

王力安防科技股份有限公司
关于上海证券交易所对公司2022年年度报告的信息披露监
管工作函的回复公告

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“王力安防”、“公司”）于 2023 年 5 月 23 日收到上海证券交易所下发的《关于王力安防科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2023】0577 号）。公司收到函件后高度重视，立即组织相关人员对有关问题逐项落实，并就函件有关问题进行回复。

一、函件问题及具体回复情况

问题一、信用减值损失

年报显示，报告期内公司计提信用减值损失 1.61 亿元，是本期公司由盈转亏的重要因素。其中，对其他应收款、应收账款分别计提坏账准备 0.60 亿元、0.95 亿元。

1.关于其他应收款。年报披露，2022 年末公司其他应收款账面余额 1.79 亿元，主要是对融创地产公司、金科地产公司分别支付合作意向金 1 亿元、0.5 亿元，账龄均为 1 年以内，本期均按 40%计提坏账准备。同时，公司其他应收款科目呈现季度波动态势，2021 年三季报、2021 年年报、2022 年三季报余额分别为 2.29 亿元、0.24 亿元、1.66 亿元。

请公司：（1）补充披露上述合作意向金的交易背景、形成时间、对应合同约定主要条款，以及历史支付及返还的资金流向情况，是否存在年末集中归还的相关安排及主要考虑；（2）结合与上述对象的合作模式、业务规模及相应收入结算政策，补充说明公司支付上述合作意向金的决策程序，相关决策是否审

慎，是否符合行业惯例；（3）结合相应对象当前的履约能力、资信情况、坏账计提的比例，补充披露坏账计提是否充分、恰当，如有回款风险进行充分提示。请年审会计师对问题（3）发表意见。

公司回复：

（一）补充披露上述合作意向金的交易背景、形成时间、对应合同约定主要条款，以及历史支付及返还的资金流向情况，是否存在年末集中归还的相关安排及主要考虑；

1、王力安防与融创的合作情况

王力安防科技股份有限公司与融创房地产集团有限公司（以下简称“融创”、“融创地产”）的合作始于2016年4月合肥项目。经过多年发展，融创已成为全国房地产行业龙头企业之一。

为了拓展业务合作，2021年9月3日，王力安防与融创签订了《合作保证金协议》，协议约定：在入户门集采深入合作的基础上，公司支付合作意向金人民币1亿元，合作期限为24个月，融创指定公司成为其2021年-2023年期间全档次室内门的战略供应商。

为了保证上述合作意向金的安全并控制回款风险，公司与融创签订了《合作保证金协议补充协议》，约定融创需于每年6月28日、12月28日（如遇节假日，则向后顺延一个工作日）返还保证金，公司于同年7月1日、次年1月1日（如遇节假日，则向后顺延一个工作日）再次支付保证金，并按年利率8.25%计算补偿金；同时约定，公司如果未于约定期间向融创再次支付的，融创有权宣布返还保证金视为提前终止合作；同时约定，若融创发生财务状况严重恶化、重大不利诉讼或仲裁影响甲方偿付能力的情形，公司有权要求融创提前返还保证金并支付应付未付补偿金。

公司于2021年9月8日向融创支付了1亿元合作意向金，并于2021年年底收到融创返还的合作意向金1亿元及资金占用补偿金264万元。2022年年初经双方协商约定2021年签订的《合作保证金协议》继续有效，公司再次支付合作意向金1亿元。2022年3月8日，公司收到融创支付的资金占用补偿金147万元，截至2022年底，融创未归还合作意向金。

2、王力安防与金科地产合作情况

王力安防与金科地产集团股份有限公司（以下简称“金科股份”、“金科”、“金科地产”）的合作始于 2016 年 11 月青岛项目。金科股份总部位于重庆市，为四川、重庆等周边省市地区房地产的龙头企业之一。

鉴于公司全资子公司四川王力安防产品有限公司位于四川省，因此公司有产品的交期、运输半径等优势，为了加深与金科股份的合作，2021 年 4 月 26 日，公司与重庆金科房地产开发有限公司第一分公司（以下简称“金科分公司”、“重庆金科”）签订了《战略合作协议》，公司支付实力证明金 5,000 万，金科分公司确定公司为其入户门的战略供应商。公司为了控制回款风险，双方约定初次合作期限为 3 个月，金科分公司须支付年化 12% 的资金占用费。金科分公司于 2021 年 8 月 2 日返还实力证明金 5,000 万元并支付了 148 万元利息。2022 年 1 月 13 日，公司与金科分公司、金科股份重新签订了《战略合作协议》及《战略合作协议补充协议》，协议约定：公司于 2022 年 1 月 14 日向金科分公司支付 5,000 万元实力证明金，期限至 2022 年 12 月 28 日止，金科分公司须支付年化 12% 的资金占用费，并于当年 6 月 29 日向公司返还实力证明金，公司应于收到上述返还款项后 2 日内，即同年 7 月 1 日，向金科分公司再次支付合作意向金。各方约定公司在入户门集采深入合作的基础上，成为金科股份密码指纹锁等产品的战略供应商。2022 年 6 月底及年底金科分公司未返还该实力证明金 5,000 万元。

公司基于拓展市场销量、适应激烈的市场竞争趋势，调整经营战略需要，上述合作意向金及实力证明金属于企业日常经营管理事项。同时，为了适当管控资金回款安全，参考公司与融创和金科的产品合同量的执行情况，协议明确合作期间需要在较短期间内返还资金，以便判断是否继续执行合作。

（二）结合与上述对象的合作模式、业务规模及相应收入结算政策，补充说明公司支付上述合作意向金的决策程序，相关决策是否审慎，是否符合行业惯例；

1、公司与上述对象的合作模式、业务规模及相应收入结算政策

融创为公司工程业务客户，公司与其签订战略合作协议后，再与融创及其关联方公司单独签订具体项目采购合同，公司与其合作模式均为直销模式。公司近年与融创签订采购合同规模如下：

签订年份	合同金额	发货金额
------	------	------

2021 年[注]	103,876,774.27	121,489,719.70
2022 年	59,450,007.28	42,905,549.22
2023 年 1-4 月	37,904,417.73	23,523,549.85
小计	201,231,199.28	187,918,818.77

[注]2021 年发货金额超过合同金额，主要系 2021 年发货中有部分属于 2021 年以前签订的合同。

公司与融创及其关联方签订合同的结算政策系安装完后支付 80% 货款，项目整体竣工验收支付剩余 20% 货款。2022 年 5 月开始，融创及其关联方陆续出现票据逾期无法兑现、回款较为困难的情况。结合各方面情况综合考虑后，公司主动压缩与其合作的项目和订单，基本上只合作回款条件好的项目，导致当年与融创签订合同金额及发货金额大幅减少。随着地产市场的企稳和相关政策的支持，融创的付款条件相对应转好，因此 2023 年 1-4 月合作业务量有一定的回升。

