

**关于王力安防科技股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的审核
问询函中有关财务会计问题的回复**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

目 录

一、审核问询函问题一	1-9
二、审核问询函问题二	9-44

关于王力安防科技股份有限公司向特定对象发行股票申请 文件的审核问询函中有关财务会计问题的回复

致同函字（2026）第 332A006207 号

上海证券交易所：

贵所于 2026 年 7 月 6 日出具的《关于王力安防科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2026〕209 号）（以下简称问询函）已收悉。致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称我们）对王力安防科技股份有限公司（以下简称王力安防公司或公司）问询函所列问题进行了认真核查，现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下：

一、审核问询函问题一

关于本次发行方案及募投项目。根据申报材料，1）本次募集资金不超过 30,000 万元，发行对象为包括王健恺在内的不超过 35 名特定投资者，王健恺拟认购金额不超过 6,000 万元。2）本次募投项目“湖北王力安防产品有限公司智能门窗系列产品项目”建成后，公司将新增每年 50 万樘安全门、20 万樘木门以及 10 万平方米门窗的产能。3）本次募投项目的税后内部收益率 10.50%，税后投资回收期（含建设期）8.77 年。4）公司前次募集资金系 2021 年首发上市募集资金，2023 至 2025 年度累计实现效益 29,135.80 万元，低于预期。

请发行人说明：.....（5）分析公司前次募投项目实现效益不及预期的具体原因，相关影响因素是否将对本次募投项目实施造成重大不利影响；本次募投项目的产能利用率、产销情况、价格变动趋势、单价及成本等核心参数是否已考虑相关不利因素，本次募投项目内部收益率、投资回收期等指标测算结果是否谨慎、合理。

.....请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条、第 6 条对问题（5）进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 公司说明

1、分析公司前次募投项目实现效益不及预期的具体原因，相关影响因素是否将对本次募投项目实施造成重大不利影响

(1) 公司前次募投项目实现效益不及预期的具体原因

公司前次募投项目于 2023 年 9 月达到预定可使用状态，自 2023 年 9 月至 2025 年实现效益与预期效益对比情况如下：

单位：万元

科目	预期效益	前募实现效益	差额	预计效益实现率
营业收入	369,556.67	313,822.69	-55,733.98	84.92%
总成本费用（含税金）	320,997.00	274,466.51	-46,530.49	
资产减值损失		-2,890.64	-2,890.64	
信用减值损失		-3,886.53	-3,886.53	
利润总额	48,559.67	32,579.00	-15,980.66	
所得税	7,283.95	3,443.21	-3,840.74	
净利润	41,275.72	29,135.80	-12,139.92	70.59%

由上表可知，公司前次募投项目预计效益实现率为 70.59%，未达预期，主要原因如下：

①房地产行业处于调整周期，公司营业收入未达预期，存货周转变慢

公司于 2021 年 2 月 IPO 上市，前次募集项目可行性报告期间，国内房地产行业无论销售金额还是销售量都逐年上升，处于景气状态，产品单价及下游需求都处于高点，相应的财务数据也比较高。而报告期内，国内房地产行业处于调整周期，行业整体景气度有所下滑。同时，行业竞争加剧，公司产品销售规模未能达到可研测算时的预期，最终实现营业收入 313,822.69 万元，较预期减少 55,733.98 万元，营业收入实现比例为 84.92%，是项目整体效益未达预期的核心原因；因行业下行，存货周转变慢，公司计提存货跌价准备金额增加。

②下游客户现金流承压，减值损失大幅增加

项目运营期内受房地产行业流动性收紧、房企债务风险暴露影响，部分房地产客户存在回款周期拉长、资金周转困难的情况，公司对应应收账款的可收回性进行审慎评估。基于谨慎性原则，公司报告期内计提大额信用减值损失 3,886.53 万元，进一步导致项目实现收益下降。

综上，公司前次募投项目效益未达预期，主要系受行业周期及客户回款等因素影响所致，具备合理性。

（2）相关影响因素不会对本次募投项目实施造成重大不利影响

首先，在本次募投项目规划阶段，公司已经考虑了下游房地产行业阶段性调整、部分房企客户信用风险加剧等因素，对销售价格、产能规划、市场前景等方面保持审慎预测。同时，我国房地产行业当前处于调整阶段，经过近几年波动，房地产行业正趋于平稳，公司作为国内生产规模最大的安全门企业之一，首家安全门上市企业，近两年无论工程端销售额还是经销端销售额整体均逆势增长，用户满意度较高，未来市场占有率仍有较大的提升空间。公司已严控高风险房企客户合作规模，建立客户信用分级及动态跟踪机制，缩短回款周期，可适当缓解前次募投项目面临的减值压力。此外，公司持续拓展经销商零售业务市场，同步完善预算、成本管控体系，经营抗周期能力较前次募投实施阶段明显提升。

综上，影响前次募投项目效益不及预期的因素不会对本次募投项目实施造成重大不利影响。

2、本次募投项目的产能利用率、产销情况、价格变动趋势、单价及成本等核心参数是否已考虑相关不利因素，本次募投项目内部收益率、投资回收期等指标测算结果是否谨慎、合理

2026年5月，公司更新出具了《湖北王力安防产品有限公司智能门窗系列产品项目可行性研究报告》，募投项目效益测算合理考虑了相关影响因素，具有合理性及谨慎性。产能利用率、价格变动趋势及单价、成本费用等核心参数情况具体如下：

项目	预测内容	预测谨慎性的判断
产能利用率	募投项目建设期为2.5年，运营期第一年至第三年达产率分别为30%、75%、85%，运营期第四年达产率达到100%。	本次募投项目建设期为2.5年，充分考虑新产线设备调试、工艺磨合、生产适配、市场开拓等因素，设置分年度阶梯式达产节奏、产能释放节奏审慎保守。报告期内，公司产能利用率分别为93.90%、91.48%及85.02%，始终保持较高水平，报告期内逐年下滑，主要系为响应市场需求，公司新建产线（前次募投项目）投产爬坡，报告期内产能由205.45万樘提升至240.30万樘，产能释放节奏略快于当期订单消化速度导致产能利用率有所下滑，该等影响属于投产扩产过程中的正常阶段性波动。同期产销率高达95.38%、94.93%及101.91%，持续保持高位，且仍需通过外协满足部分订单交付，充分说明公司新增产能的必要性与紧迫性。与此同时，报告期

		内公司营业收入逐年提升，下游安全门、木门及门窗市场规模广阔，新增产能消化具备坚实的客户基础，100%的达产率系运营期第四年远期稳态假设，与公司持续提升的经营规模和产销高位运行态势相匹配，产能利用率假设合理、谨慎。
产销情况	安全门运营期第一年至第三年的产销量分别为 15 万樘、37.5 万樘、42.5 万樘，第四年起为 50 万樘。	本次项目各产品产销量严格对应产能逐年释放节奏制定，充分考虑下游市场需求培育、新客户拓展进度不及预期、下游行业需求波动、产品市场渗透循序渐进等不利因素，产销规模循序渐进增长，与产能爬坡、市场开拓的实际经营场景高度匹配，有效覆盖了市场开拓滞后、订单增量不及预期等潜在风险。
	木门运营期第一年至第三年的产销量分别为 6 万樘、15 万樘、17 万樘，第四年起为 20 万樘。	
	门窗运营期第一年至第三年的产销量分别为 3 万平米、7.5 万平米、8.5 万平米，第四年起为 10 万平米。	
销售单价	安全门 950 元/樘，木门 550 元/樘，门窗 550 元/平米。	从长期产品结构及渠道发展趋势来看，随着公司渠道体系持续完善，未来经销商零售渠道布局将进一步拓宽，同时高附加值智能高端安全门产品研发与市场推广持续落地，高端系列产品销售占比有望稳步提升，长期来看存在带动产品整体销售单价上行的利好支撑。但综合考虑下游房地产行业周期性调整、安全门行业市场竞争加剧等不利因素，为充分保守测算项目收益，本次效益测算安全门产品单价设定为 950 元/樘，低于公司 2023-2025 年安全门历史平均售价 980.72 元/樘，预留充分的价格下行缓冲空间，参数假设具备谨慎性。木门为 550 元/樘，门窗为 550 元/平米，分别与相关产品 2023-2025 年度平均单价 557.07 元/樘和 548.96 元/平米相匹配。
成本费用	项目主营业务成本构成主要是直接材料、直接人工、制造费用等，费用主要包括销售费用、管理费用。	直接材料基于运营期预测收入以及公司实际产品对应直接材料费用占比测算取得；直接人工按生产人员数乘以每人每年平均工资测算；制作费用中土地、房产、设备等折旧摊销按原值及折旧摊销年限测算，人员制作费用按制造人员数乘以每人每年平均工资测算；其他基于运营期预测收入以及公司实际产品对应制造费用占比测算取得。 销售费用基于运营期预测收入以及 2023 年至 2025 年期间调整后的销售费用率测

算而来；管理费用基于运营期预测收入、折旧摊销情况以及 2023 年至 2025 年期间调整后的管理费用率测算而来。

因此，本次募投的产能利用率、产销情况、价格变动趋势、单价及成本等核心参数已考虑相关不利因素，具备谨慎性与合理性。

本次募投项目完成达产后，预计项目效益整体情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	年均营业收入	64,000.00
2	年均营业成本	46,913.54
3	年均税金及附加	434.98
4	年均期间费用	8,296.66
5	年均所得税费用	2,088.70
6	年均净利润	6,266.11
7	项目达产当年毛利率	26.56%
8	项目达产当年销售净利率	9.68%
9	内部收益率（税后）	10.50%
10	投资回收期（税后，含建设期）	8.77

如上，本次募投项目的税后内部收益率 10.50%，税后投资回收期（含建设期）8.77 年。项目进入运行期且完全达产后，公司将形成年产 50 万樘安全门、20 万樘木门及 10 万平方米门窗等产品的生产能力，完全达产后新增年均实现销售收入 64,000.00 万元，新增年均净利润 6,266.11 万元，项目达产当年毛利率为 26.56%，低于公司报告期各期主营业务毛利率 27.67%、27.41%和 27.82%，因此，本次募投项目内部收益率、投资回收期等指标测算结果具备谨慎性与合理性，项目投产后具备稳定、可持续的经济效益与社会效益。

综上，募投项目效益测算合理考虑了相关影响因素，具有合理性及谨慎性。

（二）核查程序

1、查阅前次募投项目可行性分析报告及前次募投项目效益实现测算表，并进行对比分析；

2、查阅本次募投项目及公司所处行业相关的行业资料 and 产业政策、可比公司相关信息、募投项目可行性研究报告等；

3、查阅公司募投项目效益测算明细，了解并复核效益测算中主要参数的测算依据、测算过程，将主要指标与公司历史同类项目、同行业可比项目进行比较，检验效益测算是否谨慎、合理。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

