证券代码：605268　　证券简称：王力安防　　公告编号：2026-068

王力安防科技股份有限公司
关于上海证券交易所对公司 2026 年半年度报告的信息披露监管问询函的部分回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

王力安防科技股份有限公司（以下简称“公司”或“王力安防”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理部下发的《关于王力安防科技股份有限公司 2026 年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1600 号）（以下简称“半年报问询函”）。由于涉及商业敏感信息，公司申请对客户名称、成本等数据进行了豁免披露。半年报问询函中第二题的问题还需要进一步核实，公司将在核实后另行回复并披露。公司现将半年报问询函的的第一题、第三题问题回复如下：

问题一、关于主营业务。根据半年报，2026 年上半年公司实现营业收入 13.82 亿元，同比下降 2.6%，实现归母净利润 0.69 亿元，同比增长 1.99%，扣非后归母净利润 0.46 亿元，同比下降 17.55%。公司销售渠道主要为经销商渠道和工程渠道，其中经销商零售渠道、经销商工程渠道、工程渠道收入占比分别为 29.65%、22.61%、47.09%。

请公司补充披露：（1）结合房地产行业周期及下游市场需求变化、行业竞争格局及公司产品竞争优势、生产销售模式、产品单价及成本变化、期间费用等，说明报告期内收入、毛利率、扣非后净利润变化的原因及和合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异，如有，请结合客户群体、业务模式等分析说明具体原因；（2）不同销售渠道具体业务模式，形成的相关收入、成本、销售费用、保证金等的具体会计处理及依据，是否符合企业会计准则的规定；（3）分销售渠道列示近两年及一期前十大客户情况，包括客户名称及终端客户（如有）、关联关系、销售内容、销售收入、回款安排、对应销售成本及销售费用、期末应收账款及减值计提情况、对应的其他应付款及应付账款（如有）等，结合具体销售合同条款、回款安排、应收账款挂账情况、

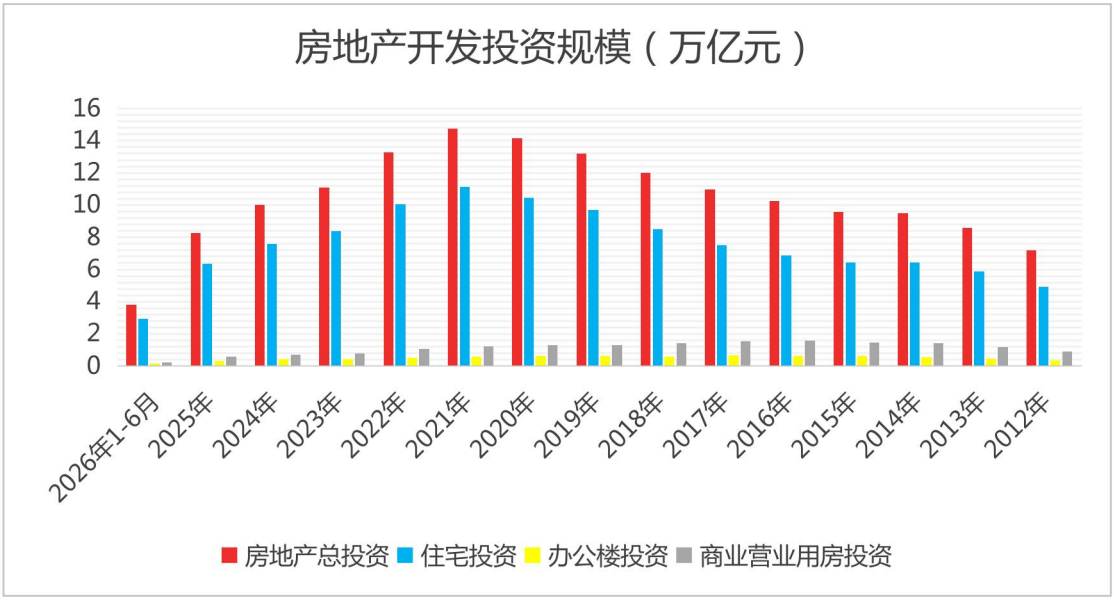
客户资信状况等说明相关收入确认是否符合企业会计准则规定；（4）列示近两年及一期前十大供应商情况，包括供应商名称、关联关系、采购内容、采购金额、付款安排、期末预付款项及应付款项金额等。请年审会计师对问题（2）（3）发表明确意见。

【公司回复】

一、结合房地产行业周期及下游市场需求变化、行业竞争格局及公司产品竞争优势、生产销售模式、产品单价及成本变化、期间费用等，说明报告期内收入、毛利率、扣非后净利润变化的原因及和合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在较大差异，如有，请结合客户群体、业务模式等分析说明具体原因

（一）房地产行业周期及下游市场需求变化

房地产行业的新建住宅是安全门、木门及门窗产品需求的重要来源之一，新建住宅开发规模和速度直接决定了安全门、木门及门窗产品的市场需求量。2012—2021 年，房地产开发投资由 7.18 万亿元增至 14.76 万亿元，年均增长约 8.3%，2021 年达到历史峰值 14.76 万亿元（147,602 亿元）；2021—2025 年，全国房地产由 14.76 万亿元回落至 8.28 万亿元，行业处于深度调整期，但年度规模仍保持在 8 万亿元量级。截至 2026 年 1—6 月，房地产投资累计 3.81 万亿元，其中，住宅投资 2.93 万亿元，办公楼投资 0.14 万亿元，商业营业用房投资 0.25 万亿元，市场规模巨大。



