

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 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 checked="" 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	2023年12月12日上午 现场调研 中信证券，明世伙伴基金，金鼎资本，昊泽致远，价值在线
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>沟通交流环节</p> <p>问题 1：根据公司近几年的财务数据，能看出来公司的营业收入一直比较稳定，不过最新的第三季度报告中，公司净利润下降较多，是为什么？</p> <p>答：公司今年第三季度的净利润下降较多的原因有：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。</p> <p>问题 2：公司的产品种类很多，请问是如何进行划分和管理的？是否有侧重的产品或者行业？</p> <p>答：公司主要是根据产品划分事业部管理，目前主要分为样品前处理分析仪器事业部、实验室设备事业部、解决方案事业部、耗材和客户服务事业</p>

部、医疗医药事业部、质谱事业部及自动智能分析检测事业部。公司会根据各事业部的实际需求进行评估，保证产品的研发速率和销售业绩。产品研发项目立项前，如目前的在研项目电感耦合等离子体四极杆-飞行时间质谱仪（ICP-Q-TOF-MS）、全谱直读电感耦合等离子体光谱仪（全谱直读 ICP 光谱仪）、气相色谱-单四极杆质谱联用仪（GC-MS）等，均会结合公司整体的产品线情况综合考虑产品的应用领域和市场空间等因素。同时，公司也会根据行业应用需求的变化，及时进行研发和销售布局，相对疾控、环保、食品安全等传统行业，近几年公司在半导体、医疗医药、核素行业等领域投入了更多的精力。

问题 3：使用质谱仪的客户是否需要定期更换仪器？质谱仪产品的更新迭代的速度快吗？

答：公司的质谱仪产品设计的使用周期一般在 5 到 10 年之间，实际使用寿命会受到仪器所在的外部环境及仪器本身的损耗程度等多重因素的影响。在客户使用过程中，若客户有新的应用需求，可能会考虑采购新的产品进行替换。ICP-MS 产品自世界上首台仪器研制完成至今，其原理并没有发生变化，仪器的更新迭代主要体现在提升稳定性、灵敏度等性能指标上，不同的应用领域对产品的具体设计和配置上会有不同要求，产品的应用方法也会不断开发。

问题 4：公司更看重研发还是销售？接下来对于这两方面的人员数量是否考虑调整？

答：公司认为研发和销售都很重要。首先，公司需要研发出能够得到客户认可的产品来立足于整个行业，公司的品牌、口碑并不仅仅靠宣传就能获得，得需要实实在在地、脚踏实地地研发出好的产品，尤其如半导体领域等一些对产品性能指标要求很高的应用领域。其次，在研发出好的产品后，公司需要主动对外宣传、营销，制定适合公司发展的营销策略，敦促销售人员尽快将产品推销至市场。公司作为高端制造业中的高科技企业，始终秉承的是一手抓产品研发，一手抓销售渠道，两方面同时大力发展的模式，就如“微笑曲线”理论中所说，附加值更多体现在两端即研发和销售。这可以使公司保持良性发展，成为一个具有优质产品和良好品牌的公

司。

近年来，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。

问题 5：半年度报告显示，公司的存货量相对较高，原因是什么？

答：主要原因是，2022 年度同期公司为解决采购周期长、原材料预期涨价等问题加大了存货储备。现在这些问题已经妥善解决，公司也正在合理控制库存储备情况。

问题 6：公司的质谱仪产品中使用的零部件都是如何获得的？

答：公司质谱仪 ICP-MS 产品的核心零部件会通过外采或外协加工两种方式获得，其中如检测器会通过进口采购，其他主要零部件如离子源、控制系统等由公司自主研发设计组装，四极杆委托国内上游厂商加工，软件自主开发等。

问题 7：公司的销售模式是以直销为主吗？如果是直销的话，是否需要销售人员具备一定的专业能力？

答：目前公司的销售模式是直销和经销相结合。公司的客户类型分为终端客户和非终端客户。终端客户即公司产品的最终使用者，公司与其直接签署合同；非终端客户又分为与公司签订经销协议的经销商和未签订经销协议的贸易类客户。由于公司的大部分产品具备一定的专业性，终端客户在了解产品的过程中大多需要和公司的销售人员进行直接沟通，方便及时解决一些专业性问题。公司在招聘销售人员时会综合考虑其专业能力及销售能力，新入职的销售人员均会进行专业的入职培训，以便能够尽快顺利开展工作。

问题 8：公司的质谱仪和进口产品有差异吗？

	<p>答：公司的质谱产品在性能、指标、参数等方面均有一定竞争力，从客户的反馈情况来看，质谱产品的稳定性、准确性都得到了认可。目前公司已多行业领域实现销售，特别是在对仪器性能要求很高的半导体芯片生产线端的在线检测上，我们已在半导体头部企业成功实现产品复购。目前国内的质谱市场中主要是以进口产品为主，如赛默飞、安捷伦、PE 等。相对进口产品，公司质谱产品的软件系统是公司自行开发设计出来的，操作上更适用于国内的应用人员，界面简洁易懂，操作方法便捷合理，而且可以根据客户的使用需求做定制化调整；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，具备非常完善的售后服务体系，相较于进口产品在境内的售后沟通存在不顺畅的情况，这是公司销售的一大亮点；公司在实验分析仪器行业内发展多年，具有较强的样品前处理系统优势，可以提供仪器联机的整体解决方案。同时，公司样品前处理产品的一些存量客户也可以成为质谱产品的潜在客户，凭借之前样品前处理产品奠定的良好合作基础为公司博得更多的竞争机会。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 12 月 14 日</p>