

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

补充法律意见书（三）

江苏世纪同仁律师事务所
中国 南京

江苏世纪同仁律师事务所关于 江苏新视云科技股份有限公司首次公开发行股票 并在创业板上市的补充法律意见书（三）

致：江苏新视云科技股份有限公司

根据《证券法》《公司法》《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号—公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》，以及中国证监会与中华人民共和国司法部共同发布的《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等法律、行政法规、部门规章和规范性文件的有关规定，本所受公司委托，作为公司本次发行并上市的特聘专项法律顾问，并就本次发行并上市事宜于2020年6月22日出具了《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的法律意见书》《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的律师工作报告》。2020年12月、2021年4月，本所律师分别出具了《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的补充法律意见书（一）》、《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的补充法律意见书（二）》（上述法律意见书及补充法律意见书统称为“原法律意见书”）。现本所律师就深交所上市审核中心2021年4月28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〔2021〕010520号）（以下简称“问询函”）所披露的情况出具本补充法律意见书。

第一部分 前言（律师声明事项）

一、除本补充法律意见书另作说明外，本补充法律意见书所使用简称的意义

与原法律意见书和律师工作报告中所使用简称的意义相同。

二、本补充法律意见书是对原法律意见书和律师工作报告的补充，并构成其不可分割的一部分。

原法律意见书和律师工作报告的内容继续有效，其中如与本补充法律意见书不一致之处，以本补充法律意见书为准。

三、本所在原法律意见书和律师工作报告中发表法律意见的前提、假设以及声明与承诺事项同样适用于本补充法律意见书。

四、本所及本所经办律师根据有关法律、法规和中国证监会有关规定的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具本补充法律意见。

第二部分 关于问询函的反馈回复意见

问题 1.关于庭审公开业务。根据申报材料和审核问询回复：

(1) 截至 2020 年底，公司服务的法院在中国庭审公开网累计播放量为 9,124,612 场，占中国庭审公开网播放总量的 82.64%；从服务法庭数量来看，截至 2020 年末，公司已为全国 2,469 家法院的 26,569 间法庭提供庭审公开技术运营服务，公司服务的法庭数量约占全国法庭总量的 60.38%。报告期内，公司庭审公开及智能法庭服务业务的平均续约率达 95%以上。报告期末发行人的销售人员共 71 人。

(2) 公司在江苏地区主要实行“设备销售收入+运维服务收入”模式，省外地区则主要实行“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费”的模式。同行业公司主要采用设备销售模式。

(3) 报告期内，公司的庭审公开业务包含提供服务、设备销售两种模式，其中，提供服务的收入金额分别为 15,377.65 万元、20,715.50 万元、23,279.94 万元；设备销售的收入金额分别为 1,813.01 万元、365.17 万元、236.26 万元。

(4) 庭审公开服务业务的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，报告期内的营业成本-人工成本的金额分别为 1,072.46 万元、1,293.13 万元、1,140.71 万元，占该业务营业成本的比例分别为 36.98%、34.68%、28.11%。

(5) 公司运营中国庭审公开网，有利于公司为客户提供案件播放数据统计与庭审公开数据分析等增值服务，也增强了公司快速响应以及快速解决问题的能力，提升了用户体验和服务质量。

请发行人：

(1) 补充说明发行人与全国 2,469 家法院是否逐一签订销售合同、期满逐一续签合同，报告期各期合同数量和客户数量的匹配性分析情况，是否存在多个法院联合/统一签署合同的情况，如存在，请进一步说明具体情况，回款主体安排以及是否涉及第三方回款，是否存在异常，招股说明书有关第三方回款仅包

括“通过财政国库支付中心回款”“通过客户员工回款”“通过发行人业务人员回款”三种情形的披露信息是否完整。

(2) 补充说明报告期各期公司销售人员的分布情况，结合公司以“地推”为主的销售方式等详细分析是否与公司各期客户地域分布、各期差旅费支出相匹配。

(3) 补充披露报告期内“设备销售收入+运维服务收入”和“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费”两种模式的收入金额、占比等情况，说明两种模式下的差异，包括定价、服务内容、服务期、成本支出、收入确认方式等差异情况，“设备销售收入+运维服务收入”中“运维服务收入”是否归类为“提供服务”的营业收入，庭审公开业务中“设备销售”的收入是否全部来自“设备销售收入+运维服务收入”模式下的收入。

(4) 量化分析并补充披露报告期内公司的庭审公开服务业务收入金额持续增长，但是各期人工成本的金额基本稳定（2020 年略有下降）、占比持续下降的原因。

(5) 补充披露报告期各期公司首次安装部署调试、提供现场售后服务以及后台运维的人员数量结构情况，公司是否需要委派人员长期驻场服务。

(6) 结合庭审公开业务的设备销售单价、客户后期主要费用支出内容等量化说明客户愿意接受公司以“提供服务”的方式进行交易的合理性，该模式与同行业竞争对手的业务模式存在差异的原因。

(7) 补充说明公司“运营中国庭审公开网”的具体含义，公司的权限范围，是否为庭审公开业务合同的履约义务之一，是否产生收入。

(8) 补充说明全国剩余约 40%法庭的庭审直播份额的主要供应商情况，招股说明书披露的竞争对手与公司业务有较大差异，相关信息披露是否真实、准确、完整。

(9) 按照续签的法庭数量补充披露报告期内的庭审公开业务的客户续签率。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 发行人与全国 2,469 家法院是否逐一签订销售合同、期满逐一续签合同，报告期各期合同数量和客户数量的匹配性分析情况，是否存在多个法院联合/统一签署合同的情况，如存在，请进一步说明具体情况，回款主体安排以及是否涉及第三方回款，是否存在异常，招股说明书有关第三方回款仅包括“通过财政国库支付中心回款”“通过客户员工回款”“通过发行人业务人员回款”三种情形的披露信息是否完整。

1、报告期各期合同数量和客户数量的匹配性分析情况

(1) 合同数量和客户数量的匹配性分析

截至 2020 年末，发行人为全国 2,469 家法院的 26,569 间法庭提供庭审公开服务。发行人与上述 2,469 家法院客户（收入确认口径）逐一签订销售合同、期满逐一续签合同。报告期各期，发行人庭审公开服务业务的合同数量和客户数量情况具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
庭审公开服务业务的合同数量（份）①=②+③	5,978	5,752	5,012
其中：法院客户②	5,851	5,637	4,929
非法院客户③	127	115	83
庭审公开服务业务的客户数量（家）④=⑤+⑥	2,596	2,544	2,259
其中：法院客户⑤	2,522	2,477	2,212
非法院客户⑥	74	67	47
平均单个客户合同数量（份/家）⑦=①/④	2.30	2.26	2.22
其中：法院客户⑧=②/⑤	2.32	2.28	2.23
非法院客户⑨=③/⑥	1.72	1.72	1.77

注：为统一“数量”的统计口径，增强可比性，上表中的合同数量、客户数量系期间数，即当期产生收入的客户数量、当期产生收入的合同数量

报告期各期，发行人庭审公开服务业务的合同数量分别为 5,012 份、5,752 份和 5,978 份，其中，法院客户合同数量分别为 4,929 份、5,637 份和 5,851 份，非法院客户合同数量分别为 83 份、115 份和 127 份；各期庭审公开服务业务的客户数量分别为 2,259 家、2,544 家和 2,596 家，其中，法院客户数量分别为 2,212

家、2,477家和2,522家，非法院客户数量分别为47家、67家和74家；平均单个客户合同数量分别为2.22份、2.26份和2.30份，其中，法院客户合同数量分别为2.23份、2.28份和2.32份，非法院客户合同数量分别为1.77份、1.72份和1.72份，平均单个客户合同数量较为稳定。

平均单个客户合同数量超过1份主要原因系法院客户庭审公开业务的合同期满及时续签（主要为一年一签），以及原法院客户因增扩法庭数量而签订庭审公开业务扩庭合同，符合发行人实际业务情况，具有合理性。其中，由于部分非法院客户在续签时转换为法院客户直接签约或者其他非法院客户签约，因此，非法院客户年均签订合同数量小于2。总体而言，发行人报告期各期庭审公开服务业务合同数量和客户数量具有匹配性。

此外，报告期内，发行人庭审公开服务业务中非法院客户收入金额分别为329.55万元、607.35万元以及620.32万元，占比分别为2.14%、2.93%以及2.66%，各期占比均较小。庭审公开服务存在“非法院客户”主要原因如下：在庭审公开服务业务中，发行人与第三方集成商签订业务合同并约定服务对象为相关法院，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，部分法院将庭审公开服务业务与其他信息化业务作为一个整体项目对外进行招标。由于庭审公开服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。在庭审公开业务领域，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服务。因此，虽然是由第三方集成商向新视云进行采购，但终端服务客户仍为各级法院，且相关服务定价方式与法院作为直接客户的交易没有重大区别。因此，发行人与非法院客户签订庭审公开服务合同并约定服务对象为相关法院具有合理性，并且符合法院信息化业务惯例。

（2）合同数量分布情况分析

报告期各期，发行人庭审公开服务业务合同数量对应的客户数量分布情况如

下:

单位: 份、家

合同数量	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比
1	369	14.21%	551	21.66%	495	21.91%
2	1,489	57.36%	1,220	47.96%	1,077	47.68%
3	448	17.26%	475	18.67%	471	20.85%
4	212	8.17%	211	8.29%	164	7.26%
5	51	1.96%	53	2.08%	29	1.28%
5份以上	27	1.04%	34	1.34%	23	1.02%
合计	2,596	100.00%	2,544	100.00%	2,259	100.00%

由上表可知,报告期各期,发行人单个客户持有庭审公开服务业务合同数量主要介于1至3份,相应客户数量合计占比分别为90.44%、88.29%以及88.83%,且各期持有2份合同的客户居多;合同数量大于3份的客户数量分别为216家、298家以及290家,占各期客户总数的比例分别为9.56%、11.71%以及11.17%,占比较小;其中,发行人报告期内还存在少数客户庭审公开服务业务合同数量超过5份的情形,合同数量大于5份的客户数量分别为23家、34家以及27家,占各期客户总数的比例分别为1.02%、1.34%以及1.04%,占比极小。

报告期内,发行人相关客户同一年度内合同数量较多的主要原因系:一方面,由于发行人庭审公开服务合同主要为一年一签,因此当期通常存在原有服务合同到期续签的情形;另一方面,随着庭审公开的普及率的不断提高,原客户还会根据具体需求(如法庭科技化改造进度以及相关预算安排等)分批与发行人签订扩庭合同,一年内在同一法院多次扩庭的情形;此外,部分法院客户根据不同庭室以及业务归口部门提出的扩庭需求,分别与发行人签订扩庭合同,也导致合同数量较多;最后,部分非法院客户存在同时为两家及以上法院提供服务并分别与发行人签订合同的情形,从而综合导致相关客户同一年度内合同数量较多。

综上,报告期内,公司存在少部分客户同一年度内与发行人签订的庭审公开服务合同数量超过3份的情形,主要系相关法院客户存在合同到期续签与一年内多次扩庭的情形,以及非法院客户存在同时为两家及以上法院提供服务并分别与

发行人签订业务合同所导致的,符合发行人实际业务情况,具备真实性与合理性。

(3) 合同数量与销售人員匹配性分析

报告期内,发行人庭审公开服务业务当期新签合同(签订时间在当期,并在当期产生收入的合同,包括续签、扩庭以及新增客户合同)数量以及期末销售人员数量情况具体如下:

庭审公开服务业务合同情况	2020 年度	2019 年度	2018 年度
庭审公开服务业务当期产生收入的合同数量(份)	5,978	5,752	5,012
其中:签订时间在当期,并在当期产生收入的合同数量(份)①	2,974	3,061	2,803
期末销售人员数量(人)②	71	73	61
单位销售人员平均新签合同数量(份/人/年)①/②	41.89	41.93	45.95

由上表可见,报告期内,发行人单位销售人员各期平均新签合同数量分别为 45.95 份/人、41.93 份/人以及 41.89 份/人,平均每人每月负责签订的庭审公开服务业务合同约 3 至 4 份,符合实际情况,具有合理性。同时,由于发行人庭审公开服务业务合同标准化程度较高,扩庭与续签的占比逐年提高,且相关业务合同可以通过邮寄以及电子邮件方式进行传递,这在很大程度上提高了销售人员的签约效率。此外,部分存量法院客户基于前期良好的合作关系会主动提出续签及扩庭需求,也节省了销售人员的沟通时间。因此,报告期内,发行人庭审公开服务业务合同数量与销售人员数量匹配,符合实际情况,具有合理性。

中介机构通过对客户进行现场走访与函证、查阅相关业务合同、核查合同回款情况、查验业务发票以及设备安装验收单,并进行分析性复核等手段对上述相关客户同一年度内合同数量较多的情形进行了核查。经核查,发行人报告期内庭审公开服务业务合同数量与客户及销售人员情况匹配,符合实际经营情况,具备真实性与合理性。

2、发行人存在部分法院联合/统一签署合同的情况

报告期内,发行人存在部分法院联合/统一签署合同(以下简称“统筹签约”)的情况,主要系部分上级法院客户协同下辖基层法院以上级法院(或少量非法院客户)作为合同主体统筹签署合同,符合实际情况、具有合理性,不存在异常。有关统筹签约明细、回款主体安排以及是否涉及第三方回款等如下:

序号	统筹签约的合同主体	涉及法院名称	统筹签约的法庭数量(间)	服务期限	备注	回款主体安排	是否涉及第三方回款	是否异常
2020 年统筹签约明细								
1	林芝市中级人民法院	林芝市中级人民法院、林芝市巴宜区人民法院、米林县人民法院、墨脱县人民法院、工布江达县人民法院、波密县人民法院、朗县人民法院、察隅县人民法院	8	2020.11.23-2021.11.22	截至 2020 年末,服务未到期	各自承担单独回款	是	否
2	西双版纳傣族自治州中级人民法院	西双版纳傣族自治州中级人民法院、景洪市人民法院、勐海县人民法院、勐腊县人民法院	38	2020.06.12-2021.06.11	截至 2020 年末,服务未到期	各自承担单独回款	是	否
3	普洱市中级人民法院	普洱市中级人民法院、普洱市思茅区人民法院、宁洱哈尼族彝族自治县人民法院、墨江哈尼族自治县人民法院、景东彝族自治县人民法院、景谷傣族彝族自治县人民法院、镇沅彝族自治县人民法院、江城哈尼族彝族自治县人民法院、孟连傣族拉祜族自治县人民法院、澜沧拉祜族自治县人民法院、西盟低族自治县人民法院	19	2020.04.10-2021.04.09	截至 2020 年末,服务未到期	合同主体统一回款	否	否
4	云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院	云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院、瑞丽市人民法院、芒市人民法院、梁河县人民法院、盈江县人民法院、陇川县人民法院	15	2020.04.28-2022.04.27	截至 2020 年末,服务未到期	合同主体统一回款	否	否
5	河池万奇办公设备有限公司	河池市中级人民法院、河池市金城江区人民法院、河池市宜州区人民法院、南丹县人民法院、天峨县人民法院、凤山县人民法院、东兰县人民法院、罗城仫佬族自治县人民法院、环江毛南族自治县人民法院、巴马瑶族自治县人民法院、都安瑶族自治县人民法院、大化瑶族自治县人民法院	66	2020.03.31-2021.03.30	截至 2020 年末,服务未到期	合同主体统一回款	否	否
6	宁夏回族自治区高级人民法院	宁夏回族自治区高级人民法院、银川市中级人民法院、银川市兴庆区人民法院、银川市西夏区人民法院、银川市	73	2020.05.23-2022.05.22	截至 2020 年末,服务未到期	合同主体统一回款	否	否

序号	统筹签约的合同主体	涉及法院名称	统筹签约的法庭数量(间)	服务期限	备注	回款主体安排	是否涉及第三方回款	是否异常
		金凤区人民法院、永宁县人民法院、贺兰县人民法院、灵武市人民法院、石嘴山市中级人民法院、石嘴山市大武口区人民法院、石嘴山市惠农区人民法院、平罗县人民法院、吴忠市中级人民法院、吴忠市利通区人民法院、青铜峡市人民法院、盐池县人民法院、同心县人民法院、红寺堡开发区人民法院、固原市中级人民法院、固原市原州区人民法院、西吉县人民法院、隆德县人民法院、泾源县人民法院、彭阳县人民法院、中卫市中级人民法院、中卫市沙坡头区人民法院、中宁县人民法院、海原县人民法院、银川铁路运输法院						
2020 年统筹签约的法庭数量小计			219	-	-	-	-	-
占 2020 年末服务的法庭数量比例			0.82%	-	-	-	-	-
2019 年统筹签约明细								
1	林芝市中级人民法院	林芝市巴宜区人民法院、米林县人民法院、波密县人民法院、察隅县人民法院、墨脱县人民法院、朗县人民法院、工布江达县人民法院、林芝市中级人民法院	8	2019.11.23-2020.11.22	到期后,继续由林芝中级人民法院与发行人统一签订合同	各自承担单独回款	是	否
2	西双版纳傣族自治州中级人民法院	西双版纳傣族自治州中级人民法院、景洪市人民法院、勐海县人民法院、勐腊县人民法院	36	2019.06.12-2020.06.11	到期后,继续由西双版纳傣族自治州中级人民法院与发行人统一签订合同	各自承担单独回款	是	否
3	普洱市中级人民法院	普洱市中级人民法院、普洱市思茅区人民法院、宁洱哈尼族彝族自治县人民法院、墨江哈尼族彝族自治县人民法院、景东彝族自治县人民法院、景谷傣族彝族自治县人民法院、镇沅彝族哈尼族拉祜族自治县人民法院、江城哈尼	19	2019.04.10-2020.04.09	到期后,继续由普洱市中级人民法院与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否

