

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2022年12月31日止年度之 年度業績公告**

### **財務摘要**

本集團的收入由截至2021年12月31日止年度約人民幣324.2百萬元增加約10.0%至截至2022年12月31日止年度約人民幣356.7百萬元。

本集團截至2022年12月31日止年度的溢利約為人民幣54.2百萬元，而截至2021年12月31日止年度的溢利約為人民幣72.0百萬元。

本集團截至2022年12月31日止年度的經調整溢利(非香港財務報告準則計量)<sup>(1)</sup>約為人民幣66.3百萬元，而截至2021年12月31日止年度的經調整溢利約為人民幣92.6百萬元。

本公司截至2022年12月31日止年度的建議末期股息為每股普通股3.98港仙(2021年：無)。

附註：上市開支不納入非香港財務報告準則財務計量內。

## 按應用場景劃分的收入

業務板塊	截至12月31日止年度		同比變化
	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	
智慧決策雲	182,696	202,742	-9.9%
智慧零售雲	126,542	95,581	32.4%
智慧健康管理雲	10,457	371	2,718.6%
智慧醫療雲	36,973	25,472	45.2%
合計	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>	<u>10.0%</u>

## 按產品類別劃分的收入

業務板塊	截至12月31日止年度		同比變化
	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	
數據洞察解決方案	225,262	161,367	39.6%
數據驅動發佈及活動	90,932	134,613	-32.4%
SaaS產品	40,474	28,186	43.6%
合計	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>	<u>10.0%</u>

## 運營摘要

下表載列本集團的主要運營數據：

### 合作藥店及參與者網絡

	截至12月31日止年度		同比變動
	2022年	2021年	
合作藥店數目	1,225	1,072	14.3%
合作藥店覆蓋的門店數目	72,535	52,882	37.2%
使用SIC移動應用程序的藥店員工人數(千人)	191	173	10.4%
藥店通過SIC管理的藥店消費者人數(千人)	<u>273,533</u>	<u>201,840</u>	<u>35.5%</u>

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2022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

2022年，受COVID-19疫情影響，中國部分區域實施靜默管理等措施，本集團的各項業務遇到了較大的挑戰。面對市場變化，本集團始終堅定戰略目標，在技術進步、產品迭代優化和市場開拓等方面均取得了較好的成效。為滿足健康產業日益增強的數字化需求，本集團不斷豐富產品和服務種類，圍繞市場需求優化和探索創新SaaS產品，並為客戶配套提供基於數據驅動的市場營銷、零售動銷、品類決策、供應鏈管理、體檢服務、全病程管理等專業服務。截至本報告期末，本集團的業務已覆蓋藥械生產商、藥械零售、體檢機構、醫療機構、創新藥械等主要產業群體，服務客戶累計超過2,000家。報告期內，本集團營收規模達到約人民幣356.7百萬元，同比提升約10.0%，實現毛利約為人民幣159.1百萬元，同比下降約17.4%，主要是受COVID-19疫情影響，中國部分區域實施靜默管理等措施限制人員流動，市場開拓難度提升，以及本集團增加在市場開拓和研發方面的投入。為有效應對市場競爭，本集團進一步加強精細化和標準化管理，提升經營管理效率和市場開拓效率，增強風險防控能力和盈利能力，在本財年的下半年呈現了較好的效果，7-12月實現毛利約人民幣102.5百萬元，環比上半年增長了約80.9%，本集團亦密切關注市場狀況並調整商業策略，也對業務和管理進行了一系列優化改革確保集團的經營優勢和繼續維持強勁的競爭力。

深耕健康產業大數據16年，我們已經建立了成熟的商業模式和穩固的市場基礎，基於大數據驅動的「SaaS+專業服務」業務模式得到了行業認可，在數字化轉型、市場開拓、藥品研發、客戶管理、決策運營等方面為客戶實現高效賦能，建立高效決策和精準鏈接兩項能力，助力客戶提升效率和實現業績增長。我們圍繞患者全生命週期健康管理，搭建了健康產業生態平台，為健康產業參與者舉辦產業前瞻、資源對接、商品流通、研發創新等專業活動，促進行業高質量發展。中國於2022年12月調整了新冠COVID-19疫情控制措施，由於本集團的數據洞察能力、產品品質和服務能力繼續維持強勁的競爭力，本集團切實能解決醫療產品供應商客戶未來一年對增效降本的迫切需求，而本集團在COVID-19疫情中鍛造了韌性，培養了一批年富力強的管理者，本集團上下由此士氣蓬勃，相信本集團2023年的表現將進一步得到穩定增長。

## 健康市場呈現二元化趨勢

隨著國民健康的重要性和關注度不斷提升，患者需求出現三個方向的升級，一是強可及性，包括可支付能力提升，醫療產品和資源可獲取度高，供應端需提供更優的治療方案和產品；二是更好的治療效果，包括療程縮短和療效的提升；三是過程友好需求，包括就醫用藥便捷有溫度，痛苦程度降低等。患者需求升級創造了新的市場價值，催生了著重於全生命週期健康管理的行業趨勢，患者的主要就醫範圍將從標內市場擴展為「標內市場+標外市場」，追求多層次的健康產品和服務。在這個趨勢下，行業參與者須以患者的升級需求為中心，為患者提供全生命週期健康管理的一系列產品和服務，也對行業參與者在市場營銷、患者管理、供應鏈管理、行業洞察、數字化轉型等方面將提出了更高的標準和要求。



## 產業趨勢推動市場重構



標外市場更多地定位自我保健預防、疾病康復管理和醫療個性化滿足等需求，以高端醫療、術後康復、慢病管理、檢驗檢測等方式為主，主要支付手段為商業保險和個人支付，產品包括滿足多元化健康需求的各項細分品類的藥品和服務，是居民完善日常健康生活方式的推動者，也是健康行業未來的主要發展方向。對於本集團而言，標外市場在數字化轉型升級、精準營銷、創新藥服務、健康管理智能升級、供應鏈管理、專業研究等方面將創造更多的市場機會。

標內市場定位專注診療，以門診和住院服務為服務核心，供應品質穩定、價格便宜的非專利藥械，保證基本治療、覆蓋面廣、確保大眾可負擔。對於本集團而言，標內市場的機會在於醫院數字化管理升級和醫療資源下沉帶來的互聯網診所、互聯網醫院建設、線上醫療服務和學術交流平台等內容。

我們希望通過拓展二元化市場，最終建立標內市場與標外市場的數據流通閉環，為大健康產業提供標準化、結構化、系統化的數據支持，運用於體檢、預防、診療、用藥、慢病管理、保險等關鍵環節，為患者構建全生命週期健康管理體系，有效提升健康管理水準。

## 數字經濟時代催生新的發展動力

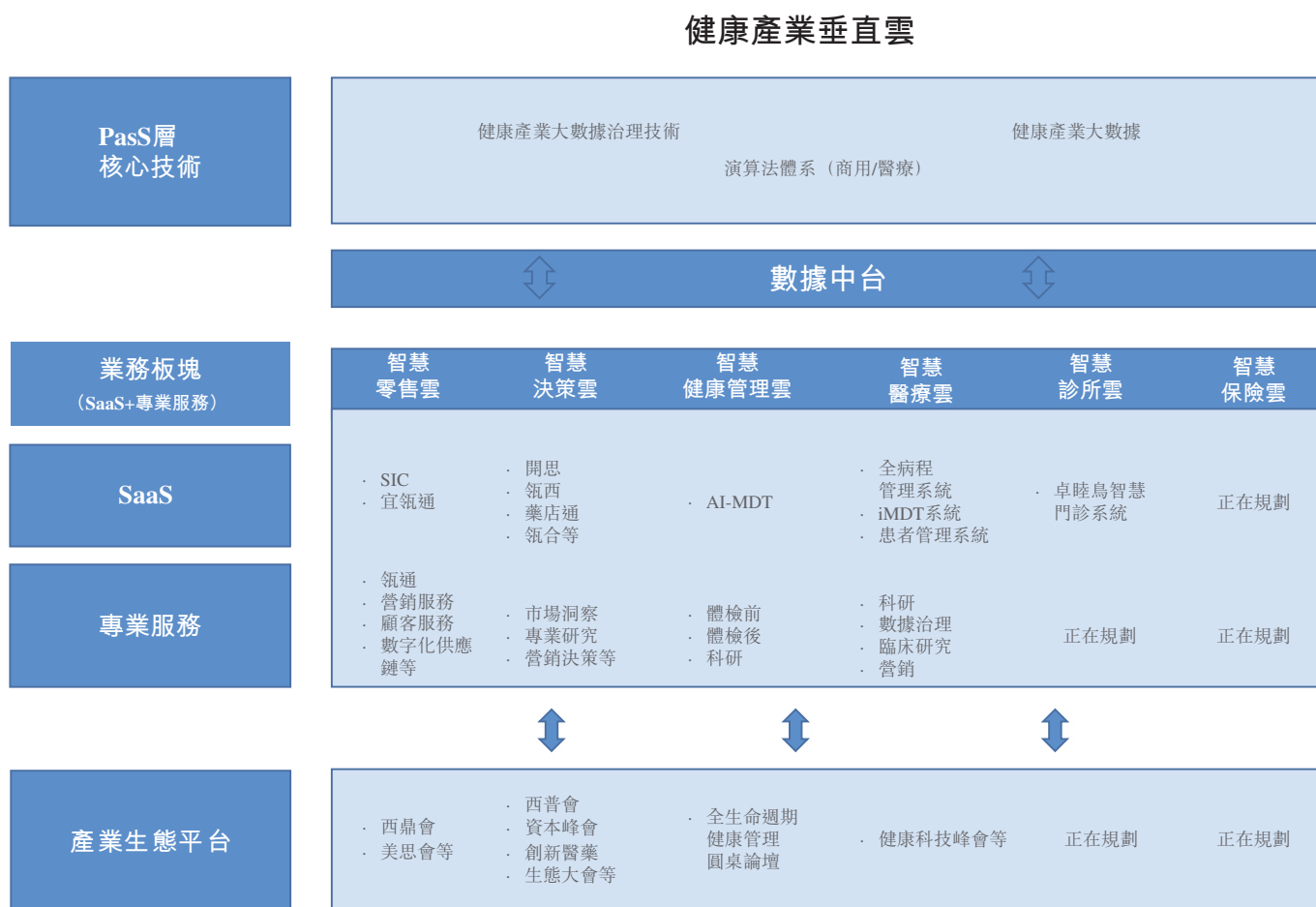
以大數據、雲計算、人工智能等為代表的新一輪信息技術迅猛發展，數字經濟正經歷由量的擴張到質的提升轉變，以前所未有的深度和廣度參與社會生產生活。數據顯示，2012年以來我國數字經濟年均增速高達15.9%，顯著高於同期GDP平均增速，2021年，數字經濟規模達到人民幣45.5萬億元，同比名義增長16.2%，有16個省份數字經濟規模突破人民幣1萬億元。根據中國數字經濟的「十四五」規劃目標，到2025年，數字經濟核心產業增加值佔GDP比重將達到10%，智能化水準明顯增強，數字技術與實體經濟融合取得顯著成效。數字經濟帶來數據要素交易、產業數字化的快速發展機會，本集團將繼續擴大數據的規模優勢，應用先進的數據處理能力、人工智能、分析模型和演算法，深度參與數字經濟建設，協同數據交易機構搭建健康產業數據交易機制，為健康產業參與者提供數字化服務，在數字經濟時代更好地陪伴健康產業參與者成長。

