

盛新锂能集团股份有限公司 关于对深圳证券交易所关注函的回复公告

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

盛新锂能集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年6月5日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对盛新锂能集团股份有限公司的关注函》（公司部关注函〔2023〕第256号）（以下简称“《关注函》”），公司在收到《关注函》后高度重视，积极组织相关人员开展对《关注函》的回复工作，现将有关问题的回复公告如下：

1. 《草案》显示，本激励计划采取自主定价方式，限制性股票的授予价格（含预留授予）为10元/股，占草案公告前1个交易日公司股票交易均价的32.58%，占草案公告前20个交易日公司股票交易均价的30.61%。请你公司根据《上市公司股权激励管理办法》第二十三条的相关规定，充分说明本次股权激励计划采用自主定价的原因及具体方式，授予价格的确定依据、过程及其合理性，是否有利于维护上市公司利益。

回复：

近年来，随着全球新能源汽车和储能行业的快速发展，锂产品市场需求旺盛，为公司提供了巨大的市场空间及发展机会。同时，新能源汽车和储能行业的快速发展，也导致大量的企业和资金进入锂盐行业，锂盐产能快速增长，行业内企业不断扩大产能规划，行业外也有不少企业跨界进入锂电产业，过快的产能扩张使得锂盐行业人才的竞争和争夺日趋激烈，因此稳定的管理和技术团队对公司的重要性更加凸显，也是公司稳健经营、持续成长以及实现公司发展战略的重要保障。

本激励计划的激励对象包括公司董事、高级管理人员以及公司（含控股子公司）核心管理人员、核心技术（业务）人员，且以生产、技术、研发的核心员工为主，稳定该部分员工对公司的经营业绩和发展战略具有重要意义，公司需要对该部分员工实施有效的激励。高额现金奖励不仅会对公司日常现金流产生一定影

响，且存在激励效果短期化的弊端，不利于实现长期绑定核心人才的目的；股权激励作为长期薪酬的组成部分，以公司业绩提升为基础，将个人利益和公司利益结合，有效促使核心人才扎根公司的土壤，激发其主人翁意识，不断为公司发展赋能。

本激励计划拟向激励对象首次授予的限制性股票数量为 990 万股，占本激励计划草案公告时公司总股本的 1.09%。激励对象人均获授限制性股票为 2.44 万股，人均授予数量占本激励计划草案公告时公司总股本的 0.003%，人均激励规模较合适，与各激励对象的薪酬水平、岗位职责及对公司的贡献度较匹配。为有效地实施股权激励，公司拟以 10.00 元/股向激励对象授予限制性股票。一方面，本次激励对象中在生产一线的核心员工约 300 人，占总参与人数的比例超过 70%，主要分布在三四线城市及其他经济相对落后的地区，还有部分参加工作不久的高学历人才，这部分人员收入相对有限，公司确定 10.00 元/股的授予价格能够有效降低激励对象的资金压力，避免参与本激励计划对激励对象的经济状况造成较大影响，保障本激励计划的可实施性；另一方面，公司经营业绩和财务状况良好，现金流稳健，实施本激励计划不会对公司的经营业绩和财务状况产生较大影响。

同时，本激励计划的定价原则和方式亦借鉴并参考相关市场案例，包括普蕊斯（301257.SZ）、苏泊尔（002032.SZ）、天赐材料（002709.SZ）、东方精工（002611.SZ）、南大光电（300346.SZ）等。

公司名称	激励计划草案公告日	定价原则
普蕊斯 (301257)	2022/9/7	授予价格为 17.06 元/股，约占激励计划草案公告前 1 个交易日公司股票交易均价的 36.08%；约占激励计划草案公告前 60 个交易日公司股票交易均价的 30%。
苏泊尔 (002032)	2022/8/31	授予价格为 1 元/股。
天赐材料 (002709)	2022/8/9	授予价格为 6.00 元/股，约占激励计划草案公告前 1 个交易日公司股票交易均价的 11.45%；约占激励计划草案公告前 120 个交易日公司股票交易均价 11.96%。
东方精工 (002611)	2022/2/26	授予价格为 1 元/股。
南大光电 (300346)	2022/1/18	授予价格为 14.85 元/股，约占激励计划草案公告前 1 个交易日公司股票交易均价的 32.15%；约占激励计划草案公告前 20 个交易日公司股票交易均价的 32%。