金科为公司工程业务客户，公司与其签订战略合作协议后，再与金科及其关联方单独签订具体项目采购合同；公司与金科及其关联方主要通过两种方式合作：1) 公司直接与金科及其关联方签订具体采购合同，公司与其合作模式为直销；2) 金科及其关联方与公司经销商重庆渝特科技有限公司（以下简称“重庆渝特”）签订采购合同，之后经销商重庆渝特再与本公司签订采购合同，此部分合同，公司仅与经销商重庆渝特发生交易，货款与重庆渝特进行结算。

金科及经销商重庆渝特签订采购合同规模如下：

签订年份	合同金额			发货金额		
	金科	重庆渝特	合计	金科	重庆渝特	合计
2021 年	17,903,158.49	57,986,746.00	75,889,904.49	17,937,632.91	44,719,200.73	62,656,833.64
2022 年	49,377,823.10	7,795,010.00	57,172,833.10	35,818,362.77	9,285,164.00	45,103,526.77
2023 年 1-4 月	7,217,650.30	2,345,120.00	9,562,770.30	12,919,214.25	4,062,797.00	16,982,011.25
小计	74,498,631.89	68,126,876.00	142,625,507.89	66,675,209.93	58,067,161.73	124,742,371.66

2022 年，由于金科集采政策发生变化，原本大部分通过重庆渝特下单的业务合作模式转变为金科直接与公司签订采购合同。

公司与金科及其关联方签订合同的结算政策系货到项目现场支付 70% 货款，安装完成支付至 85%，验收完成支付至 97%，剩余 3% 为质保金。2022 年 7 月，

金科及关联公司出现其背书的票据逾期无法兑现的情况。结合当时市场风险情况，公司主动压缩部分项目和订单，致使当年合作业务量有所下滑。

2、支付上述对象合作意向金符合行业惯例

随着国家对房地产行业政策的实施，限制房地产企业高杠杆高负债的经营模式，房地产企业提出与上游供货企业建立货物采购意向金、供货保证金等一系列方式，根据部分房地产上游供货企业 2022 年年度报告显示其他应收款如下：

序号	公司	类别	期末账面余额	其他应收款金额前 5 名	客户
1	科顺股份	其他应收款-押金保证金	270,739,146.51	50,000,000.00	第一名（押金保证金）
				50,000,000.00	第二名（押金保证金）
				35,000,000.00	第三名（押金保证金）
				20,100,000.00	第四名（押金保证金）
				20,000,000.00	第五名（押金保证金）
2	顶固集创	其他应收款-保证金及押金	106,392,610.47	100,000,000.00	第一名（押金保证金）
3	三棵树	其他应收款-保证金	448,167,027.56	114,718,630.14	江苏中南建设集团股份有限公司
				76,141,369.86	四川蓝光和骏实业有限公司
				31,212,563.28	安徽省恒泰房地产开发有限责任公司
				30,037,653.28	固安孔雀轩房地产发有限公司
				25,512,702.29	阳光城集团股份有限公司
4	凯伦股份	其他应收款-押金保证金	177,478,008.90	99,726,489.63	第一名（往来款）
				51,465,000.00	第二名（押金保证金）
				50,000,000.00	第三名（押金保证金）
				25,000,000.00	第四名（押金保证金）
				18,350,000.00	第五名（押金保证金）
5	蒙娜丽莎	其他应收款-保证金	190,077,517.10	50,000,000.00	第一名（保证金）
				41,684,669.00	第二名（保证金）
				41,657,596.00	第三名（保证金）
				30,000,000.00	第四名（保证金）

由上表可见，可比上市公司均有支付大额保证金情况，因此公司支付合作意向金符合行业惯例。

3、公司支付上述合作意向金的决策程序

公司支付上述合作意向金需由公司市场部门经理根据客户经营情况及行业惯例提出申请，经公司销售总监审核，分管副总经理复核，之后由总经理批准，最后提交董事长核准。

公司支付合作意向金属于公司日常生产经营中的内部审批事项，已通过公司内部决策程序，符合公司内控制度的管理规定，相关决策审慎，审批流程完整。

（三）结合相应对象当前的履约能力、资信情况、坏账计提的比例，补充披露坏账计提是否充分、恰当，如有回款风险进行充分提示。

1、期末其他应收款合作意向金坏账计提如下：

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例
融创地产公司	100,000,000.00	40,000,000.00	40%
金科地产公司	50,000,000.00	20,000,000.00	40%
小 计	150,000,000.00	60,000,000.00	40%

公司根据应收客户的信用等级和还款能力进行综合评判是否需要进行单项计提，并参考了其他上市公司的计提比例，坏账计提政策合理，本期及前期坏账计提充分、恰当。公司对融创地产、金科地产发生合作意向金的期末其他应收款余额坏账计提政策及具体原因详见本公告第 2 题关于应收账款之（一）的回复。

2022 年以来，面对应收客户出现的回款困难、应收票据无法兑付问题，除生产经营进行的常规风险管控外，公司进一步加强了应对措施，一方面收缩部分工程业务，重点开发国企、央企客户，风险较高的客户倾向于能够先款后货的工程项目和政府监管项目；另一方面推进应收款抵押、抵房、经销商承诺放弃的债权或担保等事项，多种途径降低公司应收款项实质风险。尽管公司采取多种途径降低回款风险，但结合房地产行业的现状和趋势，应收客户仍存在一定程度的回款风险，公司将根据回款进展情况在后续的定期报告或者临时公告中披露应收款余额坏账计提情况和资产减值情况。

（四）年审会计师核查意见。

经核查，年审会计师认为公司根据应收客户的信用等级和还款能力进行综合

评判是否需要进行单项计提，并参考了其他上市公司的计提比例，坏账计提政策合理，本期及前期坏账计提充分、恰当。

2.关于应收账款。年报披露，2022年末公司应收账款账面余额11.25亿元，同比增长10.96%。其中，按单项计提坏账准备的应收账款期末账面余额3.71亿元，较去年同期的0.50亿元大幅增加，坏账准备余额1.06亿元，计提比例为28.67%。本期新增转入单项计提坏账准备的对象包括多家房企客户。此外，按欠款方归集的前五名对象期末余额合计2.01亿元，公开信息显示，第一大欠款方重庆渝特科技有限公司注册资本为300万、显著低于其对应欠款账面余额0.61亿元，公司本期对其坏账计提比例由上期的5%上升至14.44%，第四大欠款方重庆庆科商贸有限公司为报告期新进对象。

