

# 三超新材董事会“大换血” 新控股股东暂无资产置入计划

中经记者 张英英 吴可仲 北京报道

“金刚线第一股”三超新材(300554.SZ)迎来董事会“大换血”。

12月2日,三超新材发布公告称,原控股股东、实际控制人、董事长邹余耀,董事吉国胜、周海鑫、姜东星及独立董事李寒松、党耀国因公司控制权变更、董事会改组需要,集体辞去董事及专门委员会职务。与此同时,公司控股股东无锡博达合一科技有限公司(以下简称“博达合一”)提名柳敬麒、吴洪坤、ZHANG JING(张

## “新东家”入主

如今,随着博达合一的入主及董事会改组,三超新材将站上新的发展起点。尽管短期内暂无资产注入计划,但双方在光伏领域的协同效应值得期待。

三超新材的“易主”进程高效而迅速。2025年8月1日,邹余耀、持股5%以上股东刘建勋与博达合一、博达新能签署《股份转让协议》,并分别与博达合一签署《表决权放弃协议》,三超新材同时与博达合一签署《股份认购协议》。随着第一期交割及表决权放弃完成,博达合一正式成为三超新材控股股东,柳敬麒出任实际控制人,整个过程耗时不足4个月。

这位生于1982年的新掌舵者,在光伏行业已深耕十余年。2007年6月,柳敬麒创建无锡博达能源科技有限公司(以下简称“无锡博达”),从小组件生产销售及电池片贸易业务切入光伏行业。2019年,他果断推动无锡博达收购2005年创立的ET Solar品牌,借此快速打开美国光伏组件市场,完成海外布局的关键一步。

2022年4月,出于战略整合考虑,柳敬麒操盘成立不足一年的博达新能承继无锡博达的全部光伏业务;2023年3月,他进一步创建博达合一作为博达新

能) 、王义涛为第四届董事会非独立董事候选人,黄水荣、那恪为独立董事候选人,相关提名议案将在12月17日举行的2025年第三次临时股东大会上进行表决。

这距离三超新材控制权变更仅一周有余。11月24日,三超新材公告显示,其控股股东变为博达合一,实际控制人则换成“80后”光伏老兵柳敬麒。这位低调的新掌舵者带领博达合一及其控股子公司无锡博达新能科技有限公司(以下简称“博达新能”)在海外市场深耕多年,即便在“寒冬”

能的控股平台,搭建起清晰的业务架构。半年后,柳敬麒的资本运作便浮出水面——2023年9月,交建股份(603815.SH)公告筹划以发行股份及支付现金方式,收购博达合一持有的博达新能70%股权。博达新能的业务布局随之曝光。

彼时的博达新能已在东南亚建立起生产基地,拥有ET越南、ELITE柬埔寨两大制造基地,产品超90%销往北美市场,实现了“小投入、大收益”的战略预期。产能方面,其已在越南和柬埔寨全资持有2GW光伏电池产能,在柬埔寨参股1GW光伏组件产能。

然而,2024年5月,美国商务部宣布对进口自柬埔寨、马来西亚、泰国和越南四国的晶硅光伏电池(无论是否组装成组件)发起“双反调查”。并且,美国政府宣布不再将双面组件排除在201关税之外,自6月6日之后恢复对柬埔寨、马来西亚、泰国和越南的光伏产品征收关税。在此背景下,2024年7月,交建股份宣布终止收购博达新能股权。

之际仍保持强劲盈利能力,这与当下大多数亏损的光伏企业形成鲜明对比。

外界普遍猜测,博达合一或计划将旗下光伏资产注入三超新材,实现曲线上市。对此,三超新材方面在接受《中国经营报》记者采访时明确表示,短期内控股股东博达合一暂无将资产装入上市公司的计划。未来,博达合一将利用自身资源,结合三超新材自身业务发展方向,拓展新的业务增长点,推动上市公司持续高质量发展。

面对海外贸易壁垒加码,柳敬麒迅速调整布局——继印度尼西亚高效电池生产基地投产后,2025年3月博达新能埃及2GW电池片工厂正式开工。博达新能官微显示,目前其在越南、印度尼西亚、埃及形成硅片、电池及组件的全链条制造布局,而柬埔寨产能尚未提及。

光伏“寒冬”之际,博达合一的业绩表现亮眼。2024年,该公司实现营业收入21.63亿元,净利润3.95亿元。2025年上半年的营业收入、净利润分别为18.43亿元和4亿元。

如今,随着博达合一的入主及董事会改组,三超新材将站上新的发展起点。尽管短期内暂无资产注入计划,但双方在光伏领域的协同效应值得期待。

三超新材方面向记者表示,其深耕光伏行业多年,与众多头部光伏企业保持稳定业务往来,而博达合一及管理团队拥有长期光伏行业经验,双方在人员、市场、技术等领域具备较强协同效应,未来将通过资源整合拓展新增长点。



