

## 伊士曼发布 2023 年第二季度财务报告

中国，上海，2023年7月31日——伊士曼化工公司（NYSE: EMN）发布2023年第二季度财务报告。

- 尽管市场需求持续疲软，但严格的定价策略、下降的可变成本与成本控制措施促使盈利持续大幅改善
- 持续推进超过2亿美元（扣除通胀）的成本结构优化项目
- 第二季度运营现金流强劲，通过积极的去库存措施继续朝2023全年现金流目标迈进

(单位: 百万美元, 每股金额除外)	2023年第二季度	2022年第二季度
销售收入	\$2,324	\$2,784
息税前利润 (EBIT)	323	426
调整后息税前利润	336	469
摊薄后每股盈利	2.27	2.03
调整后摊薄每股盈利	1.99	2.83
经营活动产生的净现金流量	410	245

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“我们的第二季度财务业绩较第一季度有显著提升，这反映了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。第二季度，全球经济环境依旧严峻，主要原因在于耐用消费品和楼宇与建筑等终端市场的基本需求疲软。此外，客户的去库存趋势在多个终端市场仍在继续。在这一持续严峻的宏观环境中，我们坚持做好可控之事，包括定价策略、成本削减和营运资本管理。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，位于田纳西州金斯波特的甲醇分解装置计划在年末投产并创造营收。”

### 2023年第二季度与2022年第二季度的综合财务业绩对比

销售收入下滑 17%，原因在于销量/产品组合下降 15%。

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、农业与医疗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，尤其是对高端产品的需求上升，部分抵消了这一疲软趋势的影响。在纤维和特种材料业务实施的提价策略成效显著，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、包括去库存措施在内的产能利用率下降、养老金费用增加与汇率的不利影响。可变成本的下降盖过了销售价格的下降，部分抵消了这些不利影响。

## 2023 年第二季度与 2022 年第二季度各业务的业绩对比

**特种材料** - 销售价格上涨 3%，但销量/产品组合下降 15%，导致销售收入下降 13%。

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的去库存趋势加剧，尤其是在耐用消费品、医疗与消费品终端市场。汽车市场的强劲需求特别是电动汽车业务的增长推动了高端产品的销量，提升了高级中间膜的产品组合，部分抵消了特种塑料销量/产品组合下降的不利影响。以高级中间膜为首的产品销售价格上涨主要源于较高的通胀水平。

息税前利润下滑的原因在于销量/产品组合下降、包括去库存措施在内的产能利用率下降与汇率的不利影响。销售价格的小幅上涨与可变成本的下降部分抵消了这些因素的不利影响。

**添加剂及功能材料** - 销量/产品组合下降 14%，销售价格下降 5%，导致销售收入下降 19%。

该业务销量/产品组合下降的原因在于需求疲软，尤其是楼宇与建筑终端市场，以及农业终端市场的客户去库存趋势。航空液压油业务的持续复苏部分抵消了这些不利影响。销售价格下降的主要原因是护理添加剂业务的成本转嫁协议。

息税前利润下滑的原因在于销量/产品组合下降与产能利用率下降。可变成本的下降盖过了销售价格的下降，部分抵消了这些不利影响。

**纤维** - 销售价格上涨 32%，推动销售收入增加 33%。

醋酸纤维丝束的销售价格大幅上涨的主要原因在于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 22%，销售价格下滑 11%，销售收入下降 33%。

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、耐用消费品与工业等终端市场的需求持续疲软与客户的去库存趋势。此外，去年同期由于竞争对手停工，导致乙酰基产品供不应求，带动销量/产品组合强势增长。销售价格下滑主要由于原材料价格下跌。

息税前利润下降的主要原因在于销量/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 年第二季度，经营活动产生的现金为 4.1 亿美元，去年同期为 2.45 亿美元。2023 年第二季度，公司通过股息和股份回购向股东返还 1.44 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、股份回购（以抵消股份稀释）和减少净负债。

## 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，我们在上半年依然取得了稳健的业绩。面对持续不确定的外部环境，我们坚持做好可控之事，包括坚持严格的定价策略，并压低原材料、能源与分销成本，促进利润率回升，以展现我们卓越商业模式的优势。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）。展望下半年，我们预计汽车、航空与其他部分市场将继续小幅改善。然而，我们已下调了需求增长预期，预计众多终端市场的基本需求将与上半年持平。考虑到需求回升有限，我们预计客户的去库存趋势仍将持续，但幅度将有所下降。为了在此环境中优先保障现金流，我们正采取措施有效削减库存。这一举措加上需求预期下调，将导致下半年的产能利用率下降，对盈利将产生不利影响。基于上述形势与现有措施，我们预计 2023 年下半年的调整后每股盈利将略低于上半年，全年每股盈利将介于 6.50 美元与 7.00 美元之间。此外，我们仍然预计在 2023 年实现 14 亿美元的运营现金流。”

## 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

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](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