

**关于江苏新视云科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核
问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司

HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401）

签署日期：二零二三年九月

深圳证券交易所：

江苏新视云科技股份有限公司（以下简称“公司”“发行人”或“新视云”）收到贵所于 2023 年 2 月 27 日下发的《关于江苏新视云科技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》（审核函[2023]010096 号）（以下简称“问询函”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”或“保荐机构”）、江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《江苏新视云科技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（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

目 录.....	2
问题 1、关于前次申报撤回及业务合规性	3
问题 2、关于智慧法院行业竞争格局、发行人行业地位及成长性	29
问题 3、关于核心技术先进性的具体体现及发明专利	54
问题 4、关于实控人认定的合规性	75
问题 5、关于募投资金增加与大额现金分红并存的合理性	84
问题 6、关于商业模式与同行业公司差异	96
问题 7、关于营业收入增速放缓、第三方客户构成及收入核查情况	109
问题 8、关于不同类型业务的成本构成与核算	139
问题 9、关于同行业可比公司选取及不同类型业务毛利率差异	165
问题 10、关于销售费用完整性和研发费用归集准确性	183
问题 11、关于设备采购供应商变更与存货跌价准备计提	199
问题 12、关于智慧法院专用设备的管理及核算	217

问题 1、关于前次申报撤回及业务合规性

问题 1.1 关于前次申报撤回。

根据申报材料，发行人于 2019 年 9 月向中国证监会报送创业板 IPO 申请材料，于 2020 年 6 月平移至深交所，并于 2022 年 6 月在注册阶段向中国证监会提交撤回首发申请文件的申请。保荐工作报告显示，前次申报撤回主要由于发行人存在违规提供互联网新闻信息服务的情形。2022 年 2 月 9 日，发行人因运营“新浪法院频道”及其官方微博期间存在未经许可转载互联网新闻信息的情形受到行政处罚。发行人未充分说明导致前次申报撤回的影响因素是否已完全消除。

请发行人说明：

（1）前次申报撤回的具体原因及解决情况，相关影响因素是否已完全消除；未经许可转载互联网新闻信息的整改措施及其有效性、整改验收情况，相关违规情形是否属于重大违法违规行为及判断依据。

（2）两次申报在财务数据、信息披露方面的差异情况及形成原因，对本次发行上市的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）前次申报撤回的具体原因及解决情况，相关影响因素是否已完全消除

1、前次申报撤回的具体原因

发行人于 2019 年 9 月向中国证监会报送创业板 IPO 申请材料，在创业板试点注册制后，于 2020 年 6 月平移至深交所进行审核，于 2021 年 7 月通过深交所创业板上市委审核，并于 2021 年 11 月向中国证监会提交注册申请。注册审核期间，监管机构就公司运营新浪法院频道事项通知发行人存在涉嫌违规提供互联网新闻信息服务的情形。发行人在接到通知后立即进行整改。后经慎重考虑，2022 年 6 月，保荐机构向监管机构提交了撤回上市申请文件的申请。当月，中国证监会决定终止对新视云发行注册程序。

2、前次申报撤回原因已彻底解决，相关影响因素已彻底消除

2022 年 1 月，江苏省互联网信息办公室（以下简称“江苏网信办”）对发行人上述涉嫌违规提供互联网新闻信息服务的行为进行立案调查。2022 年 2 月，发行人收到江苏网信办下发的《行政处罚决定书》（苏网办罚决字[2022]1 号），因公司于 2015 年 6 月 1 日至 2021 年 12 月 24 日期间与北京新浪签订协议，运营“新浪法院频道”及其官方微博，未经许可转载互联网新闻信息，违反了《互联网新闻信息服务管理规定》第五条的规定，被江苏网信办处以 3 万元罚款。

发行人于收到《行政处罚决定书》当日足额缴纳了相应罚款，同时，采取了一系列整改措施，包括但不限于终止运营新浪法院频道、关停频道版面及注销官方微博等，相关整改措施切实、有效，整改效果彻底、显著，并取得了江苏网信办出具的认可意见（详见本问题回复之（二）“未经许可转载互联网新闻信息的整改措施及其有效性、整改验收情况，相关违规情形是否属于重大违法违规行为及判断依据”）。

因此，截至本问询函回复出具日，发行人上述违规行为整改完毕已逾一年，公司经营业务不涉及任何提供互联网新闻信息服务的情形，前次申报撤回原因已彻底解决，相关影响已彻底消除，上述事项不会对公司本次发行构成实质性障碍。

（二）未经许可转载互联网新闻信息的整改措施及其有效性、整改验收情况，相关违规情形是否属于重大违法违规行为及判断依据

1、未经许可转载互联网新闻信息的整改措施及其有效性、整改验收情况

针对上述未经许可转载互联网新闻信息的违规事项，发行人所采取的整改措施及其有效性、整改验收情况，具体如下：

（1）整改措施

① 终止运营新浪法院频道

2021 年 12 月 24 日，发行人与北京新浪签署了《<新浪法院频道合作协议>之终止协议》及《<软件许可使用协议>之终止协议》，自 2021 年 12 月 24 日起，公司不再负责新浪网 WEB 页面新浪法院频道的内容运营及“新浪法院频道”官方微博账号的运营。发行人已于终止协议签署当日，完成了对新浪法院频道和“新

浪法院频道”官方微博账号运营权的移交，且北京新浪亦出具了关于《新浪法院频道和“新浪法院频道”官方微博移交情况的确认函》，确认移交后“新浪法院频道”及其微博账号内容的更新与发布均由北京新浪自行负责。

② 彻底关停新浪法院频道

根据北京新浪出具的说明，并经登录相关网站查询，2022 年 1 月 1 日，北京新浪彻底关停了新浪法院频道版面，版面内的相关内容均已下架，该网页已经无法登录，新浪网主页中关于新浪法院频道的跳转链接也进行了删除。2022 年 1 月 12 日，北京新浪注销了“新浪法院频道”官方微博账号。

③ 其他整改措施

2022 年 1 月，发行人成立了以董事长张长昊为组长的专项整改小组，按照江苏省互联网信息办公室的整改要求，对相关违规事项进行了全面的反思、追责处理及警示教育学习。同时，发行人加强了合规团队建设，增强法务专业人员和网络合规专业人员力量，加强对互联网新闻服务、数据安全等领域法规研究，并制定了《业务合规审查管理办法》，严格控制公司各项业务的合规风险，进一步巩固整改效果。

（2）整改效果及验收情况

上述整改措施完成后，发行人业务不涉及提供互联网新闻信息服务的相关内容，也不存在违规提供互联网新闻信息服务的情形。同时，发行人就上述整改措施落实情况以及相关整改效果，向江苏网信办提交了详尽的书面整改报告。

2022 年 4 月 22 日，江苏网信办针对上述违规行为与整改情况，出具了《关于江苏新视云科技股份有限公司涉及互联网新闻信息服务有关事项的回复》，具体内容为：“我办于 2022 年 1 月收到新视云涉嫌违规从事互联网新闻信息服务的线索。依据《互联网新闻信息服务管理规定》，我办立即对该公司涉嫌未经许可从事互联网新闻信息服务的行为进行立案调查，于 2 月上旬出具《行政处罚决定书》（苏网办罚决字[2022]1 号），作出罚款 3 万元的行政处罚（依据有关规定，对法人的违法行为处以不超过 5 万元的罚款，不属于较大数额罚款；处罚依据《互联网新闻信息服务管理规定》第二十二条，该条款中无‘情节严重’的表述）。处罚决定作出后，该公司积极配合，认真落实整改要求并整改到位，该案

已于2月中旬办结。”

因此，针对上述未经许可转载互联网新闻信息的违规事项，发行人积极配合行政处罚机关进行查处，认真落实整改要求并整改到位，所采取的整改措施切实、有效，整改效果彻底、显著。

2、相关违规情形是否属于重大违法违规行为及判断依据

发行人上述违规情形不构成重大违法违规行为，具体理由如下：

（1）违规行为显著轻微

发行人运营新浪法院频道及“新浪法院频道”官方微博账号的初衷为宣传司法改革、普及法律法规、提升国民法治意识，运营期间的发布内容均来源于最高法院、各级地方法院的官方公告信息及与新浪具有合作关系的合规稿源单位，均为宣传司法政策和法律法规的积极内容，未因转载内容不合规而受到过处罚。

发行人的违规运营行为并不属于涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，也不存在严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处罚的情况。

发行人的违规系出于对互联网新闻信息服务相关规定认识不足造成，不存在主观故意、客观获利的情形，并且发行人在意识到上述违规情形后，立即主动停止了运营新浪法院频道及其官方微博的行为。目前新浪法院频道版面已经彻底关停，官方微博账号已经注销，所涉及内容均已下架，相关违规行为已得到彻底整改。

因此，发行人的上述违规行为显著轻微。

（2）罚款数额较小

发行人上述受处罚金额为3万元，未达到《省政府关于印发江苏省行政处罚听证程序规定的通知》（苏政发[2021]68号）第七条第二款关于较大数额罚款标准（5万元）的规定。

因此，发行人的处罚数额属于数额较小范畴。

（3）相关规定以及处罚决定均未认定上述违规行为属于情节严重的情形

根据《互联网新闻信息服务管理规定》的相关条款，其中第二十四条、第二十五条均有对“情节严重或拒不改正”情形的罚则，而发行人上述所受处罚系违反《互联网新闻信息服务管理规定》第五条，并适用第二十二条的处罚规定，该处罚规定中未涉及“情节严重”的表述。因此，从“举重以明轻”的立法角度来看，发行人上述违反的相关规定并不属于法规中规定的情节严重的情形。

同时，根据《行政处罚决定书》（苏网办罚决字[2022]1号）：“……你单位的行为违反了《互联网新闻信息服务管理规定》第五条的规定，现根据《互联网新闻信息服务管理规定》第二十二条的规定，决定给予人民币叁万元整的行政处罚”，上述处罚决定也未认定发行人违规行为属于情节严重的情形。

（4）行政处罚部门意见

2022年4月22日，江苏网信办针对上述违规行为与整改情况，出具了《关于江苏新视云科技股份有限公司涉及互联网新闻信息服务有关事项的回复》。上述回复具体内容详见本题回复之“1/（2）整改效果及验收情况”。

（5）结论

综上所述，根据《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第57号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第17号》第三条之相关规定：“有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：1、违法行为轻微、罚款数额较小；2、相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；3、有权机关证明该行为不属于重大违法”，发行人上述违规运营“新浪法院频道”及其官方微博的行为不构成重大违法违规，不会对本次发行构成实质性障碍。

（三）两次申报在财务数据、信息披露方面的差异情况及形成原因，对本次发行上市的影响

除因报告期变更及由此产生的行业数据更新、主营业务进一步完善、创业板定位（相关指标要求）、募投项目调整及因全面注册制使得格式准则发生变化等导致的申报文件披露差异外，本次申报与前次申报在财务数据、信息披露等方面

不存在重大差异，不会对本次发行上市造成重大不利影响。

其中，具体差异情况如下：

差异类别	具体内容				
报告期变更及由此导致的行业数据更新	本次申报文件	首次申报报告期为 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月			
	前次申报文件	首次申报报告期为 2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-3 月			
	差异原因	申报报告期变更及行业数据更新			
主营业务完善	本次申报文件	根据发行人业务实质，对主管部门及业务表述等进行更新完善			
	前次申报文件	根据前次申报时发行人业务发展情况罗列主管部门及业务表述			
	差异原因	随着公司主营业务不断发展及向其他领域不断延展，对主营业务的主管部门、业务表述等方面进一步完善			
创业板定位（相关指标要求）	本次申报文件	根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》，发行人满足规定第三条第二套标准相关指标，属于成长型创新创业企业			
	前次申报文件	暂无相关指标要求			
	差异原因	深圳证券交易所发布《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》，对营业收入及增长率、研发投入及增长率等进行规定，支持和鼓励符合相关标准之一的成长型创新创业企业申报在创业板发行上市			
募集资金投资项目和规模	本次申报文件	序号	项目名称	投资总额（万元）	使用募集资金金额（万元）
		1	庭审公开业务升级项目	15,734.47	15,734.47
		2	智能法庭业务扩建及升级项目	38,113.71	38,113.71
		3	信息化与营销网络建设项目	18,545.15	16,383.21
		合计		72,393.33	70,231.39
	前次申报文件	序号	项目名称	投资总额（万元）	使用募集资金金额（万元）
		1	庭审公开服务体系扩建项目	23,009.70	23,009.70
		2	智能法庭业务升级及产业化建设项目	20,874.75	20,874.75
		3	信息化与营销网络建设项目	11,890.83	11,890.83
		合计		55,775.28	55,775.28
	差异原因	根据发行人相关投资项目实施进度，以及所处经营环境与实际业务的开展情况，对募投项目及投资规模进行了调整。			
		前次申报募投项目中，庭审公开服务体系扩建项目及智能法庭业务升级及产业化建设项目，截至本问询函回复出具日，已由发行人通过自有资金实施完毕。			
因全面注册制使得	本次申报文件	根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》编写相关材料			

差异类别	具体内容	
格式准则发生变化	前次申报文件	根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》编写相关材料
	差异原因	根据全面注册制要求更新完善相关材料

综上，除因上述事项导致的申报文件披露差异外，本次申报与前次申报在财务数据、信息披露等方面不存在重大差异，不会对本次发行上市造成重大不利影响。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师履行以下核查程序：

1、取得发行人与北京新浪签署的《<新浪法院频道合作协议>之终止协议》及《<软件许可使用协议>之终止协议》，取得北京新浪出具的关于《新浪法院频道和“新浪法院频道”官方微博移交情况的确认函》，查阅发行人运营新浪法院频道的编辑账号状态，确认发行人已完成法院频道工作移交并不再从事新浪法院频道运营工作；

2、取得发行人出具的《关于公司涉及互联网新闻信息服务整改事项的说明》，访谈发行人董事长、运营新浪法院频道的相关负责人员及工作人员，访谈北京新浪相关负责人员，确认发行人已移交新浪法院频道运营权，不再从事法院频道运营工作；

3、取得北京新浪出具的《关于关闭新浪法院频道的说明》，登录新浪网、新浪法院频道及“新浪法院频道”官方微博查看网页实际运行情况，确认新浪法院频道已关闭下线，相关版面已经无法浏览，相关微博已注销；

4、取得发行人的内部整改记录文件（包括内部处罚决定文件、处罚记录、内部培训记录、制定的业务制度文件、整改报告等）及外部罚款缴纳回单，核查发行人的实际整改情况；

5、取得江苏网信办下发的《行政处罚决定书》（苏网办罚决字[2022]1 号），比照相关法律、法规条款，分析发行人违规运营新浪法院频道事项是否构成重大违法违规行为；

6、对江苏网信办进行访谈，并取得其对发行人关于请求认定相关处罚事项不属于重大违法违规行为的答复；

7、查阅发行人撤回上市申请文件的申请材料；查阅前次 IPO 申请和本次 IPO 申请的审计报告、招股说明书等申请文件。

（二）核查意见

针对上述相关事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师核查结论如下：

1、针对上述未经许可转载互联网新闻信息的违规事项，发行人积极配合行政处罚机关进行查处，认真落实整改要求并整改到位，所采取的整改措施切实、有效，整改效果彻底、显著，相关影响已彻底消除。发行人相关违规行为不构成重大违法违规行为，不会对本次发行构成实质性障碍。

2、除因报告期变更、主营业务进一步完善、创业板定位（相关指标要求）、募投项目调整及因全面注册制使得格式准则发生变化等导致的申报文件披露差异外，本次申报与前次申报在财务数据、信息披露等方面不存在重大差异，不会对本次发行上市造成重大不利影响。

问题 1.2 关于业务合规性。

根据申报材料：

（1）截至目前，发行人已获得的经营资质包括增值电信业务经营许可证、广播电视节目制作经营许可证等，其中部分经营资质即将到期。发行人未说明不同类型业务所需的经营资质情况。

（2）发行人存在运营“微法院”、“人民法院调解平台小程序 V1.0”等小程序的情形。发行人未说明相关小程序的运营情况及合规性。

（3）报告期内，发行人存在委托第三方代缴社保及公积金的情形，各期末代缴人数分别为 188 人、267 人、299 人、334 人，各期末代缴比例均超过 30%，相关缴纳方式不符合《社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定。发行人未说明第三方代缴社保等行为的最新整改情况及影响。

（4）报告期内，发行人客户以法院为主，订单获取方式以商务谈判为主。发行人未说明相关业务特点与同行业可比公司的差异情况及合理性。

请发行人说明：

（1）开展现行三类业务（庭审公开、智能法庭、其他智慧法院等）所需的必要经营资质及取得情况，即将到期的经营资质续展情况；广播电视节目制作经营许可证与发行人现有业务之间的关联性。

（2）控制及实际运营的网站、小程序、APP、公众号等的运营模式，涉及的用户个人信息收集、使用情况及其合规性。

（3）报告期内社保、公积金等代缴人数逐期上升且占比较高的原因，截至目前第三方代缴社保等行为的最新整改情况；模拟测算若因代缴情形受到行政处罚，对各期财务数据的影响。

（4）各期非法院客户的收入分布情况，包括法院客户在内的各种订单获取方式及其收入占比与同行业可比公司的差异情况及合理性，订单获取方式的合规性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）开展现行三类业务（庭审公开、智能法庭、其他智慧法院等）所需的必要经营资质及取得情况，即将到期的经营资质续展情况；广播电视节目制作经营许可证与发行人现有业务之间的关联性

报告期内，新视云致力于为法院客户提供庭审公开、智能法庭以及其他智慧法院领域相关产品与服务。上述三类业务属于软硬件一体化综合技术支持服务或硬件销售业务，以及司法辅助流程外包服务，上述业务均不涉及资质许可。截至本问询函回复出具日，发行人开展的上述三类业务不存在应取得而未取得所需必要经营资质的情形。

截至本问询函回复出具日，发行人已获得的各类经营资质的具体情况如下：

序号	资质名称	资质编号	许可内容	发证机关	有效期至
1	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	苏B2-20160429	信息服务业务(仅限互联网信息服务)，不含信息搜索查询服务、信息即时	江苏省通信管理局	2026.05.31

序号	资质名称	资质编号	许可内容	发证机关	有效期至
			交互服务		
2	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	B1-20191206	互联网数据中心业务(仅限互联网资源协作服务)、内容分发网络业务、互联网接入服务业务	中华人民共和国工业和信息化部	2024.04.08
3	广播电视节目制作经营许可证	(苏)字第00891号	制作、发行广播电视节目(时政、新闻及同类专题、专栏除外)	江苏省广播电视局	2025.03.09

1、《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（苏 B2-20160429）

2016 年初，发行人取得了江苏省通信管理局颁发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（苏 B2-20160429），业务种类为：B25 信息服务业务（仅限互联网信息服务），不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务。2021 年，发行人对该证件进行了续期，有效期至 2026 年 5 月 31 日。

发行人申请取得上述证件的主要原因为发行人曾运营新浪法院频道，根据《互联网信息服务管理办法》相关规定，互联网信息服务系指通过互联网向上网用户提供信息的服务活动，国家对经营性互联网信息服务实行许可制度。发行人曾通过新浪法院频道转载官方媒体司法类新闻，公司认为上述行为涉及互联网信息服务。因此，发行人于 2016 年向工信部下属的江苏省通信管理局申请了相关证件。发行人自运营新浪法院频道以来未产生任何收入。自 2021 年 12 月 24 日起，发行人不再负责新浪法院频道的内容运营，频道已彻底关停，公司亦未再涉及互联网信息服务。

综上，运营新浪法院频道并不属于发行人的主营业务，亦未产生任何收入。报告期内，除上述运营新浪法院频道事项之外，发行人所经营的业务均不涉及互联网信息服务。

2、《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（B1-20191206）

2019 年初，发行人取得了工业与信息化部颁发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（B1-20191206），业务种类为：B11 互联网数据中心业务（仅限互联网资源协作服务）、B12 内容分发网络业务，并于 2021 年增加了 B14 互联网接入服务业务，有效期至 2024 年 4 月 8 日。上述业务种类属于第一类增值电信业务，与发行人现有业务之间并无直接关系，属于储备性质的资质。相关

资质获取原因、背景及用途具体如下：

2019 年，随着发行人庭审公开技术服务业务规模的不断扩大，为进一步优化用户体验，提升系统访问传输速度和稳定度，发行人考虑将来拟自主投资建设数据中心机房及内容分发网络，故申请了相应业务种类的资质（分别对应 B11 互联网数据中心业务以及 B12 内容分发网络业务）。但由于相关数据中心和内容分发网络的投资规模巨大，且技术复杂性较高，基于成本、业务开展等因素，公司截至目前并未实际建设，而是选择通过租用第三方公有云平台提供的数据云服务解决上述问题，后续将根据业务发展情况决定是否投资建设。

此外，2021 年，因部分地处偏远的人民法庭、巡回审判点、移动法庭信息化条件较差，为持续高质量推进庭审公开领域业务，发行人拟在部分省份试点为互联网条件相对较弱的审判点一并提供互联网接入及庭审直播技术服务。因此，发行人申请在增值电信业务经营许可证的业务种类中增加了 B14 互联网接入服务业务，但在后续业务开展过程中，相关地区法院的建设意愿并不强烈，因此，发行人报告期内尚未实际提供互联网接入服务。

3、《广播电视节目制作经营许可证》（（苏）字第 00891 号）

在发行人早期开展法院业务过程中，包括最高人民法院在内的个别法院向发行人提出协助其制作司法宣传视频的业务需求。因此，发行人于 2016 年 6 月取得了《广播电视节目制作经营许可证》，并于 2018 年应最高人民法院和其他个别法院的业务需求，协助制作了“两会司法先进典型代表”“最高院知识产权庭组建纪实”“执行难”等主题的司法宣传视频。

由于发行人并非专业从事视频节目制作的公司，视频制作也不属于发行人主营业务，随着发行人持续深耕主营业务，该类业务合作较少，具有典型的偶发性，报告期内收入仅为 0.19 万元。综上，《广播电视节目制作经营许可证》与发行人主营业务之间不存在关联。

2023 年 3 月 9 日，发行人已对《广播电视节目制作经营许可证》（（苏）字第 00891 号）完成续展，有效期延长至 2025 年 3 月 9 日。除此之外，发行人不存在其他已到期或即将到期的经营资质。

综上所述，公司开展现行三类主营业务不涉及资质许可，不存在应取得而未

取得所需必要经营资质的情形。发行人现有资质的续展情况良好，《广播电视节目制作经营许可证》主要用于早期协助法院客户制作司法宣传视频，具有偶发性，与发行人主营业务之间不存在关联。

（二）控制及实际运营的网站、小程序、APP、公众号等的运营模式，涉及的用户个人信息收集、使用情况及其合规性

截至本问询函回复出具日，发行人不存在控制及实际运营小程序和 APP，仅存在控制及实际运营个别网站和公众号的情形，相关网站和公众号主要用于公司介绍及业务宣传，不具备用户注册功能，不存在注册用户，不涉及收集、使用用户个人信息的情形，具体情况如下：

1、网站

截至本问询函回复出具日，发行人拥有的域名及相应用途情况具体如下：

序号	所有人	域名	ICP 编号	主要用途/运营模式	是否收集、使用用户个人信息
1	新视云	xinshiyun.com	苏 ICP 备 12067732 号-1	公司官方网站	否
2	新视云	videoincloud.com	苏 ICP 备 12067732 号-1	非网站，该域名主要用于视频流媒体传输服务	否
3	新视云	sifayun.com	苏 ICP 备 12067732 号-3	非网站，该域名为法院客户提供 SaaS 软件使用入口	否
4	新视云	sifayun.net	苏 ICP 备 12067732 号-3	闲置备用	否
5	新视云	sifayun.cn	苏 ICP 备 12067732 号-3	闲置备用	否
6	新视云	sifayun.org	苏 ICP 备 12067732 号-3	闲置备用	否
7	新视云	fayuan.com	苏 ICP 备 12067732 号-4	闲置备用	否
8	新视云	weifayuan.com	苏 ICP 备 12067732 号-4	闲置备用	否
9	新视云	weifayuan.cn	苏 ICP 备 12067732 号-4	闲置备用	否
10	新视云	cdhhzj.com	苏 ICP 备 12067732 号-5	闲置备用	否
11	新视云	10102368.com	苏 ICP 备 12067732 号-6	闲置备用	否
12	新视云	zhengyilu.com	苏 ICP 备 12067732 号-7	闲置备用	否
13	新视云	zhengyiroad.com	苏 ICP 备 12067732 号-8	闲置备用	否

根据上表可知，发行人共拥有 13 个域名，主要为闲置备用，其中：①“xinshiyun.com”为公司官方网站，主要内容为宣传公司基本情况，不涉及用户个人信息的收集、使用；②“videoincloud.com”“sifayun.com”为流媒体及 SaaS 软件使用入口，并非网站，不涉及用户个人信息收集、使用。

综上，截至本问询函回复出具日，发行人控制及实际运营的网站仅为公司官网“xinshiyun.com”，该网站主要内容为宣传公司基本情况，不具备用户注册功能，不存在注册用户，不涉及收集、使用用户个人信息的情形。

2、小程序

截至本问询函回复出具日，发行人不存在控制及实际运营小程序的情形，仅提供小程序的设计、开发、测试等技术服务，并最终交付客户运营使用。发行人为法院客户开发的小程序情况如下：

“微法院”小程序系发行人为相关法院客户在微信端开发的小程序，主要为法院客户实现在微信小程序端的庭审直播等功能。根据发行人与相关法院客户签署的协议，发行人“微法院”业务提供服务的主要内容包括：①配合法院进行法院微信小程序的申请、认证、审核上线工作；②在“微法院”小程序中开发庭审直播、文书模板、公告送达、法院头条、失信曝光平台、诉讼费计算器等功能模块，并持续更新、维护；③完成微信小程序与中国庭审公开网的对接，实现该法院庭审直播视频可在微法院同步播出；④在技术方面为“微法院”提供全面支撑保障。因此，“微法院”小程序开发完成后，由相应法院负责上线及运营，小程序账号主体和管理归属为法院客户，相关功能模块与发布内容均由法院客户决定，发行人仅提供技术服务，公司不存在控制及实际运营“微法院”小程序的情形。截至 2022 年 9 月末，公司“微法院”技术合同已全部到期并停止服务，目前没有用户使用，不涉及收集和使用用户个人信息的情形。

“人民法院调解平台小程序 V1.0”系公司承建的最高人民法院“人民法院调解平台”功能模块之一。由发行人按照最高人民法院的开发要求，依据《人民法院在线调解规则》等相关司法解释的业务规则，进行设计、开发、测试的软件程序，在按照要求完成测试验收后该小程序已交付给最高人民法院。上述业务属于软件开发业务，相关小程序的账号主体和管理归属为最高人民法院，并非新视

云，发行人不存在控制及实际运营上述小程序的情形。

3、APP

截至本问询函回复出具日，发行人不存在控制及实际运营 APP 的情形，公司拥有的与 APP 相关的计算机软件著作权具体情况如下：

序号	软件著作权	对应 APP 名称	主要功能	使用情况	是否收集、使用用户个人信息
1	新视云移动终端司法直播 IOS APP 系统软件 V1.0	司法直播	法院用户通过手机进行庭审直播	2022 年 1 月下架，相关功能已停用	否
2	新视云移动终端司法直播安卓 APP 系统软件 V1.0				
3	新视云在线法院当事人 APP 端系统软件 V1.0	在线法院当事人端	当事人线上调解	2019 年 9 月下架，相关功能已停用	否
4	新视云在线法院调解员 APP 端系统软件 V1.0	在线法院调解员端	调解员线上调解		否
5	正义路直播与视频社区安卓版 APP 软件 V1.0	正义路	普法宣传	仅测试运行，未实际使用	否

根据上表可知，“司法直播”“在线法院当事人端”“在线法院调解员端”均为工具类 APP，分别实现法院客户在移动场景下发布庭审直播视频以及线上调解相关功能；“正义路”为普法宣传平台，为公司预研项目，仅测试运行，未实际使用。上述相关 APP 或未实际使用，或已下架停用，不具备用户注册功能，不存在注册用户，不涉及收集、使用用户个人信息的情形。

4、公众号

截至本问询函回复出具日，公司控制及实际运营的公众号情况具体如下：

序号	名称	所有权人	主要功能	是否收集、使用用户个人信息
1	多元调解直通车	新视云	调解业务宣传	否
2	诉讼活动服务通知	新视云	司法辅助服务业务宣传	否
3	云上服务助手	新视云	智能法庭业务宣传	否
4	司法云	新视云	公司宣传，未实际使用	否

发行人控制及运营的上述公众号主要用于公司及相关业务的宣传、推广，本身并不具备用户注册功能，不存在注册用户，不涉及收集、使用用户个人信息的情形。其中，“多元调解直通车”公众号在其服务子栏目中提供了“多元调解小程序”的入口链接，“多元调解小程序”的账号主体和管理归属均为最高人民法

院，系由人民法院信息技术服务中心控制并运营的小程序。鉴于上述小程序存在收集用户个人信息，发行人已于 2023 年 9 月对“多元调解直通车”公众号服务子栏目原提供的“多元调解小程序”入口链接进行了删除。

截至本问询函回复出具日，发行人控制及运营的公众号本身不存在收集用户个人信息的功能，同时，也不存在提供其他具有收集用户个人信息功能的小程序入口链接的情形。

5、总结

综上所述，截至本问询函回复出具日，发行人不存在控制及实际运营小程序、APP 的情形，发行人控制及实际运营的网站及公众号具体如下：

序号	类型	域名/名称	主要功能	是否收集、使用用户个人信息
1	网站	xinshiyun.com	公司官方网站，公司及业务宣传	否
2	公众号	多元调解直通车	调解业务宣传	否
3		诉讼活动服务通知	司法辅助服务业务宣传	否
4		云上服务助手	智能法庭业务宣传	否
5		司法云	公司宣传-未实际使用	否

发行人控制及实际运营的上述网站及公众号本身均不具备用户注册功能，不存在注册用户，亦不涉及用户个人信息的收集与使用。

（三）报告期内社保、公积金等代缴人数逐期上升且占比较高的原因，截至目前第三方代缴社保等行为的最新整改情况；模拟测算若因代缴情形受到行政处罚，对各期财务数据的影响

1、报告期内社保、公积金等代缴人数逐期上升且占比较高的原因主要系由于公司业务需要，部分员工需在公司注册办公地以外的城市长期工作，以及司法辅助送达业务快速发展所致

（1）发行人存在代缴的原因和基本情况

因业务需要，公司部分员工需在公司注册办公地以外的城市长期工作，在客户的项目现场提供相应的技术服务工作。因公司客户分布城市数量较多、单个城市员工人数较少，公司未在相应城市设立分支机构，因此无法为该等员工在其主

要工作地缴纳社会保险及住房公积金。为保障员工享有社会保险及住房公积金的待遇，并尊重员工在其主要工作地参保意愿，公司通过第三方人力资源公司对相关员工进行社会保险及住房公积金的缴纳。此外，报告期内，公司司法辅助送达业务快速发展，公司员工总数增加，使得代缴人数进一步提升。

2020 年至 2023 年 6 月末，公司代缴人数、代缴比例的具体情况如下：

单位：人

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
代缴人数	208	213	299	267
员工总数	916	914	820	711
代缴比例	22.71%	23.30%	36.46%	37.55%

注：代缴比例=期末代缴人数/期末在册员工数

（2）报告期内，司法辅助送达收入和人员的变化情况

2020 年及 2021 年，公司代缴人数呈增长趋势，主要系该期间公司其他智慧法院业务中司法辅助送达业务快速发展，因该业务具有人员密集性特点，需要员工在客户项目现场提供相应的辅助服务工作，因此，公司部分员工需在公司注册办公地以外的其他城市长期工作。2020 年度至 2023 年 1-6 月，公司司法辅助送达业务收入、占主营业务收入比例以及平均人数情况具体如下：

单位：万元、人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
司法辅助送达业务收入	3,813.56	5,862.38	4,147.86	1,779.97
主营业务收入	23,792.02	44,826.42	38,759.51	30,661.22
占比	16.03%	13.08%	10.70%	5.81%
司法辅助送达人员平均数量	285.00	281.50	226.00	146.50

注：司法辅助送达业务人员平均数量=（期初司法辅助送达服务人员人数+期末司法辅助送达服务人员人数）/2

2、公司优先在人员较为集中的地区，以设立分公司的形式对代缴事项进行持续整改，截至 2023 年 6 月末，公司代缴人数及代缴比例明显下降

2022 年下半年，为对第三方代缴情况进行规范及整改，发行人子公司新视云网络基于公司业务发展情况，优先在代缴人员较为集中的呼和浩特、兰州、昆明三地设立了分公司，并通过分公司为当地员工直接缴纳社会保险及公积金，对代缴事项进行持续整改。

截至 2023 年 6 月末，公司代缴人数及代缴比例分别降至 208 人和 22.71%，与此前相比，整改情况显著。后续公司将在考虑成本和效率等因素前提下，继续以在人员较为集中地区设立分、子公司的形式，对代缴事项进行持续整改及完善。

3、若因代缴情形受到行政处罚，对公司各期财务数据不会产生重大不利影响

(1) 模拟测算情况

《社会保险法》及《住房公积金管理条例》对社会保险及公积金的缴纳事项进行了规定，具体内容如下：

法规	具体内容
《社会保险法》	第五十八条：“用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记”； 第六十二条：“用人单位未按规定申报应当缴纳的社会保险费数额的，按照该单位上月缴费额的百分之一百一十确定应当缴纳数额；缴费单位补办申报手续后，由社会保险费征收机构按照规定结算”； 第八十四条：“用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款”。
《住房公积金管理条例》	第十四条：“新设立的单位应当自设立之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理住房公积金缴存登记，并自登记之日起 20 日内，为本单位职工办理住房公积金账户设立手续”； 第三十七条：“违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款”。

根据上述规定，主管部门通常以限期改正为前置要求，若未及时改正才会面临处罚风险。假设以各期末发行人委托代缴机构代缴社保费用为测算金额，发行人因代缴事项，模拟测算被主管机关罚款的金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
社保可能的处罚金额 ^①	111.77	121.84	180.38	81.05
公积金可能的处罚金额 ^②	5.00	5.00	5.00	5.00
合计	116.77	126.84	185.38	86.05
净利润 ^③	19,353.54	15,630.62	14,815.38	12,961.70
占净利润比重	0.60%	0.81%	1.25%	0.66%

注：①根据《社会保险法》第六十二条，发行人报告期各期末当月的社保代缴金额分别为 24.56 万元、54.66 万元、36.92 万元、33.87 万元，据此测算社保可能处罚金额=代缴社保费金额*110%*罚款倍数，其中罚款倍数 1-3 倍取顶格 3 倍计算；②公积金可能的处罚金额 1-5

万元，取顶格 5 万元计算；③2023 年 1-6 月的净利润数据进行了年化处理

根据上表测算，若因代缴情形受到行政处罚，处罚金额按顶格处罚计算，2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，模拟测算的罚款金额分别为 86.05 万元、185.38 万元、126.84 万元和 116.77 万元，占公司各期净利润比例分别为 0.66%、1.25%、0.81%和 0.60%，占比相对较小，对公司各期财务数据的影响较小。

（2）合法合规性分析

根据相关主管部门出具的社保、公积金证明，报告期内，发行人及其下属子公司不存在被社保、公积金管理部门处罚的情形。

此外，控股股东、实际控制人张长昊先生已出具《关于缴纳社保公积金的承诺函》，确认如果公司及其下属单位被要求为职工补缴社会保险或住房公积金，或者公司及其下属单位因未为职工缴纳社会保险或住房公积金而被罚款或遭受任何损失，将由其本人承担公司及其下属单位应补缴的社会保险和住房公积金，并承担公司及其下属单位因此导致的任何罚款或经济损失，以确保公司及其下属单位不会因此遭受任何损失。

综上，报告期内，发行人及其下属子公司不存在被社保、公积金管理部门处罚的情形。若发行人及其子公司因代缴事项被处罚，模拟测算的罚款金额对发行人各期财务数据的影响较小，不会对发行人本次发行上市及持续经营产生重大不利影响。同时，发行人控股股东及实际控制人已就此出具了相关补偿承诺，以确保发行人及其控股子公司不会因此遭受任何损失。

（四）各期非法院客户的收入分布情况，包括法院客户在内的各种订单获取方式及其收入占比与同行业可比公司的差异情况及合理性，订单获取方式的合规性

1、各期非法院客户的收入分布情况

报告期各期，公司非法院客户的收入分布情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
华东地区	628.22	25.95%	971.04	23.75%	405.18	21.10%	348.35	21.42%
华南地区	713.96	29.49%	1,258.91	30.80%	728.15	37.93%	316.09	19.44%
华中地区	132.14	5.46%	196.30	4.80%	115.33	6.01%	112.71	6.93%
华北地区	301.12	12.44%	830.60	20.32%	136.73	7.12%	743.96	45.75%
东北地区	126.66	5.23%	167.84	4.11%	84.72	4.41%	60.00	3.69%
西北地区	310.98	12.85%	381.43	9.33%	195.29	10.17%	42.50	2.61%
西南地区	207.84	8.59%	281.77	6.89%	254.48	13.25%	2.36	0.15%
合计	2,420.94	100.00%	4,087.90	100.00%	1,919.89	100.00%	1,625.97	100.00%

报告期内，公司通过非法院客户实现收入主要分布在华南、华东、华北等地区，各期合计收入金额分别 1,408.40 万元、1,270.06 万元、3,060.55 万元和 1,643.30 万元，占比分别为 86.61%、66.15%、74.87%和 67.88%，主要原因系该等地区的非法院客户通常在区域市场内与终端法院客户有着较为紧密的合作关系，考虑到招标及付款流程的便利性以及后续服务的及时性等因素，部分法院将公司主营业务与其他信息化产品或服务作为一个整体项目对外进行采购。

2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司非法院客户收入较高，主要系 2022 年度，桂林银行股份有限公司和人民法院出版社有限公司的其他智慧法院项目分别实现收入 523.27 万元和 469.21 万元，使得华南地区和华北地区有所增长；2023 年 1-6 月，桂林银行股份有限公司和上海多融科技发展有限公司分别实现收入 243.03 万元和 176.88 万元，使得华南地区和华北地区收入规模较大。

2、公司订单获取方式及其收入占比

报告期内，公司订单获取方式包括招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及政府采购监督管理部门认定的其他方式，相应订单获取方式及其收入占比如下：

单位：单、万元

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	订单数量	收入	收入占比	订单数量	收入	收入占比	订单数量	收入	收入占比	订单数量	收入	收入占比
一、法院客户												
招标	1	301.70	1.27%	32	569.97	1.27%	8	721.96	1.86%	15	282.34	0.93%
单一来源采购	11	539.01	2.27%	26	1,369.28	3.05%	55	1,656.19	4.27%	77	1,358.05	4.43%
竞争性谈判	5	163.15	0.69%	14	388.56	0.87%	20	378.12	0.98%	23	306.67	1.00%
询价	12	236.28	0.99%	34	647.41	1.44%	40	547.26	1.41%	20	294.00	0.96%
其他方式	2,369	20,130.94	84.61%	5,280	37,809.06	84.26%	4,378	33,536.29	86.53%	4,799	26,799.82	87.39%
小计	2,398	21,371.08	89.82%	5,386	40,784.28	90.89%	4,501	36,839.82	95.05%	4,934	29,040.88	94.70%
二、非法院客户												
招标	1	244.91	1.03%	1	1,021.52	2.28%	1	286.62	0.74%	-	727.25	2.37%
单一来源采购	-	-	-	-	10.42	0.02%	1	4.19	0.01%	-	7.03	0.02%
竞争性谈判	-	9.74	0.04%	1	-	-	-	-	-	-	-	-
询价	1	1.77	0.01%	4	6.63	0.01%	-	-	-	-	-	-
其他方式	237	2,164.53	9.09%	488	3,049.33	6.80%	204	1,629.08	4.20%	118	891.69	2.91%
小计	239	2,420.94	10.18%	494	4,087.90	9.11%	206	1,919.89	4.95%	118	1,625.97	5.30%
合计	2,637	23,792.02	100.00%	5,880	44,872.19	100.00%	4,707	38,759.70	100.00%	5,052	30,666.84	100.00%

注：（1）表中“订单数量”系报告期各期的合同签订口径，而非收入确认口径；（2）其他方式主要是指通过商务谈判方式直接签署协议的方式。针对发行人的法院客户，根据各地政府集中采购目录及标准的相关规定，集中采购目录以外且分散采购限额标准以下的采购项目，可不执行政府采购规定的方法和程序，由采购人按照相关预算支出管理规定和本单位内部控制管理制度自行组织实施

报告期内，发行人营业收入主要来源于法院客户，2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，法院客户的收入金额分别为 29,040.88 万元、36,839.82 万元、40,784.28 万元和 21,371.08 万元，占当期营业收入比例分别为 94.70%、95.05%、90.89%和 89.82%。

因公司与客户单笔订单金额较小，报告期内，公司各类客户获取订单实现收入的方式主要系“其他方式”，即主要通过商务谈判的方式直接签署协议，报告期各期相应收入占比均在 90%以上。

3、与同行业可比公司的差异情况及合理性

公司与同行业可比公司久其软件及其子公司华夏电通、华宇软件的订单获取主要方式对比如下：

公司名称	订单获取方式
久其软件	市场拓展方面，久其软件管理软件业务定制化程度较高，销售项目主要通过客户公开招标、邀标的方式，中标后与客户签订合作协议。久其软件采用直销模式为主，间接销售为辅的销售模式，以及中央+地方、聚焦行业的市场拓展策略
久其软件之子公司华夏电通	(1) 直接销售：直接参与客户招投标； (2) 间接销售：与区域系统集成商（即间接销售商）合作的间接销售模式，即区域系统集成商通过招投标或其他合法方式取得项目，由公司向区域系统集成商提供解决方案或销售产品
华宇软件	华宇软件主要面向法律科技、市场监管、教育信息化及安全可靠等领域的客户提供软件产品与整体解决方案，华宇软件实际业务开展过程中，规模较大的销售项目多通过政府招投标流程获得
新视云	法院客户根据《中华人民共和国政府采购法》及各级政府集中采购目录及标准的相关规定履行采购程序，非法院客户主要通过商务谈判的方式直接签署协议。报告期各期，公司业务订单的获取方式主要有招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价和其他方式。其中，其他方式主要是指通过商务谈判的方式直接签署协议的方式

注：久其软件、华夏电通、华宇软件相关信息来自于公开披露材料

经查询公开资料，同行业可比上市公司订单获取方式以招投标方式获取订单为主，由于发行人报告期内单笔订单金额较小且以服务模式为主，各期的续约率较高，因此，发行人订单获取方式主要为通过商务谈判直接签署协议，采用招投标方式获取订单情况相对较少，与同行业可比公司存在差异具有合理性。

4、订单获取方式的合规性

(1) 采购符合相关采购法律、法规的规定

发行人法院客户对外采购服务、设备需遵循《中华人民共和国政府采购法》及各级政府集中采购目录及标准的相关规定。其中采购金额较大，达到当地政府采购限额标准的采取招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价等政府采购方式进行；政府集中采购目录之外，单项或批量金额未达到政府采购限额标准的采购项目，不属于政府采购范围，由采购人按照相关预算支出管理规定和单位内部控制管理制度自行组织实施，一般需经法院党组会审批决定。

经核查发行人的销售合同、投标文件、中标通知书等文件，并走访、访谈发行人的主要客户，相关客户根据法律、法规及其制定的采购规章制度对发行人提出具体采购方式、流程的要求，发行人根据法院客户的采购方式进行相应的公开投标、应标、谈判，符合相关采购法律、法规的规定。

（2）发行人在订单获取方面已建立完善的内部控制制度

为避免商业贿赂、不正当竞争、遵守招投标相关法律法规，发行人建立了严格的内部控制制度，并在业务合同中明确作出了避免商业贿赂的约定，并定期对员工进行培训，具体情况如下：

①发行人建立了严格的内部控制制度

发行人按照《会计法》《企业会计准则》等会计规范方面的规定制定了一系列的财务内控制度，包括但不限于《成本核算管理办法》《费用报销管理办法》《资金（票据）管理办法》《发票管理办法》，通过严格执行财务内控制度，有效地规范了发行人及其子公司的财务行为，并从销售、收款、现金、费用报销等诸方面采取了有效措施防范商业贿赂行为的出现。

发行人制定了《采购管理办法》《供应商管理细则》《销售管理办法》《销售合同管理细则》《反商业贿赂管理制度》，加强销售和采购管理，并制定了《客户满意度管理办法》，通过客户满意度调查、投诉管理等多种渠道规范客户关系的管理和维护。

②发行人业务合同明确禁止商业贿赂

发行人（乙方）与客户（甲方）签署的相关销售合同，包含了禁止商业贿赂的条款：“乙方承诺：不向甲方工作人员请客、送礼、行贿等，双方保持清清白白的合作关系。一旦发现存在上述行为，本合同即行解除，甲方追究相关人员责任，由此造成的一切经济损失均由乙方承担。”

③发行人的内控制度得到有效执行

发行人已经制定了完善的内部控制制度，并在公司员工入职培训和定期销售会议中组织员工反复学习相关制度，销售人员入职时均与公司签署《廉洁自律协议书》，在公司日常经营中相关制度得到有效执行。

根据中天运出具的《内部控制鉴证报告》，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

（3）发行人不存在因订单获取方式不合规而产生纠纷或处罚的情形

①网络检索核查

经检索中国政府采购网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、12309 中国检察网等在内的政府网站，以及百度、企查查等第三方信息查询网站，报告期内发行人不存在因违规获取业务订单而受到行政处罚或被立案调查的情形，不存在与客户或其他第三方因为业务获取方式产生纠纷的情形。

②合规证明

公司取得了南京市雨花台区财政局开具的涵盖报告期的合规证明：“公司不存在违反政府采购相关法律、法规的行为，未受到过本单位行政处罚。”

③发行人、实际控制人的声明及承诺

根据发行人及其实际控制人出具的《说明》：“发行人已经建立了避免商业贿赂、不正当竞争及遵守招投标的相关内控制度，并能够得到有效执行。报告期内，发行人不存在违规获取业务订单，发行人工作人员不存在涉及贪污贿赂类案件的情况。”

综上，公司订单获取方式符合相关采购法律、法规的规定，不存在因业务获取方式产生纠纷或被主管部门处罚的情形。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了以下核查程序：

1、结合发行人现行三类业务，访谈相关业务人员了解相关业务实质，并查阅相关行业规定，了解相关业务是否需要资质许可；

2、取得并查阅发行人已取得的全部资质证书，核查即将到期的经营资质续展情况，并取得续期后的资质证书；

3、访谈公司管理层及相关人员，了解发行人获取相关资质的原因、背景、业务发展情况及未来规划等；

4、取得并查阅江苏省通信管理局就发行人所获资质合法且未受到其处罚的证明和《政府信息公开答复告知书》，并对江苏省通信管理局信息通讯管理处主任进行了访谈；

5、结合发行人域名、软件著作权等无形资产，通过网络搜索引擎、微信搜索栏及应用商城查询等方式，对发行人开展业务相关的网站、小程序、APP 及公众号进行核查，了解其业务用途及实际运行情况，核查是否存在收集、使用个人信息等情形；

6、访谈发行人董事长及相关技术人员，了解公司主营业务涉及的网站、小程序、APP、公众号的基本情况，以及是否存在收集、使用个人信息等情形；

7、通过微信实际体验发行人为合作法院开发的小程序“微法院”“人民法院调解平台小程序 V1.0”，核查相关小程序的主要功能及账号主体；

8、查阅发行人与相关法院客户签署的合作协议，核查相关小程序的服务内容、服务期限，及委托开发小程序的主要功能、产权归属；

9、对公司控制及实际运营的网站、公众号进行了解及核查：（1）通过互联网逐个搜索发行人现有域名，核查相关域名的主要用途；（2）了解相关网站及公众号的运营模式、主要功能、商业用途及是否涉及收集、使用个人信息等情况进行了解；（3）实际浏览发行人官方网站及微信公众号，对网站和公众号进行核查，确认其主要功能，了解是否存在个人信息收集、使用的情形。

10、对发行人社保及公积金代缴事项进行了解及核查：（1）取得报告期内发行人的员工花名册和代缴人员名册，核查发行人员工总数和代缴人数的变化情况；（2）针对社保、公积金代缴事项访谈公司相关人员，了解报告期内发行人员工人数增长较快的原因，委托第三方代缴异地社保、公积金的情况，以及相应整改措施；（3）取得报告期内第三方人力资源管理公司为发行人代缴社保、公积金的明细及凭证；（4）取得发行人所在地社会保险和公积金主管部门出具的合规证明，核查发行人社保、公积金缴纳的合法合规性；（5）对分公司缴纳事项进行核查，取得缴纳参保证明、社保公积金缴纳凭证等文件，核查发行人社保、公积金代缴整改效果；（6）查阅《社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律、法规，模拟测算处罚对公司报告期各期财务数据的影响；（7）取得并核查

公司实际控制人张长昊出具的《关于缴纳社保公积金的承诺函》；

11、取得并核查发行人报告期内收入明细表，统计并分析非法院客户报告期各期收入的分布情况，以及各类订单获取方式的收入及其占比情况；

12、查阅同行业可比公司的订单获取方式并与发行人进行比较，分析差异及其合理性；

13、对发行人订单获取方式的合规性进行核查：（1）查阅《中华人民共和国政府采购法》等规定，了解发行人订单获取是否符合相关法律法规规定；（2）了解发行人在订单获取方面建立的内部控制制度以及中天运出具的《内部控制鉴证报告》；（3）通过网络检索核查、取得合规证明、发行人及实际控制人出具的声明及承诺，确认发行人不存在因订单获取方式不合规而产生的纠纷或处罚的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人开展现行三类主营业务不涉及资质许可，不存在应取得而未取得所需必要经营资质的情形。发行人现有资质的续展情况良好，《广播电视节目制作经营许可证》主要用于早期协助法院客户制作司法宣传视频，具有偶发性，与发行人主营业务之间不存在关联。

2、截至本问询函回复出具日，发行人不存在控制及实际运营小程序、APP的情形，发行人控制及实际运营的网站及公众号本身均不具备用户注册功能，不存在注册用户，亦不涉及用户个人信息的收集与使用。

3、因发行人业务需要，公司部分员工需在公司注册办公地以外的城市长期工作，在客户的项目现场提供相应的技术服务工作。因公司客户分布城市数量较多、单个城市员工人数较少，公司未在相应城市设立分支机构，因此无法为该等员工在其主要工作地缴纳社会保险及住房公积金。此外，报告期内，公司司法辅助送达业务快速发展，公司员工总数增加，使得代缴人数进一步提升；截至2023年6月末，发行人通过设立分公司的形式，对代缴事项进行整改，代缴人数及代缴比例已明显下降，整改情况显著；发行人及其下属子公司不存在被社保、公积金管理部门处罚的情形。若发行人及其子公司因代缴事项被处罚，模拟测算的罚

款金额对发行人各期财务数据的影响较小，不会对发行人本次发行上市及持续经营产生重大不利影响。同时，发行人控股股东及实际控制人已就此出具了相关补偿承诺，以确保发行人及其控股子公司不会因此遭受任何损失。

4、因发行人与客户单笔订单金额较小，报告期内，发行人各类客户获取订单实现收入的方式主要系“其他方式”，即主要通过商务谈判的方式直接签署协议，与同行业可比公司存在差异具有合理性；发行人订单获取方式符合相关采购法律、法规的规定，报告期内，不存在因业务获取方式产生纠纷或被主管部门处罚的情形。

问题 2、关于智慧法院行业竞争格局、发行人行业地位及成长性

根据申报材料：

（1）截至 2022 年 9 月末，发行人第一大业务庭审公开业务服务的法庭数量约占全国法庭总量的 52.70%，低于前次申报材料披露的市场份额占比数据（截至 2020 年底，公司服务的法庭数量约占全国法庭总量的 60.38%）。发行人在庭审公开业务领域的竞争对手华宇软件主要服务于北京地区，久其软件主要服务于河北、湖北、新疆、黑龙江等地区，招股书中未说明相关竞争对手的市场份额变化情况及尚未开展庭审公开业务的客户数量。报告期内，发行人庭审公开业务收入分别为 21,080.67 万元、23,516.20 万元、24,411.63 万元、17,954.33 万元，最近三年收入金额总体较为稳定，且各期扩庭及续签单价均存在下降趋势。发行人未充分说明该项业务的成长性。

（2）报告期内，发行人第二大业务智能法庭业务收入分别为 1,882.64 万元、4,458.33 万元、9,235.80 万元、9,180.06 万元。该项业务服务的法院数量分别为 445 家、1,516 家、1,905 家、2,005 家，各期客户增速逐渐放缓。发行人未充分说明该项业务的竞争格局及成长性。

（3）报告期内，发行人其他智能法院业务收入分别为 1,549.32 万元、2,686.70 万元、5,112.08 万元、5,922.62 万元，主要包含司法辅助送达、受托开发项目、科技法庭升级等业务，招股书中未明确说明前述业务的具体业务内容及盈利模式。招股书中提及发行人承建了人民法院调解平台、人民法院送达平台等，但未明确说明相关平台承建与发行人现行业务的具体关联。

请发行人：

（1）结合题干（1）中发行人市场份额下降、报告期内业务规模较为稳定且服务单价存在下降趋势、当前尚未开展庭审公开业务的客户数量等，充分说明庭审公开业务的增量市场空间，发行人及竞争对手的行业地位及变化情况，相关业务的成长性。

（2）结合智能法庭业务的主要竞争对手、市场份额变化等因素，针对性说明发行人的行业地位，报告期内服务法院数量增速放缓的原因，相关业务未来发展空间及成长性。

(3) 区分司法辅助送达、受托开发项目等不同业务类型说明其他智慧法院的具体业务内容及盈利模式、获取订单的主要影响因素（是否依托于已承建的人民法院调解平台、人民法院送达平台等），人民法院调解平台、人民法院送达平台等的承建与发行人现行业务的具体关联。

(4) 结合产业政策、现行法院信息化建设程度（结合庭审公开、智能法庭、其他智慧法院等三项业务论述）及国家未来发展规划、下游行业空间、最新在手订单及 2022 年全年业绩情况等，充分说明发行人各项业务的成长性，相关业务增长的驱动因素（如技术、销售、行业政策等）及具体体现。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

(一) 结合题干(1)中发行人市场份额下降、报告期内业务规模较为稳定且服务单价存在下降趋势、当前尚未开展庭审公开业务的客户数量等，充分说明庭审公开业务的增量市场空间，发行人及竞争对手的行业地位及变化情况，相关业务的成长性

1、庭审公开领域业务的增量市场空间及业务成长性

(1) 发行人市场份额比例下降主要系全国法庭数量增长及更新所致

公司市场份额比例下降主要系全国法庭数量增长及更新所致，本次申报及前次申报法院的法庭数量对比情况具体如下：

类别	本次申报（2023 年 6 末）			前次申报（2020 年末，题干数据）		
	全国数量	公司覆盖	市场份额	全国数量	公司覆盖	市场份额
法院（家）	3,498	2,355	67.32%	3,502	2,469	70.50%
法庭（万间）	5.16	2.64	51.22%	4.40	2.66	60.38%

注：本次申报数据为截至 2022 年末，相关数据来源于最高人民法院官方微信公众号；前次申报数据为截至 2020 年末（题干数据），相关数据来源于《中国法院信息化发展报告》

由上表可见，2023 年 6 月末与 2020 年末相比，发行人庭审公开技术服务业务所覆盖的全国各级法庭数量基本相同，覆盖比例下降主要系法庭总数变化所致。上述全国法庭数量相关数据来源具体如下：

2021 年 4 月，中国社会科学院法学研究所、社会科学文献出版社联合发布《中国法院信息化发展报告》，截至 2020 年末，全国建设科技法庭约 4.40 万间；2022 年 11 月，最高人民法院在《以智能化服务共建共享促智慧法院建设转型升级》一文中对全国法院及法庭数量进行了更新，全国法庭数量由前次申报的 4.40 万间增长至 5.16 万间。

由于一方面全国法庭数量增长，另一方面上述全国法庭数据来源不同，相关统计口径存在一定差异，导致 2020 年末与 2023 年 6 月末相比全国法庭数量基数差异较大，而发行人庭审公开技术服务业务覆盖法庭数量基本相同，从而导致公司该项业务法庭覆盖率下降近 10%。

鉴于：考虑到阶梯定价方式，招投标程序与售后服务便利性，以及所在法院相关技术服务标准的统一性要求等因素，法院客户在实际执行中通常不存在同时由两家以上的供应商为其提供庭审公开技术服务的情形。因此，以法院数量为基础的覆盖率水平更能够真实反映公司该项业务的市场地位。

与 2020 年末相比，发行人 2023 年 6 月末庭审公开技术服务业务全国法院客户覆盖数量以及比例分别下降 114 家以及 3.18%，下降幅度较小。下降原因主要包括：1）法院合同审批流程较长导致期末未及时续约，占比 42.25%；2）当地财政紧缩及法院合并等原因导致法院家数减少，占比 41.08%；3）更换供应商，占比 16.67%。其中，更换供应商法院总体数量及占比均较小，属于正常变化，完全符合商业逻辑。

因此，总体而言，基于发行人在该业务领域的深厚积累、优质的技术服务、持续的研发投入以及稳定的客户关系（具体可参见本问询函回复之“问题 3/一/（一）/2、外部竞争对手进入智慧法庭业务所需的资质、资源和技术积累情况及相关难度的具体体现”相关内容），发行人在庭审公开技术服务领域被竞争对手挤占市场空间的风险相对较小，上述情形不会对发行人庭审公开技术服务业务发展的可持续性构成重大不利影响。

综上，发行人所服务的全国法院数量及法庭数量相对稳定，法庭覆盖比例下降主要系全国法庭统计数量更新所致，但发行人仍为法院庭审公开领域内客户渗透率最高和客户规模最大的企业。同时，基于发行人在该业务领域的深厚积累、

优质的技术服务、持续的研发投入以及稳定的客户关系，发行人在庭审公开技术服务领域被竞争对手挤占市场空间的风险相对较小，上述情形不会对发行人庭审公开技术服务业务发展的可持续性构成重大不利影响。

（2）报告期内，公司庭审公开领域业务发展情况具有可持续性

自成立以来，公司专注于法院信息化建设领域业务，2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司庭审公开领域业务收入分别为 23,516.19 万元、24,411.62 万元、23,797.09 万元和 11,418.10 万元，占主营业务收入比例分别为 76.70%、62.98%、53.08%和 47.99%，为公司主营业务收入主要构成部分。公司通过在该领域内的精细化深耕，服务客户数量整体呈增长趋势。截至 2023 年 6 月末，由公司提供庭审公开技术服务的法庭数量为 2.64 万间，占全国法庭总数的比例约为 51.22%，法院客户市场占有率居全国第一。

①因客户及订单规模相对稳定，公司庭审公开领域业务发展规模较为稳定

公司庭审公开领域业务发展规模较为稳定，主要系因法院规模和客户订单均较为稳定所致：

近年来，全国各级人民法院数量保持在 3,500 家左右，数量规模较为稳定。同时，发行人根据业务发展规划，先行在部分区域开展业务，并持续服务相关客户，使得公司庭审公开领域业务的客户群体也较为稳定。

公司凭借对法院客户的深入理解，在早期进入该领域并经过多年深耕后，已在庭审公开领域业务领域形成了核心竞争力，使得公司具有较强的先发优势及竞争优势。同时，凭借公司庭审公开领域业务具有技术迭代快、直播故障率低、服务保障能力强等特点，得到了广大客户的认可，被其他市场参与主体替代的可能性较小，客户的订单具有较强的连续性和持续性，使得公司庭审公开领域业务规模相对较为稳定。

②随着公司所服务的法院客户及法庭数量不断增加，规模效应显现，使得庭审公开领域业务服务类单价呈下降趋势

2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司庭审公开领域业务服务类单价分别为 9,236.12 元/庭/年、8,626.62 元/庭/年、8,250.45 元/庭/年和 8,120.53 元/庭/年，单价呈逐年下降趋势，主要原因系：1）随着庭审公开的技术

标准及相关制度不断完善，以及社会各界对庭审公开接受程度的不断提升，报告期内，庭审公开技术服务销售数量不断增加，由于公司针对多庭客户采取阶梯式报价，法院的法庭数量越多，价格越优惠，单价也越低，因此，随着服务法庭数量的增加，单庭价格有所下降；2）随着业务规模的不断扩大，服务法庭数量不断增加，规模化效应显现，导致单位人工成本、单位合作运营费用以及制造费用摊销均随着业务规模的扩大有所降低，单位成本的降低也促使公司采取薄利多销的策略，主动让利扩大市场份额，从而综合导致单价降低。

③随着人民法院信息化建设不断推进，虽然尚未开展庭审公开领域业务的法院客户数量较少，但法院内的法庭数量仍有进一步开拓的空间

深化司法公开是全面推进依法治国的重要内容，是确保司法公正、提升司法公信力的内在要求。自 2008 年以来，最高人民法院持续推进庭审公开工作，并在最高人民法院工作报告（2023 年）中，继续强调公开的重要性，持续推进审判流程、庭审活动等方面的公开化。各级人民法院积极配合，不断扩大庭审公开工作的关注度和社会影响力，取得了突出的成效。

基于上述背景及原因，虽然尚未开展庭审公开领域业务的法院客户数量较少，但基于不同地区、不同法院、不同法庭的信息化建设程度、庭审公开推进程度、公司业务发展战略及布局等因素，公司开拓庭审公开领域业务具有选择性，后续随着公司智慧法院相关领域业务持续推进，公司将适时推进其他地区剩余法庭的庭审公开领域业务，以持续保证公司在庭审公开领域业务的优势。

（3）公司在庭审公开领域业务持续领先，通过多元化业务仍具有进一步发展的空间

作为公司主营业务收入的构成部分，一方面，庭审公开领域业务仍具有一定的市场开拓空间；另一方面，基于技术同源性，通过庭审公开领域业务“横向+纵向”的业务拓展，公司可以向法院客户及其他领域客户提供相关服务，以进一步提升公司业务规模。故随着公司持续开拓新客户、原有客户服务的持续性较为稳定，以及基于技术同源性，公司持续拓展业务等因素，公司庭审公开领域业务仍具有进一步发展的空间：

