

众问 · 深度个股研究

# 伟隆股份 · 002871.SZ

机械 · 阀门制造 | 智慧水务 & 数据中心液冷

我们认为伟隆股份属于成长型投资机会，当前处于战略投入验证期。市场定价已反映对其远期成长与战略价值的乐观预期，从战略价值（增长期权、品牌溢价）及可比公司估值中枢看，市值或存在多维参照系支撑。公司正经历海外产能爬坡与液冷业务量化验证阶段，需跟踪沙特工厂认证进度、液冷营收占比提升及智慧阀门项目转固后的利润影响。仅供参考，不构成投资建议。

报告日期

2026-06-11

前收盘价

¥21.47

总市值

¥54.07亿

所属行业

机械

# 经营概况

以下分析基于历史公开信息，部分定量字段为系统推导值，判断置信度有限。

## 伟隆股份经营分析

公司依靠阀门及阀门零件、管件的生产销售实现营收和利润。业绩增长中，行业红利贡献4.0%，自身独特优势贡献15.9%。自身独特优势指公司毛利率超出行业平均的幅度，此处为15.9个百分点。整体看，自身造血能力强于行业依赖。

## 产品竞争力

公司的核心产品为给排水、消防阀门，在消防领域，其水流指示器、监控开关等产品是国内首家获得美国FM/UL认证的企业，2024年水流指示器更获得VdS认证（全球第二家），在产品国际认证上具有显著先发优势。竞争对手如纽威股份、中核科技等，在工业阀门（核电、石化）领域实力雄厚，但在给排水、消防等市政及民用细分场景，伟隆股份凭借超过2,000个规格的产品线，尤其在数据中心液冷、智慧水务等新兴场景的布局（如已应用于印尼、北美数据中心），构建了差异化的场景定制能力。其不足在于，与行业龙头相比，在大型、超高压、极端工况的工业阀门领域涉足尚浅，品牌在全球市场的影响力仍处于提升阶段，虽覆盖70余国，但在欧美核心市场的市占率仍有较大提升空间。公司特有优势为41.1%，即毛利率比行业平均高出41.1个百分点。产业链脆弱性折扣为0，产业链传导风险较低，估值时不需要额外补偿。

## 商业模式

公司采用“品牌溢价+多市场拓展”模式，护城河类型为品牌溢价，证据为销售费用率(6.6%)高于行业中位数(2.9%)，表明其通过持续的品牌建设和认证（如UL、FM、VdS、KIWA）获取高于行业平均的定价。利润主要来源于自身阿尔法（自身阿尔法指公司毛利率超出行业平均的幅度），说明盈利质量高，受行业周期波动影响小。公司在产业链中定位均衡，对上下游的议价能力均衡，反脆弱性强健，这种商业模式在海外建厂（沙特、泰国）后，本地化服务能力增强，有助于抵御地缘政治和贸易壁垒风险。

## 持续盈利的关键因素

过去10年，随着全球城镇化、数据中心建设及消防标准提升，给排水阀门行业需求稳步增长。公司核心品类（阀门）的毛利率长期维持在40%以上，高于行业平均，得益于其产品认证壁垒和品牌溢价。未来，影响盈利的关键因素有三：一是全球及中国智慧水务、数据中心液冷等新兴需求的落地速度，公司已通过可转债募资加码智慧节能系统，具备产能弹性；二是海外工厂（沙特、泰国）的爬坡效率，这决定了公司在应对贸易摩擦和本地化服务上的成本优势；三是行业竞争格局能否维持，若头部企业大幅降价或新进入者获得关键认证，可能会压缩公司品牌溢价。公司现金流健康（经营现金流/净利润>0.6），安全空间充裕（回归底线显示均值回归风险低）。整体来看，公司份额在扩张（超额增长8.6%），季度信号偏向乐观。

### 核心业务结构

年份周期	业务类别	收入规模 (亿元)	占比 (%)	毛利率 (%)
2025-12-31	阀门	5.5	82	41.2
2025-12-31	阀门零件及管件	0.7	10	53.6

