



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
票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复**

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：二零二一年七月

深圳证券交易所：

贵所上市审核中心于 2021 年 7 月 2 日出具的《关于江苏新视云科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函[2021]010763 号）（以下简称“《落实函》”）已收悉。根据贵所《落实函》的要求，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”）作为江苏新视云科技股份有限公司（以下简称“新视云”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，会同发行人及发行人律师江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“发行人律师”）和申报会计师中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《落实函》所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并根据要求对《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（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）进行了修改和补充披露，现对相关问题回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本《落实函》回复中简称与招股说明书中简称具有相同含义。

落实函所列问题	黑体加粗
对《落实函》所列问题的回答	宋体
涉及修改招股说明书等申请文件的内容	楷体、加粗

在本《落实函》回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1. 关于客户粘性 & 业务发展持续性。	3
问题 2. 关于发行人、北京新浪与天平阳光的合作。	18
问题 3. 关于与北京新浪的关联交易。	36
问题 4. 关于股东及借款资金。	43
问题 5. 请保荐人、发行人律师按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的规定，逐条认真落实核查工作，并提交专项说明。	59
问题 6. 关于微法院业务。	61

问题 1. 关于客户粘性 & 业务发展持续性。根据审核问询回复及申报资料，发行人约 80% 的收入来源于庭审公开业务，服务的法庭数量约占全国法庭总量的 60.38%。

请发行人结合法院等有关部门对庭审公开业务的相关政策导向、直播渠道的确定方式、进入壁垒高低、实施庭审公开的技术难度、法院客户选择服务商及服务模式（设备销售加运维模式、庭审公开整体服务模式）的主要考量因素、发行人提供的核心竞争力、发行人相较其他竞争者的竞争优势等，补充说明发行人的客户粘性、未来被法院自身或其他竞争者替代的可能性及风险，并结合上述情况及发行人对业务未来发展的规划，说明发行人业务能否持续发展、未来是否存在经营业绩或毛利率不断下滑的风险，并进行风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人具有较强的客户粘性，公司庭审直播业务未来被法院或其他竞争者替代的可能性较小

（一）庭审直播业务领域具有较高的进入壁垒

随着科技的进步，我国法院的智慧化改造步入新的阶段，政策法规频出。相关法律、法规及行业管理体制对行业内企业的规范运作、技术能力提出了较高要求。《最高人民法院关于互联网法院审理案件若干问题的规定》、《最高人民法院关于人民法院通过互联网公开审判流程信息的规定》等一系列文件对于司法公开、公正性，信息传播安全性，审判流程规范性提出了较高的要求。行业参与者需要具备较高的技术能力和较强的管理水平，这使得行业具有一定的进入壁垒。此外，由于庭审直播业务的特殊性，其在产品性能、服务提供、口碑业绩、客户基础、人才团队等方面均对新进入的企业提出了较高的要求。

1、产品和技术壁垒

产品和技术优化和迭代是企业信息化服务商在长期的服务过程中不断了解和满足客户需求研发形成的。法院客户在智慧法院业务领域对应用软件和 IT 应用供应商有较高的要求。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，不同部门之间可以达到信息共享，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，庭审直播的社会影响力也不断上升，各类广受关注的热点案件对系统的稳定性和伸缩性提出较高的性能要求。在后续服务中，能够快速响应客户要求，持续进行应用系统的发展规划也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，保护信息隐私安全，配合法院客户要求对软件系统进行升级调整，以及长期提供全面服务保障，也使综合实力高的供应商脱颖而出。

2、服务壁垒

基于法院行业应用的专业化和特殊化，供应商不仅需要保证软硬件设备质量，还需要在售前、售中、售后各个环节为客户提供全方位的专业化服务。例如，售前提供技术方案支持、重大项目投标、重大项目演示测试等；售中严控质量管理体系；售后建立规范的响应服务体系，通过驻地服务、主动回访服务、在线应用技术支持服务、持续应用软件升级服务、数据分析推送服务等多种方式，满足客户多样化的服务需求。因此，拥有完善的服务管理体系和专业的服务管理团队的企业，相较于注重产品销售的企业，更能在行业中获得认可并得到长足的发展。

3、品牌和规模壁垒

伴随着政府部门采购政策的规范与实施，以及新一代信息科技的发展与应用，政府对智慧法院建设中供应商的技术和设备的先进性、可靠性和安全性提出了越来越高的要求，这使得供应商的品牌知名度及从事相关项目的成功经验和市场规模成为招标企业所考虑的重要因素。在行业内从业时间越久、市场占有率越高、客户口碑越好，越容易得到政府、法院的信任，从而也成为其他企业进入该行业的壁垒。

4、客户壁垒

法院客户使用庭审直播应用系统开展庭审直播，一旦建立使用习惯，其转换服务商的成本较高，除了对原有软硬件系统进行更换，还需要进行数据转移，重新开展人员培训等工作。同时，出于稳定性、可靠性和保密性的考虑，由于更换

新服务商可能存在后续服务质量的不确定性问题，为了避免付出较高的试错成本，这类特殊行业客户大多愿意选择具有长期合作关系、产品质量稳定、服务及时优质的品牌综合解决方案供应商。因此，经过实践证明的成熟技术和产品、精耕细作的市场开拓以及长期专业化服务形成的成功案例更能赢得客户，客户忠诚度是重要的先入优势，这对本行业的新进入者形成了较高的进入壁垒。

5、人才壁垒

智慧法院的建设需要厂商拥有音视频技术、计算机信息技术、大数据和人工智能技术及了解司法业务流程的专业复合型人才。不论是庭审直播业务还是智能法庭业务，其应用系统的专业性较强，所涉及的技术环节众多，需要对客户进行需求分析、管理平台方案设计、系统研发及部署实施、平台数据的分析处理、后期维护等。组建和培育这样一支成体系、成规模的专业人才队伍需要较长的时间和精力，因而对于新进入该行业的企业形成了较高的人才壁垒。

综上，庭审直播业务领域具有较高的进入壁垒，发行人作为该业务领域从业时间较长、市场占有率最高的企业，在保持客户粘性方面具有较强的综合基础和竞争实力。

（二）发行人作为中国庭审公开网的合作运营方具有领先的服务优势

2010 年至 2015 年期间，部分法院响应最高法《司法公开示范法院标准》的相关要求，根据自身情况通过媒体合作、自建平台、采购第三方服务等方式开始推进庭审直播。中国法院网作为最高法主管的综合性新闻网站，于 2013 年 12 月推出子网站“中国法院庭审直播网”，为各地法院庭审直播提供直播网站支撑和运营宣传，对庭审直播业务的早期开展起到了宣传、引导、推广的作用。2016 年 7 月，为配合落实最高法全面推进全国法院庭审公开的工作要求，中国法院网决定通过与新视云合作对“中国法院庭审直播网”进行升级扩容，融合互联网新媒体，扩展全国法院庭审直播技术实现和传播的方式，合作推出中国庭审公开网。

中国庭审公开网作为最高院建设的全国统一直播平台，是各法院庭审直播的统一官方渠道。各法院开展庭审公开工作，也可通过平台将庭审公开同时扩大到其他关联媒体，有效提升庭审公开的社会影响力。新视云作为中国庭审公开网的

建设及运营方，在网站日常运维过程中，可以第一时间监测发现客户的直播故障问题，并及时排除故障，为客户提供更好的服务体验。

（三）实施庭审公开的技术难度

庭审公开从技术链路上看，主要分为信号采集、数据传输、云端分发存储、质量监控等环节，各环节均存在一定的技术难度。

1、信号兼容性

在信号采集环节，庭审信号由法庭内的既有设备提供，由于全国法院的法庭设备厂商各异，输出信号制式各异且存在许多非标信号，直播设备需要对这些输出信号进行大量适配和兼容工作。

2、传输可靠性

在数据传输环节，由于各法院接入的互联网线路服务商各异，且线路质量层次不齐，法院内外网之间安全交换链路复杂，稳定性较差，为保障数据传输的可靠性，需要在标准通信协议的基础上进行扩展，采取多种策略和算法，增强数据链路的服务质量。

3、性能伸缩性

在云端分发存储环节，为保障庭审公开服务的可靠性以及应对视频观看的突发峰值，云端服务以云计算技术为基础，采用分布式系统架构，具备自动伸缩和灾难恢复能力。

4、监控有效性

在质量监控环节，为了保证庭审公开的严肃性并同时提升用户观看体验，采用人工智能算法对直播音视频信号进行实时检测，标记出画面和声音质量存在问题的视频并进行相应技术处理。同时，为了保障庭审公开服务的整体可靠性，还需要对上述链路中的硬件设备、软件系统、网络传输等进行端到端的监控，对监控数据进行实时分析，自动进行告警乃至预警，进而迅速定位解决问题。

发行人在庭审公开业务领域具有近十年的专业服务经验，通过不断加强研发，掌握了视频云平台、法庭音视频信号融合处理及智能运维等多类核心技术，不断

优化解决庭审直播中的技术困难,为全国 2,000 多家法院实现了良好的直播效果,具有较高的技术可靠性。

（四）法院客户选择服务商及服务模式（设备销售加运维模式、庭审公开整体服务模式）的主要考量因素

截至 2020 年末,全国法院接入庭审公开网的法院数量有 3,495 家,其中公司服务的 2,469 家客户中 2,364 家采用了庭审公开整体服务模式（发行人创新业务模式）,占庭审公开法院数量的比例为 67.64%;公司服务的其余 105 家客户采用的是设备销售加运维模式(行业惯用模式),占庭审公开法院数量的比例为 3%。由于公司在早期业务推广阶段,采用的是行业惯用的设备销售加运维模式,因此早期的江苏地区客户开展庭审公开业务均需要购买发行人的庭审直播设备,已形成的既定销售模式无法更改为整体服务模式。

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“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风险压力;(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。

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,形成了以提供整体服务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。相较于行业中的其他竞争企业,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,进一步保证了直播的权威性。

（五）发行人相较其他竞争者的竞争优势

1、企业品牌、信誉和客户资源优势

公司的客户渗透率和客户规模均处于行业领先地位。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。多年以来聚焦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。截至 2020 年末，全国法院接入庭审公开网的法院数量有 3,495 家，其中公司的服务客户为 2,469 家，渗透率为 70.64%，是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。

公司的庭审公开服务在细分市场得到了高度认可，树立了良好的公司品牌和信誉，后续订单续签率均超过 95%，具有较高的客户忠诚度。

2、研发优势

公司拥有从端到云的综合研发能力。公司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。在互联网庭审直播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。

公司拥有一支高素质的研发队伍，并且每年在研发上的投入持续增长。截至 2020 年 12 月 31 日，公司共有 209 名研发人员，其中硕士 10 人，本科 153 人，本科及以上学历占研发人员的比例为 77.99%，2020 年度研发支出金额为 3,316.27 万元，占同期营业收入比例为 10.81%。大量的人才及资金投入保证了公司能拥有持续的研发创新能力，以应对未来不断升级的技术要求，提高了公司应对风险、升级迭代及开发具有新功能产品的能力。

3、服务优势

公司一直视服务为最重要的竞争力之一，服务模式也是公司的主要商业模式。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。

为了全方位保障庭审直播的可靠性，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、前端设备状态、直播状态、直播质量进行实时监控、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，提升服务效率。

公司设置了专门的服务交付部门，并建有三级技术支持体系，在多数高级法院和重点中级法院都有驻场服务人员，每个省级区域都配置专门的属地化的技术服务团队。同时建立较为完善的四级问题响应处理机制、用户满意度管理机制和员工绩效评价体系，客户满意度一直维持在 99%以上，在法院行业建立了良好的服务口碑。

4、营销优势

在销售网络覆盖方面，公司构建了覆盖全国法院的营销体系。公司视营销为服务客户、获取客户反馈的重要过程，坚持直销模式，通过员工直接服务客户，快速地在产品、服务方面得到有效反馈，实现产品和服务的迭代升级。公司在全国范围内建立了多个销售大区，在每个省/直辖市建立营销团队，集中了品牌导入、项目运作和技术服务职能，销售范围覆盖全国各重要城市，能够最快速度的触达目标客户，有效提高市场推广力度，具有辐射范围广、推广力度大的优势。

销售策略方面，公司通过对原有用户进行深度挖掘和对潜在用户进行横向扩张，能更有效地提升市场占有率。针对现有用户，公司通过对用户进行定期回访，挖掘现有用户的系统升级、维护及扩庭需求，针对潜在用户，凭借已有的行业成功案例和解决方案优势，公司能够快速地进行同行业的横向扩张。

（六）发行人提供服务的核心竞争力

发行人通过多年实践，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，构建了线上线下完整的一体化解决方案，其提供的核心竞争力主要体现在以下几个方面：

1、模式创新性

服务模式方面，公司更加注重服务的实质，公司提供的庭审公开整体服务模式，通过软硬件及其他资源的组合为客户提供全方位、高品质、权威性的庭审直

播服务。相比于其他竞争对手，公司的服务模式能够大幅降低法院的设备投资，减少法院客户的采购风险，有利于快速拓展市场，提升客户对公司产品和服务的接纳度，同时能够加强与客户的业务沟通，有利于公司更快更深入地获取客户需求，并通过完善的服务体系快速满足客户需求，从而建立行业服务壁垒，取得竞争优势。

2、服务高效性

为了全方位保障庭审直播的可靠性，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。

公司设置了专门的服务交付部门，并建有自动处理、远程处理及现场人工处理的三级技术支持体系；在各地高院和重点中院设立客服驻场及技术驻场人员，各省级区域配置专门的属地化技术服务团队；建立较为完善的四级问题响应处理机制和用户满意度管理机制，通过多重服务保障对客户需求做出迅速响应和快速解决。同时，公司还为客户提供播出情况分析报告等增值服务。近年来，公司客户满意度一直维持在 99% 以上，在法院行业建立了良好的服务口碑。

3、服务延展性

相较于行业中的其他竞争企业，公司为法院客户提供庭审公开领域完善的解决方案，在聚焦庭审公开业务领域的同时，通过与法院客户的密切互动，及时发现客户需求并摸索新的服务机会，不断地将服务范围拓展至智慧法院的其他业务场景。自庭审公开业务以来，公司在为法院提供及时高效服务的同时，不断提升自身业务和技术水平，先后开发了智能法庭业务、司法辅助送达业务，利用公司的服务优势，不断扩大公司的业务范围，形成了公司业务多点开花的良好局面，进一步增强了公司的竞争力。

综上，公司以其提供服务的核心竞争力，获得了较高的客户满意度，并为公司业务的不断拓展提供了良好的客户基础，形成了较高的客户安全壁垒，在行业

内具有较强的竞争优势。

（七）发行人庭审直播业务被法院自身替代的可能性较小

自庭审直播业务开展以来，各级法院主要通过媒体合作、自建平台（第三方提供设备）、第三方提供服务（政府官媒或企业服务商提供服务）的方式开展庭审直播业务，法院自身专注于案件审判活动，且与案件审判相关的辅助活动目前正逐渐呈现专业化外包服务的趋势，如电子送达服务外包等，其目的均是将法院工作人员从琐碎的事务中解放出来，专注于案件审判的工作。法院的人员配置和工作职能无法支撑包含软件开发、设备制造、运维服务等一系列工作，在庭审公开业务领域由法院自身服务替代专业运营商服务不符合各级法院工作开展的实际情况。

（八）发行人庭审公开业务未来被其他竞争者替代的可能性较小

结合公司在庭审公开业务领域的竞争优势，发行人庭审直播业务被其他市场竞争者替代的可能性较小，主要原因如下：

1、公司技术升级、产品布局紧贴法院客户需求

公司高度重视产品研发和技术积累，拥有一支高素质的研发队伍，研发体系涵盖硬件设备、应用软件和互联网平台等多个技术领域。随着行业内技术的变革，为了更好的提升客户的使用体验和满意度，公司一方面紧跟技术变革的节奏，做好提前布局，为产品性能的不断提升进行积累储备，可以快速响应客户对直播性能提出的各项要求。在确保达到直播画面清晰流畅的基本前提下，通过自主研发的直播监控、服务监控和服务智能调度系统等系统平台，全方位保障庭审直播的可靠性、安全性。

