



奥比中光科技股份有限公司 首次公开发行股票科创板上市公告书

股票简称:奥比中光

股票代码:688322

Orbbeck Inc.
(深圳市南山区粤海街道学府路63号高新区联合总部大厦12楼)

保荐人(主承销商)



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO.,LTD.

(北京市朝阳区安立路66号4号楼)

联席主承销商



(北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层)

二零二二年七月六日

特别提示
奥比中光科技股份有限公司(以下简称“发行人”、“奥比中光”、“本公司”或“公司”)股票将于2022年7月7日在上海证券交易所科创板上市。

本公司提醒投资者应充分了解股票市场风险及本公司披露的风险因素,在新股上市初期切忌盲目跟风“炒新”,应当审慎决策、理性投资。

第一节 重要声明与提示

一、重要声明与提示

本公司及全体董事、监事、高级管理人员保证上市公司公告书披露信息的真实、准确、完整,承诺上市公司公告书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并依法承担法律责任。

上海证券交易所、有关政府机关对本公司股票上市及有关事项的意见,均不表明对本公司的任何保证。

本公司提醒广大投资者认真阅读刊载于上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn/>)的本公司招股说明书“风险因素”章节的内容,注意风险,审慎决策,理性投资。

本公司提醒广大投资者注意,凡上市公司公告书涉及的有关内容,请投资者查阅本公司招股说明书全文。

如无特别说明,上市公司公告书中的简称或名词的释义与本公司招股说明书中的相同。

二、科创板新股上市初期投资风险特别提示

本公司提醒广大投资者注意首次公开发行股票(以下简称“新股”)上市初期的投资风险,广大投资者应充分了解风险、理性参与新股交易。

具体而言,上市初期的风险包括但不限于以下几种:

(一)涨跌幅限制放宽

上海证券交易所主板、深圳证券交易所主板,在企业上市首日涨幅限制比例为44%,首日跌幅限制比例为34%,之后涨跌幅限制比例为10%;科创板股票竞价交易设置较宽的涨跌幅限制,首次公开发行股票上市后的5个交易日,股票交易不设涨跌幅限制;上市5个交易日后,涨跌幅限制比例为20%。科创板进一步放宽了对股票上市初期的涨跌幅限制,提高了交易风险。

(二)流通股数量较少

本公司发行后公司总股本为40,000.10万股,上市初期,因部分原始股东的股份锁定期为公司上市之日起36个月,部分原始股东的股份锁定期为取得股份之日起36个月,部分原始股东的股份锁定期为公司上市之日起12个月,保荐机构跟投股份锁定期为公司上市之日起24个月,除保荐机构相关子公司之外的其他战略配售投资者本次获配股票的锁定期为公司上市之日起12个月,部分网下限售股份锁定期为公司上市之日起6个月。公司本次上市的无限流通股为3,094.3744万股,占发行后总股本的比例为7.74%。公司上市初期流通股数量较少,存在流动性不足的风险。

(三)与行业市盈率率和可比上市公司估值水平比较

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“计算机、通信和其他电子设备制造业”,行业代号为“C39”,截至2022年6月23日(T-3日),中证指数有限公司发布的计算机、通信和其他电子设备制造业(C39)最近一个月平均静态市盈率率为26.57倍。

主营业务与发行人相近的可比上市公司市销率水平具体情况如下:

证券代码	证券简称	公司市值 (亿元)	2021年营业收入(亿元)	对应的静态市销率(倍)
688255.SH	赛微电子-U	257.72	7.21	35.74
688327.SH	云从科技-UW	192.13	10.76	16.93
688002.SH	睿创微纳	181.49	17.80	10.19
可比公司平均数				20.96

数据来源:Wind资讯,数据截至2022年6月25日(T-3日)。

注:以上数字计算如有差异为四舍五入保留两位小数造成。
本次发行价格30.99元/股对应的发行人2021年摊薄后静态市销率为26.14倍,高于同行业可比公司2021年静态市销率平均水平,存在未来发行人股价下跌幅给投资者带来损失的风险。

(四)股票上市首日即可作为融资融券标的

根据《上海证券交易所科创板股票上市特别规定》,科创板股票自上市首日起即可作为融资融券标的。股票上市首日即可作为融资融券标的,有可能会产生一定的价格波动风险、市场风险、保证金追加风险和流动性风险。价格波动风险是指,融资融券会加剧标的股票的价格波动;市场风险是指,投资者在参与股票作为担保品进行融资时,不仅需要承担原有的股票价格变化带来的风险,还须承担新增投资股票价格变化带来的风险,并支付相应的利息;保证金追加风险是指,投资者在交易过程中需要全程监控担保比率水平,以保证其不低于融资融券要求的维持保证金比例;流动性风险是指,标的股票发生剧烈价格波动时,融资融券券或券息还款、融券卖出或融券还券可能会受阻,产生较大的流动性风险。

