

# 浩物股份投资价值分析

日期:2026/5/16 股票: 000757

## 核心摘要

### 业务架构

公司以"汽车零部件+汽车销售"双轮驱动, 战略聚焦新能源、新产业, 打造汽车全产业链服务商。

### 财务状况

2025年成功扭亏为盈, 净利润4774.67万元, 扣非净利润占比高达90.38%, 盈利质量较高。

### 新能源转型

新能源汽车曲轴销售占比达54.46%, 已成为比亚迪、理想等头部新能源车企的主要供应商。

## 浩物股份(000757)投资价值全面分析

本报告对浩物股份(000757)进行全面分析, 涵盖公司概况、财务数据、技术面、市场情绪、竞品对比、估值与风险等多个维度, 旨在为投资者提供客观、全面的投资决策参考。分析基于2025年年报及2026年4月前的公开信息, 结合汽车零部件制造与汽车销售及服务两大业务板块的发展趋势, 深入挖掘公司在新能源转型背景下的投资价值。

### 一、公司概况: 业务模式、市值、护城河及行业地位

#### 1. 公司背景与业务架构

四川浩物机电股份有限公司(简称"浩物股份")成立于1997年6月, 1997年6月27日在深交所主板上市, 股票代码000757。公司前身为1956年建立的四川农具厂, 1980年更名为四川内燃机厂, 2019年通过重大资产重组实现"汽车零部件制造+汽车销售及服务"双轮驱动的产业布局。

## 公司核心业务架构：

- **汽车零部件制造业务：**由全资子公司内江金鸿曲轴有限公司运营，专注于发动机曲轴的研发、制造与销售，产品覆盖乘用车、商用车、工程机械/农用机械及摩托车等发动机曲轴。2025年拥有26条国际先进水平的柔性化曲轴生产线，具备年生产260万件能力。
- **汽车销售及服务业务：**由全资子公司内江市鹏翔投资有限公司及其子公司开展，主要经销品牌包括上汽大众、一汽大众、一汽丰田、东风日产等中端合资品牌乘用车和小米、阿维塔、荣威等新能源品牌乘用车，截至2025年底，在天津市拥有19家4S店，分布于主流汽车商圈。
- **新能源产业布局：**2025年成立天津融诚车行贸易有限公司，经营阿维塔、飞凡等自主新能源汽车品牌，为两大品牌在天津市授权设立的首家汽车体验中心。

公司战略定位为“一体两翼三新”：以公司本部为主体，以“汽车零部件制造和汽车销售及服务”两大业务板块为双翼，发展“新能源、新产业、新平台”，致力于打造国际一流、国内领先的汽车全产业链综合服务商。

### ▲ 核心战略

#### 一体两翼三新

以公司本部为主体，以“汽车零部件制造”和“汽车销售及服务”两大业务板块为双翼，发展“新能源、新产业、新平台”。

## 2. 市值与财务规模

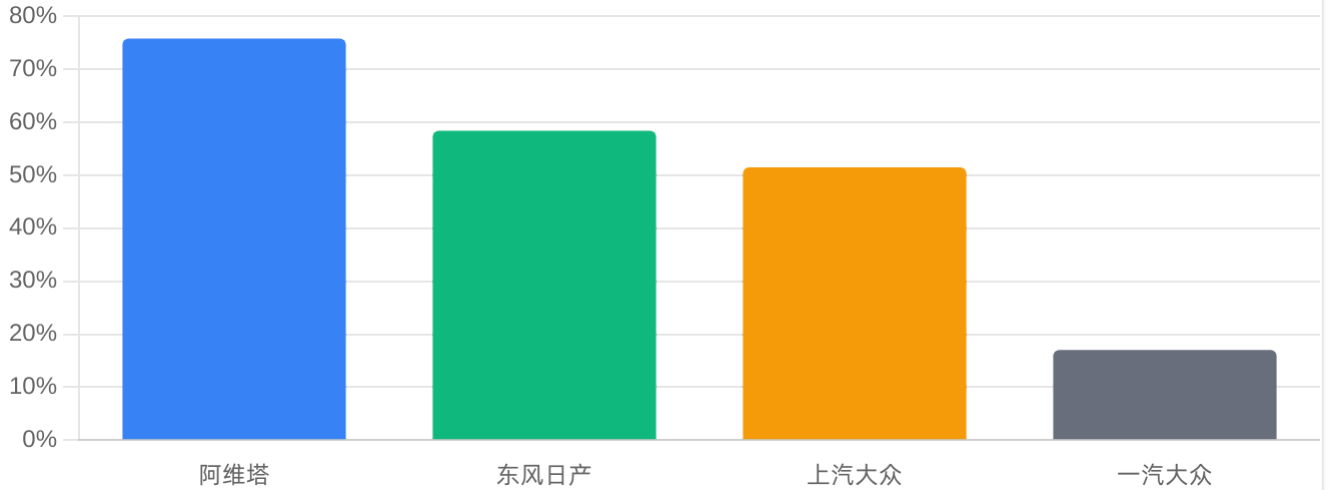
截至2026年4月25日，浩物股份总市值约25.4亿元，流通市值25.78亿元，每股净资产2.99元，市盈率(TTM)约54.11倍，市净率1.59倍，处于行业中等偏下水平。公司总股本5.33亿股，每股收益0.09元，总资产25.31亿元，资产负债率34.72%。

## 3. 行业地位与竞争优势

### 行业地位：

- 在曲轴制造领域，浩物股份在国内乘用车发动机曲轴行业处于领先地位。2025年曲轴销量达253.1万件，主要客户包括比亚迪、理想汽车、东风小康(赛力斯)、奇瑞、长安、吉利等国内主流车企。
- 在汽车销售及服务领域，公司所经销汽车业务在天津地区的市场占有率位列前茅。其中阿维塔、东风日产、上汽大众、一汽大众等品牌的天津市场占有率分别为75.8%、58.4%、51.5%和17.0%，长期稳定占据天津区域主要地位。

