

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2023-002

青鸟消防股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2023年4月14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	2023年4月14日(周五) 下午 15:00~17:00
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、总经理、董事会秘书张黔山先生 3、董事兼副总经理高俊艳女士 4、独立董事袁皓先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q: 请问, 到目前为止, 公司已经获得订单是多少? 预计 2023 年能获得多少订单? 另外投资的产业园区预计何时能够量产, 产值大概多少?</p> <p>A: 投资者您好! 公司的业绩数据请您详见公司的定期报告。公司的产能建设项目总体上项目建设周期约两年, 关于产业园所涉及的新建产能, 会采取边投入、边生产、边销售的方式, 公司将以市场为导向, 打好提前量, 保障募集资金的高效使用, 具体产值等详细计划请详见公司的相关公告。感谢您对公司的关注!</p>

Q: 蔡总您好! 公司的储能消防的技术和其他公司的技术相比, 最大的优势是什么?

A: 投资者您好, 公司在储能消防的产品研发端秉承“早发现、早处置”的原则, 从“精准探测”+“系统架构”+“聚焦灭火”三个维度构建储能消防整体解决方案, 不断丰富并迭代多维、多元、组合式的“探测+灭火”储能产品体系。公司在探测端充分发挥“朱鹮”芯片、感温/感烟/气体“三位一体”的底层技术优势与经验储备, 采用独特先进的自主研发协议搭载消防专用总线系统实现稳定、及时的系统联动控制; 在灭火端整合气体灭火装置与高压细水雾等多种复合型方案实现精确喷洒。公司积极发挥全体系研发优势, 借助自身在“传感”、“芯片”、“灭火系统设计”等底层技术的积累, 加之公司在消防领域丰富的行业经验, 通过多组合搭配、全球产品整合及全面设计能力, 已形成并推出了从站级、舱级、簇级到 PACK 级的多场景、“一站式”整体解决方案, 能够满足不同客户的配置需求。感谢您对公司的关注!

Q: 公司的消防产品最大销售额是哪一种?

A: 投资者您好, 公司消防产品目前销售额最大的是感烟探测器产品。感谢您对公司的关注!

Q: 青鸟旗下有多少品牌? 品牌之间有什么异同? 在市场上如何定位?

A: 投资者您好! 在民用报警和疏散领域, 公司有多品牌、多渠道, 主要是希望对市场进行饱和时攻击, 尽快加速行业出清, 提高公司市占率。而公司不同渠道主要是对应不同的品牌, 如青鸟消防品牌基本上都是经销模式, 而子公司品牌如久远、中科等基本上以直销为主。而不同品牌间有市场定位差异, 正面冲突较少。而在工业报警、智慧消防等领域, 还处于前期阶段, 品牌影响力对市场推广影响较大, 因此基本上以青鸟消防品牌为主。感谢您对公司的关注!

Q: 蔡总您好! 青鸟消防 构建的“消防云”有盈利的可能吗?

A: 投资者您好! 公司目前消防云产品, 一般可分为两大类。对于公有云的标准产品, 目前以增值服务为主, 会向客户定期收取流量或使

用费用；对于私有云产品，由于需要定制化，则会收取定制开发等费用。除此之外，消防云等软件产品还会在一定程度上带动公司无线产品等硬件产品的销售，也在另一方面提高了公司整体收入、利润水平。感谢您对公司的关注！

Q：蔡总您好！青鸟消防的“消防云”，联网企业很多，有盈利的考虑和未来盈利的模式吗？

A：投资者您好！公司目前的消防云产品，一般可分为两大类。对于公有云的标准产品，目前以增值服务为主，会向客户定期收取流量或使用费用；对于私有云产品，由于需要定制化，则会收取定制开发等费用。除此之外，消防云等软件产品还会在一定程度上带动公司无线产品等硬件产品的销售，也在另一方面提高了公司整体收入、利润水平。感谢您对公司的关注！

Q：董秘您好，根据年报，青鸟储能消防 2022 年发货量 4000 万，请问未来是否还会在这个赛道持续加大投入？对未来储能消防市场的前景有什么看法？

A：投资者您好，《电化学储能电站安全规程》于 2022 年底正式发布，并将于今年 7 月份正式实施。《安全规程》的正式发布填补了此前电化学储能电站安全配置相关国标的空白，系储能安全领域的首个指导性文件，充分体现出国家对于电化学储能电站安全问题的高度重视，对储能消防安全的未来发展提供了方向指引，引领推动一系列的相关规则、标准和配套措施落地。伴随新型储能电站装机规模的持续增长，以及《安全规程》的后续落地实施，储能领域的安全将得到进一步的保障，储能消防市场也将得到长足、快速发展。公司在 2022 年初已成立储能消防业务群组，整合青鸟消防旗下“探测+灭火”端的产品矩阵、市场渠道、服务网络、技术研发等多方位资源，成体系、成建制地从市场拓展端和产品研发端发力，未来亦将持续加强公司在储能消防领域的深耕布局，通过多组合搭配、全球产品整合及全面设计能力，以及从站级、舱级、簇级到 PACK 级的多场景、“一站式”整体解决方案，全方位覆盖并满足不同客户的配置需求。感谢您对公司的关注！

Q: 业绩多少啊?

