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
监管问询函的部分回复

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

目　录

一、半年报问询函问题一　　1-10

致同会计师事务所（特殊普通合伙）
中国北京朝阳区建国门外大街 22 号
赛特广场 5 层邮编 100004
电话 +86 10 8566 5588
传真 +86 10 8566 5120
www.grantthornton.cn

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的部分回复

致同函字(2026)第 332A006398 号

上海证券交易所上市公司管理部:

贵所于近日出具的《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）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，现将半年报问询函中的第一题核查情况和核查意见汇报如下。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。

（以下如无特别说明，货币单位为人民币万元；2024 年度、2025 年度数据业经会计师事务所审计，2026 年 1-6 月财务数据未经审计）

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）.....（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）.....。请年审会计师对问题（2）（3）发表明确意见。

回复:

（一）公司说明

1、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

（1）公司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:

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。

（2）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。

2、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:

（1）工程前十大客户情况

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。

（2）经销前十大客户情况

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	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	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。

公司经销商终端客户主要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。

（二）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。

（三）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。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二六年十一月十三日