数据来源：国家统计局

安全门包括入户门及配套防火门，新建现代住宅每户安装 1 樘入户门；同时，住宅楼宇的通道门及管井门通常也采用防火门，入户门与通道门和管井门的樘数比大约为 1:2；另外，很多现代住宅每套房还至少配有一间避难间，即室内门也至少配有 1 樘防火门，故每户住宅竣工将产生至少 4 樘安全门需求。

根据国家统计局数据，我国 2021 年至 2023 年，年平均竣工套数在 650 万套左右。2024 年竣工套数有所下降，但仍在 535 万套以上。2025 年新建商品房销售面积 88,101 万平方米，比上年下降 8.7%。假设未来数年新增住房竣工套数保持 488 万套数量，则新增住房市场的安全门需求为每年 1,952 万樘，若每樘安全门价格按本次募投项目单价 950 元预估，则新增住房市场的安全门市场规模近 190 亿元，木门及门窗的配套需求则更大。



数据来源：国家统计局

综上，我国新增住房市场规模较大，安全门、木门及门窗配套产品拥有稳定持续的市场需求。此外，存量房翻新、旧房改造为公司产品创造持续性需求。报告期内，部分头部房地产企业采用集采模式，如华润置地等，公司与该部分客户合作关系及采购规模保持稳定。

（二）行业竞争格局及公司产品竞争优势

公司是全国安防门锁行业首家上市企业，是行业内唯一门、锁国家标准和行业标准制订单位，参编了多份国家标准，包括《GB12955-2024 防火门》《GB17565-2022 防盗安全门通用技术条件》《GB/T29498-2024 木门窗通用技术要求》《GB/T42047-2023 门窗智能控制系统通用技术要求》等，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。

随着国家不断出台新的政策对安防行业及门窗制造行业进行规划和支持，行业监管体系不断健全，行业标准不断完善，涉及防盗门、防火门、木门、防盗锁等产品类别，覆盖门窗产品的五金件、包装材料、胶条等配件，并对门窗制品的各类测试做了详细规定，2024 年修订后的新国标对安全门性能与技术标准要求更严苛细化，涵盖防盗、防火、环保等方面。监管体系的健全及行业标准的完善有助于促进整个门窗行业优胜劣汰，促使企业重质量与创新，形成良性产业生态，也促进行业技术和工艺不断进步。

目前，行业内头部品牌市占率较低，市占率提升空间较大。受近几年宏观经济压力影响，小企业出清加速，头部企业有波动，向有优势的头部企业集中。随着房地产行业阶段性调整，头部安全门企业可以凭借其自身在规模、技术、渠道、资金等方面优势，不断提升市场份额，推动行业集中化程度不断提高。

公司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，并与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。2026 年，公司“居住建筑智能门”项目经住建部权威鉴定，总体技术达到“国际先进”水平（系行业唯一获此殊荣企业），并相继入选住建部《“好房子”建设指南》及“2026 年建设行业科技成果推广项目”。

（三）生产销售模式

1、公司生产模式

公司采用“以销定产+智能管理驱动智能制造”的生产模式。门店订单通过 EC、ERP、智能 BOM、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，满足标准化、非标定制各种生产需求，具有响应速度快、交付周期短、生产效率高等特点。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，提高产品在品质、交付、成本的综合竞争力，实现企业全流程的透明化管理和智能化决策。

2、公司销售模式

公司销售渠道主要分为经销商、工程（“B 端”）、电商三种渠道，而经销商渠道又分为经销商零售渠道（“C 端”）、经销商工程渠道（“b 端”）两种。“C 端”是产品销售给经销商， 由经销商通过门店面向终端消费者，“C 端”基本采用“款到发货”和“下单付款”的销售收款政策。

工程客户中绝大多数需要提供安装服务，公司为发挥当地经销商的属地化经营及安装服务优势，相应客户主要由经销商或其介绍的第三方负责安装并提供相关服务，公司在产品安装验收后进行收入确认。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，产品目前是安全门、智能锁、木门、智能门窗，后续会逐步推出全屋智能家居产品。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）收入、毛利率、期间费用及扣非后归母净利润变化的原因及和合理性

2026 年 1-6 月，公司收入、毛利率、期间费用、扣非后净利润等项目具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动金额	变动比率
营业收入	138,170.22	141,857.60	-3,687.38	-2.60%
营业成本	101,944.51	103,653.76	-1,709.25	-1.65%
毛利额	36,225.71	38,203.84	-1,978.13	-5.18%
毛利率	26.22%	26.93%		下降 0.71 个百分点
销售费用	16,619.85	17,217.22	-597.37	-3.47%
管理费用	5,790.68	5,924.76	-134.08	-2.26%

研发费用	3,967.73	3,496.39	471.34	13.48%
财务费用	-503.03	4.77	-507.80	-10645.70%
期间费用合计	25,875.23	26,643.14	-767.91	-2.88%
期间费用率	18.73%	18.78%		下降 0.05 个百分点
信用减值损失	-1,363.75	-3,047.94	1,684.19	-55.26%
扣非后归母净利润	4,598.84	5,577.82	-978.98	-17.55%

