

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。



Medlive Technology Co., Ltd.

醫脈通科技有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限責任公司)

(股份代號：2192)

截至2024年6月30日止六個月的中期業績公告

財務摘要

	截至6月30日止六個月		同比變動*
	2024年 (未經審核) (人民幣千元)	2023年 (未經審核)	
收益	243,443	173,506	40.3
銷售成本	<u>(96,114)</u>	<u>(68,283)</u>	40.8
毛利	147,329	105,223	40.0
期間溢利	152,706	101,659	50.2
母公司擁有人應佔溢利	<u>146,719</u>	<u>98,718</u>	48.6
非香港財務報告準則經調整淨溢利**	156,048	119,799	30.3

* 同比變動%指本報告期間與去年相應期間的比較。

** 非香港財務報告準則經調整淨溢利來自期內未經審核溢利，經撇除重要僱員的股份支付薪酬、或然代價的公允價值調整及匯兌差異後調整。

按解決方案類別劃分的收益

	截至6月30日止六個月				同比 變動*	截至12月31日 止年度	
	2024年 (未經審核)		2023年 (未經審核)			2023年 (經審核)	
	人民幣	%	人民幣	%		人民幣	%
收益：							
精準營銷及企業解決 方案	225,640	92.6	158,097	91.2	42.7	372,687	90.5
醫學知識解決方案	8,422	3.5	8,062	4.6	4.5	16,141	3.9
智能患者管理解決 方案	9,381	3.9	7,347	4.2	27.7	23,176	5.6
總計	<u>243,443</u>	<u>100.0</u>	<u>173,506</u>	<u>100.0</u>	<u>40.3</u>	<u>412,004</u>	<u>100.0</u>

* 同比變動%指本報告期間與去年相應期間的比較。

營運摘要

下表載列本集團的主要營運數據：

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
精準營銷及企業解決方案醫療客戶數目	158	124
精準營銷及企業解決方案醫療客戶產品數目	336	253
付費點擊次數(百萬)	5.98	4.27
平均月活躍用戶*(百萬)	2.50	2.20

* 平均月活躍用戶指在有關年度4月份、5月份及6月份每月訪問本公司平台的不同註冊用戶數(即去重後的數字)的平均值。

醫脈通科技有限公司(「本公司」或「醫脈通」或「我們」)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(「報告期間」)的未經審核綜合業績(「中期業績」)。中期業績已經本公司審核委員會(「審核委員會」)審閱。

業務概覽及展望

業務回顧

2024年上半年，我國深化醫改的步伐加快。年初國務院《政府工作報告》中明確提出了促進醫保、醫療、醫藥協同發展和治理的戰略目標。今年6月，國務院辦公廳印發《深化醫藥衛生體制改革2024年重點工作任務》，著重強調了加強醫改組織領導、深入推廣三明醫改經驗、進一步完善醫療衛生服務體系、深化藥品領域改革創新、推進數字化賦能醫改等多方面工作任務。這一系列政策導向為醫療行業的健康發展注入了新的活力。同時，醫療反腐進入制度化、常態化，對於行業持續良性創新發展具有明顯推動作用。在這樣的大背景下，醫脈通作為數字醫療營銷領域的領航者，深受政策紅利的惠及，迎來了業務發展的黃金時期。

本集團積極響應國家號召，通過不斷的技術創新和服務優化，為中國廣大醫師提供高質量專業醫學內容及臨床決策支持工具，為制藥及醫療設備公司提供確保效果的數字化精準醫師學術教育解決方案。我們的產品和解決方案不僅賦能醫師臨床診療水平的提升，助力分級診療的落實，還推動了制藥及醫療設備公司對醫師進行學術教育的創新實踐，提升了營銷效率，持續為中國醫療行業的創新發展貢獻自己的力量。

本集團作為中國領先的在線專業醫師平台，於今年上半年繼續拓展對中國醫師及其他醫療專業人士的覆蓋。截至2024年6月30日，通過我們的網站、桌面應用程序及移動應用程序註冊的用戶數量近7百萬名，其中超過4百萬名用戶為中國執業醫師，對中國執業醫師的覆蓋度進一步提升至88%。我們不僅在業務規模上實現了顯著增長，更在服務質量和用戶體驗上取得了長足進步。我們自

主研發的醫脈通平台專注於滿足中國醫師在臨床診療、專業學習以及醫學研究的三大核心需求，已深度融入到眾多中國醫師的日常工作場景。今年上半年，醫脈通平台去重過後的每月平均活躍用戶數提升至2.5百萬人。我們平台較高的中國醫師用戶覆蓋率和用戶活躍度，為我們開展面向企業客戶的精準營銷及智能患者管理解決方案提供了堅實的基礎。

近年來，人工智能（「AI」）技術飛速發展，本集團高度重視前沿科技與醫學的有機融合。今年上半年，我們自主研發的醫學垂直領域大語言模型已通過國家互聯網信息辦公室（「國家網信辦」）深度合成服務算法備案，標誌著本集團在AI研發領域的技術實力和算法的安全性、規範性得到了國家級權威的認可。醫脈通大模型是基於深度學習Transformer框架，結合自然語言處理（「NLP」）、計算機視覺（「CV」）及多模態等技術，打造的聚焦醫學領域的垂類大模型。與通用大模型相比，醫脈通大模型在訓練過程中融入了億萬級醫學資料文獻和數據，包括公司多年積累的醫學專業知識庫、優質醫師問答數據以及合作的國內外權威醫學數據庫等。因此，醫脈通大模型不僅具備了處理醫學專業知識的能力，還支持溯源循證，通過多重策略機制保障生成內容的準確可靠。本集團在持續探索AI底層技術研發的同時，也非常重視應用場景的開發和商業化落地。醫脈通大模型已在醫師學術教育、患者教育、臨床輔助診療、專業醫學內容檢索及生成等多個場景實現了商業化應用。

本集團通過提供三大解決方案滿足醫脈通平台參與者的不同需求從而獲得收入，即精準營銷及企業解決方案、醫學知識解決方案及智能患者管理解決方案。截至2024年6月30日止六個月，本集團的收入約人民幣243.4百萬元，較去年同期增長40.3%。本集團在拓展收入的同時不斷提升盈利能力，本集團的淨利潤由截至2023年6月30日止六個月的人民幣101.7百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣152.7百萬元，同比增長50.2%。淨利潤率繼續保持較高水平，由截至2023年6月30日止六個月的約58.6%增加4.1個百分點至截至2024年6月30日止六個月的約62.7%。截至2024年6月30日止六個月的經調整淨利潤和經調整淨利潤率分別為人民幣156.1百萬元和64.1%，繼續在行業中保持領先地位。