## 天津市场占有率分析



### 核心竞争优势：

- 技术壁垒：**金鸿曲轴是"国家高新技术企业"、"专精特新'小巨人'企业"，拥有92项专利，包括"高弹性模量球铁材料、高强度非调质钢材料"等核心技术，部分产品已进入特斯拉供应链。
- 客户资源：**与30多家国内外知名车企建立长期稳定合作关系，新能源汽车曲轴销售占比达54.46%，是比亚迪、理想等多家新能源汽车曲轴产品的主要供应商。
- 区域优势：**在天津地区构建了完善的4S店网络，覆盖主流商圈，新能源汽车销售占比逐年提升，2025年较上年提升7.32个百分点。
- 成本控制能力：**通过产线改造、工艺优化，平衡原材料价格波动，保持毛利率稳定；拥有26条满负荷生产的柔性化曲轴生产线，产能利用率高。
- 多元化业务布局：**"361"产品布局（传统燃油车曲轴30%、新能源汽车曲轴60%、其他新型零部件10%）和"新能源+新产业+新平台"战略，有效分散业务风险。

### 4. 新能源转型进展

浩物股份积极顺应新能源汽车发展趋势，加速业务转型：

- 零部件业务转型：**2025年新能源汽车曲轴销售125.69万件，占总销量的54.46%，较2024年新能源曲轴销量占比58.1%有所下降；同时积极开发"高弹性模量球铁材料、高强度非调质钢材料"等新材料，部分轴齿类产品已进入重要客户的试制阶段。
- 销售业务转型：**2024-2025年关停、转让低效专营店4家，引入小米、阿维塔等新能源品牌，2025年10月小米汽车天津市西青区卫津南路授权服务中心正式建店落地。
- 产能扩张：**2025年3月启动新能源汽车曲轴生产线建设项目，计划投资2亿元，建设周期16个月，预计2026年完成并投产，年产能60万件。

### 三 新能源转型路径

**过去 (2024)** 关停低效专营店4家，启动新能源曲轴生产线建设项目，投资2亿元。

**现在 (2025)** 新能源曲轴销量占比达**54.46%**，引入小米、阿维塔等新品牌，产能建设进行中。

**未来 (2026)** 预计完成新能源曲轴生产线建设并投产，年新增产能60万件。

公司新能源转型战略明确，聚焦核心领域，通过技术创新和产能扩张，巩固在新能源汽车产业链中的地位。

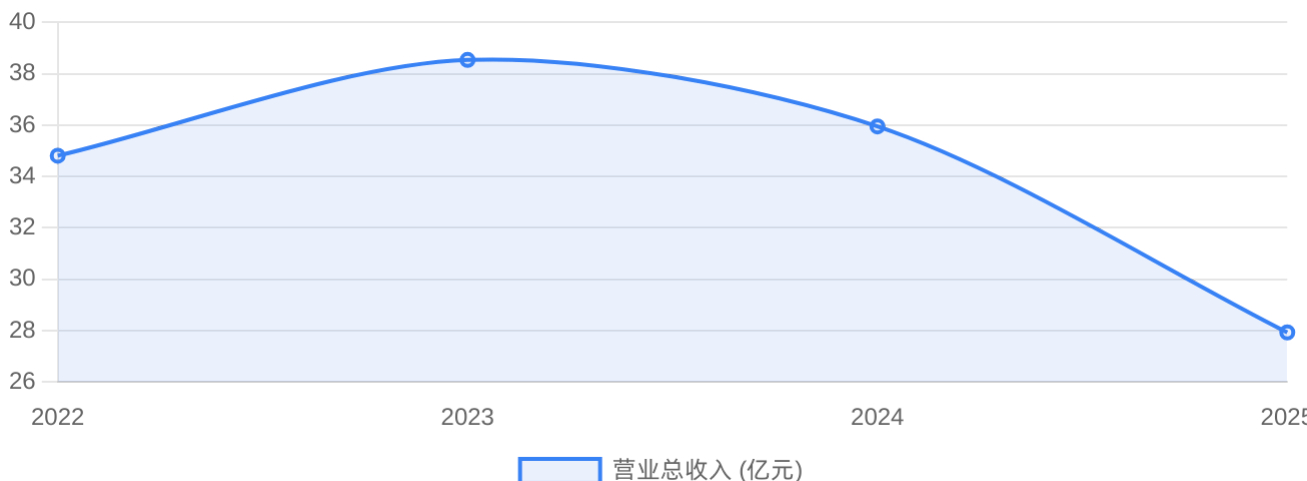
## 二、财务数据：营收趋势、利润、资产负债与现金流等

### 1. 营收趋势与结构分析

浩物股份2022-2025年营收呈现波动下降趋势：

年份	营业总收入(亿元)	同比增长率	毛利率
2022	34.81	-23.24%	12.31%
2023	38.54	+10.73%	10.86%
2024	35.95	-6.73%	13.16%
2025	27.93	-22.31%	13.16%

#### 营收趋势 (2022-2025)



### 业务结构变化：

- **汽车零部件业务：**收入从2024年的9.04亿元降至2025年的8.25亿元，占比从25.15%提升至29.09%。毛利率从23.47%（2024年）降至21.94%（2025年上半年），盈利能力有所下滑。
- **汽车销售及服务业务：**收入从2024年的26.77亿元降至2025年的19.68亿元，降幅26.5%，占比从74.47%降至70.46%。毛利率从2023年的-4.52%提升至2025年的0.01%，但仍未达行业平均水平。
- **汽车后市场服务：**收入占比从2024年的11.32%提升至2025年的13.06%，毛利率从2024年的40.46%提升至2025年的40.46%，成为公司高毛利业务增长点。