持续开拓新客户：截至 2023 年 6 月末，全国法庭数量约为 5.16 万间，公司

服务法庭数量约为 2.64 万间，占比约为 51.22%，法院客户市场占有率居全国第一，其他同行业竞争对手及占比情况具体如下：

竞争对手	业务涉及省份	覆盖法庭数（间）	法庭占比
华夏电通	新疆、黑龙江、河北、湖北	3,591	6.96%
中法视通	天津、黑龙江	1,537	2.98%
天翼视讯	江西、安徽	1,173	2.27%
青岛深瑞	河南	1,447	2.80%
天宇威视	新疆生产建设兵团、天津、山东	2,319	4.49%
小计		10,067	19.51%
新视云	河北、山西、辽宁、吉林、黑龙江、江苏、浙江、安徽、福建、江西、山东、河南、湖北、湖南、广东、海南、四川、贵州、云南、陕西、甘肃、青海、内蒙、广西、西藏、宁夏、北京、上海、重庆等	26,425	51.22%

数据来源：公开信息整理

除上述发行人及同行业可比公司已覆盖的约 3.64 万间法庭外，公司将根据自身业务发展战略及业务布局等因素，持续开拓其余法庭的庭审公开领域业务，进一步保持在该业务领域的优势。

此外，除上述各层级法院及法庭外，仍有大量的派出法庭处理各地区的基层案件，该等类型的法庭同样具有庭审公开领域服务的需求，相关需求进一步扩展了发行人的客户群体。

公司对原有客户服务业务的可持续性更强：公司凭借“提供服务”的销售方式，与同行业竞争对手一次性售卖设备的商业模式相比，公司商业模式具有优势，且能充分体现其提供的服务的价值，更好地提高了客户的满意度，增强客户粘性，同时，庭审公开技术服务需要每年持续提供，因此技术服务业务的可持续性更强，巩固了公司与原有客户的合作。

基于技术同源性，公司通过庭审公开领域业务，“横向+纵向”拓展业务：公司凭借直播技术的同源性，横向拓展业务领域，逐步将相关技术应用于更广泛的政务公开和司法公开活动中，如招标机构的招投标直播、检察院的听证、仲裁的开庭直播等。同时，公司对原有客户进行深度挖掘，深入了解客户的应用需求，利用现有庭审公开领域业务的设施及技术，纵向挖掘其他业务机会，如利用庭审直播设备开展相关案件的定向观摩、法庭智能化监控等延伸服务，使得庭审公开

领域业务不仅仅局限于直播服务。

综上，因发行人庭审公开领域业务仍有进一步开拓客户及市场的空间，同时基于技术同源性，可“横向+纵向”将该业务拓展延伸至其他领域，公司庭审公开领域业务仍具有进一步发展的空间。

2、发行人及竞争对手的行业地位及变化情况

（1）发行人在庭审公开领域业务竞争中保持领先份额

就庭审公开领域业务而言，公司的主要竞争对手有华夏电通、中法视通、天翼视讯、青岛深瑞和天宇威视，主要竞争对手情况如下：

序号	名称	简介
1	华夏电通	北京华夏电通科技股份有限公司（简称“华夏电通”，股票代码 873588）是北京久其软件股份有限公司（简称“久其软件”，股票代码 002279）的全资子公司。久其软件的主营业务是为企业或政府提供软件产品、技术服务和信息服务，旗下的全资子公司华夏电通以“大数据+人工智能”赋能司法服务，深化法律知识图谱的构建与应用，推动公司业务向智慧法院的战略升级，实现了从科技法庭的单引擎到与智慧审判相结合的双引擎驱动的转变
2	中法视通	北京中法视通科技有限公司（简称“中法视通”）成立于 2010 年，是一家以研究开发电子产品、网络信息工程与互联网技术为主导，多元化发展的信息产业公司，在网络技术、软件开发、电子与信息化工程和 PC 整机等方面提供系统产品和技术服务。在软硬件开发、生产销售和专业化技术咨询培训，尤其是流媒体产品具有优势，致力于为各行业用户提供高品质的网络信息产品，产品应用于各级党政机关、工商企业、学校、民用建筑等领域。为配合法院庭审直播，中法视通开发建设了人民法院庭审直播系统、ZMS 庭审直播视频播出平台系统，广泛应用于各级党政机关、工商企业、学校、民用建筑等领域
3	天翼视讯	天翼视讯传媒有限公司（简称“天翼视讯”）是号百控股股份有限公司（简称“号百控股”，股票代码 600640）的全资子公司，以互联网视频内容类应用为主要产品。2017 年 1 月，天翼视讯为上海高院及各级法院提供互联网庭审直播及点播服务，通过“上海法院庭审公开网”，实现与最高法院“中国庭审公开网”对接，促进上海直播案件庭审的全程公开、全程留痕、全程可视和全程监督。其负责开发运营的“上海法院庭审公开网”的网站及移动端应用 APP 的主要服务功能为“庭审直播”“庭审预告”和“庭审回顾”三个子栏目。目前，天翼视讯主要为江西、安徽地区的法院提供庭审公开服务
4	青岛深瑞	青岛深瑞电子研究所有限公司（简称“青岛深瑞”）成立于 2000 年，以研究开发电子产品、网络信息工程与互联网技术为主导。主要经营项目包括：法院庭审直播系统、庭审直播机、便携式直播机；移动执法 3G、车载 3G、高清车载、4G 车载、单兵、3G 单兵；违纪举报系统、新闻与政务收发管理系统、法律文库系统、网站内容管理系统、网络图文直播系统、档案数字化处理系统、法院案件管理系统、WEB 邮件系统等，产品应用于各级党政机关、工商企业、学校、民用建筑等领域。青岛深瑞所属的中企电子工程有限公司是青岛市科委认证的高新技术企业，青岛

序号	名称	简介
		市建设智能化协会成员单位，拥有建设部等颁发的电子工程、信息工程多种资质
5	天宇威视	北京天宇威视科技股份有限公司（简称“天宇威视”）成立于 2008 年，是一家致力于音视频控制处理、编解码、流媒体应用研发的高科技企业，面向政府、电信、广电、企事业单位等领域客户提供音视频产品与个性化视频应用解决方案。产品覆盖模拟音视频前置处理、网络控制、MPEG-4/H.264/AVS 硬件编解码设备、内容管理服务器、流媒体服务器、网络视频上层应用软件等，应用领域覆盖诉讼服务、庭审装备、审判应用、执行应用、司法管理、司法公开、行政办公、技术服务等八大类。自创立以来，天宇威视服务全国各级法院信息化建设，用科技手段为法院行业客户赋能，为全国 20 多个省市的千余家法院提供服务

截至本问询函回复出具日，上述公司业务覆盖的法庭数具体参见本问询函回复之“问题 2/一/（一）/1/（3）公司在庭审公开领域业务持续领先，通过多元化业务仍具有进一步发展的空间”。

通过上述内容可知，与其他竞争对手相比，公司庭审公开领域业务具有较大的竞争优势，覆盖法庭数及市场份额处于领先地位。

（2）公司庭审公开领域业务优势明显，竞争力较强

公司在较早洞悉并坚信司法公开是我国司法体制改革的必然要求后，多年来坚持在法院信息化领域进行技术研发和服务探索，致力于为全国法院提供庭审公开、智能法庭以及其他智慧法院相关业务领域的产品和服务，协助各级法院以信息技术提升司法的公正与效率。通过不断对技术进行创新，公司已经在法院信息化领域形成核心竞争力和市场领先地位。截至 2023 年 6 月末，与公司在庭审公开领域业务达成合作的法庭数量为 26,425 间，占全国法庭总数的比例约为 51.22%，法院客户市场占有率居全国第一。

与其他同行业公司相比，公司在该业务领域优势明显。行业内的其他竞争者所从事的庭审公开领域业务仅仅是其主营业务中的较小部分，所从事的业务与公司虽有交集，但各自的发展战略和侧重领域不尽相同。多年来，公司深耕庭审公开领域业务，并在该领域形成了不可比拟的行业地位和竞争优势，市场占有率占据绝对优势。

综上，全国法院庭审公开领域业务存在行业细分度高、客户地域分布广的特点，公司在早期进入该领域并经多年深耕后已形成了核心竞争力，先发优势突出，并得到客户的高度认可，树立了良好的公司品牌和信誉，后续订单续签率相对较

高，具有较高的客户忠诚度，在该业务领域具有较大的竞争优势，覆盖法庭数及市场份额处于领先地位，预计未来可保持较为稳定的行业第一的竞争地位。

（二）结合智能法庭业务的主要竞争对手、市场份额变化等因素，针对性说明发行人的行业地位，报告期内服务法院数量增速放缓的原因，相关业务未来发展空间及成长性

1、公司智能法庭领域业务规模快速增加，竞争优势较为明显

（1）公司智能法庭领域业务主要竞争对手

作为智慧法院领域中的重要组成部分，公司智能法庭领域业务主要竞争对手包括华宇软件、华夏电通、天宇威视、苏州科达和海康威视等，具体情况如下：

序号	名称	简介
1	华宇软件	北京华宇软件股份有限公司（简称“华宇软件”，股票代码 300271.SZ）成立于 2001 年，主营业务是向政府部门或企事业单位提供业务信息处理、综合信息管理、办公自动化等多方面的应用软件系统，并为用户提供全面的应用解决方案。业务涵盖法律科技、智慧教育、市场监管、智能数据、智慧协同及信息技术应用创新等领域。华宇软件以“人工智能+法律服务”为优势，自主研发法律人工智能认知引擎“元典睿核”，该引擎以法律知识图谱为核心，利用自然语言处理和机器学习等先进技术，打造法律认知能力和提供法律知识智能服务，是华宇软件智慧法院、智慧检务等创新方案的核心。2021 年，华宇软件“第三代智慧审判系统”在全国法院全面推广，同时大力推动“融合法庭”建设，基于原有庭审场所无缝升级，使原有科技法庭具备互联网庭审能力，“云间”互联网法庭已成为 1000 余家法院的常态化应用，助力法院有序开展远程线上庭审业务
2	华夏电通	参见本题回复之“（一）/2/（1）发行人在庭审公开领域业务竞争中保持领先份额”
3	天宇威视	参见本题回复之“（一）/2/（1）发行人在庭审公开领域业务竞争中保持领先份额”
4	苏州科达	苏州科达科技股份有限公司（简称“苏州科达”，股票代码 603660）成立于 1995 年，是领先的视讯与安防产品及解决方案提供商，致力于以视频会议、视频监控以及丰富的视频应用解决方案帮助各类政府及企业客户解决可视化沟通与管理难题。苏州科达积累了深厚的音视频通信技术和丰富的行业实践经验，软、硬件产品和行业解决方案均具备一定的竞争优势和技术先进性，助力智慧城市建设和政企客户数字化转型，将视频结合法院业务，基于视频会议提供的视频交互能力，可实现远程庭审、执行指挥和融合式智慧法庭等智慧法庭应用，有效帮助客户实现科技法庭到智慧法庭的升级
5	海康威视	杭州海康威视数字技术股份有限公司（简称“海康威视”，股票代码 002415）成立于 2001 年，致力于将物联感知、人工智能、大数据技术服务于千行百业，引领智能物联新未来。海康威视从满足人民法院“每庭必录”实际需求出发，依托音视频编解码、AI、大数据、物联网技术，在实现庭审同步录音录像基础上，进一步提供本地庭审、专网远程庭审以及互联网庭审等多场景应用，为审判法官、书记员、当事人、运维人员、审判管理人员提供个性化服务能力，提升法庭智能化程度，辅助提升庭

序号	名称	简介
		审质效

(2) 公司智能法庭领域业务发展迅速，市场份额不断提升

经过十余年的业务发展，公司已积累了大量优质的法院客户群体，且随着公司庭审公开领域业务规模不断扩大，公司以庭审公开领域为切入点，凭借技术优势、竞争优势及客户优势，迅速进入智能法庭市场，从规范引导庭审进程，实现庭内各方信息智能交互功能，到诉前调解智能服务的推出及实现本地/远程开庭融合功能，极大的提高了客户的满意度和使用体验，满足了法官、书记员与当事人的无障碍互动需求，提升了审判效率。

截至 2023 年 6 月末，公司智能法庭领域业务服务的法院家数及法庭数量分别为 1,998 家法院和 9,173 间法庭，报告期内复合增长率分别为 14.80%和 43.80%，客户数量呈快速增长趋势。2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司智能法庭领域业务收入分别为 4,458.33 万元、9,235.81 万元、12,776.24 万元和 7,501.68 万元，2020 年度至 2022 年度复合增长率为 69.28%，业务发展良好，处于快速发展阶段，规模持续扩大。

综上，凭借良好的客户基础，基于公司对智慧法院行业及法院客户需求的深入了解，公司自 2018 年以来持续推进智能法庭领域业务，且随着所服务客户数量不断提升，业务规模不断扩大，公司智能法庭领域业务的市场份额不断提升。

2、报告期内服务法院数量增速放缓的原因

报告期内，公司智能法庭领域业务所服务的法院家数、法庭数量及营业收入情况具体如下：

时间	服务法院数量(家)	增速	服务法庭数量(间)	增速	营业收入(万元)	增速
2020.12.31/ 2020 年度	1,516	/	4,436	/	4,458.33	/
2021.12.31/ 2021 年度	1,905	25.66%	6,604	48.87%	9,235.81	107.16%
2022.12.31/ 2022 年度	2,010	5.51%	8,924	35.13%	12,776.24	38.33%
2023.6.30/ 2023 年 1-6 月	1,998	-0.60%	9,173	2.79%	7,501.68	/

通过上表可知，报告期内，公司所服务的法院家数、法庭数量和营业收入整

体呈增长趋势，智能法庭领域业务发展良好。

报告期内，公司该项业务服务法院数量增速放缓主要系：（1）业务发展阶段因素：因公司智能法庭领域业务于 2018 年才开始推进，在经历了业务开拓初期快速增长的阶段后，公司智能法庭领域业务开拓进入较为平稳的阶段，持续拓展法院及法庭客户的数量及范围，并根据法院客户的个性化需求不断完善智能法庭业务；（2）业务布局因素：自智能法庭领域业务开展以来，根据公司业务发展战略，并基于庭审公开领域业务所积累的客户群体，公司有针对性的在部分庭审公开领域业务发展规划较大、发展势头较好的区域先行试点并逐步拓展智能法庭领域业务，后续拟结合客户需求持续完善该项业务，并迅速推广至其他区域。因此，业务布局因素使得公司该阶段所服务的法院客户数量增速放缓。但基于法庭数量基数规模较大，且公司凭借技术优势及竞争优势，可满足不同客户多样性的需求，故增速仍维持较高水平。后续随着公司对智能法庭领域业务不断完善并持续推广至其他区域，该项业务规模预计将会持续增长。

综上，报告期内，基于业务发展阶段及公司业务布局等因素，公司智能法庭领域业务所服务的法院数量增速放缓具有合理性，智能法庭领域业务规模仍处于快速发展阶段，业务规模不断提升。

3、智能法庭领域业务发展空间巨大

（1）国家政策为智能法庭领域业务提供了重要保障

为加强我国政务信息化建设，政府发布了一系列政策，为我国政务信息化建设指明了方向，同时也为我国政务信息化产业的快速发展提供了政策保障。

2021 年 3 月，全国人民代表大会发布《第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，指出：“加大政务信息化建设统筹力度，持续深化政务信息系统整合。加强政务信息化建设快速迭代，增强政务信息系统快速部署能力和弹性扩展能力。”为我国政务信息化在新时期的建设指明了方向；2021 年 12 月，我国发展改革委发布了《“十四五”推进国家政务信息化规划》，指出：“要全面提升建设效能，创新政务信息化建设应用模式，加强资源集约统筹利用，实现政务信息化建设由投资驱动向效能驱动转变。”进一步明确我国政务信息化的建设要点；2021 年，最高人民法院先后发布了《人民法院信息化建设五年发展规划（2021-2025）》

《建设智慧法院促进绿色发展成效分析报告》等文件，提出：“全面建设智慧法院”“大力发展‘互联网+诉讼服务’”等意见，为我国法院信息系统和法院信息服务行业的发展提供了重要的指导作用，有效推动了我国智慧法院的快速发展。

智能法庭领域业务能够将法官从繁琐的事务性工作中解脱出来，推动我国智慧审判水平的不断提升，可有效解决“案多人少”的问题，国家一系列的鼓励政策为智能法庭领域业务持续推动提供了有利保障。

（2）智能法庭领域业务增量市场空间巨大，公司开拓客户数量仍有提升空间

截至 2023 年 6 月末，全国共有 3,498 家法院，约 5.16 万间法庭，公司智能法庭领域业务所服务的法院及法庭数量分别为 1,998 家和 9,173 间，潜在客户群体巨大。同时，随着法院信息化建设近年来持续保持稳定增长的态势，预计“十四五”期间法院信息化建设总投资与前期保持同样的增长幅度，金额约为 292 亿元。智能法庭作为法院信息化建设的重要组成部分，市场空间广阔。

公司可根据不同法院客户的需求，对智能法庭领域业务持续完善，并依据多年发展所积累的客户与产品技术优势，结合我国智慧法院建设目标和智能法庭领域的客户需求，为法院客户提供智能法庭产品及服务，助力其提升庭审效率，以不断拓展其他法院客户，持续提升市场份额。此外，公司发挥已有智能法庭的网络规模效应，已开始将智能法庭领域业务应用于看守所的远程提讯、检察院的远程讯问、行政复议的调解听证、仲裁的调解开庭、社区乡村的基层治理等领域和场景，其市场规模空间将会进一步扩大。

综上，在国家及行业出台多项政策支持背景下，随着智能法庭领域业务所服务的客户数量不断增加，业务规模不断扩大，公司的盈利能力及收入规模将不断提升，发展空间较大，成长性较好。

（三）区分司法辅助送达、受托开发项目等不同业务类型说明其他智慧法院的具体业务内容及盈利模式、获取订单的主要影响因素（是否依托于已承建的人民法院调解平台、人民法院送达平台等），人民法院调解平台、人民法院送达平台等的承建与发行人现行业务的具体关联

1、司法辅助送达、软件开发业务（受托开发项目）等其他智慧法院相关领域业务内容及盈利模式

为进一步提升司法效率，公司不断探索新的业务领域，持续推进司法辅助送达、软件开发业务等其他智慧法院相关领域业务开拓，具体情况如下：

序号	类别	业务内容	盈利模式
1	司法辅助送达业务	公司结合自主研发的集约化送达支撑系统，为法院交付的所有民商事/行政类案件文书提供集约化辅助送达服务，将法官从琐碎的业务中解放出来，使其更加专注于案件的审判，切实做到为法官减负，从而提升司法审判的效率，节约司法资源。	司法辅助送达业务盈利模式包含两种，具体如下： （1）法院全量案件辅助送达服务 以法院为单位开通服务，针对全院的法官团队提供民商事、行政类案件的送达服务，全量案件依据法院上一年的民商事、行政类案件总数确定总包价格，以 12 个月为合同约定期，新视云为约定期内的民商事、行政全量案件提供辅助送达服务。 （2）法院定量案件辅助送达服务 以法院为单位开通服务，约定一定量的民商事、行政类案件的辅助送达服务，以约定案件量*单价计算，以 1 年为合同约定期将购买的服务量消耗完，超过部分按照约定单价另行计算，按季度对账结算本年度的案件服务量及服务金额。
2	软件开发业务	软件开发业务主要系指公司接受客户委托，为客户开发满足其个性化需求的软件项目。	根据客户具体需求开发系统软件，提供软件系统和文档成果资料。其中，软件系统为能够实现合同约定功能的相关数据、代码与程序等；文档成果资料为根据合同约定提供的相关系统维护手册、用户使用手册、技术交底记录、设备软件清单、竣工总结报告等。
3	科技法庭升级业务	科技法庭升级业务主要是指公司接受客户委托，对其原有的科技法庭设备进行升级改造。	科技法庭升级业务的盈利模式主要为设备销售，即根据客户委托，向其销售相关设备，对其原有设备进行升级改造，从而达到客户提高科技法庭的智能化水平及提升庭审效率的目的。

2、公司开展司法辅助送达、软件开发等业务，主要基于公司对法院客户业务流程中的痛点及需求深入了解的基础上，凭借研发技术优势、服务优势、行业地位及规模优势等开展业务，对已承建的人民法院调解系统、人民法院送达系统等不存在重大依赖

(1) 公司开展司法辅助送达、软件开发等业务主要基于自身优势获取订单并开拓业务

公司深耕智慧法院相关领域业务多年，通过与法院客户多年的业务合作关系，对其业务流程中的痛点及需求有较为深入的了解，并可有针对性的推出相关业务，协助法院客户进一步提升司法效率。随着公司智慧法院相关领域业务不断丰富，各项业务得到了客户的高度认可，并树立了良好的公司品牌及信誉。

在司法辅助送达、软件开发等其他智慧法院业务中，公司凭借多年来形成的研发技术优势、服务优势、行业地位及规模优势等，持续开展业务并获取订单：

①研发技术优势：公司通过多年的努力，建立了较为完整的技术研发体系，产品涵盖硬件设备、应用软件和互联网平台等多个技术领域，在各项主营业务领域开发了一系列拥有自主知识产权的产品和专利，并在各级法院都得到广泛应用；

②服务优势：公司的服务模式是公司的主要商业模式，也是公司最重要的竞争力。公司构建了较为完善的线上、线下一体化的服务体系，并形成了与服务规模相匹配的服务能力。通过在公司主营业务中自主研发的软硬件技术，可高效的解决客户服务中的相关问题，客户服务体验感更好，业务粘性更高；

③行业地位及规模优势：公司的客户渗透率和客户规模均处于行业领先地位。凭借公司在智慧法院领域得到的高度认可，积累了广泛优质的客户群体，并且具有较高的客户忠诚度，使得公司根据对法院客户的深入了解，可为公司延伸的其他智慧法院业务等新产品的推广提供了坚实的基础，是公司持续健康发展的有力保证。

综上，基于公司已具备的研发技术优势、服务优势、行业地位及规模优势等，公司开展其他智慧法院相关领域业务主要依靠自身优势获取订单并开拓业务。

(2) 公司承建人民法院调解系统、人民法院送达系统，对公司行业地位业务多样性及发展方向具有辅助促进作用，但公司司法辅助送达、软件开发等业

务对相关系统的承建不存在重大依赖

①基于公司承建中国庭审公开网所积累的经验，为持续推进智慧法院建设，公司继续承建了人民法院调解系统和人民法院送达系统

人民法院调解系统和人民法院送达系统是最高人民法院推动建设一站式多元解纷和诉讼服务体系的重要组成部分，分别为全国法院开展立案前的司法调解和立案后的司法送达工作提供统一标准化的系统支撑。上述系统面向全国 3,500 余家法院法官、书记员、司法辅助人员、调解员开放使用，并由最高人民法院统一制定数据标准，实现与各级法院信息系统的数据交换。

公司依靠自身的技术能力和经验，前期已协助最高人民法院成功建设了中国庭审公开网，并取得了良好的效果。基于公司承建中国庭审公开网所积累的经验，结合公司自身对司法领域的深入理解、技术实力不断提升、业务拓展持续丰富等因素，协助最高人民法院继续承建了人民法院调解系统和人民法院送达系统，以进一步推进智慧法院建设，提升司法效率。

②人民法院调解系统和人民法院送达系统的承建与公司现行业务的关联性

公司现行业务对人民法院调解系统和人民法院送达系统不存在重大依赖，仅为公司业务发展提供辅助作用，具体如下：1）该等系统的建设可进一步提升公司在智慧法院领域内的企业品牌知名度及行业地位，为公司主营业务的持续拓展及推进，尤其对法院客户的业务推进，形成了良好的促进作用，使得公司的行业地位进一步提升，巩固公司的竞争优势；2）通过对该等系统的建设，一方面可以为公司的业务多样性提供方向，以进一步挖掘法院客户的业务需求，使公司的经营规模不断扩大；另一方面，也可以协助公司进一步了解我国司法建设的顶层设计及发展战略规划，为公司持续推进其他业务提供了思路 and 方向，使得公司可以从发展战略的角度提前布局相关智慧法院相关领域业务。

③公司司法辅助送达、软件开发等业务对人民法院调解系统和人民法院送达系统及其承建不存在重大依赖

报告期内，公司司法辅助送达业务和软件开发业务尚处于开发或成长阶段，通常是结合法院业务需求，进行的不定向业务开发或服务活动。

序号	类别	具体内容
1	软件开发业务	公司软件开发业务主要系根据法院客户的定制化需求,进行软件开发并交付其使用,具有定制化程度高,随机性较强等特点。开发涉及的具体项目内容与法院调解和送达工作没有直接相关性,与人民法院调解系统和人民法院送达系统及其承建不存在业务关联性
2	司法辅助送达业务	人民法院送达系统为各级法院开展司法送达工作提供统一标准化的支撑,有力促进和规范了法院送达工作流程。公司司法辅助送达业务仅为遵循法院司法辅助工作社会化外包的政策导向,依托人民法院送达系统,结合公司自主研发的集约化送达支撑系统,为法院提供集约化司法辅助送达服务。 该项业务不存在对人民法院送达系统及其承建产生重大依赖:因“送达难”问题一直制约着法院审判效率的提高,法院客户与公司合作司法辅助送达的目的是通过集约化送达的方式,代替过去由法官、书记员自己使用平台分散化独立送达的操作模式,以进一步提升司法效率。其他未采购公司服务的法院依然可以由法官、书记员或其他服务供应商正常使用人民法院送达系统开展工作。法院客户可依据自身实际情况,选择是否采购该项业务,以及自主选择向发行人或其他公司采购
3	科技法庭升级业务	公司科技法庭升级业务主要系根据客户委托,向其销售相关设备,对其原有设备进行升级改造。该业务与法院调解和送达工作没有直接相关性,与人民法院调解系统和人民法院送达系统及其承建不存在业务关联性

综上,公司开展软件开发业务、司法辅助送达业务及科技法庭升级业务等其他智慧法院相关领域业务,主要系根据自身的技术优势及竞争优势等,通过地推的销售模式,挖掘法院客户的业务机会。公司承建人民法院调解系统、人民法院送达系统,对公司行业地位业务多样性及发展方向具有辅助促进作用,但公司相关主营业务对该等系统及其承建不存在重大依赖。

(四) 结合产业政策、现行法院信息化建设程度(结合庭审公开、智能法庭、其他智慧法院等三项业务论述)及国家未来发展规划、下游行业空间、最新在手订单及 2022 年全年业绩情况等,充分说明发行人各项业务的成长性,相关业务增长的驱动因素(如技术、销售、行业政策等)及具体体现

1、随着人民法院信息化建设不断深入,智慧法院相关领域业务未来发展潜力巨大

(1) 产业政策频出推动智慧法院快速发展,进一步提升司法效率

从上世纪 90 年代开始,最高人民法院开启了信息化建设轨道,在经历了近 30 年的发展历程后,智慧法院建设在全国范围内快速发展,相关产业政策具体如下:

序号	政策名称	发布会议/单位	时间	主要内容
1	《最高人民法院工作报告》（2023）	最高人民法院	2023.03	智慧法院加速司法模式变革。全面推进智慧服务、智慧审判、智慧执行、智慧管理，建成全业务网上办理、全流程依法公开、全方位智能服务的智慧法院
2	《党的二十大报告》	中国共产党第二十次全国代表大会	2022.10	严格公正司法。公正司法是维护社会公平正义的最后一道防线。深化司法体制综合配套改革，全面准确落实司法责任制，加快建设公正高效权威的社会主义司法制度，努力让人民群众在每一个司法案件中感受到公平正义……强化对司法活动的制约监督，促进司法公正……
3	《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》	国务院	2022.06	到 2025 年，与政府治理能力现代化相适应的数字政府顶层设计更加完善、统筹协调机制更加健全，政府数字化履职能力、安全保障、制度规则、数据资源、平台支撑等数字政府体系框架基本形成。到 2035 年，与国家治理体系和治理能力现代化相适应的数字政府体系框架更加成熟完备，整体协同、敏捷高效、智能精准、开放透明、公平普惠的数字政府基本建成，为基本实现社会主义现代化提供有力支撑。
4	《最高人民法院工作报告》	最高人民法院	2022.03	加强智慧法院建设。智慧法院创新成果在国家“十三五”科技创新成就展全方位展示，加强智慧法院建设进入国家“十四五”规划纲要，科技赋能司法展现广阔前景。在全球率先出台法院在线诉讼、在线调解、在线运行三大规则，以人民为中心的互联网司法规则体系逐步建立。我国互联网司法从技术领先迈向规则引领，为经济社会数字化转型提供司法保障，为世界互联网法治发展贡献中国智慧中国方案。
5	《2022 年人民法院工作要点》	最高人民法院	2022.01	巩固提升智慧法院建设成果，创造更高水平的数字正义。积极参与推动数字治理。大力推进人民法院科技创新工作，充分利用智慧法院实验室加强关键核心技术攻关。充分发掘海量司法大数据的优势，加强相关领域重点案件深度研判，为经济社会发展趋势分析、加强矛盾纠纷化解、经济风险前瞻预警等提供决策参考。
6	《“十四五”推进国家政务信息化规划》	国家发改委	2021.12	要全面提升建设效能，创新政务信息化建设应用模式，加强资源集约统筹利用，实现政务信息化建设由投资驱动向效能驱动转变。构建以审判为中心的业务协同办理平台，提升“智慧法院”“智慧检务”“智慧司法”应用水平和协同能力，为全面依法治国提供决策支持。
7	《“十四五”软件和信息技术服	工业和信息化部	2021.11	未来要优化信息技术服务，面向数字化、网络化、智能化应用需求，加强典型场景下的

序号	政策名称	发布会议/单位	时间	主要内容
	务业发展规划》			算法服务，推进企业级业务连续性管理（BCM）相关技术创新。围绕数字化管理咨询、一体化集成、智能运维等，完善信息技术服务体系，提升重点行业和领域专业化信息技术服务能力。支撑构建具备感知力、控制力和决策力的信息技术服务生态。
8	《关于推动新时代人民法庭工作高质量发展的意见》	最高人民法院	2021.09	加强购买社会化服务的规模化、规范化。结合各地实际，加强人民法庭编外人员配备保障，梳理适合购买社会化服务的事务性工作范围和项目，规范有序开展向社会购买服务，建立健全公开竞标、运营监管、业务培训等制度，所需经费列入年度预算统筹保障。完善事务性工作的集约化管理工作流程，探索组建专业工作团队，集中办理文书送达、财产保全等事务
9	《建设智慧法院促进绿色发展成效分析报告》	最高人民法院	2021.08	全国法院大力推动远程音视频应用方面，建成远程审理系统提高办案效率。人民法院将继续深化智慧法院建设，坚持服务人民群众、服务审判执行、服务司法管理，促进“节能降碳，绿色发展”。
10	《最高人民法院工作报告》	最高人民法院	2021.03	坚持司法改革与信息化建设融合。健全解决执行难长效机制。深化执行改革，加强智慧执行，努力兑现当事人胜诉权益。通过制度改革和科技变革双轮驱动，助推审判体系和审判能力现代化，司法质量、效率和公信力明显提升。
11	《关于人民法院服务保障进一步扩大对外开放的指导意见》	最高人民法院	2020.09	推动涉外审判与互联网司法的深度融合。适应开放型经济新体制的需求，充分运用智慧法院建设成果，加强大数据、云计算、区块链、人工智能、5G 等前沿技术在涉外审判领域应用。建设域外当事人诉讼服务平台，为域外当事人提供高效、便捷、低成本的司法服务。完善涉外案件在线立案、在线调解、在线庭审等机制，在当事人同意的基础上运用信息化手段，最大限度为中外当事人参与诉讼提供便利。
12	《最高人民法院关于完善统一法律适用标准工作机制的意见》	最高人民法院	2020.09	各级人民法院应当深化智慧法院建设，为统一法律适用标准提供信息化保障。最高人民法院加快建设以司法大数据管理和服务平台为基础的智慧数据中台，完善类案智能化推送和审判支持系统，加强类案同判规则数据库和优秀案例分析数据库建设。
13	《关于深化司法责任制综合配套改革的实施意见》	最高人民法院	2020.08	加强智慧数据中台建设。各高级人民法院应当依托智慧法院建设，大力推进辖区法院区块链技术应用，积极探索智能合约深度应用，加强以司法大数据管理和服务平台为基础的智慧数据中台建设。各级人民法院应当进一步探索拓展人工智能、5G 等现代科技

序号	政策名称	发布会议/单位	时间	主要内容
				在审判工作中的应用形态，完善“电子档案为主，纸质档案为辅”的案件归档方式。
14	《最高人民法院 关于人民法院贯彻 落实党的十九届四 中全会精神推进审 判体系和审判能力 现代化的意见》	最高人民 法院	2020.04	加快实施《人民法院信息化建设五年发展规划》，研究制定人民法院信息系统总体设计方案，补齐智能化服务短板，提升信息化建设水平。积极推进互联网、人工智能、大数据、云计算、区块链、5G 等现代科技在司法领域的深度应用，提升智慧审判、智慧执行、智慧服务、智慧管理水平，实现司法审判质量变革、效率变革、动力变革。
15	《关于建设一站 式多元解纷机制一 站式诉讼服务中 心的意见》	最高人民 法院	2019.08	提出全面建设集约高效、多元解纷、便民利民、智慧精准、开放互动、交融共享的现代化诉讼服务体系，实现一站式多元解纷、一站式诉讼服务，努力让人民群众在每一个司法案件中感受到公平正义。
16	《关于建设一站 式多元解纷机制一 站式诉讼服务中 心的意见》	最高人民 法院	2019.08	完善集约化诉讼服务机制，建立集约送达机制，全面应用人民法院统一送达平台，配备专门送达团队，负责预约送达、直接送达、留置送达、邮寄送达、委托送达、转交送达、代收送达、公告送达等送达实施事务；完善社会化服务机制，将能够由社会第三方辅助完成以及能够外包的服务性工作全部剥离出来，通过购买服务，由社会化专业化团队开展
17	《关于加强综合 治理从源头切实 解决执行难问题 的意见》	中央全面 依法治国 委员会	2019.07	区分执行权核心事务与辅助性事务，明确执行辅助事务外包的范围，建立辅助事务分流机制，探索将案款发送、送达，以及财产查控、司法拍卖中的执行辅助事务适度外包
18	《关于深化执行 改革健全解决执 行难长效机制的 意见——人民法 院执行工作纲要 （2019-2023）》	最高人民 法院	2019.06	提出坚定不移加强执行信息化建设，以信息化实现执行模式的现代化；继续加强执行规范化建设，对消极执行等不规范执行行为“零容忍”；深入推进执行改革，激发体制机制活力；加强执行队伍建设，打造新时代“执行铁军”。
19	《关于深化人民 法院司法体制综 合配套改革的意 见——人民法院 第五个五年改革 纲要（2019-2023）》	最高人民 法院	2019.02	全面推进智慧法院建设，推动建立跨部门大数据办案平台，促进语音识别远程视频、智能辅助、电子卷宗等科技创新手段深度运用，有序扩大电子诉讼覆盖范围，推动实现审判方式、诉讼制度与互联网技术深度融合，构建中国特色社会主义现代化智慧法院应用体系。
20	《第五个五年改 革纲要》	最高人民 法院	2019.02	健全完善人民法院购买社会化服务工作机制，推动部分事务集约化社会化管理
21	《关于进一步全 面落实司法责任 制的实施意见》	最高人民 法院	2018.12	人民法院应当切实减轻审判事务性工作负担。审判辅助事务可以实行集约化管理，建立专门实施文书送达、财产保全、执行查控、文书上网、网络公告等事务的工作团队，提升工作效能。充分运用市场化、社会化资源，

序号	政策名称	发布会议/单位	时间	主要内容
				探索将通知送达、材料扫描、卷宗归档等辅助事务外包给第三方机构，将协助保全、执行送达等辅助事务委托给相关机构，提高办案效率
22	《<关于进一步加强民事送达工作的若干意见>的通知》	最高人民法院	2017.07	可以根据实际情况，有针对性地探索提高送达质量和效率的工作机制，确定由专门的送达机构或者由各审判、执行部门进行送达”“在送达工作中，可以借助基层组织的力量和社会力量，加强与基层组织和有关部门的沟通、协调，为做好送达工作创造良好的外部环境。有条件的地方可以要求基层组织协助送达，并可适当支付费用
23	全国司法体制改革推进会		2017.07	司法辅助事务外包是司法机关减负增效的重要途径

综上，近年来，国家及产业政策不断推出，持续助力智慧法院建设，积极促进人民法院信息化建设中信息共享、业务协同等方面的发展，以进一步提升我国司法效率。

（2）智慧法院建设未来市场空间广阔

除前述产业政策的支持为智慧法院领域创造了良好的市场环境及巨大的市场前景外，智慧法院未来市场容量和增长潜力还体现在如下方面：

①法院审理案件不断增长推动司法信息化提速

随着经济的发展和法制建设的不断完善，人民法制观念和维权意识的不断提升，我国人民法院审理案件数量不断上升。案件数量的增长，为法院及时迅速地处理信息带来一定的困难，也为司法公开、公正提出了更高要求。信息化的出现，使各个法院之间的联系更加畅通，数据的处理分析更加快捷，极大提高了我国司法效率。同时，通过建立统一的司法公开平台，法院系统可以进一步提高庭审过程的公开透明，提升受众对司法案件的关注度。

近年来，法院信息化建设持续保持稳定增长的态势，“十三五”期间全国法院信息化建设总预算 216 亿元，比“十二五”总投资 160 亿元增长 35%，预计“十四五”期间法院信息化建设总投资保持同样的增长幅度，约为 292 亿元。智慧法院领域作为法院信息化建设的重要组成部分，发展前景良好，市场空间广阔。因此，不断增长的案件数量推动了法院司法信息化需求的不断增长，进而为本市场未来发展提供了有力保障。

②现有各级法院智能应用系统建设及更新换代需求巨大

在有关政策指导下，近年来，智慧法院的建设速度增长较快，各地方各级人民法院都已步入分期部署的规模建设阶段。

因各地各级法院建设层次和步伐差异较大，存留的未来市场容量和增长潜力巨大。最高人民法院自 2013 年开始大力推进“司法公开三大平台建设”项目，“十三五”期间建设覆盖全国法院的信息系统，法院行业刚进入信息系统的密集建设期，“十四五”期间将要全面提升建设效能，创新政务信息化建设应用模式。此外，部分省高院和市中院的法院信息化建设起步较早，前期投入力度较大，已建成的智慧系统在信息资源的统一管理、调用及共享等功能尚待完善，加之声音、图像等视讯技术的发展速度较快，其应用系统的升级改造速度也在加快，对整体市场容量也起到了放大作用。

综上，随着人民法院信息化建设不断深入，智慧法院进入新的建设发展阶段，未来发展潜力巨大，市场前景广阔。

2、公司各项主营业务具有可持续性 & 成长性

（1）各项产业政策频繁推出，为公司各项主营业务提供良好的发展环境，促进公司主营业务持续发展

随着科技的进步，我国法院的智慧化改造步入新的阶段，相关产业政策频出，以进一步推动智慧法院的建设，明确了智慧法院的发展方向，为司法公平公正以及高效率的实现提供了行之有效的方案，也为各企业参与建设智慧法院创造了良好的市场环境。具体产业政策详见本题回复之“1/（1）产业政策频出推动智慧法院快速发展，进一步提升司法效率”。报告期内，公司在相关产业政策的指导下，各项主营业务发展情况良好，同时不断开拓其他智慧法院相关领域业务，未来发展前景广阔。

（2）因人民法院信息化建设中各项业务发展速度不同，公司各项主营业务在人民法院应用程度有所不同

①庭审公开领域业务为人民法院信息化建设较早涉及的领域，法院信息化建设程度较高

深化司法公开是全面推进依法治国的重要内容，是确保司法公正、提升司法公信力的内在要求。自 2008 年以来，最高人民法院持续推进庭审公开工作，并在最高人民法院工作报告（2023 年）中，继续强调公开的重要性，持续推进审判流程、庭审活动等方面的公开化。

随着庭审公开持续推进，各级人民法院积极配合，充分发挥中国庭审公开网全国统一平台的优势和功能，加强重大社会热点案件庭审直播工作，增加公开数量，提高庭审质量，丰富公开渠道，不断扩大庭审公开工作的关注度和社会影响力，在经历了十余年的发展历程中，取得了突出的成效，信息化建设程度较深。

2023 年以来，发行人根据法院客户的需求，积极对软硬件产品和服务进行了功能升级，相关升级已经完成并得到广泛应用，有力的支持了法院庭审公开方式方法的完善和优化。法院客户上述庭审公开方式方法的完善和优化，也为发行人进一步积累了产品竞争优势，提高了技术竞争壁垒。

②随着人民法院信息化建设不断深入，为进一步提升司法效率，智能法庭业务及其他智慧法院业务不断推出，人民法院信息化建设程度逐渐提升

随着人民法院信息化建设不断深入，庭审公开已无法满足法院、法官及当事人的需求。2018 年 4 月，最高人民法院发布的《人民法院信息化建设五年发展规划（2018-2022）》，明确提出了要完善科技法庭的建设：“各级法院要运用语音识别、图像识别、视频检索、人脸识别、语义理解等人工智能的手段，加快科技法庭的建设和应用模式的创新升级。”上述需求给市场参与者提供了新的业务方向，智能法庭领域业务随即推出，进一步提升了司法效率。

此外，自 2017 年起，因案件数量不断增加，为解决“案多人少”及“送达难”的问题，进一步提升司法审判的效率，节约司法资源，法院对其他智慧法院相关领域业务中的司法辅助送达业务需求不断提升，公司结合该需求逐步推进司法辅助送达业务，进一步丰富公司的业务种类。

因上述业务发展时间较短，仍处于市场开拓及快速发展阶段，故与庭审公开领域业务相比，人民法院信息化程度相对较低，未来发展潜力巨大。

（3）公司各项业务持续发展具有合理性

公司作为行业中的优势企业，随着各项行业政策的持续出台及落地，促进了

公司各项产品及服务的不断升级，从而获得更多的客户资源，带动各项业务和盈利规模不断扩大。公司各项业务具有增长性，具体如下：

①技术优势为良好的服务提供了有效保障

公司较早洞悉并坚信司法公开是我国司法体制改革的必然要求，多年以来，坚持在这一细分领域进行技术研发和服务探索，借助互联网、云计算技术为行业客户提供高性价比的服务。

公司拥有从端到云的综合研发能力，高度重视产品研发和技术积累，通过多年的努力建立了较为完整的技术研发体系，产品涵盖硬件设备、应用软件和互联网平台等多个技术领域，并在公司各主营业务开发了一系列拥有自主知识产权的产品和专利，并在各级法院都得到广泛应用，构建了较为完善的线上、线下一体化的服务体系，并形成了与服务规模相匹配的服务能力，为公司主营业务持续开拓改进、优化升级提供了有效保障，可以更好的服务客户，保持长期的业务合作关系。

②优质的客户资源为公司开展智慧法院相关领域业务提供了良好的平台

凭借公司提供优质的服务，经过十余年的发展，公司树立了良好的公司品牌和信誉，积累了大量的优质客户资源，具有较高的客户忠诚度，使得公司客户渗透率和客户规模均处于行业领先地位。

在人民法院信息化建设不断推进的进程中，随着客户需求不断增加，公司结合频出的产业政策，以提升司法效率为目的，不断开拓创新，向客户提供智能法庭领域业务、其他智慧法院领域业务等多样化服务，并得到了客户的认可。凭借优质的客户资源，公司主营业务快速发展，进一步促进了公司经营规模的不断扩大。

综上，报告期内，公司各项业务发展情况良好，主营业务收入呈逐年快速增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

主营业务领域	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
庭审公开	11,418.10	47.99%	23,797.09	53.08%	24,411.62	62.98%	23,516.19	76.70%

主营业务领域	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能法庭	7,501.68	31.53%	12,776.24	28.50%	9,235.81	23.83%	4,458.33	14.54%
其他智慧法院	4,872.24	20.48%	8,253.09	18.41%	5,112.08	13.19%	2,686.70	8.76%
合计	23,792.02	100.00%	44,826.42	100.00%	38,759.51	100.00%	30,661.22	100.00%

截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单金额约为 3.27 亿元，在手订单充足。

综上，报告期内，公司各项业务发展情况良好，在手订单充足，凭借庭审公开领域业务积累的客户基础，结合公司研发技术优势、服务优势、行业地位及规模优势等，在国家及行业出台多项支持政策的背景下，公司智能法庭领域业务和其他智慧法院领域业务发展迅速，未来发展潜力巨大。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师履行以下核查程序：

1、访谈公司管理层及相关人员，通过公开渠道查询发行人庭审公开领域业务的主要竞争对手基本情况、市场覆盖范围等信息，并结合前次申报材料，了解公司庭审公开领域业务的增量市场空间，分析发行人及主要竞争对手的行业地位、变化情况，以及相关业务的成长性；

2、访谈公司管理层及相关人员，通过公开渠道查询发行人智能法庭领域业务的主要竞争对手基本情况、市场份额变化等信息，了解发行人的行业地位，报告期内服务法院数量增速放缓的原因，相关业务未来发展空间及成长性；

3、访谈公司管理层及相关人员，了解其他智慧法院领域业务业务内容及盈利模式、获取订单的主要影响因素，以及人民法院调解系统、人民法院送达系统等承建与发行人现行业务的具体关联；

4、查阅智慧法院相关产业政策及国家未来发展规划，访谈公司管理层及相关人员，了解法院信息化建设程度、下游行业空间等方面信息，统计 2022 年末在手订单及 2022 年全年业绩情况等，分析发行人智慧法院建设未来市场发展空间，以及公司各项主营业务的成长性等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人庭审公开领域业务发展情况具有可持续性，发行人庭审公开领域业务法庭覆盖率下降主要系全国法庭数量增长及更新导致被动下降所致；与同行业公司相比，公司庭审公开领域业务优势明显，竞争力较强，庭审公开领域业务仍具有可持续性及其成长性。

2、报告期内，发行人智能法庭领域业务规模快速增加，市场份额不断提升，竞争优势较为明显；该项业务服务法院数量增速放缓主要系业务发展阶段、业务布局因素所致，增速放缓具有合理性；发行人智能法庭领域业务规模不断提升，未来发展空间较大。

3、发行人开展司法辅助送达、软件开发等业务，主要基于公司对法院客户业务流程中的痛点及需求深入了解的基础上，凭借研发技术优势、服务优势、行业地位及规模优势等开展业务，公司承建人民法院调解系统、人民法院送达系统，对公司行业地位业务多样性及发展方向具有辅助促进作用，但公司相关主营业务对该等系统及其承建不存在重大依赖。

4、报告期内，发行人各项业务发展情况良好，在手订单充足，公司各项业务未来发展具有持续性及其成长性。

问题 3、关于核心技术先进性的具体体现及发明专利

根据申报材料：

（1）截至目前，发行人拥有 7 项核心技术，主要可归纳为 3 个类别，包括视频云平台、法庭音视频信号融合处理技术、智能运维技术，相关技术来源均为集成创新。

（2）截至目前，发行人拥有 8 项发明专利，均为继受取得。

请发行人：

（1）结合关键技术指标、实现的主要功能等，说明视频云平台等三类核心技术的进入门槛及难度，与行业通用技术和同行业可比公司的技术路线或性能指标的差异情况，发行人核心技术先进性的具体体现；外部竞争对手进入智慧法庭业务所需的资质、资源和技术积累情况及相关难度的具体体现。

（2）说明继受取得发明专利的具体情况，包括继受取得时间、转让方式及定价公允性、会计处理及后续计量情况、转让方与发行人及其关联方之间关系、是否存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷；继受取得专利与核心技术之间的关系，对各期收入及毛利的贡献情况。

（3）结合核心技术来源均为集成创新、发明专利均为继受取得等业务特点及与同行业可比公司的对比情况，说明发行人创新能力的具体体现。

（4）结合上述情况，进一步论证发行人是否符合创业板定位。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）结合关键技术指标、实现的主要功能等，说明视频云平台等三类核心技术的进入门槛及难度，与行业通用技术和同行业可比公司的技术路线或性能指标的差异情况，发行人核心技术先进性的具体体现；外部竞争对手进入智慧法庭业务所需的资质、资源和技术积累情况及相关难度的具体体现

1、公司三类核心技术进入门槛较高，难度较大，具有先进性

截至本问询函回复出具日，公司自主研发并掌握了 7 项核心技术，可归纳为三个类别，即视频云平台、法庭音视频信号融合处理技术和智能运维技术，应用于公司庭审公开领域业务、智能法庭领域业务及其他智慧法院领域业务，上述核心技术具体情况如下：

序号	核心技术	简介
1	视频云平台技术	视频云平台技术以云计算技术为基础，采用分布式架构设计，实现直播、点播、转码、存储、分发、数据统计等业务功能集群，通过实时监控、任务调度、服务编排等技术实现计算资源的动态伸缩，提升计算资源的利用率，在保障视频服务高可靠性的同时，可应对突发资源的需求，有效提升计算资源效率。目前该平台已具备可支撑年直播案件 600 万场次、日均直播案件 3 万场次的能力
2	法庭音视频信号融合处理技术	该技术旨在处理多源异构的法庭内音视频信号，由于法院既有音视频系统建设厂商众多，且音视频信号输出接口、格式、协议编码等也多种多样，为屏蔽差异性，通过开发兼容多种信号格式的硬件接口模块、流媒体协议以及编码适配模块，将前端信号统一转换为标准信号、协议以及编码，大幅提升直播前端设备的适配性。目前，以该技术为基础的直播设备已在全国绝大多数地区法院内部署，接入数万法庭的音视频信号
3	智能运维技术	该技术通过汇聚前端信号处理设备和业务系统、云端业务系统、视频处理、分发等系统的实时运行日志，导入到实时数据分析平台，通过异常检测算法，自动识别出从法庭设备到云平台、用户终端整条链路中的异常问题、故障点，实现自动告警、自动或辅助故障定位、自动或辅助故障处理、数据链路自动路由等功能，提升整体系统的可靠性

针对上述三项核心技术，公司不断加强研发投入，对核心技术进行持续升级及优化，以保障公司主营业务持续发展，确保公司在细分行业内处于竞争优势地位。公司核心技术具有先进性，具体情况如下：

序号	核心技术	技术简介与主要功能	技术路线及技术指标对比		技术特点及先进性
			公司	行业及同行业其他公司	
1	视频云平台技术	视频云平台技术以云计算技术为基础,采用分布式架构设计,实现直播、点播、转码、存储、分发、数据统计等业务功能集群,通过实时监控、任务调度、服务编排等技术实现计算资源的动态伸缩,提升计算资源的利用率,在保障视频服务高可靠性的同时,可应对突发资源的需求,有效提升计算资源效率。 该技术可以支撑庭审公开流媒体的网络传输,音视频处理,录像存储,直播观看以及录像回看等业务功能。目前该平台已具备可支撑年直播案件 600 万场次、日均直播案件 3 万场次的能力。	(1) 分布式架构设计,扩展性较强; (2) 通过任务调度、服务编排等实现计算资源的动态伸缩,即对服务器等计算资源进行动态调整,可应对突发资源的需求,进一步提升播放的质量及效率; (3) 支持 1 万路庭审信号并发直播以及录制; (4) 支持 10 万观众同时在线观看,具备动态扩展能力; (5) 支持延时可调, 30-1800 秒	(1) 单体或集群式架构,扩展性较弱; (2) 不具备动态伸缩能力,无法应对突发高峰对计算、带宽等资源的需求; (3) 支持 100 路庭审信号并发直播及录制; (4) 支持 1000 观众同时在线观看; (5) 支持延时可调, 60-120 秒	采用了以云计算为基础的分布式架构设计,可支撑大并发量直播、大用户量观看,具备动态伸缩能力
2	法庭音视频信号融合处理技术	该技术旨在处理多源异构的法庭内音视频信号,由于法院既有音视频系统建设厂商众多,且音视频信号输出接口、格式、协议编码等也多种多样,为屏蔽差异性,通过开发兼容多种信号格式的硬件接口模块、流媒体协议以及编码适配模块,将前端信号统一转换为标准信号、协议以及编码,大幅提升直播前端设备的适配性。 该技术作为庭审公开中庭审信号的入口,对法庭内的不同技术标准的前端音视频信号进行统一采集以及后续处理。目前,以该技术为基础的直播设备已在全国绝大多数地区法院内部署,接入数万法庭的音视频信号。	(1) 通过开发专用软硬件接口集成至专用编码器,对全国各地法庭内音频、视频设备进行适配; (2) 支持 VGA、HDMI、SDI 信号接入; (3) 支持 RTSP、RTMP、RTP 等流媒体信号接入; (4) 支持 MPEG-2、MPEG-4、H.264、H.265、VP8 等视频编码, AAC、G.711/G.729、Opus 等音视频编码; (5) 音视频信号故障率<1%	(1) 通过外部安装通用信号转换器进行接入信号转换; (2) 支持 VGA、HDMI、SDI 信号接入; (3) 支持 RTSP、RTMP、RTP 等流媒体信号接入; (4) 支持 MPEG-2、MPEG-4、H.264、H.265 等视频编码, AAC、G.711/G.729 等音视频编码; (5) 音视频信号故障率<10%	对法庭内各种非标信号具有较好的适配性,系统集中度高,安装便捷,故障率较低
3	智能运	该技术通过汇聚前端信号处理设备和业务	(1) 对全链路日志进行汇集,	(1) 对各子系统日志进行汇	通过对终端到服务

序号	核心技术	技术简介与主要功能	技术路线及技术指标对比		技术特点及先进性
			公司	行业及同行业其他公司	
	维技术	系统、云端业务系统、视频处理、分发等系统的实时运行日志，导入到实时数据分析平台，通过异常检测算法，自动识别出从法庭设备到云平台、用户终端整条链路中的异常问题、故障点，实现自动告警、自动或辅助故障定位、自动或辅助故障处理、数据链路自动路由等功能，提升整体系统的可靠性。该技术对公司主营业务中终端到云端整体链路的运行日志进行实时采集分析，对异常情况进行告警以、定位以及恢复，可保障系统的整体可靠性。	导入至实时数据分析平台； （2）通过异常检测算法，对突发情况或者异常情况进行识别； （3）支持 PB 级数据分析能力； （4）支持异常检测算法； （5）服务可靠性 99%以上	集，导入至日志数据库； （2）通过简易数据指标反馈系统运行状态，运维人员通过用户界面手工对日志进行分析，辅助故障定位； （3）支持 TB 级数据分析能力； （4）支持指标聚合； （5）服务可靠性 95%以上	端的全链路日志的搜集和实时分析，对链路中的异常问题、故障点进行自动或辅助告警、定位、处理，提升系统整体的可观测性和可靠性

数据来源：公开及招投标信息整理

通过上表可知，三类核心技术的门槛及难度主要体现在技术设计方面（可支撑大量并发直播及录制、具备动态伸缩能力等）、适配性强（系统集中度高、安装便捷等），以及故障率低（分析能力强、系统可观测性及可靠性强等）。与行业及其他同行业公司相比，公司核心技术具有先进性，并依靠相关核心技术，对公司主营业务的直播、适配性、故障率及稳定性均有较大改善，可以为客户提供更好的服务，以便公司与客户保持业务粘性，持续推进公司各项主营业务的发展。

2、外部竞争对手进入智慧法庭业务所需的资质、资源和技术积累情况及相关难度的具体体现

基于客户及业务的特点及特殊性，智慧法院相关领域业务主要在对行业的理解程度、市场开拓及客户服务、产品技术能力及客户壁垒等方面，对供应商的要求较高，具体情况如下：

（1）所需资质情况

公司目前从事的主营业务所需的资质情况具体可参见本问询函回复之“问题1/1.2/一/（一）开展现行三类业务（庭审公开、智能法庭、其他智慧法院等）所需的必要经营资质及取得情况，即将到期的经营资质续展情况；广播电视节目制作经营许可证与发行人现有业务之间的关联性”相关内容。

（2）行业理解程度

智慧法院相关领域业务是司法领域较为专业的领域，主要围绕法院各方面的工作的需要发掘业务，业务知识体系涉及国家司法体系的设计思想、法治国家的建设思路、审判流程的法律规定、司法改革的前瞻探索等诸多方面，因此，基于司法领域及智慧法院相关领域业务具有较高的行业认知壁垒，对外部竞争对手的行业理解及认知程度提出了较高的要求。

（3）市场开拓及客户服务方面

智慧法院相关领域业务市场拓展的对象主要为全国各级人民法院，具体业务需求从法院部门来看，包括立案庭、审管办、业务庭、执行局、技术处等部门相关业务领域；从司法流程来看，包括调解、立案、送达、审判、执行等诸多业务流程。各级人民法院选择合格供应商时，通常要求供应商既要了解法院内部具体

部门的需求，又要具备协调资源、贯通前后端业务流程的能力，故对供应商的市场拓展及服务能力提出了较为全面的要求。发行人因深耕智慧法院相关领域多年，各项主营业务与法院客户之间形成了紧密的耦合关系，使得发行人能够稳定、可靠、全面，并且高质量的为法院客户提供庭审直播及智能法庭等相关领域的服务，从而形成了独特的竞争优势以及业务壁垒。

（4）产品技术能力方面

产品技术的升级优化和迭代是供应商对客户长期服务的过程中不断深入了解，以及持续满足客户提出的需求而形成。智慧法院相关领域业务主要聚焦采用人工智能、大数据、云计算等现代科技手段，与法院实际业务紧密结合落地，推动智慧法院向智能化、在线化等方面发展，其核心是将现代科技落实到各个具体的应用场景中，如调解、庭审公开、审判等业务流程，以进一步提升司法效率。

一方面，基于法院客户的工作性质，其业务数据庞大、结构复杂且非结构化数据多，为了保证法院与政府、检察院、群众之间的业务关系流畅，不同部门之间达到信息共享的状态，供应商的技术需要达到较高的水平。同时，随着业务的不断扩大，智慧法院的社会影响力随之不断上升，各类广受关注的热点案件对系统的稳定性和伸缩性提出了较高的性能要求。在持续服务中，供应商需配备较强的服务团队，能够快速响应客户即时要求，持续进行应用系统的发展规划及更新升级，对供应商的技术实力和研发管理水平提出了较高的要求；另一方面，随着数据安全的重要性不断提升，法院对其自身的数据安全及保护提出了较高要求，为配合法院客户提出的要求，供应商需持续提供全面的服务保障，对软件系统持续升级调整，使综合实力高的供应商脱颖而出。

由此可见，产品技术能力是智慧法院相关领域业务开展的重要支撑，若供应商不具备相关业务的产品技术能力，不熟悉法院业务运行模式，外部竞争对手无法持续推进智慧法院相关领域业务，更无法长期维护客户。

（5）客户壁垒方面

对于智慧法院产品及服务，法院客户一旦建立使用习惯，其转换服务商的成本较高，需要对原有软硬件系统进行更换，重新开展人员培训及适应新的操作软件等工作。同时，基于稳定性、可靠性等因素，由于更换新服务商可能存在后续

服务质量不确定性问题，为避免付出较高的试错成本，法院客户通常选择具有长期合作关系、产品质量稳定、服务及时优质的供应商。

只有具备成熟技术及产品、深入了解法院客户，并且在智慧法院领域精耕细作，为法院客户提供长期专业化服务的供应商，才能得到客户认可且形成智慧法院相关领域业务的先发优势及竞争优势，对其他外部竞争者形成了较高的客户壁垒。

综上，智慧法院领域对供应商要求较高，主要包括对行业的理解程度、市场开拓及客户服务、产品技术能力及客户壁垒等方面。公司主营业务经过多年发展，已得到客户了客户的高度认可，形成了先发优势及竞争优势，外部竞争者对公司主营业务的影响相对有限。

（二）说明继受取得发明专利的具体情况，包括继受取得时间、转让方式及定价公允性、会计处理及后续计量情况、转让方与发行人及其关联方之间关系、是否存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷；继受取得专利与核心技术之间的关系，对各期收入及毛利的贡献情况

1、继受取得发明专利的具体情况，包括继受取得时间、转让方式及定价公允性、会计处理及后续计量情况、转让方与发行人及其关联方之间关系、是否存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷

（1）继受取得发明专利的具体情况

截至本问询函回复出具日，发行人继受取得的发明专利共有 8 项，均由南京信息工程大学（以下简称：“南信工”）处继受取得，具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	继受取得时间	转让定价（万元）
1	基于分数阶偏微分方程的图像去噪方法	ZL201710456403.0	2021.02.10	3.00
2	一种基于四阶偏微分方程的图像去噪方法	ZL201610899325.7	2021.02.09	2.00
3	一种基于标记码的鲁棒大容量数字水印方法	ZL202010441258.0	2021.12.15	3.00
4	基于图像纹理信息构建损失函数的高分辨率图像预测方法	ZL201810517138.7	2021.12.20	3.00
5	一种改进的非线性自适应语音端点检测方法	ZL201710139880.4	2021.12.15	2.00
6	基于混响环境下麦克风阵列波	ZL201611150238.8	2021.12.22	2.00

序号	专利名称	专利号	继受取得时间	转让定价（万元）
	束形成方法			
7	一种基于三阶张量自编码网络的视频压缩方法	ZL201811168316.6	2022.11.23	3.00
8	一种基于 TCP 和 UDP 的秘密信息传输方法及其系统	ZL202010143788.7	2022.12.01	3.00

根据发行人与南信工签订的专利权转让合同，相关专利技术转让的性质为永久性的专利权转让，国家专利局审核合格后，专利权正式转让给甲方（新视云），不存在其他他项权情形。

上述专利的价格由南信工根据相关专利的研发投入成本和技术价值提出报价，新视云与南信工在此基础上自由协商确定，定价公允，双方不存在争议。

（2）转让方与发行人及其关联方之间关系、是否存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷

经对发行人股东、董事、监事和高级管理人员访谈，同时查询南信工官方网站及对转让方相关人员进行访谈等，南信工与发行人及其关联方之间也不存在关联关系。

根据公司（甲方）与南信工（乙方）签订的《专利权转让服务合同》第三条：“以上专利技术转让的性质为永久性的专利权转让。甲方支付完全部专利权转让费用，乙方协助办妥专利转让手续，并经国家专利局审核合格后，该专利权正式转让给甲方。”

经核查相关转让专利的付款凭证、变更登记簿、中国裁判文书网，并访谈转让方相关人员，上述专利转让费用均已支付，专利所有权人已经完成变更，双方不存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

（3）会计处理及后续计量情况

①初始计量

公司按照取得时的成本，对继受取得的发明专利进行初始计量。公司在取得相关专利权证书时，根据与受让方签订的相关协议中约定的价款，确认无形资产——专利权，具体会计处理如下：

