

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：2025-003

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	东吴证券、中泰证券、华泰证券、中信证券、国泰海通证券、长江证券、国海证券、东方证券、华创证券、广发证券、浙商证券、天风证券、招商证券、申万宏源证券、国联民生证券、中信建投证券、华源证券、华安证券、世纪证券、中银证券、华龙证券、银华基金、招商基金、民生加银基金、博时基金、鹏华基金、汇丰晋信基金、中信保诚基金、中融基金、交银施罗德基金、浦银安盛基金、长安基金、璟镕基金、芊榕基金、恒越基金、前海联合基金、光大保德信基金、中信期货、中粮信托、国寿资产、人寿资产、君康人寿、尚诚资产、永望资产、易川资产、名禹资产、南土资产、承周资产、正圆投资、弥远投资、健顺投资、天玑投资、金库骐骥、于翼投研、华夏财富、长城财富、天厚私募、Cloud alpha、Macro Polo 等（以上排名不分先后），共计 75 人。
时间	2025 年 8 月 31 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监：王京京 FlareFlow CEO: James Wang
投资者关	本次投资者交流活动的主要内容如下：

<p>系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司近况介绍</p> <p>中文在线作为数字内容生态的领先构建者，在 2025 年上半年持续深化“科技-文化融合”战略，通过数字阅读、IP 衍生开发与 AIGC 赋能三大业务板块实现协同发展。在政策驱动数字阅读产业快速发展、AI 技术重塑内容生产模式的行业背景下，公司通过“<b>夯实内容、决胜 IP、国际优先、AI 赋能</b>”的战略布局，展现出强大的科技与文化融合创新能力。</p> <p>在夯实内容方面，公司以全品类平台+垂类平台的方式，形成多维度发展的内容平台矩阵，兼顾内容的综合性与独特性，构建内容生态。公司已累积数字内容资源超 560 万种，网络原创驻站作者 450 余万名，持续不断的创作能力为 IP 开发提供了源源不断的优质来源。公司通过优质内容向 C 端用户直接收费，还向阅读平台、音频平台、三大运营商以及手机厂商等销售渠道分销内容。</p> <p>在决胜 IP 方面，公司通过对优质网文进行音频、漫画、动漫短剧、动画、短剧、影视、游戏以及文创周边等衍生形态的全模态开发，深度挖掘内容的价值。在音频领域，公司拥有超 49 万小时的音频资源，目前“AI 主播”录制的有声书时长已超过 20 万小时。在动画领域，公司与腾讯视频共同投资的《修罗武神》第二季已发布全新预告片，预计在 2026 年初上线。《罗小黑战记 2》于 2025 年 7 月 18 日登陆全国院线，上映 24 天票房突破 4 亿元，观影人数突破 1,200 万人次，豆瓣评分 8.7，刷新 2025 年院线电影最高豆瓣评分纪录。《罗小黑战记 2》后续将启动海外发行，自 2025 年 8 月起陆续登陆北美、东南亚、日本等国家和地区院线。</p> <p>在 IP 衍生品领域，公司拥有自主 IP 罗小黑，以及多个国际知名 IP 在国内衍生品的部分品类授权，如变形金刚、小黄人、金刚特龙战队等，已形成国谷、日谷、美谷品类矩阵。随着《罗小黑战记 2》的热映，公司与多个潮玩、游戏、餐饮等行业头部达成深度合作，公司与玩乐主义、名创优品、泡泡玛特等联名产品上线即售罄，收获了消费者群体的广泛好评。在短剧领域，公司在</p>
------------------	---

红果短剧平台上线作品的爆款率达到 80%。其中，《一品布衣》自上线以来展现出强劲热度，登上红果热播短剧总榜第一名，是目前红果短剧唯一一部破 20 亿播放的男频短剧。

在国际优先方面，除原有海外短剧平台外，公司自 2025 年 4 月底新推出海外短剧 APP FlareFlow，平台发布后表现亮眼，短期内最高荣登美区娱乐免费榜 Google Play 与 App Store 双端前五，海外短剧免费榜双端前三，表现出强劲的发展势头与领先潜力。其受众已覆盖全球 177 个国家和地区，适配英语、日语、葡语、西语、德语、韩语、泰语、法语、意语、印尼语等 11 个语种。目前 FlareFlow 已成功聚合超过 2,000 部优质短剧。上线仅 3 个月，FlareFlow 每月用户的充值收入增速超 500%，累计下载量超千万人次。

在 AI 赋能方面，公司于 2023 年发布 AI 大模型“中文逍遥”1.0 版本，可实现一键生成万字小说、一张图写一部小说、一次读懂 100 万字小说。目前“中文逍遥”AI 内容生产模型已实现持续进化，推出一键小说转剧本、一键本土化转译功能，持续提升用户体验，作者好评率提升 70%。在 2025 年 6 月，公司正式推出逍遥英文版写作端（XIAOYAO），为全球创作者提供 AI 辅助写作与出海变现的全链路解决方案，目前已向海外用户提供了超过 12,000 部多语种作品，涉及全球超过 100 个国家和地区，可实现 AI 全自动化生成网文小说、AI 投流等功能，已形成稳定且规模化的月度充值收入。此外，在 AI 漫剧领域，公司积极构建多平台分发矩阵，在抖音、快手、爱奇艺等渠道运营表现亮眼。2025 年上半年公司已利用 AI 技术产出动漫短剧逾百部，其中《开局物价贬值，我成为了世界首富》抖音累计播放量超 1 亿次，位列抖音热播榜日榜第八名。公司自主研发的 AI 工具链已完成搭建，计划于 2025 年下半年陆续上线，工具链可覆盖剧本创作、角色设定、画面渲染等全流程，支持多部储备动漫短剧进入制作管线，使单部作品制作周期和成本均降低约 70%，大幅节省人力成本、缩减流程

