

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2025-007

青鸟消防股份有限公司**投资者关系活动记录表****(2025 年 10 月 30 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	天弘基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司、泰信基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、深圳通和私募基金管理有限公司、鸿运私募基金管理有限公司、上海臻宜投资管理有限公司、上海递归私募基金管理有限公司、中天汇富基金管理有限公司、上海朴易资产管理有限公司、上海禾升投资管理有限公司、耕霖（上海）投资管理有限公司、鲸域资管（上海）有限公司、宝隼资产管理有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、正圆私募基金管理有限公司、海南鑫焱创业投资有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、深圳睿德信投资管理有限公司、上海智尔投资管理有限公司、张家港高竹私募基金管理有限公司、上海睿胜私募基金管理有限公司、创富兆业金融控股有限公司、华福证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、国融证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、东亚前海证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、华创证券股份有限公司、民生证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、东方证券资产管理有限公司、Etoiles、PLEIAD INVESTMENT ADVISORS、青银理财有限责

	任公司、紫金信托有限责任公司、上海国际信托有限公司、华熙矿业有限公司、申万宏源研究有限公司、中集集团股份有限公司、兴业银行股份有限公司、Ploncy Cap 等个人及机构投资者共计六十余位参会人员。
时间	2025 年 10 月 30 日（周四）
地点及方式	电话交流
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：颜芳 IR 经理：王证涵
投资者关系活动主要内容介绍	一、前三季度经营综述 2025 年前三季度，国内消防安全电子行业处于关键出清阶段，头部企业份额集中、中小产能退出，价格竞争加剧叠加存量库存消化，行业面临“新旧切换”阶段性压力。面对复杂环境，公司通过针对性竞争策略，进一步巩固了国内民商用消防市场领先地位。 财务表现上，报告期内公司实现营业收入 33.59 亿元，同比下降 4.60%，收入下滑相对于上半年收窄。相较于行业波动，多元业务布局彰显抗风险能力与经营韧性；综合毛利率 35.19%，同比下降 2.36 个百分点，归属于母公司净利润 2.38 亿元，主要受国内市场价格竞争导致产品定价承压影响。 分业务板块来看，国内民商用消防业务收入 21.03 亿元，同比下滑 9.88%；国内工业与行业消防业务收入 5.58 亿元，同比增长 4.58%；海外消防业务收入 5.97 亿元，同比增长 13.33%，综合毛利率提升至 50.25%，集团赋能成效显著。新兴市场表现亮眼，储能消防累计发货超 1 亿元，同比翻倍增长；数据中心消防业务发货超 1.2 亿元，同比大幅增长且超去年全年总额。 重大项目方面，公司接连斩获标杆成果：与荣盛新材料达成合作，创下石化行业单个合同额历史新高；中标大唐国际托克托电厂项目，电厂消防设备“国产替代”取得标志性进展；中标国网新源山西西龙池抽水蓄能电站项目，中标金额超 1600 万元，彰显在储能、水电领域的综合实力。 前沿领域探索持续推进，核心创新产品“青鸟灵豹机器人”亮相北京国际消防展，杭州远程值守中心首个项目落地，消防维保服务有序开展，标志着公司向“消防科技生态运营商”转型，为未来注入新动能。 整体而言，公司基本面稳定，业务结构向高成长、高毛利的工业与

海外市场倾斜，为盈利能力修复奠定基础。随着新国标切换推进、行业竞争出清加速，价格竞争有望理性回归，头部企业优势将进一步凸显。青鸟消防将凭借技术积累、多元布局及前沿业务突破，把握行业结构性机遇，增强长期可持续发展能力，在行业提质升级中占据有利地位。

二、Q&A 环节

Q：关于国内民商用消防电子产品的价格，三季度相较于上半年在降价幅度上是否有明显变化？同时，在数量维度上市占率是否持续提升？

A：从价格表现来看，受行业出清阶段价格竞争影响，三季度青鸟品牌报警产品价格较去年同期下滑近 15%，疏散产品下滑超 20%，而全市场各品类消防电子产品的整体降价幅度更为显著。不过环比看，公司主要民商用产品价格下滑幅度已明显收窄，价格走势逐步趋稳。随着四季度新国标产品全面切换销售，市场低价竞争格局将进一步缓解，产品价格有望逐步回升，带动公司毛利率持续改善。

