

湖南裕能新能源电池材料股份有限公司 关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

湖南裕能新能源电池材料股份有限公司（以下简称“公司”或“湖南裕能”）于2024年4月23日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对湖南裕能新能源电池材料股份有限公司的关注函》（创业板关注函（2024）第87号）（以下简称“《关注函》”），公司高度重视，对《关注函》提及的事项进行了认真核查和落实，回复如下：

问题 1、结合公司对所处行业发展趋势、市场环境、自身经营战略等具体背景的考量因素，说明公司设置不同维度考核依据及合理性，各期业绩考核指标是否保持可比性，是否符合《上市公司股权激励管理办法》的相关规定。

回复：

一、新能源产业长期发展向好，但面临短期阵痛

（一）新能源汽车和储能是构建绿色、清洁能源体系的重要组成部分

全球对于传统能源向清洁能源转型已达成共识，中国、欧盟、美国等世界各主要国家和地区纷纷制定了促进新能源发展的相关政策，推动碳达峰、碳中和，人类社会向清洁能源发展趋势日渐明朗。

新能源汽车和电化学储能是构建绿色、清洁能源体系的重要组成部分，对加快推进实现“双碳”目标，推进向清洁能源加速转型具有重要作用。交通运输行

业向新能源转型是实现碳减排的重要手段，推动运输工具装备低碳转型，大力推广新能源汽车，逐步降低传统燃油汽车在新车产销和汽车保有量中的占比，对实现交通运输行业能源的绿色、清洁意义重大；在大力实施可再生能源替代，加快构建清洁低碳安全高效的能源体系的过程中，由于新能源发电相较于传统能源存在不稳定、不均衡的特点，电化学储能是构建新能源占比逐渐提高的新型电力系统、推动清洁电力资源大范围优化配置不可或缺的重要环节。

近年来，国务院及发改委、工信部、财政部、科技部、生态环境部等多个部委统筹规划，研究、制定并陆续出台了一系列引导、支持、规范新能源汽车、储能和电池回收产业发展的规划和管理政策，为产业的健康发展统筹谋划，形成了良好的外部政策环境。

（二）新能源汽车和储能未来发展空间广阔

随着能源转型、以及支持政策持续推动、技术进步、消费者习惯改变、配套设施普及等因素影响不断深入，全球新能源汽车市场将继续保持快速增长，并将带动动力电池行业的高速发展。根据 GGII 数据，2023 年全球新能源汽车销量为 1,510 万辆，2017 年到 2023 年年均复合增长率为 49.8%，全球汽车电动化渗透率也由 2017 年 1.4% 增长到 2023 年的 16.3%。新能源汽车产业的增长有效带动了动力电池产业的迅速发展，2023 年全球动力电池出货量为 860GWh，同比增长 25.6%；随着全球新能源汽车产业快速发展，动力电池出货量即将迈入“TWh”时代。GGII 预计 2030 年全球新能源汽车渗透率将达到 50% 以上，仍有很大发展空间。

随着传统能源向清洁能源转型成为全球共识，以风电、光伏等清洁能源替代化石能源的革命正在加速到来，而新能源发电相较于传统能源存在不稳定、不均衡的特点，从而催生了发电侧和电网侧储能快速增长的需求（包括可再生能源并网、电力调峰、系统调频等），储能产品应用的普及将有助于绿色能源的广泛利用，市场发展潜力巨大。在用电侧，储能主要用于电力自发自用、提升供电可靠性、峰谷价差和容量电费管理等，随着储能产品安全性、稳定性等性能的提高和用户满意度的提升，工商业、家庭等用电侧储能需求快速增长。根据 GGII 数据，2023 年全球储能锂离子电池出货量为 225GWh，同比增长 50.0%。未来，随着“双

碳”目标下电力清洁化加速带来储能需求持续增长、国内外对储能领域政策实施力度的加大，储能市场将继续保持快速发展。

（三）产业发展受到两大阶段性因素冲击

2020 年以来，我国新能源产业实现了跨越式发展，磷酸铁锂材料行业也快速发展，但在此过程中也积聚了一定风险，比较突出的问题是碳酸锂价格暴涨至历史高位，以及产业链内企业及新进入企业跟风扩产导致的产能过剩风险，具体分析如下：

1、碳酸锂价格剧烈波动

2020 年以来，随着新能源汽车和储能市场的高速增长，锂电池需求旺盛，导致碳酸锂原材料供应紧张，价格大幅上涨。根据上海有色网数据，电池级碳酸锂（含税）价格从 2020 年月均价低点约 4 万元/吨，持续大幅上涨至 2022 年 11 月均价约 57 万元/吨，随着行业去库存、供需关系变化和市场情绪等因素影响，短期内跌至 2023 年 4 月均价约 19 万元/吨，随后价格回升至 2023 年 6 月均价约 31 万元/吨，又逐月下跌至 2023 年 12 月均价约 11 万元/吨，2024 年 1-3 月呈小幅振荡运行态势。



