（上接82版）

（4）上海市药材有限公司及下属子公司－浙江上药九旭药业有限公司

①主要财务数据

截至2025年12月31日，该资产组所属企业资产总额23,344.84万元，负债总额9,716.99万元，所有者权益合计13,627.85万元；当期实现营业收入14,747.49万元，营业利润－50.12万元。

②近三年前五大供应商及客户情况

单位：人民币万元（不含税）

序号	供应商名称	2025年当期采购金额合计	截至2025年末已支付采购金额
1	供应商一	2,736.09	2,272.16
2	供应商二	78.00	96.59
3	供应商三	35.51	32.85
4	供应商四	27.52	27.52
5	供应商五	20.19	19.08
序号	客户名称	2025年当期销售金额合计	截至2025年末已收回销售金额
1	客户一	722.15	679.25
2	客户二	677.66	95.80
3	客户三	661.57	463.78
4	客户四	638.58	540.66
5	客户五	553.90	389.11
序号	供应商名称	2024年当期采购金额合计	截至2024年末已支付采购金额
1	供应商一	4,398.06	4,398.06
2	供应商二	147.05	128.46
3	供应商三	48.99	51.25
4	供应商四	30.39	30.39
5	供应商五	24.00	24.00
序号	客户名称	2024年当期销售金额合计	截至2024年末已收回销售金额
1	客户一	1,502.41	1,502.41
2	客户二	1,005.76	0.00
3	客户三	930.98	688.16
4	客户四	722.79	722.79
5	客户五	704.63	368.29
序号	供应商名称	2023年当期采购金额合计	截至2023年末已支付采购金额
1	供应商一	3,857.18	3,841.52
2	供应商二	126.46	82.65
3	供应商三	61.90	61.90
4	供应商四	61.68	56.15
5	供应商五	38.50	38.50
序号	客户名称	2023年当期销售金额合计	截至2023年末已收回销售金额
1	客户一	2,206.22	1,010.22
2	客户二	1,937.63	0.00
3	客户三	1,497.49	0.00
4	客户四	1,011.79	0.00
5	客户五	690.01	532.70

③已累计计提较高比例商誉减值的原因

历次减值情况如下：

单位：万元

减值时点	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司股东的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
2020/12/31	46,979.32	34,200.00	6,007.45	6,007.45	-	6,007.45
2021/12/31	32,750.75	30,400.00	7,210.93	7,210.93	6,007.45	1,203.47
2025/12/31	25,314.89	8,600.00	16,786.93	8,561.33	7,210.93	8,561.33

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	2018年公司下属上海上药杏灵科技药业股份有限公司以28,050.00万元交易对价收购浙江九旭药业51%股权形成商誉。本次并购溢价主要基于标的心脑血管类药品稳定销售渠道，顺合制剂产品市场增长预期，公司每年采用未来现金流量现值法开展商誉减值测试，通过对比资产组账面价值与评估可收回金额判断减值计提规模。
2020年度商誉减值情况及依据	新冠疫情中市核心销售区域，标的OTC业务主要集中于湖北市场，当年出现大规模渠道退货，多家经销商终止合作，OTC渠道后续不再持续运营；叠加防制的集采常态化，代理商采购需求收缩，销量显著低于并购预期。
2021年度商誉减值情况及依据	湖北OTC渠道完全退出，原有销售规模缺口无法快速弥补，集采持续压制渠道出货量，经营业绩延续低迷。
2025年度商誉减值情况及依据	医药行业政策压力加剧，集采、医保控费持续压降药品终端价格，核心产品银杏酮酯滴丸纳入集采，出现“增量不增收”、毛利率大幅收缩情形，长期收入及利润增速无法达到并购时乐观预期。
累计高比例减值核心原因	一是并购估值溢价依托湖北OTC渠道稳定收益与银杏制剂持续增长预期，2020年疫情直接导致核心OTC渠道瓦失，原有增长逻辑受损；二是集采、医保控费等医药行业政策持续收紧，核心产品中标价格大幅下降，利润空间持续压缩，量价无法匹配并购时期盈利预期；三是2020、2021、2025年外资控股子达霍利空沙韵豆苋，减值测试中法车下调未来现金流预测，外资未资产组账面价值均显著高于评估可收回金额，分三次计提商誉减值消化并购高估溢价；四是减值未来趋夷失，行业政策调控叠加盈利不及预期所致，标的生产经营持续开展，不存在丧失持续经营能力情形。
减值合理性说明	各年度减值均以未来现金流折现评估结果作为测算依据，每期末资产组账面价值与可收回金额均存在明确减值缺口，减值计提规模与当期销售下降、利润收缩程度匹配；减值测算充分考虑经济效果趋稳因素，未来降价、医保控费等客观不利因素，评估参数审慎保守，累计商誉减值具备完整投资对价、经营数据、政策环境及量化评估支撑，计提充分、客观合理。

