

中文在线集团股份有限公司 2025 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损

截至报告期末，公司母公司财务报表中存在累计未弥补亏损为 180,047.43 万元。根据《中华人民共和国公司法》及《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等相关法律法规的规定，公司不满足实施现金分红的条件。敬请广大投资者注意相关投资风险。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	中文在线	股票代码	300364
------	------	------	--------

股票上市交易所	深圳证券交易所	
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王京京	
办公地址	北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦E座6层	
传真	010-84195550	
电话	010-84195757	
电子信箱	ir@col.com	

2、报告期主要业务或产品简介

中文在线是中国领先的 AI 驱动数字文娱平台。公司以“夯实内容、决胜 IP、国际优先、AI 赋能”为发展战略，致力于推动科技与文化融合发展，通过 AIGC 多模态融合引领数字内容生产消费新趋势。

1、网络文学及相关业务

公司拥有海量的正版数字内容资源，主要涵盖网络文学作品、出版物、音频内容等。截至报告期末，公司的数字内容库已累积超过 560 万种优质数字内容作品，注册作家逾 400 万名。公司通过自有平台和第三方渠道，为用户提供丰富便捷的数字阅读服务，合作渠道包括各大阅读平台、音频平台、三大运营商以及移动终端厂商等。此外，公司亦通过授权网络文学作品以及提供与网络文学作品相关的数字数据来获得收入。

1.1 网络文学业务

公司旗下拥有 17K 小说网、四月天小说网、海狸故事等原创平台。本报告期，公司持续深化“全品类平台+垂类平台”协同发展的内容矩阵布局，以优质内容为核心，完善“一主多元”内容生态。报告期内，各平台爆款频出、佳作不断，优质 IP 储备持续扩容，为后续短剧、动漫等衍生开发提供了坚实的内容基础。

17K 小说网 (www.17k.com) 是公司全品类原创内容生产平台，提供玄幻奇幻、都市言情、武侠仙侠、青春校园等全品类内容。平台汇聚了风御九秋、伪戒、平凡魔术师、风青阳、善良的蜜蜂、金糕、七月栗子、叶芷青、朵米大人、厉霆琛、萌汉子、关外西风、皖南牛二、堵上西楼、寂寞的舞者、玻璃咸鱼、八方来才、李破山等知名签约作家。本报告期，平台海量作品荣登番茄榜单，如全渠道爆款作品《禁咒师短命？我拥有不死之身》收获番茄热度 Top1；《为奴三年后，全家哭着求原谅？》荣登番茄热播榜、黑马榜双榜第一。此外，还有《小富即安？不，本公子意在天下》《名诗三百震诸国，我只想当富商》《一品布衣》《60 年代：开局荒年，我带着全村吃肉》《奶包四岁半：下山后七个哥哥团宠我》等作品均有不错阅读表现。

四月天小说网（www.4yt.net）是公司旗下古风女频原创小说网站，专注女性向多元题材的孵化。本报告期，多款作品表现优异，收获广大读者好评。代表性爆款作品如《全家偷听我心声杀疯了，我负责吃奶》《重生换嫁，短命太子他长命百岁了》《奶宝财神回家后，全府跪求我显灵》《爱上姐姐死对头，清醒转身他疯了》等。

海狸故事（haili.chineseall.net）是公司旗下全新小说平台，包含谜想计划、奇想宇宙等厂牌，旨在鼓励本土类型文学在多样化上的创作尝试，挖掘优秀的新人新作。报告期内，平台成功举办首届“海狸故事”长篇小说比赛与第3届“谜想奖”悬疑小说比赛等重磅文学赛事，成功挖掘并孵化了如《错位》《走到底》《长夜孤灯》等一大批优秀作品，进一步丰富了公司IP内容储备。

