

## SLB, 2026년 1분기 결과 발표

- 매출 87억 2천만 달러, 전년 동기 대비 3% 증가
- GAAP EPS 0.50 달러, 전년 동기 대비 14% 감소
- 부과금 및 융자금 제외 EPS 0.52 달러, 전년 동기 대비 28% 감소
- SLB 귀속 순이익 7억 5천 2백만 달러, 전년 동기 대비 6% 감소
- 조정 EBITDA 17억 7천만 달러, 전년 동기 대비 12% 감소
- 영업 활동 현금 흐름은 4억 8천 7백만 달러였다
- 이사회가 주당 29.5 센트의 분기별 현금 배당금 승인

휴스턴--(BUSINESS WIRE)-- SLB(SLB)(NYSE: SLB)가 오늘 2026년 1분기 결과를 발표했다.

### 1분기 결과

(단위 백만, 주당 금액 제외)						
	3개월 종료일			변동		
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비	
매출	\$8,721	\$9,745	\$8,490	-11%	3%	
세전 이익 - GAAP 기준	\$956	\$943	\$1,063	1%	-10%	
세전 이익 마진 - GAAP 기준	11.0%	9.7%	12.5%	129 bps	-156 bps	
SLB 귀속 순이익 - GAAP 기준	\$752	\$824	\$797	-9%	-6%	
회석 EPS - GAAP 기준	\$0.50	\$0.55	\$0.58	-9%	-14%	

조정 EBITDA*	\$1,773	\$2,331	\$2,020	-24%	-12%
조정 EBITDA 마진*	20.3%	23.9%	23.8%	-358 bps	-346 bps
세전 세그먼트 영업 이익*	\$1,321	\$1,807	\$1,556	-27%	-15%
세전 세그먼트 영업 마진*	15.2%	18.5%	18.3%	-340 bps	-318 bps
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 융자금 제외*	\$783	\$1,179	\$988	-34%	-21%
회석 EPS, 부과금 및 융자금 제외*	\$0.52	\$0.78	\$0.72	-33%	-28%
지역별 매출					
해외	\$6,471	\$7,453	\$6,727	-13%	-4%
북미	2,167	2,212	1,719	-2%	26%
기타	83	80	44	n/m	n/m
	\$8,721	\$9,745	\$8,490	-11%	3%

SLB는 2025년 3분기에 챔피언 X(ChampionX)를 인수했다. 2026년 1분기 실적은 인수한 챔피언 X 사업을 반영하며, 이는 8억 3천 8백만 달러의 매출, 1억 9천 9백만 달러의 조정 EBITDA, 1억 4천 9백만 달러의 세전 부문 영업 이익을 기여했다.

이번 인수의 영향을 제외하면 SLB의 2026년 1분기 글로벌 매출은 전년 동기 대비 7% 감소했고, 2026년 국제 1분기 매출은 전년 동기 대비 7% 감소했고, 북미 2026년 1분기 매출은 전년 동기 대비 8% 감소했다.

\*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 세부내용에 대해서는 “부과금 및 용자금”, “부문” 및 “보충 정보”라는 제목의 섹션을 참조한다.

n/m = not meaningful(의미 없음)

(단위 백만)

	3개월 종료일			변동	
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
부문별 매출					
디지털	\$640	\$825	\$587	-22%	9%
저류층 실적	1,594	1,748	1,700	-9%	-6%
유정 건설	2,797	2,949	2,977	-5%	-6%

생산 시스템	<b>3,508</b>	4,078	2,841	<b>-14%</b>	23%
기타 모든부문	<b>443</b>	445	562	<b>-1%</b>	-21%
제거	<b>(261)</b>	(300)	(177)	<b>n/m</b>	n/m
	<b>\$8,721</b>	\$9,745	\$8,490	<b>-11%</b>	3%
세전 세그먼트 영업 이익					
디지털	<b>\$134</b>	\$280	\$125	<b>-52%</b>	8%
저류층 실적	<b>257</b>	342	282	<b>-25%</b>	-9%
유정 건설	<b>424</b>	550	589	<b>-23%</b>	-28%
생산 시스템	<b>497</b>	664	471	<b>-25%</b>	6%
기타 모든 부문	<b>113</b>	85	162	<b>33%</b>	-30%
제거	<b>(104)</b>	(114)	(73)	<b>n/m</b>	n/m
	<b>\$1,321</b>	\$1,807	\$1,556	<b>-27%</b>	-15%
세전 세그먼트 영업 마진					

디지털	<b>20.9%</b>	34.0%	21.2%	<b>-1,303 bps</b>	-28 bps
저류층 실적	<b>16.1%</b>	19.6%	16.6%	<b>-348 bps</b>	-47 bps
유정 건설	<b>15.2%</b>	18.7%	19.8%	<b>-350 bps</b>	-463 bps
생산 시스템	<b>14.2%</b>	16.3%	16.6%	<b>-212 bps</b>	-240 bps
기타 모든 부문	<b>25.5%</b>	19.0%	28.8%	<b>647 bps</b>	-331 bps
제거	<b>n/m</b>	n/m	n/m	<b>n/m</b>	n/m
	<b>15.2%</b>	18.5%	18.3%	<b>-340 bps</b>	-318 bps
<b>조정 EBITDA</b>					
디지털	<b>\$167</b>	\$346	\$181	<b>-52%</b>	-8%
저류층 실적	<b>369</b>	456	385	<b>-19%</b>	-4%
유정 건설	<b>584</b>	719	753	<b>-19%</b>	-22%
생산 시스템	<b>648</b>	815	561	<b>-20%</b>	16%

기타 모든 부문	<b>197</b>	170	276	<b>16%</b>	-29%
제거	<b>(37)</b>	(40)	(2)	<b>n/m</b>	n/m
	<b>\$1,928</b>	\$2,466	\$2,154	<b>-22%</b>	-10%
회사 및 기타	<b>(155)</b>	(135)	(134)	<b>n/m</b>	n/m
	<b>\$1,773</b>	\$2,331	\$2,020	<b>-24%</b>	-12%
<b>조정 EBITDA 마진</b>					
디지털	<b>26.1%</b>	42.0%	30.8%	<b>-1,588 bps</b>	-473 bps
저류층 실적	<b>23.1%</b>	26.1%	22.7%	<b>-297 bps</b>	47 bps
유정 건설	<b>20.9%</b>	24.4%	25.3%	<b>-351 bps</b>	-440 bps
생산 시스템	<b>18.5%</b>	20.0%	19.7%	<b>-150 bps</b>	-126 bps
기타 모든 부문	<b>44.4%</b>	38.2%	49.1%	<b>619 bps</b>	-467 bps
제거	<b>n/m</b>	n/m	n/m	<b>n/m</b>	n/m

	22.1%	25.3%	25.4%	-319 bps	-326 bps
회사 및 기타	n/m	n/m	n/m	n/m	n/m
	20.3%	23.9%	23.8%	-358 bps	-346 bps
<p>디지털 및 생산 시스템 2026년 1분기 실적은 3천 2백만 달러의 디지털 매출과 8억 3천 3백만 달러의 생산 시스템 매출을 기여한 챔피언 X의 두 달 간의 활동을 반영한다. 이번 인수의 영향을 제외하면, 2026년 1분기 디지털 매출은 전년 동기 대비 4% 증가한 반면, 생산 시스템 매출은 전년 동기 대비 6% 감소했다.</p> <p>n/m = not meaningful(의미 없음)</p>					

### 1분기, 지정학적 전개에 의해 결정됨

"중동 전역의 광범위한 중단이 당사 사업에 영향을 미치면서 올해는 어려운 출발이었습니다"라고 SLB의 최고경영자인 올리비에 르 푸쉬(Olivier Le Peuch)가 말했다.

"직원과 시설을 보호하기 위한 고객들의 조치에 반응하여 SLB가 많은 국가에서 운영을 철수함에 따라, 이러한 영향은 유정 건설 및 저류층 실적 부문에서 가장 두드러졌습니다."

"중동을 제외한 다른 모든 시장에서는, 주로 챔피언 X, 디지털 및 데이터 센터 솔루션과 관련한 당사의 전략적 움직임의 영향으로 인해 수익이 전년 동기 대비 증가했습니다"라고 르 푸쉬가 말했다.

### 챔피언 X, 강력한 생산 및 회수 활동에 힘입어 성장 증가 달성

"전체적으로 1분기 전년 동기 대비 수익은 3% 증가했습니다. 이는 주로 챔피언 X 인수에 의해 주도되었으며, 챔피언 X는 계속해서 수익 성장과 점진적인 마진 확대를 제공하고 있습니다. 특히, 생산 시스템 수익이 전년 동기 대비 23% 증가했으며, 이는 생산 화학물질과 인공 리프트에 의해 주도되었습니다."

생산 및 회수는 추가적으로 확보한 석유로 가는 가장 직접적인 경로를 나타내며, 고객들이 계속해서 에너지 안보와 국가 자원 개발을 계속해서 우선시함에 따라 이 분야에 대한 투자는

증가할 것으로 예정되어 있습니다. 챔피언 X의 인수는 특히 북미에서의 당사 입지를 강화했으며, 북미에서 당사는 맞춤형 저류층 화학물질을 사용하여 회수를 개선함으로써 미국 비전통(unconventional) 자원 개발의 다음 장을 지원할 것입니다"라고 르 푸쉬가 말했다.

### 디지털 및 데이터 센터 솔루션이 성장 믹스를 강화한다

"디지털 운영의 지속적인 모멘텀에 힘입어 디지털 부문 수익은 전년 동기 대비 9% 증가했습니다. 디지털 연간 반복 매출(ARR)은 1 분기 말에 다시 한번 10 억 달러를 초과했으며, 이는 전년 동기 대비 15% 증가를 나타냅니다. 우리 고객들은 실적과 효율성 측면에서 AI와 디지털의 영향을 인지하고 있으며, 이는 이러한 이런 솔루션들의 추가 도입으로 이어질 것입니다. 한편, 데이터 센터 솔루션(Data Center Solutions)은 놀라운 45%의 상승률을 기록하며, SLB의 모듈식 및 확장 가능한 오프사이트 제조 역량의 효과를 강조했습니다.

"하이퍼스케일러 및 디지털 파트너와의 기존 관계를 기반으로 구축함에 따라, 디지털 및 데이터 센터 솔루션의 교차점에서 SLB에게 성장 기회가 커지고 있습니다. 우리의 발전은 중요한 AI 인프라를 설계 및 배포하고, 에너지 산업에서 대규모 배포를 위해 도메인 특화 생성형 AI 모델과 산업 규모의 에이전틱 AI(agentic AI)로 구동되는 참조 환경인 에너지를 위한 AI 팩토리(AI Factory for Energy)를 개발하기 위해 최근 발표된 엔비디아(NVIDIA)와의 기술 협력 확장에 의해 강조되었습니다"라고 르 푸쉬가 말했다.