精準營銷及企業解決方案

本集團大部分營業收入來自精準營銷解決方案，該解決方案為製藥及醫療設備公司提供數字醫療營銷服務。受益於醫改深化所帶來的創新藥上市及商業化提速、製藥及醫療設備公司對營銷效率提升的重視，本集團提供的精準營銷及企業解決方案獲得更多客戶關注。憑借合規、精準、高效的一站式專業醫師學術教育解決方案，助力客戶實現圍繞藥械產品全生命周期的醫師覆蓋，獲得了製藥及醫療設備公司客戶的廣泛認可。於2024年上半年，該解決方案所覆蓋的客戶數量為158家，較2023年上半年的124家增加了34家。同時，覆蓋的產品數量繼續提升，由2023年上半年的253個提升至2024年上半年的336個，同比增長32.8%。不斷增長的產品數量使我們將平台上的註冊醫師用戶進一步轉化為參與付費點擊的醫師，同時付費點擊次數也由2023年上半年的427萬次增長至598萬次。因此，截止2024年6月30日止六個月本集團精準營銷及企業解決方案的收入較2023年同期的人民幣158.1百萬元增長42.7%至人民幣225.6百萬元。

本集團充分分析藥械產品的學術特點，以及所處的生命周期，提供以效果為導向的精準數字營銷服務。當前，藥械企業客戶在營銷方面的需求更加綜合，故本集團的精準數字營銷服務是包含醫學策略調研及制定，專家及專科醫師學習畫像分析，數字化教育內容製作，活動策劃及執行，數字化精準傳播，效果評估的全流程一站式解決方案。我們建立醫脈通全渠道互聯網生態，將網站、移動APP、微信等社交媒體、線上社群、電子周刊等全渠道打通，建立囊括海量醫師閱覽行為數據的數倉系統，形成了豐富的醫師數字化行為畫像和認知畫像。我們構建的疾病知識庫中台，既包含了內容聚合平台，也包含醫師個人行為數據庫平台。以該中台出發，可以輻射醫師臨床研究、資訊閱覽、指南學習、病例研討、患者教育、互聯網診療、及參加學術會議等多個場景。基於對醫師全面且豐富的洞察，我們利用AI技術建立醫師線上學習的分析及內容推薦

引擎，該模型在滿足醫師個性化臨床知識及經驗學習的同時，也有效地支持藥械產品全生命周期在核心市場、腰部及基層市場落地實施臨床醫師的數字化教育，幫助客戶篩選目標醫師，並在該目標醫師偏好的渠道和時間，精準向醫師推送內容。我們則按照目標醫師點擊客戶付費推送內容的次數，向藥械客戶收費。我們的解決方案能夠在為客戶提供服務的過程中持續積累醫師畫像、實時進行智能分發模型調優，形成正向循環，築高本集團在藥械企業市場服務領域的競爭壁壘。

我們亦提供多種企業解決方案，(i)讓製藥及醫療設備公司以具備成本效益的方式進行市場研究；及(ii)幫助製藥及醫療設備公司、醫院及醫療行業的其他參與者提升臨床試驗及醫學研究的效率。今年上半年，我們發揮醫脈通平台在臨床科研領域的品牌效應，以及同藥械企業的產品上市後及上市前團隊的密切合作基礎，繼續開拓臨床研究、試驗設計和方案撰寫服務、醫學監查和文章支持服務、數據管理和統計以及醫師科研服務，並在腫瘤、血液、神經、兒科、心血管等領域取得進展。

臨床研究在賦能循證醫學研究證據、創新藥械註冊、擴大適應症、修訂說明書及醫保准入等環節發揮著重要作用，近年來備受藥械企業重視。藥械企業急需具備堅實的臨床研究經驗、具有數字化臨床試驗系統、與臨床醫師密切合作的臨床研究服務商，提供以循證證據生成為目標的高效率的臨床研究服務。本集團的臨床研究團隊以醫學為堅實基礎和優勢，不斷增強項目管理、臨床運營、數據統計能力，實現了業務的快速發展。我們依托團隊在藥品上市前和上市後的豐富臨床研究經驗，扎實的醫學和統計能力，針對臨床研究難點痛點具有推動力的臨床運營能力，提供定製化的研究設計和高效的問題解決方案。我們開發了遠程智能臨床試驗系統(DCT)、患者數字化隨訪系統、基於大數據的患者管理系統、中心化監查和遠程監查、AI選刊等系統及數字化工具，運用在臨床研究過程中的多個重要環節，如中心選擇、可行性評估、患者招募、患者隨訪、數據採集、數據質控，及輔助發表等。這不僅提升了上市前和上市後臨床研究的效率，也為本集團精準營銷解決方案的執行賦能。

醫學知識解決方案

本集團的醫學知識解決方案可滿足醫師對持續醫學教育及臨床決策支持的需求及醫療專業人員對專業醫學信息的需求。我們的醫學知識解決方案通過多個簡便的渠道提供醫學知識及智能工具，包括我們的網站、移動應用程序、桌面應用程序、微信小程序及微信公眾號。截止2024年6月30日止六個月本集團醫學知識解決方案的收入較2023年同期的人民幣8.1百萬元增長4.5%至人民幣8.4百萬元。

本集團持續通過豐富醫脈通平台的專業醫學內容，進一步夯實平台優勢，以保持醫師用戶較高的覆蓋度與活躍度。依托醫脈通大模型，我們深入挖掘醫師用戶需求，不斷探索應用場景。我們開發了MedliveGPT，這一工具可以為臨床醫師提供診斷建議、推薦治療方案、評估藥物安全性等。同時，我們利用AI技術將全平台內容進行了深度挖掘處理，為醫師用戶提供更易用的產品，不斷提升醫師用戶的使用體驗。於2024年上半年，我們的醫知源疾病知識庫新增200餘條疾病知識，詞條總數量超過1,400條，我們在醫知源中集成了AI實時問答功能，通過檢索增強生成(RAG)框架，基於醫脈通全平台專業醫學內容，為醫師實時提供培養正確臨床思維的知識回答。臨床指南方面，我們加強與中華醫學會、萬方醫學數據庫、美國國家綜合癌症網絡(「NCCN」)、美國臨床腫瘤學會(「ASCO」)的戰略合作，新增1,600餘份臨床指南，將醫脈通平台上的臨床指南數量提升至2.96萬篇，並聯合國內眾多專家進行NCCN中文版臨床指南的制定工作，將指南、藥物、疾病知識庫實現一體化智能檢索，提升醫師臨床決策的效率。用藥參考方面，我們新增藥物說明書1,200餘條，新增特殊人群用藥800餘條，輔助臨床醫師及藥師更加合理安全的使用藥物。我們的視頻頻道「e脈播」完成7.7萬條視頻的文字轉譯並通過大模型技術進行了內容糾錯，文字的準確性達到98%以上，實現了用戶檢索視頻內容、快速學習視頻精華內容等需求。此外，我們在AI選刊、論文查重、AI潤色、文獻解讀、病例總結等工具應用方面進行了技術升級，以便更加高效的助力臨床醫師決策及科研效率提升。

