证券代码：688707　　证券简称：振华新材　　公告编号：2024-034

贵州振华新材料股份有限公司
关于上海证券交易所 2023 年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

贵州振华新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“振华新材”）于 2024 年 5 月 14 日收到上海证券交易所下发的《关于对贵州振华新材料股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2024】00100 号，以下简称“问询函”）。公司董事会对上述问询函提到的问题高度重视，公司与大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）对问询函所涉及的问题进行逐项落实，现就相关问题回复如下：

一、关于经营情况

问题 1　关于毛利率

年报显示，2023 年度公司三元正极材料的毛利率为 6.19%，同比减少 7.04 个百分点，主要是公司生产成本中的原材料价格下降幅度低于产品销售价格下降幅度，导致销售毛利率有所下降。2024 年一季度报告显示，公司净利润为-13,675.68 万元，主要是受原材料价格、市场竞争影响，公司销售价格下行，开工率下行。

请公司：

（1）结合 2023 年及 2024 年一季度公司三元正极材料销售价格、原材料价格波动情况及与市场平均价格水平的差异，具体分析毛利率水平大幅降低的原因；（2）说明公司市场竞争力是否变化，对此已采取或拟采取的应对举措，并充分提示盈利能力持续恶化、经营业绩持续亏损的风险。

【公司回复】

（一）结合 2023 年及 2024 年一季度公司三元正极材料销售价格、原材料价格波动情况及与市场平均价格水平的差异，具体分析毛利率水平大幅降低的原因

1、公司销售价格的变动与市场价格变动趋势一致

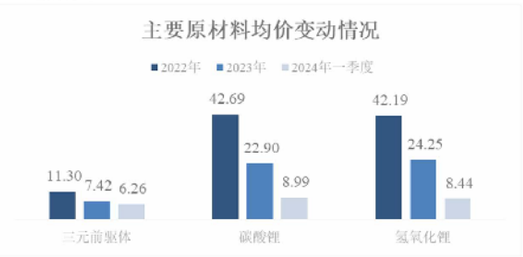
公司产品根据行业惯例采用“原材料成本+加工费”的成本加成模式定价，受主要原材料价格大幅下跌的影响，公司三元正极材料 2023 年销售均价为 20.72 万元/吨，同比下降 32.02%；2024 年一季度均价为 12.35 万元/吨，相较 2023 年全年销售均价下降 40.40%。

公司三元正极材料售价与上海有色网（SMM）的市场价格走势基本一致。受订单签订时间、产品细分类别构成影响，在少数时间段价格存在一定差异，但总体的售价波动与市场价格趋势相符。

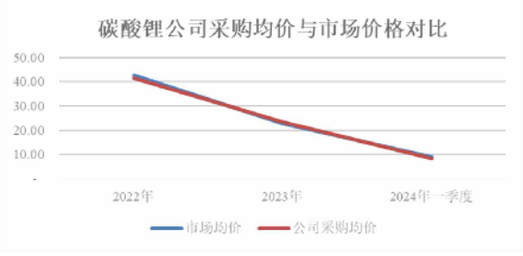
2、主要原材料价格的波动情况

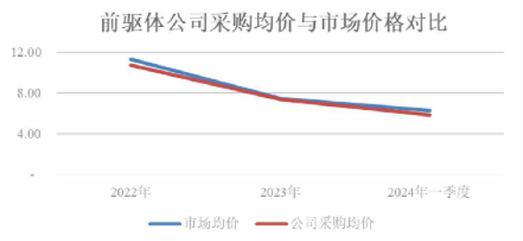
三元正极材料的主要原材料为三元前驱体、碳酸锂（中镍、中高镍）、氢氧化锂（高镍）。根据上海有色网（SMM）的报价信息，主要原材料在 2023 年和 2024 年一季度均处于价格下降通道，其中三元前驱体下跌趋势相对平稳，锂盐价格回落速度较快，自 2022 年最高时的 60 万元/吨，下跌至 2024 年一季度不到 10 万元/吨，2023 年均价同比下降超过 45%，2024 年一季度均价相较 2023 年全年下降超过 60%。

