
北京德恒律师事务所

关于

上海会畅通讯股份有限公司

2020 年向特定对象发行股票并上市的

补充法律意见（一）



北京德恒律师事务所
DeHeng Law Offices

北京市西城区金融街 19 号富凯大厦 B 座 12 层
电话：010-52682888 传真：010-52682999 邮编：100033

北京德恒律师事务所
关于
上海会畅通讯股份有限公司
2020 年向特定对象发行股票并上市的
补充法律意见（一）

德恒 02F20200600-00005 号

致：上海会畅通讯股份有限公司

根据本所与发行人签订的《专项法律服务合同》，本所接受发行人的委托，担任发行人本次发行的专项法律顾问。根据《公司法》《证券法》《注册管理办法》《实施细则》等有关法律、行政法规、部门规章及其他规范性文件和中国证监会的有关规定，并参照中国证监会《第 12 号编报规则》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，本所于 2020 年 12 月 8 日出具了《北京德恒律师事务所关于上海会畅通讯股份有限公司 2020 年向特定对象发行股票并上市的法律意见》（以下简称“《法律意见》”）及《北京德恒律师事务所关于上海会畅通讯股份有限公司 2020 年向特定对象发行股票并上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）。

根据《深圳证券交易所关于上海会畅通讯股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2020〕020378 号）的要求（以下简称“《问询函》”），本所现出具《北京德恒律师事务所关于上海会畅通讯股份有限公司 2020 年向特定对象发行股票并上市的补充法律意见（一）》（以下简称“《补充法律意见（一）》”）。

本《补充法律意见（一）》中使用的简称、缩略语、术语，除特别说明外，与其在《法律意见》《律师工作报告》中的含义相同。

本《补充法律意见（一）》是对《法律意见》《律师工作报告》的补充，并构成《法律意见》不可分割的一部分。前述《律师工作报告》《法律意见》未被本《补充法律意见（一）》修改或更新的内容仍然有效，其中如有与本《补充法律意见（一）》不一致之处，以本《补充法律意见（一）》为准。

本所及承办律师依据《证券法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等规定及本《补充法律意见（一）》出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本《补充法律意见（一）》所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本《补充法律意见（一）》仅供会畅通讯本次向特定对象发行股票并上市之目的使用，未经本所及承办律师书面授权，不得用作任何其它目的。

本所承办律师在《法律意见》中的声明事项及所使用的简称适用于本《补充法律意见（一）》。

本所律师根据有关法律、法规以及中国证监会的相关规定，按照中国律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的精神，对发行人提供的文件及有关事实进行了审查和验证，现出具《补充法律意见（一）》如下：

正 文

问题 1. 发行人主要从事云视频服务业务、语音服务业务和技术开发项目等业务。本次募投项目包括超视云平台研发及产业化项目（以下简称“超视云项目”）、云视频终端技术升级及扩产项目（以下简称“终端升级扩产项目”）、研发中心建设项目（以下简称“研发中心项目”）和总部运营管理中心建设项目（以下简称“总部项目”）等。超视云项目拟结合公司现有云视频技术基础，进一步推进“超视云”的完全国产化；终端扩产项目拟完成终端设备生产线的扩张，以及配套的声学、图像学、EMC 实验室建设；研发中心项目拟引进高端研发人员，为公司建立具备研究能力的云计算算法研发中心；总部项目的实施将有助于提升公司管理效率、改善员工办公环境。上述项目中，终端升级扩产项目涉及扩建，建设地址暂定为深圳市龙岗区的一处厂房，土地和环评尚未取得。此外，发行人 2017 年首次公开发行股票的募投项目中包含云会议平台项目和服务及营销网络建设项目等。

请发行人补充说明或披露：（1）请用简明清晰、通俗易懂的语言说明超视云项目的具体内涵、软硬件设施配置及采购来源于境内还是境外、产品升级或改进的具体内容、相较于首发项目以及公司现有业务之间在业务模式、盈利模式、使用客户、已实现的经济效益、服务区域及其他方面的区别和联系，行业竞争情况、产品先进性、公司历史及本次募投项目拟提供标准化和非标准化相关服务的比例的情况、募投项目拟提供的相关服务是否存在较强的可替代性，结合上述情况说明本次募投项目实施的必要性、可行性，并充分披露相关风险；（2）请用简明清晰、通俗易懂的方式说明终端升级扩产项目产品与公司现有业务产品的区别和联系，包括但不限于各产品在声学信号采集、图像采集、编码领域、终端设备的电磁兼容性方面等的升级之处，和同行业竞品相比的主要优缺点等；（3）披露终端升级扩产项目用地和环评手续落实情况的最进展，土地性质、相关用地计划、取得土地和环评手续的后续具体安排、

进度，是否符合土地政策、城市规划，募投项目用地落实、环评手续办理是否存在不确定性，如是，披露相关有效应对措施或切实可行的替代方案。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

本所承办律师查验了包括但不限于以下的文件：1.查阅了发行人首次公开发行股票招股说明书以及本次发行相关文件、《前次募集资金使用情况报告》；2.查阅了本次向特定对象发行股票募投项目的可行性研究报告；3.对发行人总经理进行了关于产品先进性、业务模式、盈利模式、服务区域等方面的访谈；4.查阅了发行人关于募投项目的相关说明；5.对明日实业负责本次终端升级扩产项目的项目负责人员进行访谈；6.深圳市龙岗区工业和信息化局出具的书面说明；7.查阅了《深圳市土地利用总体规划》（2006-2020 年）、《深圳市产业结构调整优化和产业导向目录》（2016 年修订）；8.对深圳市生态环境局龙岗管理局进行咨询；9.查阅了本次募投项目的投资备案证；10.查阅了发行人及明日实业出具的书面说明等材料。

在上述相关核查基础上，本所承办律师出具如下法律意见：

一、超视云项目的具体内涵、软硬件设施配置及采购来源于境内还是境外、产品升级或改进的具体内容、相较于首发项目以及公司现有业务之间在业务模式、盈利模式、使用客户、已实现的经济效益、服务区域及其他方面的区别和联系，行业竞争情况、产品先进性、公司历史及本次募投项目拟提供标准化和非标准化相关服务的比例的情况、募投项目拟提供的相关服务是否存在较强的可替代性、本次募投项目实施的必要性、可行性及相关风险

（一）超视云项目的具体内涵

公司目前业务中现有包括云视频平台、云直播平台 and 语音平台，“超视云项目”所打造的新一代平台将对上述平台进行整合，形成一个融合性的、面向 5G 应用的、国产化云视频一站式服务平台。