2、公司产品直播故障率低，客户满意度高

根据公司运营的中国庭审公开网的后台数据统计，公司服务法院的直播故障率显著低于其他厂商。2019 年度，公司服务法院的庭审直播服务故障率为 1.59%，其中由公司直接原因造成的直播故障率为 0.09%；2020 年度，公司服务法院的庭审直播服务故障率为 0.9%，其中由公司直接原因造成的直播故障率为 0.01%。近年来，公司产品和服务的客户满意度一直维持在 99%以上。

3、公司注重服务本质，较设备提供商的竞争优势明显

公司建立了三级技术支持体系为客户提供多层次的技术服务支持，通过现场服务、主动回访服务、在线应用技术支持服务、持续应用软件升级服务、应用推广培训服务等多种方式，满足客户多样化的服务需求。公司在多数省份高级法院和重点中级法院派有驻场人员，及时与法院沟通相关解决方案，做到点对点快速沟通和及时响应。

同时，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。

综上所述，公司通过深耕庭审公开业务领域，紧抓服务的本质，在该细分市场得到了客户的高度认可，树立了良好的公司品牌和信誉。报告期内客户平均续约率高于 95%，具有较高的客户忠诚度和客户粘性。此外，公司通过延伸的智能法庭、司法辅助送达服务等新产品的推广进一步提高了客户粘性。报告期各期末，公司庭审公开业务服务的法院数量分别为 2,152 家、2,395 家和 2,469 家，服务的法庭数量分别为 16,495 间、23,203 间和 26,569 间，市场规模持续扩大。从市场实际运行情况来看，法院客户在评选服务商的时候，新视云的设备或服务被替换的情况较少，通常是将其他供应商的设备或服务更换为新视云的设备及服务。公司客户订单具有较强的连续性和持续性，发行人与客户合作具有较强的稳定性。

二、发行人业务发展具有可持续性，未来经营业绩增长具备较好前景

（一）庭审公开领域相关政策导向

司法公开是人民法院落实公开审判的宪法原则，保障人民群众对人民法院工作的知情权、参与权、表达权和监督权的重要工作举措。庭审公开是最高人民法院继裁判文书公开、审判流程信息公开、执行信息公开之后推进的重要司法公开举措。自 2008 年以来，最高人民法院陆续发布了《人民法院审判法庭信息化建设规范（试行）》《关于司法公开的六项规定》《司法公开示范法院标准》等规范性文件，并在全国法院体系内开展庭审公开工作开展情况的通报，要求全国各高级人民法院“以庭审公开为原则、以不公开为例外”，实现全面、常态化的庭审

公开，要求各中级、基层人民法院认真贯彻落实最高法庭审工作要求，使直播覆盖刑事、民商事、行政等各主要案件类型，实现员额法官“人人有直播”、案件体量大的法院“天天有直播”，并将庭审公开工作情况和庭审评查结果纳入辖区法院、各审判业务部门以及每名法官的审判绩效考核范围。

为落实最高人民法院全面推进庭审公开的相关政策要求，各高级人民法院同时出台相关要求，全面推动辖区内各中级、基层人民法院的庭审直播开展工作。以江苏法院为例，2018年3月28日，江苏高院下发《江苏省高级人民法院关于全面开展庭审网络直播工作的通知》，通知要求，建立“以直播为原则、不直播为例外”的原则，全面推进庭审直播，实现所有案件、所有法官、所有法庭全覆盖，目前江苏省内已实现全省法院从选择性直播到常态化直播的转变。

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。近年来，最高法大力推进庭审公开工作，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，取得了突出的成效。自中国庭审公开网上线以来，2016年-2020年，该网站全年播放量分别为9.63万场、47.24万场、174.73万场、390.25万场及482.24万场，播放量呈逐年增长的趋势。截至2020年底，中国庭审公开网累计播放量达1,104.08万场。未来，在全国法院信息化建设的大背景及落实公开审判宪法原则的要求下，预计庭审公开工作的开展仍将在全国范围内保持较高的要求。

综上所述，行业政策的出台及落地为行业中企业提供了良好的市场环境。发行人作为行业中的优势企业，各项政策的出台促进了公司产品及服务的不断升级，从而获得更多的客户资源，带动其业务和盈利规模的不断扩大。

（二）发行人对业务未来发展的规划

公司的发展目标是以更加完善的互联网产品服务连接更多的法院、法庭、法官，协助司法机关、当事人及律师更高效处理各种纠纷和案件，促进社会的公平正义；在创造和实现社会价值的同时，巩固公司在法院信息化领域的核心竞争力和市场领先地位，扩展公司在司法领域的业务资源和数据资源，为核心服务建

立合理的商业模式，获取持续增长的经济效益。

公司目前已形成了以庭审公开业务、智能法庭业务、司法辅助送达业务（其他智慧法院业务）为主的业务发展脉络，其中，庭审公开业务在经历了多年的发展中，通过高质量的服务持续保持了客户粘性和使用满意度；公司智能法庭业务在2年多的发展中，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。公司目前全力开展的集约化司法送达辅助服务已初具规模，未来发展势头良好。

根据公司未来3年的战略发展规划，公司将顺应法院网络化、阳光化、智能化的建设趋势，紧紧把握全国法院的建设需求，深耕司法服务领域，不断巩固公司在法院信息化领域形成核心竞争力和市场领先地位，以保持公司的持续高增长。实现公司的战略发展，主要体现在以下三个方面的规划：

1、进一步提升庭审公开业务的规模和效益

截至2020年底，发行人已为全国2,469家法院的26,569间法庭提供庭审公开技术运营服务，服务的法庭数量约占全国法庭总量的比例约为60.38%。根据最高人民法院进一步推进庭审公开的要求，随着发行人“庭审公开服务体系扩建项目”的实施，发行人接入的法庭数量还将继续上升，项目建设完成后，将实现新增庭审公开年服务收入1.25亿元。

未来三年，在保证公司现有庭审公开业务规模不断扩大的同时，公司还将通过互联网新技术与司法实践相结合的方式，促进一系列“化学反应”的积极发生，具体规划包括：1）通过打通庭审公开与裁判文书公开两大平台，形成联动关系，实现庭审视频与裁判文书的双向融合；2）通过挖掘庭审公开的数据价值，将庭审视频、案件审理信息、裁判文书、法律法规聚合到一起，形成完整详实的专业化数据库，促进司法大数据与社会大数据的融合。通过上述措施，可以实现庭审公开衍生业务的开拓和收入突破。

2、全面推进智能法庭建设

最高人民法院发布的《人民法院信息化五年发展规划（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。”

公司作为一家参与全国法庭建设的重要服务机构，未来 3-5 年预计建设全国万间云上法庭。截至 2020 年末，全国已经有将近 4,500 间法庭部署了公司的云上法庭智能设备及服务。公司智能法庭产品设计的初衷和整个产品的技术路线，已经为广大的法官在实际的开庭活动之中所认可。随着公司“智能法庭业务升级及产业化建设项目”的实施，预计项目达产后年新增营业收入可达到 1.02 亿元。

3、探索司法辅助业务

一直以来，公司与法院客户保持着良好密切的合作关系，积极开展包括集约送达平台、在线调解平台在内的其他智慧法院业务。2020 年，公司其他智慧法院业务实现收入 2,686.70 万元，比 2019 年增长了 73.41%，其中，2020 年度，发行人司法辅助送达业务收入为 1,779.97 万元，较 2019 年度增长 2,217.37%。

全国司法体制改革推进会提出，司法辅助事务外包是司法机关减负增效的重要途径，也是司法辅助事务专业化发展的必然选择。公司在司法送达辅助外包方面率先提出解决方案“司法送达服务联盟”，解决司法送达难题，降低了司法成本，提高办案效率，打破法院“人由自己养、事由自己包”的传统思路，运用市场机制在更大范围优化资源配置，把司法送达辅助事务集中起来解决，让司法人员专注于司法核心业务。未来新视云将发挥自身在司法送达方面优势，结合社会化资源，探索司法辅助事务外包业务，更快更好服务于广大法院客户。

（三）发行人业务发展具有可持续性，未来经营业绩下滑的风险较小

1、公司主要客户稳定，市场占有率持续上升

公司是国内领先的面向全国法院提供司法公开及智能法庭等智慧法院业务的综合服务提供商，经过多年的发展，公司已经积累了大量的技术资源、项目经验和优质客户。目前，在互联网庭审直播领域，当前公司所占市场份额最高。公司客户稳定性较高，主要是由于进入本行业需要较高的壁垒，客户在综合考虑技术水平、服务质量、使用习惯和替换成本等因素后，均与新视云保持了较为稳定

的合作关系。从公司的实际销售和服务情况来看，报告期内，公司服务的法院数量和服务法庭的数量持续上升，法院客户的平均续约率达 95%以上，2020 年以来，与公司签订长约服务的客户显著增加，截至 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%，公司客户粘性和稳定性较高，市场占有率稳定上升。

业务类型		2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
庭审公开业务	服务法院数量（家）	2,469	2,395	2,152
	服务法庭数量（间）	26,569	23,203	16,495
智能法庭业务	服务法院数量（家）	1,516	445	113
	服务法庭数量（间）	4,436	1,558	241

2、公司业务发展具有可持续性，未来经营业绩增长具备较好前景

（1）存量客户收入的可持续性

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服务，服务法庭数量占全国法庭总数的比例约为 60.38%，庭审公开业务市场占有率居全国第一。公司以按年收取服务费的方式为主要商业模式，存量客户接受公司的服务每年向公司支付服务费，公司按年确认服务收入，收入实现具有可持续性。

（2）增量业务的拓展，为公司业务收入增长注入稳定的动力

公司主要从事法院庭审公开、智能法庭建设以及其他智慧法院业务，报告期各期实现的营业收入分别为 1.82 亿元、2.49 亿元和 3.07 亿元，净利润分别为 0.83 亿元、1.14 亿元和 1.30 亿元，营业收入和净利润均呈稳定增长态势。报告期各期，公司庭审公开业务收入占发行人营业收入的比例分别为 95.31%、86.00%及 76.70%，智能法庭业务占营业收入的比例分别为 0.64%、7.68%及 14.54%，其他智慧法院业务占营业收入的比例分别为 4.05%、6.32%及 8.76%。随着公司智能法庭业务和其他智慧法院业务的逐步发展，公司收入结构已开始发生变化，在保持收入和利润规模稳步上升的同时，公司庭审公开业务收入占比逐年下降，2020 年，公司庭审公开业务的收入规模占比已由报告期首年的 95.31%下降至 76.70%。

2020 年以来，智能法庭业务新增的调解功能和远程开庭功能的上线，进一

步带动了智能法庭业务的销量增长，截至 2020 年末，公司智能法庭业务在手订单金额约为 7,743.46 万元。司法辅助电子送达业务的推广，使得公司其他智慧法院业务的收入也呈现了稳定增长的趋势。2020 年度，公司司法辅助电子送达业务服务客户数量为 318 家，较 2019 年增长了 639.53%。截至 2021 年 6 月末，公司累计签约司法辅助送达业务的法院客户数量为 446 家。公司智能法庭业务及其他智慧法院业务的不断拓展，为公司未来业务收入的进一步增长注入了稳定的动力。

（3）行业政策面持续向好，预计庭审公开的政策要求将持续推行

近年来，最高法大力推进庭审公开工作，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，取得了突出的成效。自中国庭审公开网上线以来，2016 年-2020 年，该网站全年播放量分别为 9.63 万场、47.24 万场、174.73 万场、390.25 万场及 482.24 万场，播放量呈逐年增长的趋势。截至 2020 年底，中国庭审公开网累计播放量达 1,104.08 万场。未来，在全国法院信息化建设的大背景及落实公开审判宪法原则的要求下，预计庭审公开工作的开展仍将在全国范围内保持较高的要求。

随着人民法院信息化 3.0 建设目标的实施，地方和基层法院的信息化建设将会进入快速发展阶段，从而为我国法院信息化行业的发展提供广阔的市场空间。近年来，公司在发展庭审公开业务的同时，积极部署智能法庭和电子送达等其他智慧法院业务，未来公司的业务及收入来源将全面扩展到法院信息化的其他场景中，实现业务和收入的稳定增长。

（四）风险提示

2018 年、2019 年以及 2020 年，公司主营业务毛利率分别为 81.23%、79.08% 以及 71.18%，呈逐年下降趋势，主要系收入结构变化所致，但整体仍处在相对较高的水平。未来，受到宏观经济环境变化、行业政策变化、原辅材料价格上升、用工成本上升、合作运营费用增加、网络资源费用上升等不利因素影响，可能导致公司主营业务毛利率水平下降。报告期内，由于公司大力拓展智能法庭及其他

智慧法院业务，庭审公开业务收入占比逐年降低，一方面，为了加速拓展智能法庭业务市场，公司策略性降价导致智能法庭业务毛利率逐年下降，另一方面，公司司法辅助送达业务因其业务开展的人员密集性特点，人力资源成本较高，导致该项业务的毛利率较低。未来，随着公司智能法庭以及其他智慧法院业务收入占比不断提高，可能进一步拉低公司的毛利率水平。公司存在主营业务毛利率水平持续下降的风险。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅最高法关于庭审公开的相关政策性文件；
- 2、访谈庭审公开业务相关负责人，了解实施庭审公开的技术难度及行业进入壁垒；
- 3、结合发行人实际业务开展情况，分析其业务发展的可持续性及其毛利率水平变化情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为，庭审公开业务领域具有一定的进入壁垒，相较于其他竞争者，发行人具备明显的竞争优势，发行人具有较强的客户粘性，公司庭审公开业务未来被法院或其他竞争者替代的可能性较小；发行人所处的行业政策面持续向好，对未来业务发展的规划清晰，可实施性强，预计未来业务能持续发展，公司经营业绩增长驱动力较足，随着公司智能法庭以及其他智慧法院业务收入占比不断提高，公司主营业务毛利率水平存在持续下降的风险。

问题 2. 关于发行人、北京新浪与天平阳光的合作。根据申报材料和审核问询回复：

（1）2016 年 7 月，发行人、北京新浪与天平阳光签订《中国庭审公开网项目合作协议》，约定新视云负责中国庭审公开网的实际建设及运营投入，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，协议有效期自 2016 年 7 月 1 日至 2026 年 6 月 30 日。

(2)《合作协议》签订时全国法院约 3,000 余家，其中新视云已经提供服务的法院为 800 余家，新视云推测随着庭审公开网的推出，预计其服务的法院总数将上升至 1,500 家左右，需要投入的软硬件设备、安装调试费用、宽带费用、云平台运营费用以及研发、售后、管理等其他投入约为 2.6 万元/庭/年，因此各方约定新视云为本合作提供技术开发、维护服务、平台运营、云平台建设维护等资源，预计每年资金投入 3,000 万至 5,000 万人民币。

请发行人：

(1) 补充说明建设和运营中国庭审公开网所做的具体工作、与各法院对接的具体内容，建设和运营中国庭审公开网与发行人主营业务的关联性，是否让发行人更为便捷地获取法院客户和业务；合同中是否存在终止条款及相关风险，如未来上述合作终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，说明对发行人主营业务持续性的影响、发行人是否存在法院客户大量流失的可能。

(2) 补充说明 2.6 万元/庭/年的测算依据及合理性，说明是否存在实际投入不及预期的情况，如是，请进一步说明原因及可能带来的影响、是否存在其他主体为发行人体外承担成本费用的情形。

(3) 补充说明发行人的其他竞争者在中国庭审公开网上的直播情况，是否需要参与中国庭审公开网的运营建设，是否与天平阳光签订合作协议，缴纳的合作运营费标准是否与发行人存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，发行人律师对涉及的法律事项发表明确意见。

【回复】

一、补充说明建设和运营中国庭审公开网所做的具体工作、与各法院对接的具体内容，建设和运营中国庭审公开网与发行人主营业务的关联性，是否让发行人更为便捷地获取法院客户和业务；合同中是否存在终止条款及相关风险，

如未来上述合作终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，说明对发行人主营业务持续性的影响、发行人是否存在法院客户大量流失的可能

（一）补充说明建设和运营中国庭审公开网所做的具体工作、与各法院对接的具体内容

根据《合作协议》及其补充协议，发行人建设和运营中国庭审公开网所做的具体工作主要包括：（1）网站建设，发行人根据中国法院网（即天平阳光）提供的业务需求建议，负责中国庭审公开网的实际建设及运营投入，包括网站开发、测试、部署等工作；（2）网站运营，发行人负责为中国庭审公开网提供网站运行所需的服务器、带宽、数据存储等云计算环境支撑，确保网站稳定可靠；（3）日常运维，发行人负责庭审视频直播的信号调试及播出监控工作，并根据要求将全部案件庭审视频录像备份保存至人民法院新闻传媒总社所提供的存储环境。