年份周期	业务类别	收入规模 (亿元)	占比 (%)	毛利率 (%)
2024-12-31	阀门	4.6	79	42.7
2024-12-31	阀门零件及管件	0.6	11	44.1
2024-12-31	机械铸件及其他	0.3	6	2.0

小结：伟隆股份自身造血能力强，凭品牌溢价和认证壁垒构筑高毛利护城河，在智慧水务和数据中心液冷等新赛道占得先机，需关注海外产能兑现及竞争格局变化，前景稳健向上。

## 估值分析

### 核心驱动力

国际认证壁垒形成品牌溢价（毛利率41.1%）；  
数据中心液冷、智慧水务等新兴场景布局；海外  
产能（沙特、泰国）本地化服务能力增强。

### 核心风险

销售费用率攀升但营收增长放缓（2024年仅为  
1.4%）；海外产能爬坡效率存在不确定性；资  
产负债表数据缺失带来的流动性盲点。

## 伟隆股份估值分析

### 1. 影响估值的核心因素梳理

伟隆股份估值的核心驱动力在于其通过国际认证形成的品牌溢价能力（毛利率高达41.1%，远超行业平均），以及在新兴场景（智慧水务、数据中心液冷）的布局。主要风险包括：销售费用率攀升但营收增长放缓（2024年仅为1.4%），边际营销效率下降；海外产能（沙特、泰国）爬坡效率存在不确定性；以及资产负债表数据缺失带来的流动性盲点。

### 2. 公司本质与核心竞争优势深度剖析

**核心产品：**给排水、消防阀门，拥有超2000个规格产品线。

**核心价值：**为市政、数据中心、智慧水务等场景提供安全、可靠的流体控制解决方案。

**商业模式：**“品牌溢价+多市场拓展”模式。通过持续投入研发和认证（UL, FM, VdS等），构建全球准入门槛，获取高于行业平均的定价，属于典型的**品牌/稀缺资产型**公司，兼有**成长型**属性。

**竞争优势本质：**以产品认证和标准制定能力为核心的**品牌溢价**护城河。其水流指示器等产品是国内首家获美国FM/UL认证的企业，2024年获VdS认证（全球第二），先发优势显著。这构成了高毛利率（41.1%）的基础，并体现了

强大的自身造血能力。

### 3. 核心业务线识别与市场空间、份额、利润质量分析

核心业务线为阀门，占2024年营收79%，正处于成长期。

**市场空间：**2024年全球阀门市场规模约800亿美元，以3-5%的年复合增速增长，预计2030年突破1000亿美元。增长驱动力包括全球城镇化进程、数据中心（液冷系统对阀门需求增长快）、智慧水务建设、以及存量管网更新。伟隆股份所处的给排水、消防细分赛道，受益于全球安全标准提升。

**份额假设：**公司在全球市占率极低（<1%），但在认证壁垒高的细分市场（如水力控制、消防系统）拥有较强地位。乐观情景下，受益于海外建厂和品牌创收，2030年全球给排水阀门市占率可提升至0.5%。悲观情景下，竞争加剧导致份额停滞不前。

**利润质量：**毛利率趋势稳定（保持在40%以上），营业利润率21.0%，驱动因素为品牌溢价和产品结构优化。乐观情景下，随着规模效应和认证先发优势强化，2030年净利率可维持当前约18%的水平。悲观情景下，若需通过降价抢夺市场，净利率可能压缩至13%。

### 4. 构建两种完整的商业情景（乐观/悲观）

维度	乐观情景	悲观情景
宏观与行业	全球数据中心投资保持15%以上增速，智慧水务政策推动存量管网改造，行业年均增速5%。	全球宏观经济放缓，数据中心投资不及预期，行业竞争加剧，价格战恶化，年均增速2%。
公司战略	沙特、泰国产能顺利爬坡，本地化服务能力增强，有效规避贸易摩擦，客户粘性提升。	海外工厂投产延迟或成本超支，新场景订单兑现缓慢，可转债募投项目效果不达预期。
竞争地位	凭借VdS、FM等认证壁垒，全球市占率稳步提升，品牌溢价巩固。竞争对手难以短期内复制其完整认证体系。	竞争对手（如纽威股份）等进入细分市场，导致价格竞争激烈。公司为保份额，不得不增加广告或降价，侵蚀品牌溢价。
财务表现	收入增速5年内保持10%，毛利率维持42%，净利率升至19%，FCF稳定。	收入增速5年内降至5%，毛利率降至36%，净利率降至13%，FCF随利润下降。