请公司：（1）补充披露单项计提坏账准备的对象往期应收账款账面余额，相应坏账计提政策、计提比例的变化及依据，并结合其所属房企集团本期资信变化情况进一步说明本期及前期坏账计提是否充分；（2）补充披露前五名应收账款对象的坏账计提政策及计提比例，并结合上述对象的经营规模、资信情况、与公司及主要股东的关联关系、应收账款账龄分布及期后回款情况等，说明相应账款是否存在回收风险，当前坏账计提是否及时、充分；（3）针对按组合计提坏账准备的部分，补充披露其账龄结构，并结合款项形成原因、信用政策及期后回款进度，对比同行业其他公司情况，说明当前坏账计提是否及时、充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）补充披露单项计提坏账准备的对象往期应收账款账面余额，相应坏账计提政策、计提比例的变化及依据，并结合其所属房企集团本期资信变化情况进一步说明本期及前期坏账计提是否充分；

1、2022年单项计提坏账准备的对象往期应收账款账面余额，相应坏账计提政策、计提比例如下：

单位：万元

单位名称	2022/12/31						2021/12/31						
	账面余额	经销商承诺 放弃的债权 或担保[注]	风险敞口	计提比 例（%）	坏账准备	综合计 提比例 （%）	坏账计提政策	账面余额	经销商承诺 放弃的债权 或担保	风险敞口	计提比 例（%）	坏账准备	计提比 例（%）
融创房地产集团有限公司（包含关联公司）	9,195.87	1,812.40	7,383.47	40.00	2,953.40	32.12	按账龄组合计提	5,944.67		5,944.67		310.98	5.23
重庆渝特科技有限公司	6,138.72	3,922.11	2,216.61	40.00	886.64	14.44	按账龄组合计提	3,965.34		3,965.34		198.60	5.01
世茂集团控股有限公司（包含关联公司）（以下简称“世贸”）	6,033.32	2,700.56	3,332.76	40.00	1,333.11	22.10	按账龄组合计提	6,133.03		6,133.03		444.13	7.24
广州富力地产股份有限公司（包含关联公司）（以下简称“富力”）	3,690.98	970.80	2,720.18	40.00	1,088.07	29.48	按账龄组合计提	4,501.60		4,501.60		259.83	5.77
四川蓝光和骏实业有限公司（包含关联公司）（以下简称“蓝光”）	3,465.03	1,112.88	2,352.15	40.00	940.86	27.15	单项计提	3,208.86	1,257.89	1,950.97	30.00	585.29	18.24
金科地产集团股份有限公司（包含关联公司）	3,030.91	781.01	2,249.90	40.00	899.96	29.69	按账龄组合计提	1,118.43		1,118.43		56.37	5.04
隆基泰和集团有限公司	2,267.06	669.88	1,597.18	60.00	958.30	42.27	按账龄组合计提	1,948.71		1,948.71		97.44	5.00

(包含关联公司) (以下简称“隆基泰和”)													
华夏幸福基业股份有限公司 (包含关联公司) (以下简称“华夏幸福”)	2,011.62	466.59	1,545.03	80.00	1,236.02	61.44	单项计提	1,923.33	868.39	1,054.94	80.00	843.95	43.88
江苏中南建设集团股份有限公司 (包含关联公司) (以下简称“中南建设”)	588.38	187.02	401.36	40.00	160.54	27.29	按账龄组合计提	750.54		750.54		51.55	6.87
祥生地产集团有限公司 (包含关联公司) (以下简称“祥生地产”)	322.72	130.43	192.29	40.00	76.91	23.83	按账龄组合计提	180.21		180.21		9.27	5.15
广东海伦堡置业有限公司 (包含关联公司) (以下简称“海伦堡”)	250.21	102.60	147.61	40.00	59.05	23.60	按账龄组合计提	217.89		217.89		10.89	5.00
当代置业 (中国) 有限公司 (包含关联公司) (以下简称“当代置业”)	132.10		132.10	40.00	52.84	40.00	按账龄组合计提	109.23		109.23		18.92	17.32
小 计	37,126.92	12,856.28	24,270.64		10,645.70	28.67		30,001.84	2,126.28	27,875.56		2,887.22	9.62

[注]公司已与上述房产企业对应的经销商签订相关承诺函，经销商承诺如无法收到货款将放弃该安装服务费债权；公司已与重庆渝特实际控制人签订承诺函，承诺货款如无法支付，则将其名下资产优先偿还王力安防。

公司 2022 年单项计提坏账的客户中，除华夏幸福和蓝光在 2021 年时按单项计提坏账外，其余均采用按账龄组合的方式计提坏账准备。

王力安防账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

账 龄	应收账款预期信用损失率(%)
1 年以内（含，下同）	5
1-2 年	10
2-3 年	20
3-5 年	50
5 年以上	100

2021 年以来，房地产行业持续震荡，融创、世茂、富力、蓝光、金科、隆基泰和、华夏幸福、中南建设、祥生地产、海伦堡和当代置业等房地产企业陆续出现资金周转困难、票据延期兑付的情形，公司开始对客户的信用等级和还款能力进行综合评判来确认是否需要对应收账款采用个别计提方式。

采用个别计提方式的应收客户款项中，对于经销商工程所产生的应收房地产客户的应收账款，因该类业务还存在应付经销商的安装服务费，如无法收到货款则不会支付安装服务费（该事项已由经销商承诺如无法收到货款将放弃该安装服务费债权），因此把应收房地产客户的应收款抵减经销商对应该笔工程的安装服务费后的净额参考其他上市公司计提比例进行了个别计提坏账。

2、王力安防各地产客户实际出险时间及 ESG 评级情况

公司各地产客户实际出险时间如下：

地产客户	发生第一笔票据逾期未兑现时间	2021 年逾期票据金额（万元）	2022 年逾期票据金额（万元）	2021 年 ESG 评级	2022 年 ESG 评级	2023 年 ESG 评级
蓝光	2021 年 6 月	1,078.61	1,440.72	BBB	CCC	---
华夏幸福	2021 年 7 月	882.89	546.72	BB	B	---
融创	2021 年 12 月	149.32	4,467.78	---	---	BB
隆基集团	2021 年 12 月	51.61	1,135.08	---	---	---
当代置业	2021 年 11 月	73.90	96.77	A	CCC	---
世茂	2022 年 1 月	51.42	1,018.09	BB	B	---
祥生地产	2022 年 1 月		70.00	---	A	---
中南建设	2022 年 1 月	39.78	163.13	BB	BB	---
富力	2022 年 7 月		874.75	---	BB	---

金科	2022 年 7 月		924.01	B	B	---
海伦堡	2022 年 10 月		47.20	---	---	---

2021 年蓝光和华夏幸福光出现重大财务困难，逾期情况较为严重，且期后回款较差。因此，2021 年末对其应收款项的预期违约风险敞口特殊计提预期信用损失，蓝光单项计提比例 30%，华夏幸福单项计提比例 80%。其余地产商虽已出现少量票据逾期的情况，但涉及违约逾期金额较小，后续经营形势未明朗，且大部分应收货款账龄在 1 年内，期后也在陆续回款中，因此未对其余地产商单项计提坏账。

