

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，概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Jiangxi Rimag Group Co., Ltd
江西一脈陽光集團股份有限公司
 (於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)
 (股份代號：2522)

截至2026年6月30日止六個月的中期業績公告

董事會欣然宣佈本集團截至2026年6月30日止六個月的未經審核簡明綜合中期業績，連同截至2025年6月30日止六個月的比較數字。

財務摘要

	截至6月30日止六個月		同比變動
	2026年 未經審核 人民幣千元	2025年 未經審核 人民幣千元	
收入	513,035	467,049	9.8%
毛利	122,906	137,246	(10.4%)
期內(虧損)/溢利	(27,878)	15,834	(276.1%)
本公司擁有人應佔期內(虧損)/溢利	(13,891)	16,443	(184.5%)
非國際財務報告準則計量*：			
EBITDA	86,846	135,443	(35.9%)
經調整EBITDA	109,353	135,443	(19.3%)
經調整淨(虧損)/溢利	(5,371)	15,834	(133.9%)
經調整本公司擁有人應佔期內溢利	8,513	16,443	(48.2%)

* 有關詳情，請參閱「管理層討論及分析—財務回顧—非國際財務報告準則計量」。

本集團於報告期內的收入同比上升，主要是由於集團緊抓行業數智化轉型機遇，持續構建數智化醫學影像生態，實現賦能解決方案服務和數智服務規模化覆蓋帶來了收入增長。具體指：1.本集團以賦能解決方案服務作為各項業務落地抓手，持續下沉市場，拓寬各級公立醫院、基層衛生院等不同層級客戶群體，深挖存量醫療機構持續性需求，直接拉動賦能解決方案服務板塊營業收入持續走高；2.數據治理、資產變現、AI產品及生態協同四大維度，數智服務取得系統性進展，使數智服務收入實現跨越式增長，較2025年同期增長逾3倍，商業化價值加速兌現。上述兩條業務線的具體收入及同比變動情況如下：

	截至6月30日止六個月		同比變動
	2026年 未經審核 人民幣千元	2025年 未經審核 人民幣千元	
影像解決方案服務	227,985	162,507	40.3%
數智服務	22,452	4,915	356.8%

本集團於報告期內的利潤同比下降，主要是由於1.伴隨集團整體數智化戰略縱深推進、醫學影像全產業鏈數字生態持續搭建與長期生態佈局落地，公司持續加大人工智能技術攻關研發開支的投入。從長期價值來看，階段性研發投入的加碼，將持續夯實公司AI影像核心技術壁壘，豐富數智服務產品矩陣，為後續數智服務規模化變現、整體解決方案附加值提升以及長期市場競爭力築牢技術根基；2.報告期內，公司核心員工持股計劃達成行權條件陸續授予於員工，根據企業會計準則相關規定，公司分期計提並確認股份支付費用，導致本期整體費用有所增加、對當期淨利潤形成階段性攤薄影響。該等費用為公司綁定核心人才、完善長效激勵機制所產生的戰略性人力激勵成本，不會對公司經營性現金流及日常業務運營造成負面影響，同時有效穩固核心團隊、激發團隊活力，為集團數智化轉型、技術研發與業務規模化發展提供堅實的人才支撐，長期利好公司經營發展。

值得注意的是，若剔除以股份為基礎的付款開支的影響，本集團經調整財務指標呈現顯著改善趨勢。經調整淨虧損由截至2025年12月31日止六個月的虧損約人民幣26.3百萬元，收窄至截至2026年6月30日止六個月的虧損約人民幣5.4百萬元，環比增加79.6%（即虧損收窄79.6%）；經調整本公司擁有人應佔期內溢利由截至2025年12月31日止六個月的虧損約人民幣12.7百萬元，轉為截至2026年6月30日止六個月的溢利約人民幣8.5百萬元，環比增加167.1%。上述經調整指標的環比改善，充分印證了集團戰略投入已開始逐步轉化為經營效益的提升，核心業務的盈利質量正在持續修復與增強。

業務摘要

我們作為中國領先的醫學影像專科醫療集團及醫學影像全產業鏈服務平台，是中國唯一一家構建「場景+數據+技術」數智影像生態閉環的領航者。自2026年初以來，我們圍繞「場景縱深覆蓋、數據資產沉澱、AI能力輸出」三大核心支柱，持續推進數智化醫療影像生態體系建設，在以下方面取得重要進展：

1. **三大業務板塊戰略升級深化，數智融合加速落地。**我們持續深化三大業務板塊戰略升級，按照「場景—賦能—數智」的生態運行邏輯全面推進。其中影像中心服務作為生態基石與數智服務核心場景載體，夯實全網絡數據標準化運營；影像解決方案服務聚焦輕資產增長，實現「基礎託底+輕資產提速」；數智服務作為戰略升級的核心載體與未來核心價值提升引擎，深化「數據治理—資產化—AI商業化」的價值閉環。報告期內，三大業務板塊的協同融合進一步加深，影像中心作為連接設備、醫生、AI與患者需求的場景及數據入口，與數智服務的數據治理、模型訓練及工作流應用相互聯動，推動影像服務由單次檢查及診斷向智能調度、治療評估與隨訪管理延伸。我們已經在56個影像中心完成81款AI輔助診斷產品的部署並投入臨床使用，累計完成輔助診斷五百餘萬例，以臨床場景驗證了影像中心作為數智服務核心載體的戰略定位，並以實際應用反饋驅動數智服務迭代優化。

2. **數智服務多維突破，數據價值與AI生態同步躍升。**於報告期內，數智服務收入實現跨越式增長，較2025年同期增長逾3倍，商業化價值加速兌現。在數據治理、資產變現、AI產品及生態協同四大維度，數智服務取得系統性進展。內部治理層面，七級清洗治理體系落地，完成集團全額數據的3級治理(圖像治理顆粒化)，部分數據正向4級治理有序邁進(報告標準歸一化)，同時已完成標注AI Ready Data數據20餘萬例，數據分類分級精細化管理全面推行；資產化層面，首單合規匿名化數據交易達成人民幣561.3萬元，廈門全域醫療健康數據平台戰略合作啟動，開關「平台共建、數據共治、數模共振」的運營新模式；產品層面，顱腦CT超級智能體自正式發佈後60天內調用量突破2.5萬餘例，該智能體覆蓋94種疾病，榮獲行業應用創新智能體。此外，多部位AI超級智能體產品矩陣加速拓展，其中胸部CT平掃輔助診斷AIR已完成由圖像解析、多病種檢測至結構化報告生成的一體化流程驗證、胸部CT、膝關節MR、主動脈CTA等多部位AI輔助診斷產品已進入研發序列；生態層面，聯合騰訊發佈數字醫生DoctorBuddy，與北京天壇醫院等啟動AI DIY科研合作計劃，一脈醫家生態聯盟成型。四線並進，並通過真實場景、高質量數據、通用模型及生態協同的相互促進，使集團逐步形成「海量數據-標準治理-模型能力-系統集成-臨床反饋」的持續迭代閉環，並推動AI由單病種輔助工具向嵌入圖像質控、閱片診斷、結構化報告、危急值提示及隨訪支持的工作流能力升級，推動集團從醫學影像服務商向數智醫療生態構建者加速躍遷。

3. **單體賦能服務加速滲透，輕資產模式驅動規模化擴張。**於報告期內，我們持續推進單體賦能產品體系的規模化擴張，單體賦能產品累計覆蓋客戶由2025年的813家增長至1,088家。其中，遠程診斷作為核心服務模塊表現突出，業務量實現幾何級倍增，充分體現了輕資產服務模式的高度靈活性與快速複製能力。單體賦能產品矩陣的持續擴容，通過遠程診斷、質量控制、AI應用及標準化培訓促進上級專家能力與基層影像需求的跨區域協同，並使單項服務輸出逐步升級為可複製、可持續運營的平台化賦能，推動服務能力向更廣泛的醫療機構滲透，豐富了輕資產服務矩陣，並進一步強化了三大業務板塊之間的協同效應。
4. **海外業務穩步推進，全球化佈局持續深化。**於報告期內，我們持續以「中國模式+本地適配」策略推進海外市場拓展。在影像中心能力與解決方案服務出海的基礎上，我們開始探索數智服務的海外拓展，並沿「產品與服務輸出—數據治理及標準化流程輸出—平台與生態能力輸出」的路徑，逐步拓展遠程診斷、質控培訓及本地化運營等「平台+AI+服務」一體化能力，圍繞AI輔助診斷、影像雲平台等核心能力，與多個海外市場展開前期溝通與合作對接。海外佈局的穩步推進，進一步完善了「產品+服務+品牌」的跨境輸出體系，為長期全球化發展積蓄勢能。

5. **移動醫療啟動戰略佈局，拓展影像服務新邊界。**於報告期內，我們啟動移動醫療的戰略佈局，探索以輕量化、模塊化方式將影像檢查能力前置至基層及患者端，打通優質影像資源下沉的「最後一公里」，聯動遠程診斷與AI輔助診斷能力，實現「線上開單—就近檢查—遠程診斷—報告回傳」的全流程閉環，推動檢查環節從被動等待轉向主動觸達。這一佈局不僅將影像中心服務從固定網點延伸至移動場景，更使影像服務深度嵌入在線醫療服務生態，並通過線上需求識別與智能調度匹配患者位置、檢查項目及服務能力，將線下檢查與報告回流進一步銜接至專科諮詢、複查提醒及健康管理，推動「場景—賦能—數智」閉環從固定網點走向全域覆蓋，真正實現從診到療的全鏈路貫通。於報告期後，本集團正式啟動移動醫療業務並實現商業化落地。截至本公告日期，移動醫療業務於北京、哈爾濱、南陽累計服務患者已逾過萬人次，標誌著本集團影像服務網絡從固定網點向移動場景的戰略延伸取得實質性進展。
6. **一脈醫家生態聯盟成型，從醫療服務商向醫療生態構建者躍遷。**於報告期內，我們與影禾醫脈、西藏一脈青藤互聯科技有限公司（「一脈青藤」）及漢吉健康管理(上海)有限公司（「漢吉健康」）共同構建「一脈醫家」生態聯盟，將各自獨立運行的業務單元整合為深度協同的產業生態共同體。依託這一體系，醫學影像服務、人工智能技術、互聯網平台與健康管理實現系統化協同，影像中心提供真實場景與數據入口，人工智能技術承接模型研發與工作流應用，互聯網平台連接線上需求與線下服務，健康管理延伸診後隨訪及持續服務，全鏈路價值在各業務主體間無縫流轉，標誌著集團從醫學影像服務商向數智醫療生態構建者的戰略躍遷邁出實質性步伐。

財務資料

董事會謹此公佈本集團截至2026年6月30日止六個月的未經審核簡明綜合中期業績，連同截至2025年6月30日止六個月的比較數字如下：

簡明綜合中期收益表

截至2026年6月30日止六個月

		截至6月30日止六個月	
	附註	2026年 未經審計 人民幣千元	2025年 未經審計 人民幣千元
收入	5	513,035	467,049
銷售成本		(390,129)	(329,803)
毛利		122,906	137,246
銷售開支		(54,661)	(26,892)
行政開支		(113,901)	(74,986)
研發開支		(16,661)	(7,604)
金融資產減值虧損淨額		(32,104)	(4,108)
其他收入		2,065	8,015
其他收益－淨額		84,319	5,650
經營(虧損)／溢利	6	(8,037)	37,321
財務收入		4,302	2,931
財務成本		(15,683)	(14,403)
財務成本－淨額		(11,381)	(11,472)
使用權益法入賬的投資虧損份額		(5,092)	(1,359)
除所得稅前(虧損)／溢利		(24,510)	24,490
所得稅開支	7	(3,368)	(8,656)
期內(虧損)／溢利		(27,878)	15,834
以下應佔期內(虧損)／溢利：			
本公司擁有人		(13,891)	16,443
非控股權益		(13,987)	(609)
		(27,878)	15,834
本公司擁有人應佔期內每股(虧損)／盈利			
基本(以每股人民幣列示)	8	(0.036)	0.046
攤薄(以每股人民幣列示)	8	(0.036)	0.046

簡明綜合中期財務狀況表

於2026年6月30日

	附註	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		700,373	743,510
使用權資產		69,999	81,213
無形資產		150,050	145,863
遞延所得稅資產		43,129	46,817
採用權益法入賬的投資		44,993	50,561
預付款項、按金及其他應收款項		267,796	256,591
按公允值計入其他全面收益的金融資產		2,400	2,400
按公允值計入損益的金融資產		257,083	156,442
長期貿易應收款項	9	18,170	21,494
受限制現金		19,545	3,400
非流動資產總額		1,573,538	1,508,291
流動資產			
按公允值計入其他全面收益的金融資產		6,964	2,191
存貨		5,022	4,553
長期貿易應收款項—即期部分	9	43,033	42,418
貿易應收款項	9	635,511	522,016
預付款項、按金及其他應收款項		133,001	151,198
受限制現金		4,119	4,036
現金及現金等價物		574,853	623,974
流動資產總額		1,402,503	1,350,386
資產總額		2,976,041	2,858,677

	附註	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
權益			
本公司擁有人應佔權益			
股本		401,062	401,062
庫存股		(77,620)	(75,820)
就僱員股份計劃持有的股份		(55,394)	(87,285)
儲備		2,196,363	2,240,536
累計虧損		(500,701)	(486,810)
本公司擁有人應佔權益		<u>1,963,710</u>	<u>1,991,683</u>
非控股權益		<u>(4,944)</u>	<u>13,298</u>
權益總額		<u><u>1,958,766</u></u>	<u><u>2,004,981</u></u>
負債			
非流動負債			
借款		301,639	288,660
租賃負債		40,912	58,943
遞延所得稅負債		17,526	21,770
其他非流動負債		—	15
非流動負債總額		<u>360,077</u>	<u>369,388</u>
流動負債			
貿易及票據應付款項	11	143,606	66,521
其他應付款項及應計費用		79,337	73,993
合約負債	5 (c)	12,672	12,133
即期稅項負債		60,250	63,046
借款		317,027	234,883
租賃負債		43,782	33,233
其他非流動負債—即期部分		524	499
流動負債總額		<u>657,198</u>	<u>484,308</u>
負債總額		<u><u>1,017,275</u></u>	<u><u>853,696</u></u>
權益及負債總額		<u><u>2,976,041</u></u>	<u><u>2,858,677</u></u>

簡明綜合中期財務資料附註

截至2026年6月30日止六個月

1 一般資料

江西一脈陽光集團股份有限公司（「本公司」，前稱深圳一脈陽光醫學科技股份有限公司）於2014年10月30日在中華人民共和國（「中國」）註冊成立為有限公司。本公司的註冊辦事處位於中國江西省贛江新區中國中醫藥科創城街道南新祺周東大道公共研發中心10號樓10樓1002室。於2021年6月，本公司轉制為股份有限公司。本公司通過建立醫學影像網絡提供醫學影像服務，以及影像解決方案服務及數智服務。

本公司及其附屬公司（統稱「本集團」）主要於中國從事提供醫學影像服務、影像解決方案服務及數智服務。

本公司股份已於2024年6月7日香港聯合交易所有限公司主機板上市。

除另有說明外，本簡明綜合中期財務資料以人民幣（「人民幣」）千元列示，並已於2026年8月24日由董事會批准刊發。

本簡明綜合中期財務資料未經審計，惟已由審計委員會審閱。

2 編製基準

截至2026年6月30日止六個月的本簡明綜合中期財務資料乃根據國際會計準則（「國際會計準則」）第34號「中期財務報告」編製。本簡明綜合中期財務資料應與截至2025年12月31日止年度的綜合財務報表一併閱讀，該等綜合財務報表乃根據國際會計準則理事會（「國際會計準則理事會」）頒佈的國際財務報告準則會計準則編製。

3 重大會計政策

除下文所述者外，所應用的會計政策與截至2025年12月31日止年度綜合財務報表所採用者一致，並載於該等綜合財務報表。

中期期間的所得稅乃採用預期年度盈利總額適用的稅率計提。

(a) 本集團採納的新訂及經修訂準則

多項新訂及經修訂準則及詮釋於本報告期間可供應用。本集團無須因採納該等準則而改變其會計政策或作出追溯調整。

新準則及修訂		於下列日期或 之後開始的 年度期間生效
國際財務報告準則第9號及 國際財務報告準則 第7號(修訂) 年度改進計劃	對金融工具的分類及計量的修訂	2026年1月1日
	對國際財務報告準則會計準則的 年度改進—第11卷	2026年1月1日
國際財務報告準則第9號及 國際財務報告準則 第7號(修訂)	參考自然電力的合約	2026年1月1日

(b) 尚未獲採納的新訂準則及修訂本

以下新訂準則、新訂詮釋以及對準則及詮釋的修訂已頒佈但未就2026年1月1日開始的財政年度生效，而未有獲本集團提早採納：

新準則及修訂		於下列日期或 之後開始的 年度期間生效
國際財務報告準則第18號	財務報表的列報及披露	2027年1月1日
國際財務報告準則第19號	無公共受託責任的附屬公司：披露	2027年1月1日
國際會計準則第21號(修訂)	換算為高通脹的列報貨幣	2027年1月1日
國際會計準則第28號(修訂)	公允價值選擇權的修訂	2027年1月1日
國際財務報告準則第20號	監管資產及監管負債	2029年1月1日
國際財務報告準則 第10號及國際會計準則 第28號(修訂)	投資者與其聯營公司或合營企業 之間的資產出售或出資	待定

