

# 甩包袱、增业绩、夯主业 逾90家A股公司“瘦身”转型

记者 陈梦娜

上市公司“瘦身”动作频频。Choice数据显示,截至4月27日17时,今年已有91家上市公司完成资产出售。

上海证券报记者梳理发现,这些上市公司主要集中在工业机械、制药、电气、通信设备等行业。长江证券承销保荐有限公司投资银行部总监金挺对上海证券报记者表示,工业机械、电气、通信设备是传统的重资产行业,随着边缘资产的逐步出清,企业加速向新质生产力转型。

受访专家分析称,从出售资产的目的来看,多数公司是为了聚焦主业、剥离亏损或低效资产,以盘活存量资产,回笼资金改善现金流,为核心业务的扩张和升级腾出空间,这也契合当前上市公司提质增效、向优势领域集中资源的发展方向。不过,低价“抛售”资产现象仍然存在,且不少为关联交易,有关交易各方须警惕其中暗藏的风险。

## 聚焦主业 押注优势赛道

不少上市公司将资产出售作为聚焦核心主业的重要手段,通过剥离非核心资产,集中资源深耕优势赛道,进而提升公司资产质量、盈利能力与核心竞争力。

近日,ST太重公告称,公司全资子公司山西太重智能装备有限公司拟将其持有的山西太重齿轮传动有限公司100%股权以非公开协议方式出售给控股股东太原重型机械集团有限公司(简称“太重集团”),转让价格为7.80亿元。

事实上,这并非ST太重首次剥离非核心资产。2025年12月,ST太重将山西太重焦化设备有限公司100%股权出售给太重集团。通过剥离低效资产,公司将资源进一步集中在高毛利、高壁垒的轨道交通、起重设备、工程机械等核心主业,为后续发展注入动力。

为进一步聚焦血液制品主业,博雅生物日前公告,公司及全资子公司江西博雅医药投资有限公司与华润双鹤药业股份有限公司(简称“华润双鹤”)签署股权转让协议,拟以2.35亿元将南京新百药业有限公司100%股权转让给华润双鹤。博雅生物表示,该事项可以进一步优化公司资源、资产配置,提升公司资本回报水平,推动公司主业发展。



郭晨凯 制图

此外,为优化公司产品管线,新天药业将4个闲置或尚未形成规模化销售的药品上市许可及相关生产技术以1400万元的价格转让给贵州信安堂集团制药有限公司,以便公司更好聚焦核心战略品种。

“在经历长期调整后,制药行业正呈现显著的估值修复和触底回升态势,目前整体处于底部区间,但市场对于行业估值上行这一趋势已形成共识。不少药企出售非核心管线或副业资产,既能回笼资金投入核心新药研发,也能借助当前市场估值窗口获得更合理的交易对价,进一步优化资产负债结构。”金挺说。

## 回笼现金 优化资产结构

盘活存量资产,加速资金回笼,优化财务结构,也是上市公司出售资产的重要考量。

为加快特钢转型步伐,盘活存量资产,安阳钢铁拟出售所持炼铁作业部1号高炉相关资产,交易意向方为公司控股股东下属控股子公司。交易完成后,安阳钢铁预计可收回现金约5亿元,用于补充流动资金及偿还到期债务,可有效提升资产

运营效率。

上市公司通过剥离亏损资产,从而不断减轻债务压力,增厚利润。ST易购此前公告称,公司子公司江苏苏宁商业投资有限公司等向买方广东芮枫荣企业管理有限公司,分别出售襄阳乐买销售有限公司等公司100%股权,本次交易标的合计出售金额为8亿元。初步测算,预计本次交易合计增加上市公司归母净利润约1.17亿元。

除此之外,领湃科技、中创环保、华阳新材也相继公告进行低价资产出售,交易价格低至1元甚至0元。

记者对比发现,今年以来,上市公司低价出售资产的案例较去年有所减少。不过,多数低价交易属于关联交易。这背后多是企业为剥离亏损或低效资产、减轻经营压力的无奈之举。

例如,星星科技将全资子公司星星触控科技(深圳)有限公司全部股权转让给台州市宏量企业管理咨询有限公司(简称“台州宏量”),股权的转让价款为1元。台州宏量系公司实控人直接控制的公司,本次交易构成关联交易。

