（上接C24版）

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 Healthcare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；培唑普利是ACEI类降压药，东英药业是国内如家首仿，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东医药科研开发有限公司以现金人民币2.295亿元向星泉环球增资并获取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上下属子公司-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，促进企业价值链优化。	收益法	0.00%	否	正常经营	2018年3月
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.符合布局全国饮片工业、拉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，截至并购日上药药材在全国其他地区尚无饮片业务布局，而同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原头的创新发展，同时割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。截至并购日重庆整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	0.04%	否	正常经营	2019年1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两毒领域原料药研发、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蒲领区域业务缺口，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，并简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。 本次减值测试量化数据：资产组账面价值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。 本次减值测试量化数据：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年未存货结构健康，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年末现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。

（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1,414.52万元。

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，减值计提规模与当期销售下行幅度匹配；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利空，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9,716.99万元，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	2,739.09	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控股股份有限公司以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、提杏仁酮产品市场增长预期，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	新冠疫情冲击核心销售区域，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；叠加仿制药集采常态化、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，核心产品中标后价格大幅下降，利润空间持续压缩，量价无法匹配并购初期盈利预测；三是2020、2021、2025年外部经营与政策利空分阶段显现，减值测试中逐年下调未来现金流预测，各期末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；四是减值系渠道流失、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滑、利润收缩幅度匹配；减值测算充分考虑疫情渠道损毁、集采降价、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	7,802.80
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	公司收购重庆上药慧远形成商誉，并购溢价主要依托标的涪补药材、原料药、基地药材、医疗器械多板块协同发展预期，依托区域中药材渠道、特色涪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，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。
2024年度商誉减值情况及依据	标的经营受多重负面因素叠加冲击：境内端前期产能饱和、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缩，公立招投标项目停滞，民营订单持续下滑；牙科产品分类标准调整，控长新品研发与上市周期，产品竞争力弱化。境外端受俄乌冲突冲击，俄罗斯经销商业务停滞，劳兰主体管理层发生变动，中东业务整合进度大幅滞后，境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	一是并购估值溢价核心支撑为境内外口腔设备业务协同增长、牙科市场扩容红利，2024年宏观、行业、企业经营、海外地缘多重利空集中爆发，市场需求、产能供给、新品迭代、跨境整合全部不及预期，长期盈利增长逻辑难以兑现；二是境内产能受限、公立招标停滞、民营需求萎缩、新品上市延期压制国内业绩，海外地缘冲突、管理层变动，整合失败拖累境外主体收益，内外业务同步承压；三是结合当年经营现状下调未来现金流预测，资产组账面价值显著高于评估可收回金额，触发大额商誉减值；四是减值系行业周期下行、多板块业务收缩加剧新增资产投入所致，标的各业务板块仍正常运营，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减值缺口，减值计提规模与当年业务收入、盈利大幅下滑程度匹配；评估测算充分考虑宏观消费疲软、公立招标停滞、新品审批周期拉长、海外地缘冲突、跨境整合滞后等多项客观不利因素，盈利预测假设审慎保守，本次商誉减值具备并购战略、经营数据、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	公司收购重庆上药康丽（常州）药业有限公司形成大额商誉，并购溢价主要依托境内外口腔诊疗设备产销协同预期，依托区域中药材渠道、特色涪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，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。
2024年度商誉减值情况及依据	标的经营受多重负面因素叠加冲击：境内端前期产能饱和、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缩，公立招投标项目停滞，民营订单持续下滑；牙科产品分类标准调整，控长新品研发与上市周期，产品竞争力弱化。境外端受俄乌冲突冲击，俄罗斯经销商业务停滞，劳兰主体管理层发生变动，中东业务整合进度大幅滞后，境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，原有盈利逻辑无法兑现；二是新增南川厂区投产后资产组账面价值抬升，但经营端收入、现金流未同步扩容，资产投入与收益预期严重不匹配；三是评估机构结合当年各板块业务委托、合