

伊士曼发布 2021 年第三季度财务报告

中国，上海，2021 年 11 月 1 日——伊士曼化工公司（NYSE: EMN）发布 2021 年第三季度财务报告。

<i>(单位: 百万美元, 每股金额除外)</i>	2021 第三季度	2021 第二季度	2020 第三季度
销售收入	2,720	2,653	2,122
息税前利润 (损失) (EBIT)	370	(56)	243
调整后息税前利润	445	454	310
摊薄后每股盈利 (损失)	2.57	(1.07)	1.18
调整后摊薄每股盈利	2.46	2.46	1.57
经营活动产生的净现金流量	547	426	442
自由现金流	430	319	360

伊士曼董事长兼首席执行官 Mark Costa 表示：“我们的第三季度销售收入创下单季记录，这反映了我们的创新与市场开发举措的成效以及大多数终端市场持续强劲的潜在需求。此外，尽管受到物流限制及变动成本快速增加的影响，我们在本季度的盈利依然稳定。在价格持续上涨、业务增长、成本节约与执行力项目的共同推动下，我们得以抵消各种投入成本的上升。现金流仍是我们的关注焦点。虽然营运资本受到通胀冲击，但我们的全年自由现金流仍有望接近 11 亿美元。”

2021年第三季度与2020年第三季度和2021年第二季度的综合业绩对比

在销售价格上涨19%以及销量/产品组合增加9%的推动下，2021年第三季度销售收入较去年同期增长28%。

以化学中间体和添加剂及功能材料业务为代表，销售价格的上涨源于原材料、能源与分销价格的上涨、持续强劲的终端市场需求以及紧俏的市场环境。销量/产品组合的增加源于各大关键市场的需求持续强劲回升，以及我们的创新产品能够实现高于市场的增长水平，尤其是在楼宇与建筑、交通运输与耐用消费品市场。越来越多的物流限制削弱了我们满足强劲需求的能力。

息税前利润的增加得益于销量上升以及更为有利的产品组合，这主要源自特种产品（尤其是特种材料）的销售收入增加。化学中间体产品价格的上涨超过了原材料、能源与分销成本的上升，但特种业务的销售价格上涨低于原材料、能源与分销成本的上升，两相抵消之下，利差持平。

相较于前一季度，2021年第三季度的销售收入增加3%，这源于销售价格上升4%，但销量/产品组合下降1%产生了不利影响。销售价格的上升主要由于原材料与能源价格的上升，以及楼宇与建筑等关键终端市场的需求持续强劲。本季

度中，原厂制造部件短缺进一步削减了汽车产量，对特种材料业务的影响尤其显著。

由于原材料与能源成本的增加超过了销售价格的上涨与结构成本的下降，息税前利润微幅下滑。分销成本持续上涨。某些特种产品（尤其是添加剂与功能材料业务板块）的销售下滑对产品组合产生了不利影响。

