

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2024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		
	2024年 人民幣 (千元)	2023年 人民幣 (千元)	同比變動 %
<b>收入</b>	<b>403,728</b>	396,194	1.9%
智慧決策雲	<b>254,495</b>	269,164	-5.4%
智慧零售雲	<b>88,875</b>	71,564	24.2%
智慧醫療雲	<b>38,254</b>	41,393	-7.6%
智慧健康管理雲	<b>22,104</b>	14,073	57.1%
<b>銷售成本</b>	<b>170,527</b>	172,722	-1.3%
<b>毛利</b>	<b>233,201</b>	223,472	4.4%
<b>純利</b>	<b>111,823</b>	100,940	10.8%

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2024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。

## 管理層討論及分析

### 業務回顧

2024年，隨著中國老齡化進程加劇、疾病譜變化、民眾健康需求提升，我國繼續深化醫療衛生體制、藥品領域及醫保體系等改革，積極出台系列政策推進健康中國建設。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。根據中康產業研究院數據顯示，醫藥健康產業整體增速放緩，行業競爭激烈，與此同時海量且多元的個人健康需求尚未得到充分滿足。為此，在宏觀政策、行業趨勢、技術變革等多重因素疊加下，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。

公司憑藉深耕健康產業18年所構建的數據資產優勢、技術優勢、對行業的深刻理解和產業生態優勢，堅持AI驅動戰略升級、產品迭代。我們為客戶提供一站式數智化解決方案，涵蓋醫療、藥店、商用、健康管理、研發五大場景的AI智能體應用。通過賦能客戶數智化轉型、市場開拓、客戶管理、決策運營等方面，助力客戶高效經營決策、精準連接市場，從而提升運營效率並推動業績增長。

### 1. 業績表現

報告期內，公司作為健康產業數智化的引領者，依託已構建的「天宮一號」商用數據智能中台和「卓睦鳥」醫療中台兩大引擎，結合高質量的數據資源、深刻的專業洞察、領先的大模型蒸餾技術，構建了具有行業領先水平的垂直大模型—卓睦鳥醫療大模型，進一步夯實公司的核心競爭優勢。核心技術的重大突破為公司發展注入強勁動力，公司戰略全面煥新、產品結構優化升級，促進經營效率與管理效能的全面提升，同時通過全方位生態賦能體系的運營、產業合作網絡的不斷擴大及市場規模的持續拓展，最終實現業績穩步提升，並開拓全新增長格局。

- **技術創新激發強勁動能，盈利能力穩步提升。**得益於AI大模型應用程度的持續加深，公司在資源高效利用、產品優化升級以及運營成本優化等方面取得顯著成績，全面推動整體效率提升，毛利率由2023財年的56.4%增長至本財年的57.8%，提升1.4個百分點，淨利潤率由2023財年的25.5%增長至本財年的27.7%，提升2.2個百分點。本年度公司淨利潤約人民幣111.8百萬元，較上年同比增長約10.8%，展現出穩健且可持續的財務增長態勢。

- **創新業務表現矚目，開創全新增長格局。**To B端的院內業務持續創新，其中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，本財年B端院內創新業務規模快速增長，營業收入為48.4百萬元，較上年同比增長約86.5%，標誌著公司已成功實現產品結構的戰略性升級，在B端院外成熟業務之外開創全新的增長格局。
- **研發投入持續加碼，強勢助推AI核心技術突破。**本財年研發費用同比上升約6.0%，重點投向算力基礎設施和高水平研發人才引進，成功打造出專注於醫療健康行業垂直領域的卓睦烏醫療大模型，夯實了公司現有技術壁壘，推動AI工具的廣泛應用，不僅顯著提升公司的經營管理水平，也為未來產品體系的迭代升級與業績持續增長提供有力支撐。
- **全方位生態體系日益完善，驅動AI產品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，積累的龐大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。本年度我們合作的企業級客戶共計1,230家，截止2024年12月31日我們累計覆蓋2,853家醫藥零售企業、超17萬家藥店、超460家醫院、超650家體檢機構，我們管理的藥店店員超24.5萬人、藥店會員超2.82億人，連接醫生數量超過13.4萬名。
- **公司加速市場拓展，簽約金額顯著增長。**截至2024年12月31日，公司已簽約待執行的合同數量超過600份，共計合同金額約人民幣101.5百萬元，較上年同期增長約44.2%，充分展現公司在市場拓展方面的強勁勢頭，為2025年度的經營發展奠定堅實的基礎。

## 2. 主要業務經營分析

### (1) AI驅動戰略升級，繪就全新發展藍圖

為更好的應對行業轉型升級、客戶質效提升的需求，公司順時施宜、思變求新，在現有業務基礎上，發佈並實施全新戰略規劃：

- **以「AI技術+產業智庫」雙輪驅動**，夯實發展根基，充分釋放中康大數據研究院在數據治理能力和AI大模型應用方面的領先技術優勢，大力加強中康產業研究院在政策研究解讀、產業趨勢洞察方面的前瞻智庫支撐；
- **全方位運營生態體系，高效賦能健康行業發展**。進一步擴大公司已構建的生態影響力，加速客戶和用戶的高效轉化，為行業高效賦能，持續提升公司核心競爭力；
- **三線並進，拓展全新增長格局**。在To B端，持續深耕院外市場，鞏固既有優勢地位，同時擴大院內創新業務規模，助力產業數智化轉型，為客戶創造價值；在To C端，加速產品迭代創新，擴大用戶規模，深入挖掘多元價值變現場景，構建全生命週期健康管理體系；在To R端，聚焦生物醫藥研發閉環，培植新的增長點，為公司發展注入新動力。通過三大板塊協同發展，構建醫療、藥店、商用、健康管理、研發五大場景下的AI智能體應用，完成產品結構戰略性升級，不斷擴寬增長外延。

為確保戰略高效落地，公司通過組織架構調整、人才結構升級、分配機制優化，進一步提高單位人效，同時通過加大研發投入、普及AI工具，進一步提升研發水平及運營質量，從而實現公司經營管理水平提升。