為進一步提升服務質量，深入挖掘醫師用戶需求，本集團於今年上半年推出了第二期《中國臨床醫師數字生活調研》報告，該報告共收集了7,980條臨床醫師調研樣本數據，覆蓋了中國大陸31個省級行政區的50多個科室種類。通過調研結果，我們更加深入了解醫師在科研、學習、診療和患者管理等關鍵領域所面臨的挑戰和痛點，幫助我們完善產品功能，進一步提升用戶黏性。數據顯示，醫師用於科研的時間在醫學活動中的平均佔比達28.2%，醫師對於科研的需求日益重要。故本集團繼續加強科研類產品和服務的投入，比如我們在醫學文獻王中增加了基於生成式AI技術的輔助閱讀工具，實現專業文獻的快速歸納與解讀，幫助臨床醫師快速掌握文獻核心信息，極大地提升了科研效率。此外，在電子數據採集（「EDC」）系統中，我們利用醫脈通大模型，快速識別並結構化各類臨床數據，實現智能邏輯審查，助力臨床研究效率的提升。

去年，本集團新拓展了疼痛和罕見病領域的學科頻道，匯聚了該領域的專家團隊，共同篩選並創作高質量的專業醫學內容。今年，我們在眼科、腎病等專科領域發力，及時獲取國內外相關領域會議的最新進展，與相關專科的臨床專家構建深度合作。依托本集團專業的海外會議團隊，我們每年對20餘場海外會議進行現場深度報道，並通過學術採訪的模式，邀請臨床專家分享寶貴經驗，確保廣大臨床醫師能夠及時獲取最前沿的權威醫學信息及臨床實踐。這些舉措不僅提升了醫脈通在相關專科領域的學術影響力，也為臨床醫師提供了可靠的知識支持，推動了醫學學術交流與進步。

智能患者管理解決方案

本集團的智能患者管理解決方案提供全面的單病種疾病管理服務，包括(i)通過互聯網醫院提供患者疾病科普及治療依從性監控及提升的管理服務；及(ii)與非盈利機構合作針對特定病情的患者教育服務。我們按病種連接醫師和患者，通過創新型的疾病全程管理平台，為醫師提供管理工具及醫學內容，幫助臨床醫師精準、高效地診斷與管理患者，提升患者的復診率和用藥依從性。同時為

患者提供在線診療、疾病教育、患者管理等服務，最終實現提升患者的生存質量，使患者受益。截止2024年6月30日止六個月本集團智能患者管理解決方案的收入較2023年同期的人民幣7.3百萬元增長27.7%至人民幣9.4百萬元。

我們充分發揮醫脈通平台豐富的醫師資源優勢，為醫師搭建患者管理社群，並通過醫師邀請患者入群的方式匯聚患者。截至2024年6月30日，本集團患者管理平台已累積約45.7萬名用戶，另外參與醫師約13.4萬名。伴隨我們服務的患者人數增加，智能患者管理解決方案的成效也逐步顯現，獲得了越來越多藥企客戶的認可。例如，我們為某大型藥企在中樞神經系統(CNS)領域開展醫患一體化服務。基於該客戶在該疾病領域的藥物特點及生命週期，結合疾病的臨床表現和診療問題，我們一方面進行醫師教育，提升規範化診療水平；另一方面，邀請項目內醫師開展患者管理合作。我們為每一位醫師搭建專屬單病種患友群，並配備醫助，協助答疑，及時解決患者問題。針對醫師及患者痛點持續開展體系化、有針對性、多形式的患者教育互動。在解決方案執行過程中，我們及時整理患者需求及互動效果匯報給醫師，動態優化管理方案。經過一段時間的醫患管理，患者的復診率、該藥品的平均用藥劑量和次數都顯著提升。

業務展望

在不斷變化的醫療行業中，機遇與挑戰並存。為了保持和加強本集團的行業領先地位，我們計劃充分利用現有優勢及資源，以「橫向拓展+縱向延伸」的戰略繼續發展業務。

- **橫向拓展 — 按科室進行專科化建設與運營**

專科分類管理：我們將持續豐富本集團**醫脈通**平台上的專業醫學信息及產品工具，按專科及疾病分類拓展業務，深入研究病種及相關創新藥械產品，提升專科化內容專業度的同時，針對細分疾病和治療領域提供全生命周期的數字化解決方案。例如，我們將按科室分類構建臨床結果數據庫。通過對臨床實驗、會議論文的研究藥物、研究結果、研究方法、實驗樣本數等實體進行提取，構建**醫脈通**臨床結果數據庫，為藥物研發提供最新的數據支持。

專家資源整合：我們將按科室構建專家資源庫，整合各領域專家的數據、研究成果和臨床經驗。通過與這些專家的緊密合作，我們將能夠為醫師提供更高質量的學術資源和臨床指導。例如，基於在神經領域的專家資源，我們擴大腫瘤IIT研究的參與和覆蓋，將醫師的臨床研究培訓和臨床研究的實施相結合，疊加我們強大的醫學團隊優勢，形成了從臨床研究策略到臨床研究證據形成的全程醫學支持。

專科患者運營：我們將繼續按病種連接醫師和患者，不斷擴大疾病覆蓋和患者數量。基於對專科領域的服務經驗和中國廣大醫師的認可，我們將發揮在產品研發和患者運營的優勢，為醫師提供管理工具及醫學內容，有效推動醫師參與患者教育和管理。未來，我們將在現有乳腺癌、肺癌、淋巴瘤、糖尿病、帕金森、卒中等病種的基礎上繼續向其他腫瘤、慢病、罕見病等多個疾病領域持續拓展。

專科之間協同：醫脈通平台上各專科之間相對獨立又密切配合，我們將通過深入了解各個專科的特點和需求，不斷發掘和加強跨專科之間的聯繫和合作。各個專科可以共享資源、醫師洞見和產品工具，同時我們還將利用先進的技術手段，深度挖掘各專科之間的相互關聯，提升服務效率。例如，我們將借助醫脈通大模型構建專業智能的醫學知識問答系統，可基於患者的主訴、症狀、病理等信息，給出疾病診斷並提供全面合理的治療策略，實現智能臨床決策。