在市占率方面，尽管房地产行业需求持续萎缩对民商用消防市场形成一定冲击，但公司凭借深厚的渠道布局、完善的产品矩阵及稳定的供应链优势，持续保持规模领先地位，占率实现稳步提升，进一步巩固了国内民商用消防电子市场的龙头地位。

Q：在展出机器狗形态的消防机器人后，公司是否计划在人形机器人或其他双足平台上进行新的布局，以及相关业务进展的时间表是否可以披露？

A：人形机器人是消防机器人未来重要的发展方向，也是公司前沿技术布局的关键赛道。相较于已展出的机器狗形态产品，人形机器人在消防救援场景中具备不可替代的核心优势：其一，AI 训练适配性更强，可直接复用海量消防员实战操作视频与救援场景数据进行算法训练，快速提升复杂环境下的自主决策能力，这与当前具身智能在消防领域的应用趋势高度契合；其二，装备兼容性更优，现有消防工具、破拆设备等多基于人体工程学设计，人形机器人可直接适配使用，无需额外投入研发资源进行装备改造，显著降低场景落地成本；其三，复杂场景作业能力更突出，在高层建筑、地下空间、化工园区等高危环境中，既能通过青鸟消防应急网络与多模态感知系统精准定位被困人员，实现“发现即救援”，避免信息回传导致的施救延误，也可搭载脉冲水炮，自主完成早

期火情处置与风险隔离。目前公司已投资相关具身智能公司，推进算法与硬件的协同迭代。

Q：储能与数据中心业务的具体进展以及对明后年这两项业务的展望？

A：储能业务发展迅速，上半年实现翻倍增长，三季度增速进一步提升。公司在储能领域深度参与国家相关产品标准制定，产品线全面覆盖并达到国际领先水平，部分产品已超越国际头部企业，如通过 UL 认证的全氟己酮灭火系统等全系列产品具备技术优势。订单规模显著提升，多个超千万元级项目落地，包括国网新源集团的标杆性储能项目，为后续大型项目奠定基础。数据中心业务同样高速增长，累计发货量已超过去年全年总额，主要受益于行业趋势向好及产品线的丰富完善，技术水平亦达国际领先。两项业务均依托公司 20 年技术积累，是当前工业领域增长较快的板块。

Q：关于十月份发布的相关机器人，市场关注度较高，请问目前的订单情况以及下游采购意向如何？

A：公司十月份发布的“青鸟灵豹”系列消防机器人自亮相以来，市场关注度持续攀升，目前正处于订单洽谈与场景验证的关键推进阶段。在标杆合作方面，已与中国消防救援学院达成深度协同，核心产品“青鸟灵豹-应急救援（灭火）机器人”“全地形脉冲雾化灭火机器人”已参与学院组织的森林演练及相关学术交流活动。该学院作为全国消防救援领域的技术引领者与人才培养核心平台，承担着消防员标准化培训及先进装备推广示范的重要职能，其场景实测反馈将为产品在全国各消防救援大队的规模化应用奠定基础，具备显著的行业辐射与推广潜力。

从产品竞争力来看，两款核心机器人已展现出突出的实战适配性，能适配森林、化工、隧道等多场景灭火需求，有效解决“人不能近、人不能达”的救援痛点。目前，除消防救援系统外，来自能源、化工、仓储等工业领域的采购咨询也持续增加，下游市场对消防机器人的需求正在快速释放。

产能与技术保障方面，公司已战略投资具身智能领域企业，依托其在复杂环境运动控制、AI 感知算法等方面的技术积累，加速消防机器人的功能迭代；同时计划与其成立合资公司，专门负责消防机器人的研发、生产与销售，通过产业链整合进一步优化成本结构，并逐步提升产能规