RocNovel（www.rocnovel.com）是公司面向海外用户推出的网络文学平台，通过提供涵盖言情、狼人、校园等多元题材的英文原创及翻译小说内容，致力于为全球读者打造便捷、沉浸的阅读体验。本报告期，平台持续丰富内容库，积极拓展海外用户群体，涌现出《The Alpha Who Let Me Go》《The First Cut Was His》《No Mate for My Ex Alpha》等代表性爆款作品。同时，打通与XIAOYAO平台的创作与分发链路，形成“AI赋能创作—平台分发变现”的出海闭环，加速推动公司网文出海战略落地。

1.2 IP 授权业务

公司依托海量IP资源储备，深度整合优质IP资源，通过全链条开发与多元化版权运营，不断提升文学作品的商业溢价与品牌影响力。报告期内，多部优质IP在影视、游戏、短剧及出版等领域实现了高价值版权售出。在游戏改编领域，现象级IP《我的26岁女房客》实现了从文字到互动的跨越，改编的AVG游戏《我的26岁女房客：在云端》于2025年10月正式登陆腾讯视频与Steam平台，通过沉浸式视角与多结局机制，极大提升了书迷的参与感与互动体验。此外，酒徒作品《家园》、金奖悬疑作《小公园》等均成功售出影视或游戏版权。在短剧赛道，公司积极拥抱市场趋势，售出包括《改修无情道后，师兄们哭着求原谅》在内的多部作品改编权。同时，公司持续推进海外布局，大量仙侠及古言题材作品已售出海外翻译权，助力中国网文走向全球市场。

2、短剧及IP衍生品业务

中文在线是国内首批制作发行短剧的企业之一。公司主要基于自有数字内容库制作短剧并在国内主流短剧平台及其他视频平台发行优质短剧作品。海外市场方面，公司运营自有短剧平台，同步提供自制与第三方制作的短剧内容。此外，公司筛选优质IP进行培育与衍生开发，通过对优质IP进行全模态开发，改编为多元形式作品，深度挖掘IP价值，并从此类IP衍生品中创造收益，实现从单一网文向文学IP全生命周期生产经营的进化。

2.1 短剧业务

作为短剧赛道的先行者，公司在行业萌芽期便凭敏锐洞察完成前瞻布局。经过多年的深耕与持续投入，公司已积累了海量优质短剧内容资源，并汇聚了爆款编剧及资深投放团队；现已具备从内容策划、审核评测到制作运营的短剧全链路闭环能力。

2.1.1 出海短剧业务：全球化布局提速，内容形态创新引领

本报告期，公司持续发力微短剧出海赛道，并于 2025 年 4 月推出旗舰海外短剧平台 FlareFlow。自上线后，FlareFlow 便展现出极具竞争力的全球扩张态势，凭借差异化的内容定位，仅用两个月便跃升至美国 Google Play 及 iOS 娱乐应用免费榜前列，并于 2025 年 9 月位列美区 Google Play 与 App Store 娱乐应用免费榜双榜第一。目前，该平台已覆盖全球 200 多个国家和地区，覆盖语种超 14 种，累计用户超 3,300 万。在内容策略上，FlareFlow 坚持“国际化选题+本地化改编”，平台目前已汇集超 5,200 部优质短剧剧集，其中自制剧逾 700 部，涵盖爱情、亲情、复仇、奇幻、悬疑及萌娃等多元题材。从作品表现上看，公司持续强化爆款内容打造能力，《Raising His Mistress's Child》《Shoot at My Heart》《Goodbye after 99 Forgiveness》《From Janitor to Mrs. Billionaire》等多部短剧表现亮眼，均收获过亿热度，并取得百万美元以上充值金额。其中，FlareFlow 自制短剧《Raising His Mistress's Child》还获得 2025 年国际短剧节“最佳女性领导力叙事奖”，体现了平台在各类内容创作与全球化叙事能力方面的领先优势。

此外，FlareFlow 不局限于传统剧情短剧形态，积极探索内容边界，联手新加坡 Refinery Media 打造全球首部移动原生竖屏真人秀微短剧《Supermodel Me: Make It or Break It》，标志着平台正式将垂直屏内容形态从“剧情类”拓展至“非剧本类”，填补了全球市场空白，为长期生态化发展奠定基础。

