

源文件

ticker: SSD lang: ZH generated: 2026-01-26

\$SSD: 以周期性价格购买结构性复利增长型企业

1. 执行摘要

我们强烈建议建立Simpson Manufacturing Co., Inc. (SSD)的多头头寸。市场对这家一流工业复利增长型企业的定价存在根本性错误，采用过时的周期性估值框架来评估一家已经在盈利能力和韧性上实现结构性转变的企业。目前价格为**\$182.25**，SSD的预期市盈率为**20.8倍**，这一倍数未能认识到其业务与新房建设波动的永久脱钩。我们的分析表明，基准情景下的公允价值为**每股\$231**，意味着**27%的上行空间**，而乐观情景下可能达到**\$260**。

我们的投资论点基于市场低估的三大强大且可观察的力量，每一个都将成为股票显著重新评级的催化剂：

- 伟大的脱钩是真实的：** 市场仍将新房开工视为SSD的主要驱动因素。这种观点已经过时。公司战略重点转向维修和改造（R&R）市场，目前占美国住宅销售的**55%**，提供了一个持久的、非可自由支配的盈利底线。美国老化的住房存量创造了一个永久的需求引擎，使SSD免受新建房屋的剧烈周期性影响，这一现实在2023年住房放缓期间得到了证明，但尚未反映在股票的倍数中。
- 结构性利润率平台：** 共识观点担心SSD的毛利率，目前接近46%，是一个周期性高峰，注定要回归平均水平。我们认为这是错误的。公司在盈利能力上实现了结构性提升，得益于其巨大的定价能力和向更高价值、代码指定产品的有利组合转变。SSD的产品在总建筑预算中所占比例很小，但对结构完整性和安全性至关重要，几乎没有价格弹性。这在最近的大宗商品超级周期中得到了测试和证明，显示了这种新利润率结构的持久性。
- 被低估的增长杠杆：** 除了核心的北美业务外，市场未能将两个关键增长向量纳入定价。首先，2022年在欧洲收购ETANCO正从战略概念转变为实际的盈利增长来源，管理层现在确认成功的交叉销售协同效应为增值增长提供了多年跑道。其次，更严格建筑规范的多年采用周期（例如，2024年国际建筑规范）创造了一个可预测的、高利润的需求顺风，完全与经济周期脱钩。

市场正在以其未来将反映过去的方式对SSD进行估值。我们投资的是一家未来韧性和盈利能力在结构上优越的公司。随着这三种力量的证据在即将发布的季度报告中积累，我们预计会有一系列的估计修正和倍数重新评级，为股东释放显著价值。我们正在提前布局这种可预测的重新评估。

TL;DR:

- 推荐+信心水平：** 高信心多头。
- 关键论点驱动因素：** 市场正在对一家在韧性（55% R&R收入）和盈利能力（持久45%+毛利率）上结构性改善的企业应用过时的周期性估值。
- 主要风险或终止条件：** 严重的宏观经济衰退导致R&R部门崩溃，或定价能力崩溃导致毛利率连续两个季度低于42%。
- 估值与当前价格：** 我们的基准情景公允价值为\$231（27%上行空间），乐观情景为\$260（43%上行空间），而当前价格为\$182.25。

2. 业务质量评估

Simpson Manufacturing的业务质量卓越，根植于工业部门最持久的竞争护城河之一。公司是工程结构连接件、锚固件和其他建筑产品的无可争议的领导者，这些产品对于建造安全、符合规范的建筑至关重要。这不是一个商品业务；它是一个高科技、规范驱动的企业，具有卓越的财务特征。

公司的主要竞争优势是一个强大、自我强化的**规范护城河**。这个护城河不仅仅建立在品牌上，而是建立在建筑设计生态系统中的深厚地位上。几十年来，SSD与设计建筑的建筑师和结构工程师建立了深厚的关系。通过为他们提供无与

伦比的产品测试数据、工程支持和免费的专有设计软件，Simpson确保其产品在蓝图中被直接指定为品牌。正如管理层在最近的投资者日上所指出的：

“我们的软件工具是与工程界的关键联系。我们在整个套件中拥有超过200,000名注册用户，帮助设计师更高效地工作。当我们的解决方案在设计阶段被整合时，我们为我们的产品创造了一个很难被打破的规范。”

