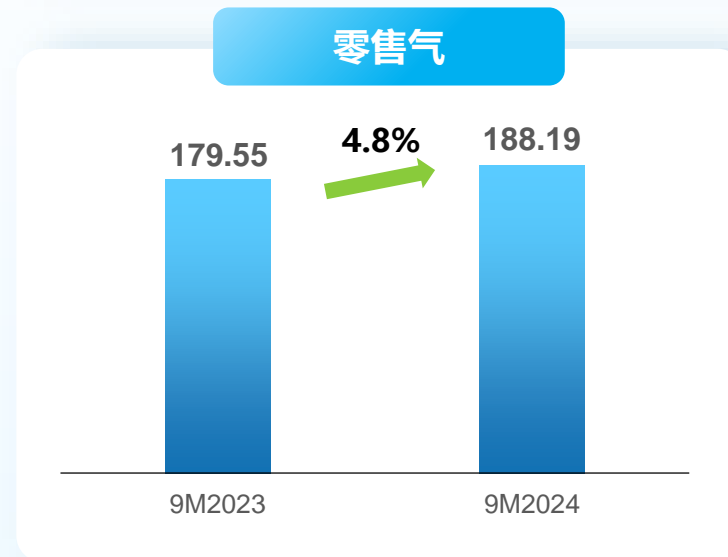
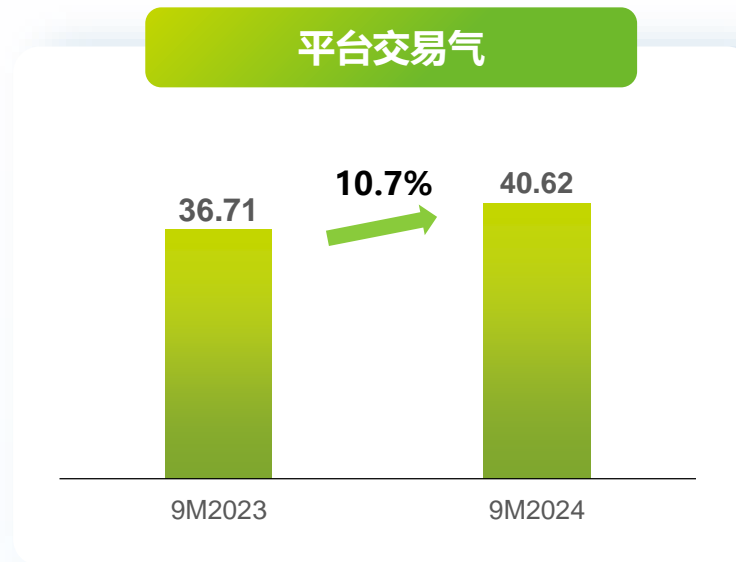
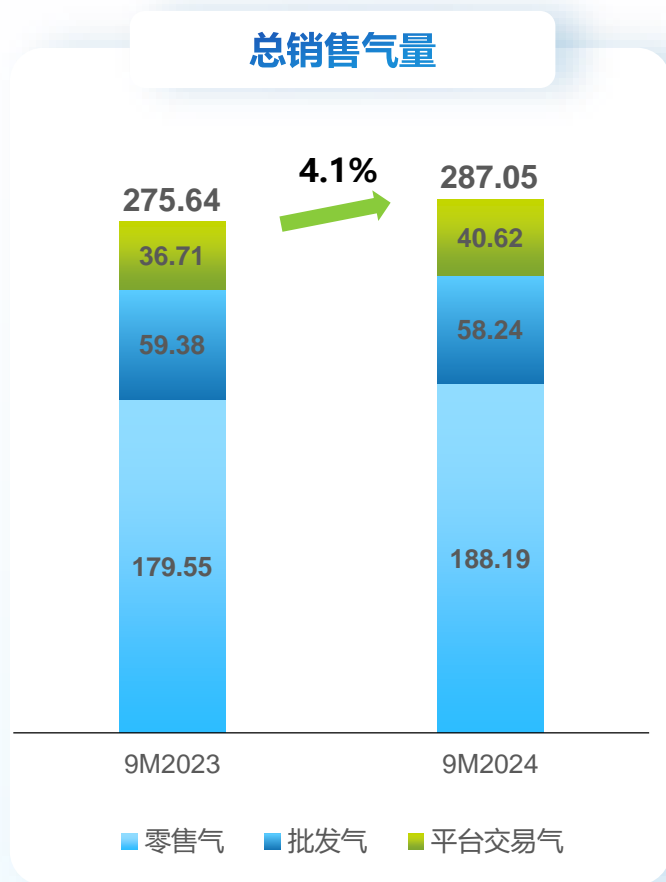


