

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



Innovation . Verification . Development

IVD Medical Holding Limited

華檢醫療控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：1931)

與仁和藥業(000650.SZ)

全資附屬公司仁和國際達成重大戰略合作

與仁和藥業(000650.SZ)間接全資附屬公司仁和國際達成重大戰略合作，於美國共同籌建全球首家非處方藥(OTC)垂直領域RWA交易所。

本公告乃由華檢醫療控股有限公司(「本公司」或「華檢醫療」，連同其附屬公司統稱「本集團」)自願作出，旨在向股東及潛在投資者提供本集團業務發展的最新資料。

一、前言：ETHK生態戰略的系統性深化

茲提述本公司日期為2025年9月14日之自願性公告及建議更改公司名稱公告，內容有關(其中包括)透過「ETHK」核心品牌深化全球鏈上金融生態戰略佈局。本集團通過設立ETHK Inc及ETHK HOLDINGS LIMITED，全面啟動以「ETHK」為核心的下一代鏈上金融生態王國構建。ETHK Inc專注於運營去中心化金融平台，打造開放、合規的鏈上生態；ETHK HOLDINGS LIMITED則作為生態級數字產業投資與併購中樞，以「資產—資金—牌照」三位一體思路，全球整合優質資源。

緊隨該等戰略部署，本公司亦建議更名為「ETHK Labs Inc./華檢數字產業集團有限公司」，以更精準體現本集團作為「ETHK」生態內核心技術驅動者與基礎設施提供者之全新定位。於中國內地市場，ETHK Labs將專注於尖端技術研發與輸出，提供覆蓋資產數字化全生命周期的一站式解決方案；於海外市場，則將透過ETHK Inc等附屬公司，基於嚴謹合規框架參與生態運營。此舉標誌著本集團正式邁向「鏈上金融+數字產業」的以太王國新紀元。

二、「ETHK全球RWA交易·所中所」戰略模式闡釋

在本集團構建的「全球RWA交易所技術生態」內，我們創新性地提出並實踐「所中所」業務模式。該模式旨在打造一個覆蓋多行業產業領域的、B2B的、全球頂級的現實世界資產機構間交易生態，以創造性盤活全球高潛力資產、顯著提升全球資產流轉與產業效率、重構全產業資產價值分配模式。

該「ETHK全球RWA交易·所中所」戰略模式之核心運作邏輯如下：

- **賦能核心資產端(聚合優質資產源)**：依托本集團在全球RWA交易所技術生態及創新金融科技應用領域的深厚積澱，為各行業領域中擁有核心資產且具備代幣化需求的上市公司，量身定制並共同搭建其垂直行業領域專屬RWA交易所。通過提供資產篩選、結構設計、合規發行與流動性管理的一站式解決方案，助力合作企業實現資產數字化轉型，優化資本結構，拓展全球戰略佈局，最終推動產業升級與價值重塑。
- **對接核心資本端(構建全球流動性網絡)**：致力於為全球知名的銀行、基金、信托公司等持牌金融機構，提供安全、高效、合規的全球RWA資產配置通道與數字化交易解決方案。通過構建多層次、國際化的資本接入體系，彙聚全球頂級投資機構的專業資本與流動性，深度參與RWA資產的定價、流通與價值重構，提升全球資產配置效率。

- **生態協同與鏈接：**本戰略的核心在於聯合與鏈接全球各個生態領域的上市公司(核心資產方)和金融機構(核心資金方)，共築鏈上金融新生態。本集團依托「ETHK」品牌生態，分別從鏈上金融基礎設施技術服務能力(由ETHK Labs及／或旗下專業主體提供)與鏈上金融全球合規運營支持(由ETHK Inc等附屬公司提供)兩大層面，為合作方提供堅實後盾，深化「ETHK全球RWA交易·所中所」戰略的構建與落實。

三、與仁和國際戰略合作詳情

1. 合作概況

董事會欣然宣佈，本集團與仁和藥業股份有限公司(「仁和藥業」，股票代碼：深圳證券交易所000650.SZ)之間接全資附屬公司仁和國際達成戰略合作，共同於美國籌建全球首個專注於非處方藥(OTC)領域的垂直RWA交易所。此合作是本集團「ETHK鏈上金融生態戰略」及「全球RWA交易·所中所」商業模式成功落地的關鍵第一步與標杆案例，旨在打造一個可規模複製的樣板，驗證該創新模式的可行性及巨大潛力。

