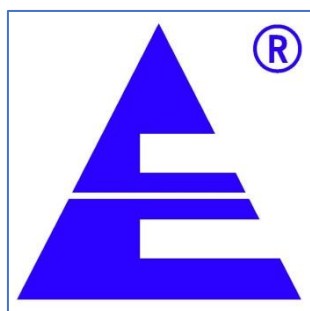


河南驰诚电气股份有限公司

关于落实上市委员会审议会议意见的函之回复



保荐机构（主承销商）



住所：陕西省西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层

二〇二二年十二月

北京证券交易所：

贵所于 2022 年 12 月 19 日出具的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“落实意见函”）已收悉。河南驰诚电气股份有限公司（以下简称“驰诚股份”、“发行人”、“公司”）与开源证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）等相关方对落实意见函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的涵义。

字体	释义
黑体加粗	《落实意见函》中的问题
宋体	对《落实意见函》的回复
楷体加粗	对招股说明书和申请文件的修改、补充

在本回复中，若合计数与各分项值相加之和尾数存在差异，均为四舍五入所致。

问题1. 请发行人就客户分散度高、应收账款账期长、逾期比例高、回款率低等回款风险及对发行人经营影响作重大事项提示。

【回复】:

一、发行人说明

针对逾期应收账款占比高且期后回款比例的风险，发行人已在招股说明书之“重大事项提示”和“第三节 风险因素”披露如下：

“应收账款余额较高及信用期外应收账款占比高且期后回款率较低的风险

随着公司业务规模扩大，公司应收账款金额逐年增长，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 5,107.70 万元、6,148.38 万元、6,960.94 万元和 7,959.62 万元，占各期末总资产的比例分别为 33.27%、30.32%、29.86%和 33.57%；公司信用期外应收账款余额分别为 3,073.95 万元、3,595.56 万元、3,885.74 万元和 4,426.52 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 52.79%、49.48%、44.67%和 44.86%，占比较高；截至 2022 年 10 月 31 日逾期应收账款期后回款的比例分别为 80.67%、60.62%、37.86%和 24.86%，回款比例较低。若客户受宏观经济波动、自身经营业绩或内部管理不善等因素影响出现财务状况恶化，则可能导致公司部分信用期外应收账款不能及时收回或存在较长时间逾期，加大坏账损失风险，从而对公司资产状况和经营成果产生不利影响。”

针对客户分散度高、应收账款账期长、回款率低等回款风险，发行人已在招股说明书之“重大事项提示”和“第三节 风险因素”补充披露如下：

“客户分散度较高及应收账款回款的风险

报告期内，公司客户数量分别为 2,591 个、3,168 个、4,206 个和 2,476 个，单个客户平均销售金额为 3.88 万元、3.71 万元、3.54 万元和 3.48 万元，公司客户数量较多、单个客户平均销售金额较小，公司客户分散度较高。

报告期各期末，公司 1 年以上应收账款余额分别为 1,701.60 万元、2,427.76 万元、3,522.95 万元和 3,404.25 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 29.22%、33.41%、40.50%和 34.50%，1 年以上应收账款占比较高；截

至 2022 年 10 月 31 日，公司应收账款的期后回款比例分别为 84.14%、71.39%、51.49%和 29.13%，期后回款比例较低。

“公司客户数量较多且较为分散，如公司信用政策执行不力或应收账款催收不及预期，将会增加应收账款坏账损失，加大回款风险，对公司经营业绩造成不利影响。”

二、保荐机构核查

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构执行的核查程序如下：

1、查阅发行人报告期内客户数量和销售收入统计表、应收账款账龄明细表、应收账款期后回款统计表，计算单个客户销售额、1年以上应收账款占比和应收账款期后回款比例；

2、查阅发行人在招股说明书中披露的“应收账款余额较高及信用期外应收账款占比高且期后回款率较低的风险”和披露的“客户分散度较高及应收账款回款的风险”。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”和“第三节 风险因素”披露“应收账款余额较高及信用期外应收账款占比高且期后回款率较低的风险”和“客户分散度较高及应收账款回款的风险”。

问题2. 请发行人补充披露不正当竞争等相关违规行为的内部追责情况及对应的内控整改措施、未来防范不正当竞争的长效措施，请保荐机构就发行人整改落实情况，内控措施的完善及有效性核查并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