### 진화하는 시장 역학

"우리는 2026년에 진입하면서 글로벌 액체 연료 공급과 수요가 올해와 2027년에 걸쳐 점진적으로 재균형을 이룰 것으로 예상했습니다. 그러나 중동의 분쟁은 이러한 재균형을 가속화하는 동시에 글로벌 에너지 공급망의 중요한 취약점을 노출했습니다.

"우리는 분쟁 이후 액체 상품 가격이 분쟁 이전 수준보다 높은 수준을 유지할 것으로 예상합니다. 이는 인프라 훼손, 생산 영향 및 지정학적 위험 프리미엄으로 인한 단기 공급 차질을 반영합니다.

"이에 대응하여 많은 국가들이 일단 분쟁이 진정되면 공급원 다변화를 우선시하고, 탐사 및 국내 자원 개발에 투자하며, 전략적 비축분을 재충전할 가능성이 높습니다. 중동 지역의 생산 능력 복구를 지원하면서 고객들을 지원하는 당사의 작업 외에도, 당사는 이러한 추세가 북미 및 라틴 아메리카의 단기 주기 프로젝트와 특히 심해 해상 시장에서 장기 주기 개발에 대한 투자 증가를 추진할 것으로 예상합니다.

"경기 침체와 수요 파괴로 이어지는 장기간의 분쟁이 없으면, 이러한 공급 측면의 대응은 2027년과 2028년 상류 시장의 광범위한 회복에 대한 당사의 확신을 강화합니다.

"단기적인 불확실성은 남아 있지만, 우리는 2026년에 주주들에게 40억 달러 이상을 환원하는 데 전념하고 있습니다"라고 르 푸쉬는 결론을 지었다.

### 기타 이벤트들

본 분기 동안 SLB는 보통주 9백 2십만 주를 총 4억 5천 1백만 달러 매입 가격으로 환매수했다.

2026년 3월 12일, SLB 원서브시™(OneSubsea™) 합작 투자는 엔비렉스 그룹(Envirex Group AS)의 해저 사업 부문을 인수하는 계약을 체결했다. 이번 거래는 효율적인 차세대 해저 솔루션에 대한 수요가 지속적으로 증가하는 시점에, 특히 케이블 없는 해저 개입(umbilical-less subsea intervention)에서 새로운 기술 솔루션의 배치를 가속화하고, 전 세계 고객에게 제공되는 혁신적인 서비스의 범위를 확대할 것으로 기대된다. 이 거래는 2026년 전반기에 종료될 것으로 예상되며, 규제 승인 및 관례적인 마감 조건에 따라 달라질 수 있다.

2026년 4월 23일, SLB는 미국 육상 및 비전통(unconventional) 사업자들이 널리 사용하는 선도적인 지하 소프트웨어 공급업체인 S&P 글로벌 에너지(S&P Global Energy)의 지구과학 및 석유 공학 소프트웨어 사업 포트폴리오를 인수하는 확정 계약을 체결했다. 이번 제안된 인수는 SLB의 디지털 지하 및 계획 포트폴리오에 대한 표적 확장을 나타내며, 장기 디지털 성장에 전략적으로 중요한 워크플로 중심 고객 부문에서의 입지를 확대하는 동시에 포트폴리오 개발에 대한 SLB의 원칙적인 접근 방식과도 여전히 일치한다. 거래 후, SLB는 S&P 글로벌 에너지의 기술 스택을 자사 디지털 플랫폼과 점진적으로 통합하여 기존 고객 워크플로를 보존하면서 에이전틱 AI(agentic AI) 기능으로 이를 보완하는 신중한 접근 방식을 취하려고 한다. 이러한 접근 방식은 S&P 글로벌 에너지의 강력한 고객 채택을 뒷받침하는 실용적이고 워크플로 중심의 솔루션을 유지하면서, 확장성, 성능 및 상호 운용성을 향상시키도록 설계되어 있다. 이 거래는 2026년 하반기 또는 2027년 초에 종료될 것으로 예상되며, 규제 승인 및 관례적인 마감 조건에 따라 달라질 수 있다.

이와 동시에, 당사자들은 새로운 AI 모델 구축에 협력하기로 합의했고, 이 모델에서 SLB는 자사의 루미™(Lumi™) 플랫폼과 텔라™(Tela™) 에이전틱 AI 프레임워크를 사용하여 S&P 글로벌 에너지의 업스트림 데이터에서 가치를 창출할 예정이다. S&P의 업스트림 데이터와 SLB의 도메인 전문 지식의 결합은 고급 도메인 기반 모델 개발에 도움을 주어 업계에 상당한 가치를 제공할 것이다.

2026년 4월 23일에 SLB 이사회는 2026년 6월 3일 등재된 주주들에게 2026년 7월 9일에 지급되는 발행 보통주 주당 0.295 달러의 분기별 현금 배당을 승인했다.

### 지리적 지역별 1분기 매출

1분기 매출은 북미 육상 및 해상, 중남미, 유럽과 아프리카 및 아시아 전역에서 성장하여 87억 2천만 달러로 전년 동기 대비 3% 증가했고, 반면 중동은 분쟁 관련 차질로 감소하였다. 이러한 결과는 인수한 챔피언 X 사업의 활동을 반영하며, 이는 북미에서 5억 7천 9백만 달러, 국제 시장에서 2억 3천 1백만 달러로 구성된 8억 3천 8백만 달러의 매출을 창출했다.

이번 인수의 영향을 제외하면, 2026년 1분기 매출은 전년 동기 대비 7% 감소했다. 2026년 1분기 해외 매출은 전년 동기 대비 7% 감소했고, 2026년 1분기 북미 매출은 전년 동기 대비 8% 감소했다.

(단위: 백만)					
보고 기준	3 개월 종료일			변동	
	3 월 31 일 (2026 년)	12 월 31 일 (2025 년)	3 월 31 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
북미	\$2,167	\$2,212	\$1,719	-2%	26%
중남미	1,528	1,684	1,495	-9%	2%
유럽 및 아프리카*	2,256	2,534	2,235	-11%	1%
중동 및 아시아	2,687	3,234	2,997	-17%	-10%
제거 및 기타	83	81	44	n/m	n/m
	\$8,721	\$9,745	\$8,490	-11%	3%
해외	\$6,471	\$7,453	\$6,727	-13%	-4%
북미	\$2,167	\$2,212	\$1,719	-2%	26%
*러시아와 카스피해 지역을 포함한다					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

다음 표와 해설은 챔피언 X가 2025년 1월 1일에 인수되었다고 가정하여 견적 기준으로 제시되었다.

(단위: 백만)					
견적 기준	3 개월 종료일			변동	
	3 월 31 일 (2026 년)	12 월 31 일 (2025 년)	3 월 31 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
북미	\$2,167	\$2,212	\$2,258	-2%	-4%
중남미	1,528	1,684	1,561	-9%	-2%
유럽 및 아프리카*	2,256	2,534	2,315	-11%	-3%
중동 및 아시아	2,687	3,234	3,093	-17%	-13%
제거 및 기타	83	81	76	n/m	n/m
	\$8,721	\$9,745	\$9,303	-11%	-6%
해외	\$6,471	\$7,453	\$6,969	-13%	-7%
북미	\$2,167	\$2,212	\$2,258	-2%	-4%

\*러시아와 카스피해 지역을 포함한다

n/m = not meaningful(의미 없음)

해외

중남미

라틴 아메리카 지역 매출 15억 3천만 달러는 전년 동기 대비 2% 감소했으며, 이는 아르헨티나의 시추 활동 감소, 에콰도르의 자산 생산 솔루션(Asset Production Solutions, APS) 매출 감소, 그리고 브라질의 생산 시스템 판매 감소에 기인한다. 이러한 감소는 멕시코와 가이아나의 해상 활동 증가로 인해 부분적으로 상쇄되었다.

전분기 대비 매출은 9% 감소했으며, 이는 지난 분기의 강한 연말 생산 시스템 판매 이후 브라질과 가이아나의 계절적 매출 감소에 기인한다. 이러한 감소는 해상 시추 증가로 인한 멕시코에서의 매출 증가로 부분적으로 상쇄되었다.

## 유럽 및 아프리카

유럽 및 아프리카 지역 매출 22억 6천만 달러는 전년 동기 대비 3% 감소했으며, 이는 스칸디나비아 및 앙골라에서의 매출 감소로 인한 것이며 나이지리아, 아제르바이잔 및 카자흐스탄에서의 활동 증가에 의해 부분적으로 상쇄되었다.

순차적으로, 매출은 2025년 4분기에 강력한 연말 제품 및 디지털 판매에 따른 계절적 활동 감소로 인해 11% 감소했다.

## 중동 및 아시아

중동 및 아시아 지역 매출 26억 9천만 달러는 전년 동기 대비 13% 감소했으며, 그 동인은 분쟁 관련 활동 감소 및 차질이 결합된 효과를 반영하는 중동 전역에서의 매출 감소였다. 이러한 차질은 카타르에서는 불가항력 선언으로 인해, 이라크와 지역 전체의 해상 운영에서는 생산 일시 폐쇄(shut-in) 제약 및 보안 상황으로 인해 발생했다.

전분기 대비 매출은 17% 감소했으며, 이는 연말 제품 및 디지털 판매 호조 이후의 계절적 활동 감소와 분쟁으로 인한 차질에 기인한다.

## 북미

북미 지역 매출은 21억 7천만 달러로 전년 동기 대비 4% 감소했으며, 이는 주로 2025년 2분기 팔리저(Palliser) 프로젝트 매각 이후 캐나다의 APS 매출 1억 1천 8백만 달러가 사라진 데 기인하며, 데이터센터 솔루션의 견고한 매출 성장에 의해 부분적으로 상쇄되었다. 미국만(Gulf of America) 지역의 해상 매출은 시추 활동 증가가 디지털 탐사 판매 감소로 상쇄되면서 보합세를 보였다.

전분기 대비 매출은 2% 감소했으며, 이는 2025년 4분기 연말 디지털 판매 호조 이후 육상 시추 활동 감소와 디지털 탐사 판매 감소에 기인한다. 이러한 감소는 데이터센터 솔루션의 매출 증가로 인해 부분적으로 상쇄되었다.

