

关于江苏华盛锂电材料股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节  
反馈意见落实函的回复

---

容诚专字[2022]230Z1311 号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）  
中国北京

容诚专字[2022]230Z1311 号

## 关于江苏华盛锂电材料股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节 反馈意见落实函的回复

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

贵所于 2022 年 3 月 16 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为江苏华盛锂电材料股份有限公司（以下简称“华盛锂电”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的审计机构，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《江苏华盛锂电材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中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 2. 关于收入

申报材料显示，最近一年发行人新增比亚迪等股东，比亚迪进入最近一期前五大客户；2021 年最近一期发行人收入利润显著增加，2020 年度应收账款周转率下降。

请发行人说明：（1）对客户的相关信用政策的具体情况，主要客户和新增客户的信用政策是否有不同，信用政策在报告期内是否发生变更，是否存在放宽信用期限的情况；2020 年第四季度应收账款增加较多，收入是否满足确认条件；（2）主要客户和供货商是否涉及私募股权基金等股东的投资企业，业务合理性，作价是否公允，是否存在其他利益安排；（3）2020 年以来海运形势下，公司外销情况。

请发行人充分披露比亚迪入股及成为主要客户等信息。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明事项

（一）对客户的相关信用政策的具体情况，主要客户和新增客户的信用政策是否有不同，信用政策在报告期内是否发生变更，是否存在放宽信用期限的情况；2020 年第四季度应收账款增加较多，收入是否满足确认条件

1、对客户的相关信用政策的具体情况，主要客户和新增客户的信用政策是否有不同，信用政策在报告期内是否发生变更，是否存在放宽信用期限的情况

公司根据不同的客户属性，综合考虑客户规模、资质、合作年限等因素，给予不同的信用期。公司一般给予客户不超过 3 个月的信用期，对长期合作的大型客户一般给予不超过 4 个月的信用期。其中，2021 年因市场供不应求状态持续，公司将信用期予以缩短。报告期内，公司的主要客户和新增客户的信用政策基本相同，具体的信用账期略有差异。

公司的主要客户包括三菱化学、比亚迪、宁德时代、天赐材料、国泰华荣、杉杉股份等锂电池产业链厂商。2019 年度，公司信用政策未发生变更。2020 年

初，受疫情对新能源汽车行业开工率的影响，天赐材料为合理安排资金使用计划及缓解资金支付压力，与公司协商后申请将信用账期由 90 天延长至 120 天，其中 4 月份之前执行 90 天的账期，4 月份之后执行 120 天的信用账期，除天赐材料外，其他客户的信用政策均未变更。截止 2020 年末，公司主要客户和主要新增客户的信用政策情况如下：

序号	客户名称	2020 年度 销售金额 (万元)	占营业收入 的比例 (%)	信用账 期	客户类型
1	天赐材料	15,706.59	35.32	120 天	主要客户
2	国泰华荣	3,983.87	8.96	90 天	主要客户
3	三菱化学	8,578.42	19.29	60 天 /120 天	主要客户
4	江苏汇鸿	2,780.42	6.25	30 天	主要客户
5	高化学(上海)国际贸易有限公司	2,512.60	5.65	30 天	主要客户
6	SKY E&M Co., Ltd	1,860.01	4.18	30 天	主要客户
7	新宙邦	561.06	1.26	90 天	2020 年新增客户
8	ENCHEM Co., Ltd.	254.66	0.57	60 天	2020 年新增客户
9	SOULBRAIN E&I MALAYSIA SDN.BHD	213.20	0.48	30 天	2020 年新增客户
10	KCC CORPORATION	100.50	0.23	信用证	2020 年新增客户
11	南京帝蒙特化学有限公司	71.50	0.16	30 天	2020 年新增客户

注 1：受同一实际控制人控制的客户已合并披露，下同，具体如下：

(1) 天赐材料包括广州天赐高新材料股份有限公司、宁德市凯欣电池材料有限公司、九江天赐高新材料有限公司、天津天赐高新材料有限公司和浙江天硕氟硅新材料科技有限公司；

