

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。



Yonghe Medical Group Co., Ltd.

雍禾醫療集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2279)

截至2026年6月30日止六個月中期業績公告

財務摘要

本集團的收入從截至2025年6月30日止六個月的人民幣861.6百萬元增加13.8%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣980.6百萬元。

本集團的毛利從截至2025年6月30日止六個月的人民幣550.3百萬元增加23.0%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣676.9百萬元。

本集團的毛利率從截至2025年6月30日止六個月的63.9%上升至截至2026年6月30日止六個月的69.0%。

本集團的淨利潤從截至2025年6月30日止六個月的人民幣27.9百萬元增加170.9%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣75.5百萬元。

本集團的除利息、稅項、折舊及攤銷前利潤(EBITDA)從截至2025年6月30日止六個月的人民幣169.8百萬元增加29.2%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣219.5百萬元。

截至2025年6月30日止六個月本集團錄得每股基本收益人民幣0.06元，而截至2026年6月30日止六個月則錄得每股基本收益人民幣0.15元。

董事會已議決不宣派截至2026年6月30日止六個月任何中期股息。

管理層討論與分析

業務回顧

作為中國領先的專門從事毛髮醫療服務的醫療集團，我們提供涵蓋植髮、醫療養固、常規養護及其他配套服務的一站式毛髮醫療服務。我們一直專注於毛髮醫療服務市場，並構建了以「雍禾醫療」為核心，由專業植髮品牌「雍禾植髮」、醫療養固品牌「史雲遜」、女性美學植髮品牌「雍禾髮之初」及醫學假髮品牌「哈髮達」等組成的全產業鏈品牌矩陣。截至2026年6月30日止六個月（「報告期」），我們在全國61個城市擁有63家植髮醫療機構，在深圳、上海、廣州擁有7家史雲遜健髮機構，為中國最大及覆蓋城市最廣的連鎖毛髮醫療集團。截至2026年6月30日止六個月，我們服務消費者總人數達65,708人。

下圖載列截至2026年6月30日我們醫療機構網絡的相關資料：



下表載列我們按城市等級*劃分的機構數量：

	截至2026年 6月30日	截至2025年 12月31日
雍禾植髮醫療機構		
一線城市	5	5
新一線城市	17	17
二線城市	26	26
三線城市	14	14
香港	1	1
小計	63	63
史雲遜獨立門店		
深圳	4	4
廣州	1	1
上海	2	2
小計	7	7
總計	70	70

* 附註：因不同年度城市分級名單有變動，本表格統計以各期發佈名單為準。

2026年上半年，本集團延續2025年盈利轉折後的改善趨勢，持續推進經營模式優化、運營效率提升及精細化管理。圍繞消費者需求，本集團持續提升醫療服務能力，優化診療服務流程及醫療資源配置效率，並積極推動數字化及人工智能技術在營銷、醫療及運營管理等業務場景中的應用，進一步提升客戶服務質量及整體經營效率。

本集團持續加強植髮醫療服務與醫療養固服務之間的協同發展，優化業務結構，提升服務能力及運營質量，為集團長期可持續增長奠定基礎。報告期內，集團實現收入人民幣980.6百萬元，較2025年同期收入人民幣861.6百萬元增長13.8%；毛利為人民幣676.9百萬元，較2025年同期毛利人民幣550.3百萬元增長23.0%；毛利率為69.0%，較2025年同期毛利率63.9%上升5.1個百分點。

下表載列所示期間我們按服務類別劃分的收入組成，毛利及毛利率明細：

	截至6月30日止六個月							
	2026年				2025年			
	收入 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %	收入 人民幣千元	%	毛利 人民幣千元	毛利率 %
植髮醫療服務	743,319	75.8	516,261	69.5	662,061	76.8	439,595	66.4
醫療養固服務	226,728	23.1	155,887	68.8	187,891	21.8	105,599	56.2
其他	10,591	1.1	4,766	45.0	11,598	1.4	5,129	44.2
合計	<u>980,638</u>	<u>100.0</u>	<u>676,914</u>	<u>69.0</u>	<u>861,550</u>	<u>100.0</u>	<u>550,323</u>	<u>63.9</u>

植髮業務

報告期內，我們的植髮業務實現了人民幣743.3百萬元的收入，較去年同期增長12.3%，佔集團總收入的75.8%。報告期內，隨著消費者對於毛髮健康管理需求持續提升，本集團持續優化植髮醫療服務體系，通過提升醫療服務能力、優化診療服務流程及加強客戶服務能力，推動植髮醫療服務保持穩健發展。此外，我們將美學設計元素融入至「好醫生」體系中，以滿足日益增長的女性客戶對於美學導向型植髮解決方案的需求。這種策略不僅提升了顧客滿意度，也進一步鞏固了我們在毛髮健康管理領域的領先地位。報告期內，接受我們植髮手術的消費者人數為40,793人，較去年同期增長21.8%，其中，女性植髮消費者增長顯著，佔比約34.4%。

下表載列我們植髮醫療服務的主要經營數據：

	未經審核 截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
接受植髮醫療服務的消費者人數	40,793	33,504
植髮消費者的平均消費(人民幣元)	18,222	19,761

三級服務	消費者 人數	佔比	消費者 人數	佔比
接受業務主任服務的消費者人數	26,021	63.8%	24,293	72.5%
接受業務院長服務的消費者人數	12,644	31.0%	7,458	22.3%
接受「雍享」服務的消費者人數*	2,128	5.2%	1,753	5.2%

* 附註：「雍享」服務包含雍享主任服務和雍享院長服務。

醫療養固業務

報告期內，我們的醫療養固業務收入為人民幣226.7百萬元，較上年同期增加20.7%，佔總收入23.1%。作為中國醫療養固服務行業的先行者，我們已經在每個植髮醫療機構中以「店中店」的模式設立了「史雲遜醫學健髮中心」，為消費者提供專業的診療服務和定制化的治療服務。隨著消費者對於長期毛髮健康管理需求持續提升，醫療養固服務逐漸成為集團連接診斷、治療、養護及會員毛髮健康長期管理的重要業務環節。報告期內，接受我們醫療養固服務的患者人數為56,757人，較去年同期增長26.4%，醫療養固套餐的複購率為25.9%。

下表載列我們醫療養固服務的主要經營數據：

	未經審核 截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
接受醫療養固服務的消費者人數	56,757	44,912
醫療養固消費者的人均消費(人民幣元)	3,995	4,184
* 複購率	25.9%	29.9%

