

证券代码：002960

证券简称：青鸟智控

编号：2026-004

青鸟智慧控制科技股份有限公司**投资者关系活动记录表****(2026 年 8 月 17 日)**

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金管理有限公司、同泰基金管理有限公司、青银理财有限责任公司、建信理财有限责任公司、上海国际信托有限公司、兴业银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、宁波宝隼资产管理有限公司、上海恒穗资产管理中心(有限合伙)、上海益和源资产管理有限公司、深圳人合资本管理有限公司、上海尚颀投资管理合伙企业(有限合伙)、上海汇正财经顾问有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、InPoint Asset、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、西安江岳私募基金管理有限公司、上海睿胜私募基金管理中心(有限合伙)、上海嘉世私募基金管理有限公司、珠海德若私募基金管理有限公司、深圳通和私募证券投资基金管理有限公司、南京睿澜私募基金管理有限公司、中信期货有限公司、中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司、财通证券股份有限公司、野村东方国际证券有限公司、天风证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、国元证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、财信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、国融证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、华

	福证券股份有限公司、中航证券有限公司等各类机构及个人投资者共计 50 余位参会。
时间	2026 年 8 月 17 日（周二）
地点及方式	线上/电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：颜芳 财务负责人：陈立先 IR 经理：王证涵
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况介绍 各位投资人下午好，很高兴大家能参加青鸟智控半年度的业绩交流会。从财务数据可以看到，公司上半年营收 20.21 亿元，同比略有下滑。从毛利率来看，上半年恢复到 37.56%，同比提升 1.96 个百分点，环比提升 4.24 个百分点；其中国内民商用报警及疏散业务毛利率 37.08%，同比提升 1.89 个百分点。从净利润来看，整体下滑了 5.85%，其中主要是两个因素影响，一个是汇兑损失相较去年同期增加近 6 千万；另一个是非经常性收益增加影响，如果剔除非经和汇兑两大因素，公司扣非归母净利润亦略有上升，同比增长 0.19%。另外大家关注比较多的现金流情况，上半年公司经营性现金流量净额约 3400 万，实现同比改善。尽管目前仍处于行业整体承压阶段，但公司的战略同时兼顾了毛利率和现金流的状态，提高对应收账款和回款的管控力度。从应收账款来看，上半年应收账款规模较去年同期减少约 2.6 亿元，信用减值损失同比下降 75%。整体从财务数据来看公司经营情况，毛利率、现金流等均呈现同比好转趋势。 分板块来看，国内民商用消防业务营收同比下降幅度仍相对较大，业务毛利率 37.08%，主要受益于新国标报警、疏散主要产品切换带来的产品升级及价格结构性上行，毛利率较去年同期提升 1.89 个百分点。工业和海外板块营收均同比增长，特别是海外业务，上半年营收同比增长 22.44%。此外，上半年国内民商用业务营收占比已下降至 54%，工业和海外占比均增长至 20%左右，且均处逐步上升阶段。 新兴业务方面，机器人业务，公司在半年报中披露已完成对五八机器人（即绵阳市五八机器人科技有限责任公司）的控制权收购，目前工商亦已变更完成。五八机器人原为绵阳政府和五八所的合作公司，其核心管理团队和人员均来自于五八所（即中国兵器工业第五八研究所），在特种机器人本体制造、防爆等领域具有多年技术积累。目前五八机器人

主要有三大业务，第一块业务是其即将在 8 月底发布的导盲犬，目前是跟残联合作，为残疾人提供导盲犬，以满足较大的导盲市场需求。第二块业务，是应急四足机器人，包括消防机器人巡检、灭火等，这部分业务与公司业务具备较大协同性，也是公司收购五八机器人的主要原因，公司目前在消防电子设备国内领先且自主可控，但在消防机器人领域，仍缺乏本体制造能力，因此需要进行补足来保证整个消防机器人产业链的自主可控，包括后续的商业化成本管控。这也是公司一直以来为什么要核心部件包括芯片来实现自主可控的原因，这样才可以保证较好的毛利率和对产业链的控制能力。第三块业务，是防爆业务，五八机器人具备较强的改造防爆的能力。远程值守业务，目前已经接入 500 家左右防火单位，主要以杭州为主，此外成都、包头也已落地，后续今年将会在无锡、北京、佛山等多地陆续落地，我们亦会逐步加快远程值守的业务部署节奏，为客户提供硬件、软件、运营相结合的全生命周期服务体系。