三、特别风险提示

本公司特别提醒投资者注意,在作出投资决策之前,务必仔细阅读本公司招股说明书“第四节风险提示”一节的全部内容,并应特别关注下列重要事项及风险因素:

(一)发行人是一家采用具有表决权差异安排的第一套上市标准的公司

2021年1月30日,公司召开股东大会表决通过《关于〈奥比中光科技股份有限公司关于设置特别表决权股份的方案〉的议案》,设置特别表决权股份(经2021年2月20日召开的2021年第二次临时股东大会审议通过为公司上市事宜之日起生效)。根据特别表决权股份设置安排,本次发行前,公司控股股东、实际控制人黄源浩持有的82,800,000股A类股份,公司其余股份为B类股份。除《公司章程》约定的特别事项外,公司对股东大会审议的所有事项行使表决权时,每一特别表决权股份的表决权数量为5票,而每一普通股份的表决权数量为1票。

本次发行前,黄源浩及其控制的员工持股平台合计持有公司39.70%的股份,根据公司现行有效的《公司章程》,通过设置特别表决权持有发行人68.60%的表决权。公司本次公开发行4,000.10万股,黄源浩及其控制的员工持股平台在本次发行完成后(按本次发行4,000.10万股计算)将合计持有发行人35.73%股份和48.44%的表决权。

发行人特别表决权设立运行时间相对较短,特别表决权机制下,实际控制人能够决定发行人股东大会的普通决议,对股东大会特别决议也可能能起到类似的决定作用,限制了除实际控制人外的其他股东通过股东大会对发行人重大决策的影响。在特殊情况下,实际控制人的利益可能与公司其他股东、特别是中小股东利益不一致,存在损害其他股东、特别是中小股东利益的可能,造成重大不利影响。

有关特别表决权的具体设置及保护投资者权益的措施,特别表决权影响的详细内容等,请投资者阅读本公司招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“二、设置特别表决权的发行人特殊公司治理结构”。请投资者结合自身风险认知和承受能力,审慎判断是否参与交易。

(二)发行人整体变更时及当前存在累计未弥补亏损且报告期内持续亏损,上市后未盈利状态如果持续存在可能导致触发退市风险的条件

报告期内,公司净利润分别为-50,143.93万元、-62,792.23万元和-33,554.75万元,扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为-163.74万元、-23,026.40万元和-30,153.48万元。截至2020年8月末整体变更基准日,母公司累计未弥补亏损为65,730.89万元。截至2021年末,公司合并报表累计未弥补亏损为102,225.01万元,母公司累计未弥补亏损为48,213.37万元。公司上市时存在未弥补亏损,主要系公司自成立以来持续保持较高研发投入,及对骨干员工进行股权激励,确认大额股份支付费用所致。
根据公司2021年第二次临时股东大会决议,公司本次发行及上市完成前的累计未弥补亏损,由本次发行后的新老股东按发行完成后的持股比例分担。因此,若首次公开发行股票并上市后一定期间内公司无法盈利,则将无法进行现金分红,可能对公司的投资收益造成重大不利影响。
公司上市后未盈利状态可能持续存在或累计未弥补亏损可能继续扩大,从而可能导致触发《上海证券交易所科创板股票上市规则》第12.4.2条的财务状况,即最近一个会计年度经审计扣除非经常性损益之前或之后的净利润(含被追溯重述)为负,且最近一个会计年度经审计的营业收入(含被追溯重述)低于1亿元,或最近一个会计年度经审计的净资产(含被追溯重述)为负,则可能导致公司触发退市条件,而根据《科创板上市公司持续监管办法(试行)》,公司触及终止上市标准的,股票将终止上市。
(三)2020年营业收入下降幅度较大,未来无法恢复原有风险
报告期内,公司营业收入分别为59,694.97万元、25,894.55万元和147,415.27万元,2019年公司营业收入高速增长之后,2020年度较2019年度下降56.62%,主要系受到新冠疫情的影响,公司终端应用于线下支付的3D视觉传感器需求暂时性下降,导致营业收入出现下滑。2021年,随着疫情影响减弱,线下支付场景需求逐步恢复,同时服务机器人、智能门锁等细分市场场景需求,公司营业收入较上年增长83.11%。
随着成熟技术到3D视觉感知技术是一次技术跃迁,需要全新的市场培育,下游应用的渗透度决定了行业成长空间。国内外学术界对3D视觉感知技术开展了长期研究,早期主要围绕工业制造领域开展三维测量等产业化应用研究,市场需求相对单一和有限。2017年以来,随着3D视觉感知技术创新发展及下游应用龙头企业开拓引领,3D视觉感知技术在消费领域的生物识别、空间扫描、机器人等产业化应用开始发展,市场空间才逐步拓展。但3D视觉感知技术作为一项新兴应用技术,在消费领域的应用发展仍处于起步渗透阶段,短期具有较强市场波动性,例如智能手机3D解锁应用易受各手机厂商机型功能定义变化影响,线下支付应用受新冠疫情期间用户消费习惯影响等。

