（上接D57版）

综上，崇立律所律师认为，公司不存在《股票上市规则》第9.5.7条规定的需要实施退市风险警示的情形。

（四）公司不存在《股票上市规则》第9.8.1条规定的需要实施其他风险警示的情形

1.存在资金占用且情形严重；前述“存在资金占用且情形严重”，是指上市公司被控股股东（无控股股东，则为第一大股东）或者控股股东关联人非经营性占用资金的余额在1,000万元以上，或者占公司最近一期经审计净资产绝对值的5%以上，且无可行的解决方案或者虽提出解决方案但预计无法在一个月内解决。

经崇立律所律师核查，公司不存在“资金占用且情形严重”的情形。

2.违反规定程序对外提供担保且情形严重；前述“违反规定程序对外提供担保且情形严重”，是指上市公司违反规定程序对外提供担保的余额（担保对象为上市公司合并报表范围内子公司的除外）在1,000万元以上，或者占上市公司最近一期经审计净资产绝对值的5%以上，且无可行的解决方案或者虽提出解决方案但预计无法在一个月内解决。

经崇立律所律师核查，公司不存在“违反规定程序对外提供担保且情形严重”的情形。

3.董事会、股东会无法正常召开会议并形成决议。

经崇立律所律师核查，公司董事会、股东会均正常召开会议并形成决议，不存在上述情形。

4.最近一个会计年度财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告，或者未按照规定披露财务报告内部控制审计报告。

经崇立律所律师核查，公司不存在上述情形，详见本法律意见书之“二、公司不存在其他需要实施风险警示的情形”之“2.公司不存在《股票上市规则》第9.4.1条规定的需要实施退市风险警示的情形”。

5.生产经营活动受到严重影响且预计在三个月内不能恢复正常。

经崇立律所律师核查，公司生产经营活动正常，不存在上述情形。

6.主要银行账号被冻结。

根据《2025年年度报告》，截至2025年12月31日，公司及控股子公司银行账户累计被冻结资金为6,457,182.18元。另据公司出具的说明及《2026年第一季度报告》，截至2026年5月15日，该累计被冻结资金降至4,366,679.38元，占2026年第一季度末公司货币资金余额（1,751,473,962.77元）的0.25%。该冻结金额及占比较低，未对公司资金周转、收付和正常经营造成重大不利影响。崇立律所律师认为，公司不存在“主要银行账号被冻结”的情形。

7.最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一个会计年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性。

经崇立律所律师核查，公司持续经营能力不确定性已消除，不存在上述情形，详见本法律意见书之“一、公司符合申请撤销其他风险警示的条件”。

8.根据中国证监会行政处罚事先告知书载明的事实，公司披露的年度报告财务指标存在虚假记载，但未触及《股票上市规则》第9.5.2条第一款规定情形，前述财务指标包括营业收入、利润总额、净利润、资产负债表中的资产或者负债科目。

经崇立律所律师核查，公司未收到中国证监会出具的行政处罚事先告知书，不存在上述情形。

9.最近一个会计年度净利润为正值，且合并报表、母公司报表年度末未分配利润均为正值的公司，其最近三个会计年度累计现金分红金额低于最近三个会计年度年均净利润的30%，且最近三个会计年度累计现金分红金额低于5,000万元。

经崇立律所律师核查，公司2025年度净利润为负值，且2025年度合并报表、母公司报表期末未分配利润均为负值，不适用上述情形。

10.投资者难以判断公司前景，投资权益可能受到损害的其他情形。

经崇立律所律师核查，公司不存在上述情形。

综上，崇立律所律师认为，公司不存在《股票上市规则》第9.8.1条规定的需要实施其他风险警示的情形。

三、结论意见

综上所述，经对照深交所《股票上市规则》第九章的规定并经核查，崇立律所律师认为，公司符合申请撤销其他风险警示的条件，不存在其他需要实施风险警示的情形。

年审会计师意见：

一、核查程序

针对上述事项，基于对2025年度财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，具体如下：

针对问题2（1）我们执行的核查程序如下：

1.与公司主要管理人员进行访谈，了解公司报告期内主营业务开展情况、成本费用控制措施，扣非后净利润持续为负的具体原因，了解公司已采取和拟采取的具体改善措施；

2.了解公司选取的同行业可比公司，对比毛利率、期间费用率等核心指标，分析公司指标的合理性，判断公司业绩变化的趋势是否与行业可比公司变动趋势一致；

3.获取2026年第一季度主要产品的销售明细，走访核心客户、供应商，结合行业政策、市场需求趋势，判断是否存在核心订单流失、核心技术淘汰、行业需求持续下滑等恶化迹象，核实公司核心业务是否具备持续经营基础；

4.关注重整计划执行情况和对公司财务报表的影响；

5.取得管理层对持续经营能力作出的评估；评价管理层与持续经营能力评估相关的未来经营计划；了解并关注期后管理层应对措施和计划的实施情况；

6.获取公司2026年第一季度财务报表，关注资产负债表日后公司经营基本面是否已出现积极变化。

（二）针对问题2（2）我们执行的核查程序如下：

1.审查企业收入构成明细表，按业务类型分类，分析是否存在非持续性、偶发性或与主营业务无关的收入；

2.结合合同条款、交易对手方背景，识别关联方交易或特殊利益安排，评估定价公允性及商业实质；

3.对照监管指南中明确的扣除项目，逐项核对企业收入分类是否准确。

（三）针对问题2（3）我们执行的核查程序如下：

1.针对应收款项减值测试，我们的重要核查程序如下：

①获取应收账款、其他应收款明细表，抽取样本进行函证；

②抽查往来款明细账的发生额，检查交易背景真实性；

③复核往来款的账龄，检查公司账龄划分是否准确；

④按照公司坏账政策，重新计算应收账款、其他应收款等往来款的坏账准备金额，与公司账面计提金额进行对比；

2.针对存货、长期股权投资、固定资产、无形资产等重要资产减值，核查程序详见问题7、问题8；

3.针对公司报告期内重大诉讼，检查预计负债或应付款项等计提是否充分、合理性，相关核查程序详见问题14；

4.关注期后事项进展，判断是否存在期末净资产为负的风险。

（四）针对问题2（4）、（5）我们执行的核查程序如下：

1.与公司管理层访谈了解公司大额未弥补亏损的形成原因，后续消化亏损的具体计划；结合公司近5年财务报告情况，核查公司大额未弥补亏损的形成原因是否与实际情况一致；

2.获取法院受理重整的通知书、重整计划草案、战略投资人的正式投资协议、债权清偿安排等文件，关注重整进展，确认重整方案能够实质性解决公司债务问题、恢复经营能力。

3.获取景峰医药未来的现金流量预测，评估管理层对景峰医药持续经营能力作出的评估，复核公司自财务报表日起的十二个月的改善经营业绩的计划及其可行性；

4.复核财务报表附注中相关信息披露的充分性和完整性。

二、核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就2025年度财务报表的整体公允反映而言，我们认为：

1.公司扣非后净利润持续为负的原因与审计过程了解的一致，公司资产负债表日后已经重整成功，公司已采取一系列改善措施，提高公司盈利水平，未发现公司盈利能力进一步恶化的情况；

2.公司营业收入扣除是充分、准确、完整的，不存在其他需要予以扣除的收入；

3.公司期末财务报表已经公允反映了公司的财务状况，针对资产高估风险和负债低估风险，我们已执行相关审计程序，未发现财务报表重大未调整不符事项导致报告期末净资产为负值的风险；

4.公司大额未弥补亏损的形成原因与审计了解的一致，后续消化亏损的具体计划具有可行性；

5.公司资产负债表日后重整计划已经执行完毕，现金流状况得到了根本性改善，归母净资产大幅增加，负债规模大幅下降，资产负债结构得到根本性优化，逾期债务已经全部清偿，公司采取一系列措施，逐步改善盈利能力，公司未来十二个月持续经营假设合理，与持续经营相关的重大不确定性所涉事项的影响已消除。