借：无形资产——专利权

应交税费——应交增值税（进项税额）（如有）

贷：银行存款

②后续计量

A、无形资产摊销

在确定无形资产——专利权的摊销年限时，公司根据各项具体的专利权权属的法定寿命、经济寿命孰短确定相应的摊销年限，即各项专利权权属的剩余年限、预计给公司带来经济利益的年限二者孰短确定各项专利权权属的摊销年限。

根据上述原则，公司预计各项专利权的经济寿命为5年，即摊销年限为5年，并按照直线法对其进行摊销，同时预计各项专利权的净残值为0。具体会计处理为公司在确认无形资产——专利权的当月，按照直线法对专利权进行摊销，并将摊销金额计入当期损益。

B、无形资产减值

公司在专利权出现减值迹象时，对无形资产——专利权进行减值测试。

截至2022年末，公司预研业务的发展方向未出现重大变化，各项专利权未发生减值迹象。

综上，公司继受取得发明专利相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，各项专利权未发生减值迹象。

2、继受取得专利与核心技术之间的关系，对各期收入及毛利的贡献情况

（1）部分继受取得的专利在核心技术中仅起到改善作用，并非核心技术的核心，重要性程度较低

截至本问询函回复出具日，公司共有8项继受取得的发明专利，其中，仅有4项继受取得的发明专利与公司的核心技术相关联，具体情况如下：

继受取得的专利情况								核心技术情况		专利在主营业务中作用
序号	专利名称	专利类别	专利权人	取得方式	专利号	授权公告日	有效期至	对应核心技术	技术概要	
1	基于分数阶偏微分方程的图像去噪方法	发明	新视云	继受取得	ZL201710456403.0	2019.09.27	2037.06.15	IP 视频信号融合处理	对法院行业各厂商提供的 IP 视频信号进行统一融合处理，屏蔽各厂商的技术实现差异，统一编码、传输协议	在庭审公开应用中，法庭内视频信号需要经过图像采集、编码、传输等一系列环节，最终实现庭审公开领域业务的直播、录播等功能。继受取得的专利只是为了解决某些特定环境下的信号失真问题，对庭审公开领域业务的直播、录播等核心功能不会产生实质影响，其所体现的作用仅为改善作用。
2	一种基于四阶偏微分方程的图像去噪方法	发明	新视云	继受取得	ZL201610899325.7	2019.11.22	2036.10.13			
3	一种改进的非线性自适应语音端点检测方法	发明	新视云	继受取得	ZL201710139880.4	2020.06.16	2037.03.09	指向性麦克风阵列	利用阵列式麦克风，应用波速成型算法，进行指向性收音，减少干扰	智能法庭主要以智能法庭终端为载体，提供庭审辅助、智能调解等功能。继受取得的专利只是为了提升智能法庭业务便利性的问题，通过外置终端同样可以完成上述功能，继受取得的专利应用与否并不影响智能法庭业务的主体功能。
4	基于混响环境下麦克风阵列波束形成方法	发明	新视云	继受取得	ZL201611150238.8	2020.10.09	2036.12.13			

上述 4 项专利对应公司 IP 视频信号融合处理和指向性麦克风阵列核心技术。2 项核心技术均主要以算法及软件著作权为依托开展，继受取得的发明专利仅起到改善作用，且通过其他方式同样可以替代专利所起作用，并未在核心技术中产生重要影响。此外，继受取得的发明专利授权公告日均为 2019 年及以后，发行人继受取得的时间均为 2021 年及以后，均在发行人主营业务发展已较为稳定之后取得，亦未对公司主营业务产生重要影响。

（2）公司主营业务及核心技术主要以软件算法及软件著作权为依托开展，与继受取得的专利关联程度较低

公司是国内领先的面向法院信息化的综合服务提供商，致力于为法院提供庭审公开及智能法庭建设和运维服务的综合解决方案。公司的主营业务包括庭审公开、智能法庭和其他智慧法院相关领域业务，所属行业为“软件和信息技术服务业（I65）”之“信息系统集成服务（I6531）”。

公司依托自主开发的软件算法及软件著作权，通过自主研发的硬件设备，完成音视频信号的采集和处理，利用音视频分析处理、流媒体、云计算等技术构建应用软件系统，综合运用云计算、大数据、人工智能等新技术手段，为各地法院、法官和诉讼参与人等主体提供全方位的直播、录播、云端存储及智能服务等。

综上，公司主营业务及核心技术开展主要依靠自主开发的软件算法及软件著作权，与继受取得的专利关联性较低。

（3）因上述继受取得的发明专利对核心技术重要程度较低，对核心技术仅起到改善作用，并未形成实质性影响，故其对各期收入及毛利的贡献较低

通过上述分析可知，公司 4 项继受取得的发明专利对核心技术仅起到改善作用，并未形成实质性影响，同时，针对上述继受取得的发明专利在主营业务中所起的作用，公司可通过算法迭代、外置硬件等方式方法进行替代，该改善作用并未对公司的主营业务产生实质性影响，未对产品的单价及成本带来影响，故其对各期收入及毛利的贡献程度较低。

（三）结合核心技术来源均为集成创新、发明专利均为继受取得等业务特点及与同行业可比公司的对比情况，说明发行人创新能力的具体体现

1、公司主营业务主要向法院客户提供信息化等软件服务，其核心技术来源于自主研发创新，通过自行开发设计的软件算法或产品，将其进行整合并持续迭代升级，并非依靠继受取得发明专利进行简单集成而形成核心技术并开展主营业务

公司的主营业务包括庭审公开、智能法庭和其他智慧法院相关领域业务三大类，是国内领先的面向法院信息化的综合服务提供商，致力于为法院提供庭审公开及智能法庭建设和运维服务的综合解决方案，所属行业为“软件和信息技术服务业（I65）”之“信息系统集成服务（I6531）”。

公司 7 项核心技术均来源于公司的自主研发创新，并非依靠继受取得发明专利进行简单集成并开展主营业务。产品的软硬件设计和开发主要由公司自主完成，其中，软件产品主要依托自主开发的软件算法及软件著作权开发完成，硬件产品主要由公司自行研发设计或提出相关设计要求后，委托合格供应商进行定制开发生产。

随着技术不断进步及积累，公司主营业务快速发展，截至 2023 年 6 月末，公司共有 103 项软件著作权和 33 项软件产品登记证，均为自主研发。在此基础上，结合法院客户业务需求不断丰富，公司通过对前述软件著作权及软件产品进行整合、更新升级及迭代，形成了现有的核心技术。

公司主营业务及核心技术主要以软件算法及软件著作权为依托开展，与继受取得的专利关联程度较低，且继受取得的发明专利在公司核心技术中所起作用有限，具体可参见本题回复之“（二）/2、继受取得专利与核心技术之间的关系，对各期收入及毛利的贡献情况”。

综上，公司核心技术来源于自主研发创新，通过自行开发设计的软件算法或产品，将其进行整合并持续迭代升级，与继受取得的发明专利关联性较低，并非依靠继受取得发明专利进行简单集成而形成核心技术并开展主营业务。

2、公司主营业务及核心技术主要依靠软件著作权及软件产品等软件算法

截至本问询函回复出具日，发行人与同行业可比公司已授权的专利数量、已

取得的软件著作权数量对比如下：

单位：项

序号	专利数量	软件著作权
华宇软件	70	1,883
久其软件	49	1,189
公司	22	103

注：数据来源为公开信息整理

通过上表可知，作为软件服务供应商，发行人与同行业可比公司的共同点均为软件著作权数量较多，专利数较少。因华宇软件及久其软件业务种类较多，规模较大，业务发展时间较久，故其软件著作权及专利数量规模相对较大。

综上所述，公司作为向法院客户提供信息化服务的供应商，以软件著作权或软件产品为依托，形成核心技术并开展主营业务，与同行业可比公司相一致，符合行业特征及业务实际开展情况。

3、公司创新能力的具体体现

公司创新能力具体体现在如下方面：

（1）业务创新

法院信息化建设可追溯至上世纪 90 年代，主要实现了司法统计、档案和人事管理等工作的便捷化处理。十八大以来，国家对司法体制改革作出重要部署，科技水平发展突飞猛进，大数据、云计算、人工智能技术不断取得突破。司法改革与科技驱动同步推进，相互渗透，对提升司法公信力和效率发挥了重要作用。

随着我国居民法制意识的增强，全国法院每年受理案件数量持续增长。为进一步提升审判执行工作的公正和效率，全国法院大力推进智慧法院建设工作，涵盖了智慧审判、智慧执行、智慧服务、智慧管理四大板块，实现全业务网上办理、全流程依法公开、全方位智能服务。公司以庭审公开领域为切入点，迅速进入市场，在智慧法院行业获得一定的市场份额。自创立之初，公司就围绕着法院的智慧化建设进行了前瞻性布局，业务规模不断扩大：公司庭审公开领域业务及智能法庭领域业务为法官、书记员与当事人的远程互动提供服务及需求，协助法院提升了审判效率。此外，随着客户需求不断丰富，公司根据原有业务或产品，在客户提出的需求或对客户深入了解的基础上，不断对业务及产品进行研发、突破及

迭代升级，不断探索新的业务领域，持续拓展及升级智慧法院业务，以进一步提升法院办案效率。总体来看，发行人处于智慧法院产业升级变革的时代中，智慧法院领域的创新探索驱动行业中的企业不断突破传统思维方式、探索业务创新方向。

（2）模式创新

在多年的深耕与总结中，公司积累了大量的技术经验，与客户之间进行了深入沟通，形成了以服务体系为主的特色经营模式，构建了线上线下完整的一体化解决方案。相较于行业中的竞争企业，公司为法院客户提供完善的解决方案，并聚焦于其服务水平的提升上，及时发现、解决并预防可能出现的各类问题，进一步提升了法院的审判效率。通过不断增强自身的专业技术实力和管理运维能力，公司能够对法院服务体系进行更加智能化的调度并不断拓展其业务场景，实现由单纯的互联网用户观看体验到法官、书记员与当事人之间互动业务的延伸，真正达到打破法院间数据孤岛，推动法院系统一体化协同作用的目的，对于我国司法公正、公开具有重要意义。

（3）技术创新

公司是国内领先的面向法院提供庭审公开领域业务、智能法庭领域业务及其他智慧法院领域业务的企业，经过多年的业务实践和研发积累，公司在智慧法院业务中已经形成了一定的技术基础，同时，与同行业公司相比，公司的产品及技术具有优势，具体可参见本题回复之“（一）/1、公司三类核心技术进入门槛较高，难度较大，具有先进性”相关内容。

近年来，公司结合行业技术发展趋势，重视技术创新，不断加强研发投入，加大对云计算等新兴技术在行业内的应用开发，公司自主研发的软硬件产品已经得到广泛应用，并获得客户的认可。公司集成创新并掌握了包括视频云平台、法庭设备视频信号融合处理、IP 视频信号融合处理、端到端全链路监控系统、安全隔离信息交换系统、分布式服务节点网络出口互备、指向性麦克风阵列等多项核心技术，确保公司在细分行业内处于竞争优势地位，公司主要核心技术与同行业竞争对手相比处于相当或先进水平，具备较强的创新能力。

（4）其他方面

①公司核心技术实现了科技创新与产业的深度融合，得到客户认可，具有较高的市场份额

公司在智慧法院业务开展过程中，积累了大量的技术经验，与客户之间进行了深入沟通并建立了良好的信任关系，为法院客户提供完善的解决方案，并聚焦于其服务水平的提升上，及时发现、解决并预防可能出现的各类问题，进一步提升了法院的审判效率，并且随着科技不断进步，法院客户对业务需求不断增加，公司持续跟进并完善产品及服务，始终保持行业的领先优势。截至 2023 年 6 月末，作为公司主要的业务之一，公司庭审公开领域业务所服务的法院客户及法庭数量分别为 2,355 家和 26,425 间，市场份额 51.22%，市场占有率第一，继续保持行业领先地位。

②公司重视对技术创新的研发投入

截至 2023 年末，公司共有研发人员 226 人，占公司员工总数的 24.67%，其中核心技术人员具有多年的研发经验。

此外，公司不断加大研发投入力度，2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司研发费用分别为 3,316.27 万元、4,192.62 万元、4,616.66 万元和 2,127.64 万元，占当期营业收入的比例分别为 10.81%、10.82%、10.29%和 8.94%，始终维持在较高水平。

公司研发创新能力为公司的业务拓展奠定了基础，确保相关产品及业务能持续推进及更新完善，以更好的满足客户需求，巩固公司的行业地位。

③公司凭借技术创新及业务发展，参与行业标准制定

公司凭借技术优势，主营业务快速发展，具有先发优势及竞争优势。凭借公司在智慧法院领域形成的地位优势，公司积极参与行业标准的编制与起草工作，是人民法院《司法公开平台建设规范》和《法院网上调解应用技术要求》行业标准的主要起草单位之一，发挥了作为行业领军企业的责任。

综上，公司在业务、模式、技术等方面具有创新性，符合创业板定位要求。

（四）结合上述情况，进一步论证发行人是否符合创业板定位

公司是一家法院信息化综合服务提供商，自成立以来，一直专注于法院信息

化领域，致力于为全国法院提供庭审公开、智能法庭以及其他智慧法院相关业务领域的产品和服务，协助各级法院以信息技术提升司法的公正与效率。公司符合创业板定位，具体分析如下：

1、公司符合国家创新驱动发展战略，所属行业受到国家及行业的支持和鼓励

公司自设立以来，一直致力于自主创新，深耕智慧法院领域，陆续推出了庭审公开、智能法庭和其他智慧法院等相关领域业务，协助法院客户进一步提升司法效率。随着科技不断发展，技术不断进步，司法体制改革和智慧法院建设持续深入，国家及产业政策频出为公司智慧法院业务的发展提供了良好的发展环境，具体可参见本问询函回复之“问题 2/一/（四）结合产业政策、现行法院信息化建设程度（结合庭审公开、智能法庭、其他智慧法院等三项业务论述）及国家未来发展规划、下游行业空间、最新在手订单及 2022 年全年业绩情况等，充分说明发行人各项业务的成长性，相关业务增长的驱动因素（如技术、销售、行业政策等）及具体体现”。

2、公司符合成长型创新创业企业定位

（1）公司业绩增长具有可持续性

公司经过多年生产经营实践，以技术和产品创新为核心驱动力，形成了较强的竞争能力及产品服务体系，公司总体处于持续增长阶段。报告期内，公司经营规模持续向好，具体情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	23,792.02	44,872.19	38,759.70	30,666.84
净利润	9,676.77	15,630.62	14,815.38	12,961.70
归属于母公司所有者的净利润	9,676.77	15,630.62	14,815.38	12,961.70
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	9,609.65	15,214.00	14,274.68	12,053.17

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司营业收入分别为 30,666.84 万元，38,759.70 万元、44,872.19 万元和 23,792.02 万元，净利润分别为 12,961.70 万元、14,815.38 万元、15,630.62 万元和 9,676.77 万元，呈持续增长

趋势。截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单金额约为 3.27 亿元，在手订单充足，业务发展具有可持续性。

综上，随着国家及产业政策的推动、公司主营业务持续开拓、长期的技术积累与持续的产品服务创新、在手订单充足等，共同保障了公司未来业绩增长的可持续性。

（2）公司重视研发投入

2020 年度、2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司研发费用分别为 3,316.27 万元、4,192.62 万元、4,616.66 万元和 2,127.64 万元，占当期营业收入的比例分别为 10.81%、10.82%、10.29%和 8.94%，始终维持在较高水平。截至 2023 年 6 月末，公司研发人员为 226 人，占员工总数 24.67%。截至本问询函回复出具日，公司共有 22 项专利、103 项计算机软件著作权以及 33 项软件产品证书，并自主研发了 7 项核心技术，应用于公司主营业务产品中。

作为国内智慧法院领域的知名企业，公司积极参与行业标准的编制与起草工作，是人民法院《司法公开平台建设规范》和《法院网上调解应用技术要求》行业标准的主要起草单位之一，发挥了作为行业领军企业的责任。

（3）公司符合创业板定位相关指标要求

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》，公司满足规定第三条第二套标准相关指标，属于成长型创新创业企业，具体情况如下表所示：

创业板定位相关指标二	是否符合	指标情况
最近三年累计研发投入金额不低于 5,000 万元	☒ 是 ☐ 否	2020 年、2021 年和 2022 年，公司研发费用分别为 3,316.27 万元、4,192.62 万元和 4,616.66 万元，累计研发投入金额大于 5,000.00 万元
且最近三年营业收入复合增长率不低于 20%（或最近一年营业收入金额达到 3 亿元的企业，或者按照《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点的若干意见》等相关规则申报创业板的已境外上市红筹企业，不适用前款规定的营业收入复合增长率要求。）	☒ 是 ☐ 否	2022 年，公司营业收入为 44,872.19 万元，大于 3 亿元，不适用营业收入复合增长率要求

综上，公司所处行业符合国家产业政策，报告期内业绩持续增长，持续进行

研发投入，符合创业板定位相关指标要求，公司在智慧法院领域形成了较为领先的行业地位优势。

3、公司符合“三创四新”相关规定

（1）公司以技术创新为驱动，以产品及业务创新为导向

人民法院的智慧化升级带动新的产业链条的生成，公司抓住智慧法院产业升级创新的契机，从诉讼到解决，通过庭审公开、智能法庭、司法辅助送达等相关领域业务，努力构建智慧法院完整体系。我国将信息化建设融入法院系统可追溯至上世纪 90 年代，主要实现了司法统计、档案和人事管理等工作的便捷化处理。十八大、十九大以来，我国对司法体制的改革作出了重要部署。在此过程中，我国科技水平发展突飞猛进，大数据、云计算、人工智能技术不断取得突破。司法改革与科技驱动同步推进，相互渗透，对司法的质量、效率以及公信力提升发挥了重要作用。

随着我国居民法制意识的增强，案件数量大幅增长。为提高法院对于案件处理的及时性和公平性，2017 年，智慧法院建设开始在全国范围内普及。其涵盖了智慧立案、智慧审判、智慧法庭、智慧司法管理、智慧审管、协同办案、电子诉讼以及智慧执行八大业务模块，为我国传统法院的建设开创了新的局面，形成了司法体系间互联互通的协同效果。司法体制的改革，吸引了一批优秀的企业加入到这种变革的市场开拓和争夺中。

公司以庭审公开领域为切入点，迅速进入市场，从而在智慧法院行业获得一定的市场份额。发行人自创立之初就围绕着法院的智慧化建设进行了前瞻性布局，至今，公司业务规模不断扩大。公司庭审公开领域业务助力法院审判公开性公平性；智能法庭领域业务满足了法官、书记员与当事人的无障碍互动需求，提升了审判效率。此外，发行人仍在不断探索新的业务领域，司法辅助送达业务和调解系统的上线进一步优化了法院办事流程，有力提升了法院办案效率。总体来看，发行人处于智慧法院产业升级变革的时代中，智慧法院领域的创新探索带动着、激励着行业中企业不断突破传统思维方式、探索业务创新方向。

（2）公司在新技术、新产业、新业态、新模式融合方面的相关特点

公司深耕智慧法院领域多年，凭借技术优势，主营业务快速发展，形成了先

发优势及竞争优势，确立了公司在智慧法院领域的行业地位并参与了部分行业标准的编制与起草工作。同时，公司通过自主研发的核心技术，广泛应用于公司主营业务及产品中，将核心技术转化为软硬件产品进行批量生产销售，并得到了法院客户的认可。

公司以客户需求为出发点，形成了以服务体系为特色的经营模式，大幅提高了法院办案效率。在多年的深耕与总结中，公司积累了大量的技术经验，与客户之间进行了深入沟通，形成了以服务体系为主的特色经营模式，构建了线上线下完整的一体化解决方案。相较于行业中的竞争企业，公司为法院客户提供完善的解决方案，并聚焦于其服务水平的提升上，及时发现、解决并预防可能出现的各类问题，进一步提升了法院的审判效率。通过不断增强自身的专业技术实力和管理运维能力，公司能够对法院服务体系进行更加智能化的调度并不断拓展其业务场景，实现由单纯的互联网用户观看体验到法官、书记员与当事人之间互动业务的延伸，真正达到打破法院间数据孤岛，推动法院系统一体化协同作用的目的，对于我国司法公正、公开具有重要意义。这将有利于公司准确把握法院信息化行业新需求、发展新方向，推进新技术的研发、新服务及新产品的应用，进一步推动公司实现新技术、新产业、新业态和新模式的融合，继续保持行业领先地位。

4、公司所属行业不属于不支持申报的负面清单行业

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第五条的规定：属于上市公司行业分类相关规定中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

公司是国内领先的面向法院信息化的综合服务提供商，致力于为法院提供庭审公开及智能法庭建设和运维服务的综合解决方案。公司的主营业务包括庭审公开服务、智能法庭服务以及其他智慧法院相关领域的业务。按照国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为信息系统集成服

务（I6531）。公司所处的行业细分领域为电子政务板块的智慧法院领域，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第五条“负面清单”规定的行业。

综上所述，公司符合国家创新驱动战略的政策精神，符合成长型创新创业企业定位，符合“三创四新”相关规定，公司所属行业不属于不支持申报的负面清单行业，因此，公司符合创业板定位。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及相关技术人员，查阅公开信息，了解视频云平台等三类核心技术的进入门槛及难度，与行业通用技术和同行业可比公司的技术路线或性能指标的差异情况，了解发行人核心技术先进性的具体体现；查阅外部竞争对手相关信息，了解其进入智慧法庭业务所需的资质、资源和技术积累情况及相关难度的具体体现等情况；了解部分继受取得的专利在发行人核心技术中的作用及影响，公司主营业务及核心技术与继受取得的专利关联程度情况，以及对报告期内收入及毛利贡献情况；

2、查阅发行人继受取得发明专利的专利证书（变更登记簿）、转让协议、转让费用支付凭证，了解该等专利的基本情况；

3、核查发行人股东、董事、监事和高级管理人员填写的调查表，查询南信工官方网站及对转让方工作人员进行访谈，核查南信工与发行人及其关联方之间是否存在关联关系；通过中国裁判文书网、百度等网站，核查发行人是否存在知识产权方面的诉讼及纠纷情况；

4、通过公开渠道查询并统计同行业可比公司已授权的专利数量、已取得的软件著作权数量，与发行人进行对比，了解发行人核心技术情况，并结合国家及行业政策、业务发展情况、发行人业务创新、模式创新、技术创新及其他方面等，分析发行人符合创业板定位。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人三类核心技术具有先进性；智慧法院领域对供应商要求较高，公司主营业务经过多年发展，已得到客户了客户的高度认可，形成了先发优势及竞争优势，外部竞争者对公司主营业务的影响相对有限。

2、发行人继受取得发明专利相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，各项专利权未发生减值迹象；继受取得相关专利的转让方与发行人及其关联方之间不存在关联关系；双方不存在知识产权方面的纠纷或潜在纠纷；继受取得的专利在发行人核心技术中未产生重要作用及影响，公司主营业务及核心技术与继受取得的专利关联程度较低，对报告期内收入及毛利贡献较低。

3、发行人核心技术来源于自主研发创新，创新能力具体体现在业务创新、模式创新、技术创新及其他等方面。

4、发行人符合国家创新驱动战略的政策精神，符合成长型创新创业企业定位，符合“三创四新”相关规定，公司所属行业不属于不支持申报的负面清单行业，因此，发行人符合创业板定位。

问题 4、关于实控人认定的合规性

根据申报材料：

（1）公司控股股东和实际控制人均为张长昊先生。张长昊先生直接持有公司 26.31%的股份，为公司第一大股东，通过员工持股平台南京昊远持有公司 0.222%的股权，并担任南京昊远普通合伙人（南京昊远持有公司 4.44%的股份）。

（2）张长昊先生的一致行动人许栋、黄欣、许戈分别直接持有公司 2.66%、2.66%、19.44%的股份，其中许栋为发行人董事、副总经理，黄欣为运维总监。

请发行人结合一致行动人在发行人处的任职情况及经营决策的参与情况，说明未认定相关人员为共同实际控制人的合理性及合规性；是否存在通过不认定共同实际控制规避关联关系认定、同业竞争、股东适格性、股份锁定期等监管要求的情形；结合前述情况进一步说明实控人认定的合理性及合规性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）未认定相关人员为共同实际控制人的合理性及合规性

1、一致行动人在发行人处的任职情况及经营决策的参与情况

公司实际控制人张长昊的一致行动人分别为许戈、许栋和黄欣，具体情况如下：

（1）许戈，持有公司 19.44%的股份，为公司实际控制人张长昊认识多年的朋友，是公司的财务投资人，报告期内未在公司担任任何职务，亦不实际参与公司的日常经营或管理，在股东大会上与张长昊保持一致行动；

（2）许栋，持有公司 2.66%的股份，报告期内一直担任公司董事、副总经理，主要负责产品研发管理，不参与公司人事任免和管理工作，在股东大会和董事会上与张长昊保持一致行动；

（3）黄欣，持有公司 2.66%的股份，2018 年 8 月前曾任公司监事，报告期内担任公司运维总监，主要负责公司运维管理，并非高级管理人员，也不参与公

司其他人事任免和管理工作，在股东大会上与张长昊保持一致行动。

2、未将相关人员认定为共同实际控制人的合理性及合规性

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》之“二、关于《首次公开发行股票注册管理办法》第十二条‘实际控制人没有发生变更’和第四十五条控股股东、实际控制人锁定期安排的理解与适用”的规定：在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认；法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或者满足发行条件而作出违背事实的认定。

经核查《公司章程》《一致行动协议》以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，保荐机构及发行人律师认为，公司的实际控制人为张长昊先生，而非 4 人共同控制，主要理由如下：

（1）发行人及发行人股东的确认

根据发行人全体股东出具的声明、承诺，确认张长昊系发行人实际控制人。

（2）一致行动协议的约定

①根据张长昊与许栋、黄欣、许戈签订的《一致行动协议》，一致行动方在股东（大）会、董事会上无法达成一致意见时，均应无条件地以张长昊的意见为准。

②根据一致行动协议的约定，不能出席股东（大）会的一方应委托张长昊或张长昊指定的人士按照协议约定形成的一致意见代为进行表决。

③根据一致行动协议的约定，各方中的一方或多方担任公司董事的，其在中国公司董事会提出议案或行使表决权前，应当征询张长昊的意见，并在公司董事会无条件以张长昊的意见为准行使董事权利；各方中的一方或多方担任公司董事的，其作为中国董事若不能亲自出席公司董事会的，应委托张长昊或者张长昊指定的公司其他董事按照协议约定形成的一致意见代为进行表决。

④根据一致行动协议的约定，各方在公司决策性事务上开展积极合作，各方

确保其和/或其所能控制的主体按照协议的约定作为一致行动人行使公司股东权利，以继续维持张长昊对公司的实际控制。

由上可见，在公司股东（大）会和董事会的决策过程中，四人的决策均以张长昊的意思表示为准，张长昊占据了绝对主导的地位，张长昊实际控制了许栋、黄欣、许戈持有的新视云股份的所有表决权，而非四人共同控制。

（3）公司重大经营决策的制定及对董事会、股东大会决议的影响

①经核查，公司自成立以来，公司重大合同及交易、年度财务预算方案与决算方案、公司的重要战略规划、业务管理及拓展、对外投资、利润分配、增资扩股等重大事项，均是首先由张长昊提出总的思路和原则，并得到了一致行动人许栋、黄欣、许戈的支持，张长昊作为公司最高决策人，指导、督促相关部门、人员制订具体方案，最后经履行发行人内部决策程序后确定并实施的。

②经查阅公司股东大会资料、董事会资料，除需根据《公司章程》及内部治理制度需要回避表决的事项以外，报告期内，许栋、黄欣、许戈在公司历次董事会、股东大会议案的表决结果上均与张长昊保持了一致。同时，由张长昊决定或批准的上述事项均获得了董事会或股东大会审议并一致同意通过，其他董事或股东未发表重大异议或投反对票。

因此，张长昊对公司股东大会、董事会及经营决策具有决定性影响。

③张长昊对董事、高级管理人员的提名及任免情况

报告期内，张长昊提名的董事一直在董事会中占多数席位，能够对董事会决策产生实质性影响。报告期内，张长昊一直担任公司董事长和总经理，系公司灵魂人物，公司副总经理、财务负责人及董事会秘书等高级管理人员均由张长昊提名并经董事会讨论后委任。

综上，张长昊作为公司的主要创始人，自公司设立以来，全面负责公司的日常经营管理工作。张长昊通过许栋、黄欣和许戈与其保持一致行动，能够对股东（大）会、董事会决策产生实质性影响，并能够对高级管理人员的提名及任免产生重大影响。黄欣、许栋、许戈仅作为张长昊的一致行动方，不构成对发行人的实际控制或共同控制。

（二）公司不存在通过不认定共同实际控制规避关联关系认定、同业竞争、股东适格性、股份锁定期等监管要求的情形

1、关联关系

公司已将实际控制人的一致行动人许戈、许栋、黄欣作为关联方进行披露：

（1）许戈作为持股 5%以上的股东、许栋作为公司董事兼副总经理，其及其关系密切的家庭成员直接、间接控制或担任董事、高级管理人员的法人或其他组织已相应被认定为关联方；（2）发行人基于谨慎性原则考虑，将黄欣比照认定为关联方，并比照关联方核查要求对其及其关系密切的家庭成员投资、任职情况进行了核查，根据其填写的调查表并经网络查询，其关系密切的家庭成员不存在直接、间接控制或担任董事、高级管理人员的法人或其他组织。

经查询，报告期内，许戈、许栋、黄欣及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的法人或其他组织与发行人不存在交易的情形，且该等人员均已相应出具《关于规范和减少关联交易的承诺函》。

综上，公司不存在通过不认定上述三人为共同实际控制人而规避关联关系认定的情形。

2、同业竞争

公司不存在通过不认定共同实际控制规避同业竞争的情形，经核查：（1）黄欣及其关系密切的家庭成员不存在直接/间接控制，或担任董事、高级管理人员的法人或其他组织的情形；（2）许栋除持有员工持股平台南京昊远 38.70%合伙份额外，其及其关系密切的家庭成员不存在其他直接/间接控制，或担任董事、高级管理人员的法人或其他组织的情形；（3）许戈及其关系密切的家庭成员直接/间接控制，或担任董事、高级管理人员的法人或其他组织的基本情况如下：

序号	单位名称	关联关系	主要业务
1	北京镐图星辉文化传媒有限公司	许戈持股 100%并担任执行董事	该公司主要从事文化艺术等业务
2	深圳市星动康华网络科技有限公司	许戈持股 90%	该公司主要从事服务于医疗健康行业的互联网服务平台等业务
3	深圳市众拓信息技术咨询合伙企业（有限合伙）	许戈作为有限合伙人持有 65.32%的合伙份额	该公司主要从事商务服务业等业务

序号	单位名称	关联关系	主要业务
4	深圳市天启科美网络科技有限公司	深圳市众拓信息技术咨询合伙企业（有限合伙）持股 60%，且许戈担任董事长	该公司主要从事集赛事分析、投注推荐、情报爆料、比分直播和赛事数据等服务于一体的综合性竞彩信息服务平台等业务
5	深圳市时代华盛网络科技有限公司	许戈持股 60%并担任总经理	该公司专注于网络技术开发和计算机软硬件服务等业务
6	深圳市盘股投资有限公司	深圳市时代华盛网络科技有限公司曾持股 100%，已于 2023 年 6 月 20 日注销	该公司主要从事互联网金融信息服务等业务
7	北京大眼星图文化传媒有限公司	许戈持股 45%并担任执行董事	该公司主要从事娱乐资源整合营销、艺人经纪、内容研发以及文娱投资等业务
8	北京大眼星电子商务有限公司	北京大眼星图文化传媒有限公司曾持股 100%	该公司主要从事电子商务等业务
9	北京大眼星图物联网科技发展有限公司	北京大眼星图文化传媒有限公司持股 100%	该公司主要从事智能电商管理平台等业务
10	北京真宝阁贸易有限公司	北京大眼星图物联网科技发展有限公司持股 100%	该公司主要从事零售业等业务
11	北京聚鲸家居有限公司	北京大眼星图物联网科技发展有限公司曾持股 100%，已于 2023 年 5 月 11 日注销	该公司主要从事家居零售等业务
12	天津大眼互娱文化传媒有限公司	北京大眼星图文化传媒有限公司持股 100%	该公司主要从事红人孵化和营销 MCN 机构等业务
13	北京大眼互娱文化传媒有限公司	天津大眼互娱文化传媒有限公司持股 100%	该公司主要从事红人孵化和营销 MCN 机构等业务
14	深圳价值网络科技有限公司	许戈任董事长	该公司主要从事提供互联网信息及金融科技服务，为金融机构提供金融科技综合解决方案等业务
15	上海玄彩美科网络科技有限公司	许戈持股 19%并担任董事	该公司主要从事计算机视觉和人工智能大数据研究的研发等业务
16	深圳市中网彩网络科技有限公司	许戈持股 11.67%并担任董事	该公司主要从事网络购彩等业务
17	大眼星图（北京）文化传播有限公司	许戈担任执行董事	该公司主要从事组织文化艺术交流等活动等业务
18	深圳市高乐伟业家居有限公司	许戈担任总经理	该公司主要从事集家具展示、家具购买、家具安装配送与售后服务为一体的线上线下综合体等业务
19	北京时代盈盛网络科技有限公司	许戈持股 55%，并担任执行董事	该公司主要从事技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务等，主要包括经济贸易咨询，企业管理咨询、教育咨询（中介服务除外）、公共关系服务、企业策划、

序号	单位名称	关联关系	主要业务
			设计等
20	霍尔果斯大眼文化传媒有限公司	北京大眼星图文化传媒有限公司曾持股100%，许戈曾担任执行董事兼总经理，该公司已于2019年4月19日注销	该公司主要从事广播影视制作、发行、交易、播映、出版、衍生品开发；组织文化艺术交流活动等
21	北京包美好贸易有限公司	北京大眼星图物联网科技发展有限公司曾持股100%，2021年6月25日，将其100%股权转让至杜昆、吴思思	该公司主要从事零售行业，产品涉及销售服装、鞋帽、箱包、钟表、眼镜、照相器材、日用品、针纺织品、化妆品等
22	杭州大眼物竞贸易有限公司	杭州大眼互娱文化传媒有限公司曾持股100%，已于2021年7月注销	该公司主要从事批发业务，产品涉及服装服饰零售；鞋帽零售；工艺美术品及收藏品零售等
23	迈维德科技（深圳）有限公司	许戈曾担任董事长，该公司已于2021年9月27日注销	该公司主要从事全球卫星定位系统（GPS）软件、数字传输系统软件、图像传输系统软件、网络技术、计算机软硬件的研究开发等
24	杭州大眼互娱文化传媒有限公司	天津大眼互娱文化传媒有限公司曾持股100%，该公司于2021年9月7日注销	该公司主要从事文化艺术相关业务，如组织文化艺术交流活动；票务代理服务
25	天津大眼星球再生资源有限公司	北京大眼星电子商务有限公司持股100%	该公司主要从事再生资源回收等业务

经核查，上述单位不存在自营或为他人经营与公司同类业务的情形。

此外，许戈、许栋、黄欣均已相应出具《避免同业竞争承诺函》，确认与公司之间不存在同业竞争并承诺在其为实际控制人一致行动人期间，避免可能产生的同业竞争。

3、股东适格性

许戈、许栋、黄欣均系发行人股东，根据其填写的调查表及出具的承诺，其均无境外永久居留权，均具有完全的民事行为能力，均具备持有公司股份的主体资格，均不属于国家公务人员、不具有党政机关领导干部、国有企业领导、县以上党和国家机关退（离）休干部、现役军人等特殊身份，不涉及《监管规则适用指引—发行类第2号》所指证监会系统离职人员入股的情况，不存在法律法规规定禁止或限制持有本公司股份的情形。

4、股份锁定期

许戈、许栋、黄欣均已比照实际控制人所持公司股份的限售安排和锁定要求相应出具了承诺，自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人在公司本次发行前已直接或者间接持有的公司股份（本次发行股票中公开发售的股份除外），也不由公司回购其所直接或者间接持有的上述股份。

综上，许戈、许栋、黄欣不存在通过未被认定为公司实际控制人而规避关联方认定、同业竞争、股东适格性、股份锁定期要求的情况

（三）结合前述情况进一步说明实控人认定的合理性及合规性

自发行人设立以来，张长昊一直为公司实际控制人：

1、报告期内发行人控股股东、实际控制人张长昊的持股情况

截至本问询函回复出具日，张长昊直接持有公司 10,523,758 股股份，占公司股本总额的 26.31%，通过控制南京昊远间接持有公司 4.44%股份，合计持股 30.75%，为公司第一大股东及实际控制人。此外，张长昊通过与许栋、黄欣、许戈签订《一致行动协议》支配了公司 24.76%的表决权，合计享有公司的表决权达 55.51%，超过了公司股本总额 50%，其享有的表决权已足以对股东大会的决议产生重大影响。

2、发行人重大经营决策的制定及对董事会、股东大会决议的影响

张长昊对发行人股东（大）会、董事会及经营决策具有决定性影响，具体可参见本题回复之“一/（一）/2/（3）公司重大经营决策的制定及对董事会、股东大会决议的影响”相关内容。

3、张长昊对董事、高级管理人员的提名及任免情况

具体可参见本题回复之“一/（一）/2/（3）/③张长昊对董事、高级管理人员的提名及任免情况”相关内容。

4、一致行动协议签署情况

2014 年 9 月，张长昊与许栋、黄欣、许戈签订《一致行动协议》。根据《一致行动协议》，一致行动方在股东（大）会、董事会上无法达成一致意见时，均应无条件地以张长昊的意见为准，通过相关约定，张长昊实现了在股东（大）会

上对许栋、黄欣、许戈所持股份表决权的支配。

5、发行人其他主要财务投资者出具不谋求控制权的承诺

除实际控制人张长昊及其一致行动人外，持有发行人 5%以上股权的股东海南盈盛、海南弘新、邹文龙均出具了不谋求控制权声明和承诺，分别确认其在过去、现在及未来均不会通过任何途径取得或试图取得发行人的控制权，影响实际控制人地位，或者利用持股地位干预发行人正常生产经营活动。

6、发行人及发行人股东的确认

具体可参见本题回复之“一/（一）/2/（1）发行人及发行人股东的确认”相关内容。

综上，公司的实际控制人为张长昊先生，认定其为实际控制人具备合理性和合规性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、取得并查询发行人自成立以来历次工商档案，核查发行人股权结构情况；
- 2、取得全体股东填写的股东调查表、出具的承诺函，以及海南盈盛、海南弘新、邹文龙出具的《不谋求控制权承诺函》，确认发行人股东所持发行人股份的权属情况、一致行动人的简历情况及发行人股东对发行人实际控制人的认定情况；
- 3、取得张长昊与许栋、黄欣、许戈签订的《一致行动协议》，核查《一致行动协议》的纠纷解决机制等条款；
- 4、查阅发行人报告期内三会的会议文件资料，核查公司历次董事会、股东（大）会的提案、表决情况以及董事的提名、任免、更换等情况；
- 5、取得了许戈、许栋、黄欣填写的调查表，并通过企查查核查了上述人员对外投资、任职的公司情况；
- 6、取得许戈、许栋、黄欣出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》《避

免同业竞争承诺函》《关于股东适格性、股份锁定及减持价格的承诺函》及其填写的调查表,并网络查询其及其关联方对外投资、任职情况,了解其股东适格性、股份锁定期以及是否存在与发行人构成同业竞争、关联交易的情形。

（二）核查意见

经核查,保荐机构及发行人律师认为:

1、自公司设立以来,发行人控股股东、实际控制人一直为张长昊,未将其一致行动人认定为共同实际控制人具有合理性及合规性。

2、发行人不存在通过不认定共同实际控制规避关联关系认定、同业竞争、股东适格性、股份锁定期等监管要求的情形。

3、公司实际控制人为张长昊先生,认定其为实际控制人具备合理性和合规性。

问题 5、关于募投资金增加与大额现金分红并存的合理性

根据申报材料：

（1）发行人本次募集资金拟投资于“庭审公开业务升级项目”“智能法庭业务扩建及升级项目”和“信息化与营销网络建设项目”三个项目，其中包括拟用于设备购置费用约 37,433.55 万元，拟用于工程建设费用约 14,384.59 万元，拟用于铺底流动资金 10,919.06 万元，拟用于研发费用 4,653.82 万元等。

（2）本次申报拟募集资金 70,231.39 万元，高于前次申报募集资金金额（55,775.28 亿元）。

（3）2022 年 1-9 月，发行人现金分红 12,000 万元。

请发行人：

（1）说明前次申报相关募投项目的建设进度，预期效益的实现情况；两次申报募集资金存在差异的原因及合理性。

（2）结合现有业务的市场占有率、设备投入情况等，说明募投项目中新增服务能力的消化措施，募集资金拟进行大额设备购置的合理性，工程建设费用中是否存在涉房业务。

（3）说明进行大额现金分红的同时募集资金扩增的合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）前次申报相关募投项目的建设进度，预期效益的实现情况；两次申报募集资金存在差异的原因及合理性

1、前次申报相关募投项目的建设进度，预期效益的实现情况

（1）前次申报相关募投项目的建设进度

截至本问询函回复出具日，前次申报募投项目中，庭审公开服务体系扩建项目和智能法庭业务升级及产业化建设项目已由发行人通过自有资金实施完毕，信息化与营销网络建设项目尚未建设完毕，公司前次申报相关募投项目的建设进度

如下：

单位：万元

项目名称	预计募集资金投资额	截至 2023 年 6 月 30 日实际投资额	实际投资额/预计募集资金投资额	募投项目状态
庭审公开服务体系扩建项目	23,009.70	22,457.35	97.60%	建设完毕，达到预定可使用状态
智能法庭业务升级及产业化建设项目	20,874.75	20,874.75	100.00%	建设完毕，达到预定可使用状态
信息化与营销网络建设项目	11,890.83	2,161.94	18.18%	尚未建设完毕

注：（1）建设进度=实际投资额/预计募集资金投资额×100%；（2）预计募集资金投资额与实际投资额差额主要为设备购置费用及研发费用等

公司结合当时各项业务的发展情况，在前次申报募投项目中，以自有资金优先对公司主营业务进行建设，即对庭审公开服务体系扩建项目和智能法庭业务升级及产业化建设项目持续投入，以推进庭审公开领域业务及智能法庭领域业务的发展。因信息化与营销网络建设项目仅为提升公司运维、管理效率等，对公司主营业务起到辅助作用，故基于公司业务发展迫切程度，建设程度较低，具有合理性。

截至本问询函回复出具日，庭审公开服务体系扩建项目和智能法庭业务升级及产业化建设项目已建设完毕，达到预定可使用状态。公司在前述两项募投项目建设过程中，从项目的实际情况出发，本着节约、合理、有效的原则，严格把控项目实施的各个环节，合理地降低项目建设成本和费用，因此实际投资额少于预计募集资金投资额具有合理性。

（2）预期效益的实现情况

公司前次申报相关募投项目的效益实现情况如下：

单位：万元/年

项目名称	募投项目完全达产后预期内部收益率（税后）	实际达产后内部收益率（税后）	是否符合预期收益
庭审公开服务体系扩建项目	40.05%	42.34%	是
智能法庭业务升级及产业化建设项目	27.78%	31.64%	是
信息化与营销网络建设项目	/	/	/

通过上表可知，公司前次申报募投项目庭审公开服务体系扩建项目和智能法庭业务升级及产业化建设项目实际达产后的内部收益率符合预期建设情况，信息化与营销网络建设项目因尚未建设完毕，故不涉及效益实现情况。

2、两次申报募集资金存在差异的原因及合理性

公司两次申报募集资金投资项目均以主营业务为主，即围绕庭审公开领域业务、智能法庭领域业务和信息化与营销网络建设，投资方向不存在显著差异，具体情况如下：

单位：万元

本次募投项目规划			前次募投项目规划		
项目名称	投资总额	使用募集资金金额	项目名称	投资总额	使用募集资金金额
庭审公开业务升级项目	15,734.47	15,734.47	庭审公开服务体系扩建项目	23,009.70	23,009.70
智能法庭业务扩建及升级项目	38,113.71	38,113.71	智能法庭业务升级及产业化建设项目	20,874.75	20,874.75
信息化与营销网络建设项目	18,545.15	16,383.21	信息化与营销网络建设项目	11,890.83	11,890.83
合计	72,393.33	70,231.39	合计	55,775.28	55,775.28

随着公司各项业务持续发展，智慧法院业务不断推进，公司结合目前各主营业务的发展阶段、经营规模及盈利能力等方面，对前次募集资金投资项目进行调整及完善，在具体建设内容、投资金额等方面存在差异，具体情况如下：

（1）庭审公开领域业务募投项目情况

庭审公开领域业务募投项目中，本次申报与前次申报使用募集资金金额情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	本次申报	前次申报
1	工程建设费用	10,670.80	18,383.34
1.1	场地购置费	/	13,263.21
1.2	场地装修费	/	1,396.13
1.3	设备购置	10,670.80	3,724.00
2	研发费用	1,747.40	2,154.42
3	基本预备费	248.36	410.76
4	铺底流动资金	3,067.91	2,061.18
合计		15,734.47	23,009.70

根据上表可知，两次申报使用募集资金金额差异主要为场地费用及设备购置费用：①因公司本次募投项目所需场地已经购置并装修完成，故本次募投项目不涉及场地投资；②本次募投项目是在公司现有庭审公开领域业务的基础上，对该

业务所需的庭审主机设备进行更新替换与升级，服务群体主要针对公司现有客户，由于当前客户基数较多，故对该业务进行更新替换与升级的用户规模较大，所需设备较多。此外，由于本次募投项目所服务的法庭规模较前次申报有所扩大，相应专用设备、办公设备也有所增加，故本次募投项目涉及的设备购置费用增加符合公司业务发展情况，具有合理性。

（2）智能法庭业务募投项目情况

智能法庭业务募投项目中，本次申报与前次申报使用募集资金金额情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	本次申报	前次申报
1	工程建设费用	26,762.75	17,536.94
1.1	场地购置费	/	3,617.23
1.2	场地装修费	/	380.76
1.3	设备购置	26,762.75	13,538.95
2	研发费用	2,906.42	1,711.26
3	基本预备费	593.39	384.97
4	铺底流动资金	7,851.15	1,241.58
合计		38,113.71	20,874.75

根据上表可知，两次申报使用募集资金金额差异主要为场地费用、设备购置费用及铺底流动资金：①如前述庭审公开领域业务募投项目分析所述，因公司本次募投项目所需场地已经购置并装修完成，故本次募投项目不涉及场地投资；②根据公司业务不断发展，结合客户需求情况，本次募投项目设备购置费用增加，主要系对新增客户进行拓展、对存量客户进行升级两个方面，使得服务法庭规模数量持续增加，募投项目所需的智能法庭终端设备、其他专用设备、办公设备也相应增加，故本次募投项目涉及的设备购置费用增加符合公司业务发展情况，具有合理性；③本次募投项目铺底流动资金金额有所增加，主要系随着项目业务体量不断增加，公司营业收入有所上升，对流动资金的需求增大，为保障项目的顺利实施，故铺底流动资金有所提升。

（3）信息化与营销网络建设项目情况

本次申报与前次申报的项目投资、募集资金明细构成如下：

单位：万元

序号	项目名称	本次申报	前次申报
1	工程建设费用	12,222.65	11,213.19
1.1	场地购置费	5,072.55	7,234.49
1.2	场地租赁费	130.13	130.13
1.3	场地装修费	2,203.82	821.52
1.4	硬件购置	4,019.95	2,627.05
1.5	软件购置	796.20	400.00
2	开发及销售费用	3,796.92	444.48
2.1	开发人员工资	721.32	444.48
2.2	销售人员工资	3,075.60	/
3	基本预备费	363.64	233.16
合计		16,383.21	11,890.83

根据上表可知，两次申报使用募集资金金额差异主要为硬件购置、开发及销售费用和场地装修费，主要系近年来，随着公司各项业务迅速发展，智慧法院建设不断深入，法院所需服务需求不断增加，对设备的功能及要求更加全面，公司服务的客户规模持续增长，业务种类不断丰富，公司对信息化与营销网络建设的需求，已不再适用规划较早的前次募投项目。同时，为保障公司业绩的持续快速发展及市场份额提升，公司将扩大其他区域的市场拓展，增加相应人员规模，故开发及销售费用有所增长。此外，因市场价格及装修标准有所提升，使得场地装修费有所增长。综上，随着公司相关需求进一步提升，本次募投项目对该项目的规划进行了更新及完善，可更好的符合公司未来的业务发展规划。

（二）结合现有业务的市场占有率、设备投入情况等，说明募投项目中新增服务能力的消化措施，募集资金拟进行大额设备购置的合理性，工程建设费用中是否存在涉房业务

1、公司庭审公开业务及智能法庭业务市场份额较高，在产业政策不断向好，人民法院信息化建设不断推进，公司主营业务规模持续提升，募投项目新增服务能力预计能够实现消化

（1）公司庭审公开领域业务发展具有可持续性，市场份额稳居全国第一

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司庭审公开领域业务

收入分别为 23,516.19 万元、24,411.62 万元、23,797.09 万元和 11,418.10 万元，占主营业务收入比例分别为 76.70%、62.98%、53.09%和 47.99%，为公司主营业务收入主要构成部分。截至 2023 年 6 月末，公司已为全国 2,355 家法院的 26,425 间法庭配备相关设备及提供庭审公开技术服务，服务法庭数量占全国法庭总数的比例约为 51.22%，法院客户市场占有率位居全国第一。本次“庭审公开业务升级项目”是基于前述所覆盖的存量法院及法庭客户，结合其对服务及系统安全建设的需求不断提升，发行人对存量客户所使用的设备进行升级，以不断提升服务能力来满足客户需求。同时，根据业务发展战略及业务布局等因素，发行人拟向其他地区开拓业务，进一步保持公司在该业务领域的优势，故基于约 2.64 万间存量服务法庭数量，以及其他区域新增的客户群体，在现有政策及环境下，可较好地推进募投项目建设。

（2）公司智能法庭领域业务快速发展，市场份额持续提升

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司智能法庭领域业务收入分别为 4,458.33 万元、9,235.81 万元、12,776.24 万元和 7,501.68 万元，占主营业务收入比例分别为 14.54%、23.83%、28.50%和 31.53%，呈快速增长趋势。在庭审公开领域业务积累的优质客户基础上，公司深入了解法院客户的痛点及需求，持续开拓智能法庭领域业务，报告期内，公司智能法庭领域业务所服务的客户数量呈快速增长趋势，截至 2023 年 6 月末，公司已为全国 1,998 家法院的 9,173 间法庭配备相关设备及提供智能法庭领域业务服务。本次“智能法庭业务扩建及升级项目”，拟在加大智能法庭产品市场投放的同时，借助大数据、人工智能等技术进一步提升产品的智能化水平，以推动庭审过程的智能化水平，提升庭审效率。与庭审公开领域业务相比，智能法庭领域业务所覆盖的法院及法庭客户数量相对较小，业务仍处于快速发展阶段，报告期内业务收入及占比不断提升，故该项业务未来发展潜力巨大，可较好地消化募投项目所新增的服务能力。

（3）公司募投项目新增服务能力预计能够实现消化

①产业政策频出为公司智慧法院业务提供了良好的市场环境

具体可参见本问询函回复之“问题 2/一/（四）结合产业政策、现行法院信息化建设程度（结合庭审公开、智能法庭、其他智慧法院等三项业务论述）及国

家未来发展规划、下游行业空间、最新在手订单及 2022 年全年业绩情况等，充分说明发行人各项业务的成长性，相关业务增长的驱动因素（如技术、销售、行业政策等）及具体体现”相关内容。

②加大产品及业务的研发投入，根据客户需求，提升产品价值

随着人民法院信息化建设不断推进，为进一步提升司法效率，公司积极响应行业政策、规划，加大研发投入，努力挖掘法院客户的痛点及需求，并有针对性的丰富自身业务的多样性，持续向法院客户提供全方位的智慧法院服务。此外，公司以现有的庭审公开领域业务及智能法庭领域业务为基础，在原有业务开展的基础上，结合人工智能、大数据、云计算等技术的发展，持续对原有业务进行改善及升级，进而提高其产品经济价值，巩固公司产品的市场竞争力。

③维护现有客户稳定的合作关系，提升客户粘性

公司深耕法院信息化领域多年，依托丰富的行业经验积累，良好的产品性能及广泛的业务布局，已与国内众多人民法院建立了稳定的合作关系，在行业内具有良好的口碑和客户基础。为保证本次募投项目新增服务能力的正常消化，公司拟通过对原有用户进行深度挖掘、对潜在用户进行业务扩张，进一步推进智慧法院业务规模，提高市场占有率。

公司将通过加强与客户现有业务沟通、对其痛点和需求深入了解，进一步提升客户对公司产品和服务的粘性，以保障本次募投项目新增服务能力的充分消化。

④扩大营销网络建设，加大新客户开发力度

公司本次募投项目“信息化与营销网络建设项目”为公司业务规模增长提供有效的管理和销售支撑。首先，该项目拟整合现有管理系统，搭建公司整体运营管理平台，通过公司内部管控和业务流程及数据的平台化管理，提高各个业务部门的协同效率，进一步提升公司运营管理效率；其次，募投项目拟搭建智能运维平台，通过顶层设计和流程优化，提升运维管理各环节的自动化水平。

营销和服务能力的提高有助于提升客户对公司产品及服务的认知度，树立良好的品牌形象，为新客户开发、新增服务能力的消化提供有力支撑。

2、随着公司主营业务持续发展，技术不断进步，法院客户需求不断提升，公司募集资金拟进行大额设备购置具有合理性

公司拟使用募集资金进行设备购置主要包括专用设备及办公设备，且随着庭审公开领域业务及智能法庭领域业务不断发展，技术不断进步，客户需求不断提升，对设备的要求较高，相关设备购置具有合理性，具体情况如下：

单位：万元

类别	设备金额	主要内容	测算依据
庭审公开业务升级项目			
专用设备	10,541.30	主要包括庭审主机设备、服务器及配套软件等	专用设备主要包括庭审主机设备和服务器及配套软件等。因发行人所服务的各级人民法院对相关设备的性能要求不同，本次庭审公开业务升级项目根据所规划升级的法庭数量，结合所服务法院客户的不同类别，参考相关设备的历史单价水平或市场价格，综合确定专用设备的投资金额
办公设备	129.50	主要包括办公工具等	办公设备主要包括办公工具等，如电脑及软件、桌椅等，根据本次庭审公开业务升级项目所需人员数量，结合市场价格，综合确定办公设备的投资金额
合计	10,670.80	/	/
智能法庭业务扩建及升级项目			
专用设备	26,600.00	主要包括智能法庭终端设备、服务器及配套软件等	专用设备主要包括智能法庭终端设备和服务器及配套软件等。随着发行人智能法庭业务不断发展，对各级人民法院业务渗透率不断提升，同时因智能法庭终端技术不断更新，发行人根据智能法庭业务的开展情况，并参考目前单庭部署设备的数量，结合设备的历史单价水平或市场价格，综合确定专用设备的投资金额
办公设备	162.75	主要包括办公工具等	办公设备主要包括办公工具等，如电脑及软件、桌椅等，根据本次智能法庭业务扩建及升级项目所需人员数量，结合市场价格，综合确定办公设备的投资金额
合计	26,762.75	/	/

综上，公司募集资金拟进行上述设备购置具有合理性：（1）庭审公开业务升级项目所涉及的设备购置，均以规划升级的法庭数量、结合法院客户的不同类别，参考设备市场价格或历史价格，综合确定设备购置金额；（2）因智能法庭业务处于快速发展阶段，发行人结合现有业务开展情况及未来业务发展需求，本次智能法庭业务扩建及升级项目所涉及的设备购置，基于技术不断更新、客户要求不断提升、发行人结合该业务扩建及升级的客户数量，参考设备市场价格或历史价格，综合确定设备购置金额。

综上，本次申报募投项目的设备需求符合公司现有业务情况，上述设备购置有利于保障公司未来业务的顺利拓展与升级，具有合理性。

3、本次募投项目中工程建设费用不存在涉房业务

本次募投项目中工程建设费用中不存在涉房业务，主要原因如下：

（1）“庭审公开业务升级项目”与“智能法庭业务扩建及升级项目”不涉及场地相关投资，不存在工程建设费用；（2）“信息化与营销网络建设项目”对于场地购置及租赁方面的投资均有明确规划，该项目建成后全部用于发行人主营业务所需的信息化与营销网络建设，无对外出租、出售等投资目的；（3）公司不存在房地产业务相关资质，亦不存在房地产开发经营业务收入。

综上，公司本次募投项目工程建设费用不存在涉房业务或变相投资房地产业务等情形。

（三）进行大额现金分红的同时募集资金扩增的合理性

1、大额现金分红的原因及合理性

报告期各期，发行人相关财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	23,792.02	44,872.19	38,759.70	30,666.84
归属于母公司所有者净利润	9,676.77	15,630.62	14,815.38	12,961.70
扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润	9,609.65	15,214.00	14,274.68	12,053.17
经营活动产生的现金流量净额	4,204.40	21,988.05	19,848.20	18,768.54
未分配利润	53,156.63	43,478.54	39,847.92	25,032.54
期末现金及现金等价物余额	23,654.93	30,018.87	32,915.11	25,354.61
当期分红	-	12,000.00	-	-

报告期内，公司经营情况良好，业务规模不断扩大，营业收入、归属于母公司所有者净利润、经营活动产生的现金流量净额、未分配利润等整体均呈较快增长趋势。

自 2016 年以来，发行人经营业绩不断增长，截至 2019 年前次申报之前，为与全体股东共享公司经营成果，发行人每年均按照合理比例进行现金分红，具有

良好的分红传统。2019 年至 2021 年期间，公司处于前次申报审核阶段，因此，3 年内并未进行任何利润分配。2022 年 7 月，考虑到上述分红惯例，结合股东个人需求以及公司实际经营情况，发行人于 2022 年 7 月 22 日召开的股东大会，决定中期分红 12,000 万元。上述分红金额占发行人自 2019 年至 2022 年 6 月期间所产生的净利润以及经营活动产生的现金流量净额合计金额的比例，分别为 25.83%以及 21.47%，均未超过 30%。经核查，上述大额现金分红款资金最终去向主要系偿还借款、资金理财以及日常开支等，相关资金流向不存在异常或无法解释的情形。其中，公司实际控制人所取得的上述分红款项主要用于偿还个人到期借款。

2、募集资金扩增的原因及合理性

本次发行募集资金投资项目为“庭审公开业务升级项目”“智能法庭业务扩建及升级项目”和“信息化与营销网络建设项目”，系发行人结合行业发展趋势、未来发展战略、本次发行上市计划等因素，经董事会及管理层详细论证后制订，并经股东大会审议通过，拟使用募集资金金额为 70,231.39 万元，相较于前次申报募集资金 55,775.28 万元有所增加，主要系“智能法庭业务扩建及升级项目”拟投入金额增长较多，具体如下：

本次（前次）募投项目	募集资金投入金额（万元）		本次募投项目具体内容
	本次	前次	
智能法庭业务扩建及升级项目 （智能法庭业务升级及产业化建设项目）	38,113.71	20,874.75	（1）持续提升份额：借助公司庭审公开领域业务积累的客户资源，进一步扩大智能法庭领域产品的市场投放，提升市场份额； （2）硬件、软件升级：针对客户需求和技术发展趋势，对公司智能法庭领域业务进行升级。升级包括硬件升级与软件升级两部分，硬件部分将升级相关设备的性能，增强其视频拍摄的清晰度与现场收音的质量；软件部分将加强基础设施建设，提升设备之间的同传性，使法院、法庭、法官等司法资源能够更好地通过互联网的方式连接、整合，最终形成体系完善的智能法庭网络。 本项目的实施将进一步实现智能法庭领域产品的智能化，保持公司产品的技术领先性，提升客户体验，从而保持并持续提升公司市场份额。

与前次募投项目相比，公司本次募投项目“智能法庭业务扩建及升级项目”

因业务规模扩大以及对设备的软硬件进行升级完善，在音视频、交互性等方面进行升级，以进一步提升智能法庭领域业务的占有率，其募集资金投入金额增长具有合理性。

综上，发行人报告期内现金分红系基于良好的经营业绩向股东给予的合理投资回报，而本次募集资金投资项目（本次募集资金规模较前次申报所有扩增）是基于行业发展前景及发行人业务发展规划而制定，两者基于不同原因确定，均具有必要性和合理性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层及财务相关人员，同时核查前次申报募投项目的投入明细，结合发行人报告期内相关业务的发展情况及收入情况，分析前次申报相关募投项目的建设进度，预期效益的实现情况；

2、核查本次与前次申报募投项目投入明细，分析相应的差异情况及其合理性；

3、访谈公司管理层及相关人员，了解发行人现有业务的市场占有率、募投项目设备投入情况等，分析了解募投项目中新增服务能力的消化措施，募集资金拟进行相关设备购置的合理性；取得募投项目投资明细，核查工程建设费用中是否存在涉房业务；

4、访谈公司管理层及财务相关人员，核查发行人分红事项所履行的三会程序及材料，核查大额现金分红的资金去向，了解大额现金分红的同时募集资金扩增情况的原因，并分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人前次申报募投项目中，庭审公开服务体系扩建项目和智能法庭业务升级及产业化建设项目已由发行人通过自有资金实施完毕，信息化与营销网络建设项目尚未建设完毕；前次申报相关募投项目的实际效益符合预期建设情况。

2、发行人两次申报募集资金投资项目均以主营业务为主，即围绕庭审公开领域业务、智能法庭领域业务和信息化与营销网络建设，投资方向不存在显著差异；投资金额有所变化主要系随着发行人各项业务持续发展，智慧法院业务不断推进，发行人结合目前各主营业务的发展阶段、经营规模及盈利能力等方面，对前次募集资金投资项目进行调整及完善，在具体建设内容、投资金额等方面存在差异，具有合理性。

3、公司庭审公开领域业务及智能法庭领域业务市场份额较高，在产业政策及人民法院信息化建设不断推进等情形下，公司主营业务规模持续提升，庭审公开业务升级项目预计可较好的推进募投项目建设，智能法庭业务扩建及升级项目新增服务能力预计能够实现消化，并且随着公司主营业务持续发展，技术不断进步，法院客户需求不断提升，公司募集资金拟进行上述设备购置具有合理性；本次募投项目中工程建设费用不存在涉房业务。

4、发行人报告期内现金分红系基于良好的经营业绩向股东给予的合理投资回报，而本次募集资金投资项目（本次募集资金规模较前次申报所有扩增）是基于行业发展前景及发行人业务发展规划而制定，两者基于不同原因确定，均具有必要性和合理性。

