

SLB, 2026 년 2 분기 결과 발표

- 매출 89 억 7000 만 달러, 분기 대비 3% 및 전년 대비 5% 증가
- GAAP EPS 0.52 달러, 전분기 대비 4% 증가 및 전년 동기 대비 30% 감소
- 부과금 및 융자금 제외 EPS 0.55 달러, 전분기 대비 6% 증가 및 전년 동기 대비 26% 감소
- SLB 귀속 순이익 7 억 8 천 6 백만 달러, 전분기 대비 5% 증가 및 전년 동기 대비 22% 감소
- 조정 EBITDA 19 억 달러, 전분기 대비 2% 증가 및 전년 동기 대비 10% 감소
- 영업 현금 흐름 13 억 6 천만 달러, 잉여 현금 흐름 7 억 1 천 6 백만 달러
- 이사회가 주당 29.5 센트의 분기별 현금 배당금 승인

런던--([BUSINESS WIRE](#))-- SLB(NYSE: SLB)가 오늘 2026 년 2 분기 결과를 발표했다.

2 분기 결과								
	(단위 백만, 주당 금액 제외)							
	3 개월 종료일				변동			
	6 월 30 일 (2026 년)		3 월 31 일 (2026 년)		6 월 30 일 (2025 년)		전분기 대비	전년 동기 대비
매출	\$8,972		\$8,721		\$8,546		3%	5%
세전 이익 - GAAP 기준	\$1,018		\$956		\$1,285		6%	-21%
세전 이익 마진 - GAAP 기준	11.3%		11.0%		15.0%		38 bps	-369 bps
SLB 귀속 순이익 - GAAP 기준	\$786		\$752		\$1,014		5%	-22%
회석 EPS - GAAP 기준	\$0.52		\$0.50		\$0.74		4%	-30%

조정 EBITDA*	\$1,899	\$1,773	\$2,051	7%	-7%
조정 EBITDA 마진*	21.2%	20.3%	24.0%	83 bps	-284 bps
세전 세그먼트 영업 이익*	\$1,404	\$1,321	\$1,584	6%	-11%
세전 세그먼트 영업 마진*	15.6%	15.2%	18.5%	49 bps	-289 bps
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 용자금 제외*	\$833	\$783	\$1,016	6%	-18%
회석 EPS, 부과금 및 용자금 제외*	\$0.55	\$0.52	\$0.74	6%	-26%
지역별 매출					
해외	\$6,671	\$6,471	\$6,847	3%	-3%
북미	2,244	2,167	1,655	4%	36%
기타	57	83	44	n/m	n/m
	\$8,972	\$8,721	\$8,546	3%	5%

SLB는 2025년 3분기에 챔피언 X(ChampionX)를 인수했다. 인수된 챔피언 X 사업은 2026년 2분기에 8억 7000만 달러의 매출, 2억 700만 달러의 조정 EBITDA, 그리고 1억 5800만 달러의 세전 부문 영업 이익을 기여했다. 이번 인수의 영향을 제외하면 SLB의 2026년 2분기 글로벌 매출은 전년 동기 대비 5% 감소했고, 2026년 국제 2분기 매출은 전년 동기 대비 6% 감소했고, 북미 2026년 2분기 매출은 전년 동기 대비 1% 감소했다.

*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 세부내용에 대해서는 “부과금 및 융자금”, "부문" 및 "보충 정보"라는 제목의 섹션을 참조한다.								
n/m = not meaningful(의미 없음)								
(단위: 백만)								
	3 개월 종료일			변동				
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비		전년 동기 대비		
부문별 매출								
디지털	\$697	\$640	\$591	9%		18%		
저류층 실적	1,556	1,594	1,691	-2%		-8%		
유정 건설	2,742	2,797	2,963	-2%		-7%		
생산 시스템	3,771	3,508	2,932	7%		29%		
기타 모든 부문	505	443	583	14%		-13%		
제거	(299)	(261)	(214)	n/m		n/m		
	\$8,972	\$8,721	\$8,546	3%		5%		

세전 세그먼트 영업 이익					
디지털	\$194	\$134	\$153	44%	27%
저류층 실적	232	257	314	-10%	-26%
유정 건설	417	424	551	-2%	-24%
생산 시스템	586	497	491	18%	19%
기타 모든 부문	142	113	155	26%	-8%
제거	(167)	(104)	(80)	n/m	n/m
	\$1,404	\$1,321	\$1,584	6%	-11%
세전 세그먼트 영업 마진					
디지털	27.8%	20.9%	25.9%	683 bps	187 bps
저류층 실적	14.9%	16.1%	18.6%	-121 bps	-370 bps
유정 건설	15.2%	15.2%	18.6%	6 bps	-338 bps
생산 시스템	15.5%	14.2%	16.7%	138 bps	-120 bps

기타 모든 부문	28.2%	25.5%	26.7%	267 bps	151 bps
제거	n/m	n/m	n/m	n/m	n/m
	15.6%	15.2%	18.5%	49 bps	-289 bps
조정 EBITDA					
디지털	\$242	\$167	\$186	45%	30%
저류층 실적	349	369	421	-5%	-17%
유정 건설	578	584	720	-1%	-20%
생산 시스템	738	648	582	14%	27%
기타 모든 부문	227	197	275	15%	-17%
제거	(101)	(37)	(10)	n/m	n/m
	\$2,033	\$1,929	\$2,174	5%	-6%
회사 및 기타	(134)	(155)	(123)	n/m	n/m
	\$1,899	\$1,773	\$2,051	7%	-7%

조정 EBITDA 마진						
디지털	34.7%	26.1%	31.5%	860 bps		324 bps
저류층 실적	22.4%	23.1%	24.9%	-73 bps		-248 bps
유정 건설	21.1%	20.9%	24.3%	19 bps		-321 bps
생산 시스템	19.6%	18.5%	19.9%	109 bps		-28 bps
기타 모든 부문	44.9%	44.4%	47.2%	53 bps		-225 bps
제거	n/m	n/m	n/m	n/m		n/m
	22.7%	22.1%	25.4%	54 bps		-278 bps
회사 및 기타	n/m	n/m	n/m	n/m		n/m
	21.2%	20.3%	24.0%	83 bps		-284 bps
챔피언 X는 2026년 2분기에 디지털 매출 3400만 달러, 생산 시스템 매출 8억 6500만 달러를 기여했다. 이번 인수의 영향을 제외하면, 2026년 2분기 디지털 매출은 전년 동기 대비 12% 증가한 반면, 생산 시스템 매출은 전년 동기 대비 1% 감소했다.						
n/m = not meaningful(의미 없음)						

중동 지역 혼란 영향 상쇄 이상의 폭넓은 기반의 국제적 성장

SLB 최고경영자 올리비에 르 푸치(Olivier Le Peuch)는 “SLB는 라틴 아메리카, 유럽 및 아프리카, 아시아 지역의 해양(offshore) 활동에 의해 주도된, 국제적 시장에서의 폭넓은 기반의 분기별 성장이 중동 지역의 지속적인 혼란 영향 상쇄 이상을 기록하면서 견조한 2분기 실적을 달성했다. 중동을 제외하면, 해양 활동 증가, 미국 비전통 자원 회복, 생산 및 회수 솔루션에 대한 강한 수요에 힘입어 모든 사업부문에서 분기 대비 매출이 성장했다”며 “중요한 점은, 이번 분기가 중동 이외 지역에서 전년 동기 대비 매출 성장으로의 전환을 기록했다는 것이고, 이는 우리 업계에 유리한 투자 환경에 대한 우리의 견해를 강화해 준다. 이러한 성장은 에너지 안보, 공급 다변화 및 생산 능력 확대에 대한 고객들의 높아진 관심에 의해 주도된다”고 말했다.

생산 시스템 및 디지털 부문이 분기 성장 견인

르 푸치는 “고객들이 생산을 증대하고, 회수율을 개선하고 자산 수명을 연장하는 솔루션을 점점 더 우선시했기 때문에 생산 시스템 매출은 미국 비전통 자원과 국제 시장의 지원을 받아 분기 대비 7% 증가했다. 이로 인해 인공양정(artificial lift), 밸브, 지상 생산 시스템, 생산 화학제품 분야에서 성장이 이루어졌으며, 이는 당사 포트폴리오 내 챔피언 X의 전략적 가치를 더욱 부각시켰다. 또한 생산 시스템 부문은 해저 활동 증가로 혜택을 봤으며, 이는 고객들이 주요 개발을 진행하고 새로운 프로젝트를 승인함에 따라 장기 사이클 해양 투자에서 증가하고 있는 모멘텀을 반영한다”며 “디지털 부문에서는 디지털 탐사, 플랫폼 및 애플리케이션, 디지털 운영 분야에서의 강력한 매출에 힘입어 매출이 전분기 대비 9% 증가했다. 디지털, AI 및 데이터 기반 워크플로우는 지하 이해도 향상, 의사 결정 가속화 및 운영 성능 개선에 점점 더 중요한 역할을 하고 있다. 우리는 앞으로도 이러한 역량에 대한 강한 수요를 계속 목격하고 있다”고 말했다.

데이터센터 솔루션, 수요 증가 및 고객 확대로 성장 가속화

르 푸치는 “우리의 데이터센터 솔루션 사업은 수요 증가와 고객 확대에 힘입어 2분기 동안 강력한 성장 궤도를 유지했다. 2026년 상반기 데이터센터 솔루션 매출은 전년 동기 대비 63% 성장했다. 이번 분기 동안 메타(Meta)는 캐나다에 1GW 규모의 새로운 데이터센터 계획을 발표했으며, 우리는 이 프로젝트의 납품 파트너로 선정된 것을 자랑스럽게 생각한다”며 “새로운 하이퍼스케일러 고객을 추가하고 국제적으로 우리의 입지를 확대하는 것 외에도, 우리는 엔지니어링 및 설계를 포함하기 위해 범위를 넓혔다. 이는 SLB의 모듈식 및 확장 가능한 오프사이트 제조 및 엔지니어링 역량의 강점을 반영하며, 하이퍼스케일러 고객들이 중요한 디지털 인프라에 대한 투자를 가속화함에 따라 앞으로의 중요한 기회를 강조한다. 데이터센터 솔루션 사업은 여전히 올해 말까지 연간 매출 기준 10억 달러를 초과할 궤도에 있습니다. 제품 범위를 넓히고 고객 기반과 지역적 입지를 더욱 다각화함에 따라, 2027년 말에는 연간 매출 기준 20억 달러를 돌파할 것으로 예상된다”라고 말했다.

