

广电计量 20260824

广电计量 2026H1 研报：技改投入迎拐点，AI 赋能全栈检测转型

摘要

- 2026 年上半年营收利润双增，延续 2024 年业绩拐点趋势，毛利率受产能利用率提升及 AI 降本驱动稳步上行。
- 数据科学板块营收翻倍，内生增速达 66%，军工软测占比超 80%且增长 70%，网络安全及 AI 测评呈爆发式增长。
- 集成电路业务上半年增速 10%低于预期，但签单增长超 30%，随深圳、长沙、杭州实验室产能释放，下半年增速有望回升。
- 技改投入进入扩张拐点，2026 年计划投入 4.8 亿元(vs 2025 年 3.3 亿元)，重点布局第三代半导体、光模块及具身智能。
- 汽车业务营收增超 20%，受益于研发周期缩短及出口加速；特殊行业订单增速 15%-20%，预计 2027 年受新型号驱动放量。
- 生命科学业务迎来拐点，通过剥离低效食品环保业务并切入跨境电商（亚马逊、TEMU）及医疗检测，重回增长轨道。
- 公司战略升级为 AI 时代智能体全栈质量方案商，通过 AI 智能体覆盖报价、方案、报告全流程，显著提升人效与净利率。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况以及各业务板块的表现？

2026 年上半年，公司各项经营指标平稳，整体发展态势持续向好。实现营业收入 16.87 亿元，同比增长 14.03%；毛利率为 43.32%，同比提升 0.2 个百分点；实现归母净利润 1.21 亿元，同比增长 25.16%。各业务板块具体情况如下：

1. 计量校准业务：实现营收 3.86 亿元，同比增长 10.95%。上半年签单同比增长约 17%，通过存量深耕与增量拓展协同发力，在电力、石化、核电等新领域取得突破。毛利率为 46.85%，同比提升 0.59 个百分点。
2. 可靠性与环境试验业务：实现营收 4.15 亿元，同比增长 11.17%。上半年签单增长超过 16%，业务聚焦于航空发动机、通信模块等优势领域，深化

大客户合作，并布局了商业航天、热管理、具身智能及 NVH 等新赛道。毛利率为 45.74%，同比提升 0.63 个百分点。

3. 集成电路测试与分析业务：实现营收 1.43 亿元，同比增长 10.41%，增长未达预期，主要由于上半年部分项目订单周期较长。二季度末至三季度初，当月收入增幅已逐步恢复至预期水平。上半年签单增长已超过 30%，下半年将重点关注产能消化。毛利率为 46.33%，同比下降 3.68 个百分点，主要原因是收入增幅低于预期，同时长沙、深圳、杭州等新筹建实验室的人工、租赁及折旧等刚性成本已产生但产能尚未完全释放。
4. 电磁兼容检测业务：实现营收 1.81 亿元，同比增长 9.18%。上半年签单增长基本达到 10%。通过市场开拓与产能释放双向施策，并应用技术改造、设备外租、人员补配及排班优化等手段释放产能。毛利率为 49.32%，同比提升 0.85 个百分点。
5. 生命科学业务：实现营收 2.41 亿元，同比增长 14.89%。上半年签单同比增长接近 15%，其中汽车类项目签单额接近 1.5 亿元。同时，公司发力跨境电商检测赛道，已成功入围亚马逊、TEMU 等海外电商平台的玩具、饰品检测服务商。毛利率为 41.24%，同比提升 1.37 个百分点。
6. 数据科学咨询评价业务：实现营收 1.31 亿元，同比增长 100%。增长主要由军软测业务中标大项目所拉动。毛利率同比下降 9.29 个百分点，原因有二：一是 2025 年 9 月收购的晶圆动力等保业务具有显著的季节性特征，上半年收入占比较低，约为 2,200 多万元，处于亏损状态，拉低了整体毛利率；二是为消化快速增长的订单，采取了人力外协方式，在一定程度上压缩了毛利空间。剔除等保业务后，该板块营收同比增长约 66%。
7. EHS 评价服务业务：实现营收 3,150 万元，同比下降 22%。营收下滑主要由于 2025 年主动调整业务结构，放弃了部分安全托管类、技术分包比例高的低利润或亏损项目，并关闭了省外部分可能亏损的分公司，同时叠加了环评、安全检测等项目价格下降的影响。毛利率亦有所下滑，主要受 2025 年下半年为布局过程安全等新业务方向而进行的技术能力投入影响。

