

SLB, 2025 년 4 분기 및 연간 실적 발표... 배당금 인상 및 2026 년 주주 환원 40 억달러 이상 확약

- 4 분기 매출 97 억 5000 만달러, 전분기 대비 9% 증가 및 전년 동기 대비 5% 증가
- 4 분기 GAAP 주당순이익(EPS) 0.55 달러, 전분기 대비 10% 증가 및 전년 동기 대비 29% 감소
- 4 분기 EPS(비용 및 크레딧 제외) 0.78 달러, 전분기 대비 13% 증가 및 전년 동기 대비 15% 감소
- 4 분기 SLB 귀속 순이익 8 억 2400 만달러, 전분기 대비 12% 증가 및 전년 동기 대비 25% 감소
- 4 분기 조정 EBITDA 23 억 3000 만달러, 전분기 대비 13% 증가 및 전년 동기 대비 2% 감소
- 4 분기 영업현금흐름 30 억 1000 만달러, 잉여현금흐름 22 억 9000 만달러
- 이사회, 분기 현금 배당금 주당 0.295 달러로 3.5% 인상 승인
- 연간 매출 357 억 1000 만달러, 전년 대비 2% 감소
- 연간 GAAP EPS 2.35 달러, 전년 대비 24% 감소
- 연간 EPS(비용 및 크레딧 제외) 2.93 달러, 전년 대비 14% 감소
- 연간 SLB 귀속 순이익 33 억 7000 만달러, 전년 대비 24% 감소
- 연간 조정 EBITDA 84 억 6000 만달러, 전년 대비 7% 감소
- 연간 영업현금흐름 64 억 9000 만달러, 잉여현금흐름 41 억 1000 만달러(인수 관련 지급액 2 억 7600 만달러 포함)

휴스턴--([BUSINESS WIRE](#))-- SLB(뉴욕증권거래소 SLB)가 2025 년 4 분기 및 연간 실적을 발표했다.

4 분기 실적

	(단위: 백만달러, 주당 금액 제외)	
	3 개월 종료일	변동

	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비	전년 동기 대비
매출	\$9,745	\$8,928	\$9,284	9%	5%
세전 이익 - GAAP 기준	\$943	\$1,000	\$1,387	-6%	-32%
세전 이익률 - GAAP 기준	9.7%	11.2%	14.9%	-153 bps	-526 bps
SLB 귀속 순이익 - GAAP 기준	\$824	\$739	\$1,095	12%	-25%
희석 EPS - GAAP 기준	\$0.55	\$0.50	\$0.77	10%	-29%
조정 EBITDA*	\$2,331	\$2,061	\$2,382	13%	-2%
조정 EBITDA 이익률*	23.9%	23.1%	25.7%	83 bps	-175 bps
세전 부문별 영업이익*	\$1,807	\$1,626	\$1,918	11%	-6%
세전 부문별 영업이익률*	18.5%	18.2%	20.7%	33 bps	-211 bps
SLB 귀속 순이익, 비용 및 크레딧 제외*	\$1,179	\$1,027	\$1,311	15%	-10%
희석 EPS, 비용 및 크레딧 제외*	\$0.78	\$0.69	\$0.92	13%	-15%
지역별 매출					

해외	\$7,453	\$6,916	\$7,483	8%	-
북미	2,212	1,930	1,752	15%	26%
기타	80	82	49	n/m	n/m
	\$9,745	\$8,928	\$9,284	9%	5%

SLB는 2025년 3분기에 챔피언 X(ChampionX)를 인수했다. 2025년 4분기 실적에는 인수된 챔피언 X 사업의 전체 분기 활동이 반영됐으며, 매출 8억 7900만 달러, 조정 EBITDA 2억 600만 달러, 세전 부문별 영업 이익 1억 5500만 달러를 기여했다. 2025년 3분기 실적에는 챔피언 X 사업의 2개월 활동이 반영됐으며, 매출 5억 7900만 달러, 조정 EBITDA 1억 3900만 달러, 세전 부문별 영업 이익 1억 800만 달러를 기여했다.

이 인수의 영향을 제외하면, SLB의 2025년 4분기 글로벌 매출은 전분기 대비 6% 증가, 전년 동기 대비 4% 감소했다. 해외 매출은 전분기 대비 7% 증가, 전년 동기 대비 4% 감소했으며, 북미 매출은 전분기 대비 6% 증가, 전년 동기 대비 7% 감소했다.

--

*비 GAAP 재무지표. 자세한 내용은 ‘비용 및 크레딧(Charges & Credits)’, ‘사업부문’, ‘보충 정보’ 섹션 참조.

n/m = 의미 없음(not meaningful)

	(단위: 백만달러)				
	3개월 종료일			변동	
	2025년 12월 31일	2025년 9월 30일	2024년 12월 31일	전분기 대비	전년 동기 대비
사업부문별 매출					
디지털	\$825	\$658	\$705	25%	17%

저류층 성능	1,748	1,682	1,810	4%	-3%
유정 건설	2,949	2,967	3,267	-1%	-10%
생산 시스템	4,078	3,474	3,127	17%	30%
기타	445	397	582	12%	-23%
제거	(300)	(250)	(207)	n/m	n/m
	\$9,745	\$8,928	\$9,284	9%	5%
세전 부문 영업이익					
디지털	\$280	\$187	\$242	50%	16%
저류층 성능	342	312	370	10%	-8%
유정 건설	550	558	681	-1%	-19%
생산 시스템	664	559	509	19%	30%
기타	85	96	187	-12%	-55%
제거	(114)	(86)	(71)	n/m	n/m
	\$1,807	\$1,626	\$1,918	11%	-6%

세전 부문 영업 이익률						
디지털	34.0%	28.4%	34.4%	557 bps		-39 bps
저류층 성능	19.6%	18.5%	20.5%	105 bps		-89 bps
유정 건설	18.7%	18.8%	20.8%	-16 bps		-219 bps
생산 시스템	16.3%	16.1%	16.3%	20 bps		-1 bps
기타	19.0%	24.2%	32.1%	-518 bps		-1,306 bps
제거	n/m	n/m	n/m	n/m		n/m
	18.5%	18.2%	20.7%	33 bps		-211 bps
조정 EBITDA						
디지털	\$346	\$215	\$289	61%		20%
저류층 성능	456	422	468	8%		-3%
유정 건설	719	728	841	-1%		-14%
생산 시스템	815	690	598	18%		36%

기타	170	158	317	7%	-46%
제거	(41)	(13)	1	n/m	n/m
	\$2,466	\$2,201	\$2,514	12%	-2%
기업 및 기타	(136)	(139)	(132)	n/m	n/m
	\$2,331	\$2,061	\$2,382	13%	-2%
조정 EBITDA 이익률					
디지털	42.0%	32.7%	41.0%	929 bps	97 bps
저류층 성능	26.1%	25.1%	25.9%	100 bps	25 bps
유정 건설	24.4%	24.5%	25.8%	-14 bps	-136 bps
생산 시스템	20.0%	19.9%	19.1%	13 bps	86 bps
기타	38.2%	39.9%	54.6%	-170 bps	-1,634 bps
제거	n/m	n/m	n/m	n/m	n/m
	25.3%	24.6%	27.1%	66 bps	-178 bps
기업 및 기타	n/m	n/m	n/m	n/m	n/m

	23.9%	23.1%	25.7%	83 bps	-175 bps
<p>디지털 및 생산 시스템 부문의 2025 년 4 분기 실적에는 챔피언 X 의 전체 분기 활동이 반영됐으며, 디지털 부문 매출 2800 만달러, 생산 시스템 부문 매출 8 억 7400 만달러를 기여했다. 2025 년 3 분기 실적에는 챔피언 X 의 2 개월 활동이 반영됐으며, 디지털 부문 매출 2000 만달러, 생산 시스템 부문 매출 5 억 7500 만달러를 기여했다. 이 인수의 영향을 제외하면, 디지털 부문의 4 분기 매출은 전분기 대비 25% 증가 및 전년 동기 대비 13% 증가했고, 생산 시스템 매출은 전분기 대비 11% 증가 및 전년 동기 대비 2% 증가했다</p>					
n/m = 의미 없음					

연간 실적

	(단위: 백만달러, 주당 금액 제외)			
	12 개월 종료일			
	2025 년 12 월 31 일	2024 년 12 월 31 일	변동	
매출	\$35,708	\$36,289	-2%	
세전 이익 - GAAP 기준	\$4,291	\$5,672	-24%	
세전 이익률 - GAAP 기준	12.0%	15.6%	-361 bps	
SLB 귀속 순이익 - GAAP 기준	\$3,374	\$4,461	-24%	
희석 EPS - GAAP 기준	\$2.35	\$3.11	-24%	

조정 EBITDA*		\$8,463	\$9,070	-7%
조정 EBITDA 이익률*		23.7%	25.0%	-129 bps
세전 부문 영업 이익*		\$6,574	\$7,321	-10%
세전 부문 영업 이익률*		18.4%	20.2%	-177 bps
SLB 귀속 순이익, 비용 및 크레딧 제외*		\$4,210	\$4,888	-14%
희석 EPS, 비용 및 크레딧 제외*		\$2.93	\$3.41	-14%
지역별 매출				
해외		\$27,942	\$29,415	-5%
북미		7,515	6,680	12%
기타		251	194	n/m
		\$35,708	\$36,289	-2%
SLB는 2025년 3분기에 챔피언 X를 인수했다. 인수된 사업은 2025년 동안 14억 6000만 달러의 매출을 창출했다. 인수의 영향을 제외하면, SLB의 2025년 연간 매출은 전년 대비 6% 감소했다. 해외 연간 매출은 6% 감소했고, 북미 연간 매출은 2% 감소했다.				

*비 GAAP 재무지표. 자세한 내용은 ‘비용 및 크레딧’, ‘사업부문’, ‘보충 정보’ 섹션 참조.				
n/m = 의미 없음				
		(단위: 백만달러)		
		12 개월 종료일		
		2025 년 12 월 31 일	2024 년 12 월 31 일	변동
사업부문별 매출				
디지털		\$2,660	\$2,439	9%
저류층 성능		6,820	7,177	-5%
유정 건설		11,856	13,357	-11%
생산 시스템		13,325	11,935	12%
기타		1,987	2,117	-6%
제거		(940)	(736)	n/m
		\$35,708	\$36,289	-2%
세전 부문 영업 이익				
디지털		\$745	\$612	22%
저류층 성능		1,250	1,452	-14%

유정 건설		2,248	2,826	-20%
생산 시스템		2,184	1,900	15%
기타		498	775	-36%
제거		(351)	(244)	n/m
		\$6,574	\$7,321	-10%
세전 부문 영업 이익률				
디지털		28.0%	25.1%	291 bps
저류층 성능		18.3%	20.2%	-191 bps
유정 건설		19.0%	21.2%	-220 bps
생산 시스템		16.4%	15.9%	48 bps
기타		25.1%	36.6%	-1,152 bps
제거		n/m	n/m	n/m
		18.4%	20.2%	-177 bps
조정 EBITDA				

디지털		\$928	\$784	18%
저류층 성능		1,685	1,841	-8%
유정 건설		2,919	3,461	-16%
생산 시스템		2,648	2,243	18%
기타		880	1,271	-31%
제거		(65)	38	n/m
		\$8,995	\$9,638	-7%
기업 및 기타		(532)	(568)	n/m
		\$8,463	\$9,070	-7%
조정 EBITDA 이익률				
디지털		34.9%	32.2%	272 bps
저류층 성능		24.7%	25.7%	-95 bps
유정 건설		24.6%	25.9%	-129 bps
생산 시스템		19.9%	18.8%	108 bps

기타		44.3%	60.0%	-1,576 bps
제거		n/m	n/m	n/m
		25.2%	26.6%	-137 bps
기업 및 기타		n/m	n/m	n/m
		23.7%	25.0%	-129 bps

SLB 는 2025 년 3 분기에 챔피언 X 를 인수했다. 인수된 사업은 2025 년 동안 14 억 6000 만달러의 매출을 창출했다. 인수의 영향을 제외하면, SLB 의 2025 년 연간 매출은 전년 대비 6% 감소했다. 디지털 연간 매출은 전년 대비 7% 증가했고, 생산 시스템 연간 매출은 전년 대비 보합세를 유지했다.