（5）上海市药材有限公司及下属子公司－重庆上药慧远药业有限公司

①主要财务数据

截至2025年12月31日，该资产组所属企业资产总额122,577.67万元，负债总额55,441.31万元，所有者权益合计67,136.36万元；当期实现营业收入140,724.79万元，营业利润1,340.16万元。

②近三年前五大供应商及客户情况

单位：人民币万元（不含税）

序号	供应商名称	2025年当期采购金额合计	截至2025年末已支付采购金额
1	供应商一	17,610.62	17,610.62
2	供应商二	2,162.39	2,162.39
3	供应商三	2,109.06	2,086.53
4	供应商四	2,098.50	0
5	供应商五	2,043.41	1,579.54
序号	客户名称	2025年当期销售金额合计	截至2025年末已收回销售金额
1	客户一	26,422.71	28,175.33
2	客户二	10,695.55	14,474.45
3	客户三	9,835.20	9,677.79
4	客户四	7,852.10	9,931.44
5	客户五	4,484.05	4,798.43
序号	供应商名称	2024年当期采购金额合计	截至2024年末已支付采购金额
1	供应商一	16,375.48	16,375.48
2	供应商二	7,956.19	7,812.80
3	供应商三	4,945.51	3,240.23
4	供应商四	2,816.58	1,427.21
5	供应商五	2,636.95	2,464.59
序号	客户名称	2024年当期销售金额合计	截至2024年末已收回销售金额
1	客户一	71,573.52	69,820.90
2	客户二	14,843.01	9,088.71
3	客户三	8,721.78	8,721.78
4	客户四	7,829.85	5,750.50
5	客户五	7,283.83	7,517.51
序号	供应商名称	2023年当期采购金额合计	截至2023年末已支付采购金额
1	供应商一	13,871.34	13,871.34
2	供应商二	4,463.95	1,869.77
3	供应商三	4,010.60	4,422.84
4	供应商四	2,601.62	3,778.23
5	供应商五	2,088.76	2,675.57
序号	客户名称	2023年当期销售金额合计	截至2023年末已收回销售金额
1	客户一	13,743.14	13,743.14
2	客户二	10,605.01	9,203.54
3	客户三	8,092.03	8,996.34
4	客户四	7,700.54	4,581.46
5	客户五	7,258.58	9,034.78

③已累计计提较高比例商誉减值的原因

历次减值情况如下：

单位：万元

减值时点	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司股东的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
2025/12/31	45,972.64	26,200.00	19,705.80	16,454.34	-	16,454.34