* 附註：按購買醫療養固套餐服務≥2的消費者人數除以於期內購買醫療養固套餐服務的總人數計算。

業務進展

精進運營提質增效，女性植髮業務保持穩健增長

報告期內，本集團持續深化以消費者需求為導向的經營模式，通過提升客戶服務能力、優化診療服務流程及加強醫療資源配置效率，進一步提升消費者體驗及服務質量。

本集團持續關注不同消費者群體的毛髮健康需求，並通過完善服務體系、優化醫療方案設計及提升服務流程，滿足消費者對於個性化及高品質毛髮醫療服務的需求。

其中，女性消費者相關服務持續展現增長潛力，成為推動植髮醫療服務結構優化的重要因素。報告期內，本集團進一步完善女性消費者服務體系，通過加強消費者需求洞察、提升美學設計能力及優化診療服務流程，提高女性消費者服務體驗。截至報告期末，女性業務收入同比增長約40%，女性植髮手術數量超過14,000例，高附加值的不剃髮植髮業務佔比同比提升18%，進一步推動植髮醫療服務客戶結構優化及產品結構升級。

為持續提升女性毛髮服務的專業化及標準化水平，本集團持續完善女性業務運營體系，在全國重點區域推進女性專科服務體系建設，配備專業服務團隊，完善培訓體系、標準化接待流程及專屬服務空間，進一步提升女性消費者在診斷、設計及治療過程中的服務體驗。

報告期內，本集團持續推進產品矩陣升級及數字化運營能力建設，針對年輕消費者群體的毛髮健康需求，推出專屬防脫生髮養護套餐，並探索「醫學+美學」融合的養護服務模式，進一步豐富服務場景及優化產品結構。

同時，本集團持續應用智能化接診工具及客戶畫像體系，通過數據分析提升消費者需求識別及方案匹配效率，加強新客戶轉化及存量客戶精細化運營能力。此外，本集團通過建立「培訓、考核及認證」相結合的人才培養體系，持續提升專業服務能力，並通過產品差異化及專業化服務能力增強市場競爭力。

隨著運營效率持續提升，本集團持續優化植髮醫療機構的發展結構及資源配置，根據不同院部的特點實施精細化運營管理，以提升整體經營質量及運營效率。

下表載列報告期間植髮醫療機構按發展階段*劃分的數量明細：

	截至2026年 6月30日	截至2025年 12月31日
成熟院部	58	55
發展期院部	5	8
新建院部	—	—
總計	<u>63</u>	<u>63</u>

* 附註：我們將院部分成三個發展階段，即成熟院部為成立超過三年的醫療機構，發展期院部為成立一至三年的醫療機構，及新建院部為成立不到一年的醫療機構；對於被收購的醫療機構而言，我們將其財務狀況及經營業績合併入本集團的日期作為彼等各自的開業日期。

聚力醫療人才建設，提升專業服務能力

本集團高度重視醫療人才隊伍建設，持續完善人才培養及能力提升體系，通過建立「培訓、考核及認證」相結合的人才培養機制，持續提升醫療團隊的專業能力及服務水平。

報告期內，本集團圍繞毛髮專業知識、診斷及治療技能、服務溝通能力及客戶服務管理等核心領域開展專項培訓超過十場，覆蓋約500人次，並結合考核評估機制，持續提升醫療團隊專業水平及服務能力。

同時，本集團持續加強學術體系建設及專業品牌建設，通過臨床經驗積累、病例沉澱及專業能力提升，進一步增強消費者對於專業毛髮醫療服務的信任，推動業務發展由單一獲客驅動向專業服務及品牌價值驅動轉變。

本集團堅持以醫療質量為核心的服務理念，貫徹「待之以醫、賦之以美」的原則，重視醫生在毛髮醫療服務過程中的專業價值，通過持續提升醫生診療能力及服務水平，為消費者提供更加專業及個性化的毛髮醫療解決方案。截至2026年6月30日止，本集團建立了一支由1,410人組成的專業醫療團隊：

截至2026年
6月30日

專業團隊	1,410
— 醫生	241
— 護士	1,068
— 其他醫療專業人員 (包含藥劑師、檢驗師)	101

隨著女性毛髮醫療服務需求持續增長，本集團持續加強相關專業人才儲備及服務能力建設。一方面，本集團通過完善分層、分級及定向培養機制，加強核心崗位人才引進及培養，提升女性業務專業服務能力；另一方面，本集團持續優化差異化服務體系，通過積累優質臨床案例、提升醫生專業能力、優化植髮技術及改善消費者服務體驗，進一步增強品牌影響力及市場競爭力。

優化營銷體系，提升獲客效率及客戶長期價值

報告期內，本集團持續優化營銷體系建設，圍繞「提升獲客效率、優化運營質量及深化客戶價值管理」三大方向，推動營銷模式由規模擴張向精細化運營轉變。

面對市場環境變化及消費者需求升級，本集團持續加強數字化工具應用，優化營銷投入策略及客戶運營流程，從品牌建設、精準觸達、客戶轉化及長期運營等多個環節提升營銷效率。通過持續完善線上線下一體化營銷體系，本集團進一步提升客戶獲取質量及服務轉化效率，同時加強客戶全生命週期管理，為植髮醫療服務及醫療養固服務的持續增長提供支持。

i) 品效合一，精準營銷策略

報告期內，本集團持續深化「品效合一」的營銷策略，在穩定獲客成本的基礎上，進一步提升營銷投入產出效率，推動營銷資源向高質量獲客方向優化。

本集團通過優化廣告投放策略、加強渠道精細化管理及完善投放效果評估機制，提高營銷投入效率。

同時，本集團持續加強品牌建設，通過與芒果TV聯合冠名《我們的宿舍》等品牌推廣活動，提升品牌在年輕消費者群體中的認知度及影響力。

此外，本集團持續拓展多元化市場渠道，加大海外市場推廣力度，進一步提升區域市場覆蓋能力，並積極挖掘女性消費者及外地消費者等細分市場需求，為業務持續增長提供支持。

ii) 構建全鏈路客戶運營體系，提升轉化效率

本集團持續加強線上銷售體系建設，並結合數字化工具提升客戶全生命週期運營能力。報告期內，本集團圍繞消費者從需求觸達到醫療服務履約的全過程，持續優化線上諮詢、客戶管理及院部服務之間的協同機制。

建立覆蓋廣告投放、客戶諮詢及院部服務環節的質量管理體系及運營評價機制，進一步提升客戶轉化效率及服務一致性。

同時，本集團依托互聯網醫院平台，持續探索數字化醫療服務模式，通過人工智能工具及用戶分層運營體系，加強消費者需求識別及服務方案匹配能力，推動形成涵蓋「需求識別、專業諮詢、方案制定及服務履約」的一體化客戶服務鏈路。