公司已在激励计划草案中就采用自主定价方式的原因及必要性做出充分说明，并聘请独立财务顾问深圳市他山企业管理咨询有限公司对本激励计划的可行性、相关定价依据和定价方法的合理性、是否有利于公司持续发展、是否损害股东利益等发表意见。本激励计划的定价原则和方式已综合考虑公司未来发展规划、行业人才竞争环境、激励对象的出资能力与意愿、实施股权激励的成本、股权激励的市场实践情况、公司前期股权激励的实施经验等相关因素，符合《上市公司股权激励管理办法》第二十三条和第三十六条规定。

为体现激励与约束对等的原则，本激励计划设定三个解除限售期，激励对象需要满足相应的公司层面业绩考核和个人层面绩效考核，方可解除限售相应的限制性股票，能够对激励对象起到良好的激励与约束效果，引导激励对象关注公司发展，为公司发展贡献力量，不断创造向上的价值。

本激励计划已经公司董事会、监事会审议通过，独立董事、独立财务顾问及律师已就相关事项发表明确意见，本激励计划尚需取得公司股东大会的批准，公司已就相关事项发出股东大会通知，独立董事亦已就与本次股权激励计划相关的议案向所有股东征集委托投票权。本激励计划需经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上（含）审议通过后方可实施，就与本次激励计划相关的议案，关联股东需回避表决。截至本回复作出日，本激励计划的审议、表决程序符合《上市公司股权激励管理办法》的相关规定。本回复作出日后，公司亦将按照《上市公司股权激励管理办法》等相关法律法规和规范性文件的规定履行必要的审议程序和信息披露义务。

综上，本激励计划的定价原则和方式具备合规性、可行性、合理性，有利于公司的持续发展，不存在损害公司利益及全体股东利益的情形。

2. 《草案》显示，本激励计划考核年度为 2023 年至 2025 年，公司层面各年度业绩考核目标如下：以 2021-2022 年平均营业收入为基数，2023 年营业收入不低于该基数，2023-2024 年平均营业收入较该基数增长率不低于 15%，2023-2025 年平均营业收入较该基数增长率不低于 33%，上述指标在结合公司所处行业状况的基础上综合考虑了公司的历史业绩及未来发展规划。

你公司 2021 年、2022 年分别实现营业收入 29.34 亿元、120.39 亿元，同比

增长 63.88%、299.03%；2023 年一季度已实现营业收入 27.84 亿元，同比增长 65.02%。你公司 2021 年、2022 年分别实现归母净利润 8.51 亿元、55.52 亿元，同比增长 3,030.29%、541.32%。你公司 2021-2022 年平均营业收入为 74.87 亿元，本次设置的各年度考核目标为 2023 年不低于 74.87 亿元、2023-2024 年平均营业收入不低于 86.10 亿元、2023-2025 年平均营业收入不低于 99.58 亿元，未来三年考核目标均远低于 2022 年营业收入。

(1) 请结合行业发展情况、你公司近三年经营情况、后续业务发展规划、同行业可比公司情况等，论述本次激励计划考核指标设置的依据、具体测算过程及合理性，业绩考核目标仅设置营业收入指标的合理性及科学性。

回复：

(一) 行业发展情况

近年来，全球市场“绿色低碳”发展趋势驱动锂电材料在新能源汽车、储能等应用领域的需求快速提升。随着全球范围内双碳目标的不断明确，各国新能源政策频出，有力促进了新能源产业的快速发展，推动锂产品市场需求快速增长。根据中信证券 2023 年 4 月的研究报告，未来几年锂盐产品市场仍将保持较快速度增长。



由于锂行业的周期特性，锂盐产品价格具有较大的波动性。根据亚洲金属网数据，2014 年至今中国国内碳酸锂和氢氧化锂价格走势情况如下：



近年锂盐产品价格周期波动大致分为四个阶段：（1）第一阶段（2014-2018年中）：受益于国内新能源汽车需求爆发，叠加免征车辆购置税等一系列政策出台，新能源汽车成为拉动锂需求的主要动力，碳酸锂价格从2015年初4万元/吨上涨至2016年中约15万元/吨。此后，锂矿投资开始增加，锂盐产能陆续投放，但需求端依旧维持高位，锂价随之呈现高位窄幅震荡之势。（2）第二阶段（2018年中-2020 Q3）：由于新能源车补贴开始退坡，行业负面扰动因素增多，致使2018年年中至2020 Q3 锂价格整体阶段性回落。尤其是2019年下半年至2020年上半年，新能源汽车销量同比数据持续负增长，锂盐厂家利润空间急速下滑，部分产能暂停扩产或停产，碳酸锂产能逐渐出清。2020年下半年，随着新能源车销量的持续反弹，锂价终于企稳，但距离本轮高点已缩水超60%。（3）第三阶段（2020 Q4-2022年11月）：受益于新能源车性能改善叠加免征车购税、延长补贴年限等