问题 6、关于商业模式与同行业公司差异

根据申报材料：

（1）发行人庭审公开业务早期采用向法院销售设备同时收取运维服务费的模式，即“设备销售收入+运维服务收入”模式。2014 年后主要业务模式发生变化，调整为“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费（服务搭载的设备（包含软件）所有权不发生转移）”。江苏地区客户由于历史合作惯性的原因，仍延续早期的业务模式。同行业可比公司华宇软件和华夏电通智慧法院相关业务均采用软硬件集成销售加运维保障费用的商业模式，与发行人存在一定差异。

（2）发行人智能法庭业务以公司自主研发的智能法庭终端为载体，为庭审过程提供人脸识别登录、实时语音转写、语音控制庭审等智能服务。报告期内，该项业务收入构成以提供服务为主。发行人未说明该项业务与同行业可比公司商业模式的差异情况。

请发行人：

（1）说明庭审公开业务两种商业模式的主要优缺点，软硬件集成销售加运维保障费用是否为行业通行的商业模式，发行人选取当前商业模式的主要原因及合理性，江苏地区客户模式未调整的具体原因及合理性。

（2）说明智能法庭业务与同行业公司类似业务的商业模式差异情况；除提供终端设备外，发行人提供的智能法庭相关技术服务的具体内容及服务流程，技术服务成本占该业务整体成本的比例；结合前述情况、相关合同条款的约定以及实质重于形式的原则，进一步说明智能法庭业务收入归集的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

(一) 庭审公开业务两种商业模式的主要优缺点，软硬件集成销售加运维保障费用是否为行业通行的商业模式，发行人选取当前商业模式的主要原因及合理性，江苏地区客户模式未调整的具体原因及合理性

1、庭审公开领域业务两种商业模式的主要优缺点

公司庭审公开领域业务发展过程中，基于市场开拓及客户需求等因素，形成两种商业模式，即“设备销售收入+运维服务收入”（以下简称“设备销售模式”）和“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费”（以下简称“技术服务模式”）。两种商业模式的主要优缺点具体如下：

商业模式	主要优点	主要缺点
设备销售模式	(1) 设备一次性售卖能够锁定客户，短期内不能随意更换服务商； (2) 设备维护、运维等售后成本低	(1) 除设备单价较高外，在一次性收取庭审公开领域业务设备销售收入后，客户每年还需要另行支付运维服务费； (2) 法院对庭审直播系统设备所有权的需求不大； (3) 无法充分体现庭审公开领域业务的服务价值； (4) 收入实现的可持续性较弱；
技术服务模式	(1) 能够充分体现发行人技术服务核心竞争优势； (2) 能够充分体现其提供的服务的价值，更好地提高客户满意度，增强客户粘性； (3) 庭审公开技术服务需要每年持续提供，因此服务业务的可持续性更强	(1) 服务质量要求高，客户更换服务商的成本较低； (2) 设备、软件等服务支撑成本较高； (3) 无法及时续签的风险较大； (4) 规模效应要求较高，仅有小规模客户群体及业务规模无法采用该模式

2、随着庭审公开领域业务不断发展，市场及客户需求不断变化，公司商业模式在行业通用模式基础上，进一步完善了原有的商业模式，并新增了服务模式

公司自成立以来，首先立足于江苏市场，重点开拓江苏地区的法院客户。成立之初，公司采用的销售模式为行业通用模式，即向法院销售设备同时收取运维服务费的模式，也即江苏地区的主要业务模式系“设备销售模式”。在庭审公开领域，行业内竞争对手主要商业模式为按照系统集成项目进行一次性售卖相应系统和相应硬件设备，并另行计算运维保障费用（即软硬件集成销售加运维保障费用），与发行人在江苏地区采用的“设备销售模式”大体一致。

经过两年多的业务积累，公司自 2014 年起开始开拓广东及其他江苏省外市场，通过市场调研及客户需求分析，并考虑到业务发展的可持续性，公司改变了原有的业务模式，业务模式调整为“技术服务模式”。

由于江苏地区以前年度已形成了既定的模式，法院每年按照原有的采购模式进行预算管理，若对江苏地区的主要业务模式进行调整，客户不易接受，因此形成了报告期内两种业务模式并存的局面，也即江苏地区主要实行设备销售模式，省外地区则主要实行技术服务模式。

综上，公司成立之初采用的销售模式为行业通用模式，即“设备销售模式”，与庭审公开领域其他竞争对手商业模式大体一致。随着公司业务不断积累，逐步开拓市场，基于业务发展的可持续性，公司调整原有业务模式，采用“技术服务模式”为主的商业模式，具有合理性。此外，因江苏地区以前年度已形成了既定的模式，基于客户采购预算管理、客户接受程度等因素，故江苏地区仍保持了原设备销售模式。

3、发行人选取当前商业模式的主要原因及合理性

公司现有的“设备销售模式”和“技术服务模式”双模式销售方式，是结合公司前期业务开拓的经验，顺应市场需求，为了更好地服务客户而形成的业务模式，公司选取该商业模式具有合理性，具体如下：

（1）客户更易接受公司主推的服务模式

法院客户愿意接受公司主推的整体服务模式主要是由于“技术服务模式”的销售单价低于“设备销售模式”的销售单价。此外，法院客户愿意接受“技术提供服务”的方式还基于以下几方面的原因：①公司与客户首次签订的服务合同通常为一年一签，客户在首签时通常抱有“试试看”的态度，如使用满意可续签或扩庭，使用不满意的，期满后可选择其他服务商，公司“技术提供服务”的销售模式不会造成对设备的捆绑销售，客户若在后期选择更换服务商时不会造成采购设备的闲置和浪费，可以较大程度的降低客户的采购风险压力；②法院客户对于庭审公开领域业务的核心需求在于持续稳定的庭审公开技术服务，而非直播设备本身，因此采用服务模式，有利于法院客户增强对供应商后续服务质量的制约。公司为了达到较高的续签率，需要持续提供更好的服务质量保障；③法院客户采

购纳入政府采购体系，受到当地经济发展水平以及财政支付能力的影响，服务性质的收费模式更加符合部分法院客户的实际需求。

（2）以“技术服务模式”为主符合行业实际情况及业务特点

目前，公司主要采用的“技术提供服务”的销售模式是公司深耕庭审公开领域业务领域多年，在实践中摸索出的符合客户预期、经客户检验并认可的销售模式，是一种成功的创新模式，相对于一次性售卖设备的商业模式，该商业模式的优点为可结合云平台资源使用提供运维服务，能充分体现公司提供服务的价值，更好地提高客户的满意度，增强客户粘性，同时，庭审公开服务需要每年持续提供，因此服务业务的可持续性更强。随着公司客户及业务规模不断增长，规模效应及优势逐渐体现，从公司稳固的市场地位和市场占有率水平也能看出，公司主推的“技术服务模式”是符合行业实际情况及业务特点。

综上，基于客户接受程度、业务发展可持续性、服务业务价值等因素，公司庭审公开领域业务的商业模式符合公司业务发展，具有合理性。

（二）智能法庭业务与同行业公司类似业务的商业模式差异情况；除提供终端设备外，发行人提供的智能法庭相关技术服务的具体内容及服务流程，技术服务成本占该业务整体成本的比例；结合前述情况、相关合同条款的约定以及实质重于形式的原则，进一步说明智能法庭业务收入归集的合理性

1、公司智能法庭领域业务商业模式与庭审公开领域业务商业模式相似，以提供技术服务为主，与同行业公司类似业务的商业模式差异具有合理性

（1）公司智能法庭领域业务商业模式

与庭审公开领域业务类似，公司智能法庭领域业务商业模式主要分为技术服务收费和软硬件集成销售两种类型：

①技术服务收费（主要模式）

该模式以客户对服务的使用规模为依据，由公司为客户提供支撑服务所必须的软硬件产品、云平台、运营服务人员等资源，并按照使用规模和期限与客户签署合同收取服务费用。使用规模一般由服务法庭的数量计量，定价策略与服务法庭数量相关，单个客户的服务总价随着法庭数量的增多而增加。

②软硬件集成销售

该模式基于客户的法庭环境及软硬件独特需求，由公司采购相关的硬件产品并进行软件开发，并在客户现场完成软硬件的安装调试交付工作，根据客户采购设备及其配件的不同和软件研发、集成调试的工作量在合同中约定销售价格。

公司现有业务收费及盈利模式是在公司经营过程中，顺应市场需求，为了更好地服务客户而形成的，具有合理性。

（2）同行业公司类似业务商业模式

公司智能法庭业务同行业可比公司主要包括华宇软件、久其软件的子公司华夏电通，其类似业务的商业模式如下：

序号	同行业公司简称	类似业务的商业模式
1	华宇软件	华宇软件主营业务是向政府部门或企事业单位提供业务信息处理、综合信息管理、办公自动化等多方面的应用软件系统，并为用户提供全面的应用解决方案，业务涵盖法律科技、智慧教育、市场监管、智能数据、智慧协同及信息技术应用创新等领域，其商业模式为按照系统集成项目进行一次性售卖相应系统和相应硬件设备，运维保障费用另行计算
2	华夏电通	华夏电通主要面向法院、检察院等用户提供智慧法院和智慧检务软硬件产品与解决方案，主要产品为智慧法庭、智慧审判、智慧管理、智慧诉服和智慧检务等，用户涵盖法院、检察院、司法行政等大型企事业单位，其商业模式为按照系统集成项目进行一次性售卖，提供基于法院本地部署的相应系统和相应硬件设备，运维保障费用另行计算

公司商业模式与同行业可比公司存在差异主要原因如下：

①公司自身业务发展因素

公司在业务开展初期，重点开拓江苏地区的法院客户，采用向法院销售设备同时收取运维服务费的模式，即与上述同行业可比公司类似，以设备销售模式为主。

随着业务持续发展和积累，通过市场调研及客户需求角度分析可知：（1）法院客户对于相关业务开展的核心需求在于持续稳定的线上线下一体化服务，而非硬件设备本身，且客户在首签时通常抱有“试试看”的态度，方便客户后续灵活选择，服务性质的收费模式更加符合部分法院客户的实际需求，降低法院客户的采购风险压力（具体内容可参见本问询函回复之“问题 6/一/（一）/3、发行人

选取当前商业模式的主要原因及合理性”）；（2）随着发行人主营业务规模不断扩大，规模效应逐步显现，技术服务模式更能体现出服务优势；（3）目前，公司主要采用技术服务模式，符合客户预期，能充分体现公司提供服务的价值，更好地提高客户的满意度，增强客户粘性，基于未来业务发展的考虑，服务业务的可持续性更强。

②同行业可比公司差异因素

除上述发行人自身业务发展因素外，还存在以下因与同行业可比公司在客户及业务方面有所不同，使得发行人与同行业可比公司商业模式存在差异：

A、客户类别差异

发行人业务主要以基层法院及法庭为主，数量规模较为庞大，考虑到基层法院对价格敏感性较高、主要以采购服务为主等因素，单价相对较低的技术服务模式更适合发行人业务推广。

同行业可比公司客户群体主要以中级人民法院、高级人民法院及其他政务系统（检察院、政企数字化领域、教育信息化等）客户为主，单个客户合同收入较高，业务推广主要以统签形式为主。根据华宇软件及华夏电通公开披露资料可知，报告期内，其前五大客户收入金额及占比与发行人存在较大差异，具体情况如下：

华宇软件				
项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前五大客户销售金额	/	37,230.61	10,050.93	28,507.48
前五大客户销售占比	/	16.76%	17.47%	8.49%
华夏电通				
项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前五大客户销售金额	/	5,312.17	7,375.22	3,371.22
前五大客户销售占比	/	28.16%	31.87%	21.79%
新视云				
项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
前五大客户销售金额	870.40	1,567.53	954.97	1,075.51
前五大客户销售占比	3.66%	3.49%	2.46%	3.51%

注：数据来源为年报及招股说明书等公开披露信息

由上表可知，报告期内，因发行人业务主要以基层法院及法庭为主，单位客

户收入金额较小，与同行业可比公司相比，发行人前五大客户收入金额及占比均较低。

综上，由于相关法院客户存在差异，发行人与同行业可比公司商业模式存在一定差异，具有合理性。

B、主营业务差异

发行人主营业务围绕智慧法院开展，而同行业可比公司除了与发行人部分业务相似或相同外，还包括其他业务，如向其他政务部门或行业（检察院、政企数字化领域、教育信息化等）提供软硬件产品及操作系统等，该类业务定制化程度相对较高，为统一管理及业务拓展，通常采用传统的销售软硬件产品或系统的模式。因此，发行人与同行业可比公司相关商业模式存在差异具有合理性。

综上所述，上述同行业可比公司主要以一次性售卖设备的商业模式为主，与该等客户的商业模式相比，公司智能法庭业务的商业模式优点为可充分体现公司提供服务的价值，更好地提高客户的满意度，增强客户粘性。从公司的业务拓展情况及市场占有率水平也能看出，公司的商业模式符合实际情况，与同行业可比公司类似业务的商业模式存在差异具有合理性。

2、公司提供智能法庭相关技术服务的具体内容及服务流程

（1）主要服务内容

公司智能法庭相关技术服务是以公司自主研发的智能法庭终端为载体，综合运用互联网、大数据、人工智能等新技术手段，在庭审过程中的不同阶段，为法官和诉讼参与人提供全方位的智能服务，以提升庭审效率。具体服务内容如下：

类别	项目	服务内容
远程庭审	视频通讯	提供视频画面接入；支持审判长对庭审参与人进行禁言、禁听、移出操作
	证据上传	当事人上传证据材料
	阅卷共享	法官通过智能终端查阅、共享证据材料
	笔录签名	法官与当事人对笔录核对后进行电子手写签名
庭审辅助	辅助支持	为法院配备终端设备，并通过智能终端系统，根据法院庭审的开庭规范和庭审活动的各个阶段要求，利用人工智能技术和智能庭审终端，打造智能庭审交互系统，为法官和诉讼参与人提供庭审活动的智能服务支撑
庭审规范	证据材料上传	对起诉状、答辩状、证据等材料的上传

类别	项目	服务内容
	电子卷宗查阅	通过智能终端查阅或标注电子卷宗材料
	同步举证质证	庭前及庭内现场举证的证据可同步推送至智能终端，方便各方质证
庭审记录	庭审电子档案	庭审结束自动生成庭审过程信息的庭审电子档案
培训和售后	系统培训	提供使用培训和导入开通工作，并对软件维护和系统使用等方面进行指导
	售后服务	提供长期良好的售后服务，在线答复故障问题，指导法院技术人员排除平台系统故障

(2) 主要服务流程

智能法庭相关技术服务具体服务流程如下：

类别	具体内容
签署合同	根据客户需求确定使用规模、服务期限等主要内容，与客户完成销售合同的签署
实施部署	根据使用规模等因素，完成服务支撑所需的硬件设备安装、云平台资源配置以及服务开通等内容
服务交付	根据服务内容进行系统的调试工作，保证服务的稳定运行。同时，开展客户的培训工作，保证实际使用人能够熟悉系统功能并能独立操作
服务开通	根据合同服务期限约定进行服务开通工作，客户可以依据服务内容，使用约定的各项系统功能，具体如下：
	庭前准备智能交互：通过智能法庭终端，对庭前各项工作提前准备，如到庭情况统计、庭审程序准备以及当事人进入庭审的开庭准备等，并自动播放法庭纪律及视频
	庭审阶段智能交互：通过智能庭审终端，利用语音识别、语义分析等人工智能能力，实现语音控制庭审过程、庭审智能助手辅助庭审、庭审笔录自动转写等；实现内网画面与多媒体画面的智能显示；实现电子卷宗的调阅、批准和各方同步质证；庭内消息互动，如同步标疑，争议焦点逐一辩论；利用语义分析技术实现法律数据提示、法律语言释义；实现图片与文字的转换，提高数据提取效率；全面对接中国庭审公开网，协助法院提升庭审效率和合议效率
	闭庭阶段智能交互：通过庭审智能终端，闭庭后进行庭审笔录的查看，实现电子签名；系统自动对庭审过程全面解构，并将庭审数据重塑分析，随案生成庭审电子档案，并回传至电子卷宗系统；对开庭流程节点和庭审内容进行充分的时间解构和结构化记录，便于法官和管理部门调阅录像和审查每个节点的庭审数据；促进法院大数据平台对庭审数据的深度利用与专业化分析
售后服务	根据合同约定，公司为法院提供长期良好的售后服务，在线答复故障问题，指导法院技术人员排除平台系统故障等

3、智能法庭业务技术服务成本占该业务整体成本的比例

公司智能法庭业务主要包括设备销售及提供服务，其中，在提供服务业务中，公司根据合同约定，在客户处部署设备及管理软件，为客户提供远程庭审、庭审辅助、庭审规范等一系列技术服务并负责管理维护。公司在客户处部署的设备是公司提供服务的重要工具及载体。若没有公司研发的智能庭审交互软件系统和智

能支撑应用，终端设备的服务能力将受到影响，无法向法官和诉讼参与人提供全方位的智能服务。

报告期内，公司智能法庭业务提供服务成本包括：（1）技术服务成本：主要包括材料费、人工成本、差旅费、网络资源费用及其他，主要涉及公司为客户部署设备后，在服务期内为客户提供一系列技术服务的相关成本，如服务运维涉及的辅材成本、提供服务涉及的售后及运维的人工成本及差旅费、持续提供运维服务的网络资源费用等；（2）专用设备成本：主要包含专用设备折旧费，主要为公司为客户部署设备涉及的折旧费。

上述成本占该业务整体成本比例如下：

单位：万元

主营业务成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
技术服务成本①	875.39	41.41%	2,286.40	50.00%	1,396.05	44.25%	1,334.83	59.55%
其中：材料费	97.13	4.60%	240.18	5.25%	145.58	4.61%	177.34	7.91%
人工成本	247.2	11.69%	617.76	13.51%	428.8	13.59%	357.89	15.97%
差旅费	60.19	2.85%	130.31	2.85%	98	3.11%	133.11	5.94%
网络资源费用	397.7	18.81%	1,069.59	23.39%	549.48	17.42%	515.06	22.98%
其他	73.17	3.46%	228.56	5.00%	174.19	5.52%	151.43	6.76%
专用设备成本②	1,238.37	58.59%	2,286.37	50.00%	1,758.89	55.75%	906.76	40.45%
其中：专用设备折旧费	1,238.37	58.59%	2,286.37	50.00%	1,758.89	55.75%	906.76	40.45%
提供服务成本合计①+②	2,113.77	100.00%	4,572.77	100.00%	3,154.95	100.00%	2,241.60	100.00%

2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，技术服务成本金额分别为 1,334.83 万元，1,396.05 万元、2,286.40 万元和 875.39 万元，占该业务总成本的比例分别为 59.55%、44.25%、50.00%和 41.41%，占比相对较高。其中，公司 2021 年以及 2023 年 1-6 月比例较低，主要原因系受法院客户使用智能法庭专用设备进行远程开庭以及在线调解的频率影响，当期网络资源费用占比下降所致。

综上，智能法庭业务凭借终端设备载体，依靠智能庭审交互软件系统和智能支撑应用，向法官和诉讼参与人提供智能服务，技术服务成本占比相对较高，具有合理性。

4、结合前述情况、相关合同条款的约定以及实质重于形式的原则，进一步说明智能法庭业务收入归集的合理性

发行人智能法庭业务典型合同主要合同约定如下：

项目		主要合同约定
智能法庭业务	提供服务	(1) 合同名称 ：技术服务合作协议 (2) 合同标的 ：公司在约定的服务期内为甲方提供远程庭审、庭审辅助、庭审规范等一系列技术服务 (3) 服务期限 ：约定固定的服务期限 (4) 服务方式 ：公司根据合同中所约定的服务项目，在甲方部署设备及管理软件，并负责管理维护 (5) 付款方式 ：合同签订后 10 个工作日内支付全部款项 (6) 设备所有权 ：甲方仅能在“云上（法庭）技术服务”所涉的合理范围内使用设备。如出现设备遗失或人为损坏，乙方有权要求甲方进行相应的赔偿；服务期结束后，甲方不再合作的，乙方有权撤回设备
	设备销售	(1) 合同名称 ：设备销售合同 (2) 合同标的 ：智慧法庭系统设备 (3) 合同款项 ：按设备清单约定交易价格 (4) 付款方式 ：签约支付 5%、发货前支付 45%、完成设备部署后支付 40%、验收完成后支付 10% (5) 交货与验收 ：货物交付至甲方指定的地方，验收合格后，由甲方签署验收单 (6) 设备所有权 ：验收合格后归甲方所有

根据上述合同约定可知，智能法庭业务技术服务业务与设备销售业务属于两类完全不同的销售模式。

(1) 智能法庭服务业务

根据上述合同约定的主要条款，并结合实质重于形式原则，发行人将智能法庭业务中的技术服务业务归集为一项服务收入具有合理性，具体分析如下：

①从发行人经营模式来看，客户为了实现庭审规范、增强庭审效率目的向发行人购买智能法庭技术服务，并支付了相应的对价，该技术服务涵盖人员支持、技术支持、软件支持、硬件支持等一系列内容，智能法庭专用设备仅仅作为硬件支持，是发行人提供服务的一个重要工具。客户支付的对价远超过智能法庭专用设备的成本。因此，发行人智能法庭服务业务是为了向客户提供一段时期技术服务并获取合理收入的服务合同，在提供一系列服务内容中包含提供智能法庭专用设备作为硬件支持，且该硬件支持与其他服务内容不可分割，履行该协议不仅仅需要某一类型相关硬件（非特定资产），还需要提供更多其他相关服务。

②从发行人与客户签订的合同来看，相关合同并未具体约定为客户提供智能法庭服务的专用设备的特定型号与编号，发行人在确保持续提供智能法庭服务的前提下，可以随时更换相关资产，因此履行该服务协议并不依赖某特定资产。同时，在专用设备使用寿命内，如客户不再续约，法院有义务将状态良好的设备退还给公司，公司需收回相关设备，在专用设备使用寿命到期后，若设备无法正常提供服务，公司需免费更换相关设备，以便持续提供服务。

③从智能法庭服务业务发生的成本来看，智能法庭服务业务的主要成本结构除了智能法庭专用设备产生的折旧费之外，还包括为实施、售后及运维人员的薪酬以及提供智能法庭服务过程中持续消耗的网络资源费，相关人员支持、技术支持、软件支持、硬件支持等共同组成智能法庭服务的内容。

④从客户需求角度来看，客户购买智能法庭服务主要目的是为法官、诉讼参与人提供便捷、智能、高效的庭审体验，实现庭审辅助的智能化，促进庭审的规范，提高庭审的效率，完善庭审记录的电子化管理。因此，客户需求的本质系，发行人持续提供的人员支持、技术支持、软件支持、硬件支持等一系列内容能够满足其实现庭审规范、增强庭审效率的一项服务，而并非取得相关设备控制权。

综上所述，根据智能法庭服务合同约定及业务的交易实质，客户在合同约定的固定期限和服务内容下，出于提高庭审规范、增强庭审效率的需要，随时随地自行选择各项服务内容，没有任何服务内容及服务次数的限制，公司在该合同项下的履约义务是承诺随时准备在客户需要时为其提供智能法庭服务。公司每天对于客户的服务承诺都是相同的，即按照合同约定服务标准和服务内容随时准备为其提供服务，这些服务内容属于实质相同且转让模式相同的一系列商品，因此公司将这一系列服务合并作为一项单项履约义务。同时，该履约义务在合同约定的期限内随时间的流逝而被履行，且客户随之受益，属于在某一时段内履行的履约义务，因此公司按照直线法确认收入，符合企业会计准则要求。

(2) 智能法庭设备销售业务

针对智能法庭设备销售业务，客户购买的是公司生产的智能法庭系统设备，公司将货物交付至客户指定的地点且验收合格后，设备所有权（控制权）即转让给客户，属于典型的货物买卖业务。因此，发行人智能法庭设备销售业务属于在

某一时点履行的履约义务，应当在客户取得相关智能法庭设备控制权时点确认收入，即按照合同约定，将符合要求的智能法庭设备运送至客户指定地点，完成相应的安装调试工作，并经客户验收合格，取得验收单后确认收入。

综上所述，根据合同约定及业务的交易实质，智能法庭业务中的技术服务业务与设备销售业务属于两类完全不同的销售模式，技术服务业务在有效服务期内，按照直线法分期确认相关技术服务收入，设备销售业务在取得客户验收单后确认收入，按照不同的方法确认收入符合企业实际经营情况，具有合理性，符合企业会计准则要求。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公开资料，了解行业通行的商业模式；访谈公司管理层及业务相关人员，了解庭审公开领域业务两种商业模式的主要优缺点，了解发行人选取当前商业模式的主要原因及合理性，根据业务发展情况，了解江苏地区客户模式未调整的具体原因，并分析核查上述情况的合理性；

2、访谈公司管理层及业务相关人员，同时通过公开渠道，查询智能法庭领域业务同行业公司的商业模式，并将发行人智能法庭领域业务商业模式与其进行比较，分析相关差异的合理性；

3、访谈公司管理层及业务相关人员，了解发行人提供的智能法庭相关技术服务的具体内容及服务流程；统计并分析技术服务成本占该业务整体成本的比例；

4、结合智能法庭领域业务基本情况、查阅相关合同条款的约定、从经营模式、客户签订合同、智能法庭业务发生的成本以及客户需求角度，了解并分析智能法庭领域业务收入归集的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、在庭审公开领域，行业内竞争对手主要商业模式为按照系统集成项目进行一次性售卖相应系统和相应硬件设备，并另行计算运维保障费用（即软硬件集

成销售加运维保障费用），与发行人在江苏地区采用的“设备销售模式”大体一致。

2、发行人现有的“设备销售模式”和“技术服务模式”双模式销售方式，是结合公司前期业务开拓的经验，顺应市场需求，为了更好地服务客户而形成的业务模式，发行人选取该商业模式具有合理性。

3、发行人智能法庭领域业务商业模式与庭审公开领域业务商业模式相似，以提供技术服务为主，与同行业公司类似业务的商业模式差异具有合理性。

4、智能法庭领域业务凭借终端设备载体，依靠智能庭审交互软件系统和智能支撑应用，向法官和诉讼参与人提供智能服务，技术服务成本占比相对较高，具有合理性。

5、根据合同约定及业务的交易实质，智能法庭领域业务中的技术服务业务与设备销售业务属于两类完全不同的销售模式，技术服务业务在有效服务期内，按照直线法分期确认相关技术服务收入，设备销售业务在取得客户验收单后确认收入，按照不同的方法确认收入符合企业实际经营情况，具有合理性，符合企业会计准则要求。

问题 7、关于营业收入增速放缓、第三方客户构成及收入核查情况

根据申报材料：

（1）2019 年至 2021 年，发行人庭审公开业务收入增长率分别为 22.63%、11.55%和 3.81%，收入增速出现下滑。2020 年至 2022 年 1-9 月，发行人庭审公开服务的客户续约率分别为 94.54%、92.61%、89.81%，呈下降趋势。

（2）发行人下游客户整体较为分散，前五大客户收入占比低于 5%。发行人除直接与法院客户签约外，还通过上海多融科技发展有限公司、河池万奇办公设备有限公司等第三方客户向法院提供庭审公开和智能法庭服务。

（3）2021 年至 2022 年 1-9 月，发行人存在新增前五大客户桂林银行股份有限公司，主要销售内容为在线诉讼技术服务。

（4）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 1,642.96 万元、1,976.39 万元、3,069.84 万元以及 6,287.10 万元。最近一年及一期末，应收账款余额增长较快。

请发行人：

（1）说明庭审公开业务收入增速放缓及客户续约率下降的原因及合理性，未续约客户的后续服务方、未与发行人续约的主要考虑因素，是否存在纠纷。

（2）说明各期庭审公开和智能法庭业务中直接法院客户与第三方客户的数量、收入金额及毛利率的对比情况，第三方客户的性质及需要通过第三方客户与法院签订合同的原因。

（3）说明与桂林银行股份有限公司开展合作的背景，在线诉讼服务与其主营业务的关联性，发行人提供技术服务的具体内容、定价依据及收入确认方法。

（4）说明截至 2022 年末应收账款余额及占比，应收账款前五大客户情况；结合期后累计回款情况及坏账准备计提比例等，说明坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明在发行人客户较为分散的情况下，对收入真实性和准确性的核查方法、核查过程及核查比例，相关核查证据能否支撑核查结论。

【回复】：

一、发行人说明

（一）庭审公开业务收入增速放缓及客户续约率下降的原因及合理性，未续约客户的后续服务方、未与发行人续约的主要考虑因素，是否存在纠纷

1、庭审公开领域业务收入增速放缓及客户续约率下降的原因及合理性

报告期内，发行人庭审公开技术服务业务收入、服务法庭数量、单价以及续约率情况具体如下：

庭审公开技术服务业务	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
收入（万元）	11,251.86	-4.49% （年化）	23,562.50	-2.51%	24,167.97	3.81%	23,279.94
服务销量（庭/年）	13,856.07	-2.97% （年化）	28,559.05	1.94%	28,015.58	11.15%	25,205.31
服务单价（元/庭/年）	8,120.53	-1.57%	8,250.45	-4.36%	8,626.62	-6.60%	9,236.12
续约率（合同金额口径）	84.86%	-6.54%	91.40%	-3.98%	95.38%	-1.55%	96.93%
续约率（法庭数量口径）	82.58%	-7.46%	90.04%	-2.57%	92.61%	-1.93%	94.54%

注：2023 年 1-6 月的收入、服务销量变动比例均为年化指标。

（1）庭审公开技术服务业务收入增速放缓的原因及合理性

报告期各期，发行人庭审公开技术服务业务收入分别为 23,279.94 万元、24,167.97 万元、23,562.50 万元以及 11,251.86 万元，变动比例分别为 3.81%、-2.51% 以及 -4.49%（年化）。发行人 2021 年度庭审公开技术服务业务收入增速相对较低，2022 年度和 2023 年 1-6 月均出现小幅下降，具体变动原因如下：

①2021 年度收入增速放缓，主要原因系服务单价下降

2021 年度，发行人庭审公开技术服务业务收入相比 2020 年度增长 3.81%，增幅相对较小，主要原因系服务单价相比上一年度下降 6.60%所导致的。报告期内，发行人庭审公开技术服务单价呈逐年下降趋势。主要原因系：一方面，随着庭审公开的技术标准及相关制度不断完善，以及社会各界对庭审公开接受程度的不断提升，公司自 2020 年度至 2022 年度庭审公开技术服务销售数量整体呈增长趋势，其中，续签服务法院扩庭数量及占比均有所增长，由于公司针对多庭客户采取阶梯式报价，法院的法庭数量越多，价格越优惠，单价也越低，因此，随着

服务法庭数量的增加,单庭价格有所下降;另一方面,随着业务规模的不断扩大,服务法庭数量不断增加,规模化效应显现,导致单位人工成本、单位合作运营费用以及制造费用摊销均随着业务规模的扩大大幅降低,单位成本的降低也促使公司采取薄利多销的策略,主动让利扩大市场份额,从而综合导致单价降低。

②2022 年度收入小幅下降,主要原因系服务销量增速放缓及服务单价下降

2022 年度,发行人庭审公开技术服务业务收入相比 2021 年度减少 2.51%,但收入金额仍高于 2020 年度,主要原因系一方面当期服务销量增速放缓,另一方面服务单价相比上一年度下降 4.36%所综合导致的。其中,发行人当期庭审公开技术服务销量为 28,559.05 庭/年仅比上一年度增长 1.94%,增速放缓,主要原因包括:一方面,随着人民法院信息化建设不断推进,尚未开展庭审公开的法院客户数量相对较少,截至 2022 年末,全国法庭数量约为 5.16 万间,公司服务法庭数量比例约为 53.59%,凭借良好的行业口碑,发行人庭审公开技术服务业务仍有进一步发展的空间,但服务规模增速相比以前年度有所放缓;另一方面,2022 年 12 月,部分法院续签合同未能及时在年内完成正常续约,从而导致公司当期服务法庭规模较上年增幅减少;此外,部分当事人受客观环境影响无法实际出庭情况增加,导致远程开庭及在线调解增加,以及当地财政紧缩相关预算减少等原因,少数法院客户发生减庭也导致了服务销量增速放缓。发行人当期服务单价下降原因与 2021 年度变化原因相同。

③2023 年 1-6 月收入年化金额小幅下降,主要原因系服务销量及服务单价下降

2023 年 1-6 月,发行人庭审公开技术服务业务收入(年化,下同)相比 2022 年度减少 4.49%,主要原因系一方面当期服务销量较 2022 年度下滑 2.97%,另一方面服务单价较 2022 年度下降 1.57%所综合导致的。当期发行人庭审公开技术服务销量小幅下滑,主要原因系:一方面,随着人民法院信息化建设不断推进,尚未开展庭审公开的法院客户数量相对较少,且市场竞争格局相对稳定,从而导致公司庭审公开技术服务业务扩庭规模相比以前年度有所放缓;另一方面,部分法院客户受当地财政紧缩等因素影响发生减庭,也导致当期技术服务销量有所下滑。2023 年 1-6 月,公司庭审公开技术服务单价小幅下降 1.57%,也综合导致了当期该项业务收入下降。

综上，发行人报告期内庭审公开领域业务收入增速放缓并出现小幅下降，主要系服务单价下降以及服务销量变动比例下降所综合导致的，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（2）庭审公开技术服务业务续约率下降的原因及合理性

由上表可见，报告期内，发行人庭审公开技术服务业务平均续约率达 92.14%（合同金额口径，法庭数量口径为 89.94%），总体续约率水平较高，且各期续约率数据呈下降趋势，并与公司各期庭审公开技术服务销量的变动比例的变化趋势保持一致。其中，公司 2022 年度以及 2023 年 1-6 月续约率下降幅度相对较高，变动原因主要包括：1）报告期内，发行人庭审公开技术服务销量规模总体呈增长趋势，随着服务法庭数量规模扩大，各地各级法院客户不同需求情形增加，延迟续约或不再续约的情形增多，导致服务续约率合理小幅下降；2）2022 年 12 月份，部分法院续签合同未能及时在年内完成正常续约，从而导致公司当期续约率有所下降；3）部分法院客户受当地财政紧缩等因素影响发生减庭，也导致续约率下降。

综上，发行人报告期内庭审公开技术服务续约率有所下降，符合公司实际经营情况，具有合理性，且总体续约率水平仍处于相对较高水平。

2、未续约客户的后续服务方、未与发行人续约的主要考虑因素，是否存在纠纷

（1）未续约客户的后续服务方、未与发行人续约的主要考虑因素

报告期内，发行人庭审公开技术服务业务法院客户未与发行人续约的情形主要包括客户主动减庭以及更换供应商两类，具体考虑因素以及后续服务方情况如下：

①客户主动减庭

由于法院改扩建或合并、派出法庭撤销或搬迁、当地财政紧缩相关预算减少等因素，导致少数法院客户减少庭审公开法庭数，从而未与发行人续约。该种情形不涉及未续约客户更换后续服务方的情况。

②客户更换供应商

少数法院客户由于法院整体信息化建设方案调整或者短期价格比较等因素，通过当地中院自建系统或更换供应商等方式进行庭审直播。该种情形下，未续约客户的后续服务方主要包括当地中院自建系统，以及天宇威视、天翼视讯、华宇软件与华夏电通等竞争对手。由于上述部分竞争对手无法提供持续升级以及稳定高质量的庭审直播服务，因此长期来看，存在部分法院客户更换供应商后又再次与发行人进行合作的情形。

综上，少数法院客户未与发行人续约的主要考虑因素包括相关法庭实际状态、当地财政预算、整体信息化建设方案调整以及短期价格比较等，在法院客户更换供应商情形下，后续服务方主要包括当地中院自建系统，以及天宇威视、天翼视讯、华宇软件与华夏电通等竞争对手。

(2) 是否存在纠纷

法院客户诚信意识、法律意识较强，通常严格按照合同条款履行相应义务。经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网以及百度、企查查等第三方信息查询网站，并取得相关书面确认，发行人与未续约客户之间不存在诉讼情形，也不存在任何纠纷或潜在纠纷。

(二) 各期庭审公开和智能法庭业务中直接法院客户与第三方客户的数量、收入金额及毛利率的对比情况，第三方客户的性质及需要通过第三方客户与法院签订合同的原因

1、各期庭审公开和智能法庭领域业务中直接法院客户与第三方客户的数量、收入金额及毛利率的对比情况

报告期内，发行人庭审公开以及智能法庭领域业务客户包括直接法院客户以及第三方客户，其中第三方客户主要系第三方集成商。报告期各期，庭审公开和智能法庭领域业务中直接法院客户与第三方客户的数量、收入金额及毛利率的对比情况如下：

(1) 庭审公开领域业务

报告期内，发行人庭审公开领域业务直接法院客户以及第三方客户数量、收入金额及毛利率的对比情况具体如下：

单位：家、万元

期间	项目	客户类型	数量	数量占比	收入金额	收入占比	毛利率
2023年1-6月	提供服务	直接法院客户	2,431	95.37%	10,747.03	94.12%	81.96%
		第三方客户	90	3.53%	504.83	4.42%	81.98%
	设备销售	直接法院客户	15	0.59%	26.24	0.23%	48.63%
		第三方客户	13	0.51%	140.00	1.23%	84.54%
	合计		2,549	100.00%	11,418.10	100.00%	81.91%
2022年度	提供服务	直接法院客户	2,528	95.07%	22,714.45	95.45%	80.73%
		第三方客户	100	3.76%	848.04	3.56%	81.50%
	设备销售	直接法院客户	11	0.41%	43.00	0.18%	79.94%
		第三方客户	20	0.75%	191.59	0.81%	81.30%
	合计		2,659	100.00%	23,797.09	100.00%	80.76%
2021年度	提供服务	直接法院客户	2,529	95.61%	23,545.75	96.45%	81.38%
		第三方客户	85	3.21%	622.21	2.55%	82.84%
	设备销售	直接法院客户	12	0.45%	118.66	0.49%	70.93%
		第三方客户	19	0.72%	125.00	0.51%	79.28%
	合计		2,645	100.00%	24,411.62	100.00%	81.35%
2020年度	提供服务	直接法院客户	2,522	95.89%	22,659.61	96.36%	82.55%
		第三方客户	74	2.81%	620.32	2.64%	83.10%
	设备销售	直接法院客户	10	0.38%	87.32	0.37%	80.09%
		第三方客户	24	0.91%	148.94	0.63%	78.83%
	合计		2,630	100.00%	23,516.19	100.00%	82.54%

注：部分同时存在提供服务以及设备销售业务的客户在统计客户数量时计算两次，下同。

2020年度、2021年度、2022年度以及2023年1-6月，发行人庭审公开领域业务直接法院客户数量占比分别为96.27%、96.06%、95.48%以及95.96%，直接法院客户收入金额占比分别为96.73%、96.94%、95.63%以及94.35%，第三方客户数量占比分别为3.73%、3.94%、4.52%以及4.04%，第三方客户收入金额占比分别为3.27%、3.06%、4.37%以及5.65%。公司庭审公开领域业务客户主要为直接法院客户，第三方客户数量以及收入占比均较小。

① 技术服务

报告期各期，发行人庭审公开技术服务业务中直接法院客户毛利率分别为82.55%、81.38%、80.73%以及81.96%，第三方客户毛利率分别为83.10%、82.84%、

81.50%以及 81.98%，毛利率水平较为接近。部分终端法院客户考虑到招标及付款流程的便利性以及后续服务的及时性等因素，将其信息化建设作为一个整体项目对外进行招标，第三方客户在获取法院信息化建设项目后，就信息化建设项目中庭审公开技术服务内容与发行人签订合同，其销售定价、服务模式与直接法院客户之间基本一致，因此第三方客户毛利率与直接法院客户毛利率之间不存在重大差异。（具体内容详见本题“一/（二）/2、第三方客户的性质及需要通过第三方客户与法院合作的原因”之相关回复）

其中，报告期各期第三方客户毛利率均略高于直接法院客户，主要原因系第三方客户对应的终端法院客户法庭规模小于直接法院客户，公司阶梯定价原则导致第三方客户平均单价较高所致。报告期各期，公司第三方客户对应终端法院客户平均销量分别为 7.32 庭/年、6.65 庭/年、6.98 庭/年以及 4.35 庭/年，直接法院客户平均销量分别为 9.77 庭/年、10.83 庭/年、10.94 庭/年以及 5.47 庭/年，第三方客户对应终端客户服务规模整体小于直接法院客户。

② 设备销售

报告期各期，发行人庭审公开设备销售业务直接法院客户毛利率分别为 80.09%、70.93%、79.94%以及 48.63%，第三方客户毛利率分别为 78.83%、79.28%、81.30%以及 84.54%，第三方客户毛利率与直接法院客户之间存在差异主要系不同终端法院客户根据实际需求采购的产品配套设备不同所致。

2020 年度和 2022 年度，直接法院客户及第三方客户庭审公开设备销售业务毛利率水平较为接近，不存在较大差异。2021 年度，发行人根据客户具体安装环境，在销售给金华市中级人民法院的庭审公开设备中增加了庭审直播相关的录播主机、工控机、数字音频处理器等相关设备，该客户当期材料成本有所增加，导致毛利率较低仅为 62.15%，同时该法院收入占当期庭审公开设备销售业务直接法院客户收入比重达到 54.95%，从而导致当期直接法院客户庭审公开设备销售业务毛利率低于第三方客户，具有合理性。2023 年 1-6 月，应部分法院客户要求，发行人当期销售给直接法院客户的庭审公开设备中增加了光端机等设备，该设备毛利率相对较低，从而导致当期直接法院客户庭审公开设备销售业务的毛利率低于第三方客户，具有合理性。

(2) 智能法庭领域业务

报告期内，公司智能法庭领域业务直接法院客户以及第三方客户数量、收入金额及毛利率的对比情况具体如下：

单位：家、万元

期间	项目	客户类型	数量	数量占比	收入金额	收入占比	毛利率
2023年1-6月	提供服务	直接法院客户	2,070	89.88%	7,025.71	93.66%	71.21%
		第三方客户	198	8.60%	366.34	4.88%	75.11%
	设备销售	直接法院客户	19	0.83%	51.83	0.69%	30.19%
		第三方客户	16	0.69%	57.8	0.77%	40.20%
	合计		2,303	100.00%	7,501.68	100.00%	70.88%
2022年度	提供服务	直接法院客户	2,110	89.56%	11,970.58	93.69%	63.00%
		第三方客户	182	7.72%	443.49	3.47%	67.52%
	设备销售	直接法院客户	34	1.44%	237.49	1.86%	33.14%
		第三方客户	30	1.27%	124.68	0.98%	37.90%
	合计		2,356	100.00%	12,776.24	100.00%	62.36%
2021年度	提供服务	直接法院客户	1,946	94.93%	8,615.78	93.29%	64.20%
		第三方客户	76	3.71%	180.56	1.96%	61.12%
	设备销售	直接法院客户	19	0.93%	190.52	2.06%	32.67%
		第三方客户	9	0.44%	248.94	2.70%	24.18%
	合计		2,050	100.00%	9,235.81	100.00%	62.41%
2020年度	提供服务	直接法院客户	1,559	97.62%	4,245.87	95.23%	48.04%
		第三方客户	24	1.50%	70.4	1.58%	49.66%
	设备销售	直接法院客户	8	0.50%	100.47	2.25%	35.05%
		第三方客户	6	0.38%	41.59	0.93%	46.08%
	合计		1,597	100.00%	4,458.33	100.00%	47.75%

2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，发行人智能法庭领域业务直接法院客户数量占比分别为 98.12%、95.85%、91.00%以及 90.71%，直接法院客户收入金额占比分别为 97.49%、95.35%、95.55%以及 94.35%，第三方客户数量占比分别为 1.88%、4.15%、9.00%以及 9.29%，第三方客户收入金额占比分别为 2.51%、4.65%、4.45%以及 5.65%。公司智能法庭领域业务主要为直接法院客户，第三方客户数量及收入占比均较小。

① 技术服务

报告期各期，发行人智能法庭技术服务业务直接法院客户毛利率分别为 48.04%、64.20%、63.00%以及 71.21%，第三方客户毛利率 49.66%、61.12%、67.52% 以及 75.11%，毛利率水平较为接近。部分终端法院客户考虑到招标及付款流程的便利性以及后续服务的及时性等因素，将其信息化建设作为一个整体项目对外进行招标，第三方客户在获取法院信息化建设项目后，就信息化建设项目中智能法庭技术服务内容与发行人签订合同，其销售定价、服务模式与直接法院客户之间基本一致，因此第三方客户毛利率与直接法院客户毛利率之间不存在重大差异。（具体内容详见本题“一/（二）/2、第三方客户的性质及需要通过第三方客户与法院合作的原因”之相关回复）

其中，2020 年度发行人智能法庭技术服务业务毛利率较低，主要系当期制造费用较高所致。2020 年度，为满足法院客户相关需求，公司通过智能法庭终端增加远程开庭服务，同时，公司还将智能法庭技术服务拓展至法院调解室环境中进行在线调解，利用智能法庭设备进行远程开庭以及在线调解所耗费的网络资源费用相对较高，从而导致当期该项业务的网络资源费用较高。2023 年 1-6 月，公司智能法庭技术服务业务毛利率较 2022 年度有所增加，主要系平均网络资源费用大幅下降所致。随着当事人实际出庭情况逐步回归常态化，法院当期使用智能法庭专用设备进行远程开庭及在线调解的频率有所下降，所耗费的网络资源相应减少，从而导致智能法庭技术服务业务当期平均网络资源费用较 2022 年度下降 37.12%，符合公司经营实际。

除 2021 年度外，智能法庭技术服务第三方客户毛利率均略高于直接法院客户，主要原因系：一方面，第三方客户对应终端客户服务法庭规模小于直接法院客户，公司阶梯定价原则导致第三方客户单个客户单价较高。报告期各期，公司第三方客户对应终端法院客户平均销量分别为 1.32 庭/年、1.61 庭/年、1.33 庭/年以及 0.88 庭/年，直接法院客户平均销量分别为 1.76 庭/年、2.86 庭/年、3.67 庭/年以及 2.19 庭/年，第三方客户对应终端客户服务规模整体小于直接法院客户；另一方面，公司第三方客户中单价相对较高的智能法庭技术服务常规版本的收入占比较高，从而导致第三方客户单价较高。2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，公司第三方客户智能法庭技术服务常规版本收入占比分别为 96.30%、87.90%、90.39%以及 91.03%，直接法院客户常规版本收入占比分别为

86.16%、81.81%、80.16%以及 78.88%，第三方客户常规版本收入占比高于直接法院客户。

2021 年度，发行人智能法庭技术服务第三方客户毛利率略低于直接法院客户，主要原因系当年下半年第三方客户对应终端法院客户新扩法庭数量较多，初装成本中的材料费用和人工成本较高，导致单位成本增加幅度大于单价增加幅度所致。

② 设备销售

报告期各期，发行人智能法庭设备销售业务直接法院客户毛利率分别为 35.05%、32.67%、33.14%以及 30.19%，第三方客户毛利率分别为 46.08%、24.18%、37.90%以及 40.20%。2022 年度，直接法院客户与第三方客户毛利率水平较为接近，2020 年度、2021 年度以及 2023 年 1-6 月，直接法院客户与第三方客户毛利率存在差异主要系不同终端法院客户根据实际需求所采购的配套设备及系统不同所导致的，具有合理性。

综上，报告期各期，发行人庭审公开与智能法庭领域业务客户主要为直接法院客户，第三方客户数量及收入占比均较小。毛利率方面，庭审公开领域业务中，“提供服务”模式下直接法院客户与第三方客户毛利率水平较为接近，第三方客户毛利率略高于直接法院客户具有合理性；“设备销售”模式下，2020 年度以及 2022 年度直接法院客户与第三方客户毛利率水平不存在较大差异，2021 年度和 2023 年 1-6 月，由于销售给不同客户的配套设备不同，导致直接法院客户毛利率水平低于第三方客户，具有合理性；智能法庭领域业务中，“提供服务”模式下，直接法院客户与第三方客户毛利率水平较为接近，第三方客户毛利率略高于直接法院客户具有合理性；“设备销售”模式下，由于不同客户根据自身采购的配套设备及系统不同，导致直接法院客户与第三方客户毛利率存在合理差异，符合实际情况。

2、第三方客户的性质及需要通过第三方客户与法院合作的原因

报告期内，第三方客户主要系第三方集成商，发行人通过第三方客户与法院合作主要涉及庭审公开以及智能法庭领域业务，发行人不同业务下需要通过第三方客户与法院合作的原因具体分析如下：

(1) 庭审公开领域业务

在庭审公开领域业务中，发行人通过第三方客户与法院合作，主要是由于该等客户通常在区域市场内与终端法院客户有着较为紧密的合作关系，考虑到招标及付款流程的便利性以及后续服务的及时性等因素，部分法院将其信息化建设作为一个整体项目对外进行招标。由于庭审公开领域业务只是其中一个部分，发行人不具体从事或者不擅长法院信息化领域的其他业务，因此无法达成与法院的直接合作。第三方集成商在获取项目后通常会根据法院的推荐或建议，或者对该业务领域内的供应商进行市场询价后，确定发行人作为供应商。在庭审公开领域，新视云是行业内的专业服务商，具有较高的知名度和示范效应，终端法院客户通常会推荐或建议由发行人为其提供相关设备或服务。因此，虽然发行人是与第三方集成商签订合同，但终端客户仍为各级法院。其中，设备销售模式下通常由终端客户进行验收，提供服务模式下由发行人直接为终端法院客户提供服务，相关销售以及服务定价方式、毛利率与直接法院客户的交易没有重大区别。

(2) 智能法庭领域业务

智能法庭领域业务中，发行人通过第三方客户向法院完成销售的原因与庭审公开领域业务下通过第三方客户与法院合作的原因基本一致，主要系法院客户将其信息化建设业务作为一个整体项目进行招标，智能法庭领域业务只是其中一部分，第三方集成商在获取项目后通常会根据法院的推荐或建议，或者对该业务领域内的供应商进行市场询价后，确定发行人作为供应商。同时，由于发行人在庭审公开领域业务中与部分第三方客户合作融洽，考虑到业务的延续性、法院签订合同便捷性等因素，发行人在推广智能法庭领域业务时会选择继续与第三方客户合作。

发行人智能法庭领域业务中通过第三方客户与法院合作，终端用户仍为法院，其中，设备销售模式下相关设备由终端法院客户进行验收，提供服务模式下由发行人向终端法院客户直接提供服务，相关销售或服务定价方式、毛利率与法院作为直接客户的交易之间不存在重大差异。

因此，发行人庭审公开和智能法庭领域业务通过第三方客户与法院合作符合法院信息化业务惯例，具有合理性，相关业务定价方式、毛利率与直接法院客户

之间不存在重大差异。

综上所述，发行人报告期各期庭审公开与智能法庭领域业务客户主要为直接法院客户，第三方客户数量及收入占比均较小。毛利率方面，庭审公开以及智能法庭领域业务毛利率水平总体不存在较大差异，部分年度因服务规模、产品构成、终端客户需求不同采购的配套设备及系统不同等因素，导致庭审公开以及智能法庭领域业务直接法院客户与第三方客户毛利率存在合理差异，符合经营实际。发行人庭审公开与智能法庭领域业务第三方客户主要为第三方集成商，通过第三方客户与法院合作原因具有合理性，符合法院信息化建设的惯例。

（三）与桂林银行股份有限公司开展合作的背景，在线诉讼服务与其主营业务的关联性，发行人提供技术服务的具体内容、定价依据及收入确认方法

1、与桂林银行股份有限公司开展合作的背景

发行人在日常服务相关法院客户的过程中，了解到自 2020 年以来，国内部分地区金融纠纷案件数量呈井喷式增长，存在集中、量大等突出问题。相关金融机构及法院均存在通过多元化、集约化、数字化等方式打造金融案件快速解纷机制，提高纠纷解决效率、缩短案件诉讼处置流程的迫切需求。了解到上述市场需求后，发行人基于智慧法院领域多年经验及技术优势，开发了“金融纠纷法律服务系统”软件，面向银行等机构提供金融纠纷法律文书生成和案件处理的软件服务。在了解到桂林银行存在上述需求后，通过招投标程序，公司于 2021 年 9 月 13 日与桂林银行股份有限公司（以下简称“桂林银行”）签订《桂林银行金融纠纷诉讼调解服务项目协议》，协议约定发行人为桂林银行提供在线诉讼技术服务，具体服务内容详见本题“一/（三）/3、发行人提供技术服务的具体内容、定价依据及收入确认方法”之相关回复。

2、在线诉讼技术服务与其主营业务的关联性

发行人提供的在线诉讼技术服务，主要系依托公司开发的“金融纠纷法律服务系统”软件，面向银行等机构提供金融纠纷法律文书生成和案件处理的软件服务。该项业务主要服务内容包括：（1）案件导入及法律文书生成：案件批量导入并在线自动生成起诉状、授权委托书、调解文书、立案申请书、执行申请书等客户相关法律文书；（2）线上案件处理服务：提供线上立案、线上调解、数据

统计等案件处理的相关软件技术服务，从而提升银行工作人员处理相关案件的工作效率。上述“金融纠纷法律服务系统”软件整合了发行人智能法庭领域业务中的远程开庭与在线调解，以及司法辅助送达业务中的电子送达等主营业务的功能系统、技术能力以及业务经验，同时，相关业务开展基于公司法院客户资源及渠道，系公司主营业务向法院领域以外的延伸与拓展，具有较强的发展潜力与业务关联性。

3、发行人提供技术服务的具体内容、定价依据及收入确认方法

（1）发行人提供技术服务的具体内容、定价依据

2021年9月13日，发行人与桂林银行签订《桂林银行金融纠纷诉讼调解服务项目协议》，协议约定发行人为桂林银行提供在线诉讼技术服务，服务费用包含项目配置服务费、平台服务费以及在线调解技术和辅助服务费，双方业务合作中主要服务内容、服务期限以及定价方式具体如下：

项目	在线诉讼技术服务		
主要服务内容	新视云主要为桂林银行提供依托“金融纠纷法律服务系统”软件的集约化服务，包括批量导入金融纠纷案件、在线自动生成起诉状、授权委托书、调解、立案、执行等客户相关法律文书、电子送达、在线调解、在线立案、数据统计等案件处理全生命周期的辅助技术服务。桂林银行及其代理机构通过登录新视云相关系统，可以查询已导入案件的进程状态，并通过使用新视云提供的相关技术服务，提升银行工作人员处理相关案件的工作效率，达到降低人工成本、提高纠纷处理效率的目的。		
服务期限	24个月		
定价方式	服务收费包含项目配置服务费、平台服务费以及在线调解技术和辅助服务费		
	项目配置费： 按金融产品种类及落地法院数量收取，公司协助桂林银行的一类金融产品在一家法院落地（系统初始化，实现案件批量处理的效果）后，需一次性收取项目配置费10,000元。	平台服务费： 按导入并处理完成的金融纠纷案件数量收取，170元/件。	在线调解技术和辅助服务费： 由于发行人通过上述软件系统提供调解文书编制与审核、调解员在线配置、收集调解意愿、电子送达以及协助进行司法确认等在线调解辅助服务，提升金融纠纷案件处理效率。因此，根据案件处理效果，调解及和解成功的案件（处理效率高于诉讼解决），按300元/件收取；其他案件，按100元/件收取。

因此，该业务的实质为软件授权使用服务，即发行人为银行客户安装部署“金融纠纷法律服务系统”客户端，并提供相应软件服务，银行客户则根据实际使用案件数量及效果向发行人支付费用。

（2）收入确认方法

① 发行人在线诉讼技术服务整体属于一项单项履约义务

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条之相关规定：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

A、客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

B、企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

a.企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合转让给客户；

b.该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；

c.该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

发行人所提供的在线诉讼技术服务目的是为客户完成相关纠纷案件的调解、诉讼提供技术支持，提供从案件批量导入直至在线自动生成起诉状、授权委托书、调解、立案、执行等客户相关法律文书、电子送达、在线调解、在线立案、数据统计等案件处理全生命周期的辅助技术服务。上述项目配置服务、平台服务、在线调解技术支持和辅助服务系公司所提供整体技术的不同环节，而不属于可区分的单项履约义务。由于：

准则规定	分析
企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合转让给客户	满足。公司需要提供重大技术支持以将项目配置服务、平台服务、在线调解技术和辅助服务整合成为合同约定的整体服务，以达成客户完成相关纠纷案件的调解、诉讼之目的

因此，发行人为桂林银行提供的在线诉讼技术服务由多个环节组成，但相关服务环节并不构成可区分的若干项单项履约义务，而是为了客户完成相关纠纷案件的调解、诉讼而提供的整体服务，且合同中并未对不同环节约定具体收费标准，因此，上述在线诉讼技术服务整体属于一项单项履约义务。

② 具体的收入确认政策

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条之相关规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

第十一条之相关规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行的履约义务；否则，属于在某一时点履行的履约义务：1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；2）客户能够控制企业履约过程中在建的商品；3）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

发行人所提供的上述在线诉讼技术服务不属于在某一时段内履行的履约义务，具体原因分析如下：

准则规定	分析
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	不满足。客户在使用发行人提供的软件系统并完成相关纠纷案件的调解、诉讼之后，才能享受相应经济利益
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	不满足。客户无法控制发行人履约过程中正在提供的服务
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	不满足。公司收款权主要取决于客户通过使用发行人所提供的软件系统完成调解、诉讼的纠纷案件数量，而并非在整个合同期间的任意时点均有权就累计已提供的服务部分收取款项

因此，发行人向桂林银行提供的在线诉讼技术服务属于在某一时点履行的履约义务，具体收入确认方法为：公司依据服务期内客户确认的通过使用公司软件系统完成调解、诉讼的纠纷案件数量，并按照合同中约定的具体收费标准确认收入。

其中，针对一次性收取的项目配置费，由于金额较小（一家法院通常为一万元左右），且受益期间为整个服务期间，又由于较难预计服务期间内客户通过使用公司软件系统完成调解、诉讼的纠纷案件总数，因此简化处理，即假设使用案件数量在合同约定的服务期内均匀发生，将项目配置费在服务期间内按照直线法分期确认收入。

综上，发行人上述在线诉讼技术服务整体属于一项单项履约义务，属于在某一时点履行的履约义务，相关收入确认原则符合企业会计准则相关规定。

（四）截至 2022 年末应收账款余额及占比，应收账款前五大客户情况；结合期后累计回款情况及坏账准备计提比例等，说明坏账准备计提的充分性

1、截至 2022 年末应收账款余额及占比

报告期各期（末），发行人应收账款余额及占营业收入比例变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月(末)	2022 年度(末)	2021 年度(末)	2020 年度(末)
期末应收账款余额	7,403.30	4,729.67	3,289.48	2,123.93
营业收入	23,792.02	44,872.19	38,759.70	30,666.84
应收账款余额占当期营业收入比例	15.56%（年化）	10.54%	8.49%	6.93%
应收账款余额增长率	56.53%	43.78%	54.88%	20.74%
营业收入增长率	6.04%（年化）	15.77%	26.39%	22.96%

注：2023 年 1-6 月的应收账款余额占当期营业收入比例、营业收入增长率均为年化指标。

2020 年末、2021 年末、2022 年末和 2023 年 6 月末，发行人应收账款余额分别为 2,123.93 万元、3,289.48 万元、4,729.67 万元以及 7,403.30 万元，占当期营业收入比重分别为 6.93%、8.49%、10.54%以及 15.56%（年化），占比总体较低。报告期内，发行人应收账款余额以及占当期营业收入比重呈增长趋势，主要原因系发行人报告期内主营业务中的其他智慧法院领域业务实现收入的金额及占比逐年增长，而其他智慧法院领域业务中收入占比相对较高的司法辅助送达业务相关应收账款的回款结算速度相对慢于庭审公开以及智能法庭领域业务所导致的。此外，部分地方财政紧张也综合导致了公司期末应收账款余额及占比增加。2023 年 6 月末，发行人应收账款余额及占比较高原因还包括：公司主营业务回款存在季节性因素，公司主要客户为全国各级法院，法院客户采购纳入政府采购体系，受资金预算管理较为严格，这一方面有利于降低公司销售款的回收风险，同时也导致了收款的季节性特征。

2、应收账款前五大客户情况

截至 2022 年末和 2023 年 6 月末，发行人应收账款前五大客户主要为法院或相关客户，具体情况如：

单位：万元

时间	客户名称	应收账款 期末余额	占应收账款 总额的比例	坏账准备 期末余额
2023 年 6 月末	贵州省贵阳市中级人民法院	94.26	1.27%	4.71
	贵阳市南明区人民法院	80.44	1.09%	4.02
	河池万奇办公设备有限公司	77.20	1.04%	3.86
	沈阳市皇姑区人民法院	75.61	1.02%	4.84
	西安市灞桥区人民法院	69.07	0.93%	3.45
	合计	396.57	5.36%	20.89
2022 年末	人民法院出版社有限公司	211.20	4.47%	10.56
	桂林银行股份有限公司	110.11	2.33%	5.51
	贵州省贵阳市中级人民法院	83.94	1.77%	4.20
	西安市灞桥区人民法院	70.02	1.48%	3.50
	沈阳市皇姑区人民法院	50.45	1.07%	2.52
	合计	525.72	11.12%	26.29

2022 年末和 2023 年 6 月末，发行人应收账款前五名客户余额合计分别为 525.72 万元和 396.57 万元，占应收账款总额的比例分别为 11.12%和 5.36%，占比较小，公司客户结构较为分散，单一客户的应收账款占比较小。其中，2022 年末发行人对人民法院出版社有限公司应收账款余额 211.20 万元，主要系当期公司“中国审判”资源管理系统软件开发项目获得验收通过所形成的。发行人对桂林银行股份有限公司应收账款余额 110.11 万元，主要系公司开展的在线诉讼技术服务业务所形成的，该业务属于其他智慧法院领域业务的衍生业务。报告期末，发行人应收账款主要客户为法院或相关客户，信用水平总体较高，公司总体坏账风险较低。

3、结合期后累计回款情况及坏账准备计提比例等，说明坏账准备计提的充分性

（1）期后累计回款情况

报告期内，发行人最终客户主要为法院客户，信用状况良好，应收账款无法回收的风险较小。报告期各期末，发行人应收账款的期后回款（截至 2023 年 8 月末）情况具体如下：

单位：万元

时间	应收账款余额	期后回款金额	期后回款金额占比
2023 年 6 月末	7,403.30	2,009.46	27.14%
2022 年末	4,729.67	3,073.83	64.99%
2021 年末	3,289.48	3,101.23	94.28%
2020 年末	2,123.93	2,064.87	97.22%

