

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。

Bright Future Technology Holdings Limited

輝煌明天科技控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：1351)

截至2021年6月30日止六個月之 中期業績公告

輝煌明天科技控股有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然公佈本公司及其附屬公司(「本集團」)截至2021年6月30日止六個月的未經審核中期業績，連同截至2020年6月30日止六個月的比較數字如下：

於本公告中，「我們」指本公司，倘文義另有所指，則指本集團。

財務業績摘要

	截至6月30日止六個月		變動 (%)
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)	
智慧營銷解決方案服務產生收入 ⁽¹⁾	261,227	188,877	38.3
毛收入 ⁽²⁾	788,476	507,809	55.3
應佔收入：			
回頭客 ⁽²⁾	755,958	468,960	61.2
毛利	62,787	56,047	12.0
期內溢利	39,378	35,212	11.8

附註：

(1) 按總額基準及淨額基準確認的收入。

(2) 按總額基準確認的收入。

管理層討論與分析

市場概覽

冠狀病毒病疫情引發了全球市場格局的大調整，但由於疫情危機尚未消弭且在不斷演變，目前仍難以衡量其對經濟的全部影響。儘管中國迅速果斷落實應對措施，紮實做好疫情防控工作，在2020年初帶領經濟走上復甦軌道，惟報告期內中國再現冠狀病毒病個案，國內多個主要城市隨即實施封鎖措施，進行大規模檢測，力抗傳染性更強的Delta變異毒株。因此，可以預見的是，未來中國經濟仍受困於冠狀病毒病的衝擊。縱使本集團的營運及業務活動大多局限於數字領域而因此未有受到疫情的不利影響，但本集團仍會密切關注形勢進展，並針對經營環境的各種變化適時作出戰略性應對措施。

隨著大數據、5G、AI及自動化在營銷、客戶服務及業務管理中扮演的角色愈發重要，大中小企紛紛利用數字營銷來獲客引流，提高客戶粘性。在眾多數字營銷及推廣方法中，短視頻營銷仍是最廣受歡迎之選，乃因其視頻時長通常短至數秒到數分鐘，內容易於消化，非常適合捕捉在線用戶短時間內的關注點，而其極具吸引力的互動性內容通常以娛樂的形式進行消費。5G技術的出現及其商業化有望進一步推動移動廣告市場的轉型，使數據傳輸速度更快，移動互聯網單位流量成本更低，從而通過電商直播等技術創新提升觀眾體驗。

下沉市場(用來描述中國一二線城市以外市場的新造詞)的市場消費潛力仍有挖掘空間，現今已逐漸成為全國企業的營銷目標。近年來，隨著可支配收入增加、移動應用提升及互聯網在國內較小和較不富裕城市的滲透率上升等變化呈現，曾經無人問津的市場現已成為各企爭雄之地。越來越多品牌爭相進軍下沉市場，冀能效仿快手及拼多多的成功。然而，國內這些服務不足的地區消費者對價格較為敏感，且相比城市消費者偏好更高互動性的購物體驗，故企業需調整其營銷工作及互動戰略，提高獲客及留存率。本集團深明進軍新市場所面臨的複雜性和挑戰，致力於融入新技術協助其客戶實現戰略目標。

鑑於上述機遇與挑戰，本集團意識到，即使具備實施適應性戰略及向客戶提供適時、有效和可靠解決方案所需的經驗及專業知識，本集團仍需將業務方針轉向更程度的自動化及AI驅動的系統，以更好地滿足高速增長的優質營銷解決方案需求。

業務回顧

自創立伊始，本集團便致力於提供從營銷戰略規劃、廣告製作和投放，到投放後效果監測的高影響力、全方位的營銷服務，來最大化滿足客戶需求。本集團向客戶承諾：將為客戶成功實施有效的目標受眾吸引和觸達營銷戰略提供支持。秉承此承諾，本集團努力為客戶提供以數據為基礎的深入見解，並協助其制定精準的目標受眾戰略來保障營銷效果。在冠狀病毒病不確定性的背景下，本集團仍能逆勢而上，收入增加至截至報告期的約人民幣261.2百萬元，較2020年同期增長約人民幣72.4百萬元，增長率約為38.3%。在收入增加同時，報告期內回頭客產生的收入約為人民幣756.0百萬元(按收入確認的總額基準計算)，較截至2020年6月30日止六個月約人民幣469.0百萬元增加約人民幣287.0百萬元或61.2% (按收入確認的總額基準計算)。本集團於報告期的溢利亦由截至2020年6月30日止六個月的約人民幣35.2百萬元上升約人民幣4.2百萬元至約人民幣39.4百萬元，增長率約為11.8%。本集團廣告的曝光(即其廣告所產生的總瀏覽量)亦同步增長，由截至2020年6月30日止六個月約455億次躍升至報告期約591億次。

本集團擁有由來自中國科技巨頭、具有優秀技術研發背景的人才組建的核心領導團隊。在其帶領下，本集團在全方位短視頻智能化投放的開發和最終實施方面已經取得良好進展。本集團致力利用創新科技重新定義營銷，有別於傳統市場營銷解決方案供應商，本集團是業內僅有的幾家具有自研全鏈路集成系統之公司。該系統基於其自身的大數據和信息技術能力以及自研的數據管理平台(「**DMP**」)，結合內置的企業資源規劃(「**ERP**」)及客戶關係管理(「**CRM**」)職能，於雲素材視頻庫之庫存視頻及圖像相輔相成。

本集團要繼續穩踞領先地位，必須克服競爭格局瞬息萬變所帶來的挑戰。有鑑於此，本集團因應科技日新月異、客戶需求多變等因素，重訂業務重心和重整增長戰略及營運，在現時的業務核心領域融匯創新。因此，本集團相信運用更切合現況的分類系統，不但有助瞭解及實行本集團的戰略性目的，亦可助實現其發展目標，對本集團的未來發展有莫大助益。

本集團牽頭採用「AIPL全鏈路模塊」，量身解決客戶的差異化需求。AIPL意指「認知(Awareness)、興趣(Interest)、購買(Purchase)及忠誠(Loyalty)」，是本集團制定戰略議程及商業模式的主要宗旨，承載了本集團對服務質量及客戶滿意度的信諾。同時，自創立之初起，本集團便憑藉出色的數字分析能力始終專注為客戶提供營銷解決方案。隨著本集團的營運邁向全自動化，其前後端系統中由人工智能驅動的程序與日俱增，現時本集團對該服務進行更貼切的命名，即「智慧營銷解決方案」。「智慧營銷解決方案」包含四個關鍵環節，分別為「影響力投放」、「精準廣告」、「智慧內容」及「智能直播」，各自對應一個AIPL宗旨。