2023 年，碳酸锂价格快速下行使得磷酸铁锂行业企业面临大额亏损风险：第一，高成本的库存价值不断下降，使得企业面临大额存货跌价风险；第二，企业从采购到生产、销售有一定的周期，在此过程中产品价格不断下降，企业原本

可获得的合理制造毛利被侵蚀；第三，碳酸锂价格快速下降使下游企业加速去库存、推迟采购，扰乱了产业链企业的正常生产经营节奏，对市场需求量造成了不利影响，进而引发行业内企业更激烈的竞争。

2、产能结构性、阶段性过剩

在新能源产业快速发展以及磷酸铁锂市场需求快速增长的预期下，磷酸铁锂正极材料原有企业、磷化工及钛白粉企业和三元正极材料企业等在 2021 年和 2022 年纷纷启动扩产规划，上述新增磷酸铁锂产能于 2023 年逐步投产，导致行业竞争日趋激烈，并面临产能结构性、阶段性过剩问题。

根据 EVTank 数据，截至 2023 年底，磷酸铁锂产能合计达到 341.7 万吨，整体产能利用率不足 50%，产能过剩问题较为突出。产能结构性、阶段性过剩的背景下，部分市场竞争力较弱的磷酸铁锂材料企业，正面临行业出清的风险。但长期来看，具备技术实力、成本优势和客户资源的头部企业有望抢占市场份额，抓住行业快速发展的机遇。

（四）2023 年磷酸铁锂行业普遍亏损，业绩修复需要一定过程

1、2023 年磷酸铁锂行业企业普遍亏损

2022 年，磷酸铁锂正极材料行业出货量前六名的企业包括湖南裕能、德方纳米、龙蟠科技、融通高科、万润新能和安达科技，合计市场占有率约 75%，其中除融通高科外均为 A 股上市公司，相关上市公司 2021 年至 2023 年归属于母公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

证券简称及股票代码	2023 年	2022 年	2021 年
德方纳米（300769.SZ）	-163,623.76	238,019.86	80,059.29
万润新能（688275.SH）	-150,362.98	95,869.86	35,259.37
龙蟠科技（603906.SH）	-123,332.35	75,292.39	35,083.94
安达科技（830809.BJ）	-63,378.57	81,149.35	23,085.38
平均值	-125,174.42	122,582.87	43,372.00
湖南裕能（301358.SZ）	158,062.93	300,720.58	118,412.01

受主要原材料碳酸锂价格剧烈波动及下游需求增速放缓的影响，磷酸铁锂正极材料行业竞争加剧，产能利用率下降，消化高价位库存的压力加大，公司及同

行业上市公司 2023 年净利润水平均出现下降，且同行业其他上市公司出现大额亏损情形。公司虽然实现了盈利，但净利润相比 2022 年同期还是出现了较大幅度的下降。

2、碳酸锂价格在合理区间企稳有利于磷酸铁锂行业业绩修复

碳酸锂价格从高位快速下跌是 2023 年度磷酸铁锂行业企业大幅亏损的重要原因。碳酸锂价格在 2023 年末已经降至约 10-11 万元/吨的合理水平，已接近碳酸锂生产成本区间，进一步大幅下跌的可能性较低；同时随着新能源汽车渗透率提升、增速放缓，未来碳酸锂价格再次暴涨的可能性也较小；从碳酸锂期货主力合约（LC2407）交易情况来看，2024 年以来价格也基本稳定在 10-12 万元/吨左右，波动较小，反映出市场对未来碳酸锂价格的预期基本稳定。

碳酸锂价格在合理区间企稳，有利于产业链企业稳定预期，有利于磷酸铁锂行业企业顺利传导原材料价格波动风险，降低存货减值风险。长期来看，锂电池成本是新能源汽车与燃油汽车竞争以及储能经济性的重要影响因素，碳酸锂价格回落至合理区间，将有利于降低锂电池成本，提高新能源汽车性价比优势，助推锂电储能更大规模的应用，有利于新能源行业的长远发展。

3、过剩产能消化和淘汰有利于磷酸铁锂行业业绩修复

第一，新能源及磷酸铁锂行业仍然具有广阔的增长空间，随着时间推移，增量市场能够消化更多的存量产能。

第二，磷酸铁锂行业出现产能过剩的重要原因是 2020-2022 年需求爆发、业绩增长吸引了众多企业扩产或者新进入行业，其中不乏盲目跟风和投机的企业。长远来看，只有具备成本优势、技术优势和良好客户基础的企业才能生存。2023 年以来行业出现的普遍亏损情形将加速低端落后产能出清，大量规划产能建设放缓或终止，使行业向有序竞争状态回归。