2. 合作基礎：優勢互補，強強聯合

- **仁和國際母公司仁和藥業的優勢：**
 - ✓ **市場領導地位與行業影響力：**仁和藥業作為中國非處方藥物(OTC)協會會長單位，不僅深度參與行業政策研討與標準制定，更憑藉其在中國OTC市場極具競爭力的穩固份額，持續引領產業發展方向。公司在OTC領域具備廣泛的行業號召力與話語權，其戰略動向與業務創新已成為觀測中國OTC市場發展趨勢的重要風向標。

- ✓ **無與倫比的渠道網絡：**公司構建了覆蓋全國、深入基層的無與倫比的線下銷售體系，擁有一支深耕醫藥行業多年的專業銷售人員組成的精銳之師。與此同時，仁和藥業與領先的醫藥電商平台建立了深度戰略協同，實現了線上線下一體化的全渠道佈局。這套成熟、高效、觸達能力極強的營銷生態系統，使其穩居「中國OTC市場領先渠道商」地位，為產品快速滲透市場提供了堅實基礎。
- ✓ **背靠全球最具潛力的消費市場：**仁和藥業植根於擁有超過13億人口的中國市場，這一全球最大、最活躍的消費市場為其提供了無與倫比的戰略縱深和發展潛力。中國民眾健康意識的不斷提升與消費升級趨勢，為OTC產品創造了巨大的需求空間，使仁和藥業對任何旨在進入中國市場的全球OTC產品而言，都構成了一個極具吸引力和議價能力的戰略夥伴與「買方市場」入口。
- ✓ **穩健的財務實力與資本運作能力：**仁和藥業維持著極為穩健的財務狀況，擁有充裕的現金儲備及強大的現金流生成能力。這一堅實的資本實力為其推進全球戰略併購、投資前沿技術、佈局創新業務模式提供了充沛的彈藥，彰顯了其卓越的資本運作實力與長期可持續發展的巨大潛力。
- ✓ **價值深厚的品牌與知識產權資產：**公司旗下擁有「婦炎潔」、「優卡丹」、「仁和可立克」等家喻戶曉、享有極高消費者信任度的知名品牌矩陣，同時積累了大量專利權、商標權等核心技術資產。這些無形資產不僅構成了其核心競爭壁壘，更因其顯著的收益能力和廣泛的市場認可度，而被認定為具備極高的現實世界資產(RWA)代幣化潛力與價值，為創新融資與全球價值發現奠定了基礎。

- **華檢醫療的優勢(基於ETHK生態)：**

- ✓ **成熟完備的技術基礎設施體系：**本集團依托其前瞻性的技術佈局，已構建起覆蓋區塊鏈底層架構、智能合約開發、資產數字化發行以及高效流通結算在內的全棧式技術解決方案。該體系具備高度的靈活性與安全性，能夠為各類垂直行業量身定制符合其特定需求的RWA交易所平台，證明了其在複雜金融科技系統實施方面的成熟技術與交付能力。
- ✓ **前瞻性的全球合規架構與稀缺牌照資源：**本集團已通過ETHK生態佈局戰略性收購，包括但不限於成功獲取相關美國證券公司之控股權，從而獲得了在關鍵海外市場運營的核心合規資質。這一佈局為各類現實世界資產(RWA)的合規上鏈、跨境發行與流通交易提供了堅實的法律與監管保障，構建了難以複製的合規護城河，確保了生態參與者在全球框架下的安全與合規運作。
- ✓ **創新的「所中所」輕資產商業模式：**本集團開創性地確立了其作為「賦能者」而非「直接運營商」的定位，專注於為各行業的領軍企業提供頂尖的技術基礎設施與合規運營支持。這種「所中所」商業模式使其能夠以輕資產方式運行，通過與行業龍頭合作快速切入不同領域，具備極強的可複製性和規模化擴張潛力，為可持續的收入增長奠定了堅實基礎。
- ✓ **協同共生的全球化生態佈局：**通過「ETHK」這一核心生態品牌，本集團正積極構建一個全球化的價值網絡，致力於高效連接全球範圍內的優質「資產端」(擁有核心資產的企業)與專業「資金端」(尋求配置機會的金融機構)。該生態旨在提供從資產識別、結構設計、技術實現到合規落地及流動性對接的真正端到端服務，形成一個充滿活力的鏈上金融生態共同體。

