



立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《江苏容汇通用锂业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请
文件的第二轮审核问询函》之回复
信会师函字[2023]第 ZB030 号

立信会计师事务所(特殊普通合伙)
关于《江苏容汇通用锂业股份有限公司首次公开发行股票并
在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》之回复

信会师函字[2023]第 ZB030 号

深圳证券交易所:

根据贵所 2023 年 2 月 17 日下发的《江苏容汇通用锂业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》(审核函〔2023〕010084 号)(以下简称“审核问询函”)的要求,立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)对审核问询函所提出的问题进行了逐项落实,现将有关问题的核查情况说明如下:

本审核问询函回复中所用的术语、名称、简称,除特别注明外,与《江苏容汇通用锂业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书(申报稿)》中的含义相同。本审核问询函回复中货币金额除特别说明外,均以万元为单位,若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。

问题 1.关于产品销量、价格波动与业绩稳定性

申请文件及首轮问询回复显示:

(1) 2022 年 1-6 月,发行人主要产品电池级碳酸锂的销量 4,838.50 吨,同比下滑 4.52%,电池级氢氧化锂产品销量 3,062.82 吨,同比下滑 22.25%。(2) 报告期内,发行人电池级碳酸锂产品的销售均价分别为 57,879.15 元/吨、35,522.31 元/吨、82,326.31 元/吨和 341,847.74 元/吨;电池级氢氧化锂的销售均价分别为 65,058.98 元/吨、48,821.32 元/吨、83,191.92 元/吨和 288,324.00 元/吨,主要产品价格变动较大。报告期后,发行人主要产品价格持续大幅波动。(3)《关于 2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》等行业政策显示,2022 年 12 月 31 日新能源汽车购置补贴政策将终止。中国汽车工业协会等公开数据显示,2023 年 1 月国内新能源汽车销量同比及环比分别下降 6.3%及 49.9%。

请发行人：

(1) 说明 2022 年 1-6 月主要产品销量下滑的原因及合理性，是否符合行业变动趋势。(2) 结合发行人主要产品历史价格波动和近期产品价格走势情况，完善发行人主要产品价格波动的敏感性分析，并进一步量化说明产品价格波动对发行人业绩稳定性和持续经营能力的影响。(3) 结合 2023 年新能源汽车产销量变动情况、新能源汽车补贴取消等相关行业政策、同行业公司产能扩张情况、上游锂精矿开采供应情况、在手订单、最新经营业绩等，说明发行人业绩是否具有成长性、是否存在大幅下滑风险，以及发行人的应对措施。(4) 结合前述问题对发行人未来业绩下滑风险、主要产品价格波动风险、高毛利率的不可持续风险等进行针对性的重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、说明 2022 年 1-6 月主要产品销量下滑的原因及合理性，是否符合行业变动趋势

【发行人说明】

(一) 2022 年 1-6 月主要产品销量下滑的原因及合理性

2022 年 1-6 月，公司主要产品电池级碳酸锂的销量 4,838.50 吨，同比下降 4.52%，电池级氢氧化锂产品销量 3,062.82 吨，同比下降 22.25%。

2022 年上半年，受跨境物流周期加长影响，导致公司原材料锂精矿的运输受到不利影响，公司产量和销量有所下降。公司主要原材料锂精矿主要通过海外进口，公司主要生产基地位于南通海门和江西九江。其中，公司生产电池级碳酸锂的南通海门生产基地靠近南通港及镇江港，系我国长江北翼最临近海域的港口，自外轮进港后卸货及运输周期相对较短；公司生产电池级氢氧化锂的江西九江生产基地邻近九江港，系我国主要的长江内陆港口，公司境外锂精矿在到达南通或镇江港口后还需要联系合适船源并通过长江运输至九江港卸货码头，运输周期更长。在此情况下，九江容汇原材料的供应及时性受到更大影响。因此，2022 年 1-6 月，公司电池级氢氧化锂销量下降幅度高于电池级碳酸锂销量下滑幅度。

受上述情况影响，公司 2022 年 1-6 月销量有所下滑。但公司产品整体需求情况良好，2022 年 1-6 月公司产销率依然维持较高水平，具体如下：

单位：吨

产品	2022 年 1-6 月		
	销量	同比	产销率
电池级碳酸锂	4,838.50	-4.52	96.60%
电池级氢氧化锂	3,062.82	-22.25%	115.66%

经查询同行业上市公司公告，赣锋锂业 2022 年上半年亦存在锂盐产销量不及预期的情况；融捷股份 2022 年上半年锂盐产品实现销售 2,006 吨，较 2021 年上半年的 2,481 吨下降 19.15%。公司 2022 年上半年销量下滑情况与同行业上市公司赣锋锂业、融捷股份基本一致。

（二）2022 年全年主要产品的销量变动原因及合理性

从 2022 年全年来看，2022 年公司电池级碳酸锂销量同比下降 1.53%，电池级氢氧化锂销量同比下降 16.07%，相较 2022 年 1-6 月已经有所改善，具体情况如下：

2022 年			
产品	销量	同比	产销率
电池级碳酸锂	9,549.50	-1.53%	95.38%
电池级氢氧化锂	6,492.02	-16.07%	108.65%

受跨境物流周期加长影响，公司电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂全年销量同比有所下降。截至目前，跨境物流导致的短期不利影响已经基本消除，对公司生产经营不会产生持续不利影响。2022 年，公司下游需求情况良好，公司电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂产销率分别为 95.38%和 108.65%，保持较高水平。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单金额为 50,634.97 万元，较 2021 年末增长 231.88%，在手订单大幅增加，公司下游需求情况良好。整体来看，公司 2022 年下半年整体生产经营均较 2022 年上半年有所恢复。

综上，公司 2022 年 1-6 月及全年的产品销量短期下降主要系跨境物流周期加长导致公司原材料采购受到不利影响所致，公司主要产品销量变动情况与同行业公司基本一致。目前上述导致主要产品销量短期下滑的不利因素已经消除，公司期末在手订单充足，公司主要产品销量不存在持续大幅下滑的风险。

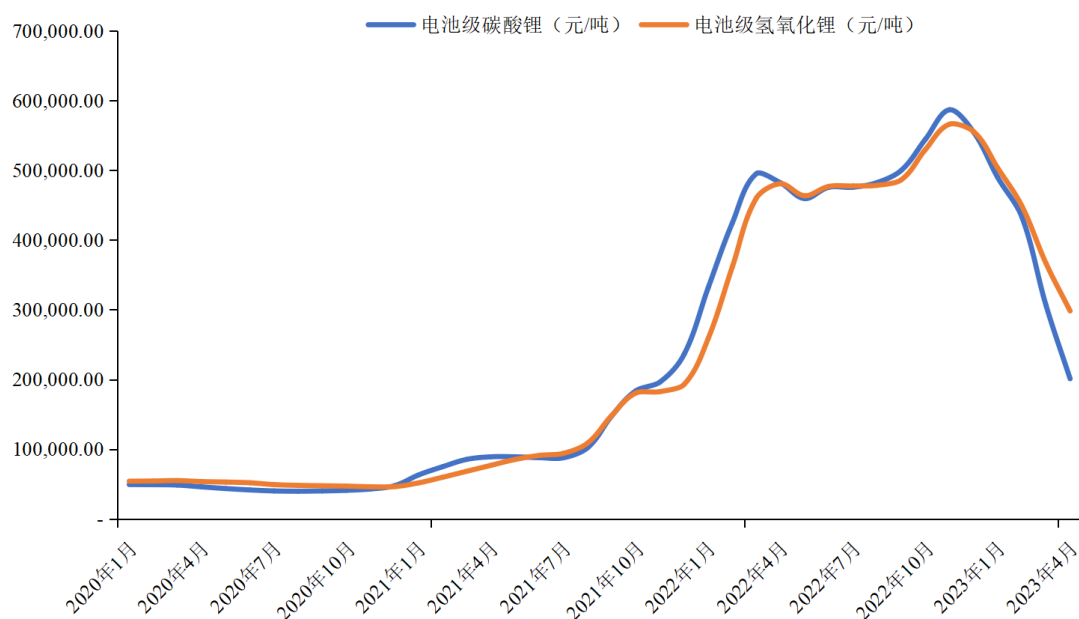
二、结合发行人主要产品历史价格波动和近期产品价格走势情况，完善发行人主要产品价格波动的敏感性分析，并进一步量化说明产品价格波动对发行

人业绩稳定性和持续经营能力的影响

【发行人说明】

（一）主要产品历史价格波动和近期产品价格走势情况

2020 年至今，公司主要产品电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂价格走势图表具体如下：



数据来源：亚洲金属网

从上图可见，2021 年-2022 年期间，在下游新能源产业的需求持续增长的情况下，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的市场需求持续提升，产品价格快速上涨。2023 年 1 月以来，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的市场价格持续下降，但仍保持在较高水平。根据亚洲金属网公布的市场数据，截至 2023 年 4 月 20 日，电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂市场价格分别为 17.75 万元/吨、28.25 万元/吨。

（二）主要产品价格波动的敏感性分析

1、公司原材料价格存在对于主要产品价格波动的联动机制

公司与主要原材料锂精矿供应商澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 的采购协议中约定了采购价格与电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的价格联动机制，在电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的市场价格下降的情况下，锂精矿采购价格也将同步下降，从而降低主要产品价格对公司盈利能力的影响。

2、公司主要产品价格波动的敏感性分析

(1) 基于公司 2023 年新增 3.4 万吨电池级氢氧化锂产能的测算

公司新建 3.4 万吨电池级氢氧化锂将于 2023 年二季度开始生产，假设：1) 新增产能二季度达产率为 25%，三、四季度达产率为 50%，预计新增产销量 10,625 吨；2) 公司税金及附加、期间费用占营业收入比重不变，其他因素不变；在上述假设下，以 2022 年公司主要产品电池级碳酸锂销售均价 386,592.37 元/吨、电池级氢氧化锂销售均价 335,879.35 元/吨为测算基础，在考虑前述联动机制的情况下，对于公司产品价格波动的敏感性分析模拟测算如下：

主要产品价格 下降幅度	电池级碳酸锂 价格（元/吨）	电池级氢氧化 锂价格（元/吨）	模拟净利润 （万元）	模拟净利润较 2022 年变动金额（万元）	对净利润影响 比例
0%	386,592.37	335,879.35	375,208.14	176,098.93	88.44%
-10%	347,933.13	302,291.42	336,979.55	137,870.34	69.24%
-20%	309,273.89	268,703.48	298,754.25	99,645.04	50.05%
-30%	270,614.66	235,115.55	260,533.65	61,424.44	30.85%
-40%	231,955.42	201,527.61	222,320.07	23,210.86	11.66%
-50%	193,296.18	167,939.68	184,117.69	-14,991.53	-7.53%
-60%	154,636.95	115,977.71	145,934.74	-53,174.47	-26.71%
-70%	134,351.74	100,763.81	107,790.27	-91,318.94	-45.86%

注 1：上述测算价格均为年度平均价格，下同。截至 2023 年 4 月 20 日，2023 年 1-4 月电池级碳酸锂平均价格为 35.97 万元/吨，电池级氢氧化锂平均价格为 40.47 万元/吨

注 2：上述测算中，电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂平均价格为同比例下降，下同。2023 年 1-4 月，电池级氢氧化锂市场价格下降幅度明显低于电池级碳酸锂，截至 2023 年 4 月 20 日，电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂市场价格分别为 17.75 万元/吨、28.25 万元/吨

如上表所述，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的产品价格下降将对公司产生一定的不利影响，但公司通过与主要原材料锂精矿供应商约定了价格联动机制降低上述不利影响，同时，随着公司新增产能的投产，有效支撑公司业绩。

(2) 不考虑公司 2023 年新增 3.4 万吨电池级氢氧化锂产能的测算

在不考虑公司 2023 年新增产能的情况下，对于公司产品价格波动的敏感性分析如下：

主要产品价格 下降幅度	电池级碳酸锂 价格（元/吨）	电池级氢氧化 锂价格（元/吨）	模拟净利润 （万元）	模拟净利润较 2022 年变动金额（万元）	对净利润影响 比例
0%	386,592.37	335,879.35	199,109.21	-	-
-10%	347,933.13	302,291.42	180,367.17	-18,742.04	-9.41%
-20%	309,273.89	268,703.48	161,625.12	-37,484.09	-18.83%
-30%	270,614.66	235,115.55	142,883.08	-56,226.13	-28.24%

主要产品价格 下降幅度	电池级碳酸锂 价格（元/吨）	电池级氢氧化 锂价格（元/吨）	模拟净利润 （万元）	模拟净利润较 2022 年变动金额（万元）	对净利润影响 比例
-40%	231,955.42	201,527.61	124,141.04	-74,968.17	-37.65%
-50%	193,296.18	167,939.68	105,398.99	-93,710.22	-47.06%
-60%	154,636.95	115,977.71	86,656.95	-112,452.26	-56.48%
-70%	134,351.74	100,763.81	67,914.91	-131,194.30	-65.89%

根据上述敏感性分析，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的产品价格下降将对公司产生一定的不利影响，但公司通过与主要原材料锂精矿供应商约定了价格联动机制，在产品价格下降的情况下原材料价格将相应下降，从而降低产品价格下降对于公司的不利影响。

3、关于盈亏平衡点主要产品价格测算

2022 年，公司主要产品电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂的销售均价分别为 386,592.37 元/吨、335,879.35 元/吨。

根据盈亏平衡点的一般公式，盈亏平衡点=固定成本/（销售价格-单位产品变动成本），上述公式测算的盈亏平衡点为盈亏平衡时的产销量。为测算销售价格的盈亏平衡点，将公式转换后，盈亏平衡点的销售价格=（固定成本+变动成本）/销售数量，即销售价格*销售数量-固定成本-变动成本=0。

为计算不同产品的盈亏平衡点，以营业成本为基础，在假设产销量不变的情况下，测算电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的价格下降到达盈亏平衡（即毛利为零）的情况。主要假设如下：1）锂精矿成本与产品价格按照主要锂精矿供应商的合同条款联动，为变动成本；2）除锂精矿成本外，营业成本中制造费用、人工费用、燃料动力、运费及其他材料成本保持不变，为固定成本。盈亏平衡点的具体测算情况如下：

（1）2022 年主要产品的销售价格、销售数量、变动成本及固定成本情况

1）电池级碳酸锂

单位：万元，吨，元/吨

2022 年度	编号	电池级碳酸锂
一、营业收入	/	369,176.38
销售数量	CA	9,549.50
销售价格	CB	386,592.37

2022 年度	编号	电池级碳酸锂
二、营业成本	/	172,805.34
其中：变动成本——锂精矿成本	CD	151,137.45
固定成本——营业成本中除锂精矿成本外其他成本	CE	21,667.89
三、毛利	/	196,371.04

2) 电池级氢氧化锂

单位：万元，吨，元/吨

2022 年度	编号	电池级氢氧化锂
一、营业收入	/	218,053.66
销售数量	HA	6,492.02
销售价格	HB	335,879.35
二、营业成本	/	125,175.46
其中：变动成本——锂精矿成本	HD	110,351.04
固定成本——营业成本中除锂精矿成本外其他成本	HE	14,824.42
三、毛利	/	92,878.19

(2) 锂精矿价格与电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂价格的联动情况

根据公司与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 签订的锂精矿采购协议，锂精矿的价格与主要产品的市场价格存在联动机制。澳大利亚 Pilgangoora 锂精矿价格 P1，巴西 AMG 锂精矿价格 P2。2022 年，公司向 Pilgangoora 采购锂精矿数量占比为 W1，向巴西 AMG 采购锂精矿数量占比为 W2。公司采购锂精矿价格 $P_x = P1 \times W1 + P2 \times W2$ ，P_x 与电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂的价格存在联动。

(3) 模拟测算盈亏平衡时的电池级碳酸锂价格、电池级氢氧化锂价格

在保持固定成本不变、销售数量不变的情况下，考虑前述锂精矿价格与主要产品价格的联动，对公司主要产品价格对应的盈亏平衡点测算情况如下：

1) 电池级碳酸锂

单位：万元、吨、元/吨

2022 年度	编号	电池级碳酸锂
一、营业收入	/	38,452.02
销售数量	CA	9,549.50
销售价格	CB	40,266.00
二、营业成本	/	38,452.02
其中：变动成本——锂精矿成本	CD	16,784.13

2022 年度	编号	电池级碳酸锂
固定成本——营业成本中除锂精矿成本外其他成本	CE	21,667.89
三、毛利	/	0

根据测算，当公司电池级碳酸锂销售价格为 40,266.00 元/吨（对应含税价 45,500.58 元/吨），达到盈亏平衡点。

2) 电池级氢氧化锂

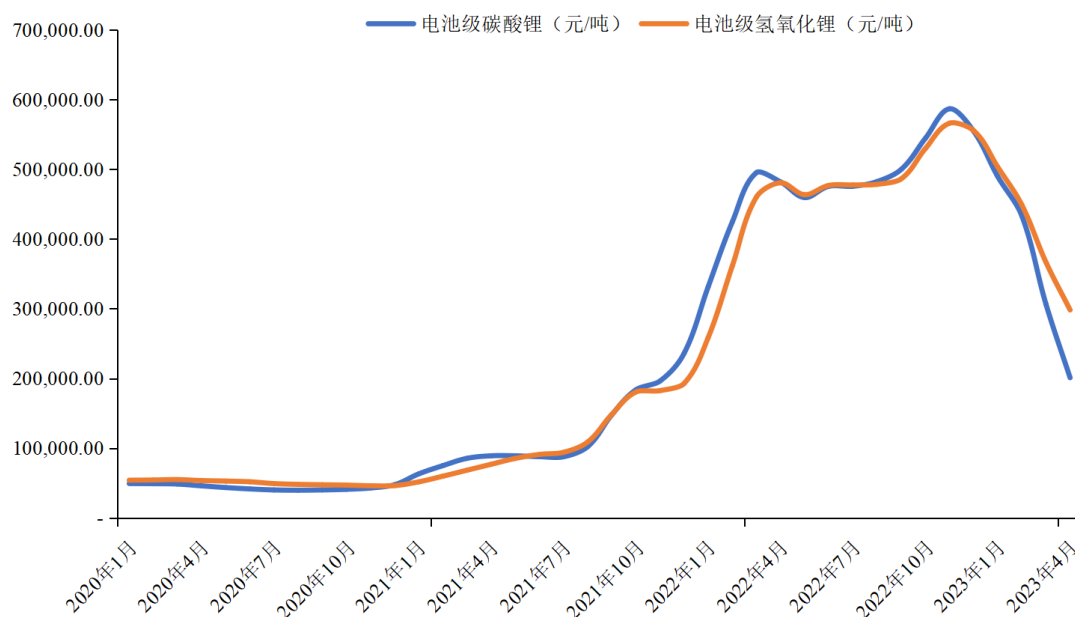
单位：万元、吨、元/吨

2022 年度	编号	电池级氢氧化锂
一、营业收入	/	27,744.94
销售数量	HA	6,492.02
销售价格	HB	42,736.98
二、营业成本	/	27,744.94
其中：变动成本——锂精矿成本	HD	12,920.52
固定成本——营业成本中除锂精矿成本外其他成本	HE	14,824.42
三、毛利	/	0

