

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，概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



一 脉 阳 光 医 学 影 像

Jiangxi Rimag Group Co., Ltd

江西一脈陽光集團股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：2522)

截至2025年6月30日止六個月的中期業績公告

董事會欣然宣佈本集團截至2025年6月30日止六個月的未經審核簡明綜合中期業績，連同截至2024年6月30日止六個月的比較數字。

財務摘要

	截至6月30日止六個月		同比變動
	2025年 未經審核 人民幣千元	2024年 未經審核 人民幣千元	
收入	467,049	413,713	12.9%
毛利	137,246	159,659	-14.0%
期內溢利	15,834	962	1,545.9%
本公司擁有人應佔期內溢利	16,443	3,836	328.6%
非國際財務報告準則計量*：			
EBITDA	135,443	114,132	18.7%

* 有關詳情，請參閱「管理層討論及分析－財務回顧－非國際財務報告準則計量」。

本集團於報告期內的中期業績出現同比上升，主要是由於客戶數量增加帶來的收入增長。本集團核心的影像中心服務收入保持相對穩定，即使在面對宏觀經濟放緩以及深化改革進程中秩序調整的綜合影響下仍舊較2024年下半年保持了穩定的增長。在行業的週期性調整的環境下，本集團主動調整業務節奏，積極推進通過投資併購、產業基金孵化等多種舉措擴大醫學影像中心網絡的布局與建設，本集團對存量影像中心項目實施更高質量的運營管理，對新成立的影像中心實施更精

細化的建設，聚焦核心資源，強化核心造血能力。本集團新設立的影像中心項目預計在2025年下半年逐步交付投入運營。同時，隨着國家醫療新基建政策紅利持續釋放，自2024年末國家醫療設備更新需求逐步恢復，賦能業務收入實現爆發式增長。同時本集團打造的更具有靈活性的多樣化的產品，帶來客戶數量的顯著增加，為本集團收入增長注入新的活力。

業務摘要

作為中國一家領先的醫學影像專科醫療集團，我們是中國唯一一家為整個醫學影像產業鏈提供多元化影像服務及價值的醫學影像平台運營商及管理者。自2025年初以來，我們的業務已取得以下進展：

- **整體業務穩定發展。**於報告期內，本集團的收入約為人民幣467.0百萬元，(i)較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣413.7百萬元同比增加12.9%；及(ii)較2024年下半年的約人民幣346.9百萬元環比增加人民幣120.2百萬元或34.6%。本集團的期內溢利由截至2024年6月30日止六個月的約人民幣1.0百萬元增加1,545.9%至截至2025年6月30日止六個月的約人民幣15.8百萬元。
- **影像中心服務及影像解決方案服務的客戶快速擴張。**影像中心服務作為本公司收入的壓艙石，憑藉全國性網絡佈局、多元化中心類型及戰略收購整合，於報告期內我們新增開發11個影像中心(按簽署協議而定)，開始運營12個影像中心(按簽署運營確認函而定)，並通過將影像運營過程中總結的能力模塊形成輕資產單體賦能業務的輸出，於報告期內成功帶動影像解決方案服務新增客戶354家，實現了客戶的快速佈局。
- **影像數據價值發掘及AI驅動業務發展。**一脈雲服務是我們打通「傳統醫療服務－數據服務－AI研發」的關鍵紐點，並於2025年4月，本公司附屬公司北京一脈陽光醫學信息技術有限公司在上海數據交易所上架「CT胸部病變標註數據」(掛牌編號：1571967301-YLIHIEJ5101)。這標誌着一脈陽光以高質量的影像數據為紐帶，率先打通「數據生產及治理－算法和技術－場景賦能」的閉環，使醫學影像數據要素市場化進程邁入新階段。通過與華為雲計算技術有限公司、聯仁健康醫療大數據科技股份有限公司以及訊飛醫療科技股份有限公司持續的深度戰略合作，通過生態合作打通數據孤島，打造全鏈條醫療數據能力及自主可控的智慧醫療解決方案能力，為AI驅動及業務創新提供核心燃料。

財務資料

董事會謹此公佈本集團截至2025年6月30日止六個月的未經審核簡明綜合中期業績，連同截至2024年6月30日止六個月的比較數字如下：

簡明綜合中期收益表

截至2025年6月30日止六個月

		截至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	467,049	413,713
銷售成本		<u>(329,803)</u>	<u>(254,054)</u>
毛利		137,246	159,659
銷售開支		(26,892)	(32,961)
行政開支		(74,986)	(111,092)
研發開支		(7,604)	(5,715)
金融資產的減值虧損淨額		(4,108)	(1,364)
其他收入		8,015	5,152
其他收益 — 淨額		<u>5,650</u>	<u>1,699</u>
經營溢利	6	<u>37,321</u>	<u>15,378</u>
財務收益		2,931	1,143
財務成本		<u>(14,403)</u>	<u>(11,049)</u>
財務成本 — 淨額		<u>(11,472)</u>	<u>(9,906)</u>
使用權益法入賬的投資虧損份額		(1,359)	(1,098)
除所得稅前溢利		24,490	4,374
所得稅開支	7	<u>(8,656)</u>	<u>(3,412)</u>
期內溢利		<u><u>15,834</u></u>	<u><u>962</u></u>
以下應佔期內溢利：			
本公司擁有人		16,443	3,836
非控股權益		<u>(609)</u>	<u>(2,874)</u>
		<u><u>15,834</u></u>	<u><u>962</u></u>

		截至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
本公司擁有人應佔期內每股溢利			
基本（以每股人民幣列示）	8	<u>0.046</u>	<u>0.011</u>
攤薄（以每股人民幣列示）	8	<u>0.046</u>	<u>0.011</u>
期內溢利		15,834	962
可能重新分類至損益的項目			
按公允價值計入其他全面收益的債務工具的 公允價值變動		-	(2)
期內其他全面收益（扣除稅項）		<u>-</u>	<u>(2)</u>
期內全面收益總額		<u>15,834</u>	<u>960</u>
以下應佔期內全面收益總額：			
本公司擁有人		16,443	3,834
非控股權益		<u>(609)</u>	<u>(2,874)</u>
		<u>15,834</u>	<u>960</u>

簡明綜合中期財務狀況表

於2025年6月30日

	附註	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		757,120	809,758
使用權資產		91,604	129,392
無形資產		121,326	46,195
遞延所得稅資產		39,955	32,509
採用權益法入賬的投資		55,759	44,398
預付款項、押金及其他應收款項		201,548	208,411
按公允價值計入其他全面收益的金融資產		2,400	3,000
按公允價值計入損益的金融資產		70,217	60,431
長期貿易應收款項	9	25,397	32,277
受限制現金		—	442
非流動資產總值		1,365,326	1,366,813
流動資產			
按公允價值計入其他全面收益的金融資產		—	400
存貨		5,049	6,745
長期貿易應收款項 — 即期部分	9	43,510	42,183
貿易應收款項	9	526,669	432,028
預付款項、押金及其他應收款項		116,066	144,863
應收票據		—	1,600
受限制現金		2,464	2,066
現金及現金等價物		364,729	262,387
分類為持作出售的資產		—	4,703
流動資產總值		1,058,487	896,975
資產總值		2,423,813	2,263,788
權益			
本公司擁有人應佔權益			
股本		366,062	356,312
庫存股		(13,032)	—
就僱員股份計劃持有的股份		(50,334)	(14,037)
儲備		1,765,106	1,603,931
累計虧損		(474,115)	(490,558)

	附註	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
本公司擁有人應佔權益		<u>1,593,687</u>	<u>1,455,648</u>
非控股權益		<u>31,980</u>	<u>28,383</u>
總權益		<u><u>1,625,667</u></u>	<u><u>1,484,031</u></u>
負債			
非流動負債			
借款		267,643	272,222
租賃負債		72,030	101,856
遞延所得稅負債		20,397	4,372
其他非流動負債		<u>—</u>	<u>320</u>
非流動負債總額		<u>360,070</u>	<u>378,770</u>
流動負債			
貿易應付款項	11	58,977	26,485
其他應付款項及應計費用		101,516	78,755
合同負債	5(c)	25,342	39,728
即期稅項負債		63,137	50,992
借款		148,704	160,992
租賃負債		39,993	43,540
其他非流動負債－即期部分		<u>407</u>	<u>495</u>
流動負債總額		<u>438,076</u>	<u>400,987</u>
負債總額		<u><u>798,146</u></u>	<u><u>779,757</u></u>
權益及負債總額		<u><u>2,423,813</u></u>	<u><u>2,263,788</u></u>

簡明綜合中期財務資料附註

截至2025年6月30日止六個月

1 一般資料

江西一脈陽光集團股份有限公司（「本公司」，前稱深圳一脈陽光醫學科技股份有限公司）於2014年10月30日在中華人民共和國（「中國」）註冊成立為有限責任公司。本公司註冊地址為中國江西省贛江新區中國中醫藥科創城街道南新祺周東大道公共研發中心10號樓10樓1002室。於2021年6月，本公司轉制為股份有限公司。本公司通過建立醫學影像網絡以及運營管理服務、影像解決方案服務及一脈雲服務提供醫學影像服務。

本公司及其附屬公司（統稱「本集團」）主要於中國從事提供醫療影像服務、影像解決方案服務及一脈雲服務。

本公司股份已於2024年6月7日在香港聯合交易所有限公司主板上市。

除另有所指外，本簡明綜合中期財務資料乃以人民幣千元呈列，並已於2025年8月18日獲董事會批准刊發。

本簡明綜合中期財務資料未經審核，但已由審計委員會審閱。

2 編製基準

截至2025年6月30日止六個月的本簡明綜合中期財務資料乃根據國際會計準則（「國際會計準則」）第34號「中期財務報告」編製。簡明綜合中期財務資料應與根據國際會計準則理事會（「IASB」）頒佈的國際財務報告會計準則所編製的截至2024年12月31日止度的綜合財務報表一併閱讀。

3 重大會計政策

除下文所述者外，所採用的會計政策與綜合財務報表所述截至2024年12月31日止年度綜合財務報表使用的會計政策一致。

中期期間的所得稅乃使用原應適用於預期全年盈利總額的稅率累計。

(a) 本集團採納的新訂及經修訂準則

一項經修訂準則於本報告期間可供應用。本集團無須因採納該準則而改變其會計政策或作出追溯調整。

新訂準則及修訂本	於下列日期或 之後開始的 年度期間生效
國際會計準則第21號(修訂) 缺乏可兌換性	2025年1月1日

(b) 尚未獲採納的新訂準則及修訂本

以下為已發佈但尚未於2026年1月1日開始的財政年度生效而未被本集團提前採納的新訂準則、新詮釋及對準則及詮釋的修訂：

新訂準則及修訂本	於下列日期或 之後開始的 年度期間生效
國際財務報告準則第9號及 國際財務報告準則第7號 (修訂)	對財務工具的分類及計量的修訂 2026年1月1日
年度改進計劃	對國際財務報告會計準則的 年度改進 – 第11卷 2026年1月1日
國際財務報告準則第9號及 國際財務報告準則第7號 (修訂)	參考自然電力的合約 2026年1月1日
國際財務報告準則第18號	財務報表的列報及披露 2027年1月1日
國際財務報告準則第19號	無公共受託責任的附屬公司： 披露要求 2027年1月1日
國際財務報告準則第10號及 國際會計準則第28號 (修訂)	投資者與其聯營公司或合資企業 之間的資產出售或出資 待定

本集團正在評估該等新訂準則、新詮釋及對準則及詮釋的修訂之全面影響。

4 估計

編製中期財務資料需要管理層作出影響會計政策的應用以及資產及負債、收入及開支的列報金額之判斷、估計和假設。實際結果可能與該等估計有所不同。

在編製本簡明綜合中期財務資料時，管理層在應用本集團的會計政策時作出的重大判斷及估計不確定性的主要來源與截至2024年12月31日止年度的綜合財務報表所適用者相同。

5 收入及分部資料

(a) 分部概述及主要活動

於截至2025年6月30日止六個月，本集團主要於中國內地從事影像業務。本集團的主要經營決策者（「主要經營決策者」）已確定為董事會主席及執行董事，彼等負責分配資源及評估經營分部的表現。

管理層將業務的經營業績作為一個分部進行審查，以作出有關將予分配資源的決策。因此，本公司執行董事認為只有一個分部用於作出戰略決策。所得稅前收入及溢利為向董事長及執行董事匯報的用於資源分配及表現評估的計量標準。