2021年第三季度与2020年第三季度和2021年第二季度的各业务业绩对比

特种材料 – 与2020年第三季度相比，销量/产品组合增长10%，销售价格上涨4%，汇率产生1%的有利变化，推动销售收入增长15%。

销量/产品组合的增长得益于医疗、耐用消费品、电子产品等关键终端市场的强劲需求。销售价格的上涨源于原料、能源与分销价格（尤其是特种塑料）的上涨。

更有利的产品组合推动了特种塑料与高性能膜产品的销售增加，但利差收窄与持续的增长投入在很大程度上产生了不利影响，息税前利润下滑。

与2021年第二季度相比，销售收入基本不变，销售价格上涨1%与销量/产品组合下降1%相互抵消。

耐用消费品以及楼宇与建筑等关键终端市场的需求依旧强劲。本季度末，原厂制造部件短缺开始对高端汽车所用的高性能膜与高级中间膜产品的需求产生不利影响。

用于汽车的高级中间膜与高性能膜产品销量下滑，而原材料与能源成本上升，使息税前利润出现下滑。分销成本持续上升。

添加剂及功能材料 – 与2020年第三季度相比，销售价格上升18%，销量/产品组合上升16%，推动销售收入增长34%。

以涂料和护理添加剂业务为代表，销售价格的上升源于原材料、能源与分销价格的上升，而销量/产品组合的上升源于终端市场的需求持续强劲。

息税前利润的增长得益于销量的增长和更为有利的产品组合，而利差收窄则产生了一定的不利影响，这源于原材料、能源与分销成本的增加超过了销售价格的增长。

与2021年第二季度相比，销售收入增长8%，主要得益于销售价格上升7%，销量/产品组合上升2%。

以涂料与护理添加剂为代表，销售价格的上涨源于原材料和能源价格在本季度的持续上涨，而护理添加剂等产品的销量上升得益于2021年第二季度制造维

修停工后的产能上升。高价值汽车涂料添加剂的销售下滑对产品组合造成了不利影响。

调整后息税前利润增加，主要得益于计划中的制造维修成本下降以及利差扩大，但不利的产品组合产生了一定的不利影响。分销成本持续上升。

化学中间体 – 与 2020 年第三季度相比，销售价格上升 46%，销量/产品组合下降 2%，推动销售收入增长 44%。

销售价格的增长源于原材料、能源与分销价格的上升，持续强劲的需求以及紧俏的大宗商品市场。

息税前利润的增长主要得益于利差扩大。

与 2021 年第二季度相比，销售收入下降 1%，源于销量/产品组合下降 5%，但销售价格增长 4%，部分抵消了这一不利影响。

销量下滑的主要原因是功能性胺类产品销售因农业终端市场的季节性波动而下滑。原材料与能源价格在本季度的持续增长推动销售价格上升。

受销量下滑与利差收窄的影响，息税前利润下降，但计划中的制造维修停工成本下降部分抵消了这一不利影响。

纤维 – 与 2020 年第三季度相比，销量/产品组合增长 7%，销售价格增长 1%，推动销售收入增长 8%。纺织品销量增长得益于我们的市场开发举措以及纺织品终端市场经历疫情冲击后的持续复苏。

息税前利润下降的主要原因在于原材料、能源与分销成本的增长。

与 2021 年第二季度相比，销售收入持平，这源于销售价格上升 2%与销量/产品组合下降 2%的相互抵消。

息税前利润下降的主要原因在于原材料、能源与分销成本的增长。

现金流

2021 年前九个月，经营活动产生的现金为 11.19 亿美元。自由现金流（经营活动产生的现金减去净资本支出）达到 8.74 亿美元。2021 年前九个月，公司以股息和股票回购的形式向股东返还 5.72 亿美元。

2021 年可用现金优先用于支付季度分红、补强收购、股票回购以及进一步减少净债务。

2021 年展望

谈及对 2021 年全年的展望时，Costa 表示：“在 2021 年的前九个月，我们取得了出色的销售收入与盈利增长，体现了我们创新驱动型增长模式的优势。我们的销量增长快于终端市场，尤其是楼宇与建筑、耐用消费品以及交通运输业务。我们不断拓展高价值特种产品线，持续改善产品组合。此外，我们坚持严控成本，推进运营转型项目的实施。进入第四季度，物流挑战、客户供应链问题以及原材料与能源成本加速上涨的情况依旧存在。为了抵消各种成本上升的影响，我们将继续调高特种产品价格，预计将持续至 2022 年初。综合这些因素，我们预计 2021 年调整后每股盈利将在 8.80 美元至 9.00 美元之间，自由现金流预期将接近 11 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 2021 年的全年收入、利润、现金流、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 年第二季度提交的 10-Q 报告表和就 2021 年第三季度将提交的 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。

关于伊士曼

伊士曼成立于 1920 年，是一家全球性的特种材料公司，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，2020 年公司收入为约 85 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