

深圳市他山企业管理咨询有限公司

关于湖南科力远新能源股份有限公司

监管工作函有关事项的

独立财务顾问核查意见



二〇二五年五月

上海证券交易所上市公司管理一部:

深圳市他山企业管理咨询有限公司（以下简称“他山咨询”或“独立财务顾问”）作为湖南科力远新能源股份有限公司（以下简称“科力远”或“公司”）2025年股票期权激励计划（以下简称“本激励计划”）的独立财务顾问，已就贵部下发的《关于湖南科力远新能源股份有限公司股权激励事项的监管工作函》【上证公函[2025]0423号】（以下简称“监管函”）提及的有关事项进行了认真核查，并出具核查意见如下：

问题一、公告显示，本次激励计划各行权期公司层面业绩考核目标为，2025年营业收入不低于50.00亿元或者2025年净利润不低于1.50亿元，2026年营业收入不低于70.00亿元或者2026年净利润不低于2.25亿元，2027年营业收入不低于100.00亿元或者2027年净利润不低于3.50亿元。前期公告显示，2023年公司实现营业收入37.11亿元、净利润-1.36亿元，2024年前三季度公司实现营业收入24.64亿元、净利润-0.10亿元。请公司结合历史业绩表现及其变动情况、主营业务开展情况及发展规划、在手订单等情况，说明本次激励计划公司层面业绩考核目标的设定依据、合理性及可实现性。请独立财务顾问发表明确意见。

（一）公司主营业务开展情况、历史业绩表现及其变动情况

1、主营业务情况

公司主要从事电池及材料业务，以镍氢电池全产业链为基础，持续保障动力电池及材料需求供应，继续保持消费类电池及材料销售规模，同时布局锂电上游产业链，建成依托自有矿山的涵盖采矿、选矿、碳酸锂加工的一体化流程，为下游锂电及储能市场拓展提供原材料保障，业务板块总体包括电池材料板块（镍氢电池材料、锂电池材料）、电池板块和储能板块（电网侧、用户侧、调峰调频、智能微网等）。

2、历史业绩表现及其变动情况

近年来，公司通过稳步发展镍氢电池业务、持续构建锂电产业链体系，推动营收总体规模有所增长；虽然公司努力做好各项经营管理工作，但是宏观环境呈现变化迅速、不确定性多、复杂性高等趋势，行业竞争激烈，产品供需变动大，

导致公司净利润出现波动。公司近三年经营业绩表现情况如下：

会计年度	2022年	2023年	2024年
营业收入	37.86 亿元	37.11 亿元	39.38 亿元
归属于上市公司 股东的净利润	1.79 亿元	-6814.53 万元	7814.20 万元
归属于上市公司股东的扣除 非经常性损益的净利润	1.14 亿元	-8729.25 万元	596.78 万元

2023 年公司对锂电材料业务进行布局，锂矿扩建及碳酸锂产线建设的前期投入较大，受碳酸锂行情大幅下跌影响，锂电材料产品毛利较上年同期下降 1.69 亿元，碳酸锂存货和采矿权计提减值 0.45 亿元；此外，由于加大投资、融资增加，2023 年度财务费用也上涨了 0.58 亿元。上述因素导致 2023 年经营业绩整体呈现亏损。

2024 年度，公司对主营业务进行精准优化，积极调整业务订单结构，着力降本控费，从生产一线到总部智能化管理，全方位强化管控力度，使得订单执行与成本控制能力显著提高，实现经营业绩扭亏为盈：

①在电池材料板块，镍电业务主要客户 HEV 车型销量攀升，有效推动公司镍产品、动力电池及极片业务的产品销售量增长，同时通过优化调整业务结构，降低了成本，镍产品、动力电池及极片的毛利率分别增加 5.82、4.30 个百分点，毛利增长约 0.54 亿元。锂电材料业务方面，2024 年内宜春地区矿山进行了较长时间的停产整顿，导致碳酸锂生产的自有矿供给量较少。2024 年 12 月同安含锂瓷矿取得了年生产规模 40 万吨的采矿许可证，随着矿山逐步扩建，碳酸锂生产原材料中自有矿的占比将逐步上升，制造成本逐步下降。2024 年子公司宜丰县金丰锂业有限公司（以下简称“金丰锂业”）在锂电材料板块实现收入 4.81 亿元，同比增长 158.03%，毛利率增加了 29.46 个百分点，金丰锂业 2024 年度净利润为 -0.97 亿元，较 2023 年减亏约 0.51 亿元。

