

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：2026-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	浙商证券：詹陆雨 中银基金：迟文丽 敦和资产：梁作强 广发证券：左琴琴 中金公司：林骥川、裘孝锋 路博迈基金：吴瑾 泰康资产：卢日欣 东方财富：韩欣、赵树理 钟徽投资：陈彦宁
时间	2026年2月27日（下午）
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	问题 1：公司如何应对近期的染料提价，一年中有传统的印染生产旺季么？未来印染业务的趋势判断 答： 公司在印染行业深耕细作 40 多年，对染料市场价格波动走势有一定的把握，一般采取错峰采购和预付款的方式，规避原料价格上涨风险。基于国内宏观政策组合效应持续释放，收入和消费激活终端需求，创新与产业升级催生高端需求，开放与循环升级拓展内外需求，公司对印染主业发展充满信心。面对深刻复杂变化的发

展环境，公司继续按照“高端化、绿色化、智能化、融合化”的方向，以自身工作的确定性应对外部的不确定性，努力提高印染业务的市场竞争力。一般来说，三月份逐渐进入生产旺季，印染行业传统的生产旺季在 2 季度和 4 季度，整体而言取决于需求，市场瞬息万变，风险还是要把控的。

问题 2：公司染料助剂在成本中的占比情况

答：我们主要印染交织物，使用分散染料较多，染料助剂在染费构成中占比 20%多。

问题 3：公司出口情况

答：我们是间接出口占六成左右，公司直接的客户是坯布贸易商，而不是终端服装品牌，对于间接出口的订单，根据海外客户的需求，我们通过开展工厂验证，加入国际知名品牌的供应链体系。

问题 4：染料价格上涨，公司染费是否涨价？

答：价格传导要看下游需求，由市场供求关系决定，产品不同，要求不同，染费的价格也不同。公司印染以中高端产品为主，自身做好内功，加强产品技术研发，调整优化产品结构，努力对标挖潜降本。

问题 5：数码印花情况

答：目前，公司已有染企上马了数码印花产线，与印染加工的“前处理+后整理”环节协同，快速响应市场客户需求。

问题 6：印染行业集中度

答：整体看，我国印染产业主要集中在“上下游产业链配套、专业市场比较发达、水资源较为丰沛、环境承载能力较强”的浙江、江苏、福建、广东、山东等东部沿海五省，印染布产量占比超过 90%以上，生产地域集中，但单家企业市场占有率较低的特点明显，行业集中度提升尚有空间。

问题7： 海运和织造分公司是否退出？

答：海运是与公司印染热电联产协同配套产业，航民海运通过内部协同与成本管控实现了扭亏为盈。织造分公司的织布业务面临设备老化、市场竞争激烈、成本压力大等问题，公司着力寻找新的项目，实现腾笼换鸟，盘活土地资产。

问题 8： 公司分红

答：航民股份上市以来年年分红，分红比例放在两市当中也不低，做过两次回购，计算在内，分红比例更高。去年还进行了中期分红。以后根据业务发展资金需求，若没有大的投入，综合考虑股东诉求。

问题 9： 公司有在考察新项目吗？ 有明确的投资方向么？

答：寻找新项目是公司长期的一项工作，主业要稳，新业要闯，在聚焦主业升级的同时，公司着眼长远，努力培育新的增长点。我们一直在寻求合适机会，具体得看条件是否成熟。公司本着宁可错过不可错投的原则，确保风险可控。

未来新增长点的培育，公司将紧抓国家和区域政策红利集中释放的窗口期，把航民发展融入国家“十五五”

规划、省市区先进制造业集群等战略布局，努力培育契合航民实际的“新质生产力”。

问题 10：存货情况、资产负债表中存货和交易性金融负债有什么关系

答：公司库存主要是黄金、染料助剂和煤炭。公司从银行租赁黄金，在资产负债表中主要计入存货同时，也计入交易性金融负债。详见公司披露的定期报告。

问题 11：金价大幅波动对公司的影响

答：2025 年总体来看，黄金价格大幅上涨，黄金饰品销量减少。公司按照“精、轻、新”（即产品要精、重量要轻、品种要新）的市场趋势，快速响应高端客户、年轻人个性化消费需求变化，不断开发新品、丰富产品品类，用匠心铸就匠艺，打造精品，提高产品的附加值。

问题 12：黄金饰品业务的毛利率如何？

答：黄金饰品业务包含来料加工和批发两项业务，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，但由于公司批发业务包含了黄金价格，拉低了整体毛利率。

问题 13：黄金饰品业务客户范围？

答：航民百泰植根华东地区市场，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。

问题 14：公司热电企业

	答： 公司热电属于印染主业的配套产业，热电联产能够降低成本和应对外部风险。热电企业所发电上网；蒸汽一部分自用，一部分供应周边企业。
附件清单（如有）	无
日期	2026年2月27日