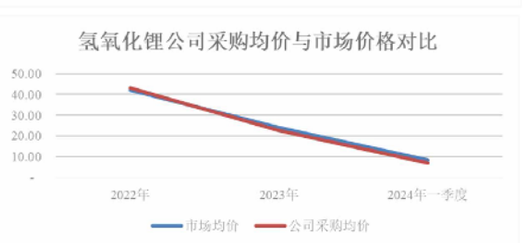
单位：万元/吨



根据对比碳酸锂、氢氧化锂和前驱体公司的采购均价与市场价格，公司主要原材料采购价格与市场价格基本吻合，不存在明显偏离市场价格的情况。







3、公司三元正极材料毛利率降低的原因

（1）营业成本对主要原材料价格的变动高度敏感

三元正极材料成本中直接材料占比超过 90%，其次是制造费用、燃料动力和人工费用等。因此，原材料的价格波动直接影响毛利率，当原材料价格快速大幅波动时，毛利率也将随之发生大幅波动。

成本分析表

成本构成项目	2023 年占总成本的比例（%）	2022 年占总成本的比例（%）
直接材料	92.68	95.03
制造费用	3.55	2.48
燃料动力	2.21	1.31
人工费用	1.23	0.96
运输费用	0.33	0.23
合计	100	100

（2）原材料价格传导滞后，导致销售价格的下跌幅度大于原材料采购价格

公司产品根据行业惯例采用“原材料成本+加工费”的成本加成模式定价，其中“原材料成本”2023 年主要参照销售时点上一月（M-1 月）或者销售时点当月（M 月）的原材料市场平均价格经双方协商确定。而公司实际成本中原材料采购时间受安全库存量、集中采购规模效益等因素影响，原材料的采购时间早于产品定价时间，导致了销售定价中的“原材料成本”与产品的直接材料成本的匹配存在滞后性。

当原材料出现下跌时，销售定价中的“原材料成本”实际采购价格通常会高于产品计价时点参照的市场原材料价格，导致产品毛利率相应减少。以 2024 年一季度为例：受锂盐价格下跌影响，2024 年一季度产品销售均价相较 2023 年全年下降 40.40%，产品单位直接材料成本降幅为 33.78%，产品单位售价降幅大于单位原材料成本降幅，导致毛利率出现下滑。

（3）产能利用率对毛利率造成不利影响

公司所处行业具有固定资产投入大的特点，因此相应厂房、设备的折旧摊销对毛利率存在直接影响。近年来，随着行业新增产能的集中释放，出现了结构性供过于求，加之下游需求增长放缓，行业竞争加剧，产能利用率出现下滑，导致单位产品分摊的制造费用有所增加，对毛利率造成不利影响。2023 年度，公司单位产品的制造费用为 0.68 万元/吨，同比增长 3%。2024 年第一季度，公司单位产品的制造费用为 1.11 万元/吨，较 2023 年度增长 63.24%。

综上，公司 2023 年及 2024 年一季度毛利率水平降低的原因主要系：三元正极材料中原材料成本占比较大，主要原材料在此期间处于价格下降通道，按照行业的定价模式，单位售价降幅大于原材料单位成本降幅，由此导致了毛利率下降；同时，由于行业产能出现阶段性过剩以及市场竞争加剧，公司产能利用率偏低，导致单位成本中的制造费用增加，毛利率下降。

（二）说明公司市场竞争力是否变化，对此已采取或拟采取的应对举措，并充分提示盈利能力持续恶化、经营业绩持续亏损的风险

1、公司市场竞争力的变化

从全球三元正极材料市场竞争格局来看，根据上海有色网（SMM）调研数据，2022 年全球三元正极材料产能达到 187 万吨，中国拥有全球最多的三元正极产能，达到 122 万吨，占比超过 65%；韩国位居第二，拥有产能 40.5 万吨；日本位列第三，产能 12.6 万吨，中日韩三国的三元正极材料产能占比超过 93%。

根据则言咨询调研数据，2023 年全球出货量在 10 万吨级的三元正极材料企业主要有容百科技、ECOPRO、天津巴莫；出货量在 4-6 万吨的企业主要有 LG 自产（含乐友）、当升科技、长远锂科、南通瑞翔、佳友、Posco，公司 2023 年出货量 3.3 万吨，在全球排名约第 13 位。

从国内三元正极材料市场竞争格局来看，根据鑫椤锂电统计数据，2023 年国内 TOP10 企业市占率已达 88%，行业集中度自 2022 年开始明显提高。2021 年至 2023 年，公司一直位列三元正极材料领域 TOP10 范畴，但市场份额有所下降，2023 年在国内三元正极材料企业中排名第 9，2022 年位列第 7。

