



## 青岛伟隆阀门股份有限公司

### 2025 年度总经理工作报告

2025 年，公司紧紧围绕“提升创新管理新意识，实施国内外市场突破新战略，激发高效发展新动力”的发展战略，面临国际地缘格局紧张以及国内行业竞争日趋加剧的情况下，在公司董事会领导下，公司管理层带领全体员工积极进取、努力奋斗，销售收入以及净利润实现了持续增长，但仍不及预期目标。

#### 一、 2025 年公司经营情况

经和信会计师事务所(特殊普通合伙)审计，公司 2025 年度实现营业收入为 669,874,424.12 元，较上年增长 15.8%，实现归属于上市公司股东的净利润为 134,183,918.61 元，比上年增长 2.56%，实现主要经营目标销售收入、净利润、回款率等达到预期目标。截至 2025 年 12 月 31 日，公司资产总额为 1,477,631,212.76 元，归属于母公司所有者权益为 1,146,578,841.6 元。

#### 二、 2025 年主要工作的开展情况

1. 通过全员奋发拼搏，主要客户订单又有较大增长，公司 2025 年的主营业务收入和利润均实现了年度计划目标。销售收入、利润均创历史新高！

2. 公司以持续稳健的业绩表现赢得投资者与市场信赖，股价和市值稳步提升。

3. 海外建厂稳步推进：沙特工厂完成了 ISO9001 质量管理体系认证及 UL/FM 审核，具备量产条件；泰国工厂建设进展顺利，地基工程已完成，钢结构施工正全面推进中。

4. ERP U9 系统完成升级，新 MES 系统投入使用，公司在数字化、智能化发展上迈出了坚实的一步。



5. 业财融合实现深度突破，财务向“决策支持型”转型，通过 BI 报表体系与业务闭环，有效赋能一线决策。财务基础体系持续优化，完成青岛、莱州两厂标准成本核算模型统一，提升成本管控精度。跨境财务管控体系全面建成，支持香港、新加坡、沙特、泰国等多地财务合规与高效运营。

6. 软密封燃气闸阀实现市场突破，签约 5 家大客户，入围华润燃气供应商名录，产品口径扩展至 DN450。

7. 国际市场高端阀门销售增长显著，消防控制阀销售额同比增长 116%，展现产品竞争力。

8. EPC 业务实现跨越式增长，沙特阿美项目签单额同比增长 300%。

9. 新市场、新领域不断突破，成功切入澳大利亚矿业、沙特水处理、印尼数据中心等项目，为未来发展打开空间。

10. 内销市场表现亮眼，智能阀门销售突破千万元，并成功与宝丰、万华、宁德时代、深圳水务、青岛水务等年销售额超 500 万元的大客户建立稳定合作。

11. 运营质量持续提升：订单准时交付率提升 7 个百分点；不良质量成本下降 46%，呆滞库存降低 33%，客户投诉减少 30%

12. 生产系统贡献突出：青岛、莱州两厂产值实现两位数增长，铸造部持续实现降本增效。

13. 企业文化与战略体系全面升级，确立了“有流体，就有 WEFLO”的企业愿景，“让流体控制更可靠更高效”的企业使命，以及“诚信、责任、活力、品质、高效、合作、创新、安全”的核心价值观。并制定五年的发展战略。

14. 青岛厂区新建厂房项目交付使用，推进绿色制造：完成了新的生产工艺布局优化与搬迁；设备升级成效显著，淘汰老旧设备 25 台，引入高精度 CNC、柔性生产线等 80 余台套；青岛厂空压机余热回收年节电 25 万度，屋顶光伏年发电 124 万度，为质量与效率提升奠定基础，现代化工厂初具雏形



15. 研发成果丰硕：完成 9 大类产品认证，实现 105 项技术改进，申报专利 20 项，开发应用了铸钢+铜+镍+不锈钢的整套焊接工艺技术。

16. 公司荣获“青岛市创新型中小企业”“企业技术中心”“数字化转型标杆企业”等称号。

17. 认证审核全面通过，包括 KIWA、Kitemark 等国际权威认证，以及 ISO9001、14001、45001、50001、IATF16949 等体系认证。

