

公司代码：605268

公司简称：王力安防

王力安防科技股份有限公司
2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <http://www.sse.com.cn>/网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除拟回购注销的限制性股票后的股本 446,302,500 股为基数，向股东每 10 股派发现金红利 2 元（含税），不送股不以公积金转增股本。

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股（A 股）	上海证券交易所	王力安防	605268	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈泽鹏	李长青
联系地址	浙江省金华市永康市经济开发区爱岗路9号	浙江省金华市永康市经济开发区爱岗路9号
电话	0579-89297839	0579-89297839
传真	0579-87228555	0579-87228555
电子信箱	wanglianfangdongsb@163.com	wanglianfangdongsb@163.com

2、 报告期公司主要业务简介

在复杂的经济环境和市场格局中，中国智能门锁行业面临着多种挑战，同时也蕴含着诸多机遇，正处于一个关键的发展时期。奥维云网（AVC）全渠道推总数据显示，2024 年中国智能门锁行业需求涨势向好，全渠道零售量规模为 2031 万套，同比增长 8.6%。线上市场成为智能门锁行业的重要增长引擎，消费者越来越倾向于通过电商平台购买智能门锁，其快速发展为企业提供了更广阔的销售渠道和市场空间。奥维云网（AVC）全渠道推总数据显示，2024 年线上市场的零售量占比达到 39%，较 2023 年增长 4 个百分点。零售量、零售额规模均呈现两位数的增长，具体为，2024 年线上市场零售量规模为 789 万套，同比增长 20.9%；零售额规模为 84 亿元，同比增长 15.1%。

我国经济韧性强、潜力大、活力足，超大规模市场优势明显，2024 年，国家推动房地产市场止跌回稳，下调住房贷款利率和首付比例，居民存量房贷利息年支出减少约 1,500 亿元，降低交易环节税费水平，扎实推进保交房工作。在国家政策目标指向地产行业止跌回稳、持续为市场注入信心的背景下，地产行业基本面改善为安全门和智能锁行业创造了一定的发展机遇。

（一）公司所从事的主要业务

公司主营安全门等门类产品以及机械锁和智能锁等锁具产品的研发、设计、生产、销售和服务，主要产品为钢质安全门、其他门、智能锁。公司以锁具研发为核心，以成熟的安全门研发、生产体系为支撑，向市场提供优质的门、锁产品，是集科研、设计、开发、制造、销售、服务于一体的门、锁业企业。公司拥有国内先进的门、锁业生产线和完善的营销服务体系，并与华润、华发、龙湖、保利、万科、金地、新城等国内知名房地产企业建立了紧密的合作关系，成为中国房地产 500 强首选供应商。

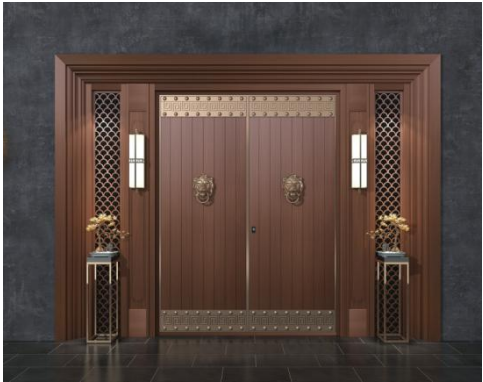
报告期内，公司主营业务未发生变化。

（二）主要产品及用途

公司以王力、能诚、华爵、一宅怡墅（高端定制）品牌为主，构建了以钢质安全门为中心，覆盖铸铝门、铜门、金木门、不锈钢门、木门、医用门、智能锁、智能门窗、全屋家居等多品牌全品类的产品体系。产品展示如下：

产品类别	产品展示
钢质安全门 (钢制安全门新国标 4 级防盗大师系列-若神)	

不锈钢门 (高端非标门系列-不锈钢整版门-正风)	
机器人铸铝门 (铸铝非标大门, 旗舰款 X60Pro)	
智能锁 (S60Max 遥感智能锁)	
木门 (木门 WL-J002)	