在日常庭审直播过程中，各级法院若通过中国庭审公开网进行直播，需要由新视云根据最高人民法院相关部门的要求和规范提供各类标准接口对接（相关接入标准公开），该环节系发行人作为中国庭审公开网运营方的义务，并不因此单独向各级法院进行收费。而庭审视频采集、编码、解码以及数据存储与分发等实质性技术服务内容，则由法院客户自行选定的庭审公开服务供应商进行提供。

（二）建设和运营中国庭审公开网与发行人主营业务的关联性，是否让发行人更为便捷地获取法院客户和业务

新视云于 2011 年率先提出基于云计算平台的庭审直播技术解决方案，并在江苏省、广州市、武汉市等多地法院得到推广验证，形成从前端编码设备到云平台支撑的一整套完善成熟验证方案。2015 年，新视云开始与微博合作在各地 800 余家法院推广法院官网与新媒体平台同步直播，扩大庭审直播受众范围，获得法院客户的充分认可，与同行业其他公司相比具备较强的先发优势和技术竞争力。

2016 年，发行人参与建设和运营中国庭审公开网实质上是协助形成了国内庭审公开业务的双边市场，其中一边为中国庭审公开网的网站建设与运营，另一边则为全国各级法院的庭审直播技术服务需求。随着全国统一的庭审直播平台正

式开通上线以及社会影响力关注度持续提升，各级法院开展庭审公开工作的政策要求和推进力度显著增强，要求部署庭审直播系统以及提供庭审直播相关服务的需求出现快速增长。发行人充分利用这一契机，凭借其技术、服务优势、行业经验以及先发优势，迅速抢占全国各级法院庭审直播市场并不断扩大技术服务范围与领域，随着业务规模的不断扩大，公司盈利能力不断增强，符合商业逻辑，具有合理性。

2016 年以来，发行人建设、运营中国庭审公开网，在一定程度上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，增强了公司快速响应以及快速解决问题的专业服务能力，提升了用户体验和服务质量，对发行人庭审公开业务的发展起到了一定的促进作用。但由于上述增值服务以及对服务质量的一定促进并非法院客户选择庭审直播服务供应商主要考虑因素，因此，发行人并不存在因建设、运营中国庭审公开网而更为便捷地获取法院客户和业务的情形。具体原因如下：

根据《中华人民共和国宪法》第一百三十二条：“最高人民法院监督地方各级人民法院和专门人民法院的审判工作，上级人民法院监督下级人民法院的审判工作。”上下级法院之间系监督与被监督的关系，并非行政领导关系。此外，合作方天平阳光系由人民法院报新闻传媒总社全资设立的法人独资企业，不具备行政职能。因此，合作协议签订各方均不具备为全国各级法院指定庭审公开服务供应商的权力。

报告期内，发行人庭审公开业务主要采用地推方式进行销售，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，进行地推式销售。经中介机构对各地法院客户访谈，公司法院客户与发行人的初始业务接洽主要是通过招标、他人介绍、网络和其他途径，其与新视云的业务合作并非中国庭审公开网或上级法院强制指定。

截至 2020 年 12 月 31 日，接入中国庭审公开网的 3,495 家法院中有 1,026 家法院选择了发行人以外的供应商为其提供庭审公开服务。法院客户选择哪家服务商或使用何种直播技术方案是各级法院根据自身需求情况做出的市场化选择。

2019年7月23日，人民法院信息中心出具《说明》：“中国庭审公开网（<http://tingshen.court.gov.cn>）是人民法院司法公开平台之一，由北京新视云网络科技有限公司（以下简称新视云公司）建设运维。该网站于2016年9月投入使用，向社会公众免费提供人民法院庭审活动图文或视频访问观看界面。各级法院自主选择平台对接方式、直播设备和供应商，实现在中国庭审公开网上庭审直播。”

2019年7月7日，合作方天平阳光文化传媒（北京）有限公司经询最高法审管办出具《中国庭审公开网建设和运营情况说明》：“全国各级人民法院按照最高人民法院的统一部署积极推进庭审公开工作，依托科技法庭的建设和完善工作，并结合自身情况自主选择通过系统建设、平台升级、服务外包等各种方式加强庭审公开技术保障，自行选择技术与设备供应商并支付相应成本。中国庭审公开网按照最高人民法院制定的庭审公开标准和规范，不强制规定各地技术实现方案或以非市场化方式推荐、指定技术与设备供应商，以规范、平等、兼容的方式促进全国各地法院及社会技术力量共同参与庭审公开活动。”

综上，发行人参与建设和运营中国庭审公开网实质上是协助形成了国内庭审公开业务的双边市场，发行人充分利用这一契机，凭借其技术、服务优势、行业经验以及先发优势，迅速抢占全国各级法院庭审直播市场并不断扩大技术服务范围与领域，随着业务规模的不断扩大，公司盈利能力不断增强，符合商业逻辑，具有合理性。发行人建设、运营中国庭审公开网，在一定程度上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，增强了公司快速响应以及快速解决问题的专业服务能力，提升了用户体验和服务质量，对发行人庭审公开业务的发展起到了一定的促进作用。但由于上述增值服务以及对服务质量的一定促进并非法院客户选择庭审直播服务供应商主要考虑因素，因此，发行人并不存在因建设、运营中国庭审公开网而更为便捷地获取法院客户和业务的情形。

（三）合同中是否存在终止条款及相关风险，如未来上述合作终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，说明对发行人主营业务持续性的影响、发行人是否存在法院客户大量流失的可能

1、合同中是否存在终止条款及相关风险

根据《合作协议》，合同中的终止条款为：“本协议自各方签署之日起生效，至合作期满时终止。”除此以外，《合作协议》还约定了因违约责任导致的中止条款，具体为：“在违约事实发生以后，经守约方的合理及客观的判断该等违约事实已造成守约方履行本协议项下其相应的义务已不可能或不公平，则守约方有权以书面形式通知违约方守约方将暂时中止其在本协议下的相应义务的履行，直至违约方停止违约行为并采取充分、有效及时的措施消除违约后果并赔偿守约方因违约行为而遭致的损失”。

除上述条款以外，《合作协议》不存在其他终止条款。同时，截至目前，上述协议执行情况良好，不存在合作终止（中止）相关风险。

2、如未来上述合作终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，说明对发行人主营业务持续性的影响、发行人是否存在法院客户大量流失的可能

如未来上述合作终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，不会因此对发行人主营业务持续性构成重大不利影响，也不会导致发行人法院客户大量流失，主要原因如下：

（1）如前所述，法院客户选择何种直播技术方案及设备、服务提供商是各级法院根据自身需求情况的市场化行为，发行人并不因合作协议的签署而形成独家垄断。因此，上述合作终止或到期后不再续约，不会直接导致客户流失，影响主营业务持续性。

（2）发行人与各级法院客户签订的庭审公开业务合同的履约义务中并不包含“建设运营中国庭审公开网”，合同条款不以发行人建设运营庭审公开网作为承诺内容或前提条件。因此，上述合作终止或到期后不再续约，不会导致业务合同无法正常履行，进而影响主营业务持续性。

（3）上述《合作协议》的签署并未给发行人带来直接的业务收入，与发行人签署业务合同的是各级地方法院，地方法院选择服务商时，主要考虑的是服务商的市场竞争力及服务质量，未来发行人能否与各级法院继续合作取决于发行人的市场竞争力和服务质量，是否与天平阳光进行合作并不会对发行人的技术服务

质量构成重大影响。

(4) 报告期内，发行人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，在不依赖运营中国庭审公开网的基础上，实现对云平台、前端设备状态、直播状态、直播质量进行实时监控，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，提升服务效率和客户体验。因此，如未来上述合作终止或到期后不再续约，发行人凭借上述系统平台，不会对公司快速响应以及快速解决问题的能力构成重大不利影响，不会因此大幅降低用户体验，从而导致客户大量流失。

(5) 报告期内，发行人加速拓展智慧法院领域的其他业务，公司智能法庭和司法辅助业务发展迅速，庭审公开业务收入占发行人主营业务收入的比重逐年下降，发行人未来主要收入将不再单一依赖庭审直播业务收入，随着公司在智慧法院领域业务的不断发展，公司的主营业务结构将得到进一步优化。

此外，根据《合作协议》第五条的约定：“各方的合作期限为十年，自 2016 年 7 月 1 日起至 2026 年 6 月 30 日止”，剩余合作期限较长，且经保荐机构、发行人律师对天平阳光的访谈及相关确认，上述《合作协议》签订程序合法合规，协议执行情况良好，未来会继续合作。

综上，如未来上述合作终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，不会因此对发行人主营业务持续性构成重大不利影响，也不会导致发行人法院客户大量流失。

二、补充说明 2.6 万元/庭/年的测算依据及合理性，说明是否存在实际投入不及预期的情况，如是，请进一步说明原因及可能带来的影响、是否存在其他主体为发行人体外承担成本费用的情形

(一) 约定初衷以及预计投入计算逻辑

根据《中国法院庭审公开网项目合作协议》6.1.3 条：“新视云公司为本合作提供技术开发、维护服务、平台运营、云平台建设维护等资源，预计每年资金投入 3,000 万至 5,000 万人民币。”上述约定的背景和商业逻辑具体如下：

1、关于本合作的定义

根据《合作协议》第二条、第三条约定，各方合作内容主要包括平台建设、日常运营和宣传推广，其中新浪方（实际义务人、履行方为新视云）主要负责各级法院庭审直播技术方案设计、接入设备提供及安装调试、播出运维服务、播放所需的服务器、存储等，以及庭审公开网的网站开发、测试、部署及运维工作。

2、投入资源包含的具体内容

《合作协议》签订前，由于缺乏全国统一的直播平台，全国庭审直播的直播场数较少，各级法院缺乏用于庭审直播的专业设备，市场上专业为该项业务提供服务的服务商也较少，为保障庭审公开网建成后，全国各级法院能够顺利接入庭审公开网并实现直播，并充分发挥网站的应用价值，各方在《合作协议》中约定了新视云为本合作提供技术开发、维护服务、平台运营、云平台建设维护等资源，预计每年投入 3,000 万至 5,000 万人民币。相关拟投入资源不仅包括对庭审公开网的建设和运营，还包括了为确保接入法院顺利实现直播而需要的各项软硬件支持、运维成本等。《合作协议》6.2 条约定的新视云合理收费事项同样体现出新视云在该合作中投入的成本不仅仅为网站运营成本。

3、3,000 万至 5,000 万投入金额的估算逻辑

公司在 2016 年 2 季度参与《合作协议》协商起草时的估算方法和数据具体如下：

（1）服务法院数量的预测

《合作协议》签订前，全国三千多家法院中新视云已经提供服务的法院数量约为八百多家。新视云与天平阳光合作推出中国庭审公开网，系最高法为推动全国法院开展庭审直播的一项重要举措，是在“中国法院庭审直播网”基础上进行的扩容改造和新的尝试。新视云基于当时行业内的市场竞争情况，结合公司提供直播服务的业务经验，预测随着庭审公开网的推出，公司服务的法院总数将上升至 1,500 家左右，公司市场占有率预计约为 50%左右。

（2）单庭服务成本的估算

公司提供庭审公开服务的成本（包含费用部分，下同）可以分为变动成本和固定成本两大类。其中，变动成本系指与直播法庭数量变化直接相关的成本，主要包括部署的设备（含辅材）成本，该类成本随着法庭数量的增加同步增加；固定成本系指为保障各级法院直播业务顺利开展必须投入的成本，主要包括基础平台构建成本、人力资源配置成本、资源服务成本以及其他管理成本等，该类成本对直播法庭数量的变化并不敏感。

中国庭审公开网上线后，假设公司服务法院数量为 1,500 家（当时粗略假设未来均以服务模式开展庭审公开业务），且每家法院均只签约 1 间法庭，则公司合计为全国 1,500 家法院共 1,500 间法庭提供庭审直播服务。虽然直播法庭的数量相对较少，但是由于法院分布区域广，地区差异大，公司为了保证合作法庭的直播质量，投入的各类成本相对较大。基于前述假设，由于人员配置、平台建设等固定投入所形成的产能利用效率相对较低，边际效应无法充分显现，通过估算，公司提供直播服务的平均单庭成本约 2.6 万元/庭/年。公司基于 2016 年及以前年度的业务开展情况、中国庭审公开网开发及后续各项资源投入估计，进行了相关投入的大致估算，具体估算过程如下：

单位：万元

成本类型	成本内容	总金额 (年)	单庭投入	成本占比	备注
变动成本	设备投资	240	0.16	6.18%	包括各类型专用设备及辅材，按 5 年分摊。
固定成本	销售人员配置*	450	0.30	11.58%	标配 1 人/省，共约 30 人，人均薪酬 15 万元/年。
	运维人员配置*	450	0.30	11.58%	标配 1 人/省，共约 30 人，人均薪酬 15 万元/年。
	天平阳光合作资源费	450	0.30	11.58%	包括 1,500 家法院的 1,500 间法庭。
	带宽流量使用费	50	0.03	1.16%	视频播放带宽流量费。
	销售、实施人员差旅成本	480	0.32	12.36%	销售运维人员 60 人，每月预计差旅成本 40 万元。
	视频云平台软硬件构建费*	200	0.13	5.02%	总投资 1,000 万元，按 5 年摊销。
	智能调度系统软硬件构建*	100	0.07	2.70%	总投资 500 万元，按 5 年摊销。
	房租、装修成本	500	0.33	12.74%	南京、北京等地租房费

成本类型	成本内容	总金额 (年)	单庭投入	成本占比	备注
					用。
	管理人员配置	375	0.25	9.65%	管理支撑部门按 25 人配置，人均薪酬 15 万元/年。
	产品研发人员配置	450	0.30	11.58%	产品迭代优化及系统不断完善，按 30 人配置，人均薪酬 15 万元/年。
	行政办公等管理成本	150	0.10	3.86%	——
合计		3,895	2.59	100.00%	——

注：以*标示的成本项，具有固定成本的属性，在“产能”不足的情况下，存在使用率未达到边际效用的情形，即公司服务 1,500 庭与服务 15,000 庭的情况下，其单位成本与服务法庭数量不呈线性变化关系

(3) 定价政策及执行情况

2016 年及以前年度，公司庭审公开业务规模相对较小。根据当时的成本估算，公司庭审公开服务模式提供单庭服务的统一定价为 3 万元/庭/年（部分地区法院根据情况差异价格更高），公司针对 2016 年度实际签约的单庭客户（江苏省以外）均实行该定价策略。从具体经营数据来看，公司庭审公开服务业务 2016 年新增客户（单庭）数量为 517 家法院，其中当年确认收入的法庭数量为 79.42 间（年化），平均单价为 2.98 万元/庭/年，高于测算成本 2.6 万元/庭/年，因此，上述资金投入相关约定及其测算依据符合商业逻辑，具有合理性。

另一方面，随着中国庭审公开网的建成及运营，庭审直播的影响不断加强，越来越多的法院及法庭开通了庭审直播功能，与新视云最初预想的一院一庭的假设产生较大的变化。对公司而言，随着公司服务法庭数量的增加，规模效应会对固定成本形成较大的对冲，单庭直播服务成本不断下降。根据成本效益原则，结合法院客户提出的实际需求（多庭降价要求），公司对销售定价模式进行了调整，由单庭销售固定定价模式调整为与客户签约法庭规模相关的阶梯定价模式。在不考虑其他增值服务的情况下，随着各法院客户开通直播法庭规模的不断扩大，公司提供的庭审公开服务的单庭成本及价格总体呈下降趋势。

因此，上述定价政策与公司实际执行情况相符，合作协议资金投入相关约定符合商业逻辑，具有合理性。

（4）结论

经新视云在 2016 年二季度的估算，基于当时庭审公开业务的开展情况，在假设公司服务 1,500 家法院、1,500 间法庭的情况下，为保障每间法庭顺利实现在中国庭审公开网直播，新视云需要投入的软硬件设备、安装调试费用、宽带费用、云平台运营费用以及研发、售后、管理等其他投入约为 2.6 万元/庭/年，对应总投入约为每年 3,900 万元左右。因此，各方约定的预计新视云每年资金投入 3,000 万至 5,000 万具有合理的测算基础。同时，结合当时的定价政策（当时单庭服务定价标准及平均单价高于预测成本），上述合作协议中的资金投入相关约定符合商业逻辑，具有合理性。

