

证券代码：300364

证券简称：中文在线

中文在线集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	社会公众投资者
时间	2025年5月7日 8:30—10:30
地点	深交所业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁 童之磊先生； 副总经理兼董事会秘书 王京京女士； 财务总监 徐淦海先生； 独立董事 谈晓君先生； 证券事务代表 杨帅先生；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p>1、在《致股东信》中提出“模式出海3.0”的战略路径，强调从内容输出向平台与产业链输出转变。请问目前公司在全球范围内的“模式输出”实践进展如何？与其他海外短剧平台相比，公司有哪些独特的竞争壁垒？</p> <p>尊敬的投资者，您好！“模式出海”是我们对出海战略3.0的阶段性总结，指的是从最初的简单版权输出，进化为以IP、平台、AI能力和本地团队为核心要素的“在地化+系统化”输出路径。</p> <p>目前，中文在线已在美国、日本、新加坡等重点国家建立全资子公司，打造了多个海外本土短剧平台，并以“本地创作+全球发行”的方式构建内</p>

容工业化体系。我们通过本地编剧、外籍演员与本地拍摄团队，叠加自研 AI 工具、内容投放体系及数据中台，打造出差异化的“模式输出”能力。

相较于其他短剧平台，我们的独特竞争壁垒主要体现在三方面：

原创 IP 主导优势。公司深耕网文和数字出版 20 余年，拥有 560 万种内容储备和超 450 万名作者，具备“从 IP 源头到多模态开发”的全链路内容能力，这为短剧源源不断提供了高质量创意资产。

技术与平台一体化能力。通过“中文逍遥”大模型、“AI 投放”与“AI 动漫”等技术探索，公司构建了剧本生成、视频制作、智能投流、内容分发的全流程 AI 生产链条，实现内容生产效率与 ROI 的大幅领先。

在地团队+全球协同机制：在美国、日本、东南亚均已组建本土核心团队，实现“全球内容+本地表达”的能力闭环。同时通过统一的内容创意管理系统与数据中台，实现跨区域的高效协作与快速迭代。

我们认为，真正有持续价值的“模式输出”，不是简单复制，而是通过“技术+组织+IP”的本地重构能力，把中国内容方法论输出到全球市场。目前我们的实践已初见成效，未来也将持续打磨可规模化、可移植、可盈利的全球短剧商业模式。

2、请问童总，中文在线将“国际化”作为优先战略的核心原因是什么？

尊敬的投资者，您好！国际化是公司基于全球市场机遇和自身发展需求作出的战略选择。当前，国内市场竞争激烈，而海外市场不仅是国内市场的 4 倍以上，更随着中国影响力的提升为文化出海创造了历史性机遇。我们清醒地认识到，真正的全球化企业不能局限于单一市场，必须主动拥抱更广阔的增量空间。

3、想了解下您如何看待 AI 赋能文化出海？公司逍遥大模型英文版的竞争力体现在哪里？

尊敬的投资者，您好！AI 技术正在深刻改变公司文化出海的各个环节，而逍遥大模型英文版则是这一变革的核心驱动力之一。在内容创作方面，大模型不仅能够跨越语言障碍生成地道的英文剧本，更能保持长篇故事的逻辑连贯性，这为我们快速响应市场需求提供了强大支撑。而在用户触达

层面，我们的智能推荐系统通过深度学习不断优化分发策略，显著提升了内容曝光效率和用户观看时长。逍遥大模型的独特优势在于它植根于公司二十年的内容积累，相比通用模型更理解文化创作的规律和精髓，这种“专业领域“know-how+AI 技术”的组合，让我们在全球内容竞争中占据了独特的技术高地。

4、公司国际化战略目前在财务层面有什么成效体现吗？

尊敬的投资者，您好！2024 年，公司实现营业收入 11.59 亿元人民币，其中，境外收入 3.03 亿元人民币，同比增长 132.41%。此外，境外收入占营收收入的 26.15%，较 2023 年度提高 16.89 个百分点。

5、公司对今年业绩有信心吗？

尊敬的投资者，您好！我们管理层及全体员工对公司未来非常有信心。未来，公司将继续抓住文化产业的巨大变革机遇，践行科技与文化融合发展的战略思路，持续进化升级 IP 价值。以内容为底座，以超级 IP 为决胜点，全力深耕国际市场，在 AI 科技赋能下，持续提升公司的盈利能力。

6、作为中国数字文化内容行业的开创者，中文在线在内容储备、分发渠道及 IP 开发方面具备哪些核心竞争优势？未来将如何进一步发挥这些优势？

尊敬的投资者，您好！公司已构建起全方位的数字内容产业生态。在内容储备方面，我们拥有 560 万种数字内容资源，450 万名驻站作者，并与 600 余家版权机构建立了长期合作，形成了规模化、精品化的内容生产体系。在全渠道分发能力上，我们覆盖了包括主流阅读平台、音频平台、运营商及终端厂商在内的完整销售网络，确保优质内容能够高效触达用户。在 IP 开发领域，我们不仅拥有 49 万小时的音频资源储备，更通过自研的“中文逍遥”大模型实现 AI 多模态内容生成，显著提升了 IP 商业化效率。