2027년을 위한 견고한 기반

르 푸치는 “당사의 2분기 실적은 중동 이외 지역에서 성장이 지리적으로 확대되고 있으며, 단기 및 장기 주기 자원 플레이 모두에 걸쳐 있음을 보여준다. 지역적 분쟁은 업계의 공급 다변화에 대한 관심을 더욱 높였으며, 이는 차기 업사이클을 형성할 것으로 예상되며, 심해, 탐사, 생산 및 회수 활동의 전략적 중요성을 강화하고 있다. 중동에서는 상반기 매출 감소가 분쟁과 관련된 활동 감소 및 운영 차질을 반영했다. 2분기 동안 일부 국가에서 활동이 회복되기 시작했지만, 완전한 회복 시기는 여전히 불확실하며 분쟁의 지속적인 해결에 달려 있다. 활동이 개선됨에 따라, 완전한 생산 능력으로의 복귀에는 시간이 걸릴 것으로 예상된다”며 “회복에는 특히 유정 개입 분야에서 더 높은 서비스 집약도, 장비 수요 증가, 인프라 수리 및 해상 물류 재조정이 필요할 것이다. 차별화된 기술, 실행 역량 및 지역적 규모를 갖춘 SLB는 활동과 생산이 정상화됨에 따라 고객을 지원할 수 있는 좋은 입지에 있다. 앞으로 중동에서의 활동 개선, 탐사 및 심해 주도의 해양 모멘텀 강화, 생산 및 회수 솔루션에 대한 더 강한 수요, 지속적인 디지털 성장, 데이터 센터 솔루션 사업의 채택 증가 등이 결합돼 2027년을 향한 SLB의 성장에 견고한 기반을 제공할 것”이라고 결론지었다.

기타 이벤트들

분기 동안 SLB는 보통주 1천 2백만 주를 총 6억 4800만 달러 매입 가격으로 환매수했다.

해당 분기 동안 SLB는 휴스턴에 본사를 둔 고속 저류층 모델링 및 최적화 전문 기술 기업인 타키우스(Tachyus Corp.)의 인수를 완료했다. 이번 인수를 통해 SLB는 차별화된 물리 기반 저류층 모델링 역량을 디지털 포트폴리오를 강화하게 돼, 회수율을 극대화하기 위한 보다 신속한 저류층 관리 의사 결정이 가능해진다. 또한 이 거래는 복잡하고 성숙한 자산 전반에 걸쳐 개발 계획과 생산 실행을 연결하는 데에도 도움이 된다.

2026년 7월 23일에 SLB 이사회는 2026년 9월 2일 등재된 주주들에게 2026년 10월 8일에 지급되는 발행 보통주 주당 0.295달러의 분기별 현금 배당을 승인했다.

지리적 지역별 2분기 매출

2분기 매출은 89억 7천만 달러로 전분기 대비 3% 증가했으며, 해외 매출은 3%, 북미 매출은 4% 증가했다. 분기별 매출 성장은 북미, 라틴아메리카, 유럽 및 아프리카, 아시아 지역에서의 매출 성장이 분쟁과 관련된 지속적인 차질로 인한 중동 지역에서의 13% 매출 감소를 상쇄하는 이상의 역할을 하면서 폭넓은 기반을 가지게 됐다.

매출 성장은 해양 활동 증가, 미국 비전통 자원 회복, 생산 및 회수 솔루션에 대한 강한 수요에 의해 뒷받침됐다.

2025년 7월에 인수된 챔피언 X 사업부는 2026년 2분기에 총 8억 7000만 달러의 매출을 기여했으며, 이 중 북미 지역이 6억 600만 달러, 국제 시장 2억 3400백만 달러를 차지했다.

이번 인수의 영향을 제외하면, 2026년 2분기 매출은 전년 동기 대비 5% 감소했다. 2026년 2분기 해외 매출은 전년 동기 대비 6% 감소했고, 2026년 2분기 북미 매출은 전년 동기 대비 1% 감소했다.

(단위: 백만)					
보고 기준	3 개월 종료일			변동	
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
북미	\$2,244	\$2,167	\$1,655	4%	36%
중남미	1,714	1,528	1,492	12%	15%
유럽 및 아프리카*	2,385	2,256	2,369	6%	1%
중동 및 아시아	2,572	2,687	2,986	-4%	-14%
제거 및 기타	57	83	44	n/m	n/m
	\$8,972	\$8,721	\$8,546	3%	5%
해외	\$6,671	\$6,471	\$6,847	3%	-3%
북미	\$2,244	\$2,167	\$1,655	4%	36%
*러시아와 카스피해 지역을 포함한다					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

다음 표와 해설은 챔피언 X가 2025년 1월 1일에 인수됐다고 가정해 견적 기준으로 제시됐다.

(단위: 백만)					
견적 기준	3 개월 종료일			변동	
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
북미	\$2,244	\$2,167	\$2,219	4%	1%
중남미	1,714	1,528	1,568	12%	9%
유럽 및 아프리카*	2,385	2,256	2,456	6%	-3%
중동 및 아시아	2,572	2,687	3,075	-4%	-16%
제거 및 기타	57	83	80	n/m	n/m
	\$8,972	\$8,721	\$9,398	3%	-5%
해외	\$6,671	\$6,471	\$7,099	3%	-6%
북미	\$2,244	\$2,167	\$2,219	4%	1%
*러시아와 카스피해 지역을 포함한다					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

해외

중남미

라틴아메리카 지역 매출은 17억 1000만 달러로, 전분기 대비 12% 증가했으며, 이는 SLB 원서브시™(SLB OneSubsea™) 매출 증가, 디지털 탐사 판매 증가, 브라질의 해양 시추 활동 강화에 기인한다. 분기 대비 증가는 가이아나와 멕시코에서의 견조한 생산 시스템 판매에 의해 추가로 뒷받침됐다.

전년 동기 대비 매출은 9% 증가했으며, 이는 SLB 원서브시 매출 증가, 브라질의 디지털 탐사 판매 증가, 그리고 지역 전반에 걸친 강력한 해양 및 육상 시추 활동을 반영한다.

유럽 및 아프리카

유럽 및 아프리카 지역 매출은 23억 9000만 달러로 전분기 대비 6% 증가했다. 성장은 스칸디나비아와 나이지리아에서의 SLB 원서브시 매출 증가, 리비아에서의 인공양정 판매 증가, 그리고 해당 지역 전반에 걸친 개입 및 자극 활동 강화에 힘입었다.

전년 동기 대비 매출은 3% 감소했으며, 이는 주로 터키와 리비아에서의 생산 시스템 판매 감소, 그리고 프로젝트 마일스톤 완료로 인한 SLB 캡처리™(SLB Capturi™) 매출 감소에 기인한다. 이러한 감소폭은 영국 북해, 동유럽, 아제르바이잔 및 투르크메니스탄에서의 자극, 개입 및 평가 매출 증가로 일부 상쇄됐다.

중동 및 아시아

중동 및 아시아 지역 매출은 25억 7000만 달러로, 분기 대비 4% 감소했으며, 이는 중동 지역에서 13% 감소한 반면, 아시아 지역에서 17% 증가해 일부 상쇄한 결과를 반영한다. 중동 지역은 2026년 2분기 해당 지역 매출의 약 65%를 차지했다.

중동 지역의 감소는 지역 분쟁과 관련된 활동 수준 감소 및 운영 차질에 기인했다. 일부 국가에서는 여건이 개선되면서 활동이 회복되기 시작했지만, 다른 시장에서는 생산 중단 및 안보 문제로 인해 운영이 여전히 제약을 받았다. 이와 대조적으로 아시아 지역은 중국에서의 시추 활동 증가 및 생산 시스템 판매 증가, 인도네시아에서의 디지털 탐사 판매 강화, 인도와 호주에서의 견조한 SLB 원서브시 매출에 의해 뒷받침돼 두 자릿수 분기 대비 성장을 실현했다.

전년 동기 대비 매출은 16% 감소했으며, 이는 주로 중동 지역 분쟁 관련 차질의 영향 때문이나, 아시아 전역의 강력한 성장으로 일부 상쇄됐다.

북미

북미 지역 매출은 22억 4000만 달러로, 분기 대비 4% 증가했다. 성장은 미국 육상에서의 생산 화학제품, 인공양정 및 밸브 판매 증가, 그리고 데이터센터 솔루션 매출 증가에 힘입었다. 이러한 증가분은 봄 해빙으로 인한 캐나다에서의 시추 활동 감소 및 미국 걸프 지역에서의 디지털 탐사 판매 감소로 일부 상쇄됐다.

전년 동기 대비 매출은 1% 증가했으며, 이는 미국 걸프 지역의 해양 시추 증가와 데이터센터 솔루션 매출의 강력한 성장(80% 증가)에 기인한다. 이러한 증가분은 2025년 2분기 말에

팔리저(Palliser) 프로젝트 매각에 뒤따른 캐나다에서의 자산 성능 솔루션(Asset Performance Solutions, APS) 매출 9700 만 달러의 부재로 크게 상쇄됐다.

부문별 2 분기 결과

디지털					
(단위: 백만)					
	3 개월 종료일			변동	
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해 외	\$526	\$443	\$462	19%	14%
북미	170	197	126	-14%	35%
기타	1	-	3	n/m	n/m
	\$697	\$640	\$591	9%	18%
세전 영업 이익	\$194	\$134	\$153	44%	27%
세전 영업 마진	27.8%	20.9%	25.9%	683 bps	187 bps
조정 EBITDA*	242	167	186	45%	30%

조정 EBITDA 마진*	34.7%	26.1%	31.5%	860 bps	324 bps
*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 자세한 내용은 "보충 정보" 섹션의 조정을 참조하라.					
n/m = not meaningful(의미 없음)					
(단위: 백만)					
	3 개월 종료일			변동	
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
플랫폼 및 애플리케이션	\$258	\$241	\$266	7%	-3%
디지털 운명	148	143	94	3%	57%
디지털 탐사	126	101	63	25%	100%
전문 서비스	165	155	168	7%	-1%
	\$697	\$640	\$591	9%	18%
디지털 부문 2026 년 2 분기 실적에는 챔피언 X 의 매출 3 천 4 백만 달러가 포함돼 있다.					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

디지털 부문 매출은 6 억 9700 만 달러로, 전분기 대비 9% 증가했으며, 이는 브라질과 인도네시아에서의 탐사 데이터 라이선스 판매 및 이전 수수료 증가로 인해 디지털

탐사(Digital Exploration) 매출이 25% 증가한 데 기인한다. 분기 대비 성장은 또한 플랫폼 및 애플리케이션 판매 증가, 전문 서비스 증가, 디지털 운영 채택 확대로부터 혜택을 받았다.

