

香港交易所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，概不就本公告全部或任何部分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

二零二五年第二季度運營情況及二零二五年第三季度展望

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」)欣然公告二零二五年四月一日至六月三十日之三個月(「本季度」)的運營情況及在手訂單。

二零二五年第二季度運營概述

第二季度，受美國關稅政策、地緣政治局勢緊張、OPEC+增產等因素影響，國際油價寬幅震蕩。油氣上游資本支出整體保持韌性，對於油氣開發提效的需求更加關注。全球能源轉型持續推進，天然氣持續需求增長。

季度內，本集團聚焦全球油氣行業面臨的效率挑戰，持續迭代優化行業解決方案，推進商業模式變革，圍繞邊際油氣資源開發、油田管理服務、油田技術服務、天然氣利用、AI賦能油氣開發業務五大板塊業務，不斷強化油氣開發與利用提效服務的核心競爭力，通過加快推進全生命週期管理模式落地，融合全球化戰略視野與本地化執行能力，持續助力客戶實現油氣的高效開發與天然氣資源的高效利用，實現資產價值最大化。

二零二五年第二季度訂單情況

第二季度，本集團新增訂單人民幣3,011.8百萬元，較去年同期增長14.2%，其中，伊拉克市場新增訂單約人民幣1,811.8百萬元，較去年同期增長20.5%；其他海外市場新增訂單約人民幣286.8百萬元，較去年同期增長69.3%；中國市場新增訂單約人民幣913.3百萬元，較去年同期下降5.4%。

海外市場，伊拉克，本集團於季度內完成一體化油田管理項目訂單續簽，此外，中標油田運維、連續油管作業服務、油田數智系統建設、檢測等項目服務訂單，季度內新增訂單同比增長20.5%；其它海外市場，本集團進入新市場，於馬來西亞砂拉越中標天然氣利用項目，實現天然氣利用業務於該市場的首次突破，為後續天然氣利用項目於該市場的拓展奠定了良好基礎；集團於乍得市場中標泥漿技術服務項目，於哈薩克斯坦中標井下作業工具銷售合同等，新增訂單同比增長69.3%。

中國市場，本集團聚焦高質量大型項目落地，持續推動業務健康增長。季度內中標非常規氣井壓裂服務、鑽井試油服務、增產技術服務、鑽具檢測等項目訂單。季度內，中國市場新增訂單較去年同比下降5.4%。

備註：本集團每季度的自願性訂單披露旨在為投資者提供盡可能多的業務信息以供參考。隨着集團海外業務擴張及業務模式升級，未來訂單將更多為長期、大規模項目，其獲取週期較長且確認時點受多重因素影響。因此，單季度的訂單表現不足以反映集團實際業務趨勢，請投資者綜合評估。

二零二五年第二季度作業情況

季度內，本集團持續推進精益作業，推進項目高效執行。伊拉克市場，本集團於二零二四年第二季度中標的得福瑞油田開發項目順利召開第二次聯合管理委員會，會議就油田開發達成多項共識，為項目穩步推進奠定堅實基礎。此外，集團成功簽署得福瑞油田合同區域外擴協議，油田面積擴大約20%至440平方公里，為後續油田的開發潛力的進一步釋放創造有利條件；其他海外市場，六月，本集團中標馬來西亞砂拉越天然氣商業化OPF項目，標誌集團在天然氣利用業務板塊邁出堅實一步，本集團已快速成立專項項目團隊，推進項目建設的高質執行，團隊在跨國項目中的技術統籌與落地執行力贏得客戶高度認可；中國市場，本集團聚焦全方位解決方案，持續推進技術突破，以技術的持續創新及項目的高質開展為客戶創造價值。五月，集團在國內某油田區塊成功實施該油田首口聚合物干粉壓裂井，依托技術創新，實現產量超三倍提升的重大突破，為後續規模化效益開發提供有力支撐。

截止二零二五年六月三十日，本集團在手訂單約人民幣16,351.7百萬元，其中，伊拉克市場在手訂單約人民幣7,224.1百萬元，佔集團在手訂單總量約44.2%，其他市場在手訂單約人民幣1,513.9百萬元，佔集團在手訂單總量約9.3%，中國市場在手訂單約人民幣7,613.8百萬元，佔集團在手訂單總量約46.5%。

備註：在手訂單是管理層根據與客戶簽訂的合同和協議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或客戶的項目計劃調整導致管理層對在手訂單的調整。

