（上接B005版）

工业板块资产组可收回金额较2024年增加101.74亿元，主要系报告期内公司收购上海和黄药业有限公司所致。该收购新增可收回金额92.44亿元，占当年增加额的90.86%，系工业板块资产组可收回金额较上年大幅增长的主要原因。

4.总体结论

（1）核心假设及关键参数变化总体结论

经逐项对比分析，2025年度商誉减值测试所采用的核心假设与2024年度基本一致，估值方法保持一致（均为预计未来现金流量现值法），核心假设及关键参数未发生重大变化，具体变动情况如下：

①估值方法及假设：未发生变化，仍采用预计未来现金流量现值法，核心假设（预测期、稳定期增长率、毛利率、折现率）的选取逻辑和确定方法保持一致。

②折现率：多数资产组折现率有所下降，主要受全球无风险利率下行、资本结构优化等因素影响；部分资产组（天晋、九旭、津津、康丽、慧远）因杠杆贝塔上升导致折现率微幅上升。

③收入增长率：各资产组收入增长率预期呈现分化态势。Zeus、慧远等资产组收入增速预期有所提升，主要受益于核心市场需求旺盛、新产品上市及渠道拓展；九旭、津津、康丽等资产组收入增速预期有所下调，主要受集采政策、市场竞争加剧等因素影响。

④毛利率：天晋、康丽、慧远资产组毛利率预期有所提升，主要受益于产品结构优化及成本控制；九旭资产组受原材料价格上涨及集采影响毛利率预期有所下降。

⑤预测期：天晋资产组预测期由5年延长至10年，主要基于核心产品生命周期的考量，其余资产组预测期基本保持一致。

（2）可回收金额变动的合理性结论

2025年度工业板块合计可收回金额较2024年度大幅增长，主要原因包括：

1.和黄药业新增收购并入，增加可收回金额924.40亿元，占2025年工业板块合计可收回金额的58.09%，为可收回金额增长的最主要贡献因素；

2.Fimet Invest OY因商誉全额计提减值退出工业板块合计，减少可收回金额3.25亿元；

3.存量资产组可收回金额内生增长93.04亿元，其中Zeus（+78.39亿元，受益于收入增长预期上调及折现率下降）和天晋（+36.00亿元，受益于预测期延长及毛利率提升）为主要贡献项，九旭（-21.40亿元，受收入增长下调及折现率上升影响）为主要的拖累项。

综上所述，本期经测算的可回收金额变动均有充分的依据、合理的商业逻辑和客观的数据支撑，商誉减值测试过程符合《企业会计准则第8号——资产减值》及《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关规定，测算结果具有合理性。

（三）列示商誉减值计提比例较高的资产组的名称、减值时点、减值原因、前期并购背景、前期评估方法及溢价率、是否属于关联交易、目前经营状态与主要财务数据、近三年前五大供应商及客户名称、交易金额、回款及付款情况等，结合标的主营业务与经营情况等说明收购后已累计计提较高比例商誉减值的原因。

1.商誉减值计提比例较高的资产组总体情况

截至2025年12月31日商誉减值计提比例较高的资产组总体情况如下：

单位：万元

资产组	商誉原值	已计提减值金额	商誉净值	计提减值占比
Zeus Investment Limited及下属子公司	97,877.11	89,136.23	8,740.88	91.07%
Big Global Limited及下属子公司	44,510.94	44,510.94	0.00	100.00%
星泉环球有限公司及下属子公司	18,805.77	18,805.77	0.00	100.00%
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	15,772.26	15,772.26	0.00	100.00%
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	16,454.34	16,454.34	0.00	100.00%
上海医疗器械股份有限公司下属子公司	13,813.18	13,813.18	0.00	100.00%
上药康丽(常州)药业有限公司	10,728.57	9,046.87	1,681.70	84.33%
上药罗欣医药（山东）有限公司	7,837.76	7,837.76	0.00	100.00%
合计		215,377.35		

截至2025年12月31日，上海医药集团商誉减值准备累计计提金额为227,121.03万元。各主要商誉资产组累计计提减值准备215,377.35万元，占集团整体减值计提总额95%，是公司商誉减值计提的核心构成主体。

