

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示不會就因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

Sinohealth Holdings Limited

中康控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2361)

截至2024年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		
	2024年 (未經審核) 人民幣(千元)	2023年 (未經審核) 人民幣(千元)	同比變動
收入	159,531	144,950	10.1%
智慧決策雲	68,233	72,073	-5.3%
智慧零售雲	56,437	43,834	28.8%
智慧醫療雲	17,967	23,314	-22.9%
智慧健康管理雲	16,894	5,729	194.9%
銷售成本	70,743	69,768	1.4%
毛利	88,788	75,182	18.1%
經營利潤*	20,035	12,362	62.1%
淨利潤(不包含匯兌損益)	40,057	32,525	23.2%
淨利潤率(不包含匯兌損益)	25.1%	22.4%	2.7%
淨利潤	42,348	46,970	-9.8%

* 「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。

中康控股有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然公佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2024年6月30日止六個月(「報告期」)之未經審核綜合中期業績(「中期業績」)。中期業績已由本公司審核委員會(「審核委員會」)審閱。

管理層討論及分析

業務回顧

本集團依託行業領先的數據資產、AI算法模型、豐富的行業經驗以及專業洞察能力，借助技術創新及科技成果轉化能力，不斷豐富產品和服務種類，為客戶提供「SaaS+專業服務+產業生態平台」的一站式產品及服務，在數字化轉型、市場開拓、客戶管理、決策運營等方面高效賦能客戶，助力客戶提升高效經營決策和精準市場連接兩項核心能力，提升客戶經營效率和實現業績增長。

報告期內，受益於產業合作網絡的持續開拓、產品與業務的不斷創新，智慧零售雲和SaaS產品的客戶量價齊升，從而帶動本集團的營收規模和經營效益得到進一步提升，營業收入為約人民幣159.5百萬元，同比增長約10.1%；領先的大數據處理技術與不斷夯實的數據平台建設，帶來技術效率的極大提升，從而推動集團成本效率持續優化，孕育出更高質量的集團盈利模型，經營利潤同比增長約62.1%，剔除匯兌損益影響，淨利潤金額為約人民幣40.1百萬元，同比增長約23.2%，淨利潤率(不包含匯兌損益)較2023年同期增長2.7個百分點。我們的客戶範圍已覆蓋藥械生產商、藥械零售、體檢機構、醫療機構、創新藥企等健康產業主要參與群體，企業級客戶數量為869家，較2023年同期的842家增長3.2%，其中，頂尖製藥及醫療設備企業客戶的復購銷售率為99.7%，較2023年同期提升5個百分點。

智慧決策雲

智慧決策雲的產品主要面向醫療產品供應商，以行業數據為核心連接藥械產品研發、生產、流通、推廣、終端零售的等主要場景，為製藥及醫療設備企業提供數字化綜合解決方案，助力客戶建立高效決策能力，提高決策效率。本項業務的市場規模已經處於領先地位並持續增長。

截至2024年6月30日，智慧決策雲的收入為約人民幣68.2百萬元，有412家企業級客戶購買本集團的智慧決策雲服務，企業級客戶整體複購銷售率同比提高約0.8個百分點，客戶複購支付意願持續提升。其中，我們的主要SaaS產品之一「開思系統」獲得較好的市場表現，企業級客戶數量同比上升約36%，客單價同比上升約9%。

我們搭建了「3大數據×3大服務+數字洞察SaaS系統」的中康數字決策服務與產品體系，彙集了3大數據種類：1)包含零售、縣域、新零售、DTP藥房等場景的醫藥消費市場數據，2)包含消費者購藥行為數據庫和消費者購藥心智數據庫的消費者畫像數據，以及3)包含藥品銷售潛力數據和藥店特徵大數據的零售終端數據；我們通過智能建模對3大數據進行交互和多角度分析，為客戶提供3大類洞察諮詢服務，包括：1)藥品市場洞察服務，2)消費者研究洞察服務，和3)終端精準策略信息服務，實現覆蓋「人」、「貨」、「場」的多角度場景賦能；同時，我們還為客戶提供以數據洞察驅動的決策一體化SaaS系統，幫助客戶對市場數據進行智能化和可視化管理，對內部數據開展治理分析並與市場數據進行交互，以數據洞察結果支持生產營銷、市場佈局和藥物研發的決策。

我們舉辦的西普會、西派會、健康產業資本峰會、中醫藥生態大會等平台活動集聚健康產業主要精英群體，從健康產業生態發展趨勢預判與分析到各分支領域路徑探索，展開多層次、立體化數據發佈，為健康產業各主體提供前瞻性、系統性的思想與信息交流、從策略到戰略的多元資源對接和精準交互，進一步提高產業間互通互聯效率，促進資源優化配置。截至本公告發佈日，西普會已成功舉辦十七屆，發展成為中國健康產業規格領先、規模領先、影響力領先的前瞻性產業會議，來自政府機構、國內外主流品牌工業、創新藥企業及創新藥技術公司、主流醫藥商業、零售企業、國內外資本機構、數字技術公司、商業保險機構、醫療及健康服務機構等決策精英參會代表超8,000名，參會人數超6萬人。