二、Q&A 环节

Q：今年上半年毛利率同比回升，主要驱动因素是什么？后续是否有进一步提升空间？

A：公司上半年综合毛利率 37.56%，同比提升 1.96 个百分点，环比提升 4.24 个百分点，分板块看：

国内民商用消防板块毛利率同比提升 1.89 个百分点，主要系顺应新国标政策公司自去年底进行价格管控，使得业务毛利率有所提升。

工业业务毛利率同比下降 1.16 个百分点，其中工业报警产品、工业疏散产品毛利率报告期内均实现同比提升，但灭火产品及气体探测产品毛利率仍存在压力，主要系原材料上涨所致，致使工业整体毛利率略有下滑。上半年公司在工业领域多场景实现了项目突破，如轨交、电网、核电等。轨交方面，成功中标北京地铁 1 号线支线火灾自动报警系统（FAS）全线项目——这是公司历史上首次拿下城市轨道交通 FAS 系统的“整线”项目。同期，公司亦中标了上海地铁 15 号线南延伸工程消防应急照明和疏散指示系统全线项目，这也是新国标智能疏散系统首次中标城市轨道交通整线项目。两个“全线首单”的先后落地，使轨道交通成为公司工业消防具备较大发展空间的新细分赛道之一。能源电力与储能消防方面，报告期内公司荣获“国家电网科学技术进步奖”，此外公司作为完成单位之一，参与的由国网安徽电力牵头的“大规模锂离子电池

储能系统本体和集成安全防控关键技术及应用”项目荣获“安徽省科学技术一等奖”。在项目落地层面，公司成功中标国网新源垣曲公司火灾报警系统及消防系统设备购置项目，并先后中标国家电网安徽电力、辽宁电力、江苏电力等多个物资招标采购项目，表明公司已具备承接大型电力消防项目解决方案的能力，在电网系统的品牌认可度和项目覆盖面持续扩大。数据中心消防业务方面，持续受益于智算中心与超大型 IDC 项目的集中投建，报告期内发货额保持快速增长态势。

海外消防业务毛利率 51.15%，同比提升 3.04 个百分点，收入占比由去年同期的 18.22% 提升至 23.73%；高毛利业务占比提升，亦从结构上带动了整体毛利率上行。

Q：上半年公司应收账款管控表现较好，主要是进行了什么举措？

A：报告期末公司应收账款规模较去年同期减少约 2.6 亿元，信用减值损失同比下降 75%，对应收账款质量的管控效果已初步显现。

举措方面，公司主要从几个环节着手：

一是前端信用管控。公司加强了对客户的信用评估和准入管理，在项目承接环节提高对客户资信、付款条件的审核要求，从源头控制新增应收风险，对付款条件较差、回款不确定的项目审慎承接。

二是中间过程管理。公司加大了应收账款催收力度，建立回款考核与责任落实机制，将回款情况与发货直接挂钩，加快回款节奏。

公司后续也将继续把应收账款管控作为经营管理的重点，持续提升资产质量。

Q：半年报净利润和归母净利润差距比较大，主要原因是什么？

A：上半年公司净利润同比下降 5.85%，归母净利润同比下降 12.54%。主要系海外业务正处于快速增长期，上半年海外业务收入同比增长 22.44%，且营收占比持续提升。海外增长主要来自法国和西班牙的子公司，公司对这些子公司的持股并非 100%，所以产生了部分少数股东损益，这是净利润和归母净利润差异主要原因。

Q：目前行业新旧国标切换的进度如何？以及对公司的影响？

A：火灾报警控制器、点型感烟火灾探测器、消防应急照明和疏散指示系统新国标自 2025 年 5 月 1 日实施，经历了近一年的市场切换周期，到 2026 年上半年已基本完成全面切换。此外，2026 年上半年监管部门