2026 年 1-6 月，公司营业收入同比下降-2.60%，原因详见下表“收入下降分产品分析”和“收入下降分渠道分析”；毛利率同比下降 0.71 个百分点，波动较小。公司销售费用同比下降-3.47%，主要系工程服务费随着收入的下降而下降；研发费用上升 13.48%，主要系智能家居研发项目相关的物料消耗上升；财务费用同比减少 507.80 万元，主要系银行借款减少导致银行借款利息减少；期间费用占营业收入的比重下降 0.05 个百分点，下降幅度较小。信用减值损失下降 55.26%，主要系应收账款单项计提坏账准备转回；扣非后归母净利润下降 17.55%，主要系收入下降导致毛利额减少及销售费用、管理费用下降共同影响所致。

1、收入下降分产品分析

单位：万元、樘、元/樘

产品类别	项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动金额/数量	变动比率
钢质门	收入	80,285.26	87,784.48	-7,499.21	-8.54%
	数量	827,981	931,414	-103,433	-11.10%
	单价	969.65	942.49	27.16	2.88%
其他门	收入	44,992.81	41,674.87	3,317.93	7.96%
	数量	324,326	360,134	-35,808	-9.94%
	单价	1,387.27	1,157.20	230.07	19.88%
智能锁	收入	6,419.58	6,228.33	191.25	3.07%
	数量	164,907	158.952	5,955	3.75%
	单价	389.28	391.84	-2.56	-0.65%

2026 年 1-6 月，公司收入下降主要系钢质门收入下降和其他门收入上升综合所致。公司钢质门收入下降系公司为了降低回款风险，主动缩减高风险地产客户业务所致。公

司其他门收入上升 7.96%，主要系公司其他门产品结构变动，单价较高的铸铝门销售上升，拉高了平均销售单价所致。

2、收入下降分渠道分析

单位：万元、樘、元/樘

销售渠道	项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动金额/数量	变动比率
经销商渠道-C 端	收入	39,053.35	36,122.29	2,931.06	8.11%
	数量	227,820.00	208,133.00	19,687.00	9.46%
	单价	1,714.22	1,735.54	-21.32	-1.23%
经销商渠道-b 端	收入	29,780.35	31,600.79	-1,820.44	-5.76%
	数量	521,700.00	556,133.00	-34,433.00	-6.19%
	单价	570.83	568.22	2.61	0.46%
工程渠道	收入	62,005.76	65,808.83	-3,803.07	-5.78%
	数量	563,136.00	674,224.00	-111,088.00	-16.48%
	单价	1,101.08	976.07	125.01	12.81%
电商渠道	收入	858.19	2,155.77	-1,297.58	-60.19%
	数量	4,558.00	12,010.00	-7,452.00	-62.05%
	单价	1,882.83	1,794.98	87.85	4.89%

2026 年 1-6 月，公司收入下降主要系工程渠道收入、经销商渠道-b 端收入下降和经销商渠道-C 端收入上升综合影响所致。本期经销商渠道-C 端收入上涨主要由销量扩张驱动，系公司持续推动回款风险较低的经销商零售业务、将线上电商销售引流至线下经销商零售且公司高端零售销量上升综合所致；经销商渠道 b 端和工程渠道本期收入下降主要系公司主动加强合作客户的资信审核，放弃部分回款风险较高的业务。

综上所述，2026 年 1-6 月，公司收入下降主要系主动放弃风险较高的地产客户所致，毛利率变动较小，期间费用和扣非后净利润随着收入的下降而下降。公司收入、毛利率、期间费用、扣非后净利润等项目相比上年同期变动的原因符合公司实际情况，具有合理性。

（五）与同行业可比公司比较情况

2026 年 1-6 月，同行业可比公司收入、毛利率、净利润、扣非后净利润变动情况如下：

单位：万元

公司	项目	2026 年 1—6 月	2025 年 1—6 月	变动情况
顶固集创	营业收入	29,424.11	46,113.65	-36.19%
	毛利率	20.21%	22.88%	下降 2.67 个百分点
	净利润	10,554.35	593.56	1,678.13%
	扣非后净利润	-2,141.40	-397.29	亏损扩大（-439.01%）
江山欧派	营业收入	43,570.79	86,778.67	-49.79%
	毛利率	16.45%	17.62%	下降 1.17 个百分点
	净利润	-9,251.42	1,008.76	由盈转亏
	扣非后净利润	-10,979.30	-2,729.30	亏损扩大（-302.28%）
梦天家居	营业收入	44,614.33	48,459.07	-7.93%
	毛利率	26.48%	28.76%	下降 2.28 个百分点
	净利润	3,147.65	3,523.49	-10.67%
	扣非后净利润	418.70	2,068.18	-79.75%
王力安防	营业收入	138,170.22	141,857.60	-2.67%
	毛利率	26.22%	26.93%	下降 0.71 个百分点
	净利润	6,922.31	6,787.21	1.95%
	扣非后净利润	4,598.84	5,577.82	-17.55%

