

伊士曼发布 2026 年第一季度财务报告

中国，上海，2026 年 5 月 4 日——伊士曼化工公司（NYSE: EMN）发布 2026 年第一季度财务报告。

- 特种业务销量/产品组合环比增长超过 10%，实现大幅提升。
- 正在推进覆盖全产品组合、总额约 5 亿美元的价格上调，以抵消原材料与分销成本的大幅上涨。
- 凭借美国本土一体化资产及全球业务布局，在不断变化的全球环境中持续为客户提供可靠供应。
- 甲醇分解装置营收加速增长，有望实现约 3000 万美元的增量收益。
- 受益于销量提升与严格的价格成本管理，调整后息税前利润率环比增长 240 个基点。
- 在实现关键财务目标方面持续保持强劲势头，包括实现盈利同比增长、达成 1.25 亿至 1.5 亿美元的成本节约目标，以及实现现金流目标。

| <i>(单位：百万美元，每股金额除外，未经审计)</i> | 2026 年第一季度 | 2025 年第一季度 |
|------------------------------|-------------------|-------------------|
| 销售收入 | \$2,177 | \$2,290 |
| 息税前利润 (EBIT) | \$188 | \$302 |
| 调整后息税前利润 | \$200 | \$311 |
| 摊薄后每股盈利 | \$0.93 | \$1.57 |
| 调整后摊薄每股盈利 | \$1.09 | \$1.91 |
| 经营活动使用的净现金流量 | (\$137) | (\$167) |

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“第一季度，我们取得了稳健的业绩表现，盈利与现金流均符合预期。面对行业又一次重大冲击，我们迅速采取行动，为公司把握机遇、应对挑战奠定基础，对此我深感自豪。在中东冲突对全球市场造成影响的环境下，伊士曼团队迅速采取措施，保障关键原材料供应，在必要时调整价格，并与客户紧密合作，帮助他们应对这一不确定性带来的挑战。得益于常规季节性因素带动需求提升，以及客户在年末库存管理后谨慎情绪的缓解，销量/产品组合环比增长 10%。总体而言，销量在季度末持续走强，并继续保持强劲势头。我们在金斯波特甲醇分解装置的商业化推进方面也取得了稳健进展，并正在按计划推进运营和财务目标。”

2026 年第一季度与 2025 年第一季度的综合财务业绩对比

销售收入下降 5%，主要是由于销量/产品组合下降 4%，销售价格下降 4%，但 3% 的有利汇率影响部分抵消了这些不利因素。

销量/产品组合下降的主要原因在于醋酸纤维素束产品线客户的去库存举措，以及非必需消费品终端市场的基础需求持续疲软。销售价格下降的原因在于原材料价格走低，以及化学中间体业务的大宗商品市场环境持续疲软。

息税前利润下降的原因在于化学中间体业务利差收窄、纤维业务销量/产品组合下降、特种材料业务资产利用率下降，以及冬季风暴“弗恩”(Fern)导致各业务能源成本上升。持续降本举措的成效，以及根据《国际紧急经济权力法》缴纳关税的预期退款确认，部分抵消了这些不利因素的影响。

2026年第一季度与2025年第一季度各业务的业绩对比

特种材料 – 由于销售价格下降 4%，盖过了 3% 的有利汇率影响，导致销售收入下降 1%。

销售价格下降的原因在于原材料价格走低。销量/产品组合保持不变，主要是由于特种塑料业务的强劲增长抵消了高性能膜业务因汽车后市场疲软带来的不利影响。

息税前利润下降的主要原因在于资产利用率显著下降，主要受去年增库存与今年降库存差异的影响。价格成本因素也略有不利影响。持续降本举措部分抵消了这些不利因素的影响。

添加剂及功能材料 – 由于 4% 的有利汇率影响，盖过了销售价格下降 2% 和销量/产品组合下降 1% 的不利影响，销售收入增长 1%。

销售价格下降的主要原因在于成本转嫁协议的调整。销量/产品组合下降的主要原因在于楼宇和建筑终端市场对涂料添加剂的需求下降，以及部分产品停产，但制药和航空业务的增长部分抵消了这些不利因素的影响。

息税前利润基本持平，主要是由于有利的汇率影响基本抵消了销售价格小幅下降带来的不利影响。

纤维 – 由于销量/产品组合下降 19%，销售价格下降 3%，销售收入下降 22%。

销量/产品组合下降的原因在于醋酸纤维素束客户持续去库存，以及中东冲突的影响导致部分客户发货量减少。

纺织品业务的销量/产品组合也有所下降，主要原因在于基础终端市场需求持续疲软。销售价格下降的原因在于合同价格较 2025 年小幅走低。

息税前利润下降的原因在于销量/产品组合大幅下降、销售价格小幅下降与能源成本上升导致价格成本差收窄，以及资产利用率下降。

化学中间体 – 由于销售价格下降 7%，销量/产品组合下降 3%，但 1% 的有利汇率影响部分抵消了这些不利因素，销售收入下降 9%。

今年一月和二月，销售价格和销量/产品组合下降的主要原因在于大宗商品市场环境较去年同期持续疲软。进入三月后，中东冲突开始导致部分烯烃及其衍生品市场供应趋紧。

息税前利润下降的原因在于利差收窄，但持续降本举措部分抵消了这一不利因素的影响。

现金流

2026 年第一季度，经营活动使用的现金为 1.37 亿美元，2025 年第一季度为 1.67 亿美元。库存增加主要是为 2026 年第二季度大规模计划停产做准备。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，同时维护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：“中东冲突对我们所在的行业构成重大冲击，但整体上有望为公司盈利带来积极影响。与今年一月相比，最显著的变化出现在化学中间体业务，市场供应趋紧正在快速且显著地提升利润率。在特种业务方面，我们正在提高价格，以抵消原材料和分销成本上涨带来的压力，并将在全年逐步消化相关影响。与此同时，我们也看到销量/产品组合存在上行空间，因为我们美国本土的资产布局能够为客户提供供应保障。当然，我们无法判断此次冲突将持续多久，以及可能对消费者需求产生的影响。现阶段，除汽车终端市场预计将出现低个位数下滑外，我们预计非必需消费品终端市场需求将较 2025 年保持稳定。在这一背景下，我们将继续专注于可控之事，依托具有优势的北美资产，采取行动持续稳定地服务市场。我们预计，创新驱动型增长模式将带来显著增长，其中由金斯波特甲醇分解装置生产的 Renew 产品线新业务将成为主要增长动力。我们仍将按计划在扣除通胀影响后实现 1.25 亿至 1.5 亿美元的成本削减，并通过今年约 4 亿美元的支出继续严格管理资本开支。我们还预计，停产支出下降、资产利用率提升以及有利汇率影响将继续带来积极影响。综合这些因素，我们仍有信心在 2026 年实现较 2025 年显著提升的盈利表现。现金流方面，通胀环境正在对运营资本造成压力。我们认为，经营现金流有望接近 2025 年水平，但也认识到，在当前环境下，实现这一目标的空间正在缩小。

“具体来看第二季度的环比展望，我们预计特种材料业务的销量/产品组合将实现增长，添加剂及功能材料业务也将在较小程度上有所改善，同时化学中间体业务利差将显著提升，这些因素将带来有利影响。我们预计，特种业务的提价举措将在整个季度持续抵消原材料与分销成本上涨带来的压力。不利因素包括约 4500 万美元的计划内维修成本。综合这些因素，我们预计第二季度调整后每股收益将在 1.70 美元至 1.90 美元之间。”

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