

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2025-004

青鸟消防股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年 4 月 29 日)

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	交银施罗德基金、天弘基金、华宝基金、中庚基金、泓德基金、中海基金、长城财富保险资管、IGWT 投资、本见投资、景林资管、长江证券、财通证券、东吴证券、方正证券、国金证券、国海证券、海通证券、华安证券、华泰证券、华西证券、兴业证券、浙商证券、中信建投证券、招商证券等投资者共计 63 位参会人员。
时间	2025 年 4 月 29 日（周二）
地点及方式	电话交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：颜芳 IR 经理：王证涵
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年一季报概述 报告期内，公司实现营业收入 8.83 亿元，扣非归母净利润 6,378 万元，与去年同期基本持平，相较于行业展现出在复杂市场环境下的竞争力与发展潜力。此外，得益于自有芯片、完善的产品线布局等因素，报告期内公司毛利率水平环比提升，销售商品、提供劳务收到的现金同比增加 16.90%，已逐步步入良性发展的态势。 分板块来看： 1、国内民商用报警（含“四小系统”）与疏散业务：实现营业收入 5.40 亿元，同比下降 9.54%。一方面房地产竣工面积较同期下滑 14.30%，导致市场需求持续收缩；另一方面在新国标实施前，行业主要产品依然存在旧国标出清产生的价格压力，双重压力下市场竞争加剧。公司将继续

通过调整价格策略、优化供应链成本结构等举措，对冲市场下行压力，在行业波动中实现市占率稳步提升，进一步巩固自身竞争优势。

2、国内工业与行业消防业务：在国家对自主可控要求增强的背景下，公司持续发力，报告期内，青鸟消防国内工业与行业领域的消防业务收入 1.25 亿元。分场景看，“青鸟消防”品牌工业项目发货超 8,900 万元，同比增速 39.45%；分产品看，工业报警收入超 2,100 万元，同比增速 52.30%。

3、海外消防业务：海外业务经过去年调整，报告期内成果逐渐显现，一季度公司海外市场整体收入 1.94 亿元，较去年同期增长 20.46%。

4、新兴场景：公司积极拓展新兴的消防安全场景，在数据中心消防领域，报告期内公司为中国移动、中国联通、中国农业银行、字节跳动、阿里巴巴、快手等企业提供数据中心相关的消防解决方案，全公司累计发货超 3,200 万元，同比增长 88%；在储能消防领域，全公司一季度累计订单超 3,000 万元，同比增长 70%。

二、Q&A 环节

Q：报告期内各业务板块表现拆分？

A：国内民商用报警（含“四小系统”）与疏散业务一季度营业收入 5.40 亿元，同比下降 9.54%，相较行业整体降幅得到有效控制，其中疏散业务因公司采取更灵活的价格调整策略及市场出清加速等综合因素影响，营收同比实现逆势增长。国内工业与行业消防业务中，工业报警收入同比增长 52.30%；工业/行业的新兴场景需求强劲，单从青鸟品牌来看，一季度数据中心较同期的增长率为 154%（2024 年较 2023 年增长率为 92%），储能电站较同期的增长率为 90%（2024 年较 2023 年增长率为 129%），电网及变电站较同期的增长率为 49%（2024 年较 2023 年增长率为 179%），除此之外，机场、元器件和食品均持续保持高增长。公司海外“多品牌、本土化”战略成效显著，加拿大、欧洲市场布局稳步推进。整体来看公司的营收和利润均已企稳，增量业务出现快速增长，已逐步步入良性发展的态势。

Q：对未来公司毛利率变化趋势展望？

A：公司一季度综合毛利率 37.63%，毛利率水平较去年 36.56%出现上升的态势。

Q：自去年以来民商用报警和疏散行业的价格变化？行业竞争格局是否出现新的变化？

A：从价格来看，公司现在基本不在进行大幅降价，整个行业价格相对趋稳。大幅降价意义及降价空间均比较有限。国内民商用的报警和疏散竞争格局目前还是处于出清状态，业内竞争对手也在持续减少。今年5月后新国标将正式实施，预计行业出清会进一步加剧，公司的龙头效应将会更加显著，整个行业格局会更加向头部企业集中。

Q：一季度利润降幅大幅收窄的原因？

A：公司去年年度利润大幅下滑，主要是基于几个比较客观的因素，一是去年股权激励费用比较高，今年一季度没有该因素影响；二是去年人力成本增加较多，一季度来看基本也已经稳住；三是去年商誉对利润端影响较大，一季度同样没有该因素影响。