2、公司核心竞争力

（1）NCM 正极材料一次颗粒大单晶材料合成技术的先发优势及完善的产品布局

公司 2009 年在全行业较早推出第一代一次颗粒大单晶 NCM523 产品，2014 年开始在新能源汽车上批量应用，公司的中镍 5 系单晶产品多年来持续稳定产销，公司于 2018 年先后推出 6 系中高镍低钴及 8 系高镍低钴一次颗粒大单晶三元正极材料，凭借稳定可靠的技术性能得到下游市场广泛认可，大量应用于国内主流车型，同时也批量应用于国外部分高端车型上。

目前，公司的中高镍 6 系单晶产品在高电压快充应用场景具备较强竞争优势，在容量发挥、循环内阻、循环寿命等方面处于行业领先水平，满足新能源汽车高电压快充技术发展的需求，用户正积极评估导入。

在高镍 8 系产品方面，公司的单晶产品持续稳定放量，同时推出高镍二次颗粒团聚体产品，该款产品除了具有较高的能量密度外，倍率性能和功率性能改善明显。

在超高镍 9 系单晶材料方面，于 2021 年开始向部分客户进行吨级送样，产品的能量密度和高温存储性能较竞争对手同类型产品更具优势，公司将持续提升能量密度，更好的匹配下游应用场景。目前公司同时具备中镍、中高镍、高镍及超高镍一次颗粒大单晶三元正极材料批量生产能力，形成完善的产品布局，推动公司三元正极材料业务长期持续发展。

（2）钠离子电池正极材料的先发优势

在三元正极材料领域大单晶技术体系的积累是公司钠离子电池正极材料研发进程较快及产品性能得到客户认可的重要保障。截至目前，公司已掌握多元素协同掺杂、晶体结构调控、低 pH 值及低游离钠控制、形貌尺寸及颗粒粒径调控等多项核心技术，攻克了钠电材料循环过程颗粒碎裂、循环内阻增长较快、循环过程产气等技术难点；材料结构完整、加工性能良好、晶体结构稳定、低温循环性能倍率性能优异，能量密度行业领先，突出的性能表现和领先的性价比优势赢得国内头部电芯客户青睐，已完成客户评估测试，获得装车应用，实现百吨级出货。结合下游应用场景，公司针对性对钠离子电池正极材料进行持续改善，保持产品性能与客户需求相匹配。同时在专利方面合理布局，确保核心技术自主可控，搭建技术壁垒，为公司下一步发展奠定基础。

（3）品牌和质量优势

公司自成立以来专注于自主创新研发、打造品牌形象，通过建立严格的品牌和质量管理体系以及持续的技术研发投入，逐步与行业内多家优质电池生产企业建立起长期稳定合作关系，并通过多项国际国内相关资质认证，树立了自身的品牌地位。

公司始终坚持以产品质量为核心，2009 年至今，公司正极材料产品质量及良品率一直处于较高水平，获得下游国内电池生产龙头企业的认可。

（4）优质客户资源优势

自 2004 年开始，公司凭借可靠的产品质量在行业内树立了良好的口碑，陆续进入国内知名锂离子电池生产企业的供应链，并形成长期稳定的合作关系。通过长期的紧密合作，公司已成为宁德时代、孚能科技、新能源科技（ATL）、天津力神、珠海冠宇、微宏动力等国内电池生产企业的重要正极材料供应商。

3、公司市场竞争力变化的原因

2023 年公司市场份额下滑的原因主要系：随着行业新增产能的集中释放，出现了结构性供过于求；加之下游需求增长放缓，行业竞争加剧，材料企业不仅需要提供更优质的产品和服务，在价格方面也需要更有竞争力。此外，正极材料企业由于原材料在成本中比重较大，原材料价格大幅波动对公司的经营管理有重大影响。2023 年度，公司综合衡量订单的盈利情况，主动放弃了一些盈利水平不理想的订单，因此导致了部分订单流失，出货量相应减少，市场份额下滑。

2024 年一季度，公司的主要产品 5 系材料的市场需求急剧减少，而 6 系高电压材料的认证导入没有及时完成，导致一季度销售量减少，经营出现短期波动；随着二季度材料认证导入的顺利推进，公司下半年的订单量预计会逐渐恢复。

4、针对市场竞争力采取的应对措施

第一、打造新质生产力，强化技术优势。在技术创新方面、公司持续加大研发投入，针对新的技术趋势和潜在的市场需求，持续打造新材料产品、新技术体系、新电池路线，做好技术储备，加速技术成果转化。