--	--	--	--	--

n/m = 의미 없음

	(단위: 백만달러)		
	12 개월 종료일		
	2025 년 12 월 31 일	2024 년 12 월 31 일	변동
지역별 매출			
북미	\$7,515	\$6,680	12%
라틴아메리카	6,152	6,719	-8%

유럽 및 아프리카*	9,572	9,670	-1%
중동 및 아시아	12,218	13,026	-6%
기타	251	194	n/m
	\$35,708	\$36,289	-2%
해외	\$27,942	\$29,415	-5%
북미	7,515	6,680	12%
기타	251	194	n/m
	\$35,708	\$36,289	-2%
세전 부문 영업 이익			
해외	\$5,428	\$6,291	-14%
북미	1,219	1,134	8%
기타	(73)	(104)	n/m
	\$6,574	\$7,321	-10%

세전 부문 영업 이익률			
해외	19.4%	21.4%	-196 bps
북미	16.2%	17.0%	-75 bps
기타	n/m	n/m	n/m
	18.4%	20.2%	-177 bps
조정 EBITDA			
해외	\$7,008	\$7,900	-11%
북미	1,731	1,592	9%
기타	256	146	n/m
	\$8,995	\$9,638	-7%
기업 및 기타	(532)	(568)	n/m
	\$8,463	\$9,070	-7%

조정 EBITDA 이익률			
해외	25.1%	26.9%	-178 bps
북미	23.0%	23.8%	-81 bps
기타	n/m	n/m	n/m
	25.2%	26.6%	-137 bps
기업 및 기타	n/m	n/m	n/m
	23.7%	25.0%	-129 bps
*러시아 및 카스피해 지역 포함			
n/m = 의미 없음			

글로벌 활동 안정화 속 강력한 4 분기 실적

올리비에 르 푸슈(Olivier Le Peuch) SLB 최고경영자(CEO)는 “SLB 는 생산 시스템(Production Systems), 디지털(Digital), 저류층 성능(Reservoir Performance) 부문의 선전에 힘입어 매우 강력한 4 분기 실적으로 한 해를 마무리했다”고 말했다.

르 푸슈 CEO는 “글로벌 업스트림(탐사 및 생산) 활동이 안정화됨에 따라 2024년 2분기 이후 처음으로 전 지역에서 4분기 매출이 전분기 대비 증가했다. 북미와 해외 시장 모두 매출 성장을 보였고, 챔피언 X 매출 한 달분이 추가로 반영되며 이를 뒷받침했다. 특히 라틴아메리카, 중동 및 아시아, 사하라 이남 아프리카, 북미 해상에서의 강력한 연말 제품 및 디지털 판매도 실적 견인에 일조했다”고 설명했다.

그는 이어 “2025년은 원자재 가격 하락, 지정학적 불확실성, 석유 시장 공급 과잉 등으로 업계 환경이 도전적이었으나, 우리는 전략을 가속화하며 포트폴리오 전반의 회복탄력성을 지속 구축했다. 여기에는 생산 및 회수율 증대 강조, AI 솔루션 도입 확대, 데이터 센터 솔루션(Data Center Solutions) 사업의 급속 확장이 포함된다”고 덧붙였다.

또한 르 푸슈 CEO는 “연간 기준으로 업스트림 지출이 줄어 매출과 조정 EBITDA 이익률이 소폭 하락했다. 그럼에도 65억 달러의 영업현금흐름과 41억 달러의 잉여현금흐름을 창출하는 등 강력한 현금흐름 실적을 달성해 40억 달러를 주주들에게 환원할 수 있었다. 챔피언 X 활동 추가와 디지털 및 데이터 센터 솔루션 사업 성장은 사우디아라비아, 멕시코, 사하라 이남 아프리카 전역의 매출 감소를 대부분 상쇄했다”고 평가했다.

그는 “2026년으로 접어들며 2025년 주요 지역에서 직면했던 역풍은 해소됐다고 본다. 특히 중동의 시추 활동이 현재보다 증가할 것으로 예상하며, 해당 지역 내 우리의 입지가 이 회복세의 수혜를 입기에 최적의 위치에 있다”고 말했다.

업계, 생산 및 회수에 우선순위 부여

르 푸슈 CEO는 “경제 상황이 여전히 어려운 가운데, 최저 비용으로 추가 생산량(incremental barrels)을 확보하기 위해 생산 및 회수 활동이 고객들의 전략적 우선순위가 되고 있다. 이는 특히 유정 개입(intervention) 서비스, 인공 채유(artificial lift), 생산 화학물질(production chemicals), SLB 원서브씨(SLB OneSubsea™)에 대한 수요 증가로 이어지고 있다”고 밝혔다.

그는 “우리는 이미 챔피언 X의 전략적 인수 효과를 보고 있으며, 2025년 7월 인수 완료 이후 생산 시스템 사업부와 핵심 사업(Core)에 이익 증대 효과가 있는 이익률과 함께 15억 달러의 매출을 기록했다. 추가 시너지를 확보하고 선도적 역량을 해외 시장으로 확장함에 따라 챔피언 X의 긍정적 영향은 2026년에 더욱 가속화될 것”이라고 덧붙였다.

디지털 및 데이터 센터 솔루션, 성장 발판 마련

르 푸슈 CEO는 “디지털 매출은 연간 기준 9% 증가했고 조정 EBITDA 이익률은 35%를 기록했다. 이는 디지털 운영 도입의 대폭 증가와 성능 및 효율 개선을 위한 고객들의 AI 및 자동화 솔루션 투자 지속에 따른 플랫폼 및 애플리케이션의 꾸준한 성장에 기인한다. 이러한 솔루션이 고객 운영과 밀접하게 결합됨에 따라 4분기 말 디지털 연간반복매출(ARR)이 전년 대비 15% 증가한 10 억달러를 돌파한 것을 자랑스럽게 생각한다”고 밝혔다.

한편 데이터 센터 솔루션 사업은 전년 대비 121% 성장했다. 하이퍼스케일러(대규모 클라우드 사업자)와의 모듈형 데이터 센터 제조 솔루션 공급을 위한 전략적 파트너십 강화로 이 사업이 빠르게 확장되고 있다.

르 푸슈 CEO는 “데이터 센터 솔루션은 향후 수년간 가장 빠르게 성장하는 사업이 될 것이며, 디지털 부문 역시 높은 이익률을 유지하며 성장을 지속할 것이다. 두 사업 모두 2026 년 이후 SLB 에 차별화된 성장 기회를 제공할 것”이라고 말했다.

2026 년 주주환원 40 억달러 초과 예정

르 푸슈 CEO는 “SLB 는 독보적인 포트폴리오 강점을 통해 다양한 시장 상황에서도 차별화된 가치를 창출하고 상당한 현금흐름을 생성할 수 있음을 입증해 왔다”고 강조했다.

그는 “올해 주요 시장의 활동이 점진적으로 개선될 것으로 예상됨에 따라 2026 년에도 다시 한번 강력한 현금흐름을 창출할 것이라 확신한다”고 설명했다.

마지막으로 르 푸슈 CEO는 “투자자 가치 창출이라는 명확한 우선순위에 따라 2026 년 배당과 자사주 매입을 통해 주주에게 40 억달러 이상을 환원할 것을 약속하며, 이사회 승인을 거쳐 분기 배당금을 3.5% 인상하며 새해를 시작한다”고 마무리했다.

기타 사항

2025 년 연간 SLB 는 총 6000 만주의 보통주를 총 24 억 1000 만달러에 매입했다.

2026 년 1 월 22 일 SLB 이사회는 분기 현금 배당을 발행 보통주 주당 0.285 달러에서 0.295 달러로 3.5% 인상하는 것을 승인했다. 이번 인상은 2026 년 2 월 11 일 기준 주주에게 2026 년 4 월 2 일 지급되는 배당금부터 적용된다.

4 분기 지역별 매출

4분기 매출은 97억 5000만 달러로 전분기 대비 9% 증가했다. 해외 매출은 8%, 북미 매출은 15% 늘어났다. 이러한 실적은 인수된 챔피언 X(ChampionX) 사업부의 전체 분기 활동이 반영된 결과다. 챔피언 X는 북미에서 5억 8300만 달러, 해외 시장에서 2억 6600만 달러 등 총 8억 7900만 달러의 매출을 기여했다. 2025년 3분기 매출에는 챔피언 X의 2개월 활동이 반영됐으며 북미 3억 8700만 달러, 해외 1억 7100만 달러 등 총 5억 7900만 달러의 매출을 기록했다.

인수 영향을 제외하면 2025년 4분기 해외 매출은 전분기 대비 7%, 북미 매출은 6% 증가했다. 4분기 매출은 글로벌 업스트림(탐사 및 생산) 시장 안정화에 따라 2024년 2분기 이후 처음으로 모든 지역에서 전분기 대비 성장했다. 북미와 해외 시장의 유기적 성장은 해상 활동 증가와 강력한 연말 제품 및 디지털 판매에 기인했으며 특히 라틴아메리카, 중동 및 아시아, 사하라 이남 아프리카, 아메리카만(Gulf of America) 지역에서 두드러졌다.

	(단위: 백만달러)				
보고 기준	3개월 종료일			변동	
	2025년 12월 31일	2025년 9월 30일	2024년 12월 31일	전분기 대비	전년 동기 대비
북미	\$2,212	\$1,930	\$1,752	15%	26%
라틴아메리카	1,684	1,482	1,634	14%	3%
유럽 및 아프리카*	2,534	2,434	2,472	4%	3%
중동 및 아시아	3,234	3,000	3,376	8%	-4%
제거 및 기타	81	82	50	n/m	n/m
	\$9,745	\$8,928	\$9,284	9%	5%

해외	\$7,453	\$6,916	\$7,483	8%	0%
북미	\$2,212	\$1,930	\$1,752	15%	26%
*러시아 및 카스피해 지역 포함					
n/m = 의미 없음					

다음 표와 설명은 챔피언 X가 2024년 1월 1일에 인수되었다고 가정한 가상 결산(pro forma) 기준이다.

	(단위: 백만달러)				
가상 결산(Pro forma) 기준	3개월 종료일			변동	
	2025년 12월 31일	2025년 9월 30일	2024년 12월 31일	전분기 대비	전년 동기 대비
북미	\$2,212	\$2,134	\$2,298	4%	-4%
라틴아메리카	1,684	1,507	1,704	12%	-1%
유럽 및 아프리카*	2,534	2,462	2,563	3%	-1%
중동 및 아시아	3,234	3,032	3,490	7%	-7%
제거 및 기타	81	94	89	n/m	n/m

	\$9,745	\$9,229	\$10,144	6%	-4%
해외	\$7,453	\$7,001	\$7,757	6%	-4%
북미	\$2,212	\$2,134	\$2,298	4%	-4%
*러시아 및 카스피해 지역 포함					
n/m = 의미 없음 해외					

해외

라틴아메리카

매출 16 억 8000 만달러로 전분기 대비 12% 증가했다. 브라질의 완결 및 해저 생산 시스템 판매 증가, 에콰도르 자산 성과 솔루션(APS) 프로젝트의 생산 재개가 실적을 견인했다.

