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2026年6月30日止
六個月中期之業績公告

財務摘要

	截至6月30日止六個月期間				
	2026年	2025年	2024年	2023年	2022年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*
經營業績					
收入	**161,514**	147,925	159,531	144,950	121,209
毛利	**90,332**	82,102	88,788	75,182	56,651
經營利潤[1]	**8,673**	16,249	20,035	12,362	-6,711
淨利潤	**3,395**	24,511	42,348	46,970	5,287
盈利比率					
毛利率	**55.9%**	55.5%	55.7%	51.9%	46.7%
淨利率	**2.1%**	16.6%	26.5%	32.4%	4.4%

	6月30日				
	2026年	2025年	2024年	2023年	2022年
	人民幣千元	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*	*人民幣千元*
財務狀況					
總資產	**846,207**	825,701	812,222	849,685	516,570
權益總額	**728,614**	681,871	682,131	718,577	421,198
負債總額	**117,593**	143,830	130,091	131,108	95,372
定期存款、現金及現金等價物	**382,248**	639,920	570,122	682,232	98,471

[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。

管理層討論及分析

一、業務回顧

我國醫藥市場規模近兩年來增速持續下滑。預計2026年全年醫藥終端市場規模將下降0.1%，其中醫院(含民營醫院)同比下降2.4%，而藥店和基層醫療恢復性增長分別為3.5%和0.7%，電商增長8.1%。市場處於舊格局已被打破，新格局尚未形成的狀態。但健康需求持續增長，支付結構日趨合理，藥品供給端創新升級，都預示著市場長期看好趨勢不變，環境在倒逼產業從「被動增長」轉向「主動進化」。未來十年，人工智能的發展和應用、生命科學和生物技術的突破、醫改主導的供給側結構性改革、銀髮市場內需和全球化，將推動健康產業進入新的活躍期。

與此同時，健康產業正在從過去依靠經驗和資源驅動，走向依靠數據和智能驅動。人工智能正在成為推動健康產業變革的重要力量。但醫療健康行業不同於普通行業，醫學知識複雜、業務流程專業、數據價值密度高，真正能夠落地的AI，不僅需要先進模型能力，更需要長期積累的行業數據、專業知識和真實業務場景。本集團十九年來持續深耕健康產業，圍繞產業生態、數據生態和AI生態構建三大核心能力，為人工智能在健康產業中的規模化應用提供基礎。

面對行業變化，報告期內，本集團於2026年1月正式確認戰略升級為「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」，持續深化「AI驅動」發展戰略，聚焦商業化解決方案核心基本盤。一方面，持續推進「+AI」改造，將AI大模型深度嵌入數據洞察、DaaS及開思等核心產品，完成傳統SaaS功能的智能化迭代，顯著提升客戶決策效率；另一方面，「AI+」業務實現突破，圍繞研發決策、商業增長、醫療服務及消費者健康四大價值領域，全新智能體矩陣陸續推出並進入商業化試點階段：商業增長領域以GHIC為載體完成AI決策升級；醫療服務領域下，本集團推出的醫生智能體MedMate(基於自研「卓睦鳥大模型」，備案號:Guangdong-ZhuoMuNiao-202602020123，以下簡稱"卓睦鳥醫療大模型")於期內上線；消費者健康領域完成SIC平台向AI智能體平台轉型並打造卓睦鳥健康驛站；研發決策領域期內持續構建專業數據底座與多智能體協同架構，於2026年6月舉行的行業AI主題會議上亮相並產出交付級立項與BD分析報告，產品化版本將於期後正式發佈。上述四大價值領域的智能體逐步進入商業化試點與交付驗證，成為公司全新的增長曲線。

數據驅動發佈及活動板塊繼續發揮產業「連接器」與趨勢「瞭望塔」的作用。2026年第十一屆西鼎會已於期內落地，本集團在穩固西普會等核心IP優勢的基礎上，積極推動板塊從「規模擴張」向「價值深耕」轉型，致力於將傳統的會展活動升級為更具精準性與前瞻性的「產業智能連接平台」，持續賦能產業鏈生態。

二、核心競爭力

健康產業AI的價值，來自真實的產業場景、高質量的數據基礎與可落地的智能能力。基於十九年健康產業深耕，本集團逐步形成產業生態、數據生態和AI生態三大核心能力，並構建了「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。

本集團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19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，於MedBench 2026年4月更新的榜單中，大語言模型評測的醫學語言理解單項位列第一、智能體評測綜合能力位列第一(96.9分)，複雜醫學推理位居前列，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應用層的差異化技術底座，確保了智能體既懂行業，更懂業務。

依託「雙引擎」，我們打造的「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：(i)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；(ii)智能體創作平台，其內置豐富範本，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；(iii)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，將數據與模型能力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、垂類知識庫治理及高端AI人才引進，為技術領先性提供堅實保障。卓睦鳥醫療大模型（700億權重參數，主資料庫38.6TB，訓練語料含百萬級醫學文獻、千萬級脱敏臨床數據及30萬餘份藥品説明書）延續2025年互聯網資訊服務算法備案、MedBench醫學語言理解單項第一及廣州市「人工智能+」典型案例等認可，於2026年3月17日通過廣東省生成式人工智能服務備案；學術評測層面，「卓睦鳥」醫療大模型於2026年4月OpenCompassMedBench大語言模型評測更新批次中醫學語言理解單項居當批參評醫療模型前列，於權威醫學語言理解評測中列領先位。生態輸出層面，期內本集團將卓睦鳥與「天宮一號」雙模型封裝為醫療健康垂類AI Skill，並作為第三方平台醫療健康垂類Skill的首個合作夥伴入駐及上架首批Skill（含藥品説明書檢索），獲相關雲服務商授牌為Skills生態合作夥伴及生態共創計劃成員企業。這些既往認可與期內備案、雙評測及生態接入共同印證公司AI能力從技術可用走向監管合規、學術領先、產業可輸出之閉環。

