



**关于上海文依电气股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



光大证券股份有限公司
EVERBRIGHT SECURITIES CO., LTD.

（上海市静安区新闻路 1508 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 12 月 27 日出具的“审核函〔2022〕011156 号”《关于上海文依电气股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉。上海文依电气股份有限公司（以下简称“文依电气”、“公司”或“发行人”）与保荐机构光大证券股份有限公司（以下简称“光大证券”、“保荐机构”或“保荐人”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”或“国浩律师”）、上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“上会”）对审核中心意见落实函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本次审核中心意见落实函回复中的简称或名词的释义与《上海文依电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

审核中心意见落实函所列的问题	黑体（加粗）
审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本次审核中心意见落实函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1 关于发行人收入增长可持续性.....	3
问题 2 关于产品的国产替代.....	17
问题 3 关于信息披露质量.....	42
问题 4 关于媒体质疑.....	44

问题1 关于发行人收入增长可持续性

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期内发行人电缆保护产品收入占比超过九成，分别为 20,655.30 万元、22,074.09 万元、24,505.96 万元和 11,135.05 万元，年复合增长率为 8.92%。根据 KBV Research 的调研报告测算，2021-2027 年，亚太地区电缆保护系统产品的市场年均复合增长率为 7.5%。发行人对募集资金使用规划中以发行人复合增长率 12%进行测算。

(2) 发行人预计 2022 年度全年营业收入较 2021 年增长 21.04%，2022 年业绩增长主要来源于连接器业务的增长，成为新吉奥汽车三合一充配电高压盒及线束主要供应商。

请发行人：

(1) 结合发行人报告期内业绩、产能产量、在手订单情况，发行人竞争优势、市场地位，以及电缆保护市场和新能源乘用车用连接器市场空间情况，说明发行人未来业绩持续增长的来源及支撑点。

(2) 结合新能源车用连接器业务市场竞争格局、竞争对手以及发行人连接器技术优势及特点等情况，说明新能源车用连接器采购情况，新能源车厂商是否可以自行生产相关连接器设备，除发行人外市场成规模生产新能源车用连接器企业基本情况，发行人连接器业务是否对新吉奥汽车公司存在高度依赖，新客户拓展难度及实际进展情况。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人报告期内业绩、产能产量、在手订单情况，发行人竞争优势、市场地位，以及电缆保护市场和新能源乘用车用连接器市场空间情况，说明发行人未来业绩持续增长的来源及支撑点

(一) 电缆保护业务

1、报告期内业绩

报告期内，公司电缆保护产品分别实现销售收入 20,655.30 万元、22,074.09 万元、24,505.96 万元和 11,135.05 万元，2019 至 2021 年间年复合增长率为 8.92%，保持稳定增长。2022 年 1-6 月，在受到疫情封控影响的情况下，公司电缆保护产品的销售收入基本保持稳定，未发生大幅下滑，主要原因系电缆保护产品下游市场需求较为刚性，且公司经营韧性较强。

2、产能产量

报告期内，公司产能利用率总体维持较高水平。具体而言，2019 年，公司电缆保护业务瓶颈设备的产能利用率已总体超过 80%，2020 年、2021 年均保持在 90%以上，部分设备已达 100%，产能利用率较高。2022 年 1-6 月，公司产能利用率较 2021 年有所下滑，主要系受到疫情封控影响，公司于 3 月末至 4 月中旬停工停产所致。2022 年下半年，在新冠病毒毒性减弱、经济发展逐步恢复的大背景下，公司下半年产能利用率已逐步回升至疫情封控前水平。

3、在手订单

由于电缆保护产品的交货周期较短，主要产品从取得订单到发货的平均周期约为 3-10 天，公司的在手订单不能完全反映公司未来一段时间的经营情况，因此参考公司 2022 年下半年的销售情况，以及公司 2022 年全年的业绩，来客观反映公司在手订单的情况。

根据上会会计师事务所出具的《审阅报告》（上会师报字（2023）第 0047 号），公司电缆保护业务 2022 年下半年实现收入 13,298.57 万元，2022 年全年实现收入 24,433.62 万元，与 2022 年上半年相比，2022 年下半年销售收入环比增长 19.43%。

2022 年度，公司克服了上海疫情封控、各地疫情多点频发、以及 11-12 月疫情防控政策优化和全国阳性病例激增等因素对生产、发货造成的不利影响，全年电缆保护产品收入较 2021 年基本持平，显示出电缆保护产品相对较为刚性的市场需求。随着防疫形势的逐渐好转，疫情对生产经营的不利影响将逐渐减

弱、消除。

4、竞争优势

公司电缆保护产品在产品品类、产品性能、产品质量等方面具有较强的竞争优势。公司是国内较早从事电缆保护产品研发、生产及销售的高新技术企业，具有一定的技术积累，产品品类较为丰富，截至 2022 年 6 月末，公司共有超过 13,000 款各种规格型号的产品，产品不仅具备抗震、耐冲击、防水、隔尘等一般保护性能，也涵盖耐高温、耐低温、耐腐蚀、耐弯折、抗老化、阻燃、隔爆、耐磨、静音、电磁屏蔽、防紫外线等多种差异化功能，契合电缆保护产品下游丰富的市场需求；同时，经过 20 余年的技术沉淀和经验积累，公司构筑起了自有的核心技术体系，涵盖了产品开发、模具开发、自动化生产、高分子材料改性等多个维度，公司的核心技术是产品性能的良好保障，与国内外主要竞争对手相比，公司主要产品在应用温度、防水等级、阻燃等级等多个核心技术参数上具有优势；此外，公司运用全面质量管理的理念、SAP 系统控制的手段、严格的质量数据分析及 PDCA 的管理方法，对生产制造全过程进行识别和管控，产品质量保障水平较高，公司电缆保护产品一次交验合格率超过 99.9%，被上海市经济和信息化委员会评定为上海市“质量标杆”企业之一。因此，丰富的产品品类、优质的产品性能、优良的产品质量为公司持续、稳定、高速发展提供了强有力的竞争优势。

5、市场地位

公司作为较早也是规模较大的专业从事电缆保护相关产品研发、生产、销售的民营企业，拥有 20 余年的行业经验，长期服务于轨道交通、汽车制造、电气机械、航空航天、军工装备等高端装备制造行业，拥有较高的知名度和品牌影响力，电缆保护产品经营规模位居行业前列，已成为国内电缆保护领域的领先企业之一。公司主要客户涵盖中国中车、三一重工、西门子、飞利浦、庞巴迪、阿尔斯通、安费诺、ABB 等众多国内外知名企业，其不仅是公司长期稳定的战略客户，也均为各自所处领域的“领头羊”，优质稳定的客户资源也侧面反映了公司具有较高的行业地位。同时，公司是国家级高新技术企业，曾被上

上海市人民政府评定为“文明单位”，被上海市经济和信息化委员会评定为上海市“质量标杆”企业、上海市“专精特新”中小企业，被上海市科学技术委员会、上海市经济和信息化委员会联合认定为上海市“科技小巨人”企业，被浦东新区科技和经济委员会认定为“浦东新区企业研发机构”。

6、市场空间

近年来，国家多次提及加快发展“新基建”的目标，各部委、各级政府纷纷出台配套激励措施和专项政策，惠及科技端的基础设施建设，包括 5G 基建、城际高速铁路和城际轨道交通、新能源充电桩、人工智能等多个社会民生重点行业。与此同时，随着国内产业结构化升级的推进，各地区各部门不断加快产业结构调整，推进工业结构加快向中高端水平持续迈进。在这样的背景下，轨道交通、汽车制造、电气机械等高端装备制造行业迎来良好的发展机遇，而与之相匹配的电缆保护产品也迎来了发展机遇。

根据 KBV Research 的调研报告，2020 年度全球电缆保护系统市场规模为 59 亿美金，至 2027 年度市场规模将达到 91 亿美金，2021-2027 年年复合增长率约为 6.9%；2021-2027 年亚太地区电缆保护产品的市场年均复合增长率为 7.5%，中国电缆保护系统产品的市场规模在亚太地区占据主导地位，至 2027 年，中国电缆保护系统产品的市场规模将达到约 7.693 亿美元。上述报告数据反映出电缆保护细分市场持续稳定的增长态势。

根据上述报告数据测算，中国国内 2021 年电缆保护系统产品的市场规模约为人民币 35 亿元，以公司 2021 年电缆保护产品的营业收入情况进行推算，公司电缆保护产品在国内市场的市场占有率大致为 7%-8%（考虑美元兑人民币汇率波动影响）。从市场占有率看，公司电缆保护业务仍有较大的成长空间，一方面，从行业市场规模看，未来一段时间内，中国电缆保护市场仍将以 7.50% 的年均复合增长率持续稳定增长，市场规模将持续扩大；另一方面，从行业竞争和整合规律来看，头部企业通常通过行业兼并、技术优势、业务优势、规模效应等竞争优势不断做大做强，提高市场占有率，公司作为国内电缆保护领域的领先企业，在市场竞争中处于优势地位，但 2021 年市场占有率仅为 7%-8%，

行业集中度较低，市场存在进一步整合的空间，作为专注于电缆保护行业的第一家上市公司，上市后，公司具备资金优势，将凭借产品品类丰富、研发和技术持续投入、产品质量优异、客户和供应商长期稳定、经营管理精细、综合竞争实力突出等竞争优势，进一步提高市场占有率。

综上，报告期内，虽然受疫情等因素影响，但下游市场需求刚性、公司经营韧性较强，公司经营业绩仍保持持续稳定的增长；报告期内，公司电缆保护产品关键瓶颈设备产能利用率一直处于较高水平；根据 2022 年下半年经营情况，公司电缆保护产品订单充足，下游市场需求较为刚性；公司经过 20 余年的技术沉淀和经验积累，电缆保护产品在品类、性能、质量等方面都具有较强的竞争优势，在业内拥有一定的市场竞争地位；未来，电缆保护行业市场空间将持续稳定增长，公司目前市场占有率相对较低，具备进一步扩大营业收入、提高市场占有率的客观基础。

因此，公司电缆保护业务未来持续增长的来源及支撑点在于：一是电缆保护下游市场存在刚性需求，未来一段时间内市场容量仍将保持持续稳定的增长，公司业绩有望随着下游市场空间的增长而增长；二是公司是国内电缆保护领域的领先企业，具备较强的竞争优势，而目前国内电缆保护市场相对较为分散，市场集中度相对较低，公司有望发挥“头部企业”作用，凭借自身在产品品类、产品性能、产品质量等方面的优势，进一步提高市场占有率。

（二）电气连接业务

公司电气连接业务主要以新能源汽车领域作为切入点，主要提供连接器、线束、高压配电盒、三合一充配电高压盒等产品。

1、报告期内业绩

报告期内，公司电气连接产品分别实现销售收入 2.17 万元、66.16 万元、314.06 万元和 876.01 万元，2019 至 2021 年间年复合增长率超过 1,000%，并已进入整车厂（如浙江新吉奥汽车有限公司、北京汽车制造厂（青岛）有限公司、格瓴新能源科技（山东）有限公司等）的供应体系，呈现高速发展趋势。

2、产能产量

随着公司相关业务的高速发展，公司产能利用率已达较高水平。报告期内，公司产能利用率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员理论工时	18,612	14,520	2,508	-
生产人员实际工时	18,733	14,647	1,868	-
产能利用率	100.65%	100.87%	74.48%	-

注 1：电气连接业务主要产品三合一充配电高压盒规模化生产系从 2022 年 3 月开始，当时生产地上海正处于静态管理阶段，公司产能瓶颈主要体现为生产人员不足，因此以生产人员工时作为计算产能利用率的标准；

注 2：2019 年度，公司电气连接产品收入仅 2.17 万元，为少量连接器产品的销售，未形成规模化生产，产能利用率数据失真，未进行罗列。

公司三合一充配电高压盒及线束系 2022 年 3 月通过认证后开始批量生产，且订单呈现出爆发式增长的趋势，报告期内，生产设备、生产人员尚处于逐步搭建、投产阶段。目前，公司电气连接产品下游市场积极活跃，现有产能已难以完全满足下游市场的旺盛需求，公司需要通过加大机器设备、人力资源投入，提高产品的开发设计能力，从而加快对下游市场需求的响应速度，进入更多核心整车厂的供应体系，迎合高速增长的市场规模。