A: 投资者您好, 公司一季度业绩情况请您详见公司定期报告。感谢您对公司的关注!

Q: 请问储能业务一季度的增长情况? 电化学储能电站安全规程对储能业务的增长预测? 谢谢

A: 投资者您好, 公司一季度储能业绩情况请您详见公司定期报告。感谢您对公司的关注!

Q: 蔡董好, 房地产成交量下滑, 大环境不好, 请问公司怎么保证利润增速呢

A: 投资者您好, 与房地产投入相对更为相关的通用消防报警赛道, 整体来讲处于充分竞争的市场格局, 消防安全产品有着强制安装、强制认证的刚需属性, 预计未来 10 年行业增速总体平稳, 存在着由经济发展、技术迭代、政策驱动等所带来的升级、结构性机会, 以及外部环境变化、市场竞争等所带来的市场集中度的提升, 具体来讲: (1) 随着经济社会的持续发展, 受益于人们对消防安全重视程度的逐渐提升及政策驱动, 包括电气火灾监控、防火门监控、消防设备电源监控、余压监控等子系统的需求持续攀升, 单个项目加装的产品品类和性能要求均逐渐提高; (2) 超高层建筑、古建筑等细分领域持续推出新的标准要求, 细分市场颗粒度进一步提升; (3) 消防安全产品具有强制更换周期, 过往几十年来国内房地产行业的快速发展积累了规模可观的存量市场, 改造升级的需求不断增加, 存量市场的规模和占比持续提升, 市场逐步由增量向存量转换; (4) 市场竞争激烈, 叠加过去一两年复杂的内外部环境, 公司作为行业龙头企业具备更强的抗风险能力, 是进一步实施挤压出清战略、提升市占率的机会。此外, 公司核心的“三驾马车”之一智能疏散业务亦处在高速增长期, 大力开拓的工业消防、气体检测及气体灭火等赛道领域均取得了较好的发展。未来 5-10 年是中国消防安全产业升级发展的重要窗口期, 青鸟消防将紧紧抓住这一关键期, 通过技术驱动、赛道卡位、市场挤压、产能协同、渠道联动、国

际化发展等多项举措，致力于发展成为世界领先的消防安全电子企业。
感谢您对公司的关注！

**Q：上海目前在对老人居住的住宅进行改造，加装燃气报警装置。
请问公司在这块市场有没有积极参与？**

A：投资者您好，在气体检测与报警方面，公司通过多年的研发，在传感、算法和通讯等方面积累了多项领先的技术与 KNOW-HOW，公司旗下主营工业级气体检测系统产品的全资子公司北京惟泰安全设备有限公司还是可燃气体探测器国家标准的起草单位之一。面对住宅升级改造的需求，公司旗下的可燃气体报警系统产品与通用消防报警系统紧密结合，能够实现对可燃气体的探测与早期报警，有效避免该类火灾事故的发生。随着相关政策的逐渐落地，可燃气体报警系统产品有望踏入市场扩张的快车道，为人民的生命财产安全保驾护航。感谢您对公司的关注！

Q：目前这个房地产行业不景气的情况下，对贵司三年实现 100 亿的目标会有影响吗？是否会做出调整？

A：投资者您好，一方面，公司多品牌、多品类、多性能、多应用领域结构化布局，在很大程度上会缓解房地产这种单一领域下滑对业绩带来的影响，2022 年公司收入规模持续增长，已达 46 亿元，公司已经基本完成青鸟 1.0 战略的前半程。接下来，公司计划于 3-5 年达成青鸟 1.0 战略目标的后半程，向百亿+规模发力的同时，公司将重点关注公司收入结构和产品质量。一方面，在稳固以“报警+疏散”的传统业务基本盘的基础上，公司着力推进业务结构端的优化，深化以工业、海外、高端品牌为代表的业务架构建设，以期为公司贡献接近 50% 的总营收。另一方面，在外部环境恶化、行业竞争激烈的背景下，公司在未来扩规模、调结构、提质量的发展过程中，要保持节制、清醒，做到有所为、有所不为。感谢您对公司的关注！

