

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2026-002

青鸟消防股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2026年4月13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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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	投资者网上提问
时间	2026年4月13日（周一）下午 15:00-16:00
地点及方式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长蔡为民先生 2、独立董事陈钟先生 3、董事、总经理康亚臻先生 4、副总经理、董事会秘书颜芳女士 5、财务负责人陈立先先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：请问预计什么时候改名青鸟智控？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！公司名称简称及证券简称变更为青鸟智控事项已经公司股东会审议通过，更名事项正在有序推进中。感谢您对公司的关注！</p> <p>Q：请问蔡总 1. 公司此次改名是出于哪些考量？房地产行业对消防行业的影响是否已触底回升？未来公司还将布局哪些方向打造新增长</p>

极？2. 前几年引入股东中集集团，目前其在二级市场处于亏损状态，公司对未来市值管理有何规划？3. 消防机器人及智慧 AI 业务，预计何时能提升营收占比与利润率？4. 用于员工激励的股票回购计划，是否有初步细则？后续会对公司利润产生影响吗？

A: 更名战略考量：鉴于公司现有名称中“消防”二字已难以全面、准确地反映公司当前多元化的业务布局及未来发展方向，为更加客观地体现公司在智能控制、智慧物联网及科技创新领域的战略定位，公司拟将名称由“青鸟消防股份有限公司”变更为“青鸟智慧控制科技股份有限公司”，证券简称由“青鸟消防”变更为“青鸟智控”。

地产行业影响：房地产行业底部已经逐步确立，但 2025 年全国房屋竣工面积同比下滑，对民商用消防增量市场构成一定制约。我们认为结构性机会大于周期性压力：一方面，城市更新带来的存量改造需求巨大；另一方面，工业/行业端（储能、数据中心、轨交、核电等）、海外市场及存量改造市场占比显著提升，有效对冲了地产下行风险，业务结构更加健康、安全且可持续。

未来增长极：公司将通过稳住国内民商用基本盘；全力发力国内工业与行业市场（深耕石油化工、轨道交通、核电等高壁垒领域）和拓展海外市场；前瞻布局消安一体化、远程值守、消防维保服务及消防机器人等新兴赛道，实现从“卖产品”到“全生命周期服务”的跨越。

公司始终坚信内在价值是市值的基石，公司已启动回购计划，拟回购总股本的 2.5%-5%，并将拟用于后续员工持股计划或股权激励。这将把核心团队利益与公司长远发展深度绑定，激发组织活力，同时向市场传递坚定信心。具体方案（如授予价格、考核指标等）将依据相关法律法规另行制定并披露，确保激励机制的科学性与有效性。

公司高度重视现金分红，2025 年拟实施每 10 股派发现金红利 1.5 元（含税），预计分红总额约 1.3 亿元，以回馈投资者。

消防机器人与 AI+消防是公司未来重要的业务布局，其商业化进程会伴随着产业技术发展而加速：

消防机器人：公司聚焦于机器人在消防领域的“行业应用”。目前

看，机器人产业整体的技术进步与成本下降，对我们而言是利好，这意味着我们的核心应用载体将变得更强大、更经济，从而加速解决方案的落地。

AI+消防：“青鸟啾啾”大模型已中标中国移动等项目，远程值守中心在杭州已成功处置多起真实火情，验证了商业模式的可行性。同时，公司大量传统消防产品也正在与 AI 技术做结合，开发更智能化的消防产品。随着全国多地“远程值守”政策的落地，“产品+服务”的业务模式将逐步放量。

这两类业务具备高技术壁垒、高附加值特征。随着规模效应显现及自研比例提升，预计在未来 2-3 年，其利润率将实现逐步优化，成为公司利润增长的重要贡献。

综上所述，公司正处在从“消防设备商”向“消防科技生态运营商”跃迁的关键阶段。我们将以扎实的经营业绩、清晰的战略布局和真诚的股东回报，回应每一位投资者的信任。谢谢。

Q：请问公司未来的发展方向、利润主要来源有哪些？

A：尊敬的投资者，您好！公司未来的发展方向、利润来源将主要围绕：

1、核心技术驱动：公司坚持自主研发道路，“朱鹮”系列芯片、气体传感器、图像传感器等核心器件的自主可控，是构筑产品壁垒及利润的核心所在。这些核心技术不仅提升了产品可靠性与智能化水平，更显著降低了生产成本，为利润增长提供了坚实支撑。