②在电池板块，消费类电池业务积极拓展市场，保持增长势头，产品销售收入实现 10.93 亿元，同比增长 6.18%，公司于 2024 年对消费类电池产品订单结构进行了优化调整，通过淘汰毛利率较低的产品订单，同时着力保留并积极拓展毛利率较高的产品订单，促使公司消费类锂电池销售量大幅增长 80.26%，毛利相

对较低的消费类镍电池产销量相应下降,产品整体毛利率提升了 4.03 个百分点,毛利增长约 0.47 亿元。

③在储能板块,公司储能业务实现零到一的突破,打通了储能电站开发、投资、建设、运营的商业模式。2024 年,公司实现了储能柜及储能集成系统的销量增长,储能产品收入 0.99 亿元,由于储能电站 2025 年才正式并网运营,2024 年未产生投资收益。公司通过与中创新航科技集团有限公司共同设立的凯博(深圳)先进储能创新产业私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“储能产业基金”)投资建设了河北井陘 200MW/400MWh 独立储能电站及河北望都 100MW/200MWh 独立储能电站,其中井陘独立储能电站项目从开工到建成并网仅用 87 日,成为了开发、投资、产融合作、项目施工与运营管理的样板工程,2024 年 12 月成功并网运行,2025 年 2 月进入正式运营阶段,3 月已实现半容量并网运营,且公司正筹备在 2025 年下半年实现全容量并网,望都独立电站项目也已于 2025 年 3 月成功并网运行,并于 4 月底正式投入运营。两大独立储能电站的顺利建设及成功运行,验证了独立储能电站开发投资模式的商业可行性,为后续更多储能项目的广泛应用及场景扩充起到了牵引作用。

④此外,子公司湘南 CORUN ENERGY 株式会社收取技术使用费 0.48 亿元,以及公司计入当期损益的政府补助同比增加 0.08 亿元,非经常性损益较上年同期增长。

(二) 公司发展规划、订单情况

1、公司发展规划及竞争优势

2024 年,中国新型储能累计装机规模首次超过抽水蓄能,显示出储能装机容量市场的巨大发展空间和投资潜力。业内普遍预测,到 2025 年,我国新型储能累计装机将达到 100GW,行业总产值将超过万亿元;而到了 2030 年,这一数字将分别攀升至 220GW 和 3 万亿元。据不完全统计,2024 年国家及地方政府共发布新能源配储政策 80 项、独立/共享储能政策 55 项,2025 年 1 月出台的《深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》(以下简称“136 号文”),提出新能源全面市场化转型,并取消强制配储,对产业链企业的技术创新、成本控制和场景匹配能力提出了更高要求。随着“双碳”目标的不断推进以

及一系列利好政策的持续发力，我国储能市场前景广阔，发展势头强劲。然而，国内储能行业却面临低水平无序竞争的压力，低端产能过剩、同质化竞争，成本倒挂、行业盈利困难，标准和安全评估体系不完善、市场模式不明确等因素制约了储能行业的良性发展。

面对这一现状，公司旨在通过有差异化优势的执行策略，打破单一个体的行业局限性。科力远牵头，联合发改委中国产业发展促进会、科技部中国可持续发展研究会及 23 家企事业单位，成立覆盖政产学研金服用产业链全链条的大储能生态创新联合体（以下简称“联合体”）。依托旗下先进储能材料国家工程研究中心（国内首个国家级储能技术平台）的技术积累，公司基于联合体强大平台构建三大核心优势：

①项目资源整合与开发：通过资源共享与联合开发整合优质项目，打造“开发-投资-建设-商转-运营”的商业模式闭环，为市场开发提供了强有力的支撑，并依托庞大项目池实现优中选优，确保项目的投资收益。

②项目建设交付与运营：采用“长板叠加”策略聚合产业链优势产能，公司携手优质合作伙伴，提供研发、生产、交付、运营的项目全生命周期管理服务及一体化解决方案。

③项目投融资：构建“母基金+子基金+直投”的市场化运作模式，通过储能产业基金和政府投资基金，为项目投资及技术研发孵化提供全方位资金支持和服务。

基于国家碳中和整体战略规划，结合新能源电池及材料、新型储能、节能与新能源汽车等领域的发展空间与市场需求，公司对旗下业务进行综合研判后认为：

①在电池材料板块，HEV 镍氢动力电池材料主要客户 2025 年订单对比 2024 年需求增长，同时公司凭借在镍电领域深厚的资源积淀与技术底蕴，积极培育第二曲线业务，不仅持续扩大镍氢电池在轨道交通、航空冷链、混储等细分市场的业务规模，更以多年在泡沫金属材料的设计、制造与推广中积累的丰富经验及核心技术为基础，成功开拓了在电解水制氢、镍锌电池、镍-氢气电池、液流电池、燃料电池等新领域的应用。锂电材料业务方面，随着矿山逐步扩建，碳酸锂生产

