

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2024-003

**青鸟消防股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**  
(2024年8月23日)

|                      |  |
|----------------------|--|
| <b>投资者关系活动类别</b>     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他 _____  |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b>   | 交银施罗德基金、东方资管、南方基金、汇添富基金、易方达基金、诺安基金、华安基金、兴全基金、泉果基金、广发基金、JP Morgan Asset Management、红杉资本、Mashall Wace、太平洋保险、人寿资产、招商基金、中信资管、中金资管、中银资管、天风证券资管、泓德基金、三鑫资产、蓝墨投资、杉树资产、华夏未来、常春藤投资、川发基金、上海信托、中融国际信托、松垚资本、中汇人寿、工银安盛、光大证券、信达证券、长江证券、西部证券、国信证券自营、华泰自营、长安国际信托、金信基金、易鑫安、中加基金、递归私募、五地投资、朱雀基金、招银理财、星石投资、中邮保险、兆天投资、进门财经、玄元投资、国联证券以及其他个人投资者共计 70 位参会人员。 |
| <b>时间</b>            | 2024年8月23日（周五）   |
| <b>地点及方式</b>         | 电话交流   |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 总经理：张黔山<br>董事会秘书、副总经理：颜芳<br>IR 经理：王证涵  |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <p style="text-align: center;"><b>一、公司 2024 年半年报概述</b></p> 上半年全国房屋竣工面积为 26,519 万平方米，同比下降了 21.8%，反映出房地产市场的整体疲软状态。相较之下，公司在 2024 年上半年实现了总收入 22.64 亿元人民币，同比增长 0.54%，这一成绩体现了公司在行业压力下的业绩韧性。尽管在第二季度，公司主动采取了一系列价   |

格调整措施以应对市场变化，公司整体毛利率仍然保持在 36.83%，较同期几乎持平，反映出公司的品牌力、研发与制造能力。

归母净利润同比出现下滑，影响因素主要在三个方面：1) 汇兑损益导致财务费用增加 3,678.52 万元；2) 公司股权激励使得费用较同期增加 4,034.02 万元；3) 渠道调整以及直销团队人员扩张，同比增加 3,025.54 万元的销售费用（该部分人员尚属于新人阶段，尚未直接产生销售业绩）。

这三方面的因素在下半年会得到相应的改善。

**从具体业务角度来看，有许多亮点值得大家去关注：**

在工业/行业消防场景领域，仅青鸟单品牌在工业项目上便实现了 2.4 亿元左右的收入，增速达到 69%，显示出强劲的增长势头。

灭火业务和气体检测业务分别实现了 2.18 亿元和 8,818 万元左右的收入，增速分别为 18.74%和 24.09%。

海外市场方面，收入达到 3.73 亿元，增长 24.7%。报告期内，随着 FB 集团完成收购，公司已形成加拿大 Maple Armor 和 CO Experts+法国 Finsecur+西班牙 Detnov+英国 Firehawk 为主的海外消防报警矩阵，以 UL/ULC/CE/NF/FM/3C 等认证的产品共同辐射全球市场。

**在工业与行业消防场景拓展上，公司也取得了突破性进展：**

1) 数据中心消防板块：2024 年上半年发货超过 4000 万元，同比增长 30%。

2) 储能消防板块：2024 年上半年完成了超 10GWh 储能柜消防系统的供货，较去年同期 5.2GWh 增长近一倍。

3) 智慧消防板块：2024 年半年度公司智慧消防类项目累计发货约 1963 万元，同比增长 87%；“青鸟消防云”截至报告期末上线的单位家数超过 3.1 万，上线点位总数超过 343 万个。

4) 与此同时，公司也在着重推进在地铁、核电、火电、半导体电子厂房行业领域的突破，创新性提出先进、安全、可靠的城市轨道交通火灾自动报警一站式解决方案即地铁 FAS 系统解决方案，该方案使用了公

司最新研发完成采用国内首创六重传感器复合技术的测量热解粒子式电气火灾监控探测器，可在极早期精准探测热解粒子并预警火灾。

## 二、展望

当前面对国内房地产竣工面积持续下滑、报警以及疏散产品面临更新换代库存出清等客观现实，公司认为未来行业将迎来 6 至 12 个月的过渡窗口期。但我们相信作为行业龙头企业，青鸟消防在优秀的财务基本面、多元化的业务收入结构以及强大的技术研发优势下，能够把握行业历史发展的关键转折点，实现全年业绩平稳增长的目标。

