

我们必须做得更好
ALWAYS DO BETTER



COSL

2024年战略指引发布会

2024年1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。



五大战略回顾

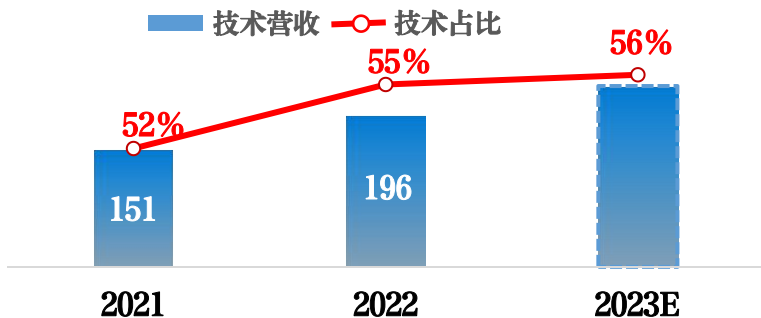
COSL

践行五大发展战略，向世界一流能源服务公司迈进

技术驱动

技术板块营收占比提升

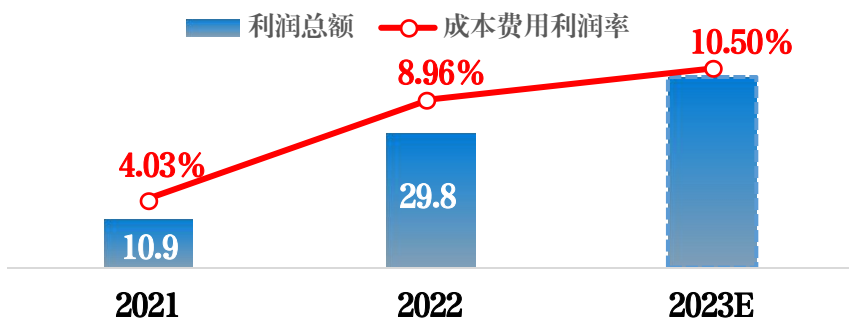
成长性逐年增强，公司利润主要贡献板块



成本领先

全面推动精益成本管理

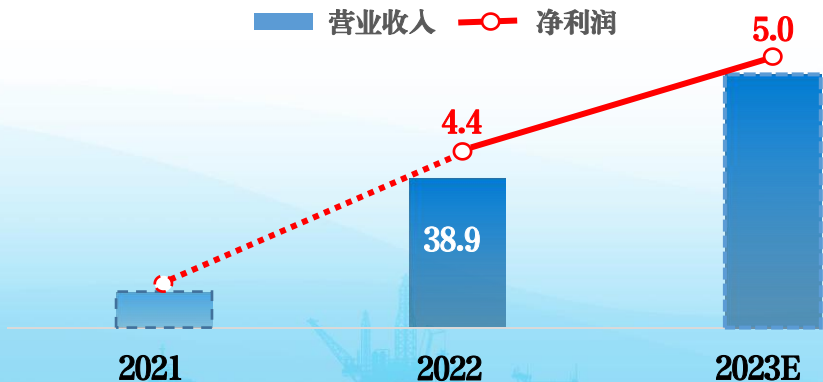
成本费用利润率大幅攀升，近3年复合增长率32%



一体化

一体化业务价值链延展

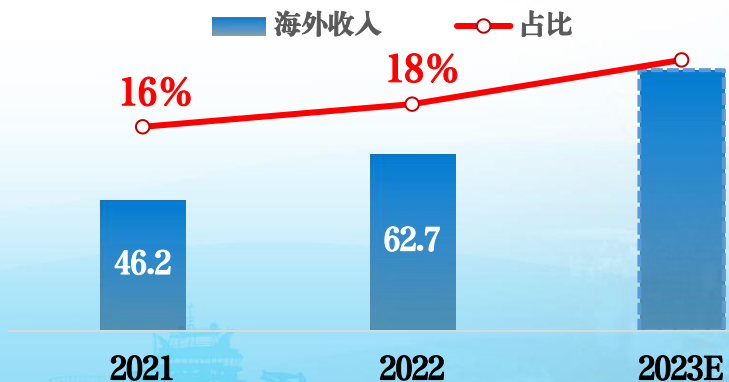
一体化新业务模式开拓新市场



国际化

海外市场持续扩容

近3年海外收入规模快速增长



区域发展

单位：人民币 亿元

一利五率指标全面向好，公司运营质量全面提升

技术驱动

成本领先

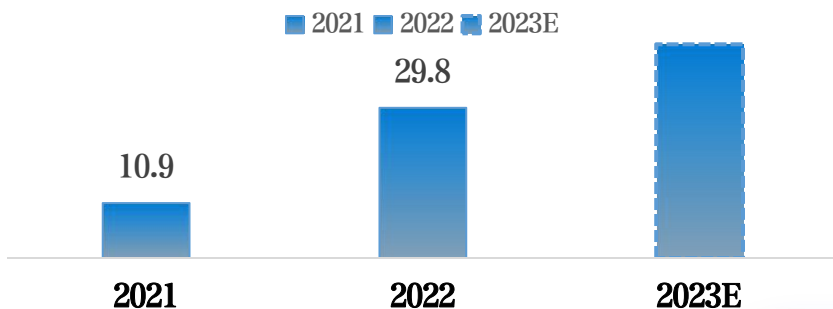
一体化

国际化

区域发展

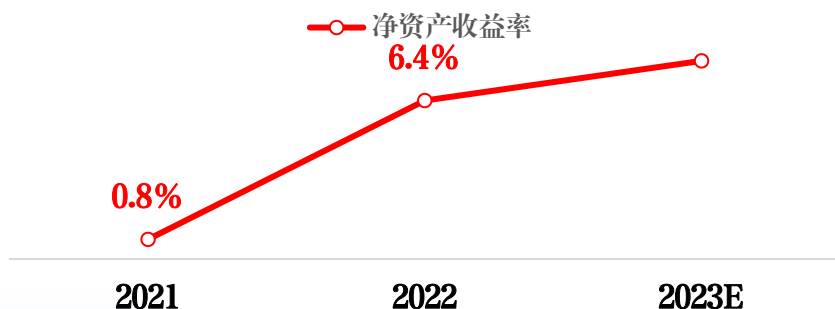
盈利能力

利润总额稳健增长，近3年复合增长率超过50%



回报能力

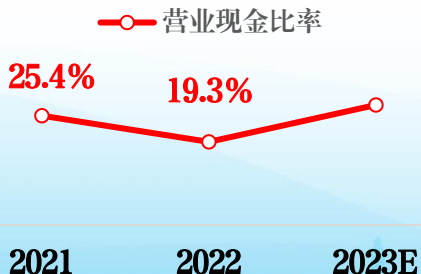
净资产收益率持续提升，预计2023年创近3年新高



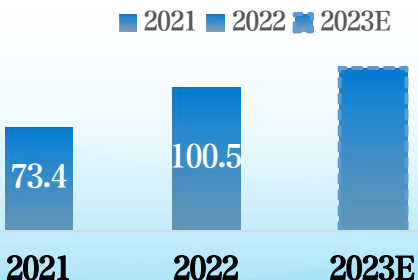
运营质量

运营质量稳步提升，资产结构保持稳定

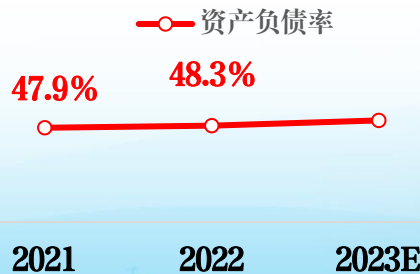
营业现金比率大幅优化



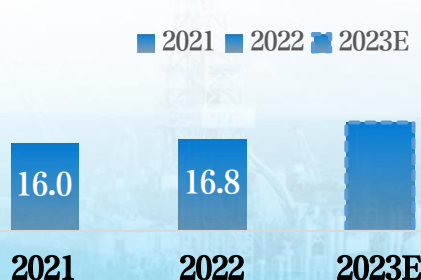
