

证券代码：002044

证券简称：美年健康

公告编号：2026-

026

## 美年大健康产业控股股份有限公司

### 2025 年年度报告摘要

#### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 3,914,253,923 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.09 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

#### 二、公司基本情况

##### 1、公司简介

股票简称	美年健康	股票代码	002044
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	万晓晓	刘丽娟	
办公地址	上海市静安区灵石路 697 号健康智谷 9 号楼三楼	上海市静安区灵石路 697 号健康智谷 9 号楼三楼	
传真	021-66773220	021-66773220	
电话	021-66773289	021-66773289	

电子信箱	zqb@health-100.cn	zqb@health-100.cn
------	-------------------	-------------------

## 2、报告期主要业务或产品简介

美年健康作为中国预防医学头部企业，主要从事专业健康体检业务，公司以健康体检为核心，集健康咨询、健康评估、健康干预于一体，以健康体检大数据为依据，围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域，为企业和个人客户提供更高品质的健康管理服务，实现企业高质量发展。

公司依托广泛的全国布局、庞大的客户群体、海量精准的健康大数据平台，以及遍布全国的标准化医疗服务体系，持续深耕预防医学健康管理领域。公司在聚焦高品质专业体检主业的基础上，积极挖掘中高端客户需求，优化客户体验，借助健康体检大数据和人工智能 AI 技术，在智能筛查、智能诊断、健康管理等多方面推出一系列“专精特新”AI 产品，持续升级体检的延伸服务与增值服务，不断强化在人工智能、基因检测、肿瘤早筛、健康保险等核心领域的培育孵化合作，构建国内领先“AI+健康管理”应用场景，逐步实现从“单次体检服务”向“全程健康管理”的升级，构建“体检 3 小时，服务 365 天”的健管新业态。

公司持续关注大众健康新需求，帮助更多人重视健康管理，节约国家医保开支，更好地满足客户多元化的健康需求，致力于从预防医疗赛道的龙头企业升级为全生命周期数字健康管理引领者。

## 3、主要会计数据和财务指标

### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末 增减	2023 年末
总资产	20,121,220,983.85	20,126,714,816.93	-0.03%	19,456,660,182.54
归属于上市公司股东的 净资产	8,134,122,797.71	7,911,964,163.35	2.81%	7,697,788,310.81
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	10,359,530,671.30	10,701,990,901.10	-3.20%	10,893,535,007.49
归属于上市公司股东的	285,327,021.07	282,237,728.37	1.09%	505,621,135.98

净利润				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	258,287,037.01	252,253,354.61	2.39%	463,047,159.03
经营活动产生的现金流量净额	1,799,869,025.29	1,661,734,794.26	8.31%	2,023,559,606.53
基本每股收益（元/股）	0.07	0.07	0.00%	0.13
稀释每股收益（元/股）	0.07	0.07	0.00%	0.13
加权平均净资产收益率	3.57%	3.62%	-0.05%	6.64%

## （2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,754,077,010.26	2,355,175,102.31	2,816,138,023.06	3,434,140,535.67
归属于上市公司股东的净利润	-275,338,119.16	53,975,033.03	273,222,939.45	233,467,167.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-282,322,715.31	43,992,390.60	250,559,223.76	246,058,137.96
经营活动产生的现金流量净额	-462,697,643.96	40,461,387.31	240,367,818.17	1,981,737,463.77

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

## 4、股本及股东情况

### （1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	199,455	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	184,275	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
杭州灏月企业管理有限公司	境内非国有法人	8.02%	313,937,797	0	不适用	0	
上海天亿资产管理有限公司	境内非国有法人	5.97%	233,499,573	0	质押	233,499,573	
上海麒钧投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	3.22%	125,871,376	0	不适用	0	

上海维途企业发展中心（有限合伙）	境内非国有法人	3.11%	121,824,376	0	质押	121,824,376
世纪长河科技集团有限公司	境内非国有法人	2.67%	104,453,200	0	不适用	0
中国银行股份有限公司—华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	2.45%	96,031,912	0	不适用	0
上海美馨投资管理有限公司	境内非国有法人	2.34%	91,699,505	0	质押	91,699,505
杭州信投信息技术有限公司	境内非国有法人	2.01%	78,568,471	0	不适用	0
基本养老保险基金一二零五组合	其他	1.40%	54,968,900	0	不适用	0
上海天亿力升实业控股集团有限公司	境内非国有法人	1.26%	49,310,300	0	质押	36,403,400
上述股东关联关系或一致行动的说明	报告期内，公司前 10 名普通股股东中，杭州灏月企业管理有限公司与杭州信投信息技术有限公司存在一致行动关系；上海天亿资产管理有限公司、上海美馨投资管理有限公司、世纪长河科技集团有限公司、上海维途企业发展中心（有限合伙）、上海天亿力升实业控股集团有限公司 5 名普通股股东之间存在一致行动关系，属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人；未知其余 3 名普通股股东之间是否存在关联关系。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