전년 동기 대비 매출은 주로 브라질과 인도네시아에서의 강력한 판매에 힘입은 디지털 탐사 부문의 성장으로 인해 증가했다. 성장은 또한 디지털 운영 매출 증가에 힘입었다. 플랫폼 및 애플리케이션 부문의 소폭 감소는 영구 라이선스 판매 감소에 기인했으며, 이는 SaaS 기반 매출 증가로 일부 상쇄됐다.

디지털 사업부의 연간 반복 매출(Annualized Recurring Revenue, ARR)은 2025 년 6 월 30 일 기준 9 억 4 백만 달러 대비 전년 동기 대비 15% 증가를 나타냈다.

디지털 부문 세전 영업이익률은 28%로, 전분기 대비 683bp(베이스스 포인트) 확대됐고, 주로 탐사 데이터 라이선스 및 이전 수수료 판매 증가와 디지털 운영 및 플랫폼 및 애플리케이션의 수익성 개선에 기인했다.

전년 동기 대비 세전 영업이익률은 187bp 확대됐으며, 이는 탐사 데이터 라이선스 및 이전 수수료 판매 증가와 함께, 디지털 운영 및 플랫폼 및 애플리케이션의 수익성 증가를 반영한다.

디지털 사업부의 매출 범주에 대한 설명에 대해서는 추가 정보의 질문 10 번을 참조하면 된다. 2026 년 및 2025 년 상반기 디지털 사업부의 매출, 세전 영업이익 및 조정 EBITDA 는 질문 11 번에 제공돼 있다. ARR 의 정의는 질문 12 을 참조하면 된다.

저류충 실적					
(단위: 백만)					
	3 개월 종료일			변동	
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$1,409	\$1,445	\$1,541	-3%	-9%
북미	147	143	148	3%	-1%
기타	0	6	2	n/m	n/m

	\$1,556	\$1,594	\$1,691	-2%	-8%
세전 영업 이익	\$232	\$257	\$314	-10%	-26%
세전 영업 마진	14.9%	16.1%	18.6%	-121 bps	-370 bps
조정 EBITDA*	349	369	421	-5%	-17%
조정 EBITDA 마진*	22.4%	23.1%	24.9%	-73 bps	-248 bps
*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 자세한 내용은 "보충 정보" 섹션의 조정을 참조하라.					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

저류층 실적 매출은 15억 6000천만 달러로, 전분기 대비 2% 감소했으며, 이는 주로 중동 분쟁과 관련된 운영 차질로 인해 평가, 자극 및 개입 활동이 감소했기 때문이다. 중동에서는 여건이 개선되면서 어떤 국가들에서는 활동이 회복되기 시작했지만, 일부 중동 국가에서의 운영은 생산 중단 및 계속되는 안보 문제로 인해 운영이 여전히 제약을 받았다. 북미에서는 캐나다의 봄 해빙의 영향에도 불구하고 미국 육상 활동 강세에 힘입어 매출이 증가했다. 라틴아메리카 매출은 소폭 감소했는데, 이는 멕시코 해양 부문의 강력한 성장을 아르헨티나에서의 자극 및 개입 활동 감소가 상쇄하는 이상이었기 때문이다. 유럽 및 아프리카와 아시아 지역의 매출은 해당 지역 전반에 걸친 강력한 자극 및 개입 활동에 힘입어 지난 분기 대비 두 자릿수 증가했다.

전년 동기 대비 매출은 8% 감소했으며, 이는 주로 중동 분쟁과 관련된 차질의 영향을 반영한다. 라틴아메리카 매출도 감소한 반면, 유럽 및 아프리카와 아시아 매출은 증가했고 북미 매출은 비교적 안정적으로 유지됐다.

저류지 실적 세전 영업 마진은 15%로 전년 동기 대비 121bp 축소됐으며, 이는 주로 평가 및 개입 활동의 수익성 하락에 기인하며, 자극 부문의 마진 개선으로 일부 상쇄됐다.

전년 동기 대비 세전 영업이익률은 370bp 감소했으며, 이는 주로 중동 지역의 운영 차질 때문이었다.

유정 건설					
(단위: 백만)					
	3 개월 종료일			변동	
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$2,156	\$2,195	\$2,394	-2%	-10%
북미	549	548	512	0%	7%
기타	37	54	57	n/m	n/m
	\$2,742	\$2,797	\$2,963	-2%	-7%
세전 영업 이익	\$417	\$424	\$551	-2%	-24%
세전 영업 마진	15.2%	15.2%	18.6%	6 bps	-338 bps
조정 EBITDA*	578	584	720	-1%	-20%
조정 EBITDA 마진*	21.1%	20.9%	24.3%	19 bps	-321 bps

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

유정 건설 부문 매출은 27억 4000만 달러로, 지난 분기 대비 2% 감소했으며, 이는 중동 분쟁과 관련된 차질의 영향을 반영한다. 이러한 감소폭은 라틴 아메리카, 특히 가이아나, 브라질 및 멕시코에서의 해양 시추 활동 증가와 아르헨티나 및 에콰도르에서의 육상 시추 활동 증가로 일부 상쇄됐다. 북미 매출은 근본적으로 보합이었으며, 미국 육상 활동 강세가 캐나다의 봄 해빙 영향으로 상쇄됐다. 유럽 및 아프리카 매출은 소폭 감소한 반면, 아시아 매출은 중국의 강력한 시추 활동에 힘입어 완만하게 증가했다.

전년 동기 대비 매출은 7% 감소했으며, 이는 주로 중동 분쟁으로 인한 활동 감소에 기인했다. 이러한 감소는 라틴 아메리카, 유럽 및 아프리카 및 미국 걸프 지역에서의 해양 시추 활동 증가로 일부 상쇄됐다.

유정 건설의 세전 영업이익률은 15%로, 지난 분기 대비 근본적으로 보합이었었고 이는 중동 지역에서의 수익성 하락이 다른 지역의 수익성 개선으로 상쇄됐기 때문이다.

전년 동기 대비 세전 영업이익률은 338bp 축소됐으며, 이는 주로 중동 지역의 수익성 하락에 기인하나, 북미 및 라틴 아메리카의 수익성 개선으로 일부 상쇄됐다.

생산 시스템					
(단위: 백만)					
보고 기준	3 개월 종료일			변동	
	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$2,478	\$2,272	\$2,243	9%	10%
북미	1,259	1,206	685	4%	84%
기타	34	30	4	n/m	n/m

	\$3,771	\$3,508	\$2,932	7%	29%
세전 영업 이익	\$586	\$497	\$491	18%	19%
세전 영업 마진	15.5%	14.2%	16.7%	138 bps	-120 bps
조정 EBITDA*	738	648	582	14%	27%
조정 EBITDA 마진*	19.6%	18.5%	19.9%	109 bps	-28 bps
*이 항목들은 비-GAAP 재무 척도이다. 자세한 내용은 "보충 정보" 섹션의 조정을 참조하라.					
n/m = not meaningful(의미 없음)					

생산 시스템(Production Systems) 부문 매출은 37억 7000만 달러로, 지난 분기 대비 7% 증가했으며, 이는 중동 지역의 지역 분쟁 관련 차질로 인한 감소에도 불구하고, 라틴 아메리카, 유럽 및 아프리카, 아시아 및 북미 지역에서의 강력한 성장에 힘입은 결과이다. 지난 분기 대비 성장은 SLB 원서브시의 매출 증가와 인공 양정, 밸브, 지상 생산 시스템 및 완결의 판매 증가에 의해 뒷받침됐다.

전년 동기 대비 매출은 29% 증가했으며, 이는 주로 인수한 챔피언 X의 생산 화학제품 및 인공 양정 사업부의 기여를 반영한다. 이들 인수 사업부는 2026년 2분기 동안 8억 6천 5백만 달러의 매출과 1억 5500백만 달러의 세전 영업이익을 기여했다.

이번 인수의 영향을 제외하면, 생산 시스템의 2026년 2분기 매출은 전년 동기 대비 1% 감소했다. SLB 원서브시와 밸브의 강력한 성장은 중동 분쟁 관련 차질로 인한 지상 생산 시스템, 생산 화학제품, 완결 및 인공 양정의 판매 감소로 상쇄되기도 남았다. 중동 이외 지역에서 생산 시스템은 전년 동기 대비 3% 성장했다.

생산 시스템의 세전 영업이익률은 16%로, 전분기 대비 138bp 확대됐으며, 이는 SLB 원서브시와 인공 양정의 수익성 개선에 기인한다. 이익률 확대는 또한 챔피언 X의 생산

화학제품 및 인공 양정 사업부의 수익성 기여(가치 증대) 덕분이기도 하다. 특히 챔피언 X는 3분기 연속으로 전분기 대비 세전 영업이익을 확대를 기록했다.

전년 동기 대비 세전 영업 마진은 120bp 축소됐으며, 이는 주로 지상 생산 시스템 및 완결 부분의 수익성 하락에 기인한다. 이러한 하락은 챔피언 X의 생산 화학물질 및 인공 양정 부문에서 나온 기여분 증가로 인해 일부 상쇄됐다.

다음 표와 해설은 챔피언 X가 2025년 1월 1일에 인수됐다고 가정해 견적 기준으로 제시됐다.

(단위: 백만)					
견적 기준	3개월 종료일			변동	
	6월 30일 (2026년)	3월 31일 (2026년)	6월 30일 (2025년)	전분기 대비	전년 동기 대비
매출					
해외	\$2,478	\$2,272	\$2,496	9%	-1%
북미	1,259	1,206	1,247	4%	1%
기타	34	30	37	n/m	n/m
	\$3,771	\$3,508	\$3,780	7%	-

생산 시스템 매출은 37억 7000만 달러로, 전년 동기 대비 근본적으로 보합이었다. 라틴 아메리카, 유럽 및 아프리카, 아시아 및 북미 전역의 강력한 성장이 지역 분쟁 관련 차질로 인해 운영이 계속 영향을 받은 중동 지역의 매출 감소를 크게 보상했다.

기타 모든 부문

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

매출은 지난 분기 대비 14% 증가했으며, 이는 데이터 센터 솔루션 매출이 33% 증가한 데 기인하며, APS 매출은 보합이었다. 전년 동기 대비 매출은 13% 감소했으며, 이는 주로

2025년 2분기 종료 시점에 캐나다에서의 팔라이저(Palliser) 자산 매각에 따른 APS 매출 감소와 SLB 캡처리의 매출 감소가 겹친 것에 기인했다. 이러한 감소는 데이터센터 솔루션 매출의 80% 증가에 의해 부분적으로 상쇄됐다.

세전 영업이익은 데이터 센터 솔루션과 APS의 수익성 개선으로 인해 지난 분기 대비 증가했다. 세전 영업 이익은 팔라이저 자산 매각 이후 APS 프로젝트의 수익성 하락으로 인해 전년 동기 대비 감소했다.

