新奥天然气股份有限公司
ENN Natural Gas Co., Ltd.

2026 年度中期报告

· 客需牵引 · 以智强能 · 智创未来

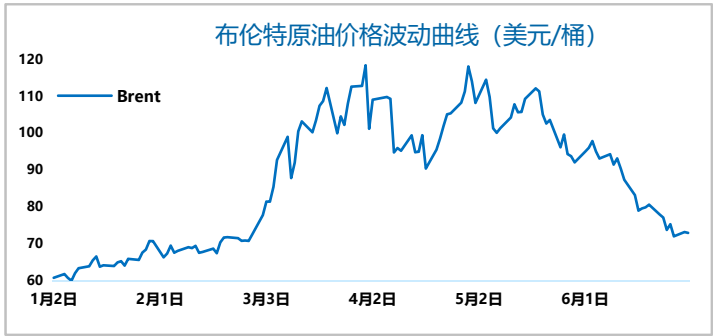


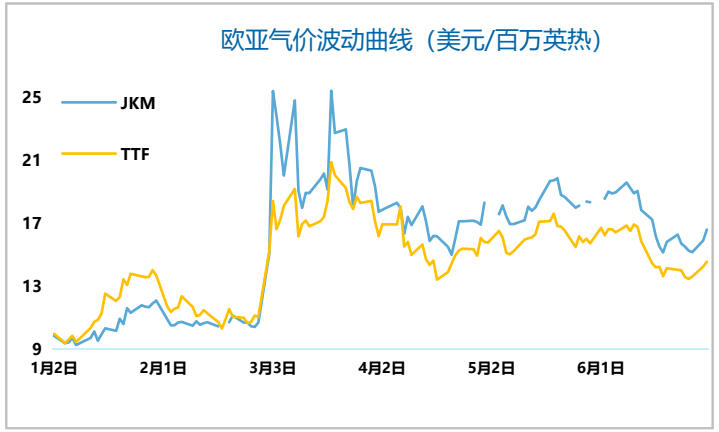
2026年8月

洞察国内外环境与客户需求变化

国际环境高频变动

- 地缘冲突引发霍尔木兹海峡通航及停火谈判双重不确定性





工商业客户

- 客户需求日趋分化，从低价、保障用气向既要低成本、灵活保供，又要稳定增量、绿色低碳、能源一体化多维需求升级

低成本 → 需求升级 → **弹性供气 用能稳定 绿色低碳 ……**

家庭客户

- 家庭需求从单一保供升级为安全、便捷、智能、美观等一站式满足

[消费]	想买就买	按需决策
[品质]	稳定安全	个性化解决方案
[决策]	个人经验	AI辅助

国内环境结构分化

- **经济形势：**经济总量温和修复，内部分化；中国经济呈现K型发展：新质生产力增速高企，房地产相关及传统低端制造持续收缩
- **产业环境：**国内天然气整体供应收紧，上游供应存在不确定性
- **国内政策：**国内将依托“十五五规划”推进产业升级、能源市场化改革，开展高耗能行业节能降碳改造，拓展天然气替代空间

ENN 新奥

公司高质量发展 积极回报股东

天然气业务保持强劲韧性

- 总销售气量**204.67亿方**，同比增长**0.7%**
- 中长期需求锁定气量**47.8亿方**，同比增长**40.6%**
- 舟山接收站保税总罐容达**38万立方米**，落地浙江省内**首单LNG跨关区加注**，创新**罐内物权交割**模式

泛能业务结构优化

- 累计装机容量**14.7GW**，同比增长**5.9%**
- 电力业务销售量**10.1亿kWh**，同比增长**40.5%**
- 累计光伏并网**1.48GW**，光伏发电量**6.66亿kWh**，同比增长**61.3%**

智家业务拓展增量

- 自有品牌燃气具销量**25万台**，同比增长**37.6%**
- 智能产品签约额**5.7亿元**，同比增长**3.4%**
- 存量家庭客户毛利**6.66亿元**，同比增长**3.0%**

业绩亮点

稳健的财务表现

- 经营利润**26.65亿元**，相对稳定
- 完成首单上交所天然气管道产品**41.1亿元**类REITs发行
- 自由现金流**14.12亿元**

可期的股东回报

- 2025年，每股现金分红**1.14元/股**完成派发
- 2026-2028年，每年现金分红比例不少于**50%**

ENN新奥

目录 Contents

1 财务回顾

2 业务回顾

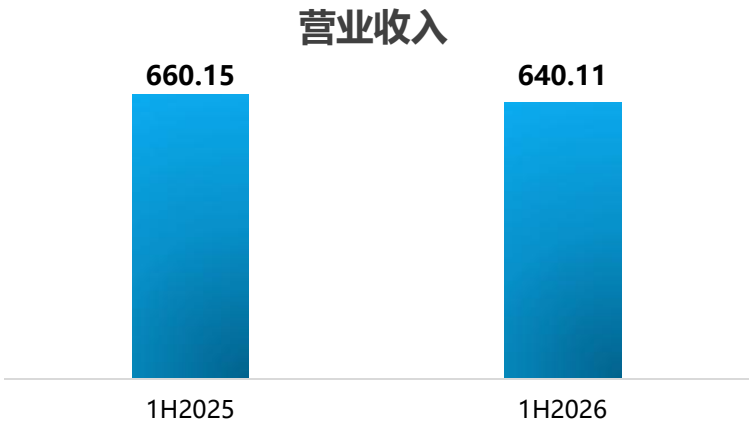
3 发展策略

ENN新奥

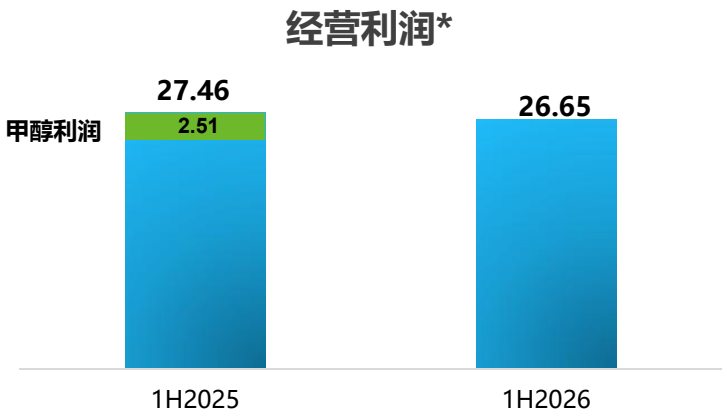
1.1 经营成果概览

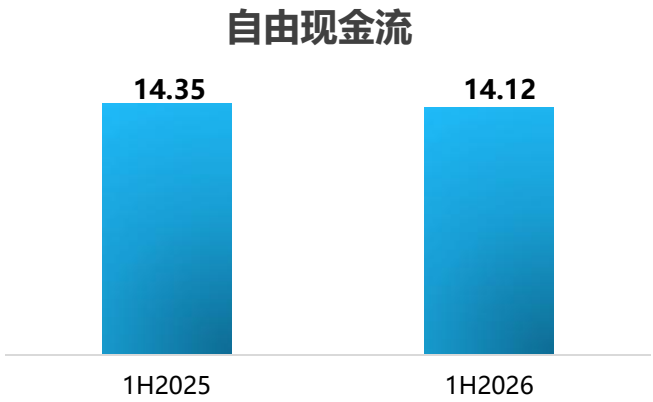
➢ **因甲醇业务已于2025年6月出售，剔除该业务利润后经营利润同比增长6.8%**

单位：亿元









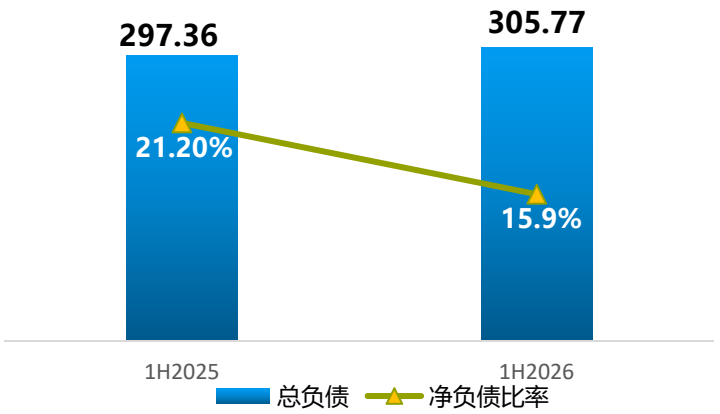
* 毛利包括计入投资收益的衍生品已实现的收益

* 经营利润为归母净利润扣除汇兑损益、公允价值变动、减值损失、股票激励成本摊销后的金额，其计算口径与2025年限制性股票激励计划中公司层面业绩考核目标所使用的评估利润一致