公司前次募投项目实现效益不及预期的原因具备合理性，相关影响因素不会对本次募投项目实施造成重大不利影响；本次募投项目的产能利用率、产销情况、价格变动趋势、单价及成本等核心参数已考虑相关不利因素，本次募投项目内部收益率、投资回收期等指标测算结果具备谨慎性、合理性。

（四）请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第18号》第5条、《监管规则适用指引——发行类第7号》第5条、第6条对问题（5）进行核查并发表明确意见

1、《证券期货法律适用意见第18号》第5条

法规要点	核查情况	是否符合规定
1、通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。	经核查，王力安防公司本次募投项目为“湖北王力安防产品有限公司智能门窗系列产品项目”及补充流动资金，其中补充流动资金的比例未超过募集资金总额30%。	符合规定
2、金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。	王力安防公司不属于金融类企业。	不适用
3、募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。	经核查，本次募投项目之“湖北王力安防产品有限公司智能门窗系列产品项目”拟使用募集资金部分为工程建设费用、设备购置及安装费用、土地购置费用等组成，均属于资本性支出，预备费、铺底流动资金拟以自有资金投入，不存在使用募集资金投入非资本性支出项目的情形。	符合规定
4、募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产。	本次募投项目不存在收购资产的情况。	不适用

法规要点	核查情况	是否符合规定
5、上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。	经核查，王力安防公司本次募投项目为“湖北王力安防产品有限公司智能门窗系列产品项目”及补充流动资金，“湖北王力安防产品有限公司智能门窗系列产品项目”募集资金投资构成属于资本性支出，补充流动资金具有必要性和合理性，且比例未超过募集资金总额 30%。	符合规定

2、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条

法规要点	核查情况	是否符合规定
1、对于披露预计效益的募投项目，上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的，上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明。	经核查，王力安防公司已结合最新可行性研究报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露了效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。本次募投项目可行性研究报告出具时间为 2026 年 5 月，预计效益的计算基础未发生重大变化。	符合规定
2、发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的，应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据，并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响。	经核查，王力安防公司本次募投项目内部收益率及投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据合理，王力安防公司已披露本次发行对公司经营的预计影响。	符合规定
3、上市公司应在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行纵向对比，说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性，或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较，说明增长率、毛利率等收益指标的合理性。	经核查，王力安防公司已与现有业务的经营情况进行纵向对比并与可比公司的经营情况进行横向对比，本次募投项目相关收益指标具有合理性。	符合规定
4、保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况，对效益预测的计算方式、计算基础进行核查，并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的，保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益。	我们已结合前述情况进行核查，本次募投项目效益预测具备谨慎性、合理性；截至本回复出具之日，本次募投项目效益预测基础或经营环境未发生重大变化。	符合规定

3、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 6 条

法规要点	核查情况	是否符合规定
1、前次募集资金使用情况报告对前次募集资金到账时间距今未满五个会计年度的历次募集资金实际使用情况进行说明，一般以年度末作为报告出具基准日，如截至最近一期末募集资金使用发生实质性变化，	经核查，我们认为，《前次募集资金使用情况报告》及《前次募集资金使用情况鉴证报告》以 2025 年 12 月 31 日为基准日对前次募集资金存放及实际使用情况进行说明。	符合规定

法规要点	核查情况	是否符合规定
发行人也可提供截至最近一期未经鉴证的前募报告。		
2、前次募集资金使用不包含发行公司债或优先股，但应披露发行股份购买资产的实际效益与预计效益的对比情况。	公司前次募集资金为首次公开发行股票募集资金，不涉及发行公司债、发行优先股或发行股份购买资产，不适用本条规定。	不适用
3、申请发行优先股的，不需要提供前次募集资金使用情况报告。	公司本次募集资金为向特定对象发行股票募集资金，不涉及发行优先股，不适用本条规定。	不适用
4、会计师应当以积极方式对前次募集资金使用情况报告是否已经按照相关规定编制，以及是否如实反映了上市公司前次募集资金使用情况发表鉴证意见。	经核查，我们以积极方式对前次募集资金使用情况报告是否已经按照相关规定编制，以及是否如实反映了上市公司前次募集资金使用情况发表了鉴证意见。	符合规定
5、前次募集资金使用情况报告应说明前次募集资金的数额、资金到账时间以及资金在专项账户的存放情况（至少应当包括初始存放金额、截至日余额）。	经核查，公司于 2026 年 5 月 25 日公告《前次募集资金使用情况报告》，在报告中对上述要求内容进行了说明。	符合规定
6、前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书等相关信息披露文件中关于募集资金运用的相关披露内容进行逐项对照，以对照表的方式对比说明前次募集资金实际使用情况，包括（但不限于）投资项目、项目中募集资金投资总额、截至日募集资金累计投资额、项目达到预定可使用状态日期或截至日项目完工程度。前次募集资金实际投资项目发生变更的，应单独说明变更项目的名称、涉及金额及占前次募集资金总额的比例、变更原因、变更程序、批准机构及相关披露情况；前次募集资金项目的实际投资总额与承诺存在差异的，应说明差异内容和原因。前次募集资金投资项目已对外转让或置换的（前次募集资金投资项目在上市公司实施重大资产重组中已全部对外转让或置换的除外），应单独说明在对外转让或置换前使用募集资金投资该项目的金额、投资项目完工程度和实现效益，转让或置换的定价依据及相关收益，转让价款收取和使用情况，置换进入资产的运行情况（至少应当包括资产权属变更情况、资产账面价值变化情况、生产经营情况和效益贡献情况）。临时将闲置募集资金用于其他用途的，应单独说明使用闲置资金金额、用途、使用时间、批准机构、批准程序以及	经核查，（1）公司于 2026 年 5 月 25 日公告《前次募集资金使用情况报告》，在报告中以对照表的方式对比说明了前次募集资金实际使用情况；（2）公司前次募集资金实际投资项目未发生变更；（3）公司前次募集资金实际投资金额与募集后承诺投资金额的差额系闲置募集资金在存放期间所产生的利息收入净额和理财产品收益投入使用所致，不存在重大差异；（4）公司前次募集资金投资项目不存在对外转让或置换的情况；（5）为提高暂时闲置的募集资金使用效率和效益，结合公司实际生产经营需要，公司存在将暂时闲置的募集资金用于现金管理的情况。公司在《前次募集资金使用情况报告》对使用前次募集资金用于现金管理的情况进行了说明。（6）截至本次向特定对象发行股票预案董事会召开日（2026 年 5 月 25 日）王力安防首发募集资金余额为 0 元，实际已投入资金 60,272.19 万元，募集资金已按既定计划全部使用完毕。	符合规定

法规要点	核查情况	是否符合规定
收回情况。前次募集资金未使用完毕的，应说明未使用金额及占前次募集资金总额的比例、未使用完毕的原因以及剩余资金的使用计划和安排。		
7、前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书等相关信息披露文件中关于募集资金投资项目效益预测的相关披露内容进行逐项对照，以对照表的方式对比说明前次募集资金投资项目最近3年实现效益的情况，包括（但不限于）实际投资项目、截至日投资项目累计产能利用率、投资项目承诺效益、最近3年实际效益、截至日累计实现效益、是否达到预计效益。实现效益的计算口径、计算方法应与承诺效益的计算口径、计算方法一致，并在前次募集资金使用情况报告中明确说明。承诺业绩既包含公开披露的预计效益，也包含公开披露的内部收益率等项目评价指标或其他财务指标所依据的收益数据。前次募集资金投资项目无法单独核算效益的，应说明原因，并就该投资项目对公司财务状况、经营业绩的影响作定性分析。募集资金投资项目的累计实现的收益低于承诺的累计收益20%（含20%）以上的，应对差异原因进行详细说明。	经核查，公司已在《前次募集资金使用情况报告》对实现经济效益情况进行了对照说明。前次募投项目之“新增年产36万套物联网智能家居生产基地建设项目”于2023年9月达到预定可使用状态，截至2025年12月31日，公司募投项目实现效益29,135.80万元，预计效益实现率为70.59%，主要受行业周期及客户回款周期影响，信用减值损失金额及期间费用波动导致项目收益率不及预期。	符合规定
8、前次发行涉及以资产认购股份的，前次募集资金使用情况报告应对该资产运行情况予以详细说明。该资产运行情况至少应当包括资产权属变更情况、资产账面价值变化情况、生产经营情况、效益贡献情况、是否达到盈利预测以及承诺事项的履行情况。	经核查，公司前次募集资金使用不涉及以资产认购股份，不适用本条规定。	不适用

综上所述，我们认为，公司符合《证券期货法律适用意见第18号》第5条和《监管规则适用指引——发行类第7号》第5条、第6条的相关规定。

二、审核问询函问题二

关于公司业务与经营情况。根据申报材料，1）报告期内，公司主营业务收入为287,509.68万元、298,587.60万元及308,675.40万元；扣非归母净利润分别为4,652.62万元、12,950.88万元和10,144.64万元。2）报告期内，公司经销收入分别为132,584.84万元、148,045.77万元、153,007.72万元。3）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为116,657.68万元、136,182.57万元、138,461.85万元。4）报告期各期末，公司其他应收款账面余额分别为

18,428.25 万元、17,654.33 万元、17,975.82 万元，主要为对房地产客户的合作意向金。5）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 35,545.26 万元、38,413.44 万元、36,345.49 万元。

请发行人说明：（1）结合下游房产竣工及集采需求、行业竞争格局、渠道结构变化、产品单价及单位成本变化、期间费用等，说明报告期内公司收入、毛利率及净利润变化的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在差异，分析房地产行业周期变化对公司后续经营业绩的具体影响；（2）结合报告期内公司主要经销商变动情况、经销商库存水平、采购频次等，说明公司经销模式收入上升的原因及合理性，是否存在向经销商压货或提前铺货的情形；（3）公司报告期内应收账款规模变动的原因；结合应收账款账龄、期后回款情况、单项计提内容及依据、相关房地产客户偿债能力、同行业可比公司坏账计提情况等，说明公司坏账计提是否充分；（4）公司报告期内其他应收款的变动原因，结合房地产客户的经营和资金状况、其他应收款账龄等，分析公司其他应收款坏账准备计提是否充分；（5）报告期内存货规模波动的原因，发出商品与业务规模是否匹配；结合库龄、存货跌价准备计提政策、可变现净值计算依据、期后结转情况、同行业可比公司跌价计提情况等，说明公司存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）公司说明