전년 대비 매출은 멕시코 육상 활동 감소로 1% 소폭 하락했으나 가이아나 해상 및 아르헨티나의 수압파쇄 활동으로 상당 부분 상쇄됐다.

유럽 및 아프리카

유럽 및 아프리카 매출은 25 억 3000 만달러로 전분기 대비 3% 증가했으며, 사하라 이남 아프리카 심해 및 유럽 전역의 활동 개선에 힘입었으나 북아프리카와 스칸디나비아의 활동 감소로 부분적으로 상쇄됐다.

전년 동기 대비 매출은 1% 감소했으며, 나이지리아와 아제르바이잔의 강력한 활동이 북아프리카, 유럽, 스칸디나비아의 활동 감소로 상쇄 이상이었다.

중동 및 아시아

중동 및 아시아 매출 32 억 3000 만달러는 전분기 대비 7% 증가했으며, 사우디아라비아의 반등과 동아시아, 이집트, 호주, 아랍에미리트, 인도네시아의 견조한 활동이 기여했다.

전년 대비 매출은 7% 감소했으며, 동아시아, 이라크, 아랍에미리트, 오만, 인도의 활동 증가가 사우디아라비아 활동의 상당한 감소로 상쇄 이상이었다.

북미

북미 매출은 22 억 1000 만달러로 전분기 대비 4% 증가했으며, 디지털 탐사 판매 증가, 시추 활동 증가, 생산 시스템 판매 증가에 따른 해상 활동 증가에 힘입었고, 미국 육상 매출은 보험세를 유지했다.

전년 대비 매출은 4% 감소했으며, 이는 주로 2025 년 2 분기 캐나다 APS 프로젝트 매각과 미국 육상 시추 활동의 급격한 감소에 기인하나 데이터센터 솔루션 성장으로 부분적으로 상쇄됐다.

4 분기 사업부문별 실적

디지털

	(단위: 백만달러)					
	3 개월 종료일			변동		
	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비		전년 동기 대비
매출						
해외	\$593	\$500	\$503	19%		18%
북미	229	156	200	47%		15%
기타	3	2	2	n/m		n/m

	\$825	\$658	\$705	25%	17%
세전 영업 이익	\$280	\$187	\$242	50%	16%
세전 영업 이익률	34.0%	28.4%	34.4%	557 bps	-39 bps
조정 EBITDA*	346	215	289	61%	20%
조정 EBITDA 이익률*	42.0%	32.7%	41.0%	929 bps	97 bps
*비 GAAP 재무지표. 자세한 조정 내용은 "보충 정보" 섹션 참조.					
n/m = 의미 없음					

	(단위: 백만달러)				
	3 개월 종료일			변동	
매출	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비	전년 동기 대비
플랫폼 및 애플리케이션	\$291	\$273	\$301	7%	-3%

디지털 운영	162	131	79	23%	105%
디지털 탐사	184	80	136	129%	35%
전문 서비스	188	174	189	8%	0%
	\$825	\$658	\$705	25%	17%
<p>디지털 2025 년 4 분기 실적에는 챔피언 X 의 전체 분기 활동(매출 2800 만달러 기여)이 포함되며, 3 분기 실적에는 2 개월 활동(매출 2000 만달러 기여)이 포함된다.</p>					

디지털 매출 8 억 2500 만달러는 전분기 대비 25% 증가했으며, 아메리카만, 브라질, 앙골라에서의 연말 판매에 따른 디지털 탐사(Digital Exploration)의 강력한 성장과 디지털 운영(Digital Operations) 및 플랫폼 및 애플리케이션(Platforms & Applications)의 견조한 증가에 힘입은 것이다.

전년 동기 대비 디지털 매출은 17% 성장했으며, 이는 디지털 운영의 견고한 성장과 디지털 탐사 매출 증가가 뒷받침했다.

2025 년 12 월 31 일 기준 디지털 부문의 연간 반복 매출(ARR)은 10 억달러로, 2024 년 12 월 31 일의 8 억 7600 만달러 대비 15% 증가했다

디지털 세전 영업이익률은 전분기 대비 557bp 확대되어 34%를 기록했으며, 이는 강력한 디지털 탐사 활동, 디지털 운영의 견조한 성장, 플랫폼·애플리케이션 매출 증가에 따른 수익성 개선을 반영한다.

전년 대비 4 분기 세전 영업이익률은 디지털 탐사 판매의 불리한 믹스로 인해 39bp 소폭 축소됐다.

디지털 부문을 구성하는 매출 범주에 대한 설명은 ‘보충 정보’(질문 11) 참조. 2025 년 및 2024 년 연간 매출, 세전 영업 이익, 조정 EBITDA 는 질문 12 참조. ARR 의 정의는 질문 13 참조.

저류층 성능

	(단위: 백만달러)				
	3 개월 종료일			변동	
	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$1,596	\$1,536	\$1,669	4%	-4%
북미	146	143	139	2%	5%
기타	6	3	2	n/m	n/m
	\$1,748	\$1,682	\$1,810	4%	-3%
세전 영업 이익	\$342	\$312	\$370	10%	-8%
세전 영업 이익률	19.6%	18.5%	20.5%	105 bps	-89 bps

조정 EBITDA*	456	422	468	8%	-3%
조정 EBITDA 이익률*	26.1%	25.1%	25.9%	100 bps	25 bps
*비 GAAP 재무지표. 자세한 조정 내용은 '보충 정보' 섹션 참조.					
n/m = 의미 없음					

저류층 성능 매출은 17 억 5000 만달러로 전분기 대비 4% 증가했다. 중동 및 아시아에서의 자극(stimulation) 활동 증가, 유럽 및 아프리카에서의 개입 활동 증가, 라틴아메리카에서의 평가(evaluation) 활동 증가가 이를 주도했다. 사우디아라비아, 동아시아, 카타르, 인도네시아, 가이아나에서 상당한 성장이 기록됐다.

전년 대비 매출은 3% 감소했으며, 이는 주로 사우디아라비아, 멕시코, 카타르, 유럽 및 아프리카의 활동 감소에 기인한다. 이러한 감소는 아르헨티나, 가이아나, 쿠웨이트, 동아시아에서의 견조한 활동으로 일부 상쇄됐다.

저류층 성능 세전 영업이익률 20%는 전분기 대비 105bp 확대됐으며, 이는 프리미엄 기술 채택 증가에 따른 평가 및 개입 서비스의 수익성 개선을 반영한다.

전년 대비 세전 영업이익률은 불리한 활동 믹스와 가격 효과로 89bp 축소됐다.

유정 건설

	(단위: 백만달러)				
	3 개월 종료일			변동	
	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					

해외	\$2,329	\$2,371	\$2,625	-2%	-11%
북미	556	527	583	6%	-5%
기타	64	69	59	n/m	n/m
	\$2,949	\$2,967	\$3,267	-1%	-10%
세전 영업 이익	\$550	\$558	\$681	-1%	-19%
세전 영업 이익률	18.7%	18.8%	20.8%	-16 bps	-219 bps
조정 EBITDA*	719	728	841	-1%	-14%
조정 EBITDA 이익률*	24.4%	24.5%	25.8%	-14 bps	-136 bps
*비 GAAP 재무지표. 자세한 조정 내용은 '보충 정보' 섹션 참조.					
n/m = 의미 없음					

유정 건설 매출 29 억 5000 만달러는 전분기 대비 1% 감소했으며, 북미와 유럽 및 아프리카의 해상 시추 활동 증가가 일부 육상 시장의 감소로 상쇄됐다.

전년 대비 매출은 10% 감소했으며, 멕시코, 사우디아라비아, 사하라 이남 아프리카, 북미, 아시아 전역의 광범위한 시추 활동 감소에 기인한다. 이러한 감소는 가이아나, 이라크, 쿠웨이트의 강화된 실적으로 부분적으로 상쇄됐다.

유정 건설 세전 영업이익률 19%는 전분기 대비 소폭 축소됐고 전년 대비 219bp 축소됐다. 이익률 압축은 주로 광범위한 시추 활동 감소와 북미 및 여러 해외 시장에서의 가격 역풍에 기인한다.

생산 시스템

	(단위: 백만달러)				
보고 기준	3 개월 종료일			변동	
	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$2,853	\$2,440	\$2,471	17%	15%
북미	1,200	\$1,008	\$646	19%	86%
기타	25	\$26	\$10	n/m	n/m
	\$4,078	\$3,474	\$3,127	17%	30%
세전 영업 이익	\$664	\$559	\$509	19%	30%
세전 영업 이익률	16.3%	16.1%	16.3%	20 bps	-1 bps
조정 EBITDA*	815	690	598	18%	36%

조정 EBITDA 이익률*	20.0%	19.9%	19.1%	13 bps	86 bps
*비 GAAP 재무지표. 자세한 조정 내용은 '보충 정보' 섹션 참조.					
n/m = 의미 없음					

생산 시스템의 보고 기준 매출은 40 억 8000 만달러로 전분기 대비 17%, 전년 동기 대비 30% 증가했다. 이는 인수한 챔피언 X 생산 화학물질 및 인공 채유 사업의 전체 분기 활동을 반영한 결과다. 챔피언 X는 4 분기에 매출 8 억 7400 만달러, 세전 영업이익 1 억 5300 만달러를 기여했다. 2025 년 3 분기 실적에는 챔피언 X 의 2 개월 활동이 포함되어 매출 5 억 7500 만달러, 세전 영업이익 1 억 600 만달러를 기여했다.

인수의 영향을 제외하면 생산 시스템 4 분기 매출은 전분기 대비 11%, 전년 대비 2% 증가했다.

생산 시스템 세전 영업이익률 16%는 전분기 대비 20bp 확대됐다. 이러한 이익률 개선은 완결(completions) 및 생산 화학물질의 수익성 강화에 힘입었다.

전년 동기 대비 이익률은 보합이었으며, SLB 원서브시, 밸브, 완결의 수익성 개선과 챔피언 X 생산 화학물질의 수익성 개선 기여가 인공 채유, 공정기술, 지상 생산 시스템의 낮은 이익률로 상쇄됐다.

다음 표와 설명은 챔피언 X 가 2024 년 1 월 1 일에 인수되었다고 가정한 가상 결산(pro forma) 기준이다.

	(단위: 백만달러)				
가상 결산(pro forma) 기준	3 개월 종료일			변동	
	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비	전년 동기 대비

매출					
해외	\$2,853	\$2,527	\$2,746	13%	4%
북미	1,200	1,211	1,226	-1%	-2%
기타	25	36	11	n/m	n/m
	\$4,078	\$3,774	\$3,983	8%	2%

생산 시스템의 가상 결산 매출은 40 억 8000 만달러로 전분기 대비 8% 증가했으며, 완결, 인공 채유, 생산 화학물질의 강력한 판매에 힘입었다.

전년 동기 대비 가상 결산 매출은 2% 증가했으며, 인공 채유, 밸브, 공정기술, 생산 화학물질 판매 증가에 힘입었으나 지상 생산 시스템 판매 감소로 부분적으로 상쇄됐다.

기타

기타는 APS, 데이터센터 솔루션, SLB 캡투리(Capturi™)로 구성된다.

매출은 전분기 대비 4800 만달러 증가했으며, 에콰도르 APS 프로젝트의 생산 재개에 따른 APS 매출 증가를 반영한다. 이 증가는 SLB 캡투리 매출 감소로 부분적으로 상쇄됐고, 데이터센터 솔루션은 안정적이었다.