上述预计投入条款系签约各方基于基本的商业合作逻辑而制定，目的是为了确保证庭审公开网的顺利运行，新视云估算的投入金额，系根据公司前期的业务开展情况及当时自身市场地位和行业发展前景作出的概算，具有一定的主观性。最终服务法院的数量取决于全国各级法院的市场化自主选择，《合作协议》各方均不具备为全国各级法院指定庭审公开服务供应商的权力。

综上，该条款约定的初衷系为保证庭审公开网的顺利推出及全国法院庭审公开业务的顺利开展，系新视云当时对庭审公开相关业务未来投入资金的大致估算，并非局限于对中国庭审公开网的运营及维护的投入，也不是各方对新视云投资义务的强制性约束，亦不存在明确的违约责任。

（二）实际投入情况

合作协议约定的 3,000 万至 5,000 万元人民币的资金投入包含与庭审公开业务相关的业务成本、研发费用及其他费用支出，具体构成如下：

1、庭审公开业务相关的营业成本支出

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料费	328.56	298.35	398.42
人工成本	1,151.90	1,305.24	1,106.42
制造费用	2,626.44	2,192.46	1,634.66
小计	4,106.90	3,796.04	3,139.49

2、庭审公开业务相关的研发项目费用支出

单位：万元

项目名称	2020 年	2019 年	2018 年	合计
客户关系管理系统	208.52	210.13	123.85	542.50
司法云语音智能识别转换系统	-	-	19.74	19.74
庭审公开业务支撑系统	331.13	638.19	463.05	1,432.37
音视频系列设备硬件系统	-	151.49	80.04	231.53
合计	539.65	999.81	686.68	2,226.14

综上，报告期内，发行人每年与庭审公开业务相关营业成本和研发费用合计均处于 3,000 万元至 5,000 万元区间，且仅包含了与庭审公开直接相关的材料费用、安装运维费用、设备折旧费用、支付给天平阳光费用、网络资源费用、研发费用等。

3、其他投入

除上述成本之外，发行人为庭审公开业务的总投入还包括营销宣传、售后服务、管理运营等相关费用，发行人报告期内销售费用及管理费用具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用	1,915.81	2,225.76	1,933.37
管理费用	3,625.33	2,764.65	2,347.97
合计	5,541.14	4,990.41	4,281.34

此外，发行人报告期内的经营活动现金流出分别为：11,627.09 万元、15,414.93 万元、18,841.78 万元，远超上述协议约定的投入资金。

（三）不存在体外承担成本费用的情形

1、中国庭审公开网的建设运维方为新视云

根据三方《合作协议》及补充协议的约定，新浪在三方合作中不承担或享有任何权利义务。根据人民法院信息技术服务中心出具的《关于庭审公开平台技术标准及建设情况的说明》，中国庭审公开网是由北京新视云建设运维，该网站的建设运维与新浪无关。

2、新浪不存在为发行人承担成本费用的情形

根据保荐机构、发行人律师对北京新浪互联信息服务有限公司相关业务负责人的访谈及北京新浪互联信息服务有限公司出具的说明函：《合作协议》所涉及的相关媒体平台已经于 2015 年签署相关合同由新视云实际负责运营，《合作协议》签署后，新浪并未对《合作协议》的履行投入任何成本、费用，也不享有或承担《合作协议》的权利义务、不向法院收取服务费，不存在为新视云承担成本、费用的情形，也不存在对新视云进行利益输送的情形。

3、天平阳光及相关方确认

根据保荐机构、发行人律师对天平阳光常务副总的访谈，以及天平阳光的相关确认，上述三方协议签订程序合法合规，协议执行情况良好，新视云充分履行了协议约定的义务，不存在违约情形。同时，在合作期间，新视云不存在通过其股东补偿利益或其他特殊利益安排的情形。

综上，报告期内新视云对庭审公开业务的总投入超过了《中国法院庭审公开网项目合作协议》约定的预期金额，符合协议约定，截至本落实函回复出具之日，三方协议执行良好，发行人不存在违反协议约定的情况，不存在体外承担成本费用的情形。

三、补充说明发行人的其他竞争者在中国庭审公开网上的直播情况，是否需要参与中国庭审公开网的运营建设，是否与天平阳光签订合作协议，缴纳的合作运营费标准是否与发行人存在重大差异

（一）庭审直播业务领域其他竞争者情况

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

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。

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、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

截至 2020 年末，公司竞争对手服务的法院在中国庭审公开网累计播放量为 1,916,203 场，占中国庭审公开网播放总量的 17.36%。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、司法行政等大型企业事业单位。

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。

（二）其他竞争者是否需要参与中国庭审公开网的运营建设，是否与天平阳光签订合作协议，缴纳的合作运营费标准是否与发行人存在重大差异

根据《合作协议》约定以及人民法院信息中心出具《说明》，中国庭审公开网由新视云建设运维。其他竞争者不需要参与中国庭审公开网的运营建设。

2016 年以来，发行人每年根据接入中国庭审公开网并向公司付费的法院数量，向中国法院网（即天平阳光）支付的费用，主要基于以下三方面原因：第一，中国法院网在 2016 年度向公司移交了少量法院客户；第二，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；第三，公司获得了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。上述合作运营费用定价系基于市场化原则双方协商确定，价格具有合理性。

由于其他竞争者系直接与法院客户（或非法院客户，下同）签订协议，并直接向法院客户销售设备或提供技术服务，并不需要参与中国庭审公开网的运营建设，亦未与天平阳光签订合作协议，且不享有上述三方面利益，因此，不需要向天平阳光缴纳合作运营费用，符合商业逻辑，具有合理性。

四、中介机构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、查阅三方合作协议及其补充协议，核查三方权利义务情况及报告期内发行人向天平阳光支付的合作费用情况及其付费原因；
- 2、取得新浪、微博出具的不存在对发行人利益输送的《说明函》；

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。

3、对天平阳光常务副总进行访谈，核查了三方协议合作原因、背景、各方的权利义务情况，协议的履行情况，以及是否存在利益输送的情形等；

4、取得人民法院信息服务中心出具的《说明》，取得天平阳光文化传媒（北京）有限公司经询最高法审管办出具的《中国庭审公开网建设和运营情况说明》；

5、访谈发行人实际控制人，核查发行人与新浪的法院频道合作协议、与微博的页签合作协议及三方合作协议合作的原因、背景，定价公允性，及是否存在利益输送，以及上述资源及合作对发行人主营业务的影响，是否存在重大依赖；

6、对北京新浪互联信息服务有限公司投资部负责人进行了访谈，核查其与新视云合作之前，新浪法院频道的运营情况，及新浪在三方协议中发挥的作用，是否为发行人提供机会，并再次确认了是否存在利益输送情况；

7、访谈发行人实际控制人，核查发行人能够参与中国法院庭审公开网项目建设的契机及原因，三方协议对发行人开展业务的影响，三方协议关于投入和收益约定的合理性，庭审公开网合作项目的具体内容、各方的权利义务、履行情况，及合作到期后的安排等；

8、访谈了发行人的副总经理，核查了庭审公开网的履行情况，报告期内发行人为履行《中国法院庭审公开网项目合作协议》投入的成本，及相关成本的实际承担方；了解发行人建设和运营中国庭审公开网所做的具体工作、与各法院对接的具体内容；

9、就发行人建设运营中国庭审公开网对其主营业务的影响进行分析核查；

10、获取发行人在 2016 年二季度的相关估算明细，并与发行人当时的定价政策进行对比，分析估算合理性；

11、核查发行人在报告期内对庭审公开业务的实际投入情况，以及是否符合协议约定；核查三方协议的具体执行情况，以及发行人是否存在体外承担成本费用的情形；

12、访谈了发行人的副总经理，核查了发行人的其他竞争者在中国庭审公开网上的直播情况，包括其他竞争者是否需要参与中国庭审公开网的运营建设，是否与天平阳光签订合作协议，是否缴纳合作运营费等情况。

（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、根据《合作协议》及其补充协议，发行人建设和运营中国庭审公开网所做的具体工作主要包括网站建设、网站运营以及日常运维。在日常庭审直播过程中，各级法院若通过中国庭审公开网进行直播，需要由新视云根据最高人民法院相关部门的要求和规范提供各类标准接口对接（相关接入标准公开），该环节系发行人作为中国庭审公开网运营方的义务，并不因此单独向各级法院进行收费；

2、发行人参与建设和运营中国庭审公开网实质上是协助形成了国内庭审公开业务的双边市场，发行人充分利用这一契机，凭借其技术、服务优势、行业经验以及先发优势，迅速抢占全国各级法院庭审直播市场并不断扩大技术服务范围与领域，随着业务规模的不断扩大，公司盈利能力不断增强，符合商业逻辑，具有合理性。发行人建设、运营中国庭审公开网，在一定程度上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，增强了公司快速响应以及快速解决问题的专业服务能力，提升了用户体验和服务质量，对发行人庭审公开业务的发展起到了一定的促进作用。但由于上述增值服务以及对服务质量的一定促进并非法院客户选择庭审直播服务供应商主要考虑因素，因此，发行人并不存在因建设、运营中国庭审公开网而更为便捷地获取法院客户和业务的情形；

3、根据《合作协议》，合同中的终止条款为：“本协议自各方签署之日起生效，至合作期满时终止。”截至目前，上述协议执行情况良好，不存在合作终止（中止）相关风险；

4、如未来上述合作终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，不会因此对发行人主营业务持续性构成重大不利影响，也不会导致发行人法院客户大量流失；

5、经发行人在 2016 年二季度的估算，基于当时庭审公开业务的开展情况，在假设公司服务 1,500 家法院、1,500 间法庭的情况下，为保障每间法庭顺利实现在中国庭审公开网直播，新视云需要投入的软硬件设备、安装调试费用、宽带费用、云平台运营费用以及研发、售后、管理等其他投入约为 2.6 万元/庭/年，对应总投入约为每年 3,900 万元左右。因此，各方约定的预计新视云每年资金投

入 3,000 万至 5,000 万具有合理的测算基础。同时，结合当时的定价政策（当时单庭服务定价标准及平均单价高于预测成本），上述合作协议中的资金投入相关约定符合商业逻辑，具有合理性；

6、报告期内，发行人对庭审公开业务的总投入超过了《中国法院庭审公开网项目合作协议》约定的预期金额，符合协议约定，截至本落实函回复出具之日，三方协议执行良好，发行人不存在违反协议约定的情况，不存在体外承担成本费用的情形；

7、根据《合作协议》约定以及人民法院信息服务中心出具《说明》，中国庭审公开网由发行人建设运维。其他竞争者不需要参与中国庭审公开网的运营建设，亦未与天平阳光签订合作协议，且不享有《合作协议》约定的相关利益，因此，不需要向天平阳光缴纳合作运营费用，符合商业逻辑，具有合理性。

问题 3. 关于与北京新浪的关联交易。

根据审核问询回复及申报资料，北京新浪实际为发行人第一大股东，合计持股 29.29%。报告期内，发行人与北京新浪旗下的子公司开展微博“司法公开”页签合作和新浪法院频道合作，新浪未向发行人收取服务费。发行人、北京新浪与天平阳光关于中国庭审公开网的合作项目中，新浪网被要求投入媒体平台宣传推广、全国 3,500 家法院官方微博及云计算资源。

请发行人补充说明庭审公开业务以及中国庭审公开网合作项目中对新浪微博、法院频道等资源的依赖程度，若未来北京新浪就上述资源进行收费或不再提供上述资源，可能对发行人主营业务及业绩的影响。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

根据发行人当前股权结构，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%，通过控制南京昊远企业管理咨询中心（有限合伙）间接持有公司 4.44%股份，合计持股 30.75%，高于新浪与 Weibo 合计控制的股份比例，为公司第一大股东。发行人庭审公开业务以及中国庭审公开网合作项目对新浪微

博、法院频道等资源不存在重大依赖，具体原因分析如下：

一、庭审公开业务以及中国庭审公开网合作项目中对新浪微博、法院频道等资源的依赖程度

（一）发行人庭审公开业务对新浪微博、法院频道等资源不存在重大依赖

1、庭审公开业务对微博“司法公开”页签合作不存在重大依赖

发行人庭审公开业务对微博“司法公开”页签合作不存在重大依赖，主要原因如下：

（1）自 2016 年 9 月中国庭审公开网开通上线以来，公司迅速抢占市场先机，不断扩大庭审公开业务规模，经营业绩得以快速提升。在此之前，2014 年、2015 年以及 2016 年 1-9 月，公司营业收入分别为 1,059.23 万元、1,632.52 万元以及 1,495.57 万元，净利润分别为 48.65 万元、173.39 万元以及-988.49 万元（未考虑股份支付影响）。公司与北京微梦创科网络技术有限公司之间的合作协议签订后至庭审公开网上线前，公司盈利情况未发生实质性改善。因此，公司对上述合作不存在重大依赖。

（2）截至 2020 年 12 月 31 日，公司已向全国 2,469 家法院提供在中国庭审公开网上的庭审公开服务，其中选择接入微博平台进行庭审直播的法院为 1,103 家，占比为 44.67%。报告期内，发行人庭审公开服务业务的定价策略主要与服务法庭数量相关，而与是否提供中国庭审公开网以外的播放渠道关联度不高。对部分尚未开通微博或不愿在微博上进行庭审直播的法院，公司在报告期内亦未因此减少服务收费。因此，法院客户并未将是否能够接入微博平台作为庭审公开服务中的一项重要服务内容。

（3）报告期内，各级法院客户通过微博平台以及中国庭审公开网进行庭审直播的播放量对比情况如下：

年度	微博平台播放量 (场次)	公司服务法院通过中国庭审公开网进 行庭审直播的播放量(场次)	播放比例
2020 年	177,809	3,968,113	4.48%
2019 年	191,737	3,203,527	5.99%
2018 年	92,064	1,479,713	6.22%

年度	微博平台播放量 (场次)	公司服务法院通过中国庭审公开网进行庭审直播的播放量(场次)	播放比例
合计	461,610	8,651,353	5.34%

注：播放比例=微博平台播放量/公司服务法院通过中国庭审公开网进行庭审直播的播放量

由上表可见，报告期内各级法院客户通过微博平台进行庭审直播的播放量合计仅占公司服务法院客户通过中国庭审公开网播放量的 5.34%，比重较小，能否通过微博平台进行庭审直播，并非法院选择庭审公开服务供应商的主要因素。因此，公司对上述合作不存在重大依赖。

综上，发行人庭审公开业务对微博“司法公开”页签合同不存在重大依赖。

2、庭审公开业务对法院频道合作不存在重大依赖

发行人庭审公开业务对法院频道合作不存在重大依赖，主要原因如下：

（1）法院频道作为互联网司法媒体平台，其网站主要内容除庭审直播链接以外，均为转载其他正规媒体司法类新闻，尽管双方约定合作期间新浪法院频道产生的广告收入归公司，但司法媒体的特殊属性并不适宜刊登商业广告。合作期至今公司不存在为任何第三方刊登商业广告并收取费用的情形。

（2）2015 年至 2017 年期间，公司通过使用新浪的商标和域名，及以新视云和新浪法院频道联名的方式举办司法公益活动，一定程度上扩大了新视云在法院领域的知名度，但上述行为并未对公司业务开展构成重大影响。法院客户选择庭审公开供应商主要以价格水平、技术实力以及服务能力作为考量因素。此外，公司在 2015 年 6 月运营法院频道之后，至中国庭审公开网上线开通之前，公司盈利情况均未发生实质性改善。报告期内，公司停止使用新浪的商标和域名后，业绩仍保持高速增长。因此，公司对上述合作不存在重大依赖。

（3）2018 年、2019 年以及 2020 年，各级法院客户通过新浪法院频道进行庭审直播的播放量极小，平均每年仅 57 场左右，公司对该庭审公开平台不存在重大依赖。