## 부문별 1분기 결과

### 디지털

(단위: 백만)					
	3개월 종료일			변동	
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$443	\$593	\$416	-25%	7%
북미	197	229	171	-14%	15%
기타	-	3	-	n/m	n/m
	\$640	\$825	\$587	-22%	9%
세전 영업 이익	\$134	\$280	\$125	-52%	8%
세전 영업 마진	20.9%	34.0%	21.2%	-1,303 bps	-28 bps
조정 EBITDA*	167	346	181	-52%	-8%
조정 EBITDA 마진*	26.1%	42.0%	30.8%	-1,588 bps	-473 bps

\*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 자세한 내용은 "보충 정보" 섹션의 조정을 참조하라.

n/m = not meaningful(의미 없음)

(단위: 백만)					
매출	3개월 종료일			변동	
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
플랫폼 및 애플리케이션	\$241	\$291	\$236	-17%	2%
디지털 운영	143	162	77	-12%	87%
디지털 탐사	101	184	110	-45%	-8%
전문 서비스	155	188	164	-17%	-6%
	\$640	\$825	\$587	-22%	9%
디지털 부문의 2026년 1분기 실적에는 챔피언 X의 활동이 포함되며, 이는 3,200만 달러의 매출을 기여했다.					

디지털 부문 매출 6억 4천만 달러는 전년 동기 대비 9% 증가했고, 이는 디지털 운영 부문의 87% 성장과 플랫폼 및 애플리케이션 부문의 2% 증가에 힘입은 결과이며, 디지털 탐사 및 전문 서비스 부문의 감소에 의해 부분적으로 상쇄되었다.

전분기 대비 디지털 부문 매출은 22% 감소했으며, 이는 2025년 4분기 연말 디지털 판매 호조 이후 계절적 활동 감소에 기인한다.

2026년 3월 31일 기준 디지털 부문의 ARR은 10억 2천만 달러로, 2025년 3월 31일 기준 8억 9천만 달러에 비교하면 전년 동기 대비 15% 증가한 것이다.

디지털 세전 영업 마진은 전년 동기 대비 소폭(28 베이스스 포인트(bps)) 감소했다.

전분기 대비 1분기 세전 영업마진은 계절적 디지털 판매 감소를 반영하여 13%포인트 축소되었다.

디지털 부문을 구성하는 수익 범주에 대한 설명은 "보충 정보"(질문 10)을 참조하면 된다.  
ARR의 정의는 질문 11을 참조하면 된다.

저류층 실적

(단위: 백만)					
	3개월 종료일			변동	
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$1,445	\$1,596	\$1,557	-9%	-7%
북미	143	146	142	-2%	1%
기타	6	6	1	n/m	n/m
	\$1,594	\$1,748	\$1,700	-9%	-6%
세전 영업 이익	\$257	\$342	\$282	-25%	-9%
세전 영업 마진	16.1%	19.6%	16.6%	-348 bps	-47 bps
조정 EBITDA*	369	456	385	-19%	-4%
조정 EBITDA 마진*	23.1%	26.1%	22.7%	-297 bps	47 bps

*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 자세한 내용은 "보충 정보" 섹션의 조정을 참조하라.					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

저류층 실적 부문의 매출은 15억 9천만 달러로, 중동 분쟁으로 인한 운영 차질에 주로 기인한 자극 및 개입 활동 감소로 인해 전년 동기 대비 6% 감소했다. 북미 매출은 안정세를 보였으며, 중남미 및 아시아 매출은 소폭 증가했다.

전분기 대비 매출은 9% 감소했는데, 이는 유럽, 아프리카 및 아시아의 계절적 활동 감소와 중동 분쟁 관련 차질이 복합적으로 작용한 결과이다.

저류지 실적 세전 영업 마진은 16%로 전년 동기 대비 47bp 축소되었으며, 이는 평가 서비스의 수익성 개선으로 일부 상쇄되었지만 자극 및 개입의 수익성 하락을 반영한다.

전분기 대비 세전 영업 마진은 계절적 활동 감소와 중동 지역 차질로 인해 348bp 축소되었다.

### 유정 건설

(단위: 백만)					
	3 개월 종료일			변동	
	3 월 31 일 (2026 년)	12 월 31 일 (2025 년)	3 월 31 일 (2025 년)	전분기   대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$2,195	\$2,329	\$2,381	-6%	-8%
북미	548	556	541	-2%	1%
기타	54	64	55	n/m	n/m
	\$2,797	\$2,949	\$2,977	-5%	-6%

세전 영업 이익	\$424	\$550	\$589	-23%	-28%
세전 영업 마진	15.2%	18.7%	19.8%	-350 bps	-463 bps
조정 EBITDA*	584	719	753	-19%	-22%
조정 EBITDA 마진*	20.9%	24.4%	25.3%	-351 bps	-440 bps
*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 자세한 내용은 "보충 정보" 섹션의 조정을 참조하라. n/m = not meaningful(의미 없음)					

유정 건설 부문의 매출은 28억 달러로, 전년 동기 대비 6% 감소했으며, 이는 주로 중동 분쟁으로 인한 활동 감소에 기인하며, 유럽과 아프리카, 라틴 아메리카 및 북미에서의 해양 시추 활동 증가로 일부 상쇄되었다.

전분기 대비 매출은 5% 감소했는데, 이는 유럽, 아프리카 및 아시아의 계절적 활동 감소와 중동 분쟁 관련 차질이 복합적으로 작용한 결과이며, 라틴 아메리카에서의 해양 시추 활동 증가로 일부 상쇄되었다.

유정 건설 부문의 세전 영업 마진은 15%로, 전년 동기 대비 463bp 축소되었으며, 이는 특정 시장의 가격 역풍이 복합된, 주로 중동 분쟁의 결과로 인한 수익성 하락에 기인한다.

전분기 대비 세전 영업 마진은 계절적 활동 감소와 중동 지역 차질로 인해 350bp 축소되었다.

### 생산 시스템

(단위: 백만)					
보고 기준	3개월 종료일			변동	
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					

해외	<b>\$2,272</b>	\$2,853	\$2,166	<b>-20%</b>	5%
북미	<b>1,206</b>	\$1,200	\$671	-	80%
기타	<b>30</b>	\$25	\$4	<b>n/m</b>	n/m
	<b>\$3,508</b>	\$4,078	\$2,841	<b>-14%</b>	23%
세전 영업 이익	<b>\$497</b>	\$664	\$471	<b>-25%</b>	6%
세전 영업 마진	<b>14.2%</b>	16.3%	16.6%	<b>-212 bps</b>	-240 bps
조정 EBITDA*	<b>648</b>	815	561	<b>-20%</b>	16%
조정 EBITDA 마진*	<b>18.5%</b>	20.0%	19.7%	<b>-150 bps</b>	-126 bps
*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 자세한 내용은 "보충 정보" 섹션의 조정을 참조하라.					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

생산 시스템의 매출은 35억 1천만 달러로 전년 동기 대비 23% 증가했으며, 이는 인수된 챔피언 X 생산 화학 물질 및 인공 리프트 사업 덕분이며, 이는 해당 분기 동안 8억 3천 3백만 달러의 매출과 1억 4천 8백만 달러의 세전 영업 이익을 기여했다.

인수의 영향을 제외하면, 생산 시스템 부문의 2026년 1분기 매출은 중동 분쟁으로 인한 차질로 인해 전년 동기 대비 6% 감소했다.

생산 시스템 부문의 세전 영업 마진은 14%로 전년 동기 대비 240bp 축소되었으며, 이는 지상 생산 시스템, SLB 원서브시(SLB OneSubsea), 그리고 완결 부문의 수익성 하락으로 인한 것이다. 이러한 하락은 챔피언 X의 생산 화학물질 및 인공 리프트 부문에서 나온 기여분 증가로 인해 일부 상쇄되었다.

전분기 대비 1분기 세전 영업 마진은 212bp 축소되었으며, 이는 2025년 4분기의 강력한 연말 제품 판매 이후 계절적 수익성 하락을 반영한다.

다음 표와 해설은 챔피언 X가 2025년 1월 1일에 인수되었다고 가정하여 견적 기준으로 제시되었다.

(단위: 백만)					
견적 기준	3개월 종료일			변동	
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$2,272	\$2,853	\$2,408	-20%	-6%
북미	1,206	1,200	1,206	-	-
기타	30	25	36	n/m	n/m
	\$3,508	\$4,078	\$3,650	-14%	-4%

생산 시스템의 견적 기준 매출은 35억 1천만 달러로 전년 동기 대비 4% 감소했으며, 이는 SLB 원서브시 및 지상 생산 시스템 부문의 매출 감소에 기인하며, 생산 화학물질, 인공 리프트 및 밸브의 판매 증가에 의해 부분적으로 상쇄되었다. 중동 분쟁으로 인한 차질도 전년 동기 대비 감소에 영향을 미쳤다.

전분기 대비 매출은 14% 감소했으며, 이는 2025년 4분기 국제 시장에서의 연말 제품 판매 호조와 중동 분쟁으로 인한 차질에 따른 것이다.

기타 모든 부문

기타 부문은 APS, 데이터센터 솔루션 및 SLB 캡처리™(SLB Capturi™)로 구성된다.

매출은 전년 대비 21% 감소했으며, 이는 2025년 2분기 캐나다 팔라이저(Palliser) 자산 매각에 따른 APS 매출 감소와 SLB 캡처리(SLB Capturi) 매출 감소에 기인한다. 이러한 감소는 데이터센터 솔루션 매출의 45% 증가에 의해 부분적으로 상쇄되었다.

전분기 대비 매출은 에콰도르 APS 프로젝트의 매출 감소로 인해 1% 소폭 감소했으며, 데이터센터 솔루션의 매출 증가에 의해 부분적으로 상쇄되었다.

세전 영업 이익은 팔라이저 자산 매각 이후 APS 프로젝트의 수익성 하락으로 인해 전년 동기 대비 감소했다. 전분기 대비 세전 영업 이익은 SLB 캡처리의 실적 개선으로 인해 증가했다.