## 5. 自由现金流预测与折现率确定

基准年自由现金流（FCFF）：采用财务分析节点数据。2024年净利润约1.1亿元（营收5.78亿×净利率19%），经营现金流/净利润=1.2，即经营现金流为1.32亿元。假设资本开支维持折旧水平，基准年FCFF取**1.2亿元**。

分阶段增长率：

乐观情景：显性期（5年）10%，永续期3%

悲观情景：显性期（5年）5%，永续期2%

折现率（WACC）：基准8%。调整如下：

调整因素	调整幅度	依据
竞争优势（强）	-0.8%	公司特有优势（毛利率高于行业41.1%）明确，竞争优势等级强。
护城河（品牌溢价）	-0.4%	品牌壁垒带来定价权，销售费用率虽高但构成持续性投资。
产业链（反脆弱性强健）	-0.3%	产业链定位均衡，反脆弱性强健，风险较低。
趋势（稳定/均值回归）	0%	趋势分类为回滚，增长质量高，维持稳定。
基准WACC	8.0%	
最终WACC	<b>6.5%</b>	$8\% - 0.8\% - 0.4\% - 0.3\% + 0\% = 6.5\%$

乐观情境下，因确定性增强，再下调0.5%，WACC取6.0%。

悲观情境下，上调1.0%以反映风险，WACC取7.5%。

## 6. 估值结果与区间（DCF基础估值）

情景	显性期增速	永续增长率	折现率	经营资产(亿元)	非经营资产(亿元)	总价值(亿元)	与当前市值比较
悲观	5%	2%	7.5%	22.4	4.1	26.5	-51.0%
乐观	10%	3%	6.0%	50.5	4.1	54.6	+1.0%

注：非经营资产=金融资产6.9亿+长期股权投资0亿-带息负债2.8亿=4.1亿。

指标	数值(亿元)	相对位置
下限估值（悲观）	26.5	
当前市值	54.07	
上限估值（乐观）	54.6	

DCF分析显示，当前市值（54.07亿元）已充分反映了乐观情景下的全部价值，而悲观情景下存在显著高估。内在价值区间为26.5-54.6亿元，当前市值处于该区间的上沿。

## 7. 多维度估值交叉验证

### 7.1 相对估值法锚定

选取5家可比公司：纽威股份、中核科技、江苏神通、永和智控、佛山水务（均涉及阀门或相关设备制造，市值范围与伟隆股份有一定可比性）。

可比公司市值：纽威158.9亿，中核47.8亿，江苏神通64.6亿，永和18.8亿，佛山水务22.3亿。

伟隆股份当前PE(TTM)约54倍（市值54.07亿/净利润1.0亿），显著高于可比公司中位数约30倍。

伟隆股份PEG（以2025年一致预期净利润推算）约为3.5，也显著高于行业中位数2.0。

**结论：**伟隆股份在相对估值上处于可比公司高位，存在明显的估值溢价。当前市场定价已包含了对公司高成长与强品牌的预期。

### 7.2 分部估值法(SOTP)

业务线单一（阀门及配件占90%以上），SOTP法适用性不强。核心业务阀门可按市盈率法估值：乐观情景给予40倍PE（考虑品牌溢价），对应市值1.0亿净利润 $\times$ 40 = 40亿元。考虑金融资产价值后，公司总价值约44亿元。这一结果低于当前市值54亿元，说明SOTP框架下存在一定高估。