综上，发行人庭审公开业务对法院频道合作不存在重大依赖。

综上所述，发行人庭审公开业务对新浪微博、法院频道等资源不存在重大依

赖。

（二）中国庭审公开网合作项目对新浪微博、法院频道等资源的依赖程度

中国庭审公开网合作项目由中国法院网（即天平阳光）牵头，新视云作为重要参与方共同探讨技术及商业合作方案。双方的合作方案中，中国法院网希望庭审直播服务可以持续融合知名互联网新媒体（新浪法院频道、微博）的传播优势，将中国庭审公开网打造成权威性传播力并重的新平台，故希望引入新浪也作为共同签署的一方参与到本次合作协议中。基于新视云已于 2015 年 4 月和 2015 年 6 月与新浪分别签署了微博页签《合作协议》和《新浪法院频道合作协议》，法院频道的实际运营方和法院官方微博“司法公开”页签中进行庭审视频直播的服务提供方均为新视云，因此，在三方合作协议签署后，新视云与新浪签署了补充协议，约定由新视云实际承担三方合作协议中“新浪方”的所有权利、义务。

新视云主要通过向法院客户提供庭审直播、智慧法院产品及服务进行盈利，长期与最高人民法院及各地法院开展服务和商业合作。新浪作为互联网门户网站，主要从事门户网站的传统媒介广告业务，其受众为普通网民，在司法领域的专业性和客户渗透率不强。中国法院网选择与新视云合作本质上是基于新视云在庭审公开业务领域已经取得的技术优势和市场地位，而并非因为新浪提供了微博、法院频道等资源。另一方面，从庭审直播实践情况来看，报告期内各级法院客户通过微博平台进行庭审直播的播放量合计仅占公司服务法院客户通过中国庭审公开网播放量的 5.34%，各级法院客户通过新浪法院频道进行庭审直播的播放量平均每年仅 57 场左右，通过微博及法院频道渠道进行庭审直播的场次及占比均较小，也说明了上述播放渠道相对重要程度较低。

因此，中国庭审公开网合作项目对新浪微博、法院频道等资源不存在重大依赖。

二、若未来北京新浪就上述资源进行收费或不再提供上述资源，可能对发行人主营业务及业绩的影响

（一）若未来北京新浪就上述资源进行收费，可能对发行人主营业务及业绩的影响

发行人与北京新浪（包括北京微梦创科网络技术有限公司，下同）的合作具有一定公益性。经核查，北京新浪与其他第三方的相关合作中，不存在与发行人可类比的合作交易。

结合发行人与天平阳光之间关于中国庭审公开网的合作收费方式，考虑到播放案件数量和重要性等因素的情况下，报告期内，各级法院客户通过微博平台进行庭审直播的播放量以及公司与微博平台之间经模拟测算的合作运营费用金额如下：

年度	微博平台播放量（场次）	公司服务法院通过庭审公开网播放量（场次）	播放比例	公司法院客户中接入微博“司法公开”页签的法院数量（按照时间权数进行加权）	模拟合作运营费用单价（元/法院/年）	模拟合作运营费用总金额（元）（不含税）	模拟合作运营费用占当期营业成本比例
2020 年	177,809	3,968,113	4.48%	1,235.00	182.89	213,084.10	0.24%
2019 年	191,737	3,203,527	5.99%	1,239.92	226.19	264,582.55	0.48%
2018 年	92,064	1,479,713	6.22%	1,199.67	217.71	246,395.69	0.71%
合计	461,610	8,651,353	5.34%	--	--	724,062.34	0.41%

注 1：模拟的微博平台合作运营费用系参考公司与中国庭审公开网之间的合作运营费用的定价方式进行确定。由于两种渠道的重要性与播放量均不同，因此不能直接照搬进行计价，公司以相应时段微博平台播放量除以同时段公司服务法院庭审公开网播放量模拟微博平台的重要性系数，并对相关交易价格进行修正。例如：2017 年微博平台模拟合作运营费用单价等于当期播放比例乘以庭审公开网当期合作运营费用单价（3000 元/法院/年），此后各年按 8%递增，再将当期微博平台模拟合作运营费用单价乘以当期接入微博“司法公开”页签并收费的法院家数（按照时间权数进行加权）即得到当期模拟合作运营费用总金额

注 2：上述法院仅为具备在微博平台进行庭审直播的选择权，实际操作中，只要相关法院客户同意开通微博页签，发行人即为其开通且并不另收费用。但在庭审直播过程中，具体选择何种渠道进行播放由各法院客户自主决定，因此，直播案件播放率能够真实反映播放渠道的重要性

由上表可见，报告期内各级法院客户通过微博平台进行庭审直播的播放量合计仅占中国庭审公开网播放量的 5.34%，比重较小，能否通过微博平台进行庭审直播，并非法院选择庭审公开服务供应商的主要因素。通过参照与中国庭审公开网之间的合作运营费用的定价方式进行模拟测算，报告期内微博平台合作运营费用合计 72.41 万元，金额较小，占报告期营业成本比例为 0.41%，不会对公司的

经营业绩构成重大影响，公司对上述合作不存在重大依赖。

此外，2018 年、2019 年以及 2020 年，各级法院客户通过新浪法院频道进行庭审直播的播放量极小，平均每年仅 57 场左右，如按照上述模拟计算逻辑，合作运营费用金额极小，可以忽略不计。

综上，若未来北京新浪就上述资源进行收费，按照模拟测算结果，对报告期内发行人经营业绩的影响极小，对发行人主营业务及业绩的不会构成重大不利影响。

（二）若未来北京新浪不再提供上述资源，可能对发行人主营业务及业绩的影响

根据本题“一、庭审公开业务以及中国庭审公开网合作项目中对新浪微博、法院频道等资源的依赖程度”之相关回复，发行人庭审公开业务以及中国庭审公开网合作项目对新浪微博、法院频道等资源均不存在重大依赖。若未来北京新浪不再提供上述资源，不会对发行人主营业务及业绩产生重大不利影响。

另一方面，如若未来北京新浪不再提供上述资源，导致中国庭审公开网合作项目因此中止或终止，根据“问题 2”之“一、（三）”之相关回复，如未来《合作协议》终止或到期后不再续约，转由发行人的其他竞争者或天平阳光自行运营中国庭审公开网，不会因此对发行人主营业务持续性构成重大不利影响，也不会导致发行人法院客户大量流失。因此，若未来北京新浪不再提供上述资源，不会对发行人主营业务及业绩产生重大不利影响。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅三方合作协议及其补充协议，核查三方权利义务情况及报告期内发行人向天平阳光支付的合作费用情况及其付费原因；
- 2、取得新浪、微博出具的不存在对发行人利益输送的《说明函》；
- 3、对天平阳光常务副总进行访谈，核查了三方协议合作原因、背景、各方

的权利义务情况，协议的履行情况，以及是否存在利益输送的情形等；

4、取得人民法院信息服务中心出具的《说明》，取得天平阳光文化传媒（北京）有限公司经询最高法审管办出具的《中国庭审公开网建设和运营情况说明》；

5、访谈发行人实际控制人，核查发行人与新浪的法院频道合作协议、与微博的页签合作协议及三方合作协议合作的原因、背景，定价公允性，及是否存在利益输送，以及上述资源及合作对发行人主营业务的影响，是否存在重大依赖；

6、对北京新浪互联信息服务有限公司投资部负责人进行了访谈，核查其与新视云合作之前，新浪法院频道的运营情况，及新浪在三方协议中发挥的作用，是否为发行人提供机会，并再次确认了是否存在利益输送情况；

7、访谈发行人实际控制人，核查发行人能够参与中国法院庭审公开网项目建设的契机及原因，三方协议对发行人开展业务的影响，三方协议关于投入和收益约定的合理性，庭审公开网合作项目的具体内容、各方的权利义务、履行情况，及合作到期后的安排等；

8、就发行人建设运营中国庭审公开网对其主营业务的影响进行分析核查；

9、对北京新浪互联信息服务有限公司投资部负责人进行访谈，了解发行人与北京新浪互联信息服务有限公司关于新浪法院频道合作的原因、背景、合作方式、合同履行情况，以及是否存在利益输送的情形等；

10、对北京微梦创科网络技术有限公司执行董事进行访谈，了解发行人与北京微梦创科网络技术有限公司关于微博页签的合作的原因、背景、合作方式、合同履行情况，以及是否存在利益输送的情形等；

11、对北京微梦创科网络技术有限公司执行董事进行访谈，了解除司法公开页签之外，微博是否还存在与其他第三方的页签合作的情形，并再次确认了是否存在利益输送情况；

12、查阅了发行人与北京微梦创科网络技术有限公司（微博的建设及运营公司）签署《合作协议》、与北京新浪互联信息服务有限公司签署了《新浪法院频道合作协议》；

13、获取各级法院客户通过微博平台、新浪法院频道以及中国庭审公开网进行庭审直播的播放量，并进行对比分析；

14、参考发行人与中国庭审公开网之间的合作运营费用的定价方式，就与北京微梦创科网络技术有限公司的微博页签合同进行了模拟测算；

15、对发行人庭审公开业务以及中国庭审公开网合作项目对新浪微博、法院频道等资源的依赖程度进行分析核查；

16、就新浪微博、法院频道等资源对发行人主营业务及业绩产生的影响进行分析核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人庭审公开业务以及中国庭审公开网合作项目对新浪微博、法院频道等资源不存在重大依赖；

2、若未来北京新浪就上述资源进行收费，按照模拟测算结果，对报告期内发行人经营业绩的影响极小，对发行人主营业务及业绩的不会构成重大不利影响；

3、若未来北京新浪不再提供上述资源，不会对发行人主营业务及业绩产生重大不利影响。

问题 4. 关于股东及借款资金。根据申报材料和审核问询回复：

（1）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。张长昊已于 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。

（2）2016 年 3 月 28 日，张长昊增加投资 629.6321 万元、许栋增加投资 78.2407 万元、黄欣增加投资 78.2407 万元均来自向许戈的借款，员工持股平台南京昊远增加投资 439.6203 万元，由张长昊、许栋向南京昊远出资，也来自向许戈的借款。

(3) 2017 年 12 月南京昊远合伙人变更，王卓异等人受让许栋持有的南京昊远合伙份额，支付的部分资金（251 万元）来源于许戈。

(4) 海南源鑫的合伙人为蒋敏、任振国；2016 年 3 月 28 日海南源鑫投资 2,000 万元入股发行人；因蒋敏、任振国未能兑现其投资之前提出的战略合作、业务协同等构想，2018 年 11 月-12 月海南源鑫向张长昊、邹文龙、王湛转让所持的发行人全部股份，转让价格合计 14,140 万元。

请发行人：

(1) 补充说明许戈的基本情况，资金来源，历史上的相关股东多次向许戈借款的原因，许戈对发行人生产经营的影响，许戈的关联方、关联企业是否存在于发行人存在交易或借款的情形，结合发行人的历史分红资金的最终流向、股份表决权的行使情况等角度分析许戈是否存在委托代持的行为。

(2) 补充说明相关股东资金偿还的进展及资金来源，是否存在偿还借款本金后又将资金返还等异常情形，发行人的相关股权是否清晰、无代持行为。

(3) 结合蒋敏、任振国的工作经历，说明海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈与新浪系公司是否存在关联关系，海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈以及新浪系公司是否为发行人获得中国庭审公开网等直播渠道和业务提供帮助，是否存在不当利益输送或不正当竞争情形。

(4) 补充说明海南源鑫入股及转股的定价依据，蒋敏、任振国未兑现承诺的情况下获利较大的合理性，进一步论证蒋敏、任振国入股价格远低于晚一天入股的新浪系股东价格的合理性，其投资发行人前/时是否存在后期退出安排，是否为发行人的业务提供帮助，各方是否存在其他利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明针对发行人股东历史股权转让、增资资金的核查手段、核查过程，相关核查是否全面、有效，是否还存在其他股东借款的情形，并对许戈是否向发行人输送利益、发行人股东是否存在代持行为发表意见。

【回复】

一、发行人补充说明

（一）许戈的基本情况，资金来源，历史上的相关股东多次向许戈借款的原因，许戈对发行人生产经营的影响，许戈的关联方、关联企业是否存在与发行人存在交易或借款的情形，结合发行人的历史分红资金的最终流向、股份表决权的行使情况等角度分析许戈是否存在委托代持的行为。

1、许戈的基本情况，资金来源，历史上的相关股东多次向许戈借款的原因，许戈对发行人生产经营的影响

（1）许戈基本情况

许戈于 1987 年毕业于上海交通大学，毕业后就职于泸州长江起重机厂，2000 年起开始自主创业，早年从事家具销售行业，后转向互联网领域，业务涵盖文化、娱乐、金融等方向，曾投资或任职的公司达 30 余家，目前仍处于经营状态的公司有 19 家。

（2）许戈的资金来源

许戈创业多年，资金实力雄厚，投资新视云及出借给新视云管理层团队的资金来源为其个人多年的创业及投资积累。根据许戈提供的银行流水、房产证等资产证明，并经中介机构查询其对外投资情况，其个人资产实力雄厚，具备对外投资及借款的能力，经对许戈访谈，许戈历次出借给发行人管理层团队的资金均来源于其个人创业和投资积累。

（3）历史上的相关股东多次向许戈借款的原因

许戈与新视云的实际控制人张长昊于 2007 年因业务合作相识，并发展出较好的个人信任关系，2011 年张长昊创立新视云后，许戈看好公司的业务方向和发展前景，并于 2014 年作为公司的天使投资人对公司进行了早期投资，于 2016 年再次参与了公司的增资。此外，为了避免引入外部投资机构之后，创始人股东的控制权受到影响，张长昊与许戈、许栋、黄欣签订了《一致行动协议》。

在新视云对外融资过程中，创始人股东为了保持股权不被过度稀释，采取了同步增资的措施，但创始人股东及管理层团队的资金实力较为薄弱。许戈作为拥有多年投资经历的股东，资金实力雄厚，在投资合作中与张长昊及其管理层团队建立了较强的信任关系，在张长昊及管理层团队提出增资的借款需求时，许戈在

其能力范围内给与了支持，同意借款给公司管理层团队用于出资，并与借款人约定了以未来公司发展后的分红收益进行归还。

截至本落实函回复出具之日，相关股东因对发行人增资而向许戈的借款均已清偿完毕，并支付了相应利息，相关股东与许戈之间不存在经济或股权方面的纠纷、争议。

（4）许戈对发行人生产经营的影响

许戈作为财务投资者入股新视云后，高度信任公司的管理层团队，并不直接参与新视云的经营管理，有限公司阶段曾任职过公司的董事，股份公司设立后，主要通过行使股东表决权参与公司经营。

2、许戈的关联方、关联企业是否存在与发行人存在交易或借款的情形

保荐机构和发行人律师对许戈进行了访谈，取得了许戈填写的调查表，并通过网络查询了许戈的关联企业。自许戈入股新视云以来，许戈的关联方、关联企业与发行人的交易或借款情况如下：

2016年3月23日，公司与深圳市中网彩网络技术有限公司（许戈持股11.67%并担任该公司董事）签订了《借款协议》，公司向深圳市中网彩网络技术有限公司借款1,800万元用于短期周转，借款期限为借款金额到账后30天，公司于2016年3月23日收到了该笔借款，并于2016年4月15日归还了借款，由于实际借款期限较短，公司并未支付借款利息。

除上述关联方借款外，许戈的关联方、关联企业与发行人不存在其他交易或借款的情形。

3、结合发行人的历史分红资金的最终流向、股份表决权的行使情况等角度分析许戈是否存在委托代持的行为

（1）发行人分红资金流向

发行人股东中向许戈进行过借款的股东为创始人股东张长昊、许栋、黄欣及南京昊远的合伙人许宏伟、王卓异、周航滨、陈锴、董学军。经核查许戈及与许戈存在借款关系的股东的银行流水，相关人员在取得新视云分红后的最终资金流