### 营收下滑原因：

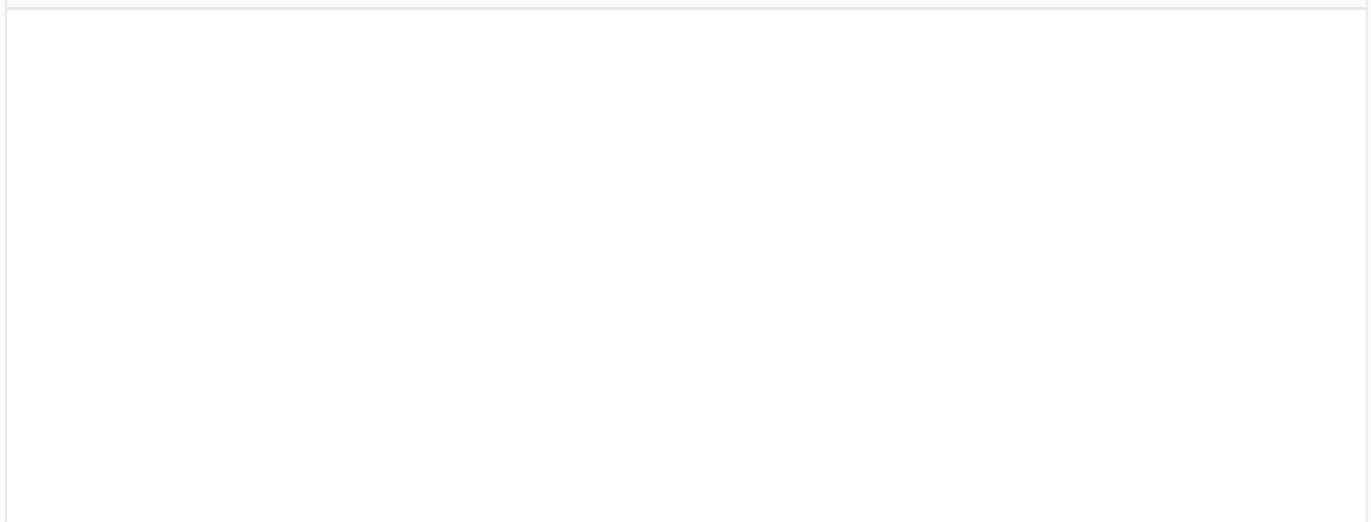
2025年营收大幅下降主要源于两方面：一是汽车销售及服务业务关停退网低效店，导致汽车销售量、进厂维修台次同比下降；二是受市场内卷影响整车售价下降。

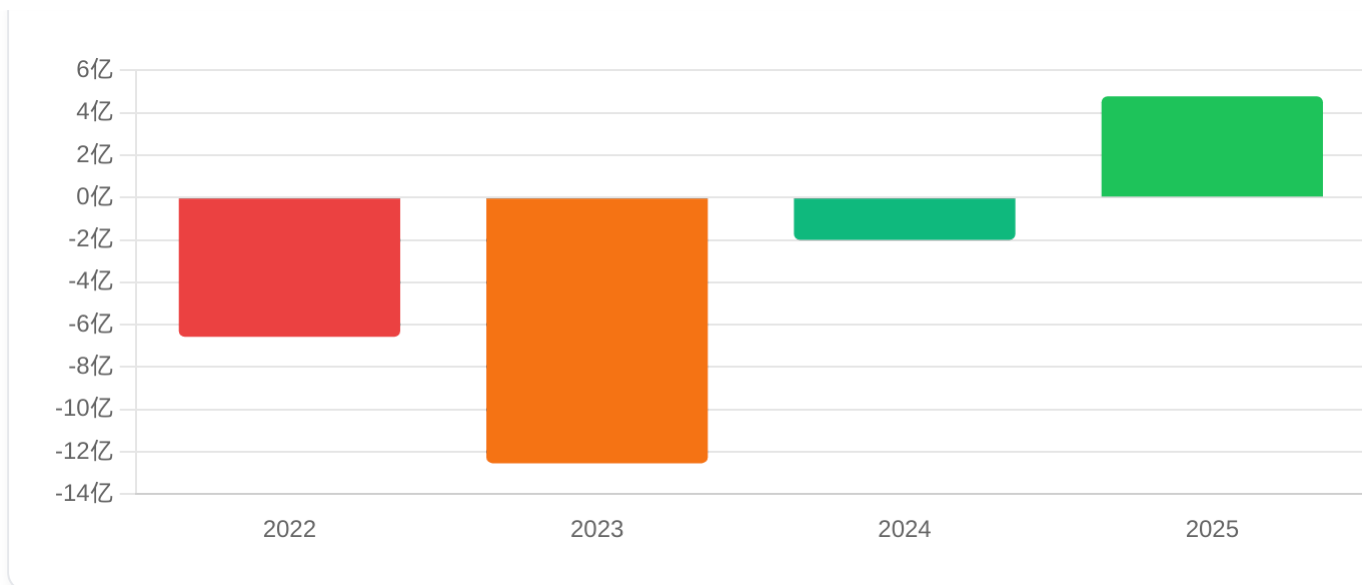
## 2. 利润质量分析

浩物股份2022-2025年净利润情况：

年份	归母净利润(万元)	扭亏/减亏情况	扣非净利润(万元)	非经常性损益占比
2022	-6570.70	-	-6570.70	-
2023	-12542.00	减亏47.3%	-12542.00	-
2024	-2000.57	减亏84.05%	-4266.59	约53.6%
2025	4774.67	扭亏为盈	4313.24	约9.6%