全员劳动生产率稳步提升



资产负债率保持稳定



研发投入持续增加



五大战略回顾

COSL

海外业务加速扩展，业务增长驱动因素多元化，业务发展更加均衡

技术驱动

成本领先

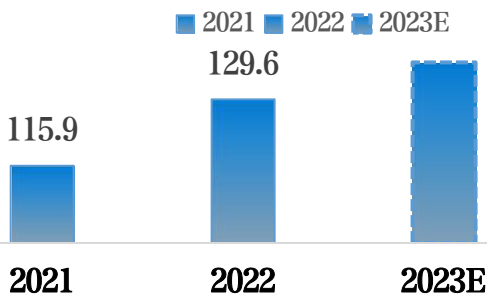
一体化

国际化

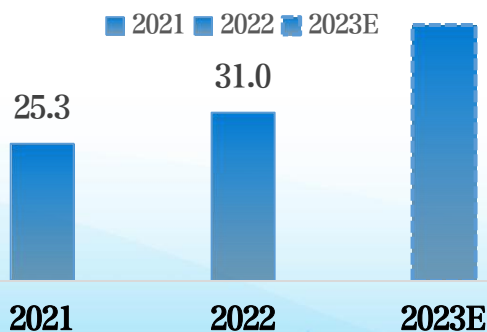
区域发展

装备板块收入

国内收入近3年增长率6%

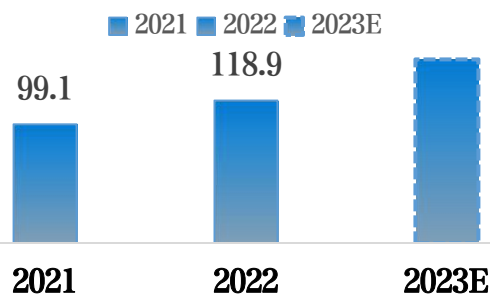


海外收入近3年增长率23%

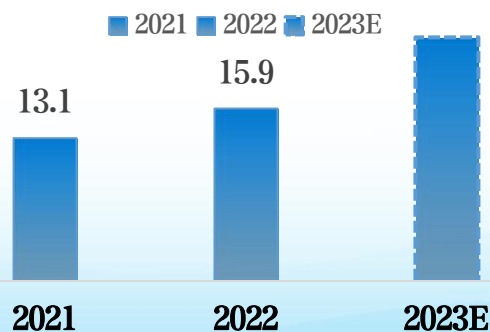


技术板块收入

国内收入近3年增长率16%

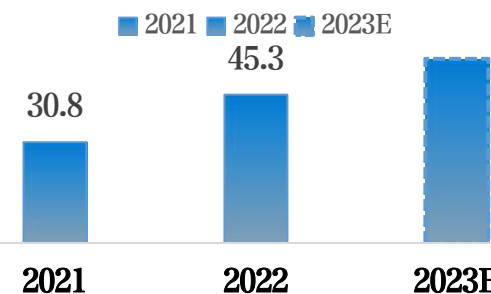


海外收入近3年增长率20%

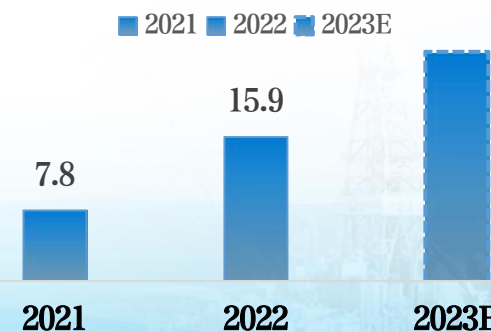


一体化收入

国内收入近3年增长率22%



海外收入近3年增长率48%



公司业务运营基础进一步改善，业务抗风险能力大幅增强

技术驱动

成本领先

一体化

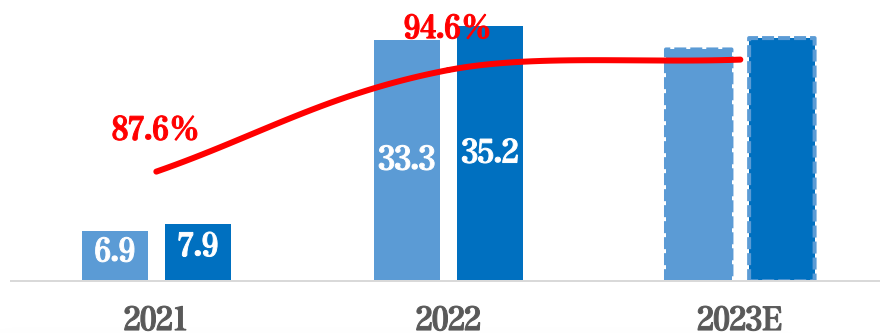
国际化

区域发展

长周期、大额度、高价值合同大幅增长

新签合同前十大客户金额，近三年平均占比91.9%

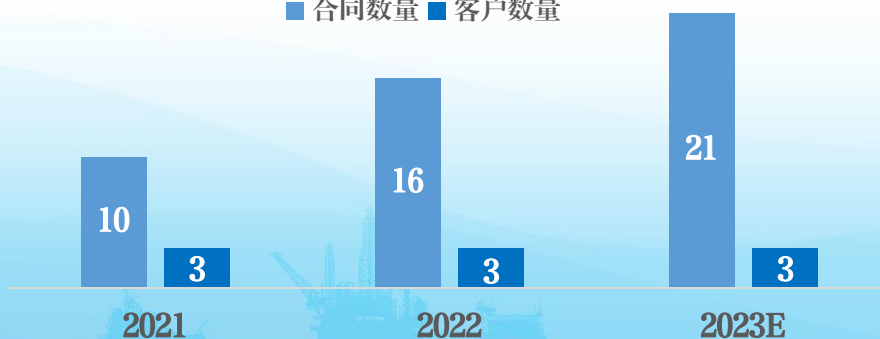
■ 年度新签前十大客户合同总额 ■ 年度新签合同总额 — 占比



世界前十大石油公司客户占比显著提高

前十大石油公司客户合同数量稳步增长

■ 合同数量 ■ 客户数量

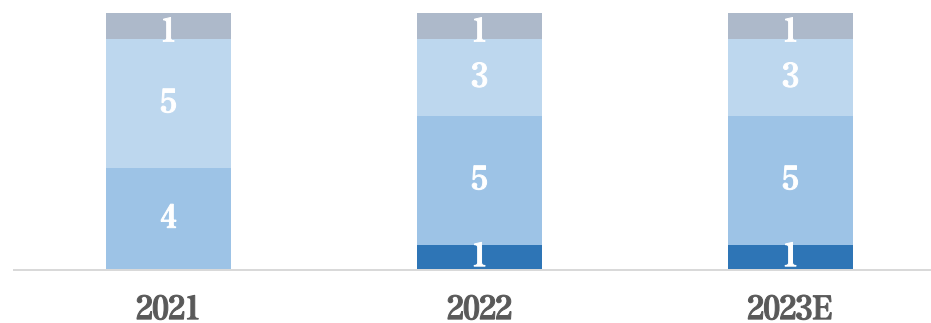


前十大客户结构极大改善

单位：亿美元

客户结构进一步升级，NOC及IOC占比达到60%

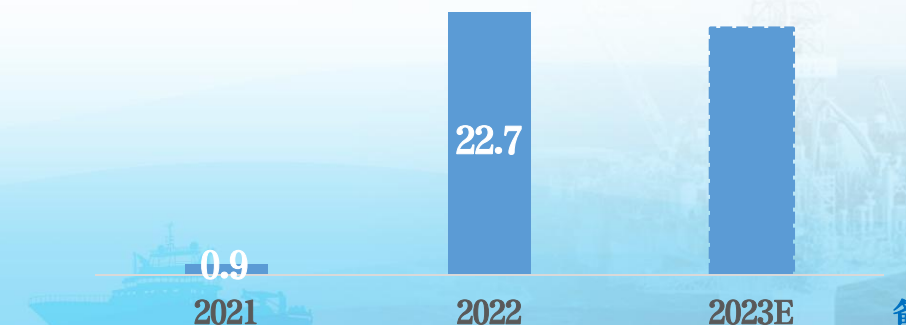