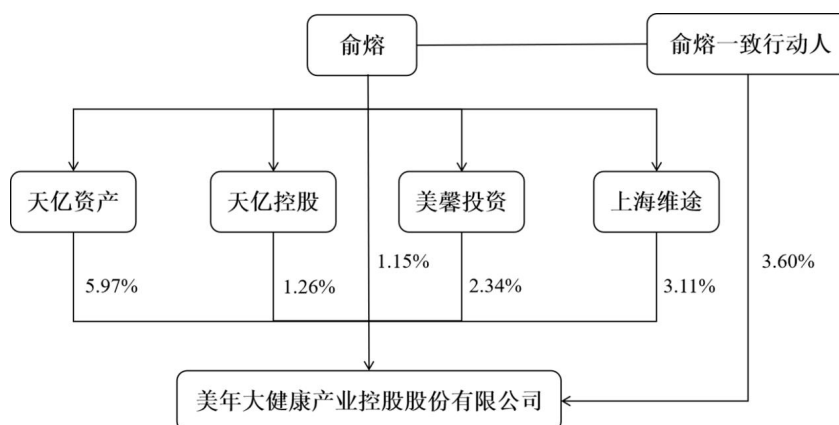
前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

## （2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系<sup>1</sup>

## 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 □不适用

## 三、重要事项

报告期内，公司实现营业收入 103.60 亿元，归属于上市公司股东的净利润 2.85 亿元；主营收入中结合 AI 技术手段取得的收入为 37,054.82 万元，较上年同期增长 71.89%，主要包括心肺联筛、AI-MDT 报告、肺结宁、数智云胶片、眼底 AI、脑睿佳等收入。

2025 年是公司全面迈向数智化健康管理时代的破局之年。公司以“全面提效、跃级增长”为目标，坚持“多元增收、科学降本”，持续以学科建设和 AI 驱动为基座，打造医疗、营销、管理一体化的精益运营体系，致力于实现个性化可持续健康消费升级；持续以“差异化产品力与极致服务体验”发力专项体检与检后健康管理，构建“体检 3 小时，服务 365 天”健康管理新业态，巩固“专业检查-深度服务-科学定制-持续复购”正向循环，推动公司经营高质量发展。

报告期内，公司持续提升医质和服务质量，并积极推动提效降本以及创新创收工作。在“团个检双轮驱动”体系下，全面促进多元增收的模式创新，持续发力体检延伸服务；持续以 AI 技术深入挖掘各业务环节的潜力，打造多智能体协作平台，覆盖检前、检中、检后的智能化健康管理闭环系统和全链路

<sup>1</sup> 图中天亿资产指上海天亿资产管理有限公司；天亿控股指上海天亿力升实业控股集团有限公司；美馨投资指上海美馨投资管理有限公司；上海维途指上海维途企业发展中心（有限合伙）；俞熔一致行动人指世纪长河科技集团有限公司、上海通怡投资管理有限公司-通怡海川 6 号私募证券投资基金、上海通怡投资管理有限公司-通怡桃李 3 号私募证券投资基金及上海通怡投资管理有限公司-通怡桃李 12 号私募证券投资基金。

质控体系，赋能核心业务场景与医疗质量提升；继续围绕重点学科深化产品布局，打造“专精特新”的差异化产品力，以“基础套餐+个性化专项检测+检后干预闭环+专项智能体”为框架，构建模块化产品矩阵，推动产品逻辑从“筛”向“管”深刻转型；与此同时，公司持续深化医疗数据资产价值，积极发挥健康体检大数据价值，推动数字化与 AI 技术在健康管理领域的深度应用，持续以“技术+产品”驱动完善 AI 产品矩阵的同时，致力于构建国内领先的“AI+健康管理”标杆平台。

