

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：2024-015

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	2024年11月14日下午 电话会议 西南证券
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：请问公司质谱仪产品的竞争对手主要有哪些？目前该产品的国产替代情况如何？</p> <p>答：目前国内的质谱仪市场主要是以进口品牌为主，如赛默飞、安捷伦、PE 等，国内的厂家主要有谱育科技、钢研纳克、天瑞仪器等公司。质谱仪产品的国产替代的大范围实现需要一个过程，首先国产仪器的产品性能、工艺、软件、应用方法等确实要达到与进口品牌接近的水平，加上国产产品在价格和服务上的优势，实现整体替代自然水到渠成，其次客户端需要给国产品牌更多的机会和包容度，以便让国产仪器有机会被使用、被反馈、被提升。目前国产质谱仪正在不断进步和提高产品性能，国产将逐渐替代进口的这种趋势还是非常明显的。</p> <p>问题 2：请问公司主要考虑的并购方向有哪些？</p>

	<p>答：公司在并购标的的选择方面，方向和标准不是唯一的，会综合考虑公司的发展战略、产品线布局、行业领域拓展等多个方面。公司希望通过强有力的伙伴和产品技术的加入，进一步提高公司整体实力和市场地位。同时，公司会秉承着对公司成长和股民负责的态度，谨慎选择合作伙伴。</p> <p>问题 3：请问公司的销售模式是以直销为主吗？</p> <p>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。</p> <p>问题 4：公司如何规划耗材产品业务的未来发展？</p> <p>答：实验室耗材消耗具有一定的周期性，需求相对稳定，客户黏性相对较高，一直是公司一个重点发展方向。公司目前有在美国具有较好品牌口碑的 Empore 系列产品，该耗材除了应用在环保水质检测上外，在蛋白质组学样品制备方面也有比较前沿的应用；另公司除提供我们自产仪器的配套耗材外，还会为客户提供一些通用耗材，除覆盖我们已有的客户群体外还会拓展新的客户。实验室耗材市场作为实验室行业的重要一环，销售市场具有较大的发展潜力，其市场规模庞大，且具有持续增长的趋势，但对销售模式、管理方式、利润控制也有很高的要求，我们也会不断提高我们在耗材上的销售水平，提高耗材业务在公司的整体占比。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 11 月 18 日