原材料中的自有矿占比将逐步上升，制造成本逐步下降，从而进一步提升毛利。

②在电池板块，公司凭借与共享充电、电动两轮车、智能家居领域的多家行业头部企业之间建立的长期战略合作伙伴关系，订单量逐年提升，消费类锂电池业务持续保持高速增长势头，并在 2025 年深入布局国内外电动两轮车换电市场，拓展业务版图，一季度获得客户 2 万组电池订单，并已完成 1 万组的交付，为公司业绩带来新的增长点。

③储能业务是公司主要战略发展方向。2024 年，公司紧扣大储能生态战略的核心，积极展开新模式创新、新业务拓展及管理变革的深入探索，使得储能业务实现了从零到一质的飞跃，成功构建了商业模式框架。2025 年，公司将加快战略布局，全方位推进大储能战略的实施，储能业务将成为驱动公司业绩增长的关键引擎。

为此，公司锚定电池及材料主业，坚持大储能战略方针，聚焦主业、优化业务结构，在镍氢电池领域稳步扎根，在锂电赛道加速发展，在储能领域深耕发力，矢志成为最值得信赖的绿色能源整体解决方案服务商。落实至经营计划方面，公司将深化科技创新发展之道路，保持产品的核心竞争力；同时根据市场需求有序扩张产能规模，丰富产品序列，优化合作模式，保证并拓展市场份额。

2、营业收入测算

公司结合订单情况，以三大业务板块为基础进行划分，预计 2025 年-2027 年三大板块对应的营业收入情况如下：

业务板块	2024 年营业收入 (万元)	2025 年营业收入 (万元)	2026 年营业收入 (万元)	2027 年营业收入 (万元)
电池材料板块	225,567	223,805	261,314	310,715
电池板块	109,828	150,072	165,079	181,587
储能板块	9,884	201,544	328,354	525,876
合计	345,279	575,421	754,747	1,018,178

说明：上述营业收入为公司年度电池材料、电池及储能三大板块对应收入预测及合计，不含贸易等其他收入。

①电池材料板块

2025 年-2027 年，镍电材料业务方面，公司预计 HEV 镍氢动力电池关键材料客户的订单量基本稳定在 40 万台套/年左右，对应营收约 12.62 亿元/年；民生泡沫镍订单量在 285 万m²/年左右，按照镍价 12.5 万元/吨计算，营收约为 1.97 亿元/年；此外，钢带、特种泡沫金属、电磁屏蔽材料等产品预计每年可贡献营收约 0.84 亿元。锂电材料业务方面，随着矿山逐步扩建以及碳酸锂产线建设完善、生产效率提升，预计未来 3 年碳酸锂产销量将逐年上升，分别为 8000 吨、15000 吨、20000 吨，同时考虑到国内市场碳酸锂价格波动，碳酸锂的销售价格按照 7 万元-8 万元/吨的区间估算，据此推算三年预计实现收入分别为 5.31 亿元、9.96 亿元、14.16 亿元。考虑到近年来碳酸锂价格波动较大，公司将持续审慎评估市场动态及自有矿供应状况，灵活调整碳酸锂生产计划，以减少亏损，锂电材料业务收入的预期存在不确定性。

②电池板块

在消费类电池业务方面，公司聚焦锂电行业，在共享充电细分赛道实现关键性突破，凭借优质的产品品质及差异化的服务策略，公司与消费类电池领域的多家行业头部企业建立了长期的战略合作伙伴关系，同时积极拓展新客户，不断壮大市场份额。公司消费类电池业务的营业收入逐年攀升，近三年增长率分别为 21.86%、47.55%、6.18%，2024 年实现销售收入 10.93 亿元。公司将进一步推进业务模式的升级、技术研发的突破以及产品结构的优化，实施从 OEM（原始设备制造商）向 ODM（原始设计制造商）、OBM（原始品牌制造商）模式的战略转变，打造具有自主知识产权的产品和品牌，从 PACK 生产向完全自主研发设计转型，以实现行业内的价格竞争优势。基于消费类电池市场需求的持续增长趋势、公司战略布局的优化升级以及产品服务的竞争优势，根据现有客户及订单情况，预计公司 2025 年消费类电池订单量约为 3100 万组，对应销售收入约 15 亿元，后续两年也能够保持每年 10%的增长速度。