随着新能源汽车高电压快充技术路线的确立，公司加快了高电压快充产品的研发推广进度，推出的高电压快充单晶三元材料具有高容量、低内阻特点，各项性能指标处于行业领先水平。目前下游客户正在积极评估导入。

在钠离子电池方面，公司的钠离子电池正极材料凭借优异的性能表现和领先的性价比优势，与国内头部电芯客户达成了全面深度的合作关系，完成客户评估测试，并获得装车应用。公司根据客户反馈，持续完善产品性能，做好产品规模化应用的准备。

在钴酸锂方面，公司推出的高电压钴酸锂，能量密度优势明显，相关材料已送样。其余材料方面，公司的富锂锰基、半固态/凝聚态电池用正极材料均在积极配合客户进行开发，磷酸锰铁锂材料的循环性能近期也取得突破性进展，有助于公司磷酸锰铁锂材料的推广应用。

第二、加强供应链管理，强化成本优势。公司全力构建高效、稳定、有竞争力的供应链管理体系，与产业链上下游强化实时协同，共同应对锂电正极材料领域技术快速迭代、原材料成本占比高和市场价格波动频繁的挑战；加强质量管理体系建设，以高标准、严要求、出成效，推动生产效率和产品优率的提升；废旧电池材料综合回收利用覆盖采存产销全过程，切实提高资源利用效率，在推进公司绿色低碳发展目标的同时，提升成本优势。

第三、谨慎推进产能建设。伴随能源安全和交通工具电动化转型步伐的确定，新能源汽车行业迎来了蓬勃发展，且在未来仍具有广阔的发展空间。基于市场环境、国家产业政策、技术发展趋势及公司未来发展战略等因素，公司近年来，除 IPO 募投项目义龙二期及沙文二期外，公司还启动了义龙三期项目及沙文一期技改等项目建设。同时，公司根据下游市场需求的变化，审慎把握项目的推进节奏，有序推进产能建设，尽可能降低产能闲置的风险。

5、关于盈利能力持续恶化、经营业绩持续亏损的风险提示

公司已于 2023 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素” 之“（二）业绩大幅下滑或亏损的风险”之“2.业绩大幅下滑或亏损的风险”中充分揭示相关风险，“2023 年公司实现营业收入 687,573.75 万元，同比下降 50.66%；归属于上市公司股东的净利润 10,267.82 万元，同比下降 91.93%。受下游新能源汽车动力电池市场需求增长放缓、市场竞争加剧等因素影响，公司 2023 年营业收入同比下滑。若未来下游新能源汽车动力电池市场需求下降，或者公司三元材料在产品性能、价格等方面未持续获得客户认可导致收入下滑，或者原材料市场价格大幅下滑或出现震荡波动趋势导致实际成本中的原材料均价波动趋势与销售定价产生大幅度背离、出现原材料单位成本降幅大幅低于单位售价降幅的情形，则公司将受营业收入下滑、稼动率不足，毛利率下滑的影响，存在业绩大幅下滑或亏损的风险。”

【保荐机构核查意见】

（一）核查程序

1、查阅了发行人 2023 年及 2024 年一季度三元正极材料收入成本明细表；

2、查阅了发行人 2023 年及 2024 年一季度主要原材料三元前驱体、碳酸锂、氢氧化锂采购台账；

3、抽查了发行人 2023 年及 2024 年一季度大额销售订单及收入确认相关原始单据；

4、抽查了发行人 2023 年及 2024 年一季度大额采购订单及相关原始单据；

5、查阅了上海有色网发布的市场价格相关数据资料；

6、查阅发行人在《2023 年年度报告》中关于经营业绩风险的提示情况；

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司毛利率降低主要系主要原材料价格下行，按照行业的定价模式，公司产品单位售价降幅大于原材料单位成本降幅。同时，由于市场竞争加剧，公司产能利用率下滑，单位成本中的制造费用增加。上述因素共同导致公司毛利率下降。

2、针对公司市场竞争力的变化，公司制定了相关的应对措施，并在年度报告中对经营业绩可能面临的风险进行了风险提示。

问题 2.关于前五大供应商

年报显示，2023 年度公司前五名供应商采购额 41.91 亿元，占年度采购总额 74.63%。2022 年度前五名供应商采购额占年度采购总额 58.65%。

请公司：（1）补充披露前五大供应商名称、采购年限、采购商品，与上市公司及控股股东是否存在关联关系；（2）结合前五大供应商采购金额占比及同比变动情况，说明 2023 年度集中度大幅提升的原因及合理性。

