

本公告之內容以股本證券代號（股份代號：3337）及債券證券代號（股份代號：40776）刊發以供股票持有人及債券持有人了解資訊。

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

# ANTON 安東

## 安東油田服務集團 Anton Oilfield Services Group

（於開曼群島註冊成立之有限公司）

（股份代號：3337）

### 公告

#### 二零二三年第一季度運營情況及二零二三年第二季度展望

安東油田服務集團（「本公司」，連同其附屬公司，合稱「本集團」）董事會（「董事會」）欣然公告二零二三年一月一日至三月三十一日之三個月（「本季度」）的運營情況及在手訂單。

#### 二零二三年第一季度運營概述

第一季度，油價整體保持穩定，隨著疫情影響的消退，全球範圍內的經濟貿易活動顯著增加，油氣開發新興市場國家加大勘探開發的投入，行業進入穩定的上行週期。季度內，本集團抓住疫情消退、客戶擴大產能的良好契機，積極獲取新訂單，同時全面加快在手訂單的執行，為全年實現突破性增長奠定了良好的基礎。

#### 二零二三年第一季度訂單情況

第一季度，本集團新增訂單約人民幣1,701.9百萬元，較去年同期增加8.3%，其中，中國市場新增訂單約人民幣994.5百萬元，相較去年同期增加3.2%；伊拉克市場新增訂單約人民幣504.6百萬元，相較去年同期增加76.3%；其他海外市場新增訂單約人民幣202.8百萬元，相較去年同期降低37.0%。

中國市場，季度內，本集團主動調整訂單獲取策略，以精准工程技術為突破口，通過油藏地質研究，帶動傳統的工程服務升級轉型，在此策略下第一季度中標了地質工程一體化總包項目、頁岩氣光纖產剖測試項目、增產總包項目等，精准工程技術相關的訂單較同期大幅增長。此外，本集團的新業態產品檢測、資產租賃在國內市

場亦斬獲多筆訂單，檢測業務方面，于新疆地區中標了鑽具檢測項目、油套管檢維修項目等，於西南頁岩氣區域中標了氣密封檢測項目、天然氣長輸管線檢測項目等，新增訂單較同期大幅增長；資產租賃業務方面，第一季度在國內多個市場地區獲得了資產租賃項目，同時也成功獲得了西南地區天然氣淨化及外輸項目的外延訂單。

海外市場，本集團持續多年在全球油氣開發新興市場精心佈局，季度內新增訂單迅速增長，其中油田管理業務成為新訂單增長的主要來源。於伊拉克，本集團在一體化油田管理項目的服務範圍繼續擴大，成功獲得油田管理外延訂單，同時，由於油田管理業務的豐富經驗和良好作業記錄，本集團再度斬獲油田運維新增訂單；其他海外市場，本集團憑藉出色的服務業績和一體化服務優勢，於非洲乍得市場的一體化油田管理項目成功獲得服務期限的延長，並獲得了監督監理項目訂單。於海外市場新增訂單中，超過一半為油田管理、油田運維相關訂單。

## 二零二三年第一季度作業情況

第一季度，本集團訂單執行全面加速，遠超去年同期。伊拉克市場，本集團的重點項目如油田管理項目、油田運維項目保持飽滿的工作量。其他海外市場，本集團在西非的一體化油田管理、監督監理等主要項目均平穩執行。中國市場，基於油藏地質研究，本集團的精准工程技術創造了多項施工的當地記錄，包括單趟旋導進尺記錄、加砂壓裂時效記錄等。新業態產品方面，資產租賃業務的新服務模式成功實施，西南地區天然氣淨化及外輸項目于三月下旬成功點火測試；檢測業務亦平穩開展。整體上，本集團於第一季度維持飽滿的工作量，訂單執行較去年同期顯著增加。

截止二零二三年三月三十一日，本集團在手訂單約人民幣9,485.3百萬元。其中，中國市場在手訂單約人民幣5,278.3百萬元，占集團在手訂單總量約55.6%，伊拉克市場在手訂單約人民幣3,450.3百萬元，占集團在手訂單總量約36.4%，其他市場在手訂單約人民幣756.7百萬元，占集團在手訂單總量約8.0%。

*備註： 在手訂單是管理層根據與客戶簽訂的合同和協定計算和判斷在既定的日期之後可以執行的工作量。在手訂單會受到合同的執行而減少，也會由於市場的意外變化導致管理層對在手訂單的調整。*

## 二零二三年第一季度公司管理情況

第一季度，面對強勁的行業增長勢頭，集團在積極開拓業務的同時，進一步加強內部管理，繼續全員實施OKR工作法，制定激動人心的目標，全員對齊目標，共同努力實現突破性發展，同時本集團持續進行管理流程的變革更新，季度內，本集團建立了“內部銀行”制度，嚴格控制各經營單位的收支平衡，進一步加強現金流管理和成本控制，取得了顯著成效。