智慧零售雲

經過迭代升級，我們以SIC為核心系統集成了會員管理、品類管理、智能營銷、慢病管理、藥事服務等數字化功能，助力藥店實現功能升級，打造「以患者為中心」的個人健康管理入口，提高我們合作藥店的會員忠誠度及消費意願，截至2024年6月30日，本集團已經與累計超過2,900家的醫藥零售企業、累計超過16萬家的藥店門店建立合作，穩居市場領先地位。我們和藥店的數字化合作也促進了雙方的實時溝通及藥品零售數據的反饋流程，為本集團整體業務賦能。利用SIC的獨特優勢，本集團在藥店消費場景下，建立了「一站式」數據集中分析能力、數據驅動營銷解決方案能力和數字化精準營銷能力，致力於吸引更多的製藥及醫療設備企業和醫藥零售企業加入我們的業務拓展計劃。

截至2024年6月30日，有519家企業級客戶購買本集團的智慧零售雲服務，較2023年同期增長約17.2%，其中新增企業級大客戶19家。企業級客戶整體複購銷售率約為78.8%。報告期內，智慧零售雲的收入同比增長約28.8%，由2023年同期的約人民幣43.8百萬元增加至約人民幣56.4百萬元，企業級客戶複購客單價同比提升約22.5%。

我們利用大數據深度分析藥店和患者的需求、偏好及行為，向客戶提供數據驅動營銷解決方案、數字精準營銷方案和專業培訓等多種組合產品和專業服務，加強醫療產品供應商與藥店之間、藥店與患者之間的深度互動，讓我們的客戶有效精準地接觸目標受眾，幫助患者提高對醫藥產品的認知度和信任度，精準提高治療效果，提升患者的健康生活水平和生活質量；我們通過數據洞察，幫助客戶量化評估營銷方案的投入產出比，從而優化銷售費用結構，提高銷售成本精細化管理水平，提升客戶的市場份額和市場營銷收益。

同時，我們亦通過產業生態平台，組織西鼎會、美思會等產業活動，通過全景數據分析、解讀政策趨勢、解讀健康消費新趨勢和產品展示等內容，致力於推動健康產業商品交易，促進產業實現高質量發展。

智慧健康管理雲

我們通過醫療機構與健康管理機構，為體檢用戶和不同疾病的慢病人群提供卓睦烏健康管理AI-MDT及配套的健康管理服務。卓睦烏健康管理AI-MDT系統彙集了16個學科的超過300名三甲醫院專家的共識，結合專業醫學指南，構建了涵蓋31個病種、1,770種疾病、801個單指標的醫學知識圖譜。卓睦烏健康管理AI-MDT系統通過AI技術和10大疾病風險評估模型，對體檢數據進行綜合分析，為用戶提供包含醫療、體檢、飲食和運動的個性化健康管理方案。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。我們圍繞患者需求建立了更完備的健康管理體系，搭載了健康管理和單病種慢病數字療法模塊和SCRM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，同時幫助體檢中心構建數字化健康管理服務體系，提升健管服務能力和增收能力。

得益於成熟技術和差異化優勢，AI-MDT得到合作客戶和體檢用戶的一致認可。目前該業務已初具市場規模，觸達了約160家醫院和650家民營體檢中心。截至2024年6月30日，獲取體檢報告解讀的用戶數量已累計超過434.5萬名，較2023年同期增長約404萬名，AI-MDT系統體檢報告解讀的日最高處理量超過4萬例，較2023年同期增長約448%。

在重疾方面，我們基於智能化iMDT平台及專業運營能力，緊密連接不同等級醫院的腫瘤領域專家、醫生，為腫瘤患者提供更權威的診療服務方案與健康管理方案，促進患者接受匹配度更高的藥物、治療和健康管理服務。

截至2024年6月30日，iMDT平台註冊腫瘤醫生數量已累積超過1.3萬名，累計組織召開的MDT診療會議超過500場、連接醫生數量超過12萬名。目前已經覆蓋的腫瘤類型包括：結直腸癌、肺癌、胃癌、肝癌、腦膠質瘤、結直腸癌、乳腺癌等主要高發病率腫瘤類型，通過案例收集和數據分析，本集團得以進一步擴展數據種類和提高數據質量，可以為醫療機構、醫生和藥企在腫瘤治療藥物應用、醫患教育和藥品研發等方面提供更好的服務。

智慧醫療雲

智慧醫療雲業務板塊致力於打通醫療價值鏈上的主要參與者，共同構建閉環生態，為藥械企業、醫療機構及醫療行業的其他參與者提供患者管理綜合解決方案以及科研效率提升方案。得益於技術升級和市場拓展，智慧醫療雲在報告期內實現營業收入約人民幣18.0百萬元，企業級客戶整體複購銷售率為100.0%，同比上升約13.5個百分點，客戶複購意願持續提升。