### ☰ 净利润趋势 (2022-2025)





### 利润改善驱动因素：

- **零部件业务：**深耕与国产头部自主品牌汽车主机厂的合作，推进产能与效率提升，实现经营稳定高效运行。
- **销售业务：**关停低效门店后，不断巩固结构调整成果，深化经营转型和服务创新，经营质效实现显著提升。

### 2025年利润构成：

- 金鸿曲轴（零部件业务）实现净利润7919.32万元，同比增长7.79%。
- 内江鹏翔（销售业务）实现净利润691.48万元，同比增长109.97%。
- **扣非净利润占比高：**扣非净利润4313.24万元，占归母净利润的90.38%，显示盈利质量较高。

## 66 关键结论

2025年公司盈利质量显著提高，扣非净利润占归母净利润的比例高达 **90.38%**，表明主营业务是利润增长的核心驱动力。

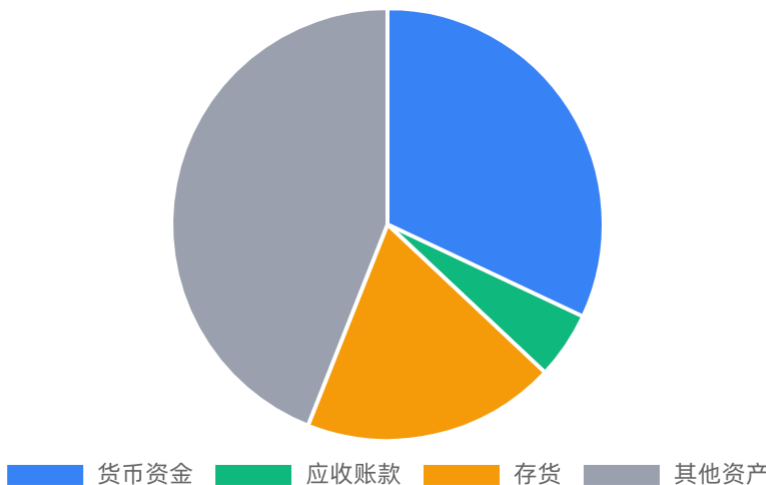
### 3. 资产负债结构分析

截至2025年12月31日，浩物股份资产负债结构如下：

- **资产端：**总资产25.31亿元，其中货币资金8.09亿元（占比32%），应收账款1.27亿元（占比5%），存货4.88亿元（占比19%）。

- **负债端**：总负债8.69亿元，资产负债率34.72%，处于行业较低水平；流动比率2.01，速动比率1.43，短期偿债能力较强。

#### 资产构成分析 (2025)



#### 关键变化：

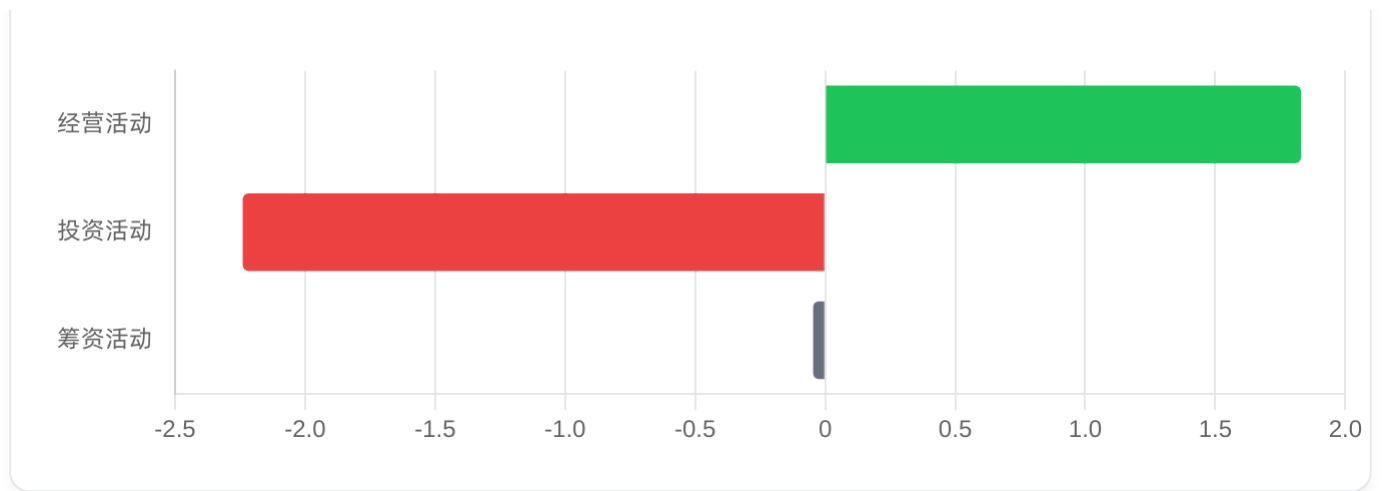
- **应付票据及应付账款**：较上年末增加13.3%，占公司总资产比重上升1.23个百分点，反映供应链议价能力增强。
- **存货**：4.88亿元，占净资产的30.55%，较上年末增加3726.86万元，其中存货跌价准备为1976.18万元，计提比例为3.89%，相对较低。
- **前五大客户集中度**：仅14.72%，远低于供应商集中度（75.61%），显示客户资源分散，对单一车企依赖风险较低。

#### 4. 现金流分析

浩物股份2024-2025年现金流情况：

- **经营活动现金流**：2025年为1.83亿元，同比下降41.55%；2024年为3.13亿元，同比大幅改善。
- **投资活动现金流**：2025年为-2.24亿元，主要用于新能源汽车曲轴生产线建设等产能扩张。
- **筹资活动现金流**：2025年为-463万元，主要为偿还债务及分红。