3、在手订单

根据上会会计师事务所出具的《审阅报告》（上会师报字（2023）第 0047 号），公司电气连接业务 2022 年下半年实现收入 4,019.28 万元，2022 年全年实现收入 4,895.29 万元，较 2021 年度收入增长超过 1,400%。同时，公司已与众多下游新能源车厂或相关配套供应商建立联系，并已与其中部分客户开启试样流程，与部分客户已处于小批量供货阶段，根据主要整车客户对 2023 年度采购需求的预测，公司电气连接业务的销售收入在 2023 年度还将保持较快的增长。

4、竞争优势

经过数年的发展，目前新能源汽车领域正在逐步整合电池、电机、电控等“三大电系统”以及电源充电器、DC/DC 电源转换器、高压配电盒等“三小电

系统”，从各部件各厂商单独供应，逐渐向“二合一”、“三合一”，甚至“N合一”整体供应的方向发展，连接器与线缆组件也将由厂商独立供应向单一集成供应发展，以满足“集成化”、“平台化”的发展趋势。尽管公司进入电气连接领域时间较短，但公司新开发的三合一充配电高压盒紧扣“高压大电流、小型集成化”的新能源汽车连接器发展趋势，在产品设计、结构布局、接触可靠性等方面已形成一定技术壁垒，拥有较强的竞争优势，为公司在电气连接领域的后续发展奠定了良好基础。

5、市场地位

2017年，公司基于自身在电缆保护领域积累的技术优势、生产能力和客户基础，以连接器为起点开始进入到电气连接行业，通过自主研发积累及持续工艺改进，逐渐形成了自身的核心技术，开发了“三合一充配电高压盒及线束”、“高压配电盒及线束”等产品，主要服务于新能源商用车领域。一方面，报告期内公司电气连接业务的收入规模还较小，在行业中尚属于“追赶者”的角色；另一方面，公司立足新能源商用车市场，以市场进行需求预判，设计开发符合未来发展方向的产品，与瑞可达、永贵电器等连接器企业相比，已取得了一定的先发优势，有望在未来实现弯道超车。

6、市场空间

新能源汽车是我国近年来大力扶持的重要赛道，公司电气连接产品主要应用于新能源汽车领域，特别是新能源商用车“充配电系统”领域。根据中汽协的统计，2021年度我国新能源商用车销量为18.6万辆，同比累计增长54%，2022年1-6月，新能源商用车销量为11.6万辆，较2021年1-6月同比增长78.46%。如果以2022年1-6月同比的增长速度作为2022年度全年新能源商用车的增长速度，预计2022年新能源商用车销量约为33.2万台。公司电气连接业务主要产品“三合一充配电高压盒及线束”根据电流大小的不同，销售价格在3,000-7,000元，若以均价5,000元及2022年度新能源商用车的预测销量作为测算依据，则新能源商用车“充配电系统”2022年度的市场规模约为16.60亿元。比照公司相关产品的收入，公司电气连接产品的市场占有率仅为3.36%，

市场占有率较低，公司可在后续竞争中进一步提高市场占有率。

综上，报告期内，在行业整体发展较快的大背景下，公司经营业绩增长较快，具有良好的成长趋势；随着公司相关业务的较快发展，公司产能利用率已达较高水平；根据 2022 年下半年经营情况，公司电气连接产品订单充足，产品下游市场需求较为旺盛。从公司内外部环境来看，公司基于自身对于新能源汽车行业“高压大电流、小型集成化”发展趋势的理解，开发了三合一充配电高压盒等产品，在产品创新、结构设计、成本效益上拥有一定的竞争优势；在国家政策支持、相关下游行业发展较为迅速的大背景下，新能源商用车“充配电系统”市场空间较大、市场容量扩张较快。

因此，公司电气连接业务未来持续增长的来源及支撑点具体如下：一是在国家政策支持、相关下游行业发展较为迅速的大背景下，新能源商用车“充配电系统”市场空间较大、市场容量扩张较快，公司销售规模有望随着下游市场需求的增长而增长；二是公司在立足于新能源商用车“充配电系统”的基础上，还在不断开拓包括北京汽车制造厂（青岛）有限公司在内的新能源乘用车客户，而新能源乘用车“充配电系统”的市场空间则更大。

二、结合新能源车用连接器业务市场竞争格局、竞争对手以及发行人连接器技术优势及特点等情况，说明新能源车用连接器采购情况，新能源车厂商是否可以自行生产相关连接器设备，除发行人外市场成规模生产新能源车用连接器企业基本情况，发行人连接器业务是否对新吉奥汽车公司存在高度依赖，新客户拓展难度及实际进展情况

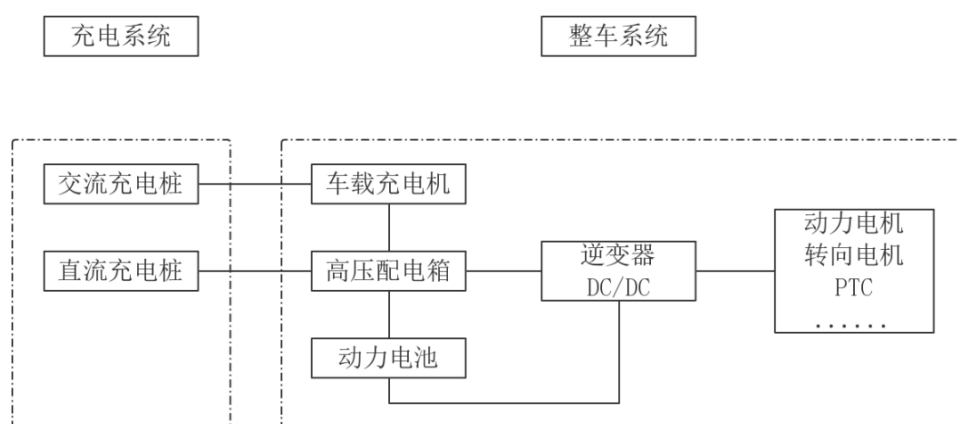
（一）新能源车用连接器采购情况，新能源车厂是否可以自行生产相关连接器设备

汽车连接器广泛应用于动力系统、车身系统、信息控制系统、安全系统、车载设备等方面，类型包括圆形连接器、射频连接器、FCP 连接器、I/O 连接器等，具体情况如下：

汽车子系统	使用连接器的主要设备/机构
-------	---------------

动力系统	油路、汽门机构、排放机构、发动机冷却、发动机控制、点火控制、四轮驱动等
车身系统	配电、保险、车门、车窗、反光镜、加热/空调等
信息控制系统	仪表盘、天线、车辆信息互联、智能交通系统等
安全系统	ABS、安全带系统、安全气囊系统、汽车防撞系统、行人保护系统等
车载设备	车载音响、GPS 导航仪、显示屏、车载电脑

在新能源汽车领域，连接器的主要应用场景包括汽车充电系统及整车系统，具体如下：



在整车系统中，连接器的具体应用如下：



注：图片来源于互联网

相较传统汽车，新能源汽车在电驱动单元、电气设备的数量上都有较大的

增加，内部动力电流及信息电流错综复杂，特别是高电流、高电压的电驱动系统对连接器的可靠性、体积和电气性能提出更高的要求，所以新能源汽车对连接器产品需求量及质量要求都将大幅提升。一般的，传统燃油汽车使用低压连接器价值约在 1,000 元左右，而纯电动乘用车单车使用连接器价值区间约为 3,000-5,000 元，纯电动商用车单车使用连接器价值区间约为 8,000-10,000 元，可见新能源汽车连接器价值量高于传统汽车。

从新能源车用连接器的采购情况看，一般的，新能源车厂不自行生产相关连接器设备，均向上游供应商采购，原因如下：

新能源汽车从汽车设计到生产再到发布、上市是一个庞大的系统性工程，与传统车厂类似，新能源车厂的优势在于汽车的整体结构设计和供应链的生产组织。从公开信息来看，大型新能源车厂的研发投入主要集中在与其核心竞争力密切相关的电池、电机、电控等“三大电系统”，车厂很难将资源、精力分散至所有零部件的研发与生产中。

同时，连接器零部件及其模组的设计和生产工艺属于精细化、专业化程度很高的制造技术，其中，连接器生产的关键技术指标包括产品的尺寸、加工公差、产品结构复杂程度和质量稳定性等；公司主攻的“三合一充配电高压盒”的技术难点在于，在定制化需求下，结合产品的功能需求、体积重量、散热布局等技术指标以及成本等多方面因素进行充分的协调、匹配和优化，不断改进整体设计方案及器件的选择、布局。

因此，基于“术业有专攻”，新能源车厂一般会对连接器零部件及其模组设定空间要求、接口技术指标等，而具体零部件的设计、加工制造、品质控制等由专业连接器生产厂商完成，这也有利于新能源车厂专注主业、提高供应链效率、控制投资额、提高产品整体竞争力。

（二）除发行人外市场成规模生产新能源车用连接器企业基本情况

根据公开资料，除公司外，市场成规模生产新能源车用连接器企业中，有诸如永贵电器、瑞可达、中航光电、立讯精密等上市公司，还有诸如泰科电子、

常州安费诺等外资企业，上述公司的基本情况、主要产品如下：

公司名称	基本情况	主要产品
永贵电器	浙江永贵电器股份有限公司，成立于 1990 年 3 月，于 2012 年 9 月在创业板上市，主营业务是各类电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持	高压连接器及线束组件、高压配电箱/电池保护盒、充/换电接口及线束、交/直流充电枪、大功率液冷直流充电枪等
瑞可达	苏州瑞可达连接系统股份有限公司，成立于 2006 年 1 月，于 2021 年 7 月在科创板上市，主营业务是连接系统产品的研发、生产、销售和服务	高压连接器、换电连接器、智能网联高速连接器、电子母排等产品及其连接器组件等
中航光电	中航光电科技股份有限公司，成立于 2002 年 12 月，并于 2007 年 11 月在创业板上市，主营业务是高可靠光、电、流体连接器及相关设备的研发、生产、销售与服务	线束、高压连接器、高压设备用信号连接器、充电枪、充电座、充电桩等
立讯精密	立讯精密工业股份有限公司，成立于 2004 年 5 月，并于 2010 年 9 月在创业板上市，主营业务是连接器的研发、生产和销售，核心产品为电脑连接器	线束、充电枪、低压连接器、高压连接器、高速连接器、高压配电箱等
泰科电子	泰科电子有限公司，于 1989 年进入中国，并于 2007 年在纽交所上市，主营业务是提供广泛的连接和传感器解决方案，应用于交通、工业、医疗、能源、数据通信等领域	高压线束、高压端子、高压连接器、高压主接触器等
安费诺	美国安费诺集团，创立于 1932 年，是全球 TOP2 的连接器制造商，于 1984 年进入中国，并于 1991 年在纽交所上市，主营业务是提供广泛的连接器和电缆组件，应用于服务器、存储器、数据中心、网络、工业、汽车等领域	标准连接器、高压线束、高压连接器、智能互联连接器等

上述公司中，永贵电器、瑞可达、中航光电、立讯精密为国内较大规模的电气连接产品生产企业，泰科电子、安费诺为世界范围内广泛的连接和传感器解决方案供应商。

与这些境内外竞争对手相比，公司电气连接业务尚处于起步阶段，规模较小，在行业中属于“追赶者”的角色。尽管面临着较多资本及技术实力雄厚的竞争对手，公司在电气连接业务方面仍然有较大的发展空间，原因如下：

1、新能源车用连接器市场竞争格局总体平稳

新能源汽车是我国政策支持并大力发展的新兴产业。近年来，随着《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》等下游行业的鼓励政策陆续深化，新能源汽车市场渗透