■ IOC ■ NOC ■ ROC ■ 其他



世界前十大石油公司合同金额

前十大石油公司合同的高质量履约，将有效提升公司运营能力

■ 前十大公司年末持有合同金额



备注：合同客户不含海油有限

区域协同发展，主要海外地区贡献持续增大

技术驱动

成本领先

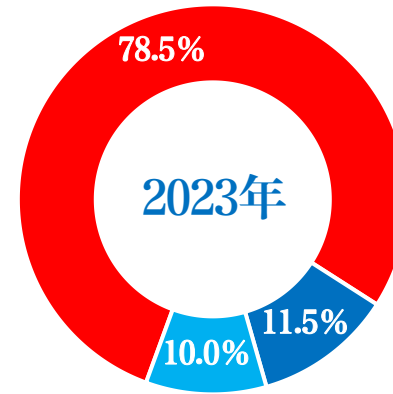
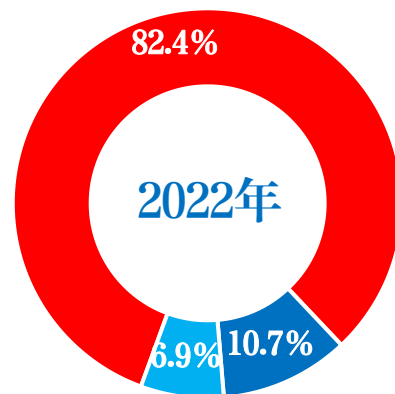
一体化

国际化

区域发展

收入结构

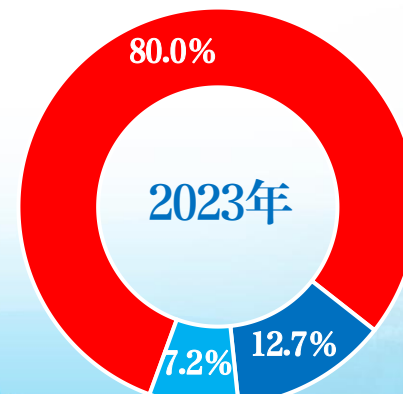
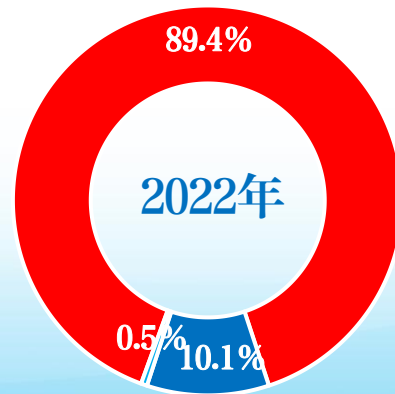
海外收入持续扩大，“中东+亚太”区域贡献稳定增长，海外收入占比增长3P以上



■ 中国
■ 中东+亚太
■ 其他

EBITDA结构

海外经营业绩持续向好，“中东+亚太” EBITDA贡献持续扩大，海外EBITDA占比增长9P以上



■ 中国
■ 中东+亚太
■ 其他

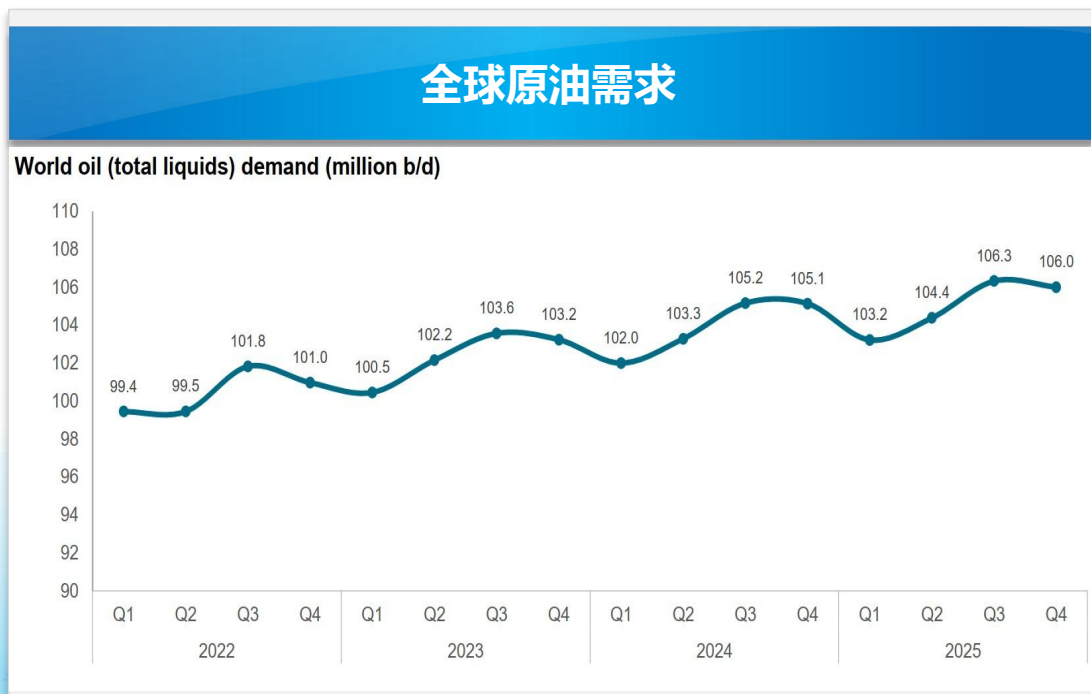
The background of the slide is a photograph of an offshore oil rig in the middle of the ocean. The rig is yellow and red, with a tall derrick. A large, dark pipe extends from the rig towards the foreground, ending in a circular structure with several smaller pipes. The ocean is a deep blue, and the sky is light blue with some clouds. A small red boat is visible in the distance on the left.

