

证券代码:603507 证券简称:振江股份 公告编号:2026-006

江苏振江新能源装备股份有限公司关于上海证券交易所问询函的回复公告

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。

江苏振江新能源装备股份有限公司(以下简称“公司”)于近期收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)下发的《关于江苏振江新能源装备股份有限公司有关出售境外分公司事项的问询函》(上证公函[2026] 0476 号)(以下简称“问询函”)。公司收到上述问询函后高度重视,并积极配合各方按照要求对相关问题进行真实、客观、如实、现将具体回复公告如下:

问题1:关于标的公司情况。公告显示,标的公司 2024、2025 年分别实现营业收入 1.538.45 万美元,3.363.13 万美元,实现净利润-318.44 万美元、-150.65 万美元。前期公告显示,标的公司系公司 2024 年非公开发行股票募投项目“美国光伏支架零部件生产线建设项目”之实施主体,该项目于 2023 年 4 月由原“光伏支架大部件零部件生产线建设项目”变更而来,于 2024 年 6 月结项,累计投入募集资金 1.33 亿元。

请公司:一、列示标的公司 2024、2025 年主要客户、供应商具体情况,包括名称、交易内容、金额、合同签订及执行时间,与公司是否存在关联关系;

回复:一、主要客户情况

报告期内,标的公司主要客户为全球光伏跟踪支架行业头部企业,主要包括 Nextracker LLC、GameChange Solar 及 Array Technologies,标的公司与上述客户通过签署总框架协议并结合具体订单的方式开展业务合作。

1、2024 年主要客户情况

客户名称	主要交易内容	销售收入(USD)	占当期营业收入比例	合作协议情况
Nextracker LLC	跟踪支架等光伏跟踪架组件	8,738,218.75	56.80%	2024 年 11 月签署年度框架协议,约定自 2024 年 12 月 1 日起执行,有效期至 2025 年 12 月 31 日,总金额为 6,400 吨。
GameChange Solar	提供光伏加工服务	5,597,538.96	36.38%	2024 年 11 月签署年度框架协议,约定自 2024 年 12 月 1 日起执行,有效期至 2024 年 12 月 31 日,总金额为 13,000 吨。
Array Technologies	销售光伏跟踪架等光伏跟踪架组件	888,222.40	5.77%	2024 年 11 月签署年度框架协议,约定自 2024 年 12 月 1 日起执行,有效期至 2024 年 12 月 31 日,总金额为 500 吨。
合计		15,223,980.11	98.96%	

上述框架协议对产品范围、质量标准、价格机制、违约责任及争议解决等事项作出原则性约定,并对采购订单具有统一约束作用,且确保各项具体交易在既定商业框架内规范开展。同时,上述框架协议未设置固定终止安排,约定在任一方向提前发出终止通知的情况下自动续期,符合行业内长期供货合作的通行安排,有利于保障双方供应链的稳定性和业务连续性。在符合框架协议约定下,双方不直接签订具体交易单据,而是通过后续按单的采购订单确定具体交易安排。各采购订单将明确约定采购数量、单价、交付周期、运输及交付条件、付款条件及其他商务条款,具有具体合同的法律效力。

经核查,标的公司及公司与上述客户之间不存在股权关系、人员交叉任职或其他控制关系,亦不构成关联关系。

2、2025 年主要客户情况

客户名称	主要交易内容	销售收入(USD)	占当期营业收入比例	合作协议情况
Array Technologies	销售光伏跟踪架等光伏跟踪架组件	33,331,030.68	93.09%	依据已签署年度框架协议,通过采购订单方式开展业务合作,2025 年预计销售 18,000 吨。
NEXTRACKER LLC	跟踪支架等光伏跟踪架组件	1,655,153.91	4.62%	依据已签署年度框架协议,通过采购订单方式开展业务合作,2025 年预计销售 1,000 吨。
GameChange Solar	提供跟踪架及组件的仓储物流服务	56,614.30	1.57%	依据已签署年度框架协议,通过采购订单方式开展业务合作。
合计		35,547,618.99	99.28%	