2、夯实国内业务底座：当前消防行业正处于变革期，新国标切换、城市更新加速、国产替代深化，为公司带来增量与市场份额提升机会。公司坚持多场景深度覆盖，精准把握行业发展机遇，依托全品类产品矩阵与智能化解决方案，深度参与存量市场更新与新兴领域拓展。在传统场景方面，公司将受益于国内城市更新、老旧小区改造以及消防新国标落地、国产替代等政策引导下的存量设备替换及新增需求，市场占有率稳步提升。在新兴领域与特种场景方面，伴随行业政策趋严与标准不断

提升，智能化工厂、电化学储能、数据中心、燃气安全、核电等高端场景对系统性、定制化消防解决方案需求快速增长，公司凭借前瞻战略布局、深厚技术积累与完备产品体系，也将搭乘工业安全自主可控加速深化的列车，承接工业/行业消防国产替代爆发需求及机遇。未来，我们将继续加大研发投入，积极探索 AI 算法、消防机器人等前沿技术的应用，进一步巩固我们的技术壁垒，为盈利能力提供坚实支撑。

3、深耕海外市场：海外市场竞争格局相对固化，利润空间更优，公司坚持本土化制造、本土化运营、全球化协同发展思路，通过海外本地化产能建设、全链条运营管理及品牌整合赋能，海外业务规模与盈利质量同步提升，全球化布局成效显著，为公司长期可持续发展奠定坚实基础。

4、服务化延伸，提升全链条价值：公司业务边界正逐步从单一的消防安全产品拓展至智慧安全管控，技术路径已升级以“芯片+AI+机器人”为底层的智能控制解决方案，推动公司从传统消防设备制造商向智慧安全生态运营商全面转型。短期来看，软件服务与远程智控值守业务将快速形成收入补充；中长期来看，“智控硬件+平台服务+维保机器人”的模式将显著提升客户粘性与单客户价值，而海量安全管控数据的积累将持续反哺研发模型训练，形成“数据-算法-智控-数据”的正向飞轮。

Q：远程消防值守方面，目前有 4.2 万户的客户在青鸟云平台上登记注册，这些客户转化为实际的服务客户的势头如何？除了杭州远程值守中心，还计划在哪些城市建立？

A：存量客户转化需要时间，目前远程值守业务在成都、无锡已落地投入运营。拟计划在佛山、苏州、深圳、北京、包头等城市逐步落地。

Q：请问贵司在 2025 年取得了哪些重大进步、未来还有哪些重大问题需要解决？

A：尊敬的投资者您好！公司在 2025 年取得的重大进步有以下几个方面：

1、国内民商用消防业务：龙头地位进一步巩固。虽然短期受房地产景气度下行及新旧国标切换影响，但市占率持续提升，龙头地位进一步巩固。新国标产品已于 2025 年四季度全面切换销售，低价竞争格局将进一步缓解，产品价格与毛利率有望逐步修复。

2、工业/行业消防与海外业务战略“双翼”持续发力：国内工业/行业消防战略性领域取得标志性突破。数据中心消防业务，受益于智算中心与大型 IDC 项目密集投建，持续高速增长。储能消防业务，同比涨幅近一倍，呈爆发式增长。能源电力领域：首次将自主研发的“朱雀”高端火灾报警系统应用于大唐国际托克托电厂（全球最大在役火力发电厂），并中标多个大型项目。石化行业：中标荣盛新材料金塘石化项目（合同金额超 2,000 万元，创下公司石化行业历史新高）。轨道交通领域：首次中标北京地铁 1 号线支线火灾自动报警系统全线项目，首次中标上海地铁 15 号线南延全线新国标疏散系统项目。海外业务：毛利率大幅提升，国际化战略持续深化，收入持续上涨。加拿大子公司 Maple Armor、西班牙子公司 Detnov、法国子公司 Finsecur、英国 FB 集团形成区域协同，盟莆安气体探测器获得 DNV 船级社认证，成功切入全球船用消防特种市场。