### （1）四大品牌，协同发展

公司是目前全国最大的健康体检连锁企业，旗下有“美年大健康”、“慈铭体检”、“慈铭奥亚”、“美兆健康”四大品牌，协同发展。在大众健康体检市场方面以“美年大健康”和“慈铭体检”两大品牌为市场核心覆盖，中高端团体健康体检、综合医疗服务市场及高端个人健康体检则分别通过“慈铭奥亚”、“美兆健康”提供高水准的优质服务。公司通过开展多层次、全方位、精准化、个性化的健康服务，使体检内涵不断提升，满足市场上不同层次、不同人群的个体化需求。



截至 2025 年 12 月 31 日，分院总数 561 家，其中控股分院 299 家，参股分院 262 家。2025 年度，公司共计接待 2,411 万人次，其中控股分院接待 1,532 万人次。2025 年公司体检客单价 647 元。

### （2）多元增收，团个检双轮驱动，发力体检延伸服务及检后解决方案

公司秉持“团检是基石，做大做强靠团个检双轮驱动”理念，以“本地团单、本地个检、全国团单、全国个检、深度筛查、科室共建等”为具体增收路径，持续强化立体化、数智化营销体系建设，持续优化客户结构，深挖客户价值，聚焦战略客户全生命周期赋能，建立团检个检双轮驱动的客户流量运营体系。

报告期内，公司团检管理中心聚焦“体系搭建、数字化落地、降本增效、客户价值深化”四大核心，深入贯彻 AI 数字化体系，持续深耕六大系统（银行、通讯、公安、能源、电力、教育），积极推动全国重点客户签单占比与到检份额，通过 AI 展业系统星羽展业智能提案系统实现中小客户提案个性化、系统化，为业务规模筑牢根基。报告期内，客户结构持续升级，头部客户集中度与合作稳定性持续增强。团检管理中心聚焦核心能力构建与运营机制完善，落地多项关键举措：1）全面落地数字化运营体系。搭建星辰 CRM、星图、星羽、美年有约等系统，实现团检业务从客户开发、订单管理到数据决策、客户服务的全链路数字化覆盖。其中，星羽展业智能提案系统已完成全国城市上线；美年有约平台入驻企业 5.73 万家，预约人次超 64 万。2）推进履约与服务能力标准化升级。启动搭建全国大客户协同（AM）体系，并开展 22 个核心城市试点，覆盖 106 个地区；实现全国单预约排期系统自动全覆盖，重构客诉闭环机制，提升合规风控与运营效率；同时整合多方医疗资源，逐步完善绿通服务等检后健康管理布局。3）推动大客服务体系成型。推动客户合作从“单一体检采购”向“企业健康管理体系”合作模式升级，持续构建以企业健康管理体系与 AI 主动健康中心为核心的组合产品解决方案，拓展私人银行高客权益、职场健康平台等多元服务场景；4）持续完善运营机制与生态建设，落地高效协同机制，赋能升级招投标工作，夯实组织发展动能。

报告期内，公司 C 端增长中心聚焦“多元化、数智化、生态化”方向，持续推进全域营销数智化升级，在全国公域端，持续扩容流量矩阵，在与天猫、京东、美团等传统电商平台深化合作的基础上，深耕抖音、小红书、视频号等新兴平台，强化全域影响力与品牌力。同时，深化数字化营销应用，利用大数据分析挖掘潜在客户需求，实现个体化营销推送，优化用户触达与转化效率。在本地私域端，通过精细化运营，公司持续沉淀私域流量，构建 C 端大私域，进一步夯实 C 端流量运营与品牌力。依托全域营销的布局，通过感恩季、智检早筛季、双十一等重要营销节点，推出差异化体检产品和活动，不断强化 C 端客户的复购率与品牌口碑。在团转个方面，持续推进团检客户向个检及检后消费延伸的经营模式，通过团单服务承接、企微私域沉淀和精细化运营，逐步跑通“团单导流—一个检转化—检后服务—二曲经营”的闭环链路。

依托差异化体检产品、专属优惠活动和检后健康管理服务，推动团单用户向个检产品、家属卡、检前检后加项及二曲产品持续转化，提升客户生命周期价值和 C 端持续健康消费。公司持续深化私域运营及复购转化体系，延伸私域平台生态。加速布局“检后健康管理一站式服务”，通过建立完善的客户健康档案，为客户提供个性化健康管理方案及全流程客户服务。

