

## 美年大健康产业控股股份有限公司

## 2023年半年度业绩预告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

## 一、本期业绩预计情况

## (一) 业绩预告期间

2023年1月1日至2023年6月30日

## (二) 业绩预告情况

预计净利润为正值且属于下列情形之一：扭亏为盈 同向上升 同向下降

项目	本报告期	上年同期 <sup>1</sup>
归属于上市公司股东的净利润	盈利：0万元-3,000万元	亏损：66,703.01万元
	比上年同期增长：100.00%-104.50%	
扣除非经常性损益后的净利润	盈利：0万元-3,000万元	亏损：69,477.52万元
	比上年同期增长：100.00%-104.32%	
基本每股收益	盈利：0.00元/股-0.01元/股	亏损：0.17元/股

## 二、与会计师事务所沟通情况

本次业绩预告相关财务数据未经过注册会计师审计。

## 三、业绩变动原因说明

2023 开年以来，公司坚定贯彻“医疗导向、品质驱动、服务支撑、创新引领”的核心战略方针，充分发挥全国体检中心专业化、标准化、规模化的运营优势，强化集团统一管理赋能，持续围绕“保质、增收、提效、降本”重

<sup>1</sup> 公司于 2022 年下半年取得对广州花都区美年大健康管理有限公司、广州增城区美年健康管理有限公司的控制，由于合并方与被合并方均为公司实际控制人控制的企业，因此该项交易构成同一控制下企业合并，已按照企业会计准则的相关要求对比较数据进行了追溯调整。

点工作，持续深耕精细化运营与数字化运营，持续做强创新产品，做优数字资产，推动公司经营业绩持续增长与企业高质量发展。

报告期内，公司持续发力以高品质产品与优质服务满足客户需求。预计 2023 年半年度净利润实现扭亏为盈，主要原因是营业收入同比增长约 50%，受益于以下几个方面：

一是整体经营环境进入需求推动、量价齐升的良性发展通道。团体和个人的体检需求持续提升，政企客户、主流职场人群、高收入人群、老龄人群、慢病人群等多元化与个性化体检和健康服务需求持续增长，公司客流量与消费客单价呈现稳步上升趋势。在提升客单价方面，今年以来，第一，公司在保证优质专业医疗的基础上，合理提升基础套餐里原先定价较低的产品，对套餐价格体系进一步规范梳理，回归合理价格；第二，在原有套餐的基础之上，增加优质创新品类，配置当下先进的检测手段，优化客户体验，展现美年独有的科技标签，增厚公司收益；第三，挖掘中高端客户需求，优化客户结构，持续减少折扣幅度，为客户提供个性化定制化的深度产品体验，不断提升高端客户占比。

二是持续构建以品质驱动运营体系。在数字化与信息化赋能下，不断夯实医疗品质内功建设，优化医疗质量体系建设，持续推动重点学科建设，并通过精细化运营不断升级医质服务，进一步带动客户满意度、复购率与客单价的提升。

三是持续强化面向 B 端的政企大客体系，致力于实现政企大客引领的 B 端业务升级，快速推进面向 C 端的会员运营体系，推动美年臻选分销商城覆盖，发力美团，抖音本地生活业务拓展，达到“连接、触达、转化、忠诚”实现客户价值，进一步提升产品复购与新增长引擎的衍生收入。

四是从数字化转型升级为数字化运营。持续发挥医疗体检健康大数据优势，致力于打造贯穿检前、检中、检后的全周期的数字化健康管理体系，提效数字化赋能，并基于人工智能 AI 和 AIGC 技术在健康体检行业的应用研究，致力通过美年健康研究院推动系列研发及成果转化，尽早实现智能总检、虚拟健康顾问、智能定制套餐等先进技术的产品化，进一步做强专精特新系列产品、持续发挥平台数字化运营效能。

五是持续发挥总部的专业赋能和平台支撑作用。优化总部组织效能，持续推进集采中心、人力共享中心与财务共享中心建设，逐步建立区域与集团共享职能

的工作模式，提升企业内控标准；通过构建城市集群的核心经营单元，优化组织覆盖半径，减少中后台重复建设，提高整体组织人效；通过标准化和集约化建设，提升组织赋能，进一步实现降本增效、发挥智能连锁科技型门店的规模效应。

#### 四、其他相关说明

本次业绩预告是公司财务部门初步测算的结果，具体财务数据以公司披露的2023年半年度报告为准，敬请投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

美年大健康产业控股股份有限公司

董 事 会

二〇二三年七月十五日