전년 동기 대비 매출은 1 억 3600 만달러 감소했으며, 이는 주로 2025 년 2 분기 캐나다 팰리서(Palliser) 자산 매각에 따른 APS 매출 감소에 기인한다. 이 감소는 데이터센터 솔루션 매출의 전년 대비 5800 만달러 증가로 부분적으로 상쇄됐다.

세전 영업이익은 전분기 대비 1100 만달러 감소했으며, 에콰도르 APS 프로젝트의 수익성 개선이 SLB 캡투리 프로젝트의 상당한 손실로 상쇄 이상이었다.

전년 대비 세전 영업이익은 캐나다 매각에 따른 APS 기여 감소와 앞서 언급한 SLB 캡투리 프로젝트의 영업 손실로 1 억 200 만달러 감소했다.

분기 하이라이트

핵심 사업(Core)

계약 수주

SLB는 핵심 사업(Core)의 강점과 부합하는 신규 계약을 지속적으로 수주하고 있다. 주요 내용은 다음과 같다.

- 사우디아라비아에서 아람코(Aramco)는 비전통 가스전(unconventional gas fields)에 대한 자극 서비스를 제공하기 위해 SLB와 5년 계약을 체결했다. 이 계약은 세계 최대 규모의 비전통 가스 개발 프로그램 중 하나를 지원하는 수십억 달러 규모 계약의 일부다. 여기에는 사우디아라비아 비전통 가스 자원의 잠재력을 실현하는 데 필수적인 고급 자극, 유정 개입, 수압파쇄 자동화 및 디지털 솔루션이 포함되며, 이는 사우디아라비아의 에너지 포트폴리오 다각화와 글로벌 에너지 전환 전략의 초석이다.
- 아메리카만(Gulf of America)에서 bp는 타이버(Tiber) 프로젝트 심해 그린필드 개발을 위한 해저 부스팅 시스템 계약을 SLB 원서브시(SLB OneSubsea™) 합작법인과 체결했다. 본 설계·조달·시공(EPC) 계약은 **bp의 카스키다(Kaskida) 개발용** 시스템 수주에 이어 체결한 후속 계약이다. 두 프로젝트 모두 팔레오진(Paleogene) 매장량을 목표로 하며, 표준화된 고압 해저 펌프 시스템 솔루션을 활용한다.
- 가나에서 툴로우 가나(Tullow Ghana Ltd)는 SLB와 2년 연장 옵션이 포함된 3년 해상 시추 서비스 계약을 체결했다. SLB는 시추 서비스 전 범위를 제공하고 있으며 2025년 4분기부터 작업을 진행하고 있다. 본 계약은 시추 성능의 지속적 개선을 추진하고 심해 자산에서 더 큰 가치를 실현하려는 공동의 노력을 강화한다.
- 쿠웨이트에서 쿠웨이트 석유공사(KOC, Kuwait Oil Company)는 국내 최초의 관리 압력 시추(MPD) 계약을 SLB와 체결했다. SLB는 쿠웨이트의 복잡한 지층 조건에 맞춘 분지 적합형(fit-for-basin) MPD 솔루션과 글로벌 MPD 서비스에서의 입증된 실적을 바탕으로 파트너로 선정됐다.
- 말레이시아 해상에서 PTT 탐사 및 생산(PTTEP, PTT Exploration and Production)은 SLB 원서브시 합작회사와 2건의 대규모 EPC 계약을 체결했다. 이 계약은 양사 간의 20년 협력을 바탕으로 하며 두 유전의 확장을 다룬다. EPC 계약의 일환으로 SLB

원서브시는 블록 H에 위치한 알럼(Alum), 뱀반(Bemban), 페르마이(Permai) 심해 가스전과 말레이시아 최초의 심해 석유 프로젝트인 키케(Kikeh) 유전을 위한 포괄적인 해저생산 시스템을 제공한다. 범위에는 수평 해저 트리, 엠빌리컬, 제어 시스템 및 관련 서비스가 포함된다.

- 동티모르 해상에서 파인더 에너지(Finder Energy)와 SLB는 쿠다 타시(Kuda Tasi) 및 자할(Jahal) 유전 개발을 가속화하기 위한 전략적 제휴를 체결했다. SLB 기술 및 프로젝트 관리 팀의 즉각적인 동원과 통합 기본설계(FEED) 제공으로 프로젝트 납기를 약 12개월 단축하고 첫 원유 생산(first oil) 이정표를 앞당기는 것이 목표다.

기술 하이라이트

분기 중 주목할 만한 기술 도입 및 배치는 다음과 같다.

- 이탈리아에서 SLB와 에니(Eni)는 복잡한 탄산염 저류층을 가로지르는 심부 수평정(horizontal well)에 온웨이브(OnWave™) 자율 검층(logging) 플랫폼을 성공적으로 배치했다. 온웨이브 플랫폼은 개방공(open-hole) 구간 도달 시간을 몇 분 내로 단축해 데이터 수집 효율을 높였으며, 작업 전반에 걸쳐 시추자의 유정 제어를 향상시켰다. 또한 이 플랫폼은 고품질 저항률 시추공 이미지, 첨단 음파 측정, 시추공에서 최대 40m 떨어진 곳까지 파쇄 특성화(fracture characterization)를 개선하기 위한 3D 원거리장(far-field) 측정을 제공했다. 이 통합 솔루션은 에니가 회수율을 높이고 수분 생산 위험을 완화하기 위한 유정 완결 결정을 내리는 데 기여했다.
- 리비아에서 SLB는 사리르(Sarir) 유전에 첫 번째 레다 아자일(Reda Agile™) 소형 광범위 전기잠수펌프 시스템을 성공적으로 설치했다. 초기 유량은 하루 약 2000 배럴(135 헤르츠 기준)을 기록하며, 비용 효율적인 솔루션으로서 핵심적인 성능 차별화 요소를 입증했다.
- 나이지리아에서 SLB와 퍼스트 탐사 및 석유개발(FIRST E&P)은 기존 이수검층(mud logging) 없이 실시간 지층 평가를 제공하기 위해 SLB 자동화 암상(Automated Lithology) 기술을 도입했다. 이 디지털 솔루션은 인력 노출과 운영 비용을 모두 줄였으며, 지연 심도 추적 및 시료 타이밍을 위한 이중 코어 수집과 클라우드 기반 데이터 전송 및 저장을 활용했다. 이 기술은 순석유층 비율(net-to-gross) 추정에 중요한 저류층 사암 렌즈(sand lenses)를 확인하고 완결 설계에 정보를 제공했다. 이러한 결과를 바탕으로 FIRST E&P는 향후 유정에 이 기술을 적용하고 보관된 시추

조각(cuttings)을 평가해 지질학적 통찰력과 운영 효율성 개선에 그 활용도를 확장할 계획이다.

- 오만에서 SLB와 달릴 페트롤리엄(Daleel Petroleum)은 저류층 중심(reservoir-centric) 접근 방식을 통해 처리에 가장 적합한 유정을 선정하고 우선순위를 지정하여 성숙 유정의 생산량을 늘렸다. 대용량 산처리(acidizing) 캠페인은 효과적인 유체 지연을 위한 오픈패스 플렉스(OpenPath Flex™) 맞춤형 산 자극 서비스, 오픈패스 시퀀스(OpenPath Sequence™) 분기(diversion) 자극 서비스, 실시간 고주파 압력 모니터링을 통한 산 라이브 전환을 사용해 목표 자극을 제공했다. 생산정 및 주입정 자극 결과, 7년 동안 33개 작업에서 누적 증산 석유 회수량이 58만 배럴을 초과했다. 달릴 페트롤리엄은 향후 한계 저류층(marginal reservoirs)을 포함하도록 캠페인을 확장할 계획이다.

디지털

SLB는 고객과 파트너십을 맺어 그들의 기술과 워크플로를 클라우드로 마이그레이션하고, 새로운 AI 지원 기능을 수용하며, 성능을 높이기 위한 통찰력을 활용하도록 디지털 기술을 대규모로 배치하고 있다. 주요 내용은 다음과 같다.

- SLB는 업스트림 에너지 부문의 디지털 전환을 위해 특별히 제작된 텔라(Tela™) 에이전트형 AI(agentic-AI) 어시스턴트를 출시했다. 텔라 어시스턴트는 에이전트형 AI를 활용하여 프로세스를 자동화할 뿐만 아니라 워크플로를 혁신하고 더 나은 비즈니스 결과를 도출한다. SLB의 애플리케이션 및 플랫폼 포트폴리오에 내장돼 사용자는 간단한 대화형 인터페이스를 통해 상호작용할 수 있다. 이 접근 방식을 통해 에이전트형 AI가 능동적인 협력자 역할을 함으로써 인력을 보강하고 대규모로 더 높은 생산성과 효율성을 달성할 수 있다.
- 셸(Shell)과 SLB는 회사와 더 넓은 업계 전반에 걸쳐 업스트림 운영에서 측정 가능한 성능 및 효율성 향상을 이끄는 디지털 및 AI 솔루션을 개발하기 위한 전략적 협력 계약을 체결했다. 이 협력은 기술 전문가와 의사결정자의 역량을 가속화하고 증폭시킬 에이전트형 AI 기반 솔루션을 개발하는 것을 목표로 한다. SLB 루미(Lumi™) 데이터 및 AI 플랫폼을 사용해 안전한 디지털 환경에서 지하, 유정 건설, 생산 전반에 걸쳐 데이터와 워크플로를 통합하는 개방형 데이터 및 AI 인프라를 개발하고 배포할 계획이다.

- 아드녹(ADNOC)과 SLB는 8개 유전에 초기 배치와 함께 AI 기반 생산 시스템 최적화(AiPSO) 플랫폼을 출시했다. 이번 출시로 아드녹은 모든 유전에 걸쳐 대규모로 AI 기반 생산 시스템 최적화를 구현하는 업계 선구자로 자리매김하고, 세계에서 가장 AI가 활성화된 에너지 회사가 되기 위한 중요한 발걸음을 내딛었다. SLB 루미 데이터 및 AI 플랫폼을 기반으로 하고 코그나이트 데이터 퓨전(Cognite Data Fusion)을 활용하는 AiPSO는 수백만 개의 실시간 데이터 포인트, AI, 아드녹의 독자적인 머신러닝을 사용해 수천 개의 탄화수소 유정과 수백 개의 처리 시설로 구성된 전체 생산 시스템을 능동적으로 모니터링하고 최적화한다. 이 플랫폼은 사무실과 현장 운영을 실시간으로 연결하는 스마트 워크플로를 구현해 엔지니어가 며칠이 아닌 몇 분 만에 문제를 진단하고 유정을 최적화할 수 있게 함으로써, 아드녹 인력의 생산성을 높이고 유정의 생산 능력을 증대시킨다.
- 아제르바이잔에서 bp는 SLB와 협력하여 퍼포먼스 라이브(Performance Live™) 센터를 통해 다양한 시추선에 고급 디지털 솔루션을 구현하고 해상 플랫폼의 원격 운영을 가능하게 했다. 드릴옵스(DrillOps™) 자문 및 뉴로(Neuro™) 자율 방향성 시추 기술의 지원을 받아, 이 이니셔티브는 의사 결정을 최적화하고 성능을 향상시키며 시추 역학(drilling dynamics)을 최소화했다. 이 과정에서 해상 유정 배치 인력 규모를 66% 줄이고 1500 인·일(personnel-on-board days) 이상의 해상 인력을 절감했다. AI 기반 자동화를 활용해 대부분의 모니터링을 원격으로 실행했으며, 기술 기반의 빠르고 정확한 결정을 통해 도구 수명, 성능, 효율성, 안전성을 개선했다.
- 오만에서 SLB와 OQ 탐사생산(OQ Exploration & Production SAOG)은 뉴로 자율 솔루션을 사용해 유정 건설을 발전시켜 시추 효율성을 높이고 유정 경제성을 개선했다. 3개 유정에서 파워드라이브(PowerDrive™) 회전조향시스템(RSS)이 AI 최적화를 통해 굴진율(ROP)을 최대 50% 향상시켰다. 다른 유정에서는 시추 중 측정 기능이 통합된 고출력 파워드라이브 원(PowerDrive One™) RSS가 ROP를 40% 개선하고 트리핑 및 케이싱 시간을 모두 단축했다. 굴착저(bottomhole) 어셈블리에는 향후 유정 계획에 정보를 제공하기 위해 고해상도 지층 세부 정보를 캡처하는 레티나(Retina™) 비트부(at-bit) 이미징 시스템이 포함됐다. 이러한 발전은 시추선 자동화를 방향성 작업 및 시추면 작업과 통합해, 완전 자율 시추를 향해 한 걸음 더 전진한 것이다.
- 쿠웨이트에서 쿠웨이트 석유공사(KOC)는 지진파 데이터 처리 및 재처리 서비스를 제공하기 위해 SLB와 5년 계약을 체결했다. 범위에는 해상, 육상, 전이대(transition