二零二五年第二季度公司管理情況

第二季度，本集團持續深化經營管理體系建設，全面構建起以多主體阿米巴經營、業務金融化、數智驅動與資源共享平台為核心支柱的高效運營體系，推動管理精細化與業務協同化並重。通過打造靈活高效的商務模式，配合持續進化的國際化員工團隊，夯實集團實現長期穩定增長的全球化組織基礎。

集團全球化發展戰略佈局持續執行，香港新辦公室於本季度正式啟用，財資公司同步成立並投入運營，香港將作為集團金融中心，鏈接亞太與全球市場，助力資源整合、市場拓展與業務協同。季度內，本集團持續推進全球化治理體系建設，圍繞組織優化、人才發展與制度完善多維發力。完善招聘標準與校企合作機制，拓展國際化人才儲備及梯隊建設；同步開展關鍵崗位動態管理與員工培訓，提升組織全球化能力。此外，集團持續優化全球化財務管理制度，海外區域財務管理能力持續增強。

本集團順利完成派發二零二四年度股息的股東大會審批，並完成每股人民幣0.025元，共計人民幣7,300萬的現金股息派付。本集團持續以穩健經營支撐回報增長，致力於提升股東回報，創造長期股東價值。

環境、社會和管治(ESG)方面，季度內，本集團再度入選標普全球《可持續發展年鑑(中國版)2025》，連續兩年成為唯一入選該年鑑的中國油服公司，充分體現集團在可持續發展領域的行業領先地位。此外，本集團榮獲德勤中國、新加坡銀行、香港科技大學商學院及《哈佛商業評論》中文版聯合評選的「2025第七屆中國卓越管理公司」，連續三年蟬聯該獎項，彰顯集團卓越的管理水平及持續的創新能力。

二零二五年第三季度運營展望

第三季度，全球油氣行業在供需結構調整、價格波動與政策環境變化等多重因素影響下將會持續調整，天然氣需求持續增長，能源結構持續優化，行業面臨不確定性與新機遇並存的新格局。面對新形勢，本集團將持續推進全球化佈局，加快業務結構優化升級，培育天然氣綜合利用新增長點，推動AI技術深度賦能油氣業務發展，穩步實現從傳統油氣服務公司向「油氣資源開發利用提效公司」和「邊際油氣資源開發利用公司」的戰略轉型，持續完善全球化運營體系，以「長期主義」穩步邁向「領先的綠色能源技術服務全球化公司」。

在市場方面，本集團將加快推進全球油氣市場佈局，持續深耕伊拉克等重點成熟市場，積極開拓中東其他國家、非洲及東南亞等新興市場。通過推動油氣資源合作開發項目落地，不斷提升大項目獲取能力，增強核心市場競爭力，逐步形成可複製的全球增長模式。在伊拉克市場，本集團將全面加強市場銷售，提前佈局長期發展，並持續提升作業交付能力和本地化服務水平。依托數智化營銷體系，強化品牌國際影響力，深化油氣資源生態合作；在中國市場，本集團將前瞻佈局重點區域，打造全產業鏈服務能力與平台化發展格局，不斷創造突破性貢獻。

在產品與技術方面，本集團將持續優化行業解決方案，持續推動技術與業務深度融合。本集團將聚焦重點市場，深化技術資源佈局與本地化支持，加快關鍵客戶數智化項目落地，強化AI系統功能，持續優化產品體驗與客戶價值。同時，通過對標行業標桿，提升技術視野與標準水平，鞏固在數智化與場景化應用方面的領先優勢。

在管理方面，本集團將持續深化全球化轉型，推動管理數智化升級，加快構建高效、敏捷、協同的全球化運營體系。圍繞全球業務拓展，集團將加強多元化、國際化人才隊伍建設，持續優化組織架構與培訓體系，打造具備高執行力、高領導力的專業團隊；進一步完善財稅風控體系和業務金融化協同機制，強化資金管理與風險防控能力；同時，持續推進全球供應鏈體系建設，深化數據治理與管理流程優化，全面提升組織韌性與運營效能，為集團高質量可持續發展提供堅實支撐。

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業務表現的保證，而本集團的業務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製，鑒於合同簽訂、施工進度、客戶計劃等存在各種不確定性，上述季度運營數據與本集團的定期財務報告披露的信息可能存在差異，因此本公布的季度運營數據僅作為階段性數據參考。
- 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數據。

承董事會命
安東油田服務集團
主席
羅林

香港，二零二五年七月二十二日

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、*WEE Yiau Hin* 先生及陳欣女士。