注:2025 年数据未经审计,机构预计,下同。

2025 年度,标的公司客户结构较 2024 年出现部分调整,其中对 Array Technologies 的销售收入占比显著提升。主要原因系标的公司与该客户于 2024 年下半年才建立合作关系,随着合作逐步深入,2025 年双方订单规模持续扩大,进而带动其收入占比明显增长。标的公司与上述客户仍通过年度框架协议并结合采购订单的方式持续开展业务合作。

经核查,标的公司及公司与上述客户之间不存在股权关系、人员交叉任职或其他控制关系,亦不构成关联关系。

(二)主要供应商情况

1、2024 年前五大供应商情况

供应商名称	产品类型	采购额(USD)	占比	合作开始时间
Steel Dynamics Southwest, LLC	钢板	4,080,370.90	47.59%	2023 年 10 月
Steel Dynamics Columbus, LLC	钢板	3,564,101.27	41.57%	2024 年 2 月
J&I Offshore, LLC	起重链条和配件	204,579.15	2.39%	2023 年 12 月
TENVES Electrothermal Equipment co.,Ltd	电子部件	146,250.00	1.71%	2024 年 3 月
Alphatex Wholesale Corp	包材	133,455.43	1.56%	2023 年 12 月
合计		8,128,796.77	94.82%	

2024 年度,标的公司的主要原材料为钢板,采购主要根据生产计划及订单需求滚动安排,与上述供应商保持稳定合作关系。

经核查,标的公司及公司与上述供应商之间不存在股权关系、人员交叉任职或其他控制关系,亦不构成关联关系。

2、2025 年前五大供应商情况

供应商名称	产品类型	采购额(USD)	占比	合作开始时间
Steel Dynamics Southwest, LLC	钢板	16,695,699.76	61.87%	2023 年 10 月
Steel Dynamics Columbus, LLC	钢板	9,691,026.47	37.00%	2024 年 2 月
NUCOR STEEL HOLDINGS LLC	钢板	2,850,076.24	10.55%	2025 年 5 月
苏州恒裕精密模塑有限公司	紧固件	1,981,619.21	7.34%	2025 年 2 月
NUCOR STEEL GALLATIN	钢板	289,622.82	1.07%	2024 年 4 月
合计		26,407,464.50	97.77%	

2025 年度,标的公司根据生产计划及客户订单需求滚动安排采购。标的公司与上述供应商通过采购订单方式开展合作,与各供应商保持稳定合作关系。

经核查,除苏州恒裕精密模塑有限公司为标的公司控股子公司外,标的公司及公司与上述其他供应商之间不存在股权关系、人员交叉任职或其他控制关系。

二、产品系列示 2025 年 7 月美国当地政策出台前后,标的公司收入构成、销售均价、产销量、毛利率、成本费用构成明细及变化情况

回复:一、标的公司收入构成、销售均价、产销量、毛利率、成本费用构成情况

(一)标的公司收入构成、销售均价、产销量、毛利率、成本费用构成情况

产品	指标	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度	2026 年一季度(预计)
光伏跟踪架	主营业务收入	1,190,909	2,163,205	14,092,949	17,536,047	-
	其他业务收入	45,287	245,106	362,292	268,423	345,123
	销售费用(美元/吨)	1,706	1,706	1,706	1,706	1,706
	管理费用(美元/吨)	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100
	产销率(吨)	228	1,969	8,636	8,032	-
	产销率(吨)	702	1,037	7,561	9,945	-
	毛利率	-106%	-33%	5%	8%	-
	主营业务成本	2,457,694	2,867,915	13,393,032	16,120,084	-
	管理费用	275,363	269,839	363,930	268,096	2,529,805
	销售费用	12,663	4,978	9,667	15,418	-
财务费用	43,642	494,448	639,788	786,232	992,742	
净利润	-1,557,365	-665,357	488,401	227,813	-1,820,184	