분기 주요 사항

핵심

계약 수주

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

- 미국 걸프만에서 SLB 원서브시 합작 법인은 bp로부터 썬더 호스(Thunder Horse) 심해 개발 프로젝트용 해저 부스팅 시스템을 공급하는 계약을 수주했다. 썬더 호스에 대한 이 엔지니어링, 조달 및 건설(engineering, procurement and construction) 계약은 bp의 카스키다(Kaskida) 및 티버(Tiber) 개발을 위한 최근 해저 부스팅 계약 수주에 이은 것이다. 세 프로젝트 모두 동일한 공급업체 주도의 표준화된 해저 부스팅 시스템 솔루션을 활용하며, 이는 실행 효율성을 개선하고 납품 기간을 단축하는 데 도움이 된다.
- 또한 미국 걸프만에서 SLB 원서브시는 비컨 오프쇼어 에너지 익스플로레이션 앤드 프로덕션(Beacon Offshore Energy Exploration and Production LLC)에 셰난도아(Shenandoah) 유전용 고 압 고 온(HPHT) 다상 부스팅 시스템을 공급하는 계약을 수주했다. 이번 수주는 회수율 향상을 위해 첨단 해저 생산 시스템이 적용되고 있는 심해 개발에 대한 지속적인 투자를 반영한다. 원서브시의 HPHT 다상 부스팅 시스템은 기존 해저 솔루션의 한계를 초과하는 운전 조건을 해결하기 위해 15,000psi 이상에서 안정적으로 작동하도록 설계돼 있다.
- 인도네시아 해상에서 SLB 원서브시는 에니 노스 카날(Eni North Ganal Limited)(시라(Searah Limited)의 자회사, 에니(Eni)와 페트로나스(PETRONAS) 간 합작법인)로부터 동칼리만탄의 쿠테이 노스 허브(Kutei North Hub) 유전 개발 프로젝트용 강관 엄빌리컬(umbilical, 역자 주: 해저 복합 동력 제어 케이블) 시스템을 납품하는 계약을 수주했다. 이 지역에서 가장 중요한 심해 개발 프로젝트 중 하나를 지원하기 위해 원서브시는 최대 수심 2200m까지의 엄빌리컬 94.6km를 설계하고 조달하고 제조할 예정이다. 약 6700톤의 총 시스템 중량으로 이 프로젝트는 현재까지 업계에서 수주된 가장 큰 규모의 엄빌리컬 계약 중 하나를 나타낸다.
- 쿠웨이트에서 SLB는 쿠웨이트 오일 컴퍼니(Kuwait Oil Company, KOC)로부터 아흐마디 이노베이션 밸리(Ahmadi Innovation Valley) 이니셔티브 하에서 7년 계약을 수주했다. 이 협약은 쿠웨이트의 장기 에너지 목표에 부합하는 응용 연구, 기술 도입 및 디지털 혁신 프로그램을 지원할 것이다. 이 협약에 따라 SLB는 KOC와 협력해

AI, 산업용 사물인터넷(industrial internet of things, IIoT) 애플리케이션, 생산 최적화, 저류층 기술, 물 관리 및 에너지 전환 이니셔티브를 포함한 다양한 운영 및 전략적 우선순위에 걸쳐 첨단 기술을 평가, 테스트 및 도입하게 된다.

- 또한 쿠웨이트에서 KOC는 SLB에 육상 및 해양 시추 작업용 비트 공급을 위한 5년 계약과 함께 기존 및 비전통 자원 부문에서의 시멘팅 및 관련 서비스에 대한 중요한 계약을 수주했다. SLB는 KOCdml 지하 환경에 맞춤형된 첨단 비트 및 역순환 기술을 적용해 현지 지질 조건의 복잡성을 해결할 예정이다. 이러한 고성능 시추 솔루션은 효율성을 향상시키고 유정 건설 비용을 절감하도록 설계돼 있다. 시멘팅 계약 수주는 쿠웨이트에서 KOC가 안전, 성능 및 장기적 가치 창출을 추진하는 것을 지원하면서 혁신적인 기술, 운영 우수성 및 지속 가능한 가치에 대한 SLB의 약속을 강조한다.
- 인도에서 오일 앤 내처럴 가스 코퍼레이션(Oil and Natural Gas Corporation, ONGC)은 SLB에 해양 에너지 개발을 위해 4년간 24개 유정 시추를 지원하는 중요한 심해 시추 계약을 발주했다. 이 계약에 따라 SLB는 복잡한 심해 환경에서 효율적인 실행을 지원하기 위해 통합 시추 서비스 및 기술을 제공할 예정이다. 첨단 시추 기술, 디지털 워크플로우 및 깊은 영역 전문성을 결합해 SLB는 유정 실적을 최적화하고 운영 효율성을 개선하며 전체 작업 과정에서 실행 위험을 줄일 것이다. 이 프로젝트는 효율적이고 비용 효과적인 해양 개발을 통해 국내 탄화수소 생산을 가속화하려는 ONGC의 전략을 지원하는 동시에 인도 내 복잡한 심해 프로젝트를 위한 신뢰할 수 있는 파트너로서 SLB의 입지를 강화한다.
- PTT 익스플로레이션 앤드 프로덕션(PTT Exploration and Production, PTTEP)은 SLB에 해양 탐사를 위한 2년간의 관리 압력 시추(managed pressure drilling, MPD) 계약을 발주했다. 이 범위에는 맞춤형의 컴팩트한 상부 인장 링 회전 제어 장치(above-tension-ring rotating control device)와 @balance Control™ MPD 시스템에 의해 지원되는 전체 MPD 및 가압식 이토 갓 시추(pressurized mud cap drilling) 솔루션을 배치할 예정이다. 이번 성과는 복잡한 시추 환경을 위한 맞춤형 솔루션을 제공하는 SLB의 능력을 강조하며 PTTEP과의 파트너십 강점을 부각시킨다. 이러한 협력을 통해 SLB는 운영 효율성과 안전을 지속적으로 향상시키고 서비스 제공의 우수성에 대한 약속을 강화한다.
- 코트디부아르 해상에서 SLB 원서브시는 에니에 의해 심해 바렌(Baleine) 프로젝트의 3단계에 대한 대규모 다중 유정 엔지니어링, 조달 및 건설 계약을 수주했다. 이 계약에 따라 원서브시는 13개 유정에 대한 완전한 해저 생산 시스템을 공급할 예정이며, 이 지역에서 현재 진행 중인 가장 전략적으로 중요한 해양 개발 프로젝트 중 하나에서 핵심 기술 및 실행 파트너로서의 자신의 역할을 강화한다.

기술 하이라이트

이번 분기의 주목할 만한 기술 도입 및 배치는 다음과 같다:

- 최초의 SLB 생산 및 회수 서밋 동안, SLB는 디지털 운영 환경인 자사의 Intelligent Production Studio(인텔리전트 프로덕션 스튜디오)를 출시했다. 이 실시간 운영 환경은 AI, 에지 인텔리전스, 연결된 장비, 디지털 트윈 및 자율 워크플로우를 통합해 작동 중인 지능형 생산 시스템을 보여준다. 여러 유정 흐름에 걸쳐 실제 석유, 물 및

가스의 3 상 흐름을 관리하는 완전 자율적인 유정 패드(well pad)를 중심으로 구축돼 이 스튜디오는 고객들이 현장 배치 전에 상호 연결된 지능형 생산 시스템을 평가할 수 있게 한다. 이 시설은 감시, 이상 탐지, 로봇 검사, 자율 화학 주입 및 폐쇄 루프 최적화를 모델링해 현장 설계 결정에 도움을 준다.

- SLB는 저류층 매핑 및 시추 인텔리전스 분야에서 회사의 최신 혁신인 알파사이트™(AlphaSight™)를 출시했다. 알파사이트 서비스는 업계 최초의 기술을 활용해 생산 잠재력을 극대화하기 위해 복잡한 시추 환경에서 가시성과 제어에 대한 새로운 기준을 설정한다. 현저히 더 깊은 곳에서 더 명확한 지하 통찰력을 제공하도록 설계된 알파사이트 서비스는 운영자가 실시간으로 저류층 구조를 보고 이해할 수 있도록 도와서 성능 저하 없이 확신 있는 시추 결정을 내릴 수 있도록 지원한다.
- 레티나™ 앳-비트 이미징 시스템(Retina™ at-bit imaging system)은 상업화 첫 해에 전 세계 16 개 지역 50 개 이상의 유정에 배포되고 12 만 2000 피트 이상의 데이터를 획득하며 강력한 시장 채택을 달성했다. 암석과의 최초 접촉 시 고해상도 지층 측정을 제공함으로써 레티나 시스템은 더 빠른 지하 가시성을 제공해 운영자가 불확실성을 줄이고 보다 정보에 입각한 시추, 완결 및 저류층 개발 결정을 내릴 수 있도록 돕는다. 미국 걸프만, 미국 육상, 동아시아 및 중동에서의 성공적인 배치는 다양한 지질 및 운영 환경에서 시스템의 가치를 입증했으며, 유정 위치 선정 및 저류층 이해 개선에서 증가하는 역할을 강화했다.
- 북아프리카에서 SLB는 생산 증대에 초점을 맞춘 통합 접근 방식을 적용해 생산 감소, 상승하는 물비중(water cut), 휴업 유정 및 노후 시설로 어려움을 겪고 있는 50 년 된 성숙 육상 유전의 활성화를 도왔다. 다분야 솔루션은 통합된 제공 모델 하에 첨단 저류층 진단, 표적형 유정 개입, 시설 병목 해소 및 디지털 운영을 결합했다. 이 프로젝트는 1380 만 배럴의 증분 석유를 확보하고, 생산 실적이 초기 예측보다 3 배 높았으며, 90 개의 유정을 가동하고, 생산수 용량을 55% 줄여, 성숙 자산 전반에 걸친 회수율 및 운영 효율성 개선에 있어 SLB의 통합 기술 및 실행 모델의 영향을 입증했다.
- 아랍에미리트에서 SLB는 국영 석유 회사와 협력해 프로덕션 익스프레스™(Production Express™) 신속 생산 대응 솔루션을 사용해 성숙 육상 유전의 휴업 유정을 재가동했다. 모바일 지상 다상 부스팅 배치는 유정 헤드 압력을 300psi 증가시켜 일일 가스 300 만 표준 입방피트 이상, 하루당 액체 7000 배럴 이상의 안정적인 생산을 복원했다. 이 솔루션은 무플래어링(zero-flaring) 운영을 가능하게 하고 운영업체를 위해 배출을 줄였으며 육상 및 해양 유정 전반에 걸친 향후 다상 부스팅 및 무플래어링 프로젝트를 위한 검증된 경로를 수립했다.
- 2026 년 1 분기 상업화 이후, SLB의 자동화 시멘팅 기술은 선구적인 디지털 혁신에서 확장 가능한 상용 솔루션으로 빠르게 발전했다. 노르웨이에서 업계 최초의 완전 자동화 시멘팅 작업을 기반으로, 이 기술은 이제 100 회 이상의 원격 및 자동화 시멘팅 작업을 돌파해 자동화, 디지털 워크플로우 및 원격 운영에 대한 수년간의 투자를 검증했다. 또한 최근 이집트에서 첫 배치가 이루어지는 중요한 이정표가 달성됐으며, 시멘팅 팀은 셸(Shell)의 베록스-1(Velox-1) 유정에서 자동화된 이중 슬러리(dual-slurry) 작업을 성공적으로 실행해 기술의 확장성을 입증하고 디지털 유정 건설에서 SLB의 경쟁적 차별화를 뒷받침했다.