2.减值时点及减值原因如下：

资产组	减值时点	减值原因	减值金额
Zeus Investment Limited及下属子公司	2018年12月31日	Vitaco中国业务受制于进口保健品审批限制，线下销售注册备案周期长，前期仅能通过跨境电商及代购模式开展，品牌认知度提升缓慢，中国业务整体效益较收购预期存在差距，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备36,041.41万元人民币。
	2019年12月31日	中国大陆正式实施电商法，冲击新西兰、澳大利亚海淘市场，部分中小代购商减少库存或退出行业；同时国家市场监管总局施行保健品整治“百日行动”，影响消费者保健品消费信心，中国业务整体收益不及预期，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备56,803.44万元人民币。
Big Global Limited及下属子公司	2019年12月31日	核心产品注射用苯磺顺阿曲库铵受国家集中采购管控，销售终端客户范围有限，叠加产品龙头集聚效应，企业整体盈利能力处于行业中游水平，未来经营业绩实现存在不确定性，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备9,725.71万元人民币。
	2020年12月31日	疫情爆发导致医院手术业务受限，麻醉药物需求大幅降低，核心产品销售受阻；未来年度核心产品陆续进入国家集采，市场竞价加剧、份额稀释、单价受调控，毛利率及净利率水平较历史年度显著下降，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备34,785.23万元人民币。
星泉环球有限公司及下属子公司	2018年12月31日	2015年收购星泉环球后，其CT球管贸易及医疗器械维修业务因医院影像设备领域资本涌入，盈利能力大幅下降，且产品更新换代及配件储备不足，2018年盈利能力较2017年下降，经营业绩未达收购预期，故计提商誉减值。	2017年、2018年通过减值测试分别计提商誉减值准备5,269.45万元、13,536.32万元。
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	2020年12月31日	疫情爆发导致泥北地区销售受阻，OTC渠道销售大部分集中于湖北，该渠道发生大量退货并与部分下游经销商重修合作，销售渠道减少导致销售量下滑，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备6,007.45万元人民币。
	2021年12月31日	2021年以后无OTC渠道销售计划，集采政策影响导致销售渠道及代理商采购减少，销售量下滑，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备1,203.47万元人民币。
	2025年12月31日	所处集采政策影响持续深化，医保谈判导致药品价格下降，银杏酮酯滴丸纳入集采，量不抵价，难以维持以前年度预测的较高增速收入和利润水平，故结合实际情况下调未来盈利预测并计提商誉减值。	计提商誉减值准备8,561.33万元人民币。
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	2025年12月31日	OTC事业部受药材市场降价及外部经济环境不稳定影响，滋补类药材需求减少，药材市场价格下降抑制药厂客户采集需求；特种药材因终止天然牛黄业务导致相关品种未能续签合同；复星合作医疗器械业务因腐蚀地区平台进入收尾阶段；同时南川厂区全面投产并纳入商誉资产组，账面价值显著扩大，但受前述因素影响未来现金流预期未能同步提升，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备16,454.34万元人民币。
上海医疗器械股份有限公司下属子公司	2024年12月31日	受经济下行影响，消费者购买力下滑，业务推广未达预期；公立医院招投标项目进度停滞或暂缓，推广周期延长；民营订单占比持续下降，公立市场占比较高且监管加强，牙科用椅分类等级提升导致产品研发、上市及推广周期延长；中芬一体化进程滞后，协同效应未达预期，故计提商誉减值。	计提商誉减值准备13,813.18万元人民币。
上药康丽（常州）药业有限公司	2024年12月31日	经济环境下行，药品行业改革持续推进，医保谈判导致药品价格下降；“赖沙坦原料药”及“雷贝拉唑钠原料药”下游药品进入集采，利润空间被挤压，企业逐步减少生产并退出；其他原料药面临类似挑战，且产能释放已接近饱和，短期内难以实现较大规模增长，故结合实际情况下调未来盈利预测并计提商誉减值。	计提商誉减值准备9,046.87万元人民币。
上药罗欣医药（山东）有限公司	2025年12月31日	2025年度上药罗欣营业收入及EBIT较2024年度出现较大幅度的下滑，未能完成收购时的业绩承诺，业绩下滑幅度超出了管理层年初制定的经营规划。	计提商誉减值准备7,837.76万元人民币。