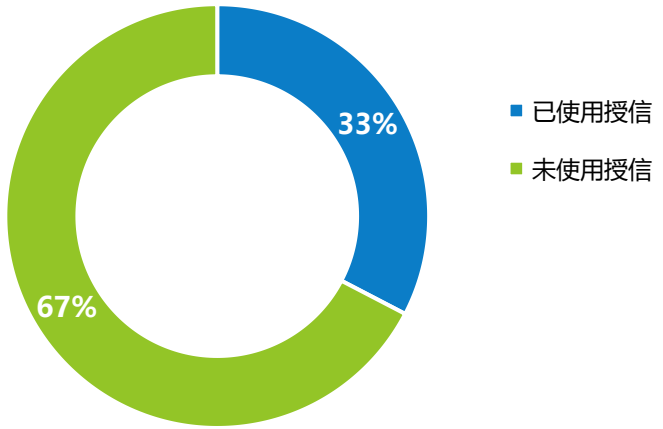
1.2 稳健的债务结构和充裕的财务资源

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

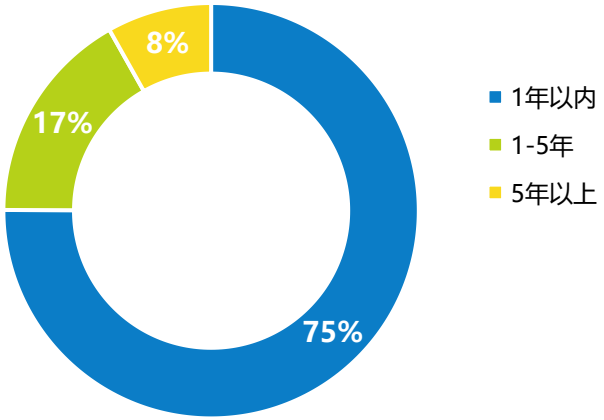
有息负债及净负债比率



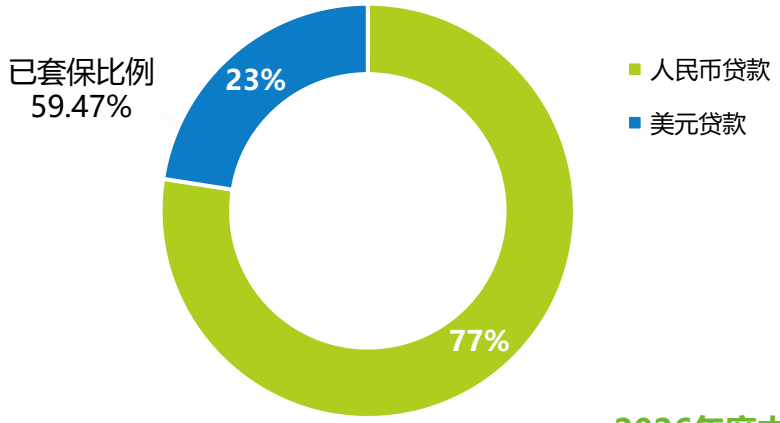
授信额度总计717亿元



债务结构（按期限分布）



债务结构（按币种分布）



1.3 完成上交所首单天然气管道类REITs产品发行

➢ **2026年5月成功发行中信证券-新奥舟山天然气管道资产支持专项计划(可持续挂钩)；发行规模41.1亿元人民币募集资金主要用于置换存续债务，有利于优化债务结构、降低整体融资成本，保障公司健康可持续发展**

首单在上交所发行天然气管道资产类REITs产品

- 成功打通以天然气管道为基础资产的证券化融资新通道
- 设定清洁能源替代目标，推进接收站绿色发展

近五年首笔总规模超过40亿元的民营企业类REITs产品

- 优先级资产支持证券的申购总规模达到57.5亿元，认购倍数超过1.55倍，最低申购利率低至1.80%
- 彰显投资机构对公司天然气一体化优势及管道资产质量的信心

民企类REITs历史最低利率

- 优先级票面利率2.05%
- 全市场总规模40亿元以上类REITs产品的最低发行利率

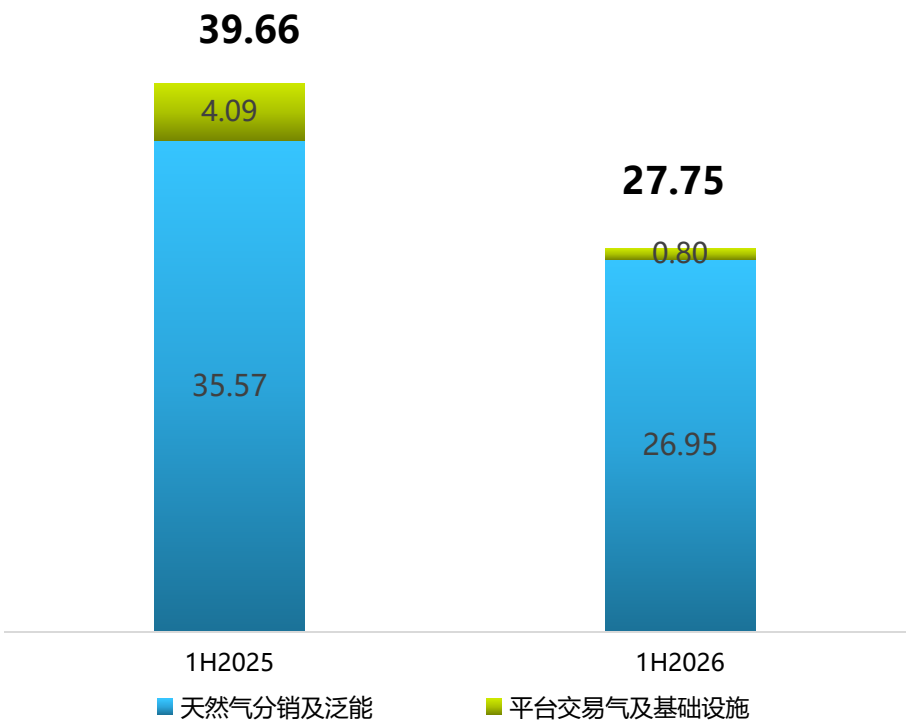
产品结构	发行规模	产品期限	发行利率
优先级	37亿元	18年（每3年开放）	2.05%