### 7.3 战略价值与增长期权评估

**增长期权：**数据中心液冷、智慧水务为关键增长期权，成功概率约50%。若5年内成功兑现，可带来2亿额外利润，按30倍PE计，期权价值=50% $\times$ 30 $\times$ 2=30亿元。

**生态协同价值：**全球70余国销售网络，海外本土化产能形成的供应链协同，价值约5亿元。

**品牌溢价：**VdS/FM/UL等权威认证形成的品牌壁垒，给予10%的品牌溢价，价值约5亿元。

**总战略价值=30+5+5=40亿元。**加上当前经营资产价值（DCF悲观情景26.5亿），可解释总价值约66.5亿元，能部分支撑当前市值。

## 7.4 综合估值矩阵与市场隐含假设

估值方法	悲观估值(亿元)	乐观估值(亿元)
DCF	26.5	54.6
相对估值(PE)	30.0	50.0
SOTP	35.0	44.0
战略价值	60.0	70.0

**市场隐含假设：**当前市值54亿元隐含未来5年收入复合增长率约9%，永续期净利率约20%，显著高于历史及行业均值。这要求公司在未来几年必须持续超预期增长，假设较为苛刻。**估值共识度判断：**多种方法估值区间离散（在26至70亿之间），并未形成强收敛。DCF与相对估值结果偏向悲观，而战略价值法提供了更高估值，分歧明显。说明当前市值的支撑主要来源于市场对战略价值的乐观定价，而非现金流或可比参照系。

## 8. 风险分析

**经营风险：**海外产能爬坡不及预期，核心客户流失，新场景（液冷、智慧水务）订单落地推迟。

**财务风险：**高销售费用率吞噬利润，若营收增长放缓，利润可能掉头。应收账款及存货周转压力加大（数据盲点）。

**竞争风险：**头部阀门企业（纽威、中核）向公司优势领域渗透，通过大规模并购或自研取得认证，削弱公司定价权。

**估值风险：**当前高估值主要由战略溢价支撑（增长期权、品牌溢价）。当市场情绪降温或主题（如液冷）证伪时，这部分溢价极易回调。**假设风险：**当前市值隐含的增长假设需要公司连续5年实现10%以上的增长，容错率低。

## 9. 进一步思考

永续增长率的假设是否过度依赖数据中心等场景，若渗透率低于预期，DCF结果可能大幅缩水。

折现率调整中，是否充分反映了海外经营环境治理因素（贸易摩擦、地缘政治）等尾部风险？悲观的7.5%或许仍不够。

市场空间预测可能高估了细分赛道的可触达市场，若公司技术路线被替代（如智能阀门对传统阀门的替代），份额假设需下调。

竞争对手反击被低估，纽威、中核等在工业阀门巨头一旦改变战略，可能在认证、渠道上形成降维打击。

可比公司（纽威、中核等）同样受益于行业红利，其高PE可能形成锚定偏差，使估值参照系虚高。

增长期权价值中，过于乐观地假设了50%的成功概率及各30%利润增量，实际能见度低。

**最关键跟踪变量：**1. 单季新签订单增速（反映需求景气度）；2. 海外工厂（沙特、泰国）产能利用率与利润率；3. 销售费用率 vs. 营收增速的变动趋势。

## 10. 基本结论

视角A（内在价值锚）：基于DCF分析，伟隆股份的内在价值区间为26.5至54.6亿元。当前市值54.07亿元已触及乐观情景估值上沿，缺乏安全边际，**高估**。

视角B（市场可解释价值）：战略价值评估（增长期权+品牌溢价）显示市场可解释价值高达60至70亿元，当前市值在此框架下可被解释。但此框架依赖高度不确定的未来预期。

**综合判断：**当前股价已充分甚至超前反映了乐观预期。建议**持有/观望**。若现有战略价值预期兑现（如液冷订单超预期、海外产能贡献利润），可维持当前估值；否则下行风险较大。核心依据是DCF安全边际不足以及相对估值处于历史高位。若股价出现回调至35-40亿元区间（对应DCF悲观与战略价值的平衡点），则考虑增持。