利好政策出台，锂行业基本面状况发生扭转。需求端，新能源汽车产销量屡创新高，带动碳酸锂、氢氧化锂基础锂盐的需求呈现跳跃式增长。供给端，由于前期锂盐产品价格下行导致澳洲部分锂矿场关闭、停产、清盘等，短期内无法及时复产，上游矿山的建设投产周期或复产周期与下游正极材料及电池厂扩产周期严重错配，导致锂盐逐渐从供需平衡转变为供应紧张的状态。在上游供应相对紧张及市场需求快速上升的双重刺激下，锂盐产品价格持续上涨，2020 Q4 至 2022 年 11 月，碳酸锂价格从 4 万元/吨上涨至最高 60 万元/吨。（4）第四阶段（2022 年 12 月-至今）：由于新能源车销量增速较 2022 年出现较大幅度下滑，市场担忧未来需求的持续性，同时上游锂矿资源不断释放增量，锂盐产品供需关系较 2022 年有较大幅度缓解，碳酸锂和氢氧化锂产品价格快速下滑，其中电池级碳酸锂今年 4 月最低跌至 17 万元/吨，较去年 11 月最高价 60 万元/吨下跌幅度超过 70%；电池级氢氧化锂今年 4 月最低跌至 27 万元/吨，较去年 11 月最高价 57 万元/吨下跌幅度超过 52%；自今年 5 月起，由于市场情绪的修复以及下游企业补库的需要，锂盐产品价格有所反弹。但整体来看，未来锂盐行业的供需关系将得到持续改善，部分研究机构预测自 2023 年起将出现供大于求的局面，预计锂盐产品价格难以回到前期高位价格，且长期均价预计将大幅低于 2022 年锂盐产品均价。

（二）公司近三年经营情况及后续业务发展规划

近几年，公司积极扩大锂盐产能、布局锂资源，持续做好各项生产经营管理工作，公司收入规模和盈利能力均有所增长。公司最近三年及一期的经营情况及财务数据如下：

单位：亿元

财务指标	2023 年一季度	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入	27.84	120.39	29.34	17.91
同比增长率	65.02%	299.03%	63.88%	-21.43%
归母净利润	4.64	55.52	8.51	0.27
同比增长率	-56.67%	541.32%	3030.29%	145.87%

未来，公司将持续聚焦锂资源及锂产品业务，不断加大投入，围绕“资源、规模、品质、客户”开展各项工作。充分发挥自有矿山优势，全力推进海内外矿山开发建设，继续寻求优质锂资源项目；全力保障锂盐产能释放，提升锂盐产品市场占有率；积极推动技术创新和工艺提升，提高产品质量；持续拓展优质客户，