由上表可见，截至 2023 年 8 月末，发行人报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 97.22%、94.28%、64.99%以及 27.14%，回收情况良好。其中，2023 年 6 月末应收账款期后回款比例较低，主要系应收账款期后回款统计的期间较短以及主营业务回款季节性因素综合导致的，客户目前尚在陆续回款中。

（2）坏账准备计提比例

①公司坏账准备计提情况

报告期各期末，发行人应收账款余额、账龄及坏账准备情况如下：

单位：万元

时间	账龄	应收账款余额	比例	坏账准备	计提比例/预期信用损失率	应收账款账面价值
2023 年 6 月 30 日	1 年以内	6,833.16	92.30%	341.66	5.00%	6,491.50
	1 至 2 年	431.14	5.82%	43.11	10.00%	388.03
	2 至 3 年	78.80	1.06%	23.64	30.00%	55.16
	3 至 4 年	18.36	0.25%	9.18	50.00%	9.18
	4 至 5 年	7.74	0.10%	6.19	80.00%	1.55
	5 年以上	34.09	0.46%	34.09	100.00%	-
	合计	7,403.30	100.00%	457.88	6.18%	6,945.42
2022 年 12 月 31 日	1 年以内	4,430.70	93.68%	221.53	5.00%	4,209.16
	1 至 2 年	222.30	4.70%	22.23	10.00%	200.07
	2 至 3 年	34.84	0.74%	10.45	30.00%	24.39
	3 至 4 年	7.74	0.16%	3.87	50.00%	3.87
	4 至 5 年	7.19	0.15%	5.75	80.00%	1.44
	5 年以上	26.91	0.57%	26.91	100.00%	-
	合计	4,729.67	100.00%	290.74	6.15%	4,438.93
2021 年 12 月 31 日	1 年以内	3,050.32	92.73%	152.52	5.00%	2,897.81
	1 至 2 年	132.57	4.03%	13.26	10.00%	119.32

时间	账龄	应收账款 余额	比例	坏账准备	计提比例/ 预期信用 损失率	应收账款 账面价值
	2 至 3 年	64.60	1.96%	19.38	30.00%	45.22
	3 至 4 年	9.07	0.28%	4.54	50.00%	4.54
	4 至 5 年	14.78	0.45%	11.83	80.00%	2.96
	5 年以上	18.13	0.55%	18.13	100.00%	-
	合计	3,289.48	100.00%	219.64	6.68%	3,069.84
2020 年 12 月 31 日	1 年以内	1,878.90	88.46%	93.95	5.00%	1,784.96
	1 至 2 年	165.67	7.80%	16.57	10.00%	149.11
	2 至 3 年	46.45	2.19%	13.93	30.00%	32.51
	3 至 4 年	14.78	0.70%	7.39	50.00%	7.39
	4 至 5 年	12.13	0.57%	9.70	80.00%	2.43
	5 年以上	6.00	0.28%	6.00	100.00%	-
	合计	2,123.93	100.00%	147.54	6.95%	1,976.39

报告期各期末，发行人应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款质量较好，2020 年末、2021 年末、2022 年末以及 2023 年 6 月末，坏账准备计提金额分别为 147.54 万元、219.64 万元、290.74 万元以及 457.88 万元，计提比例分别为 6.95%、6.68%、6.15%以及 6.18%，坏账计提充分。

②同行业上市公司坏账准备计提情况

报告期各期末，可比同行业上市公司应收账款信用损失率具体情况如下：

A、华宇软件（300271）

账龄	2023 年 6 月末		2022 年末	
	组合一：政府 客户组合	组合二：其他 客户组合	组合一：政府 客户组合	组合二：其他 客户组合
1 年以内（含 1 年）	0.20%	1.00%	0.20%	1.00%
1-2 年（含 2 年）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
2-3 年（含 3 年）	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
3-4 年（含 4 年）	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
4-5 年（含 5 年）	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
5 年以上	95.00%	100.00%	95.00%	100.00%
账龄	2021 年末		2020 年末	
	组合一：政府 客户组合	组合二：其他 客户组合	组合一：政府 客户组合	组合二：其他 客户组合

1 年以内（含 1 年）	0.20%	1.00%	0.20%	1.00%
1-2 年（含 2 年）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
2-3 年（含 3 年）	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
3-4 年（含 4 年）	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
4-5 年（含 5 年）	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
5 年以上	95.00%	100.00%	95.00%	100.00%

B、久其软件（002279）

账龄	2023 年 6 月末		2022 年年末	
	组合一：软件及服务相关业务客户组合	组合二：数字传播业务客户组合	组合一：软件及服务相关业务客户组合	组合二：数字传播业务客户组合
1 年以内	4.05%	1.07%	3.21%	1.03%
1-2 年	18.93%	14.17%	19.85%	12.48%
2-3 年	39.88%	22.62%	39.95%	21.63%
3 年以上	71.93%	66.60%	69.54%	64.49%
期末余额（元）	298,489,785.68	149,084,114.26	273,638,099.58	223,481,899.61
坏账准备（元）	34,238,223.85	7,959,502.61	30,696,477.32	6,967,640.55
计提比例	11.47%	5.34%	11.22%	3.12%
账龄	2021 年年末		2020 年末	
	组合一：软件及服务相关业务客户组合	组合二：数字传播业务客户组合	组合一：软件及服务相关业务客户组合	组合二：数字传播业务客户组合
1 年以内	2.18%	1.64%	2.18%	1.64%
1-2 年	11.85%	10.00%	11.85%	10.00%
2-3 年	32.19%	15.00%	32.19%	15.00%
3 年以上	62.04%	21.73%	62.04%	21.73%
期末余额（元）	191,754,378.36	238,471,480.57	191,754,378.36	238,471,480.57
坏账准备（元）	16,390,630.56	8,978,966.52	16,390,630.56	8,978,966.52
计提比例	8.55%	3.77%	8.55%	3.77%

注：华宇软件（300271）信息分别来自其 2020 年报至 2023 年半年报；久其软件（002279）信息分别来自于其 2020 年报至 2023 年半年报；

由上表可见，报告期各期末，发行人应收账款预期信用损失计提政策较华宇软件更加谨慎。

报告期各期末，发行人账龄在 1 年以内的应收账款预期信用损失率高于久其软件，账龄在 1 至 4 年的与久其软件（组合一）基本持平，账龄在 4 年以上的应

收账款预期损失率均高于久其软件，由于发行人应收账款账龄主要集中在 1 年以内，因此，公司报告期内应收账款预期信用损失计提政策总体较久其软件更为谨慎。

综上，发行人应收账款坏账准备以及预期信用损失计提政策较同行业可比上市公司更加谨慎，报告期内应收账款坏账准备计提充分。

（3）发行人坏账准备计提充分

报告期内，发行人终端客户主要为各级人民法院，信用状况良好，回款情况总体良好，同时公司目前采用应收账款坏账准备以及预期信用损失计提政策较同行业可比上市公司更加谨慎，坏账准备金额计提充分。

综上所述，2022 年末和 2023 年 6 月末，发行人应收账款余额分别为 4,729.67 万元和 7,403.30 万元，占当期营业收入比重分别为 10.54%和 15.56%（年化），占比总体较低；应收账款前五大客户主要为法院或相关客户，信用水平良好，坏账风险较低；发行人应收账款期后回款情况良好，坏账准备计提比例较同行业更加谨慎，坏账准备金额计提充分。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内庭审公开领域业务收入成本明细表，统计报告期内庭审公开技术服务业务的销量以及单价情况，分析庭审公开领域业务收入增速放缓的原因；

2、访谈发行人相关业务负责人，了解公司庭审公开领域业务收入增速放缓及客户续约率下降的原因及合理性，未续约客户的后续服务方、未与发行人续约的主要考虑因素；

3、获取发行人报告期内庭审公开领域业务法庭口径和合同金额口径的客户续约情况，计算续约率，并分析其变动原因；

4、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查等网站，并通过百度进行搜索，取得发行人确认文件，核查发行人与未续约客户之间是否存在纠纷、诉讼情况；

5、取得发行人报告期内按客户统计的收入成本明细表，统计报告期内庭审公开和智能法庭领域业务中直接法院客户与第三方客户的数量、收入金额及毛利率情况，并分析差异原因；

6、访谈发行人相关业务负责人，了解发行人第三方客户的性质以及需要通过第三方客户与法院合作的原因；

7、对发行人主要第三方客户进行访谈，了解发行人与第三方客户之间的合作模式，分析发行人通过第三方客户与法院合作的原因；

8、查阅发行人与桂林银行股份有限公司签订的合同，了解发行人提供服务的具体内容，定价依据以及收入确认条件等条款，分析业务收入确认方法是否符合企业会计准则规定；

9、访谈发行人业务相关负责人，了解发行人与桂林银行股份有限公司开展合作的背景，在线诉讼技术服务与其主营业务的关联性，发行人提供技术服务的具体内容、定价依据及收入确认方法；

10、抽查发行人与桂林银行股份有限公司之间相关业务单据，分析发行人收入确认方法是否符合企业会计准则规定；

11、获取发行人报告期各期末应收账款明细表，统计期末应收账款余额及占比，应收账款前五大客户、坏账准备计提情况，分析报告期内应收账款变动原因、坏账准备计提是否充分；

12、获取发行人期后回款明细表，统计期后累计回款情况；

13、访谈发行人财务负责人，了解发行人期后累计回款情况以及坏账准备计提情况，分析坏账准备计提是否充分；

14、查阅同行业可比公司年报，将发行人坏账准备计提情况与同行业可比公司对比分析，分析发行人坏账准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内庭审公开领域业务收入增速放缓并出现小幅下降，主要系服务单价下降以及服务销量变动比例下降所综合导致的，符合公司实际经营情

况，具有合理性；发行人报告期内庭审公开技术服务续约率有所下降，符合公司实际经营情况，具有合理性，且总体续约率水平仍处于相对较高水平；未与发行人续约的法院客户后续服务方主要包括当地中院自建系统，以及天宇威视、天翼视讯、华宇软件与华夏电通等竞争对手，发行人与未续约客户之间不存在诉讼情形，也不存在任何纠纷或潜在纠纷。

2、发行人报告期各期庭审公开与智能法庭领域业务客户主要为直接法院客户，第三方客户数量及收入占比均较小。毛利率方面，庭审公开以及智能法庭领域业务毛利率水平总体不存在较大差异，部分年度因服务规模、产品构成、终端客户需求不同采购的配套设备及系统不同，导致庭审公开以及智能法庭领域业务直接法院客户与第三方客户毛利率存在合理差异，符合经营实际。发行人庭审公开与智能法庭领域业务第三方客户主要为第三方集成商，通过第三方客户与法院合作原因具有合理性，符合法院信息化建设的惯例。

3、在线诉讼技术服务系发行人根据市场需求，基于智慧法院领域多年经验及技术优势，开发“金融纠纷法律服务系统”软件，面向银行等机构提供金融纠纷法律文书生成和案件处理的软件服务；该业务系发行人主营业务向法院领域以外的延伸与拓展，具有较强的发展潜力与业务关联性，业务定价依据合理，收入确认方法符合企业会计准则相关规定。

4、2022 年末和 2023 年 6 月末，发行人应收账款余额分别为 4,729.67 万元和 7,403.30 万元，占当期营业收入比重分别为 10.54%和 15.56%（年化），占比总体较低；应收账款前五大客户主要为法院或相关客户，信用水平良好，坏账风险较低；发行人应收账款期后回款情况良好，坏账准备计提比例较同行业更加谨慎，坏账准备金额计提充分。

三、对收入真实性和准确性的核查方法、核查过程及核查比例，相关核查证据能否支撑核查结论

（一）核查程序

1、对发行人收入执行函证以及走访程序

（1）函证及走访程序的抽样方式

发行人主要客户为全国各级人民法院，客户较为分散、订单金额普遍较小，

鉴于上述总体样本特征并结合客户风险特征，保荐机构及申报会计师采用分层抽样的方式，同时从应收账款余额、合同负债余额、营业收入三个维度进行抽样，具体如下：

会计科目	函证样本抽样方式	走访样本抽样方式
应收账款	抽取报告期各期末法院客户应收账款余额 10 万元以上，非法院客户 10 万元以上的作为样本	针对法院客户：抽取报告期各期收入前二十大客户作为走访对象，其中前十大法院客户采用实地走访方式，十一到二十大法院客户采用网络视频访谈[注]与实地走访相结合的方式进行； 针对非法院客户：抽取收入前 50% 的客户进行实地走访； 因受客观条件限制，部分客户走访采用网络视频方式进行。
合同负债	抽取报告期各期末合同负债余额在 15 万元以上的客户作为样本	
营业收入	报告期各期针对营业收入在 20 万元以上的法院客户以及 15 万元以上的非法院客户全部进行函证，同时，对 15 万元以下的客户各期随机抽取 20 个样本进行函证	

注：保荐机构、申报会计师和发行人律师共同参与了视频访谈，并对视频访谈进行了录像。视频访谈中，中介机构就被访谈人的职位和工作内容进行了确认，访谈内容涵盖了与公司的合作历史、报告期内的交易金额、业务流程与结算方式、是否存在退换货情况、是否存在诉讼仲裁或纠纷情况、是否存在关联关系等内容。访谈结束后，中介机构将访谈纪要以邮递方式寄送至被访谈对象所在法院，取得了对方确认，随后被访谈对象将盖章并签字确认的原件寄回，中介机构对函件进行了查验

（2）函证及走访程序的执行结果

①客户函证情况

报告期内，发行人客户函证发函、回函情况如下：

单位：万元

客户类型	科目	2023 年 6 月末/2023 年 1-6 月				
		总金额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比
法院客户	应收账款	6,432.98	3,886.19	60.41%	2,684.15	69.07%
	合同负债	10,477.48	5,337.88	50.95%	3,872.64	72.55%
	营业收入	21,371.08	9,069.79	42.44%	6,303.85	69.50%
非法院客户	应收账款	970.32	477.44	49.20%	391.80	82.06%
	合同负债	726.22	251.12	34.58%	158.73	63.21%
	营业收入	2,420.94	1,285.66	53.11%	1,115.26	86.75%

注：发函占比=发函金额÷总金额；回函占比=回函金额÷发函金额，下同

单位：万元

客户类型	科目	2022 年末/2022 年度				
		总金额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比
法院	应收账款	3,979.37	2,711.64	68.14%	1,778.79	65.60%

客户类型	科目	2022 年末/2022 年度				
		总金额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比
客户	合同负债	14,156.70	5,355.15	37.83%	4,244.84	79.27%
	营业收入	40,784.28	16,589.35	40.68%	12,455.98	75.08%
非法院客户	应收账款	750.31	482.88	64.36%	473.54	98.07%
	合同负债	1,030.57	430.18	41.74%	345.15	80.23%
	营业收入	4,087.90	2,578.78	63.08%	2,491.27	96.61%

单位：万元

客户类型	科目	2021 年末/2021 年度				
		总金额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比
法院客户	应收账款	2,991.00	2,040.30	68.21%	1,691.66	82.91%
	合同负债	13,359.73	5,216.77	39.05%	4,552.85	87.27%
	营业收入	36,839.82	15,672.63	42.54%	14,083.13	89.86%
非法院客户	应收账款	298.48	135.31	45.33%	123.00	90.91%
	合同负债	985.24	601.64	61.07%	583.62	97.01%
	营业收入	1,919.88	967.84	50.41%	946.86	97.83%

单位：万元

客户类型	科目	2020 年末/2020 年度				
		总金额	发函金额	发函占比	回函金额	回函占比
法院客户	应收账款	2,019.37	1,478.50	73.22%	1,241.43	83.97%
	合同负债	12,872.09	5,146.54	39.98%	4,180.64	81.23%
	营业收入	29,040.88	11,711.28	40.33%	9,741.43	83.18%
非法院客户	应收账款	104.56	84.11	80.44%	77.87	92.58%
	合同负债	594.03	427.19	71.91%	414.36	97.00%
	营业收入	1,625.95	1,366.00	84.01%	1,284.93	94.07%

对报告期内未回函部分，均执行了替代测试程序，包括核查相关产品或服务的合同、客户验收单、银行收款记录以及发票等。

②客户走访情况

A、法院客户走访情况

单位：万元

科目	2023 年 6 月末/2023 年 1-6 月			2022 年末/2022 年度		
	总金额	走访	占比	总金额	走访	占比
应收账款	6,432.98	581.69	9.04%	3,979.37	403.09	10.13%

科目	2023 年 6 月末/2023 年 1-6 月			2022 年末/2022 年度		
	总金额	走访	占比	总金额	走访	占比
合同负债	10,477.48	580.72	5.54%	14,156.70	678.75	4.79%
营业收入	21,371.08	1,357.91	6.35%	40,784.28	2,927.42	7.18%
科目	2021 年末/2021 年度			2020 年末/2020 年度		
	总金额	走访	占比	总金额	走访	占比
应收账款	2,991.00	270.22	9.03%	2,019.37	295.80	14.65%
合同负债	13,359.73	692.71	5.19%	12,872.09	722.76	5.61%
营业收入	36,839.82	2,576.40	6.99%	29,040.88	1,911.73	6.58%

注：“走访”包括“实地走访”以及“网络视频访谈”，下同

B、非法院客户走访情况

单位：万元

科目	2023 年 6 月末/2023 年 1-6 月			2022 年末/2022 年度		
	总金额	走访	占比	总金额	走访	占比
应收账款	970.32	368.05	37.93%	750.31	442.11	58.92%
合同负债	726.22	186.18	25.64%	1,030.57	312.62	30.34%
营业收入	2,420.94	1,064.94	43.99%	4,087.90	2,551.51	62.42%
科目	2021 年末/2021 年度			2020 年末/2020 年度		
	总金额	走访	占比	总金额	走访	占比
应收账款	298.48	80.69	27.03%	104.56	24.43	23.37%
合同负债	985.24	444.07	45.07%	594.03	163.63	27.55%
营业收入	1,919.88	580.97	30.26%	1,625.95	1,166.39	71.74%

2、除上述函证以及走访程序外，中介机构针对发行人收入执行的其他程序以及执行结果

（1）对报告期收入、成本、毛利率的波动进行分析，对报告期各业务类型的收入、成本、毛利率进行分析；

①核查过程

获取发行人报告期内销售台账、主要业务合同以及财务报表，分析发行人收入、毛利、毛利率变动的原因及合理性；

②核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人收入、成本、毛利

率变动情况符合发行人实际经营情况，具有合理性；发行人各业务类型的收入、成本、毛利率变动情况符合发行人实际经营情况，具有合理性。

(2) 选取样本核对销售合同、销售发票、验收单、合同约定的服务起始日期与客户验收单日期等原始单据，评价相关收入确认时点以及期间是否符合收入确认的会计政策；

保荐机构及申报会计师获取发行人报告期各期的销售台账，并根据各业务类型的特征选取样本进行测试，其中服务类业务收入测试过程如下：获取相关合同以及验收单，检查合同金额、服务起始日期、服务结束日期、合同签订日期以及验收单日期与销售台账登记内容是否一致，并按照收入确认政策对收入进行重新测算；销售类业务收入测试过程如下：获取相关合同以及验收单，检查合同金额、验收单日期是否与销售台账一致，收入确认金额是否与合同金额一致。

针对提供服务类业务，2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月保荐机构以及申报会计师分别抽取了 738 笔、604 笔、973 笔以及 1,125 笔业务合同，具体执行结果如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
服务类业务测试样本金额	10,205.83	16,046.09	9,194.32	11,229.00
服务类业务收入总额	23,428.29	43,846.12	37,557.45	30,140.82
测试比例	43.56%	36.60%	24.48%	37.26%
测试是否存在偏差	否	否	否	否

针对设备销售类业务，2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月保荐机构以及申报会计师分别抽取了 20 笔、43 笔、53 笔以及 69 笔业务合同，具体执行结果如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售类业务测试样本金额	340.41	619.58	1,197.42	304.77
销售类业务收入总额	363.73	1,026.07	1,202.24	526.02
测试比例	93.59%	60.38%	99.60%	57.94%
测试是否存在偏差	否	否	否	否

经核查，保荐机构以及申报会计师认为：报告期内，发行人收入确认时点以

及期间符合收入确认的会计政策，同时相关计量金额准确。

(3) 发行人主要客户及变化情况，与新增和异常客户交易的合理性及持续性，会计期末是否存在突击确认销售以及期后是否存在大量销售退回的情况。发行人主要合同的签订及履行情况，发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额之间是否匹配。报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户是否匹配，新增客户的应收账款金额与其营业收入是否匹配。大额应收款项是否能够按期收回以及期末收到的销售款项是否存在期后不正常流出的情况

①核查过程

A、取得并审阅发行人主要客户清单，结合发行人行业及产品特征，核查主要客户变动情况、原因及合理性；

B、核查发行人与客户之间是否存在关联方关系，通过查阅书面资料、走访/访谈、函证、查阅工商登记资料，核查客户的业务能力与自身规模是否相符，核查发行人和客户的实际控制人及关键经办人员的情况，并与已经取得的报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员名单相互核对和印证；

C、对新增客户和收入存在明显增长的客户，抽查销售合同、销售发票、出库单、物流凭证等资料，并对重要客户进行走访/访谈，了解交易背景，以核查收入的真实性；

D、核查大额销售收入确认、客户信用政策、结算方式与其他客户相比较是否存在显著异同；

E、通过查阅发行人资产负债表日前后的销售明细记录、银行明细账，核查年末是否存在大额销售收入确认、年初大量退货、大额款项不正常流出等情况；

F、抽取报告期主要客户的销售合同并查阅主要条款及履行情况，核对销售合同金额与收入确认金额是否匹配；

G、取得发行人报告期应收账款明细账，将应收账款对应的主要客户与发行人主要客户进行比对，将新增客户的应收账款金额与其营业收入进行比对，核查是否匹配；

H、取得发行人报告期各期末应收账款明细表，结合期后银行存款日记账，了解应收账款的期末收回情况。

②核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人主要客户及变化符合行业特征，不存在明显异常的情形，不存在会计期末异常的突击销售以及期后大量销售退回的情况；发行人主要合同的签订及履行情况无明显异常，各期主要客户的销售金额均有销售合同或订单为依据；报告期内，由于发行人庭审公开以及智能法庭技术服务业务收入占比较大，且该等业务主要采用预收款模式，结合6个月左右的信用期政策，当期服务期限较长、收入确认金额较大的客户，期末应收账款余额并不必然与收入金额保持正向变动趋势，因此，发行人报告期各期末主要应收账款客户与报告期各期销售收入主要客户重合度不高；报告期内，公司主要客户中新增客户均为业务开拓的自然增长，主要新增客户于新增当年各自实现的销售收入占当年公司营业收入总额的占比较小，不构成对发行人报告期内收入的重大影响；大额应收款项能够按期收回，期末收到的销售款项不存在期后不正常流出的情况。

(4) 发行人是否利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入的增长

①核查过程

A、核查发行人、股东、董监高的关联方，取得关联方的工商资料或调查表；

B、访谈发行人的部分关联方，了解其与发行人客户的关联关系；

C、取得股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填报的基本情况、社会关系及对外投资等调查表，并对以上人员进行访谈；取得报告期主要客户、供应商工商资料，核查发行人是否存在隐匿关联交易情形。

②核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人不存在利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入增长的情形。

(5) 通过对报告期内资产负债表日前后进行收入截止性测试，核查有无跨

期确认收入或虚计收入的情况；

保荐机构及申报会计师根据各业务类型的特征选取了报告期各期末前后一个月范围内的交易进行了截止性测试，具体执行情况如下：

①设备销售

保荐机构及申报会计师取得发行人报告期各期末前后一个月内的所有设备销售明细，从中抽取若干笔交易记录，检查相关销售合同、发货物流记录以及客户验收日期，评价相关交易收入确认时点是否正确。具体执行情况如下：

单位：笔

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	相关交易是否计入正确的会计期间
各期末前一个月选取的交易笔数	13	10	10	14	是
各期末后一个月选取的交易笔数	15	8	10	6	是

②提供服务

保荐机构及申报会计师取得发行人报告期内收入初始确认时点在期末前后一个月范围内的所有服务类交易明细，抽取前后一个月 30 笔交易记录，检查相关服务合同约定的服务起始日期以及客户验收日期，评价收入初始确认时点是否在正确的会计期间。具体执行情况如下：

单位：笔

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	收入确认初始时点是否在正确的会计期间
各期末前一个月内开始确认收入的交易笔数	30	30	30	30	是
各期末后一个月内开始确认收入的交易笔数	30	30	30	30	是

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人不存在跨期确认收入或虚计收入的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人收入真实、准确、完整，相关核查证据能够支撑核查结论。

问题 8、关于不同类型业务的成本构成与核算

根据申报材料，报告期内，由于发行人庭审公开以及智能法庭业务主要以提供服务的模式开展，故主营业务成本构成中以人工成本、专用设备折旧及网络资源费用为主。其中，人工成本占比约 35%、专用设备折旧占比约 20%、网络资源费用占比约 15%，合计占比 65%以上。发行人申报材料中未对不同业务类型成本构成情况进行说明。

请发行人：

（1）按庭审公开业务、智能法庭业务及其他智慧法庭业务分别列示主营业务成本构成情况，并分析各类业务成本结构的主要差异、变动情况及其合理性。

（2）说明生产实施人员构成情况，人工成本的核算方法及准确性，人员数量、结构变动与报告期业务工作量变动的匹配性，生产实施人员人均创收、人均创利金额及与同行业可比公司的对比情况。

（3）说明报告期各期智慧法院专用设备的主要型号、数量及账面价值情况，专用设备折旧的计提政策和各期折旧费的计算过程；网络资源费用的具体构成，在不同法院或法庭之间的归集和分配方式及其合理合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）按庭审公开业务、智能法庭业务及其他智慧法庭业务分别列示主营业务成本构成情况，并分析各类业务成本结构的主要差异、变动情况及其合理性

1、庭审公开领域业务

（1）提供服务

报告期内，发行人庭审公开技术服务业务所对应的主营业务成本明细情况具体如下：

单位：万元

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	101.48	5.00%	348.01	7.67%	291.39	6.49%	296.83	7.31%
人工成本	425.21	20.95%	1,030.98	22.73%	1,197.75	26.67%	1,140.71	28.11%
差旅费	74.92	3.69%	126.75	2.79%	220.59	4.91%	221.08	5.45%
专用设备折旧费	430.72	21.22%	923.81	20.37%	858.36	19.11%	726.04	17.89%
网络资源费用	435.91	21.47%	1,007.45	22.22%	876.55	19.52%	717.95	17.69%
合作运营费用(天平阳光)	509.10	25.08%	1,010.40	22.28%	961.68	21.41%	855.71	21.09%
其他	52.63	2.59%	87.60	1.93%	85.20	1.90%	99.66	2.46%
合计	2,029.97	100.00%	4,534.99	100.00%	4,491.52	100.00%	4,057.98	100.00%

①材料费

报告期内，发行人庭审公开技术服务业务成本中材料费用占比分别为 7.31%、6.49%、7.67%以及 5.00%，主要系庭审公开设备首次安装部署调试以及后期现场运维所耗费的辅材成本。报告期内，庭审公开技术服务业务材料费用金额较小，整体呈下降趋势，主要取决于该项业务当期新签、新扩法庭数量以及现场售后运维法庭数量。随着发行人庭审公开技术服务业务续签收入占比不断增加，新签或扩庭收入占比总体相对减少，因此，报告期内材料费金额及占比整体呈下降趋势。其中，2022 年度，庭审公开技术服务业务材料费金额及占比较 2021 年度有所提升，主要系根据客户应用需求，发行人当期在部分法院增加了隐私保护终端合计 100.38 万元。不同的法庭环境条件以及客户需求导致公司提供技术服务所使用的具体材料有所差异，从而导致报告期各期发行人庭审公开技术服务业务材料费用占比合理变动，且总体占比较小，具有合理性。

②人工成本及差旅费

报告期内，发行人庭审公开技术服务业务成本中，与设备初始安装调试以及现场售后直接相关的人工成本以及差旅费用占比分别为 33.56%、31.58%、25.52%以及 24.64%，呈逐年下降趋势。其中，人工成本主要系首次安装部署调试及后期现场运维所耗费的人工，以及运行、维护、监控及售后服务过程中耗费的人工等。差旅费主要系首次安装部署调试及后期现场运维所耗费的差旅费用。随着发行人庭审公开技术服务规模趋于稳定，续签业务收入占比不断增加，新签或扩庭收入占比总体相对减少，因此，报告期内人工成本以及差旅费用占比呈逐年下降

趋势。

③专用设备折旧费及网络资源费用

报告期内，随着发行人庭审公开技术服务规模增长并趋于稳定，与服务整体规模相关的专用设备折旧费及网络资源费用金额及占比随之缓慢上升并趋于稳定。2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月，发行人服务法庭数量分别为 25,205.31 庭/年、28,015.58 庭/年、28,559.05 庭/年以及 13,856.07 庭/年，专业设备折旧费及网络资源费用占庭审公开技术服务成本比重分别为 35.58%、38.63%、42.59%以及 42.69%。2021 年度以及 2022 年度，随着服务法庭数量的增加，服务规模扩大，发行人与持续运维服务相关的专用设备折旧费以及网络资源费用占比同比有所提高。

④合作运营费用

合作运营费用系发行人按照《中国法院庭审公开网项目合作协议》，每年根据接入中国庭审公开网并向公司付费的法院数量，向平台运营方天平阳光支付的费用。2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月，发行人庭审公开技术服务法院数量总体稳定，同时相关费率逐年上升，从而导致发行人合作运营费用占比在报告期内呈缓慢上升趋势，占庭审公开技术服务业务成本比重分别为 21.09%、21.41%、22.28%以及 25.08%。

综上，报告期内发行人庭审公开技术服务业务成本主要由人工成本、专用设备折旧费、网络资源费用以及合作运营费用组成，相关成本变动情况符合公司实际经营，具有合理性。

(2) 设备销售

报告期内，发行人庭审公开设备销售业务所对应的主营业务成本明细情况具体如下：

单位：万元

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	26.84	76.42%	31.39	70.60%	47.27	78.26%	31.73	64.86%
人工成本	5.78	16.46%	9.73	21.88%	9.93	16.44%	11.19	22.87%
差旅费	1.99	5.67%	2.56	5.76%	2.67	4.42%	5.82	11.90%

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他	0.51	1.45%	0.77	1.73%	0.53	0.88%	0.18	0.37%
合计	35.12	100.00%	44.46	100.00%	60.40	100.00%	48.92	100.00%

报告期内，发行人庭审公开领域业务主要以提供服务模式为主，设备销售业务主营业务成本金额总体较小，主要由材料费以及人工成本构成，占比分别为 87.73%、94.70%、92.48%以及 92.88%。

①材料费

报告期内，发行人庭审公开设备销售业务材料费金额分别为 31.73 万元、47.27 万元、31.39 万元以及 26.84 万元，占庭审公开设备销售业务成本比重分别为 64.86%、78.26%、70.60%以及 76.42%。2021 年度，发行人庭审公开设备销售业务材料费金额及占比较 2020 年度有所上升，主要系当期公司根据客户具体安装环境，在销售给金华市中级人民法院的庭审公开设备中增加了庭审直播相关的录播主机、工控机、数字音频处理器等相关设备，导致材料成本增加所致。2022 年度，根据客户实际需求，发行人当期销售的庭审公开设备中未集成相应配套设备或单庭配套设备数量有所减少，导致当期材料费用金额及占比较上年度有所下降。2023 年 1-6 月，应部分法院客户要求，发行人当期销售的庭审公开设备中增加了光端机等相关设备，从而导致当期材料费用占比有所上升。

②人工成本

报告期内，发行人庭审公开设备销售业务人工成本主要系首次安装部署调试所耗费的人工，2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，庭审公开设备销售业务人工成本金额分别为 11.19 万元、9.93 万元、9.73 万元以及 5.78 万元，占比分别为 22.87%、16.44%、21.88%以及 16.46%，金额总体较为稳定。2021 年度和 2023 年 1-6 月，人工成本占比较低主要系当期庭审公开设备销售业务材料费金额及占比较高所致。

综上，报告期内发行人庭审公开设备销售业务成本金额较小，主要由材料费用以及人工成本构成，相关成本变动符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、智能法庭领域业务

(1) 提供服务

报告期内，发行人智能法庭技术服务业务所对应的主营业务成本明细情况具体如下：

单位：万元

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	97.13	4.60%	240.18	5.25%	145.58	4.61%	177.34	7.91%
人工成本	247.20	11.69%	617.76	13.51%	428.80	13.59%	357.89	15.97%
差旅费	60.19	2.85%	130.31	2.85%	98.00	3.11%	133.11	5.94%
专用设备折旧费/ 无形资产摊销费	1,238.37	58.59%	2,286.37	50.00%	1,758.89	55.75%	906.76	40.45%
网络资源费用	397.70	18.81%	1,069.59	23.39%	549.48	17.42%	515.06	22.98%
其他	73.17	3.46%	228.56	5.00%	174.19	5.52%	151.43	6.76%
合计	2,113.77	100.00%	4,572.77	100.00%	3,154.95	100.00%	2,241.60	100.00%

报告期内，发行人智能法庭技术服务业务成本主要由人工成本、专用设备折旧费以及网络资源费用组成，随着智能法庭技术服务业务规模逐步扩大，发行人智能法庭技术服务业务成本相应增加。

①材料费

报告期内，发行人智能法庭技术服务业务材料费用占智能法庭技术服务业务成本比重分别为 7.91%、4.61%、5.25%以及 4.60%，占比较小，主要系设备首次安装部署调试和后期现场运维所耗费的辅材成本。其中，2020 年度，发行人材料费用金额及占比较高主要原因系：一方面，发行人智能法庭技术服务业务覆盖法庭数量由期初的 1,558 间增长到期末的 4,436 间，规模增长接近两倍，其中下半年新扩法庭初装数量占比超过 60%，因此当期按照服务时间权数加权所得销量较小，而相应初装成本中的材料费用在完成验收当月结转相应成本，从而导致该业务当期材料费用金额及占比较高；另一方面，发行人当期部分非科技法庭提供智能法庭技术服务，该等非科技法庭在实施前需要进行升级改造，其所耗用的线材（主要为网线、各型数据连接线等）、耗材以及低值音视频与网络设备相应较多，同时，公司还根据部分法院客户如湘潭市雨湖区人民法院、重庆市大渡口区人民法院、沈阳市皇姑区人民法院等的特殊需求以及具体法庭环境，增加安装

了部分低值音视频与网络设备，上述情形也导致了当期智能法庭技术服务业务材料费用金额及占比相对较高。

2022 年度，智能法庭技术服务业务材料费金额较 2021 年度有所增加，主要原因系根据客户应用需求，发行人当期部分新增法庭增加配置摄像头、麦克风等音视频采集设备所致。

②人工成本及差旅费

报告期内，发行人智能法庭技术服务业务中人工成本占智能法庭技术服务业务总成本的比重分别为 15.97%、13.59%、13.51%以及 11.69%，差旅费占智能法庭技术服务业务总成本的比重分别为 5.94%、3.11%、2.85%以及 2.85%，人工成本及差旅费占比呈下降趋势，主要原因系：一方面，智能法庭技术服务业务人工成本主要包括首次安装部署调试、提供现场售后服务以及后台运维所耗费的人工，差旅费为首次安装部署调试以及提供现场售后发生的人员差旅费，随着发行人智能法庭技术服务业务规模逐渐扩大，续签业务收入占比上升，人工成本及差旅费占比相应下降；另一方面，公司人工成本以及差旅费与实施首次安装部署以及现场售后的人员数量直接相关，受到新签/扩庭收入的影响，而专用设备折旧费以及网络资源费用则与智能法庭技术服务整体规模直接相关，报告期内，随着发行人智能法庭技术服务业务收入规模扩大，相应专用设备折旧费以及网络资源费用相应增加，从而导致人工成本及差旅费占比逐年下降。

③ 专用设备折旧费以及网络资源费用

报告期内，随着发行人智能法庭技术服务业务规模不断扩大，2020 年末、2021 年末、2022 年末以及 2023 年 6 月末，公司智能法庭技术服务法庭数量分别为 4,436 间、6,604 间、8,924 间以及 9,173 间，呈逐年上涨趋势。随着服务法庭数量增加，公司配置的智慧法院专用设备数量增加，与持续运维服务相关的专用设备折旧费以及网络资源费用也相应增加。其中，2020 年度发行人网络资源费用占比较高，主要原因系：一方面，为满足法院客户相关需求，发行人当期通过智能法庭终端增加远程开庭服务，同时，公司还将智能法庭技术服务拓展至法院调解室环境中进行在线调解，上述新增功能所耗费的网络资源费用相对较高，从而导致该业务当期平均网络资源费用占比相对较高；另一方面，发行人 2020 年

度开始增加远程开庭以及在线调解相关功能，由于当时刚开展此类业务，缺乏历史数据，无法准确预计当期相关网络资源使用量，规模效应尚未显现，因此采购价格确定的相对偏高，从而导致该业务平均网络资源费用较高，网络资源费用占智能法庭技术服务业务比重较高。

2021 年度法院客户使用远程开庭以及在线调解频率较上年全年有所下降，同时，公司进行了产品优化降低网络资源消耗，并且发行人根据预计使用量与供应商进行谈判，议价能力提升，采购单价下降，从而综合导致当期平均网络资源费用较上年大幅下降，导致当期网络资源费用占智能法庭技术服务成本的比重下降。

2022 年度，法院客户远程开庭需求增加，通过智能法庭终端进行远程开庭的频率上升，远程开庭耗费网络资源较多，从而导致 2022 年度智能法庭技术服务业务网络资源费用金额及占比较 2021 年度均有所上升。

2023 年 1-6 月，公司当期网络资源费用金额（年化，下同）及占比有所下降，主要原因系随着当事人实际出庭情况逐步回归常态化，法院当期使用智能法庭专用设备进行远程开庭及在线调解的频率下降，耗费的网络资源相应减少，从而导致当期智能法庭技术服务业务网络资源费用金额及占比较 2022 年度有所下降。

综上，报告期内发行人智能法庭技术服务业务成本主要由人工成本、专用设备折旧费以及网络资源费用组成，随着智能法庭技术服务业务规模扩大，与设备初始安装调试以及现场售后直接相关的材料费、人工成本占比呈下降趋势，与持续运维服务相关的专用设备折旧费以及网络资源费用整体呈上升趋势，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（2）设备销售

报告期内，发行人智能法庭设备销售业务所对应的主营业务成本明细情况具体如下：

单位：万元

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	66.82	94.45%	217.10	91.91%	304.41	96.02%	82.70	94.31%
人工成本	2.61	3.69%	12.96	5.49%	6.95	2.19%	2.79	3.18%

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
差旅费	0.87	1.23%	3.92	1.66%	2.59	0.82%	1.44	1.64%
其他	0.45	0.64%	2.23	0.94%	3.08	0.97%	0.76	0.87%
合计	70.75	100.00%	236.21	100.00%	317.04	100.00%	87.69	100.00%

报告期内，发行人智能法庭领域业务主要以提供服务形式开展，设备销售模式收入占比较小，相应成本金额较小，主要由材料费用组成，系智能法庭终端设备以及辅材费用。2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月，智能法庭设备销售业务材料费占智能法庭设备销售业务成本比重分别为 94.31%、96.02%、91.91% 以及 94.45%，总体保持稳定。

3、其他智慧法院领域业务

报告期内，发行人其他智慧法院领域业务是指除庭审公开和智能法庭领域业务以外的其他智慧法院领域相关业务，报告期内其他智慧法院领域业务收入主要来源于司法辅助送达、软件开发等业务。2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月，发行人其他智慧法院领域业务成本金额分别为 2,398.87 万元、4,156.06 万元、6,200.27 万元以及 3,273.95 万元，随着业务规模不断扩大，相关业务成本呈增长趋势。其中，发行人司法辅助送达业务发展迅速，2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月，司法辅助送达业务成本金额分别为 1,766.72 万元、3,292.09 万元、4,518.78 万元以及 2,323.18 万元，占其他智慧法院领域业务成本比例分别为 73.65%、79.21%、72.88% 以及 70.96%，为其他智慧法院领域业务成本的主要组成部分。因此，下面主要分析司法辅助送达业务成本的构成以及变动情况。

报告期内，发行人司法辅助送达业务所对应的主营业务成本明细情况具体如下：

单位：万元

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	-	-	0.56	0.01%	7.89	0.24%	25.83	1.46%
人工成本	1,373.17	59.11%	2,906.92	64.33%	2,160.45	65.63%	1,244.70	70.45%
差旅费	43.29	1.86%	60.79	1.35%	98.05	2.98%	96.36	5.45%
折旧及摊销费用	24.46	1.05%	49.27	1.09%	30.61	0.93%	15.00	0.85%

成本构成	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
网络资源费用	214.21	9.22%	311.90	6.90%	213.07	6.47%	94.68	5.36%
其他	668.05	28.76%	1,189.35	26.32%	782.02	23.75%	290.15	16.42%
合计	2,323.18	100.00%	4,518.78	100.00%	3,292.09	100.00%	1,766.72	100.00%

报告期，发行人司法辅助送达业务成本主要由人工成本以及其他成本构成，其中，人工成本系提供辅助送达服务耗费的人工，其他成本主要为采购的司法辅助送达外包服务成本。

①人工成本

随着司法辅助送达业务规模逐渐扩大，发行人司法辅助送达业务人工成本金额整体呈增长趋势。2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，发行人司法辅助送达业务服务法院数量分别为 318 家、506 家、657 家以及 671 家，从事司法辅助送达业务的平均员工人数分别为 146.50 人、226.00 人、281.50 人以及 285.00 人，送达服务人员数量随送达业务规模的扩大而增长并趋于稳定，从而导致人工成本金额增加。

②其他成本

公司其他成本中司法辅助送达外包服务成本主要为采购的邮政司法专递费用以及送达外包服务费用。一方面，部分客户要求公司在提供司法辅助送达服务的同时承担相应司法专递费用。另一方面，公司与重庆市九龙坡区、永川区等西南地区法院均有司法辅助送达业务的合作，由于西南地区方言不易理解，且发行人亦未在当地设立分、子公司及招聘当地相关业务人员，故公司选择与当地企业进行合作，以提高电子送达过程中与当事人的沟通效率，持续提升该项业务的工作效率及客户体验度。报告期内，发行人西南地区送达业务规模逐步扩大，采购的外包服务规模也逐步扩大，导致其他成本金额及占比逐年上升，2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，发行人西南地区司法辅助送达业务收入分别为 608.04 万元、1,636.29 万元、2,484.42 万元以及 1,547.67 万元，送达外包服务的采购金额分别为 231.97 万元、598.81 万元、1,002.63 万元以及 592.57 万元，与西南地区送达业务收入的变动趋势相一致。

报告期内，发行人司法辅助送达业务网络资源费用主要系公司提供辅助送达

服务过程中消耗的通讯服务费等，2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，发行人司法辅助送达业务网络资源费用金额分别为 94.68 万元、213.07 万元、311.90 万元以及 214.21 万元，占司法辅助送达业务成本比例分别为 5.36%、6.47%、6.90%以及 9.22%。随着司法辅助送达业务规模逐渐扩大，服务效率不断提升，司法辅助送达业务网络资源费用金额及占比逐年提高。

综上，司法辅助送达业务成本为发行人其他智慧法院业务成本的主要组成部分，主要由人工成本以及其他成本构成，相关成本变动情况符合公司经营实际，具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人庭审公开技术服务业务成本主要由人工成本、专用设备折旧费、网络资源费用以及合作运营费用组成；庭审公开设备销售业务成本主要由材料费用以及人工成本构成；智能法庭技术服务业务成本主要由人工成本、专用设备折旧费以及网络资源费用组成；智能法庭设备销售业务成本主要由材料费用构成；司法辅助送达业务成本为公司其他智慧法院领域业务成本的主要组成部分，主要由人工成本以及其他成本构成。发行人庭审公开、智能法庭以及其他智慧法院等领域业务相关成本变动情况符合公司经营实际，具有合理性。

（二）说明生产实施人员构成情况，人工成本的核算方法及准确性，人员数量、结构变动与报告期业务工作量变动的匹配性，生产实施人员人均创收、人均创利金额及与同行业可比公司的对比情况

1、生产实施人员构成情况

报告期内，发行人生产实施人员主要由现场实施人员、装配、运维、客服人员、司法辅助送达服务人员以及其他人员构成，其他人员主要包括在线诉讼技术服务人员以及其他调解与诉讼辅助服务人员。具体构成情况如下：

单位：人

生产实施人员类型		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
庭审公开、智能法庭领域业务	现场实施人员	72	73	76	76
	装配、运维与客服人员	48	54	66	68
	小计	120	127	142	144
其他智慧法院领域业务	司法辅助送达服务人员	271	299	264	188
	除司法辅助送达服务人员外其他生产实施人员	148	125	47	13

生产实施人员类型		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
	小计	419	424	311	201
合计		539	551	453	345

(1) 庭审公开以及智能法庭领域业务

报告期各期末，发行人从事庭审公开及智能法庭领域业务的实施、售后、后台运维人员数量分别为 144 人、142 人、127 人以及 120 人，占生产实施人员总数的比例分别为 41.74%、31.35%、23.05%以及 22.26%，人员数量及占比均逐年下降，主要原因如下：①经过了前期的快速发展后，报告期内发行人庭审公开以及智能法庭领域业务续签收入占比提升，新增法庭数量增速有所放缓，所需的设备初装的工作量需求下降，在一定程度上降低了对现场执行人员的数量需求，同时，报告期内发行人售后服务法庭数量呈上升趋势，现场售后工作量需求上升，现场实施以及售后的总工作量相对稳定，发行人实施人员数量总体较为平稳；②经过技术的不断完善，发行人设备及系统技术稳定，直播故障率低，对后台运维人员的需求数量有所下降；③随着其他智慧法院领域业务规模不断扩大，相应生产实施人员数量快速增长，也导致庭审公开及智能法庭领域业务生产实施人员占比随之下降。上述业务生产实施人员规模及结构变化系发行人主营业务规模化效应的体现，与发行人业务发展的规模、阶段相匹配，符合发行人经营实际，具有合理性。

(2) 其他智慧法院领域业务

发行人其他智慧法院领域业务对应的生产实施人员主要包括司法辅助送达服务人员、在线诉讼技术服务人员以及其他调解与诉讼辅助服务人员，随着其他智慧法院领域业务规模不断扩大，报告期各期末数量分别为 201 人、311 人、424 人以及 419 人，整体呈增长趋势。

其中，司法辅助送达业务是发行人积极推进的新业务领域，该业务具有人员密集性特点，公司进行了大量人员投入。报告期内，发行人结合各地法院开展司法辅助送达外包业务的意愿，通过提升送达的效率和成功率提高客户对送达服务的满意度，逐步拓展合作客户。报告期各期，发行人司法辅助送达业务服务客户数量分别为 318 家、506 家、657 家以及 671 家，从事司法辅助送达业务的平均员工人数分别为 146.50 人、226.00 人、281.50 人以及 285.00 人，人员数量变动

趋势与业务规模变动趋势基本一致。

发行人除司法辅助送达服务人员外其他生产实施人员主要包括在线诉讼技术服务人员以及其他调解与诉讼辅助服务人员等。对应业务系其他智慧法院领域业务衍生业务，正处于起步与推广阶段，发行人前期投入人员较多。报告期各期，发行人除司法辅助送达服务人员外其他生产实施人员平均人数分别为 6.5 人、30 人、86 人以及 136.50 人，报告期各期对应除司法辅助送达业务外其他智慧法院业务收入分别为 906.73 万元、964.22 万元、2,390.71 万元以及 1,058.68 万元，人员变动趋势与业务规模变动趋势基本一致。报告期各期末，发行人除司法辅助送达服务人员外其他生产实施人员数量持续增长，主要系发行人为拓展在线诉讼技术服务以及其他调解与诉讼辅助服务进行的人员储备。

因此，报告期各期，随着其他智慧法院领域业务规模不断扩大，发行人其他智慧法院领域业务对应生产实施人员数量逐年递增符合实际经营情况，具有合理性。

综上，报告期内，发行人生产实施人员主要由现场实施人员、装配、运维、客服人员、司法辅助送达服务人员、在线诉讼技术服务人员以及其他调解与诉讼辅助服务人员构成，相关人员变动情况与发行人业务发展规划相匹配，符合经营实际，具有合理性。

2、人工成本的核算方法及准确性

报告期各期，发行人主营业务成本中人工成本金额分别为 3,051.18 万元、4,292.12 万元、5,622.86 万元以及 2,840.66 万元，占主营业务成本比重分别为 34.53%、35.24%、36.07%以及 37.76%，占比总体较为稳定。人工成本主要系公司庭审公开领域业务、智能法庭领域业务以及包括司法辅助送达业务、在线诉讼技术服务、其他调解与诉讼辅助服务在内的其他智慧法院领域业务所耗用的人工。发行人已建立了较为完善的人工成本核算流程与成本核算制度，生产实施人员工作职责相互独立，财务部根据各生产实施人员具体从事的业务类型进行归集并分配，保证了人工成本核算的准确性与完整性。具体人工成本的核算方法如下：

(1) 庭审公开以及智能法庭设备销售业务

发行人庭审公开以及智能法庭设备销售业务人工成本主要为现场实施人员

的薪酬。

报告期内，发行人现场实施人员的薪酬按照当期各项设备销售业务订单安装部署调试的法庭数量占比进行分配，主要原因系：一方面，发行人主要设备销售业务一般以法庭为单位，在客户场地条件具备的情况下，各项主要产品销售业务，如庭审公开及智能法庭设备销售业务等的首次安装部署调试以及提供现场售后相关工作程序较为标准化，所耗费的单位法庭工作时间不存在较大差异；另一方面，现场实施人员一次出差通常会前往多个法院客户进行作业，现场实施工作通常既包括初装也包括售后，还可能涉及不同业务（设备销售或不同的服务业务），无法做到直接归集。实际处理中，公司财务人员每期末根据经审批的实施工单汇总当期发生现场安装部署调试的法庭数，并根据人力资源部制定并经审批的薪酬明细表，按照法庭数占比在庭审公开以及智能法庭设备销售业务中进行分配。

（2）庭审公开以及智能法庭技术服务业务

发行人庭审公开以及智能法庭技术服务业务人工成本主要为首次安装部署调试、提供现场售后服务以及后台运维人员的薪酬。

报告期内，发行人主要服务业务均以法庭为服务单位，在客户场地条件具备的情况下，各项主要服务业务，如庭审公开及智能法庭技术服务业务等的首次安装部署调试以及提供现场售后相关工作程序较为标准化，所耗费的单位法庭工作时间不存在较大差异，因此，首次安装部署调试及提供现场售后所耗费的人工按照公司当期各项服务类业务对应的首次安装部署调试以及提供现场售后的法庭数量占比进行分配，并结转至相应服务业务营业成本。实际处理中，公司财务人员于每期末根据经审批的实施售后工单汇总当期发生现场实施以及售后的法庭数，并根据人力资源部制定并经审批的薪酬明细表，按照法庭数占比在庭审公开以及智能法庭技术服务业务中进行分配。

发行人后台运维所耗费的人工按照当期各项服务业务对应的法庭数量占服务的法庭总数量的比例进行分配，并结转至相应服务业务成本。实际处理中，公司财务人员于每期末根据汇总的当期服务法庭数量对后台运维人员薪酬进行分配。

（3）司法辅助送达业务

发行人司法辅助送达业务人工成本主要为司法辅助送达服务人员的薪酬。发行人司法辅助送达服务人员工作职责相对独立，不涉及其他业务，因此司法辅助送达业务耗费的人工不涉及分配，全部直接归集并结转至司法辅助送达业务成本。实际处理中，财务人员各期末根据人力资源部制定并经审批的薪酬明细表将司法辅助送达服务人员的薪酬归集至司法辅助送达业务成本。

（4）除司法辅助送达业务外其他智慧法院领域业务

除司法辅助送达业务以外，公司其他智慧法院领域业务主要包括软件开发业务、在线诉讼技术服务业务以及其他调解与诉讼服务业务等，人工成本主要为从事相关业务生产实施人员的薪酬。

其中，软件开发业务以单个独立项目作为核算对象，人工成本主要为项目开发人员的薪酬。发行人建立了研发项目工时统计系统，各期末，财务部门根据研发项目部门统计的各项目具体工时，将当期发生的项目相关开发人员薪酬，分摊至各核算对象。发行人在项目完工且取得客户验收单时确认项目收入，并将该项目所归集的相关成本结转至主营业务成本。

报告期内，发行人在线诉讼技术服务业务以及其他调解与诉讼服务业务等其他智慧法院领域业务服务内容不同，相关业务生产实施人员均职责明确、相互独立，不存在交叉情形，因此，各期末，财务部门根据人力资源部门制定并经审批的薪酬明细表将从事相关业务人员的薪酬直接归集至对应业务人工成本。

综上，公司已经建立了较为完善的人工成本归集、核算体系，相关成本归集范围完整、分配方法合理，且得到有效执行，各类业务人工成本核算准确、完整。

3、人员数量、结构变动与报告期业务工作量变动的匹配性

（1）庭审公开及智能法庭领域业务

报告期内，发行人庭审公开及智能法庭领域业务生产实施人员主要包括现场实施人员以及装配、运维与客服人员。其中，现场实施人员主要负责庭审公开设备以及智能法庭设备初始安装调试，以及后续现场维修及巡检工作；装配、运维与客服人员主要负责设备装配检测、客服中心相关远程服务以及实施支持等工作。

发行人报告期内的庭审公开及智能法庭领域业务生产实施人员数量变动与相关业务规模增长的匹配情况具体如下：

单位：庭、小时、位

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	数值	增长率	数值	增长率	数值	增长率	数值
庭审公开领域业务当期新增服务法庭数①	735.00	/	1,676.00	-34.58%	2,562.00	-31.93%	3,764.00
智能法庭领域业务当期新增服务法庭数②	843.00	/	3,162.00	27.71%	2,476.00	-25.31%	3,315.00
本期现场售后服务法庭数（维修加巡检）③	5,117.00	/	11,985.00	26.68%	9,461.00	81.04%	5,226.00
初始安装部署调试标准工时④= (①+②)×2.5	3,945.00	/	12,095.00	-3.97%	12,595.00	-28.83%	17,697.50
现场售后服务标准工时⑤=③× 2.5	12,792.50	/	29,962.50	26.68%	23,652.50	81.04%	13,065.00
现场实施人员数量⑥	72.50	/	74.50	-1.97%	76.00	2.01%	74.50
装配、运维与客服人员数量⑦	51.00	/	57.00	-14.93%	67.00	8.94%	61.50
生产人员数量⑧= ⑥+⑦	123.50	/	131.50	-8.04%	143.00	5.15%	136.00
现场实施人员工作时间⑨=⑥×8 ×22×12（6 ^{注2} ）	76,560.00	/	157,344.00	-1.97%	160,512.00	2.01%	157,344.00
现场实施人员本期所需的标准工时⑩=④+⑤	16,737.50	/	42,057.50	16.03%	36,247.50	17.83%	30,762.50

注：1、根据历史经验，庭审公开以及智能法庭领域业务单位新增服务法庭初始安装部署以及现场售后服务所需的标准工时均为 2.5 小时/庭，同时，假设发行人生产人员每月工作 22 天，每天工作 8 小时，现场实施人员以及装配、运维与客服人员数量均为当期平均人数，即期初人数加期末人数除以 2；

2、2023 年 1-6 月现场实施人员工作时间按 6 个月计算。

由上表可见，报告期内，发行人庭审公开及智能法庭领域业务年度新增服务法庭初始安装部署以及现场售后服务所需的标准工时合计数远小于公司现场实施人员工作时间，现有现场实施人员数量能够覆盖业务需求。随着发行人庭审公开以及智能法庭领域业务新增法庭数量增速放缓，现场实施人员效率提高，公司现场实施人员平均数量总体保持稳定符合实际经营情况。

同时，经过技术的不断完善，发行人相关专用设备及系统技术稳定，故障率

低，同时多年运营过程中积累的经验使得后台运维人员效率提高，后台运维人员的需求数量与公司业务发展规划并不呈正相关关系，报告期内，发行人后台运维人员平均数量有所变动具有合理性。

因此，发行人报告期各期庭审公开以及智能法庭领域业务生产实施人员以及后台运维人员数量的变动与相应业务工作量变动情况相匹配。

（2）其他智慧法院领域业务

报告期内，发行人其他智慧法院领域业务是指除庭审公开和智能法庭领域业务以外的其他智慧法院领域相关业务，收入主要来源于司法辅助送达业务、软件开发等。发行人其他智慧法院领域业务存在体量相对较小、客户需求变动较大、业务种类多元化或业务尚处于开发或成长阶段等特点，通常是结合法院业务需求，进行的不定向业务开发或服务活动，根据单项合同约定的时间和内容提供服务，对生产实施人员的需求量与业务发展规划不具有线性匹配关系。报告期各期，发行人其他智慧法院领域业务收入规模分别为 2,686.70 万元、5,112.08 万元、8,253.09 万元以及 4,872.24 万元，各期末生产实施人员数量分别为 201 人、311 人、424 人以及 419 人，主要为司法辅助送达服务人员，总体而言，发行人其他智慧法院领域业务生产实施人员变动趋势与业务规模变动趋势基本一致。

①司法辅助送达业务

报告期各期，发行人司法辅助送达业务收入分别为 1,779.97 万元、4,147.86 万元、5,862.38 万元以及 3,813.56 万元，占其他智慧法院领域业务收入比重分别为 66.25%、81.14%、71.03%以及 78.27%，司法辅助送达服务人员平均数量分别为 146.50 人、226.00 人、281.50 人以及 285.00 人，为其他智慧法院领域业务的主要组成部分。司法辅助送达服务人员数量变动与相关业务规模增长的匹配情况具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2023 年 1-6 月增长率	2022 年	2022 年 增长率	2021 年	2021 年 增长率	2020 年
收入（万元）	3,813.56	30.10% （年化）	5,862.38	41.34%	4,147.86	133.03%	1,779.97
当期服务客户数量（家）	671.00	2.13%	657	29.84%	506	59.12%	318
司法辅助送达服务人员 平均数量（人）	285.00	1.24%	281.50	24.56%	226.00	54.27%	146.50
平均服务客户数量（家）	2.35	0.86%	2.33	4.24%	2.24	3.15%	2.17

项目	2023 年 1-6 月	2023 年 1-6 月增长率	2022 年	2022 年 增长率	2021 年	2021 年 增长率	2020 年
人均创收（万元）	26.76 （年化）	28.47% （年化）	20.83	13.47%	18.35	51.06%	12.15

注：1、司法辅助送达服务人员平均数量=（期初司法辅助送达服务人员人数+期末司法辅助送达服务人员人数）/2；

2、平均服务法院数量=当期服务客户数量/司法辅助送达人员服务平均数量；

3、人均创收=司法辅助送达业务收入/司法辅助送达服务人员平均数量。

4、2023 年 1-6 月的收入增长率、人均创收、人均创收增长率均为年化指标。

由上表可见，报告期内发行人司法辅助送达服务人员数量与该业务收入规模以及服务客户数量变动趋势基本一致，随着收入规模的增长，司法辅助送达服务人员规模呈增长趋势，人员数量与收入规模具有匹配性。随着公司持续优化集约化送达系统的建设迭代，通过持续研发及技术升级，不断提升各环节效率和送达成功率的同时，提高现有服务人员的工作效率，报告期各期，发行人司法辅助送达业务人均服务客户数量分别为 2.17 家、2.24 家、2.33 家以及 2.35 家，人均创收分别为 12.15 万元、18.35 万元、20.83 万元以及 26.76 万元（年化），规模效应逐渐显现，呈持续增长趋势。因此，报告期内发行人对司法辅助送达服务人员需求量与业务规模不呈线性关系，司法辅助送达服务人员数量增长幅度小于业务规模增长幅度具有合理性。

②除司法辅助送达业务外其他智慧法院领域业务

报告期内，除司法辅助送达业务以外，发行人其他智慧法院领域业务还包括软件开发业务、在线诉讼技术服务业务以及其他调解及诉讼辅助服务业务等。报告期各期，除司法辅助送达业务外其他智慧法院领域业务收入分别为 906.73 万元、964.22 万元、2,390.71 万元以及 1,058.68 万元，2020 年末、2021 年末、2022 年末以及 2023 年 6 月末，对应生产实施人员数量分别为 13 人、47 人、125 人以及 148 人，人员数量总体变动趋势与相关业务规模变动趋势基本一致，随着业务规模的扩大，生产人员人数逐年增长。具体情况如下：

项目	2023 年 1-6 月 （末）	2023 年 1-6 月增长率	2022 年 （末）	2022 年 增长率	2021 年 （末）	2021 年 增长率	2020 年 （末）
收入（万元）	1,058.68	/	2,390.71	147.94%	964.22	6.34%	906.73
除司法辅助送达服务人员外 其他生产实施人员数量（人）	148	18.40%	125	165.96%	47	261.54%	13

发行人除司法辅助送达业务外其他智慧法院领域业务中软件开发业务主要为满足少部分客户项目开发需求，具有一定偶发性，对于人员需求量相对较小。

同时，在线诉讼技术服务以及其他调解与诉讼辅助服务系公司目前正在探索的业务方向，目前收入规模呈增长趋势，总体规模仍较小，公司进行了较大的人员投入与储备，生产实施人员数量变动与收入规模变动不存在线性配比关系，符合经营实际，具有合理性。

综上，报告期内，发行人庭审公开以及智能法庭领域业务生产实施人员数量保持稳定，后台运维人员数量有所波动，与相关业务发展阶段与规模相匹配，符合公司经营实际，具有合理性。随着发行人其他智慧法院领域业务收入规模不断扩大，生产实施人员数量呈逐年上升趋势，与主营业务规模变动相匹配，具有合理性。

4、生产实施人员人均创收、人均创利金额及与同行业可比公司的对比情况

报告期内，发行人可比上市公司华宇软件、久其软件以及华夏电通（久其软件子公司）在其定期报告中披露了员工总人数，员工结构中未单独披露生产实施人员数量。同时，由于发行人主营业务中庭审公开以及智能法庭领域业务主要以提供服务模式开展，生产实施人员数量与业务规模之间不存在线性关系，单独比较生产实施人员人均创收、人均创利无法反映公司实际经营情况。因此，选取同行业可比公司所有员工人数作为基数计算人均创收、人均创利情况与发行人对比分析，具体情况如下：