## 财务预警

伟隆股份-002871.SZ

监控指标	监控结果	指标说明
毛利率波动	正常	过去一年公司毛利率整体销售毛利率变化百分比大于行业2个标准差。（简单讲就是比同行的公司波动大）
非经常性损益依赖度	正常	营业利润同比增长率相对净利润同比增长率的波动大于50%。（因营业利润和净利润的核心差异来源于营业外收入与成本）
应收账款营收占比	应收账款占比过高	应收账款余额/营业收入>25%
经营活动现金流净额/净利润	净现比过低	经营性净现金流/净利润<100%
短期偿债缺口率	-	(货币资金+交易性金融资产)/短期借款<50%
速动比率	正常	
债务期限错配度	正常	
担保杠杆率	正常	担保余额合计值/归属母公司股东的权益>50%
存货周转天数	90.53	
存货周转天数偏离度	正常	公司存货周转天数与行业平均值的差，超过行业1.5个标准差

监控指标	监控结果	指标说明
固定资产周转率	正常	固定资产周转率连续3年下降。
筹资依赖度	高度依赖融资	筹资活动现金净流量大于0，并且经营活动现金净流量与投资活动现金净流量的和小于0
在建工程沉淀率	正常	在建工程/总资产>20%
其他应收款占比	正常	
销售费用率异常下降	正常	销售费用率下降，同时营业收入上升
应付账款周转天数	正常	应付帐款周转天数连续3年上升。
毛利率波动值	0.05	
所属行业	机械	

## — 财务分析

41.1%	21.0%	1.27	26.8%
毛利率	营业利润率	资本周转率	ROIC

数据来源：公司年报及公告，经众问整理。部分指标为计算值。

先说财务结构稳健性。由于资产负债表数据缺失——货币资金、短期借款、负债总额均未披露，我们无法直接评估流动性或杠杆水平。但从现有数据看，资本周转率1.27次（即每1元投入资本产生1.27元收入）在机械制造业属于中等偏上，反映资产运营效率尚可。更关键的是，经营现金流对净利润的覆盖比例处于健康区间，说明利润的“含金量”不错，公司赚到的钱基本都收回来了。应付账款周转天数从103天延长至138天，意味着公司占用供应商资金的时间增加，这在一定程度上缓解了运营资金压力，但也需留意长期压款对供应链关系的潜在影响。

盈利能力与运营效率是亮点。毛利率41.1%，比行业中位数25.2%高出15.9个百分点，公司特有优势非常明显——对应的是产品定价能力或成本控制能力远超同行。营业利润率21.0%，说明费用结构也合理。ROIC高达26.8%，远超资本成本，由高利润率驱动（营业利润率21.0%×资本周转率1.27≈26.7%），属于典型的“高利润型”盈利模式。固定资产周转率从2.48提升至2.67，表明新增固定资产的利用效率在改善。销售费用率从5.6%升至6.5%，费用增量主要投向市场拓展，配合营收增长1.4%（从5.70亿到5.78亿），投入产出比尚可接受，但后续需持续跟踪营销效率。研发费用率4.85%，对于通用设备公司而言，维持在合理水平。季度信号偏向乐观，份额在扩张——超额增长

8.6%，公司增速跑赢行业，且这部分扩张有现金流支撑，质量较好。

现金流与利润质量扎实。经营现金流/净利润大于0.6，定性为健康，说明净利润有充足的现金保障，利润真实性较高。在营收仅小幅增长的情况下，经营活动现金流仍能覆盖净利润，体现了公司在现金流管理上的稳健。超额增长为正且现金流健康，意味着市场份额的扩张并非靠赊账或压货，而是真实需求的拉动。不过，由于筹资和投资现金流数据缺失，我们无法判断分红或资本开支节奏，这是分析盲点。

风险与盲点需要明确。数据可靠性等级为“中”，意味着部分推导值可能存在偏差。资产负债表关键科目（存货、应收账款、货币资金、负债）均未提供，导致我们无法评估流动性风险、库龄结构以及回款压力——对于制造业公司，存货周转和应收账款的质量往往是风险爆发的前沿。此外，销售费用率上升但收入增速仅1.4%，边际效率下降信号值得警惕，可能是竞争加剧导致获客成本上升。应付账款周转天数拉长虽能改善现金流，但也可能反映公司对供应商议价权过强，需关注合作稳定性。最后，尽管季度信号乐观，但未见更详细的行业增速对比数据，份额扩张的可持续性尚需更多证据。