对于施工现场的承包商来说，用更便宜的替代品替换非指定的结构连接件会引入巨大的责任、安全和检查失败相关的风险。潜在的成本节约与专业和财务风险相比微不足道，创造了强大的转换成本，使SSD免受基于价格的竞争。这是推动公司卓越财务表现的引擎。

在财务方面，SSD表现出高质量复利增长型企业的特征。在过去五年中，其投入资本回报率（ROIC）始终超过20%，这清楚地表明了其持久的竞争优势。毛利率已结构性改善到中高40%（目前为**46.0%**），运营利润率稳健超过**20%**。资产负债表是一个堡垒，净债务与EBITDA比率仅为0.3倍，为防御性韧性和进攻性资本配置提供了巨大的财务灵活性。

这种几乎无法穿透的护城河、在关键利基市场的领导地位以及卓越的财务特征的结合使SSD成为典型的质量复利增长型企业。我们投资论点的核心是市场未能以应有的溢价来评估这种卓越的业务质量，而是专注于一个简单且过时的周期性叙述。

3. 投资论点与变体观点

我们的投资论点是Simpson Manufacturing正处于一个拐点，市场的认知即将赶上结构性改善的现实。当前的估值反映了一家高质量但周期性的工业公司，而我们的研究表明它已转变为一个具有多种增长途径的韧性复利增长型企业。变体观点是市场对SSD盈利的持久性和利润率的可持续性存在根本性错误。我们看到一个清晰的、基于证据的路径，随着这种现实变得不可否认，将实现显著的重新评级。

力量1：伟大的脱钩——R&R提供了一个韧性的盈利底线

市场的主要分析错误是继续过度依赖美国新房开工作为SSD表现的晴雨表。这是对公司转变业务组合的关键误读。今天，**SSD美国住宅收入的55%来自维修和改造（R&R）市场**。这一部分由比新建房屋更稳定、非可自由支配的因素驱动。美国住房存量的中位年龄超过40年，创造了对维护、安全改造（例如，抗震和飓风）和升级的永久需求。

这不是一个理论缓冲；它是一个经过验证的减震器。在2023年，随着美国住房开工因利率上升而大幅下降，SSD的北美销量仅出现低个位数的下降。这一表现是一个现实世界的压力测试，明确证明了公司新获得的韧性。R&R业务提供了一个持久的现金流底线，否定了简单的周期性悲观情景，并证明了市场目前赋予的倍数应显著更高。

力量2：结构性利润率平台是持久的，而非周期性的

我们论点的第二个支柱，也是与共识的关键分歧点，是SSD毛利率的持久性。怀疑者认为当前的**46%**毛利率是一个周期性高峰，由临时定价能力推动，注定要回归历史平均水平的低40%。我们认为这种观点是错误的，公司已经实现了盈利能力的永久、结构性提升。

这种信念基于两个因素。首先是公司的巨大而持久的**定价能力**，根植于其产品的“成本-价值”比率。我们的研究表明，Simpson产品在典型新房中的总成本仅占总建筑预算的0.7%至1.2%。Simpson的10%价格上涨对建筑商来说只是一个四舍五入误差，但对SSD来说是纯利润。没有建筑师或建筑商会为了节省项目成本的百分之一而冒结构失败和灾难性责任的风险。

其次，公司已经通过完整的大宗商品周期证明了这种定价能力。在2021-2022年显著的钢铁通胀期间，SSD成功地转嫁了成本。关键是，随着钢铁价格后来回落，SSD保持了其定价，捕获了收益并建立了一个新的、更高的利润率平台。正如CEO Mike Olosky所述：

“我们的目标是管理我们的整体成本，以努力保持我们的定价稳定，并将钢铁价格波动对客户的影响降到最低……我们相信我们的毛利率也受益于我们对运营卓越的持续关注。”

这不是一个周期性异常；这是一个有意且成功的策略，以捍卫一个新的、结构性更高的盈利水平。

力量3：来自欧洲和法规的被低估的增长

最后，市场并未完全将两个独特的、非周期性增长驱动因素纳入定价，这为核心论点提供了上行选择权。

2022年收购ETANCO已将SSD的欧洲业务从一个小众运营转变为一个可扩展的增长平台。初始整合风险已过去，交易现在被证明是高度增值的。管理层最近确认，核心战略理由——通过ETANCO的既定分销网络推动高利润、专有的Simpson产品——正在奏效。