模，以匹配日益增长的市场需求。

Q：在国内现有环境和体系下，如何突破消防远程值守业务的区域限制，实现全国范围的规模化拓展？是否需要通过内外部整合策略来推动这一进程？

A：目前消防远程值守虽为行业趋势，但面临激烈竞争，主要原因是尚未出台严格的行业规范，导致各类企业均可进入该领域。然而，远程值守的核心在于对消防设备的反向控制能力，即在平台上实现对消防控制器的远程干预（如报警复位或关闭）。当前绝大多数消防设备厂商未对外开放反控权限，除非国家强制要求，否则不会授权第三方进行设备管控。因此，非设备制造商难以真正实现有效远程值守。随着青鸟产品市场中占据主导地位，其他企业因无法获得反控权限而难以开展实质性远程值守业务。部分企业采用机械手等物理方式模拟操作控制器，但此类做法不符合消防规范。因此，具备自主设备生产能力的企业在远程值守领域具有天然优势。公司层面，依托公司覆盖全国的经销商与服务网点，可以快速搭建区域远程值守中心，实现“本地响应+全国联网”的服务布局，避免单一中心的区域服务盲区；外部层面，针对部分区域政策壁垒或渠道资源薄弱的情况，可通过与当地头部维保企业、物业公司战略合作，快速获取本地客户资源与政策支持，缩短区域拓展周期。

后续随着行业规范落地与整合策略推进，有望逐步打破区域分割，构建全国性的消防远程值守服务网络。同时，在城市更新改造的时代背景下，消防电子市场由“增量转存量”，远程值守业务的发展也有助于青鸟旗下消防产品的销售。

Q：在消防领域的多维感知技术方面，当前进展如何？客户接受度怎样？同时，面对安防企业从视觉技术出发向消防领域延伸的竞争态势，目前的市场格局是怎样的？

A：面对安防企业向消防领域延伸的竞争态势，当前市场格局呈现“差异化竞争、龙头优势稳固”的特征：安防企业虽具备视觉技术积累，但消防与安防存在本质性壁垒，难以快速突破：其一，场景适配壁垒，消防需覆盖地下管廊、石油化工、储能、核电等数十类高危复杂场景，产品差异化要求极高，而安防企业多聚焦通用场景，缺乏消防专用技术储备；其二，合规资质壁垒，消防设备与控制系统需通过 3C 认证、消防产品型式检验等严苛要求，控制器与平台必须符合国家消防规范，无法随

	意接入或改造，安防企业的现有产品体系难以满足合规要求；其三，技术逻辑壁垒，安防核心是“监控与记录”，而消防核心是“预警与处置”，需实现感知、判断、联动、控制的全链条闭环，这要求企业具备二十余年沉淀的消防行业经验与技术积累。 综上，安防企业的跨界布局并未改变消防行业的竞争格局，反而加速了行业出清——缺乏场景适配能力与合规资质的中小厂商逐步退出，而青鸟作为具备“技术沉淀+合规资质+场景覆盖”的龙头企业，凭借多维感知技术的场景化优势与全链条解决方案能力，市场份额持续向头部集中，竞争优势进一步巩固。 Q：海外市场的自有品牌及外延整合品牌已形成丰富的产品矩阵，从国家类型来看，目前发达国家与发展中国家的市场分布比例是多少？未来有何展望？此外，在发达国家尤其是“五眼联盟”国家，近年来在政策层面是否对中国的消防设备企业（如涉及气体传感等技术）出现了新的限制或审查趋势？ A：目前海外市场以发达国家为主，发展中国家占比较小，主要通过经销商进行布局，尚未作为重点投入区域。公司在欧洲、加拿大和美国均设有专门团队或通过收购本地龙头企业开展业务，产品品牌沿用当地原有品牌，不直接使用中国品牌。公司主要输出管理、生产体系和技术，凭借青鸟已达到国际领先水平的技术能力提升海外企业效率，从而提高毛利率，而非通过低价竞争。针对政策敏感性问题，公司已通过多次严格的安全审查，包括在加拿大和英国等地，未发现风险。目前海外运营完全符合当地合规要求，所有产品均为本地化运营，供应链和系统架构与国内隔离，不存在政策或安全审查方面的实质性障碍。 Q：公司领导如何看待青鸟消防海外销售情况？能保持怎样的增速？主要覆盖哪些国家？ A：青鸟消防海外业务目前保持良好增速，前三季度增速约为13.33%。尽管近期增速较以往有所放缓，主要是由于公司正在进行战略调整，目前调整已基本完成，预计明年增速将进一步提升。调整带来的积极影响包括毛利率的改善以及收入规模的显著增长。此外，公司将在海外推进相关运作，以加速业务拓展和市场份额提升。当前海外业务占比约18%，未来该比例预计将逐步提高。
附件清单(如有)	/

日期

2025 年 10 月 30 日