“超视云项目”是公司基于现有音视频平台技术的进一步延伸开发，将云视频平台“国产化”，适配主流国产芯片和国产操作系统 UOS，同时以自主底

层音视频技术为基础，横向打通 PC、Mac、iOS、Android 和国产操作系统，并且整合公司现有平台后，形成一套完整 All-in-One 的超融合“大平台”，即“会畅超视云”（以下简称“超视云”）。政企用户可在“会畅超视云”同时进行云视频会议、直播、电话会议等活动，体验到超融合带来的效率和生产力的提升。

“超视云项目”重要内涵与意义具体通过以下方面体现：

1. 高易用性和高度 SaaS 化，互联网级别的用户体验

“超视云”能够结合即时通讯软件与传统视频会议平台软件的优点，使用户摆脱视频会议软件专业复杂的操作，以几乎零学习成本的方式，像使用常用的互联网 SaaS 产品（即 Software-as-a-Service，软件即服务）和社交客户端一样方便地建立好友关系、群组以及通讯录，并以通讯录和群组为基础快捷地组织、参与和控制会议，同时操作界面简洁并兼具美学设计。

2. 高可用性和可扩展性

“超视云”全面采用容器技术（即：将单个操作系统的资源有效划分到孤立组中，更好的在孤立组之间平衡有冲突的资源使用需求）和微服务架构，分离数据处理的服务和业务数据，使系统具有极高的稳定性，可以保证政企用户使用过程的可靠性；也可以在较短时间内迅速响应超大规模并发，支持上万方同时在线进行视频沟通。

同时“超视云”有一个完整的 PaaS 平台（Platform-as-a-Service，平台即服务），提供完善政企功能接口和开发，兼容政企内部诸如 ERP、CRM 和 OA 等重要信息管理系统，同时可以实现低代码开发，在功能上具有较强的扩展性。

3. 部署灵活性

“超视云”作为高度 SaaS 化的应用，基于容器的技术使得其适配不同的操作系统，并使得不同的底层计算资源更加灵活，可以支持主流的 Linux 操作系统，也可以根据用户对维护性和安全性的要求，提供公有云、混合云及私有化部署。

4. 适配国产操作系统

“超视云”的开发和测试完全兼容国产操作系统——统信 UOS，并可以适配国产芯片厂商的硬件，为基于国产芯片和国产操作系统的环境提供了完整的解决方案。

5. 终端智能化，硬件互联网化

“超视云”硬件终端一方面引入互联网设计理念，注重轻量化和品质化设计，注重用户体验；另一方面加入了最新的 AI 视觉算法，使得云视频终端硬件得到了重新定义。标准化的“超视云”硬件终端为可独立运行的视频会议硬件终端，包含硬件主机、摄像头、麦克风、音箱等硬件模块，软件部分包含了人机交互界面、视频会议应用、AI 算法、视频引擎、操作系统等部分，作为固定场景如会议室、指挥室、教室或者办公桌面等的云视频接入设备。

（二）软硬件设施配置及采购来源于境内还是境外

1. 硬件设施配置

超视云项目的设备购置费为 6,746.00 万元，具体明细如下：

序号	设备名称	数量	单价（万元）	金额（万元）
1	高性能服务器	10	35.00	350.00
2	国产芯片服务器	400	4.00	1,600.00
3	云计算服务器	40	0.40	16.00
4	文档服务器	20	0.40	8.00
5	负载均衡服务器	60	0.80	48.00
6	视频解析服务器	4	10.00	40.00
7	日志服务器	30	0.60	18.00
8	服务器机柜	80	1.00	80.00
9	机柜电源	80	2.00	160.00
10	存储阵列	40	5.00	200.00
11	防火墙	4	15.00	60.00
12	堡垒机	4	15.00	60.00
13	漏洞扫描器	8	12.00	96.00
14	网络损伤仪	8	15.00	120.00
15	网络性能测试仪	6	180.00	1,080.00
16	云计算带宽	150	9.00	1,350.00
17	交换机	100	0.70	70.00
18	企业级路由器	15	2.00	30.00
19	网闸设备	10	1.00	10.00
20	测试用高性能笔记本（windows）	100	1.20	120.00
21	测试用高性能笔记本（mac）	80	1.50	120.00

序号	设备名称	数量	单价（万元）	金额（万元）
22	测试用高性能台式机	50	1.20	60.00
23	开发用高性能台式机	50	1.20	60.00
24	高清展示屏	15	3.50	52.50
25	开发测试移动终端	100	0.70	70.00
26	展示移动终端	80	0.70	56.00
27	开发摄像机	250	0.30	75.00
28	测试摄像机	200	0.30	60.00
29	展示摄像机	80	0.30	24.00
30	性能测试压力机	300	0.50	150.00
31	全向麦克风	60	0.20	12.00
32	测试音视频终端	50	1.50	75.00
33	展示用会议视频终端	30	2.00	60.00
34	打印机	5	1.50	7.50
35	机房空调	4	2.00	8.00
36	5G 信号源模拟	2	150.00	300.00
37	网络安全模拟攻击测试平台	1	40.00	40.00
合计				6,746.00

2. 软件设施配置

超视云项目的软件购置费为 2,100.00 万元，具体明细如下：

序号	设备名称	数量	单价（万元）	金额（万元）
1	图像 AI 领域软件许可	1	180.00	180.00
2	音视频领域软件许可	1	280.00	280.00
3	网络安全防护系统	1	100.00	100.00
4	网络安全检测软件	1	50.00	50.00
5	网络态势感知平台	1	180.00	180.00
6	上网行为管理系统	1	40.00	40.00
7	网络准入管控系统	1	60.00	60.00
8	服务器操作系统	200	0.50	100.00
9	运营管理软件	1	100.00	100.00
10	数据库	6	50.00	300.00
11	备份系统	1	150.00	150.00
12	服务器虚拟化	60	5.00	300.00
13	带宽管理系统	1	200.00	200.00
14	其他软件	300	0.20	60.00
合计				2,100.00

3. 采购来源

公司针对“超视云”的软硬件设施配置将以境内来源为主，并且优先选择境内产品。目前我国科技与制造水平正在不断进步，“超视云”所涉及的大部分软硬件均有较好的境内配置可供采购。若无对应的国产软硬件，公司将对所选择的进口软硬件进行严格的筛选与考量，并确认该软件与硬件是否会对超视