## (2) 持續深耕成熟業務，開拓嶄新增長曲線

### — 客戶維度分析

(a) 在To B端，持續鞏固在院外市場已構建的優勢地位，同時擴大院內創新業務規模，通過打通「院內+院外」醫療醫藥數據，建立多樣化、全渠道的健康產業數據基座，以卓睦烏AI醫療大模型為技術引擎，為醫療產品供應商、醫藥零售商提供AI賦能的數智化解決方案。包括：

(i) **數智決策解決方案**：主要為公司向醫療產品供應商提供的智慧決策雲系列產品。在院外市場，公司圍繞「人、貨、場」三大要素，在零售市場洞察、新零售市場洞察、DTP及醫院市場洞察、消費者市場洞察、綜合市場洞察方面，提供包含「全渠道數據+數智化洞察服務+智慧DaaS系統」的綜合解決方案，提升客戶在戰略規劃、生產營銷、市場布局等場景的決策效率；在院內市場，成功借鑒院外市場已構建的成熟模式，深度挖掘客戶需求，加速創新產品，幫助客戶建立數智決策能力、提高決策效率。通過院外、院內協同並進，為客戶提供更全面、更精準的數智決策。截至2024年12月31日，公司數智決策解決方案服務的企業級客戶已達661家，服務客戶規模處於市場領先地位並持續增長，其中頭部30家醫療產品供應商佔比達到96.67%。

(ii) **數智零售解決方案**：主要為公司提供的智慧零售雲系列產品。在連鎖端，提供以心康藥店賦能平台SIC系統為核心的「系統+策略+服務+內容」的一站式數智化產品，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，截至2024年12月31日，服務的醫藥零售企業累計達2,853家，合作規模處於市場領先地位且在持續增長。在工業端，公司通過提供覆蓋策劃、執行、跟蹤到複盤全流程和全場域的數智化整合營銷解決方案，助力醫療產品供應商實現醫藥服務高效觸達，從而實現業績增長。

- (iii) **數智醫療解決方案**：主要為公司提供的智慧醫療雲系列產品。公司與藥械企業和醫療機構共同合作，為重病患者提供全病程管理+患者支持服務方案，提高患者管理過程的連續性、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，得到客戶的高度認可，截止2024年12月31日，公司已累計服務患者27.38萬人。公司還通過搭建及運營智能化iMDT平台，連接不同等級醫院的腫瘤領域專家、醫生，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，截止2024年12月31日，iMDT平台註冊腫瘤醫生數量已累積超過1.7萬名，組織召開的MDT診療會議累積超過800場、連接醫生數量累計超過13.4萬。
- (b) **在To C端**，公司基於在B端建立的產業生態優勢、領先的專業能力，結合C端客戶逐步提升的個性化健康需求，**加速產品迭代創新，擴大用戶規模，提供「一輕一重」數智化服務解決方案**。其中：
- (i) **「輕」指健康管理**。公司通過醫療機構與體檢機構提供智慧健康管理雲系列產品，即為體檢用戶和不同疾病的慢病風險人群提供「卓睦鳥AI-MDT」數智化健康管理方案，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，提升個人健康水平，本年度公司服務患者超507.3萬人次，較2023年度同期增長106.39%。
- (ii) **「重」指重疾管理**。公司為腫瘤患者提供的智慧醫療雲產品，通過搭建卓睦鳥腫瘤多學科診療平台，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，精準滿足患者個性化需求，縮短患者觸達頂尖醫療專家的效率，提升多學科診療效率，進而提升患者診療質量。

- (c) **在To R端**，公司充分發揮在B端業務積累的領先優勢，基於對創新藥械研發、商業化及資本運作的深刻洞察，致力於為生物醫藥研發端提供數智化賦能平台。公司圍繞藥械從臨床開發到上市後營銷的全生命週期，為創新藥械企業在方案設計、智能系統、運營服務方面提供數智化整體解決方案。同時，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，整合現有資源、建立產業合作生態鏈。公司也通過投資、並購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，拓展新的增長曲線。

## 一 應用場景維度分析

- (a) **智慧決策雲**。公司本年度來自智慧決策雲的收入為人民幣254.5百萬元，661家企業級客戶購買智慧決策雲服務，企業級客戶複購銷售率為87.0%。其中，我們的主要DaaS產品「開思系統」市場表現較為亮眼，客戶數量持續上升，收入較2023年同比增加38.6%。

智慧決策雲主要面向醫療產品供應商，公司以全渠道行業數據為驅動，通過搭建「3大數據x3大服務+數字洞察DaaS系統」的決策產品體系，賦能藥械產品研發、生產、流通、推廣、終端零售等主要場景，助力醫療產品供應商建立高效和智能的決策能力。3大數據種類包括：(i) 包含零售藥店(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大類洞察諮詢服務覆蓋「人」、「貨」、「場」的多角度場景，具體包括：(i) 藥品市場洞察服務；(ii) 消費者研究洞察服務；(iii) 終端精準策略信息服務。同時公司還提供以數據驅動的零售決策一體化DaaS系統，包括開思、瓴西、藥店通、瓴合、瓴速系統，結合專業研究模型及智能可視化看板，幫助客戶進行內部數據治理分析、外部數據交互洞察，支持生產營銷、市場佈局和藥物研發的決策進程。公司的數字洞察DaaS系統不僅獲得頭部醫療產品供應商高度認可，還與某知名國家級實驗室、頭部投資機構等達成合作。

公司舉辦的西普會、西派會(醫藥創新生態大會)、中醫藥產業生態論壇等平台活動基於數智化洞察、分析，從健康產業生態發展趨勢預判與分析到各分支領域路徑探索，展開多層次、立體化研討，為健康產業各主體提供前瞻性、系統性的思想與信息交流，策略到戰略的多元資源接和精準交互，進一步提高產業間互通互聯效率，促進資源優化配置；同時，也是公司向產業客戶進行營銷和流量變現」的場景，幫助公司與客戶開展深度商業洽談，降低營銷成本、提高營銷效率。