【公司回复】

（一）补充披露前五大供应商名称、采购年限、采购商品，与上市公司及控股股东是否存在关联关系

公司 2022 年和 2023 年前五大供应商如下表所示，公司已在《2023 年年度报告》之“第三节 管理层讨论与分析”之“五、报告期内主要经营情况”之“公司主要供应商情况”中补充披露。

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额（万元）	占原材料采购总额比重	采购年限	是否存在关联关系
2023 年	1	邦普系（注 1）	三元前驱体、碳酸锂、氢氧化锂	158,396.45	28.21%	2011 年开始	否
	2	中伟系（注 2）	三元前驱体、四氧化三钴	127,852.05	22.77%	2015 年开始	否
	3	广东佳纳能源科技有限公司	碳酸锂、前驱体、碳酸钴、氢氧化锂	59,858.69	10.66%	2008 年开始	否
	4	青海盐湖蓝科锂业股份有限公司	碳酸锂	50,885.88	9.06%	2021 年开始	否
	5	江西赣锋锂业集团股份有限公司	碳酸锂、氢氧化锂	22,067.47	3.93%	2013 年开始	否
	合计			419,060.54	74.63%		
2022 年	1	邦普系	三元前驱体、碳酸锂、氢氧化锂	254,758.41	21.39%	2011 年开始	否
	2	四川雅化锂业科技有限公司	碳酸锂、氢氧化锂	130,307.24	10.94%	2016 年开始	否
	3	中伟系	三元前驱体、四氧化三钴	126,191.64	10.59%	2015 年开始	否
	4	青海盐湖蓝科锂业股份有限公司	碳酸锂	100,084.72	8.40%	2021 年开始	否
	5	建发系（注 3）	碳酸锂、氢氧化锂、三元前驱体	87,222.31	7.33%	2022 年开始	否
	合计			698,564.32	58.65%		

注 1：邦普系指宁德时代新能源科技股份有限公司及其下属子公司——宁波邦普循环科技有限公司、湖南邦普循环科技有限公司、宜昌邦普循环科技有限公司。

注 2：中伟系指中伟新材料股份有限公司及其下属子公司——广西中伟新能源科技有限公司、湖南中伟新能源科技有限公司。

注 3：建发系包括厦门建发化工有限公司、建发（上海）有限公司。

（二）结合前五大供应商采购金额占比及同比变动情况，说明 2023 年度集中度大幅提升的原因及合理性

公司采购的主要原材料为三元前驱体、碳酸锂、氢氧化锂，四氧化三钴、其中以三元前驱体、碳酸锂、氢氧化锂为主。

为确保品质稳定性、生产连续性和供应商认证要求，公司一般选取 2-4 家规模及品质满足需求的三元前驱体、锂盐供应商作为主要供应商。基于资本密集型及技术密集型的行业特点，公司上游主要原材料三元前驱体、碳酸锂、氢氧化锂所处行业市场集中度均较高。因此，公司 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年前五大供应商采购占比分别是 71.3%，84.79%，74.33%，58.65%，74.63%，占比相对较高。

2022 年，受新能源行业需求旺盛影响，碳酸锂及氢氧化锂市场供不应求，供需错配，锂盐价格一路上升，创下历史新高。在此背景下，由于锂盐采购紧张，主要供应商无法完全满足公司需求。为保证有序生产，公司相应扩大锂盐供应商范围，因此，2022 年度采购集中度相较其它年度相对较低。2023 年，随着锂盐市场供需调整，锂盐价格快速回落，公司与主要供应商之间的合作恢复有序。综上，2023 年公司前五大供应商集中度较 2022 年大幅提升是基于锂盐市场供应回归正常的原因所致，具有合理性。

【保荐机构核查意见】

（一）核查程序

1、查阅了公司 2023 年、2022 年主要原材料采购台账，抽查了大额采购订单及相关原始单据；

2、通过企查查等企业信用信息平台查询了前五大供应商的工商信息及与公司的关联关系情况；

3、查阅了上海有色网发布的碳酸锂及氢氧化锂市场价格情况；

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司与 2022 年度、2023 年度前五大供应商不存在关联关系；

2、2022 年度，受新能源行业需求旺盛，碳酸锂及氢氧化锂市场供不应求等因素影响，公司扩大锂盐供应商范围，因此 2022 年度采购集中度相较其它年度相对较低。2023 年度，锂盐市场供应回归正常，公司前五大供应商的集中度有所回升。