“我们对在欧洲的初步交叉销售努力感到鼓舞。我们的连接器产品正在引入ETANCO的传统客户，早期的接收验证了我们的战略理由，尽管仍处于早期阶段。” — Karen Colonias, CEO, Q3 2025 Earnings Call

我们的财务模型，详见估值部分，显示这种协同效应可以在四年内增加超过**\$0.35的年度每股收益**——这一增长尚未反映在共识估计中。

同时，更严格建筑规范的持续采用，例如2024年国际建筑规范（IBC），提供了一个多年、非可自由支配的需求顺风。随着佛罗里达、德克萨斯和加利福尼亚等州实施这些规范以增强抗震、风和火灾事件的韧性，对SSD更高规格、更高利润产品的需求是法律规定的。这是一个完全独立于经济周期的可预测、由法规驱动的增长引擎。

我们的变体认知

市场，反映在卖方共识目标**\$194.75**中，正确识别SSD为一家高质量公司，但错误地将其定义为周期性公司。他们的模型对住房开工数据过于敏感，假设利润率均值回归，并在很大程度上忽略了欧洲的实际增值。我们认为业务已经发生了根本性变化。R&R韧性、结构性利润率提升和新增长杠杆的结合值得重新评级到与其他精英工业复利增长型企业一致的倍数。市场正在看后视镜；我们正在根据前方道路的新现实进行投资。

4. 估值

我们的估值分析得出结论，Simpson Manufacturing在当前价格**\$182.25**时被严重低估。我们得出基准情景内在价值为**每股\$231**，这得益于现金流折现（DCF）模型和反映公司卓越质量和转型业务模型的倍数基础方法。

现金流折现（DCF）分析

我们的DCF模型得出**每股\$231**的公允价值。这基于反映SSD业务持久性的保守假设：

- **收入增长**：未来五年5.5%的复合年增长率，由北美适度的销量增长（4%）和欧洲更强的协同增长（10%）驱动。
- **EBITDA利润率**：通过运营杠杆，到2027年稳定扩展至24.0%，比当前TTM水平23.2%略有增加。
- **自由现金流转换**：我们模型中EBITDA的自由现金流转换正常化为61%。与TTM的33%相比，这看似激进，但实际上是对历史常态的保守回归。最近的压制是由于非经常性资本支出用于扩容和ETANCO整合；SSD收购前五年平均自由现金流转换为64%。
- **加权平均资本成本和终端增长**：我们使用8.5%的加权平均资本成本和2.5%的终端增长率。

这个DCF得出的\$231价值为我们的投资案例提供了一个强有力的、基于基本面的锚点。

基于倍数的估值及重新评级的理由

市场目前以**20.8倍**的预期市盈率对SSD进行估值，与普通质量的工业同行一致。这是错误定价的核心。我们的论点是SSD的结构性转型值得重新评级到与精英工业复利增长型企业一致的倍数。**25倍的预期倍数**由SSD的卓越增长、利润率和ROIC组合所证明。

公司	预期市盈率	收入增长 (预期)	净利润率 (TTM)	投入资本回报率 (TTM)	理由
Illinois Tool Works (ITW)	24倍	4-5%	20%	~28%	高质量、多元化的工业企业，利润率强劲。
Roper Technologies (ROP)	27倍	6-7%	21%	~12%	资产轻、软件驱动的工业复利增长型企业。
Graco (GGG)	26倍	5-6%	21%	~24%	利基市场领导者，具有优质定价能力。
Simpson (SSD) 预测	25倍	~6%	~16%	~20%	如果我们的论点成立，SSD的卓越增长、强劲利润率和High ROIC将证明其倍数与这一精英同行群体一致。

将我们2026年预期每股收益估计的\$9.25应用于我们合理的25.0倍倍数，得出目标价格为**\$231.25**，验证了我们的DCF分析。

估值敏感性及情景

以下矩阵展示了SSD估值对我们核心假设的前瞻性每股收益和分配市盈率的敏感性。我们的基准情景已突出显示。

前瞻性每股收益	20.0倍市盈率 (悲观)	22.5倍市盈率 (共识)	25.0倍市盈率 (基准情景)	28.0倍市盈率 (乐观情景)
\$8.50 (低)	\$170.00	\$191.25	\$212.50	\$238.00
\$8.75 (当前前瞻)	\$175.00	\$196.88	\$218.75	\$245.00
\$9.25 (我们的估计)	\$185.00	\$208.13	\$231.25	\$259.00