### **(3) 聚焦提效降本，AI 赋能精细化运营**

报告期内，公司紧密围绕“科学提效降本”核心目标，全面推进 AI 技术与业务场景深度融合，构建覆盖客户全旅程的 AI 产品矩阵，系统赋能运营精益化与管理智能化。

在管理端，公司着力推动中后台集约化管理与协同提效。以 AI 赋能升级“客户运营全旅程平台”，优化分院波峰波谷产能管理与资源调度；通过钉钉专属版“AI 美年”平台促进跨条线协同，通过智能化手段打通内部管理与运营流程，进一步推动组织数字化转型，推动系统性降本与运营能效。

在营销端，AI 驱动的个性化体检套餐推荐方案已在美年臻选平台及微信小程序全面上线，智能加项服务已推广至全国近 300 个城市，开通分院数量超过 500 家；美年有约 AI 职场版从客户服务平台升级为企业 AI 健康管理平台；星羽展业智能提案系统建立智能化内容生成与推荐 AI 引擎，可基于客户行业、预算及健康数据，自动生成定制化体检方案、营销资料及数据报告，实现从商机洞察到方案制定的全流程数字化赋能，进一步提升团体客户营销精准度与响应效率。

在医质端，公司持续结合 AI 人工智能和大数据技术持续创新，强化质控管理，持续提升医生的诊断效率和准确性。截止 2025 年底，550 余家体检中心上线肺结节 AI 辅助诊断模块；60 余家体检中心开展超声 AI 质控的试点工作；健康小美“智能主检系统”已上线 297 家体检中心，累计审核并生成超千万份体检报告，大幅提升报告出具效率与均质化水平，为检后服务及时跟进提供可靠支持；重要异常 AI 自动上报系统已覆盖 90 余家体检中心，进一步提升重要异常检出的均质化水平及检出率；超声 AI 语音智能体已在 50 余家体检中心上线，有效缩短平均检查时间及报告撰写时间，将在 2026 年进行规模化推广。

在服务端，公司持续深化 C 端客户运营，持续优化客户体验，推动服务流程数字化、智能化升级，迭代“客户运营全旅程平台”，目前已在 115 个地区试运行，系统性整合检前、检中、检后环节，构建健全链条服务闭环，进行定制化服务推荐及持续健康跟踪管理。

#### **(4) 产品力持续创新，打造差异化竞争优势**

公司通过技术创新、产品升级和跨领域合作，持续打造“专精特新”产品力，持续推动学科与科技驱动的产品解决方案，强化学科壁垒和差异化竞争优势。以“基础套餐+个性化专项检测+检后干预闭环+专项智能体”为框架，构建模块化产品矩阵，持续打造“筛查-诊断-干预-管理”完整学科闭环。一方面，持续更新迭代超声智能化、智能主检、脑科学、呼吸肺健康、消化道健康、乳腺宫颈筛查、血糖/肥胖/脂肪肝管理、抗衰检测/基因检测八大学科产品，打造专业认可和客户有感知的极致产品力。持续推广胶囊胃镜、基因检测等传统爆款单品，加速推进肺结节宁、脑睿佳、AI 智能血糖/肥胖/脂肪肝管理、中医智能体检、精准营养等重点项目，升级脑健康、心血管、肝健康、肺健康产品服务方案，提升产品服务竞争力。另一方面，夯实以学科创新产品为主的新业务增长点，发布国内首款基于常规体检数据的 AI 衰老评估产品“血液学时钟”，拓展布局长寿医学领域，打造公司未来新的业务增长点。报告期内，公司积极与保险公司合作，开发创新险种，联合保险公司推出“E6/E7 宫颈癌早筛专病险”、“异常指标复查”、“检后恶性肿瘤险”等创新险种，持续推动保险与体检的双向赋能。

#### **(5) 坚持医疗与服务品质驱动，进一步优化客户体验**

公司持续夯实医疗服务基础，完善医疗质量管理体系、强化学科建设与学术交流、推动医疗运营数智化转型，为公司整体战略目标的实现提供坚实的专业支撑，也为广大客户带来了更精准、更高效、更安全的服务体验。

报告期内，公司严格依据国家卫健委、国家健康体检与管理专业质量控制中心发布的各项管理要求，以及中华医学会健康管理学分会发布的相关专家共识，对公司核心医疗管理制度进行了全面评审与修订，确保分院医务人员的每一项操作、每一环节管理均有最新、最权威的规范指引，更建立了与