发行人已在招股说明书“第六节 公司治理”之“四、违法违规情况”之“(一) 行政处罚情况”之“4、发行人不正当竞争行政处罚”补充披露如下：

(2) 不正当竞争等相关违规行为的内部追责情况

经全面调查本次不正当竞争行为的发生过程，违规行为所涉百度推广账户“招商加盟-驰诚电气”由公司招商部设立并管理，该账户运营管理工作包括关键词的设置、删除、投放效果评估等。公司招商部为2021年新成立的部门，部门职能为线上及线下品牌推广。在该账户设立时，公司与河南锐之旗网络科技有限公司签订《锐之旗百度推广服务框架合同》，约定“招商加盟-驰诚电气”的百度推广合作事宜。本合同作为网络推广日常运营合同，无需经总经理或董事会审议，由招商部负责人决定。招商部设立之初人员较少，该账户设立后的日常运营管理工作均由招商部负责人直接负责。

本次事件发生后，公司以董事长牵头成立专门整改小组，就违规行为全流程进行追溯，并认定责任如下：

1) 招商部负责人对于百度推广关键词的设置及运行负有审查义务，其在百度推广过程中未履行审查程序，未全面跟踪百度推广细节流程，由于其法律合规意识薄弱，直接导致公司不正当竞争行为的发生，因此其就该行为负有主要责任。经公司总经理办公会讨论决定，对其作出如下处理：①降职降级，工作岗位由招商部总监降为招商部经理；②2022年度个人年终奖基数调整为原有基数的50%；③取消年度范围内所有评优评先资格；④通报批评。

2) 公司董事长徐卫锋分管销售工作，其未积极关注引导部门工作，未要求部门制定业务流程，未积极履行上级监管职责，客观上造成招商部人员的网络推广工作缺乏监督制约，负有管理责任。经公司总经理办公会讨论决定，对其作出如下处理：2022年度个人年终奖基数调整为原有基数的50%。

3) 百度推广系公司网络推广方式之一，而网络推广方式是公司主要客户信息获取的渠道方式之一。公司未及时制定网络推广方面的规章制度，未能从管理层角度进行积极引导与约束。公司于2021年8月设立法务岗，法务岗设立之初未参与网络推广行为的日常审核。该事件被行政主管部门立案调查后，公

司相关部门进行自我检讨及全面分析，就网络推广形成了多部门联合审查机制。公司总经理石保敬在全面日常管理方面未尽到相应职责，负有管理责任。经公司总经理办公会讨论决定，对其作出如下处理：2022 年度个人年终奖基数调整为原有基数的 50%。

(3) 对应的内控整改措施、未来防范不正当竞争的长效措施

1) 建立网络推广管理制度，完善审核机制

本次事件发生后，发行人充分意识到公司内部控制管理与执行的重要性，并根据公司组织架构建立了多部门联合推广审查流程，制定了《网络推广管理办法》，相应审核机制具体如下：

“为保证公司推广业务的合规性，推广人员、推广人员主管/部门经理、公司法务共同形成监督机制，负责推广账户关键词设置及使用情况：(1) 推广人员根据业务需要形成月度新增关键词清单，并将清单发送至推广人员主管；(2) 推广人员主管/部门经理分别进行审核确认，如不违反法律相关规定，原则上同意关键词新增；(3) 公司法务履行监督职能，审阅公司月度关键词清单，根据法律法规要求排查推广风险。”

《网络推广管理办法》要求推广人员每月编制形成月度关键词清单，即《月度关键词、宣传内容、广告更新审核表》并提交部门负责人，部门负责人/经理审核后签字提交法务，由公司法务进行最终审核。

2) 组织培训学习，强化合规意识

发行人通过组织公司网络推广工作人员学习相关法规及公司制度，提高相关人员对于网络宣传行为合规性、宣传内容合规性意识，规范管理网络推广行为；要求公司控股股东、实际控制人董事、监事、高级管理人员学习相关法律法规，强化内部控制监督，强化公司管理层和网络推广人员的合规意识。