## 三、Q&A 环节

**Q：目前通用消防报警企业和应急照明与智能疏散企业竞争格局如何变化？**

A：当前，国内民商用报警与疏散行业正面临着来自房地产市场以及行业内因素的双重压力，导致行业内很多企业普遍下滑 20%到 30%，很多企业面临着巨大的压力。

未来一年将是行业竞争的关键时期。预计在这一轮竞争出清之后，部分企业将逐步退出市场。我们正积极把握这次机会，以提升自身的市场占有率，上半年公司的数据也反映出公司市场份额的提升。

**Q：请问海外业务开拓情况如何？未来在海外生产基地上是否有规划？**

A：上半年，公司在海外市场的总体收入达到 3.7 亿元人民币，增速约为 25%。报告期内，公司已建立起以加拿大 Maple Armor、CO Experts、法国 Finsecur、西班牙 Detnov 和英国 Firehawk 为主的海外消防报警业务矩阵，通过获得 UL/ULC/CE/NF/FM/3C 等国际认证的产品，共同服务于全球市场。

未来，公司将继续重点拓展欧美发达地区的市场，通过为旗下成熟品牌提供生产、研发和资金支持等方式，迅速扩大海外消防报警市场的收入规模。

在生产方面，公司目前充分利用国内外生产的各自优势，实行产能优势互补。主要部件在国内生产，随后在海外进行组装。

展望未来，公司计划保持海外收入年增长率在 30%以上，成为公司业务发展的稳定器。

**Q：未来公司在资本化开支上有何规划？**

A：对于未来几年的资本化开支规划，我们将主要从两个方面来考虑，一方面是固定资产投入，另一方面是并购投资。固定资产端随着国内马鞍山产能基地的建设基本完成，未来不会有新增投入。

并购投资方面，我们会持续关注市场上是否有优质的资产和品牌。如果出现具有良好品牌价值且愿意出售的标的，我们会考虑参与竞购。因此，公司在固定资产投资方面将趋于稳定，而在并购方面将保持灵活性，积极寻找符合公司发展战略的合适机会。

**Q：公司如何看待未来的经销商渠道管理与变革？**

A：关于经销商渠道管理和变革，我们的重点将放在以下几个维度上：一是经销商的业务目标完成情况将是首要评估指标；二是评估经销商在其所在区域市场的地位；三是衡量经销商是否充满激情并全力以赴。

在过去的一年里，我们做了部分经销商的调整，从调整后的效果来看，这种变革产生了积极的影响。总体上调整区域相较于总体水平业务发展要好，这得益于我们引入了青鸟消防的管理体系，包括备案制度、周报和周会、总监制度以及常态化培训提升计划。

综合来看，经销商渠道作为青鸟消防的销售体系的重中之重，对青鸟消防主品牌发展至关重要。因此，我们也会通过不断反思和调整管理方法，提升整体绩效和团队凝聚力。

|          |   |
|----------|---|
|          | <p><b>Q: 股权激励目标如果未能实现, 股权激励费用大概会冲回多少?</b></p> <p>A: 当前全年的股权激励费用预计为 8000 多万元。从实际情况来看, 今年的股权激励目标实现起来存在一定的难度。鉴于目前股价与期权价格之间的倒挂情况, 我们预计第二期和第三期的股权激励可能不会推行。</p> <p>如果取消第二期和第三期的股权激励, 那么今年全年的股权激励费用将减少至大约 5000 万元, 即减少了约 3000 万元至 4000 万元。这意味着下半年的费用增加额仅约为 1000 万元。</p> <p><b>Q: 目前股价已经连续下跌, 是否对于大股东和蔡总的质押产生较大风险? 公司如何看待质押风险?</b></p> <p>A: 经营管理层高度重视大股东及二股东的质押情况, 在质押前已就公司经营状态进行了充分沟通, 并充分考虑了市场可能存在的极端情况。券商在与大股东和蔡为民先生做质押之前, 也已经做好了充分的风险评估。公司董事会、管理层将继续做好本职工作, 保障业务可持续发展。</p> |
| 附件清单(如有) | /   |
| 日期       | 2024 年 8 月 23 日   |