证券代码:605268 证券简称:王力安防 公告编号:2022-024

王力安防科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2021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"公司")于 2022 年 5 月 22 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 2021 年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2022】0451 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 1:年报显示,公司主营安全门及锁具产品的生产销售,于 2021 年 2 月上市。上市首年,公司实现营业收入 26.45 亿元,同比增长 25.12%,毛利率 24.80%,同比减少 7.4 个百分点,净利润 1.38 亿元,同比减少 42.64%,经营活动产生的现金流量净额为 -1.04 亿元,去年同期为 3.56 亿元。公司业绩大幅下滑,主要系钢材等原材料价格上涨,费用投入增加,募投项目开始转固导致折旧摊销增加。

请公司补充披露:(1)依据产品种类,分别列示成本构成项目名称、金额及占总成本比例、同比变动情况,并结合主要原材料采购价格变化,量化说明原材料涨价对毛利率的具体影响;(2)结合主营产品销售结算模式及收入确认时点、原材料成本与费用构成、存货、应收应付科目变化等,说明本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少的原因及合理性;(3)公司销售费用、管理费用构成及同比变化情况,并结合公司经营策略、人员数量、人均薪酬变化情况,说明期间费用增加的原因及对净利润的具体影响;(4)募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况及是否符合预期,并结合实际产出效益、在建工程转固、折旧计提情况,说明募投项目投产对净利润的具体影响。请年审会计师发表意见;请保荐机构发表核查意见。

公司回复:

(一) 依据产品种类,分别列示成本构成项目名称、金额及占总成本比例、同比变动情况,并结合主要原材料采购价格变化,量化说明原材料涨价对毛利率的具体影响

1. 公司主营产品的收入、成本及毛利率情况如下:

单位:元

项 目	2021 年度			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
钢质安全门	1,850,558,417.75	1,422,868,875.58	23.11%	1,579,457,631.42	1,074,280,940.97	31.98%
其它门	537,464,958.66	393,706,718.51	26.75%	370,301,033.34	254,349,810.97	31.31%
智能锁	161,846,932.69	100,904,198.60	37.65%	103,456,728.20	63,456,364.47	38.66%
合 计	2,549,870,309.10	1,917,479,792.69	24.80%	2,053,215,392.96	1,392,087,116.41	32.20%

由上表可见,2021 年度公司主营收入大幅增长,但毛利率下降较多,主要系门类产品的毛利率下降所致。

公司分产品成本构成及变动情况如下:

单位:万元

产品种类	项 目	2021 年度		2020 年度		变动	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
钢质安全门	直接材料	92,618.76	65.09%	66,876.77	62.25%	25,741.99	2.84%
	直接人工	17,609.67	12.38%	15,964.77	14.86%	1,644.90	-2.48%
	制造费用	16,070.58	11.29%	11,468.25	10.68%	4,602.32	0.61%
	安装成本	15,987.88	11.24%	13,118.30	12.21%	2,869.58	-0.97%
	小 计	142,286.89	100.00%	107,428.09	100.00%	34,858.79	
其他门	直接材料	23,823.79	60.51%	13,553.17	53.29%	10,270.63	7.22%
	直接人工	5,777.24	14.67%	5,453.02	21.44%	324.21	-6.77%
	制造费用	4,519.54	11.48%	3,184.02	12.52%	1,335.51	-1.04%
	安装成本	5,250.10	13.34%	3,244.77	12.76%	2,005.33	0.58%
	小 计	39,370.67	100.00%	25,434.98	100.00%	13,935.69	
智能锁	直接材料	8,855.24	87.76%	5,801.40	91.42%	3,053.84	-3.66%
	直接人工	150.97	1.50%	27.60	0.44%	123.36	1.06%
	制造费用	95.77	0.95%	34.76	0.55%	61.01	0.40%
	安装成本	988.44	9.80%	481.88	7.59%	506.57	2.21%
	小 计	10,090.42	100.00%	6,345.64	100.00%	3,744.78	
主营业务成本	直接材料	125,297.79	65.35%	86,231.33	61.94%	39,066.46	3.41%
	直接人工	23,537.88	12.28%	21,445.40	15.41%	2,092.48	-3.13%
	制造费用	20,685.88	10.79%	14,687.04	10.55%	5,998.84	0.24%
	安装成本	22,226.43	11.59%	16,844.94	12.10%	5,381.48	-0.51%
	合 计	191,747.98	100.00%	139,208.71	100.00%	52,539.27	

2. 公司主要原材料采购价格变化对毛利率影响

(1) 公司两年钢材采购情况如下:

钢材	2021 年	2020 年	变动金额	变动比例
采购数量(吨)	125,412.27	113,244.08	12,168.19	10.75%
采购金额(万元)	70,992.56	45,270.11	25,722.45	56.82%
采购单价(元/吨)	5,660.73	3,997.57	1,663.16	41.60%
市场单价(元/吨)[注]	5,493.08	4,051.69	1,441.39	35.58%

[注]市场单价取自我的钢铁网:杭州及上海市场冷轧板卷(1.0mm)每日公开报价的加权平均价格(不含税),不包含出库费(运费、装卸费)

根据上表可知,公司 2021 年钢材平均采购单价较 2020 年上涨 41.60%,与钢材市场价格波动趋势相符。

(2) 主要原材料采购单价波动对材料成本占比及毛利率的影响分析

2021 年度公司的产品中门类产品收入占总收入比例为 93.65%,门类产品中钢材和钢材价格相关性强的五金配件占直接材料比重约为 70%,假设其他因素不变,钢材单价发生变动(10%、20%、30%、40%和 50%)时,对门类产品毛利率的影响情况如下:

钢材价格变动率	2021 年度	
	毛利率变动	材料成本占比变动
10%	-3.11%	1.60%
20%	-6.22%	3.08%
30%	-9.33%	4.45%
40%	-12.44%	5.72%
50%	-15.55%	6.90%

[注] 毛利率变动为模拟毛利率减去 2020 年度毛利率的差额,材料成本占比变动为模拟材料成本占比减去 2020 年度材料成本占比

综上所述,如其他因素不变,钢材价格上升 40%,门类产品的毛利率将下降 12.44%。公司 2021 年钢材采购单价较 2020 年上涨 41.60%,门类产品实际毛利率下降 7.93%,低于测算的下降幅度,主要原因系:一是在实际经营中,公司产品在市场中具有较强的议价能力,故在材料价格上涨的情况下对销售单价进行了一定的调整,2021 年门类产品平均销售单价较 2020 年上升 5.59%;二是材料采购到产出并销售结转成本存在一定时间差,材料价格的上升对成本的影响具有一定的滞后性。

(二) 结合主营产品销售结算模式及收入确认时点、原材料成本与费用构成、存货、应收应付科目变化等,说明本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少的原因及合理性

本期经营活动产生的现金流量较上年主要变动项目及差异情况如下:

单位:元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动
销售商品、提供劳务收到的现金	2,608,647,359.41	2,105,384,376.65	503,262,982.76
购买商品、接受劳务支付的现金	1,890,126,253.74	1,140,492,836.49	749,633,417.25
支付给职工以及为职工支付的现金	470,161,181.68	367,729,919.59	102,431,262.09
支付的各项税费	216,794,714.56	147,941,439.36	68,853,275.20
经营活动产生的现金流量净额	-104,328,143.46	355,562,451.48	-459,890,594.94

本期现金流量表补充资料如下:

补充资料	本期数	上年同期数
1) 将净利润调节为经营活动现金流量:		
净利润	137,304,279.92	239,767,469.39
加:资产减值准备	29,868,302.41	28,101,176.33
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	57,182,029.73	40,681,864.92
使用权资产折旧	543,725.18	
无形资产摊销	9,476,299.72	9,091,152.38
长期待摊费用摊销	9,408.47	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以"-"号填列)	-583,486.91	-25,637.73
固定资产报废损失(收益以"-"号填列)	171,316.86	109,317.20
公允价值变动损失(收益以"-"号填列)		
财务费用(收益以"-"号填列)	-2,316,597.65	767,551.31
投资损失(收益以"-"号填列)	1,782,659.65	1,581,174.50
递延所得税资产减少(增加以"-"号填列)	-8,768,872.80	-2,616,911.90
递延所得税负债增加(减少以"-"号填列)		
存货的减少(增加以"-"号填列)	-92,339,206.76	-42,646,444.24
经营性应收项目的减少(增加以"-"号填列)	-433,764,458.15	-341,444,129.64
经营性应付项目的增加(减少以"-"号填列)	197,106,456.87	422,195,868.96
其他		
经营活动产生的现金流量净额	-104,328,143.46	355,562,451.48

本期经营活动产生的现金流量净额较上期大幅减少,主要系:

1. 随着公司整体生产、销售规模大幅增长,其中工程收入较上年增涨 31,107.50 万元,而工程客户大部分均有信用期(具体信用政策详见本回复问题 2 之(一)2.应收账款的信用政策),应收款项也随之增加;而公司的主要材料均以预付的方式采购,使得公司在本期采购支付的现金大额增加,销售和采购的信用政策的不同,导致本期购买商品、接受劳务支付的现金的增加额大于销售商品、提供劳务收到的现金的增加额。

2. 本期支付职工薪酬增加 1.02 亿元,主要系(1)公司本期职工人数从 2020 年末的 4,546 人增加至 2021 年末的 4,739 人;(2)2021 年 1 月,公司对部分员工薪资进行了调增;(3)因新冠疫情影响,2020 年 2 月停工、3-4 月实行双休,工作时间较往常减少,2020 年职工薪酬支付金额较低。

3. 2020 年末公司第四季度经营情况较好应交所得税余额较大,该部分所得税在 2021 年缴纳,导致 2021 年度支付的税费增加。

综上所述,我们认为,本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少具有合理性。

(三) 公司销售费用、管理费用构成及同比变化情况,并结合公司经营策略、人员数量、人均薪酬变化情况,说明期间费用增加的原因及对净利润的具体影响

1. 公司销售费用构成及同比变化情况如下:

单位:元

项目	本期数	上年同期数	变动金额	变动率
服务费	159,462,099.21	136,522,515.28	22,939,583.93	16.80%
职工薪酬	71,751,678.43	52,173,266.31	19,578,412.12	37.53%
差旅费	22,979,597.80	17,606,173.39	5,373,424.41	30.52%
业务宣传费	19,379,230.69	6,553,986.41	12,825,244.28	195.69%
运费		5,945,941.45	-5,945,941.45	-100.00%
租赁费	2,800,444.34	3,025,948.94	-225,504.60	-7.45%
其他	13,744,595.49	7,104,186.59	6,640,408.90	93.47%
合 计	290,117,645.96	228,932,018.37	61,185,627.59	26.73%

2021 年,公司持续推进长恬厂区、四川厂区设备进场并调试,部分产线已正式投产。营销体系方面,在经销商渠道模式下,通过空白区域开发新经销商、培训提升老经销商、置换落后经销商,实现经销渠道的优化;工程渠道下,利用公司品质、交期、品牌、产能等优势以及当地经销商区域优势,加大工程开发力度,深化与优秀房企的合作。除以上两大传统的主要销售渠道,公司不断扩大新零售端——电商的规模。同时加大品牌建设力度,邀请明星代言,增大广告投放量,通过线上 + 线下多元化、媒体矩阵进行传播,结合电商、终端活动等扩展产品知名度及影响力。同时布局了上海王力家居有限公司,开始向整装渠道进行拓展,积极开发物业合作的空间。

2021 年度公司销售费用较上期增长 26.73%,其中:(1)服务费增长 16.80%,主要系工程收入增长导致经销商服务费增加以及公司扩大电商平台范围及规模,相应服务费也因此增加;(2)销售人员薪酬总额较上期增长 37.53%,人均薪酬较上期增长约 20%。主要系公司扩大营销体系和品牌建设,2021 年末销售人员较上期末增加 50 余人,随着销售收入的增加,销售人员的提成等奖励也有所增加;(3)业务宣传费较上期增长 195.69%,主要系本期借上市契机,加大了媒体宣传的投放,此外通过聘请明星代言等形式,加大线上和线下品牌宣传力度,并通过数据云平台精准分析营销数据,优化营销策略,导致业务宣传费大幅增加。

2020 年及 2021 年销售费用占收入比重及变动趋势如下:

单位:元

项 目	2021 年	2020 年	变动率
销售费用	290,117,645.96	228,932,018.37	26.73%
营业收入	2,644,905,095.83	2,113,912,415.29	25.12%
占比	10.97%	10.83%	

公司销售费用占营业收入比重较为接近,销售费用的增幅与营业收入增幅基本一致。

2. 公司管理费用构成及同比变化情况如下:

单位:元

项 目	本期数	上年同期数	变动金额	变动率
职工薪酬	45,592,360.38	33,463,405.53	12,128,954.85	36.25%
折旧摊销费	36,409,508.28	22,774,794.16	13,634,714.12	59.87%
租赁费	5,042,586.97	4,393,304.90	649,282.07	14.78%
办公费	4,168,506.52	2,625,170.33	1,543,336.19	58.79%
咨询费	6,868,212.57	2,499,737.28	4,368,475.29	174.76%
业务招待费	2,491,272.94	2,412,565.20	78,707.74	3.26%
差旅费	1,342,813.48	1,227,888.88	114,924.60	9.36%
水电费	1,883,043.10	1,112,330.21	770,712.89	69.29%
其他	5,596,785.60	7,712,943.94	-2,116,158.34	-27.44%
合 计	109,395,089.84	78,222,140.43	31,172,949.41	39.85%

2021 年度公司管理费用较上期增长 39.85%,其中:(1)管理人员薪酬总额较上期增长 36.25%,人均薪酬较上期增长 32%,主要系公司 2021 年初对部分员工薪资进行调增,且由于新冠疫情影响,2020 年 2 月停工、3-4 月实行双休制度,工作时间较往常减少,导致 2020 年薪酬偏低;(2)折旧摊销费较上期增长 59.87%,主要系本期 2 月公司长恬厂区完工转固,虽未正式投产但开始计提相关折旧共计 1300 余万元;(3)咨询费增长主要系公司为收购爱岗智慧科技(浙江)有限公司支付相关中介费以及项目申报的咨询费等增加所致。

