

普源精电 20260825

普源精电 2026H1 研报：自研芯片驱动高端放量，AI 软件开启转型

摘要

- 2026H1 营收同比增 37.15%，自研芯片示波器收入增 32.16%，占比升至 87.61%，高端（ $\geq 2\text{GHz}$ ）及高分辨率产品分别增 38.42% 和 52.82%。
- 大客户业务同比增 168.98%，光通信核心客户增 350.56%；解决方案业务收入超 1 亿元（+75.02%），量子测控 SPQ 系统增 245.92%。
- 2026Q2 海外重点区域同比增 60%，北美 AI 基建需求强劲；马来西亚基地 2026 年产能目标 4 万台，预计年底 80% 的 PCBA 实现当地生产。
- 战略转型：从硬件商向“硬件+软件+服务”综合商转型，发布 AI 测控原生软件 U-verse，旨在提升测试系统搭建效率 90% 以上。
- 下半年催化：将推出 16GHz 高分辨率示波器、半导体 ATE 精密源表及矢量网络分析仪；全年营收指引增长 20%-35%，利润增速预计高于营收。
- 风险与挑战：电子原材料成本上涨及关键器件缺货影响交付；光通信电源等低毛利产品占比提升导致 Q2 综合毛利率环比微降。

Q&A

请概述一下普源精电 2026 年上半年的整体业绩表现，包括收入、利润、毛利率及各项费用率的变化情况？

2026 年上半年，公司实现了 4.87 亿元的销售收入，同比增长 37.15%；归母净利润为 3,714.77 万元，同比增长 129.08%。毛利率保持在 54.65% 的水平，受上半年电子原材料成本上涨影响，较上年同期微降 0.47 个百分点。得益于销售收入的快速增长，公司费用结构得到优化：研发费用率为 23.76%，同比下降 6.77 个百分点；管理费用率为 9.34%，同比下降 4.72 个百分点；销售费用率为 12.6%，同比下降 3.84 个百分点。

公司在自研芯片战略方面的进展如何，特别是在数字示波器产品线上的应用和收入表现是怎样的？

公司长期坚持自研芯片战略，通过“凤凰座”、“半人马座”和“仙女座”三大核心技术平台进行产品协同。2026 年上半年，搭载自研芯片的数字示波器收入同比增长 32.16%，在数字示波器总销售收入中的占比达到 87.61%，较上年同期提升了两个百分点。回顾过去三年，自研芯片在示波器产品中的搭载率已从 77.97% 提升至 2025 年的 85.61%，并在 2026 年上半年进一步增至 87.61%。

公司高端及高分辨率数字示波器业务在 2026 年上半年的增长情况具体是怎样的？

2026 年上半年，公司高分辨率数字示波器业务实现了 52.82% 的同比增长，增速高于公司平均水平。高端数字示波器（带宽大于等于 2GHz 的产品）的收入同比增长了 38.42%，其中带宽大于等于 2GHz 的高端示波器销售收入同比提升 40.49%。搭载“仙女座”自研芯片组的 DS80,000 系列（13GHz 带宽）销售收入同比增长了 64.2%，显示出新品在高端市场的持续放量。

2026 年上半年，公司在大客户业务及光通信领域的具体业绩表现如何？

2026 年上半年，公司大客户业务销售收入实现了 168.98% 的同比增长。在光通信领域，核心客户的收入增长了 350.56%，其中核心大客户的收入增幅达到 147.71%。这些数据表明公司在细分市场顶级客户群体中取得了显著的业绩增长，为未来在通信、新能源、半导体等领域的持续发展奠定了客户基础。

公司解决方案类业务，特别是量子测控领域的收入和增长情况是怎样的？

2026 年上半年，公司解决方案类业务（包括 PXIe 及量子测控相关设备）实现了超过 1 亿元的销售收入，同比增长 75.02%。其中，面向量子测控应用的 SPQ 系列数字化阵列测控系统确认收入 4,386.76 万元，同比增长 245.92%。预计下半年该业务板块将继续保持高速增长，并有望在未来 3 到 5 年内实现收入占比的进一步提升。