3、新领域新场景持续突破：“青鸟灵豹”四足消防机器人发布，聚焦消防灭火、消防维保、远程值守、工业巡检四大产品形态，采用四足仿生设计，搭载自研 AI 辅助瞄准系统，支持 Mesh 自组网多机协同。青鸟消防云平台重塑值守优势，青鸟杭州远程值守中心已正式运营，从平台搭建、设备接入到值守运营、维保管理、培训赋能，提供全生命周期一站式服务。AI 算法驱动视频联动，发布“青鸟啾啾”消防专业大模型，智慧青瞳图像型火灾探测器完成消防 FM、安防 UL 国际取证，实现 100 米全黑场景烟雾识别，智慧云盒 AI 边缘分析产品新增智慧周界功能。

4、研发投入与核心技术持续领先：2025 年研发投入占营业收入 7.85%，自上市以来研发投入金额合计 17 亿元，复合增长率约 21%，朱鹮系列芯片取得重大进展：首款 ASIC 灯具芯片 IC1019 完成量产导入，化合物半导体/光芯片完成激光甲烷燃气传感器从核心部件到终端产品

的研发。

公司针对未来面临的问题形成相应举措，市场竞争方面精准把握政策与市场需求变化，及时调整产品与市场策略，持续巩固行业龙头优势；加速消防机器人、远程值守等创新业务的规模化商业化，打造新增长曲线；深化海外本土化运营与区域协同，进一步提升全球市场竞争力与盈利质量；持续迭代核心技术，快速适配行业新标准与新兴场景的需求变化，保障经营稳定。感谢您对公司的关注！

Q：最近的互动平台上谈到，预计今年消防机器人销售业务将实现进展，正式从“研发验证期”迈向规模收获期。请展开说说，最近的情况如何，有什么可喜的势头支撑这种判断？

A：首先，机器人产业环境的成熟为商业化落地提供了坚实土壤。当前四足机器人及相关产业链发展迅猛，技术稳定性显著提升，同时本体成本呈现快速下降趋势，使得消防机器人在性价比上更具竞争力，有利于大规模市场推广。其次，标准引领确立了产业化路径。公司已率先制定并发布了消防机器人的企业标准，正积极推动其升级为团体标准。通过标准化，为产品的规模化复制和合规应用铺平了道路。

综上所述，虽然业务全面放量仍需时间沉淀，基于公司对消防业务的深刻理解，我们有信心推动消防机器人业务的快速发展。

Q：请问公司应收账款较多造成的原因及有哪些改进措施。谢谢。

A：尊敬的投资者，您好！相比其他建筑子行业，消防产品收款风险相对更低。一方面是消防产品/消防工程/业主的业务路径受到监管、标准驱动，有严格管理；另一个方面是因为我们拥有独特的“服务抓手”：消防系统依赖长期的消防服务，且随着“智慧消防”的发展，让我们业务主动性更好。

前期受疫情及地产下行冲击，公司为维护长期战略合作伙伴关系，主动采取了“以应收换时间与空间”的柔性策略，在督促客户转型的同时适当放宽回款要求。这一策略有效稳固了市场份额，目前成效已逐渐

显现；叠加新国标实施带来的产品升级换代需求，市场信心正在好转，业务有望走出底部。随着宏观环境改善及基本面夯实，我们已开始微调信用政策，在保持竞争力的同时逐步收紧回款条件，预计应收账款规模将随业务质量提升而逐步降低，现金流状况将持续优化。

消防行业是一个长坡厚雪的赛道，我们有信心通过精细化管理和战略定力，化解短期压力，为股东创造长期稳定的回报。感谢您对公司的关注！

Q：您好。作为投资者，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。业绩说明会有助于投资者全面了解公司经营和管理层观点，支持理性决策。缺少视频直播或回放可能使投资者信息获取不够充分与直观。请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以便投资者能够更加便捷、充分地获取相关信息？感谢解答。

A：尊敬的投资者您好，公司已收悉您的建议并将进行审慎评估。其次，公司也欢迎各位投资者在互动易以及投资者关系电话等多元日常渠道中参与交流与互动。感谢您对公司的关注！

Q：领导，您好！我来自四川大决策请问，公司在国内民商用消防市场的市场份额变化情况如何？在行业竞争加剧背景下，公司市占率逆势提升的核心驱动因素是什么？

A：在 2025 年新旧国标切换背景下，尽管行业受地产竣工面积大幅下滑影响导致整体需求收缩，但青鸟消防产品销售收入基本保持平稳。一方面，公司拥有从自研芯片、多复合传感技术（如长寿命光学及热导传感器）到全栈算法的自主可控护城河，且作为国标起草单位率先完成新国标全线认证；另一方面，新国标的实施以及房地产市场的下行趋势共同加速了缺乏研发能力和规模效应的中小厂商退出，叠加客户对安全品牌信赖度的提升，推动市场份额自然向头部集中。未来，公司将持续依托技术与品牌优势，进一步巩固行业龙头地位。感谢您的理解与支持！