一、行业展望

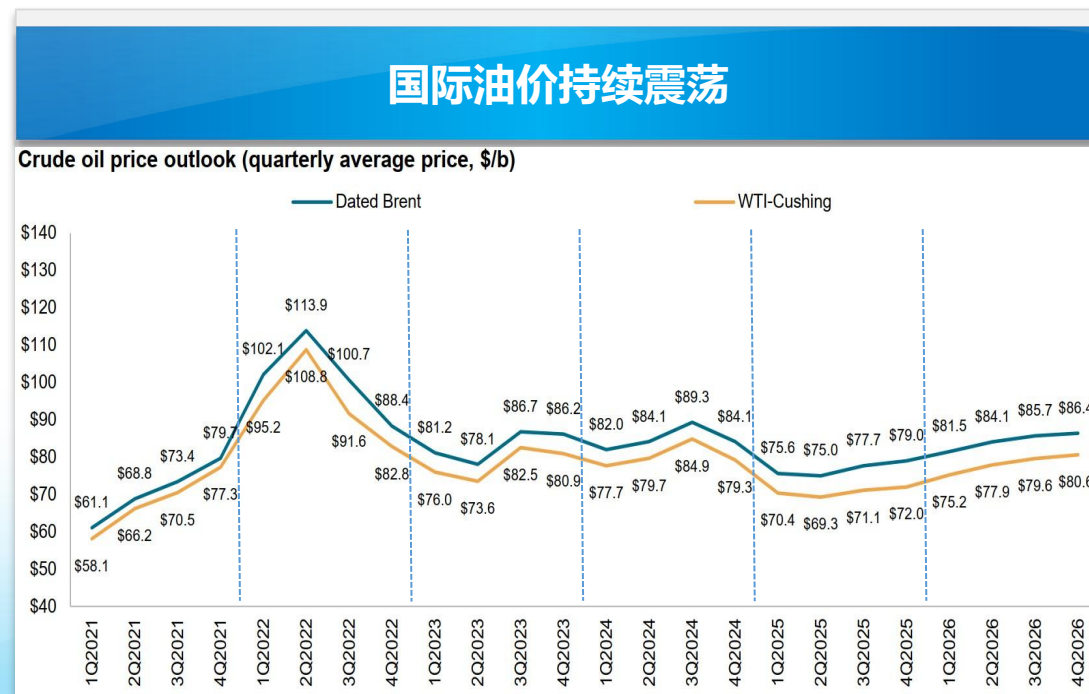
二、公司展望

➡ 2024年原油供需将维持紧平衡，OPEC+产量政策变化，地缘政治冲突等因素影响国际油价震荡

➡ 根据第三方机构预测，预计2024年全球原油需求仍持续增长，布伦特原油年平均价格在85美元/桶



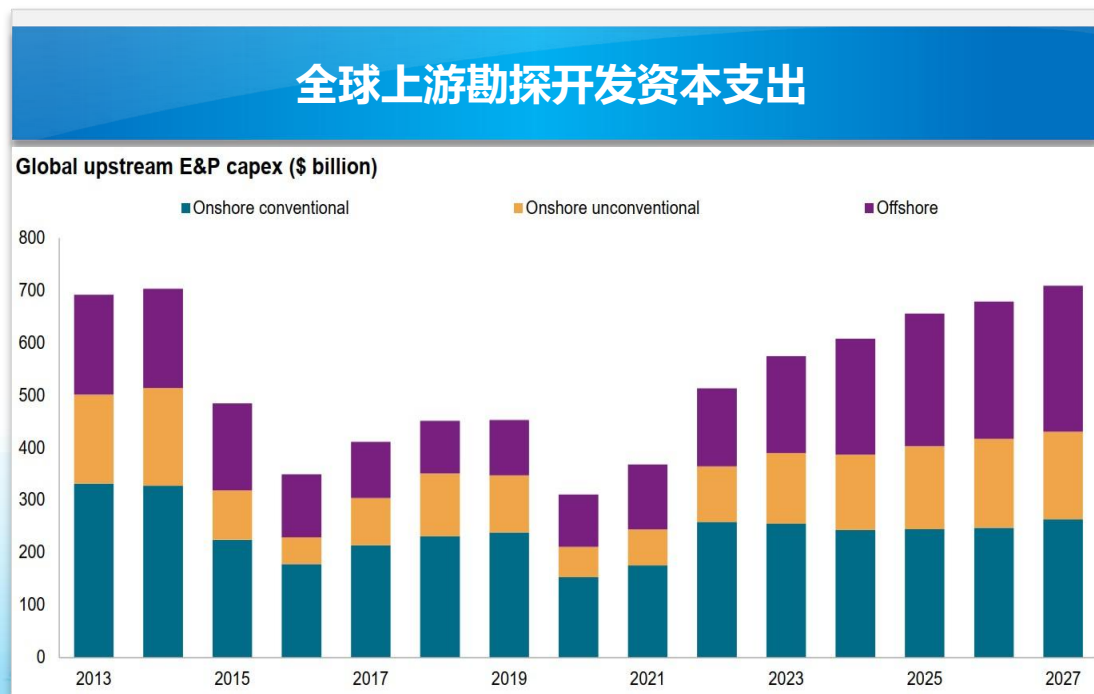
资料来源：IHS Markit，数据截至2023年11月27日



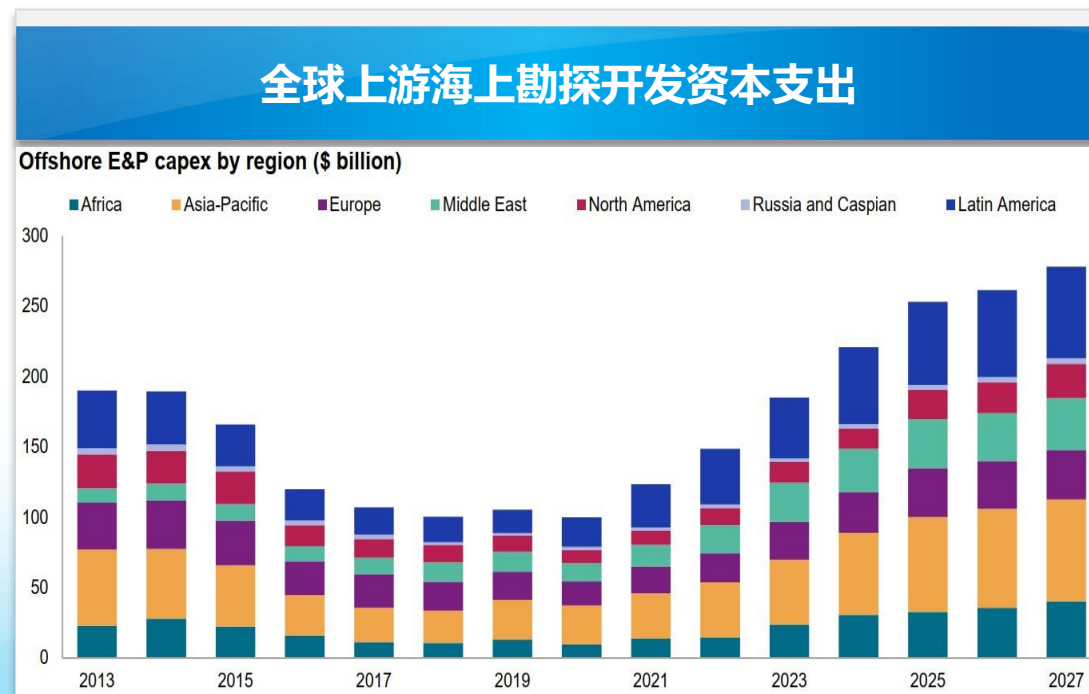
资料来源：IHS Markit，数据截至2023年11月

➡ 2024年全球上游勘探开发资本支出总量将超6000亿美金，较2023年相比增加5.7%

➡ 2024年全球上游海上勘探开发资本支出总量较2023年相比增加19%



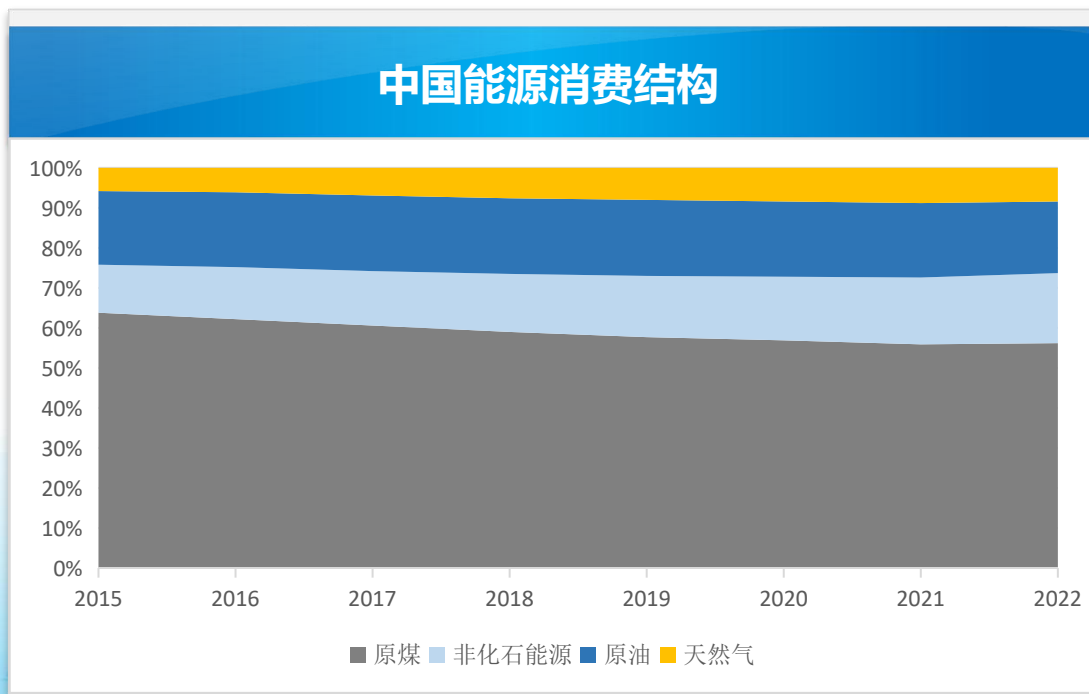
资料来源：IHS Markit，数据截至2023年11月



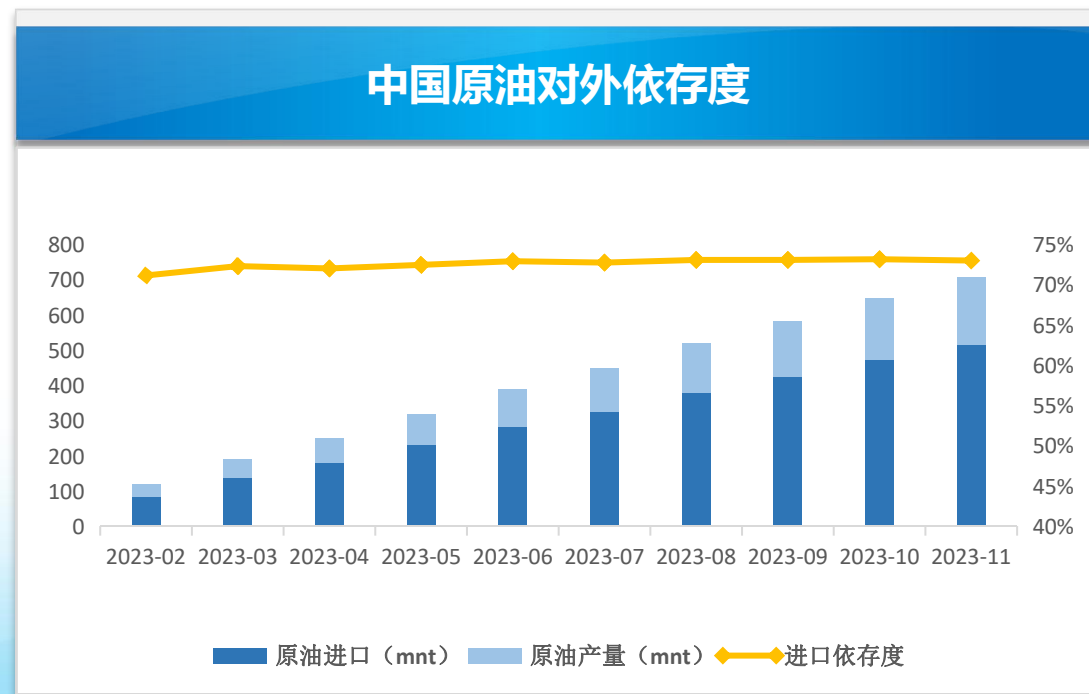
资料来源：IHS Markit，数据截至2023年11月

➔ 2024年油气继续在中国能源消费结构中占据重要地位

➔ 中国原油对外依存度超70%，国内将持续加大油气勘探开发和投资力度以保障能源安全



资料来源：国家统计局

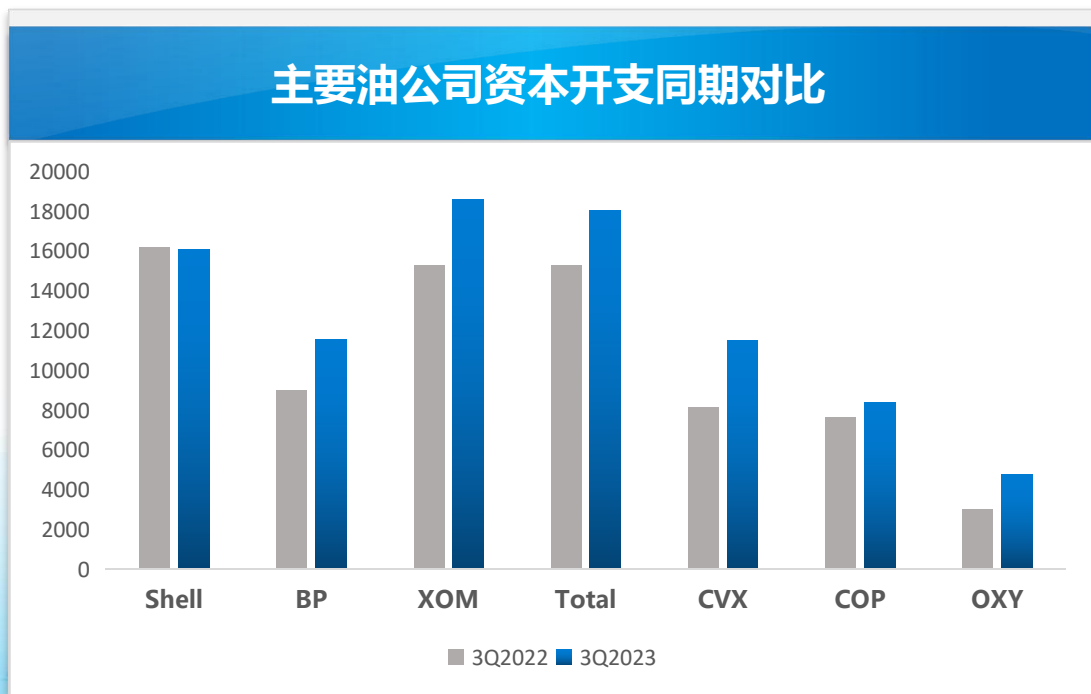


资料来源：海关总署

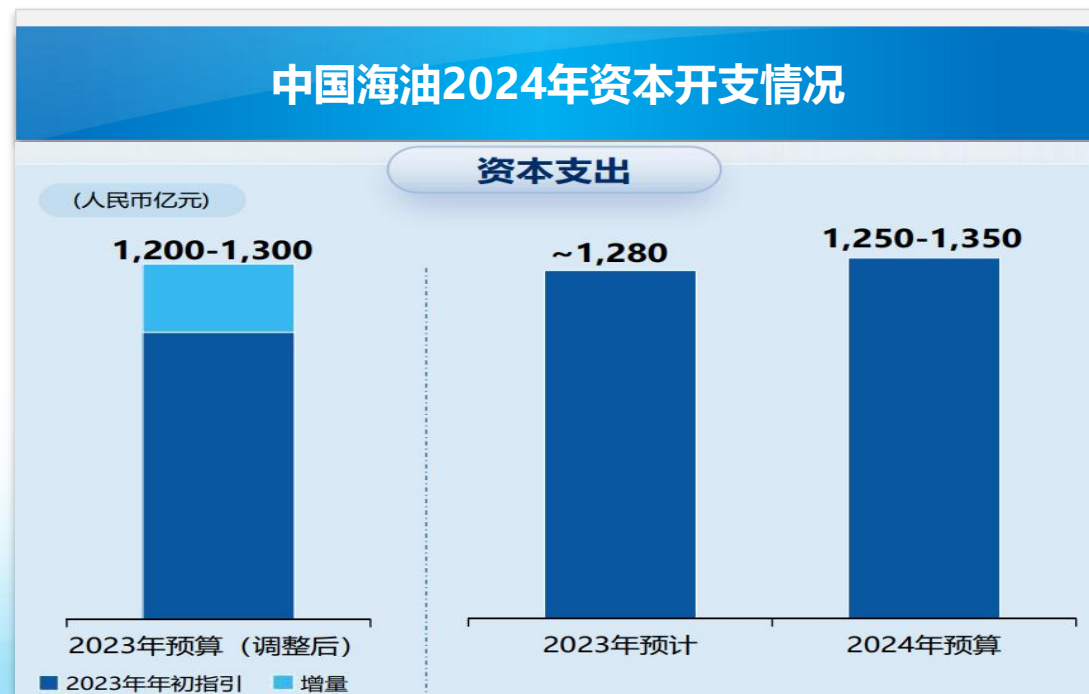
资本开支持续提升

↪ 国际油公司勘探开发持续增加，油田服务市场景气度提升

↪ 中国海油2024年资本支出预计1250-1350亿元，预计公司2024年国内工作量同步提升



资料来源：彭博



资料来源：CNOOC