zones), 도시 지역을 포함한 다양한 환경에 걸친 광범위한 2D, 3C, 3D, 4D 지진파 데이터 유형이 포함된다. 처리 서비스에는 해석 통찰력을 가속화하는 AI 워크플로가 통합돼 KOC가 보다 정보에 입각한 탐사 및 개발 결정을 내릴 수 있도록 지원한다.

- 페트로나스 수리남 탐사 및 생산(PETRONAS SURINAME E&P B.V.)은 SLB와 수리남 해상 블록 63 및 48을 위한 해양 지진파 데이터 처리 및 재처리를 제공하는 계약을 체결했다. 범위에는 Q 보상 및 탄성 전파형 역산(elastic full-waveform inversion)과 같은 고급 이미징 기술이 포함된다.

성장의 새로운 지평

SLB는 전략적 혁신 기술 및 파트너십을 통해 데이터 센터 솔루션 및 신에너지(New Energy)를 포함한 고성장 시장에 대규모로 참여하고 있다.

- 미국에서 SLB는 데이터센터 인프라에 대한 증가하는 수요를 지원하기 위해 루이지애나주 슈리브포트(Shreveport)에서 운영을 확장했다. 이 확장으로 시설 면적이 거의 두 배로 늘어났고 데이터센터 장비의 제조 역량이 증가해, 디지털 및 AI 워크로드가 계속 확장하는 가운데 하이퍼스케일러와 데이터센터 공급망을 지원하는 SLB의 역량이 강화됐다.
- SLB와 선도적인 지열 및 재생에너지 회사인 오르맷 테크놀로지스(Ormat Technologies)는 강화지열시스템(EGS)을 포함한 통합 지열 자산의 개발 및 상용화를 가속화하기 위한 계약을 발표했다. EGS는 기존 지열 자원이 존재하는 지역 너머에서 지열 에너지를 활용하기 위한 차세대 지열 기술이다. SLB와 오르맷은 개념에서 발전(power generation)까지 프로젝트 배치를 간소화할 계획이다. 이 노력의 일환으로 광범위한 EGS 채택을 가능하게 하기 위해 EGS 솔루션을 개발, 시범 운영, 확장할 것이다. 이 협력에는 오르맷 현장에서의 EGS 파일럿 설계 및 건설이 포함된다.

재무제표

요약 연결손익계산서

	(단위: 백만달러, 주당금액 제외)
--	---------------------

	4 분기			12 개월	
12 월 31 일 마감 기간	2025		2024	2025	2024
매출	\$9,745		\$9,284	\$35,708	\$36,289
이자 및 기타 수익 ⁽¹⁾	73		115	481	380
비용					
매출원가 ⁽¹⁾	8,017		7,322	29,201	28,829
연구 및 엔지니어링	187		192	709	749
일반 및 관리	84		81	340	385
합병 및 통합 ⁽¹⁾	75		63	302	123
구조조정 및 기타 ⁽¹⁾	176		61	457	237
손상차손 ⁽¹⁾	210		162	331	162
이자비용	126		131	558	512
세전 이익 ⁽¹⁾	\$943		\$1,387	\$4,291	\$5,672
법인세비용 ⁽¹⁾	143		269	840	1,093

당기순이익 ⁽¹⁾	\$800		\$1,118		\$3,451		\$4,579
비지배지분 귀속 순이익(손실) ⁽¹⁾	(24)		23		77		118
SLB 귀속 순이익 ⁽¹⁾	\$824		\$1,095		\$3,374		\$4,461
SLB 희석 주당순이익 ⁽¹⁾	\$0.55		\$0.77		\$2.35		\$3.11
평균 발행 주식수	1,495		1,406		1,421		1,421
희석 가정 평균 발행 주식수	1,511		1,420		1,437		1,436
비용에 포함된 감가상각 및 상각비 ⁽²⁾	\$732		\$648		\$2,643		\$2,519
(1)	자세한 내용은 '비용 및 크레딧' 섹션 참조.						
(2)	유형자산 감가상각비, 무형자산 상각비, 탐사 데이터 비용 및 APS 투자 상각비 포함						

요약 연결대차대조표

	(단위: 백만달러)	

	2025 년	2024 년
자산	12 월 31 일	12 월 31 일
유동자산		
현금 및 단기투자자산	\$4,212	\$4,669
매출채권	8,689	8,011
재고자산	5,032	4,375
기타 유동자산	1,580	1,515
	19,513	18,570
관계기업 투자	1,783	1,635
고정자산	7,894	7,359
영업권	16,794	14,593
무형자산	4,988	3,012
기타 자산	3,896	3,766
	\$54,868	\$48,935

부채 및 자본		
유동부채		
매입채무 및 미지급비용	\$11,490	\$10,375
법인세 추정부채	894	982
단기차입금 및		
유동성 장기부채	1,894	1,051
미지급 배당금	443	403
	14,721	12,811
장기부채	9,742	11,023
기타 부채	3,114	2,751
	27,577	26,585
자본	27,291	22,350
	\$54,868	\$48,935

유동성

	(단위: 백만달러)
--	------------

유동성 구성 요소	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일
현금 및 단기투자 자산	\$4,212	\$3,585	\$4,669
단기차입금 및 유동성 장기부채	(1,894)	(1,923)	(1,051)
장기부채	(9,742)	(10,843)	(11,023)
순부채 ⁽¹⁾	\$(7,424)	\$(9,181)	\$(7,405)
유동성 변동 내역			
	12 개월	4 분기	12 개월
기간 종료일 12 월 31 일,	2025	2025	2024
당기순이익	\$3,451	\$800	\$4,579
재고자산 매입 회계 공정가치 조정 상각	166	100	43
APS 프로젝트 매각 이익	(149)	-	-
손상차손	331	210	162

투자자산 매각 이익	-	-	(24)
감가상각 및 상각비 ⁽²⁾	2,643	732	2,519
이연법인세	(278)	(189)	(41)
주식 기준 보상 비용	332	75	316
운전자본 변동	(60)	1,213	(1,020)
기타	53	64	68
영업현금흐름	\$6,489	\$3,005	\$6,602
자본적 지출	(1,694)	(516)	(1,931)
APS 투자	(428)	(116)	(483)
자본화된 탐사 데이터 비용	(252)	(84)	(198)
잉여현금흐름⁽³⁾	4,115	2,289	3,990
배당금 지급	(1,602)	(426)	(1,533)
자사주 매입 프로그램	(2,414)	-	(1,737)

종업원 주식제도 수익	229	-	248
APS 프로젝트 매각 수익금	338	-	-
챔피언 X 드릴링 테크놀로지스 사업 매각 수익	286	-	-
기타 사업 인수 및 투자(인수 현금 및 인수 부채 차감)	(187)	(43)	(553)
챔피언 X 인수 관련 인수 순부채	(133)	-	-
블루칩 스왑 증권 매입	(224)	(57)	(207)
블루칩 스왑 증권 매각 수익금	194	50	152
주식기준보상 순정산 관련 세금 납부	(61)	-	(90)
기타	(51)	(18)	53
환율 변동 영향 전 순부채 감소	490	1,795	323
순부채에 대한 환율 변동 영향	(509)	(38)	248
순부채 (증가) 감소	(19)	1,757	571
기초 순부채	(7,405)	(9,181)	(7,976)
기말 순부채	\$(7,424)	\$(7,424)	\$(7,405)

(1)	<p>‘순부채(Net Debt)’는 총부채에서 현금 및 단기투자 자산을 차감한 금액을 나타낸다. 경영진은 순부채가 부채 상황에 사용할 수 있는 현금 및 투자를 반영함으로써 투자자와 경영진에게 SLB의 부채 수준에 대한 유용한 정보를 제공한다고 믿는다. 순부채는 총부채를 대체하거나 그보다 우월한 것이 아니라 추가로 고려해야 하는 비 GAAP 재무지표이다.</p>
(2)	<p>유형자산 감가상각비, 무형자산 상각비, 탐사 데이터 비용 및 APS 투자 상각비를 포함한다.</p>
(3)	<p>‘잉여현금흐름(Free cash flow)’은 영업현금흐름에서 자본 지출, APS 투자, 자본화된 탐사 데이터 비용을 차감한 금액을 나타낸다. 경영진은 잉여현금흐름이 회사의 중요한 유동성 지표이며, SLB의 현금 창출 능력의 척도로서 투자자와 경영진에게 유용하다고 본다. 사업상의 필요와 의무가 충족되면 이 현금은 미래 성장을 위해 회사에 재투자하거나 배당금 지급 또는 자사주 매입을 통해 주주에게 환원하는 데 사용될 수 있다. 잉여현금흐름은 재량적 지출에 사용할 수 있는 잔여 현금흐름을 나타내지 않는다. 잉여현금흐름은 영업현금흐름을 대체하거나 그보다 우월한 것이 아니라 추가로 고려해야 하는 비 GAAP 재무지표이다.</p>

비용 및 크레딧(Charges & Credits)

미국 일반적으로 인정된 회계원칙(GAAP)에 따라 결정된 재무실적 외에도 이 2025년 4분기 실적 보도자료에는 비 GAAP 재무지표(SEC 규정 G에 정의됨)도 포함되어 있다. '유동성'에서 논의된 비 GAAP 재무지표 외에도 비용 및 크레딧 항목을 제외한 SLB 순이익과 그로부터 도출된 지표(비용 및 크레딧 제외 희석 주당순이익, 비용 및 크레딧 제외 유효세율, 조정 EBITDA, 조정 EBITDA 이익률 포함)는 비 GAAP 재무지표다. 경영진은 이러한 재무지표에서 비용 및 크레딧을 제외하면 SLB의 기초 사업 결과와 운영 추세에 대한 유용한 관점을 제공하고 SLB의 운영을 기간별로 평가하는 수단을 제공한다고 본다. 이러한 지표는 경영진이 특정 인센티브 보상을 결정할 때 성과 지표로도 사용한다. 전술한 비 GAAP 재무지표는 GAAP에 따라 작성된 재무 성과의 다른 지표를 대체하거나 그보다 우월한 것이 아니며, 그에 추가해 고려해야 한다. 다음은 이러한 비 GAAP 지표 중 일부를 비교 가능한

GAAP 지표에 맞춰 조정한 것이다. 조정 EBITDA 를 비교 가능한 GAAP 지표와 조정한 내용은 '보충 정보'(질문 9) 섹션 참조.