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	公司收购原主药慧远形成商誉，并购溢价主要依托标的滋补药材、原料药、基地药材、基地药材、医疗器械多板块协同发展预期，依托区域中药材果君、特色滋补品及药厂客户资源实现持续盈利增长，公司每年采用未来现金流量现值法开展商誉减值测试，通过对比资产组账面价值与评估可收回金额判断是否计提减值。
2025年度商誉减值情况及依据	2025年中药材行业整体下行，叠加宏观环境偏弱，公司各业务板块经营全面不及预期：OTC滋补药材需求萎缩，虫草、西洋参、川贝母、熊胆粉等高价值滋补品销量下滑；中药材行情走弱压制工业药厂采购需求；特种药材板块终止天然牛黄业务，相关品种无法续约；合作医疗器械板块合作方魔区域平台，业务进入收尾。同时南川厂区全面投产并入资产组，推高资产组账面价值，但各板块收入、盈利无法同步增长，长期现金流预期大幅下调。
累计高比例减值核心原因	一是并购估值溢价依托多业务板块协同增长预期，2025年中药材行业下行，宏观消费疲软，OTC、原料药、特种药材、医疗器械四大板块收入全面未达预期，原有盈利模长逻辑无法兑现。二是并购南川厂区投产后资产组账面价值较对应资产组，已经显著高于评估可收回金额，分三次计提商誉减值消化并购高估溢价；四是减值未来趋夷失，行业政策调控叠加盈利不及预期所致，标的生产经营持续开展，不存在丧失持续经营能力情形。
减值合理性说明	本次减值以未来现金流折现评估结果作为测算依据，2025年末资产组账面价值与可收回金额均存在明确减值缺口，减值计提规模与当年各业务板块收入下滑、盈利收缩程度匹配；评估测算充分考虑中药材市场降价、高端滋补品需求走弱、特色药材业务终止、医疗器械合作终止、新增厂区投产摊薄收益等多项客观不利因素，参数假设审慎保守，本次商誉减值具备投资、经营、行业环境及量化评估完整支撑，计提充分、客观合理。

（6）上海医疗器械股份有限公司下属子公司

①主要财务数据

截至2025年12月31日，该资产组所属企业资产总额8,100.58万元，负债总额1,998.62万元，所有者权益合计6,101.96万元；当期实现营业收入5,760.18万元，营业利润－1,740.93万元。

②近三年前五大供应商及客户情况

单位：人民币万元（不含税）

序号	供应商名称	2025年当期采购金额合计	截至2025年末已支付采购金额
1	供应商一	337.26	337.26
2	供应商二	126	126
3	供应商三	125.7	61.86
4	供应商四	121.29	121.29
5	供应商五	119.79	119.79
序号	客户名称	2025年当期销售金额合计	截至2025年末已收回销售金额
1	客户一	1,138.92	1,138.92
2	客户二	771.1	771.1
3	客户三	654.6	654.6
4	客户四	357.35	357.35
5	客户五	343.63	343.63
序号	供应商名称	2024年当期采购金额合计	截至2024年末已支付采购金额
1	供应商一	301.76	301.76
2	供应商二	113.97	113.97
3	供应商三	104.19	104.19
4	供应商四	98.09	98.09
5	供应商五	96.21	63.08
序号	客户名称	2024年当期销售金额合计	截至2024年末已收回销售金额
1	客户一	1,081.69	1,081.69
2	客户二	675.78	675.78
3	客户三	188.63	188.63
4	客户四	176.6	176.6
5	客户五	173.4	160.48
序号	供应商名称	2023年当期采购金额合计	截至2023年末已支付采购金额
1	供应商一	331.6	331.6
2	供应商二	160.77	160.77
3	供应商三	152.8	152.8
4	供应商四	144.99	144.99
5	供应商五	140.89	80.04
序号	客户名称	2023年当期销售金额合计	截至2023年末已收回销售金额
1	客户一	1,250.56	1,250.56
2	客户二	902.55	902.55
3	客户三	323.01	323.01
4	客户四	294.88	294.88
5	客户五	294.34	206.1

③已累计计提较高比例商誉减值的原因

历次减值情况如下：

单位：万元

减值时点	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司股东的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
2024/12/31	17,053.45	3,250.00	13,803.45	13,803.45	-	13,803.45

