

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2021-006

青鸟消防股份有限公司
投资者关系活动记录表

(2021年10月27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	浙商证券：王华君、李锋、何家恺、张杨； PX Capital：陈赢； 常春藤：饶海宁； 中邮基金：徐航； 中英人寿：罗智柏； 中欧：朱馨远； 兴业全球：李扬； 新华资产：朱战宇； 泰信基金：刘杰； 泰信：钱鑫； 人保资产：田垒； 太平基金：苏大明； 上投：舒亮； 麦盛资产：姜楠； 凯读投资：邹莹； 巨星集团：王莉莉； 华夏基金：艾邦妮； 瀚川投资：陈昊冉； 国海资管：李倩倩； 东方证券自营：沈昊； 巴沃资产：张春；
时间	2021年10月27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 证券事务代表：吕俊铎
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2021 年前三季度经营情况介绍 2021 年度公司前三季度的产品订单、发货、回款各项指标同比快速增长，实现营业收入 25.8 亿元，同比增长 53%；公司 1-9 月实现归母扣非净利润 3.7 亿元，同比增长 31%；整体毛利率为 39.2%，保持稳定。

Q3 单季度实现营业收入 11.8 亿，较去年同期增长 41%；实现归母扣非净利润 1.7 亿元，同比增长 10%左右。

分业务看：

通用报警板块：青鸟品牌 1-9 月增长超过 25%；久远品牌 1-9 月增长超过 55%；正天齐品牌实现营收约 2.3 亿元，同比增长约 90%；海外业务方面，法国 Finsecur 公司从 4 月开始合并损益，Q2、Q3 两季度实现营收 1.9 亿，净利润 1,100 万左右。

应急疏散板块：保持高速发展，上半年实现营收 1.35 亿，同比增长 174%；1-9 月实现营收超过 3 亿，同比增长超过 180%。

工业消防板块：中标青岛北汽莱西工厂（项目金额 320 万，工厂部署 1000 台火焰探测器），还中标了国网江苏电力物资采购项目（金额 140 万）。此外，河津阳光集团安昆能源化工项目和四川富临新能源高能锂电池正极材料项目这两个项目，部署了公司的感温线缆（均超过 1 万米的应用规模）。

三季度完成了吸气式感烟火灾探测器的研发工作并送检，二/三波段红外火焰探测器、线型光束感烟探测器、故障电弧探测器、分布式图像探测器等产品的开发进展也比较顺利。

智慧消防板块：公司在本报告期内开展了北京潭柘寺、法海寺、广东省茂名市电白区九小场所消防安全管理升级项目等的建设；“青鸟消防云”目前上线的单位家数超过 1.8 万，上线点位超过 110 万个；三季度也成立了智慧消防部，进一步开展并加大在智慧消防领域的市场拓展力度。

新业务领域：公司持续推进旗下火灾自动报警、气体灭火等系统产品在储能电站领域的市场拓展与应用。本年内已中标 10 尺/20 尺/40 尺储能集装箱（聚通）气体灭火系统项目、美国 Texas 某储能变电站项目、华工智能储能样箱等项目；未来随着储能行业的快速发展，人们对储能领域的消防安全会愈发重视。

研发：

目前研发团队超 270 人，同比增长 25%左右；研发费用 2021 年 1-9 月有 1.2 亿元，同比增长 48%；第二代“朱鹮”芯片已批量生产，目前已广泛应用于应急疏散系列产品中；消防一体机产品也已完成研发并于 9 月底送检。

品牌建设：

青鸟消防在今年的消防行业品牌盛会中荣获“十大报警品牌”（连续第十三年）、“智慧消防领军品牌”两大奖项，久远消防在本次品牌盛会荣膺“十大报警品牌”，正天齐则荣获“十大自动灭火品牌”奖项，左向照明、中科知创均荣膺“十大智能疏散品牌”。

二、问答环节

1、储能领域的电化学储能对消防提出新要求，未来的行业体量如何？

储能消防的过往模式比较简单，存在诸多现实情况：参考一般工业场景的消防解决方案，灭火端采用气体灭火的方式、探测端采取针对储能柜利用烟/温感的方式。在电化学储能领域里这样的传统解决方式更多是“摆设”，一旦着火是没有办法进行扑灭并防爆的；技术门槛低、解决方案粗，投入端也比较低，占比 2-4%（1MW 储能柜投资约 200-400 万元）里面配置的消防报警及灭火类系统产品在 2-4 万元左右。

未来储能消防是跃迁思维：不能用一般工业场景来解决电池、储能相关的消防安全问题，在后端灭火维度上要组合方案、增加高标准产品，类似气体灭火（明火）+阻燃剂（阻隔）+细水雾（降温），每个技术方向针对场景不同；探测端更为重要，电化学储能的重点是电池模组，对储能柜本身的探测意义不大，需要前置加内置到电池模组中，与电池模组结合；未来这块是优秀的消防报警企业和电池企业更好合作的点，从多维度植入，通过感温、感烟对电池模组进行精准探测进而灭火；目前在后端灭火提高气体灭火标准、细水雾标准、增加阻燃剂产品线，探测端是我们的优势，利用朱鹮芯片、探测技术储备