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。在創新藥與醫學專業數據領域，本集團構建了業界領先的垂直數據庫矩陣：創新藥權威溯源庫覆蓋全球逾7萬條新藥管線、70萬餘項臨床試驗、1.8萬餘個靶點、5萬餘家企業及3,000餘條交易記錄，並整合百萬級全球專利與十萬級政策信息，貫穿從藥物發現到上市的完整生命週期；醫學循證庫匯聚400萬餘篇醫學文獻、3萬餘部全球指南及16萬餘份全球藥品説明書，深度賦能專業溯源與循證需求。

本集團通過自主構建的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、新增應用範本資產，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、系統性的思想與資訊交流，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。第十九屆西普會已於2026年8月舉辦並閉幕，定向邀請精英參會代表超9,000名、整體參會規模超60,000人，持續鞏固其作為健康產業年度最強音的地位。

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管道採購終端，2026年第十一屆西鼎會已於期內落地，吸引正式參會代表超9,000名、專業觀眾超50,000名，現場成交活躍，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《2025-2026中國醫藥終端市場藍皮書》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3,180家、覆蓋藥店門店數累計超過19.2萬家，分佈31個省及357個地市，SIC系統的合作藥店門店數累計超過13.7萬家(其中正式運營門店約67,163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

本集團於2026年1月正式確立從「數據技術服務」向「AI決策和智能服務」的戰略升級，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」。報告期內，戰略轉型逐步落實到產品與業績層面：

收入穩健增長，AI業務開始形成規模：在醫藥終端市場增速放緩的背景下，截至2026年6月30日止六個月期間，本集團實現收入為人民幣161.5百萬元，較去年同期增長9.2%。其中AI應用收入達人民幣16.8百萬元，較去年同期大幅增長295.0%，主要來自開思、瓴合等原有產品嵌入AI功能後的新增收入以及智能體的商業化變現，AI能力開始實質性轉化為業務收入。商業化解決方案、數據驅動發佈及活動業務分別實現收入人民幣126.6百萬元、人民幣33.2百萬元，同比增長9.9%、1.6%，核心基本盤穩健提質。

醫療大數據業務延續高速增長。報告期內，本集團將數據洞察能力從傳統院外零售場景延伸至創新藥全生命週期，依託數據要素整合能力和數據挖掘模型構建技術，構建覆蓋靶點格局、競品動態、準入策略及真實世界證據的醫療大數據體系，客群由傳統零售與仿製藥企拓展至創新藥企研發、准入和商業化部門。該項業務報告期內收入約人民幣9.6百萬元，同比增長超100%，成為數據洞察解決方案收入增長的重要驅動，亦體現了本集團在醫療大數據服務市場的業務邊界拓展。

四大價值領域框架下的智能體陸續落地。報告期內，本集團圍繞**研發決策、商業增長、醫療服務及消費者健康四大價值領域**，依託「卓睦鳥」醫療大模型與「天宮一號」決策大模型，陸續推出商用決策智能體GHIC（已服務超70家藥企）、醫生智能體MedMate（基於自研「卓睦鳥」醫療大模型）、完成轉型的零售藥店AI智能體平台SIC（覆蓋67,163家正式運營門店）；期後推出Deep Pharma研發智能體，將服務延伸至創新藥研發及BD決策。本報告期內產品體系完成向四大價值領域框架的升級，AI產品從佈局走向實際應用。

(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+多渠道終端延伸」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。報告期內，商業化解決方案實現收入為人民幣126.6百萬元，較上年同期上升9.9%。

	截至6月30日止六個月		
按產品類型劃分	**2026年**	2025年	同比
	人民幣千元	*人民幣千元*	
數據洞察解決方案	**94,553**	84,773	11.5%
DaaS及其他商業解決方案	**15,206**	26,157	-41.9%
AI應用	**16,847**	4,265	295.0%
合計	**126,606**	115,195	9.9%

1. **數據洞察解決方案收入為人民幣94.6百萬元，同比增長11.5%。**該業務收入期內增長主要源於集團通過複製院外醫療市場的成熟模式，多場景終端數據產品實現商業化落地後業務規模快速擴大，帶來了接近千萬的收入增長。

   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：

   以全管道行業數據驅動，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)、新零售及全渠道終端銷售數據；(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。

   在此基礎上，本集團期內將數據體系延伸至創新藥全生命週期，圍繞靶點格局、競品動態、準入策略及真實世界證據等維度構建醫療大數據服務體系，客群由傳統零售與仿製藥企拓展至創新藥企研發、准入和商業化部門。該項業務報告期內收入約人民幣9.6百萬元，同比增長超100%，為上述接近千萬收入增長的重要構成部分。

   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準。

與醫藥企業合作的創新藥管理患者支持解決方案，為在中國上市的創新藥提供專業的患者支持服務。該模式通過線上與線下相結合的方式，借助全病程管理平台、呼叫中心等數位化手段，為創新藥使用者提供全病程周期的支持，並通過關懷服務和遠程隨訪，提升患者的用藥依從性。特別是針對罕見病、血液病、免疫疾病患者，詳細的用藥指導和專業的關懷服務，讓患者更好的遵醫囑完成治療，也賦能醫療機構改善患者管理流程。在AI+的戰略下，公司引入AI技術對患者服務過程中可能的藥物不良事件進行二次核查，並使用「AI健管師+真人健管師」的雙打模式，更好的隨訪罕見病患者。期內，相關隨訪與依從性數據經合規脱敏後，亦為創新藥企研發及準入端的真實世界證據體系提供支撐。隱私存儲技術的應用和數字化平台獲得國家資訊安全等級保護認證及ISO系列國際認證，確保了患者隱私安全。報告期內新增服務患者約5.4萬人，同比增長約78%。繼續保持與頭部藥企的長期合作，並新增合作藥企3家。服務的患者規模、合作藥企數量持續穩定擴大。

2. **DaaS及其他商業解決方案本報告期內收入為人民幣15.2百萬元，**隨著AI戰略推進，原DaaS計費的開思產品在完成智能體部署後相關收入計入AI應用板塊，致使本板塊表觀下滑，實為收入分類調整；相關產品的客戶覆蓋與使用規模均保持增長，業務基本盤穩健，這一轉變體現了公司在AI商業化佈局上的戰略聚焦。該業務產品類型主要包括數字洞察DaaS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。