二、关于资产和负债情况

问题 3.关于存货

年报显示，2023 年末公司存货账面价值为 153,789.28 万元，其中原材料占比约 6.82%；在产品及库存商品合计占比约 93.08%。存货跌价准备本期计提金额为 10,087.01 万元，转回或转销金额为 6,482.88 万元。

请公司：（1）说明在碳酸锂价格逐步回落的情况下，对原材料未计提跌价准备的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异；（2）结合在产品及库存商品对应的在手订单、库龄结构等说明存货跌价准备计提是否充分；（3）补充披露跌价准备转 回或转销的具体情况，同时发生大额计提和转回/转销的原因及合理性，并说明公司本期及前期是否存在计提不谨慎的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）说明在碳酸锂价格逐步回落的情况下，对原材料未计提跌价准备的原因，与同行业可比公司是否存在明显差异

1、原材料未计提跌价准备的原因

（1）原材料结存单价低于市场价格

公司根据市场情况，在原材料价格可预见性下跌的情况下，减少采购，控制原材料成本。2023 年年末，公司期末原材料结存单价低于市场价格，期末原材料账面金额较 2022 年末减少了 83.42%。

公司原材料结存单价情况及期末各类存货的市场价格情况具体如下表所示：

单位：万元/吨

项目	2023 年末		存货的平均市场价格计算依据
	原材料期末结存平均单价	原材料期末平均市场价格	
碳酸锂	8.28	8.58	期末上海有色金属网同类公开市场报价
氢氧化锂	7.41	8.25	
前驱体	7.31	7.34	

（2）期末可变现净值高于账面价值

报告期末，公司针对原材料进行了存货跌价准备测试，以原材料所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对资产负债表日的原材料按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的原材料，计提相应的存货跌价准备。

公司原材料可变现净值高于账面价值，因此未对原材料计提跌价准备。

2023 年 12 月 31 日				
存货种类		账面价值	可变现净值	存货跌价准备
原材料	前驱体	2,940.22	3,934.95	0
	锂盐	2,176.38	2,893.64	0
	其他原材料（主要为生产设备配套的备件、专用件以及五金配件等低值易耗品）	5,372.91	5,372.91	0
合计		10,489.50	12,201.50	0

2、公司存货中原材料金额与同行业可比公司的对比分析

同行业公司原材料金额及原材料跌价计提情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年 12 月 31 日
容百科技	原材料余额	39,727.33
	原材料跌价准备	3,126.28
	原材料跌价计提比例	7.87%
长远锂科	原材料余额	15,814.73
	原材料跌价准备	1,121.53
	原材料跌价计提比例	7.09%
厦钨新能	原材料余额	41,778.10
	原材料跌价准备	884.35
	原材料跌价计提比例	2.12%
当升科技	原材料余额	23,984.25
	原材料跌价准备	0.93
	原材料跌价计提比例	0.01%
同行平均水平	原材料余额	30,326.10
	原材料跌价准备	1,283.27
	原材料跌价计提比例	4.23%
振华新材	原材料余额	10,489.50
	原材料跌价准备	-
	原材料跌价计提比例	0.00%

2023 年末，公司原材料期末余额 10,489.50 万元，其中前驱体、锂盐等主要原材料期末余额 5,116.60 万元，显著低于同行业可比公司，主要是公司根据市场情况，在原材料可预见性地下跌情况下，减少采购，控制原材料成本。2023 年末，同行业公司对原材料的跌价计提比例均较低，与本公司不存在重大差异。

综上，公司原材料按存货成本与可变现净值的差异计提存货跌价准备符合《企业会计准则》的规定，原材料跌价准备计提充分。

（二）结合在产品及库存商品对应的在手订单、库龄结构等说明存货跌价准备计提是否充分

1、在手订单情况

2023 年年末和 2024 年一季度，公司在手订单金额分别约为 8.526 万元、8.894 万元，较库存商品、发出商品、在产品合计金额的覆盖比例分别为 5.14%、6.97%。公司在手订单较少的原因主要系基于正极材料行业的经营特点，客户一般于上月底或本月初下达本月的订单，订单执行周期在 1 个月以内，执行周期较短，同时客户可能会基于自身需求计划在执行过程中对当月订单进行调整。受此影响，公司在手订单覆盖比例通常较低。