3.前期并购背景、前期评估方法及溢价率、是否属于关联交易、目前经营状态如下：

资产组	前期并购背景	前期评估方法	溢价率	是否属于关联交易	目前经营状态	收购（交割）时间
Zeus Investment Limited 及下属子公司	（1）利用Vitaco在澳大利亚及新西兰成熟的品牌体系、产品研发能力和渠道资源，进一步完善上海医药大健康产业布局；（2）依托Vitaco已有的品牌影响力及产品组合，增强上海医药在营养保健品及消费健康领域的市场竞争力；（3）借助上海医药在中国市场的资源优势和渠道能力，推动Nutra-Life、Healtheries等品牌进入中国市场，分享中国保健品消费市场快速增长带来的发展机会；（4）通过全球供应链协同、产品创新及市场拓展，实现业务协同和价值提升。	收益法	3.98%	否	正常经营	2016年12月
Big Global Limited 及下属子公司	东英药业主要业务聚焦在麻醉肌松和心血管领域，拥有九个药品生产批文，其中顺苯磺酸阿曲库铵是最新一代肌松剂，主要适用于全身麻醉，东英药业掌握全球唯一能在室温下保存的顺苯磺酸阿曲库铵专利配方；培哚普利是ACEI类降压药，东英药业是国内独家首仿，收购将填补上海医药在麻醉肌松产品线方面的空白，并加强上海医药心血管领域产品线，进一步提升公司盈利能力。	收益法	0.00%	否	低成本运营	2013年6月
星泉环球有限公司及下属子公司	2015年，公司为进一步拓展医疗器械业务，公司通过下属子公司上实医药科研开发有限公司以现金人民币2295亿元向星泉环球增资并获取其51%股权。星泉环球核心资产是通过其全资子公司星泉（香港）有限公司持有的广东上药桑尼克医疗科技有限公司的100%股权，主营业务为CT球管贸易和大型医疗器械设备维修服务。	收益法	-0.46%	否	正常经营	2015年1月
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	通过对下游银杏酮酯制剂生产企业并购，加速打造中国银杏酮酯市场的领导者，形成业务协同效应，促进企业价值优化。	收益法	0.00%	否	正常经营	2018年3月
上海医疗器械股份有限公司下属子公司	1.符合布局全国饮片工业、抢占市场热点的战略目标。2.布局全国重点消费市场饮片业务，是拉动产业链上游中药材种植的发展、辐射影响产业链下游中成药工业发展的有效实施手段，除上海外，截至并购日，药材材在全国其他地区尚无饮片业务布局，面向全国的中药材及饮片销售几近空白。饮片业务的短板制约了上游中药材源头的创新发展，同时弱化了全产业链的整合效应及竞争力。收购重庆慧远可实现产业链关键环节的差异化竞争，进而形成上药药材全产业链核心竞争力，打造上药药材在全国的知名度和影响力。3.重庆中药饮片市场容量巨大，可辐射川、渝、黔三地，进而可带动我司中药饮片在整个西南地区的发展。截至并购日重庆中药材及饮片市场约35-40亿元规模，作为直辖市、西南地区重要的消费市场，将是今后我国重要的中药饮片消费市场。	收益法	-4.97%	否	正常经营	2021年6月
上海医疗器械股份有限公司下属子公司	上海医疗器械股份有限公司原本持有上海菲曼特医疗器械有限公司50%股权，本次收购Fimet Invest OY 100%股权是为了解决合资公司上海菲曼特的发展瓶颈，拿到技术及品牌控制权，形成未来上海医药口腔产业链的一环。	收益法	-4.97%	否	正常经营	2021年6月
上药康丽(常州)药业有限公司	2012年上海医药为做强特色原料药生产并丰富工业产品线，建立特色原料药研发和生产基地，通过收购康丽制药，上海医药可引入数个高附加值的原料药产品以丰富整体产品线，进而将大大增强在抗病毒领域原料药研发、生产上的整体实力；康丽制药作为上海医药在华东地区的特色原料药研发和生产基地之一，将成为在建的上海星火原药基地的重要补充。	收益法	0.00%	否	正常经营	2012年5月
上药罗欣医药（山东）有限公司	上药控股落实搭建山东省级医药平台、完善省内网络的战略规划，联合上药控股山东持续拓展省内重点区域业务，对接优质医药标的。罗欣药业是国内百强制药企业，旗下山东罗欣医药现代物流业务覆盖药品配送、三方物流、终端服务等全链条，持有麻精药品特殊经营资质，双方经多轮沟通达成股权合作意向。本次收购可补齐上药山东薄弱区域业务缺口，完善全省网点布局，强化区域业务协同联动，加速推进山东省级医药平台搭建落地。	收益法	-16.27%	否	正常经营	2022年11月