3) 加强日常监督管理，建立问责机制

为防范未来再次发生不正当竞争行为，公司加强对网络推广的日常监督和管理。总经理将不定期地组织相关人员对《网络推广管理办法》的落实及执行

情况进行检查，并通过对关键词报告抽查的方式核查网络推广的合法合规性，防范化解风险。

公司已建立问责机制，明确岗位责任制。根据《网络推广管理办法》的规定，①推广人员未按时编制《月度关键词、宣传内容、广告更新审核表》的，由部门经理对其进行批评教育，并按 10%-20%扣减当月绩效；②推广人员未严格审核每日关键词库，造成推广关键词组成不符合本办法规定的，由总经理办公会审议决定，可对其作出降职、降级或按 20%-50%扣减当月绩效等处理措施；情节严重的，可取消本年度评优优先资格；其上级主管/部门经理负有责任的，亦应按本条规定承担相应的责任；③因关键词组成不符合规定给公司造成经济损失或需公司承担法律责任的，总经理办公会应组成专项调查小组，专项调查小组应在 10 日内调查完毕并形成调查报告，提交总经理办公会审议，并对责任和过错承担比例作出认定，责任方应根据认定结果承担相应的赔偿责任。

公司网络推广人员、推广人员主管、推广部门经理均签署了《公司推广、宣传、展示合规声明及责任确认书》，承诺将严格按照相关法律法规及公司制度进行推广、宣传与展示公司产品及形象，不损害国家利益、不侵犯第三人的合法权益、不损害公司名誉。

综上，发行人已建立健全公司网络推广审查机构和机制，通过加强责任管理与流程控制等措施可以合理保证发行人及子公司相关经营活动的合法合规性，相应措施可保障发行人未来防范不正当竞争行为的再次发生。

二、保荐机构核查

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构执行的核查程序如下：

1、取得并查阅郑州市市场监督管理局于 2022 年 7 月 26 日出具的《询问通知书》（郑市监询通【2022】07072602 号）、发行人出具的《驰诚电气专项整改报告》，核查发行人的整改措施；

2、取得并查阅发行人关于本次不正当竞争行为追责的《总经理办公会会议纪要》，核查相关追责情况；

3、取得并查阅发行人及子公司的《月度关键词、宣传内容、广告更新审核表》（2022年11月）、郑州市市场监督管理局于2022年9月14日出具的《证明》，确认发行人及子公司已整改完毕，其百度推广账户关键词库不存在涉及“汉威”相关词汇，并核查发行人网络推广账户关键词设置情况，确认相关账户有效关键词均不涉及同行业其他公司名称或简称；

4、取得并查阅发行人制定的《网络推广管理办法》、网络推广工作人员签署的《公司推广、宣传、展示合规声明及责任确认书》，核查发行人为了避免后续再次出现上述争议行为而采取的措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已就不正当竞争等相关违规行为进行内部追责，履行了相应的内控整改措施，现已整改落实完毕；

2、发行人已建立健全公司网络推广审查机构和机制，通过加强责任管理与流程控制等措施可以合理保证发行人及子公司相关经营活动的合法合规性，相应措施可保障发行人未来防范不正当竞争行为的再次发生。

问题3. 请发行人结合报告期子公司的经营业绩以及募投项目的业绩预测的依据、新增产能消化的措施等进一步说明募投项目的可行性，补充披露报告期内许昌驰诚的经营模式，许昌驰诚与发行人相关交易的交易方式、定价模式、经营亏损原因，是否存在通过内部交易定价带来的税务风险，请保荐机构核查并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）请发行人结合报告期子公司的经营业绩以及募投项目的业绩预测的依据、新增产能消化的措施等进一步说明募投项目的可行性

1、报告期子公司的经营业绩

本次募投智能仪表产线智能化升级项目由许昌驰诚实施，气体传感器产业化项目由森斯科实施。

报告期内，许昌驰诚经营业绩如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	2,999.75	2,909.18	954.13	589.51
营业成本	2,535.09	2,543.13	651.38	436.26
营业利润	191.93	-154.24	-19.65	-65.85
利润总额	190.79	-174.54	-23.99	-66.15
净利润	192.56	-169.94	-23.93	-65.88

注：上述数据已经致同会计师审计

2019年度至2021年度，许昌驰诚持续亏损，主要系公司产能未完全转移到许昌驰诚，且许昌驰诚前期固定资产投入较大，各期折旧费用较多，因此固定成本较高；且许昌驰诚仅提供产品的加工组装等生产业务，不具备独立的研发和销售能力，因此其毛利率相对较低，以上因素共同导致其2019年度至2021年度亏损。