The background of the slide is a photograph of an offshore oil rig in the middle of the ocean. The rig is yellow and red, with a tall derrick. A large, dark pipe extends from the rig towards the foreground. The pipe's end is a large, circular, metallic structure with several smaller pipes or nozzles protruding from it. The ocean is a deep blue, and the sky is a lighter blue with some white clouds. The overall scene is industrial and maritime.

一、行业展望

二、公司展望

锚定世界一流能源服务公司 聚焦“COSL品牌经营”

技术驱动

成本领先

一体化

国际化

区域发展

保障油气增储上产
发挥区域协同合力

国内
+
国际

装备
+
技术

大型装备盈利提升
数字化转型升级

注重高端客户合作
构建全球资源格局

核心技术持续突破
科技创新迭代发展

聚焦核心客户需求持续攻坚，全力保障国内油气资源增储上产中心任务



大力推进**低、边、稠**油气田开发，助力深水万亿大气区建设；加大**深水、深层、高温高压**等风险领域勘探

渤海海域**稠油热采一体化**攻关；南海东部海域**地质工程一体化**融合；系统外**洛克石油、智慧石油**等公司核心客户群体不断扩大

紧密跟踪中国近海核心客户需求



持续推进自研设备在国内市场应用

持续解决国内海上勘探开发重、难点技术需求，提升**高温高压设备、地层测试、大直径井壁取心**等高价值服务覆盖面，助力增储上产

继续加大推进一体化总包业务市场开拓



践行绿色发展提升新能源市场份额

发展**油田环保处置**业务，持续扩大海上作业、争取更多陆上机会；**绿色低碳转型**方面，差异化探索CCUS等关键技术