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	公司收购菲曼特（含瑞内上海菲曼特、瑞外Finet Oy）形成商誉，并购溢价主要依托瑞内外口腔诊疗设备产销协同预期，依托国内公立、民营牙科市场扩张，叠加印度瑞原址、瑞爱一体化整合红利实现长期盈利增长。公司每年采用未来现金流量现值法开展商誉减值测试，对比资产组账面价值与评估可收回金额判断减值计提规模。
2024年度商誉减值情况及依据	标的经营业务重负面因素叠加中击：瑞内福新厂房漏水，新生产基地交付延期造成产能约束；宏观经济走弱，民营牙科机构投资收紧，公立招投标项目停滞，民营订单持续下滑；牙科产品外资标准调整，技长新品研发与上市周期，产品竞争力弱化。瑞外福爱强马冲突和击，俄罗斯经销商业务停滞，导兰主体管理层发生变动，中亚业务整合进度大幅滞后，瑞内外协同效应完全不及并购预期，整体盈利水平显著低于收购时预期。
累计高比例减值核心原因	一是并购估值溢价依托原料药需求上行，高毛利、产能充分释放，新品快速放量的乐观假设，后续原料药产能过剩，集采价格传导，环保限产、新品落地缓慢，原有盈利逻辑完全落空，超额收益大幅缩水，是减值根本诱因；二是存量核心原料药受下游集采持续降价，公司产能受限难以跟本增效，新品短期无法形成规模收入，经营业绩长期低于收购时评估预期；三是逐年下调未来现金流预测，2024年末资产组账面价值显著高于评估可收回金额，当年集中计提大额商誉减值消化并购高估溢价；四是减值系行业周期下行、产业政策调控、厂区产能约束、产品结构升级滞后多因因素叠加导致，企业正常开展生产经营，不存在丧失持续经营能力情形。
减值合理性说明	本次减值以未来现金流折现评估结果作为核心测算依据，2024年末资产组账面价值与可收回金额存在明确大额减值缺口，减值计提规模与行业下行、利润收缩程度匹配；评估测算充分考虑原料药产能过剩、集采持续压价、环保控控限制产能、新品验证周期拉长等客观不利因素，收入、盈利、折现率等评估参数审慎保守，本次商誉减值具备并购战略、行业周期、经营数据及量化评估完整支撑，计提充分、客观合理。

（7）上药康丽(常州)药业有限公司

①主要财务数据

截至2025年12月31日，该资产组所属企业资产总额36,561.01万元，负债总额9,380.67万元，所有者权益合计27,180.34万元；当期实现营业收入23,454.94万元，营业利润3,131.62万元。

②近三年前五大供应商及客户情况

单位：人民币万元（不含税）

序号	供应商名称	2025年当期采购金额合计	截至2025年末已支付采购金额
1	供应商一	1,313.27	1,258.05
2	供应商二	888.17	552.07
3	供应商三	815.73	684.28
4	供应商四	733.07	733.07
5	供应商五	681.88	681.88
序号	客户名称	2025年当期销售金额合计	截至2025年末已收回销售金额
1	客户一	2,934.18	2,406.44
2	客户二	1,868.69	1,868.69
3	客户三	1,690.56	1,675.54
4	客户四	1,099.06	665.97
5	客户五	762.21	736.55
序号	供应商名称	2024年当期采购金额合计	截至2024年末已支付采购金额
1	供应商一	1,045.81	1,045.81
2	供应商二	1,005.39	944.47
3	供应商三	949.47	949.47
4	供应商四	869.4	869.4
5	供应商五	793.08	793.08
序号	客户名称	2024年当期销售金额合计	截至2024年末已收回销售金额
1	客户一	1,683.25	1,683.25
2	客户二	1,539.69	1,247.86
3	客户三	1,303.77	1,303.77
4	客户四	941.58	823.52
5	客户五	911.15	591.24
序号	供应商名称	2023年当期采购金额合计	截至2023年末已支付采购金额
1	供应商一	1,060.11	1,060.11
2	供应商二	915.04	440.27
3	供应商三	870.62	870.62
4	供应商四	869.02	864.94
5	供应商五	675.27	629.24
序号	客户名称	2023年当期销售金额合计	截至2023年末已收回销售金额
1	客户一	1,969.23	1,969.23
2	客户二	1,397.68	1,397.68
3	客户三	1,063.27	1,063.27
4	客户四	807.54	807.54
5	客户五	769.52	186.19