数据来源: 国家发改委、海关总署



1.2 践行国家双碳政策，积极推动天然气业务持续做大规模

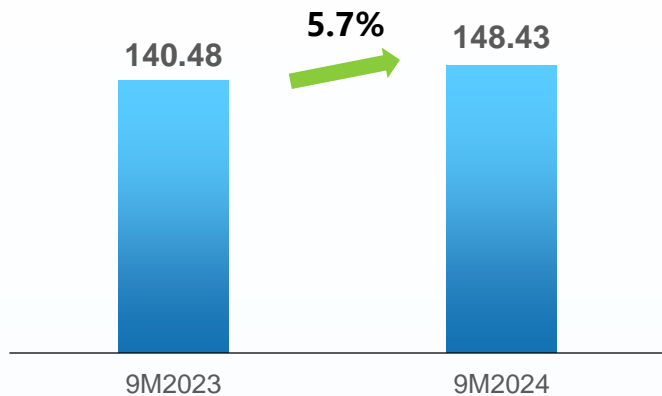
单位：亿方





1.3 零售气业务逐步恢复

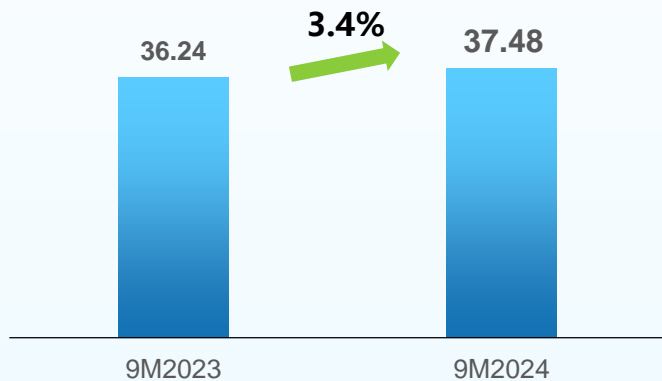
工商业气量(亿方)



新增工商用户(万方/日)



民生气量(亿方)



新增家庭用户(万户)

