

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2025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2025年6月30日止六個月的未經審核中期業績，連同截至2024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 (%)
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)	
智慧營銷解決方案服務產生收入	668,121	480,287	39.1
— 整合智慧營銷解決方案服務 ⁽¹⁾	658,318	469,895	40.1
— 影響力投放服務 ⁽²⁾	9,803	10,392	-5.7
收入	668,121	480,287	39.1
毛收入	900,378	680,444	32.3
毛利	32,314	30,468	6.1
期內(虧損)/溢利	(1,653)	3,542	-146.7
經調整淨(虧損)/溢利 ⁽³⁾	(945)	4,762	-119.8

附註：

(1) 按總額基準確認的收入。

(2) 按淨額基準確認的收入。

(3) 經調整淨溢利(一項非香港財務報告準則計量指標)乃將以股份為基礎的報酬以及所得稅開支加入期內溢利計算，該等項目並非本集團營運表現指標項目。

管理層討論與分析

宏觀經濟概覽

於2025年上半年，國際局勢充滿變數，關稅不穩擾亂全球貿易秩序。儘管面臨外部複雜性、內需不足及增長動力重組的挑戰，中國經濟在壓力下仍奮力前行，保持穩定增長，潛在趨勢積極。

為應對外部不確定性，中國日益專注於刺激內需及透過實施一系列政策措施加強內部經濟循環，從而提升消費市場活力。例如，地方政府及企業合作創造創新消費場景，從高科技沉浸式娛樂體驗到文化共鳴產品及數字化旅遊產品，為中國消費格局開闢了新途徑。根據中國國家統計局的數據，2025年上半年中國國內生產總值（「GDP」）同比增長5.3%。

然而，儘管增長勢頭良好，外部環境惡化及不利貿易動態對中國經濟的穩定造成不可避免的挑戰。

市場回顧

於2025年上半年，儘管社會消費品零售總額錄得增長，但中國消費者情緒整體仍保持審慎。消費者在持續的宏觀經濟擔憂下呈現理性消費。中國消費市場經歷了轉型趨勢，重塑品牌與消費者之間的互動。特別是，消費者價值觀強調並圍繞著經濟替代品和情感價值。

儘管面臨上述挑戰，能夠適應、創新並因應環境變遷而調整策略的企業，仍可發掘重大商機。例如，公司須調整其營銷方式及產品供應，以應對消費者消費習慣的轉變。

同時，生成式人工智能（「AIGC」）技術在中國消費市場中依然具有變革性，重塑消費者的購買決策並促使品牌加速採用人工智能。為保持競爭力，眾多公司致力於利用AIGC技術提升客戶體驗及營運效率。抖音及快手等短視頻平台繼續主導中國消費者影響力。隨著消費者接觸點日益分散，消費者越來越依賴AI整合資訊及引導購買決策，這使得品牌精心制定其數字營銷策略至關重要。於2025年上半年，本集團一直積極拓展新業務關係，並進一步加強與國內領先的AIGC技術供應商、產品供應商及智能助理平台的合作夥伴關係。

行業回顧

於2025年上半年，中國廣告市場已進入關鍵轉型階段，儘管營銷預算增長緩慢，但廣告商對更好的廣告活動效果有更強烈的需求。

根據中國領先的移動互聯網商業智能服務供應商QuestMobile發佈的《2025中國移動互聯網半年大報告》，用戶將時間分配到數字娛樂場景的比例越來越高，其中泛娛樂及AIGC領域增長顯著。同時，線下活動(如旅遊、購物及金融服務)迅速復甦，反映消費者信心反彈及市場活力重現。

儘管整體營銷預算依然審慎及保守，消費者需求的復甦加上營銷智能的進步，激勵廣告商增加促銷投資。品牌對硬廣告及軟廣告投放表現出更高的熱情，傳統行業的參與度顯著增長。這一趨勢凸顯了利用創新廣告策略吸引受眾及推動業務增長的更廣泛轉變。

在廣告行業內，AI應用的採納已進入快速擴張及實際實施階段。人類與AI的關係日益深化，廣告商正加速在AI基礎設施、戰略方向、組織發展、場景應用及合規性等領域的策略，旨在未來發展中取得競爭優勢。例如，一些廣告商表示計劃將AI應用從客戶服務功能轉向更具業務導向及創新的用例。

業務回顧

自創立伊始，本集團一直致力於提供高影響力、全方面的營銷服務，覆蓋從營銷戰略規劃、廣告製作和投放，到投放後效果監測的全鏈路流程，旨在最大化滿足客戶需求。

於2025年上半年，廣告行業面臨重大挑戰，包括市場集中、流量競爭加劇、消費者行為審慎及宏觀經濟壓力。然而，其亦受惠於科技創新及廣告商信心增強所帶來的重大機遇。AIGC技術的發展帶來新的市場機遇，而電子商務領域領先平台之間的競爭為行業帶來新的增長動力。

為應對不斷變化的行業格局，本集團採取了多項策略性舉措，以促進增長及鞏固其競爭地位。這些舉措包括讓員工掌握AIGC相關市場、技術及內容開發的先進專業知識，加強與領先媒體平台的合作夥伴關係及擴大本集團的客戶群。因此，本集團於報告期內錄得收入約人民幣668.1百萬元，而2024年同期則為約人民幣480.3百萬元，增加約人民幣187.8百萬元或39.1%。

此外，為應對不斷變化及充滿挑戰的市場環境，本集團一直積極拓展業務版圖，並與短劇應用矩陣及快應用產品等不同領域的客戶合作。同時，為滿足客戶需求，本集團一直深入挖掘客戶的潛在需求，調整服務模式，並為客戶提供更全面及更精細的智能營銷服務。此外，為響應國家關於加強網絡信息內容生態治理及促進行業健康發展的號召，本集團已加強對客戶廣告內容從內容策劃、製作、修訂、審核到傳播整個流程的管控措施。此外，本集團亦增加了為客戶提供端到端解決方案的比率，最大限度地發揮其營銷算法及內容管理能力的優勢。因此，本集團於報告期內成功獲得156名新客戶，而2024年同期則為172名，證明本集團有能力在波動的市場中維持相對穩定的客戶群。於報告期內，本集團錄得毛利約人民幣32.3百萬元，而2024年同期則為約人民幣30.5百萬元，增加約人民幣1.8百萬元或6.1%。