- **縱向延伸 — 沿藥品生命周期由營銷向價值鏈上下游延伸**

擴大客戶覆蓋：我們將緊抓藥械企業數字化轉型的大趨勢，繼續發揮在線專業醫師平台的獨特優勢，持續拓展對藥械企業客戶的覆蓋。特別是在創新藥及醫療器械領域，進一步發揮醫脈通平台在支持醫師臨床科研方面的優勢，通過整合各類學會及各專科領域學術帶頭人的學術資源和我們平台廣大的醫師資源，助力藥械企業實現從核心市場到廣闊基層市場的專業學術內容推廣。我們將以高質量的服務水平提升客戶黏性，吸納更多藥械企業客戶的數字推廣營銷開支。

豐富解決方案：基於本集團在精準營銷方面的優勢，我們將以此為起點，進一步拓展圍繞藥械企業在醫學、臨床研究等方面需求的解決方案，進而獲得客戶更多的預算份額。具體而言，我們將繼續投資開發包括醫學策略、市場策略、數字化多渠道策略的全方位的解決方案，以及利用行業對臨床研究不斷增加的需求，進一步擴展臨床研究服務的深度和廣度，更廣泛支持藥械企業通過RWS不斷拓展循證證據的積累，支持臨床決策和市場營銷。患者管理也日益成為藥械企業的重要需求之一，我們也將進一步完善覆蓋藥品全生命周期的「以患者為中心」的醫患一體化服務，其中包含數字化患者社群管理、基於互聯網醫院的患者管理、患者呼叫中心、患者自我管理工具、患者教育知識庫、患者援助服務、醫患及患間互動工具、患者調研等產品。

戰略投資併購：我們將借助上市公司的平台優勢和資金優勢，探索戰略合作夥伴關係，通過投資及收購整合行業資源。我們將圍繞自有的專業醫師平台，在現有業務的基礎上，積極尋找與本集團具有高度協同性的優質標的企業，並在收購後進行業務整合。我們將繼續發揮在醫師資源、醫學內容、產品研發、用戶運營等方面的優勢及行業洞察，與被投企業一同成長，進一步鞏固本集團在行業內的領先地位。

管理層討論及分析

財務回顧

收益

2024年上半年，本集團的收益來自三類解決方案，即(i)精準營銷及企業解決方案；(ii)醫學知識解決方案；及(iii)智能患者管理解決方案。本集團的收益由截至2023年6月30日止六個月約人民幣173.5百萬元增加約40.3%至2024年同期約人民幣243.4百萬元，主要是由於精準營銷及企業解決方案收益增加。

精準營銷及企業解決方案

精準營銷解決方案的收益主要來自本集團醫療客戶就本集團數字推送、數字營銷諮詢及數字內容創建服務支付的費用。企業解決方案的收益主要來自本集團醫療客戶就數字市場研究、EDC及臨床數據管理系統(「CDMS」)解決方案、RWS支持解決方案、患者招募服務及精準營銷及企業解決方案相關應用軟件開發服務支付的費用。

精準營銷及企業解決方案的收益由截至2023年6月30日止六個月約人民幣158.1百萬元增加約42.7%至2024年同期約人民幣225.6百萬元，主要是由於用戶增長及用戶參與度(如付費點擊次數由截至2023年6月30日止六個月的4.27百萬增至截至2024年6月30日止六個月的5.98百萬所顯示)提升的帶動下，(i)本集團醫療客戶群由截至2023年6月30日止六個月的124個增至2024年同期的158個；及(ii)使用本集團精準營銷及企業解決方案進行營銷的醫療產品數目由截至2023年6月30日止六個月的253個增至2024年同期的336個。

醫學知識解決方案

醫學知識解決方案的收益主要來自提供涵蓋持續醫學教育及臨床決策支持的專業醫學信息，包括向醫師、其他註冊用戶(包括其他醫療專業人員)及製藥公司授權軟件使用。醫學知識解決方案的收益由截至2023年6月30日止六個月的約人民幣8.1百萬元增加約4.5%至2024年同期約人民幣8.4百萬元，主要是由於本集團提供了更多醫學知識產品擴大了用戶基礎，令付費用戶增加。

智能患者管理解決方案

智能患者管理解決方案的收益主要來自非牟利醫學組織及製藥公司就向患者及非牟利組織提供的患者教育服務(包括內容開發、應用軟件開發及其他相關服務)支付的費用。自2021年上半年起，本集團亦開始自患者就使用互聯網醫院的在線諮詢服務及處方服務而支付的費用中賺取佣金收益。智能患者管理解決方案的收益由截至2023年6月30日止六個月約人民幣7.3百萬元增加約27.7%至2024年同期約人民幣9.4百萬元，主要是由於本集團建立的單病種患者管理平台初見成效及規模，在學術教育醫生，提升規範化診療水平的同時，有效鏈接了醫生和患者，科學化、高效地實現了患者管理及教育服務。

銷售成本

本集團的銷售成本包括(i)有關經營本集團平台及開發內容的僱員薪金及福利的僱員福利開支；(ii)主要有關向內容貢獻者支付的內容開發費用及向內容製作服務供應商支付的服務費；(iii)有關雲內容交付網絡及電信服務的技術服務費以及許可費；及(iv)主要有關顧問費、設備租賃開支、差旅及交通開支的其他開支。本集團的銷售成本由截至2023年6月30日止六個月約人民幣68.3百萬元增加約40.8%至2024年同期約人民幣96.1百萬元，與收入增長相若，主要是由於業務增長導致各項銷售成本相應增加。

毛利及毛利率

基於上述理由，本集團的毛利由截至2023年6月30日止六個月約人民幣105.2百萬元增加約40.0%至2024年同期約人民幣147.3百萬元。截至2024年6月30日止六個月，本集團的毛利率約為60.5%，較2023年同期的60.6%基本持平。

其他收入

其他收入及收益主要包括(i)銀行利息收入；(ii)按公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產的投資收入；及(iii)政府補貼。截至2024年6月30日止六個月，本集團錄得其他收入及收益約人民幣104.3百萬元，而2023年同期則約為人民幣82.8百萬元，增加主要是由於銀行存款及債務投資所得利息收入增加。

銷售及分銷開支

本集團的銷售及分銷開支主要包括(i)促進用戶增長及參與度的宣傳活動開支；(ii)有關銷售及分銷僱員薪金及福利的僱員福利開支；及(iii)主要與業務發展開支有關的其他開支。本集團的銷售及分銷開支由截至2023年6月30日止六個月約人民幣16.0百萬元增加約4.0%至2024年同期約人民幣16.6百萬元，主要是由於本集團銷售人員增加。

行政開支

本集團的行政開支主要包括(i)主要有關研發僱員薪金及福利的研發開支；(ii)有關一般及行政管理僱員薪金及福利的僱員福利開支；(iii)資產折舊，包括有關本集團租賃的使用權資產的折舊以及物業、廠房及設備的折舊；(iv)稅項及附加費；(v)主要與技術、電信服務的服務費以及外包行政服務的服務費有關的維護開支；及(vi)主要有關租金、差旅及交通開支及一般辦公室開支的其他開支。本集團的行政開支由截至2023年6月30日止六個月約人民幣57.4百萬元增加約32.4%至2024年同期約人民幣76.0百萬元，主要由於研發費用增加，而其他的行政開支的增長則得到有效控制。