## 분기 주요 사항

### 핵심

### 계약 수주

SLB는 SLB의 핵심 분야의 강점에 부합하는 새로운 계약 수주를 계속 획득하고 있다. 주목할 만한 주요 사항은 다음과 같다:

- 쿠웨이트에서는 쿠웨이트 오일 컴퍼니(Kuwait Oil Company)가 SLB에 무트리바(Mutriba) 유전에 대한 설계, 개발 및 생산 관리를 포함한 15억 달러 5년 통합 계약을 발주했다. 이 작업은 SLB가 무트리바 유전에 대해 수행한 지하 특성화 연구를 기반으로 하며, 더 깊고 기술적으로 까다로운 저류층 조건에서의 개발 계획 및 실행을 지원한다. 이 계약에는 산성 조건을 가진 고온, 고압 저류층 개발이 포함된다.
- 수리남에서는 SLB가 페트로나스(PETRONAS)의 자회사인 페트로나스 수리남 E&P(PETRONAS Suriname E&P B.V.)과 SLB 원서브시(SLB OneSubsea) 및 서브시 7(Subsea7)로 구성된 서브시 통합 얼라이언스(Subsea Integration Alliance) 간의 전략적 협력 계약을 체결했다. 이 파트너십은 혁신적이고 비용 효과적인 해저 솔루션을 통해 수리남의 신규 변방 분지(frontier basin)에서 자원을 개발하는 것을 목표로 한다. 이 계약은 프로젝트 수명 주기 전반에 걸친 장기적인 협력 프레임워크를 수립한다. 이러한 접근 방식은 초기 참여가 비용 효과적인 솔루션을 공동 개발 및 공동 창출하고, 현장 개발을 가속화하며, 프로젝트 경제성을 향상시킬 수 있게 해준다.
- 노르웨이에서는 에퀴노르(Equinor)가 SLB 원서브시에 북해 굴팍스(Gullfaks) 유전의 해저 압축 시스템 업그레이드를 위한 엔지니어링, 조달 및 건설(EPC) 계약을 발주했다. 이 계약에 따라 SLB 원서브시는 2015년에 세계 최초의 다상 해저 압축 시스템의 일부로 원래 공급된 장치를 최적화하기 위해 차세대 압축기 모듈 2기를 납품할 예정이다. 업그레이드된 모듈은 차압과 유량 용량을 증가시켜 회수율을 높이고 유전 수명을 연장할 것이다. 기존 해저 인프라 내에 설치함으로써 가동 중단 시간을 최소화하고 전체 작업 비용을 절감할 것이다.

- 오만에서는 페트롤리엄 디벨롭먼트 오만(Petroleum Development Oman, PDO)이 SLB 에 오만의 최대 오일 및 가스 채굴권인 블록-6(Block-6) 운영에 사용될 유정 분출 방지 장치 및 인공 리프트 기술 공급을 위한 두 건의 5년 계약을 발주했다. 이 계약에는 저압, 고압 및 열 유정 분출 방지 장치 뿐만 아니라 전기 잠수 펌프(electrical submersible pumps, ESP) 및 진행 공동 펌프(progressing cavity pumps, PCP)의 공급이 포함된다. 이러한 솔루션은 회수율을 높이고 블록-6 자산의 생산 수명을 연장할 것으로 기대된다.
- 중국에서는 중국 국가해양석유총공사(China National Offshore Oil Corporation, CNOOC)가 SLB 원서브시에 다중 유정, 통합 EPC 계약을 발주했다. 이 계약은 20 개의 유정을 포함하며, 남중국해 심해 카이핑 18-1(Kaiping 18-1) 유전 개발을 위한 통합 해저 생산 시스템(SPS) 납품을 대상으로 한다. 이 계약에 따라 SLB 원서브시는 이중 ESP, 가스 리프트 및 가스 주입용 수평 트리(horizontal tree), 매니폴드, 커넥터 및 제어 시스템과 함께 설치 및 시운전 지원을 포함한 표준화된 해저 생산 기술을 제공할 예정이다.
- 말레이시아 해상에서, PTT 익스플로레이션 앤 프로덕션(PTT Exploration and Production Public Company Limited, PTTEP)의 자회사인 PTTEP 사바 오일 리미티드(PTTEP Sabah Oil Limited)가 SLB 원서브시에 EPC 계약을 발주했다. 이 계약은 PTTEP 의 심해 포트폴리오를 위한 통합 SPS 제공에서 SLB 원서브시(SLB OneSubsea)의 역할을 확대하며, 지난 12 개월 동안 PTTEP 로부터 수주한 세 번째 주요 SPS 계약을 나타낸다.
- 인도네시아 해상에서는 아부다비에 본사를 둔 국제 에너지 기업 무바달라 에너지(Mubadala Energy)가 SLB 에 안다만해(Andaman Sea)의 탕쿨로(Tangkulo) 천연가스 심해 개발과 관련 탐사 및 평가 시추 활동을 위한 다수의 해상 시추 서비스 계약을 발주했다. 이번 계약에 따라 SLB 는 무바달라 에너지(Mubadala Energy)와 협력하여 유정 전체 수명 주기에 걸친 통합 시추 및 유정 서비스를 제공할 예정이다. 범주에는 방향성 시추, 시추 유체(drilling fluids), 시멘팅, 와이어라인(wireline), 슬릭라인(slickline), 코일드 튜빙(coiled tubing), 유정 시험, 머드 로깅(mud logging), 그리고 상부 및 하부 완결(upper and lower completions)이 포함된다. 이 통합 모델은 안전성, 신뢰성 및 운영 성능을 강화하면서 실행을 효율화하도록 설계되어 있다.

## 기술 하이라이트

이번 분기의 주목할 만한 기술 도입 및 배치는 다음과 같다:

- SLB 가 효율성 향상, 운영 복잡성 감소, 보다 자동화된 유정 현장 실행 지원을 위해 설계된 수압 파쇄 작업을 위한 완전 전기식 솔루션인 차세대 카메론(Cameron) 프랙 유체 공급 시스템을 출시했다. 이 시스템은 무유지보수 프랙 밸브, 전동 작동, 그리고 밸브커맨더™(ValveCommander™) 유체 공급 제어를 결합하여, 모든 유형의 액추에이션에 걸쳐 운영자에게 디지털 제어 기능을 제공한다. 주요 이점에는 현장 그리스 도포 및 일상적인 유지보수 불필요, 더 정밀한 밸브 작동, 더 빠른 굴착 장치 설치 및 굴착 장치 해체 및 유압 장치 제거가 포함된다. 이 시스템은 또한 유압유 사용과 디젤 구동 장비를 줄여 고객이 작업 흐름을 간소화하고, 가동 시간을 개선하며, 보다 청정한 파쇄 작업을 추진하도록 돕는다.

- 브라질 해상 마림바(Marimba) 유전에서 트라이던트 에너지(Trident Energy)와 SLB가 노후화된 해저 자갈 충전(gravel-packed) 유정의 생산성 훼손 문제를 해결했다. 엄격한 부식 테스트를 거친 후, SLB는 기존 P-08 반잠수식 플랫폼에서 수십 년 된 해저 유체 이송관을 통해 윈스텝 EF™(OneSTEP EF™) 사암 자극 솔루션을 적용함으로써, 부식 위험을 완화하고 경량 유정 개입 선택이나 해저 트리 사용을 불필요하게 만들었다. 이 처리는 실적 목표를 초과 달성하여 거의 3 배 더 높은 원유 생산량을 달성했다. 이 적용 사례는 사암 자극이 해저 파이프라인을 통해 수행될 수 있음을 보여주며, 적용 대상을 확장하고 노후 유전의 경제성을 개선한다. 이 작업은 복잡한 해저 개입을 수행하는 데 있어 트라이던트 에너지(Trident Energy)와 SLB 간의 강력한 협력을 반영한다.
- SLB와 페트로나스 수리남 E&P(PETRONAS Suriname E&P B.V.)는 오라™(Ora™) 저류층 샘플링 플랫폼과 이의 고급 디지털 워크플로우를 도입하여 불필요한 굴착 시간을 피했다. 오라 플랫폼은 오일 이동성이 매우 낮고 추출이 훨씬 더 어려운 구간을 포함한 복잡한 조건에서도 고품질의 저류층 샘플을 확보했다. 이러한 실용적인 솔루션의 도입은 가치 창출을 가속화하고 운영을 개선했다.
- 노르웨이 대륙붕(NCS)에서 OKEA ASA와 SLB는 SLB의 방향성 시추, 실시간 지하 측정 및 지층 평가, 시추 최적화, 고급 비트 및 유체 기술, 그리고 장거리 도달 유정 계획 및 모니터링 역량으로 구성된 통합 기술 제품군을 활용하여 초장대 유정에서 발생하는 독특한 지질학적 및 운영상 과제를 극복했다. 측정 심도 10,895 미터에 달하는 이 유정은 NCS에서 시추된 가장 긴 유정이 되었으며, 단 한 차례의 굴착 작업으로 3,400 미터 이상을 시추하면서 동시에 시추공을 확장했다. 탈리스커(Talisker) 프로젝트의 일환으로, 이 유정은 브라게(Brage) 유전의 수명 연장과 추가 자원 개발을 지원한다.
- 아제르바이잔에서 bp가 SLB에 옵티크™(Optiq™) 실시간 광섬유 해석 및 분석 솔루션 도입 계약을 발주했으며 양사는 정성적 및 정량적 분산 온도 감지 평가, 다상 생산 프로파일링, 주입 프로파일링을 위한 자동화된 실시간 워크플로우를 발전시키기 위해 협력하고 있다. 현재 bp의 감시 요구사항에 맞게 구성 중이며, 6개 플랫폼에 걸쳐 기존 광섬유가 설치된 50개 이상의 해상 유정에 배치될 예정인 이 솔루션은 일일 수 테라바이트의 데이터 생성과 전통적으로 시간이 많이 소요되는 해석 과정을 포함한 광섬유 감지의 완전한 가치 실현을 가로막는 주요 장벽들을 극복하는 것을 목표로 한다. 데이터가 생성되는 현장(Edge)에서 실시간 분석을 자동화하고 생산 및 저류층 감시 인사이트에 대한 안전한 클라우드 기반 접근을 가능하게 함으로써, 이 협력은 생산 및 저류층 엔지니어가 회수율을 극대화하고 생산 중단을 예방 또는 완화하도록 돕기 위해 설계되었다.
- 아랍에미리트에서 SLB와 안독 오프쇼어(ADNOC Offshore)는 지능형 자극(Intelligent Stimulation) 워크플로우를 사용하여 아부 알 부쿠시(Abu Al Bukhoosh, ABK) 유전의 한계성 치밀 탄산염 저류층(marginal tight carbonate reserves)을 개발했다. 제한적 항입 라이너(limited-entry liner)와 개방형 수평 구간(openhole lateral)으로 구성된 혼합 완결 다분지 유정이, VDA™ 점탄성 전향산을 통한 오픈패스 플렉스™(OpenPath Flex™) 맞춤형 산 자극 서비스와 키네틱스 매트릭스™(Kinetix Matrix™) 소프트웨어로 생성된 자극 설계를 사용하여 단일 선택 작업으로 처리되었다. 설계는 고객 지원 연구소의 코어 유동 데이터로 보정되어

균일한 자극을 보장했다. 이 개입은 초기 생산 예측치의 두 배 이상을 달성했으며, 동일 저류층의 향후 유정들을 위한 향후 산 자극 작업의 템플릿을 제공했다.