优化客户结构，深化客户关系。公司致力于成为全球产能、品质领先的锂电新能源材料企业，以锂为世界能源可持续发展作贡献。

（三）同行可比公司情况

公司主要业务为锂矿采选、基础锂盐和金属锂产品的生产与销售。同行相关上市公司的经营及财务数据情况如下：

单位：亿元

公司名称	财务指标	2023年 Q1	2022年 Q4	2022年 Q3	2022年 Q2	2022年 Q1	2021年 Q4	2021年 Q3	2021年 Q2	2021年 Q1
天齐锂业	营业收入	114.49	158.03	103.50	90.38	52.57	37.91	15.22	14.47	9.04
	同比增长率	117.77%	316.90%	580.19%	524.71%	481.41%	366.44%	177.71%	58.92%	-6.63%
赣锋锂业	营业收入	94.38	142.11	131.68	90.78	53.65	41.08	29.89	24.57	16.07
	同比增长率	75.91%	245.89%	340.48%	269.42%	233.91%	151.89%	98.50%	87.87%	48.94%
雅化集团	营业收入	30.38	43.40	41.12	33.45	26.60	17.95	13.21	12.67	8.57
	同比增长率	14.21%	141.73%	211.18%	163.97%	210.22%	73.05%	43.64%	51.77%	87.31%
天华新能	营业收入	35.38	44.57	47.98	43.88	33.88	10.76	8.91	7.63	6.68
	同比增长率	4.42%	314.44%	438.66%	474.78%	407.15%	331.46%	194.96%	44.07%	187.84%
中矿资源	营业收入	20.72	25.52	20.78	15.63	18.48	9.99	5.21	5.04	3.70
	同比增长率	12.13%	149.37%	299.01%	210.27%	399.02%	120.85%	71.01%	84.36%	50.85%
融捷股份	营业收入	1.94	13.10	6.95	5.09	4.78	3.76	2.10	2.26	1.09
	同比增长率	-59.49%	248.84%	231.35%	124.79%	339.46%	87.45%	207.97%	147.47%	263.23%
营业收入增长率平均值		27.49%	236.20%	350.15%	294.66%	345.20%	188.52%	132.30%	79.08%	105.26%
盛新锂能	营业收入	27.84	39.01	30.05	34.46	16.87	10.75	7.26	5.99	5.35
	同比增长率	65.02%	275.91%	288.37%	417.46%	212.59%	244.93%	-0.03%	17.21%	121.23%

从上表可以看出，公司营业收入的整体变化趋势与同行业可比公司基本一致，但是从今年第一季度起单季度营业收入均出现下滑。

（四）公司设置营业收入作为考核指标的合理性及科学性

根据《上市公司股权激励管理办法》第十一条的规定，主营业务收入增长率是反映公司市场价值的成长性指标。公司设置营业收入作为考核指标，符合《上市公司股权激励管理办法》的相关规定。

随着全球新能源汽车和储能行业的快速发展，锂产品市场需求旺盛，为公司提供了巨大的市场空间及发展机会。公司以“致力于成为全球锂电新能源材料领先企业”为战略目标，始终保持战略定力，持续加大锂电新能源领域的投入。公司自2016年起由原人造板主业向锂电新能源材料业务积极转型，2018年3月建成第一条锂盐生产线；截至目前，进入锂电新能源行业短短几年，公司已建成锂盐产能7万吨、在建锂盐产能6万吨，公司锂盐产能规模位居行业前列，并拓展

了比亚迪、宁德时代、中创新航、瑞浦能源、LG 化学、SKO、浦项化学、容百科技等行业领先企业为核心客户群。但目前锂盐行业集中度还相对比较分散，以 2022 年公司锂盐产量 4.8 万吨计算，公司锂盐产品市场占有率约 6%，公司锂盐产品产能规模及市场占有率仍有较大提升空间，未来公司将根据锂产品的市场需求持续扩大产能规划，不断提升锂盐产品的市场占有率，努力实现“成为全球锂电新能源材料领先企业”的战略目标。营业收入增长率是公司锂电新能源材料业务成长性、市场占有率以及行业地位的重要体现，是公司经营成果的核心指标，设置营业收入作为激励计划的考核指标，将有效激励公司核心员工共同努力，快速提升公司生产经营规模，提升公司市场竞争力和影响力，促进公司战略目标的实现。

从锂产品生产来看，目前公司锂精矿成本占锂盐产品生产成本 80% 以上，未来三年内公司大部分锂矿石原料还需要外购，全球范围内锂矿供应主要集中在澳洲、非洲等境外矿山，而利用固体矿石生产锂盐的产能大部分集中在国内，锂盐销售也以国内市场为主，部分销往日韩地区。在这样的产业和市场环境下，锂盐产品价格受国内企业影响最大，但国内锂盐企业未能掌握锂矿石的定价权，因此在锂盐产品价格大幅波动时，锂盐生产企业的盈利水平很不稳定，净利润的波动幅度远大于营业收入的波动幅度，盈利水平很大程度上受不可控且难以预测的境外锂矿石价格影响。在现阶段公司难以较为准确地预计未来三年的盈利水平，因此公司本次股权激励未选取盈利水平相关指标作为业绩考核指标。公司近几年的营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润的变动幅度如下：