多年來，本集團構建了支援我們的影像中心運營及豐富影像服務業務，例如佔本集團總收入不到5%的雲平台服務的基礎設施，並形成了本集團的能力。

本集團的所有業務及運營均在中國內地進行，目前本集團的主要市場、大部分收入、經營虧損及非流動資產均來自／位於中國內地。因此，並無呈列地理分部資料。

(b) 截至2025年6月30日止六個月的收入

截至2025年及2024年6月30日止六個月，本集團按類別劃分的收入分析如下：

截至2025年6月30日止六個月向主要經營決策者匯報的收入分部資料如下：

		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
影像中心服務	達成履約責任		
— 旗艦型影像中心	時間點	56,687	60,424
— 區域共享型影像中心	時間點	184,446	182,677
— 專科醫聯體型影像中心	隨時間	45,556	53,995
— 運營管理型影像中心	隨時間	12,938	21,857
		<u>299,627</u>	<u>318,953</u>
影像解決方案服務			
— 影像設備解決方案	時間點	152,004	84,552
— 設備保養服務	隨時間	8,895	628
		<u>160,899</u>	<u>85,180</u>
一脈雲服務			
— 雲平台服務	隨時間	6,523	5,580
— 軟件銷售	時間點	—	4,000
		<u>6,523</u>	<u>9,580</u>
		<u>467,049</u>	<u>413,713</u>

(c) 合同負債

本集團已確認由客戶墊款的合同負債如下：

	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
有關影像中心服務的合同負債	2,161	2,594
有關影像解決方案服務的合同負債	22,810	36,696
有關一脈雲服務的合同負債	371	438
	<u>25,342</u>	<u>39,728</u>

下表顯示截至2025年6月30日止六個月確認的收入中有多少與結轉的合同負債有關：

	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
歸入期初合同負債結餘項下的已確認收入		
影像中心服務	800	96
影像解決方案服務	32,486	4,209
雲平台服務	297	17
	<u>33,583</u>	<u>4,322</u>

6 經營溢利

在財務資料中呈列為經營項目的金額分析如下。

	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
原材料及買賣醫療設備	162,475	81,189
僱員福利開支	92,895	100,487
物業、廠房及設備折舊	80,444	79,424
維修及保養	23,269	24,901
營銷費	17,507	19,960
使用權資產折舊	17,016	18,496
出售使用權資產收益	(2,941)	(1,171)
無形資產攤銷	2,021	1,932
出售物業、廠房及設備虧損	356	69
上市開支	—	34,454

7 所得稅開支

於綜合中期收益表中於損益中扣除的所得稅開支金額為：

	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
即期所得稅	14,465	11,366
遞延所得稅	(5,809)	(7,954)
	<u>8,656</u>	<u>3,412</u>

全球最低附加稅項

根據自2008年1月1日生效的中國企業所得稅法（「企業所得稅法」），適用於本集團位於中國內地的實體的企業所得稅率為25%，惟以下所載受優惠稅率規限的該等企業除外。

北京一脈陽光醫學信息技術有限公司（「北京信息」）及湖北智影一脈陽光醫療科技有限公司（「湖北智影」）均被認定為「高新科技企業」證書資格。石城一脈陽光醫學影像有限公司（「石城一脈」）、西咸新區一脈陽光醫學影像診斷有限公司（「西咸一脈」）、射洪佳士一脈醫學影像診斷有限公司（「射洪一脈」）及成都溫江一脈陽光互聯網醫院有限公司（「成都互聯網」）可享有開發華西地區的稅務優惠政策。根據地方稅務當局的批准，北京信息、湖北智影、石城一脈、西咸一脈、射洪一脈及成都互聯網均有權於2024年及截至2025年6月30日止六個月享有15%的優惠所得稅稅率。

根據企業所得稅法，適用於小微企業的企業所得稅率為5%。

截至2025年6月30日止六個月，根據中國國家稅務總局頒佈的相關法律法規，從事研發活動的企業於確定該年度應課稅溢利時，有權將其產生的研發開支的200%作為扣稅開支（「超額抵扣」）。

按適用企業所得稅稅率及除所得稅前溢利（包括於截至2025年6月30日止六個月的實際企業所得稅）計算的預期所得稅對賬如下：

	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
除所得稅前溢利	<u>24,490</u>	<u>4,374</u>
按適用法定稅率計算的稅項	6,123	1,093
— 優惠稅率的影響	(661)	(2,151)
— 有關研發開支的超額抵扣	(1,395)	(1,186)
— 不可扣稅開支	3,795	5,152
— 動用先前並未確認稅項虧損	(2,917)	(3,144)
— 並未確認遞延所得稅資產的可抵扣暫時性差額	1,511	1,423
— 並未確認為遞延稅項資產的以股份為基礎的付款開支	49	112
— 確認先前未確認稅項虧損與其他暫時性差額的遞延稅項資產	(5,861)	(5,803)
— 並未確認為遞延稅項資產的稅項虧損	7,659	7,642
— 應佔以權益法入賬之投資業績	353	274
所得稅開支	<u>8,656</u>	<u>3,412</u>

8 每股盈利

(a) 基本

每股基本盈利根據本公司權益持有人應佔本集團盈利除以截至2025年6月30日止六個月已發行在外普通股的加權平均數(不包括庫存股及就僱員股份計劃持有的股份)計算。

	截至6月30日止六個月	
	2025年 未經審核	2024年 未經審核
本公司權益持有人應佔溢利(人民幣千元)	16,443	3,836
發行在外普通股的加權平均數(千股)	357,963	340,858
每股基本盈利(以每股人民幣元列示)	0.046	0.011

(b) 攤薄

截至2025年及2024年6月30日止六個月，本集團並無任何潛在普通股。因此，截至2025年及2024年6月30日止六個月的每股攤薄盈利與各期間的每股基本盈利相同。

9 貿易應收款項及長期貿易應收款項

	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
即期		
貿易應收款項		
— 應收第三方款項	564,660	469,339
— 應收關聯方款項	9,646	6,562
	574,306	475,901
減：減值撥備	(47,637)	(43,873)
	526,669	432,028

	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
長期貿易應收款項－即期部分		
－應收第三方款項	49,185	50,788
－應收關聯方款項	8,674	6,578
	<u>57,859</u>	<u>57,366</u>
減：減值撥備	(14,349)	(15,183)
	<u>43,510</u>	<u>42,183</u>
非即期		
長期貿易應收款項		
－應收第三方款項	13,062	17,487
－應收關聯方款項	13,437	16,150
	<u>26,499</u>	<u>33,637</u>
減：減值撥備	(1,102)	(1,360)
	<u>25,397</u>	<u>32,277</u>
總計	<u><u>595,576</u></u>	<u><u>506,488</u></u>

本集團按國際財務報告準則第9號的規定使用簡化法對預期信貸虧損作出撥備。於2025年6月30日及2024年12月31日，貿易應收款項及長期貿易應收款項總金額減值撥備分別約為人民幣63,088,000元及人民幣60,416,000元。

於2025年6月30日及2024年12月31日，按發票日期呈列的貿易應收款項賬齡分析如下：

	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
1年以下	462,566	383,265
1至2年	73,099	69,148
2至3年	29,899	17,267
3年以上	8,742	6,221
	<u>574,306</u>	<u>475,901</u>

由於貿易應收款項的短期性質，其賬面值與其於資產負債表結算日的公允價值相若且以人民幣計值。

於2025年6月30日及2024年12月31日，按發票日期呈列的長期貿易應收款項賬齡分析如下：

	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
1年以下	1,205	9,211
1至2年	17,574	39,511
2至3年	39,362	12,351
3年以上	26,217	29,930
	<u>84,358</u>	<u>91,003</u>

長期貿易應收款項已貼現且貼現率並無重大變動，因此其賬面值接近其於資產負債表結算日的公允價值並以人民幣計值。

10 股息

截至2025年6月30日止六個月及截至2024年12月31日止年度，本公司並無派付或宣派股息。

11 貿易應付款項

	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
貿易應付款項－第三方	<u>58,977</u>	<u>26,485</u>

於2025年6月30日及2024年12月31日，按發票日期呈列的貿易應付款項賬齡分析如下：

	於2025年 6月30日 未經審核 人民幣千元	於2024年 12月31日 經審核 人民幣千元
1年以下	53,184	22,749
1至2年	915	3,421
2年以上	4,878	315
	<u>58,977</u>	<u>26,485</u>

管理層討論及分析

I. 業務回顧

概覽

我們作為中國一家領先的醫學影像專科醫療集團，是中國唯一一家為整個醫學影像產業鏈提供全面醫學影像服務及價值的醫學影像平台運營商與管理者。自2024年6月7日在聯交所主板成功上市成為「中國醫學影像服務第一股」以來，本公司持續深化戰略布局與業務創新，全力構建更高效、更可及、更智慧的醫學影像生態服務平台。本公司於2025年3月10日獲納入港股通及恒生指數。本公司於2025年5月6日按配售價每股配售股份20.00港元向不少於六名承配人完成配售合共9,750,000股配售股份。配售事項所得款項淨額約為182.29百萬港元。

本公司始終堅持以「醫學影像服務」為核心並穩固基本盤支撐創新發展，以影像解決方案服務為拓展引擎，以一脈雲服務為本公司傳統業務升級的關鍵扭點，通過「服務場景+科技創新」雙引擎相結合，持續鞏固中國第三方醫學影像服務平台行業整合者的地位。我們的戰略實施路徑已經形成完整的價值閉環：通過「影像中心網絡規模化佈局」「精細化運營能力輸出」「數據資源價值釋放」「產業生態平台賦能」四維協同，構建起覆蓋全國17個省的差異化競爭壁壘。影像中心服務作為本公司收入的壓艙石，憑藉全國性網絡布局、多元化中心類型及戰略收購整合，構建起支撐本公司創新業務（如數據服務、AI研發、海外擴張）的堅實基礎，為後續多樣化發展提供了穩定的「基本盤」保障。影像解決方案服務作為本公司輕資產戰略的核心載體，以「模塊化輸出+生態化擴張」為核心邏輯，為本公司業務注入爆發式增長動能。一脈雲服務作為本公司數字化戰略的核心載體，通過強大的信息化支撐呼應國家醫療互聯互通政策，通過數據積累、治理與AI孵化，構建起「數據—算法—場景」的完整閉環，為本公司賦予傳統醫療服務的升級空間與數據服務的商業化想象，是未來業務井噴式發展的核心驅動力。

2025年上半年，國家持續推動的醫療資源下沉與共享、雲影像與結果互認、數據服務與醫療AI應用等政策，不僅與我們現有業務高度契合，更為我們未來的創新突破提供了強有力的支持。

在醫療資源下沉與共享方面，我們通過「設備共享+醫生共享+數據共享」的模式，在多地實現了基層分中心拍片、共享中心診斷的高效協作，始終貫徹推行的影像「分布式檢查、集中式診斷」模式，讓基層設備物盡其用、患者就醫更便捷省錢、診斷質量穩步提升。隨着「一證多址」經驗的推廣，縣域醫療正從單點突破走向系統變革。同樣，隨着緊密型縣域醫共體建設的加速，基層對第三方影像服務的需求正從「補充」轉向「剛需」，為我們持續擴大市場份額提供了政策保障。

雲影像與結果互認政策的出台，為我們信息化能力的發揮創造了有利條件。國家正大力推動跨機構、跨區域的影像結果互認、為盤活全國數據連通及百姓就醫便捷提供政策指導。我們的一脈雲平台憑藉其強大的數據實時上傳、雲端存儲與多級調閱功能，符合政策對標準化區域醫學影像診斷中心的要求。這不僅幫助我們鞏固了現有業務，還為我們雲存儲與調閱服務的快速增長奠定了基礎。

在數據服務與醫療AI領域，《「數據要素×」三年行動計劃（2024-2026年）》（2024年）推動醫療數據合規流通，支持地方開展醫療數據資產化試點，明確醫療數據交易所交易規則，為我們已上架上海數據交易所的數據產品提供了合規交易依據。同時，我們孵化的上海影禾醫脈智能科技有限公司（「影禾醫脈」）發布了全球首個全模態醫學影像基座大模型，《生成式人工智能服務管理暫行辦法》對AI輔助診斷的規範，則為我們的影像基座大模型創造了商業化應用的政策環境。隨着AI輔助診斷逐步納入醫保支付，我們的技術優勢將進一步轉化為商業化成果，為本公司開闢新的增長點。

此外，醫療器械與醫學影像中心政策的優化，為我們降低了擴張成本。《醫藥工業數智化轉型實施方案》（2025-2030年）提供的首台套設備支持政策，顯著降低了我們的設備投入成本。國家衛健委核醫學發展規劃（2025年）提出的「一縣一核醫學科」目標，推動三級綜合醫院核醫學科全覆蓋，與我們通過收購廣州高脈健康科技有限公司（「高脈健康」）布局的核醫學業務形成戰略協同。人口老齡化和疾病譜變化帶來的影像檢查需求增長，以及分級診療政策推動的基層高端檢查需求升級，為我們的業務發展提供了持續動力。

