

我们必须做得更好
ALWAYS DO BETTER



COSL

2024年中期业绩发布会

2024年8月

本演示材料中所包含的信息仅供贵方个人参考。另外，这些信息包含了预测以及前瞻性声明，反映了公司目前对于未来事件以及财务表现的相关观点。这些观点基于公司认为可靠的信息，但是公司并不声称该等信息是准确的或完整的，而且该等信息也不可因此而被依赖。这些观点所基于的假设面临各种风险。我们不能确保未来事件一定会发生、预测一定会实现、公司的假设一定准确。实际结果可能与这些预测（如有）相差甚远。过往的表现不能作为未来表现的指引。



一、战略践行回顾

二、中期业绩展示

三、后续经营展望

践行五大发展战略，全面打造世界一流

技术驱动

区域发展

成本领先

一体化

国际化

- 资产总规模**超830亿元**，资产负债水平整体稳定，营收规模持续向好
- 打造**15条**业务线、**62个**核心技术体系，形成以“璇玑、海脉、海弘”等为代表的高技术成果，技术板块产值占比升至**57%**
- 安全高效运营和管理**320余座（艘）**大型装备，建成全球装备规模最大的海上油田服务供应商

- 推动高端装备制造、新材料、低碳环保等战略性新兴产业蓬勃发展，2023年战略性新兴产业收入占比达**15.2%**
- 钻井平台规模全球**第一**，由浅水向深水、超深水迈进，实现从**5米至3000米**作业的全覆盖
- 构建以国内市场为基本盘、以中东、东南亚为两翼的“**1+2+N**”市场格局，积极开拓国际市场

五大发展战略回顾

COSL

技术驱动

成本领先

一体化

国际化

区域发展

聚力打造海洋油气勘探开发领域原创技术策源地

技术成果产出

- 4项成果入选中央企业科技创新成果推广目录
- 3项成果入选国家能源领域首台（套）重大技术装备
- 2项成果入选2023年全国油气勘探开发十大标志性成果
- 2项技术斩获OTC Asia新技术大奖(2024)，我国油气技术首获该奖项
- 公司举办“COSL Today”全球发布会，首次发布深水/高温高压钻井、加密调整井和二氧化碳回注井的3项高端油气技术一体化解决方案