图为三超新材办公楼。

公司官网/图

## 业绩承压

2024年,三超新材归属于上市公司股东的净利润亏损1.4亿元;2025年上半年虽亏损收窄至0.13亿元,但经营压力仍未缓解。

作为国内“金刚线第一股”,三超新材成立于1999年1月,于2017年4月在深交所创业板挂牌上市。

三超新材及子公司主要从事超硬材料工具和半导体制造相关设备的研发、生产和销售。其中,超硬材料工具包括电镀金刚线与金刚石砂轮;半导体制造相关设备则涵盖硅棒磨削一体机、减薄机、金刚线切割机、边抛机等半导体行业和光伏行业专用精密机械。

从产品结构看,电镀金刚线与金刚石砂轮是三超新材核心收入来源,半导体设备营收贡献仍较小。财务数据显示,2023年电镀金刚线收入占三超新材营收比重超80%,2024年降至68.75%。尽管如此,但电镀金刚线业务仍是三超新材的“压舱石”。

电镀金刚线产品主要应用于光伏硅材料、蓝宝石、磁性材料等硬脆材料切割加工。结合三超新材在2020年财报中的表述“公司下游客户主要为硅片制造企业”,这也意味着三超新材电镀金刚线的应用更加聚焦于光伏行业。

记者注意到,自上市以来,三超

新材的经营状况受光伏市场变化、电镀金刚线技术迭代及市场竞争加剧等因素影响而出现明显波动。

2018年,在光伏“5·31新政”及市场竞争影响下,三超新材净利润下滑56.89%至0.37亿元;2019年净利润降至不足0.1亿元。2021年因募投项目设备未能按期投产导致硅切片线产能受限,叠加产品降价、原材料涨价及资产减值计提,公司首次出现年度亏损。

近两年,光伏行业供需错配问题凸显,三超新材业绩持续承压。从2024年下半年起,下游硅片企业为去库存纷纷停产减产,光伏用金刚线需求急剧萎缩,产品“量价齐跌”。2024年,三超新材归属于上市公司股东的净利润亏损1.4亿元;2025年上半年虽亏损收窄至0.13亿元,但经营压力仍未缓解。

面对行业“寒冬”,三超新材积极应对。公司方面表示:“长期看好光伏行业发展,当前全产业链产品价格因供需错配问题已大幅下跌,目前呈现触底趋稳迹象。”对于竞争激烈的金刚线市场,三超新材采取三大应对策略:一是持续加大

研发投入,推动产品创新与质量提升;二是强化市场开拓,在现有客户中深挖潜力,同时大力开发重点新客户;三是优化内部管理,精简业务流程,提升运营效率。

三超新材2024年财报披露,开展新品研发、优化金刚线板块人力布局等一系列具体措施已落地实施。比如,主动收缩硅切片线产出规模,临时关停了“年产4100万公里超细金刚线石锯生产项目一期”江湖基地的全部生产线,并对包括光伏粗线和环形线在内的一线员工,以及部分管理人员进行优化,以降低人力成本。

另外,2025年上半年,三超新材应收账款由期初的1.26亿元降至0.94亿元,存货由1.34亿元降至1.29亿元,两项指标同比均有所减少。三超新材方面告诉记者:“将持续加强信用政策管理与信用风险管控,密切跟踪客户经营财务状况及回款情况,强化应收账款管理与货款催收,最大限度降低坏账风险。同时高度重视存货管理,通过多项措施优化库存结构,提高库存周转率,减少未来潜在跌价风险。”

# 东方精工拟63亿元出售核心资产 标的去年营收占比近七成

中经记者 陈家运 北京报道

近日,东方精工(002611.SZ)披露重大资产出售预案,宣布拟以7.74亿欧元(约合63亿元人民币)现金对价,向博枫集团旗下主体出售Fosber集团、Fosber亚洲及Tiruña亚洲100%股权。

公告显示,上述交易标的主要涉

## 63亿元剥离资产

根据公告,东方精工及其全资子公司东方精工(荷兰)拟向Fore-sight US、Foresight Italy出售所持有的Fosber集团、Fosber亚洲、Tiruña亚洲三家公司的100%股权。

此次交易的对价分为两个部分,一是基础价格7.74亿欧元(约合63亿元人民币),其中核心资产Fosber集团的基础价格为6.37亿欧元;二是锁箱利息,这部分对价依据锁箱日至交割日期间标的公司的预计净现金利润确定。

东方精工主营业务涵盖智能包装装备和水上动力设备两大领域。其中,智能包装装备业务包括智能瓦楞纸包装装备、数码印刷设备以及工业互联网行业解决方案三个子板块。本次拟出售的业务为智能瓦楞纸包装装备业务中的瓦楞纸板生产线业务。