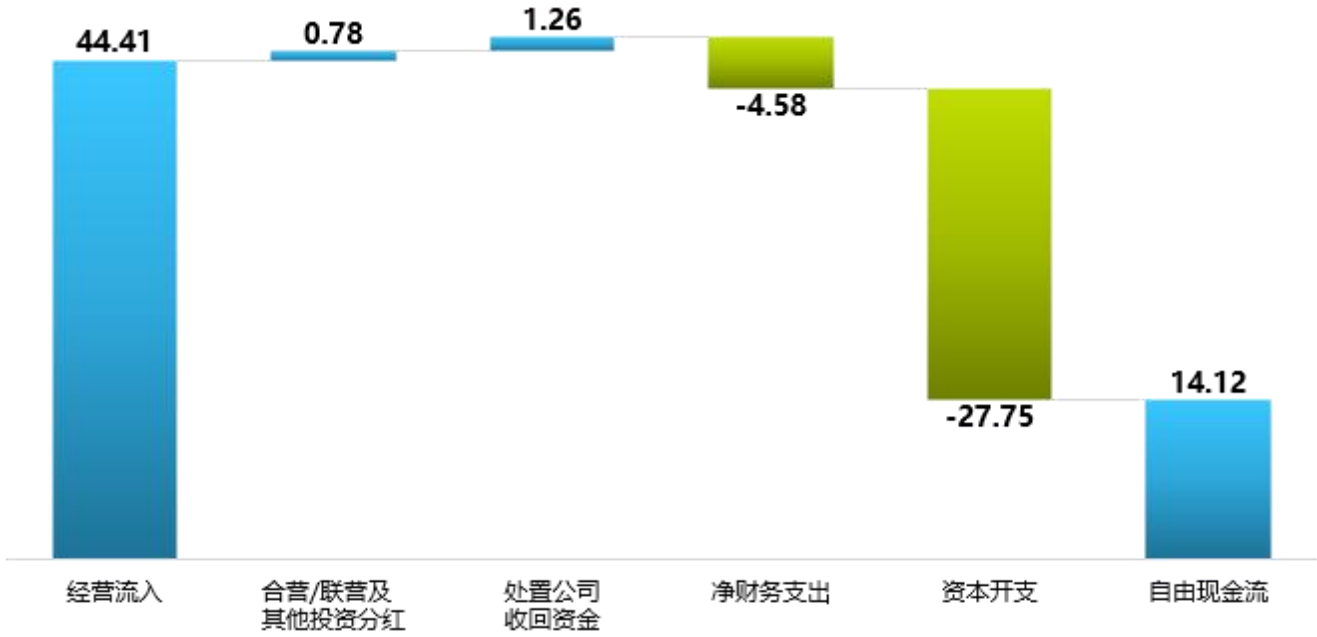
1.4 审慎的投资策略和充裕的现金流

单位：亿元

资本开支



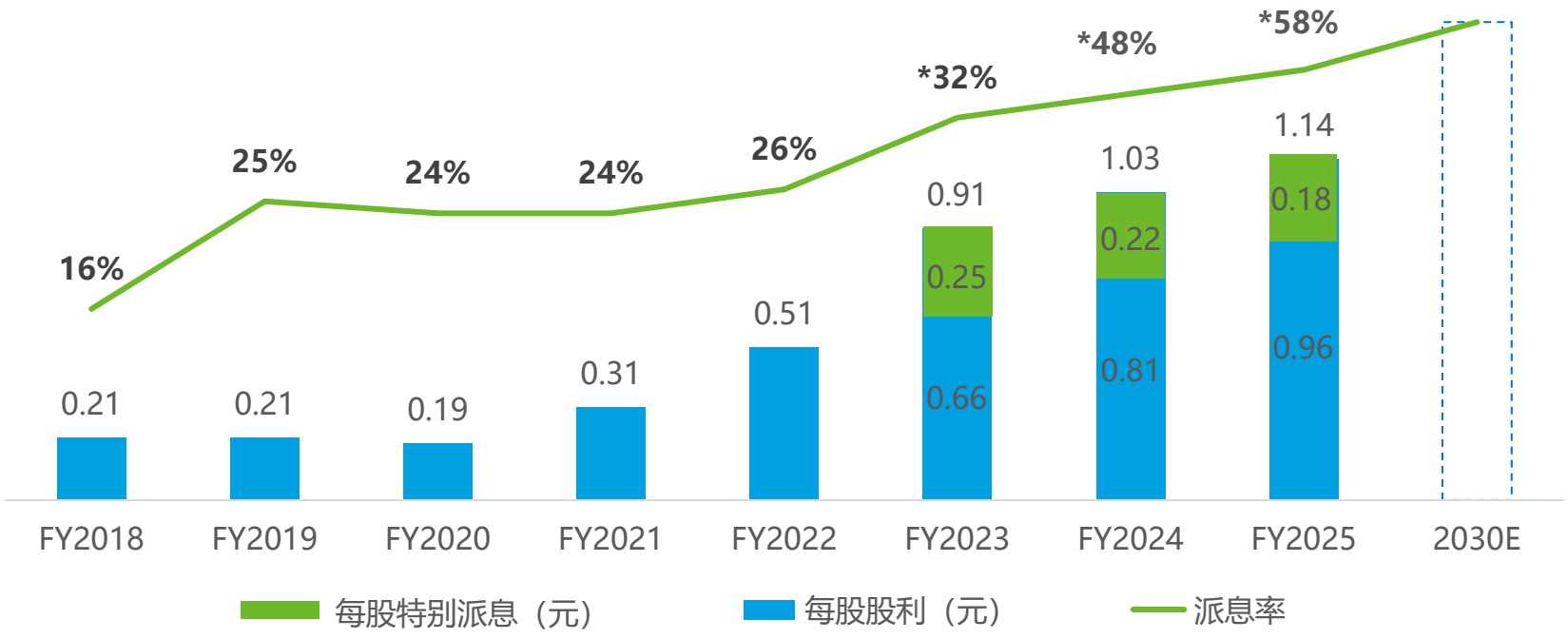
自由现金流



* 经营流入中包含了不适用套保的衍生品现金流入

1.5 稳步提升的派息率

- 2025年，基本现金分红叠加特别分红后，每股现金分红（含税）1.14元，其中每股0.18元于2025年10月份完成派发，每股0.96元于2026年7月完成派发
- 2026-2028年，每年现金分红比例不少于经营利润的50%



*2023-2025年派息率未包含特别派息

目录 Contents

1 财务回顾

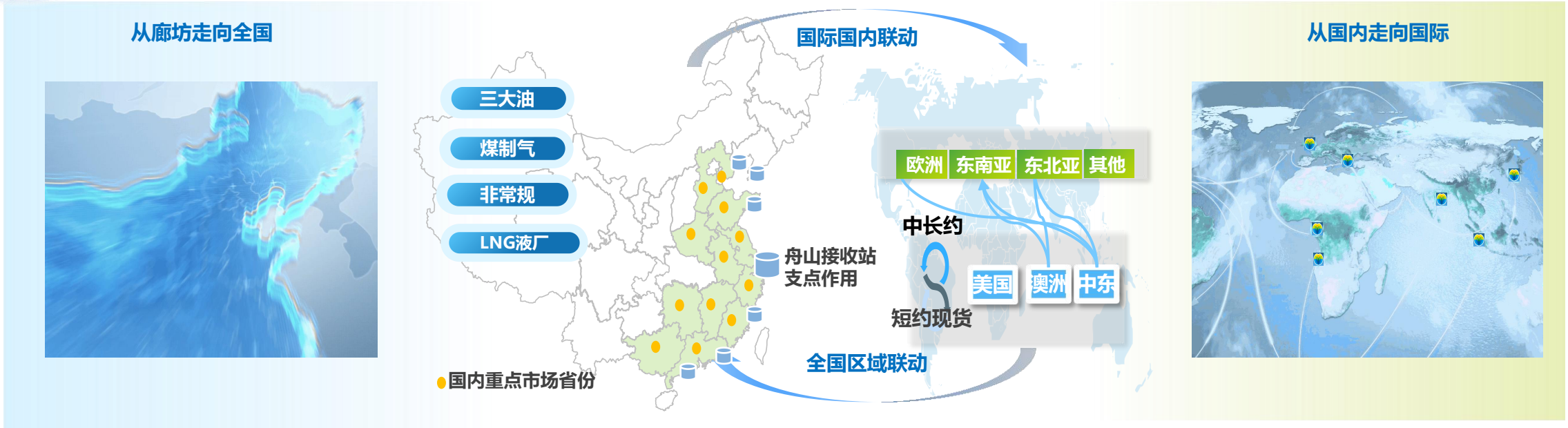
2 业务回顾

3 发展策略

ENN新奥

2 业务回顾

2.1 依托天然气全场景优势实现国内外业务联动



坚实的客户基础

销售气量 **204.67亿方**

城燃项目**264个**

家庭客户 **3,326万户**

工商业客户 **32.8万户**

多元化海内外资源

国际、国内长协累计签约量 **约140亿方/年**

全球LNG行业主流伙伴合作 **80%**

可合作LNG液化工厂 **100+家**

高效的履约交付网络

舟山LNG接收站处理能力 **1,000万吨/年**

可控LNG槽车 **1,200辆**

LNG运输船 **10艘**

储气设施 **10亿方**

智能的交易风控体系

天津交易中心 聚合产业客户**1,288家**，累计交易量达**898.90万吨**

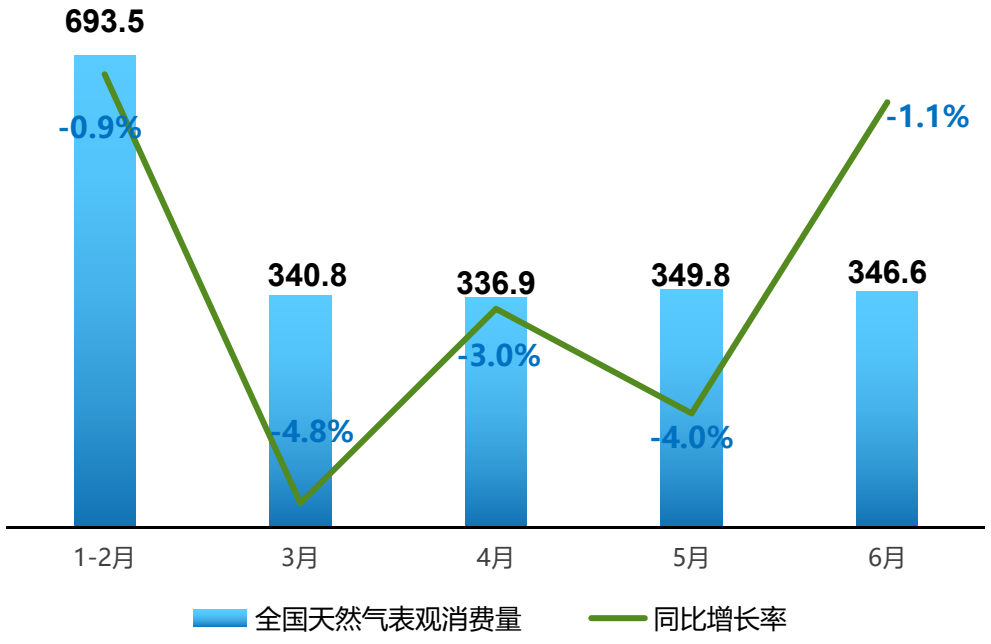
国际先进风控体系 AI 风控智能助手产品，覆盖**600多个**国际油气市场关键数据指标，实现分钟级数据响应