云平台的国产化、安全性、保密性造成阻碍并在评估可能产生的影响后进行采购。

（三）产品升级或改进的具体内容

“超视云研发及产业化项目”主要针对 5G 超清、国产化和超融合能力对原系统进行重构和升级改造，定位于下一代、一站式国产化云视频平台，满足国内大型政企对于视频通信上云和数字化升级过程中对于“高可靠、高性能、高服务和可定制化”的全面需求。

产品升级与改进的具体内容主要体现在以下几个方面：

1.在“国产化”方面：“超视云”不仅适配国产芯片和国产操作系统 UOS，更进一步打通了跨平台和跨操作系统的的能力，实现国产操作系统、Windows、iOS，Android 等电脑端与移动端和智能终端操作系统的全兼容，提供融合的用户体验，同时面向 5G 网络，实现并提升 4K 和 8K 超高清效果；

2.软硬件融合方面：“超视云”面向大中小会议室、指挥室、教室、桌面等固定场景，提供 SaaS+智能硬件的完整解决方案，并能很好地兼容政企客户已有的传统专网视频硬件厂商设备；

3.互动直播融合方面：直播将融合于统一平台之下，成为其重要功能之一，在 5G 网络下，实现超低延时和超高清画质的“视频互动+直播”；

4.内外网融合方面：超视云可实现对不同政企复杂内部网络环境和外部互联网的联通和全面兼容；

5.语音融合方面：公司传统优势的电话会议服务将融合于超视云大平台之下，成为平台重要的组件和功能。

综上，产品在针对国产化、软件硬件融合、互动直播融合、内外网融合和语音融合等方面均实现升级与改进。

（四）相较于首发项目以及公司现有业务之间在业务模式、盈利模式、使用客户、已实现的经济效益、服务区域及其他方面的区别和联系

经查阅公司首次公开发行股票招股说明书以及本次发行相关文件，首次募投项目“云会议平台项目”与本次募投项目“超视云平台研发及产业化项目”存在一定的联系与区别。公司现有业务中包括云视频平台、云直播平台、语音平台，首发项目“云会议平台项目”对标公司现有平台中的云视频平台，“云会议平台项目”主要是对音频、视频以及数据服务等功能的融合，现已在云视频平台中完成了融合。本次募投项目“超视云”平台将融合公司现有云视频平台、云直播平台以及语音平台成为一个融合性一站式服务平台。

与申请首次公开发行股票时（“首发时期”）相比较，公司目前主营业务范围更加广泛，主要产品或服务及各自占比情况有所区别，公司概况及两次募投项目对比情况具体如下：

公司概况	截至目前	首发时期
主营业务情况	公司专注于云通信服务领域，致力于打造下一代云视频通讯与协作平台，为国内大型政企用户提供最完善的一站式云视频服务和解决方案，立志成为“中国最优秀的云视频通讯服务商”。随着用户需求和技术的不断迭代升级，面向5G、超高清和国产化，公司依托于自主研发的云视频软硬件技术和柔性音视频网络，向大型政企、事业单位、500强跨国公司以及垂直行业客户提供基于网络安全和自主可控的云视频全场景应用和服务方案，覆盖政府、新零售、教育、医疗、地产、IT计算机、金融等多个行业，成为全行业用户数字化转型和产业互联网的新基础设施	公司的主营业务是国内多方通信服务业务，是国内最大的企业级多方通信服务商之一。公司通过在运营商网络基础上整合国内外先进的多方通信技术和自主研发的通信软件的协同服务平台，向境内大中型企事业单位提供融合语音、数据和视频信息的多方通信服务
主要产品或服务	1. 云视频服务业务（涵盖云视讯服务、云视讯融合解决方案、云视频终端销售）（占比80%-90%） 2. 语音服务业务（占比5%-10%） 3. 服务与技术开发项目业务（占比5%-10%）	1. 语音会议服务（占比80%-90%） （1）自助电话会议 （2）人工电话会议 2. 网络会议服务（占比10%-20%）
主要客户群体	截至目前公司主要客户群体为：政府机构、央企与国企、事业单位、世界五百强企业以及垂直行业客户，客户群体覆盖政府、新零售、教育、医疗、地产、IT计算机、金融等多个行业	首发时期公司主要客户群体为：世界五百强企业在华分支机构以及其他知名企业
项目概况	本次项目：超视云平台研发及产业化项目	首发项目：云会议平台项目
盈利模式	根据客户使用场景、需求差异、需要的参会方数和视频质量的不同，公司会推荐客户采用不同的会议和沟通实现方式召开会议，按照标准平台和基于标准平台的融合服务，以账号、端口或服务为标准收取服务费用	对于网络直播会议，一般按照会议场次收取费用，对于Webex会议和商会云会议，以销售会议账号的形式按月度、年度收取费用

适用客户与服务区域	国产化替代需求强烈的政府，央国企和大型企业用户，如政府机构、央企、国企、事业单位等，服务区域也遍布全球	世界五百强企业在中国分支机构与其他民营企业，服务区域主要在国内
融合化、软硬件设施与要求	<p>1. 将融合公司现有云视频平台、云直播平台以及语音平台的融合性平台；</p> <p>2. 实现国产化和超清化： 在“国产化”上，超视云不仅适配了国产芯片和国产操作系统UOS，更进一步打通了跨平台和跨操作系统的功能，实现国产操作系统，Windows、iOS、Android等不同桌面/移动操作系统的全兼容；同时面向5G网络，实现并提升4K和8K超高清效果；</p> <p>3. 超融合能力： 软硬件融合：面向大中小会议室、教室、桌面等固定场景，提供SaaS+智能硬件的完整解决方案，并能很好兼容政企客户已有的传统专网视频硬件厂商设备； 内外网融合：兼容不同政企复杂内网和互联网环境，都能提供稳定性能； 直播融合：兼容不同类型的企业级直播，能很好实现低时延的新型互动直播； 语音融合：发挥传统优势，实现电话会议+视频会议融合，更好保障一场专业级的视频会议。</p>	<p>1. 可以融合音频、视频以及数据服务功能，提升公司服务能力与服务质量；</p> <p>2. 硬件方面：协同服务产品全部通过租赁第三方数据服务器并铺设在基础运营商机房实现；</p> <p>3. 软件方面：协同服务产品的服务规模较小，目前公司后台管理软件的服务支撑能力尚未经过大容量会议考验。</p>