(四) 募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况及是否符合预期,并结合实际产出效益、在建工程转固、折旧计提情况,说明募投项目投产对净利润的具体影响

1. 募投项目基本情况

公司募投项目为年产 36 万套物联网智能家居生产基地建设项目,此项目以 ERP 信息化系统为上层架构,通过 MES 实现车间生产管理,以自动化制造设备、智能仓储物流系统和检测系统为基础单元,实现计划、生产、检验的全流程信息化,以及从原材料进货、冲压、焊接、装配、包装到入库整个流程的自动化、数字化。

项目税后投资回收期 7.64 年(含建设期),税后内部收益率 20.82%,项目建成后将新增年销售收入 216,000 万元,净利润为 23,727 万元。

2. 募投项目建设进展

截至 2021 年 12 月 31 日,项目实施进度如下:

阶段/时间	2020 年及以前		2021 年		2022 年		2023 年	
	H1	H2	H1	H2	H1	H2	H1	H2
初步设计及施工图设计								
土建施工及设备购置								
设备安装调试								
人员培训								
项目投产试产								
项目验收								

截至 2021 年 12 月 31 日,公司募投项目年产 36 万套物联网智能家居生产基地建设项目发生如下:

单位:万元

序号	项目	投资估算	累计支付[注]	已转固(不含税)	本期折旧/摊销	未转固
一	建设投资	73,680.30	72,215.61	54,231.04	1,849.90	12,001.00
	建筑工程费	23,600.00	53,456.78	48,295.12	1,737.82	
	工程建设其他费用	11,780.30				
	基本预备费及其他费用	3,000.00				
	安装工程费	1,500.00				
	设备购置费	33,800.00	18,758.83	5,935.92	112.08	12,001.00
二	铺底流动资金	23,153.00				
三	项目总投资	96,833.30	75,215.61	54,231.04	1,849.90	12,001.00

[注]累计支付包含公司以自有资金支付的募投项目建设资金 29,357.52 万元

募投项目中土地在 2016 年取得,厂房在 2021 年 2 月完工转固,部分设备在 2021 年 4 月-12 月陆续转固,截止 2021 年 12 月末共计转固设备 5,935.92 万元,并已在生产运行中;公司剩余未转固的设备中除物流项目及门框焊接线项目预计将于 2023 年 9 月完成验收转固,其余设备预计 2022 年 12 月底前均可完成验收并转固。

3. 募投项目投产情况

公司募投项目全部投产预计产能为 36 万套物联网智能家居,本期公司设备还未全部入厂安装调试,公司还未全面铺开生产;截至 2021 年 12 月 31 日,公司已生产门 58,286 樘和智能拉手 153,485 把

4. 募投项目对净利润的影响

本期募投项目转固对应的销售形成营业收入 11,755.61 万元,成本 8,381.39 万元,扣除相关税金及费用后,对净利润的影响约为 646.86 万元。

综上所述,我们认为,募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况基本符合预期,本期募投项目投产对净利润影响约为 646.86 万元。

(五)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1.如其他因素不变,钢材价格上升 40%,门类产品的毛利率将下降 12.44%。公司 2021 年钢材采购单价较 2020 年上涨 41.60%,门类产品实际毛利率下降 7.93%,低于测算的下降幅度,主要原因系:一是在实际经营中,公司产品在市场中具有较强的议价能力,故在材料价格上涨的情况下对销售单价进行了一定的调整,2021 年门类产品平均销售单价较 2020 年上升 5.59%;二是材料采购到产出并销售结转成本存在一定时间差,材料价格的上升对成本的影响具有一定的滞后性。

2.本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少具有合理性。

3.销售费用、管理费用变动符合公司经营策略及业务增长的实际情况,变动合理。

4.募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况基本符合预期,本期募投项目投产对净利润影响约为 646.86 万元。

(六)保荐机构核查程序及核查意见

针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

1.获取公司营业收入成本明细表、采购明细表、钢材市场价格数据,了解主要原材料采购价格变化,量化分析原材料涨价对毛利率的具体影响;

2.取得公司编制现金流量表的基础资料,询问公司管理层,公司经营活动现金流量净额大幅减少的原因。

3.获取销售费用、管理费用明细表,对主要明细项目金额波动进行合理性分析;获取销售人员和管理人员名单及薪酬表,结合公司薪酬政策,分析销售人员、管理人员薪酬变动的原因及合理性。

4.查阅了公司募投项目相关的董事会、监事会及股东大会相关的决议;查阅了募投项目相关的合同;查阅了公司募投项目相关的董事会、监事会及股东大会相关的决议;查阅了募投项目相关的合同;访谈了公司董事会秘书、财务总监等,对募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用等情况进行核实,分析募投项目投产对净利润的具体影响。

经核查,保荐机构认为:(1)原材料中如果钢材价格上升 40%,2021 年毛利率将下降 12.44%;(2)本期经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少具有合理性;(3)期间费用增加符合公司经营策略及业务扩张的实际情况,变动合理;(4)募投项目建设进展、在建工程转固、项目投产情况、新增产能利用情况基本符合预期,本期募投项目投产对净利润影响约为 646.86 万元。

问题 2:年报显示,公司期末应收票据、应收账款分别为 1.63 亿元、9.13 亿元,同比增长 42.65%、49.38%,合计占营业收入比重为 40.71%,总资产比重为 29.51%。同时,公司本期对部分对象按单项计提应收票据和应收账款坏账准备,其中对应收票据的计提比例分别为 29.41%、80.00%,应收账款的计提比例分别为 18.25%、47.15%。

请公司补充披露:(1)依据销售渠道不同,分类别列示应收票据及应收账款的构成情况、应收账款的信用结算政策,结合业务开展、信用政策变化说明应收款项出现大额增长的原因及合理性;(2)应收账款期末前五名对象是否为公司或控股股东关联方、本期销售金额、应收账款账龄分布及期后回款情况,并结合欠款方经营情况、信用状况,说明相应账款是否存在无法足额回收风险,当前计提比例是否充分;(3)结合前述按单项计提应收款项坏账准备的对象资信情况,说明相应计提比例的确定依据,应收账款计提比例显著低于应收票据的原因及合理性,是否存在计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)依据销售渠道不同,分类别列示应收票据及应收账款的构成情况、应收账款的信用结算政策,结合业务开展、信用政策变化说明应收款项出现大额增长的原因及合理性

1. 应收票据、应收账款余额按销售渠道列示如下

公司期末及期初应收票据余额分不同销售渠道的构成如下:

单位:元

分 类	2021.12.31	2020.12.31	变动	变动占比
工程	136,233,581.45	84,048,410.52	52,185,170.93	94.65%
经销商	40,133,950.05	37,184,559.42	2,949,390.63	5.35%
合 计	176,367,531.50	121,232,969.94	55,134,561.56	100.00%