两轮车换电市场方面，在即时配送经济高速发展的背景下，快递、外卖等场景对电动两轮车换电需求呈现刚性增长态势。据第三方数据显示，我国即时配送领域日均换电需求已超 500 万次，预计 2025 年市场规模将突破千亿元。在国内

外市场蕴藏的巨大潜力驱动下，公司正积极加快战略布局，根据 2025 年一季度订单情况预测全年订单量为 8 万组，可实现销售收入约 0.19 亿元。凭借多年来与消费类电池领域多家行业头部企业的深度合作，公司在软件定制服务、产品研发定制、市场开发协作方面的能力获得了客户的信赖及认可，随着客户在两轮车换电细分市场订单需求的增长，预计公司 2026 年-2027 年订单量将大幅上涨，同时由于两轮车换电业务采取租赁模式，前期订单也可持续贡献收入，预计 2026 年-2027 年收入分别约为 0.98 亿元、1.61 亿元。

③储能板块

公司通过储能产业基金（公司参股 49.75%）投资建设储能电站，主要布局电网侧储能，并由公司在建设阶段负责储能柜及储能集成系统的生产，从而实现储能产品的销售收入和利润，这一部分预计将成为公司未来 3 年储能业务的主要收入来源。同时在电站运营过程中，公司还可根据在储能产业基金的持股比例获得电站运营产生的利润的投资收益。储能产业基金投资的储能电站，收益模式分为容量租赁、电力市场化交易、辅助服务（调峰、调频）及容量补偿等，其中主要的收入来源是电力市场化交易：即储能电站通过参与电力现货市场，在电价低谷时段充电、高峰时段放电，从而获取价差收益的模式。在公司目标投资省份河北、山东、广东等地区，电价差通常保持在 0.5 元/kw 以上，能够有效保障电站充放电的差额收益。此外，为保障企业资金的稳健性，公司还计划根据项目实际情况，通过资产出售、资产证券化等方式优化储能电站的投资及资产管理，提高资金流动性及投资收益。

公司正携手大储能生态创新联合体成员伙伴，在全国范围内积极拓展储能项目的投建运业务，以独立储能电站为起点，拓展虚拟电厂、源网荷储一体化、用户侧等多元化应用场景。目前已取得储能项目建设所需批准备案、即将投建的有河北省合计 300MW/600MWh 规模、山东省合计 200MW/400MWh 规模的 4 个独立储能及共享储能项目，另有各类型储能应用场景储备项目三十余个，规模共计超过 10GWh（其中河北省 3.2GWh、山东省 1.4 GWh、广东省 1.2 GWh、江苏省 1.1 GWh、浙江省 0.8 GWh、内蒙古 3GWh），已满足投资条件的超过 4GWh。联合体充分发挥其产融投运一体化的优势，积极参与市场化竞争，通过深度调研区

域用电特性、场地条件、政策支持情况、电力机制、技术可行性及经济收益模型等核心要素，形成参与各方认可的可行性合作方案，推进项目的投资决策，并采用滚动开发策略动态筛选优质项目，优先推进高潜力项目落地，最大化资源效益。尽管公司对拟投资的储能项目进行了详尽的评估，但受市场竞争加剧及项目条件动态变化影响，实际可实现并落地的投资规模存在不确定性。公司将协同联合体成员强化项目研判与风险管控，持续优化生态合作模式，以在新型储能产业竞争中占据先机。

2025 年，储能产业基金投资储能项目规模预计将达到 4.70 GWh。科力远牵头成立的大储能生态创新联合体已形成了成熟、稳定的合作模式，储能电站从开发、投融资、建设、设备供应到运营管理的全产业链较长，联合体参与成员基于其业务特点分别负责开发、项目管理及运营、锂电材料和电芯提供、储能柜及储能集成系统生产等环节。科力远深度参与项目的全程管理和跟踪，并且是储能产业基金的主要出资方之一，地位与角色不可或缺。储能产业基金的投资决策及选择储能电站建设的产品供应商，是基于联合体前期调研和充分探讨后共同形成的合作方案，能够确保储能产业基金在决策投资储能电站时，会优先采用公司的储能柜及储能集成系统。但出于对项目建设效率与产品适配性的综合考量，储能产业基金亦保留在必要时选择其他供应商的灵活性。公司依托储能智能制造产业基地，为涵盖共享储能和独立储能模式在内的多样化储能应用场景项目提供储能柜及专业储能集成系统解决方案。根据市场价格，储能系统含税单价在 0.4 元-0.6 元/Wh 之间，因此公司按照每 GWh 对应 4 亿元左右的储能产品收入测算，预计可实现 18 亿元-20 亿元的收入规模。2026 年-2027 年，储能产业基金投资储能项目的规模预计将会以约 60%的年增长率增长，公司相应的储能产品收入也将实现同步增长。上述储能产业基金的投资规模及增长率是现行政策环境与公司战略规划所做的预计，实际执行中将根据市场变化适时调整投资规模。由于各地储能政策差异及运营模式不确定性，测算数据未包含储能电站运营收入。