	(단위: 백만달러, 주당금액 제외)				
	2025 년 4 분기				
	세전	세금	비지배 지분	순이익	희석 EPS
SLB 귀속 순이익 (GAAP 기준)	\$943	\$143	\$(24)	\$824	\$0.55
영업권 손상차손 ⁽¹⁾	210	-	41	169	0.11
인력 감축 ⁽³⁾	126	14	3	109	0.07
재고 매입회계 공정가치 조정 상각 ⁽²⁾	100	23	-	77	0.05
합병 및 통합 ⁽⁴⁾	75	15	12	48	0.03
구조조정 ⁽³⁾	50	6	-	44	0.03
이연법인세 자산 관련 평가충당금 환입	-	92	-	(92)	(0.06)
SLB 귀속 순이익 (비용 및 크레딧 제외)	\$1,504	\$293	\$32	\$1,179	\$0.78
	2025 년 3 분기				

	세전	세금	비지배 지분	순액	희석 EPS
SLB 귀속 순이익 (GAAP 기준)	\$1,000	\$226	\$35	\$739	\$0.50
재고 매입회계 공정가치 조정 상각 ⁽²⁾	66	15	-	51	0.03
인수 관련 전문 수수료 ⁽⁴⁾	61	-	-	61	0.04
인력 감축 ⁽³⁾	57	4	-	53	0.04
인수 관련 종업원급여 ⁽⁴⁾	54	2	-	52	0.03
지분법 투자 손상 ⁽³⁾	52	4	-	48	0.03
기타 합병 및 통합 ⁽⁴⁾	28	2	3	23	0.02
SLB 귀속 순이익(비용 및 크레딧 제외)	\$1,318	\$253	\$38	\$1,027	\$0.69
	(단위: 백만달러, 주당 금액 제외)				
	2024 년 4 분기				
	세전	세금	비지배 지분	순액	희석 EPS *
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$1,387	\$269	\$23	\$1,095	\$0.77
자산 손상차손 ⁽¹⁾	162	23	-	139	0.10

합병 및 통합 ⁽⁴⁾	63	6	7	50	0.04
인력 감축 ⁽³⁾	61	10	-	51	0.04
투자자산 매각 이익 ⁽⁵⁾	(24)	-	-	(24)	(0.02)
SLB 귀속 순이익 (비용 및 크레딧 제외)	\$1,649	\$308	\$30	\$1,311	\$0.92
	2025 년 12 개월				
	세전	세금	비지배 지분	순액	희석 EPS *
SLB 귀속 순이익 (GAAP 기준)	\$4,291	\$840	\$77	\$3,374	\$2.35
인력 감축 ⁽³⁾	407	33	3	371	0.26
영업권 손상차손 ⁽¹⁾	210	-	41	169	0.12
재고 매입회계 공정가치 조정 상각 ⁽²⁾	166	38	-	128	0.09
합병 및 통합 ⁽⁴⁾	168	15	24	129	0.09
지분법 투자 손상차손 ⁽¹⁾	121	16	-	105	0.07
인수 관련 전문 수수료 ⁽⁴⁾	80	5	-	75	0.05
인수 관련 종업원급여 ⁽⁴⁾	54	2	-	52	0.04

구조조정 ⁽³⁾	50	6	-	44	0.03
이연법인세 자산 관련 평가충당금 환입 ⁽⁴⁾	-	92	-	(92)	(0.06)
펠리서 APS 프로젝트 매각 이익 ⁽⁵⁾	(149)	(4)	-	(145)	(0.10)
SLB 귀속 순이익(비용 및 크레딧 제외)	\$5,398	\$1,043	\$145	\$4,210	\$2.93
	2024 년 12 개월				
	세전	세금	비지배 지분	순액	희석 EPS *
SLB 귀속 순이익 (GAAP 기준)	\$5,672	\$1,093	\$118	\$4,461	\$3.11
인력 감축 ⁽³⁾	237	37	-	200	0.14
자산 손상 ⁽¹⁾	162	23	-	139	0.10
기타 합병 및 통합 ⁽⁴⁾	123	15	18	90	0.06
재고 매입회계 공정가치 조정 상각 ⁽²⁾	43	12	9	22	0.02
투자자산 매각 이익 ⁽⁵⁾	(24)	-	-	(24)	(0.02)
SLB 귀속 순이익(비용 및 크레딧 제외)	\$6,213	\$1,180	\$145	\$4,888	\$3.41

* 반올림으로 인해 합계가 맞지 않을 수 있음.	
(1)	요약 연결 손익계산서에서 ‘손상차손(Impairments)’으로 분류됨
(2)	요약 연결 손익계산서에서 ‘매출원가(Cost of revenue)’로 분류됨
(3)	요약 연결 손익계산서에서 ‘구조조정 및 기타(Restructuring & other)’로 분류됨
(4)	요약 연결 손익계산서에서 ‘합병 및 통합(Merger & integration)’으로 분류됨
(5)	요약 연결 손익계산서에서 ‘이자 및 기타 수익(Interest & other income)’으로 분류됨

사업부문

(단위: 백만달러)						
	3 개월 종료일					
	2025 년 12 월 31 일		2025 년 9 월 30 일		2024 년 12 월 31 일	
	매출	세전 이익	매출	세전 이익	매출	세전 이익
디지털	\$825	\$280	\$658	\$187	\$705	\$242
저류층 성능	1,748	342	1,682	312	1,810	370

유정 건설	2,949	550	2,967	558	3,267	681
생산 시스템	4,078	664	3,474	559	3,127	509
기타	445	85	397	96	582	187
제거 및 기타	(300)	(114)	(250)	(86)	(207)	(71)
세전 부문 영업 이익		1,807		1,626		1,918
기업 및 기타		(208)		(203)		(177)
이자수익 ⁽¹⁾		31		37		36
이자비용 ⁽¹⁾		(126)		(142)		(128)
비용 및 크레딧 ⁽²⁾		(561)		(318)		(262)
	\$9,745	\$943	\$8,928	\$1,000	\$9,284	\$1,387

(단위: 백만달러)

2025 년 12 개월

	매출	세전 이익	감가상각 및 상각비 ⁽³⁾	순이자 비용 (수익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾	자본 투자 ⁽⁶⁾
디지털	\$2,660	\$745	\$183	\$-	\$928	\$257

저류층 성능	6,820	1,250	435	-	1,685	467
유정 건설	11,856	2,248	672	(1)	2,919	514
생산 시스템	13,325	2,184	464	-	2,648	466
기타	1,987	498	376	6	880	441
제거 및 기타	(940)	(351)	286	-	(65)	229
세전 부문 영업 이익		6,574				
기업 및 기타		(759)	227		(532)	
이자수익 ⁽¹⁾		134				
이자비용 ⁽¹⁾		(551)				
비용 및 크레딧 ⁽²⁾		(1,107)				
	\$35,708	\$4,291	\$2,643	\$5	\$8,463	\$2,374
	(단위: 백만달러)					
	2024 년 12 개월					
	매출	세전 이익	감가상각 및 상각비 ⁽³⁾	순이자 비용 (수익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾	자본 투자 ⁽⁶⁾

디지털	\$2,439	\$612	\$172	\$-	\$784	\$199
저류층 성능	7,177	1,452	404	(15)	1,841	624
유정 건설	13,357	2,826	649	(14)	3,461	745
생산 시스템	11,935	1,900	347	(4)	2,243	406
기타	2,117	775	483	13	1,271	503
제거 및 기타	(736)	(244)	286	(6)	36	135
세전 부문 영업 이익		7,321				
기업 및 기타		(744)	178		(566)	
이자수익 ⁽¹⁾		134				
이자비용 ⁽¹⁾		(498)				
비용 및 크레딧 ⁽²⁾		(541)				
	\$36,289	\$5,672	\$2,519	\$(26)	\$9,070	\$2,612

(1)	부문 실적에 포함된 금액 제외.
(2)	자세한 내용은 '비용 및 크레딧' 섹션 참조.
(3)	유형자산 감가상각비 및 무형자산, APS, 탐사 데이터 비용 상각비 포함.

(4)	기업 수준에서 기록된 이자수익 및 이자비용 제외.
(5)	조정 EBITDA 는 감가상각 및 상각비, 이자수익, 이자비용, 비용 및 크레딧을 제외한 세전 이익을 나타냄.
(6)	자본 투자는 자본 지출, APS 투자, 자본화된 탐사 데이터 비용을 포함.

지역별

	(단위: 백만달러)				
	2025 년 12 개월				
	매출	세전 이익	감가상각 및 상각비 ⁽³⁾	순이자 비용 (수익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾
해외	\$27,942	\$5,428	\$1,580	\$-	\$7,008
북미	7,515	1,219	505	7	1,731
제거 및 기타	251	(73)	331	(2)	256
세전 부문 영업 이익		6,574			
기업 및 기타		(759)	227		(532)
이자수익 ⁽¹⁾		134			

이자비용 ⁽¹⁾		(551)			
비용 및 크레딧 ⁽²⁾		(1,107)			
	\$35,708	\$4,291	\$2,643	\$5	\$8,463
	(단위: 백만달러)				
	2024 년 12 개 월				
	매출	세전 이익	감가상각 및 상각비 ⁽³⁾	순이자 비용 (수익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾
해외	\$29,415	\$6,291	\$1,648	(\$39)	\$7,900
북미	6,680	1,134	445	13	1,592
제거 및 기타	194	(104)	248	-	144
세전 부문 영업 이익		7,321			
기업 및 기타		(744)	178		(566)
이자수익 ⁽¹⁾		134			
이자비용 ⁽¹⁾		(498)			
비용 및 크레딧 ⁽²⁾		(541)			
	\$36,289	\$5,672	\$2,519	\$(26)	\$9,070

(1)	부문 실적에 포함된 금액 제외.
(2)	자세한 내용은 '비용 및 크레딧' 섹션 참조.
(3)	유형자산 감가상각비 및 무형자산, APS, 탐사 데이터 비용 상각비 포함.
(4)	기업 수준에서 기록된 이자수익 및 이자비용 제외.
(5)	조정 EBITDA 는 감가상각 및 상각비, 이자수익, 이자비용, 비용 및 크레딧을 제외한 세전 이익을 나타냄.

보충 정보

자주 묻는 질문(FAQ)

1)	2026 년 연간 자본 투자 가이드스는?
	2026 년 연간 자본 투자(자본적 지출, 탐사 데이터 비용, APS 투자로 구성)는 약 25 억달러로 예상된다. 2025 년 연간 자본 투자는 24 억달러였다.
2)	2025 년 4 분기 영업현금흐름과 잉여현금흐름은?
	2025 년 4 분기 영업현금흐름은 30 억 1000 만달러였으며, 잉여현금흐름은 7100 만달러의 챔피언 X 인수 관련 지급액을 포함하여 22 억 9000 만달러였다.

