优利德 20260902

优利德：海外基建驱动业绩拐点，光通信并购与高端化开启二次增长

摘要

- 2026H1 营收迎向上拐点，同比增长 32%，主要受美国电力基建驱动，海外收入同比大增 51%。
- 通用仪表为基本盘，营收占比>50%；专业仪表毛利率最高达 51%，受益于电网专业场景需求。
- 越南工厂产能爬坡迅速，预计 2026 年底产值达 4 亿元，有效对冲关税风险并支撑海外订单交付。
- 外延并购信测通信，预计 2027 年 2 月并表，将显著增厚光通信测试领域利润，2027 年该项收入有望达 3 亿元。
- 高端化战略推进，2026 年拟推出 20GHz 示波器，自研 1.6T 采样示波器核心芯片已流片，对标 400 亿增量市场。
- 盈利能力修复，2026H1 归母净利增 43%，随产品高端化及越南工厂成本摊薄，整体毛利率中枢有望向 50%迈进。

Q&A

请介绍一下优利德（UNI-T）的公司概况、发展历程、股权结构以及核心管理层情况？

优利德（UNI-T）的前身是成立于 1988 年左右的深圳军医电子厂，早期主要为海外厂商提供代工服务，在此期间积累了制造、研发和销售能力。1997 年，创始人洪佳宁正式创立“优利德”品牌，开始自主产品的研发与销售，并拓展测试测量产品矩阵。公司于 2021 年在科创板上市，持续推进国际化、专业化和高端化战略，并积极考虑外延并购。 股权结构方面，优利德是一家由洪氏家族创立并管理的民营企业，家族整体控股约 52%，股权结构稳定。创始人洪佳宁已于 2018 年左右退出公司日常管理。目前公司由其双胞胎儿子洪少俊与洪少林共同管理，分别担任董事长和副董事长。洪少俊主要负责战略与销售，洪少林则主管
在他们的管理下，公司规模已从 4 亿元增长至 12 亿元。此外，公司设立
持股平台，保障了核心技术人员的激励。

人在草木间

优利德当前的主要业务板块构成、营收占比及各自的盈利能力表现如何？

公司目前形成了四大业务板块：通用仪表、温度及环境测试仪表、专业仪表和通用电子测量仪器。 通用仪表是公司的业务基本盘，营收占比超过 50%。该板块产品主要为消费级和工具级的通用手持仪表，如万用表，终端用户广泛，包括电工、维修工人、工厂及工程公司。 温度及环境测试仪表业务在 2025 年营收占比约 20%，产品包括红外热成像仪、测温仪等，主要应用于电网设备巡检、公司设备维护及暖通空调检测等场景。 专业仪表业务营收占比约 10%，主要服务于电网的输配电及变电等专业场景，用于解决地下线缆故障排查、高压电缆绝缘老化检测等手持万用表无法处理的问题。由于其专用性、高端性及认证门槛，该板块的盈利能力在公司内部最高，2025 年毛利率约为 51%。 通用电子测量仪器是公司未来高端化战略的核心，产品包括数字示波器、频谱分析仪、矢量网络分析仪等，主要走国产替代路线。2025 年，该板块营收为 1.8 亿元，占比 15%，相较于同行业公司，其营收体量偏小。

公司的销售模式是怎样的？另外，2025 年公司的整体财务状况，包括收入、利润、毛利率和净利率水平如何？

公司的销售模式以经销和 ODM 为主。由于通用仪表业务占比较高，且测试仪器业务尚未完全进入最高端市场，经销模式目前占比约为 50%，ODM 模式占比约为 35%。ODM 业务主要是为欧美头部的仪器厂商代工生产通用仪表。 在财务方面，2025 年公司实现收入 12 亿元，其中海外业务占比在 50%至 60%之间。全年利润为 1.5 亿元，整体毛利率约为 45%，净利率约为 15%。