勘探、钻完井、开发、绿色低碳等领域全链条技术国产化立体布局

勘探



海底地震海底节点和拖缆系统

钻完井



“璇玑”智能化总装生产线

开发



“海弘”研发制造智能工厂

绿色低碳



海上环保及CCUS负碳产业

五大发展战略回顾

COSL

技术驱动

成本领先

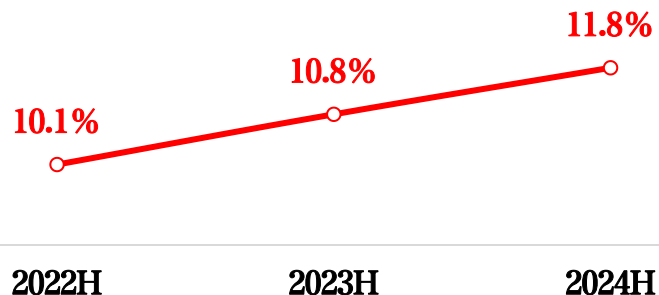
一体化

国际化

区域发展

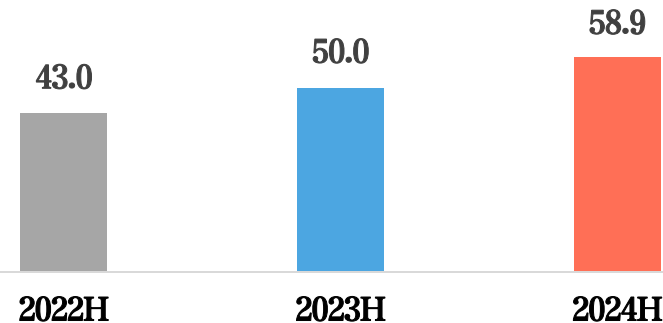
成本费用利润率

成本费用利润率持续提升



EBITDA

EBITDA水平稳步增长



营运资本周转率

营运资本周转率始终维持在合理区间



经营活动现金流量净额

经营活动现金净流量加速改善



单位：亿元

五大发展战略回顾

技术驱动

成本领先

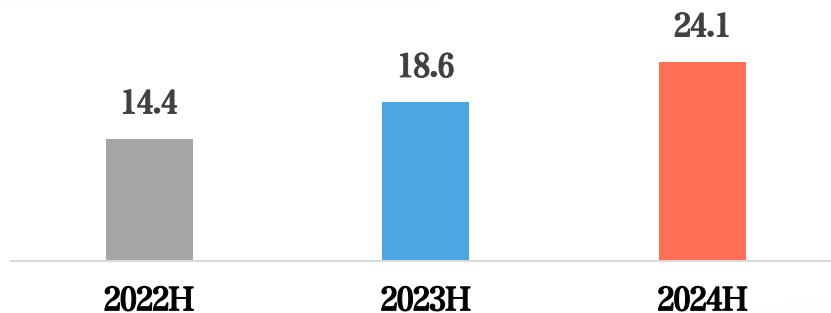
一体化

国际化

区域发展

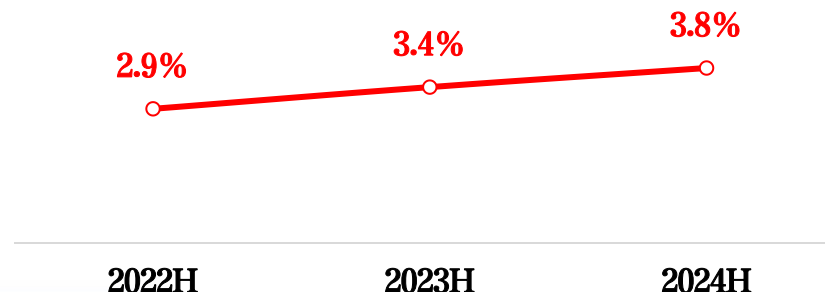
盈利能力

利润总额近3年复合增长率达18%



回报能力

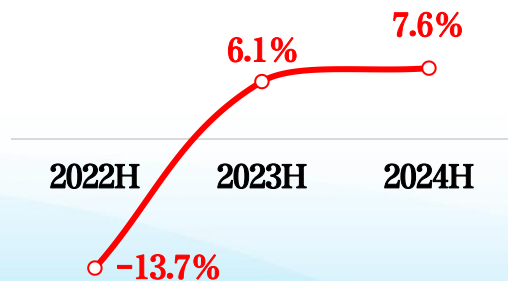
加权平均净资产收益率ROE近3年复合增长率达9%



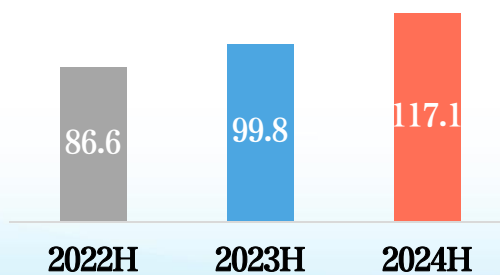
运营质量

运营质量稳步提升，资产结构保持稳定

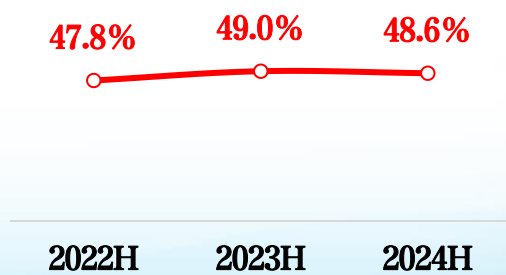
营业现金比率持续优化



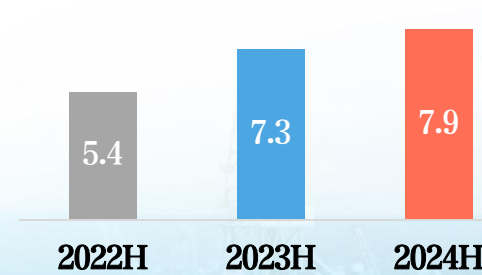
全员劳动生产率（年化）稳步提升



资产负债率稳中有降



研发投入不断增涨



单位：亿元

五大发展战略回顾



技术驱动

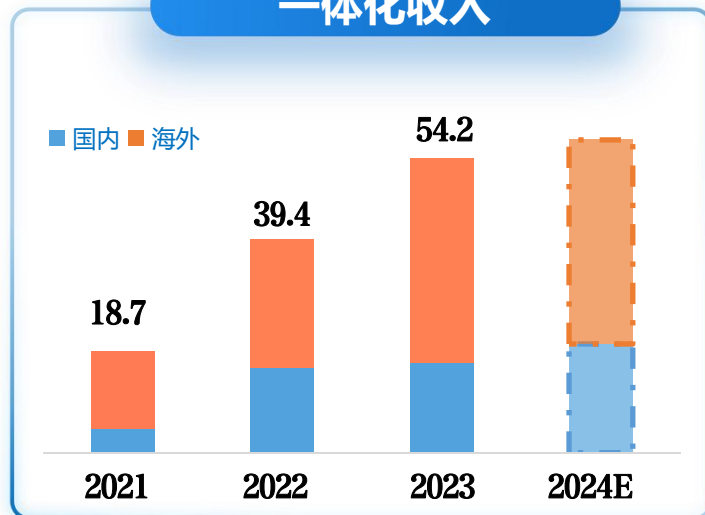