此外，本集團持續拓展醫療養護服務場景，通過構建醫學級養護門店及居家服務產品矩陣，進一步延伸毛髮健康服務範圍，滿足消費者不同階段的毛髮健康管理需求，提升客戶生命週期價值。

iii) 深化內容營銷及私域運營，增強客戶長期價值

本集團持續加強內容營銷及私域運營能力建設，通過專業醫生、醫療團隊及真實消費者共同構建多元化內容體系，加強消費者教育及品牌信任建設。

報告期內，本集團圍繞消費者關注的毛髮健康問題，通過專業內容輸出及真實案例分享，提高消費者對於毛髮醫療服務的認知，增強消費者決策信心。

同時，本集團持續擴大私域用戶運營規模，通過消費者分層管理及精準運營，提高用戶觸達及互動效率。依托互聯網醫院及數字化運營工具，本集團進一步延長用戶服務週期，提高長期決策消費者的轉化效率。

針對植髮術後消費者需求，本集團持續完善養護服務產品體系，通過提供持續性的專業服務，提升客戶複購及長期服務價值，進一步推動業務模式由單次醫療服務向長期毛髮健康管理轉型。

數字化能力建設，推動智能化轉型

報告期內，本集團持續推進數字化及智能化戰略，以人工智能(AI)技術應用為核心，加強數字化基礎能力建設，推動人工智能技術在醫療、數字化營銷及運營管理等業務場景中的規模化應用，進一步提升經營效率及客戶服務體驗。本集團持續推動經營模式由經驗驅動向數據驅動升級，通過整合客戶、醫療及運營數據，構建涵蓋數據採集、智能分析及業務應用的數字化能力體系，並逐步形成「數據驅動業務、技術賦能運營」的發展模式，為集團長期可持續增長提供支持。

i) AI賦能精細化營銷，提升獲客及轉化效率

報告期內，本集團持續推進人工智能技術在營銷及客戶運營環節中的應用，優化客戶獲取、運營及轉化流程，進一步提升營銷效率及客戶服務能力。

在精準獲客方面，本集團上線「AI脫髮自測」及「AI美學自測」等創新工具，通過人工智能技術對用戶行為及流量特徵進行分析，實現目標客戶精準識別及需求匹配。截至報告期末，相關工具累計吸引超過10萬名消費者參與，有效提升潛在消費者觸達效率。本集團持續完善AI用戶畫像體系，通過整合線上諮詢及門診服務數據，對消費者需求及意向進行分析和分類，實現客戶信息快速傳遞及精準跟進，提升客戶服務響應效率。同時，本集團持續推進AI營銷工具應用，優化客戶回訪及私域運營流程，通過自動化方式減少重複性人工操作，提升銷售團隊運營效率，使其更加聚焦高價值客戶服務及轉化。

ii) AI赋能醫療服務，提升診療效率及服務質量

本集團持續推動人工智能技術與醫療服務場景深度融合，通過智能檢測、輔助診療及醫療數據應用，提升醫療服務標準化水平及醫生服務效率。

本集團引入AI圖像識別技術輔助醫生進行頭皮及毛髮狀態分析，實現全國院部覆蓋。報告期內，AI智能檢測報告單月生成量超過5萬份，為醫生診斷及消費者方案制定提供數據支持。同時，本集團持續完善毛髮疾病知識庫，並結合AI醫療模型推動門診病歷智能化應用，提高診療流程效率及醫療服務一致性。此外，本集團持續完善AI智能診療體系，推動人工智能技術覆蓋診前方案設計、診中手術質量管理及診後智能隨訪等環節，進一步優化消費者就醫體驗。

在智能硬件應用方面，本集團自主研發圖像採集設備，並逐步應用於醫療服務場景，為術前評估、術後效果追蹤及恢復週期管理提供數據支持，解決傳統人工採集過程中標準不一致的問題，進一步提升檢測標準化水平。與此同時，3D智能採集成設備已完成預研，並計劃逐步推廣至院部應用，以進一步提升植髮設計及診療服務能力。

iii) AI赋能運營管理，提升組織效率及服務標準

報告期內，本集團持續推進人工智能技術在運營管理、服務質量管理及技術研發等領域的應用，提升集團整體運營效率。

在服務質量管理方面，本集團持續推進AI服務監管體系建設，實現院內面診環節AI質檢覆蓋，通過智能化分析識別服務流程中的優化空間，形成「質檢發現問題、數據複盤分析及服務持續優化」的管理閉環，進一步提升服務監管效率及客戶體驗。

在技術研發方面，本集團推動AI coding工具融入技術開發流程，促進研發模式由傳統人工開發向人機協同模式升級。報告期內，AI編程工具已應用於技術團隊日常開發工作，大幅度縮短重點項目的交付週期，並推動研發體系向智能化方向持續升級。

在信息安全方面，隨著人工智能應用場景不斷拓展，本集團持續加強數據安全及系統風險管理能力。報告期內，本集團完成研發體系安全專項治理及風險整改，引入外部專業機構開展系統安全測試，並持續加強員工網絡安全及AI合規使用培訓，進一步完善信息安全保障體系，為集團數字化及智能化轉型提供堅實基礎。

未來展望

毛髮醫療服務市場正處於高速發展時期，存在著巨大的未獲滿足的市場需求及龐大的增長潛力。據弗若斯特沙利文聯合頭豹研究院發佈的《2024年中國毛髮健康服務行業研究》報告顯示，中國毛髮健康市場近年持續增長，從2020年的人民幣582.9億元增至2023年的人民幣795.5億元，預計到2028年將達到人民幣1,165.4億元。2026年上半年，接受我們植髮服務的消費者為40,793人，較上年同期增長21.8%，我們將依托一站式毛髮醫療服務平台、領先的市場地位及已建立的品牌知名度，把握行業高速發展機遇，實現持續良性增長。

未來，本集團將持續圍繞消費者需求變化及行業發展趨勢，深化經營模式優化，推動植髮醫療服務與醫療養固服務協同發展，進一步完善涵蓋「診、治、養」的全生命週期毛髮健康服務體系。

同時，本集團將持續提升客戶運營能力、優化服務體系及推進數字化轉型，通過精細化運營及科技賦能提升經營效率，增強客戶服務體驗，推動集團實現長期可持續增長。

深化客戶運營能力，提升業務增長質量

未來，本集團將持續加強客戶全生命週期運營能力，通過數字化工具及精細化管理提升客戶觸達、轉化及服務效率。本集團將進一步完善線上線下一體化客戶運營體系，強化未成交客戶及存量客戶的精細化運營，通過持續優化私域運營、客戶分層管理及精準觸達機制，提高客戶複訪及轉化效率。