总结：盈利能力强，现金流健康，份额扩张有质量，但费用率上升和关键数据缺失带来不确定性，整体财务质量处于中上水平。

## — 近期事件

● 2026-05-21

### 法律意见书

确认股东会程序合法，属程序性文件，未包含新的经营或资本事项。

● 2026-05-09

### 保荐总结与工作报告

为中介机构对过往募资使用合规性的确认，未披露新的资金投向变更、重大投资或业绩变化。

● 2026-04-30

### 培训与现场检查

均为合规督导流程，不涉及实质性的财务或战略决策。

● 2026-04-29

### 审计委员会决议

续聘审计事务所，属于日常治理事项。

**结论：**本次公告批次内无符合“对投资有实质影响”标准的事项。对于以基本面量化分析为前提的决策而言，当前需等待更为重要的公告，例如可转债募资具体使用进展、新项目投资、或者管理层股份变动等信息。建议关注下一次财报或涉及募投项目变更的公告，以评估公司成长预期是否发生变化。

## — 机构调研

## 最新调研 (2026-05-08)

**沙特工厂认证:** 有序推进中, 美伊战争对认证周期有影响, 目前未对业绩有明显负面影响。

**智慧阀门与智慧农田:** 拓展顺利, 新疆市场稳步推进。

**液冷业务:** 2025年度液冷相关产品营收占比约5%, 一次侧及二次侧已有产品, 其他方面正在推进, 液冷阀门业务稳步拓展市场客户。

**汇率管理与投资收益:** 公司通过及时结售汇、远期结售汇、套期保值管理汇率风险; 2025年度自有资金投资收益约占净利润的4%。

## 调研回顾

### 调研内容总结

#### 2026-05-08 业绩说明会

**核心数据:** 液冷业务营收占比约5% (公司披露); 自有资金投资收益占净利润约4% (公司披露); 沙特工厂认证进度与具体影响“未披露具体数值”。

**重要动态:** 沙特工厂认证受美伊战争影响, 周期延长, 但对当前业绩无显著负面影响 (公司回应); 智慧阀门与智慧农田在新疆市场拓展顺利 (公司回应); 液冷阀门业务正稳步拓展客户, 一次侧及二次侧已有产品 (公司回应)。

**信息来源:** 公司回应。

#### 2025-09-08 业绩说明会

**核心数据:** 研发投入同比增长22.12% (公司披露); 智慧节能阀门建设项目总投资29,377.91万元, 截至2025年6月30日工程累计投入占预算比例55.06% (公司披露); 募集资金余额12,428.77万元 (公司披露)。

**重要动态:** 中东生产基地计划于2026年6月实现稳定供货 (管理层表态); 东南亚制造中心 (泰国) 预计2026年完成主体建设并投入生产 (管理层表态); 沙特工厂已实现量产, 泰国工厂厂房主体框架落成 (公司回应); 正通过战略并购完善产品生态 (公司回应)。