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。在慢病管理領域，本公司搭建了覆蓋全病程週期的數智化慢病管理系統，制定標準化慢病管理方案後，通過全病程慢病管理SaaS軟件以及醫生／患者移動端助手實現患者建檔、信息採集、風險評估、隨訪管理以及院外監測等相關管理，並融合AI能力支持輔助評估、智能隨訪、個性化飲食指導、運動指導及健康諮詢等智能化功能，提升醫院／機構的慢病管理能力、管理效率以及隨訪率。截至2026年6月30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2.5百萬人次，較2025年度同期增長16%，彰顯了產品能力的躍升及客戶的高度認可。

3. **AI應用收入為人民幣16.8百萬元，**本報告期內持續增長，主要是AI智能體部署後瓴合與開思創造的收入，以及智能體商業化應用帶來的增長。

本集團戰略性地推進AI在研發決策、商業增長、醫療服務及消費者健康四大價值領域的深度落地。報告期內相關智能體產品陸續推出並進入商業化試點階段，代表性產品及業務包括開思及瓴合(商業增長)、Deep Pharma(研發決策)、MedMate(醫療服務)及卓睦鳥健康驛站(消費者健康)等，是公司AI技術實力與業務創新的綜合體現。其中，開思、瓴合、瓴西等原DaaS產品部署AI智能體後，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，使本集團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。

瓴合在2025年接入AI模型並持續迭代，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。2026年全面升級和迭代後，系統深度整合了「卓睦鳥」醫療大模型與「天宮一號」決策大模型等一系列領先大模型，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。開思持續提升用戶與數據的深度交互，實現了對話式查詢，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」醫療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(商業增長)：在院外市場，報告期內本集團堅持「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，打造多種智能體為客戶提供更智能、更高效的決策支持。其中，GHIC(中康全球健康產業資訊)智能體作為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，定位為一個「雙腦驅動」的AI基座，由「卓睦鳥」醫療大模型與「天宮一號」決策大模型協同驅動，旨在深度融合醫學專業性與商業洞察力，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。該智能體以「數據查詢－醫學循證－策略推演」的全鏈路能力閉環，服務於藥企的市場部、戰略部、醫學部及政府事務部等多部門決策場景；在功能架構上集成三大核心模塊：決策輔助中樞實現多管道市場數據的對話式查詢與競爭格局分析，循證引擎支持全球醫學文獻、臨床指南及藥品說明書的即時檢索，策略推演工場基於假設驅動框架輸出從歸因診斷到增長方案的路徑推演。2026年上半年，GHIC智能體已通過共創試用服務合作超過70家藥企客戶。除GHIC外，

本集團亦打造包含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，與GHIC協同賦能商業決策。在院外成熟模式基礎上，報告期內持續拓展多渠道終端場景並探索創新模式，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。通過院外成熟場景與多渠道終端佈局的持續延伸，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。

研發智能體(研發決策)：期後，於2026年7月1日，本集團正式推出面向創新藥研發與商務拓展(BD)場景的AI智能體產品Deep Pharma，標誌著公司數智化服務能力由藥品商業化環節進一步延伸至創新藥研發及交易決策領域。Deep Pharma聚焦創新藥立項研究、競爭格局分析、BD項目評估等核心場景，可圍繞疾病、靶點、藥物及技術等研究主題，從作用機制、現有療法、全球研發格局、臨床有效性、安全性、患者依從性及商業價值等維度開展系統分析，協助製藥企業提升研發立項與BD決策的效率和質量。Deep Pharma依託公司深耕醫藥健康產業19年所積累的專業數據資源，數據底座覆蓋全球逾7萬條新藥管線、1.8萬餘個靶點、70萬餘項臨床試驗、5萬餘家企業及400萬餘篇文獻與學術會議數據，貫穿從藥物發現(Discovery)到上市的完整生命週期。產品採用多智能體協同架構，由AI項目經理、AI分析師、商業分析師及審核專家等智能體分工協作，自動完成需求理解、任務規劃、信息檢索、數據整合、證據核查、深度分析及報告生成，將傳統數據庫的單點檢索能力升級為端到端的專業研究與決策支持能力。為滿足醫藥研發對信息準確性和可靠性的嚴格要求，Deep Pharma建立了全流程引用溯源及審核機制，分析結論均可追溯至相關信源、原文鏈接或證據截圖，從而降低生成式AI的幻覺風險。

醫療智能體(醫療服務)：在醫療場景，本集團圍繞醫生賦能與患者管理構建智能體業務體系。在患者管理端，報告期內本集團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。醫生賦能端，期內本集團推出醫生智能體MedMate，基於「卓睦鳥」醫療大模型，與臨床專家深度合作，將AI skills打造為技能平臺，賦能於醫生醫學問答、指南查詢、文獻分析、病例輔助及科研等場景；同時利用AI技術優化iMDT平台服務，為醫生提供更智能化的醫教平台，報告期內註冊腫瘤醫生規模持續擴大，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(消費者健康)：在消費者健康場景，本集團圍繞零售藥店轉型與個人健康管理構建智能體業務。報告期內，藥店智能體完成架構升級，依託「智能決策中樞」與「垂直領域BOT」雙輪驅動，通過會員數據深度分析與智能分層構建自動化精準營銷體系，並在慢病、減重、睡眠、兒童成長及美膚五大領域提供專業私域服務，已服務超過67,163家正式運營門店；同時，本集團打造卓睦鳥健康驛站，基於「卓睦鳥」醫療大模型與健康產業數據能力，通過AI健康諮詢、用藥指導、疾病管理、檢查報告解讀及健康檔案管理等能力，助力藥店從「賣藥」向「管健康」升級，並依託AI-MDT健康管理解決方案積極開拓醫院及體檢機構客戶，為個人患者提供個性化健康管理服務，提高消費者黏性及長期價值。

(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33.2百萬元，同比增長1.6%。本集團舉辦的西鼎會等產業活動，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。集團依託貼合行業最前沿的行業生態會議主題，凝聚健康產業上下遊全鏈路的參與者、企業、專家，不斷提高活動的洞察力、品牌力和影響力。