从行业客户维度看，上半年军工业务营收同比增长约 9%，汽车业务营收同比增长超过 20%，保持高速增长。

数据科学板块上半年实现翻倍增长，请问其中收购业务的并表贡献是多少？剔除并表后的内生增速如何？2026 年全年能否维持高速增长？

上半年数据科学板块中，收购的等保业务（晶圆动力）并表收入约为 2,200 万元。剔除这部分并表收入后，该板块的内生业务营收约为 1.09 亿元，同比增长 66%。晶圆动力的项目主要集中在下半年，上半年以招标等采购程序为主，因此营收体现较少，处于亏损状态。预计全年该业务能够完成业绩对赌指标。

数据科学板块内生业务的产品线构成是怎样的？各产品线的收入规模、增速及未来市场前景如何？

数据科学业务主要包含软件测评、网络安全、人因工程、数字化服务以及人工智能测评。目前，布局较早的军工软件测评业务占比最高，超过 80%，其同比增长率约为 70%。网络安全业务占比约 10%，同比增长超过 100%。人因工程和人工智能测评属于今年刚开始培育的新业务，基数较小，呈现百分之几百的增长。此外，在等保业务领域，公司还在布局密评、个保审计、数据安全测评等方向，预计这些领域均有较大的增长机会。

集成电路业务上半年增速低于预期，下半年能否恢复至与订单增速相匹配的水平？另外，新建实验室的产能在何时能够有效投放？

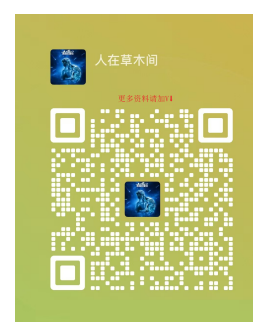
上半年集成电路业务 10% 的增速确实与预期有较大差距，但签单储备较为充足。从近两个月的当月增速来看，业务增长已经提速。然而，考虑到订单周期和实验室产能消化情况，全年营收增速要达到签单增速的水平难度较大，但有希望保持与 2025 年相当的增速。关于新筹建的实验室，深圳实验室上半年已释放接近 200 万元的产能，预计下半年将有更大产能体现；长沙和杭州的实验室上半年尚未产生相应产能，预计下半年会开始有所体现。

2026 年上半年的签单增速与收入预期之间存在差距，这是否主要归因于产能紧张或订单周期的延长？

这两个因素都存在影响。部分订单，尤其是在第一季度的一些项目，其周期确实较长，但这属于个别或阶段性情况，并非普遍现象。具体情况需要根据单个项目来判断。

从产品线来看，哪些业务的增速或收入占比较高？同时，在集成电路领域，特别是针对 Chiplet、HBM 等新兴技术，公司未来的重点布局和发展方向是什么？

2026 年上半年，营收占比较高的业务主要包括第三代半导体测试和集成电路可靠性测试，这两条产品线的营收结构与 2025 年基本持平。而晶圆分析测试、特种线缆和光电子测试等业务的同比增长则相对更快。未来的重点发力领域主要有六个方面：第一，围绕具身智能机器人，构建传感器、控制器等相关技术能力；第二，在第三代半导体领域，拓展动态试验以及 IGBT 逆变器的耐久测试能力；第三，针对车载应用，发展基于算力芯片集成的射频、电源等高性能模块组的测试技术；第四，面向光通信及 AI 芯片，拓展先进算力芯片的失效分析和高速光电器件的测试能力；第五，聚焦新材料领域，包括电力或航天应用的特种材料测试；第六，在晶圆测试方面，持续升级先进的制程晶圆技术能力。



面对行业内其他公司的扩产趋势，当前行业的供给端情况如何？公司在现有业务领域构筑了哪些核心竞争优势？

集成电路业务在 2026 年第一季度的增速不到 2%，但第二季度已提升至接近 17%，增速呈现逐步回升的态势。公司的竞争优势主要体现在以下几个方面：第一，坚持多产品线同步发展的策略，技术线相较于同行业公司更为完整，能够提供一站式技术服务，这是核心竞争力之一。目前公司拥有约 11 条技术线，其中有五六条是新培育的技术线，许多尚未完全放量，是未来重点发力的方向。第二，在产能建设方面，虽然上半年存在不均衡现象，例如可靠性测试订单偏弱，而失效分析、第三代半导体和材料检测等订单饱满但产能未能完全消化，但公司正在加速建设。目前正在构建杭州、长沙、深圳三个实验室，并计划于 2027 年建设武汉实验室，主要服务于光模块和光电子领域。公司的技改投入已明显提速，2026 年两次技改投入合计近 4.8 亿元，高于前两年约 3 亿元的水平，但产能建设周期较长，产值的体现会存在一定滞后性。第三，在客户策略上，与行业头部客户进行深度绑定。第四，技术布局具有前瞻性，直接切入当前正处于放量阶段的第三代半导体领域，并同时布局了激光器、光模块、板级材料、高速连接器等未来有望优先受益的增长点。