按照营运资金需求量测算((应收账款周转天数+存货周转天数-应付账款周转天数)x 平均每日成本、运营费用)方法，经测算公司运营资金约为 2.3 亿。货币资金余额是 16.48 亿，其中受限资金 3.35 亿元(信用证、银行汇票和贷款保证金)。逻辑上，剔除受限资金后的余额 13.13 亿元，日常维持正常运转的最低营运资金

2.3 亿元，在保持现有负债水平的基础上，仍有 10.83 亿元可用资金，能够满足公司对储能电站项目资本金的预期投入。公司作为储能产业基金的有限合伙人以自有资金参与投资基金，此外，公司拟通过引入政府储能基金、发行债券等多种融资途径进一步保障新业务扩张所需资金，并将通过合作开发投资、资产出售、资产证券化等方式优化储能电站的投资及持有方式，提高资金流动性及投资收益，以保障公司资金链的稳健运转。储能电站投资的资金结构采用 20%的资本金加上 80%的融资租赁模式，储能产业基金募集到的资金主要是负责其中 20%的资本金部分，其余 80%则由储能电站项目公司向金融机构申请融资，公司会根据项目具体进展情况分期分批投入资金。

3、净利润测算

2024 年，公司电池材料板块归母净利润为 0.95 亿元，电池板块归母净利润为 0.34 亿元，储能板块归母净利润为-0.05 亿元。基于上述三大业务板块业务规模及营业收入的增长情况，以 2024 年各板块利润率为基础进行测算，预计 2025 年-2027 年三大板块对应的归母净利润情况如下：

①电池材料板块

镍电材料业务方面，归母净利润预计基本与 2024 年在同一水平，维持在 1.1 亿元-1.3 亿元/年；锂电材料业务方面，尽管随着自有矿山供给比例和生产效率的逐步提升，制造成本有望降低，毛利率也将相应提高，但在综合考量 2025 年至 2026 年期间锂矿及碳酸锂产线扩建的资本投入后，预计未来 3 年锂电材料业务仍将面临净利润亏损，特别是在 2025 年至 2026 年，增亏幅度预计将超过 30%。到了 2027 年，基于矿山扩建将基本完成、碳酸锂生产原材料中的自有矿占比大幅提高的预期，亏损情况将有所缓解。公司也会根据碳酸锂市场价格及自有矿供给实际情况对碳酸锂的生产安排进行调整，以进一步控制成本、减少亏损。

②电池板块

消费类电池业务在 2024 年逐步完成了订单结构优化调整，预计 2025 年起利润率将进一步增长，按照年均归母净利润率在 3.5%到 4%之间估算，2025 年-2027 年的归母净利润在 0.6 亿/年左右。

③储能板块

2024 年，公司成功在储能板块业务上实现了零到一的突破，打通了商业模式。预计自 2025 年开始，随着储能智能制造产业基地的落地，以及储能项目的大规模铺开，将形成显著的规模效应，公司储能业务的归母净利润率有望维持在 4%-5% 的水平，从而为业绩的大幅增长奠定坚实基础。

综上所述，在不考虑其他平台管理费等费用、参股公司投资收益、资产处置损益及资产计提减值等不确定因素的情况下，公司三大业务板块 2025 年-2027 年的归母净利润合计可以达到本次激励计划公司层面对净利润的业绩考核目标，即分别实现 1.50 亿元、2.25 亿元及 3.50 亿元。

公司将根据订单合同以及《中国企业会计准则》的要求在相应会计期间确认收入及利润，相关会计处理以及对公司经营业绩的影响以审计结果为准。合同履行过程中可能存在因政策因素、市场环境、恶劣天气、贸易限制、客户需求等不可抗力因素影响导致合同不能或部分不能执行的风险，提请投资者注意投资风险。

结合内外部经营形势研判以及在手订单情况等信息来看，受益于政策发力和市场需求，公司储能业务有望实现高增长，公司其他业务通过实施精细化管理有望保持平稳增长，总体将为公司未来经营业绩提升做出积极贡献，为公司制定本次激励计划的考核目标提供有效支撑。