(三) 其他

報告期內，本集團持續動態優化資源配置，聚焦核心主業發展。基於全產業鏈數據洞察能力，本集團審慎評估並調整非核心業務的投入節奏，同時圍繞產業生態關鍵環節進行有序的資源鏈接與補位。相關舉措旨在進一步理順業務邏輯，強化數據要素與產業場景的深度融合，以更集約、高效的模式賦能行業高質量發展。

四、未來展望

中國健康醫療產業的智能化轉型正持續深化，AI從技術驗證階段邁向規模化商業落地階段。本集團將延續「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」戰略定位，堅持「卓睦鳥」醫學大腦與「天宮一號」商業大腦的雙腦驅動架構，持續夯實數據資產與模型能力。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智能化時代的引領者之一。

(一) 技術展望

2026年下半年，本集團將圍繞「產業生態、數據生態和AI生態」三大核心能力，持續推動人工智能技術與健康醫療產業深度融合。基於已形成的健康產業數據體系、「卓睦鳥」醫療大模型、「天宮一號」決策大模型及企業級Agent平台，本集團將進一步提升AI技術能力，推動智能體產品規模化應用，加快人工智能從技術能力向產業價值轉化。未來技術發展重點包括：

1. 持續優化AI基礎能力

   本集團將持續完善健康產業數據體系，加強產業數據與醫學知識融合，提升數據治理、知識管理和智能分析能力。同時，本集團將持續優化「卓睦鳥」醫療大模型和「天宮一號」決策大模型，提升醫學理解、複雜推理、商業分析和輔助決策能力，增強AI對健康產業複雜業務場景的理解能力，為智能體應用提供更加專業可靠的基礎能力。

2. 升級Agent平台，推動AI應用規模化

   本集團將持續完善企業級Agent平台能力，加強智能體開發、任務編排、工具調用、知識管理、效果評測和運營管理能力。通過沉澱行業知識、業務流程和應用範本，降低智能體開發成本，提高AI應用交付效率，推動AI從單點應用向平台化、標準化方向發展，實現智能體的快速構建和規模複製。

3. 深化AI智能體應用，推動商業化落地

   本集團將持續推進研發決策、商業增長、醫療服務及消費者健康四大價值領域的AI智能體建設，加快AI能力在健康產業核心場景中的應用。依託「卓睦鳥」與「天宮一號」雙腦驅動架構，我們深度融合全域數據與專業知識，賦能醫藥企業實現從靶點發現、醫工轉化到商業決策的全鏈路智能化；面向醫療終端，依託期內本集團推出的醫生智能體MedMate輸出臨床輔助與科研支持能力；面向消費者健康，推動零售藥店從傳統SaaS向AI健康服務入口轉型，加速AI商業閉環的規模化落地。

4. 完善可信AI與工程化體系

本集團將持續加強模型評測、數據安全、隱私保護、許可權管理和應用治理能力，完善AI全生命週期管理體系。同時，加強模型部署、算力管理、系統穩定性和成本優化能力，推動AI產品實現標準化交付和規模化應用。

(二) 智能體產品體系戰略升級

報告期內，隨著本集團「雙大模型+Agent平台」技術底座與三大生態資源的持續夯實，我們對智能體產品體系進行了戰略性梳理與升級。此前，本集團圍繞具體應用場景推出了涵蓋研發、商用、藥店、醫療及健康管理等領域的智能體產品矩陣；本期，我們將產品敘事從「場景智能體羅列」升級為以客戶價值為導向的「四大價值領域」框架——即**研發決策、商業增長、醫療服務及消費者健康**，對應健康產業從藥物發現、商業上市、臨床診療到終端健康的全生命週期。這一升級使本集團的AI能力佈局更加清晰聚焦，既能夠圍繞產業核心參與者的關鍵決策鏈條提供端到端賦能，也有助於客戶更直觀地理解本集團AI科技服務的價值坐標。

(三) 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，圍繞研發決策、商業增長、醫療服務及消費者健康四大價值領域，構建覆蓋健康產業全生命週期的智能體產品體系，更高效地匹配客戶需求，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。

研發決策

公司將持續發揮AI技術、數據與生態優勢，圍繞生物醫藥研發端深化產品體系。期後於2026年7月1日推出的Deep Pharma研發智能體，依託創新藥權威溯源庫與醫學循證庫，為新藥立項、靶點研究、藥物分析、競爭格局洞察及BD交易評估提供端到端智能支持；同時，公司將構建AI驅動的醫工轉化基礎設施MedCraft，圍繞「臨床需求發現－創新項目評估－技術工程轉化－產業資源對接－商業價值實現」全鏈路，融合大模型、知識圖譜與產業數據能力，降低醫療創新轉化壁壘。未來將聯合醫療機構、創新藥企業、CRO、CMO等主體建立產業合作生態鏈，並積極運用戰略投資、併購等資本手段補強產業鏈關鍵環節，持續完善AI醫療生態佈局。

商業增長

在商業端，公司將以GHIC（中康全球健康產業資訊）智能體為核心載體，推動醫藥企業決策智能化升級，打通「政策→市場→醫學→患者」全鏈數據，將散點式查詢升級為策略級推演，助力市場、戰略、醫學及GA部門在同一平台完成從數據洞察到增長路徑的閉環決策；同時，通過MedCortex連接優質AI技術夥伴、行業ISV與專業服務機構，整合大模型、智能體、數據能力與行業應用，結合本集團在醫藥產業鏈中的數據、AI能力與客戶資源，為客戶提供一站式AI解決方案，推動AI技術快速落地醫藥核心業務場景。

醫療服務

公司將持續優化醫療服務場景的智能體矩陣：依託期內本集團推出的醫生智能體MedMate，為醫生提供醫學問答、指南查詢、文獻分析、病例輔助及科研支持，提升專業能力與工作效率；通過卓睦鳥患管平台(PSP)連接醫生與患者，支持隨訪、疾病管理與健康教育，將服務延伸至家庭；利用IMDT多學科會診系統輔助複雜疾病精準診療，提高優質醫療資源協作效率。公司亦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，並繼續擴大註冊腫瘤醫生規模，提升重疾患者診療質量。

