

证券代码：688056

证券简称：莱伯泰科

北京莱伯泰科仪器股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
调研时间、地点及参与单位名称	2024年4月26日上午 电话会议 国泰君安证券，中银证券，华泰证券，天弘基金，兴业证券，东方证券，德邦证券，财通证券，广发证券，华福证券，光大证券，信达证券，华创证券，泓宁亨泰，中信建投证券，东吴证券，招商证券，道翼资本
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 于浩，证券事务代表 邹思佳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书于浩女士主要就公司 2023 年年度报告及 2024 年第一季度报告介绍了公司基本情况及经营情况，并就调研机构关注的问题进行了交流。</p> <p><b>沟通交流环节</b></p> <p><b>问题 1：公司对国家推出的大规模设备更新政策是否了解？该政策与公司业务相关吗？公司打算如何开展相关销售工作？</b></p> <p>答：今年 3 月份国务院印发了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，其中提到“推进重点行业设备更新改造”、“提升教育文旅医疗设备水平”等实施设备更新行动，这将给科学仪器行业带来良好的政策支持。公司正密切跟踪各地区落地细则和指引文件的出台，并在不断督促销售人员保持和客户的紧密联系，以便能够第一时间对接到客户的需求。公司也在官网及微信公众号等公开信息渠道以新闻的形式进行了相关宣传。产品方面，公司能够提供自动化、系统化的实验分析检测整体解决方</p>

案，从前期咨询、方案设计到安装调试、操作培训以及后期维护能全方位为客户服务。公司发展多年，一直非常关注市场和客户的需求变化，也一直在不断提高自身产品水平和研发能力，时刻为未来的蓬勃发展做着准备。

**问题 2：公司对于市场竞争激烈的产品会采取降价的方式争取市场份额吗？**

答：公司暂时不打算单纯通过降价的方式进行竞争，未来会根据市场变化不断调整。在公司所处的国内实验分析仪器行业，总体来说竞争格局较分散、竞品相对比较多。其中，样品前处理领域，对仪器的需求不断提升，我公司产品无论从技术水平还是产品线完整度方面，都具有一定的国际竞争力，在市场竞争中占据优势地位。分析测试仪器领域，国内厂商在产品性能和稳定性上与国外知名企业存在一定差距，进口产品的市场份额占比较大。我公司自主研发的质谱仪系列产品首次实现国产质谱仪在半导体行业芯片生产线上的应用，打开了科学仪器在半导体产业链的国产替代进程。公司会不断提高各类产品的性能，不断优化应用方法，希望通过产品自身优势和公司配套服务等来获得市场认可。

**问题 3：公司 2023 年度的现金分红相较往年较高，主要出于哪些方面的考虑？**

答：公司 2023 年年度利润分配方案是在保障公司正常经营及长远发展的前提下，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，充分考虑广大投资者的利益和合理诉求，与全体股东共享公司的经营成果。公司 2023 年度实现归属于上市公司股东的净利润为人民币 2,756.25 万元，报告期末，母公司可供分配利润为人民币 17,425.99 万元，本次拟派发现金红利 5,347.77 万元（含税），占公司 2023 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 194.02%，占期末母公司可供分配利润的比例为 30.69%。此次现金分红不会对公司偿债能力产生影响，也不会造成公司现金流短缺。

**问题 4：公司的质谱产品未来的主推行业领域有哪些？**

答：公司对质谱仪系列产品的定义是打造出精品产品，因此最开始推广的

时候主要选择了对检出限等性能要求较高的半导体行业来进行验证。公司对该产品销售领域的拓展不存在局限性，环保等传统行业或者半导体、医疗行业都是公司的主要发展方向，而且近几年也在这些领域都进行了销售。公司目前比较关注该产品在半导体芯片制造检测端的进一步发展，和在半导体领域上下游企业的推广，其他行业公司也会持续推进，力争将公司的品牌打响坐实，提高在质谱仪产品市场的占有率。

**问题 5：公司耗材产品的营业收入有小幅提高，公司采取了哪些措施来发展该业务？**

答：耗材产品一直是公司重点发展的一个方向，根据全球范围内大部分仪器公司的发展轨迹来看，耗材产品可以有效地增加客户粘性，是很多大型仪器公司的主营业务之一。公司具有比较有竞争力的 Empore 系列产品，该耗材的自主生产线在美国具有较好的销售反馈和市场地位，公司还能够提供一些常规耗材，搭配仪器产品进行销售推广，未来公司希望研发出更多具有竞争力的耗材产品并提高现有产品的市场占比。公司在耗材销售方面也进行了多方面的培训，转变了部分销售人员因多年推销仪器产品而产生的固有销售思路，希望公司所作的这些努力能够体现在未来耗材产品的增长方面。

**问题 6：公司今年在销售人员和销售管理方面会进行调整吗？**

答：公司今年会采取更多有利措施，如有针对性地开展销售人员培训、加强销售人员日常管理、调整销售人员奖金激励政策等方式，全力提高销售额。销售人员方面，在保证公司经营发展的基础上，严控人员增加，优化现有岗位人员，提高人均效益，如有高端人才或必要岗位的人员需求，会根据具体情况进行调整。

**问题 7：考虑到公司未来长久发展，公司认为样品前处理仪器和分析测试仪器哪方面业务需要侧重发展？**

答：公司目前还是侧重于整体的发展。在样品前处理产品方面，仪器分为很多种类，不同的样品可能存在不同的样品前处理过程，因此单个样品前处理仪器的应用可能存在局限性。公司在样品前处理领域发展多年，产品布局覆盖面相对较广。在分析测试仪器方面，公司目前投入相对较多。公

	<p>司在加紧研发全谱直读电感耦合等离子体光谱仪、气相色谱-单四极杆质谱联用仪等产品，未来公司希望通过研发更多具有竞争力的产品来拓宽应用领域和客户群体，以此来提高公司的市场竞争力。而且，公司希望通过样品前处理仪器产品和分析测试仪器产品的联机使用形成更多的整体解决方案，充分发挥公司的优势。</p> <p><b>问题 8：公司目前的产能是否能满足客户需求？</b></p> <p>答：能够满足。如果未来订单量有所增加，以目前公司在国内北京与天津两个生产基地的规模来估算，届时大概率也可以满足后续客户的订单需求。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 4 月 30 日