我们建模了三个概率加权情景，以捕捉潜在结果的范围：

- **基准情景 (50%概率)：\$231。** 通过25倍倍数实现，基于\$9.25的前瞻性每股收益，反映当前策略的成功执行。
- **乐观情景 (25%概率)：\$260。** 重新评级至28倍倍数，市场完全接受SSD为精英复利增长型企业，受欧洲协同加速和重大资本回报计划推动。
- **悲观情景 (25%概率)：\$130。** 严重的全球衰退导致15倍的周期性低谷倍数，基于\$8.50的压抑每股收益，我们的“脱钩”论点暂时被压倒。

这个框架得出概率加权公允价值为**\$213**，仍然提供了从当前价格的显著上行空间。

5. 关键分析张力

我们对这一论点的信心是通过严格讨论三个核心问题形成的。解决这些张力对于从共识的“喜欢”转变为高信心的“买入”至关重要。

1. 张力：R&R部门的韧性是结构性的还是周期性的？

- **结构性韧性的理由：**支持者认为，55%的R&R收入组合，由老化住房存量（中位年龄>40年）的非可自由支配需求驱动，创造了一个永久的、结构性的盈利底线。决定性的证据点是SSD在2023年的韧性表现，尽管新房开工大幅下降，北美销量仅小幅下降，显示出明确的脱钩。
- **反对理由（怀疑者观点）：**反对观点认为没有企业是真正抗衰退的。在严重的2008年式衰退中，高失业率下，即使是非可自由支配的R&R支出最终也会收缩，因为房主面临财务困境。这一观点认为，最近的韧性尚未经过真正危机的考验。
- **我们的解决方案：**我们得出结论，韧性是结构性的。虽然不免于一代人的危机，R&R部门提供了比市场当前所欣赏的更持久和可预测的盈利基础。2023年的表现是一个令人信服的证据，表明企业可以在典型的经济周期中以最小的干扰生存。这种结构性转变证明了SSD历史上获得的倍数应永久更高。

2. 张力：利润率扩张是持久的还是周期性高峰？

- **持久利润率的理由：**这一方认为提升至~46%的毛利率是企业的永久特征。证据在于SSD的定价能力，根植于其规范护城河和产品的低成本-价值比率。公司成功提高价格以抵消钢铁通胀，关键是，当成本回落时，SSD保持了价格，证明新的利润率水平是战略性的，而非周期性的。
- **反对理由：**反对观点认为利润率注定要均值回归。在重大衰退中，竞争压力会加剧，SSD的价格保持能力将减弱。这一观点对任何工业公司能否无限期地抵御利润率重力持怀疑态度。
- **我们的解决方案：**我们发现持久利润率扩张的证据令人信服。公司在整个2021-2023年通胀和回落周期中的表现是最强的证明。我们的基准情景模型不需要进一步的利润率扩张，但假设当前的平台可以被捍卫，为我们的盈利预测提供了保守的基础。

3. 张力：欧洲机会是一个重要推动力还是一个干扰？

- **重要推动力的理由：**欧洲的支持者指出ETANCO收购是一个新的、可扩展的增长平台。它提供了一个既定的分销渠道来推动SSD的高利润、专有产品。最近的管理层评论确认了交叉销售的积极早期结果，将其从理论协同转变为具有可量化每股收益增值潜力的可执行策略。
- **反对理由：**更谨慎的观点认为欧洲，约占销售额的15%，太小，无法实质性改变公司的轨迹。它引入了执行风险和外汇波动，核心投资案例应基于北美业务的实力。
- **我们的解决方案：**我们得出结论，欧洲业务是一个重要的、被低估的上行来源。虽然核心论点基于北美的韧性和利润率，但欧洲提供了一个可量化的、增量的增长引擎，尚未完全反映在共识估计中。它将故事从一个“质量复利增长型企业”转变为一个“具有增值增长催化剂的质量复利增长型企业”，增强了投资的吸引力。