注重客户合作，构建全球资源，海外发展质量效益稳步提升

中东区域

以装备带技术，推服务加销售，实现全产业链进入

近海区域

- 高质量运营区域钻井平台资源
- 把握市场机遇，实现船舶服务直签
- 装备带动海上技术服务，设立售后支持中心

陆地市场

- 陆地大型装备标准化、系列化升级及区域资源保障
- 提升陆地一体化项目管理能力，推广自研钻井提速工具

亚太区域

以区域国家油气公司客户为主，拓展国际大型油气公司市场

业务布局

- 持续打造物探采集业务长期稳定服务
- 印尼市场自升式钻井平台服务
- 高温高压电缆测井和高端随钻等高附加值业务；固井/钻完井液业务均衡发展

重点拓展

- 逐步扩大深水工程勘察高端市场份额
- 关注区域深水钻井、地热井市场及配套技术、船舶服务
- 重点发展“弃置”、“修井”、“综合治理”、“钻完井”一体化等业务
- 油技设备、化学品销售，打造“销售+服务”一体化网络

美洲区域

坚持装备+技术双翼驱动，立足加、墨市场，辐射其他区域

北美市场

- 稳定北美加拿大油砂钻完井总包一体化项目
- 持续提升技术板块占比，技术服务覆盖传统油气及可再生能源领域

南美市场

- 区域布局综合性工程勘察船/物探船
- 稳定墨西哥高端测井和定向井业务，提升固井/钻井液市场，深耕海上、陆地一体化技术服务
- 聚焦南美深水半潜平台和修井支持潜力市场，区域高端船舶服务需求

欧洲区域

扩展“装备+技术”服务渠道，为客户提供“一站式”服务

业务布局

- 重点跟踪高端半潜式平台服务需求，高标准执行高价值合同
- 积极参与北海区域一体化弃置项目
- 推介平台+支持船服务模式

非洲区域

由市场推销向需求引导转变，精细客户管理

业务布局

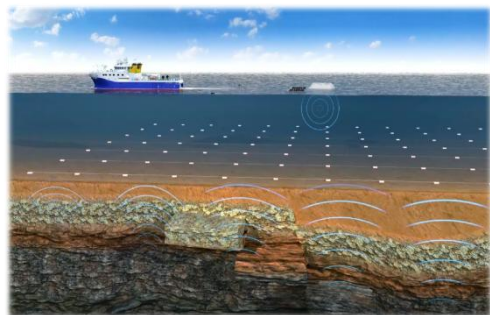
- 油技电测、射孔及定向井和油化市场潜力巨大，推广“服务+销售”模式至IOC其他国家权益市场
- 以乌干达钻完井一体化项目为突破，发挥全产业链优势