	2023 年 Q1	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入（亿元）	27.84	120.39	29.34	17.91
同比增长率	65.02%	299.03%	63.88%	-21.43%
归母净利润（亿元）	4.64	55.52	8.51	0.27
同比增长率	-56.67%	541.32%	3030.29%	145.87%
扣非后归母净利润（亿元）	3.13	55.41	8.62	-2.27
同比增长率	-70.74%	531.87%	479.05%	-245.60%

此外，公司于 2020 年 7 月推出第一期限限制性股票激励计划，以 2020 年-2022 年营业收入作为业绩考核指标。截至目前，在公司激励对象的共同努力下，该业绩指标已得到较好地完成，公司生产经营规模、市场地位和影响力得到较大提升。公司第二期限限制性股票激励计划继续以营业收入作为考核指标，有利于保持考核标准的持续性和连贯性，有利于继续激励员工共同努力提升公司生产经营规模、

市场地位和影响力，符合公司发展战略。

在锂电新能源行业相关企业中，亦有不少上市公司只将营业收入作为股权激励考核指标，包括亿纬锂能（300014.SZ）、科力远（600478.SH）、鹏辉能源（300438.SZ）、科恒股份（300340.SZ）、杉杉股份（600884.SH）、国轩高科（002074.SZ）、天华新能（300390.SZ）、宁德时代（300750.SZ）、欣旺达（300207.SZ）等。

综合考虑上述因素，公司选择营业收入作为业绩考核指标，具有合理性及科学性，并与公司长期发展战略相契合。

（五）本次激励计划考核指标设置的依据、具体测算过程及合理性

随着全球新能源汽车和储能行业的快速发展，锂产品市场需求旺盛。由于矿山开发周期较长等原因，近几年国内外锂矿山的投资开发和生产建设进度较慢，导致上游锂矿石供应短缺。在上游供应相对紧张及市场需求快速上升的双重刺激下，锂盐产品价格持续上涨。根据亚洲金属网的数据，2020年、2021年、2022年，电池级碳酸锂均价分别为4.40万元/吨、12.18万元/吨、48.64万元/吨，对应2021年和2022年的涨幅分别为176.82%、299.34%；电池级氢氧化锂均价分别为5.03万元/吨、11.31万元/吨、46.96万元/吨，对应2021年和2022年的涨幅分别为124.85%、315.21%。

伴随着行业景气度的快速提升，公司2021年锂产品实现营业收入27.85亿元，较2020年锂产品营业收入增长301.46%；公司2022年锂产品实现营业收入120.36亿元，较2021年锂产品营业收入增长319.63%。从产品销量来看，2020年-2022年公司锂产品销量分别为2.02万吨、4.21万吨和4.75万吨，对应2021年和2022年的涨幅分别为108.88%和12.77%。由此可见，公司2021年和2022年锂产品营业收入增长超过三倍最主要的原因还是产品价格大幅上涨所致。

未来，随着供需关系的持续改善，预计锂盐产品价格难以回到前期高位价格，且长期均价预计将大幅低于2022年锂盐产品均价。根据中信证券2023年4月的研究报告，随着行业供应过剩比例的扩大，预计明后两年锂价仍有下行压力，价格在阶段性止跌后存在进一步下跌的风险。

鉴于过去几年锂盐产品价格的巨大波动，以及2022年的特殊性、不可持续

性，公司选取了 2021-2022 年营业收入的平均值作为考核基数，符合行业现状和发展特性以及公司的实际情况和发展战略，更具合理性。

根据公司激励计划草案，公司为本次激励计划设定了以 2021-2022 年平均营业收入为基数，2023 年营业收入不低于该基数、2023-2024 年平均营业收入较该基数增长率不低于 15%、2023-2025 年平均营业收入较该基数增长率不低于 33% 的业绩指标。即 2023 年营业收入不低于 74.87 亿元、2023-2024 年平均营业收入不低于 86.10 亿元、2023-2025 年平均营业收入不低于 99.58 亿元。若 2023 年刚好达到业绩条件，则 2024 年营业收入目标将不低于 97.33 亿元，较 2023 年增长 30%；若 2023 年和 2024 年均刚好达到业绩条件，则 2025 年营业收入目标将不低于 126.53 亿元，较 2024 年增长 30%。

在 2023 年锂盐产品价格较 2022 年大幅回调、以及未来几年锂盐产品价格继续面临下行压力的情形下，要实现该业绩目标仍然具有一定挑战性，该业绩目标的设定能起到相应的激励作用，具有合理性。