智慧醫療雲板塊聚焦醫療場景，主要業務包括患者管理服務和科研SaaS平台等。本集團將醫療服務、藥事服務、心理支持、遠程智能檢測、經濟援助和居家護理六項主要功能融為一體，與藥械企業和醫療機構共同合作提供更多全病程管理數字療法+私域患者服務方案，創新性地提供了全程患者關護服務模式，這種服務模式有效地提高了患者在治療過程的連續性、便利性和專業性，同時也幫助藥械企業和醫療機構改善患者管理流程，得到客戶的高度認可；科研SaaS平台覆蓋了從選題、文獻檢索到論文草擬的科研全流程，基於深度學習與多模態大語言模型，提高醫生的科研效率。

三大核心競爭力

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數據洞察，憑藉行業領先的產業合作網絡、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產業合作網絡、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) 產業合作網絡。我們專注於醫藥零售、健康體檢、臨床診斷及治療等場景，通過覆蓋「醫、藥、患」的全面數字網絡，構建了廣泛而牢固的產業合作網絡。截至2024年6月30日，我們的醫藥零售合作網絡已經覆蓋藥店門店數累計超過16萬家，分佈30個省及349個地市，其中使用SIC系統的合作藥店門店數累計超過11萬家；我們的健康管理合作網絡已經觸達約160家醫院以及650體檢中心；我們通過患者管理服務已與超過300家醫院開展合作，服務超過25萬名患者；iMDT平台註冊腫瘤醫生數量已累積超過1.3萬名，持續運營著中華結直腸癌MDT聯盟、南方腦膠質瘤MDT聯盟、東方胃腸腫瘤MDT聯盟、乳腺MDT雲學苑、肝癌MDT專病組織、肺癌MDT專病組織六個腫瘤專病MDT醫生聯盟。

- 2) 大數據處理技術。我們的數據處理核心平台具備數據處理和分析能力，令我們發現原始數據之間的相關性和影響模式，並培養洞察力和專業知識，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。在基礎能力方面，我們做了兩方面的技術建設：(i)我們專注於大數據處理及分析、人工智能、雲計算。在此基礎上，建立了標準化、結構化的中康主數據庫，包括38個涵蓋醫藥零售、行業監管、醫學、藥學和生命科學在內的健康行業主數據庫，構建完整的主數據標籤體系，形成數據之間的相互映射的知識圖譜，從而打造了一套統一的醫療健康數據結構化標準。在這個基礎能力建設下，我們數據處理能力得到很大的提升，機器自動清洗率超過97%，準確率超過99%，最快響應速度達到T+1；(ii)針對醫藥和醫療兩個不同的線條，我們建立了「天宮一號」商用數據智能中台+「卓睦鳥」智慧健康管理與醫療中台。雙中台的賦能，提升了我們數據價值的挖掘能力，我們憑藉專業知識、人工智能模型和數據洞察能力，針對各類運營場景，為客戶提供標準化的SaaS產品、定制化的專業服務以及整體解決方案。

- 3) 生態化的產業平台。我們已經搭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。該平台也是本集團面向產業客戶的關鍵產品營銷場景，幫助本集團與客戶開展深度商業洽談，提高營銷效率和降低銷售成本。本集團主辦的西普會已成功舉辦十七屆，發展成為中國健康產業規格領先、規模領先、影響力領先的前瞻性產業會議，為產業提供前瞻性、系統性的思想與信息交流，從策略到戰略的多元資源對接與合作交互。此外，我們的生態化產平台已觸達醫藥零售專家、藥械廠商專家、藥師、醫師、醫學專家、行業投資者等領域的專業人士合計近百萬。

未來展望

根據《數字中國發展報告(2023年)》，2023年數字經濟核心產業增加值估計超過人民幣12萬億元，佔GDP比重10%左右，以雲計算、大數據等為代表的新興業務收入逐年攀升，雲計算、大數據業務收入較上年增長37.5%。近年來，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，推動我國數字經濟蓬勃發展。在中國積極推動「數據要素X」三年行動計劃的背景下，本集團將充分利用數據治理與應用技術、豐富的健康大數據、產業資源等自身核心優勢，加快在醫療健康領域打造「以患者為中心」的數字化全生命週期健康管理體系。為充分把握健康產業特點以及數據要素經濟發展趨勢，本集團將聚焦To B、To C和To R三個業務板塊的佈局。

To B 業務

本集團在To B業務已經構建了明顯的領先優勢，為進一步拓展To B業務規模，我們將進一步推動產品和服務的迭代創新，打通「院內+院外」醫療醫藥數據，通過高質量的SaaS產品和專業服務，助力客戶加快數字化建設，建立快速決策能力、精準市場連接能力和高效運營能力，充分應對行業競爭，搶佔市場先機。

為了更好地服務醫療產品供應商，本集團將：1)繼續引入更多B2C數據、O2O數據和院內數據以提升數據種類和規模，並構建多樣化、穩定性強的全渠道健康產業數據基座，保障數據質量，提升數據時效。2)開發潛力模型和預測模型，充分挖掘數據價值，建設包括數據庫、知識庫、商業模型、數據模型、政策信息庫在內的醫藥全渠道研究體系，支持開發更多產品和服務。3)以「藥品、購藥者、藥店／醫院」三大要素為核心，通過藥品市場洞察、消費者研究洞察和終端精準策略研究等服務為客戶提供深度洞察諮詢，擴大頭部客戶市場。4)打造數據可視化SaaS工具的標準產品體系，滿足客戶在市場營銷管理和決策過程中的常規數據監測需求，助力客戶及時快速洞察市場數據趨勢變化，提高決策效率。本集團將通過本項舉措在長尾市場實現快速拓客，實現SaaS產品營收規模的快速增長。5)提供流向數據治理工具和服務，通過決策分析模型以及結合內外部數據資源，提供數字化場景設計與落地規劃服務，助力客戶提升內部人效，推動變革管理和精準挖掘增長機會。