公司在 2026 年上半年是否有重要的客户拓展？鉴于产品线和新业务方向较多，研发投入是如何分配的，是否存在特定的侧重领域？

公司的客户粘性非常强，许多客户是行业头部企业，并与公司进行深度开发合作。构建多产品线的目的正是为了解决这些头部客户的全栈问题，从而形成高粘性，这些大客户的业务量都在逐步释放。在研发方面，公司一直保持高投入，研发费用率在行业内处于最高水平，这与公司采取的技术领先、引领市场的战略相符。通过构建更多、更前沿的产品线来保障未来的业绩增长。因此，研发投入会分配到每一条技术线上，每个方向都有专门的团队在推进，对公司而言各个板块都非常重要，这是保持未来持续增长的关键因素。

生命科学业务板块 2026 年上半年的增长趋势在下半年能否持续，是否已迎来拐点？EHS 业务板块上半年承压，全年是否可能实现盈亏平衡？

生命科学业务的增长主要得益于业务融合与市场拓展。公司将食品环保与化学材料业务进行融合，在关闭部分食品和环保实验室的同时，大力拓展化学材料方向，取得了良好效果。市场方面，公司获得了亚马逊、拼多多、SHEIN 等主要出口电商平台的认可，带来了业务增长。同时，汽车主机厂新车型研发的加快也对实验室产能和技术能力提出了更高要求，带动了订单增长。下半年，公司正在构建医疗检测能力，有望为该板块带来新的增长动力。前期实验室的关闭工作已基本结束，传统的食品环保业务有望趋于稳定，随着资源向化学方向转移，整个生命科学板块预计将重回增长轨道，可以认为拐点已经到来。关于 EHS 业务，上半年业绩确实承压，仍处于主动收缩的过程中。这主要是因为公司在关闭传统业务中部分亏损的区域和分子公司，而培育中的创新业务尚未形成规模。尽管全年盈利水

平可能弱于 2025 年，但预计仍可实现盈利。

公司在商业航天、低空经济、核能、深海等未来产业方向均有布局，这些业务在 2026 年上半年的整体体量与营收占比大致是多少？

这些未来产业方向目前体量还都比较小。

公司在未来产业领域的布局、增速表现以及客户聚焦情况如何？

公司在未来产业的各个领域均有布局，但由于前期基数较低，预计平均增速将不低于 50%。目前主要聚焦于头部客户，订单增速表现良好。具体到细分领域，核电业务因其存量基础，新订单增长较快，是目前放量最大的板块。低空经济领域增速显著，其中航空业务增长超过 60%，但基数偏低。商业航天领域尚处于产能建设阶段，部分设备预计于 2026 年下半年到货，届时产值增长有望提速，但整个行业尚未达到规模化程度，向第三方释放的业务量有限。

关于公司的分红政策、资本开支计划以及技改投入的展望是怎样的？

公司的分红政策具有可持续性，自 2020 年以来，分红率始终维持在 40%以上，2026 年进行中期分红后，预计全年的整体分红比例将与此水平大致相当。在资本开支方面，由于订单增速显著快于收入增速，部分专业领域已出现产能不足的情况，因此公司从 2026 年开始加大了产能投入。2025 年的技改投入为 3.3 亿元，而 2026 年已披露的技改计划为 4.77 亿元，接近 4.8 亿元。这标志着公司在技改投入策略上出现一个拐点，从此前的消化产能、提升利润率阶段，转向了扩充产能的阶段，以保障产能能够消化快速增长的订单。

公司定增募投项目的进展如何？越南子公司的布局规划和预期是怎样的？

公司的募投项目目前在正常推进中。由于国资招投标流程较长，且大部分设备尚未到货，付款将主要集中在 2026 年下半年，因此大部分项目尚未进入实际现金流支出阶段。尽管如此，公司已在使用自有资金进行投入，2026 年整体技改投入目标接近 5 亿元，预计 2027 年投入也不会太低，因此募集资金的使用效率不存在问题。至于越南子公司，其于 2026 年刚刚成立，预计下半年将启动实验室建设。初期投入规模不会太大，计划先建立一个实验室以实现产值并熟悉当地市场环境，后续将根据订单增长情况再决定是否加大投入。目前境外订单规模约在一两千万级别。