3)	2025 년 연간 영업현금흐름과 잉여현금흐름은?
	2025 년 연간 영업현금흐름은 64 억 9000 만달러였으며, 잉여현금흐름은 2 억 7600 만달러의 챔피언 X 인수 관련 지급액을 포함하여 41 억 1000 만달러였다.
4)	2025 년 4 분기 ‘이자 및 기타 수익’에 포함된 항목은?
	2025 년 4 분기 ‘이자 및 기타 수익’은 7300 만달러였다. 이는 이자수익 3100 만달러와 지분법 투자 이익 4200 만달러로 구성됐다.
5)	2025 년 4 분기 동안 이자수익과 이자비용은 어떻게 변동했나?
	2025 년 4 분기 이자수익은 3100 만달러로 전분기 대비 500 만달러 감소했다. 이자비용은 1 억 2600 만달러로 전분기 대비 1600 만달러 감소했다.
6)	2025 년 4 분기 유효세율(ETR)은?

	GAAP에 따라 계산된 2025년 4분기 유효세율은 15.2%로 2025년 3분기 22.6% 대비 하락했다. 비용 및 크레딧을 제외한 2025년 4분기 유효세율은 19.5%로, 2025년 3분기 19.2% 대비 상승했다.		
7)	2025년 12월 31일 기준 발행 보통주 수와 전분기 대비 변동은?		
	2025년 12월 31일 기준 발행 보통주는 14억 9500만주, 2025년 9월 30일 기준 발행 보통주는 14억 9400만주였다.		
		(단위: 백만주)	
	2025년 9월 30일 기준 발행 주식수	1,494	
	제한부 주식의 권리 확정(Vesting)	1	
	2025년 12월 31일 기준 발행 주식수	1,495	
8)	2025년 4분기 및 3분기 가중평균 발행주식수는? 이것이 희석 주당순이익 계산에 사용된 희석 가정 평균 발행주식수와 어떻게 조정되나?		
	가중평균 발행주식수는 2025년 4분기 14억 9500만주, 2025년 3분기 14억 7100만주였다. 다음은 가중평균 발행주식수와 희석 주당순이익 계산에 사용된 희석 가정 평균 발행주식수의 조정이다.		
		(단위: 백만주)	

		2025 년 4 분기	2025 년 3 분기
	가중 평균 발행 주식수	1,495	1,471
	권리 미확정 제한부 주식	16	17
	희석 가정 평균 발행 주식수	1,511	1,488

9)	2025 년 4 분기, 2025 년 3 분기, 2024 년 4 분기, 2025 년 연간, 2024 년 연간 SLB 의 조정 EBITDA 는? 해당 기간의 조정 EBITDA 이익률은?
	SLB 의 조정 EBITDA 는 2025 년 4 분기 23 억 3100 만달러, 2025 년 3 분기 20 억 6100 만달러, 2024 년 4 분기 23 억 8200 만달러였다. SLB 의 조정 EBITDA 이익률은 2025 년 4 분기 23.9%, 2025 년 3 분기 23.1%, 2024 년 4 분기 25.7%였으며, 다음과 같이 계산됐다.

비용 및 크레딧	561	317	262
감가상각 및 상각비	732	638	648
이자비용	126	142	131
이자수익	(31)	(36)	(46)
조정 EBITDA	\$2,331	\$2,061	\$2,382
매출	\$9,745	\$8,928	\$9,284
조정 EBITDA 이익률	23.9%	23.1%	25.7%
<p>SLB의 조정 EBITDA는 2025년 연간 84억 6300만 달러, 2024년 연간 90억 7000만 달러였다. SLB의 조정 EBITDA 이익률은 2025년 연간 23.7%, 2024년 연간 25.0%였으며, 계산 내역은 다음과 같다.</p>			
	(단위: 백만 달러)		
	2025년	2024년	변동
SLB 귀속 순이익	\$3,374	\$4,461	
비지배지분 귀속 순이익	77	118	

법인세 비용	840	1,093	
세전 이익	\$4,291	\$5,672	
비용 및 크레딧	1,107	541	
감가상각 및 상각비	2,643	2,519	
이자비용	558	512	
이자수익	(136)	(174)	
조정 EBITDA	\$8,463	\$9,070	-7%
매출	\$35,708	36,289	-2%
조정 EBITDA 이익률	23.7%	25.0%	-129 bps

10)	2025 년 4 분기, 2025 년 3 분기, 2024 년 4 분기, 2025 년 연간, 2024 년 연간 감가상각비 및 상각비 구성요소는?
	2025 년 4 분기, 2025 년 3 분기, 2024 년 4 분기 감가상각비 및 상각비 구성요소는 다음과 같다.
	(단위: 백만달러)

	2025 년 4 분기	2025 년 3 분기	2024 년 4 분기
유형자산 감가상각비	\$475	\$453	\$396
무형자산 상각비	111	101	84
APS 투자 상각비	84	60	126
자본화된 탐사 데이터 비용 상각비	62	24	42
	\$732	\$638	\$648
2025 년 연간 및 2024 년 연간 감가상각비 및 상각비 구성요소는 다음과 같다.			
	(단위: 백만달러)		
	2025	2024	
유형자산 감가상각비	\$1,733	\$1,551	
무형자산 상각비	376	334	
APS 투자 상각비	369	481	
자본화된 탐사 데이터 비용 상각비	165	153	
	\$2,643	\$2,519	

11)	디지털 사업부에서 SLB 고객에게 솔루션을 제공하는 매출 범주는?
	디지털 사업부 내에서 매출은 플랫폼 및 애플리케이션(Platforms & Applications), 디지털 운영(Digital Operations), 디지털 탐사(Digital Exploration), 전문 서비스(Professional Services)의 4 가지 주요 솔루션에서 발생한다.
	<p>플랫폼 및 애플리케이션에는 델파이(Delfi™) 및 루미 플랫폼과 같은 SLB의 클라우드 기술과 함께 SaaS 구독 또는 영구 라이선스로 제공되는 페트렐(Petrel™) 및 테크로그(Techlog™)와 같은 특수 도메인 중심 애플리케이션 제품군이 포함된다.</p> <p>이러한 플랫폼과 애플리케이션은 저류층 개발 계획의 영향을 시뮬레이션하는 복잡한 모델을 자동화하고 시추, 완결, 생산 설계와 같은 주요 운영 계획을 지원한다. 또한 데이터를 활용하고 AI 및 머신러닝을 사용해 워크플로의 주기 시간을 줄이고 효율성을 개선해 고객이 프로젝트 경제성과 저류층 성능을 개선하기 위해 더 나은, 더 빠른 결정을 내릴 수 있게 한다.</p>
	이 범주의 매출은 글로벌 설치 기반의 상당한 ARR 기반에 의해 뒷받침되는 반복적(일회성 라이선스 판매 제외) 매출이며, 새로운 클라우드 기반 기능 및 IoT 지원 솔루션에 대한 고객 채택으로 보완된다.
	이 범주는 업계 최고 수준의 유지율과 제한적인 이탈(churn)을 보인다.

	<p>디지털 운영은 SLB의 유전 서비스의 고유한 강점과 고급 디지털 기술을 결합해 보다 신뢰할 수 있고 효율적이며 자율적인 현장 운영을 제공한다. 퍼포먼스 라이브(Performance Live™) 디지털 서비스 제공 센터와 연결된 솔루션을 통합함으로써 고객은 자율 시추에서 자동화된 유정 개입에 이르기까지 워크플로 전반에 걸쳐 실시간 모니터링, 원격 의사결정, 자동화된 실행을 얻으면서 비용을 줄이고 프로젝트 경제성을 개선한다.</p>
	<p>매출은 핵심(Core) 사업부와 동일한 고객 기반에서 발생하므로 반복 가능하다. 또한 매출의 일부는 반복적 성격을 띤다.</p>
	<p>핵심 사업부(유정 건설, 저류층 성능, 생산 시스템)와 디지털 사업부가 이 범주를 개발하고 홍보하도록 인센티브를 제공하기 위해 결과 매출은 각 핵심 사업부와 디지털 사업부 모두에서 인식된다. 이 효과는 연결 시 제거된다.</p>
	<p>디지털 탐사는 SLB의 탐사 데이터 사업을 나타낸다. 탐사 데이터 라이브러리는 고객이 더 나은 탐사 및 개발 결정을 내리기 위해 의존하는 차별화된 지진파 조사 및 기타 지하 데이터 자산 라이브러리다. 이러한 라이선스 데이터세트는 탄소 저장 설계 및 모니터링도 지원한다. 라이브러리는 전 세계 주요 탐사 및 생산 분지를 포괄하며, 고성능 클라우드 컴퓨팅으로 가능해진 최신 이미징 알고리즘과 AI 기술의 혜택을 받도록 데이터세트를 갱신하고 재처리한다.</p>

	매출은 일회성, 양도 불가능한 라이선스 판매에서 발생하므로 본질적으로 비반복적이다.
	전문 서비스에는 고객의 디지털 전환을 지원하는 데 필요한 컨설팅 및 기타 서비스가 포함된다. 이러한 서비스에는 온프레미스에서 클라우드 기반 디지털 솔루션으로의 전환 지원, 데이터 정리 및 마이그레이션, 워크플로 자동화(SLB의 글로벌 ‘이노베이션 팩토리(Innovation Factori)’ 작업 공간 네트워크 내에서 구축된 워크플로 솔루션 배치를 포함한 워크플로 자동화, 고객의 디지털 전환을 더욱 가능하게 하는 교육이 포함된다.
	이 범주의 매출은 대부분 프로젝트 기반이며 동일한 고객과의 반복적 참여가 일반적이다. 이러한 서비스는 다른 디지털 매출 흐름 전반에 걸쳐 풀스루(pull-through) 기회를 창출한다.
12)	2025 년과 2024 년 디지털 사업부를 구성하는 각 범주에서 발생한 매출은? 해당 기간의 디지털 사업부 세전 영업이익과 조정 EBITDA 는?
	2025 년과 2024 년 디지털 매출, 세전 영업이익, 조정 EBITDA 는 다음과 같다.

		12 개월	전년 대비	
--	--	-------	-------	--

	2025 년 12 월 31 일	2024 년 12 월 31 일	변동
매출			
플랫폼 및 애플리케이션	\$1,064	\$1,023	4%
디지털 운영	464	290	60%
디지털 탐사	437	432	1%
전문 서비스	695	694	0%
	\$2,660	\$2,439	9%
세전 영업 이익	\$745	\$612	22%
세전 영업 이익률	28.0%	25.1%	291 bps
조정 EBITDA	\$928	\$784	18%
조정 EBITDA 이익률	34.9%	32.2%	272 bps

13)

디지털에서 ARR의 정의는 무엇이며 2025년 12월 31일 기준 ARR은?

		ARR 은 플랫폼 및 애플리케이션의 반복 구독 및 유지보수 매출과 디지털 운영의 반복적 부분의 연간 가치를 나타내며, 향후 12 개월 동안의 예측 가능한 매출 척도를 제공한다. 이는 지난 12 개월 매출을 기준으로 계산되며 일회성 라이선스 판매 및 변동 사용료는 제외된다.
		2025 년 12 월 31 일 기준 ARR 은 10 억달러로, 2024 년 12 월 31 일의 8 억 7600 만달러와 전년 동기 대비 15% 증가했다.
14)		데이터 센터 솔루션 비즈니스는 무엇이며 어디에 보고되나?
		데이터센터 솔루션 사업은 하이퍼스케일러와 기업을 위해 모듈형 데이터센터 인클로저, 냉각 시스템 및 기타 하드웨어와 같은 핵심 인프라 구성요소를 설계하고 제조한다. 빠른 리드타임과 엄격한 품질 보증을 갖춘 확장 가능하고 표준화된 생산을 활용해 SLB 는 가속화되는 데이터센터 수요를 충족시키기 위해 비용 효율성, 신뢰성, 맞춤화의 균형을 갖춘 구성 가능한 솔루션을 제공한다.
		AI 기반 데이터 수요가 급속한 성장을 촉진하고 있으며, 이 사업은 향후 SLB 포트폴리오에 중요하고 의미 있는 기여자가 될 것이다. 이 사업은 기타 범주에 보고된다.