问题3、关于同业竞争的相关问题。

（1）说明石药控股与你公司构成同业竞争的具体情况；

公司回复：

截至本公告披露日，公司与石药控股集团[包含石药控股、石药集团有限公司（01093.HK）在内的所有石药相关产业公司]在抗感染领域及抗肿瘤领域可能存在潜在非重大不利影响的同业竞争。

一、抗感染领域

公司在抗感染领域的核心产品为注射用克林霉素磷酸酯，其主要用于治疗由敏感厌氧菌、链球菌、葡萄球菌及其他敏感菌所致的感染，适用场景为革兰氏阳性菌引起的呼吸道、皮肤软组织、泌尿系统感染以及厌氧菌所致的脓胸、腹腔感染、妇科盆腔感染，主要供应社区医院及基层诊所，服务基层常见感染患者。2025年，公司注射用克林霉素磷酸酯产品实现收入1,561.78万元，占2025年营业收入的比例为4.13%，占比较小。

抗感染领域为石药控股集团产品领域之一，核心产品如阿奇霉素片、头孢呋辛酯片、头孢克肟胶囊等，上述产品与注射用克林霉素磷酸酯在抗生素所属类别、药理作用、给药方式、应用场景等方面存在差异，但在产品适应症、最终患者群体等方面可能存在重叠，可能产生潜在非重大不利影响的同业竞争。

二、抗肿瘤领域

公司在抗肿瘤领域布局了盐酸伊立替康注射液产品，该产品用于晚期大肠癌患者的治疗。2025年，公司盐酸伊立替康注射液产品实现收入2,967.90万元，占2025年营业收入的比例为7.85%，占比较小。

抗肿瘤领域为石药控股集团重点布局领域之一，盐酸伊立替康脂质体注射液为石药控股集团抗肿瘤产品，适应症为与5-氟尿嘧啶（5-FU）和亚叶酸（LV）联合用于接受吉西他滨治疗后进展的转移性胰腺癌患者，上述产品聚焦于高端剂型市场，与盐酸伊立替康注射液在工艺技术、药物递送和适应症等方面均存在差异，不存在直接竞争，但可能产生潜在非重大不利影响的同业竞争。

（2）说明在同业竞争解决前，石药控股将采取何种措施减少同业竞争影响以防范损害上市公司利益，请控股股东及实际控制人明确未来解决同业竞争问题的具体措施和时间安排；

公司回复：

在潜在非重大不利影响的同业竞争解决前，石药控股集团将针对有潜在同业竞争风险的产品进行进一步梳理和分析，陆续通过包括但不限于业务调整与转型等方式，在产品适应症、产品剂型、产品规格、产品给药方式、产品细分市场定位及产品供应链管理等多方面采取措施，减少潜在非重大不利影响的同业竞争影响以防范损害上市公司利益。控股股东及实际控制人明确未来解决同业竞争问题的时间安排：

针对前述潜在同业竞争情况，公司控股股东及实际控制人已经分别作出如下承诺：

1、除已披露的需要解决的同业竞争外，本公司（本人及本人控制的公司）将依法采取必要及可能的措施避免发生与上市公司及其控制的企业构成潜在同业竞争的业务或活动；

2、本公司（本人及本人控制的公司）承诺在本次交易完成后的五年内，通过包括但不限于资产置换、资产出售、设立合资企业、变更主营业务、资产注入、委托管理等方式，逐步解决同业竞争问题；

3、本公司（本人及本人控制的公司）承诺未来尽最大努力不新增同业竞争，公平、公正地对待旗下控股企业，不会利用本公司（本人及本人控制的公司）的控制地位作出有失公允的决定。若未来获得与景峰医药构成潜在同业竞争的业务机会，本公司（本人及本人控制的公司）将就解决方式另行承诺。

（3）结合前述情况，分析本次新增同业竞争是否构成重大不利影响，是否有相关保障措施，并充分提示相关风险。

公司回复：

一、本次新增同业竞争不构成重大不利影响

1、相关业务收入占比相对较低

2025年，公司注射用克林霉素磷酸酯产品实现收入1,561.78万元，占2025年营业收入的比例为4.13%，占比较小。2025年，公司盐酸伊立替康注射液产品实现收入2,967.90万元，占2025年营业收入的比例为7.85%，占比较小。相关领域业务收入金额较小，占公司营业收入的比例相对较低，不会对公司的主业经营及盈利能力产生重大不利影响。

2、业务及产品方面

（1）抗感染领域

在抗感染领域，公司与石药控股集团主要产品在抗生素所属类别、药理作用和给药方式等方面存在差异：

公司名称	主要产品	抗生素类别	药理作用	给药方式
景峰医药	克林霉素	林可酰胺类抗生素	与细菌核糖体50S亚基结合，阻断肽链延长，抑制细菌蛋白质合成，常规剂量为抑菌作用，高浓度时可杀菌。	注射
石药控股集团	阿奇霉素	大环内酯类抗生素	通过与细菌核糖体50S亚基的23S rRNA结合，抑制细菌蛋白质合成，从而发挥抗菌作用。	主要为口服
	头孢呋辛酯	头孢菌素类抗生素	通过与细菌细胞壁上的青霉素结合蛋白（PBPs）结合，抑制细菌细胞壁合成，导致细菌溶解死亡。	口服
	头孢克肟	头孢菌素类抗生素	头孢克肟通过与细菌细胞膜上的青霉素结合蛋白（PBPs）结合，抑制细菌细胞壁的合成，导致细菌细胞壁缺损，从而使细菌因渗透压失衡而裂解死亡，发挥杀菌作用。	口服

公司在抗感染领域的核心产品注射用克林霉素磷酸酯为注射剂，需通过静脉滴注或肌肉注射给药，属于林可酰胺类抗生素，适用于严重感染或无法口服的患者，主要供应社区医院及基层诊所。石药控股集团抗感染领域核心产品阿奇霉素片、头孢呋辛酯片、头孢克肟胶囊等，均不属于林可酰胺类抗生素，且主要为口服剂型，方便患者自行服用，适用于轻至中度感染，与公司产品在抗菌机理、应用场景等方面均存在差异。公司与石药控股分别聚焦不同的细分市场，通过差异化规避同业竞争。

（2）抗肿瘤领域

公司抗肿瘤领域聚焦普通盐酸伊立替康注射液的仿制药市场，满足基础临床需求，尤其在集采覆盖的常规治疗场景。石药控股集团专注于盐酸伊立替康脂质体注射液等高端剂型，利用技术优势，针对胰腺癌等特定适应症提供差异化治疗方案，避免与公司在普通剂型市场直接竞争。

因此，石药控股集团不会对公司抗感染领域及抗肿瘤领域未来的经营产生重大不利影响。

二、解决同业竞争的相关保障措施和风险提示

为妥善解决同业竞争关系，石药控股及其实控人承诺未来尽最大努力不新增同业竞争，公平、公正地对待旗下控股企业，不会利用控制地位作出有失公允的决定。若未来获得与景峰医药构成潜在同业竞争的业务机会，将就解决方式另行承诺。在取得控制权五年内，通过包括但不限于资产置换、资产出售、设立合资企业、变更主营业务、资产注入、委托管理等方式，逐步解决同业竞争问题。同时，将依法采取必要及可能的措施避免发生潜在同业竞争的业务或活动。

上述同业竞争解决承诺是根据当前经营状况、未来发展规划及行业前景趋势等因素制定，若未来宏观经济、产业政策、市场需求、经营管理等不及预期，则解决同业竞争的具体方案存在变更以及时间安排存在延期等风险，敬请投资者注意相关投资风险。

问题4、关于营业收入的相关问题。

（1）结合行业政策、市场竞争格局、业务模式、产品被纳入国家级或省级集采或预计纳入集采的情况、主要产品销售情况（包括但不限于品类、价格、数量）等，量化分析注射剂、固定制剂收入变动的原因及合理性；