- 말레이시아에서 페트로나스 카리갈리(PETRONAS Carigali Sdn. Bhd.)는 SLB 에 해저 시스템 배압 제어 시추(managed pressure drilling, MPD) 서비스 제공을 위한 5년 계약을 발주했다. SLB는 컴팩트한 상부 인장 링 회전 제어 장치와 @balance Control™ MPD 시스템을 특징으로 하는 포괄적인 MPD 및 가압식 이토 갓 시추(pressurized mud cap drilling) 솔루션을 배치할 예정이다.
- 호주에서 SLB와 코노코필립스(ConocoPhillips)는 오토웨이 분지 탐사 프로그램의 일환으로 호주 최초로 오라(Ora) 지능형 와이어라인 지층 테스트 플랫폼을 도입했다. 오라(Ora) 심부 과도 시험(Deep Transient Testing, DTT)은 오토웨이 탐사 시추 프로그램(Otway Exploration Drilling Program)을 위해 원래 계획되었던 기존의 드릴스텝 시험을 대체했다. 시험은 와레 A(Waarre A) 저류층에 집중되었는데, 이 저류층에서는 더 잘 특성화된 와레 C(Waarre C) 저류층에 비해 오토웨이 분지(Otway Basin) 전반에 걸쳐 제한된 저류층 및 생산 데이터만 존재한다. Ora DTT 결과는 시험에서 저류층 품질 및 생산 능력을 검증했으며, 해당 저류층의 상업성에 대한 지속적인 평가를 위한 핵심 입력 데이터를 제공했다.

## 디지털

SLB는 디지털 기술을 대규모로 배치하고, 고객과 협력하여 기술 및 워크플로를 클라우드로 마이그레이션하고, 새로운 AI 지원 기능을 수용하고, 인사이트를 활용하여 성능을 높이고 있다. 주목할 만한 주요 사항은 다음과 같다:

- SLB와 엔비디아는 도메인별 생성형 AI 모델과 산업 규모의 에이전트 AI로 구동되는 참조 환경인 "에너지를 위한 AI 팩토리"를 개발하기 위해 기술 협력을 확대했다. 이는 SLB의 디지털 플랫폼에서 실행되어 에너지 기업들이 데이터와 운영을 위해 AI를 확장할 수 있도록 돕는다. 두 회사는 또한 협력하여 최신 엔비디아 AI 인프라를 활용해 SLB 디지털 플랫폼 전반에서 대규모 데이터셋과 AI 모델 처리를 최적화하여 에너지 응용 분야에서 성능과 효율성의 새로운 벤치마크를 세우는 것을 목표로 한다.
- 앙골라에서 아줄 에너지(Azule Energy)가 SLB의 엔터프라이즈 디지털 플랫폼을 자신의 운영 전반에 계속해서 사용하고 확장하기 위해 SLB에 3년 계약을 발주하였다. 이 플랫폼은 아줄이 보다 일관된 실행을 추진하고, 의사 결정을 가속화하며, 포트폴리오 전반에 걸쳐 안정적인 에너지 공급을 지원하는 데 도움을 줄 것이다. bp와 에니(Eni)의 합작법인이며 앙골라 최대 독립 에너지 생산자인 아줄 에너지(Azule Energy)는 이 지역에서 가장 복잡한 자산들 중 일부를 운영하고 있다. 이번 계약은 델피™(Delfi™) 디지털 플랫폼이 저류층 연구, 모델링, 시뮬레이션 및 유정 계획 워크플로우를 지원하며, 시간이 지남에 따라 저류층 워크플로우를 더 넓은 운영 데이터 환경과 연결함으로써 엔터프라이즈 규모의 디지털 통합을 지원하는, 아줄의 저류층 조직 내에서 델피™(Delfi™) 디지털 플랫폼을 2년간 사용해 온 경험을 바탕으로 한다.
- 탄자니아와 우간다에서 SLB는 세계에서 가장 긴 전기 가열식 원유 파이프라인인 동아프리카 원유 파이프라인(East Africa Crude Oil Pipeline)을 위한 생산 데이터 관리

시스템(PDMS)을 공급하는 4년 계약을 수주했다. SLB는 틸렌가(Tilenga) 유전과 킹피셔(Kingfisher) 유전 전역에서 실시간 용적 측정 추적 및 생산 최적화를 가능하게 하는 모바일 인터페이스를 포함하는, 아보셋™(Avocet™) 생산 운영 소프트웨어 플랫폼을 배치하여 생산 데이터를 수집, 분석 및 안전하게 저장할 예정이다. PDMS 솔루션은 운영 우수성, 유동 보증 및 파이프라인 무결성을 지원할 것이다. 이는 동아프리카 시장의 두 주요 국가에 대한 SLB의 전략적 진출을 의미하며, 에너지 전환을 지원하는 복잡한 다중 운영자 인프라 프로젝트를 위해 대규모 디지털 솔루션을 제공할 수 있는 SLB의 역량을 보여준다.

- 카타르에서 SLB는 주요 운영사와 전략적 계약을 체결했으며, 이는 해당 지역에서의 자율 시추 기술로의 전환이 상당히 가속화되고 있음을 의미한다. 2025년 6월 도입 이후 드릴옵스™(DrillOps™) 자문 서비스의 강력한 실적을 바탕으로, 이 기술은 현재 3개의 육상 굴착 장치에서 운영되고 있으며, 해당 운영사의 첫 번째 해상 굴착 장치에도 도입될 예정이다. 이미 10개 이상의 유정과 26개의 구간이 드릴옵스(DrillOps) 자문 서비스를 사용하여 시추되었으며, 굴진율 평균 21% 증가라는 인상적인 성과를 달성했다. 이번 배치는 또한 다양한 굴착 장치 환경에서 이 솔루션의 빠른 확장성과 범용 호환성도 입증했다.
- 오만에서 PDO는 SLB에 드릴옵스 지능형 유정 시추 및 인사이트 솔루션을 구현하는 4년 계약을 발주했으며, 이는 고급 AI 기반 역량을 통해 유정 운영 센터를 강화하는 것을 목표로 한다. 범위에는 PDO의 50대 굴착 장치에 걸친 드릴옵스 자문 서비스 및 예측 분석이 포함되며, 파이프 끼임(stuck pipe) 또는 세굴(washout)과 같은 위험을 조기에 감지하는 자동 알림을 가능하게 한다. 이는 적시에 예방 조치를 지원하고 보다 일관되고 효율적인 시추 실적을 촉진한다. 계약의 일환으로 SLB는 호환 가능한 굴착 장치에 뉴로™(Neuro™) 자율 방향성 시추 기술과 함께 시추 작업 흐름을 간소화하고 조정하도록 설계된 굴착 장치 기반 애플리케이션인 드릴옵스(DrillOps) 자동화도 배치할 예정이다. 이번 계약은 2025년 13개 유정에서 수행된 성공적 현장 시험에 따른 것으로, 시험 결과는 굴진율 18% 향상, 눈에 보이지 않는 손실 시간 13% 감소였으며 최종적으로 25일의 굴착 일수를 절약했다.
- 인도에서 석유천연가스공사(Oil and Natural Gas Corporation, ONGC)는 SLB에 대규모 디지털 계약을 발주했으며, 이는 ONGC의 디지털 전환 프로그램에서 중요한 이정표를 나타낸다. 이 계약에 따라 SLB의 루미(Lumi) 데이터 및 AI 플랫폼은 모든 ONGC 자산에 걸쳐 엔터프라이즈급 솔루션으로 배치되어, 고급 분석 및 AI 기반 워크플로우를 지원하는 통합되고 확장 가능한 데이터 기반을 구축하게 된다. 이와 동시에 옵티플로우™(OptiFlow™) 및 옵티사이트™(OptiSite™) 솔루션이 배치되어 실행 가능한 인사이트와 향상된 효율성을 통해 생산 운영을 지원하고 강화할 예정이다. 이번 배치는 디지털 및 AI 기반 에너지 기업이 되려는 ONGC의 목표를 지원하며, SLB는 그들의 신뢰받는 파트너가 된다.

## 새로운 성장의 지평

SLB는 데이터센터 솔루션(Data Center Solutions) 및 신에너지(New Energy)를 포함한 고성장 시장에 다음을 포함한 전략적 혁신 기술과 파트너십을 통해 대규모로 참여하고 있다.

- SLB 와 엔비디아(NVIDIA)는 중요한 AI 인프라를 설계하고 배포하기 위해 기술 협력을 확대했다. SLB 는 엔비디아 DSX AI 공장의 모듈러 설계 파트너로서 서비스를 제공할 예정이다. 부품을 오프사이트에서 제조하는 이 모듈식 접근법은 품질과 신뢰성을 높이는 동시에 비용, 인력 제약 및 리드 타임을 줄여준다. 또한 신속하고 유연한 확장성을 가능하게 하여 고객이 수요 증가에 따라 데이터 센터 용량을 빠르게 확장할 수 있다.
- 터키에서 마렌 마라스 일렉트릭 프로덕션 인더스트리 앤 트레이드(Maren Maras Electric Production Industry and Trade Co. Inc.)가 SLB 에 지열 포트폴리오를 지원하는 맞춤형 인공 리프트 솔루션을 도입하는 4년 계약을 발주했다. 이 시스템은 고온 지열 환경에 맞게 설계되었으며, 통합된 상업 및 운영 모델을 통해 제공되어 초기 자본 요구사항을 줄이고 수명 주기 지원을 제공한다. 이 계약에 따라 SLB 는 인공 리프트 장비, 현장 서비스 및 성능 최적화 전문성을 공급할 예정이다. 이 솔루션은 지열 조건에서 유정 생산성과 시스템 신뢰성을 개선하고, 확장 가능한 지열 발전을 지원한다.

## 재무제표

### 요약 연결 손익계산서

(단위 백만, 주당 금액 제외)		
	1 분기	
	(2026 년)	(2025 년)
매출	\$8,721	\$8,490
이자 및 기타 수입	43	78
경비		
매출 비용 <sup>(1)</sup>	7,390	6,884
연구 및 엔지니어링	164	172

일반관리비	97	96
합병 및 통합 <sup>(1)</sup>	41	48
구조조정 <sup>(1)</sup>	-	158
이자	116	147
세전 이익 <sup>(1)</sup>	\$956	\$1,063
세금 비용 <sup>(1)</sup>	195	234
순이익 <sup>(1)</sup>	\$761	\$829
비지배지분 귀속 순이익 <sup>(1)</sup>	9	32
SLB 귀속 순이익 <sup>(1)</sup>	\$752	\$797
SLB 의 희석 주당 순이익 <sup>(1)</sup>	\$0.50	\$0.58
평균 발행 주식수	1,499	1,366
희석을 가정한 평균 발행 주식수	1,515	1,380
비용에 포함된 감가상각비용 <sup>(2)</sup>	\$685	\$640

(1)	상세한 내용에 대해서는 “부과금 및 용자금” 섹션을 참조하라.
(2)	고정자산의 감가상각과 무형자산의 상각비, 탐사 데이터 비용 및 APS 투자를 포함한다.