- 미국 걸프만에서 SLB는 모래 생성 문제로 인해 거의 4년 동안 휴업됐던 심해 유정의 생산 복구를 도왔다. 표적형 개선 솔루션으로 튜빙 모래 스크린을 통해 레머디슬롯™(RemedySlot™)을 사용해, SLB는 완전 재완결을 피하고 101시간 만에 개입을 완료했다. 유정은 일일 900 배럴 이상의 안정적인 생산으로 복귀해 중요한 해저 장비를 보호하고 고객을 위한 가치를 회복했다.
- 쿠웨이트 전역에서 SLB와 KOC는 전력 광섬유 ACTive™ 실시간 다운홀 코일드 튜빙 서비스, 고해상도 진단 및 엔지니어링 화학적 물 차단 시스템을 결합해 기존 굴착 장비 개수 없이 저류층 성능을 복원하는 통합 물 관리 및 주입 적합성 워크플로우를 발전시켰다. 3개의 생산정 및 주입정 개입에 걸쳐 이 워크플로우는 함수율을 낮추고 주입 적합성을 개선하며 측정 가능한 석유 생산 증대를 제공했다. 결과에는 두 개의 생산정에서 각각 하루 약 975 배럴 및 1200 배럴의 증분이 포함됐다. 주입정 개입은 또한 주변 5개 생산정에서 하루 약 2100 배럴의 증분 석유를 제공해 회수율 향상을 위한 반복 가능한 진단-교정 모델을 입증했다. 더 나은 연결된 의사 결정은 더 적고 더 효과적인 개입을 가능하게 해 비용을 절감하면서 생산을 유지했다.

디지털

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

- SLB가 페트로레오스 데 베네수엘라(Petróleos de Venezuela, S.A., PDVSA)와 베네수엘라 석유·가스 부문의 활성화 및 현대화를 지원하기 위한 장기 기본 협약을 체결했다. 이 양해각서(MoU)는 탐사, 유전 개발, 생산, 디지털 활성화, 인력 교육 및 역량 개발 전반에 걸친 협력의 기반을 마련한다. 이번 협력은 운영 실행을 강화하고 베네수엘라 탄화수소 자원의 지속 가능한 개발을 촉진하기 위한 것이다. 이는 SLB가 베네수엘라에서 97년간 사업을 지속해 온 데 기반하며, 기술, 현지 역량, 지속적인 부문 발전 등에 대한 공유된 집중을 반영한다.
- SLB는 에너지 기업들이 기존 디지털 환경 내에서 특화된 AI 에이전트, 도메인 모델, 기술, 도구, 데이터 커넥터 및 디지털 애플리케이션을 신속하게 발견하고 배포할 수 있도록 설계된 큐레이션된 디지털 목적지인 자사의 디지털 마켓플레이스(Digital Marketplace)를 출시했다. SLB 디지털 마켓플레이스는 SLB, 파트너, 독립 소프트웨어 공급업체, 개발자 및 고객이 단일 관리 채널을 통해 에너지 산업에 맞춤형 디지털 역량을 제공할 수 있도록 함으로써, 자사의 개방형 플랫폼 전략을 Tela™ 에이전틱 AI 어시스턴트로 확장한다. 모든 마켓플레이스 제공 제품은 등록 전에 보안, 상호 운용성 및 호환성에 대한 SLB 표준으로 인증된다.
- SLB는 퀄컴 테크놀로지스(Qualcomm Technologies, Inc.)와 에너지 산업용 엣지 AI 솔루션을 지원하기 위한 양해각서(MoU)를 체결해 유정, 시설 및 생산 시스템 전반에 걸친 실시간 운영 의사 결정을 지원한다고 발표했다. 이번 협력은 퀄컴 테크놀로지스(Qualcomm Technologies)의 저전력 엣지 컴퓨팅 및 AI 처리 역량과 SLB가 원격 및 운영상 복잡한 환경을 위해 개발된 아고라™ 엣지 AI(Agora™ 엣지 AI) 및 IIoT 솔루션을 결합한다. 양사는 SLB의 디지털 생산 솔루션 및 에너지 도메인

전문성과 쉘컴 테크놀로지스의 저전력 엣지 컴퓨팅 역량을 함께 활용해 생산 운영 전반에 걸친 AI 애플리케이션을 지원하는 데 중점을 둘 것이다. 이번 협력은 보다 자율적이고 회복 탄력적인 에너지 시스템을 지원하기 위해 AI를 운영 현장에 더 가까이 도입하려는 업계의 증가하는 관심을 반영한다.

- SLB가 보르 에너지(Vår Energi)와의 협력을 확대해 노르웨이 대륙붕(Norwegian Continental Shelf) 운영 전반에 걸친 유정 계획 및 통합 유전 개발 계획의 규모를 확대한다고 발표했다. 협력적 유정 계획을 통해 이미 주기 시간을 수개월에서 수일로 단축했으며, 통합 유전 개발 계획도 이와 유사한 이점을 제공할 것으로 예상됨에 따라, 이번 확대된 배치는 운영사들이 점점 더 복잡해지는 개발 환경을 관리하면서 성숙한 해양 자산의 생산을 유지하기 위해 노력함에 따라 더 빠르고 일관된 의사결정을 지원하도록 설계돼 있다.
- 브라질 남부 해상에서 SLB는 TGS와 함께 1만 3500 제곱킬로미터 규모의 멀티클라이언트 3D 탄성과 프로그램인 페롤타스 쉘 페이즈 1(Pelotas Sul Phase 1)에 참여하고 있다. 2015년부터 개발된 2D 데이터 라이브러리를 기반으로 하는 이번 설문조사는 브라질 내 SLB의 멀티클라이언트 데이터 입지를 확장하고 페롤타스 분지에 대한 탐사 관심 증가를 지원한다. 자료 획득이 진행 중이며 2026년 3분기 초 완료될 예정이다. 이 프로그램은 운영사들이 분지 전역에 걸쳐 아직 많이 시추되지 않은 심해 자원을 더 잘 평가할 수 있도록 고품질 지하 데이터를 제공할 것이다.
- 북해에서 아두라(Adura)는 SLB에 자사의 지하 및 생산 영역 전반에 걸쳐 통합 디지털 워크플로우를 확대하는 계약을 발주했다. SLB는 페트렐™(Petrel™) 지하 소프트웨어 표준화와 옵티플로우™(OptiFlow™) 생산 보증 솔루션을 중심으로 데이터, 시추, 지하 및 생산 워크플로우를 연결하는 다영역 프로그램을 제공하고 있다. 이 프로그램은 보다 신속한 도입과 체계적인 상업적 실행을 통해 단기적인 성과를 개선하는 동시에, 차세대 생산 워크플로우를 발전시키고 분지 전반에 걸친 광범위한 디지털 채택을 지원하도록 설계돼 있다.
- SLB는 카스피해의 카라바(Karabagh) 프로젝트에 대한 탄성과 데이터 처리를 위해 bp로부터 계약을 수주했다. 이번 수주는 카스피해에서 bp가 운영하는 다른 해양 석유 및 가스 프로젝트에 대한 이전 두 차례 계약 수주에 이은 것이다. 고품질 이미징과 실행 가능한 저류층 인사이트의 일관된 제공과 결합된 아제르바이잔에서의 SLB의 깊은 지역 전문성과 오랜 사업 입지는 카스피해 분지에서 탄성과 성능의 기준을 계속해서 설정하고 있다.
- 쿠웨이트에서, 주라기 가스 대상 쿠웨이트 디지털 인테그레이티드 필드(Kuwait Digital Integrated Field)의 일부로서 KOC는 SLB에 4개의 이노베이션 팩토리™ AI(Innovation Factori™ AI) 협력을 발주했다. 이번 수주에는 AI 기반 굴착 장비 일정 관리, 생성형 AI 생산 분석, AI 기반 로그 품질 관리 및 유전 개발 가속화를 위한 재구성, 그리고 KOC 주제 전문가들에게 가장 관련성 높고 실용적인 AI 역량을 갖추도록 하는 3개월 AI 아카데미가 포함된다. KOC는 생성형 AI 솔루션을 도입해 생산 인사이트, 자산 관리 및 운영 효율성을 향상시킴으로써 상류 운영 전반에 걸친 디지털 전환을 진전시킨다.
- 인도에서 ONGC는 SLB에 육상 및 해양 운영 전반에 걸쳐 드릴옵스™(DrillOps™) 지능형 유정 납품 및 인사이트 솔루션을 도입하는 3년간의 전사적 계약을 발주했다. ONGC의 실시간 데이터 모니터링, 관리 및 분석 이니셔티브의 일환으로, 이번

도입은 최대 120 개의 굴착 장비를 대상으로 하며 실시간 모니터링, 예측 분석 및 성과 인사이트를 포함한다. 데라 둔에 있는 ONGC 의 인스티튜트 업 드릴링 앤 웰 엔지니어링(Institute of Drilling and Well Engineering)에서 중앙 집중식 실시간 운영을 통해 이번 도입은 ONGC 의 시추 포트폴리오 전반에 걸친 시추 일관성과 성능을 개선하는 데 도움이 될 것이다.

