

本公告之內容以股本證券代號 (股份代號：3337) 刊發以供股票持有人了解信息。

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

二零二五年第一季度運營情況及二零二五年第二季度展望

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」) 欣然公告二零二五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。

二零二五年第一季度運營概述

第一季度，全球油氣市場在宏觀經濟環境、地緣政治因素和供需動態變化的影響下，出現顯著波動，但並未影響全球油氣活躍開發局勢；全球天然氣需求持續增長，亞洲新興市場的需求尤為強勁。

季度內，集團圍繞「建設領先的綠色能源技術服務全球化公司」的長期目標，聚焦油氣資源的高效開發和天然氣資源的高效利用，提出四大「提效」解決方案，包括「油氣田開發提效解決方案」、「天然氣資源利用提效解決方案」、「AI賦能油氣開發解決方案」及「平台協作油氣開發解決方案」，持續推進業務升級。全球化業務持續拓展，各業務所在地項目作業高質平穩推進。

二零二五年第一季度訂單情況

第一季度，本集團新增訂單人民幣1,740.9百萬元，較去年同期下降22.0%，其中，伊拉克市場新增訂單約人民幣700.2百萬元，較去年同期下降47.4%；其他海外市場新增訂單約人民幣325.2百萬元，較去年同期增長43.5%；中國市場新增訂單約人民幣715.5百萬元，較去年同期增加6.0%。

海外市場，伊拉克，集團於一季度中標光纖監測、油田監督監理服務項目、修井、固井技術服務項目等，業務發展勢頭良好，但由於集團於去年一季度末提前完成續簽的伊拉克大型一體化油田管理服務項目今年預計將於二季度正常完成合同續簽，季度內新增訂單同比下降47.4%；於其它海外市場，本集團於科威特、烏茲別克斯坦市場中標檢測服務等項目，於阿爾及利亞市場獲得完井工具銷售及服務項目及鑽修井服務項目，於巴基斯坦中標鑽機服務項目等，新增訂單同比增長43.5%。

中國市場，本集團繼續聚焦區域市場增長，挖掘優質項目機會，季度內中標非常規氣井壓裂服務、設備租賃、油套管檢測、注氣提採技術服務等項目訂單。季度內，中國市場新增訂單較去年同期增長6.0%。

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，其獲取周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。

二零二五年第一季度作業情況

季度內，本集團持續推進精益作業，推動訂單的高質執行。於伊拉克市場，本集團各項作業項目運行平穩高效。集團於二零二四年第二季度中標的得福瑞油田首次聯合管理委員會順利召開，會議達成多項開發共識。本集團計劃將德福瑞油田打造成為伊拉克油田數智化開發標桿，提出「數智創新賦能」目標及計劃，得到聯管會高度認可。項目正式進入數智化協同開發新階段；其他海外市場，本集團的檢測業務成功完成印尼油田資產完整性管理項目執行，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，標誌其在國際油氣檢測服務領域邁出重要一步；中國市場，本集團秉持以創造客戶極致美好體驗的理念，聚焦全方位解決方案，穩步推進各類項目的高質高效落地。一月，西南增壓脫烴項目擴建工程高效投產，80萬方／天產能一次性成功投運，場站日處理能力提升至320萬方／天，為西南油氣區塊增產目標注入強勁動能。

截止二零二五年三月三十一日，本集團在手訂單約人民幣14,831.5百萬元，其中，伊拉克市場在手訂單約人民幣6,161.8百萬元，佔集團在手訂單總量約41.5%，其他市場在手訂單約人民幣1,370.6百萬元，佔集團在手訂單總量9.2%，中國市場在手訂單約人民幣7,299.1百萬元，佔集團在手訂單總量約49.2%。