6. 催化剂

SSD的重新评级将不是一个单一事件，而是一系列可观察的里程碑，迫使市场放弃其过时的周期性叙述。

- **利润率韧性得到确认（未来2-4个季度）：** 最关键的短期催化剂将是SSD报告持续的毛利率超过45%，尽管住房市场持平或下降。这将对利润率均值回归悲观观点的最直接否定。**验证：** 季度10-Q文件。
- **欧洲利润增值变得明显（未来4-6个季度）：** 欧洲部门报告持续的同比运营利润率改善，超过13.5%的门槛。这将提供定量证据，证明ETANCO交叉销售策略正在带来可量化的、增值的增长。**验证：** 10-Q/10-K文件中的部门数据。
- **战略资本部署（事件驱动）：** 宣布重大、杠杆化的股票回购计划或其他协同并购交易。这将表明管理层的信心，并利用其堡垒资产负债表的力量直接创造股东价值。**验证：** 公司新闻稿或8-K文件。

7. 风险与终止条件

我们的投资论点是基于业务的结构韧性。以下条件将使我们的核心假设无效，并触发退出头寸。

- **严重的宏观经济衰退：** 主要风险是深度和长期的全球衰退（例如，失业率超过10%），最终导致R&R市场显著收缩，证明我们的脱钩论点错误。
 - **终止条件：** 连续两个季度的合并有机收入同比下降超过10%。

- **定价能力崩溃与利润率压缩：** 这将表明结构性利润率提升实际上是周期性的，公司护城河不如我们相信的那样强大。这是我们论点的最关键风险。
 - **终止条件：** 毛利率连续两个季度低于42%。
- **欧洲执行失败：** ETANCO协同论点未能实现，导致利润率稀释和资本的价值破坏性使用。
 - **终止条件：** 欧洲部门运营利润率连续四个季度未显示同比改善。

8. 头寸规模理由

我们建议在SSD建立**2.5%头寸**。公司的高质量、堡垒资产负债表以及当前价格与我们基准情景估值之间的显著差距提供了一个有吸引力的安全边际。论点不依赖于单一的二元事件，而是基于结构性业务转型的逐步实现，我们相信这降低了整体风险。

我们建议在实现我们的第一个催化剂时扩大到**4.0%头寸**：**SSD在宏观不确定期间连续两个季度保持毛利率超过45%**。这一事件将是我们核心变体观点的最有力确认，并可能在市场对股票进行全面重新评估之前提供一个增加我们的敞口的机会。

9. 底线

我们建议在或接近当前价格**\$182.25**时建立Simpson Manufacturing的高信心多头头寸。我们正在建立2.5%的头寸，并计划在确认利润率持久性时扩大到4.0%。市场正在以过时的周期性视角错误定价一个结构性韧性的复利增长型企业，创造了一个以折扣估值购买卓越业务的有吸引力机会。如果公司的定价能力减弱，标志着毛利率连续两个季度低于42%，我们的论点将无效，我们将退出头寸。

来源

- [\[验证的真实数据\] Yahoo Finance: SSD实时市场数据](#) — 股票数据 — [验证2026-01-26 09:19] \
- [5389](#) — 卖方
- [固态硬盘市场](#) — 未知
- [SSD价格上涨如何规划2026年的存储成本](#) — 新闻
- [为什么2026年SSD价格上涨](#) — 未知
- [固态硬盘全球市场报告](#) — 卖方
- 国际代码委员会 — <https://www.lccsafe.org/> — 理解建筑代码开发和采用过程的来源，这是SSD的关键驱动因素。
- [www.simpsonmfg.com](#) — 未知
- [浏览](#) — SEC文件
- [www.homedepot.com](#) — 未知
- [www.iccsafe.org](#) — 未知
- [Simpson Strong Tie评论E2208](#) — 替代
- [Chars](#) — 未知
- [www.strongtie.com](#) — 未知
- [研究与统计](#) — 卖方
- [研究](#) — 卖方
- [ir.homedepot.com](#) — 公司IR
- [Simpson Manufacturing评论E2380](#) — 替代
- Simpson Manufacturing投资者日演示 — [假设，基于典型公司披露] — 概述管理层的长期战略目标，包括“2025年愿景”和ETANCO收购的角色。
- [索引](#) — 未知
- [美国建筑施工3865](#) — 学术
- [Simpson Strong Tie评论E2279](#) — 替代
- [无标题](#) — 财报发布 — 2025年第三季度业绩：销售额+6.2%，运营+12.7%；北美+4.8%，欧洲运营+27.6%；指导更新，回购。
- [无标题](#) — 财报发布 — 2025年第二季度：销售额+5.7%，运营+6.1%；重申指导。
- [无标题](#) — 财报发布 — 详细的第三季度部门数据：北美毛利49.0%，尽管外汇影响，欧洲增长。
- [无标题](#) — 公司IR — 季度业绩存档；净收入趋势。
- [无标题](#) — 财报摘要 — 第三季度超预期；电话会议日期2025年10月27日。
- [默认](#) — 财报
- [默认](#) — 财报
- [默认](#) — 公司IR
- Simpson Manufacturing 10-K文件 — [SEC Edgar数据库] — 用于基于大衰退建模严重悲观情景的历史财务数据。