Q: 请问公司，目前得知消防存量市场规模在 2000 亿元左右，按照去年的 50 亿左右的营收来看，还有很大的增长空间，请问公司下一步有什么计划，提高存量竞争力，提高营收，完成 500 亿的市值增长

A: 公司将立足于自身核心竞争优势，向产业链高价值环节延伸：一是全力攻坚工业与行业赛道，利用全体系自研产品矩阵，解决储能、数据中心、核电、轨交等高端场景的痛点，以高技术壁垒获取业务；二是深耕存量市场，依托云平台大力发展远程值守、消安一体化、消防维保业务，将一次性硬件销售转化为持续的“产品+服务”收入。公司将切实提升核心竞争力与营收规模，以扎实业绩推动市值长期增长。

Q: 消防机器人研发生产到哪一步了？完全自己研发还是与其他公司或机构合作研发，预计进行生产的时间？

A: 关于消防机器人的研发和生产，公司目前是与合作伙伴进行合作开发。青鸟更聚焦消防垂直场景的实际需求。依托自主研发的“朱鹮”芯片、复杂环境视觉算法（如在浓烟中精准成像）以及专用灭火上装设备，我们将这些核心技术深度融合到机器人载具中，构建了涵盖预警、自主巡检、精准灭火、远程值守及数字化维保等全场景的一体化解决方案。这种“产品+系统+服务+机器人”的模式，不仅实现了从单一设备销售向全生命周期服务的延伸，更通过智能化手段显著提升了火灾处置效率，真正实现了“提效增益”。

Q: 非房地产行业的 2026 年业务发展情况如何？

A: 回顾近年行业周期，尽管面临下行压力，公司凭借多元化的业务布局保持了整体收入的稳定性。展望 2026 年，随着行业出清推进，市场竞争环境趋于优化。从业务结构来看，民商用消防市场已处在增量转存量市场阶段，城市更新带来的存量改造需求为头部企业提供结构性增长机会，行业资源加速向龙头聚集，同时新国标落地与政策支持推动市场向专业化、智能化、规模化升级。与此同时，工业领域（含储能、数据

	<p>中心等)与海外业务展现出强劲的增长势头,成为公司新的增长点。此外,公司业务已从单一的消防安全产品逐步拓展至智慧安全管控,持续培育消防机器人、远程值守、消防维保等业务发展,推动公司从传统消防设备制造商向智慧安全生态运营商全面转型。</p> <p>Q: 现金流下降的前提下,公司回购股票,这对提升股票价格有实质意义吗?还是炒作?</p> <p>A: 尊敬的投资者您好,公司启动回购计划拟用于后续员工持股计划或股权激励。这将把核心团队利益与公司长远发展深度绑定,激发组织活力。</p> <p>Q: 从提出更名议案至今三个月仍未完成,时间跨度在上市公司中几乎倒数,公司办事效率真的有待商榷。</p> <p>A: 尊敬的投资者您好,自2026年2月底股东会审议通过后,公司综合考量更名进度与业务推进层面的协同影响,确保重要项目平稳过渡。公司完成工商变更及证券简称变更后将及时履行信息披露义务,敬请投资者关注后续公告。感谢您的理解与支持!</p> <p>Q: 毛利率和净利率已经连续几年下降,是盈利能力降低了吗?预计什么时候触底?</p> <p>A: 毛利率和净利率的波动受行业周期、市场竞争、原材料价格波动等因素影响。近年来,公司为抢占未来赛道,主动加大了在工业/行业端(储能、数据中心、轨交等)及海外市场的投入。同时,国内民商用市场受地产下行影响,竞争加剧导致价格承压。2025年是新旧国标切换的关键年。随着未取证新国标的厂商退出市场,市场集中度向头部提升,产品价格体系有望修复。综合判断,随着新国标全面落地、工业与海外业务放量以及高毛利新产品占比提升,毛利率和净利率回升会是一个渐进的过程。</p>
附件清单(如有)	/

日期	2026年4月13日
----	------------