③已累计计提较高比例商誉减值的原因

历次减值情况如下：

单位：万元

减值时点	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司股东的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
2024/12/31	24,459.13	11,500.00	12,924.10	9,046.87	-	9,046.87

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	2012年公司收购上药康丽（常州）药业有限公司形成大额商誉，并购溢价主要基于当时仿制药扩张周期、海外原料药需求旺盛、标的海外认证基地资源，以及原料药与公司制剂板块产业协同的乐观假设，公司每年采用未来现金流量现值法开展商誉减值测试，通过对比资产组账面价值与评估可收回金额判断减值计提规模。
2024年度商誉减值情况及依据	行业与自身经营出现根本性不利变化：沙坦、赖替类原料药行业持续扩产，供给过剩，下游制剂纳入集采持续压低原料药采购价，核心产品量价齐跌；厂区环保、安全配套老旧，区域环保管控压制产能利用率，规模效应无法兑现，制造费用侵蚀利润；传统高毛利产品价格持续下行，高端特色原料药新品客户验证周期长，落地进度不及并购预期，无法对冲存量业务利润收缩。
累计高比例减值核心原因	一是并购估值溢价依托原料药需求上行、高毛利、产能充分释放、新品快速放量的乐观假设，后续原料药产能过剩、集采价格传导、环保限产、新品落地缓慢，原有盈利逻辑完全落空，超额收益大幅缩水，是减值根本诱因；二是存量核心原料药受下游集采持续降价，公司产能受限难以跟本增效，新品短期无法形成规模收入，经营业绩长期低于收购时评估预期；三是逐年下调未来现金流预测，2024年末资产组账面价值显著高于评估可收回金额，当年集中计提大额商誉减值消化并购高估溢价；四是减值系行业周期下行、产业政策调控、厂区产能约束、产品结构升级滞后多因因素叠加导致，企业正常开展生产经营，不存在丧失持续经营能力情形。
减值合理性说明	本次减值以未来现金流折现评估结果作为核心测算依据，2025年末资产组账面价值与可收回金额存在明确大额减值缺口，减值计提规模与当年业务板块收入下滑、盈利收缩程度匹配；评估测算充分考虑中药材市场降价、高端滋补品需求走弱、特色药材业务终止、医疗器械合作终止、新增“厂区投产摊薄收益等多项客观不利因素，参数假设审慎保守，本次商誉减值具备投资、经营、行业环境及量化评估完整支撑，计提充分、客观合理。

（8）上药罗欣医药（山东）有限公司

①主要财务数据

截至2025年12月31日，该资产组所属企业资产总额177,245.50万元，负债总额115,198.20万元，所有者权益合计62,047.30万元；当期实现营业收入153,428.64万元，营业利润－2,784.78万元。