(二)变化情况说明

2025 年 7 月,美国通过相关法案,该法案对美国清洁能源相关补贴政策进行了部分调整。根据法案规定,相关补贴政策的调整要自 2026 年 1 月 1 日起适用于新申请的项目,对此前已签订或已执行的项目不产生追溯影响。

2025 年度,标的公司产品主要应用于美国光伏跟踪支架系统,相关业务所适用的补贴政策仍按照原有规定执行。尽管相关法案于 2025 年 7 月出台,但其正式实施时间为 2026 年 1 月 1 日,因此对标的公司 2025 年度经营业绩未产生实质性影响。标的公司在 2025 年下半年为充分分享原有补贴政策,对相关产品进行集中交付,因此第三、四季度营业收入、产销量大幅增长。

因此,2025 年度上述法案虽已出台但尚未正式实施,标的公司主要客户的产品销售价格未因该法案出现明显调整,标的公司适用的补贴政策亦未发生变化,产品生产成本及原材料采购价格亦未受到政策调整的显著影响。

自 2026 年起,随着上述法案正式执行,主要客户已暂停下单订单,标的公司预计 2026 年第一季度无主营业务收入。

三、结合订单签订、客户变动、税收优惠、产能利用等情况,对比同行业可比公司,说明标的公司 2024、2025 年持续亏损的原因及合理性,亏损是否主要由政策变化导致;

回复:一、(一)同行业美国子公司对比如下:

公司名称	美国子公司名称	营业收入	2024 年净利润	2025 年半年度净利润
Nextracker(USA)Inc.	跟踪支架等光伏跟踪架组件	2,484,520.96	2,601,838.48	-
嘉年华股份	GZT Energy(USA)Inc.	-2,278,501.43	-1,140,537.63	-
AlphaSteel LLC	跟踪支架等光伏跟踪架组件	-53,420.89.45	-107,106.48	-
阿特斯	跟踪支架等光伏跟踪架组件	55,582,928.49	21,164,389.85	-185,079.53
振江股份	跟踪支架等光伏跟踪架组件	-1,184,454.04	-2,222,727.61	-

注:2024 年美元换人民币汇率 7.1884,2025 年半年报美元换人民币汇率 7.1586。

(二)标的公司 2024、2025 年持续亏损的原因及合理性

1、项目启动与产能爬坡期的原因

标的公司作为募投项目于 2024 年 6 月完成结项,2024 年下半年至 2025 年上半年为产能逐步爬坡期。受产能释放节奏影响,2024 年度产能利用率为 17.86%,2025 年度产能利用率为 19.66%。新客户产品需求、认证及批量供货需要,2024-2025 年度整体仍处于市场导入阶段,订单与产量尚未实现快速放量,因此两年产能利用率均偏低且差异不大。

2、外部环境冲击不及预期

2024 年 10 月以来,受美国大选及新政府政策不确定性影响,下游客户下单趋于谨慎,观望情绪上升,实际订单量较募投项目可研预期计划较低。

3、固定成本较高及规模效应未体现

标的公司当期出现亏损主要系募投项目启动后固定资产折旧、长期待摊费用等固定成本规模较高,而产能与客户尚未完全释放,规模效应未充分体现所致。2024 年、2025 年日均固定资产折旧、长期摊销、固定支出成本如下表所示:

项目	2024 年上半年	2024 年下半年	2025 年上半年	2025 年下半年
日均固定资产折旧	91,360	128,795	148,871	150,552
日均长期待摊摊销	54,859	62,852	63,498	69,442
日均固定支出成本	435,045	449,850	433,322	484,887
合计	581,264	641,498	645,691	704,882