18. 持续引进优秀管理、技术人才 17 人，为公司发展输送新鲜血液。薪酬架构改革项目于 8 月份成功落地，伴随着经营绩效较好的情况，员工年度薪资实现了正增长。绩效管理机制优化升级完成，将在 2026 年初实施。

19. 秉持“合规高效、精准把控、风险可控”原则，严格遵循《公司法》《证券法》等监管要求，完成从“三会一层”到“两会一层”的转换，“伟隆转债”项目实现提前赎回结项。

20. 2025 年限制性股票激励计划落地实施，建立了长效激励约束机制，实现股东、公司与核心团队利益深度绑定，助力核心人才保留与激励。

### 三、2026 年战略目标及重点工作任务计划

展望 2026 年，公司践行“深化组织管理新架构，开拓智气阀门新市场，推进海外布局促增长，实现利润收入新目标”的发展战略，做好以下主要工作：

1. 安全生产无重大安全事故，一般安全事故不超过 2 次。
2. 主营业务收入不低于 7.4 亿元。
3. 沙特工厂实现量产，对当地客户实现批量供货；泰国工厂 6 月份投产，9 月中旬完成首批出口发货。
4. 订单按期交付率青岛厂不低于 86%，莱州厂不低于 93%。



5. 数据中心将是未来五到十年全世界最大的基建投资方向，我们要加大资源投入，抢抓市场机会，利用好先发优势，在与国外顶级阀门企业的竞争中抢到市场份额。

6. 沙特阿美合格供应商资质是个金字招牌，要把产品质量做好；并且利用好这个平台，与其它大型石油石化企业建立业务关系，推广 EPC 项目到世界各地，为伟隆拓展一条新的销售利润增长路径。

7. 推进高端水控阀走进市场，实现批量供货。

8. 燃气阀的市场形势已发生变化，我们也要审时度势，坚持直销、经销两条腿走路，坚持大中小客户全面拓展，做中国性价比最佳的燃气闸阀供应商。

9. 利用中美两国在 2026 年 11 月前的贸易战短暂休战窗口期，全力以赴保证泰国工厂按时投产、完成各项认证，在 9 月中旬前实现对美出口发货，降低对美销售的风险。

10. 沙特工厂全力准备阿美客户的审厂，尽快实现从沙特伟隆工厂对阿美出货的目标。

11. 加快并购进程，筛选优质标的，为公司发展新质生产力、横向扩大产品族群类型和系列提供加速度。

12. 加快数字化建设：3 月末完成 WMS 系统上线，6 月末完成 PLM 系统上线，9 月底前完成 CRM 系统上线。

13. 开发高端新品，包括全系列水控阀、海上平台特种阀、大口径调流阀与偏心半球阀，力争实现 2 米以上口径项目突破。

14. 降本增效上新台阶，全面展开研发设计降本、采购降本、生产制造费用降本及管理降本工作，明确降本目标、计算方法、考核方式，最终要体现在产品成本的真正降低上。



15. 企业文化深化落地，将核心价值观从贴在墙上的标语口号，内化为每个伟隆人的一言一行。

16. 深入推进企业战略规划实施，坚定不移执行既定年度经营计划，公司级、部门级均要盯紧主要任务、主要项目，在每月管理会汇报执行进展，管控实施过程，确保效果达成。

灵蛇辞岁留祥瑞，骏马迎春展宏图。回首 2025，我们凭借坚定的信念与扎实的行动，在各自岗位上倾注心血、合力攻坚，共同书写了伟隆发展的崭新篇章。展望 2026，前路依然充满挑战与机遇，需要我们继续同心同德、聚力前行，以更强的担当、更实的作风、更快的步伐，携手跨越每一道关隘，共创属于我们所有人的未来。愿我们并肩奋斗，共铸伟业！

青岛伟隆阀门股份有限公司

董事长兼总经理：范庆伟

2026 年 4 月 29 日