

新奥天然气股份有限公司

ENN Natural Gas Co., Ltd.

2025年前三季度业绩

客户牵引 产智互促 智创未来





目录







单位: 亿方

302.0

39.5

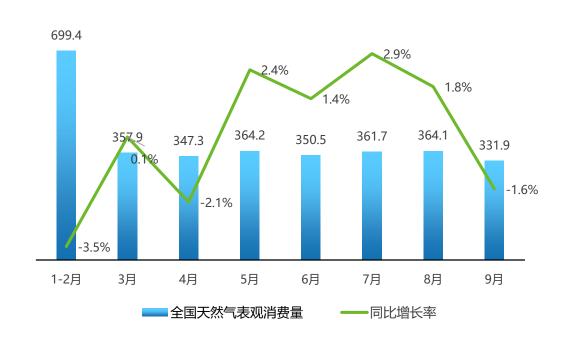


1.1 天然气业务持续做大规模

- > 天然气消费温和修复,1-9月全国天然气表观消费量达3,177.5 亿方,同比略下降0.2%
- > 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5.2%至 302.0 亿方

全国天然气表观消费量

单位: 亿方



188.2 191.9 9M2024 9M2025

■批发气

总销售气量

5.2%

287.1

40.6

*数据来源: 国家发改委



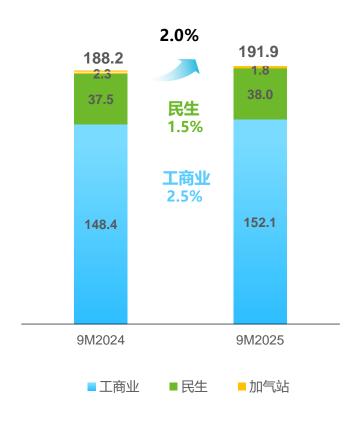
■平台交易气



1.2 零售气业务稳步增长

零售气量

单位: 亿方



新增工商户安装量(万方/日)



新增居民户安装量(万户)







1.3 创新模式做大平台交易气规模

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

从国内合作带动国际拓展, 提升气量规模

客户需求



山东省某化工企业

- 管网代输需求
- 管理资源价格不确定性需求
- 国际国内低价资源获取需求

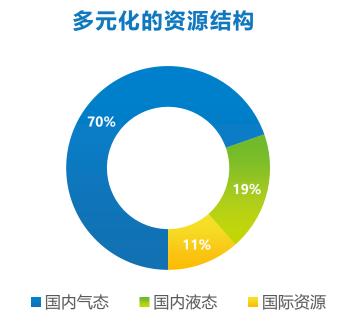
合作模式

- 将客户长协资源纳入新奥资源池管理,风险管理 气量为2000万方,将其浮动价转为固定价/区间价 ,帮助客户管理价格波动风险
- 利用管网互联及下游分销能力,采购客户上游照付不议气量3000万方,通过经营区内管道串换,帮助客户消纳富裕资源,减少照付不议成本
- 通过国际采购能力,满足客户**海外工厂的用气及 降本需求**



1.4 动态调优资源池结构

> 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



*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

- 中石油长协前三季度执行25.6亿方,较去年同期增加 2.4亿方
- 动态调优国际资源流向,美湾船货切尼尔长协**9船**销 售至欧洲
- 灵活进口6船现货,支持国内客户开发
- 扩大生态合作,积极获取延长、新天、大唐等非常规 资源供应





1.5 提升基础设施支点能力

- > 受国际天然气价格高企且国内整体供应相对充足影响,导致中国前三季度LNG进口量同比下跌17%至4,744万吨*
- ➢ 公司通过三方引流、生态合作等方式,前三季度舟山接收站接卸量达198万吨,同比增长14.2%
- **〉 接收站功能进一步提升,拓展保税转运、小船分拨、船舶加注、数智化等多元产品及服务**
- 满足生态客户多样化需求,发挥接收站战略支点+业务枢纽+资源通道的作用,链接江苏江阴、江苏国信、烟台西港、浙江杭嘉鑫、 温州华港等接收站客户