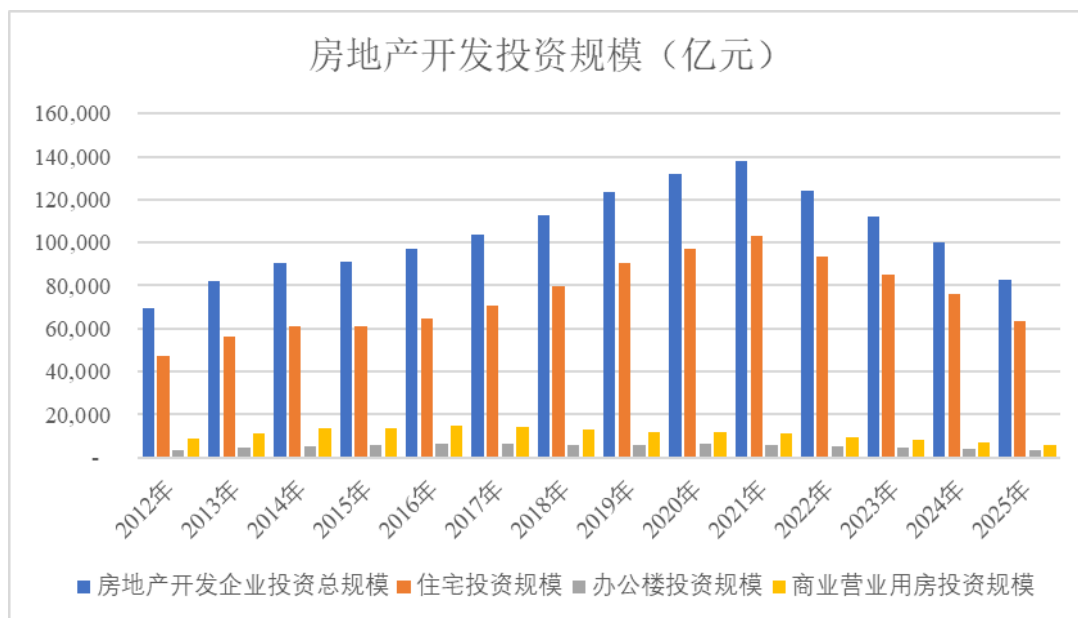
1、结合下游房产竣工及集采需求、行业竞争格局、渠道结构变化、产品单价及单位成本变化、期间费用等，说明报告期内公司收入、毛利率及净利润变化的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在差异，分析房地产行业周期变化对公司后续经营业绩的具体影响。

（1）结合下游房产竣工及集采需求、行业竞争格局、渠道结构变化、产品单价及单位成本变化、期间费用等，说明报告期内公司收入、毛利率及净利润变化的原因及合理性

①下游房产竣工及集采需求

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 年至 2021 年，房地产处于快速扩张阶段，最高达到了 13.76 万亿元，2022 年起受宏观经济波动以及房地产政策波动等因素影响，房地产开发投资规模

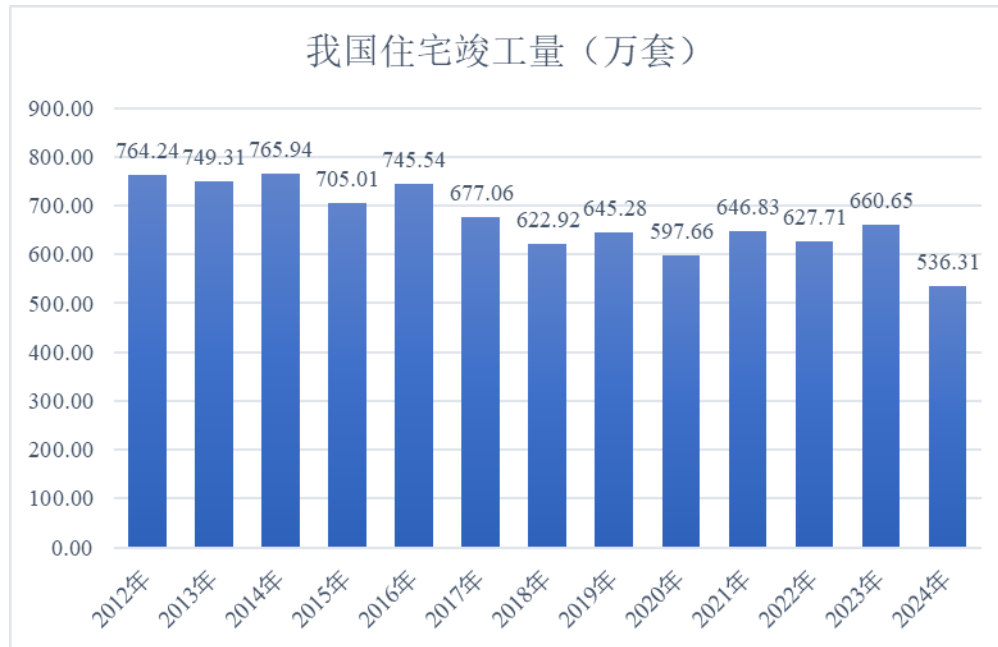
呈下降态势，但 2025 年仍有 8.28 万亿元，其中，住宅投资 6.35 万亿元，办公楼投资 0.32 万亿元，商业营业用房投资 0.59 万亿元，市场规模巨大。



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。

②行业竞争格局

安全门行业的产业分布具有明显的地域集中分布的特征，安全门产业在浙江永康呈现出行业地域集中的特点。

永康市五金业和冶金业的发展为安全门产业提供完善的产业链基础，在国内安全门产业崛起时，永康的安全门产业异军突起，形成了多个自主品牌，随着品牌集中度出现提高的趋势，永康已经形成了完整的安全门产业链。

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，市占率提升空间大。而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。

③渠道结构变化

公司凭借其自身在规模、技术、渠道、资金等方面的竞争优势，积极抓住行业阶段性调整机会，通过“总部训战会”、“实战案例解析”、“标杆经验分享”等方式，持续开展一系列营销活动，深度赋能经销商、工程渠道业务，使得报告期内营业收入有所增长。

报告期内，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	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
经销	153,007.72	49.57%	148,045.77	49.58%	132,584.84	46.11%
其中：C 端	80,003.62	25.92%	72,539.14	24.29%	59,160.26	20.58%
b 端	73,004.10	23.65%	75,506.63	25.29%	73,424.58	25.54%
工程	150,544.87	48.77%	144,794.51	48.49%	148,595.81	51.68%
电商	5,122.81	1.66%	5,747.32	1.92%	6,329.03	2.20%
合计	308,675.40	100.00%	298,587.60	100.00%	287,509.68	100.00%

报告期内，经销商客户实现的销售收入占主营业务收入的比重分别为 46.11%、49.58%和 49.57%，占比相对稳定，其中经销商零售（C 端）渠道业务收入占比呈现提升趋势，分别为 20.58%、24.29%和 25.92%；工程业务客户实现的收入占主营业务收入的比重分别为 51.68%、48.49%和 48.77%，呈现波动下降的趋势；前述经销商渠道和工程渠道业务合计收入金额占主营业务收入的比重稳定在 98%左右，系公司最主要的收入渠道；电商渠道实现收入占主营业务收入的比重分别为 2.20%、1.92%和 1.66%，占比相对较小。

④产品单价及单位成本变化

1) 产品单价变动情况

报告期内，公司主营产品销售单价受市场竞争、产品结构变动及原材料价格波动等因素影响，产品售价整体呈现下降趋势，具体情况如下：

单位：元/樘

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
钢质门	942.61	-1.76%	959.45	-7.75%	1,040.11
其他门	1,266.89	5.94%	1,195.83	-18.98%	1,476.05

A、钢质门

报告期内，公司钢质门的平均销售单价逐年下降，下降幅度分别为 7.75%、1.76%，销售单价逐年下降是原材料价格下行、市场竞争加剧、定价机制动态适配行业变化共同作用的结果。

报告期内，全球经济面临增长乏力，叠加国内经济结构调整导致建筑、制造业等核心用钢行业需求疲软；此外，钢铁行业长期存在产能过剩问题，供应端仍保持较高水平，受钢材整体供需情况影响，公司钢材采购价格逐年下降，报告期内下降比例分别为 7.06%、8.99%，因此公司为应对市场竞争，以免错失竞争机会，在产品定价中及时跟踪钢材价格波动情况，及时调整产品定价，导致公司钢质门销售均价有所下降。

B、其他门

报告期内，公司其他门的平均销售单价波动下降，2024 年度和 2025 年波动幅度分别为-18.98%和 5.94%，其中 2024 年下降幅度相对较大，主要系其他门的产品结构的变动影响所致。装甲门、铸铝门、铜门等销售价格高于木门等其他常规门，2024 年度木门销售占比大幅上升，拉低了平均销售单价。

因此，受到下游房地产市场下行、安全门行业竞争激烈、主要原材料价格下降及部分产品销售规模变动等因素影响，报告期内公司主营产品销售价格呈现下降趋势。

2) 单位成本变动情况

单位：元/樘

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	单位成本	变动比例	单位成本	变动比例	单位成本
钢质门	657.79	-3.68%	682.92	-8.99%	750.37
其他门	975.73	2.29%	953.92	-13.32%	1,100.54

报告期内，钢质门单位成本有所下降，主要系受原材料价格下降影响所致。公司主要原材料包括钢材、五金配件等，直接材料占主营业务成本的比重均超过 60%，其中钢材采购金额占各年度采购总额的比例接近 50%，系公司主要原材料之一。报告期内，公司主要原材料钢材的采购价格情况如下：

单位：元/吨

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价
钢材	3,669.53	-8.99%	4,031.89	-7.06%	4,338.08

除前述原材料价格影响导致单位成本波动外，公司首发募投项目“未来工厂”于 2023 年投产，与武义、四川等其他生产基地逐渐形成规模效应及生产工艺改进综合影响，带动单位成本有所下降。

其他门的单位成本变动趋势与销售单价波动趋势一致，主要系木门销售占比变动所致。

3) 毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主要产品毛利率及其变动情况如下：

单位：%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
钢质门	30.22	1.39	28.82	0.96	27.86
其他门	22.98	-0.70	23.69	-1.75	25.44
智能锁	30.27	-1.87	32.14	-1.85	33.99
合计	27.82	0.41	27.41	-0.26	27.67

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 27.67%、27.41%和 27.82%，整体较为稳定，其中钢质门毛利率有所上升，具体情况如下：

单位：元/樘

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
毛利率		30.22%	28.82%	27.86%
毛利率增减变动		1.39%	0.96%	
价格变动因素	销售均价	942.61	959.45	1,040.11