综上，2023 年磷酸铁锂行业普遍亏损，行业内企业普遍亏损的状态不具有可持续性，随着碳酸锂价格在合理区间企稳、下游需求持续增长以及行业内落后产能的淘汰，行业总体业绩将得到修复，但业绩修复需要一定过程。

二、公司已修订股权激励业绩考核指标，使产品销量指标贯穿考核期

为进一步强化股权激励效果，增强考核指标的连续性，公司已对股权激励业绩考核指标进行修订，主要是在原方案基础上，对 2025 年、2026 年新增了产品销量考核指标，使产品销量指标贯穿三年考核期。修订前后的考核指标对比情况如下：

归属期	业绩考核目标（现方案）	业绩考核目标（原方案）
第一个归属期	以 2023 年磷酸盐正极材料销售量为基数，2024 年磷酸盐正极材料销售量增长率不低于 25%。	以 2023 年磷酸铁锂销售量为基数，2024 年磷酸铁锂销售量增长率不低于 25%。
第二个归属期	以 2023 年磷酸盐正极材料销售量为基数，2025 年磷酸盐正极材料销售量增长率不低于 35%，且 2025 年净利润不低于 15 亿元。	2025 年净利润不低于 15 亿元。
第三个归属期	以 2023 年磷酸盐正极材料销售量为基数，2026 年磷酸盐正极材料销售量增长率不低于 50%，且 2026 年净利润不低于 20 亿元。	2026 年净利润不低于 20 亿元。

注 1：为便于对比，此处仅列示与关注函问题有关的核心条款，完整版方案以激励计划的公告为准。

注 2：磷酸盐正极材料销售量为磷酸铁锂销售量和磷酸锰铁锂销售量的合计值，磷酸锰铁锂为磷酸铁锂的延伸和升级产品，故合并计算。

如前所述，磷酸铁锂行业发展仍然面临阵痛期，2023 年磷酸铁锂行业整体产能利用率不足 50%，并普遍出现大额亏损情况，行业总体业绩修复需要一定过程。

行业低端落后产能出清的过程往往也是行业竞争格局发生变化和调整的过程。由于行业竞争者增加，2023 年磷酸铁锂市场集中度有所下降，根据高工锂电数据显示，2023 年 TOP5 的市场占有率为 64.3%，相对于 2022 年的 70%，行业集中度有所下降。在此背景下，公司 2023 年仍然实现了 89.77%的产能利用率，市场占有率稳中有升，并实现了优于同行业的盈利，殊为不易。

展望未来几年，磷酸铁锂行业竞争环境复杂，行业总体产能利用率偏低的压力依然存在，是低端落后产能出清的关键时期，市场竞争秩序和行业竞争格局仍有变数。因此，公司必须将产品销量和市场份额摆在更为突出的战略地位，保持行业龙头地位，为公司更长远的发展奠定坚实基础。选取磷酸盐正极材料销售量

作为贯穿未来三年的公司层面业绩考核目标具有现实意义。同时，原定的净利润考核指标继续保留，约束性进一步提升。

综上，公司已修订股权激励业绩考核指标，使产品销量指标贯穿考核期。新能源产业长期发展向好，但面临短期阵痛。2023 年磷酸铁锂行业整体产能利用率不足 50%，并普遍出现大额亏损情况，行业总体业绩修复需要一定过程。未来几年是低端落后产能出清的关键时期，市场竞争秩序和行业竞争格局仍有变数，公司必须将产品销量和市场份额摆在更为突出的战略地位。选取磷酸盐正极材料销售量作为贯穿未来三年的公司层面业绩考核目标具有现实意义。同时，原定的净利润考核指标继续保留，约束性进一步提升。本次股权激励考核指标的设置充分考虑了所处行业发展趋势、市场环境、自身经营战略等各方面因素，具有科学性、合理性。

