

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：2023-014

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
参与单位名称	2023年11月8日下午 广大投资者
会议时间及会议方式	2023年11月8日下午 通过上证路演中心网络互动的方式
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理，胡克 董事、董事会秘书兼财务总监，于浩 独立董事，孔晓燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长胡克博士做开场致辞并欢迎广大投资者参加公司 2023 年第三季度业绩说明会；董事长胡克博士和董事会秘书于浩女士通过网络互动的方式回复了广大投资者提出的问题。</p> <p>网络互动环节</p> <p>问题 1：请问胡总，公司新增多项研发项目，是否都是公司产品线需要的研发产品？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司决定新产品立项研发前会根据客户的应用需求、市场的竞争格局、产品的市场空间等多方面因素，对新产品的研发可行性进行评估。除此之外，在对分析测试仪器进行立项前，公司还会考虑是否适配公司现有的样品前处理仪器，是否能够形成整体解决方案，以拓展更多的应用场景，满足更多的客户需求等。谢谢！</p>

问题 2：于总，您好，公司营收是增长的，但是利润下降非常多，这是为什么？而且公司今年三季度的研发费用增长很多，请问主要都花费在哪些地方了？

答：尊敬的投资者，您好！导致公司今年三季度利润下降比较多的因素主要有：一是市场整体需求不及预期，竞争加剧，新生产基地投入使用后折旧及物业等相关费用增加，导致毛利率有所下降；二是公司新增重点研发项目，在研发人员及材料投入上有所增加；三是公司新产品的市场推广及营销费用投入相较上年同期有所增加。公司今年三季度研发费用相对增加较多主要是因为，公司新增的重点研发项目，如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实验分析仪器研发项目，引进了高端研发人员导致薪酬支出增加；另外，研发材料投入及研发用仪器的相关折旧费用也有所增长。谢谢！

问题 3：公司近两年人员扩张很快，那接下来公司对人员的把控是如何规划的呢？

答：尊敬的投资者，您好！近些年，公司为扩增产品线、扩大业务领域等方面新增了一些行业团队和产品团队，因此较大幅度的增加了相关岗位的配置，尤其引进了多名高端的研发人员和优秀的销售人员。公司在招募研发、销售人员时，比较重视招收的人才的经验、技术等能力水平，选择的重点也是在精不在多。后续公司会根据发展规划、预期目标、行业需求、团队需求等合理分配职责，进一步完善公司人员结构，公司的招聘计划也会以此为前提进行。分析仪器行业的人才是稀缺资源，公司会一直采取各种激励方式比如推行股权激励计划来吸引人才、留住人才，提升团队凝聚力。谢谢！

问题 4：公司新闻中提到，质谱仪荣获 BCEIA 金奖，这是个什么级别的奖项？

答：尊敬的投资者，您好！BCEIA 金奖由中国分析测试协会设立，全称为“中国分析测试协会科学技术奖”。自设立以来，BCEIA 金奖持续推动了国产分析测试仪器的发展，得到了业界的广泛认可，在国内分析测试仪器领域具有非常大的影响力。此次获此奖项的公司产品为 LabMS 5000

	<p>ICP-MS/MS 产品，其在软硬件设计方面具备独特的创新性，获得了半导体行业芯片生产线端客户的高度认可，同时通过了国际半导体产业协会 SEMI S2 和 SEMI E78 的认证。该产品的成功推出，标志着公司产品逐步向高端科学仪器领域的迈进。谢谢！</p> <p>问题 5：公司销售管理方面是否应该再加强一下？公司对于提高销售有什么具体措施吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司目前的销售管理模式主要通过横纵结合的方式，横向按照区域划分大区管理，纵向按照产品划分事业部管理，公司现有的样品前处理产品及分析测试仪器都是采取的这种销售管理方式，不过针对公司重点推进的行业，如医疗、医药、半导体、核素领域等，公司会通过行业团队有针对性地开展销售。目前，公司的销售、售后网络已布局中国内地主要城市、中国香港等地，具备非常完善的销售及售后服务体系。针对公司的销售人员，除了按照销售业绩分配相应的奖金提成外，公司还会为符合相应条件的销售人员进行股权激励等激励措施，同时公司会根据销售能力、各地区或行业情况及时调整销售人员配置或布局，不断完善销售体系，提高销售效率，从而实现公司拓展新领域、开拓新市场的销售目标。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 11 月 8 日