整合我们的探测+灭火方案。

跃迁维度来看消防安全问题，体量会更大，未来怎么走还在探讨，我们认为这既是趋势也是刚性需求，储能消防安全是比较重要的方向，包括电动汽车电池，我们未来会下大力气做这个方面的事情。

2、公司三季报业务增长超预期，超越行业增速是如何实现的？

公司 1-9 月实现扣非净利润增长 31%，扣非能体现出企业经营能力核心，去年因为疫情等非正常因素，去年全年社保公积金减免 3000 万左右，非经常损益 5000 多万，剔除这些因素之后净利润增速在整个竞争环境下是公司在各方面综合努力的结果，降本增效、市场拓展等共同发力的结果。

收入增长原因：宏观大环境看今年 1-9 月 GDP 增速 9-10%，通用消防报警与 GDP 相关性比较强，行业端增速比 2020 年快；行业层面上，行业竞争、行业升级、原材料价格上涨等因素加速了出清的过程，也是我们从收入端超过行业增速的原因；从结构端来看，青鸟品牌增速超过 25%，久远品牌增速 50%以上，疏散 1-9 月份 3 个亿左右，包括左向 3000 多万，增速超过 1.8 倍，疏散市场是未来 2-3 年高速增长领域；海外部分 2 亿左右，气体灭火 2.3 亿左右。

3、朱鹮芯片对公司产品带来的竞争优势？第一代和第二代的区别？

朱鹮芯片是青鸟消防最重要的技术优势之一，目前全球范围消防报警企业中自己做芯片的，青鸟是唯一一家。公司从 2016 年开始做，2019 年第一代出来，在降本增效方面起到很好的作用，包括应对今年的原材料价格上涨情况等。今年年初第二代芯片出来，性能有很大提升，第三代芯片预计明年一季度能完成。一代芯片在增效上因为是高度集成的 SoC 芯片，在可靠性上得到大幅度提升，重要指标上（抗干扰能力等）亦有很好的提升，一代芯片在降本方面起到很好的作用，减少了元器件的采购；二代芯片增加自带消防安全网络的隔离器，能

自己生成拓扑图，目前把报警和疏散的功能集成到一个系统里面去，系统集成能力也有很大提升，对布线的线径也有很大的优化，能大幅降低消防工程成本。芯片在储能消防方面做探测前置能实现小型化、集约化，做到电池组里去，对温度、烟的感知、气体的探测整合在一起，通过芯片是可以内置的。面对今年的芯片“荒”，由于核心部件是我们自己设计的，我们在和厂商合作具备优势，供货保障问题不大，虽然部分小芯片采购遇到一些压力，但是核心生产这一端总体平稳，对成本稳定有很大作用。

4、公司收入端增长非常快，今年在应收账款管理上有哪些新的举措？

从去年开始公司就加大应收账款这方面的风控力度，这里面很大部分是经销商体系，从去年开始加大了信用额度和回款的平衡性，对于回款的激励比重提高了，对于回款指标的返点比例增加；日常对信用额度也加大了管控力度，也与经销商一起面对项目公司、开发商去加大应收款的催缴力度；同时在价格、回款账期也做了些平衡处理，适度降低销售价格，来缩短账期，核心还是在规模大了之后采取管理上的手段，今年 1-9 月经营活动净现金流是-3 个多亿，与行业特征相关，但是经营活动现金流入是 19 个多亿，远高于收入增速，回款和收入的匹配关系得到很大的优化。

5、销售费用增长非常快的原因？

公司 1-9 月销售费用 2.5 亿，增速大概 90%，有几个因素：一个是并表的因素，并表的 Finsecur 有销售和技术服务约 150 人，久远的直销团队等也有增加。人员到位之后从新手到产生效益需要至少半年，明年通过团队赋能会提高人效，目前销售团队的配置来看，总体上不会再大幅增加了，后续会是持续的结构优化和能效提升，未来增速不会那么大，明年公司销售人员数量总体是平衡的。

	<p>6、当前工业消防产品的水平？项目上工业产品与民用是否共用？目前的竞争对手有哪些？公司的优势在哪？</p> <p>今年是工业消防的销售元年，中标项目多是解决方案型的项目，几个口径：解决方案型、工业类客户和工业产品端，客户中工业类客户有化工企业，也有中石化等投标型客户，一个标大概几百万的项目规模，目前收入还没有全部确认。</p> <p>纯报警类产品的底层是共用的，无非是增加些不一样的设置，一般的（民用）火报产品和防爆的（工业用）内核是共用的。感温电缆只有工业在用，与火报类在产线上是不一样的，但也是用的朱鹮芯片。</p> <p>目前的感温电缆（首安）、火焰探测器（翼捷）、火报类（西门子）等工业产品，我们的优势有品牌优势、技术比较优势、差异化功能优势，价格端也会采取竞争手段，在渠道上也有经销商体系的优势；To B、To 行业端目前还不太强，积累时间不长，但也在通过经销商渠道、合作伙伴渠道，和一些设计院、工程公司进行合作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 27 日