同時，本集團將持續推進智能化接診工具及標準化運營流程建設，依托客戶畫像體系深入分析消費者需求，實現更加精準的服務匹配及方案推薦，進一步提升營銷投入效率及客戶服務體驗。

此外，本集團將持續深化會員體系建設，圍繞脫髮消費者毛髮管理需求和植髮術後消費者需求完善養護服務體系，通過「植髮+養護」的協同模式提升客戶生命週期價值，推動醫療養固業務由單一服務延伸向長期毛髮健康管理。

完善毛髮健康服務體系，拓展業務增長空間

未來，本集團將持續推動植髮醫療服務與醫療養固服務協同發展，優化產品結構，滿足消費者在不同階段的毛髮健康管理需求。

在醫療養固業務方面，本集團將進一步完善「基礎養護、醫療級治療及美學抗衰」等多層次產品體系，豐富服務場景，提高消費者覆蓋範圍，並通過產品創新及服務升級推動業務規模化發展。

在女性業務方面，本集團將持續加強專業化服務能力建設，依托AI智能接診、智能毛髮檢測及客戶標籤體系，實現女性消費者需求識別、方案設計及服務流程的數字化優化。同時，本集團將總結成熟院部運營經驗，並逐步向核心城市推廣複製，進一步提升女性業務規模及市場覆蓋能力。

通過持續優化服務體系、提升醫療專業能力及豐富產品矩陣，本集團將進一步增強差異化競爭優勢，為未來業務增長提供新的動力。

推進數智化轉型，提升長期運營效率

未來，本集團將持續推進數字化及人工智能技術在毛髮醫療服務全流程中的應用，以數據資產及智能化能力推動經營模式持續升級。

在營銷及客戶運營方面，本集團將持續深化AI數字化營銷應用，通過智能化工具提升目標客戶識別、精準觸達及客戶運營效率，並逐步構建覆蓋全場景的AI銷售體系，提升團隊運營能力及客戶轉化效率。

在醫療服務方面，本集團將持續完善AI智能診療體系，推動人工智能技術覆蓋診前方案設計、診中服務管理及診後隨訪等環節。通過AI影像識別技術、毛髮疾病知識庫及智能檢測設備應用，進一步提升醫療服務標準化水平及診療效率。

同時，本集團將加快智能硬件應用落地，持續推進圖像採集設備及3D智能採集設備在院部的應用，為消費者提供更加精準及標準化的診療體驗。

此外，本集團將持續加強AI質檢、數據治理及信息安全體系建設，推動服務管理由傳統人工管理向數據驅動管理轉變，並通過AI工具提升組織運營效率，為集團長期高質量發展提供支持。

財務回顧

收入

截至2026年6月30日止六個月，本集團收入為人民幣980.6百萬元（2025年同期：人民幣861.6百萬元），較2025年同期增長13.8%。本集團收入主要來自(i)植髮醫療服務；(ii)醫療養固服務；及(iii)其他。

下表載列本集團於所示期間按業務線劃分的收入明細：

	截至6月30日止六個月			
	2026年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
植髮醫療服務	743,319	75.8	662,061	76.8
醫療養固服務	226,728	23.1	187,891	21.8
其他	10,591	1.1	11,598	1.4
	<u>980,638</u>	<u>100.0</u>	<u>861,550</u>	<u>100.0</u>

植髮醫療服務收入

本集團截至2026年6月30日止六個月來自於植髮醫療服務的收入為人民幣743.3百萬元，較2025年同期的人民幣662.1百萬元增加12.3%。植髮醫療服務收入增加主要因植髮患者的人數增加所致。接受本集團服務的植髮患者人數從截至2025年6月30日止六個月的33,504人上升21.8%至截至2026年6月30日止六個月的40,793人，而植髮患者的人均消費從截至2025年6月30日止六個月的人民幣19,761元減少7.8%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣18,222元。

醫療養固服務收入

本集團截至2026年6月30日止六個月來自於醫療養固服務的收入為人民幣226.7百萬元，較2025年同期的人民幣187.9百萬元增長20.7%。醫療養固服務收入增加乃主要因醫療養固患者人數增加，從截至2025年6月30日止六個月的44,912人增長26.4%至截至2026年6月30日止六個月的56,757人。

其他收入

本集團來自於其他服務的收入主要包括我們獨立的史雲遜直營店常規服務提供的服務和出售的商品，截至2026年6月30日止六個月為人民幣10.6百萬元，較2025年同期的人民幣11.6百萬元減少8.7%。

銷售及服務成本

報告期內，本集團的銷售及服務成本主要包括員工成本、攤銷及折舊費用、存貨及耗材成本、經營相關開支及其他開支。下表載列本集團於所示期間按性質分類的銷售及服務成本明細：

	截至6月30日止六個月			
	2026年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本	140,618	46.3	125,701	40.4
攤銷及折舊費用	101,663	33.5	112,318	36.1
存貨及耗材成本	37,972	12.5	52,518	16.9
經營相關開支	14,130	4.6	14,391	4.6
其他開支	9,341	3.1	6,299	2.0
	<u>303,724</u>	<u>100.0</u>	<u>311,227</u>	<u>100.0</u>

截至2026年6月30日止六個月，本集團的銷售及服務成本為人民幣303.7百萬元（2025年同期：人民幣311.2百萬元）。其中，員工成本指支付予醫生、護士及其他專業人員的薪資及獎金。員工成本增加主要由於收入增長所帶動的績效薪酬自然增長所致。存貨及耗材成本降低主要由於我們優化存貨成本結構、規模採購使得成本下降。

毛利及毛利率

截至2026年6月30日止六個月，本集團錄得毛利人民幣676.9百萬元（2025年同期：人民幣550.3百萬元），較上年同期增加23.0%，毛利率為69.0%（2025年同期：63.9%）。

一般及行政開支

報告期內，本集團的一般及行政開支主要包括(i)員工成本，指行政人員的工資、福利及獎金；(ii)經營相關開支，主要包括會議費、水電費、維護費及租金付款；(iii)攤銷及折舊費用；(iv)就核數服務及互聯網服務產生的專業和諮詢服務費；(v)差旅及招待開支；及(vi)其他。下表載列本集團於所示期間按性質分類的一般及行政開支明細：

	截至6月30日止六個月			
	2026年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本	76,233	65.0	78,648	70.2
經營相關開支	10,292	8.8	6,965	6.2
攤銷及折舊費用	8,450	7.2	7,017	6.3
專業和諮詢服務費	6,167	5.3	6,126	5.5
差旅及招待開支	5,257	4.5	4,723	4.2
其他	10,854	9.2	8,613	7.6
	117,253	100.0	112,092	100.0

