

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2025-005

青鸟消防股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年 8 月 26 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	交银施罗德基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司、长信基金管理有限公司、泉果基金管理有限公司、长江证券(上海)资产管理有限公司、HARVEST FUND LIMITED、ArtIvet Cap；开源证券股份有限公司、东亚前海证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、华龙证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、财通证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、兴业证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、财通证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、野村东方国际证券有限公司、国金证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、财达证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、财信证券股份有限公司等个人及机构投资者共计 50 余位参会人员。
时间	2025 年 8 月 26 日（周二）
地点及方式	电话交流
上市公司接待人员姓名	

	6.45%，综合毛利率保持在 35.6%。较行业来看展现了公司多元业务布局的抗风险能力。 整体来看，公司整体业务基本稳定，业务结构也在向高成长性、高毛利的工业与海外市场倾斜，叠加下半年新国标产品逐步完成切换，公司长期可持续发展能力将进一步增强。 分板块来看： 1、国内民商用报警（含“四小系统”）与疏散业务 1-6 月份，全国房屋竣工面积同比下滑 14.8%，其中，住宅与商业营业用房分别下滑 15.5%、20.7%。国内民商用消防市场受下游需求萎缩影响，主要产品价格较去年同期仍有下滑。 报告期内，公司实现营业收入 13.43 亿元，同比下降 7.48%。其中，民商用报警毛利率提升 2.15 个百分点，展现了公司在供应链管理、采购优化、核心器件朱鹮芯片自研的成果。 尽管行业整体需求收缩，但公司凭借深厚的市场积累、完善的渠道体系以及精准的竞争策略，进一步巩固了市场地位，市占率持续提升。此外，公司也敏锐捕捉到城市更新下“提质升级”的趋势，积极投身于城市更新中的存量建筑消防设备改造业务，专注于消防设备的智能化升级、远程值守功能拓展以及消安一体化建设，为市场提供了更贴合实际需求的解决方案，在结构性增长机遇中抢占先机。 2、国内工业与行业消防业务 公司持续发力在传统工业行业、泛工业行业、中高端制造、电力（含储能）的四大核心场景领域精心深耕，上半年多次开展工业/行业消防业务培训，持续赋能一线团队在工业/行业领域的销售和服务的能力。 报告期内，实现业务收入 3.52 亿元，同比增长 3.27%，占总收入的 16.36%，并成功中标并推进实施了多个重大项目。 在数字经济带动下，全公司数据中心及算力中心等相关项目发货超 9000 万元，同比增长 50%以上。报告期内，公司持续为阿里巴巴、字节跳动、万国数据、中国移动、中国联通等头部企业提供数据中心专业消防安全解决方案。 储能消防板块，公司报告期内累计发货近 6000 万元，较去年同期增长近 90%。公司将继续加深与头部储能企业的合作，通过覆盖全球的渠道销售优势与国内首个 UL 认证的全氟己酮气体
--	--

海外业务板块整体实现营业收入约 3.92 亿元，同比增长 4.83%，占收入比例 18.22%。上半年，公司已完成海外业务组织及人员调整，北美、法国区域管理团队逐步到位。

同期，得益于品类拓展、研发支持与生产增效三大集团赋能举措，海外业务综合毛利率提升至 48.12%，比去年同期增长 2.61 个百分点，其中海外报警产品毛利率提升 4.03 个百分点，展现公司转产提效的成果。海外细分业务板块实现快速增长，其中气体探测、气体灭火、工业消防产品业务分别同比增长 47.76%、254.61%和 25.22%，为海外子公司提供了多元化增长动力。公司将持续通过“融入当地、依靠当地、建设当地”的本土化战略，持续深化全球市场布局，构建可持续发展的全球化业务体系。

报告期内，青鸟消防依托自有“朱鹮”系列芯片，探索“消防+通信”一体化方案，通过定制化协议与边缘计算为机器人赋予互联互通、定位导航能力，推动消防从“传统人防”向“机器智能”变革，未来高度重复性或者高危场景的消防工作，将逐步由青鸟消防机器人替代。