於報告期內，我們產生收入人民幣467.0百萬元，主要來自：(i)影像中心服務；(ii)影像解決方案服務；及(iii)一脈雲服務。

影像中心服務

我們的影像中心服務旨在解決醫學影像產業痛點，實現優質醫學影像資源的賦能與均衡分配，形成連鎖醫學影像中心網絡。我們的影像中心服務包括：(i)於自有影像中心提供影像檢查及診斷等服務；及(ii)為業務夥伴的影像中心提供運營管理服務。我們通過四類影像中心提供上述服務，即：(i)旗艦型影像中心；(ii)區域共享型影像中心；(iii)專科醫聯體型影像中心；及(iv)運營管理型影像中心。

於報告期內，我們自影像中心服務產生的收入約為人民幣299.6百萬元，(i)較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣319.0百萬元同比減少6.1%；及(ii)較2024年下半年的約人民幣286.8百萬元環比增加人民幣12.8百萬元或4.5%，主要由於國內宏觀環境波動及醫療行業深化改革進程中秩序調整的綜合影響。為了應對行業的週期性調整，本集團主動調整業務節奏，對存量影像中心項目實施更高質量的運營管理，對新成立的影像中心實施更精細化的建設，新的影像中心項目預計在2025年下半年逐步交付投入運營，影像中心收入恢復穩定增長。

整體上，我們的核心影像中心服務收入整體保持穩定。面對整體宏觀經濟持續下行以及醫療行業政策環境的強監管，尤其是2025年上半年，全國多省份地區密集出台了影像檢查項目收費調整政策，對醫學影像服務行業的收入模式和盈利能力提出了更高要求。我們依托其前瞻性的戰略布局、紮實的運營管理能力和深厚的區域市場根基，我們影像中心業務網絡展現出顯著的經營韌性與抗風險能力。儘管面臨檢查服務價格調整的直接影響，本公司影像中心業務收入在報告期內仍保持了整體穩定。我們致力於不停探索影像中心業務拓展的方式的多樣化以及合作夥伴的多元化。除與公立醫院開展影像中心業務合作外，我們積極挖掘與優質社會資本醫療機構的影像中心業務合作；除自建影像中心外，我們積極推進通過投資併購、產業基金孵化等多種舉措擴大醫學影像中心網絡的布局與建設；除傳統影像中心業務拓展外，我們調整產品策略將影像中心服務拆解標準化為多個刻度留着的輕小型模塊產品，提升服務靈活性，擴大服務客戶規模。

2025年2月，我們成功落地了創新型影像業務模式——由旗艦型影像中心向區域共享型影像分中心的延伸。依托旗艦型影像中心湘潭一脈陽光醫學影像診斷中心（「湘潭中心」），我們與湘潭市第一人民醫院達成合作，通過「一證多址」方式在該院設立區域共享型影像分中心。同月，湘潭中心順利完成了醫療執業許可證執業地址的增項。這一創新模式的落地，標誌着我們成功構建了以旗艦中心為樞紐、輻射區域醫療機構的輕資產高效擴張路徑，通過一證多址顯著降低了分中心設立的政策門檻與時間成本，依托旗艦中心成熟的運營體系、技術標準和專家資源，確保分中心服務質量的同質化與高水平，以實現區域內影像診斷資源的優化配置與高效協同。

2025年6月，我們完成對高脈健康70%股權的收購。通過整合高脈健康在核醫學領域長期積累的優質分子影像中心資源、深厚學科專業經驗及核藥物研發能力，強化我們在核醫學項目開發、管理與運營方面的核心能力。同時，依托高脈健康在核藥物研發方面的優勢，提升我們核醫學精準診斷能力。從而為實現醫學影像業務協同發展，推動行業創新升級，深化區域市場開發並開闢多元化業務增長路徑奠定了堅實基礎。

於報告期內，我們如下所述繼續在中國擴展和開發我們的影像中心服務，並加強我們的市場領導地位，形成「旗艦型+區域共享型+專科醫聯體型+運營管理型」的國－市－縣－鄉貫穿的網絡體系：

- A. **已開發項目**。截至2025年6月30日止六個月，我們新增開發11個影像中心（按簽署協議而定），包括1個旗艦型影像中心、1個區域共享型影像中心、8個專科醫聯體型影像中心及1個運營管理型影像中心；新增1個存量到期續簽項目（即贛州仁心健康體檢中心專科醫聯體型影像中心項目）。截至2025年6月30日，本公司已開發合共126個影像中心，包括10個旗艦型影像中心、34個區域共享型影像中心、68個專科醫聯體型影像中心及14個運營管理型影像中心。
- B. **已運營項目**。截至2025年6月30日止六個月，我們開始運營12個影像中心（按簽署運營確認函而定），包括2個區域共享型影像中心、9個專科醫聯體型影像中心及1個運營管理型影像中心。截至2025年6月30日，本公司已運營合共115個影像中心，包括9個旗艦型影像中心、30個區域共享型影像中心、60個專科醫聯體型影像中心及16個運營管理型影像中心。本集團合共有34張醫療機構執業牌照，其中包含33張有效的第三方醫學影像中心許可證，1張互聯網醫院許可證。
- C. **在建中項目**。截至2025年6月30日，共有11個在建中影像中心（指開發中但尚未投入運營的影像中心），包括1個旗艦型影像中心、3個區域共享型影像中心及7個專科醫聯體型影像中心，預期將於2025年下半年開始運營。

影像解決方案服務

我們的影像解決方案服務主要包括：(i)設備選擇及配置；(ii)基礎設施改造服務；(iii)培訓服務；(iv)維修及保養服務；及(v)一脈雲平台有關服務。我們一般向客戶提供服務組件，主要包括設備選擇及配置服務、基礎設施改造服務及培訓服務，作為以設備為中心的一站式解決方案套件。客戶亦能夠向我們採購個別服務組件，例如維修及維護服務等。我們的目標是透過影像賦能解決方案，增強客戶為患者服務的能力，並認識到「使用好設備比購買好設備更為重要」。

於報告期內，我們自影像解決方案服務產生的收入約為人民幣160.9百萬元，(i)較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣85.2百萬元同比增加88.9%；及(ii)較2024年下半年的約人民幣52.4百萬元環比增加人民幣108.5百萬元或207.1%。

影像解決方案服務收入的上升主要原因在於隨着國家醫療新基建政策紅利持續釋放，自2024年末國家醫療設備更新需求逐步恢復，賦能業務收入實現穩步增長。此外本集團打造的更具有靈活性的多樣化的單體賦能產品，帶來客戶數量的顯著增加，為本集團收入增長注入新的活力。同時，本公司將基礎設施改造服務、培訓服務、維修及保養服務、一脈雲平台有關服務拆解成了多個可獨立組合的輕小型模塊產品，增加影像解決方案服務的靈活性，有效降低客戶採用門檻，快速增加客戶用戶數量的覆蓋。

一脈雲服務

我們的一脈雲服務按全流程整體規劃，模塊式分步研發。我們的一脈雲服務幫助醫療機構減少勞工成本、標準化工作流程、實現數據驅動管理，進而提高該等醫療機構的服務能力，提升患者的就醫體驗。我們的一脈雲平台由多個模塊集合而成。我們的商業化一脈雲平台的模塊主要包括：(i)醫學影像業務流程模塊；(ii)運營管理模塊；及(iii)數據及AI模塊。

截至2025年6月30日，我們取得了97項軟件著作權及2項有關一脈雲平台醫療器械註冊證，獲得2項發明專利，並有3個發明專利申請待審查。

截至2025年6月30日止六個月，我們自一脈雲服務產生的收入約為人民幣6.5百萬元，較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣9.6百萬元減少31.9%。收入減少主要是由於一次性軟件銷售收入的減少。雲平台服務收入保持穩定增長，較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣5.6百萬元增加16.9%。

一脈雲服務是我們打通「傳統醫療服務－數據服務－AI研發」的關鍵紐點。作為本公司數字化戰略的核心載體，它不僅通過強大的信息化支撐呼應國家醫療互聯互通政策，更通過數據積累、治理與AI孵化，構建起「數據－算法－場景」的完整閉環，為本公司賦予傳統醫療服務的升級空間與數據服務的商業化想象，是未來業務井噴式發展的核心驅動力。

在雲膠片方面，我們積極響應國家「檢查結果互認」及「影像雲索引共享」政策，以雲膠片全面替代實體膠片，顯著降低患者單例就醫成本，有效提升跨院互認率並減少重複檢查。隨着雲膠片被納入多地醫保收費目錄，該項目正加速實現從「供給型」向「收費型」的成功轉化，成為重要的可持續收入增長點。

在數據治理領域，依托覆蓋全國的影像網絡，我們開始嘗試構建起海量標準化資源庫，加強數據治理能力（例如數據標注與清洗）以及數據治理產品輸出能力。同時依托數據實力進行AI生態相關佈局。

2025年1月和3月，本公司附屬公司南昌一脈陽光醫學影像診斷有限公司獲得全國首個「醫學影像智慧平台標準數據庫」的公示與登記，隨後附屬公司北京一脈陽光醫學信息技術有限公司繼續完成「醫學影像結構化數據標準集」的公示與登記，並均成功獲得《數據資源登記證書》，完成了數據資源轉變為數據資產的第一步。

2025年2月，本公司與中國醫療人工智能領軍企業訊飛醫療科技股份有限公司（其股份於聯交所上市（股份代號：2506））簽署戰略合作協議，擬圍繞優勢區域聯合市場開發、優勢產品與業務模式合作、創新投資模式探索、共建區域醫療可信數據空間、醫療大模型及醫學影像AI診斷大模型合作研發、智能化健康管理業務探索等領域展開深度合作，共同打造可複製、可推廣的智慧醫療解決方案，助力「健康中國2030」戰略加速落地。

2025年4月，本公司附屬公司北京一脈陽光醫學信息技術有限公司在上海數據交易所上架「CT胸部病變標註數據」(掛牌編號：1571967301-YLIHIEJ5101)，同時獲得數據供需方認證證書(供需方編號：GXESP12025033174B)，從數據流通合規性維度，彰顯了醫療數據資產化進程中的核心價值，也標誌着數據從「資源」到「資產」的跨越具備了市場化基礎，為醫療數據要素在科研、AI訓練等場景的高效流通提供了合規憑證。在數據上架後的同月，「上海現代服務業聯合會AI+創新應用委員會」正式揭牌成立，並正式聘任本公司成為委員會的理事長單位。該委員會由政府部門、行業龍頭、科研機構及資本方共同參與，本公司將與委員會成員共同推進技術標準共建、跨行業數據共享、國際資源對接。

2025年6月，基於本公司的數據治理服務能力，被江西省南昌市授牌成為南昌市數商生態聯盟成員單位，參與南昌市可信數據空間基礎設施建設，助力南昌打造全國數據要素市場化改革標桿。深度參與核心數據基礎設施建設工作，標誌着本公司在數據要素市場化進程中的專業價值獲得了政府層面的充分肯定。

報告期內，本公司在湘潭區域持續推進的「互聯互通一張網」項目取得重大進展，已順利完成部署並達到驗收條件。該項目成功為9家醫院打造了一體化醫學影像雲平台，集成部署了涵蓋數據採集與管理、影像雲平台、區域影像數據互認與監管、醫學影像質控、遠程會診、AI輔助診斷集成以及遠程教培等核心系統，有效實現了當地醫療機構影像數據的互聯互通與共享。這不僅樹立了區域醫學影像雲平台的標桿案例，有力驗證了本公司大規模集成解決方案的能力並顯著提升了市場競爭力和品牌影響力；同時，通過推動建立當地統一的影像標準與質控體系，進一步鞏固了本公司在醫療數據標準化領域的引領地位；項目深度契合國家分級診療政策導向，彰顯了服務醫療改革的社會與商業雙重價值；此外，AI輔助診斷等核心功能的成功集成，為拓展智能化醫療服務邊界、探索AI商業化新模式奠定了堅實基礎，全方位驅動本公司未來業務增長。

海外事業部

面對境內醫療行業市場需求放緩及行業競爭加劇的階段性壓力，本公司積極推進戰略轉型，加速佈局海外市場，海外業務在東亞、東南亞、中東及非洲等重點市場取得實質突破。於報告期內，海外業務部已累計完成15個銷售項目合同的簽署。2025年5月，我們與醫思健康（其股份於聯交所上市（股份代號：2138））合資成立的一脈醫思醫療科技有限公司（「一脈醫思」）正式啟動運營，一脈醫思將作為醫思健康集團供應鏈平台及賦能中心，整合上游逾10家供應商資源，為醫思健康旗下8家醫療機構提供全週期運營管理經濟能動系統升級、臨床效能解決系統升級、臨床效能解決方案。2025年1月，我們與馬拉威共和國布蘭太爾國際癌症中心(International Blantyre Cancer Centre)達成百萬美元級別醫療設備合作，為其引進高精度醫學影像設備，以提升當地腫瘤影像診斷能力，此次合作亦標誌著本公司出海戰略在非洲市場的實質突破。2025年3月，我們與塞拉利昂共和國開展首次醫療耗材供應嘗試，成功完成首批造影劑產品的跨國交付。我們亦積極在新加坡、馬來西亞及北非等重點區域的逾3家專業醫療機構接洽並推動策略合作機會，探索透過收併購、聯營及多元合作模式，建構廣域涵蓋的跨國醫學影像服務網絡。