项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
成本变动因素	价格变动比例	-1.76%	-7.75%	
	单位成本	657.79	682.92	750.37
	成本变动比例	-3.68%	-8.99%	

报告期内，钢质门产品毛利率分别为 27.86%、28.82%和 30.22%，钢质门产品作为公司的传统领域优势产品，2023 年至 2025 年毛利率有所上升。主要原因一是公司生产基地实现产能逐步增长，规模效应显现，同时公司加强成本控制，促进公司降本增效；二是钢材等主要原材料价格较上年同期有所下降，导致该产品单位成本有所下降；同时，受前述成本下降及市场竞争等影响，产品销售价格略有下调，单位成本下降幅度大于平均售价下降幅度，综合导致报告期内钢质门产品毛利率有所上升。

报告期内，公司其他门产品毛利率分别为 25.44%、23.69%和 22.98 %。2024 年度毛利率较上一年度减少了 1.75 个百分点，主要系受装甲门、铸铝门铜门等其他门产品销售规模变动影响所致：装甲门、铸铝门、铜门等其他门销售价格高于木门等其他常规门，其中 2024 年度木门销售收入增长 62.59%，低毛利产品销售规模有所增加，导致其他门整体毛利率有所下降。2025 年度，公司其他门产品毛利率为 22.98%，较上一年度减少了 0.7 个百分点，变动较小。

综上，公司主营业务毛利率保持相对稳定，钢质门产品毛利率略有上升的原因主要系原材料价格下降及规模效应影响；其他门毛利率波动上升的主要原因系受装甲门、铸铝门、铜门等其他门产品销售规模变动影响所致，具备合理性。

⑤期间费用

报告期内，公司营业收入稳步上升，毛利率稳中有升，期间费用占营业收入的比重分别为 17.38%、18.34%和 17.86%，期间费用与营业收入保持匹配，净利润波动较大，主要系受信用减值损失波动直接影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	323,306.10	312,243.74	304,425.43
销售费用	37,743.38	37,813.43	35,055.82
管理费用	12,446.93	11,681.14	10,520.93
研发费用	7,725.18	7,801.98	7,335.77
财务费用	-161.85	-25.86	8.45

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
期间费用合计	57,753.64	57,270.69	52,920.97
期间费用率	17.86%	18.34%	17.38%
信用减值损失	-11,173.41	-5,508.95	-19,509.09
净利润	12,331.38	13,620.53	5,112.63

2023 年，受宏观经济及房地产调控政策影响，房地产行业景气度下降，公司部分房地产行业客户财务状况恶化，公司基于谨慎性原则计提了 19,509.09 万元信用减值损失，导致 2023 年净利润金额相对较小。

自 2023 年四季度开始，房地产行业供给侧的政策支持力度逐渐加大，对市场起到了一定积极作用，配合需求侧降低房贷利率、税费层面优化等措施，楼市逐步企稳，且 2023 年公司已充分计提信用减值损失，受此影响，2024 年度公司确认信用减值损失金额 5,508.95 万元，较 2023 年计提的信用减值损失大幅减少，使得当年度净利润较上年大幅上升。

2025 年，部分房地产行业客户财务状况进一步恶化，公司基于根据客户回款情况、同行业计提比例情况等因素综合考虑，对包括融创、金科等房地产企业在内的应收账款合计计提了 11,173.41 万元的信用减值损失。

综上，安全门下游新建住宅竣工及存量更新市场规模较大，行业集中度持续提升，公司凭借渠道运营、规模化生产实现营收增长、综合毛利率维持平稳，细分品类毛利率由售价、成本及产品结构变化驱动，变动具备商业合理性。报告期内，公司净利润有所波动，主要系下游地产客户回款不确定性带来信用减值损失计提金额逐年变化所致，该波动符合下游房地产行业周期特征，变动具备合理性。

（2）与同行业可比公司变动趋势是否存在差异

①毛利率变动情况

报告期内，公司门类产品毛利率与同行业可比公司相关产品毛利率对比情况如下：

公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
顶固集创	定制生态门毛利率	16.64%	22.98%	28.92%
	定制生态门营业收入占比	6.83%	5.98%	6.00%
江山	夹板模压门毛利率	10.81%	20.99%	26.38%
欧派	实木复合门毛利率	6.53%	12.20%	22.72%

公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	夹板模压门、实木复合门合计收入营业收入占比	61.16%	80.23%	83.33%
梦天家居	门类毛利率	21.02%	18.43%	22.13%
	门类产品营业收入占比	40.02%	55.71%	59.01%
平均毛利率		13.75%	18.65%	23.74%
公司	钢质安全门毛利率	30.22%	28.82%	27.86%
	其他门毛利率	22.98%	23.69%	25.44%
	钢质安全门、其他门合计收入营业收入占比	91.16%	90.09%	87.96%

报告期内，公司主要产品钢质安全门毛利率分别为 27.86%、28.82%和 30.22%，其他门毛利率分别为 25.44%、23.69%和 22.98%，同行业可比公司相关门类产品毛利率平均值分别为 23.74%、18.65%和 13.75%，呈逐年下降趋势，公司主要产品与同行业可比公司相关产品毛利率波动趋势存在一定差异，主要系产品结构、市场定位、收入规模等方面存在差异所致。

1) 变动情况分析

2023 年，公司钢质安全门、其他门的毛利率维持在 25%左右，与同行业可比公司相关产品的平均毛利率 23.74%相比，基本相符。2024 年度，公司门类产品毛利率较上一年度有所提升，且高于同行业可比公司平均水平，其中公司其他门毛利率与顶固集创的定制生态门、江山欧派的夹板模压门毛利率较为接近。

公司门类产品毛利率高于同行业可比公司平均水平的主要原因，一方面系同行业公司相关产品毛利率受行业市场下滑、收入结构变化等因素影响，较上一年度有所下降，如江山欧派的实木复合门毛利率降低 10.52 个百分点；另一方面，公司钢质安全门产品受钢材原材料价格下降、市场竞争等因素使得产品单价跟同行业可比公司一样有所下降，但由于公司规模效应、公司降本增效措施等因素的影响单位成本下降更大，产品毛利率反而有所上升。

2025 年，下游房地产行业增量放缓，行业竞争加剧，同行业可比公司出现毛利率持续下滑的趋势。顶固集创、江山欧派的传统门类产品毛利率均呈现大幅下滑，主要原因是前述同行业公司以传统木门为主，行业内传统木门价格战较为激烈、且受市场订单不足影响，导致的固定成本摊薄效应减弱，梦天家居通过产品结构调整实现 2025 年毛利率回升，与公司钢质安全门毛利率上升趋势保持一致。

2) 产品结构存在差异

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，室内木门整体行业平均毛利率水平显著偏低。而公司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，公司与同行业公司的产品结构存在一定差异，导致公司主要产品与同行业可比公司相关产品毛利率波动趋势存在不一致，具备合理性。

3) 市场定位存在差异

从行业整体来看，我国安全门生产制造企业数量众多，主要集中在浙江永康、东北和川渝地区。据统计，永康作为中国的“五金之都”和“中国门都”，安全门行业整体呈现产地地域分布集中的特点，但市场整体集中度处于较低水平，竞争相对激烈。而王力安防在门类产品实现收入规模远高于梦天家居、顶固集创，与江山欧派接近，并于 2021 年在上交所主板上市，成为国内首家安防门锁行业上市企业，公司系行业内知名品牌企业，凭借长期积累的品牌知名度、规模化的生产能力以及相对完善的销售与服务网络等优势，拥有相对领先的市场地位。因此，公司与同行业公司的市场定位存在一定差异，导致公司主要产品与同行业可比公司相关产品毛利率波动趋势存在不一致，具备合理性。

综上，公司主要产品与同行业可比公司相关产品毛利率波动趋势存在不一致，主要系产品结构、市场定位等方面存在差异所致。

②营业收入、利润波动情况

报告期内，公司与梦天家居、顶固集创和江山欧派等同行业可比公司营业收入、利润变动趋势，具体情况如下：

单位：万元

公司	年份	营业收入	净利润	收入同比增长	净利润同比增长
顶固集创	2023 年	128,432.20	1,736.37		
	2024 年	102,665.34	-17,521.34	-20.06%	下降，由盈转亏
	2025 年	84,689.00	897.55	-17.51%	上升，由亏转盈
江山欧派	2023 年	373,795.34	38,696.61		
	2024 年	300,051.41	10,807.00	-19.73%	-72.07%
	2025 年	162,492.14	-19,494.92	-45.85%	下降，由盈转亏
梦天家居	2023 年	131,741.61	9,572.96		
	2024 年	111,684.30	6,126.11	-15.22%	-36.01%
	2025 年	108,467.92	6,481.01	-2.88%	5.79%
公司	2023 年	304,425.43	5,112.63		
	2024 年	312,243.74	13,620.53	2.57%	166.41%
	2025 年	323,306.10	12,331.38	3.54%	-9.48%

1) 2024 年度公司营业收入、净利润增长，与可比公司普遍下滑存在差异

2024 年度，公司营业收入、净利润实现增长，盈利水平有所提升；而同行业可比公司普遍出现营收、净利润双降，核心原因系业务结构、市场定位等差异所致。

A、公司经营韧性突出，收入、利润实现双向向好

公司作为国内安防门锁龙头企业，主营产品钢质安全门具备显著抗周期优势。一方面，公司核心产品钢质安全门为住宅交付刚需品类，在行业下行周期中需求稳定性显著优于木门、定制家居品类；另一方面，公司凭借在钢质安全门领域积累的品牌影响力，并借助规模化、成本控制、渠道覆盖等竞争优势，产品结构优化成效显著，2024 年其他门（含铸铝门等）业务收入 92,979.29 万元，同比大幅增长 28.68%，成为公司业绩增长核心新引擎，有效对冲地产行业整体下行压力。同时，公司 2023 年度已对高风险房企应收款项充分、足额计提信用减值损失，2024 年高风险客户无重大负面情形，因此未产生大额减值拖累利润，此外公司期间费用保持稳定，最终实现净利润大幅增长。

B、同行业可比公司经营普遍承压，业绩均呈下滑趋势

同行业可比上市公司以室内木门、定制柜等产品为主，受行业整体增速放缓影响较大。其中江山欧派 2024 年公司营业收入同比下滑 19.73%，同时公



司处于重大渠道战略转型阶段，由单一直营工程大客户模式转向直营工程+代理商工程双轨模式，新渠道开拓、团队磨合、市场培育产生阶段性成本，费用刚性难以压降，叠加当期应收款项账龄拉长、计提大额信用减值损失，净利润大幅下滑；顶固集创受行业整体增速放缓、市场竞争白热化影响，终端市场开拓受阻，订单落地不及预期，2024 年营业收入同比下降 20.06%，收入端明显收缩；同时当期计提大额信用减值损失，叠加转型期费用管控难度较大，业绩显著承压下滑；梦天家居核心木门类业务同质化竞争激烈，受地产竣工疲软、终端需求萎缩影响，主业收入持续承压，净利润同步下降。