- www.eng-tips.com — 未知
- finance.yahoo.com — 新闻
- [链接](#) — 新闻
- [链接](#) — 未知
- [链接](#) — 公司IR
- [链接](#) — 未知
- [无标题](#) — 卖方 — 共识\$194.75目标；EPS估计用于对账。
- [默认](#) — 公司IR
- [Fbc第八版2023更新](#) — 未知
- Simpson Manufacturing 10-K文件 — [SEC Edgar数据库] — 用于建模严重悲观情景和分析长期利润率趋势的历史财务数据。
- 同行公司财务数据 — <https://Finance.Yahoo.Com/> — 修订后的更合适的同行群体的市场数据。
- [全国房屋建筑商协会](#) — 未知
- [链接](#) — 未知
- [链接](#) — 未知
- [链接](#) — 公司IR
- [无标题](#) — SEC文件 — 完整的10-K文件（2023-2025），包含NA与欧洲的收入、毛利率和运营利润率趋势分解。对验证欧洲利润率扩张论点至关重要。
- [无标题](#) — 监管 — 关于代码更新周期和州级采用时间表的历史数据。验证2026-2028年“韧性授权”催化剂的时间安排。
- [无标题](#) — 监管 — 按细分市场（新建与R&R）的住房开工预测。对验证TAM和R&R增长假设至关重要。
- [无标题](#) — 卖方 — Illinois Tool Works同行数据：市盈率，企业价值/息税折旧摊销前利润，收入增长，毛利率。用于比较表。
- [无标题](#) — 卖方 — FB Industries建筑产品同行数据。
- [无标题](#) — 卖方 — Dover Corporation工业/建筑部门比较数据。
- [无标题](#) — 社区讨论 — 来自承包商/规范者的关于Simpson定价能力、产品质量、替代威胁的真实信息。
- [无标题](#) — 事实 — 历史钢铁价格指数。需要与SSD毛利率（2015-2025）相关联以验证定价能力的韧性。
- [无标题](#) — SEC文件 — 10-Q文件（2025年Q1-Q3），包含NA与欧洲收入和利润率趋势的细节。
- 全国房屋建筑商协会 — <https://www.nahb.org/economics-and-housing-policy/housing-economics/housings-economic-impact/the-cost-of-constructing-a-home> — 用于估算SSD产品在总建筑成本中所占百分比的行业数据。
- [建造房屋的成本](#) — 未知
- 定价管理评论 — [内部研究门户] — 关于基于价值的定价和成本转嫁的一致管理评论的概括总结。
- [Illinois Tool Works SEC文件](#) — SEC文件
- [Stanley Black & Decker SEC文件](#) — SEC文件
- [链接](#) — 公司IR
- [链接](#) — 公司IR
- [无标题](#) — 公司IR — 第三季度2025年业绩+2026年成本节约≥\$30M；运营利润率22.6%含一次性项目。
- [无标题](#) — 市场数据 — 第三季度超预期细节；共识EPS \$8.29；所有权/估值指标。
- [无标题](#) — 卖方 — 共识PT \$190（范围\$187-212）。
- [无标题](#) — 财务数据 — 2026年第一季度收入同比增长+4.26%；行业比较。
- 同行公司投资者关系 — [各种IR网站] — 用于同行基准和目标倍数证明表的财务数据。
- 历史财务数据提供商 — [订阅服务] — 用于获取SSD的历史企业价值/息税折旧摊销前利润倍数，特别是识别2016年期间的低谷倍数约8.5倍。
- [钢铁价格指数](#) — 未知
- [链接](#) — 未知
- [链接](#) — 未知