- SLB 는 PTTEP 으로부터 국내 해양 자산에 코그나이트 데이터 퓨전(Cognite Data Fusion), 옵티플로우(OptiFlow) 솔루션 및 텔라™ AI(Tela™ AI) 자문 에이전트의 도입을 시범 운영하는 계약을 수주했다. 이번 성과는 SLB 이노베이션 팩토리(SLB Innovation Factory) 팀과 PTTEP 간 협력의 중요한 이정표를 나타내며, 이는 운영 효율성을 향상시키고 더 나은 의사 결정을 지원하기 위한 유정 최적화 솔루션 외에도 확장 가능한 데이터 기반 및 생산 보증을 제공한다.
- 중국에서 SLB 는 중국국가해양석유총공사(China National Offshore Oil Company, CNOOC)의 자회사인 차이나 프랑스 보하이 지오서비스스(China France Bohai Geoservices Co.)와 협력해 운영 데이터를 실시간 실행으로 전환함으로써 해양 터미널 중 하나의 공정 성능을 개선했다. 이노베이션 팩토리 AI 협력을 활용해 SLB 는 플랜트 운영 데이터를 시메트리™(Symmetry™) 공정 시뮬레이션 소프트웨어(디지털 트윈으로 구성)와 통합했고 이 솔루션을 고급 공정 제어 및 분산 제어 시스템에 연결했다. 이는 기존의 오프라인 연구를 넘어 폐쇄 루프 실시간 경제적 최적화를 가능하게 해 효율성을 개선하고 실행 가능한 인사이트를 생성하며 디지털 공정 최적화를 통해 지속적인 가치를 창출했다.
- 엑슨모빌 트리니다드 토바고 딥워터(ExxonMobil Trinidad and Tobago Deepwater Limited)는 SLB 에 초심해 지역의 프런티어 탐사를 지원하기 위한 2 년간의 탄성과 데이터 처리 프로젝트를 발주했다. 이 블록은 최소한 기존 2D 탄성과 데이터만 이용 가능한, 업계에서 가장 복잡한 이미징 과제 중 하나를 제시한다. SLB 는 오메가™(Omega™) 지구물리 데이터 처리 소프트웨어에서 고급 탄성파 처리 및 심도 이미징 워크플로우를 적용할 예정이다. 이 워크플로우는 완전파형 역산(FWI), 속도 모델링, 고급 소스 분리 기술, 다성분 스트리머 데이터 처리 및 AI 기반 수평선 해석을 결합한다. 약 6000 제곱킬로미터를 포함하는 이 프로그램은 해당 블록의 최초 3D 이미지를 제공하고 엑슨모빌에 이 새로운 프런티어를 평가할 더 명확한 방안을 제시할 것이다.

새로운 성장의 지평

SLB 는 데이터센터 솔루션과 같은 고성장 시장에 다음을 포함한 전략적 혁신 기술과 파트너십을 통해 참여하고 있다.

- 캐나다에서 메타는 앨버타주 스터전 카운티에 1GW 규모의 새로운 데이터 센터를 건설한다고 발표했으며, 이를 위해 SLB 는 파트너로 선정됐다. 모듈식 인프라 제조부터 건물 시설 내부 마감(Fit-out)까지 아우르는 이번 파트너십은 SLB 가 글로벌 선도 하이퍼스케일러들을 위한 풀스케일 배포 파트너로 발전하고 있음을 강조한다.
- SLB 와 오르마트 테크놀로지스(Ormat Technologies)는 기존 지열 분지에 대한 다중 부지 평가를 거쳐, 계획된 강화 지열 시스템(enhanced geothermal system, ESG) 시범

사업의 우선적 위치로 네바다주 데저트 피크를 선정했다. SLB와 오르맛의 접근 방식은 복잡한 지열 환경에서 개발 예측 가능성을 개선하고 실행 위험을 줄이며, EGS를 산업화하는 것이다. 시범 사업 이후, SLB와 오르맛은 2025년 10월 통합 지열 자산 공동 개발 및 EGS를 시범 사업에서 상업적 배치 단계로 발전시키기 위해 체결한 협약에 기반해, 데이터센터 운영자를 포함한 고객들을 위한 대규모 EGS 솔루션의 상업화를 가속화하기 위해 협력할 계획이다.

- SLB와 리버티 에너지(Liberty Energy Inc.)는 글로벌 신규 데이터센터 프로젝트를 위해 모듈식 인프라 및 통합 발전 솔루션을 제공하는 전략적 제휴를 체결하기로 합의했다고 발표했다. 계획된 제휴에 따라 SLB는 모듈식 인프라 솔루션, 프로젝트 실행 역량 및 글로벌 시장 접근성을 제공하고, 리버티는 모듈식 계량기 후단(behind-the-meter) 발전 시스템, 지능형 전력 제어 및 운영 전문성을 제공할 예정이다. 이번 협력의 의도는 신규 데이터센터 용량의 신속한 배포를 지원하고 세계 최고의 AI 기업들이 점점 더 복잡해지는 에너지 요건을 해결하는 데 도움을 주는 것이다.

재무제표

요약 연결 손익계산서

(단위: 백만, 주당 금액 제외)					
	2분기			6개월	
	(2026년)	(2025년)		(2026년)	(2025년)
매출	\$8,972	\$8,546		\$17,693	\$17,035
이자 및 기타 수입	76	252		119	330
경비					
매출 비용 ⁽¹⁾	7,577	6,934		14,967	13,815
연구 및 엔지니어링	171	180		335	352

일반관리비	84	87	181	184
훼손 및 기타 ⁽¹⁾	69	35	110	84
구조조정 및 기타 ⁽¹⁾	-	135	-	293
이자	128	142	244	289
세전 이익 ⁽¹⁾	\$1,019	\$1,285	\$1,975	\$2,348
세금 비용 ⁽¹⁾	204	237	399	471
순이익 ⁽¹⁾	\$815	\$1,048	\$1,576	\$1,877
비지배지분 귀속 순이익 ⁽¹⁾	29	34	38	66
SLB 귀속 순이익 ⁽¹⁾	\$786	\$1,014	\$1,538	\$1,811
SLB의 희석 주당 순이익 ⁽¹⁾	\$0.52	\$0.74	\$1.02	\$1.32
평균 발생 주식수	1,490	1,352	1,494	1,359
희석을 가정한 평균 발행 주식수	1,506	1,366	1,511	1,373
비용에 포함된 감가상각비용 ⁽²⁾	\$712	\$633	\$1,397	\$1,273

(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)		
	6 월 30 일	12 월 31 일
자산	(2026 년)	(2025 년)
유동자산		
현금 및 단기 투자	\$4,071	\$4,212
매출채권	9,132	8,689
재고자산	5,436	5,032
기타 유동자산	1,605	1,580
	20,244	19,513
계열회사 투자	1,691	1,783
고정 자산	7,745	7,894

영업권	17,001	16,794
무형 자산	4,876	4,988
기타 자산	3,975	3,896
	\$55,532	\$54,868
부채 및 자본		
유동 부채		
미지급 계정 및 발생 부채	\$11,210	\$11,490
소득세에 대한 추정 부채	742	894
단기 차입금 및 유동 부분		
장기 차입금의 유동 부분	1,658	1,894
미지급 배당금	456	443
	14,066	14,721
장기 부채	11,140	9,742
기타 부채	3,072	3,114
	28,278	27,577

자본	27,254	27,291
	\$55,532	\$54,868

유동성

(단위: 백만)				
유동성 구성요소	6 월 30 일 (2026 년)	3 월 31 일 (2026 년)	6 월 30 일 (2025 년)	12 월 31 일 (2025 년)
현금 및 단기 투자	\$4,071	\$3,387	\$3,747	\$4,212
단기 차입금 및 유동성 장기 차입금	(1,658)	(1,938)	(2,807)	(1,894)
장기 부채	(11,140)	(9,670)	(10,891)	(9,742)
순차입금 ⁽¹⁾	\$(8,727)	\$(8,221)	\$(9,951)	\$(7,424)
유동성 변동 내역은 다음과 같다:				
		6	2	6
		개월	분기	개월
6 월 30 일에 끝나는 기간		2026	2026	2025

순이익		\$1,576	\$815	\$1,877
APS 프로젝트 매각으로 인한 이익		-	-	(149)
지분법 투자자산 감소		-	-	69
감가상각 ⁽³⁾		1,397	712	1,273
주식기반 보상 비용		179	78	168
운전자본 변동		(1,344)	(242)	(1,401)
기타		38	(4)	(35)
영업 활동 현금 흐름		\$1,846	\$1,359	\$1,802
자본적 지출		(802)	(459)	(769)
APS 투자		(226)	(123)	(225)
탐사 데이터 자본화		(125)	(61)	(83)
잉여 현금 흐름 ⁽³⁾		693	716	725
주식 환매 프로그램		(1,099)	(648)	(2,300)
지급 배당금		(866)	(440)	(773)

직원 주식 계획으로 인한 수익		211	33	113
사업 인수 및 투자, 획득 현금 + 인수 부채 제외		(249)	(179)	(47)
APS 프로젝트 매각으로 인한 수익		-	-	316
순 결제 주식 기반 보상금에 지급된 세금		(63)	(4)	(55)
기타		(42)	(12)	(30)
외국환율 변동 영향 이전 순차입금의 증가		(1,415)	(534)	(2,051)
외국환율 변동의 순차입금에 대한 영향		112	28	(495)
순차입금 증가		(1,303)	(506)	(2,546)
순차입금, 기간 시작		(7,424)	(8,221)	(7,405)
순차입금, 기간 종료		\$(8,727)	\$(8,727)	\$(9,951)

(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 2026 년 2 분기 실적 발표에는 비-GAAP 재무 척도(SEC 의 규정 G 에 정의된 바대로)도 포함된다. "유동성"에서 논의된 비-GAAP 재무 척도 외에도, 부과금 및 용자금을 제외한 SLB 순이익 및 그로부터 파생된 척도(회석 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 용자금을 제외하는 것이 SLB 의 기본 사업 결과 및 영업 활동 동향에 대한 유용한 관점을 제공하고 기간 대 기간으로 SLB 의 영업 활동을 평가하는 수단을 제공한다고 생각한다. 이러한 척도들은 경영진이 특정 인센티브 보상을 결정할 때 실적 척도로 사용하기도 한다. 전술한 비-GAAP 재무 척도들은 GAAP 에 따라 준비된 다른 재무 성과 척도들을 대체하거나 그 척도보다 우월한 것이 아니라 추가로 고려되어야 한다. 다음은 이러한 비-GAAP 척도들 중 몇 개를 유사함 GAAP 척도로 조정한 것이다. 조정 EBITDA 를 유사한 GAAP 척도에 맞게 조정하려면 "보충 정보"(질문 8)라는 제목의 섹션을 참조하면 된다.