2022 年 9 月起，融创、世茂、富力、金科、隆基泰和、中南建设、祥生地产、海伦堡、当代置业和重庆渝特商票兑付的风险逐渐增加，截止 2022 年期末逾期票据涉及 1.15 亿元，较 2021 年增长较多，回款存在困难，房地产客户 ESG 评级相对下滑，因此，参考同行业的坏账计提政策，2022 年末对其应收款项的预期违约风险敞口特殊计提预期信用损失，延续华夏幸福单项计提比例 80%，提高蓝光单项计提比例至 40%，新增隆基泰和单项计提比例 60%，新增融创、世茂、富力、金科、中南建设、祥生地产、海伦堡、当代置业和重庆渝特单项计提比例 40%。

3、2022 年末，公司与可比公司单项计提坏账对比情况

公司 2022 年末对蓝光、融创、世茂、富力、金科、中南建设、祥生地产、海伦堡、当代置业和重庆渝特单项计提比例为 40%，对隆基泰和单项计提比例为 60%，对华夏幸福单项计提比例为 80%。与可比上市公司梦天家居相比，梦天家居仅对恒大及云家通商贸有限公司单项计提 50% 坏账准备，未对其他房地产客户应收账款单项计提坏账准备。与赛力克相比，赛力克未对房地产客户应收账款单项计提坏账准备。与蒙娜丽莎相比，其对不同客户单项计提坏账比例为 30%-100%。与江山欧派相比，其对不同客户单项计提比例为 30%-80%。故与可比公司相比，公司对房地产客户应收账款单项计提坏账处于适中水平，处理较为谨慎。综上所述，公司根据应收客户的信用等级和还款能力进行综合评判是否需要单项计提，并参考了其他上市公司的计提比例，坏账计提政策合理，本期及前期坏账计提充分。

(二) 补充披露前五名应收账款对象的坏账计提政策及计提比例，并结合上述对象的经营规模、资信情况、与公司及主要股东的关联关系、应收账款账龄分布及期后回款情况等，说明相应账款是否存在回收风险，当前坏账计提是否及时、充分；

1、王力安防前五名应收账款对象的经营规模、资信情况、与公司及主要股东的关联关系情况如下：

单位：万元

公司名称	客户性质	法定代表人	注册资本	成立日期	经营状态	所属行业	股东信息	是否进入失信名单	与公司及主要股东的关联关系
重庆渝特	经销商	龙学凯	300.00	2006-05-26	存续	软件和信息 技术服务业	张琳 50.85%，黄均 29.15%，章林 20%	是	无关联关系
天津兴航（融创地产集团关联方）	工程	郑勇	2,020.20	2015-12-31	存续	批发业	天津融誉企业管理咨询有限公司 99%，天津晟远企业管理有限公司 1%	是	无关联关系
成都浦兴（蓝光关联方）	工程	吴应禄	10,000.00	2012-06-05	存续	批发业	成都和骏投资有限公司 99.7%，陈良冬 0.3%	是	无关联关系
重庆庆科（金科关联方）	工程	耿海青	20,202.02	2005-12-02	存续	批发业	重庆金科企业管理集团有限公司 99%，重庆市璧山区金科众玺置业有限公司 1%	是	无关联关系
珠海铎国（华发关联方）	工程	冯志刚	20,408.16	2013-03-12	开业	批发业	珠海华发实业股份有限公司 49%，珠海铎国经贸发展有限公司 40.8%，珠海奥华企业管理咨询有限公司 10.2%	否	无关联关系

上述客户中，重庆渝特系公司经销商，其余系公司工程客户，与公司及主要股东无关联关系。

2、王力安防前五名应收账款对象的坏账计提政策及计提比例、应收账款账龄分布及期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	坏账计提政策	账面余额	经销商承诺放弃的债权或担保	风险敞口	计提比例（%）	坏账准备	坏账计提比例（%）	1年以内		1-2年		2-3年		期后回款
								金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	

重庆渝特	单项计提	6,138.72	3,922.11	2,216.61	40.00	886.64	14.44	967.80	15.76	4,513.62	73.53	657.30	10.71	6.85
天津兴航	单项计提	5,702.10	857.84	4,844.26	40.00	1,937.71	33.98	1,043.72	18.30	4,658.38	81.70			239.57
成都浦兴	单项计提	3,058.61	887.63	2,170.98	40.00	868.39	28.39			1,082.46	35.39	1,976.15	64.61	154.06
重庆庆科	单项计提	2,827.99	732.95	2,095.04	40.00	838.01	29.63	2,578.57	91.18	249.42	8.82			1,320.31
珠海铎国	按组合计提	2,362.44		2,362.44		118.12	5.00	2,362.44	100.00					1,121.04
小 计		20,089.86	6,400.53	13,689.33		4,648.87	23.14	6,952.53	60.34	10,503.88	29.82	2,633.45	9.84	2,841.83

王力安防根据前五大客户不同的信用风险按照单项计提坏账准备或者按照账龄组合计提坏账准备。

(1) 重庆渝特

重庆渝特系王力安防经销商，主要承接金科地产集团项目用门、锁的工程。公司与重庆渝特合作已有 8 年，双方合作关系良好，近五年王力安防与其合作情况如下：

单位:万元

年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
销售金额	38.22	3,305.64	6,316.08	4,471.92	928.52
费用金额（贴息、仓储费、运费）	30.91	94.41	322.63	66.94	109.28
回款金额（含票据及转账）	5.43	2,739.56	4,555.02	3,331.69	-978.82[注]
回款率	14.20%	82.88%	72.12%	74.50%	-105.42%

[注]2022 年度回款金额为负数系重庆渝特 2021 年度背书给王力安防票据逾期未兑付金额为 11,990,980.53 元所致。

由上表可见，2021 年之前重庆渝特与公司合作较多，销售额较大，回款总体较为良好，但 2022 年 7 月开始，重庆渝特背书给王力安防的票据出现逾期情形，考虑其主要承接金科项目，回款较为困难，且公司 2023 年 4 月被列入失信名单，公司对其采用个别计提坏账的方式。根据公司与其实质控制人签订相关承诺函，承诺货款如无法支付，则将其名下资产优先偿还王力安防，其名下资产市场价值约为 3,922.11 万元，因此公司期末对其应收款项的预期违约风险敞口（账面余额-担保资产价值）特殊计提预期信用损失，单项计提比例为 40%，计提比例与金科一致。