## 以數據要素驅動，覆蓋標內市場和標外市場

為更好地把握健康產業二元化和數字經濟帶來的歷史機遇，本集團遵循全生命週期健康管理的行業邏輯，將目標市場從院外市場擴展至標內市場和標外市場，確立了健康產業垂直雲平台的戰略定位。為更好地匹配健康產業發展趨勢，推動戰略落地實施，以及更為全面去呈現本集團運營理念及定位，本集團將數據洞察解決方案、數據驅動發佈及活動、SaaS三大業務板塊下的現有產品，根據應用場景，在垂直領域打造匹配全生命週期健康管理的數據驅動產品組合，即智慧零售雲、智慧決策雲、智慧健康管理雲、智慧醫療雲四大業務板塊。1)數據洞察解決方案，數據洞察報告為客戶提供決策支持，組合到智慧決策雲，數據驅動營銷解決方案為客戶開展營銷活動，主要組合到智慧零售雲；2)數據驅動發佈及活動和SaaS按照應用場景分別組合到智慧零售雲、智慧決策雲、智慧健康管理雲、智慧醫療雲等四個業務板塊。未來，本集團還將發展智慧診所雲和智慧保險雲兩個新業務板塊，最終實現覆蓋全生命週期健康管理的戰略佈局。我們將始終堅持以患者為中心，著眼產業趨勢落實多層次、多板塊、全業務鏈條的垂直雲佈局，專注為各類健康產業參與者提供SaaS產品和專業運營服務，並搭建連接健康產業參與者的行業生態平台，實現防、治、養、身、心一體化的全生命週期健康管理閉環，打造生命科學領域全球領先的數字科技公司。

## 本集團的業務模式

下圖說明我們的健康產業垂直雲的業務模式，即我們的PasS層核心技術、業務板塊 (SaaS+專業服務) 及我們的產業生態平台之間的相互聯繫：



下表載列我們按應用場景劃分的智慧零售雲、智慧決策雲、智慧健康管理雲、智慧醫療雲四個業務板塊業績情況如下：

業務板塊	截至12月31日止年度		
	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	同比變化
智慧決策雲	182,696	202,742	-9.9%
智慧零售雲	126,542	95,581	32.4%
智慧健康管理雲	10,457	371	2,718.6%
智慧醫療雲	36,973	25,472	45.2%
合計	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>	<u>10.0%</u>

## 智慧零售雲保持領先

智慧零售雲聚焦在藥店場景，SaaS產品主要包括SIC和最新推出的宜瓴通。SIC是智慧零售雲的核心構成，SIC可以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，也是本集團採集醫藥零售數據的重要來源。截至2022年12月31日，SIC已經覆蓋超過5.8萬家零售門店，同比增長約33.5%，保持快速增長趨勢，穩居市場領先地位。通過SIC，我們可以有效幫助連鎖藥店加強經營數據掌控、會員服務提升、店員專業培訓、商品深度分析、供應鏈管理等經營能力，助力連鎖藥店提效、降費、引流，全面增強盈利能力和綜合競爭能力，並以此提升本集團與藥店的合作關係。同時，基於本集團與連鎖藥店的深度合作關係，我們向藥械廠家提供基於藥店端的數據驅動營銷解決方案、專項藥品培訓和廣告等專業服務，助力其高效連接藥店，提升產品銷售表現。2022年，我們開發的瓴通可以為客戶提供包括定制數據驅動營銷解決方案、提升投放效果、即時跟蹤營銷效果及反哺決策等一體化內容。瓴通能夠有效延展智慧零售雲的業務鏈條，提高智慧零售雲的營收能力和盈利能力。在產業生態方面，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，致力於推動健康產業商品交易，促進產業實現高質量發展。

2022年度，智慧零售雲實現營業收入約人民幣126.5百萬元，與2021年相比同比提升約32.4%，實現增長主要是因為每份合同的平均已確認金額於2022年穩步增長，由截至2021年12月31日止年度約人民幣79千元增加約112.6%，至截至2022年12月31日止年度約人民幣168千元。儘管新冠COVID-19疫情影響本集團及其他客戶的正常辦公及許多項目執行，但本集團智慧零售雲能切實滿足客戶對增效降本的需求，因而客戶購買本集團專業服務的訂單總額增長。另外，受COVID-19疫情影響，西鼎會客戶減少、美思會取消舉辦，導致上述業務的合計營業收入受到一定影響。隨著COVID-19疫情影響的消除和產業活動回歸常態，預計上述業務將迎來快速恢復期。



## 智慧決策雲佈局持續優化

智慧決策雲的產品主要面向醫療產品供應商，是本集團較為成熟的業務鏈條。智慧決策雲的SaaS產品包括：開思為客戶提供行業諮詢查詢、零售端數據查詢、藥品數據庫等功能；瓊西為客戶提供行業洞察分析、品類分析、品牌分析和數據報表收集等功能；藥店通為客戶提供城市／市場潛力識別、遴選合作對象、門店分級管理、門店甄選等功能；思雲可以幫助製藥企業將內部數據與本集團主數據、市場數據等外部數據相結合，為製藥企業對渠道管理、銷量預測等場景作決策提供依據，從而提高在潛力藥店鋪貨挖掘、品牌市場控價、全鏈路毛利率監控等方面的效率。在專業服務方面，我們向客戶提供醫藥零售市場洞察研究、消費者洞察研究、產品研究報告、業務增長服務、市場開拓營銷服務和專業培訓等多種洞察產品和專項服務，並組合成綜合解決方案，幫助客戶提高決策效率，實現經營目標。在產業生態方面，西普會、醫藥創新生態大會、健康產業資本峰會和健康產業智庫等活動形成有機互補，為客戶提供了包括產業前瞻、資本合作、醫藥創新、市場連接等功能在內的產業生態平台，進一步提高產業間互通互聯效率，促進資源優化配置，也為本集團的業務拓展提供了有力支持。

2022年度，智慧決策雲營業收入約為人民幣182.7百萬元，與2021年相比同比下降約9.9%，業績不達預期的主要原因是受COVID-19疫情影響，中國部分區域實施靜默管理等措施限制人員流動，線下交流需求被抑制，西普會的參加人數同比減少，SaaS產品和專業服務的線下市場開拓活動受到較大限制。即使遇到上述情況，該板塊的企業級客戶與截至2021年12月31日的年度相比增長約26.0%，於截至2022年12月31日止年度達到576家。主要是SaaS產品得到市場認可，進入快速發展階段。例如，於2022年，有123家客戶購買本集團的開思產品，較2021年同比增長約53.8%，而2021年有80家客戶使用該產品進行決策。瓊合於2022年10月正式上線後，得到客戶的高度認可，新簽約客戶數量持續上升，呈現出快速增長的態勢。我們的洞察研究內容更加豐富，針對「人」、「貨」、「場」三大場景開展細分研究，能有效滿足客戶的各類洞察需求，而且，客戶群體已經拓展至研究機構、券商、服務機構等非藥械生產商客戶。得益於我們的數據洞察能力、產品品質和服務能力，在市場受COVID-19疫情影響整體承壓的情況下，洞察研究業務仍能保持增長態勢，於2022年，有277家客戶購買本集團的洞察研究業務，較2021年同比增長約18.4%，而2021年有234家客戶。特別需要注意的是，在全體員工的努力下，西普會得以順利舉辦，充分展示了本集團的執行力以及西普會的業界認可度。隨著我們的產品矩陣不斷完善，服務能力不斷提升，產業佈局持續優化，外部經營環境恢復常態，產業數字化需求保持增長，智慧決策業務有望快速恢復增長態勢。