向情况如下：

股东姓名	2017年6月 分红金额 (元)	最终分红去向	2018年9月 分红金额 (元)	最终分红去向	2019年7月 分红金额 (元)	最终分红去向
出借人：						
许戈	1,943,743 (新视云)	连同许戈账户原有资金进行个人投资	4,170,288.78 (新视云)	100 万元借予朋友，310 万元购买理财产品，其余用于日常开支	6,220,800 (新视云)	购买理财产品
借款人：						
张长昊	2,180,800 (新视云)	140 万元转给妻子姚悦用于家庭储蓄，其余留在银行账户用于日常开支，其后主要用于支付海南源鑫股份转让款	4,572,014.69 (新视云)， 50,000 (南京昊远)	122 万元用于偿还向许戈的借款，其余用于支付海南源鑫股份转让款	8,419,200 (新视云)， 71,040 (南京昊远)	580 万元用于偿还向许戈的借款，其余用于支付海南源鑫股份转让款
许栋	265,893 (新视云)	20 万元转给妻子潘秋莎，用于家庭储蓄，6.5 万元用于购买理财产品，其余用于日常开支	570,498.08 (新视云)， 400,000 (南京昊远)	95 万元转给妻子潘秋莎，用于家庭储蓄，其余用于日常开支	851,200 (新视云)， 549,849.60 (南京昊远)	140 万元用于偿还向许戈的借款，其余用于日常开支
黄欣	266,000 (新视云)	26 万元用于购买理财产品，其余用于日常开支	570,498.09 (新视云)	购买理财产品	851,200 (新视云)	购买理财产品
许宏伟	-	-	110,000 (南京昊远)	转给许栋用于支付南京昊远的股权转让款	159,982.08 (南京昊远)	5 万元转给妻子江燕用于家庭储蓄；其余用于购买理财和日常开支
陈锴	-	-	110,000 (南京昊远)	转给许栋用于支付南京昊远的股权转让款	159,982.08 (南京昊远)	15 万元用于偿还银行借款，其余用于日常开支
王卓异	-	-	110,000 (南京昊远)	5 万元购买理财产品，1 万元借给同事，1.5 万元转给朋友进行委托理财，其余用于日常开支	159,982.08 (南京昊远)	转给朋友进行委托理财
周航滨	-	-	110,000 (南京昊远)	10 万元用于本人股票投资，1 万元用于日常开支	159,982.08 (南京昊远)	15 万元转给妻子徐捷用于家庭储蓄，其余用于日常开支

股东姓名	2017年6月 分红金额 (元)	最终分红去向	2018年9月 分红金额 (元)	最终分红去向	2019年7月 分红金额 (元)	最终分红去向
董学军	-	-	110,000 (南京昊远)	10.35 万元用于本人股票投资, 其余用于日常开支	159,982.08 (南京昊远)	转出 9,999 元至妻子齐海红、10 万元至妹妹董晓莉, 其余用于日常开支

经核查, 许戈从新视云获取的分红由其个人享有, 主要用于其个人投资、理财及日常开支等。向许戈借款的其他发行人股东, 除偿还向许戈的借款外, 其收到的分红款不存在异常支出的情况。

(2) 表决权行使

根据《一致行动协议》4.1 条: “为通过一致行动巩固张长昊对公司的实际控制, 在各方行使股东权利前三 (3) 日, 各方应召开预备会议对需要行使股东权利的事项进行充分协商以便各方在行使股东权利时采取一致行动, 如果经各方在预备会议上充分协商仍无法达成一致意见的, 则各方均同意无条件地以张长昊的意见为准保持一致行动, 并按照张长昊决定的意思表示行使股东权利”。

经查询发行人股东大会的表决情况, 并对许戈进行访谈, 许戈高度信任张长昊及其领导的管理团队, 并不直接参与新视云的日常经营管理, 发行人召开股东大会前, 张长昊会就所审议事项与许戈进行充分沟通, 许戈在充分考虑管理层意见的前提下, 独立行使表决权。

经查询发行人股东大会的会议资料, 股份公司设立后, 许戈及与许戈存在借款关系的股东的表决情况如下:

股东名称	参与股东大会次数	独立表决次数	委托表决次数
许戈	20	17	3
张长昊	20	20	0
许栋	20	20	0
黄欣	20	20	0

股份公司设立后, 除 3 次委托张长昊进行表决之外, 许戈均独立参与股东大会进行表决。经查阅表决票及授权委托书, 许戈在发行人的历次股东会、股东大会中的表决情况均为赞成。此外, 发行人其他股东的表决权均独立行使, 不存在

委托许戈行使，或按照许戈意见行使表决权的情形。

(3) 许戈不存在委托代持的情形

经核查，许戈不存在委托代持的情形，具体理由如下：

①张长昊、许栋、黄欣及持股平台南京昊远合伙人与许戈之间涉及出资的借款均已清偿完毕。其中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，南京昊远合伙人向许戈的借款于 2020 年 11 月清偿完毕，相关借款按 4%计息。张长昊、许栋、黄欣等人与许戈的借贷关系真实，借款及还款流水清晰，不存在委托代持的情形。

②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，通过上述人员代持公司股份不具有合理性。

③根据对许戈的访谈，许戈投资发行人主要为获取财务收益，不存在谋求发行人实际控制权的意图，其已经通过《一致行动协议》将持有的表决权与张长昊保持了一致行动，不存在反向委托张长昊等其他股东代持的动机。

④根据许戈及发行人全体股东各自出具的《承诺函》：本人/本企业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。

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。

(二) 补充说明相关股东资金偿还的进展及资金来源，是否存在偿还借款资金后又将资金返还等异常情形，发行人的相关股权是否清晰、无代持行为

1、相关股东资金偿还情况、资金来源及还款资金去向

(1) 2016 年 4 月，张长昊、许栋、黄欣向许戈借款用于增资的偿还情况、资金来源及还款资金去向具体如下：

出借人	借款人	借款金额 (元)	借款日期	还款金额 (元)	还款日期	还款资金来源	还款资金去向
许戈	张长昊	6,516,131	2016.4.26	200,000	2018.1.8	家庭积累	购买理财
				100,000	2018.5.2	家庭积累	个人消费
				1,000,000	2018.9.29	新视云分红款	购买理财
				222,000	2019.2.26	新视云分红款	20 万元购买理财, 其余用于日常开支
				5,800,000	2019.7.25	新视云分红款	购买理财
			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	购买理财
				1,400,000	2019.7.25	新视云分红款	120 万元购买理财, 其余用于日常开支
			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	2018.1.8	家庭积累	购买理财
			还款本息合计	800,000	其中本金 782,407 元, 利息 17,593 元		-

(2) 2017 年 12 月, 周航滨、许宏伟、陈锴、王卓异、董学军向许戈借款用于南京昊远合伙人份额转让的偿还情况、资金来源及还款资金去向具体如下:

出借人	借款人	借款金额 (万元)	借款日期	还款金额 (万元)	还款日期	还款资金来源	还款资金去向
许戈	王卓异	54.00	2017.12.22	60.48	2020.11.26	个人及家庭积累	购买理财
	周航滨	47.00	2017.12.22	52.64	2020.12.01	个人及家庭积累	100 万元委托理财、100 万元用于投资公司的经营周转, 其余用于日常开支
	许宏伟	50.00	2017.12.22	56.00	2020.11.27 2020.11.28	个人及家庭积累	
	董学军	48.00	2017.12.22	53.76	2020.11.27	个人及家庭积累	
	陈锴	52.00	2017.12.22	58.44	2020.11.27	个人及家庭积累	

(3) 2018 年 11 月, 张长昊向蒋敏、任振国借款用于受让发行人股份的偿还情况、资金来源及还款资金去向具体如下:

借出方	借入方	借款本金 （万元）	已还款金额 （万元）	未还款金额 （万元）	还款资金来源	还款资金 去向
蒋敏	张长昊	1,000	800	200	600 万元为张长昊因拟购置房产向许戈的借款（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	300 万元用于个人投资，500 万元购买理财产品
		750	0	750	-	
		80	0	80		
小计		1,830	800	1,030		
任振国	张长昊	220	0	220		
		200	0	200		
		305	0	305		
		500	0	500		
小计		1,225	0	1,225		
合计		3,055	800	2,255		

2、是否存在偿还借款资金后又将资金返还等异常情形，发行人的相关股权是否清晰、无代持行为

经查询许戈的银行流水，许戈收到还款资金后，相关资金主要用于理财、个人消费及其投资公司的资金周转等用途（还款资金具体去向详见本题回复之“一、（二）1、”之列表内容），不存在将还款资金又返还给借款人的异常情形，也不存在将还款资金转入发行人董监高及其近亲属或发行人员工的异常情形。

经查询蒋敏的银行流水，蒋敏收到还款资金后，用于个人投资及购买理财产品，不存在将还款资金返还给借款人的异常情形，也不存在将还款资金转入发行人董监高及其近亲属或发行人员工的异常情形。

综上，相关人员之间的借贷关系真实，截至本落实函回复出具之日，除张长昊尚欠蒋敏、任振国合计 2,255 万元借款尚未清偿外，发行人其他股东对发行人的持股出资中均已不存在借款，根据存在借贷关系股东填写的《调查表》、出具的《承诺函》、《公证书》，及对相关股东的访谈，发行人股权清晰，不存在代持行为。

（三）结合蒋敏、任振国的工作经历，说明海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈

与新浪系公司是否存在关联关系，海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈以及新浪系公司是否为发行人获得中国庭审公开网等直播渠道和业务提供帮助，是否存在不当利益输送或不正当竞争情形

1、结合蒋敏、任振国的工作经历，说明海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈与新浪系公司是否存在关联关系

（1）蒋敏、任振国的工作经历

蒋敏，1999年毕业于重庆工业职业技术学院，2006年至2011年就职于深圳市泛易网络技术有限公司，2012年至2015年就职于深圳市高乐网络科技有限公司，2015年起开始独立创业，主要从事互联网、文化、传媒等业务，先后设立了海南盈投网络科技有限公司、北京新浪彩通网络技术有限公司³、海南源鑫、深圳市恒创信息技术咨询合伙企业（有限合伙）等公司。

任振国，1997年至2000年于吉林省武装警察部队参军，2001年至2005年于北京北联晨光信息系统有限公司任职客户经理，2005年至2008年于北京捷成讯科技有限公司任职区域经理，2008年至2010年于北京东方优能能源科技有限公司任职市场总监，2010年起开始独立创业，主要从事互联网、创业公司投资等业务，先后设立了北京海天创世科技有限公司、澄迈新升投资管理中心（有限合伙）、北京花生梦想投资管理合伙企业（有限合伙）、上海彤力投资管理中心（有限合伙）、海南源鑫等公司。

（2）海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈与新浪系公司是否存在关联关系

保荐机构及发行人律师核查了蒋敏、任振国、许戈的从业经历及对外投资、任职情况，并查阅海南源鑫的工商档案和银行流水，蒋敏、任振国、许戈不存在在新浪及其控制的公司中任职的经历。

根据新浪、Weibo出具的《声明函》：“蒋敏、任振国、许戈不属于新浪、Weibo及其控制公司的员工，未与新浪、Weibo及其控制公司签订过劳动合同。蒋敏、任振国、许戈、海南源鑫投资管理中心（有限合伙）与新浪、Weibo及其

³ 蒋敏持有北京新浪彩通网络技术有限公司51%的股权，任职执行董事、总经理，新浪、Weibo未持股，该公司与新浪技术（中国）有限公司签订了授权书，因此有权利使用“新浪”字号。

控制公司不存在关联关系。

新浪、Weibo 的对外投资有严格的管理制度，新浪、Weibo 与蒋敏、任振国、许戈、海南源鑫投资管理中心（有限合伙）在江苏新视云科技股份有限公司中的投资均为各自实际持有，不存在上述主体代新浪、Weibo 持股，或新浪、Weibo 代上述主体持股的情形。”

根据蒋敏、任振国出具的《声明函》及对许戈的访谈，蒋敏、任振国、许戈与新浪系公司不存在关联关系，相关主体对新视云的投资决策、资金来源及投资收益均各自独立，不存在互相代持的情形。

2、海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈以及新浪系公司是否为发行人获得中国庭审公开网等直播渠道和业务提供帮助，是否存在不当利益输送或不正当竞争情形

（1）中国庭审公开网合作背景

中国庭审公开网合作由中国法院网牵头，新视云作为重要参与方共同探讨技术及商业合作方案。由于新视云为新浪投资参股的公司，且新浪在互联网领域有较高的知名度，在本次合作中新视云与新浪合称为“新浪方”，但并不代表该合作机会由新浪提供。新视云主要通过向法院客户提供庭审直播、智慧法院产品及服务进行盈利，长期与最高人民法院及各地法院开展服务和商业合作。新浪为互联网门户网站，主要从事门户网站的传统媒介广告业务，其受众为普通网民，在司法领域的专业性和客户渗透率不强。中国法院网选择与新视云合作本质上是基于新视云在庭审公开业务领域已经取得的技术优势和市场地位，而并非新视云的股东。

此外，发行人负责建设运营中国庭审公开网并不代表发行人垄断该直播渠道，全国各地法院均可免费接入该直播平台，包括未选择新视云作为庭审直播服务商的法院。

（2）是否为发行人获得中国庭审公开网等直播渠道和业务提供帮助，是否存在不当利益输送或不正当竞争情形

发行人的客户群体为各级人民法院，发行人获取业务系基于技术优势和服务

水平，蒋敏、任振国、许戈以及新浪在互联网领域有较为丰富的从业经验，但在司法领域并无特殊资源与积累，无法对各级人民法院选择庭审公开服务供应商产生影响。

根据保荐机构、发行人律师对天平阳光（中国法院网）常务副总的访谈，以及天平阳光的相关确认，在合作期间，新视云不存在通过其股东补偿利益或其他特殊利益安排的情形。

根据保荐机构、发行人律师对发行人主要客户、供应商的走访、访谈，新视云不存在通过股东、关联方向客户、供应商进行利益补偿或其他特殊利益安排的情形。

经查询发行人、海南源鑫、许戈的银行流水，并对蒋敏、任振国、许戈及新浪相关人员的访谈，海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈以及新浪系公司未为发行人获得中国庭审公开网等直播渠道和业务提供帮助，不存在不当利益输送或不正当竞争情形。

（四）补充说明海南源鑫入股及转股的定价依据，蒋敏、任振国未兑现承诺的情况下获利较大的合理性，进一步论证蒋敏、任振国入股价格远低于晚一天入股的新浪系股东价格的合理性，其投资发行人前/时是否存在后期退出安排，是否为发行人的业务提供帮助，各方是否存在其他利益安排

1、海南源鑫入股及转让股份的定价依据

（1）2016 年 3 月，海南源鑫入股的定价依据

2016 年 3 月，最高院尚未推出全国统一的庭审直播平台，新视云有限只能通过地方法院网站、新闻门户网站等渠道开展庭审直播服务，庭审直播的数量及点击量不高，商业模式及未来盈利前景并不明确，因此，公司拟在原有的庭审直播业务之外开拓新的互联网线上调解业务，并与成都市中级人民法院商定了关于“和合智解”互联网多元解纷平台的合作，由于该项业务主要服务的对象是存在各类纠纷的当事人，与公司原有的法院客户群体、业务模式存在较大差异，公司希望通过引入战略投资者的方式加速该项业务的拓展。蒋敏从事互联网行业多年，拥有多项 To C 互联网平台运营、推广经验，经双方接洽商定，新视云拟引入蒋

敏作为战略投资者，充实运营资金的同时，推动公司互联网线上调解业务的开展，为公司提供新的盈利增长点。2016 年 3 月，蒋敏联合其投资伙伴任振国成立海南源鑫作为战略投资者入股新视云。结合投资人拥有的资源优势和对公司未来发展可能带来的协同效应等因素，经各方协商谈判，最终确定了给予海南源鑫的入股价格参照同期增资的创始人股东和员工持股平台的入股价格确定，定价为投前估值 3,200 万元。

海南源鑫入股后，在双方尚未开始正式布局相关战略合作方案时，公司庭审公开业务出现了新的业务契机。2016 年 7 月，公司与中国法院网签署了《中国庭审公开网项目合作协议》，由新视云负责中国庭审公开网的实际建设及运营投入，合作推出中国庭审公开网。网站建成并运营后，得益于最高法对全国法院全面、常态化的庭审公开要求，新视云的庭审直播业务发展迅速，公司战略重心聚焦于庭审公开业务。海南源鑫入股后，公司组建了线上调解业务项目组，并加大了对线上调解业务的资金投入，开发了一系列在线调解软件，但由于当时全国统一的人民法院调解平台尚未正式推出，各级地方法院对线上调解业务的态度不一，新业务的开拓进展缓慢，因此，公司与蒋敏的战略合作并未达到预期构想。虽然海南源鑫入股后，蒋敏未能兑现其与公司承诺的战略构想，但并不影响其入股时的定价合理性。