本集團正在評估該等新訂準則、新訂詮釋以及對準則及詮釋的修訂的全面影響。

4 估計

編製中期財務資料要求管理層作出判斷、估計及假設，而該等判斷、估計及假設會影響會計政策的應用以及資產及負債、收入及開支的呈報金額。實際結果或會有別於該等估計。

於編製本簡明綜合中期財務資料時，管理層在應用本集團會計政策時作出的重大判斷以及估計不確定性的主要來源，與截至2025年12月31日止年度綜合財務報表所適用者相同。

5 收入及分部資料

(a) 分部概述及主要活動

截至2026年6月30日止六個月，本集團主要於中國內地從事影像業務。本集團的主要經營決策者（「主要經營決策者」）已確定為董事會主席及執行董事，彼等負責分配資源及評估經營分部的表現。

管理層將業務的經營業績作為一個分部進行審查，以作出有關將予分配資源的決策。因此，本公司執行董事認為只有一個分部用於作出戰略決策。所得稅前收入及（虧損）／溢利為向董事長及執行董事匯報的用於資源分配及表現評估的計量標準。

多年來，本集團構建了支援我們的影像中心運營及豐富影像服務業務，例如佔本集團總收入不到5%的雲平台服務的基礎設施，並形成了本集團的能力。

本集團的業務及運營主要在中國內地進行，目前本集團的主要市場、大部分收入、經營虧損及非流動資產均來自／位於中國內地。因此，並無呈列地理分部資料。

(b) 截至2026年6月30日止六個月的收入

本集團截至2026年及2025年6月30日止六個月按類別劃分的收入分析如下：

截至2026年6月30日止六個月向主要經營決策者匯報的收入分部資料如下：

		截至6月30日止6個月	
		2026年	2025年
		未經審計	未經審計
		人民幣千元	人民幣千元
影像中心服務	達成履約責任		
	時間點	195,426	241,133
影像中心服務	隨時間	67,172	58,494
		<u>262,598</u>	<u>299,627</u>
影像解決方案服務			
— 影像設備及軟件解決方案	時間點	210,965	147,545
— 影像能力提升服務	隨時間	11,343	14,055
— 遠程診斷	時間點	5,677	907
		<u>227,985</u>	<u>162,507</u>
數智服務			
— 銷售有關數據處理的產品及解決方案	時間點	13,423	3,097
— 數智平台服務	隨時間	8,439	1,363
— AI診斷服務	時間點	590	455
		<u>22,452</u>	<u>4,915</u>
		<u>513,035</u>	<u>467,049</u>

(c) 合同負債

本集團已確認由客戶墊款的合同負債如下：

	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
有關影像中心服務的合同負債	1,439	2,319
有關影像解決方案服務的合同負債	11,217	9,814
有關數智服務的合同負債	16	—
	<u>12,672</u>	<u>12,133</u>

下表顯示截至2026年6月30日止六個月確認的收入中有多少與結轉的合同負債有關：

	截至6月30日止6個月 2026年 未經審計 人民幣千元	2025年 未經審計 人民幣千元
歸入期初合同負債結餘項下的已確認收入		
影像中心服務	1,004	800
影像解決方案服務	9,665	32,486
數智服務	—	297
	<u>10,669</u>	<u>33,583</u>

6 經營(虧損)／溢利

於財務資料內呈列為經營項目的金額分析如下。

	截至6月30日止6個月	
	2026年 未經審計 人民幣千元	2025年 未經審計 人民幣千元
原材料及買賣醫療設備	208,074	162,475
僱員福利開支	109,043	92,895
物業、廠房及設備折舊	78,591	80,444
維修及保養	29,828	23,269
營銷費	39,012	17,507
使用權資產折舊	12,956	17,016
出售使用權資產收益	(74)	(2,941)
無形資產攤銷	8,428	2,021
出售物業、廠房及設備虧損	733	356

7 所得稅開支

於綜合損益表中於損益中扣除的所得稅開支金額為：

	截至6月30日止6個月	
	2026年 未經審計 人民幣千元	2025年 未經審計 人民幣千元
即期所得稅	5,271	14,465
遞延所得稅	(1,903)	(5,809)
	3,368	8,656

本集團適用的主要稅項及稅率如下：

本公司於土耳其註冊成立的附屬公司須就截至2026年6月30日止6個月按25%的稅率繳納土耳其所得稅。

本公司於香港註冊成立的附屬公司須就截至2026年及2025年6月30日止6個月按16.5%的稅率(2025年：16.5%)繳納香港利得稅。

本公司於中國內地成立及運營的其他附屬公司須按25%的法定稅率繳納中國企業所得稅。

截至2026年6月30日止6個月，根據中國國家稅務總局頒佈的相關法律法規，從事研發活動的企業於確定該年度應課稅溢利時，有權將其產生的研發開支的200%作為扣稅開支（「超額抵扣」）。

於2021年12月，經濟合作與發展組織（經合組織）發佈了新的全球最低稅制框架（第二支柱，即BEPS 2.0）的示範規則，全球多個政府已頒佈或正著手頒佈相關法例。香港的第二支柱法例，即《2025年稅務（修訂）（跨國企業集團的最低稅）條例》，已於2025年6月6日獲通過，並自2025年1月1日起生效。截至本集團2026年中期財務報表獲批准之日，本集團主要經營地區的其他相關政府尚未實質性頒佈第二支柱法例。本集團已與最終控股公司共同就本集團經營所在的各地區進行評估，而於截至2026年6月30日止6個月並無識別或確認任何重大稅務風險。

按適用企業所得稅率及除所得稅前虧損或溢利計算的預期所得稅與截至2026年6月30日止六個月的實際企業所得稅之對賬如下：

	截至6月30日止6個月	
	2026年 未經審計 人民幣千元	2025年 未經審計 人民幣千元
除所得稅前(虧損)/溢利	(24,510)	24,490
按適用法定稅率計算的稅項	(6,127)	6,123
—優惠稅率的影響(a)	(2,102)	(661)
—有關研發開支的超額抵扣	(2,446)	(1,395)
—不可扣稅開支	5,818	3,795
—動用先前並未確認稅項虧損	(4,730)	(2,917)
—並未確認遞延所得稅資產的暫時性差額	8,473	1,511
—並未確認遞延所得稅資產的以股份為基礎的付款開支	838	49
—確認先前未確認稅項虧損與其他暫時性差額的 遞延稅項資產	(8,428)	(5,861)
—並未確認遞延稅項資產的稅項虧損	10,865	7,659
—應佔以權益法入賬之投資業績	1,207	353
所得稅開支	3,368	8,656

- (a) 根據自2008年1月1日生效的中國企業所得稅法(「企業所得稅法」)，適用於本集團位於中國內地的實體的企業所得稅率為25%，惟以下所載受優惠稅率規限的該等企業除外。

北京一脈陽光醫學信息技術有限公司(「北京信息」)及長沙眾雅醫學影像診斷有限公司(「長沙眾雅」)被認定為「高新科技企業」證書資格。石城一脈陽光醫學影像有限公司(「石城一脈」)、西鹹新區一脈陽光醫學影像診斷有限公司(「西鹹一脈」)及射洪佳士一脈醫學影像診斷有限公司(「射洪一脈」)可享有開發華西地區的稅務優惠政策。根據地方稅務當局的批准，北京信息、石城一脈、西鹹一脈、射洪一脈及長沙眾雅於2025年度以及截至2026年6月30日止六個月可享有15%的優惠所得稅稅率。

根據企業所得稅法，適用於小微企業的企業所得稅率為5%。

8 每股(虧損)／盈利

(a) 基本

每股基本(虧損)／盈利乃按截至2026年6月30日止六個月本公司權益持有人應佔本集團(虧損)／盈利除以已發行在外普通股加權平均數(不包括庫存股份及就僱員股份計劃持有的股份)計算。

	截至6月30日止6個月	
	2026年 未經審計	2025年 未經審計
本公司權益持有人應佔(虧損)／溢利(人民幣千元)	(13,891)	16,443
發行在外普通股的加權平均數(千股)	<u>389,662</u>	<u>357,963</u>
每股基本(虧損)／盈利(以每股人民幣元列示)	<u>(0.036)</u>	<u>0.046</u>

(b) 攤薄

由於本集團於截至2026年6月30日止六個月錄得虧損，潛在普通股並未計入每股攤薄虧損的計算，原因是計入該等股份將會產生反攤薄效應。於截至2025年6月30日止年度，本集團並無潛在普通股。因此，截至2026年及2025年6月30日止六個月的每股攤薄(虧損)／盈利與各相應期間的基本每股虧損相同。

9 貿易應收款項及長期貿易應收款項

	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
即期		
貿易應收款項		
—應收第三方款項	712,395	573,274
—應收關聯方款項	13,300	12,482
	<u>725,695</u>	<u>585,756</u>
減：減值撥備	(90,184)	(63,740)
	<u>635,511</u>	<u>522,016</u>
 長期貿易應收款項—即期部分		
—應收第三方款項	47,082	49,241
—應收關聯方款項	14,109	11,352
	<u>61,191</u>	<u>60,593</u>
減：減值撥備	(18,158)	(18,175)
	<u>43,033</u>	<u>42,418</u>
 非即期		
長期貿易應收款項		
—應收第三方款項	10,732	11,110
—應收關聯方款項	7,628	10,598
	<u>18,360</u>	<u>21,708</u>
減：預期信貸虧損撥備	(190)	(214)
	<u>18,170</u>	<u>21,494</u>
 總計	<u><u>696,714</u></u>	<u><u>585,928</u></u>

本集團按國際財務報告準則第9號的規定使用簡化法對預期信貸虧損作出撥備。於2026年6月30日及2025年12月31日，貿易應收款項及長期貿易應收款項總金額減值撥備分別約為人民幣108,532,000元及人民幣82,129,000元。

於2026年6月30日及2025年12月31日，按發票日期呈列的貿易應收款項賬齡分析如下：

	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
1年以下	563,940	447,314
1至2年	75,918	68,426
2至3年	54,675	52,466
3年以上	31,162	17,550
	<u>725,695</u>	<u>585,756</u>

由於貿易應收款項的短期性質，彼等賬面值於資產負債表結算日的公允價值相若且以人民幣計值。

於2026年6月30日及2025年12月31日，按發票日期呈列的長期貿易應收款項賬齡分析如下：

	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
1年以下	3,429	1,976
1至2年	7,984	9,053
2至3年	36,071	36,561
3年以上	32,067	34,711
	<u>79,551</u>	<u>82,301</u>

長期貿易應收款項已貼現且貼現率並無重大變動，因此其賬面值接近其於資產負債表結算日的公允價值並以人民幣計值。

10 股息

截至2026年6月30日止六個月及截至2025年12月31日止年度，本公司並無派付或宣派股息。

11 貿易應付款項及應付票據

	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
貿易應付款項－第三方	143,606	59,520
應付票據－第三方	—	7,001
	<u>143,606</u>	<u>66,521</u>

於2026年6月30日及2025年12月31日，按發票日期呈列的貿易應付款項賬齡分析如下：

	於6月30日 2026年 未經審計 人民幣千元	於12月31日 2025年 經審計 人民幣千元
1年以下	122,980	47,652
1至2年	15,419	9,941
2年以上	5,207	1,927
	<u>143,606</u>	<u>59,520</u>

管理層討論及分析

I. 業務回顧

我們作為中國領先的醫學影像專科醫療集團及醫學影像全產業鏈服務平台，是中國唯一一家構建「場景+數據+技術」數智影像生態閉環的領航者。自2024年6月7日在聯交所主板成功上市成為「中國醫學影像服務第一股」以來，本公司持續深化戰略佈局與業務創新，全力構建更高效、更可及、更智慧的醫學影像生態服務平台。

我們始終堅持「場景—賦能—數智」的生態運行邏輯，持續深化三大業務板塊戰略升級，並以數據、AI及平台能力連接影像中心、設備、醫生與患者需求，推動分散業務節點向數據互通、能力協同及智能調度演進。以全國性影像中心網絡為基座，我們繼續夯實影像中心服務在鞏固核心收入規模的同時，持續產出標準化影像數據與真實臨床場景，為全生態體系提供穩定的業務底盤與高質量數據源頭；推動影像解決方案服務貫穿設備全生命週期運營管理，向下紮根於影像中心運營實踐，向上為單體賦能產品的模塊化輸出提供標準化組件；驅動數智服務承接前端場景與數據積累，沿「數據治理—資產化—AI商業化」路徑實現價值轉化，並以數字化工具與AI能力反哺前端業務，驅動運營效率與診斷能力的系統性提升。依託三大板塊的能力積澱，我們持續擴展單體賦能產品矩陣，以輕資產模塊化方式加速規模化對外輸出；同步以海外市場為戰略支點，推動全鏈條服務能力跨境延伸，拓展增長空間。於報告期內，各板塊收入貢獻的差距較以往顯著收窄，影像中心服務的核心體量、影像解決方案服務的增長勢能與數智服務的價值釋放呈現更趨輕重模式均衡的分佈態勢，三極支撐的收入格局更趨清晰，增長動能加速向多板塊協同驅動演進。

2026年1月，北京市衛生健康大數據與政策研究中心發佈全國首個《健康醫療數據匿名化技術規範（試行）》，首次在制度層面明確了健康醫療數據匿名化處理的技術標準、實施流程與效果評估要求，為集團數智服務的數據治理體系提供了可執行的標準依據，助力合規數據交易從個案突破走向常態化運營；同期，「十五五」規劃綱要明確面向健康等領域建設高質量數據集，國家數據局持續推進醫療健康類可信數據空間建設，為集團依託規模化影像數據資源參與數據要素市場化配置、釋放長期價值拓寬了發展空間。

2026年3月，國家醫保局將影像、病理等12類AI輔助診斷服務納入全國統一醫保乙類目錄，標誌著AI輔助診斷從技術驗證步入常態化支付體系；2026年5月，國家網信辦、國家發展改革委、工業和信息化部聯合印發《智能體規範應用與創新發展實施意見》，明確將醫療健康列為民生福祉領域重點應用場景，提出提升醫學影像分析等醫療輔助智能體性能，為集團AI診斷產品的規模化臨床推廣與商業化落地提供了制度性通道。

根據國家衛生健康委於2026年3月發佈的《緊密型縣域醫共體醫學影像中心設置標準》，緊密型縣域醫共體醫學影像中心應以縣域為單位進行集約化設置，實現縣域內設備共用、人員共用及資料共用的組織形式，並原則上依託牽頭醫院設置一個醫學影像中心。此外，國家衛生健康委辦公廳於2026年5月印發的《緊密型縣域醫共體醫學影像中心建設與服務指南（試行）》進一步規定，對於建有2個及以上縣域醫共體的縣域，應明確由綜合實力最強、影像資源配置最優的縣域醫共體牽頭醫院作為醫學影像主中心，其他縣域醫共體牽頭醫院可作為醫學影像分中心。

2026年4月，國務院辦公廳印發《關於加快建設分級診療體系的若干措施》，進一步明確推進醫學影像等資源共享及「分佈式檢查、集中式診斷」模式，以緊密型縣域醫共體為抓手加速優質醫療資源向基層延伸，與集團影像中心區域共享模式、遠程診斷能力及移動醫療戰略佈局形成深度共振，推動優質影像資源從固定網點向基層末梢全域覆蓋，為影像中心服務的長期市場滲透構築了持續的政策動力。

於報告期內，我們產生收入約人民幣513.0百萬元，主要來自：(1)影像中心服務；(2)影像解決方案服務；及(3)數智服務。

影像中心服務

影像中心服務作為集團業務發展的生態基石與數智服務核心場景載體，旨在解決醫學影像資源分佈不均、基層診療能力薄弱、跨機構信息壁壘等行業痛點，實現優質醫學影像資源的高效配置與普惠可及，提升基層診療質量與行業整體運營效率，構建覆蓋全場景的標準化影像服務體系。各類影像中心(旗艦型影像中心、區域共享型影像中心、專科醫聯體型影像中心、運營管理型影像中心)無論業務場景與服務內容如何差異，均承擔著高質量影像數據生產、AI商業化落地等關鍵職能，是集團數智化轉型的重要場景支撐，共同為數據資產化運營、技術創新迭代及產業生態協同築牢堅實基礎。隨著行業對第三方獨立影像中心功能認知的深化，影像中心正逐步承載從傳統診療服務節點向區域影像賦能平台的升維角色，進一步承擔區域影像服務的場景入口、數據入口及智能協同中樞職能，通過遠程診斷、AI輔助、質量控制與數據治理連接上級專家能力及基層醫療需求，並逐步將服務由檢查及診斷延伸至治療評估、複查比較與隨訪管理。