## 智慧健康管理雲市場拓展加速

本集團與體檢機構、醫院合作搭建AI-MDT系統，為體檢用戶提供AI-MDT(人工智能專家會診)體檢報告。區別於傳統體檢報告，AI-MDT致力於為體檢用戶提供更系統化、更詳細、更全面的專家會診體檢報告，其較低的費用更能被大眾體檢人群所接受，存在著較大的市場潛力。在檢後階段，我們圍繞患者需求建立了較為完備的健康管理體系，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要求，體檢管理，進一步提升健康管理能力，也有利於幫助相關機構提高疾病治療和藥品研發能力。

2022年度，智慧健康管理雲業務營業收入約為人民幣10.5百萬元，同比增長約2,718.6%，而2021年的收入為人民幣371,000元。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。基於體檢用戶使用AI-MDT，我們會向合作客戶收取一定的費用，因此，體檢用戶對AI-MDT服務需求和使用次數越大，我們收取的費用越多。因而合作客戶數目、使用AI-MDT的體檢用戶數目，及每份合同的平均已確認金額於2022年均穩步增長。目前已初具市場規模，我們已經觸達約160家醫院和7家民營體檢中心，覆蓋了廣東、湖北、四川、安徽等地區，及購買本集團智慧健康管理雲的每份合同的平均已確認金額由截至2021年12月31日止年度約人民幣26千元增加約1,478.1%，至截至2022年12月31日止年度約人民幣418千元。隨著體檢人口紅利釋放、健康管理需求提升和市場持續增長，以及AI-MDT形成良好口碑催化加速佈局，智慧健康雲業務或將迎來快速增長。

## 智慧醫療雲蓄勢待發

該板塊的主要業務涵蓋了智慧醫療SaaS、創新藥調研諮詢數據服務、創新藥營銷服務、真實世界研究和患者管理等業務。截至2022年底，我們基於為醫藥企業提供患者管理服務，已經累計服務近20萬患者，有效提高了患者在治療過程的連續性、便利性和自主性，得到客戶的高度認可。智慧醫療雲業務在本財年實現營業收入約人民幣37.0百萬元，同比2021年增長約45.2%，因而購買本集團智慧醫療業務的每份合同的平均已確認金額由截至2021年12月31日止年度約人民幣553千元增加約30.9%，至截至2022年12月31日止年度約人民幣724千元，為公司打造「創新藥商業化加速器」這一目標創造了良好基礎。

本集團在醫學研究、數據技術、服務人才、生態資源等方面積累了豐富的資源和能力，可以幫助創新藥械公司在方案設計、智能系統、運營服務等三個方面，有效連接商業化過程的三大基石：患者、醫生和醫院：1)在患者層面，我們提供個性化的全程患者關護，為藥企提供定制化、一站式的全程患者服務，與醫療服務機構合作提供更加多樣的醫療服務，提供全病程管理數字療法+私域患者運營方案，可以觸達更多患者。2)在醫生及醫院層面，我們的AI技術團隊、醫學科研團隊、專家智庫、醫學數據庫、數字化工具，為醫院專家提供平台工具+運營服務的一站式個性化動態管理服務，開發醫患平台，配備個案管理師，實現線上+線下、院內+院外全場景觸達患者，為醫患雙方的長期互動提供了便捷的工具和路徑。

而下表載列我們按產品類別劃分的數據洞察解決方案、數據驅動發佈及活動、SaaS產品三個業務板塊業績情況如下：

業務板塊	截至12月31日止年度		同比變化
	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元	
數據洞察解決方案 <sup>(1)</sup>	225,262	161,367	39.6%
數據驅動發佈及活動 <sup>(2)</sup>	90,932	134,613	-32.4%
SaaS產品 <sup>(3)</sup>	40,474	28,186	43.6%
合計	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>	<u>10.0%</u>

附註：

- (1) 數據洞察解決方案分部於2022年度的收入約為人民幣225.3百萬元，較2021年同期增長約39.6%。儘管新冠COVID-19疫情影響本集團及其他客戶的正常辦公及許多項目執行，但本集團數據洞察解決方案能切實滿足客戶對增效降本的需求因而客戶數目和客戶購買本集團數據洞察解決方案的訂單總額穩步增長，實現了該分部收入增加。
- (2) 數據驅動發佈及活動分部於2022年度的收入約為人民幣90.9百萬，較2021年同期下降約32.4%，主要是由於在針對新冠COVID-19疫情的收緊措施下，西鼎會及西普會的活動的參與人數出現較大幅度下跌。此外，本集團亦已取消了美思會以及其他線下活動，上述均影響數據驅動發佈及活動業務分部的收入。
- (3) SaaS業務分部於2022年度的收入約為人民幣40.5百萬元，較2021年同期增長約43.6%。主要得益於本集團的成熟技術和差異化優勢，以及民眾對健康管理需求增加和市場持續增長，以及AI-MDT形成良好口碑催化加速佈局，健康管理機構使用本集團的AI-MDT產品的客戶數目和每份合同的平均已確認金額於2022年穩步增長，實現了該分部收入增加。

## 夯實三大核心優勢

作為健康產業數字化的先行者，本集團具備前沿的創新技術及深刻洞見，憑藉行業領先的數據網絡、技術能力和產業洞察能力，不斷提升產品力和專業服務能力，擴大市場份額，提升與關鍵客戶的合作層次、產品種類和業務規模，為健康產業的可持續發展提供長效助力。我們已經建立廣泛的數據採集網絡、領先的大數據處理技術和生態化的產業平台三大核心競爭力。

- 1) **數據採集網絡**。我們專注於醫藥零售、健康體檢、臨床診斷及治療場景等數據，建立了廣泛的數據採集網絡，數據規模和數據品質處於市場領先地位。截至2022年12月31日，我們的數據網絡覆蓋藥店門店數超過7.2萬家，分佈29個省及299個地市，可即時獲取數據門店佔比80%，即時獲取訂單級數據超過80%。由於業務維度和廣度持續提升，本集團儲存及分析數據已超過30TB，較2021年同比提升近50%，數據規模優勢得到進一步提升。

### 下表載列本集團合作藥店及參與者網絡

	截至2022年 12月31日	截至2021年 12月31日	同比變動
合作藥店數目	1,225	1,072	14.3%
合作藥店覆蓋的門店數目	72,535	52,882	37.2%
使用SIC移動應用程序的藥店 員工人數(千人)	191	173	10.4%
藥店通過SIC管理的藥店消費者 人數(千人)	<u>273,533</u>	<u>201,840</u>	<u>35.5%</u>

- 2) **大數據處理技術**。Sinohealth-Engine是我們的數據處理核心平台，其數據處理和分析能力令我們從原始健康產業數據中發現相關性和模式，從而培養洞見和知識，通過對數據的治理、分析、解讀和預測，為產業參與者提供SaaS產品和專業服務。我們的核心技術能力從三個層面得到充分展現，第一層是我們的數據規模和數據處理能力，從零售藥店和醫療機構處採集的原始的、分散的數據，通過高速、精確的數據治理過程，轉化為結構化、標準化和可系統分析的數據，經艾瑞諮詢統計，我們的數據治理在專案反應時間、數據規模、清洗率和顆粒度等方面均處於行業領先水準。第二層由我們的專業知識、洞察能力和人工智能分析模型組成，這些能力在應用過程中不斷優化和擴展，推動我們為客戶提供更好的解決方案，例如我們最新開發的宜瓴通，定位為數字化OTC代表，可以幫助醫藥廠家和零售藥店提高供應鏈管理水準。第三層是我們針對各類運營場景和服務能力，幫助客戶更好地實現經營目標和連接產業生態，例如，我們開發的瓴合營銷決策賦能SaaS產品結合了超過100家行業頭部企業的戰略部、市場部、銷售部總監及以上的業界領袖的深度意見，再加以提煉超過400家中康獨有的深度市場研究和典型諮詢案例，整合了「人」— 消費者畫像、「貨」— 藥品銷售表現、「場」— 藥店特徵及分佈等標準化信息，滿足一線決策場景並解決關鍵痛點。

本集團在數據技術及數據治理方面的努力獲得有關部門的認可。中康科技於2022年2月成功獲廣州市人工智能產業發展促進會頒授廣州市大數據人工智能企業庫登記證書，於2022年12月分別獲得高新技術企業認定，及廣州最具發展潛力人工智能企業榜單等獎項。中康資訊獲得有關信息技術、信息安全及隱私信息方面的一系列ISO認證，顯示本集團為客戶提供大數據處理、隱私信息管理及系統運營服務的強大能力和高標準。

- 3) **生態化的產業平台**。我們已經構建了處於領先地位的健康行業會議／會展活動和媒介服務組合，為行業參與者構建價值生態鏈，同時為本集團搭建產品營銷和「流量變現」場景，有效降低營銷成本，提高營銷效率。例如，西普會已經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。