(2) 天津兴航

天津兴航为公司工程客户，系融创地产集团关联方。2022 年 1 月天津兴航出现票据逾期无法兑现的情况，但 2022 年 1-4 月仍在回款中；2022 年 5-12 月天津兴航继续出现票据逾期无法兑付情况，涉及金额 2,834 万元，期末应收账款账龄较长，期后回款占比较低，且公司 2022 年 12 月被列入失信名单，因此 2022 年期末对其应收款项的预期违约风险敞口特殊计提预期信用损失，计提比例为 40%。

(3) 成都浦兴

成都浦兴为公司工程客户，系四川蓝光关联方。因蓝光发展及部分子公司出现财务困难，且 2021 年 6 月开始出现票据逾期无法兑付情况，截至 2021 年报告日，已有 1,301 万票据逾期未兑付，同时公司在 2021 年 12 月被列入失信名单，因此 2021 年期末对其应收款项的预期违约风险敞口特殊计提预期信用损失，计提比例为 30%。2022 年应收账款长账龄占比较高，且回款仍未提升，因此 2022 年期末对其应收款项的预期违约风险敞口特殊计提预期信用损失，计提比例为 40%。

(4) 重庆庆科

重庆庆科为公司工程客户，系金科关联方。2022 年 7 月重庆庆科出现票据逾期无法兑现的情况，且金科出现财务困难，同时公司在 2023 年 4 月被列入失信名单，因此 2022 年期末对其应收款项的预期违约风险敞口特殊计提预期信用损失，计提比例为 40%。

(5) 珠海铎国

珠海铎国为公司工程客户，系华发关联方。珠海铎国期末应收账款均在一年内，期后回款占应收账款期末比例为 47.45%，回款较好，且公司资信状态良好，未见相关信用减值迹象，因此按照账龄组合计提坏账准备。

综上所述，公司前五名应收账款对象的坏账计提政策合理，相应账款不存在回收风险，当前坏账计提及时、充分。

(三) 针对按组合计提坏账准备的部分，补充披露其账龄结构，并结合款项形成原因、信用政策及期后回款进度，对比同行业其他公司情况，说明当前坏账计提是否及时、充分。

1、王力安防应收账款类别明细如下：

单位：万元

种类	期末数				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备	37,126.92	32.99	10,645.70	28.67	26,481.22
按组合计提坏账准备	75,419.31	67.01	8,938.45	11.85	66,480.86
合计	112,546.23	100.00	19,584.15	17.40	92,962.08

其中采用账龄组合计提坏账准备的应收账款如下：

单位：万元

账龄	账面余额	占比（%）	坏账准备	计提比例（%）
1年以内	44,347.09	58.80	2,217.36	5.00
1-2年	19,463.63	25.81	1,946.36	10.00
2-3年	5,380.92	7.13	1,076.18	20.00
3-5年	5,058.25	6.71	2,529.13	50.00
5年以上	1,169.42	1.55	1,169.42	100.00
小计	75,419.31	100.00	8,938.45	11.85

2、王力安防针对各销售渠道客户制定了不同的信用政策

对于经销商渠道客户，经销商的终端销售的最终客户可以分为两类：一类为以家庭为单位的零售业务客户；一类为以房地产开发商为主的工程业务客户。对于经销商的零售业务，公司一般采取“全款发货”的销售模式；对于经销商的工程业务客户，公司均要求其在签订工程业务合同时向公司备案。由于工程业务项目均按合同进度付款，资金占用金额较大，在经销商信誉良好且合作多年的情况下，公司会给予其一定的信用额度和信用期。部分经销商在参与王力安防与工程业务客户直接签订合同的项目的模式下，若公司尚未发货且工程业务客户有预付款，或在安装完毕通过验收后收取的合同款超过全额保证金（简称“超额收款”）但尚未将安装服务费支付给经销商或者其介绍的第三方的情况下，经销商可以依据上述预收款项余额或者超额收款取得公司发货，账面上形成经销商应收账款。

对于工程渠道客户，工程业务合同一般均约定按合同进度付款，公司在安装完毕通过验收后确认收入，此时只能收到一定比例的款项，因而形成应收账款并有一定信用期。

对于销售额占比较小的电商客户及海外客户，均由客户付款后方发货，没有信用期。

3、2022年期末分客户类别账面余额汇总表如下：

单位：万元

客户分类	账龄组合账面余额	占比（%）	期后回款
工程	60,498.84	80.21	15,480.48
经销商	14,200.05	18.83	3,189.76
其他客户	720.42	0.96	140.97

小 计	75,419.31	100.00	18,811.21
-----	-----------	--------	-----------

根据公司业务模式及信用政策，公司期末应收账款主要由工程渠道客户产生，占比在 80%以上，仅少量经销商客户会产生应收款项。

公司期后回款金额为 18,811.21 万元，占期末账龄组合账面余额比例为 24.94%，主要系在“稳地价、稳房价、稳预期”的背景下，房地产行业政策调控持续强化，房地产信贷政策持续收紧，全国房地产市场各项指标同比往年出现不同程度的下挫，房地产销售市场遇冷。公司作为房地产行业的上游企业，近一半收入来自房地产企业客户，因此回款受到影响，周转变慢。王力安防 3 年以上应收账款期后回款金额为 299.66 万元，占 3 年以上应收账款比例为 4.81%，公司长账龄款项回款缓慢，但公司 3 年以上应收账款已进行了较高比例的坏账计提。

4、同行业公司/可比上市公司按组合计提坏账准备情况如下：

单位：万元

同行业	账 龄	账面余额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
科顺股份 (300737)	1 年以内	247,202.40	54.47	12,360.12	5.00
	1-2 年	145,460.36	32.05	14,546.04	10.00
	2-3 年	44,910.02	9.90	13,473.01	30.00
	3-4 年	11,107.21	2.45	5,553.60	50.00
	4-5 年	2,432.70	0.54	1,946.16	80.00
	5 年以上	2,672.53	0.59	2,672.53	100.00
	小计	453,785.22	100.00	50,551.46	11.14
江山欧派 (603208)	1 年以内	38,792.47	68.28	1,939.62	5.00
	1-2 年	10,945.61	19.27	1,094.56	10.00
	2-3 年	4,458.47	7.85	1,337.54	30.00
	3-4 年	1,567.09	2.76	783.54	50.00
	4-5 年	667.79	1.18	467.45	70.00
	5 年以上	376.25	0.66	376.25	100.00
	小计	56,807.68	100.00	5,998.96	10.56
顶固集创 (300749)	1 年以内	11,210.07	74.49	336.30	3.00
	1-2 年	2,265.16	15.05	226.52	10.00
	2-3 年	745.46	4.95	298.18	40.00
	3-4 年	295.61	1.96	236.48	80.00
	4-5 年	18.53	0.12	18.53	100.00
	5 年以上	516.11	3.43	516.11	100.00
	小计	15,050.94	100.00	1,632.12	10.84