報告期內，我們完成遠程技師標準化操作服務產品的設計，並成功打通海外業務遠程操作技術通道。該產品方案能夠有效緩解當地醫療人力短缺與運營成本高的雙重瓶頸，憑藉顯著性價比優勢及快速部署能力，能夠助力客戶優化資源配置，支持加速開拓海外新興市場，驅動可持續業務增長。

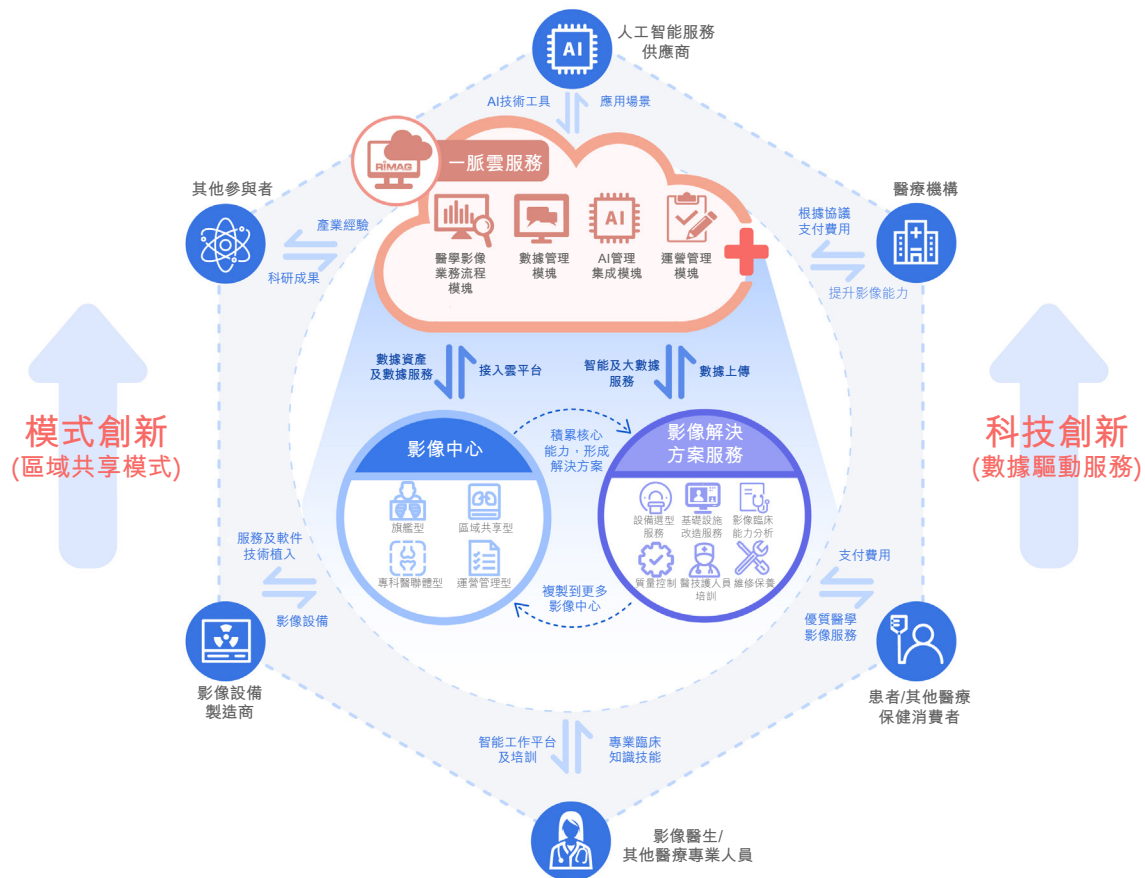
我們將堅持依賴中國製造極致的性價比、服務先行適度投資的策略，持續夯實海外業務根基，從而逐步實現「聚焦全球資源，讓健康無邊界」的美好願景。

圍繞三大業務板塊的綜合一站式生態系統平台

我們透過影像中心服務、影像解決方案服務及一脈雲服務這三部分業務來建構服務能力輸出，而三者之間相互支撐和轉化。針對客戶的不同痛點及需求，我們可提供不同的服務套餐來滿足客戶需求。這三大核心業務形成一站式的生態平台，將不同參與者連結起來，而我們讓這生態平台中的每個角色都能獲得本身的價值體現或價值互動。

下圖展示圍繞三大業務板塊的一體化一站式生態系統平台：

公司三大核心業務形成一站式生態系統平台，連接不同參與者



單體賦能產品

2025年上半年，本公司對三大業務板塊實施了關鍵的產品策略優化，核心是「靈活輕資產的單體賦能產品」的延伸與覆蓋。我們在聚焦於開發影像中心業務模式同時，構建了以「模塊化輸出+生態化擴張」為邏輯的輕資產服務體系。將原有的影像中心服務業務、影像解決方案服務、一脈雲服務，拆解並標準化為30餘個可獨立組合的輕小型模塊產品，實現「標準化輸出+定制化組合」。該策略顯著提升了服務的靈活性和市場響應速度，有效降低了客戶採用門檻。

於報告期內，輕資產單體賦能模式的快速推廣，成功帶動影像解決方案服務新增客戶354家。通過靈活輕資產的單體賦能模式實現的用戶快速增長，其所催生的強大規模效應，已成為驅動本公司整體增長的關鍵引擎，龐大的用戶群不僅能為本公司業務創造更廣闊的市場入口和交叉銷售機會；規模化的服務運營有助於優化成本結構，提升整體服務網絡的效率與盈利能力。從而最終構建起以用戶規模為核心的、難以複製的綜合競爭優勢，實現本公司各業務間的深度協同與相互反哺，推動公司進入高質量、可持續的增長軌道。



形成獨有的數據－算法－場景的醫學影像AI產業應用生態閉環

在三大核心業務所形成的一站式生態系統平台的基礎上，一脈陽光通過構建從自有影像中心網路到AI大模型應用的全鏈路閉環生態體系，率先打通了醫學影像AI商業化落地的核心路徑，其價值邏輯在於將物理層的高質量數據生產入口、技術層的模型訓練與應用層的場景落地深度融合，形成「數據－大模型－應用」的完整AI產業閉環，塑造「AI+醫療」在產業應用端的經典範式。

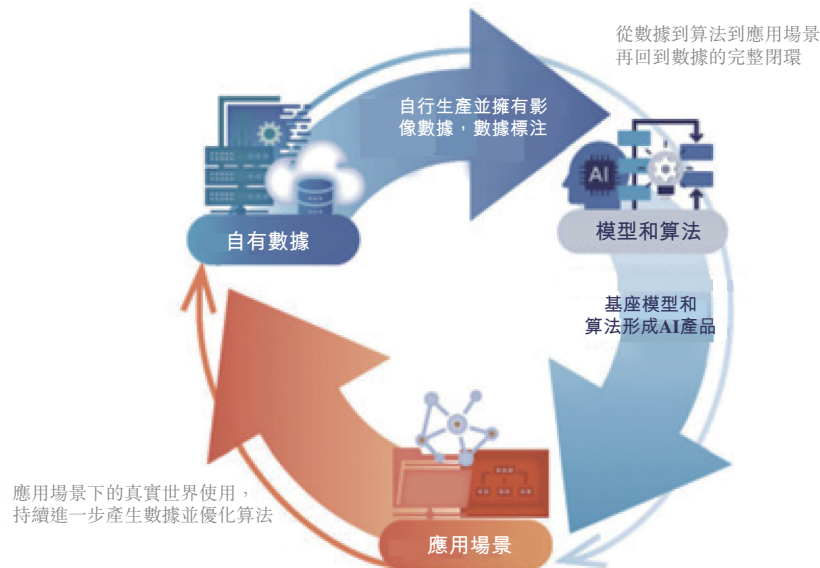
在物理層，覆蓋全國的影像中心網路既是獲取海量影像數據的天然入口，也是AI產品落地的終端場景，這種「數據－場景一體化」結構解決了醫療AI行業長期面臨的數據孤島與應用場景割裂的痛點。

在數據層，基於本公司覆蓋全國的115個醫學影像中心網絡，平均每天產生並積累2-3萬例標準化醫學影像數據，依託標準化影像數據與統一質控體系形成的高質量結構化且經過數據清洗、整理、去隱私化的影像數據集，為訓練具備臨床實用性的醫學影像基座大模型提供了燃料，這種經過嚴格品質控制的專病數據集相比開源數據具有更高的標注精度與臨床一致性，能夠突破傳統AI模型因數據雜訊導致的泛化能力瓶頸，真正發揮影像數據資產的深層價值。

在AI模型層，通過影禾醫脈自研的全球首個全模態全流程醫學影像基座大模型以及開放的醫學影像AI科研平台，建立完整的醫學影像AI「智造工廠」，實現醫學影像AI行業從單病種模型的「1.0時代」進入基座大模型的「2.0時代」。

在應用層，本公司的影像中心網絡以及影像解決方案服務和一脈雲服務所覆蓋的醫療機構是本公司醫學影像AI產品最直接的應用方，通過醫學影像AI在影像診斷端的應用可以大幅提升醫療機構診斷能力和效率，同時降低對於基礎影像醫生的成本投入。基於真實場景數據持續迭代的基座大模型通過自適應學習機制不斷優化診斷精度，反哺影像中心的智能閱片系統、輔助診斷工具等應用模組，形成「數據餵養模型－模型優化服務－服務產生新數據」的增強閉環。

下圖展示圍繞數據－大模型－應用場景的醫學影像AI產業應用生態閉環：



人才培養計劃

我們始終堅持以人才為第一戰略資產，為驅動技術創新、醫學影像服務能力升級與可持續增長的可持續動力，構建「管理賦能+專業精進」雙軌驅動的可持續生態。

2025年上半年，本集團將人才培養體系深度融入組織戰略，通過人才盤點、青干班建設、管培生計劃與股權激勵四大支柱，構建驅動業務可持續發展的內生人才生態：

人才盤點超越傳統評估工具，成為戰略落地的透視鏡。通過科學建模與多維診斷，系統識別高潛人才與能力缺口，使人才發展與業務方向動態校準。針對暴露的跨部門協作與戰略思維短板，及時啟動定制化干預，確保組織能力始終適配市場變革需求。

青干班培養立足管理層級躍遷，打造戰略型中堅力量。模塊化培養體系融合專業深度、管理廣度與創新思維，通過高管導師制打通經驗傳承通道。創新採用「專業能力+實戰演練+軟實力」三維模塊化培養，搭配中高管導師、業務帶教與人力資源輔導員閉環機制，為本集團補強了行政管理、開發強將、運營及醫療技術崗位優質管理人才的儲備，為管理層注入新生力量。

通過「優質選拔儲備幹部」及「校企合作定向轉化」，為本集團每年度輸入了管理者培養生人才及影像技術人才的新力量、新血液。管培生計劃以「新光計劃」為核心，進入兩年培養週期。通過6個月跨職能輪崗滲透業務全鏈條，以業務總監與人力資源業務合作夥伴雙導師動態督導，配合季度考核淘汰機制（低於70分預警），加速複合型人才孵化。同時，本集團與多家高校合作定向培養與轉化，從文化融合及技術能力角度，為一脈陽光的影像技術人才提供保障，從而綜合支撐本集團管理需求、專業需求。

股權激勵構建人才價值共同體，實現組織與個體的深度綁定。通過績效與潛力雙重篩選機制，將核心人才從執行者轉化為事業合夥人。這種從「僱傭」到「共創」的身份轉變，不僅提升人才保留率，更激發組織創新活力，形成戰略目標與個人價值共振的長期發展動能。

於報告期內，我們的專業醫學影像服務能力求得了以下提升：

- A. 醫學影像專業能力建設持續推進。我們共開展256場醫學影像專項培訓，覆蓋2,988人次，其中診斷培訓與專家帶教174場、技術提升實操指導82場，全面提升基層團隊診療能力；專家委員會牽頭27場臨床帶教（覆蓋1,067人次），以真實病例推動規範化建設；江西省區開展122場區域帶教強化資源協同；影像學院實施18場專題培訓與54場技術帶教，覆蓋心腦血管、神經系統、骨肌系統、腹部系統、乳腺及胸部影像等多個亞專業領域。
- B. 富有一脈陽光品牌烙印的病種專項影像檢查和影像特色技術不斷發展並為本集團創造高淨值收入，形成本集團專業運營發展的特色創新路徑。通過嘗試，本集團在一期推出脊柱側彎、心腦血管疾病、阿爾茲海默症、直腸癌精準分期、動脈粥樣硬化斑塊篩查（血管壁高分辨成像）等病種專項影像檢查，並成功加入「中國AD臨床前期聯盟」，在中國老年疾病臨床醫學研究中實現了本集團體系內外權威醫療組織團體和本集團影像中心的聯動資源循環；推出顱頤關節MR檢查、乳腺MR平掃+動態增強掃描、肌骨超聲、顱神經MR掃描、胃、小腸CT檢查等多項影像特色技術。