在此基礎上，集團影像中心網絡正由單一診療節點進一步承擔檢查協同、數據互通、報告互認、隨訪管理及智能調度等職能，逐步形成連接醫療機構、醫生、設備、AI及患者需求的區域數智影像服務樞紐。

於報告期內，我們自影像中心服務產生的收入約為人民幣262.6百萬元，(i)較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣299.6百萬元減少12.4%；及(ii)較2025年下半年的約人民幣254.2百萬元環比增長3.3%，收入變動主要受國內宏觀環境波動及行業政策調整等多重因素綜合影響：一是醫療行業強監管常態化推進，醫療行業秩序持續處於深化改革調整階段；二是醫保改革持續深化，相關支付政策優化調整，對行業整體收入結構與盈利邏輯產生系統性影響；三是2025年全國多省份陸續出台醫學影像檢查項目收費標準調整政策，區域性收費調整直接對國內影像中心板塊短期收入水平造成一定衝擊，隨著公司積極應對政策變化、優化業務結構與服務模式，2026年起相關業務收入已逐步修復、實現穩步提升。

面對整體宏觀經濟持續下行以及醫療行業環境的變化，我們主動調整影像中心運營策略，從規模擴張轉向精細化運營。在收入端，通過拓展專病篩查、健康管理等多元化服務體系，並逐步將服務鏈條延伸至治療評估、複查比較及隨訪管理，持續拓寬收入來源；在效率端，深化AI輔助診斷與智能質控工具的應用，驅動運營效率與毛利率的系統性提升；在模式端，加速輕資產能力輸出，以遠程診斷、AI SaaS訂閱及專病閉環建設等模塊化方式，提升中小型中心的自造血能力與抗風險韌性。三維發力，以運營精細化對沖外部政策壓力，為影像中心收入的穩定運行提供支撐。

截至2026年6月30日止六個月，我們實現新增開發6個影像中心項目，並新增運營6個影像中心（含天津北辰五大共享中心項目的運營），續簽運營1個影像中心。截至2026年6月30日，我們的醫學影像中心網絡已深度覆蓋中國20個省、自治區及直轄市，形成規模化、集約化的運營矩陣。截至2026年6月30日，我們開始運營6個影像中心（按簽署運營確認函而定），包括1個區域共享型影像中心、2個專科醫聯體型影像中心及3個運營管理型影像中心。截至2026年6月30日，本公司已運營合共118個影像中心，包括10個旗艦型影像中心、30個區域共享型影像中心、60個專科醫聯體型影像中心及18個運營管理型影像中心。截至2026年6月30日，本公司合共有34張有效的醫療機構執業牌照。

影像解決方案服務

影像解決方案服務作為集團輕資產戰略的核心載體，其服務內涵包括影像設備解決方案及單體賦能產品（影像能力提升服務、遠程診斷），是影像中心服務能力的延伸與外化，核心圍繞醫學影像設備全生命週期運營管理展開，並順應設備供應方由硬件交付向「設備+AI+平台」綜合能力輸出升級的行業趨勢，聚焦解決行業內醫療機構影像設備利用率偏低、專業運營與技術支撐能力不足、設備配套服務體系不完善等行業痛點，提供設備選擇及配置、基礎設施改造、專業培訓、設備維修及保養、一脈雲平台配套服務等全鏈條解決方案。於報告期內，我們持續深化影像解決方案服務體系的升級，將服務拆解為標準化、可獨立組合的輕資產單體賦能產品，涵蓋設備管理、遠程診斷、質量控制、專業培訓、信息化平台及AI應用等能力，支持不同層級醫療機構接入區域協同服務及持續平台賦能，以「標準化輸出+定製化組合」的服務模式，有效降低了醫療機構的服務採用門檻，精準匹配不同層級客戶的個性化需求，持續激活服務的市場適配性與增長活力，進一步夯實了「影像中心服務+解決方案服務」的協同發展格局。

有關行業角色的轉變與集團影像解決方案服務的延伸方向一致，集團可在設備交付之外，進一步疊加數據傳輸、AI分析、結構化報告、遠程運維及持續升級等服務，提升單一設備全生命週期的服務深度及客戶黏性。

在單體賦能產品中，遠程診斷作為核心服務模塊表現突出，於報告期內最高日診斷量接近3,000個部位，累計診斷量達27.6萬個部位；裝機培訓服務累計完成120次，服務3個設備廠商，成為單體賦能產品矩陣的重要增量；維保產品完成多個重點項目，共簽訂69個第三方項目合同，合同金額為43.6百萬元，實現收入9.20百萬元。三大核心模塊的高速增長，充分體現了單體賦能輕資產模式的核心優勢——以標準化模塊降低合作門檻、以靈活組合適配多元需求、以快速複製實現規模效應，在無需重資產投入的前提下，將集團積累的影像運營能力高效輸出至各級醫療機構。

於報告期內，我們自影像解決方案服務產生的收入約為人民幣228.0百萬元，(i)較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣162.5百萬元同比增長40.3%；及(ii)較2025年下半年的約人民幣130.1百萬元環比增長75.3%。

影像解決方案服務收入的增長，得益於設備解決方案與單體賦能產品的雙輪驅動。在設備解決方案端，分級診療體系建設的深入推進帶動基層醫療機構設備配置與更新需求持續釋放，集團憑藉成熟的設備選型至信息化配套全鏈條服務能力，精準承接了市場機遇；在單體賦能端，核心服務模塊的加速放量推動收入規模快速提升；此外，本集團以賦能解決方案服務作為各項業務落地抓手，一方面持續下沉市場，拓寬各級公立醫院、基層衛生院等不同層級客戶群體，深挖存量醫療機構持續性需求；另一方面積極參與各地醫療設備集中採購招投標，憑藉成熟的整體打包交付能力中標多項集采大單，項目落地數量、單筆合同規模同步提升，項目交付體量穩步放量，同時客戶覆蓋範圍的持續擴大進一步強化了增長基礎，累計覆蓋客戶由2025年末的813家增長至1,088家，服務網絡的滲透廣度與市場覆蓋率同步提升。

數智服務

數智服務作為集團戰略升級的核心載體與未來核心價值提升引擎，深度契合國家《「數據要素×」三年行動計劃(2024–2026年)》《生成式人工智能服務管理暫行辦法》等國家政策導向，政策推動醫療數據合規流通、AI技術臨床應用規範化，為業務發展提供堅實政策支撐。依託覆蓋全國的影像中心網絡，我們構建了國內單體機構體系中規模領先的結構化影像數據庫，整體數據量約3,100萬例醫學影像數據，累計沉澱標準化影像以及全模態數據，形成高質量數據生產核心入口；同時具備專業的數據清洗、結構化標註等數據治理能力，搭建完善的數據合規治理體系，完成醫學影像智慧平台標準數據庫公示登記、數據資源登記認證及多類數據集交易所合規上架，打通「數據生產—治理—交易」全鏈路。在商業模式上，AI集成平台可沿基礎建設及系統維護、持續平台運營、影像服務、數據服務以及模型調用、私有化部署與聯合研發等多條路徑實現價值轉化，使數智服務由單一項目交付逐步延伸至多元化、可持續的服務收入來源。數智服務在深化自身價值閉環的同時，推動AI由單病種、單任務工具逐步嵌入檢查方案輔助、圖像質控、閱片診斷、結構化報告、危急值提示及診後隨訪等工作流程，並依託真實場景、標準化數據及醫生反饋形成數據治理、模型訓練、產品部署與臨床反饋相互驅動的迭代機制，持續為影像中心服務與影像解決方案服務注入數智動能，驅動前兩大板塊運營效率與診斷能力的系統性提升。

數智服務收入跨越式增長，商業化價值加速兌現。於報告期內，我們自數智服務產生的收入約為人民幣22.5百萬元，(i)較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣4.9百萬元同比增長逾3倍；及(ii)較2025年下半年的約人民幣21.9百萬元環比增長2.7%。收入的高速增長，標誌著數智服務從戰略培育期正式邁入商業化兌現階段。收入增長得益於多重因素協同發力：其一，底層合規路徑率先突破，集團依託北京市衛健委數據匿名化規範完成首單合規數據交易，驗證了從資源到收入的全鏈路閉環，為業務規模化打開制度通道；其二，戰略升級成效持續釋放，數智服務從單一信息化向「數據+AI」綜合服務體系延伸，產品矩陣的豐富度與客戶覆蓋深度同步提升，疊加行業數智化政策密集落地催生的需求擴張，推動了收入體量的系統性躍遷；其三，多業務板塊的協同效應加速顯現，影像中心網絡在持續輸出高質量數據底座的同時，亦作為數智產品的核心部署場景與臨床驗證入口，加速AI輔助診斷等能力的規模化落地，三大板塊的能力閉環轉化為可量化的商業增量。

數智化領域成果豐碩，知識產權矩陣持續擴充。截至2026年6月30日，我們深耕數智化領域技術研發與成果轉化，累計取得了122項軟件著作權、2項醫療器械產品註冊證、2項發明專利，並有3個發明專利申請待審查，構建了覆蓋數據治理、AI算法、信息化平台等全領域的知識產權矩陣，為技術創新與商業化落地提供堅實保障。

率先共建行業可信數據空間，築牢數據要素流通基礎設施。2026年2月，我們與北京騰雲天下科技有限公司、影禾醫脈共同簽署戰略合作協議，攜手共建面向醫療領域的可信數據空間。國家數據局《可信數據空間發展行動計劃(2024–2028年)》已將醫療健康列為行業可信數據空間重點培育領域，「十五五」規劃綱要亦提出面向健康等領域建設高質量數據集。在此政策框架下，三方發揮各自優勢、協同分工，圍繞「建、管、運、服」四大環節，共同構建國內首個「公共數據+醫療數據」融合型行業可信數據空間。此次合作推動集團從政策利好的承接方升級為行業基礎設施的共建方，為後續數據資產化交易與跨行業融合應用奠定了堅實的平台基礎。

戰略升級發佈會全面錨定數智化轉型，品牌與生態體系煥新升級。2026年4月，我們在上海舉行戰略升級暨全球數智影像+生態發佈會，正式將品牌標識由RIMAG變更為RIMAG AI，錨定「數智醫療基礎設施建設者、醫療服務變革推動者、行業生態奠基人」的新定位，標誌著集團從醫學影像服務商向數智醫療生態領航者的戰略躍遷。同期，我們宣佈計劃增持影禾醫脈股權至25.3647%，夯實「場景—數據—AI」閉環的技術底座；並首次對外闡述「影像AI超級工廠智造體系」，提出以基座大模型驅動AI產品批量化研發的產業範式。上述舉措從品牌定位、資本佈局與技術路徑三個維度，為集團數智化轉型奠定了戰略框架，也為後續AI產品的規模化落地與生態協同提供了系統性支撐。

顱腦CT超級智能體規模化落地，AI產品矩陣加速拓展。同期，我們孵化的影禾醫脈與首都醫科大學附屬北京天壇醫院聯合研發的「小君醫生2.0——顱腦CT超級智能體」正式發佈。該產品依託影禾醫脈自研「影禾覓芽」全模態醫學影像基座大模型，覆蓋94種顱腦疾病，報告生成僅需1分鐘。自發佈以來，60天內AI調用量快速突破2.5萬例，已實現集團所有旗艦型中心及互聯網醫院平台全面上線，通過「人機結合」模式實現醫學影像診斷工作。2026年6月，該產品榮獲「2026中國AI智能體領航者•行業應用創新智能體」。首款產品的成功驗證了從基座模型研發到臨床規模化落地的完整路徑，也為AI產品矩陣向更廣範圍的延伸打開了空間。基於已驗證的技術平台與臨床反饋體系，胸部CT、膝關節MR、主動脈CTA等多部位AI輔助診斷產品已進入研發序列，預計年內陸續上線。依託「影像AI超級工廠智造體系」，集團正從單產品突破邁向多部位、多模態AI產品的批量化產出，持續擴大醫學影像AI的臨床覆蓋面與商業價值邊界。

聯合騰訊發佈DoctorBuddy，佈局AI全鏈路診療生態。同期，我們與騰訊雲計算(北京)有限責任公司聯合發佈「數字醫生DoctorBuddy」，構建「模型層+能力層」雙層進化體系，推動AI能力從影像輔助診斷向全流程診療協同延伸，相關數字醫生能力可進一步覆蓋檢查前方案輔助、危急值提示、結構化報告生成、隨訪比較及專家經驗沉澱等環節。在科研端，我們與首都醫科大學附屬北京天壇醫院就「罕見病數字醫生」項目開展深度合作，探索罕見病智能診療體系建設；在生態端，我們與聯影醫療就海外市場聯合拓展達成合作，與上海交通大學、香港大學共建聯合實驗室，並與北京天壇醫院、北京安貞醫院、四川大學華西醫院等頂級醫療機構聯合啟動「AI DIY 科研合作計劃」，加速AI輔助診斷在多部位、多病種的臨床驗證與迭代。

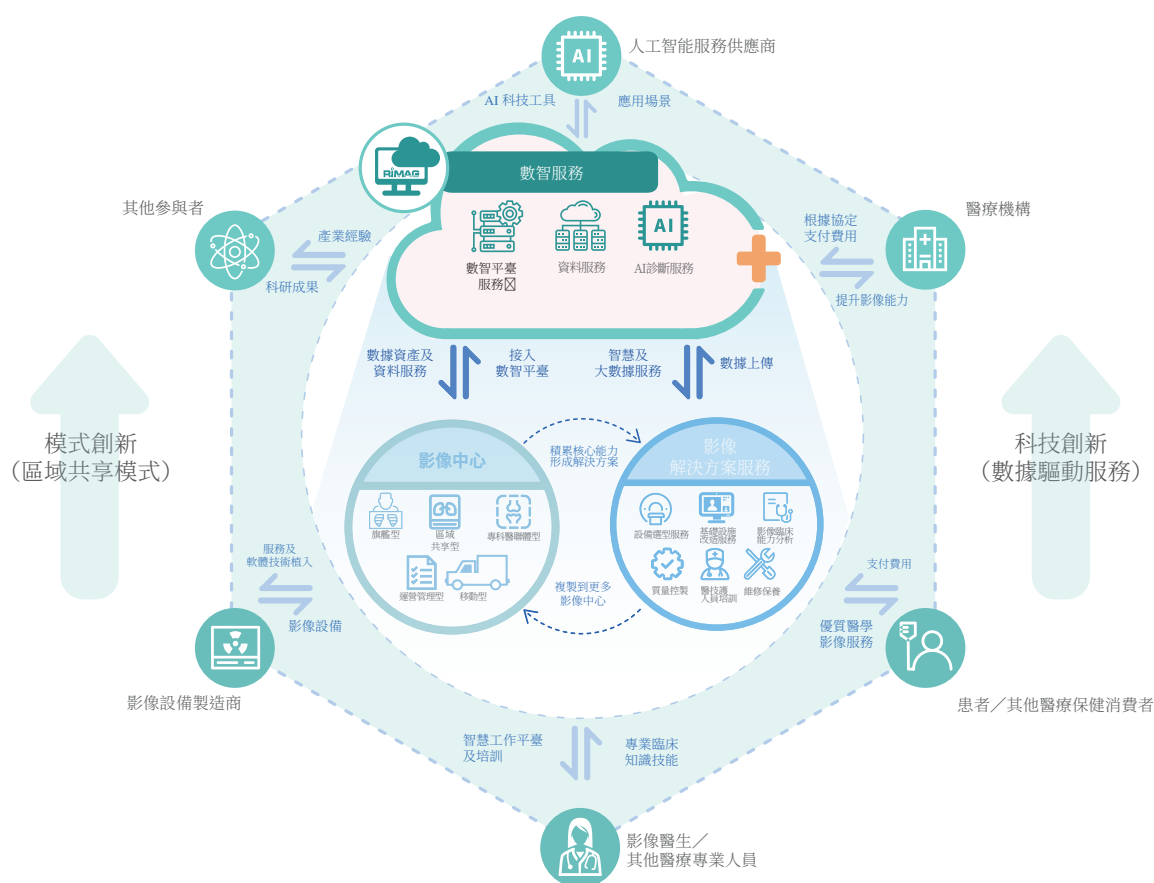
首筆合規匿名化數據交易落地，打通數據資產化商業閉環。於報告期內，我們與北京京數集團聯合建設的高質量醫學影像語料庫項目全面完成數據匿名化清洗與脫敏處理，嚴格對標《健康醫療數據匿名化技術規範(試行)》技術規範與合規要求，並通過權威第三方評估機構的合規性審查。目前，該語料庫作為標準化數據產品已完成首筆交易，交易金額達人民幣561.3萬元，實現了醫療數據從「資源」到「資產」再到「產品」的關鍵跨越，為後續規模化數據交易流通積累了合規路徑與商業經驗。

數據治理體系縱深推進，運營模式向平台化升級。在打通數據對外流通路徑的同時，我們持續夯實數據治理的內部基礎。於報告期內，我們的七級數據清洗治理體系完成階段性目標，完成集團全額數據的3級治理（圖像治理顆粒化），部分檢查專案影像數據正在向4級治理有序邁進（報告標準歸一化），完成各類影像、報告等標注AI Ready Data數據20餘萬例，實現了數據資產的初步分類分級精細化管理，數據資產的合規性、可用性與價值密度顯著提升。在外部數據運營領域，我們與廈門醫療健康數據有限公司建立戰略合作關係，基於廈門市全域醫療健康數據平台共同推進數據治理與聯合運營，從傳統單一數據交付模式轉向「平台共建、數據共治、價值共享」的深度合作模式，為拓展同類區域公共數據授權運營業務提供了可複製的標桿路徑。