融資成本

本集團的融資成本包括自租賃付款分配的融資成本。融資成本於租賃期內自損益扣除，以得出各期間負債結餘的定期固定利率。租賃負債於租賃期內減少，導致融資成本於租賃期開始時上升。本集團的融資成本由截至2023年6月30日止六個月約人民幣0.2百萬元增加至2024年同期約人民幣0.3百萬元。

除稅前溢利

基於上述理由，本集團的除稅前溢利由截至2023年6月30日止六個月約人民幣102.7百萬元增加約54.0%至2024年同期約人民幣158.1百萬元。

所得稅開支

本集團的所得稅開支由截至2023年6月30日止六個月約人民幣1.0百萬元增加約442.0%至2024年同期約人民幣5.4百萬元，主要由於2022年7月開始根據首次公開發售前購股權計劃授出的購股權開始歸屬行權，2023年上半年有行權，2024年上半年沒有行權，而股份支付薪酬可以抵扣所得稅，使得2024年所得稅開支較2023年增加。

期間溢利及母公司擁有人應佔溢利

基於上述理由，本集團的期間溢利由截至2023年6月30日止六個月約人民幣101.7百萬元增加約50.2%至2024年同期約人民幣152.7百萬元，而本集團的母公司擁有人應佔溢利由約人民幣98.7百萬元增加約48.6%至約人民幣146.7百萬元。

本集團的淨利潤率(以期間溢利計算)由截至2023年6月30日止六個月的約58.6%增加4.1個百分點至2024年同期的約62.7%。

非香港財務報告準則計量 — 經調整淨溢利

為補充本集團根據香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)呈列的綜合財務報表，本公司亦使用未經審核非香港財務報告準則經調整淨溢利作為額外財務計量，透過撇除我們認為並非業務表現指標項目的影響，以評估其財務表現。香港財務報告準則並無界定「經調整淨溢利」一詞。本集團經營所處行業的其他公司計算該非香港財務報告準則項目的方式可能與本集團不同。經調整淨溢利用作分析工具有重大限制，原因是經調整淨溢利並未包括影響本集團報告期間淨溢利的所有項目，因此不應獨立考慮或作為根據香港財務報告準則報告的本集團業績分析的替代。

下表載列所示期間經調整淨溢利的計算：

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
期間溢利	152,706	101,659
加：		
股份支付薪酬	3,773	6,376
或然代價的公允價值調整	0	0
匯兌差異	(431)	11,764
經調整淨溢利	<u>156,048</u>	<u>119,799</u>

截至2024年6月30日止六個月，經調整淨溢利(經撇除重要僱員的股份支付薪酬、或然代價的公允價值調整及匯兌差異)約為人民幣156.0百萬元，較2023年上半年約人民幣119.8百萬元增加約30.3%。

截至2024年6月30日止六個月的經調整淨利潤率約64.1%，較2023年同期的約69.0%下降4.9個百分點。

流動資金及資本資源

截至2024年6月30日止六個月，本集團主要通過本集團經營活動所得現金和本公司全球發售股份(「全球發售」)所得款項淨額籌集營運資金。本集團擬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。

本集團對其財務政策採取審慎的財務管理辦法。董事會密切監察本集團的流動資金狀況，確保本集團的資產、負債及其他承諾的流動資金結構能不時滿足其資金需求。

本公司從全球發售獲得的所得款項淨額尚未投入使用部分已用於認購或購買理財產品或存入持牌金融機構作定期存款。有關閒置的全球發售所得款項的使用情況，請參閱本公告下文「債務投資」及「全球發售所得款項用途」章節。

現金及現金等價物及定期存款

本集團在中國經營業務，其交易及收益主要以人民幣計值。因此，本集團在經營活動所得現金方面並無面對外幣匯率波動的重大風險。然而，本公司從全球發售獲得的所得款項淨額以港元計值，本公司面對人民幣與港元之間匯率波動的風險。於2024年6月30日，本集團有現金及現金等價物約人民幣3,822.2百萬元(主要包括銀行現金)，而截至2023年12月31日現金及現金等價物約為人民幣4,358.3百萬元而非流動定期存款則約為人民幣42.0百萬元。於2024年6月30日，本集團約10.9%的現金及現金等價物以港元計值，約40.1%以人民幣計值，約49.0%以美元計值。於2024年6月30日的現金及現金等價物的餘額大幅下降是由於自2024年年初部份現金被用以投資理財產品(全部為債務投資)。於2024年6月30日，債務投資的餘額約為人民幣606.0百萬元(2023年12月31日：無)。

本集團目前並無任何外匯對沖政策。然而，董事會仍會警惕任何相關風險，在必要時會考慮對沖任何重大潛在外匯風險。

債務投資

於2024年6月30日，本集團持有債務投資合共人民幣606.0百萬元，包括存款證(主要是由中國農業銀行發行的存款證)(「存款證」)及債券(主要是由摩根大通發行的債券)(「債券」，連同存款證統稱「理財產品」)。存款證之預定年度回報率介乎4.60%至5.50%之間。債券的相關預期年度收益率則介乎4.53%至5.06%之間。因所有債務投資的到期期限均超過一年，被分類為非流動資產。理財產品的收益計作利息收入，截至2024年6月30日六個月的金額約為人民幣6.8百萬元。

本集團計劃循環認購或購買理財產品，即本集團會於本集團先前認購或購買的若干理財產品到期時認購或購買額外理財產品。理財產品認購或購買事項乃為財資管理目的而作出，以實現本集團未動用資金回報的最大化，當中已考慮(其中包括)風險水平、投資回報、流動性及到期期限。本集團挑選聲譽良好的商業銀行所發行相關風險相對較低的理財產品。在作出投資前，本集團亦確保在投資有關理財產品後仍擁有充足營運資金以滿足本集團業務、經營活動及資本開支的資金需求。鑒於現時的高利率週期未必能長期持續，而且理財產品的到期時間為中短期，董事認為本集團就理財產品承擔相對低的風險，且各認購或購買事項的條款及條件屬公平合理，並符合本公司及其股東的整體利益。本集團投資組合中概無賬面值佔本集團截至2024年6月30日的總資產5%以上的單項理財產品。該等認購或購買事項概無個別(或如須合併計算時共同)構成上市規則第14章項下的須予公佈的交易。