同行业公司中，顶固集创是一家全屋一体化高端整体定制家居解决方案综合服务商，该公司以定制衣柜类和精品五金类为主要产品，门类产品营业收入占比不超过 7%；江山欧派是一家专业制门企业，该公司以实木复合门、夹板模压门等门类产品为核心；梦天家居主要从事定制化木质家具的设计、研发、生产和销售；上述江山欧派和梦天家居的门类产品营业收入平均占比虽超过 50%，但均以室内木门为主要产品。从行业格局与产品盈利特性来看，国内室内木门行业准入门槛较低，市场参与者数量众多，中小厂商同质化严重，行业长期处于充分竞争、低价内卷的市场格局，多数企业以价格竞争为主要获客手段，行业整体溢价能力弱，盈利空间持续被压缩。梦天家居收入、毛利率下降

幅度相对较低，主要系梦天家居渠道结构以高端零售、家装渠道为主，低风险工程占比高，回款风险相对较低，没有大规模主动收缩大宗业务。

王力安防主营的安全入户门属于建筑安防配套产品，具备防盗、防爆、防风、安全防护等特殊功能性要求，产品研发、生产工艺、材质标准、质检规范高于普通室内木门，产品技术壁垒与品质门槛更高，具备更强的产品溢价能力与盈利稳定性，因此房地产下行行业背景下，收入、毛利率、扣非后净利润相比同行业公司下降幅度较小。

综上，公司与同行业可比公司收入、毛利率、扣非后净利润变动趋势一致，变动幅度存在差异主要系产品结构、市场定位等方面存在差异所致，相比同行业可比公司具有合理性。

二、不同销售渠道具体业务模式，形成的相关收入、成本、销售费用、保证金等的具体会计处理及依据，是否符合企业会计准则的规定

（一）不同销售渠道具体业务模式

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）。公司主营业务收入按销售渠道划分情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月		2025 年 1-6 月	
	金额	比例	金额	比例
经销	68,833.70	52.26%	67,723.08	49.91%
其中：C 端	39,053.35	29.65%	36,122.29	26.62%
b 端	29,780.35	22.61%	31,600.79	23.29%
工程	62,005.76	47.09%	65,808.83	48.50%
电商	858.19	0.65%	2,155.77	1.59%
合计	131,697.65	100.00%	135,687.68	100.00%

经销商零售渠道（C 端）是公司产品销售给经销商后，由经销商通过门店面向终端消费者；经销商工程渠道（b 端）是由公司经销商与工程商签订销售合同的工程业务客户（b 端），多数为地域性房地产公司；对于该类业务，公司要求其在签订工程业务合

同时向公司备案后公司再与经销商签订销售订单，公司在商品交付物流时完成履约义务。公司与经销商之间交易均属于买断性质交易。

工程渠道（B 端）业务是由公司直接与工程客户签订销售合同，由公司发货至项目现场安装完毕并经客户验收合格。

电商销售渠道是指公司以天猫、京东等电商旗舰店为主，面向终端消费者的模式，电商销售产品以安全门、智能锁为主。

（二）不同销售渠道具体业务模式下具体会计处理及依据，是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第 5 条的规定“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

经销商渠道：公司销售产品的运输均由经销商自行负责，货物在交付物流后，商品控制权转移给经销商时确认收入并结转相关产品成本。

工程渠道：多数客户需要提供安装服务。货物运抵客户现场安装完毕并经对方验收合格后确认收入并结转相关产品成本；少量的直销给工程业务客户且不需要提供安装服务的业务，该业务模式下，公司将商品运输至客户指定地点对方签收后，商品控制权转移给购买方时确认收入并结转相关产品成本。

需要提供安装服务的工程业务，公司与工程客户签订销售合同后，公司为发挥当地经销商的属地化经营及安装服务优势，与部分经销商签订安装服务费协议，由经销商负责产品安装并提供相关售前、售后、款项催收等服务，待项目验收后，公司确认应付经销商的安装成本及服务费。

电商渠道：客户在电商平台下单，并向电商平台支付货款。公司在电商平台约定的退货期满，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认销售收入并

结转相关产品成本。

上述业务均属于在某一时点履行的履约义务，根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，因此公司上述确认收入的方法符合企业会计准则规定。

在经销商渠道和工程渠道中，经销商为开展自身销售业务及为其承担安装工程业务而向王力安防支付保证金，王力安防将收到的保证金计入其他应付款--保证金。

工程渠道模式下，多数客户需要提供安装服务，公司将安装相关成本计入主营业务成本，将不形成产品增值的产品对接、款项催收等计入销售费用--服务费。

保证金和服务费的会计处理符合企业会计准则相关规定。

三、分销售渠道列示近两年及一期前十大客户情况，包括客户名称及终端客户（如有）、关联关系、销售内容、销售收入、回款安排、对应销售成本及销售费用、期末应收账款及减值计提情况、对应的其他应付款及应付账款（如有）等，结合具体销售合同条款、回款安排、应收账款挂账情况、客户资信状况等说明相关收入确认是否符合企业会计准则规定