成本领先

一体化

国际化

区域发展

一体化收入



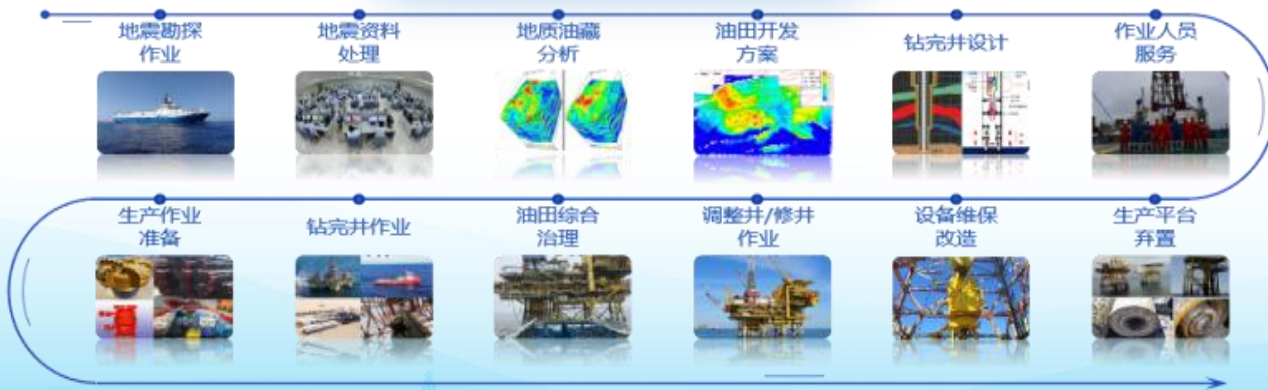
一体化利润



一体化项目



一体化综合解决方案



客户多元化

单位：亿元



五大发展战略回顾

技术驱动

成本领先

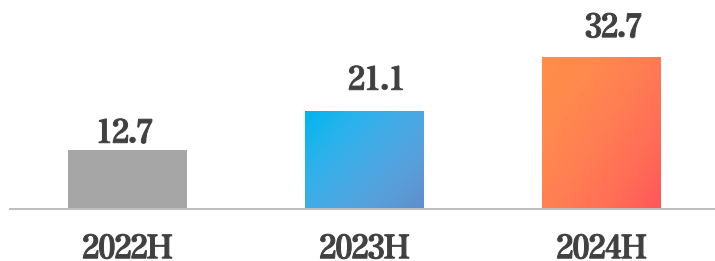
一体化

国际化

区域发展

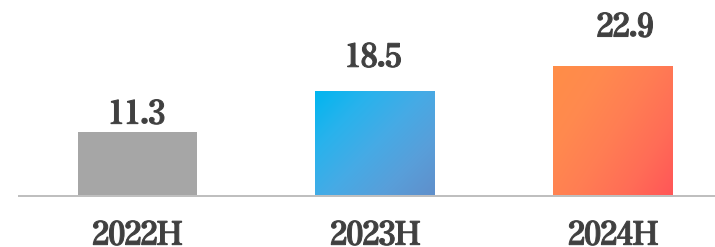
装备板块海外收入

海外收入近3年复合增长率37%

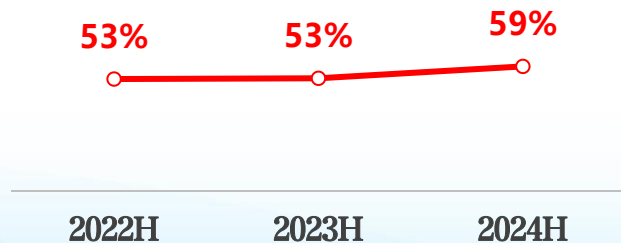


技术板块海外收入

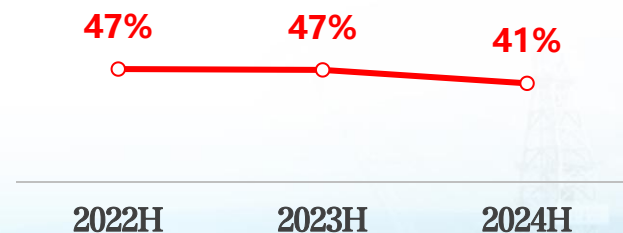
海外收入近3年复合增长率26%



装备板块海外收入占比



技术板块海外收入占比



单位：亿元

技术驱动

成本领先

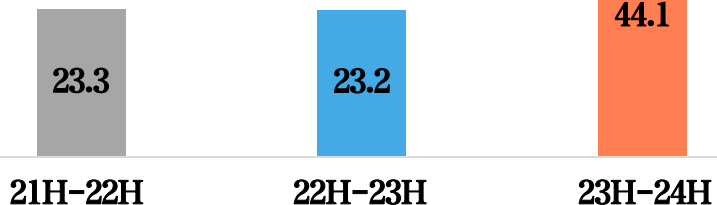
一体化

国际化

区域发展

新签合同金额

单位：亿美元



新增客户/潜在市场

中东

钻井液服务、固井服务、一体化服务

南美

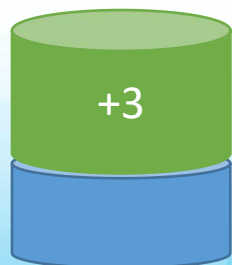
钻井平台服务

北美

陆地一体化技术服务、钻井液固控服务、海上一体化技术服务、海上定向井服务、完井工具、陆地定向井服务

油田服务类型

三年来海外业务持续多元，综合服务能力有效提升



- 一体化服务市场：
非洲、北美区域的3个国家

一体化拓展国际市场



- 平台、物探船、船舶服务
- 中东、南美、非洲、亚太、澳洲等区域的7个国家

大型装备加速全球接入



- 自研技术迭代升级，逐步迈向各海外市场
- 亚太、中东销售业务

技术+产品走向规模化增长

技术驱动

成本领先