率加快，促进了汽车连接器产品的不断迭代、演进和需求新增，因此尽管市场上已经存在较多资本及技术实力雄厚的竞争对手，但新能源车用连接器的赛道目前仍然处于“蓝海”阶段，市场规模较大，且仍处于快速增长阶段。对公司而言，市场竞争格局总体平稳，市场空间较大。

2、公司基于电缆保护业务进入新能源车用连接器领域

公司电缆保护业务下游市场本就涉及汽车制造领域，与新能源车用连接器领域在业务类型、下游客户、应用场景等方面密切相关，公司在 20 余年的生产经营过程中积累的大量技术经验及客户渠道成为公司顺利进入新能源车用连接器领域的重要保障。也正因如此，公司才能在较短时间内研发出“三合一充配电高压盒”等在技术上具有一定竞争力的产品，且符合当前新能源汽车“高压大电流、小型集成化”的产业发展方向。

综上，公司电气连接业务尚处于起步阶段，规模较小，在行业中属于“追赶者”的角色。但从外部环境看，新能源汽车产业的赛道整体规模较大，扩张速度较快，市场竞争格局良好有序；从企业内部看，公司原有业务能够与新业务产生协同效应，且公司新能源车用连接器具有一定的技术特点。基于上述有利因素，公司有能力在新能源车用连接器领域持续经营并进一步发展。

（三）发行人连接器业务是否对新吉奥汽车公司存在高度依赖，新客户拓展难度及实际进展情况

1、公司连接器业务对浙江新吉奥汽车有限公司的依赖系阶段性的

2022 年 1-6 月，公司对浙江新吉奥汽车有限公司实现销售收入 707.69 万元，占电气连接业务收入 80.79%，占比较高，主要系公司电气连接业务尚处于起步阶段，客户相对较为集中所致。一般情况下，公司与整车企业或其配套供应商确定供需关系需要经过双方洽谈、客户验厂、试样、小批量供货、批量供货等多个阶段，所需的周期较长。公司于 2021 年下半年开始接洽浙江新吉奥汽车有限公司，于 2022 年 3 月开始向浙江新吉奥汽车有限公司批量供货，因而 2022 年 1-6 月公司对浙江新吉奥汽车有限公司的销售收入占电气连接业务收入的比

例较高。目前，除浙江新吉奥汽车有限公司外，公司与其他整车企业或其配套供应商正处于确定供需关系的不同阶段，部分已处于小批量供货阶段，有望在较短时间内实现批量供货。未来，随着公司相关业务的进一步发展以及与更多整车企业供需关系的正式确立，公司电气连接业务的销售额将会得到有效分散。因此，公司对浙江新吉奥汽车有限公司的依赖系阶段性的。

2、新客户拓展难度及实际进展情况

（1）新客户拓展难度

整车企业为保证最终产品质量可靠、供应稳定，对于供应商的管理较为严格，进入新能源整车企业的供应体系对相关零部件供应商而言具备一定的难度。一般情况下，进入大型新能源整车企业的供应体系需要在硬实力与软实力方面都达到较高标准，硬实力主要是指体系认证、生产环境及流程认证等，包括 IATF 16949、ISO 14001 等国际通用的标准以及环境类的必要认证，此外还包括整车企业审厂，以综合评定工厂的规模、管理、资质、设施等情况；软实力主要指稳定可靠的供货能力、车规级的运营体系、强大的人力资源实力、出众的成本控制能力等。

公司尽管进入电气连接领域的时间较短，但凭借着在电缆保护业务中的积累，已在诸多方面达到了较高标准，公司已拥有 IATF 16949、ISO 14001 等多项国际通用的标准及环境类的必要认证，并凭借多年建立起的柔性生产体系，在供货能力、运营体系、成本控制等方面拥有良好表现。但由于公司总体规模较小，因此亟需通过各类融资方式扩大企业规模，增加产能产量，并提高人力资源实力，从而进入更多大型新能源整车企业的供应体系。

（2）实际进展情况

为扩大业务规模，实现连接器业务进一步发展，公司积极开拓下游客户，实际进展情况如下：

单位：万元

客户名称	有意向的产品	开始接洽时间	目前进展情况	预计批量供货后可实现的年销售额
接洽客户 1	线束、连接器、三合一充配电高压盒	2022.09	试样	5,000.00
接洽客户 2	高压配电盒	2022.10	接洽	3,000.00
接洽客户 3	高压配电盒	2022.09	试样	2,500.00
接洽客户 4	线束、连接器、高压配电盒	2022.05	试样	2,500.00
接洽客户 5	线束、连接器、高压配电盒	2021.05	小批量供货	2,000.00
接洽客户 6	三合一充配电高压盒	2022.11	接洽	1,200.00
接洽客户 7	线束、连接器、高压配电盒	2022.10	试样	1,000.00
接洽客户 8	线束	2022.06	小批量供货	500.00
接洽客户 9	线束、连接器	2022.06	试样	300.00
接洽客户 10	连接器	2022.08	接洽	150.00

根据上表，公司与众多下游新能源车厂或相关配套供应商建立联系，并已与其中部分客户开启试样流程，与部分客户已处于小批量供货阶段，取得了实质性进展。

三、请保荐人发表明确意见

（一）核查程序

保荐人履行了如下核查程序：

1、查询第三方机构对于电缆保护行业、电气连接行业发展情况的调研报告，获取发行人报告期内业绩、产能产量、在手订单等相关资料，综合分析发行人电缆保护产品、电气连接产品的竞争优势及市场地位，进一步分析发行人未来业绩持续增长的来源及支撑点；

2、获取报告期内有关新能源车用连接器的销售明细，查询下游新能源车厂采购情况；查询上市公司年报等公开资料，了解市场成规模新能源车用连接器企业的基本情况；访谈发行人销售总监，了解新能源车厂是否能够自行生产相关连接器设备，了解发行人新客户拓展难度及实际进展情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、公司电缆保护业务未来持续增长的来源及支撑点在于：一是电缆保护下游市场存在刚性需求，未来一段时间内市场容量仍将保持持续稳定的增长，公司业绩有望随着下游市场空间的增长而增长；二是公司是国内电缆保护领域的领先企业，具备较强的竞争优势，而目前国内电缆保护市场相对较为分散，市场集中度相对较低，公司有望发挥“头部企业”作用，凭借自身在产品品类、产品性能、产品质量等方面的优势，进一步提高市场占有率。

公司电气连接业务未来持续增长的来源及支撑点在于，一是在国家政策支持、相关下游行业发展较为迅速的大背景下，新能源商用车“充配电系统”市场空间较大、市场容量扩张较快，公司销售规模有望随着下游市场需求的增长而增长；二是公司在立足于新能源商用车“充配电系统”的基础上，还在不断开拓包括北京汽车制造厂（青岛）有限公司在内的新能源乘用车客户，而新能源乘用车“充配电系统”的市场空间则更大。

2、报告期内，发行人新能源车用连接器的下游客户主要为新能源车厂，基于行业惯例，新能源车厂一般不会自行生产相关连接器设备；除发行人外，市场成规模生产新能源车用连接器的企业主要为上市公司、跨国公司等；2022年，发行人电气连接业务对浙江新吉奥汽车有限公司单体销售额及占比较高主要系发行人该业务尚处于起步阶段，客户相对较为集中所致，随着发行人相关业务的进一步发展以及与更多整车企业供需关系的正式确立，发行人电气连接业务的销售额将会得到有效分散；发行人新客户开拓难度主要来源于企业规模、产能产量等限制因素，目前发行人正积极开拓客户群体，已与部分客户开始试样或小批量供货。

问题2 关于产品的国产替代

审核问询回复显示：

(1) 发行人称，国产替代成为了我国电缆保护产业发展的主要趋势之一。报告期内，发行人主要替代的国外品牌包括德国 Hummel、德国 FLEXA、德国 IGUS、瑞士 PMA、德国 LAPP 等国际知名品牌，国产替代收入占收入比例分别为 60.40%、57.59%、60.68%以及 56.96%。

(2) 发行人称，综合考虑“主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力”及“国产替代”两大因素。并扣减其中重叠部分，报告期内，具备创新特征的产品收入占比分别为 69.76%、67.41%、68.94%、64.72%。

请发行人：

(1) 结合产品技术、成本、服务优势说明发行人实现国产替代产品内容以及替代优势，下游客户选择发行人产品替代国外厂商产品的原因；国产替代产品与其他产品的区别，国产替代毛利率较低的原因，国产替代产品的主要客户及合作稳定性。

(2) 结合发行人产品电缆保护产品市场空间、市场竞争格局、竞争对手情况等因素进一步说明目前国内电缆保护产品市场竞争情况，发行人进行国产替代的厂商在国内及国际市场的销售情况及份额。

(3) 补充说明受疫情影响增长的国产替代产品收入是否是 2021 年收入增长的主要因素，结合在手订单说明公司未来销售收入变动情况。

(4) 说明发行人对其产品“主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力”等具有创新特征产品的判断依据，相关表述是否准确、是否有客观证据支撑，目前国内能具备电缆保护及电气连接产品批量生产的厂商基本情况。

(5) 实现国产替代的相关产品是否存在知识产权侵权风险，报告期内是否存在相关诉讼或仲裁情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合产品技术、成本、服务优势说明发行人实现国产替代产品内容以及替代优势，下游客户选择发行人产品替代国外厂商产品的原因；国产替代产品与其他产品的区别，国产替代毛利率较低的原因，国产替代产品的主要客户及合作稳定性

（一）发行人实现国产替代产品内容以及替代优势，下游客户选择发行人产品替代国外厂商产品的原因

1、发行人国产替代的产品内容

公司国产替代产品为电缆保护产品，主要包括软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件，涉及超过 9,000 款产品。报告期内，公司国产替代产品按产品大类进行分类的收入情况如下：

单位：万元

产品品类	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
软管及软管接头	2,590.46	5,928.42	5,124.85	5,071.36
电缆接头	2,746.91	5,459.73	4,763.08	4,577.81
拖链	680.90	1,616.31	1,144.63	1,116.88
附件	962.80	2,242.20	1,834.65	1,716.55
合计	6,981.06	15,246.66	12,867.21	12,482.41

公司国产替代的产品均为公司主营产品，且报告期内呈现逐年增长的趋势。

2、发行人国产替代产品的优势

与国外厂商产品相比，公司国产替代产品的优势主要体现在产品技术水平、产品价格及服务响应能力等多个方面，具体如下：

（1）产品技术水平

公司以“创造最完美的电气连接与保护系统”为使命，秉持“技术引领创新，专业铸就品质”的经营理念，坚持以市场需求为导向，不断完善研发及创新机制。通过 20 多年的技术沉淀和经验积累，公司已构筑起了自有的核心技术

体系，涵盖产品开发技术、模具开发技术、自动化生产技术、高分子材料改性配比技术。公司的研发技术优势使得产品具备创新性，与国外一流厂商相比，公司主要产品软管及软管接头、电缆接头、拖链等应用温度、防水等级、阻燃等级等多个核心技术参数上与国外一流厂商不存在明显差异，已能够满足客户对于电缆保护产品的需求。

（2）产品价格

公司作为国内电缆保护领域的领先企业，在采购、生产等环节已形成一定的规模效应。同时，公司依靠 SAP 系统搭建的柔性生产体系，精确的生产计划设置以及合理的生产组织，能较好满足客户小批量、多批次、多样化的订单要求，并且能实现良好的成本管控。与公司相比，国外厂商的生产基地主要集中在德国、瑞士等经济较为发达的国家和地区，仅有极少数的国外厂商在国内拥有生产基地，人工、运费成本较高，最终体现在价格上，针对同款产品，公司产品价格比国外产品的价格低约 30%-40%，部分产品甚至达到或超过 50%。

（3）服务响应

与国外厂商相比，公司在产品交期、定制开发、售后服务等体现服务响应能力的方面具有比较优势。一方面，由于国外厂商尚未在国内大规模开设工厂，电缆保护产品需要下单后在国外进行生产并配送至国内，交期一般在 2 个月左右，新冠疫情期间，部分产品的交期甚至长达 4 个月，较长的交期影响了客户的生产及安装计划，而公司产品的交期一般在 3-10 天，与国外厂商相比，交期大大缩短；另一方面，公司可以根据客户的具体需求，提供产品定制开发服务，而一般情况下，国外厂商主要以标准品销售为主；此外，由于电缆保护产品需要进行现场安装，与国外厂商相比，公司可以提供完整的售后服务体系，能够到客户现场帮助解决安装及产品售后可能出现的各种情况。

