

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：2024-004

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	2024年3月22日下午 现场调研 财通证券
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书 于浩，证券事务专员 王璐瑶
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：公司 2023 年度业绩快报中营业收入有所增加，但营业利润大幅度降低，请问其主要原因是什么？针对提高营业利润，公司今年会采取哪些措施？</p> <p>答：2023 年相较去年同期公司营业利润、利润总额、归属于母公司所有者的净利润、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润分别下降了 43.50%、43.46%、37.05%、42.73%，主要原因有：（1）2023 年公司拟对前期收购的 CDS Analytical, LLC 公司部分资产与负债产生的商誉计提减值，减值金额约为 500.00 万元，确切的金额需等评估和审定后才能确定，本次减值损失计提是符合相关法律法规的规定和公司实际情况的，不会影响公司的正常经营。（2）2023 年公司因股权激励产生的股份支付费用金额为 609.88 万元，相较 2022 年 150.35 万元增加了 459.53 万元。</p>

(3) 去除上面第(1)、(2)项的影响, 2023年归属于母公司所有者的净利润较2022年下降约为15.50%, 主要原因为: 报告期内公司天津生产线开始投入使用, 折旧等生产成本也有所增加; 市场竞争加剧导致部分产品售价下调, 报告期内全线产品综合毛利率相较去年同期下降了三个百分点左右; 为研发新产品及扩展新行业, 公司加大了在研发与营销上的投入, 人员增加导致期间费用增长较多, 其中研发费用相较去年同期增长明显。

为保证公司健康平稳运行, 公司决定在以下几个方面进行调整和改进: 1、采取更多的、有利的措施, 如有针对性的进行销售人员培训、调整销售人员奖金、奖惩制度等方式, 全力提高销售额; 2、对财务支出进行严格控制, 削减所有非经常性和非日常经营性开支; 3、在保证公司经营发展的基础上, 严控人员增加, 但不影响公司某些岗位的高端人才或必要人员的吸纳; 4、提高研发效率, 提升研发对销售增长的贡献率等。

问题 2: 公司的下游客户都有哪些? 各类客户的占比在近几年是否有什么变化?

答: 目前公司下游客户的类型主要以政府部门、科研机构、高等院校、第三方检测厂商和企业端客户等为主。近几年, 每个类型的客户收入占比稍有变化, 以2023年第三季度的统计数据相对2022年全年来说, 去年前三季度政府部门收入占比略有下降, 而企业端客户、科研机构 and 高等院校的占比则有所上升。

问题 3: 请问 ICP-MS 产品的客户是如何判断该产品性能的? 目前客户对公司产品的评价如何?

答: ICP-MS 产品主要检测样品中的无机元素, 如医疗行业中血液、尿液样品中的多种微量元素, 半导体行业中钾、钠、钙、铁、硫、磷等元素等。客户通过仪器的检出限、灵敏度等性能指标和参数, 以及产品的稳定性、耐用性、易用性等来评价仪器是否符合其要求。从客户的反馈情况来看, 目前公司 ICP-MS 产品的稳定性、准确性都得到了认可, 尤其是通过对仪器性能要求很高的半导体芯片生产线端的验证并实现了多笔订单销售。不过, 相比于深耕多年的进口产品, 公司的 ICP-MS 产品在软件应用

	<p>方面还需不断完善，公司会根据客户的反馈结果和建议，不断改善，以期将该产品打磨成精品。</p> <p>问题 4：目前 ICP-MS 产品的市场竞争格局如何？未来公司是否会采取价格战的方式抢占市场？</p> <p>答：目前国内的 ICP-MS 市场中主要是以进口产品为主，如赛默飞、安捷伦、PE 等，国内的厂家主要有聚光科技的子公司谱育科技、钢研纳克、天瑞仪器等公司。公司的 ICP-MS 产品在性能、指标、参数等方面均有一定竞争力，在环保、医疗、半导体等多个行业均有销售。公司自发布 ICP-MS 产品后，销售策略及推广思路都更侧重于通过产品本身的性能、稳定性、应用方法等特点来吸引客户，定价的总体原则也基于此。公司暂时不打算单纯通过价格战的方式进行市场竞争，尤其是在使用进口产品较多的半导体行业。半导体行业本身对价格的敏感度不高，重点还是在比较各厂家的产品性能等，因此公司还是希望通过产品自身优势来获得市场认可。</p> <p>问题 5：目前市场比较关注的大规模设备更新政策，对公司来说是否构成利好？</p> <p>答：在国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》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。公司能够提供自动化、系统化的实验分析检测整体解决方案，从前期咨询、方案设计到安装调试、操作培训以及后期维护全方位为客户服务。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 3 月 26 日