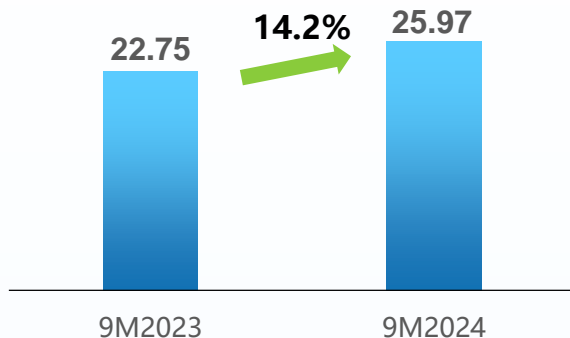




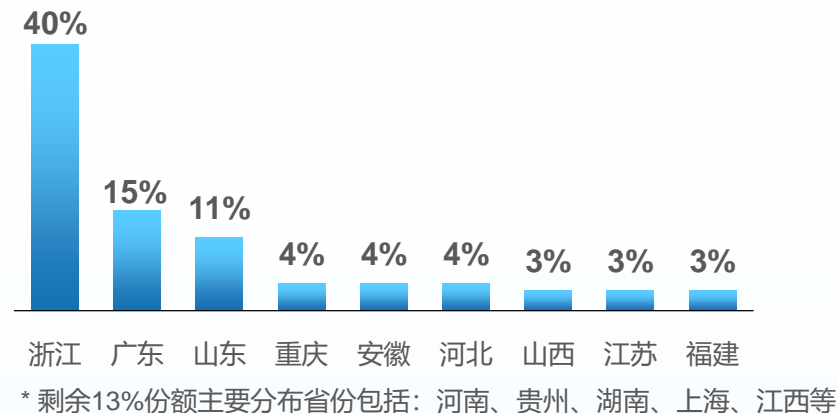
1.4 创新商业模式，多措并举做大平台交易气业务规模(1/2)

- 前三季度累计进口13船国际现货及2船长协资源，助力国内平台交易气市场开发

国内气量 (亿方)

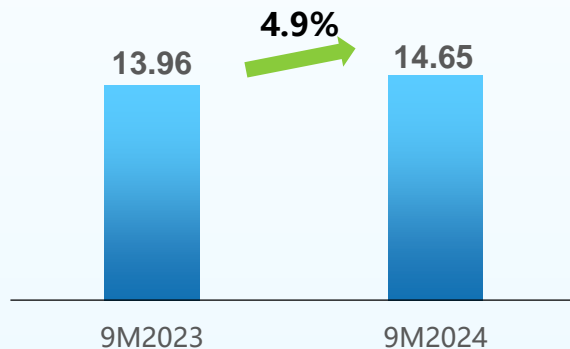


国内客户分布

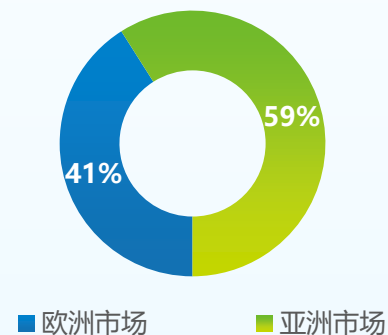


- 国际国内市场联动，动态优化船货流向，实纸结合对冲价格风险，提前锁定利润

国际气量 (亿方)



国际客户分布





1.4 创新商业模式，多措并举做大平台交易气业务规模(2/2)



城燃

产业认知与需求特点

- **低成本及稳定供应需求**：缺少自主优质资源，对资源成本敏感，寻求构建多元及稳定资源池，降低综合用气成本
- **季节性与应急调峰需求**：冬季资源采购能力不足，或有临时性缺口，要求供应相对灵活

开发策略

- 通过联采、代采、直销、拼单多模式组合以及多元资源组合 **主动管理客户成本**
- **链接集团性城燃**，发挥支点互动能力，开展多维长期合作
- 依托**国网互联互通**，利用**好气网**智能能力，与周边城燃实现**互济调峰**等业务合作



工业

- **用气需求要与产能相匹配**：客户订单量不稳定，需求波动大，不要有气量计划偏差制约
- **用气成本要更低且变化趋势可控**：行业竞争激烈，经营压力大，成本具有可控性，便于预判产品利润空间

- 增加客户用气的灵活性，区分**基础量**、**增量**、**调峰**等需求，个性化组合
- 深入分析客户生产工艺和用能特点，通过**技术创新和突破降低用能成本**，实现规模复制推广
- 聚合客户多元需求，提供船货代采、风控套保、能碳等**服务组合**，帮助客户**管理资源量价不确定性**，并转为**长期合作模式**



能源集团

- **客户需求波动与资源刚性存在错配**：气电以调峰为主，启停存在不规律性，但资源池多以三大油资源为主，资源获取灵活性不足
- **集团性电厂用气量大，需求与供应存在错配**：自有资源无法满足需求的快速增长，整船采购又面临周期性快速消纳的问题

- **通过调峰机会切入**，打通供应通路，为长期合作奠定基础
- **利用国际采购和风险管理能力切入**，紧盯能源集团已锁资源到期缺口/设施瓶颈，利用资源组合和服务，促成长期稳定合作