公司期末及期初应收账款余额按销售渠道构成如下:

单位:元

分 类	2021.12.31	2020.12.31	变动	变动占比
工程	840,955,659.78	609,078,983.56	231,876,676.22	73.54%
经销商	159,379,148.03	85,868,142.63	73,511,005.40	23.32%
其他客户	13,941,582.50	4,036,166.45	9,905,416.05	3.14%
合 计	1,014,276,390.31	698,983,292.64	315,293,097.67	100.00%

公司 2021 年末应收款项的增加主要系工程渠道客户应收账款及应收票据余额增加所致。

2. 应收账款的信用政策

公司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. 结合业务开展、信用政策变化说明应收款项出现大额增长的原因及合理性

根据公司业务模式及信用政策,公司应收款项主要由工程渠道客户产生,仅少量经销商客户会产生应收款项。2021 年及 2020 年末,工程渠道客户的应收款项(含应收票据及应收账款)占比均在 80%以上;2021 年末工程渠道客户的应收票据及应收账款较 2020 年末增长 28,406.18 万元,占应收票据及应收账款增长比为 76.47%,因此应收票据及应收账款的增长主要系工程客户的应收款项增加所致。工程客户的应收款项增加的主要原因如下:

(1) 工程渠道客户销售增加导致工程渠道客户的应收款项余额增加

2021 年度、2020 年度,公司工程业务收入分别为 118,141.70 万元、87,034.20 万元,增长 31,107.50 万元,而工程客户收入绝大部分回款期限较长,从而导致工程客户应收款余额增加。

(2) 受房地产行业影响,整体房地产行业的回款变慢

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。同时随着 2021 年 1 月 1 日房企融资"三道红线"政策的实施,导致房地产企业资金压力上升。而公司作为房地产行业的上游企业,公司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,应收账款余额增长。

(二) 应收账款期末前五名对象是否为公司或控股股东关联方、本期销售金额、应收账款账龄分布及期后回款情况,并结合欠款方经营情况、信用状况,说明相应账款是否存在无法足额回收风险,当前计提比例是否充分

公司 2021 年末应收账款余额前五名情况如下:

单位:元

单位名称	性质	账面余额	是否为公司或控股股东关联方	本期销售金额	账龄	期后回款
重庆渝特科技有限公司	经销商	39,344,376.10	否	39,586,389.93	1 年以内	12,015,443.45
珠海锌国商贸有限公司	工程客户	37,753,152.98	否	77,908,408.35	1 年以内	32,673,246.40
天津兴航建材销售有限公司	工程客户	32,698,175.92	否	56,955,793.74	1 年以内	8,725,126.56
珠海市盈力商贸有限公司	工程客户	30,783,671.50	否	30,885,353.95	1 年以内	8,420,624.19
成都浦兴商贸有限责任公司	工程客户	29,812,298.79	否	10,331,424.28	1 年以内:11,670,618.09 1-2 年:18,141,680.70	300,000.00
小 计		170,391,675.29		215,667,370.25		62,134,440.60

重庆渝特科技有限公司、珠海锌国商贸有限公司、天津兴航建材销售有限公司和珠海市盈力商贸有限公司的应收款账龄均在 1 年以内,期后回款正常,公司按 5%计提了坏账准备。

成都浦兴商贸有限责任公司系四川蓝光发展股份有限公司(以下简称四川蓝光)之子公司,因四川蓝光发展及部分子公司出现财务困难,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。四川蓝光客户的应收款项大部分系经销商参与的工程,该类业务除了存在应收房地产商的应收款项外,还存在应付经销商的安装服务费。根据公司与经销商的签订的《工程款项结付承诺书》中相关约定:如果房地产商不能在合同约定条款支付该工程款,经销商自愿放弃向王力安防主张工程项目下包括安装服务费、保证金等在内的全部款项。因此公司将应收成都浦兴商贸有限责任公司的应收款项抵减经销商对应该笔工程的安装服务费后的净额个别计提预期信用损失。

公司对成都浦兴商贸有限责任公司计提方法合理,计提比例与其他上市公司相近,计提金额充分合理。

(三) 结合前述按单项计提应收款项坏账准备的对象资信情况,说明相应计提比例的确定依据,应收账款计提比例显著低于应收票据的原因及合理性,是否存在计提不充分的情形

因四川蓝光发展股份有限公司及部分子公司、华夏幸福基业股份有限公司(以下简称华夏幸福公司)及部分子公司出现财务困难,期末对其应收款项的预期违约风险敞口计算预期信用损失。

因华夏幸福、四川蓝光客户的应收款项大部分系经销商参与的工程,公司如无法收回应收账款则无需支付相应的经销商安装服务费,根据公司的信用政策及与经销商的约定,对上述两家公司进行坏账计提,具体计算过程如下:

1.应收账款的坏账准备计提

单位:元

单位名称	应收账款	经销商的安装服务费	净额	计提比例	坏账金额
华夏幸福	17,898,242.27	7,348,889.40	10,549,352.87	80%	8,439,482.30
四川蓝光	32,074,076.29	12,564,426.35	19,509,649.94	30%	5,852,894.98
小 计	49,972,318.56	19,913,315.75	30,059,002.81		14,292,377.28

2. 应收票据的坏账准备计提

单位:元

单位名称	应收票据	抵减安装服务费	净额	计提比例	坏账金额
华夏幸福	982,450.34		982,450.34	80%	785,960.27
四川蓝光	6,356,228.19	124,158.96	6,232,069.23	30%	1,869,620.77
小 计	7,338,678.53	124,158.96	7,214,519.57		2,655,581.04

综上,应收账款的计提依据及计提方法与应收票据一致,应收账款坏账金额占账面余额的比例较低系根据项目不同,安装服务费默认先抵减应收账款再抵减应收票据,根据实际风险敞口,按一定的比例进行单项计提,计提的比例与其他上市公司相比较接近,故不存在计提不充分的情形。

(四)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1.期末应收款项出现大额增长,主要系工程渠道客户销售增加及受房地产行业影响,整体房地产行业的回款变慢,导致工程渠道客户的应收款项增长;

2.应收账款期末前五名对象不存在公司或控股股东关联方,不存在相应账款无法足额回收的风险,当前计提比例充分;

3.应收账款的计提依据及计提方法与应收票据一致,应收账款坏账金额占账面余额的比例较低系根据项目不同,安装服务费默认先抵减应收账款再抵减应收票据,根据实际风险敞口,按一定的比例进行单项计提,计提的比例与其他上市公司相比较接近,故不存在计提不充分的情形。

