

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：2026-004

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	2026年6月11日上午 电话会议 中邮证券 2026年6月12日下午 现场调研 含章私募，乾元明怡，地四投资，均胜集团，中促国亚 2026年6月15日上午 现场调研 国盛证券
上市公司接待人员姓名	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>1、公司质谱仪产品主要应用在半导体行业中的哪些环节上？</p> <p>答：在半导体行业为了达到硅片表面污染元素的最小化，其生产过程中以及元件生产工艺的各个阶段都必须将污染降低到最小，所以对于生产涉及的各个工艺环节以及对生产过程中所用的各种化学品中的杂质水平也必须进行严密控制和监测，这些都离不开质谱仪。我们的质谱仪产品不仅可以用于半导体晶圆/硅片制造的在线检测，还能用在半导体产业链的上游原材料企业和中下游制造企业，应用范围包括湿电子化学品、多晶硅、硅片、化合物半导体材料、光刻胶、光电显示材料、电子特气、前驱体、抛</p>

光/研磨材料、靶材及光掩模板等。

2、当前质谱仪市场的国产替代进程如何？

答：当前质谱仪市场的国产替代仍处于渐进式发展阶段，虽然目前进口产品仍占据市场主导地位，但这也意味着国产仪器存在一定可观的市场发展空间。在半导体等易受国际贸易摩擦影响的重点行业，已显现出客户倾向选择国产产品的趋势。然而面对国产化政策推进，国际品牌正通过国内代工、贴牌销售等本土化策略积极应对。在实际推广中，国产仪器仍面临用户接受度方面的挑战，客户需要在产品性能指标、品牌认可度、服务响应效率等多个维度进行综合考量。从长远发展来看，国产替代所蕴含的市场机遇和发展动能正在持续显现，相信这一趋势将为国内厂商带来更多的成长可能性。

3、公司的质谱仪产品与进口产品相比有哪些竞争优势和待提升？

答：目前国内质谱仪市场仍以进口品牌为主导，包括赛默飞、安捷伦、PE等国际巨头。当前公司质谱仪系列产品的核心性能指标和关键技术参数已具备显著的市场竞争力，特别是在测量精度和运行稳定性方面已获得市场广泛认可。但相较于国际头部企业，公司产品在长期使用的可靠性、复杂环境下的适应性等综合性能指标上仍需持续提升。公司需要不断扩大客户使用规模、收集长期运行数据来优化产品性能，同时不断完善配套应用方法体系。未来，国产企业需在技术迭代和供应链整合等方面协同发力，加速进口替代进程。

4、公司目前的研发重点在哪些方面？是否有新的研发进展？

答：目前，公司正重点布局高端实验分析仪器领域，聚焦质谱、光谱等关键产品线，加速技术突破与产品迭代。同时，公司正大力研发或迭代样品前处理多联机平台、与全自动分析检测仪器联用的前处理平台，以及可移动式检测仪器等产品，旨在通过提升产品性能、丰富产品种类、推进智能化方向发展，为公司产品赋能，并积极布局前沿技术领域，加快高端分析仪器的研发立项与技术储备。今年5月，公司发布了两款全流程一体化解决方案：无机检测方向的 EvoLab 智能化全流程元素分析系统（集成超级微波消解仪、液体定容稀释进样系统和全新一代 ICP-MS）和有机检测方

	<p>向的 Genesis M1 高通量微塑料分析系统（基于热裂解样品前处理与质谱质谱系统联用）。两款产品打破行业拼凑历史，在软件兼容性、售后维护和使用便利性上具有优势，目前已正式推向市场。</p> <p>5、公司是否有并购的发展规划及关注的并购方向？</p> <p>答：公司自上市以来一直在持续筛选国内外优质并购标的，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。公司始终秉持审慎、稳健的并购策略，在选择标的上重点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方向。目前相关工作正在有序推进中。</p> <p>6、针对广泛的下游客户群体，公司采用了怎样的销售模式？</p> <p>答：公司为满足广泛的下游客户需求，采用了直销为主、经销为辅的销售模式，客户类型分为终端客户和非终端客户：终端客户即产品的最终使用者，公司与其直接签署合同，销售收入归为直销收入；非终端客户又分为签订经销协议的经销商和未签订协议的贸易类客户。其中，与经销商按经销协议约定范围实现的销售收入为经销收入，而向经销商销售协议范围之外的产品以及向贸易类客户的销售收入均划归为直销收入。由于公司大部分产品具备较强的专业性，终端客户在了解产品过程中大多需要与公司销售人员直接沟通以便及时解决专业问题。这种直销与经销相结合的模式，既保证了直销模式下不断完善企业自身核心产品的优势，也发展了经销模式下满足更多客户需求的需要，有利于提升公司未来经营的稳定性。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026年6月15日