醫藥零售企業正面臨數字化轉型，服務轉型和新賽道拓展等諸多變化和挑戰。本集團將通過SIC致力於構建系統+服務+解決方案，通過對行業的深入理解，以及對數字化、人工智能等科技能力的應用，協助醫療零售企業更好地管理店員，提升專業能力和執行力，提升人均銷售產出，更好地運營會員，提升會員活躍度和複購銷售率，沉澱店員與會員的行為數據，搭建精準畫像，助力醫藥零售企業實現更精準的決策，通過專業服務，提升客戶信任，與客戶實現共贏，同時推動SIC連接更多醫藥零售企業，獲得更大的市場份額。通過SIC在連鎖領域完整的數字化底座及服務能力，進一步打造連接醫藥零售企業與醫療產品供應商的數字化平台，幫助醫療產品供應商提升零售場域營銷效能的同時，融入更多醫藥健康服務，為連鎖藥店帶來更多資源及商業機會，從而為個人客戶提供更有效的醫藥健康解決方案。

我們希望通過實施以上行動，最大限度滿足客戶的數字化需求，在持續的數據業務合作中促進本集團與健康產業參與者統一數據應用標準，加快建立行業標準，推動行業數字化轉型升級。

To C 業務

本集團在發展To B業務的基礎上，基於對醫療健康產業鏈的深刻洞察、資源整合，結合C端客戶逐步提升的醫療健康需求，正加快佈局個人端(To C)健康服務業務。根據個人居民的個性化需求和健康情況，通過大數據、人工智能和雲計算構建差異化服務能力和競爭優勢，提供包含健康管理和數字化全病程精準服務的個人健康服務平台，實現高效健康管理和高質量診療管理，提升個人健康水平及診療質量。

根據公開數據，我國體檢人群已經突破5億人次/年，而伴隨國民健康意識提高，體檢人數和健康管理需求將保持增長，我國體檢人群可達到8.7億人次/年。

作為本集團拓展 To C 業務的重要抓手之一，卓睦烏 AI-MDT 系統將持續創新拓展功能，為體檢機構和醫院提供包含智能總檢、健康管理服務、健康隨訪 SCRM、數字醫療功能為一體的智能整體解決方案，幫助體檢中心提升總檢效率和會員管理效率，打造個人用戶的數字化全生命週期健康管理服務體系，最終為個人用戶提供 AI-MDT 深度體檢報告服務、亞健康人群健康隨訪服務、單病種健康管理服務和個性化體檢服務等多種服務，以滿足個人用戶的多樣化檢後健康管理需求。本集團將在體檢機構和醫院兩個主要渠道快速拓展 To C 業務，讓更廣闊人群觸及 AI-MDT 以及相應健康管理服務，提升個人健康水平。

同時，本集團還將為個人患者搭建全病程管理服務的數字化平台，幫助重病患者精準匹配多學科醫生專家團隊，制定高質量綜合診療方案，連接最佳適配的醫療資源，對患者開展全病程管理，全面提高治療效果。

To R 業務

我們充分發揮 To B 業務積累的領先優勢，基於對 B 端企業客戶市場及營銷領域的深刻洞察，逐步開拓創新產品、佈局研發領域，致力於打造生物醫藥研發 (ToR) 的數字化賦能平台，聯合醫療機構、創新藥企業、CRO 公司、CMO 公司、醫藥零售企業等主體建立產業合作生態，通過數字化創新服務，為院內製劑轉化、創新藥械研發、海外產品引進提供整體解決方案，推動藥物創新的投資、引進、研發和推廣。目前，我們已經和多個合作方簽訂相關合作協議，例如，2024 年 4 月我們和樂城先行區正式簽約達成戰略合作，雙方將共同推進醫療健康產業的生態平台建設、創新藥轉化與真實世界研究，推動健康產業高質量發展。

接下來，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。我們將整合現有資源，幫助創新藥械企業在方案設計、智能系統、運營服務三個方面，有效聯結患者、醫生、專家，基於大數據平台和患者管理服務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，為企業提供包括科研協作、人工智能+醫學交叉研究協同創新、基於 AI 技術的臨床數據處理，迅速找到商業化最佳實踐方案。

在健康產業和數字要素產業保持長期發展的趨勢下，本集團將不斷在健康產業服務領域探索和實踐，提升產品質量和專業服務能力，1) 為企業提供數字化應用和解決方案；2) 為個人用戶提供個性化的高質量健康服務；3) 為生命科學領域創新提供數字化賦能，打造行業標杆和引領能力，激發新質生產力，積極推動健康醫療行業實現高質量發展。