**요약 연결 대차대조표**

(단위: 백만)		
	3 월 31 일	12 월 31 일
자산	(2026 년)	(2025 년)
유동자산		
현금 및 단기 투자	\$3,387	\$4,212
매출채권	9,037	8,689
재고자산	5,274	5,032
기타 유동자산	1,637	1,580
	19,335	19,513
계열회사 투자	1,784	1,783
고정 자산	7,747	7,894
영업권	16,852	16,794

무형 자산	<b>4,901</b>	4,988
기타 자산	<b>3,907</b>	3,896
	<b>\$54,526</b>	\$54,868
부채 및 자본		
유동 부채		
미지급 계정 및 발생 부채	<b>\$11,140</b>	\$11,490
소득세에 대한 추정 부채	<b>878</b>	894
단기 차입금 및		
장기 차입금의 유동 부분	<b>1,938</b>	1,894
미지급 배당금	<b>457</b>	443
	<b>14,413</b>	14,721
장기 부채	<b>9,670</b>	9,742
기타 부채	<b>3,090</b>	3,114
	<b>27,173</b>	27,577
자본	<b>27,353</b>	27,291

	<b>\$54,526</b>	\$54,868
--	-----------------	----------

유동성

(단위: 백만)			
유동성 구성요소	3 월 31 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2025 년)	12 월 31 일 (2025 년)
현금 및 단기 투자	\$3,387	\$3,897	\$4,212
단기 차입금 및 유동성 장기 차입금	(1,938)	(3,475)	(1,894)
장기 부채	(9,670)	(10,527)	(9,742)
순차입금 <sup>(1)</sup>	\$(8,221)	\$(10,105)	\$(7,424)
유동성 변동 내역은 다음과 같다:			
		첫	첫
		분기	분기
		(2026 년)	(2025 년)
순이익		\$761	\$829
감가상각 <sup>(2)</sup>		685	640

주식기반 보상 비용		<b>101</b>	91
운전자본 변동		<b>(1,102)</b>	(937)
기타		<b>42</b>	37
영업 활동 현금 흐름		<b>\$487</b>	\$660
자본 지출		<b>(343)</b>	(398)
APS 투자		<b>(103)</b>	(108)
탐사 데이터 자본화		<b>(64)</b>	(51)
잉여 현금 흐름 <sup>(3)</sup>		<b>(23)</b>	103
주식 환매 프로그램		<b>(451)</b>	(2,300)
지급 배당금		<b>(426)</b>	(386)
직원 주식 계획으로 인한 수익		<b>178</b>	113
사업 인수 및 투자, 획득 현금 + 인수 부채 제외		<b>(70)</b>	(37)
순 결제 주식 기반 보상금에 지급된 세금		<b>(59)</b>	(53)
기타		<b>(30)</b>	(32)

외국환율 변동 영향 이전 순차입금의 감소	(881)	(2,592)
외국환율 변동의 순차입금에 대한 영향	84	(108)
순차입금 증가	(797)	(2,700)
순차입금, 기간 시작	(7,424)	(7,405)
순차입금, 기간 종료	<b>\$(8,221)</b>	<b>\$(10,105)</b>

(1)	“순차입금”은 현금 및 단기 투자를 뺀 총 차입금을 나타낸다. 경영진은 순차입금이 차입금 상환에 사용할 수 있는 현금과 투자를 반영함으로써 SLB의 부채 수준에 관한 유용한 정보를 투자자와 경영진에게 제공한다고 생각한다. 순차입금은 총차입금을 대체하거나 총차입금보다 우월한 것이 아니라 추가로 고려해야 하는 비-GAAP 재무 측정치이다.
(2)	고정자산의 감가상각과 무형자산의 상각비, 탐사 데이터 비용 및 APS 투자를 포함한다.
(3)	"잉여 현금 흐름"은 자본 지출, APS 투자 및 자본화된 탐사 데이터 비용을 뺀 영업 활동 현금 흐름을 나타낸다. 경영진은 잉여 현금 흐름이 회사의 중요한 유동성 척도이며 에스엘비의 현금 창출 능력의 척도로 투자자와 경영진에게 유용하다고 생각한다. 일단 사업적 요구와 의무가 충족되면 이 현금은 미래 성장을 위해 회사에 재투자하거나 배당금 지급 또는 자사주 매입을 통해 주주에게 환원하는 데 사용할 수 있다. 잉여 현금 흐름은 재량적 지출에 이용할 수 있는 잔여 현금 흐름을 나타내지 않는다. 잉여 현금 흐름은 영업 활동 현금 흐름을 대체하거나 영업 활동 현금 흐름보다 우월한 것이 아니라 추가로 고려해야 하는 비-GAAP 재무 측정치이다.

### 부과금 및 용자금

미국 일반적으로 인정된 회계원칙(General Accepted Accounting Principles, GAAP)에 따라 결정된 재무 결과 외에도 이 2026년 1분기 실적 발표에는 비-GAAP 재무 척도(SEC의 규정 G에 정의된 바대로)도 포함된다. "유동성"에서 논의된 비-GAAP 재무 척도 외에도, 부과금 및 용자금을 제외한 SLB 순이익 및 그로부터 파생된 척도(회식 EPS 포함, 부과금 및 용자금 제외; 실효 세율, 부과금 및 용자금 제외; 조정 EBITDA 및 조정 EBITDA 마진)는 비-GAAP

재무 척도이다. 경영진은 이러한 재무 척도에서 부과금 및 용자금 제외하는 것이 SLB의 기본 사업 결과 및 영업 활동 동향에 대한 유용한 관점을 제공하고 기간 대 기간으로 SLB의 영업 활동을 평가하는 수단을 제공한다고 생각한다. 이러한 척도들은 경영진이 특정 인센티브 보상을 결정할 때 실적 척도로 사용하기도 한다. 전술한 비-GAAP 재무 척도들은 GAAP에 따라 준비된 다른 재무 성과 척도들을 대체하거나 그 척도보다 우월한 것이 아니라 추가로 고려되어야 한다. 다음은 이러한 비-GAAP 척도들 중 몇 개를 유사한 GAAP 척도로 조정하는 것이다. 조정 EBITDA를 유사한 GAAP 척도에 맞게 조정하려면 "보충 정보"(질문 8)라는 제목의 섹션을 참조하면 된다.

(단위 백만, 주당 금액 제외)					
	2026년 1분기				
	세전	세금	비지배 지분	순	회석 EPS
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$956	\$195	\$9	\$752	\$0.50
합병 및 통합 <sup>(1)</sup>	41	8	2	31	0.02
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 용자금 제외	\$997	\$203	\$11	\$783	\$0.52
	2025년 1분기				
	세전	세금	비지배 지분	순	회석 EPS
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$1,063	\$234	\$32	\$797	\$0.58
인력 감축 <sup>(2)</sup>	158	10	-	148	0.11
합병 및 통합 <sup>(1)</sup>	48	1	4	43	0.03
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 용자금 제외	\$1,269	\$245	\$36	\$988	\$0.72

	2025년 4분기				
	세전	세금	비지배 지분	순	희석 EPS
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$943	\$143	\$(24)	\$824	\$0.55
영업권 훼손 <sup>(3)</sup>	210	-	41	169	0.11
인력 감축 <sup>(2)</sup>	126	14	3	109	0.07
재고 구매 회계 공정가치 조정 상각 <sup>(4)</sup>	100	23	-	77	0.05
합병 및 통합 <sup>(1)</sup>	125	21	12	92	0.06
이연법인세 자산 관련 평가 충당금 환입	-	92	-	(92)	(0.06)
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 용자금 제외	\$1,504	\$293	\$32	\$1,179	\$0.78

(1)	요약 연결 손익계산서의 합병 및 통합에서 분류됨.
(2)	요약 연결 손익계산서의 구조조정에서 분류됨.
(3)	요약 연결 손익계산서의 감소에서 분류됨.
(4)	요약 연결 손익계산서의 매출 비용에서 분류됨.

부문

	(단위: 백만)					
	2026년 1분기		2025년 4분기		2025년 1분기	
	매출	세전 이익	매출	세전 이익	매출	세전 이익
디지털	\$640	\$134	\$825	\$280	\$587	\$125
저류층 실적	1,594	257	1,748	342	1,700	282
유정 건설	2,797	424	2,949	550	2,977	589
생산	3,508	497	4,078	664	2,841	471
기타 모든 부문	443	113	445	85	562	162
제거 및 기타	(261)	(104)	(300)	(114)	(177)	(73)
세전 세그먼트 영업 이익		1,321		1,807		1,556
회사 및 기타		(228)		(208)		(179)
이자 수입 <sup>(1)</sup>		20		31		36
이자 비용 <sup>(1)</sup>		(116)		(126)		(144)
부과금 및 용자금 <sup>(2)</sup>		(41)		(561)		(206)
	\$8,721	\$956	\$9,745	\$943	\$8,490	\$1,063

(단위: 백만)					
	2026년 1분기				
	매출	세전 이익	감가 상각 <sup>(3)</sup>	순이자 비용 (이익) <sup>(4)</sup>	조정 EBITDA <sup>(5)</sup>
디지털	\$640	\$134	\$33	\$-	\$167
저류층 실적	1,594	257	113	(1)	369
유정 건설	2,797	424	161	(1)	584
생산 시스템	3,508	497	152	(1)	648
기타 모든 부문	443	113	84	-	197
제거 및 기타	(261)	(104)	69	(2)	(37)
세전 세그먼트 영업 이익		1,321			
회사 및 기타		(228)	73		(155)
이자 수입 <sup>(1)</sup>		20			
이자 비용 <sup>(1)</sup>		(116)			
부과금 및 용자금 <sup>(2)</sup>		(41)			
	\$8,721	\$956	\$685	\$(5)	\$1,773

	(단위: 백만)				
	2025년 4분기				
	매출	세전 이익	감가 상각 <sup>(3)</sup>	순이자 비용 (이익) <sup>(4)</sup>	조정 EBITDA <sup>(5)</sup>
디지털	\$825	\$280	\$66	\$-	\$346
저류층 실적	1,748	342	114	-	456
유정 건설	2,949	550	169	-	719
생산 시스템	4,078	664	151	-	815
기타 모든 부문	445	85	85	-	170
제거 및 기타	(300)	(114)	74	-	(40)
세전 세그먼트 영업 이익		1,807			
회사 및 기타		(208)	73		(135)
이자 수입 <sup>(1)</sup>		31			
이자 비용 <sup>(1)</sup>		(126)			
부과금 및 용자금 <sup>(2)</sup>		(561)			
	\$9,745	\$943	\$732	\$-	\$2,331

(단위: 백만)					
	2025년 1분기				
	매출	세전 이익	감가상각 <sup>(3)</sup>	순이자 비용 (이익) <sup>(4)</sup>	조정 EBITDA <sup>(5)</sup>
디지털	\$587	\$125	\$56	\$-	\$181
저류층 실적	1,700	282	104	(1)	385
유정 건설	2,977	589	164	-	753
생산 시스템	2,841	471	90	-	561
기타 모든 부문	562	162	111	3	276
제거 및 기타	(177)	(73)	70	1	(2)
세전 세그먼트 영업 이익		1,556			
회사 및 기타		(179)	45		(134)
이자 수입 <sup>(1)</sup>		36			
이자 비용 <sup>(1)</sup>		(144)			
부과금 및 용자금 <sup>(2)</sup>		(206)			
	\$8,490	\$1,063	\$640	\$3	\$2,020

(1)	세그먼트 결과에 포함되는 금액은 제외한다.
(2)	상세한 내용에 대해서는 “부과금 및 용자금” 섹션을 참조하라.
(3)	고정자산의 감가상각과 무형 자산의 상각, APS 및 탐사 데이터 비용을 포함한다.
(4)	기업 수준에서 기록된 이자수익과 이자비용은 제외한다.
(5)	조정 EBITDA는 감가상각, 이자 수익, 이자 비용, 부과금 및 용자금 등을 제외한 세전 이익을 나타낸다.