認知

影響力投放能有助促進認知，關鍵在於從頭部媒體ad投放中獲益，亦即深挖這些媒體廣泛的受眾範圍及/或讀者群，把握既有系統成效的優勢，並透過高曝光率和影響力增強營銷影響。透過「智能項目管理系統」，本集團能夠對所有相關數據進行綜合分析及評估，實時調整投放戰略，有效降低在頭部媒體的ad投放成本，以最低的成本收穫最大的曝光率及認知。鑑於頭部媒體資源往往由其核心廣告代理及緊密業務夥伴獨攬，或僅得這些廣告代理及業務夥伴能夠以較低價格獲得其資源，本集團力爭在快手廣告等行業龍頭企業中佔據如此備受重視的地位，並與這些企業保持緊密的關係。於報告期內，本集團獲百度頒授「服務型分銷商授權證書」，並就其全方位的媒體資源與觸寶建立了合作夥伴關係。

興趣

精準廣告方面，以中長尾媒體的特定受眾目標為引領，利用本集團的「智能項目管理系統」，精準細分中長尾媒體受眾，達成精準營銷目標，從而激起目標受眾對本集團客戶產品的興趣。「智能項目管理系統」具備呈報更智能有效的投前策略分析、達成智能批量廣告上線、落實AI數據監察及實現智能報表輸出等各項技術能力，本集團可運用此系統找出「更感興趣的人群」，並可利用有關信息實現「更聰明的流量運用」，達到預期的精準營銷效果。

「智慧內容架構」方面，本集團致力於短視頻內容開發，聚焦製作「更讓人感興趣的」內容。以饒富經驗的內容製作團隊為後盾，加上由數據驅動的「雲素材庫AI管理系統」，本集團能夠對其積累所得的資料及市場趨勢進行詳盡準確的分析，從而以成本高效的方式適時推出更具吸引力和適銷性的產品。

購買

智能直播是「購買」宗旨重要的一環。本集團發揮其數據分析優勢，以堅實的營銷科技算法為客戶提供廣泛的服務，如受眾市場分析、賣點打造、直播策劃、KOL培育及平台運營，旨在刺激消費，實現直銷轉化。

忠誠

本集團擬分階段推出SaaS訂閱解決方案。SaaS訂閱解決方案是一項企業層面的SaaS產品，與本集團目前的業務方向相符，即帶來以用戶為中心的定制企業數字運營解決方案，從而提高客戶忠誠度。根據艾瑞諮詢*的資料，SaaS營銷手法對企業更具吸引力，因其可更直觀有效地降本增收(即減少營銷成本及增加收益)，從而提高客戶的購買意欲。

有鑑於此，本集團已經建立自家訂閱解決方案模型，並訂有實施框架。SaaS訂閱解決方案推出後客戶將能更容易以更相宜的價格使用本集團的高效優質解決方案及先進創新的工具。SaaS訂閱解決方案作為AIPL一體化業務覆蓋模型中「忠誠」支柱的核心，相信其推出將有助本集團的技術優勢有效轉化為客戶粘性、現金流收益和商業模式優勢，推動本集團最終轉型為企業數字運營解決方案專家。

* 來自艾瑞諮詢集團的2020年中國企業級SaaS行業研究報告。

本集團預期，SaaS產品能涵蓋廣泛多樣的最新工具及技術，訂閱者可輕鬆定制及直接使用，使本集團毋須投入大量人力即可為每位客戶提供服務。訂閱式產品的成本較低，亦能夠對接下沉市場的需求，助力本集團鞏固在較低線城市的影響力。除此以外，使用SaaS解決方案將有助本集團豐富數據來源，其技術基礎設施亦將有助本集團推進未來的優化升級工作。

競爭優勢及戰略

以下本集團於報告期內及以後所採取的措施和將實施的計劃不僅凸顯出本集團在營運和管理方面的卓越科技進展及成果，亦涵蓋了能為本集團戰略重點提供支持的關鍵領域，並勾勒了本集團未來營運的路徑：

本集團戰略性增強服務能力，旨在提供全方位解決方案

本集團其中一項重大突破是推出自研的鄰度全鏈路智能營銷管理平台LinkDoAI，其通過迭代、改善並擴展本集團現有系統及技術基礎設施開發而成，使本集團離全方位解決方案更進一步。為確保其廣泛的技術、雲素材及後台支援系統之間的無縫集成及協同效應，本集團於報告期內將其現有系統及工具重新分為三大類，即「AI算法平台」、「雲素材庫AI管理系統」及「智能項目管理系統」，三者共同構成LinkDoAI。

透過結合其數據挖掘和數字分析能力與預測建模，加上利用自動化發佈工具部署適應性強的解決方案，以及存取龐大且不斷擴展的庫存圖像及視頻雲素材數據庫，本集團廣泛和全面的綜合式系統無縫迅速的運作在促進業務流並優化後勤辦公室管理的同時，也提升了服務質量和客戶體驗。LinkDoAI提供一個實用框架，讓本集團可藉此擴展其服務範疇，並創造能為客戶產生額外價值的產品，從而保持客戶忠誠度。一體化模式亦將促進本集團持續改善其運作程序及效益。

本集團的自家平台LinkDoAI由以下支柱支撐，亦即構成本集團整個運營系統的三個主要區塊：

「AI算法平台」

以更高精度的AI深度學習推薦算法為核心，AI算法平台以脫敏數據為基礎，為其餘兩個區塊提供精準數據分析支援。

「雲素材庫AI管理系統」

本集團對其多年來積累所得的大量視頻進行模塊化管理、ad投放數據的智能分析及智能合併短片及其他編輯功能以實現創意複製，進行雲素材庫AI管理，使本集團的短視頻輸出操作更進一步邁向全自動化。隨著本集團武漢短視頻基地積累的庫存素材資源不斷擴大，加上AI技術不斷優化，本集團有信心未來能夠進一步提升效率。於2021年6月30日前，本集團的視頻庫已增至約120,000條庫存視頻(由2020年*的約70,000條)，每月視頻製作產能約為10,000條(較2020年*每月約6,000條的數字增加近一倍)。

* 截至2020年12月31日止年度

「智能項目管理系統」

「智能項目管理系統」的前端由「輝煌AI智投系統」領航，後端以ERP及CRM系統支撐，實現本集團內部平台與發佈媒體及/或平台的有效銜接。收集所得數據的準確度及資源共享效率均見提升，亦可謂是由籌備階段乃至投放後監察整個ad投放過程的效率升級，從而有效地削減本集團客戶的決策及獲客成本。

依託配備嵌入孵化元素支援撮合短視頻的開放式平台，最大限度地擴大及定制供應以捕捉需求，推動業務鏈精益求精

近年來，短視頻已成為廣告及平台的主要內容。為有效把握抖音和快手等短視頻平台快速崛起及風靡所衍生的機遇，本集團早於2018年4月起開始為客戶提供一站式短視頻廣告服務，成為業內首批提供此項服務的企業，服務涵蓋多項核心功能，如內容製作(即創意製作、腳本拍攝、後期製作)、短視頻精準營銷(即效果廣告營銷方案策劃、素材製作、廣告優化、數據分析、媒體動態)和短視頻電商營銷(即店鋪引流、直播運營、抖音運營)。

