

江苏雅克科技股份有限公司

关于

《中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书》

(172235 号)

之反馈意见答复

独立财务顾问



签署日期：二〇一八年二月

中国证券监督管理委员会：

2018年1月29日，贵会下发《中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书》（172235号）（以下简称“《反馈意见》”），就江苏雅克科技股份有限公司提交的《江苏雅克科技股份有限公司上市公司发行股份购买资产核准》行政许可申请材料进行了审查，并提出了反馈要求。本公司及相关中介机构对《反馈意见》进行了认真研究和落实，并按照《反馈意见》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵会，请予审核。

如无特别说明，本反馈意见答复中所采用的释义与《江苏雅克科技股份有限公司发行股份购买资产暨关联交易报告书》一致。

本反馈意见答复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，是由于四舍五入所造成。

1、反馈回复文件显示，报告期内，成都科美特特种气体有限公司（以下简称科美特）存在以应收票据支付采购货款的情况。2015 年、2016 年及 2017 年 1 至 6 月，应收票据支付采购货款金额分别为 56,702,513.64 元，70,014,266.40 元和 39,428,176.05 元。请你公司补充披露：1）报告期内科美特是否已就应收票据支付采购货款相关的债权债务关系转移与客户、供应商签订相关协议，如签订，说明协议约定的三方权利义务及违约后续安排情况。2）上述业务相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，科美特各个报告期末负债是否完整。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、应收票据支付货款情况

（一）报告期内科美特收到的票据多为银行承兑汇票，均未设置转让限制，未与客户签订其他的相关协议

报告期内，科美特主要客户多为大型央企、重点电力施工企业及上市公司，其向科美特支付采购款多采用票据进行结算，2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-6 月科美特经营活动收到的票据金额分别为 224,609,067.60 元、293,401,167.13 元和 143,745,744.11 元，其中大部分为银行承兑汇票，比例分别为 98.38%、97.33%和 97.03%；商业承兑汇票的占比较小，且为西电集团下属公司、平高集团下属公司、泰安泰山高压开关有限公司等信用资质较好的客户。

报告期内，科美特从客户收到的票据未设置转让限制，可以自由的进行票据背书转让。除科美特的产品的销售合同外，科美特未与客户就票据的接收、转让签署其他的相关协议。报告期内，科美特的大部分票据均持有到期，少部分背书给科美特的供应商，所有票据均可以实现兑换和自由背书，未与客户发生票据违约和其他纠纷，也不存在应收票据转应收账款的情形。

（二）报告期内，科美特大部分票据持有到期，少部分票据用于支付货款符合合同约定和商业合作习惯，未与供应商签订其他相关协议

报告期内，科美特的大部分票据均持有到期，2015 年、2016 年、2017 年 1-6 月票据持有到期的比例分别为 70.82%、75.51%和 73.72%，少部分票据背书给科美特的供应商支付采购款，且几乎全部为银行承兑汇票。

银行承兑汇票信用等级较高，是指在承兑银行开立存款账户，资信状况良好的法人组织签发，并由开户银行承诺到期付款的一种票据。银行承兑汇票经银行承兑到期无条件付款，信用等级较高，对企业来说，收到银行承兑汇票，就如同收到了现金。银行承兑汇票可以背书转让，也可以申请贴现，具有较好的流通性。基于上述特点，支付或背书银行承兑汇票已成为我国企业间相互结算的重要形式之一。

科美特与多数供应商合作时间较长且合作关系稳定。科美特与部分主要的供应商签订的采购合同，如氢氟酸的采购合同，明确约定可以采用现金和票据进行货款的支付。在其他供应商的采购合同中没有明确约定具体的支付方式，但在正常商业环境下和长期的合作过程中，供应商均认可票据支付的方式。在实际支付过程中，科美特会综合考虑自身的资金状况和供应商的资金需求，采用现金和票据相结合的方式进行货款支付。

