

伊士曼发布 2026 年第二季度财务报告

中国，上海，2026 年 8 月 3 日——伊士曼化工公司（NYSE: EMN）发布 2026 年第二季度财务报告。

- 在不断变化的市场环境中，凭借卓越的商业与运营能力，实现了每股盈利的强劲环比增长，并保持了稳健的现金流表现。
- 特种材料、添加剂及功能材料业务的销量/产品组合提升 8%，以及化学中间体业务利差扩大，加上严格的定价与成本管理，推动调整后息税前利润率环比提升 350 个基点。
- 持续发挥美国一体化资产的规模优势，在充满不确定性的全球环境中始终保持对客户的可靠供应。
- 循环经济平台战略加速推进，上半年收入翻倍，运营表现持续保持优异水平。
- 在实现 1.25 亿至 1.5 亿美元（扣除通胀因素）的成本节约目标方面取得实质性进展。
- 持续聚焦创造稳健的运营现金流，并预计在 2026 年下半年释放营运资金。

（单位：百万美元，每股金额除外，未经审计）	2026 年第二季度	2025 年第二季度
销售收入	\$2,513	\$2,287
息税前利润（EBIT）	\$311	\$222
调整后息税前利润	\$320	\$275
摊薄后每股盈利	\$1.59	\$1.20
调整后摊薄每股盈利	\$1.97	\$1.60
经营活动产生的净现金流量	\$224	\$233

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“面对持续波动的宏观经济环境，伊士曼团队在第二季度展现出强劲的执行力，取得了优异的业绩表现。受益于各业务板块销量的显著增长，以及特种业务在定价与成本管理上的严格把控，公司销售收入实现环比 15% 的增长。化学中间体业务利差大幅扩大，销量与产品组合也持续改善，助力息税前利润率环比提升 350 个基点。与此同时，我们持续有效应对中东冲突带来的挑战，保障关键原材料供应，帮助客户应对不确定性。此外，金斯波特甲醇分解装置的商业化扩产稳步推进，我们正着手打造一套资本高效的组合方案，以更好地服务于包装市场。”

2026 年第二季度与 2025 年第二季度的综合财务业绩对比

销售收入增长 10%，主要得益于销量/产品组合与销售价格分别提升 5%和 4%。

特种材料与化学中间体业务销量/产品组合提升的有利影响被纤维业务部分抵消。化学中间体业务的销售价格上升，主要源于中东冲突导致市场供需趋紧。特种业务的销售价格上升，抵消了原材料与分销成本上涨的不利影响。

息税前利润增长得益于有利的价格与成本差、降本措施的收益、有利的汇率以及销量/产品组合的提升。但可变薪酬支出增加、计划内维修费用上升以及不利的资产利用率也产生了一定的不利影响。

2026 年第二季度与 2025 年第二季度各业务的业绩对比

特种材料 – 由于销量/产品组合提升 4%，加上 1%的有利汇率影响，销售收入增长 5%。

销量/产品组合的增长得益于各业务板块的全面增长。在价格与成本方面，特种塑料通过提价来缓解原材料及分销成本上涨的压力，但高级中间膜产品价格与成本差的小幅下降产生了一定的不利影响，价格与成本差保持稳定。

尽管销量/产品组合改善、有利的汇率及降本举措带来积极影响，但资产利用率下降及可变薪酬支出增加的影响更为显著，导致息税前利润下降。

添加剂及功能材料 – 销售价格因成本转嫁协议而上涨 4%，推动销售收入增长 5%。

价格与成本差改善、有利的汇率影响以及降本举措带来的积极成果，被计划内维修费用的增加所抵消，息税前利润基本持平。

纤维 – 销量/产品组合和销售价格分别减少 10%和 2%，导致销售收入下降 11%。

销量/产品组合下降主要因客户采购模式变化导致醋酸丝束持续去库存，以及纺织品终端市场与去年关税驱动下的销量强势相比，持续表现疲软。

销量/产品组合下降、醋酸丝束协议定价轻微下调、运营成本上升（包括资产利用率下降），以及中东冲突影响下的物流服务成本上升，盖过了降本举措的收益，导致息税前利润下降。

化学中间体 – 销量/产品组合与销售价格分别提升 24%和 14%，推动销售收入增长 39%。

以烯烃及衍生物产品为代表，销量/产品组合与销售价格均实现上涨，主要原因在于可供销量同比增加及供应中断的影响。

在利差扩大、销量/产品组合改善以及降本举措的共同推动下，息税前利润实现增长。

现金流

2026 年第二季度，经营活动产生的现金为 2.24 亿美元，2025 年第二季度为 2.33 亿美元。公司通过分红向股东返还 9600 万美元。2026 年可用现金将优先用于支付季度分红、资本支出及股票回购，同时保持稳健的投资级资产负债表。