（三）关于本次激励计划公司层面业绩考核目标的设定依据、合理性及可实现性的说明

基于对长期发展潜力与内在价值的信心，公司适时推出本次激励计划，希望吸引和留住优秀人才，助力公司可持续发展，但面对复杂多变的经济形势及日趋激烈的竞争环境，公司为抢占市场份额，保持行业竞争优势而做出的一系列战略举措，以及行业相关企业基于市场环境而做出的战略反应，都将加大公司的管理和运营难度，增加公司经营业绩的不可控风险，为此，公司制定本次激励计划时已充分考虑激励性与约束性。

通过对公司发展规划及订单情况的分析及预测，营业收入方面，在未考虑贸易收入及其他额外收入的情况下，三大业务板块所产生的收入合计已达到本次激

励计划公司层面对 2025 年-2027 年营业收入的业绩考核目标，净利润方面，三大业务板块的归母净利润合计已达到本次激励计划公司层面对 2025 年-2027 年净利润的业绩考核目标，但不含其他平台费用、参股公司投资收益、资产处置损益及资产计提减值等不确定因素。在此种情况下，为体现激励性，公司选择营业收入或净利润作为考核指标，满足其一即视为考核达标，有效兼顾股东回报能力和持续成长能力；为体现约束性，充分保障股东利益，公司结合宏观经济环境、行业变化及市场竞争趋势、公司经营状况及发展规划等因素，设定具有挑战性的考核目标，在本次激励计划考核期内，通过产能提升、市场扩张、业务优化调整等一系列持续、有力的举措，加快三大业务创新突破，迈向新高度。

综上，本次激励计划公司层面业绩考核目标的设定科学、合理，具有可实现性，能够充分调动激励对象的工作积极性和创造性，为公司发展战略和经营目标的实现提供坚实保障。

深圳市他山企业管理咨询有限公司作为本次激励计划的独立财务顾问发表明确意见如下：本次激励计划公司层面业绩考核目标系结合公司历史业绩表现及其变动情况、主营业务开展情况及发展规划、在手订单等情况而设定，符合实际情况，符合公司发展诉求，具有科学性、合理性及可实现性，能够对激励对象起到良好的激励与约束作用。

问题二、前期公告显示，公司于 2022 年 11 月披露 2022 年股票期权激励计划（草案），对应的考核年度为 2023 年至 2025 年三个会计年度，公司层面业绩考核为：第一个行权期，2023 年营业收入值不低于 60 亿元；第二个行权期，2023-2024 两年的营业收入累计值不低于 150 亿元；第三个行权期，2023-2025 年三年的营业收入累计值不低于 280 亿元。公司第一个行权期行权条件未成就，且从 2024 年前三季度经营情况看，第二个行权期达成行权条件的可能性较小。请公司结合前次股权激励计划行权条件的达成情况，说明导致公司前期未达成业绩考核目标的影响因素及其持续性，并说明在前述情况下仍就本次激励计划设置较高考核目标的原因及合理性，是否存在误导性提示等情形。请独立财务顾问发表明确意见。

（一）导致公司前期未达成业绩考核目标的影响因素及其持续性

1、前期业绩考核目标未达成的原因

公司前期未达成业绩考核目标的影响因素主要系碳酸锂价格的超跌。在 2022 年初，随着需求的旺盛，碳酸锂价格迅速攀升，并在同年 11 月触及了约 60 万元/吨的历史高位。公司于 2022 年转型进入锂电行业，收购了江西省宜春市四处地下矿山，投资建设三万吨碳酸锂首期一万吨产线，基于对行业发展的积极预期，公司设计了 2022 年股票期权激励计划的业绩考核目标。2023 年，受到行业下游采购策略、库存管理、需求预期变化等因素影响，碳酸锂市场经历了从供应紧张到供应过剩的转变，价格自年初开始呈现单边下跌趋势，全年跌幅超过 80%，从年初的 51 万元/吨左右跌至年末不足 10 万元/吨。受制于碳酸锂价格下行、投产延迟、自有矿供给不足等因素，公司锂电材料业务 2023 年毛利率大幅下降，营业收入也远不及预期，导致 2022 年股票期权激励计划第一个行权期业绩考核未达标。2024 年，虽然公司采取多方位举措努力提升经营业绩，但是 2022 年股票期权激励计划采取累计值考核方式，2023 年业绩考核未达标将抬高 2024 年业绩考核目标，且市场波动风险以及行业竞争风险进一步释放，碳酸锂价格虽然较 2023 年相对稳定，但在供过于求的基本面下，价格仍处于低位，导致 2022 年股票期权激励计划第二个行权期业绩考核未达标。结合 2022 年股票期权激励计划前两个行权期的考核结果来看，势必将加大第三个行权期的考核难度。综上，宏观环境复杂多变，行业竞争激烈，致使 2022 年股票期权激励计划未达到预期激励效果。