## 業務展望

當前，新一輪科技革命和產業變革深入發展，各行業開展數字化轉型已經成為大勢所趨，《中共中央國務院關於構建數據基礎制度更好發揮數據要素作用的意見》提出要充分啟動數據要素價值，賦能實體經濟發展。經過多年的快速發展，隨著患者需求層次提升，健康產業逐步進入結構優化、存量博弈的階段。在這樣的背景下，健康產業參與者需要更快、更全面、更精確的數字化賦能系統支持經營決策和市場營銷活動，並與上下游實現更高效的商業連接，這也給本集團帶來了更多的市場機會。本集團站在應用大數據技術、人工智能、雲計算賦能健康產業參與者數字化轉型浪潮的前沿，將秉持「智慧健康產業，智慧健康生活」的企業使命，通過科技創新手段，專注於幫助產業參與者建立高效決策和精準連接兩種核心能力，陪伴客戶成長。

## 共建健康產業數字經濟

「十四五」期間是我國產業數字化轉型的關鍵時期，中國《「十四五」數字經濟發展規劃》提出要充分發揮數據要素作用，要「培育轉型支撐服務生態」，從企業、重點產業、產業園區和產業集群三個層面實現數字化轉型。本集團作為健康產業數字化轉型的重要夥伴，將積極回應數字化規劃指引，保障高質量數據要素供給，依法合規開展數據採集，聚焦數據的標注、清洗、脫敏、脫密、聚合、分析等環節，提升數據資源處理能力；推動健康產業數據資源標準體系建設，提升數據管理水準和數據品質，致力於幫助客戶深度融合數字應用技術，推動在研發設計、生產加工、經營管理、銷售服務等方面的數字化轉型，幫助健康產業加快補齊數字化轉型短板弱項，賦能產業轉型升級，實現全鏈條數字化水準的提升，打造高質量發展的產業格局。

## 發揮數據要素最大價值

數據要素是數字經濟深化發展的核心引擎，對提高健康產業生產效率的乘數作用不斷凸顯，也是本集團賴以發展的核心資產。為進一步鞏固我們的行業領先地位，發揮數據要素的發展引領作用，我們將(i)擴大數據採集的深度和廣度，夯實核心數據價值，連接更多的藥械零售市場、醫療機構和體檢中心，提升數據規模；(ii)加強數據治理、人工智能和雲計算能力，保持行業領先的數據治理能力，打造結構化和標準化的數據標桿，提升數據的適用性和權威性，並不斷豐富和深化對市場的洞察能力以及各疾病領域的認識和應用；(iii)堅持市場導向，持續實現產品和服務的迭代和優化，滿足行業高質量發展需求；(iv)利用產業數據賦能產業生態，充分發揮連接作用，為產業參與者打造高效的溝通和合作平台，同時利用平台高效連接客戶，提高我們各項業務的轉化率和滲透率；及(v)通過戰略合作、專案投資和股權併購等方式，進一步擴容數據庫，打造新豐富產品矩陣，開拓新細分市場。

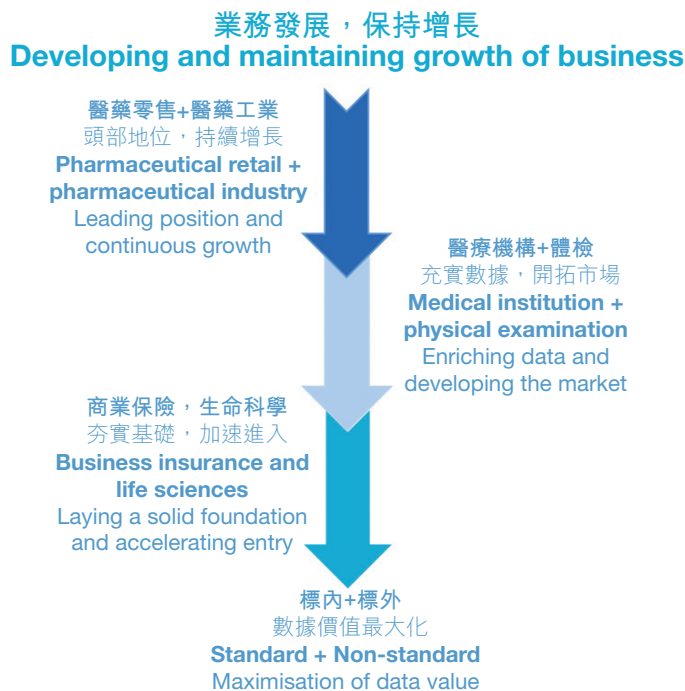
## 擴大市場領先優勢

在市場戰略方面，本集團以年收入2,000萬以上、500萬－2,000萬和500萬以下為標準，建立了「Top30+KA100+長尾」的客戶分級分層管理體系，聚焦資源開拓關鍵客戶和重點市場，著眼於大客戶的需求建立更有效的經營機制、定制化能力和營銷能力，著力於深化合作關係，確保產業頭部客戶和企業級客戶數量保持增長，提升客單價和客均產品數，並以標準產品為主開拓長尾市場，全方位實現業務規模的快速發展。同時，我們會及時跟進券商、基金、商業研究機構等新客戶群體的需求，提供定制化SaaS產品以及商業洞察報告，在擴大新客戶群體的同時，提升本集團數據的行業影響力和標桿屬性，多維度打造市場領先地位。

為鞏固行業地位，進一步提高市場認知度，本集團正在開展全面品牌升級行動，打造健康產業中代表「數據+技術+生態」的品牌形象，全面提升品牌資產價值及行業知名度，增強中康品牌影響力與競爭力，用品牌賦能市場開拓。

## 主營業務展望

為最大化發揮資源配置效能，優化戰略發展佈局，實現高質量可持續發展，本集團已經制定「短、中、長」三個時間維度的業務發展規劃。我們將保持在智慧零售雲和智慧決策雲業務分部的領先優勢，獲取更大的市場份額；繼續優化智慧醫療雲和智慧健康管理雲業務分部的產品，加速拓展市場，擴大業務規模，形成新的盈利增長點；未來，本集團將構建起「患者、藥店、醫院、體檢、藥械生產」閉環數據庫，建立起全產業、大規模、標準化的數據優勢，快步進入商業保險和生命科學領域，實現數據要素價值最大化。



- 1) **智慧決策雲**。結合行業趨勢、客戶需求和自身運營經驗，本集團將持續優化已有產品和開發新產品，實現更高效的生態鏈接，以滿足醫療企業生產商和其他客戶的多元需求。一方面，本集團將持續提升數據規模、產業生態、市場洞察、決策支持、產業前瞻等多個維度的競爭優勢，特別是加快建立前瞻洞察能力，打造差異化的產品競爭力，為客戶提供精準連接和高效決策的產品服務組合，實現降本增效，創造更高的市場價值。同時，本集團將致力於打造健康產業的數據標準，提高產業話語權，讓中康數據助力產業高質量發展。另一方面，本集團正在提高西普會的規格和規模，通過數據賦能健康產業前瞻洞察力，優化創新會議內容，打造國際化的健康產業會議。本集團還在籌備醫藥創新生態大會，該活動將是我們開拓創新藥市場、醫療市場的關鍵舉措和重要生態平台。



- 2) **智慧零售雲**。我們將進一步擴大SIC的藥店覆蓋範圍和合作深度，優化SIC功能種類，提升藥店管理賦能水準，進一步助力藥店實現提質增效，提升藥店對SIC系統的依賴度，促進本集團與連鎖藥店建立更穩固的合作關係，確保本集團保持在數據規模、顆粒度、覆蓋範圍、及時性等各方面的領先地位。本集團將加大力度推廣瓚通、宜瓚通兩款主力產品，充分利用本集團的數據優勢和洞察能力，在數字化營銷場景和數字化供應鏈管理場景幫助客戶解決痛點難點問題，並配套提供動銷、圈層活動、品牌推廣等各項專業服務，幫助客戶實現在藥店零售場景全面實現數字化轉型，提升經營效益。
- 3) **智慧健康管理雲**。根據公開研究數據，我國體檢人群已經突破5億人次／年，伴隨國民健康意識提高和人口老齡化趨勢，體檢人數和健康管理需求將保持增長，這也為AI-MDT以及配套的健康管理服務創造了更大的市場空間。我們將繼續利用數據、知識及專家網絡等方面的優勢，為體檢人群提供更深度、更有效的AI-MDT體檢報告。我們還將進一步優化和擴展產品功能，與醫院和體檢機構達成更多合作內容，比如提供檢後產品服務包，優化檢後管理服務和慢病管理服務，以滿足多層次人群的檢後健康管理需求，同時加速拓展市場和搭建多元化獲客渠道，讓更廣闊人群觸及AI-MDT，享受更好的健康管理服務。
- 4) **智慧醫療雲**。我們將持續擴大業務佈局、提升數據規模、以及探索更多商業化模式。本集團在醫療領域耕耘多年，搭建並運營著全程患者關護服務體系、多個腫瘤MDT學術平台以及醫院全病程管理及評價系統等。我們將整合現有資源，聚焦「創新藥械商業化的加速器」這一目標，幫助創新藥械公司，在方案設計、智能系統、運營服務三個方面，實現有效聯結患者、醫生、專家，基於Sinohealth-Engine的核心能力以及在大數據平台和解決方案板塊積累的醫院和專家網絡，圍繞藥物和醫療器械從臨床開發到上市後營銷的全生命週期，為企業提供包括IP科研協作、人工智能+醫學交叉研究協同創新、基於AI技術的患者管理產品研發等產品在內的個性化數字產品，迅速找到商業化最佳實踐方案。