2) 2025 年度公司营业收入整体稳健，净利润有所下降，与可比公司存在差异

2025 年度，公司营业收入整体稳健与可比公司下降趋势相比，存在一定差异，此外均受行业信用风险持续发酵影响，当期利润均有所下降，具备行业共性特征，具体分析如下：

A、公司营业收入整体稳健，净利润有所下降

2025 年行业整体持续承压背景下，公司核心主业逆势稳健增长，钢质安全门收入 192,203.08 万元，同比增长 2.07%，充分体现公司钢质安全门龙头的市场壁垒、规模优势、渠道优势及行业集中度提升红利。同时，公司其他门业务延续高增长态势，全年收入 102,526.96 万元，同比增长 10.27%，持续受益于存量房翻新、消费升级需求及公司渠道下沉、产品力升级战略，持续对冲行业下行风险。

2025 年，公司基于客户最新信用等级、回款能力变化，参考同行计提标准，对部分风险客户进一步上调单项计提比例，导致当期净利润同比下滑 9.48%，公司整体盈利规模仍维持高位。

B、可比公司延续下滑趋势

2025 年，同行业可比公司主业均持续萎缩，与公司相比存在一定差异。江山欧派实木复合门、夹板模压门收入分别同比大幅下降 52.41%、54.72%；梦天家居木门类业务同比下降 16.26%；顶固集创生态门类收入同比下降 5.79%。可比公司核心木门、生态门品类均为地产后周期可选品类，需求弹性大、抗风险能力弱，在行业下行周期中收入持续大幅收缩，叠加持续的信用减值压力与刚性费用拖累，业绩持续大幅亏损下行。

综上，报告期内公司与同行业可比公司净利润走势不一致，系公司钢质安全门刚需赛道龙头优势、产品结构持续优化、多品类协同增长、减值计提

波动，与可比公司市场地位、业务结构、渠道转型承压等经营结构性差异共同导致，符合行业规律与公司实际经营情况，具备合理性。

(3) 分析房地产行业周期变化对公司后续经营业绩的具体影响

2024 年以来，为了稳定房地产业发展，中央和国家有关部门持续释放积极信号。需求端方面，通过下调房地产最低首付款比例、取消商贷利率下限、下调公积金贷款利率等政策进一步支持刚性和改善性住房需求。融资端方面，通过项目融资白名单、保障性住房再贷款等政策进一步满足不同所有制房地产企业的合理融资需求。同时，各地方政府因城施策，接连推出包括降低首付、放松贷款资格、降低贷款利率、降低贷款条件和购房补贴退税等各种地方针对性购房刺激政策。随着房地产行业调控政策的推出与长效管理机制的进一步完善，市场预期有望逐步回归理性，房地产行业将进入平稳发展的新周期。此外，受益于城镇常住人口增长和区域迁移、居住条件改善、城市更新旧房改造、收储商品房用作保障性住房、大力推进保交楼交付等因素，我国安全门及智能锁市场未来仍有较大潜力。

综上所述，作为全国安防门锁行业首家上市企业，行业内唯一门、锁国家标准、行业标准制订单位及国内生产规模最大的安全门企业之一，王力安防具有较高的市场影响力，与华润、保利、华发、龙湖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，销售网络遍布全国各地 2,800 多个县市，受宏观政策影响未来房地产行业有望进入平稳发展的新周期，房地产行业周期变化对公司后续经营业绩的负面影响较小。

2、结合报告期内公司主要经销商变动情况、经销商库存水平、采购频次等，说明公司经销模式收入上升的原因及合理性，是否存在向经销商压货或提前铺货的情形。

(1) 结合报告期内公司主要经销商变动情况、经销商库存水平、采购频次等，说明公司经销模式收入上升的原因及合理性

公司经销商模式可分为零售渠道（C 端）经销商模式和工程渠道（B 端）经销商模式。报告期内，公司主营业务按上述不同经销模式确认的收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
C 端零售业务	80,003.62	52.29%	72,539.14	49.00%	59,160.26	44.62%
b 端工程业务	73,004.10	47.71%	75,506.63	51.00%	73,424.58	55.38%
合计	153,007.72	100.00%	148,045.77	100.00%	132,584.84	100.00%

依托行业龙头地位、成熟的品牌影响力及完善的全国渠道布局，公司在下游房地产行业整体调整周期中展现较强抗周期能力。报告期内，公司主营业务按经销模式确认的收入分别为 132,584.84 万元、148,045.77 万元和 153,007.72 万元，逐年上升，其中 C 端零售渠道增长贡献核心增量，零售渠道业务收入分别为 59,160.26 万元、72,539.14 万元、80,003.62 万元，增速持续高于 b 端工程业务，是经销收入逐年走高的主要原因。

①主要经销商变动情况

报告期各期，公司前五大经销商客户情况如下：

单位：万元

2025 年度		
序号	经销商	营业收入
1	安徽宝得盈安防科技有限公司	2,964.81
2	浙江璟上门业有限公司	2,776.57
3	上海念祖实业有限公司	2,259.72
4	安徽丰晨安防产品有限公司	1,816.47
5	山东仁伟安防工程有限责任公司	1,699.27
合计		11,516.83
2024 年度		
序号	经销商	营业收入
1	安徽丰晨安防产品有限公司	2,389.51
2	四川佳樱智慧家科技有限公司	1,962.25
3	甘肃致鸿建筑装饰工程有限公司	1,952.93
4	安徽宝得盈安防科技有限公司	1,885.43
5	云南门聚装饰工程有限公司	1,834.58

合计		10,024.70
2023 年度		
序号	经销商	营业收入
1	淮安保安商贸有限公司	2,071.22
2	甘肃致鸿建筑装饰工程有限公司	1,888.10
3	四川佳樱智慧家科技有限公司	1,708.62
4	上海念祖实业有限公司	1,415.98
5	成都映众智能家居有限公司	1,377.72
合计		8,461.64

由上，公司主要经销商客户重合度较高，共有 5 家经销商客户曾两年进入前五大经销商客户名单，其中安徽宝得盈安防科技有限公司、安徽丰晨安防产品有限公司、甘肃致鸿建筑装饰工程有限公司、四川佳樱智慧家科技有限公司、及上海念祖实业有限公司等均多次位列前五大，体现出公司与核心经销商之间长期、持续的业务合作关系。此外，部分年份新进入前五大的经销商客户，亦非新增客户，而是与公司合作多年的老客户，系其当年承接的工程项目需求增加或区域市场订单集中释放导致排名上升。整体而言，公司与主要经销商客户具备长期稳定的合作关系，不存在对单一客户的重大依赖，亦不存在主要客户频繁变化的情形

报告期内，公司持前五大经销商销售规模实现快速增长，分别为 8,461.64 万元、10,024.70 万元和 11,516.83 万元。2024 年，公司前五大经销商合计为 10,024.70 万元，较上一年度增长 18.47%，主要系部分具备工程客户资源、零售门店运营能力的优质经销商份额持续提升所致。前五大经销商中安徽丰晨安防产品有限公司、四川佳樱智慧家科技有限公司 2024 年对公司采购规模分别为 2,389.51 万元、1,962.25 万元，均较上一年度取得大幅提升，系公司经销商渠道赋能举措落地后销售放量的直接体现。2025 年，公司依托龙头品牌优势加大全国招商布局，专门设立招商部拓展经销商网络，同时持续淘汰考核不达标低效经销商，经销商家数实现净增长，同时核心经销商客户持续贡献收入增量，如上海念祖实业有限公司 2025 年对公司采购规模达 2,259.72 万元，带动前五大经销商合计收入进一步提升至 11,516.83 万元。

综上，依托公司行业龙头地位、较强的品牌影响力，叠加持续落地经销商培训、门店营销扶持等赋能政策，主要经销商合作粘性强，愿意持续加大

市场资源、门店运营投入，同步扩大向公司采购规模，是公司经销收入逐年增长的核心基础。

②经销商库存水平、采购频次

报告期内，公司主要经销商的库存及采购频次情况如下：

单位：樘、樘/次

序号	公司名称	主要终端客户类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			期末库存	下单次数	期末库存	下单次数	期末库存	下单次数
1	上海念祖实业有限公司	零售	期末存货不到 300 樘	6,412	少量库存	3,913	少量库存	3,183
2	浙江璟上门业有限公司	工程	无库存	1,077	无库存	335	无库存	100
3	云南门聚装饰工程有限公司	工程、零售	期末库存约 200 樘	2,201	期末库存 400 万元左右	1,295	期末库存 400 万元左右	1,165
4	四川佳樱智慧家科技有限公司	工程、零售	期末存货 500 樘门	3,863	门店期末有少量样品	4,474	门店期末有少量样品	3,081
5	安徽丰晨安防产品有限公司	工程、零售	期末存货约 300 樘	774	无库存	374	无库存	85
6	安徽宝得盈安防科技有限公司	工程、零售	期末存货约 200 樘	632	无库存	295	无库存	47
7	甘肃致鸿建筑装饰工程有限公司	工程、零售	期末存货约 100 樘	669	每年期末留存大概几十樘门	306	每年期末留存大概几十樘门	223

序号	公司名称	主要终端客户类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
			期末库存	下单次数	期末库存	下单次数	期末库存	下单次数
8	成都映众智能家居有限公司	工程、零售	无库存	1,154	门店期末有少量样品	568	门店期末有少量样品	451
9	淮安保安商贸有限公司	工程	无库存	95	无库存	88	无库存	169
10	山东仁伟安防工程有限责任公司	工程	少量库存	2,723	少量库存	1,218	少量库存	695

注：上表数据系门类产品销售数据。

如上表所示，根据中介机构对公司上述主要经销商进行的走访、收集调查问卷情况，报告期内公司主要经销商采购公司的商品已基本或全部实现，销售期末库存较少，主要为部分经销商门店期末样品库存。其中云南门聚装饰工程有限公司 2023、2024 年期末库存约 400 万元，占该经销商报告期累计向公司采购金额的 10%左右，系报告期初前由于其经营零售、批发业务留存的安全门。