- C. 持續保持影像與臨床的學科交流。我們的影像中心持續與臨床科室互動交流，傳遞新技術和新檢查，共組織臨床學術交流237場。通過影像中心與臨床的交流和知識傳遞，並以高質量影像為基礎，助力臨床成立專科門診（例如腦健康專科門診、肺結節專科門診、頸動脈斑塊專科門診等）發展臨床重點專科，提升醫院整體的診療技術和學科發展。
- D. 注重本集團專業人才的培養及儲備。始終重視新生力量的培養及專業人才的儲備，本集團影像學院重點推進與醫學高校間的見習、實習和就業定向培養合作，與高校合作共建實訓基地，與高校專家團隊進行人工智能科研的合作，並與3所院校實現多維牽手發展。同時，部分旗艦中心也主動拓展與高校的交流合作，與2所高校簽署實訓基地協議，進一步增強了基層影像團隊的人才保障與學術支撐體系。

II. 財務回顧

概覽

以下討論乃基於本公告其他部份所包含的財務資料及附註，並應結合該等財務資料及附註一併閱讀。

收入

於報告期內，我們主要自三條業務線產生收入，即：(i)影像中心服務；(ii)影像解決方案服務；及(iii)一脈雲服務。下表載列於所示期間的收入明細：

		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
影像中心服務	達成履約責任		
— 旗艦型影像中心	時間點	56,687	60,424
— 區域共享型影像中心	時間點	184,446	182,677
— 專科醫聯體型影像中心	隨時間	45,556	53,995
— 運營管理型影像中心	隨時間	12,938	21,857
		<u>299,627</u>	<u>318,953</u>
影像解決方案服務			
— 影像設備解決方案	時間點	152,004	84,552
— 設備保養服務	隨時間	8,895	628
		<u>160,899</u>	<u>85,180</u>
一脈雲服務			
— 雲平台服務	隨時間	6,523	5,580
— 軟件銷售	時間點	—	4,000
		<u>6,523</u>	<u>9,580</u>
		<u><u>467,049</u></u>	<u><u>413,713</u></u>

於報告期內，本集團的收入約為人民幣467.0百萬元，(i)較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣413.7百萬元同比增加12.9%；及(ii)較2024年下半年的約人民幣346.9百萬元環比增加人民幣120.2百萬元或34.6%。

本集團整體收入的上升主要是由於客戶數量增加帶來的影像解決方案服務收入增加。

銷售成本

於報告期內，我們的銷售成本主要包括買賣醫療設備、僱員福利開支及物業、廠房及設備折舊。本集團截至2025年6月30日止六個月的銷售成本約為人民幣329.8百萬元，較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣254.1百萬元增加29.8%。銷售成本增加，主要由於影像解決方案服務業務量增加所致。

毛利及毛利率

毛利指我們的收入減去銷售成本。由於上述因素，本集團的毛利由截至2024年6月30日止六個月的約人民幣159.7百萬元減少14.0%至截至2025年6月30日止六個月的約人民幣137.2百萬元。毛利率指我們的毛利佔我們收入的百分比。本集團的毛利率由截至2024年6月30日止六個月的38.6%下降至2024年下半年的33.9%，再下降至截至2025年6月30日止六個月的29.4%。

毛利和毛利率下降，主要由於(i)2025年隨着國家關於影像檢查收費調整政策的逐步實施，對於本集團部分影像中心的毛利產生一定的影響；及(ii)隨着設備更新改造的深入推進以及行業大型影像設備集採推動下行業競爭壓力的增加，一定程度上壓縮了解決方案服務的毛利空間。面對上述外部政策及競爭環境帶來的變化，本公司主動從精細化運營管理出發，持續優化成本結構提升運營效率，同時推出更多高毛利的單體賦能產品，管理層認為毛利和毛利率水平將逐步提升。

銷售開支

於報告期內，我們的銷售開支主要包括僱員福利開支及營銷費。本集團截至2025年6月30日止六個月的銷售開支約為人民幣26.9百萬元，較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣33.0百萬元減少18.5%。銷售開支減少，主要由於本集團在應對行業週期性調整的過程中，大力開展多項降本增效措施，優化營銷策略，聚焦資源，提高營銷效率。

行政開支

於報告期內，我們的行政開支主要包括僱員福利開支、上市開支、使用權資產折舊、差旅開支、辦公室開支及應酬費。本集團截至2025年6月30日止六個月的行政開支約為人民幣75.0百萬元，較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣111.1百萬元減少32.5%。行政開支減少，主要是由於上市開支的減少。

研發開支

於報告期內，我們的研發開支主要包括僱員福利開支、折舊及攤銷以及差旅開支。本集團截至2025年6月30日止六個月的研發開支約為人民幣7.6百萬元，較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣5.7百萬元增加33.3%。開支增加，主要由於進行數字化及AI研發戰略改革的過程加大研發投入。

財務收益及成本

於報告期內，我們的財務收益指銀行存款的利息收入。財務成本主要包括(i)銀行借款的利息開支；(ii)租賃負債的財務開支；及(iii)其他借款的利息開支。下表載列我們於所示期間的財務收益及成本的明細：

	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
財務收入：		
－ 銀行存款利息收入	<u>2,931</u>	<u>1,143</u>
財務成本：		
－ 銀行借款的利息開支	(5,016)	(2,381)
－ 其他借款的利息開支	(6,775)	(4,572)
－ 租賃負債的財務開支	<u>(2,690)</u>	<u>(4,116)</u>
	(14,481)	(11,069)
資本化金額	<u>78</u>	<u>20</u>
財務成本總額	<u>(14,403)</u>	<u>(11,049)</u>
財務成本－淨額	<u>(11,472)</u>	<u>(9,906)</u>

我們截至2025年6月30日止六個月的財務成本淨額約為人民幣11.5百萬元，較截至2024年6月30日止六個月的約人民幣9.9百萬元增加16.2%。財務成本淨額增加主要是由於新開發的影像中心項目，融資租賃及銀行借款相應增加。

所得稅開支

於報告期內，我們的所得稅開支為人民幣8.7百萬元。根據有關現行法律、詮釋及慣例，我們就中國業務作出的所得稅開支按照截至2025年6月30日止六個月的應課稅溢利計提，按25%的法定稅率或優惠稅率繳稅。

期內溢利

由於上述因素，我們的期內溢利由截至2024年6月30日止六個月的約人民幣1.0百萬元增加1,545.9%至截至2025年6月30日止六個月的約人民幣15.8百萬元。溢利增加，主要由於(i)客戶數量增加帶來的收入增長；(ii)本集團在應對行業週期性調整的過程中，優化資源配置、改進流程、應用技術等多項措施相結合，在減少不必要的開支的同時，提升產出和運營效率，實現降本增效；及(iii)在數據資源和AI端的持續投入和投資逐步帶來財務收益的體現。

非國際財務報告準則計量

截至6月30日止六個月		
2025年	2024年	同比變動
未經審核	未經審核	
人民幣千元	人民幣千元	

非國際財務報告準則計量：

EBITDA	135,443	114,132	18.7%
--------	---------	---------	-------

為補充我們根據國際財務報告準則列報的綜合收益表，我們亦使用EBITDA（非國際財務報告準則計量），此項並非國際財務報告準則所要求，亦非根據國際財務報告準則列報。

我們相信，此項計量為投資者及其他人提供了有用的信息，以與幫助我們的管理層的相同方式理解及評估我們的簡明綜合中期收益表。然而，我們的EBITDA（非國際財務報告準則計量）的列報可能無法與其他公司列報的類似計量指標相比。此項非國際財務報告準則計量的使用作為分析工具有局限性，因此，它不應被視為與我們根據國際財務報告準則報告的綜合全面收益表或財務狀況表的分析相分離或替代。此外，非國際財務報告準則計量的定義可能與其他公司使用的類似術語不同。

EBITDA（非國際財務報告準則計量）的定義為所得稅前溢利加上財務成本、物業、廠房及設備折舊、使用權資產折舊以及無形資產攤銷，減去財務收益。

下表將我們的EBITDA（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則（我們所示期間的除所得稅前溢利）進行對賬：

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
除所得稅前溢利	24,490	4,374
加：財務成本	14,403	11,049
加：物業、廠房及設備折舊	80,444	79,424
加：使用權資產折舊	17,016	18,496
加：無形資產攤銷	2,021	1,932
減：財務收益	(2,931)	(1,143)
EBITDA（非國際財務報告準則計量）	135,443	114,132

資本管理

我們透過定期審閱資本架構而監控資本（包括股份及借款）。我們在管理資本上的目標為保障我們有能力持續經營業務，從而能夠為股東帶來回報及為其他持份者帶來利益，以及優化資本架構以減低資金成本。

流動資金及資金資源

於報告期內，我們的營運資金主要來自經營性活動的現金流入淨額、銀行借款、融資租賃及股權融資。我們的經營活動產生的現金淨額主要由所得稅前的溢利組成，並對(i)非現金項目，如淨財務成本、物業、廠房及設備的折舊以及使用權資產的折舊；(ii)營運資金變化的影響，如合同負債、貿易應付款項、其他應付款項及應計款項、貿易應收款項及其他應收款項以及預付款項；及(iii)已收利息及已付所得稅的影響進行調整。

於2024年12月31日及2025年6月30日，我們的現金及現金等價物分別約為人民幣262.4百萬元及人民幣364.7百萬元。我們的現金及現金等價物增加主要反映報告期內配售新H股股份取得的配售款。

截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們錄得經營活動所得現金淨額分別約為人民幣34.1百萬元及人民幣93.0百萬元。增加主要是由於加強應收款項的管理，優化現金流。

借款及資產負債比率

於2025年6月30日，我們借款的總結餘約為人民幣416.3百萬元（於2024年12月31日約為人民幣433.2百萬元），全部以人民幣計值，其中約人民幣354.9百萬元為固定利率。於2025年6月30日，我們全部的借款均已悉數提取及並無未動用的銀行或金融租賃公司的貸款融資。

本集團於2025年6月30日的資產負債比率（根據總借款除以總權益再乘以100%計算）為25.6%，較2024年12月31日的29.2%下降3.6%，資產負債比率進一步優化。

流動資產淨值

於2025年6月30日，我們的流動資產淨值約為人民幣620.4百萬元，較2024年12月31日的約人民幣496.0百萬元上升25.1%。流動資產淨值上升，主要由於報告期內配售新H股股份，流動資金增加。

外匯風險

我們在中國通過建立醫學影像網絡以及運營管理服務、影像解決方案服務及一脈雲服務從而提供醫學影像服務，大部分交易以本集團公司的功能貨幣人民幣計值及結算，因此，我們的外匯風險有限。我們目前並無外幣對沖政策，並透過密切監控外幣匯率風險而管理外幣風險。於2025年6月30日，我們並無重大的以外幣計值資產及負債，因此，我們並無任何重大外匯風險。

重大投資／有關重大投資或資本資產的未來計劃

截至2025年6月30日，我們並無作出或持有任何重大投資（包括於2025年6月30日佔本集團資產總額5%或以上的對被投資公司的任何投資）。

截至本公告日期，我們並無有關重大投資或資本資產的任何未來計劃。

對附屬公司、聯營公司及合資企業的重大收購及出售

於報告期內，我們並無有關附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購或出售。

資本開支

於報告期內，我們的資本開支總額約為人民幣23.7百萬元，主要用於購買設備及無形資產（例如軟件）。

資產抵押

於2025年6月30日，我們已抵押機器、銀行現金、貿易應收款項及我們附屬公司的股權合共約人民幣476.5百萬元。

或然負債

於2025年6月30日，我們並無任何預計會對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大或然負債、保證、法律、仲裁或行政程序。

僱員及薪酬政策

於2025年6月30日，我們有819名員工及543名醫療專業人員（包含全職僱員及非全職醫療專業人員）。於報告期內，我們的僱員福利開支約為人民幣92.9百萬元（截至2024年6月30日止六個月：約人民幣100.5百萬元）。

我們致力建立具競爭力及公平的薪酬。為了有效地激勵我們的員工，我們通過市場調研不斷完善我們的薪酬及激勵政策。我們每半年對員工進行表現評估，以提供對員工表現的反饋。我們員工的報酬通常包括基本工資及基於表現的獎金。我們根據適用中國法律及法規，為員工提供社會保險計劃及住房公積金。我們非常關注員工的福利，並不斷完善我們的福利制度。我們為員工提供額外的福利，如年假、津貼、補充醫療保險、年金、健康檢查及家庭成員的醫療保險等。