財務回顧

收入

本集團的收入由截至2023年6月30日止約人民幣145.0百萬元增加約10.1%至截至2024年6月30日止人民幣159.5百萬元。收入增長主要來自於智慧零售雲和SaaS產品業務收入的增加。

銷售成本

本集團的銷售成本主要包括(i)與我們的解決方案及產品相關的日常運營及維護與員工福利成本；(ii)主要與我們的營銷活動以及為客戶提供服務相關的成本；及(iii)主要與租用場地及設備、活動策劃與組織服務費、住宿與餐飲成本有關的活動成本。本集團的銷售成本由截至2023年6月30日止約人民幣69.8百萬元增加約1.4%至截至2024年6月30日止約人民幣70.7百萬元，主要是由於本集團主營業務收入提升，致使銷售成本增加。

毛利及毛利率

本集團的毛利由截至2023年6月30日止約人民幣75.2百萬元增加約18.1%至截至2024年6月30日止約人民幣88.8百萬元。毛利率由截至2023年6月30日止約51.9%上升至截至2024年6月30日止約55.7%。

其他收入及收益

其他收入及收益主要包括(i)銀行利息收入；(ii)政府補助；及(iii)匯兌收益。本集團截至2024年6月30日錄得其他收入及收益約人民幣23.5百萬元，較截至2023年6月30日止約人民幣35.8百萬元減少約34.5%，主要是由於匯兌收益減少。

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發展及維護、廣告素材製作相關的差旅及交通開支；及(iii)一般辦公開支。銷售及分銷開支由截至2023年6月30日止約人民幣15.1百萬元增加約13.7%至截至2024年6月30日止約人民幣17.2百萬元，主要由於我們員工人數及福利開支的增加所致。

行政開支

本集團的行政開支主要包括(i)員工福利開支；及(ii)專業費用。本集團的行政開支由截至2023年6月30日止約人民幣15.1百萬元增加約12.2%至截至2024年6月30日止約人民幣17.0百萬元，增加的費用主要為2024上半年本公司的員工福利開支。

研究及開發成本

本集團的研究及開發成本主要包括(i)員工福利開支；(ii)使用權資產折舊；及(iii)技術服務費用與一般辦公室開支。本集團的研究及開發成本由截至2023年6月30日止約人民幣27.2百萬元增加約6.1%至截至2024年6月30日止約人民幣28.9百萬元，主要由於員工福利開支增加所致。

除稅前溢利

本集團的除稅前溢利由截至2023年6月30日止約人民幣47.9百萬元減少約11.2%至截至2024年6月30日止約人民幣42.5百萬元，主要是由於本集團匯兌收益降低導致。

所得稅開支

本集團的所得稅開支由截至2023年6月30日止約人民幣0.9百萬元減少約78.7%至截至2024年6月30日止約人民幣0.2百萬元，主要由於本期子公司彌補過往年度稅項虧損所致。

期內溢利

由於以上所述，本集團期內溢利由截至2023年6月30日止約人民幣47.0百萬元減少約9.8%至截至2024年6月30日止約人民幣42.3百萬元。經營利潤同比增長約62.1%。本集團的不含匯兌損益的淨利潤由截至2023年6月30日止約人民幣32.5百萬元增加約23.2%至截至2024年6月30日止約人民幣40.1百萬元，淨利潤率(不含匯兌損益)由截至2023年6月30日止的22.4%上升至截至2024年6月30日止的25.1%，同比增長2.7個百分點。

	截至2024年 6月30日 人民幣千元	截至2023年 6月30日 人民幣千元
經營利潤	20,035	12,362
淨利潤(不包含匯兌損益)	40,057	32,525
淨利潤率(不包含匯兌損益)	25.1%	22.4%

流動資金及資本資源

截至2024年6月30日止，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2024年6月30日止，本集團的現金及現金等價物總值約人民幣23.8百萬元，集團將更多資金投資於境內外定期存款以及按公平值計入損益的金融資產。

借款

截至2024年6月30日止，本集團並無任何短期或長期銀行借款，除總計約人民幣13.9百萬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2024年6月30日，資產負債比率(按總負債除以權益總額計算)為19.1%(2023年12月31日：約13.9%)。

外匯風險

本集團面臨交易貨幣風險，並面臨著因人民幣與美元之間的匯率波動而產生的外幣風險。截至2024年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2024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2024年6月30日，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，約人民幣0.5百萬元，較截至2023年6月30日止下降約71.6%。本集團擬以現有銀行結餘、經營活動所得的現金及全球發售的所得款項支付未來資本開支。本集團將繼續產生資本開支，以滿足業務的預期增長，並可能根據本集團持續的業務需要將資金重新分配以用於資本開支及長期投資。

或然負債及擔保

截至2024年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未來計劃

截至2024年6月30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2024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。

員工及員工成本

於2024年6月30日，本集團共有778名全職員工(2023年6月30日：698名)。報告期內，本集團確認員工成本約人民幣75.4百萬元，較2023年6月30日上升約13.2%。

下表載列於2024年6月30日按職能劃分的員工人數：

職能	人數	佔總人數的比例
解決方案及產品	346	44%
研發	214	28%
銷售與營銷	143	18%
總務與行政	75	10%
合計	<u>778</u>	<u>100%</u>

