

伊士曼发布 2024 年第二季度财务报告

中国，上海，2024 年 7 月 29 日——伊士曼化工公司（NYSE:EMN）发布 2024 年第二季度财务报告。

- 在特种材料业务的推动下，销量/产品组合同比实现强劲增长。
- 通过销量/产品组合增长与经营杠杆实现 300 个基点的利润率持续提升。
- 聚焦特种产品业务，加强全公司的价格-成本差率管理，持续展现卓越的商业运营能力。
- 不断提升金斯波特甲醇分解装置的供货量，同时保持较高的装置运转率，扩大原料回收范围。
- 2024 年上半年实现了稳健的运营现金流，在第二季度共回购 1 亿美元的股票。

<i>(单位: 百万美元, 每股金额除外, 未经审计)</i>	2024 年第二季度	2023 年第二季度
销售收入	\$2,363	\$2,324
息税前利润 (EBIT)	\$337	\$323
调整后息税前利润	\$353	\$336
摊薄后每股盈利	\$1.94	\$2.27
调整后摊薄每股盈利	\$2.15	\$1.99
经营活动产生的净现金流量	\$367	\$410

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“我们的第二季度业绩表现强劲，这得益于稳健的营收增长与利润率的持续强势提升。以耐用品和汽车终端市场为代表，我们的销量出现小幅季节性增长，但总体基本需求依然疲软。在此背景下，伊士曼团队依然专注于实现商业和运营卓越。随着客户去库存活动基本结束，终端市场需求稳定在较低水准，我们将继续专注于可控事项，借助创新驱动型增长模式实现高于终端市场的增长。此外，我们还将不断推动循环技术平台的发展，展现我们在循环经济领域的领导力。通过将难以回收的废弃物原料引入金斯波特甲醇分解装置实现循环再生，同时保证较高的装置运转率，我们持续满足了客户的需求，这是一项重要里程碑。此外，我们还顺利解决了生产初期出现的一些问题。”

2024 年第二季度与 2023 年第二季度的综合财务业绩对比

销售收入增长 2%，主要由于销量/产品组合提升 6%，盖过了销售价格下降 4% 的不利影响。

大多数终端市场的客户去库存活动结束，带动销量/产品组合上升，但楼宇和建筑终端市场的疲软部分抵消了这一有利影响。销售价格下降的原因是所有业务的原材料价格下降。

息税前利润增长的主要原因在于特种材料的销量/产品组合提升，盖过了化学中间体价格-成本差率下滑的不利影响。

2024 年第二季度与 2023 年第二季度各业务的业绩对比

特种材料 - 销量/产品组合提升 12%，盖过了销售价格下降 4%的不利影响，推动销售收入增长 8%。

销量/产品组合提升的原因在于耐用品和包装等终端市场的客户去库存活动结束，以及高端中间膜产品在汽车终端市场的优异表现。销售价格的下降部分抵消了这一有利影响。

息税前利润增长的原因在于销量/产品组合的提升盖过了价格-成本差率的不利变化。

添加剂及功能材料 - 销售价格下降 4%，导致销售收入下降 4%。

销售价格下降的主要原因在于原材料价格下降，包括护理添加剂和功能性胺类产品的成本转嫁协议的影响。由于导热油项目的完工率下降，特种流体业务下滑，与涂料添加剂和护理添加剂的业务增长相互抵消，销量/产品组合保持不变。

息税前利润下降的原因在于导热油项目的完工率下降。

纤维 - 销量/产品组合与销售价格均上升 1%，推动销售收入增长 2%。

销售价格上升主要得益于醋酸纤维丝束的价格上涨。销量/产品组合增长的主要原因在于纺织产品线的业务增长。

息税前利润增长的原因在于有利的价格-成本差率与上升的销量/产品组合。

化学中间体 - 销量/产品组合提升 6%，但销售价格下滑 6%，销售收入保持不变。

客户去库存活动的结束带动销量/产品组合全面上升。由于乙酰基、中间体等产品的原材料和能源价格下降，销售价格随之下降，抵消了销量/产品组合提升的有利影响。

息税前利润下降的原因在于利差的缩小盖过了销量/产品组合提升的有利影响。

现金流

2024 年第二季度，经营活动产生的现金为 3.67 亿美元。公司通过股票回购和分红向股东返还 1.95 亿美元。2024 年可用现金将优先用于有机增长型投资、支付季度分红、补强收购和股票回购。

2024 年展望

谈及对 2024 年全年的展望时，Costa 表示：“尽管全球经济疲软，我们在今年上半年取得了稳健的业绩。客户的去库存活动结束以及基础需求的改善推动我们的业务销量增长。与我们此前的预期一致，下半年的终端市场需求尚未呈现明显的改善迹象。在此背景下，我们依旧专注于借助创新驱动型增长模式实现高于终端市场的增长，尤其是在循环经济领域。此外，持续的价格管控、资产利用率的改善与严格的成本管理将继续发挥积极影响。我们预计金斯波特甲醇分解装置将带来约 5000 万美元的息税折旧及摊销前利润 (EBITDA)。综上所述，预计 2024 年的每股盈利为 7.40 美元至 7.85 美元，全年运营现金流约为 14 亿美元。我依然坚信我们有能力继续促进盈利增长并创造强劲现金流。”

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，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因素的影响，实际表现或结果可能会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的内容进行更新或修订。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) 提交的档案文件中进行详细描述，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、楼宇和建筑及消费品等终端市场广受青睐。作为一家包容与多元化的全球企业，公司业务遍布全球超过 100 个国家，并在全球范围内拥有约 14,000 名员工。伊士曼全球总部位于美国田纳西州金斯波特，2023 年公司收入为约 92 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