

## 伊士曼发布 2024 年第四季度和全年财务报告

中国，上海，2025年2月5日——伊士曼化工公司（NYSE: EMN）发布2024年第四季度和全年财务报告。

- 特种材料和添加剂及功能材料业务在 2024 年第四季度和全年实现了强劲的特种业务销量/产品组合增长。
- 依靠销量/产品组合增长、经营杠杆与卓越商业运营，第四季度调整后息税前利润率同比增长 350 个基点，2024 年全年同比增长 190 个基点。
- 金斯波特甲醇分解装置在第四季度继续保持良好运营，为 2025 年实现强劲盈利增长奠定了基础。
- 2024 年经营活动产生的现金流约为 13 亿美元，展现公司在现金流方面的强劲优势和我们履行承诺的坚定决心。
- 2024 年，通过分红和股票回购向股东返还了约 7 亿美元。

<i>(单位：百万美元，每股金额除外，未经审计)</i>	2024 年 第四季度	2023 年 第四季度	2024 全年	2023 全年
销售收入	\$2,245	\$2,207	\$9,382	\$9,210
息税前利润 (EBIT)	\$349	\$477	\$1,278	\$1,302
调整后息税前利润	\$305	\$222	\$1,298	\$1,097
摊薄后每股盈利	\$2.82	\$2.61	\$7.67	\$7.49
调整后摊薄每股盈利	\$1.87	\$1.31	\$7.89	\$6.40
经营活动产生的净现金流量	\$540	\$452	\$1,287	\$1,374

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“第四季度为伊士曼的全年强劲业绩画上了一个完美的句号，2024 年调整后的每股盈利同比增长 23%。年末时，关键终端市场出现季节性下滑，但市场需求与我们的预期一致。通过销量/产品组合的增长、经营杠杆以及卓越的商业运营，第四季度调整后的息税前利润率同比增长了 350 个基点。尽管面临不确定的宏观经济环境和持续疲软的需求，我们的团队在 2024 年仍全力以赴履行承诺，取得了强劲的收益表现。2024 年，我们实现了 13 亿美元的运营现金流，再创佳绩。此外，我们继续执行资本配置策略，专注于增长型投资，并向股东进一步返还现金收益。除了取得强劲的业绩表现，我们还成功运营了位于金斯波特的世界级分子回收装置，进一步巩固了伊士曼在循环经济领域的领先地位。该装置在第四季度运营良好，并在建立循环再生材料销售渠道方面进展顺利。进入 2025 年，我们有能力凭借创新型增长模式，实现超越基础市场的增长。我对伊士曼卓越的团队充满信心，相信他们能够在未来持续创造盈利和强劲的现金流。”

## 2024年第四季度与2023年第四季度的综合财务业绩对比

销售收入增长2%，主要得益于销量/产品组合提升1%，且销售价格上涨1%。

添加剂及功能材料和特种材料业务的销量/产品组合实现了增长，但纤维和化学中间体业务的销量/产品组合的下降在很大程度上抵消了这一积极影响。同时，添加剂及功能材料、化学中间体和纤维业务的销售价格上涨，部分缓解了特种材料业务价格下降带来的不利影响。

报告的息税前利润包含了2023年第四季度出售德克萨斯基地所获得的收益。调整后的息税前利润增长主要得益于销量/产品组合的提升、产能利用率的提高，以及价格与成本比率改善带来的优势。

## 2024年第四季度与2023年第四季度各业务的业绩对比

**特种材料** - 销量/产品组合提升 5%，有效抵消了销售价格下降 3%的不利影响，推动销售收入上升 2%。

销量/产品组合提升的原因在于关键终端市场的客户去库存活动结束，以及我们的创新举措持续推动的超越基础市场的增长。但销售价格下降产生了一定的不利影响。

息税前利润的增长主要得益于价格与成本比率的改善、销量/产品组合的提升以及产能利用率的提高。然而，位于金斯波特的甲醇分解装置的运营成本以及持续的增长型投资也对利润增长产生了一定的不利影响。

**添加剂及功能材料** - 销量/产品组合提升 7%，销售价格上升 2%，推动销售收入增长 9%。

销量/产品组合提升的原因在于农业终端市场客户的去库存活动结束以及航空液压油的需求增加。

息税前利润的增长得益于销量/产品组合的提升、价格与成本比率的改善、产能利用率的提高，以及计划中的维修成本的下降。

**纤维** - 销售价格上涨 2%，而销量/产品组合下降 9%，导致销售收入下降 7%。

由于年底客户的库存管理导致醋酸纤维丝束的销量/产品组合下降，但销售价格上涨。

息税前利润下降主要是由于销量/产品组合下降，但价格与成本比率的改善带来了一定的积极影响。

**化学中间体** - 销售价格上涨 2%，但销量/产品组合下降 4%，导致销售收入减少 2%。

销量/产品组合下降的主要原因是终端市场需求疲软，以及年底客户去库存活动带来的不利影响。

报告的息税前利润包含了 2023 年第四季度出售德克萨斯基地所获得的收益。若剔除这项收益，调整后的息税前利润较去年同期微幅下降，主要是由于利差降低抵消了产能利用率提升带来的有利影响。