員工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專業性，我們能夠持續吸引優秀的複合型人才。於2024年6月30日，約有39%的員工擁有醫學背景和經驗，約有17%的員工擁有人工智能和技術經驗和背景。

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公告日期並無發生須進一步披露或調整的重大事項。

未經審核中期簡明綜合損益及其他全面收益表

截至2024年6月30日止六個月

	附註	2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
收入	5	159,531	144,950
銷售成本		<u>(70,743)</u>	<u>(69,768)</u>
毛利		88,788	75,182
其他收入及收益	5	23,454	35,816
銷售及分銷開支		(17,184)	(15,109)
行政開支		(16,963)	(15,121)
研發成本		(28,881)	(27,229)
金融資產減值虧損淨額		(5,725)	(5,361)
其他開支		(616)	(8)
財務成本		(329)	(278)
除稅前溢利	6	42,544	47,892
所得稅開支	7	(196)	(922)
期內溢利		42,348	46,970
以下各項應佔：			
母公司擁有人		41,675	47,833
非控股權益		673	(863)
		42,348	46,970
期內全面收益總額		42,348	46,970
以下各項應佔：			
母公司擁有人		41,675	47,833
非控股權益		673	(863)
		42,348	46,970
母公司普通股權益持有人			
應佔每股盈利			
基本及攤薄	9	0.10	0.11

未經審核中期簡明綜合財務狀況表

2024年6月30日

		2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
	附註		
非流動資產			
物業、廠房及設備		3,981	5,070
使用權資產		12,990	13,490
其他無形資產		1,682	1,085
定期存款		157,708	165,377
商譽		11,551	–
遞延稅項資產		3,511	3,455
		<u>191,423</u>	<u>188,477</u>
流動資產			
存貨		6,512	1,561
貿易應收款項及應收票據	10	97,830	90,043
預付款項、其他應收款項及 其他資產		15,459	49,656
按公平值計入損益的金融資產		88,460	–
應收一名關聯方款項		124	45
定期存款		388,650	344,028
現金及現金等價物		23,764	123,931
		<u>620,799</u>	<u>609,264</u>
流動負債			
貿易應付款項	11	12,835	13,109
其他應付款項及應計款項		99,024	63,540
租賃負債		4,862	4,211
應付關聯方款項		130	432
應付稅項		1,171	2,969
		<u>118,022</u>	<u>84,261</u>
流動資產淨值		<u>502,777</u>	<u>525,003</u>
資產總值減流動負債		<u>694,200</u>	<u>713,480</u>

未經審核中期簡明綜合財務狀況表(續)

2024年6月30日

		2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
資產總值減流動負債		<u>694,200</u>	<u>713,480</u>
非流動負債			
租賃負債		9,039	10,026
遞延稅項負債		<u>3,030</u>	<u>3,000</u>
非流動負債總額		<u>12,069</u>	<u>13,026</u>
資產淨值		<u><u>682,131</u></u>	<u><u>700,454</u></u>
股權			
母公司擁有人應佔股權			
股本	12	30,384	30,384
庫存股份	12	(209,344)	(179,098)
儲備		<u>862,963</u>	<u>852,054</u>
非控股權益		<u>684,003</u>	703,340
		<u>(1,872)</u>	<u>(2,886)</u>
總權益		<u><u>682,131</u></u>	<u><u>700,454</u></u>

未經審核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日在香港聯交所主板上市。

2. 編製基準

截至2024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2023年12月31日止年度的年度綜合財務報表一併閱讀。

3. 會計政策及披露事項變動

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2023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(「香港財務報告準則」)除外。

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

經修訂香港財務報告準則的性質及影響如下文所述：

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

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

- (c) 香港會計準則第7號及香港財務報告準則第7號(修訂本)澄清供應商融資安排之特點，並要求就此等安排作出進一步披露。修訂本中的披露要求旨在幫助財務報表使用者了解供應商融資安排對實體負債、現金流量及流動性風險敞口的影響。在實體應用修訂本的首個年度報告期間，於任何中期報告期間均無需披露供應商融資安排的相關資料。由於本集團並無供應商融資安排，故該等修訂本對中期簡明綜合財務資料概無任何影響。

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。

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	
	2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
客戶合約收入	<u>159,531</u>	<u>144,950</u>

客戶合約收入

(a) 分類收入資料

	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
按產品類型劃分的貨品或服務類別		
數據洞察解決方案	84,012	88,692
數據驅動發佈及活動	38,812	32,107
SaaS 產品	<u>36,707</u>	<u>24,151</u>
總計	<u>159,531</u>	<u>144,950</u>
按應用場景劃分的貨品或服務類別		
智慧決策雲	68,233	72,073
智慧零售雲	56,437	43,834
智慧醫療雲	17,967	23,314
智慧健康管理雲	<u>16,894</u>	<u>5,729</u>
總計	<u>159,531</u>	<u>144,950</u>
地理市場		
中國內地	159,003	144,782
海外	<u>528</u>	<u>168</u>
總計	<u>159,531</u>	<u>144,950</u>
收入確認的時間		
於某一時間點轉移的服務	79,935	78,426
隨時間轉移的服務	<u>79,596</u>	<u>66,524</u>
總計	<u>159,531</u>	<u>144,950</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120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。