3. 合作方式

- 仁和藥業之間接全資附屬公司仁和國際與本集團生態內附屬公司ETHK Inc簽署戰略合作協議，共同籌建並運營該專屬OTC RWA交易所。ETHK Inc將主要依托其合規資質與運營經驗，提供交易所所需的合規運營支持與服務。
- 仁和藥業與本公司旗下專業主體華檢數字產業發展(深圳)有限公司(「華檢數字」)簽署技術開發服務協議，華檢數字將提供交易所核心技術開發服務。

4. 合作願景與目標：構建全球OTC頂級RWA市場

- **全球首家OTC垂直領域RWA交易所：**雙方將共同創立全球範圍內首個專注於非處方藥(OTC)細分領域的現實世界資產(RWA)專業化交易平台。該平台將嚴格遵循證券級標準進行設計與運營，致力於為OTC行業的知識產權、未來收益權、品牌價值等無形資產以及實體產品權益，提供一個高效、透明、且合規的數字化交易與價值發現場所，填補全球市場的關鍵空白。
- **雙向賦能的全球化市場：**本項目核心戰略之一在於構建一個雙向暢通的全球化資本與產品流通渠道：
 - ✓ **推動中國資產出海：**平台將率先助力仁和藥業及其關聯的中國優秀OTC企業，將其極具價值潛力的知識產權資產(包括但不限於品牌收益權、專利技術許可權等)通過RWA代幣化的方式進行結構性重塑，並面向全球範圍內的專業及機構投資者進行融資與流通，開闢中國優質醫藥健康資產對接國際資本的新通道，提升中國品牌的全球影響力與資本價值。

- ✓ **引進全球高科技資產：**與之同步，該交易所平台將積極引入美國、日本等OTC產業發達地區的創新、高端產品與技術，豐富生態內涵。例如，引入美國以「Hims & Hers」為代表的直接面向消費者(DTC)健康科技模式下的創新產品(如經臨床驗證的高效口服減肥解決方案、先進的生物科技製品包括幹細胞衍生凝膠等)，以及來自日本的經過市場嚴格檢驗的頂尖酵素產品、融合前沿生物技術的功能性化妝品(藥妝品)、具有特定健康益處的功能性食品等。旨在將全球最前沿的健康科技成果，通過合規金融工具引入中國市場，滿足國內消費者日益升級的健康與美麗需求。
- **革命性的價值發現平台：**本合作旨在超越傳統交易場所的功能定位，致力於打造一個真正革命性的價值發現平台。它將彙聚全球OTC領域最具創新性、市場需求旺盛、且增長潛力巨大的產品與資產，利用區塊鏈技術帶來的透明度、效率與流動性提升，徹底變革傳統OTC資產相對孤立、流動性不足的融資與交易模式。通過構建一個動態、連續、全球化的定價與交易機制，該交易所平台將深刻重塑OTC資產的價值評估體系，釋放其內在巨大潛力，引領全球醫藥健康資產進入數字化交易的新紀元。

5. 合作價值：共創多維效益，踐行極致利他

本合作旨在創造超越商業本身的廣泛價值，體現了「科技為公，鏈以載道」的信念與「極致利他」的願景，其多維價值主要體現在以下四個層面：

• **國家戰略與公共福祉層面：**

- ✓ **對中國：**本項目將深度助力中國OTC產業的數字化升級與全球化拓展，通過引入國際先進的產品、技術及管理經驗，切實推動「健康中國」戰略的落地。它不僅能夠加速國內大健康產業的供給側改革，更能滿足中國人民對更高品質、多元化健康生活日益增長的需求，具有顯著的社會效益。

- ✓ 對美國／海外：為海外頂尖的OTC產品與高科技企業提供了一個高效、合規進入中國這一全球最大消費市場的戰略通道。海外企業可借此共享中國市場的巨大發展紅利，實現全球業務的跨越式增長，是促進國際經貿合作與技術交流的典範。