公司未来的业务逻辑、业绩指引以及在关键赛道和新品方面的布局是怎样的？

公司未来的业务逻辑将从单纯的硬件供应商向提供硬件、软件、服务三位一体的综合解决方案商转型。根据新一期股权激励计划，预计全年营收将实现 20% 至 35% 的增长，利润增速将高于营收增速。公司将聚焦通信、半导体和新能源三大赛道。下半年将重点关注 AI 基建、光通信、半导体及 PCB 等领域，计划推出新一代光模块测试电源、面向半导体 ATE 的精密源表以及基于新一代自研芯片组的矢量网络分析仪。新品方面，下半年将推出 16GHz 带宽的高分辨率数字示波器、微波射

频新品、SMU 以及高精度六位半台式数字万用表，以形成新的收入增长动能。

公司在新能源汽车测试领域有哪些具体的产品布局 and 规划？

针对新能源汽车领域 800V 高压平台成为标配及更高电压技术的发展趋势，公司正在更新六位半数字万用表，并提供大功率电源产品。这些新产品旨在更好地满足客户在 800V 高压测试及新能源汽车综合测试方面的应用需求。

公司近期发布的新产品，如 DH5,000 系列示波器、机架式矢量网络分析仪和任意波形发生器，其市场竞争力和应用定位是什么？

DH5,000 系列示波器搭载“天鹰座”自研芯片组，实现了高带宽、高采样率和高分辨率，在产品密度和结构设计方面具备领先优势，有能力与国外头部厂商同台竞技。机架款矢量网络分析仪和 DG70,000-R 机架式任意波形发生器，其主要特点是便于系统集成，能够满足客户在连接器线缆测试、PCB 测试机等领域对高密度测试的需求，并已在量子测控领域获得大客户订单。这些产品形态的迭代体现了公司以客户为中心，快速响应 ATE 系统搭建和高密度测试等主流需求。

公司新发布的六位半台式数字万用表有何特点，市场前景如何？

新一代六位半台式数字万用表是公司自 2010 年代以来首次对该产品线进行更新。该产品在支持 7×24 小时无人值守测试效率、高压测试以及满足新一代新能源测试需求方面表现出色。尽管单价不高，但凭借其优越的性能指标，预计将在未来实现快速增长。

公司发布的 Uverse 平台是什么，它在电子测量领域有何创新？

Uverse 是一个全新发布的 AI 测控原生软件测试系统。其创新之处在于首次在电子测量仪器领域引入 AI 技术，旨在帮助工程师快速搭建测试系统。该平台的功能包括管理海量测试仪器，以及基于现有联网仪器快速迭代测试脚本，以面向 ATE 和各细分赛道的应用。

请介绍一下 U-verse 软件平台的定位、应用场景、商业化进展以及其对公司未来收入的预期贡献？

U-verse 平台旨在通过其“skill”训练能力，打造一个测试测量领域的 AI Agent，能够将编程及整个体系搭建的效率提升 90% 以上。目前，该平台已通过内部测试及首批外部客户的 beta 测试，在多个垂直领域积累了应用场景，客户反馈良好，并计划于 2026 年 9 月发布更新版本。其目标客户群体广泛，包括面向复杂测试应用的原厂制造商、各类系统集成商、光通信测试领域的非标自动化厂家，以及计量校准服务商，可帮助后者实现高效的计量脚本编写和整体速度提升。U-verse 作为集硬件、软件、服务于一体的综合性软件平台，预计将从 2026 年下半年开

始逐步产生销售收入。凭借其较强的客户粘性，软件与服务类收入在公司未来的销售业务中有望实现进一步的放量 and 提升。

结合公司 2026 年上半年的业绩表现和港股上市，请阐述公司当前的核心战略、面临的机遇与挑战，以及对全年的业绩展望？

公司当前的核心战略是以硬件性能和自研芯片为基础，聚焦全球化发展，尤其关注由 AI 基建驱动的北美市场。2026 年 7 月 9 日完成港股上市，旨在利用国际资本加速全球化战略拓展，包括建设海外研发中心、扩充本地化产能、保障服务维修校准能力、进行战略投资并购，并围绕大客户强化硬件保障和人员布局，从而深化与头部客户的合作。2026 年上半年，公司达成了多项战略里程碑，包括港股上市及海外研发布局等，经营层面数据远超市场业绩指引，主要得益于大客户业务的快速增长，为全年业绩奠定了良好基础。公司面临的机遇与挑战并存。机遇在于 AI 基建浪潮带来的市场热度。挑战则源于全球市场的变量，例如部分行业面临的原材料成本上涨及关键器件缺货等风险。不过，公司坚持的自研芯片战略能在关键核心器件和产品上提供一定缓冲，受到的冲击相对有限。公司将通过优化研发到生产的流程来保障原材料供应和成本控制。总体而言，对完成全年业绩目标充满信心。