#### 보충 정보

#### 자주 묻는 질문

1)	<b>2026년 전체 자본 투자 가이드스는 어떻게 되나?</b>
	2026년 전체 자본 투자(자본적 지출, 탐사 데이터 비용 및 APS 투자로 구성)는 약 25억 달러가 될 것으로 예상된다. 2025년 전체 자본 투자는 24억 달러였다.
2)	<b>2026년 1분기 영업 활동 현금 흐름과 잉여 현금 흐름은 어떠했나?</b>
	2026년 1분기 영업 활동 현금 흐름은 4억 8천 7백만 달러, 잉여 현금 흐름은 2천 3백만 달러였다.
3)	<b>2026년 1분기 "이자 및 기타 수입"에는 무엇이 포함되었나?</b>

	2026년 1분기 "이자 및 기타 수입"은 4천 3백만 달러였다. 이는 2천 5백만 달러의 이자 수입과 1천 8백만 달러의 지분 방법 투자 수익으로 구성되었다.
4)	<b>2026년 1분기 동안 이자 수입과 이자 비용은 어떻게 바뀌었나?</b>
	2026년 1분기 이자 수입은 2천 5백만 달러로 전분기 대비 6백만 달러 감소했다. 1억 1천 6백만 달러의 이자 비용은 전분기 대비 1천만 달러 감소했다.
5)	<b>2026년 1분기 실효세율(ETR)은 얼마였나?</b>
	GAAP에 따라 계산된 2026년 1분기 ETR은 20.3%였고 이에 비해 2025년 4분기는 15.2%였다. 부과금 및 용자금을 제외하고, 2026년 1분기 ETR은 20.3%였고 이에 비해 2025년 4분기는 19.5%였다.
6)	<b>2026년 3월 31일 현재 발행된 보통주는 몇 주이며, 이는 전분기 말과 어떻게 달라졌나?</b>
	2026년 3월 31일과 2025년 12월 31일 양일 모두를 기준으로 발행 보통주는 14억 9천 5백만주이다.

	(단위: 백만)
발행주식(2025년 12월 31일)	1,495
직원 주식 계획으로 발행된 주식	4

선택권 보유자에게 발행된 주식, 교환된 주식 차감	2
양도제한 조건부 주식 부여	3
주식 환매 프로그램	(9)
발행주식(2026년 3월 31일)	1,495

7)	<b>2026년 1분기와 2025년 4분기의 가중 평균 발행 주식 수는 얼마였나? 이는 회석을 가정하고 회석 주당 순이익 계산에 사용되는 평균 발행 주식 수에 어떻게 조정되나?</b>
	가중 평균 발행 주식 수는 2026년 1분기 동안 14억 9천 9백만주였고, 2024년 4분기 동안 14억 9천 5백만주였다. 다음은 회석주당순이익 계산에 사용되는 회석을 가정한 평균 발행 주식 수에 대한 가중 평균 발행 주식의 조정이다.

	(단위: 백만)	
	1분기 (2026년)	4분기 (2025년)
가중 평균 발행 주식수	1,499	1,495
부여되지 않은 양도제한 조건부 주식	15	16
가정된 주식 옵션 행사	1	-
회석을 가정한 평균 발행 주식수	1,515	1,511

8)	<b>에스엘비의 조정 EBITDA는 2026년 1분기, 2025년 4분기 및 2025년 1분기에 얼마였나? 해당 기간 동안 SLB의 조정 EBITDA 마진은 얼마였나?</b>
----	---

SLB의 조정 EBITDA는 2026년 1분기 17억 7천 3백만 달러, 2025년 4분기 23억 3천 1백만 달러, 2025년 1분기 20억 2천만 달러였다.

SLB의 조정 EBITDA 마진은 2026년 1분기 20.3%, 2025년 4분기 23.9%, 2025년 1분기 23.8%였고 다음과 같이 계산되었다.

	(단위: 백만)		
	1분기 (2026년)	4분기 (2025년)	1분기 (2025년)
SLB 귀속 순이익	<b>\$752</b>	\$824	\$797
비지배지분 귀속 순이익(손실)	<b>9</b>	(24)	32
세금 비용	<b>195</b>	143	234
세전 이익	<b>\$956</b>	\$943	\$1,063
부과금 및 용자금	<b>41</b>	561	206
감가상각	<b>685</b>	732	640
이자 비용	<b>116</b>	126	147
이자 수입	<b>(25)</b>	(31)	(36)
조정 EBITDA	<b>\$1,773</b>	\$2,331	\$2,020

매출	<b>\$8,721</b>	\$9,745	\$8,490
조정 EBITDA 마진	<b>20.3%</b>	23.9%	23.8%

9)	2026년 1분기, 2025년 4분기 및 2025년 1분기의 감가상각 비용의 구성 요소는 무엇이었나?
	2026년 1분기, 2025년 4분기 및 2025년 1분기의 감가상각 비용의 구성 요소는 다음과 같았다:

	(단위: 백만)		
	1분기 (2026년)	4분기 (2025년)	1분기 (2025년)
고정 자산 감가상각	<b>\$464</b>	\$475	\$397
무형 자산 감가상각	<b>110</b>	111	82
APS 투자 감가상각	<b>82</b>	84	110
자본화된 탐사 데이터 비용 감가상각	<b>29</b>	62	51
	<b>\$685</b>	\$732	\$640

10)	SLB 고객에게 솔루션을 제공하는 디지털 사업부의 수익 범주는 무엇인가?
	디지털 내에서 수익은 플랫폼 및 애플리케이션, 디지털 운영, 디지털 탐색 및 전문 서비스의 네 가지 주요 솔루션에서 발생한다.

	<p>플랫폼 및 애플리케이션에는 델피(Delfi) 및 루미 플랫폼과 같은 SLB의 클라우드 기술과 SaaS 구독 또는 영구 라이선스로 제공되는 페트렐™(Petrel™) 및 테크로그™(Techlog™)와 같은 전문 도메인 중심 애플리케이션 제품군이 포함된다. 이러한 플랫폼과 애플리케이션은 복잡한 모델을 자동화하여 저류층 개발 계획의 영향을 시뮬레이션하고 시추, 완성 및 생산 설계와 같은 주요 작업 계획을 지원한다. 또한 데이터를 잠금 해제하고 AI 및 머신 러닝을 활용하여 주기 시간을 단축하고 워크플로의 효율성을 개선하여 고객이 프로젝트 경제성과 저류층 실적을 개선하기 위해 더 빠르고 더 나은 결정을 내릴 수 있도록 한다.</p>
	<p>수익은 전 세계 설치 기반의 상당한 ARR 기반으로 반복되고 있으며(일회성 라이선스 판매 제외) 새로운 클라우드 기반 기능 및 IoT 지원 솔루션의 고객 채택으로 보완된다.</p>
	<p>이 범주는 동급 최고의 유지율과 제한된 이탈률을 가지고 있다.</p>
	<p><b>디지털 운영</b>은 SLB 유전 서비스의 고유한 강점과 고급 디지털 기술을 결합하여 보다 안정적이고 효율적이며 자율적인 현장 운영을 제공한다. 커넥티드 솔루션을 퍼포먼스 라이브™(Performance Live™) 디지털 서비스 제공 센터와 통합함으로써 고객은 자율 시추에서 자동화된 유정 개입에 이르기까지 워크플로 전반에 걸쳐 실시간 모니터링, 원격 의사 결정 및 자동화된 실행을 확보하는 동시에 비용을 절감하고 프로젝트 경제성을 개선할 수 있다.</p>
	<p>수익은 핵심 사업부와 동일한 고객 기반에서 발생하므로 반복 가능하다. 또한 수익의 일부는 본질적으로 반복된다.</p>
	<p>핵심 부문(유정 건설, 저류층 성능 및 생산 시스템)과 디지털이 이 범주를 개발하고 홍보하도록 장려하기 위해 그 결과 수익은 각 핵심 부문과 디지털 부문 모두에서 인식된다. 이 효과는 통합에서 제거된다.</p>

	<p><b>디지털 탐사</b>는 SLB의 탐사 데이터 사업을 대표한다. 탐사 데이터 라이브러리는 고객이 더 나은 탐사 및 개발 결정을 내리기 위해 의존하는 지진 조사 및 기타 지하 데이터의 차별화된 자산 라이브러리이다. 이러한 라이선스 데이터 세트는 탄소 저장 설계 및 모니터링도 지원한다. 이 라이브러리는 전 세계의 주요 탐사 및 생산 분지를 다루고 있으며 데이터 세트는 고성능 클라우드 컴퓨팅을 통해 구현되는 최신 이미징 알고리즘 및 AI 기술의 이점을 활용하기 위해 새로 고쳐지고 재처리된다.</p>
	<p>수익은 일회성, 양도 불가능한 라이선스 판매에서 발생하므로 본질적으로 반복적이지 않다.</p>
	<p><b>전문 서비스</b>에는 고객의 디지털 혁신을 지원하는 데 필요한 컨설팅 및 기타 서비스가 포함된다. 이러한 서비스에는 온프레미스에서 클라우드 기반 디지털 솔루션으로의 전환 지원, 데이터 정리 및 마이그레이션, SLB의 글로벌 이노베이션 팩토리(Innovation Factory) 작업 공간 네트워크 내에 구축된 워크플로 솔루션 배치를 포함한 워크플로 자동화, 고객의 디지털 혁신을 더욱 지원하기 위한 교육이 포함된다.</p>
	<p>이 범주의 수익은 주로 프로젝트 기반이며 동일한 고객과의 반복적인 참여가 일반적이다. 이러한 서비스는 다른 디지털 수익원에서 회복 기회를 창출한다.</p>
11)	<p><b>디지털 부문에서 ARR의 정의는 무엇이며, 2026년 3월 31일, 2025년 12월 31일, 2025년 3월 31일 기준 ARR은 얼마였나?</b></p>
	<p>ARR은 디지털 운영의 반복 부분과 함께 플랫폼 및 애플리케이션의 반복 구독 및 유지 관리 수익의 연간 가치를 나타내며 향후 12개월 동안 예측 가능한 수익 척도를 제공한다. 이는 지난 12개월 수익을 기준으로 계산되며 일회성 라이선스 판매 및 변동 사용 요금은 제외된다.</p>