7、公司如何理解“AI 赋能”的战略价值？未来 AIGC 是否只是降本增效的辅助工具？

尊敬的投资者，您好！公司对 AI 的战略定位是“平台级能力”，而非单点工具。AI 赋能对我们来说，是一次从“工具思维”向“生态思维”

的战略跃迁。AI 正在重构内容产业的生产逻辑和价值结构——我们希望构建的是一个“AI 生成内容+智能分发+场景化衍生”的内容商业闭环。2025 年我们已成立“AI 动漫部”“AI 投放部”，推进动态漫、短剧等多模态 IP 的智能化制作与精准分发。AIGC 带来的不只是效率提升，更是公司“IP 资产自循环”战略的核心加速器。我们将持续加大对 AI 模型能力、落地效率和生态联动的投入，让 AI 成为推动公司下一轮增长的引擎。

8、“数字内容授权及其他相关产品”的毛利率，24 年较 23 年下滑较多，主要原因是什么？“IP 衍生开发产品”的收入，24 年较 23 年下滑较多，主要原因是什么？今年随着“罗小黑战记 2”电影的上映，围绕这个 IP，相关衍生品及授权的开展情况如何？

尊敬的投资者，您好！报告期内，公司数字内容授权及其他相关产品毛利率 24.49%，较上年同期有所下降，主要系公司持续拓展新媒体付费市场机会，并产生规模化收益，持续扩大市场份额，导致毛利率有所下降。报告期内，公司 IP 衍生开发产品实现营业收入 45,490.29 万元，较上年同期有所下降，主要系报告期内国内短剧业务实施精品短剧战略收入减少，国际短剧业务尚处于投入期。罗小黑已发布一系列谷子商品，包括徽章、亚克力牌、摇摇乐、胶片卡、海报等多种类型。多款谷子产品上线即售罄，并与多个潮玩、游戏、餐饮等行业头部达成深度授权合作。罗小黑主题快闪计划率先落地上海热门商圈，后续会在全国范围内开启快闪活动；2024 年底，罗小黑与中国刺绣艺术馆合作，通过非遗刺绣的形式，共同承担传承、弘扬、发展中华艺术文化的使命和重任，非遗文化与 IP 的跨界融合，为苏绣注入新的活力，焕发新的生机，起到了国漫作品对文化自信文化传承的带头作用。同时另有多款 AI+产品和 3C 类电子设备，深耕用户使用场景，结合多个大热赛道，整合头部技术资源，获得国内外市场高度关注。

9、公司短剧《牧神记之延康变法》自上线红果短剧平台后，用户数据和市场反馈如何？

尊敬的投资者，您好！由公司联合哔哩哔哩、格物致知、东阳文投出品，格物致知文化承制，红果短剧平台独家发行的精品短剧《牧神记之延康变

法》自 4 月 25 日上午 10 点上线红果短剧平台以来，取得了良好的播出效果。根据红果短剧平台数据，截至 4 月 29 日，《牧神记》共有 37.3 万人追剧，获得 70.7 万次点赞，站内热度达 6143 万，进入短剧热播榜前 10。《牧神记》的短剧改编不仅是一次对爆款 IP 的重塑，更是我们对短剧表达边界的持续探索。公司拥有丰富的网文 IP 改编短剧成功经验，题材涵盖古装、现代、玄幻等多个方向，将继续以优质 IP 为基础，推动更多精品短剧登陆红果短剧平台。

10、公司本期盈利水平如何？

尊敬的投资者，您好！2024 年，公司实现营业收入 11.59 亿元人民币，归属于上市公司股东的净利润-2.43 亿元人民币。报告期内，公司为扩大海外业务规模，对海外短剧业务加大推广及研发投入，相关业务 2024 年度处于投入期利润亏损。未来公司将加速布局海外短剧业务，全面拥抱 AIGC 等新技术和新科技，提升公司核心竞争力。2024 年度公司境外收入 3.03 亿元人民币，同比增长 132.41%。

11、请介绍一下公司在 AI 方面的商业化落地情况。

尊敬的投资者您好！目前，公司在 AI 大模型、AI 多模态方面已积极开展技术建设并进行了商业化落地。AI 大模型方面，公司自研的“中文逍遥”面向从专业作家到初学者，都可协助在创作过程中克服各种写作困难，实现商业化写作，为目标群体创造更多经济价值，提升成就感。报告期内，“中文逍遥”在中短篇中文小说、英文短篇小说创作能力已经进行商业化应用；在短剧剧本、动画剧本、好莱坞英文剧本已大规模内部使用；同时在内容创意生成、质量评估、深度解析等关键创作场景取得较大突破。在 AI 多模态方面，公司基于多年来各类 IP 衍生品制作技术的基础以及海量数字内容的优势，在有声书、漫画、动漫、视频等多模态领域进行了技术布局和商业落地。公司在 AI 生成漫画以及动态漫方面，尤其是 AI 漫剧方面，实现了商业化付费连载并探索出可持续发展路径，多部爆款作品不断上榜，目前 AI 漫剧日充金额高速增长。数据语料方面，数据储备从去年的 60TB 增长到