市场展望

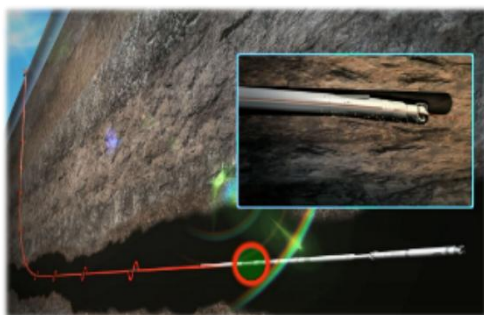
- 依托几内亚湾中海油项目，拓展深海勘察和深水钻探服务

以客户需求为导向，瞄准国际前沿，持续完善“两主一特”技术体系，打造一批行业领先的特色技术和卓越产品

主流技术全面



主体技术突出



特色技术出挑



物探勘查

定向井测井

钻完井

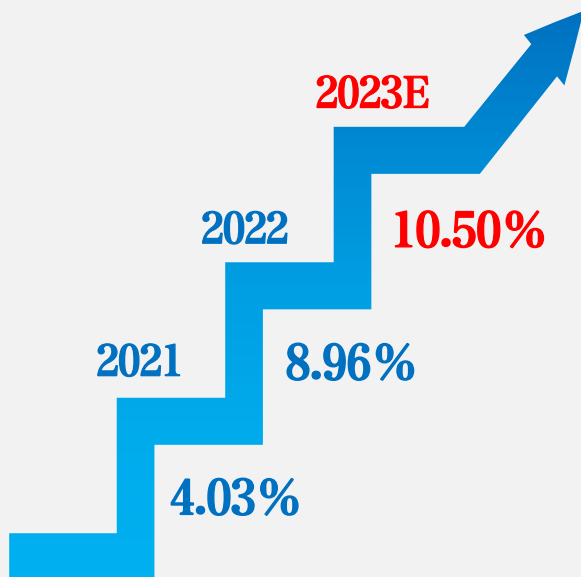
油田增产

- ❑ 打造15条业务线，62项核心技术体系，21项特色技术
- ❑ 以创新机制激发系统研发活力，形成技术迭代的良性循环，2023年投入产出比为历史新高的1:2.89
- ❑ 技术成果海外/系统外应用方面：“海经”系统走出海外，斩获印尼三维地震采集作业合同；“璇玑”在乌干达、伊拉克、印尼实现规模化应用；超高温高压完井工具站稳新疆深层完井市场
- ❑ 未来重点技术攻关：“海脉”增强型地震节点装备、高清多层探边、延迟破胶泥饼清除等关键核心技术

坚定践行成本领先战略，推动经营能力实现再提升，靶向精准管控，全面推动精益成本管理进入新时代

成本费用利润率

成本费用利润率持续优化
实现近三年最优水平！



EBITDA

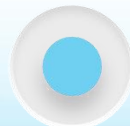


注：示意图

“系统性、结构性、长效性”降本理念赋予成本领先战略新内涵



系统性：应对外部复杂环境挑战，不断提升自身营运能力



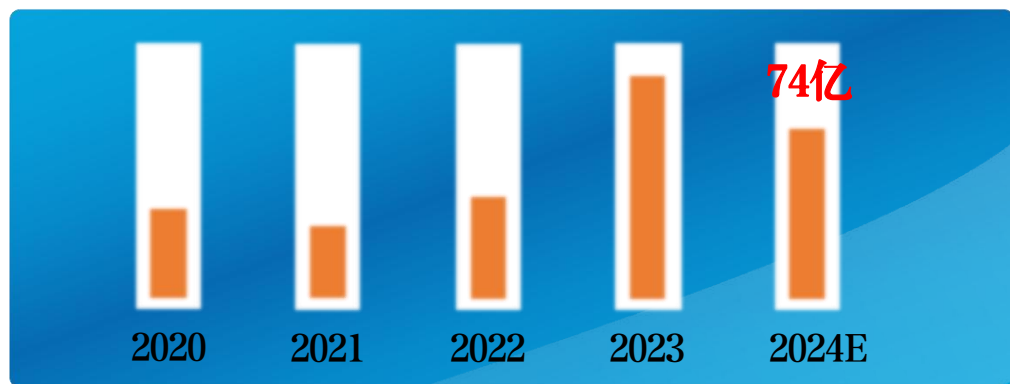
结构性：凝聚生产运营各环节合力，实现全方位提质增效



长效性：以跨职能综合举措，优化内部管理效率

2024年预计公司资本性开支为人民币74亿元左右

符合公司发展的资本支出计划



财务结构稳健、现金流充裕

	2021	2022	2023E
带息负债比率	66.1%	59.1%	54.9%
期末可动用现金 (亿元)	129.0	117.3	119.8

第三方评级保持良好稳定

MOODY'S

COSL

A3 (稳定)

FitchRatings

COSL

A (稳定)

大公国际

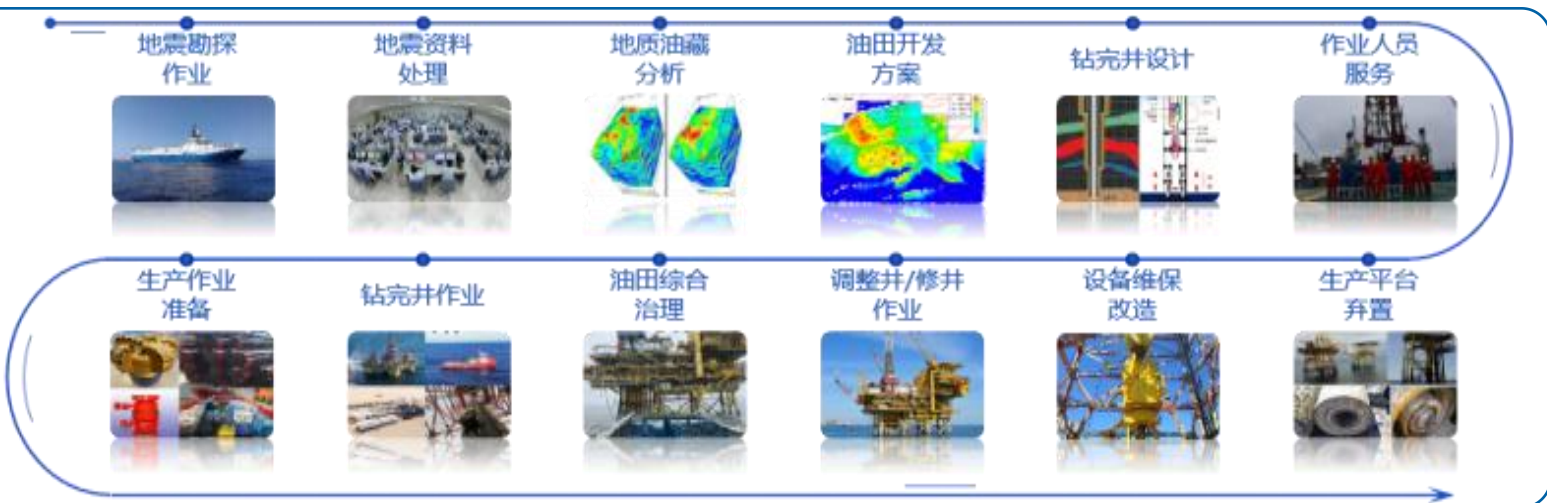
COSL

AAA (稳定)

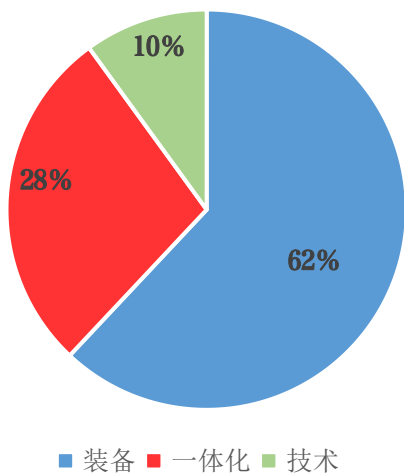
发挥多业务线协同优势，以油田全生命周期管理，加大一体化业务开拓力度，实现客户资产增值

“量身定做”一体化解决方案

- 油田全生命周期服务
 - 地质工程一体化
 - 开发工程一体化
 - 钻完井一体化
 - 油田综合治理一体化
 - 弃置一体化



- 组合形式更加多元
 - “产品” + “服务”
 - “产品” + “销售”
 - “服务” + “模式”



一体化海外市场

- ◆ 亚太区域：弃置一体化为首次进入马来西亚高端弃置市场
- ◆ 中东区域：伊拉克遵循“深耕存量市场，力拓外部市场”的方针
- ◆ 美洲区域：扩大墨西哥海上技术服务，开拓加拿大常规油气市场
- ◆ 非洲区域：拓展乌干达钻完井一体化、电测及射孔服务等业务范围