根据测算，当公司电池级氢氧化锂销售价格为 42,736.98 元/吨（对应含税价 48,292.78 元/吨），达到盈亏平衡点。

(4) 2020 年以来市场价格变动情况

2020 年 1 月至 2023 年 4 月 20 日，电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的市场价格变动情况如下：



截至 2023 年 4 月 20 日，电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂市场价格分别为 177,500 元/吨、282,500 元/吨。公司产品的市场价格较盈亏平衡点仍有较大差距，在目前价格水平下，公司仍然具备较高的安全边际。

（三）公司已采取了措施降低主要产品市场价格波动对于公司的影响

1、通过产能建设有效提升公司产能规模，支撑业绩增长的可持续性

截至 2022 年末，公司电池级氢氧化锂产能为 0.8 万吨，电池级碳酸锂的产能为 1.2 万吨。公司年产 6.8 万吨电池级氢氧化锂项目已于 2021 年开工建设，一期 3.4 万吨电池级氢氧化锂项目将于 2023 年二季度开始生产。一期项目投产后，公司电池级氢氧化锂的产能规模将达到 4.2 万吨，总产能将达到 5.4 万吨，较 2022 年末提高 170%。公司二期项目预计将于 2025 年建成。公司下游新能源市场需求情况良好，随着公司产能规模的提升，公司产品销量有望大幅提升，从而支撑公司业绩的持续增长。

2、公司与主要供应商澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 签订的采购协议中约定了价格联动机制，能够降低主要产品价格波动对公司盈利能力的影响

公司向澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 采购锂精矿的价格与电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的市场价格相挂钩，定价公式中按照基础价格加上变动价格确定，变动价格参照电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的市场价格确定。在电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的市场价格下降的情况下，锂精矿采购价格也将同步下降，从而降低主要产品价格对公司盈利能力的影响。在此基础上，公司与澳大利亚 Pilgangoora 还建立价格重审机制。公司与澳大利亚 Pilgangoora 的价格重审机制为每年 4 月 1 日-5 月 1 日或者每年 10 月 1 日-11 月 1 日期间，双方可以协商确认新的定价机制。公司与巴西 AMG 同样签订了价格重申机制，公司与巴西 AMG 的价格重审机制为至少每 6 个月，当锂精矿或电池级碳酸锂市场定价发生根本性变化时，动态调整采购定价方式。

3、公司开发了智利 SQM、上海雅保等加工业务客户，降低主要产品价格波动对公司盈利能力的影响

2022 年 6 月，公司与智利 SQM 签订合作协议，根据协议，公司将与智利 SQM 合作，由智利 SQM 提供硫酸锂，公司加工成电池级氢氧化锂后交付给智利 SQM。

根据协议，在本次募投项目宜都容汇建成投产前，公司与智利 SQM 每月的加工量为 200-300 吨，在宜都容汇投产后，双方将以 1,500-3,000 吨为目标提升每月加工量，整体目标产品量为 6,000-8,500 吨。

2023 年 1 月，公司与上海雅保签订合作协议，根据协议，公司将与上海雅保合作，由上海雅保提供锂辉石，公司加工成电池级碳酸锂后交付给上海雅保。根据协议，在 2023 年 12 月 31 日前，公司加工电池级碳酸锂总量不低于 3,000 吨，从 2023 年 3 月开始每月交付不低于 300 吨。

由于加工业务不受产品市场价格波动的影响，通过与智利 SQM、上海雅保签订加工业务协议，公司降低了主要产品价格波动对公司盈利能力的影响，提升公司产能利用率和业绩的稳定性。

4、公司与德国大众、德国 AMG GmbH 签订的采购协议中约定了价格联动机制，能够降低主要产品价格波动对公司盈利能力的影响

2022 年，公司与德国大众、德国 AMG GmbH 签订了采购协议，协议中双方约定了上述客户向公司采购的氢氧化锂的定价将以公司锂精矿采购成本加成的方式确定，能够有效反映原材料价格的波动，并且减少产品市场价格波动对于公司业绩的影响，从而降低主要产品价格波动对公司盈利能力的影响。

5、公司持续关注主要产品的市场价格波动的情况，未来也将通过多种方式进一步降低价格波动对于公司的影响

公司一直以来密切关注主要产品市场价格波动，公司安排专人每天对主要产品电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂、主要原材料锂精矿的价格走势进行监控，并及时反馈公司管理、销售和采购部门，从而及时、有效的调整自身经营策略，制定相应的生产和采购计划。同时，公司也充分与主要供应商、下游客户进行沟通，确保现有订单的及时交付和后续订单的持续供应，进而保障自身经营业绩的稳定。

除此以外，在 2022 年中国锂业大会上，广州期货交易所表示计划 2022 年完成对碳酸锂期货合约规划的设计和交割标准的研究，尽快推动挂牌上市，助力产业链做好风险应对。广州期货交易所以促进碳酸锂产业平稳健康发展为目标，正在稳步推进碳酸锂期货品种的研发工作。未来，广州期货交易所推出相关产品后，公司也将结合市场波动情况及自身的经营需求，合理利用套期保值等工具，进一

步降低市场价格波动对于公司业绩的影响。

三、结合 2023 年新能源汽车产销量变动情况、新能源汽车补贴取消等相关行业政策、同行业公司产能扩张情况、上游锂精矿开采供应情况、在手订单、最新经营业绩等，说明发行人业绩是否具有成长性、是否存在大幅下滑风险，以及发行人的应对措施

【发行人说明】

（一）新能源汽车补贴取消等相关行业政策的影响

2022 年，纯电动汽车的补贴额度为 9,100 元-12,600 元/台，插电混动的补贴额度为 4,800 元/台。作为国家新能源补贴的最后一年，2022 年的新能源汽车政策补贴幅度较以前年度已有大幅的下降。根据比亚迪、特斯拉等公司公告的信息，比亚迪主力车型秦、宋、汉等系列汽车的价格在 11.18-28.98 万元之间，特斯拉主力车型价格在 25.59-39.79 万元之间，补贴金额占整车金额的比例为 1.64%-4.92%，占比较小。根据比亚迪 2022 年 12 月的公开信息，受补贴取消的影响，比亚迪汽车整体价格将上涨 2,000-6,000 元，整车价格涨幅仅在 1%-3%左右，上涨幅度极小。因此，上述补贴取消对于新能源汽车存在短期的扰动作用，但从长期来看不会构成重大不利影响。

2023 年 2 月，工信部等八部门联合印发《关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知》，在全国范围内启动公共领域车辆全面电动化先行区试点工作，并提出“城市公交、出租、环卫、邮政快递、城市物流配送领域新能源化率力争达到 80%”“推动解决试点过程中的重大问题，研究对试点城市给予相关政策支持，优先推荐其重点项目纳入中央基建投资补助范围，研究将公共领域新能源汽车产生的碳减排量纳入温室气体自愿减排交易机制”。公共领域车辆全面电动化先行区试点的启动，不仅充分体现了国家发展新能源汽车的决心和信心，还将有效提升我国新能源商用车的渗透率，加快商用车行业电动化转型。

根据《2030 年碳达峰行动方案》的要求，到 2030 年，新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到 40%左右。2022 年，我国新能源汽车渗透率为 25.6%，距离我国上述长期目标仍有广阔的市场空间。

2023 年 3 月，在国新办举行的“权威部门话开局”系列主题新闻发布会上，

工信部副部长辛国斌表示：“从各方面反映情况来看，行业企业对今年产业发展信心很足。随着绿色发展理念深入人心，消费者对新能源汽车的满意度持续提升。综合考虑这些因素，以及 1、2 月份的产销情况，我们研判认为 2023 年我国新能源汽车产业将继续保持良好发展态势。”

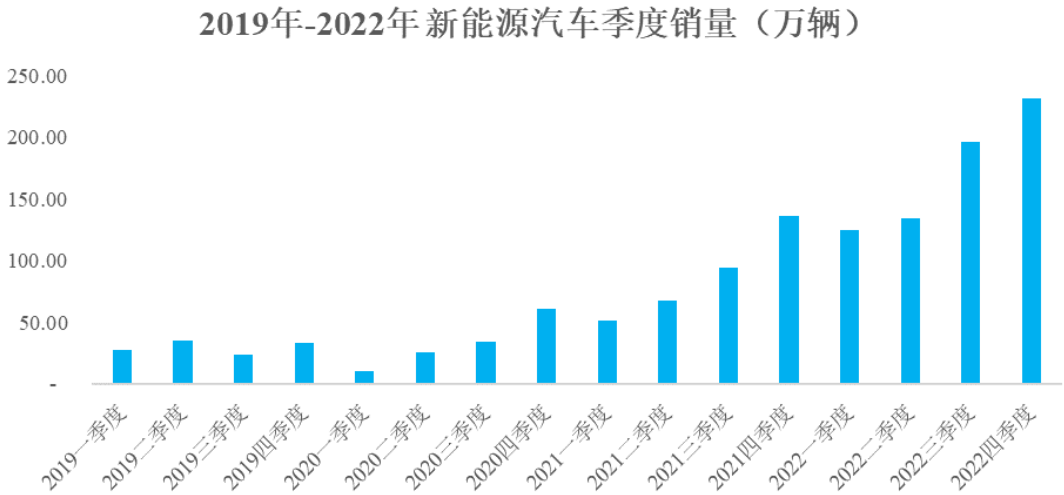
整体来看，我国发展新能源汽车的政策是持久的，作为实现“碳达峰、碳中和”国家战略的重要一环，新能源汽车产业将持续的发展。

（二）2023 年新能源汽车产销量变动情况

1、2023 年 1 月新能源汽车产销量下滑系短期因素叠加所致

根据中汽协数据，受春节假期以及新能源汽车国家补贴取消政策等因素影响，2023 年 1 月，我国新能源汽车产销量分别为 42.5 万辆和 40.8 万辆，同比分别下降 6.9%和 6.3%，环比分别下降 46.6%和 49.9%。2023 年 1 月新能源汽车产销量下滑仅系短期因素叠加所致且与往年情况不存在显著差异。具体分析如下：

汽车行业销售普遍存在较为明显的季节性因素。汽车厂商及各品牌经销商每年四季度到元旦前通常会考虑加大促销力度，增加汽车销售量，因此造成四季度汽车销量一般明显高于前三季度，尤其是 12 月份销量往往处于汽车全年各月销量的最高值。2019 年-2022 年，我国新能源汽车按季度销售情况具体如下：



数据来源：中汽协、WIND 资讯

如上表所述，2020 年一季度、2021 年一季度以及 2022 年一季度均较往年四季度有所下滑，主要是季节性因素影响所致，但不改变新能源汽车销量持续增长的长期趋势。

从月度销量来看，自我国 2019 年颁布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》开始，由于每年的新能源汽车补贴阶段性退坡以及汽车行业季节性因素影响，每年 1 月新能源汽车销售量均环比出现了较大幅度下滑，但全年仍然保持高速增长态势。2019 年以来，我国新能源汽车 1 月、12 月及全年销量情况具体如下：

单位：万辆

新能源汽车 1 月销量						
项目	2022 年	环比	2021 年	环比	2020 年	环比
1 月	43.1	-18.83%	17.9	-23.83%	4.6	-71.62%
新能源汽车 12 月销量						
项目	2022 年	较当年 1 月变动	2021 年	较当年 1 月变动	2020 年	较当年 1 月变动
12 月	81.4	88.83%	53.1	196.61%	24.8	439.50%
新能源汽车全年销量						
项目	2022 年	同比	2021 年	同比	2020 年	同比
全年	687.2	95.95%	350.7	165.08%	132.3	9.70%

数据来源：中汽协、WIND 资讯

如上表所述，2020 年以来，每年 1 月份新能源汽车销量虽然环比均有所下滑，但每年 12 月均较当年 1 月有大幅增长。同时，从全年来看，2020 年-2022 年，我国新能源汽车销量均保持了持续增长态势。

综上所述，2023 年 1 月我国新能源汽车产销量下滑仅系受到补贴取消、汽车行业普遍存在的季节性因素以及 2023 年春节假期提前等短期因素影响，与往年销量变动趋势相比并不存在显著差异。

2、新能源汽车 2023 年 2 月销量已经回暖，新能源汽车行业长期向好的局面未发生变化

如前文所述，2023 年 1 月新能源汽车销量短期有所下滑，一方面受春节假期提前及新能源汽车补贴取消影响所致，另一方面主要是受汽车行业销售的季节性特征影响。上述因素仅系短期扰动，与过去相比并不存在显著差异，不会改变我国新能源汽车行业长期发展的态势。

根据中汽协数据，2023 年 2 月，我国新能源汽车产销量分别为 55.2 万辆和 52.5 万辆，环比分别增长 30%和 28.7%，同比分别增长 48.8%和 55.9%，新能源汽车销量已经开始恢复增长。根据乘联会及中汽协预测，2023 年我国新能源汽车销量预计将超过 850 万辆，2023 年仍将保持高速增长态势。

长期来看，我国新能源汽车渗透率仍有较大空间，未来新能源汽车销量预计将持续增长。根据 IDC 发布的《2022-2026 中国新能源汽车市场趋势预测》，我国新能源汽车市场规模将在 2026 年达到 1,598 万辆的水平，年复合增长率 35.1%。因此，新能源汽车仍然是国家大力支持发展的战略性新兴产业，未来我国新能源汽车产业预计仍将保持良好的发展趋势。

综上，公司所处行业具有持续的增长空间。2023 年 1 月新能源汽车销量下降及新能源汽车补贴取消不会对公司的成长性产生重大不利影响。

（三）同行业公司产能扩张情况

截至 2022 年末，公司与同行业公司已建产能和在建/拟建产能的情况如下：

单位：吨

排名	公司名称	产品	2022 年末 产能	现有在建/ 拟建产能	预计达产 时间	2025 年产能 预计
1	赣锋锂业	碳酸锂	83,000.00	-	2024 年	83,000.00
		氢氧化锂	81,000.00	50,000.00		131,000.00
		小计	164,000.00	50,000.00		214,000.00
2	天华超净	电池级碳酸锂	-	-	2024 年	-
		电池级氢氧化锂	50,000.00	110,000.00		160,000.00
		小计	50,000.00	110,000.00		160,000.00
3	盛新锂能	电池级碳酸锂	25,000.00	10,000.00	2023 年	35,000.00
		电池级氢氧化锂	45,000.00	50,000.00		95,000.00
		小计	70,000.00	60,000.00		130,000.00
4	天齐锂业	碳酸锂	34,500.00	20,000.00	2025 年	54,500.00
		氢氧化锂	29,000.00	24,000.00		53,000.00
		小计	63,500.00	44,000.00		107,500.00
5	雅化集团	电池级碳酸锂	6,000.00	-	2025 年	6,000.00
		电池级氢氧化锂	63,000.00	20,000.00		83,000.00
		小计	69,000.00	20,000.00		89,000.00
6	容汇锂业	电池级碳酸锂	12,000.00	-	2025 年	12,000.00
		电池级氢氧化锂	8,000.00	68,000.00		76,000.00
		小计	20,000.00	68,000.00		88,000.00
7	永兴材料	电池级碳酸锂	30,000.00	50,000.00	未披露	80,000.00
		电池级氢氧化锂	-	-		-
		小计	30,000.00	50,000.00		80,000.00
8	江特电机	电池级碳酸锂	35,000.00	20,000.00	2024 年	65,000.00
		电池级氢氧化锂	10,000.00			
		小计	45,000.00	20,000.00		65,000.00

排名	公司名称	产品	2022 年末 产能	现有在建/ 拟建产能	预计达产 时间	2025 年产能 预计
9	中矿资源	电池级碳酸锂	-	35,000.00	2023 年	60,000.00
		电池级氢氧化锂	25,000.00			
		小计	25,000.00	35,000.00		60,000.00
10	融捷股份	电池级碳酸锂	15,000.00	20,000.00	2025 年	44,800.00
		电池级氢氧化锂	9,800.00			
		小计	24,800.00	20,000.00		44,800.00
11	西藏矿业	电池级碳酸锂	1,000.00	9,600.00	2025 年	10,600.00
		电池级氢氧化锂	-	10,000.00		10,000.00
		小计	1,000.00	19,600.00		20,600.00
合计			562,300.00	496,600.00	-	1,058,900.00

数据来源：各公司公告信息

如上表所述，随着下游新能源及储能行业需求的快速增长，同行业上市公司均在继续扩大现有产能。在此背景下，公司亦拟通过本次发行上市募集资金用于年产 6.8 万吨电池级单水氢氧化锂项目。在本次募投项目实施后，公司产能规模将有效提升，有利于提升公司的市场竞争力和市场地位。

目前，我国主要正极材料厂商产能规划及锂产品需求情况如下：

单位：万吨

项目	2021 年末	规划产能（2023E）	锂产品需求	较 2021 年末增量
磷酸铁锂前十大厂商	62.98	295.70	73.93	58.18
三元材料前十大厂商	53.71	115.81	52.11	27.95
小计			126.04	86.13

注：公开资料整理。锂产品需求参考当升科技、德方纳米等公司的公告以及行业公开信息，假设按照每生产 1 吨磷酸铁锂需要约 0.25 吨电池级碳酸锂、每生产 1 吨三元正极材料需要约 0.45 吨电池级氢氧化锂进行测算

根据上述正极材料厂商的产能规划，到 2023 年末，其对于电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的需求量就将达到 126.04 万吨，较 2021 年末增加 86.13 万吨。根据公司及同行业可比公司的产能规划情况，到 2025 年末，国内主要深加工锂产品厂商电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的新增产能约为 54.16 万吨，总产能规模约为 106.39 万吨，远低于下游正极材料厂商的需求。

根据中国有色金属工业协会锂业分会、国信证券经济研究所、中信期货研究

所等机构预测数据显示，2023 年全球及国外锂产品供给与需求情况如下：

单位：万吨

锂产品（LCE）	全球	国外	供给缺口
供给	104.65	20.32	8.72
需求	109.70	23.99	

数据来源：中国有色金属工业协会锂业分会、国信证券经济研究所、中信期货研究所

国外锂产品亦存在供给缺口，由上表可以看出，预计 2023 年全球以及国内外的锂产品需求仍然高于供给，国内外锂产品存在约 8.72 万吨的供给缺口。

因此，短期内，电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂预计将维持供需偏紧的状态，公司主要产品具有较大的下游市场需求以及成长空间。