(2) 请说明未来三年营业收入考核目标远低于你公司 2022 年营业收入、增长率远低于近两年营业收入增长率的原因及合理性，你公司目前实际经营情况、外部经营环境、未来发展规划等是否发生重大不利变化，考核指标设置是否审慎、合理，能否达到激励效果。

回复：

关于未来三年营业收入考核目标与公司近两年营业收入增长率、2022 年营业收入的比较，详见本问题之（1）的第（五）部分回复。

根据全球主要经济体的新能源产业相关政策及行业实际发展情况，未来较长时间内，新能源汽车行业和储能行业将延续良好发展态势，保持较快速度发展，锂电新能源行业将持续拥有较好的增长空间和发展前景。未来行业供需关系大幅缓解，也将促进锂电新能源产业回归常态，有利于其健康稳定持续发展。目前公司各项经营工作有序开展，在产项目都在正常生产，在建项目也在稳步推进；根据“致力于成为全球锂电新能源材料领先企业”的发展战略，公司将持续专注于锂电新能源材料的发展，根据行业需求释放节奏持续扩大锂产品的生产产能，并持续增强在上游锂资源的布局 and 储备。

综上，目前公司实际经营情况、外部经营环境和未来发展规划等均未发生重大不利变化，考核指标设置审慎、合理，具有较好的激励效果。

(3) 请结合上述问题，说明本次业绩考核目标设置是否符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的有关规定，是否存在设置较低考核指标向相关人员进行利益输送的情形。

回复：

公司本次激励计划设定了公司层面业绩考核及个人层面绩效考核的双重考核要求，激励对象只有在公司层面业绩考核目标和个人层面绩效考核结果均达标的前提下方可解除限售。公司层面业绩考核指标的设置充分考虑了公司所处行业发展特点以及公司经营现状和未来发展规划，具有一定挑战性，该业绩考核指标的设定能够起到相应的激励作用。

由于近几年锂盐产品价格波动巨大，本次激励计划业绩考核指标的设置充分考虑了公司所处行业发展特点以及公司经营现状和未来发展规划，具有合理性及科学性。本次激励计划以促进公司发展、维护股东利益、稳定核心团队为根本目的，本着“有效激励”的原则设定业绩考核目标，符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的有关规定，不存在设置较低考核指标向相关人员进行利益输送的情形，亦不存在损害上市公司及全体股东利益的情形。

3. 本次激励对象包含 5 名董事及高级管理人员。请你公司结合激励对象的任职情况、岗位职责、具体贡献等，说明参与对象选取的方法及合理性、拟授予限制性股票数量及比例的确 定依据及合理性，能否促进公司竞争力的提升。

回复：

(一) 参与对象选取的方法及合理性

1、本激励计划参与对象范围及选取方法

公司根据《公司法》《证券法》《上市公司股权激励管理办法》等有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》的相关规定，结合公司实际情况，确定了本次激励对象的范围。激励对象将按照自愿参与、风险自担的原则参与本激励计划。

本激励计划首次授予部分涉及的激励对象共计 405 人，占公司员工总数的

16.27%，包括公司董事及高级管理人员 5 人以及公司（含控股子公司）的核心管理人员及核心技术（业务）人员 400 人。激励对象中不包括公司独立董事、监事及单独或合计持有公司 5% 以上股份的股东或实际控制人及其配偶、父母、子女。上述激励对象均在公司（含控股子公司）关键岗位任职，包括公司销售、采购、战略投资、法律合规、技术、行政等部门以及各控股子公司关键岗位，并且与公司签署了劳动合同或聘用协议，承担着公司重要的经营管理及技术(业务)工作，是对公司日常运营及战略发展具有重要影响的核心人员，系公司中长期战略落地的主要执行者，支撑公司经营业绩和可持续发展的中坚力量，对公司未来业绩目标达成起着关键作用。

2、激励对象中的董事、高级管理人员的任职情况、岗位职责、具体贡献

本激励计划参与对象中的董事、高级管理人员共 5 人，分别为公司董事长周祎先生、董事兼总经理邓伟军先生、副总经理姚开林先生、财务总监王琪先生和董事会秘书雷利民先生。