序号	统筹签约的合同主体	涉及法院名称	统筹签约的法庭数量(间)	服务期限	备注	回款主体安排	是否涉及第三方回款	是否异常
		族彝族自治县人民法院、孟连傣族拉祜族自治县人民法院、澜沧拉祜族自治县人民法院、西盟低族自治县人民法院						
4	云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院	云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院、瑞丽市人民法院、芒市人民法院、梁河县人民法院、盈江县人民法院	12	2019.04.28-2020.04.27	到期后,继续由云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否
5	河池万奇办公设备有限公司	河池市中级人民法院、河池市金城江区人民法院、河池市宜州区人民法院、罗城仫佬族自治县人民法院、环江毛南族自治县人民法院、南丹县人民法院、天峨县人民法院、东兰县人民法院、巴马瑶族自治县人民法院、凤山县人民法院、都安瑶族自治县人民法院、大化瑶族自治县人民法院	62	2019.03.31-2020.03.30	到期后,继续由河池万奇办公设备有限公司与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否
6	宁夏回族自治区高级人民法院	宁夏回族自治区高级人民法院、银川市中级人民法院、银川市兴庆区人民法院、银川市西夏区人民法院、银川市金凤区人民法院、永宁县人民法院、贺兰县人民法院、灵武市人民法院、石嘴山市中级人民法院、石嘴山市大武口区人民法院、石嘴山市惠农区人民法院、平罗县人民法院、吴忠市中级人民法院、吴忠市利通区人民法院、青铜峡市人民法院、盐池县人民法院、同心县人民法院、红寺堡开发区人民法院、固原市中级人民法院、固原市原州区人民法院、西吉县人民法院、隆德县人民法院、泾源县人民法院、彭阳县人民法院、中卫市中级人民法院、中卫市沙坡头区人民法院、中宁县人民法院、海原县人	41	2019.05.23-2020.05.22	到期后,继续由宁夏回族自治区高级人民法院与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否

序号	统筹签约的合同主体	涉及法院名称	统筹签约的法庭数量(间)	服务期限	备注	回款主体安排	是否涉及第三方回款	是否异常
		民法院、银川铁路运输法院						
7	德州市中级人民法院	德州市中级人民法院、德州经济开发区人民法院、德州市陵城区人民法院、德州市德城区人民法院、庆云县人民法院、宁津县人民法院、临邑县人民法院、禹城市人民法院、齐河县人民法院、武城县人民法院、夏津县人民法院、平原县人民法院、乐陵市人民法院	77	2019.04.20-2020.04.19	到期后,由各个基层法院分别与发行人签订合同	各自承担单独回款	是	否
8	兰州市中级人民法院	兰州市中级人民法院、兰州市城关区人民法院、兰州市七里河区人民法院、兰州市安宁区人民法院、兰州市西固区人民法院、兰州市红古区人民法院、永登县人民法院、皋兰县人民法院、榆中县人民法院、兰州新区人民法院	27	2019.12.25-2021.04.09	截至 2020 年末,服务期尚未到期	合同主体统一回款	否	否
2019 年统筹签约的法庭数量小计			282	-	-	-	-	-
占 2019 年末服务的法庭数量比例			1.22%	-	-	-	-	-
2018 年统筹签约明细								
1	白山市中级人民法院	吉林省白山市中级人民法院、白山市浑江区人民法院、白山市江源区人民法院、靖宇县人民法院、长白县人民法院、抚松县人民法院、临江市人民法院	25	2018.02.13-2019.02.12	到期后,由各个基层法院分别与发行人签订合同	合同主体统一回款	否	否
2	西双版纳傣族自治州中级人民法院	西双版纳傣族自治州中级人民法院、景洪市人民法院、勐海县人民法院、勐腊县人民法院	36	2018.06.12-2019.06.11	到期后,继续由西双版纳傣族自治州中级人民法院与发行人统一签订合同	各自承担单独回款	是	否
3	普洱市中级人民法院	普洱市中级人民法院、普洱市思茅区人民法院、宁洱哈尼族彝族自治县人民法院、墨江哈尼族自治县人民法院、景东彝族自治县人民法院、景谷傣族彝族自治县人民法院、镇沅彝族哈尼族拉祜族自治县人民法院、江城哈尼	19	2018.04.10-2019.04.09	到期后,继续由普洱市中级人民法院与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否

序号	统筹签约的合同主体	涉及法院名称	统筹签约的法庭数量(间)	服务期限	备注	回款主体安排	是否涉及第三方回款	是否异常
		族彝族自治县人民法院、孟连傣族拉祜族自治县人民法院、澜沧拉祜族自治县人民法院、西盟低族自治县人民法院						
4	云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院	云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院、瑞丽市人民法院、芒市人民法院、梁河县人民法院、盈江县人民法院	10	2018.04.28-2019.04.27	到期后,继续由云南省德宏傣族景颇族自治州中级人民法院与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否
5	河池万奇办公设备有限公司	河池市中级人民法院、河池市金城江区人民法院、河池市宜州区人民法院、罗城仫佬族自治县人民法院、环江毛南族自治县人民法院、南丹县人民法院、天峨县人民法院、东兰县人民法院、巴马瑶族自治县人民法院、凤山县人民法院、都安瑶族自治县人民法院、大化瑶族自治县人民法院	61	2018.03.31-2019.03.30	到期后,继续由河池万奇办公设备有限公司与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否
6	宁夏回族自治区高级人民法院	宁夏回族自治区高级人民法院、银川市中级人民法院、银川市兴庆区人民法院、银川市西夏区人民法院、银川市金凤区人民法院、永宁县人民法院、贺兰县人民法院、灵武市人民法院、石嘴山市中级人民法院、石嘴山市大武口区人民法院、石嘴山市惠农区人民法院、平罗县人民法院、吴忠市中级人民法院、吴忠市利通区人民法院、青铜峡市人民法院、盐池县人民法院、同心县人民法院、红寺堡开发区人民法院、固原市中级人民法院、固原市原州区人民法院、西吉县人民法院、隆德县人民法院、泾源县人民法院、彭阳县人民法院、中卫市中级人民法院、中卫市沙坡头区人民法院、中宁县人民法院、海原	41	2018.05.23-2019.05.22	到期后,继续由宁夏回族自治区高级人民法院与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否

序号	统筹签约的合同主体	涉及法院名称	统筹签约的法庭数量(间)	服务期限	备注	回款主体安排	是否涉及第三方回款	是否异常
		县人民法院、银川铁路运输法院						
7	青海省果洛藏族自治州中级人民法院	青海省果洛藏族自治州中级人民法院、班玛县人民法院、甘德县人民法院、达日县人民法院、久治县人民法院、玛多县人民法院	6	2018.12.15-2019.12.14	到期后,由各个基层法院分别与发行人签订合同	各自承担单独回款	是	否
8	林芝市中级人民法院	林芝市中级人民法院、林芝市巴宜区人民法院、工布江达县人民法院、米林县人民法院、墨脱县人民法院、波密县人民法院、察隅县人民法院、朗县人民法院	8	2018.11.23-2019.11.22	到期后,继续由林芝市中级人民法院与发行人统一签订合同	各自承担单独回款	是	否
9	阿坝藏族羌族自治州中级人民法院	阿坝藏族羌族自治州中级人民法院、马尔康市人民法院、金川县人民法院、小金县人民法院、阿坝县人民法院、若尔盖县人民法院、红原县人民法院、壤塘县人民法院、汶川县人民法院、理县人民法院、茂县人民法院、松潘县人民法院、九寨沟县人民法院、黑水县人民法院	20	2018.03.31-2019.03.30	到期后,由各个基层法院分别与发行人签订合同	合同主体统一回款	否	否
10	兰州市中级人民法院	兰州市中级人民法院、兰州市城关区人民法院、兰州市七里河区人民法院、兰州市安宁区人民法院、兰州市西固区人民法院、兰州市红古区人民法院、永登县人民法院、皋兰县人民法院、榆中县人民法院、兰州新区人民法院	15	2018.12.25-2019.12.24	到期后,继续由兰州市中级人民法院与发行人统一签订合同	合同主体统一回款	否	否
11	蚌埠市中级人民法院	蚌埠市中级人民法院、蚌埠市子龙湖区人民法院、蚌埠市蚌山区人民法院、蚌埠市禹会区人民法院、蚌埠市淮上区人民法院、怀远县人民法院、五河县人民法院、固镇县人民法院	26	2017.12.28-2019.06.05	到期后,由各个基层法院分别与发行人签订合同	各自承担单独回款	是	否
12	山东晶森系统集成有限公司	泰安市中级人民法院、泰安市泰山区人民法院、泰安市岱岳区人民法院、新泰市人民法院、宁阳县人民法院、肥城市人民法院、东平县人民法院、泰安高新技术产业开发区人民法院	8	2019.01.01-2019.12.31	到期后,由各个基层法院分别与发行人签订合同	合同主体统一回款	否	否

序号	统筹签约的合同主体	涉及法院名称	统筹签约的法庭数量(间)	服务期限	备注	回款主体安排	是否涉及第三方回款	是否异常
2018 年统筹签约的法庭数量小计			275	-	-	-	-	-
占 2018 年末服务的法庭数量比例			1.67%	-	-	-	-	-

由上表可知，报告期各期，发行人统筹签约的法庭数量分别为 275 间、282 间和 219 间，占各期末服务的法庭数量比例分别为 1.67%、1.22%和 0.82%，占比较小且逐年下降，符合实际情况，具有合理性，且不存在异常。

3、招股说明书有关第三方回款仅包括“通过财政国库支付中心回款”“通过客户员工回款”“通过发行人业务人员回款”三种情形的披露信息是否完整。

根据《首发业务若干问题解答》问题 43 对第三方回款的定义，“第三方回款通常是指发行人收到的销售回款的支付方（如银行汇款的汇款方、银行承兑汇票或商业承兑汇票的出票方或背书转让方）与签订经济合同的往来客户（或实际交易对手）不一致的情况。”

报告期内，发行人部分统筹签约的合同中存在上级法院客户协同下辖基层法院以上级法院作为合同主体统筹签署合同，各家法院各自承担并单独向发行人进行支付款项的情形（以下简称“该情形”）。按照实质重于形式的原则，对于该情形统筹签约，实际服务对象系各基层法院，发行人收到的销售回款的支付方亦为相应的各基层法院，与实际服务对象（即实际交易对手）一致，因此之前未将该情形认定为第三方回款。

根据谨慎性原则，现将该情形纳入第三方回款统计范畴，即将上级法院协同下辖基层法院以上级法院作为合同主体与发行人进行统筹签约，各自承担费用且单独回款的情形，作为“统筹签约涉及的第三方回款”。报告期各期，统筹签约涉及的第三方回款金额分别为 119.70 万元、151.70 万元和 66.50 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.66%、0.61%和 0.22%，占比极其微小且逐年降低。

发行人合同签订方主要为法院客户，同时存在少量非法院客户，报告期内存在回款方与合同签订方不一致情形，主要为通过各级财政国库支付中心、统筹签约涉及的第三方回款、客户员工以及公司业务人员进行回款。

各类第三方回款金额及占营业收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
通过财政国库支付中心回款	6,803.90	7,918.78	6,811.85
统筹签约涉及的第三方回款	66.50	151.70	119.70
通过客户员工回款	59.30	31.90	74.00
通过发行人业务人员回款	-	2.20	4.40
第三方回款金额合计	6,929.70	8,104.58	7,009.95
营业收入	30,666.84	24,941.18	18,177.23
第三方回款占营业收入比例	22.60%	32.49%	38.56%

2018 年度、2019 年度以及 2020 年度第三方回款占营业收入的比例分别为 38.56%、32.49%以及 22.60%，报告期内呈持续下降趋势。其中，报告期内通过个人（客户员工或发行人业务人员）进行回款的金额分别为 78.40 万元、34.10 万元以及 59.30 万元，占营业收入的比重分别为 0.43%、0.14%以及 0.19%，报告期内金额及占比均较小。

报告期各期，统筹签约涉及的第三方回款金额及占第三方回款的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
统筹签约涉及的第三方回款金额	66.50	151.70	119.70
第三方回款总金额	6,929.70	8,104.58	7,009.95
占比	0.96%	1.87%	1.71%

报告期内，统筹签约涉及的第三方回款主要原因系上级法院协同下辖基层法院以上级法院作为合同主体与发行人进行统筹签约，各自承担费用且单独向发行人进行付款，从而导致回款单位与合同主体不一致的情形。2018 年、2019 年以及 2020 年，统筹签约涉及的第三方回款金额占第三方回款总额的比重分别为 1.71%、1.87%以及 0.96%，占比较小。上述情形符合发行人实际经营情况，具有合理性。

（二）补充说明报告期各期公司销售人员的分布情况，结合公司以“地推”为主的销售方式等详细分析是否与公司各期客户地域分布、各期差旅费支出相匹配。

1、匹配性分析

公司庭审公开业务服务的终端客户均为法院客户。报告期各期末，发行人庭审公开业务的销售人员及服务法院的地域分布情况如下：

单位：家、人、家/人

区域	2020.12.31			2019.12.31			2018.12.31		
	服务法院数量	销售人员数量	人均服务法院的数量	服务法院数量	销售人员数量	人均服务法院的数量	服务法院数量	销售人员数量	人均服务法院的数量
华东地区	626	14.55	43.01	602	16.88	35.66	463	15.30	30.26
华南地区	305	6.05	50.40	300	8.06	37.20	296	7.39	40.07
华中地区	231	6.32	36.56	225	7.76	28.98	200	5.09	39.32
华北地区	250	14.45	17.30	238	8.74	27.23	166	6.61	25.11
东北地区	222	7.45	29.79	219	7.66	28.57	217	4.99	43.51
西北地区	295	10.45	28.22	300	10.61	28.28	279	10.48	26.63
西南地区	540	11.72	46.08	511	13.27	38.50	531	11.15	47.64
合计	2,469	71.00	34.77	2,395	73.00	32.81	2,152	61.00	35.28

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，发行人主要以“地推”为主的销售方式拓展庭审公开业务的新签客户。对于新客户的开拓，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。在法院认可公司的服务效果后，与客户签订常态化使用的服务合同。

报告期各期，公司庭审公开业务处于成熟期，服务法院数量呈缓慢增长态势。从公司客户地域分布来看，报告期内，分布在华东、华南、西南等地区的销售人员人均服务法院的数量整体较多，主要原因系报告期内该等地区主要为存量续签或扩庭客户，发行人市场覆盖率较高，新增客户数量较少，公司无需安排大量销售人员实地进行地推式售卖；报告期内，分布在华北、西北、东北等地区的销售人员人均服务法院的数量相对较少，主要原因系发行人主要竞争对手在庭审公开业务领域覆盖的主要区域为新疆、黑龙江、天津、河北等地，截至报告期末，竞争对手在上述区域覆盖的法院数量约为 700 家左右，区域内市场竞争较为激烈，发行人客户市场占有率低于华中南等区域。综上，公司销售人员的分布情况与各期客户地域分布相匹配，具有合理性。

从公司各期差旅费支出情况来看,2018年、2019年以及2020年,发行人销售费用中的差旅费金额分别为345.07万元、446.32万元以及277.53万元,2018年至2019年,随着公司主营业务覆盖法院规模的不断扩大以及公司业绩的不断提升,公司销售团队的人数整体呈上升趋势,销售人员平均出差次数也相应增加,从而导致销售费用中差旅费有所增加。报告期各期末,公司庭审公开业务服务法院的数量分别为2,152家、2,395家和2,469家,近三年末,公司庭审公开业务服务的法院客户数量的增长率分别为25.85%、11.29%和3.09%,从签约法院客户数量的增速来看,随着公司服务法院数量的日趋增加及全国法院客户市场份额陆续瓜分完毕,新增客户的数量逐年减少,服务法院客户数量的增速呈逐年下降趋势并将达到饱和状态,未来通过该地推模式获取新客户的空间本已不大。而对于原有法院客户续约及扩庭来说,基于良好的合作历史,所需要的销售人员出差联络频率显著低于新开发法院客户,加之受新冠肺炎疫情影响,销售人员减少了拜访客户的频次,2020年差旅费支出较往年有所下降。综上,发行人差旅费支出变动趋势与业务规模变动趋势存在差异符合公司实际销售情况,具有合理性。

2、同行业可比公司情况对比分析

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	2020年末			2019年末			2018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
久其软件(002279.SZ)	131	2,726	4.81%	153	3,208	4.77%	170	2,894	5.87%
久其软件(002279)之子公司华夏电通(873588.NQ)	41	304	13.49%	46	347	13.26%	未披露	未披露	未披露
华宇软件(300271.SZ)	587	7,797	7.53%	535	7,339	7.29%	413	6,034	6.84%
新视云	71	711	9.99%	73	518	14.09%	61	330	18.48%
平均值	/	/	8.95%	/	/	9.85%	/	/	10.40%

注:久其软件(002279.SZ)和华宇软件(300271.SZ)相关数据分别来自其2018年至2020年报;华夏电通(873588.NQ)2019年末和2020年末相关数据来自其2020年年报,

2018 年末相关数据未披露。

由上表可知，报告期各期，发行人销售人员数量占员工总数的比例分别为 18.48%、14.09%和 9.99%，占比高于同行业可比公司平均水平，主要原因系：（1）发行人员工总数远低于久其软件和华宇软件，从而导致销售人员占比相对较高；（2）由于发行人主要客户为全国各级法院，分散在全国各地，而同行业可比公司如久其软件客户覆盖区域相对较小，故发行人需投入较高比例的销售人员以服务全国客户；（3）2019 年末，发行人销售人员占比与主营业务更为接近的久其软件之子公司华夏电通差异较小，2019 年下半年起，发行人开始商业化推出司法辅助送达业务，作为公司重点发展的业务方向之一，进行了大量的人员投入，从而导致 2020 年末销售人员占比低于华夏电通，但与同行业平均水平较为接近。

总体而言，报告期内，随着主营业务规模的不断扩大，发行人销售人员数量占比逐年下降，与同行业平均占比变化趋势一致，且逐渐接近于同行业占比，符合行业特点以及公司实际经营情况，具有合理性。

（三）补充披露报告期内“设备销售收入+运维服务收入”和“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费”两种模式的收入金额、占比等情况，说明两种模式下的差异，包括定价、服务内容、服务期、成本支出、收入确认方式等差异情况，“设备销售收入+运维服务收入”中“运维服务收入”是否归类为“提供服务”的营业收入，庭审公开业务中“设备销售”的收入是否全部来自“设备销售收入+运维服务收入”模式下的收入。

1、公司两种销售模式的形成过程

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，也即江苏地区的业务模式系“设备销售收入+运维服务收入”（以下简称“设备销售模式”）。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“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费”（以下简称“服务模式”），该模式下服务搭载的设备（包含软件）所有权不发生转移。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“设备销售收入+运维服务收入”模式，省外地区则主要实行“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费”的模式。

2、发行人报告期内“设备销售模式”和“服务模式”收入金额及占比具体情况

单位：万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备销售模式	设备销售	236.26	1.00%	365.17	1.73%	1,813.01	10.55%
	运维服务	533.85	2.27%	573.70	2.72%	540.48	3.14%
	小计	770.11	3.27%	938.87	4.45%	2,353.49	13.69%
服务模式	提供服务	22,746.09	96.73%	20,141.80	95.55%	14,837.16	86.31%
合计		23,516.19	100.00%	21,080.67	100.00%	17,190.66	100.00%