2.2 天然气业务保持强劲韧性

- 上半年，全国天然气需求量低位运行，呈现整体小幅回落态势，表观消费量同比下降2.4%至2,068.5亿方*
- 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0.7%至204.67亿方

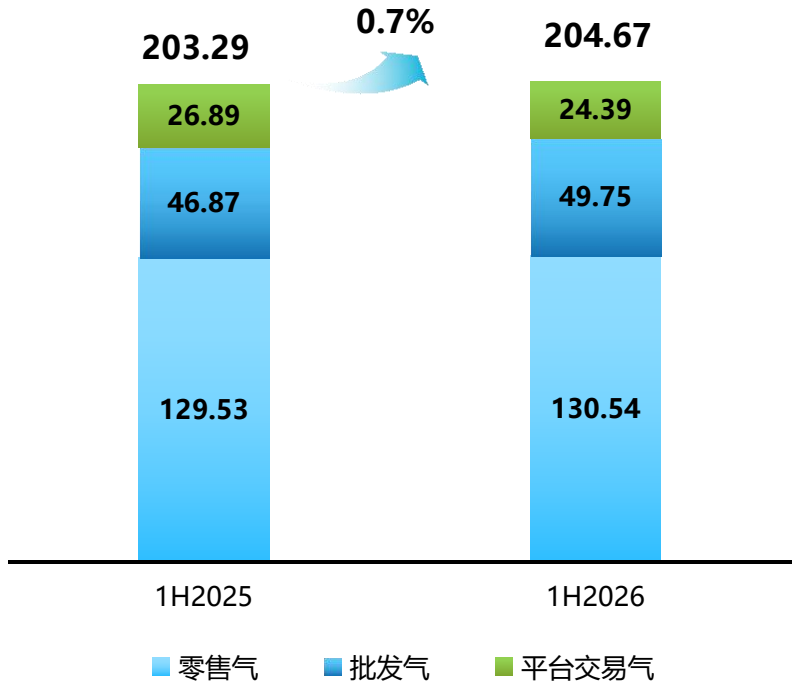
全国天然气表观消费量

单位：亿方



总销售气量

单位：亿方

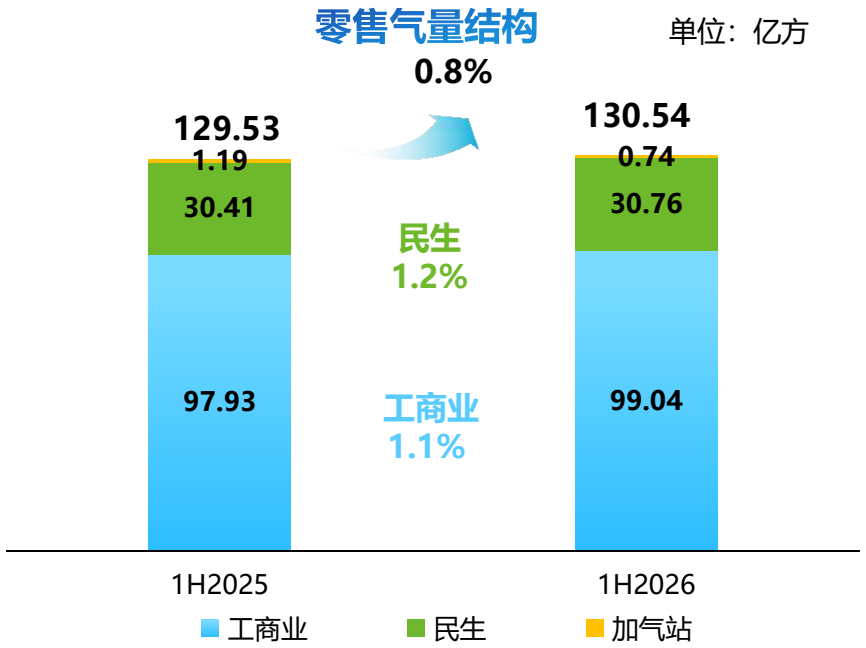


*数据来源：国家发改委

2 业务回顾

2.3 零售气保持稳定增长

➢ **精准识别客户差异化需求，提供定制化解决方案，在行业整体承压的背景下，实现零售气量增长0.8%**



工商户安装量

新增开口气量(万方/日)： 639.8

新增客户数(万户)： 1.25

累计(万户)： 32.8

居民户安装量

新增(万户)： 50.2

其中老户(万户)： 17.5

累计(万户)： 3,326

工商客户

➢ **稳定大客户基本盘：** 一客一策，灵活价格策略，优化资源组合，需供匹配

➢ **推动改造类客户开发：** 沉淀节能技术能力，联合生态，降低客户用能成本，挖潜存量空间

➢ **推动五小客户开发：** 提供多元安装套餐，灵活开发，持续挖潜域内商业客户

居民客户

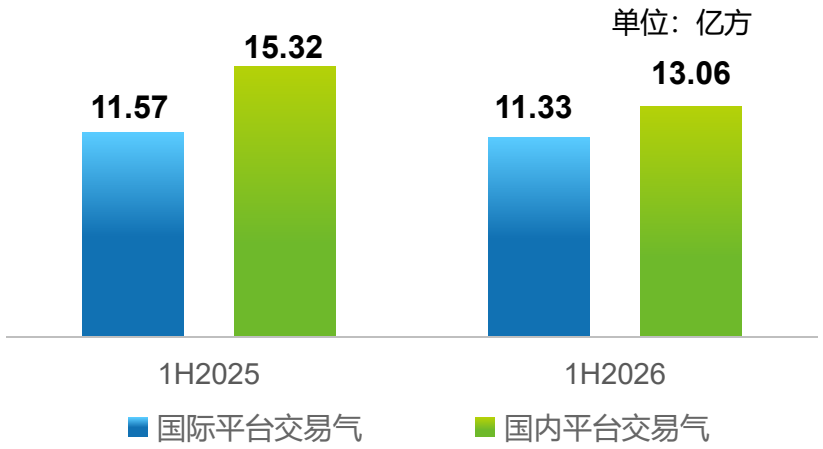
➢ **推动老户开发：** 落地政府“高层瓶改管”、“户户通”等政策，创新开发模式，挖潜老户空间

➢ **推进价格顺导：** 上半年新增合肥、贵港、宣城、开封居民调价，累计实现74.8%的居民顺价，传导上游成本

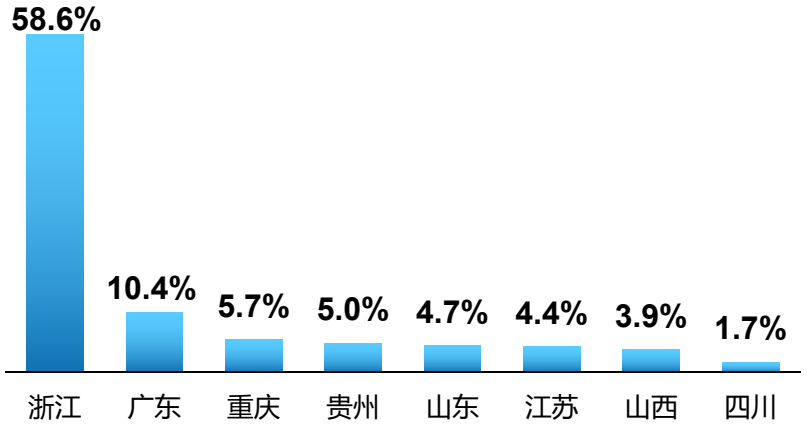
2.4 拓展平台交易气业务

➢ **聚合终端用气需求，发挥全场景组合优势，联动国内国际市场，创新生态合作模式，持续做大平台交易气量**

平台交易气量结构



国内客户分布



* 剩余5.6%份额主要分布省份包括：湖南、安徽、广西、河南、河北等

提供丰富的产品和服务，创新生态合作模式

客户需求



浙江省某电厂企业

- 充足资源储备、灵活调峰及应急保供能力
- 降低综合用气成本

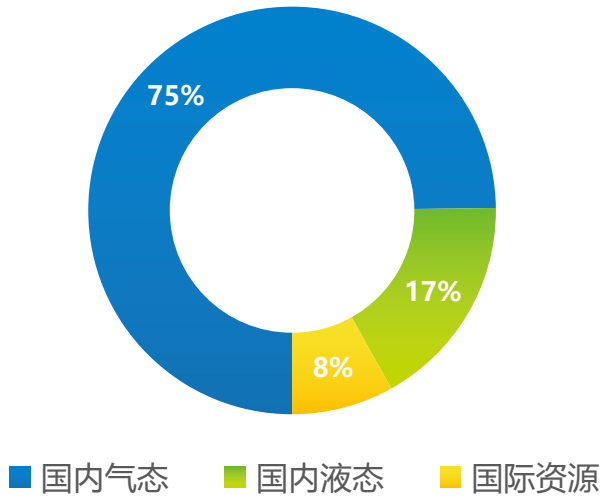
合作模式

- 依托舟山接收站及专用管网直连电厂，联动天津交易中心，提供资源筹措、调峰保供、管输运维等一体化服务
- 锁定5年期中长期用气合作，2026年锁定用气**1.54亿方**，2027-2030年用气约**4亿方/年**