周祎先生 2016 年 2 月加入公司，曾任公司副总经理、总经理，现任公司董事长，主要负责公司发展战略、对外交流合作、落实董事会决议等相关工作。邓伟军先生 2016 年 9 月加入公司，曾任公司董事会秘书兼副总经理，现任公司董事兼总经理，全面主持公司的各项生产经营管理工作，积极推动公司业务转型。姚开林先生 2015 年 3 月组建了公司核心子公司致远锂业，任公司副总经理，主要负责公司锂盐产品生产、技术研发等相关工作。王琪先生 2016 年 3 月加入公司，任公司财务总监，主导公司财务管理、财税风险防控等工作。雷利民先生 2016 年 5 月加入公司，曾任公司证券事务代表，现任公司董事会秘书，主要负责公司三会运作、信息披露、投资者关系等相关工作。

上述董事、高级管理人员作为公司核心管理层的重要组成部分，在 2016 年公司转型进入锂电新能源行业时就加入公司，有力推动了公司由原人造板主业向锂电新能源材料业务转型，对公司战略实现和业务发展起到重要作用，经过近几年的持续努力，提升了公司的治理能力，促进了公司资产规模和经营业绩快速增长。公司 2016 年业务转型前，及 2022 年营业收入、归母净利润、总资产、归母净资产、市值对比变化情况如下：

单位：亿元

	2015 年	2022 年	增长率
--	--------	--------	-----

营业收入	14.40	120.39	736.04%
归母净利润	-1.95	55.52	2,947.18%
	2015 年末	2022 年末	增长率
总资产	24.02	184.31	667.32%
归母净资产	13.86	127.26	818.18%
市值	67.13	341.87	409.27%

综上所述，公司本激励计划的参与对象作为支撑公司经营业绩和可持续发展的中坚力量，是保持公司竞争力和推动公司持续变革发展的中流砥柱，对于公司的业务发展和战略实现具有不可替代的关键作用。本激励计划参与对象的选取是公司从长期发展规划综合考虑，就其岗位性质、过往工作业绩及贡献、个人未来潜在价值等因素综合进行评估，结合公司实际情况予以确定的，并经公司监事会核查确认。上述人员作为本激励计划的参与对象具有合理性，符合《公司法》《证券法》《上市公司股权激励管理办法》等相关法律、法规的规定。

（二）拟授予限制性股票数量及比例的确定依据及合理性

本激励计划拟授予的限制性股票数量为 1,100 万股（以最终实际认购数量为准），占本计划公告时公司总股本的 1.21%。其中首次授予 990 万股，占本计划公告时公司总股本的 1.09%；预留 110 万股，占本计划公告时公司总股本的 0.12%，预留部分占本次拟授予权益总额的 10%。截至目前，公司第一期限限制性股票激励计划尚在实施过程中，尚未解除限售的限制性股票合计 222.55 万股，占公司总股本的 0.24%。公司全部在有效期内的股权激励计划所涉及的标的股票总数累计未超过公司总股本的 10%；任何一名激励对象通过全部在有效期内的股权激励计划获授的本公司股票均累计未超过公司总股本的 1%。

本激励计划首次部分涉及激励对象 405 人，包含董事、高级管理人员共 5 人，其中公司董事长周祎先生、董事兼总经理邓伟军先生获授限制性股票数量分别占本次激励计划总额的 2.73%，占本计划公告日公司总股本的 0.03%；公司副总经理姚开林先生、财务总监王琪先生、董事会秘书雷利民先生获授限制性股票数量分别占本次激励计划总额的 1.82%，占本计划公告日公司总股本的 0.02%；上述人员获授的限制性股票占本次激励计划总额的比例相对较小。本次激励计划人均获授限制性股票为 2.44 万股，人均授予数量占本激励计划草案公告时公司总股本的 0.003%，人均激励规模较合适，与各激励对象的薪酬水平、岗位职责及对公司的贡献度较匹配，符合公司的实际情况，具备合理性。

综上所述，公司本激励计划拟授予限制性股票数量及比例的确定依据是合理的，符合《公司法》《证券法》《上市公司股权激励管理办法》等相关法律、法规的规定以及公司实际情况。