优利德收购信测通信的背景、交易结构、并表计划是怎样的？信测通信的主营业务和财务状况如何？

优利德为拓展光通信测试领域，于 2026 年 4 月发起了对信测通信的收购。该收购分两步进行交割：第一笔交易已于 2026 年 7 月完成，优利德受让了 21%的股权，但目前信测通信尚未并表；第二笔交易预计不早于 2027 年 2 月完成，届时优利德持股比例将达到 51%，并开始合并其利润。 信测通信的产品主要分为两类：一类是用于光模块产线测试的设备，如光功率计、光衰减器、光开关和标准光源等，这类产品受益于光模块扩产带来的数量增长；另一类是用于光网络建设与运维的仪器，如光时域反射仪和红光笔，主要用于光纤的铺设、验收及故障排查。这两类光领域产品贡献了信测通信近九成的营收。 财务方面，信测通信在 2025 年的收入约为 8,400 万元，利润为 1,600 万元，其盈利能力优于优利德当前的整体水平。2026 年上半年，信测通信的营收实现了 30%以上的增长，目前订单饱满。收购完成后，优利德正在协助其进行产能扩张和渠道拓展。

优利德未来的增长点主要在哪些方面？回顾过去几年的业绩表现，公司在 2026 年上半年营收出现拐点的原因是什么？

公司的长期增长点主要有两个：一是在电子测量仪器领域，通过高端化和平台化实现国产替代；二是在光通信设备领域，通过自主研发和外延并购实现突破和放量，同时受益于国产替代和行业扩产需求。公司的通用仪表业务，特别是稳定的 ODM 业务，构成了其业绩基本盘和现金流基础。 回顾业绩，2021 年至 2025 年间，受手持仪表及高端仪器市场需求平淡、关税问题以及越南工厂爬坡等因素影响，公司营收复合增速约为 10%，表现较为平稳。 2026 年上半年，公司营收迎来向上拐点，同比增长约 32%。这一增长主要由海外业务驱动。分地区看，上半年境内收入为 3.4 亿元，同比增长 11%；境外收入为 4.7 亿元，同比增长高达 51%。海外业务的显著增长主要得益于美国电力基础设施建设，特别是在配电和供电网络建设过程中，对以万用表为代表的手持电子测量仪表的需求大幅增加。这直接推动了公司通用仪表业务的增长，该业务板块上半年营收达到 4.7 亿元，占主营业务收入近 60%。同时，公司越南生产基地的产能爬坡迅速，预计到 2026 年底产值可达 4 亿元，有效满足了美国客户对电表等产品的爆发式需求。

请分析公司 2026 年上半年的利润表现、毛利率修复原因以及中长期的盈利能力展望？

公司 2026 年上半年实现归母净利润 1.4 亿元，同比增长 43%。此增长部分得益于 2025 年同期的低基数效应，当时公司因建设越南工厂，在产能爬坡过程中面临折旧摊销增加及员工团队扩张带来的费用增长，导致整体海外业务毛利率同比下降。目前，毛利率已修复至正常水平。中期来看，盈利能力有望持续提升。一方面，越南工厂的产能爬坡将摊薄生产成本；另一方面，测试仪器业务正推进产品高端化，随着示波器向高带宽发展，以及矢量网络分析仪和频谱仪等产品技术参数的提升，该业务板块的盈利能力将持续增强。尽管目前公司测试仪器的毛利率低于鼎阳科技和普源精电等友商，主要因产品技术参数尚有差距，但随着技术追赶，公司整体盈利能力中枢有望向 50%以上迈进。

公司费用率的现状及未来趋势如何？

2026 年上半年，公司的期间费用率保持平稳。展望未来，尽管公司仍将面临美元贬值和研发团队扩招带来的影响，但随着越南工厂产能爬坡以及公司整体收入规模的增长，预计费用率将维持稳中有降的态势。

通用电子测量仪器行业具有哪些主要特征？

通用电子测量仪器行业主要有三个特征。第一，细分品类繁多，但单一品类的市场天花板不高。例如，2024 年全球电子测量仪器市场规模约为 500 多亿元，预计到 2026 至 2027 年增长至约 600 亿元。其中，标准化程度最高的数字示波器市场规模仅为 150 亿至 200 亿元。这要求国内厂商必须通过不断拓展产品品类和推

进产品高端化来实现营收体量增长。第二，行业核心逻辑是国产替代。市场此前由是德科技、罗德与施瓦茨、泰克等海外企业垄断，国内厂商在追赶过程中需克服前期投入成本高、回报周期长的问题。第三，客户粘性强。工程师对长期使用的设备品牌、软件系统和功能具有高度的使用习惯和信赖度，转换品牌的难度较大，这使得国产替代需要时间积累和市场培育。