综上,标的公司持续亏损系多重客观因素叠加的结果,募投项目产能爬坡及企业发展的阶段性不可避免,产能利用率偏低具有阶段性合理性;外部政策不确定性导致下游订单波动,属于企业生产经营的外围环境因素,固定成本较高与客户、产能未充分释放形成的矛盾,符合企业生产经营的基本逻辑。上述原因相互交织、客观存在,共同导致了标的公司 2024、2025 年的持续亏损,该亏损情况具有明确的合理性,并非企业经营不善等主观因素导致。

四、结合募投项目前期的可行性分析、预期效益、风险提示等情况,说明该募投项目前期

变更及本次出售的合理性,请中介机构发表意见。

(一)该募投项目前期的可行性分析、预期效益、风险提示情况

1、项目背景及合理性:随着全球能源转型,满足美国新能源市场对光伏跟踪架等产品不断增长的需求,提高公司竞争力和盈利能力,同时提高募集资金使用效率,2023 年 4 月,经公司第三届董事会第十九次会议和 2023 年第一次临时股东大会审议通过,公司将募投项目“光伏支架大部件零部件生产线建设项目”变更为“美国光伏跟踪架零部件生产线建设项目”。

2、项目可行性论证:项目在建设时具备必要性和合理性。政策驱动方面,美国当时颁布的《通胀削减法案》为光伏等清洁能源行业提供税收优惠,公司在美国建设生产基地可充分利用上述税收优惠政策,增加光伏支架板块的收益;市场储备方面,依托公司的市场地位和品牌优势,公司积极拓展了 GameChange Solar、Array Technologies、Nextracker LLC 等国本土大客户。公司通过在主要客户附近布局生产基地,第一时间响应客户需求,为公司产品设计与迭代提供重要指引,同时缩短交货周期,提高客户满意度;技术储备方面,公司建立了稳定、经验丰富的研发团队,并在与下游优质客户的合作过程中,不断优化生产工艺和高端产品品质。

3、项目预期效益来看,项目总投资为 15,987.92 万元,2026 年项目完全达产后,预计每年新增营业收入 49,600.00 万元,新增年均净利润 7,722.37 万元,税后内部收益率为 18.85%。该项目顺利实施后,将进一步提升公司的竞争力,增加利润增长点,符合公司及全体股东的利益。从风险防控来看,公司境外生产和销售受到国际政治关系、以及美国市场环境、法律环境、税收环境、监管环境、政治环境、汇率变化等因素的影响,公司已充分披露项目实施过程中可能面临的相关风险。

综上所述,公司前期变更募集资金投资项目,系基于彼时市场环境审慎论证所作的决策,并已充分提示相关风险。

(二)说明募投项目前期变更的合理性

1、项目背景及合理性:随着全球能源转型,满足美国新能源市场对光伏跟踪架等产品不断增长的需求,提高公司竞争力和盈利能力,同时提高募集资金使用效率,2023 年 4 月,经公司第三届董事会第十九次会议和 2023 年第一次临时股东大会审议通过,公司将募投项目“光伏跟踪架大部件零部件生产线建设项目”变更为“美国光伏跟踪架零部件生产线建设项目”,主要原因为:1、公司在美国就近布局生产基地,能够及时响应客户需求,更好地服务客户,为公司扩大在美国市场内具有坚实基础;2、《通胀削减法案》为光伏等清洁能源行业提供税收优惠,在美国本土或北美地区生产和销售具有前提条件,公司在美国建设生产基地可充分利用上述税收优惠政策,增加光伏支架板块的收益,帮助公司开拓美国地区的光伏市场。

2、项目可行性论证:项目主要是由随着国内光伏支架行业产能快速扩张,市场竞争愈发激烈,产品盈利空间受到挤压,为避免造成资源浪费,提高募集资金使用效率,公司决定终止实施原募投项目。