（三）能否促进公司竞争力的提升

如前所述，本激励计划的激励对象是支撑公司经营业绩和可持续发展的中坚力量，对公司未来业绩目标达成起着关键作用。本激励计划遵循激励与约束对等原则，设置了相应的锁定期安排、公司层面业绩考核及个人层面绩效考核要求，激励对象只有在公司层面业绩考核目标和个人层面绩效考核结果均达标的前提下方可解除限售。本激励计划设定的考核目标综合考虑了公司的历史业绩、未来战略规划以及行业特点等因素，具有科学性和合理性。因此，本激励计划有利于将核心人员利益与公司利益进行有效绑定，有利于充分调动激励对象的积极性和创造性，促进公司核心队伍的建设，从而促进公司竞争力的提升，为公司未来经营战略和目标的实现提供坚实保障。

4. 请结合上述问题进一步说明本次股权激励计划是否存在变相利益输送的情形，是否损害上市公司及投资者利益。请独立财务顾问及律师核查并发表明确意见。

回复：

由于新能源汽车和储能行业的快速发展，致使行业内产能快速增长，过快的产能扩张使得锂盐行业人才的竞争和争夺日趋激烈，为稳定管理和技术团队，留住和吸引优秀人才，公司推出了本次激励计划。通过本次激励计划充分调动激励对象的积极性，将短期现金薪酬与长期股权激励有效结合，将员工利益与公司利益有效绑定，有利于促进公司的长远发展。

本次激励计划符合《公司法》《证券法》《上市公司股权激励管理办法》等相关法律、法规的规定，参与本次激励计划的员工包括公司董事及高级管理人员、以及公司（含控股子公司）的核心管理人员及核心技术（业务）人员，上述人员均与公司签署了劳动合同或聘用协议。本次激励对象不包括公司独立董事、监事及单独或合计持有公司5%以上股份的股东或实际控制人及其配偶、父母、子女。符合《上市公司股权激励管理办法》规定的激励对象条件。

本激励计划采取自主定价方式，以促进公司发展、维护股东利益、稳定核心团队为根本目的，本着“重点激励、有效激励”的原则予以确定。本次激励计划以生产一线的员工为主，授予价格充分考虑了激励对象的经济情况和出资能力，保障激励计划的可实施性；也充分考虑了对公司经营业绩、现金流的影响，综合评估后不会对公司的经营业绩和财务状况产生较大影响；同时公司也充分参考借鉴了市场相关案例。因此本激励计划的定价原则和方式具有合理性，有利于公司的持续发展，不存在损害上市公司及全体股东利益的情形。

本次激励计划遵循激励与约束对等原则，设置了相应的锁定期安排、公司层面业绩考核及个人层面绩效考核要求，参与对象只有在公司层面业绩考核目标和个人层面绩效考核均达标的前提下才可将其获授的限制性股票解除限售。本次激励计划业绩考核指标的设置充分考虑了公司所处行业发展特点以及公司经营现状和未来发展规划，具有合理性及科学性。激励对象将按照自愿参与、风险自担的原则参与本次激励计划。公司根据员工岗位性质、过往工作业绩及贡献、个人未来潜在价值等因素综合评估后确定授予限制性股票数量，其获授限制性股票数量与其任职及贡献匹配，有利于公司业绩完成及稳定增长，有利于提升公司竞争力和长期可持续发展。

本激励计划已经公司董事会、监事会审议通过，独立董事、独立财务顾问及律师已就相关事项发表明确意见。截至本回复作出日，公司已履行了股东大会召开前需要履行的相关审议程序，符合《上市公司股权激励管理办法》等有关法律、法规和《公司章程》的相关规定。本激励计划尚需取得公司股东大会审议通过后方可实施，公司已就相关事项发出股东大会通知，独立董事亦已就与本次股权激励计划相关的议案向所有股东征集委托投票权。本激励计划需经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上（含）通过，就与本次激励计划相关的议案，关联股东需回避表决。

综上，本次激励计划的推进实施，将为公司未来的可持续发展提供坚实的人才保障，不存在变相向相关方输送利益的情形，亦不存在损害上市公司及全体股东利益的情形。

针对上述问题，独立财务顾问及律师已发表明确意见，具体详见同日刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《深圳市他山企业管理咨询有限公司关于

盛新锂能集团股份有限公司关注函有关事项的独立财务顾问核查意见》《北京市万商天勤律师事务所关于<关于对盛新锂能集团股份有限公司的关注函>的专项核查意见》。

特此公告。

盛新锂能集团股份有限公司

董事会

二〇二三年六月九日