报告期各期，主要经销商采购次数存在较大差异，一方面经销商分为以零售客户为主和以工程客户为主两种类型，其中以零售业务为主的经销商，如上海念祖实业有限公司，其运营多家门店，主要面向零售渠道，客户较为分散，故采购频次较高；以工程业务为主的经销商，如浙江璟上门业有限公司，因工程订单相对规模较大，项目周期较长、订单集中，因此采购频率相对较低。另一方面，各经销商通常会根据具体订单或项目进度安排、自身资金安排、经营策略、是否具备仓库等因素，灵活安排采购节奏，因此上述主要经销商采购频次存在差异，具备合理性。

（2）是否存在向经销商压货或提前铺货的情形

由上述报告期各期主要经销商期末库存等情况可见，报告期各期末，仅个别经销商期末有少量库存，其余经销商期末已基本实现销售。此外，公司

与主要经销商客户间亦不存在关联关系及特殊利益安排，经销商销售合同中不存在其无法销售可随意退货的条款，且报告期内经销商退换货金额较小。

综上，公司不存在向经销商压货或提前铺货的情形。

3、公司报告期内应收账款规模变动的原因；结合应收账款账龄、期后回款情况、单项计提内容及依据、相关房地产客户偿债能力、同行业可比公司坏账计提情况等，说明公司坏账计提是否充分。

（1）应收账款规模变动情况

报告期内，公司应收账款规模具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/ 2025 年末	2024 年度/ 2024 年末	2023 年度/ 2023 年末
应收账款账面余额	187,592.39	177,275.86	154,162.64
应收账款坏账准备	49,130.54	41,093.29	37,504.96
应收账款账面价值	138,461.85	136,182.57	116,657.68
营业收入金额	323,306.10	312,243.74	304,425.43
应收账款账面余额占营业收入的比率	58.02%	56.77%	50.64%
应收账款账面价值占营业收入的比率	42.83%	43.61%	38.32%

报告期各期末，公司应收账款规模逐渐增加，与营业收入的变动趋势一致。**2024** 年末应收账款余额占营业收入的比率相比 **2023** 年末上升，主要系房地产行业下行，工程客户回款减慢所致；**2025** 年末应收账款余额相比 **2024** 年末小幅上升，主要系营业收入增加、且长账龄应收账款回款较慢等因素综合所致。

公司针对不同类型客户的信用风险分别按照账龄组合和单项计提坏账准备。对出现风险因素的客户按照单项计提坏账准备，对未识别出异常信用风险的客户按组合计提坏账准备。

应收账款按坏账计提方法分类披露情况如下：

单位：万元

年份	类别	账面余额		坏账准备		账面价值
		金额	比例 (%)	金额	预期信用损失率 (%)	
2025 年末	按单项计提坏账准备	53,585.31	28.56	32,394.69	60.45	21,190.62
	按组合计提坏账准备	134,007.08	71.44	16,735.85	12.49	117,271.23
	合计	187,592.39	100.00	49,130.54	26.19	138,461.85
2024 年末	按单项计提坏账准备	52,365.55	29.54	26,077.84	49.80	26,287.71
	按组合计提坏账准备	124,910.31	70.46	15,015.45	12.02	109,894.86
	合计	177,275.86	100.00	41,093.29	23.18	136,182.57
2023 年末	按单项计提坏账准备	54,578.05	35.40	25,317.94	46.39	29,260.11
	按组合计提坏账准备	99,584.59	64.60	12,187.02	12.24	87,397.57
	合计	154,162.64	100.00	37,504.96	24.33	116,657.68

(2) 结合公司应收账款账龄、期后回款情况、单项计提内容及依据、相关房地产客户偿债能力、同行业可比公司坏账计提情况等，说明公司坏账计提是否充分

① 应收账款账龄结构

报告期各期末，公司应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额		
	2025 年末	2024 年末	2023 年末
1 年以内	88,155.31	91,297.12	81,307.18
1 至 2 年	36,695.87	33,736.04	27,473.73
2 至 3 年	22,693.99	19,872.22	31,664.80
3 至 5 年	34,679.80	29,737.79	11,228.30
5 年以上	5,367.42	2,632.69	2,488.62
合计	187,592.39	177,275.86	154,162.64

因公司客户所处的房地产行业自 2022 年初开始下行，报告期各期末公司 2 年以上应收账款分别占比 29.44%、29.47%和 33.45%，呈现逐年增加趋势。公司 2 年以上应收账款中，前二十大客户占 2 年以上应收账款余额的比率为 44.09%。

公司前二十大 2 年以上应收账款客户主要分为两类：第一类为受房地产行业周期下行调整影响、自身资金流动性承压的房企及经销商客户，该部分客户信用状况、持续经营能力及债务偿付能力存在明显瑕疵，公司已对其单独开展单项信用风险评估并足额单项计提预期信用损失。第二类为未识别存在重大信用风险的国企客户等。国企客户款项审批、资金支付流程天然层级较多、结算周期偏长，叠加本轮地产行业下行带来的资金统筹压力，整体付款节奏进一步放缓，应收账款账期相应拉长；针对该类无明显减值迹象的客户，公司统一采用账龄组合模型计提预期信用损失。

②期后回款情况

截至 2026 年 6 月末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	截至 2026 年 6 月末应收账款回款金额	截至 2026 年 6 月末应收账款回款比率 (%)
2023 年末	154,162.64	99,879.47	64.79
2024 年末	177,275.86	95,176.01	53.69
2025 年末	187,592.39	51,849.79	27.64

报告期各期末，公司应收账款回款比例分别为 64.79%、53.69%和 27.64%。期后回款延迟主要系受下游房地产行业下行影响，部分地产客户流动性承压，付款进度放缓所致。自 2022 年房地产行业进入深度调整期以来，大量房企客户将付款周期拉长，此外部分出险房企甚至处于付款停滞状态，综合导致报告期各期末回款比例较低。目前，公司正积极与相关客户协商，拟通过以房抵债等方式加快款项回收。

③应收账款单项计提内容及依据

公司管理层根据地产集团客户经营情况、负债规模、债务公开违约情况、资产负债率等公开信息要素，并结合与公司交易相关的应收账款回款情况、应收账款逾期情况、以房抵债情况、资产保全情况等要素，综合评价客户风险，按照单项计提坏账准备。

报告期各期末，公司应收账款单项计提坏账准备情况如下：

单位：万元

单位名称	2025 年末			
	应收账款账面余额	经销商保金额[注]	计提比例(%)	坏账准备
融创房地产集团有限公司（包含关联公司）（以下简称融创地产公司）	12,329.77	3,095.65	80.00	7,387.30
重庆渝特科技有限公司（以下简称重庆渝特公司）	6,347.15		70.00	4,443.01
广州富力地产股份有限公司（以下简称广州富力公司）	6,325.74	955.75	80.00	4,295.99
世茂集团控股有限公司（包含关联公司）（以下简称）（世茂控股公司）	4,534.88	2,365.76	80.00	1,735.30
金科地产集团股份有限公司（包含关联公司）（以下简称金科地产公司）	3,769.02	1,506.33	90.00	2,036.42
上海绿地建筑材料集团有限公司（包含关联公司）（以下简称绿地建筑公司）	2,866.08	603.18	60.00	1,357.74

四川蓝光和骏实业有限公司（包含关联公司）（以下简称四川蓝光公司）	2,713.07	668.19	100.00	2,044.88
隆基泰和集团有限公司（包含关联公司）（以下简称隆基集团公司）	2,622.72	580.47	100.00	2,042.25
其他客户	12,076.87			7,051.82
合计	53,585.31			32,394.69

（续）

单位名称	2024 年末			
	应收账款 账面余额	经销商 保 金额[注]	计提比例 (%)	坏账准备
融创地产公司	12,452.49	3,521.92	60.00	5,358.34
重庆渝特公司	6,270.20		70.00	4,389.14
广州富力公司	6,685.57	932.30	60.00	3,451.96
世茂控股公司	5,557.97	2,760.70	80.00	2,237.82
金科地产公司	3,824.48	1,632.89	80.00	1,753.27
绿地建筑公司	2,367.20	597.67	60.00	1,061.72
四川蓝光公司	3,396.51	1,101.78	80.00	1,835.78
隆基集团公司	2,851.51	668.18	80.00	1,746.66
其他客户	8,959.63			4,243.14
合计	52,365.55			26,077.84

（续）

单位名称	2023 年末			
	应收账款 账面余额	经销商 保 金额[注]	计提比例 (%)	坏账准备
融创地产公司	12,151.95	2,454.72	60.00	5,818.34
重庆渝特公司	6,404.26		50.00	3,202.13
广州富力公司	7,309.00	1,361.08	60.00	3,568.75
世茂控股公司	7,540.77	3,540.70	60.00	2,400.05
金科地产公司	3,567.24	1,085.29	60.00	1,489.17

绿地建筑公司	2,342.68	319.25	60.00	1,214.06
四川蓝光公司	4,021.88	1,410.46	80.00	2,089.13
隆基集团公司	2,710.32	626.56	80.00	1,667.00
其他客户	8,529.95			3,869.30
合计	54,578.05			25,317.94

注：公司与经销商签订工程承诺函，公司若无法收到货款，则无需支付经销商安装服务费。

④相关房地产客户偿债能力

2025 年度，公司各房产客户偿债能力分析具体如下：

1) 绿地建筑公司相关主体（单项计提比例 60%）

绿地建筑公司为国有企业，核心经营业务保持稳定，房地产业务逆势增长，经营具备一定韧性。但该客户已发生中期票据、金融债券逾期违约等公开信用风险事件，截至报告期末资产负债率接近 90.00%。虽尚未出现资不抵债情形，但财务杠杆已处于高位。从回款情况来看，该客户 2025 年度应收账款回款率为 26.20%，1 年以上应收账款占比达 60.44%，回款周期拉长。综合考虑其国有背景、持续经营能力、部分回款落地情况及资产清偿能力，公司对其按 60% 单项计提坏账准备，计提比例充分、谨慎。

2) 融创地产公司、广州富力公司、世茂控股公司相关主体（单项计提比例 80%）

上述三家民营房企主营业务持续萎缩，销售规模大幅下滑，公开市场已出现大面积债务逾期，信用风险显著暴露，资产负债率均高于 90%，偿债能力大幅弱化。上述客户 1 年以上应收账款余额占比接近或超过 90%，可回收性存在重大不确定性。目前公司正积极推进与上述客户的以房抵债、资产处置等债务清偿工作，部分债权有望回收。结合其违约事实、高负债水平及长账龄风险，同时考虑资产抵偿可能带来的回收价值，公司对上述客户均按 80% 单项计提坏账准备，计提依据充分、比例合理。