圍繞三大業務板塊的綜合一站式生態系統平台

作為中國領先的醫學影像專科醫療集團與全產業鏈綜合服務運營商，我們聚焦醫學影像產業核心痛點與多元化需求，構建形成影像中心服務、影像解決方案服務、數智服務三位一體的綜合一站式生態服務平台。我們的核心三大業務板塊形成有機聯動、深度協同的戰略共同體，構成「影像中心服務為場景基座與數據生產核心、數智服務為技術驅動引擎與價值挖掘樞紐、影像解決方案服務為能力輸出載體與場景拓展紐帶」的閉環賦能、雙向互促協同生態，深度鏈接設備廠商、各級醫療機構、科研院所、AI企業、行業夥伴等產業鏈多元參與者。

三大業務板塊相互支撐、雙向轉化：影像中心為數智服務提供真實場景與高質量數據，其中移動醫療佈局以輕量化、模塊化方式將影像檢查能力前置至基層及患者端，打通優質資源下沉的「最後一公里」，進一步延展場景邊界與數據入口；數智服務通過AI與信息化技術提升影像中心運營效率與服務能級，並支撐移動場景下的遠程診斷與智能調度；影像解決方案服務則成為生態能力對外輸出的橋樑，最終形成「場景沉澱數據、數據驅動數智、數智賦能服務、服務拓展場景」的完整生態閉環，讓生態中的每一位參與者都能實現價值共創與高效共贏。從產業演進的維度審視，這一生態閉環的本質是集團從單一診療服務提供方向平台化角色的戰略躍遷——以影像中心為場景入口、以數智服務為技術引擎、以影像解決方案為輸出橋樑、以單體賦能與移動醫療為滲透觸角，將分散的服務能力系統整合為一個自我強化、多向衍生的生態型平台。下圖展示圍繞三大業務板塊的一體化一站式生態系統平台：



形成獨有的場景－數據－AI的醫學影像AI產業應用生態閉環

在三位一體的一站式生態系統平台基礎上，本集團深化「技術+數據+產業」戰略落地，構建起從自有影像中心網絡到AI大模型商業化應用的全鏈路閉環生態體系，率先打通醫學影像AI產業規模化落地的核心路徑。其核心價值邏輯在於將物理層的高質量數據生產入口、技術層的算法模型研發與應用層的場景深度適配實現有機融合，形成「場景－數據－AI」的完整AI產業閉環，並將標準治理、產品落地與醫生反饋納入同一持續迭代鏈路，塑造「AI+醫療」在產業應用端的標桿範式，為數智服務戰略升級提供核心支撐。

在場景層，集團覆蓋全國20個省、自治區及直轄市的118個醫學影像中心網絡，既是海量高質量醫學影像數據的天然生產入口，也是AI產品落地驗證的核心終端場景，涵蓋檢查、閱片、報告、質量控制及醫生反饋等流程。這種「數據－場景一體化」的獨特優勢，從根源上解決了醫療AI行業長期存在的數據孤島與應用場景割裂的行業痛點，為生態閉環築牢場景根基，同時通過「一證多址」「區域共享型」等創新模式，持續拓展場景覆蓋邊界與數據生產規模。

在數據層，依託全國性影像中心網絡的規模化運營，集團產生並積累約3,100萬例影像數據，構建起國內單體機構體系中規模領先的結構化影像數據庫。憑藉專業的數據清洗、結構化標註、匿名化處理等全流程治理能力，集團率先完成匿名化數據評估並啟動搭建行業可信數據空間，持續強化數據合規流通的基礎設施支撐，相關數據產品已完成交易所合規上架並實現商業變現，獲得《數據資源登記證書》等多項合規認證。經嚴格質量控制的專病數據集，相比開源數據具備更高的標註精度與臨床一致性，有效突破傳統AI模型因數據雜訊導致的泛化能力瓶頸，為算法模型訓練提供高質量「燃料」，推動數據資源向數據資產深度轉化。

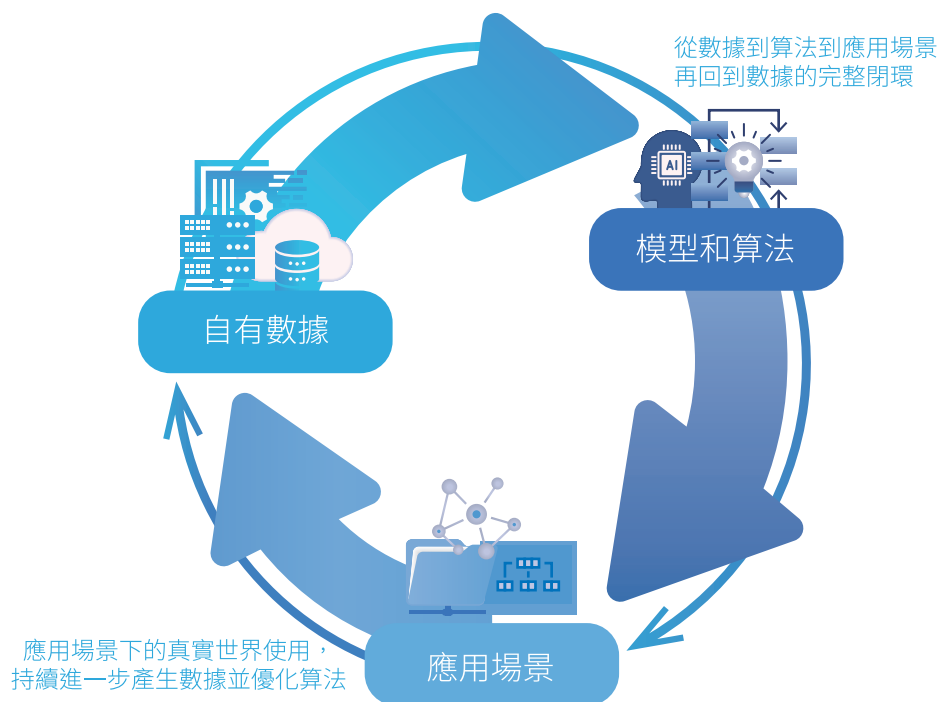
在AI模型層，影禾醫脈自主研發的全模態醫學影像基座大模型「影禾覓芽」已完成算法備案，基於該基座模型構建的「影像AI超級工廠智造體系」於報告期內正式發佈，推動醫學影像AI從單病種模型向基座大模型驅動的批量化研發範式躍遷，並結合影像—文本對齊及AI-DIY工具鏈，支持部位級、檢查項目級及病種級AI能力的擴展訓練。該體系下，影禾醫脈與首都醫科大學附屬北京天壇醫院聯合研發的顱腦CT超級智能體率先落地，採用「基座模型+AI Agent」架構，實現從影像直接生成結構化報告、數據不出院及全棧自主可控，產品已由臨床驗證階段邁入規模化應用階段，榮獲「2026中國AI智能體領航者•行業應用創新智能體」。

同時，腹部CT、膝關節MR、主動脈CTA等多部位AI輔助診斷產品已進入研發序列。此外，影禾醫脈與南昌大學第一附屬醫院聯合啟動國內首個基於多序列MRI數據的骨關節影像大模型——「骨贛大模型」的研發，與香港大學計算與數據科學學院共建聯合實驗室，聚焦醫學圖像大模型與多模態數據融合的長期科研合作，持續夯實AI基礎研究能力。這一產業範式的轉變，亦體現在AI能力由單一算法精度延伸至數據治理、標準建設、模型訓練、系統集成及臨床工作流適配，並通過真實場景反饋驅動模型與產品持續迭代，本質上映射了醫學影像AI從硬件工具開發向生態賦能的行業趨勢——AI廠商的核心競爭維度正從單一算法精度轉向與影像設備、臨床工作流及醫療機構運營體系的系統化融合，形成硬件與AI一體化的生態賦能新模型。

在應用層，集團自有影像中心網絡、影像解決方案服務覆蓋的醫療機構及數智服務賦能的多元客戶，構成AI產品的核心應用場景。相關AI能力亦可由單點輔助診斷進一步嵌入檢查方案輔助、圖像質控、閱片診斷、危急值提示及結構化報告等流程。醫學影像AI在影像診斷端的應用可以大幅提升醫療機構診斷能力和效率，同時降低對於基礎影像醫生的成本投入。在此基礎上，集團聯合騰訊發佈的數字醫生DoctorBuddy計劃將以「一底一台」架構、「工作即訓練」範式及「使用即進化」體驗，進一步拓展AI能力從影像輔助診斷向全流程診療協同的規模化應用邊界，從影像輔助診斷向全流程診療協同延伸。基於真實場景產生的數據，通過數智服務的專業治理流程反哺模型迭代，基座大模型通過自適應學習機制持續優化算法精度，進一步升級輔助診斷工具、智能質控模塊等應用產品，形成「數據餵養算法—算法優化服務—服務產生新數據」的增強型閉環，實現生態價值的持續迭代升級；相關產品能力亦可嵌入iSpacs、MIIA-AI等工作流，覆蓋閱片輔助、報告生成、質控提示、隨訪管理及科研支持等場景，並將醫生採納、修改、忽略及質控反饋回流為模型優化信號。這一閉環的動態運轉，驅動從早期影像發現到臨床干預、再到效益跟蹤與數據反饋的全流程貫通——真實世界數據持續反哺模型優化、優化後的AI能力精準匹配前端需求，實現生態價值的正向循環與持續放大。

隨著AI提供方的價值由單一算法延伸至基座模型、數據治理、系統集成及臨床工作流，集團可依託影禾醫脈的技術能力與自身場景、數據及醫生資源，建立從研發、驗證、部署至反饋迭代的閉環，縮短多部位AI產品的落地週期。

下圖展示圍繞場景—數據—AI的醫學影像AI產業應用生態閉環：



其他亮點業務

移動醫療事業部

於報告期內，我們正式成立移動醫療事業部，啟動移動醫療的戰略佈局，探索將醫學影像服務能力從固定網點延伸至移動場景。

當前，傳統醫療服務體系仍以固定醫療機構為核心樞紐，患者必須「走向醫院」才能獲取影像診斷服務。這一底層邏輯在老齡化加速、基層醫療資源薄弱、主動健康需求崛起的新階段，正面臨結構性挑戰——大量需要影像篩查的人群因地理距離、時間成本或行動不便，未能被現有服務網絡有效覆蓋。移動醫療的本質，正是對這一結構矛盾的回應：它不再要求「人隨服務走」，而是讓「服務隨人走」，將醫學影像能力從鋼筋水泥的建築物中解放出來，嵌入社區、企業、鄉村及應急現場等真實生活與工作場景。而5G通信、AI輔助診斷與車載影像裝備的技術融合已達到可商業化部署的水平，肺癌早篩、心腦血管疾病篩查、職業健康管理及應急醫學救援等場景需求持續高漲，推動這一轉變從理論構想走向現實落地的產業條件已基本具備。我們選擇在此節點率先啟動移動醫療事業部，不僅是面向市場需求的合理響應，更是對醫療服務範式從「被動等待」向「主動觸達」轉變這一長期趨勢的前瞻性卡位，目的在於為未來規模化推廣積累先發優勢、運營經驗與標桿案例。

這一戰略佈局對集團而言，其價值並不侷限於新增一個業務板塊，而在於它對既有能力的系統化激活與重構。

其一，移動醫療將影像中心服務的觸達半徑從固定網點向社區、企業、鄉村及應急現場等場景深度延伸，補全了「場景－賦能－數智」生態閉環中從固定到移動、從院內到院外的全域覆蓋拼圖。

其二，移動端完成影像採集後，遠程診斷平台承接數據流轉、AI輔助初篩、專家遠程審核並即時回傳報告——這一流程將影像中心、遠程診斷及一脈雲平台串聯為無縫銜接的能力鏈條，使集團數智化能力從屏幕前的「在線」走向服務現場的「在場」。

其三，移動醫療以輕資產、模塊化方式實現服務交付，與單體賦能產品「標準化輸出+定製化組合」的核心理念一脈相承，驗證了集團輕資產模式在移動場景的可複製性。

其四，當前在線醫療生態中，互聯網醫院已基本覆蓋在線問診、電子處方與藥品配送全流程，但影像檢查仍是在線醫療的核心斷點。移動醫療將檢查能力前置至患者端，聯動遠程診斷與AI輔助能力，構建「線上開單－就近檢查－遠程診斷－報告回傳」的全鏈路閉環，並進一步由互聯網平台承接線上需求識別與智能調度，將報告回流銜接至專科諮詢、複查提醒、治療銜接及健康管理，使影像服務深度嵌入在線醫療生態，推動從診到療的真正貫通。

移動醫療不是一個孤立的新業務，而是集團既有能力體系向新場景自然延伸的關鍵一步。於報告期後，本集團正式啟動移動醫療業務並實現商業化落地。依託輕量化、模塊化的移動影像檢查單元，本集團迅速打通優質影像資源下沉的「最後一公里」，構建「線上開單－就近檢查－遠程診斷－報告回傳」的全流程閉環。截至本公告日期，移動醫療業務累計服務患者已逾過萬次，標誌著本集團影像服務網絡從固定網點向移動場景的戰略延伸取得實質性進展。展望未來，移動醫療有望從當下的戰略佈局期進入規模化放量期，成為集團繼影像中心服務、影像解決方案服務及數智服務之後的又一增長引擎，進一步夯實一脈陽光從醫學影像服務商向全域數智醫療生態構建者的戰略升級。

海外事業部

面對境內醫療行業政策持續調整的發展態勢，我們持續推進戰略轉型，將海外市場作為突破行業週期、實現可持續增長的核心戰略支點，堅定加速全球佈局步伐。依託境內沉澱的全產業鏈綜合賦能能力、標準化運營體系及高性價比產品服務，我們持續以「中國模式+本地適配」策略推進全球化拓展。於報告期內，海外業務實現收入約人民幣6.6百萬元，在非洲、中東、東南亞及港澳等重點市場持續深化佈局，核心業務穩步推進。

基於前期在非洲市場已建立的業務根基與交付經驗，我們持續加大對該區域結構性需求的深度挖掘與系統性佈局。非洲地區影像基礎設施建設長期滯後，設備保有量與專業人才密度嚴重不足，對高性價比、可快速部署的綜合解決方案存在迫切需求，與集團在設備全生命週期管理、遠程診斷技術及標準化培訓體系等領域積累的核心能力高度匹配。我們正以輕資產模式為切入點，圍繞二手醫療設備配置、AI輔助診斷及醫技護人才賦能等方向，與更多區域合作夥伴深入開展需求對接與模式論證，探索將境內驗證成熟的設備供應、技術賦能與人才培養整合為一攬子解決方案，推動非洲市場從單點突破向規模化拓展延伸。

港澳市場方面，我們與聯交所上市企業醫思健康(股份代號：2138)圍繞香港影像中心市場建立深度合作，藉助其本地渠道優勢與品牌積澱，以相對可控的投入探索發達市場運營模式，推動集團核心產品、影像運營體系及標準化服務能力在香港市場的滲透，並以港澳為支點輻射帶動東南亞及周邊區域業務拓展。

在能力出海層面，我們於報告期內開啟了新的探索方向——圍繞AI輔助診斷、影像雲平台等數智化核心能力，開始與多個國家和地區的潛在合作夥伴展開前期溝通。這一方向尚處於需求驗證與模式探索的早期階段，但其戰略意義在於將集團能力的輸出從前端的設備與運營服務，延伸至後端的數據與AI價值層，推動出海業務從「產品+服務」向「技術+生態」升級，為海外市場的長期差異化競爭構築縱深優勢。

在聚焦港澳、非洲及中東歐等重點市場的同時，我們亦在東南亞、歐洲及中亞等區域持續跟蹤結構性機遇，圍繞影像中心運營、AI輔助診斷及數智化解決方案輸出等方向，與多個國家和地區的潛在合作夥伴保持前期溝通與需求對接。集團將持續加大資源投入、深化重點區域佈局，堅定推動境內沉澱的全產業鏈綜合賦能能力、輕資產服務模式、標準化運營體系、核心技術優勢及品牌影響力向海外全面輸出。集團將堅持「依託中國製造業極致性價比、服務先行適度投資」的核心策略，聚焦港澳市場做實做透、非洲及中東歐市場加速突破，持續完善全球化業務佈局，全面提升國際市場競爭能力，全力推動海外業務實現高質量、規模化增長，逐步實現「聚焦全球資源，讓健康無邊界」的發展願景，為集團構建多元化收入結構、平滑行業週期波動、實現長期可持續發展提供堅實支撐。