②近三年前五大供应商及客户情况

单位：人民币万元

序号	供应商名称	2025年当期采购金额合计（无税）	截至2025年末已支付采购金额（含税）
1	供应商一	3,125.38	3,339.77
2	供应商二	3,107.70	6,397.91
3	供应商三	3,044.86	1,203.34
4	供应商四	2,833.16	3,118.88
5	供应商五	1,923.20	2,227.39
序号	客户名称	2025年当期销售金额合计（无税）	截至2025年末已收回销售金额（含税）
1	客户一	16,018.45	10,420.05
2	客户二	14,540.39	15,422.25
3	客户三	6,249.33	7,306.96
4	客户四	6,168.37	5,711.81
5	客户五	5,888.06	5,564.27
序号	供应商名称	2024年当期采购金额合计（无税）	截至2024年末已支付采购金额（含税）
1	供应商一	21,624.58	22,829.46
2	供应商二	9,428.82	17,508.85
3	供应商三	2,474.37	2,533.56
4	供应商四	2,248.67	1,250.00
5	供应商五	2,061.58	3,095.39
序号	客户名称	2024年当期销售金额合计（无税）	截至2024年末已收回销售金额（含税）
1	客户一	15,127.83	15,332.85
2	客户二	13,621.62	11,050.01
3	客户三	5,698.80	7,285.00
4	客户四	5,571.57	6,239.12
5	客户五	4,121.74	5,529.97
序号	供应商名称	2023年当期采购金额合计（无税）	截至2023年末已支付采购金额（含税）
1	供应商一	31,351.94	51,877.49
2	供应商二	10,833.52	7,010.27
3	供应商三	3,650.98	2,573.03
4	供应商四	2,828.40	3,360.83
5	供应商五	2,688.04	3,584.21
序号	客户名称	2023年当期销售金额合计（无税）	截至2023年末已收回销售金额（含税）
1	客户一	14,096.03	16,867.05
2	客户二	9,914.18	8,970.43
3	客户三	6,579.24	11,336.59
4	客户四	5,554.49	6,839.69
5	客户五	5,260.87	5,137.41

③已累计计提较高比例商誉减值的原因

历次减值情况如下：

单位：万元

减值时点	包含商誉的资产组或资产组组合账面价值	可收回金额	整体商誉减值准备	归属于母公司股东的商誉减值准备	以前年度已计提的商誉减值准备	本年度商誉减值损失
2025/12/31	37,690.05	21,000.00	11,196.80	7,837.76	-	7,837.76

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	2022年，上药控股有限公司下属子公司上药控股山东有限公司通过改购取得了山东罗欣医药现代物流有限公司股权，股权名为：上药罗欣医药(山东)有限公司70%的股权，形成商誉78,277,581.31元。截至2025年，基于上药罗欣医药(山东)有限公司未完成收购时的业绩承诺，业务协同效应未达预期且随着产生独立现金流，管理层将上药罗欣医药(山东)有限公司作为一个承接的资产组进行减值测试，根据股权转让相关协议的约定，股权转让时价需要根据业绩承诺期间（即2023-2025年）上药罗欣医药（山东）有限公司的实际业绩完成情况进行调整。公司已经于2025年度根据实际业绩完成情况确认了收购股权或者对价变动收益101,663,594.56元。截至2025年12月31日，采买权方就未完成业绩承诺的具体结算安排另在协商过程中，公司收购上药罗欣医药形成商誉，并购溢价主要依托标的区域医药分销渠道资源，成熟药品新售网络，预期依托区域渠道优势持续实现收入与利润稳步增长，公司每年采用未来现金流量现值法开展商誉减值测试，通过对比资产组账面价值与评估可收回金额判断减值计提规模。
2025年度商誉减值情况及依据	2025年行业政策变革叠加经营回款压力，标的经营业绩大幅不及并购预期：一是集采范围持续扩容，高价品种中标后价格大幅下降，常规渠道销售空间被挤压，整体营收规模收缩；二是DRG医保支付改革落地，医疗机构严控药品采购量以规避医保超额垫付风险，终端采购需求走弱；三是医保资金统付席位，民营医院预期扩长，公司出于风控缩减长期资金投放，进一步海默收入，全年主营业务收入同比下滑超15%，营收、EBITD均未达成预期业绩承诺，经营绩效显著低于初期评估预测。
累计高比例减值核心原因	一是并购估值溢价依托区域医药渠道协同稳定增长预期，集采扩面、DRG医保支付改革双重政策冲击终端需求与产品毛利，叠加医保回款周期拉长限制现金净额，标的收入利润大幅下滑，未完成业绩承诺，并购预期收益长远兑现，是减值核心诱因；二是并购时预估东莞进业务盈利空间，应收账款周转压力未有改善，下调未来现金流预测，2025年末资产组账面价值明显高于评估可收回金额，触发大额商誉减值计提；三是本次减值系医药渠道行业政策调整、终端需求收缩、回款风险上升等客观因素，标的医药分销业务正常开展，不存在丧失持续经营能力情形。
减值合理性说明	本次减值以未来现金流折现评估结果作为核心测算依据，2025年末资产组账面价值与可收回金额存在明确大额减值缺口，减值计提规模与当年收入、利润下滑幅度相匹配；评估测算充分考虑原料药、DRG控费、医保回款延迟、渠道收缩等客观不利因素，收入、盈利、回款周期等评估假设审慎保守，本次商誉减值具备并购战略、行业政策、经营数据及量化评估完整支撑，计提充分、客观合理。