注：溢价率=（交易对价-评估净值）/评估净值×100%。

4.各商誉减值计提比例较高的资产组详细情况

（1）Zeus Investment Limited及下属子公司

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154,882.87万元，负债总额87,313.84万元，所有者权益合计67,569.03万元；当期实现营业收入168,308.52万元，利润总额14,910.25万元。

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	10,922	10,620
2	供应商二	9,868	9,868
3	供应商三	6,915	6,158
4	供应商四	4,819	4,598
5	供应商五	4,584	4,088

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	27,517	23,019
2	客户二	19,911	18,233
3	客户三	15,516	14,865
4	客户四	13,412	12,370
5	客户五	11,397	11,146

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	6,937	6,937
2	供应商二	6,502	6,196
3	供应商三	5,987	5,221
4	供应商四	4,072	3,974
5	供应商五	3,786	3,478

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	22,162	18,708
2	客户二	17,858	12,152
3	客户三	12,824	12,493
4	客户四	12,435	11,512
5	客户五	10,573	10,320

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	6,177	6,175
2	供应商二	5,107	4,772
3	供应商三	4,497	4,437
4	供应商四	4,178	3,337
5	供应商五	3,772	3,386

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	20,542	17,027
2	客户二	14,911	9,707
3	客户三	12,839	12,008
4	客户四	12,667	12,367
5	客户五	9,551	9,273

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
2018/12/31	169,523.61	133,604.77	36,041.41	21,624.85	–	21,624.85
2019/12/31	132,443.58	75,640.14	92,844.85	55,706.91	36,041.41	56,803.44
合计			128,886.26	77,331.76	36,041.41	78,428.29

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	公司2016年通过合资主体Zeus私有化澳新保健品企业Vitaco，形成原始商誉208.42百万澳元。本次并购估值溢价主要依托Vitaco旗下Nutra-Life等成熟澳新品牌，本土稳定渠道，并预期依托公司国内渠道资源实现中国保健品市场快速放量，以此作为高额商誉的核心支撑，资产组每年采用未来现金流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。
2018年度商誉减值情况及依据	受国内进口保健品注册备案审批周期长约束，Vitaco产品无法进入国内线下正规渠道，仅能通过跨境电商、代购销售，国内市场拓展进度远低于并购预期，经营业绩不及收购时预期。本次减值测试金额169,523.61万元，评估可收回金额133,604.77万元，资产组存在减值缺口36,041.41万元，公司当年全额计提商誉减值，其中归属于上市公司股东减值21,624.85万元。减值测试中下调国内市场收入、盈利预测参数，测算可收回金额显著低于账面，基于谨慎性原则计提减值。
2019年度商誉减值情况及依据	行业政策进一步收紧：《电子商务法》实施压缩跨境代购渠道，保健品行业“百日行动”影响国内消费信心，进口备案壁垒仍未消除，国内业务收益持续不及预期。本次减值测试试算化数据：资产组期初账面价值132,443.58万元，年末评估可收回金额75,640.14万元，当年新增商誉减值56,803.44万元，归属于上市公司股东新增减值34,082.06万元。两年合计计提商誉减值190.09百万澳元，占初始商誉比例91.2%，合并层面累计整体商誉减值128,886.27万元，归属于母公司股东累计减值77,331.76万元。减值测试中大幅下调国内市场长期增长假设，现金流现值进一步走低，形成大额减值缺口。
累计高比例减值核心原因	一是并购核心增值逻辑落空，收购时预期的国内市场增量、渠道协同效应受监管政策限制无法兑现，是减值根本原因；二是连续两年跨境电商监管、保健品行业整治等政策叠加冲击，国内销售渠道持续收缩，评估机构逐年下调未来现金流预测，资产组账面价值持续高于可收回金额；三是减值仅针对并购时高估的国内市场溢价部分，Vitaco澳新本土主营业务保持稳定盈利，2022-2024年营收持续增长，2025年末存货结构健康，不存在主业持续恶化、丧失持续经营能力情形。
减值合理性说明	截至2025年末资产组剩余商誉净值仅17.36百万澳元，前期减值已充分消化并购预期与实际经营的差异。近年标的经营持续改善，核心品牌澳新市场竞争力稳固，未来现金流预测基础稳健，前期累计大额商誉减值具备充分经营、政策及评估量化依据，计提审慎、合理。