截至本回复出具日，公司年产 6.8 万吨电池级单水氢氧化锂项目一期建设已基本完成并将于二季度开始生产。到 2023 年末，公司将具备 1.2 万吨电池级碳酸锂及 4.2 万吨电池级氢氧化锂产能，较 2022 年末产能提高 170%。公司未来业绩将受益于自身产能的提升和下游新能源汽车市场的增长，进而支撑业绩的持续增长。

（四）上游锂精矿开采供应情况

报告期内，澳大利亚 Pilgangoora、巴西 AMG 系公司主要锂精矿供应商。公司与澳大利亚 Pilgangoora 签订的协议期限为 2018 年-2024 年，合同到期后公司可选择延期至 2028 年；公司与巴西 AMG 签订的协议期限为自 2021 年起每年至少供应 3 万吨，直至 14.50 万吨。截至本回复报告出具日，上述公司主要供应商锂精矿开采供应情况如下：

1、澳大利亚 Pilgangoora

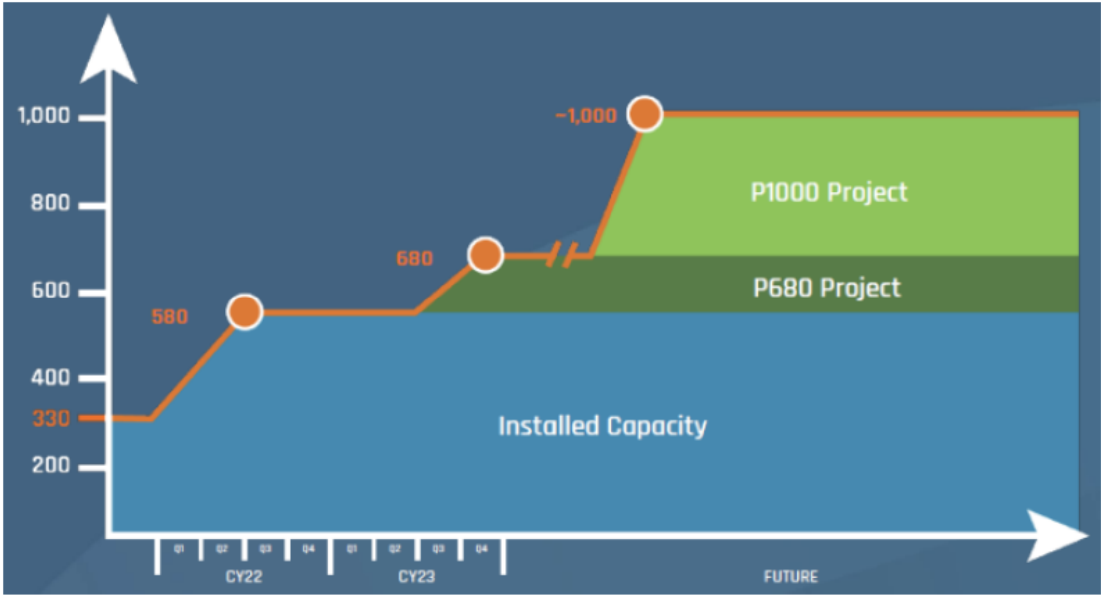
2021 年四季度以来，公司主要供应商澳大利亚 Pilgangoora 产销情况如下：

项目	2021 年 Q4	2022 年 Q1	2022 年 Q2	2022 年 Q3
矿石开采量（湿吨）	4,672,233	6,076,398	7,293,353	7,982,879
锂精矿生产量（干吨）	83,476	81,431	127,236	147,105
锂精矿销售量（干吨）	78,679	58,383	132,424	138,249

数据来源：上市公司公告

如上表所述，公司主要供应商澳大利亚 Pilgangoora 矿石开采量稳步提升，自 2022 年二季度以来产销量大幅增长。根据澳大利亚 Pilgangoora 已启动的扩建项目 P680 及 P1000 项目规划，其 2023 年末锂辉石矿产能有望达到 64-68 万吨/年，2024 年下半年锂辉石矿产能有望达到 100 万吨/年，未来供应能力显著提升。

澳大利亚 Pilgangoora 产能路线图



数据来源：Pilbara Minerals 公司公告

2、巴西 AMG

巴西 AMG 目前正在进行锂精矿的扩产，预计在 2023 年下半年扩大产能 4 万吨以达到 13 万吨的年产能。该项目于 2021 年 12 月完成详细工程设计，于 2022 年 5 月开始动工建设，计划于 2023 年 2 月开始试运营，于 2023 年 4 月开始正式商业化生产，预计巴西 AMG 锂精矿供应量亦将快速提升。

3、其他全球主要锂精矿产区供应情况

除上述供应商以外，目前全球有数个新的锂精矿将在未来 2 年开始开采并供应，具体情况如下：

序号	矿源	位置	规划产能（万吨/年）	预计供应时间
1	Bald Hill（复产）	澳大利亚	15.5	2023 年
2	Mt Holland	澳大利亚	38.3	2024 年
3	Finniss	澳大利亚	17.5	2023 年
4	Kathleen Valley	澳大利亚	51.1	2024 年
5	Grota do Cirilo	巴西	27	2023 年
6	James Bay	加拿大	32	2024 年
7	Abitibi Hub	加拿大	18	2023 年
8	Rose	加拿大	23.6	2024 年
9	Manono	刚果金	70	2023 年
10	Goulamina	马里	50.6	2024 年
11	Sabi Star	津巴布韦	20	2023 年
12	Ghana	加纳	30	2024 年
13	Arcadia	津巴布韦	14.7	2023 年

序号	矿源	位置	规划产能（万吨/年）	预计供应时间
14	Ewoyaa	加纳	30	2024 年
15	Bougouni	马里	21.8	2023 年
16	Mina do Barroso	葡萄牙	17.5	2023 年

数据来源：公开数据、东北证券研究、中信证券研究、平安证券研究

从上表可见，2023 年-2024 年间，位于澳大利亚、非洲等地的 Bald Hill、Mt Holland 等 16 家锂矿预计将开始供应，新增供应量将达到 477.60 万吨。未来 2 年间，新增锂精矿产量将超过 2022 年全年的产量，供应充沛。随着未来几年锂精矿供应量的持续增加，公司也将根据自身的实际情况，与现有及新增的锂精矿供应商建立合作关系，进一步保障公司原材料的稳定供应。

未来随着全球锂资源供给的增加，锂精矿短缺导致的价格快速上涨的情况将有所缓解。短期内，行业的盈利水平会受行业供需结构变化而存在一定的波动，但从长期来看，随着全球新能源汽车、储能等行业需求的持续增长，作为产业链中游的深加工锂产品厂商，随着自身产量、销量的不断提升，营业收入和盈利水平有望保持持续的增长。

综上所述，公司主要锂精矿供应商澳大利亚 Pilgangoora、巴西 AMG 的开采供应情况良好，公司已经与上述企业签订了长期供应协议，能够保障公司原材料的稳定。除此以外，公司也将根据自身的实际情况，与现有及新增的锂精矿供应商建立合作关系，进一步保障公司原材料的稳定供应。随着未来几年全球锂精矿供应量的持续增加，全球锂精矿供应较为充沛，为公司经营业绩的可持续性提供保障。

（五）最新经营业绩及在手订单情况

公司 2022 年全年经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度
资产总计	525,385.70	224,241.84
归属于母公司所有者权益	335,275.33	144,604.37
营业收入	591,007.78	154,229.32
净利润	199,083.09	40,470.59
归属于母公司股东的净利润	190,493.88	36,966.80
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	189,973.88	38,776.53

2022 年，公司实现营业收入 591,007.78 万元，同比增加 283.20%；实现归属于母公司股东的净利润 190,493.88 万元，同比增加 415.31%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润 189,973.88 万元，同比增加 389.92%。2022 年，公司各项业绩指标均有所增长，经营情况良好。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单金额为 50,634.97 万元，较 2021 年末增长 231.88%，在手订单大幅增加，公司下游需求情况良好。

综上所述，2022 年，公司下游锂电池及新能源行业保持了良好的发展势头，公司主营业务经营情况良好，整体营业收入及净利润较去年同期均有所增长，未发生重大不利变化。公司期末在手订单充足，下游需求情况良好。

（六）公司拟采取的应对措施

针对上述因素对发行人未来经营可能产生的潜在不利影响，发行人拟采取如下应对措施：

1、通过产能建设有效提升公司产能规模，支撑未来业绩的可持续性

本次募投项目实施后，公司产能规模将有效提升。公司募投项目已于 2021 年开工，一期 3.4 万吨电池级氢氧化锂项目将于 2023 年二季度开始生产。到 2023 年底，公司电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂产品合计产能规模预计将提升至 5.4 万吨。随着公司募投项目建设的推进，2022 年以来，凭借优异的产品性能、技术实力以及深耕锂行业多年积累的商业资源，公司已与智利 SQM、德国大众、德国 AMG GmbH 等国际知名企业签订长期供货协议。

2022 年 6 月，公司与智利 SQM 签订合作协议，根据协议，公司将与智利 SQM 合作，由智利 SQM 提供硫酸锂，公司加工成电池级氢氧化锂后交付给智利 SQM。根据协议，在本次募投项目宜都容汇建成投产前，公司与智利 SQM 每月的加工量为 200-300 吨，在宜都容汇投产后，双方将以 1,500-3,000 吨为目标提升每月加工量，整体目标产品量为 6,000-8,500 吨。根据公司与德国 AMG GmbH 签订的协议，公司将在 2023 年开始向德国 AMG GmbH 供应合计 35,000 吨氢氧化锂产品。根据公司与德国大众签订的协议，公司将自 2026 年开始向德国大众供应合计 115,000 吨氢氧化锂产品。

综上，随着公司产能规模提升及新增客户收入的增长，将有利于公司业绩的

持续增长，降低市场波动对于公司未来经营可能产生的潜在不利影响。

2、与部分上下游企业建立价格联动机制，降低市场价格短期波动对于公司业绩的影响

在采购端，公司与主要供应商澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 的协议中均约定了价格联动机制，在产品价格下降的情况下，锂精矿的采购价格也将相应下降，从而降低市场价格波动对公司业绩的影响。在销售端，公司与智利 SQM、上海雅保签订了加工业务合同，在短期市场价格大幅波动的情况下，加工业务可以避免原材料及产品价格波动的风险，降低了主要产品市场价格波动对公司盈利能力的不利影响，提升公司业绩的稳定性。此外，公司与德国大众、德国 AMG GmbH 等公司签订的协议中约定了成本加成的定价机制，通过价格联动，公司能够有效减少市场价格波动对公司业绩的不利影响。

综上，公司与部分上下游企业建立了价格联动机制，能够减少市场价格短期波动对于公司经营业绩的影响。

3、深化与现有客户的合作，保障业绩的持续增长

公司自成立以来，一直秉承以产品质量赢得客户和市场的理念。报告期内，公司通过不断提升产品品质，使公司产品的各项指标均高于国家及行业标准，通过良好且稳定的产品品质，公司赢得了下游客户的广泛认可，目前客户包括贝特瑞、当升科技、德方纳米、杉杉股份、容百科技等行业龙头。

2020 年四季度以来，随着新能源行业的快速发展，公司现有客户的产能也在不断提升。根据贝特瑞、当升科技、德方纳米、杉杉股份、容百科技的产能规划，预计到 2023 年底，其产能将达到 117.20 万吨，较 2021 年末增长 184.47%，持续带来下游需求的增长。随着公司年产 6.8 万吨电池级单水氢氧化锂项目逐步投建，公司将进一步深化现有客户合作规模，保障自身业绩的持续增长。

综上所述，公司与部分上下游企业建立了价格联动机制，能够减少市场价格短期波动对于公司经营业绩的影响。随着下游市场需求的持续上涨以及公司新增产能的投产，公司将不断加深与现有客户的合作，并积极拓展新客户，通过与新老客户长期的合作应对市场环境波动对公司经营业绩增长所带来的影响。

2023 年 1 月以来，公司主要产品市场价格的下跌对公司盈利能力带来一定

不利影响，但公司仍然能够保持良好的盈利能力。根据公司预计，公司 2023 年一季度预计实现营业收入约 140,000 万元至 160,000 万元；预计实现归属于母公司股东的净利润约 38,600 万元至 40,350 万元，经营情况良好。

四、结合前述问题对发行人未来业绩下滑风险、主要产品价格波动风险、高毛利率的不可持续风险等进行针对性的重大风险提示

【发行人说明】

针对发行人未来业绩下滑风险、主要产品价格波动风险、高毛利率的不可持续风险，发行人已在招股说明书之“重大事项提示”及“第三节 风险因素”进行了风险提示如下：

“（一）产品价格波动的风险

公司主要产品为电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂，是三元材料、磷酸铁锂、钴酸锂等锂离子电池正极材料所必须的关键材料，最终应用于动力电池、储能电池、消费电池等锂离子电池产品。报告期内，公司电池级碳酸锂产品的销售均价分别为 35,522.31 元/吨、82,326.31 元/吨和 386,592.37 元/吨；公司电池级氢氧化锂的销售均价分别为 48,821.32 元/吨、83,191.92 元/吨和 335,879.35 元/吨，存在一定的波动。

2023 年 1 月以来，公司主要产品电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂价格持续下降。截至 2023 年 3 月 31 日，电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂市场价格分别为 229,500 元/吨、317,500 元/吨，较 2022 年价格最高点有所下降。若公司主要产品电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的价格持续下降，则会对公司的盈利能力产生不利影响，导致公司净利润存在下降的风险。

.....

（四）较高毛利率不可持续的风险

报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 10.55%、45.72%和 49.36%。2021 年及 2022 年，在下游市场需求快速增长的情况下，公司主要产品电池级氢氧化锂及电池级碳酸锂的价格快速增长，公司毛利率也大幅提升。

2023 年 1 月以来，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的价格较 2022 年最高点

的价格有所下降。公司较高的毛利率与产品价格具有较大的关联性，若未来电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的市场价格持续下降，则公司毛利率存在下降的风险，进而对公司的经营业绩造成不利影响。

（五）未来业绩下滑的风险

报告期内，受新能源行业下游需求变化影响，公司经营业绩存在一定的波动。报告期内，公司归属于母公司所有者的净利润分别为-4,538.82万元、36,966.80万元和190,493.88万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为-4,851.65万元、38,776.53万元和189,973.88万元。2020年，受新能源行业整体增长放缓影响，公司业绩有所下滑。2021年及2022年，新能源行业景气度快速提升，下游需求的提升带来公司业绩的快速增长。

公司经营业绩受下游需求及产品市场价格影响。2023年1月，受春节假期、新能源汽车国家补贴取消政策以及汽车行业季节性因素等影响，我国新能源汽车产销量分别为42.5万辆和40.8万辆，同比分别下降6.9%和6.3%，环比分别下降46.6%和49.9%。截至2023年3月31日，电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂市场价格分别为229,500元/吨、317,500元/吨，较2022年价格最高点有所下降。若下游新能源汽车行业需求受行业政策而导致增长放缓或下降，或未来电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的价格因宏观经济波动、上下游行业供需情况等因素影响而出现大幅下降，则公司未来经营业绩可能存在下降的风险。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序：

1、查阅发行人报告期内销量变动的原因，访谈发行人销售负责人了解2022年1-6月公司销量下降的原因及合理性；查阅同行业上市公司2022年半年度报告，分析与公司销量变动趋势是否一致；了解公司2022年全年销量变动的情况及合理性；

2、查阅发行人相关产品市场价格统计数据，符合了发行人主要产品价格对经营业绩的敏感性分析；

3、查阅本行业及下游行业报告期内发布的主要行业政策、历年新能源汽车销量变动情况；查阅了同行业上市公司年度报告，了解同行业上市公司锂产品收入和产能情况；查阅公司主要供应商及全球锂精矿开采供应情况；了解公司在手订单及客户储备情况；查阅公司财务报表，分析公司报告期内业绩变动情况；

4、访谈公司管理层，了解发行人新建产能建设情况以及未来产能消化措施；查阅发行人与主要客户签署的供货协议，分析公司业绩是否具有成长性，是否存在大幅下滑风险。

（二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师认为：

1、2022 年 1-6 月及 2022 年全年，公司销量有所下滑主要系跨境物流周期加长导致的产量下滑所致。2022 年下半年以来，公司销量已经逐步提升，产销率保持较高水平，下游需求情况良好，与同行业公司不存在显著差异；

2、经复核发行人敏感性分析，公司主要产品市场价格下降会对发行人经营业绩产生一定不利影响，但不会对公司业绩稳定性和持续经营能力造成重大不利影响；

3、2023 年新能源汽车产销量变动情况、新能源汽车补贴取消等相关行业政策不会对公司的成长性产生重大不利影响。发行人下游需求情况良好，在手订单充足，发行人业绩具有成长性、不存在大幅下滑风险，发行人已采取了有效措施应对上述潜在不利因素，以降低相关因素影响；

4、发行人已在招股说明书对发行人未来业绩下滑风险、主要产品价格波动风险、高毛利率的不可持续风险等进行针对性的重大风险提示。

问题 2.关于服务费（保证金）与客户稳定性

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）2020-2022 年 1-6 月，发行人销售费用中服务费（保证金）金额为 703.04 万元、9,824.71 万元和 7,656.72 万元，主要是基于发行人与日本三井、韩国 SKI

签订的三方协议，韩国 SKI 提名其供应链内的企业购买公司产品并获取服务费（保证金）。（2）日本三井基于 Sigma 矿的包销权，拟将 Sigma 锂精矿销售给容汇锂业。由于 Sigma 矿未实现开采，为实现三方协议约定，发行人授权日本三井从供应商澳大利亚 Pilgangoora 处采购锂精矿后转售给发行人，发行人承担的服务费（保证金）通过向日本三井采购锂精矿加价方式兑付，再由日本三井支付给 SKI。（3）发行人将保证金性质认定“增量成本”并计入当期损益，并认为符合行业惯例，主要是基于锂电池产业链上市公司中亦存在将销售佣金、销售服务费或类似与销售相关支出计入当期损益的情形。（4）发行人与日本三井、SKI 签订的协议于 2021 年 12 月 31 日到期后终止。2022 年 1-6 月，SKI 提名客户为贝特瑞、当升科技和当升科技指定的四川新锂想，发行人当期对该三名客户的销售金额 144,081.12 万元，占营业收入比重为 56.48%，因向上述提名客户销售而需承担的服务费率暂按 5% 计提，低于报告期内计提的服务费率。（5）发行人披露的与主要客户合作情况显示，贝特瑞、当升科技和四川新锂想三家客户获取方式为自主开拓，且对当升科技的规模化销售时间为 2012 年 2 月。