总体来看，“设备销售模式”中“设备销售收入”的金额逐年下降，原因系随着庭审公开在江苏各级法院的不断普及，当期江苏法院客户对庭审公开设备需求增速放缓，从而导致庭审公开设备销售业务收入有所降低；“运维服务收入”的金额报告期内较为稳定，主要原因系在设备销售的模式下，该运维服务是以法院为单位收取年服务费，同时报告期内江苏地区法院客户的数量以及服务收费标准未发生较大变化，“运维服务收入”的金额也较为稳定。“服务模式”由于服务客户数量众多，是公司庭审公开业务收入的重要来源，同时得益于服务法院以及法庭数量的不断增加，报告期内“服务模式”业务的收入也逐年增加。

3、“设备销售模式”和“服务模式”在定价、服务内容、服务期、收入确认方式等方面的差异对比情况

项目	设备销售收入+运维服务收入 (设备销售模式)	提供庭审公开整体服务并收取服务及 运维费(服务模式)
定价方式	该模式下的收费主要由设备销售价格和运维服务价格组成。其中，设备销售的定价主要参考设备成本、市场行情，同时结合客户接受程度、法庭信息化基础、谈判结果和招投标等因素的影响确定最终价格。运维服务收入定价则主要采用成本导	该模式下公司采用了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、云平台资源使用费等。在阶梯价格的原则上，同时结合地区差异、法庭信息化基础、谈判结果和招投标等因素的影响，具体价格

项目	设备销售收入+运维服务收入 (设备销售模式)	提供庭审公开整体服务并收取服务及 运维费(服务模式)
	向的定价策略,主要考虑因素包括人员配置成本、网络资源费、云平台资源使用费等,原则上不超过5万元/院/年。	各地略有差异。
	报告期各期,“服务模式”下提供服务的整体价格分别为13,321.71元/庭/年、11,272.17元/庭/年和10,229.71元/庭/年,“设备销售模式”下提供服务的单价分别为2,498.96元/庭/年、2,044.65元/庭/年和1,797.46元/庭/年。“服务模式”下收取的服务及运维费价格不同于“设备销售模式”中的运维服务价格,主要原因是两种模式下的成本构成不同,具体差异如下:(1)“服务模式”的定价中包含了设备折旧成本、设备初装成本,而“设备销售模式”下,其运维服务成本不包含专用设备折旧,前述与设备相关的成本均包含在“设备销售收入”中,不体现在该模式的“运维服务收入”价格中;(2)“设备销售模式”下,发行人为客户提供3年的设备质保期,该等质保属于保证类质保,后期相关质保费用归属于销售费用的售后费用中,该部分费用支出已在“设备销售收入”的定价中考虑,不体现在“设备销售模式”下的“运维服务收入”中;而“服务模式”中因设备所有权不发生转移,与设备相关的成本均考虑在服务及运维费的定价中。此外,“设备销售模式”下的运维服务收入定价,在市场开拓前期,由于单个法院开通庭审直播的法庭数量较少,公司定价策略为按庭收费,随着庭审公开的普及,江苏地区法院客户几乎实现了全院全庭开通庭审直播,结合江苏地区各法院开通庭审直播的法庭数量(各院平均开通庭审直播的法庭数量接近30间)及前期已支付的设备费,经法院客户提出并与公司协商后,公司修改了该模式下的运维服务收入定价策略,将运维服务收入的定价统一调整为按院收费(与开通直播的法庭数量无关),原则上不超过5万元/院/年。综上,“服务模式”下平均单庭收取的服务及运维费要高于“设备销售模式”下的运维服务收入。	
服务内容	两类模式均属于发行人“庭审公开服务”,主要服务内容为通过法院的法庭或机房部署公司自主研发的庭审直播编码器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,借助法院已有的运营商互联网线路通道与公司建设云平台资源联通形成端到端的技术支撑能力,为各地法院提供庭审实况的直播、录播、云端存储等。两种模式在庭审公开的服务内容上不存在实质性差异。	
服务期	设备销售与运维服务合同分开签署,运维服务合同一般一年一签,到期续签。	报告期内,服务合同签订期限主要为一年一签,到期续签。 2020年之前,除个别省份部分客户主动要求签署长约合同外,公司服务合同一般为一年一签;为了进一步巩固客户基础,降低续签成本,集中更多销售力量推广新业务,2020年以来,公司主动增加两年以上服务期限的长约合同的签订,服务合同的最长服务期限为3年。 2020年末,公司服务期限在两年以上的长约合同数量占比为23.64%。
收入确认方式	“设备销售模式”中“设备销售收入”属于在某一时刻履行的履约义务,应当在客	“服务模式”属于在某一时段(服务期)内履行履约义务。公司所提供的服务的

项目	设备销售收入+运维服务收入 (设备销售模式)	提供庭审公开整体服务并收取服务及 运维费(服务模式)
	户取得相关庭审公开设备控制权时点确认收入,即按照合同约定,将符合要求的庭审公开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。 “设备销售模式”中“运维服务收入”属于在某一时段(服务期)内履行履约义务。公司所提供的服务的履约义务随着服务时间的流逝而被履行,因此根据投入法,公司依据提供庭审公开服务的时间进度确定履约进度,即在有效服务期内,按照直线法分期确认相关技术服务收入。其中,针对新增客户,由于还需完成相关庭审直播设备的安装部署,因此,公司按照合同签订时点、相关设备安装调试完毕并取得客户验收单据时点以及合同约定的服务期限起始时点孰晚,来确定有效服务期的起始时点。	履约义务随着服务时间的流逝而被履行,因此根据投入法,公司依据提供庭审公开服务的时间进度确定履约进度,即在有效服务期内,按照直线法分期确认相关技术服务收入。其中,针对新增客户,由于还需完成相关庭审直播设备的安装部署,因此,公司按照合同签订时点、相关设备安装调试完毕并取得客户验收单据时点以及合同约定的服务期限起始时点孰晚,来确定有效服务期的起始时点。

4、“设备销售模式”和“服务模式”两种业务模式成本支出对比分析

报告期内,发行人两种模式具体成本支出及构成明细如下所示:

单位:万元

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备销售 模式	设备销售	48.92	1.19%	67.61	1.78%	239.17	7.62%
	运维服务	371.19	9.04%	326.50	8.60%	283.70	9.04%
	小计	420.11	10.23%	394.11	10.38%	522.87	16.66%
服务模式	提供服务	3,686.79	89.77%	3,401.92	89.62%	2,616.62	83.35%
合计		4,106.90	100.00%	3,796.04	100.00%	3,139.49	100.00%

2018 年度、2019 年度以及 2020 年度,发行人“设备销售模式”下成本分别为 522.87 万元、394.11 万元以及 420.11 万元,占庭审公开业务成本的比例为 16.66%、10.38%以及 10.23%。其中,设备销售的成本分别为 239.17 万元、67.61 万元以及 48.92 万元,占庭审公开业务成本的比例为 7.62%、1.78%以及 1.19%;运维服务的成本分别为 283.70 万元、326.50 万元以及 371.19 万元,占庭审公开业务成本的比例为 9.04%、8.60%以及 9.04%。2018 年度、2019 年度以及 2020

年度，“服务模式”下成本分别为 2,616.62 万元、3,401.92 万元以及 3,686.79 万元，占庭审公开业务成本比例为 83.35%、89.62%以及 89.77%。总体来看，两种模式下成本支出变动与收入变动基本匹配。

报告期内，两种业务模式具体成本构成明细如下：

单位：万元

“设备销售模式” -设备销售	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	31.73	64.86%	50.38	74.52%	185.59	77.60%
人工成本	11.19	22.87%	12.11	17.91%	33.96	14.20%
差旅费	5.82	11.90%	5.12	7.57%	19.62	8.20%
其他	0.18	0.37%	-	-	-	-
合计	48.92	100.00%	67.61	100.00%	239.17	100.00%

报告期内，“设备销售模式”中设备销售业务为客户提供庭审直播相关设备，成本构成中材料费和人工成本占比较高，人工成本主要系首次安装部署调试耗费的人工，2018 年度、2019 年度以及 2020 年度合计占比为 91.80%、92.43%以及 87.73%。

单位：万元

“设备销售模式” -运维服务	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	34.31	9.24%	16.86	5.16%	21.46	7.56%
人工成本	129.39	34.86%	128.4	39.33%	145.5	51.29%
差旅费	28.77	7.75%	21.46	6.57%	29.12	10.26%
网络资源费用	75.85	20.43%	55.92	17.13%	40.86	14.40%
合作运营费用(天平阳光)	101.54	27.36%	99.59	30.50%	46.58	16.42%
其他	1.32	0.36%	4.27	1.31%	0.18	0.06%
合计	371.19	100.00%	326.5	100.00%	283.7	100.00%

“设备销售模式”下的运维服务由于设备销售已完成，成本支出中材料费占比较低，人工成本及网络资源费用、合作运营费用等占比较高，2018 年度、2019 年度以及 2020 年度合计分别为 82.11%、86.96%以及 82.65%；其中，人工成本

主要为客户服务期内运行、维护、监控及售后服务过程中耗费的人工等；网络资源费用为庭审直播所需的网络流量费用；合作运营费用则主要系公司按照《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。

单位：万元

服务模式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	262.52	7.12%	231.11	6.79%	191.37	7.31%
人工成本	1,011.32	27.43%	1,164.73	34.24%	926.96	35.43%
差旅费	192.31	5.22%	289.2	8.50%	231.03	8.83%
专用设备折旧费	726.04	19.69%	580.83	17.07%	380.57	14.54%
网络资源费用	642.1	17.42%	440.29	12.94%	270.37	10.33%
合作运营费用（天平阳光）	754.16	20.46%	645.84	18.98%	565.53	21.61%
其他	98.34	2.67%	49.93	1.47%	50.8	1.94%
合计	3,686.79	100.00%	3,401.92	100.00%	2,616.62	100.00%

“服务模式”下，由于庭审直播系统设备的所有权不会转移给法院用户，成本支出中材料费的占比较低，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，与“设备销售模式”的设备销售部分材料费占比较高的情况存在差异。相应的，在制造费用中，“服务模式”在“设备销售模式”的基础上增加了一部分专用设备折旧费，主要系庭审直播专用设备的折旧费，2018 年度、2019 年度以及 2020 年度分别占比为 14.54%、17.07%以及 19.69%。报告期内公司服务客户以及法庭规模不断扩大，所需专用设备数量与金额也相应增加，因此，设备折旧费金额与占比逐年提升具有合理性。

综上所述，“设备销售模式”与“服务模式”在服务内容、实际服务期限等方面不存在本质差异。两种模式在定价、成本支出及收入确认方式上存在一定差异。首先，定价方面，两种模式的主要差异在于“设备销售模式”定价同时包含设备售价和服务费，而“服务模式”则主要为同一法院不同法庭数量基础下阶梯定价的年服务费；其次，成本支出方面，两种模式的差异在于“设备销售模式”下的设备销售业务因为包含专用设备的成本，造成了材料费占比较高，“服务模

式”下材料费因为不包含专用设备的成本，造成了材料费占比较低，但专用设备形成固定资产，以折旧费的形式增加了制造费用；最后，收入确认方式上，“设备销售模式”中“运维服务收入”与“服务模式”均属于在某一时段（服务期）内履行履约义务，发行人在有效服务期内按照直线法分期确认相关服务收入，二者没有显著差异；而“设备销售模式”中“设备销售收入”则属于在某一时点履行的履约义务，发行人在客户取得相关庭审公开设备控制权时点确认收入。

5、关于“运维服务收入”的归属及“设备销售收入”的来源

公司庭审公开业务的两种销售模式中，“服务模式”下，公司不存在销售设备的情形，“设备销售模式”下，公司直接销售对象分为法院客户或第三方集成商客户两种类型，若公司与法院客户直接签署销售合同的，公司同时向法院客户提供设备销售和运维服务；若公司与第三方集成商客户签订销售合同的，可能存在设备销售合同及运维服务合同签署主体分离的情形，即公司与第三方集成商客户签订设备销售合同，与终端使用法院直接签署运维服务合同。因此，公司庭审公开业务对于终端法院客户，不存在只有设备销售而无运维服务的情形。

如前所述，“设备销售模式”中“运维服务收入”在服务期、服务内容等方面与“服务模式”不存在实质性差异，因此发行人将“运维服务收入”归类为庭审公开业务“提供服务”的营业收入。而“服务模式”下并不涉及庭审直播专用设备的所有权转移，不存在设备销售的情形。因此，庭审公开业务中“设备销售”的收入全部来自于“设备销售模式”下的“设备销售收入”。

（四）量化分析并补充披露报告期内公司的庭审公开服务业务收入金额持续增长，但是各期人工成本的金额基本稳定（2020 年略有下降）、占比持续下降的原因。

报告期内，发行人庭审公开服务业务总成本及其中的人工成本情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
庭审公开服务业务总成本	4,057.98	3,728.43	2,900.32
其中：人工成本	1,140.71	1,293.13	1,072.46
占比	28.11%	34.68%	36.98%

报告期各期，发行人庭审公开服务业务人工成本分别为 1,072.46 万元、

1,293.13 万元和 1,140.71 万元，占庭审公开服务业务总成本比例分别为 36.98%、34.68%和 28.11%，金额基本稳定（2020 年略有下降），占比持续下降，主要原因系如下几点：

1、庭审公开服务续签收入占比上升

报告期内，发行人庭审公开服务业务中续签、新签（包含扩庭）的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
庭审公开服务续签收入	18,284.03	78.54%	12,854.50	62.05%	5,876.30	38.21%
庭审公开服务新签收入	4,995.91	21.46%	7,861.00	37.95%	9,501.35	61.79%
合计	23,279.94	100.00%	20,715.50	100.00%	15,377.65	100.00%

报告期各期，发行人庭审公开服务续签收入分别为 5,876.30 万元、12,854.50 万元和 18,284.03 万元，占庭审公开服务业务总收入的比例分别为 38.21%、62.05%和 78.54%，各期续签收入金额及占比逐期显著增长，新签收入金额及占比相对逐年下降。最近两年，发行人庭审公开服务业务收入主要来源于续签收入。

从人工成本包含的范围来看，发行人庭审公开服务业务生产人员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，而续签业务人工成本仅包含提供现场售后服务以及后台运维所耗费的人工，因此报告期内随着续签业务收入占比的上升，人工成本占比逐年下降。

从规模经济效益来看，随着公司业务规模的不断扩大，实施人员的效率大幅度提升，单个实施人员可服务于同一片区的现场安装部署或者售后服务，因此，随着公司业务规模的不断扩大，实施及售后的人工成本占比下降。

2、疫情导致现场实施、售后以及后台运维与客服人员人均薪酬有所下降

报告期内，发行人庭审公开及智能法庭等业务涉及的生产人员总薪酬、生产人员平均数量及人均薪酬情况如下：

单位：庭、万元、人

项目	2020 年	2020 年 增长率	2019 年	2019 年 增长率	2018 年
生产人员总薪酬①	1,513.65	4.08%	1,454.28	28.04%	1,135.81
现场实施人员数量②	74.50	7.19%	69.50	10.32%	63.00
装配、运维与客服人员数量③	61.50	23.00%	50.00	17.65%	42.50
生产人员平均数量④=②+③	136.00	13.81%	119.50	13.27%	105.50
人均薪酬⑤=①/④	11.13	-8.55%	12.17	13.00%	10.77

注：发行人庭审公开及智能法庭等业务涉及的生产人员主要包括现场实施人员以及装配、运维与客服人员，平均数量取期初与期末人数的算术平均值

由上表可知，2018 年、2019 年及 2020 年，相关生产人员总薪酬分别为 1,135.81 万元、1,454.28 万元及 1,513.65 万元，薪酬水平逐年增长，但 2020 年较上年增速有所放缓；生产人员平均数量逐年稳步增长，各期增幅超过 13%；报告期各期，相关生产人员人均薪酬分别为 10.77 万元、12.17 万元及 11.13 万元，2019 年人均薪酬较 2018 年增长了 13.00%，但 2020 年人均薪酬较 2019 年减少了 8.55%，主要原因系：一方面，受新型冠状病毒肺炎疫情影响，发行人当期现场实施及售后人员出差频率大幅降低，相应现场实施及售后的绩效奖励有所减少；另一方面，疫情期间，政府出台相关企业社保减免政策，也在一定程度上导致了发行人当期庭审公开服务业务人均薪酬降低。总体来看，庭审公开服务业务各期人工成本的金额变动趋势与现场实施、售后以及后台运维与客服人员人均薪酬走势基本一致，具有匹配性。

3、庭审公开服务业务主营业务成本中网络资源费、合作运营费等构成项目增加更为显著

报告期各期，发行人庭审公开服务的成本构成具体如下：

单位：万元

主营业务 成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料费	296.83	7.31%	247.97	6.65%	212.83	7.34%
人工成本	1,140.71	28.11%	1,293.13	34.68%	1,072.46	36.98%
差旅费	221.08	5.45%	310.67	8.33%	260.15	8.97%
专用设备折旧费	726.04	17.89%	580.82	15.58%	380.57	13.12%
网络资源费用	717.95	17.69%	496.21	13.31%	311.23	10.73%
合作运营费用(天)	855.71	21.09%	745.43	19.99%	612.11	21.10%

主营业务 成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
平阳光)						
其他	99.66	2.46%	54.20	1.45%	50.98	1.76%
合计	4,057.98	100.00%	3,728.43	100.00%	2,900.32	100.00%

从发行人业务模式以及成本性态来看,人工成本属于相对固定成本,其变化与人员数量变化直接相关,但与公司业务规模的变化敏感度不高,而专用设备折旧费、网络资源费以及合作运营费用属于变动成本,随着公司业务规模的不断扩大,提供服务的专用设备数量、云流量服务费以及相应的合作运营费均相应增加,也导致了人工成本占比相对下降。

综上,报告期内公司的庭审公开服务业务收入金额持续增长,但各期人工成本的金额基本稳定(2020 年略有下降)、占比持续下降的原因主要系:(1)庭审公开服务续签收入占比上升;(2)疫情导致现场实施、售后以及后台运维与客服人员人均薪酬有所下降;(3)庭审公开服务业务主营业务成本中网络资源费、合作运营费等构成项目增加更为显著,具有合理性。

(五) 补充披露报告期各期公司首次安装部署调试、提供现场售后服务以及后台运维的人员数量结构情况,公司是否需要委派人员长期驻场服务。

1、实施、售后及后台运维人员结构

报告期各期,公司庭审公开以及智能法庭业务所涉及的首次安装部署调试、提供现场售后服务及后台运维人员的数量结构如下:

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数(人)	占比	人数(人)	占比	人数(人)	占比
实施、售后人员	76	10.69%	73	14.09%	66	20.00%
其中:华东地区	24	3.38%	27	5.21%	33	10.00%
华南地区	7	0.98%	9	1.74%	7	2.12%
华中地区	12	1.69%	8	1.54%	6	1.82%
华北地区	8	1.13%	8	1.54%	4	1.21%
东北地区	5	0.70%	4	0.77%	3	0.91%
西北地区	7	0.98%	7	1.35%	4	1.21%
西南地区	13	1.83%	10	1.93%	9	2.73%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数(人)	占比	人数(人)	占比	人数(人)	占比
后台运维人员	68	9.56%	55	10.62%	45	13.64%
小计	144	20.25%	128	24.71%	111	33.64%

公司实施首次安装部署调试的人员与提供现场售后服务的人员为同一批人员，统称为实施、售后人员，实施、售后人员的服务内容主要包括设备安装调试、使用培训、故障检修及巡检。其中，庭审直播设备安装调试是指实施人员为首次安装设备的客户进行设备连接及安装调试；使用培训指实施人员在首次安装或在法院客户内部人员更换时，为其提供设备使用的培训服务；故障检修是指在无法完成远程故障解决的情况下，根据后台调度安排，由实施、售后人员完成相关现场检修及故障处理工作；巡检主要是在法院客户有重大保障需求的情况下（如举办大型直播活动前）或根据法院客户的设备运行情况，上门开展对设备运行情况的检查及维护工作。

公司后台运维人员主要指后台客服人员及技术支持人员，其服务内容主要包括直播监控、客户问题的收集、远程解决和运维调度等。客服人员通过直播实时监控、接听 400 服务电话或收到经由销售人员反馈的客户需求后，对客户反馈的故障问题作出初步判断，根据故障分级处理机制，对于平台类、操作类、软件类等可远程解决的问题，直接由后台运维人员提供远程解决方案，若远程解决无法实现故障排除的（如硬件类问题），则通过智能调度由前述的实施、售后人员通过现场解决的方式来完成。

报告期各期末，上述实施、售后及后台运维人员数量分别为 111 人、128 人及 144 人，占各期末总人数的比例分别为 33.64%、24.71%及 20.25%，人员数量增长缓慢且占比逐年下降，主要原因如下：（1）经过了前期的快速发展后，报告期内公司庭审公开业务进入市场成熟期，每年新扩庭数量增速放缓，对于新扩庭所需的设备初装的工作量需求下降，且法院扩庭不需要另行培训，此外，公司绝大多数售后问题均可通过线上解决，2021 年以来，公司远程解决率保持在 80% 以上，在很大程度上降低了对现场执行人员的数量需求，因此，公司对实施人员的需求不会出现大幅增长；（2）公司自主研发了直播监控、服务监控和服务智能调度系统等系统平台，实现对云平台、直播状态、直播质量等进行实时监控、

并借助视频图像分析算法技术自动识别有缺陷的直播。根据服务人员的位置、故障历史数据、法院地理位置及交通状况等对售后工单进行智能调度,极大地提升了服务效率;(3)为了快速响应客户需求,公司对现场实施及售后人员实行驻地管理,平均每省配置的现场实施及售后人员约为 2-3 名,华东、华中、西南等业务量较大的区域配置的人员相对较多,现场人员在完成区域内现场服务的同时,根据公司智能调度系统的安排,接受公司统一调度,服务人员数量与其服务区域内的法院数量或法庭数量不存在线性匹配关系;(4)经过技术的不断完善,公司设备及云平台技术稳定,直播故障率低,对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。上述人员需求的变化是公司规模效应的体现,也是公司经营中的一种目标追求,与公司业务发展的规模、阶段相匹配,符合公司的技术水平及业务发展特点。

2、驻场人员情况

截至报告期末,公司各地驻场人员分布情况如下:

驻场性质	驻场人数(人)	驻场法院
技术驻场	7	6 个中级人民法院、1 个高级人民法院
客服驻场	25	23 个高级人民法院、1 个中级人民法院
送达驻场	91	各级法院 71 家

公司向部分客户提供的驻场服务并非公司的标准化服务内容,根据法院客户的业务需求,公司委派的长期驻场人员主要分三类,包括技术驻场、客服驻场和送达驻场。

(1) 技术驻场

技术驻场是公司为了实现对客户需求的快速响应,进一步提升客户服务满意度,为该区域内业务合同金额合计超过 100 万元(如以“市”为单位,该市区域内所有法院客户的签约合同总额超过 100 万元)的客户提供的可选服务项,驻场单位主要为各地中级人民法院,服务范围为该区域内所有签约法院。客户根据自身需求,在满足条件的情况下,可以选择要求公司提供技术驻场服务,驻场人员优先为该区域内的所有签约法院提供庭审直播正常运营所需的技术保障服务,满足条件的区域(或法院)未提出驻场服务要求的,公司不派驻技术驻场人员,相

关的运维服务接受公司统一调度安排。技术驻场的实质是驻地法院为相关驻场技术人员提供办公工位，驻场人员优先服务驻地法院，并在优先满足驻地法院技术服务需求的前提下，接受公司统一调度，公司不向驻场法院另行收取技术驻场服务费。

（2）客服驻场

客服驻场是公司为了实现对客户需求的快速响应，进一步提升客户服务满意度，针对区域内全院全庭购买庭审公开设备或服务的客户提供的服务，驻场单位主要为各地高级人民法院，服务范围为该区域内所有签约法院。通过在高院的审管办驻场，提供本省直播的直播监控，以及解决本省法院的一些产品（主要是庭审直播方面）使用问题。客服驻场的服务内容与公司后台客服人员提供的服务内容不存在本质差别，驻场的目的是为了快速响应客户需求，提供针对性更强的服务，公司不向驻场法院另行收取客服驻场服务费。未达到公司客服驻场标准的法院客户，其后续运维服务由公司后台运维服务人员（非驻场）及相关实施人员统一提供服务。

（3）送达驻场

送达驻场与庭审直播业务没有直接关系，是因公司司法辅助送达业务需求，根据签约法院的要求，向签约法院派驻专项送达服务人员。法院客户根据自身需求（结合预算安排及自身工作人员的工作负荷），自行确定是否需要配置送达驻场人员及驻场人员的数量。送达驻场人员的主要工作包括：对接法官团队送达需求，协同后台送达中心完成电子、电话送达，接待上门自取、执行邮寄送达、协助完成公告送达，将送达回证返回给法官团队，提供送达数据报告等。法院要求配置驻场人员的情况下，送达服务的定价会相应提高。如法院无需配置送达驻场服务，则法院须安排专门人员负责对接法官团队，收集整理待送达任务，并将送达任务提交给公司进行电话/电子送达。

上述驻场人员的派驻是根据法院客户各自的业务需求或各区域内法院的业务规模进行的工作安排，并非所有客户均需派驻人员。其中，技术驻场以及客服驻场主要服务于庭审公开业务；送达驻场服务于司法辅助送达业务。

（六）结合庭审公开业务的设备销售单价、客户后期主要费用支出内容等

量化说明客户愿意接受公司以“提供服务”的方式进行交易的合理性，该模式与同行业竞争对手的业务模式存在差异的原因。

1、不同销售模式下，公司庭审公开业务产品/服务单价及客户后期费用支出情况

“设备销售模式”下，在一次性收取庭审公开业务设备销售收入后，客户每年需要另行支付运维服务费，公司业务开拓初期，由于法院开通庭审直播的法庭数量较少，公司以法庭为单位收费，单庭编解码机约 2 万元/套（不含网闸、摄像机等其他设备），单庭平台使用费为 2 万元/庭/年，随着法院开通庭审直播的法庭数量的增加，逐渐演变为以法院为单位收取平台使用费，标准为不超过 5 万元/院/年。除此以外，客户不存在其他后期费用。

“服务模式”下，客户按合同约定每年支付服务费，不存在其他后期费用。

“服务模式”在报告期各期平均单价分别为 1.33 万元/庭/年、1.13 万元/庭/年和 1.02 万元/庭/年，随着法院开通法庭数量的增加，公司在业务发展中逐渐形成了阶梯收费的定价模式，即法院开通直播服务的法庭数量越多，单庭平均服务价格越低。

2、两种模式下收费情况比较

公司成立之初采用的销售模式为“设备销售模式”，经过两年多的业务积累，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，销售模式调整为“服务模式”。报告期各期，公司庭审公开业务在两种模式下的平均单价比较情况如下：

庭审公开业务		2020 年度	2019 年度	2018 年度
设备销售模式	设备销售（万元/庭/套）	1.35	1.55	1.61
服务模式	提供服务（万元/庭/年）	1.02	1.13	1.33

报告期各期，两种模式下公司产品/服务的销售单价均呈整体下降趋势，总体而言，各期服务模式的销售单价均大幅低于设备销售模式，法院客户愿意接受公司主推的服务模式具有合理性。此外，法院客户愿意接受“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“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压力;(2)法院客户对于庭审公开业务的核心需求在于持续稳定的庭审直播服务,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。

3、“提供服务”模式与同行业竞争对手的业务模式存在差异的原因

报告期内,公司主要从事庭审公开业务、智能法庭业务以及其他智慧法院相关业务,主要客户为全国各级法院。目前,我国 A 股市场尚无主要以庭审公开服务为主营业务的上市公司。纵观行业内竞争对手,在庭审公开业务领域,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,与公司在江苏地区采用的“设备销售模式”大体一致。

公司现有的“设备销售模式”和“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。目前公司主要采用的“提供服务”的销售模式是公司深耕庭审公开业务领域多年,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,该商业模式的优点是与云平台资源使用、运维服务的提供及运营合作费用相匹配,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,庭审公开服务需要每年持续提供,因此服务业务的可持续性更强。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“服务模式”是符合行业实际情况及业务特点的。

(七)补充说明公司“运营中国庭审公开网”的具体含义,公司的权限范围,是否为庭审公开业务合同的履约义务之一,是否产生收入。

1、“运营中国庭审公开网”的具体含义

中国庭审公开网是在最高法统一领导和部署下建设的全国性平台,具备完善的技术规范、对接规范和业务规范,是庭审直播最权威也是最主要的播出平台。

发行人积极贯彻《关于人民法院庭审录音录像的若干规定》《关于推进司法公开三大平台建设的若干意见》《最高人民法院关于司法公开的六项规定》中“立案公开、庭审公开、执行公开、听证公开、文书公开、审务公开”等政策精神，严格遵循最高人民法院发布的《司法公开平台建设规范 第4部分：庭审公开平台建设规范》（FYB/T 52002.4-2017）行业标准对中国庭审公开网进行建设及运营。

《中国法院庭审公开网项目合作协议》及其补充协议中有关发行人“运营中国庭审公开网”涉及的主要履约义务如下：

（1）网站建设方面，中国法院网提供业务需求建议，新视云负责提供互联网新媒体平台资源（主要系法院频道及微博页签），以及合作项目的实际建设及运营投入，包括网站开发、测试、部署及运维工作等。

（2）网站运营方面，新浪网主要负责提供媒体资源（主要系法院频道及微博页签），新视云负责庭审视频直播的信号调试及播出监控工作，中国法院网配合进行监督审核。

（3）新视云负责为“中国法院庭审公开网”提供视频播放所需的服务器、带宽、存储等云计算环境支撑，确保直播平台稳定可靠，并根据要求将全部案件庭审视频录像无偿备份保存至人民法院新闻传媒总社所提供的存储环境。

基于《中国法院庭审公开网项目合作协议》及其补充协议对发行人相关履约义务的约定，公司“运营中国庭审公开网”主要含义包括：中国庭审公开网的运行维护和监控管理、云平台资源调度保障、提供案件播放数据统计与庭审公开数据分析以及其他线上活动支持等。

2、公司的权限范围

发行人依靠自身的技术能力和运营经验，协助最高人民法院建设和运营中国庭审公开网。根据《中国法院庭审公开网项目合作协议》及其补充协议的相关约定，公司“运营中国庭审公开网”的权限范围主要如下：

（1）中国庭审公开网的开发设计、运行维护和监控管理

发行人日常保障网站的正常运行，保证网站各项功能和后台数据接口的正常

使用和信息的及时更新，同时通过智能化手段监控网站的运行状态，包括网页的正常访问情况、视频的播放情况以及直播视频的音频、视频质量情况等。

（2）云平台资源调度保障

基于互联网云平台建立庭审视频流媒体中心，实现庭审视频资源的统一存储和调度。发行人充分利用云计算技术按需调度云平台的网络、带宽和存储资源，支持根据庭审案件的热度，动态调度资源以满足互联网用户的实时观看需求，保证接入庭审直播系统的所有案件都能实现顺畅播出。

（3）提供案件播放数据统计与庭审公开数据分析

发行人为全国法院提供在中国庭审公开网开展直播工作的各项数据汇总和统计分析工作，包括直播数、观看量以及刑事、民事、行政案件类型的分布情况等，帮助法院直观了解庭审直播工作的开展情况和推进成效。发行人通过后台统计法院案件播放数据，分析庭审公开数据，并获得对所服务的法院庭审视频原始数据进行再次加工并利用的权利等。

（4）其他线上活动支持

发行人依托中国庭审公开网帮助全国法院开展各类线上活动的支持，包括院长开庭直播专题、第三方评价专题等，提供专题展示页面设计、上线维护、宣传推广等支持工作。

3、是否为庭审公开业务合同的履约义务之一，是否产生收入

报告期内，发行人庭审公开业务合同的履约义务包括如下主要内容：

（1）新视云为法院配套音视频编码、控制等设备，提供信号接入支持，并对法院相关人员进行培训，保证法院顺利使用设备；

（2）新视云为法院提供庭审案件审核、预告、录像等管理支持系统；

（3）新视云通过云计算为法院的庭审直播视频提供网络分发及录像存储；

（4）新视云为法院提供庭审视频播放中观看数据量的统计分析；

（5）新视云为法院提供直播监控、故障通知、远程故障解决等多重远程服

务保障。

由此可见，庭审公开业务合同的履约义务中不包含“运营中国庭审公开网”。报告期内，发行人未通过“运营中国庭审公开网”产生收入。

(八) 补充说明全国剩余约 40%法庭的庭审直播份额的主要供应商情况，招股说明书披露的竞争对手与公司业务有较大差异，相关信息披露是否真实、准确、完整。

1、庭审直播业务领域主要供应商情况

截至 2020 年末，全国法庭数量约为 4.4 万间，其中科技法庭¹数量约 4.1 万间，公司已为全国 2,469 家法院的 26,569 间法庭提供庭审公开技术服务，公司服务法庭数量占全国法庭总数的比例约为 60.38%。根据公司销售人员在地推过程中获取的有效信息（竞争对手的服务区域）及中国庭审公开网运行监测数据（竞争对手的服务法庭数量）的分析，公司在庭审直播业务领域的竞争对手市场份额概况如下：

竞争对手	业务涉及省份	覆盖法庭数（个）	法庭占比
华夏电通	新疆、黑龙江、天津、河北、湖北	3,490	7.93%
青岛深瑞	河南	2,537	5.77%
中法视通	天津、黑龙江	1,550	3.52%
天宇威视	新疆兵团、天津、山东	1,491	3.39%
天翼视讯	江西、安徽	1,235	2.81%
华宇软件	新疆、北京、内蒙	394	0.90%
小计		10,697	24.31%

注：其他小额零星市场参与者因市场占用的金额和比例较小，未予统计

公司在庭审直播业务领域的主要竞争对手有北京华夏电通科技股份有限公司（简称“华夏电通”）、青岛深瑞电子研究所有限公司（简称“青岛深瑞”）、北京中法视通科技有限公司（简称“中法视通”）、北京天宇威视科技股份有限公司（简称“天宇威视”）、天翼视讯传媒有限公司（简称“天翼视讯”）和北

¹科技法庭，已安装了多媒体电子设备的法庭，利用现代电子设备通信技术可实现法庭现场的图像声音、整体直播录播等功能。全国法庭中，非科技法庭数量约为 3,000 间，占全国法庭数量的比例约为 6.82%，属于尚待开发市场。

京华宇软件股份有限公司（简称“华宇软件”），主要竞争对手的基本情况如下：

（1）华夏电通

华夏电通（873588.NQ）成立于 2001 年，是北京久其软件股份有限公司（002279.SZ）的控股子公司，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。

（2）青岛深瑞

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。

（3）中法视通

中法视通成立于 2010 年，是一家以研究开发互联网技术、电子产品、网络信息工程为主导多元化发展的信息产业公司，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。

（4）天宇威视

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。

（5）天翼视讯

天翼视讯成立于 2011 年，前身为中国电信视讯运营中心，是支撑中国电信视讯产品线，负责天翼视讯品牌运作的专业运营机构。天翼视讯是网络视频的服务商，以互联网视频内容类应用为主要产品，负责手机、IPTV、魔屏和互联网视频等业务的全国性运营、支撑和产品开发，形成了以视讯内容订购为主，视频游戏、视频购物、视频云服务、视频数据咨询等多种业务同步发展的商业模式。

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。

(6) 华宇软件

华宇软件（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。2020 年度，华宇软件为 31 个省（自治区、直辖市）2,500 余家法院 1.4 万间法庭开通互联网庭审服务²。

2、招股说明书披露的主要竞争对手与发行人业务差异情况的说明

智慧法院的建设涵盖法院八大业务场景的智慧化，主要包括智慧立案、智慧审判、智慧法庭、智慧执行、智慧审管、协同办案、电子诉讼和智慧司法管理。公司在智慧法院领域的主要竞争对手是华宇软件和华夏电通，其他企业如天翼视讯和东软载波也在智慧法院领域有所涉足。

行业内主要企业的主营业务情况如下表所示：

序号	企业名称	主营业务情况
1	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。分行业营业收入包括法律科技、教育信息

²华宇软件为法院开通的互联网庭审服务，泛指庭审录音录像，庭审直播，分流、调解、速裁、快审及其他智能辅助和数据服务。

序号	企业名称	主营业务情况
		化、智慧政务、企业及其他。
2	华夏电通	为法院、公安、检察院、其他政府机关及行业的各类人群提供软硬件服务与解决方案。分行业营业收入包括智慧法院、智慧检务和其他。
3	天翼视讯	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。
4	东软载波	布局“芯片、软件、终端、系统、信息服务”产业链，在集成电路设计、智能电网、能源管理、智能化、信息安全等领域已形成完整产品线。

从竞争对手的主营业务情况可以看出，竞争对手从事的业务与发行人虽有交集，但各自的发展战略和侧重领域不尽相同。多年来，发行人深耕庭审公开业务领域，并在该领域形成了不可比拟的竞争地位和竞争优势，市场占有率占据绝对优势。行业内的主要企业与公司业务存在较大差异是客观事实，发行人系根据竞争对手的公开信息进行了客观披露。