发行人产品包含产品研发设计、嵌入式软件开发、产品加工组装、客户使用方案设计、销售及货物发运等环节，许昌驰诚仅承担产品加工组装生产环节，产品研发设计、嵌入式软件开发、客户使用方案设计、销售及货物发运等主要由母公司完成。公司智能仪表产线智能化升级项目新投入产线和产线升级主要为提高生产端自动化、信息化的能力，因此实施对象为承担产品生产环节的子公司许昌驰诚。

报告期内，森斯科经营业绩如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	188.55	139.35	21.51	-
营业成本	174.92	126.65	18.33	-
营业利润	-32.35	-241.71	-30.11	-1.20
利润总额	-32.35	-241.71	-30.42	-1.20
净利润	-32.35	-241.71	-30.42	-1.20

注：上述数据已经致同会计师审计

报告期内，森斯科持续亏损，主要系森斯科传感器业务尚处于起步期，森斯科自主研发的气体传感器产品于 2021 年 5 月正式投产，主要产品为民用类的半导体和电化学传感器，产销规模较小，收入较少但研发投入较大。

发行人选择由森斯科实施气体传感器产业化项目，主要系森斯科为公司定位于从事传感器的研发、生产和销售的专业子公司，配备有专业的研发、生产和销售人员，森斯科已取得与气体传感器相关的专利 9 项，其中发明专利 4 项，并掌握了气体传感器标定测试分档技术、气体传感器自动化封装技术、可燃气体传感器单层涂料技术等，其具备实施募投项目的能力，具有合理性。

2、募投项目的业绩预测的依据

智能仪表产线智能化升级项目达产后可实现营业收入 9,264.80 万元、净利润 1,175.39 万元；气体传感器产业化项目达产后可实现营业收入 3,810.00 万元、净利润 1,015.25 万元。

主要预测依据如下：

产能：本次募投新增生产线产能依据拟投入生产场地、生产设备等计算得出；

收入：根据报告期内销售情况，预计新增产能均可消化，依据募投项目产能和对应产品报告期内对外的平均销售价格计算预测收入；

成本：依据报告期内对应产品的料工费构成占比和新增固定资产投入的折旧额计算预测成本；

费用：根据预计收入、成本情况及适用税率，测算税金及附加和所得税费用；根据报告期近三年期间费用率测算募投项目期间费用情况；

利润：根据上述测算情况，计算得出募投项目可实现利润额。

发行人根据拟投入场地设备和报告期内的经营数据情况，合理地预测了募投项目可实现的业绩，测算依据充分。

3、新增产能消化的措施

(1) 紧握行业上升契机，提高市场开发力度

随着国家政策的趋严和对于环保要求的提高，气体监测仪器仪表行业迎来快速发展，行业发展前景良好。为提高市场竞争力，公司将加大市场开发力度，不断开拓下游市场，开发新客户，从而提高公司市场占有率。通过扩大规模优势，提升公司综合竞争力和知名度，增强公司产能消化能力。

(2) 加大传感器研发投入，实现产业上下游一体化协同发展

公司始终关注气体传感器核心元器件的技术发展，不断进行技术积累和一系列产业化实践，公司未来将加快推进 GK、QM1/2、GM1、GM2、MEMS 系列产品的产业化进程。上述产品的产业化，有助于公司将前期研发成果快速实现转化，丰富公司在现有细分市场的产品类型，进一步增强公司实力，实现公司经营多元化和一体化发展，也有利于提高公司利润水平以及提升公司产业化水平、产品竞争力和行业影响力。

(3) 公司拥有众多的客户群体，持续开发新客户

公司气体安全监测智能仪器仪表产品面向行业较多，主要应用于石油、化工、燃气、冶金、电力、医药、食品等诸多工业领域，及城市公共场所、家庭民用、市政管廊等领域，客户群体广泛。报告期内，公司主营业务客户数量分别为 2,591 个、3,168 个、4,206 个和 2,476 个。公司产品下游应用行业广泛，公司客户群体众多，能够为公司的气体安全监测产品和服务提供广阔的市场空间，公司将持续开发新客户。