二、Q&A 环节

Q：公司二季度毛利率出现拐点，能否拆分国内市场中消防报警和疏散产品的毛利率变化情况？能否判断报警业务的毛利率已经触底？以及下半年疏散产品毛利率是否有修复的可能？

A：公司单二季度毛利率较去年同期有所提升，整体来看一方面系相对高毛利的工业和海外两个增量板块营收占比提升，且工业、海外毛利率仍具有进一步提升的空间；另一方面，国内民商用报警业务的毛利率已初步显现反弹迹象，上半年毛利率同比提升 2.15%，疏散业务毛利率有所下滑，主要系疏散市场竞争更为激烈，相较于报警产品，疏散产品的行业集中度不高，中小企业较多，在行业出清过程中，中小企业为尽快回收成本，

致我们今年没有相关费用支出；2）我们也在费用上做了更多管控和优化以提升效率；3）人员端聚焦人效提升，减少的主要是生产、服务岗位人员，研发团队规模反而有所增加，既保障了核心技术创新投入，又实现了整体运营效率的提升。

下半年，公司将推出更多针对性举措深化费用管控与效能提升：一方面，持续聚焦核心业务投入，进一步压缩非必要开支，推动费用向高产出领域倾斜；另一方面，通过数字化管理工具“青鸾”系统优化内部流程（如销售线索精准管理、研发项目周期管控）、完善人效考核机制，从“费用管控”向“价值创造”升级，力争实现人均产出持续提升的目标，为公司盈利改善与长期发展夯实基础。同时，依托马鞍山生产基地全面投入使用的契机，发挥其更高自动化生产线、智能化仓储与精益生产管理体系的优势，减少单位产品生产耗时与物料损耗。下半年公司力争实现人均产出与生产效率双提升，为公司盈利改善与长期发展夯实基础。

Q：在当前民商用增量市场承压的情况下，能否逐步看到供给端优化带来的行业见底过程？

A：二季度消防电子行业确实面临较去年同期更大的经营压力，核心体现在市场价格的阶段性下行。

当前价格趋势反映出行业仍处于市场出清阶段，主要受两方面因素影响：一是房地产行业需求持续承压，直接拉低民商用消防电子领域的整体新增需求；二是新旧国标切换尚未完全收尾，市场仍存在部分旧国标产品库存待消化。不过，随着库存自然消耗，三四季度将基本完成旧国标产品的市场出清。旧库存出清后，新国标产品将成为市场主流，控制器、报警探测器、疏散灯具等核心产品有望迎来价格修复。

综合来看，我们对下半年行业价格回暖具备明确信心，价格修复不仅将直接推动公司毛利率改善，也将进一步巩固公司在新国标产品领域的先发优势，助力市占率持续提升。

视新增业务的增长情况而定。

Q：目前公司在 AI 和机器人领域的布局情况如何？是否有接触客户？行业空间及后续展望是怎样的？

A：公司在 AI 和机器人领域已有初步布局，消防展上将展出相关产品和案例。当前机器人产品使用的载具，主要来自两家较大的机器人厂商，公司核心优势集中在消防领域的视觉算法以及应急网络。未来，公司计划与业内领先的机器人企业合作。消防机器人具有良好的应用场景和商业化前景，建议持续关注相关进展。

Q：最近几年，国内城市更新政策越来越多，目前公司存量业务情况如何？是否能够对冲新增市场需求不足带来的影响？

A：在国内城市更新加速推进的背景下，城中村改造、旧城改造等项目确实持续释放消防设备更新需求，不过当前阶段，这类存量改造业务更多是作为公司国内民商用业务的重要补充。从收入结构看，目前存量改造与新增市场的收入占比约为 3:7，北京这样改造需求旺盛的城市，占比会更高一些。对于改造市场，我们有以下四点理解：