三、公司业绩考核指标设置符合《上市公司股权激励管理办法》的相关规定

《上市公司股权激励管理办法》第十一条、第十四条对绩效考核指标作出了具体规定，经逐条对照分析，公司本次股权激励方案的业绩考核指标设置符合相关规定，具体如下：

《上市公司股权激励管理办法》具体条文	对照落实情况
第十一条 绩效考核指标应当包括公司业绩指标和激励对象个人绩效指标。相关指标应当客观公开、清晰透明，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的提升。	本次激励计划设置的绩效考核指标，包括公司业绩指标和个人绩效指标。 公司已在《湖南裕能新能源电池材料股份有限公司 2024 年限制性股票激励计划（草案修订稿）》中详细披露了考核指标的具体内容。相关指标客观公开、清晰透明，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的提升，符合《上市公司股权激励管理办法》相关规定。
上市公司可以公司历史业绩或同行业可比公司相关指标作为公司业绩指标对照依据，公司选取的业绩指标可以包括净资产收益率、每股收益、每股分红等能够反映股东回报和公司价值创造的综合性指标，以及净利润增长率、主营业务收入增长率等能够反映公司盈利能力和市场价值的成长性指标。以同行业可比公司相关指标作为对照依据的，选取的对照公司不少于 3 家。	公司系以历史业绩作为业绩指标对照依据；公司根据行业特点选取磷酸盐正极材料销售量增长率及净利润作为公司层面的业绩考核指标，符合《上市公司股权激励管理办法》相关规定。
激励对象个人绩效指标由上市公司自行确	公司对激励对象个人设置了严密的绩效考核

《上市公司股权激励管理办法》具体条文	对照落实情况
定。	体系，能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价，符合《上市公司股权激励管理办法》相关规定。
上市公司应当在公告股权激励计划草案的同时披露所设定指标的科学性和合理性。	公司已在公告股权激励计划草案(修订稿)的同时披露了所设定指标的科学性和合理性，符合《上市公司股权激励管理办法》相关规定。
第十四条 上市公司可以同时实行多期股权激励计划。同时实行多期股权激励计划的，各期激励计划设立的公司业绩指标应当保持可比性，后期激励计划的公司业绩指标低于前期激励计划的，上市公司应当充分说明其原因与合理性。	本次系公司上市后首次实施股权激励计划，不存在同时实行多期股权激励计划的情形，也不存在后期激励计划业绩指标低于前期激励计划的情形。公司业绩指标设置具有合理性，符合《上市公司股权激励管理办法》相关规定。

综上所述，公司结合所处行业发展趋势、市场环境、自身经营战略等因素，设置的考核指标具有合理性，符合《上市公司股权激励管理办法》的相关规定。

问题 2、结合磷酸铁锂销售量过去 3 年的实际实现情况、在手订单情况等，说明上述考核指标确定的具体过程，相关指标是否具备合理性。

回复：

一、过去三年，公司磷酸铁锂销售量实现情况与行业增长情况基本相符

湖南裕能 2021 年至 2023 年实现磷酸铁锂销量分别为 121,327.26 吨、323,879.60 吨和 506,840.83 吨，2022 年和 2023 年销量增长率分别为 166.95%和 56.49%，与同期全球磷酸铁锂正极材料出货量增长率 132%和 48%基本相符。

项目		2023 年	2022 年	2021 年
全球磷酸铁锂正极材料出货量	数量（万吨）	166	112.3	48.5
	增长率	48%	132%	-

数据来源：高工锂电

二、公司销量考核指标主要参考行业预期增长率确定

公司磷酸盐正极材料销售量增长率考核目标，充分结合了行业发展周期、竞争状况及自身经营战略，具备合理性，具体分析如下：

1、行业发展周期方面，新能源产业已经从爆发式增长转入稳健增长阶段。根据工信部数据，2024年1-3月，我国新能源汽车销量为209万辆，同比增长31.8%。根据国际能源署（IEA）最新发布的《全球电动汽车展望》报告，2023年全球电动汽车销量接近1,400万辆，预计2024年达到约1,700万辆，同比增长超20%；基于现有政策和明确目标，预计到2030年全球电动汽车销量将超过4,000万辆，对应的年均复合增长率达16%。本次激励方案的考核指标中，公司以2023年磷酸盐正极材料销售量为基数，2024年至2026年磷酸盐正极材料销售量增长率目标分别不低于25%、35%、50%，与上述预计数据基本可比。

2、市场竞争方面，在新能源产业快速发展以及磷酸铁锂市场需求快速增长的预期下，磷酸铁锂正极材料原有企业、磷化工及钛白粉企业和三元正极材料企业等纷纷启动扩产规划，上述新增磷酸铁锂产能于2023年逐步投产，导致行业竞争日趋激烈，并面临产能结构性过剩问题。由于行业竞争者增加，2023年磷酸铁锂市场集中度有所下降，根据高工锂电数据显示，2023年TOP5的市场占有率为64.3%，相对于2022年的70%，行业集中度有所下降。公司积极应对市场竞争，并将充分发挥技术、成本、规模等竞争优势驱动，保持行业领先地位和市场占有率。