2、新一期业绩考核目标设计规划及风险应对措施

在测算 2025 年-2027 年业绩考核目标时，公司已经充分考虑了碳酸锂价格及锂电材料产能的潜在影响，以确保目标的合理性与可行性。在假设碳酸锂价格维持在 7 万元-8 万元/吨的基础上，预测的锂电材料业务在未来三年营业收入仅占公司三大业务板块总收入的 9.23%、13.19%、13.91%。同时，尽管随着自有矿山供给比例和生产效率的逐步提升，制造成本有望降低，毛利率也将相应提高，但在综合考量锂矿及碳酸锂产线扩建的资本投入后，测算锂电材料业务短期内仍将面临净利润亏损。本次激励计划在设计公司层面业绩考核目标时，并未将锂电材

料业务作为最重要的单一达标因素来考量。

碳酸锂作为新能源产业链上游的关键原材料，其周期性波动主要受资源供给集中度和下游需求（如动力电池、储能电池）的短期错配影响。而储能产业作为终端应用市场，受益于政策长期规划、技术降本及多场景需求支撑，其市场规模将突破万亿，较之碳酸锂市场规模超过一个量级，整体发展更趋稳健，抗风险能力显著高于单一材料环节。作为公司核心战略发展方向，预计储能产业未来将持续呈现积极向上的态势，发展前景广阔。然而，尽管储能行业正处于飞速发展的关键时期，其仍面临多重挑战，可能存在的风险及公司应对措施如下：

①政策波动及机制不完善风险

储能行业受到政策环境的影响较大，政策的变化可能对行业发展产生重大影响。政府补贴政策的调整、行业准入标准的变化、能源政策的调整等都可能给企业带来不利影响。以电力价格为核心的市场调节机制仍不完善，电力现货市场建设进展较慢，仅有广东、山西、山东、甘肃和蒙西实现长周期连续结算运行，部分区域储能参与电力市场化交易、调频、容量租赁的收益可能不达预期。

应对措施：公司建立专业的政策分析及跟踪团队，密切关注国家及地方政策动态，加强与政府部门的沟通与合作，及时调整企业战略；开发多种储能应用场景，降低对单一政策的依赖，探索储能与其他能源形式的结合，如风光储一体化项目，提高企业抗风险能力；同时强化对电力市场机制的研究，重点拓展政策环境及市场机制相对成熟的省份或地区，以灵活策略应对市场的不确定性。

②产能过剩与价格战风险

以“碳达峰和碳中和”为导向和以新能源为主导的绿色产业将成为未来最大的新兴产业。全球资本、人才也随之高度聚集新能源行业，众多企业进入或加大对储能行业的投入，产能扩张速度远超市场需求增长，导致产能利用率低下，企业为了争夺市场份额，不惜降低价格，导致行业利润率下降，甚至出现亏损，中小企业生存压力增大，加速行业洗牌，导致产业集中度进一步向头部聚集，公司面临更加严峻的行业竞争格局。

应对措施：公司牵头组建了大储能生态创新联合体，旨在通过有差异化优势

的执行策略，打破单一个体的行业局限性。联合体通过“长板叠加”策略，汇聚产业链上下游的优质资源，形成 $1+1>2$ 的价值协同，在客户需求匹配、市场订单获取、关键共性技术攻关、供应链保障方面形成集群效应和规模优势，提升产业链整体运营效率。凭借联合体基于供应链的业务资源聚合能力，公司打通“产品-场景-运维”全链条通道，提供整体解决方案，提升客户价值与市场竞争力，有效避免低水平价格竞争。

③产品技术迭代风险

近年来，电化学储能行业的整体技术水平和工艺水平持续提升，电池安全性、循环寿命、充放电效率等性能持续改进。但是，目前储能电池的性能水平及制造成本仍未能完全满足储能行业发展的需求，相关企业、高校、研究机构仍在积极开展下一代电化学储能技术的研究。如果未来电化学储能技术发生突破性变革，使储能行业使用的电池类型发生迭代，而公司未能及时掌握新技术并将其应用于相关产品，则可能会对公司的市场地位和盈利能力产生不利影响。