接卸量稳步提升

单位: 万吨



联动国内国际,满足客户需求



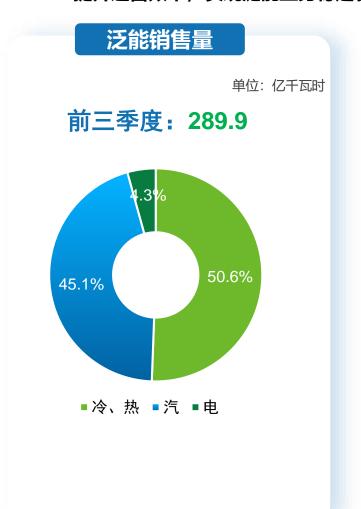


*数据来源:海关总署



1.6 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





签约情况

低碳园区



低碳工厂

年最大用能规模: 25.9亿千瓦的

低碳建筑



年最大用能规模:2.1亿千瓦时





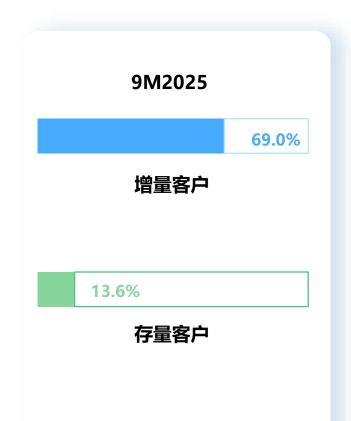
1.7 智家业务拓展增量空间

- > 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
- > 以庞大家庭客户为基础,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

基础业务渗透率

丛 产品升级提升客单价

打造家庭品质生活智能服务运营商











1.8 ESG卓越表现筑牢企业可持续发展根基

上海证券交易所信息披露工作A评级

- 企业运营:公司聚焦天然气主业的同时持续推进清洁能源技术研发
- 股东回报:制定未来四年分红回报规划,与股东共享高质量发展红利
- 投资者沟通: 多渠道、数智化的方式传递公司投资价值
- 信息披露: 满足监管要求的前提下提升信息披露 主动性和有效性

上海证券交易所

上证公函【2025】2280号

关于 2024-2025 年度信息披露工作 评价结果的通报

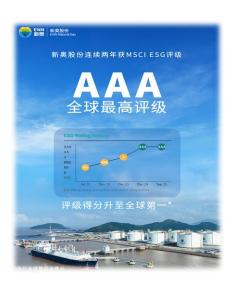
新奥天然气股份有限公司:

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第9号——信息披露工作评价》(以下简称《评价指引》),本所已完成沪市上市公司2024-2025 年度信息披露工作评价。经综合考评,你公司2024-2025 年度信息披露工作评价结果为 A。

MSCI ESG评级连续两年获得全球最高级别"AAA"等级

得分在燃气公用事业板块跃居全球首位

- 2024年12月,成为**行业首家及唯一一家**获得MSCI AAA评级的中国企业
- 2025年10月,成为自MSCI ESG评级1999年成立至 今,首次获得行业评级得分第一的中国企业



入选福布斯中国ESG 50强榜单,得到社会认可

- E: 推进零碳接收站建设与清洁能源开发, 融合减排目标与经营实践, 构建全周期低碳模式
- S: 落实全员安全责任制,开展全员安全培训,提 升承包商安全管理,投身公益以履行社会责任
- G:以WISE理念构建ESG管理体系,保障企业管治与商业诚信,推进可持续发展战略落地



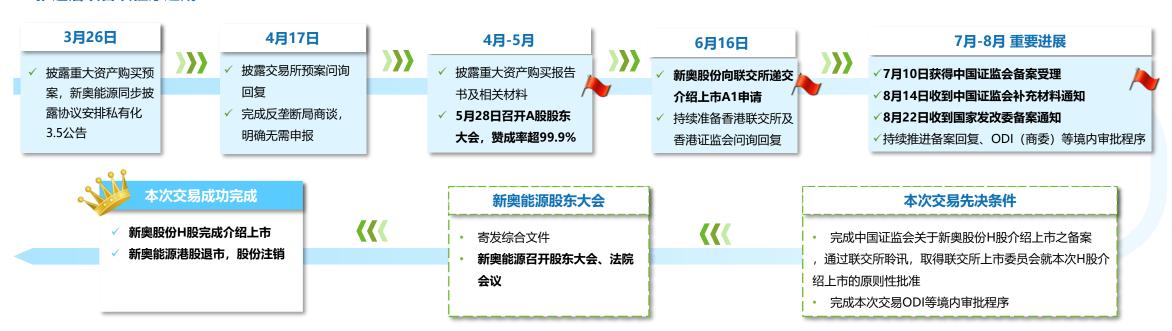


1.9 重大资产重组项目进展

- 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》,拟以全资子公司新奥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







目录









2.1 实现良好的经营成果

单位: 亿元

项目	9M2025	9M2024	变动
营业总收入	958.93	987.78	-2.9%
毛利*	139.34	140.98	-1.2%
归母净利润	34.26	34.91	-1.9%
扣非净利润	32.80	29.45	11.4%
核心利润*	37.77	38.16	-1.0%
经营性现金流	65.51	71.51	-8.4%