本次募投项目“超视云平台研发及产业化项目”与首发时期“云会议平台项目”对比分析情况如下：

1.业务模式

根据公司对超视云平台的未来规划，“超视云平台研发及产业化项目”与首发项目“云会议平台项目”以及公司现有的业务在业务模式上保持方向一致，具体如下：

（1）销售模式

公司云视讯服务业务与语音服务业务的销售工作由公司销售部执行，涵盖了新客户开拓和客户持续开发及维护两大职能，分别由新客户拓展（“HUNTER”）和老客户服务（“FARMER”）两个团队实施。HUNTER负责开拓新客户，FARMER负责对公司现有客户进行维护与持续开发。销售部会先通过国家工商局、统计局、行业协会等官方发布的信息及财经研究机构和商业数据公司的数据产品等渠道获取企业名单及企业信息，再根据云视讯服务产

品的特点、使用场景的分析，找出潜在客户，并纳入目标客户数据库内。HUNTER 团队对目标客户数据库内客户资源进行开发和跟进，并在开发完成并维护 12 个月之后将客户转移到 FARMER 团队。

（2）采购模式

公司开展云视讯服务以及语音服务过程中需要向基础电信运营商采购基础电信资源。公司采购的基础电信资源分为境内、境外两类，境内基础电信资源主要包括 E1 线路（即接入基础运营商的电话会议服务线路）和 IDC 服务器机房、400 和 800 号码通话时长，境外基础电信资源主要包括向境外国际基础电信运营商采购的 ITFS 通话时长（International Toll Free Services）和境外运营商提供的跨境桥接服务。

（3）研发模式

公司针对各类主要产品与服务配备规范化研发流程，从项目立项至产品发布，公司产品研发中心各阶段针对云视讯服务业务会议服务运营系统、配套产品、产品客户化需求开展研发工作；公司拥有专业高效的研发团队，不但建立了一整套敏捷开发与自动化测试体系，并在自主研发的过程中掌握了多种云视频服务相关的核心技术，对增强公司核心竞争力起到了至关重要的作用。

2.盈利模式

本次募投项目中“超视云平台研发及产业化项目”中“超视云”平台将成为融合公司现有云视频平台、云直播平台以及语音平台的融合性平台，与首发项目“云会议平台项目”相比，未来的盈利模式将会以现有盈利模式为基础，在盈利模式上保持方向一致。

公司在通过云视频平台、云直播平台为客户提供服务时，根据客户的使用场景、需求差异推荐客户采用不同的会议和实现方式。基于云视频平台、云直播平台的服务有两种盈利模式：①以销售会议账号，服务包，端口等的形式按月度、年度和服务收取费用。客户购买的会议账号，服务包或者端口可以视为一个虚拟的会议室，对应服务会议账号的包月或者包年的价格根据最大参会方

数等因素进行定价，支持的最大参会方数越多，相对价格越高；②按照会议项目或直播需求收取费用，单个会议项目或直播收取的费用主要覆盖公司已有的标准化服务组件，如平台服务器租赁费用、视频设备租赁及标准人工服务费用、通讯费用等，主要针对包括大型会议或企业定制化需求。

公司的语音服务业务主要以客户通话时长与单价（包含基础通话费和服务费，部分客户仅收取服务费，基础通话费由客户自行支付）进行收费。

3.使用客户与服务区域

根据公司对超视云平台的未来规划，“云会议平台项目”与“超视云平台研发及产业化项目”在适用客户上略有区别，“云会议平台项目”主要使用客户是民企和外企 500 强公司，“超视云平台研发及产业化项目”则将客户群扩大至国产化替代需求强烈的用户，如政府、央企、国企、事业单位等，服务区域也将遍布全球。

4.已实现的效益

“云会议平台项目”使公司提高网络会议服务技术水平，建立了较强的产品体系，并依托于技术与产品体系完善商业模式，在形成良好收入的基础上，初步建立了优秀的用户基础和市场口碑。

根据经会计师鉴证的《前次募集资金使用情况报告》，“云会议平台项目”系对公司整体技术水平、服务水平的提升，在项目建设过程中与公司原有经营管理活动融为一体，无法与公司原有生产经营区分开单独核算效益；而“超视云平台研发及产业化项目”仍处于研发阶段，仍需要进一步的进行研发及产业化，未来为股东创造更多的效益。

5.建设目标

“云会议平台项目”主要建设内容是网络会议，侧重屏幕共享和标清软视频会议功能，属于 4G 时代的 1.0 平台；“超视云平台研发及产业化项目”则是面向 5G 超清和国产化，从底层重新构建的云视频平台，属于面向 5G 时代的 2.0 平台。不同于前次建设的网络会议平台，超视云不但能实现基于国产芯片和

国产操作系统的超高清云视频，更能横向打通不同操作系统，形成面向 PC、Mac、平板、iOS、安卓手机和会议室等不同终端软件和硬件一体化系统，最终实现以 SaaS 应用为核心的“超融合平台”（SaaS 即 Software-as-a-Service，软件即服务）。“超视云平台研发及产业化项目”将对公司现有的云平台进行逐步替代，将打造一个面向 5G 与超高清的国产化云平台。

6. 建设内容以及研发方向

首发项目“云会议平台项目”建设内容以及研发方向为基于当时技术水平下对原有云会议平台的改造与提升。

本次募投项目“超视云研发及产业化项目”的建设内容以及研发方向为基于 2019 年适配国产操作系统所开发的系统之上，进一步延伸开发，形成的成果“会畅超视云”将作为一个面向 5G+超高清的、基于适配国产芯片和国产操作系统 UOS、Windows 系统、苹果 iOS 系统和谷歌 Android 系统的超融合云视频平台，可实现软硬件融合、语音融合、内外网融合和直播融合。

（五）行业竞争情况、产品先进性、公司历史及本次募投项目拟提供标准化和非标准化相关服务的比例的情况、募投项目拟提供的相关服务是否存在较强的可替代性

1. 行业竞争情况

从目前的竞争情况及未来发展趋势看，公司所处的行业将存在两类服务供应商：平台型供应商——腾讯会议，钉钉等，提供免费的互联网基础服务；细分业务供应商——类似会畅通讯、小鱼易连等，提供高可靠、高服务、高性能、高定制的专业服务。其中平台型供应商的商业闭环在于互联网巨头的商业生态系统（广告、电商、游戏、金融），但由于其提供的免费的互联网基础服务主要面向中小微企业免费市场，与公司主营业务不构成直接竞争；细分业务供应商的商业闭环在于向 B 端用户提供高附加值的服务并直接收费，与美国成熟的云视频市场直接对标。