（1）报告期内发行人人均创收与同行业可比公司比较情况

报告期内，发行人人均创收与同行业可比公司对比情况具体如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	营业收入	平均人员数量	人均创收	营业收入	平均人员数量	人均创收
久其软件	108,923.50	未披露	/	289,783.32	2,600.50	111.43
华夏电通	5,132.98	326.00	31.49(年化)	18,863.63	312.00	60.46
华宇软件	63,312.19	未披露	/	222,163.75	6,004.50	37.00
新视云	23,792.02	915.00	52.00(年化)	44,872.19	867.00	51.76
平均值	/	/	41.75(年化)	/	/	65.16

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	营业收入	平均人员数量	人均创收	营业收入	平均人员数量	人均创收
项目	2021 年度			2020 年度		
	营业收入	平均人员数量	人均创收	营业收入	平均人员数量	人均创收
久其软件	270,901.91	2,601.00	104.15	282,140.87	2,967.00	95.09
华夏电通	23,139.30	303.50	76.24	15,469.71	325.50	47.53
华宇软件	575,184.30	7,278.00	79.03	335,584.42	7,568.00	44.34
新视云	38,759.70	765.50	50.63	30,666.84	614.50	49.91
平均值	/	/	77.51	/	/	59.22

注：1、人均创收=当期营业收入/当期平均员工人数；

2、当期平均员工人数=（期初员工总数+期末员工总数）/2，下同；

3、华宇软件（300271.SZ）、久其软件（002279.SZ）和华夏电通（873588.NQ）相关数据来自其 2020 年至 2023 年半年度报告，下同；

4、华宇软件（300271.SZ）和久其软件（002279.SZ）2023 年半年度报告中未披露其员工人数数据；

5、2023 年 1-6 月人均创收为年化指标。

由上表可见，报告期各期，发行人员工人均创收金额分别为 49.91 万元、50.63 万元、51.76 万元以及 52.00 万元（年化），总体保持稳定，主要原因系随着公司业务规模的不断扩大，公司员工人数相应增加，员工数量与业务规模相匹配。

与同行业公司相比，发行人人均创收金额低于同行业可比公司平均水平，主要原因系华宇软件以及久其软件业务范围及收入规模要大于发行人，员工人数的差异小于收入规模差异所致。总体而言，公司报告期内人均创收金额与华夏电通较为接近。

（2）报告期内发行人人均创利与同行业可比公司比较情况

报告期内，发行人人均创利与同行业可比公司对比情况具体如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	扣非归母净利润	平均人员数量	人均创利	扣非归母净利润	平均人员数量	人均创利
久其软件	-8,221.10	未披露	/	4,202.85	2,600.50	1.62
华夏电通	54.17	326.00	0.33（年化）	2,873.60	312.00	9.21
华宇软件	-16,175.67	未披露	/	-98,810.44	6,004.50	-16.46
新视云	9,609.65	915.00	21.00（年化）	15,214.00	867.00	17.55
平均值	/	/	10.67（年化）	/	/	9.46

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	扣非归母净 利润	平均人 员数量	人均 创利	扣非归母净 利润	平均人 员数量	人均 创利
项目	2021年度			2020年度		
	扣非归母净 利润	平均人 员数量	人均 创利	扣非归母净 利润	平均人 员数量	人均 创利
久其软件	-14,157.12	2,601.00	-5.44	-20,648.89	2,967.00	-6.96
华夏电通	3,537.20	303.50	11.65	2,237.51	325.50	6.87
华宇软件	27,689.93	7,278.00	3.80	30,138.82	7,568.00	3.98
新视云	14,274.68	765.50	18.65	12,053.17	614.50	19.61
平均值	/	/	11.37	/	/	10.15

注：1、人均创利=当期扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润/当期平均员工人数；

2、久其软件由于 2020 年度以及 2021 年度计提大额资产减值和信用减值损失导致净利润亏损，故在取同行业可比公司平均值时作为异常值剔除，即人均创利平均值系华夏电通、华宇软件与新视云人均创利平均值；华宇软件 2022 年度项目验收进度延后，产出较大幅度滞后于投入，实施和运维成本高企导致净利润为负，故在取同行业可比公司平均值时作为异常值剔除，即人均创利平均值系久其软件、华夏电通与新视云人均创利平均值；

3、2023 年 1-6 月人均创利为年化指标。

由上表可见，报告期各期，发行人员工人均创利金额分别为 19.61 万元、18.65 万元、17.55 万元以及 21.00 万元（年化），前三年呈缓慢下降趋势，主要系受主营业务结构变化影响，随着毛利率水平相对较低的智能法庭领域业务以及其他智慧法院领域业务收入占比不断提升，公司主营业务毛利率水平有所下降所致，符合公司经营实际，具有合理性。2023 年 1-6 月，发行人员工人均创利金额有所上升，主要系当期智能法庭领域业务以及其他智慧法院领域业务毛利率提升，公司主营业毛利率水平有所上升所致。

报告期各期，发行人人均创利金额高于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司主要为全国各级法院提供庭审公开以及智能法庭技术服务，该业务毛利率较高，而其他同行业可比公司业务更加广泛，面向法院的庭审公开以及智能法庭领域业务收入占其总收入比重较小，其他人均创利较低的业务占比较高，从而导致可比公司总体人均创利金额较低。

综上，报告期各期发行人人均创收金额低于同行业可比公司平均水平，人均创利金额高于同行业可比公司平均水平，主要系发行人与同行业可比公司在业务规模以及业务类别上存在差异所致，符合实际经营情况，具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人生产实施人员主要由现场实施人员、装配、运维、客服人员、司法辅助送达服务人员、在线诉讼技术服务人员以及其他调解与诉讼辅助服务人员构成，相关人员变动情况与发行人业务发展规划相匹配，符合经营实际，各类业务人工成本核算准确、完整，人均创收与人均创利金额与同行业可比公司存在差异，主要系发行人与同行业可比公司在业务规模以及业务类别上存在差异所致，符合实际经营情况，具有合理性。

（三）说明报告期各期智慧法院专用设备的主要型号、数量及账面价值情况，专用设备折旧的计提政策和各期折旧费的计算过程；网络资源费用的具体构成，在不同法院或法庭之间的归集和分配方式及其合理合规性

1、说明报告期各期智慧法院专用设备的主要型号、数量及账面价值情况，专用设备折旧的计提政策和各期折旧费的计算过程

（1）报告期各期智慧法院专用设备的主要型号、数量及账面价值情况

报告期内，发行人智慧法院专用设备主要包括庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备，具体情况如下：

① 庭审公开专用设备的主要型号、数量及账面价值情况

报告期各期末，发行人庭审公开专用设备主要为各类型号的编码器，具体包括 14XX 系列、15XX 系列、25XX 系列以及 XMM 系列，相关专用设备主要型号、数量、账面价值情况具体如下：

单位：台、万元

型号	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值
编码器 1405	153	1.17	153	1.75	170	3.35	171	5.43
编码器 1407	72	2.32	72	2.58	97	3.80	97	5.53
编码器 1502	259	3.14	259	3.46	347	5.64	347	8.42
编码器 1506	178	1.06	178	1.09	214	1.76	214	4.07
编码器 1507	357	2.46	357	2.46	476	3.56	476	14.29
1U 编码器	223	12.81	223	17.89	242	32.15	235	47.48
编码器 2502	932	58.14	962	78.73	975	122.46	927	157.66
编码器 2506	5,184	34.89	5,185	35.97	5,826	124.90	5,827	272.13
编码器 2506A	16,743	569.49	16,740	768.49	16,700	1,183.33	15,760	1,472.89

型号	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
XMM-300 超高清编解码器	1,365	72.70	1,361	83.44	1,310	100.69	24	1.58
XMM-310 超高清编解码器	1,221	127.49	750	83.57	-	-	-	-
XMM-320 高清编解码器	2,311	122.43	2,305	138.22	1,355	95.86	-	-
合计	28,998	1,008.10	28,545	1,217.65	27,712	1,677.50	24,078	1,989.48

由上表可见，报告期各期末，发行人庭审公开专用设备数量呈上升趋势，但账面价值逐年下降，主要原因系：随着庭审公开技术服务业务新增扩庭规模有所下降，相关设备新增投资规模有所放缓；另一方面，随着相关设备的持续折旧，导致账面价值呈下降趋势。

② 智能法庭专用设备的主要型号、数量及账面价值情况

报告期各期末，发行人智能法庭专用设备主要为各型号的智能法庭终端设备。报告期各期末，智能法庭专用设备主要型号、数量、账面价值情况具体如下：

单位：台、万元

型号	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值
智能法庭终端（156W-1）	202	2.80	249	5.10	1,027	27.15	1,026	94.97
智能法庭终端（195B-1）	5,569	97.47	7,590	258.75	11,118	996.40	10,923	1,843.69
智能法庭终端（XTA-110）	26,783	3,580.14	22,921	3,668.12	12,263	2,515.47	4,426	1,156.60
合计	32,554	3,680.41	30,760	3,931.97	24,408	3,539.02	16,375	3,095.26

由上表可见，2020 年末至 2022 年末，随着智能法庭技术服务业务规模的不断增长，发行人智能法庭终端设备的数量以及账面价值整体均呈增长趋势，其中，由于存在持续折旧，上述设备数量增速超过账面价值增速。2023 年 6 月末，公司智能法庭终端设备数量持续增加，账面价值有所下降，主要系公司当期智能法庭终端设备折旧金额大于新增设备金额所致。

（2）专用设备折旧的计提政策和各期折旧费的计算过程

发行人根据各类专用设备的性质和实际使用情况，合理确定固定资产的折旧年限和预计净残值，其中庭审公开专用设备折旧年限为 5 年，智能法庭专用设备折旧年限为 3 年，预计净残值率均为 5%。

报告期内，公司专用设备折旧费按照年限平均法进行计提，即各期折旧金额=专用设备原值*（1-净残值率）/使用年限*当期使用月份数，同时将折旧金额计

入相关业务成本。

综上，发行人智慧法院专用设备折旧政策以及折旧费的计算过程符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。

2、网络资源费用的具体构成，在不同法院或法庭之间的归集和分配方式及其合理合规性

（1）网络资源费用的具体构成

报告期内，发行人网络资源费用主要包括阿里云服务费、腾讯云服务、抖动科技服务费用以及通讯服务费用等。其中，阿里云、腾讯云主要系云端服务器、数据库、文件存储等服务费用，主要用于庭审公开以及智能法庭技术服务业务；抖动科技服务费为向客户提供远程开庭以及调解服务过程中所耗用的音、视频流量费，主要用于智能法庭技术服务业务；通讯服务费用系公司为向客户提供庭审公开技术服务以及司法辅助送达服务过程中所耗用的宽带费用和通讯费用等。

报告期内，网络资源费用具体明细情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
阿里云服务费	545.07	1,243.70	929.73	697.76
腾讯云服务	70.36	125.67	71.42	10.00
抖动科技服务费	190.33	681.11	373.41	442.29
通讯服务费（中国电信、中国联通等）	272.03	371.41	246.09	178.76
其他	5.83	16.85	40.15	-
总计	1,083.61	2,438.74	1,660.81	1,328.81

（2）在不同法院或法庭之间的归集和分配方式及其合理合规性

根据权责发生制原则，公司每月将当期发生的网络资源费全额计入当期损益，不保留在存货中，相关网络资源费在不同法院或法庭之间的归集和分配的具体方式如下：

1、可直接归集至具体法院或法庭的网络资源费用

公司将发生的可直接归集至具体法院或法庭的网络资源费用直接归集至相应法院或法庭的服务业务营业成本，例如公司当期有部分法院客户提供宽带上网

专线服务所产生的通讯服务费，直接分配至向该客户所提供的服务业务营业成本。

2、不可直接归集至具体法院或法庭的网络资源费用

公司将发生的不可直接归集至具体法院或法庭的网络资源费用按照服务的年化法庭数占比或客户确认的送达案件数量占比进行分配，具体分配方法为：庭审公开以及智能法庭技术服务业务产生的阿里云服务费、腾讯云服务费用，按照由公司提供服务的各个法院客户的年化法庭数占比进行分配；智能法庭技术服务业务产生的抖动科技服务费，按照由公司提供服务的各个法院客户年化法庭数量占比进行分配；司法辅助送达业务产生的通讯服务费，按照各个法院客户当期确认的由公司提供服务的送达案件数量占比进行分配。

报告期内，发行人上述无法直接归集到具体法院或法庭的阿里云服务费、腾讯云服务费用以及抖动科技服务等网络资源的消耗主要以法庭为单位，通常情况下，上述网络资源费用与服务法庭数量呈正比关系，因此公司按照相关业务服务法庭数量（年化）占比将发生的网络资源费进行分配具有合理性。辅助送达业务产生的通讯服务费，由于总体来看，不同法院相关辅助送达案件所耗用的平均通讯费用大致相同，因此，该项业务按照各个法院客户当期确认的送达案件数量占比进行分配具有合理性。

3、相关会计处理

报告期内，公司按期获取经供应商确认的网络资源费用账单，按照业务类型进行如下账务处理：

借：营业成本——××业务——网络资源费（不含税金额）

贷：预付账款/应付账款（暂估）——××供应商

待供应商向公司正式开具发票时，公司进行如下账务处理：

借：预付账款/应付账款（暂估）——××供应商

应交税费——应交增值税（进项税额）

贷：预付账款/应付账款——××供应商

公司向供应商支付服务款项时，公司进行如下账务处理：

借：预付账款/应付账款——××供应商

贷：银行存款

综上所述，公司网络资源费的归集与分配方式以及相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理合规性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内收入成本明细表，统计庭审公开、智能法庭及其他智慧法院领域业务主营业务成本构成情况，并分析各类业务成本结构的主要差异以及变动是否合理；

2、访谈发行人财务负责人，了解发行人报告期内各类业务成本结构的主要差异及变动情况，分析成本变动情况是否合理；

3、获取发行人报告期内花名册，统计主要生产实施人员构成情况，并分析人员数量、结构变动与报告期内相关工作量变动的匹配性；

4、访谈发行人财务负责人、获取发行人报告期内成本核算表并查阅发行人相关内控制度，了解发行人人工成本的核算方法，分析人工成本核算是否准确；

5、查阅发行人同行业可比公司年报，计算同行业可比公司人均创收、人均创利情况，与发行人人均创收、人均创利金额进行对比分析；

6、获取报告期各期发行人固定资产明细，统计各期智慧法院专用设备的主要型号、数量及账面价值情况；

7、访谈发行人财务负责人并获取报告期内发行人成本计算表，了解发行人专用设备的折旧政策以及各期折旧费的计算过程，分析折旧政策是否符合企业会计准则的规定；

8、获取发行人报告期内收入成本明细表，访谈发行人财务负责人，了解网络资源费用的具体构成情况以及在不同法院、法庭之间的归集和分配方式，并分析其合理合规性；

9、抽查发行人网络资源费用会计处理相关单据，核查发行人网络资源费会

计处理是否符合企业会计准则规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人庭审公开技术服务业务成本主要由人工成本、专用设备折旧费、网络资源费用以及合作运营费用组成；庭审公开设备销售业务成本主要由材料费用以及人工成本构成；智能法庭技术服务业务成本主要由人工成本、专用设备折旧费以及网络资源费用组成；智能法庭设备销售业务成本主要由材料费用构成；司法辅助送达业务成本为公司其他智慧法院领域业务成本的主要组成部分，主要由人工成本以及其他成本构成。发行人庭审公开、智能法庭以及其他智慧法院等领域业务相关成本变动情况符合公司经营实际，具有合理性。

2、报告期内，发行人生产实施人员主要由现场实施人员、装配、运维、客服人员、司法辅助送达服务人员、在线诉讼技术服务人员以及其他调解与诉讼辅助服务人员构成，相关人员变动情况与发行人业务发展规划相匹配，符合经营实际，各类业务人工成本核算准确、完整，人均创收与人均创利金额与同行业可比公司存在差异，主要系发行人与同行业可比公司在业务规模以及业务类别上存在差异所致，符合实际经营情况，具有合理性。

3、公司智慧法院专用设备主要分为庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备，相关专用设备折旧政策以及折旧费的计算过程符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性；发行人网络资源费用的归集与分配方式以及相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理合规性。

问题 9、关于同行业可比公司选取及不同类型业务毛利率差异

根据申报材料：

（1）根据公开信息，拟上市公司南京通达海主要从事司法信息系统研发、信息技术服务等业务，主要客户为各级人民法院，发行人未将其列为同行业可比公司。

（2）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 79.08%、71.18%、68.58%和 65.45%。其中，庭审公开服务毛利率（80%以上）高于智能法庭服务毛利率（60%左右）。

（3）2020 年，发行人智能法庭服务毛利率由 68.39%下降至 48.07%，招股书解释为当年为拓展市场加推了简配版本的智能法庭服务，同时增加了远程开庭及在线调解等服务，耗用的网络资源费用有所增长。

请发行人：

（1）选取通达海以及其他业务模式与发行人相似的公司，结合业务细分领域、产品/服务内容、商业模式等，对比分析同类业务各期收入变动、毛利率的差异及其合理性。

（2）结合成本构成和定价方式的差异、不同业务的服务差异，说明庭审公开业务毛利率明显高于智能法庭业务的原因。

（3）说明智能法庭服务简配版本与常规版本的内容、单价、单位成本的差异情况，2020 年智能法庭服务业务平均材料成本上升 51.75%的主要原因；结合前述问题、当年网络资源费用的量价变动情况及其合理性，进一步说明毛利率波动的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

(一) 选取通达海以及其他业务模式与发行人相似的公司，结合业务细分领域、产品/服务内容、商业模式等，对比分析同类业务各期收入变动、毛利率的差异及其合理性

1、其他业务模式与发行人相似的公司业务细分领域、产品/服务内容以及商业模式情况对比分析

通过筛查（拟）上市公司以及新三板公司的主营业务描述，并结合发行人高管访谈以及中标信息搜索：目前，我国 A 股及新三板市场尚无主要以庭审公开技术服务及设备销售为主营业务的上市公司；在智慧法院领域，发行人的竞争对手（（拟）上市公司及新三板公司）主要包括华宇软件、华夏电通（久其软件（002279）之子公司）、天翼视讯、东软载波等，相关企业业务细分领域、产品/服务内容以及商业模式情况如下表所示：

企业名称	业务细分领域	产品/服务内容	商业模式
华宇软件	向政府部门或企事业单位提供业务信息处理、综合信息管理、办公自动化等多方面的应用软件系统，覆盖法律科技领域、教育信息化以及智慧政务领域等	在法律科技领域，主要提供智慧法院相关软件系统及解决方案	在庭审公开领域，华宇软件商业模式为按照系统集成项目进行一次性售卖相应系统和相应硬件设备，运维保障费用另行计算
华夏电通	主要面向法院、检察院等用户提供智慧法院和智慧检务软硬件产品与解决方案	在智慧法院领域，提供覆盖科技法庭、智慧法庭、智慧审判、智慧管理、智慧诉服、智慧执行等业务类型的软硬件产品及解决方案	华夏电通商业模式为按照系统集成项目进行一次性售卖，提供基于法院本地部署的相应系统和相应硬件设备，运维保障费用另行计算
天翼视讯	网络视频服务商，通过技术服务及终端销售等综合解决方案提供互联网视频内容应用服务	在庭审直播领域，天翼视讯为法院提供法庭摄像头的调试安装、官网主页定制、APP客户端定制等全套解决方案	为法院提供互联网庭审直播及点播服务，并收取服务费
东软载波	以集成电路设计为基础，开展以融合通信为平台的技术研发；布局“芯片、软件（模组）、终端、系统、信息服务”产业链，聚焦能源互联网、智能化应用这两个战略新兴领域	在法院系统信息化建设领域，提供包括庭审主机、智能法庭终端等软硬件产品，应用于庭审、办公、科技法庭、诉讼卷宗、行政装备、庭审流程、电子签章等法院工作的各个环节	在法院系统信息化领域，东软载波商业模式为一次性提供相应系统和硬件设备

由上表可见，天翼视讯、东软载波等企业虽然均涉及智慧法院相关业务，但其业务范围广泛，相关法院业务收入占比较低或者未单独披露，相关披露的财务数据与发行人之间不具有较强可比性。

华宇软件以及华夏电通相关法院业务收入占比较高，业务范围均覆盖全国、产品应用场景相似，且单独披露了相关业务类别的收入及毛利情况，与发行人业务具有一定可比性。

因此，考虑到业务的可比性以及数据的可获取性，发行人仅选取久其软件（华夏电通为其子公司）与华宇软件作为同行业可比上市公司进行对比分析，未将其他企业作为同行业可比公司进行分析具有合理性。

2、通达海业务细分领域、产品/服务内容以及商业模式情况，对比分析同类业务各期收入变动、毛利率的差异及其合理性

（1）通达海业务细分领域、产品/服务内容以及商业模式情况

报告期内，发行人主要从事庭审公开、智能法庭以及其他智慧法院相关领域业务，客户主要为全国各级法院。通达海则专注于为法院等客户提供电子政务领域信息化建设的综合服务，主要产品为法院办公流程信息化建设提供相关软件产品开发，其业务细分领域、产品/服务内容及商业模式情况具体如下：

企业名称	业务细分领域	产品/服务内容	商业模式
通达海	专注于为法院等客户提供电子政务领域信息化建设，核心业务为法院办案办公流程信息化建设提供相关软件开发业务	主要产品或服务包括：软件产品开发、智能终端、技术服务、运维服务、平台运营以及司法辅助服务。软件产品开发业务是核心业务，主要系根据客户的需求，为其开发相应行业应用软件，并配套提供服务器、存储、网络安全设备等硬件	在智慧法院领域，通达海商业模式主要为向客户一次性提供软件产品开发以及相关运维服务实现盈利；同时，提供基于信息化建设的司法辅助服务，并收取相应服务费

由上表可见，通达海业务虽然涵盖智慧法院领域，但其主营业务为向客户提供软件产品开发服务，根据客户的需求，为其开发相应行业应用软件，并配套提供服务器、存储、网络安全设备等硬件。通达海产品主要覆盖法院内部办案办公流程，实现法院办公信息化，不涉及庭审公开与智能法庭领域业务，与发行人所处细分领域不同，不具有较强的可比性。此外，通达海在其招股说明书及其他公

开信息中亦未将新视云作为可比公司，也显示公司与通达海主营业务之间可比性不强。

（2）通达海与发行人相关业务对比分析

通达海主营业务为向客户提供软件产品开发服务，与发行人处于不同的业务细分领域，整体业务收入、毛利率等指标不具有可比性，其主营业务中软件产品开发业务与发行人其他智慧法院领域业务中的软件开发业务服务内容类似、司法辅助业务中包含的文书送达服务与发行人司法辅助送达业务存在一定交叉。具体对比分析情况如下：

①通达海软件产品开发业务与公司软件开发业务对比分析

通达海软件产品开发业务主要系发行人根据客户的需求，为其开发相应行业应用软件，并配套提供服务器、存储、网络安全设备等硬件。发行人软件开发业务主要系公司接受客户委托，为其开发满足其个性化需求的软件平台项目，且报告期内公司仅在 2020 年度以及 2022 年度存在软件开发业务相关收入，服务内容与通达海软件开发业务具有较大差异，可比性相对较弱。以下选取通达海软件产品业务与发行人软件开发业务收入、毛利率情况进行对比，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	业务类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通达海	软件产品开发业务	收入	9,072.89	27,163.98	28,870.45	19,846.94
		收入增长率	/	-5.91%	45.47%	12.17%
		占主营业务收入比重	46.12%	58.70%	64.14%	58.94%
		毛利率	54.58%	70.84%	66.81%	70.95%
发行人	软件开发业务	收入	-	469.21	-	727.25
		收入增长率	/	/	/	/
		占主营业务收入比重	-	1.05%	-	2.37%
		毛利率	-	41.69%	-	43.81%

注：1、通达海相关业务数据来自其招股说明书，2022 年度和 2023 年 1-6 月数据来自其 2022 年年度报告和 2023 年半年报，下同。

2、2022 年度和 2023 年 1-6 月收入数据为其应用软件开发产品业务收入，占比数据为占主营业务收入比重。

报告期内，发行人软件开发业务规模较小，主要是结合客户业务需求，进行的软件开发活动，具有偶发性特点。发行人仅在 2020 年度以及 2022 年度存在软

件开发业务收入，分别为 727.25 万元以及 469.21 万元，占主营业务收入比重分别为 2.37%以及 1.05%，占比较小。2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月，通达海软件产品开发业务（应用软件产品开发业务，其业务分类发生变化）收入分别为 19,846.94 万元、28,870.45 万元、27,163.98 万元以及 9,072.89 万元，占主营业务收入的比重分别为 58.94%、64.14%、58.70%以及 46.12%，为主营业务收入的主要组成部分，与发行人软件开发业务在规模方面存在较大差异。

毛利率方面，2020 年度以及 2022 年度发行人软件开发业务毛利率分别为 43.81%以及 41.69%，低于通达海软件产品开发业务毛利率，主要原因系：一方面，发行人软件开发项目主要通过委托第三方进行项目开发，成本较通达海自主开发更高，毛利率较低具有合理性；另一方面，通达海软件产品开发业务规模较大，软件产品的成熟度较高，随着市场占有率的提升，软件产品开发收入增速高于成本增速，导致毛利率较高。

因此，报告期内，发行人软件开发业务具有偶发性，收入规模较小，与通达海软件产品开发业务收入规模存在较大差异，可比性不强，毛利率低于通达海软件产品开发业务具有合理性。

②通达海司法辅助服务与公司司法辅助送达业务对比分析

通达海司法辅助服务业务属于法院信息化建设的衍生业务，主要为客户提供卷宗扫描、卷宗编目、卷宗整理装订、卷宗归档、文书送达等服务，并收取对应的服务费。其中，文书送达服务与发行人的司法辅助送达业务在业务模式上较为接近，具有一定可比性。由于通达海未单独披露其文书送达服务的收入、毛利率等财务数据，考虑到数据的可获取性，选取通达海司法辅助业务整体与发行人司法辅助送达业务对比分析如下：

单位：万元

公司名称	业务类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通达海	司法辅助服务业务	收入	3,023.88	5,189.21	4,299.84	3,329.31
		收入增长率	/	20.68%	29.15%	108.29%
		占主营业务收入比重	15.37%	11.21%	9.55%	9.89%
		毛利率	12.24%	26.12%	22.97%	26.77%
发行人	司法辅助	收入	3,813.56	5,862.38	4,147.86	1,779.97

公司名称	业务类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	送达业务	收入增长率	/	41.34%	133.03%	2,217.37%
		占主营业务收入比重	16.03%	13.08%	10.70%	5.81%
		毛利率	39.08%	22.92%	20.63%	0.74%

由上表可见，报告期内，发行人司法辅助送达业务收入呈增长趋势，与通达海司法辅助服务业务收入变动趋势保持一致。其中，发行人司法辅助送达业务于 2019 年正式推出，作为公司重点发展的业务方向之一，公司进行了大量投入，同时公司深耕司法领域多年，业务覆盖全国各地，在庭审公开与智能法庭等业务领域与法院客户合作融洽，并建立了良好的合作信任关系，业务一经推出即获得大量订单，从而导致 2020 年度以及 2021 年度公司司法辅助送达业务收入增长幅度远大于通达海司法辅助服务业务，具有合理性。毛利率方面，除 2020 年度和 2023 年 1-6 月外，发行人司法辅助送达业务毛利率与通达海司法辅助服务业务毛利率基本处于同一水平。2020 年，公司司法辅助送达业务处于起步与推广阶段，由于前期需要搭建团队、培训人员等，规模效应尚未体现，因此企业处于微利状态。2023 年 1-6 月，公司与通达海司法辅助服务业务毛利率差异较大，主要原因包括：一方面，公司当期司法辅助送达业务收入 3,813.56 万元，较 2022 年度同期同比增长 51.76%，业务规模快速增长，规模效应初步显现，同时公司不断对服务技术进行优化升级，采用“调度大脑”系统、智能机器人等技术手段不断提高人员效率，从而导致公司当期该业务毛利率大幅上升；另一方面，通达海当期大力拓展细分领域的客户市场，加大人才投入，导致其当期司法辅助业务成本上升，毛利率有所下降。因此，由于发行人司法辅助送达业务与通达海司法辅助服务业务在发展阶段与服务内容等方面均存在较大差异，从而导致公司司法辅助送达业务与通达海司法辅助服务业务在收入变动趋势和毛利率方面存在合理差异。

综上所述，考虑到业务的可比性以及数据的可获取性，发行人仅选取久其软件（华夏电通为其子公司）与华宇软件作为同行业可比上市公司进行对比分析；通达海所处业务细分领域与发行人业务细分领域不同，服务内容与商业模式与发行人不一致，整体业务不具有可比性，其主营业务中软件产品开发业务与发行人其他智慧法院领域业务中的软件开发业务服务内容类似、司法辅助业务中包含的文书送达服务与发行人司法辅助送达业务存在一定交叉。报告期内，发行人软件

开发业务具有偶发性，收入规模较小，与通达海软件产品开发业务收入规模存在较大差异，可比性不强，毛利率低于通达海软件产品开发业务具有合理性；由于发行人司法辅助送达业务与通达海司法辅助服务业务在发展阶段与服务内容等方面均存在较大差异，从而导致公司司法辅助送达业务与通达海司法辅助服务业务在收入变动趋势和毛利率方面存在合理差异。

（二）结合成本构成和定价方式的差异、不同业务的服务差异，说明庭审公开业务毛利率明显高于智能法庭业务的原因

报告期内，发行人庭审公开以及智能法庭领域业务均以提供服务形式为主，报告期各期庭审公开技术服务业务和智能法庭技术服务业务销量、单价、单位成本以及毛利率情况具体如下：

单位：庭/年、元/庭/年

技术服务业务类别	时间	销量	单价	单位成本	毛利率
庭审公开	2023年1-6月	13,856.07	8,120.53	1,465.04	81.96%
	2022 年度	28,559.05	8,250.45	1,587.94	80.75%
	2021 年度	28,015.58	8,626.62	1,603.22	81.42%
	2020 年度	25,205.31	9,236.12	1,609.97	82.57%
智能法庭	2023年1-6月	4,722.08	15,654.22	4,476.36	71.40%
	2022 年度	7,984.99	15,546.76	5,726.70	63.16%
	2021 年度	5,674.21	15,502.33	5,560.16	64.13%
	2020 年度	2,791.25	15,463.58	8,030.81	48.07%

注：上述两项业务服务模式下的销售数量系当期提供服务的法庭数量乘以各个法庭相应提供的服务时间年化后的时间权数的合计值，例如，某法院有 3 间法庭接受发行人提供的庭审公开技术服务，在 2021 年内公司对该法院所有法庭确认收入的服务时间均为 3 个月，则该法院当年年化法庭数为 $3 \times 3/12 = 0.75$ 庭/年，下同

由上表可见，报告期各期，发行人庭审公开技术服务业务毛利率分别为 82.57%、81.42%、80.75%以及 81.96%，智能法庭技术服务业务毛利率分别为 48.07%、64.13%、63.16%以及 71.40%，智能法庭技术服务业务毛利率低于庭审公开技术服务业务，主要系智能法庭技术服务业务单位成本远高于庭审公开技术服务业务所致，具体分析如下：

1、成本构成

报告期各期，发行人庭审公开技术服务业务以及智能法庭技术服务业务成本构成情况具体如下：

(1) 庭审公开技术服务业务

报告期内，发行人庭审公开技术服务业务成本构成情况具体如下：

单位：元/庭/年

庭审公开技术服务	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
庭审公开技术服务毛利率	81.96%	80.75%	81.42%	82.57%
庭审公开技术服务销量（庭/年）（按时间权数加权合计）	13,856.07	28,559.05	28,015.58	25,205.31
平均销售单价（不含税）	8,120.53	8,250.45	8,626.62	9,236.12
平均销售单位成本	1,465.04	1,587.94	1,603.22	1,609.97
—平均材料成本	73.24	121.86	104.01	117.77
—平均人工费用	306.87	361.00	427.53	452.57
—平均制造费用	1,084.93	1,105.08	1,071.68	1,039.64

(2) 智能法庭技术服务业务

报告期内，发行人智能法庭技术服务业务成本构成情况具体如下：

单位：元/庭/年

智能法庭技术服务	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
智能法庭技术服务毛利率	71.40%	63.16%	64.13%	48.07%
智能法庭技术服务销量（庭/年）（按时间权数加权合计）	4,722.08	7,984.99	5,674.21	2,791.25
平均销售单价（不含税）	15,654.22	15,546.76	15,502.33	15,463.58
平均销售单位成本	4,476.36	5,726.70	5,560.16	8,030.81
—平均材料成本	205.70	300.78	256.57	635.35
—平均人工费用	523.51	773.65	755.70	1,282.18
—平均制造费用	3,747.15	4,652.27	4,547.88	6,113.28

由上表可见，发行人智能法庭技术服务业务单位成本远高于庭审公开技术服务业务，主要系智能法庭技术服务业务平均制造费用较高所致。发行人智能法庭技术服务业务起步较晚，规模效应相对庭审公开技术服务业务不明显，同时设备资源成本较高，从而导致平均制造费用较高，具体分析如下：

①业务发展阶段

发行人自成立以来一直专注于庭审公开领域业务的发展，至今历时超过十年，随着业务快速发展并进入成熟期，产品规模效益已完全显现，单位人工成本、单位合作运营费用以及制造费用摊销均随着业务规模的扩大大幅降低导致业务单

位成本较低。而智能法庭领域业务起步于 2018 年，目前仍处于快速发展期，发行人对这部分业务持续投入资源，规模效应相对于庭审公开领域业务不明显，单位成本高于庭审公开领域业务。

②设备资源成本较高

根据庭审直播的工作原理，单庭模式为一庭一机（编码器），多庭模式为多庭一机，因此，单庭平均使用的编码器不超过 1 台，而智能法庭领域业务根据不同的部署方案，单庭需配置 1-6 台终端，智能法庭领域业务单庭耗用的设备资源成本显著高于庭审公开领域业务，同时智能法庭终端设备的折旧期限更短，相应的专用设备折旧费也较高，从而导致智能法庭领域业务单位成本较高。

2、定价方式

发行人向法院提供智慧法院建设技术服务，主要以年服务费的方式，根据服务规模通过阶梯报价的原则向客户收取服务费。定价依据方面，发行人采用成本导向的定价策略，定价时考虑的主要因素包括设备投入成本、人员配置成本、网络资源使用费等。

报告期内，发行人庭审公开技术服务业务平均销售单价整体呈下降趋势，智能法庭技术服务业务平均单价较为稳定。其中，智能法庭技术服务业务的平均单价高于庭审公开技术服务业务。报告期各期，发行人智能法庭技术服务业务平均单价分别为 15,463.58 元/庭/年、15,502.33 元/庭/年、15,546.76 元/庭/年以及 15,654.22 元/庭/年，分别是庭审公开技术服务业务平均单价的 1.67 倍、1.80 倍、1.88 倍以及 1.93 倍，主要系智能法庭技术服务业务在发展阶段、服务内容丰富程度及单庭使用设备数量等方面与庭审公开技术服务业务存在差异，使得业务的溢价效应、单价结构和设备资源成本不同所致：①发行人智能法庭领域业务起步于 2018 年，目前仍处于较快发展阶段，与庭审公开领域业务相比，其业务仍具有一定的溢价效应；②公司庭审公开领域业务内容较为单一，即为庭审公开提供服务，而智能法庭技术服务较为丰富，可同时叠加调解、远程开庭、IP 法庭等功能，随着叠加服务内容不断增加，该项业务产品的单价也越高；③智能法庭技术服务业务单庭耗用的设备资源成本高于庭审公开技术服务业务，基于成本加成的定价依据，智能法庭技术服务业务定价相应较高。

虽然智能法庭技术服务业务单价高于庭审公开技术服务业务，但智能法庭技术服务业务平均成本超过庭审公开技术服务业务的幅度更大，从而导致智能法庭技术服务业务毛利率低于庭审公开技术服务业务。报告期各期，发行人智能法庭技术服务业务平均成本分别为庭审公开技术服务业务的 4.99 倍、3.47 倍、3.61 倍以及 3.06 倍，主要原因系：一方面，发行人智能法庭技术服务业务除智能法庭基本功能外，还提供了调解功能、远程开庭功能以及 IP 法庭功能等增值功能，这些增值功能耗费的成本较高，为了加速新业务的推广，发行人选择了薄利多销的策略，导致智能法庭技术服务业务毛利率低于庭审公开技术服务业务；另一方面，发行人庭审公开技术服务业务起步较智能法庭技术服务业务更早，先发优势明显，产品竞争优势和议价能力更强，毛利率较智能法庭技术服务业务高具有合理性。

因此，报告期内，发行人智能法庭技术服务业务单价虽然高于庭审公开技术服务业务，但由于智能法庭技术服务业务平均成本较高，导致智能法庭技术服务业务毛利率低于庭审公开技术服务业务，具有合理性。

3、业务服务差异

发行人庭审公开技术服务业务向客户提供软硬件集成系统、技术支撑和运维保障服务，即通过在法院部署公司自主研发的庭审直播编码器硬件设备及配套应用软件系统，为各级法院开展庭审公开工作提供技术支持服务，主要流程为通过庭审直播编码器对法庭内原有设备推送至该编码器的庭审音视频信号进行输入接收、解码编码、推送传输至公司开发的视频云平台，并按照法院要求通过互联网将庭审公开音视频信号传输至最高人民法院建设的中国庭审公开网进行统一播出。庭审公开技术服务的主要建设内容是庭审直播编码器、庭审直播管理软件、视频云平台、播出监控系统四个部分组成，其中庭审直播编码器、视频云平台是服务依赖的主要载体，单庭平均使用庭审直播编码器数量一般少于 1 台（由于多庭模式等）。

智能法庭技术服务业务实质系为法院客户提供相关软硬件系统，从而提高庭审效率，软硬件的使用者为法官、书记员及案件当事人，即公司以自主研发的触摸屏软硬件智能终端为载体，部署在法庭内各席位桌面上，运用先进的信息技术手段和触摸式交互方式，在庭审过程中，为法官和诉讼参与人提供电子卷宗展示、

语音转写笔录、语音控制庭审等应用软件服务，以技术服务协助法官提升庭审效率。智能法庭技术服务的主要建设内容是智能法庭终端、智能庭审交互软件系统和智能支撑应用，其中智能法庭终端、智能支撑应用是技术服务依赖的主要载体，根据不同版本，智能法庭技术服务业务单庭需要 1-6 台智能法庭终端。

因此，发行人智能法庭技术服务业务是庭审公开技术服务业务的延伸与扩展，为法官和诉讼参与人提供庭审活动的智能服务支撑，相比庭审公开技术服务业务，智能法庭终端集成的功能更加丰富，设备资源成本也相应更高。

综上所述，发行人智能法庭技术服务业务是庭审公开技术服务业务的延伸与扩展，投入的设备资源成本也更高，单位成本远高于庭审公开领域业务，导致虽然智能法庭技术服务业务单价高于庭审公开技术服务业务，但是毛利率仍低于庭审公开技术服务业务，符合公司经营实际情况，具有合理性。

（三）说明智能法庭服务简配版本与常规版本的内容、单价、单位成本的差异情况，2020 年智能法庭服务业务平均材料成本上升 51.75%的主要原因；结合前述问题、当年网络资源费用的量价变动情况及其合理性，进一步说明毛利率波动的合理性

1、说明智能法庭服务简配版本与常规版本的内容、单价、单位成本的差异情况

智能法庭技术服务简配版本与常规版本的内容、单价、单位成本的差异情况具体如下：

项目	智能法庭技术服务简配版本				智能法庭技术服务常规版本			
	2023年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
服务内容差异	一般一个法庭配置一台智能终端				一般一个法庭配置三台及以上智能终端			
平均单价（元/庭/年）	8,611.32	8,453.50	8,093.99	8,168.59	19,844.91	19,505.49	19,421.40	18,012.59
单位成本（元/庭/年）	2,424.27	3,729.31	3,139.73	6,241.62	5,697.40	6,841.45	6,840.59	8,656.01
服务销量（庭/年）	1,761.59	2,860.14	1,963.17	722.75	2,960.50	5,124.84	3,711.04	2,068.49
毛利率	71.85%	55.88%	61.21%	23.59%	71.29%	64.93%	64.78%	51.94%

由上表可见，智能法庭技术服务简配版本一般一个法庭只配置一台智能终端（只有法官使用），而常规版本一般一个法庭配置三台及以上智能终端（法官及当事人使用），报告期内，简配版本相应单价、单位成本以及毛利率（除 2023

年 1-6 月较为接近外) 均低于常规版本。其中, 发行人 2020 年度智能法庭技术服务简配版本毛利率相对较低, 主要原因系当期平均成本相对较高所致, 具体原因包括: 一方面, 为了加速拓展智能法庭技术服务市场, 发行人从当年二季度开始加推简配版本的智能法庭技术服务, 并在全年完成了 1,447 间法庭的初始部署安装, 其中, 下半年初装数量占比超过 50%, 因此当期按照服务时间权数加权所得销量较小, 而相应初装成本包括材料费用、人工成本以及差旅费用等在完成验收当月结转相应成本, 从而导致该业务当期平均成本较高; 另一方面, 为满足法院客户相关需求, 发行人当期通过智能法庭终端增加远程开庭服务, 同时, 公司还将智能法庭技术服务拓展至法院调解室环境中进行在线调解, 上述新增功能所耗费的网络资源费用相对较高, 从而导致该业务当期平均成本相对较高。同时, 又由于智能法庭技术服务简配版本平均单价相对较低, 从而综合导致发行人 2020 年度智能法庭技术服务简配版本毛利率相对较低。

2、2020 年智能法庭技术服务业务平均材料成本上升 51.75%的主要原因

2020 年度, 发行人智能法庭技术服务业务平均材料成本 635.35 元/庭/年, 相对于报告期其他年度较高, 主要原因包括: 一方面, 发行人智能法庭技术服务业务覆盖法庭数量(包含所有版本)由期初的 1,558 间增长到期末的 4,436 间, 规模增长接近两倍, 其中下半年新扩法庭初装数量占比超过 60%, 因此当期按照服务时间权数加权所得销量较小, 而相应初装成本中的材料费用在完成验收当月结转相应成本, 从而导致该业务当期平均材料成本较高; 另一方面, 发行人当期有部分非科技法庭提供智能法庭技术服务, 该等非科技法庭在实施前需要进行升级改造, 其所耗用的线材(主要为网线、各型数据连接线等)、耗材以及低值音视频与网络设备相应较多, 同时, 公司还根据部分法院客户如湘潭市雨湖区人民法院、重庆市大渡口区人民法院、沈阳市皇姑区人民法院等的特殊需求以及具体法庭环境, 增加安装了部分低值音视频与网络设备, 上述情形也导致了当期智能法庭技术服务业务平均材料成本相对较高。

3、结合前述问题、当年网络资源费用的量价变动情况及其合理性，进一步说明毛利率波动的合理性

(1) 当年网络资源费用的量价变动情况及其合理性

2020 年度，为满足法院客户相关需求，发行人当期通过智能法庭终端增加远程开庭服务，同时，公司还将智能法庭技术服务拓展至法院调解室环境中进行在线调解，上述新增功能所耗费的网络资源费用相对较高，从而导致该业务当期平均成本相对较高，因此该业务当期毛利率相对较低。其中，利用智能法庭设备进行远程开庭以及在线调解所耗费的网络资源费用主要系抖动科技服务费，报告期内抖动科技服务费变动情况具体如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	数额	变动	数额	变动	数额	变动	数额
抖动科技服务费总额（万元）	190.33	/	681.11	82.40%	373.41	-15.57%	442.29
智能法庭技术服务销量（庭/年）	4,722.08	18.27%（年化）	7,984.99	40.72%	5,674.21	103.29%	2,791.25
智能法庭技术服务收入（万元）	7,392.05	19.09%（年化）	12,414.07	41.13%	8,796.34	103.79%	4,316.27
毛利率变动影响	2.89%	4.15%	-1.26%	-7.25%	5.99%	13.24%	-7.25%

注：1、毛利率变动影响=（上期平均抖动科技服务费-当期平均抖动科技服务费）/上期智能法庭技术服务平均单价；平均抖动科技服务费=抖动科技服务费总额/智能法庭技术服务销量；智能法庭技术服务平均单价=智能法庭技术服务收入/智能法庭技术服务销量。

2、2023 年 1-6 月的智能法庭技术服务销量、智能法庭技术服务收入变动均为年化指标。

2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月，抖动科技服务费对发行人智能法庭技术服务业务毛利率变动影响分别为-7.25%、5.99%、-1.26%以及 2.89%。

其中，上述抖动科技服务费主要由 RTC（实时音视频通信）以及混流（多路视频流混合）两项费用构成。报告期各期，上述两项费用合计金额占抖动科技服务费比例均达 90%左右，相关量价变动情况具体如下：

单位：元/分钟、分钟

项目			2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
			数额	变动	数额	变动	数额	变动	数额
RTC	纯音频	单价	0.0043	-3.81%	0.0045	-21.84%	0.0058	-59.08%	0.0141
		耗用量	3,467,307	/	7,758,123	-84.32%	49,487,678	209.11%	16,009,882
	标清	单价	0.0076	0.21%	0.0075	-21.48%	0.0096	-31.79%	0.0141
		耗用量	87,132,944	/	289,350,656	135.89%	122,661,409	124.09%	54,737,713
	高清	单价	0.0158	0.59%	0.0157	-31.55%	0.0229	-18.80%	0.0282

项目			2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
			数额	变动	数额	变动	数额	变动	数额
		耗用量	43,596,320	/	201,431,582	293.31%	51,214,578	-19.70%	63,778,955
	超清	单价	0.0618	3.58%	0.0596	-22.49%	0.0770	-9.00%	0.0846
		耗用量	49,798	/	172,329	639.04%	23,318	-99.32%	3,427,081
	金额合计（万元）		136.43	/	538.52	104.09%	263.87	-14.46%	308.49
	费用占比		71.68%	-2.91%	74.59%	7.93%	66.66%	0.87%	65.80%
混流	高清	单价	0.0156	-1.12%	0.0157	-29.18%	0.0222	-47.45%	0.0423
		耗用量	29,355,195	/	88,354,899	126.54%	39,001,956	101.87%	19,320,008
	超清	单价	-	-	-	-	-	-	0.1128
		耗用量	-	-	-	-	-	-	2,697,009
	金额合计（万元）		45.68	/	139.03	60.44%	86.66	-22.70%	112.10
	费用占比		24.00%	4.74%	19.26%	-2.64%	21.89%	-2.02%	23.91%

由上表可见，发行人 2020 年度智能法庭技术服务业务所耗用的抖动科技服务费对该项业务毛利率变动负向影响较大，主要原因系发行人当期开始增加远程开庭以及在线调解相关功能，相关网络资源使用量大幅增加。同时，由于当时刚开展此类业务，缺乏历史数据，无法准确预计当期相关网络资源使用量，规模效应尚未显现，因此采购价格确定的相对偏高，从而导致当期抖动科技服务费中的主要项目 RTC 以及混流费用单价相对较高，综合导致当期网络资源费用金额大幅增加，对该项业务毛利率变动的负向影响较大。

2021 年度，法院客户使用远程开庭以及在线调解频率较上年全年有所下降，单价相对较高的超清及高清产品耗用量下降，同时，公司进行了产品优化，供应商根据相关产品耗用量提供折扣，当期采购单价有所下降，从而综合导致当期平均网络资源费用较上年大幅下降，对该项业务毛利率变动产生正向影响。

2022 年度，法院客户远程开庭需求增加，通过智能法庭终端进行远程开庭的频率有所上升，相关网络资源使用量上升，从而导致当期网络资源费用较上年有所上升，对该业务的毛利率变动产生负向影响。

2023 年 1-6 月，随着当事人实际出庭情况逐步回归常态化，法院当期使用智能法庭专用设备进行远程开庭及在线调解的频率下降，使用的网络资源相应减少，导致当期网络资源费用金额及占比有所下降，对该业务的毛利率变动产生正向影

响。

综上，发行人当期网络资源费用的量价变动情况具有合理性。

（2）智能法庭技术服务业务整体毛利率变动分析

2020 年、2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月，发行人智能法庭技术服务业务毛利率分别为 48.07%、64.13%、63.16%以及 71.40%，毛利率水平整体呈上升趋势。以下主要分析智能法庭技术服务业务毛利率变动原因：

单位：元/庭/年

智能法庭技术服务业务	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年
	数值	变动幅度	毛利率变动影响	数值	变动幅度	毛利率变动影响	数值	变动幅度	毛利率变动影响	数值
智能法庭技术服务毛利率	71.40%	8.24%	-	63.16%	-0.97%	-	64.13%	16.06%	-	48.07%
智能法庭技术服务销量（庭/年）（按时间权重加权合计）	4,722.08	/	-	7,984.99	40.72%	-	5,674.21	103.29%	-	2,791.25
平均销售单价（不含税）	15,654.22	0.69%	0.19%	15,546.76	0.29%	0.10%	15,502.33	0.25%	0.09%	15,463.58
平均销售单位成本	4,476.36	-21.83%	8.04%	5,726.70	3.00%	-1.07%	5,560.16	-30.76%	15.98%	8,030.81
—平均材料成本	205.70	-31.61%	0.61%	300.78	17.23%	-0.29%	256.57	-59.62%	2.45%	635.35
—平均人工费用	523.51	-32.33%	1.61%	773.65	2.38%	-0.12%	755.70	-41.06%	3.40%	1,282.18
—平均制造费用	3,747.15	-19.46%	5.82%	4,652.27	2.30%	-0.67%	4,547.88	-25.61%	10.12%	6,113.28

由上表可见，公司 2021 年度智能法庭技术服务业务毛利率水平较 2020 年度增长 16.06%，主要系当期平均制造费用大幅下降所致。一方面，公司当期智能法庭技术服务业务年化服务法庭数量较上年增长 103.29%，随着公司智能法庭技术服务数量不断增加，规模效应不断显现，导致平均成本下降；另一方面，受当事人实际出庭限制因素有所减少以及法院系统使用习惯的影响，2021 年度法院客户使用远程开庭以及在线调解频率较上年全年有所下降，同时，公司进行了产品优化，并且随着议价能力提升，采购单价下降，从而综合导致当期平均网络资源费用较上年大幅下降，因此平均制造费用下降幅度较大。

公司 2022 年度智能法庭技术服务业务毛利率水平较 2021 年度基本持平略有下降，主要系当期平均销售成本较上年略有上升所致。其中，该业务平均材料费用较上年度增加 17.23%，主要系根据客户应用要求，当期部分法院客户新增法

庭增加配置摄像头、麦克风等音视频采集设备所致。

公司 2023 年 1-6 月智能法庭技术服务业务毛利率较 2022 年度增长 8.24%，主要系平均制造费用大幅下降所致。随着当事人实际出庭情况逐步回归常态化，法院当期使用智能法庭专用设备进行远程开庭及在线调解的频率下降，耗费的网络资源相应减少，从而导致公司智能法庭技术服务业务当期平均网络资源费用较 2022 年度大幅下降。除此之外，公司当期智能法庭技术服务业务销量同比增长 30.29%，规模效应逐渐显现，导致平均材料成本及平均人工费用下降，从而综合导致该业务毛利率水平有所上升。

综上所述，发行人报告期内智能法庭技术服务业务毛利率变动情况具有合理性。其中，2020 年度智能法庭技术服务业务毛利率相对较低符合公司经营实际，具有合理性。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、访谈发行人相关业务负责人并查阅业务模式与发行人相似的公司公开披露信息，了解其业务细分领域、产品/服务内容、商业模式等信息，分析其与发行人之间的可比性；

2、查阅通达海招股说明书，了解其主营业务情况，对比分析其软件产品开发业务、司法辅助业务与发行人软件开发业务、司法辅助送达业务各期收入变动、毛利率的差异及其合理性；

3、获取发行人报告期内收入成本明细表，统计报告期各期庭审公开技术服务业务以及智能法庭技术服务业务销量、单价、单位成本以及毛利率情况，分析庭审公开技术服务业务毛利率明显高于智能法庭技术服务业务的原因；

4、访谈发行人相关业务负责人，了解庭审公开领域业务以及智能法庭领域业务在成本构成、定价方式等方面的差异以及服务内容差异，分析庭审公开领域业务毛利率明显高于智能法庭领域业务的原因；

5、获取发行人报告期内智能法庭领域业务收入成本明细表，统计简配版本与常规版本的单价、单位成本、服务销量以及毛利率情况，智能法庭技术服务简

配版本与常规版本的内容、单价、单位成本差异原因；

6、访谈发行人相关业务负责人，了解智能法庭技术服务简配版本与常规版本内容、单价、单位成本的差异情况及其原因；

7、获取发行人 2020 年度智能法庭技术服务业务材料成本明细，并访谈相关业务负责人，了解并分析 2020 年智能法庭技术服务业务平均材料成本上升 51.75% 的原因及其合理性；

8、获取报告期内发行人网络资源费用明细，统计网络资源的使用量及单价情况，并分析其变动情况及合理性；

9、访谈发行人相关业务负责人，了解发行人网络资源费用变动情况及原因，分析智能法庭服务业务整体毛利率变动情况及原因。

（二）核查意见

1、考虑到业务的可比性以及数据的可获取性，发行人仅选取久其软件（华夏电通为其子公司）与华宇软件作为同行业可比上市公司进行对比分析；通达海所处业务细分领域与发行人业务细分领域不同，服务内容与商业模式与发行人不一致，整体业务不具有可比性，其主营业务中软件产品开发业务与发行人其他智慧法院领域业务中的软件开发业务服务内容类似、司法辅助业务中包含的文书送达服务与发行人司法辅助送达业务存在一定交叉。报告期内，发行人软件开发业务具有偶发性，收入规模较小，与通达海软件产品开发业务收入规模存在较大差异，可比性不强，毛利率低于通达海软件产品开发业务具有合理性；由于发行人司法辅助送达业务与通达海司法辅助服务业务在发展阶段与服务内容等方面均存在较大差异，从而导致公司司法辅助送达业务与通达海司法辅助服务业务在收入变动趋势和毛利率方面存在合理差异。

2、发行人智能法庭技术服务业务是庭审公开技术服务业务的延伸与扩展，投入的设备资源成本也更高，单位成本远高于庭审公开领域业务，导致虽然智能法庭技术服务业务单价高于庭审公开技术服务业务，但是毛利率仍低于庭审公开技术服务业务，符合公司经营实际情况，具有合理性。

3、发行人智能法庭技术服务简配版本一般一个法庭只配置一台智能终端，而常规版本一般一个法庭配置三台及以上智能终端，报告期内，简配版本相应单

价、单位成本以及毛利率（除 2023 年 1-6 月较为接近外）均低于常规版本；发行人 2020 年度智能法庭技术服务业务平均材料成本对于报告期其他年度较高符合公司经营实际，具有合理性；发行人 2020 年度网络资源费用的量价变动情况具有合理性，报告期内，智能法庭技术服务业务毛利率变动情况具有合理性。

问题 10、关于销售费用完整性和研发费用归集准确性

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人销售费用金额分别为 2,225.76 万元、1,915.81 万元、2,568.37 万元和 1,768.47 万元。发行人采用地推式销售，销售费用主要由工资薪酬及差旅费构成，合计占比 90%以上。

（2）报告期内，发行人研发费用金额分别为 2,300.12 万元、3,316.27 万元、4,192.62 万元和 3,191.27 万元，工资薪酬占研发费用的比重分别为 92.57%、93.15%、94.77%以及 94.60%。

请发行人：

（1）说明销售人员数量、平均薪酬以及人均创收、人均创利金额收入变动的匹配性、与同行业公司对比的差异及原因；地推式销售模式下，人均客户数量以及销售人员地域分布情况。

（2）说明研发费用的归集和分配方式，研发部门人员构成及变动情况，实施人员与研发人员的划分标准，是否存在混同的情况，研发费用与成本的划分方法及其准确性，内控的有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）说明销售人员数量、平均薪酬以及人均创收、人均创利金额收入变动的匹配性、与同行业公司对比的差异及原因；地推式销售模式下，人均客户数量以及销售人员地域分布情况

1、说明销售人员数量、平均薪酬以及人均创收、人均创利金额与收入变动的匹配性

报告期内，发行人销售人员数量、平均薪酬以及人均创收、人均创利金额与收入变动情况如下：

单位：人、万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	同比 变化率	金额	同比 变化率	金额	同比 变化率	金额
销售费用—职工薪酬①	880.70	-15.56%（年化）	2,085.86	8.60%	1,920.66	30.72%	1,469.30
营业收入②	23,792.02	6.04% （年化）	44,872.19	15.77%	38,759.70	26.39%	30,666.84
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润③	9,609.65	26.33% （年化）	15,214.00	6.58%	14,274.68	18.43%	12,053.17
平均销售人员数量④	90.00	0.56%	89.50	11.88%	80.00	11.11%	72.00
销售人员平均薪酬①/④	19.57 （年化）	-16.00%（年化）	23.31	-2.93%	24.01	17.65%	20.41
人均创收金额②/④	528.71 （年化）	5.46% （年化）	501.37	3.48%	484.50	13.75%	425.93
人均创利金额③/④	213.55 （年化）	25.62%（年化）	169.99	-4.73%	178.43	6.59%	167.41

注：1、平均销售人员数量系期初期末销售人员数量的算术平均值；

2、2023年1-6月的销售费用—职工薪酬、营业收入、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润、销售人员平均薪酬、人均创收金额、人均创利金额同比变化率均为年化指标。

（1）销售人员数量与收入变动匹配性分析

报告期内，发行人平均销售人员数量随收入规模增长而不断增加，主要原因系：发行人为了进一步拓展其他智慧法院领域业务，储备扩充了相关销售人员，从而销售人员数量逐期稳健增长。由于报告期内公司收入规模扩大除了新增法院客户以外，主要系庭审公开领域业务原有法院客户扩庭以及在原有客户中拓展智能法庭与其他智慧法院相关领域业务，因此，公司报告期内销售人员规模增长幅度低于收入增长幅度。

综上，发行人报告期内销售人员数量与收入变动趋势相匹配。

（2）销售人员平均薪酬与收入变动匹配性分析

2020年和2021年，发行人销售人员平均薪酬随收入规模增长而增长，与收入变动匹配。根据发行人销售业绩奖励政策，公司对原服务法院客户续签合同的奖励程度明显低于新扩庭或新签法院客户，由于原有业务续签部分销售提成比例降低以及新扩庭或新签法院客户增速放缓，2022年和2023年1-6月销售人员平均薪酬出现略微的负增长，主要原因系：一方面，发行人当期健全了销售绩效奖励及惩处机制，销售业绩奖励门槛有所提高，使得销售人员总体的提成比例有所

降低，从而导致当期销售费用中职工薪酬同比增长率大幅下降；另一方面，发行人报告期内平均销售人员数量持续增长，因此，综合导致该年销售人员平均薪酬小幅下滑。总体来看，销售人员平均薪酬增速低于收入增速，具有合理性。

综上，2020 年和 2021 年，公司销售人员平均薪酬变动趋势与收入变动相匹配；2022 年和 2023 年 1-6 月销售人员平均薪酬略有下降，相关变动差异具有合理性

(3) 销售人员人均创收金额与收入变动匹配性分析

报告期内，发行人销售人员人均创收金额随收入规模增长逐年攀升，主要原因系：公司庭审公开领域业务原有法院客户不断续约、扩庭以及在原有客户中拓展智能法庭与其他智慧法院相关领域业务，导致销售人员效能不断提升，人均签单金额不断增加。2022 年人均创收金额增速放缓，主要原因系：一方面，公司为了进一步拓展其他智慧法院领域业务，储备扩充了相关销售人员，销售人员数量当期稳健增长；另一方面，受单价下降以及当期 12 月份部分合同未能及时续约等因素影响，2022 年公司庭审公开领域业务收入较上年略有下降，且其收入占比较高，导致当期营业收入增速有所下滑，从而综合导致 2022 年人均创收金额增速放缓。

综上，发行人报告期内销售人员人均创收金额与收入变动趋势相匹配。

(4) 销售人员人均创利金额与收入变动匹配性分析

2020 年和 2021 年，随着公司营业收入增长，发行人销售人员人均创利金额也有所增加，与收入变动匹配。报告期内，发行人销售人员人均创利不仅与营业收入变动相关，还受市场竞争环境及当年业务特点、成本费用等因素共同影响。其中，2022 年销售人员人均创利金额较上年下滑了 4.73%，主要原因系：一方面，2022 年度计入当期损益的前次申报中介机构费用 849.91 万元，从而导致扣非归母净利润同比增长率低于往年，若不考虑该偶发性因素，调整后的当期人均创利金额约为 178.54 万元，较往年也有所增长；另一方面，发行人报告期内平均销售人员数量持续增长，其增幅大于扣非归母净利润增幅。2023 年 1-6 月，发行人销售人员人均创利金额增加，主要原因系当期智能法庭技术服务业务以及司法辅助送达业务毛利率有所提升，导致综合毛利率提升，公司扣非归母净利润增幅大

于平均销售人员数量增幅所致。总体来看，发行人报告期内销售人员人均创利与营业收入变动趋势基本匹配。

综上，报告期内，发行人销售人员人均创利金额与收入变动基本匹配，部分变动差异符合公司实际情况，具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人销售人员数量、平均薪酬以及人均创收、人均创利金额与收入变动趋势基本匹配，相关变动差异具有合理性。

2、销售人员数量、平均薪酬、人均创收、人均创利金额与同行业公司对比的差异及原因

（1）报告期内发行人销售人员数量与同行业可比公司比较情况

报告期各期末，发行人与同行业可比公司销售人员数量及占比对比情况如下：

单位：人

项目	2023 年 6 月末			2022 年末			2021 年末			2020 年末		
	销售人员数量	员工总数	占比	销售人员数量	员工总数	占比	销售人员数量	员工总数	占比	销售人员数量	员工总数	占比
久其软件(002279.SZ)	未披露	未披露	/	125	2,725	4.59%	127	2,476	5.13%	131	2,726	4.81%
久其软件(002279.SZ)之子公司华夏电通(873588.NQ)	35	331	10.57%	36	321	11.21%	36	303	11.88%	41	304	13.49%
华宇软件(300271.SZ)	未披露	未披露	/	487	5,250	9.28%	531	6,759	7.86%	587	7,797	7.53%
新视云	90	916	9.83%	90	914	9.85%	89	820	10.85%	71	711	9.99%
平均值	/	/	10.20%	/	/	8.73%	/	/	8.93%	/	/	8.95%

注：久其软件（002279.SZ）、华宇软件（300271.SZ）以及华夏电通（873588.NQ）相关数据来自其 2020 年至 2023 年半年报；久其软件（002279.SZ）、华宇软件（300271.SZ）2023 年半年报未披露其员工人数，下同

