

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2021-002

青鸟消防股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2021年4月29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	中信证券 刘海博、陆竑、王梁（中加基金）、尚志民（朴易资产）、翁善根（长城基金）、梁勤之（中信）、王厚恩（金泰银安）、高嵩、丁雪、谢泓材（国泰基金）、童宇（诺安基金）、王怡凡（元昊投资）、黄勇（上海常春藤资产管理有限公司）、朱梁（深圳前海道谊投资控股有限公司）、孙超（英大证券）
时间	2021年4月29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、2020年经营情况介绍</p> <p>2020年度，实现了疫情之下的平稳增长，收入25.25亿元左右、增长11%；净利润4.3亿元左右、增长18%左右。除Q1下降外，Q2、Q3、Q4均同比增长20%以上。2021年Q1继续保持发展势头，实现收入4.5亿元左右、增长1.7倍左右；利润5000多万元。</p> <p>通用报警板块：总体比较平稳，也是公司的核心业务板块。青鸟品牌稳中有升，久远品牌增长较快，子系统增速更快，也是通用报警板块未来升级和结构化市场的一个主要表现。应急疏散板块：20年实</p>

现收入 1.8 亿元左右，增长 1.8 倍。适应行业爆发的窗口机会，未来两年快速增长趋势确定。工业报警板块：是公司近几年着力进入和打造的板块，2020 年度也是青鸟工业级产品体系的元年。2020 年度构建完成了包括感温电缆、图像探测器、火焰探测器、吸入式探测器等一系列的具有差异竞争优势的产品体系，同时也搭建完成了工业产品事业部，并且开始进行工业级客户的接触沟通、品牌渗透等相关工作。

2020 年围绕着底层核心技术、中间技术平台、应用产品等方向推进开发，持续强度投入 1.4 亿元。2021 年 Q1 投入达到 3500 万元左右，增长 38%。公司部分产品获得国际高标准 FM 认证；公司 2016 年开始自主设计的“朱鹮”芯片 1 代去年基本全部量产使用，1.5 代今年可以进入量产阶段，对产品性能的提升、成本的降低起到积极作用。

围绕着“多品类、多品牌、多性能”的产品矩阵，有针对性的采取经销+直销的“双渠道”模式，强化培训赋能、加强竞争与合作，起到了不错的效果。

进一步推进国际化进程，在美国、加拿大等已设立子公司的基础上，收购了法国老牌报警企业 Finsecur 公司，目前交割完成，2021 年将加大协同，进行国内外相互赋能，提高整体竞争力。

2020 年公司在结合经济和行业的发展情况下，通过加大风控力度，加大回款的激励考核等方式，在回款方面进行了优化管理。现金流量净额 2 个多亿，增速非常明显，现金流状况较为良好。

总体上，公司通过加大布局投入基本上实现了“3+2”的赛道布局。以通用消防报警、应急照明与智能疏散、工业消防为核心组成了“三驾马车”，是未来三年的基本盘，以智慧消防、家用消防为核心组成的“两颗新星”，是未来重要的明星类业务。公司希望未来三年再造一个青鸟，能够达到 50 亿以上规模，从量变到质变，对于行业的市场度提升，以及议价能力、品牌度等起到积极作用，为公司进入世界级头部的报警企业俱乐部打下良好基础。

二、问答环节

1、行业未来竞争态势，价格走势？未来两年行业的增速？

青鸟消防电子赛道目前主要包括通用消防报警（主要是民用领域）、智能疏散、工业报警，这几个赛道的竞争态势与发展趋势不同。就智能疏散来讲，未来5年是快速发展的市场，规模体量、空间很大，总体不会低于通用报警；工业级报警更加细分垂直，环境的特殊性、复杂性对技术性能的要求更高，随着国产品牌技术能力的提升，存在着替代性机会；通用报警赛道经过三四十年的发展，总体相对平稳、大量的结构性机会，市场格局目前呈现大市场、小份额的特征，随着社会财富程度的提高、行业规范、技术质量要求的提高等因素，存在优秀企业市占率提升的机会，而上游原材料价格、人工成本上升、芯片的紧缺，将加速中小企业的出清，未来三年是市场集中度提高的重要阶段。而随着集中度的提高、头部企业的规模扩大，将大大改善市场竞争状态。

2、库存增长较快，是反映需求不错还是提前备货？

库存增长是公司基于行业发展研判的安排。一方面是下游需求端上升趋势的判断，另一方面是供给端的瓶颈，包括原材料价格上涨、人力成本上升、芯片紧缺等等，基于这些方面，企业进行的提前准备。在芯片方面，公司2016年开始自主设计，朱鹮一代去年已经量产使用，1.5代今年量产使用。由于提前布局投入、加之规模体量大，在芯片晶圆的保障能力方面还是相对从容的，面对未来紧缺的环境下，有机会体现出竞争能力。

3、一季度末公司人员大幅增加，后续是否有继续扩充人员的考虑？人员的分布？

一季度费用同比提高，主要源于去年Q1之后加大了这方面的投入，考虑未来发展重要窗口期，进行了一些提前布局和前置投入。新增人员主要在直销团队、研发人员、工业消防团队、智慧消防、家用消防

	<p>团队等，2020 年度基本上完成了赛道的布局。</p> <p>4、如何看待住建部关于加快发展数字家庭，提高居住品质的一个指导意见中，明确户内设置这种火灾报警器等智能产品？</p> <p>这一指导文件的发布，从智慧消防和家用消防角的市场应用落地来讲，很有意义，家用消防行业发展渐行渐近。</p> <p>5、家用市场什么时候有比较明确增长？体量有多大？</p> <p>中国的体量非常大，有 14 亿人口，参考美国的市场渗透率，一旦普及应用，是千亿级以上的市场规模。公司在这方面布局多年，技术积累和产品积累非常丰富，具有很强的竞争力。</p> <p>6、主营业务火灾自动报警和联动控制去年是下降的，与房地产的关联度大吗？如果今年房地产整个新房的交付和建设速度降下来，甚至可能负增长的话，对于这一业务影响有多大？</p> <p>通用报警面对的民用建筑场景主要是新建、改造两部分，目前的经验值大致是 7:3。从目前通用报警的行业发展来看：1) 通用报警会平稳增长，高于 GDP 的增速。2) 存在一个结构化的机会，随着经济的发展，需要增设防火门监控、电气火灾监控等子系统以提升整个的消防报警系统的完整性和可靠性，公司子系统这两年增速较快也反映了这一特征。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 29 日