其他收入及收益的分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
其他收入		
銀行利息收入	13,450	12,521
政府補助*	7,578	8,206
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	119	20
其他	5	227
其他收入總額	<u>21,152</u>	<u>20,974</u>
收益		
按公平值計入損益的金融資產的公平值收益	-	209
匯兌收益淨額	2,291	14,445
租賃修改收益	11	14
其他	-	174
收益總額	<u>2,302</u>	<u>14,842</u>
其他收入及收益總額	<u>23,454</u>	<u>35,816</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：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
提供服務成本	70,743	69,768
物業、廠房及設備折舊	1,277	1,242
使用權資產折舊	2,326	2,890
其他無形資產攤銷	364	430
研發成本	28,881	27,229
不計入租賃負債計量的租賃付款	66	50
銀行利息收入	(13,450)	(12,521)
政府補助	(7,578)	(8,206)
按公平值計入損益的金融資產的投資收入	(119)	(20)
按公平值計入損益的金融資產的公平值虧損／(收益)	575	(209)
租賃修改收益	(11)	(14)
匯兌收益淨額	(2,291)	(14,445)
出售物業、廠房及設備項目之虧損	9	1
貿易應收款項減值淨額	5,725	5,361

7. 所得稅

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%。由於期內並無於香港產生應課稅溢利，故並無就附屬公司計提香港利得稅撥備。

中國內地即期所得稅撥備乃按根據中國企業所得稅法釐定的本集團中國附屬公司的應課稅溢利按法定稅率25%釐定。

廣州中康數字科技有限公司(「廣州中康數字」)於2022年被認定為高新技術企業(「HNTE」)，證書有效期為三年。截至2024年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稅稅率(2023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%的優惠稅率。

本集團於期內的所得稅開支主要組成部分分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
即期一期內扣除的中國內地稅項	254	3,403
遞延稅項	(58)	(2,481)
期內扣除的稅項總額	196	922

8. 股息

於2024年3月28日，本公司股東於股東週年大會上批准派發截至2023年12月31日止年度的末期股息每股普通股7.25港仙，共計約人民幣29,851,000元。

董事會並無宣派截至2024年6月30日止六個月的中期股息(截至2023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期內溢利計算。

期內本集團並無潛在攤薄已發行普通股。

每股基本及攤薄盈利乃根據以下數據計算：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核) 人民幣千元	2023年 (未經審核) 人民幣千元
盈利		
用於計算每股基本及攤薄盈利的母公司普通股持有人應佔溢利	<u>41,675</u>	<u>47,833</u>

	股份數目	
	截至6月30日止六個月	
	2024年 (未經審核)	2023年 (未經審核)
股份		
用於計算每股基本及攤薄盈利的已發行普通股加權平均數	<u>417,249,077</u>	<u>430,762,185</u>

10. 貿易應收款項及應收票據

	2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
貿易應收款項	125,230	111,351
應收票據	1,855	2,222
減值	<u>(29,255)</u>	<u>(23,530)</u>
總計	<u>97,830</u>	<u>90,043</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：

	2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
6個月內	77,824	67,147
6至12個月	9,653	11,653
1至2年	7,868	8,268
2至3年	630	753
總計	<u>95,975</u>	<u>87,821</u>

貿易應收款項的減值虧損撥備變動如下：

	2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
於期／年初	23,530	6,322
減值虧損淨額	5,725	17,607
因不可收回而撤銷的金額	-	(399)
於期／年末	<u>29,255</u>	<u>23,530</u>

11. 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：

	2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
於3個月內	7,877	11,128
4至6個月	3,755	366
7至12個月	321	1,326
12個月以上	882	289
總計	<u>12,835</u>	<u>13,109</u>

貿易應付款項為不計息，一般於90日內結清。

12. 股本及庫存股份

	2024年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2023年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
法定：		
2,000,000,000股(2023年：2,000,000,000股)		
每股面值0.01美元的普通股		
千美元	<u>20,000</u>	<u>20,000</u>
已發行及繳足：		
451,770,000股(2023年：451,770,000股)		
每股面值0.01美元的普通股		
千美元	<u>4,518</u>	4,518
人民幣千元	<u>30,384</u>	<u>30,384</u>

本公司股本的變動概要如下：

	附註	已發行 股份數目	股本 人民幣千元	庫存股份 人民幣千元
於2023年1月1日		451,770,000	30,384	(101,121)
購回股份	(a)	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(77,977)</u>
於2023年12月31日及2024年1月1日		451,770,000	30,384	(179,098)
購回股份	(b)	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(30,246)</u>
於2024年6月30日		<u>451,770,000</u>	<u>30,384</u>	<u>(209,344)</u>

附註：

- (a) 2023年，本公司就股份獎勵計劃，按總代價約86,459,000港元(相當於約人民幣77,977,000元)在聯交所購回16,228,000股股份。
- (b) 2024年，本公司就股份獎勵計劃，按總代價約33,398,000港元(相當於約人民幣30,246,000元)在聯交所購回5,878,500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間一直遵守標準守則。

