

# 新闻发布

发布日期 - 2017 年 10 月 24 日

## 康宁公布 2017 年第三季度财务报告

### 战略和资本配置框架继续为股东创造价值

纽约州康宁 — [康宁公司](#)（纽约证券交易所代码：GLW）今日公布了 2017 年第三季度财务业绩。

#### 新闻摘要：

- 第三季度业绩反映出康宁战略和资本配置框架的持续成功：GAAP 和核心销售额分别比上年同期增长 4% 和 6%，达到 26 亿美元和 27 亿美元；第三季度 GAAP 和核心每股收益分别为 0.39 美元和 0.43 美元，同比均有上涨
- 光通信发展强劲，销售额与上年同期相比增长 15%，特殊材料销售额增长 26%；所有业务销售额均超出预期
- 公司目前正集中投资组合，利用财务优势增强领导力，推动增长和回馈股东，以实现战略和资本配置框架目标
  - 自 2015 年 10 月起回馈股东 85 亿美元，并不断投资于自身发展和维持领先地位
  - 实现 10 亿芯公里光纤交付的里程碑；完成首批汽油微粒过滤器（GPF）的出货和商业销售；市场大力采用康宁®大猩猩®玻璃创新技术

“我们第三季度取得了非常突出的业绩，”董事会主席、总裁兼董事长魏文德表示。“我们的销售业绩优异，短期增长投资得到第一轮回报，远期增长初期取得了长足进步。我们希望能保持这种势头，并全面实现我们的战略和资本配置框架目标。”

#### 战略及资本配置框架的进展

康宁的战略及资本配置框架定义了公司至 2019 年领导层的优先考量。框架的设计旨在通过集中投资组合与财务优势，为股东创造巨大价值。康宁在回馈股东逾 125 亿美元的目标方面已取得了重大进展。康宁同时也将近 100 亿美元投资于企业自身发展和维持领先地位。

“除了阐述资本配置目标之外，该框架还概述了我们如何利用集中的投资组合来创造价值，”魏文德称，“光通信就是一个很好的例子。我们整合了三大核心技术和四个制造及工艺平台，为客户提供独特的解决方案。因此，我们的通信业务发展速度是行业速度的两倍以上，全球的行业领先者均转向我们寻求对其未来愿景的支持。”

“本季度，我们实现了令人兴奋的里程碑——10 亿芯公里光纤的交付。我们认为这能够真正地证明，我们的投资组合 40 多年来成功地引领着世界光通信领域的发展，”魏文德接着说。“而且，随着光学解决方案与网络进一步融合，我们正在持续投资该领域，因为我们知道未来会有比过去更多的机会。”

第三季度的其他进展包括：市场大力采用我们的大猩猩玻璃创新技术；汽油微粒过滤器（GPF）的首次商业销售；大猩猩玻璃继续在汽车领域推广应用；以及 Corning Valor™ Glass 药用玻璃包装的进一步推进。

### 2017 年第三季度业绩与历年对比（除每股价值，均以百万计）

	2017 年 第三季 度	2017 年 第二季 度	% 变 化	2016 年 第三季 度	% 变 化
GAAP 净销售额	\$ 2,607	\$ 2,497	4%	\$ 2,507	4%
GAAP 净收益	\$ 390	\$ 439	(11%)	\$ 284	37%
GAAP 每股收益	\$ 0.39	\$ 0.42	(7%)	\$ 0.26	50%
核心销售额*	\$ 2,700	\$ 2,590	4%	\$ 2,548	6%
核心收益**	\$ 433	\$ 431	0%	\$ 466	(7%)
核心每股收益*	\$ 0.43	\$ 0.42	2%	\$ 0.42	2%

\*\*核心业绩措施是非 GAAP 财务措施。GAAP 措施和非 GAAP 措施之间的调整见新闻发布后的表格，也可参见公司的网站。对核心业绩指标（非 GAAP 类）做了调整，排除了日元和韩元汇率变化的影响，以及其他不反映公司持续经营业绩的项目。康宁不预测外币兑美元的变动。以及其他不反映公司持续经营业绩的项目。因此，公司不能提供 GAAP 基础的指导信息。有关核心绩效指标的其他详情信息，见“非 GAAP 财务措施的应用”。

### 部门业绩与展望

#### 显示科技：

	2017 年 第三季 度	2017 年 第二季 度	% 变 化	2016 年 第三季 度	% 变 化
GAAP 净销售额	\$ 768	\$ 748	3%	\$ 902	(15%)
GAAP 净收益	\$ 203	\$ 211	(4%)	\$ 279	(27%)
核心销售额*	\$ 860	\$ 841	2%	\$ 943	(9%)
核心收益**	\$ 227	\$ 240	(5%)	\$ 270	(16%)

