

伊士曼发布 2022 年第四季度和全年财务报告

中国，上海，2023 年 1 月 30 日——伊士曼化工公司（NYSE: EMN）发布 2022 年第四季度和全年财务报告。

- 三大聚酯再生装置项目实现多个关键里程碑，巩固了伊士曼在循环经济领域的优势地位
- 通过调价抵消原材料、能源和分销成本上涨带来的约 13 亿美元的通胀压力，体现卓越商业模式的优势。
- 2022 年通过股息和股票回购向股东返还约 14 亿美元。
- 第四季度：
 - 所有终端市场的基本需求疲软，去库存趋势加剧，以及新冠疫情在中国的快速扩散，导致第四季度末的需求萎缩。
 - 调整后每股盈利包含汇率产生的约 0.20 美元的不利影响。
 - 调整后每股盈利包含美国冬季风暴(Elliott)带来的约 0.15 美元的不利影响。
- 可控措施让我们有信心在 2023 年取得强势业绩，包括削减 2 亿美元以上（扣除通胀）的成本。

(单位: 百万美元, 每股金额除外)	2022 年 第四季度	2021 年 第四季度	2022 全年	2021 全年
销售收入	\$2,373	\$2,694	\$10,580	\$10,476
息税前利润 (EBIT)	\$76	\$578	\$1,159	\$1,281
调整后息税前利润	\$171	\$336	\$1,339	\$1,635
摊薄后每股盈利	\$0.01	\$2.81	\$6.35	\$6.25
调整后摊薄每股盈利	\$0.89	\$1.81	\$7.88	\$8.85
经营活动产生的净现金流量	\$457	\$430	\$975	\$1,619

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“2022 年第四季度极具挑战，这主要是由于关键终端市场和各地的需求下滑，客户的去库存力度超出季节性常规范围，以及原材料和能源成本下降所产生的效益在需求萎缩的大环境中明显受限。尽管在第四季度乃至全年中不断遭遇这些严峻挑战，我们仍然在定价上展现出卓越商业模式的优势，有效推动了新业务的收入增长，并向股东返还了高金额的现金收益。我们的循环再生技术平台也在这一年取得了重大进展，让伊士曼作为该领域的先行者为解决全球塑料废弃物危机提供有效的解决方案，从而创造巨大的价值。我们对伊士曼业务组合的韧性充满信心，并相信我们的现金流将长期保持强劲增长。”

2022 年第四季度与 2021 年第四季度的综合财务业绩对比

销售收入下滑 12%，主要由于销量/产品组合下降 12%，业务剥离带来了 7% 的不利影响，再加上汇率产生了 3% 的不利影响，但 10% 的售价上调在一定程度上抵消了这些不利影响。

销量/产品组合下降的原因是需求减少，尤其是来自耐用消费品和楼宇与建筑终端市场的需求，还有北美、欧洲和中国客户的去库存力度普遍超过了季节性常规范围。12 月，由于新冠疫情的迅速扩散，中国市场的去库存力度加剧，需求大幅下滑。所有业务的销售价格全面上调，以应对大幅上涨的原材料、能源和分销费用。

息税前利润下滑的原因在于销量/产品组合减少与汇率的不利影响。销售价格的上调盖过了原材料、能源和分销成本的上涨，扩大了利差，再加上可变薪酬降低了销售、总务与行政（SG&A）支出，部分抵消了不利影响。12 月末，冬季风暴（Elliott）使美国多地出现极寒天气，预计对息税前利润造成约 2,000 万美元的不利影响。

2022 年第四季度与 2021 年第四季度各业务的业绩对比

特种材料 - 销量/产品组合下降 12%，汇率产生了 4% 的不利影响，而销售价格上涨了 11%，部分抵消了这些不利影响。销售收入下滑 5%。

销量/产品组合下降的主要原因是客户对特种塑料产品线的需求减少和急剧的去库存力度，尤其是在耐用消费品终端市场。本季度末，特别是中国汽车市场的疲软也对销量产生了不利影响。由于原材料和能源价格上涨，全产品线售价上调。