2.5 打造多元有竞争力的资源池

- 动态调优资源结构，多渠道拓展低成本气源，以聚合需求为支撑，择机获取规模性低价、灵活、长周期资源
- 灵活输出资源组合，通过智能产品动态优化，形成多对一、多对多不同的资源组合，持续降低资源成本

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

聚合资源、调优结构，不断拓宽资源获取渠道

- 中石油长协上半年执行18.62亿方，较去年同期增加2.08亿方
- 动态获取非常规资源14.06亿方，同比增长21.7%，扩大优势资源规模

国际国内互促，基于市场智判、实纸结合，持续优化国际资源流向

- 按市场供需变化，调整美湾船货，切尼尔长协7船销售至欧洲
- 油价挂钩资源5船进口至国内，支持国内客户开发

2.6 提升基础设施支点能力

全面发挥舟山支点作用，产智互促、国际国内联动，满足客户需求



接卸业务

- 2026年上半年中国LNG进口量同比下降**5.6%**至**2,835万吨***
- 公司通过三方引流、生态合作等方式，舟山接收站上半年接卸量达**56.48万吨**，加上储罐内LNG存货，实际处理量达**79.90万吨**

创新业务

- 保税仓库扩容获批，总罐容提升至**38万立方米**
- 落地浙江**首次跨关区保税LNG直供**，实现资源灵活调配
- 完成首船罐内保税LNG交易**5.85万吨**，打通国际保税返装通道
- 落地**加注及气试**业务，推进与国际油气公司、大型船东及造船厂的合作
- 作为天津交易中心保税LNG订单通交易**唯一现货交收点**，通过换货服务链接东北亚主要接收站，将舟山逐步打造成东北亚天然气现货流通与定价枢纽

零碳接收站加速落地

- 开展接收站零碳路径模型设计，推动**冷能发电改造及连续运行、冷能空分合作**，推进由绿色低碳向零碳接收站转型

*数据来源：海关总署

2.7 持续迭代数智风控体系管理不确定性风险

➢ **通过风控智能助手深度解析全品类油气交易风险场景，自主完成市场风险智能识别、场景化风险智能示险，全面打通套保全业务智能链路，持续完善套保闭环管理体系**



ETMO全场景市场风险数据管理体系

ETMO全场景交易风险管理体系

ETMO全场景业务风险报表体系

单位：USD/mmbtu; USD/bbl

指数	1月2日	3月31日	较1月2日变化率	6月30日	较3月31日变化率
JKM	9.9	19.3	94.9%	16.6	-14.0%
TTF	9.8	17.5	78.6%	14.6	-16.6%
HH	3.6	2.9	-19.4%	3.3	13.8%
Brent	60.75	118.35	94.8%	72.92	-38.4%

决策支持：利用AI智能体动态追踪市场信息，评估大宗商品基本面变化，为制定套保策略提供决策支持

实纸匹配：基于市场价格变化，动态生成对应实货场景的风险敞口，实现实纸结合、船货匹配

逐日盯市：实现智能化逐日盯市，自动输出全场景盯市盈亏

2.8 打造交易交收交付闭环服务能力

- 推出业内首个完税LNG订单通交易产品，构建完税LNG业务场景全覆盖的交易产品体系，完成交易交收交付闭环服务能力验证
- 围绕"量、价、时、空"四大维度，为客户在提供风险管理和资源灵活调剂、货物精准交付综合解决方案

LNG成交价格走势图



订单通/采销通产品成交动态

序号	市场名称	品种名称	商品名称/批次	成交总金额(元)	成交量(吨)	成交时间
1	订单通	液化天然气	LNG华北完税订单通29天	¥ 111,000.00	20.00 吨	2026-06-30 14:42:11
2	订单通	液化天然气	LNG华北完税订单通29天	¥ 111,000.00	20.00 吨	2026-06-30 14:41:39
3	订单通	液化天然气	LNG华北完税订单通29天	¥ 111,600.00	20.00 吨	2026-06-30 14:41:00
4	订单通	液化天然气	LNG华北完税订单通29天	¥ 112,000.00	20.00 吨	2026-06-30 14:40:25
5	采销通	液化天然气	采销通华北26年9月LNG	¥ 54,520.00	10.00 吨	2026-06-30 14:39:32
6	采销通	液化天然气	采销通华北26年8月LNG	¥ 54,480.00	10.00 吨	2026-06-30 14:38:43
7	采销通	液化天然气	采销通华东26年8月LNG	¥ 111,160.00	20.00 吨	2026-06-30 14:36:24
8	采销通	液化天然气	采销通华北26年9月LNG	¥ 109,080.00	20.00 吨	2026-06-30 14:36:14

运营数据（截至6月30日）

累计交易额	387.86 亿元
累计交易量	898.90 万吨
交易客户数	1288 家



2.9 泛能业务结构持续优化

➢ **泛能理念牵引，立足工厂、建筑、园区三大类客户，落地荷源网储一体化模式，推动电力业务快速发展，实现泛能结构优化调整**

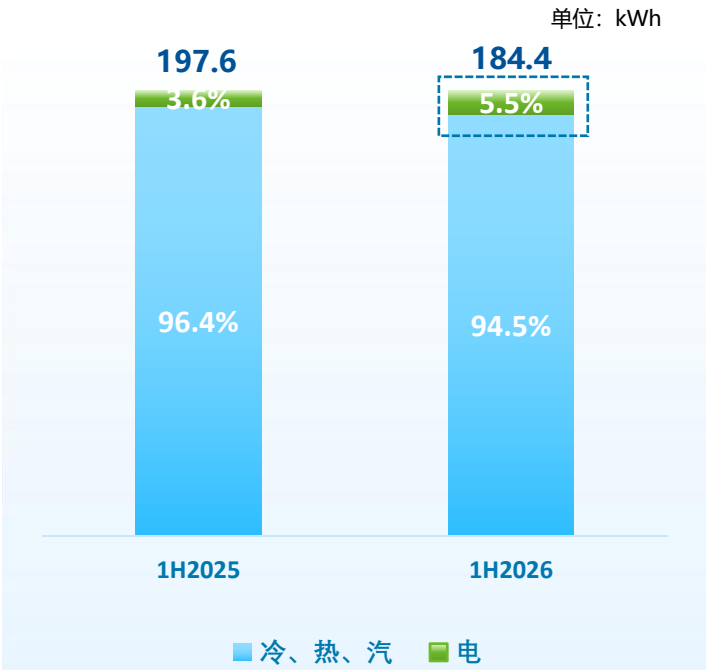
在运装机容量



累计光伏并网**1.48GW**，同比增长**50.0%**

累计储能并网**307.38MWh**，同比增长**118.4%**

泛能销售量结构



电力销售量**10.1亿kWh**，同比增长**40.5%**

聚焦客户需求，差异化定制能源解决方案

工业类客户：结合客户生产工艺特性输出荷光储协同、智能排产、用购电一体化能力，有效降低客户综合用能成本

建筑类客户：通过统筹柔性负荷、分布式资源，叠加多元市场化购电策略，满足客户经营舒适度能耗降本及绿色认证的复合需求

园区类客户：统筹多类型负荷及资源耦合协同，助力园区打造国家级零碳园区

2.10 智家业务拓展增量

➢ **解析家庭客户需求，创新产品与服务，提升自有品牌美誉度，增强服务创值一体化能力，释放家庭客户价值**

深耕基础产品

核心产品升级

Gratle 自有品牌销量

25万台

同比增长：37.6%

存量场景激活

美装业务服务存量客户

6.8万户

同比增长：23.6%

拓展智能产品

签约量提升

签约额快速增长逐步规模化

5.7亿元

同比增长：3.4%

客户智能运营服务

智能产品毛利占比提升

32.2%

1H2025:30.7%

构建产品生态体系
牵引服务能力提升

厨电-产品组合化：从单品销售向场景化组合销售转变

美装-服务前置化：从产品销售向前置化服务延伸

厨房焕新-空间一体化：从局部产品改善向整体空间焕新升级

应用智能产品：沉淀智能能力，打造智能产品，推动服务高效交付

客户认知与场景化产品组合能力 | 解决方案与标准化服务交付能力 | 整体空间一体化与生态能力 | 对外输出的标准化业务能力

2.11 深化ESG实践引领可持续价值创造

环境

践行绿色低碳理念，统筹清洁能源业务与运营节能降碳

- 持续推动"荷源网储"一体化发展，以清洁能源规模化应用助力社会低碳转型
- 子公司新奥能源达成生物天然气供应与绿证交易合作，开拓绿色低碳能源新价值
- 开展"绿益共创"低碳办公行动，推动办公场景绿色转型，有效降低运营碳足迹