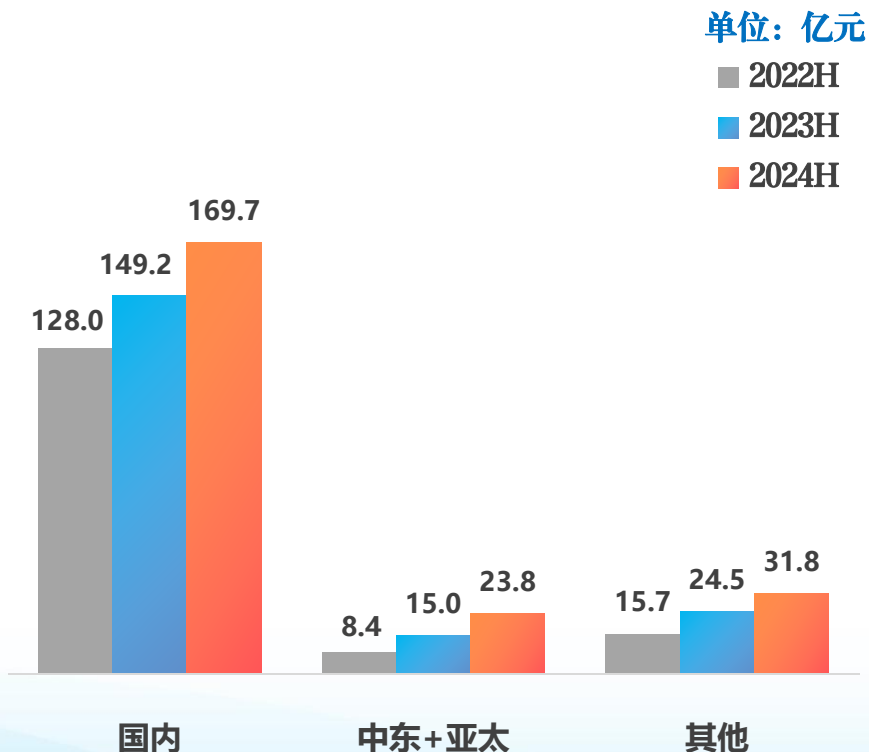
一体化

国际化

区域发展

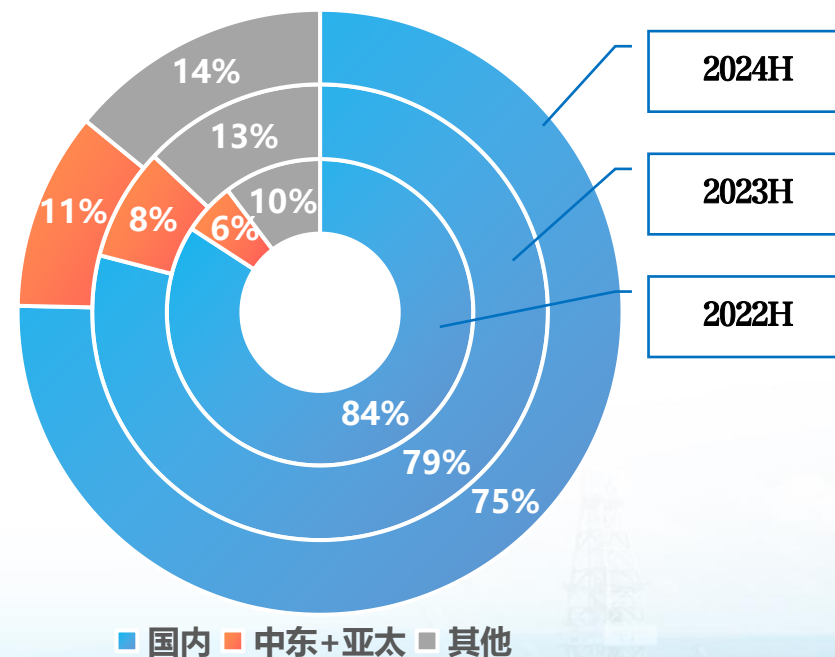
国内外各区域收入规模

国内外各区域收入规模近3年均持续增长



国内外各区域收入占比

海外各区域收入占比近3年持续提升



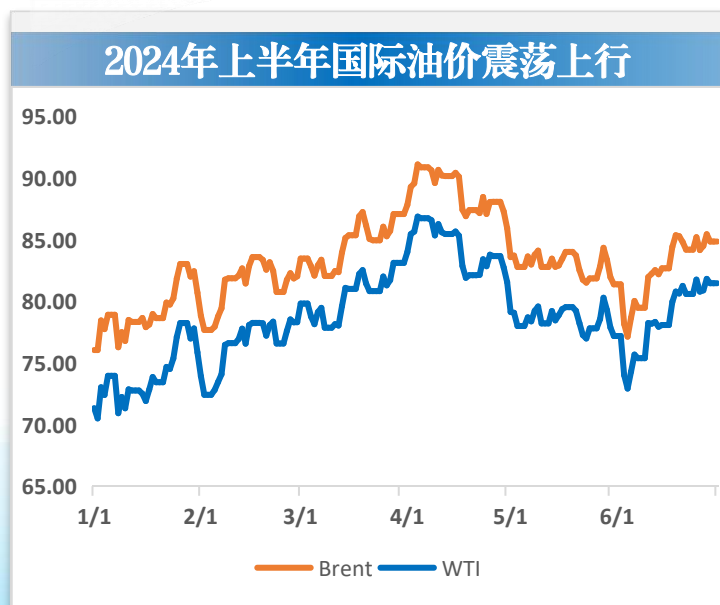
The background of the slide is a large image of an offshore oil rig in the middle of the ocean. The rig is yellow and red, with a tall derrick. A large, dark, cylindrical object, possibly a wellhead or a large pipe, extends from the rig towards the foreground. The ocean is a deep blue, and the sky is a lighter blue with some white clouds. The rig has a small fire or flare on its side.

一、战略践行回顾

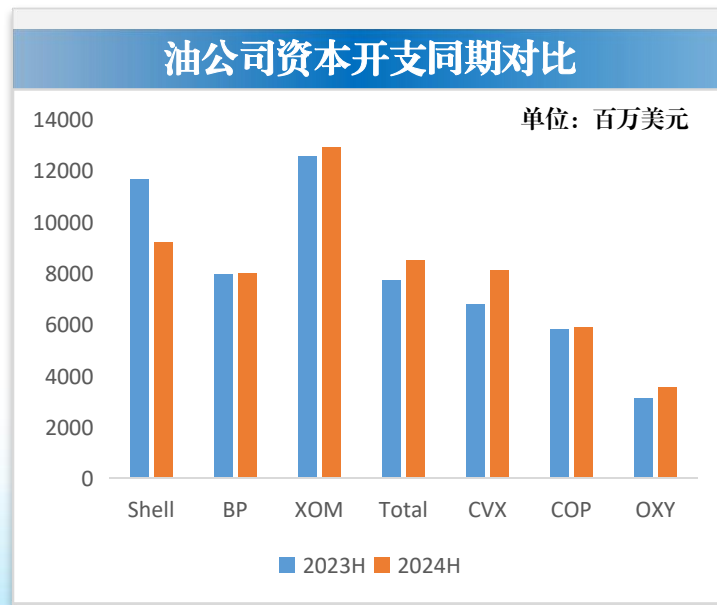
二、中期业绩展示

三、后续经营展望

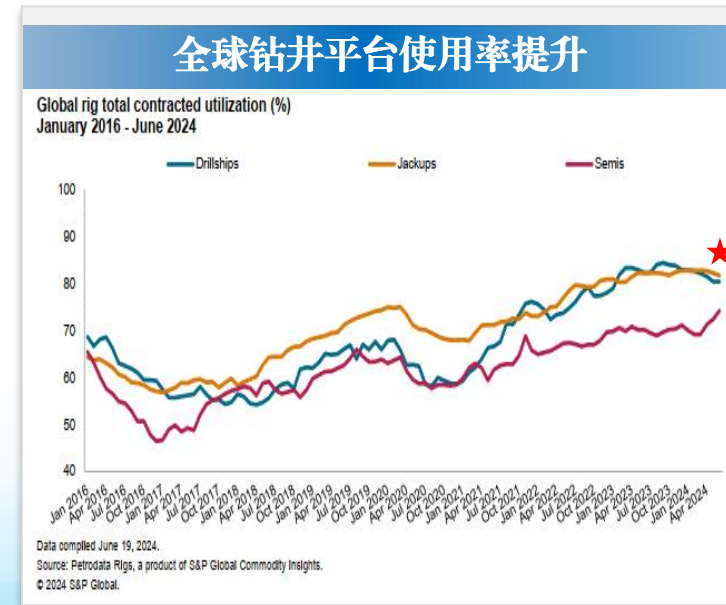
- 2024年上半年，国际油价在震荡中逐步攀升，Brent平均油价83.25美元/桶，WTI平均油价78.73美元/桶
- 全球上游勘探开发资本支出总量维持高位，油田服务行业呈现上行趋势
- 全球已签订合同自升式平台使用率为85.0%，半潜式平台使用率持续回升至72.5%