除与供应商的采购合同外，科美特报告期内未与供应商就票据支付货款签署其他的相关协议和利益安排。报告期内，科美特未与供应商就票据支付货款产生任何纠纷事项。

二、应收票据支付货款的合规情况

1、票据支付货款会计处理情况

（1）会计处理方面：

科美特在收到票据时，开具收据给客户，并进行入账，借记应收票据，贷记应收账款；科美特以票据支付货款时，借记应付账款或预付账款，贷记应收票据，公司在收取、支付票据时均登记票据备查簿。

（2）现金流方面：

根据《企业会计准则第31号-现金流量表》及准则讲解规定，现金流量表项目“销售商品、提供劳务收到的现金”项目反映企业销售商品、提供劳务实际收到的现金，包括销售收入和应向购买者收取的增值税销项税额，具体包括：本期销售商品、提供劳务收到的现金，以及前期销售商品、提供劳务本期收到的现金和本期预收的款项，减去本期销售本期退回的商品和前期销售本期退回

的商品支付的现金。“购买商品、接受劳务支付的现金”项目反映企业购买材料、商品、接受劳务实际支付的现金，包括支付的货款以及与货款一并支付的增值税进项税额，具体包括：本期购买商品；接受劳务支付的现金，以及本期支付前期购买商品、接受劳务的未付款项和本期预付款项，减去本期发生的购货退回收到的现金。

科美特在收到与销售商品有关的票据、以票据背书支付货款时均未产生现金的实际流入和流出，故在编制现金流量表时，未在“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”项目反映收到客户的票据并背书给供应商的票据金额，符合企业会计准则规定。

2、报告期末供应商负债完整

报告期内，中介机构对主要原材料供应商进行访谈，并取得其营业执照复核了其经营范围；对主要供应商进行函证；抽查科美特与供应商签订的采购合同，并分析复核采购数量、价格、结算方式等合同条款与实际采购情况是否一致；抽查公司采购相关的入库单据、发票、供应商的送货单据，并与账面记录进行核对；对货币资金中大额付款进行比对，并与银行对账单、付款回单核对。科美特采用票据支付货款时，未与客户、供应商签署其他的相关协议，不存在其他的利益安排，不会增加科美特在经营活动中的义务和负债，科美特在各个报告期末负债完整。

三、中介机构意见

1、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为报告期内科美特采用票据支付货款符合合同约定和商业习惯，未与客户、供应商就票据使用签署其他相关协议，该业务不会增加科美特在经营活动中的义务和负债，科美特在各个报告期末供应商负债完整。该业务的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

2、会计师意见

经核查，会计师认为报告期内科美特采用票据支付货款符合合同约定和商业习惯，未与客户、供应商就票据使用签署其他相关协议，该业务不会增加科

美特在经营活动中的义务和负债，科美特在各个报告期末供应商负债完整。该业务的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

四、报告书披露

上述内容在报告书“第四节交易标的基本情况-科美特”之“十一、对科美特其他情况的说明”之“（十）应付票据情况的说明”进行了披露。

2、反馈回复文件显示，2017年6月30日，科美特应交所得税、应交增值税余额较高，主要是对报告期内收入及成本费用调整所致。请你公司补充披露相关收入成本费用调整的具体原因，各个年度收入成本的调整金额，以及科美特在保证销售收入、成本费用真实、准确、完整方面的内部控制制度的建设及执行情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、报告期内相关收入成本调整的具体情况

2015年、2016年科美特年度汇算清缴所得税纳税申报表与本次交易出具的天衡审字（2017）02011号审计报告收入成本等存在差异，具体差异情况如下表，2017年度还未进行所得税汇算清缴申报，不对2017年的数据进行比较。

2015年：

项目	纳税申报表（元）	审计报告（元）	差异（元）
营业收入	322,325,947.51	293,967,902.83	-28,358,044.68
营业成本	189,128,990.34	139,570,056.18	-49,558,934.16
期间费用	37,435,740.22	38,438,770.21	1,003,029.99