報告期內錄得本集團擁有人應佔虧損約人民幣1.7百萬元，而2024年同期則為本集團擁有人應佔溢利約人民幣3.5百萬元，減少約人民幣5.2百萬元或147%。該減少主要由於本集團一般及行政開支增加，乃由於(i)本集團增加對人工智能及其他先進技術的投資以改善客戶體驗及提升營運效率導致研發開支增加；及(ii)本集團積極擴展及發展新業務導致辦公室開支及其他開支增加。

本集團預期於報告期錄得經調整淨虧損約人民幣0.9百萬元。透過撇除本集團管理層認為並非營運表現指標項目(即所得稅開支及以股份為基礎的報酬)的影響，經調整淨虧損(一項非香港財務報告準則計量措施)為投資者提供更有用的資料，便於比較本集團各期間的經營情況。

本集團擁有來自中國科技巨頭、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，區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的公司之一。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，與雲素材視頻庫之庫存視頻及圖像相輔相成。

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，自成立之初起，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，其被貼切地形容為「智慧營銷解決方案」。隨著中國政府加大對平台型企業創新的扶持政策及積極推動數字經濟，在這樣的動盪時期及往後，本集團的互補內容及技術工具已並將會更有助客戶啟動數字化轉型進程。

競爭優勢及戰略

鑑於競爭加劇和未來經營環境充滿挑戰，本集團於報告期內及以後採取的以下措施、制定的戰略及即將實施的計劃，涵蓋了能為本集團戰略方向提供支持的關鍵領域，並勾勒了本集團未來營運的路徑：

進一步開展創新工作，確保以最先進的自研解決方案實現技術差異化

本集團其中一項從同業中脫穎而出的重大突破是鄰度全鏈路智能營銷管理平台LinkBriAI(原名「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。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，本集團將其現有系統及工具分為三大類，即「AI算法平台」、「雲素材庫AI管理系統」及「智能項目管理系統」，共同構成LinkBriAI。

LinkBriAI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。

為適應充滿挑戰的時代，本集團已不斷優化其成本結構，但不會放棄其一貫堅持的創新追求，並將於合適時機推出進一步升級及新功能。於2025年上半年，本集團繼續將AIGC技術集成至LinkBriAI系統，主要用於內容創建、數據分析及業務營運，以提高整體效率。透過使用AIGC技術，簡化了手動任務及重複流程，從而節省了時間及資源。此外，AIGC技術的先進算法及數據分析能力可提供更精確及及時的資訊，從而優化業務流程及決策。此外，隨著本集團對AIGC技術理解的加深，本集團在實施AIGC技術時亦更加謹慎。本集團將透過利用AIGC技術進一步升級和完善LinkBriAI系統，磨練其精準營銷能力，從而優化運營盈利能力。於報告期內，AIGC製作短視頻佔本集團短視頻製作總產能約50%（即主要由AIGC技術產生的內容，人工主要負責審閱部分製作的短視頻）。

繼續致力於科技創新，用數據驅動分析提升業務敏捷性

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。具備素材智慧化資料統計的能力，該系統為短視頻編輯的創作過程提供了寶貴支持，在本集團短視頻廣告業務的營運中發揮重要作用。本集團已對該系統進行全面優化及運用，透過對創意內容進行有效且高效的管理、分析及重新利用，提升短視頻創建過程的靈活性。除了其他功能升級外，雲素材庫AI管理系統的改進主要集中在自學及模塊化管理算法的效率提升。為了更有效地部署資源，本集團定期進行內部審查及修改，促進研發團隊與短視頻團隊之間的深入合作。

於競爭日益激烈及眾多市場參與者各具特色的環境下，本集團致力於提升內容創作能力，並優先了解消費者偏好，尤其是Z世代用戶的偏好。該策略重點旨在吸引更廣泛及更多元化受眾的關注及忠誠度。此外，由於消費者偏好的評估及分析依賴算法及數據，本集團與媒體平台合作以獲取必要的見解及資訊。因此，本集團持續增強與巨量引擎的合作，提升來自有關平台數據的分析及使用，從而使本集團更能明瞭消費者偏好。

努力維持客戶忠誠度及實現客戶結構多元化

隨著廣告預算縮減及營銷解決方案供應商之間的競爭加劇，本集團已透過線上及線下渠道主動吸引更廣泛垂直行業，例如專門從事影音娛樂的客戶。於2025年上半年，本集團的客戶群穩定且不斷擴大，於報告期內的客戶總數增加至522名，而2024年同期則為468名。本集團的客戶群仍主要由來自互聯網服務、工具、金融及電商等各個領域的知名互聯網巨頭主導。除阿里巴巴等主要客戶外，網易及快手等主要平台亦為本集團於2025年上半年的業務表現作出重大貢獻。此外，本集團一直在擴大與頂級主播的合作關係，以進一步多元化其電商客戶群並增強其在直播行業的影響力，旨在培養更多元化的客戶並鞏固本集團在動態環境中的地位。此外，國內領先的社交媒體平台(如小紅書及微博)仍相對活躍，表明與該等活躍的在線平台持續存在合作及外聯的機會。短視頻娛樂及快應用產品的持續趨勢，以及本集團與該等媒體渠道的合作規模不斷擴大，令本集團的客戶基礎更趨多元化。本集團亦緊隨行業發展步伐，專注擴展AIGC服務，以滿足對人工智能生成內容及相關應用日益增長的需求。因此，本集團與AIGC產品客戶的合作規模穩步擴大。該等合作及夥伴關係顯示本集團致力擴大及多元化其客戶，同時展示其持續利用多種平台及主播擴大其市場覆蓋範圍及影響力的舉措。

這亦體現了本集團的適應能力及積極應對不斷變化的市場狀況並有效滿足客戶的需求。由於客戶的需求及滿意度為本集團文化、創意戰略及努力的核心，於報告期內，本集團回頭客數量增加至366名，而2024年同期則為296名，體現了本集團在加強與回頭客的合作以及通過優質服務提高客戶粘性方面的努力。