3、下游客户选择发行人产品替代国外厂商产品的原因

下游客户选择公司产品替代国外厂商产品的主要原因与公司国产替代产品具备的优势相对应。公司产品在产品技术水平、产品价格、服务响应等下游客

户主要考量的几个方面与国外厂商相比具有比较优势，下游客户综合考虑上述因素后，选择公司产品替代国外厂商产品。

（二）国产替代产品与其他产品的区别，国产替代毛利率较低的原因，国产替代产品的主要客户及合作稳定性

1、国产替代产品与其他产品的区别

公司所筛选出的“国产替代产品”是指，该款产品在推出时，旨在替代客户进口厂商的产品，并在后续实际应用过程中确实替代了原进口厂商的产品。公司国产替代产品与其他产品的主要区别具体如下：

项目	国产替代产品	其他产品
设计理念	比照进口产品的主要技术指标，考虑实际应用场景及防护等级要求，设计出具备自主知识产权的国产替代产品	考虑实际应用场景及防护等级要求，设计具备自主知识产权的产品
产品定价策略	参考原进口产品价格，采用成本加成的方式定价	采用成本加成的方式定价，参考市场竞争、订单数量、合理利润等因素
产品实际使用情况	实际参与到国产替代中，替代了原进口厂商产品	实际未参与到国产替代中

公司国产替代产品与其他产品除在设计理念、产品定价策略、产品实际使用情况等方面存在差异外，在产品的生产工艺、质量要求、服务响应等其他方面不存在明显差异。

2、国产替代产品毛利率情况

报告期内，公司整体毛利率与国产替代产品的毛利率水平如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
整体毛利率	42.38%	43.78%	46.22%	43.70%
国产替代产品毛利率	47.41%	47.49%	49.36%	46.48%

报告期内，公司国产替代产品毛利率高于公司整体毛利率，主要原因系公司国产替代产品替代了客户原进口厂商的电缆保护产品，因原进口电缆保护产品价格较高，公司国产替代产品的议价能力也随之增强。

为避免造成歧义，针对《招股说明书》中有关“国产替代产品毛利率较低”

或“国产替代产品单价较低”的表述，公司修订如下：

（1）在《招股说明书》之“九、经营成果分析”之“（一）/2/（1）/①软管及软管接头产品收入及变动分析”中，修订为：

2021 年，软管及软管接头产品的销售收入相较 2020 年略有增长。销量方面，金属软管销量有所下降，主要系下游电梯行业需求下降所致。塑料软管与塑料软管接头销量分别同比增长了 18.02%与 26.94%，主要系境外竞争对手受新冠疫情的影响，产品供应周期不稳定，公司**国产替代进程加快所致**。单价方面，金属软管与金属软管接头单价变动不大。塑料软管与塑料软管接头单价同比下降 7.52%与 10.00%，主要系**当年度不同规格产品收入结构变化**所致。

（2）在《招股说明书》之“九、经营成果分析”之“（一）/2/（1）/②2021 年较 2020 年主营业务毛利率变动分析”中，修订为：

2021 年，电缆接头产品销售收入相较 2020 年大幅上升。销量方面，金属电缆接头与塑料电缆接头分别同比上升 15.49%与 22.02%，与软管及软管接头产品情况类似，受新冠疫情的影响，境外竞争对手产品供应周期不稳定，公司**加快了国产替代进程**。单价方面，金属电缆接头波动较小，略有增长。塑料电缆接头下降 4.11%，主要系**当年度不同规格产品收入结构变化**所致。

（3）在《招股说明书》之“九、经营成果分析”之“（三）/2/（2）/②2021 年较 2020 年主营业务毛利率变动分析”中，修订为：

2021 年，公司主营业务毛利率为 43.78%，较 2020 年度下降 2.43%，毛利率贡献下降主要源于软管及软管接头、电缆接头等主要产品。软管及软管接头方面，由于单价较高的金属产品销量下降，直接导致软管及软管接头整体收入占比下降，继而影响综合毛利率贡献能力。电缆接头方面，**受原材料铜棒价格持续上涨，社保减免等短期政策的终止和公司年度调薪政策的恢复等因素的综合影响**，毛利率有所下降。

（4）在《招股说明书》之“九、经营成果分析”之“（三）/3/（2）电缆接头产品毛利及毛利率分析”中，修订为：

2021 年度，公司电缆接头毛利率为 37.12%，较 2020 年下降 13.55%。金属电缆接头方面，受国家大宗商品价格上涨影响，原材料铜棒的单位价格有所上升。此外，由于社保减免等短期政策的终止，同时考虑到公司年度调薪政策的恢复，相关产品单位人工成本显著上升。塑料电缆接头方面，2021 年由于**不同规格产品收入结构发生变化**，导致产品**平均**单价有所下降。此外，基于与金属电缆接头类似的原因，单位人工成本亦显著上升。上述因素导致 2021 年度电缆接头类产品综合毛利率下降。

3、国产替代产品的主要客户及合作稳定性

报告期各期，公司国产替代产品的主要客户及合作情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	销售内容	销售收入	占主营业务收入的比例	合作开始时间
2022 年 1-6 月	天正集团株洲销售有限公司	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	196.63	2.82%	2007 年起至今
	德特威勒（苏州）信息技术科技有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	150.69	2.16%	2005 年起至今
	上海吉港电子有限公司	软管接头、附件	131.11	1.88%	2012 年起至今
	广东信源物流设备有限公司	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	129.88	1.86%	2006 年起至今
	海天集团	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	127.54	1.83%	2013 年起至今
	中航光电科技股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	120.67	1.73%	2009 年起至今
	安费诺	软管及软管接头、电缆接头、附件	118.44	1.70%	2005 年起至今
	中国中车	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	105.05	1.50%	2003 年起至今
	广州弘亚数控机械股份有限公司	拖链、附件	103.51	1.48%	2014 年起至今
	成都汉森电气工程有限公司	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	98.81	1.42%	2002 年起至今
	合计	-	1,282.31	18.37%	-
2021 年度	天正集团株洲销售有限公司	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	449.43	2.95%	2007 年起至今
	北京信邦同安新能源科技股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	343.91	2.26%	2014 年起至今
	德特威勒（苏州）信息技术科技有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	286.59	1.88%	2005 年起至今

	广州弘亚数控机械股份有限公司	拖链、附件	285.37	1.87%	2014 年起至今
	海天集团	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	274.72	1.80%	2013 年起至今
	三一集团	软管及软管接头、电缆接头、附件	273.04	1.79%	2006 年起至今
	HARTING	软管及软管接头、电缆接头、附件	255.20	1.67%	2011 年起至今
	阿尔斯通	软管及软管接头、电缆接头、附件	235.93	1.55%	2008 年起至今
	深圳市今天国际物流技术股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	228.48	1.50%	2017 年起至今
	中航光电科技股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	225.34	1.48%	2009 年起至今
	合计	-	2,858.01	18.75%	-
2020 年度	北京信邦同安新能源科技股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	483.52	3.76%	2014 年起至今
	天正集团株洲销售有限公司	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	437.20	3.40%	2007 年起至今
	HARTING	软管及软管接头、电缆接头、附件	236.67	1.84%	2011 年起至今
	中航光电科技股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	232.42	1.81%	2009 年起至今
	三一集团	软管及软管接头、电缆接头、附件	228.31	1.77%	2006 年起至今
	广州弘亚数控机械股份有限公司	拖链、附件	224.02	1.74%	2014 年起至今
	德特威勒（苏州）信息技术科技有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	218.40	1.70%	2005 年起至今
	海天集团	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	192.19	1.49%	2013 年起至今
	北京鼎鑫怡合电器有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	189.60	1.47%	2015 年起至今
	昕诺飞	软管及软管接头、电缆接头、附件	183.44	1.43%	2004 年起至今
	合计	-	2,625.77	20.41%	-
2019 年度	天正集团株洲销售有限公司	软管及软管接头、电缆接头、拖链、附件	448.08	3.59%	2007 年起至今
	北京信邦同安新能源科技股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	434.92	3.48%	2014 年起至今
	昕诺飞	软管接头、电缆接头、附件	289.46	2.32%	2004 年起至今
	三一集团	软管及软管接头、电缆接头、附件	289.16	2.32%	2006 年起至今
	HARTING	软管及软管接头、电缆接头、附件	284.34	2.28%	2011 年起至今
	中航光电科技股份有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	232.25	1.86%	2009 年起至今

德特威勒（苏州）信息技术科技有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	230.06	1.84%	2005年起至今
四川华丰企业集团有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	223.73	1.79%	2012年起至今
北京鼎鑫怡合电器有限公司	软管及软管接头、电缆接头、附件	207.76	1.66%	2015年起至今
Rochester Industrial Control Inc	软管及软管接头、电缆接头、附件	186.96	1.50%	2008年起至今
合计	-	2,826.71	22.65%	-

注 1：海天集团包含同一控制下的海天塑机集团有限公司、宁波海天精工股份有限公司、无锡海天机械有限公司；

注 2：中航光电科技股份有限公司包括同一控制下的中航光电科技股份有限公司、沈阳兴华华亿轨道交通电器有限公司、沈阳兴华航空电器有限责任公司；

注 3：安费诺包括同一控制下的安费诺（常州）电子有限公司、安费诺精密连接器（深圳）有限公司、安费诺科技（珠海）有限公司、广州安费诺电子有限公司、昆山安费诺正日电子有限公司；

注 4：中国中车包括同一控制下的宁波中车时代电气设备有限公司、宁波中车时代传感技术有限公司等 12 家企业；

注 5：广州弘亚数控机械股份有限公司包括同一控制下的广州弘亚数控机械股份有限公司、成都弘林机械有限公司；

注 6：北京信邦同安新能源科技股份有限公司包含同一控制下的北京信邦同安新能源科技股份有限公司、北京信邦电子有限公司、江苏英迈能源科技有限公司；

注 7：三一集团包含同一控制下的三一海洋重工有限公司、三一汽车制造有限公司、湖南三一港口设备有限公司等 22 家企业；

注 8：HARTING 包括同一控制下的浩亭（珠海）制造有限公司、HARTING Manufacturing India Pvt Ltd；

注 9：阿尔斯通包含同一控制下的 Alstom Brasil Energia e Transp、Alstom Hong Kong Limited、Alstom Manufacturing India Pvt. Ltd、Alstom Transport Australia、ALSTOM TRANSPORT INDIA LTD、上海阿尔斯通交通电气有限公司、西安阿尔斯通永济电气设备有限公司；

注 10：昕诺飞包括同一控制下的昕诺飞灯具（成都）有限公司、昕诺飞灯具（上海）有限公司。

报告期各期，公司国产替代产品的主要客户均为与公司合作多年的客户，公司与其合作较为稳定。

二、结合发行人产品电缆保护产品市场空间、市场竞争格局、竞争对手情况等因素进一步说明目前国内电缆保护产品市场竞争情况，发行人进行国产替代的厂商在国内及国际市场的销售情况及份额

（一）国内电缆保护产品市场竞争情况

1、市场空间

根据 KBV Research 的调研报告，2021-2027 年，亚太地区电缆保护系统产品的市场年均复合增长率将达到 7.5%，中国电缆保护系统产品的市场规模在亚太地区占据主导地位，至 2027 年，中国电缆保护系统产品的市场规模将达到约 7.693 亿美元。根据上述报告数据测算，中国国内 2021 年电缆保护系统产品的市场规模约为人民币 35 亿元。以公司 2021 年电缆保护产品的营业收入进行推算，公司电缆保护产品在国内市场的市场占有率约为 7%-8%，市场集中度还相对较低，存在较大的上升空间。