2016年：

项目	纳税申报表（元）	审计报告（元）	差异（元）
营业收入	383,598,746.57	347,660,730.74	-35,938,015.83
营业成本	192,196,451.34	163,849,826.12	-28,346,625.22
期间费用	42,802,669.06	44,108,087.39	1,305,418.33

2015年、2016年科美特审计收入、成本比纳税申报表均进行了调减，其中收入成本费用调整的原因如下：

1、有回收义务钢瓶业务的调整

科美特自身对有回收义务的钢瓶流转业务理解不同，将有回收义务的钢瓶的流转视同销售，于2015年、2016年分别确认了其他业务收入和成本。在本次

重组过程中，管理层严格按照合同的约定，将有回收义务的钢瓶的流转按其交易实质不再视同销售，从而不再确认收入及成本，导致报告期每年度收入、成本相应调减；

2、收入跨期调整

报告期内科美特存在收入跨期调整，报告期内科美特存在以开票确认收入的情况，而根据收入政策，已调整为以实际验收确认时点确认收入，收入跨期调整对报告期每年度收入、成本产生了影响。

3、2015 年其他调整

2015 年科美特存在部分工程领用原材料和劳务支出计入营业成本的情况，本次重组过程中均进行了调整，重新计入固定资产，调减了 2015 年的营业成本；另外，由于对业务实质理解差异，本次重组中对 2015 年科美特存在的未申报销售进行了确认，对该部分销售相关的收入和成本进行了相应调整。

4、期间费用调整

报告期内期间费用的调整主要是运输费用的调整和历史期其他往来款利息的调整。

2017 年度本次重组过程中，科美特已经陆续规范所得税季度预缴，目前已按照调整后财务处理进行规范纳税。科美特已于 2018 年 1 月 2 日申报补缴企业所得税及缴纳滞纳金，彭州市地方税务局针对此事项出具了合规证明，认定该补税事项不属于重大的税务违法违规情况，对该事项不予处罚；科美特于 2018 年 1 月 2 日补申报增值税及缴纳滞纳金，彭州市国家税务局针对此事项出具了专项说明，认定该补税事项属于企业自查自纠并已及时足额缴纳了税款对该事项不予处罚。

二、科美特的内控制度建设及执行情况

科美特在多年的经营过程中，根据其业务模式，建立了较为完善的内控制度，如《合同管理办法》、《销售管理制度》、《采购管理制度》、《存货盘点制度》、《财务核算办法》。同时，科美特在经营管理过程中不断探索，不断完善其业务流程，主要业务环节管理流程如下：

（一）销售收款环节

1、合同订立

公司主要客户多为大型央企、重点电力施工企业及上市公司，一般每年进行招标，业务员根据公司销售政策提供投标文件参加投标，如果中标，公司根据客户出具《中标通知书》签订框架协议（销售/买卖合同）；对于未进行招标的客户，双方权利义务以框架协议的形式约定，一年一签，约定供货产品数量、产品质量、单价、产品交接验收方式、结算期限、结算方式等内容。协议/合同的签订需经销售经理及总经理授权审批，所有销售合同由专人管理并登记合同台账。

2、发货与客户验收

科美特根据客户下达的订单以及订单中约定的交货日期安排发货。物流部调度员根据经审批的发货通知单，负责发货并编制销售发货单，销售发货单一式几联，由物流部调度员及经理、财务审核员、物流公司运输人员签字，物流部根据发货单登记发货台账并于每月末与系统发货记录进行核对；物流调度员在开具销售发货单的同时开具产品交接验收单据和运费结算单，产品装运后交由第三方物流公司送至客户指定地点，并经客户现场验收人员签收返还。

3、开票与结算

科美特业务人员在收到客户开票通知后，通知销售内勤提交开票申请，并经销售经理、财务开票员审核后，由开票员开具发票并登记开票信息。开票员将发票记账联、销售发货单、开票明细清单进行匹配并移交财务记账人员进行账务处理。各月末，公司开票员将当月开具发票信息与业务系统记录发货、开票信息进行核对。次月，由开票员整理客户开具发票明细清单并编制《产品交接后增值税发票签收回单》，经物流部、销售部签字确认后，由公司邮寄给客户确认，并由业务员负责收回签收回单。