问题 3:年报显示,公司期末存货 3.62 亿元,同比增长 32.40%,累计计提存货跌价准备 801.04 万元,整体计提比例为 2.16%。存货构成来看,主要是发出商品、库存商品,期末账面价值分别为 1.25 亿元、1.08 亿元,同比增长 47.37%、53.07%。请公司补充披露:(1)结合公司业务模式、存货构成情况、产品销售及供应链管理情况,说明公司存货规模较高的原因及合理性;(2)列示公司库存商品、发出商品的主要构成类别及金额,并结合公司的收入确认政策、库存商品的库龄、发出商品的客户验收周期及退换情况等,说明本期库存商品及发出商品增速较快的原因及合理性,是否存在产品积压的情形,是否存在对未销库存提前确认收入的情形;(3)存货计提跌价准备的具体标准及相应测试过程,同时结合存货类别、库龄、销售价格、退换货情况等因素,对比同行业其他公司情况,说明相关科目的计提比例是否符合行业通行水平,是否存在计提不充分的情形。请年审会计师对问题(2)、(3)发表意见。

公司回复:

(一) 结合公司业务模式、存货构成情况、产品销售及供应链管理情况,说明公司存货规模较高的原因及合理性

1. 公司存货构成情况如下:

单位:万元

项目	2021/12/31	占比	2020/12/31	占比	变动金额	变动比例
原材料	10,200.34	27.55%	8,615.59	30.80%	1,584.76	18.39%
在产品	2,723.39	7.35%	1,968.32	7.04%	755.07	38.36%
库存商品	11,153.94	30.12%	7,253.67	25.93%	3,900.26	53.77%
发出商品	12,540.31	33.87%	8,509.65	30.42%	4,030.66	47.37%
委托加工物资	410.78	1.11%	1,629.38	5.82%	-1,218.60	-74.79%
合 计	37,028.76	100.00%	27,976.61	100.00%	9,052.15	32.36%

公司本期存货较上期上涨 32.36%,主要系库存商品及发出商品上涨较多所致。

2. 公司的生产模式

公司的产品可以分为标准化产品和非标定制产品,对部分需求量大、标准化程度高的产成品公司备有一定的产成品;对于非标准化、定制化高的产品公司采取"以销定产"的生产模式,公司按照客户订单需求制定生产计划,生产部门负责组织生产,公司生产管理总部、质量管理总部和工程技术管理总部有效合作,保证及时完成生产计划,满足客户对供货时间和产品品质的要求。

公司建立较为完善的管理体系对生产现场实施监督,保证车间工作有序进行。公司运用按单生产、批次管理模式安排生产工作,订单核对完成后,生产管理总部根据生产任务排单情况将订单进行分解,制定成生产任务单;生产车间接收到生产任务单后,根据物料保有量情况及原材料采购周期制定生产计划,完成生产。

3. 产品生产周期

公司正常经营并且备库充足情况下,公司绝大部分产品的正常生产周期在一个月之内,同时根据产品需求的紧急程度,公司可以通过调整生产计划,加班加点等来缩短产品的生产周期与交期,生产周期弹性较高。

4. 公司的销售模式

从销售渠道来看,公司客户类型主要分为经销商和工程业务客户两种,另有少量通过电商渠道实现销售的客户和海外业务客户。

工程客户销售模式既有公司的销售管理总部直接开发对接的房地产公司等工程项目,也有经销商在前期承揽、中期参与、后期催款等形式参与的工程项目,公司对工程客户采用的销售模式以后者为主。

经销商模式是建立在完善的线下销售网络基础之上的销售模式,也是成熟的安全门行业普遍采用的销售模式,公司有成熟完善的经销商管理体系。公司电商模式是随着淘宝、天猫等电商平台的发展而发展起来,公司拥有王力天猫旗舰店、王力智能家居天猫旗舰店和王力京东旗舰店等电商店面,既是其他销售模式的重要补充,也是有效的品牌宣传方式。

5. 公司确定库存商品备货量的方法

公司的产品可以分为标准化产品和非标定制产品,对部分需求量大、标准化程度高的产成品公司备有一定的产成品,销售部门每季度对常规门款式进行评审修订,计划部对评审过的常规门设定安全库存上下限;对于非标准化、定制化高的产品公司采取"以销定产"的生产模式,按照客户订单需求制定生产计划,公司生产管理总部、质量管理总部和工程技术管理总部有效合作,保证及时完成生产计划,满足客户对供货时间和产品品质的要求。

6. 公司存货规模较高的原因及合理性

公司的产品分为标准化产品和非标定制化产品,对于部分需求量大、标准化程度高的产品,公司一般备有一定的安全库存以备急需及缩短交付客户周期;对于非标准化、定制化高的产品公司采取"以销定产"的生产模式。标准化产品一般由销售部门会同计划部设定安全库存上下限。

公司的库存商品主要为标准化产品的安全库存和完成生产入库但尚未发货非标定制化产品,对畅销且标准化程度高的产品一般备有不超过一个月的安全库存,同时,部分工程商所需产品数量大,公司完成生产入库后需要分批发货或者工程现场尚未达到安装条件,暂时存放在公司处形成库存商品;公司发出商品主要为发送至工程客户现场,但尚未安装完毕通过验收,从而未确认收入,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,与工程业务客户实现收入及确认收入周期基本相符。

综上所述,公司存货规模较大,主要与公司的生产周期较长,公司的备货政策及工程客户的收入确认政策相关;2021 年公司经营规模增长导致存货同比大幅上升,存货规模较高与公司的实际经营策略相符,具有合理性。

(二) 列示公司库存商品、发出商品的主要构成类别及金额,并结合公司的收入确认政策、库存商品的库龄、发出商品的客户验收周期及退换情况等,说明本期库存商品及发出商品增速较快的原因及合理性,是否存在产品积压的情形,是否存在对未销库存提前确认收入的情形

1. 本期库存商品及发出商品增速较快的原因及合理性

公司 2020 年末及 2021 年末库存商品及发出商品分大类变动情况如下:

单位:樘 / 把、万元

科目	大类	2021/12/31		2020/12/31		变动率	
		数量	金额	数量	金额	数量变动率	金额变动率
库存商品	钢质安全门	78,326.00	6,196.32	74,516.00	4,349.63	5.11%	42.46%
	其他门	17,914.00	2,302.82	13,804.00	1,658.93	29.77%	38.81%
	智能锁	51,825.00	2,654.80	26,599.00	1,245.11	94.84%	113.22%
小 计		148,065.00	11,153.94	114,919.00	7,253.67	28.84%	53.77%
发出商品	钢质安全门	140,108.00	9,062.37	109,737.00	6,295.54	27.68%	43.95%
	其他门	26,039.00	3,127.78	16,344.00	2,061.93	59.32%	51.69%
	智能锁	12,701.00	350.16	4,602.00	152.18	175.99%	130.10%
小 计		178,848.00	12,540.31	130,683.00	8,509.65	36.86%	47.37%
合 计		326,913.00	23,694.25	245,602.00	15,763.32	33.11%	50.31%

公司的库存商品主要为标准化产品的安全库存和完成生产入库但尚未发货非标定制化产品,期末余额较高,主要是因为公司产销规模较大,对畅销且标准化程度高的产品一般备有不超过一个月的安全库存,同时,部分工程商所需产品数量大,公司完成生产入库后需要分批发货或者工程现场尚未达到安装条件,暂时存放在公司处形成库存商品。

