

立讯精密半年报：收入、利润和毛利率改善，但扣非利润增速较低、经营现金继续净流出；客户新品与产品结构仍需回款验证

中报验证更新 | 财务期截至2026年6月30日，法定披露日为2026-08-25；市场参考截至2026年8月31日收盘。

本内容仅供信息参考，不构成任何投资建议。投资有风险，入市需谨慎。

这次更新先看什么

半年报同时给出增长和约束：收入增速很高，利润增速明显落后，经营现金仍为负，客户周期和营运资本决定增长能否兑现。上一期命题仍未得到完整验证，本次只把新中报放回原来的问题里检查，不把一季或半年增速直接外推全年。

总体看法保持积极：收入、利润和毛利率改善，但扣非利润增速较低、经营现金继续净流出；客户新品与产品结构仍需回款验证。通信与数据中心、汽车电子等高于整体毛利率的业务增长，带动综合毛利率提升；若新品量产后回款改善，现金反方可能减弱。

半年报把成绩单摊开

指标	2026年上半年	同比或对照
营业收入	1745.04亿元	+40.16%
归母净利润	78.43亿元	+18.04%
扣非净利润	59.62亿元	+6.47%
经营活动现金流	净流出24.46亿元	同比恶化47.54%
综合毛利率	11.78%	同比提升0.17个百分点
基本每股收益	1.0774元	+17.43%

立讯精密的核心业务覆盖消费电子、通信与数据中心、汽车电子，依靠全球化产能和精密制造交付客户新品。上半年营业收入1745.04亿元，同比增长40.16%；消费电子业务收入1224.76亿元，同比增长19.27%，通信与数据中心业务收入166.09亿元，同比增长49.66%，汽车电子业务收入323.91亿元，同比增长274.10%。业务扩张很快，但不同业务仍处在不同的认证和量产阶段。

归母净利润78.43亿元，同比增长18.04%，扣非净利润59.62亿元，同比增长6.47%；经营活动现金流净流出24.46亿元，同比恶化47.54%。综合毛利率11.78%，同比提升0.17个百分点，基本每股收益1.0774元。

公司说明汇兑损益和外汇避险列报口径会放大归母与扣非差异，因此要把客户新品、产品结构、汇率和回款放在一起复核。

经营传导：增长如何变成利润和现金

精密制造的价值传导从客户新品、认证开始，经良率、产品结构、材料成本和交付落到收入、毛利，最后由库存、应收和现金确认。立讯的多业务布局提供增量，但收入增速和现金方向相反，说明规模还没有完全变成股东回报。归母净利润78.43亿元，同比增长18.04%，扣非净利润59.62亿元，同比增长6.47%；经营活动现金流净流出24.46亿元，同比恶化47.54%。综合毛利率11.78%，同比提升0.17个百分点，基本每股收益1.0774元。公司说明汇兑损益和外汇避险列报口径会放大归母与扣非差异，因此要把客户新品、产品结构、汇率和回款放在一起复核。

最强反方是收入增长40.16%而扣非利润只增长6.47%，经营现金净流出且同比恶化；若客户切换、汇率波动或应收库存占用扩大，表观规模会继续脱离现金。若新品量产、毛利率和回款连续改善，积极方向才更可靠。

行业坐标与公司暴露

公司所在的研究边界是：公司处在消费电子、通信与数据中心、汽车电子的精密制造节点，连接客户新品、产品结构和全球交付。行业的价值驱动包括核心客户新品、消费电子周期、通信、数据中心和汽车电子放量和汇率、营运资本、经营现金。

对公司的真实暴露在于：客户周期和产品放量要穿过认证、良率、毛利、库存、应收与回款，才能转成可持续价值。首要约束是客户集中、产品切换或汇率和营运资本波动，会使收入高增速暂时脱离现金回报。

精密制造的价值传导从客户新品、认证开始，经良率、产品结构、材料成本和交付落到收入、毛利，最后由库存、应收和现金确认。立讯的多业务布局提供增量，但收入增速和现金方向相反，说明规模还没有完全变成股东回报。

市场预期与价值边界

2026年8月31日收盘价57.62元，只作最新完整交易日的市场参考锚。价格不能替代客户订单、良率和回款证据，本期沿用上一期积极方向，不以单日涨跌推导盈利。

本期不新增精确盈利预测或价值区间。上期公开框架没有提供可以逐项问责的点预测，半年报虽能更新事实，却不足以建立稳健的全年模型。后续若关键指标连续改善，再重新计算，而不是用股价反推盈利。

反方、风险与证伪

最重要的反方是：通信与数据中心、汽车电子等高于整体毛利率的业务增长，带动综合毛利率提升；若新品量产后回款改善，现金反方可能减弱。

最强反方是收入增长40.16%而扣非利润只增长6.47%，经营现金净流出且同比恶化；若客户切换、汇率波动或应收库存占用扩大，表观规模会继续脱离现金。若新品量产、毛利率和回款连续改善，积极方向才更可靠。

若到下一完整财务期，核心增长仍不能带来相应的利润质量、回款或资本回报，原命题的支持力度会下降；若反方指标持续恶化且无法由披露时点解释，则下调方向。

三个时间窗口

未来3个月 未来3个月看三季报和旺季订单：核心客户新品、通信与数据中心、汽车电子的出货、毛利和回款是否同步。高增收已出现，现金是短期必须补上的一环。上调条件：若新品出货、毛利率和回款同步改善则上调；若收入继续增长但现金净流出扩大则下调。下一次检查：2026年三季报及旺季订单和回款。

3至12个月 3到12个月看通信、数据中心和汽车电子能否在多个季度提高利润贡献。客户多元化要落实到现金和资本回报，不能只看收入占比。上调条件：若高毛利业务放量且现金周转改善则上调；若规模扩张伴随毛利和现金恶化则下调。下一次检查：2027年一季度至半年报：分部毛利、库存与现金。

1至2年 1到2年看公司能否形成多客户、多产品和多区域交付能力，穿过消费电子与汽车电子的产品周期。长期积极判断建立在现金循环而非单一客户增量上。上调条件：若多产品现金回报稳定改善则上调；若客户、毛利和现金共同走弱则下调。下一次检查：2027年年报至2028年半年报：跨周期利润与现金。

下调条件按同一顺序执行：先看核心经营指标是否恶化，再看利润和现金是否同步承压；这些研究观点不构成买入、卖出、持有、仓位或交易指令。

证据与来源

1. 立讯精密2026年半年度报告（交易所披露）（2026-08-25）
2. 立讯精密2026年半年度报告（巨潮资讯）（2026-08-25）
3. 交易所立讯精密2026年8月31日收盘行情（2026-08-31）
4. 腾讯证券立讯精密2026年8月31日收盘行情（2026-08-31）

仅供信息参考，不构成任何投资决策依据。