2024 年、2025 年和 2026 年 1-6 月,主营业务收入分工程渠道、经销渠道列示前十大客户如下：

（一）工程渠道前十大客户情况

单位：万元

2026 年 1-6 月/2026 年 6 月末								
序号	客户名称	销售内容	销售收入	销售费用--服务费	应收账款	应收账款坏账准备	回款安排	资信情况
1	客户 1	铝门窗	1,182.80	-	679.03	33.95	预付 20%；安装完成后支付 40%；验收后支付 25%；尾款 15%。	资信良好
2	客户 2	进户门	1,023.94	253.49	229.05	11.45	预付 15%；安装完成后支付 35%；验收后支付 45%；尾款 5%。	资信良好
3	客户 3	进户门	848.79	184.86	1,537.23	76.86	到货支付 70%；验收后支付 27%；尾款 3%	资信良好
4	客户 4	进户门	803.04	44.41	1,099.67	54.98	验收并办理工程结算后支付 95%；尾款 5%	资信良好
5	客户 5	进户门	747.90	197.16	255.49	12.77	预付 20%；安装后支付 60%；验收后支付 17%；尾款 3%	资信良好
6	客户 6	门窗	734.61	-	333.49	16.67	预付 60%；安装后支付 25%；验收后支付 15%	资信良好
7	客户 7	进户门	719.64	26.97	986.47	49.32	施工前到货支付 70%、施工完成后支付 15%；验收后支付 12%、尾款 3%	资信良好
8	客户 8	门窗	699.89	-	631.84	31.59	固定玻璃安装后支付 50%；门窗安装后支付 20%；竣工备案后支付 15%；验收后支付 12%；尾款 3%	资信良好
9	客户 9	锁	657.36	4.99	2,379.50	118.97	到货后支付 60%；安装后支付 20%；验收并办理工程结算后支付 20%	资信良好
10	客户 10	门窗	598.35	-	319.18	15.96	到货后支付 60%；安装后支付 25%；竣工结算后支付 15%	资信良好

	合计		8,016.31	711.88	8,450.96	422.55		
2025 年度/2025 年末								
序号	**客户名称**	**销售内容**	**销售收入**	**销售费用--服务费**	**应收账款**	**应收账款坏账准备**	**回款安排**	**资信情况**
1	客户 11	门窗	2,998.08	19.70	776.45	38.82	预付 20%；安装后支付 60%；验收并办理工程结算后支付 17%；尾款 3%	资信良好
2	客户 9	进户门	2,950.22	88.06	2,988.48	149.42	到货支付 60%；安装后支付 20%；验收后支付 10%；结算后支付 10%	资信良好
3	客户 12	门窗	2,410.91	50.26	465.20	23.26	预付 20%；施工完成后支付 65%；验收后支付 12%；尾款 3%	资信良好
4	客户 13	进户门	2,028.50	31.49	395.67	19.78	预付 20%；施工完成后支付 65%；验收后支付 12%；尾款 3%	资信良好
5	客户 3	进户门	1,698.03	240.39	1,046.53	52.33	到货后支付 70%；安装后支付 10%；验收后支付 17%；尾款 3%	资信良好
6	客户 14	进户门	1,589.76	185.93	408.76	20.44	预付 20%；到货支付 50%；安装后支付 15%；验收后支付 10%；尾款 5%	资信良好
7	客户 15	进户门	1,532.46	190.34	1,736.62	86.84	到货后支付 70%；安装后支付 20%；验收后支付 7%；尾款 3%	资信良好
8	客户 16	进户门	1,428.35	161.93	1,539.85	85.86	到货后支付 60%；安装后支付 10%；验收后支付 27%；尾款 3%	资信良好
9	客户 17	门窗	1,337.07	-	2,723.90	196.85	每月对账，对账完成后支付上月结算款 75%；验收后支付 22%，尾款 3%	资信良好
10	客户 4	进户门	1,258.05	62.48	851.53	42.58	验收并办理工程结算后 42 天内支付 95%；尾款 5%	资信良好
	合计		19,231.44	1,030.58	12,933.00	716.18		

2024 年度/2024 年末								
序号	客户名称	销售内容	销售收入	销售费用--服务费	应收账款	应收账款坏账准备	回款安排	资信情况
1	客户 9	进户门	5,986.47	212.89	3,611.30	180.57	到货后支付 60%；验收后支付 30%；结算后支付 7%；尾款 3%	资信良好
2	客户 18	进户门	2,634.50	330.37	792.06	222.12	验收并办理工程结算后支付 100%	资信较弱，已单项计提坏账
3	客户 17	门窗	2,108.86	-	2,083.02	104.15	每月对账，对账完成后支付上月结算款 75%；验收后支付 22%，尾款 3%	资信良好
4	客户 19	进户门	1,681.25	69.71	426.46	21.32	货到付 80%，安装后付 15%；验收后付 5%	资信良好
5	客户 12	进户门	1,560.60	80.15	324.83	16.24	预付款 20%；安装后支付 60%；验收合格后支付 17%；尾款 3%	资信良好
6	客户 20	进户门	1,465.47	-	196.43	19.64	预付 30%；验收合格后支付 65%；尾款 5%	资信良好
7	客户 21	进户门	1,392.82	168.52	413.07	20.65	预付 20%；验收合格支付 75%；尾款 5%	资信良好
8	客户 22	进户门	1,206.75	427.91	612.17	30.61	预付 15%；验收合格后付至 82%；尾款 3%	资信良好
9	客户 23	进户门	1,205.03	8.43	2,036.34	986.85	到货支付 85%；验收合格后付至 12%；尾款 3%	资信较弱，已单项计提坏账
10	客户 24	进户门	1,172.69	160.12	1,616.09	100.26	到货支付 70%；安装后支付 10%；验收后支付 10%，验收后 6 个月内支付 7%；尾款 3%	资信良好
	合计		20,414.43	1,458.09	12,111.75	1,702.41		