- 5) **智慧診所雲**。中國國務院《關於進一步深化改革促進鄉村醫療衛生體系健康發展的意見》提出支持縣級醫院設施和服務能力建設，達到基礎設施條件明顯改善，智能化、數字化應用逐步普及，防病治病和健康管理能力顯著提升的效果。在此政策支持下，縣域門診將加快數字化轉型，卓睦烏門診或將迎來較大的增長空間。
- 6) **智慧保險雲**。隨著智慧健康管理、智慧醫療、智慧診所等業務的持續拓展，預計本集團的醫療數據、體檢數據、創新藥械數據的規模將實現快速增長，與已具備領先地位的零售市場數據形成健康產業數據閉環，發揮出更大的規模效應和網絡效應，保障本集團開發出可以滿足商業保險大數據智能應用需求的產品和服務，為商業保險機構在產品設計、銷售渠道、客戶畫像、經營策略、市場管理等方面提供專業SaaS產品以及配套專業服務，最終在保險服務終端完成本集團在全生命週期健康管理的業務閉環。

在健康產業二元化和數字產業快速發展的長期趨勢下，本集團迎來了實現跨越式發展的歷史機遇，我們將不斷在健康產業服務領域探索和實踐，提升產品品質和專業服務能力，為客戶提供多層次、多樣化的數字化應用和解決方案，打造行業標桿和引領能力，打造了集「市場洞察、經營管理、營銷決策、營銷活動」等場景為一體的一站式服務體系，積極推動行業的高質量發展。

## 財務回顧

### 收入

於2022年，本集團的收入由截至2021年12月31日止年度約人民幣324.2百萬元增加約10.0%至截至2022年12月31日止年度約人民幣356.7百萬元，按應用場景劃分，收入增長主要由於來自智慧零售雲及智慧醫療雲業務分部的收入增加。按產品類別劃分，收入增長則主要由於來自數據洞察解決方案的收入增加。

### 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有關的且與我們的員工福利相關之員工成本；(ii)主要與我們的直銷工作、營銷活動以及為客戶提供廣告製作和服務有關的宣傳費用；及(iii)主要與租用場地及設備、活動策劃及組織服務費、住宿及餐飲成本有關的活動成本。本集團的銷售成本由截至2021年12月31日止年度約人民幣131.5百萬元增加約50.2%至截至2022年12月31日止年度約人民幣197.6百萬元，主要是由於本集團業務增長帶動銷售成本增加所致。

### 毛利及毛利率

由於本集團業務增長帶動銷售成本增加，本集團的毛利由截至2021年12月31日止年度約人民幣192.6百萬元減少約17.4%至截至2022年12月31日止年度約人民幣159.1百萬元。儘管收入增加，但銷售成本急速上升導致毛利下跌。因此，本集團的毛利率由截至2021年12月31日止年度約59.4%下降至截至2022年12月31日止年度約44.6%

### 其他收入及收益

其他收入及收益主要包括(i)政府補助；(ii)匯兌收益；(iii)來自按公平值計入損益的金融資產的投資收入；及(iv)銀行利息收入。本集團截至2022年12月31日止年度錄得其他收入及收益約人民幣37.7百萬元，較截至2021年12月31日止年度約人民幣29.5百萬元增加約27.7%。增加主要是由於(i)匯兌收益增加及(ii)利息收入增加，尤其是因全球發售所得款項所致。

## 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僱員福利開支；(ii)與線下營銷活動和客戶關係發展與維護及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2021年12月31日止年度約人民幣24.8百萬元增加約27.7%至截至2022年12月31日止年度約人民幣31.7百萬元，主要由於銷售及營銷僱員人數增加。

## 行政開支

本集團的行政開支主要包括(i)僱員福利開支；(ii)上市開支及(iii)專業費用。本集團的行政開支由截至2021年12月31日止年度約人民幣44.2百萬元增加約4.4%至截至2022年12月31日止年度約人民幣46.1百萬元，主要由於(i)僱員福利開支上升及(ii)在本公司上市後應付予中介機構(如核數師、法律顧問、合規顧問及公司秘書服務提供商)的專業費用增加，其中部分被上市開支減少所抵銷。

## 研究及開發成本

本集團的研究及開發成本主要包括(i)僱員福利開支；(ii)使用權資產折舊及(iii)技術服務費用及一般辦公室開支。本集團的研究及開發成本由截至2021年12月31日止年度約人民幣53.7百萬元增加約12.5%至截至2022年12月31日止年度約人民幣60.4百萬元，主要由於僱員福利開支增加所致。

## 除稅前溢利

由於毛利下降及開支上升，本集團的除稅前溢利由截至2021年12月31日止年度約人民幣95.5百萬元減少約43.0%至截至2022年12月31日止年度約人民幣54.5百萬元。

## 所得稅開支

本集團的所得稅開支由截至2021年12月31日止年度約人民幣23.6百萬元減少約98.9%至截至2022年12月31日止年度約人民幣0.3百萬元，主要由於(i)除稅前溢利減少及(ii)因中康科技於2022年成功申請確認為高新技術企業，使本集團享有寬減的稅率，因而令實際稅率下降。

## 年內溢利

由於以上所述，本集團年內溢利由截至2021年12月31日止年度約人民幣72.0百萬元減少約24.7%至截至2022年12月31日止年度約人民幣54.2百萬元。

## 非香港財務報告準則計量

為補充本集團根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，本集團亦呈列經調整純利作為額外財務計量，這並非香港財務報告準則要求亦非根據香港財務報告準則呈列。本集團呈列此額外財務計量，原因是管理層利用其評估本集團的財務表現。本集團管理層亦相信，該項非香港財務報告準則計量為投資者及其他方以管理層所用相同方式瞭解及評估本集團的綜合經營業績以及比較不同會計年度的財務業績以及本集團同行公司的財務業績提供了有用的信息。

然而，本集團呈列的經調整純利可能無法與其他公司呈列的類似計量進行比較。使用此非香港財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，不應將其與本集團根據香港財務報告準則報告的經營業績或財務狀況分開考慮或作為該等經營業績或財務狀況分析之替代。

下表載列所呈列的本集團截至2022年12月31日及2021年12月31日止年度的非香港財務報告準則財務計量與根據香港財務報告準則計算及呈列的最直接可比財務計量之對賬：

	截至12月31日止年度	
	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
年內溢利	<b>54,213</b>	71,978
加：		
上市開支 <sup>(1)</sup>	<b>12,056</b>	20,648
經調整純利（非香港財務報告準則計量）	<b>66,269</b>	92,626
經調整淨利率（非香港財務報告準則計量）（%）	<b>18.6%</b>	28.6%

附註：

(1) 上市開支不納入非香港財務報告準則財務計量內。

## 流動資金及資本資源

截至2022年12月31日止年度，本集團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2022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409.3百萬元，較2021年12月31日增加約1,105.5%，增加主要是由於本公司從全球發售獲得的所得款項淨額所致，於2022年12月31日，本集團的現金及現金等價物主要以人民幣計值。

## 借款

截至2021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7.1百萬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2022年12月31日，資產負債比率（按總負債除以權益總額計算）為14.9%（2021年12月31日：約24.3%）。

## 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2022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或意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2022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

2022年，本集團資本開支主要就設備和軟件收購及租賃物業裝修所產生，仍保持於約人民幣4.2百萬元的有限水準，較截至2021年12月31日止年度增加約37.0%。

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撥付未來資本開支。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2022年12月31日，本集團並無任何重大的或然負債、擔保或針對本集團的任何重大訴訟。

## 重大收購或出售及主要投資未來計劃

截至2022年12月31日，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2022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。

## 僱員及員工成本

於2022年12月31日，本集團共有680名全職僱員（2021年12月31日：624名），全部均位於中國內地。截至2022年12月30日止年度，本集團確認員工成本約人民幣145.9百萬元，較截至2021年12月31日止年度上升約12.8%。

本集團於2022年的員工數目增加，主要由於本集團為應對業務需要而擴大解決方案及產品團隊以及研發團隊所致。截至2022年12月31日，本集團的員工中分別有103名擁有醫學專業知識、96名擁有醫藥專業知識及159名擁有計算機科學專業知識。本集團的專業人才平均擁有逾六年的行業經驗。

下表載列截至2022年12月31日按職能分類的員工人數，以及各類員工佔員工總數的百分比。

職能	人數	佔總人數的比例
解決方案及產品	249	37%
研發	248	36%
銷售和營銷	117	17%
總務與行政	66	10%
總計	<u>680</u>	<u>100%</u>

在招聘過程中，本集團主張多元性，並重視平等機會。本集團亦高度重視員工及員工發展。為了提升員工的技能和知識，發掘員工的新潛力，本集團為管理層和其他員工提供繼續教育和培訓項目，以定期更新他們的技能和知識。一般來說，本集團的培訓主要注重與本集團的運營、技術知識、知識產權保護和工作安全標準相關的事項。本集團亦建立以藥學和醫學、數據和技術、行業發展等為主題的多個內部專業委員會，以促進員工的專業發展和鼓勵信息交流。

本集團員工的薪酬待遇包括基本工資、績效獎金和津貼。本集團根據能力、表現、資歷、專業知識和工作經驗等因素釐定員工薪酬。本集團通常與員工簽訂僱傭合約和保密協議。

本集團參加並繳納當地省及市政府組織的住房公積金及社會保險供款計劃，包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險、以及住房公積金計劃。