公司业务员对其管理的客户建立台账，反映客户发货、开票、收款情况，以便于及时掌握客户付款情况，并定期与财务部核对发货、开票及客户收款情况。业务员负责客户回款的催收，公司在收到客户回款后与业务员进行核对，并由财务人员根据收款单据登记客户回款明细，并及时入账。

4、对账

对于公司主要客户，公司定期与其进行对账，编制《对账单》、《往来账目对账函》，并由公司盖章直接邮寄给客户财务部门进行对账。

对账资料需要客户盖章签字寄回，对于对账记录中存在差异的客户，由业务员、财务人员共同进行核对，及时找出差异原因，并编制调节表、差异说明。公司收回的《对账单》、《往来账目对账函》等对账资料由专人分客户归档保管。

（二）采购付款环节

1、合同订立

公司根据正常生产需求进行采购，一般材料及物资采购由业务员根据采购计划寻找供应商，由部门经理遴选合适供应商，并确定采购量、价格等，经总经理审批后，与供应商签订采购合同或买卖合同；针对重要原材料，需由总经理负责遴选合适的供应商，签订《销售总协议》、《年度购销合同》并确定采购量、价格、付款方式等。科美特采购相关协议、合同均需经总经理授权审批，合同由专人负责管理并登记台账。

2、采购入库

科美特根据与供应商签订的《购销合同》、《买卖合同》以及《购销确认单》、《采购订单》通知供应商发货。货到后，仓库保管员通知采购部业务员、质检部进行验收，根据订单确认的采购数量验收无误后，仓库保管员开具《入库单》，分别经采购业务员、质检员、供应商送货员签字确认。仓库保管员负责采购入库单据的保管并登记库存台账。

公司采购员根据经签字确认的《入库单》和已收到的发票，在系统登记供应商开票情况，并及时将入库单及对应的发票移交财务部进行入账。月末，采购员根据实际收到货的情况，匹配供应商开票情况，统计已到货到未到票的采购业务，并与仓库、物流部、财务部进行核对，通知财务部暂估入账。

3、采购付款

公司主要材料采购合同均由总经理审批签署，根据合同约定以预付款形式结算的原料采购，由采购人员或经办人员依据已审批的采购合同内容编制《预付款申请单》报总经理批准后交财务部。财务部将采购合同内容、条款与已审批的预付款申请单审核、审核无误后付款并作登记和账务处理。

一般材料的采购，由采购员负责跟进材料的发货及收货，经仓库保管员、

质检员验收后，编制《采购付款申请单》连同《验收入库单》及发票一同报总经理批准后交财务部审核、付款。

（三）生产仓储环节

1、材料领用

生产部门根据生产计划按需领用材料，由材料领用部门的领用人员按材料类别编制《材料领用单》并经部门经理、分管生产厂长签字审批，交由仓库保管员签字确认后领用材料。仓库保管员于当日将入库凭证、物资领用单据等按品种整理，登记台账，并将原始单据中一联交财务部。

公司要求使用部门要严格按领用用途使用材料，严禁乱丢乱放，并进行考核。对于领出不用和有未用完的材料应及时作退库处理，及时将单据传递至财务进行账务处理。

2、存货管理

公司建立了《存货管理制度》等内控制度。公司存货盘存采用永续盘存制，并定期进行实地盘点，具体为：月末由仓库、物流部、生产部对主要原材料、库存商品全面盘点，其他材料抽查盘点，由财务部门进行抽查；年（中）终，由财务部门及公司各部门，实施全面盘点存货资产。此外，公司制定的《存货盘点计划》对盘点责任人、职责分工、产品特性及盘点方法、盘点过程中注意事项、盘点报告要求等进行了明确。