借款

截至2024年6月30日止六個月，本集團並無任何短期或長期銀行借款，除總計約人民幣16.0百萬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。租賃負債因本公司簽訂新辦公室租約而較去年有所增加。

資產負債比率

由於截至2024年6月30日並無債務，資產負債比率(按借款除以權益總額計算)為零。

資產抵押

於2024年6月30日，本集團並無抵押任何資產。

資本開支

截至2024年6月30日止六個月，本集團的資本開支約為人民幣18.5百萬元(主要包括錄得收購北京美迪康信息諮詢有限公司60%權益的資本開支及IT設備開支)，

而2023年同期約為人民幣46.7百萬元。本集團以營運所得現金流量和全球發售所得款項淨額為資本開支提供資金。

或然負債及擔保

於2024年6月30日，本集團並無任何重大的未入賬或然負債、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

於截至2024年6月30日止六個月內，本公司並無作出任何重大業務收購或出售。

本集團將繼續精心挑選可與本集團現有解決方案產品產生令人信服的協同效應、擴大客戶群及／或提升技術能力的適當戰略投資及收購。本集團會以全球發售所得款項用於任何該等收購。

僱員及員工成本

於2024年6月30日，本集團共有746名全職僱員，除了一位在香港任職外，全部均位於中國內地。具體而言，188名僱員負責本集團內容管理、235名僱員負責平台營運及客戶服務、168名僱員負責研發、68名僱員負責一般及行政及87名僱員負責銷售及營銷。截至2024年6月30日止六個月，本集團產生的員工成本總額約為人民幣82.8百萬元，而2023年同期約為人民幣67.1百萬元。增加主要是由於銷售人員及平台開發人員的人數增加。

本集團為新入職員工提供入職培訓，並為初級僱員提供持續內部培訓，本集團認為該等培訓可提高僱員的技能及生產力。本集團以基本薪金及績效花紅向僱員支付薪酬。本公司亦採用首次公開發售前購股權計劃、首次公開發售後購股權計劃及股份獎勵計劃，以激勵僱員及高級管理層，使其利益與本公司的利益一致。

上述股份激勵計劃主要條款的更多詳情載於本公司2023年年報。

中期簡明綜合損益及其他全面收益表
截至6月30日止六個月

	附註	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
收益	4	243,443	173,506
銷售成本		<u>(96,114)</u>	<u>(68,283)</u>
毛利		147,329	105,223
其他收入及收益	4	104,283	82,848
銷售及分銷開支		(16,643)	(16,000)
行政開支		(76,033)	(57,420)
其他開支		(525)	(11,796)
融資成本		(263)	(195)
分佔聯營公司溢利		<u>—</u>	<u>3</u>
除稅前溢利	5	158,148	102,663
所得稅開支	6	<u>(5,442)</u>	<u>(1,004)</u>
期間溢利		<u><u>152,706</u></u>	<u><u>101,659</u></u>
以下人士應佔：			
母公司擁有人		146,719	98,718
非控股權益		<u>5,987</u>	<u>2,941</u>
		<u><u>152,706</u></u>	<u><u>101,659</u></u>

	附註	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
其他全面收益			
於後續期間不會重新分類至損益的其 他全面收益：			
換算為本公司財務報表呈列貨幣之匯 兌差異		<u>23,737</u>	<u>146,835</u>
期內其他全面收益		<u>23,737</u>	<u>146,835</u>
期內全面收益總額		<u>176,443</u>	<u>248,494</u>
以下人士應佔：			
母公司擁有人		<u>170,456</u>	<u>245,553</u>
非控股權益		<u>5,987</u>	<u>2,941</u>
		<u>176,443</u>	<u>248,494</u>
母公司普通股持有人應佔每股盈利			
基本	8	<u>人民幣20.18分</u>	<u>人民幣13.75分</u>
攤薄	8	<u>人民幣19.84分</u>	<u>人民幣13.39分</u>

中期簡明綜合財務狀況表

		2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非流動資產			
物業、廠房及設備		3,015	2,620
使用權資產		16,515	8,455
商譽		192,525	192,525
其他無形資產		72,271	66,736
於聯營公司的投資		360	360
債務投資	9	606,032	—
定期存款		—	42,014
遞延稅項資產		9,251	8,518
非流動資產總值		<u>899,969</u>	<u>321,228</u>
流動資產			
存貨		—	99
貿易應收款項	10	75,527	109,871
合約資產		61,433	46,049
預付款項、其他應收款項及其他資產		40,492	15,674
按公允價值計量且其變動計入損益的金融資產		42,690	42,640
現金及現金等價物		3,822,152	4,358,255
流動資產總值		<u>4,042,294</u>	<u>4,572,588</u>
流動負債			
貿易應付款項	11	10,109	14,771
其他應付款項及應計費用		101,203	135,238
應付或然代價		18,242	18,242
租賃負債		7,178	4,549
應付稅項		13,474	16,972
流動負債總額		<u>150,206</u>	<u>189,772</u>
流動資產淨值		<u>3,892,088</u>	<u>4,382,816</u>
總資產減流動負債		<u>4,792,057</u>	<u>4,704,044</u>

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非流動負債		
租賃負債	8,864	3,643
應付或然代價	47,663	47,663
遞延稅項負債	7,278	7,536
	<u>63,805</u>	<u>58,842</u>
資產淨值	<u><u>4,728,252</u></u>	<u><u>4,645,202</u></u>
權益		
母公司擁有人應佔權益		
股本	46	46
儲備	4,680,827	4,597,323
	<u>4,680,873</u>	<u>4,597,369</u>
非控股權益	<u>47,379</u>	<u>47,833</u>
權益總額	<u><u>4,728,252</u></u>	<u><u>4,645,202</u></u>

中期簡明綜合財務資料附註

1. 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第34號*中期財務報告*編製。中期簡明綜合財務資料並無包括年度財務報表規定的所有資料及披露，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。

2. 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應用者一致，惟就本期財務資料首次採納下列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)	<i>售後租回的租賃負債</i>
香港會計準則第1號(修訂本)	<i>負債分類為流動或非流動</i> （「 2020年修訂本 」）
香港會計準則第1號(修訂本)	<i>附帶契諾的非流動負債</i> （「 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)	<i>供應商融資安排</i>

經修訂香港財務報告準則的性質及影響闡述如下：

- (a) 香港財務報告準則第16號(修訂本)指定賣方承租人在計量售後租回交易中產生的租賃負債時使用的要求，以確保賣方承租人不會確認與其保留的使用權相關的任何收益或虧損金額。由於自首次應用香港財務報告準則第16號之日起，本集團並無可變租賃付款並非取決於指數或利率的售後租回交易，故該等修訂本對本集團的財務狀況或表現並無任何影響。

