证券代码：688337 证券简称：普源精电

普源精电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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（线上交流）
参与单位名称	金鹰基金管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、Conning Asia Pacific Limited、中国银河证券股份有限公司、耕霁(上海)投资管理有限公司、中信期货有限公司、深圳市前海诚域私募证券基金管理有限公司、上海益和源资产管理有限公司、上海涌贝资产管理有限公司、上海元昊投资管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、山西证券股份有限公司、太平资产管理有限公司、HSBC Global Asset Management、玄卜投资(上海)有限公司、光大证券股份有限公司、杭州深沃投资管理合伙企业(有限合伙)、IGWT Investment、源峰基金管理有限公司、重庆两江创投基金管理有限公司、深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司、东吴证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、中国人寿保险(集团)公司、嘉兴铭朗投资管理合伙企业(有限合伙)、爱建证券有限责任公司、观富(北京)资产管理有限公司、星展银行(香港)有限公司、苏州工业园区元禾重元股权投资基金管理有限公司、海南翎展私募基金管理合伙企业(有限合伙)、海南轻云谷私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海嘉世私募基金管理有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、东方财富证券股份有限公司、广州市航长投资

	管理有限公司、国元证券股份有限公司、上海尚颀投资管理合伙企业(有限合伙)、国泰海通证券股份有限公司、苏州元徽科技有限公司、宏利基金管理有限公司、深圳市泽鑫毅德投资管理企业(有限合伙)、张家港高竹私募基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、北京泾谷私募基金管理有限公司、建信理财有限责任公司、深圳市金之灏基金管理有限公司、东北证券股份有限公司、广东熵简私募基金管理有限公司、深圳拓森投资控股有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、中信证券股份有限公司、深圳市麻王投资集团有限公司、上海禧弘私募基金管理有限公司、上海度势投资有限公司、深圳市泰石投资管理有限公司、华福证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、青岛金光紫金创业投资管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、溪牛投资管理(北京)有限公司、上海森兰外高桥商业营运中心有限公司、国信证券股份有限公司、西安江岳私募基金管理有限公司、华西证券股份有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、上海致君资产管理有限公司、天治基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、西安敦成私募基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司
时间	2026 年 10 月 28 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理 王宁 董事会秘书 程建川 证券事务代表 吕妮娜
投资者关系活动主要内容介绍	

一、2026 年前三季度业绩总览

（一）业绩总览

公司 2026 年 1-9 月实现营业收入 76,164.28 万元，同比增长 27.50%。实现归属于母公司股东的净利润 5,832.97 万元，同比增长 43.45%。归属于母公司股

东的扣除非经常性损益的净利润 3,843.43 万元，同比增长 1,604.30%。研发费用投入占比为 22.68%，同比下降 5.75 个百分点；管理费用投入占比为 9.40%，同比下降 2.33 个百分点；销售费用投入占比为 11.89%，同比下降 3.25 个百分点。三项费用投入占比均同比下降，整体费用结构持续优化，公司盈利能力持续强化。

（二）业绩亮点

1、自研核心技术平台持续兑现。2026 年 1-9 月，搭载公司自研核心技术平台的数字示波器产品销售收入同比增长 21.07%，占全部数字示波器销售收入的比重达到 88.24%，同比提升 2.09 个百分点。凤凰座、半人马座、仙女座、天鹰座四大自研核心技术平台协同发力，原始技术创新能力获得了客户的广泛认同与市场验证，对公司营业收入增长形成重要支撑。

2、高分辨率及高端数字示波器保持快速增长。2026 年 1-9 月，MHO/DHO 系列高分辨率数字示波器（垂直分辨率 12-bit）销售收入同比增长 33.78%。高端产品的销售收入同比增长 27.66%，其中高端数字示波器产品（带宽≥2GHz）的销售情况良好，销售收入同比提升 30.26%。

3、射频类产品形成增量。2026 年 1-9 月，射频类产品销售收入同比增长 23.51%，矢量网络分析仪销售收入约 1,915.85 万元，为公司经营业绩提供新的增长动能。

4、大客户战略成效显著，光通信领域增长动能强劲。大客户收入同比增长 79.31%。凭借产品性能及定制化服务能力，核心产品在重点行业客户中的渗透率持续提升。其中，光通信领域核心大客户销售收入同比增长 246.12%，带动相关产品线营业收入快速增长，成为公司营业收入增长的重要驱动力。

5、解决方案业务加速放量。解决方案整体销售收入为 16,151.13 万元，同比增长 45.68%。其中，SPQ 数字化阵列测控系统实现收入 5,336.09 万元，同比增长 58.80%。

（三）经营展望

1、以测量能力的牵引为核心，实现长期价值创造。公司将围绕通信、新能源、半导体三大赛道及教育科研领域测试需求，持续依托底层技术突破，通过产品、解决方案和软件平台，形成覆盖产品测量、系统测试与协同提效的综合价值

交付能力，深化大客户及全球化战略，持续提升重点行业渗透率及国际化经营能力。

2、以底层技术积累驱动创新，支撑产品升级与品类拓展。依托近 20 年自研芯片的技术积累，公司四代数字示波器芯片组均已搭载量产整机，10 余个自研芯片型号实现量产交付，覆盖示波器、微波射频及直流精密三大业务领域。公司将依托团队全流程能力，深化跨产品线技术复用，支撑更高带宽、更高精度、更高速率产品研发及新品类拓展。