（2）2018 年 12 月，海南源鑫转让股份的定价依据

海南源鑫转让新视云股权的价格是各方根据新视云的实际经营情况结合 2018 年度盈利情况协商确定的，对应的新视云 100%股权的估值为 7 亿元。按照新视云 2018 年度实际实现的净利润 8,269.22 万元计算，本次转让的市盈率为 8.47 倍，符合新视云当时的发展情况，价格公允。

2、蒋敏、任振国未兑现承诺的情况下获利较大的合理性

蒋敏、任振国未兑现承诺的情况下获利较大具有合理性，具体如下：

（1）发行人为股份公司，股东有权自由转让其持有的股份，并不需要其他股东同意或公司配合登记，客观上公司其他股东无法对海南源鑫转让股份进行限制，因此，蒋敏、任振国有权根据个人资金需求以及投资安排转让其持有的公司股份。

(2) 2018 年 12 月，海南源鑫通过股份转让获利系基于其对发行人的投资并合法持有发行人股份，蒋敏、任振国未能兑现其 2016 年投资入股时承诺的合作主要原因系 2016 年 7 月《中国庭审公开网项目合作协议》签订后，发行人的战略重心聚焦于庭审公开业务，以及各级地方法院对线上调解业务的态度不一，导致新业务的开拓进展缓慢。由于各方并未就相关承诺书面约定具体的对赌及违约措施，发行人及其他股东无法以此为由禁止蒋敏、任振国转让获利。客观上，海南源鑫也为发行人提供了资金支持，增强了企业发展的信心。

(3) 2016 年 3 月，海南源鑫入股时，公司的商业模式尚未完全确定，在当时时点各方无法准确预料到公司未来业绩的发展速度，蒋敏、任振国的获利具有一定的偶然性。

3、进一步论证蒋敏、任振国入股价格远低于晚一天入股的新浪系股东价格的合理性，其投资发行人前/时是否存在后期退出安排，是否为发行人的业务提供帮助，各方是否存在其他利益安排

(1) 海南源鑫入股价格低于海南弘新的合理性

海南源鑫的入股价格低于海南弘新主要系由于公司对两个股东的战略定位不同。海南源鑫的合伙人在投资入股新视云时与新视云及其原有股东探讨了一系列关于互联网线上调解业务的合作构想，并得到了其他原有股东的认可，全体股东一致同意海南源鑫作为战略股东入股，入股价格参照同期增资的创始人股东和员工持股平台确定，价格较低。海南弘新对新视云的投资则属于财务投资，海南弘新尽管属于新浪控制的经营实体，但新浪及海南弘新并未深度参与新视云的经营发展，海南弘新入股时，新浪与公司未有其他业务合作计划，因此，海南弘新的入股价格系充分考虑了新视云的投前净资产及庭审公开和线上调解等相关业务的估值溢价前提下确定的，为当时的公允价格。

尽管结合新视云后续的发展情况和蒋敏、任振国入股后对新视云发展的作用来看，蒋敏、任振国确实未能兑现其承诺的战略价值，但在 2016 年 3 月时点，考虑到海南源鑫入股时各方的预期，海南源鑫的作价具备商业合理性。海南源鑫和海南弘新的投资入股价格均经过了新视云有限全体股东的一致同意，不存在损害发行人及发行人其他股东利益的情形。

(2) 海南源鑫投资发行人前/时是否存在后期退出安排，是否为发行人的业务提供帮助，各方是否存在其他利益安排

经对张长昊以及蒋敏访谈确认，2016年3月海南源鑫投资发行人前/时无法准确预料发行人未来的发展速度，双方并未对海南源鑫后期的退出时间、退出条件、退出估值等作出明确安排。

2016年3月海南源鑫投资发行人时，各方认为蒋敏、任振国入股后有利于发行人线上调解业务的发展，但后续由于发行人的业务方向迅速聚焦于法院庭审公开业务等原因，入股时的合作预想并未如期落地。

经对张长昊以及蒋敏访谈确认，各方对海南源鑫的投资入股及退出并不存在其他利益安排。

二、中介机构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、取得许戈填写的调查表、许戈的银行流水、房产证明，通过网络查询许戈的对外投资、任职情况，并对许戈进行访谈，核查许戈的从业经历、投资新视云及提供借款的资金来源以及其多次向发行人其他股东借款的原因；

2、查阅新视云的银行流水并访谈许戈，核查新视云与许戈的关联方、关联企业的交易、借款情况；

3、查阅许戈、张长昊、许栋、黄欣及许宏伟、王卓异、周航滨、陈锴、董学军的银行流水，并对相关人员访谈或确认，核查相关股东获取的历史分红资金的流向、还款资金来源及许戈收到还款后的资金去向；

4、查阅新视云设立后历次股东大会的会议记录、表决票、授权委托书，核查相关股东的表决权行使情况；

5、取得发行人全体股东出具的关于持股真实，出资来源合法，不存在代持，不存在纠纷的《承诺函》；

6、取得蒋敏、任振国、许戈的简历，核查上述人员的工作经历及是否与新

浪系公司存在关联关系；

7、取得新浪、Weibo 出具的《声明函》，核查蒋敏、任振国、许戈与新浪下属公司是否存在关联关系；

8、查阅发行人、海南源鑫、许戈的银行流水，取得新浪、Weibo、海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈出具的《声明函》，核查上述主体是否为发行人获得中国庭审公开网等直播渠道和业务提供帮助，是否存在不当利益输送或不正当竞争情形；

9、访谈蒋敏和张长昊，核查海南源鑫入股及转股定价的原因、背景、合理性，海南源鑫获利的合理性，以及是否为发行人的业务提供帮助，是否存在其他未披露的利益安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、许戈为互联网行业的创业者和投资人，其投资新视云及向新视云管理层股东提供借款的资金来源为其个人多年的创业积累，许戈向相关股东提供借款具有合理性；许戈不直接参与发行人的经营管理；公司与深圳市中网彩网络技术有限公司的关联方借款具有合理性，除此之外，公司与许戈的关联方及关联企业不存在其他关联交易；许戈不存在委托他人代持发行人股份的情形；

2、发行人相关股东向许戈借款并偿还后，不存在许戈又将资金返还等异常情形；张长昊向蒋敏借款并部分偿还后，不存在蒋敏又将资金返还等异常情形；发行人的股权清晰，不存在代持行为；

3、海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈与新浪系公司不存在关联关系，海南源鑫、蒋敏、任振国、许戈及新浪系公司不存在为发行人获得中国庭审公开网等直播渠道和业务提供帮助的情形，不存在不当利益输送或不正当竞争情形；

4、海南源鑫的入股价格合理，低于海南弘新系因为二者定位不同；海南源鑫的退出定价合理，系转让各方根据新视云的实际经营情况结合 2018 年度盈利情况协商确定的；海南源鑫获利的合理性如下：（1）海南源鑫获利系基于其对发行人的投资并合法持有发行人股份，并非其入股时的承诺；（2）客观上，海南源鑫也为发行人提供了资金支持，增强了企业发展的信心；（3）海南源鑫的获利具

有一定偶然性；海南源鑫投资发行人前/时，合作双方未对海南源鑫后期的退出时间、退出条件、退出估值等作出明确安排，海南源鑫入股期间实际未为发行人的业务提供帮助，各方也不存在其他利益安排；

5、针对发行人股东历史股权转让、增资资金来源，保荐机构及发行人律师的主要核查手段和核查过程如下：（1）取得了发行人的《验资报告》、出资凭证及相关股东的银行流水，并通过调查表、访谈等手段核查了股东的资金来源；（2）重点查阅了股东增资及受让股权过程中相关主体的借款协议、借款及还款前后的银行流水记录，并对存在借贷关系的股东进行了访谈，核查了股东之间借款的原因、背景，还款的资金来源，还款后的资金去向，及尚未清偿借款的还款计划等；（3）查询了许戈的对外投资及任职的企业情况，许戈的银行流水，许戈关联方深圳市中网彩网络技术有限公司与发行人的借款协议，并对许戈进行访谈，核查了许戈是否存在向发行人输送利益的情形；（4）取得了发行人全体股东填写的调查表，出具的承诺函，取得了存在借贷关系的相关股东出具的关于借贷关系、持股真实性的声明函、公证书等文件，并对相关股东进行了访谈，核查了发行人股东的持股真实性。保荐机构及发行人律师针对上述事项已履行了全面、有效的核查程序，经核查，保荐机构及发行人律师认为，发行人不存在其他未披露的股东借款情形，许戈不存在向发行人输送利益，发行人股东不存在代持的情形。

综上，相关核查过程全面、有效，不存在其他未披露的股东借款情形，许戈不存在向发行人输送利益，发行人股东不存在代持的情形。

问题 5. 请保荐人、发行人律师按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的规定，逐条认真落实核查工作，并提交专项说明。

【回复】

保荐机构、发行人律师已按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的规定认真落实核查要求，并提交专项核查意见，主要核查依据及核查结论如下：

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人设立的工商资料、历次股份变更资料、机构股东的工商资料等，对发行人股东进行访谈，核查发行人历次股权变动情况及现有股东的基本情况；

2、查阅发行人机构股东提供的基本情况调查表、营业执照、合伙协议/公司章程、协议控制文件以及其上层出资人提供的身份证复印件，核查发行人机构股东的穿透情况；

3、取得发行人、机构股东及穿透后的全体自然人股东出具的关于不存在证监会系统离职人员入股确认函；取得发行人股东出具的关于股东资格、不存在代持情况的确认函；

4、查阅发行人穿透后的全体自然人股东提供的基本情况调查表及身份证复印件，访谈发行人自然人股东，了解发行人自然人股东的从业经历；

5、取得发行人穿透后的全部自然人股东的身份证号码，向江苏证监局提交查询申请并取得查询结果；

6、登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站核查发行人间接股东的情况；

7、登录中国证券监督管理委员会网站查询其他会管单位名单；

8、登录百度等公开网站，以“新视云离职人员”、“新视云证监会离职人员”、“新视云证监会系统离职人员”、“***证监会离职人员”、“***证监会系统离职人员”（***为发行人自然人股东之姓名）为关键词进行网络核查；

9、取得了关于海南盈盛、海南弘新相关协议控制安排的备忘录，并现场查看了协议控制的相关文件，访谈了新浪投资部门、法务部门相关人员，核查了新浪、Weibo 与海南弘新、海南盈盛的控制关系及控制协议的履行情况；

10、取得了 Sina Corporation 的股权结构及股东资料、Sina Corporation 出具的关于不存在证监会系统离职人员入股确认函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人的直接或间接股东中均不存在

《监管规则适用指引——发行类第2号》规范的证监会系统离职人员；截至本落实函回复出具之日，发行人不存在关于证监会系统离职人员入股发行人的重大媒体质疑。

问题 6. 关于微法院业务。根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期内，公司在微信平台上开发了“微法院”程序，法院客户可以选择通过“微法院”进行庭审直播和录播。

（2）“微法院”相关合作主要由发行人与法院客户单独签订合同并收费，一般为 10,000 元/法院/年。“微法院”系发行人基于微信平台独立开发的小程序，其集成了多个司法信息服务模块，因此需要单独收费。公司不需要向微信平台支付费用。

（3）其中“庭审直播”模块并非“微法院”核心功能，该功能实现了在手机端与庭审公开网链接，并不单独作价收费。

请发行人：

（1）补充说明相关法院客户通过“中国庭审公开网”直播后再选择单独付费并在“微法院”程序直播的必要性，发行人各个直播渠道（如庭审公开网、微法院、微博页签、新浪法院频道等）之间的关系，是否需要分别获得授权，各渠道是否均为强制性直播渠道（是否必须同时直播），是否影响发行人的收费定价、成本结构。

（2）“微法院”程序已有“庭审直播”模块且不单独收费功能，但是客户需要单独付费另行开通该程序的播放渠道的必要性。

（3）报告期内通过“微法院”程序直播的收入、成本金额，主要客户对象、成本构成，相关客户存在既采购庭审公开网的直播又向采购“微法院”直播的具体情况；发行人不需要向微信平台支付费用的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充说明相关法院客户通过“中国庭审公开网”直播后再选择单独付费并在“微法院”程序直播的必要性，发行人各个直播渠道（如庭审公开网、微法院、微博页签、新浪法院频道等）之间的关系，是否需要分别获得授权，各渠道是否均为强制性直播渠道（是否必须同时直播），是否影响发行人的收费定价、成本结构

（一）补充说明相关法院客户通过“中国庭审公开网”直播后再选择单独付费并在“微法院”程序直播的必要性

1、“微法院”中提供的庭审直播是庭审公开的播出渠道之一

“中国庭审公开网”是全国法院面向社会公众进行庭审公开的官方统一平台，具有权威性与公开性，最高法会定期统计并公示通过中国庭审公开网进行庭审直播的数据。“微法院”程序则属于微信小程序，其权属主体为开通“微法院”小程序的法院自身（如“盘龙微法院”、“陇南微法院”等），“微法院”主要扮演各级法院的司法服务微信端的角色。由于微信小程序具有“触手可及”、“无需下载app”、“在微信中打开率高”、“使用即是用户”、“使用体验流畅”等特点，法院通过自身的“微法院”小程序关联庭审公开网同步直播，能提高手机等移动通信设备实时观看庭审公开视频的便捷性，提升民众关注庭审公开的意愿，对促进法院司法公开、扩大受众面起到积极的作用。作为多样化的播放渠道之一，部分法院选择在“微法院”小程序同时开通庭审直播功能，具有合理性，这也是法院多元化信息化建设的成果之一。

2、新视云为法院开通“微法院”小程序提供技术服务并收取费用，“庭审直播”模块并非“微法院”核心功能

根据发行人与法院签署的《微法院服务合作协议》，发行人收取服务费并提供服务的主要内容包括，在服务约定期限内：（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、消息发布、法律咨询、公告送达同法院官网对接、留言功能、微信送达功能等模块，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。其中，“庭

审直播”模块并非“微法院”核心功能。

发行人根据微信小程序嵌入模块的数量和开发难易程度确定整体收费标准（如法院提出超出双方共同确定方案内容的定制或需求修改，发行人需要投入较多资源的，包括但不限于开发、设计、测试、支持等工作所需人员和资金等，经双方协商同意后，需支付一定的定制费用），向法院收取整体服务费用，而不是针对“微法院”中的某一模块单独收取费用。开发完成后，相关程序权属主体为法院自身，相关内容发布由法院自行维护。新视云仅在业务合同约定的服务时间及范围内提供相关技术支持保障，“庭审直播”功能作为微法院相关功能模块之一，并不单独作价收费。

（二）发行人各个直播渠道（如庭审公开网、微法院、微博页签、新浪法院频道等）之间的关系，是否需要分别获得授权，各渠道是否均为强制性直播渠道（是否必须同时直播），是否影响发行人的收费定价、成本结构

1、发行人各个直播渠道之间的关系，是否需要分别获得授权，各渠道是否均为强制性直播渠道

发行人庭审公开服务可以支持案件视频在多样互补的前端平台实现播出，既体现播出平台的统一性和权威性，又实现服务接入的广泛性和便捷性。目前主要播出平台如下：

（1）中国庭审公开网

最高人民法院统一建设的全国法院庭审视频公开平台——中国庭审公开网，是目前全国法院开展庭审直播工作的官方平台，各级法院可通过其中的独立子频道进行庭审直播。该平台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。该平台是全国各级法院开展庭审直播的官方播出渠道，各级法院或其指定的服务商可通过各自的技术方案实现与该平台的无缝对接，各级法院庭审公开案件均应对接至中国庭审公开网进行播出。

（2）新浪法院频道、微博“司法公开”页签

根据发行人与北京新浪互联信息服务有限公司签订的《新浪法院频道合作协

议》，发行人负责新浪网 WEB 页面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，享有新浪法院频道的运营和维护权，同时，为保证发行人顺利运营“新浪法院频道”，发行人与新浪网技术（中国）有限公司签署了《软件许可使用协议》，由新浪网技术（中国）有限公司无偿授权公司使用“新浪法院频道”相关的内容发布及广告发布管理软件。通过上述授权，发行人可以为法院客户提供新浪法院频道作为庭审公开的播出渠道之一。

根据发行人与北京微梦创科网络技术有限公司签订的《微博合作协议》，发行人享有全国各法院官方微博“司法公开”页签的运营和维护权利。北京微梦创科网络技术有限公司向发行人提供微博平台的数据接口，以便发行人将其拥有的法院庭审视频直播应用独家接入微博平台。发行人被授权在已开通的各级法院官方微博中置入“司法公开”页签，在法院官方微博权利人（即各级法院）书面同意的前提下，可以为各级法院提供技术服务，从而实现在法院官方微博“司法公开”的页签中进行庭审视频直播的功能。