请发行人：

（1）说明日本三井 Sigma 矿的开采进展或未来开采计划，发行人与日本三井、SKI 签订的三方协议是否稳定有效。（2）说明发行人向贝特瑞、当升科技的销售数量与贝特瑞、当升科技向 SKI 的销售数量的匹配关系，SKI 指定贝特瑞和当升科技采购发行人产品是否具有商业合理性，该模式与同行业锂电池产业链上市公司销售佣金、销售服务费的内容是否一致，并结合同行业内其他开展三方合作案例的具体情况（包括合作三方、相关金额及比例等），说明发行人认定开展三方合作且承担服务费（保证金）的模式及相应会计处理符合行业惯例、符合《企业会计准则》的依据是否充分。（3）结合发行人、日本三井和 SKI 的产业链位置、行业地位等，说明发行人通过向日本三井加价采购锂精矿方式兑付服务费（保证金）再由日本三井支付给 SKI 的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例（如是，请举例），是否存在较大的商业风险。（4）说明发行人与日本三井、SKI 签订的协议 2021 年 12 月 31 日到期终止后是否签订新的协议或开展其他合作，其中是否包括相关客户对发行人的最低采购量等约定；发行人因向上述提名客户销售而需承担的服务费率暂按 5% 计提的确定依据，相关服务费（保证金）计提是否充分。（5）说明 2022 年 1-6 月发行人对 SKI 提名的三名客户销售占比较高的原因及合理性，结合 SKI 提名的三名客户自发行人

采购生产后对 SKI 销售情况及比重，说明发行人对三名客户的销售与三名客户对 SKI 销售是否存在对应关系，SKI 是否存在其他提名客户指定除发行人之外的供应商的情况。（6）说明披露的前述三家客户获取方式与通过 SKI 提名客户销售方式的信息披露是否一致，在已对当升科技形成规模化销售后仍需通过 SKI 提名并需支付服务费（保证金）的必要性和商业合理性。（7）结合前述问题，以及发行人相关三方协议的具体约定及违约条款、SKI 能否变更指定及难易程度、变更的违约责任，说明发行人对 SKI 及日本三井是否存在较大依赖，SKI 如变更指定方对发行人经营稳定性和持续经营能力的影响，并进一步分析发行人是否具有独立获取客户的能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、说明日本三井 Sigma 矿的开采进展或未来开采计划，发行人与日本三井、SKI 签订的三方协议是否稳定有效。

【发行人说明】

（一）Sigma 矿的开采情况

根据 Sigma Lithium Corporate（以下简称“Sigma”）披露的《Sigma Lithium Corporate Presentation February 2023》，Sigma 的一期项目预期于 2023 年 4 月生产出第一批产品，并预计在产能爬坡后自 2023 年第三季度开始规模化商业生产，Sigma 的一期项目总产能预计为 27 万吨。

（二）发行人与日本三井、SKI 签订的三方协议情况

1、关于公司向日本三井采购锂精矿事项相关协议

根据 2022 年发行人与日本三井、SKI 子公司 SKO 签订的三方协议，“如果日本三井自行确定其能够采购和销售足够的锂精矿资源，则给予容汇锂业机会优先与三井协商锂精矿的销售和购买事宜。”

根据公开信息，日本三井与 Sigma 于 2019 年签订约束性协议，拥有在 6 年内从 Sigma 采购 8 万吨锂精矿的权力，并可以展期 5 年。

公司与日本三井保持了良好的合作关系，在 Sigma 矿顺利开采并且日本三井能够获得稳定包销量的情况下，公司未来将根据自身锂精矿的采购需求，结合产品价格、产品质量、运输周期等各项因素，与日本三井洽谈关于 Sigma 矿的采购

业务合作。

2、关于公司通过日本三井向 SKI 支付服务费

2019 年，受新能源汽车补贴退坡等因素影响，行业发展增速放缓，上游电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的价格也存在较大程度下滑。2020 年，在行业景气度全面下降的背景下，公司恰逢新建的电池级氢氧化锂产线于年初投产，公司整体盈利能力承压的同时又面临新建产能释放放缓的困境。与此同时，SKI 在国内扩产，其拟通过日本三井寻找长期的产业合作伙伴。经过公司与日本三井、SKI 的商业谈判，三方达成了合作协议。

鉴于公司与 SKI 属于首次合作，相比于日本三井，公司在全球知名度及资金实力上相差较大。SKI 为保障自身利益，提出希望由资金实力较强，具有丰富国际贸易经验的日本三井作为保证方支付保证金，由公司向日本三井支付服务费。公司与 SKI、日本三井的业务均签订了相应的合同，约定了服务费（保证金）的支付比例、支付方式。报告期内，公司与 SKI、日本三井均严格按照合同约定履行责任及义务，未发生合同纠纷或争议。每个报告期后，公司会与 SKI、日本三井就每年的采购量、采购金额及应支付的服务费（保证金）金额进行确认，经三方确认无误后完成支付。

公司与 SKI、日本三井 2020 年签订的合作协议于 2021 年 12 月 31 日到期。2022 年，公司与 SKI、日本三井签订新的合作协议，基于公司与 SKI 多年合作，公司与 SKI 已建立了相互信赖的合作关系，因此，自 2022 年开始，公司直接向 SKI 子公司 SKO 支付服务费，不再通过日本三井进行支付。

3、公司与 SKI、日本三井 2020 年签订的协议与 2022 年签订协议的主要条款的对比情况

公司与 SKO、日本三井 2022 年签订的协议中，主要的变更在于：1）SKO 提名买家收取的服务费率下调为 5%；2）由公司直接向 SKO 支付服务费，不再通过日本三井支付服务费；3）由于 Sigma 矿尚未开采，公司不再向日本三井采购锂精矿，但双方签订了后续优先协商合作的条款；4）基于 SKO 自身的需求情况，新增 SKO 直接向公司采购的条款（2022 年未发生直接采购）。

综上，公司与 SKI 及其子公司 SKO、日本三井已稳定合作多年，三方合作

期间均充分遵守协议约定，未发生合同纠纷或争议。公司与 SKI、日本三井自 2020 年开始合作，2021 年末协议到期后，2022 年在原相关协议到期后三方协商基础上重新签订了合作协议，协议中基于市场行情，对原有条款进行了调整，有利于三方后续的合作，三方合作具有稳定性。

二、说明发行人向贝特瑞、当升科技的销售数量与贝特瑞、当升科技向 SKI 的销售数量的匹配关系，SKI 指定贝特瑞和当升科技采购发行人产品是否具有商业合理性，该模式与同行业锂电池产业链上市公司销售佣金、销售服务费的内容是否一致，并结合同行业内其他开展三方合作案例的具体情况（包括合作三方、相关金额及比例等），说明发行人认定开展三方合作且承担服务费（保证金）的模式及相应会计处理符合行业惯例、符合《企业会计准则》的依据是否充分

【发行人说明】

（一）发行人向贝特瑞、当升科技的销售数量与贝特瑞、当升科技向 SKI 的销售数量的匹配关系

2020 年 10 月开始，基于韩国 SKI 和贝特瑞的合作，韩国 SKI 与容汇锂业协商确定，将贝特瑞纳入 SKI 提名买家名单，SKI 提名贝特瑞向公司采购电池级氢氧化锂。2021 年开始，当升科技也被纳入提名买家名单。当升科技、贝特瑞与公司、SKI 合作模式一致。

除公司与 SKI 签订的合同中的条款外，公司与当升科技、贝特瑞在采购时均单独签订采购合同，合同中的各项条款均为标准条款，未约定 SKI 向贝特瑞、当升科技采购数量的内容。

因此，从合同条款来看，SKI 仅向公司提供提名买家的居间服务，公司向提名买家当升科技、贝特瑞提供产品的销售业务。SKI 与当升科技、贝特瑞后续的业务合作与公司并不存在直接的关联，也未在合同中对数量的对应关系有具体约定。

从产业链来看，公司生产的电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂主要用于生产正极材料，再由正极材料生产电极极片，最后再生产成锂电池。贝特瑞和当升科技为正极材料厂商，SKI 为锂电池厂商。因此，从产业链的上下游关系来看，贝特

瑞和当升科技在采购后，会将电池级氢氧化锂或电池级碳酸锂与其他材料生产成正极材料，再销售给 SKI，在数量上存在一定的匹配关系。

根据本次发行的中介机构对贝特瑞、当升科技及 SKI 的访谈，当升科技由 SKI 提名的向公司采购的产品主要用于生产向 SKI 交付的正极材料。贝特瑞向公司采购的原材料用于向 SKI 或 SKI 提名的客户销售的正极材料。公司向当升科技、贝特瑞销售的产品与其向 SKI 销售产品在数量上存在一定的匹配关系。

根据贝特瑞、当升科技公开披露信息，贝特瑞及当升科技正极材料的销量与公司向其销售的产品数量情况对比如下：

公司	年份	向发行人采购占比
贝特瑞	2022 年 1-6 月	43.96%
	2021 年	37.05%
	2020 年	10.14%
当升科技	2022 年 1-6 月	29.32%
	2021 年	36.44%

注 1：上市公司公告、公开资料整理，贝特瑞及当升科技尚未公布 2022 年年度报告；

注 2：当升科技 2022 年 1-6 月未披露销量，因此以产量代替；

注 3：电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的理论耗用量按照每生产 1 吨磷酸铁锂需要约 0.25 吨电池级碳酸锂、每生产 1 吨三元正极材料需要约 0.45 吨电池级氢氧化锂进行测算

从上表可见，贝特瑞及当升科技每年的销售量可以覆盖公司向其销售原材料的数量，与上述客户访谈的情况一致。2022 年 1-6 月，公司向贝特瑞和当升科技交付产品的数量年化后分别为 4,747 吨和 4,296 吨，公司向贝特瑞交付的电池级氢氧化锂数量较 2021 年略有下降，主要系 2022 年 1-6 月原材料供应受到影响，电池级氢氧化锂整体产量有所下滑所致。

（二）SKI 指定贝特瑞和当升科技采购发行人产品是否具有商业合理性

SKI 是韩国大型企业集团，是全球第五的动力电池生产企业，也是戴姆勒集团、德国大众等汽车制造商的锂离子电池供应商。2020 年，SKI 在中国有三座动力电池工厂在建，基于其在中国产能的快速扩张计划以及中国新能源行业复苏的预期，SKI 希望寻找上游材料供应商，保证未来新建产能的原料供应安全和稳定。

公司生产的电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂是正极材料的关键原材料，下游厂商需要先将电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂生产为正极材料，再由正极材料生

产电极极片，最后再生产成锂电池。贝特瑞和当升科技为我国领先的正极材料厂商，也是 SKI 在国内的正极材料供应商。因此，从产业链上来看，SKI 向贝特瑞和当升科技采购正极材料，并提名贝特瑞和当升科技向发行人采购原材料，从而有效保证原材料的品质和供货安全，具有商业合理性。

综上，SKI 提名贝特瑞和当升科技采购发行人产品系基于有效保证原材料的品质和供货安全的角度考虑，具有商业合理性。

（三）该模式与同行业锂电池产业链上市公司销售佣金、销售服务费的内容是否一致，并结合同行业内其他开展三方合作案例的具体情况（包括合作三方、相关金额及比例等），说明发行人认定开展三方合作且承担服务费（保证金）的模式及相应会计处理符合行业惯例、符合《企业会计准则》的依据是否充分

1、该模式与同行业锂电池产业链上市公司销售佣金、销售服务费的内容是否一致，并结合同行业内其他开展三方合作案例的具体情况（包括合作三方、相关金额及比例等），说明发行人认定开展三方合作且承担服务费（保证金）的模式及相应会计处理符合行业惯例

报告期内，SKI 并非公司直接客户，也未向公司直接采购原材料。2020 年，公司与其签订协议，主要系在市场行情低迷的情况下，其协议约定可以提名买家向公司按照最低采购量采购电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂。

根据合同条款，公司与 SKI 业务的实质是 SKI 作为居间方，通过提名买家达成最低采购量的约定，促进公司产品销售数量的稳定，并按照其提名买家的销售金额收取服务费。

公司与 SKI 的合作起始于 2020 年，由于受新能源汽车补贴退坡等因素影响，2020 年电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的价格持续下滑。在行业景气度全面下降的背景下，公司恰逢新建的电池级氢氧化锂产线于 2020 年年初投产，公司整体盈利能力承压的同时又面临新建产能释放放缓的困境。因此，经过接洽，公司与 SKI 就为其提名的正极材料厂商提供电池级氢氧化锂和电池级碳酸锂达成了合作协议。在确保最低采购量的同时，公司按照一定的比例向其支付服务费。

（1）上市公司类似合作案例的情况

经查询同行业上市公司公开披露信息，未查询到同行业内披露类似的三方合作的案例。公司通过日本三井向 SKI 支付服务费的三方合作模式系基于三方协商确定，由于公司与 SKI 为初次合作，因此 SKI 要求日本三井支付保证金，公司向日本三井支付对应的服务费，具有一定的特殊性。

公司向 SKI 支付的服务费类似于居间服务费，未查询到同行业上市公司披露的销售佣金、销售服务费的内容与公司业务模式完全一致的情况。但经本次中介机构进一步扩大查询范围，在 A 股上市公司中，类似的通过提供居间服务并按照销售收入金额及一定的比率收取服务费的情况较为普遍，具体情况如下：

公司名称	销售服务费的情况及模式	会计处理
祥明智能	聘请第三方用于开拓欧洲市场，以及承接部分国内销售业务而支付的报酬，按照实际发生的业务的 2%-5% 支付销售佣金	计入销售费用
凯实生物	根据产品类别和通过居间商实现的境外销售收入金额与佣金费率确定计提金额，佣金比例在 10%-20%	计入销售费用
英华特	公司销售佣金系支付给境外销售顾问的销售提成，按照卖出价除以基准价的比例来确定佣金比例，浮动佣金比例在 0% 至 6% 之间	计入销售费用
润玛股份	按照销售收入的比例支付佣金，佣金比例为 3%-8%	计入销售费用
艾罗能源	销售佣金主要为市场开拓过程中，发行人向第三方支付的客户拓展费用等，根据签约的销售量，按照一定的比例支付佣金，佣金比例为 1%-5%	计入销售费用
广康生化	发行人居间服务费为发行人因在境外市场拓展客户向具有客户资源的居间服务商支付的销售佣金性质费用，根据具体产品、销售数量及双方约定的费率计提	计入销售费用

如上表所述，上述 A 股上市公司通过第三方开拓市场，并按照销售收入的比例支付服务费，服务费比率在 2%-20% 之间，公司与 SKI 的业务模式类似。

（2）对 SKO、提名买家当升科技、贝特瑞以及行业内非关联公司的访谈情况

①对 SKO 访谈的情况

本次发行的中介机构对 SKO 进行了访谈，就 SKO 是否还存在与其他原材料供应商签订类似的协议或者存在类似的业务模式情况进行了确认。

经访谈，SKO 确认存在其他类似的通过提名买家并收取费用的情况。但基于保密原则，未透露具体情况。

②对当升科技、贝特瑞的访谈情况

本次发行的中介机构对提名买家当升科技、贝特瑞进行了访谈，就 SKI 是否存在其他提名或指定供应商的情况进行了确认。

经访谈，当升科技确认 SKI 也与其他供应商就类似的业务模式进行过接触，但最终没有达成类似的合作。SKI 目前的提名供应商就是容汇锂业。

经访谈，贝特瑞基于商业保密未回答相关问题。

③对行业内非关联公司的访谈情况

本次发行的中介机构进一步扩大访谈范围，访谈了非关联的行业内公司的相关人员，就行业内是否存在类似的业务模式进行了确认。

经访谈，行业内非关联公司的人员表示：1) 终端厂商为了保障产品品质及供应链安全，存在指定采购或提名采购的情况；2) 终端厂商收取服务费是一种行业内存在的模式，但具体费用各家存在差异，主要取决于双方商业谈判的结果；3) 通过第三方开拓市场并支付服务费也是一种行业内存在的情况，主要为了开拓客户、促进销售，具体费用主要取决于市场行情和双方商业谈判。

2、发行人认定开展三方合作且承担服务费（保证金）的模式及相应会计处理符合《企业会计准则》

(1) 公司与 SKI 合作的目的在于取得订单量，属于“增量成本”

公司与 SKI 合作的根本目的在于通过 SKI 提名买家向公司采购，从而保证公司产品达到最低的销售数量。公司与 SKI 签订的协议中，服务费（保证金）计算公式为：

保证金=保证金率*市场价格指数*交货数量。

公司服务费（保证金）系根据交货数量和市场价格并参考对应的保证金率计算而出，其中，市场价格指数随行就市。对于公司来讲，交货数量取决于公司从下游客户取得的销售合同或订单，即公司不取得提名买家的合同就不会发生相关的服务费（保证金）。因此，公司将上述保证金认定为“增量成本”，符合企业会计准则的相关规定。

(2) 公司会计处理符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 14 号—收入》第二十八条的相关规定，“企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。”

因此，发行人将服务费（保证金）计入销售费用，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

综上所述，发行人认定开展三方合作且承担服务费（保证金）的模式及相应会计处理，与市场可比案例中上市公司与第三方业务合作，为公司业务开发、开拓市场、拓展销售渠道，向第三方支付销售佣金的业务性质相同，与市场可比案例会计处理一致，符合《企业会计准则》的相关规定。

三、结合发行人、日本三井和 SKI 的产业链位置、行业地位等，说明发行人通过向日本三井加价采购锂精矿方式兑付服务费（保证金）再由日本三井支付给 SKI 的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例（如是，请举例），是否存在较大的商业风险

【发行人说明】

（一）发行人、日本三井和 SKI 的产业链位置、行业地位情况

公司	产业链位置和行业地位
日本三井	日本三井是全球最大的综合商社之一，2022 年《财富》世界 500 强排名第 88 位，业务涵盖钢铁、纺织、机械、化工、能源、电子和信息、粮油食品、有色金属、轻工建材的内贸、进出口贸易和转口贸易等。2019 年，日本三井通过与加拿大 Sigma Lithium 签订包销协议，切入锂精矿国际贸易领域
韩国 SKI/SKO	SKI 系韩国第三大集团 SK 集团的下属企业，韩国 SK 集团 2022 年《财富》世界 500 强排名第 117 位。2021 年 10 月，SKI 将电池业务单独分拆并成立 SKO。2022 年，SKO 已成为全球知名的锂电池企业，2022 年全球电动汽车动力电池装机量排名第 5 位
容汇锂业	行业内知名的电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂生产企业，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂产能排名国内前十，与美国雅保、巴西 AMG、智利 SQM、澳大利亚 Pilgangoora 等国际知名锂产品企业有良好的合作关系