2、市场竞争格局

从市场竞争来看，国内电缆保护生产厂家已达数百家，但产销规模较小，主要集中在低端市场，竞争主要以价格为主，竞争相对激烈；中高端产品的技术含量较高，生产工艺复杂，质量要求严格，目前市场主要参与者为少量外资厂商和以公司为代表的领先的国内厂商，竞争环境相对平稳。公司立足于国内中高端市场，凭借出色的产品性能、优异的产品质量、快速的交货周期、及时的服务响应，拥有了较高的品牌知名度和影响力。

从产业集中度来看，在国内市场中公司的直接竞争对手主要包括德国 IGUS、瑞士 PMA、德国 HUMMEL、德国 PFLISTCH 等在内的国际品牌及上海蓝科、倍仕德、上海方德等在内的国内品牌，上述企业作为国内电缆保护的第一梯队企业参与竞争。公司根据自身对市场的了解以及直接竞争对手公开披露资料的分析、推算，公司与上述主要直接竞争对手在国内市场加总的市场份额尚不足 30%，这也从侧面表明，对于国内电缆保护行业的领先企业来说，还有较大的成长空间。

3、竞争对手情况

如上所述，在国内电缆保护市场中，与公司同处第一梯队的企业主要包括德国 IGUS、瑞士 PMA、德国 HUMMEL、德国 PFLISTCH 等国际知名厂商及上海蓝科、倍仕德、上海方德等在内的国内厂商，公司直接竞争对手的基本情

况如下：

公司名称		基本情况
国外厂商	IGUS	成立于 1964 年，总部位于德国，在全球范围内设有多个分支机构，成立至今一直致力于工程塑料产品的开发和研究，在拖链、高柔性电缆和塑料轴承领域处于世界领先水平
	PMA	设计生产高标准电缆保护系统的先驱，销售网络遍布各地，产品荣获美国、欧盟、英国等重要国家和地区相关部门的质量认证
	HUMMEL	成立于 1948 年，专业生产电缆接线技术中所需的各种旋紧件、软管及连接器的跨国经营的专业性工业集团
	PFLISTCH	成立于 1919 年，为传统的德国家族式企业，专注于电缆接头产品
国内厂商	上海蓝科	上海蓝科电气有限公司，成立于 2003 年，主要产品包括尼龙和金属电缆防水接头、多孔电缆接头等，电缆接头获得 CE 认证、RoHS 认证、REACH 认证、UL 认证等
	倍仕德	倍仕得电气科技（杭州）股份有限公司，成立于 2009 年，2016 年 8 月在新三板挂牌，2018 年 8 月从新三板摘牌，主要生产电缆固定头、捆扎机以及其他的电缆连接器产品及配件，工厂通过了 ISO9001 和 TS16949 等质量认证体系，产品通过了美国 UL、德国 VDE、CE、RoHS 等多项认证，产品以出口为主
	上海方德	上海方德自动化设备股份有限公司，成立于 2000 年，2016 年 5 月在新三板挂牌，2018 年 4 月摘牌，主要生产保护软管及软管接头、电缆接头及线槽三大类，工厂已通过 TS 16949、ISO 9001: 2008 质量管理体系的审核和认证，产品通过了 UL、CE、VDE、DNV、BSI、NFF、SGS 的认证

电缆保护国际知名厂商主要集中在德国、瑞士等工业基础较为发达的国家，该等公司成立时间较长，均有数十年的发展历史，且主营业务更为专注，如瑞士 PMA 专注于软管及软管接头，德国 HUMMEL 以电缆接头作为其主要产品。与国际知名厂商相比，国内厂商的成立时间主要集中在 20 世纪末 21 世纪初，在国产替代的浪潮下逐步发展壮大，与国际知名厂商在中高端市场进行竞争。

综上所述，公司所处的国内电缆保护中高端市场目前仍较为分散，主要参与者包括德国 IGUS、瑞士 PMA、德国 HUMMEL、德国 PFLISTCH 等在内的国际品牌及上海蓝科、倍仕德、上海方德等在内的国内品牌，公司凭借产品品类优势，在市场竞争中占据一定的市场份额，随着行业集中度的逐步提高，未来市场占有率有望有所提升。

（二）进行国产替代的厂商在国内及国际市场的销售情况及份额

根据 KBV Research 的调研报告，2020 年度全球电缆保护系统市场规模为

59 亿美金，约 406.51 亿元人民币，至 2027 年度市场规模将达到 91 亿美金，2021-2027 年年均复合增长率约为 6.9%。

公司主要国产替代的品牌国内及国际市场的销售情况如下：

公司名称	国内市场	全球市场	全球市场份额
国产替代品牌 1	2021 年度收入约 3,000 万元人民币	2020 年度收入 54.8 百万欧元（约 4.06 亿元人民币）	1.00%
国产替代品牌 2	2021 年度收入约 1,500 万元人民币	未能在公开渠道找到其收入数据	-
国产替代品牌 3	2021 年度电缆保护产品收入约 15,000 万元	2020 年度收入 726.7 百万欧元（约 53.84 亿元人民币）	13.24%
国产替代品牌 4	2021 年度收入约 8,000 万元人民币	现已被 ABB 收购，未能在公开渠道找到其收入数据	-
国产替代品牌 5	2021 年度电缆保护产品收入约 3,000 万元人民币	2021 年度收入 1,128 百万欧元（约 83.58 亿元人民币）	20.56%
国产替代品牌 6	2021 年度收入约 3,000 万元人民币	2021 年度收入约 52.4 百万欧元（约 3.88 亿元人民币）	0.95%
文依电气	2021 年度收入 23,542.47 万元人民币	除国内市场外，2021 年度外销收入为 1,582.81 万元人民币	0.62%

注 1：国产替代厂商国内市场的销售数据为公司根据市场竞争状况进行的预估；

注 2：国产替代品牌 1、国产替代品牌 3、国产替代品牌 6 的全球市场销售数据来源于 NORTH DATA；国产替代品牌 1、国产替代品牌 3 财年时期为 1 月 1 日至 12 月 31 日，国产替代品牌 6 的财年时期为上一年度的 7 月 1 日至本年度 6 月 30 日；

注 3：国产替代品牌 5 的全球市场销售数据来源于其官网；

注 4：汇率换算按照 1 欧元=7.41 元人民币，1 美元=6.89 元人民币；

注 5：各公司市场份额=年度收入/市场规模，市场规模均以 406.51 亿元计算。

作为电缆保护产品市场的主要参与者，国产替代品牌 1 和国产替代品牌 6 专注于电缆接头产品，国产替代品牌 2 和国产替代品牌 4 专注于软管及软管接头，这类企业秉持了传统欧洲企业主营业务专精的特点，在一类电缆保护产品上形成竞争优势地位；国产替代品牌 3、国产替代品牌 5 分别在电缆接头、拖链等领域处于领先地位，但其产品种类更多，收入规模相对较大，市场份额较高。

公司主要产品包括软管及软管接头、电缆接头、拖链等，产品品类丰富，市场空间较大。在国内市场中，公司销售规模已处于优势水平；在国际市场中，由于公司目前暂未在国外设立子公司或分支机构，销售规模较小，尚存在较大的成长空间，公司将以“为国际市场输出中国高性价比产品”为目标，将国外

市场的开拓作为公司未来几年业务的主要发展方向之一。

三、补充说明受疫情影响增长的国产替代产品收入是否是 2021 年收入增长的主要因素，结合在手订单说明公司未来销售收入变动情况

（一）补充说明受疫情影响增长的国产替代产品收入是否是 2021 年收入增长的主要因素

报告期内，公司国产替代产品收入实现情况及占同类产品销售收入的比例情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
软管及软管接头	2,590.46	5,928.42	5,124.85	5,071.36
电缆接头	2,746.91	5,459.73	4,763.08	4,577.81
拖链	680.90	1,616.31	1,144.63	1,116.88
附件	962.80	2,242.20	1,834.65	1,716.55
小计	6,981.06	15,246.66	12,867.21	12,482.41
同类产品销售收入	11,135.05	24,505.96	22,074.10	20,655.30
占比	62.69%	62.22%	58.29%	60.43%

注：报告期内，电气连接业务发展较快，以主营业务收入作为比较基数会影响比例的相关性，因此，以同类产品销售收入作为比较基数。

根据上表，报告期内，公司国产替代产品分别实现销售收入 12,482.42 万元、12,867.21 万元、15,246.66 万元和 6,981.06 万元，占同类产品收入的比例分别为 60.43%、58.29%、62.22%和 62.69%，占比较高，国产替代产品收入的增长是公司主营业务收入增长的主要来源。

国产替代产品收入的增长主要系公司自身产品及服务具备一定的竞争优势。电缆保护产品系欧洲等工业基础较为发达的国家首先发明，在产品电缆保护产品进入国内市场的初期，国内并没有相关的成熟企业，公司通过 20 余年的行业深耕，积累了宝贵的技术经验和生产工艺，成为了国内相关领域的领先企业。目前，公司的市场份额主要来源于前期及现阶段对国外品牌的国产替代。在疫情基本尚未波及的 2019 年，公司国产替代产品已能够实现较高的收入，而疫情

作为偶发性因素在一定程度上加快了公司国产替代的进程，提高了公司国产替代产品的收入占同类产品销售收入的比例。

（二）结合在手订单说明公司未来销售收入变动情况

根据上会会计师出具的《审阅报告》（上会师报字（2023）第 0047 号），2022 年度，公司电缆保护业务实现收入 24,433.62 万元，基本与 2021 年度持平，主要系 2022 年上半年受疫情封控影响，公司于 2022 年 3 月 28 日至 4 月中旬停止生产所致，随着防疫形势的逐渐好转，公司电缆保护业务快速恢复，与 2022 年上半年相比，公司电缆保护产品下半年实现销售收入环比增长 19.43%，表明产品下游市场需求刚性，业务增长趋势未发生实质性变化；2022 年度，公司电气连接业务实现收入 4,895.29 万元，较 2021 年度增长超过 1,400%。

未来，公司销售收入有望进一步增长。电缆保护方面，由于电缆保护产品的交期较短，公司在手订单不能完全反映未来一段时间的经营情况，但自成立以来，公司电缆保护业务长期保持稳步增长的趋势，在受疫情影响较大的 2022 年度，销售收入仍基本与 2021 年度持平，在疫情影响逐渐下降、下游市场需求刚性且逐年增长、凭借自身竞争优势进一步整合现有市场等多种因素的共同作用下，未来公司电缆保护业务销售收入有望进一步提高；电气连接方面，报告期内，公司电气连接业务销售收入已呈现出较快的增长趋势，且根据主要整车客户对 2023 年度采购需求的预测，公司电气连接业务的销售收入在 2023 年度还将保持较快的增长，现有新能源商用车客户需求的自然增长、新能源乘用车领域新客户的开拓将成为公司电气连接业务未来销售收入增长的主要支撑点。

综上，国产替代产品收入增长是公司 2021 年主营业务收入增长的主要来源，而疫情在一定程度上加快了公司国产替代的进程；综合考虑公司电缆保护产品、电气连接产品往年业绩、下游市场需求、在手订单等因素，公司销售收入未来仍将保持持续增长。

四、说明发行人对其产品“主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力”等具有创新特

征产品的判断依据，相关表述是否准确、是否有客观证据支撑，目前国内具备电缆保护及电气连接产品批量生产的厂商基本情况

（一）具有创新特征产品的判断依据，相关表述是否准确、是否有客观证据支撑

1、具备创新特征产品的判断依据

公司创新特征产品的判断依据为满足“主要技术指标达到国内领先、国际一流水平”或“仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力”两者条件之一，具体情况分析如下：