又陆续批准发布了多项新国标，行业准入门槛将持续提升。

新国标切换对公司经营的影响总体是积极的，主要体现在三个方面：

一是行业供给侧出清，竞争格局优化。新国标在产品性能、技术指标、安全性等方面的要求升级，旧国标低价竞争的产品基础基本被移除，部分研发能力不足、工艺落后的中小企业逐步退出市场，行业竞争从价格比拼转向综合能力较量，渠道库存中旧国标产品的清理也接近尾声。公司作为首批取得报警、疏散等新国标产品认证的企业，在这一轮格局重塑中占据了先发优势。

二是产品结构升级带动毛利率修复。新国标切换带来产品升级和价格结构性上行，上半年民商用报警与疏散业务毛利率同比提升 1.89 个百分点；工业板块中的报警、疏散品类同样受益，毛利率亦有所回升。

三是市场份额向头部集中。切换期确实对民商用收入端带来一定扰动，叠加公司主动转向“规模与质量并重”、优化客户结构，上半年民商用收入阶段性有所下降，但毛利率提升、回款质量改善，属于有质量的调整。随着行业竞争从局限的价格比拼转向综合能力较量，具备全系列产品升级能力、全场景解决方案能力和全国性服务网络的头部企业有望成为行业集中的主要受益者。

此外，新国标红利是持续性的。一方面，行业集中度提升带来的格局改善是结构性的，并非一次性；另一方面，仍有多批新国标在陆续落地、实施，将持续抬升各细分品类准入门槛，公司作为部分标准的参与制定者之一，亦有望持续受益。

Q：上半年公司数据中心、储能消防方面的表现怎么样？

A：公司数据中心和储能消防场景经过前几年的培育，已经初具规模，储能消防方面，报告期内发货额稳步增长；数据中心消防方面，报告期内发货额保持快速增长态势，公司亦会不断深化在这两个高景气场景的布局。

其中储能消防安全领域的技术路径呈现多元化特征，气体灭火、气溶胶等不同技术路线在灭火机理、适用场景等方面各具特点。气溶胶的优势在于成本低、安装简便，比较适合对成本敏感的小型储能场景；气体灭火的优势在于灭火效率高、电绝缘性好、灭火后无残留、环保，更适合对清洁度、安全性要求较高的大型工商业储能和电网侧储能场景。不同路线并非绝对的取代关系，均会随着储能行业的发展共同成长。

公司基于长期的技术积累与市场研判，主要布局气体灭火技术路径。

该路径所采用的全氟己酮等灭火介质，具备灭火效率高、电绝缘性能优异、灭火后无残留、环境友好等特性。产品矩阵方面，除全氟己酮外，公司亦覆盖七氟丙烷、惰性气体 IG541 等主流气体灭火介质，并具备水喷淋、高压细水雾等灭火系统能力，形成了覆盖多场景、多介质的完整技术储备。认证方面，公司在气体灭火领域具备较为完善的国内外认证体系，其中全氟己酮灭火系统系国内首个 UL+FM 双认证的全氟己酮灭火系统，产品可靠性与技术先进性获得国际权威机构认可。储能消防业务去年发货额超 1.6 亿元、接近翻倍增长，今年上半年继续稳步增长，与多家头部储能客户建立了合作，持续推进在储能消防赛道的布局。

Q：五八机器人的基本情况和业务情况？

A：公司对五八机器人目前已完成控制权收购及工商变更。收购完成后，公司持有其 80% 的股权。

收购五八机器人是公司完善机器人产业布局的重要举措，主要基于以下几点战略考量：一是补齐产能短板，通过整合资源增强公司在机器人本体制造环节的自主可控能力；二是强化防爆技术壁垒，五八机器人团队源自五八所，在防爆领域拥有深厚的技术积累，这与公司在危化等高危场景的消防需求高度契合。