公司 2024 年度、2025 年度、2026 年 1-6 月前十大工程渠道客户均为非关联方客户。根据王力安防与客户签订的合同，王力安防交付产品、工程施工完成，工程客户验收合格后，王力安防取得无条件收款权。合同约定的控制权转移时点与公司收入

确认会计政策一致，符合企业会计准则规定。除去个别已单项计提坏账的客户，公司前十大工程客户整体资信良好。

（二）经销渠道十大客户情况

单位：万元

2026 年 1-6 月/2026 年 6 月末								
序号	**客户名称**	**销售内容**	**销售收入**	**应收账款**	**应收账款坏账准备**	**应付账款-安装服务费**	**其他应付款-保证金**	**客户资信情况**
1	客户 25	门、锁	2,168.83	840.96	42.05	194.41	-	资信良好，公司稳定经销商
2	客户 26	门、锁	789.84	4.17	0.21	160.87	52.71	资信良好，应收账款余额较小
3	客户 27	门、锁	675.10	865.53	43.28	1,344.32	411.87	资信良好，公司稳定经销商
4	客户 28	门、锁	651.15	-	-	1.99	-	资信良好，无应收账款
5	客户 29	门、锁	602.67	407.42	20.37	75.36	18.77	资信良好，公司稳定经销商
6	客户 30	门、锁	594.68	0.05	0.00	427.48	341.62	资信良好，应收账款余额较小
7	客户 31	门、锁	588.65	1,659.34	156.97	3,124.49	-	资信良好，公司稳定经销商
8	客户 32	门、锁	555.74	106.52	5.33	82.33	-	资信良好，截至 2026 年 9 月已全部回款
9	客户 33	门、锁	532.81	-	-	-	-	资信良好，无应收账款
10	客户 34	门、锁	530.18	192.56	9.63	239.11	33.33	资信良好，公司稳定经销商
	合计		**7,689.64**	**4,076.55**	**277.83**	**5,650.35**	**858.30**	
2025 年度/2025 年末								
序号	**客户名称**	**销售内容**	**销售收入**	**应收账款**	**应收账款坏账准备**	**应付账款-安装服务费**	**其他应付款-保证金**	**客户资信情况**

1	客户 29	门、锁	2,962.78	1.17	0.06	91.34	7.02	资信良好，应收账款余额较小
2	客户 25	门、锁、窗	2,772.75	-	-	268.04	23.20	资信良好，无应收账款
3	客户 26	门、锁	2,255.67	10.33	0.52	163.25	52.87	资信良好，应收账款余额较小
4	客户 27	门、锁	1,802.92	787.55	39.38	1,337.95	400.79	资信良好，公司稳定经销商
5	客户 31	门、锁、窗	1,668.82	1,001.88	56.63	3,924.54	-	资信良好，公司稳定经销商
6	客户 35	门、锁	1,575.67	1,476.47	79.74	1,002.76	-	资信良好，公司稳定经销商
7	客户 36	门、锁	1,341.69	1,069.90	256.73	650.60	153.82	资信良好，公司稳定经销商
8	客户 28	门、锁	1,315.65	-	-	11.56	0.82	资信良好，无应收账款
9	客户 37	门、锁	1,295.19	-	-	195.02	54.38	资信良好，无应收账款
10	客户 38	门、锁、窗	1,230.05	-	-	139.97	128.18	资信良好，无应收账款
	合计		**18,221.20**	**4,347.30**	**433.06**	**7,785.03**	**821.07**	
2024 年度/2024 年末								
序号	**客户名称**	**销售内容**	**销售收入**	**应收账款**	**应收账款坏账准备**	**应付账款-安装服务费**	**其他应付款-保证金**	**客户资信情况**
1	客户 27	门、锁	2,383.89	1,548.70	77.44	962.03	748.94	资信良好，公司稳定经销商
2	客户 39	门、锁、窗	1,952.07	259.17	12.96	1,309.52	962.12	资信良好，公司稳定经销商
3	客户 30	门、锁	1,948.51	33.64	1.68	447.30	-	资信良好，应收账款余额较小
4	客户 29	门、锁	1,883.14	38.24	1.91	52.74	-	资信良好，应收账款余额较小
5	客户 36	门、锁	1,829.07	1,796.34	239.17	119.33	111.32	资信良好，公司稳定经销商
6	客户 26	门、锁、窗	1,599.51	6.21	0.31	108.91	137.33	资信良好，应收账款余额较小
7	客户 31	门、锁	1,597.61	1,056.29	81.02	3,602.17	-	资信良好，公司稳定经销商

8	客户 25	门、锁	1,488.08	-	-	205.45	52.16	资信良好，无应收账款
9	客户 37	门、锁	1,442.03	16.76	0.84	222.19	175.93	资信良好，应收账款余额较小
10	客户 40	门	1,320.49	-	-	-	-	资信良好，无应收账款
	合计		**17,444.39**	**4,755.37**	**415.32**	**7,029.65**	**2,187.79**	

根据王力安防与经销客户签订的销售订单/销售合同，王力安防交付产品至物流后，经销客户取得商品控制权。公司与经销商的合作采用买断式销售模式，产品控制权在发货后即转移至经销商。应付安装服务费系经销商客户向王力安防工程客户提供安装服务，王力安防需要向其支付的安装服务费；其他应付款--保证金主要系经销商客户为了开展销售业务支付的销量保证金及承担王力安防安装工程业务缴纳的保证金。