(三)说明募投项目本次出售的合理性

1、项目背景及合理性:随着全球能源转型,满足美国新能源市场对光伏跟踪架等产品不断增长的需求,提高公司竞争力和盈利能力,同时提高募集资金使用效率,2023 年 4 月,经公司第三届董事会第十九次会议和 2023 年第一次临时股东大会审议通过,公司将募投项目“光伏跟踪架大部件零部件生产线建设项目”变更为“美国光伏跟踪架零部件生产线建设项目”,主要原因为:1、公司在美国就近布局生产基地,能够及时响应客户需求,更好地服务客户,为公司扩大在美国市场内具有坚实基础;2、《通胀削减法案》为光伏等清洁能源行业提供税收优惠,在美国本土或北美地区生产和销售具有前提条件,公司在美国建设生产基地可充分利用上述税收优惠政策,增加光伏支架板块的收益,帮助公司开拓美国地区的光伏市场。

2、项目可行性论证:项目主要是由随着国内光伏支架行业产能快速扩张,市场竞争愈发激烈,产品盈利空间受到挤压,为避免造成资源浪费,提高募集资金使用效率,公司决定终止实施原募投项目。

3、项目预期效益来看,项目总投资为 15,987.92 万元,2026 年项目完全达产后,预计每年新增营业收入 49,600.00 万元,新增年均净利润 7,722.37 万元,税后内部收益率为 18.85%。该项目顺利实施后,将进一步提升公司的竞争力,增加利润增长点,符合公司及全体股东的利益。从风险防控来看,公司境外生产和销售受到国际政治关系、以及美国市场环境、法律环境、税收环境、监管环境、政治环境、汇率变化等因素的影响,公司已充分披露项目实施过程中可能面临的相关风险。

综上所述,公司前期变更募集资金投资项目,系基于彼时市场环境审慎论证所作的决策,并已充分提示相关风险。

(四)保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

(1)查阅公司本次募投项目变更的可行性研究报告、预期效益测算数据、前次募集资金使用情况的报告及董事会、股东大会决议文件,核查前次募投项目变更的合理性;

(2)了解美国清洁能源行业的税收优惠政策、相关法案的具体规定和实施时间等;

(3)与公司管理层沟通,了解前次募投项目变更、原募投项目终止以及本次出售的原因及合理性。

2、核查意见

经核查,保荐机构认为:公司前期变更募投项目,主要系公司基于跨国战略布局需要,通过在美国就近布局生产基地,以更好地开拓美国地区的光伏业务;公司本次出售标的公司,系公司为应对美国监管环境变化作出的业务调整,具备合理性。

问题 2:关于交易对方及付款方式安排。公告显示,交易对方 Zetwerk 为印度拟 IPO 公司,主营黑色金属及有色金属、合金及工业部件的定制化制造业务,2023-2024 年度分别亏损 491,200 千印度卢比、6,742,800 千印度卢比,暂未披露 2025 年财务数据。付款方式方面,本次交易价款分期支付,交割完成后支付 450 万美元,在交割后的第 2 周年,买方 IPO 完成后 30 日内的孰早时点支付 1,215 万美元及利息,在其交割日 3 周年且 3 年业绩对赌完成时支付 550 万美元尾款及

请公司:一、结合业务规模、经营业绩、资金状况等,说明交易对方在 2023-2024 年连续亏损,2025 年财务数据未披露的情况下是否具备履约支付能力;

回复:一、交易对方业务规模及发展潜力

交易对方系印度知名的定制化制造企业,成立于 2017 年,经过 8 年发展,已成长为涵盖五大核心业务板块的制造龙头企业,业务范围包括印度工业、可再生能源工业、电子制造、航空工业与美国五大制造业,其中可再生能源(光伏、风电组件)业务占其重要位置,与标的公司(原江森自控)美国科技股份公司在主营的光伏跟踪架业务存在明确的业务协同基础。截至目前,交易对方已在全球 20 多个国家布局制造产能,包括美国、西班牙、德国、墨西哥及印度本土,服务全球超过 3,500 家客户,其中不乏塔塔钢铁、三星、霍尼韦尔、LG 技术等知名企业,业务规模持续扩大,已成为国际同行业竞争者,具备持续稳定的业务发展基础。