不斷加強與頂尖媒體平台的合作

本集團亦成功拓展與若干國內知名媒體平台的業務關係。例如，於報告期內，本集團持續獲委任為國內知名手機品牌深圳榮耀軟件技術有限公司(「榮耀」)影音娛樂行業的2025年獨家服務商。本集團繼續擔任榮耀推送服務(榮耀PUSH，即榮耀手機產品的廣告推送平台)的核心代理商，涵蓋榮耀旗下所有手機的廣告推送渠道資源。此外，本集團亦繼續擔任榮耀商業推廣平台(榮耀為其泛生態合作夥伴提供的推廣平台)影音娛樂行業的核心代理商，覆蓋榮耀終端手機市場、桌面資源等全球優質流量。於報告期內，本集團與榮耀的合作表現強勁，單日峰值消耗突破200萬。此外，本集團維持百度企業認證(企業認證)的四星認證，該認證乃通過與百度平台上的廣告客戶及代理商合作，對企業在創新、服務質量等多方面進行評估，從而對企業的廣告服務能力進行評級。通過授予不同級別的認證，該計劃旨在表彰傑出企業，推動互聯網廣告行業生態系統的增長。

本集團在媒體平台上的廣告投放亦取得了顯著成效。於報告期內，本集團透過媒體平台錄得總消耗虛擬代幣約934.8百萬枚，而2024年同期則約為819.1百萬枚虛擬代幣，增加約115.7百萬枚虛擬代幣或14.1%。

訂定有效的內容策略，以實現精準定位，促進轉化，為客戶提升價值並加強內容創造能力

本集團充分利用自身在消費者偏好及感知匹配方面的技術專長及分析能力，有效地執行內容策略。藉此，本集團旨在吸引非常適合其客戶業務的目標客戶並提升目標受眾的參與度。本集團於2025年上半年持續優先發展創新策略，以幫助客戶吸引目標受眾並促進產品或服務的銷售。本集團深知適應廣告行業不斷變化的發展的重要性，例如通過擴大其AIGC技術服務產品。本集團已增強內部技術與外部人工智能平台及AIGC產品媒體平台的融合，提高了本集團內容創作能力的效率及質量，同時提升了短視頻形式的多樣化。例如，本集團採用「虛擬數字人」(即以數字方式創建的類似人類的化身，能夠與用戶進行逼真或半逼真的互動)，利用其獨特的能力提升與用戶的互動性及個性化，大大提高了金融等行業的廣告效率。此舉可確保本集團保持在行業發展的前沿，並有能力迎合客戶不斷轉變的需求及喜好。本集團亦於2025年上半年加強與榮耀等

知名手機廠商的合作，原因為手機廠商擅長對客戶人口進行精確分類。此專業知識有助本集團在不斷增長的市場更好地接觸用戶，從而加強本集團與其受眾的互動。在整個擴大過程中，本集團始終密切關注市場動態及用戶需求。透過了解消費者偏好，本集團可準確選定媒體及流量合作夥伴進行合作。這使本集團能夠提供符合當前商業週期內具有不同預算標準的客戶需求的內容及服務。

透過提供價格實惠的全方位定製解決方案，超越競爭對手

本集團過往主要為尖端客戶提供服務，其中不乏中國科技界巨頭，為此定製化解決方案尤為重要。於2025年上半年，本集團繼續增加向其客戶提供的端至端解決方案的比例，最大限度地發揮其營銷算法及內容管理能力的優勢，包括內容創建、優化定向營銷、廣告活動管理和績效追蹤。此外，本集團旨在減少對指定媒體的單一投放服務的倚賴。雖然該等服務可能有其優點，但跨多個渠道的多元化廣告策略可以擴大覆蓋面並接觸到更廣泛的受眾。透過探索不同媒體平台及渠道，本集團能最大限度地提高客戶廣告活動的有效性並提高其整體投資回報。各媒體平台及渠道提供獨特機會及優點，通過採取多元化的方式，本集團可以優化客戶廣告資源的分配。此策略性使用多個渠道能提高客戶的整體投資回報，從而提高品牌知名度和客戶參與度，並最終推動業務增長。

此外，本集團的LinkBriAI系統擁有更全面、成熟及技術先進的基礎設施，從而以實惠的價格提供該全面度身定製營銷解決方案。

財務回顧

下表列示截至2025年6月30日止六個月及截至2024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	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
收入	668,121	480,287
服務成本	<u>(635,807)</u>	<u>(449,819)</u>
毛利	32,314	30,468
銷售及分銷開支	(2,677)	(2,598)
一般及行政開支	(26,396)	(21,073)
預期信貸虧損模式下的減值虧損， 扣除撥回	(2,171)	(811)
其他收入、收益及虧損	<u>59</u>	<u>427</u>
經營溢利	1,129	6,413
財務收入	5	29
財務成本	<u>(2,079)</u>	<u>(1,836)</u>
財務成本淨額	<u>(2,074)</u>	<u>(1,807)</u>
除所得稅前(虧損)/溢利	(945)	4,606
所得稅開支	<u>(708)</u>	<u>(1,064)</u>
期內(虧損)/溢利	<u>(1,653)</u>	<u>3,542</u>

收入

截至2025年6月30日止六個月，本集團錄得收入約人民幣668,121,000元，較2024年同期約人民幣480,287,000元增加約人民幣187,834,000元或39.1%。該增加乃主要歸因於本集團專注發展其整合智慧營銷解決方案服務所導致的增長。

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	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
智慧營銷解決方案服務		
－整合智慧營銷解決方案服務		
－總額法	658,318	469,895
－影響力投放服務－淨額法	9,803	10,392
	<hr/>	<hr/>
總計	668,121	480,287
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

服務成本

本集團的服務成本主要包括廣告流量成本、改進短視頻技術與質量的開支以及僱員福利開支。截至2025年6月30日止六個月，本集團服務成本約為人民幣635,807,000元，較2024年同期約人民幣449,819,000元增加約人民幣185,988,000元或41.3%。該增加主要由於收入增加導致成本相應增加。

