

上市民办高教公司“瘦身”告别规模扩张发力内生增长

证券时报记者 吴志

近期,港股上市公司新高教集团公布了最新的资产出售事项。公司以近3.6亿元的价格出售全资子公司嵩明新巨企业管理有限公司,这笔交易的核心资产,是位于广西的广

1 高教公司“瘦身”

希教国际控股曾是扩张最激进的民办高教公司之一,高峰期公司旗下院校超过20所,在校学生近30万人。而近两年,希教国际控股开启“收缩模式”,每隔数月,公司便有相关资产出售公告披露。

2025年,希教国际控股相继披露了对白银明德教育有限责任公司、樟树市育德教育管理有限公司、西安长电教育管理有限公司、上海普梦职川教育科技有限公司等旗下主体的出售。对应的邢台应用技术职业学院等多所院校从公司剥离。

前些年通过收购兼并扩张的新高教集团,今年也开始“瘦身”。公司旗下广西英华国际职业学院及相关资产率先被出售,该院院系公司于2018年收购而来。

宇华教育于2024年底公告,出售泰国斯坦福国际大学相关资产。目前该公司旗下仍运营有郑州工商学院、山东英才学院、湖南涉外经济学院等多所高校。

上市民办高教公司集体“瘦身”,背后既有政策趋紧的约束,也有经营压力的现

西英华国际职业学院及其附属中学2所学校。

近两年,上市民办高教公司从扩张走向收缩。据证券时报记者统计,2025年至今,多家上市民办高教公司陆续披露了近10起民办高校资产出售事项,新高教集团为最新一例。

实考量。

苏州大学民办教育研究中心主任王一涛告诉证券时报记者,2021年修订的《民办教育促进法实施条例》,进一步加强对民办高校集团化办学,实际控制人、举办者变更和关联交易等事项的规范力度,部分企业的规模扩张由此更为审慎。

政策之外则是现实考量。王一涛认为,部分民办高教集团的“瘦身”属于主动战略调整,缩小管理半径,确保现有高校能够办好;另一种情况则是在短期流动性压力和债务压力下作出的调整,这种情况往往更加普遍。

“民办高等教育具有投入规模大、资产较重、建设周期和回报周期较长等特点。并购学校、新建校区或者筹建新学校快速扩张,短期内会形成较大的资本支出和融资需求。通过转让学校控制权或者退出筹建项目,可以在短期内回笼资金、降低负债。”王一涛表示。

2 打磨内生增长

民办高教公司旗下院校数量的减少,并非行业发展收缩的信号。与之相反,主要民办高教公司不论在读学生规模还是营收,都处于持续增长中。

以港股公司中国春来为例,该公司旗下有商丘学院、安阳学院、荆州学院等多所高校。近两年公司旗下并未新增高校,截至今年2月28日,在校学生数量则升至11.68万人,同比增长了5.3%。

新高教集团披露的截至2026年2月28日的半年度财报显示,报告期内,其营业收入、净利润均创历史同期最佳。

整体来看,近两年上述上市民办高教公司出售的资产以非核心资产为主,而核心院校资产大多运营稳健。一位行业资深从业者向证券时报记者表示,高等院校的运营需要巨大且持续的投入,在有限的资源下,聚焦优质资产是一种更有效的经营策略。

在王一涛看来,对民办高教行业“瘦身”更准确的解读是依靠收购学校、增加院校数量实现增长的外延式扩张受到明显限制,但不是所有意义上的规模增长都已经结束。行业未来可能会从“增加学校数量”转向“提升单校办学容量和办学质量”。

这在部分上市公司的公告中已有所体现。如嘉宏教育此前公告变更IPO募集资金用途,公司原计划将募集资金用于收购部分院校,并为部分院校建设新校区;变更后,嘉宏教育拟将资金用于建设及发展旗下核心院校。

广东省青联常委、中宜教育CEO戴斌认为,民办高教公司过去的扩张模式属于重资产扩张,在当前的环境下已然无法持续。如今民办高教公司“瘦身”,往往是在“硬件”层面进行收缩,这也意味着它们或许可以多腾出一些资源,在“软件”上做一些战略性布局。

梳理各大民办高教公司财报,优化专业布局,推动数字化转型,深耕产教融合等表述被频频提及。背后折射出行业整体经营逻辑的转变:高教公司更加聚焦办学运营质量,打磨内生竞争力。

除了深耕高教产业外,亦有部分高教公司选择通过“跨界”提升经营能力。目前,部分民办高教公司本身就同时运营着基础教育、学前教育等业务板块,而发展良好的职业教育、素质教育等领域,也被部分高教公司“加码”。

今年7月8日,港股民办高教公司中国通才教育宣布拟更名为“万艺控股”。中国通才教育原核心业务是在山西太原运营本科院校山西工商学院,收入完全依赖学费、住宿费,业务相对单一。