2.1 经营成果概览

单位：亿元

项目	9M2024	9M2023	变动
营业总收入	987.78	959.72	2.9%
毛利*	140.98	163.27	-13.7%
归母净利润	34.91	31.03	12.5%
核心利润*	38.16	46.74	-18.3%

* 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、资产损失、股票激励成本摊销及非流动资产处置净收益后的金额



2.2 核心利润

单位：亿元

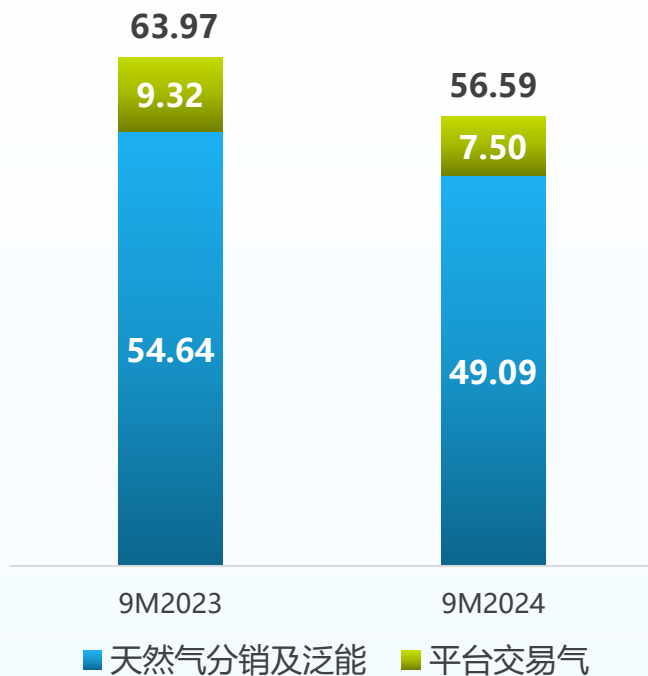
计算核心利润之主要调整项目		9M2024	9M2023
归母净利润		34.91	31.03
非现金类项目	坏账、资产计提减值或冲回(-,+)	-1.51	-0.79
	衍生品公允价值增减(-,+)	-1.71	-11.39
	汇兑损益(-,+)	-0.12	-3.24
	股票激励成本摊销	-0.11	-0.32
一次性项目	股权投资处置收益	0.15	0.00
	其他	0.05	0.03
归母核心利润		38.16	46.74