产品名称	应用领域	创新性情况	核心代表产品 主要技术指标	竞争对手代表产品 主要技术指标	具备创新特征的 判断依据
波纹软管	轨道交通	公司从材料配比研发、材料性能开发及产品结构的设计优化等多点突破技术壁垒，不断和国外同类产品对标测试，优化。结合《铁道客车尼龙软管及尼龙软管接头暂行技术条件》要求，开拓创新研发出 PA12 系列软管成品，以满足轨道交通行业需求。PA12 系列软管中的小规格波纹软管在-50℃低温冲击试验中，测试合格，无断裂；且同时满足阻燃等级 V2	产品最低使用温度-50℃，低温冲击满足 2kg、300mm 高度	竞争产品 1：产品最低使用温度-50℃，低温冲击满足 2kg、300mm 高度 竞争产品 2：产品最低使用温度-50℃，低温冲击满足 2kg、100mm 高度	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平
塑料双色模软管接头	轨道交通	公司从产品结构上研发设计，改变软管接头安装方式，满足防水性能；同时引进双色注塑机，使两种材料同步注塑，进一步优化软管接头结构；采用卡扣结构固定软管，抗拉性强，可靠度高，抗振动性能好	采用双色注塑工艺，防护等级达 IP69K	国内竞争对手尚未大批量生产该款产品	仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
金属包塑软管	工业控制	通过金属软管内部搭接卡扣的结构设计优化，增加钢带厚度、优化金属卷管生产工艺。通过试验测试和市场行业同级产品对比，公司优化后的金属包塑软管拉力/压力性能可提升 30%以上；弯曲半径：通过结构设计优化，和行业同级产品测试对比，金属包塑软管弯曲半径可减小 30%以上，灵活性更好；公司所有金属包塑软管均为低烟不含卤素、磷、镉等，阻燃等级 V0	产品应用温度 -40-115℃，阻燃等级 V0，低烟无卤	竞争产品 3：产品应用温度-40-120℃，阻燃等级 V0，低烟无卤	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
透气防水接头	户外防水环境	公司防水透气阀和电缆接头功能组合为防水透气接头的基础上，测试定制材料，满足客户使用环境要求；相对“防水透气阀+电缆锁紧接头”的组合件，大幅降低成本；相对市场少部分防水透气接头，性能更优异	防护等级 IP68，透气量 800ml/min@7kPa	国内竞争对手尚未大批量生产该款产品	仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
金属软管接头	电梯行业	参考传统锌合金接头+金属软管的电缆防护方案，采用更具防腐的镀镍铜、铝材料提升盐雾等级增加整体产品使用寿命；重新设计接头结构增加锁紧功能避免振动引起的电缆损伤及可能存在的接线脱落	防护等级 IP66，盐雾等级 96H	竞争产品 4：防护等级 IP65，盐雾等级 48H	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平

产品名称	应用领域	创新性情况	核心代表产品 主要技术指标	竞争对手代表产品 主要技术指标	具备创新特征的 判断依据
耐压波纹软管	重工设备	通过力学研究设计，调整软管结构，提高产品受压面积以及产品壁厚，使产品抗压实现 600N 以上	产品抗压达到 600N 以上	竞争产品 5：产品抗压达到 600N 以上	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
可打开软管及接头	机械设备	考虑到客户线缆布置成型后存在追加整体线路防护要求情况，电缆拆装不仅耗费大量人力且存在线路损伤甚至整体报废风险，开发可开式产品系列，可维持原来线路不动的情况下完成追加线路保护需求	产品应用温度 -40-115℃	竞争产品 6：产品应用温度 -40-105℃	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
带锁紧软管接头	电机、LED 灯具	在满足电缆与箱体间的防水密封需求基础上，增加线缆锁紧固位功能，防止线缆因振动以及电缆拉拽造成损伤	防护等级 IP68	竞争产品 7：防护等级 IP68 竞争产品 8：防护等级 IP65	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平
卡环式软管接头	轨道交通跨接线	采用金属壳体设计，增加固定接头整体强度，与软管连接部分采用三限位槽卡环固定，使得整体连接更加紧密，通过锁紧结构释放电缆晃动应力，保证整体防护结构稳定性	应用温度 -40-100℃，防护等级 IP68	竞争产品 9：应用温度 -40-100℃，防护等级 IP55	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平
防折断电缆接头	电控箱、充电桩控制盒	通过力学研究设计，考虑特殊工况下电缆极端弯曲走线以及空间挤压工况，增加螺旋引导结构，对电缆进行托举的情况下有效引导走线方向，避免电缆受损	防护等级 IP68，阻燃等级 V0	竞争产品 10：防护等级 IP68，阻燃等级 V2 竞争产品 11：防护等级 IP68，阻燃等级 V2	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平

产品名称	应用领域	创新性情况	核心代表产品 主要技术指标	竞争对手代表产品 主要技术指标	具备创新特征的 判断依据
90°带弧度软管接头	机械设备	模拟电缆弯折过线场景，设计带弧度结构过线路径，使电缆弯折穿线过程中无任何阻碍，确保电缆不受损伤	低温应用-40℃，防护等级 IP68	竞争产品 12：低温应用 -40℃，防护等级 IP68	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
金属嵌件软管接头	轨道交通车辆外部软管连接防护	从客户需求出发，满足振动防水需求同时需要控制整体设计重量，采用金属嵌件注塑工艺，在保证连接螺纹强度同时降低产品整体重量；设计满足欧标 IEC61386、EN45545	低温应用-40℃，防护等级 IP68	竞争产品 13：低温应用 -40℃，防护等级 IP68	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
屏蔽电缆接头	新能源汽车电机、电控	参考客户技术要求调整产品结构，更换尼龙芯体为硅胶芯体密封。开发卡爪和三角弹簧两种屏蔽结构供客户选择，利用卡爪和弹簧的可调节特性确保屏蔽接触一直稳定，解决振动环境的屏蔽失效问题。整体设计达到 12 年产品使用寿命，阻燃 V0 等级、防水 IP68，应用温度-50~150℃	应用温度-50-150℃，防护等级 IP68	竞争产品 14：应用温度-40-130℃，防护等级 IP68	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平
铠装电缆接头	重型机械	考虑到铠装电缆铠装层钢丝较硬且易炸开，在单腔体内做电缆整体防护不易，设计双层结构，用锥形套环对铠装层进行定位，最终实现电缆以及铠装的同步固定	防护等级 IP68	竞争产品 15：防护等级 IP68	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平，仅有极少量国内厂商和少量国外厂商具备该产品批量生产能力
超长行程	物流运输	采用新的结构，侧板采用咬合结构，使拖链的承载力更强、	最高负载能达到	竞争产品 16：最高负	主要技术指标达

产品名称	应用领域	创新性情况	核心代表产品 主要技术指标	竞争对手代表产品 主要技术指标	具备创新特征的 判断依据
拖链		负载更高：公司中规格系列拖链产品最高负载能达到 37kg/m 以上，产品运行更加稳定，最高可满足长距离 200m 的行程	37kg/m 以上；可满足长距离 200m 的行程	载能达到 37kg/m 以上；可满足长距离 200m 的行程	到国内领先、国际一流水平
高速静音拖链	机器人	公司对拖链产品结构创新设计，利用现代计算机仿真技术、3D 打印技术、尺寸公差链分析等多种技术结合，对产品进行创新研发，确保产品耐磨、静音效果，使用寿命等方面性能有显著提升，拖链在正常使用情况下，寿命可达 500 万次循环；1.8m/s 运行速度下，运行声音小于 38dB（A）	寿命可达 500 万次循环；1.8m/s 运行速度下，运行声音小于 38dB（A）	竞争产品 17：寿命可达 500 万次循环；1.8m/s 运行速度下，运行声音小于 38dB（A）	主要技术指标达到国内领先、国际一流水平

注 1：数据来源于竞争对手官方网站或产品手册、发行人了解的行业情况、发行人对竞争对手产品的性能测试结果、发行人产品性能测试结果，其中内部测试是指发行人对竞争对手产品的性能测试结果；

注 2：核心技术参数比较的前提是选取的竞争对手产品与发行人产品为同等规格；

注 3：根据阻燃等级的定义，塑料阻燃等级由 HB、V2、V1 向 V0 逐级递增，V0 为最高阻燃等级；

注 4：根据防护等级的定义，防护等级由 IP40、IP65、IP66、IP67、IP68 向 IP69K 逐级递增，IP69K 为最高防护等级。

2、公司相关表述是否准确、是否有客观证据支撑

公司以产品主要技术指标作为论证产品创新特征的主要依据，公司及产品主要技术指标数据来源于竞争对手官方网站或产品手册、公司了解的行业情况、公司对竞争对手产品的性能测试结果及公司产品性能自测结果，具有客观证据予以支撑、验证，公司对于具备创新特征产品的划分标准准确。

（二）目前国内能具备电缆保护及电气连接产品批量生产的厂商基本情况

1、电缆保护产品

目前，国内电缆保护产品主要厂商的基本情况、主要产品如下：

公司名称	基本情况	主要产品
必得科技	江苏必得科技股份有限公司，成立于 2002 年 9 月，2021 年 3 月在上交所上市，主要从事中高速动车组列车、城轨列车等轨道交通车辆配套产品的研发、生产与销售，主要产品包括车辆通风系统、电缆保护系统和智能控制撒砂系统等系统化、系列化产品及其他轨道交通车辆配套产品。经过多年的创新发展，在生产工艺方面先后通过多项权威国际认证，包括国际铁路行业质量管理体系认证（ISO/TS22163：2017）、DIN6701 粘接体系认证、EN15085-2 轨道车辆焊接体系认证、美国 CWF 焊接体系认证等	车辆通风系统、电缆保护系统和智能控制撒砂系统
沃尔核材	深圳沃尔核材股份有限公司，成立于 1998 年 6 月，2007 年 4 月在深交所上市，专业从事高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力新产品和新设备的研发、制造和销售；公司产品包括：热缩套管、热缩母排、热缩电缆附件、冷缩电缆附件、电缆分支箱、环网柜等 2,500 多种产品，相继荣获“中国驰名商标”、“国家知识产权优势企业”、“国家企业技术中心”、“最具影响力的深圳知名品牌”等荣誉称号	电缆附件、线路金具、环氧绝缘制品、绝缘防护制品等电力产品
中超控股	江苏中超控股股份有限公司，成立于 1996 年 8 月，2010 年 9 月在深交所上市，是一家专业从事电线电缆的研发、生产、销售和服务的公司，主要产品为电力电缆、电气装备用电线电缆、裸电线及电缆材料、电缆附件等，公司已通过 ISO 9001、ISO 14001、ISO 45001 三大体系认证，是高新技术企业	电缆、电缆附件
上海蓝科	上海蓝科电气有限公司，成立于 2003 年，主要产品包括尼龙和金属电缆防水接头、多孔电缆接头等，电缆接头获得 CE 认证、RoHS 认证、REACH 认证、UL 认证等	电缆保护产品
倍仕得	倍仕得电气科技（杭州）股份有限公司，成立于 2009 年，2016 年 8 月在新三板挂牌，2018 年 8 月从新三板摘牌，主要生产电缆固定头、捆扎机以及其他的电缆连接器产品及配件，工厂通过了 ISO9001 和 TS16949 等质量认证体系，产品通过了美国 UL、德国 VDE、CE、RoHS 等多项认证，产品以出口为主	电缆保护产品
上海方德	上海方德自动化设备股份有限公司，成立于 2000 年，2016 年 5 月在新三板挂牌，2018 年 4 月摘牌，主要生产保护软管及软管接头、电缆接头及线槽三大类，工厂已通过 TS 16949、ISO 9001：2008 质量管理体系的审核和认证，产品通过了 UL、CE、VDE、DNV、BSI、NFF、SGS 的认证	电缆保护产品

其中，必得科技、沃尔核材、中超控股为 A 股上市公司，其部分产品为电缆保护产品；上海蓝科、倍仕德、上海方德为公司目前的直接竞争对手，根据其之前年度公开披露的信息及公司了解的行业情况，与上海蓝科、倍仕德、上海方德相比，公司具备一定规模优势。