资料来源：彭博，数据截至2024年6月



资料来源：彭博，数据截至2024年8月



资料来源：IHS Markit，数据截至2024年6月

公司上半年经营业绩稳步增长

营业收入

225.3亿元

↑ 同比19.3%

经营利润

26.9亿元

↑ 同比36.6%

利润总额

24.1亿元

↑ 同比29.5%

EBITDA

58.9亿元

↑ 同比17.9%

净利润

17.1亿元

↑ 同比17.1%

归母净利润

15.9亿元

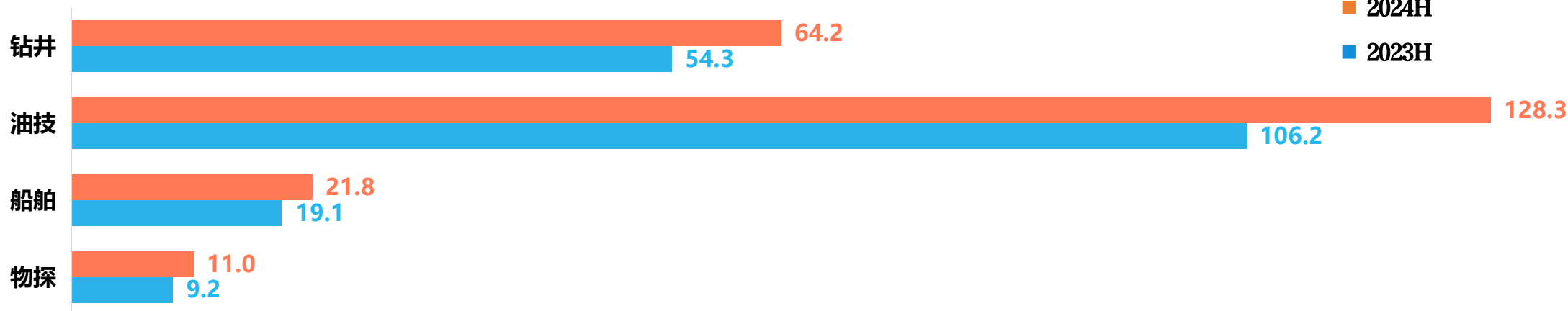
↑ 同比18.8%

各板块经营表现

各业务板块收入规模及经营利润均呈增长态势

各板块营业收入

单位: 亿元



板块经营利润增量及贡献占比

■ 钻井板块

同比+0.73亿元

增幅 +24.3%

■ 技术板块

同比+5.39亿元

增幅 +31.6%

■ 船舶板块

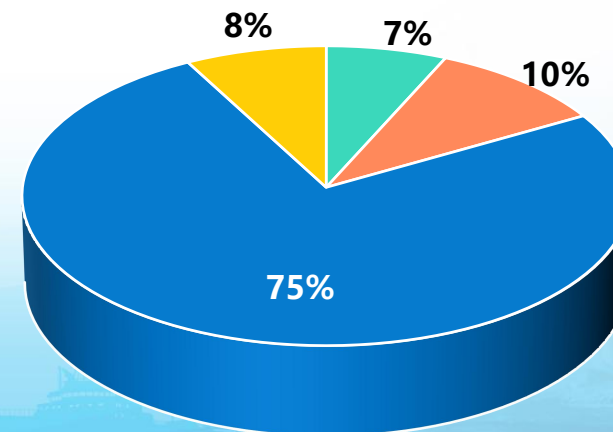
同比+0.55亿元

增幅 +119.6%

■ 物探板块

同比+0.53亿元

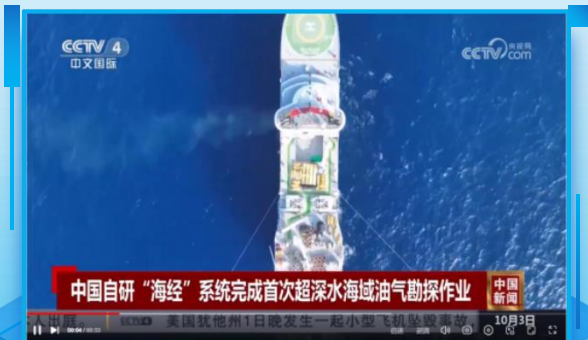
增幅 +66.3%



科技创新实现跨越式发展，多项技术实现商业化运营

勘探

- “海经”自主地震采集装备印尼首秀；“海脉”海底电缆HQC300列装投产
- 高分辨率地震数据处理技术助力我国首个超深水超浅层气田勘探实现突破
- 打造全球首家井下测压、取样、井壁取心组合特色测井技术



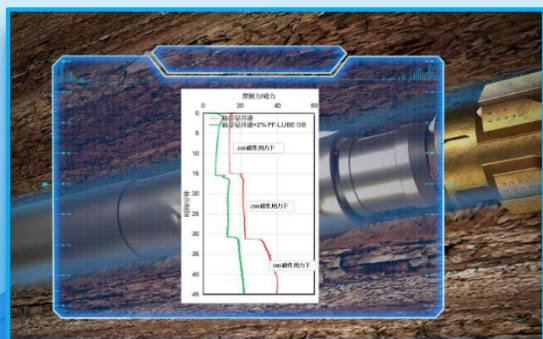
钻完井

- 高清随钻多边界探测技术在渤海首次成功商业应用
- 高性能钻井液和水泥浆体系刷新国内万米级深井最大水平位移记录
- “海弘”系列完井技术智能生产线上线，核心工厂数智化转型初显成效