為培養僱員的素質、知識和技能水平，我們持續為僱員提供教育及培訓計劃，包括內部及外部培訓，以強化彼等的技術、專業或管理技能。我們亦定期為僱員提供培訓計劃，以確保僱員在各個方面都了解並遵守我們的政策及程序。

III. 未來發展及戰略

我們的目標是成為全球醫學影像服務領域的創新引領者，構建「實體網絡+數智生態+全球服務」的醫學影像全價值鏈平台。通過持續深化輕資產能力輸出、強化數據與AI驅動的服務創新、快速擴展海內外市場覆蓋，進一步鞏固行業領導地位，推動醫學影像產業向「高效化、智能化、生態化」升級。為實現此目標，我們計劃實行以下戰略：

1、 深化全國影像中心網絡立體布局，推動全球服務能力拓展，構建「影像服務」一張網升級版

我們將以影像中心服務為「壓艙石」，依托其全國性網絡布局的規模優勢與穩定現金流支撐，融合影像解決方案服務「模塊化輸出+輕資產擴張」的爆發式增長動能，構建層級分明、效能聯動、全球延伸的「中國影像服務」一張網升級版，實現從「物理網絡覆蓋」到「能力生態滲透」的戰略躍升。

- **區域共享影像中心：**以「資源共享+能力下沉」為核心，打造基層醫療影像基礎設施。我們將區域共享影像中心作為連接縣域與鄉鎮的關鍵節點，深度結合「設備共享+醫生共享+數據共享」的成熟模式與影像解決方案的模塊化服務優勢，實現覆蓋廣度與服務深度的突破，並持續強化其「壓艙石」的核心支撐作用。具體而言，我們將**精準覆蓋醫療薄弱區**，在江西、湖南、陝西等重點區域，複製「一證多址」運營經驗，重點布局醫療資源缺口突出的縣域，通過中心輻射+網點延伸模式，使單區域共享中心服務半徑拓展至5-8個縣域及鄉鎮，覆蓋更多鄉鎮衛生院及社區診所。針對基層「設備有、不會用」

的痛點，配套影像解決方案中的「基礎影像能力包」(含設備運維、技師駐場培訓、遠程診斷支持)，幫助基層醫療機構快速具備標準化影像檢查能力；同時，持續進行**效能提升與成本優化**，通過一脈雲平台實現區域內影像數據實時上傳、雲端集中診斷，聯動旗艦型中心的專家資源提供遠程會診支持，縮短基層疑難病例診斷週期。同時，整合區域內檢查需求進行集中預約排班，結合耗材集中採購(影像解決方案的規模效應優勢)，降低單例檢查成本，在惠民利民的同时，保障中心持續盈利。

- **旗艦型影像中心：**以「臨床－科研－高端服務」為三角，構建區域影像能力樞紐。我們計劃以旗艦型影像中心為窗口，依托本集團戰略收購整合的優質資源與中心科研能力，使其成為區域內疑難病症診斷、高端服務及創新研發的樞紐。我們通過**臨床與科研深度融合**的策略，在核心城市的旗艦中心深化與頂級大型三甲機構的「第二影像科」合作，聯合成立心腦血管、腫瘤等特色疾病專家工作室，提升年服務高端患者及科研案例數。借助收購高脈健康獲得的核醫學資源，補充PET-CT等高端設備和資源的服務能力，強化普通放射與核醫學診斷的立體優勢，滿足高端患者精準診療需求；我們還將以旗艦中心為載體，**創新研發賦能產業**，聯動一脈雲的千萬級影像數據與影禾醫脈的全模態基座大模型，開展多模態影像算法研發及數據服務。例如，針對腫瘤早篩，聯合科研機構利用旗艦中心的多模態影像數據訓練AI模型，推動科研成果向臨床轉化，使旗艦中心同時成為「臨床服務高地」與「創新孵化基地」。

- **專科與運營管理型中心：**以「場景定制+能力輸出」為抓手，實現基層服務精準滲透。我們將專科醫聯體型與運營管理型中心聚焦在基層剛需場景，通過「定制化服務+標準化輸出」的組合拳，深度綁定基層醫療機構，擴大服務滲透。首先，我們擬實施**專科場景精準覆蓋**，在大病慢病高發的鄉鎮推廣篩查中心（例如「低劑量肺癌篩查影像中心」）模式，結合影像解決方案中的AI輔助診斷工具，提升基層疾病早期篩檢率，並形成「初篩－隨訪－干預」的閉環管理；我們還將持續推動運營管理效能升級，為合作醫院輸出升級後的標準化SOP體系，涵蓋預約、檢查、診斷、質控全流程，結合影像解決方案的「運營管理模塊」（如精細化排班系統、成本管控工具），推動該類影像中心收入與利潤率持續提升。同時，通過「輕資產獲客－重資產落地」的轉化機制，將解決方案客戶逐步轉化為深度合作的影像中心客戶。
- **戰略性收購併購加速網絡織密：**「精準篩選+生態整合」的收購策略。我們將聚焦填補區域空白、補強技術短板、整合優質資源三類標的，快速完善影像中心網絡的全域覆蓋與能力縱深。重點收購醫療資源密集但自有布局薄弱地區的成熟影像中心，如在華中、西南等潛力區域收購具備穩定客戶基礎的區域型影像機構，借助其本地資源快速形成區域服務集群，與現有網絡形成協同；我們還會針對性收購在核醫學、功能影像等特色領域具有技術積累的專業機構，補充旗艦型影像中心的高端服務能力，強化科研與複雜病例診斷優勢；同時關注具有優質運營管理經驗或與基層醫療機構深度綁定的標的，通過整合其客戶資源與運營模式，轉化為運營管理型中心或專科醫聯體型中心，提升對基層市場的滲透效率。收購後通過標準化SOP體系導入、一脈雲平台數據互通及人才交叉培養，實現標的與現有網絡的深度融合，釋放區域覆蓋、能力提升、成本優化的協同價值。

- **全球化服務網絡：**以「中國模式+本地適配」為路徑，推動醫療服務出海。我們計劃依托國內網絡的成熟經驗與影像解決方案的全球化擴張優勢，加速海外市場布局，實現「中國影像醫療服務」的國際化輸出。我們會在**港澳地區、新馬地區等重點區域能力輸出分層突破**，先依托跨境影像供應鏈協同平台，輸出硬件設備耗材供應鏈與一脈雲的遠程及信息系統，結合影像解決方案的模塊化服務，以絕對的成本及運營優勢快速切入降低當地醫療機構；再在**馬拉維、摩洛哥等「一帶一路」新興市場逐步通過合資／獨資模式落地影像服務站點**，藉鑒國內縣域影像中心的低成本高效能經驗，以硬件裝機+遠程服務部署為切入點，提供基礎影像檢查與遠程診斷服務，逐步構建覆蓋當地基層的影像網絡。同時，將影像解決方案中的「輕量化影像包」適配新興市場需求，實現快速落地與規模擴張。

通過以上立體布局，我們擬將具有中國特色的影像醫療服務一張網實現國內全域精準覆蓋與全球重點市場突破的格局，既依托影像中心的夯實基礎盤，又借助影像解決方案快速擴張服務邊界，更通過一脈雲服務的數智能力提升全網絡效能，最終形成物理網絡為骨、能力輸出為血、數智生態為魂的升級體系，鞏固行業領軍地位。

2、強化影像解決方案服務的輕資產引擎作用，構建「全週期生態服務體系」

我們將深度發揮影像解決方案服務輕資產、高毛利、快滲透的特性，通過精準價值傳導激活醫學影像服務的產業價值，突破第三方影像市場滲透率低的行業瓶頸，實現從「客戶覆蓋」到「生態綁定」的全週期價值升級。我們大力推進影像解決方案服務的瘋狂擴張，本質是本公司市場開發思維的徹底轉換——從「靠門店數量拼規模」轉向「靠能力輸出搶市場」，為本公司從實體服務提供商進一步向平台化賦能者優化奠定基礎。

- **「零門店擴張」輕資產模式：**繞開重資產門店擴張模式，以標準化服務能力型產品快速滲透市場用戶數量跨越式增長。我們將影像解決方案服務的核心競爭力定義為影像服務拆解為可複製的模塊化產品（即「單體賦能產品」），通過「標準化輸出+定制化組合」快速覆蓋B端客戶，形成「零門店擴張」的輕資產模式。我們預計全年新增客戶超過去十年總和，這一增長速度遠超傳統影像中心（年均新增約10-15家），核心得益於模塊化產品的低門檻接入—客戶無需新建場地，通過採購服務模塊即可快速提升影像能力。
- **多元化「單體賦能產品」矩陣升級：**以精準模塊傳導價值，拉動毛利率結構性提升。我們將影像解決方案服務的模塊化產品通過「按需組合」精準觸達不同客戶的痛點，既實現服務價值的高效傳導，又通過高毛利模塊組合拉動整體盈利水平。我們針對不同層級的客戶提供不同量級的產品及產品組合，以**分層模塊匹配差異化需求**。針對基層醫療機構「設備有、不會用」的核心痛點，升級基礎影像能力包，針對三甲醫院科研與精準診斷需求，推出科研影像包。重點拓展AI輔助工具集成、數據治理服務等高端模塊，計劃通過基礎模塊獲客和高端模塊盈利的組合策略，使影像服務收入的毛利率提升；我們也將加強醫學影像服務能力的**價值傳導的行業賦能效應**。通過模塊化輸出，將一脈陽光在影像中心沉澱的標準化運營體系、培訓體系、質控體系經驗傳遞給合作機構，幫助基層醫院提升診斷準確率、三甲醫院加速科研轉化，使醫學影像服務的價值從檢查交付延伸至能力提升，推動第三方影像服務從補充角色升級為醫療體系基礎設施，間接提升行業整體滲透率。

- **重構增長邏輯：以「輕轉重」突破滲透瓶頸，擴大市場覆蓋。**相較於傳統影像中心單店超千萬元的建設成本與6-8個月的建設週期，解決方案服務通過客戶對能力產品的買單實現「零門店擴張」。同時，我們會通過「輕度合作－深度綁定」的客戶生命週期管理，將解決方案服務的「流量優勢」轉化為市場滲透的「規模優勢」，同時通過客戶留存與升級持續放大利潤貢獻。我們將以能力板塊產品為出發點落實「輕資產獲客到重資產落地」的轉化開發策略。針對首次採購模塊的客戶（如社區醫院、民營診所），先以低門檻的產品模塊建立合作，通過服務質量積累信任，再推動其加入區域共享影像中心網絡。
- **與設備廠商共創3.0時代發展生態：實現產業鏈各方的能力互補與價值倍增。**我們將以解決方案服務的模塊化能力為核心紐帶，深化與全球領先設備廠商的戰略協同，推動合作從業務協同全面升級至生態融合的3.0階段。我們計劃以模塊化解決方案為載體，構建設備+服務深度捆綁的合作范式，依托解決方案服務中「設備選型與配置」「安裝運維」「技師培訓」「AI工具集成」等模塊化產品，與設備廠商聯合打造覆蓋設備全生命週期的一體化服務包。模塊化捆綁不僅降低醫療機構的採購與運營成本，更使設備廠商從單純銷售轉向服務增值，實現「賣設備」向「賣生態」的轉型。

3、 聚焦數據在AI+醫療的核心紐帶作用，將數據優勢轉化為發展戰略引擎

我們計劃讓一脈雲平台深度釋放其信息化基建、數據治理與AI孵化的三重能力，依托國家醫療互聯互通與數據要素政策紅利，構建數據資源化、資產化、資本化的全鏈條價值釋放路徑，以及數據訓練算法、算法賦能場景、場景反哺數據的增強閉環。此舉預計可讓一脈雲成為連接政策、市場與技術的核心樞紐，夯實數智時代的不可替代競爭力。

- **加強信息化基建：呼應政策紅利，夯實傳統醫療服務升級底座。**我們將響應國家醫保影像雲索引方案及放射檢查價格新規（將雲存儲納入收費構成），進一步優化全模態智慧PACS系統、遠程會診平台的互聯互通能力——支持DICOM、HL7等多協議接入，兼容國內外主流影像設備，實現跨院、跨區域影像數據的實時調閱與共享；同時，我們將加強規模化信息能力輸出，持續推進與各地政府完成全域內影像互認標準體系的建立，推進域內醫療機構互聯互通、區域檢查結果共享（為區域醫共體提供「影像雲共享平台」，實現縣域內所有公立醫院數據互通，為三甲醫院提供「科研協作信息化系統」，支持多中心研究的數據同步與分析），持續在更多區域開展標準支撐工作，為推動互聯互通與醫保改革提供可靠的技術底座。
- **深化數據服務能力：以合規治理為基石，塑造「數據賣水人」的核心優勢。**我們將深化存量數據從「資源」到「資產化」的能力進程，從全流程合規治理體系的夯實與輸出，完善「採集—清洗—標注—存儲—應用」全鏈條合規機制——與律所合作優化數據脫敏標準，確保去標識化處理完全符合《個人信息保護法》。建立「患者授權+匿名化處理」的雙重保障機制，形成可追溯、可審計的數據治理SOP；同時，我們還將持續增加可供AI訓練與科研的「真實世界」核心數據源規模化、高質量的數據資源數量，不直接參與AI研發，而是通過提供「病種標注數據」「多模態科研數據」「縱向隨訪數據」等標準化產品，滿足不同客戶需求。例如，可為AI企業提供模型訓練數據，為藥企提供臨床試驗影像數據，為高校提供科研數據集等，形成「數據複用—價值倍增」的商業模式；我們擬推動數據資產商業化突破，繼續深化與上海數據交易所、北京亦莊經開區的合作，擴大數據產品上架範圍，從單病種標注數據拓展至多模態融合數據、跨中心科研數據等高端產品。並推進與國家數據先行區的試點交易，探索「數據產品定價—交易—結算」的市場化機制。此舉可有助於我們成為數據要素市場的核心參與者。