2、电气连接产品

目前，国内电气连接产品主要厂商的基本情况、主要产品如下：

公司名称	基本情况	主要产品
永贵电器	浙江永贵电器股份有限公司，成立于1990年3月，于2012年9月在创业板上市，主营业务是各类电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持	高压连接器及线束组件、高压配电箱/电池保护盒、充/换电接口及线束、交/直流充电枪、大功率液冷直流充电枪等
瑞可达	苏州瑞可达连接系统股份有限公司，成立于2006年1月，于2021年7月在科创板上市，主营业务是连接系统产品的研发、生产、销售和服务	高压连接器、换电连接器、智能网联高速连接器、电子母排等产品及其连接器组件等
中航光电	中航光电科技股份有限公司，成立于2002年12月，并于2007年11月在创业板上市，主营业务是高可靠光、电、流体连接器及相关设备的研发、生产、销售与服务	线束、高压连接器、高压设备用信号连接器、充电枪、充电座、充电桩等
立讯精密	立讯精密工业股份有限公司，成立于2004年5月，并于2010年9月在创业板上市，主营业务是连接器的研发、生产和销售，核心产品为电脑连接器	线束、充电枪、低压连接器、高压连接器、高速连接器、高压配电箱等

上述公司中，永贵电器、瑞可达、中航光电、立讯精密为国内较大规模的电气连接产品生产企业。与竞争对手相比，公司电气连接业务尚处于起步阶段，规模较小，在行业中属于“追赶者”的角色。

五、实现国产替代的相关产品是否存在知识产权侵权风险，报告期内是否存在相关诉讼或仲裁情况

（一）实现国产替代的相关产品与知识产权的对应情况

公司主营业务为电气连接与保护相关产品的研发、生产和销售，公司申请的专利亦围绕电缆保护产品及电气连接产品这两类产品展开。截至本审核中心意见落实函回复出具之日，公司已获授权的专利共75项。公司实现国产替代的相关产品与已获授权的主要专利对应情况具体如下：

序号	对应专利	专利号	产品	替代的国外品牌
1	螺纹型防水透气阀	2013205276377	软管	德国

序号	对应专利	专利号	产品	替代的 国外品牌
2	一种可开式软管连接装置	2013200564240	及软管接头	FLEXA、瑞士 PMA 等
3	一种复合式防水接头	201520274443X		
4	具有内置透气阀的抗菌防水接头	2015202742557		
5	360°旋转软管接头	2016200211666		
6	具有金属螺纹的快速软管接头	2016200211350		
7	金属螺纹软管接头体注塑模具	2016214644653		
8	波纹软管双刀直线快速开槽工装	2017210914785		
9	抗拉型软管连接器	2017210920292		
10	一种高强度卡环式锁紧防水软管接头	2018220137458		
11	加强型高强度卡环式锁紧防水软管接头	2018222598177		
12	高强度耐腐蚀防护型锌合金软管接头	2018222597808		
13	具有可剥离式锁紧结构的金属软管接头	2020213007828		
14	可 360° 度旋转安装的双重锁紧式金属软管接头	2020213023996		
15	具有绝缘及阻燃性能的金属软管接头	2021209437230		
16	具有止转锁紧功能的尼龙金属软管接头	2021209000765		
17	90°弧形高强度卡环式锁紧防水软管接头	2021208983143		
18	一种加强型塑筋螺旋管软管接头	2021232125379		
19	加强型防脱扣大型软管固定座	2022218357738		
20	一种 45°弧形塑筋螺旋管软管接头	2022218354405		
21	一种包塑软管接头	2022221581353		
22	一种陶瓷型金属软管接头	2022221576514		
23	一种屏蔽型金属软管接头	2022221576069		
24	屏蔽电缆防水接头	2015203551379	电缆接头	德国 Hummel、德国 LAPP、英国 CMP 等
25	一种防水型屏蔽电缆接头	201520355625X		
26	一种屏蔽电缆防水接头	2015203556546		
27	铠装电缆防水夹紧接头	201620021169X		
28	用于屏蔽电缆的圆形接插件	2016200211312		
29	防松型高屏蔽电缆防水接头	2018222621205		
30	带金属镀层的塑料电缆屏蔽防水接头	2018222621169		
31	导电橡胶式电缆屏蔽防水接头	2018222598285		
32	气密型金属电缆防水接头	2018222598270		
33	双锁紧耐高温屏蔽金属电缆防水接头	2021209000888		

序号	对应专利	专利号	产品	替代的 国外品牌
34	一种隔爆型插销式密封防水电缆接头	2021211275520		
35	高气密性屏蔽电缆防水软管接头	2021209000962		
36	一种屏蔽电缆接头	2022220626785		
37	高速静音拖链	2016214549790	拖链	德国 IGUS
38	一种静音拖链	2022220756149		
39	一种静音拖链	2022220533742		

（二）相关产品是否存在知识产权侵权风险，报告期内是否存在相关诉讼或仲裁情况

公司国产替代产品为电缆保护产品，主要包括软管及软管接头、电缆接头、拖链等。通过 20 多年的技术沉淀和经验积累，公司已构筑起了自有的核心技术体系，涵盖产品开发技术、模具开发技术、自动化生产技术、高分子材料改性配比技术。公司在开发国产替代产品时，考虑产品的实际应用场景及防护等级要求，主要比照进口产品的主要技术指标，通过自身的技术积累，设计具备自主知识产权的产品，不存在侵犯其他方知识产权的情形。同时，为防范知识产权侵权风险，公司采取了如下措施：

1、公司制定了与研发管理、知识产权管理相关的内部规章制度，鼓励技术人员将开发过程中的相关产品及技术申请专利，建立科学的研发体系及知识产权保护体系，同时制定了严格的保密制度，以期实现公司销售产品所涉及的技术、专利等知识产权得到法律保护；

2、在产品设计和研发立项前，研发人员将对产品所涉的相关技术是否存在侵犯其他第三方知识产权的情况进行检索；在产品研发过程中，公司定期检索市场上主要竞争对手是否存在相似专利，以最大程度避免其现有或未来产品研发及销售过程中产生知识产权侵权风险；在产品上市销售后，公司通过公开渠道对相关产品是否存在可能侵犯第三方知识产权的情形进行持续监控，并建立了对侵权主张、诉讼纠纷等事宜的应急管理体系；

3、公司逐年增加研发投入，加大技术研发力度，确保在核心技术方面享有

完整的权利，不存在侵权风险。公司加大知识产权侵权的核查力度，未来如有涉及使用其他第三方专利技术的产品，公司将综合考虑成本收益因素，选择取得相关方专利授权或采取替代方案，防止知识产权侵权。公司将加强对管理、研发、生产人员知识产权的培训，提高全体人员知识产权相关的法律意识。

通过查询中国裁判文书网（www.wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（www.zxgk.court.gov.cn）、人民法院公告网（www.rmfygg.court.gov.cn）、企查查（www.qcc.com）、天眼查（www.tianyancha.com）等公开信息，报告期内，公司及其下属公司不存在因知识产权引起的争议、纠纷或其他潜在纠纷，不存在与知识产权相关的诉讼或仲裁情况。

综上所述，公司实现国产替代的相关产品均已取得相关知识产权，不存在知识产权侵权风险，且公司已积极采取一系列措施防范知识产权侵权风险，报告期内公司不存在知识产权相关诉讼或仲裁情况。

六、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人研发负责人、生产负责人、销售负责人、财务负责人，了解发行人国产替代产品的主要构成、与其他产品的区别，及国产替代产品在技术水平、成本管控、服务响应等方面与国外厂商产品相比的优势；访谈发行人下游主要客户，了解下游客户选择发行人产品替代国外厂商产品的主要原因；取得报告期内发行人国产替代产品的收入明细，核查国产替代产品的毛利率；取得发行人与国产替代产品主要客户的合作记录，核查发行人与国产替代产品主要客户的合作稳定性；

2、查询行业公开资料和行业数据，访谈发行人销售负责人，了解发行人电缆保护产品的市场空间、市场竞争格局、竞争对手情况等市场竞争情况；查询行业公开资料，查阅国产替代厂商的官网、相关公开信息，访谈发行人销售负责人，了解国产替代厂商在国内及国际市场的销售情况及市场份额；

3、取得发行人报告期内的收入成本明细，访谈发行人销售负责人，了解发行人 2021 年度收入增长的主要因素；取得发行人的在手订单情况，访谈发行人销售负责人，了解发行人未来销售收入的变动情况；

4、访谈发行人研发负责人、销售负责人，查询竞争对手官网网站，取得竞争对手产品手册，取得发行人对于竞争对手产品的性能测试结果及发行人产品性能自测结果，了解发行人具有创新特征产品的判断依据；查阅公开信息，了解发行人主要竞争对手的基本情况主要产品情况；

5、查阅发行人及其下属公司拥有的专利权属证书及其他权属证明文件；查询中国裁判文书网（www.wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（www.zxgk.court.gov.cn）、人民法院公告网（www.rmfygg.court.gov.cn）、企查查（www.qcc.com）、天眼查（www.tianyancha.com）等公开网站，核查发行人是否存在有关知识产权侵权的相关诉讼或仲裁；访谈发行人研发负责人，了解发行人为防范知识产权侵权风险所采取的相关措施。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人国产替代产品主要技术参数与国外厂商产品不存在明显差异，但发行人产品价格、服务响应能力与国外厂商相比具有比较优势，下游客户因此选择发行人产品替代国外厂商产品；国产替代产品与其他产品除在设计理念、产品定价策略、产品实际使用情况等方面存在差异外，在产品的生产工艺、质量要求、服务响应等其他方面不存在明显差异；由于原进口产品的价格较高，发行人国产替代产品的议价能力也随之增强，国产替代产品的毛利率整体偏高；国产替代产品的主要客户均为长期合作的客户，发行人与其合作较为稳定。

2、发行人所处的国内电缆保护中高端市场目前仍较为分散，主要参与者包括德国 IGUS、瑞士 PMA、德国 HUMMEL、德国 PFLISTCH 等在内的国际品牌及上海蓝科、倍仕德、上海方德等在内的国内品牌，随着行业集中度的逐步提高，未来市场占有率有望提升；与国产替代厂商相比，在国内市场中，发行

人电缆保护产品的销售规模已处于较高水平；在国际市场中，发行人仍存在较大的上升空间；

3、国产替代产品收入的增长是 2021 年收入增长的主要原因，疫情一定程度上加快了公司国产替代的进程；综合考虑公司电缆保护产品、电气连接产品往年业绩、下游市场需求、在手订单等因素，公司销售收入未来仍将保持持续增长；

4、发行人以产品主要技术指标作为论证产品创新特征的主要依据，并以客观证据予以支撑、验证，发行人对于具备创新特征产品的划分标准准确；电缆保护方面，发行人在国内厂商中已具备一定的规模优势；电气连接方面，与竞争对手相比，发行人规模较小，在行业中尚属于“追赶者”的角色；

5、发行人实现国产替代的相关产品不存在知识产权侵权风险，报告期内不存在相关诉讼或仲裁情况。

问题3 关于信息披露质量

申报材料及审核问询回复显示：

（1）发行人报告期内年均营业收入复合增长率为 9.70%，2022 年预计营业收入增长 21.04%。发行人在审核问询回复中预计未来三年业绩年复合增长率为 12%和 21%用以测算流动资金缺口，并认为发行人所处行业市场前景广阔、增长预期稳定。

（2）发行人产品占下游设备比例份额较小，且应用范围较为细分。发行人在申报材料中选用铁路、轨道交通、新能源汽车和电梯等销售数量及销售金额巨大的行业进行下游市场需求测算，与发行人业绩规模差异较大，信息披露针对性不足。

请发行人及中介机构全面核查申报文件及信息披露内容，以简明、平实、客观语言描述发行人主营业务、主要产品、核心技术以及创新性、成长性情况，

删除与发行人主要业务无直接关联的行业发展情况、对业绩的夸大性表述，提高信息披露客观性、针对性、准确性。

【回复】

一、请发行人及中介机构全面核查申报文件及信息披露内容，以简明、平实、客观语言描述发行人主营业务、主要产品、核心技术以及创新性、成长性情况，删除与发行人主要业务无直接关联的行业发展情况、对业绩的夸大性表述，提高信息披露客观性、针对性、准确性