- **行業革新與全球合作層面：**

- ✓ 對行業產業：雙方將共同打造產業升級新範式，首創「數字License-in/Out」模式。此舉將極大破除傳統跨境合作的壁壘，提升全球OTC產業在研發、融資、流通全鏈條的創新效率與資源整合速度，有望重新定義行業規則與合作標準，引領全球OTC產業進入一個更加開放、高效、互聯的新階段。

- **市場參與者與公眾利益層面：**

- ✓ 對投資者與金融機構：為全球頂級的投資銀行、資產管理公司、基金及信托等持牌金融機構，開闢了一個能夠安全、合規、高效配置全球優質OTC RWA資產的創新渠道與資產類別，豐富了其投資組合，抓住了數字金融時代的全新增長機遇。
- ✓ 對公眾：最終惠及廣大消費者，使其能更快速、更便捷地接觸到全球最前沿的健康科技產品（例如更個性化的健康管理方案、具有革命性的抗衰老生物科技產品等），顯著提升生命質量與健康體驗，這是本項目「極致利他」價值觀最根本的體現。

- **合作企業價值重塑層面：**

- ✓ 對仁和藥業：此次合作是其戰略轉型的關鍵一躍。通過盤活龐大的無形資產、優化資產負債表結構、創新融資模式，仁和藥業將從以傳統製藥為根基，向智能醫藥方向轉型的企業，成功升級為「全球OTC數字生態的構建者和運營者」。這不僅將帶來可持續的平台運營收益，更將徹底重塑其在資本市場的價值邏輯，開啓市值重估的巨大空間。

- ✓ 對本集團：本項目成功驗證了其創新的「所中所」輕資產商業模式的可執行性與巨大潛力。通過收取技術服務費、上鏈費及持續的合規服務費，公司確立了高質量的營收模式。更重要的是，此舉為快速複製並達成與大規模行業領軍企業合作的戰略目標奠定了堅實基礎，極大地鞏固了其作為全球RWA生態基礎設施領導者的地位，為長期發展注入強大動能。

6. 戰略意義：升維競爭，定義未來

- 對母公司仁和藥業而言，本次合作具有深遠的戰略價值與轉型意義：
 - ✓ 本次戰略合作標誌著仁和藥業從一家以傳統製藥為根基並正快步向智能醫藥方向轉型之企業，向全球OTC數字生態構建者與運營者進行戰略升級的關鍵一步。這不僅是業務的拓展，更是商業模式的根本性變革，推動公司實現從單一「產品出海」到全面「產業生態出海」的跨越式發展。通過接入全球化的數字金融基礎設施，仁和藥業將有效整合產業鏈資源，打造一個開放、協同、高效的OTC數字生態圈。
 - ✓ 通過將旗下知名的品牌資產、專利技術及渠道權益等龐大無形資產進行RWA代幣化，仁和藥業將激活這些極具潛力價值資產的價值，使其在全球資本市場上獲得流動性溢價。這不僅預期將為公司帶來可持續的技術服務費、平台運營收益等新的收入與利潤增長點，更將徹底重塑其在資本市場的估值邏輯，從傳統的製藥企業估值體系轉向更具想像空間的科技平台與生態運營商估值模型。
 - ✓ 仁和藥業將其在中國市場無與倫比的線下渠道網絡及線上營銷能力，與華檢醫療所提供的全球合規技術架構與交易所運營支持相結合，二者非簡單相加，而是產生強大的「乘法效應」。這種「中國領先渠道網絡+全球合規數字化平台」的獨特組合，構成了一個難以被競爭對手複製的核心競爭壁壘，極大地鞏固和提升了其市場領導地位。