（九）按照续签的法庭数量补充披露报告期内的庭审公开业务的客户续签率。

“续签率”指标仅针对发行人服务业务，代表相关服务类业务（本题专指庭审公开服务业务）续约水平，具体计算口径如下：

按照续签的法庭数量，当期庭审公开服务业务的客户续签率=有效服务期限终止于当期的所有得到有效续签（新老合同服务期限通常无缝衔接）的庭审公开服务业务合同中法庭数量/有效服务期限终止于当期的所有庭审公开服务业务合同中法庭数量

根据上述计算口径，按照续签的法庭数量，报告期内的庭审公开业务的客户续签情况如下：

单位：间

项目	2020 年	2019 年	2018 年
有效服务期限终止于当期的所有得到有效续签的庭审公开服务业务合同中法庭数量①	22,130	15,818	9,182
有效服务期限终止于当期的所有庭审公开服务业务合同中法庭数量②	23,408	17,166	9,602
庭审公开服务业务的客户续签率（①/②）	94.54%	92.15%	95.63%

按照续签的法庭数量，2018 年、2019 年以及 2020 年，发行人庭审公开服务

业务的客户续签率分别为 95.63%、92.15%以及 94.54%，平均续签率为 94.10%，超过 94%。其中，2019 年续签率相对较低，主要原因系受新型冠状病毒肺炎疫情影响，部分在年末到期的技术服务类合同续约审批流程（一般在下一年度一季度，即 2020 年一季度）有所耽搁，从而导致未能及时完成续约。

（十）本所律师核查情况

1、本所律师履行的核查程序

（1）访谈主要销售负责人员，了解发行人与全国 2,469 家法院是否逐一签订销售合同、期满逐一续签合同；分析报告期各期合同数量和客户数量的匹配性情况；统计并筛选出报告期各期统筹签约的合同，核查是否存在多个法院联合/统一签署合同的情况；核查统筹签约情形下回款主体安排以及是否涉及第三方回款，是否存在异常补充披露统筹签约涉及的第三方回款金额即占比情况等；

（2）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分布情况；取得报告期各期末发行人庭审公开业务所服务法院客户的区域分布情况；取得发行人各期差旅费支出明细表，结合发行人以“地推”为主的销售方式等，分析报告期各期公司销售人员的分布情况与公司各期客户地域分布、各期差旅费支出的匹配性；

（3）取得报告期各期发行人庭审公开业务收入成本明细表，分析“设备销售收入+运维服务收入”和“提供庭审公开整体服务并收取服务及运维费”两种模式的收入金额、成本支出等数据，并分析两种模式的形成原因；

（4）访谈相关业务、财务人员，抽查相关销售业务合同，了解庭审公开业务两种模式下的定价、服务内容、服务期、成本支出、收入确认方式的具体内容及差异情况；

（5）查阅发行人报告期内庭审公开服务业务的成本明细表；基于收入成本大表，统计了报告期各期庭审公开服务续签及新签收入金额等；统计报告期各期现场实施、售后以及后台运维与客服人员并折算了生产人员平均数量、人均薪酬；分析了报告期内公司的庭审公开服务业务收入金额持续增长，但是各期人工成本的金额基本稳定（2020 年略有下降）、占比持续下降的原因；

(6) 取得报告期各期末公司现场服务及后台服务人员的构成明细及期末驻场人员构成明细, 查阅公司销售业务的主要合同, 访谈分管公司运维服务的业务负责人, 了解庭审公开业务的服务人员结构及驻场需求情况, 分析人员构成与各类人员成本费用的匹配性, 核查人员结构的真实性及报告期各期相关人员变动的原因;

(7) 访谈公司相关业务负责人, 了解公司业务模式的演变情况、收费标准及同行业竞争对手的业务模式, 结合庭审公开业务的设备销售单价、客户后期主要费用支出内容等分析公司采用“提供服务”的方式进行交易的合理性;

(8) 查阅《关于人民法院庭审录音录像的若干规定》《关于推进司法公开三大平台建设的若干意见》《最高人民法院关于司法公开的六项规定》等政策文件, 以及《司法公开平台建设规范 第4部分: 庭审公开平台建设规范》(FYB/T 52002.4-2017) 行业标准文件, 了解中国庭审公开网运营的背景及技术要求等; 查阅《中国法院庭审公开网项目合作协议》及其补充协议, 了解公司“运营中国庭审公开网”的具体含义, 以及公司的权限范围; 通过查阅发行人报告期内主要庭审公开业务合同主要服务内容, 核查“运营中国庭审公开网”是否为庭审公开业务合同的履约义务之一, 是否产生收入等情况;

(9) 取得公司关于全国市场竞争情况的统计分析, 查阅竞争对手官网或其他公开信息披露资料, 核查相关信息披露的真实性、准确性及完整性;

(10) 按照续签的法庭数量复核计算报告期内的庭审公开业务的客户续签率。

2、本所律师的核查意见

经核查, 本所律师认为:

(1) 报告期内, 除部分基层法院联合上级法院或通过第三方非法院公司统筹签约外, 发行人与全国所服务的法院均逐一签订庭审公开服务业务销售合同并期满逐一续签合同; 报告期各期合同数量和客户数量相匹配, 符合发行人实际业务情况, 具有合理性; 按照实质重于形式的原则, 对于统筹签约情形, 发行人实际服务对象系各基层法院, 发行人收到的销售回款的支付方亦为相应的各基层法

院,与实际服务对象,即实际交易对手一致,因此之前未将该情形认定为第三方回款。基于谨慎性考虑,现将上述情形纳入第三方回款统计范畴;

(2)报告期内,发行人销售人员的分布情况与各期客户地域分布相匹配,具有合理性;发行人差旅费支出变动趋势与业务规模变动趋势存在差异符合公司实际销售情况,具有合理性;

(3)发行人两种销售模式是在业务开展过程中结合发行人业务服务的特点形成的,两种模式在定价方式、成本构成及收入确认方式上存在一定的差异,在服务内容、实际服务期限方面不存在本质差异;

(4)报告期内公司的庭审公开服务业务收入金额持续增长,但各期人工成本的金额基本稳定(2020年略有下降)、占比持续下降的原因主要系:①庭审公开服务续签收入占比上升;②疫情导致现场实施、售后以及后台运维与客服人员人均薪酬有所下降;③庭审公开服务业务主营业务成本中网络资源费用、合作运营费等构成项目增加更为显著,相关变动具有合理性;

(5)报告期各期,公司实施首次安装部署调试的人员与提供现场售后服务的人员为同一批人员,实施、售后及后台运维人员数量在报告期内增长缓慢且占比逐年下降,上述人员需求的变化是公司规模效应的体现,与公司业务发展的规模、阶段相匹配,符合公司的技术水平及业务发展特点和经营目标;公司向部分法院派驻驻场人员是根据法院客户各自的业务需求或各区域内法院的业务规模进行的工作安排,并非所有客户均需进行驻场派驻;

(6)报告期各期,公司庭审公开业务服务模式的销售单价均大幅低于设备销售模式,法院客户愿意接受公司主推的服务模式具有合理性;目前公司主推的“提供服务”模式是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,是一种创新模式,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,符合行业实际情况及业务特点;

(7)根据《中国法院庭审公开网项目合作协议》及其补充协议中对发行人主要权利义务的约定,公司“运营中国庭审公开网”的具体含义及权限范围主要包括:中国庭审公开网的运行维护和监控管理、云平台资源调度保障、提供案件播

放数据统计与庭审公开数据分析以及其他线上活动支持等；“运营中国庭审公开网”不属于庭审公开业务合同的履约义务之一；报告期内，发行人未通过“运营中国庭审公开网”产生收入；

(8) 发行人竞争对手从事的业务与发行人虽有交集，但各自的发展战略和侧重领域不尽相同，行业内的主要企业与公司业务存在较大差异是客观事实，发行人系根据竞争对手的公开信息进行了客观披露；

(9) 按照续签的法庭数量，2018 年、2019 年以及 2020 年，发行人庭审公开服务业务的客户续签率分别为 95.63%、92.15%以及 94.54%，平均续签率为 94.10%，超过 94%。

问题 4.关于订单获取方式。根据申报材料和审核问询回复，新视云的主要客户均为法院，服务合同的签订根据《中华人民共和国政府采购法》以及当地公开招投标制度的相关规定执行。

请发行人：

(1) 补充披露公司通过招投标等不同方式（如有）获取订单的金额、占比，是否符合相关采购法律、法规的规定，是否存在应招投标而未履行相应程序的情形。

(2) 补充披露在避免商业贿赂、不正当竞争、遵守招投标相关法律法规方面已采取的措施或建立的制度，是否得到有效执行，报告期内是否存在违规获取业务订单、公司工作人员涉及贪污贿赂类案件的情况。

请保荐人、发行人律师重点关注并核查发行人业务获取的方式、业务过程中是否存在不正当竞争等违法违规行为，并发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露公司通过招投标等不同方式（如有）获取订单的金额、占比，是否符合相关采购法律、法规的规定，是否存在应招投标而未履行相应程

序的情形

1、公司订单获取的方式、金额及占比

发行人法院客户的采购遵循《中华人民共和国政府采购法》相关规定，采购方式包括公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式；发行人非法院客户的采购不受上述采购方式的约束。

报告期内，发行人各年度订单获取方式及相应的数量、金额、占比情况如下：

(1) 2020 年度

订单获取方式	订单数量（单）	订单金额（万元）	金额占比
一、法院客户			
公开招标	12	801.05	1.57%
邀请招标	3	69.00	0.14%
单一来源采购	77	2,097.48	4.10%
竞争性谈判	23	524.20	1.03%
询价	20	437.79	0.86%
其他方式	4,799	45,861.01	89.74%
小计	4,934	49,790.52	97.43%
二、非法院客户			
其他方式	118	1,313.59	2.57%
小计	118	1,313.59	2.57%
合计	5,052	51,104.11	100.00%

(2) 2019 年度

订单获取方式	订单数量（单）	订单金额（万元）	金额占比
一、法院客户			
公开招标	9	474.74	1.53%
单一来源采购	77	1,714.82	5.54%
竞争性谈判	13	191.40	0.62%
询价	29	391.24	1.26%
其他方式	3,411	26,408.57	85.30%
小计	3,539	29,180.77	94.25%

订单获取方式	订单数量(单)	订单金额(万元)	金额占比
二、非法院客户			
公开招标	1	770.88	2.49%
单一来源采购	1	14.90	0.05%
询价	1	10.00	0.03%
其他方式	107	983.27	3.18%
小计	110	1,779.05	5.75%
合计	3,649	30,959.81	100.00%

(3) 2018 年度

订单获取方式	订单数量(单)	订单金额(万元)	金额占比
一、法院客户			
公开招标	6	700.00	2.86%
单一来源采购	47	1,052.44	4.30%
竞争性谈判	6	325.39	1.33%
询价	46	618.32	2.53%
其他方式	3,214	20,122.32	82.21%
小计	3,319	22,818.47	93.22%
二、非法院客户			
其他方式	107	1,658.59	6.78%
小计	107	1,658.59	6.78%
合计	3,426	24,477.06	100.00%

2、是否符合相关采购法律、法规的规定，是否存在应招投标而未履行相应程序的情形

(1) 是否符合相关采购法律、法规的规定

根据《中华人民共和国政府采购法》，公司的法院客户作为采购人应遵循的采购方式如下：

“第二十六条 政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。

第二十七条 采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数

额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。

第二十八条 采购人不得将应当以公开招标方式采购的货物或者服务化整为零或者以其他任何方式规避公开招标采购。

第二十九条 符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用邀请招标方式采购：（一）具有特殊性，只能从有限范围的供应商处采购的；（二）采用公开招标方式的费用占政府采购项目总价值的比例过大的。

第三十条 符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用竞争性谈判方式采购：（一）招标后没有供应商投标或者没有合格标的或者重新招标未能成立的；（二）技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；（三）采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的；（四）不能事先计算出价格总额的。

第三十一条 符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用单一来源方式采购：（一）只能从唯一供应商处采购的；（二）发生了不可预见的紧急情况不能从其他供应商处采购的；（三）必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求，需要继续从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。

第三十二条 采购的货物规格、标准统一、现货货源充足且价格变化幅度小的政府采购项目，可以依照本法采用询价方式采购。”

经本所律师核查，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》的相关规定，一般经过法院党组会审批决定。其中采购金额较大，达到当地公开招投标标准的采取公开招投标方式，未达到公开招标标准的采购，由采购人根据采购服务的特点选择邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价等方式采购。

经本所律师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招标、应标、谈判，符合相关采购法律、法规的规定。

(2) 是否存在应招投标而未履行相应程序的情形

根据《中华人民共和国政府采购法》第二十六条、第二十七条、第二十九条、三十条、三十一条、三十二条的规定，采购人采购货物或者服务，具体数额达到中央或地方规定的公开招标标准的，应当采用公开招标方式，未达到公开招标标准的采购，由采购人根据采购服务的特点选择邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价等方式采购。

经查询中央及全国 31 个省、自治区、直辖市（不含台湾省、香港和澳门特别行政区，下同）政府采购目录及限额标准等信息，报告期内，发行人使用财政性资金的客户所属预算单位采购服务需采用公开招标方式的数额标准如下：

单位：万元

序号	预算级别	2020 年	2019 年	2018 年
1	中央	200	200	200
2	重庆	200	200	-
3	北京	400	200	200
4	天津	200	200	200
5	上海	400	400	200
6	广东	400	200	200
7	江苏	200	200	200
8	安徽	400	省级 200，市县 100	省级 200，市县 100
9	浙江	200	200	100
10	福建	200	200	100
11	海南	400	200	200
12	四川	省本级和成都市 200，其他市级 120，县级 80	省本级和成都市 200，其他市级 120，县级 80	省本级和成都市 200，其他市级 120，县级 80
13	云南	200	省级 200，州市级 120，县级 100	省级 200，州市级 120，县级 100
14	青海	省级 300，市（州）级 200，县级 100	省级 300，市（州）级 200，县级 100	市、州、县、区级 50，省级 200
15	广西	200	100	2018.06.01 前 80，2018.06.01 后 100
16	江西	200	县（市、区）（含省直	县（市、区）（含省

序号	预算级别	2020 年	2019 年	2018 年
			管试点县[市]) 100, 设区市 150, 省本级 200	直管试点县[市]) 100, 设区市 150, 省本级 200
17	甘肃	200	200	100
18	贵州	100	100	100
19	陕西	省级 300, 设区市、杨凌示范区、西咸新区、韩城市 200, 县(市)级 150	省级 200, 设区市、杨凌示范区、西咸新区、韩城市 150, 县(市)级 100	100
20	山西	400	100	100
21	山东	400	400	200
22	湖南	200	省级 200, 市州县 100	100
23	湖北	省级 300, 市(州) 200, 县级 100	省级 300, 市(州) 200, 县级 100	省级 200, 市(州)、县 100
24	河南	省级及郑州市本级 400, 市级(不含郑州市)和县级 200	省级 200, 市级(含省直管县) 150, 县级 100	省级 200, 市级(含省直管县) 150, 县级 100
25	河北	省级 200, 设区市级 150, 县(市、区)级 100; 2020.07.01 后 200	省级 200、设区市级 150, 县(市、区)级 100	省级 200, 设区市级 150, 县(市、区)级 100
26	吉林	200	100	100
27	辽宁	省本级、市级 200, 县(区)级 100	省本级、市级 200, 县(区)级 100	省本级、市级 200, 县(区)级 100
28	黑龙江	200	200	200
29	内蒙古	400	200	200
30	宁夏	100	100	50
31	新疆	150	150	150
32	西藏	200	区本级、拉萨市、山南市、日喀则市、昌都市、那曲市、阿里地区 200, 林芝市 100	区本级和除日喀则市、林芝市、山南市以外的其他地(市) 200, 日喀则市、山南市 100, 林芝市 30

根据上述公开招标数额标准,省、自治区、直辖市级别预算单位需履行公开招标程序的服务项目采购金额均高于 50 万元。

根据发行人的合同台账,2018 年、2019 年、2020 年,公司签订的销售合同数量分别为 3,426 单、3,649 单及 5,052 单,其中,单笔合同金额超过 50 万元(含 50 万元)的订单数量分别为 24 单、15 单及 46 单。单笔合同金额超过 50 万元以上的订单占报告期各期订单数量的比例均不超过 1%。因此,报告期内,公司绝

大部分订单无需履行公开招投标程序。

经比对核查报告期内各年合同金额超过 50 万元（含 50 万元）法院客户所在地区的公开招投标标准，公司向法院客户的销售中应履行公开招标程序的合同情况如下：

期间	合同类型	合同编号	合同金额 (元)	签订日期	合同签署单位	合同获取方式
2020 年度	服务合同	XSYSX-(LN)2020000167	1,170,000	2020/1/19	沈阳市于洪区人民法院	公开招标
	服务合同	XSYSX-(ZJ)2020005207	2,070,000	2020/9/23	绍兴市中级人民法院	公开招标
	服务合同	XSYSX-(NX)2020004100	2,018,000	2020/8/26	宁夏回族自治区高级人民法院	公开招标
2019 年度	设备+服务	XSYSX-(ZJ)2019004542	2,185,100	2019/12/31	金华市中级人民法院	公开招标
	服务合同	XSYSX-(BJ)2019004465	7,708,800	2019/12/19	人民法院出版社有限公司	公开招标
2018 年度	设备+服务	XSYSX-(FJ)2018003871	4,608,000	2018/12/12	厦门市翔安区人民法院	公开招标
	服务合同	XSYSX-(NX)2018003246	980,000	2018/10/25	宁夏回族自治区高级人民法院	公开招标 转单一来源

上述合同中，除 2018 年 10 月公司与宁夏回族自治区高级人民法院签订的服务合同采用了单一来源采购的方式外，其他均采用公开招投标方式获取。根据宁夏回族自治区高级人民法院出具的《采购方式变更申请表》，因公开招标不能满足用户紧急需要向宁夏回族自治区财政厅申请采用单一来源方式采购，根据宁夏回族自治区财政厅出具的《办结通知书》（采购方式变更[2018]291 号），同意变更为单一来源。该情形符合《中华人民共和国政府采购法》第二十七条关于“因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准”的规定。

综上，报告期内，公司法院客户向公司采购服务、设备遵循《中华人民共和国政府采购法》的相关规定，公司向法院客户销售的服务、产品均已履行了必要的审批流程，达到公开招标限额的均履行了公开招标或变更采购方式的程序，不存在违反《中华人民共和国政府采购法》及其他相关法律法规的情形，不存在应招投标而未履行相应程序的情形。

(二) 补充披露在避免商业贿赂、不正当竞争、遵守招投标相关法律法规方面已采取的措施或建立的制度，是否得到有效执行，报告期内是否存在违规获取业务订单、公司工作人员涉及贪污贿赂类案件的情况。