注：（1）日本三井行业地位来自财富中文网；（2）韩国 SKI 行业地位数据来自于韩国 SNE Research 统计数据；（3）公司行业地位按照 2021 年末产能数据

日本三井是全球知名的“产业组织者”，其在全球范围内参与国际贸易业务，为出口商开发海外市场，为进口商寻找所需的原材料或产品。2019 年，日本三井获得 Sigma Lithium 8 万吨锂精矿的包销权，切入锂精矿行业。在获取锂精矿

包销权后，其为寻找下游合作厂商，因此与容汇锂业开展合作。公司考虑到日本三井为国际知名企业，实力较强，且 Sigma 矿能够进一步拓宽公司锂精矿的供应，因此与日本三井开展合作。容汇锂业与美国雅保、巴西 AMG、澳大利亚 Pilgangoora 皆有合作，具有良好的行业口碑。基于锂精矿的贸易业务，日本三井与公司展开合作洽谈。

韩国 SK 集团是韩国第三大企业，旗下 SKI 自 90 年代起业务领域就涵盖了锂电池制造和商业化。2010 年，韩国首辆纯电动车 Blue On 和起亚 Ray 的动力电池就是由 SKI 提供。除锂电池业务外，SKI 业务包括原油及石脑油、化学产品、润滑油、隔膜、柔性屏材料 FCW 等，作为韩国第三大集团和日本最大的贸易集团，SKI 与日本三井在多个层面具有合作。

2019 年 6 月，工信部宣布废止《汽车动力蓄电池行业规范条件》（工业和信息化部公告 2015 年第 22 号），第一、第二、第三、第四批符合规范条件企业目录同时废止。随后，包括 SKI 在内的因“白名单”暂离中国市场的日韩动力电池巨头开始回归中国市场。2020 年，SKI 在中国常州、延盐、惠州有三座动力电池的工厂在建。基于在中国产能的快速扩张，SKI 通过日本三井寻找上游材料供应商，以进一步完善其产业链布局。公司在 2015 年就成为了美国雅保在中国国内的电池级碳酸锂及高纯碳酸锂的加工服务商，工艺技术得到了其高度认可，具有良好的行业声誉。2019 年开始，受新能源汽车补贴退坡等因素影响，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的价格持续下滑。在行业景气度全面下降的背景下，2020 年公司恰逢新建的电池级氢氧化锂产线于年初投产，公司整体盈利能力承压的同时又面临新建产能释放放缓的困境。因此，经过接洽及日本三井撮合，公司与 SKI 就为其提名的正极材料厂商提供电池级氢氧化锂和电池级碳酸锂达成了合作协议。

基于上述关系，公司与日本三井、SKI 展开三方合作。日本三井、韩国 SKI 均为全球知名的厂商，具有良好的商业信誉及领先的行业地位，公司通过与日本三井、韩国 SKI 合作，有利于公司业务的发展，具有必要性和合理性。

（二）发行人通过向日本三井加价采购锂精矿方式兑付服务费（保证金）再由日本三井支付给 SKI 的必要性和商业合理性

公司向 SKI 支付服务费的必要性和合理性、公司通过日本三井向 SKI 支付服务费（保证金）的必要性和合理性具体如下：

1、公司向 SKI 支付服务费（保证金）的必要性和合理性

（1）2020 年，公司与 SKI 签订协议时行业处于低谷，公司通过与 SKI 达成合作，保障了产品的最低采购量，有利于促进公司业绩的稳定增长

2019 年，受新能源汽车补贴退坡影响，国内新能源行业受到较大不利影响，行业发展增速放缓。受此影响，上游电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的价格也存在较大程度下滑。

2020 年，在行业景气度全面下降的背景下，公司恰逢新建的电池级氢氧化锂产线于年初投产，公司整体盈利能力承压的同时又面临新建产能释放放缓的困境。受到行业低迷的影响，2020 年 1-6 月，公司氢氧化锂销量仅为 806.46 吨。与此同时，SKI 在国内扩产，其拟通过日本三井寻找长期的产业合作伙伴。经过公司与 SKI 的商业谈判，双方达成了合作协议，约定从 2020 年下半年至 2027 年，SKI 及其提名买家将向公司采购不低于一定数量的产品：

与最低采购量的承诺相对应的，SKI 提出作为提供提名买家向公司采购产品的居间服务，SKI 要求按比例收取服务费。虽然公司需支付一定的成本，但考虑到当时低迷的行业情况以及不确定性，公司通过与 SKI 签订协议能够保证自身产品的销量，有利于公司经营业绩的增长。特别是在公司电池级氢氧化锂新建产线年初投产的情况下，能够快速打开公司电池级氢氧化锂产品的销售，有利于公司业绩的提升。

同时，从长期来看，SKI 作为全球知名的锂电池企业，公司与 SKI 的合作也将有利于公司长期的业绩增长，有利于提高公司在行业内的品牌形象，有利于公司未来进一步开拓其他客户和业务。因此，经公司审慎决策，与 SKI 签订了合作协议。

（2）2021 年-2022 年，在市场需求快速提升的情况下，公司基于履约义务及业务的稳定性，按照约定继续履行合同

1）在市场需求快速增长的情况下，公司以业务的稳定性及持续性为主，以长期发展的眼光对待短期的市场波动

2021 年以来，在“碳达峰、碳中和”的政策引导下，新能源汽车行业迎来了快速发展期，在此情况下，市场一举逆转了 2019 年至 2020 年的低迷情况，公司产品需求快速增长，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂市场价格逐步上升。

公司一直以来秉持稳健经营及诚实守信的理念，以长期发展的眼光对待短期的市场波动。因此，在市场好转的情况下，公司并不盲目的利用供不应求的局面扩充新客户。在公司产能有限的情况下，新客户的增加将减少老客户的供应量，而新客户变动所带来的时间成本、沟通成本以及未来回款的不确定性等均可能造成公司无法抓住市场行情上涨所带来的机遇，并在市场行情趋稳后丧失了与原有客户的稳定合作关系。

与此相对的，在市场供不应求的情况下，通过保持原有客户的稳定供应，更能够与客户建立起互相信赖的长期合作关系，有利于公司长期的稳定发展。因此，基于公司与 SKI 已签订协议的情况，在市场行情转好的情况下，公司继续按照协议约定履行了与 SKI 的协议。

2) 公司通过履行与 SKI 的协议达到了业绩稳定增长的目的，在市场需求快速增长的情况下，公司 2022 年已下调了服务费率

公司在 2020 年与 SKI 签订相关协议的目的系为保障公司未来销售的稳定。虽然 2021 年以来市场行情的快速变化导致公司产品的下游需求旺盛。但是，基于公司与 SKI 最初协议签订时的目的，公司在支付服务费的情况下，也实现了协议约定之初获得稳定的采购量和实现业绩增长的目的。

报告期内，公司向 SKI 提名买家销售产品实现的销售收入（含税）分别为 7,007.04 万元，94,482.96 万元和 347,505.47 万元。公司向 SKI 支付的服务费与其提名客户的销量直接相关，即公司通过其提名客户实现销售收入的情况下才支付服务费，权利与义务相匹配。

公司向 SKI 支付的服务费用较高，主要原因系：2021 年开始，随着下游市场需求增长影响，电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的市场价格大幅上涨，服务费按照“销售价格*销售数量*服务费率”收取。因此，在产品价格上涨的情况下，服务费金额相应有所上涨。公司按照合同约定进行了支付，但公司通过提名买家取得的销售收入远高于上述服务费，具有商业合理性。

2022 年，考虑到市场行情的变化，双方经协商后在新协议中大幅下调了服务费率。

3) 公司着眼于长期的稳健经营，与 SKI 的合作有利于公司业绩的持续增长

公司与 SKI 的合作一直以来着眼于长期的合作，2020 年，公司与 SKI 首次签订协议时，双方就对 2020 年-2027 年的最低采购量进行了约定，达成了至少 7 年的合作意向。因此，上述最低采购量不仅是着眼于抵御短期的需求低迷，更是在于在长达 7 年的时间内降低公司生产经营的不确定性，保障公司业绩的稳定增长。

SKO 目前已是全球第五的动力电池生产企业，并且一直以成为动力电池全球第一的企业为目标。根据 SKO 的产能规划，SKO 计划电池年产能可在 2025 年达到 220GWh，2030 年超过 500GWh。在中国，SKO 在常州、盐城、惠州已建成了三个工厂，并正在盐城建设第四个工厂。在美国，SKO 的 1 号工厂已经投产，第 2 个工厂正在建设中；同时，SKO 与福特合资成立的 BlueOval SK 也正计划在美国建设 3 个新工厂；在欧洲，SKO 已经在匈牙利建设了 2 个工厂，目前正在建设第 3 个工厂。

从长远来看，公司通过与 SKI 建立稳定的合作关系，不仅能够基于现有的最低采购量的约定保障公司的销量，也将有利于双方产能拓展后进一步加强双方的合作。同时，SKI 作为全球性的行业龙头，公司通过与 SKI 的长期合作，也将进一步提升公司的品牌形象，有利于公司未来开拓海外市场。

综上，公司在 2020 年与 SKI 签订合作协议，主要系在市场需求低迷、产品价格持续下降的情况下，公司为了保障公司产品销售的稳定以及公司长远的稳定发展，考虑到 SKI 相关条款符合惯例，经双方协商后达成一致，公司向 SKI 支付服务费具有必要性和商业合理性。在短期市场波动的情况下，公司从长期经营决策出发，与 SKI 保持了持续的合作。同时，公司也根据市场情况，通过协商大幅下调了服务费率。从长远来看，基于 SKI 的行业地位及产能规划，公司与 SKI 的长期合作将有利于公司业绩的持续增长。

2、公司通过日本三井向 SKI 支付服务费（保证金）的必要性和合理性

(1) SKI 与日本三井存在长期合作的关系，相较于与 SKI 首次合作的发行人，日本三井具有更强的资金实力

2020 年，公司与 SKI 属于首次合作，相比于日本三井，公司在全球知名度及资金实力上相差较大。SKI 为保障自身利益，基于日本三井撮合三方交易的前提以及长期合作的信赖关系，提出希望由资金实力较强，具有丰富国际贸易经验的日本三井作为保证方支付保证金，由公司向日本三井支付对应的服务费。

上述费用对于公司来说属于基于 SKI 提名买家采购的居间服务支付的服务费。对于日本三井来说，属于基于三方协议，向 SKI 支付的与容汇锂业承担的服务费等额的保证金，承担了部分保证的义务。日本三井基于与 SKI 多年的合作关系及与容汇锂业的锂精矿业务合作，同意了上述事项。

(2) 日本三井从事锂精矿贸易，因此通过锂精矿加价的方式收取服务费

日本三井本身为国际知名的贸易商并从事锂精矿贸易业务。公司与日本三井、SKI 三方合作的起因在于日本三井于 2019 年获得了 Sigma 矿的部分包销权，并拟向公司销售锂精矿。因此，日本三井本身就存在与公司合作锂精矿业务的情况。

在三方洽谈合作之时，基于对于日本三井的信任，SKI 提出由日本三井向 SKI 支付保证金，由公司向日本三井支付对应的服务费。对于日本三井来说，SKI 为日本三井长期服务的合作伙伴。因此，日本三井基于长期服务客户的目的以及公司的锂精矿销售业务，同意了上述事项。根据日本三井与公司协商，日本三井向公司销售锂精矿的价格中包含相关的服务费用，由公司一并支付，公司同意了上述安排。

(3) 公司 2022 年开始直接向 SKI 子公司 SKO 支付服务费

公司与 SKI、日本三井 2020 年签订的合作协议于 2021 年 12 月 31 日到期。2022 年，公司与 SKI、日本三井签订新的合作协议，基于公司与 SKI 多年合作，双方已建立了相互信赖的合作关系，因此，自 2022 年开始，公司直接向 SKI 子公司 SKO 支付服务费，不再通过日本三井以锂精矿加价方式进行支付。

1) 原协议项下服务费执行情况

公司与日本三井、SKI 签订的原协议于 2021 年底到期。2022 年，基于原协议签订的所有订单执行完毕后，公司 2022 年 3 月与日本三井、SKI 就 2020 年及 2021 年提名买家的采购量及服务费金额进行了确认，并于 2022 年 6 月将服务费全部支付完毕。

2) 2022 年新协议项下服务费执行情况

自 2022 年 1 月 1 日起，因 SKO 提名买家签订的订单所对应的服务费全部由公司按照约定费率向 SKO 支付。2022 年，公司需向 SKO 支付的服务费金额为 17,217.04 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已向 SKO 支付了 7,298.08 万元。

综上，2020 年-2021 年期间，由于 SKI 与公司为初次合作，因此 SKI 提议其长期的业务伙伴日本三井向其支付服务费。日本三井作为锂精矿贸易商，同意了上述安排的同时，由于其本身与公司存在销售锂精矿业务的合作意向，因此通过锂精矿加价的方式收取服务费。公司基于三方友好合作，同意了上述安排。公司通过锂精矿加价方式由日本三井向 SKI 支付服务费（保证金）系基于三方商业合作的目的，具有必要性和合理性。2022 年，基于公司与 SKI 建立的相互信赖的合作关系，由公司直接向 SKI 子公司 SKO 支付服务费，不再通过日本三井以锂精矿加价方式进行支付。

（三）是否符合行业惯例

如前文所述，公司与 SKI 业务的实质是 SKI 作为居间方，通过提名买家促进公司产品销售量的稳定，并按照其提名买家的销售金额收取服务费。经查询 A 股上市公司案例，类似的通过提供居间服务，并按照销售收入金额及一定的比率收取服务费的情况较为普遍。公司与 SKI、日本三井的支付方式主要系基于三方合作的目的及各方充分协商的基础而确定，符合商业逻辑，具有合理性。

（四）公司与 SKI 及其子公司 SKO、日本三井的业务具有可持续性，不存在较大的商业风险

1、日本三井具有 Sigma 矿的部分包销权，公司具有锂精矿的需求，公司与日本三井的业务具有可持续性

根据 Sigma 集团的公开信息，Sigma 矿预计将自 2023 年第三季度开始规模化商业生产，Sigma 的一期项目总产能预计为 27 万吨。日本三井拥有 Sigma 矿 8

万吨的包销权。

公司自身具有持续的锂精矿需求，在日本三井能够获得稳定包销量的情况下，公司未来将根据自身锂精矿的采购需求，与日本三井洽谈关于锂精矿的采购业务合作，具有可持续性。

2、公司与 SKI 及其子公司 SKO 的业务具有可持续性

（1）公司与 SKO 协议中具有长期合作的约定

公司与 SKI 自 2020 年起保持了良好的合作关系，公司与 SKO 关于最低采购量的约定期间为 2020 年-2027 年，合作意向长达 7 年，具有长期合作的基础，业务具有可持续性。

（2）SKO 作为公司下游电池生产企业，对锂产品有持续需求

从 SKO 的情况来看，SKO 目前已是全球第五的动力电池生产企业。根据 SKO 的产能规划，SKO 计划电池年产能在 2025 年达到 220GWh，对应电池级氢氧化锂的需求超过 17 万吨。随着 SKO 产能的增加，其对正极材料以及对应的电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂将有持续的增量需求。

（3）公司作为上游电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的生产企业，随着公司产能的释放，供应能力将不断加强，满足下游增长的需求

从公司的情况来看，公司年产 6.8 万吨电池级氢氧化锂产品已经开始建设，一期年产 3.4 万吨电池级氢氧化锂产品将于 2023 年二季度投产。二期年产 3.4 万吨电池级氢氧化锂预计将于 2025 年建成。随着公司新建产能的释放，公司能够更好的满足下游增长的需求。

因此，在 SKO 产能提升的情况下，公司通过自身产能的增长，能够进一步匹配下游需求的增长，有利于双方进一步加强合作。

综上，公司与日本三井、SKI 未来有望持续开展合作，业务具有可持续性，不存在较大的商业风险。

四、说明发行人与日本三井、SKI 签订的协议 2021 年 12 月 31 日到期终止后是否签订新的协议或开展其他合作，其中是否包括相关客户对发行人的最低采购量等约定；发行人因向上述提名客户销售而需承担的服务费率暂按 5% 计提

的确定依据，相关服务费（保证金）计提是否充分

【发行人说明】

（一）说明发行人与日本三井、SKI 签订的协议 2021 年 12 月 31 日到期终止后是否签订新的协议或开展其他合作，其中是否包括相关客户对发行人的最低采购量等约定

1、原协议履约情况

发行人与日本三井、SKI 签订的协议于 2021 年 12 月 31 日到期后终止。截至目前上述合同约定的履约义务均已完成。

2、新合同签订及履约情况

合同到期后，发行人积极与日本三井、SKI 进行沟通，2022 年 9 月，发行人与日本三井、SKI 的子公司 SKO 签订了最新的合作协议，协议中对服务费率、最低采购数量等进行了相关约定。

3、关于公司与 SKI 合作协议中电池级碳酸锂产品最低采购量约定的情况说明

根据公司与韩国 SKI 签署的合作协议，2023 年及 2024 年，双方约定的电池级碳酸锂最低采购量有所下降。上述情形对公司持续经营能力不会产生重大不利影响，具体原因如下：

（1）2020 年合作协议签订时，公司电池级碳酸锂的生产及销售情况良好，与 SKI 签订协议主要为保障电池级氢氧化锂的最低销售量

2020 年，电池级碳酸锂的产能利用率为 94.94%，产销率为 105.11%。电池级氢氧化锂的产能利用率为 31.61%，产销率为 107.10%。公司在与 SKI 签订协议时主要为促进电池级氢氧化锂的销售。

（2）公司新建产能均为电池级氢氧化锂，因此主要就电池级氢氧化锂的最低采购量进行远期约定

2020 年初，公司新建电池级氢氧化锂产线建成投产，且公司亦已开始“年产 6.8 万吨单水氢氧化锂项目”的规划，公司未来新建产能主要以电池级氢氧化锂为主。

在此背景下，公司与韩国 SKI 对于电池级氢氧化锂的最低采购量进行了远期约定，在公司产能提升后能够持续保障电池级氢氧化锂产品的销量。

（3）电池级碳酸锂的采购量约定系基于 SKI 的中短期需求，经双方协商确定。公司电池级碳酸锂的客户能够满足已有产能的需求

公司与 SKI 约定的电池级碳酸锂的最低采购量主要系基于 SKI 的中短期需求。考虑到未来几年间公司电池级碳酸锂不会有新增产能，公司已有的电池级碳酸锂的客户能够满足已有产能的需求，因此公司未就远期采购量进行约定。

（4）公司电池级碳酸锂客户需求良好，SKI 电池级碳酸锂最低采购量的减少不会对公司生产经营产生重大不利影响

①当升科技在没有 SKI 提名下仍会继续与公司保持合作

经本次发行中介机构对 SKI 提名买家当升科技（主要采购电池级碳酸锂）的访谈，当升科技表示在没有 SKI 提名下仍会继续与公司保持合作。公司与当升科技的合作具有持续性。