公司 2024 年度、2025 年度、2026 年 1-6 月前十大经销客户主要终端客户为零售客户及房地产开发、建筑施工等工程客户。对于零售业务客户，经销商出于展示和对标准规格型号产品的备货销售的需要而进行少量备货，对于工程业务客户因其产品均为定制化产品，一般直接发货至最终客户现场。

公司 2024 年度、2025 年度、2026 年 1-6 月，前十大经销客户和对应的主要终端客户以及前十大工程客户，除去客户 34（外部关联方），其他单位均为非关联方客户，公司各渠道退换货金额较小。根据王力安防与客户签订的销售订单/销售合同，经销渠道在公司交付产品至物流后确认收入；工程渠道在公司交付产品至物流、工程施工完成，工程客户验收合格后确认收入，因此公司前十大经销渠道、工程渠道收入确认符合企业会计准则的相关规定。

四、列示近两年及一期前十大供应商情况，包括供应商名称、关联关系、采购内容、采购金额、付款安排、期末预付款项及应付款项金额等。

2024 年度、2025 年度、2026 年 1-6 月，公司前十大供应商情况如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月/2026 年 6 月 30 日							
供应商名称	关联关系	采购内容	采购金额	付款安排	期末预付账款	截至 2026 年 9 月 30 日到货金额	期末应付账款
供应商 1	非关联方	卷钢	5,801.94	款到发货	1,961.88	1,865.43	-
供应商 2	非关联方	卷钢	3,539.88	款到发货	1,192.86	1,192.86	-
供应商 3	非关联方	卷钢	2,786.39	款到发货	201.13	151.71	-
供应商 4	非关联方	智能拉手、配件	1,723.15	票到 15 天付款	-		257.68
供应商 5	非关联方	卷钢	1,539.56	款到发货	298.07	298.07	-
供应商 6	非关联方	卷钢	1,446.50	货到付款	-		46.47
供应商 7	非关联方	卷钢	1,158.76	货到付款	-		39.63

供应商 8	非关联方	卷钢	1,076.12	货到付款	-		127.14
供应商 9	非关联方	智能拉手	981.82	票到 60 天付款	-		526.66
供应商 10	非关联方	成品门	863.68	票到 15 天付款			507.69
合计			20,917.80		3,653.94	3,508.07	1,505.27
2025 年度/2025 年 12 月 31 日							
供应商名称	关联关系	采购内容	采购金额	付款安排	期末预付账款	截至 2026 年 9 月 30 日到货金额	期末应付账款
供应商 1	非关联方	卷钢	13,787.23	款到发货	930.87	930.87	-
供应商 2	非关联方	卷钢	6,884.84	款到发货	752.08	752.08	-
供应商 3	非关联方	卷钢	6,139.49	款到发货	396.87	396.87	-
供应商 5	非关联方	卷钢	5,424.72	款到发货	341.89	341.89	-
供应商 6	非关联方	卷钢	3,458.73	货到付款	-	-	49.61
供应商 11	非关联方	卷钢	2,620.89	货到付款	-	-	9.47
供应商 12	非关联方	卷钢	2,431.67	货到付款	-	-	59.16
供应商 13	非关联方	成品门	2,315.52	票到 15 天付款	-	-	268.42
供应商 14	非关联方	成品门	2,312.14	票到 15 天付款	-	-	369.80
供应商 7	非关联方	卷钢	2,187.97	货到付款	-	-	93.73
合计			47,563.20		2,421.71	2,421.71	850.19
2024 年度/2024 年 12 月 31 日							
供应商名称	关联关系	采购内容	采购金额	付款安排	期末预付账款	截至 2026 年 9 月 30 日到货金额	期末应付账款
供应商 1	非关联方	卷钢	15,245.96	款到发货	230.35	230.35	-
供应商 2	非关联方	卷钢	8,713.90	款到发货	209.93	209.93	-
供应商 3	非关联方	卷钢	5,542.60	款到发货	185.07	185.07	-
供应商 6	非关联方	卷钢	5,414.95	货到付款	-	-	286.20
供应商 13	非关联方	成品门	4,635.06	票到 15 天付款	-	-	1,007.81
供应商 5	非关联方	卷钢	4,262.09	款到发货	189.67	189.67	-
供应商 15	非关联方	智能拉手	3,750.98	票到 15 天付款	-	-	426.11
供应商 14	非关联方	成品门	3,683.35	票到 15 天付款	-	-	1,187.66
供应商 16	非关联方	成品门	3,063.75	票到 15 天付款	-	-	638.63
供应商 17	非关联方	卷钢	2,491.55	货到付款	-	-	74.78
合计			56,804.19		815.02	815.02	3,621.19

2024 年度、2025 年度、2026 年 1-6 月，公司前十大供应商占当期总采购额的比率分别为 33.10%、27.90%和 29.09%，主要采购卷钢、成品门、智能拉手等，各期末预付账款基本已在期后到货。公司前十大供应商均为非关联方；2026 年 1-6 月、2025 年度，公司分别有 6 家、8 家供应商与上一年度前十大供应商存在重叠，供应商较为稳定。