应对措施：科力远聚焦先进储能材料和关键储能技术，依托于先进储能材料国家工程研究中心、国家轻工业电池及储能材料质量监督检测中心，联合中南大学、武汉大学等知名高校，围绕储能调频、绿色提锂、固态与半固态电池、数字化安全诊断、电池回收等领域的关键核心技术展开联合攻关，依托大储能创新联合体基于联合创新的关键卡脖子技术突破能力、基于关键技术布局的智能制造能力，企业能够在技术迭代中保持领先优势，确保竞争力。

④项目收益与资金风险

储能项目前期投资大，建设周期长，短期内难以实现资金回流。特别是在融资成本较高的情况下，公司可能面临一定的资金压力。政策波动导致峰谷价差收窄、补贴退坡，都可能使得储能项目的投资收益率不达预期。

应对措施：公司在项目前期进行详细的可行性研究，全面评估项目的经济效益、市场前景和政策风险，并携手联合体成员，对全国各省份进行了深入细致的调研，重点选择河北、山东、内蒙、新疆、广东、江浙等能源重点省份进行投资布局。这些省份都是新能源装机大省或电力负荷大省，且出台了实质的补贴政策

支持储能投资，政策环境及市场机制都相对成熟、稳定。公司货币资金储备充足、经营现金流稳定，能够为公司在储能业务上的战略投资提供有力的资金支持。此外，公司拟通过引入政府储能基金、发行债券等多种融资途径进一步保障新业务扩张所需资金，并将通过合作开发投资、资产出售、资产证券化等方式优化储能电站的投资及持有方式，提高资金流动性及投资收益，以保障公司资金链的稳健运转。

（二）本次激励计划设置较高考核目标的原因及合理性

公司实施股权激励的初衷在于稳定核心团队，保障公司稳健发展，鉴于公司 2022 年股票期权激励计划未能起到预期激励效果，为贯彻落实长期、持续激励理念，公司经综合研判，于近期推出本次激励计划作为公司 2022 年股票期权激励计划的有力补充与衔接。基于前述内外部经营形势研判以及在手订单情况等信息，预计将为未来经营业绩提供坚实保障，本次激励计划选择营业收入指标作为考核条件之一，能够直观反映公司的持续成长能力和市场开拓情况；考虑到近年来公司盈利能力不稳定，为切实提高股东回报能力，本次激励计划增加净利润指标作为考核条件之一，有利于树立良好的资本市场形象；此外，本次激励计划设定的 2025 年营业收入指标考核值低于 2022 年股票期权激励计划，且放弃采用累计值考核方式。以上方案设计有利于提高考核的灵活性，避免单一考核期及考核指标受不可控因素影响而大大削弱激励效果，同时传递出公司全面、稳步提升经营业绩的信心。

在当前公司深化储能战略转型的关键阶段，本次激励计划业绩考核指标能够达成的先决条件，是在确保其他业务板块维持稳健增长的同时，储能业务能够实现快速发展。公司秉持激励与约束相匹配、各方根本利益相统一的原则，为激发公司核心管理层及中坚力量新业务突破动力，同时兼顾传统业务的稳健增长，确保整体业务协同发展。为此，本次激励计划设定了较高的业绩考核标准，以期驱动公司向更高目标迈进。

综上，本次激励计划的考核目标系公司经合理预测并审慎考量后设定的，符合实际情况，具有科学性、合理性及可实现性，不存在误导性提示。公司将密切关注行业发展变化，通过产品品质和管理能力提升，持续开拓市场份额，努力实

现本次激励计划的考核目标，积极与员工共享发展成果。

深圳市他山企业管理咨询有限公司作为本次激励计划的独立财务顾问发表明确意见如下：受宏观经济波动及行业周期变化、战略转型等因素影响，2023年经营业绩出现亏损，导致公司2022年股票期权激励计划未达成第一个行权期业绩考核目标。公司预计行业发展长期向好，经营环境将有所缓和，预计导致公司2022年股票期权激励计划未达成业绩考核目标的不利影响因素所带来的风险强度不具有持续性，此外，公司积极实施精细化管理，有利于改善经营业绩。结合前述行业变化趋势、公司经营规划及发展战略、在手订单等情况来看，本次激励计划设置的考核目标具有科学性、合理性及可实现性，不存在误导性陈述。上述业绩考核目标不构成公司对投资者的业绩预测和承诺，独立财务顾问发表意见不构成对公司的任何投资建议，提请投资者注意投资风险。

（此页无正文，为《深圳市他山企业管理咨询有限公司关于湖南科力远新能源股份有限公司监管工作函有关事项的独立财务顾问核查意见》之签署页）

深圳市他山企业管理咨询有限公司

二〇二五年五月十九日