(2) 国泰华荣包括张家港市国泰华荣化工新材料有限公司、宁德国泰华荣新材料有限公司；

(3) 三菱化学包括 Mitsubishi Chemical America, Inc. Electrolyte Division、MITSUBISHI CHEMICAL UK LIMITED ELECTROLYTE DIVISION、三菱化学(中国)管理有限公司和常熟宇菱电池材料有限公司；

(4) 新宙邦包括深圳新宙邦科技股份有限公司、南通新宙邦电子材料有限公司、惠州市宙邦化工有限公司

注 2：美国三菱和英国三菱执行的是 60 天的信用账期，境内关联方常熟宇菱执行 120 天信用账期。

进入 2021 年度，因市场供不应求状态持续，公司除对产品价格进行调整外，同时对客户的信用政策进行了调整，对于交易金额较小及合作时间较短的客户，基本上执行款到发货，其他客户一般给予不超过 2 个月的信用期。截止 2021 年末，公司主要客户和主要新增客户的信用政策情况如下：

序号	客户名称	2021 年度销售金额 (万元)	占营业收入的比例 (%)	信用账期	客户类型
1	天赐材料	22,639.60	22.33	30 天	主要客户
2	国泰华荣	15,692.39	15.48	30 天	主要客户
3	三菱化学	12,837.50	12.66	60 天	主要客户
4	江苏汇鸿	3,139.69	3.10	30 天	主要客户
5	高化学 (上海) 国际贸易有限公司	4,367.10	4.31	30 天	主要客户
6	SKY E&M Co., Ltd	860.06	0.85	30 天	主要客户
7	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	13,568.10	13.38	30 天	新增前五大客户
8	宁德时代新能源科技股份有限公司	9,886.33	9.75	30 天	2021 年新增客户
9	苏州华一新能源科技有限公司	753.60	0.74	30 天	2021 年新增客户
10	洛阳大生新能源开发有限公司	707.26	0.70	款到发货	2021 年新增客户
11	新乡华锐锂电新能源有限公司	283.78	0.28	款到发货	2021 年新增客户
12	浙江中蓝新能源材料有限公司	264.16	0.26	货到付款	2021 年新增客户

综上所述，2019 年度，公司信用政策未发生变更。2020 年度天赐材料因开工率、资金支付压力等因素影响，与公司协商后对信用账期有所延长，除天赐材料外，其他客户的信用政策均未变更。2021 年度在市场供不应求的环境之下，公司将客户的信用账期缩短至 2 个月以内。报告期内，除因天赐材料申请对其信用账期有一段期间的延长外，公司不存在其他放宽信用期限的情形，不存在放宽信用期限刺激销售的情形。

## 2、2020 年第四季度应收账款增加较多，收入是否满足确认条件

### (1) 2020 年第四季度应收账款增加较多的原因及期后收回情况

在排放法规趋紧和补贴政策的双重影响下，从 2020 年下半年开始全球新能源汽车市场彻底爆发，全年电动汽车销量首次突破 300 万辆。据 EV Sales 公布的全球电动汽车（乘用车）销量数据，在全球汽车销量同比下降 14% 的背景下，2020 年全球电动汽车逆势上涨 41%，销量达到 312.5 万辆，市场份额达到 4%。

由于新能源汽车市场的火爆，公司产品的市场需求增加，2020 年第四季度开始公司收入增加较多，由于公司给予部分主要客户的信用账期相对较长

(60-120 天不等)，第四季度销售形成的应收账款尚未至收款节点，因此导致 2020 年第四季度应收账款增加较多。截至 2020 年末主要客户的应收账款余额及期后收回情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	截止 2021 年 4 月 30 日应收账款金额收回情况
天赐材料	8,463.10	7,779.45
国泰华荣	2,355.53	2,355.53
三菱化学	1,255.21	1,255.21
香河昆仑	693.15	693.15
新宙邦	634.00	634.00
广东金光高科股份有限公司	461.17	461.17
江苏汇鸿	450.14	450.14
高化学（上海）国际贸易有限公司	449.83	449.83
杉杉股份	424.48	424.48
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	423.50	423.50
<b>合计</b>	<b>15,610.11</b>	<b>14,926.46</b>
<b>应收账款总额</b>	<b>17,499.95</b>	-
<b>占比</b>	<b>89.20%</b>	-