Q：公司的工业消防产品在收入规模较小，基数比较低的情况下，2022 年才增长 50%多。随着比较基数的增大，未来的增长会不会增速更低？看不到更好的成长前景。

A: 投资者您好，一方面，公司在工业消防领域前期拓展过程中，需要在多个领域完成从0~1的开拓，打造标志性案例和解决方案，这方面需要有些耐心；另一方面，工业项目除了带动火焰探测器、感温电缆等典型工业品的销售外，也会数倍带动民品在工业项目中的应用，提高公司民用报警领域的韧性，防止房地产等单一领域的下滑带来的市场冲击，保障公司行稳致远。未来公司会继续在工业领域进行开拓、进取，努力将工业消防板块打造成未来提高利润水平的三大引擎之一。感谢您对公司的关注！

Q: 请问公司工业消防领域进展如何？如何从现有的海外和国内玩家抢占份额？

A: 投资者您好，整体而言，工业消防应用场景环境的复杂性对产品质量、敏感性、稳定性要求远高于民用产品，而由于国内消防报警产业起步较晚，我国工业消防报警领域过往总体被国外品牌占据。

近年来，随着公司在研发领域的不断积累和底层技术的不断突破，公司积极向工业消防领域迈进，目前工业消防产品体系已基本齐备，并且开发出多项行业独有的“黑科技”产品，已可以满足目前工业领域客户的绝大部分需求。未来，工业消防产品矩阵将继续迭代、扩容、升维。

公司工业领域的竞争力除了在消防领域多年积累的品牌、渠道、服务优势以外，在产品上主打“差异性”，利用自身在传感器、芯片等底层技术优势，努力做到同等价位性能最优，同等性能价格最优。感谢您对公司的关注！

Q: 机构持股情况

A: 投资者您好，关于公司的机构持股情况，请您关注公司定期报告所披露的股东情况。感谢您对公司的关注！

Q: 董事长增持股份进展情况

A: 投资者您好，董事长增持股份进展情况请您关注公司后续相关公告。感谢您对公司的关注！

Q: 公司第四季度业绩出现了明显下滑，请问是什么原因？会影响公司2023年的经营吗？

A: 投资者您好, 公司 2022 年第四季度, 主要受新冠疫情的影响, 对公司的人员到岗、物流端及项目实施端带来了多维度的影响, 使得公司业务的拓展承压, 目前该影响已经解除。感谢您对公司的关注!

Q: (1) 现有产能能维持多大销售额? 本次定增扩建产能何时全部投产? 投产后当年与次年产能利用率达到多少? (2) 现在的市占率和销售额领先业内第二, 三名竞品多少? 未来三年能提升多少? 如何提升? (3) 未来三年在产品研发, 人才储备, 市场扩展如何具体规划?

(4) 对比泰科, 霍尼韦尔等外资品牌在国内占据的细分市场产品, 现阶段公司对标产品可否替代?

A: 投资者您好, (1) 公司现有产能可以满足目前整体市场需求, 本次定增所涉及的新建产能会采取边投入、边生产、边销售的方式, 以市场为导向, 打好提前量, 保障募集资金的高效使用, 具体详细计划详见公司公告。

(2) 公司经过连续数年稳健增长, 至 2022 年已实现约 46 亿的销售规模, 在规模、技术、产品积累上也处于行业领先地位, 但公司无友商的相关经营数据, 无法测算与友商经营情况差异。

(3) 公司计划于 3-5 年达成青鸟 1.0 战略目标。在步入后半程向百亿+规模发力的同时, 公司将重点关注公司收入结构和产品质量。一方面, 在稳固以“报警+疏散”的传统业务基本盘的基础上, 公司着力推进业务结构端的优化, 深化以工业、海外、高端品牌为代表的业务架构建设, 以期为公司贡献接近 50%的总营收。另一方面, 在外部环境恶化、行业竞争激烈的背景下, 公司在未来扩规模、调结构、提质量的发展过程中, 要保持节制、清醒, 做到有所为、有所不为。

(4) 面对海外竞品, 公司已取得了多项满足北美、欧洲标准的产品认证, 未来, 公司的海外市场渠道将与国内销售渠道充分融合、互补, 以符合 UL/ULC/CE/NF/FM/3C 等认证标准的产品辐射全球消防产品市场。感谢您对公司的关注!

Q: 什么时候分红送股?

A: 投资者您好，公司 2022 年度的利润分配预案需于公司 2022 年度股东大会审议通过后方可实施，敬请您关注公司后续的相关公告。感谢您对公司的关注！

Q: 公司投资了一家传感器企业，对企业发展有什么考虑？

A: 投资者您好，公司一直视研发创新为企业不断向前发展的生命力，尤其是传感器、芯片、算法等底层技术的开发。一方面，重要元器件的自供可以有效降低公司整体产品成本，提高整体利润水平；另一方面，关键底层技术有助于公司进行特定需求产品的定制开发，提高公司整体产品竞争力。最后，面对目前复杂的国际形势，关键元器件自供可以防止“卡脖子”情形发生，保障公司稳健运行，行稳致远！感谢您对公司的关注！