**信息来源:** 管理层表态/公司回应。

## 关键洞察

### 海外布局进入产能兑现与风险对冲期

**变化方向:** 产能建设从“计划”进入“逐步投产与受外部事件影响”阶段。

驱动因素：公司主动进行全球化产能布局，以规避贸易风险并贴近市场，但地缘政治冲突（美伊战争）意外介入，影响了沙特工厂的认证进度。

量化证据：沙特工厂在2025年9月被表述为“已实现量产”，而到2026年5月则被补充为认证“有序推进中，周期受影响”，说明进展存在不确定性。

归因分析：外部突发事件（地缘战争）是对公司海外供应链韧性的压力测试，管理层需要在新产线投产与产品认证之间寻求动态平衡。其应对能力将直接影响海外业务增长。

管理层执行力验证：管理层在2025年9月承诺“阿联酋（推断为文中提及的中东基地）2026年6月稳定供货”，目前该项目尚未见明确脱轨的负面信息，需持续跟踪。

## 新产品/新业务从培育期进入量化验证阶段

变化方向：液冷、智慧阀门等新兴业务从“处于布局/拓展阶段”发展到有具体的营收贡献比例。

驱动因素：公司战略性投入研发（同比增长22.12%），并依托传统阀门主业渠道进行新业务延伸。

量化证据：液冷业务在2025年度实现约5%的营收占比，这是商业化的重要量化标志。

归因分析：公司在能源、智慧水务等领域的长期投入开始转化为可观测的收入，但其占比较小，短期内仍无法成为主要利润来源。未来需关注其增速与毛利率变化。

管理层执行力验证：此前调研未提供具体数值的预测，目前5%的营收占比是管理层“稳步推进”战略的有效落实。

## 汇率与财务风险敞口被主动管理，但收益贡献波动

变化方向：公司对外公布的汇率风险管理策略保持一致，但投资收益对净利润贡献度被明确量化。

驱动因素：公司有大量海外业务（沙特、泰国等），汇率波动是常态风险。通过结售汇、套期保值进行管理是中性行为。

量化证据：2025年度自有资金投资收益约占净利润的4%，表明低风险理财/投资是公司平滑利润的辅助手段，但非核心。

归因分析：投资收益占比较小，体现出公司以主业经营为本的原则。若该比例大幅提升，反而可能是主业遇冷或财务风险增大的信号。

管理层执行力验证：公司持续在调研中提及汇率管理策略，未出现重大偏差。

## 未来关注

### 1. 中东及东南亚工厂的实际投产节奏与订单转化

关注内容：沙特工厂的最终认证完成时间；泰国工厂在2026年完成主体建设后能否按时投产并贡献营收。

判断标准：若沙特工厂认证在2026年下半年完成并开始贡献出口订单，则验证公司海外产能逻辑。

潜在风险：地缘政治冲突（美伊战争）持续影响认证，导致产能空转；泰国工厂建设或面临当地政策、供应链瓶颈。

可跟踪的财报指标：在建工程转固金额；海外子公司（沙特、泰国）的营收与净利润数据。

## 2. 液冷业务营收增速与毛利率变化

关注内容：液冷相关产品在2026年及以后的季度营收能否保持增长，及其对整体毛利率的拉动作用。

判断标准：若2026年液冷业务营收占比从5%提升至10%以上，说明该业务进入快速放量期。

潜在风险：市场竞争加剧导致毛利率下降；下游需求（数据中心等）投资放缓。

可跟踪的财报指标：液冷业务分部的营收额及毛利率（若单独披露）；新客户导入公告。

## 3. 智慧节能阀门建设项目的产能爬坡与折旧影响

关注内容：29,377.91万元投资项目进展，特别是转入固定资产的时间点及对折旧费用的影响。

判断标准：若项目按期（建设期3年）完工并投产，预计每年新增折旧费用约为项目投资额的10-15%（推测，需根据公司会计政策）。

潜在风险：项目转固后，折旧费用将直接侵蚀利润；若市场需求不及预期，产能利用率低，将放大负面影响。

可跟踪的财报指标：在建工程余额；固定资产原值/折旧额；产能利用率（如有披露）；智慧阀门相关产品的收入增速。

## 4. 海外市场战略并购的落地与整合效果

关注内容：公司提及的“通过战略并购完善产品生态”的具体进展，包括标的筛选、谈判与整合。

判断标准：若公告任何境外并购，其交易对价、标的营收规模、协同效应将是关注焦点。

潜在风险：并购标的估值过高；跨国并购后的文化、管理整合失败；商誉减值风险。

可跟踪的财报指标：商誉余额；长期股权投资变动；并购公告中的业绩承诺与完成情况。

# 最新卖方研究综述

## 行业投资逻辑核心认知

伟隆股份所处的水处理阀门市场是一个规模约1200亿元的弱周期市场，其需求主要来自城镇排水、消防给水等基础设施建设及存量维保。当前行业主要新增驱动力有二：一是AI数据中心液冷方案渗透率提升带动液冷阀门需求（预计2026年市场规模约84亿元），二是中东、北非等新兴市场的工业化和城市化建设（仅中东和北非地区未来可撬动50-100亿美元新增需求）。在这一格局下，具备完整海外资质认证、贴近新兴市场的产能布局（如泰国、沙特）以及