Q：如何看待三季度及全年的汇兑损益？公司海外的结汇等政策是怎样的？

A：汇兑损益主要系公司本部与加拿大子公司之间存在历史形成的内部借款安排，早年以美元作为中介货币向加拿大出借资金，由此形成两段独立的汇率敞口：人民币对美元和美元对加币，两段敞口都锚定美元，报告期内产生的汇兑损益未能在合并报表层面相互对冲，所以波动会集中反映出来，上半年汇兑损失同比增加近 6000 万元。

公司目前并未对其进行套期保值等操作，主要有两点考量：一是成本与性质不匹配，套期保值等工具是实打实的费用支出，而当前的汇兑损益主要是内部借款外币重估带来的账面波动，并非真实损失，用确定的现金成本去对冲账面波动并不划算；二是海外资金有明确用途，如用于当地工厂建设、流动资金等生产经营需要等，因暂时不涉及实际结汇、换汇带来的真实现金损失，公司也就暂未启动套期。

后续公司会持续监控汇率走势和敞口规模，适时评估引入适当的汇率风险管理与对冲方案。

Q: 目前怎么看报警与疏散新国标切换后, 市场的竞争格局情况?

A: 报警、疏散主要产品新国标的实施的确进一步提高了行业门槛, 加速了中小企业出清。据中国消防产品信息网公开数据统计, “点型光电感烟火灾探测器”产品旧国标时期相关取证企业约 150 家, 而自去年 5 月新国标实施以来, 取得新国标认证的企业已缩减至约 60 家; “应急照明控制器”产品旧国标时期相关取证企业约 600 家, 目前取得新国标认证的企业约为 170 家左右。认证企业数量的大幅减少, 也印证了行业正经历格局的重塑与洗牌。从市场表现来看, 疏散产品领域的出清效果也更为明确, 报警产品领域的产能优化与出清也在稳步推进中。

未来, 行业集中度预计仍存在较大提升空间, 马太效应亦将持续凸显。对标海外成熟市场的发展路径, 目前国内市场的集中度仍相对较低, 这也意味着头部企业仍有较大的市占率提升空间。青鸟智控作为行业龙头, 旗下多品牌不仅率先完成了全线产品的新国标认证, 更依托自研芯片及核心传感器技术构建了深厚的护城河。公司也将凭借技术、品牌与渠道优势, 持续提升市场份额, 进一步巩固行业领先地位。

Q: 怎么看待上半年原材料涨价带来的影响? 以及未来增量与存量市场的量价情况?

A: 目前来看, 上半年公司在多维举措持续优化成本下, 原材料涨价的影响相对有限。其中, 上半年部分芯片及金属原材料价格确实存在波动, 但对公司整体成本影响相对有限。这主要得益于公司前期实施的集团化集中采购策略, 已优化了一定的供应链成本; 同时, 公司核心器件(如自研“朱鹮”芯片及部分传感器)的自主可控, 亦有效对冲了外部电子元器件的价格风险。

国内市场来看, 报警、疏散等主要产品新旧国标的切换, 以及其他消防产品新旧国标的陆续出台、实施正持续加速缺乏综合竞争力的中小厂商出清。行业正逐步摒弃低价恶性竞争的策略, 市场生态向好改善。此外, 随着国家对消防安全重视程度的提升, 国内消防产品的价格体系有望持续回暖修复。

Q: 海外布局如何加速业务增长?

A: 公司高度重视海外业务布局, 目前经过前期的团队优化与渠道深耕, 上半年海外业务增速已重回 20% 以上的良好态势。未来, 公司将通

	过以下几项举措进一步加速海外业务的增长： 推进海外产能本地化布局：公司正加速推进北美及西班牙等地的生产线升级，目前项目进展顺利。本地化制造不仅能有效提升对当地客户的交付效率，还能更好地规避国际贸易壁垒、优化综合成本。 依托高毛利与广阔市场空间：海外市场整体规模广阔，且毛利率水平相对更优。随着公司产品陆续通过 UL、FM、CE 等国际权威认证，以及本地产能的逐步升级，公司在海外高端市场的市占率亦有望持续提升。 我们将持续加大对海外市场的资源投入，以技术创新和本地化运营驱动海外业务高速发展。
附件清单(如有)	/
日期	2026 年 8 月 17 日