- (b) **智慧零售雲**。得益於AI技術的強大賦能，智慧零售雲產品結構優化升級，客單價與客戶數量均有所上升，公司本年度來自智慧零售雲的收入為人民幣88.9百萬元，同比增長24.2%，截至2024年12月31日，有694家企業級客戶購買公司的智慧零售雲服務，同比增長約11.6%，企業級客戶複購銷售率為83.8%。

在連鎖端，公司以SIC系統為核心，集成了會員管理、品類管理、智能營銷、慢病管理、藥事服務等數智化功能，建立了「一站式」數據集中分析、數字精準營銷的能力，助力醫療零售企業完成數智化升級，提升醫療零售企業對其藥店的管理效率和管理水平，提高公司合作藥店的會員忠誠度及消費意願。截至2024年12月31日，公司的SIC產品已經與累計超過2,853家的醫藥零售企業、累計超過11.8萬家的藥店門店建立合作，穩居市場領先地位且在持續上升。本報告期內公司通過SIC系統管理藥店店員超24.5萬人、管理藥店會員超2.82億人<sup>1</sup>，其中月活躍店員數達10.7萬人、月活躍藥店會員人數達250萬人，公司在結合現有應用場景積極探索個人流量變現的商業模式。

在工業端，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，向醫療產品供應商提供覆蓋策劃、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。

---

<sup>1</sup> 按公司合作的正式運營的醫藥零售企業累計的會員辦卡數統計，但因同一人士可能在多家醫藥零售企業/多家藥店辦卡，因各種受限因素，該數據為未去重數量。

公司亦組織西鼎會、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，促進產業實現高質量發展。

- (c) **智慧健康管理雲**。得益於智能化 iMDT 平台業務成功孵化，與多個頂尖客戶達成合作，業績迅猛增長，公司本年度來自智慧健康管理雲的營業收入約人民幣 22.1 百萬元，同比增長約 57.1%，目前該業務已初具市場規模且持續增長。

在健康管理方面，公司基於構建的卓睦鳥醫療大模型、醫學知識圖譜，通過醫療機構與健康管理機構，為體檢用戶和不同疾病的慢病風險人群提供「卓睦鳥 AI-MDT」數智化健康管理方案。卓睦鳥 AI-MDT 已彙集 16 個學科的超過 300 名三甲醫院專家的共識，結合專業醫學指南，構建了涵蓋 31 個病種、1,770 種疾病、801 個單指標的醫學知識圖譜，建立 10 大疾病風險評估模型，對體檢數據進行綜合分析，提供更個性化、更全面、更專業的體檢報告。公司「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體系，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，提升健管服務能力和增收能力。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。截止 2024 年 12 月 31 日，智慧健康管理雲已觸達約 160 家醫院和 650 家民營檢中心，本年度 AI-MDT 系統服務患者超 507.3 萬人次，較 2023 年度同期增長 106.39%，AI-MDT 系統體檢報告解讀的日最高處理量超過 4.03 萬例，較 2023 年同期增長約 34.33%，彰顯了產品能力的躍升及客戶的高度認可。

在重疾方面，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。截至 2024 年 12 月 31 日，iMDT 平台註冊腫瘤醫生數量已累積超過 1.7 萬名，組織召開的 MDT 診療會議累計超過 800 場、連接醫生數量超過 13.4 萬名。目前已經覆蓋的腫瘤類型包括：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，通過案例收集和數據分析，公司得以進一步擴展數據種類和提高數據質量，可以為醫療機構、醫生和藥企在腫瘤治療藥物應用、醫患教育和藥品研發等方面提供更好的服務。

- (d) **智慧醫療雲**。得益於創新藥患者管理業務商業模式日趨成熟，公司本年度來自智慧醫療雲的營業收入約人民幣 38.3 百萬元，企業級客戶複購銷售率為 97.9%，同比上升約 14.1 個百分點，客戶複購意願持續提升。

智慧醫療雲聚焦醫療場景，在 B 端主要業務包括患者管理服務，公司與藥械企業共同合作，提供全病程管理+患者支持方案，創新性地提供了全程患者關護服務模式，有效提高患者管理過程的連續性、便利性和自主性，同時也幫助藥械企業和醫療機構改善患者管理流程。截至 2024 年 12 月 31 日，公司已累計服務超 27.38 萬名患者，較去年同期增長 9.52%，得到客戶的高度認可。在 C 端，公司搭建卓睦鳥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、精準化的診療諮詢服務，公司通過提供專案管理師全程服務，從建立病例、手術預約、術前溝通、術中陪診、術後隨訪，建立全流程診療諮詢服務，精準滿足患者的個性化需求，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、更高質量的診療服務。

### 3. AI煥新核心競爭力，構築堅實護城河

作為健康產業數智化的先行者，公司自主研發卓睦烏醫療大模型，奠定了堅實的技術基礎，通過全方位的生態化賦能體系構建強大的資源整合能力，憑藉廣泛的產業合作網絡形成顯著競爭優勢，最終構建起公司的三大核心競爭力。

**(1) AI技術引擎「卓睦烏醫療大模型」激發核心動能。** 依託「天宮一號」和「卓睦烏醫療中台」雙引擎，公司結合高質量數據、專業知識及大模型蒸餾技術，構建了領先的垂直大模型「卓睦烏醫療大模型」，並以此推出「醫療健康全場景智能體」解決方案，旨在實現智能決策、敏捷行動和結果可控的業務閉環，提升醫療健康行業效率與服務質量。