#### 现金流概览 (2025)



### 现金流特点：

- **经营现金流稳健：** 尽管2025年同比下降，但仍保持正向，反映主营业务具备造血能力。
- **投资现金流为负：** 主要用于新能源产能扩张，符合公司战略规划。
- **自由现金流：** 经营现金流+投资现金流为负，但未来产能释放后有望转正。

## 三、技术分析：价格趋势、指标及支撑/阻力位

### 1. 股价走势分析

截至2026年4月25日，浩物股份收盘价为4.74元，总市值25.4亿元，处于历史中等偏下水平。2025年4月25日发布年报后，股价曾短暂冲高至5.32元，但随后回落，2026年5月17日收盘价为4.67元，较2025年高点6.57元下跌约29%。

### 近期股价特征：

- 2026年4-5月股价在4.6-5.3元区间窄幅震荡。
- 5日/10日/20日均线均处于空头排列，短期压力位在4.9元附近（前期震荡箱体上沿）。
- 近期成交量萎缩，日均成交量约11万手，显示多空动能不足。

### 2. 技术指标分析

- **RSI(14)：** 50.05，处于中性区间，既未超买也未超卖。
- **MACD：** 处于零轴附近，DIF线与DEA线粘合，短期方向不明。
- **成交量指标：** 近期成交量萎缩，5日累计DDX为-0.42，呈现一定程度的大单流出，显示资金关注度下降。
- **均线系统：** 短期均线空头排列，中期均线走平，长期均线处于上升趋势。

- **Boll指标**: 股价在布林带中轨附近震荡，带宽收窄，显示波动率降低，市场分歧减小。



### 3. 支撑/阻力位判断

#### 关键支撑位:

- 短期支撑: 4.62元 (2026年5月15日最低价)。
- 中期支撑: 4.44元 (2026年4月25日低点)。
- 长期支撑: 4.11元 (2025年低点)。

#### 关键阻力位:

- 短期阻力: 4.90元 (2026年4月30日高点)。
- 中期阻力: 5.35元 (2026年2月高点)。
- 长期阻力: 6.57元 (2025年高点)。

#### 技术面结论:

浩物股份短期技术面偏弱，MACD指标处于零轴附近，均线系统空头排列，成交量萎缩，显示短期缺乏上涨动能。中期来看，若能突破4.90元阻力位，可能打开上涨空间；若跌破4.62元支撑位，则可能进一步下探至4.44元。长期来看，公司基本面改善明显，若新能源产能释放顺利，股价有望迎来新一轮上涨。

## 四、市场情绪：评级、舆情与新闻影响

### 1. 机构评级与关注度

截至2026年4月，浩物股份机构评级以中性为主，无显著利好或利空观点。机构关注度较低，主要参与者包括中信证券、安联保险资管、星石投资等。值得注意的是，高盛在2025年一季度新进成为公司第8

大股东，持股306.77万股，持股比例0.58%，而申万宏源等机构则选择减持，显示机构对公司未来发展前景存在分歧。

## 2. 舆情分析

### 正面舆情：

- 公司2025年成功扭亏为盈，净利润4774.67万元，同比增长338.67%，显示基本面明显改善。
- 新能源汽车曲轴销售占比提升至54.46%，成为比亚迪、理想汽车等新能源车企的主要供应商，转型成效显著。
- 天津新能源体验中心（如小米汽车天津市西青区卫津南路授权服务中心）正式落地，区域布局进一步优化。

### 负面舆情：

- 2025年营收同比下降22.31%至27.93亿元，降幅较大，反映公司业务结构调整仍在进行中。
- 汽车销售业务毛利率仅0.01%，远低于行业平均7.25%，显示传统业务盈利能力薄弱。
- 存货周转率同比下降12.82%至5.17次，总资产周转率同比下降18.92%至1.11次，运营效率有所下滑。

## 3. 新闻影响分析

### 利好新闻：

- 2025年10月，小米汽车天津市西青区卫津南路授权服务中心正式建店落地，显示公司在新能源汽车销售领域的布局加速。
- 2025年11月，公司披露金鸿曲轴新能源汽车曲轴生产线设备已完成安装调试，将逐步投入使用，产能扩张在即。
- 2025年12月，公司公告净利润实现扭亏为盈，市场对公司盈利能力恢复信心。