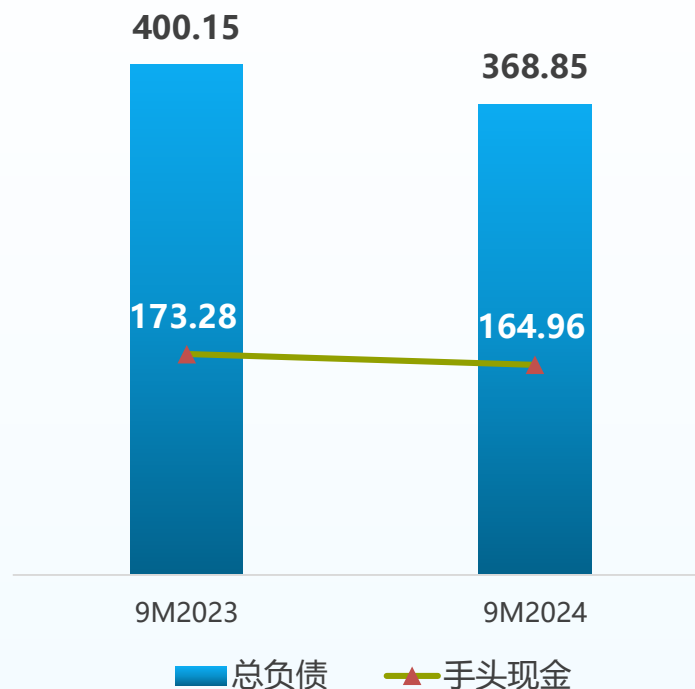
2.3 资本开支和债务结构

单位：亿元

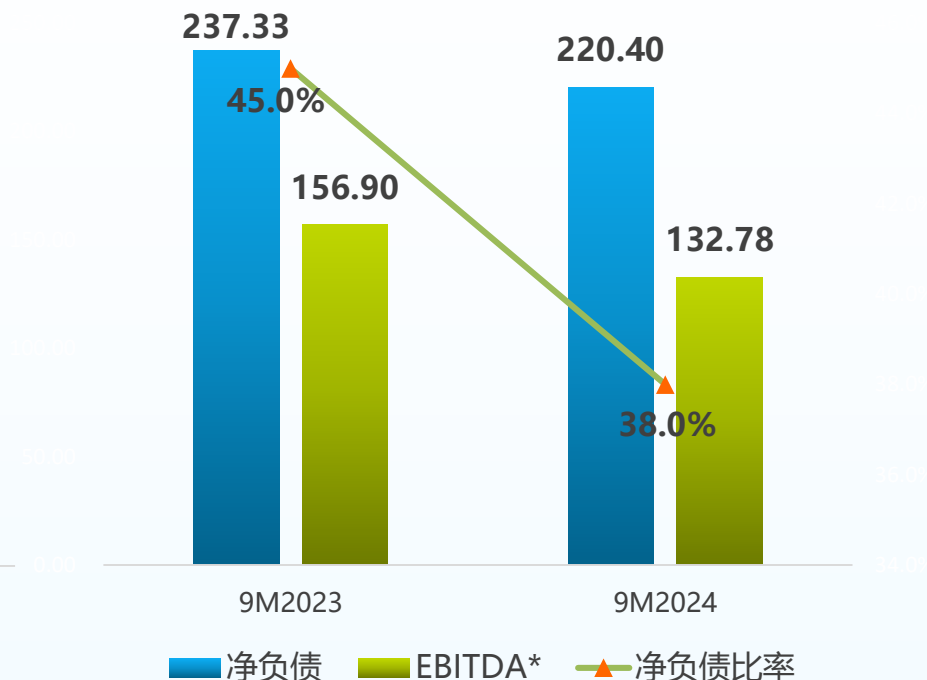
资本开支



总负债及手头现金



净负债、EBITDA*及净负债比率

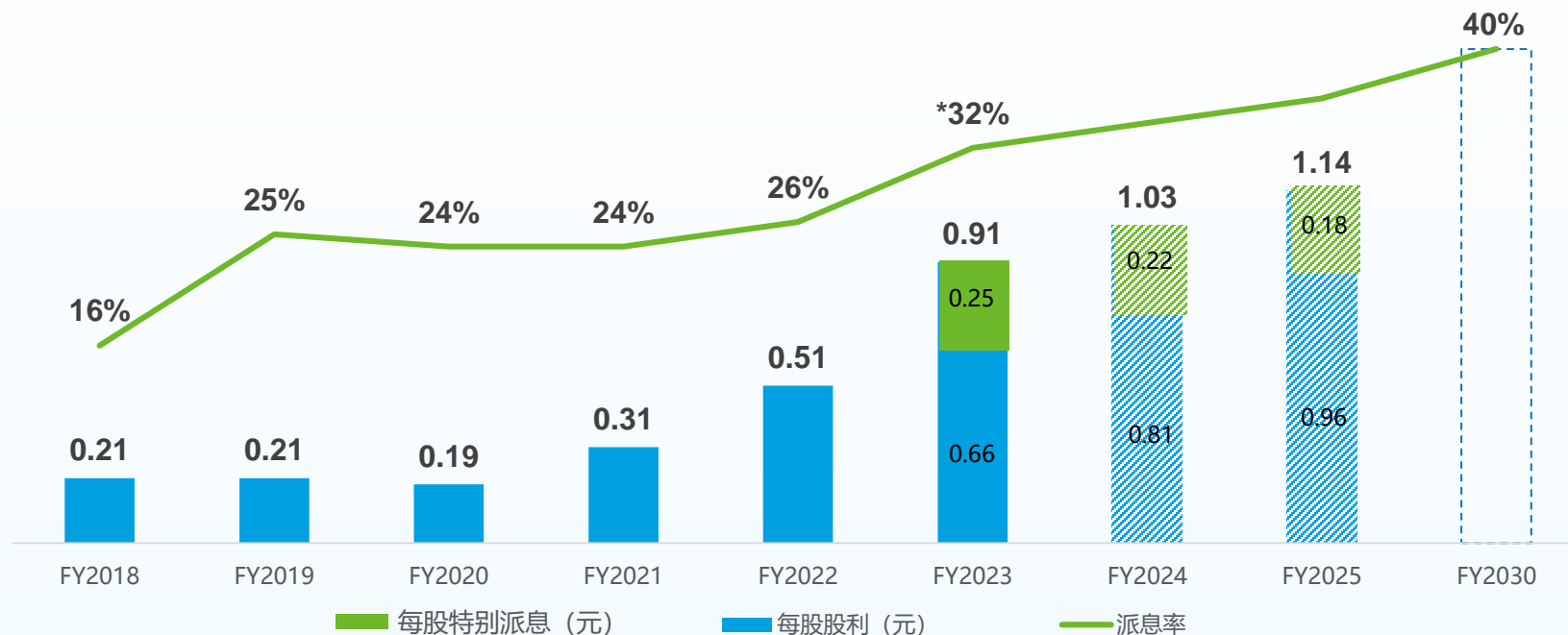


*EBITDA剔除汇兑损益、公允价值变动损益



2.4 派息政策

- 2023年-2025年分配现金红利每年每股增加额（含税）不低于**0.15元**，且现金分红比例不低于归属于上市公司股东核心利润的**30%**
- 将新能矿业出售交易取得的部分净收益进行特别派息，2023年-2025年每股现金分红（含税）分别为：**0.25元、0.22元、0.18元**



*2023年派息率未包含特别派息

全力以赴 聚智同行

谱写天然气产业智能生态新篇章

- 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，致力成为天然气产业智能平台运营商。
- 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、工程建设及安装业务。
- 公司在全国运营261个城市燃气项目，工商业客户累计超25万个，住宅用户超3,000万户。

平台交易气	天然气分销	泛能及智家	基础设施运营	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，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 	<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"> ● 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。 	<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"> ● 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
600803.SH	2688.HK	2688.HK	600803.SH	工程建设：600803.SH 工程安装：2688.HK