充分发挥全业务链服务能力优势，以国际化能力推动区域市场各业务线全面发展

- 中东区域提升大型装备运营能力和盈利水平，加速推进技术板块业务突破；伊拉克持续深耕米桑市场，全力开拓南部油田新市场
- 欧洲新增1座半潜式平台，进入高价值合同执行阶段
- 美洲一体化项目进入高速增长期，加大美洲市场自研设备投入力度
- 非洲乌干达KF及TL项目全面开工，为辐射周边市场创造基础
- 亚太区域实现装备、技术、一体化及销售全业务链开拓，锁定中长期优质项目，打造马来西亚修井弃置一体化品牌效应

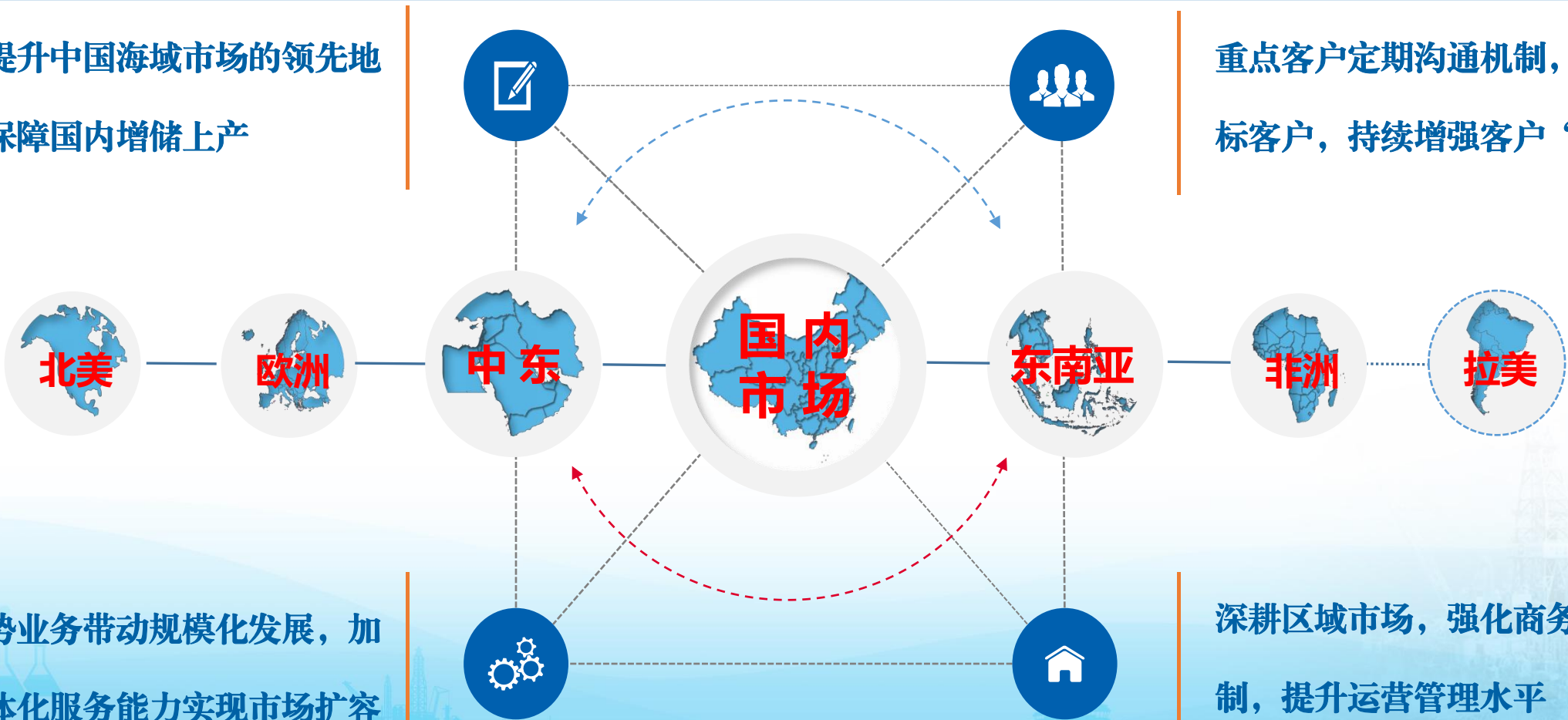


注重核心客户需求，以拓市增效为主线，提升运营质量为保障，推动区域发展战略达到新高度

国内为基本盘，中东和东南亚为两翼，带动海外有潜力区域良性发展的“1+2+N”市场新格局

持续提升中国海域市场的领先地位，保障国内增储上产

重点客户定期沟通机制，培育重点目标客户，持续增强客户“粘性”

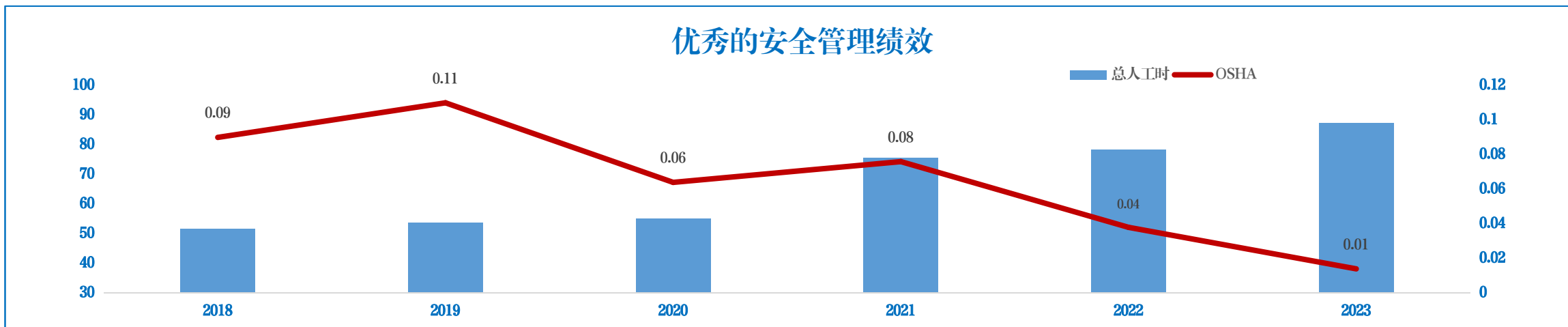


以优势业务带动规模化发展，加速一体化服务能力实现市场扩容

深耕区域市场，强化商务风险管理机制，提升运营管理水平

全面巩固安全屏障，安全管理指标持续提升

优秀的安全管理绩效



海上救援显担当，筑牢海上安全防线

- ◆ 参与海上救助17次
- ◆ 救助遇险船舶9艘
- ◆ 救助遇险人员54人



丰富拓展帮扶载体，接续乡村教育振兴

- ◆ 精准乡村教育帮扶
- ◆ 提质升级教育环境
- ◆ 持续提升人文关怀



面对油气勘探投资持续上行的行业态势，公司将不断增强装备实力，持续推进科技创新，建立以客户需求为导向全油田生命周期的一体化服务能力。

公司基于独特的一体化优势、稳健的财务结构、优质高效的作业团队，在“技术驱动”“成本领先”“一体化”“国际化”“区域发展”五大发展战略的引领下，逐步向中国**特色世界一流能源服务公司**迈进，与客户、员工、伙伴、股东实现多方共赢和价值最大化！

即将迎来中国的传统节日春节，在这里，祝大家新春愉快，身体健康。



COSL



我们必须做得更好
ALWAYS DO BETTER