目前国内电子测量仪器行业的国产替代进程、政策环境以及市场空间是怎样的？

国产替代进程虽然空间巨大，但各厂商的推进速度并不快。主要原因在于：一方面，国内产品的技术参数与海外领先者相比仍有提升空间；另一方面，现有的鼓励政策强制力相对有限。例如，招投标中给予国产品牌价格折算的优惠，难以根本改变部分高度重视测试结果的客户决策。此外，海外在以采样示波器为代表的部分高端仪器领域尚未完全封锁，部分高带宽产品可通过申请方式绕过《瓦森纳协定》。未来，若能出台类似半导体设备领域的强制性替代政策，将极大推动国内厂商的发展。市场空间方面，目前国内每年进口的电子测量仪器市场规模接近 40 亿美元，相较于普源精电 2025 年约 9 亿元、鼎阳科技约 6 亿元以及优利德测试仪器业务约 1.8 亿元的营收体量，国产替代的潜在市场非常庞大。

优利德在电子测量仪器领域，特别是示波器产品线的技术水平和市场地位如何？

优利德从 21 世纪初开始布局测试仪器业务，目前在该领域处于国内第二梯队。以示波器为例，公司已公开发布的最高带宽产品为 13GHz（于 2025 年发布），预计 2026 年内将推出 20GHz 产品，并计划在 2027 年向 33GHz 迈进。相较之下，国内第一梯队的华为万里眼技术参数可达 90GHz，鼎阳科技已发布 33GHz 实时示波器，普源精电已发布的产品最高带宽为 16GHz 且有更高带宽的技术储备。虽然与第一梯队存在差距，但这也构成了公司未来通过产品升级和国产替代实现份额提升的成长空间。除示波器外，公司也在布局矢量网络分析仪等设备，客户导入进展良好。

优利德在光通信测试领域的布局、产品进展以及与讯芯微的合作情况是怎样的？

优利德通过自研采样示波器和对外收购信测通信两条路径布局光通信测试市场。在自研方面，公司正针对 1.6T 光模块测试需求开发带宽 65GHz 以上的采样示波器，其核心器件采样保持芯片已经完成流片，预计将在 2026 年内推出整机产品。公司与苏州讯芯微保持稳固的合作关系，讯芯微在高速高精度数据转换芯片和时钟链路模拟芯片领域实力雄厚，曾协助华为万里眼实现技术突破，这为优利德在产品研发上提供了有力支持，使其成为二线厂商中具备较强竞争潜力的企业之一。

如何评估收购信测通信以及 1.6T 采样示波器业务对优利德未来业绩的潜在贡献？

收购信测通信将显著增厚公司业绩。优利德于 2026 年先确认了信测通信 21%股权的投资收益，并计划于 2027 年 2 月后将其并表。信测通信 2025 年收入不足 9,000 万元，预计 2026 年增长约 50%至 1.3 亿元以上，2027 年有望翻倍增长至 3 亿元左右。若按 20%的净利率计算，并表后预计将为优利德贡献约 3,000 万元的归母净利润。在不考虑 1.6T 采样示波器放量的情况下，仅主营业务（假设 20 亿元收入，17%净利率）和信测通信的并表，优利德 2027 年利润有望达到 3.8 亿元，相较于 2026 年预计的 2.5 亿元利润，同比增长约 50%，对应估值约 23 倍。而 1.6T 采样示波器业务则提供了更大的业绩弹性。预计 2027 年市场对 65GHz 采样示波器的需求约为 1.5 万台，整体市场规模可达 400 亿元以上。若优利德能占据其中 300 台的份额，按单价 200 万元计算，即可新增 6 亿元收入。

在光模块测试设备赛道中，优利德的定位和投资价值如何？

光模块测试设备是未来几年逻辑确定性较高的设备环节之一，其需求会随着单通道速率的提升而持续增长，即使光模块技术向 NPO 和 CPO 转型，测试需求依然存在，甚至可能因测试节点的增加而扩大市场规模。在该赛道中，优利德作为第二梯队厂商，具备增速稳健、估值性价比高以及技术突破潜力强的特点，是最有可能脱颖而出的厂商之一。