报告期内，为进一步拓展其他智慧法院领域业务，发行人储备扩充了相关销售人员，使得销售人员数量逐年增加，与公司营业收入变动趋势一致。报告期各期末，发行人销售人员数量占员工总数的比例分别为 9.99%、10.85%、9.85%和 9.83%，占比较为稳定，且与同行业可比公司平均值基本持平，符合行业特点以及公司实际经营情况，具有合理性。

（2）报告期内发行人销售人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员人均薪酬与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	职工薪酬	平均销售人员数量	平均薪酬	职工薪酬	平均销售人员数量	平均薪酬	职工薪酬	平均销售人员数量	平均薪酬	职工薪酬	平均销售人员数量	平均薪酬
久其软件	3,464.96	未披露	/	6,544.34	126.00	51.94	5,798.08	129.00	44.95	5,321.92	142.00	37.48
华夏电通	603.60	35.50	17.00	1,339.50	36.00	37.21	1,506.31	38.50	39.13	1,206.69	43.50	27.74
华宇软件	6,367.80	未披露	/	14,483.39	509.00	28.45	15,449.53	559.00	27.64	14,125.95	561.00	25.18
新视云	880.70	90.00	9.79	2,085.86	89.50	23.31	1,920.66	80.00	24.01	1,469.30	72.00	20.41
平均值	/	/	13.39	/	/	35.23	/	/	33.93	/	/	27.70

注 1：各期销售人员平均薪酬=当期销售费用之职工薪酬÷（（期初销售人员数量+期末销售人员数量）÷2）

注 2：表中平均值系久其软件、华夏电通、华宇软件与新视云平均薪酬的平均值

报告期内，发行人销售人员平均薪酬水平略低于行业平均水平，主要原因系发行人主要经营场所位于南京市雨花台区，而同行业可比上市公司久其软件（包括华夏电通）、华宇软件均位于北京市海淀区，属于一线城市核心地段，所处地区总体工资水平较高。发行人 2022 年销售人员平均薪酬较 2021 年有所下降，主要原因系：一方面，发行人当年健全了销售绩效奖励及惩处机制，销售业绩奖励门槛有所提高，使得销售人员总体的提成比例有所降低，从而导致当期销售费用中职工薪酬较上年增长较少；另一方面，公司当期为进一步拓展其他智慧法院领域业务而储备扩充了相关销售人员，导致期末员工人数增加较多，从而综合导致当期销售人员平均薪酬有所下降。

综上，报告期内发行人销售人员平均薪酬与同行业平均水平变动趋势总体保持一致，具有合理性。

（3）报告期内发行人销售人员人均创收与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员人均创收与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	营业收入	平均销售人员数量	人均创收	营业收入	平均销售人员数量	人均创收	营业收入	平均销售人员数量	人均创收	营业收入	平均销售人员数量	人均创收
久其软件	108,923.50	未披露	/	289,783.32	126.00	2,299.87	270,901.91	129.00	2,100.01	282,140.87	142.00	1,986.91
华夏电通	5,132.98	35.50	144.59	18,863.63	36.00	523.99	23,139.30	38.50	601.02	15,469.71	43.50	355.63

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	营业收入	平均销售人员数量	人均创收	营业收入	平均销售人员数量	人均创收	营业收入	平均销售人员数量	人均创收	营业收入	平均销售人员数量	人均创收
华宇软件	63,312.19	未披露	/	222,163.75	509.00	436.47	575,184.30	559.00	1,028.95	335,584.42	561.00	598.19
新视云	23,792.02	90.00	264.36	44,872.19	89.50	501.37	38,759.70	80.00	484.50	30,666.84	72.00	425.93
平均值	/	/	204.47	/	/	940.42	/	/	1,053.62	/	/	841.67

注 1: 各期销售人员人均创收=当期营业收入÷((期初销售人员数量+期末销售人员数量)÷2)

注 2: 人均创收平均值系久其软件、华夏电通、华宇软件与新视云人均创收平均值

由上表可见，报告期内，随着发行人业务规模以及范围的持续扩张，发行人平均销售人员配置数量逐年增长。报告期内，发行人销售人员人均创收随着业务规模增长呈逐年攀升趋势，主要原因系公司庭审公开领域业务原有法院客户不断续约、扩庭以及在原有客户中拓展智能法庭与其他智慧法院相关领域业务，导致销售人员效能不断提升，人均签单金额不断增加。

与同行业可比公司相比，报告期内，发行人销售人员人均创收低于久其软件和华宇软件，主要原因系：一方面，该等可比公司为上市公司，其业务范围及收入规模要大于发行人，而销售人员规模的差异小于收入规模的差异；另一方面，久其软件和华宇软件的订单获取方式以招投标方式获取订单为主，其单笔合同金额较大，而发行人报告期内单笔合同金额较小，报告期各期仅分别为 10.12 万元/单、8.03 万元/单、8.38 万元/单和 7.52 万元/单，故相关差异具有合理性。总体而言，发行人报告期内销售人员人均创收与同行业可比公司华夏电通相对较为接近。

综上，报告期内，发行人销售人员人均创收与久其软件、华宇软件有所差异具有合理性，与同行业可比公司华夏电通相对较为接近。

(4) 报告期内发行人销售人员人均创利与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售人员人均创利与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利
久其软件	-8,221.10	未披露	/	4,202.85	126.00	33.36	-14,157.12	129.00	-109.75	-20,648.89	142.00	-145.41

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利	扣非归母净利润	平均销售人员数量	人均创利
华夏电通	54.17	35.50	1.53	2,873.60	36.00	79.82	3,537.20	38.50	91.88	2,237.51	43.50	51.44
华宇软件	-16,175.67	未披露	/	-98,810.44	509.00	-194.13	27,689.93	559.00	49.53	30,138.82	561.00	53.72
新视云	9,609.65	90.00	106.77	15,214.00	89.50	169.99	14,274.68	80.00	178.43	12,053.17	72.00	167.41
平均值	/	/	54.15	/	/	94.39	/	/	106.61	/	/	90.86

注 1：各期销售人员人均创利=当期扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润÷（（期初销售人员数量+期末销售人员数量）÷2）

注 2：久其软件由于 2020 年度以及 2021 年度内计提大额资产减值和信用减值损失导致净利润亏损，故在取同行业可比公司平均值时作为异常值剔除，即人均创利平均值系华夏电通、华宇软件与新视云人均创收平均值；2023 年 1-6 月，久其软件扣非归母净利润发生较大亏损，主要系：一方面，人员数量同比增加，导致人工成本增长；另一方面，当期受财政部大额项目验收影响所致

注 3：华宇软件 2022 年度扣非归母净利润发生大额亏损，主要原因系：（1）在行业需求短期抑制、部分业务占比较高地区出现运营活动开展条件受限的情况、公司年初在手合同不充裕等不利情况影响下，公司项目验收进度延后，产出较大幅度滞后于投入，实施和运维成本高企；（2）收购子公司联奕科技股份有限公司、北京万户软件技术有限公司形成的商誉存在减值。故在取同行业可比公司平均值时作为异常值剔除，即人均创利平均值系久其软件、华夏电通与新视云人均创利平均值。2023 年 1-6 月，华宇软件扣非归母净利润持续亏损，主要系受年初在手合同金额较低和上半年新签合同不足的影响，项目验收工作开展不足所致

报告期各期，发行人销售人员人均创利高于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司主要为全国各级法院提供庭审公开技术服务及相关产品销售，而同行业可比公司所经营的业务范围以及所服务的客户领域比公司更为广泛，庭审公开领域业务收入占上述同行业可比公司总收入比例较小，其他毛利率水平相对较低的业务收入占比较高，即同行业可比公司其他业务人均创利规模相对较小的业务收入占比较高，从而导致可比公司销售人员人均创利较低，总体而言，发行人盈利水平相对较高。

综上，报告期内，发行人的人均创利变动符合行业特征，变动趋势与行业总体变动趋势保持一致，具有合理性。

综上所述，报告期内，发行人销售人员数量、平均薪酬、人均创收、人均创利金额与同行业可比公司比较存在一定差异，主要系业务构成及经营模式差异所致，符合实际情况，具有合理性。

3、地推式销售模式下，人均客户数量以及销售人员地域分布情况

（1）地推式销售模式

报告期内，发行人主要从事庭审公开、智能法庭以及其他智慧法院相关领域业务，主要客户为全国各级法院，发行人主要以地推式为主的销售模式拓展该等主营业务，各业务地推式销售模式具体如下：

①庭审公开领域业务

针对庭审公开领域业务，公司以法院开展司法公开的实际工作需求为基础，面向法院进行各地实际运用案例的宣传和演示，并配合互联网媒体平台的线上庭审直播活动，进行地推式售卖。法院通过对成功案例的了解和实际案例的观摩，在认可公司的服务效果后，根据《中华人民共和国政府采购法》及各地政府集中采购目录及标准的相关规定履行采购程序，并与公司签订常态化使用的服务合同。

②智能法庭领域业务

公司智能法庭领域业务起步于 2018 年，并在现有庭审公开领域客户的基础上进行优先推广。新产品推出后，销售人员携带智能法庭终端上门向客户演示产品功能，进行地推式售卖，或者客户得知新品后主动联系公司了解产品。在法院认可产品功能及技术方案后，根据《中华人民共和国政府采购法》及各地政府集中采购目录及标准的相关规定履行采购程序，与公司签订常态化使用的服务合同。

③其他智慧法院领域业务

对于其他智慧法院领域业务，其主要销售模式与庭审公开领域业务的销售模式类似，均采用地推式售卖的模式，通过全国各地的销售人员进行拜访法院客户，介绍公司司法辅助送达服务等其他智慧法院领域业务的模式，获得客户认可从而完成商业合作。

（2）地域分布情况

报告期各期末，在地推式销售模式下，公司人均客户数量以及销售人员地域分布情况如下：

单位：家、人、家/人

区域	2023.6.30			2022.12.31			2021.12.31			2020.12.31		
	服务客户数量	销售人员数量	人均服务法院的数量	服务客户数量	销售人员数量	人均服务法院的数量	服务客户数量	销售人员数量	人均服务法院的数量	服务客户数量	销售人员数量	人均服务法院的数量
华中地区	465	10.93	42.54	449	10.47	42.88	392	9.56	41.00	319	6.32	50.47
西南地区	625	16.60	37.65	630	16.77	37.57	598	15.92	37.56	588	11.72	50.17
华东地区	700	22.69	30.85	763	21.91	34.82	733	19.38	37.82	716	14.55	49.21
华南地区	335	10.38	32.27	350	10.21	34.28	335	10.17	32.94	320	6.05	52.89
西北地区	397	10.85	36.59	396	10.18	38.90	354	12.93	27.38	330	10.45	31.58
东北地区	246	7.04	34.94	250	8.15	30.67	239	8.44	28.32	231	7.45	31.01
华北地区	346	11.51	30.06	357	12.32	28.98	324	12.61	25.69	295	14.45	20.42
合计	3,114	90.00	34.60	3,195	90.00	35.50	2,975	89.00	33.43	2,799	71.00	39.42

注：销售人员数量不为整数的原因系销售人员中存在单人覆盖多个城市或省份的情形，按照单人覆盖的服务区域数量进行平均分摊

报告期内，发行人服务客户主要分布在华中、西南、华东等地区，其他地区客户数量分布也相对较为均衡，且报告期末各地区服务客户数量呈逐期增长趋势。

①人均客户数量分布情况

报告期各期末，发行人销售人员人均服务客户数量分别为 39.42 家/人、33.43 家/人、35.50 家/人和 34.60 家/人，报告期内，销售人员人均服务客户数量持续下降，主要原因系：报告期内，为进一步拓展其他智慧法院领域业务，发行人储备扩充了相关销售人员，使得销售人员数量逐年增加，且其整体增幅高于公司服务客户数量的增长速度，从而导致各期末人均服务客户数量相对有所下降。

报告期内，发行人华中、西南、华东等地区销售人员人均服务客户数量相对较多，主要原因系：发行人在该等区域的市场覆盖率较高，客户基础较好，公司服务客户数量较多，且报告期内主要为存量续签或扩庭客户，故分布在该等地区的销售人员人均可服务更多客户。而报告期内分布在华北、东北等地区的销售人员人均服务客户的数量相对较少，主要系发行人竞争对手华夏电通、华宇软件、中法视通等在类似业务领域覆盖的主要区域为北京、天津、河北、黑龙江等地，发行人客户市场占有率低于华中、西南、华东等区域，因此公司各期所服务的客户基数较小，从而销售人员人均服务的客户数量较少。

②销售人员地域分布情况

报告期各期末，发行人销售人员数量分别为 71 人、89 人、90 人和 90 人，逐年增长并趋于稳定。其中，2021 年末销售人员数量较上年末增加较多，主要系公司当期通过地推式拓展其他智慧法院领域业务市场期间，重点在华中、西南、华东、华南等客户基础较好地区增配了适量的销售人员。

报告期内，发行人服务于华东地区客户的销售人员数量配备相对较多，主要原因系：一方面，公司地处江苏南京，自成立以来一直致力于法院信息化建设事业，并立足江苏市场逐渐辐射全国；另一方面，天翼视讯、天宇威视等竞争对手的类似业务涉及江西、安徽、山东等华东区域，发行人需配置一定规模的销售人员以维系和巩固该地区的市场占有率。而报告期内，发行人服务于东北地区客户的销售人员规模相对较小，主要系该区域内公司覆盖的客户数量较少，所需销售人员服务数量较低所致。总体而言，报告期内，公司销售人员分布主要系发行人根据当期公司服务客户地域分布、未来市场发展布局等因素进行合理配置，符合公司实际业务拓展和维系情况。

综上，发行人在地推式销售模式下，人均客户数量以及销售人员地域分布合理，符合公司报告期内业务实际发展情况。

（二）说明研发费用的归集和分配方式，研发部门人员构成及变动情况，实施人员与研发人员的划分标准，是否存在混同的情况，研发费用与成本的划分方法及其准确性，内控的有效性

1、研发费用的归集和分配方式

报告期内，发行人依据《企业会计准则》《财政部 关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194 号）等相关规定，对研发费用的范围予以界定，并以研发项目为归集对象，按照实际发生金额予以确认和归集，其核算内容以及分配方式如下：

项目	核算内容	分配方式
工资薪酬	直接从事研发活动的研发人员及其他相关技术人员的工资、奖金、津贴、补贴、五险一金等人工费用	按照研发人员实际参与的各个项目的工时占比，将研发人员薪酬分配至对应研发项目中
折旧费用	用于研究开发活动的仪器、设备、房产等固定资产的折旧费	根据每月各研发项目工时占比，将研发设备产生的折旧分配至各研发项目费用中

项目	核算内容	分配方式
差旅交通费	与研发活动直接相关的差旅费用	按实际发生金额，根据发生的研发人员所归属的研发项目，归集计入相应的研发项目中
技术服务费	委托外部机构开展的与研发相关的试验费等	根据实际归属的研发项目，归集到相应研发项目中
其他费用	包括与研发活动相关的材料费、办公费以及其他与研发活动直接相关的费用	材料费根据研发领料单及实际领用情况归集至相应研发项目；其他费用根据实际归属的研发项目，归集到相应研发项目中

2、研发部门人员构成及变动情况

报告期内，发行人研发部门人员包括产品经理、软件工程师、硬件工程师以及测试工程师等，主要由软件工程师构成，主要工作职责为根据公司的业务战略开展市场及产品调研情况进行软件产品开发。具体人员构成情况如下：

单位：人

岗位	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
产品经理	32	26	26	35
软件工程师	143	138	123	138
硬件工程师	10	3	5	6
测试工程师	41	39	32	30
合计	226	206	186	209

2021 年末研发人员数量较 2020 年末略有下降，主要系公司为适应创新业务的发展，主动优化研发队伍进行的短期调整。2022 年度和 2023 年 1-6 月，随着发行人其他智慧法院业务相关新业务扩展，研发需求上升，招聘了多位软件工程师、测试工程师以及硬件工程师，研发人员数量逐年增加。报告期各期，发行人研发人员平均薪酬情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发费用—工资薪酬	2,008.04	4,389.96	3,973.18	3,089.08
研发人员工资薪酬变化率	-8.52%（年化）	10.49%	28.62%	45.08%
研发人员平均人数	216.00	196.00	197.50	178.50
研发人员平均薪酬	18.59（年化）	22.40	20.12	17.31

注 1：研发人员平均人数为报告期各期研发人员数量期初和期末的平均数；

2：研发人员平均薪酬=研发费用中工资薪酬÷研发人员平均人数；

3、2023 年 1-6 月的研发人员工资薪酬变化率、研发人员平均薪酬均为年化指标。

由上表可见，发行人报告期各期末研发人员数量以及平均薪酬整体呈上升趋势，导致公司研发人员工资薪酬持续增长，具有合理性。2023年1-6月，发行人研发人员年化平均薪酬较低，主要系当期工资薪酬未包含年终奖所致。

3、实施人员与研发人员的划分标准，是否存在混同的情况

根据《财政部 关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194号）的有关规定，企业研发人员，指从事研究开发活动的企业在职和外聘的专业技术人员以及为其提供直接服务的管理人员。

发行人以员工所属部门及岗位职责作为生产实施人员以及研发人员的划分标准，划分标准清晰。公司生产实施人员主要负责庭审公开领域业务以及智能法庭领域业务初始安装调试、后续现场维修及巡检工作以及其他智慧法院领域业务中司法辅助送达服务、在线诉讼技术服务以及其他调解与诉讼辅助服务工作，主要任职于法庭事业部、送达事业部以及调解事业部等部门，具体包括送达专员、实施专员、客服专员等岗位。

发行人研发人员为直接从事研究开发项目的专业人员，具体包括软件工程师、硬件工程师、产品经理以及测试工程师等岗位，主要任职于共享平台中心以及智能设备研发中心等部门。共享平台中心主要职责为面向所有业务的云平台、数据平台、业务中台开发工作；智能设备研发中心主要职责为负责公司所有智能硬件设备的研发与硬件技术合作。

其中，报告期内，发行人存在少数研发人员部分参与到软件开发项目的情形，公司根据研发工时记录将对应研发人员薪酬分配计入项目成本中。

因此，报告期内，发行人从事研发活动的人员具体包括产品经理、软件工程师、硬件工程师以及测试工程师等。发行人研发人员具备相关专业背景及行业工作经验，能对公司研发项目起到支持作用，研发人员划分标准明确，范围清晰。由于发行人主要经营标准化的技术服务与产品销售业务，而定制化软硬件开发业务相对较少，因此，除少数研发人员部分参与软件开发业务并根据工时记录进行严格分配外，不存在其他生产实施人员与研发人员混同的情形。

4、研发费用与成本的划分方法及其准确性，内控的有效性

(1) 研发费用与成本的划分方法

发行人研发费用主要归集公司研发部门进行研究与开发活动发生的费用化支出，主要包括研发人员薪酬、折旧费用、差旅交通费、技术服务费以及其他与研发活动直接相关的费用支出；成本则主要归集公司庭审公开领域业务、智能法庭领域业务以及其他智慧法院领域业务运营成本，主要包括材料费、人工成本、差旅费、专用设备折旧费/无形资产摊销费、网络资源费用、合作运营费用以及其他成本。报告期内，公司发生各项支出在研发费用与成本之间划分的方法具体如下：

项目	研发费用	营业成本	
		设备销售	技术服务
材料费	研发人员领用用于研发活动的材料费用根据实际研发项目计入研发费用	根据领用单列明的产成品名称直接归集计入成本	根据领用单对应的业务类别归集计入成本
人工成本	除少数研发人员部分参与到软件开发业务情况外，研发人员发生的薪酬根据实际参与的研发项目计入研发费用	主要为生产制造环节人员薪酬以及现场实施人员的薪酬，发生当期计入成本	主要为庭审公开领域业务、智能法庭领域业务首次安装部署调试、提供现场售后服务以及后台运维所耗费的人工、司辅辅助送达业务、在线诉讼技术服务以及其他调解与诉讼辅助服务耗费的人工，发生当期根据业务性质计入成本； 软件开发业务中，存在少数参与项目的研发人员薪酬根据工时记录计入成本的情况，发行人根据研发工时记录将对应研发人员薪酬计入成本中。
差旅费	研发人员进行研发活动发生的差旅费全部计入研发费用	现场实施人员发生的差旅费全部计入成本	首次安装部署调试以及提供现场售后发生的人员差旅费全部计入成本
折旧费/无形资产摊销费	用于研究开发活动的仪器、设备、房产等的折旧费计入研发费用	不涉及	主要为智慧法院专用设备产生的折旧费以及无形资产摊销费，根据业务性质归集计入成本
网络资源费用	不涉及	不涉及	网络资源费用主要为公司庭审公开领域业务、

项目	研发费用	营业成本	
		设备销售	技术服务
			智能法庭领域业务以及其他智慧法院领域业务运营过程中耗费的网络资源费用，不涉及研发活动，全部归集计入成本
合作运营费用	不涉及	不涉及	合作运营费用主要为公司庭审公开领域业务向平台运营方天平阳光支付的费用，不涉及研发活动，全部归集计入成本
其他	其他费用根据实际归属的研发项目，归集到研发费用	其他如设备运输费等计入成本	其他与业务运营相关的成本根据业务性质归集计入成本

根据上表，由于发行人主要经营标准化的技术服务与产品销售业务，而定制化软件开发业务相对较少，因此，除少数参与到软件开发业务中的研发人员薪酬根据工时记录计入成本中外，发行人与研发项目相关的支出均全部计入研发费用，研发费用与成本划分方法具有合理性，研发费用与成本之间边界清晰、划分准确。

（2）公司内控制度、内控执行保证研发费用与成本划分准确性

报告期内，公司制定了《研发项目管理办法》制度文件，具体规定了公司研发项目立项、结项等关键事项所需要的流程及分级审批制度；同时公司还指定了《成本核算管理办法》《财务管理制度》等制度文件，对公司研发费用和成本的归集及核算作了明确规定，并在实际经营活动中严格执行，严格按照研发开支用途、性质据实计入研发费用，内控制度健全，运行有效，研发费用与成本之间划分准确。

综上，公司已建立了较为完善的内控制度，内控流程健全有效，研发费用与成本划分方法合理，并得以贯彻执行，研发费用与成本之间划分准确，符合企业会计准则要求。

综上所述，报告期内，发行人已建立较为完善的研发费用和成本归集方法，实施人员与研发人员按照工作职责划分清晰，又由于发行人主要经营标准化的技术服务与产品销售业务，而定制化软件开发业务相对较少，因此，除少数研发

人员部分参与软件开发业务并根据工时记录进行严格分配外，不存在人员混同的情况，研发费用与成本划分方法合理，金额划分准确，相关内控制度健全有效。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师履行了如下的核查程序：

1、通过查阅报告期内发行人相关财务资料及员工花名册，计算并分析发行人报告期内销售人员数量、平均薪酬以及人均创收、人均创利金额与收入变动的匹配性；

2、查阅同行业可比公司报告期内年度报告，计算销售人员数量及占比、平均薪酬、人均创收、人均创利金额等，并将发行人相关指标与同行业可比公司进行比较，分析差异及原因；

3、取得发行人报告期各期末员工花名册，按照区域分布情况统计各期末销售人员区域分布情况；取得报告期各期末发行人庭审公开领域业务所服务法院客户的区域分布情况；分析在地推式销售模式下，人均客户数量以及销售人员地域分布情况；

4、访谈发行人财务负责人并查阅公司研发相关内控制度，了解发行人研发费用的归集和分配方式；

5、取得发行人报告期各期末员工花名册，统计研发部门人员构成，并分析其变动情况是否合理；

6、访谈发行人财务负责人并查阅相关内控制度，了解发行人实施人员与研发人员的划分标准，研发费用与成本的划分方法，并分析是否存在实施人员与研发人员混同的情形、研发费用与成本划分是否准确；

7、取得发行人报告期内研发费用明细表以及成本明细表，分析研发费用与成本划分是否准确；

8、查阅发行人与研发费用以及成本相关的内控制度，核查内控制度执行情况，并查阅申报会计师出具的内部控制鉴证报告，分析发行人内部控制的有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人营业收入变动趋势与销售人员数量变动趋势、销售人员人均薪酬变动趋势基本匹配，销售人员数量、平均薪酬、人均创收、人均创利金额与同行业可比公司比较存在一定差异，主要系业务构成及经营模式差异所致，符合实际情况，具有合理性；发行人在地推式销售模式下，人均客户数量以及销售人员地域分布合理，符合公司报告期内业务实际发展情况。

2、报告期内，发行人已建立较为完善的研发费用和成本归集方法，实施人员与研发人员按照工作职责划分清晰，又由于发行人主要经营标准化的技术服务与产品销售业务，而定制化软硬件开发业务相对较少，因此，除少数研发人员部分参与软件开发业务并根据工时记录进行严格分配外，不存在人员混同的情况，研发费用与成本划分方法合理，金额划分准确，相关内控制度健全有效。

问题 11、关于设备采购供应商变更与存货跌价准备计提

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人采购的设备主要包括智能法庭终端、编码机等，相关设备主要供应商于 2020 年后由天津宝兴威科技股份有限公司变更为深圳市慧为智能科技股份有限公司。

（2）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 1,077.53 万元、1,301.30 万元、1,145.14 万元和 1,240.41 万元，占各期末流动资产的比重分别约为 3%-5%，主要由原材料和产成品构成。发行人未说明存货的具体构成情况。

（3）2019 年至 2021 年，发行人均未对存货计提跌价准备。2022 年 1-9 月，随着发行人相关智慧法院专用设备逐步完成升级迭代，公司对于产成品中部分早期型号设备以及相应的原材料计提了跌价准备，合计金额 180.86 万元。

请发行人：

（1）说明报告期各期采购主要终端的型号、数量、采购单价的变动情况及采购价格的公允性，终端设备供应商变更的具体原因。

（2）列示各期末原材料和产成品的具体构成情况。

（3）说明存货库龄分布情况，并结合相关设备的技术代际、可使用情况及存货跌价准备计提的政策等，说明仅在 2022 年计提存货跌价准备的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）说明报告期各期采购主要终端的型号、数量、采购单价的变动情况及采购价格的公允性，终端设备供应商变更的具体原因

1、报告期各期采购主要终端的型号、数量、采购单价的变动情况

（1）报告期各期采购主要庭审公开专用设备的型号、数量、采购单价的变动情况

发行人用于庭审公开技术服务业务的专用设备主要为各类型号编码器。报告期内,发行人采购的主要型号编码器为 25XX 系列编码器以及 XMM 系列编码器,相关型号专用设备的采购及生产过程存在一定差异:

序号	型号	采购形式	采购及生产过程
1	XMM-320 型号	整机	XMM-320 型号编码器系发行人向深圳市慧为智能科技股份有限公司直接采购整机,该产品系发行人为解决芯片供应困难临时采购的过渡性产品
2	XMM-300 型号以及 XMM-310 型号	外协加工	XMM-300 型号以及 XMM-310 型号系发行人自主研发产品,发行人掌握产品的硬件原理设计以及固件驱动的底层代码等核心技术,相关原材料对外采购,并由外协加工商进行 SMT 贴片加工、组装测试后交付给公司
3	25XX 系列	主板及外壳	发行人在完成 25XX 系列编码器的研发设计工作之后,由公司对外采购相应的主板及机箱外壳,并自行组装调试后办理入库

根据上表,由于 25XX 系列编码器以及 XMM 系列中的 XMM-300 型号编码器以及 XMM-310 型号编码器均不是发行人直接对外采购整机。因此,25XX 系列编码器的采购数量以其核心零部件主板及机箱外壳的采购数量作为统计口径,XMM-300 型号编码器以及 XMM-310 型号编码器以外协厂商加工、组装调试完成并交付给发行人的数量作为统计口径,相应采购单价为原材料单价以及加工费单价之和。报告期各期,发行人对外采购的上述主要型号编码器或核心零部件的数量及单价情况如下:

单位:台、元/台

系列	型号	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
			数值	变化率	数值	变化率	数值	变化率	数值
XMM 系列	XMM-320 高清编解码器	采购数量	-	-	601.00	-68.08%	1,883.00	-	-
		采购单价	-	-	743.36	0.23%	741.67	-	-
	XMM-310 超高清编解码器	采购数量	286.00	-38.49% (年化)	1,242.00	-	-	-	-
		采购单价	1,154.17	-1.61%	1,173.11	-	-	-	-
	XMM-300 超高清编解码器	采购数量	-	-	-	-	1,234.00	625.88%	170.00
		采购单价	-	-	-	-	864.20	1.51%	851.35
25XX 系列	编码器 2506A 主板	采购数量	-	-	-	-	-	-	3,350.00
		采购单价	-	-	-	-	-	-	1,187.58
	编码器 2506A 机箱外壳	采购数量	-	-	-	-	-	-	2,590.00
		采购单价	-	-	-	-	-	-	92.92

采购编码机的总数量【注】	采购数量	286.00	-42.24% (年化)	1,843.00	-40.87%	3,117.00	-11.45%	3,520.00
--------------	------	--------	-----------------	----------	---------	----------	---------	----------

注：1、2023 年 1-6 月 XMM-310 超高清编解码器采购数量的变化率以及采购编码机的总数量的变化率经年化处理；

2、由于 25XX 系列编码器系由主板和机箱外壳构成，为避免重复计算，因此 25XX 系列编码器数量取主板数量，上表中，采购编码机的总数量为 XMM 系列编码器数量加上 25XX 系列中的主板数量。

由上表可见，报告期内发行人采购的主要编码器型号及其数量、价格的变化具有如下特征：

①报告期内，主要编码器型号从 25XX 系列逐渐升级为 XMM 系列

报告期内，发行人采购的主要编码器型号从 25XX 系列逐渐升级为 XMM 系列，主要原因系为增强客户体验感，提高客户对公司庭审公开技术服务的满意度，发行人加强对相关编码机的研发投入，以提升庭审直播画面的清晰度。具体而言，25XX 系列编码器支持 1920×1080 的分辨率，XMM 系列支持 1080p 以及 4K 的分辨率，XMM 系列编码器支持的清晰度高于 25XX 系列编码器，因此报告期内发行人采购的主要编码器型号从 25XX 系列逐渐升级为 XMM 系列具有商业合理性。

②XMM 系列编码器型号不断更迭，导致报告期 XMM 系列各型号采购数量变化较大

由上表可见，报告期内，发行人采购的 XMM 系列型号的编码器从 XMM-300 型号转变为 XMM-320 型号，最后转变为 XMM-310 型号。2020 年以来，发行人为提升庭审直播画面清晰度，自主研发了 XMM-300 型号的超高清编码器，并对外采购相应的零部件，后续受外部因素影响，XMM-300 型号中的相关芯片供应困难，因此，公司暂停了对 XMM-300 型号编码器相关原材料的采购及生产。为解决芯片供给困难问题，发行人不断加大研发投入，并采取相应替代方案。2021 年，公司向深圳市慧为智能科技股份有限公司直接采购 XMM-320 型号的整机（高清编码器）作为使用编码器的过渡方案。2022 年，公司研发团队取得技术突破，研发出最新型号的 XMM-310 超高清编码器，实现了技术突破，解决了相关型号芯片供应不足的问题，并恢复了超高清功能。因此，公司自 2022 年以来开始采购 XMM-310 型号编码器相应的零部件。综上，报告期内，发行人 XMM 系列编码器型号的更迭导致相关采购数量发生变化具有合理性。

③报告期内编码机的采购总数量呈下降趋势

报告期各期，发行人采购的编码机总数量分别为 3,520.00 台、3,117.00 台、1,843.00 台以及 286.00 台，呈逐年下降趋势，主要原因系随着人民法院信息化建设不断推进，尚未开展庭审公开的法院客户数量相对较少，且市场竞争格局相对稳定，从而导致报告期内公司庭审公开技术服务业务扩庭规模相比以前年度有所放缓，因此新增设备需求有所下降，从而导致整体采购规模有所下降，具有合理性。

④报告期内，同一型号的编码机采购单价较为稳定

由上表可见，2021 年以及 2022 年，XMM-320 高清编解码器采购平均单价分别为 741.67 元/台、743.36 元/台，2022 年平均单价较 2021 年上升 0.23%；2022 年以及 2023 年 1-6 月，XMM-310 超高清编解码器采购平均单价分别为 1,173.11 元/台、1,154.17 元/台，2023 年 1-6 月平均单价较 2022 年下降 1.61%；2020 年以及 2021 年，XMM-300 超高清编解码器采购平均单价分别为 851.35 元/台、864.20 元/台，2021 年平均单价较 2020 年上升 1.51%。由此可见，报告期内，同一型号的编码机采购单价变动较小，价格较为稳定。

综上所述，报告期内，发行人采购主要庭审公开专用设备的型号、数量、采购单价的变动均具备合理性。

(2) 报告期各期采购主要智能法庭专用设备的型号、数量、采购单价的变动情况

发行人报告期各期定制化采购智能法庭终端的主要型号包括 195B-1 以及 XTA-110，相应采购数量及采购单价情况具体如下：

单位：台、元/台

型号	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		数值	变化率	数值	变化率	数值	变化率	数值
智能法庭终端 (195B-1)	采购数量	-	-	-	-	-	-	4,345.00
	采购单价	-	-	-	-	-	-	2,386.23
智能法庭终端 (XTA-110)	采购数量	3,870.00	-32.41%	11,452.00	47.67%	7,755.00	41.10%	5,496.00
	采购单价	2,257.63	-0.60%	2,271.31	-7.09%	2,444.66	-7.53%	2,643.66

注：2023 年 1-6 月智能法庭终端（XTA-110）采购数量的变化率经年化处理

由上表可见，发行人报告期内智能法庭终端（195B-1）型号机均系向天津宝兴威科技股份有限公司采购，智能法庭终端（XTA-110）型号机均系向深圳市慧为智能科技股份有限公司采购。报告期内，公司不断提升与增强智能法庭终端的质量及性能，并寻找产品交付能力更强、质量控制更优的供应商，于 2020 年度将智能法庭终端设备供应商由天津宝兴威科技股份有限公司（以下简称“宝兴威”）变更为深圳市慧为智能科技股份有限公司（以下简称“慧为智能”），供应商变更的具体原因详见本题回复“（一）/3、终端设备供应商变更的具体原因”。

2020 年度至 2022 年度，随着发行人智能法庭技术服务业务规模的不断扩大，整体性能相对更优的智能法庭终端（XTA-110）的采购数量呈逐年上升趋势，发行人对供应商的议价能力也随之增强，规模效应逐渐体现，从而导致采购单价逐年下降，符合实际经营情况，具有合理性。2023 年 1-6 月，随着发行人智能法庭技术服务业务规模不断扩大，增速有所放缓，智能法庭终端的新增需求相对下降，从而导致当期采购数量有所下降。

2、采购价格公允性分析

（1）庭审公开专用设备的采购价格公允性分析

发行人庭审公开专用设备主要为各类型号编码器系定制化产品，不存在完全相同类型产品的市场价格可供比较。因此，以下通过分析报告期内采购价格变动情况，并结合公司庭审公开专用设备采购定价过程分析相关产品价格的公允性，具体情况如下：

①报告期内采购价格的变动合理

A、报告期内，同一型号的的编码器采购单价波动较小，价格较为稳定，价格执行具有一贯性、连续性

2021 年以及 2022 年，XMM-320 高清编解码器采购平均单价分别为 741.67 元/台、743.36 元/台，2022 年平均单价较 2021 年上升 0.23%；2022 年以及 2023 年 1-6 月，XMM-310 超高清编解码器采购平均单价分别为 1,173.11 元/台、1,154.17 元/台，2023 年 1-6 月平均单价较 2022 年下降 1.61%；2020 年以及 2021 年，XMM-300 超高清编解码器采购平均单价分别为 851.35 元/台、864.20 元/台，2021 年平均单价较 2020 年上升 1.51%。由此可见，报告期内，不同型号的 XMM 系

列编码机的价格波动较为平稳，整体而言，采购价格具有一贯性以及连续性，因此具有公允性。

此外，由于报告期内 25XX 系列编码器仅在 2020 年度存在采购情形，为便于分析 2020 年 25XX 系列编码器采购价格的公允性，取 2018 年、2019 年采购价格与 2020 年采购价格进行对比分析。公司 2506A 主板主要向深圳市卓玛电子科技有限公司进行采购，2018 年度、2019 年度以及 2020 年度，2506A 主板采购均价分别为 1,186.36 元/个、1,182.95 元/个和 1,187.58 元/个，采购价格具有一贯性以及连续性，具有公允性；公司 2506A 机箱外壳主要向深圳市奥众电子有限公司进行采购，报告期内，2506A 机箱外壳采购均价分别为 89.83 元/个、103.34 元/个和 92.92 元/个，2019 年采购价格略高，主要原因系 2019 年 4 月，由于 2506A 机箱外壳库存储备以及原供应商深圳市奥众电子有限公司的供货能力暂时无法满足客户装机需求，发行人临时向苏州荣良明电子科技有限公司采购 2,000.00 台 2506A 机箱外壳，由于采购规模较小、供货期限较紧，因此发行人向苏州荣良明电子科技有限公司采购的平均单价较高，从而带动 2019 年整体采购单价较高，若剔除向苏州荣良明电子科技有限公司采购的影响，2018 年、2019 年以及 2020 年，2506A 机箱外壳采购均价分别为 89.83 元/个、92.92 元/个和 92.92 元/个，整体而言，采购价格具有一贯性以及连续性，因此具有公允性。

B、不同型号的编码器之间的价格差异具有合理性

XMM-300 型号编码器以及 XMM-310 型号编码器系发行人自主研发的能够支持 4K 超高清画面的产品，而 XMM-320 型号编码器仅最高支持 1080p 高清画面，因此 XMM-300 以及 XMM-310 的性能均优于 XMM-320，因此采购价格相对较高具有合理性。此外，XMM-310 型号编码器的采购单价高于 XMM-300 的采购单价，主要原因系两者使用的主芯片不同而导致的价格差异。

综上所述，报告期内，同一型号的编码器采购价格相对稳定、连续，具有一贯性，不同型号的编码器之间的价格差异具有合理性，整体采购价格具备公允性。

②采购定价方式合理

从采购价格的确定过程来看，发行人采用价值工程测算并结合市场化价格磋商方式确定各主要型号编码器的采购价格。公司对 XMM-300、XMM-310 以及

XMM-320 的价值工程测算（即 VE 价格=成本价+供应商预期 5%至 20%的毛利率）价格分别为 858.41 元/台、1,159.29 元/台和 738.94 元/台，通过市场化价格磋商，公司最终确定各型号实际采购价格与上述 VE 价格较为接近，符合商业逻辑，相关采购价格具有公允性。

综上，发行人报告期内庭审公开专用设备的采购价格具有公允性。

（2）智能法庭终端设备的采购价格公允性分析

发行人智能法庭终端设备为定制化产品，不存在完全相同类型产品的市场价格可供比较。因此，以下通过比较公司不同供应商的采购价格，分析报告期内采购价格变动情况，并结合公司智能法庭终端采购定价过程分析相关产品价格的公允性，具体情况如下：

①不同供应商采购价格差异合理

从发行人向不同供应商采购价格的对比情况来看，公司 2020 年度向慧为智能采购智能法庭终端（XTA-110）的平均单价为 2,643.66 元/台，略高于同期公司向宝兴威采购的智能法庭终端（195B-1）平均单价 2,386.23 元/台，主要原因系智能法庭终端（XTA-110）在智能法庭终端（195B-1）的基础上提升了相关产品性能，主要表现为增加了具备 AI 能力的摄像头人脸跟踪功能，并提升了设备 CPU 的处理能力。因此上述不同供应商之间的采购价格差异具有合理性，相关采购价格具有公允性。

②报告期内采购价格的变动合理

报告期内，发行人向慧为智能采购智能法庭终端（XTA-110）的平均单价分别为 2,643.66 元/台、2,444.66 元/台、2,271.31 元/台以及 2,257.63 元/台，呈下降趋势。主要原因系，报告期内，随着公司智能法庭技术服务业务规模的不断扩大，公司持续采购相关智能法庭终端（XTA-110），对供应商的议价能力不断增强，规模效应逐渐体现，从而导致采购单价逐年下降，具有合理性。因此，发行人报告期内向慧为智能采购智能法庭终端（XTA-110）的价格变动情况符合商业逻辑，具有合理性。

③采购定价方式合理

从智能法庭终端采购价格的确定过程来看，发行人采用价值工程测算并结合市场化价格磋商方式确定智能法庭智能终端采购价格。2020 年，公司对智能法庭终端（195B-1）的价值工程测算（即 VE 价格=成本价+供应商预期 20%的毛利率，下同）价格分别为 2,396.90 元/台；2020 年至 2023 年 1-6 月，公司对智能法庭终端（XTA-110）的价值工程测算价格分别为 2,571.89 元/台、2,411.20 元/台、2,221.96 元/台以及 2,221.96 元/台。通过市场化价格磋商，公司最终确定的智能法庭终端实际采购价格与上述 VE 价格较为接近，符合商业逻辑，相关采购价格具有公允性。

综上，发行人报告期内智能法庭终端设备的采购价格具有公允性。

3、智能法庭终端设备供应商变更的具体原因

慧为智能成立于 2011 年 5 月，为北交所上市公司，股票代码 832876，该公司系电子通讯领域的 ODM 原始设计制造提供商，专注于为客户提供智能终端设备的解决方案，提供包括解决方案的研发设计服务及整机研发制造交付。产品和服务包括为全球 OEM 品牌提供包括安卓及 Windows 平板电脑、笔记本电脑的主板及整机，手持智能终端主板及整机，工业控制平板如采购机、人脸识别支付终端，视频会议终端等产品。

宝兴威成立于 2013 年 12 月，主要从事触摸屏及相关配件、纳米银智能触控显示终端设备、触控显示模组、纳米银透明导电膜等的研发、生产和销售。产品和技术广泛应用于智能手机、可穿戴设备、柔性显示设备、户外大型显示设备、智能化一体机、OLED 显示及照明、屏蔽材料、智能家居、智慧教学、智慧医疗、智慧金融、智慧交通等领域。

发行人智能法庭领域业务起步于 2018 年，智能法庭终端设备的研发、设计与制造，总体上可以分为“行业应用软件”和“触屏式强交互智能硬件”两大部分。相对早期型号的智能法庭终端（156W-1）和智能法庭终端（195B-1）的硬件部分系公司委托深圳市鸿辉恒众科技有限公司研发，并由宝兴威生产。由于智能法庭终端（156W-1）和智能法庭终端（195B-1）设备硬件的研发与生产相分离，在产品功能维护中协同效率相对较低。作为触屏类强交互式智能终端，在设计和制造上有其特殊的技术要求，慧为智能作为行业内知名的智能终端设备提供

商，在此类硬件产品的生产过程中涉及的电路设计、结构设计、供应链采购和生产质量品控方面均具有业内较高的水平。慧为智能良好的硬件设计能力、丰富的供应链网络以及完备的质量品控体系，形成了触屏类强交互式智能终端硬件产品的交付闭环能力。发行人与慧为智能合作后，能够更好的集中精力做好“行业应用软件”的开发工作，充分发挥自身优势，为客户提供质量更稳定、体验更良好的产品。基于上述考虑，发行人最终确定向慧为智能采购智能法庭终端（XTA-110）型号设备。

因此，发行人上述智能法庭终端设备供应商变更主要原因系改变原先产品硬件的研发与生产相分离、协同效率较低的局面，不断提升设备性能与质量，并充分发挥公司软件开发优势，符合商业逻辑，具有合理性。

（二）列示各期末原材料和产成品的具体构成情况

报告期各期末，发行人原材料主要包括庭审公开及智能法庭专用设备相关的电子元器件与组装结构件等，产成品主要包括庭审公开与智能法庭专用设备以及相关通用设备与备品备件等。

1、原材料具体构成

报告期各期末，发行人原材料构成情况具体如下：

单位：万元

类型	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
组装结构件	114.63	39.34%	193.06	51.17%	72.34	41.56%	72.25	41.64%
电子元器件等	176.78	60.66%	184.22	48.83%	101.72	58.44%	101.28	58.36%
合计	291.41	100.00%	377.28	100.00%	174.06	100.00%	173.53	100.00%

报告期各期末，发行人原材料中的组装结构件主要包括各类主板、外壳等；电子元器件主要包括各类型芯片（视音频处理芯片、SOC 系统级芯片、ARM 处理器芯片等）、存储器、智能模块、分配器、转换器等。2022 年末，发行人原材料规模有所上升，主要原因系公司 XMM-310 超高清编解码器于 2022 年开始投入生产，相关原材料如内存颗粒、多媒体音视频处理器等备品备件增加所导致的。2023 年 6 月末，发行人原材料中组装结构件金额及占比有所下降，主要系当期组装智能法庭终端（XTA-110）耗用 I3 主板较多所致。

2、产成品具体构成

报告期各期末，发行人产成品构成情况具体如下：

单位：万元

种类	类型	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
专用设备	庭审公开专用设备	127.85	17.00%	152.95	20.73%	123.03	18.44%	148.50	21.19%
	智能法庭专用设备	222.11	29.54%	119.51	16.20%	151.95	22.78%	97.14	13.86%
通用设备及备品备件	通用设备	191.00	25.40%	223.08	30.23%	150.61	22.58%	174.83	24.95%
	通用配件	210.93	28.05%	115.57	15.66%	107.75	16.15%	105.89	15.11%
授权软件	授权软件	-	-	126.73	17.18%	133.73	20.05%	174.34	24.88%
合计		751.89	100.00%	737.83	100.00%	667.08	100.00%	700.68	100.00%

报告期各期末，发行人产成品主要包括专用设备、通用设备及通用备品备件、授权软件。其中，专用设备主要包括庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备，庭审公开专用设备主要包括各类编码器、主控机、光端机等，智能法庭专用设备主要包括智能法庭终端设备等。通用设备及通用备品备件主要系可应用于各业务领域的相关设备及备品备件，主要包括微型计算机、液晶电视机、迷你台式主机、语音识别语音处理器、推流摄像机、全向会议麦克风、智能高清视频会议终端等。授权软件主要系发行人为了提升庭审公开及智能法庭技术服务质量，为法院客户提供包括语音识别在内的综合服务，从而向阿里云采购的语音识别专有云软件产品。

由上表可见，报告期内产成品规模总体较为稳定，各类别库存商品的占比变动幅度相对较小。其中，公司 2021 年末庭审公开专用设备产成品金额及占比相对较小，主要原因系公司当期减少对 XMM-300 型号机的采购，导致 2021 年相关存货余额下降所致；公司 2021 年末智能法庭专用设备产成品金额及占比相对较高，主要原因系随着公司智能法庭终端性能的不断优化以及服务规模的不断扩展，2021 年末 XTA-110 型号机结存数量以及金额相对较高所致；公司 2022 年末通用设备产成品金额及占比相对较高，主要原因系随着智能法庭技术服务业务的不断扩展，公司当期采购的微型计算机（与 XAM-110 配套使用，也可应用于其他业务场景）数量及金额较大所导致的；公司 2023 年 6 月末智能法庭专用设备产成品金额及占比相对较高，主要原因系随着智能法庭技术服务业务的业务规模

不断扩大,2023年6月末XTA-110型号机结存数量以及金额相对较高所致;2023年6月末通用配件金额及占比相对较高,主要原因系为加强信息安全保护,应部分法院客户要求,对庭审公开设备系统进行网络安全改造,当期采购的光端机数量及金额较大所致。此外,发行人报告期内产成品中的授权软件主要系发行人向阿里云采购的语音识别专有云软件产品,用于提升庭审公开及智能法庭技术服务质量,为法院客户提供包括语音识别在内的综合服务。2023年3月,发行人与阿里云签署《“语音识别产品采购协议”变更协议》相关约定,双方就上述未启用(激活)的181套语音识别专有云软件的处理达成一致意见,公司不再向阿里云申请启用(激活)原协议中约定的产品和服务,并将产成品中未启用(激活)的181套语音识别专有云软件退还至阿里云,金额合计126.73万元,因此,2023年6月末,发行人产成品中已不包含授权软件。

(三)说明存货库龄分布情况,并结合相关设备的技术代际、可使用情况及存货跌价准备计提的政策等,说明仅在2022年计提存货跌价准备的原因及合理性

发行人于2022年末、2023年6月末对存货中长库龄(两年以上)存货计提存货跌价准备,主要系庭审公开专用设备相对早期的机型(14XX系列、15XX系列编码机等)以及相应的原材料(主板、外壳以及电子元器件等),具体情况如下:

单位:万元

存货类型	产品类别	2022年末跌价准备金额	2023年6月末跌价准备金额
产成品	相对早期型号的庭审公开专用设备(编码器及相关配件等)等	79.83	120.88
原材料	上述型号机配套使用的组装件(主板及外壳等)	35.22	65.94
	上述型号机配套使用的电子元器件(芯片及存储器等)	65.47	55.73
合计	-	180.52	242.55

发行人仅在2022年末和2023年6月末计提存货跌价准备主要原因系,随着各级法院科技法庭建设的不断普及与升级,以及发行人自身技术研发的不断投入以及产品经验的不断积累,公司相关智慧法院专用设备已逐步完成升级迭代,期末相对早期型号的庭审公开专用设备在用数量出现下降,同时,公司期末长库龄

（两年以上）存货金额占比相对较高，尽管该部分设备以及原材料后续仍可用于公司庭审公开领域业务中部分对播放清晰度要求不高的法院客户扩庭业务以及相关售后服务，但基于谨慎性原则，经管理层决定，公司当期对该部分设备以及原材料全额计提跌价准备具有合理性，符合企业会计准则要求。具体分析如下：

1、存货库龄分布情况

报告期各期末，公司各类存货余额的库龄分布情况如下：

（1）2023 年 6 月末存货库龄分布

单位：万元

存货类型	2023 年 6 月末 余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	2 年以上 库龄占比
原材料	293.19	150.04	21.49	111.39	10.28	41.50%
产成品	751.89	601.99	66.93	35.83	47.14	11.04%
在产品	71.15	71.15	-	-	-	-
发出商品	40.66	38.97	1.69	-	-	-
委托加工物资	77.76	77.76	-	-	-	-
合计	1,234.65	939.90	90.10	147.23	57.42	16.58%

（2）2022 年末存货库龄分布

单位：万元

存货类型	2022 年末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	2 年以上 库龄占比
原材料	377.28	244.43	32.16	95.18	5.52	26.69%
产成品	737.83	474.38	56.90	36.08	170.47	27.99%
在产品	-	-	-	-	-	-
发出商品	91.12	90.08	1.04	-	-	-
委托加工物资	135.40	135.40	-	-	-	-
合计	1,341.63	944.29	90.09	131.26	175.98	22.90%

（3）2021 年末存货库龄分布

单位：万元

存货类型	2021 年末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	2 年以上 库龄占比
原材料	174.06	66.00	102.36	5.70	-	3.28%
产成品	667.08	446.30	40.55	142.98	37.25	27.02%
在产品	193.91	57.12	136.79	-	-	-
发出商品	61.73	60.39	1.35	-	-	-

存货类型	2021 年末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	2 年以上库龄占比
委托加工物资	48.35	48.35	-	-	-	-
合计	1,145.14	678.16	281.05	148.68	37.25	16.24%

(4) 2020 年末存货库龄分布

单位：万元

存货类型	2020 年末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	2 年以上库龄占比
原材料	173.53	166.92	6.61	-	-	-
产成品	700.68	473.95	187.30	7.64	31.79	5.63%
在产品	136.79	136.79	-	-	-	-
发出商品	268.80	261.31	7.49	-	-	-
委托加工物资	21.50	21.50	-	-	-	-
合计	1,301.30	1,060.47	201.40	7.64	31.79	3.03%

由上表可见，随着业务规模的不断扩大，报告期各期末，发行人 2 年以上长库龄存货余额占比分别为 3.03%、16.24%、22.90%以及 16.58%，整体呈逐年增长趋势。2021 年和 2022 年，公司长库龄存货占比显著升高，其中库龄在两年以上的产成品占比增加主要原因系为了提升庭审公开及智能法庭技术服务质量，为法院客户提供包括语音识别在内的综合服务，公司于 2019 年向阿里云采购的语音识别专有云软件产品。2023 年 3 月，发行人与阿里云签署《“语音识别产品采购协议”变更协议》相关约定，双方就上述未启用（激活）的 181 套语音识别专有云软件的处理达成一致意见，公司不再向阿里云申请启用（激活）原协议中约定的产品和服务，并将产成品中未启用（激活）的 181 套语音识别专有云软件退还至阿里云，金额合计 126.73 万元，因此上述语音识别专有云软件产品不存在减值的风险。

若剔除上述语音识别专有云软件产品的影响，报告期各期末，公司 2 年以上长库龄存货余额占比分别为 3.03%、5.16%、14.86%以及 16.58%。其中，公司 2022 年末和 2023 年 6 月末 2 年以上存货占比明显上升，主要系部分早期型号产品及相关原材料周转速度放缓所致。一般而言，长库龄库存不必然导致存货发生减值，但整体适销性有所下降，存货跌价风险有所上升。因此，基于谨慎性原则，经管理层决定，公司当期对该部分设备以及原材料全额计提跌价准备具有合理性，符合企业会计准则要求。

计提存货跌价准备并剔除上述语音识别专有云软件产品的影响后,截至 2022 年末以及 2023 年 6 月末,发行人一年以上库龄的存货账面价值分别为 90.09 万元、90.10 万元(两年以上均为 0 万元),占当期净利润比例为 0.58%、0.47%(年化),金额及占比均较小,公司总体存货跌价损失风险相对较小。

2、相关设备的技术代际、可使用情况

由于公司 2022 年末和 2023 年 6 月末计提跌价准备的长库龄存货主要系庭审公开专用设备相关存货,因此本部分主要分析庭审公开专用设备相关情况。

(1) 庭审公开专用设备的技术代际情况

随着各级法院科技法庭建设的不断普及与升级,以及发行人自身技术研发的不断投入与产品经验的不断积累,公司相关庭审公开专用设备逐步完成升级迭代,从而更好的满足客户的庭审公开需求。报告期内,发行人庭审公开专用设备主要型号包括 14XX 系列、15XX 系列、25XX 系列以及 XMM 系列的版本。其中,14XX 以及 15XX 系列编码器主要应用于视频源清晰度不高的法庭部署环境;25XX 系列主要应用于视频源清晰度较高的法庭部署环境,同时增加了视频源接口形式为 SDI 的输入方式;XMM 系列能用于视频源为 4K 高清画质的法庭部署环境。由于各级法院科技化程度不同,相应法庭的视频源清晰度以及接口形式存在不同,对庭审公开专用设备在输入接口、输出接口、画面清晰度等方面的要求均存在较大差异,因此发行人上述相关系列的庭审公开专用设备之间不存在完全替代关系。

(2) 相关专用设备的可使用情况

针对型号相对早期的庭审公开专用设备,由于一方面可用于公司庭审公开领域业务中部分法院或法庭视频源清晰度要求较低的客户;另一方面,由于目前部分法院客户仍在使用的部分型号庭审直播设备,公司保留部分相关型号设备以备在出现故障时及时替换,从而快速响应客户需求。因此,各系列庭审公开专用设备目前均具有使用价值。报告期各期末,发行人在用的相对早期型号机数量情况具体如下:

单位:台

各型号在用设备数量	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
-----------	-------------	---------	---------	---------

各型号在用设备数量	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
编码器 1405	103	117	119	125
编码器 1407	69	70	71	81
编码器 1502	238	248	256	263
编码器 1506	168	172	181	189
编码器 1507	343	356	374	398
合计	921	963	1,001	1,056

由上表可见，公司相对早期型号编码器报告期内仍处于正常使用状态，在用数量分别为 1,056 台、1,001 台、963 台以及 921 台，呈逐年下降趋势，主要原因系随着科技法庭建设的不断普及与升级，部分法庭的视频源清晰度发生变化，原先部署的早期型号机无法支持升级后的视频源的输入，以及部分法院客户对庭审直播视频清晰度要求提升等，因此，公司逐渐将相关设备撤回并替换为能支持高清视频源输入的 25XX 系列以及 XMM 系列的编码器。2020 年末、2021 年末、2022 年末以及 2023 年 6 月末，公司庭审公开技术服务业务覆盖法庭数量分别为 26,569 间、28,865 间、27,648 间以及 26,425 间，其中 2022 年末以及 2023 年 6 月末，公司庭审公开技术服务业务覆盖法庭数量同比小幅下降，庭审公开专用设备需求相对放缓。同时，公司经营管理层预计，未来随着法庭科技化程度的不断提高以及法院客户对直播画质清晰度要求的提升，早期型号编码器以及相关原材料的适用性将会逐渐下降，尽管公司存货中的早期型号编码器以及相关备品备件仍可用于目前在用设备出现故障时的快速替换及相关备品备件，但基于谨慎性原则，经管理层决定，公司于 2022 年末以及 2023 年 6 月末对相关早期型号的庭审公开专用设备存货以及相应原材料全额计提跌价准备具有合理性，符合企业会计准则要求。

3、公司存货跌价准备计提政策

公司在报告期期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。具体方法如下：

1) 产成品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产

的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；3）为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

发行人存货主要系用于庭审公开领域业务以及智能法庭领域业务的专用设备、备品备件以及相关原辅料，具有型号众多、品种繁杂、单位价值较低等特征。根据上述存货跌价准备计提政策，报告期各期末，发行人各类存货的总体跌价风险相对较低，主要原因包括：

（1）存货资产质量较高

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 1,301.30 万元、1,145.14 万元、1,161.10 万元以及 992.10 万元，占各期末流动资产的比重分别为 4.24%、2.96%、3.16%以及 2.37%，金额及占比均较小。报告期各期，公司存货周转率分别为 7.43 次/年、9.96 次/年、12.57 次/年以及 11.68 次/年（年化），存货周转速度较快且整体呈上升趋势，资产质量较高。

（2）存货期末盘点情况

报告期各期末，发行人均组织相关部门，按照公司的存货管理制度，对公司各类型存货进行盘点，以检查各类型存货的实物状态。中介机构也履行了存货的监盘的工作。经盘点，未发现发行人报告期各期末存货存在毁损、残次等情形。

（3）可变现净值情况

报告期内，发行人的存货后续主要转为固定资产，用于向法院客户提供庭审公开技术服务或智能法庭技术服务。报告期内，公司庭审公开技术服务业务毛利率分别为 82.57%、81.42%、80.75%以及 81.96%，智能法庭技术服务业务毛利率分别为 48.07%、64.13%、63.16%以及 71.40%，毛利率水平均较高，此外，报告期各期末，发行人在手订单金额分别为 3.30 亿元、3.09 亿元、3.48 亿元以及 3.27

亿元，均远大于公司各期末存货余额。因此，公司的订单足以覆盖各期末存货，且公司各类业务毛利率较高，计算得出的可变现净值远高于存货账面价值。

报告期内，发行人一贯执行上述存货跌价准备政策。根据上述分析，发行人各类别的存货整体跌价风险相对较低。2022 年末和 2023 年 6 月末，公司相对早期型号庭审公开专用设备在用数量下降，且期末长库龄（两年以上）存货金额占比相对较高，尽管该部分设备以及原材料后续仍可用于公司庭审公开领域业务中部分对播放清晰度要求不高的法院客户扩庭业务以及相关售后服务，但基于谨慎性原则，经管理层决定，公司报告期内对该部分设备以及原材料全额计提跌价准备具有合理性，符合企业会计准则要求。

综上所述，基于谨慎性原则，发行人于 2022 年末和 2023 年 6 月末计提存货跌价准备具有合理性，符合企业会计准则要求。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取报告期各期采购庭审公开专用设备以及智能终端设备的明细，统计各期采购主要庭审公开专用设备以及智能终端设备的型号、数量以及采购单价，分析采购数量以及单价的变动情况及采购价格的公允性；

2、访谈发行人相关业务负责人，了解终端设备供应商变更的具体原因；

3、获取报告期各期末原材料和产成品明细，统计各期末原材料和产成品的具体构成情况，分析其变动原因是否合理；

4、获取报告期各期存货库龄表，分析各期末长库龄的变化情况；

5、访谈发行人相关业务负责人，了解相关设备的技术代际、可使用情况以及技术代际对早期型号设备的具体影响；

6、访谈发行人财务负责人，了解发行人存货跌价准备计提政策，分析发行人仅在 2022 年计提存货跌价准备的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人报告期各期定制化采购的庭审公开专用设备的主要型号为 25XX 系列以及 XMM 系列的编码器，智能法庭终端的主要型号包括 195B-1 以及 XTA-110，相关设备采购数量、采购价格变动情况合理，采购价格具有公允性；发行人上述智能法庭终端设备供应商变更主要原因系改变原先产品硬件的研发与生产相分离、协同效率较低的局面，不断提升设备性能与质量，并充分发挥公司软件开发优势，符合商业逻辑，具有合理性。

2、报告期各期末，发行人原材料主要包括庭审公开及智能法庭专用设备相关的电子元器件与组装结构件等，产成品主要包括庭审公开与智能法庭专用设备以及相关通用设备与备品备件等。

3、发行人仅在 2022 年末和 2023 年 6 月末计提存货跌价准备主要原因系，随着各级法院科技法庭建设的不断普及与升级，以及发行人自身技术研发的不断投入以及产品经验的不断积累，公司相关智慧法院专用设备已逐步完成升级迭代，期末相对早期型号的庭审公开专用设备在用数量出现下降，同时，公司期末长库龄（两年以上）存货金额占比相对较高，尽管该部分设备以及原材料后续仍可用于公司庭审公开领域业务中部分对播放清晰度要求不高的法院客户扩庭业务以及相关售后服务，但基于谨慎性原则，经管理层决定，公司报告期内对该部分设备以及原材料全额计提跌价准备具有合理性，符合企业会计准则要求。

问题 12、关于智慧法院专用设备的管理及核算

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人智慧法院专用设备主要包括庭审公开直播系统和智能法庭设备。发行人未对智慧法院专用设备型号、数量和金额进行分类说明。

（2）发行人智慧法院专用设备退回主要存在三种情况，一是合同到期后客户不再续约，二是设备更新替换，三是设备出现故障。发行人专用设备从客户处退回后，均存放于公司周转库，检测合格可以正常使用的，通常在相对较短期限内重新安装使用到其他法院客户或新扩法庭现场。

