

证券代码：002960

证券简称：青鸟消防

编号：2021-007

青鸟消防股份有限公司
投资者关系活动记录表

(2021年11月18日)

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	中泰证券：胡竞楠； 中金资管：金宾斌； 中海基金：王泉勇； 中庚基金：吕佩瑾； 长盛基金：孟棋； 银华基金：陈晓雅； 益民基金：张博； 兴 银基金：林德涵； 兴全基金：乔迁； 兴全基金：钱鑫； 新 华资产：邓小钊； 新华资产：李浪； 万家基金：王立晟； 泰 达宏利基金：王鹏； 趣时投资：翁亘； 浦银安盛基金：杨达 伟； 鹏华基金：胡颖； 南华基金：蔡峰； 民生加银基金： 郑爱刚； 民生加银基金：田文涛； 华泰资管：魏昊； 华 泰保险：徐明德； 华富基金：陈奇； 华宝兴业基金：陈龙； 华 安基金：胥本涛； 恒越基金：刘宇； 广银理财：阮铭； 广 发基金：陈少平； 广发基金：邱世磊； 富国基金：张啸伟； 富 国基金：朱馨远； 富安达基金：栾庆帅； 富安达基金：路旭； 东吴基金：陈伟斌； 大家资产：姜盼宇； 大成基金：王晶晶； 北信瑞丰基金：雷凯； 安信基金：吴奇； 安华农业保险：张 放；
时间	2021年11月18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、公司经营情况介绍 今年 1-9 月份，公司无论从收入端还是从新业务拓展、研发、成本控制角度，均取得不错的成绩。从收入上来看，今年 1-9 月份实现

收入 26 亿，1-6 月份实现 14 亿。根据过往经验值来看，下半年会是上半年的 1.5 倍左右。若按此经验值推算，今年全年收入大区间可能在 35-40 亿元。

公司在年初时确立了整体目标是扩规模，我们提出未来三年营收规模达到 50 亿，再造一个青鸟消防。在这个目标之下，总体进展超预期。收入端分结构来看，各个品类表现得都不错。

从报警赛道来看，报警赛道我们国内主要是两个大的品牌，一个是青鸟品牌，一个是久远品牌。青鸟品牌是公司原生态品牌，做了 20 年。目前青鸟品牌也是第一品牌，今年 1-9 月份保持一个相对不错的增速。久远品牌是公司基于多品牌战略下收购的品牌，现在增势强劲，去年保持 40%-50% 的增长，今年也延续了去年的态势。

从疏散赛道来看，公司继续保持高速增长。去年公司实现 1.8 倍增速，今年 1-9 月份大致在 3 亿左右，剔除掉左向并表一个月的影响后，增速也是不错的。按照这样的增速看，全年可以保持倍增及以上的增速。基于公司多品牌战略，在疏散赛道下，公司在今年 7 月份收购了左向品牌。左向目前也完成了交割和团队间整合，推进工作不错。青鸟品牌疏散产品也通过相关认证，开始进入到销售端。

从工业消防赛道来看，2020 年是公司产品体系元年，今年是解决方案销售元年。公司在今年年初去年年底成立了工业产品的事业部，整体进展不错。公司也获得了一些解决方案项目的投标，包括在电力、钢铁、石油石化等行业。作为初建的解决方案团队，在第一年取得这样的成绩，是超过了年初的预期。公司为未来 1-2 年内在工业解决方案端的推进和提升打下了不错的基础。

今年在成本控制端，在原材料价格上涨、人力成本上升、芯片短缺的情况下，1-9 月份总体毛利率维持在 40% 左右。整体来讲，也和公司这几年包括芯片、采购生产研发一体化管理体系、生产线端软硬件体系构建在内的降本增效工作相关。公司今年 1-9 月份，研发端增速 50% 以上，这也是对未来产品体系的持续前置投入。销售费用增速较快，在渠道体系方面加大投入也是公司未来三年很重要的战略举措。除了