- 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





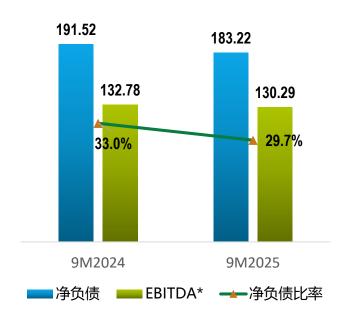
单位: 亿元





总负债及手头现金

净负债、EBITDA*及净负债比率



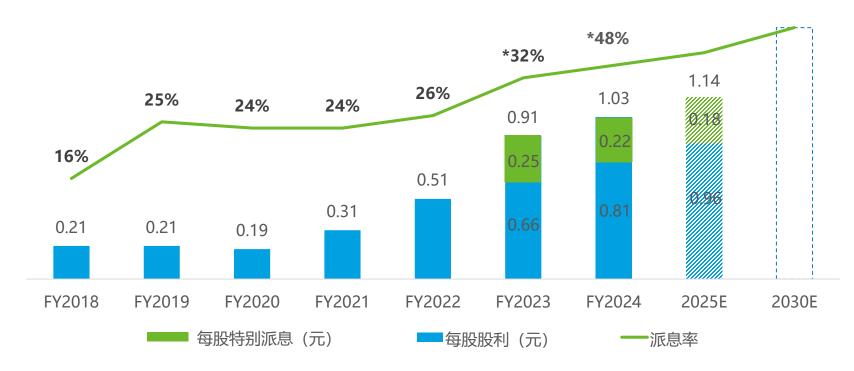
*EBITDA剔除汇兑损益、公允价值变动损益



2.3 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%

股东回报大幅提升(元/股)



*2023年和2024年派息率未包含特别派息



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

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

K

600803.SH

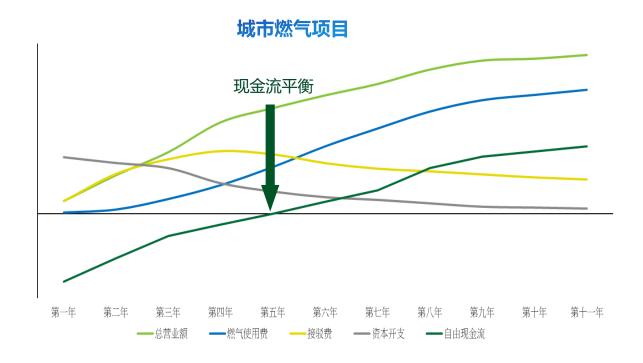


附录二: LNG长协合同明细

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	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	2021.11	13年	90	FOB	美国 Corpus Christi液化厂 Sabine Pass液化厂	2022	НН
4	新奥新加坡	Novatek	2022.01	11年	60	DES	全球资源	2025	Brent
5	新奥新加坡	Cheniere	2023.06	20年	180	FOB	美国 Sabine Pass液化厂	2026	НН
6	新奥新加坡	NextDecade	2022.12	20年	200	FOB	美国 Rio Grande LNG项目	2027	НН
7	新奥能源	Chevron	2025.01	10年	60	DES	全球资源	2028	Brent
8	新奥新加坡	ADNOC	2025.04	15年	100	DAP	阿联酋 Ruwais LNG项目	2028	Brent
9	新奥能源	EnergyTransfer	2022.03	20年	90	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2029	НН
10	新奥新加坡	EnergyTransfer	2022.03	20年	180	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2029	НН

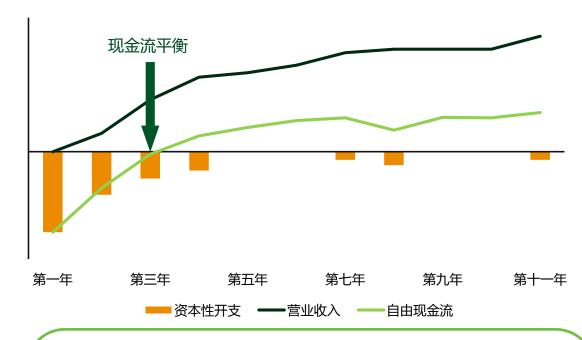


附录三: 典型城燃及泛能项目简要模型



- 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 **√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

附录四:核心利润

单位: 亿元

ì	 算核心利润之主要调整项目	9M2025	9M2024
归母净利润		34.26	34.91
非现金类项目	坏账、资产计提减值或冲回(-,+)	-1.94	-1.51
	衍生品公允价值增减(-,+)	-0.66	-1.71
	汇兑损益(-,+)	0.62	-0.12
	股票激励成本摊销	-0.56	-0.11
一次性项目	股权投资处置收益	0.05	0.15
	其他	-1.02	0.05
归母核心利润		37.77	38.16



附录五: 扣非净利润

单位: 亿元

	计算扣非净利润之主要剔除项目	9M2025	9M2024
归母净和	归母净利润		34.91
剔除项目	非流动性资产处置损益	-0.03	-0.08
	计入当期损益的政府补助*	1.76	3.22
	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	2.69	3.24
	单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	0.21	0.13
	其他	-0.23	0.51
	所得税影响额	-1.33	-1.04
	少数股东权益影响额(税后)	-1.62	-0.53
扣非净利润		32.80	29.45