毛利

於截至2025年6月30日止六個月，本集團毛利約為人民幣32,314,000元，較2024年同期的約人民幣30,468,000元增加約人民幣1,846,000元或6.1%。毛利增加主要由於本集團專注發展其整合智慧營銷解決方案服務帶動增長。

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)僱員福利開支；(ii)酬酢開支；(iii)辦公室開支；及(iv)差旅開支。於截至2025年6月30日止六個月，本集團銷售及分銷開支約為人民幣2,677,000元，較2024年同期約人民幣2,598,000元增加約人民幣79,000元或3.0%。該增加主要由於本集團因應市場情況而加強市場拓展，導致銷售人員的激勵成本有所增加。

一般及行政開支

截至2025年6月30日止六個月，本集團的一般及行政開支主要包括僱員福利開支、法律及專業費用、顧問費用、短期租賃開支、差旅開支及伺服器收費以及信息技術費用。於截至2025年6月30日止六個月，本集團錄得一般及行政開支約為人民幣26,396,000元，較2024年同期約人民幣21,073,000元增加約人民幣5,323,000元或25.3%。該增加主要由於(i)本集團增加對人工智能及其他先進技術的投資以改善客戶體驗及提升營運效率導致研發開支增加；及(ii)本集團積極擴展及發展新業務導致辦公室開支及其他開支增加。

預期信貸虧損模式下的減值虧損，扣除撥回

截至2025年6月30日止六個月，本集團錄得預期信貸虧損模式下的減值虧損，扣除撥回約人民幣2,171,000元(2024年同期：約人民幣811,000元)，此指本集團貿易應收款項及其他應收款項的預期信貸虧損。

其他收入、收益及虧損

本集團的其他收入、收益及虧損主要包括出售物業、廠房及設備的收益淨額。於截至2025年6月30日止六個月，本集團其他收入、收益及虧損約為人民幣59,000元，較2024年同期約人民幣427,000元減少約人民幣368,000元或86.2%。該減少主要由於政府補助減少。

財務成本淨額

截至2025年6月30日止六個月，本集團財務成本淨額約為人民幣2,074,000元，較2024年同期約人民幣1,807,000元增加約人民幣267,000元或14.8%。該增加乃主要由於銀行借款利息開支增加。

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2025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及中國預扣稅。於截至2025年6月30日止六個月，本集團所得稅開支約為人民幣708,000元，較2024年同期約人民幣1,064,000元減少約人民幣356,000元或33.5%。該減少主要由於本集團的遞延所得稅減少。

期內(虧損)/溢利

截至2025年6月30日止六個月，本集團錄得虧損約人民幣1,653,000元，較2024年同期的溢利約人民幣3,542,000元減少約人民幣5,195,000元或146.7%。溢利減少主要歸因於本集團一般及行政開支增加，乃由於(i)本集團增加對人工智能及其他先進技術的投資以改善客戶體驗及提升營運效率導致研發開支增加；及(ii)本集團積極擴展及發展新業務導致辦公室開支及其他開支增加。

流動資金及資本資源

於2025年6月30日，本集團總資產約為人民幣580,146,000元(2024年12月31日：約人民幣449,355,000元)、總負債約為人民幣437,314,000元(2024年12月31日：約人民幣306,703,000元)、總權益約為人民幣142,832,000元(2024年12月31日：約人民幣142,652,000元)以及現金及現金等價物約為人民幣15,489,000元(2024年12月31日：約人民幣15,844,000元)。於2025年6月30日，資產負債比率約為149.1%(2024年12月31日：約111.3%)。該比率按淨債務除以本集團總權益計算。淨債務包括銀行及其他借款以及租賃負債減現金及現金等價物。

截至2025年6月30日止六個月，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2025年6月30日，借款總額約為人民幣133,430,000元(2024年12月31日：約人民幣83,199,000元)。

於2025年6月30日，本集團的銀行借款的年利率為2.70%至4.50%(2024年12月31日：2.80%至4.50%)。於2025年6月30日，其他借款的年利率為7.69%(2024年12月31日：無)。

來自關聯方的貸款

於2025年6月30日，來自關聯方的貸款總額約為人民幣92,219,000元(2024年12月31日：約人民幣90,090,000元)，為無抵押、免息及根據貸款合約按貸款方的要求償還。

於2025年6月30日，來自股東及主要管理人員的無抵押貸款為免息，按本金額進行初始確認。於截至2025年6月30日止六個月，並無確認隨後的利息開支累計。

資本開支

本集團於截至2025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2025年6月30日止六個月，本集團錄得資本開支約人民幣2,973,000元，而截至2024年6月30日止六個月則錄得約人民幣498,000元。於2025年6月30日，本集團並無任何重大資本承擔(2024年12月31日：無)。

資本架構

於2025年6月30日，本公司的已發行股本為60,000,000港元(2024年12月31日：60,000,000港元)，分為600,000,000股(2024年12月31日：600,000,000股)每股面值0.1港元的股份。

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

於截至2025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2025年6月30日，貿易應收款項人民幣12,766,000元已抵押以取得借款人民幣12,000,000元(2024年12月31日：無)。

或然負債

截至2025年6月30日，本集團並無重大或然負債(2024年12月31日：無)。

外匯風險

本集團主要於中國經營業務，大部分交易以人民幣結算。於報告期內，董事認為本集團並無面臨外匯風險。目前，本集團並無外幣對沖政策，但本集團管理層持續監察外匯風險。

僱員及薪酬政策

截至2025年6月30日，本集團擁有202名(2024年12月31日：209名)全職員工，其中大部分員工的工作地點位於中國深圳。僱員的薪酬待遇包括薪金、工資及花紅、養老金成本、以股份為基礎的報酬、其他社保成本、住房福利及其他僱員福利，一般視彼等的資歷、行業經驗、職位及表現而定。本集團按照中國法律法規的規定繳納社會保險及住房公積金。本集團薪酬委員會定期審閱本集團的薪酬政策。本集團亦致力於為新入職員工提供必修培訓課程，並為在職員工提供持續培訓，以提升彼等的知識與技能。