截至2026年6月30日止六個月，本集團的一般及行政開支為人民幣117.3百萬元(2025年同期：人民幣112.1百萬元)。一般及行政開支的增加主要為收入增長所帶動的經營相關開支相應增加所致。

銷售及營銷開支

報告期內，本集團的銷售及營銷開支主要包括營銷及推廣開支及員工成本等。下表載列本集團於所示期間按性質分類的銷售及營銷開支明細：

	截至6月30日止六個月			
	2026年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
營銷及推廣開支	299,379	67.5	254,047	66.6
員工成本	126,406	28.5	109,966	28.8
差旅開支	5,644	1.3	4,967	1.3
攤銷及折舊費用	5,241	1.2	5,817	1.5
經營相關開支	2,933	0.7	2,417	0.6
其他	3,837	0.8	4,194	1.2
	443,440	100.0	381,408	100.0

截至2026年6月30日止六個月，本集團的銷售及營銷開支為人民幣443.4百萬元（2025年同期：人民幣381.4百萬元），本集團的銷售及營銷開支主要包括營銷及推廣開支及員工成本。營銷及推廣開支的增加主要由於(i)調整渠道結構並增加高產出渠道投放；(ii)品牌建設類投入階段性增加，強化重點區域品牌滲透。

除利息、稅項、折舊及攤銷前利潤(EBITDA)

截至2026年6月30日止六個月，本集團的除利息、稅項、折舊及攤銷前利潤為人民幣219.5百萬元（2025年同期：人民幣169.8百萬元），較上年同期增加29.2%。

除利息、稅項、折舊及攤銷前利潤之調節項如下：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
從期內利潤調節至除利息、稅項、 折舊及攤銷前利潤：		
期內利潤	75,457	27,855
所得稅開支	22,322	9,954
財務收入	(4,878)	(5,882)
財務費用（包括租賃負債之貼現攤銷）	11,134	12,768
使用權資產折舊	61,190	62,687
物業、廠房及設備折舊	51,850	60,137
無形資產攤銷	2,384	2,328
除利息、稅項、折舊及攤銷前利潤	<u>219,459</u>	<u>169,847</u>

所得稅開支

截至2026年6月30日止六個月，本集團的所得稅開支為人民幣22.3百萬元，而2025年同期的所得稅開支為人民幣10.0百萬元。所得稅開支的增加主要是由於本期利潤增加所致。

純利及純利率

基於上述原因，本集團的淨利潤從截至2025年6月30日止六個月的人民幣27.9百萬元增加170.9%至截至2026年6月30日止六個月的人民幣75.5百萬元。本集團截至2026年6月30日止六個月的純利率為7.7%，而上年同期的純利率為3.2%。

現金及現金等價物及定期存款

截至2026年6月30日，本集團的現金及現金等價物及定期存款為人民幣883.6百萬元（2025年12月31日：人民幣749.2百萬元）。本集團擁有穩健的現金流，並可充分滿足日常營運資金需求及未來戰略規劃。

現金流量

下表載列本集團於所示期間的合併現金流量表的特定數據：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得現金淨額	263,732	208,484
投資活動所用現金淨額	(102,793)	(8,294)
融資活動所用現金淨額	(116,591)	(132,105)
期初現金及現金等價物	698,993	487,842
期末現金及現金等價物	743,234	555,885

流動資金及資本資源

於2026年6月30日，本集團的現金及現金等價物及定期存款為人民幣883.6百萬元（2025年12月31日：人民幣749.2百萬元）。於2026年6月30日，本集團並無銀行借款（2025年12月31日：無）。

資本開支

本集團的資本開支主要為購買物業、廠房及設備項目及無形資產的付款。下表載列本集團於所示期間的資本開支明細：

	截至6月30日止六個月	
	2026年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元
物業、廠房及設備的付款	13,745	7,712
無形資產的付款	75	800
總計	<u>13,820</u>	<u>8,512</u>

截至2026年6月30日止六個月，本集團的資本開支為人民幣13.8百萬元（截至2025年6月30日止六個月：人民幣8.5百萬元）。

債務

本集團的債務主要包括租賃負債。下表載列本集團的債務明細：

	2026年 6月30日 人民幣千元 未經審核	2025年 12月31日 人民幣千元 經審核
流動		
租賃負債	<u>124,841</u>	<u>120,203</u>
非流動		
租賃負債	<u>310,793</u>	<u>364,470</u>
總計	<u><u>435,634</u></u>	<u><u>484,673</u></u>

銀行借款

於2026年6月30日，本集團並無銀行借款（2025年12月31日：無）。

租賃負債

本集團就所有租賃確認租賃負債，惟短期租賃及低價值資產租賃除外。於2026年6月30日，本集團（作為承租人）就相關租賃協議餘下年期的未結清租賃負債總額為人民幣435.6百萬元（2025年12月31日：人民幣484.7百萬元）。

未來作重大投資或購入資本資產的計劃

除招股章程所披露者外，於2026年6月30日，本集團並無任何未來作重大投資或購入資本資產的計劃。

資產抵押

於2026年6月30日，本集團並無資產抵押（2025年12月31日：無）。

資本負債比率

資本負債比率是將銀行貸款及其他借款除以有關期間期末的權益總額再乘以100%計算得出。於2026年6月30日，由於本集團並無銀行貸款及其他借款，故本集團的資本負債比率為零（2025年12月31日：零）。

匯率及任何相關對沖

本集團並無重大的外幣風險，原因是其營運、資產及負債乃主要以人民幣計值，而人民幣亦為本公司的功能性貨幣。於2026年6月30日，本集團以外幣（主要為美元及港幣）計值的現金及現金等價物為人民幣7.4百萬元（2025年12月31日：人民幣5.7百萬元，主要為美元）。我們監控外匯風險，並將於必要時考慮對沖重大外匯風險。

或然負債

於2026年6月30日，本集團並無任何重大或然負債（2025年12月31日：無）。

期後事項

除本公告所披露者外，於報告期後並無任何可能對本集團造成影響的重大事件。

僱員及薪酬政策

於2026年6月30日，本集團共有3,624名員工，其中1,410名為我們的專業醫療團隊。截至2026年6月30日止六個月的員工成本為人民幣352.7百萬元，而截至2025年6月30日止六個月則為人民幣323.1百萬元。