注 1：受同一实际控制人控制的客户已合并披露，下同，具体如下：

- (1) 香河昆仑包括香河昆仑化学制品有限公司、湖州昆仑亿恩科电池材料有限公司；
- (2) 杉杉股份包括杉杉新材料（衢州）有限公司、东莞市杉杉电池材料有限公司。

注 2：上表中天赐材料截至 2021 年 4 月 30 日剩余 683.65 万元应收账款已于 2021 年 5 月全部收回。

## (2) 收入是否满足确认条件

《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）第十三条规定：对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已经取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实际占有该商品；（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（五）客户已接受该商品；（六）其他表明客户已取得商品控制

权的迹象。

企业会计准则列示的商品控制权转移的迹象主要表现为商品法定所有权以及所有权上的主要风险和报酬，并不包括信用风险。内销业务公司产品在客户提货后或签收商品后，外销业务在公司完成报关出口后，商品的控制权已转移，商品所有权上的主要风险和报酬已转移至客户，同时公司未保留对商品的继续管理权和控制权，亦不承担后续存货滞销、毁损、灭失的风险，并且就该部分商品取得现时收款权利、客户就该部分商品负有现时付款义务，满足企业会计准则中收入确认条件。

公司为确保收入确认的准确性，制定了销售与收款管理制度、财务管理制度等内控制度。销售部根据客户合同或订单要求，在 ERP 系统录入销售订单，并向仓储部门下达发货通知单，仓储部门根据发货通知单安排发货事宜。货物发出后，销售部门负责跟踪货物的签收及出口情况，并将客户签收单及出口报关单及时提交财务部确认收入。对于国内寄售模式的销售，销售部门每月与客户进行核对使用量，并签订对账单提交财务部确认收入。财务部在收到客户签收单、出口报关单及客户对账单后，复核是否满足收入确认条件，然后进行账务处理确认收入。公司的具体收入确认政策如下：

对于国内非寄售模式的销售，公司根据合同或订单约定将商品送达客户指定地点并经客户确认收货时确认收入；对于国内寄售模式的销售，公司根据合同或订单约定将商品送达客户指定地点并由客户实际领用时确认收入；对于外销产品收入，公司根据合同或订单约定将产品发货，在货物装运完毕并办理完成相关报关手续，以报关出口日期确认收入。

上述收入确认政策与企业会计准则的相关规定相符，2020 年第四季度发货均已取得客户签收单或对账单、出口货物已完成报关出口，公司按照上述制度确认的收入满足收入确认条件。

**（二）主要客户和供货商是否涉及私募股权基金等股东的投资企业，业务合理性，作价是否公允，是否存在其他利益安排**

**1、主要客户和供货商是否涉及私募股权基金等股东的投资企业**

公司报告期各期前五大客户具体如下：

序号	主要客户名称
1	天赐材料
2	国泰华荣
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司
4	三菱化学
5	宁德时代新能源科技股份有限公司
6	江苏汇鸿国际集团鸿金贸易有限公司
7	高化学（上海）国际贸易有限公司
8	SKY E&M Co., Ltd

公司报告期各期前五大供应商具体如下：

序号	主要供应商名称
1	山东海科
2	江苏奥克化学有限公司
3	石大胜华
4	穗友（上海）贸易有限公司
5	泰兴市新光化工贸易有限公司
6	苏州华一新能源科技有限公司
7	南通市明鑫化工有限公司
8	泰州柏瑞思化工有限公司

注：受同一实际控制人控制的供应商已合并披露，具体如下：

- 1、山东海科包括山东海科新能源材料科技股份有限公司和江苏思派新能源科技有限公司；
- 2、石大胜华包括山东石大胜华化工集团股份有限公司垦利分公司、东营中石大工贸有限公司垦利分公司、东营石大胜华新材料有限公司和胜华新能源科技（东营）有限公司