消費者健康

在消費者健康端，公司將以卓睦鳥健康驛站為核心載體，為零售藥店打造AI驅動的健康服務平台，通過AI健康諮詢、用藥指導、疾病管理、檢查報告解讀及健康檔案管理等能力，助力藥店從「賣藥」向「管健康」模式升級；結合消費者健康數據與會員運營體系，開展慢病管理、會員維護與精準服務，提高消費者黏性與長期價值。同時結合AI-MDT健康管理解決方案積極開拓醫院及體檢機構客戶，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。

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，持續升級產品與服務體系，重塑健康服務模式與產業生態。集團將聚焦核心主業，穩步強化專業服務能力與品牌影響力；同時，積極運用戰略投資、並購等資本方式，整合具備關鍵技術、成熟團隊或市場管道的優質標的，補強產業鏈關鍵環節，加速技術商業化進程，持續完善AI醫療生態佈局。

五、財務回顧

收入

本集團的收入由截至2025年6月30日止六個月約人民幣147.9百萬元增加約9.2%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣161.5百萬元。收入增長主要得益於(i)數據洞察及DaaS服務利用AI技術實現產品升級，客戶體驗提升，營收基本盤穩中有增；(ii)創新數據業務在去年實現商業化落地後本期業務規模持續迅速增長；(iii) AI智能體應用亦初步嘗試商業化落地。

	截至6月30日止六個月期間			
	2026年		2025年	
	人民幣千元	**%**	*人民幣千元*	%
商業化解決方案	**126,606**	**78.4%**	115,195	77.9%
數據驅動發佈及活動	**33,242**	**20.6%**	32,730	22.1%
其他	**1,666**	**1.0%**	—	—
收入	**161,514**	**100.0%**	147,925	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2025年6月30日止六個月約人民幣65.8百萬元增加約8.1%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣71.2百萬元，與主營業務收入規模增長一致，加上為部分產品部署了功能更完善的技術方案。

	截至6月30日止六個月期間			
		佔收入		佔收入
	2026年	**百分比**	2025年	百分比
	人民幣千元	**%**	*人民幣千元*	%
人工成本	**21,758**	**13.5%**	20,396	13.8%
會務費	**15,325**	**9.5%**	16,354	11.1%
勞務費	**11,436**	**7.1%**	11,494	7.8%
數據成本	**10,167**	**6.3%**	7,950	5.4%
廣告宣傳費	**5,169**	**3.2%**	3,576	2.4%
差旅交通費	**2,654**	**1.6%**	1,882	1.3%
其他	**4,673**	**2.9%**	4,171	2.7%
成本	**71,182**	**44.1%**	65,823	44.5%

毛利與毛利率

本集團的毛利由截至2025年6月30日止六個月約人民幣82.1百萬元增加約10.0%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣90.3百萬元，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2025年6月30日止六個月約55.5%增加約0.4%至截至2026年6月30日止六個月約55.9%。

	截至6月30日止六個月期間			
	2026年	**毛利率**	2025年	毛利率
	人民幣千元	**%**	*人民幣千元*	%
商業化解決方案	**75,177**	**59.4%**	68,575	59.5%
數據驅動發佈及活動	**13,499**	**40.6%**	13,527	41.3%
其他	**1,656**	**99.4%**	—	—
毛利	**90,332**	**55.9%**	82,102	55.5%

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)投資收益；及(iii)政府補助。本集團截至2026年6月30日止六個月的其他收入及收益約人民幣10.3百萬元，較截至2025年6月30日止六個月約人民幣13.1百萬元下降約22.0%，主要是由於受美元及人民幣降息影響，公司的利息收入減少。

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2025年6月30日止六個月約人民幣17.6百萬元增加約22.1%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣21.4百萬元，主要是因為本期AI智能體應用初步嘗試商業化落地，為深入挖掘客戶需求、推廣新產品，本集團投入了更多的營銷開支。

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2025年6月30日止六個月約人民幣14.2百萬元增加約5.9%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣15.1百萬元，主要是由於本集團提高骨幹人才激勵。

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2025年6月30日止六個月約人民幣33.0百萬元增加約17.3%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣38.8百萬元，主要由於本集團引入AI技術高端研發人才，在AI+研發決策，AI+商業增長，AI+醫療服務，以及AI+消費者健康四大價值領域的研發投入增加。

除税前溢利

儘管業務拓展帶來毛利增長人民幣8.2百萬元，但本集團的除税前溢利由截至2025年6月30日止六個月約人民幣26.2百萬元下降約92.3%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣2.0百萬元，主要是因為以下因素：i)研發投入增加5.7百萬元；ii)受利率和匯率影響利息收入和匯兑差額共減少15.0百萬元。

所得税抵免／開支

本集團截至2026年6月30日止六個月的所得税抵免約人民幣1.4百萬元，對比2025年6月30日止六個月期間為所得税開支約人民幣1.6百萬元。主要由於本期除税前利潤下降導致當期所得税開支下降，且金融資產減值虧損帶來遞延所得税收益。

年內溢利

由於以上所述，本集團年內溢利由截至2025年6月30日止六個月約人民幣24.5百萬元下降約86.1%至截至2026年6月30日止六個月約人民幣3.4百萬元。

流動資金及資本資源

截至2026年6月30日，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2026年6月30日，本集團的現金及現金等價物總值約人民幣98.6百萬元，較2025年12月31日減少約57.8%，主要是由於在全球降息背景下，本集團更新資金理財策略，因此將更多資金投資於低風險理財產品。

借款

截至2026年6月30日，本集團並無任何短期或長期銀行借款，除總計約人民幣5.7百萬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2026年6月30日，資產負債比率(按總負債除以權益總額計算)約為16.1%(2025年12月31日：約15.0%)。

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2026年6月30日，本集團存在交易貨幣風險。有關風險來自以美元計值的現金及現金等價物。本集團現時未有從事旨在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2026年6月30日，本集團並無抵押任何資產。