此外，受 上游原材料价格快速下跌，国内动力电池装机量增幅放缓等因素影响，下游电池厂降库存意愿强烈，叠加行业内新增产能集中释放，出现了结构性供过于求，整体产能利用率偏低，导致下游客户订单前置期有所压缩，公司期末在手订单有所下降。

2、在产品及库存商品的库龄结构

公司在产品及库存商品库龄主要为 1 年以内，占比 90%以上，具体如下：

单位：万元

项目	库龄	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比
在产品	1 年以内	64,340.06	98.43%	90,907.69	99.63%
	1 年以上	1,028.53	1.57%	340.44	0.37%
库存商品	1 年以内	47,628.83	83.45%	47,554.07	85.04%
	1 年以上	9,444.82	16.55%	8,365.49	14.96%
合计	1 年以内	111,968.89	91.45%	138,461.76	94.08%
	1 年以上	10,473.35	8.55%	8,705.93	5.92%

3、在产品及库存商品存货跌价准备的计提情况

（1）具体的存货跌价准备测试的过程

公司在产品及库存商品的存货跌价准备测试的过程具体如下：

项目	存货跌价准备测试的过程
在产品	以在产品所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同而持有的在产品，以在产品对应产成品的合同价格作为其估计售价，对于没有销售合同约定的在产品，参考该在产品对应产成品的同期同类型市场参考价格确定估计售价；对资产负债表日的在产品按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的在产品，计提相应的存货跌价准备
库存商品	为执行销售合同而持有的库存商品，以库存商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础；对于没有销售合同约定的库存商品，其可变现净值的计算基础，通常是参考该产成品的同期同类型市场参考价格或者期末时点的销售价格予以确定。对资产负债表日的库存商品按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的库存商品，计提相应的存货跌价准备

（2）公司存货跌价准备计提充分

公司严格按照前述存货跌价准备测试过程，对于可变现净值低于账面价值的存货，计提存货跌价准备。可变现净值低于账面价值的存货计提存货跌价准备情况具体如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日					
存货种类	系列	具体项目	账面价值	可变现净值	存货跌价准备
在产品	中镍产品	中镍（523 系列）三元材料	34,651.23	32,626.13	2,025.10
		其他中镍三元材料	8,498.58	9,734.15	-
	中高镍产品	中高镍 6 系三元材料	21,018.95	24,402.31	-
	高镍产品	高镍 8 系三元材料	24,349.77	26,940.52	-
	钴酸锂、复合三元及其他	钴酸锂、复合三元及其他	2,729.60	2,762.17	-
	小计		91,248.13	96,465.28	2,025.10
库存商品	中镍产品	中镍（523 系列）三元材料	5,418.08	4,798.91	619.17
		中镍（55 系列）三元材料	31,994.68	31,169.41	825.28
		其他中镍三元材料	2,599.10	3,823.43	-
	中高镍产品	中高镍 6 系（6000A、6000AS1）三元材料	1,207.48	683.03	524.46
		其他中高镍三元材料	6,721.59	7,751.56	-
	高镍产品	高镍 8 系三元材料	6,800.40	7,890.64	-
	钴酸锂、复合三元及其他	钴酸锂（SKM 系列）、复合三元	74.54	47.61	26.93
		其他	1,103.70	2,271.48	-
	小计		55,919.57	58,436.07	1,995.84
合计			147,167.70	154,901.35	4,020.94

结合上表分析，公司将期末存货分类确定其各自的可变现净值，按存货成本与可变现净值的差额分类计提存货跌价准备。公司存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提充分。

（三）补充披露跌价准备转回或转销的具体情况，同时发生大额计提和转回/转销的原因及合理性，并说明公司本期及前期是否存在计提不谨慎的情形

根据《企业会计准则》及内控制度规定，公司每季度末对存货进行跌价测试，当存货成本高于可变现净值时，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。当上述已计提跌价准备的存货在期后实现销售时，公司根据《企业会计准则第 1 号——存货》第十四条的规定“对于已售存货，应当将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也应当予以结转”，将其对应的跌价准备予以转销。

2023 年受主要原材料价格大幅下跌的影响，公司三元正极材料 2023 年销售均价持续下跌，公司每季度末依据存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，并依据规定对已售存货相应的存货跌价准备予以结转。2023 年度，公司存货跌价转销金额为 6,482.88 万元，均为对已售存货相应跌价准备的转销，不存在存货跌价转回的情况。