公司在光通信测试领域的产品规划是怎样的？如何看待电源、源表等产品的市场空间和竞争策略？

在光通信领域，公司战略性地着眼于未来五年的技术迭代，特别是从 1.6T 向 3.2T 的演进以及 CPO 等新形态带来的机遇。虽然目前该细分市场由海外品牌主导，但市场热度正在提升。公司的策略更侧重于通过下一代产品技术迭代抓住未来的重大机会，而非仅仅应对现有市场需求。为此，公司正与行业头部客户共同打磨下一代产品，并与华中科技大学武汉光电国家研究中心达成合作，利用其在 3.2T、6.4T 光模块及 CPO 等前沿技术领域的科研实力，加速未来产品研发。对于源表市场，其特点是高精度，产品形态需综合满足客户需求。该市场目前由美国公司占据主导地位。公司的策略并非争做最早布局者，而是凭借产品的技术指标以及与头部客户需求的紧密绑定来建立竞争优势。目前，公司正积极与 ATE 公司及光通信测试设备公司合作推广源表产品，以协同覆盖市场。光通信测试和源表业务均被视为未来五年的重点增长驱动力之一。成功的关键在于与头部客户的深度绑定，这需要综合竞争力的体现，而非仅仅依赖产品本身或单一的技术指标。

2026 年上半年公司海外市场的整体表现如何？主要的热销产品和下游客户分布情况是怎样的？

2026 年上半年，北美 AI 基建及其外溢需求带来了大量机会。公司通过 RIGOL 自主品牌进行全球业务拓展，在海外 market 取得了积极进展，开拓了包括光通信和消费电子领域在内的新的头部大客户。

2026 年上半年公司海外业务的增长情况如何，其主要的驱动因素有哪些？

上半年海外业务恢复了较好的增长态势，第二季度在部分重点区域实现了同比 60% 的业绩增长。这一增长主要受益于全球化、本地化部署以及大客户拓展。近三年以来，今年上半年的海外销售业绩表现最为突出，预计这一趋势将延续至下半年。海外增长的核心驱动因素可归结为三点：第一，产品竞争力驱动渠道销售。2025 年发布的高分辨率数字示波器（如 MH900 系列）、26.5G 矢量网络分析仪、实时频谱仪，以及 2026 年发布的 DH0800 系列等新品，凭借卓越的台式机性能、独特的便携形态及高性价比，在全球市场具备强大的竞争力，与海外渠道高度匹配。第二，深入布局细分市场，把握中国企业出海机遇。公司紧随在东南亚、北美、欧洲等地建厂的中国头部企业，将业务拓展至目标市场，形成了确定性的增量。第三，坚持自有品牌的本地化战略。尽管自有品牌建设过程较慢，但从当前销售情况看，这一战略是正确的。随着品牌在本地市场接受度的提高，品牌力、声誉及客户信任度将持续推动业务拓展。

公司在微波射频产品线的当前销售情况、未来产品布局以及对全年费用率的展望是怎样的？

微波射频产品线的成长性正逐步显现。自 2025 年第三季度发布自研芯片以来，公司已将自研芯片全面导入微波射频产品，并加快了迭代速度。未来几年，将持续推出面向不同形态和客户解决方案系统集成的微波射频新品，这些产品在国内细分领域将具备极强的市场竞争力及成本控制优势。2025 年发布的新品已在帮助提升该领域的毛利率。预计未来几年，微波射频产品线将形成覆盖中、高、低端及解决方案的丰富产品矩阵。从增速看，2026 年上半年微波射频业务实现了近三年来较好的增长，下半年将进一步提速。预计经过三年发展，微波射频产品占公司总收入的比重将从目前的百分之十几提升至 20% 以上。关于费用率，公司坚持高强度的研发投入和国际化人才的本地化培养，这给研发费用率和销售费用率带来一定压力。解决这一问题的关键在于使销售额增速超过费用增速。2026 年上半年的业绩已证明了这一点。下半年，公司诸多产品线将继续保持快速增长，但面临原材料供应不确定性的挑战，部分产品虽已满产，仍出现短缺，这可能影响收入确认的时间点。同时，公司正积极应用 AI 及 Universe 平台赋能研产销各环节，以提升整体效率。综合考虑收入增长速度的保障和效率的提升，预计下半年整体费用率将保持与上半年相当的水平。若收入增速能维持上半年的态势或较去年有明显提升，则三费率有望实现进一步优化。