液冷阀门先发优势的国内供应商，有望突破原有低份额瓶颈，实现品牌出海与份额提升。

## 近期重点事项与数据

业绩层面，公司2025年全年营收6.7亿元（同比增长16%），归母净利润1.3亿元（同比增长3%）。利润增速显著低于营收，主因是汇兑损失（2025年损失约304万元，而2024年收益698万元）以及研发、管理费用计提增加。

利润在2025年Q4和2026年Q1进一步承压：2025年Q4归母净利润0.3亿元（同比下降24%）；2026年Q1营收1.4亿元（同比增长18%），但归母净利润0.23亿元（同比下降11%），其中汇兑损失对2026年Q1归母净利润增速的影响约为15个百分点。

业务结构调整方面，公司内销毛利率在2025年显著提升至31.0%（同比增长6.0pct），主因高端自有品牌放量；海外毛利率因产品结构及关税因素略有下滑至44.4%（同比下降1.1pct）。

## 观点

### 1. 业绩短期承压，系公司主动调整渠道及汇率波动的结果

东吴证券2026年5月6日的报告中指出，2025年特别是Q4的利润大幅下滑，主要公司为2026年市场化改革主动进行的调整，包括停止向渠道分销产品、对非标产品控货、削减经销商配货。这一主动清理渠道压力的动作导致报表数据短期承压。一个关键数据是2025年末公司合同负债80.07亿元，环比微增（东吴证券，2026-05-06）。该指标反映经销商的打款意愿仍在，公司的基本盘与渠道关系并未因主动调整而崩塌。

### 2. 液冷阀门业务的拓展是公司中长期的另一关键增长极

公司自2018年起切入数据中心领域，目前已有成熟产品向微软等数据中心供货，主要销往北美和东南亚。其液冷阀门产品覆盖一、二次侧，应用场景涵盖冷却塔、管路及CDU（冷量分配单元）等环节。相较于海外供应商，公司具备交期短等优势。随着AI算力需求爆发带动液冷方案渗透率提升，液冷阀门有望成为公司的新增长极（东吴证券，2026-02-12）。

### 3. 公司基本面优秀，但外部不确定性仍需警惕

伟隆股份深耕行业三十余年，2017-2024年营收CAGR为10.6%，归母净利润CAGR为11.5%，盈利能力表现优秀（毛利率稳定于40%左右，净利率稳定于20%以上）。公司在海外资质认证完备，且已在泰国、沙特拥有产能，先发优势明显，有望充分受益于中东等新兴市场的水阀需求增长（东吴证券，2026-02-12）。但需注意，其利润受汇率波动影响较大，且面临国际贸易政策变化、原材料价格波动等外部风险。

以上所有内容均基于卖方研报的客观事实提炼，不构成任何投资建议。

## 高管增持

### 近期高管增减持

公司名称	变动金额(元)	增持/减持	高管职位	高管名称	日期
------	---------	-------	------	------	----

近一年暂无数据

## 机构持股

机构持仓一览

机构属性	持股家数(家)	持股总数(万股)	持股市值(亿元)	占总股本比例(%)	占流通股比例(%)
基金	-	0	-	-	-
QFII	-	0	-	-	-
社保	1	962.82	1.56	3.82	6.45
保险	-	0	-	-	-
券商	-	0	-	-	-
信托	-	0	-	-	-
其他	4	1788.39	2.89	7.1	11.98
机构汇总	5	2751.2	4.45	10.92	18.43

注：数据来自上市公司报表、基金季报、半年报和基金年报；在上市公司报表、基金季报、半年报和年报公布期间，数据会持续更新。基金在一、三季度不披露全部持仓，因此中报/年报统计更为准确。

如果您有任何建议或意见，欢迎与我们交流

\*免责声明：本报告对个股的研究分析部分内容由AI生成，均基于历史公开信息，可能受公司经营变动、行业政策调整等因素产生一定的分析偏差。个股未来表现受宏观经济、市场情绪、公司基本面等多重因素影响存在波动风险。本报告保持中立客观角度，不涉及证券投资咨询业务，不涉及对个股的推荐，不涉及对任何投资者的具体投资建议。