此外,星星科技还于2025年将江西

益弘电子科技有限公司全部股权转让给台州宏量,标的股权的转让价款也是1元。星星科技2023年、2024年已经连续两年亏损,公司预计2025年净利润仍为负值。

北京浩天(上海)律师事务所律师王荣飞对上海证券报记者表示,“1元过户”这类低价资产交易,大多发生在上市公司与关联方之间,标的通常被转让给子公司、兄弟公司、母公司,以及有特殊关系的公司。

“表面上是‘低价处置’,实则暗藏多重风险,附着标的资产的隐性债务、潜在纠纷、或有负债等,往往会在交割后转移至受让方,不仅带来法律合规风险,还会对企业财务指标、经营业绩形成实质性拖累。”王荣飞解释称。

“与此同时,这类关联交易因交易主体关联性强、定价显著偏离公允水平,极易引发监管层面的重点关注。”王荣飞提示,从前期尽职调查、定价论证,到信息披露、内部决策全过程,相关交易方都应严守合规底线,完善程序链条,避免因程序瑕疵、定价不公引发监管问询,甚至相关处罚。

## 董事长专访

### 海博思创张剑辉： 算电协同正成为 储能应用重要增长极



记者 李雁争

“未来五年,算力中心的储能需求,可能比现在的独立储能市场还要大。”海博思创董事长、首席执行官张剑辉近日在接受上海证券报记者采访时表示。

作为国内储能系统集成领域的领军企业,海博思创正从传统的设备制造商向“制造+服务”的综合能源服务商转型,以算力中心、绿电直连、独立储能、电力交易、AI赋能等为抓手,构建覆盖储能全生命周期的价值体系,用长期主义夯实企业的领先地位。在张剑辉看来,“算电协同”将为公司发展提供新机遇。

## 持续丰富“储能+X”生态

在张剑辉看来,储能的应用场景远不止于调峰调频。他表示,海博思创正在拓展“储能+X”多元场景,其中最具战略意义的是算力中心,即“算电协同”。

他认为,到“十五五”末,算力中心用电量将占全社会用电量的8%。国家对新建算力中心的绿电比例要求高达80%至90%,且算力中心对电能质量要求极高,对电价上涨的容忍度远高于普通用户。

“相比于独立储能几毛钱的价差,算力中心更愿意为稳定绿电支付更高的溢价。”张剑辉表示,公司正在重点关注固态变压器等解决方案,并探索将储能电站与算力中心在同一个变电站下进行点对点交易,以实现绿电直供。尽管这需要突破政策和技术障碍,但海博思创已将其作为未来两到三年的战略重点。

“算电协同”不能停留在口号上。张剑辉认为,真正的协同应该是:当电力出现波动时,算力可以灵活调度。海博思创正在探索的模式是,在同一个区域,将风光储与算力中心的负荷匹配,通过储能系统平滑新能源波动,同时根据电价信号和算力需求,动态调整算力生产。这需要从技术、商业到政策的全面突破,希望通过探索能先行打出样板。

除了算力中心,海博思创还在光伏融合、油田低碳改造、矿山微电网等领域深度布局。例如:在长庆油田,海博思创用储能系统替代柴油发电机,为压裂环节提供短时电力支撑,降低了成本和碳排放;在矿山领域,面对贵州某煤矿地质结构复杂、应急保障要求极端严苛等挑战,海博思创联合行业伙伴,为客户定制部署了高可靠性煤矿储能应急电源,为项目提供稳定电力供应,有效保障了安全生产。

张剑辉表示,大量存量光伏资产通过加装储能实现收益提升,油田/矿山的微电网改造、零碳园区建设,每个领域的潜在储能需求都不亚于当前的独立储能市场。“我们正在做的,就是把把这些场景一个一个地打穿,形成可复制的商业模式。”