3) 金科地产公司相关主体（单项计提比例 90%）

金科地产公司已暂停新增土地储备，经营活动仅依托存量项目销售及资产处置维持，经营性现金流持续承压，债务违约情形广泛存在，且已完成司法破产重整程序，债务清偿方式、清偿比例具备明确重整约束。结合公司实际债权处置情况，公司已受领金科地产破产服务信托受益权份额，对应债权可回收金额可依托债转股及信托资产价值审慎测算。公司基于重整方案对应的预计可收回金额，按 90% 单项计提坏账准备，计提比例充分反映债权减值程度，具备合理性与谨慎性。

4) 四川蓝光公司、隆基集团公司相关主体（单项计提比例 100%）

四川蓝光公司与隆基集团公司经营基本停滞，公开市场债券及商业票据已出现大面积违约，信用风险显著恶化。上述客户应收账款 1 年以上账龄占比超 99%，款项长期无回款迹象。其中，隆基集团已退市并进入破产重整程序，鉴于目前重整进展及资产状况债权回收可能性极低；四川蓝光资产负债率超 150%，已严重资不抵债，偿债能力实质丧失。综合判断，公司评估上述客户对应应收账款已无实际回收可能，故按 100%全额计提坏账准备，减值计提充分、审慎。

⑤ 同行业可比公司坏账计提情况

1) 同行业坏账计提实际计提比率

年份	类别	江山欧派	梦天家居	顶固集创	我乐家居	德尔未来	王力安防
2025 年末	按单项计提 坏账准备	93.97%	100.00%	99.02%	95.03%	97.24%	60.45%
	按组合计提 坏账准备	23.79%	22.02%	13.33%	17.44%	42.99%	12.49%
	合计	59.67%	64.71%	66.39%	85.23%	78.37%	26.19%
2024 年末	按单项计提 坏账准备	88.08%	97.38%	97.22%	90.97%	77.62%	49.80%
	按组合计提 坏账准备	14.68%	16.09%	18.93%	24.11%	29.22%	12.02%
	合计	50.53%	56.62%	71.16%	81.98%	46.04%	23.18%
2023 年末	按单项计提 坏账准备	81.04%	85.55%	72.35%	88.73%	68.08%	46.39%
	按组合计提 坏账准备	11.11%	8.15%	18.08%	19.93%	14.71%	12.24%
	合计	49.11%	37.57%	51.32%	80.95%	31.91%	24.33%

注：为增加可比性，上表增加我乐家居、德尔未来等主营业务包含家居业务的上市公司作为同行业公司进行对比分析。

王力安防公司应收账款坏账准备余额与应收账款余额的比例，略低于可比公司，主要原因系部分应收账款由经销商提供担保，具体情况详见本题之 3（2）“结合应收账款账龄、期后回款情况、单项计提内容及依据、相关房地产客户偿债能力、同行业可比公司坏账计提情况等，说明公司坏账计提是否充分”之“③、应收账款单项计提内容及依据”的相关回复。

2) 按组合计提坏账准备

公司与同行业可比公司账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表具体如下：

单位：%

项目	江山欧派	梦天家居	顶固集创	王力安防
1年以内	5.00	5.00	3.00	5.00
1-2年	10.00	10.00	10.00	10.00
2-3年	30.00	30.00	40.00	20.00
3-5年	50.00-70.00	50.00-70.00	80.00-100.00	50.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

公司与同行业可比上市公司坏账计提比例较为接近，其中 2-3 年坏账计提比率稍低于同行业公司，主要系该部分客户与公司合作时间较长，互信基础较好；业务的持续开展为应收账款回收提供了有利条件。组合计提比例侧重于反映正常商业账款的损失经验，坏账计提比例符合公司的实际经营情况，具有合理性。

3) 按单项计提坏账准备

公司与可比公司按照单项计提坏账对比情况如下：

单位：%

客户名称	江山欧派	梦天家居	顶固集创	我乐家居	德尔未来	王力安防
融创地产公司	---	---	---	66.13	100.00	80.00
广州富力公司	---	---	---	---	---	80.00
世茂控股公司	---	---	---	---	---	80.00
金科地产公司	---	---	---	88.12	100.00	90.00
绿地建筑公司	---	---	---	---	---	60.00
四川蓝光公司	---	---	---	---	100.00	100.00
隆基集团公司	---	---	---	---	---	100.00

注：我乐家居和德尔未来坏账准备计提比例取自 2025 年年报。

可比公司按照真实客户名称披露单项计提坏账准备的情况较少，已找到的同行业上市公司与王力安防公司使用的单项计提坏账比例不存在重大差异。综上所述，报告期内公司已充分考虑客户的经营情况、还款能力、回款比率等因素，并根据客户回款情况及经营变化，对应收账款进行充分、恰当计提，且相比同行业坏账计提比例未发生重大背离。

4、公司报告期内其他应收款的变动原因，结合房地产客户的经营和资金状况、其他应收款账龄等，分析公司其他应收款坏账准备计提是否充分。

(1) 公司报告期内其他应收款的变动情况

报告期各期末，公司其他应收款具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
其他应收款账面余额	17,975.82	17,654.33	18,428.25
其他应收款坏账准备	12,842.81	10,281.86	9,525.08
其他应收款账面价值	5,133.01	7,372.47	8,903.18

2024 年末相比 2023 年末其他应收款余额下降主要系融创地产公司以房抵债减少合作意向金 940.94 万元。2023 年末至 2025 年末，公司其他应收款账面价值呈现下降趋势，主要系坏账准备计提比率增加所致。

(2) 其他应收款前五大账面余额、款项性质、占比、账龄情况

报告期各期末，公司其他应收款前五大账面余额、坏账准备比率等情况如下：

单位：万元

单位名称	2025 年末其他应收款余额				
	账面余额	坏账准备金额	坏账准备比率	款项性质	账龄
融创地产公司	9,059.06	7,247.25	80.00%	合作意向金	3-4 年
金科地产公司	5,000.00	4,500.00	90.00%	合作意向金	3-4 年
牡丹江德威建材贸易有限公司	400.00	320.00	80.00%	押金保证金	5 年以上
松滋市招商引资和项	250.00	12.50	5.00%	押金保证金	2-3 年

目建设指挥部办公室					
武汉光谷联合产权交易所荆州产权交易有限公司	220.00	11.00	5.00%	押金保证金	2-3 年
合计	14,929.06	12,090.75	80.91%		
占其他应收款期末余额合计数的比例	83.05%				

(续)

单位名称	2024 年末其他应收款余额				
	账面余额	坏账准备金额	坏账准备比率	款项性质	账龄
融创地产公司	9,059.06	5,435.44	60.00%	合作意向金	2-3 年
金科地产公司	5,035.68	4,028.54	80.00%	合作意向金	1-2 年; 2-3 年
松滋市招商引资和项目建设指挥部办公室	410.00	20.50	5.00%	押金保证金	1-2 年
牡丹江德威建材贸易有限公司	400.00	320.00	80.00%	押金保证金	4-5 年
武汉光谷联合产权交易所荆州产权交易有限公司	220.00	11.00	5.00%	押金保证金	1-2 年
合计	15,124.73	9,815.48			2-3 年
占其他应收款期末余额合计数的比例	85.67%				

(续)

单位名称	2023 年末其他应收款余额				
	账面余额	坏账准备金额	坏账准备比率	款项性质	账龄
融创房地产集团有限公司	10,000.00	6,000.00	60.00%	合作意向金	1-2 年
重庆金科房地产开发有限公司第一分公司	5,035.68	3,021.41	60.00%	合作意向金	1 年以内; 1-2 年
松滋市招商引资和项目建设指挥部办公室	410.00	20.50	5.00%	押金保证金	1 年以内
牡丹江德威建材贸易有限公司	400.00	240.00	60.00%	押金保证金	3-4 年
武汉光谷联合产权交	220.00	11.00	5.00%	押金保证金	1 年以内

易所荆州产权交易有限公司					
合计	16,065.68	9,292.91			
占其他应收款期末余额合计数的比例	87.18%				

由上表可知，公司其他应收款主要为向融创地产公司和金科地产公司支付的合作意向金。两公司均系公司长期的战略客户，公司基于拓展市场份额、应对激烈的行业竞争及经营战略调整需要，应上述两家房地产集团的要求，向其支付了合作意向金。鉴于公司未能按时收回合作意向金，并结合报告期内两家企业经营变化情况，公司综合评判后对上述合作意向金进行单项计提坏账准备，并在报告期内逐步提高坏账计提比例，坏账计提充分。

牡丹江德威建材贸易有限公司系世茂控股公司关联方，已根据世贸控股的经营情况单项计提坏账准备；向松滋市招商引资和项目建设指挥部办公室和武汉光谷联合产权交易所荆州产权交易有限公司支付的系政府保证金，已按公司会计政策根据性质组合计提坏账准备，坏账计提充分。

（3）同行业可比公司坏账计提情况

2025 年末，相比同行业可比上市公司对融创地产公司、金科地产公司应收款项坏账准备的计提情况，王力安防公司对融创地产公司、金科地产公司单项计提坏账比例较为适中，单项计提比率与同行业比较情况详见本题 3 之“（2）结合应收账款账龄、期后回款情况、单项计提内容及依据、相关房地产客户偿债能力、同行业可比公司坏账计提情况等，说明公司坏账计提是否充分”相关内容”。

综上，其他应收款余额主要系合作意向金，该款项发生符合行业惯例，公司目前正在积极通过催收货款、以房抵债等方式化解债务，并通过起诉的方式追回欠款。综合融创地产公司及金科地产公司经营情况及预期抵房安排等因素，公司已足额计提了坏账，且与可比上市公司单项计提坏账比例无重大差异。

5、报告期内存货规模波动的原因，发出商品与业务规模是否匹配；结合库龄、存货跌价准备计提政策、可变现净值计算依据、期后结转情况、同行业可比公司跌价计提情况等，说明公司存货跌价准备计提的充分性。

（1）存货规模波动分析

①报告期内各期末，公司存货明细及整体规模变动数据如下

单位：万元

项目	2025 年末			2024 年末			2023 年末		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	9,094.36	1,408.18	7,686.18	8,944.09	1,260.47	7,683.62	9,555.24	1,196.19	8,359.05
在产品	1,963.98		1,963.98	1,656.09		1,656.09	1,762.37		1,762.37
库存商品	9,350.18	1,595.19	7,754.99	12,239.67	1,835.45	10,404.23	11,822.59	1,342.40	10,480.18
发出商品	19,098.91	557.75	18,541.16	19,083.17	905.34	18,177.83	14,995.84	170.81	14,825.03
委托加工物资	399.18		399.18	491.68		491.68	118.63		118.63
合计	39,906.62	3,561.13	36,345.49	42,414.70	4,001.26	38,413.44	38,254.67	2,709.41	35,545.26