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。

二零二五年第一季度公司管理情況

一季度，集團全新推出針對油氣資源開發利用的全方位「提效」解決方案，針對油氣開發效率不高、天然氣難以有效利用、生產運營效率低、社會及地理環境惡劣、資源組織低效等痛點，推出「油氣田開發提效」「天然氣利用提效」「AI賦能油氣開發提效」及「平台協作油氣開發」四大解決方案。針對油氣田開發過程中的各類「低效」問題，提供各環節的關鍵技術、全面的工程服務、創新及管理服務、人工智能轉型及提供強大的資源共享平台服務等，為客戶提供全方位提效服務，讓全球的油氣開發更加經濟高效。

第一季度，為支持核心業務發展及全球化戰略落地，本集團持續構建高效能、全球化人力資源體系，推進產業組織結構優化升級。季度內加強關鍵崗位開放式招聘，培訓賦能團隊全球化進程，人力制度全面升級優化，強化當地化運營能力，人力信息系統建設取得初步成果，同時逐步實現以迪拜、埃及為中心的全球支持體系，持續打造創業型組織，助力全球業務協同與核心競爭力提升。

在財務管理方面，本集團聚焦全過程現金流管理，持續獲得良好的現金流表現。於二零二五年一月二十四日，本集團以自有現金順利完成此前發行的美元債券的全部到期償付，標誌着集團歷時十二年的美元債券發行及管理工作階段性圓滿收官，集團的資本結構進一步優化，重新輕裝上陣，為集團長期穩健高增長奠定堅實基礎。此外，本集團持續推行的阿米巴經營管理卓有成效，季度內，集團盈利能力獲得顯著提升。

二零二五年第二季度運營展望

第二季度，油氣行業在全球貿易關係演變，供給及需求調整、政策環境調整等多重因素影響，市場波動加大、調整節奏加速，行業在不確定性增加的同時，也孕育着新的增長與布局機遇。集團踐行「長期主義」，為實現未來長期高速發展，本集團進一步明確戰略定位，致力於成為「油氣資源開發利用提效公司」與「邊際油氣資源開發利用公司」，系統推進資源價值提升與低效資產盤活。本集團持續構建生態化組織架構與平台化銷售體系，強化創新驅動、數智賦能與綠色發展理念，打造具備高適應性和高進化能力的業務體系。

在市場方面，本集團將穩步推進全球油氣市場拓展，持續深耕中東、非洲、東南亞等重點區域，加快開拓新興市場，加速全球化戰略布局的落地與完善。季度內圍繞全新產品架構，精準錨定全球市場，持續強化戰略客戶體系建設，提升平台化商機獲取能力，穩步推進數智化營銷體系建設，助力市場拓展提質增效。在伊拉克市場，本集團將積極推動線上線下聯動銷售模式，深度挖掘客戶需求，聚焦長期戰略性項目，加快突破新市場；在中國市場，本集團將以銷售驅動增長，強化阿米巴經營模式，深化油氣資源合作市場研究，持續拓展新興市場領域，推動長期、突破性項目加快落地。

產品與技術方面，本集團將持續構建油氣資源開發提效與天然氣綜合利用的系統化解決方案能力，全面提升各產業鏈環節的設計與服務水平，加快推進產品與服務的數智化轉型；同時強化自主創新與聯合創新機制，持續提升技術品牌的全球影響力與國際化水平，吸引更多行業合作夥伴，持續增強對國際業務的技術支持與資源投入，為集團全球化戰略提供有力支撐。

管理方面，本集團將持續推進全球化轉型，優化全球資源配置，深化管理機制創新，夯實未來高質量增長的管理基礎。本集團將進一步統籌人力、物資與財務資源，加強全球運營體系建設，持續強化全球化領導力與人才梯隊的培育與優化。同時，本集團將聚焦供應鏈管理，深入推進全面降本與流程優化，強化全球數據治理能力，全面提升運營效率與成本控制水平；並通過加強資金統籌與資源整合，持續推動業務金融化進程，提升集團整體管理效能。

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，二零二五年四月十六日

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 Yiaw Hin 先生及陳欣女士。