（1）公司与细分业务类供应商竞争情况

公司主要聚焦在政府、央企、国企等大型企业市场，与同行业公司小鱼易连市场定位有所重合，但竞争策略差异较大。公司注重直销为主的软件 SaaS 营销策略，有业界领先的成熟营销团队和超过 10 年服务大客户的经验，在行业发展初期更容易切入大型客户，树立标杆客户。同时，在底层技术环节，公司拥有国内顶尖的音视频研发队伍，基于国产自主音视频技术打通了“软件+硬件”自研能力，成本更低，规模效应突出，软硬件协同性能更佳，使得产品落地更有竞争力。此外，公司的云视频硬件业务尤其是海外云硬件业务亦是竞争对手无法涉足的业务，从公司重大资产重组完成后 2019 年至今的经营数据显示，公司具备业界领先的市场地位和突出的成长性。

（2）公司与平台型供应商市场错位，不构成直接竞争情况

从目前行业格局来看，互联网厂商如腾讯会议提供的产品主要覆盖的是长尾的免费中小微企业，属于有 To C 属性的“平台型产品”，提供的是免费、自助、轻量、低后台支持的服务。会畅通讯客户群主要为更注重品质、服务和安全性的央企、国企、大型企业及政府机构，这类客户一般对视频会议具有“高可靠、高性能、高服务、可定制”的“三高—可”需求，与腾讯会议等互联网平台型厂商的定位和服务内容差异较大。

（3）公司核心竞争力体现

目前会畅通讯核心竞争力在于掌握音视频核心技术，具备成熟的营销团队和优质的政府机构（大 G 客户）基础与大型企业（大 B 客户）基础，依托云视频“云+端+行业”全产业链布局，能够稳定且高质量地为大型企业及政府机构提供更为完整的云视频一站式解决方案。

①技术优势：公司拥有国内领先音视频研发团队和对标全球云视频领先水平的国产化自主底层算法和核心音视频技术；

②产品优势：国内顶尖超过 10 年经验的音视频产品团队，拥有保持业界领先的产品迭代速度和持续落地的能力，是相对稀缺的能提供领先业界的更完整的一站式解决方案满足大型政企需求的厂商；

③客户基础：公司拥有长期服务国内头部企业和大型政企的经验沉淀，业界领先和成熟稳定的营销队伍进一步提升了获客效率，加强了客户粘性；

④云视频国家队：公司是国内唯一入驻国家信创园的云视频企业，与国产操作系统 UOS 的适配和预装，使得公司具备了向大型政企持续提供服务的基礎。

2.产品先进性

公司产品在国产音视频底层算法、音视频硬件设计研发、音频处理技术、智能网络传输技术等多方面具备深度研发积累，能够持续推进公司云视频平台的互联网化和 SaaS 化再造，形成国产化、超高清化的超融合应用，实现对公司已有云平台和相关的软硬件技术积累的底层重构。在国产化方面，超视云适配国产芯片和国产操作系统 UOS，进一步打通了跨平台和跨操作系统的能力，实现国产操作系统全兼容；在超高清化方面，产品针对 5G 下一代通信网络从底层重新架构，形成面向 5G 的超高清视频平台；在融合化方面，产品在软硬件融合、互动直播融合、内外网融合、传统视频会议融合及语音融合方面均具有先进性。

“超视云平台研发及产业化项目”旨在面向 5G 和国产化的技术和产业趋势下，持续推进公司云视频平台的互联网 SaaS 化、国产化、超高清化、超融合化应用，完成符合“5G+超高清”应用的下一代云视频一站式平台建设。该项目系对公司整体技术水平、服务水平的提升，力求实现平台的跨操作系统，跨终端、跨区域的一体化功能和用户体验，在项目的研发与产业化过程中对公司现有的云平台进行升级替代，打造全新的下一代国产化云平台。

“超视云平台研发及产业化项目”建设完成后的预计成果为新一代完全国产化云超融合平台，是在公司现有产品的进一步升级，研发成果将对公司现有产品进行迭代与更新。“超视云平台研发及产业化项目”的主要产品有“超视云公有云”与“超视云私有云”。“超视公有云”将对现在会畅的公有云平台、直播平台、语音平台进行整合，形成面向 5G 应用的统一的国产化云视频 SaaS 平台。“超视云私有云”将针对大型政企全员部署，实现以运营管理和运维管

理为核心的多用户、多终端管理，进行统一资源分配、统一授权管理、统一客户端升级、一体化运维管理的统一管理平台。未来在超视云研发及产业化项目建设完成后，公司会分阶段将所有业务存量客户有序导入超视云平台，并且计划有序的进行市场推广，以保障超视云客户能持续增长。

3.公司历史及本次募投项目拟提供标准化和非标准化相关服务的比例的情况、募投项目拟提供的相关服务是否存在较强的可替代性

公司的本次募投项目打造的超视云平台会将公司现有业务中的云视频平台、云直播平台、语音平台进行融合，形成一个超融合的国产化云视频一站式服务平台。在公司的主要产品中云视频服务系基于公司现有的云视频平台以及云直播平台，语音服务业务基于公司现有的语音平台。

(1)公司历史及本次募投项目拟提供标准化和非标准化相关服务比例情况

报告期内，公司母公司的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

产品名称	2020年1-9月		2019年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
云视频服务业务	15,656.27	78.52%	11,907.60	59.34%
语音服务业务	4,283.26	21.48%	8,160.48	40.66%
合计	19,939.54	100.00%	20,068.08	100.00%
产品名称	2018年度		2017年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
云视频服务业务	10,551.90	47.24%	8,592.51	32.21%
语音服务业务	11,786.79	52.76%	18,085.40	67.79%
合计	22,338.69	100.00%	26,677.90	100.00%

注：2020年1-9月数据未经审计

公司本次募投项目中的“超视云项目”拟产生业务收入与母公司报告期内收入类别中云视频服务业务以及语音服务业务相对应，其中云视频服务业务涵盖云视频平台与云直播平台。2017年至2020年1月至9月，公司云视频服务业务收入金额分别为8,592.51万元、10,551.90万元、11,907.60万元、15,656.27万元，语音服务业务收入金额分别为18,085.40万元、11,786.79万元、8,160.48万元、4,283.26万元，云视频服务业务已经成长为公司核心业务。