注：对于显示科技以外的其他部门，核心净销售额与 GAAP 净销售额一致。由于显示技术部的大部分利润和成本分别是以日元和韩元计算的，因此我们对部门的净销售额和成本进行了调整，排除了将日元兑换成美元的影响。

第三季度，显示科技的核心销售额为 8.6 亿美元，核心收益为 2.27 亿美元。LCD 玻璃市场和康宁的销售量略好于预期。如预期的那样，LCD 玻璃价格适度下滑。预计第四季度，LCD 玻璃市场和康宁销售量将与第三季度持平，玻璃价格依然保持适度下滑趋势。

**光通信：**

	2017 年 第 三 季 度	2017 年 第 二 季 度	% 变 化	2016 年 第 三 季 度	% 变 化
GAAP 净销售额	\$ 917	\$ 882	4%	\$ 795	15%
GAAP 净收益	\$ 102	\$ 101	1%	\$ 84	21%
核心收益**	\$ 111	\$ 108	3%	\$ 98	13%

光通信第三季度销售额比上年同期增长 15%。这一增长是由企业和运营商对产品的强劲需求所带来的。预计第四季度的销售额与上年同期相比，仍将保持 7-9% 左右的增长。

**环境科技：**

	2017 年 第 三 季 度	2017 年 第 二 季 度	% 变 化	2016 年 第 三 季 度	% 变 化
GAAP 净销售额	\$ 277	\$ 263	5%	\$ 264	5%
GAAP 净收益	\$ 34	\$ 32	6%	\$ 35	(3%)
核心收益**	\$ 34	\$ 32	6%	\$ 35	(3%)

环境科技第三季度销售额比上年同期增长 5%，受到汽车全球市场的增长与额外业务的拉动，使得康宁的增长速度快于市场水平。在第四季度，销售额预期将比上年同期实现 11-13% 左右的增长。

**特殊材料：**

	2017 年 第 三 季 度	2017 年 第 二 季 度	% 变 化	2016 年 第 三 季 度	% 变 化
GAAP 净销售额	\$ 373	\$ 337	11%	\$ 295	26%
GAAP 净收益	\$ 72	\$ 56	29%	\$ 42	71%
核心收益**	\$ 71	\$ 58	22%	\$ 44	61%

在康宁大猩猩玻璃销量的带动下，特殊材料第三季度销售额比上年同期增长 26%。2016 年第四季度销售额增长强劲，在此基础上，今年第四季度的销售额约增长 11-15% 左右。

## 生命科学:

	2017 年 第 三 季 度	2017 年 第 二 季 度	% 变 化	第 三 季 度 2016	% 变 化
GAAP 净销售额	\$ 223	\$ 221	1%	\$ 214	4%
GAAP 净收益	\$ 17	\$ 14	21%	\$ 16	6%
核心收益**	\$ 21	\$ 19	11%	\$ 21	—

生命科学第三季度销售额比上年同期增长 4%。与上年同期相比，第四季度销售额将实现 4-6% 左右的增长。

## 展望

“年初至今的业绩和第四季度的预期业绩都很强劲。我们预计，由于强劲的经营业绩和短期增长投资带来的早期销售额，各项业务部都将达到或超过我们在 1 月份设定的计划。”高级副总裁兼首席财务官 Tony Tripeny 表示。

“此外，我们正在充分利用与我们的核心能力相一致的多个行业的发展趋势。这些机会将会推动长期增长，我们也正在做相应投资”他接着说。“我们将按照计划实现我们的框架目标。”

## 第三季度电话会议信息

公司第三季度电话会议重播将于美国东部时间 10 月 24 日上午 11 点开始，并持续至美国东部时间 2017 年 11 月 7 日（星期二）下午 5 点。欲收听重播，请拨打（800）475-6701 或国际接入号码（320）365-3844。访问代码为 430834。网络直播将在电话会议后保留一年。

## 此新闻稿中的信息陈述

非 GAAP 财务措施既不符合也不能替代 GAAP。康宁的非 GAAP 财务措施排除了受一般经济条件和活动驱动的项目的影响，这些项目不能反映公司经营的基本原则和趋势。公司认为，采用非 GAAP 财务措施将有助于分析财务业绩，而不会受到某些项目的影响，这些项目可能会掩盖公司的根本表现。访问公司网站上的[投资者关系页面](#)并点击“Performance”选项卡上的“[Financial Highlights](#)”就可以看到详细的调整信息，其中概述了非 GAAP 措施和最直接可比的 GAAP 措施之间的差异。这些调整信息也将随本新闻稿一同发布。