回溯东方精工的战略布局,2014年是关键节点。彼时已在深交所上市三年的东方精工基于“高端智能装备制造”的发展战略,进行产业链上下游的延伸和整合,通过跨国并购取得Fosber集团的控股权(占股60%)。2017年9月,东方精工将Fosber集团剩余40%的股权收入囊中,成为其唯一股东。

收购Fosber集团后,东方精工先后成立Fosber亚洲和Tiruña亚洲,通过引入Fosber瓦楞辊板生产线与Tiruña瓦楞辊&压力辊,并结合中国市场实际需求进行改造升

及瓦楞纸板生产线业务。2024年,标的未经审计的营业收入为32.11亿元,占东方精工同期营收的67.20%。

东方精工方面表示,为优化和聚焦资源配置、夯实发展根基并紧密响应国家新质生产力战略导向,其审慎决策收缩国际管理半径,出售标的资产,将战略重心转向国内发展科技和新质生产力业务。

级,实现技术本土化与制造国产化。

公告显示,2024年标的未经审计的营业收入达32.11亿元,占东方精工同期营收的67.20%。

对于上述交易事宜,《中国经营报》记者联系东方精工方面置评,截至发稿未获回复。

中研普华研究员洪前进向记者分析指出,此次交易将给东方精工带来短期业绩波动与增长断档风险。被剥离的瓦楞纸板生产线业务是公司主要的收入和利润来源。在水上动力等新兴产业尚未形成足够规模贡献之前,公司可能面临营收规模骤降、利润下滑的压力,增长曲线可能出现断档。

东方精工方面在公告中坦言,虽然公司通过本次交易将获得可观的现金及投资收益,但是由于交易带来的投资收益属于非经常性损益,短期内上市公司仍存在业绩波动的风险。

值得注意的是,上述交易完成后,东方精工仍保留印刷包装生产线、工业互联网解决方案等成熟业务作为“基本盘”。

洪前进表示,成功的转型通常不是另起炉灶,而是建立在企业现有能力的基础上。东方精工在剥离核心资产后,也保留了包括水上动力设备、数码印刷设备等具备竞争力的业务,为转型提供了稳定的收入和资源支持。



图为2025 WEPACK世界包装工业博览会东方精工展台。

公司官网/图

## 回笼资金聚焦新兴赛道

东方精工方面认为,此次出售行为并非对成熟业务的否定,而是战略聚焦的必然选择。随着Fosber集团运营规模的不断扩大,在继续巩固发展现有水上动力设备业务和重点推进战略性新兴产业的整体战略部署下,东方精工管理压力日益显现,分散的资源投入与管理重心客观上制约了整体战略聚焦与运营效率。

鉴于此,东方精工方面表示,为优化和聚焦资源配置、夯实发展根基并紧密响应国家新质生产力战略导向,其审慎决策收缩国际管理半径,出售标的资产,将战略重心转向国内发展科技和新质生产力业务。

事实上,自2020年起东方精

工即提出“科技转型升级战略”。此次剥离资产回笼的资金,将集中投向两大赛道:水上动力设备与制造业战略性新兴产业。

在水上动力设备领域,东方精工子公司百胜动力已实现关键技术突破,成为中国首家量产300马力汽油舷外机的企业,打破美日厂商垄断,填补了中国大马力汽油舷外机制造领域的空白。东方精工计划以其为核心平台,加大大马力、新能源舷外机研发投入,构建多动力产品矩阵,抢占全球超千亿规模的舷外机市场。

洪前进表示,在“双碳”目标驱动下,电动船舶市场增长明确,国产舷外机替代空间巨大。

在制造业战略性新兴产业领域,东方精工方面表示,自上市以来,一直围绕“高端装备制造”的业务主线,持续锻造和深化自身的生产制造能力,并跟随国家的前瞻性布局指引,结合自身的产业优势,做出符合自身发展的战略性新兴产业布局。

2024年9月,中国证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》,支持上市公司围绕科技创新、产业升级布局,引导更多资源要素向新质生产力方向聚集。

洪前进认为,当前政策环境对传统装备企业转型极为有利。国家层面正大力推动机械工业数字化、智能化转型。同时,对电动

船舶等绿色装备和具身智能等产业有具体的规划与目标指引。这意味着企业的战略转型方向与国家产业政策高度同频,有望在研发补助、示范应用、市场准入等方面获得支持。

然而,转型之路亦非坦途。洪前进提醒,高端装备和新技术的研发需要持续、大规模的资金投入。尽管本次资产出售获得了可观现金,但若新兴业务的投资回报周期过长,或市场拓展不及预期,可能对其未来的财务结构造成压力。

财报数据显示,2025年前三季度,东方精工实现营业收入33.89亿元,同比增长2.52%;归母净利润5.10亿元,同比增长54.64%。