经销商体系外，在直销体系上会持续加大投入。在品牌上，公司今年整体上上了一个台阶。

总体来说，1-9 月份不论是在业务端还是在技术储备开发端，公司打下了不错的基础。从目前来看，年初制定的三年 50 亿目标是比较有信心的。

二、问答环节

Q: 对于不同类型的储能项目，对公司消防产品技术要求和价值量变化情况

A: 1) 过往解决方式比较单一，技术水平是比较低的。因为一方面储能行业在消防领域投入不足，这既和没有相应的标准、解决方案有关，也跟消防安全意识理念有很大的关系。在这个背景下，原来的储能消防不是真正意义的储能消防，是储能柜消防，在柜体里面设置相应的探测灭火方案，这个方案就借用了一般建筑场景的方案。在传统方案之下，市场产品良莠不齐。部分企业没有做这方面的配置，即使配置也是采用了一般性方案。这一般性方案投入不足且解决不了本质的问题。原来 1MW 储能柜消防系统，探测+灭火产品大概在 3-4 万元。对于消防报警企业来讲，原来的储能柜消防是比较单一的场景，不是重点的市场领域。在传统方案下，青鸟消防也有自己的优势。因为电力储能场景干扰度比较强的，一般探测器往往会发生漏报、掉线等情况。严重情况下探测器误报会启动灭火装置，灭火装置又会伤害到储能机柜中的电池模组。所以原来传统模式下存在诸多不足，但是青鸟由于自行研发朱鹮芯片，对于探测器抗干扰度有很大的帮助。所以在传统方案下，青鸟有自己的优势。

2) 为实现国家双碳目标，未来储能消防系统一定会出现升级。从公司角度来讲，未来升级主要从两端来看。一端是灭火端，另一端是探测端。在灭火端，原来的单一方案是七氟丙烷的灭火方式，未来推出了两套方案。一套是一般类的低价值量七氟丙烷灭火方式，一个柜在 2-3 万元，另一个是面对高端客户会推出高配组合方式，在灭火端

价格会在 6-8 万元，甚至更高。探测端是储能灭火领域中最为核心的，早探测早发现早行动早治疗。解决探测端一定是要把探测技术和产品变成前置内制造电池模组，而为此一定要做到小型化/微型化。因为一般探测器大小和成年人拳头大小差不多，这样大小的探测器是无法贴近到电池模组中。我们能做到这点主要还是因为朱鹮芯片，朱鹮芯片 2016 年开始做，2019 年年底使用一代芯片。在去年，公司在工业产品中也使用了朱鹮芯片，比如感温电缆。公司在感温电缆中植入了芯片，解决了能够将探测器前置的问题。公司把对感烟、感温、气体检测这三位一体的探测能力融合到芯片中，使芯片成为内置前置的小型化传感器。通过部署在电池模组周边，做到探测的前置。同时与灭火方案结合，做到早发现早灭火。目前进展情况如下：灭火端公司较为成熟，在探测端公司之前是技术、想法，去年公司芯片在感温电缆中使用，在工艺上坚定了信心，所以今年进入到小型探测器的开发阶段。公司希望用 9 个月的时间把探测器开发出来，并开启与电池企业的联合实验。希望能够在储能消防背景下，为真正意义上的储能消防系统发挥出龙头报警企业的优势。

3) 从政策上来看，在全国标准信息公共服务平台网站公开信息看到，从去年八月份已开始电化学储能电站安全规程标准的制定工作。标准规定了储能消防管理的最小单元应该是电池模组，而不是储能柜。因此未来公司可借力标准的出台，推进新的真正意义上的储能消防系统市场和产品。

4) 储能消防系统中主要的竞争玩家可分为几类：a) 在传统储能柜消防方案里，以传统报警企业为主，包括青鸟消防、泛海三江、霍尼韦尔。储能柜消防是一个过渡方案，在过渡方案中，青鸟消防要利用现有优势，更多拿储能柜消防订单；b) 针对电池模组的储能消防来说，一般报警企业不具备这方面的能力。因为要针对电池模组的探测扑灭，需要企业具备芯片能力、对电池理解、感温感烟以及有毒气体探测能力，是一种跨界的多维度的能力。电池企业的优势端更多是在针对电源的管理上，并不具备对引起火灾其他因素，比如烟、温、气