然而，儘管短視頻日益普及，在現代數字營銷戰略中的應用潛力不斷提升，但市場上缺乏優質的短視頻內容供應商，令供應本已不足的情況雪上加霜，對優質短視頻解決方案持續上升的需求仍未能得到滿足。另一方面，下沉市場(即消費潛力尚未完全釋放的較低線城市或農村地區)的優質短視頻供應仍然明顯不足，而規模較小且財務狀況較為緊張的企業認為現行市價過高。本集團聚焦深挖優質短視頻解決方案的市場需求，進軍其業務夥伴快手雄踞領先地位的下沉市場，並意識到有需要大幅提升目前的供應水平。本集團的「短視頻孵化撮合平台」正好可解決當前優質視頻供不應求的燃眉之急。開放式一體化平台雖然仍處於試行階段，一旦正式啟用，本集團將毋須再單靠自行生產內容，而可加入其他短視頻內容創作者，在提高產能的同時，亦為注重價格因素的客戶提供更多具成本效益的選擇。該平台的撮合機制由精準數據分析支撐，可從眾多外部短視頻創作者的作品中匹配最貼合客戶規格的內容，而「孵化」元素是各同類平台從未涉獵的新領域，令本集團在眾多同業中突圍而出。「孵化」組成部分旨在提高平台上交易的短視頻整體水準，本集團著力透過大學及中學培訓計劃(在武漢進行的試點培訓計劃已告一段落)培育年輕人才，或透過培訓課程提升中小型視頻供應商現有創作者的技能。

與此同時，本集團亦透過其武漢短視頻基地擴大生產規模(截至2021年6月30日達至每月約10,000條的短視頻產能)，該基地於2021年4月投入運作，由一支由編劇、導演、編輯及後期製作人員組成的內部專家級內容製作團隊提供支持。

進一步滲透高參與度穩健用戶群體

快手主要提供短視頻共享和直播服務，吸引了眾多興趣圈層。根據其招股章程，快手將自己定位為「領先的內容社區和社交平台」。本集團看準快手在香港股市備受矚目的首次亮相所帶來的機遇，鞏固雙方合作關係，藉此進一步鞏固本集團在快手佔據競爭優勢的下沉市場中的知名度。

由於快手的在線流量分配機制傾向於原創內容，故原創作者們會花費更多的精力來積累粉絲，或者那些通過個人參與經驗和真實內容而建立起忠實粉絲群的用戶。廣告商可以利用這些創作者對各自特定興趣群體的影響力，來針對性的有效投放廣告。為了滿足定制化、精彩和互動性的廣告內容需求的不斷增長，特別是對快手用戶群來說更有吸引力且更符合其興趣點的短視頻形式，本集團已經，並將繼續堅定地提供從構思到完成的全方位智慧營銷解決方案，並通過進一步提高其在數據分析和其他專有技術方面的優勢，以及擴大其內部視頻製作能力來實現這一目標。

於報告期內，本集團開展計劃制訂更具成本效益的解決方案(如本集團的短視頻孵化撮合平台及SaaS訂閱解決方案)，以更貼合較低端市場看重成本的客戶所需，致力加強下沉市場滲透率。

繼續致力於科技創新，用數據驅動觀點提升業務敏捷性

於2020年，本集團構建自有雲素材視頻庫，用於存儲本集團自成立以來所創作的所有庫存視頻及圖像，以滿足不斷增長的高質量短視頻內容的需求。通過模塊化(即將視頻素材切分成多個獨立片段，隨後根據其主題、創意價值、以往使用率和轉換率對視頻片段進行標記)，以便評估和使用庫存視頻製作不同廣告項目，從而使本集團的短視頻輸出操作更接近於完全自動化。

於報告期內，LinkDoAI「雲素材庫AI管理系統」對上傳至雲素材視頻庫的視頻有系統地進行及執行模塊化管理。藉助於素材智慧化資料統計功能，該系統為短視頻編輯的創作過程提供了寶貴支持，從而助力本集團短視頻廣告業務的營運。本集團正對該系統進行全面優化及運用，藉以促進有效且高效的創意內容管理、分析和重新利用，從而提升短視頻內容創作的靈活性。

於報告期內，本集團在模塊化方面亦取得另一項重大進展，其推出「多標籤」功能，對單一素材進行多樣化標籤，使素材能用於不同活動及用作不同目的。加入這項重大功能後，雲素材庫AI管理系統可對ad投放成果進行更深入的分析，對編輯及合併短片提供獨特的見解，助力進行「爆款預測」。

展望未來，本集團將繼續擴大短視頻製作團隊，並鞏固升級雲素材視頻庫，進一步推進自動化，實現提效增產。

利用網紅營銷來擴大活動知名度

近年內，KOL或網紅營銷大行其道，在中國營銷市場佔據了主導地位。廣義上的KOL是形容有能力通過在各社交媒體渠道，主動分享個人策劃內容而對內容消費者施加影響的個人。當今時代的消費者(尤其是下沉市場的消費者)一般會更容易接受網紅營銷，因為他們認為網紅製作的營銷內容較傳統廣告來說，更加可靠和接地氣。網紅營銷已成為中國的主流營銷戰略。加上通常以產品評價和品牌推薦形式進行的KOL的推薦，網紅營銷可以在冠狀病毒病依舊嚴峻的形勢下讓在線銷量飆升。

網紅內容消費的本質在於消費者根據個人喜好和需求來篩選內容。因此KOL營銷能夠吸引並觸達更為集中的受眾群體，從而使其成為針對性促銷或營銷活動的利器。

為順乘這風靡中國營銷市場的趨勢，本集團於2020年進軍該領域，力求實現本集團開發視頻式廣告的目標。為此，通常與MCN合作，由其提供具有內容策展及製作專業支持以及擁有獨特廣告商、品牌和媒體平台資源的KOL，對精選網紅建立及維護關係。在此時將網紅營銷模式整合到本集團現有的強大促銷基礎架構中可謂是恰逢其時。此舉使本集團能夠利用中國消費市場從實體領域向數字領域的轉變來進一步擴展其營銷能力，並更好地協助客戶實行有效的營銷策略。

雖然本集團在開發其自有SaaS產品及推出開創性短視頻交易平台方面取得進展，但本集團不曾遺漏其在網紅營銷領域的營運目標，該等目標仍然是本集團的關鍵戰略優先重任之一。