單體賦能產品

我們將單體賦能產品定位為三大核心業務板塊對外賦能的重要載體，同時承擔著靈活觸達市場、高效覆蓋客戶、儲備大型項目合作機會的關鍵作用，完成了影像中心服務、影像解決方案服務及數智服務三大板塊的產品體系標準化升級。集團以「模塊化輸出+生態化擴張」為核心邏輯，深度整合三大業務板塊的核心能力，將其拆解、提煉並標準化為30餘個可獨立部署、自由組合的輕型模塊產品，打造「標準化輸出+定製化組合」的靈活服務模式，實現三大業務板塊能力的一體化輕量輸出，既有效提升市場響應效率、降低客戶合作門檻，也讓各類醫療機構能夠便捷獲取集團全產業鏈的核心服務支持，無需分別對接各業務板塊，充分體現集團業務協同優勢。

依託輕資產、高靈活性的產品特性以及三大業務板塊融合賦能的核心優勢，單體賦能產品持續實現對客戶的廣域覆蓋與快速滲透，累計覆蓋客戶由2025年末的813家增長至1,088家。報告期內，三大核心模塊在各自賽道均展現出強勁的增長動能：遠程診斷憑藉跨地域、標準化的服務交付能力，單日峰值逼近3,000個部位，規模化承接基層與民營醫療機構的影像診斷需求，成為單體賦能體系中最具爆發力的增長極；維保業務在多個重點項目的帶動下，服務內涵從單一設備維修向預防性維護、信息化對接及全生命週期管理的縱深方向拓展，客單價與客戶黏性同步提升；裝機培訓以高頻次、廣覆蓋的觸達方式，持續降低新客戶的合作門檻，發揮顯著的市場入口效應。三大模塊梯次發力、功能互補，共同形成「遠程診斷引流、裝機培訓拓客、維保服務深耕」的協同增長格局。

單體賦能產品體系的搭建與落地，進一步豐富了集團輕資產服務矩陣，強化了三大核心業務板塊的融合協同效應。其核心價值在於將集團十餘年影像運營實踐中沉澱的核心能力進行產品化、模塊化、規模化的系統轉化，以標準化降低合作門檻、以靈活組合適配多元需求、以快速複製實現規模效應，構建起以輕量產品觸達客戶、以融合能力服務客戶、以真實需求反哺產品迭代與業務協同的良性機制。該體系實現了三大業務板塊能力的輕量化、一體化對外輸出，為後續市場規模拓展、合作項目孵化及集團整體協同競爭力提升預留充足空間，有力支撐集團輕資產戰略落地、數智服務升級及整體業務高質量、可持續發展。



II. 財務回顧

概覽

以下討論乃基於本公告其他部份所包含的財務資料及附註，並應結合該等財務資料及附註一併閱讀。

收入

於報告期內，我們主要自三條業務線產生收入，即：(i)影像中心服務；(ii)影像解決方案服務；及(iii)數智服務。下表載列於所示期間的收入明細：

		截至6月30日止六個月	
		2026年 未經審核 人民幣千元	2025年 未經審核 人民幣千元
影像中心服務	達成履約責任		
	時間點	195,426	241,133
	隨時間	67,172	58,494
		<u>262,598</u>	<u>299,627</u>
影像解決方案服務			
— 影像設備及軟件解決方案	時間點	210,965	147,545
— 影像能力提升服務	隨時間	11,343	14,055
— 遠程診斷	時間點	5,677	907
		<u>227,985</u>	<u>162,507</u>
數智服務			
— 銷售有關數據處理的 產品及解決方案	時間點	13,423	3,097
— 數智平台服務	隨時間	8,439	1,363
— AI診斷服務	時間點	590	455
		<u>22,452</u>	<u>4,915</u>
		<u><u>513,035</u></u>	<u><u>467,049</u></u>

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
—中國內地	506,410	466,912
—海外(包括香港及澳門)	6,625	137
	<u>513,035</u>	<u>467,049</u>

於報告期內，本集團的收入約為人民幣513.0百萬元，較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣467.0百萬元同比增加9.8%。

本集團整體收入上升，原因是集團緊抓行業數智化轉型機遇，持續構建數智化醫學影像生態，實現賦能解決方案服務和數智服務規模化覆蓋，帶來了收入增長。本集團收入的增長主要來自於以下兩個方面的影響，第一、本集團以賦能解決方案服務作為各項業務落地抓手，持續下沉市場，拓寬各級公立醫院、基層衛生院等不同層級客戶群體，深挖存量醫療機構持續性需求；第二、數據治理、資產變現、AI產品及生態協同四大維度，數智服務取得系統性進展，使數智服務收入實現跨越式增長，較2025年同期增長逾3倍，商業化價值加速兌現。

銷售成本

於報告期內，我們的銷售成本主要包括買賣醫療設備、僱員福利開支及物業、廠房及設備折舊。本集團截至2026年6月30日止六個月的銷售成本約為人民幣390.1百萬元，較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣329.8百萬元增加18.3%。銷售成本增加，原因是由於影像解決方案服務業務收入增加所致的成本增加。

毛利及毛利率

毛利指我們的收入減去銷售成本。由於上述因素，本集團的毛利由截至2025年6月30日止六個月的約人民幣137.2百萬元減少10.4%至截至2026年6月30日止六個月的約人民幣122.9百萬元。

毛利率指我們的毛利佔我們收入的百分比。本集團的毛利率由截至2025年6月30日止六個月的29.4%下降至截至2026年6月30日止六個月的24.0%。

毛利和毛利率下降，整體毛利率小幅變動主要源於公司業務結構調整，隨著低毛利的解決方案服務收入佔比持續提升，帶動綜合毛利率有所回落。儘管毛利率短期出現小幅下滑，但公司目前處於收入結構優化、業務迭代升級的關鍵發展階段，本次毛利率波動系公司聚焦市場規模擴張、渠道佈局深化及長期戰略落地產生的階段性特徵，契合行業發展趨勢與企業成長規律，公司整體經營基本面保持穩健、長期向好的發展態勢。

面對上述外部政策及競爭環境帶來的變化，本公司主動從精細化運營管理出發，持續優化成本結構提升運營效率，同時推出更多高毛利的單體賦能產品，管理層認為毛利和毛利率水平將逐步提升。

銷售開支

於報告期內，我們的銷售開支主要包括市場團隊僱員福利開支及營銷費。本集團截至2026年6月30日止六個月的銷售開支約為人民幣54.7百萬元，較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣26.9百萬元增加103.3%。銷售開支增加主要是為匹配業務規模擴張、市場拓展及品牌市場滲透需求，持續加大市場渠道拓展及產品市場宣傳力度，同時推進銷售體系團隊架構與績效政策持續優化，使得銷售人力成本有所上升，並帶動整體銷售費用階段性上升，為公司後續業務規模持續放量、市場份額提升奠定良好基礎。

行政開支

於報告期內，我們的行政開支主要包括管理及行政僱員福利開支、上市開支、使用權資產折舊、差旅開支、辦公室開支及應酬費。本集團截至2026年6月30日止六個月的行政開支約為人民幣113.9百萬元，較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣75.0百萬元增加51.9%。行政開支增加，原因是公司核心員工持股計劃達成行權條件陸續授予於員工，根據企業會計準則相關規定，公司分期計提並確認股份支付費用，導致本期整體費用有所增加、對當期淨利潤形成階段性攤薄影響。

研發開支

於報告期內，我們的研發開支主要包括技術及研發僱員福利開支、折舊及攤銷以及差旅開支。本集團截至2026年6月30日止六個月的研發開支約為人民幣16.7百萬元，較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣7.6百萬元增加119.1%。研發開支增加，原因是主要系公司緊跟行業數智化發展趨勢，持續推進整體數智化戰略佈局與技術升級迭代，持續加大了前沿技術研發、數據治理體系基礎建設的投入。階段性研發投入的持續加碼，持續完善公司技術與服務體系，為公司業務轉型升級與長期高質量發展提供堅實的技術支撐。

財務收益及成本

於報告期內，我們的財務收益指銀行存款的利息收入。財務成本主要包括(i)銀行借款的利息開支；(ii)租賃負債的財務開支；及(iii)其他借款的利息開支。下表載列我們於所示期間的財務收益及成本的明細：

	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
財務收入：		
—銀行存款利息收入	<u>4,302</u>	<u>2,931</u>
財務成本：		
—銀行借款的利息開支	(6,228)	(5,016)
—其他借款的利息開支	(7,692)	(6,775)
—租賃負債的財務開支	<u>(1,837)</u>	<u>(2,690)</u>
	<u>(15,757)</u>	<u>(14,481)</u>
資本化金額	<u>74</u>	<u>78</u>
財務成本總額	<u>(15,683)</u>	<u>(14,403)</u>
財務成本—淨額	<u><u>(11,381)</u></u>	<u><u>(11,472)</u></u>

我們截至2026年6月30日止六個月的財務成本淨額約為人民幣11.4百萬元，較截至2025年6月30日止六個月的約人民幣11.5百萬元持平。

所得稅開支

於報告期內，我們的所得稅開支為人民幣3.4百萬元。根據有關現行法律、詮釋及慣例，我們就中國業務作出的所得稅開支按照截至2026年6月30日止六個月的應課稅溢利計提，按25%的法定稅率或優惠稅率繳稅。

期內(虧損)／溢利

由於上述因素，我們由截至2025年6月30日止六個月的期內溢利約人民幣15.8百萬元減少276.1%至截至2026年6月30日止六個月的期內虧損約人民幣27.9百萬元。原因是伴隨集團整體數智化戰略縱深推進、醫學影像全產業鏈數字生態持續搭建與長期生態佈局落地，公司持續加大人工智能技術攻關研發開支的投入。從長期價值來看，階段性研發投入的加碼，將持續夯實公司AI影像核心技術壁壘，豐富數智服務產品矩陣，為後續數智服務規模化變現、整體解決方案附加值提升以及長期市場競爭力築牢技術根基；同時，於報告期內，公司核心員工持股計劃達成行權條件陸續授予於員工，根據企業會計準則相關規定，公司分期計提並確認股份支付費用，導致本期整體費用有所增加、對當期淨利潤形成階段性攤薄影響。該等費用為公司綁定核心人才、完善長效激勵機制所產生的戰略性人力激勵成本，不會對公司經營性現金流及日常業務運營造成負面影響，同時有效穩固核心團隊、激發團隊活力，為集團數智化轉型、技術研發與業務規模化發展提供堅實的人才支撐，長期利好公司經營發展。

值得注意的是，若剔除以股份為基礎的付款開支的影響，本集團經調整財務指標呈現顯著改善趨勢。經調整淨虧損由截至2025年12月31日止六個月的虧損約人民幣26.3百萬元，收窄至截至2026年6月30日止六個月的虧損約人民幣5.4百萬元，環比增加79.6%（即虧損收窄79.6%）；經調整本公司擁有人應佔期內溢利由截至2025年12月31日止六個月的虧損約人民幣12.7百萬元，轉為截至2026年6月30日止六個月的溢利約人民幣8.5百萬元，環比增加167.1%。上述經調整指標的環比改善，充分印證了集團戰略投入已開始逐步轉化為經營效益的提升，核心業務的盈利質量正在持續修復與增強。

非國際財務報告準則計量

	截至6月30日止六個月		同比變動
	2026年	2025年	
	未經審核 人民幣千元	未經審核 人民幣千元	
非國際財務報告準則計量：			
EBITDA	86,846	135,443	(35.9%)
經調整EBITDA	109,353	135,443	(19.3%)
經調整淨(虧損)/溢利	(5,371)	15,834	(133.9%)
經調整本公司擁有人應佔期內溢利	8,513	16,443	(48.2%)

為補充我們根據國際財務報告準則列報的綜合收益表，我們亦使用EBITDA（非國際財務報告準則計量），此項並非國際財務報告準則所要求，亦非根據國際財務報告準則列報。

我們相信，此項計量為投資者及其他人提供了有用的信息，以與幫助我們的管理層的相同方式理解及評估我們的簡明綜合中期收益表。然而，我們的EBITDA（非國際財務報告準則計量）的列報可能無法與其他公司列報的類似計量指標相比。此項非國際財務報告準則計量的使用作為分析工具有局限性，因此，它不應被視為與我們根據國際財務報告準則報告的綜合全面收益表或財務狀況表的分析相分離或替代。此外，非國際財務報告準則計量的定義可能與其他公司使用的類似術語不同。

經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）指標有兩個組成部分：(1) EBITDA（非國際財務報告準則計量），我們將其定義為所得稅前(虧損)／溢利加上財務成本、物業、廠房及設備折舊、使用權資產折舊以及無形資產攤銷，減去財務收益；及(2) EBITDA（非國際財務報告準則計量）調整，其中的項目包括以股份為基礎的付款開支。該等對賬項目為非現金項目，不會導致現金流出。

下表將我們的EBITDA（非國際財務報告準則計量）及經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）與根據國際財務報告準則（我們所示期間的除所得稅前(虧損)／溢利）進行對賬：

	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
除所得稅前(虧損)／溢利	(24,510)	24,490
加：財務成本	15,683	14,403
加：物業、廠房及設備折舊	78,591	80,444
加：使用權資產折舊	12,956	17,016
加：無形資產攤銷	8,428	2,021
減：財務收益	(4,302)	(2,931)
EBITDA（非國際財務報告準則計量）	86,846	135,443
加：以股份為基礎的付款開支	22,507	—
經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）	109,353	135,443

我們將經調整淨(虧損)／溢利(非國際財務報告準則計量)定義為經調整以下項目的期內(虧損)／溢利：以股份為基礎的付款開支。我們基於上文於調整EBITDA(非國際財務報告準則計量)討論中所述的相同原因調整此等項目。下表將我們的經調整淨(虧損)／溢利(非國際財務報告準則計量)與根據國際財務報告準則的財務計量(即我們於所示期間的期內(虧損)／溢利)的對賬：

	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
期內(虧損)／溢利	(27,878)	15,834
加：以股份為基礎的付款開支	22,507	—
經調整淨(虧損)／溢利	<u>(5,371)</u>	<u>15,834</u>

資本管理

我們透過定期審閱資本架構而監控資本(包括股份及借款)。我們在管理資本上的目標為保障我們有能力持續經營業務，從而能夠為股東帶來回報及為其他持份者帶來利益，以及優化資本架構以減低資金成本。

流動資金及資金資源

於報告期內，我們的營運資金主要來自經營性活動的現金淨額、銀行借款、融資租賃及股權融資。我們的經營活動產生的現金淨額主要由所得稅前的虧損組成，並對(i)非現金項目，如淨財務成本、物業、廠房及設備的折舊以及使用權資產的折舊；(ii)營運資金變化的影響，如合同負債、貿易應付款項、其他應付款項及應計款項、貿易應收款項及其他應收款項以及預付款項；及(iii)已收利息及已付所得稅的影響進行調整。

於2025年12月31日及2026年6月30日，我們的現金及現金等價物分別約為人民幣624.0百萬元及人民幣574.9百萬元。我們的現金及現金等價物減少，原因是新建項目落地所需的固定資產購置、工程建設、配套設備投入等資本性支出的投入佔用存量貨幣資金。

截至2025年及2026年6月30日止六個月，我們錄得經營活動現金淨額分別約為人民幣96.8百萬元及人民幣-4.9百萬元。經營活動現金淨額減少，原因是公司為強化數智化佈局與市場拓展，支付的各項稅費、市場推廣費、研發投入及人工成本增加所致。

借款及資產負債比率

於2026年6月30日，我們借款的總結餘約為人民幣618.7百萬元（於2025年12月31日約為人民幣523.5百萬元），全部以人民幣計值，其中約人民幣267.0百萬元為固定利率。於2026年6月30日，我們全部的借款均已悉數提取及並無未動用的銀行或金融租賃公司的貸款融資。

本集團於2026年6月30日的資產負債比率（根據總借款除以總權益再乘以100%計算）為31.6%，較2025年12月31日的26.1%上升5.5個百分點，資產負債比率進一步有所上升。

流動資產淨值

於2026年6月30日，我們的流動資產淨值約為人民幣745.3百萬元，較2025年12月31日的約人民幣866.1百萬元下降13.9%。流動資產淨值下降，原因是公司統籌優化資本結構、合理調整資產負債率水平，適度提升短期借款融資規模，導致流動負債有所增加。

外匯風險

我們在中國通過建立醫學影像網絡以及運營管理服務、影像解決方案服務及數智服務從而提供醫學影像服務，大部分交易以本集團公司的功能貨幣人民幣計值及結算，因此，我們的外匯風險有限。我們目前並無外幣對沖政策，並透過密切監控外幣匯率風險而管理外幣風險。於2026年6月30日，我們並無重大的以外幣計值資產及負債，因此，我們並無任何重大外匯風險。

重大投資／有關重大投資或資本資產的未來計劃

截至2026年6月30日，本集團持有影禾醫脈之重大投資，其價值佔本集團總資產5%以上。影禾醫脈成立於2020年，位於上海市，是一家專注於醫療影像AI集成與研發的新興科技企業，致力於為影像醫生提供基於AI和統計學手段的醫學影像輔助工具以及醫療影像AI自研工具。截至2026年6月30日，本公司持有影禾醫脈8.5372%之股份，相應投資成本為人民幣83.0百萬元，截至2026年6月30日之公允價值為人民幣197.5百萬元，佔本集團總資產比重為6.6%。截至2026年6月30日止六個月，影禾醫脈公允價值變動收益為人民幣100.3百萬元及股息收入為零元。我們將根據影禾醫脈資本規劃和本公司戰略擇機調整投資規模。