董事及行政總裁資料變更

報告期內，董事及行政總裁的資料變動如下：

王丹舟女士於2024年5月24日獲委任為廣東德生科技股份有限公司(股份代碼：002908)的獨立董事及於2024年6月14日獲委任為深圳市好盈科技股份有限公司的獨立董事。

魏斌先生於2024年6月28日辭任宏華集團有限公司(股份代碼：196)的獨立非執行董事。

除上文所披露者外，自本公司2023年年報日期起至本公告日期止，根據上市規則第13.51B(1)條必須披露的董事及高級管理人員資料並無發生任何變動。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至2024年6月30日，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2024年6月30日，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2024年6月30日止六個月的任何中期股息(截至2023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、杜依琳女士及魏斌先生。魏斌先生為審核委員會主席。

審核委員會已審閱中期業績，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。

全球發售所得款項用途

本公司股份於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。自上市日期直至本公告日期，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：

報告期內，所得款項淨額已經及將會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。

所得款項淨額計劃用途	佔所得款項淨額的百分比	實際獲分配所得款項淨額	截至2024年		
			截至2024年6月30日已動用款項	6月30日尚未動用的餘額	預期動用餘額的時間
	%	百萬港元	百萬港元	百萬港元	
更新及提升SaaS產品	50.8	172.5	46.4	126.1	2025年 12月31日以前
研發技術及數據倉庫	49.2	167.1	35.5	131.6	2025年 12月31日以前
合計	100%	339.6	81.9	257.7	

刊發 2024 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2024年中期報告將於適當時候寄發予股東並於上述網站刊載。

釋義

「AI」	指	人工智能
「AI-MDT」	指	人工智能多學科治療
「組織章程細則」	指	本公司的組織章程細則(經不時修訂)
「審核委員會」	指	董事會下設的審核委員會
「董事會」	指	董事會
「B2C」	指	Business-to-Customer，直接面向消費者銷售產品和服務
「企業管治守則」	指	上市規則附錄C1所載企業管治守則
「中國」	指	中華人民共和國，但僅就本公告而言及另外按文義所需，凡在本公告內提述「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，本集團智慧決策雲一款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
「西普會」	指	健康產業生態大會，中國健康產業前瞻性的生態會議
「西派會」	指	醫藥創新生態大會，中國醫藥創新領域前瞻性的生態會議
「本公司」	指	中康控股有限公司，一家於2019年3月4日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，並根據公司條例第16部於2021年7月7日註冊為非香港公司

「合同研究組織」	指	合同研究組織，通過合同形式為制藥企業、醫療機構、中小醫藥醫療器械研發企業等機構在基礎醫學和臨床醫學研發過程中提供專業化服務的一種學術性或商業性的科學機構
「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
「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
「上市日期」	指	2022年7月12日，即股份在聯交所上市及股份獲准自該日起開始在聯交所買賣的日期
「上市規則」	指	聯交所證券上市規則
「美思會」	指	健康領域流量大會，我們舉辦的專注於流量研究及價值交互的會議平台
「標準守則」	指	上市規則附錄C3所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則
「提名委員會」	指	董事會下設的提名委員會
「O2O」	指	商品或者服務線上預訂或下單，線下完成交付的一種交易形式
「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
「薪酬委員會」	指	董事會下設的薪酬委員會
「報告期」	指	截至2024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
「社交型客戶關係管理」	指	社交型客戶關係管理，通過社交媒體與客戶互動，利用技術手段傳播、獲取和分析客戶數據，以發掘客戶需求並維持長期的客戶關係。較傳統客戶關係管理強調客戶參與和雙向互動
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章證券及期貨條例
「購股權計劃」	指	本公司於2022年4月27日採納的購股權計劃
「股份獎勵計劃」	指	本公司於2022年12月5日採納的股份獎勵計劃
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.01港元的普通股
「股東」	指	股份持有人
「SIC」	指	本集團智慧零售雲業務版塊一款SaaS產品，為藥店提供經營管理、會員管理、品類管理、智能營銷、慢病管理、藥事服務等綜合性服務
「中康資訊」	指	廣州中康資訊股份有限公司，一家於2007年12月20日在中國成立的股份有限公司，根據合約安排被視為本集團的全資附屬公司
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「三甲醫院」	指	全稱三級甲等醫院，依照中國現行《醫院分級管理辦法》等的規定劃分的醫療機構級別，是醫院等級劃分中的最高級別
「中醫藥生態大會」	指	我們針對中醫藥細分市場舉辦的全產業鏈生態大會
「To B 業務」	指	直接面向制藥及醫療設備企業、醫藥零售企業提供銷售產品和服務

「To C 業務」	指	直接面向消費者銷售產品和服務
「To R 業務」	指	直接面向生物醫藥研發領域的相關主體銷售產品和服務
「信託」	指	由信託契據構成的信託
「受託人」	指	富途信託有限公司，根據信託契據被任命為信託受託人的專業受託人
「美元」	指	美國法定貨幣美元
「%」	指	百分比

承董事會命
中康控股有限公司
 主席
吳鬱杼

香港，2024年8月28日

於本公告日期，執行董事為吳鬱杼先生及王莉芳女士；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。