通過電子商務直播實時產生及優化銷售

2019冠狀病毒病是網紅營銷崛起的最大推手，它不僅改變了營銷格局，更指明了未來發展方向，而近期的風口就是電子商務直播。電子商務直播，特別是具有必要知識或技能的網紅播主之直播，在中國營銷行業中因其突出的直銷轉化能力而備受推崇，因此也不斷成為品牌產品發佈、銷售和在線購物活動或展銷會主持的常客。

與視頻營銷的興起類似，網絡速度和視頻質量的提高，以及中國消費者對參與性內容的期望的不斷上升，推動了實時直播的普及。與錄製視頻不同，直播的無劇本現場發揮特徵增強了直播內容的可信度，有助於營造一種緊迫感，從而刺激消費者出於「錯過」的擔憂而作出購買決定。

若執行得當，直播憑藉其超出傳統實體場地的強大觸達能力和參與度，可以幫助打造熱點和預期，為企業和產品引流。為幫助客戶在新市場找到立足點，並以最優方式將電商直播整合到其整體營銷方案中去，本集團充分發揮其技術實力和內容策劃能力來衡量受眾情緒，從而以引人入勝的方式預測客戶心儀的聲音和圖像，最終達到增強品牌認知度和購買意願的目的。在選擇主播作直播服務時，本集團依靠自有數據分析工具和專業知識來收集受眾分佈統計數據，以確保數據與客戶信息、價值觀和目標市場相匹配，從而輕鬆實現直播流量轉化。

本集團意識到直播卓越的銷售轉化能力及刺激和深挖下沉市場龐大潛在消費的能力，因此亦會將智能直播納入其SaaS產品並計劃分階段推出。

財務回顧

下表列示截至2021年6月30日止六個月及截至2020年6月30日止六個月的全面收益表比較。

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
收入	261,227	188,877
服務成本	<u>(198,440)</u>	<u>(132,830)</u>
毛利	62,787	56,047
銷售及分銷開支	(1,244)	(1,420)
一般及行政開支	(27,638)	(18,043)
金融資產減值虧損淨額	(1,405)	—
其他收益淨額	<u>10,072</u>	<u>2,064</u>
經營溢利	42,572	38,648
財務收入	89	26
財務成本	<u>(2,182)</u>	<u>(394)</u>
財務成本—淨額	<u>(2,093)</u>	<u>(368)</u>
除所得稅前溢利	40,479	38,280
所得稅開支	<u>(1,101)</u>	<u>(3,068)</u>
期內溢利	39,378	35,212

收入

截至2021年6月30日止六個月，本集團收入約為人民幣261,227,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣188,877,000元增長約38.3%。該增長主要由於本集團於報告期內擴展業務規模所致。

隨著本集團持續致力提供訂製化的營銷解決方案及其營運(融入雲素材及AI強化系統)愈趨全自動化，本集團已根據「AIPL全鏈路模塊」重新調整其戰略框架，使現時所提供的服務更貼合「智慧營銷解決方案」此一命名。

下表展示了本集團在所列期間收入的細目：

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
智慧營銷解決方案服務		
總額法	223,495	157,020
淨額法	37,732	31,857
	<u>261,227</u>	<u>188,877</u>

服務成本

本集團的服務成本主要包括廣告流量成本。截至2021年6月30日止六個月，本集團服務成本約為人民幣198,440,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣132,830,000元增長約49.4%。該增長主要由於本集團於報告期內擴展業務規模，與同期的收入增長相對應。

毛利

截至2021年6月30日止六個月，本集團毛利約為人民幣62,787,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣56,047,000元增長約12.0%。毛利增長與本集團收入增長相對應。

開支

銷售及分銷開支

本集團的銷售及分銷開支主要包括(i)員工福利開支；(ii)酬酢開支；(iii)辦公室開支；及(iv)差旅開支。截至2021年6月30日止六個月，本集團銷售及分銷開支約為人民幣1,244,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣1,420,000元減少約12.4%。該減少主要由於本集團減少依賴以酬酢客戶的方式去爭取合約，所產生的酬酢開支因而減少(隨著本集團名氣漸長，客戶較多為主動或經介紹選用本集團的服務)。

一般及行政開支

截至2021年6月30日止六個月，本集團的一般及行政開支主要包括員工薪金及福利、辦公室開支、顧問費用、短期租賃開支、伺服器收費以及信息技術費用。截至2021年6月30日止六個月，本集團一般及行政開支約為人民幣27,638,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣18,043,000元增長約53.2%。該增長主要由於本集團逐步擴展業務及成立其武漢短視頻基地，導致辦公室開支、薪金開支及員工福利開支增加。此外，該增長亦由於本集團的研發投入增加所致。

金融資產減值虧損淨額

本集團的金融資產減值虧損淨額指貿易應收款項的預期信貸虧損。截至2021年6月30日止六個月，本集團減值虧損淨額約為人民幣1,405,000元，主要由於貿易應收款項的預期信貸虧損增加所致。

其他收益－淨額

本集團的其他收益－淨額主要包括政府補助及增值稅退稅。截至2021年6月30日止六個月，本集團其他收益－淨額約為人民幣10,072,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣2,064,000元增長約388.0%。該增長主要由於截至2021年6月30日止六個月的政府補貼約人民幣6.8百萬元及增值稅退稅所致。

財務成本－淨額

截至2021年6月30日止六個月，本集團財務成本－淨額約為人民幣2,093,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣368,000元增長約468.8%，乃因借款利息開支增加所致。

所得稅開支

本集團享有開曼群島所得稅豁免權，同時因本集團於截至2021年6月30日止六個月並無任何須繳納香港利得稅的應課稅收入，故並無就香港利得稅進行撥備。所得稅開支主要來自中國企業所得稅。截至2021年6月30日止六個月，本集團所得稅開支約為人民幣1,101,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣3,068,000元減少約64.1%。該減少主要歸因於本集團之中國附屬公司可享有的優惠稅率及研發開支的超額扣除之影響。此外，該減少亦由於湖州輝煌明天於報告期內較2020年同期獲授較多所得稅減免所致。

期內溢利

截至2021年6月30日止六個月，本集團溢利約為人民幣39,378,000元，較截至2020年6月30日止六個月的約人民幣35,212,000元增長約11.8%。該增長主要由於報告期內擴展本集團業務規模所致。

流動資金及資本結構

於2021年6月30日，本集團總資產約為人民幣770,035,000元(2020年12月31日：約人民幣577,755,000元)，總負債約為人民幣437,068,000元(2020年12月31日：約人民幣283,302,000元)及總權益約為人民幣332,967,000元(2020年12月31日：約人民幣294,453,000元)。於2021年6月30日，資產負債比率約為21.9%(2020年12月31日：不適用)。