二、交易对方与标的公司的合理性分析

交易对方 2023-2024 年度分别亏损 491,200 千印度卢比、6,742,800 千印度卢比,经询问,其亏损主要系业务快速扩张期的战略性投入所致,属于成长型企业阶段性特征,具体原因如下:一是交易对方于大规模“关键战略投资”,近年来持续投入在全球产能基地建设,产能升级、技术研发及市场拓展等方面的投入,导致固定成本、研发投入及销售费用大幅增加;二是全球供应链波动及原材料价格上涨,对其短期盈利能力造成一定冲击;三是作为拟 IPO 企业,其现阶段战略重心在于抢占市场份额、完善业务布局,而非追求短期盈利,该阶段性亏损符合行业内大型制造业企业的发展规律,与企业长期发展战略一致。

(三)交易对方资金状况及履约保障措施

尽管交易对方存在阶段性亏损,但结合其资金储备、融资能力及 IPO 进展,其具备本次交易的履约支付能力,具体如下:

1、资金储备充足:交易对方近年来获得持续的股权投资支持,累计实缴资本达 7.75 亿美元,其中 2024 年 12 月完成约 9,900 万美元融资,融资后公司估值达 31 亿美元。现有资金储备能够覆盖本次交易首期 450 万美元付款及后续运营资金;买方提供的银行履约担保显示其截至 2026 年 1 月 31 日 SCB 银行对账单中连续运营账户原值为 1,763,806,263.48 印度卢比,账面现金余额为 410,826,852.29 印度卢比;RBL 银行定期存款原值为 1,277,581,414.29 印度卢比,两个账户累计 3,452,214,530.67 印度卢比,折合美元约 37,629,138.38 万美元,足以覆盖本次全部交易价款。

2、融资渠道畅通:交易对方已聘请中介机构:包括渣打银行、摩根士丹利、高盛等多家知名投行,计划于 2026 年提交 IPO 招股书草案,拟通过 IPO 募集资金高达 7.5 亿美元资金, IPO 募集资金将作为本次交易第二期 1,215 万美元款项支付提供坚实保障。

3、根据评级机构 Crisil Ratings 于 2026 年 3 月 5 日出具的关于 Zetwerk 评级更新报告,Zetwerk 信用评级为 A+,其信用评级(包括流动性和投资评级)约 300 亿元的流动性,其中未受限部分约 130 亿元用于 160 亿卢比,折合人民币约 1.74 亿美元(以 2026 年 3 月 11 日美元兑卢比汇率换算,1 美元=91.97 卢比),足以覆盖本次交易全部价款。

4、2025 年财务数据未披露的说明:交易对方为拟 IPO 企业,目前正处于 IPO 申报筹备阶段,2025 年财务数据尚在审计过程中,暂未完成披露。经公司与交易对方沟通确认,其 2025 年业务规模持续扩大,营收较上年实现稳步增长,亏损幅度较 2024 年有所收窄,整体经营状况向好,未出现影响其履约能力的重大不利变化。

综上,交易对方具备较强的抗风险能力,其具备足够的资金储备、通畅的融资渠道及良好的发展前景,预计能够覆盖本次交易各期款项的支付义务,具备履约支付能力。

二、说明在交易对方与标的公司主业差异较大的情况下,选择向其出售的原因及合理性,交易对方与上市公司及控股股东、实控人是否存在关联关系,是否存在不利于上市公司的潜在利益安排;