現金流量及資本開支

截至2026年6月30日止六個月，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1.3百萬元的有限水平，較截至2025年6月30日止六個月減少約65.6%，主要原因去年同期本集團添置較多算力服務器，而今年相對保持穩定。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2026年6月30日，本集團並無任何重大的或然負債、擔保或針對本集團的任何重大訴訟。

重大收購或出售及主要投資

截至2026年6月30日止六個月，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2026年6月30日，本集團持有的每項投資均不構成本集團總資產的5%或以上，且未來亦無重大投資或資本資產計劃。

基於在銀髮經濟市場的長遠戰略佈局，本集團於2026年4月簽署協議，決定以人民幣11.43百萬元對價，投資於北京銀髮壹族科技有限公司，取得其19.91%的股權，本集團已於2026年4月支付投資對價的70%，並於2026年7月完成工商變更。此投資旨在領先佈局潛力巨大的銀髮經濟市場，特別是針對老齡化趨勢下的健康消費與服務領域，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2026年6月30日，本集團共有832名全職僱員(2025年6月30日：756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81.7百萬元，較截至2025年6月30日止六個月增加約12.2%。

下表載列於2026年6月30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	386	46.4%
研發	247	29.7%
銷售與營銷	132	15.9%
總務與行政	67	8.0%
合計	832	100%

* 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2026年6月30日，本集團的僱員中分別有335名擁有醫學醫藥專業知識及150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

本集團自報告期結束後至本報告日期並無發生須進一步披露或調整的重大事項。

中期簡明綜合損益及其他全面收益表

截至2026年6月30日止六個月

	附註	**2026年（未經審核）人民幣千元**	2025年（未經審核）人民幣千元
收入	*5*	**161,514**	147,925
銷售成本		**(71,182)**	(65,823)
毛利		**90,332**	82,102
其他收入及收益	*5*	**10,252**	13,145
銷售及分銷開支		**(21,437)**	(17,564)
行政開支		**(15,089)**	(14,243)
研發成本		**(38,753)**	(33,030)
金融資產減值虧損淨額		**(6,380)**	(1,016)
其他開支		**(14,218)**	(2,999)
財務成本		**(154)**	(240)
分佔聯營公司虧損		**(2,535)**	–
除税前溢利	*6*	**2,018**	26,155
所得税抵免／(開支)	*7*	**1,377**	(1,644)
期內溢利		**3,395**	24,511
以下各項應佔：			
母公司擁有人		**2,649**	24,744
非控股權益		**746**	(233)
		3,395	24,511
期內全面收益總額		**3,395**	24,511
以下各項應佔：			
母公司擁有人		**2,649**	24,744
非控股權益		**746**	(233)
		3,395	24,511
母公司普通股權益持有人應佔每股盈利			
基本及攤薄	*9*	**0.01**	0.06

中期簡明綜合財務狀況表

2026年6月30日

	附註	**2026年6月30日（未經審核）** **人民幣千元**	2025年12月31日（經審核） 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		**4,620**	5,953
使用權資產		**4,827**	7,044
商譽		**11,551**	11,551
其他無形資產		**1,779**	1,968
投資於聯營公司		**37,891**	32,423
物業、廠房及設備墊付付款		**1,044**	–
定期存款	*11*	**30,436**	30,175
遞延稅項資產		**9,385**	8,864
非流動資產總值		**101,533**	97,978
流動資產			
存貨		**6,945**	1,690
貿易應收款項及應收票據	*10*	**104,508**	120,935
預付款項、其他應收款項及其他資產		**29,975**	17,031
合約資產		**656**	531
按公平值計入損益的金融資產	*11*	**250,778**	74,588
定期存款	*11*	**253,261**	320,000
現金及現金等價物	*11*	**98,551**	233,321
流動資產總值		**744,674**	768,096
流動負債			
貿易應付款項	*12*	**9,868**	13,244
其他應付款項及應計款項	*13*	**97,398**	82,309
租賃負債		**3,639**	3,392
應付稅項		**3,117**	7,638
流動負債總額		**114,022**	106,583
流動資產淨值		**630,652**	661,513
資產總值減流動負債		**732,185**	759,491

中期簡明綜合財務狀況表(續)

2026年6月30日

	附註	**2026年6月30日(未經審核)** **人民幣千元**	2025年12月31日(經審核) 人民幣千元
資產總值減流動負債		**732,185**	759,491
非流動負債			
租賃負債		**2,106**	4,572
遞延稅項負債		**1,465**	1,610
非流動負債總額		**3,571**	6,182
資產淨值		**728,614**	753,309
股權			
母公司擁有人應佔股權			
股本	*14*	**30,384**	30,384
庫存股份	*14*	**(210,449)**	(210,209)
儲備		**908,942**	934,293
		728,877	754,468
非控股權益		**(263)**	(1,159)
總權益		**728,614**	753,309

中期簡明綜合財務資料附註

1. 公司資料

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

本公司為投資控股公司。於報告期，本公司的附屬公司主要從事提供商業解決方案、數據驅動發佈及活動以及其他。

本公司股份於2022年7月12日在香港聯交所主板上市。

2. 編製基準

截至2026年6月30日止六個月的中期簡明綜合財務資料乃根據香港會計準則(「香港會計準則」)第34號*中期財務報告*編製。中期簡明綜合財務資料並不包括年度財務報表規定須予披露之所有資料及披露資料，並應與本集團截至2025年12月31日止年度的年度綜合財務報表一併閱讀。

3. 會計政策變動

編製中期簡明綜合財務資料所採納的會計政策與編製本集團截至2025年12月31日止年度的年度綜合財務報表所採納者一致，惟本期間的財務資料首次採納以下經修訂香港財務報告準則會計準則除外。

香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號(修訂本)	*金融工具分類及計量的修訂*
香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號(修訂本)	*涉及依賴自然能源生產電力的合約*
香港財務報告準則會計準則年度改進－第11卷	香港財務報告準則第1號、香港財務報告準則第7號、香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第10號及香港會計準則第7號等的修訂