（2）Big Global Limited及下属子公司

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13,612.10万元，负债总额4,510.15万元，所有者权益合计9,101.95万元；当期实现营业收入548.62万元，利润总额-3,872.09万元。

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	754.72	754.72
2	供应商二	372.61	228.82
3	供应商三	115.04	107.17
4	供应商四	82.21	82.21
5	供应商五	53.31	53.31

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	72.00	5.10
2	客户二	32.10	30.30
3	客户三	30.03	28.17
4	客户四	25.23	25.23
5	客户五	24.21	32.59

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	980.00	930.00
2	供应商二	546.52	500.22
3	供应商三	107.17	107.17
4	供应商四	68.16	68.16
5	供应商五	56.39	56.39

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	191.84	187.44
2	客户二	60.18	0.00
3	客户三	50.71	50.71
4	客户四	49.38	49.38
5	客户五	46.48	46.48

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	743.36	0.00
2	供应商二	560.00	560.00
3	供应商三	285.70	199.70
4	供应商四	109.50	109.50
5	供应商五	109.12	48.50

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
2019/12/31	67,607.69	55,296.66	12,311.03	9,725.71	–	9,725.71
2020/12/31	53,579.23	9,600.00	44,510.94	44,510.94	9,725.71	34,785.23
合计			56,821.97	54,236.65	9,725.71	44,510.94

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	2013年公司下属上海实业医药科技（集团）有限公司出资61,462.00万元收购Big Global Limited 79%股权，后续通过增资、股权收购于2019年实现100%持股，核心经营主体为上药东英，主营冻干粉针、小容量注射剂及原料药，收入高度依赖核心产品注射用苯磺顺阿曲库铵（手术麻醉肌松辅助药）。本次并购溢价形成商誉，主要基于公司布局麻醉肌松药品赛道、拓展特色仿制药工业板块的战略预期。公司每年采用未来现金流量现值法开展商誉减值测试，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。
2019年度商誉减值情况及依据	标的产品结构单一、核心麻醉仿制药赛道竞争格局较差，全国仅4家具备生产资质，行业龙头优势显著，公司市场竞争力处于行业中等水平；同时国家仿制药集采政策持续收紧，终端医院客户范围有限，盈利表现持续不及并购预期，行业政策、市场竞争出现持续性不利变化。本次减值测试量化数据：资产组账面价值67,607.69万元，评估测算可收回金额55,296.66万元，资产组减值缺口12,311.03万元；当年计提整体商誉减值12,311.03万元，其中归属于上市公司股东商誉减值9,725.71万元。减值测试中下调长期盈利、市场份额预测，叠加集采政策带来的价格下行压力，测算可收回金额低于账面，基于会计谨慎性计提减值。
2020年度商誉减值情况及依据	叠加双重不利因素：一是新冠疫情导致医院手术量大幅缩减，核心麻醉药品市场需求显著下滑，当期业绩明显承压；二是核心产品逐步纳入国家集采，行业竞价竞争加剧，预期产品售价、毛利率持续下行，长期盈利空间进一步压缩，未来现金流预测大幅下调。本次减值测试量化数据：扣减2019年减值后资产组期初账面价值53,579.23万元，年末评估可收回金额仅9,600.00万元，当年新增整体商誉减值44,510.94万元，归属于母公司股东当年新增减值34,785.23万元。两年累计整体商誉减值56,821.97万元，归属于母公司股东累计减值54,236.66万元。减值测试中大幅下调长期收入、毛利率假设，资产组可收回金额大幅缩水，形成大额减值缺口。
累计高比例减值核心原因	一是并购战略预期与行业现实严重背离，标的产品结构高度单一，仅依靠一款肌松麻醉药，行业龙头竞争挤压、集采常态化降价、长期盈利能力无法达到收购时乐观预期，是减值根本诱因；二是2019年仿制药集采政策持续深化、行业竞争恶化，2020年疫情冲击医疗终端需求，双重利空叠加持续压缩盈利空间，减值测试连续两年下调未来现金流预测，资产组账面价值持续显著高于可收回金额；三是减值系行业政策、市场需求、竞争格局多重负面因素共同导致，并非单纯短期经营波动，核心产品长期盈利逻辑发生实质性改变。
减值合理性说明	两年分次减值完整消化并购时基于麻醉药赛道市局形成的溢价，减值测算均以第三方现金流折现评估结果为基础，各年度资产组账面价值与可收回金额存在明确减值缺口，减值计提金额与资产盈利下行幅度匹配；减值测算充分考虑行业竞争加剧、配件供应不足、利润持续下滑等客观经营对价，评估假设审慎客观，累计大额商誉减值具备投资、经营及量化评估数据支撑，计提充分、合理。