## 战略转型“制造+服务”

近年来,储能行业经历了从政策驱动到市场化竞争的转变。然而,大量企业仍停留在低水平竞争阶段,产品同质化严重,价格战频发。

张剑辉表示,随着上游材料价格回升,企业毛利率随之产生波动。为摆脱这种周期性影响,海博思创大力推进大电芯技术应用、规模化采购和标准化生产等,以平滑成本波动。

更根本的变革在于商业模式。“微笑曲线的最低端是单纯的制造。我们必须向两端延伸,前端是技术溢价和品牌,后端是运维服务和电力交易。”张剑辉介绍,海博思创目前已运维超过10GWh的储能电站资产,预计到2026年底将成为国内头部的储能电站运维商。通过自主研发的储能资产运维平台和电力交易AI大模型,公司能够实时监控上亿个零部件,预测节点电价,优化充放电策略,从而提升电站收益。

“电力交易要靠数据。”张剑辉表示,新进入者在数据和经验积累上都无法实现短期超越,这正是海博思创构建的核心护城河。

从战略层面,海博思创正从“卖设备”转向“运维资产”。张剑辉透露,公司今年国内出货量预计60GWh,海外预计10GWh,运维资产规模预计将达到40GWh左右。

## 海外市场是检验核心竞争力的试金石

海博思创的核心竞争力,体现在对电力系统的深刻理解和持续积累。张剑辉毕业于清华大学电力系统及其自动化专业,并在海外从事集成电路设计多年,兼具系统级视野和底层技术能力。这种复合背景使得海博思创能够从电力系统全局出发设计储能产品,而非仅仅做一个硬件集成商。

目前,公司拥有自主知识产权的电池建模、电池管理、系统集成、系统验证、智能运维等核心技术,形成了软硬件一体化的完整解决方案,实现了整站级的垂直整合。“我们与合作伙伴联合定义大电芯,并具备PCS(储能变流器)的自主研发与制造能力。而真正形成壁垒的是系统集成能力和海量的数据积累。”张剑辉说。

海外市场是检验公司核心竞争力的试金石。张剑辉观察到,2026年以来,欧洲和北美的大储需求快速增长,但竞争格局已变。“很多业主不再接受由多家企业分别提供直流侧、PCS及总包服务的分散模式,转而要求由单一企业提供完整的交钥匙解决方案,并对并网效果负责。”张剑辉说。

谈及未来发展,张剑辉表示,公司将坚持“制造+服务”双轮驱动,深耕独立储能、光伏融合、算电协同等高价值场景,以扎实的业绩和清晰的战略路径,实现企业的长远发展。

# 三重共振 氨纶行业反转趋势确立



记者 赵彬彬

今年一季度,氨纶行业用一份亮眼的成绩单确认了周期底部的反转。伴随氨纶产品价格逐步逼近3万元/吨关口,华峰化学、泰和新材等龙头企业一季度归母净利润均同比实现大幅增长,行业盈利修复信号明确。

上海证券报记者采访多位业内人士,综合各方观点来看,氨纶行业本轮景气度回升并非短暂反弹,而是供给出清、成本支撑与需求扩容共同作用下的“三重共振”,这也为全年业绩改善奠定了基调。