上述公司主要客户供应商中，除主要客户深圳市比亚迪供应链管理有限公司为公司股东比亚迪股份有限公司（以下简称“比亚迪”）投资企业（比亚迪持股100%）外，其他客户和供应商不涉及公司私募股权基金等股东的投资企业。

**2、公司与深圳市比亚迪供应链管理有限公司的业务合理性，作价是否公允，是否存在其他利益安排**

**（1）业务合理性**

比亚迪是 A 股和 H 股上市公司，主要从事包含新能源汽车及传统燃油汽车



在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务，并积极拓展城市轨道交通业务领域。在二次充电电池领域，比亚迪进行全产业链布局，从矿产资源开发到电池包产出，产品涵盖镍氢电池，钴酸锂电池，磷酸铁锂电池，三元电池，广泛被应用于电子产品，电动汽车，储能等领域，比亚迪 2020 年度及 2021 年度动力电池装机量均排名全球第四。公司在 2005 年即与深圳市比亚迪供应链管理有限公司开展业务往来，且合作关系稳定，公司向其销售 VC、FEC 用于其锂电池产品的生产，公司与深圳市比亚迪供应链管理有限公司的业务往来与其业务领域、经营规模、行业地位、支付能力相匹配，具有合理性。

## (2) 作价公允性

报告期内，公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售的产品包括 VC 和 FEC，销售价格与其他客户之间的比较情况如下：

### ①VC 产品

单位：万元、吨、元/吨

客户	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	12,019.35	514.64	233,548.63	1,340.11	130.68	102,548.89	1,036.62	87.12	118,987.78
其他	51,885.57	2,524.86	205,498.58	23,483.49	2,002.61	117,264.49	25,800.52	1,905.94	135,369.20
单价差异率	13.65%			-12.55%			-12.10%		

注：单价差异率=深圳市比亚迪供应链管理有限公司单价/其他客户单价-1，下同

### ②FEC 产品

单位：万元、吨、元/吨

客户	2021 年度			2020 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,548.75	89.04	173,939.23	3.78	0.50	75,220.00
其他	27,529.19	1,846.82	149,062.97	13,484.47	1,707.43	78,975.02
单价差异率	16.69%			-4.75%		

因销售区域不同，公司内外销产品价格存在一定差异。2018 年至 2020 年，

因外销客户对产品品质及不同批次产品质量一致性的要求高及外销运输、仓储、报关费用等因素，公司对外销客户的 VC 和 FEC 的销售单价较内销客户高，且差异较大。2021 年度，因国内下游市场需求旺盛，公司产品的内销市场价格大幅上升，而外销需求增长不及国内且调价周期较长，从而导致 VC 和 FEC 产品的内销价格高于外销价格，因此公司对比亚迪的销售单价为参考内销价格由双方协商确定，因此会导致 2019 年及 2020 年低于其他客户整体平均销售单价而 2021 年高于其他客户整体平均销售单价的情况。

报告期内，公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司与其他内销客户销售价格比较情况如下：

①VC 产品

单位：万元、吨、元/吨

客户	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	12,019.35	514.64	233,548.63	1,340.11	130.68	102,548.89	1,036.62	87.12	118,987.78
其他内销客户	36,951.47	1,706.92	216,479.97	15,111.19	1,424.24	106,099.73	13,804.43	1,172.87	117,698.16
单价差异率	7.88%			-3.35%			1.10%		
外销客户	14,934.09	817.94	182,581.96	8,372.30	578.36	144,758.12	11,996.09	733.07	163,641.78

2021 年度，公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售 VC 的价格相对较高，主要因其向公司的采购集中在下半年度，而 VC 产品的销售价格在 2021 年度处于持续上升的趋势。按照 2021 年上半年下半年进行划分，公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司与其他可比内销客户销售 VC 的价格差异不大，具体如下：

单位：万元、吨、元/吨

客户	2021 年下半年度			2021 年上半年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	8,545.75	305.00	280,188.54	3,473.60	209.64	165,693.39
其他内销客户	22,659.42	786.01	288,283.07	14,292.05	920.91	155,194.78
单价差异率	-0.78%			1.25%		