Q：一季度公司数据中心场景发货同比增长 88%，能否展开讲下公司数据中心消防的业务布局？

A：一季度在数据中心消防领域，全公司累计发货超 3,200 万元，同比增长 88%，报告期内公司为中国移动、中国联通、中国农业银行、字节跳动、阿里巴巴、快手等企业提供数据中心相关的消防解决方案。2024 年，公司也在数据中心消防领域保持高速增长，累计发货超过 1.03 亿元，同比增长 118%。

目前来看，公司在数据中心基本保持翻倍增长状态，主要是作为新兴场景之一，数据中心领域本身处于快速发展中，带动公司业务处于快速增长的状态。同时，公司在针对数据中心的产品储备上也取得了重大突破，在气灭领域，一季度青鸟消防集团的耐普特全氟己酮气体灭火系统及美安灭火控制器获得国内首张 UL 认证证书，成为中国唯一一家能够提供 UL 认证的完整储能解决方案（从报警到灭火）的供应商；青鸟消防集团旗下灭火业务主品牌正天齐也已取得全套自动喷淋系统 GB 认证，正式进军水系统消防领域。另外公司两款核心产品，吸气式感烟探测器（能提前预警，把火灾隐患掐灭在萌芽状态）和测量热解粒子式电气火灾监控器（能够有效预防电气火灾的发生）可以解决数据中心消防的核心痛点问题。

说到市场竞争，我们的优势还是很明显的：跟海外品牌比，我们的产品性能不输他们，而且性价比更高，特别适合国内客户的预算需求；

跟国内竞争对手比，我们的产品线更全，技术更领先，而且青鸟消防的品牌在行业客户中已经建立了很好的口碑。

基于公司国际领先的技术水平及行业高景气，共同推动公司在数据中心消防领域的业务拓展和持续快速增长。

Q：核电领域在行业层面有比较大的增量弹性，听说近期有 10 个新的核电机组上马，公司也在该领域进行了前瞻的战略布局，怎么看待核电场景消防未来的空间？

A：近期确实有不少的核电机组上马，这对青鸟消防在工业与行业消防领域的拓展来说是一个非常好的机会。大家都知道，核电领域的消防安全要求是行业中最顶尖的，不仅需要满足 3C 认证，还要符合能源行业的系列高标准，比如《核电厂设备鉴定规范》中明确提到的抗震、抗辐照、电磁兼容等严苛要求。这些技术门槛使得核电消防市场长期以来被外资厂商主导，其过去在单个项目的全厂火灾自动报警系统中标金额甚至能过亿。

但在当前的贸易形势下，国内核电行业的国产化进程正在加速，这为青鸟消防提供了重要的发展机遇。我们已经针对核电领域开发了专用产品，能够满足核电站对设备性能和可靠性的极高要求。公司去年正式成立核电事业部，也引进了一些高端人才。近期基于核电领域公司参加了由中国核能行业协会主办的第十六届中国国际核电工业展览会，展示了公司在核电消防领域的产品和布局。

总体来看，核电领域虽然技术门槛高，但市场空间巨大，且国产替代的趋势不可逆。青鸟消防凭借技术积累和产品优势，有信心在未来核电消防市场中占据一席之地，并为公司带来可观的业务增量。

Q：海外一季度增速 20%，增速较 2024 年有一个较大的反弹，公司如何看待后续的增长？海外是否有收并购计划？

A：一季度海外同比增长超 20%，说明公司去年所做的调整效果还是不错的。

首先，我们在海外市场一直坚持“本土化”的策略，这几年的布局现在开始见到成效了。比如在加拿大，蒙特利尔工厂的新智能化产线正在稳步推进；在欧洲，法国和西班牙市场的团队经过优化后，整体效率也

有了明显提升。这些调整让我们的产品和服务更贴合当地需求，自然就带动了增长。

其次，海外市场需求也在回暖，尤其是像储能、数据中心、核电站这些领域，对高端消防产品的需求越来越大。我们正好抓住了这些机会，工业消防这块的订单增长非常明显。

最后，我们的技术优势也是一个重要的加分项。比如朱鹮芯片应用，让我们的产品在复杂场景中表现特别突出，误报率低、可靠性高。像工业/行业这些领域，客户对我们的产品和解决方案非常认可。