除上文所披露者外，截至2026年6月30日，我們並無持有任何佔本集團總資產5%或以上之重大投資。

截至本公告日期，我們並無有關重大投資或資本資產的任何未來計劃。

對附屬公司、聯營公司及合資企業的重大收購及出售

於2026年4月26日，本公司、一脈陽光醫學影像(香港)有限公司(本公司的全資附屬公司)、Sun Seeds Management Co., Limited及Hong Kong Sun Seeds Management Co., Limited訂立購股協議，據此，一脈陽光醫學影像(香港)有限公司有條件同意購買而Sun Seeds Management Co., Limited有條件同意出售Hong Kong Sun Seeds Management Co., Limited的100%股權，總代價為185,377,500.00港元；同日，本公司、一脈陽光醫學影像(香港)有限公司、永安價值4號有限合夥基金及Wingon Medical Technology Co., Limited永安醫療科技有限公司訂立購股協議²，據此，一脈陽光醫學影像(香港)有限公司有條件同意購買而永安價值4號有限合夥基金有條件同意出售Wingon Medical Technology Co., Limited永安醫療科技有限公司的100%股權，總代價為168,000,000.00港元。Hong Kong Sun Seeds Management Co., Limited及Wingon Medical Technology Co., Limited永安醫療科技有限公司分別持有影禾醫脈8.8275%及8.0000%的股權。於收購事項完成後，Hong Kong Sun Seeds Management Co., Limited及Wingon Medical Technology Co., Limited永安醫療科技有限公司將成為本公司的間接全資附屬公司，其財務業績將於本集團賬目內綜合入賬。完成後，本公司於影禾醫脈的總持股比例(直接及透過Hong Kong Sun Seeds Management Co., Limited及Wingon Medical Technology Co., Limited永安醫療科技有限公司間接持股)將達到25.3647%。截至本公告日期，收購事項尚未完成。有關詳情，請參閱本公司日期為2026年4月26日的公告。

除上文所披露者外，於報告期內，我們並無有關附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購或出售。

資本開支

於報告期內，我們的資本開支總額約為人民幣77.6百萬元，主要用於購買設備及無形資產(例如軟件)。

資產抵押

於2026年6月30日，我們已抵押機器、銀行現金、貿易應收款項及我們附屬公司的股權合共約人民幣344.5百萬元。

或然負債

於2026年6月30日，我們並無任何預計會對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的重大或然負債、保證、法律、仲裁或行政程序。

僱員及薪酬政策

於2026年6月30日，我們有808名員工及582名醫療專業人員（包含全職僱員及非全職醫療專業人員）。於報告期內，我們的僱員福利開支約為人民幣109.0百萬元(截至2025年6月30日止六個月：約人民幣92.9百萬元)。

我們致力建立具競爭力及公平的薪酬。為了有效地激勵我們的員工，我們通過市場調研不斷完善我們的薪酬及激勵政策。我們每半年對員工進行表現評估，以提供對員工表現的反饋。我們員工的報酬通常包括基本工資及基於表現的獎金。我們根據適用中國法律及法規，為員工提供社會保險計劃及住房公積金。我們非常關注員工的福利，並不斷完善我們的福利制度。我們為員工提供額外的福利，如年假、津貼、補充醫療保險、年金、健康檢查及家庭成員的醫療保險等。

為培養僱員的素質、知識和技能水平，我們持續為僱員提供教育及培訓計劃，包括內部及外部培訓，以強化彼等的技術、專業或管理技能。我們亦定期為僱員提供培訓計劃，以確保僱員在各個方面都瞭解並遵守我們的政策及程序。

III. 未來發展及戰略

一、發展階段再認識：穩健增長的曲線之下，是一場主動選擇的蓄勢

報告期內，公司收入延續穩健增長態勢——影像中心網絡持續擴容、場景觸點持續加密、數據積累持續沉澱，業務基本盤保持健康，增長的確定性並未因外部環境波動而動搖。但與此同時，細心的觀察者會發現，收入增長的曲線與效益釋放的曲線之間，出現了一段並不同步的「時間差」：公司正處於業務結構從「以設備與人力驅動的傳統影像中心服務」向「以數據與AI驅動的數智服務」加速遷移的關鍵窗口期，在數據治理體系、AI能力協同、場景縱深建設等方向保持了相對積極的投入強度，短期內對當期效益釋放形成了一定的壓制。管理層想要明確傳遞的判斷是：這不是經營質量的滑坡，而是一次面向未來的、主動的戰略性蓄力——就像拉滿的弓弦，蓄力的過程看似「靜止」，但箭矢離弦的那一刻，力量的釋放將遠超勻速前進所能達到的高度。

從現階段的業務構成看，公司的兩條腿正走在不同的節奏上。傳統影像中心服務經過十餘年的精細化運營打磨，已經形成相對穩定的毛利水平與成熟的管理體系，是公司現金流與規模效應的「壓艙石」，但其增長彈性正隨行業滲透率的提升而邊際收斂，這是一條成熟曲線，穩健卻難言性感；而數智服務涵蓋數據資產運營、AI能力建設與場景化輸出，則正處於能力建設與商業化驗證的爬坡期，模型的迭代成熟、場景的規模化複用、客戶與合作機構使用習慣的養成，都需要時間的淬鍊，前期投入不可避免。但一旦這些投入沉澱為可規模化複用的能力，其邊際成本將斷崖式下降，對應的效益彈性也有望遠超傳統業務本身——這正是公司現階段甘願「以短期利潤換取長期斜率」的核心邏輯。

更重要的是，這一輪投入並非孤軍奮戰、閉門造車，而是精準踩在了國家醫療健康政策週期與數智化轉型窗口的鼓點之上（詳見下文「政策強共振」部分）。當行業滲透率持續提升、AI能力加速向各行業基礎設施沉澱的歷史窗口正在打開，醫療健康作為需求體量龐大且持續增長的民生剛需，天然是這場變革中最活躍、最具想像空間的應用場景之一。公司現階段堅持「場景優先、深度嵌入」的打法，本質上是在搶佔一個稍縱即逝的窗口期——即便相關投入短期內更多體現為能力建設而非即時的報表貢獻，公司仍判斷其長期價值遠大於短期成本。展望中長期，隨著傳統服務與數智服務的收入結構逐步優化、數智服務的規模效應與複用效率持續釋放，公司整體經營效益有望伴隨結構調整的完成而穩步改善，最終迎來收入增長與效益釋放同頻共振的良性階段——那將是這段「蓄力期」最好的註腳。

二、戰略定位：以醫學影像核心能力為根基，做全球領先的數智醫學影像生態領航者

從產業演進角度看，醫學影像服務產業正由單一設備供應、檢查或診斷服務，邁入由真實臨床場景、高質量影像數據、通用模型能力及生態協同共同驅動的新階段。設備提供商、醫學影像服務提供方、醫療信息化基建提供商、AI醫學影像解決方案提供商及檢查需求人群之間的雙向協同，使影像服務逐步貫通檢前管理、檢中協同及檢後賦能，並由單次檢查延伸至疾病篩查、臨床診斷、治療評估、慢病隨訪及健康管理。

醫學影像是現代醫學證據鏈中信息密度最高、標準化難度最大、也是最先具備大規模智能化改造條件的專科領域之一。隨著國家數據要素市場化配置改革不斷深化，以及「人工智能+」行動在醫療領域的加速落地，醫學影像行業正從單純的「檢查供給」競爭，全面轉向「場景、數據、技術」三位一體的綜合能力競爭。在此背景下，公司將報告期內的戰略升級，凝練為一句清晰的使命——「讓人人都能享受到更智能、更便捷的影像+服務」，並將現階段的戰略重心，牢牢錨定在把醫學影像這一核心專科能力做深、做透、做強，在此基礎上穩步邁向「數智醫療基礎設施建設者、數智醫療服務變革推動者、數智醫療行業生態奠基人」三重角色。

公司認為，醫學影像既是公司安身立命的根本，也是數據與AI能力最先實現規模化驗證的最佳場域。唯有先把影像專科的網絡密度、專業深度、診斷質量與數據質量做到行業領先，公司後續在數據資產運營、AI技術轉化乃至更廣闊生態佈局上的一切延展，才有真正紮實的地基。基於這一判斷，公司提煉出核心增長飛輪——「場景＋數據＋AI」：遍佈全球的真實影像檢查場景持續產出高質量、多模態的醫學影像數據；海量數據在合規治理框架下訓練並持續進化AI模型；AI能力反哺回場景端，提升診斷效率與服務承載力，進而支撐場景以更低邊際成本實現更大範圍的複製與滲透。三者環環相扣、相互放大，構成公司區別於單純設備提供商或單純AI技術公司的獨特競爭壁壘，也是公司區別於同業最鮮明的辨識度所在。

三、政策強共振：一脈陽光正站在國家產業政策與生態紅利的交匯點上

如果說「場景＋數據＋AI」飛輪是公司自身鍛造的內生引擎，那麼國家層面密集出台的健康中國「十五五」頂層戰略與配套專項政策，則是這台引擎運轉所藉助的強勁外部氣流——公司的業務邏輯與政策導向之間，正在形成一種罕見的高頻共振，這種共振並非巧合，而是公司多年前瞻性佈局的自然結果，並將在未來數年持續釋放確定性紅利。

(一)「十五五」健康中國戰略升級，為行業打開更高天花板

《國民經濟和社會發展第十五個五年規劃綱要》首次將「健康中國」單列為第三十九章，提出「從以治病為中心向以健康為中心轉變」——這是一次戰略權重的實質性躍升。而公司深耕多年的「檢查－診斷－管理」全鏈條佈局，恰恰與這一轉變方向高度同頻：不再是一次孤立的影像檢查，而是貫穿早篩、早診、早治、隨訪、健康管理的完整閉環。政策在為整個行業打開更高的天花板，公司則早已在天花板之下把地基打好。

(二) 醫療衛生強基工程：資金給了公立醫院，運營能力的缺口留給了公司

國家層面正大力推進醫療衛生強基工程，支持1000個緊密型縣域醫共體建設。值得關注的是，《緊密型縣域醫共體醫學影像中心設置標準》(WS/T 891-2026)在「範圍」條款中明確將「單獨設置的醫學影像診斷中心」排除在外——這一「不含」的表述，看似是一種邊界的劃定，實則是對獨立第三方影像中心合法地位的一種間接確認。更關鍵的現實是：強基工程給了公立醫院資金，卻給不了公立醫院標準化的運營流程、成熟的質控體系與足夠的診斷人才儲備。資金投入不等於運營能力，這恰恰是公司過去十餘年在新餘、遂川、豐城等地反覆驗證的核心競爭力所在。公司正在從單一的「投資建設者」，向「設備銷售+運營管理能力輸出者」並重的角色升級，這不是被動應對政策約束，而是主動補上行業最真實的能力缺口。

(三) 「一縣域一中心」與檢驗檢查結果互認：集約化窗口與價值升維的雙重契機

《緊密型縣域醫共體醫學影像中心建設與服務指南》確立的「一縣域一中心」原則，為影像中心的集約化運營打開了確定性的增量市場；而與此同時，檢驗檢查結果互認政策的持續推進，也在客觀上壓縮單次檢查的重複量。這對行業而言看似是一體兩面的博弈，但對公司卻是清晰的價值升維路徑——公司正在從「檢查量」的單一邏輯，向「高級別檢查、AI輔助診斷、影像質控、遠程會診」等不可被互認替代的高附加值服務轉型，用體系化能力對沖檢查總量的結構性下降，把「互認」這道政策的減法，轉化為服務升級的加法。

(四) DIP支付改革：影像從「利潤中心」變為「成本中心」，恰恰凸顯運營效率的稀缺價值

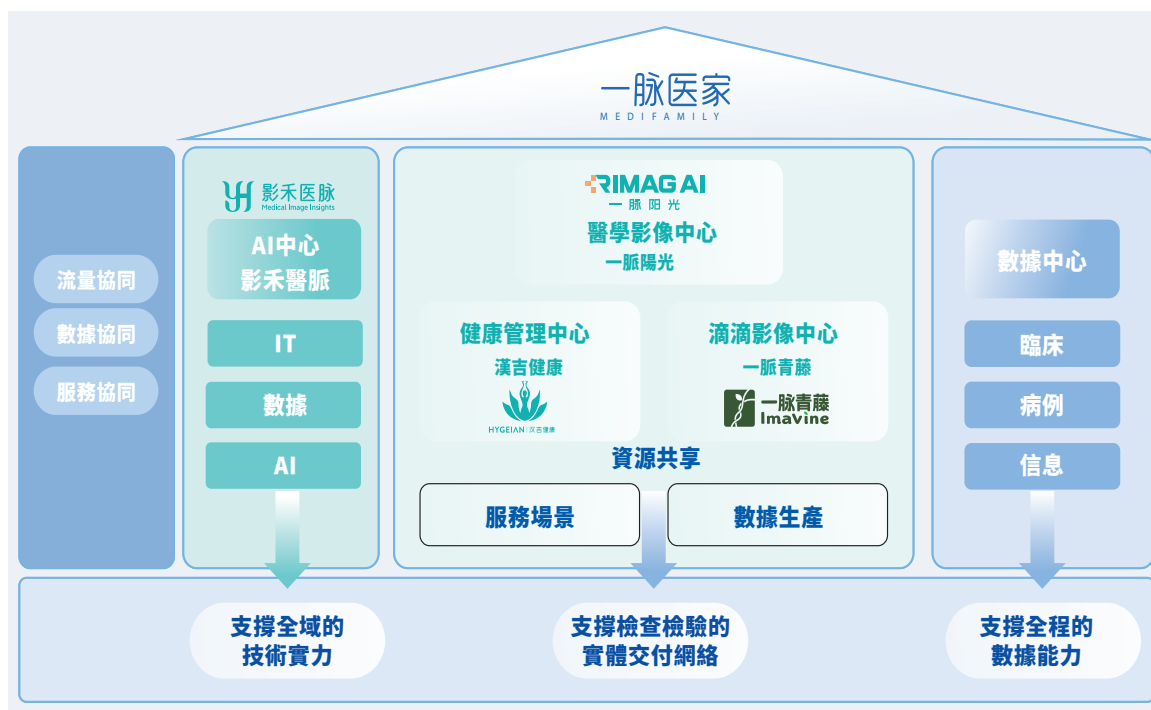
隨著DRG/DIP支付方式改革全面深化，影像檢查在醫院內部正從「利潤中心」轉變為「成本中心」，這意味著醫院控制影像成本的動機將顯著增強。對公司而言，這恰恰是醫院外包動力的來源：當醫院自建影像科的邊際成本高於外包給專業第三方的服務價格時，具備成本控制能力與規模效應的公司，將獲得結構性的承接機會。DIP 3.0版分組方案的精細化調整，長期看是在為運營效率更高的機構篩選出更大的市場空間。

(五) AI輔助診斷准入通道明確，數據要素市場化改革打開資產化想像空間

標準第8.4.3條明確「可應用經國家藥品監督管理局認證的醫學影像人工智能輔助診斷工具」，為AI能力嵌入基層影像中心留下了清晰且合法的技術入口；國家數據局《關於推進行業高質量數據集建設行動的實施方案》明確探索「數據集質押融資、作價入股」等資產化路徑，醫療影像數據集被定義為AI發展的基礎性資源。這兩條政策線，分別為公司的AI能力轉化與數據資產運營提供了制度性的通行證。

(六) 產業生態的乘數效應，將在政策深化中持續放大

更值得關注的是，「一脈醫家」由一脈陽光、影禾醫脈、一脈青藤、漢吉健康組成的四位一體產業生態，恰好完整覆蓋了「影像檢查—AI診斷—服務入口—健康管理」的全鏈條，與「十五五」倡導的「防治康管全鏈條服務」、「從治病為中心向健康為中心轉變」形成了近乎鏡像式的呼應。公司判斷，隨著政策紅利持續釋放，單一環節的競爭將逐步讓位於全鏈條生態的競爭，一脈醫家生態內部「數據—技術—場景」的深度咬合、彼此反哺，將在未來的產業格局中扮演愈發重要的角色——這不是錦上添花的加分項，而是公司參與下一輪行業洗牌的核心籌碼。公司現階段在數據治理、AI協同、場景縱深上的投入，本質上正是在為這場生態競爭提前儲備彈藥。



四、場景賦能解決方案的快速複製與延伸：聚焦醫學影像核心，以「可及性＋效率＋專業深度」驅動行業深度滲透

第三方醫學影像行業在整體醫療服務體系中的滲透率仍處於相對較低的水平，尤其在基層醫療機構、下沉市場以及境外部分地區，居民獲取高質量影像檢查與診斷服務的可及性仍有較大提升空間。公司現階段的首要任務，是把醫學影像這一核心專科的場景網絡、專業能力和服務體驗做到行業最優，以「提升可及性、提升效率」為核心導向，而非急於向影像以外的其他學科鋪開。公司判斷，行業未來最重要的機會，並不在於單一維度的規模擴張，而在於核心能力能否在醫學影像這一賽道內被高效複製、縱深延伸，並轉化為覆蓋更廣人群、更高專業水準、觸達更多地域的實際服務能力。基於這一判斷，公司將場景擴張的推進邏輯，梳理為五條彼此銜接、循序遞進的路徑。