經修訂香港財務報告準則會計準則的性質及影響如下文所述：

香港財務報告準則第9號修訂本及香港財務報告準則第7號(修訂本)*金融工具分類及計量的修訂*澄清金融資產於合約現金流量實體權益到期或轉讓時終止確認，而金融負債於結算日期終止確認。該等修訂引入一項會計政策選擇，在達致特定標準的情況下，終止確認於結算日期之前通過電子支付系統結算的金融負債。該等修訂澄清如何評估具有環境、社會及管治以及其他類似或然特性的金融資產的合約現金流特性。此外，該等修訂澄清對具有無追索權特性的金融資產及合約掛鈎工具進行分類的規定。該等修訂亦包括對指定為按公平值計入其他全面收益的股權工具及具有或然特性的金融工具之投資的額外披露規定。由於本集團過往年度就金融資產及負債終止確認的會計政策與該等修訂一致，且本集團並無該等修訂所針對的金融資產，因此該等修訂對中期簡明綜合財務資料並無任何影響。本集團將在其截至2026年12月31日止年度的綜合財務報表中，就其指定為按公平值計入其他全面收益的權益投資提供額外披露。

香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號(修訂本)*涉及依賴自然能源生產電力的合約*澄清範圍內合約「自用」規定的應用，並修訂範圍內合約現金流量對沖關係中被對沖項目的指定規定。該等修訂亦包括額外披露，讓財務報表使用者能夠了解該等合約對實體的財務表現及未來現金流量的影響。由於本集團並無任何處於該等修訂範疇的合約，故該等修訂對中期簡明綜合財務資料並無任何影響。

香港財務報告準則會計準則之年度改進－第11卷載列香港財務報告準則第1號、香港財務報告準則第7號*(及隨附的香港財務報告準則第7號實施指引)*、香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第10號及香港會計準則第7號等的狹窄範圍修訂。該等修訂包括澄清、簡化、更正或變動，以提高相應香港財務報告準則會計準則的一致性。該等修訂對中期簡明綜合財務資料並無任何影響。

4. 經營分部資料

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

5. 收入、其他收入及收益

收入分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	（未經審核）	（未經審核）
	人民幣千元	*人民幣千元*
客戶合約收入	**161,514**	147,925

客戶合約收入

(a) 分類收入資料

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	（未經審核）	（未經審核）
	人民幣千元	*人民幣千元*
按產品類型劃分的貨品或服務類別		
商業解決方案	**126,606**	115,195
數據驅動發佈及活動	**33,242**	32,730
其他	**1,666**	–
總計	**161,514**	147,925
地理市場		
中國內地	**161,455**	146,892
海外	**59**	1,033
總計	**161,514**	147,925
收入確認的時間		
於某一時間點轉移的服務	**83,620**	75,949
隨時間轉移的服務	**77,894**	71,976
總計	**161,514**	147,925

(b) 履約責任

有關本集團履約責任的資料概述如下：

商業解決方案

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學科組獲客戶接受的時間點達成，而付款通常於服務完成時到期。

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。

其他收入及收益的分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	（未經審核）	（未經審核）
	人民幣千元	*人民幣千元*
其他收入及收益		
銀行利息收入	**7,520**	11,840
政府補助*	**452**	680
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	**2,219**	616
其他	**61**	9
其他收入及收益總額	**10,252**	13,145

* 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. 除税前溢利

本集團的除税前溢利於扣除／(計入)以下各項後達致：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	(未經審核)	(未經審核)
	人民幣千元	*人民幣千元*
提供服務成本	**71,182**	65,823
物業、廠房及設備折舊	**1,543**	1,551
使用權資產折舊	**2,217**	2,335
其他無形資產攤銷	**272**	390
研發成本	**38,753**	33,030
不計入租賃負債計量的租賃付款	**323**	157
按公平值計入損益的金融資產的公平值虧損	**1,737**	1,251
匯兑虧損淨額	**12,385**	1,741
出售物業、廠房及設備項目之虧損	**–**	1
貿易應收款項減值淨額	**6,380**	1,016

7. 所得税

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税。

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税。

香港附屬公司的法定税率為16.5%。由於期內並無於香港產生應課税溢利，故並無就附屬公司計提香港利得税撥備。

中國內地即期所得税撥備乃按根據中國企業所得税法釐定的本集團中國附屬公司的應課税溢利按法定税率25%釐定。

廣州中康數字科技有限公司(「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2026年6月30日止六個月，廣州中康數字享有15%的優惠中國企業所得税税率(2025年6月30日：15%)。

於期內，於中國內地營運的若干附屬公司被認定為小微企業，享有5%的優惠税率。

本集團於期內的所得税(抵免)／開支主要組成部分分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	(未經審核)	(未經審核)
	人民幣千元	*人民幣千元*
即期－期內(計入)／扣除的中國內地税項	**(710)**	1,933
遞延税項	**(667)**	(289)
期內(計入)／扣除的税項總額	**(1,377)**	1,644

8. 股息

於2026年6月18日，本公司股東於股東週年大會上批准派發截至2025年12月31日止年度的末期股息每股普通股7.12港仙，共計約人民幣28,000,000元。

董事會並無宣派截至2026年6月30日止六個月的中期股息(截至2025年6月30日止六個月：無)。

9. 母公司普通股權益持有人應佔每股盈利

每股基本盈利金額乃根據母公司普通股持有人應佔年內溢利人民幣2,649,000元(2025年：人民幣24,744,000元)及期內發行在外的加權平均普通股數目451,770,000股計算。

期內本集團並無已發行的潛在攤薄普通股。

10. 貿易應收款項及應收票據

	2026年6月30日（未經審核）人民幣千元	2025年12月31日（經審核）人民幣千元
貿易應收款項	**145,141**	156,969
應收票據	**3,818**	4,841
減值	**(44,451)**	(40,875)
總計	**104,508**	120,935

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：

	2026年6月30日（未經審核）人民幣千元	2025年12月31日（經審核）人民幣千元
6個月內	**63,514**	91,917
6至12個月	**27,756**	14,942
1至2年	**7,206**	7,601
2至3年	**2,214**	1,634
總計	**100,690**	116,094