铜门	
智能产品（全屋智能家居系列产品）	
智能门窗	
医用门	

（三）经营模式

1、采购模式

作为国内最大的安全门生产商之一，公司拥有完善的供应链管理体系，永康市发达的五金加工业、金属加工制造业也为公司提供了丰富的原、辅材料供应商。新供应商主要为公司自主开发通过公司供应链管理总部、工程技术管理总部和质量管理总部相关人员到供应商处实地考察且打分来判定是否为合格供应商。公司建立合格供应商名册，每月结合原、辅材料供应商的生产质量、来货合格率、与仓库配合度、供货价格、交货及时率、交货周期等对供应商进行业绩考核，每年与合格供应商签订框架协议，批次原材料签订批次合同。对于钢板等金属原材料的采购，公司结合上海有色金属网的行情及周边市场价格适时调整采购及库存量。公司的采购主要采用以需定采的模式，根据公司的生产计划产生的物料需求与供应商签订备货协议，为了保证公司可以及时排产和维持产能，公司原、辅材料通常备足可支持约 1-2 个月生产的库存。目前，公司采取高价位低库存、低价位高库存的方法及期货端的套保手段，来降低原材料价格波动对成本端的影响。

公司采用了一套融合线上线下竞标机制的管理体系，以精准筛选出优质供应商。供应商的订单量依据其综合考核结果确定，该考核融合了业绩表现、价格优势、服务意识等多个维度的综合评分，成功确定出具有多种优势的供应商及其采购配额比例。同时以年度战略采购，推进框架式的集采模式，结合实际需求，以月度、周度灵活释放订单与安排交付策略，有效降低库存积压，缩减成本和交付周期，显著提升了公司运营整体供应链效率和市场竞争力。

2、生产模式

公司的产品可以分为常规产品和非标定制产品，采取“以销定产”的生产模式，目前拥有国内外先进的柔性生产线，采取的是智能管理驱动智能制造的新模式。门店订单通过 EC、ERP、PLM、APS、MES、WMS 的智能管理系统驱动产线上位机联通数字化柔性生产单元实现敏捷制造，极大满足客户常规和定制的各种需求，具有响应速度快、交付周期短、生产效率高特点。对于旗舰产品新上样投放市场时，为满足门店需要采用一定数量备库方式。设立一产品一档案的量化可追溯管理，创造在产品品质、交付、成本等各方面的竞争力，实现个性化定制和服务延伸，实现企业全流程的透明化管理和智能化决策。

3、销售模式

公司销售渠道主要分为 3 种，分别为经销商渠道、工程渠道（B 端）、电商渠道，其中经销商渠道分为经销商零售渠道（C 端）和经销商工程渠道（b 端）。经销商零售渠道（C 端）是产品销售给经销商后，由经销商通过门店面向终端消费者，公司基本是采用“款到发货”、“下单付款”的销售收款政策。公司已发展形成了覆盖全国 31 个省、自治区和直辖市的销售网络格局，并对经销商采取扁平化管理。

工程客户中，除公司将产品直销给工程业务客户且不负责安装服务的情况和少量客户为公司自行负责安装服务的工程业务客户外，其余工程业务客户可以分为两类：一类为与公司签订战略合作协议的战略客户（B 端），一类为主要由公司经销商开发的工程业务客户（b 端），多数为地域性房地产公司。在上述两类工程业务客户中，公司为发挥当地经销商的属地化经营及安装服务优势，相应客户均由经销商或其介绍的第三方负责安装及提供相关服务，公司要求经销商按照合同金额扣除安装服务费后全额缴纳工程保证金至公司，工程保证金到位后，公司安排发货，对于工程业务客户，公司一般按照合同约定的进度收取合同款项，收款的同时即解冻经销商的工程保

证金，收款金额超过工程保证金金额，同时该项目已经确认收入的情况下，公司将收到的超额部分支付经销商。

电商销售渠道是以天猫、京东、抖音、拼多多等为主，以抖音、头条、小红书、知乎等作为线上新媒体运营主渠道，产品目前是防盗门、智能锁、智能门，以后逐步增加木门、门窗、智能家居。产品销售方式分为门锁搭配整体销售和智能锁单独销售两类，由经销商或其他第三方负责安装及提供相关服务。

（四）市场地位

王力安防是全国安防门锁行业首家上市企业，是行业内唯一门、锁国家标准、行业标准制订单位，参编了国家标准《GB12955-2024 防火门》、《GB17565-2022 防盗安全门通用技术条件》、《GB/T42047-2023 门窗智能控制系统通用技术要求》，并在安全防范实体防护关键技术系列标准项目中获得公安部科学技术奖。王力安防在锁具技术领域处于业内领先水平，是由全国安全防范报警系统标准化技术委员会实体防护设备分技术委员会（SAC/TC100/SC1）组织编制的