3、自身经营方面，根据高工锂电数据测算，公司市场占有率从2021年的约25%提升至2022年的约29%，并进一步提升至2023年的超过30%，连续四年排名行业全国第一。公司与比亚迪、宁德时代、亿纬锂能等众多知名锂电池企业建立了长期稳定的合作关系，正极材料为锂电池的关键核心原材料，客户黏性高。具体产品交付数量方面，公司主要客户根据其自身需求并结合双方商定交货计划滚动下达订单，通常在月末确定下个月的采购数量。

综上，过去三年，公司磷酸铁锂销售量实现情况与行业增长情况基本相符。目前，新能源产业已经从爆发式增长转入稳健增长阶段。根据国际能源署（IEA）预计，2024年全球电动汽车销量增长率超20%，2023年到2030年全球电动汽车销量年均复合增长率达16%。本次激励方案的考核指标中，公司以2023年磷酸盐正极材料销售量为基数，2024年至2026年磷酸盐正极材料销售量增长率目标分别不低于25%、35%、50%，与上述预计数据基本可比，具有合理性。

问题 3、说明 2025 年至 2026 年“行业产能过剩将基本出清”的具体判断依据，并结合你公司过去三年业绩变动主要影响因素等，详细说明你公司形成“盈利能力将会提升”的具体判断依据，并结合你公司过去 3 年净利润变动情况，同行业可比公司业绩变动趋势等，说明净利润考核指标的合理性。

回复：

一、说明 2025 年至 2026 年“行业产能过剩将基本出清”的具体判断依据

产能出清在经济学中指的是通过市场机制等方式，解决产能过剩问题，使得供给与需求达到一个新的均衡状态。这种均衡状态包含了供需调整、市场竞争、企业利润等多个方面。

供需调整的直观指标是产能利用率水平，也是消化过剩产能和实现市场出清的重要判断依据。根据 EVTank 数据，截至 2023 年底，磷酸铁锂产能合计达到 341.7 万吨，整体产能利用率均不足 50%。同时，2023 年磷酸铁锂行业普遍出现大额亏损情况，行业普遍亏损以及低产能利用率的状态难以长期维持，部分市场竞争力较弱的磷酸铁锂材料企业，正面临行业出清的风险。

根据高工锂电观点，2024 年行业出清将成为行业主旋律：全年开工率偏低，为降低生产成本，企业会根据节奏选择性的开工和停工；2024 年磷酸铁锂材料企业多采取以销定产的举措，压缩成品库存，大企业生产减量、小企业暂时停产的现象频出。同时，考虑行业出清需要一个动态的过程，以及低端落后产能的逐步退出，因此在 2024 年行业出清的基础上，公司预计 2025 年至 2026 年行业过剩产能将逐渐出清。

二、结合你公司过去三年业绩变动主要影响因素等，详细说明你公司形成“盈利能力将会提升”的具体判断依据

（一）公司 2021 年至 2023 年业绩变动情况及主要影响因素

2021 年至 2023 年，公司主要业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	4,135,767.10	4,279,036.13	706,762.07
营业成本	3,819,545.64	3,745,144.22	520,637.98
期间费用	93,955.34	103,793.05	28,366.90
利润总额	187,468.61	354,595.90	140,486.77
归属于母公司所有者的净利润	158,062.93	300,720.58	118,412.01

影响公司业绩变动的主要因素可以分为营业收入、营业成本和期间费用三方面，具体分析如下：

(1) 营业收入方面，公司主要产品包括磷酸铁锂等锂离子电池正极材料，主要应用于动力电池、储能电池等锂离子电池的制造，最终应用于新能源汽车、储能等领域。近年来，受益于国家政策对新能源产业的扶持，公司产品的市场需求逐步扩大。因此，产业政策导向、行业技术路线、下游行业景气度、公司产品性能、公司市场开拓能力及响应能力等因素是影响公司收入的主要因素，上述因素通过影响公司主要产品磷酸铁锂的销售数量和销售价格，对公司的营业收入产生影响。

(2) 营业成本方面，公司成本主要包括直接材料、制造费用、燃料动力和直接人工，碳酸锂、磷酸等主要原材料的价格波动对公司产品成本影响较大。同时，公司为生产型企业，燃料动力价格、人工成本的变动也对公司整体成本的波动产生一定影响。一方面，公司可以通过规模化效应以及提高产能利用率，降低单位制造成本、燃料成本和人工成本；另一方面，公司通过加强一体化布局，如增加磷酸铁的自供比例，实现降低成本的目的。

(3) 期间费用包括管理费用、研发费用、销售费用及财务费用，公司费用管控水平良好，2021 年至 2023 年期间费用率逐年降低。

(二) “盈利能力将会提升”的具体判断依据

公司认为，经过行业激烈竞争后，到 2025 年-2026 年，行业过剩产能将逐渐出清，加上公司的磷矿资源布局、海外投资布局、新产品落地等举措逐步达效，有利于提升公司整体盈利能力，具体判断依据如下：