（3）星泉环球有限公司及下属子公司

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22,451.18万元，负债总额7,719.88万元，所有者权益合计14,731.30万元；当期实现营业收入20,335.82万元，利润总额11,414.52万元。

②近三年前五大供应商及客户情况

2025年末前五大供应商情况：

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	1,031.63	894.46
2	供应商二	594.76	594.76
3	供应商三	561.39	549.94
4	供应商四	197.82	198.19
5	供应商五	166.13	201.57

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	670.61	330.5
2	客户二	433.36	141.42
3	客户三	361.5	379.42
4	客户四	356.63	175.82
5	客户五	264.8	132.4

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	898.8	645.13
2	供应商二	874.24	874.24
3	供应商三	330.6	342.05
4	供应商四	249.32	220.71
5	供应商五	190.13	190.13

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	575.11	394.17
2	客户二	303.68	163.27
3	客户三	310.73	18.87
4	客户四	250.71	128.54
5	客户五	240.72	296.47

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	1,985.23	1,993.86
2	供应商二	590.2	570.56
3	供应商三	403.24	403.24
4	供应商四	358.64	358.64
5	供应商五	193.7	239.33

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	292.04	379.65
2	客户二	277.83	634.49
3	客户三	277.05	281.71
4	客户四	268.6	197.97
5	客户五	243.81	264.42

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
2018/12/31	51,295.95	14,906.84	36,874.07	18,805.77	5,269.45	13,536.32

历次减值原因说明如下：

项目	内容
商誉形成背景	2015年公司下属上实医药科研开发有限公司出资22,950.00万元增资取得星泉环球51%股权，星泉环球核心经营主体为广东上药桑尼克，主营CT球管贸易、大型医疗器械维修服务。本次并购形成商誉主要系公司布局医疗器械影像板块，预期依托标的专业设备贸易及维修资质、行业渠道资源实现稳定盈利增长。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金额。
2017年度商誉减值情况及依据	医院影像设备赛道资本持续涌入，行业竞争加剧，叠加设备迭代、原厂配件供给不足，标的盈利水平持续承压，经营利润不及并购预期。
2018年度商誉减值情况及依据	行业竞争进一步加剧、业务收入规模虽小幅增长，但毛利率、净利润同比下滑，长期盈利水平较收购时乐观预期存在显著差距。
累计高比例减值核心原因	一是并购估值溢价依托医疗器械影像业务稳定盈利预期，后续行业资本大量涌入引发激烈价格竞争，叠加设备更新迭代、原厂配件供给受限，标的盈利能力持续走弱，经营业绩长期未达收购预期，是减值核心诱因；二是2017、2018年连续两年盈利不及预期，评估机构逐年下调未来现金流预测，资产组账面价值持续高于评估可收回金额，分两次计提商誉减值；三是减值系行业竞争格局恶化、业务盈利逻辑弱化所致，并非标的业务停滞或丧失持续经营能力，仅消化并购时高估的盈利溢价。
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，2017年、2018年资产组账面价值与可收回金额存在明确减值缺口，减值计提金额与资产盈利下行幅度匹配；减值测算充分考虑行业竞争加剧、配件供应不足、利润持续下滑等客观经营对价，评估假设审慎客观，累计大额商誉减值具备投资、经营及量化评估数据支撑，计提充分、合理。

（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9,716.90万元，所有者权益合计13,627.85万元；当期实现营业收入14,747.40万元，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	2,739.09	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	45,979.32	34,200.00	6,007.45	6,007.45	–	6,007.45
2021/12/31	32,759.75	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、银杏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商誉。
2020年度商誉减值情况及依据	新冠疫情冲击银杏叶销售区域，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；叠加价制药集采常态化、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测。
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渠道灭失，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