公司回复：

一、总体收入变动概况

2025年度，公司实现营业收入37,811.23万元，同比下降9.11%。从两大品类来看，注射剂收入合计12,811.83万元，较2024年的19,586.08万元减少6,774.25万元，降幅达34.59%；固体制剂收入合计21,843.66万元，较2024年的18,093.82万元增加3,749.84万元，增幅约20.72%。以下为具体原因及合理性说明。

二、注射剂收入变动分析及合理性说明

1、行业政策及影响

2025年，国家药品集中带量采购持续深入推进，覆盖范围不断扩大，已成为影响医药行业收入格局的最主要政策变量。在上述政策背景下，我公司注射剂品类面临较大的价格下行压力。以第十一批国家集采为例，共有55个品种纳入，445家企业的794个产品参与投标，其中化药注射剂品种的申报企业数量持续增长，部分品种申报企业超过40家。公司注射剂产品多为仿制药品种，在同类产品中面临来自众多仿制药企业的价格竞争，市场份额受到挤压。

2、主要产品纳入集采情况

2025年玻璃酸钠注射液已纳入国家医保乙类目录，该产品在广东联盟等多地集采中标，公司通过集采渠道销售，但中标价格较前期有所下降，公司2025年销售玻璃酸钠注射液收入为5,716.77万元，较2024年的7,359.71万元下降22.32%。

3、注射剂主要产品销售变动量化分析

品类	产品名称	2025年			2024年		
		营业收入（万元）	占营业收入的比例	销量（万支/万盒）	营业收入（万元）	占营业收入的比例	销量（万支/万盒）
注射剂	玻璃酸钠注射液	5,716.77	15.12%	178.93	7,359.71	17.69%	150.88
注射剂	盐酸伊立替康注射液	2,967.90	7.85%	94.02	3,276.59	7.88%	91.33
注射剂	注射用克林霉素磷酸酯	1,561.78	4.13%	1,419.12	3,078.20	7.40%	2,579.03

注射剂品类整体收入下滑，主要系集采政策导致价格下行、市场竞争加剧引发销量下降，以及仿制药政策挤压盈利空间等多重因素叠加所致，相关变动具有合理性。分产品来看，受集采政策推动，玻璃酸钠注射液2025年单价同比下降34.50%；而注射用克林霉素磷酸酯作为竞争激烈的仿制药，其2025年单价亦同比下降7.56%。

三、固体制剂收入变动分析

1、行业政策及影响

2025年是中药国家政策密集落地的一年。国家以《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》为核心，对中医药产业的政策支持力度显著加大，中成药产品在医保目录中的覆盖范围扩大，为优质中成药产品创造了有利的市场环境。

2、公司固体制剂主要产品心脑宁胶囊的具体情况

心脑宁胶囊为全国独家、国家医保乙类品种，在心脑血管疾病治疗领域具有明确的临床优势和一定的市场独占性，公司加大了各项学术推广措施，实现收入增长。

3、固体制剂主要产品销售变动量化分析

品类	产品名称	2025年金额（万元）	占营业收入的比例	2024年金额（万元）	占营业收入的比例	占营业收入的比例变动
固体制剂	心脑宁胶囊	19,660.07	52.00%	15,911.01	38.24%	13.76%
固体制剂	来曲唑片	811.99	2.15%	1,046.04	2.51%	-0.36%
固体制剂	妇平胶囊	620.39	1.64%	705.69	1.70%	-0.06%

由上表可见，固体制剂品类整体收入同比增长约20.72%，主要归因于2025年公司对独家品种心脑宁胶囊开展销售渠道规范整治，整合收拢流通渠道、优化合作商业客户结构，产品销售单价较2024年有所上浮，相关调价系理顺产品价格体系、夯实后续产品中长期市场布局。

（2）分别列示报告期内直销模式、经销模式前十名客户情况，包括但不限于客户名称，成立时间，注册资本，开始合作时间，销售金额，最终销售去向，期末应收账款余额，销售结算方式及周期，期后回款情况，毛利率，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高级管理人员（以下简称高管）是否存在关联关系；

公司回复：

公司的销售模式主要分为直销与经销两种。

直销模式：公司直接将产品销售给客户使用，例如榄香烯I（原料）；此外，还包括药品集采模式下公司直接通过药品配送商向终端市场发货的情况，例如盐酸伊立替康注射液、来曲唑片、注射用氯诺昔康等。

经销模式：公司利用经销商（代理商）的销售渠道等资源进行市场终端开发及发货的模式，例如心脑宁胶囊、妇平胶囊等。

直销模式前十大客户情况：

单位：万元

客户	注册资本	成立时间	开始合作时间	销售金额	最终销售去向	期末应收账款余额	销售结算方式及周期	期后回款情况	毛利率	是否存在关联关系
大连华立金港药业有限公司	888.00	1992/12/3	1992年	992.39	客户自用	30.43	授信-90天	30.43	62.10%	是
客户一	312,065.62	2003/1/8	2022年	844.79	医院、药房	120.13	授信-90天	120.13	59.46%	否
客户二	100,000.00	1999/4/8	2022年	645.77	医院、药房	148.72	授信-90天	98.65	29.27%	否
客户三	3,000.00	2005/10/12	2020年	303.33	医院、药房	11.20	授信-90天	11.20	64.27%	否
客户四	3,000.00	2021/1/28	2021年	243.07	医院、药房	0.00	预付款	0.00	49.68%	否
客户五	1,000.00	2018/3/27	2018年	215.24	医院、药房	0.00	预付款	0.00	31.96%	否
客户六	100,000.00	2002/2/7	2021年	197.21	医院、药房	10.85	预付款	10.85	56.11%	否
客户七	39,716.89	1981/12/23	1981年	176.18	医院、药房	0.00	授信-90天	0.00	64.95%	否
客户八	500.00	2016/12/19	2022年	173.16	医院、药房	0.00	预付款	0.00	38.92%	否
客户九	1,000.00	2009/11/2	2019年	160.83	医院、药房	0.00	预付款	0.00	23.01%	否

经销模式前十大客户情况：

客户	注册资本	成立时间	开始合作时间	销售金额	最终销售去向	期末应收账款余额	销售结算方式及周期	期后回款情况	毛利率	是否存在关联关系
石药集团河北中诚医药有限公司	29,660.48	2007/6/12	2015年	7,974.78	医院、药房	174.04	授信-90天	174.04	54.71%	是
客户一	134,916.56	2000/6/29	2021年	2,318.16	医院、药房	851.48	授信-60天	624.51	77.66%	否
客户二	500.00	2022/3/15	2025年	1,977.51	医院、药房	316.52	授信-90天	316.52	83.38%	否
客户三	500.00	2022/8/24	2024年	1,760.27	医院、药房	344.72	授信-90天	344.72	85.94%	否
客户四	186,534.16	2001/10/12	2015年	1,598.56	医院、药房	0.00	授信-90天	0.00	85.39%	否
客户五	10,600.00	2006/1/24	2017年	1,302.97	医院、药房	0.00	预付款	0.00	46.10%	否
客户六	500.00	2013/1/15	2017年	1,128.93	医院、药房	340.32	授信-90天	340.32	79.50%	否
客户七	1,150.00	2023/11/17	2024年	942.56	医院、药房	146.66	授信-90天	146.66	87.20%	否
客户八	5,000.00	2020/1/13	2024年	763.47	医院、药房	18.16	授信-90天	0.00	84.42%	否
客户九	33,307.00	1999/3/8	2021年	502.79	医院、药房	123.70	授信-60天	123.70	86.55%	否

（3）结合不同销售模式下具体产品的收入、成本、毛利率、产销量，说明报告期内直销模式收入下降、经销模式收入增长的原因及合理性，经销模式毛利率高于直销模式的原因及合理性；