二、年审会计师核查方式及核查意见

1.年审会计师核查程序：

（1）了解与商誉减值相关的关键内部控制，并评价相关内部控制的设计及运行有效性；

（2）采用抽样的方法，检查了管理层将商誉分摊至资产组或资产组组合的依据并评价其合理性；

（3）获取了管理层聘请的外部评估师出具的评估报告，并对外部评估师的专业素质、胜任能力和客观性进行了评估；

（4）选取重大的资产组或资产组组合，在内部估值专家的协助下，复核并评价管理层在减值测试中采用的评估方法、未来现金流预测、预测期收入增长率、稳定期收入增长率、毛利率以及税前折现率等关键参数的合理性和恰当性，同时将现金流量预测所使用的数据与历史数据及其他支持性证据进行核对并评价其合理性。

2.年审会计师核查意见：

经核查，年审会计师认为公司上述说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致，我们未发现公司在商誉减值测试中使用的关键假设及参数存在重大不合理之处，公司相关商誉减值准备的计提符合《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定。

问题四、关于存货。

年报显示，公司2025年末存货账面价值453.59亿元，同比增长16.48%，存货中产成品占比约94%，账面价值同比增长16.15%；同期，公司营业收入仅增长3.03%，存货尤其是产成品的规模增速显著高于收入增速。此外，2025年度公司存货周转天数为59.93天，去年同期为55.6天，周转效率有所下降。

请公司补充披露：（1）分业务板块列示存货结构、各类存货金额、库龄情况，结合生产情况、采购策略、销售周期及行业趋势等因素，说明存货尤其是产成品快速增长且显著快于营收增速的原因及合理性；（2）结合报告期内上游供应、下游需求变化及存货周转模式等情况，说明存货周转效率下降的具体原因，并分析其对公司生产经营、现金流状况及盈利能力的影响。

一、公司回复：

（一）分业务板块列示存货结构、各类存货金额、库龄情况，结合生产情况、采购策略、销售周期及行业趋势等因素，说明存货尤其是产成品快速增长且显著快于营收增速的原因及合理性；

1.于2024年12月31日及2025年12月31日，公司按照业务板块的存货结构和存货金额情况如下：

单位：万元

业态	存货结构	2024年12月31日 原值	2024年12月31日 跌价准备	2024年12月31日 账面价值	2025年12月31日 原值	2025年12月31日 跌价准备	2025年12月31日 账面价值	两年变动 账面价值	两年变动 比例
分销	产成品	3,403,727.92	(87,644.17)	3,316,083.75	3,993,724.72	(64,021.35)	3,929,703.37	613,619.62	18.50%
	原材料	1,095.52	(1,002.18)	93.34	808.03	(742.07)	65.96	(27.38)	-29.33%
	周转材料	710.30	0.00	710.30	608.95	0.00	608.95	(101.35)	-14.27%
	小计	3,405,533.74	(88,646.35)	3,316,887.39	3,995,141.70	(64,763.42)	3,930,378.28	613,490.89	18.50%
工业	产成品	327,600.26	(39,846.56)	287,753.71	325,279.06	(50,116.14)	275,162.92	(12,590.79)	-4.38%
	委托加工物资	640.83	0.00	640.83	813.94	0.00	813.94	173.11	27.01%
	消耗性生物资产	38.56	0.00	38.56	38.56	0.00	38.56	0.00	0.00%
	原材料	148,562.60	(13,592.51)	134,960.09	174,231.68	(15,615.06)	158,616.62	23,656.53	17.53%
	在产品	87,039.90	0.00	87,039.90	112,896.36	0.00	112,896.36	25,856.46	29.71%
	周转材料	4,757.49	0.00	4,757.49	4,732.71	0.00	4,732.71	(24.78)	-0.52%
	小计	568,629.64	(53,439.06)	515,190.58	617,992.31	(65,731.20)	552,261.11	37,070.53	7.20%
零售	产成品	62,546.48	(671.61)	61,973.87	53,860.72	(608.24)	53,251.48	(8,722.39)	-14.07%
	周转材料	84.03	0.00	84.03	0.00	0.00	0.00	(84.03)	-100.00%
	小计	62,629.51	(671.61)	62,057.90	53,860.72	(608.24)	53,251.48	(8,806.42)	-14.19%
其他	产成品	231.11	0.00	231.11	68.49	(64.61)	3.88	(227.23)	-98.32%
合计		4,037,024.00	(142,657.02)	3,894,366.98	4,667,063.22	(131,168.47)	4,535,894.75	641,527.77	16.47%