## ②FEC 产品

单位：万元、吨、元/吨

客户	2021 年度			2020 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,548.75	89.04	173,939.23	3.78	0.50	75,220.00
其他内销客户	23,967.00	1,556.77	153,953.26	9,702.39	1,288.27	75,313.65
单价差异率	12.98%			-0.12%		
外销客户	3,562.19	290.05	122,815.11	3,782.08	419.17	90,227.77

2021 年度，公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售 FEC 的价格相对较高，主要因其向公司的采购集中在下半年度，而 FEC 产品的销售价格在 2021 年度处于持续上升的趋势。2021 年度深圳市比亚迪供应链管理有限公司自 5 月份起向公司采购 FEC 产品，按照 2021 年二季度及下半年进行划分，公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司与其他可比内销客户销售 FEC 的价格差异具有合理性。其中 2021 年二季度销售单价略高，因向其的销售集中在六月份，FEC 产品价格处于二季度的高点；2021 年下半年销售单价相对较低，因公司于 2021 年 9 月与比亚迪签署了长期合作协议，在销售量较大的情况下，每月根据市场价格协商定价并给予一定优惠，具体如下：

单位：万元、吨、元/吨

客户	2021 年下半年度			2021 年二季度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,352.76	72.00	187,883.63	195.99	17.04	115,019.23
其他内销客户	15,324.99	729.39	210,106.09	5,331.70	472.05	112,947.25
单价差异率	-10.58%			1.83%		

综上，报告期内公司向深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售 VC、FEC 产品的价格与其他内销客户接近，作价具有公允性。

## (3) 不存在其他利益安排

公司与深圳市比亚迪供应链管理有限公司的业务往来系基于双方正常生产

经营所需，作价在市场行情基础上由双方协商确认，作价公允，不存在其他利益安排。

### （三）2020 年以来海运形势下，公司外销情况

报告期内，公司外销销量及收入情况如下：

单位：吨、万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销销量	1,217.85	1,076.76	1,374.88
销量变动比例	13.10%	-21.68%	-
外销收入	20,481.38	14,024.87	19,780.18
收入变动比例	46.04%	-29.10%	-

从上表可以看出，2020 年，公司外销收入有所下降，主要受产品销售量下降以及销售单价下降两因素叠加作用所致，其中主要受销量下降影响。外销销量下降主要是美国三菱因新冠疫情影响，2020 年开工率下降，从而导致采购数量减少。2021 年度，因下游市场需求旺盛，公司产品外销数量有所回升，同时产品价格增长明显，外销收入规模也同步增长。

2020 年初，突如其来的新冠疫情给全球航运物流业带来了严重冲击，海运需求锐减、集装箱设备短缺、船期大量延误、舱位难以保证、运价持续上涨等负面因素，导致全球海运供应链陷入困境。进入 2021 年以来，受国外疫情持续影响，海运集装箱回流不畅，发货困难，公司为保证主要外销客户的采购需求，对部分紧急订单采用空运发货，导致 2021 年度运输费用大幅增加。报告期内，公司外销运费情况如下：

单位：万元、吨

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海运费金额	736.40	244.19	429.87
海运数量	1,002.36	1,076.76	1,374.88
海运批次	184	159	195
单位运费（万元/吨）	0.73	0.23	0.31
空运费金额	1,664.96	-	-
空运数量	215.49	-	-

空运批次	19	-	-
单位运费（万元/吨）	7.73	-	-
外销运输费总额	2,401.36	244.19	429.87

2020 年度公司外销运费金额较 2019 年下降主要是出口销量下降所致，海运批次也有所减少，单位运费下降主要因 2020 年度出口到美国和欧洲的数量减少较多，而亚洲区域的销售基本持平，因此单位运费下降。2021 年度受集装箱短缺等物流因素影响，海运费价格大幅上涨，公司海运批次有所增加，平均每次运输量有所下降。同时公司为保证供货的及时性部分订单选择空运发货，由于空运的运输成本较高，因此 2021 年度外销运输费用总额增加较大。2021 年，公司平均每批次空运的产品数量为 11.34 吨，公司产品使用专用容器储存和运输，按空运销售金额计算平均每批次产品价值为 232.59 万元，因空运速度快，运输时间大幅短于海运。公司产品为配制锂电池电解液的重要材料，单位批次货值较大，在海运集装箱回流不畅、发货困难的背景下应客户要求采用空运方式运输具有合理性，同时公司与客户协商将空运费因素在产品售价中予以考虑。