权威指南同步的常态化动态更新机制，由集团医疗质量管理委员会组织定期评审，确保持续的先进性。

报告期内，公司进一步加强区域医疗中心建设，重点推动医疗信息化和医疗 AI 技术在分院的应用，通过智能辅助判读与风险预警，在提升分院影像、超声、主检等报告精准度的同时，大幅缩短医师阅片及报告生成时长，实现以标准化质控弥补基层经验差异、以自动化流程释放人力效能。基于高标准的质量要求和高效的数智化质量管理手段，报告期内公司的各项医疗质量管理指标全面提升。截止 2025 年底，公司旗下数十家分院获选省、市级临床检验结果互认机构，部分分院获选省、市级超声结果互认机构与放射结果互认机构，区域检验中心参加国家与省级百余项室间质评满分通过。公司积极推动与学术机构、三甲医院的交流合作，各地分院与公立医院合作共建医联体/健联体超过 400 个。

在学科建设方面，公司以第四届集团医疗质量管理委员会为依托，持续深化重点学科发展，提升学术品牌影响力。报告期内，公司与国家呼吸医学中心、教育部视觉系统疾病医药基础研究创新中心、海军军医大学第一附属医院、上海同济大学附属同济医院、上海交通大学医学院附属仁济医院、华中科技大学同济医学院等顶级三甲医院和科研机构联合开展基于体检大数据的回溯性研究和前瞻性队列研究，为疾病的早期筛查、风险预测和预防治疗提供科学依据。公司积极推动与中华医学会健康管理学分会、中国健康管理学会等国家级学术组织的合作。报告期内，公司组织医学专家积极参与全国性学术会议，向行业展示公司在数智化质量管理体系建设、个体化健康管理等方面的学术成果。公司积极深化分院学术学科发展体系，鼓励医务人员将经验凝练为学术成果，各级医务人员在期刊、会议发表学术论文 74 篇；推动与当地学术组织合作交流，在中华医学会、中国医师学会、中国健康管理学会各级分会的学术任职超过 200 个，强化学术影响。

报告期内，公司紧扣“智行高效服务，精研品质运营”核心要求，通过标准化服务升级、数智化能力渗透与精益化运营协同推进，推动全国分院服务品质与运营效能持续提升，持续提升客户体验与 NPS 值，保持客户满意度高位稳健运行。公司客户服务运营工作持续聚焦分院效能提升，在确保医疗服务

质量的前提下，依托扁鹊系统深化“精准预约”、“双端小程序预约”、“智慧导诊”、“智慧加项”、“智能主检”、“客户实时满意度评价”等数智化工具应用，实现流程优化、时效提升与服务迭代，持续提升分院运营效率与精细化管理水平，推动检前检中入口流量有效转化。以《服务运营方法论》为基础，制定 2025 年《服务精细化实施地图》，推动服务向规范化、闭环化、价值化全面升级，全国分院贯标执行落地，明确统一执行标准、清晰推进路径及核心管控要求。公司坚守匠心服务，严格落实“美五条”及核心服务管理要求，发布“2025 客户服务创新升级十大举措”；持续优化服务条线组织建设与教育培训体系，通过专项培训、跨区域交流及技能比武等多维赋能，持续打造具备医疗专业素养、运营提效能力与卓越服务意识的高素质人才队伍，为服务品质持续优化、公司可持续发展提供坚实人才保障。

#### **(6) 深化医疗数据价值，构建“AI+健康管理”标杆平台**

报告期内，公司践行“All in AI”战略，持续深化医疗数据资产价值，积极探索创新数据应用场景，发挥健康体检大数据作用，推动数字化与 AI 技术在健康管理领域的深度融合，聚焦核心学科建设，持续完善 AI 产品矩阵，致力于构建“AI+健康管理”行业标杆平台。

公司 AI 产品矩阵初具规模，肺结宁、脑睿佳等核心产品持续迭代，“中医智能体检项目”等重点 AI 专项服务加快推广应用。公司引入最新 GLP-1RA 药物包括司美格鲁肽、玛仕度肽等，在部分分院开展减重代谢门诊；持续推出 AI 智能血糖管理、AI 智能肝健康管理、减重等 AI 健康管理业务，已在超过 30 个地区正式落地，构建检后健康管理新引擎。