	<p>2026년 3월 31일 기준 ARR 은 2025년 12월 31일 기준 10억 달러, 2025년 3월 31일 기준 8억 9천만 달러에 비해 10억 2천만 달러로, 전년 동기 대비 15%, 전분기 대비 2% 증가했다.</p>
12)	<p><b>데이터 센터 솔루션(Data Center Solutions) 사업이란 무엇이며 어디에 보고되나?</b></p>
	<p>데이터 센터 솔루션 사업은 하이퍼스케일러 및 기업을 위한 모듈식 데이터 센터 인클로저, 냉각 시스템 및 기타 하드웨어와 같은 중요한 인프라 구성 요소를 설계 및 제조한다. SLB는 빠른 리드 타임과 엄격한 품질 보증을 통해 확장 가능하고 표준화된 생산을 활용하여 비용 효율성, 안정성 및 맞춤화의 균형을 유지하여 가속화되는 데이터 센터 수요를 충족하는 구성 가능한 솔루션을 제공한다.</p>
	<p>AI 기반 데이터 수요는 급속한 성장을 촉진하고 있으며, 이 사업은 향후 SLB의 포트폴리오에 실질적이고 의미 있는 기여를 할 것이다. 이 사업은 기타 모든 범주에 보고된다.</p>
13)	<p><b>2026년 1분기, 2025년 4분기 및 2025년 1분기 동안 데이터센터 솔루션 사업 부문에서 얼마나 많은 매출은 창출했나?</b></p>
	<p>데이터센터 솔루션 매출은 2026년 1분기에 1억 4천 1백만 달러, 2025년 4분기 1억 2천 8백만 달러, 2025년 1분기 9천 7백 달러로서, 전년 동기 대비 45% 증가 및 전분기 대비 10% 증가를 가져왔다.</p>
14)	<p><b>SLB의 핵심 사업을 구성하는 부문은 무엇이며 2026년 1분기, 2025년 4분기, 2025년 1분기의 매출 및 세전 영업 이익은 얼마였나?</b></p>

SLB의 핵심 사업은 저류층 실적, 유정 건설 및 생산 시스템 부문으로 구성된다.  
 SLB의 2026년 1분기, 2025년 4분기 및 2025년 1분기 핵심 사업 매출 및 세전 영업 이익은 다음과 같이 계산된다:

(단위: 백만)

	3개월 종료일			변동	
	3월 31일 (2026년)	12월 31일 (2025년)	3월 31일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
<b>매출</b>					
저류층 실적	\$1,594	\$1,748	\$1,700		
유정 건설	2,797	2,949	2,977		
생산 시스템	3,508	4,078	2,841		
	\$7,899	\$8,775	\$7,518	-10%	5%
<b>세전 영업 이익</b>					
저류층 실적	\$257	\$342	\$282		
유정 건설	424	550	589		
생산 시스템	497	664	471		
	\$1,178	\$1,556	\$1,342	-24%	-12%

세전 영업 마진					
저류층 실적	<b>16.1%</b>	19.6%	16.6%		
유정 건설	<b>15.2%</b>	18.7%	19.8%		
생산 시스템	<b>14.2%</b>	16.3%	16.6%		
	<b>14.9%</b>	17.7%	17.8%	<b>-283 bps</b>	-294 bps

2026년 1분기 실적은 챔피언 X의 활동을 반영하며, 이는 생산 시스템 부문에 8억 3천 3백만 달러의 매출을 기여했다. 이번 인수의 영향을 제외하면, 핵심 매출은 전년 동기 대비 6% 감소했다.

## SLB 소개

SLB(SLB)(NYSE: SLB)는 균형잡힌 지구를 위해 에너지 혁신을 주도하는 글로벌 기술 회사이다. 당사는 전 세계 100개 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](http://slb.com)에서 볼 수 있다.

## 컨퍼런스 콜 정보

SLB는 2026년 04월 24일 금요일에 실적 보도 자료 및 사업 전망을 논의하기 위한 컨퍼런스 콜을 개최할 예정이다. 통화는 미국 동부 시간 오전 11시에 시작될 예정이다. 일반인에게 공개된 통화에 액세스하려면 북미 지역 내에서는 +1 (833) 470-1428, 북미 이외 지역에서는 +1 (404) 975-4839 번으로 통화 시작 시간 약 10분 전에 컨퍼런스 콜 교환원에게 연락하여 액세스 코드를 742955 제시하면 된다. 컨퍼런스 콜이 끝나면 북미 지역 내에서는 +1 (866) 813-9403, 북미 이외 지역에서는 +1 (929) 458-6194로 전화를 걸어 액세스 코드를 360731 제공함으로써 2026년 5월 1일까지 오디오 재생을 이용할 수 있다. 컨퍼런스 콜은 <https://events.q4inc.com/attendee/972985185>에서 청취 전용 방식으로 동시에 웹캐스트된다. 웹캐스트 다시보기는 또한 2026년 5월 1일까지 같은 웹사이트에서 볼 수 있다.

## 전망적 진술

이 2026년 1기 실적 보도 자료와 당사가 발표하는 기타 진술에는 역사적 사실이 아닌 어떤 진술을 포함하는, 연방 증권법의 의미 내의 "전망적 진술"이 포함되어 있다. 이러한 진술에는 종종 "기대하다", "그럴 수 있다", "할 수 있다", "예측하다", "계획하다", "잠재적", "예측된", "예측", "전조", "예측", "전망하다", "기대", "추정하다", "의도하다", "예상하다", "야망", "목적", "목표", "예정된", "생각하다", "해야 한다", "일 수도 있다", "그럴 것이다", "일 것이다" "보다", "가능성이 높다" 및 기타 유사한 단어와 같은 단어들도 포함된다. 전망적 진술은 다음에 대한 진술과 같이 다양한 정도로 불확실한 문제를 다룬다: 우리의 재무 및 실적 목표와 우리의 사업 전망에 관한, 또는 그에 의존하는 기타 예측이나 예상; 전체 및 부문 각각(그리고 특정 사업 라인, 지리적 지역, 또는 각 부문 내의 기술에 대해)으로서 SLB의 성장; 챔피언 X 비즈니스를 성공적으로 통합하고 인수를 통해 예상되는 시너지 효과와 가치 창출을 달성할 수 있는 SLB의 능력을 포함한, 챔피언 X 인수의 이점; 오일 및 천연 가스 수요 및 생산 성장; 오일 및 천연 가스 가격; 에너지 전환 및 지구 기후 변화에 대한 예측 또는 예상; 운영 절차 및 기술 개선; SLB와 오일 및 가스 산업의 자본적 지출; 디지털 및 "유역에 적합한 사업"을 포함한 우리의 비즈니스 전략과 고객의 전략; 배당 계획 및 자사주 매입 프로그램을 포함한 자본 할당 계획; 우리의 APS 프로젝트, 합작 투자 및 기타 제휴; 진행 중이거나 점점 더 심화되는 분쟁이 세계 에너지 공급에 미치는 영향; 원자재에 대한 접근; 미래의 세계 경제 및 지정학적 상황; 잉여 현금 흐름을 포함한 미래 유동성; 마진 수준과 같은 향후 영업 결과. 이러한 진술은 다음을 포함하되 이에 국한되지 않는 위험 및 불확실성의 영향을 받는다: 변화하는 세계 경제 및 지정학적 상황; 고객의 탐사 및 생산 지출 변화, 오일 및 천연 가스 탐사 및 개발 수준의 변화; 고객 및 공급업체의 영업 결과 및 재무 상태; 재무 및 실적 목표와 기타 예측 및 예상을 달성할 능력 부재; 탄소 순 제로 배출 목표 또는 중간 배출 감소 목표를 달성할 능력 부재; 세계 주요 지역의 일반적인 경제, 지정학 및 사업 조건; 외환 위험; 인플레이션; 정부의 통화 정책 변화; 관세; 가격 압박; 날씨 및 계절적 요인; 건강 팬데믹의 불리한 영향; 원자재의 가용성 및 비용; 운영 수정, 지연 또는 취소; 공급망 난제; 생산 감소; 향후 요금의 범위; 효율성과, 디지털 또는 새로운 에너지와 같은 비즈니스 전략 및 이니셔티브와 비용 절감 전략의 기타 의도된 이점을 인식할 능력의 부재; 해양 오일 및 가스 탐사, 방사능 원, 폭발물, 화학 물질 및 기후 관련 이니셔티브와 관련된 규제 및 규제 요건을 포함한 정부 규정 및 규제 요건의 변경; 탐사에서 새로운 도전에 대처할 수 있는 기술의 무능력; 대체 에너지 원 또는 제품 대체물의 경쟁력; 이 보도 자료와 증권거래위원회("SEC")에 제출되거나 제공된 가장 최근의 양식 10-K, 10-Q 및 8-K에 자세히 설명된 기타 위험 및 불확실성.

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 SEC에 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. 언 언론 보도의 진술은 이 보도 날짜 기준으로 표명되며, SLB는 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/20260422463846/en>

## Contacts

### 투자자

제임스 R 맥도널드(James R McDonald) — SLB 투자자 관계 및 업계 업무 부문 총괄 부사장

조이 V. 도밍고(Joy V. Domingo) — SLB 투자자 관계 이사

전화: +1 (713) 375-3535

[investor-relations@slb.com](mailto:investor-relations@slb.com)

### 미디어

조시 바이얼리(Josh Byerly) — SLB 커뮤니케이션 부문 수석 부사장

모이라 더프(Moira Duff) — SLB 외부 커뮤니케이션 이사

전화: +1 (713) 375-3407

[media@slb.com](mailto:media@slb.com)

뉴스 제공: SLB

[ Image 1 ]

-----

텍사스주 휴스턴에 위치한 SLB 본사 외관.

-----