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：2025-010

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 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	2025年5月29日上午 现场调研 长信基金，兴业证券
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、查君君
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：可否简单介绍一下公司的发展历程？</p> <p>答：公司创立初期以循环水冷却器、电热板、电热消解仪等实验室常规产品为主；2003年，公司与 Milestone 展开长期战略合作，帮助其无机样品前处理产品扩展中国市场；2009年，基于对样品前处理自动化市场前景的研判，同时考虑到该领域与重要的进口品牌仪器厂商存在业务互补性，公司将战略重心转向样品前处理领域。此后通过 2015年收购美国 CDS 公司、2018年购买 3M 公司子品牌 Empore 耗材相关的专有技术及产线，持续完善产品矩阵。随着资金实力与研发能力的积累，公司自 2019年起战略升级，以研发电感耦合等离子体单四极杆质谱仪为起点，不断向更高端的分析检测仪器领域拓展，同时积极开展研发前处理技术与分析检测的联机应用，逐步实现从样品前处理向高端分析测试仪器制造商的跨越式发</p>

展。

问题 2：公司 2024 年度主要行业的营业收入占比分别是多少？

答：2024 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，及半导体领域的营业收入占比分别为 18.6%、6.7%、5.6%、6.6%、7.0%、6.8%、5.9%和 4.0%。其中，环保领域表现突出，营业收入同比增长 28.91%，主要得益于公司在山西省生态环境监测仪器装备升级项目中成功斩获 65 台仪器订单。

问题 3：公司质谱仪产品的核心零部件如何获得？

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

问题 4：公司的销售团队主要按照什么方式划分？针对销售人员的激励政策有哪些？

答：公司目前的销售管理模式主要通过纵横结合的方式，横向按照大区进行地域覆盖，纵向按产品线划分事业部管理，同时针对医疗、半导体等重点行业配置专职销售团队。目前公司已在中国内地主要城市、中国香港、美国马萨诸塞州和宾夕法尼亚州等地设有产品营销和服务中心，构建了完善的营销服务体系。在激励机制方面，公司建立了多元化的激励机制，包括业绩提成、股权激励等政策，并根据各地区市场特点及行业发展动态，不断优化销售团队的区域与行业布局。公司将持续推进销售体系的结构调整，通过灵活调配人力资源来强化市场的开拓能力，为战略目标的实现提供有力支撑。

问题 5：公司采取了哪些策略和措施来拓展海外业务？

答：目前公司海外业务主要集中在欧洲、美国和亚洲等地。为进一步拓展海外业务，公司将从增加产品品类和销售渠道两个方向着手，一是进行多产品线布局，从常规的实验室设备到样品前处理仪器再到实验室整体解决方案，各产品条线都在寻求更多适合的海外拓展机会。二是公司增加了国际业务销售人员，对接和扩增海外的经销商，增加销售渠道和区域，同时

	<p>进一步加大国内产品在海外市场的宣传力度，推动国内产品出口额进一步快速增长。</p> <p>问题 6：公司是否考虑外延扩张？如何寻找并购标的？</p> <p>答：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，重点考察技术协同性、市场规模、行业前景及整合可行性等核心要素，尤其关注能够完善产品线布局、强化技术优势或拓展新兴领域的标的。公司秉持审慎稳健的并购策略，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，力求并购决策可以有效提升公司核心竞争力。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，通过科学论证和周密部署实现战略并购的价值最大化。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 5 月 30 日</p>