- **強化AI戰略閉環：**以數據為燃料，推動「算法－場景」雙向迭代。我們將依托在醫學影像數據服務與全場景驗證上的核心優勢，聯動所孵化的影禾醫脈的算法研發能力，推動AI技術從臨床需求中來、到臨床服務中去，實現數據增值－算法迭代－場景滲透的正向循環，鞏固我們在AI+醫療領域布局的閉環競爭力。我們以一脈雲平台的規模化數據積累與合規治理能力為核心，以「量足、質優、類全」的數據支撐來解決AI訓練數據孤島和質量參差的行業痛點；同時，我們用現有影像中心全層級影像場景的臨床需求為導向，反向定義影禾醫脈的算法研發方向，確保AI產品「接地氣、能落地」，避免「實驗室算法」與臨床實際脫節；再以全線覆蓋的影像中心網絡為「試驗場」，為影禾醫脈的AI產品提供從「原型測試」到「規模化驗證」的全週期場景支撐，加速算法落地成熟。我們將場景驗證成熟的AI產品通過當前的服務網絡規模化落地，同時拓展外部場景邊界。通過上述戰略，我們將充分發揮數據規模與場景縱深的雙優勢，與影禾醫脈形成「數據不脫節、研發不跑偏、驗證不滯後」的協同格局，使「數據－算法－場景」閉環成為AI技術持續創造價值的核心引擎，最終實現AI提升服務效率、服務沉澱更多數據、數據反哺AI升級的長期價值循環。

我們計劃實現信息化基建支撐行業互聯互通、數據服務成為產業核心水源、AI閉環驅動價值持續創造的三重目標，不僅響應國家數據要素與AI醫療政策紅利，更構建起數智時代難以複製的核心競爭力。

4、 構建開放協同的產業生態體系，強化全鏈條資源整合能力

我們將深化與產業上下游的戰略協同，以「生態賦能」替代「單體競爭」，推動醫學影像產業鏈升級，回應國家「醫療資源整合與生態創新」政策導向。

- **產業鏈核心環節深度綁定：**與設備提供商聯合開發定制化影像設備，將設備使用經驗轉化為知識產權；與醫學影像AI服務商共建「算法訓練－臨床驗證」平台，吸引多家AI企業入駐集成平台；與醫療供應鏈服務商合作創新金融方案，降低基層醫療機構設備採購門檻。

- **互聯網醫療生態協同：**深化與京東健康等頭部互聯網平台的合作，通過「線上問診+線下影像檢查交付」模式，實現日均聯合服務量大幅增長，降低單次影像服務成本，成為互聯網醫療的「影像基礎設施」。
- **健康管理與科研生態拓展：**協同漢吉健康管理(上海)有限公司，推動影像技術在腫瘤早篩、老年癡呆預防等健康管理領域的應用，聯合體檢機構推出「精準影像篩查包」；與高校、藥企共建「臨床研究影像平台」，為新藥研發提供影像數據支持，打開科研服務增量市場。

5、強化人才培育與運營管理體系，支撐規模化與高質量發展

我們將以「人才驅動+管理升級」為核心，構建與戰略規模匹配的組織能力，確保服務質量與運營效率同步提升。

- **多元化人才培育體系升級：**強化影像學院建設，完善「RMBA培訓體系」，培育大量兼具醫療背景與企業管理能力的複合型人才；與高校共建醫學影像實習基地，年輸送大量技師、診斷醫生；組建核醫學、AI研發等專業團隊，支撐高端業務與數智業務拓展。
- **運營管理體系精細化：**深化運營導師制，確保新開業影像中心在規定時間內達到集團標準化運營水平；優化全流程SOP體系，針對旗艦中心、區域共享中心等不同類型制定差異化管理標準，提升審批效率；推動「績效考核與應收賬款指標深度綁定」，縮短平均賬期，提升現金流健康度。
- **品牌與專業能力提升：**聚焦心腦血管、癲癇等專病領域，幫助合作醫院建設多個專病特色門診；加強體系內亞專業學組建設，開展「醫學影像高峰論壇」等學術活動，提升行業話語權；強化品牌認知，成為患者與醫療機構認可的「專業影像服務標桿」。

6、 持續完善內部控制體系，健全風險管控與企業管治體系

作為支撐業務規模化擴張與高質量發展的核心保障，我們將以「合規築基、風險可控、綠色協同」為導向，持續優化內部控制與治理體系，將風險管控能力轉化為業務競爭力，推動企業在規範運營中實現產業價值升級。

- **構建全流程合規管理體系，夯實業務發展基石。**以合規為業務開展的前提，將合法合規要求深度嵌入業務全鏈條，形成「預防－監督－整改－提升」線條管理，為產業生態合作與品牌信譽積累提供保障；在重要商業決策（如重大項目合作、海外市場拓展）、合同全生命週期（簽訂、執行、終止）、創新業務落地（如數據服務、AI產品臨床應用）等關鍵環節，強制納入合規性審查流程，確保業務開展符合醫療行業監管要求、數據安全法規及海外市場當地法律，從源頭規避合規風險；由內審合規中心牽頭，聯合總經辦、人力資源部門建立剛性化追責與動態整改，對違規行為實行分級問責，對審查發現的合規漏洞制定限時整改方案，並跟蹤驗證整改效果，確保合規要求從制度層面落地至執行層面；將合規管理納入全員培訓體系，針對新員工開展「合規入門必修課」，針對業務團隊組織場景化合規演練，在內部形成守法誠信、依規辦事的共識，使合規能力成為支撐影像中心網絡擴張、跨區域合作的基礎保障。

- **精細化應收賬款風險管理，保障資金高效循環。**聚焦醫療行業賬期特點，通過科學管控機制確保資金安全與流動性，為影像中心運營、解決方案服務拓展提供穩定的資金支撐；對常規賬期項目實施標準化跟蹤流程，對長賬期項目（超180天）啟動管理層專項督辦機制，結合區域市場特點制定差異化回款策略，壓縮回款週期，提升資金周轉效率；將應收賬款回收指標深度嵌入運營團隊績效考核體系，與項目負責人薪酬、晉升直接掛鉤，強化「全員參與回款」的意識，確保從業務前端到後端全流程關注資金安全，為業務持續擴張提供資金保障。

綜上，我們通過模式創新與能力沉澱，將不斷鞏固自身的行業龍頭地位，更引領第三方醫學影像行業從「規模擴張」兼顧「價值創造」轉型，為整個醫學影像健康產業的能力化、數字化、智能化升級提供核心驅動力。

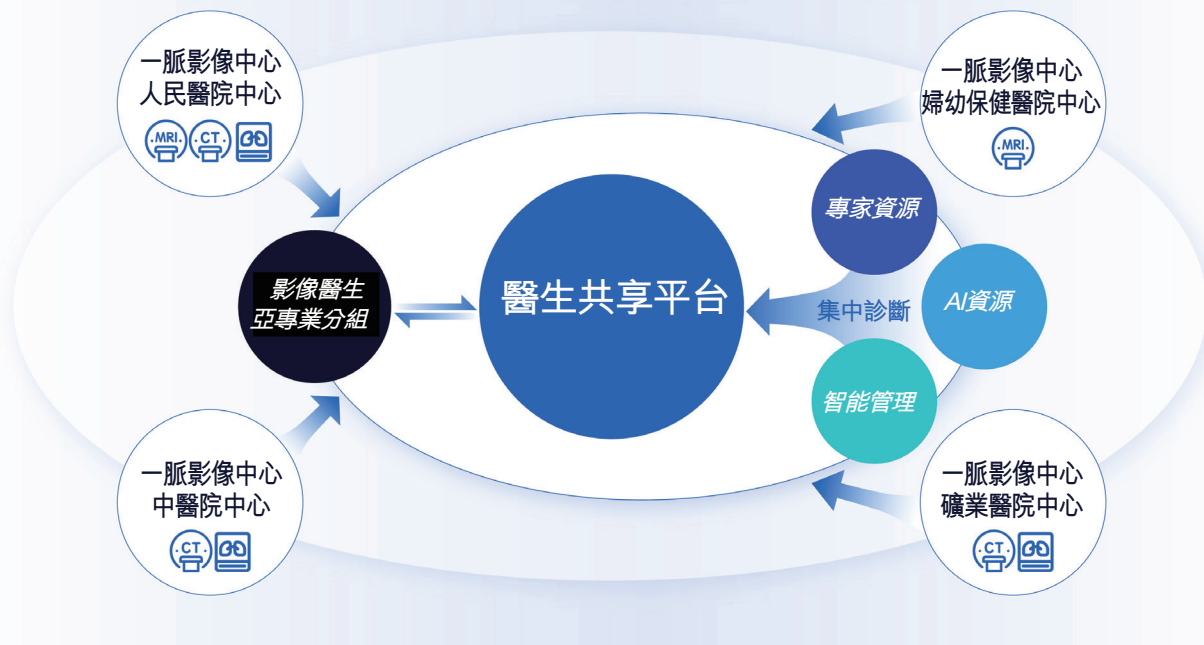
政策契合與發展機遇

2025年上半年，國家持續深化醫療改革，一系列利好政策為本集團業務發展提供了強有力的支持。關於持續推動的醫療資源下沉與共享、雲影像與結果互認、數據服務與醫療AI應用等政策，不僅與我們現有業務高度契合，更為我們未來的創新突破提供了強有力的支持。

在醫療資源下沉與共享方面，中共中央辦公廳、國務院辦公廳《關於進一步保障和改善民生 着力解決群眾急難愁盼的意見》（2025年3月）明確要求推進優質醫療資源擴容下沉，推廣「分布式檢查、集中式診斷」模式，推動緊密型縣域醫共體全覆蓋，支持城市醫療資源向縣級及基層下沉，這與我們區域共享影像中心的業務模式完全吻合。

模式創新－共享理念佈局全國影像中心業務

設備分佈式放置，集中診斷，統一調動區域設備及人員產能



「分布式檢查、集中式診斷」醫療服務模式旨在優化醫療資源配置，通過建立遠程醫療服務網絡，將檢查環節分散到基層醫療機構，而診斷環節則集中由具備專業能力的上級醫院或診斷中心完成。這種模式一方面能夠充分利用基層醫療機構的設備資源，解決基層設備閒置和患者就醫不便的問題；另一方面，集中式診斷能夠依托專家資源，確保診斷的準確性和專業性，有效提升醫療服務的整體水平。我們通過「設備共享+醫生共享+數據共享」的模式，在多地實現了基層分中心拍片、共享中心診斷的高效協作，始終貫徹推行的影像「分布式檢查、集中式診斷」模式，讓基層設備物盡其用、患者就醫更便捷省錢、診斷質量穩步提升。國家衛生健康委等三部門《緊密型縣域醫共體信息化功能指引》（2025年2月）提出的「基層檢查、上級診斷」標準，正是我們「一證多址」項目在江西等地已經實現的業務模式。隨着「一證多址」經驗的推廣，縣域醫療正從單點突破走向系統變革。同樣，隨着緊密型縣域醫共體建設的加速，基層對第三方影像服務的需求正從「補充」轉向「剛需」，為我們持續擴大市場份額提供了政策保障。

雲影像與結果互認政策的出台，為我們信息化能力的發揮創造了有利條件。國家醫保局《「醫保影像雲索引」方案》(2025年2月)創新性地將雲存儲納入檢查定價體系，推行「雲影像」價格機制，將數字影像處理、上傳與雲存儲納入放射檢查價格構成，未實現雲存儲的機構需減收費用，倒逼醫療機構接入雲平台，直接利好我們的「一脈雲」平台業務；在《放射檢查類醫療服務價格項目立項指南(試行)》推動的結果互認機制，使我們的跨機構調閱服務獲得爆發式增長，以及國家衛健委等七部門《關於進一步推進醫療機構檢查檢驗結果互認的指導意見》設定的2025年互認目標，更將持續釋放市場空間。我們可以看到，國家正大力推動跨機構、跨區域的影像結果互認、為盤活全國數據連通及百姓就醫便捷提供政策指導。我們的一脈雲平台憑藉其強大的數據實時上傳、雲端存儲與多級調閱功能，符合政策對標準化區域醫學影像診斷中心的要求。這不僅幫助我們鞏固了現有業務，還為我們雲存儲與調閱服務的快速增長奠定了基礎。