Q: 吻胜一直在全国招商，进展如何？前景如何？公司的规划布局是什么

A: 投资者您好，家用消防是公司“两颗新星”之一，而“吻胜”品牌作为青鸟消防品牌矩阵中的家用担当，致力于为个人客户和类家居客户提供家用消防、安防、智能家居产品及解决方案。公司以“吻胜”品牌为核心，构建“4+N”智能消防报警家居生态，基于“吻胜云”搭载包括智能烟感火灾探测报警器、智能燃气探测报警器、智能一氧化碳探测报警器、灭火器等在内的四大自研硬件，实现烟雾、火情预警，通过高分贝报警声及手机 APP、小程序、公众号等发送提醒通知，为突发状况下的报警和逃生争取宝贵时间。从而实现家居及类家居场景的全屋消防安全智能化，致力为用户打造一个智能技术营造的安全、智能的居住环境，享受科技带来的轻松、舒适和愉悦的生活。当前国内的家用消防领域未出台强制安装政策，相关配套制度方面尚待进一步完善，未来随着政策进一步推动、落地，以及人民防火意识的逐步提高，家用消防市场有望步入快速发展通道。感谢您对公司的关注！

Q: 领导，您好！我来自大决策 AI 在今年非常火热，公司以后的业务会不会接入 AI 系统？作为国内有名的小幅系统公司，公司的优势有哪些？

A: 投资者您好，公司自成立以来始终聚焦于消防安全与物联网领域，立足于“一站式”消防安全系统产品的研发、生产和销售。部分消防报警产品涉及 AI 领域，如，公司具有自主知识产权的新型分布式图像型智能火灾报警探测器“智慧青瞳”，配备高清可见光图像传感器和非制冷红外热成像传感器，搭载高性能处理器运行智能 AI 图像分析算法，可通过对视频图像分析，实现复杂场景中对火灾的快速识别和响应，大幅度提高火灾识别率。未来公司将会积极利用物联网、云计算、AI 等高新技术，提高整体消防系统的环境感知、智能研判等能力，利用高科技保障人民生命财产安全。感谢您对公司的关注！

Q: 公司描绘的发展前景中，市场出清是其中一个，请问公司近三年在消防市场占有率的变化，是否实现了市场出清？

A: 投资者您好，在国内民用领域，尤其是民用报警领域，受固定资产投资增速放缓影响，市场在由增量向存量转换，竞争较为充分，民用领域有行业出清的趋势。面对这一历史阶段，公司采取多品牌、多品类、多渠道、多性能的饱和式攻击战略对市场进行挤压，公司经过连续数年稳健增长，至 2022 年已实现约 46 亿的销售规模。未来，公司将积极降本增效的同时，“扩规模”与“优结构”战略并行，推动行业出清的同时提高公司利润水平，争取提早迎来利润率拐点到来。感谢您对公司的关注！

Q: 请问连跌 7 周你怎么看

A: 投资者您好，股价受宏观经济、市场环境以及投资偏好等多方面因素影响，公司高层和核心员工对公司未来发展充满信心。公司始终聚焦于消防安全与物联网领域，立足于“一站式”消防安全系统产品的研发、生产和销售。公司现已构建形成“3+2+2”业务框架（即，以通用消防报警（含海外）、应急照明与智能疏散、工业消防为核心的“三驾马车”，气体类的自动灭火和气体检测业务，及以智慧消防、家用消防为核心的“两颗新星”），并持续向安防、物联网、半导体等相关领域延展，进而实现“消防安全+物联网”的全球化目标。感谢您对公司的关注！

	<p>Q: 贵公司近期一直将未来 3-5 年实现收入规模达到 100 亿元, 实现战略 1.0 的目标, 结合目前国内的经济形势和产业政策, 贵公司将通过什么运营举措来实现这个奋斗目标吗?</p> <p>A: 投资者您好, 公司经过 20 余年的长足发展, 无论是在规模、品牌知名度, 还是在技术、产品上, 都在行业内取得了领先地位, 完成了公司 1.0 战略的前半段积累。在未来的 3~5 年时间里, 公司会将“扩规模”与“优结构”战略并行, 在稳固以“报警+疏散”的传统业务基本盘的基础上, 将着力推进业务结构端的优化, 深化以工业、海外、高端品牌为代表的业务架构建设, 向高研发含量, 高技术壁垒, 高利润率的方向迈进, 争取完成收入规模目标的前提下, 加速利润率拐点到来。感谢您对公司的关注!</p> <p>Q: 今年一季度经营情况</p> <p>A: 投资者您好, 公司目前经营情况良好。公司第一季度具体经营情况将在 2023 年第一季度报告中详细披露。感谢您对公司的关注!</p>
附件清单(如有)	/
日期	2023 年 4 月 14 日