注：上述数据来源于 2022 年度报告

公司按账龄组合计提坏账准备计提比例与上述公司较为接近。

(四) 年审会计师核查意见。

针对上述情况，年审会计师实施了以下主要审计程序：

(1) 了解与应收款减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 复核以前年度已计提坏账准备的应收款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

(3) 复核管理层对应收款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收款的信用风险特征；

(4) 对于以单项为基础计量预期信用损失的应收款，获取并检查管理层对预期收取现金流量的预测，评价在预测中使用的关键假设的合理性和数据的准确性，并与获取的外部证据进行核对；

(5) 结合应收款函证和期后回款情况，评价管理层计提应收款坏账准备的合理性；

(6) 获取同行业上市公司年度报告、业绩公告、资产减值损失公告，查看同行业上市公司坏账准备计提政策，并与本公司坏账计提政策进行比较分析。

经核查，年审会计师认为公司根据应收客户的信用等级和还款能力进行综合评判是否需要进行单项计提，并参考了其他上市公司的计提比例，坏账计提政策合理，本期及前期坏账计提充分；公司前五名应收账款对象的坏账计提政策合理，相应账款不存在回收风险，当前坏账计提及时、充分；公司按组合计提坏账准备的部分，主要系工程渠道客户产生，符合公司信用政策，与同行业其他公司情况相似，当前坏账计提及时、充分。

问题二、其他

3.关于无形资产。年报披露，2022 年末公司无形资产账面余额 2.62 亿元，其中“采矿权”一项本期新增转入 0.64 亿元、对应去年同期预付采矿权款，本期摊销金额 161.94 万元。公司前期公告设立全资子公司松滋市能靓新材料科技有限公司从事建筑石料开发加工产业，后续未披露进展。本期年报中亦未披露与此项业务类型相关的收入。

请公司补充披露：（1）该子公司的业务开展模式、与主营业务是否具有协同效应，相应建筑石料开发的主要用途、定价方式及收入确认和结算政策，说明相关业务开展及上下游采销环节是否涉及关联交易；（2）本期采矿权证办理

完成后相关业务的开展情况、是否形成收入，该业务后续是否需要持续资金投入；（3）采矿权具体的摊销年限及确定依据。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）该子公司的业务开展模式、与主营业务是否具有协同效应，相应建筑石料开发的主要用途、定价方式及收入确认和结算政策，说明相关业务开展及上下游采销环节是否涉及关联交易；

1、业务开展模式、与主营业务是否具有协同效应

由松滋市能靓新材料科技有限公司（以下简称“能靓新材料”）对左家湾矿区的矿产资源开采，利用当地丰富的石灰岩资源打造钙深加工产业链延伸，充分发挥骨料、新材料等业务的协同，巩固核心竞争优势。

公司主营业务为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。对左家湾矿区的矿产资源开采是公司拓展一个新的业务领域，增加营业收入、企业利润的一条新渠道。此业务的开展与公司现有主营业务不具备协同效应。

2、主要用途

左家湾矿区主要矿产资源为石灰岩，主要在建筑、水泥、冶金、化工等行业提供石料产品，满足各类用途的需求，产品骨料是在建筑、道路、桥梁等基础设施工程建设用量最大、不可或缺、不可替代的基础材料。

3、石灰岩产品的定价方式

一是市场定价：根据市场需求和供应情况，以及竞争对手的价格策略来制定价格。二是成本加成法：计算石灰岩开采、加工和运输等成本，并加上合理的利润率来确定产品价格。

4、收入确认和结算政策

收入确认：能靓新材料与客户签订销售合同，规定付款方式、期限等相关事项，客户预付款项，产品出库交付客户，公司即确认收入。

结算政策：采用预付方式，款到后发货的交易方式。

5、相关业务开展及上下游采销环节是否涉及关联交易

能靓新材料由王力安防、关联方能诚集团有限公司、松滋润宁松建材有限公司分别持股 51%、24.5%、24.5%；同时公司与关联方能诚集团有限公司又共同

出资人民币 2,000 万元设立力诚科技，王力安防持股比例为 51%，能诚集团持股比例为 49%。

能靓新材料开采的原始矿石计划主要通过力诚科技子公司湖北能诚新材料有限公司和湖北能诚新型建材有限公司进行深加工，销售给长江沿线贸易商、搅拌站，辐射一部分本地搅拌站客户。上述终端客户预计均非公司的关联方。

上述共同投资事项均已在 2021 年及 2022 年年度审计报告关联方交易中披露。

能靓新材料目前还未开展采矿业务，因此能靓新材料上下游采销环节不涉及关联交易。

（二）本期采矿权证办理完成后相关业务的开展情况、是否形成收入，该业务后续是否需要持续资金投入；

1、采矿权证办理完成后相关业务的开展情况

能靓新材料目前已取得了《采矿许可证》、《松滋市发展和改革局关于刘家场镇左家湾矿区专用道路项目核准的批复》、《关于松滋市天景钙业有限公司主要污染物削减情况的承诺函》（即环保局对排放指标批复）、《湖北省普通公路涉路施工活动许可证》（鄂松交普路许字【2023】0001 号）、《松滋市中心城区双征工作指挥部关于<松滋市能靓公司左家湾矿区进矿道路土地征收安置补偿方案>的批复》、《建设项目用地预审和选址意见书》、《刘家场镇左家湾矿区专用道路与国道 G351 交叉涉路工程技术评价报告》、《刘家场镇左家湾矿区专用道路初步设计》、《刘家场镇左家湾矿区专用道路施工图设计》共 9 项审批及报告。

截至目前，尚在办理中的审批或方案包括《绿色矿山总体方案设计》、《进矿道路土地用途调整方案》、《矿山设施设计及初设》、《施工图设计》、《进矿道路和矿区林地审批》、《进矿道路土地审批》共 6 项。

后续还需办理进矿道路核准批复、安全生产许可证批复、开采施工设计、矿山地质勘探、加工厂选址、绿色矿山设计、矿山征地、购买设备、基建、矿山表土剥离等工作。

2、是否形成收入

截止 2022 年 12 月 31 日，矿山开采业务尚未实际开展，故未形成营业收入。

3、该业务后续是否需要持续资金投入

鉴于后续尚有大量项目需办理审批及相关推进工作，因此需要公司持续投入资金，如果各项进展符合预期，未来资金投入主要用于项目建设，包括但不限于矿山双征、报告类编制、矿道路修建、森林植被恢复、土地复垦及矿山地质环境治理、矿山剥离基建、首采平台、弃土场征地等，以及支付工资及办公等费用，公司将根据后续资金投入进度，及时履行信息披露义务。

该业务后续需要公司持续投入资金且存在可能导致项目进度或收入不及预期的情况，敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