卓睦烏醫療大模型通過下列四大方面構建基礎能力：(i) 廣覆蓋的數據資源體系：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，權重參數總規模達700億，作為大模型的數據支撐；(ii) 領先的模型訓練技術：公司採用開源大語言模型微調、偏好優化技術等進行高效的大規模後訓練，集成自然語言識別、機器學習、數據清洗、去重等技術，深度挖掘大模型生成指令的多樣性，實現以多維度指標評估文本質量，達到高質量數據的精準篩選；(iii) 多維全面的評估能力：通過構建通用能力、醫學知識問答能力、醫學複雜推理能力、醫藥學語言理解能力(醫學信息治理)等多維度的完整評估集，確保大模型運行的準確性、有效性和全面性，其中醫學語言理解能力表現最為突出，在病歷治理方面的多項指標顯示為行業領先水平；(iv) 全方位精準賦能業務：通過產品治理模型、主數據治理模型、病種治理模型、AI健康管理師、大模型調用，多維度、全面賦能業務關鍵環節。

卓睦烏醫療大模型全方位應用於業務關鍵環節，體現在下列方面：

- **強大的數據治理：**(i) 公司建立了標準化、結構化的數據庫，包括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，構建完整的主數據標籤體系，形成相互映射的知識圖譜，打造了一套統一的醫療健康數據結構化標準，為此公司的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；(ii) 針對醫藥和醫療兩個不同的線條，公司建立了「天宮一號」商用數據智能中台+「卓睦烏」智慧健康管理與醫療中台，極大提升了數據價值的挖掘能力。在數據治理方面的領先優勢，為公司利用AI大模型技術開發與優化產品體系提供了強大的數據底座。公司已於2024年2月作為首批會員單位加入全國首個省級數據要素協會—廣東省數據要素產業協會，2024年9月入庫為廣州市數據要素企業，2024年4月獲得廣東省科學技術廳認定為廣東省大健康醫藥數據工程技術研究中心，公司為廣東省內唯一一家醫療健康領域獲此認定的企業，可見公司的數據治理能力獲得印證。
  
- **強大的應用服務支撐：**(i) 商用決策場景：對海量數據進行深度挖掘和分析，為醫療產品供應商提供全方位數智化決策支持，涵蓋戰略規劃、市場洞察、營銷策略等領域，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：根據店員接待顧客場景，通過模擬真實問診流程，生成互動式語音對話、智能問答，助力店員提供專業用藥指導和健康管理建議，有效提升零售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+常見疾病、15萬常見藥品、1,900項指標。

卓睦烏醫療大模型的卓越實力獲得醫療行業權威測評平台認可，於2024年12月在國內醫療大模型測評平台CMB發佈榜單中綜合平均分名列第一，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榜單中綜合排名第5、複雜醫學推理單項排名第3，顯示其在複雜醫學問題處理與技術創新方面的強大優勢。卓睦烏醫療大模型基於華為AI框架昇思MindSpore，於2024年完成昇騰AI兼容性技術認證，彰顯其突出的計算效率和兼容性。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」，再次證明了公司的AI能力。

- (2) **全方位生態體系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、領先的AI技術和龐大的數據資產，整合豐富的生態鏈資源，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「生態大腦」，已成為國內領先的健康產業研究智庫，憑藉卓越的研究實力與專業團隊，其研究成果與行業洞察深受業界高度認可。研究院以構建中國健康行業指數評價體系、專項課題研究、行業深度洞察和預測為核心研究方向。研究院打造的高端健康產業專家智庫，彙聚醫藥產業專家、資深數據分析師及技術精英，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、可行性、實用性的研究成果、行業洞察、分析及預測報告。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，已構建廣泛而深遠的影響力。本年度，中康產業研究院除了定期發佈的12期零售藥店景氣度指數和4期醫藥工業運行指數外，還向行業輸出了《十字路口上的中國零售藥店》《穿越週期：2023-2030中國健康產業預測》《2024中國醫藥終端市場藍皮書》《老齡化的機遇和挑戰》等報告，憑藉其深度與廣度，引領行業研究風向，鞏固其行業權威地位。

公司構建的生態賦能體系仿若「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十七屆，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，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，其中2024年度西普會舉辦的首屆「AI for health」大會，引領了產業AI煥新浪潮。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經營參會代表超過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。

**(3) 產業合作網絡廣泛全面覆蓋。**公司專注於醫藥零售、健康體檢、臨床診斷及治療等場景，建立了覆蓋「醫、藥、患」全面的數字網絡，構建了廣泛而牢固的合作網絡，包括：

**(i) 企業客戶合作網絡：**本年度內公司已與超1,230家的企業級客戶建立合作關係，公司為客戶提供高效的產品與服務，全方位專業賦能客戶，客戶的需求迭代與持續反饋促使公司不斷優化產品體系，公司與客戶形成正向循環，實現互利共贏；

- (ii) **醫藥零售藥店合作網絡**：截至2024年12月31日，公司的業務合作已經累計覆蓋醫藥零售企業2,853家、覆蓋藥店門店數累計超過17萬家，分佈30個省及349個地市，其中使用SIC系統的合作藥店門店數累計超過11.8萬家，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24.5萬人、管理藥店會員超2.82億人，其中月活躍店員數達10.7萬人、月活躍藥店會員人數達250萬人，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**：公司通過AI-MDT健康管理解決方案累計觸達約160家醫院以及650家體檢中心，2024年度本年度公司服務患者超507.3萬人次，同比增長106.39%，患者規模的擴大彰顯了產品能力的躍升；
- (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27.38萬名患者，同比增長9.52%，我們服務的患者規模持續穩定擴大；公司智能化iMDT平台上註冊的腫瘤醫生數量已累積超過1.7萬名，連接醫生數量超過13.4萬名。

