

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2022-004

青鸟消防股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2021年4月19日）

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	浙商证券：王华君、何家恺、孟昊琳 中金资管：金宾斌；泰康资产：唐奕波；东吴证券：陈军；国富基金：方辰左；中邮人寿：张晋、朱战宇；国寿股份：顾庆哲；等 59 位与会人员。参加交流活动人员名单详见附件。
时间	2022 年 4 月 19 日
地点及方式	电话交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张黔山
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、再融资情况</p> <p>公司去年业务伴随行业升级出清取得了不错的进展，现在进入到公司发展的关键位置。本次公司定增主要原因是希望能借资本端的力量，进一步助力产业发展，使公司整体迈上一个新的台阶。</p> <p>预案方面，本次为“4+1”项目，具体为青鸟消防安全产业园项目、绵阳产业基地升级改扩建项目、智慧消防平台建设项目、海外研发测试中心建设项目 4 个项目加补充流动资金，其中 4 个项目涉及金额合计约 15.3 亿，补充流动资金 6.6 亿，预算上限约 22 亿，预计原股东股权稀释 10%~15%。</p>

时间方面，项目后续涉及程序还包括股东大会、政府发改委备案、环评审批、证监会申报等，申报后审批周期预计 5 个月，因此预计最快在十月底前拿到批文，接下来重大进展我们将会及时向投资者进行披露和汇报。

再融资目的：

公司未来 3~5 年战略 1.0 的核心目标是扩规模，基于 2021 年已完成 38 亿的收入规模，公司对于今年提前完成 50 亿销售目标比较有信心，待 50 亿目标完成后，公司将提出“百亿+”规模的三年战略规划，从而步入世界一流企业的大阵营。

本次定增是围绕公司战略 1.0 “赛道卡位、挤压出清、产能扩张、渠道联动、技术驱动、国际化战略”六大战略下的“产能扩张”而展开的。具体要解决以下三个维度的问题：

1、要建立匹配“百亿+”规模的产能，保证供给端可靠性；

2、要做到多区域弹性均衡配置，应对各种复杂多变的环境；公司目前已经形成“4+1”基地，4 指的是国内形成了覆盖珠三角的中山基地、长三角的马鞍山基地、成渝地区的绵阳基地以及京津冀的涿鹿基地，1 是指海外生产基地。此次定增项目配置重点是围绕绵阳基地和马鞍山基地开展的。

3、要建立柔性生产线，提升产品品质、降低生产成本。

再融资意义：

首先，利用资本市场方面的资源优势，本次定增有助于公司抓住未来 3~5 年升级出清的重要窗口期。其次，青鸟消防是国内唯一一家把消防报警业务作为主营业务的上市企业，与其他竞争者相比，更具备资本端交易能力和再融资能力。第三，公司去年的存货和预付账款长单锁价模式，对一季度业绩有很大帮助。公司要继续发挥资本市场带来的优势，通过获得资金保障，赢得独特的比较优势，发挥出资本端的价值，提前在冬天做好现金储备，在逆境中实现扩张。如果这次定增能够达成，对青鸟消防 3~5 年步入“百亿+”台阶将奠定坚实的基础。

二、公司近期基本情况

公司 2022 年一季度报告预计将于 4 月 26 号披露。总体来看，虽然整体受到疫情影响，但 1-3 月份总体业务板块都按照预期方向往前走，比如应急疏散产品继续保持倍增、久远品牌延续去年增速。尽管受到华东上海整体疫情反复所带来物流端的影响，但是订单量本身在增长，预计后期会有所改善。总体而言，一季度在疫情之下依然按照年初预设的计划目标在有序推进，对于今年提前完成 50 亿销售目标比较有信心。