公司在存货进行盘点时，除关注存货的数量与账面是否存在差异外，同时对存货的状况进行观察和检查，关注是否存在残次、毁损、陈旧、过时的存货。盘点结束汇总形成盘点表及盘点报告，对盘点情况进行总结，对盘点数据与实物差异及时查找原因，并落实到责任人。

3、成本核算

科美特生产部统计员负责编制生产统计报表，如：《产量月报表》、《能源耗用统计表》、《材料耗用统计表》，出具的各类统计报表均经编制人、部门经理签字确认，并报送财务部，财务部进行核对并签字确认。

公司财务部各月根据仓库提供材料收发记录编制《材料收发存》报表，并采用加权平均法结转材料成本；财务部根据各类成本费用明细账，归集当期成

本，并按产品类别在完工产品与在产品中分配，编制《成本计算表》，并经财务经理审核。

综上，目前科美特公司在重要的环节已建立了为实现财务报告可靠性目标的控制，且执行情况较好。本次申报中国证监会的财务数据调整主要是基于保护上市公司和中小股东的利益，科美特管理层进行了更加严格和审慎的会计处理。

此外，内控体系的建立是一项系统工程，也需要不断完善，如若本次重组成功，科美特可依托上市公司内控建设团队的经验，深入探讨内控体系的建设，不断完善内控体系。

三、中介机构意见

1、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为本次重组过程中，科美特，对科美特的收入成本进行了调整。科美特作为行业内和区域内的领先企业，具备保证销售收入、成本费用真实、准确、完整的有效内部控制且执行情况较好。内控体系的建立是一项系统工程，需要持续的改进完善，本次交易重组过程中，科美特进一步完善了原有内控制度和执行控制程序，可以更好的保证销售收入、成本费用真实、准确、完整。

2、会计师意见

经核查，会计师认为本次重组过程中，科美特已严格按照《企业会计准则》的规定，对收入成本进行了调整。科美特作为行业内和区域内的领先企业，具备保证销售收入、成本费用真实、准确、完整的有效内部控制且执行情况较好。内控体系的建立是一项系统工程，需要持续的改进完善，本次交易重组过程中，科美特进一步完善了原有内控制度和执行控制程序，可以更好的保证销售收入、成本费用真实、准确、完整。

四、报告书披露

上述内容在报告书“第四节 交易标的基本情况-科美特”之“十一、对科美特其他情况的说明”之“（十一）报告期内成本费用调整情况及内控制度建设情况的说明”进行了披露。

3、反馈回复文件显示，UP Chemical 的前五大客户销售占比分别为

97.41%、98.01%和 97.33%，UP Chemical 对 SK Hynix 的销售收入占比分别为 81.72%、88.72%和 69.40%，其他主要客户也多为韩企。请你公司补充披露本次交易是否会对 UP Chemical 重要客户的稳定性产生影响，UP Chemical 为改善大客户依赖风险拟采取的措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、本次交易不会对 UP Chemical 重要客户的稳定性产生影响

1、SK Hynix 等韩国客户对中方收购 UP Chemical 无异议

2016 年韩国先科收购 UP Chemical 时，UP Chemical 已将交易情况向 SK Hynix 告知，并充分沟通，SK Hynix 未表示出异议。2017 年 1 月，SK Hynix 与 UP Chemical 自动续期原有的合作协议。本次交易的尽调过程中（2017 年 4 月至 12 月），UP Chemical 也向 SK Hynix 告知，充分沟通本次交易情况并进行了相关核查工作，SK Hynix 也没有表示异议，在日常的生产、研发、销售过程中保持密切地沟通。2016 年年末，韩国先科完成收购 UP Chemical 的交易，截至目前，UP Chemical 与韩国各客户合作关系良好，与重点客户的合作未受本次交易的影响。