汽车行业业务 2026 年上半年增长 20% 的增速能否持续，行业扩产是否会带来价格压力？特殊行业上半年的增长情况和订单展望如何？同时，计量、可靠性、电磁兼容及生命科学等业务的毛利率改善是否可持续？

汽车行业目前处于较好的发展状态，新车型研发需求旺盛，主要驱动因素包括：车型多、研发周期短、技术迭代快以及汽车出口加速。这些因素均具有一定的持续性，尤其是技术迭代仍在持续，汽车出口也刚起步。此外，大众、本田、丰田等国外主机厂将研发中心向国内转移，也带动了研发测试需求。因此，尽管维持上半年 20% 的高增速可能有压力，但整体规模增长的趋势不会改变。特殊行业方面，2026 年作为“十五五”开局之年，上半年多处于计划阶段，行业周期性偏弱。下半年随着“十五五”计划的展开，以及建军百年目标的驱动，预计 2027 年将有新型号需求进入。目前订单端增速在 15% 至 20% 之间，快于收入端增速。由于公司承担了较多大型号项目，其周期相对较长，导致收入确认速度慢于订单增长。关于毛利率，2026 年上半年计量校准、可靠性和电磁兼容等业务毛利率的提升，主要得益于订单充足带来的高产能利用率，以及通过应用人工智能体降低内部成本和提高运营效率。公司整体毛利率自 2023 年以来保持稳步提升趋势，未来也将继续维持这一趋势，但这将是不同专业领域动态平衡的结果，单个技术线的毛利率不一定能持续提升。

公司如何利用 AI 赋能实现降本增效，具体在哪些环节得到了应用？

公司在人工智能应用方面对生产效率的提升有显著帮助，主要体现在具体的业务场景中。在整个业务实施的全链条，凡是涉及文本、文字处理及标准化实验的部分，均已应用 AI 智能体。具体应用环节包括：第一，在产品报价环节，通过内部标准报价系统，利用 AI 自动生成并提供报价。第二，在项目实施环节，针对环境可靠性、电磁兼容等大量相似性较高的实验，利用 AI 智能体生成和编制实验方案。第三，在测试过程中，例如芯片测试等包含标准化流程的业务，通过 AI 技术可以实现从样品制备完成到报告出具的自动化过程。第四，在报告出具阶段，公司每年处理超过 300 万份实验报告，其生成、审核到出具的大部分工作已通过 AI 实现。这些从前端到后端的 AI 应用，有效解决了效率提升的问题。

公司对于提升净利率是否有进一步的举措和量化的目标？

公司将继续以提升利润率为目标，但未设定具体的量化指标，而是更关注实施过程的精细化管理。主要举措包括：第一，调整业务结构，战略性地将业务重心从传统产业转向新质生产力产业。第二，推动业务模式从重资产向轻资产转变，例如大力发展数据科学、化学分析以及整改、仿真、认证等技术服务类业务。第三，在成本端持续优化。通过自建基地的陆续投用（如 2027 年计划投用的武汉和青岛基地）来降低租金成本；部分设备折旧到期也将减轻折旧压力。此外，检测业务具有显著的规模效应，随着业务规模扩大，平均费用率和产能利用率将得到提升，管理成本也随之摊薄，从而改善整体利润率。

2026 年第二季度财报中资产减值损失的影响主要源于什么？

第二季度资产减值损失的影响主要是由于应收账款回收情况较好所致。公司持续加强应收账款管理，2026 年上半年尤其是一季度回款情况良好，使得计提的坏账准备相应减少。报表中的合同资产也属于应收账款的范畴。

公司 2026 年下半年及未来的重点工作方向和展望是怎样的？

2026 年上半年，公司在下游行业持续分化的背景下，实现了营业收入和利润率的双提升，延续了自 2024 年业绩拐点以来的良好趋势。公司坚持以客户为中心，作为客户研发的战略合作伙伴，提供一站式解决方案，助力客户加速研发和技术迭代。公司持续推进战略转型，在特殊装备、智能网联等行业已形成规模化服务能力。目前，公司正以这些行业通用的服务能力为技术底座，通过技术同心多元化战略，向具身智能、新能源等新兴产业和未来产业进行技术迁移和覆盖，为长远发展奠定基础。基于此，公司正从传统的综合性检测机构，向面向 AI 时代的智能体全栈质量解决方案提供商进行战略升级转型。下半年，公司将进一步优化和调整战略，对“十五五”期间的增长抱有更大信心。