报告期内，FlareFlow 亦积极推进 AI 技术应用，将 AI 技术深度嵌入包括剧本生成、多语言翻译、素材生成及营销投放优化等短剧生产消费的各个环节，大幅提升内容生产效率并降低边际成本。本报告期，FlareFlow 推出并迭代自主研发的全栈创作引擎 FlareFlash，该引擎实现了从创意孵化、剧本脚本生成、角色一致性控制到可商业化交付级别视频动态生成的全链路闭环，推动出海短剧从传统的“实拍手工业体系”向高效的“自动化内容工业体系”跃升。AI 的应用不仅打破了海外制作成本高、高质量产能不足的瓶颈，更助力公司成功推出多部 AI 仿真剧与漫剧，在丰富题材品类的同时，显著提升了内容迭代频率与生产效能。

在品牌运营方面，FlareFlow 致力于打造高壁垒的全球私域流量生态。通过强化内容分层推荐与社媒矩阵联动，充分释放自然流量的裂变潜力。目前，平台在包括 TikTok、YouTube 等全球社交媒体的官方账号矩阵已累计拥有超过 2,200 万活跃粉丝。依托庞大的粉丝基盘，平台形成了“社媒专属宣发+自然流量预热+精准效果买量”的多轮驱动营销闭环。通过持续迭代精细化投放模型、素材自动化生成及多维定向策略，平台在有效压降用户获取成本的同时，显著提升了新增用户的转化效率与付费渗透率，并有效降低

了对高成本内容投入的路径依赖。这种行业领先的模式，助力平台在北美、澳洲等高净值英语区市场保持了极高的受众触达率，各项投放指标持续维持在行业领先水平。

在平台商业化方面，FlareFlow 通过全链路提效，实现了盈利能力的持续增强与收入结构的显著优化。报告期内，平台不断完善“付费解锁+广告变现”双轮驱动模式，针对不同区域用户的消费能力与习惯实施差异化内容分发，在显著提升 ARPU 水平与用户生命周期价值（LTV）的同时，推动收入结构由单一付费向多元变现转型。此外，公司积极探索品牌植入、IP 授权等多种增量路径，进一步拓宽了收入来源，构建起更加均衡健康的商业化体系。

在内容形态持续进化的同时，FlareFlow 同步强化了工业化底座的支撑能力。自 2026 年起，依托公司自有拍摄基地，FlareFlow 显著缩短了精品剧情短剧的制作周期。这种“硬件赋能”模式在有效压缩制作成本的同时，通过加速内容调整频率，极大地提升了内容合格率和爆款产出概率，为平台全品类内容的全球化扩张奠定了坚实的工业化基础。

2.1.2 国内短剧业务：坚持精品化战略，深耕 IP 双向赋能

报告期内，公司积极响应号召，推动微短剧从“高流量”向“高质量”转型升级，倾力打造多部具有行业标杆意义的精品作品。公司坚持以优质 IP 为核心，通过微短剧激活原创数字内容库，实现了爆款小说与精品短剧的双向赋能。公司出品的现象级短剧《一品布衣》第一季上线 5 天，日播放量峰值便达 2.38 亿，总播放量更是突破 30 亿次，成为 2025 年红果平台上仅有的两部观看量突破该里程碑的男频短剧之一。《一品布衣》第一季已入选《综艺报》发布的“2025 年度影响力名单”，并荣获《综艺报》“2025 年度微短剧”奖项。延续该系列热度，《一品布衣 2：烽火篇》于 2026 年初上线后次日，有效播放量迅速突破 1.16 亿，并以超过 7,718 万的综合热度登顶红果短剧热播榜总榜，目前《一品布衣 3：朝堂篇》《一品布衣 4：割据篇》也已上线，并收获广大观众一致好评。凭借卓越内容与商业价值，《一品布衣》荣获第十六届北京国际电影节星瀚影像计划“最具商业价值微短剧奖”，进一步巩固公司在国内精品短剧领域的标杆地位。