二、问答

Q：公司第三季度收入增速出现波动的核心原因是什么？

A：三季度收入增速波动，主要受解决方案收入确认节奏以及部分原材料供给两大因素影响。一方面，解决方案业务以系统级交付为特征，收入确认在不同季度客观存在波动，整体合同金额持续快速提升；另一方面，部分原材料短缺对交付节奏形成制约，但整体订单需求依旧充足。公司正积极备货对冲供给压力，未确认收入预计在第四季度确认。尽管存在上述阶段性扰动，公司扣非归母净利润仍实现较好的同比增长，经营质量持续向好。

Q：公司如何展望第四季度及明年的业绩增长情况？

A：参考股权激励计划考核目标，2026 年营业收入同比增速指引不低于 20%。从历史经营季节性来看，第四季度一般是对公司全年收入与利润贡献较高的季度。对于 2027 年，公司将结合重点新品落地节奏、核心市场拓展进度以及关键客户需求变化等因素，后续适时更新相关经营预期与指引。

Q：矢量网络分析仪的新品发布节奏及具体规划如何？客户拓展情况如何？

A：矢量网络分析仪为公司全新产品线，现阶段正处于快速业务爬坡期。其客户应用场景较为分散，不局限于单一行业。目前已推出 26.5 GHz（DNA6000/-R 和 DNA5000 系列）和 14 GHz（DNA800 系列）等平台系列产品，主打通用基础测试场景。该系列产品在中国和重点海外市场需求旺盛，三季度已斩获核心大客户订单，预计四季度完成交付。作为上市不足一年的高成长产品线，业务进展符合

公司规划预期。公司计划推出高性能的高端矢量网络分析仪，并匹配主流增量市场的客户需求。

Q：公司第三季度光通信营收情况如何？主要销售品类有哪些？后续需求及交付情况如何？

A：三季度光通信业务主要围绕头部大客户的测试电源需求实现交付。当前订单需求确定性较强，测试电源产线处于供不应求的状态，交付节奏同时受现有产线设计产能、原材料供给节奏约束。公司正在推进产线扩产、优化器件供应，第四季度光通信相关订单有望维持高速增长。

Q：关于元器件涨价问题，公司是否与下游客户进行顺价沟通？

A：公司各业务板块会结合经营实际，与客户开展策略性沟通。原材料涨价、PCB 供应紧张等压力属于行业共性问题，影响因素相互传导，并非单一变量。公司正主动加大备货力度对冲相关不利影响，优先保障对客户的及时交付，该过程或将阶段性挤压部分利润空间，但处于可控范围。

Q：公司目前下游行业景气度如何？哪些下游订单比较旺盛？

A：光通信行业当前仍处在业绩兑现周期。半导体领域需求保持活跃，其中第三代半导体相关测试需求热度较高。800V/1200V 高压平台已成为新能源车与储能赛道的主流方向，公司在大功率电源方向已有技术储备并陆续取得订单；同时我们推出的工业级六位半高精度数字万用表，可匹配部分头部客户的应用需求。SPQ 数字化阵列测控系统目前在手订单需求旺盛，今年已切入海外重点区域市场，并在欧洲实现部分项目交付。依托港股资本平台，公司将进一步打造更深层次的海外运营能力，覆盖本地营销、售后服务、计量校准、技术研发以及解决方案供给。

Q：公司毛利率下降是什么原因导致的？后续是否有改善空间？

A：主要受原材料价格上行影响，该压力具备行业普遍性，覆盖公司各产品线；同时叠加产品结构组合、制造相关成本摊销等综合因素。公司自年初起已加

大关键原材料备货，对冲涨价风险。毛利率后续有望实现稳中有升。

Q：公司在示波器领域的新产品研发及后续推出节奏如何，包括实时示波器和采样示波器？

A： 根据 Frost&Sullivan 2025 年度行业研究报告，公司数字示波器产品市场份额位列国产品牌第一、全球第五，系全球示波器前五厂商中唯一的中国企业。2026 年 1-9 月，公司数字示波器自研芯片搭载率达 88.24%，预计本年度有望突破 90%，自研芯片战略已步入收获期。更高性能实时示波器、采样示波器等战略新品项目推进顺利，公司将结合项目进展与产品发布规划，依规适时披露新品相关信息及关键里程碑。依托自研芯片平台的长期技术积淀与人才储备，公司在整机架构、系统迭代以及成本控制方面具备差异化竞争优势。

Q：公司如何看待主要产品的竞争格局，特别是与国内厂商的竞争？

A：国内电子测量仪器厂商拥有非常可观的相对成长空间，全球行业机遇大于竞争挑战。公司将以全球化为核心战略方向，凭借底层核心技术和差异化系统解决方案，降低同质化价格竞争，持续提升市场份额。技术积淀与人才储备是行业长远发展的重要根基，公司乐见更多中国电子测量仪器企业走向世界舞台，共同拥抱行业良性竞争与可持续发展。

Q：公司采样示波器迭代到哪个程度？矢量网络分析仪 67GHz 相关产品是否已有储备，客户验证进展如何？

A：公司将结合项目研发进展及产品发布规划，适时披露新品相关信息及关键里程碑节点。产品能否成功落地，最终取决于产品竞争力、客户验证结果以及综合解决方案供给能力等多重因素，敬请各位投资者关注公司后续的官方信息披露。

附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 30 日