总的来说，我们对海外业务后续的增长很有信心。接下来会继续深化本土化布局，加大技术研发投入，争取在全球市场占据更大的份额。收并购方面，公司也在持续关注，但秉持宁缺毋滥原则，会对潜在标的进行审慎调查分析，如果资质优良且具备一定知名度，公司也会考虑进行收购。

Q：公司新国标认证情况及进度？行业整体新国标认证情况？

A：从企业数量上看，据不完全统计，目前消防报警领域仅有少数几家公司拿到了新国标 3C 认证。青鸟消防作为其中之一，是行业首批企业，产品线的丰富度和完备程度，是参与新国标下市场竞争的重要基础。从产品力上看，公司积累多年的芯片技术在新国标产品设计中同样得到充分应用，以探测器为例，能够在保证产品性能优势的同时在成本端也实现有效控制。国内企业疏散新国标认证进度相较报警侧较缓，公司目前已拿到了检验报告，证书正在同步跟进获取中，预计也将成为国内首批疏散新国标产品供应商。

公司一直看好新国标实施后对整个行业的有利影响，产品标准升级后，产品性能的提升，同时制造成本也会提升，可能会带来销售端的价格的提升，青鸟基于芯片、规模效应等优势，成本优势明显，有望在利润端实现更好的表现。

Q：公司今年对经销商考核指标是否有变化？

A：目前公司经销和直销的收入占比大概是五五开的局面。我们今年对经销商在应收回款上会有更高的要求。今年我们也已在数据端观察到了一些变化，一季度销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 16.90%。

Q：公司在消防机器人方面的布局？

A: 消防机器人属于消防装备的一种，针对该领域公司在两年前就已开始布局。我们与加拿大初创公司 Longan Vision 合作研发 AR 消防头盔，为消防员提供了增强现实技术辅助，帮助他们更清晰地观察火场情况，提高救援效率 and 安全性，并已在美国、加拿大等国的实战环境中接受了测试。

消防机器人其实很多公司都可以做，如何能让机器人在场景里更好的工作是机器人应用场景中需要解决的问题。公司消防机器人基于自有朱鹮芯片搭建的通讯网络，将成为区别于其他公司的核心优势和竞争力。机器人对公司来讲，是一个应急网络下的产品应用。例如，在隧道、地下管网等复杂且危险的环境中，四足消防机器人凭借其灵活性和安全性，展现出了巨大的应用潜力。然而，要实现消防机器人的大规模应用，稳定可靠的专用网络是一个关键前提。

目前，通用网络在部分区域存在信号覆盖不完善、延迟过高的问题，这极大地限制了消防机器人在执行任务时的可靠性。针对这一痛点，青鸟消防正在围绕消防物联网构建有线无线混合网络。这种网络能够提供低延迟、高稳定性的通信保障，为消防机器人的技术落地和广泛应用奠定了坚实基础。

随着公司“朱鹮”芯片带宽的不断提升，我们已经具备了以较低成本实现消防专用网络全面覆盖的能力。这不仅大幅降低了网络建设成本，还显著增强了系统的安全性。我们计划采取“合作+自研”的模式推进这一领域的发展。通过内置“朱鹮”芯片的报警及疏散产品，构建专用网络，为机器人的定位导航、数据传输等功能提供支持。

2024 年，无论是朱鹮芯片带宽上的大幅提升和突破，还是机器人技术的发展和突破都给消防机器人大面积推广和应用成为可能。对此，公司一方面会基于市场上成熟的载具，尽快推出消防机器人；另一方面公司也在考虑和合作伙伴合作开发。

未来，消防机器人将成为青鸟消防智能化生态中的重要组成部分，但它的定位并不仅仅是单一的产品形态，而是基于青鸟专用网络的多种智能应用之一。我们将持续聚焦于将前沿技术与实际需求结合，打造从硬件到软件、从网络到终端的全链条解决方案，进一步巩固公司在智慧消防领域的领先地位。

Q: AI 技术与消防业务结合与落地是否存在新的契机，如何展望？

	A: 随着 AI 的进步, 目前传感器感知这块发展也是非常快的。出于对落地及推广速度考虑, 青鸟在此方面近期也在跟合作伙伴共同探讨, 一同推进整个商业模式的落地, 大家可以持续关注。公司将基于消防领域的传感感知系统商业化落地能力, 叠加合作伙伴的技术, 实现强强联合, 快速推动 AI 技术在消防科技领域的商业化应用。
附件清单(如有)	/
日期	2025 年 4 月 29 日