由上表可见，报告期内公司的存货规模呈现“先增后降”的走势，具体分析如下：

2024 年末存货账面余额同比上升，主要系发出商品增加所致。受房地产行业下行，楼盘交付周期拉长，发出商品验收速度减缓，导致 2024 年末发出商品账面余额较高。

2025 年末存货账面余额同比回落，主要系库存商品下降所致。一方面，上年春节时间较早，公司于年末提前备货，从而拉高了 2024 年末库存商品账面余额。另一方面，公司按需缩减木门的生产备货规模，导致 2025 年末木门库存减少。同时，2025 年度公司加大对呆滞智能拉手的处置力度，进一步压降了期末智能拉手库存。

综上，报告期内公司存货规模下降具有合理性。

（2）发出商品与业务规模是否匹配

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发出商品账面余额	19,098.91	19,083.17	14,995.84
发出商品跌价	557.75	905.34	170.81
发出商品账面价值	18,541.16	18,177.83	14,825.03
营业收入金额	323,306.10	312,243.74	304,425.43
发出商品账面余额占营业收入比率	5.91%	6.11%	4.93%

2024 年末相比 2023 年末公司发出商品账面余额上升 27.26%，且报告期内，公司发出商品账面余额占营业收入比率呈现上升趋势，主要系房地产行业下行，楼盘交付周期拉长导致门安装验收速度减缓所致。

另外 2023 年至 2025 年，发出商品账面余额占营业收入比率分别为 4.93%、6.11%、5.91%，均在 5%-6% 左右，整体而言发出商品账面余额与公司生产经营规模相比较为合理。

(3) 结合库龄、存货跌价准备计提政策、可变现净值计算依据、期后结转情况、同行业可比公司跌价计提情况等，对公司存货跌价准备计提的充分性分析

① 公司存货库龄结构

2025 年末公司存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

期间	库龄	原材料	在产品	库存商品	发出商品	委托加工物资	合计
2025.12.31	1 年以内	7,175.29	1,963.98	6,912.77	18,247.90	375.2	34,675.13
	1-2 年	345.89		600.38	527.26	23.98	1,497.51
	2 年以上	1,573.18		1,837.04	323.76		3,733.98
	合计	9,094.36	1,963.98	9,350.18	19,098.91	399.18	39,906.61
2024.12.31	1 年以内	6,364.81	1,656.09	7,373.60	18,186.42	491.68	34,072.60
	1-2 年	1,209.28		2,550.76	657.92		4,417.96
	2 年以上	1,370.00		2,315.31	238.83		3,924.14
	合计	8,944.09	1,656.09	12,239.67	19,083.17	491.68	42,414.70
2023.12.31	1 年以内	7,830.19	1,762.37	6,883.63	14,667.29	118.63	31,262.10
	1-2 年	344.28		3,001.99	232.59		3,578.86
	2 年以上	1,380.77		1,936.97	95.96		3,413.71
	合计	9,555.24	1,762.37	11,822.59	14,995.84	118.63	38,254.67

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内（各期均在 80% 以上），库龄 1 年以上的存货主要是原材料和库存商品。

库龄 1 年以上的原材料主要系智能拉手相关的配件，如主板、模组、芯片等。该部分存货系 2021 年全球芯片供给短缺周期内，公司为保障后续订单

交付集中备货形成，受后续市场竞争、产品迭代等影响，相关物料消耗进度不及预期，长期留存形成长库龄原材料，公司已结合市场可变现净值足额计提存货跌价准备。

库龄 1 年以上的库存商品主要系智能拉手、安全门及木门。公司已对存货进行全面清查，并按存货的成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备。部分库存商品拟淘汰，导致可变现净值低于成本，公司已结合市场可变现净值足额计提存货跌价准备。

②公司存货跌价准备计提政策及可变现净值计算依据

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。发出商品可变现净值是不含税订单销售金额减去预计至验收时仍需发生的成本及预计销售费用和相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

③存货期后结转情况

报告期各期，公司存货期后结转或销售情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31		2024.12.31		2023.12.31	
	账面余额	期后结转或销售比例 (注 1)	账面余额	期后结转或销售比例 (注 1)	账面余额	期后结转或销售比例 (注 1)
原材料(注 2)	9,094.36	69.15%	8,944.09	78.54%	9,555.24	73.01%
在产品(注 3)	1,963.98	94.92%	1,656.09	100.00%	1,762.37	100.00%
库存商品(注 4)	9,350.18	60.36%	12,239.67	80.09%	11,822.5	58.84%
发出商品(注 5)	19,098.91	90.40%	19,083.17	95.54%	14,995.84	94.02%
委托加工物资(注 6)	399.18	85.96%	491.68	95.12%	118.63	100.00%

注 1：2023 年及 2024 年期后结转或销售比例为期后 1 年内的数据，2025 年期

后结转或销售比例为至 2026 年 6 月 30 日的数据；

注 2：原材料期后结转率=已结转为在产品金额/期末原材料账面余额；

注 3：在产品期后结转率=已结转为产成品金额/期末在产品账面余额；

注 4：库存商品期后销售率=已实现销售的产成品金额/期末产成品账面余额；

注 5：发出商品期后销售率=已实现销售的发出商品金额/期末发出商品账面余额；

注 6：委托加工物资期后结转率=已收回的委托加工物资金额/期末委托加工物资账面余额。

由上表可见，报告期各期末在产品、发出商品及委托加工物资期后结转或销售比例均超过 85%，原材料及库存商品期后结转或销售比例较低，主要系智能拉手及相关配件相关存货因 2021 年芯片紧缺前置备货较多，受后续市场竞争、产品迭代等影响，相关物料消耗进度不及预期、成品门受市场竞争、产品迭代等影响，形成呆滞库存，拉低整体结转率。

④ 同行业可比公司跌价计提情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

期间	江山欧派	顶固集创	梦天家居	平均值	公司
2025.12.31	15.16%	18.63%	11.97%	15.25%	8.92%
2024.12.31	5.30%	10.31%	6.80%	7.47%	9.43%
2023.12.31	4.04%	5.89%	6.47%	5.47%	7.08%

由上表对比可见，公司存货跌价准备与可比公司相比，2023 年末和 2024 年末，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司的平均水平，2025 年末公司存货跌价计提比例较以前年度未发生明显变动，但低于同行业可比公司平均水平，具体原因如下：

公司销售增长显著优于可比公司，毛利率稳定，库存去化风险更小。报告期内，同行业可比公司整体需求承压，江山欧派、梦天家居、顶固集创均出现连续年度营收下滑，与之形成对比，2024 年、2025 年公司营业收入分别同比实现增长 2.57%、3.54%。另外，2025 年度，公司主营产品钢质安全门、其他门产销率均大于 1，智能锁受行业竞争加剧导致老款产品销量下滑，产销率为 0.62，但因智能锁在公司产品结构中占比较低，对存货跌价计提率影响有限，整体来看，公司产品市场需求良好、库存去化节奏顺畅，无大规模产成品积压情形，存货跌价风险低。



公司与可比公司产品材质及品类不同，存货固有减值风险相对更低。公司核心库存商品为钢质安全门、装甲门，对比可比公司江山欧派、梦天家居主营木质室内木门，顶固集创主营全屋定制木作柜体，木质产品受木材易受潮变形、漆面老化、款式迭代快等特性影响，存货减值风险更高；叠加近年居民家装消费偏好转变，木门市场需求持续承压，相关木作产品滞销、跌价风险加剧，因此同行业木作类企业计提存货跌价准备比例相对更高。而公司钢制门产品具备金属材质不易损耗、款式迭代周期更长、保值性更强等特点，存货滞销及贬值风险显著低于木质家居产品，故公司存货跌价准备计提比例整体低于上述可比公司，具备合理性。

综上，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司具备合理性，整体来看，公司存货减值风险可控，存货跌价准备计提充分。

（二）核查程序

1、查阅公司的相关公告和行业研究报告，了解下游房产竣工及集采需求、行业竞争格局；

2、获取公司渠道结构变化、产品单价及单位成本变化、期间费用等明细，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、分析房地产行业周期变化对公司后续经营业绩的具体影响；

4、获取公司主要经销商客户名单、采购频次等明细，了解主要经销商变动情况；

5、对主要经销商客户进行函证，核实经销商客户销售收入、应收账款的真实、准确性；

6、获取公司与经销商调查问卷，了解经销商期末库存水平等情况，对公司是否存在向经销商压货或提前铺货的情形进行分析；

7、获取报告期各期末应收账款分客商账龄、其他应收款分款项性质、账龄等明细资料，了解公司应收账款和其他应收款坏账计提政策及依据，评价公司坏账计提是否充分；

8、复核应收款项坏账准备计提的过程及依据，对于单项计提坏账准备的应收款项，核查其回款可能性，评估单项计提比例所涉及的关键假设及参数合理性，验证计提的金额是否准确；对于按组合计提坏账准备的应收款项，复核组合划分、信用损失率设定的恰当性，并评估坏账准备计提的充分性；

9、与同行业公司坏账计提政策进行比较，评价公司坏账计提政策的合理性；



10、检查报告期各期末应收账款截至 2026 年 6 月末的回款情况，评价回款比率是否合理；

11、了解并询问存货存放地点、存货管理方法；实施存货监盘程序，检查存货有无毁损、陈旧、过时、残次等状况；获取报告期各期存货期后结转数据等明细资料；

12、了解并评价存货跌价准备计提政策恰当性；对存货库龄及存货状态进行分析，复核可变现净值关键估计及跌价计提的合理性与充分性；对于发出商品实施函证程序，了解大额长库龄发出商品未验收原因，并抽查发出商品合同、期后验收单等。

（ ）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，公司收入、毛利率及净利润变动具有合理性，房地产行业周期变化对公司后续经营业绩的负面影响较小；

2、报告期内，公司经销收入逐年增长具备合理性，且不存在向经销商压货或提前铺货的情形；

3、报告期内，应收账款规模上升具有合理性，公司综合评估客户的经营情况、偿债能力、回款情况等要素对相应应收款项计提坏账准备。公司计提坏账准备的比例适当、依据充分，与可比公司坏账计提情况不存在显著差异。

4、报告期内，公司其他应收款下降主要原因系坏账准备计提增加，坏账准备计提充分。

5.报告期内，公司存货规模波动具有合理性，发出商品与业务规模匹配、期末存货跌价准备计提充分、准确。

(本页无正文, 为《关于王力安防科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核问询函中有关财务会计问题的回复》之盖章页)



中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



二〇二六年八月三日

中国·北京