公司对于标准化相关服务与非标准化相关服务的定位如下：①标准化服务或产品是公司为客户提供服务的基础，公司目前的标准化服务包括云视频服务中的基于云视频平台的云视频会议服务、基于云直播平台的云视频直播业务以及基于语音平台的语音服务业务，公司的上述业务一般根据客户参会使用方数、语音服务分钟数、网络直播平台容量、使用端口数等指标对客户提供服务。客户在选择公司的云平台服务时按照自身需求向公司采购服务，公司也会根据客户需求将云视频平台、云直播平台、语音平台的功能进行融合。②公司非标准化服务或产品是基于公司云视频平台、云直播平台、语音平台标准化服务与产品的延伸，客户可以根据自己差异化需求自由选择公司不同类型延伸服务，自由组合并配以所需要的服务平台、场地、相关硬件等，形成一个根据自身需求完全定制化的服务或产品，客户一般在进行大型会议与网络直播时会选择该类服务，选择非标准化服务的客户一般为有特殊场景应用的大型企业。

由于本次募投项目打造的超视云平台未来将会包含公司云视频平台、云直播平台、语音服务平台并进行融合，可与报告期内基于公司云视频平台、云直播平台、语音平台所提供的服务的情况进行对比，报告期内该类服务金额及占比情况如下：

单位：万元

产品名称	所属平台	标准化服务	2020年1-9月		2019年度	
			金额	占比	金额	占比
云视频服务	云视频平台	标准平台	3,462.64	17.37%	2,963.09	14.77%
	融合云视频平台、云直播平台	基于标准平台的融合服务	11,409.44	57.22%	8,188.41	40.80%
	云视频融合应用解决方案	为标准平台服务提供硬件支持	784.19	3.93%	756.10	3.77%
语音服务业务	语音平台	标准平台	4,283.26	21.48%	8,160.48	40.66%
合计			19,939.54	100.00%	20,068.08	100.00%
项目	所属平台	标准化服务	2018年度		2017年度	
			金额	占比	金额	占比
云视频服务	云视频平台	标准平台	3,081.09	13.79%	2,944.00	11.04%
	融合云视频平台、云直播平台	基于标准平台的融合服务	6,776.12	30.33%	5,212.54	19.54%
	云视频融合应用	为标准平台	694.69	3.11%	435.97	1.63%

	用解决方案	服务提供硬件支持				
语音服务业务	语音平台	标准平台	11,786.79	52.76%	18,085.40	67.79%
合计			22,338.69	100.00%	26,677.90	100.00%

根据上表，公司 2017 年至 2020 年 9 月公司母公司语音会议服务业务收入持续下降而云视频服务业务收入持续增长，是由于公司主动应对，用云视频产品服务更好满足客户对于远程办公和沟通的需求升级，而云视频服务相较于语音服务更加高效便捷，符合产业互联网下用户需求的变化趋势。目前，云视频服务已经成长为公司主营业务。

公司本次募投项目打造的超视云平台会将公司现有业务中的云视频平台、直播平台、语音平台进行整合，形成一个融合性的国产化云视频一站式服务平台。未来超视云拟同时满足客户标准化服务与非标准化服务需求，以标准化服务与平台为基础，为客户提供更多的个性化服务，具体各项服务收入金额及占比情况待超视云平台的研发完成后根据市场情况而定。

（2）募投项目拟提供的相关服务不存在较强的可替代性

从技术方面看，公司拥有国内顶尖音视频研发团队和对标全球云视频领先水平的国产自主底层算法与核心音视频技术；从产品方面看，公司拥有国内经验丰富音视频产品团队，可使超视云等项目保持领先业界的产品迭代速度和持续落地的能力，所提供的一站式解决方案也能够更好地满足各类客户需求；从客户基础方面来看，公司拥有长期服务国内头部企业和大型政企的深厚经验，业界领先和成熟稳定的营销队伍能够巩固并加强客户粘性，对超视云等项目前期产品导入和后期客户体验起到至关重要的助推作用；在支持信息技术应用创新产业（“信创产业”）方面，公司是目前国内唯一入驻国家信创园的云视频企业，与国产操作系统 UOS 的适配和预装使得超视云具备了持续向大型政企提供优质服务的基础。

综上，公司在技术、产品、客户及支持信创产业方面具有领先优势，募投项目拟提供的相关服务不存在较强的可替代性。

（六）结合上述情况说明本次募投项目实施的必要性、可行性，并充分披露相关风险

综上所述，超视云项目的具体内涵明确、软硬件设施配置及采购主要来源于境内，产品升级或改进的具体内容清晰合理；相较于首发项目以及公司现有业务之间在业务模式、盈利模式、使用客户、已实现的经济效益、服务区域及其他方面的区别和联系明确且合理，不属于重复建设，公司相关业务的主要经营模式也未发生变化；公司在日益激烈的行业竞争中处于领先地位，但仍需进一步加强与巩固；公司历史及本次募投项目拟提供标准化和非标准化相关服务的比例能够反映公司业务实质；募投项目拟提供的相关服务目前不存在较强的可替代性，故本次募投项目的实施必要且可行，公司在技术、产品、客户及支持信创产业方面均已具备领先优势，不存在较强的替代性风险。

公司在募集说明书之“第六节 本次发行相关的风险说明”之“一、（一）募投项目实施及效益不及预期的风险”中对本次募投项目实施的风险进行补充披露，具体如下：

“（一）募投项目实施及效益不及预期的风险

本次募集资金投资项目实施后，公司将进一步推进超视云平台业务的发展、推进云视频终端技术的升级及扩产，在进一步丰富公司业务的同时，对公司的市场开拓能力提出了更高的要求。虽然公司已对募集资金投资项目的可行性进行了充分地分析和论证，已充分考虑当前市场环境、行业发展趋势等因素，对新增产品或产能的消化做了充分的准备，但由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，期间宏观政策环境变动、行业竞争情况变动、技术水平更替、市场容量变化等因素会对募集资金投资项目的实施产生一定影响，或者若公司新产品的前期认证和市场开拓进展不畅，公司将面临新增产品、服务的销售风险，使得募集资金投资项目无法达到预期收益。”

二、终端升级扩产项目产品与公司现有业务产品的区别和联系，包括但不限于各产品在声学信号采集、图像采集、编码领域、终端设备的电磁兼容性方面等的升级之处，和同行业竞品相比的主要优缺点等

（一）终端升级扩产项目产品与公司现有业务产品的区别和联系，包括但不限于各产品在声学信号采集、图像采集、编码领域、终端设备的电磁兼容性方面等的升级之处

终端升级扩产项目的实施主体为公司全资子公司明日实业，明日实业的现有产品为云视频终端，具体包括：信息通讯类摄像机、视频会议一体化终端、便携式桌面高清摄像机等，但由于便携式桌面高清摄像机属于 2020 年新增产品且订单量较大，公司在进行分类时划分至通讯类摄像机，未来将在终端扩产项目实施后，在产品类型中进行单独拆分，本次募投项目所对应的产品与公司现有产品一致，本次募投项目的实施将对公司现有产品的产能以及技术先进性带来一定程度的提升。