报告期内，公司发布国内首款基于常规体检数据的 AI 衰老评估产品“血液学时钟”，将科学抗衰从高端科研推向普惠大众健康管理，开拓万亿级长寿健康科技赛道。公司与阿里巴巴达摩院合作，基于达摩院的技术，开展多病筛查先进技术和相关产品的商业化落地探索，双方进一步基于“平扫 CT+AI”胰腺癌筛查技术，开发胰腺癌筛查的创新产品服务以及相关的健康管理应用等；公司继续积极探索创新数据资产的应用场景，积极推进数据资源入表工作，进一步强化公司在数据资源管理和应用能力。与此同时，公司充分发挥

健康体检大数据价值，积极加强与知名高校、科研机构和顶级三甲医院的科研合作，持续构建数据驱动、协同创新的科研服务平台。

### **(7) 强化组织力与品牌公信力**

报告期内，公司以“全面提效，跃级增长”为目标，聚焦数字化落地及 AI 赋能，坚守医疗本质，结合精细化运营，推动营销、医疗、管理的人力提效举措落地，达成人效增长、人力费率下降。营销端提高销售产能，结构性优化销售团队，落地销售管理层级精简，管控销售基本法；医疗端落地分院编制模型，优化波峰波谷产能管理，推动分院 AI 工具上线；管理端深化管理模型，推进中后台集约管理。公司持续迭代关键岗位人才结构与能力画像，为干部任用、汰换及梯队补位提供精准依据；赋能基层人才配置，持续培养和储备优秀青年人才，系统完善集团人才结构，夯实科学用人机制。公司三期中青班学员以中青年干部为核心，目前整体上岗率达 50%，为集团人才梯队提供新一批中青储备干部。中青班学员覆盖全国多个省群，推动干部素养、业务能力、产品运营、医疗质量、客户体验、数字化能力等模块的系统提升，是集团管理梯队稳定的后备力量。

报告期内，公司持续围绕“从优秀到卓越”新三年跃级增长的战略目标，坚定贯彻“All in AI”战略，打造集团旗下四大子品牌传播矩阵，公司推出“美年头条播报”系列视频，由 AI 数字人“小美”担任主播，讲好“美年之变”和“美年之新”。报告期内，紧扣健康节日、传统节日、新品上市等节点，采用“科普内容+新闻报道+视频矩阵”的多元形式，对美年行业领先的产品高科技属性、医疗质量及科研实力进行立体化传播，强化美年“专业有深度”和“服务有温度”的品牌标签。持续打造完善的短视频矩阵，并特邀知名三甲医院主任级知名医学专家团队，倾力打造医学科普系列讲堂“美年大师课”和“美年专家说”，分享在呼吸健康、脑健康、肠胃健康、肝健康、女性健康、内分泌健康等领域的临床一线经验和疾病预防科普知识，打造权威科普 IP，提升公众的健康意识，将品牌营销从流量获取转向健康价值传递和社会责任并重。

公司于 2025 年 6 月在上海发布《美年健康 2024 年度健康体检大数据蓝皮书》，这是公司连续第三年发布千万级体检数据分析报告。蓝皮书纳入 2024 年度美年健康 1,990 万体检人群，覆盖全国除港澳台以外的 31 个省、自治区

和直辖市，以劳动力人口为主要分析对象（25-59 岁劳动力人口占 81.3%），重点反映我国劳动力人口的健康状况，是迄今为止涵盖体检人群数量最多、地域覆盖最广的健康人群体检数据研究。



报告期内，公司牢记“企业公民”的社会责任，发挥自身在医疗健康领域的专业优势，不断扩大公益活动的辐射半径，携手中国初级卫生保健基金会开展“打工妈妈健康关爱行动”；助力荆门肢残人轮椅马拉松赛，积极组织工作人员进场协助赛事开展，并为参赛肢残人提供免费公益体检服务；在全国多地开展重阳节敬老公益活动；开展“脑健康守护计划——老年人认知功能筛查”安徽省公益活动；举办“乡村教师健康关爱行动”公益体检活动；落地“为爱奔跑、传递温暖——健康公益跑”活动，用精湛的医术和暖心的服务，为大众健康撑起了一把“保护伞”。2025 年 6 月，美年健康公益基金会第一届理事会第一次会议圆满召开，标志着基金会正式运营，未来基金会将聚焦弱势群体健康关爱、疾病早筛攻坚、健康科普宣教、健康生活方式倡导四大方向开展公益活动，推动全民健康意识提升。