

证券代码：600987

证券简称：航民股份

浙江航民股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场调研 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话调研）
参与单位名称及人员姓名	信达证券 汲肖飞、蔡昕好 汇丰晋信基金：杨明芬 广发基金：陈樱子、陈少平 中信建投：刘乐文 中金公司：林骥川、宋习缘 平安养老：周光远
时间	2024年4月2日、2024年4月3日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书李军晓、证券事务代表朱利琴
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：简单介绍一下公司情况</p> <p>答：公司聚焦“印染+黄金饰品”双主业，热电、污水处理、自来水供应、印染机械等配套。2023 年全国印染行业生产形势逐步好转，公司印染业务保持稳定，利润略有增加。去年在一系列提振消费政策推动下，黄金饰品业务利润总额比上年同期增长 14.49%。从利润贡献来看，印染占六成，其次热电，再者为黄金饰品。目前，公司一季度整体运行平稳，2024 年一季度报将于 4 月 24 日披露。</p> <p>问题 2：近期印染接单情况，订单更多来自于国内还是</p>

国外？

答：印染订单周期较短，目前为行业传统的旺季。我们间接出口占 6 成左右。

问题 3：公司印染客户大概有哪些？

答：去年，虽然印染整个市场外需承压，内需疲弱，但公司客户比较稳定。公司不断的调整优化产品结构，来满足客户需求，对于间接出口的订单，根据海外客户的需求，比如 M&S、TESCO、威富、沃尔玛等，我们通过开展工厂验证，加入他们的供应链体系。另外，公司也是国内服装优质品牌的合格供应商。

问题 4：目前印染产能情况，印染由于国内行业产能限制较大，未来是否能保持平稳状况？

答：印染年设计加工规模为 10.2 亿米，这些年通过设备技改、数字化改造、使用清洁染整技术以及优化流程等措施，提高效率、降低消耗、释放产能。

问题 5：印染是否考虑往海外扩产？

答：印染产业转移海外需要综合考虑各种因素，平衡国内外的优劣势。从目前来看，产业附加值较低端的部分逐渐转移。其实，染整环节在服装面料中起到很关键的作用，加工的情况决定了面料品质，对产业工人的技能要求较高，同时国内产业链配套，有专业的市场如浙江柯桥市场、广东中大市场等，另外数字化转型导致的效率提升，将弥补人工成本较高的不足。

问题 6：印染是否考虑扩张国内产能？

答：一直以来，公司坚持聚焦主业，深耕细作，希望通

过外延及内涵增长，把印染做大做强。所以在寻求合适机会，尤其并购、新建，具体得看条件是否成熟。公司一贯坚持“宁可错过，不可错投”的原则，确保风险可控。

问题 7：色纺纱和公司有什么区别？

答：色纺纱和色纺丝是一个方向，在织布之前进行染色，减少了染整环节使用染料助剂的数量。目前，市场常见的是白坯布。

问题 8：公司印染水平一直是行业领先的，哪些方面比竞争对手更有优势？

答：公司继续努力，在技术创新、产品品质、绿色低碳、快速响应客户需求等方面做得更好。

问题 9：印染行业中一些竞争对手是否在逐步退出？

答：印染行业虽是民生产业，但也是一个发展受到限制的产业。对污水处理、定型机废气处理标准不断提高，能耗双控转向碳排放双控，排放指标管控日益从紧，三年疫情和市场消费疲弱，加之产能过剩、市场竞争激烈，对行业企业产生影响。