本集團主要動用來自經營活動的內部現金流量及借款來滿足流動資金需求。

借款

截至2021年6月30日，借款總額約為人民幣200,700,000元(2020年12月31日：約人民幣82,500,000元)。於2021年6月30日本集團的借款源自無抵押及有擔保的銀行借款(2020年12月31日：包括來自關聯方的無抵押貸款以及無抵押及有擔保的銀行借款)。

於2020年12月31日，來自關聯方的無抵押貸款為免息，初步按其本金額確認。截至2021年6月30日止六個月，並未計提隨後的利息開支。

於2021年6月30日，無抵押及有擔保銀行借款按4.85%的年利率計息，由本公司、其若干附屬公司、董暉先生(「董先生」)、楊登峰先生(「楊先生」)及高雨晴女士(「高女士」)提供擔保，須於一年內償還。於2020年12月31日，無抵押及有擔保銀行借款按3.61%的年利率計息，由本公司一間附屬公司提供擔保，須於一年內償還。

資本開支

本集團於截至2021年6月30日止六個月的資本開支主要包括物業、廠房及設備的開支。截至2021年6月30日止六個月，本集團的資本開支約為人民幣6,539,000元，而截至2020年6月30日止六個月則約為人民幣939,000元。

所持重大投資、附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售

截至2021年6月30日止六個月，本集團或其任何附屬公司、聯營公司或合營企業概無持有任何重大投資，亦無進行任何重大收購或出售。

資產質押

截至2021年6月30日，本集團概無資產已作任何形式的質押。

或然負債

截至2021年6月30日，本集團並無重大或然負債。

僱員

截至2021年6月30日，我們擁有293名全職員工，其中大部分的工作地點位於中國深圳。按中國法規的要求，本集團參與由相應地方市和省政府組織的各類職工社會保障計劃，包括員工培訓和激勵計劃。

中期簡明綜合全面收益表

	附註	截至6月30日止六個月	
		2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
收入	3	261,227	188,877
服務成本	4	(198,440)	(132,830)
毛利		62,787	56,047
銷售及分銷開支	4	(1,244)	(1,420)
一般及行政開支	4	(27,638)	(18,043)
金融資產減值虧損淨額	10	(1,405)	—
其他收益—淨額	5	10,072	2,064
經營溢利		42,572	38,648
財務收入	6	89	26
財務成本	6	(2,182)	(394)
財務成本—淨額	6	(2,093)	(368)
除所得稅前溢利		40,479	38,280
所得稅開支	7	(1,101)	(3,068)
期內溢利		39,378	35,212
應佔溢利：			
本公司擁有人		39,378	35,212
其他全面收益／(虧損)，扣除稅項			
可能重新分類至損益的項目			
換算海外業務產生的匯兌差額		19	5
可能不會重新分類至損益的項目			
換算海外業務產生的匯兌差額		(883)	—
期內全面收益總額		38,514	35,217
應佔全面收益總額：			
本公司擁有人		38,514	35,217
每股盈利			
—基本及攤薄(以每股人民幣元列示)	8	0.08	0.09

中期簡明綜合財務狀況表

		於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020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		9,577	5,031
無形資產		15	46
按金及預付款項	10	1,930	1,901
遞延所得稅資產		442	265
總非流動資產		11,964	7,243
流動資產			
貿易應收款項	10	533,855	335,074
按金、預付款項及其他應收款項	10	90,105	138,261
現金及現金等價物		134,111	97,177
總流動資產		758,071	570,512
總資產		770,035	577,755

中期簡明綜合財務狀況表(續)

		於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
負債			
非流動負債			
租賃負債		<u>3,781</u>	<u>1,114</u>
流動負債			
借款	11	200,700	82,500
貿易應付款項	12	164,472	130,472
其他應付款項及應計費用	13	29,184	22,856
合約負債		25,245	34,208
租賃負債		2,595	2,263
即期所得稅負債		<u>11,091</u>	<u>9,889</u>
總流動負債		<u>433,287</u>	<u>282,188</u>
總負債		<u>437,068</u>	<u>283,302</u>
權益			
股本		42,607	42,607
儲備		91,418	92,282
保留盈利		<u>198,942</u>	<u>159,564</u>
總權益		<u>332,967</u>	<u>294,453</u>
總權益及負債		<u>770,035</u>	<u>577,755</u>

附註

1 一般資料

輝煌明天科技控股有限公司(「**本公司**」)於2018年11月8日根據開曼群島公司法(第22章，1961年第3號法例，經綜合及修訂)在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司註冊辦事處地址為Walkers Corporate Limited, Cayman Corporate Centre, 27 Hospital Road, George Town, Grand Cayman KY1-9008, Cayman Islands。本公司股份於2020年11月11日在香港聯合交易所有限公司主板上市。

本公司為投資控股公司。本公司及其附屬公司(統稱「**本集團**」)主要於中華人民共和國(「**中國**」)從事提供智慧營銷解決方案服務(包含四個關鍵環節，即「**影響力投放**」、「**精準廣告**」、「**智慧內容**」及「**智能直播**」)的業務。本集團的控股股東為董先生及楊先生(合稱「**控股股東**」)。

除另有說明外，截至2021年6月30日止六個月的簡明綜合中期財務報表(「**中期財務資料**」)以人民幣(「**人民幣**」)呈列，並由本公司董事會於2021年8月27日批准刊發。

2 重大會計政策概要

2.1 編製基準

截至2021年6月30日止六個月的中期財務資料乃根據香港會計準則第34號「中期財務報告」而編製。中期財務資料應與根據香港財務報告準則(「**香港財務報告準則**」)編製的截至2020年12月31日止年度的年度財務報表一併閱讀。

所應用的會計政策與該等年度財務報表所述截至2020年12月31日止年度的年度財務報表所應用者一致。

2.2 尚未採納的新準則、準則的修訂及詮釋

若干新準則、準則的修訂及詮釋於2022年1月1日或之後開始的年度期間生效，而於編製綜合財務報表時並無應用該等新準則、準則的修訂及詮釋。

		於以下日期或之後 開始的年度期間生效
香港會計準則第16號的修訂	物業、廠房及設備：作 預定用途前之所得款項	2022年1月1日
香港會計準則第37號的修訂	虧損性合約－履行合約之 成本	2022年1月1日
香港財務報告準則第3號的修訂	概念框架之提述	2022年1月1日
香港財務報告準則的修訂	香港財務報告準則2018年 至2020年之年度改進	2022年1月1日
香港會計準則第12號的修訂	與單一交易所產生之資產 及負債有關之遞延稅項	2023年1月1日
香港會計準則第1號的修訂	負債分類為流動負債或 非流動負債	2023年1月1日
香港會計準則第1號的修訂及 香港財務報告準則實務聲明第2號	會計政策之披露	2023年1月1日
香港會計準則第8號的修訂	會計估計之定義	2023年1月1日
香港財務報告準則第17號	保險合約	2023年1月1日
香港財務報告準則第10號及香港 會計準則第28號的修訂	投資者與其聯營公司或 合營企業之間的資產 出售或貢獻	尚待釐定