②公司电池级碳酸锂其他客户如德方纳米的需求持续扩大

2022 年，公司向德方纳米销售的电池级碳酸锂的量为 1,891.50 吨，较 2021 年增长 230.68%，增长快速。根据德方纳米的产能规划，2023 年末其对电池级碳酸锂的需求将达到 13.50 万吨，具有持续增长的需求。

③公司新增客户上海雅保等带来增量需求

2023 年 1 月，公司与上海雅保签订电池级碳酸锂加工协议，根据协议，在 2023 年 12 月 31 日前，公司向上海雅保交付的电池级碳酸锂总量将不低于 3,000 吨。

综上，考虑到公司未来新增产能主要为电池级氢氧化锂产品，公司与 SKI 最低采购量约定中主要约定了电池级氢氧化锂产品的长期需求。公司电池级碳酸锂客户稳定，与 SKI 关于电池级碳酸锂最低采购量的约定系满足 SKI 的中短期需求。公司电池级碳酸锂下游市场需求情况良好，当升科技、德方纳米、上海雅保等客户能够满足公司已有产能的产能消化。2024 年及之后，公司与 SKI 关于电池级碳酸锂的最低采购量的减少对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

4、2020 年协议与 2022 年协议关于最低采购量约定的差异

2022 年，电池级碳酸锂的最低采购量有所增加，主要系基于市场行情，SKO 增加了提名买家的最低采购量。

2022 年，公司降低了 2022 年-2025 年电池级氢氧化锂的最低采购量。主要原因如下：

2021 年，公司电池级氢氧化锂的需求情况良好，公司在自身产能有限的情况下，除向 SKI 提名买家销售电池级氢氧化锂外，也需保证其他客户的采购需求。公司 2021 年向 SKI 提名买家销售了 5,371 吨电池级氢氧化锂，低于 6,000 吨的最低采购量。经公司与 SKI 协商后，双方确认对于原合同条款中 2020 年及 2021 年的最低采购量按照实际交付量进行修订。2021 年，公司电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的产销率分别为 100.67%和 98.63%，未受到不利影响。

2022 年，考虑到 2021 年的情况，公司经与 SKI 协商，调整了短期（2022 年-2025 年）电池级氢氧化锂的最低采购量，但考虑到公司新建产能的情况，保持了长期（2026 年-2027 年）电池级氢氧化锂的最低采购量不变。2022 年，公司电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的产销率分别为 95.38%和 108.65%，保持较高水平，未受到不利影响。

5、2020 年-2022 年，SKI 及其提名买家向公司最低采购量的具体实现情况及客户对应情况

2020 年-2022 年，由 SKI 提名买家向公司采购的产品与最低采购量的数量基本一致。

2020 年，公司未交付电池级碳酸锂，主要系公司与 SKI 尚未就提名买家达成一致。2021 年，公司与 SKI、当升科技就提名买家达成一致，开始供应电池级碳酸锂。2021 年及 2022 年，公司向 SKI 提名买家销售的电池级碳酸锂与最低采购量基本一致。

2021 年，公司向 SKI 提名买家销售的电池级氢氧化锂低于最低采购量，主要系在下游需求旺盛的情况下，公司产能相对有限，因此减少了向 SKI 提名买家的销量。2022 年 3 月，经公司与 SKI 确认，公司原协议中 2020 年及 2021 年最低采购量按照实际交付量确认，公司不存在违约的情况。

综上，公司与日本三井、SKI 子公司 SKO 签订的三方协议中均存在最低采购量的约定，约定了 2022 年-2027 年的最低采购量，有利于长期保障公司销售量的稳定增长。2020 年-2022 年，公司及 SKI 均实现了最低采购量的约定。

（二）发行人因向上述提名客户销售而需承担的服务费率暂按 5% 计提的确定依据，相关服务费（保证金）计提是否充分

发行人与 SKI 相关协议到期后，发行人与 SKI 对 2022 年的协议服务费率等条款进行协商，因 SKI 方面合同审批时间较长，发行人暂时根据与 SKI 沟通情况计提服务费，符合《企业会计准则》相关规定。

2022 年 9 月，发行人与日本三井、SKI 的子公司 SKO 公司签订了 2022 年的合作协议，最终签订协议与发行人计提比例、结算方式等一致，相关服务费（保证金）计提充分。

五、说明 2022 年 1-6 月发行人对 SKI 提名的三名客户销售占比较高的原因及合理性，结合 SKI 提名的三名客户自发行人采购生产后对 SKI 销售情况及比重，说明发行人对三名客户的销售与三名客户对 SKI 销售是否存在对应关系，SKI 是否存在其他提名客户指定除发行人之外的供应商的情况

【发行人说明】

（一）2022 年，发行人对 SKI 提名的三名客户销售占比较高的原因及合理性

2022 年，发行人对贝特瑞、当升科技及其指定的四川新锂想销售收入及占比情况如下：

期间	客户名称	主要产品名称	营业收入	
			金额（万元）	占比（%）
2022 年	贝特瑞及其关联公司	电池级氢氧化锂	159,471.81	26.98
	当升科技及其关联公司	电池级碳酸锂	105,049.46	17.77
	四川新锂想	电池级碳酸锂	60,143.17	10.18

如上表所述，2022 年，公司对贝特瑞、当升科技及其指定的四川新锂想中的任何单一客户销售比例均未超过 30%。贝特瑞、当升科技虽系韩国 SKI 提名，但韩国 SKI 并非公司客户，仅因为提名事项向公司收取服务费。

2022 年，受跨境物流影响，公司原材料采购周期有所延长，公司主要产品的产能利用率、产量均有所下滑。在此情况下，由于发行人与 SKI 签订的合作协议中具有最低采购量的约定，因此在产量有限的情况下，公司优先保障提名买家当升科技、贝特瑞等客户订单的交付，符合发行人经营策略，具有合理性。

截至本回复报告出具日，公司宜都工厂一期 3.4 万吨电池级氢氧化锂项目已经基本建成并将在 2023 年二季度开始生产，公司也陆续开拓了德国大众、智利 SQM 等新增客户，随着产能提升及新增客户销售收入的增长，预计上述提名买家的销售占比将逐步下降。

（二）结合 SKI 提名的三名客户自发行人采购生产后对 SKI 销售情况及比重，说明发行人对三名客户的销售与三名客户对 SKI 销售是否存在对应关系

1、SKI 提名的三名客户自发行人采购生产后对 SKI 销售情况及比重
报告期内，SKI 提名买家为贝特瑞、当升科技：

（1）2020 年，贝特瑞纳入提名买家，向公司采购电池级氢氧化锂；

（2）2021 年，当升科技纳入提名买家，向公司采购电池级碳酸锂；

（3）2022 年，当升科技指定四川新锂想向公司采购，公司向四川新锂想销售的产品数量计入当升科技的采购量中。

报告期内，公司向当升科技、贝特瑞、四川新锂想销售收入及占比情况如下：

期间	客户名称	主要产品名称	营业收入	
			不含税金额（万元）	占比
2022 年	贝特瑞	电池级氢氧化锂	159,471.81	26.98%
	当升科技	电池级碳酸锂	105,049.46	17.77%
	四川新锂想	电池级碳酸锂	60,143.17	10.18%
	小计		324,664.44	54.93%
2021 年	贝特瑞	电池级氢氧化锂	46,870.26	30.39%
	当升科技	电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂	38,445.18	24.93%
	小计		85,315.44	55.32%
2020 年	贝特瑞	电池级氢氧化锂	6,417.75	12.68%
	当升科技	电池级碳酸锂	11,181.87	22.10%
	小计		17,599.62	34.78%

注：1、2022 年，公司向当升科技销售收入中 15,739.19 万元不属于因 SKI 提名而形成的销售收入。公司向贝特瑞销售收入中 1,398.28 万元不属于因 SKI 提名而形成的销售收入；

2、2021 年，公司向当升科技销售收入中 1,702.20 万元不属于因 SKI 提名而形成的销售收入。公司向当升科技销售的电池级氢氧化锂均不属于因 SKI 提名而形成的销售收入；

3、2020 年，公司向贝特瑞销售收入中 216.84 万元不属于因 SKI 提名而形成的销售收入。2020 年，当升科技未纳入提名买家，公司向当升科技的销售收入均不属于因 SKI 提名而形成的销售收入

报告期内，公司向当升科技（包括指定四川新锂想）、贝特瑞销售收入中因 SKI 提名而实现的销售收入的金额及占比如下：

期间	客户名称	主要产品名称	营业收入	
			不含税金额（万元）	占比
2022 年	贝特瑞	电池级氢氧化锂	158,073.53	26.75%
	当升科技	电池级碳酸锂	89,310.27	15.11%
	四川新锂想	电池级碳酸锂	60,143.17	10.18%
	小计		307,526.97	52.04%
2021 年	贝特瑞	电池级氢氧化锂	46,870.26	30.39%
	当升科技	电池级碳酸锂	36,742.98	23.82%
	小计		83,613.24	54.21%
2020 年	贝特瑞	电池级氢氧化锂	6,200.92	12.25%
	当升科技	电池级碳酸锂	-	-
	小计		6,200.92	12.25%

报告期内，公司向 SKI 支付的服务费按照上表中提名买家的含税收入计提并进行支付。公司向上述提名买家销售收入的占比相对较高，主要系公司产能较为有限且具有最低采购量的约定。公司募投项目一期“年产 3.4 万吨电池级氢氧化锂”将于 2023 年 2 季度投产，公司也陆续开发了智利 SQM、上海雅保等客户，随着募投项目新增产能的投产，预计上述提名买家的销售收入占比将逐步下降。

2、说明发行人对三名客户的销售与三名客户对 SKI 销售是否存在对应关系

根据本次发行中介机构对贝特瑞、当升科技的访谈确认，公司向其销售的产品与其向 SKI 销售的正极材料存在数量上的对应关系，具体情况详见本问题回复之“二”之“（一）发行人向贝特瑞、当升科技的销售数量与贝特瑞、当升科技向 SKI 的销售数量的匹配关系”相关内容。

（三）SKI 是否存在其他提名客户指定除发行人之外的供应商的情况

根据本次发行中介机构对 SKI 子公司 SKO 访谈确认，除公司以外，SKO 也

存在其他的提名供应商。但基于其自身的保密原则，SKO 未透露具体的情况。

六、说明披露的前述三家客户获取方式与通过 SKI 提名客户销售方式的信息披露是否一致，在已对当升科技形成规模化销售后仍需通过 SKI 提名并需支付服务费（保证金）的必要性和商业合理性

【发行人说明】

（一）说明披露的前述三家客户获取方式与通过 SKI 提名客户销售方式的信息披露是否一致

公司披露的贝特瑞、当升科技和四川新锂想的获取方式如下：

公司名称	客户获取方式	规模化销售时间
当升科技及其关联公司	自主开拓	2012年2月
贝特瑞及其关联公司	自主开拓	2020年9月
四川新锂想	当升科技指定	2022年3月

公司披露的上述客户获取方式与通过 SKI 提名客户销售方式的信息披露一致，具体情况如下：

1、公司与当升科技于 2012 年起建立合作关系并于当年向当升科技销售 880 吨电池级碳酸锂。自 2012 年开始合作以来，当升科技一直为公司电池级碳酸锂产品的客户。2021 年开始，当升科技被纳入 SKI 提名客户的名单，纳入 SKI 名单后按照公司与 SKI 约定的条款执行后续采购协议，信息披露一致。

2、公司与贝特瑞最早合作于 2020 年 9 月，公司在 2020 年 9 月向贝特瑞自主销售合计 60.5 吨电池级氢氧化锂产品。2020 年 10 月，基于与 SKI 合作协议，贝特瑞纳入 SKI 提名客户名单，按照公司与 SKI 约定的条款执行后续采购协议，信息披露一致。

3、公司与四川新锂想的合作系基于当升科技指定，向四川新锂想销售产品纳入 SKI 提名当升科技向公司采购的数量中，即在 SKI 提名当升科技向公司采购后，当升科技又指定四川新锂想采购，因此四川新锂想系当升科技指定，信息披露一致。

SKI 提名买家向公司采购主要系为了保障原材料的品质及稳定性。因此纳入提名买家的客户必须是能够通过正极材料厂商认证的供应商，即公司需独立自主

通过客户认证。对于公司来说，在公司自主通过认证的基础上，通过 SKI 提名能够进一步提升公司销售的稳定性，具有合理性。

综上，公司披露的前述三家客户获取方式与通过 SKI 提名客户销售方式的信息披露一致。

（二）在已对当升科技形成规模化销售后仍需通过 SKI 提名并需支付服务费（保证金）的必要性和商业合理性

当升科技纳入提名买家的必要性和商业合理性具体如下：

1、公司虽然已经对当升科技形成了规模化的销售，但是没有最低采购量的约定。在纳入 SKI 提名名单后，当升科技作为提名买家能够保证每年达到最低的采购量，有利于公司加强与当升科技业务合作的稳定性。

2、根据公司与 SKI 的协议约定，SKI 提名买家每年需按照不低于最低采购量的数量向公司采购相应产品。相应地，在 SKI 履行约定的情况下，公司也需向其提名买家销售不低于最低采购量的产品。在公司产能有限的情况下，若 SKI 提名其他买家采购，则公司为满足与 SKI 约定的最低采购量的约定，需要减少向当升科技的供应量，将影响公司与当升科技合作的稳定性与持续性。

3、由于锂电池行业具有严格的供应商认证的体系，因此纳入提名买家名单的客户需要满足公司已通过认证且 SKI 为其客户的情况，在公司的客户中，当升科技是同时满足上述要求的客户。

综上，由于锂电池材料行业具有严格的供应商认证体系，因此只有在已经对当升科技形成销售的情况下，才可能将其纳入 SKI 提名客户。通过将当升科技纳入 SKI 提名客户，公司进一步加强了与当升科技和 SKI 业务合作的持续性和稳定性，有利于公司长期的发展，具有必要性和合理性。

七、结合前述问题，以及发行人相关三方协议的具体约定及违约条款、SKI 能否变更指定及难易程度、变更的违约责任，说明发行人对 SKI 及日本三井是否存在较大依赖，SKI 如变更指定方对发行人经营稳定性和持续经营能力的影响，并进一步分析发行人是否具有独立获取客户的能力

【发行人说明】

（一）三方协议的具体约定及违约条款

根据公司与 SKI 子公司 SKO、日本三井 2022 年签订的三方协议，公司与 SKO、日本三井基于适用的法律规定达成上述协议，若任何一方违反本协议，则其他方可以申请仲裁，并根据法律法规赋予的权利主张自己的权力并要求对方履行义务或者做出赔偿。

（二）说明发行人对 SKI 及日本三井是否存在较大依赖，SKI 如变更指定方对发行人经营稳定性和持续经营能力的影响，并进一步分析发行人是否具有独立获取客户的能力

2020 年，基于市场需求低迷及不确定性增大的情况下，公司与 SKI 建立了合作关系，约定最低采购量，并在其后将贝特瑞、当升科技纳入提名买家名单。在公司与 SKI 签订合作协议之前，公司均已通过当升科技、贝特瑞的认证并开始供货。因此，上述客户均系公司自主开发。经访谈当升科技、贝特瑞，上述客户均表示在没有 SKI 提名下仍会继续与公司保持合作。

根据公司与 SKI 的约定，SKI 需满足最低采购量的要求，而对于具体的提名买家未进行约定。因此，基于合作协议，SKI 在满足最低采购量的情况下，未限制 SKI 变更提名方，不存在其他约束性的义务，也不存在变更的违约责任。虽然合同未进行限制，但是基于锂电池材料行业严格的产品质量要求，SKI 变更提名买家具有一定的难度，即需要同时满足：（1）公司已通过提名买家的认证；（2）提名买家的产能、资金规模能够与采购规模相匹配。

贝特瑞、当升科技均为公司自主开发的客户，公司与 SKI 签订协议之根本目的在于保证最低采购量，因此 SKI 如变更提名买方不会影响公司客户的稳定。随着新能源产业的持续发展，公司产品的需求持续提升，公司已陆续开拓了德国大众、智利 SQM、德国 AMG GmbH 等新客户，有利于公司业绩的增长，具体情况如下：

1、德国大众

2022 年 8 月 25 日，公司与德国大众签订了约束性采购协议。根据协议，德国大众将自 2026 年开始向容汇锂业合计采购 115,000 吨的氢氧化锂产品。

2、德国 AMG GmbH

2022 年 10 月 27 日，公司与德国 AMG GmbH 签订了约束性合作协议。根据协议，公司将自 2023 年开始向德国 AMG GmbH 供应合计 35,000 吨的氢氧化锂产品。

3、智利 SQM

2022 年 6 月，公司与智利 SQM 签订合作协议，根据协议，公司将与智利 SQM 合作，由智利 SQM 提供硫酸锂，公司加工成电池级氢氧化锂后交付给智利 SQM。根据协议，在本次募投项目宜都容汇建成投产前，公司与智利 SQM 每月的加工量为 200-300 吨，在宜都容汇投产后，双方将以 1,500-3,000 吨为目标提升每月加工量，整体目标产品量为 6,000-8,500 吨。

综上，当升科技、贝特瑞等客户均为公司自主开拓并通过认证，公司与 SKI 业务合作主要系在市场低迷的情况下有利于保障最低采购量，SKI 如变更提名买家不会对公司的经营稳定性和持续经营能力产生重大不利影响。目前电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的市场需求仍在持续提升，公司已陆续开拓了德国大众、德国 AMG GmbH、智利 SQM 等新客户，公司对于日本三井、SKI 不存在较大依赖，公司具有独立获取客户的能力。

八、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序：

1、查阅市场公开信息，了解日本三井 Sigma 矿目前开采进展；向发行人管理层了解发行人与日本三井、韩国 SKI 之间的合作背景、约定的具体内容及重要条款，获取并查阅发行人、日本三井、韩国 SKI 于 2023 年签署的三方协议；

2、查阅发行人与日本三井、韩国 SKI 以及发行人与贝特瑞、当升科技签署的相关协议条款，检查贝特瑞、当升科技的销售数量与贝特瑞、当升科技向 SKI 的销售数量是否存在匹配关系或相关约定；查询贝特瑞、当升科技公开披露信息；对贝特瑞及当升科技进行访谈，分析贝特瑞及当升科技正极材料的销量与发行人向其销售的产品数量匹配关系；

3、获取并查看发行人与日本三井、韩国 SKI 签订的三方协议、发行人与提名买家锂产品的销售协议等，分析发行人支付服务费（保证金）的商业实质；查询上市公司公开信息，了解上市公司类似的合作案例以及会计处理，并与公司服务费业务比较，比对分析商业合理性以及相应会计处理是否符合惯例；