1、稳固的市场占有率有助于提升公司收入规模

2020年至2023年，公司连续四年保持磷酸铁锂材料行业市场占有率第一。2024年，公司以降本稳质、稳步提升产销规模、稳固市场占有率作为第一要务，并通过海外投资布局、新产品落地等举措逐步达效，进一步保障公司2025年和2026年行业领先的市占率水平。

海外投资布局方面，随着海外尤其是欧洲新能源汽车产业的发展，磷酸铁锂正极材料的海外市场需求呈现增长态势。为促进公司海外业务顺利推进，就近配套客户，满足海外市场需求，强化公司的市场地位，公司拟在西班牙投资建设年产5万吨锂电池正极材料项目，有助于提升公司的整体竞争力。

新产品落地方面，公司创新研发的超长循环磷酸铁锂、更高能量密度磷酸铁锂、磷酸锰铁锂等新产品，进展顺利，满足客户对不同应用场景的差异化需求，持续增加客户粘性。

2、一体化发展有助于降低成本，提升盈利能力

公司坚持“资源-前驱体-正极材料-循环回收”一体化发展思路，围绕主业，纵向布局产业链多个重要环节并将在2024年持续完善，为2025年和2026年盈利能力提升奠定基础，具体分析如下：

①上游资源方面，公司下属控股子公司贵州裕能矿业有限公司于2023年成功竞得贵州省福泉市打石场磷矿和黄家坡磷矿，并加速推进磷矿勘查、探转采等工作进度，其中黄家坡磷矿已于2024年4月取得采矿许可证。随着采矿工作进度的推进及投产爬坡，有助于降低2025年的磷源的原材料成本。

②磷酸铁前驱体方面，公司已实现全部自供，成本可控，并在工艺稳定性和降本等方面持续优化，以适配不同基地的生产需求，为产品质量打下坚实基础。

③正极材料方面，公司根据市场情况，稳步推进云南基地、贵州基地等产能建设，到2023年年末，公司已有磷酸铁锂设计产能约70万吨，规模化优势进一步凸显，经过产能爬坡后，公司的盈利能力将有望提升。

④废旧电池回收方面，公司已设立子公司湖南裕能循环科技有限公司，探索

电池回收利用技术，推动形成产业链闭环，强化对关键原材料的控制，也为未来迎接大规模锂离子电池退役浪潮做好技术、人才储备。

三、结合你公司过去 3 年净利润变动情况，同行业可比公司业绩变动趋势等，说明净利润考核指标的合理性

（一）公司及同行业可比公司业绩变动趋势

2022 年，磷酸铁锂正极材料行业出货量前六名的企业包括湖南裕能、德方纳米、龙蟠科技、融通高科、万润新能和安达科技，合计市场占有率约 75%，其中除融通高科外均为 A 股上市公司，相关上市公司 2021 年至 2023 年归属于母公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

证券简称及股票代码	2023 年	2022 年	2021 年
德方纳米（300769.SZ）	-163,623.76	238,019.86	80,059.29
万润新能（688275.SH）	-150,362.98	95,869.86	35,259.37
龙蟠科技（603906.SH）	-123,332.35	75,292.39	35,083.94
安达科技（830809.BJ）	-63,378.57	81,149.35	23,085.38
平均值	-125,174.42	122,582.87	43,372.00
湖南裕能（301358.SZ）	158,062.93	300,720.58	118,412.01

1、2022 年净利润较高，主要受到碳酸锂价格大幅上涨及产品供不应求因素影响

2022 年，公司实现归属于母公司股东的净利润 300,720.58 万元，同行业可比公司净利润也大幅增长，主要是因为：①主要原材料碳酸锂价格大幅上涨，根据上海有色网数据显示，电池级碳酸锂（含税）价格从 2022 年 1 月均价约 33 万元/吨，持续大幅上涨至 2022 年 11 月均价约 57 万元/吨，在主要原材料价格大幅上涨的过程中，公司的净利润包含了较大部分的库存收益；②磷酸铁锂下游终端市场保持旺盛需求，公司产品供不应求，公司及同行业产能利用率均处于较高水平，磷酸铁锂正极材料市场价格和出货量均大幅增加。

2、2023 年磷酸铁锂行业普遍亏损，业绩修复需要一定过程

具体分析详见“问题 1”回复说明。

（二）净利润考核指标具有合理性

如前所述，公司已对股权激励业绩考核指标进行修订，主要是在原方案基础上，对 2025 年、2026 年新增了产品销量考核指标，使产品销量指标贯穿三年考核期，原定的 2025 年、2026 年净利润考核指标继续保留，业绩考核约束力进一步提升。