去年11月,该公司宣布以3.12亿元的价格,收购广州市尚盟美术教育咨询有限公司,该公司主要从事艺考培训服务。中国通才教育认为,艺考培训市场客户支付意愿强烈,对培训服务的需求增长迅速,收购后有望为公司开拓新的收入来源,从而降低公司对单一业务过度依赖的风险。

北交所公司高管接力增持真金白银传递市场信心

证券时报记者 钟恒

7月21日,北交所公司万德股份公告,董事、总经理汪希领于7月20日通过集中竞价方式首次增持公司股份1.5万股,合计耗资约13.88万元。这是继董事长、实际控制人王育斌7月6日率先出手增持之后,万德股份第二位核心高管的真金白银买入。

除万德股份外,7月份以来,北交所还有多家公司增持动作引人注目。产业资本正以集体“掏腰包”的方式,向市场传递对公司长期价值的坚定信心。

其中,无锡晶海增持金额领跑。7月8日晚,无锡晶海披露股东增持计划,实际控制人、董事长兼总经理李松年拟增持180万至200万元,为本轮北交所“增持潮”中单笔计划金额最大的案例。增持

前,李松年合计持股比例高达67.28%,如此高的持股比例仍选择大手笔增持,可谓颇具诚意。

新恒泰高管则在公司上市仅4个月即出手增持,速度罕见。新恒泰于2026年3月20日登陆北交所,上市仅4月,实际控制人之一一致行动人张中延便启动了增持计划。7月1日公告显示,张中延于6月29日通过集中竞价首次增持100股,增持价格为16.99元/股,同时计划在3个月内继续增持7万股,资金来源为自有或自筹资金。

青炬技术则是大股东连续增持,上市以来零减持。7月11日,青炬技术披露,持股5%以上股东陈永宏通过连续竞价方式累计增持13.36万股,持股比例从11.93%增至12.01%,权益变动触及1%整数倍。自公司上市至今,陈永宏所持股份



3 行业发展需要耐心

从市值来看,过去几年,民办高教产业经历了一轮“过山车”般的行情。2021年,随着行业规模快速扩张,曾有多家行业龙头公司市值超过300亿港元。而2021年下半年至今,相关公司股价进入了漫长的下行阶段。

如今,尽管主要民办高教公司营收、利润指标依然稳健,但行业整体市值较高峰期已跌去超过80%。在极低的估值下,整个行业处于深度“破净”状态。

上述资深从业者向证券时报记者表示,估值低既有行业政策因素影响,也有港股市场流动性因素影响,部分公司同时受制于过去高速扩张下债务包袱的压制。另一个重要原因是民办高教行业在“告别”规模扩张模式后,还需要证明可持续增长的能力。

“依靠优化专业布局、深化产教融合、打磨办学质量,走内生高质量发展路径是一个漫长的过程,短期内很难看到多么直观的效果。”上述人士称。

在戴斌看来,民办高教行业经历的本轮调整对于长远发展有益。戴斌认为,民办高教行业快速扩张期蜂拥进入赛道的参与者很多既缺乏对教育产业的了解,也没有耐心等待产业的厚积薄发。如今“旧玩家”的离场,恰恰给了更有耐心的“新玩家”更好的人场机会。

在王一涛看来,民办教育的发展离不开资本支持,但教育资本和普通产业资本存在明显区别。普通产业投资可能追求较短周期的收益,而教育投资需要更强的长期性和耐心,未来民办高校举办企业需要从“投资学校”转向“长期办学”。

“评价一家民办高教企业未来发展的能力,不能只看它拥有多少学校、多少学生,也不能只看短期财务指标,而要看它是否具有持续投入教育的能力,是否愿意长期建设教师队伍、专业体系和学校品牌。举办者也应该把资源更多地投入到教师队伍和人才培养环节,而不是继续追求外延扩张。”王一涛说。

万科董事会换届在即再获深铁集团借款

证券时报记者 张一帆

7月21日晚间,万科第一大股东深铁集团再次向万科提供借款,借款金额不超过5.19亿元,用于偿还万科在公开市场发行的债券本息以及经出借人同意的指定借款利息。

万科表示,本次股东借款利率遵循市场化原则,不劣于目前公司从金融机构借款的利率水平。另外,公司就本次股东借款提供资产质押的增信安排,质押资产对应的质押率不劣于市场水平。“上述安排充分体现了大股东对公司的支持。”万科强调。

今年4月至7月是万科2026年的偿债高峰,上述四个月公司公开债集中到期规模达112.7亿元。“(我们)将结合公司实际经营情况,积极寻求债务长效化解方案。”万科高管此前表示。