2、2017 年 UP Chemical 与 SK Hynix 的业务合作稳步推进

2017 年，UP Chemical 和第一大客户 SK Hynix 的合作稳步推进，主要成熟稳定的产品对 SK Hynix 的销售金额均保持增长。UP Chemical 的第一大客户 SK Hynix 报告期内各产品的销售情况如下表所示：

单位：亿韩元

产品	2017 年（年化）	2017 年 1-9 月	2016 年	2015 年
TMA	34.97	26.23	30.62	33.39
HCDS	80.30	60.23	78.41	51.13
SOD	188.45	141.34	180.41	165.88
Pyridine	37.72	28.29	38.80	31.17
ZOA203	64.27	48.21	119.89	138.83
ZOA130	44.99	33.74	82.32	59.87
其他	31.26	23.44	15.29	10.94

合计	481.97	361.48	545.74	491.21
----	--------	--------	--------	--------

注：2017 年的销售额为 2017 年 1-9 月份的销售额*4/3 计算得出

UP Chemical 的主要产品之一 SOD 产品在发生 2016 年赔偿事项后，经过 UP Chemical 和 SK Hynix 的调整，双方合作情况良好，2017 年 1-9 月销售情况良好，预计 2017 年的整体销售金额将比 2016 年、2015 年持续增长。另外，其他产品如 TMA、HCDS 和 Pyridine 也均保持稳定或有小幅增加，双方合作稳定。

由于整体闪存技术的不断提升和 SK Hynix 的工艺改进，对高介电常数前驱体提出了更新换代的需求，近几年开始 SK Hynix 逐步减少对 ZOA203 和 ZOA130 的需求量，导致 2017 年 UP Chemical 这两个产品的销售金额比 2016 年有较大幅度的减少。目前，若干种研发完成了新型替代产品，目前正在处于测试和试生产阶段，尚未正式销售。其中 ZOA203 的替代产品 ZOA503 的产品已相对成熟，已经对其他新增客户实现了销售，在 SK Hynix 处于量产前的测试阶段，目前测试结果符合 SK Hynix 的相关要求，预计 2018 年将形成销售，将为 UP Chemical 形成新的销售增长点。

3、2018 年 UP Chemical 与 SK Hynix 将继续维持现有的合作关系

在 2017 年末双方就 2018 年合作协议进行了续期，2018 年 UP Chemical 与 SK Hynix 的合作将进一步得到加强。通过沟通了解，SK Hynix 针对原有成熟产品如 SOD、TMA 等产品将继续保持或加大对 UP Chemical 的采购规模。另外，UP Chemical 的新产品如 ZOA503 正在进行量产前的测试，预计将形成一定的销售规模。其他正在研发的前沿产品也将继续和 SK Hynix 保持沟通，研发阶段前期的产品将通过技术交流进行合作，保证研发方向和领域契合 SK Hynix 半导体存储芯片的发展趋势，UP Chemical 也将继续推进像 PcpZr 等通过了 SK Hynix 前期研发测试阶、已经进入研发后期阶段产品将实现试生产。因此，UP Chemical 与重要客户 SK Hynix 仍然保持从研发到生产销售的全方位合作，没有因为本次交易受到不利影响。

4、积极拓展韩国新客户，继续保持稳健的发展

在维护 SK Hynix 的同时，UP Chemical 也在积极利用自身的产品和研发优势开拓韩国本土客户。在 2017 年上半年，UP Chemical 的新产品成功实现销

售，对原有产品进行了改进和升级，并成功开发了韩国客户 A 等新客户，并且原有客户 Sejin Chemitech Co., Ltd. 2016 年的的销售额为 1,154.67 万元，而 2017 年 1-9 月份已经增长至 3,095.40 万元，因此 UP Chemical 和主要客户的合作并没有因为本次交易而受到不利影响。

二、降低客户集中度及维持盈利能力稳定性的措施

为了公司更稳健的发展，UP Chemical 结合自身的发展情况和行业特点，计划在维持现有客户基础的情况下，通过开拓新客户逐步降低客户集中度较高的情况，具体的措施如下：

