

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：2026-001

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	2026年4月28日下午 电话会议 华鑫证券，信达证券，明沅资产，中信建投证券，鹏华基金，中信资管
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书 于浩，证券事务代表 王璐瑶，证券事务专员 查君君
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>证券事务代表王璐瑶女士主要就公司 2025 年年度报告及 2026 年第一 季度报告内容介绍了公司基本情况及经营情况，董事会秘书于浩女士就调 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、2025 年公司如何推进全球化布局？</p> <p>答：2025 年公司大力拓展海外业务，境外收入达 7,854.07 万元，较去年同 期增长 22.17%，占销售收入比为 19.72%，相较去年同期增加 4.46 个百分 点。莱伯泰科自 2002 年成立以来，已构建覆盖全球 90 多个国家的销售网 络，在中国和美国设立研发生产基地，并通过本地化服务团队深耕区域市 场。近年来，东南亚凭借快速增长的科研投入与工业化进程，成为公司全 球化布局的重点区域。2025 年，公司先后亮相美国 Pittcon 2025、韩国 KOREA LAB 2025、马来西亚 LabAsia 2025、迪拜 ARABLAB 2025 等多 个国际展会，集中展示了热裂解仪、氮吹浓缩、旋转蒸发仪等核心产品与 解决方案，并以此为契机，加强与当地科研机构及经销商的合作，以“中</p>

国智造”实力稳步推进全球化布局。

问题 2、2025 年公司在技术研发和新品布局方面取得哪些成果？

答：公司始终以不断提高产品技术水平为核心，持续加强研发投入，2025 年公司研发投入达 4,854.02 万元，研发投入占营业收入比例达 12.10%，技术创新基础持续夯实。公司自主研发的核心产品同样获得行业和市场的高度认可：电感耦合等离子体三重四极杆质谱产品 LabMS 5000 ICP-MS/MS 荣耀入选“北京市 2024 年第三批首台（套）重大技术装备目录（医药健康等其他领域）”名单，PT3000 全自动固液吹扫捕集仪斩获 2025 年度分析测试仪器创新奖，技术实力不断获得权威认可。

2025 年，公司在第二十一届北京分析测试学术报告会暨展览会（BCEIA 2025）期间重磅推出五款新品，涵盖样品前处理和分析检测两大核心领域。其中包括：LabICP 2000 全谱直读型 ICP-OES、PY1000 热裂解仪、SPE2000 全自动固相萃取仪、M80 全自动高通量平行浓缩仪、Flex MVP evo 全自动真空定量浓缩仪。此五款新品在延续环境监测、食品检测、疾病控制、公安司法等传统领域应用的同时，更重点切入新材料、新能源及新污染物等新兴领域的智能分析解决方案，标志着公司从“样品前处理专家”向“智能化全流程解决方案提供者”的战略升级迈出关键一步，进一步彰显公司在高端科学仪器领域的持续创新能力和全产业链服务实力，将为公司拓展新的市场空间并增强核心竞争力带来积极影响。

问题 3、公司整体经营情况如何，如何看待 2025 年度业绩表现？

答：2025 年，公司全年实现营业收入同比下降 5.41%，公司发生营业成本同比下降 4.99%。归属于上市公司股东的净利润同比增长 3.19%，扣除非经常性损益后的净利润同比增长 10.25%。公司各项费用支出控制平稳，三项期间费用总体金额下降 3.55%。公司全线产品综合毛利率与上年同期基本持平。2025 年，公司分析测试仪器相较上年同期收入增加 7.26%，其中电感耦合等离子体质谱仪产品较上年同期收入增加 60.19%。消耗件与服务较上年同期收入增加 11.36%。洁净环保型实验室解决方案因受项目验收节奏及下游客户相关业务投资放缓的双重影响，收入波动较大，相较上年同期收入下降 28.17%。前处理产品因经济环境下行压力，部分实验

室采购预算收缩，导致竞争加剧，各类产品均有不同程度的下降。公司境外收入同比增长 22.17%。整体来看，公司通过产品结构优化和成本费用管控，保持了相对稳健的经营状态和盈利能力。后续公司将通过产品迭代升级、深耕新兴应用场景、优化业务与服务模式等方式促进传统业务的企稳回升，同时公司也在关注通过并购等方式丰富产品线的可能性，以期加快在细分市场的拓展步伐。

问题 4：2025 年度，公司客户分行业销售收入情况如何？

答：2025 年公司在环保、科研院所/大学院校、综合性第三方检测、食药、医疗、疾病控制、地质/矿产/能源，及半导体等主要领域的销售收入占比分别为 18.5%、9.5%、5.6%、4.4%、9.2%、5.8%、5.2%和 4.8%。公司产品种类较多，用于各行业的实验室分析检测，因此各行业的销售收入占比相对比较分散。

问题 5、当前行业环境承压，面对实验室检测需求升级，公司如何应对行业新挑战？

答：在当前的分析科学领域，行业技术正在向智能化、微型化、高通量检测等方向发展，现代实验室面临的挑战已不再是单纯的‘分析仪器精度’问题。公司已在科学仪器领域深耕 24 年，面对现代实验室从‘精度难题’向‘复杂基质、严苛标准、高效交付’的全新挑战，正在积极推动从‘仪器制造商’到‘实验室全流程合作伙伴’的转变，提供从样品前处理到数据产出的闭环解决方案。公司已构建依托卓越硬件、智控软件、整体方案与深度服务这‘四驾马车’服务体系，将着力为客户打造涵盖设备、软件、应用与培训的一站式‘解题思路’，不断提升产品竞争力与市场占有率，以全链条、智能化、一站式的综合服务能力应对行业变化与新挑战。

问题 6、公司是否有外延扩张与并购投资的发展规划？

答：近年来，公司在保持内生增长的同时，始终将外延式扩张作为重要战略方向，自上市以来公司持续在国内外积极寻找优质并购标的。在标的选择上，公司建立了严格的评估体系，重点关注技术协同性、市场规模、行业前景及业务整合可行性等核心要素，尤其关注能够完善公司产品线布局、强化技术优势或拓展新兴领域的并购标的。公司始终秉持审慎、稳健

	<p>的并购策略，既着眼于战略匹配度和业务互补性，又充分考虑股东利益和长期发展价值，力求并购决策能够有效提升公司核心竞争力与可持续发展能力。目前相关工作正在有序推进中，公司将持续以专业、负责的态度系统筛选标的，通过科学规划与稳步实施，实现外延式扩张的战略价值最大化。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年4月30日