回复:一、交易对方与标的公司主业差异的说明及选择其作为交易对方的原因、合理性

1、主业差异的客观说明:标的公司主营光伏跟踪架等产品的生产与销售,核心业务聚焦于光伏产业链下游支架零部件环节;交易对方主营黑色金属及有色金属、合金及工业部件的定制化制造,业务覆盖再生金属、航空航天、电子制造等多个领域。从表面看,两者在业务存在一定差异,但本质上均属于高端装备制造领域,且存在协同的上下游关系,交易对方急需完善光伏产业链布局,而标的公司拥有美国本土的生产基地,成熟的生产线及当地市场资源,实现双方业务互补。

2、选择交易对方的原因及合理性:本次交易选择 Zetwerk 作为交易对方,系公司结合美国当地政策、标的公司经营现状、交易对方优势及公司整体发展战略综合考虑的结果,具备充分的合理性,具体如下:

(1)契合公司整体发展战略:受美国当地相关政策影响,标的公司系公司 2026 年订单安排重要增量,未来经营存在不确定性。公司为优化整体资产结构,聚焦核心业务发展,提升整体运营质量与抗风险能力,决定出售标的公司股权,而交易对方能够为标的公司提供持续的资金支持,与抗风险能力,决定出售标的公司股权,而交易对方能够为标的公司提供持续的资金支持,与抗风险能力,决定出售标的公司股权,而交易对方能够为标的公司提供持续的资金支持。

(2)交易对方手作为标的公司提供多方面资源支持,助力标的公司可持续发展:交易对方作为全球市场的企业,拥有成熟的供应链体系、广泛的全球客户资源及丰富的管理经验,能够为公司提供技术、市场、管理等方面的支持,帮助标的公司优化生产运营,拓展客户群体,提升标的公司的持续经营能力;

(3)交易对方具备付款安排合理,经专业机构评估,标的公司股权价值与本次交易价格 2.215 万美元体系及公允价值评估值相匹配,定价公允;同时,交易对方提出的分期付款安排,结合其 IPO 进展及业绩对赌约定,既保障了公司的款项回收,也兼顾了交易双方的利益,具备合理性;

(4)交易效率及可行性较强:公司在筛选交易对方过程中,综合考虑了多个潜在收购方的资质、资金实力、合作意愿等因素,交易对方作为拟 IPO 企业,具备清晰的治理结构,充足的资金储备及明确的合作意愿,能够快速推进交易进程,保障交易顺利完成,降低交易不确定性;

(5)交易对方与上市公司及控股股东、实控人关联关系及潜在利益安排说明

经公司核查,截至本回复出具之日,交易对方 Zetwerk 与公司、公司控股股东、实际控制人之间不存在任何关联关系。

本次交易系双方基于公平、自愿、等价有偿的原则协商达成,交易价格公允,交易条款符合双方利益,不存在任何不利于上市公司中小股东利益的潜在利益安排。

综上,本次交易选择 Zetwerk 作为交易对方,符合公司整体发展战略,具备充分的合理性;交易对方与公司及控股股东、实控人无任何关联关系,不存在不利于上市公司的潜在利益安排。

三、结合上述回复,说明本次交易分期付款长达 3 年的原因及合理性,现有交易条款是否对标的公司履约违约责任作出必要安排,并充分揭示款项回收风险

回复:一、(一)付款周期长达 3 年的原因及合理性

本次交易价款分 3 期支付,付款周期长达 3 年,系结合交易对方经营现状、IPO 进展、业绩对赌约定及双方利益平衡综合考虑,具备充分的合理性,具体如下:

1、匹配交易对方的资金安排及 IPO 进展:交易对方目前处于拟 IPO 阶段,资金规划正常经营业务开支, IPO 筹备及本次交易付款、分期支付能够减轻其现金流压力,避免影响其正常经营及 IPO 进程。同时,约定第二期款项在交割日 2 周年、交易对方 IPO 完成后 30 日内孰早支付,既保障了公司款项回收的及时性,也与交易对方的融资节奏相匹配,符合双方实际情况;

2、结合