【会计师回复】

针对《半年报问询函》中要求会计师发表意见的事项，我们基于对 2025 年度财务报表的审计工作，执行了如下审计程序，并形成核查结论：

（一）核查程序

1、对 2024 年度、2025 年度主要客户实施函证程序，核实客户销售收入、应收账款的真实、准确性。

2、获取公司分销售渠道的收入、成本、数量明细，期间费用明细等，执行分析性复核程序，评价收入、毛利率及净利润变动的合理性。

3、检查各期前十大工程合同、经销客户销售订单，评价收入确认政策是否与销售合同约定一致。

4、从第三方公开渠道查看前十大客户的资信情况，评价前十大客户资信情况是否出现异常信用风险。

5、获取公司对经销商第三方工程业务备查台账及销售明细，抽取经销商与终端客户签订的合同，查阅合同相关内容。

（二）核查意见

经实施上述核查程序，我们认为工程、经销渠道下，公司收入、成本、销售费用、保证金等的具体会计处理依据充分，符合企业会计准则的相关规定。除去客户 34，分渠道两年一期前十大客户与公司不存在关联关系，销售内容与主营业务一致，客户资信情况良好，回款安排合理，收入确认符合企业会计准则相关规定。

问题三、关于其他应收款及减值计提。根据半年报，2026 年 6 月末公司其他应收款账面价值 0.42 亿元，其中账面余额 1.26 亿元，累计坏账计提准备 0.85 亿元。按款项性质分类，主要为合作意向金、押金保证金、应收暂付款。

请公司补充披露：（1）前五大欠款方主要情况，包括欠款方名称、关联关系、交易背景、形成时间、欠款金额及减值计提金额、历史支付及返还的资金流向情况，结合业务模式、关联关系等说明上述应收款形成的合理性，是否存在资金流向关联方的情形；（2）结合欠款方当前的履约能力、资信情况、坏账计提的比例，说明减值计提是否充分。

【公司回复】

一、其他应收款前五大欠款方主要情况

截至 2026 年 6 月 30 日，公司前五名欠款方明细如下：

单位：万元

欠款方名称	交易背景	是否关联方	支付时间	2026 年 6 月 30 日其他应收款余额		
				账面余额	减值计提金额	计提比率
第一名	合作意向金	否	2022/1/4	9,059.06	7,247.25	80.00%
第二名	押金保证金	否	2020/6/4	400.00	320.00	80.00%
第三名	押金保证金	否	2023/1/5	250.00	12.50	5.00%
第四名	押金保证金	否	2025/4/2	200.00	10.00	5.00%
第五名	押金保证金	否	2023/5/25	180.00	9.00	5.00%
小　计				10,089.06	7,598.75	

截至 2026 年 6 月末，其他应收款前五大余额交易背景具体如下：

应收第一名客户的款项系合作意向金。根据第一名客户与王力安防签订的《合作保证金协议》，双方就第一名客户 2021-2023 年室内门集采合作事宜达成一致，约定王力安防作为第一名客户指定的全档次室内门主要战略供应商，为了担保王力安防在《集采合作协议》项下义务的履行，王力安防需要支付合作意向金。

应收第二名客户的款项系公司根据对方要求支付的履约保证金。基于王力安防与第二名客户签订的《德威建材钢质门(王力)战略合作协议书》及后续签订的补充协议，王力安防需向其支付 400 万履约保证金。

应收第三名客户的款项系政府履约保证金。松滋市人民政府与王力集团有限公司签订了《王力集团中部(松滋)产业园项目投资合同书》，根据协议王力安防需要支付履约保证金，该履约保证金已于 2026 年 7 月 14 日收回。

应收第四名客户的款项系合作意向金。公司拟参与“广西壮族自治区玉林市玉州区幕墙项目”，故于 2025 年 4 月向第四名客户支付投标保证金 200.00 万元；后因地块问题项目已取消，目前公司正在积极沟通回款。

应收第五名客户的款项系政府履约保证金。王力安防与松滋市国有资产运营服务中心签订《实物资产转让产权交易合同》，向其转让“王力集团中部产业园建设工程项目剩余砂石”，王力安防需向松滋市国有资产运营服务中心指定的产权交易机构支付保证金。

上述应收款项形成均基于真实业务合作产生，属于企业正常经营业务活动，应收款形成具有合理性；不存在资金违规流向关联方的情形，无任何利益输送及违规交易行为。

二、减值计提充分性说明

鉴于公司未能按时收回第一名客户合作意向金，并结合该企业经营变化情况，公司综合评判后对上述合作意向金按照 80%比例单项计提坏账准备；第二名客户系客户 41 关联方，已根据客户 41 的经营情况按照 80%比例单项计提坏账准备。

第三名客户为政府办事单位、第五名客户为国有控股公司，履约能力、资信情况较好；第四名客户为民营企业，账龄较短，公司正在积极跟进保证金收回事宜，已根据公司会计政策按账龄组合计提坏账准备。

综上，截至 2026 年 6 月 30 日，公司前五大其他应收款项均具备真实业务背景，应收款项形成具有合理性，不存在资金流向关联方的情形；结合各欠款方资信情况、履约能力，公司坏账计提比率合理，坏账准备计提充分。

特此公告。

王力安防科技股份有限公司董事会

2026 年 11 月 16 日