（三）采矿权具体的摊销年限及确定依据。

公司属门锁制造行业，主要经营活动为钢制安全门、其他门和智能锁的研发、生产和销售。公司为优化公司产品结构，发展建筑石料开发加工产业，因此取得采矿权。

公司参考了其他上市公司采矿权摊销政策，情况如下：

上市公司	采矿权会计政策
云南能投（002053）	年限平均法
郑州煤电（600121）	年限平均法（采矿权证注明的使用年限）
贝特瑞（835185）	按使用期限采用直线法分期平均摊销
王力安防	按公告规定的年限分期平均摊销

2021年11月8日，公司在湖北省公共资源拍卖交易网矿业权网上交易系统通过网上竞价，取得湖北省松滋市左家湾矿区建筑石料用灰岩矿（交易编号：B03-12420000767423658J-20210915-000241-5），拍得价格为6,362.00万元。

2021年11月24日，公司投资人民币6,588.18万元设立全资子公司能靓新材料，其主要负责采矿权的交付与后期矿产资源开采等事宜。2021年11月29日，公司与松滋市自然资源和规划局签订了《采矿权出让合同》。根据鄂矿网挂〔2021〕3号，矿山生产服务年限为23.5年。2021年12月9日，能靓新材料向荆州市自然资源和规划局支付了采矿权款6,362.00万元，并取得荆州市自然资源和规划局出具的财政收据。2022年6月16日，公司取得证号C4210872022057101000030的采矿许可证，有效期限：五年（自2022年6月16日至2027年6月16日），采矿许可证每五年一续。因此公司采矿权自取得采矿

许可证之日 2022 年 6 月 16 日起至采矿权到期之日 2045 年 4 月 29 日之间按年限平均法摊销，共计摊销 275 个月，月摊销额 23.14 万元，2022 年摊销 7 个月，摊销金额 161.94 万元。

（四）年审会计师核查意见。

经核查，年审会计师认为公司采矿权摊销政策及摊销方法合理。

4.关于存货。年报披露，2022 年末公司存货账面余额 3.52 亿元，其中发出商品账面余额 1.38 亿元，同比增长 9.76%，延续上行态势。请公司列示发出商品的主要构成、金额及同比变动情况，并结合不同销售渠道及业务模式、客户验收周期及退换情况、期后成本结转和收入确认情况等，说明发出商品余额持续上升的原因及合理性，是否存在产品向经销商或工程客户积压的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）请公司列示发出商品的主要构成、金额及同比变动情况，并结合不同销售渠道及业务模式、客户验收周期及退换情况、期后成本结转和收入确认情况等，说明发出商品余额持续上升的原因及合理性，是否存在产品向经销商或工程客户积压的情形。

1、本期发出商品余额持续上升的原因及合理性

公司 2021 年末及 2022 年末发出商品分大类变动情况如下：

单位:樁/把、万元

大类	2022/12/31		2021/12/31		变动率	
	数量	金额	数量	金额	数量变动率	金额变动率
钢质安全门	142,058.00	8,850.28	140,108.00	9,062.37	1.39%	-2.34%
其他门	53,537.00	4,610.81	26,039.00	3,127.78	105.60%	47.41%
智能锁	11,583.00	303.48	12,701.00	350.16	-8.80%	-13.33%
小计	207,178.00	13,764.57	178,848.00	12,540.31	15.84%	9.76%

对于经销商客户，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，商品控制权转移给购买方时确认收入，因此公司期末不存在对经销商客户的发出商品。

公司发出商品均系工程客户已自提货物运送至项目现场，但尚未安装完毕通过验收的货物。公司从发出商品到安装完毕通过验收的周期一般为 2-3 月，故期

未结存较大。上述货物工程客户自提时均已由货车司机在销货单上签字确认。

公司 2022 年分季度工程成品门发货如下：

单位：樘、万元

大类	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
成品门	98,522.00	11,763.25	194,461.00	23,818.59	190,282.00	24,420.05	238,070.00	29,968.15
小计	98,522.00	11,763.25	194,461.00	23,818.59	190,282.00	24,420.05	238,070.00	29,968.15

公司 2021 年分季度工程成品门发货如下：

单位：樘、万元

大类	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
成品门	111,325.00	13,045.25	234,843.00	28,291.85	282,717.00	36,595.92	327,389.00	41,228.00
小计	111,325.00	13,045.25	234,843.00	28,291.85	282,717.00	36,595.92	327,389.00	41,228.00

公司期末发出商品主要系第四季度工程成品门发货未验收所致，2022 年期末较 2021 年期末成品门数量上涨 17.72%，但 2022 年第四季度工程成品门发货数量小于 2021 年第四季度工程成品门发货数量，主要系 2022 年房地产形势严峻，公司要求部分房产商有回款后再进行安装，导致了安装时间延长期末发出商品增加。

2、公司退换货情况

单位：万元

项目	2023 年 1-5 月	2022 年度	2021 年度
退货	121.00	556.51	217.63
换货	47.99	34.86	237.68
营业收入		220,272.13	264,490.51
退换货占营业收入占比		0.27%	0.17%

公司整体的退换货金额较小，主要系电商零售客户退货。其中 2021 年度电商客户退货 193.58 万元，2022 年度电商客户退货 487.85 万元，2023 年 1-5 月电商客户退货 112.64 万元。

3、公司不存在产品向工程客户积压的情形分析

(1) 发出商品的库龄

公司发出商品库龄如下：

大类	2022/12/31	1 年内	1-2 年

	数量	金额	数量	金额	数量	金额
钢质安全门	142,058.00	8,850.28	136,480.00	8,391.15	5,578.00	459.13
其他门	53,537.00	4,610.81	53,397.00	4,586.19	140.00	24.62
智能锁	11,583.00	303.48	11,533.00	300.23	50.00	3.25
小计	207,178.00	13,764.57	201,410.00	13,277.57	5,768.00	487.00

公司发出商品库龄基本为1年内，1-2年部分系部分工程项目需等到全部批次安装完毕后统一进行验收，符合公司业务模式。

(2) 截至2023年5月27日，公司发出商品期后结转成本情况如下：

单位：万元

大类	2022/12/31		期后结转		结转比率
	数量	金额	数量	金额	
钢质安全门	142,058.00	8,850.28	129,091.00	7,800.61	88.14%
其他门	53,537.00	4,610.81	45,663.00	4,230.96	91.76%
智能锁	11,583.00	303.48	11,583.00	282.08	92.95%
小计	207,178.00	13,764.57	186,337.00	12,313.65	89.46%

从上表可以看出，公司发出商品期后结转成本率较高，未结转部分主要系部分工程项目需等到全部批次安装完毕后统一进行验收，以及部分工程项目需等到客户回款后再进行安装。

(3) 公司工程客户收入确认政策

对于工程业务客户，公司基本均需要提供安装服务，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；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。