（一）基于现有产品逐步优化客户结构

2017 年 UP Chemical 经过研发在原有产品的基础上开发出了技术含量更高的产品，客户结构也在发生变化。2017 年 1-9 月，UP Chemical 的营业收入实现同比增长，但第一大客户 SK 海力士的占比已经从 2016 年度的 88.72% 降至 72.21%。同时，UP Chemical 成功开发了新客户，2017 年 1-9 月，对该客户的销售额为 3,150.65 万元，占比为 13.78%。UP Chemical 目前的客户结构更加多元化，通过拓展新的客户降低经营风险。

此外，UP Chemical 在日本半导体存储芯片知名厂商的产品认证工作也取得突破，预计 2018 年开始实现产品供应。通过本次重大资产重组全资控股 UP Chemical 后，雅克科技将利用自身渠道，帮助其开拓更多台湾、日本等地区客户，从而进一步优化客户结构。

（二）加大开拓中国市场及客户

近年来，受到集成电路的终端需求市场向中国转移的大趋势的影响，全球各大知名半导体集成电路制造企业纷纷来中国设立工厂，如三星电子、SK 海力士、Intel、台积电均在国内进行扩产或新设工厂，同时国内半导体厂商也加大了资本性的投资，如长江存储、中芯国际、福建晋华、合肥长鑫等。UP Chemical 在前次交易完成后也已经开始布局中国国内的半导体集成电路市场。本次交易完成后，江苏先科将成为上市公司的全资子公司，未来将借助上市公司平台，实现在国内重点区域的布局，拓展新的客户。目前 UP Chemical 的产

品已经在国内多个芯片厂商进行试样，随着 2018 年国内芯片厂商的逐渐投产，预计将实现产品销售，将会逐步降低现有客户集中度。

（三）拓展新的产品使用领域以增强公司的盈利能力

由于前驱体沉积技术作为半导体制造的主要技术，还可以用在除存储芯片外的其他半导体制造领域。目前，UP Chemical 已开始逐步拓展其他半导体领域的客户，如 OLED 显示领域中 UP Chemical 就已经和世界领先的 OLED 面板厂商进行前期技术合作，计划未来为其提供 OLED 薄膜封装前驱体产品；UP Chemical 与中国的 OLED 面板厂商也开始了同样领域的合作，预计未来将进一步增加产品销售；在集成电路逻辑芯片领域 UP Chemical 也有进一步的开拓计划，并且凭借自身领先的工艺和技术已经与潜在客户进行技术沟通。

三、中介机构意见

1、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为 UP Chemical 2017 年销售情况较好，与主要客户沟通顺畅、合作关系良好，本次交易和前次中方财团收购未对 UP Chemical 的主要客户的稳定性产生不良影响。目前，江苏先科和 UP Chemical 在维系与大客户合作的同时，采取多种措施积极开拓韩国客户和中国客户，凭借产品优势和研发优势，已取得实际销售和客户的潜在意向，有利于改善对大客户的依赖。

2、会计师意见

经核查，会计师认为 UP Chemical 2017 年销售情况较好，与主要客户沟通顺畅、合作关系良好，本次交易和前次中方财团收购未对 UP Chemical 的主要客户的稳定性产生不良影响。目前，江苏先科和 UP Chemical 在维系与大客户合作的同时，采取多种措施积极开拓韩国客户和中国客户，凭借产品优势和研发优势，已取得实际销售和客户的潜在意向，有利于改善对大客户的依赖。

四、报告书披露

上述内容在报告书“第五节 交易标的基本情况-江苏先科”之“三、UP

Chemical 的基本情况”之“（十）关于 UP Chemical 的其他说明”之“4、本次交易对主要客户稳定性的影响及解决措施”进行了披露。

（本业务正文，为江苏雅克科技股份有限公司关于《中国证监会行政许可项目审查二次反馈意见通知书》（172235 号）之反馈意见答复之盖章页）

江苏雅克科技股份有限公司

年 月 日