

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示不會就因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

Sinohealth Holdings Limited

中康控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2361)

截至2025年6月30日止 六個月中期之業績公告

財務摘要

- 報告期內，本集團收入為人民幣147.9百萬元，同比下降7.3%。其中院內業務收入為人民幣25.1百萬元，同比上升8.7%。
- 報告期內，本集團營業成本為人民幣65.8百萬元，同比下降7.0%。
- 報告期內，本集團毛利為人民幣82.1百萬元，同比下降7.5%。毛利率為55.5%，同比下降0.2個百分點。
- 報告期內，本集團淨利潤為人民幣24.5百萬元，同比下降42.1%。
- 報告期內，本集團研發費用為人民幣33.0百萬元，同比上升14.4%。
- 截至本公告日，本集團已簽約預計本年交付的合同金額約人民幣417.5百萬元，同期上升11.0%。
- 截至本公告日，本集團院內業務已簽約預計本年交付的合同金額約人民幣70.7百萬元，同比上升44.0%。
- 本報告期內我們合作的客戶共計965家，同比增長約11.0%。

中康控股有限公司(「**本公司**」)董事(「**董事**」)會(「**董事會**」)欣然公佈本公司及其附屬公司(統稱「**本集團**」)截至2025年6月30日止六個月(「**報告期**」)之未經審核綜合中期業績(「**中期業績**」)。中期業績已由本公司審核委員會(「**審核委員會**」)審閱。

業務回顧

我國醫藥市場近兩年來增速持續下滑。預計全年醫藥終端市場規模將下降2.9%，其中等級醫院和藥店同比分別下降5.7%和0.4%，基層醫療增速下滑到4.3%，電商增速也從兩位數下滑至5.8%。市場處於舊格局已被打破，新格局尚未形成的狀態。但健康需求持續增長，支付結構日趨合理，藥品供給端創新升級，都預示著市場長期看好趨勢不變，環境在倒逼產業從「被動增長」轉向「主動進化」。未來十年，人工智能的發展和應用、生命科學和生物技術的突破、醫改主導的供給側結構性改革、銀髮市場內需和全球化，將推動健康產業進入新的活躍期。

面對行業變化，2025年上半年，公司繼續充分發揮深耕健康產業18年的先發優勢，作為中國醫療健康數據科技領域的領軍者，公司堅持「AI驅動」的發展戰略，依託強大的數據資源、AI技術及產業生態優勢，為客戶提供一站式數智化解決方案，打造覆蓋醫療、藥店、商用、健康管理、研發的全場景智能體平台，通過構建「智能決策、敏捷行動、結果可控」的業務閉環，助力生命科學領域實現效率提升與服務質量優化，推動行業向高質量發展邁進。

1. 業績表現

公司持續迭代自研的醫療健康產業垂直大模型，強化技術底層支撐；同時積極應對市場變化，持續推進戰略升級與落地，加速打造智能體平台，通過擴大合作網絡、深化產業生態協同，進一步鞏固競爭優勢及市場地位。

報告期內公司著眼長期發展，堅定拓展業務新板塊、推進技術持續升級以沉澱核心競爭力、擴大生態及產業網絡，為中長期價值釋放蓄力：

— 短期戰略性調整業務結構，同時提升客戶規模

本報告期主營業務收入由2024年同期的人民幣159.5百萬元下降至本年的人民幣147.9百萬元，同比下降7.3%，主要原因為公司戰略性調整業務結構，聚焦未來高潛業務，同時改變健康管理業務盈利模式，向檢後管理轉型。與此同時，公司通過深入洞察客戶需求，積極開拓客戶規模，智慧零售雲客戶數量從2024年同期的519家增長至本期的676家，增幅達30.3%。

— 簽約金額保持增長

截至本公告發佈之日，本集團已簽約預計本年交付的合同金額約人民幣417.5百萬元，較上年同期增長約11.0%，公司在市場拓展方面保持增長。

— 院內業務展現良好增長態勢

本報告期院內業務營業收入合計為人民幣25.1百萬元，較上年同期增長約8.7%；其中，醫院創新數據業務成功完成商業化，營業收入達人民幣3.5百萬元；創新藥患者管理業務、智能化iMDT平台業務的商業模式日臻成熟，營業收入達人民幣21.6百萬元。此外，截至本公告日期，公司已簽約預計本年交付的院內業務合同金額約人民幣70.7百萬元，同比增長約44.0%，展現良好增長態勢。

— 研發投入持續加碼

本報告期研發費用同比增長約14.4%，重點投向算力基礎設施和高水平研發人才隊伍擴充。報告期內，公司引進多名在人工智能領域具備深厚背景的研發及產品專家，這批人才在機器學習、自然語言處理(NLP)、計算機視覺及AIGC(生成式人工智能)等方向擁有豐富的實戰經驗，能幫助公司加速核心產品的智能化迭代進程，並為探索新的AI商業應用場景注入了關鍵動能，為未來的技術突破和市場競爭奠定基礎。

— 生態體系與產業網絡持續擴大，精準賦能行業高質量發展。

依託深厚的行業積澱、前瞻性的研究引領、強大的資源整合以及全方位的體系化運營，公司構建了全面廣泛覆蓋的「醫、藥、患」合作網絡，積累了龐大的數據資源與豐富應用場景，為AI的深度應用以及行業的高質量發展精準賦能。本報告期內我們合作的客戶共計965家，同比增長約11.0%；截至2025年6月30日，我們累計覆蓋2,968家醫藥零售企業，累計覆蓋超17萬家藥店、超530家醫院、超680家體檢機構，我們管理的藥店店員超25.5萬人、藥店會員超3.1億人。

2. 主要業務經營分析

(1) 堅持實施「AI 驅動」核心發展戰略，加速構建醫療健康產業垂類智能體平台

公司始終踐行「AI 驅動」戰略，以大數據研究院+產業研究院雙輪驅動，夯實技術壁壘、深化行業洞察，整合全鏈條產業資源，向醫藥產品供應商、醫藥零售商、醫療機構、患者等生命科學領域客戶提供一站式 AI 驅動的數智化解決方案，通過三線並進拓展增長新局面，To B 端持續深耕院外市場、擴張院內市場，鞏固領先優勢，To C 端加速產品創新，挖掘多元價值變現場景，To R 端聚焦生物醫藥研發閉環。

報告期內，公司構建了覆蓋醫療、藥店、商用、健康管理、研發五大場景的醫療健康產業垂類智能體平台，既對外賦能客戶實現「智能決策、敏捷行動、結果可控」的業務閉環，助力醫療健康行業提升效率與服務質量，亦對內構建產品開發與業務運營的超級助手。公司構建的醫療健康產業智能體全場景平台具體佈局如下：

- **醫療智能體**：通過多模態數據分析(影像、病理等)，輔助醫生提升診斷效率與精準度，為複雜病例提供實時決策支持，同時幫助醫生提高科研效率；
- **藥店智能體**：為消費者提供個性化專業服務解決方案，優化連鎖藥店庫存與運營效率，助力銷售增長；
- **商用智能體**：整合內外部數據與政策動態，全面掌握市場動態，敏捷生成精準策略並輔助客戶實施，助力醫藥企業快速響應市場變化；
- **健康管理智能體**：打破醫療健康服務主體之間的壁壘，為用戶提供全生命週期健康管理服務，提升就醫體驗與健康管理水平；
- **研發智能體**：加速新藥研發週期，通過 AI 模擬藥物療效與臨床試驗，縮短研發週期，降低研發成本。

截至目前，公司已在藥店、商用、健康管理場景中上線智能體，其中藥店場景首推經營洞察智能體，已與頭部醫藥零售企業達成合作；商用場景推出消費者洞察智能體，已完成功能測試及預售簽約；健康管理智能體已應用於卓睦鳥 AI-MDT 報告解讀、智能檔案及單病種管理，其中「卓睦鳥 AI 報告解讀智能體」已掛牌廣州數據交易所；「卓睦鳥醫生智能體」已推出並入選廣州市「人工智能+」典型案例，目前正在推進算法備案。未來，公司將根據市場需求加速開發和迭代，推出更多場景下細分智能體，並推動規模化落地。

(2) 深耕成熟業務基本盤，拓展新業務謀發展

一 客戶維度分析

公司通過 To B 端業務築牢業務生態，將領先技術、數據資源、產業生態等核心優勢延伸至 To C 端、To R 端，並加速創新業務突破與迭代，推動不同板塊業務協同和生態閉環。

To B 端：鞏固院外優勢，擴張院內創新，構建數智化解決方案矩陣

公司聚焦醫療產品供應商、醫藥零售企業的數智化需求，以「院外優勢鞏固+院內模式複製」為核心，打造數智決策、數智零售、數智醫療解決方案，實現「全場景覆蓋+全流程賦能」，積極迭代產品，在部分領域推出智能體，實現產品新升級，加深 B 端領先優勢壁壘。

數智決策解決方案

為公司向醫療產品供應商提供的智慧決策雲系列產品，以「院外+院內」全渠道行業數據驅動，提供「3大數據×3大服務+數字洞察DaaS系統」的數智化解決方案，賦能藥械產品研發、生產、流通、推廣、終端零售等主要場景，幫助客戶建立高效和智能的決策能力。該方案包括3大數據底座：(i) 覆蓋零售藥店(含縣域)、新零售、DTP及醫院等全渠道銷售數據；(ii) 包含消費者購藥行為、消費者購藥心智的消費者數據；以及(iii) 包含藥品銷售潛力、藥店特徵的零售終端數據。3大洞察服務指：覆蓋「人、貨、場」的多角度場景，提供藥品市場洞察、消費者研究洞察服務、終端精準策略洞察，從決策到執行的全流程支持。數字洞察DaaS系統包括開思、瓊西、藥店通、瓊合、瓊速系統，結合專業研究模型及智能可視化看板，支持客戶內部數據治理分析與外部數據交互洞察。公司現已推出瓊西消費者洞察智能體，已完成功能測試及預售簽約。

公司還基於數智化洞察，舉辦西普會、西派會等產業活動，為健康產業各主體提供前瞻性思想交流與精準資源對接平台，同時前述活動作為公司營銷和流量變現場景，助力與客戶深度商業洽談，降低營銷成本、提高營銷效率。

數智決策解決方案在院外市場持續保持領先地位，客戶粘性與市場份額持續上升；在院內市場，集團成功複製院外市場已構建的成熟模式，推出醫院創新數據業務，已實現商業化閉環。院外穩基本盤、院內拓新增長，雙線協同並進，為客戶提供更全面、更精準的數智決策。

數智零售解決方案

數智零售解決方案為公司向醫療產品零售企業與醫療產品供應商提供的智慧零售雲系列產品。

針對醫藥零售企業(連鎖端)，以心康藥店賦能平台SIC系統為核心，集成會員管理、品類管理、智能營銷、慢病管理、藥事服務等一站式功能，提供「系統+策略+服務+內容」一站式數智化解決方案，助力醫療零售企業完成數智化升級、提升藥店管理質效，同時打造「以患者為中心」的個人健康管理入口，提高藥店會員的忠誠度及消費意願。報告期內公司推出藥店智能體子模塊——經營洞察智能體，已在數十家醫藥零售企業的藥店應用，月活達73.7%，後續還將持續打造店員賦能、會員運營、病種服務、商品提升等細分智能體，覆蓋數據洞察到執行落地全流程，推動連鎖藥店實現經營效率躍遷、風險控制強化、患者體驗升級。截至2025年6月30日，產品服務醫藥零售企業累計達2,968家，SIC系統管理藥店店員超25.5萬人，管理藥店會員超3.1億人。

針對醫療產品供應商(工業端)，公司基於AI大模型及數據優勢，分析零售藥店和終端患者的需求、偏好及行為，提供覆蓋策劃、實施、跟蹤到複盤全流程和覆蓋工業、連鎖全場域的數智化整合營銷解決方案，包括「供零鏈接、活動策劃和產品打造、專業培訓賦能及IP打造、行業頭部媒體運營、公域投放和監測」專業服務，助力客戶精準觸達目標受眾，提升客戶的市場營銷收益，同時提升患者對醫藥產品的認知度和信任度，提升患者治療效果和患者健康管理水平。

公司舉辦的西鼎會、美思會等產業活動，通過全景數據分析、解讀政策趨勢、解讀健康消費新趨勢和產品展示等內容，推動健康產業商品交易，促進產業高質量發展。

數智醫療解決方案

在患者管理服務方面，公司與藥械企業和醫療機構共同合作，為重病患者提供創新藥全病程管理+患者支持服務方案，提高患者治療過程的連續性、便利性和專業性，幫助藥械企業和醫療機構改善患者管理流程。截至2025年6月30日，公司已累計服務超30萬名患者。

在醫生教育方面，公司基於智能化iMDT平台及專業運營能力，緊密連接不同等級醫院的腫瘤領域專家、醫生，為醫療產品供應商與醫生提供專業、高效的醫教平台，為腫瘤患者提供更權威的診療服務方案與健康管理方案，促進患者接受匹配度更高的藥物、治療和健康管理服務。目前已覆蓋結直腸癌、肺癌、胃癌、肝癌、腦膠質瘤、乳腺癌等主要高發病率腫瘤類型。截至2025年6月30日，iMDT平台註冊腫瘤醫生超過2萬名，組織召開的MDT診療會議累計超過1,200場。

To C端：依託B端生態，持續挖掘C端個性化需求，提供「一輕一重」數智化服務

公司基於在B端建立的產業生態優勢、行業洞察能力，深度挖掘C端客戶「健康管理+重疾管理」的個性化需求，開發創新產品，為C端客戶提供更精準的數智化服務，實現從B端到C端的生態延伸。其中：

「輕」即健康管理解決方案

主要為智慧健康管理雲中針對體檢場景的產品。基於卓睦鳥醫療大模型，公司為體檢用戶和不同疾病的慢病風險人群提供「卓睦鳥AI-MDT」數智化解決方案，包括體檢報告解讀、亞健康人群健康隨訪、單病種健康管理和個性化體檢等，滿足患者檢後的全流程健康管理需求，實現早干預、早治療，提升個人健康管理水平。為進一步提升報告解讀效率，報告期內公司推出卓睦鳥AI報告智能體並在廣州數據交易所掛牌交易，開創醫療數據要素「合規流通+價值變現」的可信範式。得益於成熟技術和差異化優勢，AI-MDT得到合作客戶和體檢用戶的一致認可。

截至2025年6月30日，公司已觸達約230家醫院和680家民營體檢中心，服務患者累計超過9.8百萬人次，卓睦烏AI-MDT體檢報告解讀的日最高處理量超過7.3萬例。

「重」即重疾管理解決方案

主要為智慧醫療雲中針對重疾管理場景的產品。公司搭建卓睦烏腫瘤多學科診療平台，秉承「以患者為中心」的理念，遵循權威臨床指南、精準匹配腫瘤專家團隊、提供多科室聯合執行解決方案，為腫瘤患者提供在線多學科、個性化、精準化的診療諮詢解決方案，覆蓋建立病例、手術預約、術前溝通、術中陪診、術後隨訪全流程，顯著提升患者觸達頂尖醫療專家的效率、提升多學科診療的協同效率，進而確保患者獲得更高效、更便捷、更高質量的診療諮詢服務。

To R端：延伸B端能力，持續佈局研發端，打造創新藥械全生命週期賦能平台

公司充分發揮在B端業務積累的AI大模型優勢和產業洞察，向生物醫藥研發端延伸，打造創新藥械全生命週期的數智化賦能平台，覆蓋臨床開發到上市後營銷的全流程，賦能創新藥械企業的藥物研發、科研協作、臨床數據處理、商業化、醫藥BD、資本運作等環節。公司聯合醫療機構、創新藥企業、CRO公司、CMO公司、醫藥零售企業等主體，整合資源構建產業合作生態鏈，同時通過投資、並購等方式整合資本、技術等資源，孵化有發展潛力、協同效應的標的，拓展新的增長曲線，強化在創新藥械領域的戰略佈局。

一 應用場景維度分析

智慧決策雲

智慧決策雲為公司向醫療產品供應商提供的數智決策解決方案。本報告期內智慧決策雲收入為人民幣71.7百萬元，同比增長5.1%，服務360家客戶，複購銷售率為98.3%。其中，核心DaaS產品客戶數量持續上升，收入同比增長12.8%；

智慧零售雲

智慧零售雲為公司向醫藥零售企業與醫療產品供應商提供的數智零售解決方案。公司通過產品結構調整，優化產品價格體系，本報告期收入為人民幣48.5百萬元，得益於對客戶需求的敏銳洞察、積極開拓市場，本報告期服務676家企業客戶，同比增長約30.3%，企業客戶複購銷售率為81.9%。

智慧健康管理雲

智慧健康管理雲為公司通過醫療機構、健康管理機構為體檢用戶和不同疾病的慢病風險人群提供的卓睦烏AI-MDT數智化健康管理方案，以及為醫療產品供應商與醫生提供的智能化iMDT平台。本報告期來自智慧健康管理雲的營業收入約人民幣10.6百萬元，同比減少約37.5%，主要因公司改變盈利模式，向檢後管理轉型。

智慧醫療雲

智慧醫療雲為公司向醫療產品供應商提供的創新藥患者管理解決方案，以及為重疾患者提供的卓睦烏多學科診療解決方案。得益於創新藥患者管理業務商業模式日趨成熟，公司本報告期來自智慧醫療雲的營業收入約人民幣17.2百萬元，企業客戶複購銷售率為96.0%。

(3) AI煥新核心競爭力，持續構築堅實護城河

作為健康產業數智化的先行者，公司構建了「AI底座 — 生態賦能 — 合作網絡」三位一體的核心競爭力：依託豐富的數據資產、領先的AI技術、深度的專業洞察，持續迭代自主研發卓睦烏醫療大模型，構建中康醫療健康全場景智能體平台；依託行業深耕形成的全鏈條生態化賦能體系，構建強大的資源整合能力；依託廣泛的產業合作網絡，形成顯著的競爭優勢與長期壁壘。

依託「卓睦烏」醫療大模型、「天宮一號」商用大模型，支撐醫療健康產業垂直領域全場景智能體平台

基於多年積累的數據資產、「天宮一號」商用數據智能中台和「卓睦烏」智慧健康管理與醫療中台，公司整合DeepSeek等開源大模型，集成AIGC（生成式人工智能）、機器學習、自然語言處理、計算機視覺等技術，已構建包括數據治理平台、智能體開發平台、文本模型、多模態模型、推理模型、決策模型、醫學模型、治理模型等在內的大模型矩陣。這一矩陣成為公司的AI核心底座，驅動公司產品向醫療健康產業垂直領域的全場景智能體升級。

- **強大的數據基石，構建「資源 — 標準 — 處理 — 價值」完整鏈路：**(i) 數據資源體系廣泛覆蓋：權重參數總規模達700億，涵蓋上百萬公開數據（包括公開的醫學文獻、指南、書籍以及藥品說明書）、上千萬脫敏數據（包括藥品銷售數據）、數百萬標注數據；(ii) 數據標準化、結構化：構建38個涵蓋醫藥零售、行業監管、醫學、藥學和生命科學在內的健康行業主數據庫，形成統一的主數據標籤體系和相互映射的知識圖譜，打造統一的醫療健康數據結構化標準；(iii) 強大的數據處理能力：依託大模型數據處理能力極大提升，機器自動清洗率超過97%，準確率超過99%，最快響應速度達到T+1，門店清洗的數據處理時間縮短75%、運維成本降低20%；(iv) 強大的數據價值挖掘能力：通過數據處理與專業洞察結合，將靜態的數據優勢轉化為動態的產品創新力，催生智能體快速開發及上線。

- **豐富的應用場景，覆蓋「醫－藥－患」全流程：**(i) 藥企決策場景：通過海量數據深度挖掘，為醫療產品供應商提供戰略規劃、市場洞察、營銷策略等數智化決策支持，助力企業精準把握市場機遇，提升決策效率；(ii) 零售藥店場景：覆蓋藥店管理全流程，支持藥店經營洞察、店員賦能、運營管理、病種服務、商品提升的數智化，模擬患者真實問診流程，生成互動式語音對話、智能問答，幫助店員提供專業用藥指導和健康管理建議，有效提升藥店的服務質量和銷售轉化率；(iii) 體檢場景：基於客戶體檢後的報告解讀、健康評估、就醫推薦、生活干預等需求，通過多源數據的深度分析，幫助體檢機構建立連續性、個性化的健康檔案，實現對用戶的個性化健康管理，已累計賦能2,000萬人次；(iv) 病歷治理場景：實現自然語言結構化、醫學術語標準化、數據質量規範化，降低數據治理成本，穩定數據治理質量，目前已覆蓋數十個病種；(v) 病歷質控場景：融合專家質控規則和數據案例，對脫敏後的病歷數據進行智能化質控；(vi) C端健康助手：通過AI健康管理師為消費者提供症狀自查、健康評估、精準就醫等服務，其中覆蓋2,800+種常見疾病、15萬個常見藥品、1,900+項指標。
- **AI驅動產品進化為智能體，規模化落地未來可期**

基於自研「卓睦烏醫療大模型」，公司構建了可商用、可快速交付、有領域專業性的醫療垂直智能體平台，該平台集成文本生成、圖像視頻生成、數據分析、實時搜索等核心能力，涵蓋三大核心模塊：(i) 智能體中心：作為「智能體超市」，彙聚藥企、藥店、醫院、體檢、個人及企業辦公六大類場景化智能體，即選即用，低門檻、高複用；(ii) 智能體創作平台：採用低代碼／無代碼模式，內置模板庫(如智能體模板、工作流模板)，支持客戶快速生成定制化智能體；(iii) 智能體運維後台：通過賬號及權限管理、內容管理、運維監控等措施保障智能體穩定運行，同時支持模型迭代更新。中康智能體平台可供內外雙向賦能，對內為產品開發及迭代提供超級助手，助力特定場景下快速生產、快速交付，提升開發效率、運營效率；對外為客戶提供定制化、可落地的智能體解決方案，幫助客戶實現AI+轉型升級。

2025年2月，公司入選廣州市科技局「2024廣州人工智能創新發展榜單——最具市場價值企業榜」；2025年3月，卓睦烏醫生智能體成功入選2025年廣州市「人工智能+」典型案例，目前正在進行算法備案，公司的AI技術實力再次獲得肯定；2025年7月，「卓睦烏AI報告解讀智能體」成功掛牌廣州數據交易所，開創醫療數據要素合規流通新範式；此外，藥店經營洞察智能體已與頭部企業達成合作，瓏西消費者洞察智能體已完成功能測試及預售簽約；這些成果都展示出在AI驅動戰略下公司智能體快速落地。

全方位生態體系，持續精準賦能健康行業發展。

公司憑藉在健康行業的深厚積累，基於前瞻的專業洞察、整合豐富的生態資源，構建了全鏈條、多層次的賦能體系，具有強大的品牌影響力。

中康產業研究院作為行業洞察的「生態大腦」，為國內領先的健康產業研究智庫，以構建中國健康行業指數評價體系、專項課題研究、領域深度洞察為核心研究方向，通過公司打造彙聚醫藥產業專家、資深數據分析師及技術精英的高端健康產業專家智庫，攜手國內外頂尖科研機構及高等院校，憑藉深厚的專業背景和敏銳的市場洞察力，為健康產業輸出前瞻性、引領性、實用性的研究成果、行業洞察報告。研究院致力於為行業參與者提供寶貴的市場情報，為產業戰略決策制定、業務拓展等提供強大支撐，幫助產業參與主體把握市場機遇、制定有效戰略規劃，在行業內構建了廣泛而深遠的影響力。本報告期，中康產業研究院已向行業輸出的《中國創新藥，邁向高質量發展》《超越健康：重構零售藥房的社會價值》《醫藥行業即時零售發展藍皮書》等報告，憑藉其深度與廣度，再次引領行業研究風向，鞏固其行業權威地位。

生態賦能體系仿若「神經網絡」，全面輻射健康產業，我們通過提供戰略規劃、研究服務、資源鏈接、市場拓展、品牌建設、產業活動、運營賦能、資本運作等多方面、全鏈條的解決方案，為健康產業客戶提供全方位的支持。通過精準的資源整合與優化配置，助力客戶有效提升資源使用效率，顯著降低營銷成本、提高營銷效率。通過持續深化生態協同與戰略引領，助力行業參與者精準把握市場機遇，突破發展瓶頸，實現可持續增長與長期價值提升，不僅提升公司的品牌影響力，還推動健康行業的創新與高質量發展。公司主辦的西普會已成功舉辦十八屆，已發展成為中國健康產業規格領先、規模領先、影響力領先的前瞻性產業會議，為產業提供前瞻性、系統性的思想與信息交流，從策略到戰略的多元資源對接與合作交互。截至目前第十八屆西普會，來自政府機構、國內外主流品牌工業、創新藥企業及創新藥技術公司、主流醫藥商業、零售企業、國內外資本機構、數字技術公司、商業保險機構、醫療及健康服務機構等決策精英參會代表超8,000名，參會人數超6萬人。公司主辦的西鼎會已成功舉辦十屆，為健康產業規模領先、商品品類齊全、交易效率領先、交易量領先的商品交易大會，以「創造市場可持續增量」為宗旨，彙聚國內外最新、最全商品品類、最全渠道採購終端，鎖定品牌工業、連鎖藥店、醫藥電商等健康產業商品交易主體的決策精英參會代表超過8,000名、參會人數超過3萬人。此外，公司還通過多元化的媒介服務、品牌建設、運營賦能等方式持續拓寬中康生態賦能體系的影響力，已觸達醫藥零售專家、藥械廠商專家、藥師、醫師、醫學專家、行業投資者等領域的專業人士合計近百萬。

產業合作網絡廣泛全面覆蓋

公司專注於醫藥銷售、健康體檢、臨床診斷及治療等場景，覆蓋「醫、藥、患」全範圍，已構建廣泛而牢固的合作網絡，包括：

- (i) **企業客戶合作網絡**：本報告期內公司已與超965家的企業客戶建立合作關係，公司為客戶提供高效的產品，專業賦能客戶，客戶的需求迭代促使公司不斷優化產品體系，互利循環，推動公司創新發展；

- (ii) **醫藥零售藥店合作網絡**：截至2025年6月30日，公司的業務合作已經累計覆蓋醫藥零售企業2,968家、覆蓋藥店門店數累計超過17萬家，分佈30個省及356個地市，其中使用SIC系統的合作藥店門店數累計超過12.5萬家，為公司獲取豐富的院外數據構築了競爭壁壘。本報告期內公司通過SIC系統管理藥店店員超25.5萬人、管理藥店會員超3.1億人，這一龐大的活躍用戶基礎，為公司在C端場景挖掘、產品創新、流量變現提供堅實的基礎；
- (iii) **健康管理合作網絡**：截至2025年6月30日，公司通過卓睦鳥AI-MDT健康管理解決方案累計觸達約230家醫院以及680家體檢中心，公司服務患者累計超過9.8百萬人；
- (iv) **醫療合作網絡**：公司通過患者管理服務與累計超過300家醫院開展合作、服務超過30萬名患者；公司智能化iMDT平台上註冊的腫瘤醫生數量已累計超過2萬名。

財務回顧

收入

本集團的收入由截至2024年6月30日止六個月約人民幣159.5百萬元下降約7.3%至截至2025年6月30日止六個月人民幣147.9百萬元。收入下降主要因為公司戰略性調整業務結構，聚焦未來高潛業務，同時改變健康管理業務盈利模式，向檢後管理轉型。

銷售成本

本集團的銷售成本主要包括(i)與我們的解決方案及產品相關的日常運營及維護與員工福利成本；(ii)主要與我們的營銷活動以及為客戶提供服務相關的成本；及(iii)主要與租用場地及設備、活動策劃與組織服務費、住宿與餐飲成本有關的活動成本。本集團的銷售成本由截至2024年6月30日止六個月約人民幣70.7百萬元下降約7.0%至截至2025年6月30日止六個月約人民幣65.8百萬元，主要是由於本集團優化業務結構，應用BrainyAI平台提高全員工作效率，以實現降本增效。

毛利及毛利率

本集團的毛利由截至2024年6月30日止六個月約人民幣88.8百萬元下降約7.5%至截至2025年6月30日止六個月約人民幣82.1百萬元。毛利率由截至2024年6月30日止六個月約55.7%下降至截至2025年6月30日止六個月約55.5%。本期毛利的下降，主要是由於面對創新藥和非藥產品兩大市場的興起，通過調整降低部分產品單價的策略，擴大客戶的覆蓋面。

其他收入及收益

其他收入及收益主要包括銀行利息收入和政府補助。本集團截至2025年6月30日止六個月錄得其他收入及收益約人民幣13.1百萬元，較截至2024年6月30日止六個月約人民幣23.5百萬元減少約44.0%，主要是由於(i)受美元及人民幣降息影響，公司的利息收入減少；(ii)受匯率波動影響，公司本期產生匯兌損失，而去年同期為匯兌收益，因此其他收益項金額下降；及(iii)受政策因素影響，公司獲得的政府補助金額有所減少。

銷售及分銷開支

銷售及分銷開支主要包括(i)負責銷售和營銷職能的員工的薪酬及福利開支；(ii)與線下營銷活動與客戶關係發展及維護、廣告素材製作相關的差旅及交通開支；及(iii)一般辦公開支。銷售及分銷開支由截至2024年6月30日止六個月約人民幣17.2百萬元增加約2.2%至截至2025年6月30日止六個月約人民幣17.6百萬元，主要由於我們投入更多資源到連鎖藥店的拓展與維護，增強連鎖藥店的粘性。

行政開支

本集團的行政開支主要包括(i)員工福利開支；及(ii)專業費用。本集團的行政開支由截至2024年6月30日止六個月約人民幣17.0百萬元減少約16.0%至截至2025年6月30日止六個月約人民幣14.2百萬元，主要因公司合理削減冗餘性費用，提升運營效率，部分活動延至下半年。

研究及開發成本

本集團的研究及開發成本主要包括(i)員工福利開支；(ii)使用權資產折舊；及(iii)技術服務費用與一般辦公室開支。本集團的研究及開發成本由截至2024年6月30日止六個月約人民幣28.9百萬元增加約14.4%至截至2025年6月30日止六個月約人民幣33.0百萬元，主要由於本期在AI+數據，AI+醫療以及一體化智能體創作平台的研發投入增加。

除稅前溢利

本集團的除稅前溢利由截至2024年6月30日止六個月約人民幣42.5百萬元減少約38.5%至截至2025年6月30日止六個月約人民幣26.2百萬元，主要是由於以下因素綜合影響導致：(i)本集團公司階段性調整經營策略帶來毛利下降人民幣6.7百萬元；(ii)加大研發人才與基礎設施投入，研究及開發成本增加人民幣4.1百萬元；(iii)受政策因素影響政府補助減少人民幣6.9百萬元；(iv)受利率和匯率波動影響利息收入和匯兌收益共減少人民幣5.6百萬元；及(v)本報告期公司對信用風險的管控水平提升，金融資產減值損失下降人民幣4.7百萬元。

所得稅開支

本集團的所得稅開支由截至2024年6月30日止六個月約人民幣0.2百萬元增加至截至2025年6月30日止六個月約人民幣1.6百萬元，主要由於部分附屬公司在去年同期扭虧為盈，該部分有效稅率較低的附屬公司對稅前利潤的貢獻較大；而本期這部分附屬公司已穩定盈利，故有效稅率同比提升。

期內溢利

由於以上所述，本集團期內溢利由截至2024年6月30日止六個月約人民幣42.3百萬元減少約42.1%至截至2025年6月30日止六個月約人民幣24.5百萬元。

流動資金及資本資源

截至2025年6月30日，本集團主要通過本集團經營活動所得現金及全球發售所得款項淨額籌集營運資金。本集團擬繼續利用經營活動所得現金和全球發售所得款項淨額為擴張及業務運營提供資金。

現金及現金等價物

截至2025年6月30日，本集團的現金及現金等價物總值約人民幣51.4百萬元。

借款

截至2025年6月30日，本集團並無任何短期或長期銀行借款，除總計約人民幣9.4百萬元的相關租賃條款的租賃負債外，亦無未償還銀行及其他借款及其他債務。

資產負債比率

截至2025年6月30日，資產負債比率(按總負債除以權益總額計算)為21.1%(2024年12月31日：約14.4%)。

外匯風險

本集團面臨交易貨幣風險，並面臨著因人民幣與美元之間的匯率波動而產生的外幣風險。截至2025年6月30日，本集團存在交易貨幣風險。有關風險來自以美元計值的現金及現金等價物。本集團現時未有從事旨在或意在管理外匯匯率風險的對沖活動。本集團將繼續監察外匯波動，並積極研究適時採用金融工具對沖外匯風險，努力保障本集團的現金價值。

資產抵押

截至2025年6月30日，本集團並無抵押任何資產。

現金流量及資本開支

截至2025年6月30日止六個月，本集團資本開支主要由於設備和軟件收購及租賃物業裝修所產生，約人民幣3.9百萬元，較截至2024年6月30日止六個月增加超過100%，主要原因是公司本期添置算力服務器用於支持AI戰略佈局。本集團擬以現有銀行結餘、經營活動所得的現金及全球發售的所得款項支付未來資本開支。本集團將繼續產生資本開支，以滿足業務的預期增長，並可能根據本集團持續的業務需要將資金重新分配以用於資本開支及長期投資。

或然負債及擔保

截至2025年6月30日，本集團並無任何重大的或然負債、擔保或針對本集團的任何重大訴訟。

重大收購或出售及主要投資未來計劃

截至2025年6月30日，本集團並無就附屬公司、聯營企業及合營企業進行任何重大收購或出售事項。

截至2025年6月30日，本集團持有的每項投資均不構成本集團總資產的5%或以上，且未來亦無重大投資或資本資產計劃。

員工及員工成本

截至2025年6月30日，本集團共有756名全職員工(2024年6月30日：778名)。報告期內，本集團確認員工成本約人民幣72.8百萬元，較截至2024年6月30日止六個月下降約3.4%。

下表載列截至2025年6月30日按職能劃分的員工人數：

職能	人數	佔總人數的比例
解決方案及產品	341	45%
研發	224	30%
銷售與營銷	125	16%
總務與行政	66	9%
合計	<u>756</u>	<u>100%</u>

員工是本集團的寶貴資產，也是本集團可持續發展的基礎。本集團高度重視員工的職業發展，我們制定了全面的職業培訓體系和完善的薪酬與晉升體系，以不斷培養、吸引及留聘人才。

憑藉我們在行業內的影響力和專業性，我們能夠持續吸引優秀的複合型人才。截至2025年6月30日，約有39%的員工擁有醫學背景和經驗，約有18%的員工擁有人工智能和技術背景。

此外，本公司已採納購股權計劃及股份激勵計劃，以激勵優秀員工並吸引優秀人才，以促進本集團進一步發展。

期後事項

本集團自報告期結束後至本公告日期並無發生須進一步披露或調整的重大事項。

未經審核中期簡明綜合損益及其他全面收益表

截至2025年6月30日止六個月

	附註	2025年 (未經審核) 人民幣千元	2024年 (未經審核) 人民幣千元
收入	5	147,925	159,531
銷售成本		<u>(65,823)</u>	<u>(70,743)</u>
毛利		82,102	88,788
其他收入及收益	5	13,145	23,454
銷售及分銷開支		(17,564)	(17,184)
行政開支		(14,243)	(16,963)
研發成本		(33,030)	(28,881)
金融資產減值虧損淨額		(1,016)	(5,725)
其他開支		(2,999)	(616)
財務成本		<u>(240)</u>	<u>(329)</u>
除稅前溢利	6	26,155	42,544
所得稅開支	7	<u>(1,644)</u>	<u>(196)</u>
期內溢利		<u>24,511</u>	<u>42,348</u>
以下各項應佔：			
母公司擁有人		24,744	41,675
非控股權益		<u>(233)</u>	<u>673</u>
		<u>24,511</u>	<u>42,348</u>
期內全面收益總額		<u>24,511</u>	<u>42,348</u>
以下各項應佔：			
母公司擁有人		24,744	41,675
非控股權益		<u>(233)</u>	<u>673</u>
		<u>24,511</u>	<u>42,348</u>
母公司普通股權益持有人			
應佔每股盈利			
基本及攤薄	9	<u>0.06</u>	<u>0.10</u>

未經審核中期簡明綜合財務狀況表

2025年6月30日

		2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
	附註		
非流動資產			
物業、廠房及設備		6,967	4,943
使用權資產		8,547	10,882
其他無形資產		1,874	1,956
定期存款	12	10,434	105,723
商譽		11,551	11,551
遞延稅項資產		8,036	7,742
非流動資產總值		<u>47,409</u>	<u>142,797</u>
流動資產			
存貨		1,760	1,085
貿易應收款項及應收票據	10	92,981	94,500
預付款項、其他應收款項及其他資產		13,444	11,159
合約資產		558	1,523
按公平值計入損益的金融資產	11	39,921	47,934
應收關聯方款項		142	177
定期存款	12	578,062	448,006
現金及現金等價物	12	51,424	63,715
流動資產總值		<u>778,292</u>	<u>668,099</u>
流動負債			
貿易應付款項	13	15,827	16,618
其他應付款項及應計款項	14	111,488	63,713
租賃負債		4,063	4,678
應付關聯方款項		72	82
應付稅項		4,361	7,254
流動負債總額		<u>135,811</u>	<u>92,345</u>
流動資產淨值		<u>642,481</u>	<u>575,754</u>
資產總值減流動負債		<u>689,890</u>	<u>718,551</u>

未經審核中期簡明綜合財務狀況表(續)

2025年6月30日

		2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
資產總值減流動負債		689,890	718,551
非流動負債			
租賃負債		5,371	7,102
遞延稅項負債		2,648	2,642
非流動負債總額		8,019	9,744
資產淨值		681,871	708,807
股權			
母公司擁有人應佔股權			
股本	15	30,384	30,384
庫存股份	15	(208,982)	(207,535)
儲備		862,598	887,854
非控股權益		684,000	710,703
		(2,129)	(1,896)
總權益		681,871	708,807

未經審核中期簡明綜合財務資料附註

1. 公司資料

本公司為一間於2019年3月4日於開曼群島註冊成立的有限公司。本公司的註冊地址位於Ogier Global (Cayman) Limited的辦事處，即89 Nexus Way, Grand Cayman, KY1-9009, Cayman Islands。

本公司為投資控股公司。於報告期，本公司的附屬公司主要從事提供數據洞察解決方案、數據驅動發佈及活動以及SaaS產品。

本公司股份於2022年7月12日在香港聯交所主板上市。

2. 編製基準

截至2025年6月30日止六個月的中期簡明綜合財務資料乃根據香港會計準則(「香港會計準則」)第34號中期財務報告編製。中期簡明綜合財務資料並不包括年度財務報表規定須予披露之所有資料及披露資料，並應與本集團截至2024年12月31日止年度的年度綜合財務報表一併閱讀。

3. 會計政策變動

編製中期簡明綜合財務資料所採納的會計政策與編製本集團截至2024年12月31日止年度的年度綜合財務報表所採納者一致，惟本期間的財務資料首次採納以下經修訂香港財務報告準則會計準則除外。

香港會計準則第21號(修訂本) *缺乏可兌換性*

經修訂香港財務報告準則會計準則的性質及影響如下文所述：

香港會計準則第21號(修訂本)訂明實體應如何評估一種貨幣是否可兌換為另一種貨幣，以及在缺乏可兌換性的計量日如何估計即期匯率。該等修訂要求披露的資料應使財務報表使用者能夠了解缺乏可兌換性貨幣之影響。由於本集團交易的貨幣以及集團實體用以換算為本集團呈列貨幣的功能貨幣均可兌換，因此該等修訂對中期簡明綜合財務資料並無任何影響。

4. 經營分部資料

就管理而言，本集團並無按其服務劃分業務單位，並僅有一個可呈報經營分部。管理層對本集團經營分部的經營業績進行全盤監控，以就資源分配及績效評估作出決策。

5. 收入、其他收入及收益

收入分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2025年	2024年
	(未經審核)	(未經審核)
	人民幣千元	人民幣千元
客戶合約收入	<u>147,925</u>	<u>159,531</u>

客戶合約收入

(a) 分類收入資料

	截至6月30日止六個月	
	2025年	2024年
	(未經審核)	(未經審核)
	人民幣千元	人民幣千元
按產品類型劃分的貨品或服務類別		
數據洞察解決方案	84,743	84,012
數據驅動發佈及活動	32,730	38,812
SaaS 產品	<u>30,452</u>	<u>36,707</u>
總計	<u>147,925</u>	<u>159,531</u>
按應用場景劃分的貨品或服務類別		
智慧決策雲	71,708	68,233
智慧零售雲	48,456	56,437
智慧醫療雲	17,207	17,967
智慧健康管理雲	<u>10,554</u>	<u>16,894</u>
總計	<u>147,925</u>	<u>159,531</u>
地理市場		
中國內地	146,892	159,003
海外	<u>1,033</u>	<u>528</u>
總計	<u>147,925</u>	<u>159,531</u>
收入確認的時間		
於某一時間點轉移的服務	75,949	79,935
隨時間轉移的服務	<u>71,976</u>	<u>79,596</u>
總計	<u>147,925</u>	<u>159,531</u>

(b) 履約責任

有關本集團履約責任的資料概述如下：

數據洞察解決方案

交付量身定制的研究報告的履約責任一般於個別研究報告交付並獲客戶接納時達成，付款一般自發票日期起120日內到期。提供個別營銷解決方案的履約責任隨著提供服務的時間達成，且一般須提前付款。

數據驅動發佈及活動

履約責任隨著提供服務的時間達成，惟一般須提前付款。與數據驅動發佈及活動相關的服務一般於一星期內完成。

SaaS產品

授權接入專有雲端軟件的履約責任隨時間於提供服務時達成，在此情況下一般要求提前付款。使用API的履約責任於授出使用權的時間點履行，且通常要求即時付款。應用軟件開發的履約責任於應用軟件連同相關學科組獲客戶接受的時間點達成，而付款通常於服務完成時到期。

其他收入及收益的分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2025年 (未經審核) 人民幣千元	2024年 (未經審核) 人民幣千元
其他收入		
銀行利息收入	11,840	13,450
政府補助*	680	7,578
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	616	119
其他	9	5
其他收入總額	<u>13,145</u>	<u>21,152</u>
收益		
匯兌收益淨額	-	2,291
租賃修改收益	-	11
收益總額	<u>-</u>	<u>2,302</u>
其他收入及收益總額	<u>13,145</u>	<u>23,454</u>

* 政府補助主要指獲當地政府授予的獎勵，以支持本集團營運。該等獎勵並無附帶未履行條件或或然事項。

6. 除稅前溢利

本集團的除稅前溢利於扣除／(計入)以下各項後達致：

	截至6月30日止六個月	
	2025年 (未經審核) 人民幣千元	2024年 (未經審核) 人民幣千元
提供服務成本	65,823	70,743
物業、廠房及設備折舊	1,551	1,277
使用權資產折舊	2,335	2,326
其他無形資產攤銷	390	364
研發成本	33,030	28,881
不計入租賃負債計量的租賃付款	157	66
銀行利息收入	(11,840)	(13,450)
政府補助	(680)	(7,578)
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	(616)	(119)
按公平值計入損益的金融資產的公平值虧損	1,251	575
租賃修改收益	-	(11)
匯兌虧損／(收益)淨額	1,741	(2,291)
出售物業、廠房及設備項目之虧損	1	9
貿易應收款項減值淨額	1,016	5,725

7. 所得稅

本集團須就本集團成員公司所處及經營所在司法權區產生或賺取的溢利，按實體基準繳納所得稅。

根據開曼群島及英屬處女群島的規則及法規，本公司及其附屬公司毋須於開曼群島及英屬處女群島繳納任何所得稅。

香港附屬公司的法定稅率為16.5%。由於期內並無於香港產生應課稅溢利，故並無就附屬公司計提香港利得稅撥備。

中國內地即期所得稅撥備乃按根據中國企業所得稅法釐定的本集團中國附屬公司的應課稅溢利按法定稅率25%釐定。

廣州中康數字科技有限公司(「廣州中康數字」)於2022年被認定為高新技術企業(「HNTe」)，證書有效期為三年。截至2025年6月30日止六個月，廣州中康數字享有15%的優惠中國企業所得稅稅率(2024年6月30日：15%)。

於期內，於中國內地營運的若干附屬公司被認定為小微企業，享有5%的優惠稅率。

本集團於期內的所得稅開支主要組成部分分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2025年 (未經審核) 人民幣千元	2024年 (未經審核) 人民幣千元
即期一期內扣除的中國內地稅項	1,933	254
遞延稅項	(289)	(58)
期內扣除的稅項總額	1,644	196

8. 股息

於2025年3月28日，本公司股東於股東週年大會上批准派發截至2024年12月31日止年度的末期股息每股普通股7.25港仙，共計約人民幣50,000,000元。

董事會並無宣派截至2025年6月30日止六個月的中期股息(截至2024年6月30日止六個月：無)。

9. 母公司普通股權益持有人應佔每股盈利

每股基本盈利金額乃根據母公司普通股持有人應佔期內溢利計算。

期內本集團並無發行在外的潛在攤薄普通股。

每股基本及攤薄盈利乃根據以下數據計算：

	截至6月30日止六個月	
	2025年 (未經審核) 人民幣千元	2024年 (未經審核) 人民幣千元
盈利		
用於計算每股基本及攤薄盈利的母公司普通股持有人應佔溢利	<u>24,744</u>	<u>41,675</u>

	股份數目	
	截至6月30日止六個月	
	2025年 (未經審核)	2024年 (未經審核)
股份		
用於計算每股基本及攤薄盈利的發行在外普通股加權平均數	<u>407,727,793</u>	<u>417,249,077</u>

10. 貿易應收款項及應收票據

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
貿易應收款項	122,904	123,476
應收票據	3,878	3,887
減值	<u>(33,801)</u>	<u>(32,863)</u>
總計	<u>92,981</u>	<u>94,500</u>

本集團與其客戶的貿易條款以信貸為主。所授出的信貸期一般介乎7日至120日，視乎各份合約的特定支付條款而定。本集團尋求維持嚴格控制其未償還應收款項。高級管理層定期檢討逾期結餘。本集團並未就貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信用增強措施。貿易應收款項不計息。

於報告期末，貿易應收款項基於交易日期及扣除虧損撥備後的賬齡分析如下：

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
6個月內	65,110	71,307
6至12個月	15,331	10,026
1至2年	7,047	7,173
2至3年	1,615	2,107
總計	<u>89,103</u>	<u>90,613</u>

貿易應收款項的減值虧損撥備變動如下：

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
於期／年初	32,863	23,530
減值虧損淨額	1,016	9,333
因不可收回而撇銷的金額	(78)	-
於期／年末	<u>33,801</u>	<u>32,863</u>

11. 按公平值計入損益的金融資產

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
非上市投資，按公平值計值	39,871	47,884
非上市股權投資，按公平值計值	50	50
總計	<u>39,921</u>	<u>47,934</u>

上述非上市投資指中國內地商業銀行發行的若干期限在一年內的金融產品及中國內地投資組合公司發行的私募基金，均可隨時贖回。金融資產的公平值與其成本加預期利息相若。由於該等投資的合約現金流量並非僅支付本金及利息，故被強制分類為按公平值計入損益的金融資產。

12. 現金及現金等價物

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
現金及銀行結餘	46,685	61,904
定期存款	593,235	555,540
小計	639,920	617,444
減：		
即期部分：		
於取得時原到期日長於三個月的無抵押定期存款	(578,062)	(448,006)
非即期部分：		
於取得時原到期日長於三個月的無抵押定期存款	(10,434)	(105,723)
現金及現金等價物	<u>51,424</u>	<u>63,715</u>
以下列貨幣計值：		
人民幣	45,496	29,326
美元	5,780	34,256
新加坡元	87	24
港元	61	109
現金及現金等價物	<u>51,424</u>	<u>63,715</u>

人民幣不可自由兌換為其他貨幣，然而，根據中國內地《外匯管理條例》及《結匯、售匯及付匯管理規定》，本集團獲准透過獲授權進行外匯業務的銀行將人民幣兌換為其他貨幣。

銀行現金按基於每日銀行存款利率的浮動利率賺取利息。定期存款的期限介於一個月至三年不等，並按固定的定期存款利率賺取利息。銀行結餘及定期存款存入近期並無違約歷史的信譽良好的銀行。

13. 貿易應付款項

於報告期末，基於發票日期的貿易應付款項賬齡分析如下：

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
於3個月內	13,742	13,910
4至6個月	158	1,311
7至12個月	1,202	219
12個月以上	725	1,178
總計	<u>15,827</u>	<u>16,618</u>

貿易應付款項為不計息，一般於90日內結清。

14. 其他應付款項及應計費用

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
應付薪酬	10,289	26,249
合約負債	41,442	25,766
應付稅項(所得稅除外)	7,003	5,759
應付股息	50,000	-
其他應付款項	2,754	5,939
	<u>111,488</u>	<u>63,713</u>
總計	<u>111,488</u>	<u>63,713</u>

合約負債包括提供服務前收取的短期預付款項。

15. 股本及庫存股份

	2025年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2024年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
法定：		
2,000,000,000股(2024年：2,000,000,000股) 每股面值0.01美元的普通股 千美元	<u>20,000</u>	<u>20,000</u>
已發行及繳足：		
451,770,000股(2024年：451,770,000股) 每股面值0.01美元的普通股 千美元 人民幣千元	<u>4,518</u> <u>30,384</u>	4,518 <u>30,384</u>

本公司股本的變動概要如下：

	已發行 股份數目	股本 人民幣千元	庫存股份 人民幣千元
於2024年1月1日	451,770,000	30,384	(179,098)
購回股份	(a) <u> -</u>	<u> -</u>	<u>(28,437)</u>
於2024年12月31日及2025年1月1日	451,770,000	30,384	(207,535)
購回股份	(b) <u> -</u>	<u> -</u>	<u>(1,447)</u>
於2025年6月30日	<u>451,770,000</u>	<u>30,384</u>	<u>(208,982)</u>

附註：

- (a) 2024年，本公司就股份獎勵計劃，按總代價約31,362,000港元(相當於約人民幣28,437,000元)在聯交所購回6,869,500股股份。
- (b) 2025年，本公司就股份獎勵計劃，按總代價約1,597,000港元(相當於約人民幣1,447,000元)在聯交所購回407,500股股份。

釋義

「AI」	指 人工智能
「AI-MDT」	指 人工智能多學科治療
「審核委員會」	指 董事會下設的審核委員會
「董事會」	指 董事會
「中國」	指 中華人民共和國，但僅就本公告而言及另外按文義所需，凡在本業績公告內提述「中國」，均不包括香港、澳門特別行政區及台灣
「開思」	指 中國健康產業智能情報系統，本集團智慧決策雲一款 SaaS 產品，為客戶提供行業信息查詢、零售端數據查詢、藥品數據庫等功能
「關連人士」	指 上市規則賦予的涵義
「西普會」	指 健康產業生態大會，中國健康產業前瞻性的生態會議
「西派會」	指 醫藥創新生態大會，中國醫藥創新領域前瞻性的生態會議
「本公司」	指 中康控股有限公司，一家於 2019 年 3 月 4 日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，並根據公司條例第 16 部於 2021 年 7 月 7 日註冊為非香港公司

「合同研究組織」	指 合同研究組織，通過合同形式為製藥企業、醫療機構、中小醫藥醫療器械研發企業等機構在基礎醫學和臨床醫學研發過程中提供專業化服務的一種學術性或商業性的科學機構
「CMO 合同生產組織」	指 接受製藥公司委託定制化生產原料藥、中間體、製劑等，承擔新藥研發階段及商業化階段生產任務的機構
「董事」	指 本公司董事
「DTP」	指 直接面向患者的藥店模式，即患者在醫院獲得處方後，從藥店直接購買藥品並獲得專業指導與服務的模式
「DaaS」	指 數據即服務是一種服務模式，即將數據以服務的形式，向客戶提供價值，參與到客戶的業務中，它也是軟件即服務的一種細分領域
「合資格參與者」	指 任何僱員參與者、相關實體參與者或服務供應商的個人，但該人士並非本集團的關連人士
「2024 財年」	指 截至 2024 年 12 月 31 日的財政年度
「全球發售」	指 股份的香港公開發售及國際發售
「本集團」或「我們」	指 本公司及其附屬公司
「港元」	指 香港法定貨幣港元
「香港財務報告準則」	指 香港會計師公會頒佈的香港財務報告準則
「香港」	指 中國香港特別行政區
「瓊西」	指 我們其中一款 SaaS 產品，為醫療產品製造商提供主要基於消費者描繪分析的數據洞察
「瓊合」	指 通過分析模型、全渠道數據及消費者行為數據，實現客戶智能決策的營銷決策系統
「瓊速」	指 我們智慧決策雲業務版塊其中一款產品，幫助客戶高效制定投放策略、提升投放效果、即時跟蹤營銷效果，反哺決策的數字化營銷賦能系統

「上市規則」	指 聯交所證券上市規則
「美思會」	指 健康領域流量大會，我們舉辦的專注於流量研究及價值交互的會議平台
「MDT」	指 多學科治療
「提名委員會」	指 董事會下設的提名委員會
「藥店通」	指 我們其中一款SaaS產品，提供主要基於藥店信息分析的數據洞察
「西鼎會」	指 健康商品交易大會，我們為健康產業參與者舉辦的活動
「招股章程」	指 本公司日期為2022年6月28日有關全球發售的招股章程
「薪酬委員會」	指 董事會下設的薪酬委員會
「報告期」	指 截至2025年6月30日止六個月
「人民幣」	指 中國法定貨幣人民幣
「SaaS」	指 軟件即服務，一種雲端軟件授權及交付模式，軟件及相關數據可在雲端集中存儲
「購股權計劃」	指 本公司於2022年4月27日採納的購股權計劃
「股份獎勵計劃」	指 本公司於2022年12月5日採納的股份獎勵計劃
「股份」	指 本公司股本中每股面值0.01港元的普通股
「股東」	指 股份持有人

「SIC」	指 本集團智慧零售雲業務板塊一款 SaaS 產品，為藥店提供經營管理、會員管理、品類管理、智能營銷、慢病管理、藥事服務等綜合性服務
「聯交所」	指 香港聯合交易所有限公司
「To B」	指 直接面向製藥及醫療設備企業、醫藥零售企業提供銷售產品和服務
「To C」	指 直接面向消費者銷售產品和服務
「To R」	指 直接面向生物醫藥研發領域的相關機構銷售產品和服務
「美元」	指 美國法定貨幣美元
「%」	指 百分比

承董事會命
中康控股有限公司
 主席
吳鬱抒

香港，2025年8月29日

於本公告日期，執行董事為吳鬱抒先生及王莉芳女士；非執行董事為付海濤先生；及獨立非執行董事為王丹舟女士、杜依琳女士及魏斌先生。