公司在实际操作中，严格按照上述收入确认政策执行，不存在对发出商品提前确认收入的情形。

4、公司不存在产品向经销商积压的情形分析

对于经销商客户，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，商品控制权转移给购买方时确认收入。

经销商终端销售的最终客户可以分为两类：一类为以家庭为单位的零售业务客户（零售），一类为以房地产开发商为主的工程业务客户（第三方工程），对

于工程业务客户均是先有订单后下单采购，批量大，为定制化产品，一般直接发货至最终客户现场，不占用经销商仓库，不形成经销商库存；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，一般备有一定库存。

公司前十大经销商 2022 年销售情况如下：

单位：樫、万元

经销商	第三方工程							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入	数量	收入
四川佳樱智慧家科技有限公司			794.00	149.02	21.00	2.31	993.00	89.72
安徽翔融科技有限公司			2,238.00	178.96	8,150.00	514.04	9,551.00	490.61
淮安保安商贸有限公司	1,057.00	80.70	4,550.00	387.80	1,873.00	148.55	4,886.00	502.42
湖南浩德门业有限公司	646.00	86.36	1,369.00	130.27	2,688.00	231.97	1,112.00	122.56
上海念祖实业有限公司								
湖南力行门业科技有限公司	1,159.00	95.04	1,879.00	143.56	2,035.00	157.56	1,436.00	133.31
四川泽兴星程智能科技有限公司	228.00	15.06	2,783.00	258.75	2,185.00	316.14	2,874.00	305.19
南京睿奇朗商贸有限公司	644.00	59.86	2,605.00	216.96	2,635.00	335.16	8,669.00	218.75
山东仁伟安防工程有限责任公司	251.00	17.00	1,484.00	123.98	2,435.00	290.80	3,183.00	269.52
重庆渝特科技有限公司	3,265.00	267.67	2,658.00	217.86	1,623.00	131.72	2,609.00	191.32
合计	7,250.00	621.69	20,360.00	1,807.16	23,645.00	2,128.25	35,313.00	2,323.40

(续上表)

经销商	零售							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入	数量	收入
四川佳樱智慧家科技有限公司	792.00	241.01	1,488.00	409.45	1,120.00	327.71	1,640.00	460.00
安徽翔融科技有限公司					3.00	0.90		
淮安保安商贸有限公司	29.00	4.21	52.00	2.71	55.00	9.34	124.00	8.48

湖南浩德门业有限公司	221.00	77.81	513.00	145.28	562.00	149.83	459.00	158.96
上海念祖实业有限公司	537.00	163.26	319.00	106.93	1,627.00	378.58	1,755.00	411.56
湖南力行门业科技有限公司	204.00	56.34	566.00	122.73	585.00	121.94	460.00	102.91
四川泽兴星程智能科技有限公司	13.00	3.80	44.00	9.98	-26.00	-6.13	18.00	3.45
南京睿奇朗商贸有限公司	168.00	19.14	179.00	27.51	145.00	16.36	-48.00	-2.08
山东仁伟安防工程有限责任公司	179.00	24.43	359.00	67.97	178.00	48.90	107.00	39.22
重庆渝特科技有限公司	10.00	3.35	12.00	3.99	17.00	3.54	10.00	2.39
合计	2,153.00	593.35	3,532.00	896.55	4,266.00	1,050.97	4,525.00	1,184.89

从上表可知，前十大经销商 2-4 季度销售较为平稳，1 季度销售较低，主要系春节放假所致。前十大经销商零售业务 2023 年第一季度销售数量为 2,302 樘门，收入金额 573.39 万元，与 2022 年第一季度较为接近，前十大经销商 2023 年销售正常进行，因此不存在产品向经销商积压的情形。

（二）年审会计师核查意见。

针对公司发出商品金额较大的情况，年审会计师实施了以下主要审计程序：

(1) 通过企查查等第三方平台查询相关客户工商信息，了解客户性质是否为上市公司，是否为关联方。

(2) 获取公司 2022 年度累计发出商品明细表，检查 2022 年末发出商品的基本情况，包括但不限于产品品名及型号、客户单位、数量、金额、出库时间和库龄等；

(3) 与公司历年发出商品期末余额进行对比分析，与公司工程成品门的以往的发出时间和验收时间进行对比分析，确认是否符合工程业务商业习惯及事实情况；

(4) 公司期末发出商品涉及 3,689 个工程订单，584 个客户，发出商品涉及工程项目及客户较为分散，因此年审会计师根据抽样方法抽取 502 笔工程订单对应的发出商品进行函证，函证确认已发货未验收的数量和金额；对未回函客户，实施替代测试，包括检查销售合同、销售出库审批单、销售发票、出厂证等，确

认相关发出商品的真实性和准确性；回函及替代测试金额、客户数量及比例情况如下：

单位：万元、户

项目	金额	客户数量
发函	4,445.20	71.00
期末发出商品	13,764.57	584.00
发函比例	32.29%	12.16%
回函	913.98	9.00
未回函执行替代测试	3,531.22	62.00
回函及替代测试比例	32.29%	12.16%

(5) 获取发出商品明细表，对总体样本按客户交易金额进行排序，采用大额抽样和随机抽样方式选取样本进行细节测试和截止性测试，检查其销售合同、销售订单、销售出库审批单、销售发票、出厂证、验收单等，确认相关商品确已发货；具体检查的比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日
细节测试金额	7,925.63
发出商品金额	13,764.57
细节测试比例	57.58%

(6) 获取本期 11-12 月所有工程发货的工程现场安装照片，检查门是否已运输到工程项目现场，是否已经安装完毕；

(7) 通过公开信息查询部分楼盘预售时间、交付时间、交付现场照片等，间接证明是否已到达工程项目现场，是否已经安装完毕，核查销售业务和发出商品的真实性；

(8) 获取公司 2023 年 1-5 月发出商品明细变动表，检查期后完成验收的发出商品的相关资料，取得相关验收单等支持性文件，并检查相关合同收款情况，核查是否存在异常情况；经检查确认，截至 2023 年 5 月 27 日公司发出商品期后已完成验收确认收入并结转成本的金额为 12,313.66 万元，占总金额的 89.46%，剩余 1,450.91 万元发出商品尚未验收完成，主要系部分工程项目需等到全部批次安

装完毕后统一进行验收，占比 4.08%，以及部分工程项目需等到客户回款后再进行安装，占比 3.10%；

(9) 检查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并检查期后收入确认及期后回款情况，判断是否存在异常情况。

经核查，年审会计师认为本期发出商品余额持续上升主要系工程发货增加所致，具有合理性；公司发出商品库龄较短及期后结转成本较快，且退换货金额占比较低，同时制定了销售收入确认政策和内部控制制度，并严格执行，不存在产品向经销商或工程客户积压的情形。

二、上网附件

1、《王力安防科技股份有限公司问询函专项说明》

特此公告。

王力安防科技股份有限公司董事会

2023年6月17日