于2024年12月31日及2025年12月31日，公司存货账面价值分别为389.44亿元和453.59亿元，2025年较2024年存货账面价值上升64.15亿元，增长16.47%。

公司医药分销板块2025年度的产成品账面价值增加了61.36亿元，主要原因系（1）分销板块的主要客户为全国各级医院及医疗机构，随着医药分销行业的竞争加剧和集采药品的种类的增加，公司需要的安全库存较上年有所增加。（2）部分医疗器材、部分药品品种的销售周期较上年有所增加，随着销售占比上升，导致产品整体存货周转变慢。（3）2025年受到地缘政治与国际贸易政策剧变的深刻影响，特别是美国贸易政策发生变化，对公司的进口供应链稳定性构成了直接挑战。公司于2025年下半年起开始进行战略性备货，主动实施了对核心进口品种的前置采购策略，多家以进口业务作为核心业务的下属企业，其库存规模合计较2024年度增加了约27亿元。该策略有效对冲了外部的政策风险，也确保了公司供应链的韧性，显著提升了公司的库存安全系数。

公司医药工业板块2025年度存货账面价值为55.23亿元，较2024年度账面价值51.52亿元变动不大，本年工业板块的存货变动系公司新收购了上海和黄药业有限公司。截至2025年12月31日，上海和黄药业有限公司的存货余额为8.87亿元，除去该影响后，剩余工业板块整体存货余额呈下降趋势，主要系工业板块部分产品由于集采未中标的影响，收入规模有所下滑，相应生产计划有所放缓，公司为应对该情况，配套原料也同步缩量。后续公司将通过产销联动协调，制订更为合理的采购政策，减少原料备货，整体控制存货规模，减少资金占用。

公司医药零售板块2025年度的存货账面价值为5.33亿元，2025年较2024年存货账面价值下降了0.88亿元，变动幅度不大，主要系公司加强了对于零售板块存货的管理，年末账面价值有所下滑。

2.公司按照业务板块的存货库龄情况如下：

单位：万元

年份	业态	存货结构	一年以内	一至两年	两年以上	合计
2024	分销	产成品	2,865,221.25	268,341.21	270,165.46	3,403,727.92
		原材料	93.34	988.42	13.76	1,095.52
		周转材料	60.76	463.96	185.58	710.30
		小计	2,865,375.35	269,793.59	270,364.80	3,405,533.74
	工业	产成品	246,822.76	52,369.66	28,407.84	327,600.26
		委托加工物资	498.97	1.19	152.67	640.83
		消耗性生物资产	38.56	-	-	38.56
		原材料	112,013.99	19,708.97	16,829.64	148,552.60
		在产品	74,746.17	6,060.52	6,234.21	87,039.90
		周转材料	4,236.40	264.72	256.37	4,757.49
		小计	438,343.85	78,405.06	51,880.73	568,629.64
	零售	产成品	51,503.99	9,425.86	1,615.63	62,545.48
		周转材料	84.03	-	-	84.03