本集團資產證券化項目的執行取得進一步進展，繼二零二二年十二月三十一日增資後，本集團的附屬公司「通奧檢測集團股份有限公司」（「通奧檢測」）於二零二三年三月十三日進一步引進了戰略投資者，連同二零二二年十二月三十一日增資在內，戰略投資者合共出資人民幣252.8百萬元，占增資後的通奧檢測股份約18.69%，而本集團仍為通奧檢測的控股股東，持股比例約為81.31%。戰略投資者將與本集團一起，共同推進通奧檢測於國內資本市場的分拆上市。

## 二零二三年第二季度運營展望

第二季度，油氣開發市場持續火熱，本集團將繼續推進業務的高質量發展，推動全年經營業績的優質高速增長。

市場方面，海外市場仍然是本集團戰略發展的中心，本集團將重點爭取伊拉克、西非市場的項目機會，特別是確保伊拉克一體化油田管理項目的平穩續簽。同時持續佈局東南亞印尼市場，實現新的項目突破和訂單落地。中國市場，本集團將繼續以精准工程技術為突破口，以天然氣和非常規能源項目為重點，全面推行定制化整體解決方案，在為客戶創造突破性貢獻的同時，全力爭取高質量的輕資產項目訂單。

產品與技術方面，本集團持續推行各個業務模組的發展，打造創新型油田服務模式，實現高質量的持續增長。精准工程技術方面，本集團將繼續通過油藏地質研究，發展精准工程技術服務，促進傳統工程服務的升級轉型，提升競爭層級，進而提升盈利能力。油田管理服務方面，本集團將持續佈局全球市場機會，定位國家油公司的管理外包需求，實現油田管理業務模式的成功複製；資產租賃業務方面，本集團用市場網路、專業場景和共享經濟模式打造最懂油氣的產業金融平台，以“油田開發、一切可租”的理念，為全行業提供資產和金融服務；檢測業務方面，在本集團和戰略投資者的支持下，通奧檢測將繼續向數字化方向轉型，成為中國領先的、具有國際競爭力的智慧服務公司；數字化業務方面，本集團將繼續立足油氣田現場的各類應用場景，以最可靠的服務、最優的成本和最快的週期幫助客戶實現數字化轉型。

電子商務方面，本集團將在第二季度繼續加大力度推廣安同油氣開發商城和石油同學社區平臺。通過打造最具規模的油氣開發產品及服務電商平臺，安同商城將全面賦能客戶和供應商，幫助全球油公司客戶尋找性價比高的產品和服務、幫助供應商走向全球油氣開發新興市場，持續擴大交易規模；通過共建油氣開發共用共創開放社區平臺，石油同學將持續賦能油氣行業從業人員，提升行業影響力。

經營管理方面，本集團將繼續以現金流和淨資產回報率為核心經營指標，嚴格管控項目全過程，建立數據驅動的管理模式，引導各業務領域實現“可視、可分析、可預

測、可決策”的高效運營，創造高質量的經營業績，持續提升投資者回報。

環境、社會和管治(ESG)方面，本集團將於第二季度正式發佈二零二二年可持續發展報告，全面總結二零二二年在ESG方面的各項工作和成果，持續對標行業標杆，精進ESG管理，向「成為人與環境高效、和諧發展的典範」的企業願景不懈努力。

以上陳述乃根據本集團目前的運營及目前的市場狀況做出。有關陳述並非本集團表現的保證，而本集團的表現主要視乎市場及金融環境而定。

## 免責聲明

- 上述運營資料未經審核，乃根據本集團初步內部資料編制，鑒於合同簽訂、施工進度、客戶計畫等存在各種不確定性，上述季度運營資料與本集團的定期財務報告披露的資訊可能存在差異，因此本公佈的季度運營資料僅作為階段性資料供參考。
- 上述季度運營資料並不構成亦不應被視作購買或出售本集團任何證券或金融產品的邀請或招攬。其並非亦非旨在提供任何投資服務或投資建議。投資者買賣本公司證券時務須謹慎行事，並避免不恰當地依賴該等資料。如有任何疑問，投資者應尋求專業人士或財務顧問的專業意見。

承董事會命  
安東油田服務集團  
主席  
羅林

香港，二零二三年四月十一日

於本公告日期，本公司的執行董事為羅林先生、皮至峰先生及范永洪先生；非執行董事為黃松先生；獨立非執行董事為張永一先生、朱小平先生及WEE Yiau Hin先生。