## 一季报“暖意”足： 龙头业绩强势反弹

经历了2025年的持续磨底,2026年一季度,氨纶行业步入业绩兑现期。

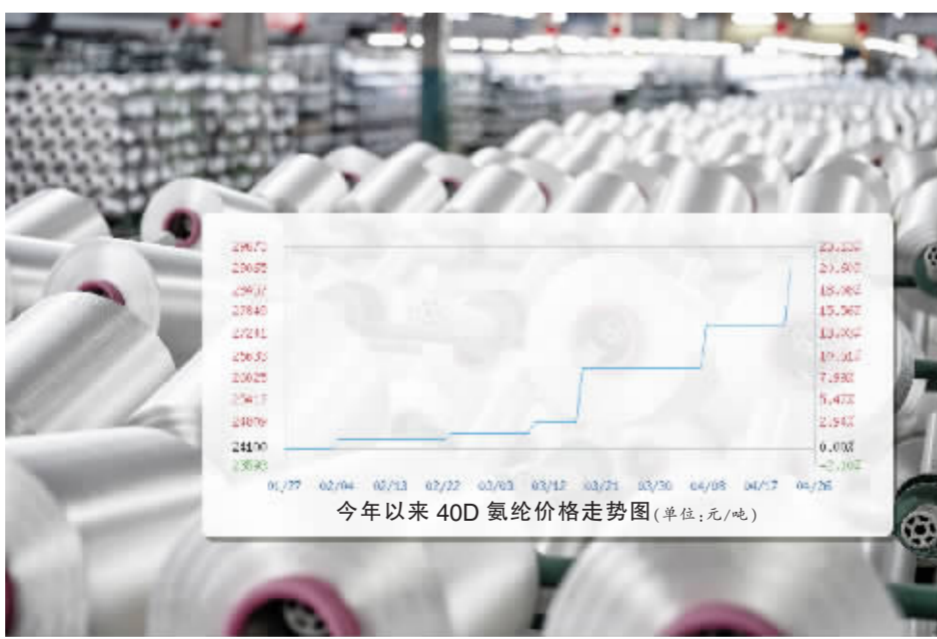
华峰化学以一份营收净利双增长的“开门红”成绩单,确立了行业复苏风向标。一季度,公司实现营业收入67.67亿元,同比增长7.17%;实现归母净利润6.69亿元,同比增长32.58%,扣非后净利润增幅达到59.16%。

华峰化学相关负责人向记者透露,2026年以来,氨纶行业竞争趋于良性化,产品价格出现明显上涨,公司对不同产品也进行了提价,提价直接带动公司毛利率提升,对一季度业绩回升有促进作用。“价格的传导比较顺畅,一季度下游客户出现了大量补库的需求。”上述负责人表示。

泰和新材一季报进一步印证了行业景气度回升的逻辑。一季报显示,尽管公司营收微降0.61%至10.51亿元,但归母净利润同比增长50.81%至1.5792亿元,盈利能力显著修复,扭转了2025年净利润大幅下滑的势头。

记者了解到,2025年,在行业低谷期,泰和新材通过持续提升氨纶品质,已实现氨纶业务亏损收窄。今年一季度随着氨纶价格回升,公司业绩实现明显改善。

“氨纶价格当前的上涨幅度比我们去年



郭晨凯 制图

年底推演的要大一些。”泰和新材相关负责人表示,下游客户对提价的接受度整体较好,目前判断二季度氨纶价格可能还有上涨空间。

## 三重共振： 产能出清、成本支撑、需求扩容

记者采访获悉,一季度氨纶企业业绩回暖的背后,是供给出清、成本倒逼与需求扩容的产业周期共振。

供给端,落后产能加速出清。据了解,2025年国内累计淘汰落后氨纶产能约6万吨,涉及泰光化纤、连云港杜钟氨纶等企业。“2026年预计仍有产能逐步退出,主要集中在中小规模、环保不达标企业。”生意社分析师夏婷说,中小企业产能退出,但头部企业仍在扩产,氨纶头部5家企业的产能占比约占整个行业的八成左右,行业集中度进一步提升。

“头部企业在供给趋紧时具备更强的提价话语权,能够将上涨成本顺利传导至下

游,加之一季度氨纶库存有效去化,从而缓解了市场的供需矛盾,推动了产品价格的触底反弹。”卓创资讯氨纶分析师张颖丽对上海证券报记者表示。

成本端,原料涨价成为氨纶提价“催化剂”。3月以来,氨纶原料价格大幅攀升。其中,PTMEG价格3月上涨650元/吨,纯MDI同期涨幅超过6000元/吨。成本高压下,企业提价函密集落地。3月11日,泰和新材旗下氨纶产品上调2000元/吨,华峰氨纶上调3000元/吨。

需求端,氨纶应用场景正持续扩大。时值“金三银四”传统旺季,叠加消费升级,氨纶需求正经历结构性扩容。有企业人士表示,氨纶正从面料的“味精”变成“食盐”。华峰化学相关负责人对记者表示,近年来氨纶需求年均增速约10%,价格下行后服装领域的氨纶添加比例进一步提升,此外智能穿戴等新兴领域需求也在逐步打开。

多位受访者认为,正是在供给端产能出清、需求端补库及成本端支撑的三重力量叠