开发开采

- 攻关井下热力发生关键技术，热水驱复合增效技术规模化应用
- 中浅煤层压裂在陆地完成应用，增产效果显著
- 完成首个枯竭油气藏CCUS封存项目评估

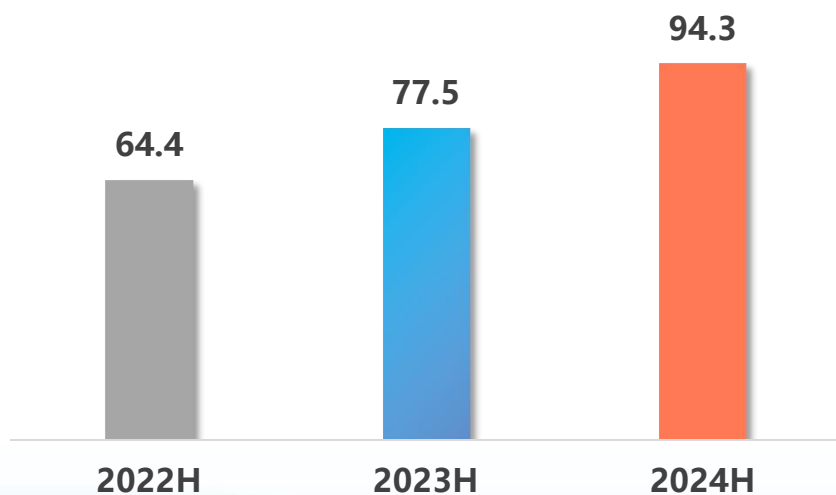


以精益成本管理助力经营效益提升

边际贡献

边际贡献稳步提升

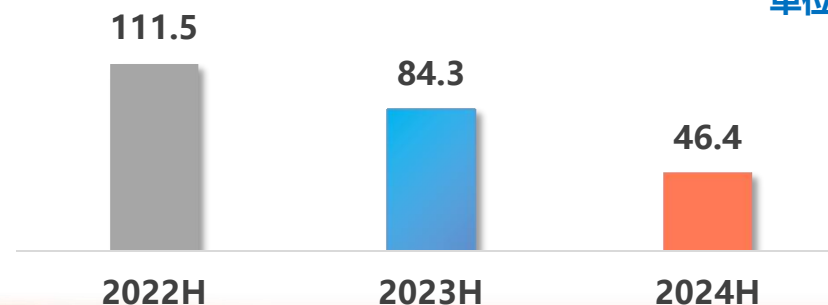
单位：亿元



现金转换周期

现金转换周期大幅好转

单位：天



短期债务同比

短期债务同比显著减少

单位：亿元



持续深化市场需求，推动一体化规模化增长

国内一体化：多元模式进一步巩固，客户资产增值效应凸显

- 勘探开发一体化助力油田开发稳产超产
- 弃置一体化延展业务链条，完善油田全生命周期解决方案
- 修井一体化聚焦油田产能挖潜，优化低产低渗油田综合治理

海外一体化：聚焦海外拓市增效，加速市场多元化布局

- 亚太区域：聚焦客户技术需求和弃置产业链打造
- 中东区域：深耕陆地存量市场，拓展区域外部市场
- 美洲区域：自研工具借助一体化服务实现新突破
- 非洲区域：推动乌干达一体化业务本地化提升



■ 坚持国际化战略引领，技术实力得到海外客户进一步认可



亚太

- ⚙️ 中标自升式平台服务合同
- ⚙️ 印尼区域签署钻完井液及技术设备大额合同
- ⚙️ 中标印尼区域定向随钻服务
- ⚙️ 期内3艘物探船将在印尼实施作业
- ⚙️ 澳大利亚再添船舶作业、印尼续签驳船年度协议



中东

- ⚙️ 钻井液成功获沙特、科威特等客户服务资质；固井服务成功入网科威特
- ⚙️ 自研油田化学品进入沙特客户采购目录清单
- ⚙️ 公司技术产品Mudl再添沙特新客户，订单金额超千万
- ⚙️ 伊拉克钻完井一体化项目获得新展期



美洲

- ⚙️ 物探勘查服务和钻井服务分别首度进入北美和拉美区域
- ⚙️ 北美油砂钻完井一体化项目、陆地技术服务一体化项目持续平稳实施



非洲

- ⚙️ 中标乌干达二维物探数据重处理项目，物探业务首次进入乌干达
- ⚙️ 全系列测井技术在高端客户项目全面应用



欧洲

- ⚙️ 4座平台陆续开启长周期、高价值作业合同
- ⚙️ 北海Promoter半潜式平台成功锁定全年作业

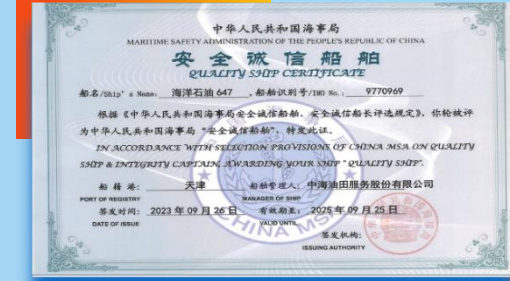
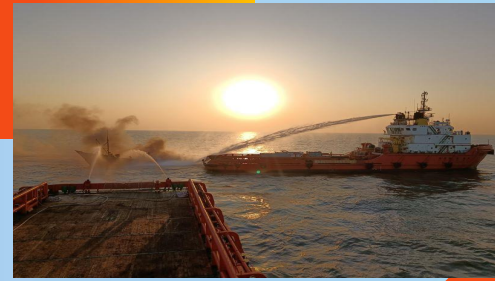
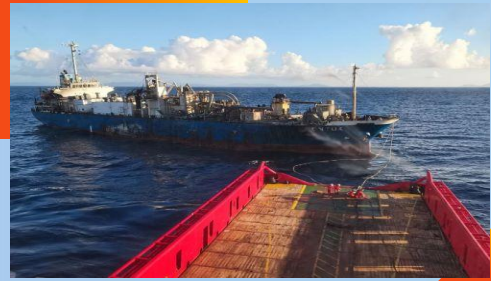
业务区域持续扩容，技术、装备协同实现区域规模化发展

- 📍 亚太区域装备、技术、一体化全业务链实现布局
- 📍 美洲区域完成首个物探勘查业务，实现海外业务新的增长极
- 📍 中东区域优化资源配置，形成“服务+销售”双循环模式
- 📍 非洲区域道达尔项目管理提升，技术、产品服务向中高端迈进
- 📍 欧洲区域全部平台均锁定长周期、高价值合同



美洲	◆业务	钻井、油田技术、一体化、物探
欧洲	◆业务	钻井
非洲	◆业务	钻井、油田技术、一体化、船舶
中东	◆业务	钻井、油田技术、一体化、销售
亚太	◆业务	钻井、油田技术、一体化、船舶、销售

积极履行社会责任，恪守安全生产管理机制



筑牢海上安全防线、积极参与海上救援

上半年海上援助	救援遇险船舶	救助遇险人员
6次	5艘	3人

切实保障OSHA目标持续低位

OSHA可记录事件率目标	OSHA可记录事件率上半年业绩
0.35	0.039

2024H

- 公司在“第15届中国上市公司投资者关系天马奖”评选中荣获“中国上市公司投资者关系天马奖”
- 公司在“中国 ESG（企业社会责任）发布”暨盛典上入选“中国ESG上市公司先锋100（2024）”榜单
- 公司在“第三届国际绿色零碳节暨2023ESG领袖峰会”上荣获“2024 ESG特别推动力奖”
- 公司在BIDC 2024 (第五届)品牌创新发展大会获评“海诺奖-2024 ESG 实践榜样”
- 公司入选华证指数2024能源行业ESGTOP10

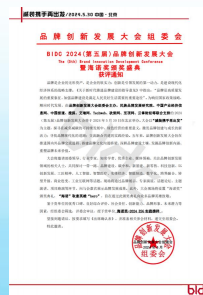
公司管理层在董事会杂志社第十九届中国上市公司董事会“金圆桌”“最具战略眼光董事长奖”

公司管理层在2024年中国融资大奖中荣获“最佳企业领袖”

公司管理层在2024年CFS第十三届财经峰会中荣获“2024卓越影响力企业家奖”

公司在第二十三届中国上市公司百强高峰论坛上获“中国上市公司百强企业奖”