(단위 백만, 주당 금액 제외)					
	2026 년 2 분기				
	세전	세금	비지배 지분	순	회석 EPS
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$1,019	\$204	\$29	\$786	\$0.52
합병 및 통합 ⁽¹⁾	69	19	3	47	0.03

SLB 귀속 순이익, 부과금 및 융자금 제외	\$1,088	\$223	\$32	\$833	\$0.55
	2026 년 1 분기				
	세 전	세 금	비 지 배 지 분	순	회 석 EPS
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$956	\$195	\$9	\$752	\$0.50
합병 및 통합 ⁽¹⁾	41	8	2	31	0.02
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 융자금 제외	\$997	\$203	\$11	\$783	\$0.52
	2 분기				
	세 전	세 금	비 지 배 지 분	순	회 석 EPS
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$1,285	\$237	\$34	\$1,014	\$0.74
지분법 투자자산 감소 ⁽²⁾	69	12	-	57	0.04
인력 감축 ⁽²⁾	66	3	-	63	0.05
합병 및 통합 ⁽¹⁾	35	4	4	27	0.02
팔리저 APS 프로젝트 매각으로 인한 이익 ⁽³⁾	(149)	(4)	-	(145)	(0.11)
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 융자금 제외	\$1,306	\$252	\$38	\$1,016	\$0.74

(단위 백만, 주당 금액 제외)					
	2026 년 6 개월				
	세 전	세 금	비 지 배 지 분	순	회 석 EPS
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$1,975	\$399	\$38	\$1,538	\$1.02
합병 및 통합 ⁽¹⁾	110	27	5	78	0.05
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 용자금 제외	\$2,085	\$426	\$43	\$1,616	\$1.07
	2025 년 6 개월				
	세 전	세 금	비 지 배 지 분	순	회 석 EPS *
SLB 귀속 순이익(GAAP 기준)	\$2,348	\$471	\$66	\$1,811	\$1.32
인력 감축 ⁽²⁾	224	14	-	210	0.15
합병 및 통합 ⁽¹⁾	84	4	8	72	0.05
지분법 투자자산 감소 ⁽²⁾	69	12	-	57	0.04
팔리저 APS 프로젝트 매각으로 인한 이익 ⁽³⁾	(149)	(4)	-	(145)	(0.11)
SLB 귀속 순이익, 부과금 및 용자금 제외	\$2,576	\$497	\$74	\$2,005	\$1.46

* 반올림으로 인해 추가되지 않는다.		
(1)		요약 연결 손익계산서의 합병 및 통합에서 분류됨.
(2)		요약 연결 손익계산서의 구조조정 및 기타에서 분류됨.
(3)		요약 연결 손익계산서의 이자 및 기타 수입에서 분류됨.

부문

(단위: 백만)						
	2026 년 2 분기		2026 년 1 분기		2025 년 2 분기	
	매출	세전 이익	매출	세전 이익	매출	세전 이익
디지털	\$697	\$194	\$640	\$134	\$591	\$153
저류층 실적	1,556	232	1,594	257	1,691	314
유정 건설	2,742	417	2,797	424	2,963	551
생산 시스템	3,771	586	3,508	497	2,932	491
기타 모든 부문	505	142	443	113	583	155

제거 및 기타	(299)	(167)	(261)	(104)	(214)	(80)
세전 세스먼트 영업 이익		1,404		\$1,321		1,584
회사 및 기타		(211)		(228)		(169)
이자 수입 ⁽¹⁾		23		20		30
이자 비용 ⁽¹⁾		(128)		(116)		(139)
부과금 및 용자금 ⁽²⁾		(69)		(41)		(21)
	\$8,972	\$1,019	\$8,721	\$956	\$8,546	\$1,285

(단위: 백만)

	6 개월 종료일			
	2026 년 6 월 30 일		2025 년 6 월 30 일	
	매출	세전 이익	매출	세전 이익
디지털	\$1,337	\$328	\$1,177	\$278
저류층 실적	3,150	489	3,391	596
유정 건설	5,539	841	5,940	1,140
생산 시스템	7,279	1,083	5,773	962

기타 모든 부문	948	255	1,145	317
제거 및 기타	(560)	(271)	(391)	(153)
세전 세그먼트 영업 이익		2,725		3,140
회사 및 기타		(439)		(347)
이자 수입 ⁽¹⁾		43		66
이자 비용 ⁽¹⁾		(244)		(283)
부과금 및 융자금 ⁽²⁾		(110)		(228)
	\$17,693	\$1,975	\$17,035	\$2,348

(단위: 백만)

	2026 년 2 분기				
	매출	세전 이익	감가 상각 ⁽³⁾	순이자 비용 (이익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾
디지털	\$697	\$194	\$48	\$-	\$242
저류층 실적	1,556	232	118	(1)	349
유정 건설	2,742	417	161	-	578
생산 시스템	3,771	586	152	-	738

기타 모든 부문	505	142	85	-	227
제거 및 기타	(299)	(167)	71	(5)	(101)
세전 세그먼트 영업 이익		1,404			
회사 및 기타		(211)	77		(134)
이자 수입 ⁽¹⁾		23			
이자 비용 ⁽¹⁾		(128)			
부과금 및 용자금 ⁽²⁾		(69)			
	\$8,972	\$1,019	\$712	\$(6)	\$1,899

(단위: 백만)

	2026 년 1 분기				
	매출	세전 이익	감가 상각 ⁽³⁾	순이자 비용 (이익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾
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 ⁽¹⁾		20			
이자 비용 ⁽¹⁾		(116)			
부과금 및 용자금 ⁽²⁾		(41)			
	\$8,721	\$956	\$685	\$(5)	\$1,773

(단위: 백만)

	2025 년 2 분기				
	매출	세 전 이익	감가 상각 ⁽³⁾	순이자 비용 (이익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾
디지털	\$591	\$153	\$33	\$-	\$186
저류층 실적	1,691	314	107	-	421
유정 건설	2,963	551	169	-	720
생산 시스템	2,932	491	91	-	582

기타 모든 부문	583	155	117	3	275
제거 및 기타	(214)	(80)	71	(1)	(10)
세전 세그먼트 영업 이익		1,584			
회사 및 기타		(169)	45		(123)
이자 수입 ⁽¹⁾		30			
이자 비용 ⁽¹⁾		(139)			
부과금 및 용자금 ⁽²⁾		(21)			
	\$8,546	\$1,285	\$633	\$2	\$2,051

(단위: 백만)

	2026 년 6 개월				
	매출	세전 이익	감가 상각 ⁽³⁾	순이자 비용 (이익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾
디지털	\$1,337	\$328	\$81	\$-	\$409
저류층 실적	3,150	489	231	(2)	718
유정 건설	5,539	841	322	(1)	1,162
생산 시스템	7,279	1,083	304	(1)	1,386

기타 모든 부문	948	255	169	-	424
제거 및 기타	(560)	(271)	140	(7)	(138)
세전 세그먼트 영업 이익		2,725			
회사 및 기타		(439)	150		(289)
이자 수입 ⁽¹⁾		43			
이자 비용 ⁽¹⁾		(244)			
부과금 및 용자금 ⁽²⁾		(110)			
	\$17,693	\$1,975	\$1,397	\$(11)	\$3,672

(단위: 백만)

	2025 년 6 개월				
	매출	세전 이익	감가 상각 ⁽³⁾	순이자 비용 (이익) ⁽⁴⁾	조정 EBITDA ⁽⁵⁾
디지털	\$1,177	\$278	\$89	\$-	\$367
저류층 실적	3,391	596	211	(1)	806
유정 건설	5,940	1,140	333	(1)	1,472

생산 시스템	5,773	962	181	-	1,143
기타 모든 부문	1,145	317	227	7	551
제거 및 기타	(391)	(153)	142	1	(10)
세전 세그먼트 영업이익		3,140			
회사 및 기타		(347)	90		(257)
이자 수입 ⁽¹⁾		66			
이자 비용 ⁽¹⁾		(283)			
부과금 및 융자금 ⁽²⁾		(228)			
	\$17,035	\$2,348	\$1,273	\$6	\$4,072

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

보충 정보

자주 묻는 질문

1)	2026 년 전체 자본 투자 가이드스는 어떻게 되나?
	2026 년 전체 자본 투자(자본적 지출, 탐사 데이터 비용 및 APS 투자로 구성)는 약 25 억 달러가 될 것으로 예상된다. 2025 년 전체 자본 투자는 24 억 달러였다.
2)	2026 년 2 기 영업 활동 현금 흐름과 잉여 현금 흐름은 어떠했나?
	2026 년 2 분기 영업 활동 현금 흐름은 13 억 6000 만 달러, 잉여 현금 흐름은 7 억 1600 만 달러였다.
3)	2026 년 2 분기 "이자 및 기타 수입"에는 무엇이 포함됐나?
	2026 년 2 분기 "이자 및 기타 수입"은 7 천 600 만 달러였다. 이는 2900 만 달러의 이자 수입과 4700 만 달러의 지분 방법 투자 수익으로 구성됐다.
4)	2026 년 2 분기 동안 이자 수입과 이자 비용은 어떻게 바뀌었나?
	2026 년 2 분기 이자 수입은 2900 만 달러로 전분기 대비 300 만 달러 증가했다. 1 억 2800 만 달러의 이자 비용은 전분기 대비 1200 만 달러 증가했다.

5)	2026년 2분기 실효세율(ETR)은 얼마였나?		
	GAAP에 따라 계산된 2026년 2분기 ETR은 20.0%였고 이에 비해 2026년 1분기는 20.3%였다. 부과금 및 용자금을 제외하고, 2026년 2분기 ETR은 20.5%였고 이에 비해 2026년 1분기는 20.3%였다.		
6)	2026년 6월 30일 현재 발행된 보통주는 몇 주이며, 이는 전 분기 말과 어떻게 달라졌나?		
	2026년 6월 30일 현재 발행 보통주는 14억 8400만주이고, 2026년 3월 31일 현재 발행 주식은 14억 9500만주이다.		
		(단위: 백만)	
	발행주식(2026년 3월 31일)	1,495	
	선택권 보유자에게 발행된 주식, 교환된 주식 차감	1	
	양도제한 조건부 주식 부여	-	
	주식 환매 프로그램	(12)	
	발행주식(2026년 6월 30일)	1,484	
7)	2026년 2분기와 2026년 1분기의 가중 평균 발행 주식 수는 얼마였나? 이는 회석을 가정하고 회석 주당 순이익 계산에 사용되는 평균 발행 주식 수에 어떻게 조정되나?		

	가중 평균 발행 주식 수는 2026 년 2 분기 동안 14 억 9000 만주였고, 2026 년 1 분기 동안 14 억 9900 만주였다. 다음은 희석주당순이익 계산에 사용되는 희석을 가정한 평균 발행 주식 수에 대한 가중 평균 발행 주식의 조정이다.		
--	---	--	--

		(단위: 백만)	
		2 분기 (2026 년)	1 분기 (2026 년)
	가중 평균 발행 주식수	1,490	1,499
	부여되지 않은 양도제한 조건부 주식	15	15
	가정된 주식 옵션 행사	1	1
	희석을 가정한 평균 발행 주식수	1,506	1,515

8)	2026 년 2 분기, 2026 년 1 분기, 2025 년 2 분기, 2026 년 첫 6 개월, 2025 년 첫 6 개월 동안 SLB 의 조정 EBITDA 는 얼마였나? 해당 기간 동안 SLB 의 조정 EBITDA 마진은 얼마였나?
	SLB 의 조정 EBITDA 는 2026 년 2 분기 18 억 9 천 9 백만 달러, 2026 년 1 분기 17 억 7 천 3 백만 달러, 2025 년 2 분기 20 억 5 천 1 백만 달러였다.
	SLB 의 조정 EBITDA 마진은 2026 년 2 분기 21.2%, 2026 년 1 분기 20.3%, 2025 년 2 분기 24.0%였고 다음과 같이 계산됐다.