（3）根据前次申报现场检查情况，针对智慧法院专用设备的管理和核算，发行人存在资产减值准备计提不充分、折旧年限确定不合理等问题。

请发行人：

（1）按不同业务类型分别列示智慧法院专用设备的主要型号、用途、数量及账面金额，各期各类业务单体设备的创收变化及其合理性。

（2）说明智能法庭终端回收时，法院对于终端数据的保密和处理要求，发行人对回收设备的具体处理方式，是否存在信息泄露风险。

（3）说明客户对设备更新替换的要求及合同条款的具体约定，各期专用设备的实际更换率，自客户处替换的非高清或技术陈旧设备后续发出再使用的实际情况。

（4）结合对问题（2）（3）的回复，进一步说明将回收、替换设备安装给其他法院客户的可行性、客户的可接受性。

（5）结合不同年限专用设备在用和闲置的比例、使用状态与使用寿命情况、产品更新迭代速度以及市场价格变化等因素，说明专用设备折旧年限的确定方式及合理性。

（6）说明各期末搁置、闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况，相关设备可收回金额的确认方法，未计提减值准备是否符合实际经营情况和《企业会计准则》规定。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

（一）按不同业务类型分别列示智慧法院专用设备的主要型号、用途、数量及账面金额，各期各类业务单体设备的创收变化及其合理性

1、按不同业务类型分别列示智慧法院专用设备的主要型号、用途、数量及账面金额

报告期内，发行人智慧法院专用设备主要包括庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备，具体情况如下：

（1）庭审公开专用设备的主要型号、用途、数量、账面价值情况

报告期各期末，发行人庭审公开专用设备主要为各类型号的编码器，主要用于对庭审公开过程中的现场音视频信号进行编码及直播控制，具体包括 14XX 系列、15XX 系列、25XX 系列以及 XMM 系列，相关专用设备主要型号、数量、账面价值情况具体如下：

单位：台、万元

型号	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值
编码器 1405	153	1.17	153	1.75	170	3.35	171	5.43
编码器 1407	72	2.32	72	2.58	97	3.80	97	5.53
编码器 1502	259	3.14	259	3.46	347	5.64	347	8.42
编码器 1506	178	1.06	178	1.09	214	1.76	214	4.07
编码器 1507	357	2.46	357	2.46	476	3.56	476	14.29
1U 编码器	223	12.81	223	17.89	242	32.15	235	47.48
编码器 2502	932	58.14	962	78.73	975	122.46	927	157.66
编码器 2506	5,184	34.89	5,185	35.97	5,826	124.90	5,827	272.13
编码器 2506A	16,743	569.49	16,740	768.49	16,700	1,183.33	15,760	1,472.89
XMM-300 超高清编解码器	1,365	72.70	1,361	83.44	1,310	100.69	24	1.58
XMM-310 超高清编解码器	1,221	127.49	750	83.57	-	-	-	-
XMM-320 高清编解码器	2,311	122.43	2,305	138.22	1,355	95.86	-	-

型号	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
合计	28,998	1,008.10	28,545	1,217.65	27,712	1,677.50	24,078	1,989.48

由上表可见，报告期各期末，发行人庭审公开专用设备数量呈上升趋势，但账面价值逐年下降，主要原因系：随着庭审公开技术服务业务新增扩庭规模有所下降，相关设备新增投资规模有所放缓；另一方面，随着相关设备的持续折旧，导致账面价值呈下降趋势。

（2）智能法庭专用设备的主要型号、用途、数量、账面价值情况

报告期各期末，发行人智能法庭专用设备主要为各类型号的智能法庭终端设备，公司依托智能法庭终端为法官和诉讼参与人提供全方位的法庭场景下的智能服务。报告期各期末，智能法庭专用设备主要型号、数量、账面价值情况具体如下：

单位：台、万元

型号	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值	数量	账面价值
智能法庭终端（156W-1）	202	2.80	249	5.10	1,027	27.15	1,026	94.97
智能法庭终端（195B-1）	5,569	97.47	7,590	258.75	11,118	996.40	10,923	1,843.69
智能法庭终端（XTA-110）	26,783	3,580.14	22,921	3,668.12	12,263	2,515.47	4,426	1,156.60
合计	32,554	3,680.41	30,760	3,931.97	24,408	3,539.02	16,375	3,095.26

由上表可见，2020 年末至 2022 年末，随着智能法庭技术服务业务规模的不断增长，发行人智能法庭终端设备的数量以及账面价值整体均呈增长趋势，其中，由于存在持续折旧，上述设备数量增速超过账面价值增速。2023 年 6 月末，公司智能法庭终端设备数量持续增加，账面价值有所下降，主要系公司当期智能法庭终端设备折旧金额大于新增设备金额所致。

2、各期各类业务单体设备的创收变化及其合理性

（1）庭审公开技术服务业务单个设备创收金额变动分析

报告期各期，庭审公开技术服务业务单个设备创收金额变动情况：

单位：万元、庭/年、万元/庭/年、台、万元/台

项目	2023 年 1-6 月/ 2023 年 6 月末	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末	2020 年度/ 2020 年末
----	------------------------------	-----------------	-----------------	---------------------

	数值	变化率	数值	变化率	数值	变化率	数值
庭审公开技术服务收入	11,251.86	-4.49% (年化)	23,562.50	-2.51%	24,167.97	3.81%	23,279.94
服务法庭数量	13,856.07	-2.97% (年化)	28,559.05	1.94%	28,015.58	11.15%	25,205.31
服务单庭价格	0.81	-1.57%	0.83	-4.36%	0.86	-6.60%	0.92
设备部署数量	29,253	1.57%	28,800	2.94%	27,978	15.04%	24,344
单台设备创收	0.78 (年化)	-6.02%	0.83	-9.78%	0.92	-11.54%	1.04

注：①上表中设备部署数量为所有型号的编码器设备数量；②各期单台设备创收=各期庭审公开技术服务收入/设备部署平均数量，设备部署平均数量=（期初设备部署数量+期末设备部署数量）/2；③2023年1-6月的庭审公开技术服务服务收入的变化率、服务法庭数量的变化率、单台设备创收的变化率均为年化指标

由上表可见，报告期各期，庭审公开技术服务业务单个设备创收金额分别为1.04万元、0.92万元、0.83万元以及0.78万元（年化），呈逐年下降趋势。由于各期庭审公开技术服务销售数量分别为25,205.31庭/年、28,015.58庭/年、28,559.05庭/年以及13,856.07庭/年，相应部署设备数量分别为24,344台、27,978台、28,800台以及29,253台，整体而言，设备部署数量与服务法庭数量变动趋势基本保持一致。因此，2020年度至2022年度庭审公开技术服务业务单个设备创收金额逐年下降主要系服务单庭价格下降所导致的。上述服务单庭价格下降的原因主要包括：一方面，随着庭审公开的技术标准及相关制度不断完善，以及社会各界对庭审公开接受程度的不断提升，2020年度至2022年度，庭审公开技术服务销售数量不断增加，其中，续签服务法院扩庭数量及占比均有所增长，由于公司针对多庭客户采取阶梯式报价，法院的法庭数量越多，价格越优惠，单价也越低，因此，随着服务法庭数量的增加，单庭价格有所下降；另一方面，随着业务规模的不断扩大，服务法庭数量不断增加，规模化效应显现，导致单位人工成本、单位合作运营费用以及制造费用摊销均随着业务规模的扩大大幅降低，单位成本的降低也促使公司采取薄利多销的策略，主动让利扩大市场份额，从而综合导致单价降低。此外，2022年12月，部分法院续签合同未能及时在年内完成正常续约，也部分导致了公司当期庭审公开技术服务业务收入下降，从而综合导致期末单个设备创收下降。2023年1-6月，庭审公开技术服务业务单个设备创收金额下降主要系部分法院客户受当地财政紧缩等因素影响发生减庭，导致当期该项业务收入规模小幅下降。

综上，发行人报告期内庭审公开技术服务业务单个设备创收金额逐年下降主

要系单庭服务价格下降以及服务销量下滑所致，符合实际情况，具有合理性。

(2) 智能法庭技术服务业务单个设备创收金额变动分析

报告期各期，智能法庭技术服务业务单个设备创收金额变动情况：

单位：万元、庭/年、元/庭/年、台、万元/台

项目	2023 年 1-6 月/ 2023 年 6 月末		2022 年度/2022 年末		2021 年度/2021 年末		2020 年度/ 2020 年末
	数值	变化率	数值	变化率	数值	变化率	数值
智能法庭技术服务收入	7,392.05	19.09% (年化)	12,414.07	41.13%	8,796.34	103.79%	4,316.27
服务法庭数量	4,722.08	18.27% (年化)	7,984.99	40.72%	5,674.21	103.29%	2,791.25
服务单庭价格	15,654.22	0.69%	15,546.76	0.29%	15,502.33	0.25%	15,463.58
设备部署数量	32,554	5.83%	30,760	26.02%	24,408	49.06%	16,375
单庭部署设备数量	3.35	-2.90%	3.45	-3.90%	3.59	-15.73%	4.26
单台设备创收	0.47 (年化)	3.78%	0.45	4.65%	0.43	19.44%	0.36

注：1、各期单台设备创收=各期智能法庭技术服务收入/设备部署平均数量，设备部署数量为智能法庭终端设备数量，设备部署平均数量=(期初设备部署数量+期末设备部署数量)/2；
2、2023 年 1-6 月智能法庭技术服务收入变化率、服务法庭数量变化率、单台设备创收变化率均为年化指标

报告期内，发行人智能法庭技术服务业务单台设备创收金额分别为 0.36 万元、0.43 万元、0.45 万元以及 0.47 万元（年化），呈逐年上升趋势，主要原因系，公司该项业务报告期内单位法庭销售收入相对较为稳定，但平均单庭部署设备数量逐年下降，从而导致单台设备创收逐年上升。

根据客户的应用场景不同，智能法庭技术服务业务的部署方案有所不同，主要分为常规配置方案（通常大于等于 3 台终端）、简配版配置方案（通常为 1 台终端）。报告期各期，发行人智能法庭技术服务业务单庭部署设备数量分别为 4.26 台、3.59 台、3.45 台以及 3.35 台，单庭部署设备呈逐年下降趋势，主要原因包括：一方面，为了加速拓展智能法庭技术服务市场，公司报告期内加推简配版本的智能法庭服务；另一方面，报告期内，公司还将智能法庭技术服务拓展至法院调解室环境中进行在线调解，调解室的智能终端配置数量相对较少，一般为 3 台，从而综合导致单位法庭部署设备数量呈下降趋势。

综上，报告期各期，随着客户选用简配版配置以及调解室应用场景配置的不断增多，单庭设备部署的平均数量逐年下降，从而导致单个设备的创收逐年上升，

符合实际经营情况，具有合理性。

（二）说明智能法庭终端回收时，法院对于终端数据的保密和处理要求，发行人对回收设备的具体处理方式，是否存在信息泄露风险

发行人部署在法庭的智能法庭终端主要用于安装发行人自行开发的智能法庭系统及运行各类智能法庭软件，该终端并不存储用户数据、信息，因此在智能法庭终端回收时，不存在信息泄露的风险。

1、法院对于终端数据的保密和处理要求

经查询相关法规，法院对于卷宗档案和录音录像的保密和处理要求如下：

序号	法规	具体内容
1	《最高人民法院关于庭审活动录音录像的若干规定》	第五条 人民法院应当使用专用设备存储庭审录音录像，并将其作为案件材料以光盘等方式存入案件卷宗；具备当事人、辩护人、代理人等在人民法院查阅条件的，应当将其存入案件卷宗的正卷。未经人民法院许可，任何人不得复制、拍录、传播庭审录音录像。庭审录音录像的保存期限与案件卷宗的保存期限相同
2	《人民法院诉讼档案保管期限的规定》	三、诉讼档案的保管期限分为永久、长期、短期三种。凡属需要长远保存查考利用的档案划为永久保管；凡属在相当长的时期内需要保存查考利用的档案划为长期保管，保管期限为 60 年；凡属在相对较短的时期内需要保存查考利用的档案划为短期保管，保管期限为 30 年

同时，经查询发行人与法院签订的《云上法庭服务合作协议》，关于信息、数据的约定如下：“除非依照法律规定或者合同相对方的书面同意，合同任何一方均应保证不向任何第三方提供或披露有关合同的或者履行合同过程中知悉的合同相对方任何未公开的信息和资料，包括但不限于技术情报、技术资料、商业秘密和商业信息等，并采取一切合理和必要措施和方式防止任何第三方接触到合同相对方的上述保密信息和资料。”

根据上述要求，法院对于终端数据主要依靠内网进行存储，即法院使用智能法庭终端过程中涉及的卷宗信息通过法院内部办案系统推送，使用后存储在法院的内网。发行人部署在法庭的智能法庭终端主要用于安装发行人自行开发的智能法庭系统及运行各类智能法庭软件，该终端并不存储用户数据、信息。

2、发行人对回收设备的具体处理方式，是否存在信息泄露风险

如上所述，发行人智能法庭终端并不存储用户数据、信息，因此不存在泄露

信息的风险。发行人与法院的合同到期后，如客户不再续约，按照合同约定，相关设备所有权属于公司，公司有权收回相关专用设备，并对操作系统和应用软件进行格式化处理，将设备恢复到出厂设置，以进一步确保不存在相关信息泄露的风险。

经走访主要法院客户及网络查询中国裁判文书网、百度等公开信息，公司不存在因信息泄露产生纠纷或舆情的情形。报告期内，发行人委托专业机构每年对公司主要产品服务业务系统进行网络安全等级保护测评，测评结论均为“良”。

综上，相关智能法庭终端并不涉及存储用户数据、信息，不存在信息泄露风险。

（三）说明客户对设备更新替换的要求及合同条款的具体约定，各期专用设备的实际更换率，自客户处替换的非高清或技术陈旧设备后续发出再使用的实际情况

1、公司与客户签订的技术服务合同并未约定相关设备的更新替换条款

报告期内，公司与客户签订的庭审公开以及智能法庭技术服务合同约定的主要条款如下：

合同条款	庭审公开技术服务业务	智能法庭技术服务业务
合同服务内容	庭审直播技术支持、庭审直播管理软件、庭审直播官网、中国庭审公开网接入、庭审视频分发及存储、数据统计分析等	庭审程序引导，增强庭审规范；证据材料上传、电子卷宗查阅，提升庭审效率；远程庭审技术支持；提供安全网络资源等
服务期限	约定固定的服务期限，一般为 1 年	
费用结算约定	付款时点通常为合同签订后、服务开始后或者相关设备初始安装调试完成后 0 至 90 个工作日不等（具体约定时间各不相同，主要集中在 10 至 15 个工作日以内），甲方一次性支付乙方全部合同款项	
设备所有权归属	设备所有权归乙方（新视云）所有，甲方（法院）只能在合同约定的所涉范围内使用设备，如出现设备遗失或人为损坏，乙方有权要求甲方进行相应的赔偿，服务期结束后，甲方不再合作的，乙方有权撤回设备	

由上表可见，从合同条款来看，发行人报告期内与客户签订的技术服务合同主要系对公司所提供的技术服务内容进行相应约定，并未对服务所使用的相关专用设备的具体型号、功能、状态以及更新替换等进行约定。从经营模式来看，客户与公司签订技术服务合同，并支付相应对价，目的系购买一项服务，而相关专用设备作为硬件支持，系发行人提供服务的载体及媒介。从客户需求来看，客户

主要关注发行人利用相关专用设备提供服务的结果及体验感，而非发行人所提供的具体设备。因此，公司与客户签订的技术服务合同中并未对相关设备的更新替换进行约定符合实际情况，具有合理性。

2、各期专用设备的实际更换率，自客户处替换的非高清或技术陈旧设备后续发出再使用的实际情况

报告期各期，发行人庭审公开以及智能法庭技术服务主要型号的专用设备的实际更换率以及后续发出再使用情况具体如下：

单位：台

项目	2023 年 6 月末/ 2023 年 1-6 月		2022 年末/2022 年度		2021 年末/2021 年度		2020 年末/2020 年度	
	庭审公开专用设备	智能法庭专用设备	庭审公开专用设备	智能法庭专用设备	庭审公开专用设备	智能法庭专用设备	庭审公开专用设备	智能法庭专用设备
期末结存数量（不含闲置）（A）	27,658	30,310	27,734	29,253	26,603	21,369	23,321	15,159
当期更换数量（B）	212	1,965	456	2,838	576	1,969	258	1,150
更换率（C=B/A）	0.77%	6.48%	1.64%	9.70%	2.17%	9.21%	1.11%	7.59%
后续使用数量（D）	141	77	293	617	415	979	183	1,101
后续使用比例（E=D/B）	66.51%	3.92%	64.25%	21.74%	72.05%	49.72%	70.93%	95.74%
期末更换型号专用设备在用数量	22,974	3,849	23,440	6,408	23,974	9,157	23,298	10,770

注：期末更换型号专用设备在用数量系报告期各期末公司仍部署在法院正常使用的当期存在更换情况的相关型号专用设备数量

（1）各期专用设备的实际更换率分析

①庭审公开主要型号专用设备的实际更换率分析

由上表可见，报告期各期，发行人庭审公开技术服务业务主要型号的专用设备总体更换率分别为 1.11%、2.17%、1.64%以及 0.77%，总体更换比例相对较低。相关设备在实际经营过程中进行更换的主要原因包括：由于部分法院客户科技法庭升级，导致相关庭审音视频传输信号由标清变更为高清，或者在原法庭设备对标清与高清兼容情况下，由于法院客户主动要求提升庭审直播播放清晰度，因此，发行人将原先庭审公开技术服务业务中的标清庭审直播设备撤回，并更换为高清庭审直播设备。

②智能法庭主要型号专用设备的实际更换率分析

由上表可见，报告期内，智能法庭专用设备更换率分别为 7.59%、9.21%、9.70%以及 6.48%，总体相对较低。发行人对智能法庭专用设备进行更换的主要原因系：报告期内，随着技术研发的不断投入以及产品经验的不断积累，公司不断优化智能法庭专用设备的相关性能，出于市场推广以及提升用户体验等方面考虑，并基于客户具体需求情况，公司相应进行了部分设备升级与更换。

③智能法庭主要型号专用设备的实际更换率高于庭审公开主要型号专用设备的实际更换率具有合理性

报告期内，上述智能法庭专用设备的更换率高于庭审公开专用设备的更换率，主要原因系两种服务模式，客户对相关专用设备的直观体验程度不同所致。庭审公开专用设备主要部署于法院法庭或机房，通过音视频设备或科技法庭主机采集庭审音视频信号，经庭审直播编码器编码后推送到视频云平台，客户在进行庭审直播时无需直接接触相关设备，而智能法庭专用设备需要使用者通过直接操作设备实现人机交互功能，因此客户需直接接触使用相关设备，从而导致客户智能法庭技术服务业务相关终端设备的性能要求更高，因此，更换率相对更高，符合商业逻辑。

（2）自客户处替换的非高清或技术陈旧设备后续发出再使用的实际情况

①庭审公开主要型号的专用设备后续发出再使用情况

由上表可见，报告各期，发行人自客户处替换的非高清或技术陈旧设备后续发出再使用的比例分别为 70.93%、72.05%、64.25%以及 66.51%，后续再使用比例相对较高。鉴于：一方面，公司服务法庭规模较大（期末服务 2.64 万间法庭），该部分撤回设备后续将用于公司庭审公开领域业务中部分对播放清晰度要求不高的法院客户扩庭业务；另一方面，由于目前部分法院客户仍在使用的部分型号庭审直播设备，公司保留部分相关型号设备以备在出现故障时及时替换，从而快速响应客户需求；此外，如上表所示，报告期各期末，仍存在规模相对较大的早期型号设备处于正常使用状态，且正常使用的数量均远大于当期更换数量。因此，上述撤回设备仍具有使用价值。

②智能法庭主要型号的专用设备后续发出再使用情况

由上表可见，报告期各期，发行人自客户处替换智能法庭终端再使用的比例

分别为 95.74%、49.72%、21.74%以及 3.92%，后续使用比例逐年下降，主要原因系公司为更好的服务法院客户，增强客户粘性，在新签或扩庭业务中优先向法院部署性能更优、体验更佳的智能法庭终端（XTA-110）型号产品，从而导致早期型号设备的后续使用速度有所放缓。鉴于：一方面，相对早期型号的撤回设备后续将用于公司智能法庭领域业务中部分对智能终端设备存在个性化需求的客户的扩庭业务，如部分客户偏好体型较小的（156W-1）型号机；另一方面，由于目前部分法院客户仍在使用的智能法庭终端，公司保留部分相关型号设备以备在出现故障时及时替换，从而快速响应客户需求；此外，如上表所示，报告期各期末，相关型号在用的智能法庭终端规模均远大于当期更换的设备数量。因此，上述撤回设备仍具有使用价值。

（四）结合对问题（2）（3）的回复，进一步说明将回收、替换设备安装给其他法院客户的可行性、客户的可接受性

发行人对于回收、替换的庭审公开以及智能法庭专用设备的标准处理流程如下：

1）对专用设备进行功能检验，以确保相关设备能够满足再次使用的要求，对于检验过程中存在问题的设备进行更换零部件等维修操作；2）对功能检验合格的设备进行外观检验，对设备外观进行翻新，消除使用过程中产生的污损、标签等使用痕迹；3）对操作系统和应用软件进行格式化处理，并将相应软件恢复至出厂设置；4）对处理后的设备再度进行功能检验，合格的设备重新办理入库，达到可以重新发出、使用的状态。

根据上述问题（2）（3）的回复，报告期各期，发行人自客户处更换的庭审公开专用设备后续发出再使用数量分别为 183 台、415 台、293 台以及 141 台，自客户处更换的智能法庭终端设备后续发出再使用数量分别为 1,101 台、979 台、617 台以及 77 台。因此，在实际经营过程中，公司自客户处回收、替换的庭审公开以及智能法庭专用设备后续再使用切实可行，且客户具有可接受性。同时，相关专用设备并不涉及存储用户数据、信息，经公司标准流程处置后发出再使用不存在信息泄露风险，且截至目前不存在因信息泄露产生纠纷的情形，具有可行性。

综上，发行人将回收、替换设备安装给其他法院客户具有可行性以及客户可接受性。

（五）结合不同年限专用设备在用和闲置的比例、使用状态与使用寿命情况、产品更新迭代速度以及市场价格变化等因素，说明专用设备折旧年限的确定方式及合理性

发行人根据各类专用设备的性质和实际使用情况，合理确定固定资产的折旧年限，其中庭审公开专用设备折旧年限为 5 年，智能法庭专用设备折旧年限为 3 年。公司专用设备折旧年限的确定方式具有合理性，具体分析如下：

1、不同年限专用设备在用和闲置的比例情况

（1）不同年限庭审公开专用设备在用和闲置的比例

报告期各期末，发行人庭审公开专用设备主要为编码器，不同年限庭审公开专用设备在用与闲置的数量分布明细如下：

单位：台

使用年限	2023 年 6 月末			2022 年末			2021 年末			2020 年末		
	在用	闲置	在用比例	在用	闲置	在用比例	在用	闲置	在用比例	在用	闲置	在用比例
1 年以内	1,195	15	98.76%	1,774	33	98.17%	3,603	50	98.63%	4,071	25	99.39%
1-2 年	2,779	126	95.66%	3,538	114	96.88%	4,052	41	99.00%	6,336	163	97.49%
2-3 年	3,889	198	95.16%	3,940	148	96.38%	6,277	213	96.72%	6,371	124	98.09%
3-4 年	4,892	246	95.21%	6,126	345	94.67%	6,306	185	97.15%	5,321	369	93.51%
4-5 年	6,113	437	93.33%	6,190	275	95.75%	5,194	494	91.32%	970	133	87.94%
5 年以上	8,896	467	95.01%	6,273	44	99.30%	1,284	279	82.15%	376	85	81.56%
5年内合计	18,868	1,022	94.86%	21,568	915	95.93%	25,432	983	96.28%	23,069	814	96.59%
合计	27,764	1,489	94.91%	27,841	959	96.67%	26,716	1,262	95.49%	23,445	899	96.31%

注：在用比例=在用数量/（在用数量+闲置数量），下同

由上表可见，公司不同年限的庭审公开专用设备的在用数量比例均相对较高，五年以内的在用比例分别为 96.59%、96.28%、95.93%以及 94.86%，折旧年限内并未出现大规模闲置的情形。

（2）不同年限智能法庭专用设备在用和闲置的比例

报告期各期末，发行人智能法庭专用设备主要为智能法庭终端，不同年限智

能法庭专用设备在用与闲置的数量分布明细如下：

单位：台

使用 年限	2023 年 6 月末			2022 年末			2021 年末			2020 年末		
	在用	闲置	在用比例	在用	闲置	在用比例	在用	闲置	在用比例	在用	闲置	在用比例
1 年 以内	8,458	50	99.41%	10,663	25	99.77%	8,022	26	99.68%	8,979	192	97.91%
1-2 年	10,254	93	99.10%	7,954	81	98.99%	8,264	900	90.18%	5,808	693	89.34%
2-3 年	8,548	772	91.72%	7,278	1,339	84.46%	4,871	1,622	75.02%	372	331	52.92%
3 年 以上	3,050	1,329	69.65%	3,358	62	98.19%	212	491	30.16%	-	-	-
3 年内 合计	27,260	915	96.75%	25,895	1,445	94.71%	21,157	2,548	89.25%	15,159	1,216	92.57%
合计	30,310	2,244	93.11%	29,253	1,507	95.10%	21,369	3,039	87.55%	15,159	1,216	92.57%

由上表可见，公司不同年限的智能法庭专用设备的在用数量比例均相对较高，三年以内的在用比例分别为 92.57%、89.25%、94.71%以及 96.75%，折旧年限内并未出现大规模闲置的情形。报告期各期末，公司使用年限为 2-3 年的智能法庭专用设备的在用比例分别为 52.92%、75.02%、84.46%以及 91.72%。其中，2020 年末相对较低，主要原因系发行人自 2018 年开始从事智能法庭领域业务，2020 年末使用年限在 2-3 年的智能法庭专用设备均为公司刚开始开展该项业务时所使用的相关终端设备，由于当时的生产技术以及业务经验相对有限，导致智能法庭终端产品在 2020 年末的在用比例相对较低符合实际情况。随着业务经验的不断积累以及业务规模的不断扩大，报告期各期末使用年限为 2-3 年的智能法庭专用设备的在用比例逐年增长。截至 2023 年 6 末，公司 2-3 年的智能法庭闲置专用设备中使用年限 2.5 年以上的设备数量比例为 83.16%，账面价值为 17.79 万元，整体影响较小。因此，总体来看，发行人报告期内不同年限智能法庭专用设备在用比例相对较高且逐年趋于稳定，符合实际情况，具有合理性。

2、使用状态与使用寿命情况

发行人庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备的使用状态以及使用寿命的具体情况如下：

项目	庭审公开专用设备	智能法庭专用设备
设备的使用环境	主要部署于法庭或法院机房，通过法院自身的音视频设备或科技法庭主机采集庭审音视频信号，经庭审直播编码机编解码后推送到视频云平台，	主要为公司自主研发的智能法庭终端，用以承载智能庭审交互系统，为法官和诉讼参与人提供庭审活动的智能服务支撑。作为直接面向法官和

项目	庭审公开专用设备	智能法庭专用设备
	设备部署于固定位置后较少发生空间上的移动，物理磨损较小	诉讼人的终端设备，使用者通过直接操作设备实现人机交互功能，因而在高频次的使用情况下，设备的物理磨损相对庭审公开专用设备较快
报废情况	报告期内仅存在数量极少的编码器报废情形（总共 8 台设备，报废时账面价值合计 0.48 万元），主要由于部分法院搬迁或移庭时造成编码机的损坏或丢失所致，不存在使用年限不满五年而丧失使用功能而提前报废的情形	报告期内，公司对少部分客户未能续签，同时使用年限已满三年或接近三年的早期型号智能法庭终端（156W-1）进行报废处理，总共报废处理 212 台，报废时账面价值合计 4.21 万元。报告期内，不存在使用年限不满三年而丧失使用功能导致提前报废的情形
实际使用情况 及经济寿命	报告期内，庭审公开技术服务业务平均续约率达到 92.14%（按照合同金额计算）。自 2016 年下半年庭审直播业务快速发展以来，截止目前，大部分客户都已连续合作 5 年以上，因此，公司庭审公开技术服务业务的实际服务年限较长，法院客户短期内终止服务的比例较小，相关设备的经济寿命具有保障	报告期内，智能法庭技术服务业务平均续约率达到 90.26%（按照合同金额计算）。自 2018 年开展智能法庭领域业务以来，截至目前，大部分客户都已连续合作 3 年以上。因此，公司智能法庭技术服务业务的实际服务年限较长，法院客户短期内终止服务的比例较小，相关设备的经济寿命具有保障

由上表可见，报告期内，发行人庭审公开以及智能法庭专用设备均不存在于折旧期限内，因设备自身设计或质量缺陷丧失使用功能而大规模提前报废的情形。发行人将庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备分别确定为 5 年以及 3 年，具有合理性。

3、产品更新迭代速度

（1）庭审公开专用设备的更新迭代速度

公司从 2014 年开始研发生产庭审公开专用设备，主要型号包括 14XX、15XX、25XX 以及 XMM 等系列，平均每隔 3 年左右对编码器进行更新迭代，其中，25XX 至 XMM 型号机推出经历了 4 年时间，在充分满足客户使用需求的前提下，产品更新迭代速度有所放缓。公司庭审公开专用设备更新迭代产品变化主要体现在芯片升级、技术架构及产品形态等方面，其性能变化主要体现在由标清画质到高清画质乃至超清画质的提升上，而产品性能的改善不会对产品功能实现构成重大影响。由于全国各地区经济发展不均衡（少部分地区的法庭尚不具备直播的条件），各地各级法院科技化程度不同，法院客户受实际条件限制，对庭审直播清晰度要求各异。因此，相对较早期型号的庭审公开专用设备并不会被更新迭代产品完全

替代，仍具有使用价值，未来能够带来较高的可收回金额，相关专用设备不存在需要加速折旧或折旧年限确定不合理的情形。

（2）智能法庭专用设备的更新迭代速度

发行人智能法庭业务起步于 2018 年，截至目前共有三种型号的产品，具体包括智能法庭终端 156W-1、智能法庭终端 195B-1 以及智能法庭终端 XTA-110。公司平均每隔 2 年左右对智能法庭终端设备进行更新迭代。在更新迭代过程中，屏幕尺寸由智能法庭终端 156W-1 的 15 寸，增加到智能法庭终端 XTA-110 的 21.5 寸，显示屏面积的增大可以增加展示内容的丰富性与灵活性，同时，CPU 处理能力也在迭代过程中逐步增强，更强的处理性能意味着可以承担更复杂、更多的任务处理，从而带来更好的用户体验。此外，智能法庭终端 195B-1 还增加了 HDMI 投屏功能，在桌面应用场景中具有更丰富的应用，而智能法庭终端 XTA-110 在智能法庭终端 195B-1 的基础上又增加了具备 AI 能力的摄像头人脸跟踪功能。上述不同型号智能法庭终端之间的差异主要体现为产品功能的不断增加与优化，不存在完全替代关系，客户可以根据自身独特需求，选择使用不同的终端配置。因此，发行人智能终端设备不存在因产品更新迭代而导致需要加速折旧或折旧年限确定不合理的情形。

4、市场价格变化

报告期内，发行人庭审公开设备销售平均单价分别为 13,500.35 元/庭/套、18,458.94 元/庭/套、14,047.48 元/庭/套以及 16,962.98 元/庭/套。2021 年度，公司根据客户具体安装环境，在销售给金华市中级人民法院的庭审公开设备中增加了庭审直播相关的录播主机、工控机、数字音频处理器等相关设备，从而导致当期单庭价格较上年大幅上升；2023 年 1-6 月，公司庭审公开设备单价较 2022 年有所上升，主要原因系应部分法院客户要求，当期销售的庭审公开设备中增加光端机等设备所致。剔除上述影响后，庭审公开设备销售平均单价相对稳定。

报告期内，智能法庭设备销售平均单价分别为 38,395.12 元/庭/套、45,305.45 元/庭/套、15,090.36 元/庭/套以及 24,362.84 元/庭/套，单庭价格变动原因主要系公司策略性降价以及法院客户根据实际需求所配置的单庭终端数量以及所采购的配套设备系统不同所导致的，不存在由于市场或技术等原因导致相关产品被淘汰

汰而大幅降价的情形。其中，2022 年度单价较低主要系当期智能法庭设备销售简配版占比较高所致；2023 年 1-6 月，智能法庭设备的单价较 2022 年度有所上升，主要原因系应部分法院客户要求，在当期销售的智能法庭设备中增加音视频处理器、主控机服务器、摄像机、数字音频处理器等相关设备所致。

因此，从产品市场价格来看，公司对外销售的庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备的价格波动主要系基于客户实际需求所配置的设备数量、采购的配套设备各异以及发行人主动策略性降价所导致的，并未出现由于市场或技术原因而导致相关产品被淘汰，导致售价出现大幅度下滑的情形。

5、与同行业可比公司的对比情况

发行人智慧法院专用设备折旧年限与同行业可比公司电子设备折旧年限的对比情况如下：

公司名称	折旧年限
久其软件	4-8 年
华宇软件	5 年
发行人	3-5 年

与同行业可比公司相比，公司智慧法院专用设备折旧年限（3-5 年）均短于同行业可比上市公司电子设备折旧年限（4-8 年以及 5 年），发行人估计的使用年限更为谨慎。

综上，发行人在综合考虑了智慧法院专用设备的使用环境、物理形态与实际使用状态的基础上，根据同类资产使用寿命的历史经验，并结合产品更新迭代速度、市场价格变动以及同行业相关设备的折旧政策，确定了智慧法院专用设备的预计可使用年限，具有合理性，遵循了谨慎性原则，符合《企业会计准则》要求。

（六）说明各期末搁置、闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况，相关设备可收回金额的确认方法，未计提减值准备是否符合实际经营情况和《企业会计准则》规定

报告期内，发行人暂时搁置的庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备主要系庭审公开以及智能法庭技术服务业务服务期限届满，但后续未能实现与法院客户成功续约，或由于客户签约流程较长尚未完成续约，发行人暂时未将相关专用

设备撤回公司，为了争取续约机会、保持客户联系，同时出于成本效益原则考虑将相关设备暂时搁置在原客户处。

报告期内，发行人暂时闲置的庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备主要系：1）根据客户法庭建设环境的实际需要，发行人将原先庭审公开和智能法庭技术服务业务中的相关早期设备撤回，更换为新版本的设备，相应换回的专用设备处于暂时闲置状态；2）庭审公开和智能法庭技术服务业务相关专用设备出现故障，发行人更换撤回并经修理后能正常使用并暂时闲置的相关专用设备；3）少数法院客户由于减庭或者更换供应商等原因暂时终止与企业合作，从而导致相关设备暂时撤回并存放于周转库中。目前部分法院客户仍在使用的早期专用设备，发行人一直以来将相关暂时闲置的设备作为主营业务的合理备库组成部分，以备在客户使用过程中相关设备出现故障时及时替换，从而快速响应客户需求。

报告期各期末，发行人庭审公开以及智能法庭技术服务业务暂时搁置或闲置的主要设备型号、数量及期后使用的具体情况如下：

1、各期末暂时搁置或闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

（1）庭审公开技术服务业务各期末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

①2023 年 6 月末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用比 例 (D=C/A)	期后未使用金 额 (E=B* (1-D))
编码器 1405	2	0.01	2	100.00%	-
编码器1407	4	0.09	1	25.00%	0.07
编码器1502	15	0.17	13	86.67%	0.02
编码器1506	12	0.07	12	100.00%	-
编码器1507	26	0.18	6	23.08%	0.14
编码器2502	62	3.21	45	72.58%	0.88
编码器2506	365	2.47	101	27.67%	1.79
编码器2506A	1,063	34.05	236	22.20%	26.49
1U编码器	3	0.06	-	-	0.06
XMM-300超高清编解码器	105	5.46	46	43.81%	3.07

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用比 例 (D=C/A)	期后未使用金 额 (E=B* (1-D))
XMM-310超高清编解码器	54	5.55	43	79.63%	1.13
XMM-320 高清编解码器	138	7.39	58	42.03%	4.28
合计	1,849	58.71	563	30.45%	37.93

注：期后使用数量统计截止日期为 2023 年 8 月末，下同

②2022 年末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用比 例 (D=C/A)	期后未使用金 额 (E=B* (1-D))
编码器 1405	20	0.28	18	90.00%	0.03
编码器 1407	6	0.13	5	83.33%	0.02
编码器 1502	13	0.15	8	61.54%	0.06
编码器 1506	2	0.01	1	50.00%	0.01
编码器 1507	21	0.14	12	57.14%	0.06
编码器 2502	61	5.84	58	95.08%	0.29
编码器 2506	387	2.73	244	63.05%	1.01
编码器 2506A	1,265	59.34	849	67.11%	19.52
1U 编码器	15	1.75	12	80.00%	0.35
XMM-300 超高清编解码器	121	7.46	59	48.76%	3.82
XMM-310 超高清编解码器	32	3.45	32	100.00%	-
XMM-320 高清编解码器	141	8.50	96	68.09%	2.71
合计	2,084	89.78	1,394	66.89%	27.88

③2021 年末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金 额 (E=B* (1-D))
编码器 1405	2	0.01	2	100.00%	-
编码器 1407	18	1.68	2	11.11%	1.49
编码器 1502	8	0.13	8	100.00%	-
编码器 1506	3	0.01	2	66.67%	-
编码器 1507	33	0.23	17	51.52%	0.11

编码器 2502	28	1.78	25	89.29%	0.19
编码器 2506	135	3.31	104	77.04%	0.76
编码器 2506A	392	30.11	321	81.89%	5.45
1U 编码器	13	1.34	13	100.00%	-
XMM-300 超高清编解码器	41	3.32	41	100.00%	-
XMM-320 高清编解码器	18	1.29	18	100.00%	-
合计	691	43.21	553	80.03%	8.00

④2020 年末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
编码器 1405	4	0.17	1	25.00%	0.13
编码器 1502	2	0.67	-	-	0.67
编码器 1506	3	0.04	1	33.33%	0.03
编码器 1507	5	0.16	3	60.00%	0.06
编码器 2502	3	0.27	3	100.00%	-
编码器 2506	45	2.10	34	75.56%	0.51
编码器 2506A	166	16.75	101	60.84%	6.56
1U 编码器	12	2.63	12	100.00%	-
合计	240	22.79	155	64.58%	7.96

根据上表所示，报告期各期末，发行人庭审公开技术服务暂时搁置的专用设备账面价值分别为 22.79 万元、43.21 万元、89.78 万元以及 58.71 万元，截至 2023 年 8 月末，报告期各期末主要型号的庭审公开专用设备期后使用率分别为 64.58%、80.03%、66.89%以及 30.45%，尚未使用的专用设备账面金额分别为 7.96 万元、8.00 万元、27.88 万元以及 37.93 万元，总体金额及影响均较小。

根据上表，25XX 系列以及 XMM 系列期后使用比例均较高，相对早期型号 14XX 系列以及 15XX 系列期后使用比例相对较低。报告期各期末，暂时搁置的早期型号 14XX 系列以及 15XX 系列期后未使用金额分别为 0.89 万元、1.60 万元、0.18 万元以及 0.23 万元，金额极低，总体影响较小。

(2) 庭审公开技术服务业务各期末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

①2023 年 6 月末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用 比例 (D=C/A)	期后未使 用金额 (E=B* (1-D))
编码器 1405	50	0.49	-	-	0.49
编码器1407	3	0.30	-	-	0.30
编码器1502	21	0.39	-	-	0.39
编码器1506	10	0.06	-	-	0.06
编码器1507	14	0.10	-	-	0.10
编码器2502	108	5.39	7	6.48%	5.04
编码器2506	172	1.23	1	0.58%	1.22
编码器2506A	701	22.87	76	10.84%	20.39
1U编码器	48	3.46	1	2.08%	3.39
XMM-300超高清编解码器	97	5.11	3	3.09%	4.95
XMM-310超高清编解码器	12	1.33	9	75.00%	0.33
XMM-320高清编解码器	104	5.43	4	3.85%	5.22
合计	1,340	46.16	101	7.54%	41.88

注：期后使用数量统计截止日期为 2023 年 8 月末，下同

②2022 年末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用 比例 (D=C/A)	期后未使 用金额 (E=B* (1-D))
编码器 1405	36	0.76	-	-	0.76
编码器 1407	2	0.35	-	-	0.35
编码器 1502	11	0.50	-	-	0.50
编码器 1506	6	0.04	-	-	0.04
编码器 1507	1	0.01	-	-	0.01
编码器 2502	73	5.13	31	42.47%	2.95
编码器 2506	13	0.22	3	23.08%	0.17
编码器 2506A	514	22.98	513	99.81%	0.04
1U 编码器	33	4.17	4	12.12%	3.66
XMM-300 超高清编解码	69	4.13	69	100.00%	-

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用 比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B* (1-D))
器					
XMM-310 超高清编解码器	6	0.67	6	100.00%	-
XMM-320 高清编解码器	47	2.79	47	100.00%	-
合计	811	41.75	673	82.98%	8.48

③2021 年末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用 比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B* (1-D))
编解码 1405	51	1.70	-	-	1.70
编解码 1407	26	0.99	2	7.69%	0.91
编解码 1502	91	1.90	-	-	1.90
编解码 1506	33	0.33	-	-	0.33
编解码 1507	102	0.71	-	-	0.71
编解码 2502	16	1.49	16	100.00%	-
编解码 2506	504	11.47	5	0.99%	11.36
编解码 2506A	212	14.20	212	100.00%	-
1U 编解码	38	4.83	19	50.00%	2.42
XMM-300 超高清编解码器	31	2.32	31	100.00%	-
XMM-320 高清编解码器	5	0.35	5	100.00%	-
合计	1,109	40.29	290	26.15%	19.33

④2020 年末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用 比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B* (1-D))
编解码 1405	46	2.56	1	2.17%	2.50
编解码 1407	16	0.82	10	62.50%	0.31
编解码 1502	84	2.06	-	-	2.06
编解码 1506	25	0.53	-	-	0.53

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用 数量 (C)	期后使用 比例 (D=C/A)	期后未使用 金额 (E=B* (1-D))
编码器 1507	78	2.28	-	-	2.28
编码器 2502	20	2.97	20	100.00%	-
编码器 2506	376	18.11	10	2.66%	17.63
编码器 2506A	105	9.33	105	100.00%	-
1U 编码器	6	1.46	6	100.00%	-
合计	756	40.12	152	20.11%	25.31

根据上表所示，报告期各期末，庭审公开技术服务暂时闲置的专用设备账面价值分别为 40.12 万元、40.29 万元、41.75 万元以及 46.16 万元，截至 2023 年 8 月末，报告期各期末主要型号的庭审公开专用设备期后使用率分别为 20.11%、26.15%、82.98%以及 7.54%，2020 年至 2022 年期间，呈逐年增长趋势。其中，2022 年期后使用率大幅增加，主要系 2022 年末暂时闲置的设备中主要以 25XX 系列以及 XMM 系列为主，25XX 系列以及 XMM 系列为发行人目前在用的主要型号编码器，流转速度相对较快，从而带动 2022 年末庭审公开专用设备期后使用率较高；2023 年 6 月末期后使用率较低，主要受统计周期较短影响所致。截至 2023 年 8 月末，报告期各期末，尚未使用的专用设备账面金额分别为 25.31 万元、19.33 万元、8.48 万元以及 41.88 万元，总体金额及影响均较小。

从具体型号的编码器期后使用情况来看，由于 25XX 系列为目前发行人主要在用的编码器型号，XMM 系列为最新一代的编码器型号，同时结合上表所列示的暂时闲置设备期后使用情况，25XX 系列以及 XMM 系列期后使用比例均较高，早期型号 14XX 系列以及 15XX 系列期后使用比例相对较低，符合实际情况。报告期各期末，早期型号 14XX 系列以及 15XX 系列暂时闲置设备期后未使用金额分别为 7.68 万元、5.55 万元、1.66 万元以及 1.34 万元，金额极低，总体影响较小。

此外，目前部分法院客户仍在使用的早期型号 14XX 系列以及 15XX 系列编码器设备，发行人一直以来将相关暂时闲置的设备作为主营业务的合理备库组成部分，以备在客户使用过程中相关设备出现故障时及时替换，从而快速响应客户需求。截至 2023 年 6 月末，发行人部署在法院处于正常使用状态的 14XX 系列以

及 15XX 系列编码机设备数量分别为 172 台、749 台，在用的编码机设备规模均远大于期末暂时闲置的设备数量，期末暂时闲置的设备仍具有使用价值。

(3) 智能法庭技术服务业务各期末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

①2023 年 6 月末期末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
智能法庭终端 (156W-1)	19	0.23	16	84.21%	0.04
智能法庭终端 (195B-1)	541	9.71	304	56.19%	4.25
智能法庭终端 (XTA-110)	2,237	302.93	1,940	86.72%	40.23
合计	2,797	312.87	2,260	80.80%	44.52

注：期后使用数量统计截止日期为 2023 年 8 月末，下同

②2022 年末期末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
智能法庭终端 (156W-1)	11	0.13	7	63.64%	0.05
智能法庭终端 (195B-1)	634	17.60	552	87.07%	2.28
智能法庭终端 (XTA-110)	2,329	361.46	2,133	91.58%	30.43
合计	2,974	379.19	2,692	90.52%	32.76

③2021 年末期末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
智能法庭终端 (156W-1)	30	0.63	29	96.67%	0.02
智能法庭终端 (195B-1)	669	62.73	585	87.44%	7.88
智能法庭终端 (XTA-110)	731	144.44	722	98.77%	1.78
合计	1,430	207.80	1,336	93.43%	9.68

④2020 年末期末暂时搁置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
----	----------	----------	------------	----------------	---------------------

					(1-D)
智能法庭终端 (156W-1)	10	0.96	7	70.00%	0.29
智能法庭终端 (195B-1)	410	66.92	250	60.98%	26.11
智能法庭终端 (XTA-110)	76	19.59	59	77.63%	4.38
合计	496	87.47	316	63.71%	30.78

报告期各期末,公司智能法庭技术服务业务暂时搁置的专用设备账面价值分别为 87.47 万元、207.80 万元、379.19 万元以及 312.87 万元,截至 2023 年 8 月末,报告期各期末主要型号专用设备期后使用率分别为 63.71%、93.43%、90.52% 以及 80.80%,期后使用比例相对较高,尚未使用的专用设备账面金额分别为 30.78 万元、9.68 万元、32.76 万元以及 44.52 万元,金额及影响均较小。

(4) 智能法庭技术服务业务各期末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

①2023 年 6 月末期末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位:台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
智能法庭终端 (156W-1)	94	1.36	-	-	1.36
智能法庭终端 (195B-1)	1,828	32.61	26	1.42%	32.15
智能法庭终端 (XTA-110)	322	33.73	322	100.00%	-
合计	2,244	67.70	348	15.51%	33.51

注:期后使用数量统计截止日期为 2023 年 8 月末,下同

②2022 年末期末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位:台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
智能法庭终端 (156W-1)	94	2.88	-	-	2.88
智能法庭终端 (195B-1)	1,337	68.11	103	7.70%	62.87
智能法庭终端 (XTA-110)	76	11.55	76	100.00%	-
合计	1,507	82.54	179	11.88%	65.75

③2021 年末期末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位:台、万元

型号	期末数	账面价值	期后使用	期后使用比例	期后未使用
----	-----	------	------	--------	-------

	量 (A)	(B)	数量 (C)	(D=C/A)	金额 (E=B*(1-D))
智能法庭终端 (156W-1)	691	17.47	-	-	17.47
智能法庭终端 (195B-1)	2,297	184.76	720	31.35%	126.84
智能法庭终端 (XTA-110)	51	9.94	51	100.00%	-
合计	3,039	212.17	771	25.37%	144.31

④2020 年末期末暂时闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况

单位：台、万元

型号	期末数量 (A)	账面价值 (B)	期后使用数量 (C)	期后使用比例 (D=C/A)	期后未使用金额 (E=B*(1-D))
智能法庭终端 (156W-1)	405	33.70	17	4.20%	32.28
智能法庭终端 (195B-1)	774	116.79	774	100.00%	-
智能法庭终端 (XTA-110)	37	9.03	37	100.00%	-
合计	1,216	159.52	828	68.09%	32.28

报告期各期末，智能法庭技术服务业务暂时闲置的专用设备账面价值分别为 159.52 万元、212.17 万元、82.54 万元以及 67.70 万元，截至 2023 年 8 月末，报告期各期末主要型号专用设备期后使用率分别为 68.09%、25.37%、11.88%以及 15.51%，尚未使用的专用设备账面金额分别为 32.28 万元、144.31 万元、65.75 万元以及 33.51 万元，金额相对较小。其中，2022 年末以及 2023 年 6 月末期后使用比例较低主要系统统计周期较短以及智能法庭终端（156W-1）以及智能法庭终端（195B-1）的期后使用率有所下降综合所致。

从具体型号智能法庭终端的期后使用情况来看，报告期各期暂时闲置的智能法庭终端（XTA-110）的期后使用率均为 100%，智能法庭终端（156W-1）以及智能法庭终端（195B-1）的期后使用率自 2021 年以来有所下降，2023 年 6 月末期后尚未使用的智能法庭终端（156W-1）以及智能法庭终端（195B-1）账面价值分别为 1.36 万元以及 32.15 万元，金额相对较小，且基本已提足折旧，总体影响较小。

此外，目前部分法院客户仍在（156W-1）及（195B-1）型号的智能法庭终端，发行人一直以来将相关暂时闲置的设备作为主营业务的合理备库组成部分，以备在客户使用过程中相关设备出现故障时及时替换，从而快速响应客户需求。截至 2023 年 6 月末，发行人部署在法院处于正常使用状态的智能法庭终端

（156W-1）以及智能法庭终端（195B-1）的数量分别为 108 台、3,741 台，在用的智能法庭终端规模均远大于期末暂时闲置且尚未提足折旧的相应型号设备数量，上述相关设备仍具有使用价值。

综上，报告期各期末，发行人庭审公开以及智能法庭技术服务业务暂时搁置或闲置的主要设备金额及占比均较小，尚未使用的专用设备总体金额及影响较小。

2、相关设备可收回金额的确认方法

（1）企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》应用指南相关规定，折现率的确定通常应当以该资产的市场利率为依据。无法从市场获得的，可以使用替代利率估计折现率。

公司的智慧法院专用设备主要包括庭审公开编码器以及智能法庭终端，二者均属于公司定制化采购设备，主要用于提供庭审公开以及智能法庭领域业务。报告期内，公司庭审公开以及智能法庭领域业务收入主要以提供服务为主，两类业务服务收入合计占主营业务收入的比例分别为 90.01%、85.04%、80.25%以及 78.36%，两类业务设备销售收入合计占比较低，占主营业务收入的比例分别为 1.23%、1.76%、1.33%以及 1.16%。由于公司的设备销售业务收入占比较低，且公司的主要的专用设备（编码器以及智能法庭终端）均属于公司定制化设备，不

存在资产的活跃市场，公司无法根据销售协议或者资产的活跃市场，估计资产公允价值减去处置费用后的净额，因此公司以资产预计未来的现金流量的现值作为其可收回金额。

报告期内，公司专用设备暂时闲置或搁置的主要原因包括：1）根据客户法庭建设环境的实际需要，公司将原先庭审公开和智能法庭技术服务业务中的标清庭审直播设备或智能法庭（初级版本）撤回，更换为高清庭审直播设备或智能法庭（高级版本），相应换回的专用设备处于暂时闲置状态；2）庭审公开技术服务业务服务期限届满，但后续未能实现与法院客户成功续约，发行人暂时未将相关庭审直播设备撤回公司，或为了争取续约机会、保持客户联系，同时出于成本效益原则考虑暂时搁置在原客户处；3）庭审公开和智能法庭技术服务业务相关专用设备出现故障，发行人更换撤回并经修理后能正常使用并暂时闲置的相关固定资产。由于公司服务法庭数量较多，除部分专用设备已经提足折旧或接近使用年限并在后续进行处置外，一般情况下，上述设备会重新安装使用到其他法院客户或新扩法庭现场，属于公司主营业务合理备库组成部分，管理层持有该部分资产的目的主要是为在用设备服务。因此，公司将暂时闲置或搁置设备与在用设备整体认定为一项资产组，整体测算预计未来现金流量。

（2）公司以资产预计未来的现金流量的现值作为其可收回金额的具体方法

如上所述，公司将暂时闲置或搁置设备与在用设备整体认定为一项资产组，整体测算预计未来现金流量。

①计算模型

资产组预计未来现金流量的现值按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。预计未来现金流量的预测是在资产组现有管理、经营模式前提下，以资产组当前状况为基础，只考虑资产组内主要资产经简单维护在剩余使用寿命内可能实现的未来现金流量，不包括主要资产在将来可能发生的、尚未作出承诺的改良、重置有关的现金流量。

资产组预计未来现金流量的现值计算公式（一）如下：

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} \quad (\text{公式一})$$

式中：PV—资产组预计未来现金流量的现值；CF_i—未来第 i 年资产组预计现金流量；n—尚可使用年限；i—预测期数；r—折现率

CF=息税前利润+折旧及摊销费用－资本性支出+营运资本收回额+资产组残值收回额

②具体计算方法及过程

A、相关资产组营业收入的预测过程

公司根据庭审公开以及智能法庭专用设备的尚可使用年限，分别预计庭审公开以及智能法庭技术服务业务产生的收入。服务业务收入计算公式为专用设备预计服务法庭数量乘以服务收入平均单价，其中：庭审公开技术服务业务按照设备数量除以报告期内平均每个法庭配置 0.97 台编码器来计算预计服务法庭数量，智能法庭技术服务业务按照设备数量除以报告期内平均每个法庭配置 3.66 台智能法庭终端来计算预计服务法庭数量。

B、息税前利润、资本性支出、营运资本收回额以及资产组残值收回额的预测过程

息税前利润的计算公式（二）如下：

息税前利润=营业收入×（毛利率－相关税收率－销售费用率－管理费用率－研发费用率）（公式二）

报告期内庭审公开以及智能法庭技术服务业务的平均毛利率分别为 81.68% 以及 61.69%，报告期内采用的相关平均税收率为 0.39%，平均销售费用率为 6.00%，平均管理费用率为 11.09%，平均研发费用率为 10.22%。

因预测是以资产组当前状况为基础，只考虑资产组内主要资产经简单维护在剩余使用寿命内可能实现的未来现金流量，不包括主要资产在将来可能发生的、尚未作出承诺的改良、重置有关的现金流量。因此，预测期内不考虑资本性支出。

一般情况下，公司庭审公开以及智能法庭技术服务业务的付款时点通常为合同签订后、服务开始后或者相关设备初始安装调试完成后 0 至 90 个工作日不等

（具体约定时间各不相同，主要集中在 10 至 15 个工作日内），且在报告期内，公司的客户回款情况较好，合同负债余额稳中有升，因此，预测期内不考虑营运资金初始需求以及期后收回情况。

因庭审公开编码机以及智能法庭终端均属于公司定制化采购设备，不存在资产的活跃市场，难以预测资产的处置金额，基于谨慎性原则，不考虑资产组残值收回额。

C、折现率的选择

结合市场融资利率水平，并参照本次募集资金投资项目折现率确定方法，确定上述可收回金额测算折现率为 12%。

D、预计未来现金流量现值计算

按照 A、B 计算得出的各项参数计算得出现金流量（CF），按照 C 确定的折现率（r），代入公式（一）计算得出现金流量现值（PV）。

③测算结果

根据上述可收回金额的确认方式，报告期各期末公司专用设备资产组未来现金流量现值对比情况如下：

单位：万元

资产组类型	2023 年 6 月末		2022 年末	
	账面价值	未来现金流量现值	账面价值	未来现金流量现值
庭审公开专用设备资产组 （含暂时闲置、搁置设备）	2,070.93	16,374.96	2,335.45	19,191.41
智能法庭专用设备资产组 （含暂时闲置、搁置设备）	4,117.75	8,535.85	4,378.25	8,646.77
资产组类型	2021 年末		2020 年末	
	账面价值	未来现金流量现值	账面价值	未来现金流量现值
庭审公开专用设备资产组 （含暂时闲置、搁置设备）	2,568.03	25,629.89	2,563.16	28,299.34
智能法庭专用设备资产组 （含暂时闲置、搁置设备）	3,899.24	7,474.87	3,339.88	6,582.09

综上，由上表可见，报告期各期末公司庭审公开专用设备资产组以及智能法庭专用设备资产组未来现金流现值均高于其账面价值，公司未对暂时闲置、搁置的资产计提减值准备符合公司实际经营情况和《企业会计准则》要求。

此外，2023 年 6 月末，发行人期后尚未使用的搁置、闲置庭审公开以及智能法庭主要专用设备账面价值分别为 79.81 万元以及 78.03 万元，占期末固定资产账面价值比例分别为 0.24%以及 0.23%，占当期净利润比例分别为 0.82%以及 0.81%，金额及占比均较小，不会对发行人生产经营以及本次发行构成重大不利影响。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取报告各期期末不同业务类型专用设备的明细，统计不同业务智慧法院专用设备的主要型号、用途、数量及账面金额，计算各类业务单体设备的创收金额，分析各类业务单体设备的创收变化及其合理性；

2、抽查公司智能法庭领域业务相关合同，审阅是否存在对于终端数据保密和处理要求的合同条款；

3、访谈发行人业务负责人，了解公司对于回收设备数据处理的安排以及向法院是否存在纠纷，是否存在信息泄密情形；

4、查询中国裁判文书网、百度等网站，了解公司是否存在信息泄密的纠纷或舆情；

5、走访主要法院客户，核查合同履行情况，确认是否存在纠纷和争议；

6、取得江苏金盾检测技术股份有限公司报告期内为公司出具的网络安全登记保护测评报告，核查报告结论；

7、获取发行人与客户签订不同业务的相关合同，查阅相关合同条款中是否存在对设备更新替换的相关约定；

8、获取报告期各期专用设备的更换明细，计算实际更换率，了解不同业务专用设备进行更换的原因，分析智能法庭专用设备实际更换率高于庭审公开专用设备的原因及合理性；

9、获取自客户处替换的非高清或技术陈旧设备后续发出再使用的设备明细，分析不同业务专用设备后续发出再使用情况；

10、访谈发行人相关业务负责人，了解发行人对于回收、替换的设备的标准

处理流程，分析将回收、替换设备安装给其他法院客户的可行性以及客户的可接受性；

11、获取不同使用年限专用设备在用以及闲置的具体明细，并结合相关专用设备的使用状态、使用寿命、产品更新迭代速度、市场价格变化以及同行业可比公司相关设备的折旧政策，分析专用设备折旧年限的确定方式及合理性；

12、获取报告期各期末搁置、闲置设备明细，统计搁置、闲置的主要设备型号、数量及期后使用情况；

13、了解发行人针对相关设备可收回金额的确认方法，分析未计提减值准备是否符合实际经营情况和《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查意见

1、经核查，保荐机构以及申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人智慧法院专用设备主要包括庭审公开专用设备以及智能法庭专用设备，庭审公开专用设备主要为各类型号的编码器，智能法庭专用设备主要为各类型号的智能法庭终端设备。庭审公开技术服务业务单个设备创收金额逐年下降主要系单庭服务价格下降以及服务销量下滑所致；智能法庭技术服务业务单个设备创收金额呈逐年上升趋势，主要系客户选用简配版配置以及调解室应用场景配置的不断增多，单庭设备部署的平均数量逐年下降所致。上述变动趋势符合实际经营情况，具有合理性。

（2）发行人部署在法庭的智能法庭终端主要用于安装发行人自行开发的智能法庭系统及运行各类智能法庭软件，该终端并不存储用户数据、信息；在智能法庭终端回收时，发行人将配合完成各项数据的迁移工作，并对数据进行不可恢复的清理，不存在信息泄露的风险。

（3）报告期内，公司与客户签订的技术服务合同中并未对相关设备的更新替换进行约定；报告期各期，发行人庭审公开技术服务业务主要型号的专用设备总体更换率相对较低，后续再使用比例相对较高；智能法庭专用设备更换率总体相对较低，后续使用比例逐年下降，主要原因系公司为更好的服务法院客户，增强客户粘性，在新签或扩庭业务中优先向法院部署性能更优、体验更佳智能法庭终端（XTA-110）型号产品，从而导致早期型号设备的后续使用速度有所放缓。

（4）发行人将回收、替换设备安装给其他法院客户具有可行性以及客户可接受性。

（5）发行人在综合考虑了智慧法院专用设备的使用环境、物理形态与实际使用状态的基础上，根据同类资产使用寿命的历史经验，并结合产品更新迭代速度、市场价格变动以及同行业相关设备的折旧政策，确定了智慧法院专用设备的预计可使用年限，具有合理性，遵循了谨慎性原则，符合《企业会计准则》要求。

（6）报告期各期末，发行人庭审公开以及智能法庭技术服务业务暂时搁置或闲置的主要设备金额及占比均较小，尚未使用的专用设备总体金额及影响较小；发行人庭审公开专用设备资产组以及智能法庭专用设备资产组未来现金流现值均高于其账面价值，公司未对暂时闲置、搁置的资产计提减值准备符合公司实际经营情况和《企业会计准则》要求。

2、经核查，发行人律师认为：

（1）发行人部署在法庭的智能法庭终端主要用于安装发行人自行开发的智能法庭系统及运行各类智能法庭软件，该终端并不存储用户数据、信息；在智能法庭终端回收时，发行人将配合完成各项数据的迁移工作，并对数据进行不可恢复的清理，不存在信息泄露的风险。

（2）报告期内，公司与客户签订的技术服务合同中并未对相关设备的更新替换进行约定；报告期各期，发行人庭审公开服务业务主要型号的专用设备总体更换率相对较低，后续再使用比例相对较高；智能法庭专用设备更换率总体相对较低，后续使用比例逐年下降，主要原因系公司为更好的服务法院客户，增强客户粘性，在新签或扩庭业务中优先向法院部署性能更优、体验更佳的智能法庭终端（XTA-110）型号产品，从而导致早期型号设备的后续使用速度有所放缓。

（3）发行人将回收、替换设备安装给其他法院客户具有可行性以及客户可接受性。

（本页无正文，为《关于江苏新视云科技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的回复》之签章页）

江苏新视云科技股份有限公司

2023 年 9 月 26 日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于江苏新视云科技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的回复》的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：


张长昊

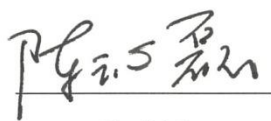
江苏新视云科技股份有限公司

2023 年 9 月 26 日



（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于江苏新视云科技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的回复》之签章页）

保荐代表人：


陈沁磊


范哲

华泰联合证券有限责任公司

2023年 9月 26日



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读江苏新视云科技股份有限公司本次问询意见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，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，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。

保荐机构法定代表人：



江禹

华泰联合证券有限责任公司

2023年5月26日