2026 年展望

谈及对 2026 年全年展望时，Costa 表示：“尽管中东冲突影响持续变化，且关键非必需消费品终端市场需求持续疲软，我们团队在 2026 年上半年依然展现出灵活应变的能力，并正着力巩固上半年积累的良好势头与稳健业绩。我们将持续以创新驱动增长，这将是本年度特种业务增长的主要动力。创新驱动型增长的一大助力来自我们的金斯波特甲醇分解装置，循环经济平台战略加速推进。在疲软的非必需消费品终端市场中，我们同样凭借创新实现了稳健增长。在稳定的终端市场中，我们继续保持小幅增长。在特种业务领域，我们的商业团队以提价抵消原材料和分销成本上涨的措施执行到位，预计将在下半年产生一定的积极影响。化学中间体业务表现强劲，主要得益于中东冲突对供应链的影响所带来的利差显著扩大，以及今年销量的显著增长。同时，我们按计划推进实现 1.25 亿至 1.5 亿美元（扣除通胀因素后）的降本目标，并严格管控资本支出，今年支出约为 4 亿美元。综合这些因素，我们有信心在 2026 年实现较 2025 年显著提升的盈利表现。现金流方面，通胀环境对应收账款构成压力。因此，我们目前预计运营现金流将接近 9 亿美元，略低于此前‘接近 2025 年水平’的预期。”

“具体来看 2026 年第三季度的环比展望，我们预计特种材料业务的息税前利润将有所提升，主要得益于价格与成本差的改善及资产利用率的提高。纤维业务的盈利将有所增长，因为客户会为履行年度合同而增加采购量，进而推动醋酸丝束销量的增长。添加剂及功能材料业务的盈利将轻微下滑，主要受农业市场等季节性销量下降的影响。化学中间体业务的盈利也将小幅下降，因为供应链中断的影响会逐渐减弱。综合这些因素，我们预计第三季度调整后每股盈利将接近 2026 年第二季度的 1.97 美元。”

前瞻性声明

本新闻稿和公司发布的其他信息可能包含由《美国私人证券诉讼改革法案》定义的前瞻性声明，主要涉及：对盈利、收入、销量、定价、利润率、成本削减、费用、税费、流动性、资本支出、现金流、分红、股份回购或其他财务指标的推算与估计，供需关系、产能与利用率、增长机遇，管理层的未来运营计划、战略与目标声明，以及关于未来经济、行业或市场环境或表现的声明。这些推算和估计是基于特定的初步信息、内部估测与管理层的预设、展望与计划。前瞻性声明受一系列风险及不确定性因素的影响，实际表现或结果可能与任何前瞻性声明中的

预判产生实质性偏差。前瞻性声明仅适用于发布之日，公司没有义务对任何前瞻性声明进行更新或修订。其他可能导致实际结果与前瞻性声明中的展望产生实质性偏差的重要假设和因素，在公司向证券交易委员会（SEC）提交的档案文件（截至 2025 年 12 月 31 日财政年度的 10-K 报告表中的“风险因素”和“管理层对财务状况及经营成果的讨论与分析”部分，并随后续文件更新）中进行了详细描述，可在 SEC 官方网站 www.sec.gov 和伊士曼官方网站 www.eastman.com 查看。

关于伊士曼

伊士曼成立于 1920 年，是一家全球特种材料公司，其产品广泛应用于人们日常生活的各个领域。为了切实提高人们的生活质量，伊士曼与客户紧密合作，在提供创新产品和解决方案的同时，致力于维护安全生产和可持续发展。伊士曼的创新型增长模式运用其卓越的技术平台、不断深入的市场开拓及差异化的应用开发，在交通、建筑及消费品等终端市场广受青睐。作为一家包容性的全球企业，公司业务遍布全球超过 100 个国家，并在全球范围内拥有约 13,000 名员工。伊士曼全球总部位于美国田纳西州金斯波特，2025 年公司收入为约 88 亿美元。更多信息，请访问 www.eastman.com。

媒体联络：

张依依
伊士曼（中国）投资管理有限公司
电话：+86 21 61208794
邮箱：wzhang@eastman.com

狄子艺
伊士曼（中国）投资管理有限公司
电话：+86 21 61208796
邮箱：FDI2@eastman.com