公司未来销售收入增长恢复主要取决于3D视觉感知下游应用市场的推广和发展以及公司产品和技术能否保持持续行业领先,如果3D视觉感知下游应用市场推广和发展速度较慢导致公司产品下游需求不能持续增长,或产品研发进度不及预期导致丧失技术领先优势,则公司销售收入将无法按计划恢复增长,进而对公司的盈利水平造成重大不利影响。

(四)客户集中度及关联交易较高的依赖风险

报告期内,公司对蚂蚁集团、OPPO等大客户销售收入占营业收入集中度相对较高,同时蚂蚁集团投资并间接持有公司部分股权,构成关联交易。公司存在大客户集中度及关联交易较高的依赖风险,具体说明如下:

1.公司对蚂蚁集团等线下支付细分市场客户的销售占比较高

报告期内,公司对蚂蚁集团的销售收入分别为4,895.95万元、942.25万元和12,630.40万元,占比分别为14.23%、3.64%和26.64%;对阿里巴巴的销售收入分别为4,041.96万元、4,794.99万元和1,333.47万元,占比分别为13.67%、18.52%和2.81%。除此之外,公司对其线下支付细分市场主要客户商米科技、禾苗通信的销售收入分别为21,161.77万元、1,438.25万元和15,482.61万元,占比分别为35.45%、5.55%和11.56%。公司3D视觉感知产品最终应用于支付

宝刷除支付应用生态的客户销售收入占比分别为77.13%、51.70%和53.13%,占生物识别业务领域线下支付细分市场营收的收入占比分别为99.63%、92.30%和98.05%。报告期内,公司向上述客户销售的产品均应用于生物识别领域,不涉及AloT等其他领域。

上述对蚂蚁集团等线下支付细分市场客户的销售占比较高情况,可能给公司经营带来不利的影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。

第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。
第二,目前线下支付仍习惯以二维码为主,如果刷脸支付在线下支付领域的渗透不及预期,导致市场空间有限,将会导致公司的经营业绩发展不及预期。
第三,不能排除蚂蚁集团就相关器件进行自研或从第三方进行采购的可能性,从而给公司产品在支付场景下的应用及拓展带来重大不利影响。

(九)战略投资者在首次公开发行中获得配售的股票数量
本次公开发行股票数量为4,000.10万股,最终战略配售股数为744.3810万股,占本次发行数量的18.61%。保荐机构依法设立的相关子公司中信建投投资有限公司(以下简称“中信建投投资”)在本次发行中获配160.0040万股;发行人高级管理人员、核心员工通过资产管理计划最终获配股票数量为321.0920万股;其他战略投资者类型为与发行人经营业务具有战略合作关系或长期合作愿景的大型企业或其下属企业,及具有长期投资意愿的大型企业或其下属企业、国家级大型投资基金或其下属企业,累计获配263.2850万股。本次发行最终战略配售结果如下:

序号	投资者名称	类型	获配股数(股)	获配股数占本次发行数量的比例	获配金额(元)	限售期
1	中信建投投资有限公司	保荐机构相关子公司	1,600,040	4.00%	49,585,239.60	24个月
2	中信建投奥比中光1号战略配售集合资产管理计划	发行人的高级管理人员与核心员工参与本次战略配售设立的专项资产管理计划	2,744,200	6.86%	85,042,758.00	12个月
3	中信建投奥比中光2号战略配售集合资产管理计划	与发行人经营业务具有战略合作关系或长期合作愿景的大型企业或其下属企业	466,720	1.17%	14,463,652.80	12个月
4	上海国鑫创业投资有限公司	具有长期投资意愿的大型企业或其下属企业	1,284,317	3.21%	39,800,983.83	12个月
5	中国保险投资基金(有限合伙)	具有长期投资意愿的大型企业或其下属企业	963,238	2.41%	29,850,745.62	12个月
6	华泰人寿保险股份有限公司	具有长期投资意愿的大型企业或其下属企业	385,295	0.96%	11,940,292.05	12个月
合计			7,443,810	18.61%	230,683,671.90	