体的探测能力。所以未来储能消防一定是几家联合的，包括电池企业、储能企业、具备跨界能力的消防安全企业。未来有竞争，但是更多的是合作。

Q：明年储能领域订单的量

A：明年属于过渡阶段。因为公司在探测端还在开发，后续还要鉴定以及联合试验。所以在真正意义上的储能消防还在过渡阶段。因此还需要采用传统方案。传统方案一直有订单，原来渠道体系并没有在这方面发力，明年会开始发力。应该说，明年订单会有一个较好的增长。

储能消防订单要从两个维度看，如果仅仅是储能柜的角度，不论是技术的含金量还是门槛，都不是一个很大的市场。所以要站在电池模组的消防安全产品角度看，而电池模组消防安全问题是个新的命题，这个新的命题可能是在中国背景下，由中国企业去共同解决。而在新的命题下，去预测规模和订单还是为时过早。

Q：储能消防系统价值量占比？

A：传统储能柜消防系统价值量占比在 2%左右。在新的双碳背景下，在过渡阶段中，由于对安全要求的提高，即便是传统的储能方案，消防系统的技术性能也一定会优于原来的方式。在传统方案下，灭火端分为高配和低配，低配在 3-4 万，高配在 6-8 万。针对电池模组的储能消防，技术门槛有了极大的提升。价值量占比应该是会提高的。可参照高端工业消防，大致占比大概在 5%。而消防投入取决于被管对象，因为储能被管对象相对工业被管对象要复杂。因此储能系统中消防系统价值量占比会超过 5%。但超过多少，现在不方便判断。

Q：储能消防毛利率净利率能做到多少？

A：在传统储能柜消防中，产品就是久远/青鸟探测器+灭火端。从探测器来看，青鸟品牌毛利率在 40%+，久远品牌毛利率在 30%左右。

灭火端毛利率相对较低，因为单一灭火端是七氟丙烷，行情好的话毛利率在 20%+，行情不好的话低于 20%。

针对电池模组储能端取决于，产品能否解决实际问题、标准推出及执行强度、终端客户认知度及理念及投资预算、稀缺性等。因此无法判断毛利率。

Q: 在新型储能消防中，毛利率是否可以达到 60%?

A: 出于技术门槛高、稀缺性等等，毛利率应该会比较高。

Q: 出口美国的储能项目是当地开发的订单还是出口?

A: 出口

Q: 公司在海外的储能消防是否会拓展的更迅速。以及海外储能消防产品和国内区别

A: 国外毛利率更高。在储能柜中也是探测+灭火。在国外公司卖的是美安品牌。据我们了解，目前海外也没有电池模组消防产品。国际级的企业比如霍尼韦尔，也是用的传统储能柜消防方案。

Q: 未来消防入户市场规模

A: 消防入户就是住宅中非公共空间而是每个房间里装的应用场景。这个场景，在商业端没有真正起来，只是开发商作为房屋销售的噱头。未来一定会成为重要的消防安全场景。欧美地区家用消防渗透率是很高的，比如美国家用消防渗透率达到了 90%+。这与美国经济发达度、保险理念相关，也与美国机制相关。在美国，如果房屋不装消防产品是不允许出租的。未来市场空间应该不弱于甚至超过一般类通用报警市场。未来趋势一定是渐行渐近的。今年 6、7 月份，几大部委联合出台文件，要求新建装修的商品住房要安装家用报警设备。这也是一个信号，政府在持续推进。青鸟消防也是从 2015、2016 年开始持续在家用消防领域投入，等待时机。

	<p>Q: 公司在新的储能消防产品中的优势</p> <p>A: 传统模式下的消防产品是无法解决现有问题。电池模组的储能消防技术含量比较高。可能会与电池管理企业合作。因为技术门槛较高, 传统技术团队可能无法解决。在新型储能消防产品中, 公司优势在于具备组合跨界能力, 有自己的芯片、感温、感烟、气体探测能力、工艺能力。在传统储能柜消防产品下, 公司优势在于产品高性能、具备大量应用案例等方面。</p> <p>Q: 新模式落地的契机</p> <p>A: 1) 产品端而言, 要通过主管机关的技术鉴定, 要跟电源企业、储能企业进行联合实验; 2) 储能安全规程能否出台、何时出台以及出台后执行程度, 目前来看这个标准还是推荐型标准; 3) 储能企业本身的投资能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年11月18日