1) 行业出清红利：新国标全面普及后，部分中小厂商因技术、产能不足被淘汰，公司作为首批新国标认证企业，将承接更多存量改造项目的市场份额，市占率提升空间明确；

2) 项目价值升级：存量改造已从传统单一设备替换，向多品类集成方向延伸，单项目产品价值量较此前显著提升；

3) 服务业务延伸：存量改造不仅有设备需求，更伴随长期维保、远程值守等服务需求，公司已依托消防云平台布局远程值守业务（如在杭州落地首个远程值守公司），未来可通过“设备+服务”模式提升单客户生命周期价值；

什么？

A: 上半年公司海外业务增速同比、环比有所放缓，主要是阶段性调整因素所致，并非海外市场需求或业务基本面发生根本变化。

从核心市场表现看，公司海外收入以欧美市场为主（欧洲占比最高），目前子公司 Detnov 始终保持较快增速，Finsecur 因上半年进行团队与组织架构重大调整（部分地区销售团队需重新组建、招募），短期对业务推进节奏产生一定影响，不过最终仍将实现收入平稳增长，后续随着法国新团队逐步磨合到位，其增长潜力将逐步释放。除欧洲外，北美市场上半年也同步进行了团队重组，目前业务已重新回归正轨，为后续增长奠定基础。

值得注意的是，在增速短期调整的同时，海外业务“质效提升”与“新市场破局”的成果显著：一方面，依托集团在品类拓展（丰富产品矩阵）、研发支持（如全氟己酮灭火系统获 UL 认证）、生产增效（优化成本结构）的三大赋能，海外业务综合毛利率提升至 48.12%，同比增加 2.61 个百分点，盈利能力显著增强；另一方面，海外细分业务增长势头强劲，气体探测、气体灭火、工业消防产品收入分别同比增长 47.76%、254.61%、25.22%，为子公司提供了多元化增长动力，新兴市场布局也取得突破（如东南亚、印尼、印度等市场）。

短期调整是为了优化组织架构与市场布局为长期增长蓄力，结合当前业务恢复节奏与新市场拓展进度，后续将通过 Finsecur 团队磨合、北美业务复苏、新兴市场渗透及高毛利细分产品推广，确保增长目标实现。

Q: 公司上半年工业与行业消防业务增速大幅放缓，能否拆解一下原因？以及展望一下后续是否会有相关提振工业与行业业务增长的举措？

A: 上半年公司国内工业与行业消防业务（涵盖工业报警、工业

	公司目前重点切入储能、数据中心等高速增长领域，同时推进核电、地铁等领域的国产替代，抢占外资品牌主导的高端市场；今年也已取得全套水喷淋系统国标认证，可拓宽传统工业与商业场景的应用边界；全氟己酮灭火系统获 UL 认证后成功出海，上半年海外灭火业务增速达 255%，验证了产品创新的增长驱动逻辑，后续将进一步扩大海外市场渗透。 对于高壁垒领域，坚持长期投入攻坚。轨交、核电等领域因技术壁垒高、项目导入周期长，上半年部分重点项目尚未落地，但公司将持续加大研发与资源投入，推动项目落地节奏，同时依托工业报警、疏散产品的现有优势，进一步巩固工业端客户基础。 整体来看，工业与行业消防业务的短期增速放缓是多重外部因素与板块结构特性共同作用的结果，但长期增长逻辑未变——随着新场景拓展、产品认证落地及高壁垒项目逐步转化，后续板块增速有望逐步回升。 Q：公司上半年应收账款有所增加，公司计划如何做下半年的应收管理工作？ A：今年上半年应收账款有所增加，核心原因之一是公司业务向工业与行业领域倾斜，工业与行业端业务收入占比提升，而此类项目因合同金额大、实施周期长、验收流程复杂，回款周期天然长于传统民商用业务。 与此同时，公司始终关注回款工作，也取得了阶段性成果。今年上半年公司销售商品、提供劳务收到的现金 21.82 亿元，较去年同期增长 20.19%。后续针对下半年应收管理，公司还将结合工业项目特性进一步优化回款条款、强化销售团队回款考核，叠加消防行业四季度回款集中的季节性特征，持续推动营收增长与现金流管理的平衡。
附件清单(如有)	/
日期	2025 年 8 月 26 日