## 关于预测性声明的警示

本新闻稿包含“预测性陈述”，即有关未来事件的陈述，相关事件的性质决定此类陈述具有不同程度的不确定性。这些前瞻性陈述涉及到公司未来的经营业绩，公司在新市场和现有市场中的份额，公司的收益和盈利增长率，公司的创新能力和实现新产品商业化的能力，以及公司实施的成本降低计划和定价改进措施，包括

优化公司的制造能力。

在这种情况下，预测性陈述中往往包含诸如“将要”、“相信”、“预期”、“预计”、“打算”、“计划”、“寻求”、“看到”、“将会”和“目标”等词语。虽然公司认为这些预测性陈述是基于对当前的估计和预测、一般经济情况、其业务以及影响公司的关键绩效指标等事项的了解所做的合理假设，但实际的结果仍然可能会有较大差异。公司不承担更新预测性陈述的义务。可能导致实际结果与预测性陈述中所明示或暗示的内容产生重大差异的风险、不确定性和其他因素包括但不限于：有竞争力的产品和定价；关键零组件和原料的可获得性和成本；新产品开发和商业化；来自主要客户的订单和需求；设备、工厂或作业的意外中断；设施扩建和新工厂的启动成本；调节资本支出以达到客户预期水平的能力；以及可能会影响我们按计划水平支付季度股利或回购股份的现金流和收益规模及时间等情况；我们的资本配置计划，这些计划可能会改变股份回购、收购、合资、处置和其他战略行动的时间和规模；以及我们的风险管理框架的有效性。

关于风险和其他因素的完整清单，请参考表格 10-K 年度报告和表格 10-Q 季度报告中所述的风险因素和前瞻性陈述。

### **数字媒体披露**

根据美国证券交易委员会(SEC)提供的关于利用公司网站和社交媒体渠道披露资料信息的指导说明，康宁公司(简称“康宁”)希望告知投资者、媒体和其他有关各方，公司计划通过其网站(<http://www.corning.com/worldwide/en/about-us/news-events.html>)发布与公司有关的重要信息，包括可能被视为与投资者有重大关系的信息。康宁的社交媒体和网站将不时更新公司使用的网站和社交媒体渠道清单。除了在公司SEC文件、新闻稿、电话会议和网络广播中发布的信息以外，康宁鼓励投资者、媒体和其他有关各方审阅康宁可能通过其网站和如上所述的社交媒体渠道发布的信息。

### **关于康宁公司**

康宁公司 ([www.corning.com](http://www.corning.com)) 是全球材料科学的领导创新者，过去的 166 年来一直致力于改变生活的突破创新。康宁凭借在玻璃科技、陶瓷科技和光学物理领域的专业知识，以及资深的生产和制程能力不断开发出开创新行业并且改善人们生活的产品。康宁通过对研发持续不断的投入、对材料和制程创新的独特结合，以及与全球行业领先客户的紧密互信合作，从而获得了成功。

康宁拥有多元化的业务范围和良好的协作能力，以此满足不断发展的市场需求，帮助客户在动态市场中捕获更多机会。今天，康宁的产品涉及光通信、移动消费电子、显示科技、汽车和生命科学等领域。康宁处于行业领先的产品包括用于移动设备的耐损保护玻璃；用于先进显示器的精密玻璃；用于现代化通讯网络的光纤、无线通讯技术及连接器解决方案；受信赖的促进药物开发及运输的产品；以及用于汽车及卡车的空气净化科技。

---

## 关于康宁中国

康宁积极参与中国的发展已逾 35 年，以其专业人才及本土知识开发并应用突破性的技术从而改善了人们的生活。今天，康宁在中国的投资与该地区新兴市场的趋势紧密结合，在中国大陆的总投资额已达 30 亿美金，员工总人数超过 4,000 人。请访问 [www.corning.com.cn](http://www.corning.com.cn) 和 @康宁中国官方微博，了解更多关于康宁中国的信息。

### 媒体关系联络人：

康宁美国  
Daniel Collins  
(607) 974-4197  
[collinsdf@corning.com](mailto:collinsdf@corning.com)

康宁中国  
谢知聆  
(86 21) 2215-2888  
[xiez3@corning.com](mailto:xiez3@corning.com)

### 投资者关系联络人：

Ann H. S. Nicholson  
(607) 974-6716  
[nicholsoas@corning.com](mailto:nicholsoas@corning.com)