终端升级扩产项目技术方面提升具体如下：

项目/技术类别	现状	改变/技术升级	联系	升级产品
声学信号采集	单麦拾音算法	增加阵列多麦算法/声源定位/非稳态/声抑制/人声分离	加强智能化	视频会议一体化终端/便携式桌面高清摄像机
图像采集	1080P 为主	逐步升级 4K 并投入 8K 的研发	加强高清化	通讯类摄像机/视频会议一体化终端/便携式桌面高清摄像机
聚焦	会议场景下聚焦快、准、稳	兼容各复杂环境下的聚焦稳定性,如直播、室外、低照度等场景	加强智能化、以及准确稳定性	通讯类摄像机/视频会议一体化终端
编解码	H. 264 SVC/MJPEG	H265. HEVC, AV1, 保证清晰度下,降低图像时延 增加 FULL NDI	保证低时延	通讯类摄像机
AI 算法	人脸检测算法/头肩检测算法	增加人体关节检测/手势识别/场景自动识别	加强智能化	通讯类摄像机/视频会议一体化终端/便携式桌面高清摄像机
电磁兼容性	委托第三方测试	搭建 EMC 实验室、购买高精度分析仪（静电、眼图设备、阻抗分析仪等）	加强稳定性	通讯类摄像机/视频会议一体化终端/便携式桌面高清摄像机

（二）和同行业竞品相比的主要优缺点等

终端升级扩产项目产品和行业竞品相比的主要优点以及产品未来待改进之处如下表所示：

产品分类	对比项目	性能指标	本项目产品优势	未来待改进处
信息通讯类摄像机	图像效果	清晰度高； 色彩还原性高； 低噪声高信噪比； 动态范围广	超高清4K分辨率，先进的2D、3D降噪技术，图像效果生动逼真、画面亮度均匀、光色层次感强、清晰度高、色彩还原性好	待开发HDR高动态范围技术
	自动聚焦	聚焦速度稳、准、快	先进的极速、大倍率聚焦技术，快速精确聚焦	稳定性有待进一步提高
	智能跟踪	图像识别灵敏度； 多目标抗干扰能力； 复杂场景自适应性	目标跟踪快、准、稳；多目标场景丢失率较低；复杂场景，能区分人与背景，排除背景干扰	抗干扰能力待进一步优化
视频会议一体化终端	图像效果	清晰度高； 色彩还原性高； 低噪声高信噪比； 动态范围广	超高清4K分辨率，先进的2D、3D降噪技术，图像效果生动逼真、画面亮度均匀、光色层次感强、清晰度高、色彩还原性好	待研发8K超高清终端类产品
	集成度	高度集成； 一体化融合	集会议摄像机与会议终端平台的一体化融合；集多路音视频输入输出，多路USB接口，蓝牙/WIFI传输、U盘存储等功能于一体；光学成像技术、电机精密控制技术、ISP图像处理技术、自动聚焦技术、音频处理技术、AI智能技术、等多种技术领域高度综合	客户二次开发难度较大；手机端接入有待进一步开发
	AI智能	检测速度准确、快速；复杂场景适应性强	AI人工智能算法，实时检测人脸，根据会议人数及场景智能变倍缩放，人物居中	复杂场景适应性强待进一步优化
便携式桌面高清摄像机	图像效果	清晰度高； 色彩还原性高；低噪声高信噪比； 动态范围广	超高清4K分辨率，先进的2D、3D降噪技术，图像效果生动逼真、画面亮度均匀、光色层次感强、清晰度高、色彩还原性好	超低照度效果待优化
	声学处理	拾音距离远； 音频效果好	内置双拾音器，支持立体声音效，拾音距离可达数米远	拾音距离进一步提高
	结构设计	外观精巧； 兼容多种安装方式	一体化简约设计，自带固定夹，可轻松安装到TV或电脑等显示设备上，可桌面放置或三脚架	外观尺寸更加精巧

			安装，安装简便快捷	
--	--	--	-----------	--

如上表所示，终端升级扩产项目产品中，通讯类摄像机产品和行业竞品相比，在图像效果、自动聚焦、智能跟踪等几类指标上具有清晰度、聚焦、图像识别等方面的优势；视频会议一体化终端产品和行业竞品相比，在图像效果、集成度和智能化方面具有一定优势；便携式桌面高清摄像机在图像效果、声学处理、结构设计等方面具有一定优势。

三、终端升级扩产项目用地和环评手续落实情况的最新进展，土地性质、相关用地计划、取得土地和环评手续的后续具体安排、进度，是否符合土地政策、城市规划，募投项目用地落实、环评手续办理是否存在不确定性，如是，披露相关有效应对措施或切实可行的替代方案

（一）终端升级扩产项目用地落实情况的最新进展、土地性质、用地计划、取得土地的后续具体安排、进度，是否符合土地政策、城市规划

经本所承办律师核查，终端升级扩产项目由发行人全资子公司明日实业实施，拟完成终端设备生产线的扩张，以及配套的声学、图像学、EMC 实验室建设，并通过购置国内外高效、高精度、高性能的设备，结合公司已有的产品设计、研发、生产经验，为客户提供更为优质的云视频终端。该项目拟建设地点位于深圳市龙岗区坂田坂雪岗科技城 04 城市更新单元的一处厂房，该募投项目已取得《深圳市社会投资项目备案证》，备案编号为深龙岗发改备案（2020）0712 号。

自发行人董事会、股东大会审议通过本次发行以来，发行人与深圳市龙岗区政府、环保部门多次沟通汇报，对拟建设场地进行相关调研，积极推进募投项目建设工作。

2021 年 1 月 12 日，深圳市龙岗区工业和信息化局（以下简称“龙岗区工信局”）出具《关于深圳市明日实业有限责任公司相关事项的复函》，确认终端升级扩产项目符合龙岗区的产业导向，对于明日实业提出的坂雪岗科技城 04

城市更新单元项目厂房的需求，龙岗区工信局原则上予以支持。关于龙岗区坂田街道坂雪岗科技城 04 城市更新项目，已于 2015 年 7 月列入《2015 年深圳市城市更新单元计划第二批计划》，并于 2020 年 7 月 22 通过龙岗区政府城市更新专题会议审议，目前正按计划推进中。待该项目建成后，龙岗区工信局将协助明日实业办理相关手续。此外，龙岗区工信局结合区内工业用地和产业用房的资源状况及明日实业的实际经营情况，认为龙岗区符合募投项目空间需求的产业空间较多，若未能取得上述募投用地或用房，将积极协调其他合适产业空间，确保明日实业的产业发展空间及该募投项目的实施不受影响。