1、发行人在避免商业贿赂、不正当竞争、遵守招投标相关法律法规方面已采取的措施或建立的制度，是否得到有效执行

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 2020 年 12 月 31 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。

2、报告期内是否存在违规获取业务订单、公司工作人员涉及贪污贿赂类案件的情况

(1) 网络检索核查

本所律师检索了包括中国政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn/search/cr/>）、中国工业和信息化部电信业务市场综合管理信息系统（<https://tsm.miit.gov.cn/dxxzsp/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）等在内的政府网站，以及百度、天眼查、企查查等第三方信息查询网站，经核查，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，发行人的工作人员未因贪污贿赂类案件受到处罚或被立案调查的情形。

(2) 合规证明

根据南京市市场监督管理局历次出具的《证明》，报告期内发行人在国家企业信用信息公示系统（江苏）、江苏省市场监管信息平台、原江苏省工商系统市场主体信用数据库中无南京市市场监督管理局行政处罚记录。

2021 年 5 月 12 日，南京市雨花台区财政局出具《证明》：“2018 年 1 月 1 日至今，江苏新视云科技股份有限公司不存在违反招投标相关法律、法规的行为，未受到过本单位行政处罚。”

2021 年 5 月 13 日，南京市公安局雨花台分局出具的《证明》：“经过公安机关核查核实，2018 年 1 月 1 日至今，江苏新视云科技股份有限公司无违法、违规行为被本单位立案调查的情形。”

2021年5月8日,中国(南京)软件谷管理委员会出具《证明》:“2018年1月1日至今,江苏新视云科技股份有限公司依法合规经营,不存在因违法、违规受到本单位行政处罚的情形。”

发行人大区销售负责人以及高级销售经理(共计17人)开具了无犯罪记录证明,经核查,发行人销售部门的中高级员工均无犯罪记录。

(3) 发行人、实际控制人及相关人员的说明

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。”

根据发行人的商务及销售人员的《承诺书》:“本人自入职以来严格遵守公司《反商业贿赂制度》等各项内控管理制度及《廉洁自律协议书》的约定,在业务开展过程中,遵守《反不正当竞争法》《招标投标法》等相关法律法规的要求,不存在违规获取业务订单的情形,亦不存在涉及贪污贿赂类案件的情形。”

(4) 客户走访访谈

经本所律师对发行人主要法院客户的走访、访谈,发行人相关销售合同签订的方式均符合《中华人民共和国政府采购法》以及当地公开招投标制度的规定。

(5) 流水核查

根据发行人、发行人子公司、发行人商务及销售人员的报告期内的银行流水、公司银行存款及现金日记账、营业外支出明细账、发行人最近三年的审计报告,发行人不存在因违规获取业务订单的罚款支出,发行人的工作人员不存在因商业贿赂而受到处罚、缴纳罚款罚金的情形。

综上,报告期内,发行人不存在因违规获取业务订单受到处罚的情形,发行人工作人员不存在涉及贪污贿赂类案件的情况。

(三) 本所律师核查情况

1、本所律师履行的核查程序

(1) 查阅发行人的合同台账，核查发行人获取订单的不同方式以及相应的金额、占比；

(2) 检索并整理中央及全国 31 个省、自治区、直辖市人民政府公布的政府采购目录及限额标准等信息；

(3) 重点筛查报告期内各年发行人金额超过 50 万的销售合同的获取方式，取得对应法院客户的销售合同、招标公告、中标通知书、办结通知书等文件，核查是否存在应招投标未招投标的情形；

(4) 走访发行人的主要客户，对客户相关人员进行了访谈，核查客户的基本情况、发行人获取业务的方式、业务的真实性，以及业务获取是否合法合规；

(5) 查阅公司内部控制相关制度、公司与销售相关人员签署的相关廉洁从业协议书及相关人员关于廉洁从业情况的承诺书，核查公司相关内控制度的执行情况；

(6) 通过对国家企业信用信息公示系统、12309 中国检察网、裁判文书网、百度、信用中国等网站的检索，核查发行人及其子公司是否存在商业贿赂方面的处罚记录或新闻报道，是否存在商业贿赂等不正当竞争行为相关的诉讼、仲裁情形，是否因商业贿赂而受到处罚、判决等情况；

(7) 取得南京市市场监督管理局、南京市雨花台区财政局、南京市公安局雨花台分局、中国（南京）软件谷管理委员会等主管部门出具的合规证明和大区销售负责人以及高级销售经理开具的无犯罪记录证明，核查公司业务开展的合规性；

(8) 取得发行人及实际控制人出具的《说明》、销售人员出具的《廉洁自律协议书》《承诺书》，核查报告期内发行人及其工作人员是否存在违规获取业务订单或涉及贪污贿赂类案件的情形；

(9) 取得发行人销售人员报告期内的银行流水，核查相关工作人员是否存在违规获取业务订单的情形；

(10) 查阅发行人及其子公司报告期内的银行流水、银行存款及现金日记账、

营业外支出明细账、发行人最近三年的审计报告，核查发行人是否因商业贿赂而受到处罚、缴纳罚款罚金的情形。

2、本所律师的核查意见

经核查，本所律师认为：

(1) 公司获取订单的方式符合相关采购法律、法规的规定，不存在应招投标而未履行相应程序的情形；

(2) 发行人已经建立《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》等制度及配套措施，并得到有效执行；报告期内发行人业务获取方式合法合规，业务开展过程中不存在因违规获取业务订单等不正当竞争行为而受处罚的情形，发行人的工作人员不存在涉及贪污贿赂类案件的情况。

问题 5. 关于历史沿革。根据申报材料 and 审核问询回复：

(1) 2015 年 8 月 25 日，新视云有限通过股东会决议，同意公司注册资本由 5,000 万元减少至 270.2701 万元，并相应修改公司章程。本次减资中，股东微梦创科减少已实缴的出资 1,800 万元，股东张长昊减少未实缴的出资 1,355.0001 万元，股东许戈减少未实缴的出资 1,235.9798 万元，股东许栋减少未实缴的出资 169.3750 万元，股东黄欣减少未实缴的出资 169.3750 万元。2016 年 3 月 4 日，南京市雨花台区市场监督管理局核发了统一社会信用代码为 91320114580484581L 的《营业执照》。

(2) 2016 年 3 月 24 日，江苏苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“苏亚验[2016]38 号”《验资报告》，对上述减资行为及新增实缴出资进行了审验。经审验，截至 2016 年 3 月 24 日，新视云有限注册资本 270.2701 万元，实收资本 256.2499 万元（新增实收资本 56.2499 万元系股东张长昊于 2016 年 3 月 12 日缴纳 44.9999 万元、股东许栋于 2016 年 3 月 14 日缴纳 5.625 万元、股东黄欣于 2016 年 3 月 13 日缴纳 5.625 万元）。

(3) 微梦创科减资的主要目的是为了在实际控制人不变更的情况下满足公司注册资本缴足的挂牌要求,如采取微梦创科直接将发行人股权转让给海南盈盛的方式进行调整,则无法避免其他股东减资后新视云控制权的变更。

(4) 2016 年 3 月发行人增资中,张长昊、许栋、黄欣的出资来源于借款(已清偿);南京昊远的出资来源于合伙人投资款,合伙人投资款来源于借款(已清偿);海南盈盛的出资来源于 Weibo;海南源鑫出资来源于合伙人自有资金的投入。

(5) 2018 年 11 月 10 日,海南源鑫与张长昊签订股权转让协议,海南源鑫将其持有的新视云 2,000,340 股股份(占总股本的 5.00%)转让给张长昊,转让价格为 3,500 万元;2018 年 12 月 8 日,海南源鑫与邹文龙签订股权转让协议,海南源鑫将其持有的新视云 4,800,816 股股份(占总股本的 12.00%)转让给邹文龙,转让价格为 8,400 万元;2018 年 12 月 30 日,海南源鑫与王湛签订股权转让协议,海南源鑫将其持有的新视云 1,280,217 股股份(占总股本的 3.20%)转让给王湛,转让价格为 2,240 万元。

(6) 张长昊向海南源鑫支付的股权转让款中 3,055 万元来源于蒋敏、任振国的借款,445 万元来源为张长昊自身家庭积累以及公司分红。目前张长昊已偿还 800 万元借款。

请发行人:

(1) 补充披露 2015 年 8 月的减资金额大于相关股东未实际缴纳金额的原因,本次减资的工商变更完成后再出具验资报告的原因,出具的验资报告显示本次减资的同时进行了增资,增资的主体与减资主体相同的原因。

(2) 补充说明“如采取微梦创科直接将发行人股权转让给海南盈盛的方式进行调整,则无法避免其他股东减资后新视云控制权的变更”的逻辑,与后续海南盈盛增资的实际效果的差异,发行人的信息披露是否准确。

(3) 补充说明 2016 年 3 月增资中的借款及偿还的具体情况,2018 年 11 月邹文龙、王湛的受让资金来源。

(4) 补充说明张长昊偿还资金来源，未偿还余额的处理措施，是否存在股份被强制执行导致发行人控制权不稳定的风险，张长昊以蒋敏、任振国的借款资金受让蒋敏、任振国控制的海南源鑫所持公司股份的合理性，蒋敏、任振国在已转让大部分所持股份后未选择等发行人继续成长或上市获利，而需要借款给张长昊来承接该部分股份的原因及合理性，是否存在代持行为。

(5) 详细梳理发行人历史、目前股东（含间接股东）中涉及的出资、股份受让借款情况，涉及借款的股份（含间接）比例，首次申报材料未能充分披露股东借款情况的原因，发行人的信息披露是否真实、准确、完整。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。保荐人、发行人律师针对发行人的控制权是否清晰、相关股东是否存在代持行为、发行人是否符合发行条件发表明确意见。

(一) 补充披露 2015 年 8 月的减资金额大于相关股东未实际缴纳金额的原因，本次减资的工商变更完成后再出具验资报告的原因，出具的验资报告显示本次减资的同时进行了增资，增资的主体与减资主体相同的原因

1、2015 年 8 月减资金额大于相关股东未实缴金额的原因

(1) 2015 年 8 月，发行人减少注册资本具体情况

2015 年 8 月 25 日，新视云有限召开股东会并作出决议，同意新视云有限注册资本由 5,000 万元减少至 270.2701 万元，并相应修改公司章程。本次减资中，股东微梦创科减少已实缴的出资 1,800 万元，股东张长昊减少未实缴的出资 1,355.0001 万元，股东许戈减少未实缴的出资 1,235.9798 万元，股东许栋减少未实缴的出资 169.3750 万元，股东黄欣减少未实缴的出资 169.3750 万元。

2015 年 8 月，发行人减资前后注册资本具体情况如下：

金额单位：万元

序号	股东姓名/名称	减资前				减资金额	减资并实缴后		
		认缴出资额	实缴出资额	出资比例 (%)	未实缴注资额		认缴出资额	实缴出资额	出资比例 (%)
1	微梦创科	1,800	1,800	36.00	0	1,800	0	0	0

序号	股东姓名/名称	减资前				减资金额	减资并实缴后		
		认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)	未实缴注资额		认缴出资额	实缴出资额	出资比例(%)
2	张长昊	1,480	80	29.60	1,400	1,355	124.9999	124.9999	46.25
3	许 戈	1,350	100	27.00	1,250	1,235.98	114.0202	114.0202	42.19
4	许 栋	185	10	3.70	175	169.38	15.625	15.625	5.78
5	黄 欣	185	10	3.70	175	169.38	15.625	15.625	5.78
合计		5,000	2,000	100.00	3,000	4,729.73	270.2701	270.2701	100.00

由上表可见，发行人该次减资并没有按照各股东持股同比例减资，实际减资金额大于未实缴金额的原因主要系对微梦创科 1,800 万元已实缴出资全部进行减资所导致的。

(2) 上述减资安排的原因及目的

①满足新三板挂牌条件，符合注册资本实缴要求

2015 年 8 月减资之前，新视云的注册资本合计 5,000 万元，实缴 2,000 万元，其中微梦创科实缴 1,800 万元，占其认缴出资额的 100%；张长昊实缴 80 万元，占其认缴出资额的 5.41%；许戈实缴 100 万元，占其认缴出资额的 7.41%；许栋实缴 10 万元，占其认缴出资额的 5.41%；黄欣实缴 10 万元，占其认缴出资额的 5.41%。2015 年 8 月，公司拟启动申请在新三板挂牌工作，为满足“公司注册资本缴足，不存在出资不实情形”的新三板挂牌条件，并考虑到张长昊、许栋等创始人股东的出资能力，公司拟通过将张长昊、许戈、许栋、黄欣的大额未缴纳出资进行减资的方式来满足资本足额实缴的合规性要求。

②减资前各股东认缴出资比例与实缴出资比例差异较大，通过减资实现认缴与实缴比例一致的调整

2015 年 8 月减资之前，公司各股东的认缴出资比例与实缴出资比例之间差距较大，具体情况如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	实缴出资额 (万元)	实缴出资比例 (%)
1	微梦创科	1,800	36	1,800	90.00
2	张长昊	1,480	29.60	80	4.00
3	许 戈	1,350	27	100	5.00

序号	股东姓名/名称	认缴出资额 (万元)	认缴出资比例 (%)	实缴出资额 (万元)	实缴出资比例 (%)
4	许 栋	185	3.70	10	0.50
5	黄 欣	185	3.70	10	0.50
合计		5,000	100	2,000	100.00

新视云各股东认缴出资比例与实缴出资比例之间差距较大的主要原因为，2014年10月微梦创科增资前，公司的注册资本为3,200万元，微梦创科按照公司投前3,200万元估值增资1,800万元，增资后占公司的股比为36%。实际上微梦创科增资前公司的注册资本仅实缴了200万元，根据增资后《公司章程》的约定，除微梦创科外其他股东未实缴出资的到位时间为2031年3月21日前，由此可见，该次增资的实质是微梦创科认可公司3,200万元的投前估值，并默许公司其他股东对公司的出资短期内不做实缴。

鉴于公司认缴出资比例与实缴出资比例之间的巨大差距，全体股东希望通过本次减资完成实缴的同时，实现认缴出资比例与实缴出资比例一致的调整。因此，公司并未将未实缴的注册资本全部减去，而是保留了一部分要求股东实缴，以此达到将实缴股比调整到与认缴一致的目的。

③减资的同时保持公司控制权的稳定

由于微梦创科出资的1,800万元已经实缴到位，占实缴注册资本的90%，如其不减资退出，其他股东减资调整时会导致公司的股权结构发生重大变动，实际控制人发生变更。同时，微梦创科拟在本轮调整中变更投资主体。因此，经各方协商一致，股东微梦创科同意先将其持有的1,800万元全部退出，待公司其他股东完成实缴并将股权结构调整至2014年10月微梦创科投资之前的股权比例后，微梦创科重新按照投前3,200万元的估值进行溢价返投。

微梦创科1,800万元减资退出暨其他股东减资并将剩余注册资本实缴到位后公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	其中：本次新增实缴金额 (万元)	出资比例 (%)
1	张长昊	124.9999	124.9999	44.9999	46.25
2	许 戈	114.0202	114.0202	14.0202	42.19

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	其中：本次新增实缴金额 (万元)	出资比例 (%)
3	许 栋	15.6250	15.6250	5.6250	5.78
4	黄 欣	15.6250	15.6250	5.6250	5.78
合计		270.2701	270.2701	70.2701	100

根据上表所示股权比例，减资并完成实缴后各股东的股权比例与 2014 年 10 月微梦创科增资前新视云的股权比例完全一致。

④减资的后续安排

2016 年 3 月，海南盈盛作为微梦创科指定的投资者，按照投前 3,200 万元估值，以 1,800 万元对新视云进行了增资，在不计算其他同批次股东增资的情况下，调整后发行人的股权结构与微梦创科 2015 年 8 月减资之前发行人的股权结构完全一致，同时全体股东均实现了实缴到位。即除微梦创科外，其他股东均以更小的出资额实现了原先的股权安排，同时，也满足了新三板挂牌实缴出资的合规要求。

综上，2015 年 8 月减资之前，新视云未实缴的注册资本为 3,000 万元，本次减少的注册资本为 4,729.7299 万元，减资金额大于未实缴金额主要原因系：1) 为完成实缴发行人将大部分未实缴注册资本进行了减资；2) 为保障减资过程中发行人控制权结构不发生变化并结合微梦创科更换投资主体的需求，发行人将股东微梦创科已经实缴的 1,800 万元注册资本同时进行了全部减资。

2、本次减资的工商变更完成后再出具验资报告的原因

根据当时有效的《公司法》《公司登记管理条例》并咨询南京市市场监督管理局，减少注册资本和实缴注册资本的工商登记不需要提交《验资报告》，因此公司在减资工商登记变更时未出具验资报告。

鉴于本次减少注册资本的同时，部分股东对减资后的剩余出资进行了实缴，为配合新三板挂牌申报规范性需要，明晰各方实缴出资的情况，公司在减资的工商登记变更完成后，就微梦创科减少 1,800 万元实收资本和张长昊、许栋、黄欣、许戈实缴出资的事宜分别进行了验资。

3、出具的验资报告显示本次减资的同时进行了增资，增资的主体与减资主体相同的原因

2016年3月24日，江苏苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“苏亚验[2016]38号”《验资报告》，对上述减资行为及新增实缴出资进行了审验。本次减资的同时，股东对于未减资的部分注册资本进行了实缴到位，发行人股东之所以未将未实缴的注册资本全部减去，而是保留了70.2701万元由相应股东实际缴纳到位，主要考虑到在通过减资实现实缴到位的同时，确保调整后的股权结构与微梦创科投资入股前保持一致。

因此，新增实缴出资主体与减资主体相同具有合理的原因和背景。

（二）补充说明“如采取微梦创科直接将发行人股权转让给海南盈盛的方式进行调整，则无法避免其他股东减资后新视云控制权的变更”的逻辑，与后续海南盈盛增资的实际效果的差异，发行人的信息披露是否准确

从微梦创科角度，其投资逻辑为按照3,200万元的投前估值出资1,800万元，投资后占发行人36%的股权，尽管直接将持有发行人的股权转让给海南盈盛也可以实现持股主体的调整，但其他股东仍将面临较大的实缴出资的压力。之所以采取减资+实缴+增资的方式进行股权调整，主要是考虑既能让公司获得发展所需要的资本金，又能让原有股东付出较小的代价。

如采取微梦创科直接将发行人股权转让给海南盈盛，其他股东以减资的方式完成实缴，则发行人的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资方式
1	海南盈盛	1,800	1,800	86.95	货币出资
2	张长昊	124.9999	124.9999	6.04	货币出资
3	许戈	114.0202	114.0202	5.51	货币出资
4	许栋	15.6250	15.6250	0.75	货币出资
5	黄欣	15.6250	15.6250	0.75	货币出资
合计		2,070.2701	2,070.2701	100.00	-