本集團已開始評估此等與本集團營運相關的新訂或經修訂準則的影響。本集團認為應用香港財務報告準則的修訂、香港會計準則的修訂及新訂詮釋不大可能對本集團的財務狀況及表現以及未來披露產生重大影響。

3 收入

收入主要包括提供智慧營銷解決方案服務所得款項。本集團截至2021年及2020年6月30日止六個月的按類別劃分的收入分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
智慧營銷解決方案服務		
— 總額法(i)	223,495	157,020
— 淨額法(ii)	37,732	31,857
	<u>261,227</u>	<u>188,877</u>
於某個時間點確認		
	<u>261,227</u>	<u>188,877</u>

附註(i)：指本集團向客戶提供的集成智慧營銷解決方案服務，而本集團對所提供的特定服務內容擁有控制權，並作為該等安排的委託人行事，故按總額基準確認收入。

附註(ii)：指本集團向客戶提供的智慧營銷解決方案服務的若干特定部分，而本集團作為代表客戶的代理人行事，並按淨額基準確認收入。

本集團的信貸風險集中情況來自一名主要客戶，乃因該客戶的貢獻佔本集團截至2021年及2020年6月30日止六個月的總收入分別約47%及27%。

於2021年6月30日及2020年12月31日，來自上述主要客戶的貿易應收款項約為人民幣186,090,000元及人民幣153,809,000元，佔本集團貿易應收款項總額約35%及46%。

4 按性質分類的開支

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
廣告流量成本	193,464	128,369
員工福利開支	23,214	14,456
諮詢費	3,241	327
折舊及攤銷	2,024	1,205
稅項及附加費	1,491	838
辦公室開支	1,477	335
伺服器收費及信息技術費用	736	904
差旅開支	389	395
短期租賃開支	364	473
上市開支	-	4,057
其他	922	934
	<hr/>	<hr/>
總服務成本、銷售及分銷開支以及一般及行政開支	227,322	152,293
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

5 其他收益－淨額

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
政府補助(附註)	6,822	—
增值稅退稅	3,250	2,060
出售按公允價值計入損益的金融資產收益	—	4
	<u>10,072</u>	<u>2,064</u>

附註：政府補助指本集團從中國地方政府收到的一項補貼。概無與該補助有關的未滿足條件或或然事項。

6 財務成本－淨額

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
財務收入：		
銀行存款利息收入	<u>89</u>	<u>26</u>
財務成本：		
租賃負債利息開支	(205)	(140)
借款利息開支	<u>(1,977)</u>	<u>(254)</u>
	<u>(2,182)</u>	<u>(394)</u>
財務成本－淨額	<u>(2,093)</u>	<u>(368)</u>

7 所得稅開支

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
即期所得稅	1,278	3,068
遞延所得稅	(177)	—
所得稅開支	1,101	3,068

(a) 開曼群島及英屬維爾京群島所得稅

本公司為根據開曼群島公司法於開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，故獲豁免繳納開曼群島所得稅。

根據英屬維爾京群島的規則及法規，本集團毋須在英屬維爾京群島繳納任何所得稅。

(b) 香港利得稅

於截至2021年6月30日止期間及截至2020年12月31日止年度，由於本集團並無任何須繳納香港利得稅的應課稅收入，故並無就香港利得稅進行撥備。

(c) 中國企業所得稅

本集團就中國業務之所得稅撥備乃根據有關所得稅之現行法例、詮釋及慣例，按適用稅率就年內估計應課稅溢利計算。中國一般企業所得稅稅率為25%。本集團若干中國附屬公司已獲授軟件企業地位，可於首個獲利年度起計兩年內享有所得稅豁免，並於其後三年享有50%減免。當地稅務機關已向一間中國附屬公司授出四年免稅期。

8 每股盈利

(a) 每股基本盈利

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
本公司擁有人應佔溢利(人民幣千元)	39,378	35,212
已發行普通股加權平均數(千股)(附註)	<u>500,000</u>	<u>375,000</u>
每股基本盈利(人民幣元)	<u><u>0.08</u></u>	<u><u>0.09</u></u>

附註：為計算截至2020年6月30日止六個月的每股基本盈利，普通股加權平均數已就於2020年11月11日的資本化發行的影響作出追溯調整。

(b) 每股攤薄盈利

於2021年及2020年6月30日，由於無發行在外的潛在攤薄普通股，故所呈列的每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。

9 股息

截至2021年及2020年6月30日止六個月，本公司並無派付或宣派股息。

10 貿易應收款項、預付款項及其他應收款項

(a) 貿易應收款項

	於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
	貿易應收款項—第三方	537,396
虧損撥備	<u>(3,541)</u>	<u>(2,136)</u>
	<u><u>533,855</u></u>	<u><u>335,074</u></u>

本集團向其客戶提供的信貸期一般為30至150天。於2021年6月30日及2020年12月31日基於確認日期的貿易應收款項賬齡分析如下：

	於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
賬齡		
三個月以下	410,100	261,530
三個月至六個月	106,003	71,551
六個月至一年	18,833	1,716
一年至兩年	2,199	1,755
兩年以上	261	658
	<u>537,396</u>	<u>337,210</u>

本集團貿易應收款項虧損撥備的變動如下：

	截至6月30日止六個月	
	2021年 人民幣千元 (未經審核)	2020年 人民幣千元 (未經審核)
期初	2,136	1,479
添置	<u>1,405</u>	<u>—</u>
期末	<u>3,541</u>	<u>1,479</u>

(b) 按金、預付款項及其他應收款項

	於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
向媒體發佈商及廣告代理支付的預付款項	68,970	118,512
關聯方貸款	2,000	–
租金及其他按金	7,474	4,919
可回收增值稅	5,048	10,692
其他	8,543	6,039
	<u>92,035</u>	<u>140,162</u>
減：非即期租金及其他按金	<u>(1,930)</u>	<u>(1,901)</u>
	<u>90,105</u>	<u>138,261</u>

於2021年6月30日，關聯方貸款為免息並須於一年內償還。

11 借款

	於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
來自關聯方的無抵押貸款	–	7,500
無抵押及有擔保銀行借款	<u>200,700</u>	<u>75,000</u>
	<u>200,700</u>	<u>82,500</u>

於2021年6月30日，無抵押及有擔保銀行借款按4.85%的年利率計息，由本公司、其若干附屬公司、董先生、楊先生及高女士提供擔保，須於一年內償還。

於2020年12月31日，無抵押及有擔保銀行借款按3.61%的年利率計息，由本公司一間附屬公司提供擔保，須於一年內償還。

於2020年12月31日，來自關聯方的無抵押貸款為免息，初步按其本金額確認。隨後無利息開支於截至2021年6月30日止六個月期間內確認。

12 貿易應付款項

供應商給予的信貸期一般為30至150天。根據發票日期，貿易應付款項的賬齡分析如下：

	於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
賬齡		
三個月以下	63,476	30,802
三個月至六個月	9,895	17,829
六個月以上	91,101	81,841
	<u>164,472</u>	<u>130,472</u>