《GA/T73-2015 机械防盗锁》的标准参编单位。公司拥有国内先进的门、锁业生产线和完善的营销服务体系，经销商渠道优势明显，销售网络遍布全国各地 2800 多个县市，服务网点上万个，并与保利、万科、华润、碧桂园、龙湖、金地、新城、华发等国内知名房地产企业建立了紧密的合作关系，成为中国房地产 500 强首选供应商。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币				
	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	4,387,663,593.27	4,048,606,432.36	8.37	3,768,755,378.19
归属于上市公司股东的净资产	1,635,069,742.55	1,623,778,738.93	0.70	1,654,991,052.73
营业收入	3,122,437,416.36	3,044,254,307.78	2.57	2,202,721,288.07
归属于上市公司股东的净利润	138,840,967.44	54,642,932.42	154.09	-42,931,727.91
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	129,508,789.33	46,526,192.16	178.36	-68,455,224.07
经营活动产生的现金流量净额	97,358,504.05	292,514,300.18	-66.72	10,486,511.23
加权平均净资产收益率(%)	8.58	3.35	增加5.23个百分点	-2.54
基本每股收益(元/股)	0.32	0.13	146.15	-0.10
稀释每股收益(元/股)	0.32	0.13	146.15	-0.10

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币				
	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	435,162,534.65	848,952,283.13	803,162,808.24	1,035,159,790.34
归属于上市公司股东的净利润	16,115,169.77	38,640,610.28	25,752,622.65	58,332,564.74
归属于上市公司股东的扣除非经 常性损益后的净利润	6,928,681.23	38,081,290.83	27,513,762.35	56,985,054.92
经营活动产生的现金流量净额	-130,856,886.52	-3,263,392.94	-30,384,421.35	261,863,204.86

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					16,260		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					14,816		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例（%）	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
王力集团有限公司	—	193,725,000	43.08	—	无	—	境内非国有法人
浙江王力电动车业有限公司	—	73,800,000	16.41	—	无	—	境内非国有法人
陈晓君	—	29,520,000	6.56	—	无	—	境内自然人
武义华爵股权投资管理有限公司	—	27,675,000	6.15	—	无	—	境内非国有法人
宁波共久创业投资合伙企业（有限合伙）	—	22,140,000	4.92	—	无	—	其他
王斌坚	—	7,380,000	1.64	—	无	—	境内自然人
王斌革	—	7,380,000	1.64	—	无	—	境内自然人

上海莘永电力工程有限公司	1, 782, 000	2, 106, 100	0. 47	-	未知	-	境内非国有法人
长兴万乘私募基金管理有限公司一万乘复兴 1 号私募证券投资基金	1, 778, 342	1, 778, 342	0. 40	-	未知	-	未知
万坐卿	1, 190, 400	1, 190, 400	0. 26	-	未知	-	未知
上述股东关联关系或一致行动的说明		前十名股东中，陈晓君为公司实际控制人之一，王斌革、王斌坚为公司实际控制人王跃斌之弟弟。公司实际控制人为王跃斌、陈晓君和王琛。王跃斌和陈晓君是夫妻关系，王琛是王跃斌和陈晓君的女儿。 王跃斌、陈晓君和王琛控制的王力集团持有公司 43.08%的股权，王跃斌、陈晓君和王琛控制的王力电动车持有公司 16.41%的股权，王跃斌、陈晓君和王琛控制的华爵投资持有公司 6.15%的股权，王琛控制的共久投资持有公司 4.92%的股权。 除上述情形外，未知其他股东之间是否存在关联关系。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用					

1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2024 年度，公司实现营业收入 3,122,437,416.36 元，同比增长 2.57%；归属母公司所有者的净利润 138,840,967.44 元，同比增加 154.09%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 129,508,789.33 元，同比增加 178.36%。公司结合外部环境影响和内部因素作用，综合分析公司利润大幅增长的原因如下：

1、公司围绕既定的战略目标，巩固了核心业务竞争优势，通过各板块业务实现协同发展，公司产品结构优化。

2、应收账款风险客户已在以前年度充分计提坏账，本期新增应收账款主要系非风险客户销售额增加所致，这一因素对净利润产生了积极影响，提升了公司的盈利能力。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

☐适用 ☒不适用