## 未來展望

國家數據局、國家衛生健康委等部門印發《「數據要素X」三年行動計劃(2024-2026年)》明確指出充分發揮數據要素乘數效應、加強醫療數據融合創新，支持公立醫療機構共享數據，拓展智慧醫療、智慧健康管理等新業態。國家衛生健康部門發佈《關於印發衛生健康行業人工智能應用場景參考指引的通知》，有力推動創新人工智能+醫療衛生應用場景的落地。在此背景下，公司將繼續以「AI技術+產業智庫」雙輪驅動，整合並優化全鏈條產業資源，三線並進，持續擴大To B業務規模、加快To C創新升級及盈利變現、探索To R成功模式，深化醫療、藥店、商用、健康管理、研發五大智能體的應用，從而打造「以患者為中心」的數智化全生命週期健康管理體系，實現公司「智慧健康產業、智慧健康生活」的歷史使命。

## 持續提升AI能力，賦能業務創新升級

公司將通過下列措施持續優化卓睦烏醫療大模型，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。

## 築高領先優勢壁壘，激發創新業務潛能

公司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，通過卓睦烏醫療大模型能力的優化，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，公司還將積極輸出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。

(1) **在 To B 端**，公司將持續通過 AI 智能體賦能客戶，擴大院外產品的規模，加速院內產品創新升級，雙線合力助推客戶數智化轉型，鞏固領先優勢。

- **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，同時繼續擴大注冊腫瘤醫生規模，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。

(2) **在To C端**，公司將深入研究C端個性化醫療健康需求，挖掘更多應用場景，加快盈利變現，借助AI大模型提升差異化服務能力，建立顯著競爭優勢：

- **健康管理智能體**：積極開拓醫院及體檢機構客戶，提升卓睦鳥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；
- **重疾管理智能體**：優化升級卓睦鳥腫瘤多學科診療平台功能，積極推廣創新業務模式，開拓市場，擴大市場規模，精準滿足患者個性化診療需求，顯著提升患者診療質量。

(3) **在To R端**，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、CRO公司、CMO公司、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。

在健康產業和數字要素經濟長期發展的大趨勢下，公司將通過前沿AI技術的深度應用，繼續深耕健康產業服務領域，積極探索並實踐創新業務模式，提升產品和服務的質量，增強專業服務能力，擴大品牌影響力。通過為企業提供數智化綜合解決方案，為個人用戶提供個性化、高質量的健康服務，以及為生命科學領域的效率提升提供數智化賦能，致力於成為行業的優秀標杆，引領行業邁向高質量發展的新徵程。

## 財務回顧

### 收入

於2024財年，本集團的收入由截至2023年12月31日止年度約人民幣396.2百萬元增加約1.9%至截至2024年12月31日止年度約人民幣403.7百萬元。收入增長主要來自於智慧零售雲及智慧健康管理雲業務收入的增加。

### 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2023年12月31日止年度約人民幣172.7百萬元減少約1.3%至截至2024年12月31日止年度約人民幣170.5百萬元，主要是由於本集團業務經營管理效率提升，致使銷售成本得到進一步控制。

### 毛利與毛利率

本集團的毛利由截至2023年12月31日止年度約人民幣223.5百萬元增加約4.4%至截至2024年12月31日止年度約人民幣233.2百萬元，主要得益於本集團收入的增加與產品結構的戰略性優化。毛利率由截至2023年12月31日止年度約56.4%增加約1.4%至截至2024年12月31日止年度約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2024年12月31日的其他收入及收益約人民幣44.8百萬元，較截至2023年12月31日止年度約人民幣41.3百萬元增加約8.6%，主要是由於匯兌收益及政府補助增加。

## 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2023年12月31日止年度約人民幣32.4百萬元增加23.7%至截至2024年12月31日止年度約人民幣40.1百萬元，主要是因為本集團業務結構優化，我們在創新業務開拓的人才投入及部署增加導致。

## 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2023年12月31日止年度約人民幣34.6百萬元增加約11.1%至截至2024年12月31日止年度約人民幣38.5百萬元，主要是由於我們人員結構優化及提高骨幹人才激勵導致。

## 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2023年12月31日止年度約人民幣61.1百萬元增加約6.0%至截至2024年12月31日止年度約人民幣64.8百萬元，主要由於我們引入AI技術高端研發人才、增加研發投入導致。

## 除稅前溢利

本集團的除稅前溢利由截至2023年12月31日止年度約人民幣110.7百萬元增加約8.5%至截至2024年12月31日止年度約人民幣120.1百萬元，主要是由於本集團產品體系戰略升級帶動收入及毛利的增加，公司對信用風險的管控水平提升導致信用減值損失下降，兩者綜合影響。

## 所得稅開支

本集團的所得稅開支由截至2023年12月31日止年度約人民幣9.8百萬元減少約15.1%至截至2024年12月31日止年度約人民幣8.3百萬元，主要由於部分附屬公司本年度實現扭虧為盈，該部分有效稅率較低的附屬公司對稅前利潤的貢獻比例提升。

## 年内溢利

由於以上所述，本集團年內溢利由截至2023年12月31日止年度約人民幣100.9百萬元增加約10.8%至截至2024年12月31日止年度約人民幣111.8百萬元，主要由於本集團除稅前溢利的上升和所得稅開支下降兩者綜合影響導致。

## 流動資金及資本資源

截至2024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2024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63.7百萬元，較2023年12月31日減少約48.6%，主要是由於本集團將部分閒置資金存入持牌金融機構作定期存款所致。

## 借款

截至2024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11.8百萬元的相关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2024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14.4%(2023年12月31日：約13.9%)。

## 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2024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2024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

2024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3.4百萬元的有限水平，與截至2023年12月31日止年度基本持平。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2024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

2024年2月5日，中康資訊與佛山合恒股權投資合夥企業(有限合夥)就收購中惠醫療50.6%股權簽訂了股權轉讓協議和合夥企業財產份額轉讓協議。收購事項完成後，中惠醫療將成為本公司之間接非全資附屬公司。有關詳情，請參閱日期為2024年2月5日之公告。

除上文所披露者外，截至2024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2024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。

## 員工及員工成本

於2024年12月31日，本集團共有768名全職僱員(2023年12月31日：759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158.1百萬元，較2023財年上升約6.8%。