如上表所示，直接转让的方式与微梦创科减资后海南盈盛再增资的实际效果存在显著差异。因此，“如采取微梦创科直接将发行人股权转让给海南盈盛的方

式进行调整，则无法避免其他股东减资后新视云控制权的变更”的描述准确。

(三) 补充说明 2016 年 3 月增资中的借款及偿还的具体情况，2018 年 11 月邹文龙、王湛的受让资金来源

1、2016 年 3 月增资中的借款及偿还的具体情况

2016 年增资过程中张长昊、许栋、黄欣分别向许戈进行了借款，南京昊远的出资来源于合伙人（张长昊、许栋）的投资款，合伙人投资款同样来源于向许戈的借款，张长昊、许栋、黄欣增资款的具体构成如下：

出资人	出资金额（元）	自有资金（元）	借款资金（元）
张长昊	6,296,321	190	6,516,131
张长昊（南京昊远）	220,000		
许栋	782,407	3,607	4,958,800
许栋（南京昊远）	4,180,000		
黄欣	782,407	0	782,407

具体借款及还款过程如下：

出借人	借款人	借款金额（元）	借款日期	还款金额（元）	还款日期	还款来源
许戈	张长昊	6,516,131	2016.4.26	200,000	2018.1.8	家庭积累
				100,000	2018.5.2	家庭积累
				1,000,000	2018.9.29	新视云分红款
				222,000	2019.2.26	新视云分红款
				5,800,000	2019.7.25	新视云分红款
			还款本息合计	7,322,000	其中本金 6,516,131 元，利息 805,869 元	
	许栋	4,958,800	2016.4.26	4,000,000	2018.1.3	南京昊远合伙份额转让收益
				1,400,000	2019.7.25	新视云分红款
			还款本息合计	5,400,000	其中本金 4,958,800 元，利息 441,200 元	
	黄欣	782,407	2016.4.26	800,000	2018.1.3	家庭积累
			还款本息合计	800,000	其中本金 782,407 元，利息 17,593 元	

注：上述向许戈的借款利率为年化 4%，其中黄欣借款金额较少，双方协商取整按照 80 万元归还。

2、2018 年 11 月邹文龙、王湛的受让资金来源

经本所律师对邹文龙、王湛访谈，并核查其受让股权的转账凭证，邹文龙、王湛受让股权的资金均为其自有资金。

经核查邹文龙的银行流水，其股权转让款的资金来源为锦绣前程股权投资有限公司，该公司邹文龙持股 90%，其配偶李涵持股 10%。

经核查王湛的银行流水，其股权转让款的资金来源为其银行理财产品赎回。

根据邹文龙、王湛出具的承诺函：“本人持有的公司股份真实、合法、有效，出资资金来源合法，不存在委托持股或信托持股的情形，不存在质押、冻结或其他任何股东权利受到限制的情形，亦不存在任何纠纷或潜在纠纷。”

（四）补充说明张长昊偿还资金来源，未偿还余额的处理措施，是否存在股份被强制执行导致发行人控制权不稳定的风险，张长昊以蒋敏、任振国的借款资金受让蒋敏、任振国控制的海南源鑫所持公司股份的合理性，蒋敏、任振国在已转让大部分所持股份后未选择等发行人继续成长或上市获利，而需要借款给张长昊来承接该部分股份的原因及合理性，是否存在代持行为

1、张长昊偿还资金来源

2018 年 11 月，张长昊受让海南源鑫持有的发行人 5% 股权，转让价款为 3,500 万元。其中，向海南源鑫支付的股权转让款中 3,055 万元来源于向蒋敏、任振国的借款，445 万元为自有资金。

张长昊已经于 2020 年 11 月向蒋敏偿还了借款 800 万元，还款资金来源中 600 万元为张长昊因购置房产需求向许戈的借款（年化利率 4%，2022 年 7 月到期），剩余 200 万元为张长昊自身的家庭积累。

2、未偿还余额的处理措施

截至本补充法律意见书出具日，张长昊向蒋敏、任振国借款的未偿还余额情况如下：

借出方	借入方	借款本金 (万元)	借款日期	已还款金额 (万元)	未还款金额 (万元)	借款到期日
蒋敏	张长	1,000	2019 年 1 月	800	200	2022 年 1 月

借出方	借入方	借款本金 （万元）	借款日期	已还款金额 （万元）	未还款金额 （万元）	借款到期日
	昊	750	2019 年 2 月	0	750	2022 年 2 月
		80	2019 年 6 月	0	80	2022 年 6 月
小计		1,830	-	800	1,030	-
任振 国	张长 昊	220	2019 年 6 月	0	220	2022 年 6 月
		200	2019 年 6 月	0	200	2022 年 6 月
		305	2019 年 8 月	0	305	2022 年 8 月
		500	2019 年 8 月	0	500	2022 年 8 月
小计		1,225	-	0	1,225	-
合计		3,055	-	800	2,255	-

截至本补充法律意见书出具日，张长昊向蒋敏、任振国借款的未偿还余额合计 2,255 万元，其中 950 万元将于 2022 年 2 月前到期，针对该笔借款张长昊拟通过银行授信借款、自有房产抵押贷款等方式归还，剩余 1,305 万元将于 2022 年 6 月、8 月分别到期，张长昊计划通过届时新视云的分红款、银行借款、其他朋友借款等方式归还。

根据张长昊的说明，其家庭目前拥有两套房产，市场价值超过 1,000 万元，经其咨询相关银行，其可获得银行信用借款 200 万元，房产抵押贷款约 700 万元，张长昊将根据还款前家庭的资金情况向银行申请上述贷款。

截至 2020 年 12 月 31 日，新视云的可分配利润已超 2.5 亿元，假设未来以 1 亿元进行分红，张长昊可以获取的税后分红收益约 2,000 万元。

上述银行贷款额度和拟定分红收益可以覆盖张长昊目前的对外借款金额，因此，张长昊有能力偿还蒋敏、任振国的剩余借款。

3、是否存在股份被强制执行导致发行人控制权不稳定的风险

如上所述，张长昊将通过银行借款、分红等方式在借款到期前偿还借款，张长昊受让海南源鑫持有的新视云 5%的股份不存在被强制执行的风险。

假设该部分股份被强制执行，张长昊仍直接持有公司 21.31%的股份，通过控制南京昊远及《一致行动协议》合计支配的公司表决权仍达到 50.51%，不影响发行人控制权的稳定，发行人仍然符合《管理办法》第十二条第二款：“最近

二年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷”的要求。

4、张长昊以蒋敏、任振国的借款资金受让蒋敏、任振国控制的海南源鑫所持公司股份的合理性

2018 年 11 月，海南源鑫与张长昊签订《关于江苏新视云科技股份有限公司股份转让协议书》，海南源鑫将其所持有的江苏新视云 2,000,340 股股份转让予张长昊，转让价格为 3,500 万元。

由于张长昊个人资金有限，无法在短期内筹集到上述全部股权转让款，因此，张长昊与海南源鑫的合伙人蒋敏、任振国商议，约定由蒋敏、任振国向其提供部分借款，用于支付本次股份转让的对价。

上述交易的实质为张长昊无法一次性支付全部股权转让款，因此向海南源鑫的合伙人申请延期三年内支付，为避免外界对该部分股份的认定产生质疑，双方以借款形式完成了交易流水的循环。从股权转让款实际支付的流水来看，蒋敏、任振国并不存在将自有资金借给张长昊的行为，而是在收到张长昊的股权转让款后又将部分资金转回，用于张长昊继续支付后续的股权转让款。

蒋敏、任振国同意将收到的部分投资收益无息借予发行人实际控制人张长昊的主要原因系因：海南源鑫投资后对发行人的经营参与较少，2018 年底退出发行人时，其股份转让的总价款为 14,140 万元，扣除缴纳的所得税及借给张长昊的借款，其所得仍超过 8,000 万元，相较于其投资成本 2,000 万元，依然实现了 4 倍多的投资收益。出于对实际控制人为公司快速发展作出贡献的认可，因此同意将部分投资收益借与张长昊（实际达到延期支付的效果）。

5、蒋敏、任振国在已转让大部分所持股份后未选择等发行人继续成长或上市获利，而需要借款给张长昊来承接该部分股份的原因及合理性

（1）海南源鑫未选择等发行人继续成长或上市获利而全部退出的原因如下：

①海南源鑫于 2016 年作为战略投资者入股发行人后，蒋敏、任振国一直未能兑现其投资之前提出的战略合作、业务协同等构想，对公司发展的贡献较小，未能达到发行人对战略股东的预期。

②2018 年底，由于海南源鑫合伙人的个人资金需求以及投资安排发生变化，考虑到上市周期的不确定性以及上市后股权锁定期等的股权变现周期较长，经综合考虑各方面因素，海南源鑫决定将所持新视云的 20.2%股权全部转让。

③海南源鑫合伙人选择将海南源鑫持有的新视云股权全部退出，系根据自身实际需求及安排作出的主观选择，其并未考虑在转让部分股份的同时保留小部分股份待发行人上市后获利的方案。

④尽管上述退出方案中，转让给张长昊 5%的股权受让款尚未全部收到，但通过转让退出，海南源鑫的合伙人提前锁定了投资收益，不再承担剩余 5%股权投资的风险。

(2) 借款给张长昊来承接该部分股份的原因及合理性

①海南源鑫转让时新视云整体估值为 7 亿元，股份转让的总价款为 14,140 万元，该定价基于实际控制人张长昊管理之下新视云的快速发展，海南源鑫合伙人同意张长昊来承接该部分股份并借款给张长昊，系出于对实际控制人带领公司发展的认可，投资收益远远超出了海南源鑫合伙人入股新视云时的预期。

②实际控制人按照新视云整体 7 亿元估值受让公司 5%股权的行为，客观上增强了其他受让方对本次交易的信心。

因此，蒋敏、任振国同意张长昊将部分转让款以借款形式延期支付具有合理性，双方股权转让和借贷关系均为真实。

6、是否存在代持行为

张长昊与海南源鑫及其合伙人蒋敏、任振国之间不存在代持，具体理由如下：

(1) 张长昊与海南源鑫之间的股权转让款已经支付，海南源鑫及其份额持有人已经缴纳了相关个人所得税，工商登记已经变更完毕。

(2) 基于张长昊对海南源鑫投资入股丰厚回报的贡献，蒋敏、任振国将收到的部分投资收益无息借予发行人实际控制人张长昊，系借贷各方真实、自愿的协商结果。截至目前，张长昊已根据自身经济能力偿还了部分借款，并采取了相应措施确保后续继续偿还不存在问题。

(3) 本次股权转让前, 蒋敏、任振国均通过海南源鑫真实持有发行人股份, 不存在代张长昊持有的情形。假如存在代张长昊持股情形, 无论是从上市后减持便利性还是代持的隐蔽性等方面考虑, 则选择继续由蒋敏、任振国等代持更符合逻辑, 通过股权转让解除代持完全没有必要, 且上述股权转让需要承担相应的税务成本, 如非真实转让不符合商业逻辑。

(4) 由于蒋敏、任振国的股东适格性不存在法律障碍, 改由他人代持并承担高昂税务成本缺乏必要性, 且实际控制人所持股份在上市后的锁定期限较其他股东时间更长, 由实际控制人代持股份不符合商业逻辑。

(5) 为进一步从法律上确认相关行为, 2020 年 11 月、12 月, 张长昊与海南源鑫、蒋敏以及任振国就股份权属及借贷关系分别出具了声明函, 并由江苏省南京市紫金公证处进行了公证(公证书编号分别为:(2020)苏宁紫金证字第 3728 号、(2020)苏宁紫金证字第 3729 号、(2020)苏宁紫金证字第 3731 号以及(2020)苏宁紫金证字第 3730 号)。声明函主要内容如下:

①张长昊的《声明函》: 本人与海南源鑫之间关于新视云 5%的股份转让已经交割完毕, 本人真实持有的江苏新视云科技股份有限公司的股份, 不存在代他人持股或存在其他利益安排的情形, 本人与海南源鑫、蒋敏和任振国之间就新视云股权归属不存在任何纠纷及争议。本声明函为本人自愿做出, 且保证上述情况属实, 如不属实, 造成一切法律后果, 由本人自行承担。

②海南源鑫的《声明函》: 本企业与张长昊之间关于新视云 5%股份转让已经交割完毕, 本企业已经收到了相应的股份转让款。上述股份转让后, 本企业不再享有与上述股份相关的任何股东权利、权益、收益, 亦不再承担与上述股份相关的股东义务。截至声明函出具之时, 本企业未直接或间接持有任何新视云股份, 亦不存在由他人代本企业持股或其他安排的情形, 本企业与新视云及其股东之间不存在任何纠纷及争议。本声明函为本企业自愿做出, 且保证上述情况属实, 如不属实, 造成一切法律后果, 由本企业自行承担。

③蒋敏《声明函》: 本人已将通过海南源鑫投资管理中心(有限合伙)间接持有的江苏新视云科技股份有限公司的股份转让, 本人对上述已转让股份不再享有任何权利、权益、收益。截至声明函出具之时, 本人未直接或间接持有新视云

的股份，亦不存在由他人代本人持股或其他安排的情形，本人与张长昊之间就新视云股权归属不存在任何纠纷及争议。

本人借给张长昊的部分资金，为本人完全自愿的真实意思表示。

本声明函为本人自愿做出，且保证上述情况属实，如不属实，造成一切法律后果，由本人自行承担。

④任振国《声明函》：本人已将通过海南源鑫投资管理中心（有限合伙）间接持有的江苏新视云科技股份有限公司的股份转让，本人对上述已转让股份不再享有任何权利、权益、收益。截至声明函出具之时，本人未直接或间接持有新视云的股份，亦不存在由他人代本人持股或其他安排的情形，本人与张长昊之间就新视云股权归属不存在任何纠纷及争议。

本人借给张长昊的部分资金，为本人完全自愿的真实意思表示。

本声明函为本人自愿做出，且保证上述情况属实，如不属实，造成一切法律后果，由本人自行承担。

综上所述，张长昊与海南源鑫、蒋敏、任振国及其他第三方之间不存在代持或其他利益安排的情形。

（五）详细梳理发行人历史、目前股东（含间接股东）中涉及的出资、股份受让借款情况，涉及借款的股份（含间接）比例，首次申报材料未能充分披露股东借款情况的原因，发行人的信息披露是否真实、准确、完整

1、发行人历史沿革演变过程中出资、股份受让涉及的借款情况

序号	事项	入股时间	入股股东姓名/名称	注册资本/股份变动情况	资金来源	变动股份占注册资本比例	借款资金持股(含间接)比例	自有资金持股(含间接)比例
1	出资 20 万元设立公司	2011.9.28	张长昊	出资 18 万元设立公司	股东自有资金	90%	-	90%
			许栋	出资 1 万元设立公司	股东自有资金	5%	-	5%
			黄欣	出资 1 万元设立公司	股东自有资金	5%	-	5%
2	增资 80 万元	2013.4.3	张长昊	增资 62 万元	股东自有资金	62%	-	62%
			许栋	增资 9 万元	股东自有资金	9%	-	9%
			黄欣	增资 9 万元	股东自有资金	9%	-	9%
3	增资 900 万元	2014.3.25	张长昊	增资 720 万元（未实缴）	-	72%	-	-
			许栋	增资 90 万元（未实缴）	-	9%	-	-
			黄欣	增资 90 万元（未实缴）	-	9%	-	-
4	增资 2,200 万元	2014.7.16	张长昊	增资 680 万元（未实缴）	-	21.25%	-	-
			许栋	增资 85 万元（未实缴）	-	2.66%	-	-
			黄欣	增资 85 万元（未实缴）	-	2.66%	-	-
			许戈	增资 1,350 万元（实缴 100 万元）	股东自有资金	42.19%	-	3.13%
5	增资 1,800 万元	2014.10.23	微梦创科	增资 1,800 万	微梦创科是 Weibo 控制的经营实体，出资资金来源于 Weibo	36%	-	36%
6	增资 473.047	2016.3.28	张长昊	增加投资 629.6321 万元（其中增加注册资本 53.1867 万元）	向许戈借款	7.16%	7.16%	-

序号	事项	入股时间	入股股东姓名/名称	注册资本/股份变动情况	资金来源	变动股份占注册资本比例	借款资金持股(含间接)比例	自有资金持股(含间接)比例
	万元							
			许栋	增加投资 78.2407 万元 (其中增加注册资本 6.6092 万元)	向许戈借款	0.89%	0.89%	-
			黄欣	增加投资 78.2407 万元 (其中增加注册资本 6.6092 万元)	向许戈借款	0.89%	0.89%	-
			许戈	增加投资 574.2662 万元 (其中增加注册资本 48.5098 万元)	自有资金	6.53%	-	6.53%
			南京昊远	增加投资 439.6203 万元 (其中增加注册资本 37.1359 万元)	合伙人张长昊、许栋向南京昊远的出资额均来源于向许戈的借款	5%	5%	-
			海南盈盛	增加投资 1,800 万元 (其中增加注册资本 152.0508 万元)	海南盈盛是 Weibo 控制的经营实体, 出资资金来源于 Weibo	20.46%	-	20.46%
			海南源鑫	增加投资 2,000 万元 (其中增加注册资本 168.9454 万元)	自有资金	22.73%	-	22.73%
	合计			增加投资 5,600 万元, 其中增加注册资本 473.047 万元	本次增资涉及借款金额合计 12,257,338.00 元, 相关借款本息已经于 2019 年 7 月	63.64%	13.93%	49.71%

序号	事项	入股时间	入股股东 姓名/名称	注册资本/股份变动情况	资金来源	变动股份 占注册资 本比例	借款资金持 股(含间接) 比例	自有资金 持股(含间 接) 比例
					归还完毕			
7	增资 92.9042 万元	2016.3.30	海南弘新	增加投资 2,000 万元 (其中增加注册资本 92.9042 万元)	海南弘新是新浪控制的经营 实体, 出资资金来源于新浪	11.11%	-	11.11%
8	南京昊远层 面合伙份额 转让	2017.12 (南京昊远 层面合伙人 变更)	王卓异	受让许栋持有的的南京昊远 49.5421 万元合伙份额, 转让价格为 100 万元	向许戈借款 54 万元, 自有 资金 46 万元	0.5%	0.27%	0.23%
			许宏伟	受让许栋持有的的南京昊远 49.5421 万元合伙份额, 转让价格为 100 万元	向许戈借款 50 万元, 自有 资金 50 万元	0.5%	0.25%	0.25%
			周航滨	受让许栋持有的的南京昊远 49.5421 万元合伙份额, 转让价格为 100 万元	向许戈借款 47 万元, 自有 资金 53 万元	0.5%	0.24%	0.26%
			陈锴	受让许栋持有的的南京昊远 49.5421 万元合伙份额, 转让价格为 100 万元	向许戈借款 52 万元, 自有 资金 48 万元	0.5%	0.26%	0.24%
			董学军	受让许栋持有的的南京昊远 49.5421 万元合伙份额, 转让价格为 100 万元	向许戈借款 48 万元, 自有 资金 52 万元	0.5%	0.24%	0.26%
	合计			南京昊远层面本次累计转让合伙份 额 247.7105 万元, 合计转让价格为 500 万元	本次合伙份额转让涉及借 款金额合计 251 万元, 相关 借款本息已经于 2020 年 11 月归还完毕	2.5%	1.26%	1.24%
9	股权转让	2018.11.10	张长昊	张长昊受让海南源鑫持有的发行人 5%的股权, 转让价格为 3,500 万元	向蒋敏、任振国合计借款 3,055 万元, 自有资金 445 万元	5%	4.36%	0.64%