公司期末库存商品较上期期末上涨 53.77%,主要系钢制安全门及智能锁期末结存上涨所致。期末钢质门数量上涨 5.11%,金额上涨 42.46%,主要系本期四川特防工厂投入使用及本期钢材价格上涨导致库存商品结存单价上涨,因此期末结存金额上涨;智能锁期末结存数量上涨较多,主要系公司研发的大量投入增加所致,新型号产品投入市场,智能锁的经营规模增加,因此备货。

公司发出商品主要为发送至工程客户现场,但尚未安装完毕通过验收,从而未确认收入。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,故期末的结存较大。

期末发出商品较上期期末上涨 47.37%,主要系钢制安全门期末上涨较多;钢制安全门期末上涨主要系钢材价格上涨及数量结存上涨所致。公司本期 11-12 月工程发货 224,196 樘,上期 11-12 月工程发货量 186,939 樘,因此期末结存数量增加主要系 11、12 月工程发货量上涨所致。

综上所述,本期库存商品及发出商品增速较快的原因主要系钢材价格上涨及工程发货量上升所致,具有合理性。

2. 公司不存在产品积压的分析

(1) 库存商品的库龄

单位:万元

库龄	2021/12/31		2020/12/31		变动	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	9,104.19	81.62%	5,258.43	72.49%	3,845.76	9.13%
1-2 年	338.16	3.03%	1,077.14	14.85%	-738.98	-11.82%
2-3 年	943.24	8.46%	567.57	7.82%	375.67	0.64%
3-5 年	509.31	4.57%	219.61	3.03%	289.70	1.54%
5 年以上	259.04	2.32%	130.92	1.80%	128.12	0.52%
小 计	11,153.94	100.00%	7,253.67	100.00%	3,900.27	

公司期末库存商品 80%以上均为一年内库存商品。

(2) 发出商品的库龄

公司发出商品库龄均系一年内,符合公司业务模式。

(3) 截至 2022 年 4 月 30 日,库存商品和发出商品期后结转成本情况如下:

单位:万元

时 间	项目	期后结转	账面余额	结转比率
2021.12.31	库存商品	8,218.80	11,153.94	73.69%
	发出商品	11,382.29	12,540.31	90.77%

从上表可以看出,公司库存商品和发出商品期后结转成本率均较高,公司存货周转较快,同时发出商品和库存商品质量较高。

综上所述,公司不存在产品积压的情形。

3. 公司不存在对未销库存提前确认收入的分析

(1) 公司收入确认政策

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。

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。

对于电商业务,公司以电商客户安装确认收货时点确认收入。

对于海外业务,公司以完成报关并装船离岸取得海关签发的货物提单时点确认收入。

公司在实际操作中,严格按照上述收入确认政策执行,不存在对未销库存提前确认收入的情形。

(2) 公司退换货情况

单位:万元

项目	2022 年 1-4 月	2021 年度	2020 年度	变动额	变动率
退货	58.59	217.63	113.83	103.80	91.19%
换货	2.38	237.68	18.60	219.08	1,177.85%
营业收入		26,449.05	21,139.12	5,309.93	25.12%
退换货占营业收入占比		1.72%	0.63%	1.09%	

公司本期退换货金额较以前年度增长,主要系双十一电商发货后退货 193.58 万元,更换产品导致的换货 115.09 万元,质量问题退换货金额较小,已在当期冲销收入;本期期后退换货金额较小。

综上所述,本期库存商品增速较快主要系钢材价格上涨所致,发出商品增速较快主要系工程发货增加所致,具有合理性;公司库龄较短及期后结转成本较快,不存在产品积压的情形;公司制定了销售收入确认政策和内部控制制度,并严格执行,不存在对未销库存提前确认收入的情形。

(三) 存货计提跌价准备的具体标准及相应测试过程,同时结合存货类别、库龄、销售价格、退换货情况等因素,对比同行业其他公司情况,说明相关科目的计提比例是否符合行业通行水平,是否存在计提不充分的情形

1. 公司期末存货跌价准备计提情况

单位:万元

项目	期末余额			计提比例
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	
原材料	10,200.34	452.78	9,747.56	4.44%
在产品	2,723.39		2,723.39	
库存商品	11,153.94	348.26	10,805.68	3.12%
发出商品	12,540.31		12,540.31	
委托加工物资	410.78		410.78	
合 计	37,028.76	801.04	36,227.72	2.16%

公司期末存货库龄如下:

单位:万元

项目	1 年内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	5 年以上	合计
原材料	9,421.81	273.74	166.27	236.57	101.95	10,200.34
在产品	2,723.39					2,723.39
库存商品	9,104.19	338.16	943.24	509.31	259.04	11,153.94
发出商品	12,540.31					12,540.31
委托加工物资	410.78					410.78
合 计	34,200.48	611.90	1,109.51	745.88	360.99	37,028.76

资产负债表日,公司对存货进行了减值测试,按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司在产品、发出商品、委托加工物资的库龄均系一年以内,可变现净值大于账面成本,未发生减值迹象,故不计提跌价准备。

公司的原材料和库存商品主要系金属材质的,不易变质及破损,且公司的产品基本都保持了较高的毛利率,期后销售价格没有明显变动,故正常周转可用的原材料及库存商品考虑至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和估计的相关税费之后未出现减值迹象。公司针对一些呆滞的原材料和产成品考虑生产批次、时间、性能指标、损毁情况等因素计提了存货跌价准备。

对于原材料长账龄库存长久不使用,但公司以后年度仍有可能使用,按照 50%-100%计提跌价准备;由于工艺改变,原有工艺下的原材料无法再被使用,从而全额计提跌价准备。

对于库存商品根据相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值,并与其对应的成本进行比较,确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2. 公司 2021 年度退换货金额占营业收入比例为 1.72%,主要系双十一电商发货后退货 193.58 万元,更换产品导致的换货 115.09 万元,剩余退换货金额占营业收入比例为 0.55%,公司产品质量较好,退换货发生情况较少。

3. 本期末同行业存货跌价准备计提及存货周转情况如下:

单位:万元

公司简称	项目	存货账面余额	存货占比	存货跌价准备	计提比例	存货周转率	存货周转天数
嘉寓股份[注]	原材料	5,614.76	28.11%	459.30	8.18%	5.75	62.63
	库存商品	2,849.59	14.27%	351.30	12.33%		
	发出商品	442.28	2.21%				
	总存货	19,975.23		810.60	4.06%		
顶固集创	原材料	5,415.26	25.11%	330.99	6.11%	4.50	79.97
	库存商品	11,916.11	55.26%	726.86	6.10%		
	发出商品	1,095.63	5.08%	51.71	4.72%		
	总存货	21,564.81		1,109.55	5.15%		
江山欧派	原材料	14,359.37	29.38%	377.77	2.63%	4.99	72.11
	库存商品	11,238.87	23.00%	855.73	7.61%		
	发出商品	20,036.23	41.00%				
	总存货	48,868.23		1,233.50	2.52%		
行业平均值	原材料				5.64%	5.08	71.57
	库存商品				8.68%		
	发出商品				4.72%		
	总存货				3.91%		
本公司	原材料	10,200.34	27.55%	452.78	4.44%	6.15	58.56
	库存商品	11,153.94	30.12%	348.26	3.12%		
	发出商品	12,540.31	33.87%				
	总存货	37,028.76		801.04	2.16%		