2022 年，公司及同行业公司净利润较高，主要受到碳酸锂价格大幅上涨及产品供不应求因素影响，具有新能源产业爆发式增长的阶段性特征，尤其是碳酸锂价格大幅上涨，库存收益带来的净利润提升有较大的偶然性。目前新能源产业已由快速增长阶段，迈入了稳健增长阶段，快速增长阶段的盈利情况，不适用于稳健增长阶段，因此，公司未将 2022 年净利润作为净利润考核指标参考。

2023 年，同行业其他上市公司出现大额亏损情形。公司虽然实现了盈利，但净利润相比 2022 年同期还是出现了较大幅度的下降。行业内企业普遍亏损的状态不具有可持续性，随着碳酸锂价格在合理区间企稳、下游需求持续增长以及行业内落后产能的淘汰，行业总体业绩将得到修复，但业绩修复需要一定过程。

综上所述，公司参考自身历史净利润水平及变动情况，并结合同行业可比公司业绩变动情况、未来行业发展趋势以及业绩修复需要一定过程等因素，合理审慎地设置了 2025 年和 2026 年的考核目标为归属于上市公司股东的净利润分别不低于 15 亿元、20 亿元。

问题 4、结合上述回复情况、公司实际经营情况、同行业可比公司业绩实现及激励计划考核指标设置情况等，详细说明激励计划是否具有充分的激励效果，是否有利于上市公司的持续发展。

回复：

一、公司激励计划考核指标的选择符合行业惯例，具有合理性

德方纳米、龙蟠科技和安达科技在上市以来推出过股权激励计划，选择的考核指标包括营业收入、产品销量、净利润等多个维度，公司本次选择产品销量和

净利润作为考核指标具有合理性，符合行业惯例，具体如下：

公司简称及 股票代码	激励计划	公告时间	公司层面业绩考核要求
德方纳米 (300769.SZ)	第四期限制性股票激励计划	2023年8月	第一个归属期：满足以下条件之一：1.2023年营业收入不低于230.00亿元；2.以2022年度磷酸盐系正极材料销量为基数，2023年磷酸盐系正极材料销量增长率不低于35%。 第二个归属期：满足以下条件之一：1.2023年-2024年两年累计的营业收入不低于506.00亿元；2.以2022年度磷酸盐系正极材料销量为基数，2024年磷酸盐系正极材料销量增长率不低于100%。 第三个归属期：满足以下条件之一：1.2023年-2025年三年累计的营业收入不低于837.20亿元；2.以2022年度磷酸盐系正极材料销量为基数，2025年磷酸盐系正极材料销量增长率不低于180%。
	第三期限制性股票激励计划	2021年11月	第一个归属期：2022年营业收入值不低于60亿元。 第二个归属期：2022-2023年两年的累计营业收入值不低于135亿元。 第三个归属期：2022-2024年三年的累计营业收入值不低于228.75亿元。
	第二期限制性股票激励计划	2021年1月	第一个归属期：2021年净利润值不低于10,000万元。 第二个归属期：2021-2022年两年的累计净利润值不低于22,000万元。 第三个归属期：2021-2023年三年的累计净利润值不低于36,400万元。
	第一期限制性股票激励计划	2019年12月	第一个解除限售期：2020年营业收入值不低于110,000万元。 第二个解除限售期：2020-2021年两年的累计营业收入值不低于230,000万元。 第三个解除限售期：2020-2022年三年的累计营业收入值不低于360,000万元。
龙蟠科技 (603906.SH)	2023年股票期权激励计划	2023年9月	第一个行权期：2024年公司实现的扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润不低于60,000万元。 第二个行权期：2025年公司实现的扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润不低于80,000万元。
	2020年股票期权激励计划	2020年11月	第一个行权期：定比2020年，2021年扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润增长率不低于25%。 第二个行权期：定比2020年，2022年扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润增长率不低于50%。 第三个行权期：定比2020年，2023年扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润增长率不低于75%。