- ✓ 作為全球首家OTC垂直領域RWA交易所的聯合發起方與核心運營方，仁和藥業有望主導並參與制定新興市場的規則與標準。通過持續彙聚全球範圍內的優質OTC資產與專業投資資金，仁和藥業將不再僅僅是生態的參與者，而是有望躍升為全球OTC數字交易生態的規則制定者與價值分配者，從而掌握未來的行業話語權與戰略主動權。
- **對華檢醫療(ETHK Labs)而言，本項目是其生態戰略落地與價值實現的重要里程碑：**
 - ✓ 與仁和藥業的合作，是華檢醫療創新性提出的「ETHK全球RWA交易·所中所」輕資產商業模式的首個標杆案例與實踐樣板。該項目的成功落地與運營，對於驗證本集團商業模式的可行性、吸引力及盈利能力具有極其重大的戰略意義，是其後續快速吸引、複製並達成與大規模行業龍頭企業合作目標的關鍵試金石與信心基石。
 - ✓ 本項目為本公司帶來了直接且可觀的千萬級技術服務費收入，清晰地驗證了其基於技術服務費、上鏈費及持續合規服務費的營收模式。這種高質量、可持續的收入模式不僅為短期業績增長提供新動能，更重要的是，該模式的成功推廣有望在實踐中根本性地優化本集團的資產結構和收入模式，推動公司的營業額與利潤水平邁向一個全新的、更高質量的維度。
 - ✓ 成功落地OTC這一重要垂直領域，極大地豐富了ETHK生態系統的資產類型與行業多樣性。該項目強有力地證明了本集團不僅具備領先的技術實力，更擁有賦能傳統產業巨頭進行數字化轉型與商業模式創新的成功經驗和能力。此舉為華檢醫療實現其構建全球證券RWA交易所生態的宏偉藍圖打下了堅不可摧的基石，證明了其戰略路徑的清晰與可行。

- ✓ 一個能夠成功落地並產生廣泛行業影響力的案例，是向資本市場傳遞信心的最強信號。本項目預期帶來的積極市場反響，將極大地增強現有及潛在投資者對本集團戰略方向和執行能力的信心，有助於吸引更多戰略資金與生態合作夥伴，形成「成功—吸引資源—更大成功」的正向循環，全面提升本公司在全球資本市場的品牌影響力與估值水平。

四、結語

本次與仁和藥業的戰略合作，標誌著本集團「ETHK」鏈上金融生態戰略進入了規模化落地與價值實現的新階段，亦是其創新的「ETHK全球RWA交易·所中所」商業模式在全球舞臺的首次重磅亮相與實踐驗證。此舉深刻體現了本集團在「聚焦核心戰略、實現規模化複製、構建差異化優勢」上的卓越規劃與執行能力，彰顯了本集團致力於通過前沿創新技術與嚴謹的合規實踐，構建一個真正開放、賦能、共榮的數字金融新生態的決心。

華檢醫療堅信，金融科技的終極使命在於服務實體經濟，創造普惠價值。本次合作正是對這一信念的生動詮釋。本集團旨在通過科技賦能，助力仁和藥業這樣的經典民族品牌完成數字化躍遷，並將其成功的生態模式推廣至各行各業，最終服務於國家產業升級與數字經濟發展的宏大敘事，踐行我們「利國利民利天下」的企業初心與終極願景。我們期待，這座全球首創的OTC RWA交易所不僅能成為價值流通的平台，更能成為全球創新健康資源與龐大中國市場需求之間的超級連接器，為提升人類健康福祉貢獻一份力量。

董事會深信，此次強強聯合將產生巨大的協同效應，不僅對雙方企業的戰略轉型與價值重估產生深遠且積極的推動，更將為本集團未來可持續的業務增長與財務表現注入強勁動力。本集團將與仁和藥業緊密協作，彙聚雙方優勢資源，全力確保該全球首家OTC RWA交易所的高標準、高質量成功落地與穩健運營，攜手共創未來。

本公告涉及新興及快速發展的區塊鏈及數字資產行業，該領域具有高風險、高波動性及監管不確定性等特點。股東及潛在投資者於買賣本公司證券時，務請審慎行事。

承董事會命
華檢醫療控股有限公司
執行董事
林賢雅

香港，二零二五年九月十六日

於本公告日期，董事會由三名執行董事林賢雅先生、陳兆基先生及羅劍輝先生，兩名非執行董事姚海雲女士及劉飛先生，以及五名獨立非執行董事仲人前先生、黃思樂博士、邵洋女士、徐達先生及張建磊先生組成。

本公告可能載有若干前瞻性陳述，反映本公司對未來的信念、計劃或期望。此等陳述乃基於多項假設、當前估算及預測而作出，可能存在一些內在風險、不確定因素或其他可能或可能並無超出本公司控制的因素。實際結果或會出現分別。此等陳述的任何內容均不得或不應被另行視為任何保障、聲明或保證而加以依賴。本公司或其董事、員工、代理商、顧問或代表概不會就更新、補充、更正此等陳述，或因應未來事件修改此等陳述承擔任何責任。

本公告中英文版本如有任何歧義，概以中文版本為準。