下表載列於2024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	349	45.5%
研發	222	28.9%
銷售與營銷	136	17.7%
總務與行政	61	7.9%
合計	<u>768</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2024年12月31日，本集團的僱員中分別有304名擁有醫學醫藥專業知識及140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2024年12月31日直至本公告日期，概無其他重大事項須予披露。

## 綜合損益及其他全面收益表

截至2024年12月31日止年度

	附註	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>收入</b>	5	<b>403,728</b>	396,194
銷售成本		<u>(170,527)</u>	<u>(172,722)</u>
毛利		<b>233,201</b>	223,472
其他收入及收益	5	<b>44,845</b>	41,285
銷售及分銷開支		<b>(40,084)</b>	(32,411)
行政開支		<b>(38,500)</b>	(34,641)
研發成本		<b>(64,771)</b>	(61,090)
金融資產減值虧損淨額		<b>(12,861)</b>	(24,079)
其他開支		<b>(1,061)</b>	(1,155)
財務成本	7	<u><b>(621)</b></u>	<u>(640)</u>
<b>除稅前溢利</b>	6	<b>120,148</b>	110,741
所得稅開支	8	<u><b>(8,325)</b></u>	<u>(9,801)</u>
<b>年內溢利</b>		<u><b>111,823</b></u>	<u>100,940</u>
以下各項應佔：			
母公司擁有人		<b>110,649</b>	102,032
非控股權益		<u><b>1,174</b></u>	<u>(1,092)</u>
		<u><b>111,823</b></u>	<u>100,940</u>
<b>年內全面收益總額</b>		<u><b>111,823</b></u>	<u>100,940</u>
以下各項應佔：			
母公司擁有人		<b>110,649</b>	102,032
非控股權益		<u><b>1,174</b></u>	<u>(1,092)</u>
		<u><b>111,823</b></u>	<u>100,940</u>
<b>母公司普通股權益持有人應佔每股盈利</b>			
基本及攤薄	10	<u><b>人民幣 26.97 分</b></u>	<u>人民幣 23.94 分</u>

## 綜合財務狀況表

2024年12月31日

	附註	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		4,943	5,070
使用權資產		10,882	13,490
商譽		11,551	—
其他無形資產		1,956	1,085
定期存款		105,723	165,377
遞延稅項資產		7,742	3,455
非流動資產總值		<u>142,797</u>	<u>188,477</u>
<b>流動資產</b>			
存貨		1,085	1,561
貿易應收款項及應收票據	11	94,500	90,043
預付款項、其他應收款項及其他資產		11,159	49,656
合約資產		1,523	—
按公平值計入損益的金融資產		47,934	—
應收關聯方款項		177	45
定期存款		448,006	344,028
現金及現金等價物		63,715	123,931
流動資產總值		<u>668,099</u>	<u>609,264</u>
<b>流動負債</b>			
貿易應付款項	12	16,618	13,109
其他應付款項及應計款項		63,713	63,540
租賃負債		4,678	4,211
應付關聯方款項		82	432
應付稅項		7,254	2,969
流動負債總額		<u>92,345</u>	<u>84,261</u>
流動資產淨值		<u>575,754</u>	<u>525,003</u>
資產總值減流動負債		<u>718,551</u>	<u>713,480</u>
<b>非流動負債</b>			
租賃負債		7,102	10,026
遞延稅項負債		2,642	3,000
非流動負債總額		<u>9,744</u>	<u>13,026</u>
資產淨值		<u><u>708,807</u></u>	<u><u>700,454</u></u>

		2024年	2023年
	附註	人民幣千元	人民幣千元
<b>資產淨值</b>		<b><u>708,807</u></b>	<b><u>700,454</u></b>
<b>股權</b>			
<b>母公司擁有人應佔股權</b>			
股本	13	30,384	30,384
庫存股份	13	(207,535)	(179,098)
儲備		<u>887,854</u>	<u>852,054</u>
		<b>710,703</b>	703,340
非控股權益		<u>(1,896)</u>	<u>(2,886)</u>
<b>總權益</b>		<b><u>708,807</u></b>	<b><u>700,454</u></b>

# 綜合財務報表附註

2024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, Camana Bay, Grand Cayman, KY1-9009, Cayman Islands。本公司在中國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。

董事認為，本公司的控股公司及最終控股公司為於開曼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日在香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)主板上市。

## 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

本集團已就本年度的財務報表首次採納以下經修訂香港財務報告準則會計準則。

香港財務報告準則第16號(修訂本)	售後租回中的租賃負債
香港會計準則第1號(修訂本)	將負債分類為流動或非流動(「2020年修訂本」)
香港會計準則第1號(修訂本)	具契諾之非流動負債(「2022年修訂本」)
香港會計準則第7號及香港財務報告準則第7號(修訂本)	供應商融資安排

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：

- (a) 香港財務報告準則第16號(修訂本)訂明賣方一承租人計量售後租回交易產生的租賃負債所使用的規定，以確保賣方一承租人不會確認與所保留使用權有關的任何損益金額。由於本集團自首次應用香港財務報告準則第16號之日起，概不存在任何視乎指數或比率而定的可變租賃付款售後租回交易，故修訂本對本集團的財務狀況或表現概無任何影響。
- (b) 2020年修訂本澄清將負債分類為流動或非流動的要求，其中包含延遲結算權利的涵義及延遲權利須於報告期末發生。實體將行使其延遲權利的可能性不會影響負債的分類。修訂本亦澄清負債可於其自身的股本工具中結算，且僅當可轉換負債中的轉換期權其本身作為股本工具入賬時，負債的條款方才不會影響其分類。2022年修訂本進一步澄清，在貸款安排產生的負債契諾中，僅實體須於報告日期或之前遵守的契諾才會影響該負債分類為流動或非流動。對於因實體須於報告日期後12個月內遵守日後契諾而產生的非流動負債，應作出額外披露。

本集團對2023年1月1日及2024年1月1日之負債條款及條件進行重新評估，並得出結論，於首次應用修訂本後，其負債的流動或非流動分類保持不變。因此，修訂本對本集團的財務狀況或表現概無任何影響。