4、通过查询日本三井、韩国 SKI、贝特瑞官方网站及公开信息披露，了解上述各方的产业链位置、行业地位、经营情况；分析发行人与日本三井、韩国 SKI、贝特瑞合作的原因及合理性，分析发行人通过向日本三井加价采购锂精矿方式兑付服务费（保证金）再由日本三井支付给 SKI 的必要性和商业合理性，分析是否符合行业惯例及是否存在较大的商业风险；

5、获取并查看发行人与日本三井、韩国 SKI 签订 2022 年的三方协议，核查是否存在最低采购量的约定，核查服务费保证金的约定，确认是否与公司预提金额和比例存在较大差异，计提是否充分；

6、获取发行人的销售明细及销售订单，分析发行人对提名客户销售的情况；访谈公司管理层，了解对提名客户销售占比较高的原因及合理性；对贝特瑞、当升科技进行访谈，了解发行人向提名客户销售后与 SKI 销售是否存在对应关系；对 SKI 进行访谈，了解 SKI 是否存在其他提名客户指定除发行人之外的供应商的情况；

7、获取发行人与贝特瑞、当升科技、四川新锂想的合同；与当升科技、贝特瑞、四川新锂想进行访谈，了解发行人与上述客户的合作历史及 SKI 提名的情况，复核披露的前述三家客户获取方式与通过 SKI 提名客户销售方式的信息披露是否一致；对发行人管理层进行访谈，了解在已对当升科技形成规模化销售后仍需通过 SKI 提名并需支付服务费（保证金）的必要性和商业合理性；

8、获取发行人与日本三井、韩国 SKI 签订的三方协议，了解三方协议的具体约定及违约条款，分析 SKI 能否变更指定及难易程度、变更的违约责任；对公司管理层进行访谈，了解公司对 SKI 及日本三井是否存在较大依赖，SKI 如变更指定方对发行人经营稳定性和持续经营能力的影响，进一步分析发行人是否具有独立获取客户的能力。

（二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师认为：

1、根据三方协议，日本三井 Sigma 矿开采进度不会对发行人与 SKI 的合作产生影响，发行人与 SKI、三井的合作具有稳定性；

2、贝特瑞及当升科技每年的销售量可以覆盖发行人向其销售原材料的数量；SKI 提名贝特瑞和当升科技采购发行人产品系基于有效保证原材料的品质和供货安全的角度考虑，具有商业合理性；

发行人通过日本三井向 SKI 支付服务费的三方合作模式系基于三方协商确定，由于发行人与 SKI 为初次合作，因此 SKI 要求日本三井支付保证金，发行人向日本三井支付对应的服务费，具有一定的特殊性。经查询同行业上市公司公开披露信息，未查询到同行业内披露类似的三方合作的案例。

发行人向 SKI 支付的服务费类似于居间服务费，未查询到同行业上市公司披露的销售佣金、销售服务费的内容与发行人业务模式完全一致的情况。但经进一步扩大查询范围，在 A 股上市公司中，类似的通过提供居间服务并按照销售收入金额及一定的比率收取服务费的情况较为普遍。

发行人开展三方合作且承担服务费（保证金）的模式及相应会计处理，与市场可比案例会计处理一致，符合《企业会计准则》的相关规定；

3、基于三方商业合作之目的，发行人通过向日本三井加价采购锂精矿方式兑付服务费（保证金）再由日本三井支付给 SKI，具有必要性和合理性。2022 年，基于发行人与 SKI 的友好合作和相互信赖，由发行人直接向 SKI 子公司 SKO 支付服务费，不再通过日本三井以锂精矿加价方式进行支付；公司与 SKI 业务的实质是 SKI 作为居间方，通过提名买家促进公司产品销售数量的稳定，并按照其提名买家的销售金额收取服务费，具有商业合理性；日本三井、SKI 均为国际知名企业，发行人与其业务具有持续性，不存在较大的商业风险；

4、根据公司与日本三井、SKI 签订的三方协议，相关客户对发行人存在最低采购量的相关约定；2022 年协议约定的服务费率为 5%，与发行人计提比例、结算方式等一致，相关服务费（保证金）计提充分；

5、2022 年，公司对贝特瑞、当升科技及其指定的四川新锂想中的任何单一客户销售比例均未超过 30%。由于发行人与 SKI 签订的合作协议中具有最低采

购量的约定，因此在产量有限的情况下，公司优先保障当升科技、贝特瑞等客户订单的交付，符合发行人经营策略，具有合理性；报告期内，SKI 提名买家对外销售数量远高于公司对上述客户的销售数量；经对 SKO 访谈确认，除公司以外，SKO 也存在其他的提名供应商；

6、公司对贝特瑞、当升科技和四川新锂想获取方式与通过 SKI 提名客户销售方式的信息披露一致；在已对当升科技形成销售的情况下，通过将当升科技纳入 SKI 提名客户，公司进一步加强了与当升科技和 SKI 业务合作的持续性和稳定性，有利于公司长期的发展，具有必要性和合理性；

7、当升科技、贝特瑞等客户均为公司自主开拓并通过认证，公司与 SKI 业务合作主要系在市场低迷的情况下通过提名买家保障最低采购量，SKI 并非公司直接客户。目前电池级碳酸锂及电池级氢氧化锂的市场需求仍在持续提升，公司已自主开拓了德国大众、德国 AMG GmbH、智利 SQM 等客户。随着公司产能的持续提升及新增客户销售收入的增长，SKI 提名客户的销售占比将逐步降低。SKI 如变更提名买家不会对公司的经营稳定性和持续经营能力产生重大不利影响。公司对于日本三井、SKI 不存在较大依赖，公司具有独立获取客户的能力。

问题 3 关于供应商及原材料稳定性

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 为公司锂精矿的主要来源。发行人与澳大利亚 Pilgangoora 签订锂精矿购买协议，公司在 2021 年至 2024 年每年可获得锂精矿购买量为 12 万吨，澳大利亚 Pilgangoora 可同比例减少对发行人和其他客户的供应数量，减少供应给发行人的数量以 12 万吨为基数。根据双方确认，2022 年预计锂精矿供应量为 10.5 万吨。发行人与巴西 AMG 签订的锂精矿购买协议，自 2021 年起每年的最小购买量为 3 万吨锂精矿，直至购买量达到 14.50 万吨。（2）报告期内，公司从贸易商处采购占比分别为 27.63%、23.75%、0%和 9.11%。2021 年，公司通过日本三井及 Hanwa 上海两家代理商分别采购锂精矿 17,947.60 万元、3,831.75 万元。2022 年 1-6 月，公司通过日本三井采购锂精矿 34,890.12 万元，占当期锂精矿采购金额的比例为 31.96%。（3）发行人未按照首轮问询要求说明发行人通过贸易商采购的锂精矿占比波动较大的原因及合理性。（4）相比于赣锋锂业、天齐锂业等同行上市公司，公司尚

未掌握锂资源。此外，2022 年 7 月，发行人与四川普得和津巴布韦 Kamativi 终止锂精矿包销权协议。

请发行人：

（1）用简明清晰的表格和语言列示说明报告期各期发行人供应商中开采商、贸易商和代理商的具体构成和分类情况，向各类供应商采购锂精矿金额和占比及价格差异情况，以及各期向不同类型的供应商采购占比变动较大的原因及合理性。（2）结合发行人与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 签订的锂精矿购买协议的主要条款、发行人与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 各自需要承担的责任与义务等，说明发行人采购锂精矿占澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 对外销售锂精矿的比重、协议的主要条款中对于锂精矿供应量等相关约定的商业合理性，发行人主要供应商和锂精矿的稳定性。（3）说明发行人向代理商采购锂精矿的必要性及采购价格的公允性，相关服务费及代理费的确定方法及合理性，相应会计处理的合规性。（4）分析说明发行人尚未掌握锂资源以及终止相关锂精矿包销权协议对发行人生产经营的不利影响，未来是否存在较大的原材料断供风险并进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、用简明清晰的表格和语言列示说明报告期各期发行人供应商中开采商、贸易商和代理商的具体构成和分类情况，向各类供应商采购锂精矿金额和占比及价格差异情况，以及各期向不同类型的供应商采购占比变动较大的原因及合理性。

【发行人说明】

（一）报告期各期发行人锂精矿供应商中开采商、贸易商和代理商的具体构成和分类情况

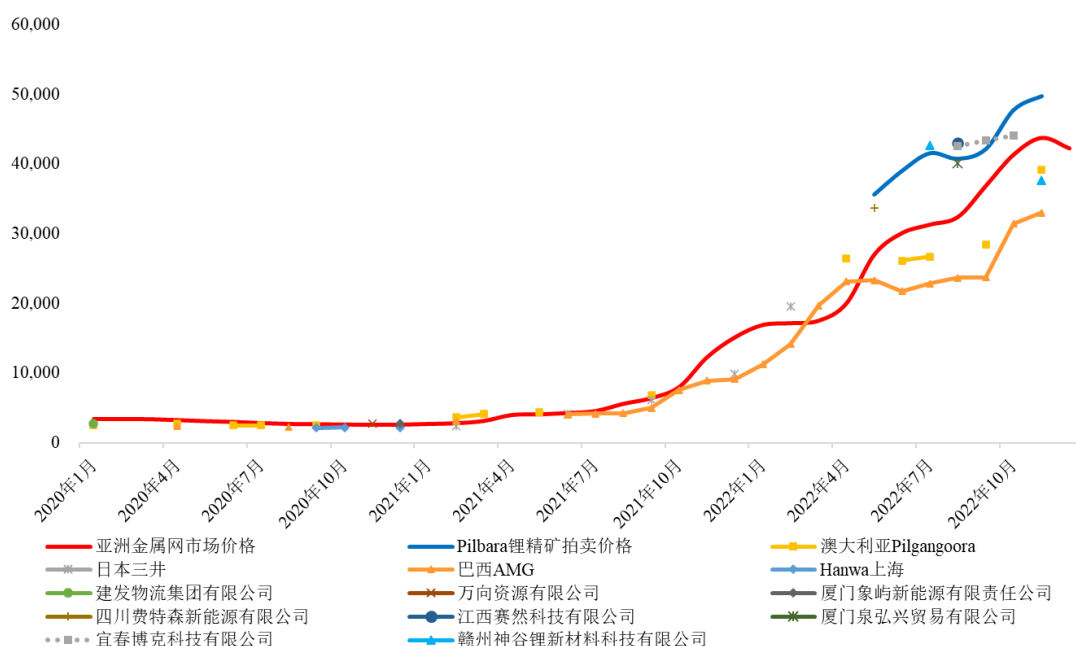
供应商类别	供应商名称	采购金额（万元）	采购占比
2020 年度			
开采商	澳大利亚 Pilgangoora	10,306.92	59.57%
	巴西 AMG	2,884.45	16.67%
	开采商采购小计	13,191.37	76.25%
贸易商	万向资源有限公司	2,670.78	15.44%
	建发物流集团有限公司	823.80	4.76%
	厦门象屿新能源有限责任公司	615.14	3.56%
	贸易商采购小计	4,109.73	23.75%
	合计	17,301.10	100.00%

供应商类别	供应商名称	采购金额（万元）	采购占比
2021 年度			
开采商	澳大利亚 Pilgangoora	18,445.98	35.77%
	巴西 AMG	11,337.32	21.99%
	开采商采购小计	29,783.30	57.76%
代理商	日本三井	17,947.60	34.81%
	Hanwa 上海	3,831.75	7.43%
	代理商采购小计	21,779.35	42.24%
	合计	51,562.65	100.00%
2022 年度			
开采商	澳大利亚 Pilgangoora	289,047.93	67.70%
	巴西 AMG	72,392.59	16.96%
	开采商采购小计	361,440.52	84.66%
代理商	日本三井	34,890.12	8.17%
	代理商采购小计	34,890.12	8.17%
贸易商	四川费特森新能源有限公司	23,944.64	5.61%
	宜春博克科技有限公司	3,209.06	0.75%
	赣州神谷锂新材料科技有限公司	2,136.08	0.50%
	厦门泉弘兴贸易有限公司	1,069.71	0.25%
	江西赛然科技有限公司	243.32	0.06%
	贸易商采购小计	30,602.81	7.17%
	合计	426,933.45	100.00%

公司锂精矿供应商包括开采商、代理商及贸易商，开采商为直接开采并销售锂精矿的企业；代理商为代理公司采购锂精矿的厂商，采购数量及价格由公司与终端厂商确定；贸易商为自身采购锂精矿后再进行销售的公司，采购价格由公司与贸易商协商确定。

（二）发行人向各类供应商采购锂精矿价格差异情况

公司向各类锂精矿供应商采购价格与市场价格趋势基本一致，不同供应商采购均价的差异主要系不同时点市场价格波动所致。具体情况如下：



数据来源：亚洲金属网

从上图可见，报告期内，公司向各供应商采购锂精矿价格的变动趋势与锂精矿市场价格的走势整体一致。2022 年，公司向不同类型供应商采购锂精矿价格存在差异，主要系定价依据不同所致，具体情况如下：

1、公司向锂精矿开采商采购的为长单，价格按照协议约定的定价公式确定，与定价公式计算结果一致；

2、公司向贸易商采购的为散单，价格参照市场价格协商确定，与临近交易日公开市场拍卖价格基本一致。

2022 年，在锂精矿需求旺盛的情况下，散单的市场价格远高于长单的价格，因此公司向贸易商采购锂精矿的价格高于开采商的价格。

（三）各期向不同类型的供应商采购占比变动较大的原因及合理性

报告期各期，公司向不同类型的锂精矿供应商采购占比情况如下：

类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
开采商	84.66%	57.76%	76.25%
代理商	8.17%	42.24%	-
开采商及代理商小计	92.83%	100.00%	76.25%
贸易商	7.17%	-	23.75%

1、向贸易商采购锂精矿占比变动的原因及合理性

报告期各期，公司向贸易商采购的金额占比分别为 23.75%、0%和 7.17%，具体情况如下：

2020 年，锂精矿市场价格处于下行周期，在此情况下，公司向贸易商采购的散单价格低于通过长协定价公式计算的价格，因此，公司部分锂精矿通过贸易商建发物流集团有限公司采购，从而降低主要原材料采购成本。2020 年底，公司通过贸易商万向资源有限公司、厦门象屿新能源有限责任公司采购了部分锂精矿，主要系 2020 年底整体市场需求开始回暖，但锂精矿价格尚处于低位，公司在较低价位通过贸易商采购了一部分锂精矿作为原材料储备。

2021 年，随着下游需求开始爆发式增长，锂精矿供不应求的态势明显。在价格上涨的背景下，长协采购价格较散单价格更具优势，因此公司 2021 年采购的锂精矿均系向签有长期供货协议的开采商或其代理商直接采购，不存在向贸易商采购锂精矿的情形。

2022 年，海外采购锂精矿的时间周期有所加长。为进一步保障公司锂精矿的供应，公司向贸易商四川费特森新能源有限公司、赣州神谷锂新材料科技有限公司、宜春博克科技有限公司等采购了部分锂精矿作为补充，但整体占比仅为 7.17%，占比较小。

综上，公司向各贸易商的采购均为临时性合作，向贸易商采购锂精矿仅作为向开采商或其代理商采购的补充，因此各期向贸易商采购的占比存在一定波动。

2、向代理商采购锂精矿占比变动的原因及合理性

报告期内，公司通过代理商采购锂精矿金额占当期锂精矿采购总额的比重分别为 0%、42.34%和 8.17%，具体情况如下：

2021 年，根据公司与韩国 SKI、日本三井的协议约定，由日本三井从发行人现有供应商澳大利亚 Pilgangoora 处采购锂精矿后加上服务费（保证金）后销售给发行人。因此公司当年通过日本三井代理采购的锂精矿占比较高。除日本三井外，2021 年，由于锂精矿价格持续上涨，公司优先以长协订单采购为主，在自身信用证额度不足的情况下，公司也通过 Hanwa 上海代理采购了部分锂精矿。

2022 年，基于公司与 SKI 已建立了互相信赖的良好合作关系以及日本三井具有包销权的 Sigma 矿一直未能开采，三方协商签订了新的协议。根据 2022 年

签订的协议，公司不再通过日本三井采购锂精矿。2022 年 1 月，公司基于原协议与日本三井签订了最后一笔锂精矿采购订单（上述订单于 2022 年 3 月装船，5 月到货），2022 年 1 月后公司未再通过日本三井采购锂精矿。因此，2022 年公司通过代理商采购锂精矿的占比有所下降。

综上所述，报告期内，发行人根据市场价格变动趋势、自身信用额度情况以及锂精矿的需求采用多种方式采购锂精矿，具有合理性。

二、结合发行人与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 签订的锂精矿购买协议的主要条款、发行人与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 各自需要承担的责任与义务等，说明发行人采购锂精矿占澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 对外销售锂精矿的比重、协议的主要条款中对于锂精矿供应量等相关约定的商业合理性，发行人主要供应商和锂精矿的稳定性

【发行人说明】

（一）发行人与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 签订的锂精矿购买协议的主要条款、发行人与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 各自需要承担的责任与义务等

公司与澳大利亚 Pilgangoora、巴西 AMG 签署长期供货协议，协议约定了锂精矿供应量、采购价格计算公式等事项。其中，公司与澳大利亚 Pilgangoora 签订的协议期限为 2021 年-2024 年，合同到期后公司可选择延期至 2028 年；与巴西 AMG 签订的协议期限为自 2021 年起每年至少供应 3 万吨，直至 14.50 万吨。

（二）发行人采购锂精矿占澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 对外销售锂精矿的比重、协议的主要条款中对于锂精矿供应量等相关约定的商业合理性

根据公开信息，澳大利亚 Pilgangoora 锂精矿的现有产能为 38 万吨/年，其中，对赣锋锂业协议量 16 万吨，占比 42%；对容汇锂业协议量 12 万吨，占比 32%；对天宜锂业协议量 7.5 万吨，占比 20%；对长城汽车协议量 2 万吨，占比 5%。

巴西 AMG 锂精矿的现有产能 9 万吨/年，对天宜锂业的供应量为不少于 6 万吨，占比 67%；对容汇锂业的供应量为不少于 3 万吨，占比 33%。

综上，公司与澳大利亚 Pilgangoora、巴西 AMG 签署长期供货协议，协议约定了锂精矿供应量、采购价格计算公式等事项。除公司以外，澳大利亚 Pilgangoora 及巴西 AMG 也与同行业其他企业签订了类似协议。公司与澳大利亚 Pilgangoora 及巴西 AMG 对于锂精矿供应量的相关约定符合行业惯例，具有商业合理性。