(4) 顺应下游行业需求，提高产品的集成化、系统化和智能化

随着气体监测仪器仪表行业的发展，除气体传感器因素外，气体监测仪器仪表的技术水平还表现为监测仪器仪表电路的设计及软件技术、结构与工艺等方面，科学的设计能大大提高设备的通用程度，对产品的功耗、功能、集成程度产生重要影响。

目前，气体监测设备的集成化、系统化和智能化趋势明显，已成为市场竞争的关键。因此，公司将进一步增加研发投入及研发人员培养，以成为行业内率先实现仪器仪表集成化、系统化和智能化的设备供应商，提高市场竞争力，增加产能的消化能力。

综上，许昌驰诚和森斯科具备实施募投项目的能力，募投项目业绩预测合理、依据充分，募投项目的实施可提高公司的收入利润规模，提高公司的竞争力和市场占有率，公司制定了切实有效的产能消化措施，本次募投项目具有可行性。

（二）补充披露报告期内许昌驰诚的经营模式，许昌驰诚与发行人相关交易的交易方式、定价模式、经营亏损原因，是否存在通过内部交易定价带来的税务风险

发行人已在招股说明书之“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”之“（一）许昌驰诚”补充披露如下：

“3、经营模式

公司产品包含产品研发设计、嵌入式软件开发、产品加工组装、客户使用方案设计、销售及货物发运等环节，许昌驰诚仅承担产品加工组装等生产环节，产品研发设计、嵌入式软件开发、销售方案设计及产品的最终对外销售主要由母公司完成。

报告期初至 2021 年 6 月，许昌驰诚系母公司的受托加工方，原材料由母公司负责采购，许昌驰诚仅按照母公司的要求提供产品的加工组装等生产业务，母公司按照加工量和双方依据产品加工的市场价格协商的价格向许昌驰诚支付委托加工费。

2021 年 7 月至今，许昌驰诚独立采购原材料，根据母公司的要求进行产品的加工组装等生产业务，母公司按照成本加成的定价方式向许昌驰诚采购产品。

许昌驰诚主要从事产品加工组装等生产业务，通过收取加工费和成本加成定价模式的产品销售获取收入和利润。

4、许昌驰诚与发行人相关交易的交易方式、定价模式、经营亏损原因，是否存在通过内部交易定价带来的税务风险

(1) 交易方式

委托加工模式：报告期初至 2021 年 6 月，许昌驰诚仅按照母公司的要求提供产品的加工组装等生产业务，母公司按照加工量和双方依据产品加工的市场价格协商的价格向许昌驰诚支付委托加工费；

产品采购模式：2021 年 7 月至今，许昌驰诚独立采购原材料，根据母公司的要求进行产品的加工组装等生产业务，母公司按照成本加成的定价方式向许昌驰诚采购产品。

(2) 定价模式

委托加工模式：参考产品加工的市场价格进行协商定价；报告期内，母公司与许昌驰诚委托加工模式下的交易定价情况如下：

单位：元/台

产品类别	工序	2021 年 1-6 月 单价	2020 年度单价	2019 年度单价
智能仪器 仪表-工业	贴片焊接	6.82	7.02	6.65
	组装	18.22	17.15	14.52
	老化、标定、调试等	7.80	7.35	6.20
智能仪器 仪表-民用	贴片焊接	4.53	4.63	4.44
	组装	3.77	3.46	3.43
	老化、标定、调试等	1.20	1.00	1.00
报警控制 系统主机	贴片焊接	9.39	9.61	9.32
	组装	28.82	27.92	26.85
	老化、调试等	6.00	6.00	6.00

母公司对许昌驰诚加工费的定价参考了外协方的报价，外协方可提供的加工工序为贴片焊接和组装工序，母公司对许昌驰诚的定价与外协方对贴片焊接和组装工序的报价不存在较大差异。

产品采购模式：按照产品单位成本，以成本加成方式定价；报告期内，母公司与许昌驰诚产品采购模式下的交易定价情况如下：

产品类别	2022 年 1-6 月加成比例	2021 年 7-12 月加成比例
------	------------------	-------------------