[注]剔除合同履约成本

同行业原材料的计提比例在 2.63%-8.18%之间,公司计提比例为 4.44%,不存在重大差异。同行业库存商品的计提比例均在 6.10%以上,公司计提比例较低,主要系公司基本实施按订单生产的模式,严格控制标准产品的备货量,对存货管理水平较高;公司库存商品质量较高、总体库龄较短,存货周转天数低于同行业,退货率较低,因此计提比例较低。

综上所述,公司存货跌价计提较为合理,不存在计提不充分的情形。

(四)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1. 本期库存商品增速较快主要系钢材价格上涨所致,发出商品增速较快主要系工程发货增加所致,具有合理性;公司库龄较短及期后结转成本较快,不存在产品积压的情形;公司制定了销售收入确认政策和内部控制制度,并严格执行,不存在对未销库存提前确认收入的情形。

2. 公司存货跌价计提较为合理,不存在计提不充分的情形。

问题 4:年报显示,公司期末在建工程 4.88 亿元,其中预付设备款余额 1.66 亿元,本期新增 1.23 亿元。请公司补充披露:(1)有关预付款的形成时点,采购设备用途、预付金额及占总采购金额比重、后续交付计划安排,并说明相应预付款支付时点和比例是否符合前期相关采购合同约定;(2)主要设备采购对象名称、与公司其他业务往来情况,以及是否与公司及控股股东存在关联关系,是否与公司控股股东及其关联方存在业务、资金往来或其他利益安排。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一) 有关预付款的形成时点,采购设备用途、预付金额及占总采购金额比重、后续交付计划安排,并说明相应预付款支付时点和比例是否符合前期相关采购合同约定

1. 预付设备款的构成

公司在建工程中,预付设备款核算内容包括已到货未验收设备款和未到货预付设备款。截至 2021 年 12 月 31 日,期末构成如下:

单位:万元

明细	期末金额
已到货未验收设备款	16,141.73
未到货预付设备款	481.29
合 计	16,623.02

期末在建工程中预付设备款主要系已到货未验收设备款,采购设备为涂装数字化生产线、门扇喷涂线等,期末处于安装调试状态中。未到货设备款主要系预付长恬厂区办公楼中央空调、家具等零星设备款,期末尚未到货。

2. 公司已到货未验收设备款情况说明

截至 2021 年 12 月 31 日,公司主要已到货未验收设备款清单如下:

单位:元

供应商	采购设备名称	采购设备用途	预付金额	合同金额	预付金额占合同金额比重(%)	合同付款条件	预计验收时间	期末状态
机械工业第九设计研究院股份有限公司	涂装数字化生产线	涂装生产线	34,649,755.00	49,499,650.00	70.00	设计完成预付 10%,第一期预付 20%,发货 30%,验收 30%,质保金一年后付清	2022/12/31	安装调试中
北自所(北京)科技发展股份有限公司	立体仓库/提升机	成品门输送	19,231,591.38	33,179,738.00	57.96	预付 30%,发货 30%,验收 30%,质保金一年后付清	2022/10/1	验收整改中
机械工业第九设计研究院股份有限公司	涂装数字化生产线	涂装生产线	18,593,716.76	24,792,200.00	75.00	合同生效后 7 日支付预付款 30%,发货前支付 30%,安装调试验收通过后支付 30%,质保金一年后付清	2022/1/23	安装调试中
四川天成锟霖电力工程有限公司	配电工程	配电工程	12,286,266.11	14,975,409.03	82.04	合同签订 1 周内支付 40%,电力电缆运达施工现场 1 周内支付 20%,竣工验收前一周支付 20%,竣工验收后经审计后支付 2%,审计报告出具一个月后支付 15%,剩余 3%尾款为质保金,质保期 1 年满后支付	2022/1/23	安装中
永康市克劳德机器人有限公司	5060 钣金成型线	数字化生产线	8,258,463.57	11,978,000.00	68.95	预付 30%,发货 30%,验收 30%,质保金一年后付清	2022/9/30	安装调试中
广州泽亨实业有限公司	喷涂线喷粉模块	表面喷粉	7,695,300.00	12,825,500.00	60.00	预付 30%,发货 30%,验收 30%,质保金一年后付清	2022/9/30	安装调试中
安徽鲲鹏装备模具制造有限公司	7090 门板成型线一套	门面折弯冲孔	4,379,880.00	7,299,800.00	60.00	预付 30%,在供方现场调试完成并验收 30%,安装完成并验收 30%,质保 10%	2022/8/30	安装调试中
上海电气集团自动化工程有限公司	门扇覆膜胶合线	门扇生产线	4,251,186.00	7,085,310.00	60.00	合同生效后支付 30%,设备调试完成支付 30%,设备验收后支付 30%,质保期满支付余款	2022/1/23	安装调试中
博兰智涂装设备(上海)有限公司	喷涂线喷粉模块	涂装生产线	4,155,462.00	13,390,500.00	31.03	项目启动后 30 天内支付 30%预付款,设备发货前支付 30%发货款,安装调试完成 60 天内支付 30%验收款,质保期满后支付合同余款	2022/1/23	安装调试中
江苏中腾智能装备有限公司	ABB 机器人	数字化生产线	2,859,960.00	49,500,000.00	5.78	第一批 100 台订单的 10%作为定金,后续下订单时预付 10%,发货前付 90%	2022/12/31	安装调试中
小 计			116,361,580.82	224,526,107.03	51.83			

取得主要的设备采购合同,根据合同约定的付款时点和付款比例,查看账面预付款情况,检查设备实际到货和验收状态。预付款支付时点和比例符合相关采购合同约定。

(二) 主要设备采购对象名称、与公司其他业务往来情况,以及是否与公司及控股股东存在关联关系,是否与公司控股股东及其关联方存在业务、资金往来或其他利益安排

公司的主要设备采购对象如下:

序号	设备采购对象	是否与公司及控股股东存在关联关系
1	机械工业第九设计研究院股份有限公司	否
2	北自所(北京)科技发展股份有限公司	否
3	四川天成锟霖电力工程有限公司	否
4	永康市克劳德机器人有限公司	否
5	广州泽亨实业有限公司	否
6	安徽鲲鹏装备模具制造有限公司	否
7	上海电气集团自动化工程有限公司	否
8	博兰智涂装设备(上海)有限公司	否
9	江苏中腾智能装备有限公司	否

公司的主要设备采购对象与公司及控股股东不存在关联关系,相关采购业务往来均基于公司的自身业务需求,均采用市场化定价,除设备采购业务外无其他业务往来,与公司控股股东及其关联方无业务、资金往来或其他利益安排。

(三)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1. 预付款支付时点和比例符合相关采购合同约定;

2. 公司的主要设备采购对象与公司及控股股东不存在关联关系,相关采购业务往来均基于公司的自身业务需求,均采用市场化定价,除设备采购业务外无其他业务往来,与公司控股股东及其关联方无业务、资金往来或其他利益安排。