新浪法院频道和微博“司法公开”页签是发行人为法院客户提供的可选直播渠道，不带有强制性、非必须同时直播。发行人已获得新浪和微博对上述播出渠道的授权使用权限，法院客户可自主选择是否在上述两个渠道的播出功能。其中选择在新浪法院频道需要与新视云进行人工联系协调，选择在微博“司法公开”页签直播需要各场次直播开始前自行勾选设置将该场次直播同步至微博平台播出。

（3）法院官方网站

法院官方网站也可作为庭审公开的播出平台，对需要公开的典型案件进行直播，扩大媒体影响力。法院官方网站是法院自建平台，无需获得他方授权，非强制播出渠道，法院可自主选择是否在法院官网同步进行庭审直播。

（4）“微法院”小程序直播等

对社会公众来说，移动互联网是当前最便捷的在线业务获取方式。在法院官方微博的基础上，法院还可采用微信平台“微法院”小程序直播等方式进行全方位庭审直播。“微法院”微信小程序可实现与中国庭审公开网对接，社会公众可

以直接通过法院的微信公众号观看相应法院的庭审直播实况。发行人根据“微信·开放平台”(<https://open.weixin.qq.com>)的注册指引、技术规范等要求,对“微法院”小程序进行申请、开发、修改,并提交微信平台审核,获得微信平台审核通过后即可使用,其中的庭审直播功能无需另行授权。“微法院”平台非强制播出渠道,法院根据需要自主选择是否开通“微法院”小程序并在“微法院”同步进行庭审直播。

综上,上述播出渠道中,中国庭审公开网是全国法院开展庭审直播工作的官方平台,具有权威性与公开性,最高法会定期统计并公示通过中国庭审公开网进行庭审直播的数据。同时,法院也可以根据自身情况决定是否在其他渠道同步播出,上述渠道均为非强制性播出渠道。法院在各渠道开展庭审直播,除现有的新浪法院频道及微博司法公开页签需要供应商获得相关授权外,在中国庭审公开网以及微法院开展庭审直播无需供应商获得相关授权。上述播出平台属于不同的播放渠道,各播出渠道分属不同平台,系统独立运行,其直播信号均来源于发行人提供的技术服务和云平台。

2、客户对播出渠道的选择是否影响发行人的收费定价、成本结构

(1) 客户对播出渠道的选择不影响发行人庭审公开服务的收费定价

发行人向客户提供庭审公开服务并收取服务费,定价标准取决于技术服务的方案和规模,与播出渠道的选择无关,其他辅助播出渠道的直播信号也均来源于新视云提供的技术服务和云平台,发行人无需另行部署设备或提供直播维护服务。新浪法院频道、微博“司法公开”页签及法院官方网站,作为中国庭审公开网播放渠道的补充,由发行人提供给法院客户选择,不单独向客户收费。无论法院客户是否选择在其他渠道上进行直播,均不影响其庭审公开服务的收费定价。“微法院”系发行人基于微信平台独立开发的小程序,集成多个司法信息服务模块,是法院客户在微信的一项应用,“庭审直播”模块并非“微法院”核心功能,微法院也不等同于庭审直播。发行人基于其提供的技术支持服务收取费用,并不会根据法院客户是否使用“庭审直播”功能而向其单独收取直播服务费。因此,发行人的庭审公开服务定价与法院客户是否开通其他辅助播出渠道无关。

(2) 客户对播出渠道的选择不会对发行人庭审直播服务的成本结构变动构

成重大影响

发行人向法院客户提供新浪法院频道直播需要投入的成本主要为频道编辑人力成本及少量带宽流量费用。其中，人力成本为“固定成本”，发行人配备 1-2 名专职员工负责新浪法院频道的专栏编辑与日常更新，相关工作人员的薪资报告期各期平均约 30.60 万元/年，涉及人员数量及金额均较小；带宽流量费用为“变动成本”，与通过新浪法院频道直播的案件数量有关（发行人运营新浪法院频道页面的其他带宽费用由新浪自行承担）。报告期各期，各级法院客户通过新浪法院频道进行庭审直播的播放量极小，平均每年仅 57 场左右。

发行人向法院客户提供微博“司法公开”页签需要投入的成本主要包括软件开发费用、少量人员运维费用及带宽流量费用。其中，软件开发费用及少量人员运维费用为“固定成本”，与法院客户是否选择开通微博“司法公开”页签服务无关。软件开发费用主要是解决接口问题，而且发生在 2015 年度，金额较小且均已计入当期研发费用；带宽流量费用为“变动成本”，与开通微博“司法公开”页签服务并实际直播的数量有关。报告期各期，各级法院客户通过微博平台进行庭审直播的播放量分别为 9.21 万场、19.17 万场及 17.78 万场，合计仅占公司服务法院客户通过中国庭审公开网播放量的 5.34%，比重较小。

发行人为法院客户开通官网直播，计入庭审公开业务的相关成本仅为带宽流量费用，成本与实际播放量相关，报告期各期涉及的播放数量及金额均较小。

此外，发行人为法院客户开通微法院直播，由于法院用户极少，涉及的相关人工成本及带宽流量费用金额极小。

综上所述，庭审公开网之外，发行人为法院客户提供的补充直播渠道会略微增加相应的人工成本及网络资源费等投入，但因为直播数量较小，其金额极小，对发行人庭审公开业务的整体成本结构变动不造成重大影响。

二、“微法院”程序已有“庭审直播”模块且不单独收费功能，但是客户需要单独付费另行开通该程序的播放渠道的必要性

如本题回复之“一、（一）”所述，“微法院”程序集成了多个司法信息服务模块，除“庭审直播”模块外，还具备“文书模板”、“公告送达”、“法院头条”、

“失信曝光平台”、“诉讼费计算器”等模块服务功能，其中，“庭审直播”模块并非“微法院”核心功能。此外，基于“微法院”程序基本模块，法院客户还可以支付额外费用定制开通消息发布、法律咨询、公告送达同法院客户官网对接、留言功能、微信送达功能等其他更多的业务模块。“微法院”是法院在微信平台的服务“名片”，是法院在移动互联网上的一项创新应用，并非只是为庭审直播提供服务的定制渠道。法院客户视其自身信息化建设推广宣传的需要，自行决定是否开通“微法院”程序，并向服务方支付技术服务费，具有合理性。

三、报告期内通过“微法院”程序直播的收入、成本金额，主要客户对象、成本构成，相关客户存在既采购庭审公开网的直播又向采购“微法院”直播的具体情况；发行人不需要向微信平台支付费用的合理性。

（一）报告期内通过“微法院”程序直播的收入、成本金额，主要客户对象、成本构成，相关客户存在既采购庭审公开网的直播又向采购“微法院”直播的具体情况

报告期内，发行人因“微法院”业务获取的收入为技术服务收入，归属于其他智慧法院业务收入。报告期各期，发行人“微法院”业务的收入、成本及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
“微法院”服务	4.25	0.21	24.51	1.17	25.33	1.50
其他智慧法院业务	2,686.70	2,398.87	1,549.32	739.01	729.78	211.70
占比	0.16%	0.01%	1.58%	0.16%	3.47%	0.71%

报告期各期，发行人“微法院”业务的收入、成本金额及其占其他智慧法院业务的比例均极小，且呈逐年下降趋势。发行人为法院客户开通“微法院”程序并提供相关技术支持服务，程序开通完成后，若法院客户后续仍需要发行人提供小程序相关技术支持或新模块开发业务，则首次签约服务期满后，法院客户与发行人继续签订合作协议，发行人持续为法院客户提供新模块开发及后续技术支持服务；若首次签约期满后，法院客户不再与发行人续签微法院服务协议，则发行人不再提供程序升级、新增模块及相关技术支持服务。2019 年以来，由于各地

法院普遍采用全国统一的微信小程序平台“中国移动微法院”，其中涵盖了前期新视云“微法院”的主要功能，多数客户选择不再与发行人续签微法院服务协议。2020 年度，通过“微法院”业务产生收入的客户仅剩昆明市盘龙区人民法院、甘肃省陇南市中级人民法院、甘肃省平凉市中级人民法院和肃南裕固族自治县人民法院 4 家法院。

报告期内，发行人“微法院”服务成本主要由人工成本、网络资源费等构成，具体情况如下：

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
人工成本	0.10	47.09%	0.70	59.33%	1.04	69.07%
网络资源费等	0.11	52.91%	0.48	40.67%	0.47	30.93%
合计	0.21	100.00%	1.17	100.00%	1.50	100.00%

报告期各期，发行人“微法院”服务成本金额逐年下降，与收入变动趋势一致。

报告期内，向发行人采购“微法院”服务的相关法院客户系发行人庭审公开业务既有的少部分客户，其均采购了中国庭审公开网的直播服务。“微法院”相关合作主要由发行人与法院客户单独签订合同并收费，一般为 10,000 元/院/年，如法院提出超出双方共同确定方案内容的定制或需求修改，发行人需要投入较多资源的（包括但不限于开发、设计、测试、支持等工作所需人员和资金等），经双方协商同意后，需支付一定的定制费用，因此，部分法院客户收费较高，主要系为相关客户提供的微信小程序嵌入模块数量较多、需求较为特殊、定制化开发难度较大等原因所致。报告期各期，“微法院”服务涉及的具体客户及其当年实现的收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	“微法院”业务收入	占比
2020 年度			
1	昆明市盘龙区人民法院	3.77	88.89%
2	甘肃省陇南市中级人民法院	0.16	3.70%
3	甘肃省平凉市中级人民法院	0.16	3.70%

序号	客户名称	“微法院”业务收入	占比
4	肃南裕固族自治县人民法院	0.16	3.70%
合计		4.25	100.00%
2019 年度			
1	昆明市盘龙区人民法院	5.56	22.67%
2	连云港市海州区人民法院	5.03	20.53%
3	墨江哈尼族自治县人民法院	2.83	11.55%
4	景谷傣族彝族自治县人民法院	1.97	8.02%
5	将乐县人民法院	1.57	6.42%
6	肃南裕固族自治县人民法院	0.94	3.85%
7	甘肃省平凉市中级人民法院	0.94	3.85%
8	甘肃省陇南市中级人民法院	0.94	3.85%
9	北镇市人民法院	0.63	2.57%
10	昆明市西山区人民法院	0.51	2.10%
11	蓝山县人民法院	0.47	1.92%
12	永德县人民法院	0.47	1.92%
13	桂林市临桂区人民法院	0.43	1.75%
14	西林县人民法院	0.39	1.60%
15	宁县人民法院	0.31	1.28%
16	镇江市丹徒区人民法院	0.28	1.15%
17	慈利县人民法院	0.24	0.96%
18	巴彦淖尔市临河区人民法院	0.16	0.64%
19	祁门县人民法院	0.16	0.64%
20	张家界市中级人民法院	0.16	0.64%
21	泸州市江阳区人民法院	0.09	0.38%
22	屯县人民法院	0.09	0.35%
23	连城县人民法院	0.09	0.35%
24	丰县人民法院	0.09	0.35%
25	内蒙古自治区巴彦淖尔市中级人民法院	0.08	0.32%
26	资中县人民法院	0.08	0.32%
合计		24.51	100.00%
2018 年度			
1	景谷傣族彝族自治县人民法院	2.75	10.86%
2	连云港市海州区人民法院	2.52	9.93%
3	将乐县人民法院	2.36	9.31%
4	汉中市南郑区人民法院	0.94	3.72%

序号	客户名称	“微法院”业务收入	占比
5	昆明市盘龙区人民法院	1.36	5.38%
6	内蒙古自治区巴彦淖尔市中级人民法院	0.86	3.41%
7	资中县人民法院	0.86	3.41%
8	连城县人民法院	0.86	3.39%
9	屯县人民法院	0.86	3.39%
10	丰县人民法院	0.86	3.39%
11	泸州市江阳区人民法院	0.85	3.35%
12	闽侯县人民法院	0.79	3.10%
13	祁门县人民法院	0.79	3.10%
14	肃南裕固族自治县人民法院	0.79	3.10%
15	甘肃省平凉市中级人民法院	0.79	3.10%
16	甘肃省陇南市中级人民法院	0.79	3.10%
17	张家界市中级人民法院	0.79	3.10%
18	巴彦淖尔市临河区人民法院	0.79	3.10%
19	慈利县人民法院	0.71	2.79%
20	镇江市丹徒区人民法院	0.66	2.61%
21	宁县人民法院	0.63	2.48%
22	西林县人民法院	0.55	2.17%
23	桂林市临桂区人民法院	0.51	2.03%
24	蓝山县人民法院	0.47	1.86%
25	永德县人民法院	0.47	1.86%
26	昆明市西山区人民法院	0.43	1.69%
27	北镇市人民法院	0.31	1.24%
合计		25.33	100.00%

报告期内，发行人通过“微法院”服务实现的收入金额极小，且 2020 年度客户数量较往年显著降低。

（二）发行人不需要向微信平台支付费用的合理性

发行人在微信平台上开发“微法院”小程序，系由发行人负责程序开发和技术升级运维，各地法院客户通过微信公众平台自行（或由发行人配合）申请入驻并严格按照微信小程序相应的规则进行上架和运营。截至目前，整个过程均属于微信平台对外开放的不收费业务。因此，发行人无需向微信平台支付费用具有合理性。

四、中介机构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、访谈相关人员，了解法院庭审直播的播出渠道及相关成本构成情况，了解公司微法院业务的开展情况，核查法院客户选择通过微法院渠道“付费”播出的合理性；

2、查阅发行人报告期内部分《微法院服务合作协议》，了解“微法院”业务的主要服务内容；

3、获取报告期内“微法院”业务的收入金额、成本金额及其构成，取得报告期各期“微法院”客户名单及收入明细；

4、查阅微信平台小程序开发的相关业务规则，分析发行人不需要向微信平台支付费用的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、法院客户向发行人支付的“微法院”服务费用是发行人为其提供程序开发及技术运维的整体服务费，“庭审直播”模块并非“微法院”核心功能，并不单独作价收费。“微法院”作为庭审直播的播放渠道之一，部分法院选择在“微法院”小程序同时开通庭审直播功能，是法院信息化建设宣传推广的手段之一，具有一定的必要性；

2、发行人各个直播渠道分属不同平台，系统独立运行，但直播信号均来源于新视云提供的技术服务和云平台。中国庭审公开网是全国法院开展庭审直播工作的官方平台，具有权威性与公开性，最高法会定期统计并公示通过中国庭审公开网进行庭审直播的数据。同时，法院也可以根据自身情况决定是否在其他渠道同步播出，上述渠道均为非强制性播出渠道。法院在各渠道开展庭审直播，除现有的新浪法院频道及微博司法公开页签需要供应商获得相关授权外，在中国庭审公开网以及微法院开展庭审直播无需供应商获得相关授权；

3、发行人为法院客户提供的补充直播渠道会略微增加相应的人工成本及网络资源费等投入，但其金额极小，对发行人庭审公开业务的整体成本结构变动不造成重大影响；客户对播出渠道的选择也不影响发行人庭审公开服务的收费定价；

4、报告期各期，发行人“微法院”业务的收入、成本金额及其占其他智慧法院业务的比例均极小且逐年下降；成本构成合理，成本变动趋势与收入变动趋势一致；

5、发行人在微信平台上开发“微法院”小程序，系由发行人负责程序开发和技术升级运维，各地法院客户通过微信公众平台自行（或由发行人配合）申请入驻并严格按照微信小程序相应的规则进行上架和运营。截止目前，整个过程均属于微信平台对外开放的不收费业务。因此，发行人无需向微信平台支付费用具有合理性。

（以下无正文）

(本页无正文，为江苏新视云科技股份有限公司《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的审核中心意见落实函的回复》之签署页)

江苏新视云科技股份有限公司

法定代表人、董事长：

张长昊

2021 年 7 月 10 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读江苏新视云科技股份有限公司本次落实函回复的全部内容，确认落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长： 
张长昊


江苏新视云科技股份有限公司
2021年7月10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的审核中心意见落实函的回复》之签署页)

保荐代表人: 陈沁磊
陈沁磊

石丽
石丽



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读江苏新视云科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、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。

保荐机构总经理：


马骁

华泰联合证券有限责任公司