	(단위: 백만)		
	2 분기 (2026 년)	1 분기 (2026 년)	2 분기 (2025 년)

SLB 귀속 순이익	\$786	\$752	\$1,014
비지배지분 귀속 순이익	29	9	34
세금 비용	204	195	237
세전 이익	\$1,019	\$956	\$1,285
부과금 및 융자금	69	41	21
감가상각	712	685	633
이자 비용	128	116	142
이자 수입	(29)	(25)	(30)
조정 EBITDA	\$1,899	\$1,773	\$2,051
매출	\$8,972	\$8,721	\$8,546
조정 EBITDA 마진	21.2%	20.3%	24.0%

SLB의 조정 EBITDA는 2026년 첫 6개월 동안 36억 7200만달러, 2025년 첫 6개월 동안 40억 7200만달러였다. SLB의 조정 EBITDA 마진은 2026년 첫 6개월 동안 20.8%, 2025년 첫 6개월 동안 23.9%였고, 다음과 같이 계산됐다.

	(단위: 백만)		

	6 개월 (2026 년)	6 개월 (2025 년)	변동
SLB 귀속 순이익	\$1,538	\$1,811	
비지배지분 귀속 순이익	38	66	
세금 비용	399	471	
세전 이익	\$1,975	\$2,348	
부과금 및 융자금	110	228	
감가상각	1,397	1,273	
이자 비용	244	289	
이자 수입	(54)	(66)	
조정 EBITDA	\$3,672	\$4,072	-10%
매출	\$17,693	17,035	4%
조정 EBITDA 마진	20.8%	23.9%	-315 bps
9)	2026 년 2 분기, 2026 년 1 분기, 2025 년 2 분기, 2026 년 첫 6 개월 및 2025 년 첫 6 개월 동안 감가상각 비용의 구성 요소는 무엇이었나?		

	2026 년 2 분기, 2026 년 1 분기 및 2025 년 2 분기의 감가상각 비용의 구성 요소는 다음과 같았다:		
--	--	--	--

	(단위: 백만)		
	2 분기 (2026 년)	1 분기 (2026 년)	2 분기 (2025 년)
고정 자산 감가상각	\$473	\$464	\$408
무형 자산 감가상각	111	110	82
APS 투자 감가상각	83	82	115
자본화된 탐사 데이터 비용 감가상각	45	29	28
	\$712	\$685	\$633

2026 년 첫 6 개월 및 2025 년 첫 6 개월의 감가상각 비용의 구성 요소는 다음과 같았다:		
---	--	--

	(단위: 백만)	
	6 개월 (2026 년)	6 개월 (2025 년)
고정 자산 감가상각	\$937	\$805
무형 자산 감가상각	\$221	\$164
APS 투자 감가상각	\$165	\$225

자본화된 탐사 데이터 비용 감가상각	\$74	\$79
	\$1,397	\$1,273

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.
	플랫폼 및 애플리케이션에는 델피™(Delfi™) 및 루미™(Lumi™) 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 자동화해 저류층 개발 계획의 영향을 시뮬레이션하고 시추, 완성 및 생산 설계와 같은 주요 작업 계획을 지원한다. 또한 데이터를 잠금 해제하고 AI 및 머신 러닝을 활용해 주기 시간을 단축하고 워크플로의 효율성을 개선해 고객이 프로젝트 경제성과 저류층 실적을 개선하기 위해 더 빠르고 더 나은 결정을 내릴 수 있도록 한다.
	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.
	이 범주는 동급 최고의 유지율과 제한된 이탈률을 가지고 있다.

	디지털 운영은 SLB 유전 서비스의 고유한 강점과 고급 디지털 기술을 결합해 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.
	수익은 핵심 사업부와 동일한 고객 기반에서 발생하므로 반복 가능하다. 또한 수익의 일부는 본질적으로 반복된다.
	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.
	디지털 탐사는 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.
	수익은 일회성, 양도 불가능한 라이선스 판매에서 발생하므로 본질적으로 반복적이지 않다.

	전문 서비스에는 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 Factori) 작업 공간 네트워크 내에 구축된 워크플로 솔루션 배치를 포함한 워크플로 자동화, 고객의 디지털 혁신을 더욱 지원하기 위한 교육이 포함된다.
	이 범주의 수익은 주로 프로젝트 기반이며 동일한 고객과의 반복적인 참여가 일반적이다. 이러한 서비스는 다른 디지털 수익원에서 회복 기회를 창출한다.
11)	2026년 첫 6개월과 2025년 첫 6개월 동안 디지털 사업부를 구성하는 각 카테고리에서 얼마나 많은 수익이 창출됐나? 해당 기간 동안 디지털 사업부의 세전 영업 이익과 조정 EBITDA는 얼마나 되나?
	2026년 첫 6개월과 2025년 첫 6개월 동안의 디지털 매출, 세전 영업이익 및 조정 EBITDA는 다음과 같이 자세히 설명돼 있다.

	6개월 종료일		변동
	6월 30일 (2026년)	6월 30일 (2025년)	(전년 동기 대비)
매출			
플랫폼 및 애플리케이션	\$499	\$502	-1%
디지털 운영	291	171	70%
디지털 탐사	227	173	32%

전문 서비스	320	331	-4%
	\$1,337	\$1,177	14%
세전 영업 이익	\$328	\$278	18%
세전 영업 마진	24.5%	23.6%	93 bps
조정 EBITDA	\$409	\$367	12%
조정 EBITDA 마진	30.6%	31.1%	-56 bps

12)	디지털 부문에서 ARR의 정의는 무엇이며, 2026년 6월 30일, 2026년 03월 31일, 2025년 6월 30일 기준 ARR은 얼마였나?
	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.
	2026년 6월 30일 기준 ARR은 2026년 03월 31일 기준 10억 2000만 달러 및 2025년 6월 30일 기준 9억 4000만 달러에 비해 10억 4000만 달러로, 전년 동기 대비 15%, 전분기 대비 1% 증가했다.

13)	데이터 센터 솔루션(Data Center Solutions) 사업이란 무엇이며 어디에 보고되나?
	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 활용해 비용 효율성, 안정성 및 맞춤화의 균형을 유지해 가속화되는 데이터 센터 수요를 충족하는 구성 가능한 솔루션을 제공한다.
	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.
14)	2026년 2분기, 2026년 1분기, 2025년 2분기, 2026년 첫 6개월 및 2025년 첫 6개월 동안 데이터 센터 솔루션 사업에서 얼마나 많은 매출이 발생했나?
	데이터센터 솔루션 매출은 2026년 2분기에 1억 8600만 달러, 2026년 1분기 1억 4천 100만 달러, 2025년 2분기 1억 400만 달러로서, 전분기 대비 33% 증가와 전년 동기 대비 80% 증가를 가져왔다.
	데이터 센터 솔루션 매출은 2026년 첫 6개월 동안 3억 2700만 달러, 2025년 첫 6개월 동안 2억 100만 달러로 전년 동기 대비 63% 성장을 가져왔다.

15)	SLB의 핵심 사업을 구성하는 부문은 무엇이며 2026년 2분기, 2026년 1분기, 2025년 2분기의 매출 및 세전 영업 이익은 얼마였나?					
	SLB의 핵심 사업은 저류층 실적, 유정 건설 및 생산 시스템 부문으로 구성된다. SLB의 2026년 2분기, 2026년 1분기 및 2025년 2분기 핵심 사업 매출 및 세전 영업 이익은 다음과 같이 계산된다:					
	(단위: 백만)					
	3개월 종료일			변동		
	6월 30일 (2026년)	3월 31일 (2026년)	6월 30일 (2025년)	전분기 대비		전년 동기 대비
매출						
저류층 실적	\$1,556	\$1,594	\$1,691			
유정 건설	2,742	2,797	2,963			
생산 시스템	3,771	3,508	2,932			
	\$8,069	\$7,899	\$7,586	2%		6%
세전 영업 이익						
저류층 실적	\$232	\$257	\$314			
유정 건설	417	424	551			

생산 시스템	586	497	491			
	\$1,235	\$1,177	\$1,357	5%		-9%
세전 영업 마진						
저류층 실적	14.9%	16.1%	18.6%			
유정 건설	15.2%	15.2%	18.6%			
생산 시스템	15.5%	14.2%	16.7%			
	15.3%	14.9%	17.9%	40 bps		-258 bps
2026년 2분기 실적은 챔피언 X의 활동을 반영하며, 이는 생산 시스템 부문에 8억 6500만 달러의 매출을 기여했다. 이번 인수의 영향을 제외하면, 핵심 매출은 전년 동기 대비 5% 감소했다.						

SLB 소개

SLB(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 구성돼 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 2026년 07월 24일 금요일에 실적 보도 자료 및 사업 전망을 논의하기 위한 컨퍼런스 콜을 개최할 예정이다. 통화는 미국 동부 시간 오전 9시 30분에 시작될 예정이다. 일반인에게 공개된 통화에 액세스하려면 북미 지역 내에서는 +1 (800) 715-9871, 북미 이외 지역에서는 +1

(646) 307-1963 번으로 통화 시작 시간 약 10 분 전에 컨퍼런스 콜 교환원에게 연락해 액세스 코드를 3440360 제시하면 된다. 컨퍼런스 콜이 끝나면 북미 지역 내에서는 +1 (800) 770-2030, 북미 이외 지역에서는 +1 (609) 800-9909 로 전화를 걸어 액세스 코드를 3440360 제공함으로써 2026 년 7 월 31 일까지 오디오 재생을 이용할 수 있다. 컨퍼런스 콜은 <https://events.q4inc.com/attendee/157027565> 에서 청취 전용 방식으로 동시에 웹캐스트된다. 웹캐스트 다시보기는 또한 2026 년 7 월 31 일까지 같은 웹사이트에서 볼 수 있다.

전망적 진술

이 2026 년 2 분기 실적 보도 자료와 당사가 발표하는 기타 진술에는 역사적 사실이 아닌 어떤 진술을 포함하는, 연방 증권법의 의미 내의 "전망적 진술"이 포함돼 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 단어들이 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. 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.

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

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

뉴스 제공: SLB