前景

儘管面臨動盪的宏觀環境及國內挑戰，中國經濟在2025年上半年仍能保持穩定增長，基本趨勢良好。AIGC等技術仍然是大勢所趨，創造了新的營銷機會。然而，消費者的整體情緒仍然保持審慎，消費者價值觀的轉變正在重塑消費行為，為廣告商帶來新的挑戰，廣告商對市場推廣預算更加謹慎及保守，要求更高的活動效果，使得市場競爭更加激烈。因此，市場營銷公司必須在維持成本效益的同時，提供更好的效用。

憑藉其競爭優勢、現有網絡及覆蓋範圍，以及消費者黏性，下文所概述主要措施突顯本集團在廣告開支緊縮及競爭加劇的情況下，更加專注於推動AIGC技術的發展及應用。該等措施同時突顯本集團為實現其目標而進行的策略性部署。

總體表現：實現營運及成本效益

為應對不斷變化的業務形勢及宏觀市況，本集團更加強調營運效率及成本優化，其中涉及將AIGC技術整合到其LinkBriAI系統中。透過將此技術與本集團現有的雲端資料庫整合，建立更全面的內容管理系統，改善組織、儲存及檢索，確保無縫訪問及更好的資源優化。特別是在DeepSeek等領先人工智能技術的賦能下，企業採用人工智能技術的門檻已大幅降低，DeepSeek等領先人工智能技術以其低成本及開放源碼的解決方案改變了市場預期。通過在業務營運中應用該等技術，本集團已將重覆性工作自動化，減少對人工的依賴，並簡化了內容製作流程，尤其是在圖像及視頻處理方面，從而在保持高製作質量及標準的同時，進一步優化營運成本。本集團將繼續深化AIGC技術在業務運作各方面（從人事管理以至創意內容的後期製作）的應用。於人工智能驅動廣告活動、超個性化的內容及實時優化將確立市場領導地位的下一個廣告時代，本集團將透過運用AIGC技術的力量鞏固其市場地位。

創新層面：釋放創新潛力

AIGC技術的發展為廣告業帶來多方面的改進，包括用戶分析、智能推薦、內容創作、數據分析及產品設計，從而提升不同階段的效益及效率。因此，本集團一直將AIGC技術應用於各個營運環節，以提升創新能力。例如，本集團利用生成式人工智能平台生成視頻內容，大大提升了創意輸出，同時縮短製作時間。本集團亦利用智能助理簡化敘事結構，包括劇本編寫，從而加快迭代及以數據驅動的創意改進。

本集團亦透過內部培訓計劃提升員工使用AIGC工具的技巧，特別是一些新興的短片格式，以期加強本集團內部內容製作的成效及質素。

從長遠來看，AIGC等技術將繼續賦能廣告行業。因此，本集團將繼續關注市場的技術更新及迭代，並進一步升級其LinkBriAI系統。由於本集團的LinkBriAI系統與市場上大部分同業相比，擁有更全面、更複雜、技術更先進的基礎設施，因此，透過以具性價比的價格提供全面定制化的市場營銷解決方案，本集團已作好充分準備，以在復甦的市場中站穩陣腳。

運營層面：發展AI驅動的業務運營

本集團深知人工智能技術是提升業務營運及客戶價值的寶貴機會。通過策略性地整合AIGC技術，包括採用人工智能聊天機器人，本集團不僅提高了內部營運效率，同時協助其客戶生成預測性參與度分析，並自動化跨渠道的個性化內容。本集團整合該等技術亦為客戶在精確目標受眾定位及活動參與率方面帶來了客觀成果。隨著人工智能技術的不斷發展，本集團將繼續緊貼行業的最新發展，進一步投資於人工智能應用，加強與主流媒體平台及技術合作夥伴的聯盟，以滿足不斷變化的市場需求，並透過結合其專有人工智能系統及尖端技術的解決方案，提供多元化的服務。如此一來，本集團不僅能與產業演進同步，更能積極塑造產業發展軌跡。

簡明綜合全面收益表

	附註	截至6月30日止六個月	
		2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
收入	4	668,121	480,287
服務成本		<u>(635,807)</u>	<u>(449,819)</u>
毛利		32,314	30,468
銷售及分銷開支		(2,677)	(2,598)
一般及行政開支		(26,396)	(21,073)
預期信貸虧損模式下的減值虧損， 扣除撥回	11	(2,171)	(811)
其他收入、收益及虧損	6	<u>59</u>	<u>427</u>
經營溢利		1,129	6,413
財務收入	7	5	29
財務成本	7	<u>(2,079)</u>	<u>(1,836)</u>
財務成本淨額	7	<u>(2,074)</u>	<u>(1,807)</u>
除所得稅前(虧損)/溢利		(945)	4,606
所得稅開支	8	<u>(708)</u>	<u>(1,064)</u>
期內(虧損)/溢利	5	<u>(1,653)</u>	<u>3,542</u>
期內其他全面收益/(虧損)			
可能重新分類至損益的項目			
貨幣匯兌差額		(750)	841
可能不會重新分類至損益的項目			
貨幣匯兌差額		<u>2,583</u>	<u>(547)</u>
期內全面收益總額		<u>180</u>	<u>3,836</u>
以下人士應佔期內(虧損)/溢利：			
本公司擁有人		<u>(1,653)</u>	<u>3,542</u>

		截至6月30日止六個月	
		2025年	2024年
附註		人民幣千元 (未經審核)	人民幣千元 (未經審核)
以下人士應佔期內全面收益總額：			
	本公司擁有人	<u>180</u>	<u>3,836</u>
本公司擁有人應佔每股(虧損)/盈利			
	—基本(以每股人民幣分列示)	9 (0.30)	0.62
	—攤薄(以每股人民幣分列示)	9 (0.30)	0.62

簡明綜合財務狀況表

		於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024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		3,578	2,731
無形資產		–	330
按金及預付款項	11	10	10
遞延所得稅資產		1,391	1,057
按公允價值計入其他全面收益的 金融資產		6,300	6,300
總非流動資產		11,279	10,428
流動資產			
貿易應收款項	11	426,188	293,728
按金、預付款項及其他應收款項	11	126,828	128,988
受限制現金		362	367
現金及現金等價物		15,489	15,844
總流動資產		568,867	438,927
總資產		580,146	449,355
負債			
非流動負債			
借款	12	67,335	64,510
租賃負債		1,308	–
遞延所得稅負債		19,741	19,358
總非流動負債		88,384	83,868