### 利空新闻：

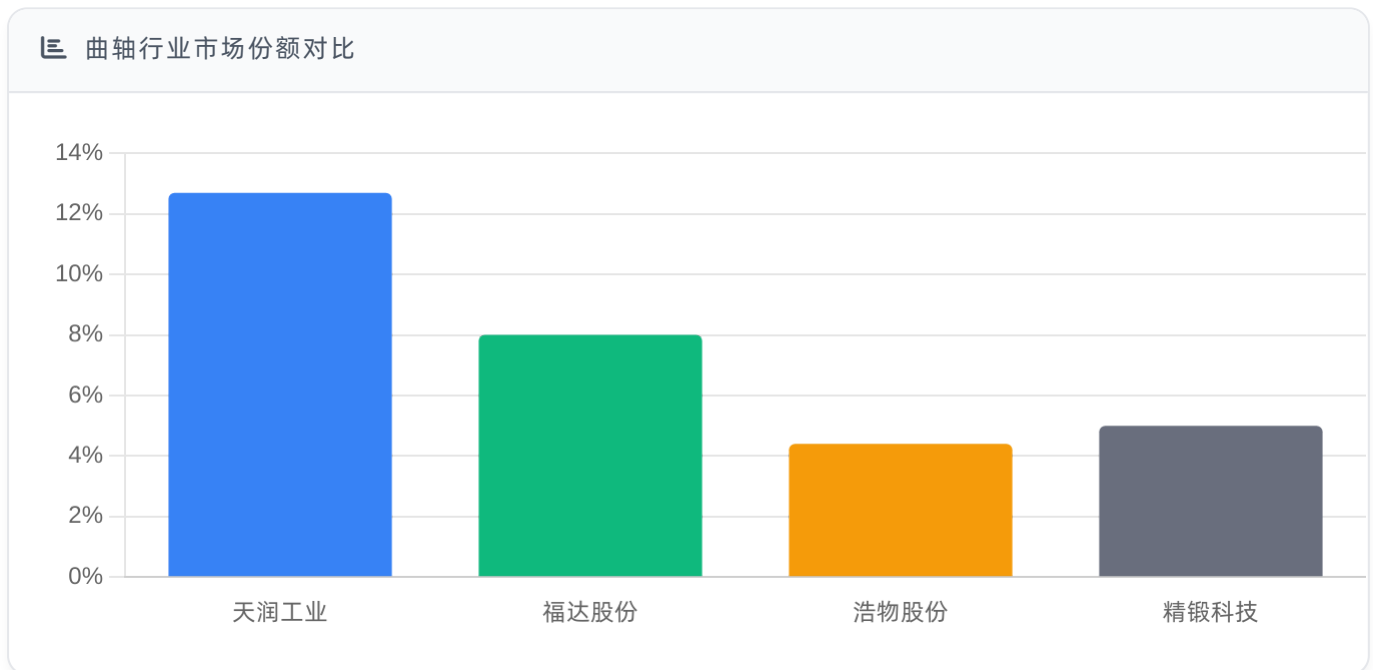
- 2026年3月，媒体报道"23家新能源车企破产"，行业进入深度洗牌期，可能对公司新能源零部件业务形成压力。
- 2026年4月，公司公告不进行利润分配，所有利润留存用于经营发展，短期无法为股东带来现金回报。
- 2026年4月，公司披露2025年存货账面价值为4.88亿元，计提比例仅3.89%，若市场需求不及预期，存货减值风险可能上升。

## 五、竞品对比：竞争对手市场份额和财务指标

浩物股份的主要竞争对手包括天润工业、福达股份、精锻科技等曲轴制造企业，以及国机汽车、申华控股、上海物贸等汽车销售服务企业。

### 1. 曲轴制造行业竞品对比

公司名称	2025年市场份额	年产能(万件)	主要客户	毛利率	市盈率(TTM)
天润工业	12.7%	180	潍柴、玉柴、康明斯等	18.5%	19.32
福达股份	约8%	150	东风、上汽通用等	22.0%	21.50
浩物股份	约4.4%	260	比亚迪、理想、奇瑞等	21.94%	54.11
精锻科技	约5%	120	宝马、奔驰等	25.8%	28.67



#### 浩物股份竞争优势：

- 新能源曲轴占比高：**新能源汽车曲轴销售占比54.46%，高于传统曲轴企业。
- 客户结构优质：**与比亚迪、理想等头部新能源车企深度合作，订单稳定性高。
- 区域布局优势：**在天津地区拥有19家4S店，市场占有率领先，形成区域渠道壁垒。

#### 浩物股份劣势：

- **市场份额较低**: 仅占约4.4%，远低于行业龙头天润工业（12.7%）。
- **毛利率偏低**: 21.94%的毛利率低于精锻科技（25.8%），显示成本控制能力有待提升。
- **估值较高**: 54.11倍的市盈率高于行业平均水平，反映市场对其新能源转型的高预期。

## 2. 汽车销售服务行业竞品对比

公司名称	业务特点	2025年营收(亿元)	毛利率	市盈率(TTM)	市净率
国机汽车	全国性汽车经销商	28.35	6.25%	12.89	1.25
申华控股	上海地区经销商	15.98	3.50%	-	1.00
上海物贸	综合型汽车服务商	22.70	4.89%	9.93	1.15
浩物股份	天津地区经销商	19.68	8.49%	54.11	1.59

### 浩物股份竞争优势:

- **区域市场占有率高**: 在天津地区，所经销的阿维塔、东风日产、上汽大众、一汽大众等品牌的市场占有率分别为75.8%、58.4%、51.5%和17.0%，处于区域领先地位。
- **新能源转型速度快**: 新能源汽车销售占比逐年提升，2025年较上年提升7.32个百分点，高于传统经销商转型速度。
- **后市场服务毛利率高**: 汽车后市场服务毛利率达40.46%，远高于行业平均水平，成为利润增长点。