环节、提升产出效率，推动 AI 漫剧业务的深度发展。

## 二、投资者问答环节

### 1、怎样看待 FlareFlow 的战略定位和未来空间？

FlareFlow 采用差异化叙事驱动长期价值实现内容战略定位。平台突破传统“爽剧”模式，构建“情感共鸣+社会洞察”的双重内容壁垒，在保持强情绪表达的同时融入社会议题，如女性成长、阶层跨越等普世议题，强化剧集情感张力与社会价值。同时，平台坚持“国际化选题+本地化改编”的策略，精选全球高热度内容，并结合不同市场的文化进行语境适配，使内容更贴近目标观众审美。

FlareFlow 在内容供给上具备全产业链布局优势，公司不仅拥有庞大的 IP 储备，还通过投资短剧工作室、建立横琴国际短剧拍摄基地、整合国内外内容团队等方式保障内容来源，且持续通过“国内精品内容转化+海外本地化制作”双路径补充内容。目前 FlareFlow 平台已有两千多部短剧。此外，FlareFlow 已与十余家海外制作方合作，并与北美多家 MCN 机构推进演员经纪、用户增长与内容分发等多维度协同。通过全球化的合作生态，平台获得了多元化的内容供给，表现出强劲的发展势头与领先潜力。

### 2、FlareFlow 的 DAU、下载量以及全球各地区用户分布情况如何？能否具体说明 FlareFlow 团队人员构成情况？近期有哪些爆款作品值得关注？

FlareFlow 平均日活跃用户（DAU）已达约 60 万，且保持每周 10 万量级的增长态势，目前平台累计下载量已突破 1,000 万次。从地区分布来看，平台收入近 60%来自以美国为主的英语用户地区，收入贡献前三名的市场依次为美国、德国和日本。在排名方面，FlareFlow 短期内最高荣登美区娱乐免费榜 Google Play 与

App Store 双端前五，海外短剧免费榜双端前三。

FlareFlow 整体团队人员约 350 人，其中内容团队接近 100 人，主要分布在北美洛杉矶及国内国内北京、杭州、深圳等地，投放团队约 100 人，技术团队约 50-60 人，其余为中后台人员。近期 FlareFlow 上线的《Raising His Mistress's Child》《Reborn to Be the Top Heiress》《Return of the Unwanted Daughter》等作品均表现优异。

### 3、FlareFlow 在 AI 技术应用领域有哪些亮点？

FlareFlow 在剧本创作、分镜设计、AI 漫剧等多个层面与“中文逍遥”大模型展开深度合作，平台预计在 2025 年九月底上线 10 部纯 AI 生成的作品。FlareFlow 紧密结合市场热点，依托“中文逍遥”大模型高效完成剧本创作、故事大纲细章及人物小传的撰写，并借助大模型的语义推理能力与台词创作功底对内容进行润色，提升作品质量。公司通过 AI 技术有效地降低内容成本，积极探索海外观众偏好的内容类型与题材。未来公司将持续以专业化的内容生产体系和 AI 技术赋能，塑造国际微短剧行业格局。

同时，公司的“中文逍遥”大模型具有行业领先的网文生成及理解能力、结合业界领先的多模态 AI 视频生成技术，打造了覆盖智能广告投放全流程的逍遥 AI Agent 系统。

逍遥 AI Agent 系统构建了本地化广告素材智能生产流程，通过提取内容关键字信息生成图片、音频、视频等多模态广告创意素材，实现内容、素材与受众的精准适配。公司将逍遥 AI Agent 系统深入应用于自动化广告投放的核心环节，动态优化预算分配，对投放效果进行实时监测与智能干预，全面提升投放 ROI。

### 4、公司在海外短剧行业如何布局？有哪些优势？

目前，中文在线已打造了多个海外本土短剧平台 APP，在美国、

日本、新加坡等重点国家建立全资子公司，并以“本地创作+全球发行”的方式构建内容工业化体系。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，公司的独特竞争壁垒主要体现在以下三方面：

(1) 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。

(2) 技术与平台一体化能力。通过“中文逍遥”大模型、“AI 投放”与“AI 漫剧”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。

(3) 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。

公司认为，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。目前公司的实践已初见成效，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。

## 5、如何看待整个短剧行业的格局及未来市场空间？

根据嘉世咨询和 Data Eye 数据显示，2024 年中国微短剧市场规模达 505 亿元，预计 2025 年将达到 634.3 亿元。目前国内微短剧市场规模已基本保持稳定，行业增量主要来自免费短剧，且市场参与者众多，竞争激烈。

相比之下，海外短剧处于产业周期的起始阶段。结合数据机

	<p>构测算、从业者估计，目前出海短剧 APP 数量为 200-300 个，大部分出自中国，合计占有海外短剧市场 95%的份额。我们认为，海外短剧市场的规模至少是国内的 4 至 5 倍，潜力可达千亿美金，未来三年有望进入爆发式增长周期，海外短剧行业已然迈入高速增长阶段。</p> <p>海外短剧可以形成自有 App 的商业模式，通过投流方式直接将用户沉淀到自有平台上，形成“内容采购-用户付费-数据反馈-优化运营”的商业闭环。虽然目前海外短剧整体投流成本占比较高，但随着平台用户规模和内容的积累，成本结构会持续优化。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>风险提示</b>	<p>本次投资者关系活动涉及的内容，包括公司未来发展规划、业绩预期等，不构成公司的实质承诺。投资者及相关人士应对相关风险保持充分认识。</p>
<b>日期</b>	2025 年 9 月 1 日