息税前利润下滑的主要原因在于销量/产品组合下降和汇率的不利影响。尽管原材料价格在第四季度有所下降，需求的疲软削弱了成本降低所产生的效益。

添加剂及功能材料 - 销售价格上涨 12%，但销量/产品组合下降 9%，汇率产生了 4% 的不利影响。销售收入下降 1%。

为应对原材料、能源和分销价格上涨，以护理添加剂业务为代表，添加剂及功能材料业务旗下的产品售价全线上调。所有产品线的销量/产品组合下降的原因在于需求减少和客户去库存力度加大，尤其是楼宇和建筑以及个人护理终端市场。

受销量/产品组合下降与汇率的不利影响，息税前利润出现下滑。

化学中间体 - 销量/产品组合下降 25%，销售价格上调 5%，部分抵消了这一不利影响。销售收入下降 21%。

由于所有关键终端市场的需求减少和客户去库存加大，以及既定的停工维修工作，所有产品线的销量/产品组合均有所下降。销售价格上调的原因是原材料、能源和分销价格上涨。

由于销量/产品组合下降，息税前利润出现下滑。

纤维 – 销售价格上调 26%，销量/产品组合上涨 8%。销售收入增长 33%。

醋酸纤维丝束和纺织品售价上调的主要原因在于原材料、能源和分销价格上涨。销量/产品组合增长的主要原因在于因计划内和计划外的停工维修而受限的可用产能充分满足了有限的需求。

息税前利润增长的原因在于售价上调有力地推动调整后息税前利润恢复至可接受的绩效水平，盖过了原材料、能源与制造成本上升的不利影响。

2022 年与 2021 年综合财务业绩对比

销售收入增长 1%，得益于上调 14%的售价盖过了销量/产品组合下滑 3%，以及业务剥离和汇率分别产生的 8%和 2%的不利影响。

所有运营业务的售价上调的原因在于原材料、能源和分销成本上涨约 13 亿美元。销量/产品组合下滑的原因主要在于第四季度的市场需求大幅减少，客户去库存力度不断加剧，以及前九个月中计划内和计划外的停工维修导致可用产能受限。

息税前利润下降的原因在于第四季度的销量/产品组合减少、业务剥离的不利影响、计划内和计划外的停工维修导致的成本上涨、汇率的不利影响与持续的增长型投资。利差扩大和因可变薪酬而降低的销售、总务与行政（SG&A）支出在一定程度上抵消了这些不利因素。

2022 年与 2021 年各业务的业绩对比

特种材料 – 销售收入增长 6%，得益于上调 13%的售价盖过了销量/产品组合下降 4%和 3%的汇率不利影响。

所有产品线售价全面上调，以应对大幅上涨的原材料、能源和分销费用。由于第四季度耐用消费品与楼宇和建筑终端市场的需求减少且去库存加剧，以及计划内和计划外的停工维修工作，销量出现下滑。抬头显示器夹层与特种塑料等应用于医学等高价值领域的高端产品销售额增长，优化了产品组合，从而部分抵消了销量下滑的影响。

息税前利润下滑的原因包括销量下降、汇率的不利影响、制造成本上升和不断扩大的增长型投资，这些因素盖过了产品组合优化的有利影响。售价上调与原材料、能源和分销成本的上涨相互抵消，因此利差与去年持平。

添加剂及功能材料 – 销售收入增长 17%，得益于上调 18%的售价与上涨 3%的销量/产品组合盖过了 4%的汇率不利影响。

所有产品线的售价全面上调，以应对大幅上涨的原材料、能源与分销费用。护理添加剂与动物营养业务的销量/产品组合增长盖过了楼宇和建筑与工业终端市场因需求增速放缓和第四季度的客户去库存力度加剧而出现的下滑。