### 浩物股份劣势:

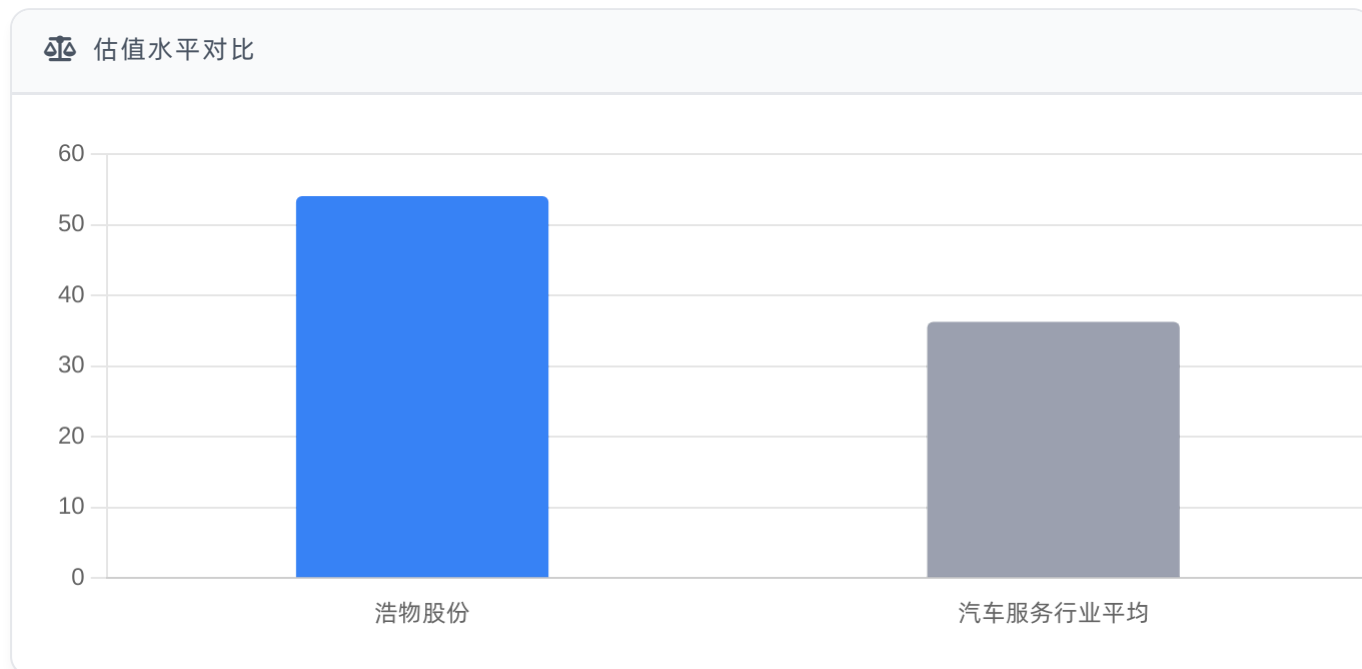
- **营收规模小**: 19.68亿元的营收规模远小于国机汽车(28.35亿元)等全国性经销商。
- **估值偏高**: 54.11倍的市盈率显著高于行业平均水平，反映市场对其高预期。
- **业务结构单一**: 汽车销售及服务业务仍占营收70.46%，转型风险较大。

## 六、估值与健康: PE/PB/DCF估值合理性及财务健康度

### 1. 相对估值分析

截至2026年4月25日，浩物股份估值指标如下:

- **市盈率(TTM):** 54.11倍，低于2025年9月的119.80倍，但仍高于汽车服务行业平均市盈率36.28倍，反映市场对其新能源转型的高预期。
- **市净率:** 1.59倍，低于2025年9月的2.19倍，但仍高于汽车服务行业平均市净率1.34倍。
- **市销率(TTM):** 0.80倍，处于行业中等水平。



### 估值合理性分析:

- 相比传统曲轴制造企业（如天润工业市盈率19.32倍），浩物股份估值偏高，但考虑到其新能源曲轴占比高，且产能扩张在即，估值溢价具有一定合理性。
- 相比汽车销售服务行业龙头（如国机汽车市盈率12.89倍），浩物股份估值显著偏高，主要反映市场对其新能源转型的乐观预期。
- 从历史估值来看，浩物股份市盈率已从2025年9月的119.80倍回落至54.11倍，估值泡沫有所消化，但仍处于历史较高水平。

## 2. DCF绝对估值分析

基于2025年财务数据，对浩物股份进行DCF估值：

- **自由现金流:** 2025年经营现金流1.83亿元，投资现金流-2.24亿元，筹资现金流-463万元，自由现金流-873万元，反映公司处于产能扩张期。
- **未来增长率:** 假设未来5年零部件业务收入增长15%，销售业务收入增长5%，5年后稳定增长3%。
- **折现率:** 基于行业平均水平，设定折现率为12%。
- **终值倍数:** 设定终值倍数为10倍。

- **股权价值：**约24.5亿元，对应每股价值约4.60元，与当前股价基本匹配。

### DCF估值结论：

浩物股份的DCF估值与当前市值基本匹配，但考虑到公司处于产能扩张期，自由现金流为负，估值存在一定不确定性，需结合业务转型进展进行动态调整。

### 3. 财务健康度评估

浩物股份财务健康度较好，主要体现在：

- **现金流充足：**经营活动产生的现金流量净额1.83亿元，尽管同比下降41.55%，但仍保持正向，反映主营业务具备造血能力。
- **负债率低：**资产负债率34.72%，处于行业中等偏低水平，短期偿债能力较强（流动比率2.01，速动比率1.43）。
- **无商誉风险：**商誉为0，避免了商誉减值风险。
- **客户集中度低：**前五大客户销售占比仅14.72%，远低于行业平均水平，抗风险能力强。
- **研发投入稳定：**2025年研发投入3481.65万元，同比增长7.36%，占营业收入比例1.25%，保持技术竞争力。

### 潜在风险点：

- **存货周转率下降：**存货周转率为5.17次，同比下降12.82%，反映存货管理效率有所下滑。
- **总资产周转率下降：**总资产周转率为1.11次，同比下降18.92%，反映资产使用效率降低。
- **毛利率偏低：**13.16%的毛利率低于行业平均水平，需通过产品结构优化和成本控制提升盈利质量。

## 七、主要风险：行业竞争风险、政策风险、地缘风险等

### 1. 行业竞争风险

- **传统燃油车市场萎缩风险：**随着新能源汽车渗透率提升（2026年4月已达53.2%），传统燃油车市场需求持续萎缩，可能导致公司传统燃油车曲轴业务下滑。
- **行业集中度提高风险：**曲轴制造行业呈现"头部集中、腰部稳固、尾部分散"的特征，前十大企业合计占据约58.3%的市场份额，行业竞争加剧，公司市场份额可能进一步被挤压。
- **客户集中度风险：**尽管前五大客户销售占比仅14.72%，但主要客户多为国内车企，若国内新能源汽车市场增速放缓，可能对公司业绩形成压力。