问题 10：随着竞争对手逐步退出，公司是否有更高的议价能力来提高加工费？

答：公司以中高端产品为主，染费定价是一单一核算，通过加强研发，调整优化品种结构，努力提升高附加值产品占比。

问题 11：染费价格与棉花价格是否同向？

答：棉花价格影响布匹价格，染费价格取决于客户要求、市场供求、加工成本等因素。

问题 12：影响毛利率的因素？

答：一个是价格因素，另外一个成本因素。公司努力通过提高产品附加值及挖潜降本增加企业效益。

问题 13：数字化改造情况

答：公司正逐步推进数字化改造，可提升产品开发打样成功率、配方准确率，实时分析利用数据，改进工艺，优化流程，提高生产效率等等。

问题 14：排污权是否可以交易？

答：排污权是可以交易的，公司加强排污权、能耗使用权、碳排放权等资产的管理。

问题 15：热电收入

答：热电的收入主要来自蒸汽，蒸汽配套供应公司印染企业，也有三成左右外供。

问题 16：黄金饰品加工业务情况

答：公司致力于打造成为全国知名的黄金首饰终端制造商、服务于全国黄金珠宝首饰行业主要品牌的供应商。黄金饰品业务包含来料加工和批发两项业务，加工业务占 80%左右，批发业务占 20%左右。无论批发或是来料加工业务，公司实质上赚取的是设计加工费，毛利率其实不低，但由于批发业务黄金价格算进去就拉低了整体毛利率。单看企业的 ROE 是还比较高的，负债端高是因为租赁黄金，基本规避黄金价格涨跌影响。

问题 17：黄金业务的客户？

答：公司植根华东地区市场，收购深圳尚金缘后，公司的销售网络覆盖面更广。公司客户类型较为多元化，既包括国内知名黄金珠宝首饰品牌商、跨区域零售珠宝店，也包括区域性珠宝行等。受益于优质的产品与服务质量、新颖且多样的设计款式，存量客户稳定性较高。

问题 18：黄金价格涨跌对营收的影响

答：对于来料加工业务，黄金价格涨跌影响消费从而影响营收，在批发模式下，黄金价格涨跌直接影响营收。

问题 19：去年年报黄金饰品加工这块利润总额是 1.3 亿，是没有计入深圳尚金缘吗？

答：没有计入，深圳尚金缘于 2024.2 月完成工商变更登记，24 年并表。

问题 20：黄金饰品产业园规模，今年加工量在什么水平？

答：航民黄金时尚产业园规划产能为 100 吨，希望通过逐步招商引资、上马新的产线，产能从 60 多吨提升至 100 吨。今年努力开拓市场，也希望加工量比去年有所提升，目前的风险在于黄金价格，市场上黄金饰品的售价已经六七百元了，如果按照这个趋势上涨，大家会观望，另外黄金饰品克重会减少，也影响到量。

问题 21：黄金设计加工费用

答：不同客户，工艺不同，加工费也不同，公司产品以“品质纯、款式新、工艺精”著称。

问题 22：后期是否打算收购少数股东权益

答：有投资者多次提出过，公司将认真考虑，争取逐步收回。

问题 23：对于其他几块业务未来如何规划？

答：公司其他产业如热电、污水处理、自来水供应、印染机械等配套印染主业，适度协同。航民海运因市场运力与需求严重脱节，处于亏损状态，织布及非织造布竞争力不强，公司通盘考虑妥善应对。

问题 24：公司业绩预期

答：公司坚持聚焦主业，希望通过持续的努力，利润尽早恢复至 2019 年（疫情前）历史的最好水平。今年是航民股份上市 20 周年，公司承压前行。

问题 25：公司现金流充裕，是否提高分红？

答：公司坚持以高质量发展提升公司的内在价值，以稳健的经营和财务表现，为投资者带来务实的股东回报。公司以不同的方式积极回报投资者，兼顾现金分红和发展资金需求，2021 年公司回购注销股份 29,999,982 股；公司 21 年度、22 年度、23 年度现金分红占当年的合并报表归属于上市公司股东的净利润比例达 45%之多；2023 年，公司积极寻找新的项目，收购深圳市尚金缘珠宝实业有限公司 65%股权，进一步做大做强黄金珠宝首饰产业；注重数字化转型、研发投入、节能降碳技改等资金需求。未来，公司将继续结合生产经营、项目投资等资金需求，做强做优公司，让投资者得到实实在在的回报。

附件清单（如有）	无
日期	2024年4月2日、2024年4月3日