13 其他應付款項及應計費用

	於2021年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2020年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
增值稅及其他應付稅項	13,733	68
累計應付薪酬及福利	13,161	15,414
應計上市開支	-	3,323
應計核數師酬金	-	3,001
其他	2,290	1,050
	<u>29,184</u>	<u>22,856</u>

其他資料

股份發售所得款項用途

本公司於2020年11月11日成功在聯交所主板上市(扣除包銷佣金及本公司應付相關開支後)股份發售所得款項淨額約為86.0百萬港元。如招股章程先前所披露，所得款項淨額的擬定用途並無變動。

股份發售所得款項淨額已經，並將按照招股章程所載的目的使用。

下表載列所得款項淨額之計劃用途及直至2021年8月27日之實際用途：

所得款項用途		已計劃分配的 所得款項淨額 (百萬港元)	已計劃分配的 所得款項淨額 ⁽²⁾ (人民幣百萬元)	已動用金額 (於2021年8月27日) (人民幣百萬元)	動用股份發售 所得款項淨額餘額的 預期時間表 ⁽¹⁾
擴展本集團的中介服務	64.9%	55.8	46.4	46.4	不適用
擴展本集團的營銷、客戶服務及設計團隊	21.3%	18.3	15.2	11.3	於2022年9月30日 或之前 ⁽³⁾
提升本集團的信息技術及DMP系統	10.5%	9.0	7.5	5.2	於2022年9月30日 或之前 ⁽³⁾
本集團一般營運資金	3.3%	2.9	2.4	2.4	不適用
總計	100.0%	86.0	71.5	65.3	

附註：

- (1) 動用所得款項淨額餘額的預期時間表乃基於本集團對市場狀況的最佳估計。
- (2) 股份發售所得款項淨額以港元收取，並換算為人民幣以作申請計劃。由於自股份發售以來的匯率波動，該計劃略有調整。
- (3) 餘下所得款項將按招股章程所披露的相關披露用途及預期實施時間表動用。未動用所得款項淨額已作為短期存款存放於本集團開設的銀行賬戶內。

中期股息

董事會並不建議就截至2021年6月30日止六個月派發任何中期股息。

企業管治常規

本公司已採納企業管治守則作為其自身的企業管治守則。除下文所披露的偏離情況外，董事認為，本公司截至2021年6月30日止六個月已遵守企業管治守則所載所有守則條文。

企業管治守則之守則條文第A.2.1條規定，主席與行政總裁之角色應有區分，並不應由一人同時兼任。

董先生已獲委任為本集團之行政總裁，並擔任主席及提名委員會主席。縱觀本公司的業務進程，董先生一直是本集團的主要領導人物，主要參與本集團的戰略發展、整體營運管理及重大決策。經考慮本公司業務計劃的持續實施需要，董事認為，於本集團目前的發展階段，由董先生同時擔任主席及行政總裁的角色對本公司及其股東有利，並符合彼等之整體利益。董事會將不時檢討現行架構，並於適當時候作出必要的變更，並就此知會股東。

董事進行證券交易的標準守則

本公司已採納有關董事進行證券交易的行為守則，其條款不遜於標準守則。

經向全體董事作出具體查詢後，各董事均已確認，截至2021年6月30日止六個月，彼已遵守標準守則所載之規定準則。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至2021年6月30日止六個月，本公司或其附屬公司概無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

審閱未經審核財務報表

審核委員會已審閱本公司及本集團所採納的會計原則及政策以及本集團截至2021年6月30日止六個月之未經審核中期業績。

報告期後事項

Brilliant League及Highland Triumph於本公司的持股量為72.79%。於2021年7月13日，Brilliant League及Highland Triumph以名義代價向C-star轉讓合共38,216,850股股份。有關轉讓為鼓勵及獎勵本集團兩名主要員工，旨在激勵及挽留具備技術及豐富經驗的人員，為本集團未來發展及擴張效力。於2021年7月20日，董事會決議根據股份獎勵計劃向40名本集團獲選僱員授出由富途信託從Brilliant League購入的合共3,855,381股獎勵股份。緊隨進行上述股份轉讓及授出獎勵股份後，Brilliant League、Vast Ocean及Highland Triumph於本公司的共同持股量為64.38%。有關本公司股權結構變更的詳情，請參閱本公司日期為2021年7月23日及2021年7月26日的公告。

刊發中期業績公告及2021年中期報告

本中期業績公告刊載於本公司網站(www.btomorrow.cn)及聯交所網站(www.hkexnews.hk)。本集團截至2021年6月30日止六個月之中期報告載有上市規則規定的所有資料，將於適當時候寄發予股東，並刊載於上述網站以供參閱。

釋義

於本公告內，除文義另有所指外，下列詞彙具有以下涵義：

「5G」	指	第五代移動通信技術
「ad投放」	指	向媒體發佈商或手機應用程式投放廣告
「廣告庫存」	指	網上媒體發佈商可用於廣告的流量
「廣告商」	指	任何通過投放廣告宣傳其品牌及產品(或服務)之人士、公司或機構(如品牌商、廣告代理、移動應用程序開發商)
「廣告」	指	任何旨在使產品(或服務)引起潛在及現有客戶注意的通訊，通常需付費
「AI」	指	人工智能
「AIPL」	指	「認知(Awareness)、興趣(Interest)、購買(Purchase)及忠誠(Loyalty)」的縮寫，為本集團制定戰略議程及商業模式的主要宗旨
「算法」	指	一套於編寫程序中用以解決問題的清晰指令
「審核委員會」	指	董事會轄下的審核委員會
「獎勵股份」	指	就獲選僱員而言，由董事會獎勵的有關股份數目
「百度」	指	百度集團股份有限公司，在聯交所主板上市的公司(股份代號：9888)
「大數據」	指	由組織收集的結構化、半結構化和非結構化數據的組合，可用於收集資訊以及機器學習項目、預測建模及其他高級分析應用中
「董事會」	指	本公司董事會