15)	데이터센터 솔루션 사업에서 발생한 매출은?					
	데이터 센터 솔루션 매출은 2025 년 연간 4 억 6000 만달러, 2024 년 연간 2 억 800 만달러로 전년 대비 121% 증가했다.					
16)	SLB 의 핵심(Core) 사업을 구성하는 사업부는 무엇이며, 2025 년 4 분기, 2025 년 3 분기, 2024 년 4 분기, 2025 년 연간 및 2024 년 연간 매출과 세전 영업 이익은?					
	SLB 의 핵심 사업은 저류층 성능, 유정 건설, 생산 시스템 사업부로 구성된다. 2025 년 4 분기, 2025 년 3 분기, 2024 년 4 분기 SLB 핵심 사업 매출 및 세전 영업 이익은 다음과 같이 계산된다.					
	(단위: 백만달러)					
		3 개월 종료일			변동	
	2025 년 12 월 31 일	2025 년 9 월 30 일	2024 년 12 월 31 일	전분기 대비	전년 동기 대비	
매출						
저류층 성능	\$1,748	\$1,682	\$1,810			
유정 건설	2,949	2,967	3,267			

	생산 시스템	4,078	3,474	3,127		
		\$8,775	\$8,123	\$8,204	8%	7%
	세전 영업 이익					
	저류층 성능	\$342	\$312	\$370		
	유정 건설	550	558	681		
	생산 시스템	664	559	509		
		\$1,556	\$1,429	\$1,560	9%	0%
	세전 영업 이익률					
	저류층 성능	19.6%	18.5%	20.5%		
	유정 건설	18.7%	18.8%	20.8%		
	생산 시스템	16.3%	16.1%	16.3%		
		17.7%	17.6%	19.0%	15 bps	-129 bps

<p>2025 년 4 분기 실적에는 생산 시스템 부문에 8 억 7400 만달러의 매출을 기여한 챔피언 X 의 전체 분기 활동이 반영됐다. 2025 년 3 분기 실적에는 생산 시스템 부문에 5 억 7500 만달러의 매출을 기여한 챔피언 X 의 2 개월 활동이 반영됐다. 이 인수 효과를 제외하면, 핵심 사업 매출은 전분기 대비 5% 증가하고 전년 동기 대비 4% 감소했다.</p>					
<p>SLB 의 2025 년 연간 및 2024 년 연간 핵심 사업 매출 및 세전 영업 이익은 다음과 같이 계산된다.</p>					
			(단위: 백만달러)		
	12 개월 종료일				
	2025 년 12 월 31 일	2024 년 12 월 31 일	변동		
매출					
저류층 성능	\$6,820	\$7,177			
유정 건설	11,856	13,357			
생산 시스템	13,325	11,935			
	\$32,001	\$32,469	-1%		

	세전 영업 이익				
	저류층 성능	\$1,250	\$1,452		
	유정 건설	2,248	2,826		
	생산 시스템	2,184	1,900		
		\$5,682	\$6,178	-8%	
	세전 영업 이익률				
	저류층 성능	18.3%	20.2%		
	유정 건설	19.0%	21.2%		
	생산 시스템	16.4%	15.9%		
		17.8%	19.0%	-127 bps	
<p>생산 시스템 실적에는 14 억 5000 만달러의 매출을 기여한 챔피언 X 의 5 개월 활동이 반영됐다. 이 인수 효과를 제외하면, 핵심 사업 매출은 전년 대비 6% 감소했다.</p>					

SLB 소개

SLB(NYSE: SLB)는 균형잡힌 지구를 위해 에너지 혁신을 주도하는 글로벌 기술 회사이다. 당사는 전 세계 100 개 넘는 국가에 걸쳐 지사를 두고 있고 거의 두 배에 달하는 다양한 국적을

대표하는 직원들로 구성되어 있고, 매일 오일 및 가스 혁신, 대규모 디지털 서비스 제공, 산업에서 탄소 배출 감소, 에너지 전환을 가속하는 새로운 에너지 시스템의 개발 및 확장에 노력한다. 자세한 정보는 slb.com 에서 볼 수 있다.

컨퍼런스 콜 정보

SLB는 실적 보도자료와 사업 전망을 논의하기 위해 2026년 1월 23일 금요일 컨퍼런스 콜을 개최한다. 콜은 미국 동부시간 오전 9시 30분에 시작 예정이다. 일반에 공개되는 콜에 참가하려면 콜 예정 시작 시간 약 10분 전에 컨퍼런스 콜 운영자에게 북미에서는 +1 (833) 470-1428, 북미 외 지역에서는 +1 (646) 844-6383 으로 연락해 액세스 코드 122785 를 제공하면 된다. 컨퍼런스 콜 종료 후 2026년 1월 30일까지 북미에서는 +1 (866) 813-9403, 북미 외 지역에서는 +1 (929) 458-6194 로 전화해 액세스 코드 163278 을 제공하면 음성 재생을 들을 수 있다. 컨퍼런스 콜은 <https://events.q4inc.com/attendee/391273915> 에서 청취 전용으로 동시 웹캐스트된다. 웹캐스트 재생도 2026년 1월 30일까지 동일한 웹사이트에서 제공된다.

미래예측진술

분기 및 2025년 연간 매출 보도자료와 기타 진술에는 연방 증권법에서 의미하는 ‘미래예측진술’이 포함돼 있으며, 여기에는 역사적 사실이 아닌 모든 진술이 포함된다. 이런 진술에는 ‘기대하다’, ‘~할지도 모른다’, ‘~할 수 있다’, ‘믿다’, ‘예측하다’, ‘계획하다’, ‘잠재력’, ‘예상된’, ‘예측’, ‘조짐’, ‘예보’, ‘전망’, ‘기대’, ‘추정’, ‘의도하다’, ‘예상하다’, ‘야망’, ‘목표’, ‘타겟’, ‘예정된’, ‘생각하다’, ‘~일 것이다’, ‘~일 수 있다’, ‘~가 예정돼 있다’, ‘~라고 본다’, ‘가능성이 있는’ 및 기타 유사한 단어가 포함돼 있는 경우가 많다.

미래예측진술은 △회사의 재무 및 실적 목표에 대한 진술과 회사의 사업 전망에 관한 기타 예측 또는 기대치 △SLB 전체 및 각 사업부문(및 각 사업부문 내 특정 비즈니스 라인, 지역 또는 기술)의 성장 △챔피언 X 인수에 이점(SLB가 챔피언 X 사업을 성공적으로 통합하고 인수에서 예상되는 시너지 효과와 가치 창출을 달성할 수 있는 능력 포함) △석유 및 천연가스 수요 및 생산 증가 △석유 및 천연가스 가격, △에너지 전환 및 글로벌 기후 변화에 관한 예측 또는 기대치 △운영 절차 및 기술 개선 △SLB 및 석유 및 가스 산업의 자본 지출 △디지털 및 ‘분지별 적합성(fit for basin)’ 전략을 포함한 회사의 비즈니스 전략과 고객의 전략 △배당 계획 및 주식 환매 프로그램을 포함한 회사의 자본 배분 계획 △회사의 APS 프로젝트, 합작 투자 및 기타 제휴 △진행 중이거나 확대되는 분쟁이 글로벌 에너지 공급에 미치는 영향 △원자재에 대한 접근성 △향후 글로벌 경제 및 지정학적 조건 △잉여현금흐름을 포함한 미래 유동성

△이익률 수준 등 향후 운영 성과 등에 관한 진술처럼 다양한 정도의 불확실성을 가진 사안을 다룬다. 이런 진술은 다음을 포함하되 이에 국한되지 않는 위험과 불확실성의 영향을 받는다. 즉, △세계 경제 및 지정학적 상황의 변화 △고객의 탐사 및 생산 지출 변동 △석유 및 천연가스 탐사 및 개발 수준의 변화 △고객 및 공급업체의 운영 성과와 재무 상태 △재무 및 성과 목표와 기타 예측 및 기대치를 달성하지 못함 △탄소 배출 넷제로 목표 또는 중간 배출량 감축 목표를 달성하지 못함 △세계 주요 지역에서의 일반적인 경제, 지정학적, 비즈니스 상황 △외환 위험 △인플레이션 △정부의 통화 정책 변화 △관세 △가격 인상 압력 △날씨 및 계절적 요인 △보건 팬데믹의 불리한 영향 △원자재 가용성 및 비용 △운영상 수정, 지연 또는 취소 △공급망의 문제 △생산량 감소, 향후 청구금액의 정도 △디지털 또는 신에너지와 같은 비즈니스 전략 및 이니셔티브의 효율성과 기타 의도된 이점 및 비용 절감 전략을 인식하지 못함 △해양 석유 및 가스 탐사, 방사능원, 폭발물질, 화학물질, 기후 관련 이니셔티브와 관련된 규정을 포함한 정부 규제 및 규제 요건의 변화 △탐사의 새로운 어려움을 해결하지 못하는 기술 △대체 에너지원 또는 대체재의 경쟁력 △이 보도자료와 증권거래위원회(SEC)에 제출하거나 제공한 최신 양식 10-K, 10-Q, 8-K 에 자세히 설명된 기타 위험 및 불확실성 등이다.

하나 이상의 이러한 또는 다른 위험 또는 불확실성이 현실화되는(또는 이러한 개발의 결과가 변경되는) 경우, 또는 우리의 기초 가정이 부정확하다고 입증되는 경우, 실제 결과나 성과는 우리의 전망적 진술에 반영된 것과 상당히 다를 수 있다. 이 보도 자료에서 환경, 사회 및 기타 지속 가능성 계획 및 목적에 관한 전망적 진술 및 기타 진술은 이러한 진술이 반드시 투자자에게 중요하거나 SEC 에 제출한 서류에 공개되어야 한다는 것을 의미하지는 않는다. 또한 과거, 현재 및 미래 전망적 환경, 사회 및 지속 가능성 관련 진술은 아직 개발 중인 진행 상황, 계속 진화하는 내부 통제 및 프로세스, 미래에 변경될 수 있는 가정을 측정하기 위한 표준을 기반으로 할 수 있다. 언론 보도의 진술은 이 보도 날짜 기준으로 표명되며, SLB 는 새로운 정보, 향후 사건 또는 기타 사유 중 어떤 것의 결과로 인한 것이든 상관없이 그런 진술을 공개적으로 업데이트하거나 수정할 일체의 의향이나 의무를 부인한다.

이 보도자료는 해당 기업에서 원하는 언어로 작성한 원문을 한국어로 번역한 것이다. 그러므로 번역문의 정확한 사실 확인을 위해서는 원문 대조 절차를 거쳐야 한다. 처음 작성된 원문만이 공식적인 효력을 갖는 발표로 인정되며 모든 법적 책임은 원문에 한해 유효하다.

사진/멀티미디어 자료 : <https://www.businesswire.com/news/home/20260121043645/en>

Contacts

투자자

제임스 R. 맥도널드(James R. McDonald) - 투자자관계 및 산업담당 수석부사장, SLB

조이 V. 도밍고(Joy V. Domingo) - 투자자관계 이사, SLB

전화: +1 (713) 375-3535

investor-relations@slb.com

미디어

조시 바이얼리(Josh Byerly) - 글로벌커뮤니케이션 수석부사장, SLB

모이라 더프(Moira Duff) - 대외커뮤니케이션 이사, SLB

전화: +1 (713) 375-3407

media@slb.com

뉴스 제공: SLB