- (b) 2020年修訂本澄清將負債分類為流動或非流動的規定，包括有關延期清償的權利的意思及延期清償的權利必須在報告期間末已經存在。負債的分類不受該實體行使權利延遲償還的可能性所影響。該等修訂本亦澄清負債可以自身股本工具償還，僅當可轉換負債中的轉換選擇權本身作為股本工具入賬時，負債的條款才不會影響其分類。2022年修訂本進一步闡明，在貸款安排引致的負債契諾中，僅實體須於報告日期或之前遵守的契諾方會影響該負債的流動或非流動分類。對於實體於報告期間後12個月內必須遵守未來契諾的非流動負債，須作出額外披露。

本集團已重新評估截至2023年及2024年1月1日的負債條款和條件，確定在首次應用該等修訂本後，負債的流動或非流動分類保持不變。因此，該等修訂本對本集團的財務狀況或表現並無任何影響。

- (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的特點，並規定須就該等安排作出額外披露。該等修訂本的披露規定旨在協助財務報表使用者理解供應商融資安排對實體的負債、現金流量及流動資金風險的影響。於實體應用該等修訂本的首個年度報告期間，任何中期報告期間毋須披露供應商融資安排的相關信息。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並無任何影響。

3. 經營分部資料

就管理目的而言，本集團並無根據服務劃分各業務單位，故僅有一個可呈報經營分部。管理層會監察本集團整體經營分部的經營業績，以就有關資源分配及表現評估作出決策。

4. 收益、其他收入及收益

收益分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
客戶合約收益	<u>243,443</u>	<u>173,506</u>

客戶合約收益

(a) 分類收益資料

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
服務類型		
精準營銷及企業解決方案	225,640	158,097
醫學知識解決方案	8,422	8,062
智能患者管理解決方案	9,381	7,347
總計	<u>243,443</u>	<u>173,506</u>
地區市場		
中國內地	237,801	167,421
海外	5,642	6,085
總計	<u>243,443</u>	<u>173,506</u>
收益確認時間		
於某一時間點轉讓的服務	193,585	129,518
隨時間推移轉讓的服務	49,858	43,988
總計	<u>243,443</u>	<u>173,506</u>

(b) 履約責任

有關本集團履約責任的資料概述如下：

應用軟件開發服務

履約責任隨提供服務的時間或根據協議接納服務的時間點達成。一般須自開票之日起120日內支付款項，部分客戶除外，該等客戶需要預付款項。

軟件許可服務

履約責任隨提供服務的時間達成，一般須預付款項。

患者諮詢服務

履約責任隨提供服務的時間達成，且一般須自開票之日起120日內支付款項。

其他服務

履約責任於交付單個服務時達成，且一般須自開票之日起120日內支付款項。

其他收入及收益的分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
其他收入及收益		
銀行利息收入	95,940	82,002
債務投資所得利息收入	6,798	—
政府補貼*	319	364
按公允價值計量且其變動計入損益的 金融資產投資收入	417	367
匯兌收益淨額	431	—
其他	378	115
其他收入及收益總額	<u>104,283</u>	<u>82,848</u>

* 政府補貼主要指當地政府授予本集團以支持其運營的獎勵。該等政府補貼概無附帶未達成條件或或然事項。

5. 除稅前溢利

本集團之除稅前溢利乃經扣除／(計入)下列各項後達致：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
已提供服務成本	96,015	68,204
已售存貨成本	99	79
研發開支	30,675	18,587
外匯差異，淨額	(431)	11,764
以權益結算的股份獎勵開支	<u>3,773</u>	<u>6,376</u>

6. 所得稅開支

本集團須按實體基準就產生於或來自本集團成員公司註冊及經營所在司法權區的溢利繳納所得稅。

本集團使用適用於預期年度總盈利的稅率計算所得稅開支。中期簡明綜合損益及其他全面收益表中所得稅開支主要組成部分如下：

	截至6月30日止六個月	
	2024年 人民幣千元 (未經審核)	2023年 人民幣千元 (未經審核)
即期稅項 — 中國內地期間扣除	6,433	3,693
遞延稅項	(991)	(2,689)
期間扣除稅項總額	<u>5,442</u>	<u>1,004</u>

7. 股息

於2024年5月24日，本公司股東已於股東週年大會批准派發截至2023年12月31日止年度的末期股息每股普通股人民幣12.48分(2022年：人民幣6.54分)，合計金額人民幣90,725,000元。2023年末期股息已於2024年6月24日派發。

於2024年8月27日，董事會決議宣佈派發中期股息每股普通股人民幣12.05分(截至2023年6月30日止六個月：人民幣10.67分)，合共約人民幣88,309,000元(截至2023年6月30日止六個月：人民幣77,580,000元)。

8. 母公司普通股持有人應佔每股盈利

每股基本盈利按期內母公司普通股持有人應佔溢利及已發行普通股加權平均數726,962,500股(2023年：717,912,514股)計算。本期股份數量乃剔除根據股份獎勵計劃持有的股份後得出。

每股攤薄盈利按母公司普通股持有人應佔期間溢利計算。計算所用之普通股加權平均數為計算每股基本盈利所用之普通股數目以及假設視為行使或轉換所有具攤薄潛力普通股為普通股時無償發行之普通股加權平均數。

每股基本及攤薄盈利之計算乃基於：

	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
盈利		
母公司普通股持有人應佔溢利	<u>146,719</u>	<u>98,718</u>
	股份數目	
	2024年	2023年
	(未經審核)	(未經審核)
股份		
計算每股基本盈利所用之已發行普通股加權平均數	726,962,500	717,912,514
攤薄影響 — 源自購股權的普通股加權平均數	<u>12,566,572</u>	<u>19,151,527</u>
	<u>739,529,072</u>	<u>737,064,041</u>
9. 債務投資		
	2024年	2023年
	6月30日	12月31日
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(經審核)
非上市投資，按成本	<u>606,032</u>	<u>—</u>

非上市投資指商業銀行發行的若干存款證及債券。由於其合約現金流量僅純粹支付本金及利息，故分類為按攤銷成本計量的金融資產。

10. 貿易應收款項

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
貿易應收款項	76,846	111,190
減值	<u>(1,319)</u>	<u>(1,319)</u>
	<u>75,527</u>	<u>109,871</u>

本集團與客戶之間的貿易條款以信貸為主。一般授予最多180天的信貸期，視各個合約的具體付款條件而定。本集團致力於維持對未償還應收款項之嚴格控制。逾期結餘由高級管理層定期審閱。本集團並無就貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信用提升物品。貿易應收款項不計利息。

於報告期間末按發票日期呈列並經扣除虧損撥備的貿易應收款項的賬齡分析如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
少於六個月	68,014	106,424
六至十二個月	5,607	2,633
一至兩年	1,825	761
兩至三年	<u>81</u>	<u>53</u>
	<u>75,527</u>	<u>109,871</u>