序号	事项	入股时间	入股股东姓名/名称	注册资本/股份变动情况	资金来源	变动股份占注册资本比例	借款资金持股(含间接)比例	自有资金持股(含间接)比例
		2018.12.8	邹文龙	邹文龙受让海南源鑫持有的发行人12%的股权，转让为 8,400 万元	自有资金	12%	-	12%
		2018.12.30	王湛	王湛受让海南源鑫持有的发行人3.2%的股权，转让价格为 2,240 万元	自有资金	3.2%	-	3.2%
	合计			本次股权转让合计涉及发行人808.1373 万股股份，合计转让价款为14,140 万元	本次股权转让涉及的借款金额合计 3,055 万元，其中张长昊向蒋敏借款 1,830 万元，已于 2020 年 11 月归还 800 万元，剩余 1,030 万元尚未归还；张长昊向任振国借款 1,225 万元，尚未归还。截至本补充法律意见书出具之日，本次股权转让涉及的借款尚余 2,255 万元未归还。	20.2%	4.36%	15.84%
截至本补充法律意见书出具之日						-	3.22%	96.78%

注：2016 年 3 月，张长昊、许栋的出资中绝大部分来源于向许戈的借款，其自有资金金额微小，因此未在股比中体现。

经核查，发行人股权演变过程中共涉及三次股东（包括间接股东）借款，历次借款的还款情况及核查程序具体如下：

（1）2016年3月增资过程中，张长昊、许栋、黄欣分别向许戈进行了借款，其中张长昊借款6,516,131元，许栋借款4,958,800元，黄欣借款782,407元。

张长昊于2018年1月8日还款200,000元，还款资金来源为家庭积累；于2018年5月2日还款100,000元，还款资金来源为家庭积累；于2018年9月29日还款1,000,000元，还款资金来源为新视云分红款；于2019年2月26日还款222,000元，还款资金来源为新视云分红款；于2019年7月25日还款5,800,000元，还款资金来源为新视云分红款。至此，张长昊已经归还了2016年3月向许戈的全部借款，还款本息合计7,322,000元，其中本金6,516,131元，利息805,869元。经保荐机构及本所律师访谈张长昊，并查阅张长昊及其家庭成员的银行流水，张长昊的还款资金中300,000元来源于其家庭积累，7,022,000元来源于新视云的分红款。2018年9月29日，张长昊收到新视云分红款4,572,014.69元，其于当天归还许戈100万元，于2019年2月26日归还许戈22.2万元；2019年7月24日，张长昊收到新视云分红款8,419,200元，其于当天归还许戈500万元，于第二天归还许戈80万元。

许栋于2018年1月3日还款4,000,000元，还款资金来源为南京昊远合伙份额转让收益；于2019年7月25日还款1,400,000元，还款资金来源为新视云分红款。至此，许栋已经归还了2016年3月向许戈的全部借款，还款本息合计5,400,000元，其中本金4,958,800元，利息441,200元。经保荐机构及本所律师访谈许栋，并查阅许栋及其家庭成员的银行流水，许栋的还款资金中4,000,000元来源于南京昊远合伙份额转让收益，其还款时间为收到南京昊远合伙份额转让款一周内，且金额一致，1,400,000元来源于新视云分红款，还款时间为收到分红款当天。

黄欣于2018年1月3日向许戈归还全部借款800,000元，其中本金782,407元，利息17,593元，还款资金来源为家庭积累。经保荐机构及本所律师访谈黄欣，并查阅黄欣及其家庭成员的银行流水，黄欣的还款资金来源为家庭积累。

经核查，张长昊、许栋、黄欣的还款资金来源于家庭积累、新视云分红和南京昊远的合伙份额转让款，相关资金流水与资金来源相匹配，不存在通过向其他第三方借款来偿还许戈借款的情形，上述人员还款前的银行流水不存在其他第三方账户转入、大额存现等异常情况。

(2) 2017 年 12 月，许栋将其所持有的部分南京昊远合伙人份额合计 247.7105 万元分别转让予周航滨、许宏伟、陈锴、王卓异以及董学军五名新合伙人，为支付南京昊远的合伙份额转让款，上述人员分别向许戈进行了借款，其中周航滨借款 47 万元，许宏伟借款 50 万元，陈锴借款 52 万元，王卓异借款 54 万元，董学军借款 48 万元。

2020 年 11 月，周航滨向许戈归还了 52.64 万元，其中本金 47 万元，利息 5.64 万元，还款资金来源为个人及家庭积累；2020 年 11 月，许宏伟向许戈归还了 56 万元，其中本金 50 万元，利息 6 万元，还款资金来源为个人及家庭积累；2020 年 11 月，陈锴向许戈归还了 58.24 万元，其中本金 52 万元，利息 6.24 万元，还款资金来源为个人及家庭积累；2020 年 11 月，王卓异向许戈归还了 60.48 万元，其中本金 54 万元，利息 6.48 万元，还款资金来源为个人及家庭积累；2020 年 11 月，董学军向许戈归还了 53.76 万元，其中本金 48 万元，利息 5.76 万元，还款资金来源为个人及家庭积累。

经保荐机构及本所律师访谈周航滨、许宏伟、陈锴、王卓异以及董学军，并查阅上述人员的银行流水，上述人员的还款资金均来源于个人及家庭积累，不存在通过向其他第三方借款来偿还许戈借款的情形，上述人员还款前的银行流水不存在其他第三方账户转入、大额存现等异常情况。

(3) 2018 年 12 月，张长昊向蒋敏、任振国借款 3,055 万元，张长昊已经于 2020 年 11 月向蒋敏偿还了 800 万元。经保荐机构及本所律师访谈张长昊，并查阅张长昊及其家庭成员的银行流水，还款资金中 600 万元来源于张长昊因购置房产需求向许戈的借款，剩余 200 万元为张长昊自身的家庭积累，张长昊还款前的银行流水不存在其他第三方账户转入、大额存现等异常情况。

截至本补充法律意见书出具之日，张长昊持有的新视云全部股份中，尚余 2,255 万元股权转让款来源于借款且未偿还，对应股份占新视云全部股份的比例

为 3.22%。

2、许戈不存在通过他人直接或间接代持发行人股份的情形

许戈与新视云实际控制人张长昊及其创业团队认识多年,并作为早期投资人对公司进行投资。2014 年 9 月,许戈与创始人股东张长昊、许栋、黄欣共同签署了《一致行动协议》,作为一致行动人,许戈始终与实际控制人张长昊保持一致行动。在新视云历次增资过程中,许戈曾向张长昊、许栋、黄欣及持股平台南京昊远合伙人提供增资借款,上述借贷关系不构成许戈通过他人直接或间接代持发行人股份的情形,具体情况如下:

(1) 发行人股权演变过程中,张长昊、许栋、黄欣及南京昊远合伙人曾向许戈借款用于对发行人的出资,上述用于出资的借款均已归还完毕,且创始人股东向许戈的借款均已在发行人首次申报前清偿完毕。经对借款相关当事人进行访谈,各方借贷关系清晰,不存在任何争议。

(2) 根据许戈、张长昊、许栋、黄欣、南京昊远及其合伙人出具的承诺函、声明、填写的调查表及对许戈的访谈,上述资金往来的实质为个人资金借贷,且相关借款及利息均已清偿完毕,上述人员直接或间接持有的公司股份真实、合法、有效,出资资金来源合法,不存在委托持股、信托持股或其他利益安排的情况,亦不存在任何纠纷或潜在纠纷。许戈不存在通过他人直接或间接代持发行人股份的情形。

此外,许戈作为直接持有发行人股份的自然人股东,一方面,其股东适格性不存在法律障碍,不存在委托他人持股的必要性;另一方面,许戈提供借款的对象为发行人创始人股东及持股平台的合伙人,上述人员承诺的股票锁定期均为 36 个月,部分人员作为公司董事、高管有较多的减持限制,若通过上述人员代持公司股份不具有合理性。

综上,许戈不存在通过他人直接或间接代持发行人股份的情形。

3、首次申报材料未能充分披露股东借款情况的原因,发行人的信息披露是否真实、准确、完整

2020 年 4 月 28 日,发行人在中国证监会审核期间出具了《江苏新视云科技

股份有限公司和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反馈意见的回复》，就问题 3 之“海南源鑫股权转让资金具体来源及其合法性”进行了如下披露：“张长昊的资金来源为其家庭经营积累、亲友借款以及从新视云的分红所得，来源合法合规。”

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）》，相关信息披露要求中未将股东出资的资金来源作为必备披露内容，因此，发行人在首次申报材料中未详细披露股东出资来源中借款的具体情况。

发行人股权结构清晰，实际控制人控制权稳定，发行人的股权不存在纠纷、争议或代持的情形，部分股东的借款亦为真实，不存在其他利益安排。发行人不存在刻意隐瞒重要信息不披露的情形，相关信息披露不存在矛盾之处，符合信息披露规定要求。

（六）本所律师核查情况

1、本所律师履行的核查程序

（1）访谈发行人实际控制人张长昊及微梦创科相关人员，核查 2015 年 8 月至 2016 年 3 月期间发行人减资的同时进行实缴以及后续增资的原因、背景；

（2）查询了当时有效的《公司法》《公司登记管理条例》，咨询了南京市市场监督管理局关于减资工商登记的资料要求，访谈了实际控制人张长昊，了解了工商变更完成后再出具验资报告的原因；

（3）访谈许戈、张长昊、许栋、黄欣，核查 2016 年 3 月增资过程中上述各方借款的金额、期限、利息及还款情况；

（4）取得许戈、张长昊、许栋、黄欣的银行流水，核查确认上述各方在 2016 年 3 月借款及后续的还款的往来情况；

（5）访谈邹文龙、王湛，核查其投资入股发行人的原因、背景、作价依据及资金来源；

（6）取得邹文龙、王湛支付股权转让款前的银行流水，核查其资金来源，

取得邹文龙、王湛出具的持股真实性的《承诺函》；

(7) 访谈发行人实际控制人张长昊及蒋敏、任振国，核查张长昊与蒋敏、任振国之间股份转让及借款的原因、背景，确认张长昊的偿还资金来源及未偿还余额的处理措施；

(8) 查阅张长昊、海南源鑫、蒋敏、任振国关于股权转让及持有发行人股份情况的《声明函》及公证书，核查张长昊与海南源鑫之间的股份转让是否存在代持行为；

(9) 取得发行人股东的银行流水、借款协议，梳理发行人股权演变过程中出资来源涉及的借款、还款的情况。

2、本所律师的核查意见

(1) 2015 年 8 月的减资金额大于相关股东未实际缴纳金额主要原因系已实缴股东微梦创科将其实缴的 1,800 万元进行了同步全部减资；2015 年 8 月减资的同时进行了部分未实缴出资额的出资，主要系为了确保出资到位的同时将股权结构调整至微梦创科入股之前的比例；减资的工商变更无需出具验资报告，公司系为配合新三板挂牌申报规范性需要，明晰各方实缴出资的情况进行了验资，因此，验资时间与工商变更登记时间不存在必然的先后关系；验资报告显示的“增资”实为“新增实缴”，系原股东补足实缴出资，与减资主体（原股东）一致具有合理性；

(2) “采取微梦创科直接将发行人股权转让给海南盈盛的方式”与“海南盈盛增资”的方式，实际效果存在差异，采用“海南盈盛增资方式”符合发行人股权结构调整的目的，发行人的信息披露准确；

(3) 2016 年 3 月增资中，张长昊、许栋、黄欣增资款主要来源于向许戈的借款，上述借款均已归还；2018 年 11 月邹文龙、王湛受让股份的资金来源为自有资金；

(4) 张长昊受让海南源鑫持有的新视云 5%股权的款项主要来源于向蒋敏、任振国的借款，未偿还余额的保障措施充分，不存在股份被强制执行导致发行人控制权不稳定的风险；海南源鑫合伙人同意借款给张长昊来承接其转让的发行人

股份，系出于对实际控制人带领公司发展使其获得超额投资收益的认可，客观上也促进了交易的顺利达成，结合张长昊个人短期支付能力，由张长昊向蒋敏、任振国借款受让股权即借款方同意张长昊将部分转让款以借款形式延期支付具有合理性；张长昊与海南源鑫、蒋敏、任振国之间的股权转让不存在代持情形；

(5) 发行人首次申报材料系根据《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）》要求进行的披露。发行人股权结构清晰，实际控制人控制权稳定，发行人的股权不存在纠纷、争议或代持的情形，部分股东的借款亦为真实，不存在其他利益安排。发行人不存在刻意隐瞒重要信息不披露的情形，相关信息披露不存在矛盾之处，符合信息披露规定要求。

问题 15. 关于创业板定位。请发行人对照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定，补充披露各项主要业务在创新、创造、创意及与新技术、新产业、新业态、新模式融合方面的相关特点，进一步说明发行人是否符合创业板定位。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）发行人符合创业板行业领域

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》第四条的规定：属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》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业务。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为“信息传输、软件和信息技术服务业（I）”中的“软件和信息技术服务业（I65）”；按照国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），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》第四条“负面清单”规定的行业。

（二）发行人符合创业板定位要求

1、发行人主营业务及主要产品概况

发行人是一家法院信息化综合服务提供商，公司自成立以来，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，通过多年来的持续创新，已经在法院信息化领域形成核心竞争力和市场领先地位。

公司的主营业务包括庭审公开、智能法庭和其他智慧法院业务三大类。其中庭审公开是公司成立以来的核心业务，也是公司报告期内营业收入的主要构成部分，业务开展模式以提供技术服务为主，产品载体主要包括单庭直播系统、多庭直播系统等；智能法庭是庭审公开业务的延伸和扩展，主要产品载体包括智能终端以及能力支撑平台等；其他智慧法院相关业务指除庭审公开业务和智能法庭业务以外的其他智慧法院相关业务，主要包括受托开发项目、科技法庭升级业务、司法辅助送达业务等，其中司法辅助送达业务是公司正在积极探索的新业务。

2、发行人核心技术的先进性及其表现

公司主营业务的核心技术均来源于公司的自主研发创新，主要产品的软件设计和开发均由公司自主完成，产品硬件部分由公司提出相关参数要求后委托供应商进行定制开发和生产，如公司云上法庭智能终端产品，由公司对终端产品的硬件部分提出尺寸、材质、接口、CPU 能力的具体参数要求后，委托供应商进行终端机型的研发和生产，公司采购定制的终端设备后将自行研发的应用系统（法院端应用 APP）写入设备中，完成核心技术的导入。

公司重视技术创新，不断加强研发投入，长期致力于打造一个优秀的技术研发团队。公司自主研发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。公司拥有的核心技术主要归纳为 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，上述核心技术的先进性及其表现情况具体如下：

（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。

3、各项主要业务在创新、创造、创意特征及与新技术、新产业、新业态、新模式融合方面的相关特点

(1) 发行人主要业务具有创新、创造、创意特征

人民法院的智慧化升级带动新的产业链条的生成,发行人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、司法辅助送达等业务,努力构建法院智慧化完整体系。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。发行人以庭审直播为切入点,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。公司庭审公开业务助力法院审判公开性公平性;智能法庭业务满足了法官、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平台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) 发行人在新技术、新产业、新业态、新模式融合方面的相关特点

公司作为高新技术企业,拥有 2 项发明专利、8 项外观专利、4 项实用新型专利、25 项注册商标、82 项软件著作权、13 项域名、2 项版权,是人民法院《司

法公开平台建设规范 第4部分：庭审公开平台建设规范》(FYB/T 52002.4-2017)和《法院网上调解应用技术要求》(FYB/T 52022-2018)行业标准的起草单位之一。通过多年不断的研发和持续创新，公司已掌握多项核心技术，并已广泛应用于公司产品中，公司的核心技术均来源于自主研发创新。公司围绕法院信息化行业需求，大力投入研发力量，独立自主研发出具有核心技术的產品。经过多年的技术积累和创新，公司已将核心技术转化为软硬件产品进行批量生产。

发行人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。

(二) 本所律师核查情况

1、本所律师履行的核查程序

(1) 访谈公司高管及相关人员，了解公司的行业情况、业务创新情况及战略发展定位；

(2) 查阅公司商标、专利、计算机软件著作权等无形资产情况及公司作为起草单位之一的相关行业标准内容；

(3) 实地查看发行人的经营场所和仓库，核查发行人实际经营和相关技术应用情况；

(4) 对发行人的客户进行访谈，了解其与发行人的业务合作情况；

(5) 结合发行人的相关情况，逐条对照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《创业板股票发行上市审核规则》第十九条的具体规定，对比判断发行人是否符合创业板的定位及要求。

2、本所律师的核查意见

经核查，本所律师认为：发行人所处行业不属于《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》第四条“负面清单”规定的行业。根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条和《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的要求，发行人庭审公开、智能法庭和其他智慧法院各项主要业务具备创新、创造、创意特征，与新技术、新产业、新业态、新模式充分融合，符合创业板定位。

第三部分 结论意见

本补充法律意见书所述期间发生的相关事项，符合相关法律、法规和规范性文件的规定。在本补充法律意见书所述期间内，发行人未发生影响其本次发行并上市条件的重大事项。本次发行并上市符合《管理办法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件规定。

本补充法律意见书正本一式三份。

（以下无正文）

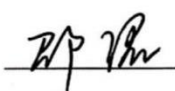
(此页无正文,为《江苏世纪同仁律师事务所关于江苏新视云科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(三)》签字盖章页)


江苏世纪同仁律师事务所
负责人: 吴朴成 

经办律师:

刘颖颖 

聂梦龙 

邵 珺 

2021年6月22日

南京办公室:南京市中山东路532-2号D栋五楼,025-83304480 83302638

上海办公室:上海市申滨南路1126号龙湖天街C栋7楼,021-33282966

网 址: <http://www.ct-partners.com.cn>