（三）发行人主要供应商和锂精矿的稳定性

公司与澳大利亚 Pilgangoora 签订的协议期限为 2021 年-2024 年，合同到期后公司可选择延期至 2028 年；与巴西 AMG 签订的协议期限为自 2021 年起每年至少供应 3 万吨，直至 14.50 万吨。2021 年及 2022 年，公司向巴西 AMG 合计采购锂精矿 6.18 万吨，剩余 8.32 万吨。按照 3 万吨每年计算，巴西 AMG 将至少供应到 2025 年。上述两家公司均为国际知名的企业，拥有良好的商业信誉及供应能力。

报告期内上述两家供应商对发行人的实际供应量符合协议约定，不存在违约情况。因此，发行人与主要供应商的合作具有稳定性。

在锂资源供应稳定性方面，根据中国科学院数据显示，全球锂资源经济可采储量为 2,100 万吨，预计可制造 20 亿辆电动汽车。从全球范围来看，目前全球有数个新的锂精矿将在未来几年开始开采并供应，将大幅增加锂资源的供应。具体如下：

序号	矿源	位置	规划产能（万吨/年）	预计供应时间
1	Bald Hill（复产）	澳大利亚	15.5	2023 年
2	Mt Holland	澳大利亚	38.3	2024 年
3	Finniss	澳大利亚	17.5	2023 年
4	Kathleen Valley	澳大利亚	51.1	2024 年
5	Grota do Cirilo	巴西	27	2023 年
6	James Bay	加拿大	32	2024 年
7	Abitibi Hub	加拿大	18	2023 年
8	Rose	加拿大	23.6	2024 年
9	Manono	刚果金	70	2023 年
10	Goulamina	马里	50.6	2024 年
11	Sabi Star	津巴布韦	20	2023 年
12	Ghana	加纳	30	2024 年
13	Arcadia	津巴布韦	14.7	2023 年
14	Ewoyaa	加纳	30	2024 年
15	Bougouni	马里	21.8	2023 年
16	Mina do Barroso	葡萄牙	17.5	2023 年

序号	矿源	位置	规划产能（万吨/年）	预计供应时间
合计			477.60	

数据来源：公开数据、东北证券研究、中信证券研究、平安证券研究

从上表可见，2023 年-2024 年间，位于澳大利亚、非洲等地的 Bald Hill、Mt Holland 等 16 家锂矿预计将开始供应，新增锂精矿供应量预计将达到 477.60 万吨，超过 2022 年全年的锂精矿产量，供应充沛。公司未来将结合自己产能的情况，并综合上游锂资源的供应、价格等情况，通过多种途径保障自身锂资源供应的稳定性。

三、说明发行人向代理商采购锂精矿的必要性及采购价格的公允性，相关服务费及代理费的确定方法及合理性，相应会计处理的合规性

【发行人说明】

（一）说明发行人向代理商采购锂精矿的必要性及采购价格的公允性

报告期内，发行人的代理商为 Hanwa 上海、日本三井，采购的必要性及采购价格公允性情况如下：

1、Hanwa 上海代理采购

2020 年，公司通过代理商 Hanwa 上海采购了部分巴西 AMG 供应的锂精矿，主要系在自身信用证额度有限的情况下，为减轻公司的资金压力，公司通过 Hanwa 上海向巴西 AMG 采购并向 Hanwa 上海支付一定的代理费，锂精矿采购价格由公司与巴西 AMG 确定。发行人向 Hanwa 上海采购原材料价格（不含代理费）与 Hanwa 上海向巴西 AMG 采购的价格完全一致。

2、日本三井代理采购

发行人委托三井代理采购主要是基于公司与日本三井、SKI 的三方协议，日本三井代理公司采购锂精矿，并按约定向 SKI 支付服务费（保证金）。发行人通过日本三井采购的锂精矿价格由发行人与终端厂商澳大利亚 Pilgangoora 确定，发行人向日本三井采购价格（不含服务费）与日本三井向澳大利亚 Pilgangoora 采购的价格完全一致。

（二）相关服务费及代理费的确定方法及合理性，相应会计处理的合规性

1、Hanwa 上海代理采购业务

（1）代理费确定方法

Hanwa 上海在为公司代理采购锂精矿过程中提供的附加服务主要包括办理进口报关、商检、运输等相关代理服务。公司参考一般进口代理费结算的比例，经与 Hanwa 上海洽谈，约定代理费率为采购金额的 0.72%。经查询三峰环境、中科环保、抚顺特钢等市场案例，其进口代理采购费率在 0.60%-1.00%之间，公司与 Hanwa 上海的代理采购费与市场费率不存在差异。

（2）相关会计处理

公司向 Hanwa 上海支付采购代理费，属于外购材料可归属于采购成本的费用，在采购时计入原材料采购成本，符合《企业会计准则》相关规定。

2、三井代理采购业务

（1）服务费确定方法

日本三井不提供进口报关、商检、运输等附加服务，公司向日本三井支付的服务费为根据公司与 SKI、日本三井签订的协议中约定的通过日本三井向 SKI 支付的服务费（保证金），公司于每次销售交易完成时按照协议比例计提服务费（保证金）。

（2）相关会计处理

1）计提服务费（保证金）

借：销售费用-服务费（保证金）

贷：其他应付款

2）支付服务费（保证金）

借：其他应付款

贷：银行存款

上述服务费（保证金）属于“增量成本”，记入销售费用，符合《企业会计准则》相关规定。关于公司与日本三井、SKI 合作的具体情况详见本回复报告之“问题 2.关于服务费（保证金）与客户稳定性”的回复内容。

四、分析说明发行人尚未掌握锂资源以及终止相关锂精矿包销权协议对发行人生产经营的不利影响，未来是否存在较大的原材料断供风险并进行风险提示

【发行人说明】

（一）发行人尚未掌握锂资源以对发行人生产经营的影响

1、短期内尚未掌握锂资源对于公司利润水平存在一定影响

2022 年，受下游需求大幅增加影响，锂精矿价格大幅上涨。在此情况下，锂电池产业链利润向上游锂矿开采端转移。从短期来看，相较掌握锂资源的公司，一方面，公司在未掌握锂资源的情况下，未能获得锂资源市场价格超出开采成本部分的利润；另一方面，在锂矿采购价格大幅上涨的情况下，公司的生产成本高于拥有锂资源的企业，从而毛利率水平低于天齐锂业等掌握锂资源的公司。具体情况如下：

公司名称	产品/业务	毛利率（2022 年 1-6 月）
天齐锂业	锂矿	77.05%
	锂化合物及衍生品	87.54%
容汇锂业	电池级碳酸锂	60.56%
	电池级氢氧化锂	56.89%

注：天齐锂业数据来源于其 2022 年半年度报告，天齐锂业尚未公告 2022 年年报。

从上表可见，天齐锂业 2022 年 1-6 月锂矿业务的毛利率为 77.05%，毛利率较高。天齐锂业锂化合物及衍生品的毛利率为 87.54%，高于公司电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的毛利率。

公司自成立以来一直专注于电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的生产。公司秉持稳健经营的方针。从短期来看，在锂资源过热的阶段去收购锂资源将付出极大的成本并承担较大的风险，因此，虽然公司因未掌握锂资源而无法获得锂矿开采的利润，但公司通过稳健经营能够持续赚取电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂端的利润，保持良好的盈利能力。2022 年，公司实现营业收入 591,007.78 万元，较 2021 年同期增加 283.20%；实现归属于母公司股东的净利润 190,493.88 万元，较 2021 年增加 415.31%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润 189,973.88 万元，较 2021 年增加 389.92%，经营情况良好。

2、中长期来看，全球储量锂资源丰富，锂矿能够满足下游需求，未掌握锂资源不会对公司生产经营造成重大不利影响

根据中国科学院数据显示，全球锂资源经济可采储量为 2,100 万吨，预计可制造 20 亿辆电动汽车。近年来新能源汽车以及电化学储能需求持续爆发，而上

游锂矿的开采需要 3-5 年的周期，因此短期内难以匹配下游需求增长的速度和量级，造成锂资源较为紧缺的局面。

从全球范围来看，有数个新的锂精矿将在未来几年开始开采并供应，将大幅增加锂资源的供应。2023 年-2024 年间，位于澳大利亚、非洲等地的 Bald Hill、Mt Holland 等 16 家锂矿预计将开始供应，新增供应量将达到 477.60 万吨。未来 2 年间，新增锂精矿产量将超过 2022 年全年的产量，供应充沛。

从中长期来看，随着未来锂资源供应的增加，未掌握锂资源不会对公司生产经营造成重大不利影响。公司未来将结合自己产能的情况，并综合上游锂资源的供应、价格等情况，通过多种途径保障锂资源的供应。

（二）发行人终止相关锂精矿包销权协议不会对发行人生产经营产生重大不利影响

2022 年 7 月，四川普得与公司沟通，由于 Kamativi 锂矿开发进度不达预期，预计供货时间延期的可能性较大。同时，结合实地工作，四川普得判断 Kamativi 锂矿的开采所需的资金远超预计的金额，其拟通过寻找第三方机构解决资金问题。在此情况下，希望解除与公司的包销协议。2022 年 7 月 26 日，经双方协商，四川普得归还公司支付的预付款 3,000 万元，并支付违约金 300 万元，双方签署了终止协议。

报告期内，四川普得尚未向公司供应锂精矿，公司的生产经营也未因四川普得终止协议产生不利影响。从中长期来看，全球锂资源供应量预计将大幅提升，公司将根据自身的原材料需求情况，进一步与其他锂精矿供应商洽谈合作。

综上所述，发行人终止相关锂精矿包销权协议未对生产经营产生重大不利影响。

（三）未来是否存在较大的原材料断供风险并进行风险提示

目前，公司产能为 1.2 万吨电池级碳酸锂和 0.8 万吨电池级氢氧化锂，按照每吨产品需要 7-8 吨锂精矿的比例测算，公司每年需要的锂精矿数量在 14 万吨-16 万吨左右。根据公司与巴西 AMG 和澳大利亚 Pilgangoora 签订的协议，2021 年起，巴西 AMG 每年最少供应量为 3 万吨，直至 14.50 万吨；澳大利亚 Pilgangoora

在 2021 年-2024 年每年的供应量为 12 万吨，合同到期后公司可选择延期至 2028 年。上述两家供应量合计约 15 万吨/年。

除上述已签订长协的供应商外，随着未来几年锂精矿供应量的持续增加，公司也将根据自身的实际情况，与现有及新增的锂精矿供应商建立合作关系，进一步保障公司原材料的稳定供应。与此同时，公司也通过技术创新、模式创新进一步拓展并加强原材料的供应，具体包括：

1、公司已通过自主研发实现了通过硫酸锂制备电池级氢氧化锂的工艺。2022 年，公司已与智利 SQM 签订了长期供货协议，将由智利 SQM 提供硫酸锂，公司加工成电池级氢氧化锂后交付给智利 SQM。根据协议，在宜都容汇建成投产前，公司与智利 SQM 每月的加工量为 200-300 吨，在宜都容汇投产后，双方将以 1,500-3,000 吨为目标提升每月加工量，整体目标产品量为 6,000-8,500 吨；

2、2022 年，公司与德国 AMG GmbH 签订了关于氢氧化锂的合作协议。根据协议，公司将在 2023 年-2026 年合计向德国 AMG GmbH 供应 35,000 吨的氢氧化锂；

3、2023 年 1 月，公司与上海雅保签订合作协议，根据协议，公司将与上海雅保合作，由上海雅保提供锂辉石，公司加工成电池级碳酸锂后交付给上海雅保。根据协议，在 2023 年 12 月 31 日前，公司加工电池级碳酸锂总量不低于 3,000 吨，从 2023 年 3 月开始每月交付不低于 300 吨。

综上，公司已经与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 签订了长期供应协议，保障锂精矿的供应。随着未来下游锂精矿产能的逐步释放，公司将根据自身的实际情况，与现有及新增的锂精矿供应商进一步拓展合作关系，保障公司原材料的稳定供应。于此同时，公司也持续通过技术创新、模式创新，进一步拓展并加强原材料的供应。公司不存在较大的原材料断供的风险。

针对原材料供应风险，发行人已在招股说明书之“第三节 风险因素”进行了风险提示如下：

“三、供应商较为集中且锂资源储备相对不足的风险

报告期内，公司的前五大供应商占公司采购总额的比重分别为 56.57%、67.97% 和 92.72%，公司的供应商较为集中。公司供应商较为集中与上游原材料锂精矿

行业集中度较高及锂精矿采购价格较高有关。全球锂精矿资源供应高度集中于澳洲和南美地区,公司的锂精矿绝大部分采购于澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG。

相比于赣锋锂业、天齐锂业等同行上市公司,公司尚未掌握锂资源,如公司主要的原材料供应商由于其自身原因或市场变化而减少与本公司的合作,或公司主要供应商无法按照计划及时向公司供货,将会对公司的经营业绩与持续经营产生不利影响。”

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【会计师回复】

(一) 核查程序

针对上述事项,申报会计师执行了如下主要核查程序:

1、获取了公司的采购明细,分析不同类型的供应商的具体构成和分类情况;了解公司向不同类型供应商采购的原因、不同类型供应商采购占比在报告期内波动较大的原因;了解了公司与不同类型供应商的采购定价方式;对比公开市场价格和贸易商采购价格的情况,分析发行人向贸易商、代理商采购价格的公允性和合理性;

2、查阅发行人与澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 签订的锂精矿采购协议及补充协议,了解相关价格调整条款;查阅发行人采购锂精矿的订单及相关邮件往来;查阅锂精矿公开市场价格,对比发行人锂精矿采购价格与市场价格的差异并分析其合理性;

3、通过查询公开信息及查阅相关研究报告,了解目前澳大利亚 Pilgangoora 和巴西 AMG 主要投产及在建、拟建锂精矿的产能、产量等信息;查阅公司与主要锂精矿供应商签订的长期采购协议,了解报告期内相关协议的具体执行情况,分析主要条款中对于锂精矿供应量等相关约定是否具有商业合理性,与锂矿供应商的合作是否具有稳定性;

4、了解公司向代理商采购的原因及背景、双方合作的采购定价方式;对比公开市场价格和贸易商采购价格的情况,分析发行人向代理商采购的必要性以及

采购价格的公允性和合理性；分析发行人向代理商采购形成的相关服务费及代理费的确定方法是否符合《企业会计准则》的规定；

5、查阅行业研究报告，了解全球计划新增锂矿情况；查阅公司与津巴布韦 Kamativi 之间签订的合作协议，并访谈公司管理层及四川普得相关人员，了解双方合作的具体情况；对发行人管理层进行访谈，了解发行人尚未掌握锂资源以及终止相关锂精矿包销权协议对发行人生产经营的影响，了解未来是否存在较大的原材料断供风险。

（二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师认为：

1、公司向贸易商采购锂精矿仅作为向开采商或其代理商采购的补充，因此各期向贸易商采购的占比存在一定波动；报告期内，发行人根据市场价格变动趋势、自身信用额度情况以及锂精矿的需求采用多种方式采购锂精矿，具有合理性；发行人向不同类型的供应商采购价格存在一定的差异，主要系由于报告期内主要原材料市场价格存在波动而向不同供应商采购时点不同以及不同类型供应商采定价依据存在差异所致，具有合理性；

2、公司与澳大利亚 Pilgangoora、巴西 AMG 签署长期供货协议有利于保证稳定供应并应对原材料价格的波动，与同行业上市公司情况不存在重大差异，具有商业合理性；公司将与现有及新增的锂精矿供应商建立合作关系，进一步保障原材料供应稳定性；

3、报告期内发行人通过代理商采购锂精矿主要系基于自身信用证额度有限的情况，具有合理性；报告期内发行人向代理商采购锂精矿的价格与市场价格不存在重大差异，具有公允性；相关服务费及代理费根据双方协商确定，与市场价格不存在重大差异，相关会计处理符合会计准则的规定；

4、短期内尚未掌握锂资源对于公司利润水平存在一定影响，中长期来看，全球储量锂资源丰富，锂矿能够满足下游需求，未掌握锂资源不会对公司生产经营造成重大不利影响；发行人终止相关锂精矿包销权协议不会对发行人生产经营产生重大不利影响。公司不存在较大的原材料断供风险。



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

(本页无正文, 为《关于江苏容汇通用锂业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》的回复之签章页)



中国注册会计师: 杨贵鹏



中国注册会计师: 丁彭凯



中国·上海

二〇二三年四月二十三日



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202301120074

(副本)

市场主体身
份码了解更
多许可、体
、监管信息、
验更多应用服务。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙(企业)
执行事务合伙人 朱建弟、杨志国

出资额 人民币15150.0000万元整
成立日期 2011年01月24日
主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

经营范围 审查企业会计报表,出具审计报告,验证企业资本,出具验资报告,办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务,出具有关报告;基本建设年度财务决算审计;代理记账;会计咨询、税务咨询、法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】



登记机关

2023年01月12日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号:0001247



会计师事务所

执业证书



名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:310000006

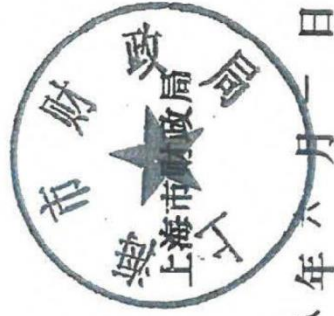
批准执业文号:沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批,准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的,应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的,应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:



二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



证书编号:
No. of Certificate
100000510839
批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs
北京注册会计师协会
发证日期:
Date of Issuance
一九九零 年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名 杨震鹏
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1972-12-27
Date of birth
工作单位 京都天华会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码
Identity card N32430721227143

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 杨震鹏
证书编号: 100000510839



年 月 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



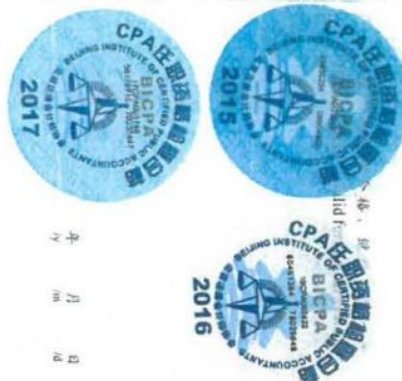
年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after



姓名：丁彭凯
证书编号：110001530087



姓名：丁彭凯
Full name: 丁彭凯
性别：男
Sex: 男
出生日期：1977-08-05
Date of Birth: 1977-08-05
工作单位：立信会计师事务所(特殊普通
Working unit: 立信会计师事务所(特殊普通
合伙)北京分所
Identity card No.: 412301770805053



证书编号：110001530087
No. of Certificate: 110001530087
批准注册协会：北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: 北京注册会计师协会
发证日期：2007年12月29日
Date of Issuance: 2007年12月29日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal



本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal