

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 Technology Holdings Limited

中康科技控股有限公司

(前稱為 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12月31日止年度之 年度業績公告

財務摘要	截至12月31日止年度		
	2025年 人民幣 (千元)	2024年 人民幣 (千元)	同比變動 %
收入	419,090	403,728	3.8%
商業化解決方案	273,235	259,082	5.5%
數據驅動發佈及活動	144,812	144,170	0.4%
其他	1,043	476	119.1%
銷售成本	170,037	170,527	-0.3%
毛利	249,053	233,201	6.8%
經營利潤¹	91,621	76,985	19.0%
淨利潤	94,499	111,823	-15.5%
毛利率	59.4%	57.8%	1.6%
淨利率	22.5%	27.7%	-5.2%

中康科技控股有限公司(「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12月31日止年度(「報告期」)之經審核綜合業績(「年度業績」)。年度業績已由董事會審核委員會(「審核委員會」)審閱。

¹ 經營利潤定義為毛利扣減(i)銷售及分銷開支，(ii)行政開支，(iii)研發成本，及(iv)金融資產減值虧損淨額。

財務摘要

以下為本集團過去五個財政年度的已公佈業績及資產及負債概要。截至2022年、2023年、2024年及2025年12月31日止年度的財務資料摘自2022年、2023年、2024年綜合財務報表及本年度業績公告，截至2021年12月31日止年度的財務資料摘自招股章程。

	截至12月31日止年度				
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
經營業績					
收入	419,090	403,728	396,194	356,668	324,166
毛利	249,053	233,201	223,472	159,108	192,639
經營利潤	91,621	76,985	71,251	18,247	67,124
淨利潤	94,499	111,823	100,940	54,213	71,978
盈利比率					
毛利率	59.4%	57.8%	56.4%	44.6%	59.4%
淨利率	22.5%	27.7%	25.5%	15.2%	22.2%

	截至12月31日				
	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
財務狀況					
總資產	866,074	810,896	797,741	796,473	517,023
權益總額	753,309	708,807	700,454	693,236	415,911
負債總額	112,765	102,089	97,287	103,237	101,112
定期存款、現金及 現金等價物	583,496	617,444	633,336	665,564	33,955

董事長致辭

回顧2025年，全球宏觀環境依然複雜，人工智能技術的突破性發展與應用普及，正成為驅動各行各業變革的核心力量。醫療健康產業在國民經濟發展中的戰略地位日益凸顯，在國家政策引導與科技創新的雙輪驅動下，行業數字化轉型進程全面加速。依託深厚的數據資源與產業積累，數據作為關鍵生產要素為本集團實現服務升級與戰略拓展提供了明確的方向與廣闊的空間。

過去一年，本集團基於對產業趨勢的深刻洞察，正式將戰略定位升級為「以健康產業數據要素和生態資源為基礎的AI科技服務公司」。這標誌著本集團的發展進入了以AI技術全面驅動業務、重構價值的新階段。我們並非被動的業務轉型，而是基於過去十八年在健康產業數據、資源與洞察方面積累的堅實基礎，所進行的一次主動的戰略升維。

深化AI戰略，鞏固發展基礎

2025年，本集團集中資源，全面投入於AI技術研發、業務融合與組織能力建設，並在關鍵領域取得實質性進展。這標誌著公司正式完成了從「數據提供者」到「決策執行者」的戰略進化。我們交付的核心價值，是能夠直接嵌入客戶業務流程、並作用於增長與利潤實現的AI智能體(Agent)及決策解決方案。為達成這一目標，於報告期間持續增加的研發投入，特別是對算力與「卓睦鳥」醫學大模型和「天宮一號」決策大模型為核心的AI技術體系的全力加碼，是公司面向未來的關鍵戰略選擇。報告期內利潤的短期波動，可視為我們為獲取AI時代核心競爭力所支付的「戰略學費」。我們通過優化傳統業務結構，主動將資源聚焦於技術驅動的新模式。這並非利潤的縮減，而是在堅定地重構未來利潤的根基與含金量。目前，相關模型在多項權威行業測評中取得領先成績，驗證了其在複雜醫療場景下的專業能力。基於大模型開發的全場景智能體，已在零售藥店、健康管理、病例治理等多個業務環節實現規模化部署與應用，有效提升了運營效率與服務標準化水平。

本集團的業務圍繞AI賦能，形成協同發展的矩陣：

「+AI」業務：通過對現有業務進行全面的AI化改造，提升了數據產品與解決方案的效率與質量，鞏固了我們在醫藥健康院外市場的領先地位，保障了公司穩定的營業收入與現金流。

「AI+」業務：以AI原生理念孵化新業務，成功打造了具有規模化收入能力的戰略產品，其邊際成本將隨著規模擴大顯著下降，驗證了AI產品的商業化潛力，為公司開闢了新的增長曲線。

生態與行業：本集團積極構建開放生態，並成功主辦首屆「AI for Health」產業峰會，與業界共同探討AI與健康產業的融合路徑。同時，本集團獲認定為「廣東省大健康醫藥數據工程技術研究中心」及入選「廣州人工智能最具市場價值企業榜」，體現了業界對本集團技術實力與市場地位的認可。

組織與運營管理

為適應AI時代的發展要求，本集團致力於優化內部管理體系。報告期內，我們進一步改革了激勵與分配機制，旨在激發組織活力與創新動力。公司持續倡導「以客戶為中心、責任與擔當、開放與共享」的價值觀，並推動全體員工學習與應用AI工具，以構建更加敏捷、高效的組織形態。

數據、生態積累

本集團的信心源於在健康產業內長期構建的、難以被短期複製的核心資源與能力。積累了本集團覆蓋院內、院外、線上、線下及研發等多維度的健康產業數據。旗下研究機構對行業政策、市場趨勢具備深度研究能力，能夠將數據轉化為商業洞察。我們與醫藥、醫療、零售、保險、投資等產業鏈各方建立了廣泛而深入的合作關係。這些積累構成了本集團開展AI研發與商業化應用的獨特基礎，確保了技術解決方案與產業實際需求緊密結合。

未來展望，聚焦核心，持續升級

展望2026年，AI與醫療健康的融合將持續深化。本集團將堅定不移地執行既定戰略，圍繞「成為生命科學領域全球領先的數字科技公司」的願景，我們將不斷強化技術核心，持續迭代「卓陸鳥」與「天宮一號」大模型，深化智能體在更複雜場景下的應用。在鞏固企業端服務優勢的同時，全力發展個人健康管理與研發服務業務，培育長期增長動能。在持續夯實數據、技術、產品等「硬實力」的同時，致力於提升公司品牌形象、人才吸引力與資本市場聲譽等綜合競爭力。我們清醒地認識到，全面擁抱AI技術不僅是工具的升級，更是思維與組織模式的革新。本集團管理層及全體員工將以更強的目標導向與開放心態，主動適應變化，致力於將AI能力深度融入公司運營與客戶服務之中。

最後，本人謹代表董事會，向全體股東長期以來的信任與支持表示衷心感謝。同時，也要感謝本集團全體員工的辛勤付出，以及所有合作夥伴的精誠合作。董事會及管理層將繼續恪盡職守，把握AI時代賦予的機遇，推動公司實現高質量、可持續的發展，以卓越的業績回報各位股東的信任，並為推動健康產業進步與社會福祉提升貢獻我們的力量。

吳鬱抒

董事長兼首席執行官

2026年3月27日

管理層討論及分析

一、業務回顧

根據2026年2月14日本集團「中康洞察 Sinohealth Insight」發佈的《2025年藥品全終端市場回顧與展望》，2025年中國藥品全終端市場規模20,033億元，同比下降1.4%。從長期趨勢看，中國藥品市場的終端格局在向醫院、基層醫療、零售藥店和電商渠道「四輪驅動」的多元結構演變。醫藥市場處於舊格局已被打破，新格局尚未形成的轉型階段。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，環境反作用於產業從「被動增長」轉向「主動進化」。

在政策方面，國家層面密集出台的措施，為健康產業的AI化轉型提供了明確的行動綱領與國家級背書，帶來了前所未有的確定性與緊迫感，並將行業轉型提升至國家安全與民生福祉的戰略高度。在工業端，《醫藥工業數智化轉型實施方案(2025-2030年)》明確要求建設「醫藥大模型創新平台」，推動全鏈條數據體系的完善。在醫療端，《關於促進和規範「人工智能+醫療衛生」應用發展的實施意見》強調高質量數據集的建立，直接呼應了中康AI大模型的核心能力。在實際場景端，國辦發[2025]37號文件鼓勵新場景的大規模應用，為打通「預防—診療—康復」全生命週期服務提供了政策支持。這些政策為本集團的業務佈局提供了廣闊的落地場景和堅實的政策土壤。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。

在過去，為把握數字經濟等領域發展所帶來的歷史機遇，本集團遵循行業發展邏輯，確立了健康產業垂直雲平台的戰略定位。我們將數據洞察解決方案、數據驅動發佈及活動、SaaS三大業務板塊下的產品，根據應用場景，在垂直領域打造匹配全生命週期健康管理的數據驅動產品組合，即智慧零售雲、智慧決策雲、智慧健康管理雲及智慧醫療雲四大業務板塊。

近年來，隨著新一輪科技革命浪潮下 AI 平權及 AI 應用爆發，國家「數據要素 ×」行動的廣度和深度持續深化，健康產業格局重構和轉型升級的進程明顯提速，醫療產品供應商和醫藥零售企業等產業主體更加注重採用基於 AI 大模型、雲計算、大數據等技術的產品和服務，以提升市場決策、精準營銷和產品研發等的效率和質量，傳統制式的 SaaS 軟件或雲端的服務已經無法滿足客戶的綜合化需求。公司自 2023 年以來就持續堅持在人工智能技術層面的發展，這當中包括我們利用全球發售所得款項在大數據和人工智能實驗室等方面的投入。

得益於持續積累的技術能力、深耕健康產業 18 年所構建的數據資產優勢、對行業的深刻理解和產業生態資源優勢，我們緊緊抓住了本輪 AI 科技引領下的產業格局重構和轉型升級的機會，快速結合市場及客戶的需求。於報告期內，一方面在現有的業務和產品中嵌入 AI 技術和應用，另一方面也推出了基於 AI 技術的全新的智能體應用產品，快速實現了原有業務升級和 AI 應用商業化落地。

鑒於上述有關行業發展趨勢，以及公司利用 AI 技術持續實現的業務轉型升級和 AI 應用的商業化落地，本集團於 2025 年 12 月將戰略正式升級邁向「以健康產業數據要素和生態資源為基礎的 AI 科技服務公司」。為更好地呈現本集團的戰略升級，更準確地描述我們報告期內的經營理念和產品，我們的業務將主要歸類為以下兩大類：

(1) 商業化解決方案

面向包括醫藥產品供應商、醫藥零售商、醫療機構、患者等健康醫療行業參與者的商業化解決方案，囊括數據洞察解決方案、DaaS 等業務（即智慧決策雲）。商業化解決方案是公司業務的核心基本盤，傳統 SaaS 業務已於 2025 年被升級和取代，近年來我們利用 AI 技術在數據洞察及 DaaS 服務上實現了業務的升級，為客戶提供了更智能化、個性化的服務，讓客戶面對多張數據圖表不再無從下手，而是獲得數據基礎分析、趨勢推測及後續改進措施等一系列服務，讓 AI 不只是停留在對話互動階段，而是深度融入產品提供更加便利的服務。代表性產品包括開思、瓴西、瓴速等。

除了原有產品融入 AI 功能。本報告期內，公司推出了全新的 AI 應用以支持客戶進行更準確高效決策，我們稱為「AI+」業務：包括 AI 在健康產業營銷、醫療、藥店及健康管理四大核心場景的深度落地。我們已成功實現多項 AI 應用的商業化閉環，代表性產品包括藥店經營洞察智能體、商用智能體。這些創新成果不僅是公司技術積累與市場需求精準對接的體現，更是順應行業智能化趨勢的關鍵舉措。目前，該全新的業務板塊已展現出市場潛力，是公司未來發展的全新增長曲線。

(2) 數據驅動發佈及活動

基於整體市場和不同客戶的多元化需求，公司通過組織會議、展覽及社交活動的形式，助力產業鏈參與者進行鏈接和互動，協助行業參與者瞭解市場趨勢以及獲得業務推廣。數據驅動發佈及活動系公司業務基本盤之一，長期以來我們致力於構建產業鏈的「連接器」與市場趨勢的「瞭望塔」。我們正積極推動該板塊從「規模擴張」向「價值深耕」的轉型。在穩固現有產業鏈服務優勢的基礎上，將通過深度融合數據智能與場景創新，致力於將傳統的會議會展活動升級為更具精準性、互動性與前瞻性的「產業智能連接平台」。

基於對行業趨勢、技術應用及公司戰略的綜合考量，本報告期形成的業務規劃與分類，不僅是主營業務升級的呈現，亦凸顯了包括AI應用在內的新興業務的發展方向，未來公司將持續重點突破健康醫療行業參與者的商業化解決方案的業務邊界，深化數據驅動發佈及活動的價值深耕，並加速培育以AI應用為代表的高潛力新興業務，著力構建多引擎驅動的可持續增長格局。

二、核心競爭力

本集團構建了「AI基座——數據要素——產業生態」三位一體的核心競爭力。

AI基座

基於獨有的多維度市場零售數據與行業深耕經驗，本集團成功構建了業界領先的「專業與商業雙腦驅動」的AI核心體系。這不僅突破了通用大模型在垂直領域難以落地的瓶頸，更確保了我們的多維度市場零售解決方案同時具備專業的醫學嚴謹性與充分的商業洞察力，實現了從技術到價值的閉環。

我們深度融合高質量數據、專業知識與大模型蒸餾技術，打造了協同驅動的「雙引擎」：「天宮一號」決策大模型：作為商業大腦，深度融合本集團18年的行業洞察與商業邏輯，專精於市場分析、策略推演與商業決策，解決「如何發展」的問題；「卓睦鳥」醫療大模型作為醫學大腦，以海量醫學知識為基礎，在Medbench評測中，其醫學語言理解排名第一，複雜醫學推理位列前茅，確保所有輸出的專業性與可靠性，解決「是什麼、為什麼」的問題。這種「雙腦」架構是我們在AI應用層的核心壁壘，確保了智能體既懂行業，更懂業務。

依託「雙引擎」，我們將打造開箱即用的「中康醫療健康全場景智能體平台」，其具備三大核心價值模塊：一、即選即用的智能體中心，包括醫學合規審查助手、醫藥文案優化助手、醫藥活動策劃助手等功能都已上線；二、智能體創作平台，其內置豐富模板，支持客戶以極低門檻快速創建定制化智能體，響應個性化需求；三、企業級運維後台提供全生命週期管理，保障穩定運行與持續迭代。該平台已初步實現對內對外雙向賦能，對內成為研發與運營的「超級助手」，極大提升效率。對外為客戶提供可落地的AI+轉型解決方案，將數據與模型優勢直接轉化為客戶價值。

報告期內，本集團研發費用持續增長，重點投向算力基礎設施與高端人才引進，為技術領先性提供堅實保障。本集團的專業實力已獲多方權威認可：於2025年2月入選廣州市科技局「2024廣州人工智能創新發展榜單—最具市場價值企業榜」；於2025年3月獲得廣州市工業和信息化局指導、廣州人工智能公共算力中心頒發的「2025年廣州市人工智能+典型案例(第一批)」；於2025年9月，本集團發佈的「卓睦鳥」醫療大模型在上海人工智能實驗室與上海市數字醫學創新中心聯合推出的醫療大模型評測平台Medbench榜單中醫學語言理解排名第一、複雜醫學推理單項排名第三，顯示其在複雜醫學問題處理與技術創新方面的強大優勢；於2025年9月完成「中康卓睦鳥醫生智能體健康管理生成合成算法」互聯網信息服務算法備案；於2025年12月獲得廣州市工業和信息化局入選《2025年廣州市「人工智能+」典型案例名單》和《2025年廣州市「人工智能+」典型案例集》；於2026年3月「卓睦鳥大模型」正式通過廣東省生成式人工智能服務備案。這些獎項、備案及認證都再次印證了公司卓越的AI能力。

數據要素

基於多年深耕與系統性建設，本集團已構建起多維度的數據體系，形成了公司業務最深厚的護城河與持續創新的核心引擎。

本集團擁有全面覆蓋藥品流通與健康行為的海量數據資產，其中，藥品樣本數據網絡廣泛覆蓋超74,000家機構。在知識層面，融合海量醫學文獻、指南及專著，形成了總量達38.6TB的主資料庫與700億權重參數的龐大資源體系，實現了從微觀個體到宏觀行業的多維度覆蓋。

我們通過自主構建的38個健康行業主數據庫與統一的知識圖譜，將異構數據深度標準化。在此基礎上，依託先進的AI與大模型技術，實現了數據處理效能的飛躍。「天宮一號」大模型通過升級數據資產平台、新增應用模板資產，實現需求可承接量同比增長38%，需求處理時間縮短，時效同比提升28%，促使本集團強大的數據能力直接轉化為產品優勢與市場公信力。同時，本集團的數據產品及研究成果已獲國際頂級研究機構引用，彰顯了其在全球學術界的權威性與影響力。

綜上所述，本集團從數據資產的廣度與深度、處理能力的效率與精度、到價值轉化的速度與高度，均已建立起全面且突出的競爭優勢，持續為業務增長與行業創新提供強大動力。

產業生態

基於在健康產業的長期深耕，本集團已超越單一服務提供商角色，構建了深度連接產業全要素的賦能體系，並通過戰略引領、資源整合與智力支持，形成推動行業創新與效率提升的強大閉環，構築了難以複製的生態護城河。

本集團主辦的西普會已成功舉辦十八屆，是中國健康產業規格領先、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。參會客戶來自政府機構、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。2025年精英參會代表超8,000名，參會人數超6萬人，其中，西普會第二屆「AI for health」大會引領了產業AI煥新浪潮。

西鼎會是中國健康產業規模最大、品類最全、交易效率領先的商品交易大會，實現從「思想」到「生意」的價值轉化。西鼎會以交易為核心，彙聚國內外最全商品品類與全渠道採購終端，鎖定超8,000名品牌與渠道決策者，直接促成交易與合作，是產業商業化效率的核心引擎。西鼎會與西普會時序銜接、功能互補，共同構成「戰略發佈+商業變現」的獨特雙塔格局，為合作夥伴提供從趨勢洞察到落地增長的完整路徑。

作為體系的智力中樞，本集團產業研究院憑藉對海量產業數據的深度挖掘與專業洞察，持續輸出引領行業的前瞻性研究成果。產業研究院通過構建行業指數評價體系及發佈《中國創新藥，邁向高質量發展》《中國創新藥藍皮書(2025)》等深度報告，持續為產業提供權威的市場情報與戰略框架，定義行業標準與趨勢以前沿研究支撐西普會的思想深度，產業研究院並為西鼎會的交易決策提供數據洞察，是驅動整個生態體系理性進化與價值創造的核心智庫。

總結而言，本集團構建了「趨勢發佈(西普會)→研究洞察(研究院)→商業落地(西鼎會)」的生態賦能體系，不僅強化了公司的品牌影響力與產業話語權，更重要的是，它使公司能夠深度嵌入產業價值鏈的每個關鍵環節，從戰略制定到商業交易，為客戶提供全方位、高價值的賦能。本報告期內，本集團的業務合作已累計覆蓋醫藥零售企業 3,045 家、覆蓋藥店門店數累計超過 18.6 萬家，分佈 30 個省及 349 個地市，SIC 系統的合作藥店門店數累計超過 13.2 萬家。憑藉著這一廣泛連接的產業生態網絡，本集團力爭使公司產品和服務滲透至工業到連鎖的每一個角落。

三、業務經營分析

本集團從「數據技術服務」到「AI 決策和智能服務」的戰略升級，是基於持續構建並不斷提升的「數據+模型+場景+生態」的綜合能力。面對醫藥市場放緩的增長態勢及多重不確定性，公司管理層積極研判形勢、主動求變，充分利用自身的綜合能力，通過深化戰略升級與高效執行，實現了收入的穩健增長。報告期內，公司實現收入為 419.1 百萬元，較去年同期增長 3.8%。

業務基本盤提質增效，奠定發展根基。本集團在穩定業務基本面的同時，充分結合市場需求與核心技術能力，推動核心業務向高質量發展轉型。報告期內，商業化解決方案和數據驅動發佈及活動業務分別實現收入為人民幣 273.2 百萬元、144.8 百萬元，分別同比增長 5.5%、0.4%。儘管短期收入結構有所調整，但業務韌性持續增強：數據驅動發佈及活動中的西普會帶來收入再創新高，達到約 107.0 百萬元，同比增長 10.6%。

創新業務持續突破，增長動能充足。在 AI 戰略及技術的推動下，本集團在堅持業務基本盤升級發展的同時，加速創新業務的商業化落地，可持續發展動能充足。報告期內，商業化解決方案中的創新數據業務成功完成商業化，實現收入為 19.0 百萬元，較上年同期增長超過十倍。值得一提的是，依託「卓睦鳥」醫療大模型與「天宮一號」決策大模型，公司構建了覆蓋「醫、藥、患」鏈路的 AI 應用，實現從數據洞察到商業決策的價值閉環。報告期內，本集團在 AI 應用方面實現的收入為人民幣 13.0 百萬元，此部分包括了全新 AI 智能體商業化實現的收入以及原有產品開通 AI 功能後新增的收入。

(一) 商業化解決方案

本集團聚焦醫藥產品供應商、醫藥零售商、醫療機構、患者等的個性化需求，以「院外優勢鞏固+院內模式複製」為核心，打造數據洞察解決方案，豐富DaaS產品線，實現「全場景覆蓋+全流程賦能」，推出AI智能體，實現產品AI升級及AI智能體商業化應用，持續加深領先優勢壁壘。2025年，商業化解決方案實現收入為人民幣273.2百萬元，較上年同期變動5.5%。

按產品類型劃分	2025年	2024年	同比
數據洞察解決方案	209,921	198,944	5.5%
DaaS及其他商業解決方案	50,308	60,138	-16.3%
AI應用	13,006	—	不適用
合計	<u>273,235</u>	<u>259,082</u>	<u>5.5%</u>

1. **數據洞察解決方案收入為209.9百萬元，同比增長5.5%**。在主動調整部分盈利情況不達預期的產品的同時，該業務收入年內增長主要源於集團通過複製院外醫療市場的成熟模式，創新數據產品實現商業化落地，帶來了過千萬的收入增長。

數據洞察解決方案服務提供以數據洞察為基石的決策、營銷、患者管理解決方案：

以全渠道行業數據驅動，提供「3大數據×3大服務」的商業決策解決方案，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。

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。

與醫藥企業合作的全病程管理+患者支持解決方案，提供全病程的患者支持服務。該模式通過收集患者用藥數據、療效反饋等信息，為醫藥企業的創新藥上市後監測提供真實世界數據支持，也幫助醫療機構改善患者管理流程。同時，該模式通過用藥提醒和遠程隨訪等功能，提升患者的用藥依從性，特別是針對罕見病患者，詳細的用藥指引和專屬醫療顧問服務，讓患者感受到持續的社會關懷與支持。我們通過患者管理服務與累計超過258家醫院開展合作、服務超過36.6萬名患者，同比增長33.7%，我們服務的患者規模持續穩定擴大。

2. **DaaS及其他商業解決方案本報告期內收入為50.3百萬元，同比下降16.3%**，主要由於該業務中部分產品升級優化或改變交付模式引起的收入下滑。該業務產品類型主要包括數字洞察DaaS系統、心康藥店賦能平台SIC系統、檢後健康管理系統，服務覆蓋工業、連鎖、健康管理場景：

在工業端，數字洞察DaaS系統憑藉開思、瓴西、藥店通、瓴速系統等一系列豐富多元的產品矩陣，深度融合專業研究模型及智能可視化看板，構建起強大的數據生態體系，支持客戶內部數據治理分析與外部數據交互洞察。客戶能基於數據洞察快速調整經營策略，實現精準資源投放。本報告期內，瓴合、開思等產品部署AI智能體，逐步形成全新AI應用產品，進一步提升「動態數據+智能分析+商業決策」的閉環體系，將數據價值直接鏈接到商業結果，使我們的院外市場解決方案持續保持行業領先地位，客戶黏性與市場份額持續上升。

在連鎖端，本集團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」的綜合性解決方案。我們的戰略重點將轉向超過13.2萬家門店深度轉化為「AI智能體」的實戰陣地，目標是探索通過智能體提升門店運營效率與關聯銷售額後，更具潛力的「數字化服務分成」模式。該系統不僅助力零售企業完成數智化升級、提升管理質效，更致力於打造「以患者為中心」的個人健康管理入口，從而提高會員忠誠度及消費意願。截至報告期末，該業務合作已累計覆蓋醫藥零售企業3,045家、覆蓋藥店門店數累計超過18.6萬家，分佈30個省及349個地市，SIC系統的合作藥店門店數累計超過13.2萬家，通過SIC系統管理藥店店員超36.6萬人、管理藥店會員逾3.6億人，其中月活躍店員數達10.7萬人，這一龐大的活躍用戶基礎，為集團在C端場景挖掘、產品創新與價值深化提供了堅實的基礎。

在健康管理端，本集團「以患者為中心」建立了多學科、多病種風險評估和檢後健康管理系統，搭載AI-MDT健康管理、健康隨訪、單病種慢病管理、私域會員管理功能，可以通過預警監控、慢病管理、藥品購買、複檢、持續評估等方式滿足患者檢後的全流程健康管理需求，實現早干預、早治療，同時幫助體檢中心構建數智化健康管理服務系統，提升健康管理服務能力和增收能力。截至2025年12月31日，本業務已觸達約558家醫院和680家民營體檢中心，AI-MDT系統服務患者超5.5百萬人次，較2024年度同期增長8%，系統體檢報告解讀的日最高處理量超過7.3萬例，較2024年同期增長約81%，彰顯了產品能力的躍升及客戶的高度認可。

3. **AI應用收入為13.0百萬元，該部分收入為本年新增部分**，主要是AI智能體部署後瓴合與開思創造了近11.0百萬的收入，其餘為智能體商業化應用帶來的增長。

本集團戰略性地推進AI在健康產業營銷、醫療、藥店及健康管理四大核心場景的深度落地。報告期內，多項AI應用已實現商業化閉環，代表性產品及業務包括瓊合、開思、商用智能體及藥店經營洞察智能體等，是公司AI技術實力與業務創新的綜合體現。

瓊合在2025年接入AI模型，實現打通多圖表的數據進行綜合洞察，提煉數據關鍵指標和描述，解讀產品市場數據帶來的市場啟示，分析產品增長驅動力，挖掘品牌增長機會，為用戶的下一步決策提供思路和建議。

開思是本集團推出的健康產業智能情報系統，旨在科學連接數據與決策。此次全面升級後，系統深度整合了「卓睦鳥」醫療大模型與天宮一號商用大模型，並全面融入「中康科技·天宮一號」平台，標誌著其從傳統的「數據工具」向「智能決策助手」的戰略轉變，核心目標是實現醫藥營銷的全面智能化，為藥企提供更高效、智能的商業智能工具。升級後，開思一經典版確保了用戶原有賬戶體系與數據的完全保留與平滑過渡。開思一智能體版則實現了革命性的對話式查詢，用戶可通過自然語言快速獲取數據與研究支持；其核心優勢在於具備「分析思維」，能自動關聯行業大盤、競爭格局等多維邏輯，並對市場趨勢進行深度歸因，幫助用戶洞察數據背後的因果關係。此外，該產品集成了覆蓋多元場景的智能體工具箱，包括合規政策解讀、醫學內容創作與優化、專業文檔處理、數據分析以及視覺設計輔助等增值服務，同時提供效率賦能中心與基於卓睦鳥大模型的可信醫學諮詢，旨在為用戶提供從智能分析到落地執行的一站式效率提升解決方案。

商用智能體是本集團專為醫藥健康產業商業場景打造的核心AI解決方案。其定位是一個「雙腦驅動」的AI基座，旨在深度融合醫學專業性與商業洞察力，以解決行業中「醫學準確性」與「商業可執行性」難以協同的固有挑戰。這一設計最終服務於幫助藥企等客戶跨越從「臨床價值」到「商業價值」的轉化鴻溝。

藥店經營洞察智能體是本集團為零售藥店場景打造的綜合性AI解決方案，旨在通過數據驅動與人工智能技術，全面賦能藥店的精細化運營與業績增長。其核心目標是覆蓋藥店全場景，實現從全域市場洞察、會員精準服務到業務效率提升與業績增量突破的閉環。該智能體依託中康科技強大的健康產業數據網絡與AI模型能力，致力於幫助連鎖藥店構建智能化的會員管理體系與運營決策系統，從而在激烈的市場競爭中實現降本增效與可持續發展。在功能上，藥店智能體主要集成了會員運營與經營洞察兩大核心模塊，並輔以AI培訓能力。會員運營智能體通過對會員數據進行深度分析與智能分層，構建自動化、個性化的精準營銷與服務體系，覆蓋會員全生命週期管理，旨在提升會員忠誠度與消費貢獻。經營洞察智能體則能自動處理海量經營數據，為每家門店生成專屬的「體檢報告」，精準定位運營問題，支持「千店千策」的精細化決策。此外，其「學—練—考—用」一體化的AI智能培訓系統，能將傳統知識傳遞升級為與店員互動、精準評估與個性化輔導的智能教練，助力藥店一線人員能力提升。通過這些功能的協同，藥店智能體幫助藥店實現從數據洞察到營銷執行再到人員賦能的全面智能化升級。藥店經營洞察智能體已服務超過10,993家藥店，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。

(二) 數據驅動發佈及活動

報告期內，本集團數據驅動發佈及活動實現收入為人民幣144.8百萬元，同比增長0.4%。其中，「西普會」營收增長10.4百萬元，同比增長10.6%，隨著西普會品牌影響力的提升，客戶質量和客戶數量均有所提高；「西鼎會」營收下降4.1百萬元，主要是由於隨著經濟大環境的收縮，部分客戶普遍降本增效調低預算，平均客單價下降33%；綜合考慮市場及商業模式，暫停舉辦「中醫藥大會」，此項收入下降人民幣5.6百萬元。以上本集團舉辦的西普會、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。

(三) 其他

報告期內，中國健康醫療產業逆勢之中健康快消品悄然崛起。基於本集團在C端市場的長遠戰略佈局、在健康產業的深刻洞察和生態資源積累，本集團認為健康快消品市場潛力巨大，從而孵化成立了合同銷售組織(CSO)商鏈業務部門，致力於打造專業級健康產品流通的樞紐，通過B2B平台模式，精準連接上游優質製造商與下游零售藥店網絡。

四、未來展望

中國健康醫療產業正經歷一場由技術創新驅動的範式轉移，如果說過去十年是「數字化」的普及期，那麼未來十年無疑將是「智能化」的決勝期。對於每一位產業參與者而言，擁抱AI已不再是一道錦上添花的「選擇題」，而是一道關乎生存與發展的「必答題」。在這場行業變革中，本集團戰略已完成從「數字科技」到「AI科技服務」的革命性躍遷，公司確立了自己作為「以健康產業數據要素和生態資源為基礎的AI科技服務公司」的全新定位。在此背景下，本集團將堅定以「卓睦鳥「醫學大腦」+天宮一號「商業大腦」」雙腦驅動，全方位佈局行業數據資源，整合並優化全鏈條產業資源，用AI技術提升公司效率、升級公司產品及服務，不斷研發及推出AI智能體產品並實現其商業化，從而成為健康醫療產業邁向AI智能化時代新紀元的引領者之一。

(一) 技術展望

本集團將通過下列措施持續優化卓睦鳥大模型和天宮一號大模型，全面提升大模型的賦能深度、效率和質量，包括：

- (i) **數據基座強化**：繼續引入更多元化的數據資源，包括院內數據、B2C數據、O2O數據等，進一步擴大數據種類和規模，構建多樣化、穩定性的全渠道健康產業數據基座，保障數據質量，提升數據時效，為AI大模型優化提供堅實基礎；

- (ii) **模型優化與拓展**：基於AI大模型開發更高效、更精準的多模態模型、數據治理模型、數據分析模型、推理模型、決策模型、醫學模型等，通過擴大病種、藥品等領域的治理範圍，充分挖掘數據價值，支持更多產品的開發與優化，提升數智化水平；
- (iii) **智能體精準賦能**：深化產業應用場景下的AGENT智能體矩陣開發，包括醫療智能體、藥店智能體、商用智能體、健康管理智能體、研發智能體等，助力公司業務經營升級，同時高效賦能客戶，促進健康行業更高效、高質量發展；
- (iv) **多模態訓練深化**：開展涵蓋視頻、圖像等多種數據類型的多模態訓練，持續增強大模型的應用能力、評估能力，提升大模型應用的精準性、專業性、全面性。

(二) 業務展望

本集團將繼續充分發揮健康行業垂直領域的AI技術優勢、數據優勢和生態優勢，通過「卓睦鳥」醫療大模型、「天宮一號」決策大模型能力的優化，全面升級以五大智能體為核心的產品體系，更高效的匹配客戶需求，助力客戶業績增長。與此同時，本集團還將積極輸出AI能力，開發更多AI+系列產品，賦能行業轉型升級，為客戶創造更多長期價值。

- **商用智能體**：在院外市場，公司將堅持「產品領先、AI驅動」的策略，基於強大的數據融合、專業的分析洞察和精準的業務場景，打造包含AI智能問數、陪伴式智能營銷決策助手、AI-SFE專家等在內的多種智能體，為客戶提供更智能、更高效的決策支持。在院內市場，將結合院外成熟模式，探索創新模式，並持續擴展多模態數據規模，深度挖掘客戶需求，幫助客戶提升數智決策效率，從而實現業績增長。通過院外和院內市場的雙線並進，力求為客戶戰略部、市場部、營銷部等決策層提供更全面、更精準的支持，從而提升客戶粘性，進一步鞏固領先優勢及市場地位。

- **藥店智能體**：在連鎖端，公司將持續優化以SIC為核心的藥店智能體，並以藥店智能體為主要載體，通過前沿人工智能技術的應用及對醫藥零售的深刻洞察，幫助醫藥零售企業快速實現數智化轉型、服務轉型和新賽道拓展，同時推動SIC連接更多醫藥零售企業，獲得更大的市場份額，從而擴大公司觸達的藥店店員及會員；在工業端，公司將持續升級公司連接醫藥零售企業與醫療產品供應商的數智化平台，幫助醫療產品供應商提升零售場域營銷效能，並且圍繞患者用藥需求對長週期用藥患者提供更多元的患者管理服務，提升患者複購率及忠誠度。

- **醫療智能體**：公司將持續優化全病程管理+患者支持服務，打造創新藥患者管理智能體，以提高患者的治療體驗，同時也幫助藥械企業和醫療機構提升患者管理水平。公司將繼續利用AI技術優化iMDT平台服務，為醫生提供更智能化的醫教平台，同時繼續擴大註冊腫瘤醫生規模，為重疾患者提供更豐富、更高質量的診療資源，進而提升重疾患者的診療質量，推進整體醫療服務的進步。

- **健康管理智能體**：積極開拓醫院及體檢機構客戶，提升AI-MDT健康管理解決方案的覆蓋範圍，觸達更多個人患者，滿足個性化健康管理需求，提供高質量的健康服務；

- **研發智能體**：公司將持續發揮AI技術優勢、數據優勢和生態優勢，圍繞生物醫藥研發端打造**研發智能體**，為創新藥械企業在方案設計、智能系統、臨床研究、運營服務方面提供數智化整體解決方案，重塑研發範式，提升客戶研發效率，加速藥械上市；繼續通過聯合醫療機構、創新藥企業、合約研究機構(CRO)、合同生產組織(CMO)、醫藥零售企業等主體，整合現有資源、建立產業合作生態鏈；通過投資、並購、合作等方式擴大在創新藥械領域的戰略佈局，整合資本、技術等資源孵化有發展潛力、協同效應的標的。通過前述組合拳，充分激發創新業務的增長潛能。

在健康產業與數字要素經濟深度融合的時代背景下，本集團將依託多模態模型與智能體等前沿技術，重塑健康服務模式與產業生態。我們將持續升級產品與服務體系，強化專業服務能力，拓展品牌影響力。同時，通過戰略投資、並購等方式，整合具備關鍵技術、成熟團隊或市場渠道的優質標的，直接獲取關鍵資源，加速技術商業化進程，搶佔市場機遇，完善AI醫療生態佈局。

五、財務回顧

收入

於2025財年，本集團的收入由截至2024年12月31日止年度約人民幣403.7百萬元增加約3.8%至截至2025年12月31日止年度約人民幣419.1百萬元。收入增長主要得益於(i)創新業務持續突破，創新數據業務在本年實現商業化落地；(ii)數據洞察及DaaS服務利用AI技術實現產品升級，營收穩步上升。

	截至12月31日止年度			
	2025年 人民幣千元	%	2024年 人民幣千元	%
商業化解決方案	273,235	65.2%	259,082	64.2%
數據驅動發佈及活動	144,812	34.6%	144,170	35.7%
其他	1,043	0.2%	476	0.1%
收入	419,090	100.0%	403,728	100.0%

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、活動策劃與組織成本有關的活動成本。本集團的銷售成本由截至2024年12月31日止年度約人民幣170.5百萬元減少約0.3%至截至2025年12月31日止年度約人民幣170.0百萬元，主要是由於本集團通過深化應用技術資源，提升業務交付效率，致使銷售成本得到進一步控制。

	截至12月31日止年度			
	2025年 人民幣千元	佔收入 百分比 %	2024年 人民幣千元	佔收入 百分比 %
人工成本	50,840	12.1%	45,577	11.3%
會務費	46,510	11.1%	44,237	11.0%
勞務費	23,665	5.6%	29,547	7.3%
數據成本	19,685	4.7%	15,157	3.8%
廣告宣傳費	13,456	3.2%	18,929	4.7%
差旅交通費	6,527	1.6%	8,371	2.1%
其他	9,354	2.2%	8,709	2.1%
成本	170,037	40.6%	170,527	42.2%

毛利與毛利率

本集團的毛利由截至2024年12月31日止年度約人民幣233.2百萬元增加約6.8%至截至2025年12月31日止年度約人民幣249.1百萬元，主要得益於本集團收入的增加與技術帶來的效率提升。毛利率由截至2024年12月31日止年度約57.8%增加約1.6%至截至2025年12月31日止年度約59.4%。

	截至12月31日止年度			
	2025年 人民幣千元	毛利率 %	2024年 人民幣千元	毛利率 %
商業化解決方案	165,793	60.7%	141,308	54.5%
數據驅動發佈及活動	82,706	57.1%	92,297	64.0%
其他	554	53.1%	-404	-84.9%
毛利	249,053	59.4%	233,201	57.8%

其他收入及收益

其他收入及收益主要包括(i)銀行利息收入；(ii)政府補助；及(iii)匯兌收益。本集團截至2025年12月31日止年度的其他收入及收益約人民幣27.8百萬元，較截至2024年12月31日止年度約人民幣44.8百萬元下降約38.1%，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；(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福利開支；(ii)與線下營銷活動與客戶關係開展及維護、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12月31日止年度約人民幣40.1百萬元減少約0.9%至截至2025年12月31日止年度約人民幣39.7百萬元，主要是因為本集團業務結構優化，招商與營銷效率上升導致。

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)其他費用。本集團的行政開支由截至2024年12月31日止年度約人民幣38.5百萬元減少約6.3%至截至2025年12月31日止年度約人民幣36.1百萬元，主要是由於本集團合理削減冗餘性費用，提升運營效率。

研發成本

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12月31日止年度約人民幣64.8百萬元增加約13.6%至截至2025年12月31日止年度約人民幣73.6百萬元，主要由於本集團引入AI技術高端研發人才，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

儘管業務拓展帶來毛利增長人民幣15.9百萬元，但本集團的除稅前溢利由截至2024年12月31日止年度約人民幣120.1百萬元下降約12.2%至截至2025年12月31日止年度約人民幣105.5百萬元，主要是因為以下因素：i)受政策因素影響政府補助減少9.0百萬元；ii)受利率和匯率影響利息收入和匯兌差額共減少17.6百萬元。

所得稅開支

本集團的所得稅開支由截至2024年12月31日止年度約人民幣8.3百萬元上升約32.5%至截至2025年12月31日止年度約人民幣11.0百萬元，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。

年內溢利

由於以上所述，本集團年內溢利由截至2024年12月31日止年度約人民幣111.8百萬元下降約15.5%至截至2025年12月31日止年度約人民幣94.5百萬元，主要由於本集團除稅前溢利的降低和所得稅開支上升兩者綜合影響導致。

流動資金及資本資源

截至2025年12月31日止年度，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

本集團維持強勁現金狀況。截至2025年12月31日止年度，本集團的現金及現金等價物總值約人民幣233.3百萬元，較2024年12月31日增加約266.2%，主要是由於在全球降息背景下，本集團更新資金理財策略，因此將部分於2025年底到期的定期存款轉為存期三個月以內的現金，為後續安排做準備。

借款

截至2025年12月31日止年度，本集團並無任何短期或長期銀行借款，除總計約人民幣8.0百萬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12月31日，資產負債比率(按總負債除以權益總額計算)約為15.0%(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12月31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管理外匯匯率風險的對沖活動。本集團將繼續監察外匯活動，並盡最大努力保障本集團的現金價值。

資產抵押

截至2025年12月31日，本集團並無抵押任何資產。

現金流量及資本開支

2025財年，本集團資本開支主要就設備和軟件收購及租賃物業裝修所產生，仍保持於約人民幣4.9百萬元的有限水平，較截至2024年12月31日止年度增加約43.0%，主要原因是本集團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12月31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12月31日止年度，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12月31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。

基於在C端市場的長遠戰略佈局，本集團於2025年以人民幣32.9百萬元對價，投資於從事低碳水食品研發及銷售的初創公司糖友飽飽(杭州)健康食品有限公司，取得其15.4%的股權。此投資旨在領先佈局潛力巨大的健康快消品市場，特別是針對糖尿病患者、減重人群的低碳水食品領域，依託集團在健康產業的深刻洞察與生態資源積累，搶佔市場先機。

員工及員工成本

於2025年12月31日，本集團共有785名全職僱員(2024年12月31日：768名)，大部分位於中國內地。報告期內，本集團確認員工成本約人民幣168.8百萬元，較2024財年增加約6.8%。

下表載列於2025年12月31日按職能劃分的僱員人數*：

職能	人數	佔總人數的比例
解決方案及產品	365	46.5%
研發	224	28.5%
銷售與營銷	130	16.6%
總務與行政	66	8.4%
合計	<u>785</u>	<u>100%</u>

* 包含公司員工及勞務派遣人員

人才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吸引力，我們能夠持續吸引優秀的複合型人才。於2025年12月31日，本集團的僱員中分別有323名擁有醫學醫藥專業知識及141名擁有計算機科學專業知識背景。

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

除上述披露外，於2025年12月31日直至本公告日期，本公司根據其於2022年12月5日採納的本公司股份獎勵計劃向一名僱員參與者授出4,472,523股股份獎勵，據此授出的獎勵股份約佔已發行股份總數的0.99%。有關詳情請參閱本公司日期為2026年1月15日標題為「自願公告 — 根據股份獎勵計劃授出股份獎勵」的公告。

綜合損益及其他全面收益表

截至2025年12月31日止年度

	附註	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
收入	5	419,090	403,728
銷售成本		<u>(170,037)</u>	<u>(170,527)</u>
毛利		249,053	233,201
其他收入及收益	5	27,756	44,845
銷售及分銷開支		(39,708)	(40,084)
行政開支		(36,068)	(38,500)
研發成本		(73,566)	(64,771)
金融資產減值虧損淨額		(8,090)	(12,861)
其他開支		(12,946)	(1,061)
財務成本	7	(436)	(621)
應佔聯營公司虧損		(467)	–
除稅前溢利	6	105,528	120,148
所得稅開支	8	(11,029)	(8,325)
年內溢利		94,499	111,823
以下各項應佔：			
母公司擁有人		93,437	110,649
非控股權益		1,062	1,174
		94,499	111,823
年內全面收益總額		94,499	111,823
以下各項應佔：			
母公司擁有人		93,437	110,649
非控股權益		1,062	1,174
		94,499	111,823
母公司普通股權益持有人應佔每股盈利			
基本及攤薄	10	人民幣 20.68 分	人民幣 26.97 分

綜合財務狀況表

2025年12月31日

	附註	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		5,953	4,943
使用權資產		7,044	10,882
商譽		11,551	11,551
其他無形資產		1,968	1,956
投資於聯營公司		32,423	–
定期存款		30,175	105,723
遞延稅項資產		8,864	7,742
非流動資產總值		<u>97,978</u>	<u>142,797</u>
流動資產			
存貨		1,690	1,085
貿易應收款項及應收票據	11	120,935	94,500
預付款項、其他應收款項及其他資產		17,031	11,336
合約資產		531	1,523
按公平值計入損益的金融資產		74,588	47,934
定期存款		320,000	448,006
現金及現金等價物		233,321	63,715
流動資產總值		<u>768,096</u>	<u>668,099</u>
流動負債			
貿易應付款項	12	13,244	16,700
其他應付款項及應計款項		82,309	63,713
租賃負債		3,392	4,678
應付稅項		7,638	7,254
流動負債總額		<u>106,583</u>	<u>92,345</u>
流動資產淨值		<u>661,513</u>	<u>575,754</u>
資產總值減流動負債		<u>759,491</u>	<u>718,551</u>
非流動負債			
租賃負債		4,572	7,102
遞延稅項負債		1,610	2,642
非流動負債總額		<u>6,182</u>	<u>9,744</u>
資產淨值		<u>753,309</u>	<u>708,807</u>

		2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
資產淨值		<u>753,309</u>	<u>708,807</u>
股權			
母公司擁有人應佔股權			
股本	13	30,384	30,384
庫存股份	13	(210,209)	(207,535)
儲備		<u>934,293</u>	<u>887,854</u>
		754,468	710,703
非控股權益		<u>(1,159)</u>	<u>(1,896)</u>
總權益		<u>753,309</u>	<u>708,807</u>

綜合財務報表附註

2025年12月31日

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89 Nexus Way, Grand Cayman, KY1-9009, Cayman Islands。本公司在中國內地的主要營業地點位於中華人民共和國(「中國」)廣東省廣州市南沙區黃閣鎮望江二街5號1111房。

本公司的英文名稱已由「Sinohealth Holdings Limited」更改為「Sinohealth Technology Holdings Limited」。開曼群島公司註冊處處長已於2026年1月16日發出公司名稱變更註冊證書，且香港公司註冊處已於2026年2月10日發出註冊非香港公司變更名稱註冊證明書。

董事認為，本公司的控股公司及最終控股公司為於英屬處女群島註冊成立之盈連有限公司。

本公司為一家投資控股公司。於年內，本公司的附屬公司主要從事提供商業化解決方案及數據驅動發佈及活動。

2. 編製基準

此等財務報表乃根據香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈的香港財務報告準則會計準則(包括所有香港財務報告準則、香港會計準則(「香港會計準則」)及詮釋)及香港公司條例的披露規定編製。財務報表乃按歷史成本慣例編製，惟按公平值計入損益的金融資產(按公平值計量)除外。財務報表以人民幣(「人民幣」)列示，而除另有指示外，所有數值已約整至最接近的千位數。

3. 會計政策變動及披露

本集團已於本年度財務報表中首次採納香港會計準則第21號(修訂本)缺乏可兌換性。本集團並無提早採納任何已頒佈但尚未生效之其他準則或修訂本。

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，以及當缺乏可兌換性時，實體應如何於計量日估計即期匯率。該等修訂亦要求披露相關資料，以使財務報表使用者能夠了解貨幣不可兌換所帶來之影響。由於本集團進行交易所使用之貨幣，以及海外附屬公司為換算為本集團列報貨幣而採用之功能貨幣均屬可兌換，因此該等修訂對本集團之財務報表並無任何影響。

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。

地理資料

(a) 來自外部客戶之收入

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
中國內地	415,450	399,480
海外	3,640	4,248
總收入	<u>419,090</u>	<u>403,728</u>

以上收入資料乃按客戶位置釐定。

(b) 非流動資產

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
中國內地	26,513	29,327
香港	3	5
非流動資產總值	<u>26,516</u>	<u>29,332</u>

以上非流動資產資料乃按資產位置釐定且不包括金融工具及遞延稅項資產。

有關主要客戶的資料

於年內並無單一客戶收入佔本集團總收入的10%或以上(2024年：無)。

5. 收入、其他收入及收益

收入分析如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
客戶合約收入	<u>419,090</u>	<u>403,728</u>

客戶合約收入

(a) 分類收入資料

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
按產品類型劃分的貨品或服務類別		
商業化解決方案	273,235	259,082
數據驅動發佈及活動	144,812	144,170
其他	1,043	476
總計	<u>419,090</u>	<u>403,728</u>
地理市場		
中國內地	415,450	399,480
海外	3,640	4,248
總計	<u>419,090</u>	<u>403,728</u>
收入確認的時間		
於某一時間點轉移的服務	177,940	165,062
隨時間轉移的服務	241,150	238,666
總計	<u>419,090</u>	<u>403,728</u>

下表列示於本報告期間確認且於報告期間開始時計入合約負債，且從過往期間滿足履約責任所確認的收入金額：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
於年初計入合約負債的已確認收入：		
商業化解決方案	18,998	23,045
數據驅動發佈及活動	1,955	4,278
其他	-	206
總計	<u>20,953</u>	<u>27,529</u>

(b) 履約責任

有關本集團履約責任的資料概述如下：

商業化解決方案

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90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。

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許可證獲客戶接受的時間點達成，而付款通常於服務完成時到期。

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。

於12月31日，分配至餘下履約責任(未達成或部分未達成)的交易價格金額如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
預期確認為收入的金額：		
一年內	158,624	107,657
一年後	40,638	11,420
總計	<u>199,262</u>	<u>119,077</u>

預期於一年後確認為收入並已分配至餘下履約責任的交易價格金額主要與SaaS產品有關，其中履約責任將於兩年內達成。所有其他已分配至餘下履約責任的交易價格金額預期於一年內確認為收入。上文披露的金額不包括受限制的可變代價。

其他收入及收益的分析如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
其他收入		
銀行利息收入	22,582	26,292
政府補助*	4,007	13,040
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	916	584
其他	194	10
	<hr/>	<hr/>
其他收入總額	27,699	39,926
收益		
匯兌收益淨額	-	4,858
租賃修改收益	-	50
租賃終止收益	-	11
註銷一家附屬公司收益	57	-
	<hr/>	<hr/>
收益總額	57	4,919
	<hr/>	<hr/>
其他收入及收益總額	27,756	44,845
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

* 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：

	附註	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
提供服務成本		170,037	170,527
物業、廠房及設備折舊		3,153	2,540
使用權資產折舊		4,736	4,733
其他無形資產攤銷*		656	771
研發成本		73,566	64,771
不計入租賃負債計量的租賃付款		217	142
銀行利息收入	5	(22,582)	(26,292)
政府補助	5	(4,007)	(13,040)
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	5	(916)	(584)
租賃修改收益		–	(50)
租賃終止收益		–	(11)
匯兌差異淨額		9,077	(4,858)
註銷一家附屬公司收益	5	(57)	–
出售物業、廠房及設備項目之虧損		3	27
核數師酬金		2,200	2,230
僱員福利開支			
(不包括董事及主要行政人員薪酬)：			
工資及薪金		158,120	147,770
退休金計劃供款**		7,137	6,019
員工福利開支		903	751
總計		166,160	154,540
金融資產減值淨額：			
貿易應收款項減值淨額	11	8,090	9,333
其他應收款項減值淨額		–	3,528
總計		8,090	12,861
公平值虧損淨額：			
按公平值計入損益的金融資產			
— 強制分類為此類別，包括持作買賣用途		745	444

* 其他無形資產攤銷計入綜合損益及其他全面收益表「銷售開支」、「行政開支」、「研發成本」及「銷售及分銷開支」。

** 由於僱主減少現有供款水平，故概無沒收供款可供本集團使用。

7. 財務成本

財務成本分析如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
租賃負債利息	<u>436</u>	<u>621</u>

8. 所得稅

(a) 本集團於年內的所得稅開支主要組成部分分析如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
即期－中國內地		
年內扣除的稅項	12,316	13,035
過往年度撥備不足／(超額撥備)	867	(33)
遞延稅項	<u>(2,154)</u>	<u>(4,677)</u>
年內扣除的稅項總額	<u>11,029</u>	<u>8,325</u>

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%。由於年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。

廣州中康數字於2025年被認定為高新技術企業(「HNTE」)，證書有效期為三年。截至2025年12月31日止年度，廣州中康數字享有15%的優惠中國企業所得稅稅率(2024年12月31日：15%)。

於截至2025年12月31日止年度，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。

- (b) 適用於中國內地按法定稅率計算的除稅前溢利的稅項開支與按實際稅率計算的稅項開支的對賬如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
除稅前溢利	<u>105,528</u>	<u>120,148</u>
按中國內地法定稅率25%計算的稅項	26,382	30,037
當地機關頒佈的較低稅率	(10,939)	(16,478)
就過往年度的當期稅項作出調整	867	(33)
額外可扣減研發成本撥備	(6,912)	(7,004)
不可扣稅開支	125	63
過往年度未動用稅項虧損	(230)	(3,048)
未確認稅項虧損	237	184
5%的預扣稅對本集團的中國附屬公司可分派利潤的影響	<u>1,499</u>	<u>4,604</u>
按本集團實際稅率計算的稅項開支	<u>11,029</u>	<u>8,325</u>
實際稅率	<u>10.5%</u>	<u>6.9%</u>

9. 股息

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
建議末期股息－每股普通股7.12港仙(2024年：12港仙)	<u>28,000</u>	<u>50,000</u>
特別股息－2025年：無(2024年：9.58港仙)	<u>-</u>	<u>39,505</u>

本年度建議末期股息須待本公司股東在應屆股東週年大會上批准。

10. 母公司普通股權益持有人應佔每股盈利

年內每股基本盈利金額乃根據母公司普通股持有人應佔年內盈利人民幣93,437,000元(2024年：人民幣110,649,000元)及發行在外普通股的加權平均數451,770,000股計算。

截至2025年及2024年12月31日止年度，本集團並無發行潛在攤薄普通股。

11. 貿易應收款項及應收票據

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
貿易應收款項	156,969	123,476
應收票據	4,841	3,887
減值	(40,875)	(32,863)
賬面淨值	<u>120,935</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 人民幣千元	2024年 人民幣千元
6個月內	91,917	71,307
6至12個月	14,942	10,026
1至2年	7,601	7,173
2至3年	1,634	2,107
總計	<u>116,094</u>	<u>90,613</u>

貿易應收款項的減值虧損撥備變動如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
於年初	32,863	23,530
減值虧損淨額	8,090	9,333
撤銷無法收回的金額	(78)	—
於年末	<u>40,875</u>	<u>32,863</u>

虧損撥備增加人民幣8,012,000元(2024年：人民幣9,333,000元)，乃由於賬齡超過1年且已逾期的貿易應收款項增加所致。

於各報告日期採用撥備矩陣進行減值分析，以計量預期信貸虧損。撥備率是基於具有類似虧損模式的多個客戶分部組別的逾期天數釐定。該計算反映概率加權結果、貨幣時間價值及於報告日期可得的有關過往事件、現時狀況及未來經濟狀況預測的合理及可靠資料。一般而言，貿易應收款項如逾期及不受強制執行活動所限，則會撤銷。

下文所載為使用撥備矩陣計算的有關本集團貿易應收款項所承受信貸風險的資料：

於 2025 年 12 月 31 日

	總賬面值 人民幣千元	預期信貸 虧損率	預期信貸 虧損 人民幣千元
即期	44,146	2.5%	1,115
逾期：			
1 年內	75,875	12.8%	9,749
1 至 2 年	15,985	60.4%	9,659
2 至 3 年	4,584	86.7%	3,973
3 年以上	16,379	100.0%	16,379
總計	<u>156,969</u>	26.0%	<u>40,875</u>

於 2024 年 12 月 31 日

	總賬面值 人民幣千元	預期信貸 虧損率	預期信貸 虧損 人民幣千元
即期	34,196	1.2%	426
逾期：			
1 年內	55,183	9.7%	5,340
1 至 2 年	15,846	58.4%	9,249
2 至 3 年	15,127	97.3%	14,724
3 年以上	3,124	100.0%	3,124
總計	<u>123,476</u>	26.6%	<u>32,863</u>

本集團應收票據的賬齡均為一年內，且既未逾期亦未減值。

12. 貿易應付款項

	2025 年 人民幣千元	2024 年 人民幣千元
貿易應付款項	<u>13,244</u>	<u>16,700</u>

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 人民幣千元	2024 年 人民幣千元
於 3 個月內	8,681	13,910
3 至 6 個月	1,558	1,393
6 至 12 個月	741	219
1 年以上	2,264	1,178
總計	<u>13,244</u>	<u>16,700</u>

貿易應付款項為不計息，一般於 90 日內結清。

13. 股本及庫存股份

	2025年 人民幣千元	2024年 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	4,518	4,518
人民幣千元	<u>30,384</u>	<u>30,384</u>

本公司股本的變動概要如下：

	附註	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>(2,674)</u>
於2025年12月31日		<u>451,770,000</u>	<u>30,384</u>	<u>(210,209)</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(相等於約人民幣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2,919,000港元(相當於約人民幣2,674,000元)在聯交所購回699,500股股份。

其他資料

末期股息

董事會建議就截至2025年12月31日止年度派付末期股息(「**建議末期股息**」)每股7.12港仙。待股東於即將召開的本公司股東週年大會上獲得批准後，股息將於2026年9月23日(星期三)或前後向於2026年6月30日(星期二)營業時間結束時名列本公司股東名冊之股東派付。

暫停辦理股東登記手續

2026年股東週年大會預期將於2026年6月18日(星期四)舉行，本公司將於2026年6月15日(星期一)至2026年6月18日(星期四)(包括首尾兩日)期間暫停辦理股份過戶登記手續，股份過戶登記手續在此期間將不會辦理。為確定有權出席2026年股東週年大會並於會上投票之股東身份，所有股份過戶文件連同相關股票，須於2026年6月12日(星期五)下午四時三十分前送達本公司的香港股份過戶登記分處寶德隆證券登記有限公司，地址為香港北角電氣道148號21樓2103B室。於2026年6月18日(星期四)名列本公司股東名冊之股東有權出席股東週年大會並於會上投票。

待股東於股東週年大會批准後，本公司將於2026年6月25日(星期四)至2026年6月30日(星期二)(首尾兩日包括在內)暫停辦理股東登記手續，期間將不會進行股份過戶登記，以確定有權收取建議末期股息之股東。為符合資格獲派建議末期股息，各股東須不遲於2026年6月24日(星期三)下午四時三十分，將所有有關過戶文件及股票，交回本公司之香港股份登記分處寶德隆證券登記有限公司，地址為香港北角電氣道148號21樓2103B室。

企業管治

本公司已採納企業管治守則的原則及條文，於報告期內，除第C.2.1條，規定董事長及首席執行官的職務須予區分，不可由同一人擔任外，本集團已遵守企業管治守則所載適用守則條文。董事會相信，由同一人兼任主席與首席執行官的角色，可確保本集團內部領導貫徹一致，使本集團的整體策略規劃更有效及更具效率。在董事會的監督下，它確保董事會具備適當的權力制衡架構並提供足夠制約以保障本公司及其股東之利益。

本公司將不時檢討企業管治常規，並致力加強其於業務運作及發展相適應，以確保其符合法定及業務最新發展。

遵守董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄C3所載的標準守則，作為其本身有關董事進行證券交易的行為守則。本集團的相關僱員因職務或受僱情況而可能擁有本集團的內幕消息，亦須受標準守則規限。

經向全體董事及相關僱員作出具體查詢後，各董事已確認彼等截至2025年12月31日止年度期間已遵守標準守則所要求的所有標準。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至2025年12月31日，除本公告其他部分所披露者外，本公司或其附屬公司概無購回、贖回或出售其任何上市證券(包括出售庫存股份)。截至2025年12月31日，本公司並無持有任何庫存股份(定義見上市規則)。

核數師就年度業績公告的工作範圍

本公告所載的財務數據並不構成本集團截至2025年12月31日止年度的經審核帳目，而是截至2025年12月31日止年度的綜合財務報表的摘錄，該綜合財務報表已由本公司核數師安永會計師事務所根據香港會計師公會頒佈的香港審計準則進行審核。

審核委員會

本公司遵照上市規則附錄C1所載企業管治守則成立審核委員會，並制訂其書面職權範圍。於本公告日期，審核委員會包括本集團三名獨立非執行董事，即王丹舟女士、徐海音女士及魏斌先生。魏斌先生為審核委員會主席。

審核委員會已與管理層及外聘核數師進行溝通，並已審閱本集團截至2025年12月31日止年度的經審核綜合財務報表。

刊發年度業績及年報

本公告在披露易網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(ir.sinohealth.cn)刊載。載有上市規則規定所有資料的本公司報告期之年報將適時寄發予股東並於上述網站刊載。

釋義

「AI」	指	人工智能
「AI-MDT」	指	人工智能多學科治療指我們為體檢用戶提供的定制化健康管理解決方案，是利用AI技術對體檢用戶的體檢報告進行多學科綜合分析與評估
「審核委員會」	指	董事會下設的審核委員會
「董事會」	指	董事會
「B2B」	指	Business-to-Business，企業對企業銷售產品和服務
「企業管治守則」	指	上市規則附錄C1所載企業管治守則
「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，本集團一款SaaS產品，為客戶提供行業資訊查詢、零售端數據查詢、藥品數據庫等功能
「西普會」	指	健康產業(國際)生態大會，中國健康產業前瞻性的生態會議
「本公司」	指	中康科技控股有限公司(前稱為中康控股有限公司)，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
「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

「2024 財年」	指	截至 2024 年 12 月 31 日的財政年度
「2025 財年」	指	截至 2025 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」	指	中國香港特別行政區
「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
「Medbench」	指	該榜單是上海人工智能實驗室(上海 AI 實驗室)與上海市數字醫學創新中心聯合推出的醫療大模型的評測平台，依託頂級醫療機構的專家經驗和知識儲備，為中文醫療大模型提供全面、專業、科學的性能評測參考
「O2O」	指	Online To Offline，商品或者服務線上預訂或下單，線下完成交付的一種交易形式
「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
「報告期」	指	截至 2025 年 12 月 31 日止十二個月
「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其中集中存儲
「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 美元的普通股

「股東」	指	股份持有人
「SIC」	指	本集團智慧零售雲業務版塊一款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
「美元」	指	美國法定貨幣美元
「中康科技」	指	廣州中康數字科技有限公司，一家於2019年4月8日在中國成立的有限公司，由中康健康科技有限公司直接持有100%權益，為本集團的間接全資附屬公司
「%」	指	百分比

承董事會命
中康科技控股有限公司
 主席
吳鬱抒

香港，2026年3月27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。