智能仪器仪表-工业	15%	15%
智能仪器仪表-民用	10%	10%
报警控制系统主机	15%	15%

(3) 亏损原因

最近三年及一期，许昌驰诚的净利润分别为-65.88万元、-23.93万元、-169.94万元和192.56万元。2019年度至2021年度，许昌驰诚持续亏损，主要系公司产能未完全转移到许昌驰诚，且许昌驰诚前期固定资产投入较大，各期折旧费用较多，因此固定成本较高；且许昌驰诚仅提供产品的加工组装等生产业务，不具备独立的研发和销售能力，因此其毛利率相对较低，以上因素共同导致其2019年度至2021年度亏损。

(4) 不存在通过内部交易定价带来的税务风险

公司与许昌驰诚之间的交易系基于实际业务分工的商业安排，具有真实交易背景，在交易过程中由各方在遵循独立性的原则上协商定价，相关价格与各主体的角色定位、承担的职责与面临的市场风险相匹配，公司及许昌驰诚在报告期各年度企业所得税纳税汇算清缴时，已就各方之间的内部业务往来填报《企业年度关联业务往来报告表》，向主管税务机关申报备案。

报告期内公司及许昌驰诚已按照国家税收相关规定履行纳税申报义务，税收缴纳合法合规，公司及许昌驰诚不存在因内部交易定价受到主管税务机关行政处罚的情形。报告期内，许昌驰诚仅承担公司产品的加工组装等生产业务环节，公司与许昌驰诚系按照独立企业之间的业务往来收取或者支付价款，定价公允。公司与许昌驰诚不存在通过内部交易定价带来的税务风险。”

二、保荐机构核查

(一) 核查程序

针对上述核查事项，保荐机构执行的核查程序如下：

1、查阅报告期内子公司财务报表、募投项目可行性研究报告，访谈发行人总经理、财务总监，了解子公司定位和亏损原因，了解募投项目的预测业绩情况、预测依据和新增产能的消化措施，分析募投项目的可行性；

2、获取发行人内部交易统计数据、查阅许昌驰诚财务报表，访谈发行人总经理和财务总监，了解内部交易的内容、交易方式、定价模式等情况，了解许昌驰诚经营情况及亏损原因，结合许昌驰诚实际业务经营情况，分析其亏损原因；

3、分析内部交易变动趋势是否符合交易模式、定价是否公允，查阅公司向税务局提供的《企业年度关联业务往来报告表》，并取得发行人及许昌驰诚当地税务机关出具的合规证明。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、许昌驰诚和森斯科具备实施募投项目的的能力，募投项目业绩预测合理、依据充分，募投项目的实施可提高公司的收入利润规模，提高公司的竞争力和市场占有率，公司制定了切实有效的产能消化措施，本次募投项目具有可行性；

2、许昌驰诚主要从事产品加工组装等生产业务，通过收取加工费和成本加成定价模式的产品销售获取收入和利润，委托加工模式下参考产品加工的市场价格进行协商定价，产品采购模式下按照产品单位成本、以成本加成方式定价；

3、发行人与许昌驰诚之间的交易系基于实际业务分工的商业安排，具有真实交易背景，在交易过程中由各方在遵循独立性的原则上协商定价，相关价格与各主体的角色定位、承担的职责与面临的市场风险相匹配，系按照独立企业之间的业务往来收取或者支付价款，定价公允，发行人与许昌驰诚不存在通过内部交易定价带来的税务风险。发行人已在招股说明书之“第四节 发行人基本情况”之“七、发行人的分公司、控股子公司、参股公司情况”之“（一）许昌驰诚”补充披露。

(本页无正文，为《河南驰诚电气股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函之回复》之签字盖章页)

法定代表人：


徐卫锋

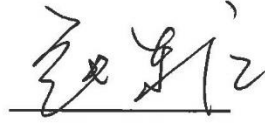


河南驰诚电气股份有限公司

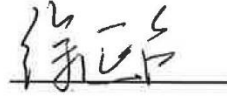
2022年12月28日

(本页无正文，为开源证券股份有限公司关于《河南驰诚电气股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函之回复》之签字盖章页)

保荐代表人（签名）：



张连江



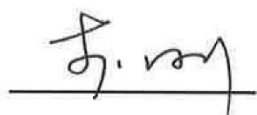
徐延召



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《河南驰诚电气股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函之回复》的全部内容，了解本落实意见函之回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本落实意见函之回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对本落实意见函之回复的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长、总经理（签名）：


李 刚