此外，為了激勵或獎勵對本集團作出貢獻及持續努力促進本集團利益的合資格人士，本公司已採納購股權計劃和股份獎勵計劃。



綜合損益及其他全面收益表  
截至2022年12月31日止年度

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
收入	5	356,668	324,166
銷售成本		<u>(197,560)</u>	<u>(131,527)</u>
毛利		159,108	192,639
其他收入及收益	5	37,707	29,537
銷售及分銷開支		(31,661)	(24,786)
行政開支		(46,110)	(44,163)
研發成本		(60,412)	(53,711)
金融資產減值虧損淨額		(2,678)	(2,855)
其他開支		(1,068)	(184)
財務成本	7	(412)	(532)
分佔聯營公司虧損		—	(416)
除稅前溢利	6	54,474	95,529
所得稅開支	8	<u>(261)</u>	<u>(23,551)</u>
年內溢利		<u>54,213</u>	<u>71,978</u>
以下各項應佔：			
母公司擁有人		55,758	78,813
非控股權益		<u>(1,545)</u>	<u>(6,835)</u>
		<u>54,213</u>	<u>71,978</u>
年內全面收益總額		<u>54,213</u>	<u>71,978</u>
以下各項應佔：			
母公司擁有人		55,758	78,813
非控股權益		<u>(1,545)</u>	<u>(6,835)</u>
		<u>54,213</u>	<u>71,978</u>
母公司普通股權益持有人應佔每股盈利 基本及攤薄	10	<u>人民幣13.58分</u>	<u>人民幣21.12分</u>

# 綜合財務狀況表

2022年12月31日

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		4,383	4,471
使用權資產		6,854	9,018
其他無形資產		1,590	1,152
於聯營公司的投資		-	184
定期存款		80,772	-
其他應收款項		-	868
遞延稅項資產		686	916
非流動資產總值		<u>94,285</u>	<u>16,609</u>
<b>流動資產</b>			
存貨		2,317	680
貿易應收款項及應收票據	11	91,993	81,866
預付款項、其他應收款項及其他資產		20,988	10,451
按公平值計入損益的金融資產		2,098	373,389
應收一名關聯方款項		-	73
定期存款		175,474	-
現金及現金等價物		409,318	33,955
流動資產總值		<u>702,188</u>	<u>500,414</u>
<b>流動負債</b>			
貿易應付款項	12	14,665	16,859
其他應付款項及應計款項		74,139	67,586
租賃負債		3,223	4,640
應付關聯方款項		355	-
應付稅項		5,407	7,053
流動負債總額		<u>97,789</u>	<u>96,138</u>
流動資產淨值		<u>604,399</u>	<u>404,276</u>
資產總值減流動負債		<u>698,684</u>	<u>420,885</u>
<b>非流動負債</b>			
租賃負債		3,904	4,974
遞延稅項負債		1,544	-
非流動負債總額		<u>5,448</u>	<u>4,974</u>
資產淨值		<u><u>693,236</u></u>	<u><u>415,911</u></u>

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
資產淨值		<u>693,236</u>	<u>415,911</u>
股權			
母公司擁有人應佔股權			
股本	13	30,384	322
庫存股份	13	(101,121)	—
儲備		<u>765,775</u>	<u>416,536</u>
非控股權益		<u>695,038</u>	<u>416,858</u>
		<u>(1,802)</u>	<u>(947)</u>
總權益		<u>693,236</u>	<u>415,911</u>

# 簡明綜合財務報表附註

2022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Ogier Global (Cayman) Limited的辦事處，即89 Nexus Way, 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。

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（「香港財務報告準則」）（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）、香港公認會計原則以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。

香港財務報告準則第3號（修訂本）	概念框架之提述
香港會計準則第16號（修訂本）	物業、廠房及設備：作擬定用途之前的所得款項
香港會計準則第37號（修訂本）	虧損性合約－履行合約的成本
香港財務報告準則2018年至 2020年的年度改進	香港財務報告準則第1號、香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第16號隨附的說明性示例及香港會計準則第41號之修訂

經修訂香港財務報告準則的性質及影響如下文所述：

- (a) 香港財務報告準則第3號（修訂本）以對於2018年6月頒佈的財務報告概念框架（「概念框架」）之提述取代對先前的編製及呈列財務報表框架之提述，而其規定並無重大變動。該修訂本亦就實體提述概念框架以釐定構成資產或負債的要素的確認原則在香港財務報告準則第3號中加入一個例外情況。該例外情況指明，就屬於香港會計準則第37號或香港（國際財務報告詮釋委員會）－詮釋第21號範圍內的負債及或然負債而言，倘該等負債乃分開產生而非於業務合併中承擔，則應用香港財務報告準則第3號的實體應分別提述香港會計準則第37號或香港（國際財務報告詮釋委員會）－詮釋第21號而非概念框架。此外，該修訂本澄清或然資產於收購日期不符合確認資格。本集團已對於2022年1月1日或之後發生的業務合併前瞻性應用該等修訂。由於本年度並無業務合併，因此該等修訂對本集團的財務狀況及表現概無任何影響。

- (b) 香港會計準則第16號(修訂本)禁止實體從物業、廠房及設備項目的成本中扣除資產達到管理層預定的可使用狀態(包括位置與條件)過程中產生的全部出售項目所得款項。作為替代,實體須將來自出售任何有關項目的所得款項以及香港會計準則第2號存貨所釐定該等項目的成本計入損益中。本集團已對於2021年1月1日或之後可供使用的物業、廠房及設備項目追溯應用該等修訂。由於在提供可供使用物業、廠房及設備之前並無銷售所產生的項目,因此該等修訂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37號(修訂本)澄清,就根據香港會計準則第37號評估合約是否屬虧損性而言,履行合約的成本包括與合約直接相關的成本。與合約直接相關的成本包括履行該合約的增量成本(如直接勞工及材料)及與履行該合約直接相關的其他成本分配(如分配履行合約所用物業、廠房及設備項目的折舊開支以及合約管理及監督成本)。一般及行政成本與合約並無直接關係,除非根據合約乃明確由對手方承擔,否則不包括在內。本集團已對截至2022年1月1日尚未履行其所有義務且未發現任何虧損性合約的合約前瞻性應用該等修訂。因此,該等修訂對本集團的財務狀況或表現概無任何影響。
- (d) 香港財務報告準則2018年至2020年的年度改進載列對香港財務報告準則第1號、香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第16號隨附的說明性示例及香港會計準則第41號的修訂。適用於本集團的修訂的詳情如下:
- (e) 香港財務報告準則第9號金融工具:就評估新訂或經修改的金融負債的條款是否與原先的金融負債條款存在明顯差異,釐清實體所包括的費用。該等費用僅包括借款人及貸款人所支付或收取的費用,包括由借款人或貸款人代表另一方所支付或收取的費用。本集團已自2022年1月1日起前瞻性應用該修訂。由於本年度本集團的金融負債並無更改或交換,因此該修訂對本集團的財務狀況或表現概無任何影響。

#### 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

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
中國內地*	356,361	323,205
新加坡	307	577
英格蘭	—	263
德國	—	43
法國	—	38
香港	—	21
韓國	—	19
	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>

\* 中國內地指中國，不包括香港、澳門及台灣。

以上收入資料乃按客戶地點而定。

##### (b) 非流動資產

本集團所有非流動資產均位於中國內地。因此，並無呈列分部資產地理資料。

##### 有關主要客戶的資料

於年內並無主要客戶收入佔本集團收入的10%或以上(2021年：無)。

## 5. 收入、其他收入及收益

收入分析如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
客戶合約收入	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>

客戶合約收入

### (a) 分類收入資料

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
<b>服務類別</b>		
數據洞察解決方案	225,262	161,367
數據驅動發佈及活動	90,932	134,613
SaaS產品	<u>40,474</u>	<u>28,186</u>
	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>

**地理市場**

中國內地	356,361	323,205
海外	<u>307</u>	<u>961</u>
	<u>356,668</u>	<u>324,166</u>

**收入確認的時間**

於某一時間點轉移的服務	131,976	116,538
隨時間轉移的服務	<u>224,692</u>	<u>207,628</u>
	<u>356,668</u>	<u>324,166</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：

	2022年 人民幣千元	2021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	8,990	8,120
數據驅動發佈及活動	2,191	270
SaaS產品	<u>9,345</u>	<u>4,170</u>
	<u>20,526</u>	<u>12,560</u>

## (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。

於2022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：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
預期確認為收入的金額：		
一年內	79,811	49,442
一年後	6,218	3,018
	<u>86,029</u>	<u>52,460</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數據洞察解決方案服務有關，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：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
<u>其他收入</u>		
銀行利息收入	6,615	248
政府補助*	12,496	16,354
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	8,499	6,721
其他	8	256
	<u>27,618</u>	<u>23,579</u>
<u>收益</u>		
按公平值計入損益的金融資產的公平值收益	38	4,815
匯兌收益淨額	9,530	36
註銷一家附屬公司的收益	320	–
出售一家附屬公司的收益	201	–
租賃修改收益	–	1,107
	<u>37,707</u>	<u>29,537</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	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
提供服務成本		197,560	131,527
物業、廠房及設備折舊		2,659	2,083
使用權資產折舊		5,179	4,849
其他無形資產攤銷*		891	420
研發成本		60,412	53,711
上市開支		12,056	20,648
不計入租賃負債計量的租賃付款		66	364
銀行利息收入	5	(6,615)	(248)
政府補助	5	(12,496)	(16,354)
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	5	(8,499)	(6,721)
出售一家附屬公司的收益	5	(201)	–
按公平值計入損益的金融資產的公平值收益	5	(38)	(4,815)
租賃修改收益	5	–	(1,107)
註銷一家附屬公司的收益	5	(320)	–
註銷一家附屬公司的虧損		690	–
匯兌收益淨額	5	(9,530)	(36)
出售物業、廠房及設備項目之虧損		3	74
核數師酬金		2,180	55
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		138,325	118,924
退休金計劃供款**		4,313	8,361
員工福利開支		1,457	625
		<hr/>	<hr/>
貿易應收款項減值淨額	11	2,678	2,510
其他應收款項減值淨額		–	345
		<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