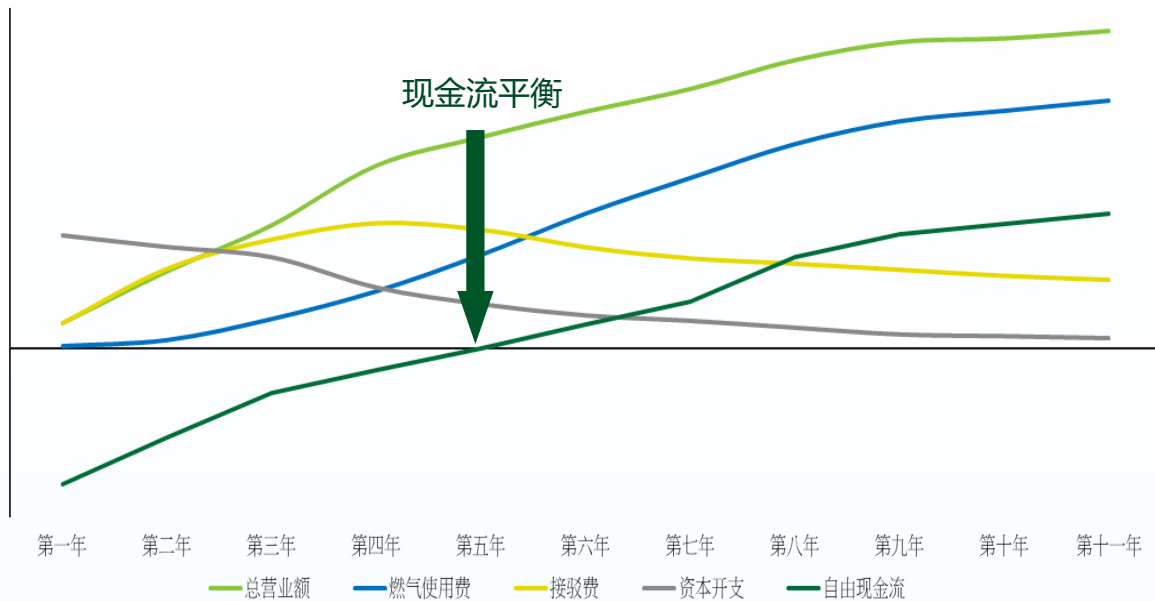
附录二：LNG长协合同明细



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	开始供应时间	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	2021.11	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	2026	HH
6	新奥新加坡	EnergyTransfer	2022.03	20年	180	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2026	HH
7	新奥新加坡	NextDecade	2022.12	20年	200	FOB	美国 Rio Grande LNG项目	2026	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	2023.12	15年	100	-	阿联酋 Ruwais LNG项目	2028	Brent

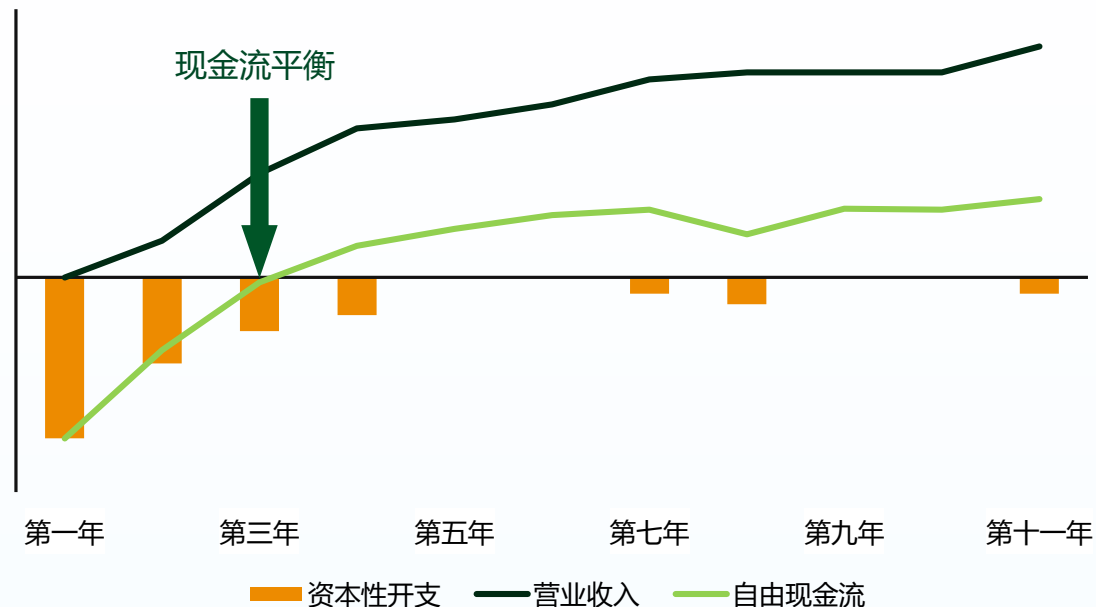
* 与ADNOC已签署HOA协议，尚未签署正式采购合同

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

泛能园区项目



- 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

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、刘默冉

电话：+86 0316 2597675/ 0316 2599928

电邮：IR.ENNNG@enn.cn

网址：<https://www.enn-ng.com/>