- (c) 香港會計準則第7號及香港財務報告準則第7號(修訂本)澄清供應商融資安排之特點，並要求就此等安排作出進一步披露。修訂本中的披露要求旨在幫助財務報表使用者了解供應商融資安排對實體負債、現金流量及流動性風險敞口的影響。由於本集團並無供應商融資安排，故修訂本對本集團財務報表概無任何影響。

#### 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

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
中國內地	399,480	395,258
荷蘭	2,036	-
英格蘭	1,381	513
香港	643	154
新加坡	117	169
其他	71	100
	<u>403,728</u>	<u>396,194</u>
總收入	<u>403,728</u>	<u>396,194</u>

以上收入資料乃按客戶位置釐定。

##### (b) 非流動資產

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
中國內地	29,327	19,645
香港	5	-
	<u>29,332</u>	<u>19,645</u>
流動資產總值	<u>29,332</u>	<u>19,645</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(2023年：無)。

## 5. 收入、其他收入及收益

收入分析如下：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
客戶合約收入	<u>403,728</u>	<u>396,194</u>
<b>客戶合約收入</b>		
<b>(a) 分類收入資料</b>		
	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>按產品類型劃分的貨品或服務類別</b>		
數據洞察解決方案	199,078	195,741
數據驅動發佈及活動	144,172	143,616
SaaS 產品	<u>60,478</u>	<u>56,837</u>
總計	<u>403,728</u>	<u>396,194</u>
<b>按應用場景劃分的貨品或服務類別</b>		
智慧決策雲	254,495	269,164
智慧零售雲	88,875	71,564
智慧醫療雲	38,254	41,393
智慧健康管理雲	<u>22,104</u>	<u>14,073</u>
總計	<u>403,728</u>	<u>396,194</u>
<b>地理市場</b>		
中國內地	399,480	395,258
海外	<u>4,248</u>	<u>936</u>
總計	<u>403,728</u>	<u>396,194</u>
<b>收入確認的時間</b>		
於某一時間點轉移的服務	165,062	169,924
隨時間轉移的服務	<u>238,666</u>	<u>226,270</u>
總計	<u>403,728</u>	<u>396,194</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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>於年初計入合約負債的已確認收入：</b>		
數據洞察解決方案	11,286	16,672
數據驅動發佈及活動	4,278	8,015
SaaS 產品	11,965	9,761
	<hr/>	<hr/>
總計	<b>27,529</b>	<b>34,448</b>
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

**(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。

**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。

於2024年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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
預期確認為收入的金額：		
一年內	107,657	123,004
一年後	11,420	31,142
總計	<u>119,077</u>	<u>154,146</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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>其他收入</b>		
銀行利息收入	26,292	26,668
政府補助*	13,040	11,671
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	584	500
其他	10	147
其他收入總額	<u>39,926</u>	<u>38,986</u>
<b>收益</b>		
匯兌收益淨額	4,858	2,286
租賃修改收益	50	13
租賃終止收益	11	-
收益總額	<u>4,919</u>	<u>2,299</u>
其他收入及收益總額	<u>44,845</u>	<u>41,285</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：

	附註	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
提供服務成本		170,527	172,722
物業、廠房及設備折舊		2,540	2,427
使用權資產折舊		4,733	5,342
其他無形資產攤銷*		771	797
研發成本		64,771	61,090
不計入租賃負債計量的租賃付款		142	126
銀行利息收入	5	(26,292)	(26,668)
政府補助	5	(13,040)	(11,671)
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	5	(584)	(500)
租賃修改收益	5	(50)	(13)
租賃終止收益	5	(11)	–
匯兌收益淨額	5	(4,858)	(2,286)
註銷一家附屬公司的虧損		–	8
出售物業、廠房及設備項目之虧損		27	3
核數師酬金		2,230	2,180
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		147,770	140,499
退休金計劃供款**		6,019	3,623
員工福利開支		751	1,078
總計		154,540	145,200
金融資產減值淨額：			
貿易應收款項減值淨額	11	9,333	17,607
其他應收款項減值淨額		3,528	6,472
總計		12,861	24,079
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		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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
租賃負債利息	<u>621</u>	<u>640</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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
即期－中國內地		
年內扣除的稅項	13,035	11,114
過往年度超額撥備	(33)	–
遞延稅項	<u>(4,677)</u>	<u>(1,313)</u>
年內扣除的稅項總額	<u>8,325</u>	<u>9,801</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2022年被認定為高新技術企業（「HNTe」），證書有效期為三年。截至2024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（2023年12月31日：15%）。

於截至2024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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
除稅前溢利	<u>120,148</u>	<u>110,741</u>
按中國內地法定稅率25%計算的稅項	30,037	27,685
當地機關頒佈的較低稅率	(16,478)	(15,100)
就過往年度的當期稅項作出調整	(33)	-
額外可扣減研發成本撥備	(7,004)	(7,531)
不可扣稅開支	63	283
過往年度未動用稅項虧損	(3,048)	(95)
未確認稅項虧損	184	1,559
5% (2023年：10%)的預扣稅對本集團的 中國附屬公司可分派利潤的影響	<u>4,604</u>	<u>3,000</u>
按本集團實際稅率計算的稅項開支	<u>8,325</u>	<u>9,801</u>
實際稅率	<u>6.9%</u>	<u>8.9%</u>

## 9. 股息

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
建議末期股息—每股普通股12港仙(2023年：7.25港仙)	<u>50,000</u>	<u>30,000</u>
特別股息—2024年：每股普通股9.58港仙(2023年：無)	<u>39,505</u>	<u>-</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。

於2024年11月21日，董事會決議宣派每股普通股9.58港仙的特別股息(2023年：無)，總額約為人民幣39,505,000元(2023年：無)，且已於2024年支付。