		於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
流動負債			
貿易應付款項	13	107,224	47,776
其他應付款項及應計費用	14	48,148	23,901
來自關聯方的貸款		92,219	90,090
借款	12	66,095	18,689
合約負債		19,517	22,976
租賃負債		1,435	1,349
即期所得稅負債		14,292	18,054
		<u>348,930</u>	<u>222,835</u>
總流動負債			
		<u>348,930</u>	<u>222,835</u>
總負債		<u>437,314</u>	<u>306,703</u>
權益			
股本		51,698	51,698
儲備		112,526	109,441
累計虧損		(21,392)	(18,487)
		<u>142,832</u>	<u>142,652</u>
總權益		<u>142,832</u>	<u>142,652</u>
總權益及負債		<u><u>580,146</u></u>	<u><u>449,355</u></u>

簡明綜合財務報表附註

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, 190 Elgin Avenue, 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的業務。本集團的控股股東為董暉先生(「董先生」)及楊登峰先生(「楊先生」)(合稱「控股股東」)。

簡明綜合財務報表以人民幣(「人民幣」)呈列。本公司的功能貨幣為港元(「港元」)。為方便財務報表使用者，本公司董事採用人民幣作為呈列貨幣。

2. 編製基準

簡明綜合財務報表乃按照香港會計師公會(「香港會計師公會」)所頒佈的香港會計準則第34號(「香港會計準則第34號」)「中期財務報告」及香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)附錄16的適用披露要求而編製。

3. 重大會計政策

除若干金融工具以公允價值計量外，簡明綜合財務報表乃按歷史成本基準編製(如適用)。

除應用香港財務報告準則會計準則之修訂所產生之額外會計政策外，截至2025年6月30日止六個月之簡明綜合財務報表所採用之會計政策及計算方法與本集團截至2024年12月31日止年度之年度財務報表所呈列者相同。

應用香港財務報告準則會計準則之修訂

於本中期期間，本集團已就編製本集團簡明綜合財務報表首次應用香港會計師公會所頒佈並於本集團於2025年1月1日開始的年度期間強制生效的下列新訂及經修訂香港財務報告準則會計準則：

香港會計準則第21號的修訂 缺乏可兌換性

於本中期期間應用香港財務報告準則會計準則之修訂並無對本集團於本期間及過往期間之財務狀況及表現及/或該等簡明綜合財務報表所載之披露資料造成重大影響。

4. 收入

收入包括提供智慧營銷解決方案服務所得款項。本集團截至2025年及2024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	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
智慧營銷解決方案服務：		
—整合智慧營銷解決方案服務—總額法	658,318	469,895
—影響力投放服務—淨額法	9,803	10,392
總計	<u>668,121</u>	<u>480,287</u>

按類別劃分的收入確認時間如下：

	截至6月30日止六個月	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
於某個時間點	<u>668,121</u>	<u>480,287</u>

(a) 合約負債

本集團確認以下與收入相關的合約負債：

	於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
合約負債	<u>19,517</u>	<u>22,976</u>

本集團的合約負債主要由於客戶提供墊款但未提供相關服務所產生。

下表列示於本報告期與結轉合約負債有關的已確認收入金額。

	截至6月30日止六個月	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
計入期初合約負債結餘的已確認收入	13,289	8,963

(b) 分配至未履行長期合約的交易價格

本集團並無原本預期屆滿時間超過一年的收入合約，因此管理層根據香港財務報告準則第15號應用可行權宜方法，並無披露分配予各報告期末未履行或部分未履行履約責任的交易價格總額。

(c) 履約成本確認的資產

於截至2025年及2024年6月30日止六個月，概無大量取得合約所產生的增量成本

5. 期內(虧損)/溢利

	截至6月30日止六個月	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
廣告流量成本	626,626	442,172
折舊及攤銷	2,201	1,696
研發成本(不包括無形資產攤銷、物業、廠房及設備折舊及僱員福利開支)	4,054	2,018
未計入租賃負債計量的租賃付款	12	12
政府補助	-	(203)
僱員福利開支(包括董事及最高行政人員酬金)：		
—薪金、工資及其他福利	20,994	18,896
—以股份為基礎的報酬	-	156
—退休金成本—界定供款計劃(附註)	1,148	920
—其他社會保障成本、住房福利及其他僱員福利	2,624	2,022
	24,766	21,994
出售物業、廠房及設備收益	(20)	(7)
貿易應收款項減值	2,171	711
其他應收款項減值	-	100
銀行利息收入	(5)	(29)

附註：

退休金－界定供款計劃

本集團中國公司的僱員須參與由地方市政府管理和營辦的定額供款退休金計劃。本集團按照地方市政府設定的固定比例僱員薪金(設有上下限)對地方各計劃作出供款，為僱員的退休福利提供資金。

除每月供款外，本集團毋須就其僱員承擔其他退休金付款或其他退休後福利的責任。

6. 其他收入、收益及虧損

	截至6月30日止六個月	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
政府補助(附註)	–	203
出售物業、廠房及設備的收益淨額	20	7
其他	39	217
	<u>59</u>	<u>427</u>

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

7. 財務成本淨額

	截至6月30日止六個月	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
財務收入：		
銀行存款利息收入	<u>5</u>	<u>29</u>
財務成本：		
借款利息開支	<u>(2,043)</u>	<u>(1,743)</u>
租賃負債利息開支	<u>(36)</u>	<u>(93)</u>
	<u>(2,079)</u>	<u>(1,836)</u>
財務成本淨額	<u>(2,074)</u>	<u>(1,807)</u>

8. 所得稅開支

	截至6月30日止六個月	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
即期所得稅	659	449
遞延所得稅	49	615
所得稅開支	708	1,064

(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，本集團毋須繳納任何英屬維爾京群島的所得稅。

(b) 香港利得稅

由於本集團於截至2025年及2024年6月30日止六個月並無任何須繳納香港利得稅的估計應課稅溢利，故並無作出香港利得稅撥備。

(c) 中國企業所得稅(「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，按適用稅率就期內估計應課稅溢利計算。中國一般企業所得稅稅率為25%。

(d) 中國預扣稅(「預扣稅」)