社会

聚焦"风险可控、责任落地、重点治理"安全创值主线

- 深化"懂安全、知风险、会排患、成闭环"十二字安全方针引领
- 系统推进关键风险精准管控、关键岗位履职评估、隐患闭环治理、生态方治理四大核心工作
- 建立动态风险预警机制，压实各级安全主体责任，激发员工主动安全文化

治理

完善治理制度体系，强化投资者保护与长期价值回报

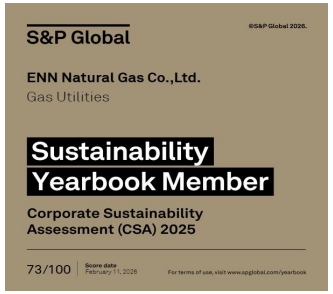
- 制定《提质增效重回报行动方案》及《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，夯实治理制度根基
- 完成董事及高级管理人员责任险投保，完善风险管理与激励约束机制
- 推出股东分红回报规划，2025年度现金分红比例达75.33%，不断增强市场信心与长期价值认同

ESG评级表现同业领先

MSCI	SUSTAINALYTICS	S&P Global
AAA 连续两年	21.4	74

可持续社会认可

- **首次入选**标普《可持续发展年鉴2026》全球版
- 连续两年入选标普《可持续发展年鉴（中国版）2026》，中国企业标普全球CSA评分**最佳10%**



ESG价值实现

持股基金	持股金额	持股比例
117 支	7.79亿 元 人民币	1.35%

数据来源：Nasdaq IR Insight，2026Q2

目录 Contents

1 财务回顾

2 业务回顾

3 发展策略

ENN新奥

3.1 智能时代加速演进，挑战中孕育机遇

➢ **紧跟智能时代环境变化，通过不断创新和能力提升，满足客户多元需求**

国际

贸易格局重塑

地缘冲突
加剧供应链风险

国内

传统增长难以为继
地产扩张+外需扩容
+固定资产投资

新增长模式尚未成熟
创新驱动+内需主导
+绿色发展

“环境在变”

全球化	去全球化
经济增长中高速	中低速
投资拉动的规模化增长	技术驱动的品质增长
短缺经济，普遍增长	整体过剩，结构分化
工业信息化时代	人工智能时代

“客户在变”

需求多元复杂

- **工业**：既要低成本、灵活，又要稳定，还要绿色低碳的能源需求
- **电厂**：单一的低成本灵活，转化为采销结合的综合降本提效需求
- **城燃**：客户从单纯依赖低价资源转为资源池优化、解决资源富裕及综合能源转型需求
- ……

“变” → 本质是不适应、跟不上“变”

化难为机克服挑战 → **破局突围刻不容缓，创新变革势在必行**

“机” → 有能力满足新需求将显著受益

3.2 加速向天然气生态智能运营商转型

➢ **依托天然气智能能力平台，打通客户“需求-交易-交付-供给” 全链路闭环，便捷、高效的满足客户需求，推动天然气生态繁荣发展**



关键策略

- **聚力打造智能产品：**让客户更聪明，自主获取天然气最优解决方案
- **构建全场景闭环运营能力：**实现生态低成本运行，满足客户需求
- **推动生态繁荣发展：**夯实平台运营，聚合产业各方沉淀能力

3.3 夯实天然气“压舱石”，实现服务产业再升级

➢ **强化四大支点能力，筑牢天然气基本盘，通过产智互促实现气量规模增长**

①聚合客户需求，创新业务模式

- 夯实基本盘，灵活量价机制，应需组合能力
- 提升创新服务能力，实现从国内到国际、从气到气+电等业务延伸
- 前瞻性积蓄设施能力，全国性布局船舶加注业务，多维拓宽结构性增量
- 利用好气网智能大模型，以智能驱动业务的规模化复制