此次借款显示深铁集团对万科化险工作的持续支持。2025年,深铁集团已向万科提供借款超300亿元。2026年,深铁集团最近一次借款发生在6月12日,深铁集团再度向万科提供不超过11.4亿元借款,用途同样为偿还万科在公开市场发行的债券本息以及经出借人同意的指定借款利息。

值得注意的是,本次借款的发生节点,出现在万科董事、高管团队换届阶段。

鉴于万科第二十届董事会任期已届满,万科已经在7月10日披露董事会决议提名的第二十一届董事会非独立董事和独立董事候选人。非独立董事候选人中,万科现董事长黄力平、现任董事雷江松等再获提名,黄宇、徐恩利、姚飞和朱志强等新获提名,相关人员全部具有深圳国资背景,其中黄宇已经在本月履新万科总裁。

万科曾表示,新一届董事候选人普遍具有丰富的企业管理和资本市场相关经验,专业背景多元互补,有助于进一步完善万科治理架构,持续推进公司的化险与发展。万科拟定于7月31日召开股东大会,审议上述董事会换届方案。

多家公司提议大手笔分红吉比特拟每10股派现100元

证券时报记者 范璐媛

7月21日晚间,多家A股公司披露董事长、控股股东提议中期分红计划。

吉比特(603444)公告称,董事长卢焱岩提议制定2026年半年度利润分配方案,拟向全体股东每10股派发现金红利100元(含税),分红总额约7.2亿元,不进行资本公积转增股本及其他形式利润分配。该方案需经董事会审议及履行相关审批程序,存在不确定性。

吉比特长期以高分红著称。2025年度,公司每10股累计派现196元(含税),其中包含中期及三季度分红,全年宣告分红14.06亿元,占净利润的78%。业绩方面,今年一季度,吉比特实现营业收入18.47亿元,同比增长62.67%;归母净利润5.18亿元,同比增长82.68%。近期公司披露,预计上半年实现归母净利润10.1亿元至11亿元,同比增长57%至71%;预计扣非净利润9.95亿元至10.95亿元,同比增长54%至69%。

德业股份(605117)控股股东艾思睿投资提议实施2026年中期利润分配,向全体股东每10股派发现金红利16元(含税)。受益于海外储能市场需求旺盛,公司预计今年上半年实现归母净利润26.68亿元至27.28亿元,同比增长75.28%至79.22%。

移远通信(603236)董事长钱鹏鹤提议制定2026年度中期利润分配方案,利润分配金额不低于公司2026年上半年归母净利润30%。今年一季度,移远通信归母净利润1.41亿元。

天赐材料(002709)公告,控股股东徐金富提议公司实施2026年度中期现金分红,向全体股东每10股派发现金红利1元(含税)。今年上半年公司预计实现净利润27亿元至30亿元,同比大幅增长907.84%至1019.82%。

AI基建订单旺盛算力硬件板块业绩报喜

证券时报记者 康殷

百亿级AI基建大单再现。7月20日杰创智能公告拟采购不超过100亿元IT设备及零配件,进一步加码智算云集群建设与运营能力。与此同时,浪潮信息、协创数据、智微智能等多家AI硬件企业今年上半年业绩预告集体大幅增长,产业高景气度正从订单端加速传导至利润表,AI基建订单潮起,正在重塑上下游产能格局。

杰创智能此番大手笔采购并非孤例,近段时间,A股算力大单密集释放。康惠股份7月21日公告,公司全资子公司北京康惠智创科技有限公司与客户D公司签署《算力服务合同》,合同预计总金额为4.15亿元至6.79亿元。兆易创新7月21日公告,公司拟使用A股募集资金5亿元向全资子公司珠海横琴芯存半导体有限公司增资,以实施DRAM募投项目。

智微智能今年6月中旬披露,公司拟向多家供应商分批采购服务器及配套设备,总金额不超过40亿元。行云科技、赛意信息、东阳光、天阳科技等公司也密集披露算力服务及采购合同,金额从数亿元到上百亿元不等,折射出算力市场需求持续旺盛。

从今年上半年业绩预告看,AI基建订单的密集落地,已直接兑现于硬件企业的利润表,直接受益于AI算力建设浪潮的硬件设备企业普遍交出亮眼成绩单。

工业富联预计上半年净利润为234亿元至244亿元,同比增长93%至101%。公司披露云服务商AI服务器营业收入同比增长超过230%,已成为主营业务的核心增长引擎。

浪潮信息预计上半年净利润26亿元至31亿元,同比增长226%至288%。紫光股份受益于智算与国产化需求驱动ICT(信息与通信技术)市场快速增长,预计上半年净利润19.1亿元至23.2亿元,同比增长83.5%至122.89%。智微智能、亿道信息等中小硬件厂商也因为智算业务放量净利润大增。