2026 年第二季度公司综合毛利率环比下降的原因是什么，以及对未来毛利率走势的展望如何？

第二季度毛利率的变化是多种因素综合作用的结果。除了原材料成本上涨带来的影响外，产品结构的变化是另一个重要因素。上半年，公司在光通信领域销售了大量测试电源，该业务实现了超过 300% 的增长，虽然这提升了整体营收和利润，但该类产品属于相对拉低毛利率的产品组合，对毛利率产生了一定的负向影响。

不过，由于高端产品及微波射频新品销售情况良好，对冲了部分负面影响，因此毛利率并未出现大幅下滑。对于毛利率的分析，建议更多地关注年度整体走势而非单个季度或半年的波动。在过去三年中，毛利率存在四到五个百分点的季度性波动是正常现象。下半年，公司将着力推动毛利率实现稳健成长，高端产品和解决方案类产品的放量将有助于进一步优化毛利率结构。从未来三到五年的维度看，公司毛利率稳健提升的大趋势没有改变。

截至 2026 年上半年，马来西亚生产基地的产能利用率、良率和单位制造成本的改善情况如何？预计该基地何时能达到稳定量产并对综合毛利率产生正向贡献？

马来西亚制造中心的 PCBA 车间已于 2026 年投产，其 SMT 产线正在逐步导入新产品。预计到 2026 年年底，将有 80% 的 PCBA 板在马来西亚生产，这将进一步优化在马来西亚的投资资本结构，对毛利率提升和利润产生贡献。从产能情况看，2025 年马来西亚的产能为两万台，该目标已经达成。2026 年的产能目标是四万台，预计全年交付量在三万一千至三万两千台的水平。根据海外市场的发展，公司中长期的计划是将马来西亚的产能按原投资计划扩展至八万台。

2026 年上半年，解决方案业务及 SPQ 数字化阵列测控系统分别实现了多少收入和新签订单？当前在手订单中预计下半年可确认收入的比例是多少，并且这些订单是由少数大项目驱动还是已形成多客户、多行业的可复制模式？

2026 年上半年，解决方案类业务的整体收入为 1.1 亿元，其中 SPQ 数字化阵列测控系统的收入为 4,386.76 万元。预计下半年这两项数据将进一步快速提升。系统级交付的收入确认与合同签订及确认原则相关，其周期不同于常规产品。从趋势上看，SPQ 系列已从过去主要面向量子计算领域的单一客户应用，拓展至电力电子行业、海外系统集成类客户以及卫星测试领域，同时在汽车雷达等多通道阵列式方案中也得到应用。SPQ 系列已成功从阵列式产品形态升级至 PXIe 架构，其收入从过去全年不足 2000 万元的量级，增长至 2025 年的 5,000 万元量级，2026 年预计将保持良好的成长性。可以明确的是，这已形成一种多客户、多行业的可复制模式。与大客户的业务深入开展离不开系统级交付，其中涉及模块化仪器、定制化模块及板卡。在 CPU 和光通信领域，多通道、高密度的需求也带来了应用机会。通过与客户建立更强的粘性，未来单一客户的采购量有望增加，同时模式的复制性将带来成倍的增量。

公司 2026 年上半年营业收入同比增长 37.15%，请问数字示波器、微波射频、直流精密仪器、模块化仪器和解决方案这几项业务各自的收入增速及对总增量的贡献占比分别是多少？

2026 年上半年，公司整体业务拆分的四个板块，即数字示波器、微波射频、直流精密仪器以及解决方案，均实现了同比高速增长。由于示波器在总收入中占比达到 50% 的体量，其增速对整体增长的影响最大，并且示波器业务相较于 2025

年也实现了显著提升。数据显示，搭载自研芯片技术的平台示波器收入同比增长 32.16%，自研芯片在整体产品中的占比达到 87.61%。目前公司面临的主要问题是交付而非订单，对 2026 年第三季度的成长充满信心。未来的持续稳健成长将依赖于新品战略，包括面向光通信的定制产品、服务于 AI 基础设施的新品与解决方案，以及面向系统集成客户的模块化仪器部署。公司高强度的研发投入带来了确定性的成长回报，自研芯片的应用已从示波器、微波射频产品扩展至更多产品线。公司将坚持自研芯片的道路，在国内市场已实现较长时间的布局和技术领先，未来的产品发布将进一步体现代际领先性。