本集團繼續為員工提供有競爭力的薪酬方案、有吸引力的晉升機會、多樣化的培訓課程和專業的工作環境。本集團根據行業慣例及個人的表現和經驗為員工提供薪酬。薪酬待遇主要包括：基本工資、績效獎金及／或酌情花紅。按照中國法律及法規要求，本集團為僱員參加由地方政府管理的各種僱員社會保障計劃，包括住房公積金、養老金、醫療、生育保險、工傷相關保險及失業保險。

董事會欣然公佈本集團截至2026年6月30日止六個月的未經審核簡明合併中期業績，連同2025年同期的比較數字如下：

中期簡明合併全面收益表

		截至6月30日止六個月	
	附註	2026年 人民幣千元 未經審核	2025年 人民幣千元 未經審核
來自客戶合約的收入	4	980,638	861,550
銷售及服務成本		<u>(303,724)</u>	<u>(311,227)</u>
毛利		676,914	550,323
銷售及營銷開支		(443,440)	(381,408)
一般及行政開支		(117,253)	(112,092)
研發開支		(10,866)	(9,053)
金融資產減值虧損－淨額		(330)	(1,751)
其他收入		612	683
其他虧損－淨額	5	<u>(1,602)</u>	<u>(2,007)</u>
經營利潤		104,035	44,695
財務收入	6	4,878	5,882
財務成本	6	<u>(11,134)</u>	<u>(12,768)</u>
財務成本－淨額		<u>(6,256)</u>	<u>(6,886)</u>
除所得稅前利潤		97,779	37,809
所得稅開支	7	<u>(22,322)</u>	<u>(9,954)</u>
期內利潤		75,457	27,855
利潤歸屬於			
－ 本公司權益持有人		75,521	27,913
－ 非控股權益		<u>(64)</u>	<u>(58)</u>

		截至6月30日止六個月	
		2026年	2025年
		人民幣千元	人民幣千元
		未經審核	未經審核
其他全面(虧損)/收益			
其後可能重新分類至損益的項目			
貨幣換算差額		(107)	37
期內全面收入總額		<u>75,350</u>	<u>27,892</u>
期內全面收入總額歸屬於：			
— 本公司權益持有人		75,414	27,950
— 非控股權益		<u>(64)</u>	<u>(58)</u>
本公司權益持有人應佔每股盈利			
每股基本盈利(人民幣元)	8	0.15	0.06
每股攤薄盈利(人民幣元)	8	<u>0.15</u>	<u>0.06</u>

中期簡明合併資產負債表

	附註	於2026年 6月30日 人民幣千元 未經審核	於2025年 12月31日 人民幣千元 經審核
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備		250,147	286,695
使用權資產		382,669	425,668
無形資產		20,493	22,877
遞延所得稅資產		103,486	109,628
預付款項、按金及其他應收款項		2,166	3,468
非流動資產總值		758,961	848,336
流動資產			
存貨		15,160	13,305
貿易應收款項	10	5,556	9,809
預付款項、按金及其他應收款項		72,819	79,885
定期存款		140,324	50,181
現金及現金等價物		743,234	698,993
受限制現金		888	1,331
流動資產總值		977,981	853,504
資產總值		1,736,942	1,701,840
權益			
本公司權益持有人應佔權益			
股本		8	8
股本溢價		1,290,533	1,330,450
庫存股份		(185)	(185)
就僱員股份計劃持有的股份		(173,624)	(175,533)
其他儲備		155,675	155,782
累計虧損		(446,946)	(522,467)
		825,461	788,055
非控股權益		(745)	(681)
權益總額		824,716	787,374

	附註	於2026年 6月30日 人民幣千元 未經審核	於2025年 12月31日 人民幣千元 經審核
負債			
非流動負債			
租賃負債		310,793	364,470
遞延所得稅負債		371	694
非流動負債總額		311,164	365,164
流動負債			
貿易及其他應付款項	11	170,695	158,556
合同負債		288,190	259,738
當期所得稅負債		17,336	10,805
租賃負債		124,841	120,203
流動負債總額		601,062	549,302
負債總額		912,226	914,466
權益及負債總額		1,736,942	1,701,840

簡明合併中期財務資料附註

1. 一般資料

雍禾醫療集團有限公司(「本公司」)於2020年9月17日根據開曼群島公司法(經修訂)於開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司的註冊辦事處地址為Floor 4, Willow House, Cricket Square, Grand Cayman, KY 1-9010, Cayman Islands。

本公司為一家投資控股公司，而其子公司(合稱「本集團」)主要於中華人民共和國(「中國」)內地(「中國內地」)從事提供(i)植髮醫療及(ii)醫療養固服務(「本業務」)。

本公司於2021年12月13日在香港聯合交易所有限公司主板上市。

除另有說明外，此等簡明合併財務報表以人民幣(「人民幣」)呈列，且所有金額乃四捨五入至最接近的人民幣千元(「人民幣千元」)。

此等簡明合併中期財務資料已獲董事會於2026年8月20日批准刊發。

2. 編製基準

此份截至2026年6月30日止六個月的簡明合併中期財務資料乃根據《香港會計準則》(「香港會計準則」)第34號「中期財務報告」編製。簡明合併中期財務資料應連同截至2025年12月31日止年度的年度合併財務報表一併閱讀，該報表乃根據香港財務報告會計準則編製。

3. 會計政策

除下文所述者外，所採用的會計政策乃與截至2025年12月31日止年度的年度合併財務報表的會計政策(見年度合併財務報表)一致。

3.1 本集團採用的新訂及經修訂準則

本集團已自2026年1月1日起首次應用以下修訂：

- 金融工具分類及計量之修訂－香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號之修訂；及
- 涉及倚賴自然能源生產電力的合約－香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號之修訂。

採納以上修訂並無對本集團截至2026年6月30日止六個月的業績及本集團於2026年6月30日的財務狀況造成任何重大影響。本集團無須因採納此等經修訂準則而更改其會計政策或作出追溯調整。

3.2 尚未獲本集團採用的準則的影響

若干新訂會計準則、會計準則修訂及解釋公告已經發佈但於2026年6月30日報告期間並未強制生效，亦未獲本集團提前採用。除香港財務報告準則第18號財務報表的呈列及披露外，預期此等準則、修訂或解釋公告將不會於本報告期或往後報告期間對實體及對可預見的未來交易造成重大影響。

應用香港財務報告準則第18號預期將影響全面收益表的呈列及未來財務報表中的披露。有關應用香港財務報告準則第18號的影響詳情，請參閱截至2025年12月31日止年度的年度合併財務報表。