问题 5.年报显示,公司期末其他非流动资产 7553.55 万元,主要为预付采矿权款 6362 万元、预付软件款 1191.55 万元。请公司补充披露:(1)上述两笔款项的形成时间、交易背景及当前进展,前期是否按规定履行相应审议程序;(2)预付款对象名称、是否为公司及控股股东关联方,并结合预付款项安排及相应资产或权益的后续交付计划安排,说明是否存在损害公司利益的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一) 上述两笔款项的形成时间、交易背景及当前进展,前期是否按规定履行相应审议程序

1. 预付采矿权的形成时间、交易背景、当前进展及履行相审议程序情况

(1) 预付采矿权的形成时间、交易背景及当前进展

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 万元。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》。

2021 年 11 月 25 日,公司发布《王力安防关于对外投资设立全资子公司的公告》,披露投资 6,588.18 万元成立全资子公司松滋市能靓新材料科技有限公司(以下简称能靓新材料),能靓新材料主要负责矿业权的交付与后期矿产资源开采、销售等事宜;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 万元,并取得荆州市自然资源和规划局出具的财政收据。

(2) 预付采矿权履行相审议程序情况

因上述事项涉及的交易金额均低于归属于上市公司股东的净资产的 10%,因此无需董事会进行决议表决,但相关事项均已进行了披露。

2. 预付软件款的形成时间、交易背景、当前进展及履行相审议程序情况

公司期末其他非流动资产中的预付软件款,主要系 MES 软件、PLM 二期软件、专有云软件,具体情况如下:

单位:万元

项目名称		合同金额	预付金额	不含税金额	支付时间	主要用途	合同付款条件	目前进展
MES 软件	MES 项目(长恬厂区)	500.00	100.00	653.92	2018 年	生产计划排程,提高生产效率和设备利用率,重点通过 MES 系统与 ERP-SAP 系统实现对生产管理各环节进行数据监控,提升运营生产的精细化管理水平	合同确认后,收到首付款发票付款 20%; 设计阶段结束确认签字付款 30%; 签署上线确认报告付款 40%; 上线 3 个月后进行最终验收确认付款 10%	目前因工厂建设及疫情的原因项目建设延后,项目目前在蓝图规划阶段,部分服务器及标准软件已采购,预计上线时间为 2023 年 1 月 1 日
	MES 增项测试及 PLM 和 MES 的集成	55.00	55.00		2020 年		合同生效后支付 100%	
	服务器及存储采购	165.00	165.00		2021 年		验收 90%,质保 10%	
	西门子 Opcenter MES 实施及开发(蓬溪厂区)	562.00	224.80		2020 年支付 112.4 万元;2021 年支付 112.4 万元		合同生效后 7 个工作日支付 20%; 蓝图阶段完成并签字确认支付 20%; 用户测试、系统部署阶段完成并签字确认支付 15%; 系统上线运行并签字确认支付 15%; 项目验收 2 个月并移交资料支付 20% 系统上线一年,运行稳定支付 10%	
	西门子 Opcenter MES 标准软件(蓬溪厂区)	173.00	173.00		2020 年		合同生效后 15 个工作日支付 30% 标准软件交付后 30 个工作日支付 70%	系 MES 平台的配套软件,因平台尚未开发完成,因此未达预定可使用状态
PLM 二期软件	PLM 开发	94.30	37.72	363.62	2021 年	通过 PLM 系统平台构建,实现研发知识、工艺知识、法规、标准、专利、标准件、配件积累和集中管控,构建企业知识库,提高产品数据的完整性、准确性、版本有效性,提高数据的共享和重用。导入和建立新的工艺设计和管理方法,将工艺过程通过结构化的形式表达,实现工艺过程的条目化、结构化。将工艺分解成工序,工序可分解成工步,工序可附带操作对象、工艺资源、作业指导等数据和文档,形成以工艺结构为中心的一体化工艺数据。	系统部署后 7 个工作日内支付 40%; 项目验收 7 个工作日内支付 40%; 运维验收 7 个工作日内支付 20%	项目管理模块因业务部门需求增项,预计延期到 2022 年年底完成;结构化工艺模块未实施,需等 MES 上线实施后根据具体需求实施;部分服务器及标准软件已采购
	产品主数据管理平台软件	148.99	148.99		2020 年		软件交付后 30 个工作日内支付 100%	
	UDS 产品智能配置系统软件	83.80	50.28		2021 年		合同生效后 7 个工作日支付 30%; 蓝图阶段完成并签字确认支付 30%; 签署上线确认报告支付 30%; 项目验收之日起 1 年内支付 10%	
	UDS PLM 软件实施服务增补	10.61	4.24		2021 年		系统部署后 7 个工作日内支付 40%; 项目验收 7 个工作日内支付 40%; 运维验收 7 个工作日内支付 20%	
	服务器及存储采购	152.00	152.00		2021 年		预付 30%,到货 60%,质保 10%	
专有云软件		324.42	162.21	153.03	2020 年 10 月	为王力安防提供智能家居后台服务的专有云服务平台功能组件、服务部署、运维及相关技术支持	项目启动支付 50%; 第一阶段开发完成支付 50%	截止 2021 年末,总体完成进度为 50%,项目预计上线时间为 2022 年 5 月
其他				20.98	2021 年 1 月			预计 2022 年底前完成
合 计				1,191.55				

因上述事项涉及的交易金额均低于归属于上市公司股东的净资产的 10%,因此无需董事会进行决议表决。

(二) 预付款对象名称、是否为公司及控股股东关联方,并结合预付款项安排及相应资产或权益的后续交付计划安排,说明是否存在损害公司利益的情形

预付采矿权的支付对象为荆州市自然资源和规划局,非公司及控股股东关联方,期后公司已取得相应采矿许可证,不存在损害公司利益的情形。

预付软件款相关付款对象名称如下:

项目名称	金额	付款单位	是否为公司及控股股东关联方	交付计划
MES 软件	653.92	上海九慧信息科技有限公司、上海优集工业软件有限公司、广州雨创信息技术有限公司	否	2023.1.1
PLM 二期软件	363.62	上海九慧信息科技有限公司、上海优集工业软件有限公司、广州雨创信息技术有限公司	否	部分 2022 年 8 月;部分预计 2023 年 3 月
专有云软件	153.03	杭州涂鸦信息技术有限公司	否	2022 年 5 月
其他	20.98	浙江保融科技股份有限公司、上海九慧信息科技有限公司	否	2022 年 12 月
合 计	1,191.55			

上述预付软件款的对象均非公司及控股股东关联方,不存在损害公司利益的情形。

(三)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1. 上述采矿权款及预付软件款交易背景合理,因涉及的交易金额均低于归属于上市公司股东的净资产的 10%,因此无需董事会进行决议表决。

2. 预付软件款的对象均非公司及控股股东关联方,不存在损害公司利益的情形。

二、上网附件

1.《海通证券股份有限公司关于王力安防科技股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管工作函的专项核查意见》

2.《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

2022 年 6 月 2 日