貿易應收款項的減值虧損撥備變動如下：

	2026年6月30日（未經審核）人民幣千元	2025年12月31日（經審核）人民幣千元
於期／年初	**40,875**	32,863
減值虧損淨額	**6,380**	8,090
因不可收回而撇銷的金額	**(2,804)**	(78)
於期／年末	**44,451**	40,875

11. 現金及現金等價物

	2026年6月30日（未經審核）人民幣千元	2025年12月31日（經審核）人民幣千元
現金及銀行結餘	**64,858**	34,829
定期存款	**317,390**	548,667
小計	**382,248**	583,496
減：		
即期部分：		
於取得時原到期日長於三個月的無抵押定期存款	**(253,261)**	(320,000)
非即期部分：		
於取得時原到期日長於三個月的無抵押定期存款	**(30,436)**	(30,175)
現金及現金等價物	**98,551**	233,321
以下列貨幣計值：		
人民幣	**59,405**	34,195
美元	**35,534**	198,952
新加坡元	**2**	3
港元	**3,610**	171
現金及現金等價物	**98,551**	233,321

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

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

12. 貿易應付款項

於報告期末，基於發票日期的貿易應付款項賬齡分析如下：

	2026年6月30日（未經審核）人民幣千元	2025年12月31日（經審核）人民幣千元
於3個月內	**2,310**	8,681
4至6個月	**1,021**	1,558
7至12個月	**4,906**	741
12個月以上	**1,631**	2,264
總計	**9,868**	13,244

貿易應付款項為不計息，一般於90日內結清。

13. 其他應付款項及應計費用

	2026年6月30日（未經審核）人民幣千元	2025年12月31日（經審核）人民幣千元
應付薪酬	**10,874**	27,451
合約負債	**40,012**	31,206
應付稅項(所得稅除外)	**6,207**	8,973
應付股息	**28,000**	–
其他應付款項	**12,305**	14,679
總計	**97,398**	82,309

合約負債包括提供服務前收取的短期預付款項。

14. 股本及庫存股份

	2026年6月30日（未經審核）人民幣千元	2025年12月31日（經審核）人民幣千元
法定：		
2,000,000,000股（2025年：2,000,000,000股）每股面值0.01美元的普通股		
千美元	**20,000**	20,000
已發行及繳足：		
451,770,000股（2025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	**30,384**	30,384

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2025年1月1日		451,770,000	30,384	(207,535)
購回股份	(a)	–	–	(2,674)
於2025年12月31日及2026年1月1日		451,770,000	30,384	(210,209)
購回股份	(b)	–	–	(240)
於2026年6月30日		451,770,000	30,384	(210,449)

附註：

(a) 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。

(b) 2026年，本公司就股份獎勵計劃，按總代價約266,000港元（相當於約人民幣240,000元）在聯交所購回48,500股股份。

其他資料

遵守企業管治常規

本公司致力於維持良好的企業管治標準，並堅信其對本公司保障股東利益、提升企業價值至關重要。本公司已採納上市規則附錄C1第二部分所載企業管治守則的原則及條文。據董事所深知，於報告期內，除下文所載企業管治守則條文第C.2.1條外，本公司已遵守企業管治守則所載所有適用守則條文。

根據企業管治守則條文第C.2.1條規定，董事長及首席執行官的職務應有區分，不應由同一人擔任。本公司並無區分董事長及首席執行官，由吳鬱抒先生同時兼任。吳先生負責本集團的整體戰略規劃及全面管理及日常營運，吳先生於醫療健康信息及數據分析行業擁有逾20年經驗，自2007年創立本集團以來，對本公司的增長及業務擴充至關重要。董事會相信，由同一人兼任董事長與首席執行官的角色，可確保本集團的管理及戰略佈局貫徹一致。董事會及高級管理層由經驗豐富的人才組成，在營運過程中會確保權力及權限的平衡，現行架構將使本公司能夠更迅速及有效地作出及實施決策。

本公司將不時檢討企業管治常規，並致力於加強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，而本公司自上市日期起已應用該行為守則。

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，彼等已確認彼等於報告期內一直遵守標準守則。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至報告期末，本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券(包括出售庫存股份)。截至報告期末，本公司概無持有任何庫存股份(定義見上市規則)。

中期股息

董事已決議不宣派截至2026年6月30日止六個月的任何中期股息(截至2025年6月30日止六個月：零)。

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、徐海音女士及魏斌先生。魏斌先生為審核委員會主席。

審核委員會已審閱中期業績，並確認已遵守適用的會計原則、準則及規定並已作出充分披露。

刊發2026中期業績及中期報告

本公告在披露易網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(ir.sinohealth.cn)刊載。本公司的2026年中期報告將於適當時候寄發予需要印刷本的股東並於上述網站刊載。

「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
「BD分析報告」	指	商業拓展分析報告，用於評估市場機會、合作夥伴潛力、競爭格局及增長策略，服務於企業戰略決策與資源整合
「董事會」	指	董事會
「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
「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
「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
「Deep Pharma」	指	本集團一款面向創新藥研發與商務拓展場景的AI智能體產品
「董事」	指	本公司董事

「GA部門」	指	企業中的政府事務(Government Affairs)部門，負責政府對接、政策研究解讀、爭取營商環境支持
「GHIC」	指	中康全球健康產業資訊智能體，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
「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
「行業ISV」	指	行業獨立軟體供應商，指獨立於電腦硬體廠商、專門從事軟體開發、銷售與服務的商業實體
「IP」	指	影響力資產，在特定領域中具有一定知名度、獨特影響力和吸引力的個人、品牌或者公司
「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
「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
「MedCortex」	指	本集團一款面向醫藥垂類專業醫藥AI搜索洞察與認知管理平台
「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
「PSP」	指	患者支持項目(Patient Support Project)，本集團一款醫患管理平台，通過AI連接醫生與患者，支持患者隨訪、疾病管理、健康教育和長期互動

「報告期」	指	截至2026年6月30日止六個月
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「SaaS」	指	軟件即服務，一種雲端軟件授權及交付模式，軟件及相關數據可在其中集中存儲
「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
「股東」	指	股份持有人
「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」	指	本公司股本中每股面值0.01美元的普通股
「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8月26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、徐海音女士及魏斌先生。