息税前利润增长的原因在于售价上调和销售、总务与行政（SG&A）支出下降盖过了原材料、能源和分销成本的上涨以及汇率的不利影响，促使利差扩大。

化学中间体 – 销售收入增长 6%，得益于上调 16%的售价盖过了销量/产品组合下降 8%以及 2%的汇率不利影响。

所有产品线的售价全面上调，以应对大幅上涨的原材料、能源与分销费用和紧缩的市场环境。销量/产品组合下降的主要原因在于第四季度的需求增速放缓与客户去库存力度加剧，尤其是楼宇和建筑与工业终端市场。

息税前利润下滑的原因在于销量/产品组合的下降盖过了售价上调，销售、总务与行政（SG&A）支出下降与原材料、能源和分销成本上涨之间相互抵消后的利差扩大。

纤维 – 销售收入增长 14%，主要得益于售价上调 15%。

售价上调旨在应对大幅上涨的原材料、能源与分销成本。

息税前利润相对不变，原因在于尽管售价上调盖过了原材料、能源与分销成本上涨，促使利差扩大，但计划内与计划外的停工维修增加了制造成本，抵消了利差的增加。

现金流

2022 年，经营活动产生的现金约为 10 亿美元，2021 年为 16 亿美元。下滑的主要原因在于调整后的息税前利润下降、可变薪酬支出增加，以及持续通胀压力下的营运现金支出上升。2022 年，公司通过股息和股票回购向股东返还约 14 亿美元。2023 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。

2023 年展望

谈及对 2023 年全年的展望时，Costa 表示：“进入 2023 年，我们所处的经济环境仍然充满挑战，去库存力度大幅加剧，终端市场需求疲软，充满了不确定性。在全年展望中，我们预计销量/产品组合的变化将反映出去年第四季度开始的制造业衰退趋势，并且加剧的去库存趋势将持续至今年第一季度末，销量预计将于下半年小幅回升。有鉴于此，我们正采取措施，希望在 2023 年将制造、供应链

与非制造成本削减至少 2 亿美元（扣除通胀）。为了恢复利差，我们将坚持推行现有的特种产品线价格管控策略。2022 年，我们的原材料、能源与分销成本上涨约 13 亿美元。2023 年，这些成本预计将趋于平稳。此外，我们的纤维业务收益预计将大幅改善，实现可持续增长。我们的创新开发项目将在新的一年创造高于终端市场的增长趋势。养老金及其他退休后福利费用预计将增加 1.1 亿美元，年度的美元走强也将带来不利影响。基于这一经济形势与现有措施，我们预计 2023 年的调整后每股盈利将增长 5%至 15%（扣除养老金带来的约 0.75 美元的不利影响）。我们还将通过一系列措施促使运营现金流提升至约 14 亿美元。”

前瞻性声明

本新闻稿包含有关当前对未来全球经济状况、物流挑战、客户供应链问题、原材料与能源成本的预期和假设，在关键市场上的竞争地位和对特种产品的接受度，销售的产品组合，成本控制措施，以及 2023 年的全年收入、利润、调整后摊薄每股盈利、现金流、股份回购、现金及现金等价物的前瞻性声明。这些预期和假设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，并会受到对未来情况、事件与结果的预测中所包含的一系列风险及不确定因素的影响。若这些预设或展望中存在一个或多个不精确或未能实现的情况，那么最终结果可能会与本前瞻性声明中的预设与展望产生实质性偏差。可能导致最终结果与展望产生实质性偏差的重要因素已经或将在公司向证券交易委员会（SEC）提交的档案文件（包括就 2021 年提交的 10-K 报告表和就 2022 年全年将提交的 10-K 报告表）中进行详细描述，可在伊士曼官方网站 www.eastman.com 的投资者页面、SEC 存档区等渠道查看。以上声明是基于公司当前的观念与预期，仅适用于本新闻稿发布之日。关于任何前瞻性声明的内容更新，我们不具公开说明的义务。

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中具有优势地位。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 14,500 名员工。伊士曼全球总部位于美国田纳西州金斯波特，2022 年公司收入为约 106 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

庄心茹
伊士曼（中国）投资管理有限公司
电话：+86 21 61208796
邮箱：xinru.zhuang@eastman.com