「Brilliant League」	指 BRILLIANT LEAGUE LIMITED，於2018年4月25日在英屬維爾京群島註冊成立的有限公司，由本公司執行董事董暉先生全資擁有
「英屬維爾京群島」	指 英屬維爾京群島
「企業管治守則」	指 上市規則附錄十四所載之企業管治守則
「主席」	指 董事會主席
「雲素材」	指 透過互聯網從雲計算供應商的服務器按需求為用戶提供的應用程序、服務或資源，同時能存取共用的可配置資源
「公司法」	指 開曼群島公司法第22章(1961年法例3(經綜合及修訂))，經不時修訂、補充或以其他方式修改
「本公司」	指 輝煌明天科技控股有限公司(前稱「Bright Future Science Holdings Limited輝煌明天科技控股有限公司」)，於2018年11月8日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司
「控股股東」	指 除文義另有所指外，具有上市規則賦予該詞的涵義，即指董先生、楊先生、Brilliant League Limited及Highland Triumph Limited
「觸寶」	指 CooTek (Cayman) Inc.，在紐約證券交易所上市的公司，股份代號為「CTK」
「核心廣告代理」	指 獲提供廣告庫存的媒體發佈商認可的身份，標誌著在採購廣告庫存方面的媒體發佈商與廣告代理的緊密業務關係。該身份通常通過於指定時間內與媒體發佈商達成一定水平的交易額等規定而獲得。獲得有關身份通常令廣告代理能直接與媒體發佈商交易
「冠狀病毒病」或「2019冠狀病毒病」	指 2019冠狀病毒病

「CRM」或「客戶關係管理」	指	管理與客戶及潛在客戶的業務關係及互動的科技或系統，以助業務與客戶保持聯繫、簡化程序及改善盈利能力
「C-star」	指	C-star Limited，於2021年7月9日在英屬維爾京群島註冊成立的有限公司，由本集團主要員工蘇玉文女士及溫明陽先生分別擁有50%的權益
「Delta變異毒株」	指	具高度傳染性的冠狀病毒株，2020年12月在印度首次發現，隨後蔓延至全球各地
「DMP」或「數據管理平台」	指	具有內置電腦軟件、工具及系統的平台，可使用算法從公共領域中選擇性地提取非機密資料、分析資料，以及有效將資料進行分組或分類
「抖音」	指	抖音，為創意音樂及短視頻社交媒體應用程序
「ERP」或「企業資源管理」	指	機構利用集成應用程序以管理業務及自動化大量金融、科技服務及人力資源相關後台功能的業務程序管理軟件
「富途信託」	指	富途信託有限公司，於2017年8月28日在香港註冊成立的有限公司，為股份獎勵計劃之受託人
「本集團」或「我們」	指	本公司及其附屬公司，或如文義另有所指，就本公司成為現時附屬公司的控股公司之前期間，則指有關附屬公司，猶如其於相關時間已為本公司附屬公司
「Highland Triumph」	指	HIGHLAND TRIUMPH LIMITED，於2018年5月28日在英屬維爾京群島註冊成立的有限公司，由本公司執行董事楊登峰先生全資擁有
「香港財務報告準則」	指	香港財務報告準則
「香港會計師公會」	指	香港會計師公會
「香港」	指	中國香港特別行政區

「港元」	指	香港法定貨幣港元
「湖州輝煌明天」	指	湖州輝煌明天科技有限公司，於2018年10月25日在中國成立的公司，為本公司的間接全資附屬公司
「艾瑞諮詢」或「艾瑞諮詢集團」	指	專業市場研究及諮詢公司，於中國提供線上業務服務
「KOL」	指	意見領袖
「快手」	指	快手科技，於聯交所主板上市的公司(股份代號：1024)，經營內容社區及社交平台快手，透過直播分享短視頻及進行互動
「LinkDoAI」	指	本集團的鄰度全鏈路智能營銷管理平台
「上市」	指	股份於2020年11月11日在主板上市
「上市日期」	指	2020年11月11日，股份於聯交所上市之日期
「上市規則」	指	聯交所不時作出之聯交所證券上市規則
「直播」	指	在線串流媒體，同步進行實時紀錄及廣播
「中長尾媒體」	指	並無自設廣告投放系統的中型移動應用程序或小型媒體發佈商，例如遊戲及電商應用程序
「主板」	指	由聯交所營運的證券交易所(不包括期權市場)，乃獨立於聯交所運營的GEM並與其並行運作
「MCN」或「多渠道網絡」	指	為KOL在內容策展及製作方面提供綜合專業支援，以及提供接觸獨特廣告商、品牌和媒體平台資源機會的組織

「標準守則」	指	上市規則附錄十所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則
「提名委員會」	指	董事會轄下的提名委員會
「平台」	指	執行軟件的环境
「拼多多」	指	Pinduoduo Inc.，在納斯達克上市的公司，股份代號為「PDD」
「中國」	指	中華人民共和國，就本公告而言及僅供地理參考，不包括香港、中國澳門特別行政區及台灣
「私域流量運營」	指	一種可幫助業務建立及維護客戶數據庫的營銷工具，透過該數據庫可隨時直接聯繫已獲用戶，且不限次數
「招股章程」	指	本公司日期為2020年10月28日之招股章程
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「報告期」	指	截至2021年6月30日止六個月
「SaaS」	指	軟件即服務，由第三方供應商主理並作為服務透過互聯網交付予客戶的軟件
「獲選僱員」	指	董事會就參與股份獎勵計劃而根據股份獎勵計劃選擇的僱員；為免生疑問，董事會確認概無控股股東(包括任何為控股股東的僱員)將成為獲選僱員
「股份」	指	本公司股本中每股0.1港元的普通股
「股份獎勵計劃」	指	董事會於2021年5月7日批准及採納的本公司股份獎勵計劃，其採用現有形式或根據股份獎勵計劃不時修訂
「股份發售」	指	股份公開發售及配售
「股東」	指	股份持有人

「短視頻平台」	指	專注於促進製作及分享短視頻的平台，其中短視頻長度介乎數秒至數分鐘不等，方便透過互聯網共享和接觸大眾
「中小企」	指	中小型企業
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「庫存圖像」	指	不局限於特定主題而製作的一般相片、圖片及圖示，可套用於其他製作之中
「庫存視頻」或「素材」	指	不局限於特定主題而製作的一般視頻短片、出品或視頻，可套用於其他製作之中
「庫存材料」	指	包含庫存圖像及庫存視頻的材料組合
「附屬公司」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義
「頭部媒體」	指	熱門搜索引擎及社交媒體等主要網上媒體發佈商，通過其廣告投放系統提供廣告庫存
「Vast Ocean」	指	VAST OCEAN LIMITED，於2021年6月23日在英屬維爾京群島註冊成立的有限公司，由本公司執行董事董暉先生全資擁有
「%」	指	百分比

本公告中提及的中國成立公司或實體以及中國法律法規的英文名稱均為其中文名稱的翻譯。如有任何不一致之處，則以中文名稱為準。

承董事會命
輝煌明天科技控股有限公司
 主席兼行政總裁及執行董事
董暉

中國深圳，2021年8月27日

於本公告日期，本公司之執行董事為董暉先生、楊登峰先生、高雨晴女士及岑森輝先生；以及本公司之獨立非執行董事為陳碩先生、劉健威先生及魏海燕先生。