（一）由「廣度覆蓋」走向「區域密度壁壘」

公司歷經十餘年發展，已在全國20個省份佈局118個影像中心，與超過1,088家醫療機構建立穩定合作關係，構建起行業領先的線下網絡基礎。在此基礎上，公司未來的區域佈局策略將更加強調「橫向加速、當地最大」——在新進入區域快速形成集群效應的同時，把更大力度投向存量優勢區域的深度經營，通過提升單一區域內的中心密度與品牌集中度，形成顯著的本地化規模效應與轉診網絡黏性，使患者能夠以更短的時間與更低的成本，就近獲得標準化、高質量的影像檢查與診斷服務。這一策略的深層意義，在於把「覆蓋了多少省份」這一相對粗放的擴張指標，升級為「區域市場佔有率與品牌滲透深度」這一更能反映真實競爭優勢的經營指標。

(二) 夯實醫學影像核心：從「廣覆蓋」走向「深專業」與「專病門診」

在把網絡鋪開的同時，公司現階段同樣重視的，是醫學影像專科能力本身的縱深建設。公司計劃圍繞神經、心胸、腹部、骨關節等重點亞專科方向持續加大投入，提升複雜病例、疑難病例的診斷能力與會診效率；同時推動檢查模態的融合應用，例如CT、MRI等多模態影像的聯合診斷，以更完整的影像證據支撐臨床決策。在質量管理層面，公司將持續強化覆蓋檢查、診斷、報告全流程的標準化質控體系，建立並完善影像專科人才培養與考核機制，確保網絡內各中心均能穩定輸出高質量、可比對、可複用的診斷結果。

與此同時，公司正積極探索「專病門診」模式（同步進行高質量專病子集的建設）。圍繞發病率較高、影像診斷價值突出的專病領域（如肺結節門診、斑塊門診、癲癇門診、骨關節退行性門診等），公司將整合影像檢查、AI輔助診斷、專家會診、報告解讀與隨訪管理於一體，打造「檢查—診斷—干預—隨訪」的專病閉環服務。專病門診的核心價值在於：其一，以專病為切入點，匯聚高質量、標準化的專病影像數據子集，為公司數據資產運營與AI模型訓練提供更具臨床價值的數據「燃料」；其二，通過專病服務提升患者粘性與複診率，將單次影像檢查轉化為持續的健康管理關係；其三，專病門診模式的跑通，將為公司在縣域醫共體、基層醫療機構中的場景複製提供標準化、可驗證的解決方案樣板。專業深度的持續提升，能夠直接增強患者與合作醫療機構對公司品牌的信任度與黏性，而更高質量、更加標準化的影像數據本身，正是支撐公司數據資產運營與AI模型訓練的核心「燃料」——專業深度與數據質量在醫學影像這一核心賽道內相互成就、同步提升。

(三) 場景形態創新：讓「服務主動找到患者」

為進一步打破實體中心固有的物理邊界，公司正積極探索多元化的新型場景形態：以移動檢查車將標準化影像服務下沉至偏遠地區與基層鄉鎮，彌補當地設備與專業人才的雙重缺口；以類似共享經濟的加盟合作模式發展輕資產檢查站，加快場景網絡的邊際擴張速度；以主動式、週期性的健康管理影像檢查服務，逐步將居民的就醫習慣由「有病才查」轉變為「定期主動檢」。這些創新場景共同的價值在於，將公司服務的可觸達半徑從城市中心大幅延伸至縣域及以下市場，使行業滲透不再受限於固定選址中心的物理邊界，而是能夠以更低的邊際成本、更靈活的組織形式，觸達此前難以覆蓋的增量人群。

(四) 解決方案服務：一面打破舊邏輯的旗幟，而非現階段的戰略主引擎

需要特別說明的是，公司在醫學影像解決方案與數智服務方面沉澱出的產品化、標準化實施體系，是本報告期一個不容忽視的亮點，也是公司區別於單一影像中心運營商的重要標識——它標誌著公司已經打破了第三方醫學影像服務長期以來「單純依靠建店擴點提升市場滲透」的舊有邏輯，轉而以更輕、更快、更具複用性的方式向行業輸出能力。每一次解決方案服務的成功複製，既直接帶來收入增量，也同步擴充了公司場景運營的覆蓋網絡，與「場景+數據+AI」飛輪形成緊密的正向反饋。但公司也希望審慎、清醒地傳遞一個判斷：解決方案服務是這場範式轉換的信號旗與試金石，證明公司的能力已經具備可複製、可輸出的產品化成色，但它現階段並非公司戰略投入的主戰場——公司真正的核心戰略重心，仍然是把醫學影像專科能力做深做透、把區域密度與專業深度的地基打得更牢。旗幟先行，主力壓陣，這才是公司現階段穩健而清醒的打法。

五、「複製出去」：從設備與服務的輸出者，成長為全球醫學影像數智解決方案的整合者

公司已與大型醫學影像設備廠商就聯合開拓境外市場達成戰略合作，以「設備＋場景＋服務＋技術」整體打包的方式，將國內已充分驗證的影像場景運營模式向境外目標市場輸出，首站聚焦具備較大人口基數與醫療資源缺口的重點國家與地區。這一步棋的意義，遠不止於一次簡單的「業務出海」——公司真正想要向全球市場證明的，是以醫學影像服務為支點，撬動一整套「中國效率」的數智服務方案輸出能力。

（一）供應鏈整合者：從「賣設備」到「配設備、配流程、配人才」

與以往單純的設備貿易出口不同，公司在這場國際化佈局中真正沉澱、真正輸出的核心資產，是一整套貫通「設備選型—基礎設施改造—信息化系統—AI工具鏈—人才培養—運營管理」的完整能力體系。這意味著公司實際上正在扮演一個更具戰略縱深的角色——全球醫學影像供應鏈的組織者與整合者：向上，公司對接聯影、東軟、GE、飛利浦、華為等國內外設備廠商與技術夥伴，具備靈活配置最優設備組合、不受單一品牌綁定的議價能力與選型能力；向下，公司將這套供應鏈能力與本地化運營經驗打包，直接嵌入目標市場的醫療基礎設施建設之中。這種「供應鏈整合者」的角色，相較於單純的設備貿易或服務輸出，具有更強的抗週期能力、更高的客戶粘性與更持久的話語權——一旦公司在某一區域市場完成供應鏈體系的搭建，後續的耗材復購、系統運維、AI能力迭代升級，都將持續產生粘性收入，形成難以被簡單替代的長期價值鎖定。

(二) 數智能力封裝出海：把「稀缺品」賣給全世界

比設備與服務貿易更具想像空間的，是公司正在向全球輸出的、以數據與AI為核心的數智能力封裝產品——標準化的影像數據治理體系、經過千萬級真實病例錘鍊的AI輔助診斷工具鏈、以及支撐遠程診斷與協同讀片的智能體平台。這類「軟能力」產品，公司判斷，恰恰是當前海外市場普遍稀缺的資源：多數境外醫療機構與政府衛生部門，或受限於本地數據規模不足、標註體系不完善，難以獨立訓練出真正具備臨床價值的影像AI模型；或受限於信息化基礎薄弱，即便引進了先進設備，也難以形成與之匹配的數據治理與智能診斷能力。公司依託一脈陽光多年積累的影像場景與影禾醫脈的MIIA基座模型，率先完成了「數據—模型—應用」的全鏈路封裝與產品化，能夠以遠低於境外機構自主研發的成本與週期，將這套「中國效率」的數智能力整體交付給海外客戶——這不是簡單的產品出口，而是一次「稀缺能力」的全球化供給，也是公司區別於單純設備貿易商、真正具備長期議價權的核心籌碼。

(三) 雙軌合作路徑：與發達國家高校共建公信力，與欠發達地區政府和民辦醫療共建效率

公司的出海路徑並非單一維度的市場開拓，而是有意識地構建「驗證—落地」雙軌並行的合作體系。一方面，公司積極對接發達國家和地區的高等院校與頂尖醫學研究機構，圍繞AI模型的臨床驗證、多中心科研合作、國際權威認證（如CE、FDA等）展開深度協同——這類合作的核心價值，不在於短期收入貢獻，而在於藉助國際學術體系的公信力背書，為公司的AI能力與數據治理體系建立起全球市場認可的「信任狀」，為後續更大範圍的商業化落地掃清准入與信任門檻。另一方面，公司積極對接東南亞、中東、非洲等欠發達與新興市場的政府衛生主管部門及民營醫療集團，聚焦其「提升診療效率、彌補專業人才缺口」的核心訴求，以「設備+服務+AI+運營」一體化方案切入，幫助當地醫療體系以更低成本、更短週期實現影像診斷能力的躍升。前者夯實技術公信力，後者驗證商業規模化能力，兩條路徑相互支撐、彼此反哺，共同為公司打開「數智全球化」的增量業務空間。

未來，公司計劃以點帶面，在驗證首批目標市場的商業模式後，逐步擴大境外場景網絡覆蓋，並同步推進行業資質認證的佈局，為公司整體供應鏈與數智能力體系的全球化複製打通制度性通道。這不僅是收入版圖的擴張，更是公司在全球醫療健康產業鏈中爭取長期議價權與話語權的關鍵落子——中國驗證成功的「設備+服務+數據+AI+運營」一體化模式，正在成為公司走向東南亞、中東等新興市場，同時叩開發達國家學術與認證體系大門的核心武器。

六、數據的沉澱與治理：構建醫學影像數據從「資源」到「資產」的全鏈路能力

公司持續鞏固其在醫學影像數據領域的規模化優勢。依託覆蓋全國的影像中心網絡，公司在真實診療場景中持續產出海量、高質量、多模態的醫學影像數據，覆蓋病種譜系廣泛、區域分佈均衡、臨床代表性強，構成了公司區別於單純技術型AI公司的獨特資源稟賦。公司深刻認識到，數據資產價值的真正釋放，關鍵並不在於存量規模本身，而在於能否建立起貫通「生產—治理—合規—交易」全流程的系統性能力，這也是公司區別於單純擁有影像數據的同業機構、並能夠率先實現數據商業化閉環的核心壁壘所在。

（一）數據治理體系建設：從「可用」走向「合規可信、標準可控」

公司圍繞數據全生命週期，系統性地構建覆蓋標準、合規、技術三個維度的治理體系：建立統一的影像數據採集、標註與質控標準，提升跨中心、跨模態、跨病種數據的一致性與可複用性；對影像及關聯臨床數據進行系統性脫敏處理，推動非結構化影像資料向結構化、可計算的數據形態轉化；在「數據沙盒」等監管創新框架下，與數據交易所、數據基礎設施運營方共建數據供給、合規監管、技術支撐三位一體的生態閉環，系統性突破數據在確權、合規、流通、商用等環節的堵點；結合不同數據的敏感度、臨床價值與應用場景，建立差異化的授權、定價與交易機制，為數據資產規模化、可持續商業化奠定製度基礎。

(二) 數據資產商業化路徑持續拓寬

在已實現數據產品於權威數據交易所掛牌交易、並在合規沙盒框架下完成大模型訓練服務商業化驗證的基礎上，公司下一階段將重點拓展醫學影像可交易數據的品類覆蓋範圍、豐富數據產品的形態與顆粒度，並積極探索與科技大廠、AI企業、科研機構在真實世界研究、模型訓練、療效評估等場景下更加多元化的合作模式。公司管理層將數據、數據治理能力與AI產品轉化確立為三大核心價值變現路徑，並判斷數據經過標準化、脫敏、結構化處理後，其應用價值有望實現數量級提升——這正是支撐公司數智服務板塊延續高速增長的底層商業邏輯。

(三) 以治理能力參與行業規則共建

公司數據資產化實踐與國家層面數據要素市場化配置改革、醫療健康數據合規流通及「人工智能+」行動等政策導向高度契合。公司計劃持續深化與數據交易所、數據基礎設施運營方及相關監管機構的合作，積極參與醫學影像數據治理標準、合規規則與交易機制的共建，力爭在醫療數據要素市場化配置進程中，從單純的數據供給方，成長為具有行業影響力的規則參與者與標準輸出者，從而將治理能力本身沉澱為公司長期、可持續的競爭壁壘。

七、深化戰略持股協同：以自身場景與數據資源反哺AI能力建設，加速研發成果向自身業務轉化

報告期內，公司通過持續增持，進一步提升了對聯營AI技術企業（影禾醫脈）的持股比例，躍升為其第二大股東，在技術方向與協同機制上的參與度和話語權明顯增強。醫學影像AI的研發投入強度大、週期長、專業壁壘高，與其同步大規模自建獨立的AI研發團隊，公司更傾向於以戰略持股的方式深度綁定專業化研發力量，把有限資源更集中地投入到自身最具優勢的場景運營、數據治理與商業化落地環節，通過「以股權進一步綁定協同」的方式，為自身業務體系持續、穩定地導入可迭代的AI能力供給。

（一）以真實場景與高質量數據反哺AI研發方向

公司持續以自身百餘家影像中心網絡所產生的高質量、標準化、多模態醫學影像數據，作為AI模型訓練與驗證的核心「燃料」；同時依託自有專科醫生資源，深度參與模型的臨床驗證、結果校準與迭代調優，確保AI研發成果始終錨定真實臨床需求，而非停留於實驗室階段。通過提升持股比例，公司得以更直接地參與技術研發方向與應用優先級的決策，推動AI能力的迭代節奏與公司自身業務擴張、場景延伸的節奏保持同步。

(二) 推動AI能力向自身業務規模化轉化

公司將獲取的通用底座模型能力，通過自身的產品化團隊，轉化為可在自有影像中心網絡中直接部署的專科級應用，並已在若干重點專科方向實現診斷準確率與報告出具效率的顯著提升。公司有意識地避免將AI能力簡單包裝為對外售賣的技術授權或訂閱產品，而是更注重把AI指導開單、輔助診斷、報告生成、隨訪提醒等能力，直接嵌入醫生日常讀片、出具報告、隨訪管理的真實工作流之中，使其成為醫生與合作醫療機構在診療過程中持續依賴、難以替代的協同環節。隨著嵌入深度和使用粘性的提升，公司也將逐步探索按診斷量、按效果、按增值服務等更貼近實際使用價值的收費方式，為數智服務收入質量的提升提供支撐。

(三) 以AI生產工具降低自身及合作機構的應用門檻

依託影禾醫脈提供的AI研發工具鏈，公司及其合作醫療機構無需大規模自建AI工程團隊，即可完成從數據治理到模型訓練、部署的全流程閉環。這一模式幫助公司以更低的成本、更快的速度，將AI能力在自有網絡及廣泛合作機構中規模化複製，尤其有助於基層及資源相對薄弱的合作機構快速獲得接近頭部醫院水準的AI輔助能力，從而放大公司整體網絡的服務承載力與競爭優勢。

八、人機融合的雙重紅利：數智佈局讓傳統實體服務「內外兼修」

在AI基座模型與專科應用能力持續成熟的基礎上，公司將推動人機融合的診療與服務協同模式，確立為下一階段的重要發力方向。一個值得反覆強調的判斷是：在當前的數智佈局下，公司遍佈全球的百餘家實體影像中心，已經不再是數智化轉型的「負擔」或「待改造對像」，而是率先享受到了數智服務帶來的雙重紅利——對內，AI能力正在實實在在地驅動存量網絡提質增效；對外，公司已經具備將這套能力體系化輸出、轉化為新增收入來源的能力。數智化不是傳統業務的成本項，而是它的加速器與放大器。

（一）對內紅利：人機協同讀片，讓存量網絡「輕裝提速」

公司依託自身場景網絡與AI輔助讀片智能體工具，幫助基層醫生在診斷效率與準確率上加速向頭部醫院的水平看齊。AI智能體並非替代醫生的診斷權威，而是作為高效的「協同副駕」，在病灶識別、關鍵信息提取、結構化報告生成等環節提供系統性輔助，使醫生能夠將更多精力集中於複雜病例的臨床判斷與患者溝通。一脈陽光互聯網醫院作為集團數字化服務的重要載體，正積極探索智能體在遠程診斷、報告質控等場景的深度應用：在遠程診斷場景，顱腦CT超級智能體可自動完成影像預處理、病灶初篩與報告草稿生成，供遠程專家快速複核確認，將單例影像診斷的平均耗時縮短50%以上；在報告質控場景，智能體可基於集團標準化報告模板，自動校驗術語規範性、完整性及邏輯一致性。這些能力的落地，本質上都是在為公司現有的118家影像中心和互聯網醫院「降本增效」——存量資產的產出效率因此獲得系統性提升。