发行人及明日实业将积极推进获取项目建设场地事宜，将根据募投项目建设情况及时履行相关申请程序，尽快办理不动产权证。

此外，经本所承办律师核查，发行人子公司明日实业为国内出货量最大的云视频终端研发制造商之一，本次终端升级扩产项目拟通过建设终端设备生产线，并配套以声学、图像学、EMC 实验室的建设，提升公司在声学信号以及图像的采集、编码、终端智能场景识别、无线信号传输、云视频终端电磁兼容性等领域的技术积累，亦进一步巩固公司在云视频终端生产能力和研发能力的优势，其发展定位符合《深圳市产业结构调整优化和产业导向目录》鼓励发展类行业，符合深圳科技、经济发展需求，同时，拟建设地点位于深圳市龙岗区坂田坂雪岗科技城 04 城市更新单元，该地块规划用地类型为国有建设用地，符合深圳市土地利用总体规划，符合相关土地政策、城市规划。

（二）环评手续落实情况的最新进展、后续具体安排、进度，是否存在不确定性，如是，披露相关有效应对措施或切实可行的替代方案

根据中华人民共和国生态环境部颁布的《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》（生态环境部令第 16 号，于 2021 年 1 月 1 日起生效）第 82 类的规定，从事通信设备制造、广播电视设备制造、雷达及配套设备制造、非专业视听设备制造及其他电子设备制造的企业需要编制环境影响报告表，仅分割、焊接、组装的除外，并在第五条规定：“本名录未作规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理”。

通过本所承办律师对深圳市生态环境局龙岗管理局进行的相关咨询，以及明日实业出具的书面说明，本次终端升级扩产项目属于计算机、通信和其他电子设备制造业中的其他电子设备制造行业，其工艺流程仅涉及焊接和组装，不属于现行有效的《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理，不涉及办理环评手续。此外，发行人及明日实业承诺，在正式实施终端升级扩产项目前，若因环评相关法律法规发生变更导致该募投项目需要办理环评手续，发行人及明日实业将尽快办理并承诺在正式取得相关环评批复前不会启动该项目的建设工作的。

（三）募投项目用地落实是否存在不确定性，如是，披露相关有效应对措施或切实可行的替代方案

终端升级扩产项目募投建设场地为坂雪岗科技城 04 城市更新单元的厂房，已于 2015 年 7 月列入《2015 年深圳市城市更新单元计划第二批计划》，目前正在按计划推进中，待该项目建成后，明日实业将根据相关规定进行申请。但由于获取募投项目建设场地审批时间可能较长，从而可能影响该项目开工建设的，明日实业可以在当地政府主管部门的协助下找到合适产业空间保证募投项目顺利实施。因此，本次募投项目存在未按计划时间取得建设场地的风险，但在建设场地落实方面不存在重大的不确定性。

为确保该募投项目能够顺利实施，考虑到该募投项目对生产场所无特殊要求，发行人已考察子公司明日实业附近其他可以满足其研发、生产功能的场所，如募投项目建设场地取得无法落实，届时明日实业将尽快选取其他可用场地。在此期间，明日实业亦可通过租赁厂房或调整原有自有厂房等方式临时过渡，积极推进项目建设进程并进行部分先期投入，避免募投项目建设场地的取得进度对项目的实施产生重大不利影响。鉴于终端升级扩产项目所涉及的相关设备在装卸、搬迁、安装等方面实施难度较小，发行人可将终端升级扩产项目的相关生产设备进行搬迁，从而保障项目整体的顺利实施。

综上所述，本所承办律师认为：

1. “超视云”作为一站式云视频平台，可实现软硬件融合、语音融合、内外网融合和直播融合，为大型央企、政府和企业事业单位提供云视频会议、直播、语音、传统视频会议等完整解决方案；公司在针对超视云软硬件设施配置将以境内来源为主，并且优先选择境内产品；产品升级与改进的方面主要为针对 5G 超清、国产化和超融合能力进行重构和升级改造，定位于“下一代”云视频平台；目前公司所处细分行业的主要参与者为小鱼易连等厂商，另外还有平台型产品（如腾讯会议等），其中互联网平台型产商因面向中小微企业免费市场，与公司主营业务不构成直接竞争；公司在技术、产品、客户及支持信创产业方面具有领先优势，募投项目拟提供的相关服务不存在较强的可替代性。

2. 发行人本次募投项目所对应的产品与公司现有产品一致，在本次募投项目实施后，将会对公司现有产品的产能以及技术先进性存在一定程度的提升；终端升级扩产项目产品和行业竞品相比，在图像效果、自动聚焦、集成度、智能化、声学处理等方面具有一定优势。

3. 终端升级扩产项目拟建设场地为坂雪岗科技城 04 城市更新单元项目的一处厂房，已于 2015 年 7 月列入《2015 年深圳市城市更新单元计划第二批计划》，并于 2020 年 7 月 22 通过龙岗区政府城市更新专题会议审议，目前正按计划推进中，待该项目建成后，明日实业将按照相关规定进行申请。该建设场地规划用地类型为国有建设用地，符合龙岗区土地政策、产业政策及城市规划。若未能取得该项目募投建设场地，深圳市龙岗区工业和信息化局将积极协调其他合适产业空间确保该募投项目的实施不受影响，发行人也准备了相关有效应对措施或切实可行的替代方案，终端升级扩产项目在建设场地落实方面不存在重大不确定性。

4. 终端升级扩产项目的生产工艺流程仅涉及焊接和组装，不属于现行有效的《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》规定的建设项目，不纳入建设项目环境影响评价管理，不涉及办理环评手续。而且，发行人及明日实业承诺，在正式实施终端升级扩产项目前，若因环评相关法律法规发生变更

导致该募投项目需要办理环评手续，发行人及明日实业将尽快办理并承诺在正式取得相关环评批复前不会启动该项目的建设工

作。本《补充法律意见（一）》正本一式五份，具有同等法律效力，经本所负责人及承办律师签字并加盖本所公章后生效。

（以下无正文，为签署页）

（本页无正文，为《北京德恒律师事务所关于上海会畅通讯股份有限公司2020
年向特定对象发行股票并上市的补充法律意见（一）》之签署页）



负责人： 王丽

王 丽

承办律师： 王威

王 威

承办律师： 胡昊天

胡昊天

承办律师： 唐思杰

唐思杰

2021 年 1 月 15 日