③发挥舟山支点作用，实现价值释放

- 实现站站联动、站车联动、站船联动
- 发挥舟山小船分拨、保税转运等多元化功能
- 协同三方提高加工负荷，一体化交易获取更优加工权益

智能匹配

④强化风控智能升级，提升平台交易规模

- 持续优化智能风控产品
- 持续迭代产品规则，升级智能能力，提升天津交易中心平台交易规模
- 通过天津交易中心构建交易、交收、交付，闭环服务体系

②调优资源结构，满足客户需求

- 动态平衡不同指数长协、现货比例
- 动态调优三大油不同资源类型的配比
- 新增长周期的资源合作
- 动态输出资源组合，降本增效

产智互促，智能拉动气量规模

业务能力平台

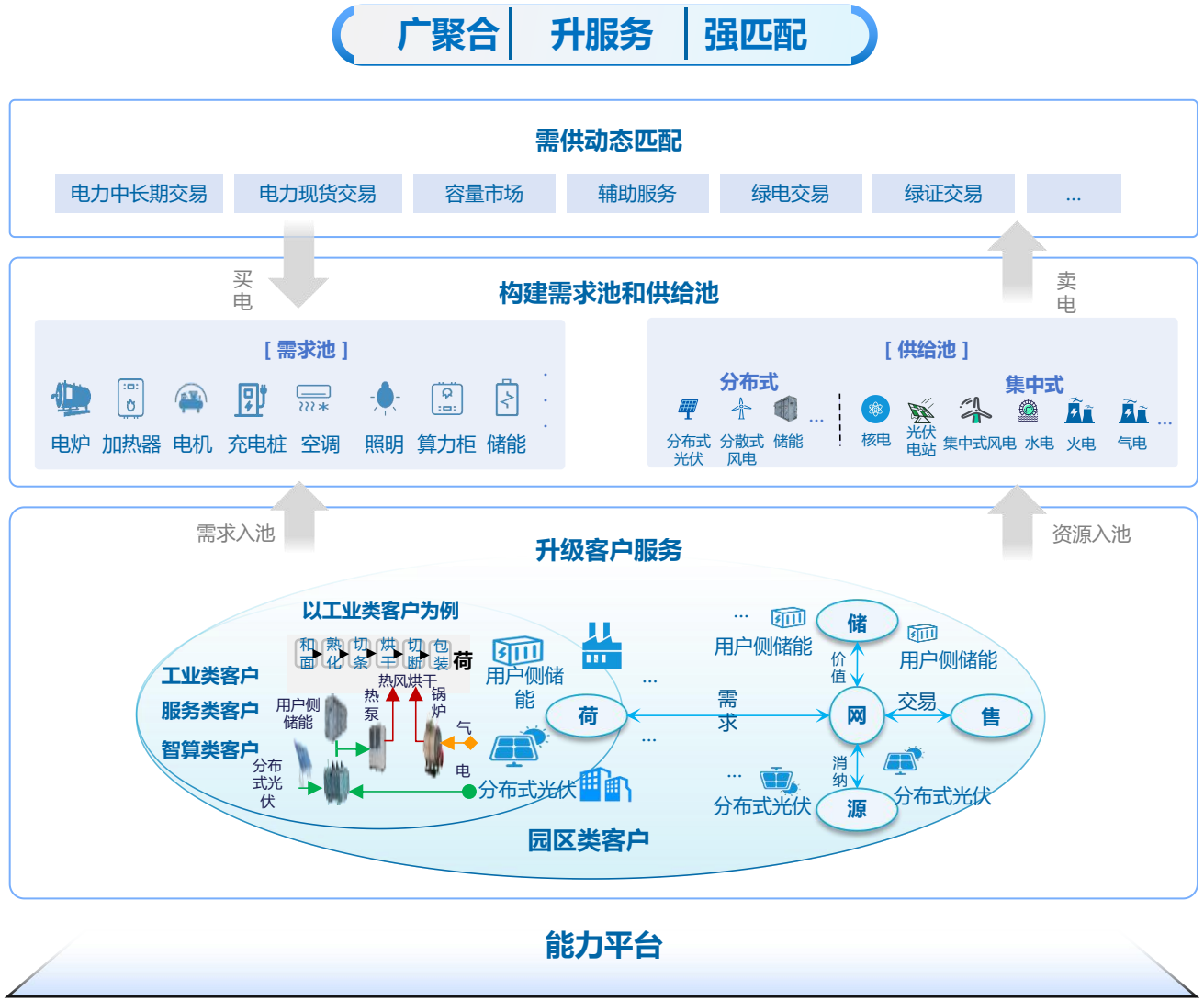
精准能力运营，高效实现创值分享闭环

动态生成需智，提升商机获取效率

快速生成供智，支撑业务增量创值

3.4 聚合生态资源，做大做强做优电力业务

➢ **持续创新模式和提升业务能力，优化业务结构，聚焦电力广阔市场**

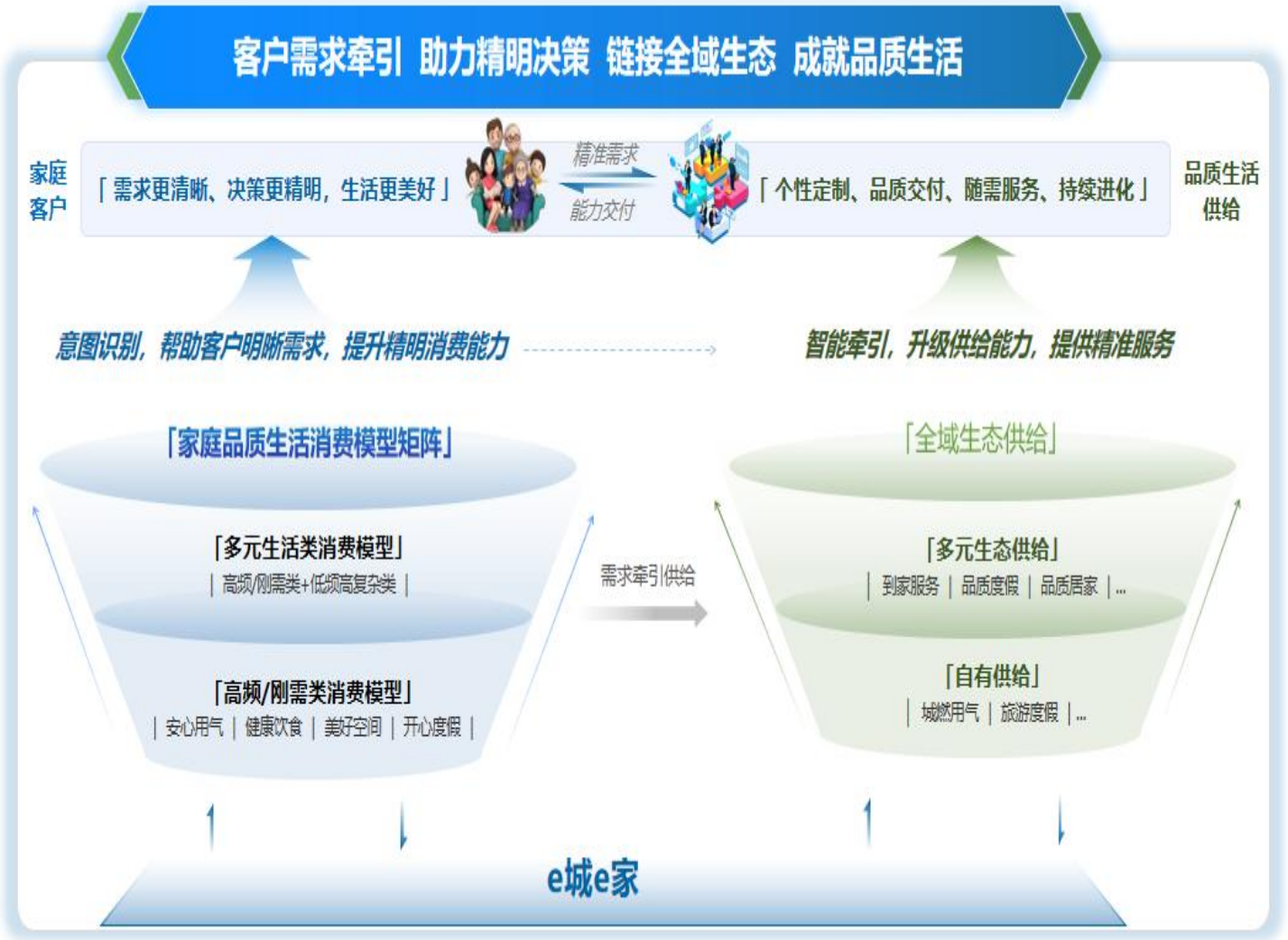


关键策略

- **组合交易服务：**市场精准预测，优化组合交易策略，释放多品种组合寻优、灵活资源交易变现等多维价值
- **聚合优化服务：**把海量分散的柔性资源聚合形成统一规模化需求池和供给池，实现优化匹配
- **资产运营服务：**管理运营海量生态资产，构建全周期运营能力，以智能化为核心，实现保安全、稳收益
- **打造核心智能：**与生态共创，重点打造综合运维运营、荷光储协同优化、蓄冷蓄热优化、多荷多源聚合优化、多市场组合交易等核心智能能力，以智强能

3.5 打造以客户需求解析为核心的家庭消费智能平台，开启智家新模式

➢ **加速打造解析客户需求的能力，智能牵引升级供给能力，落地平台模式，实现业务升级**



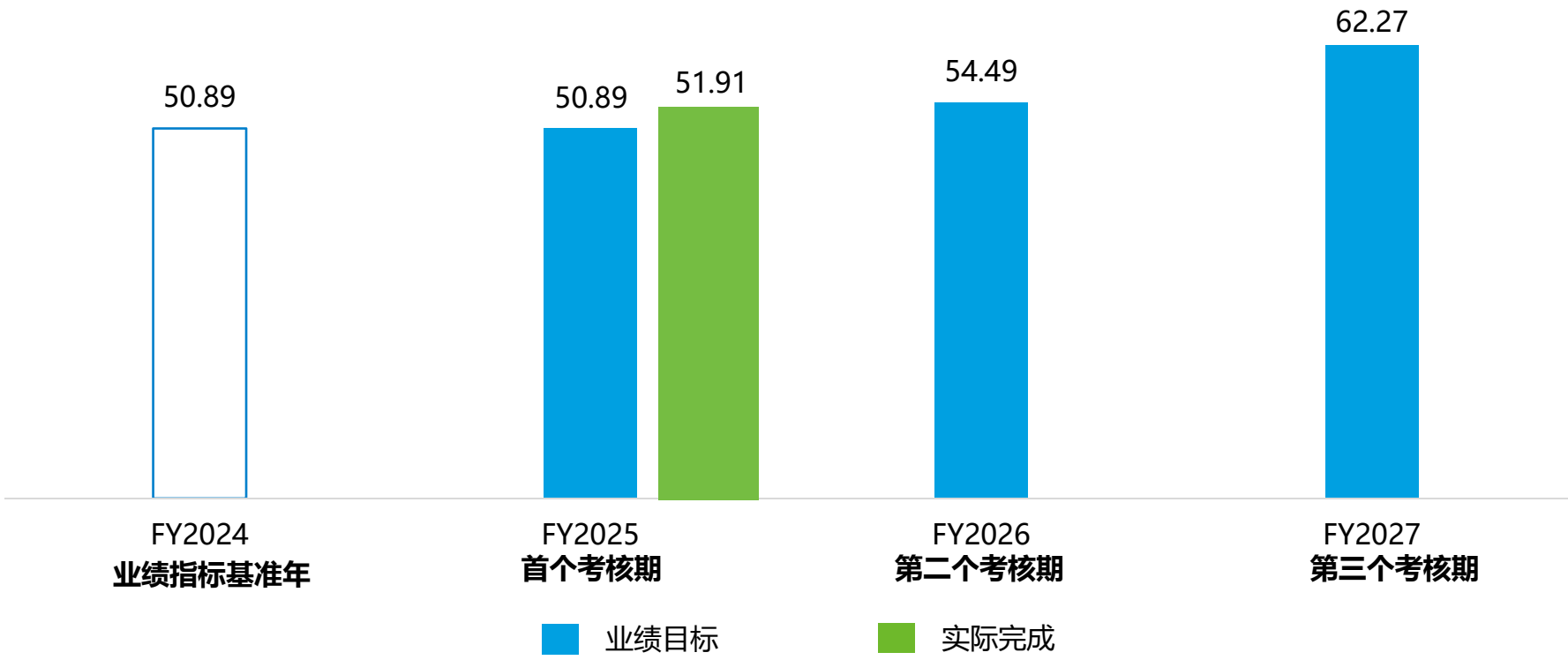
关键策略

- **走通平台模式：**聚焦高频刚需场景，围绕吃什么、去哪玩、美好空间、安全用气四个场景，选定三个试点城市开展能力验证
- **实现平台业务规模化：**泛化类需求能力，基于客户需求持续拓展新场景，同时保障供给提效
- **打造领先的家庭消费智能平台：**服务亿万家庭，成就客户品质生活

3.6 2025年限制性股票激励计划设定增长目标

➢ **2025年限制性股权激励计划设定业绩增长目标，2025-2027年经营利润*复合增长不低于7%**

单位：亿元



* **经营利润**为归母净利润扣除汇兑损益、公允价值变动、减值损失、股票激励成本摊销后的金额，其计算口径与2025年限制性股票激励计划中公司层面业绩考核目标所使用的**评估利润**一致

新奥天然气股份有限公司
ENN Natural Gas Co., Ltd.