注:上述获配金额均不含新股发行佣金。

(十)发行前股东所持股份的流通限制及期限

本次发行前股东所持股份的流通限制及期限参见本上市公告书“第八节重要承诺事项”之“一、关于股份锁定及减持意向的承诺”。

(十一)发行前股东所持股份自愿锁定的承诺

本次发行前股东所持股份自愿锁定的承诺的具体内容请参见本上市公告书“第八节重要承诺事项”之“一、关于股份锁定及减持意向的承诺”。

(十二)本次上市股份的其他限售安排

本次网上发行的股票无流通限制及限售期安排,自本次公开发行的股票在上交所上市之日起即可流通。

战略配售部分,保荐机构依法设立的另类投资于子公司中信建投投资有限公司本次跟投获配股票的限售期为24个月,除保荐机构相关子公司之外的其他战略配售投资者本次获配股票的限售期为12个月,限售期自本次公开发行的股票在上交所上市之日起开始计算,对应的股份数量为744.3810万股,占发行后总股本的1.86%。

本次网下发行部分,获配的公开募集方式设立的公募基金、社保基金、养老金、企业年金基金、保险资金和合格境外机构投资者资金等配售对象中的10%账户(向上取整计算),根据摇号抽签结果设置6个月的限售期,限售期自本次公开发行的股票在上交所上市之日起开始计算。本次发行网下配售摇号中签账户共计209个,对应的股份数量为161.3446万股,占本次发行后总股本的0.40%。

(十三)股票登记机构

本公司的股票登记机构为中国证券登记结算有限责任公司上海分公司。

(十四)上市保荐机构

本公司股票上市保荐机构为中信建投证券股份有限公司。

三、申请首次公开发行并上市时选择的具体上市标准

发行人符合并选择适用《上海证券交易所科创板股票发行上市审核规则》第二十四条发行人市值标准;预计市值不低于人民币100亿元。

本次发行价格为30.99元/股,本次发行后公司总股本为40,000.10万股,本次发行后总市值为123.96亿元,不低于100亿元。因此,公司符合上述上市标准。

第三节 发行人、实际控制人及股东持股情况

一、发行人基本情况

中文名称:	奥比中光科技集团股份有限公司
英文名称:	Orbbeck Inc.
注册资本:	36,000.00万元(本次发行前)
法定代表人:	黄源浩
有限公司成立日期:	2013年1月18日
股份公司成立日期:	2020年10月27日
住所:	深圳市南山区粤海街道学府路63号高新区联合总部大厦12楼
经营范围:	一般经营项目:立体相机及相关光学测量产品的技术开发、技术咨询、技术服务及销售;计算机视觉、3D扫描、3D传感、人工智能相关的芯片、算法、光学器件、模组、整机的技术开发及销售;经营进出口业务(以上根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的,依法取得相关审批文件后方可经营)。许可经营项目是:立体相机及相关光学测量产品的生产。
主营业务:	公司的主要业务是3D视觉感知产品的设计、研发、生产和销售,3D视觉感知技术处于应用发展初期,公司依托3D视觉感知一体化科研生产能力和研发平台,不断孵化、拓展新的3D视觉感知产品系列。
所属行业:	计算机、通信和其他电子设备制造业(C39)
组织机构代码:	51805218
电话:	0755-86521770
传真:	0755-26419029
互联网网址:	http://www.arbbeck.com.cn
电子邮箱:	ir@orbbeck.com
信息披露及投资者关系部门:	战略投融资部
证券事务部负责人:	洪湖
证券事务部电话:	0755-86521770

二、控股股东及实际控制人情况

(一)控股股东、实际控制人基本情况

发行人控股股东、实际控制人为黄源浩先生。黄源浩发行前直接持有发行人30.25%的股份,通过奥比中芯、奥比中光、奥比中鑫、奥比中成、奥比中泰合计控制发行人9.45%的股份。黄源浩发行前合计控制发行人14,293.62万股股份,占发行人总股本的39.70%。

根据《公司章程》约定的特别表决权机制,黄源浩持有的8,280.00万股为A类股份,发行人的其余股份为B类股份。每份A类股份的表决权为每份B