4. 來自客戶合約的收入及分部資料

經營分部按與向主要經營決策者（「主要經營決策者」）提供的內部報告相一致的方式呈報。主要經營決策者負責分配資源及評估經營分部的表現，已被確定為作出戰略決策的本公司董事會。本集團主要從事提供植髮醫療服務，涉及類似的服務類別、類似的客戶群體、類似的監管環境及類似的業務風險。資源按對本集團提升整體（而非任何特定單位）價值而言有利的方法分配。因此，本公司的主要經營決策者認為本集團僅有一個經營分部。

本集團的主要經營實體均位於中國內地，且截至2026年及2025年6月30日止六個月本集團的大部分收入乃在中國內地產生。

於2026年6月30日及2025年12月31日，本集團的大部分非流動資產乃位於中國內地。

截至2026年及2025年6月30日止六個月，並無單一外部客戶產生的收入佔本集團收入的10%或以上。

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 未經審核	2025年 人民幣千元 未經審核
植髮醫療	743,319	662,061
醫療養固	226,728	187,891
其他	10,591	11,598
	980,638	861,550
	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 未經審核	2025年 人民幣千元 未經審核
按時點確認的客戶收入		
植髮醫療	743,319	662,061
醫療養固 — 銷售貨品	13,824	18,138
其他 — 銷售貨品	6,021	3,304
	763,164	683,503
按時段確認的客戶收入		
醫療養固 — 服務	212,904	169,753
其他 — 服務	4,570	8,294
	217,474	178,047
總計	980,638	861,550
	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 未經審核	2025年 人民幣千元 未經審核
按地區劃分的客戶收入		
中國內地	978,558	861,060
香港	2,080	490
	980,638	861,550

5. 其他虧損 — 淨額

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 未經審核	2025年 人民幣千元 未經審核
出售物業、廠房及設備的虧損	(1,395)	(4,737)
提早終止物業租賃所得(虧損)/收益	(219)	2,984
其他	12	(254)
	<u>(1,602)</u>	<u>(2,007)</u>

6. 財務成本 — 淨額

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 未經審核	2025年 人民幣千元 未經審核
財務收入		
銀行存款利息收入	4,315	5,882
外匯收益	563	—
	<u>4,878</u>	<u>5,882</u>
財務成本		
租賃負債利息開支	(11,134)	(12,100)
銀行借款利息開支	—	(589)
外匯虧損	—	(79)
	<u>(11,134)</u>	<u>(12,768)</u>
財務成本 — 淨額	<u><u>(6,256)</u></u>	<u><u>(6,886)</u></u>

7. 所得稅開支

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 未經審核	2025年 人民幣千元 未經審核
即期所得稅	16,503	8,039
遞延所得稅	5,819	1,915
所得稅開支	<u><u>22,322</u></u>	<u><u>9,954</u></u>

(a) 開曼群島

本公司於開曼群島根據開曼群島公司法(經修訂)註冊成立為獲豁免有限公司，因此獲豁免繳納開曼群島所得稅。

(b) 英屬處女群島

根據英屬處女群島現行法例，在英屬處女群島註冊成立的子公司毋須繳納所得稅。

(c) 香港利得稅

於香港註冊成立的子公司須就產生自香港的任何估計應納稅利潤按16.5%的稅率繳納香港利得稅。

(d) 中國內地企業所得稅(「企業所得稅」)

所得稅開支包括子公司在中國內地應付的即期及遞延所得稅。中國內地的營運的所得稅撥備乃根據現行法例和其解釋及慣例，按該年或該期的預估應納稅利潤以適用稅率計算。

北京雍禾醫療科技集團有限公司(「北京雍禾」)符合高新技術企業資格，在截至2026年6月30日止六個月內，有權享受15%的優惠所得稅稅率(截至2025年6月30日止六個月：15%)。該身份受北京雍禾每三年重新申請高新技術企業身份之規定規限。根據中國內地有關稅務規則及法規，本集團若干子公司於2021年1月1日至2030年12月31日期間按15%的優惠稅率課稅。此外，根據中國內地有關稅務規則及法規，在中國內地的若干子公司符合小微企業資格。

除上述子公司外，其他在中國內地的營運實體須遵照企業所得稅法及相關法規按25%的標準所得稅率納稅。

8. 每股盈利

截至2026年6月30日止六個月，每股基本盈利為人民幣0.15元(截至2025年6月30日止六個月：每股盈利人民幣0.06元)，乃按本公司權益持有人應佔利潤人民幣75,521,000元(截至2025年6月30日止六個月：人民幣27,913,000元)除以期內發行在外的500,111,000股(截至2025年6月30日止六個月：500,250,000股)普通股加權平均數計算得出。

由於並無具潛在攤薄效應之普通股發行，因此每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。

9. 股息

從本公司股份溢價賬中撥資的截至2025年12月31日止年度的末期股息每股股份人民幣0.076元(合共人民幣39.92百萬元)已於2026年5月19日舉行的股東週年大會上獲本公司股東批准，並其後於2026年6月支付。

董事不建議就本中期期間派付中期股息(截至2025年6月30日止六個月：無)。

10. 貿易應收款項

	於2026年 6月30日 人民幣千元 未經審核	於2025年 12月31日 人民幣千元 經審核
來自客戶合約的貿易應收款項 — 第三方	5,566	9,827
減：減值撥備	(10)	(18)
	<u>5,556</u>	<u>9,809</u>

- (a) 本集團一般預先向客戶收取款項。貿易應收款項主要指應收客戶已透過金融機構或第三方支付平台結清其付款的金融機構或第三方支付平台款項。提供予第三方支付平台的信貸期乃按個別基準釐定，一般信貸期為30日內。按發票日期計算的貿易應收款項的賬齡分析如下：

	於2026年 6月30日 人民幣千元 未經審核	於2025年 12月31日 人民幣千元 經審核
三個月以內	5,563	9,624
三至六個月	3	203
	<u>5,566</u>	<u>9,827</u>

11. 貿易及其他應付款項

	於2026年 6月30日 人民幣千元 未經審核	於2025年 12月31日 人民幣千元 經審核
貿易應付款項	58,849	48,085
應計僱員福利	58,057	61,158
應付稅項	26,078	22,903
退款負債	14,339	14,268
應計費用	4,765	6,703
保證金	1,954	2,113
其他	6,653	3,326
	<u>170,695</u>	<u>158,556</u>

- (a) 於各報告期末，按發票日期計算的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	於2026年 6月30日 人民幣千元 未經審核	於2025年 12月31日 人民幣千元 經審核
三個月以內	52,609	43,199
三至六個月	3,347	2,616
六個月至一年	1,230	752
一至兩年	880	754
超過兩年	783	764
	<u>58,849</u>	<u>48,085</u>