\* 其他無形資產攤銷計入綜合損益表「行政開支」內。

\*\* 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：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
租賃負債利息	412	532
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

## 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：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
即期－中國內地		
年內扣除的稅項	1,880	21,907
過往年度超額撥備	(3,393)	—
遞延稅項	1,774	1,644
	<u>261</u>	<u>23,551</u>
年內扣除的稅項總額	<u>261</u>	<u>23,551</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。

中康資訊於2019年被認定為高新技術企業（「HNTE」），證書有效期為三年。中康資訊於2022年並無重續HNTE證書，因此不會再享有15%的優惠所得稅稅率。截至2022年12月31日止年度，中康資訊享有25%的中國企業所得稅稅率（2021年12月31日：15%）。

中康科技於2022年被認定為高新技術企業（「HNTE」），證書有效期為三年。截至2022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（2021年12月31日：25%）。

於截至2022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2.5%或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：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
除稅前溢利	<u>54,474</u>	<u>95,529</u>
按中國內地法定稅率25%計算的稅項	13,618	23,882
當地機關頒佈的較低稅率	(7,818)	(1,718)
就過往年度的當期稅項作出調整	(3,393)	-
因所得稅率變動對遞延稅項結餘產生的影響	(94)	-
額外可扣減研發開支撥備	(5,523)	(4,181)
不可扣稅開支	44	5,097
過往年度未動用稅項虧損	(2)	(90)
聯營公司應佔虧損	-	10
未確認稅項虧損	1,885	551
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>1,544</u>	<u>-</u>
按本集團實際稅率計算的稅項開支	<u>261</u>	<u>23,551</u>
實際稅率	<u>0.5%</u>	<u>24.7%</u>

## 9. 股息

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
建議末期股息－每股普通股3.98港仙(2021年：無)	<u>15,443</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2021年1月27日，中康資訊宣派並批准向其當時的股東派發股息人民幣120,086,000元。

## 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已發行普通股的加權平均數410,666,838股(2021年：373,123,325股)計算，並經調整以反映年內的供股。

股份的加權平均數已就股份分拆(附註13)及資本化發行(附註13)的影響作出追溯調整，其中假設股份分拆及資本化發行於2021年1月1日經已完成。

截至2022年及2021年12月31日止年度，本集團並無潛在攤薄已發行普通股。

每股基本盈利乃根據以下數據計算：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
盈利		
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>55,758</u>	<u>78,813</u>
	股份數目	
	2022年	2021年
股份		
用於計算每股基本盈利的年內已發行普通股加權平均數	<u>410,666,838</u>	<u>373,123,325</u>

## 11. 貿易應收款項及應收票據

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
貿易應收款項	92,028	78,712
應收票據	6,287	7,695
減值	<u>(6,322)</u>	<u>(4,541)</u>
	<u>91,993</u>	<u>81,866</u>

本集團與其客戶的貿易條款以信貸為主。所授出的信貸期一般介乎7日至120日，視乎各份合約的特定支付條款而定。本集團尋求維持嚴格控制其未償還應收款項。高級管理層定期檢討逾期結餘。本集團並未就貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信用增強措施。貿易應收款項不計息。

於報告期末，貿易應收款項基於交易日期及扣除虧損撥備後的賬齡分析如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
6個月內	66,345	71,273
6至12個月	11,084	2,513
1至2年	8,162	383
2至3年	<u>115</u>	<u>2</u>
	<u>85,706</u>	<u>74,171</u>

貿易應收款項的減值虧損撥備變動如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
於年初	4,541	3,270
減值虧損淨額 (附註6)	2,678	2,510
撇銷無法收回的金額	<u>(897)</u>	<u>(1,239)</u>
於年末	<u>6,322</u>	<u>4,541</u>

虧損撥備增加人民幣1,781,000元(2021年：人民幣1,271,000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。

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2022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	63,479	1.4%	913
逾期：			
1年內	24,013	8.9%	2,125
1至2年	3,408	65.9%	2,246
2至3年	728	87.6%	638
3年以上	400	100.0%	400
	<u>92,028</u>	<u>6.9%</u>	<u>6,322</u>

於2021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	49,193	1.1%	553
逾期：			
1年內	27,357	7.9%	2,144
1至2年	831	62.3%	518
2至3年	38	86.8%	33
3年以上	1,293	100.0%	1,293
	<u>78,712</u>	<u>5.8%</u>	<u>4,541</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

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
貿易應付款項	<u>14,665</u>	<u>16,859</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：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
於3個月內	11,834	16,422
4至6個月	623	67
7至12個月	1,968	250
1年以上	240	120
	<u>14,665</u>	<u>16,859</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

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
法定：		
2,000,000,000股(2021年：5,000,000股) 每股面值0.01美元的普通股		
千美元	4,518	50
人民幣千元	<u>30,384</u>	<u>335</u>
已發行及繳足：		
451,770,000股(2021年：5,000,000股) 每股面值0.01美元的普通股		
千美元	4,518	50
人民幣千元	<u>30,384</u>	<u>322</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2021年1月1日	(a)	1	-	-
股份分拆	(b)	100	-	-
發行股份	(c)	4,999,900	322	-
於2021年12月31日及2022年1月1日		<u>5,000,000</u>	<u>322</u>	-
首次公開發售	(d)	75,000,000	5,047	-
資本化發行	(e)	370,000,000	24,896	-
行使超額配股權	(f)	1,770,000	119	-
購回股份	(g)	-	-	(101,121)
於2022年12月31日		<u>451,770,000</u>	<u>30,384</u>	<u>(101,121)</u>

附註：

- (a) 本公司於2019年3月4日註冊成立，法定股本為50,000美元，分為50,000股每股面值1.00美元的股份。於其註冊成立後，一股股份已配發及發行予初始認購人，並於同日轉讓予盈連有限公司。
- (b) 於2021年5月18日，本公司議決將其股本中每股面值1.00美元的每股現有已發行及未發行股份拆細為100股每股面值0.01美元的普通股，而由於其後本公司的法定股本50,000美元已分為5,000,000股每股面值0.01美元的股份，故所有拆細股份在各方面均享有同地位。
- (c) 於2021年5月18日，本公司按面值向盈連有限公司及WLF Investment Holdings Limited配發及發行合共2,686,400股股份以換取現金人民幣174,000元，並向Rikan Industry Investment Limited Partnership、Montesy Capital Holding Ltd、Tianyi (BVI) Limited、Jiequan Zhongwei Tengyun Limited及Hansson Holdings Limited配發及發行合共2,313,500股股份以換取現金，代價為人民幣184,006,000元。該代價中的人民幣322,000元及人民幣183,858,000元已分別計入股本及股份溢價賬。
- (d) 於2022年7月12日，本公司進行首次公開發售時（「上市日期」），按每股5.36港元的價格發行75,000,000股每股面值0.01美元的普通股。相當於面值的所得款項750,000美元（相等於人民幣5,047,000元）已計入本公司的股本。餘下所得款項約47,466,000美元（相等於約人民幣319,399,000元）（未扣除上市開支）已計入股份溢價賬。
- (e) 根據本公司股東於2022年4月27日及2022年6月22日通過的書面決議案，合共370,000,000股每股面值0.01美元的股份已按面值按比例配發及發行予於通過決議案當日名列本公司股東名冊的股東，而該等股份乃於上市日期從本公司股份溢價賬中將3,700,000美元（約人民幣24,896,000元）撥充資本之方式配發及發行。
- (f) 於2022年8月4日，1,770,000股每股面值0.01美元的超額分配普通股按每股5.36港元的價格發行。相當於面值的所得款項17,700美元（相等於約人民幣119,000元）已計入本公司股本。餘下所得款項約1,191,000美元（相等於約人民幣8,055,000元）（未扣除上市開支）已計入股份溢價賬。
- (g) 本公司就股份獎勵計劃，按總代價約112,865,000港元（相等於約人民幣101,121,000元）在聯交所購回20,585,500股股份。



## 其他資料

### 股息

董事會建議就截至2022年12月31日止年度自本公司的股份溢價帳戶中向於2023年6月28日(星期三)營業時間結束時名列本公司股東名冊之股東派付末期股息每股3.98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，預期末期股息將於2023年7月25日(星期二)或前後派付。概無股東放棄或同意放棄截至2022年12月31日止財政年度的任何股息。

### 購買、出售或贖回本公司上市證券

本公司股份於上市日期在聯交所上市，而超額配股權於2022年8月4日獲部分行使。除上文披露者外，自上市日期至2022年12月31日，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。