(二) 對外紅利：把內部能力，變成可以對外輸出的產品與服務

與「對內提效」同步發生的，是這套能力正在加速轉化為可以對外定價、對外輸出的產品與服務能力。公司正在將標準化質控體系、AI輔助讀片工具、遠程診斷平台、人員培訓機制等打包為面向縣域醫共體、基層醫療機構乃至境外市場的整體解決方案——這與前文所述的解決方案服務、國際化輸出形成了呼應：數智化能力越強，公司能夠對外輸出的「產品顆粒度」就越細、議價空間就越大。可以說，人機融合既是提升自身網絡效率的內部工程，也是公司孵化第二增長曲線的外部引擎，一體兩面，互為支撐。

(三) 診療流程重構：從「輔助工具」走向「協同範式」

公司認為，人機融合的深層意義並不在於單一功能模塊的簡單疊加，而在於對影像診斷與報告全流程的系統性重構。通過將醫生長期積累的診療經驗與AI模型持續迭代的學習能力有機結合，診斷效率、報告質量與隨訪連續性有望同步提升，醫學影像服務的交付方式也將由「單次、離散、被動響應」，逐步轉向「連續、協同、主動管理」的新範式。人機協同能力的持續提升，也將直接反哺公司「場景+數據+AI」核心飛輪：AI輔助智能體工具的普及應用，有助於顯著提升基層及新拓展場景的診療承載能力；醫生與AI在協同診療過程中產生的高質量反饋數據，也將進一步充實公司的數據治理體系。場景擴張、數據治理與AI研發三者之間，正在形成更加緊密、自我強化的正向循環。

九、總結與展望

從行業發展看，醫學影像具有貫穿疾病篩查、診斷、治療規劃、療效評估及隨訪管理的高頻剛需屬性。人口老齡化、慢性病負擔及早期篩查需求提升，將持續擴大影像檢查及長期管理需求；與此同時，影像醫生供給相對有限、優質資源分佈不均及基層診斷能力不足，使遠程協同、區域共享及AI賦能不僅是技術升級，更成為提升行業供給能力的現實路徑。隨著AI由單病種識別工具向覆蓋開單、掃瞄、質控、閱片、報告、臨床決策及隨訪的全流程能力演進，擁有真實臨床場景、持續數據來源、專業醫生網絡及規模化部署入口的影像服務平台，其產業價值有望由單次服務收入進一步延伸至數據、平台及智能能力的持續輸出。

展望下半年及未來，公司將繼續以「場景+數據+AI」為核心增長飛輪，堅持以醫學影像為核心根基，統籌推進場景深耕、數據治理、AI協同、人機融合與國際化輸出五個方向的深化落地——在場景端，加快專業深度建設、區域密度構築與解決方案服務的標誌性複製，持續提升行業滲透的廣度與深度；在數據端，強化覆蓋全生命週期的治理能力建設，推動數據資產商業化路徑不斷拓寬；在技術端，持續深化戰略持股協同，加快AI能力向自身業務的轉化落地；在生態端，積極把握「十五五」政策紅利與一脈醫家四位一體產業生態的乘數效應，把外部勢能轉化為內生增長動能。公司堅信，唯有先把醫學影像這一核心專科做深、做透、做強，公司作為行業數智化轉型引領者的戰略地位才能真正夯實，並在此基礎上穩步邁向更為長遠的生態願景。

對公司而言，上述行業演進正在重新定義既有資產的價值：影像中心網絡既可承接持續增長的檢查需求，也是標準化數據生產、AI臨床驗證及產品分發的基礎設施；遠程診斷、單體賦能及移動醫療可在毋須同步增加重資產投入的情況下擴大服務半徑；影禾醫脈的基座模型、AI-DIY及集成平台則可將醫生經驗和數據資產轉化為可複製的產品能力。隨著平台接入的醫療機構、檢查項目及AI應用增加，集團可望在傳統影像服務收入之外，逐步形成平台建設及運營、AI能力調用、數據治理、私有化部署與聯合研發等多元化收入來源，推動增長模式由網點擴張驅動向「場景規模、數據積累與智能能力」共同驅動演進。

公司也再次強調，現階段收入的穩健增長與經營效益釋放節奏的階段性錯位，是業務結構調整週期中的自然過程，是主動選擇的戰略性等待，而非經營質量的變化——弓弦拉滿是為了箭矢更遠，蓄勢是為了下一程走得更穩。隨著傳統服務與數智服務的結構比例逐步優化，尤其是AI能力嵌入工作流後帶來的使用粘性與復購效應逐步顯現，數據治理與場景網絡的規模效應持續釋放，疊加國家產業政策週期與產業生態協同效應的持續加持，公司預計相關投入將逐步進入收穫期，經營效益有望伴隨結構調整的完成實現穩步改善。公司將持續保持戰略定力，在保證財務穩健的前提下，把握醫療健康這一巨大而持續增長的終極需求所帶來的歷史性機遇，堅定投入於長期價值的創造，讓當下的每一分蓄力，都成為未來增長曲線上最確定的那一段斜率。

購買、出售或贖回本公司上市證券

於報告期內，本公司在聯交所購回合共255,500股H股（「已購回股份」），總代價（不包括費用）為1,992,255港元。已購回股份被持作庫存股份。除上述所披露者外，於報告期內，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）。然而，本公司股份獎勵計劃（現有股份）的受托人根據股份獎勵計劃（現有股份）的規則及信託契據條款，於報告期內以總額35,681,325港元在聯交所購入合共4,893,500股股份。

截至2026年6月30日，本公司持有5,736,500股庫存股份，擬用於支付收購影禾醫脈股權的部分代價，有關詳情請見本公司日期為2026年4月26日的公告。

配售事項所得款項淨額用途

第一次配售

茲提述本公司日期分別為2025年4月25日及2025年5月6日的公告。於2025年4月25日（交易時段前），本公司與配售代理訂立配售協議 I，據此，配售代理已同意按每股配售股份 I 20.00港元之配售價購買9,750,000股配售股份 I，並配售予不少於六名承配人 I（彼等及彼等之最終實益擁有人均為獨立於本公司及其關連人士的第三方）。於2025年4月24日（即簽訂配售協議 I 前的最後交易日）每股H股在聯交所所報的收市價為23.50港元。於2025年5月6日，本公司已根據配售協議 I 的條款及條件，按配售價每股配售股份 I 20.00港元向不少於六名承配人 I 完成配售合共9,750,000股配售股份 I。配售事項 I 所得款項總額及配售事項 I 所得款項淨額（經扣除配售事項 I 佣金及配售事項 I 的其他相關成本及開支後）分別約為195.00百萬港元及182.29百萬港元，而淨發行價約為每股配售股份 I 18.70港元。配售事項 I 所得款項淨額已經及將會繼續按照下述與本公司日期為2025年4月25日的公告中「進行配售事項的理由及裨益及所得款項用途」一節所披露者相符的方式動用：

擬定用途	佔總所得 款項淨額 概約百分比	所得款項 淨額實際 金額 (百萬港元)	於2026年 1月1日 未動用金額 (百萬港元)	報告期內 已動用 金額 (百萬港元)	截至2026年 6月30日 未動用金額 (百萬港元)	未動用金額 預期時間表
用於業務投資及併購，透過自主投資 建設、產業投資孵化、收購及併購 等多項措施持續擴大本集團影像 中心業務的覆蓋範圍	50.0%	91.15	10.67	10.67	0.00	已完成
用於海外業務拓展及佈局，進一步 擴大在海外市場的業務開拓	25.0%	45.57	45.57	41.14	4.43	將於2026年 12月31日前動用
用於數據及研發，深入挖掘醫學影像 數據的價值，構建人工智能與智慧 化生態圈	15.0%	27.34	18.70	3.67	15.03	將於2026年 12月31日前動用
用於補充一般營運資金	10.0%	18.23	1.71	1.71	0.00	已完成
總計	100%	182.29	76.65	57.19	19.46	將於2026年 12月31日前動用

董事相信，配售事項 I 將有利於增強本集團的流動性和財務狀況，擴大股東基礎，優化本公司的資本結構，並支持本公司的健康及可持續發展。

預期所有餘下未動用所得款項淨額將於2026年12月31日前全數動用。動用餘下所得款項的預期時間表基於本集團對現時及未來市況的發展而有所變化。

第二次配售

茲提述本公司日期分別為2025年8月22日及2025年8月28日的公告。於2025年8月22日（交易時段前），本公司與配售代理訂立配售協議II，據此，配售代理已同意按每股配售股份II 16.76港元之配售價購買35,000,000股配售股份II，並配售予不少於六名承配人II（彼等及彼等之最終實益擁有人均為獨立於本公司及其關連人士的第三方）。於2025年8月21日（即簽訂配售協議II前的最後交易日）每股H股在聯交所所報的收市價為19.16港元。於2025年8月28日，本公司已根據配售協議II的條款及條件，按配售價每股配售股份II 16.76港元向不少於六名承配人II完成配售合共35,000,000股配售股份II。配售事項II所得款項總額及配售事項II所得款項淨額（經扣除配售事項II佣金及配售事項II的其他相關成本及開支後）分別約為586.60百萬港元及562.11百萬港元，而淨發行價約為每股配售股份II 16.06港元。配售事項II所得款項淨額已經及將會繼續按照下述與本公司日期為2025年8月22日的公告中「進行配售事項的理由及裨益及所得款項用途」一節所披露者相符的方式動用：

擬定用途	佔總所得 款項淨額 概約百分比	所得款項 淨額實際 金額 (百萬港元)	於2026年 1月1日 未動用金額 (百萬港元)	報告期內 已動用金額 (百萬港元)	截至2026年 6月30日 未動用金額 (百萬港元)	未動用金額 預期時間表
用於數據及人工智能領域發展， 進一步深耕醫學影像數據挖掘、 標注及清洗等數據服務能力及 研發人工智能應用平台並提供 醫學影像全流程的應用場景	40.0%	224.84	133.22	0.00	133.22	將於2028年 12月31日前動用
用於通過自主投資或併購的方式， 持續擴張本公司的醫學影像中心 業務及賦能解決方案業務	30.0%	168.63	69.25	18.25	51.00	將於2028年 12月31日前動用
用於參與投資或設立產業孵化基金， 以投資優質醫療行業企業、 與本集團業務資源協同的第三方	20.0%	112.42	111.33	0.00	111.33	將於2028年 12月31日前動用
一般營運資金	10.0%	56.21	32.50	32.03	0.47	將於2028年 12月31日前動用
總計	100%	562.10	346.30	50.28	296.02	將於2028年 12月31日前動用

董事相信，配售事項Ⅱ將有利於增強本集團的流動性和財務狀況，擴大股東基礎，優化本公司的資本結構，並支持本公司的健康及可持續發展。

預期所有餘下未動用所得款項淨額將於2028年12月31日前全數動用。動用餘下所得款項的預期時間表基於本集團對現時及未來市況的發展而有所變化。

企業管治

本公司深知良好企業管治對加強本公司管理及維護股東整體利益的重要性。本公司已根據企業管治守則所載的原則及守則條文採納企業管治常規，作為本公司的企業管治常規守則。

於報告期內，除偏離企業管治守則第二部分守則條文第C.2.1條外，本公司已遵守企業管治守則第二部分所載的所有適用守則條文，並達到了企業管治守則第二部分所載的絕大多數建議最佳常規條文的要求。

根據企業管治守則第二部分守則條文第C.2.1條，主席與行政總裁的角色應有區分，不應由同一人兼任。主席與行政總裁之間的職責分工應清楚界定並以書面列載。

於報告期內，陳朝陽先生承擔本公司董事長及行政總裁的職務及責任。儘管與企業管治守則第二部分守則條文第C.2.1條有所偏離，董事會相信和管理層的支持下，由同一人承擔董事長及行政總裁的職務及責任可促進本集團業務策略的執行並提高其營運效率。此外，在董事會（現時由四名執行董事、兩名非執行董事及三名獨立非執行董事組成）的監管下，股東的利益將得到充分及公平的代表。董事會將不時檢討此架構，以確保及時採取適當行動以應對不斷變化的情況。

本公司將繼續定期審閱及監察其企業管治常規，以確保遵守守則條文，並保持本公司的高標準企業管治常規。

董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納標準守則，作為董事及因有關職位或受僱工作而可能擁有本集團或本公司證券的內幕消息之相關僱員買賣本公司證券的行為守則。

經作出具體查詢後，全體董事確認彼等於報告期內一直遵守標準守則。此外，於報告期內，本公司並不知悉本公司高級管理人員有任何不遵守標準守則的情況。

報告期後事項

於報告期後直至本公告日期，並無發生須予披露的任何重大期後事項。

審閱中期業績

審計委員會由三名成員組成，包括兩名獨立非執行董事吳曉輝先生及陳伊菲女士，以及一名非執行董事孟滔先生。審計委員會主席為吳曉輝先生，其具備上市規則第3.10(2)條及第3.21條規定的適當資格。

審計委員會已與本公司管理層審閱本集團截至2026年6月30日止六個月的未經審核簡明綜合中期財務資料。審計委員會認為中期業績符合適用會計準則及法律法規，且本公司已就此作出適當披露。審計委員會亦已與本公司高級管理人員討論有關本公司所採納會計政策及常規以及內部控制的事宜。

中期股息

董事會不建議派付報告期內的任何中期股息。

刊發中期業績公告及中期報告

本公告刊載於本公司網站(<https://www.rimag.com.cn/>)及聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)。本公司截至2026年6月30日止六個月的中期報告將適時在本公司及聯交所網站刊載。

釋義

「審計委員會」	指	董事會審計委員會
「董事會」	指	董事會
「中國」	指	中華人民共和國，就本公告而言及僅供地理參考之用，不包括香港、澳門及台灣
「本公司」或「公司」 或「一脈陽光」	指	江西一脈陽光集團股份有限公司，根據中國法律成立的公司，最初於2014年10月30日成立為股份有限公司，其後於2016年7月15日改制為有限公司，並於2021年6月30日再於中國改制為股份有限公司，其H股於聯交所上市（股份代號：2522），並包括其不時的附屬公司(如文義所指)
「關連人士」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「企業管治守則」	指	上市規則附錄C1所載「企業管治守則」
「董事」	指	本公司董事
「一般授權」	指	本公司於2025年4月23日舉行的年度股東會上通過特別決議案向董事授出的一般授權，以配發、發行及處置新股份及／或出售或轉讓庫存股份，惟數目不超過通過決議案當日已發行股份總數（不包括庫存股份）的20%，即合共71,262,366股股份
「本集團」或「我們」 或「集團」	指	本公司及其附屬公司（或本公司及其任何一間或多間附屬公司，視乎文義而定）

「H股」	指	本公司股本中每股面值人民幣1.00元的境外上市外資普通股，該等股份於聯交所上市及買賣
「港元」	指	港元和港仙，分別為香港的法定貨幣
「香港」	指	中國香港特別行政區
「上市規則」	指	香港聯合交易所有限公司證券上市規則（經不時修訂、補充或以其他方式修改）
「主板」	指	聯交所營運的證券市場(不包括期權市場)，其獨立於聯交所GEM並與之並行運作
「影禾醫脈」	指	上海影禾醫脈智能科技有限公司，一家根據中國法律註冊成立的有限責任公司
「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」
「承配人 I」	指	配售代理根據配售協議 I 促使認購任何配售股份 I 的任何個人、專業、公司、機構及其他投資者
「承配人 II」	指	配售代理根據配售協議 II 促使認購任何配售股份 II 的任何個人、專業、公司、機構及其他投資者
「配售代理」	指	中信里昂證券有限公司、國泰君安証券(香港)有限公司及TradeGo Markets Limited
「配售協議 I」	指	本公司與配售代理於2025年4月25日就根據一般授權進行配售事項 I 訂立的有條件配售協議

「配售協議 II」	指	本公司與配售代理於2025年8月22日就根據一般授權進行配售事項 II 訂立的有條件配售協議
「配售事項 I」	指	配售代理或其代表根據配售協議 I 所載條款並在其條件規限下配售配售股份 I
「配售事項 II」	指	配售代理或其代表根據配售協議 II 所載條款並在其條件規限下配售配售股份 II
「配售股份 I」	指	根據配售協議 I 的條款及條件而配發及發行的 9,750,000股每股面值人民幣1.00元的新H股，該等新H股於各方面與已發行H股享有同等權益，並附有於配售股份 I 發行日期附帶的所有權利
「配售股份 II」	指	根據配售協議 II 的條款及條件而配發及發行的 35,000,000股每股面值人民幣1.00元的新H股，該等新H股於各方面與已發行H股享有同等權益，並附有於配售股份 II 發行日期附帶的所有權利
「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
「股份」	指	本公司股本中每股面值人民幣1.00元的普通股，包括未上市股份及H股
「股東」	指	股份持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「附屬公司」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義

「庫存股份」 指 具有上市規則賦予該詞的涵義

「%」 指 百分比

承董事會命
江西一脈陽光集團股份有限公司
董事長、執行董事兼行政總裁
陳朝陽先生

香港，2026年8月25日

於本公告日期，董事會包括執行董事陳朝陽先生、何英飛女士、馮勰先生及李飛宇先生；非執行董事郭濤先生及孟滔先生；及獨立非執行董事吳曉輝先生、羅毅先生及陳伊菲女士。