## **2024 年与 2023 年综合财务业绩对比**

销售收入增长 2%，主要是由于销量/产品组合提升 4%，有效抵消了销售价格下降 2% 带来的不利影响。

特别是在特种材料业务，绝大多数关键终端市场的客户去库存活动结束，加上创新型增长模式带来的超越终端市场的增长，推动了销量/产品组合的上升。

报告的息税前利润包含了 2023 年第四季度出售德克萨斯基地所获得的收益。调整后的息税前利润增长主要得益于销量/产品组合的提升、相关产能利用率的提高以及价格与成本比率的改善。然而，新装置的运营成本和持续的增长型投资也对利润增长产生了一定的不利影响。

## **2024 年与 2023 年各业务的业绩对比**

**特种材料** – 销量/产品组合提升 8%，有效抵消了销售价格下降 4% 带来的不利影响，推动销售收入增加 4%。

特种塑料销量/产品组合提升的原因在于关键终端市场的客户去库存活动结束，以及我们的创新举措持续推动的业务增长。汽车市场的需求增长高于基础终端市场，主要得益于高端中间膜产品的创新。销售价格下降的原因主要是原材料和能源价格的降低。

息税前利润的增加主要得益于销量/产品组合的提升和产能利用率的提高。然而，位于金斯波特的甲醇分解装置的运营成本和持续的增长型投资也对利润增长产生了一定的不利影响。

**添加剂及功能材料** – 销量/产品组合提升 4%，有效抵消了销售价格下降 3% 的不利影响，推动销售收入增加 1%。

销量/产品组合的提升主要得益于农业终端市场去库存活动的结束，以及个人护理、航空和水处理等稳定终端市场的增长。销售价格下降的部分原因是由于成本转嫁协议的影响。

息税前利润的增加主要得益于销量/产品组合的提升以及价格和成本比率的改善。

**纤维** – 销售收入增长 2%，主要得益于销售价格上涨 2%。

销售价格的上漲主要得益于醋酸纤维丝束的合同价格上涨。然而，醋酸纤维丝束业务的微幅下滑抵消了 Naia™ 业务的强劲增长，导致销量/产品组合持平。

息税前利润增长主要得益于价格和成本比率的改善。

**化学中间体** – 销量/产品组合提升 3%，销售价格下降 3%，导致销售收入保持不变。

销量/产品组合的提升主要得益于大多数终端市场去库存活动的减少。销售价格下降的原因主要是原材料和能源价格的降低。

报告的息税前利润包含了 2023 年第四季度出售德克萨斯基地所获得的收益。调整后的息税前利润下降主要是由于利差的降低抵消了运营成本下降带来的有利影响。

## 现金流

2024 年，经营活动产生的现金流约为 13 亿美元，2023 年为约 14 亿美元。现金流同比小幅下降，主要是由于 2024 年的营运资金支出在前一年下降的基础上有所增加。2024 年，公司通过分红和股票回购向股东返还了 6.79 亿美元。2025 年可用现金将优先用于有机增长型投资、支付季度分红、补强收购及股票回购。

## 2025 年展望

谈及对 2025 年全年的展望时，Costa 表示：“进入 2025 年，全球经济和地缘政治环境依然充满不确定性。尽管如此，我们仍然有信心在 2024 年取得强劲业绩表现的基础上继续推动业务的全面增长。首先，我们的特种业务销量有望小幅提升，我们将继续凭借创新型增长模式的优势，实现超越具有挑战性基础市场的增长。在可支配消费品终端市场中，我们预计 2025 年的基础市场需求不会改善，而在更稳定的市场上，需求将有小幅改善。其次，我们的循环经济平台将成为推动创新增长的重要力量。正如我们近期在循环经济深入交流活动 (Deep Dive) 中分享的，伊士曼预计 2025 年金斯波特甲醇分解装置将推动息税折旧及摊销前利润 (EBITDA) 增长 7500 万至 1 亿美元。最后，我们将减少结构成本，以大幅抵消通货膨胀，同时继续进行增长型投资和员工能力的培养，以创造长期价值。部分不利因素包括能源成本上升、美元走强以及纤维业务中的客户库存管理等挑战。综上所述，我们预计 2025 年的每股盈利将在 8.00 美元至 8.75 美元之间，全年运营现金流约为 13 亿美元。”

## 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、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(截止 2024 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)中进行详细描述，可在 SEC 官方网站 [www.sec.gov](http://www.sec.gov) 和伊士曼官方网站 [www.eastman.com](http://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，2024 年公司收入为约 94 亿美元。更多信息，请访问 [www.eastman.com](http://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