根據中國現行適用的稅務規定，於中國內地成立的公司向其境外投資者派付於2008年1月1日之後賺取的利潤所產生的股息，一般將徵收10%的預扣稅。

9. 每股(虧損)/盈利

(a) 每股基本(虧損)/盈利

	截至6月30日止六個月	
	2025年 (未經審核)	2024年 (未經審核)
本公司擁有人應佔(虧損)/溢利(人民幣千元)	<u>(1,653)</u>	<u>3,542</u>
已發行普通股加權平均數(千股)	<u>560,239</u>	<u>569,737</u>
每股基本(虧損)/盈利(人民幣分)	<u>(0.30)</u>	<u>0.62</u>

(b) 每股攤薄(虧損)/盈利

	截至6月30日止六個月	
	2025年 (未經審核)	2024年 (未經審核)
本公司擁有人應佔(虧損)/溢利(人民幣千元)	<u>(1,653)</u>	<u>3,542</u>
已發行普通股加權平均數(千股)	<u>560,239</u>	<u>569,737</u>
就僱員激勵計劃作出調整(千股)	<u>-</u>	<u>1,038</u>
用以計算每股攤薄盈利的普通股加權平均數(千股)	<u>560,239</u>	<u>570,775</u>
每股攤薄(虧損)/盈利(人民幣分)	<u>(0.30)</u>	<u>0.62</u>

10. 股息

於截至2025年6月30日止六個月，本公司並無派付或宣派股息(截至2024年6月30日止六個月：無)。

11. 貿易應收款項、按金、預付款項及其他應收款項

(a) 貿易應收款項

	於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
貿易應收款項—第三方	433,634	299,003
虧損撥備	<u>(7,446)</u>	<u>(5,275)</u>
	<u>426,188</u>	<u>293,728</u>

本集團向其客戶提供的信貸期一般為30至150天。於2025年6月30日及2024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2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
賬齡		
三個月以下	356,096	206,752
三個月至六個月	45,038	69,693
六個月至一年	10,926	16,074
一年至兩年	16,546	5,477
兩年以上	<u>5,028</u>	<u>1,007</u>
	<u>433,634</u>	<u>299,003</u>

本集團應用香港財務報告準則第9號訂明的簡化方法計提預期信貸虧損撥備，其允許就所有貿易應收款項計提整個存續期的預期虧損撥備。為計量預期信貸虧損，貿易應收款項已根據共享信貸風險特徵及逾期日數分類。預期信貸虧損亦包含前瞻性資料。

在該基準上，於2025年6月30日及2024年12月31日的貿易應收款項的虧損撥備釐定如下：

2025年6月30日

	即期	逾期 三個月 以下	逾期 三至 六個月	逾期 六個月 至一年	逾期 一年至 兩年	逾期 兩年至 以上	總計
(未經審核)							
預期虧損率	0.12%	0.50%	3.19%	13.12%	34.01%	100.00%	
賬面總值(人民幣千元)	369,690	43,335	5,731	8,430	1,420	5,028	433,634
虧損撥備(人民幣千元)	431	215	183	1,106	483	5,028	7,446

2024年12月31日

	即期	逾期 三個月 以下	逾期 三至 六個月	逾期 六個月 至一年	逾期 一年至 兩年	逾期 兩年至 以上	總計
(經審核)							
預期虧損率	0.17%	0.56%	1.67%	11.51%	33.99%	100.00%	
賬面總值(人民幣千元)	215,177	40,588	22,425	15,269	4,537	1,007	299,003
虧損撥備(人民幣千元)	366	227	375	1,758	1,542	1,007	5,275

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	
	2025年 人民幣千元 (未經審核)	2024年 人民幣千元 (未經審核)
期初	5,275	3,145
添置	2,171	711
期末	<u>7,446</u>	<u>3,856</u>

(b) 按金、預付款項及其他應收款項

	於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024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	80,102	80,034
僱員貸款(附註)	6,500	8,000
租金及其他按金	27,976	32,873
向關聯方提供貸款	659	2,201
可收回增值稅	6,722	2,848
其他	5,704	3,867
減：信貸虧損撥備	(825)	(825)
	<u>126,838</u>	<u>128,998</u>
減：非即期按金及預付款項	<u>(10)</u>	<u>(10)</u>
	<u><u>126,828</u></u>	<u><u>128,988</u></u>

附註：向僱員提供貸款指向若干僱員提供住房貸款。該等貸款為無抵押且須於一年內償還。為數人民幣6,000,000元的貸款為免息及為數人民幣500,000元的貸款按3.4%的年利率計息。

12. 借款

	於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非即期		
有抵押銀行借款	67,335	64,510
即期		
有抵押銀行借款	24,095	2,949
有擔保銀行借款	30,000	15,740
其他有質押借款	12,000	—
	<u>66,095</u>	<u>18,689</u>
	<u><u>133,430</u></u>	<u><u>83,199</u></u>

於2025年6月30日，本集團的銀行借款按2.70%至4.50%（2024年12月31日：2.80%至4.50%）的年利率計息。於2025年6月30日，其他借款按7.69%的年利率計息（2024年12月31日：本集團無其他借款）。

借款的到期日如下：

	於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
一年內	66,095	18,689
一至兩年	67,335	29,410
兩年以上	-	35,100
	<u>133,430</u>	<u>83,199</u>

與借款有關的抵押及擔保情況如下：

	於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
以董先生的居所及高女士的居所作抵押	41,000	36,009
以董先生及沈明先生(「沈先生」)的居所作抵押並由 董先生、高女士及沈先生提供擔保	30,430	31,450
以董先生的居所作抵押	10,000	-
以高女士的居所作抵押	10,000	-
由來自第三方的貿易應收款項作質押	12,000	-
由董先生提供擔保	25,000	10,000
由董先生及本公司兩間附屬公司提供擔保	-	5,740
由沈先生及董先生提供擔保	5,000	-
	<u>133,430</u>	<u>83,199</u>

13. 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2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
賬齡		
三個月以下	80,647	15,928
三個月至六個月	10,467	16,801
六個月以上	16,110	15,047
	<u>107,224</u>	<u>47,776</u>