综上所述，2020 年度因外销客户开工率不足而降低采购额的影响，外销收入有所下降。进入 2021 年以来，由于下游市场需求旺盛，公司外销收入能够实现增长，虽然受到海运船期较长、发货困难等影响，公司依然可以依靠空运方式保证外销发货，但将导致单位运费较高。公司外销收入真实，公司运费金额及对应销量与公司外销收入匹配。

#### （四）请发行人充分披露比亚迪入股及成为主要客户等信息

以下内容已在招股说明书“重大事项提示”中进行了补充披露。

##### “二、比亚迪入股及成为公司主要客户

2021 年 2 月，公司客户深圳市比亚迪供应链管理股份有限公司的股东比亚迪（比亚迪持股 100%）基于对公司未来发展战略、发展前景的认可，通过受让股权的方式入股公司，持有公司 1.98% 的股份。同时，随着 2020 年四季度以来新能源汽车等终端需求的快速增长，电解液添加剂的市场需求不断增加，深圳市比亚迪供应链管理股份有限公司对公司产品的采购规模增长较大并成为 2021 年度前五大客户。报告期内公司对其的销售金额分别为 1,036.62 万元、1,343.89 万元和

13,568.10 万元，占公司营业收入的比例分别为 2.45%、3.02%和 13.38%，分别为公司的第八大、第八大和第三大客户。”

## 二、中介机构核查事项

### （一）核查过程

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈销售部门负责人，了解发行人对客户的相关信用政策的具体情况，主要客户和新增客户的信用政策是否有不同，信用政策在报告期内是否发生变更，是否存在放宽信用期限的情况；

2、对发行人营业收入的真实性执行核查程序，检查客户销售合同、发票、客户签收单和出口报关单，核实收入确认是否满足条件；

3、对营业收入执行截止测试，检查收入确认是否存在跨期；

4、访谈发行人主要客户深圳市比亚迪供应链管理有限公司，了解交易背景、作价方式、是否存在其他利益安排等情况；

5、获取发行人机构股东填写的股东调查表，核查其对外投资情况；

6、就是否与发行人主要客户和供应商存在投资关系获取机构股东出具的确认函；

7、查询发行人主要客户和供应商的工商信息，核查其股东情况；

8、访谈发行人主要客户和供应商，核查其股东情况；

9、获取发行人报告期内的收入成本明细表，分析向深圳市比亚迪供应链管理有限公司销售的作价公允性。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要客户和新增客户的信用政策基本相同，具体的信用账期略有差异；除因天赐材料 2020 年申请对其信用账期有一段期间的延长外，

发行人不存在其他放宽信用期限的情形，且 2021 年在市场供应紧张的情况下，发行人将客户的信用账期缩短至 2 个月以内，报告期内发行人不存在放宽信用期限刺激销售的情形；2020 年第四季度应收账款增加较多原因合理，收入满足确认条件；

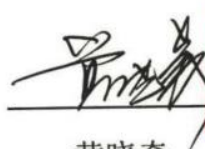
2、发行人主要客户供应商中，除主要客户深圳市比亚迪供应链管理有限责任公司外，其他客户和供应商不涉及公司私募股权基金等股东的投资企业。发行人与深圳市比亚迪供应链管理有限责任公司的业务往来具有合理性，作价公允，不存在其他利益安排；

3、发行人 2020 年外销收入下降、2021 年外销收入增长原因合理，海运形势对发行人外销销售影响较小。发行人外销收入真实，运费金额及对应销量与外销收入匹配。

(此页无正文,为《关于江苏华盛锂电材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》容诚专字[2022]230Z1311号报告之签字盖章页)



中国注册会计师:



黄晓奇



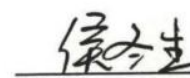
中国注册会计师:



仇笑康



中国注册会计师:



侯冬生



中国·北京

2022年4月11日