## 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及發行在外普通股的加權平均數410,210,244股(2023年：426,125,312股)計算。

截至2024年及2023年12月31日止年度，本集團並無發行在外的潛在攤薄普通股。

每股基本盈利乃根據以下數據計算：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
<b>盈利</b>		
用於計算每股基本盈利的母公司普通股持有人應佔溢利	<u>110,649</u>	<u>102,032</u>

	股份數目	
	2024年	2023年
<b>股份</b>		
用於計算每股基本盈利的年內發行在外普通股加權平均數	<b>410,210,244</b>	426,125,312

#### 11. 貿易應收款項及應收票據

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
貿易應收款項	123,476	111,351
應收票據	3,887	2,222
減值	(32,863)	(23,530)
賬面淨值	<b>94,500</b>	90,043

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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
6個月內	71,307	67,147
6至12個月	10,026	11,653
1至2年	7,173	8,268
2至3年	2,107	753
總計	<b>90,613</b>	87,821

貿易應收款項的減值虧損撥備變動如下：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
於年初	23,530	6,322
減值虧損淨額(附註6)	9,333	17,607
撤銷無法收回的金額	-	(399)
於年末	<b>32,863</b>	23,530

虧損撥備增加人民幣9,333,000元(2023年：人民幣17,208,000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，則會撇銷。

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	100.00%	3,124
總計	<u>123,476</u>	26.61%	<u>32,863</u>

#### 於2023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	31,517	2.1%	648
逾期：			
1年內	58,820	9.8%	5,777
1至2年	17,638	78.9%	13,909
2至3年	2,702	93.3%	2,522
3年以上	674	100.0%	674
總計	<u>111,351</u>	21.1%	<u>23,530</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

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
貿易應付款項	<u>16,618</u>	<u>13,109</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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
於3個月內	13,910	11,128
3至6個月	1,311	366
6至12個月	219	1,326
1年以上	1,178	289
總計	<u>16,618</u>	<u>13,109</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

	2024年	2023年
法定：		
2,000,000,000股(2023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(2023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2023年1月1日		451,770,000	30,384	(101,121)
購回股份	(a)	—	—	(77,977)
於2023年12月31日及2024年1月1日		451,770,000	30,384	(179,098)
購回股份	(b)	—	—	(28,437)
於2024年12月31日		<u>451,770,000</u>	<u>30,384</u>	<u>(207,535)</u>

附註：

- (a) 2023年，本公司就股份獎勵計劃，按總代價約86,459,000港元(相等於約人民幣77,977,000港元)在聯交所購回16,228,000股股份。
- (b) 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。

## 其他資料

### 末期股息

董事會建議就截至2024年12月31日止年度派付末期股息(「**建議末期股息**」)每股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2025年9月25日(星期四)或前後向於2025年6月30日(星期一)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

2025年股東週年大會預期將於2025年6月19日(星期四)舉行，本公司將於2025年6月16日(星期一)至2025年6月19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2025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2025年6月13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。

待股東於股東週年大會批准後，本公司將於2025年6月25日(星期三)至2025年6月30日(星期一)(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2025年6月24日(星期二)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，本公司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。本公司的相關僱員因職務或受僱情況而可能擁有本公司的內幕消息，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2024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2024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2024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**

本公告所載的財務資料並不構成本集團截至2024年12月31日止年度的經審核賬目，而是截至2024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，審核委員會包括本公司三名獨立非執行董事，即王丹舟女士、杜依琳女士及魏斌先生。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2024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](http://www.hkexnews.hk))及本公司網站([ir.sinohealth.cn](http://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
「收購事項」	指	根據股權轉讓協議和合夥企業財產份額轉讓協議，收購佛山合恒股權投資合夥企業(有限合夥)直接及間接持有中惠醫療50.6%的股權
「審核委員會」	指	董事會下設的審核委員會
「董事會」	指	董事會
「B2C」	指	Business-to-Customer，直接面向消費者銷售產品和服務
「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，凡在本年報內提述「中國」，均不包括香港、澳門特別行政區及台灣
「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
「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
「合約安排」	指	由中康科技、中康資訊及其附屬公司、可變利益實體股東及其他可變利益實體股東(如適用)於2021年6月8日及2022年5月6日訂立的一系列合約安排，有關詳情請參閱本公司招股章程「合約安排」一節

「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
「DaaS」	指	透過API／web介面以訂閱／按使用付費的方式進行雲端數據交付，無需基礎設施管理即可實現外部存取
「董事」	指	本公司董事
「DTP」	指	直接面向患者提供藥品服務的藥房
「股權轉讓協議」	指	中康資訊(本集團附屬公司)與佛山合恒股權投資合夥企業(有限合夥)於2024年2月5日簽署的《中惠醫療股權轉讓協議》
「2023財年」	指	截至2023年12月31日的財政年度
「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」	指	中國香港特別行政區
「上市日期」	指	2022年7月12日，即股份在聯交所上市及股份獲准自該日起開始在聯交所買賣的日期
「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
「標準守則」	指	上市規則附錄C3所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則
「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

「合夥企業財產份額轉讓協議」	指	中康資訊(本集團附屬公司)與佛山合恒股權投資合夥企業(有限合夥)於2024年2月5日簽署的《廣州康惠財智企業管理合夥企業(有限合夥)財產份額轉讓協議》
「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
「報告期」	指	截至2024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產品心康藥店賦能平台，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
「中康資訊」	指	廣州中康資訊股份有限公司，一家於2007年12月20日在中國成立的股份有限公司，根據合約安排被視為本集團的全資附屬公司
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「三甲醫院」	指	全稱三級甲等醫院，依照中國現行《醫院分級管理辦法》等的規定劃分的醫療機構級別，是醫院等級劃分中的最高級別

「中醫藥生態大會」	指	我們針對中醫藥細分市場舉辦的全產業鏈生態大會
「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
「中惠醫療」	指	廣州中惠醫療科技有限公司，一家於2021年12月28日在中國成立的有限責任公司，為本集團附屬公司
「%」	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3月28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。