14. 其他應付款項及應計費用

	於2025年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	於2024年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
應計員工成本	12,255	12,392
增值稅及附加費	4,344	5,494
合作意向保證金	27,650	-
按金	2,670	3,432
應計核數師薪酬	150	1,000
其他	1,079	1,583
	<u>48,148</u>	<u>23,901</u>

其他資料

股份發售所得款項淨額用途

本公司於2020年11月11日成功在聯交所主板上市，股份發售所得款項淨額(扣除包銷佣金及本公司應付相關開支後)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於截至2022年12月31日止年度悉數按照招股章程所載的目的使用。

使用根據一般授權認購新股份的所得款項淨額

於2023年12月27日(交易時段後)，本公司與Little wisdom Limited及BridgeDo Holding Limited(統稱「認購人」)分別訂立兩份認購協議(「認購協議」)，據此，認購人有條件同意認購且本公司有條件同意根據一般授權以認購價每股認購股份0.145港元配發及發行合共100,000,000股本公司新股份(「認購股份」)(「認購事項」)。認購股份之總面值為10,000,000港元。每股認購股份0.145港元的認購價較：(i)股份於2023年12月27日(即認購協議日期)在聯交所所報收市價每股0.165港元折讓約12.12%；及(ii)股份於緊接認購協議日期前五個連續交易日在聯交所所報平均收市價約每股0.173港元折讓約16.18%。董事認為認購事項符合本公司及其股東的整體利益，且認購事項為本公司籌集資金及改善本集團財務狀況以促進其未來發展及前景的機會。

認購事項已於2024年1月22日完成，於完成後，Little wisdom Limited已成為本公司主要股東(定義見上市規則)，於71,020,000股股份中擁有權益，佔本公司經配發及發行認購股份擴大後的已發行股本約11.84%。認購事項所得款項總額約為14.5百萬港元，而所得款項淨額(經扣除專業費及所有相關開支)約為13.5百萬港元。所得款項淨額擬用於(i)潛在未來收購或項目；及(ii)補充本集團的一般營運資金。有關進一步詳情，請參閱本公司日期為2023年12月27日及2024年1月22日的公告。

截至2024年12月31日止年度，認購事項所得款項淨額已根據前述公告先前披露的所得款項擬定用途悉數使用。

中期股息

本公司並無就截至2025年6月30日止六個月派付或宣派股息(截至2024年6月30日止六個月：無)。

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。本集團一直致力就條例之變更及最佳常規之發展檢討及提升其內部監控及程序。除下文所披露的偏離情況外，董事認為，本公司於截至2025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。

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

董先生已獲委任為行政總裁，並擔任董事會主席(「主席」)及提名委員會主席(於2025年6月30日終止)。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。

因應上市規則及上市規則附錄C1所載企業管治守則之修訂於2025年7月1日生效，提名委員會的組成作出以下變動：(i)董先生不再擔任提名委員會主席；(ii)獨立非執行董事兼提名委員會成員趙強先生獲委任為提名委員會主席；及(iii)執行董事高雨晴女士獲委任為提名委員會成員，均自2025年6月30日起生效。

於本公告日期，董事會由四名執行董事及三名獨立非執行董事組成，因此，其權力及職權已充分維持。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。

董事進行證券交易之標準守則

本公司已採納有關董事進行證券交易的行為守則，其條款不比標準守則寬鬆。

經向全體董事作出具體查詢後，各董事均已確認，截至2025年6月30日止六個月，彼已遵守標準守則所載之規定準則，且董事會認為於截至2025年6月30日止六個月一直全面遵守標準守則。

購買、出售或贖回上市證券

截至2025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。本公司於2025年6月30日並無持有任何庫存股份。

審閱未經審核財務報表

於本公告日期，審核委員會現由三名獨立非執行董事組成，分別為劉健威先生、林森先生及趙強先生。劉健威先生為審核委員會主席。

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2025年6月30日止六個月之未經審核中期業績。

重大投資及資本資產的未來計劃

除本公告所披露者外，本集團並無其他重大投資或增加資本資產的計劃。

報告期後事項

董事會並不知悉於報告期後及直至本公告日期發生任何對本集團財務狀況或營運有重大影響的重大事件。

刊發中期業績公告及2025年中期報告

本中期業績公告刊載於聯交所網站(<http://www.hkexnews.hk>)及本公司網站(<http://www.btomorrow.cn>)。本集團截至2025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：

「廣告商」	指	任何通過投放移動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)以及作為移動廣告全價值鏈最初發起者之人士、公司或機構
「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
「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
「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C1所載之企業管治守則
「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
「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
「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
「僱員」	指	本集團任何成員公司的任何僱員(包括但不限於任何執行董事)
「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
「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
「香港財務報告準則」	指	香港財務報告準則
「香港」	指	中國香港特別行政區
「港元」	指	香港法定貨幣港元

「垂直行業」	指	銷售商向有特殊需求的客戶群提供商品和服務的特定行業
「LinkBriAI」	指	本集團的鄰度全鏈路智能營銷管理平台，原名為「LinkDoAI」系統，於2023年上半年升級並更名為「LinkBriAI」
「上市規則」	指	聯交所不時作出之聯交所證券上市規則
「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
「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
「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
「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
「招股章程」	指	本公司日期為2020年10月28日之招股章程
「快應用」	指	可在移動設備上即時運行而無需安裝的輕量級應用程式
「報告期」	指	截至2025年6月30日止六個月
「人民幣」	指	中國法定貨幣人民幣
「股份發售」	指	股份公開發售及配售
「股份」	指	本公司股本中每股0.1港元的普通股
「股東」	指	股份持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司

「庫存視頻」	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
「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
「庫存股份」	指	具有上市規則賦予該詞的涵義(於2024年6月11日生效，經不時修訂)
「虛擬代幣」	指	旨在作為廣告庫存交換媒介的電子資產
「Z世代」	指	於1996年至2010年出生的人群，在中國是第一代數字原生代，熟悉將技術融入交流和娛樂，為商業推動力
「%」	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、行政總裁兼執行董事
董暉

中國深圳，2025年8月20日

於本公告日期，本公司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，以及本公司獨立非執行董事為劉健威先生、林森先生及趙強先生。