公司获上海证券交易所2022-2023年度工作最高评价“A”类



一、战略践行回顾

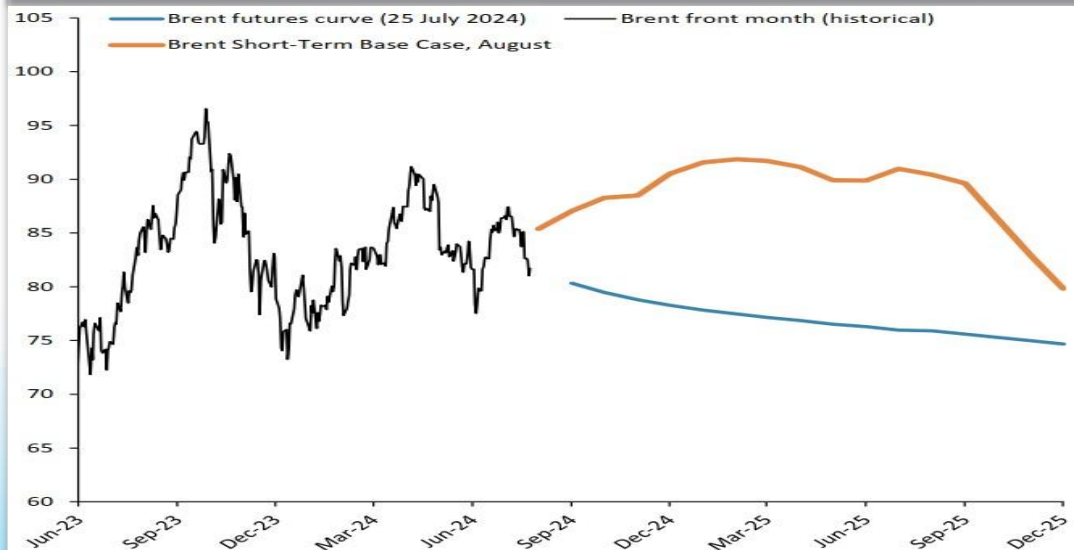
二、中期业绩回顾

三、后续经营展望

据第三方机构预测，预计下半年全球原油供应偏紧，布伦特原油下半年和2025年价格在80-90美元/桶

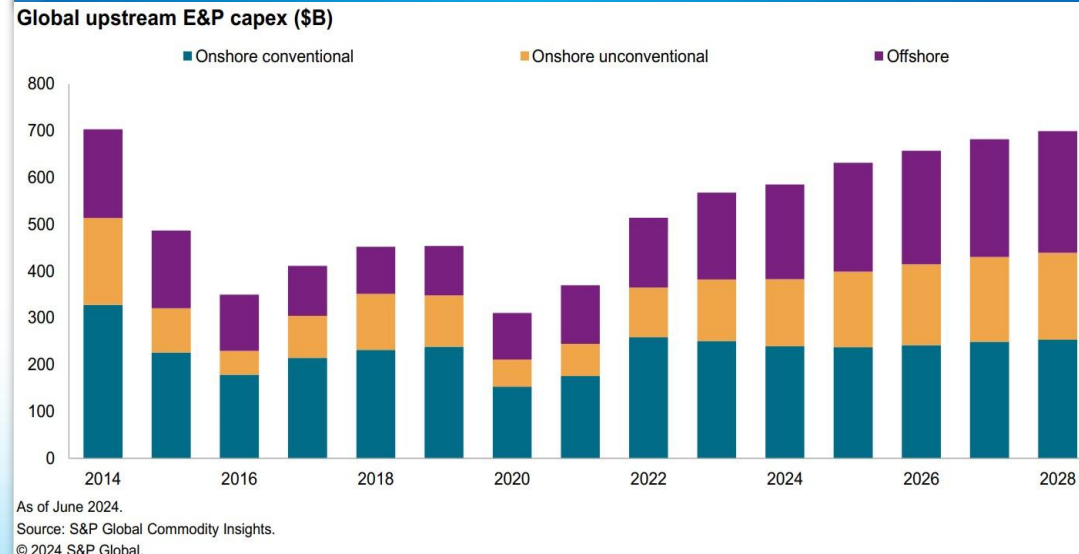
2025年及未来几年，全球上游CAPEX支出保持上升趋势，支出增量主要来自于海上和陆地非常规区域勘探

国际油价下半年高位运行



资料来源：Rystad Energy，数据截至2024年8月

全球上游勘探开发资本支出



As of June 2024.
Source: S&P Global Commodity Insights.
© 2024 S&P Global.