公司简称及股票代码	激励计划	公告时间	公司层面业绩考核要求
	2017 年限制性股票激励计划	2017 年 12 月	首次授予第一个解除限售期：定比 2017 年，2018 年扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润增长率不低于 15%。 首次授予第二个解除限售期：定比 2017 年，2019 年扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润增长率不低于 30%。 首次授予第三个解除限售期：定比 2017 年，2020 年扣除股份支付费用影响和非经常性损益后的净利润增长率不低于 45%。
安达科技 (830809.BJ)	2022 年股票期权激励计划	2022 年 8 月	第 1 个考核期：2022 年营业收入较 2021 年收入增加 223%；或 2022 年磷酸铁锂（新型磷酸盐系正极材料）出货量较 2021 年出货量增长 50%。 第 2 个考核期：2023 年营业收入较 2021 年收入增加 287%；或 2022 与 2023 年各年磷酸铁锂（新型磷酸盐系正极材料）出货量较 2021 年出货量增幅之和达到 160%。 第 3 个考核期：2024 年营业收入较 2021 年收入增加 365%；或 2022 至 2024 年各年磷酸铁锂（新型磷酸盐系正极材料）出货量较 2021 年出货量增幅之和达到 378%。

二、激励计划具有充分的激励效果，有利于上市公司的持续发展

如前所述，公司已对股权激励业绩考核指标进行修订，主要是在原方案基础上，对 2025 年、2026 年新增了产品销量考核指标，使产品销量指标贯穿三年考核期，原定的 2025 年、2026 年净利润考核指标继续保留，业绩考核约束力进一步提升。本次激励计划具有充分的激励效果，有利于上市公司的持续发展，具体分析如下：

（一）产品销量指标贯穿三年考核期具有合理性，销量增长率目标数值具有合理性

新能源产业长期发展向好，但面临短期阵痛。2023 年磷酸铁锂行业整体产能利用率不足 50%，并普遍出现大额亏损情况，行业总体业绩修复需要一定过程。未来几年是低端落后产能出清的关键时期，市场竞争秩序和行业竞争格局仍有变数，公司必须将产品销量和市场份额摆在更为突出的战略地位。选取磷酸盐正极材料销售量作为贯穿未来三年的公司层面业绩考核目标具有现实意义，具有合理性。具体分析详见“问题 1”回复说明。

目前，新能源产业已经从爆发式增长转入稳健增长阶段。根据国际能源署

(IEA) 预计, 2024 年全球电动汽车销量增长率超 20%, 2023 年到 2030 年全球电动汽车销量年均复合增长率达 16%。本次激励方案的考核指标中, 公司以 2023 年磷酸盐正极材料销售量为基数, 2024 年至 2026 年磷酸盐正极材料销售量增长率目标分别不低于 25%、35%、50%, 与上述预计数据基本可比, 具有充分的激励效果, 有利于上市公司的持续发展, 具有合理性。具体分析详见“问题 2”回复说明。

(二) 2025 年、2026 年净利润目标具有合理性

2023 年, 公司及同行业公司归属于上市公司股东的净利润均大幅下降, 且同行业其他上市公司出现大额亏损情形。公司认为 2023 年以来至未来几年, 行业都将处于过剩落后产能出清的发展阶段, 经历 2023 年的大额亏损之后, 低端落后产能的经营压力进一步提升, 面临淘汰。公司结合过往几年经营业绩变动情况及未来行业发展趋势, 合理审慎地设置了 2025 年和 2026 年归属于上市公司股东的净利润考核目标为分别不低于 15 亿元、20 亿元, 具有充分的激励效果, 有利于上市公司的持续发展。具体分析详见“问题 3”回复说明。

公司本期股权激励计划业绩指标设置秉持激励与约束相匹配的原则, 除公司层面的业绩考核外, 公司还对激励对象个人设置了严密的绩效考核体系, 能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价。

综上所述, 公司结合行业情况、实际经营情况、同行业可比公司股权激励计划考核指标设置情况等, 设置了本期股权激励计划考核指标, 相关指标设置合理, 具有充分的激励效果, 有利于上市公司的持续发展, 不存在损害上市公司利益及中小股东利益的情形。

问题 5、你认为应予以说明的其他事项。

股权激励是留住、激励及吸引人才, 保持公司竞争力的重要手段, 实施股权激励有利于完善公司治理, 助力企业可持续发展。公司是国内主要的锂离子电池正极材料供应商, 专注于锂离子电池正极材料研发、生产和销售, 公司主要核心人员均具有多年的锂离子电池正极材料相关领域从业经验, 在管理、研发、技术、

生产和销售方面经验丰富，对该行业有着深刻的认识。公司高度重视人才梯队建设，积极推进落实人才强企发展战略，强化后备人才队伍建设。目前，公司所属行业技术竞争日益激烈，人才竞争激烈，人力成本增加，且公司经过近几年快速发展，公司规模较大，公司迫切需要通过实施股权激励优化员工薪酬，提升公司竞争力，确保团队核心骨干稳定性，吸引外部核心人才，助力企业可持续发展，为股东创造更大价值。

特此公告。

湖南裕能新能源电池材料股份有限公司

董事会

二〇二四年四月三十日