三、问答环节

Q：请问定增后有什么加速行业出清的方式，是体现到更快的内生增速里面还是通过更多的收购来实现？

A：公司总体是围绕“赛道卡位、挤压出清、产能扩张、渠道联动、技术驱动、国际化战略”6 个层面的策略展开，这 6 个策略是并举的，不可偏废的。从外部端来看，在异常复杂的大环境下，公司一方面通过价格挤压的方式，对于中小型企业进行有效挤压。另外公司还将在区域方面进行挤压，例如针对重点区域的竞品做市场侧的挤压，利用“直销+经销”全方位渠道联动，发挥多品牌优势，饱和式的挤压市场。从内部端来看，公司将通过技术驱动实现降本增效，进一步优化成本结构，争取保证毛利率不受大环境影响。整体来说，公司将从场景、品类和出清三个维度去做相应的组合，通过综合优势来实现。

Q：这笔资金融资完成后基本可以支持公司做到 100 亿营收，请问 100 亿营收的构成是怎么样？公司做到 100 亿之后，可能面临的业务机会和战略大概是怎样？

A：从“百亿+”来看，公司的核心将聚焦在通用消防、应急疏散、工业消防、气体检测和气体灭火五大品类。3~5 年达到百亿规模后，预计通用报警端青鸟和久远两个品牌合计达到 50 亿规模上下；应急疏散

希望将作为国内第一品牌达到 30~40 亿规模；工业消防将聚焦传统工业，地铁轨交，中高端制造和电力储能 4 个领域预估贡献 10~20 亿规模；气体检测和气体灭火按照每年 30%增长率预估达到 8~10 亿。

第二个方面涉及市占率的问题，青鸟目前所在赛道涉及的市场规模应该在 1000 亿左右，如果分母按千亿规模来算，作为世界第一品牌应该要在 20%份额以上，所以从规模的战略角度来看，百亿+更多的只是一个示范意义。

关于公司“百亿+”之后的战略，企业将从横向和纵向两个维度，通过内生增长和外延并购两种方式持续在消防电子领域耕耘。第一，楼宇里面铺天盖地的网络设备，对楼宇的物联网渗透率打下基础，对未来提供了一种存量时代下的运营服务可能性。第二，公司可利用相应的底层技术来实现建筑场景里面的跨界，如常见的消安一体化。第三，未来中国消防电子市场将会进入存量时代，公司现通过先入为主打下规模优势，未来必然能够在替换时代下取得先机。

Q：从需求端来看，是否体会到地产基建有一些回暖的现象？

A：从我们近期一季度的订单数据来看，订单总体是保持增长的。现在青鸟盘面相对来说是多元的，比如场景有民用端场景和工业端场景，在民用端和工业端里面又有新建和改造。地产基建这一块我们没有特别权威的数据，总体来看有些区域市场有基建加速的现象，有些区域还是以存量为主，我们在存量市场增速反而会比较快，这恰恰说明青鸟消防的在产品端、区域端的均衡配置，既能享受到基建房产景气度的红利，也能享受到老旧改造的红利。

Q：储能消防最近是否有比较积极的进展？

A：产品方面：目前产品开发进展良好，主要是把原有的基础产品、技术能力结合特殊场景做方案。此外，新增开发端也在推进。整体进度来说，预计七月份我们能够推出成体系化、多元、多维的系统性储能解决方案。

合作方面：我们目前已经和电池企业做了一系列战略合作，进行了相应基础技术上对接，同时我们也在跟进一些大型的发电侧的用户做示范性项目，如果能够落地的话后面我们会及时披露。

项目方面：过往半年多来看，还是和以前变化很大，项目需求量逐渐涨起来了，和原来不是一个数量级了。

整体来看，公司目前在储能消防这方面投入的资源 and 精力也是很大的，我们希望能成为在这个领域的消防报警类企业的第一品牌。包括前段时间我们获得了 CESA 中国化学与物理电源行业协会储能应用分会评选出储能消防安全企业的第一名。

