

伊士曼发布 2023 年第一季度财务报告

中国，上海，2023年5月4日——伊士曼化工公司（NYSE: EMN）发布2023年第一季度财务报告。

- 严格的定价策略、下降的成本与高效的运营表现促使盈利持续大幅改善。
- 在需求疲软、客户持续去库存的情况下使价格相对第四季度保持稳定，展现卓越商业模式的优势
- 持续推进循环经济平台发展，为公司创造强有力的增长新动力
- 按计划推进超过 2 亿美元（扣除通胀）的成本结构优化项目
- 增长稳定、利润率较高的功能性胺类业务并入添加剂及功能材料业务。

| (单位: 百万美元, 每股金额除外) | 2023 年第一季度 | 2022 年第一季度 |
|--------------------|------------|------------|
| 销售收入 | \$2,412 | \$2,714 |
| 息税前利润 (EBIT) | 246 | 333 |
| 调整后息税前利润 | 283 | 366 |
| 摊薄后每股盈利 | 1.12 | 1.8 |
| 调整后摊薄每股盈利 | 1.63 | 2.06 |
| 经营活动 (使用) 产生的净现金流量 | (2) | 17 |

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“尽管全球经济环境依然严峻，我们的第一季度财务业绩较第四季度出现了显著改善，这得益于我们在定价方面持续展现的卓越商业模式的优势，以及原材料和能源成本下降带来的有利影响。外部环境的挑战主要源于超常规的客户去库存趋势，耐用消费品和楼宇与建筑等终端市场的需求疲软，以及外币汇率的不利影响。在这样的环境中，我们坚持做好可控之事，包括定价策略、成本削减和坚持严格的资本分配。我们对伊士曼业务组合的韧性与强劲现金流增长的可持续性依然充满信心。循环经济项目的顺利进展也让我们备受鼓舞，我们的循环再生技术平台有望在今年达成多项重大里程碑。”

2023年第一季度与2022年第一季度的综合财务业绩对比

销售收入下滑 11%，原因在于销量/产品组合下降 9%，业务剥离带来 6%的不利影响，再加上汇率产生了 2%的不利影响，但 6%的售价上调在一定程度上抵消了这些不利影响。

大部分产品线的销量/产品组合下降主要是由于耐用消费品、楼宇与建筑、个人护理与水处理等多个终端市场的基本需求持续疲软，以及客户持续的去库存趋势。汽车市场的增长，尤其是对高级中间膜和高性能膜的需求上升，部分抵消了这一疲软趋势的影响。2022 年主要在纤维和特种材料业务实施的提价策略在一定程度上缓解了原材料、能源与分销成本大幅上涨带来的压力。

息税前利润下滑的原因在于销量/产品组合下降、养老金费用增加、汇率的不利影响与持续的增长型投资。销售价格的上调盖过了可变成本的上涨，再加上制造成本下降，部分抵消了不利影响。

2023 年第一季度与 2022 年第一季度各业务的业绩对比

特种材料 -销售价格上涨 10%，但销量/产品组合下降 6%，汇率产生了 3%的不利影响。销售收入相对不变。

以高级中间膜与特种塑料产品线为首的价格上涨主要源于 2022 年的高通胀水平。特种塑料销量/产品组合下降的原因在于持续的需求疲软与客户去库存力度加大，尤其是在耐用消费品和消费品终端市场。漆面保护膜与用于电动汽车的高级中间膜等高端产品的销售额上升，促使产品组合优化，再加上汽车市场的总体需求改善，部分抵消了这一不利影响。

息税前利润增加主要得益于制造成本下降与销售价格上涨盖过了可变成本上涨。汇率的不利影响和销量/产品组合的下降部分抵消了这些有利因素。

添加剂及功能材料 - 销量/产品组合下降 15%，而销售价格上涨了 4%，部分抵消了这一不利影响。销售收入下滑 13%。

该业务销量/产品组合下滑的原因在于楼宇与建筑、水处理和个人护理终端市场的需求疲软以及客户去库存趋势加剧。2022 年的高通胀水平带动以功能性胺类与护理添加剂产品为首的销售价格上涨。

息税前利润下滑的主要原因在于销量/产品组合下降，销售价格的上涨、可变成本的上涨与制造成本的小幅下降相互抵消。

纤维 - 销售价格上涨推动销售收入增加 4.2%。

醋酸纤维丝束的销售价格大幅上涨的原因在于 2022 年行业产能利用率的上升与原材料、能源和分销价格的上涨。

息税前利润增加的主要原因在于销售价格上涨使调整后息税前利润率恢复至可接受的绩效水平，促进了利润率的回升。

化学中间体 - 销量/产品组合下降 12%，销售价格下滑 5%，销售收入下降 18%。

增塑剂与烯烃类销量/产品组合下滑的主要原因在于楼宇与建筑、耐用消费品与工业终端市场需求持续疲软。销售价格下滑主要由于原材料价格下跌。

息税前利润下降主要由于销量/产品组合下滑与利差缩小（高于去年同期的中段水平）。

现金流

2023 年第一季度，经营活动使用的现金为 200 万美元，去年同期经营活动产生的现金为 1,700 万美元。2023 年第一季度，公司通过股息向股东返还约 9,400 万美元。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（以抵消股份稀释）。

2023 年展望

谈及对 2023 年全年的展望时，Costa 表示：“尽管全球经济充满挑战，我们在第一季度依然取得了稳健的业绩。今年年初实施的严格定价策略将贯穿全年，体现了我们卓越商业模式的优势，在原材料、能源与分销成本下降的有利环境下，促进利润率大幅回升。此外，我们将继续执行成本削减计划，旨在将全年制造、供应链与非制造成本降低 2 亿美元（扣除通胀）。我们的纤维业务在第一季度表现强劲，随着利润率恢复至可持续增长态势，该业务的全年盈利有望大幅改善。在销量/产品组合方面，我们仍将依托创新驱动型增长模式，努力在今年下半年实现高于终端市场的增长。然而需求仍是许多终端市场的难题，包括耐用消费品和楼宇与建筑市场，去库存趋势在第二季度并未减缓。基于上述形势与现有措施，我们仍然预计 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）。我们还将坚持通过一系列措施促使 2023 年的运营现金流提升至 14 亿美元。”

功能性胺类业务并入添加剂及功能材料业务板块

从 2023 年第一季度开始，伊士曼的功能性胺类业务并入添加剂及功能材料业务板块。此外，原属于添加剂及功能材料业务旗下的有机酸产品与部分烯烃系产品并入化学中间体业务。2023 年第一季度的财务报告即基于调整后的新业务结构。将功能性胺类业务并入添加剂及功能材料业务有望进一步推动长期增长，创造资产与商业协同效应，并为投资者提升业务组合透明度。

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 2022 年提交的 10-K 报告表和就 2023 年第一季度将提交的 10-Q 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