### 暫停辦理股東登記手續

本公司將於2023年6月14日(星期三)至2023年6月19日(星期一)(包括首尾兩日)暫停股東名冊登記，在此期間將不會辦理股份過戶登記手續。為釐定有權出席股東週年大會並於會上投票的本公司股東身份，所有股份過戶文件連同相關股票必須於2023年6月13日(星期二)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辦理登記手續，地址為香港北角電氣道148號21樓2103B室。

建議末期股息須待股東於股東週年大會上批准後，方可作實。建議末期股息之記錄日期為2023年6月28日(星期三)營業時間結束之時。為釐定收取建議末期股息之資格，本公司將於2023年6月26日(星期一)至2023年6月28日(星期三)(首尾兩天包括在內)暫停辦理股東登記手續，期間將不會進行股份過戶登記。為符合資格收取建議末期股息，各股東須不遲於2023年6月23日(星期五)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)。

## 上市所得款項淨額用途

本公司已於2022年7月12日在聯交所主板上市。本集團從全球發售中獲得現金款項淨額（包括超額配股權的部分行使及經扣除包銷佣金及相關費用和開支）約339.6百萬港元（「所得款項淨額」）。本集團將繼續按招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節所載方式動用所得款項淨額。

自上市日期直至2022年12月31日，招股章程所述所得款項淨額擬定用途及所得款項淨額的實際動用情況如下：

	佔所得款項 淨額的 概約百分比	實際獲分配 所得款項 淨額 (百萬港元)	截至2022年 12月31日 已動用款項 (百萬港元)	截至2022年 12月31日 尚未動用 的餘額 (百萬港元)	預期動用餘額的時間
升級及提升SaaS產品	50.8%	172.5	4.5	168.0	2025年12月31日以前
對本集團的技術及 數據倉庫作進一步研發	49.2%	167.1	3.0	164.1	2025年12月31日以前
合計	<u>100%</u>	<u>339.6</u>	<u>7.5</u>	<u>332.1</u>	

自上市日期直至2022年12月31日，所得款項淨額已及將根據招股章程所載用途使用，且所得款項淨額用途並無重大變動或延誤。

## 報告期後事項

於2022年12月31日後及直至本公告日期，董事概不知悉任何重大事項須予披露。

## 企業管治常規

本公司致力於維持良好的企業管治常規及程序。本公司於2022年7月12日在聯交所主板上市。本公司已採納企業管治守則的守則條文作為其自身的企業管治守則。本公司企業管治原則旨在推行有效的內部控制措施，在業務的各個方面均堅持高標準的道德、透明度、責任感及誠信度，以確保其業務及營運均按照適用法律法規進行。

自上市日期至2022年12月31日，本公司一直遵守企業管治守則第二部分所載所有適用守則條文，惟偏離企業管治守則的守則條文第C.2.1條除外，該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。

吳鬱抒先生為本集團創辦人。彼擔任董事長、本集團首席執行官兼執行董事。彼於2019年3月4日獲委任為董事，目前於本集團各附屬公司(廣州康智除外)擔任董事職務。彼亦為董事會轄下提名委員會主席。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。

吳先生於醫療健康資訊及數據分析行業擁有逾20年經驗。於2007年成立本集團，自成立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。董事會認為，現行安排將不會損害本集團權力與權限之間的平衡，而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。董事會當前由兩名執行董事(包括王女士)、一名非執行董事及三名獨立非執行董事組成，因此，本公司認為其在構成上具備適當獨立的元素。

除上述企業管治守則的守則條文第C.2.1條的合規情況外，本公司自上市日期直至2022年12月31日已一直遵守企業管治守則所載的所有適用守則條文。

董事會不時檢討本公司的企業管治常規，以滿足持份者的期望，並遵守日益嚴格的監管要求，並履行其對卓越公司管治的承諾。

### **遵守上市發行人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十所載的標準守則，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，各董事已確認彼等自上市日期直至2022年12月31日已遵守標準守則所要求的所有標準。

### **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2022年12月31日止年度的經審核賬目，而是截至2022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

本公司已成立審核委員會，並已遵照上市規則第3.21條及企業管治守則制訂書面職權範圍。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。

## 董事及高級管理層的資料變動

報告期內，董事及高級管理層的資料變動如下：

莊偉進先生因工作安排原因，自2022年10月1日起辭任公司副總裁職務，辭任後繼續擔任本集團其他職務。

根據上市規則第13.51B(1)條的披露規定，董事個人資料變動情況如下：

獨立非執行董事王丹舟女士於2022年9月起不再出任廣東電聲市場營銷股份有限公司（一家於深圳證券交易所上市的公司（股份代號：300805））的獨立非執行董事。

除上文所披露者外，自上市日期起直至本公告日期，根據上市規則第13.51B(1)條，並無其他資料需要作出披露。

## 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

「人工智能」	指	人工智能
「AI-MDT」	指	人工智能多學科治療
「aPaaS」	指	應用平台即服務，是一類為應用服務提供開發及部署環境的雲服務
「審核委員會」	指	董事會轄下審核委員會
「董事會」	指	董事會

「企業管治守則」	指	上市規則附錄十四所載企業管治守則
「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	我們智慧決策雲業務版塊其中一款SaaS產品，是為客戶提供行業諮詢查詢、零售端數據查詢、藥品資料庫等功能的健康產業智能情報系統
「西普會」	指	產業前景大會，我們為健康產業參與者舉辦的活動
「CMH」	指	CMH合作協議所指的合作
「CMH合作協議」	指	就數據合作安排與中國零售藥店訂立的協議。根據該等協議，零售藥店每月提供零售數據，而本集團則向零售藥店提供數據洞察及報告
「公司條例」	指	香港法例第622章公司條例
「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
「COVID-19」	指	2019冠狀病毒疾病，一種由稱為嚴重急性呼吸系統綜合症冠狀病毒2型的新型冠狀病毒引起的疾病，並包括不時發現的相關突變及變種
「董事」	指	本公司董事
「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
「健康產業生態平台」	指	我們為健康產業參與者建立的活動平台，包括西普會、西鼎會、美思會及我們於全年組織的其他小規模活動

「高新技術企業」	指	廣東省的科技部、財政部及國家稅務局根據《高新技術企業認定管理辦法》認定的高新技術企業
「港元」	指	香港法定貨幣港元
「香港財務報告準則」	指	香港會計師公會頒佈的香港財務報告準則
「香港」	指	中國香港特別行政區
「ISO」	指	國際標準化組織
「瓊合」	指	我們智慧決策雲業務板塊其中一款SaaS產品，是圍繞企業戰略部、市場部、銷售部營銷決策場景的智能、高效營銷決策系統
「瓊通」	指	我們智慧決策雲業務版塊其中一款產品，是幫助客戶高效制定投放策略、提升投放效果、即時跟蹤營銷效果，反哺決策的數位化營銷賦能系統
「瓊西」	指	我們智慧決策雲業務版塊其中一款SaaS產品，是為客戶提供行業洞察分析、品類分析、品牌分析和數據報表收集等功能的消費者洞察系統
「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	零售銷售大會，我們為健康產業參與者舉辦的活動
「標準守則」	指	上市規則附錄十所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則
「標外市場」	指	不受政府招標採購限制及不依賴國家醫保支付方式，以零售藥店（含醫藥電商）和民營醫療機構為主要陣地的藥品及大健康商品終端市場

「PasS層」	指	在PaaS架構上進行二次開發，通過大數據管理、演算法模型、人工智慧、應用開發實現大健康產業專業分析能力和知識圖譜的標準化、軟件化、模塊化和服務化，以及提供流程引擎、權限設置等通用服務
「合作藥店」	指	本集團與之訂立CMH合作協議或SIC服務協議的零售藥店
「藥店通」	指	我們智慧決策雲業務版塊其中一款SaaS產品，是提供基於藥店多維度數據分析的零售終端洞察系統
「西鼎會」	指	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
「真實世界研究」	指	在真實世界環境下收集與患者有關的數據，通過分析，獲得醫療產品的使用價值及潛在獲益或風險的臨床證據，主要研究類型是觀察性研究，也可以是臨床試驗
「報告期」	指	截至2022年12月31日止年度
「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託存
「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
「購股權計劃」	指	本公司於2022年4月27日採納的購股權計劃
「股東」	指	股份持有人
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.01美元的普通股

「SIC」	指	我們智慧零售雲業務版塊一款SaaS產品，面向連鎖藥店，通過智能系統、專業運營、全產業鏈及市場洞察，為連鎖藥店顧客、店員、品類、門店運營賦能
「SIC服務協議」	指	就規管(i)本集團提供SIC;及(ii)數據合作安排而與本集團的SIC用戶訂立的協議
「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
「標內市場」	指	受政府招標採購限制的以門診和住院服務為核心的目標醫院及各級公立醫療機構所有可用的醫療用品市場
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「思雲」	指	我們智慧決策雲業務板塊中一款SaaS產品，專注於管道管理、銷量預測等場景作決策依據的系統
「廣州最具發展潛力 人工智能企業 榜單」	指	在廣州市科學技術局指導及由廣州科技金融集團評選的廣州最具發展潛力人工智能企業榜單
「美元」	指	美國法定貨幣美元
「可變利益實體 股東」	指	吳鬱抒先生及王莉芳女士，即中康資訊的登記股東
「宜瓚通」	指	我們智慧零售雲業務版塊一款SaaS產品，專注於即時遠程監測貨品庫存、供應和鋪貨等數據的系統



「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  
中康控股有限公司  
主席  
吳鬱抒

香港，2023年3月29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。