感　谢

· 客需牵引 · 以智强能 · 智创未来

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，致力成为天然气生态智能运营商**
- **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264个城市燃气项目，服务工商业客户32.8万个，住宅用户3,326万户**

泛能业务



- **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

2688.HK

天然气业务

天然气销售



- **平台交易气**：以国际气采购为主，搭配国内自有及托管 LNG 液厂资源，面向城燃、能源集团、大工业、分销商及国际油气、公用事业、贸易商等销售天然气
- **零售气**：依托区域特许经营权，向三大油采购气源，自建管网，为工商业、居民、交通等终端用户提供天然气输配服务
- **批发气**：作为零售调峰气源，向国内上游采购天然气，通过自有及第三方管网，批量供给经营区内管网未覆盖用户及贸易商

600803.SH
2688.HK

工程建设与安装



- **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

600803.SH
2688.HK

基础设施运营



- **基础设施**：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

智家业务



- **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

附录二：公司全场景业务示意图

上游气源整合

国内气源保障
夯实三大油资本盘，扩大中长期资源

海外资源拓展
签署海外LNG长协，构建多元化进口渠道

中游储运与调峰

核心枢纽建设
以舟山LNG接收站为核心，打造高效中转枢纽

多维储运网络
整合储气设施、LNG船、槽车及管道运输能力

下游终端应用

天然气业务
实现成本领先与智能安全，拓展需求
承接天然气、市政、新能源及数智建设与安装

泛能业务
实现气、电、冷、热节能减排，提供一体化运营
碳服务及生态产品及服务

智家业务
服务居民用户，提供用气智能服务、家庭安全、品质购物

数智化支撑体系：燃气为基，多品创值

- **用气智能**：数据与算法
- **安全智能**：供用气保障
- **能源智能**：精准需供预测
- **运营智能**：提效降本

全面风控能力体系

- **市场研判**：趋势洞察
- **实纸结合**：现货与期货
- **衍生品交易**：对冲风险

附录三：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	HH
4	新奥新加坡	Novatek	2022.01	11年	60	DES	全球资源	—	Brent
5	新奥新加坡	Cheniere	2023.06	20年	90	FOB	美国 Sabine Pass液化厂	2026	HH
6	新奥新加坡	NextDecade	2022.12	20年	200	FOB	美国 Rio Grande LNG项目	2027	HH
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

附录四：积极布局新能源

- 完成**国内首个50kW级低热值焦炉煤气SOFC发电系统示范项目**，并率先实现了油田伴生气发电场景的应用与落地
- 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，该技术有望实现煤电近零排放，是煤电低碳转型的潜力路线

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**

- 公司自主研发的**30kW SOEC**高温固体氧化物电解池原理样机在洛阳基地完成超1000小时连续稳定试运行
- 实现电堆、热管理、控制系统等核心组件全国产化，构建自主可控供应链体系，大幅降低成本并有效规避核心环节技术与供应链受制于人的风险

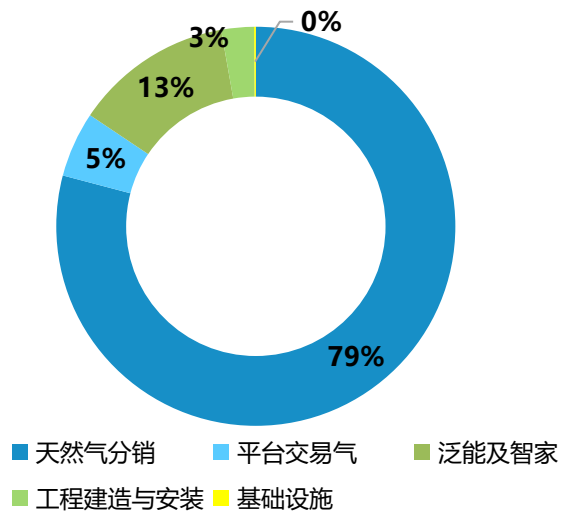
30kW SOEC电解水制氢装置



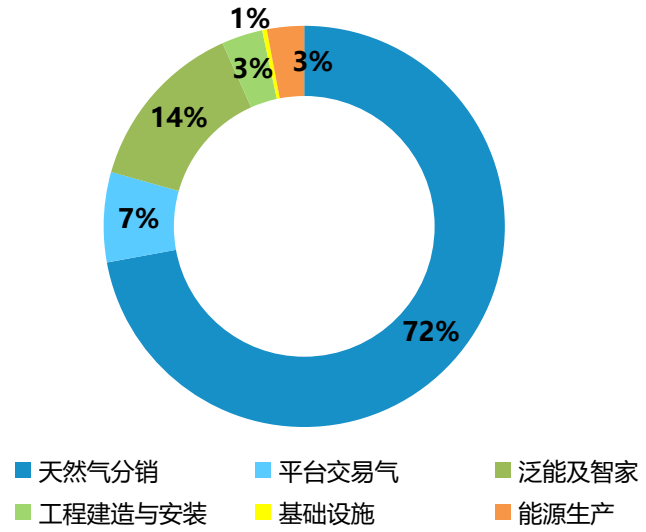
- 堆消耗：**29.58kW**
- 系统加热自耗：**14.03kW**
- 整系统消耗：**43.61kW**
- 产氢量：**11.1Nm3**
- 每方氢气耗电：**4.0kW**
- 水转化率：**70%**

附录五：盈利结构

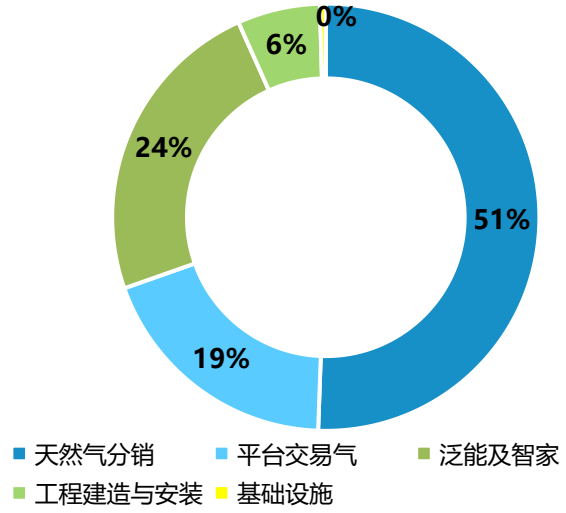
1H2026收入结构



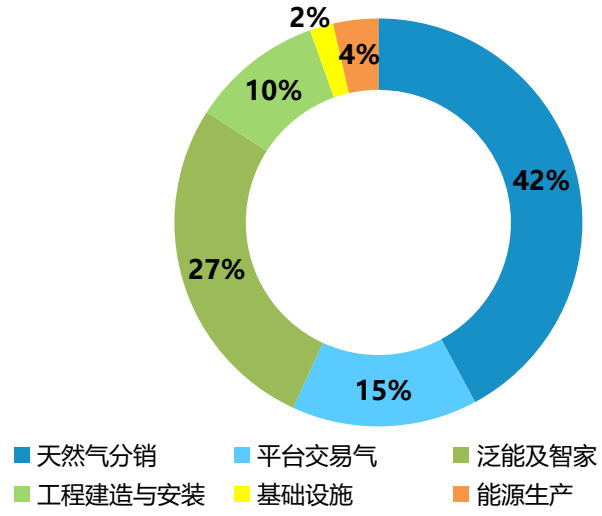
1H2025收入结构



1H2026毛利结构



1H2025毛利结构



附录六：经营利润

单位：亿元

项目		1H2026	1H2025
归母净利润		**20.88**	**24.08**
非现金类项目	坏账、资产计提减值或冲回(-,+)	-1.09	-1.52
	衍生品公允价值增减(-,+)	-5.24	-0.64
	汇兑损益(-,+)	1.58	0.11
	股票激励成本摊销	-0.54	-0.33
一次性项目	其他	-0.48	-0.99
经营利润		**26.65**	**27.46**

附录七：扣非净利润

单位：亿元

计算扣非净利润之主要剔除项目		1H2026	1H2025
归母净利润		**20.88**	**24.08**
剔除项目	非流动性资产处置损益	-0.39	0.19
	计入当期损益的政府补助	0.87	1.55
	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	2.77	-0.96
	单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	0.26	0.05
	其他	-0.47	-0.16
	所得税影响额	-0.99	-0.94
	少数股东权益影响额（税后）	1.41	0.20
扣非净利润		**17.42**	**24.14**

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、宋佳昊

电话： +86 316 2597675/ 316 2595599

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