资料来源：IHS Markit，数据截至2024年7月

中国特色世界一流能源服务公司

技术驱动

成本领先

一体化

国际化

区域发展

国内 + 国际

- ◆ 保障增储上产稳健增产态势，持续增强资源配置数智化能力
- ◆ 提升国际化经营能力和质量，前瞻性谋划海外业务市场增量



装备 + 技术

- ◆ 聚焦主责主业，推动装备技术迭代速度与油气资源供给形势匹配
- ◆ 明确目标导向，打造基于应用场景的技术体系向专而精迭代进化

加速自研高端技术转化应用，打造行业领先的特色技术和卓越产品

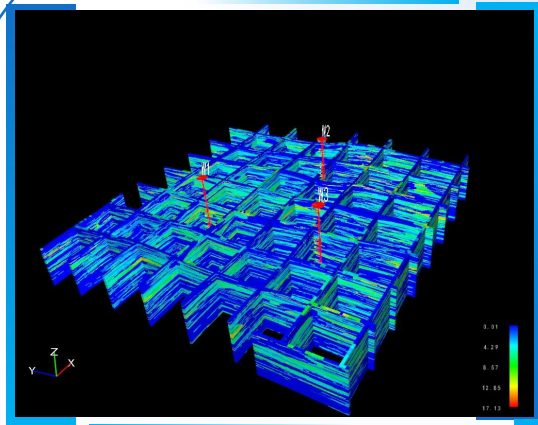
推动自研技术产品加快走向市场
成为新的增长点

自主高端技术稳步开拓海外市场
提升市场占有率

自主研发“海经”拖缆地震勘探采集装备进军国内深水市场

电成像、核磁等高端测井技术在国内陆地非常规油田区块拓展应用

“海豚”增强型地震节点装备、超高温堵调技术国内五海实现规模化推广



云计算平台+高清多边界探测技术涉足亚太区域钻井服务

超高温高压水基钻完液技术，开拓东南亚、北美等市场

延迟破胶技术DZ-Breaker加大中东、非洲等市场突破

■ 主营技术业务线把握行业上升趋势，全力拓展国内外市场

物探勘察



- 物探海外收入创同期最佳
- 采集业务涉足西非、亚太、南美等海域，首次进入秘鲁物探市场
- 勘察业务实现北美市场突破，紧密跟踪非洲、中东市场物探机遇

定向井测井



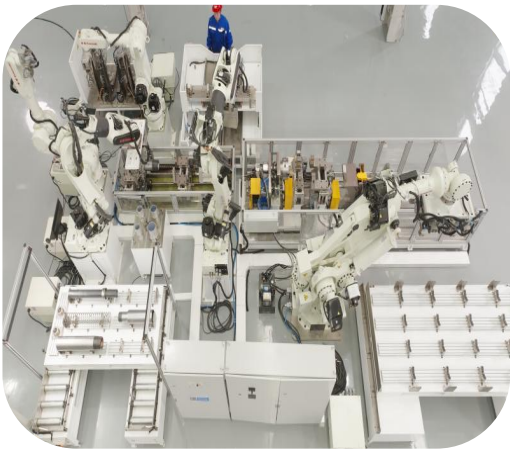
- 加速中东市场技术资质预审
- 为客户定制化仪器，拓宽自主品牌销售市场规模
- 以优质服务带动亚太、非洲区域实现仪器销售突破
- 聚焦南美热点区域，加强自主技术产品推介

钻完井液固井



- 成功取得中东客户服务资质，力争实现区域市场扩容
- 逐步建成亚太区域支持中心辐射周边市场，争取地热井市场开拓
- 实现北美固井自主服务能力建设
- 借助装备项目机遇，推动南美市场油田化学品服务

完井增产



- 国内首个海洋油气“海弘”完井工具产业全面走向智能化
- 推进中东区域稠油开发合作，落实与KISR科研合作项目
- 扩大亚太油田压裂、连续油管市场份额，实现化学防砂技术市场突破
- 做好乌干达完井防砂项目，关注周边市场的增产技术需求

■ 推进“结构性、系统性、长效性”降本向深拓展，经营管理实现质效全面改善

持续精益经营成本结构

边际贡献

靶向精准管控，助力边际贡献持续增加

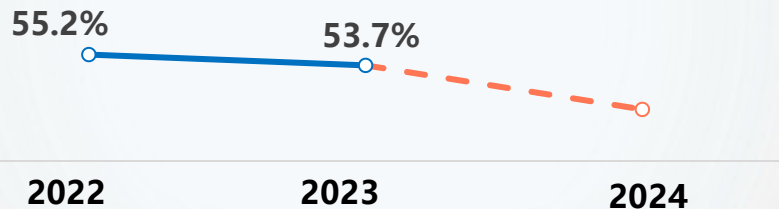
单位：亿元



系统优化财务杠杆水平

资本负债率

优化债务结构，压降财务杠杆，提升偿债能力



长效推进盈利能力提升

加权平均净资产收益率

提升投资回报，推动盈利能力稳步提升



■ 加强全产业链资源整合，助力油田勘探开发效益最大化

全生命周期服务

地质工程一体化
开发工程一体化
钻完井一体化
综合治理一体化
弃置一体化

多油田类型服务

- 油田勘探
- 油田开发
- 稠油热采
- 低产低效
- 油田弃置

国内：巩固模式成果，以客户资产增值为目标

- ◆ 锚定资产价值驱动，油田开发一体化模式助力海上难动用储量
- ◆ 聚焦油田开发潜力，综合治理一体化持续释放客户资产价值
- ◆ 加速发展海上弃置业务，实现业务服务全链条完善

海外：围绕战略布局，助力国际业务多元化发展

- ◆ 中东：扎实推进伊拉克一体化业务扩容，前瞻布局科威特、沙特一体化业务机会
- ◆ 亚太：以“印尼+马来+泰国”为中心辐射其他国家，推动油田综合治理规模化发展
- ◆ 美洲：稳固北美油砂、技术服务一体化市场，推动全产业优势业务链拓展
- ◆ 非洲：聚焦优质客户钻完井、修井一体化业务多元化发展
- ◆ 欧洲：立足装备技术优势，推动装备全生命周期一体化业务拓展

抓住机遇，在“1+2+N”市场格局下稳步推进国际化进程

- ◆ 提升大型装备合同履行能力
- ◆ 加速以装备带技术，推动技术服务加销售，实现全产业链布局

- ◆ 加快加拿大市场自有装备技术市场覆盖能力，推动客户多元化发展
- ◆ 依托大型装备，技术业务线南美市场同步推进，力争实现油田服务规模化效应

中东



美洲



非洲



- ◆ 以乌干达为基础辐射周边市场，全力跟进热点国家/地区项目
- ◆ 强化陆地油田一体化及技术服务、海上物探采集服务

亚太



欧洲



- ◆ 精细运维为印尼、马来、泰国等国家石油公司客户增效，拓展高端国际油公司客户
- ◆ 关注地热、弃置等市场动态，推进区域油田业务升级
- ◆ 提升大型装备服务质量，稳固客户
- ◆ 关注北海弃置一体化及船舶服务

提升运营质量，推动区域发展战略达到新高度



国内市场

- 深度对接核心客户需求，做好国内海域勘探资源保障，推进增储上产服务水平
- 坚定提供专业技术价值，推动垦利、涪洲等油田商务合作模式落地，实现项目规模化开发
- 推动装备结构优质化调整，加速装备自动化、智能化发展，持续集约装备优势资源



海外市场



- 提升业务精细化运营管理水平，坚持国际化思维运营业务，统筹做好海外项目全生命周期管理
- 持续释放技术创效能力，实现产品与技术装备全球资源协调统筹
- 完善区域供应链管理，增强全球产业链拓展与控制能力，聚力提升经营规模和盈利能力



中海油服将聚焦提升市场竞争敏感性，发挥技术驱动业务战略价值和全产业链的行业独有优势，努力实现公司经营良性循环。公司始终坚守“我们必须做得更好”的企业理念，在“技术驱动”“成本领先”“一体化”“国际化”“区域发展”五大发展战略的指引下，向中国特色世界一流能源服务公司的目标奋勇前进，在服务海洋石油工业的高质量发展中实现与客户、员工、伙伴、股东的共赢。



COSL



我们必须做得更好
ALWAYS DO BETTER