公司根据会计准则的相关规定，在存货实现销售时对该等存货已计提的跌价准备进行转销，具有合理性，不存在跌价准备计提不谨慎的情形。

【年审会计师意见】

（一）执行的审计程序

针对存货跌价准备执行的主要程序包括：

1、了解和评价与存货跌价准备计提或转回、转销相关的内部控制；

2、分析存货的库龄及周转情况；

3、对存货实施监盘程序，检查存货的数量及状况；

4、复核振华新材存货跌价准备的计算过程，评价存货跌价准备计提方法是否符合企业会计准则的规定，分析相关假设的合理性，评估在存货跌价测试中使用的相关参数是否合理；

5、抽取样本，复核已计提存货跌价准备的存货在销售时的会计处理的正确性。

（二）年审会计师意见

经核查，我们认为公司的上述回复与我们在审计过程中获取的审计证据在所有重大方面一致。

【保荐机构核查意见】

（一）核查程序

1、查阅了公司 2023 年末存货库龄明细表；

2、查阅了公司主要原材料在上海有色金属网的市场价格；

3、查阅了公司各类存货跌价测试计算表；

4、查阅了同行业公司 2023 年末原材料跌价准备计提情况；

5、查阅了公司在手订单明细表并抽查了相关在手订单；

6、查阅公司 2023 年度存货跌价转销明细表；

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、经存货跌价准备测试，公司期末原材料可变现净额高于账面价值。同行业公司对原材料的跌价计提比例均较低，与公司不存在重大差异；

2、公司在产品、库存商品的库龄主要为 1 年以内。公司按照存货跌价准备测试过程，对可变现净值低于账面价值的在产品、库存商品计提了跌价准备，相关跌价准备计提充分；

3、2023 年度，公司存货跌价转销金额为 6,482.88 万元，均为存货跌价的转销，无存货跌价转回的情况，符合会计准则相关规定，具有合理性。

问题 4.关于应收账款

年报显示，2023 年年末公司应收账款账面价值为 136,806.95 万元，占当期营业收入比例为 19.90%，对应的坏账准备为 11,126.67 万元。其中，对 9 名客户单项计提坏账准备，合计金额为 339.05 万元。

请公司：（1）补充披露应收账款期末余额前五名的客户名称，公司对其的信用政策及本期是否发生变化，相关款项是否存在回收风险；（2）补充披露与单项计提应收账款坏账准备的交易对方是否仍有业务往来及具体金额。请年审会计师发表意 见。

【公司回复】

（一）补充披露应收账款期末余额前五名的客户名称，公司对其的信用政策及本期是否发生变化，相关款项是否存在回收风险

公司应收账款期末余额前五名的客户情况如下表所示，公司已在《2023 年年度报告》之“第十节 财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“5、应收账款”之“按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产情况”中补充披露相应的客户名称。

单位：万元

单位名称	期末余额	坏账准备	坏账计提比例	截至 2024 年 4 月底的期后回款
宁德时代（注 1）	71,012.40	2,840.49	4.00%	71,012.40
吉利集团（注 2）	39,764.22	1,590.57	4.00%	15,559.60
孚能科技（注 3）	16,703.98	668.16	4.00%	16,703.98
中山天贸电池有限公司	5,327.40	1,116.34	20.95%	-
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	3,500.00	3,499.63	99.99%	-
合计	136,308.00	9,715.19		

注 1：包括宁德时代新能源科技股份有限公司及其控制的时代上汽动力电池有限公司、时代一汽动力电池有限公司、时代吉利（四川）动力电池有限公司、江苏时代新能源科技有限公司。

注 2：包括浙江吉利动力总成有限公司、耀能新能源（赣州）有限公司。

注 3：包括孚能科技（镇江）有限公司、孚能科技（赣州）股份有限公司、孚能科技（赣州）新能源有限公司。

公司主要客户宁德时代、吉利集团、孚能科技均为新能源汽车动力电池领域的头部企业，信用资质较好，公司对该等公司的信用政策本期未发生变化。截至本问询函回复日，公司与宁德时代、吉利集团和孚能科技在 2023 年末的应收款项均已正常收回，相关款项不存在回收风险。

公司与中山天贸电池有限公司的应收账款，按账龄划分，1 年以内的金额为 2,408.30 万元，占比 45.21%，1 年以上的金额为 2,919.10 万元，占比 54.79%。截至本问询函回复日，公司与中山天贸电池有限公司在 2023 年末的应收款项已收回 367.5 万元，公司对其的信用政策未发生变化，相关款项回收风险较小；公司与深圳市比亚迪供应链管理有限公司的应收款项