600TB，可售语料十倍增长，公司已与数十家大模型建立数据及数据服务合作，其中包含央国企、互联网巨头及 AI 新势力等多家头部大模型，成交客户数量增长，成交数据形态多样化，尤其是最新的不同形态的数据满足客户不断新增的需求。

12、罗小黑战记 2 的日语配音版会同步上映吗？英语配音版及其他海外国家和地区的发行上映，有没有这方面的计划？

尊敬的投资者，您好！罗小黑战记 2 的日语配音版会上映。其他海外国家的发行上映正在推进中。其他语种的配音版我们将在未来发行过程中，根据市场情况及发行方安排来决定。

13、公司之后的盈利有什么增长点？

尊敬的投资者，您好：公司深耕数字文化内容行业，持续夯实数字内容基底，通过数字内容版权分发销售和 IP 衍生开发实现版权的增值；公司深化国际布局，持续投入国际短剧业务，短剧平台已覆盖全球 100 多个国家和地区，持续以专业化的内容生产体系和 AI 技术赋能，重塑国际微短剧行业格局；同时，AI 赋能助力公司数字内容生产效率提升，助力内容全产业链生态变革，推动科技与文化融合发展。2024 年公司已利用 AI 技术制作近百部漫画、动态漫、竖屏 AI 漫剧等，累计观看量超过 30 亿次。其中 AI 动态漫作品《全民转职：我的技能全是禁咒》蝉联腾讯动态漫收入榜 Top5，更有多部爆款作品不断上榜。全网首个运用 AIGC 技术改编短剧的动态漫《重生天尊在都市》已日更上线，新开拓 AI 漫剧市场，其中《开局物价贬值百万倍》《我在诡秘世界玩嗨了》等作品在抖音端原生榜单相继上榜。后继将持续运用 AIGC 技术进行 AI 漫剧的规模化生产。在 IP 衍生品方面，公司拥有自有 IP 罗小黑，并已获得多个国际知名 IP 授权，已形成国谷、日谷、美谷品类矩阵。公司基于海量 IP 和 AI 技术，不断提升商业化表现效率和规模。未来，公司将继续抓住文化产业的巨大变革机遇，践行科技与文化融合发展的战略思路，持续进化升级 IP 价值。以内容为底座，以超级 IP 为决胜点，持续深化国际市场，在 AI 科技赋能下，力争实现业务升级，为“全球

数字文化内容领跑者”的愿景实现奠定坚实的业务基础。

14、行业以后的发展前景怎样？

尊敬的投资者，您好！2025年数据显示，2024年全国规模以上文化及相关产业企业实现营业收入14.2万亿元，比上年增长6%。文化新业态特征较为明显的16个行业小类实现营业收入5.9万亿元，比上年增长9.8%，快于全部规模以上文化企业3.8个百分点。文化新业态行业对全部规模以上文化企业营业收入增长的贡献率为65.7%，为文化产业高质量发展提供有力支撑。近年来，微短剧凭借其灵活多样的形式和快速的传播优势，迅速成为视听行业的热点。《2024中国微短剧产业研究报告》显示，2024年我国微短剧市场规模已达到505亿元，首次超过电影票房规模，预计微短剧市场仍将快速增长，2025年市场规模将达到634.3亿元，2027年达到856.5亿元，年复合增长率达到19.2%。根据《TikTok for Business》报告，认为海外短剧市场将会是百亿级美元的市场。中国网络视听协会发布《中国网络视听发展研究报告（2025）》显示，中国视听类应用在全球影响力凸显，取得超1/4的下载量份额，并创造了近30%的营收占比。2024年，在海外视听类应用下载量Top100中，中国（含港澳台）应用有19个，同比新增3个，其中2个为微短剧应用，微短剧正成为全球视听领域的重要力量。2024年以来“谷子经济”热潮席卷全球，艾媒咨询数据显示，2024年中国谷子经济市场规模达1689亿元，较2023年增长40.63%，2025年预计突破2000亿元，2029年将突破3000亿元，年轻人对文化消费的需求日益多元化，为IP商业化开发带来新机遇。近年来，中国动漫产业在国家政策扶持和互联网发展的推动下，呈现出快速增长的态势。根据艾媒咨询《2025-2026年全球及中国动漫产业现状剖析及前景预判投资分析报告》近年来本土动画实现突破性增长，中国动漫产业总值由2019年的760亿元增长至2023年的4000亿元。2025年中国泛二次元周边市场规模预计达6521亿元，2029年有望达8344亿元。

15、后续公司发展战略是什么？

	<p>尊敬的投资者，您好！随着以 AI 为前沿的科技飞速发展和全球化的不断深入，数字文化企业面临着历史性的机遇。2025 年，公司继续围绕“夯实内容、决胜 IP、国际优先、AI 赋能”四大战略支柱，聚焦技术驱动、内容生态协同与 IP 全球化布局，构建数字文化业务生态，推动可持续增长。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 7 日