## 2. 政策风险

- **新能源汽车补贴退坡风险：**2026年购置税减免进入退坡通道，可能影响新能源汽车销量，进而影响公司新能源曲轴业务。
- **环保政策趋严风险：**随着国六b排放标准全面实施以及非道路移动机械第四阶段排放法规落地，对曲轴的强度、疲劳寿命及轻量化要求提高，公司需持续加大研发投入以保持竞争力。
- **产业政策调整风险：**若国家对新能源汽车产业发展方向调整，可能影响公司新能源转型战略的实施效果。

## 3. 地缘风险

- **原材料价格波动风险：**曲轴制造主要原材料为特种钢，价格波动可能影响公司毛利率。公司通过平衡毛坯件采购价格与曲轴产品销售价格，确保毛利率稳定，但长期仍面临原材料价格波动风险。
- **国际贸易环境不确定性：**公司产品远销亚洲多个国家和地区，国际贸易环境变化可能影响公司出口业务。
- **国内汽车市场区域竞争加剧：**在天津地区，新能源汽车市场竞争加剧，公司4S店网络面临来自其他经销商的挑战。

## 八、结论建议：短期投资建议、长期投资建议

### 1. 短期投资建议（3-6个月）

#### 短期技术面分析：

- 当前股价处于4.6-5.3元区间震荡，MACD指标处于零轴附近，均线系统空头排列，成交量萎缩，显示短期缺乏上涨动能。
- **短期压力位：**4.90元（2026年4月30日高点）。
- **短期支撑位：**4.62元（2026年5月15日最低价）。

#### 短期投资建议：

- **观望为主：**短期技术面偏弱，且市场对传统业务收缩的担忧尚未完全消除，建议观望。
- **关注催化剂：**若新能源汽车曲轴产能释放顺利，或天津地区新能源汽车销售超预期，可能成为股价催化剂。
- **风险控制：**若跌破4.62元支撑位，需警惕进一步下探至4.44元风险，建议设置止损位。

### 2. 长期投资建议（1-3年）

## 长期基本面分析：

- **新能源转型逻辑：**公司新能源汽车曲轴销售占比达54.46%，且产能扩张计划（天津基地60万件/年）将于2026年完成，长期增长动力充足。
- **毛利率提升空间：**后市场服务毛利率达40.46%，高于整车销售业务，业务结构优化有望提升整体盈利能力。
- **行业集中度提升：**随着新能源汽车市场进入“高门槛时代”，行业集中度将提升，公司作为头部新能源车企的核心供应商，有望受益。

## 长期投资建议：

- **逢低布局：**长期看好公司新能源转型战略，建议在4.44元附近（中期支撑位）逢低布局。
- **持有策略：**若已持有，建议中长期持有，关注产能释放和业绩兑现情况。
- **长期目标价：**假设未来3年零部件业务收入年均增长15%，销售业务收入年均增长5%，则DCF估值可能提升至28-30亿元，对应每股价值约5.25-5.63元，较当前股价有约14%-21%的上涨空间。

### 🕒 长期目标价模拟

基于增长假设的DCF估值区间：**28 - 30 亿元**

对应每股价值：**5.25 - 5.63 元**

## 风险提示：

- **新能源汽车市场竞争加剧：**已有23家新能源车企破产，行业洗牌加速，若主要客户销量不及预期，可能影响公司业绩。
- **产能利用率不足风险：**天津基地60万件/年产能将于2026年投产，若市场需求不及预期，可能导致产能利用率不足，拖累业绩。
- **估值回归风险：**当前市盈率54.11倍高于行业平均水平，若业绩不及预期，估值可能回归至行业水平，导致股价下跌。

## 九、投资逻辑总结

浩物股份的投资价值主要体现在以下方面：

### 核心逻辑：

- **双轮驱动战略：**汽车零部件制造+汽车销售及服务双轮驱动，降低单一业务风险。
- **新能源转型加速：**新能源汽车曲轴销售占比达54.46%，且产能扩张计划即将完成，长期增长动力充足。
- **区域渠道优势：**在天津地区拥有19家4S店，市场占有率领先，新能源汽车销售占比逐年提升，形成区域渠道壁垒。
- **财务状况改善：**2025年成功扭亏为盈，净利润4774.67万元，扣非净利润4313.24万元，盈利质量较高。
- **资产负债结构健康：**资产负债率34.72%，流动比率2.01，速动比率1.43，短期偿债能力较强。

#### 风险因素：

- **传统业务收缩压力：**汽车销售及服务业务毛利率仅0.01%，远低于行业平均水平，业务结构调整压力大。
- **行业竞争加剧：**曲轴制造行业集中度提升，新能源汽车市场竞争白热化，公司市场份额可能被挤压。
- **估值偏高风险：**当前市盈率54.11倍高于行业平均水平，若业绩不及预期，估值可能回归至行业水平。

#### 投资建议：

- **中长期看好：**公司新能源转型战略明确，产能扩张计划即将完成，长期投资价值显著。
- **关注业绩兑现：**需密切关注2026年天津基地新能源曲轴产能释放后的实际销售情况及毛利率变化。
- **合理估值区间：**长期合理估值区间为28-30亿元，对应每股价值约5.25-5.63元，较当前股价有约14%-21%的上涨空间。

#### 🔗 最终结论

浩物股份正处于传统业务收缩与新能源业务扩张的关键转型期，投资者需权衡短期业绩波动与长期转型红利，根据自身风险偏好和投资期限做出决策。