其他信息

中期股息

董事會已議決不宣派截至2026年6月30日止六個月任何中期股息。

遵守企業管治守則

本公司致力維持高標準的企業管治，並相信高水平的企業管治標準對於本公司建立框架以保障股東利益、提升企業價值、制定業務策略及政策以及提高透明度及問責性至關重要。

於報告期內，本公司已符合企業管治守則所載的所有適用原則及守則條文，惟偏離企業管治守則第C.2.1條守則條文除外。張玉先生為本公司董事長兼首席執行官。張玉先生於毛髮健康行業擁有豐富經驗且自本公司成立以來履職至今，主管本集團的整體戰略規劃、業務方向及運營管理。董事會認為，將董事長及首席執行官的角色歸屬於同一人兼任有利於本集團的管理。董事會的運作確保權力及授權達致平衡，而董事會由具備豐富經驗及多元背景的人士組成。董事會現時由三名執行董事（包括張玉先生）、一名非執行董事及三名獨立非執行董事組成，因此其組成具有高度獨立性。

本公司定期檢討其企業管治常規，以確保符合企業管治守則的規定。

遵守證券交易標準守則

本公司已採納標準守則規範董事及可能掌握本公司未經發佈內幕消息的有關僱員進行本公司證券的交易。

本公司已向所有董事作出特定查詢，董事已確認彼等於報告期內一直遵守標準守則。於報告期內，本公司並無發現有關僱員未有遵守標準守則的事件。

募集資金使用

本公司於全球發售中以15.80港元發行94,424,000股股份，該等股份於2021年12月13日在聯交所主板上市。之後於2022年1月5日，本公司因部分行使超額配發權，以每股股份15.80港元發行7,124,500股股份。扣除本公司就全球發售應支付的相關承銷費及費用後，本公司已收到的所得款項淨額約為1,526.2百萬港元（「所得款項淨額」）。

於2023年3月30日、2024年8月22日及2026年3月31日，董事會議決改變未動用所得款項淨額的用途。詳情請參閱招股章程及本公司日期為2023年3月30日、2024年8月22日及2026年3月31日的公告。

截至2026年6月30日止六個月所得款項實際用途分析載列如下：

所得款項用途	計劃 應用金額 ⁽²⁾ 百萬港元	於2025年	於2026年	於2026年	於2026年	於2026年	全數動用 款項的 預期時間表 ⁽¹⁾
		12月31日 未動用款項 百萬港元	3月31日 未動用款項 百萬港元	3月31日 未動用所得 款項淨額的 經修訂款項 百萬港元	6月30日 止六個月 期間所得 款項的 實際使用 百萬港元	6月30日 未動用款項 百萬港元	
1 用作中國境內網絡的現有植髮 醫療機構進行擴充和升級	-	-	-	-	-	-	不適用
2 用作產品及服務項目創新	88.6	39.9	39.9	23.9	9.5	14.4	2028年12月前
3 投資於研發，及以前沿技術提 升我們的服務體系	38.2	12.9	12.9	28.9	4.3	24.6	2028年12月前
4 用作在中國整合行業資源以提 升我們的品牌知名度	122.3	22.3	22.3	22.3	-	22.3	2028年12月前
5 結清收購顯赫植髮應付收購代 價之未償還結餘	-	-	-	-	-	-	不適用
6 用作營運資金及一般企業用途	251.0	-	-	-	-	-	不適用
合計	500.1	75.1	75.1	75.1	13.8	61.3	

附註：

- (1) 使用餘下所得款項的預期時間表是根據本集團對未來市場情況的最佳估計得出。有關時間將視乎市場情況的現時及未來發展而更改。
- (2) 指於2024年8月22日宣佈所得款項用途改變後未動用所得款項淨額的經修訂計劃用途。

購回、出售或贖回本公司的上市證券

於報告期內，本公司及其任何子公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券（包括出售庫存股份（定義見上市規則））。

審核委員會

董事會已成立審核委員會，委員會由獨立非執行董事陳炳鈞先生擔任主席，並由非執行董事耿嘉琦先生及另一名獨立非執行董事李小培先生組成。審核委員會的主要職責為向董事會給予協助，負責監督及評估外部核數師的工作、監督內部審核系統的實施、審閱我們的財務報告及相關披露並提供意見，以及董事會賦予的其他職責。

中期業績的審閱

審核委員會已連同本公司管理層及獨立核數師檢討本公司所採納的會計原則及政策，以及討論本集團的內部控制及財務申報事宜（包括審閱本集團截至2026年6月30日止六個月的未經審核合併中期財務資料）。未經審核合併中期財務資料已由本公司的獨立核數師根據香港審閱準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」審閱。

發佈中期業績公告及中期報告

本中期業績公告在聯交所網站（www.hkexnews.hk）及本公司網站（www.yonghegroup.cn）上登載，而載有上市規則所規定全部數據的2026中期報告將於適當時候寄發予股東，並在聯交所及本公司各自的網站上登載。

釋義

「審核委員會」	指	董事會審核委員會
「董事會」	指	本公司董事會
「企業管治守則」	指	上市規則附錄C1所載的《企業管治守則》
「董事長」	指	董事會主席
「國內」或「中國」	指	中華人民共和國，就本公告而言不包括香港、中國澳門特別行政區及台灣

「本公司」或「我們」	指	雍禾醫療集團有限公司，一家於2020年9月17日根據開曼群島法律註冊成立的有限責任公司
「董事」	指	本公司董事
「本集團」	指	本公司及其子公司
「港元」	指	港元，香港法定貨幣
「香港」	指	中國香港特別行政區
「上市」	指	股份於2021年12月13日在主板上市
「上市規則」	指	聯交所《證券上市規則》(經不時修訂或補充)
「主板」	指	聯交所主板
「標準守則」	指	上市規則附錄C3所載的《上市發行人董事進行證券交易的標準守則》
「招股章程」	指	本公司所刊發日期為2021年12月1日的招股章程
「人民幣」	指	人民幣，中國法定貨幣
「報告期」	指	2026年1月1日至2026年6月30日六個月期間
「股東」	指	股份持有人
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.0000025美元的普通股
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「美元」	指	美元，美國之法定貨幣
「%」	指	百分比

於本公告內，除文義另有所指外，「聯繫人」、「關連人士」、「控股股東」及「子公司」等詞彙具有上市規則所賦予該等詞彙的涵義。

承董事會命
雍禾醫療集團有限公司
董事長
張玉

香港，2026年8月20日

於本公告日期，本公司執行董事為張玉先生、張輝先生及韓志梅女士；本公司非執行董事為耿嘉琦先生；以及本公司獨立非執行董事為梁繼紅女士、陳炳鈞先生及李小培先生。