Q：2021 年地产产业链的很多公司回款压力都很大，但我们在保证增速的同时，现金流和回款情况还不错，如何理解我们受影响不大的情况？

A：公司 2021 年整体回款情况和收入端比较匹配。21 年收入端大概 38 亿，现金流量表中销售商品收到的现金大概 36 亿，相关增速是和收入端相匹配的。同时，应收账款的增速也是显著低于收入端的增速的。整体情况来说，我们去年在应收账款方面的管理工作比较满意。

主要原因一方面我们加强了管理。此前更多是扩张为主，而去年在加强扩张的同时，更注重了回款质量，加强回款考核激励，尤其加强颗粒度的管理，相对于以前按年度或者半年度考核，今年回款都已经落实到了具体的季度，今年一季度青鸟品牌回款增速甚至反超了发货的增速。

另一方面，在建筑行业内，我们和其他供应商有很大的区别。首先我们产品总价比较低，其次我们属于“关键少数”类，但又因为能影响到甲方的验收，所以工程公司的甲方原则上不会轻易违约，更多的是一种递延。此外，我们的客户非常分散，客户的依赖性很小。

第三方面，我们每个经销商是风险的最终的承担者，从而分散了相应的风险。所以从我们的角度来说，或许存在个别的坏账风险，但是系统性的风险并不大。

	<p>Q: 海外业务高增长可能细分的驱动因素或者结构是怎样的？是民用市场比较大，还是偏向于写字楼这些？</p> <p>A: 公司已逐渐形成加拿大“Maple Armor”+法国“Finsecur”+西班牙“Detnov”+美国“mPower”的多品牌矩阵，涉及了报警、气体探测相关业务，去年整体实现了 3.3 亿营收，大概占 9%。</p> <p>2021 年是公司海外市场上规模的元年，主要还是因为并购了法国 Finsecur 公司，并购完之后还做了相应的融合。海外业务未来一定会跟国内在供应链、产能、技术端、研发这 4 个维度产生相应的协同和赋能。目前以民用为主，但海外的收入结构还没有拆太细。</p> <p>Q: 今年海外业务的全年营收占比预计如何？</p> <p>A: 预计增速会在 30%上下。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 19 日

附件：

青鸟消防投资者交流活动参加人员名单（2022-04-19）

单位	姓名
和基投资	王贵州
青骊资产	匡人雷
国泰	于腾达
韶夏投资	张琪
中邮人寿	张晋
浙商证券研究所	王华君
浙商证券研究所	何家恺
望正资产	张金贵
银叶投资	彭钰玲
南方基金广深	蒋秋洁
东吴	张浩佳
国泰基金	谢泓材
高毅资产北京	杨娅侨
沅杨	王志强
东海基金	邓升军
媛博投资	谷川
高毅	廖颖
中邮人寿	朱战宇
国寿养老	刘崇武
勤远投资	文琦
国寿股份	顾庆哲
彤源投资	谷玺
泰康资产	唐奕波
和谐汇一	孙纯鹏
农银人寿	曾文传
嘉实基金	吴悠
东方证券自营	万里明
中金资管	金宾斌 1
汐泰投资	刘子豪
勤远投资	傅真卿
东吴	陈军
和谐汇一	凌晨
华泰柏瑞	丁瑄
山楂树资产	陈静
北信瑞丰	吴克伦
海富通	杜晓海
鹤禧投资	王皓琦
富国基金	徐智翔

聚鸣投资	惠博闻
中信保诚	孙浩中
申九资产	朱小虎
浙商证券研究所	汪洁
富国基金	方辰左 2
中信保诚	胡喆
鼎锋资产	田超
光大保	詹佳
理成资产	孙兴华
光大保	毕成
上银基金	卢扬
华泰证券自营	程鹏
招商理财	凌润东
康曼德	金凯
长城基金	王卫林
国泰	谢泓材
嘉实基金	谭丽
彤源投资	潘贻立
浙商证券研究所	孟昊琳
横琴人寿	郭雅绮
华泰证券资管	刘振超