为提高信息披露质量，公司对招股说明书及申报材料进行了如下调整：

1、为了更清晰明确的说明发行人产品及服务，因此，将《招股说明书》之“第六节 业务与技术”之“二/（三）/1、电缆保护行业概况及前景”中关于电缆保护产品的介绍，包括“（1）电缆保护管”、“（2）电缆接头”、“（3）电缆拖链”，移至“第六节 业务与技术”之“二/（二）公司主要产品及服务”之“1、电缆保护产品介绍”中；将“第六节 业务与技术”之“二/（三）/2、连接器行业概况及前景”中关于连接器产品的介绍，移至“第六节 业务与技术”之“二/（二）公司主要产品及服务”之“2、电气连接产品介绍”中，并将“（二）公司主要产品及服务”的内容依次划分为“1、电缆保护产品介绍”、“2、电气连接产品介绍”、“3、公司主要产品”、“4、发行人产品的创新性”。

2、为删除与发行人主要业务无直接关联的行业发展情况，在《招股说明书》之“第六节 业务与技术”之“二/（三）/1/（4）”中删除了“①铁路市场需求”、“②城市轨道交通市场需求”、“③新能源汽车市场需求”、“④电梯行业市场需求”、“⑤其他行业市场需求”。

3、为避免对业绩的夸大性表述，提高信息披露客观性、针对性、准确性，发行人对申报材料中涉及“高速”、“迅速”、“飞速”、“快速”、“广阔”、“远大”等带有倾向性质的表述进行了检索，并根据表述语境进行斟酌、删改。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了如下核查程序：

全面核查申报文件及信息披露内容的准确性，核查关于发行人主营业务、主要产品、核心技术以及创新性、成长性情况的描述是否简明、平实、客观，申报文件及信息披露内容中是否存在与发行人主要业务无直接关联的行业发展情况、是否存在对业绩的夸大性表述。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

发行人已在申报文件及信息披露内容中删除了与主要业务无直接关联的行业情况，同时为避免对业绩进行夸大性表述，对带有倾向性质的表述酌情进行了修改，确保关于发行人主营业务、主要产品、核心技术以及创新性、成长性情况的描述简明、平实、客观，以提高信息披露的客观性、针对性、准确性。

问题4 关于媒体质疑

请你公司持续关注有关该项目的媒体报道等情况，就媒体等对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出的质疑进行核查，并于答复本意见落实函时一并提交。若无媒体质疑情况，也请予以书面说明。

【回复】

一、与发行人本次公开发行相关的媒体报道情况

公司持续关注与本次公开发行相关的媒体报道，经公开网络搜索，自 2022 年 6 月 29 日《招股说明书》等申请文件在深圳证券交易所公开披露至本审核中心意见落实函回复出具之日，与公司本次公开发行相关的主要媒体报道如下：

序号	发布时间	媒体平台	标题	主要关注问题	是否存在 在质疑
1	2022-6-29	每经网	《上海文依电气股份有限公司拟 IPO》	对招股说明书中的募投项目进行摘录	否
2	2022-6-30	中国证券报	《文依电气创业板 IPO 获受理 拟募资 3.5 亿元》	对招股说明书中的主营业务、募集资金、募投项目、进行摘录	否
3	2022-7-12	界面新闻	《IPO 雷达 近半利润拿来分红，父子俩 100% 控制，文依电气内控问题何解？》	质疑报告期内的大额分红、质疑内部控制的有效性	是
4	2022-7-21	腾讯	《文依电气 IPO 已问询 董事长陈兵 2021 年薪酬 69 万元》	对招股说明书中的主营业务、募集资金、募投项目、部分主要财务数据进行摘录	否
5	2022-10-31	乐居财经	《文依电气 IPO：父子持股 100%，儿子本科在读》	对招股说明书中的主营业务、实际控制人情况、部分主要财务数据进行摘录	否
6	2022-11-4	网易	《文依电气父子百分百控股，分红近补流，参保人数或不实》	质疑内部控制的有效性、质疑报告期内的大额分红	是
7	2022-11-26	腾讯	《文依电气 IPO：近半利润拿来分红，内控问题成为一大看点，报告期内或有被限制消费经历》	质疑报告期内的大额分红、质疑内部控制的有效性	是
8	2022-12-21	网易	《文依电气用个人卡支付薪酬存内控缺陷，实控人曾占用资金 624 万元》	质疑内部控制的有效性	是
9	2022-12-21	网易	《文依电气软管及软管接头产品销售占比下滑，研发费用率低于同行》	对招股说明书中的主营业务等进行摘录	否
10	2022-12-21	新浪	《文依电气已回复第二轮审核问询函：上海市专精特新，国内电气连接与保护领域领先企业之一》	对第二轮反馈回复内容进行摘录	否
11	2022-12-22	界面新闻	《文依电气：拟冲刺创业板 IPO 上市，预计投入募资 3.5 亿元，当前陈氏父子合计控制公司 100% 股份》	质疑内部控制的有效性	是
12	2022-12-23	凤凰网财经	《文依电气创业板 IPO，父子 100% 控股存内控缺陷，超半数利润拿来分红却仍募资补流》	质疑内部控制的有效性、质疑报告期内的大额分红	是

二、媒体报道中所涉质疑事项

自 2022 年 6 月 29 日《招股说明书》等申请文件在深圳证券交易所公开披露至本审核中心意见落实函回复出具之日，上述媒体报道中除媒体报道 3、6-8、11-12 以外，其余报道均是对公司招股说明书、问询回复等公开披露的申报文件进行摘录，属于中性报道，未对公司本次公开发行信息披露的真实性、准确性、完整性提出质疑。针对上述媒体质疑，公司对媒体质疑事项进行了总结，具体如下：

（一）关于报告期内大额分红

1、基本情况

报告期各期，公司各期净利润及分红情况如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-6 月 /2022 年 6 月末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末
现金分红金额①	-	3,011.55	3,011.55	2,007.70
净利润②	2,433.80	5,222.42	5,097.77	3,147.70
现金分红占同期净利润比例 (①÷②)	-	57.67%	59.08%	63.78%

2019-2021 年，公司现金分红金额分别为 2,007.70 万元、3,011.55 万元及 3,011.55 万元，占同期净利润的比例分别为 63.78%、59.08%及 57.67%。

2、公司进行大额分红的合理性

2010-2018 年间，公司股东本着以公司发展为先的考虑未进行现金分红。报告期内，公司业务稳步发展，盈利能力不断提升，财务状况越发稳健，经营性现金流量净额持续稳定，在该等基础上，公司在保障公司业务可持续发展的基础上进行了适当分红，合理性概述如下：

（1）公司已建立稳定的利润分配政策，形成对股东持续稳定的回报机制，该等分红符合《公司章程》的规定，均履行了必要的决策程序，合理合法合规；

（2）通过稳定地实施现金分红措施，有利于将公司发展、股东回报和员工

激励有机统一，使得公司员工持股平台浔晟投资享受公司发展红利；

（3）报告期内发行人对股东实施分红，是基于自身筹资活动现金流规划进行综合考量做出的审慎决策，相关分红与发行人财务状况相匹配，实施后不会对公司生产运营产生重大不利影响。

关于公司进行大额分红的合理性请详见《关于上海文依电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之“问题 5 关于舆情关注”之“一/（一）/3、发行人存在营运资金压力下仍向陈兵父子进行大额分红的合理性”。

（二）关于内部控制的有效性

1、控制权较为集中及上市后对中小股东权益保护可能产生的影响

（1）基本情况

截至本审核中心意见落实函回复出具之日，公司实际控制人为陈兵、陈嘉正父子，陈兵、陈嘉正合计直接持有公司 97.50%的股份，陈兵通过浔晟投资间接控制公司 2.50%的股份，陈兵、陈嘉正合计控制公司 100%的股份。

（2）公司已建立起较为完善的公司治理结构及内部控制制度，并采取相应措施防范上市后控制权集中对中小股东权益保护产生不利影响

发行人公司治理具有有效性及完备性，已设置了包括“健全法人治理结构和完善内部制度”、“发行人董事、高级管理人员积极履行管理职能”、“设置并发挥独立董事作用”、“通过累积投票制选举董事、非职工代表监事”、“具备独立持续经营能力”、“制定内部治理和控制制度防范股东滥用权利”、“加强信息披露透明度”、“就规范并减少关联交易、避免同业竞争事项出具承诺函”等在内的相应措施，上述措施能够有效防范上市后控制权集中对中小股东权益保护产生不利影响，具体情况详见《关于上海文依电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函回复》之“问题 4 关于实际控制人”之“三/（二）说明发行人公司治理的有效性、完备性，上市后控制权集中对中小股东权益保护的影响及发行人对此安排”。

2、使用现金、个人卡进行收付

（1）基本情况

报告期内，公司利用现金、个人卡代收废料款、代收采购折扣、支付员工薪酬及支付部分其他费用等。报告期内，公司通过现金、个人卡进行收付的主要用途发生额明细如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初余额	-	-	125.71	201.86
代收废料销售款	-	-	-	327.54
代收采购折扣	-	-	-	123.65
陈兵等个人转入	-	-	-	32.08
利息收入	-	-	-	0.18
流入合计	-	-	-	685.31
支付员工薪酬	-	-	125.19	167.12
支付销售费用、管理费用	-	-	-	34.75
支付工程款	-	-	-	150.00
转出至陈兵等个人	-	-	-	207.73
转出至发行人	-	-	0.51	-
流出合计	-	-	125.71	559.60
期末余额	-	-	-	125.71

2019 年下半年起，公司意识到现金、个人卡问题的合规风险，开始逐步清理和停止使用现金、个人卡。2020 年度，公司不存在使用个人卡收支的情形，个人卡余额已全部转回公司账户；2020 年 1 月，公司使用现金 125.19 万元支付 2019 年度年终奖。2020 年 2 月起，公司不存在使用现金、个人卡收付的情形。

因公司存在通过现金、个人卡进行收付资金的情形，而发行人实际控制人陈兵系个人卡的实际控制人，因此存在占用发行人资金的情形，具体如下：

单位：万元

年度	关联方	期初余额	本期占用金额	利息	本期归还金额	期末余额
2022 年 1-6 月	陈兵	-	-	-	-	-
2021 年度		-	-	-	-	-
2020 年度		623.59	-	26.12	649.70	-
2019 年度		425.56	207.14	22.96	32.08	623.59

报告期各期末，实际控制人陈兵占用发行人资金余额分别为 623.59 万元、0 万元、0 万元和 0 万元。2020 年末，发行人已从实际控制人陈兵处收回被占用的全部资金及相应利息。自上述资金占用回收后，公司不存在资金被关联方占用的情形。

（2）对使用现金、个人卡收付的整改及财务内部控制的制定及执行情况

公司对上述情况的整改及财务内部控制措施的有效性情况详见《关于上海文依电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函回复》之“问题 2 关于业务合规性”之“五、说明发行人使用现金、个人卡收付整改措施及有效性，发行人财务内控措施制定及执行情况”。

三、保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、持续关注媒体报道，通过网络检索、舆情监控等方式，对媒体关于发行人的报道进行了全面搜索，核查相关媒体质疑所涉事项是否存在信息披露问题或影响发行人本次发行上市条件的情形。

2、查阅发行人招股说明书及相关问询函回复意见，核查相关媒体报道中提及的内容，并将报道内容与发行人招股说明书、历次问询函回复及本意见落实函回复等上市申请文件进行了对比和分析，核查发行人信息披露内容的真实性、准确性和完整性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：截至本审核中心意见落实函回复出具之日，针对发行人首次公开发行股票并在创业板上市相关媒体报道中所涉事项，发行人已在招股说明书及审核问询回复等申请文件中进行了充分披露和说明，相关信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，相关媒体报道的情况对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

（此页无正文，为《关于上海文依电气股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

法定代表人、董事长：



陈兵

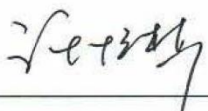
上海文依电气股份有限公司

2023年 1月 6日

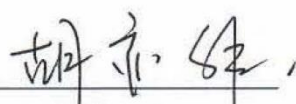


（此页无正文，为《关于上海文依电气股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：



许恒栋



胡亦非



保荐机构（主承销商）总裁声明

本人已认真阅读上海文依电气股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告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，本次审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总裁、法定代表人：


刘秋明