公司回复：

单位：万元，万支/万盒

项目	2025年		2024年		同比增减	
	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式
营业收入	10,099.50	27,711.74	19,344.57	22,258.61	-47.79%	24.50%
营业成本	5,377.98	8,653.97	6,371.66	9,104.73	-15.60%	-4.95%
毛利率	46.75%	68.77%	67.06%	59.10%	-20.31%	9.67%
销量	2,703.01	758.08	4,275.08	614.01	-36.77%	23.46%

直销模式收入下降的主要原因：在报告期内因未纳入医保目录、医保控费趋严等因素制约，公司核心产品参芎葡萄糖注射液销售收入持续下滑，2025年参芎葡萄糖注射液销售收入616.31万元，较2024年减少2,514.70万元。同时，公司玻璃酸钠产品现主要为中诚医药全国总代理的销售模式，导致该产品的直销收入相应减少，2025年玻璃酸钠注射液直销收入429.62万元，较2024年减少6,930.09万元。

经销模式收入增长的主要原因：一方面，公司对独家品种心脑宁胶囊开展销售渠道规范整治，整合收拢流通渠道、优化合作商业客户结构、统一规范市场定价，产品销售单价较2024年有所上浮，2025年心脑宁胶囊实现收入19,660.07万元，较2024年增长3,749.06万元；另一方面，公司玻璃酸钠产品现主要由中诚医药进行全国总代理销售，该产品的经销收入相应增加，2025年玻璃酸钠注射液经销实现收入5,287.15万元，较2024年增加442.14万元。

直销模式主要为注射剂等集采产品，毛利率较低，经销模式销售的产品以心脑宁胶囊等固体制剂为主，毛利率较高。

（4）说明是否存在销售返利情形，如有，请说明具体条款、近三年销售返利金额、主要返利对象情况、会计处理方式等，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司回复：

一、公司销售定价政策情况

公司对客户的销售均采用直接定价模式，即公司与客户在签订的销售合同或销售订单中直接约定产品的销售单价，客户按照合同约定的单价和实际采购数量向公司支付货款。公司所有产品的销售价格均为固定单价，不存在与客户约定基于采购金额、采购数量等考核指标给予返利的条款，亦不存在以现金返利、实物返利或未来采购价格折扣等形式向客户提供销售返利的情形。近三年（2023年度、2024年度及2025年度），公司未与任何客户签订包含返利条款的销售合同或补充协议，未向任何客户实际支付或计提任何形式的销售返利，公司的销售合同、销售订单、销售发票及银行收款记录均清晰反映直接定价的交易实质。

二、近三年销售返利相关情况说明

经逐项核查，公司近三年不存在销售返利相关事项，具体情况如下：公司未制定任何与销售返利相关的内部制度或销售激励政策，亦不存在向客户承诺返利的情形；公司未与任何客户签署含返利条款的合同、协议或备忘录等文件；公司未计提任何销售返利准备金或预计负债，亦未实际发生销售返利的现金或实物支付。

（5）列示报告期内前十名供应商情况，包括但不限于供应商名称，成立时间，注册资本，开始合作时间，采购金额，采购内容，期末应付账款余额，结算方式及周期，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高管是否存在关联关系。

公司回复：

报告期内（2025年）前十名供应商情况如下表所示：

名称	成立时间	注册资金（万元）	开始合作时间	采购金额（万元）	采购内容	期末应付账款余额（万元）	结算周期及方式	是否存在关联关系
供应商一	2007/1/24	23319.37	2022年	3,489.84	玻璃酸钠注射液	359.59	预付50%	否
供应商二	2004/7/20	10,000.00	2016年	717.55	伊立替康、培美等原料	342.77	货到60天付款	否
供应商三	2018/3/29	5,500.00	2021年	481.72	克林霉素磷酸酯原料	70.13	预付50%	否
供应商四	2023/10/12	100.00	2024年	462.29	大果木姜子	166.32	货到30天付款	否
供应商五	2012/4/23	20.00	2012年	356.39	莪术油	395.82	货到120天付款	否
供应商六	1992/4/17	1,500.00	2017年	316.56	伊立替康原料	44.75	货到30天付款	否
供应商七	2009/12/3	500.00	2016年	197.76	空心胶囊	249.33	货到90天付款	否
供应商八	2015/9/8	10,000.00	2015年	188.42	伏立康唑、磷酸氟达拉滨原料	117.71	货到90天付款	否
供应商九	1989/10/27	15,120.37	2015年	175.68	瓶子、铝盒盖	186.94	货到90天付款	否
供应商十	2002/11/8	5,000.00	2018年	175.58	单磷酸阿糖腺苷	0.00	预付	否

请年审会计师对上述事项核查并发表明确意见，并说明对营业收入真实性、截止性测试的具体审计程序、核查比例、核查结论。

年审会计师意见：

一、核查程序

针对上述事项，基于对2025年度财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，具体如下：

1.了解和评价景峰医药与收入确认内部控制的设计有效性和执行情况。

2.抽查销售合同，复核企业识别与客户订立的合同、识别合同中的单项履约义务、确定交易价格、将交易价格分摊至各单项履约义务、履行各单项履约义务时确认收入，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的规定。

3.对重要产品营业收入月度、年度变动以及毛利率的波动情况执行分析程序。

4.抽样进行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、客户到货确认函、物流单等，判断收入确认的真实性。

5.抽样进行截止测试，针对资产负债表日前后确认的收入实施测试，核对出库单、客户到货确认函等支持性文件，判断收入确认期间是否恰当。

6.对重要的客户进行实地走访，了解本年销售情况。

7.检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

8.获取银行流水，对本期和期后回款进行抽样核查，确认销售收入的真实性。

9.查询重要客户及供应商的工商信息，核查与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系。

10.获取公司主要产品的销售明细，判断管理层所述各类业务收入变动的合理性。

11.获取近三年采购供应商明细和销售客户明细，核查是否存在重叠情况。

12.了解与退货相关的预计负债的计提方法，获取公司近三年退换货情况、退货率，重新测算与退货相关的预计负债金额，核查账面计提的准确性。

二、核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就2025年度财务报表的整体公允反映而言，我们认为：

1. 公司注射剂、固定制剂收入变动原因合理，未见异常；

2. 公司报告期内直销模式、经销模式前十名客户情况与了解情况一致，2025年直销模式、经销模式前十名客户中除大连华立金港药业有限公司、石药集团河北中诚医药有限公司为景峰医药关联方，其他客商不存在关联方关系；

3. 报告期内公司直销模式收入下降、经销模式收入增长的原因合理，经销模式毛利率高于直销模式的毛利率具有合理性；

4. 公司不存在销售返利情形；

5. 公司报告期内前十名供应商情况与了解情况一致，未发现2025年前十名供应商与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联方关系。

本年审计时，营业收入回函金额2.25亿元，占收入比例60%；走访客户收入金额1.65亿元，占收入比例44%；截止性测试抽查金额占12月份收入总金额的比例为82%，经审计，我们认为公司营业收入确认真实、准确、完整。

问题5、关于关联交易的相关问题。

（1）说明与石药中诚、大连金港的交易背景、合作历史、销售的具体产品、定价依据及结算方式、关联交易的必要性，对比向非关联第三方销售同类产品的价格、毛利率及信用政策，说明关联交易定价的公允性；

公司回复：

一、与石药中诚的关联交易情况

2024年8月，石药控股被确定为公司预重整的牵头投资人，公司拥有玻璃酸钠注射液、心脑宁等核心产品，但在市场销售和渠道覆盖上存在短板，而石药中诚具备较强的医药商业配送及终端推广能力。为此，双方达成了授权代理协议，授权石药中诚进行销售推广及配送等服务。

公司与石药中诚从2024年开始形成合作，销售的具体产品包括玻璃酸钠、心脑宁等产品，2025年度增加注射用克林霉素磷酸酯、注射用单磷酸阿糖腺苷。

定价依据为药品国家中标价，其中按照销售产品的不同，公司向石药中诚支付的服务费区分为以下两种情形：①玻璃酸钠产品：石药中诚作为公司玻璃酸钠产品的全国总代理，在代理销售公司玻璃酸钠产品时，公司向其支付不超过销售总金额3%的基础配送服务费。②其他产品：石药中诚负责公司其他产品在河北区域的终端零售业务，同时提供终端销售服务，因此公司向其支付不超过销售总金额8%的终端销售服务费，包括推广及配送工作相关服务费。交易双方通过银行存款或者票据结算。

该笔关联交易具有必要性，公司将产品销售给石药中诚，再由石药中诚提供推广及配送服务，有利于双方资源整合、优势互补，符合公司生产经营及业务拓展需要，有利于公司经营业务的发展。

选择心脑宁产品销售规模相同的非关联第三方销售客户对比，公司与石药中诚的关联交易定价及交易条款公允，毛利率以及信用政策等与其他可比客户无明显差异，具体如下：

客户	内容	数量	总收入	毛利率	信用政策
客户一	产品一	526,080.00	15,158,552.97	86.78%	授信-90天
石药中诚	产品一	380,640.00	10,600,661.95	86.26%	授信-90天
客户二	产品一	374,005.00	10,207,357.70	86.82%	授信-90天
客户三	产品二	414,240.00	16958179.07	86.67%	授信-90天
石药中诚	产品二	382,720.00	15890029.45	86.43%	授信-90天
客户四	产品二	118,080.00	5027865.47	86.55%	授信-60天

玻璃酸钠产品均依据该产品国家中标价进行定价，公司与石药中诚的关联交易定价及交易条款公允，与其他非关联可比客户无明显差异。具体如下：

客户	内容	年销售额（万元）	终端服务费	信用政策	回款周期
石药中诚	玻璃酸钠注射液	52,871,449.10	不超过3%	预付	预付
客户一	玻璃酸钠注射液	734,513.28	不超过3%	预付	预付
客户二	玻璃酸钠注射液	896,838.97	不超过4%	预付	预付

二、与大连金港的关联交易情况

（一）与大连金港发生日常关联交易

公司与大连华立金港药业有限公司（以下简称“大连金港”）从2025年开始形成关联合作，销售的产品是榄香烯（I）。交易定价是依据市场价格，经双方协定，通过银行存款或者票据结算。

该关联交易具有必要性，大连金港的榄香烯口服乳及注射液等产品需以榄香烯（I）为原料，大连德泽药业有限公司（以下简称“大连德泽”）作为上游供应商，其供货是大连金港生产不可或缺的环节。

因产品的特殊性，大连德泽是大连金港的独家供应商，无合适的非关联第三方对比。本次关联企业间独家原研原料药销售，采用成本加成法定价，即以原料药合理完全成本为基础，叠加匹配其独家原研属性、高技术含量的利润率确定交易价格，定价公允合理。

具体定价过程：本次交易中，大连德泽生产榄香烯（I）的毛利率定在54%，定价合理性分析如下：

通过选取国内3家主营创新药原料药、原研配套原料药且技术水平、生产资质可比的上市公司（如华海药业、华纳药厂、海普瑞），查阅其2025年年度报告披露数据，其创新型、独家配套原料药业务平均毛利率为30%-60%。具体如下：

单位：亿元

项目	华海药业	华纳药厂	海普瑞
主营业务	仿制药、生物药、特色原料药的生产	化学原料药、化学制剂的生产	肝素产业链、生物大分析CDMO
2025年营业收入	85.87	15.04	54.79
2025年营业成本	34.22	5.97	37.36
毛利率	60.15%	60.31%	31.81%

本次关联交易独家原料药榄香烯I毛利率54%，处于独家原研原料药行业平均区间内，结合其独家属性、高技术含量及无市场同类产品的特点，定价合理性充分。

独家原研与无同类产品层面：本次交易原料药为我方独家原研品种，拥有自主知识产权，授权发明专利号为ZL200910162658.1，获得国家专利金奖，市场无同类可替代产品，享有市场独占性。

高技术含量层面：本次独家原研原料药严格符合《中华人民共和国药典》高标准，生产全程遵循GMP及原研药专属质量控制规范，核心生产工艺已获专利保护，企业已取得该品种药品生产许可证（编号：辽20150067），技术门槛极高，非普通原料药企业可企及。相较于通用原料药，其技术附加值显著更高；

定制化配套与合规性层面：本次原料药供应为关联方原研制剂专属配套需求，需与关联方制剂生产工艺精准适配，且签订稳定、足额的供货保障协议，同时配套质量追溯及技术支持服务，相较于通用散货销售，定制化配套附加值更高。作为关联企业的独家原料供应商，近10年来一直是价格稳定，供货及时，保质保量地满足关联企业的生产要求。交易定价兼顾交易双方利益，符合关联交易公允性要求，不存在通过定价调节利润、转移资源的情形；

政策合规层面：根据药品定价相关规定，独家原研、无同类竞品的药品可基于成本及技术附加值合理定价，符合“公平合理、质价相符”的定价原则，也契合行业对原研药的定价惯例，定价具备充分政策及行业依据。

综上，本次关联企业间独家原研原料药销售定价，成本核算合规，行业对标依据充分且匹配原研属性，定价机制符合市场惯例、行业特性及相关监管要求，具备充分的合理性。

（二）向大连金港购买资产事项

2025年10月，大连德泽终止强制清算继续存续经营，因生产经营需要，大连德泽购买大连金港的专利、房屋建筑物、机器设备以及生产用原材料等资产。经双方协商一致，标的资产的转让含税总价格为1,168.61万元，通过银行存款或者票据结算，大连德泽此次向大连金港购买的无形资产、固定资产等，是大连德泽复工复产的必需品，具有必要性。具体详见公司于2025年10月9日在巨潮资讯网上披露的《关于向关联方购买资产暨关联交易的公告》（公告编号：2025-073）。

（2）结合石药中诚、大连金港向公司采购后的最终销售去向、终端客户情况，是否存在退货、换货等情形，说明收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定，并报备销售合同、发货单据、物流记录、验收单据及回款凭证等资料；

公司回复：

石药中诚采购产品的最终去向包括医院、药店等；2025年度因部分货物破碎，存在少量退货和换货情形，退换货金额约为3.92万元；石药中诚收到货物并收到《货物确认函》后确认收入，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

大连金港向大连德泽采购原料药榄香烯I，然后以此为原材料生产榄香烯乳状注射液和榄香烯口服乳，大连金港的产品最终销售去向包括医院、药店等。2025年度不存在退货、换货等情形。大连德泽是在大连金港收到货物并收到《货物确认函》后确认收入，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）说明你公司与大连金港的关联关系情况，向大连金港购买无形资产、固定资产的明细情况，论述关联交易的合理性、必要性，定价公允性；

公司回复：

2024年8月25日，石药控股中选为公司预重整事项的重整投资人。大连金港为石药控股的控股子公司，实际控制人为蔡东晨先生。同时，截至该笔关联交易发生时，公司时任董事杨栋先生任大连金港法定代表人兼经理职务，公司董事刘树林先生任大连金港董事职务。基于前述情形，公司认定石药控股为公司关联方，大连金港为石药控股的控股子公司，因此大连金港为公司关联方。

向大连金港购买无形资产、固定资产的明细情况如下：

类别	明细
无形资产	1.监控温度制备高纯度馏分的分馏装置以及系统
	2.一种从温郁金中制备抗癌药榄香烯的方法
	3.商标：德泽5类医药
	4.药品批件：榄香烯（I）
固定资产	1.房屋建筑物3项
	2.构筑物8项
	3.机器设备10台
	4.运输车辆1辆
	5.电子设备96台
生产用原材料	1.生产用原材料

大连德泽向大连金港购买的无形资产、固定资产等，是大连德泽复工复产的必需品，具有必要性。

2025年5月8日，竞买人常德景泽医药科技有限公司（以下简称“常德景泽”）在京东拍卖破产强清平台以最高应价竞得大连德泽所涉部分固定资产、长投股权资产及无形资产整体打包的清算资产，其中：此次拍卖涉及的专利、房屋建筑物、机器设备以及生产用原材料成交价格为1,168.61万元，拍卖所涉无形资产、固定资产以及生产用原材料的项目、范围、数量，与本次关联交易拟购入资产的明细一致。

因大连德泽于2023年11月进入强制清算程序，自此大连德泽未开展生产经营。根据辽宁众华资产评估有限公司2024年3月28日出具的《大连德泽药业有限公司强制清算行为涉及的相关资产清算价值资产评估报告》（众华评报字〔2024〕第022号），以2023年11月24日为评估基准日，采用清算价格法作为本次评估结论，标的资产的评估值为1,168.61万元（含税）。

经交易双方协商一致，本次关联交易定价参考前述评估结果，确定标的资产的转让总价格为1,168.61万元（含税），交易价格公允。

（4）说明你公司与常德景泽的关联关系情况，向常德景泽出售大连金港股权的背景，论述关联交易的合理性、必要性，定价公允性；

公司回复：

一、公司与常德景泽的关联关系情况

常德景泽原为公司子公司，后常德景泽增资，最终石药控股持有49%股权，成为常德景泽控股股东。同时，2024年8月25日，石药控股中选为公司预重整事项的重整投资人。为此，公司与常德景泽成为关联方。

二、公司向常德景泽出售大连金港股权的背景

本次交易源于大连德泽的强制清算程序。大连市金州区人民法院（以下简称“金州法院”）于2023年11月24日依法裁定受理武义慧君投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“武义慧君”）对大连德泽的清算申请，并于2023年12月6日指定辽宁德中律师事务所、致同会计师事务所（特殊普通合伙）辽宁分所联合体担任大连德泽药业有限公司清算组。金州法院裁定确认大连德泽清算组的清算方案后，大连德泽资产上网进入清算拍卖，主要标的资产包括大连德泽持有的大连金港100%的股权、大连德泽名下的无形资产、大连德泽厂区内固定资产、生产用原材料等整体打包，起拍价为312,857,118.65元。

为争取将大连金港这一核心资产保留在上市公司体系内，子公司常德景诚医药科技有限公司（以下简称“常德景诚”）与石药控股、德源招商、上海石药国方先导一期创业投资合伙企业（有限合伙）共同向常德景泽增资，并由常德景泽参与本次大连德泽资产的竞买。

三、本次关联交易具备合理性、必要性与定价公允性

本次关联交易具有必要性，大连金港独家拥有榄香烯系列产品（榄香烯乳状注射液和榄香烯口服乳），在国内抗肿瘤植物药市场中具有较高的商业价值。通过常德景泽参与竞拍并取得大连金港100%股权，将该部分核心资产保留在上市公司关联体系内，避免因强制清算导致核心资产流失，有利于维护上市公司及全体股东的整体利益。常德景泽在取得相关资产后，后续又将部分生产必需的专利、设备等资产回售给大连德泽，有利于大连德泽快速重启生产经营，为上市公司后续发展奠定基础。

本次拍卖价是依据辽宁众华资产评估有限公司2024年3月28日出具的《大连德泽药业有限公司强制清算行为涉及的相关资产清算价值资产评估报告》（众华评报字〔2024〕第022号）中的评估价，常德景泽通过京东拍卖破产强清平台的公开竞价程序竞得资产，价格公允。

（5）说明你公司对叶湘武、大连金港、石药中诚等关联方大额其他应付款的形成原因、约定支付期限。

公司回复：

截至2025年12月31日，公司欠付关联方款项如下：

单位：万元

关联方	其他应付款期末余额	形成原因	约定支付期限
叶湘武	7,085.56	其中5,581.51万元为叶湘武作为担保人，代贵州景峰偿还工行贷款；1,504.05万元为支持公司经营借款。	根据安排清偿
石药中诚	2,500.00	业务保证金	根据业务安排清偿
大连金港	1,090.45	前期购买大连金港的无形资产、固定资产等形成	根据资金情况安排清偿

请年审会计师对上述事项核查并发表明确意见，并说明对关联交易的公允性执行的审计程序、核查结论。

年审会计师意见：

一、核查程序

针对上述事项，基于对2025年度财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，具体如下：

1.获取公司关联交易定价制度，核实定价政策是否明确、执行是否一贯，是否符合行业惯例，是否存在临时调整定价向关联方输送利益的情况；

2.选取同品类、同规模、同交易条件的非关联方交易价格与关联方交易价格是否存在异常差异；

3.固定资产、无形资产的关联交易，核查第三方评估机构的独立性、资质，评估方法、评估假设、参数选取是否合理；

4.核实交易是否属于双方正常经营需求，是否存在违背商业逻辑的异常交易（如超出关联方经营规模的大额采购/销售、年末突击无实物流转的交易、仅为调节利润的偶发性交易）；

5.对比关联交易与非关联交易的信用期、付款条件、退换货规则、违约责任、运费承担等核心条款是否一致，是否存在向关联方倾斜的特殊条款（如超长账期、无理由赊销、远低于市场水平的售价等）；

6.抽取大额/异常关联交易的全套单据，包括合同、订单、发票、出入库单、运输凭证、验收单、资金流水等，核实交易真实发生、货权及风险报酬实际转移；

7.对重大关联方发函确认交易金额、往来余额、核心交易条款，对重大关联交易执行实地走访，核实交易背景真实性；

8.关注关联方应收/应付款项的账期、坏账计提情况，是否存在长期挂账无合理理由的欠款，是否存在变相资金占用；

9.关注关联董事/关联股东是否回避表决，独立董事是否对关联交易公允性发表明确同意意见，是否存在越权审批的情况；

10.关注是否完整披露关联方关系、交易内容、定价政策、交易金额、占同类交易比例等信息，是否存在隐瞒、遗漏。

二、核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就2025年度财务报表的整体公允反映而言，我们认为：

1.公司向关联方石药中诚销售与非关联第三方销售同类产品的定价原则一致，关联交易定价及交易条款未发现不公允现象；公司向关联方大连金港销售产品定价合理，关联交易定价及交易条款未发现不公允现象；

2.公司与石药中诚、大连金港收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；

3.大连德泽向大连金港购买无形资产、固定资产合理，定价及交易条款未发现不公允现象；

4.大连德泽向常德景泽出售大连金港股权定价及交易条款未发现不公允现象；

5.叶湘武、大连金港、石药中诚其他应付款形成原因及支付期限与审计过程中了解的一致。

问题6、关于应收账款的相关问题。

（1）列示报告期末前十名应收账款情况，包括但不限于客户名称，形成时间，销售内容，金额，坏账准备计提比例、金额及依据，报告期及期后至今回款情况，未能结算的原因，应收账款收回是否存在障碍，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高管是否存在关联关系；

公司回复：

报告期末前十名应收账款情况：

客户名称	形成时间	销售内容	销售金额（万元）	期末应收余额（万元）	坏账准备计提金额（万元）	坏账准备计提比例	截至2026年4月末期后回款情况（万元）	未能结算原因	收回是否存在障碍	是否存在关联关系
客户一	2025年	心脑宁胶囊	2,318.16	851.48	42.57	5.00%	624.52	客户陆续回款	否	否
客户二	2021、2023年	参芎葡萄糖注射液	-	762.62	762.62	100.00%	-	客户与其下游客户沟通后解决	是	否
客户三	2025年	心脑宁胶囊	781.41	403.25	20.16	5.00%	403.25	客户陆续回款	否	否
客户四	2024、2025年	心脑宁胶囊	1,760.27	344.72	51.75	15.01%	344.72	客户陆续回款	否	否
客户五	2025年	心脑宁胶囊	1,128.93	340.32	17.02	5.00%	340.32	客户陆续回款	否	否
客户六	2025年	心脑宁胶囊	1,977.51	316.52	15.83	5.00%	316.52	客户陆续回款	否	否
客户七	2022年	玻璃酸钠原料药		215.68	215.68	100.00%		与下游客户沟通后解决	否	否
石药中诚	2025年	心脑宁胶囊、玻璃酸钠注射液	7,974.78	174.04	8.70	5.00%	174.04	客户已回款	否	是
上海康景股权投资基金合伙企业	2025年	基金管理费	238.01	174.04	8.70	5.00%		客户陆续回款	否	是
客户八	2025年	心脑宁胶囊	228.60	153.28	7.66	5.00%	153.28	客户陆续回款	否	否
合计			16,407.67	3,735.95	1,150.69		2,356.65			

（2）说明对应收账款核销客户的销售情况，包括但不限于客户名称及基本情况，对应销售内容、已确认的销售收入及时间分布，欠款金额、账龄、已计提的坏账准备及期后回款情况，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高管是否存在关联关系，采取的催收、追偿措施及实施效果，相关款项至今未能回收的原因，并进一步说明相关业务是否具有商业合理性，相关营业收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司回复：

公司应收账款核销涉及客户80家，金额2,093.15万元，公司积极联系客户进行催收，包括联系客户对接人员、发送律师函及提起诉讼在内的多项催收措施，但截至目前，尚未收回相关款项，由于账款形成时间主要为4-5年以上，预计无法收回。应收账款核销客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董高不存在关联关系。

相关业务具有商业合理性。首先，公司与相关客户为非关联关系，基于独立的市场行为达成销售，且产品售价遵循市场定价，价格公允。同时，当时销售是基于客户真实需求，结合行业惯例和公司信用政策，给予客户一定的账期（从而形成应收账款）符合行业常规和商业逻辑。相关营业收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期末，公司应收账款核销前十名单位的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	核销金额	销售内容	已确认的销售收入时间分布	已确认的销售收入金额	账龄	已计提的坏账准备金额	欠款金额	期后回款情况	是否存在关联关系
客户一	812.32	参芎葡萄糖注射	2014年	718.87	5年以上	812.32	812.32	无	否
客户二	193.56	心脑宁胶囊	2019年	171.30	5年以上	193.56	193.56	无	否
客户三	97.91	玻璃酸钠注射液	2018年	86.65	5年以上	97.91	97.91	无	否
客户四	96.56	参芎葡萄糖注射	2014年	85.45	5年以上	96.56	96.56	无	否
客户五	72.51	参芎葡萄糖注射	2019年	64.17	5年以上	72.51	72.51	无	否
客户六	62.40	参芎葡萄糖注射	2018年	55.22	5年以上	62.40	62.40	无	否
客户七	60.05	注射用培美曲塞二钠	2019年	53.14	5年以上	60.05	60.05	无	否
客户八	54.29	参芎葡萄糖注射	2019年	48.04	5年以上	54.29	54.29	无	否
客户九	50.18	心脑宁胶囊	2019年	44.41	5年以上	50.18	50.18	无	否
客户十	48.00	心脑宁胶囊	2016年	42.48	5年以上	48.00	48.00	无	否
合计	1,547.78	-	-	1,369.73	-	1,547.78	1,547.78	-	-

（3）说明大连德泽清算组账户余额5,584.36万元的形成原因、资金性质、存放地点及管控措施；

公司回复：

大连德泽于2022年7月16日经营期限届满。经营期限届满后，大连德泽全体股东未就延长经营期限达成一致。2023年11月30日，公司收到金州法院出具的《民事裁定书》，裁定受理大连德泽的强制清算申请。2023年12月7日，大连德泽收到金州法院出具的《决定书》，指定辽宁德中律师事务所、致同会计师事务所辽宁分所联合体作为大连德泽清算组。

2025年9月5日，因大连德泽全体股东决议经营期限变更为无固定期限、可继续存续经营，金州法院准予申请人武义慧君撤回对被申请人大连德泽的强制清算申请。

大连德泽终止清算后，原清算账户尚余41312.10万元。2025年9月，全体股东（甲方）、大连德泽（乙方）、辽宁德中律师事务所（丙方）签订《委托代理协议》，甲方、乙方委托丙方，以丙方名义开设银行账户（以下简称“监管账户”）并由上海景峰、武义慧君、杭州垚鑫企业管理咨询合伙企业（有限合伙）及丙方共同监管，监管账户中的款项需经全部监管方同意后方可支付，甲方其余各方认可上述监管方式。大连德泽清算管理人将原清算账户余额全部转入监管账户。截至2025年12月31日，监管账户余额5,584.36万元存放在中国银行股份有限公司大连中山支行开立的监管账户中，监管账户户名为辽宁德中律师事务所。公司计划尽快与大连德泽其他股东协商剩余资金的分配方案。

（4）列示报告期末前十名其他应收款的具体情况，包括但不限于交易对方名称，成立时间，产生时间及原因，账龄，约定付款时间，金额，坏账准备计提比例、金额及依据，期后回款情况，与你公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董事、高管是否存在关联关系。

公司回复：

报告期末前十名其他应收账款情况：

单位：万元

交易对方名称	成立时间	产生时间及原因	账龄	约定付款时间	金额	坏账准备计提比例	坏账准备金额	依据	期后累计回款情况	是否关联方
客户一	不适用	2025年清算组代管公司	1年以内	不适用	5,584.36	-	-	-	-	否
马鹰军	自然人，不适用	2020年/收购孙公司股权支付的股权转让款	5年以上	不适用	1,930.00	100.00%	1,930.00	单项计提坏账	-	是
客户二	2023-6-1	2023年/往来款	2—3年	未约定	124.00	30.00%	37.20	信用风险组合	-	否
客户三	2010-3-16	2018年/保证金	5年以上	未约定	100.00	100.00%	100.00	信用风险组合	-	否
客户四	2018-6-11	2024年/研发技术转让费	1—2年	2026年3月31日前	85.00	15.00%	12.75	信用风险组合	85.00	否
客户五	1997-1-22	2017年转让专利技术产生	5年以上	不适用	80.00	100.00%	80.00	信用风险组合	-	否
客户六	2022-3-3	2024年/采购款	1—2年	未约定	72.87	15.00%	10.93	信用风险组合	-	否
四川高华企业管理有限公司	2020-7-13	2023年/往来款	2—3年，3—4年	不适用	59.30	42.92%	25.45	信用风险组合	-	是
客户七	2017-4-24	2023年/往来款	2—3年	未约定	50.00	30.00%	15.00	信用风险组合	-	否
客户八	自然人，不适用	2023年/押金	2—3年，4—5年	未约定	43.17	58.32%	25.18	信用风险组合	-	否

请年审会计师对上述事项核查并发表明确意见。

年审会计师意见：

一、核查程序

针对上述事项，基于对2025年度财务报表整体发表审计意见，我们按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，具体如下：

针对问题6（1）我们执行的核查程序如下：

1.获取应收账款账龄明细表，结合问题4收入的核查，确定应收账款的余额及账龄的准确性；

2.根据按企业会计政策及预期信用损失模型测算坏账金额；

3.对主要客户发函确定当期销售金额及期末应收账款余额；

4.查询重要客户的工商信息，核查与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系；检查客户是否是失信被执行人或经营异常，以及其他能说明相关款项回收存在重大不确定性情况的迹象；

5.检查重要客户的期后回款情况。

针对问题6（2）我们执行的核查程序如下：

1.获取应收款项核销明细表，查询核销客户的工商信息，核查与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系；

2.获取核销客户销售合同、交易发生时间、各期确认的销售收入金额、确认时点，对应收入确认的依据；

3.复核已核销应收账款账龄划分的准确性；

4.获取企业坏账核销的书面申请、审批记录，确认是否经过适当授权；

5.核查应收账款核销的内部审批流程，是否符合公司制度要求。

针对问题6（3）、（4）我们执行的核查程序如下：

1.获取公司期末其他应收款明细表；

2.与公司管理层了解大连德泽清算组账户余额5,584.36万元的形成原因、资金性质、存放地点及管控措施；获取大连德泽股东、大连德泽和辽宁德中律师事务所签订的《委托代理协议》、《大连德泽药业有限公司股东会决议》，并与辽宁德中律师事务所发函确认期末的账户余额；

3.获取大连德泽清算组账户银行对账单，核查银行账户余额的增减变动情况是否与公司经营相关，是否存在不合理的资金占用情况；

4.检查公司期末前十名其他应收款形成过程、包括合同、付款申请单和回单、记账凭证等，了解前十大其他应收款产生时间及原因，账龄，合同约定的付款时点；对重要的其他应收款进行函证；

5.了解公司其他应收款坏账计提政策，复核公司其他应收款坏账计提金额是否准确；

6.通过“天眼查”“企查查”等查询公司其他应收款前十名单位信息，检查前十名单位与公司、公司控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系；

7.检查公司其他应收款期后回款情况。

二、核查意见

基于我们执行的上述核查工作，就2025年度财务报表的整体公允反映而言，我们认为：

1.报告期末前十名应收账款情况与审计了解情况一致；应收账款前十名除石药中诚、上海康景股权投资基金合伙企业（有限合伙）为景峰医药关联方，其他客商不存在关联方关系；

2.未发现核销的应收账款客户与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联方关系；应收账款核销客户相关业务具有商业合理性，相关营业收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；

3.大连德泽清算组账户余额形成原因、资金性质、存放地点及管控措施与审计过程中了解的一致；

4.报告期末前十名其他应收款情况与审计了解情况一致，期末前十名其他应收款除马鹰军、四川高华企业管理有限公司为景峰医药关联方，未发现其他客商与公司、控股股东、实际控制人、5%以上股东、董监高存在关联方关系。

问题7、关于存货的相关问题。

（1）说明原材料、在产品、库存商品和自制半成品的库龄、期后结转金额及比例，是否存在滞销或过期产品，是否存在长期未结转的情形；

公司回复：

报告期末公司各类存货库龄情况如下：

单位：元

存货项目	库龄情况	账面余额	期后结转（截至2026年4月末）	结转比例
原材料	1年以内	15,406,598.68	10,300,343.61	54.08%
	1—2年	844,452.17		
	2—3年	395,865.51		
	3年以上	2,398,455.73		
小计		19,045,372.09		
在产品	1年以内	2,437,068.68	2,000,359.18	82.08%
	1—2年	-		
	2—3年	-		
	3年以上	-		
小计		2,437,068.68		
库存商品	1年以内	15,578,884.30	15,878,419.60	82.58%
	1—2年	104,086.83		
	2—3年	13,585.03		
	3年以上	3,530,439.80		
小计		19,226,995.96		
自制半成品	1年以内	4,683,135.82	5,693,780.16	43.51%
	1—2年	985.90		
	2—3年	-		
	3年以上	8,401,004.60		
小计		13,085,126.32		
发出商品	1年以内	1,002,827.65	1,002,827.65	100.00%
	1—2年	-		
	2—3年	-		
	3年以上	-		
小计		1,002,827.65		
合计		54,797,390.70	34,875,730.20	63.64%

库龄3年以上的自制半成品为固定试剂相关半成品，经质量检测此部分存货保存完好，仍可以使用。库龄3年以上的原材料主要包括辅料、包材、办公用品及劳保用品；原辅料均在规定的复验期内，经质量部门检验确认符合继续使用标准；包材、办公用品和劳保用品等物资保存状态良好，无损坏变质情况，可正常投入生产使用。库龄3年以上的库存商品主要为儿童回春颗粒，已到效期，并全额计提跌价。

期后结转比例较低的主要为自制半成品，3年以上自制半成品为羚羊角粉，由羚羊角加工成粉状，分类为自制半成品，是生产儿童回春颗粒的主要原料，其在保存得当的前提下无质保期限。2023—2025年，儿童回春颗粒的生产计划暂停，仅保留必要的原料储备，该批半成品严格按照相关规定及公司内部质量标准存储，经质量检测，各项指标均符合生产使用要求，保存完好、无变质损耗，具备投入生产的条件，经质量部门检验出具《原辅料检验报告书》，均显示符合继续使用标准，以原辅料“羚羊角粉”为例，取样日期为2026年3月12日，报告出具日为2026年4月14日，检验结论为：本品按《中国药典》2020年版一部、四部及内控检验，结果符合规定。儿童回春颗粒一方面用于治疗儿童高热惊厥，一方面可以预防儿童病毒重症感染，根据2020年-2025年新出生儿童数量预计目标患者约4,000-5,000万人，存在一定的市场规模；同时，预防儿童高热惊厥及病毒重症感染药物较少，市场竞争压力较小，儿童回春颗粒批文厂家共计2家，因此儿童回春颗粒具备较大的市场潜力。根据市场情况公司预估市场恢复初期的销售费用率可控制在30%-38%，市场稳定期销售费用率可逐步回落至25%-30%，初步预估扣除销售费用仍有较大利润空间。公司现正恢复儿童回春颗粒的生产。儿童回春颗粒相关的存货跌价准备已充分计提。

综上，公司存在库龄3年以上的库存商品儿童回春颗粒已到有效期，并已全额计提跌价准备；此外，部分原材料及自制半成品存在长期未结转情况，并已根据跌价测试计提相应跌价准备。

（2）结合生产销售周期、对应产品的销量及价格变化情况等，说明原材料、在产品、库存商品和自制半成品存货跌价准备测试的过程、主要参数的选取依据及合理性、可变现净值的确认依据，存货跌价准备计提是否充分；

公司回复：

报告期末公司存货跌价计提情况如下：

单位：元

存货项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备计提比例
原材料	19,045,372.09	2,394,159.39	16,651,212.70	12.57%
在产品	2,437,068.68	767,824.76	1,669,243.92	31.51%
库存商品	19,226,995.96	8,224,815.32	11,002,180.64	42.78%
自制半成品	13,085,126.32	4,576,175.44	8,508,950.88	34.97%
发出商品	1,002,827.65	-	1,002,827.65	0.00%
合计	54,797,390.70	15,962,974.91	38,834,415.79	29.13%

存货跌价准备测试的过程：公司根据《企业会计准则第1号--存货》的规定，并结合自身实际情况，按以下规则充分计提存货跌价准备：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司首先根据存货的持有目的和状态进行分类，对于可直接出售的库存商品，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对于需进一步加工的原材料、在产品、自制半成品，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

在参数选取方面，估计售价主要依据有效的销售合同或可靠的市场报价，完工成本基于实际生产工艺和成本结构进行测算，销售费用和税费则按照历史实际发生比率或行业惯例合理预估。公司对金额重大的存货项目单独进行减值测试，对数量繁多但单价较低的存货则按类别测试，确保跌价准备的计提具有针对性。

可变现净值的确认严格以确凿证据为基础，同时考虑资产负债表日后事项的影响。例如，对于带量采购中标品种，其估计售价以中标价格为基础，并需持续跟踪集采执行后的市场价格变化；非集采品种则参考近期招标价和批发价，同时考虑仿制药竞争等市场因素；长期滞销或近效期存货，则特别关注，通常对剩余有效期不足一年的存货进行全额计提跌价准备。公司定期复核存货的库龄结构和周转情况，综合考虑产品的生命周期、市场需求变化、价格波动趋势以及后续销售计划等因素，确保可变现净值的估计能够反映资产负债表日的真实状况。当以前期间导致减值的因素消失时，公司会在原计提范围内转回相应的存货跌价准备。

2025年末，公司已对存货进行谨慎评估，结合库龄、滞销可能性、未来销售和使用预测等判断是否存在减值风险按照估计售价、估计销售费用和相关税费等确定可变现净值并计提跌价准备，公司存货跌价准备计提充分。

（3）说明库存商品跌价准备计提比例较高的原因。

（下转D59版）