11. 貿易應付款項

於報告期間末，基於發票日期的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	2024年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2023年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
少於三個月	7,299	12,722
三至六個月	1,950	1,099
六至十二個月	552	797
超過一年	308	153
	<u>10,109</u>	<u>14,771</u>

本集團貿易應付款項內包括本公司股東M3, Inc.結欠款項人民幣1,067,000元(2023年12月31日：人民幣778,000元)，該款項須按要求還款。

貿易應付款項不計息且一般於一年內結算。

12. 承擔

於報告期間末，本集團概無任何重大承擔。

13. 批准未經審核中期簡明綜合財務資料

未經審核中期簡明綜合財務資料由董事會於2024年8月27日批准及授權刊發。

其他資料

中期股息及暫停辦理股份過戶登記手續

董事會決議宣派中期股息每股股份人民幣0.1205元(按照中國人民銀行於2024年8月26日所報的港元兌人民幣官方匯率1.09569港元兌人民幣1.00元，相當於0.1320港元)。中期股息將以港元派付，每股0.1320港元。本公司將於2024年11月18日或前後，向於2024年10月28日名列本公司股東名冊的股東派發中期股息。為確定有權享有中期股息的股東資格，本公司將於2024年10月24日至2024年10月28日(包括首尾兩日)暫停辦理股份過戶登記手續。為合資格享有中期股息，所有股份過戶文件連同有關股票須於2024年10月23日下午四時三十分前送抵本公司香港股份過戶登記處卓佳證券登記有限公司辦理登記，地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓。

未來本公司將繼續根據其運營需要、收益、財務狀況、營運資金要求和未來業務計劃、影響本公司的市場狀況以及董事會當時可能認為相關的其他因素，釐定本公司的股息計劃。

購買、出售或贖回本公司上市證券

報告期間本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回任何本公司上市證券(包括出售庫存股份)。

全球發售所得款項用途

本公司股份於2021年7月15日在聯交所上市。本公司全球發售所得款項淨額(包括行使超額配股權)約為4,677百萬港元(「**首次公開發售所得款項**」)，本將用於本公司日期為2021年6月30日之招股章程(「**招股章程**」)所載用途。於2023年6月12日，本公司宣佈了重新分配首次公開發售所得款項用途、延長首次公開發售所得款項動用時間以及可能動用閒置首次公開發售所得款項認購或購買理財產品(「**公告**」)。有關詳情及該等調整的原因，請參閱公告。下表載列首次公開發售所得款項擬定用途的分配(如公告所載經調整)及截至2024年6月30日的動用情況概要：

首次公開發售所得款項擬定用途	首次公開發售 所得款項擬定 用途分配 (經調整) (百萬港元)	截至2024年 6月30日 已動用金額 (百萬港元)	截至2024年 6月30日 的餘額 (百萬港元)	預計 動用時間
A. 業務擴展				
(1) 改進本公司的醫學知識解決方案，並豐富本公司平台的醫學知識信息及工具	280.7	56.8	223.9	2027年12月前
(2) 提升患者護理服務	187.1	63.8	123.3	2027年12月前
(3) 改進智能臨床科研解決方案	140.3	68.0	72.3	2027年12月前
(4) 鞏固本公司與現有客戶的關係，開發及吸引更多製藥、生物技術及醫療設備行業的客戶	187.1	50.8	136.3	2027年12月前
(5) 通過針對性銷售及市場營銷活動，促進用戶增長與參與	140.3	33.7	106.6	2027年12月前
B. 投資技術及提高研發能力				
(1) 招聘人才及與專家合作	467.7	101.1	366.6	2027年12月前
(2) 開發及擴展本公司技術的應用情景，尤其是機器學習、自然語言處理、知識圖譜及用戶理解	374.2	87.9	286.3	2027年12月前
(3) 建立本公司的數據中心及提高本公司IT基礎設施的計算能力及存儲能力	93.6	37.4	56.2	2027年12月前
C. 把握戰略投資或收購機會	2,338.6	206.9	2,131.7	不適用
D. 補充本公司一般營運資金及其他一般企業用途	467.7	108.2	359.5	不適用
總計	4,677.3	814.6	3,862.7	

於2024年6月30日，未動用之首次公開發售所得款項中約人民幣598.0百萬元已用於認購或購買理財產品，而餘下的未動用之首次公開發售所得款項已存入持牌金融機構。有關理財產品的詳情，請參閱本公告中「債務投資」一節。

報告期間後事項

報告期間後直至本公告日期，概無發生影響本集團的重大事項。

遵守企業管治守則

於報告期間，本公司已遵守《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》（「《上市規則》」）附錄C1所載企業管治守則（「企業管治守則」）載列的適用守則條文，惟偏離守則條文第C.2.1條除外，該條規定董事長及首席執行官的職務須予區分，不可由同一人擔任。

田立平女士（「田女士」）為本公司董事長兼首席執行官。田女士擁有豐富的醫學信息技術行業經驗，負責制定及實施本集團整體發展戰略及業務計劃，以及監督本集團的整體發展及營運。田女士於1996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。董事會認為由同一人擔任董事長及首席執行官有利於本集團管理。高級管理層及董事會由經驗豐富而能幹的人才組成，在營運過程中會確保權力及權限的平衡。董事會當前由四名執行董事（包括田女士）、兩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。

董事會將持續檢討及監督本公司的常規，以遵守企業管治守則及維持本公司的高水平企業管治常規。

董事遵守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「上市發行人董事進行證券交易的標準守則」（「標準守則」），作為董事進行證券交易的行為守則。經本公司作出具體查詢後，所有董事已確認，於報告期間彼等均已遵守標準守則。

審核委員會

本公司已成立審核委員會，書面職權範圍乃遵照《上市規則》第3.21條及企業管治守則制訂。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，即王珊女士、葉霖先生及馬軍醫師。王珊女士為審核委員會主席。

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、準則及規定以及已作出充分披露。

《上市規則》第13.51B(1)條項下董事履歷詳情變動

於截至2024年6月30日止六個月期間，並無須根據《上市規則》第13.51B(1)條披露的董事履歷詳情變動。

刊發中期業績及中期報告

本公告刊發於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)及本公司網站(<http://ir.medlive.cn>)。本公司截至2024年6月30日止六個月的中期報告將適時於聯交所及本公司網站刊載。

承董事會命
醫脈通科技有限公司
董事長兼首席執行官
田立平

香港，2024年8月27日

於本公告日期，董事會成員包括執行董事田立平女士、田立新先生、田立軍先生及周欣女士；非執行董事樁屋英二先生及金色一賢先生；以及獨立非執行董事葉霖先生、馬軍醫師及王珊女士。