在數據服務與醫療AI領域，《「數據要素×」三年行動計劃(2024-2026年)》(2024年)推動醫療數據合規流通，支持地方開展醫療數據資產化試點，明確醫療數據交易所交易規則，為我們已上架上海數據交易所的數據產品提供了合規交易依據。同時，我們孵化的影禾醫脈發布了全球首個全模態醫學影像基座大模型，《生成式人工智能服務管理暫行辦法》對AI輔助診斷的規範，則為我們的影像基座大模型創造了商業化應用的政策環境。隨着AI輔助診斷逐步納入醫保支付，我們的技術優勢將進一步轉化為商業化成果，為本公司開闢新的增長點。

此外，醫療器械與醫學影像中心政策的優化，為我們降低了擴張成本。《醫藥工業數智化轉型實施方案》(2025-2030年)提供的首台套設備支持政策，顯著降低了我們的設備投入成本。國家衛健委核醫學發展規劃(2025年)提出的「一縣一核醫學科」目標，推動三級綜合醫院核醫學科全覆蓋，與我們通過收購高脈健康布局的核醫學業務形成戰略協同。人口老齡化和疾病譜變化帶來的影像檢查需求增長，以及分級診療政策推動的基層高端檢查需求升級，為我們的業務發展提供了持續動力。

這些政策不是孤立存在，而是形成了相互促進的有機整體。例如，資源下沉政策擴大了基層服務半徑，雲影像政策提升了服務價值，數據政策創造了衍生收益，共同推動我們的商業模式從單一檢查向多元盈利轉型。在政策組合拳的支持下，我們正加速實現從醫療服務提供商向醫療科技平台的跨越式發展。我們將持續緊跟政策導向，把政策紅利轉化為發展動能，在為基層醫療提質增效的同時，實現企業價值的持續提升。

綜上所述，當前的政策紅利期為我們夯實傳統業務和突破創新業務創造了絕佳條件。我們將繼續緊跟國家政策導向，充分發揮自身在資源共享、信息化、數據服務和AI布局等方面的優勢，為提升基層醫療服務能力、推動行業高質量發展貢獻力量。

購買、出售或贖回本公司上市證券

於報告期內，本公司在聯交所購回合共846,000股股份（「已購回股份」），總代價（不包括費用）為14,217,040港元。已購回股份的詳情載列如下：

月份	已購回 股份數目	已付每股價格		總代價 (未計開支)
		最高 (港元)	最低 (港元)	(港元)
2025年5月	535,500	19.84	16.68	9,905,170
2025年6月	310,500	14.52	13.38	4,311,870
總計	846,000	19.84	13.38	14,217,040

截至2025年6月30日，本公司持有846,000股庫存股份，擬用於僱員激勵、出售或轉讓以獲得流動資金等用途（視董事會的實際決策而定）。

董事會認為，於現況下進行股份購回可展示本公司對自身業務展望及前景充滿信心，且最終會為本公司及股東帶來裨益。

除上文所披露者外，於報告期內，本集團的成員公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券（包括出售庫存股份）。

全球發售所得款項淨額用途

本公司於2024年6月7日完成全球發售，按每股H股14.98港元發售總共17,816,000股H股。全球發售所得款項淨額約為183.48百萬港元。全球發售所得款項淨額已經全數按照下述與招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節所披露者相符的方式動用：

擬定用途	佔總所得 款項淨額的 概約百分比	所得款項淨額(百萬港元)			未動用金額 預期時間表
		所得款項 淨額實際 金額	截至2025年 6月30日 已動用金額	截至2025年 6月30日 未動用金額	
用於擴充我們的醫學影像中心網絡	50.0%	91.73	91.73	—	已完成
用於在醫學影像領域尋求戰略合作及 併購的機會以及在醫療影像服務 產業鏈中尋求戰略合作及投資機會	20.0%	36.70	36.70	—	已完成
用於將我們的業務拓展至(i)相對缺乏醫療 資源的海外國家和地區(例如東南亞)； 及(ii)人均可支配收入高以及在醫療影像 服務方面具有龐大增長潛力的海外 國家和地區(例如中東)	20.0%	36.70	36.70	—	已完成
用作營運資金及一般公司用途	10.0%	18.35	18.35	—	已完成
總計	100%	183.48	183.48	—	已完成

配售事項所得款項淨額用途

茲提述本公司日期分別為2025年4月25日及2025年5月6日的公告。於2025年4月25日（交易時段前），本公司與配售代理訂立配售協議，據此，配售代理已同意按每股配售股份20.00港元之配售價購買9,750,000股配售股份，並配售予不少於六名承配人（彼等及彼等之最終實益擁有人均為獨立於本公司及其關連人士的第三方）。於2025年4月24日（即簽訂配售協議前的最後交易日）每股H股在聯交所所報的收市價為23.50港元。於2025年5月6日，本公司已根據配售協議的條款及條件，按配售價每股配售股份20.00港元向不少於六名承配人完成配售合共9,750,000股配售股份。配售事項所得款項總額及配售事項所得款項淨額（經扣除配售事項佣金及配售事項的其他相關成本及開支後）分別約為195.00百萬港元及182.29百萬港元，而淨發行價約為每股配售股份18.70港元。配售事項所得款項淨額已經及將會繼續按照下述與本公司日期為2025年4月25日的公告中「進行配售事項的理由及裨益及所得款項用途」一節所披露者相符的方式動用：

擬定用途	佔總所得 款項淨額的 概約百分比	所得款項淨額（百萬港元）			未動用金額 預期時間表
		所得款項 淨額實際 金額	截至2025年 6月30日 已動用金額	截至2025年 6月30日 未動用金額	
用於業務投資及併購，透過自主投資建設、 產業投資孵化、收購及併購等多項措施 持續擴大本集團影像中心業務的 覆蓋範圍	50.0%	91.15	24.55	66.60	將於2026年 12月31日 前動用
用於海外業務拓展及布局，進一步擴大 在海外市場的業務開拓	25.0%	45.57	—	45.57	將於2026年 12月31日 前動用
用於數據及研發，深入挖掘醫學影像 數據的價值，構建人工智能與 智慧化生態圈	15.0%	27.34	—	27.34	將於2026年 12月31日 前動用
用於補充一般營運資金	10.0%	18.23	15.83	2.40	將於2026年 12月31日 前動用
總計	100%	182.29	40.38	141.91	將於2026年 12月31日 前動用

董事相信，配售事項將有利於增強本集團的流動性和財務狀況，擴大股東基礎，優化本公司的資本結構，並支持本公司的健康及可持續發展。

預期所有餘下未動用所得款項淨額將於2026年12月31日前全數動用。動用餘下所得款項的預期時間表基於本集團對現時及未來市況的發展而有所變化。

企業管治

本公司深知良好企業管治對加強本公司管理及維護股東整體利益的重要性。本公司已根據企業管治守則所載的原則及守則條文採納企業管治常規，作為本公司的企業管治常規守則。

於報告期內，除偏離企業管治守則第二部分守則條文第C.2.1條外，本公司已遵守企業管治守則第二部分所載的所有適用守則條文，並達到了企業管治守則第二部分所載的絕大多數建議最佳常規條文的要求。

根據企業管治守則第二部分守則條文第C.2.1條，主席與行政總裁的角色應有區分，不應由同一人兼任。主席與行政總裁之間的職責分工應清楚界定並以書面列載。

於報告期內，陳朝陽先生承擔本公司董事長及行政總裁的職務及責任。儘管與企業管治守則第二部分守則條文第C.2.1條有所偏離，董事會相信和管理層的支持下，由同一人承擔董事長及行政總裁的職務及責任可促進本集團業務策略的執行並提高其營運效率。此外，在董事會（現時由四名執行董事、兩名非執行董事及三名獨立非執行董事組成）的監管下，股東的利益將得到充分及公平的代表。董事會將不時檢討此架構，以確保及時採取適當行動以應對不斷變化的情況。

本公司將繼續定期審閱及監察其企業管治常規，以確保遵守守則條文，並保持本公司的高標準企業管治常規。

董事及監事進行證券交易的標準守則

本公司已採納標準守則，作為董事及監事（其因有關職位或受僱工作而可能擁有本集團或本公司證券的內幕消息）買賣本公司證券的行為守則。

經作出具體查詢後，全體董事及監事確認彼等於報告期內一直遵守標準守則。此外，於報告期內，本公司並不知悉本公司高級管理人員有任何不遵守標準守則的情況。

報告期後事項

於報告期後直至本公告日期，並無發生須予披露的任何重大期後事項。

審閱中期業績

審計委員會由三名成員組成，包括兩名獨立非執行董事吳曉輝先生及陳伊菲女士，以及一名非執行董事劉森林先生。審計委員會主席為吳曉輝先生，其具備上市規則第3.10(2)條及第3.21條規定的適當資格。

審計委員會已與本公司管理層審閱本集團截至2025年6月30日止六個月的未經審核簡明綜合中期財務資料。審計委員會認為中期業績符合適用會計準則及法律法規，且本公司已就此作出適當披露。審計委員會亦已與本公司高級管理人員討論有關本公司所採納會計政策及常規以及內部控制的事宜。

中期股息

董事會不建議派付報告期內的任何中期股息。

刊發中期業績公告及中期報告

本公告刊載於本公司網站 (<https://www.rimag.com.cn/>) 及聯交所網站 (<http://www.hkexnews.hk>)。本公司截至2025年6月30日止六個月的中期報告將適時在本公司及聯交所網站刊載。

釋義

「審計委員會」	指	董事會審計委員會
「董事會」	指	董事會
「中國」	指	中華人民共和國，就本中期業績公告而言及僅供地理參考之用，不包括香港、澳門及台灣
「本公司」或「公司」或「一脈陽光」	指	江西一脈陽光集團股份有限公司，根據中國法律成立的公司，最初於2014年10月30日成立為股份有限公司，其後於2016年7月15日改制為有限公司，並於2021年6月30日再於中國改制為股份有限公司，其H股於聯交所上市（股份代號：2522），並包括其不時的附屬公司（如文義所指）
「關連人士」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義

「企業管治守則」	指	上市規則附錄C1所載「企業管治守則」
「董事」	指	本公司董事
「一般授權」	指	本公司於2025年4月23日舉行的年度股東會上通過特別決議案向董事授出的一般授權，以配發、發行及處置新股份及／或出售或轉讓庫存股份，惟數目不超過通過決議案當日已發行股份總數（不包括庫存股份）的20%，即合共71,262,366股股份
「全球發售」	指	本公司全球發售合共17,816,000股H股，有關詳情載於招股章程
「本集團」或「我們」或「集團」	指	本公司及其附屬公司（或本公司及其任何一間或多間附屬公司，視乎文義而定）
「H股」	指	本公司股本中每股面值人民幣1.00元的境外上市外資普通股，該等股份於聯交所上市及買賣
「港元」	指	港元和港仙，分別為香港的法定貨幣
「香港」	指	中國香港特別行政區
「上市規則」	指	香港聯合交易所有限公司證券上市規則（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「主板」	指	聯交所營運的證券市場（不包括期權市場），其獨立於聯交所GEM並與之並行運作
「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」
「承配人」	指	配售代理根據配售協議促使認購任何配售股份的任何個人、專業、公司、機構及其他投資者
「配售事項」	指	配售代理或其代表根據配售協議所載條款並在其條件規限下配售配售股份
「配售代理」	指	中信里昂證券有限公司、國泰君安証券（香港）有限公司及TradeGo Markets Limited

「配售協議」	指	本公司與配售代理於2025年4月25日就根據一般授權進行配售事項訂立的有條件配售協議
「配售價」	指	每股配售股份20.00港元的價格
「配售股份」	指	根據配售協議的條款及條件將予配發及發行的9,750,000股新H股，該等新H股將於各方面與已發行H股享有同等權益，並附有於配售股份發行日期附帶的所有權利
「招股章程」	指	本公司日期為2024年5月30日的招股章程
「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
「2024年下半年」	指	截至2024年12月31日止六個月
「股份」	指	本公司股本中每股面值人民幣1.00元的普通股，包括未上市股份及H股
「股東」	指	股份持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「附屬公司」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「監事」	指	本公司監事
「庫存股份」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「%」	指	百分比

承董事會命
江西一脈陽光集團股份有限公司
董事長、執行董事兼行政總裁
陳朝陽先生

香港，2025年8月18日

於本公告日期，董事會包括執行董事陳朝陽先生、何英飛女士、馮勰先生及李飛宇先生；非執行董事劉森林先生及郭濤先生；及獨立非執行董事吳曉輝先生、羅毅先生及陳伊菲女士。