报告期内，公司还有包括《太子殿下今天破戒了吗》《团宠小奶包，我是全皇朝最靓的崽》《破镜不重圆，嫡公主不和离只休夫》《替嫁当后娘，侯门主母养崽逆袭》《名诗三百镇诸国，我只想当富商》《重生换嫁，短命太子他长命百岁了》《别惹那个叼奶瓶的，她超凶》《大乾憨婿》《我的 26 岁女房客》等多部精品短剧跻身红果热播榜前列，均取得不俗表现。

2.1.3 横琴影视城：打造出海核心枢纽，完善产业生态闭环

本报告期，公司参与投资与运营的横琴国际影视城正式落成。作为国内首个聚焦微短剧出海的专业影视基地，该项目是公司布局国际影视生态、响应出海需求的重要载体。基地建设面积约 1.7 万平方米，规

划并建设了涵盖美式医院、客机舱、古堡、教堂等近百个针对海外视觉风格的精品实景，具备国际标准接轨的制作环境。

报告期内，基地重点展现了强大的资源调度与商务引流能力，已累计接待包括香港 TVB、芒果 TV、掌阅以及海外短剧公司等多家影视公司逾 190 次商务合作考察。目前，影视城已累计完成 26 部剧集的拍摄，带动逾 7,600 人次参与拍摄工作。基地通过标准化场地配套与全流程服务，已与 FlareFlow、遥望科技等平台企业达成长期合作意向，正持续助力国际微短剧产业生态加速建成。

同时，基地积极推动琴澳影视产业联动，支持澳门经济多元化发展。目前公司已与澳门高校共建影视制作实习基地，并计划联合澳门劳工局推出面向澳门大四及毕业生的实习就业专项计划，为澳门青年提供系统性的学习与实践机会。同时，包括澳门广播电视、澳门得宝集团、澳门文化局等在内多家机构已先后到访基地，围绕短剧投资、演员培训及协拍服务开展深度合作洽谈。后续，基地将持续深化与多所澳门高校的产学研合作，吸引更多澳门青年投身短剧创作，通过资助具有琴澳元素的影视作品发行，进一步拓宽澳门经济多元化的实现路径。

未来，基地将持续优化“澳门取景”与“澳门元素”的影视扶持计划，创新建立便捷审批的绿色通道。公司将致力于构建涵盖剧本孵化、艺人经纪、海外运营等核心业务的全链条产业生态，并计划以“一节两办”模式在合作区举办国际微短剧节，进一步提升琴澳在全球微短剧产业中的品牌影响力与核心竞争力。

2.2 AI 漫剧业务

公司作为数字文娱行业 AI 应用的先行者，始终致力于探索技术与内容的最佳融合实践，通过 AI 技术深度重塑产业格局。报告期内，公司依托自研全栈 AI 创作工具与全链路生产能力，实现了从“技术降本”到“文化适配”再到“生态扩张”的三段式跃迁。

2.2.1 AI 漫剧：爆款规模化落地，技术驱动业务快速增长

在内容层面，公司通过在抖音端布局规模化动漫短剧原生账号矩阵，实施深度矩阵运营。凭借对多类型题材的精准覆盖，成功实现了千万级的流量曝光与传播收益。截至 2025 年末，公司漫剧类产品产量达数百部，累计播放量达数十亿次。其中，AI 3D 动漫作品取得突破性进展，首部 3D 作品《仙尊归来：只手镇人间》凭借细腻的角色表情与奇幻场景，上线即登顶抖音动态漫热榜首位；同时，如《娘胎开始逆袭，出世即无敌》《遇强则强，我的修为无上限》等作品也成功登顶抖音漫剧榜；另外还有如《我在诡秘世界玩嗨了》《开局物价贬值，我成为了世界首富》《中年失业、觉醒每月武道天赋》《觉醒二胡唢呐，我无敌了！》等多款作品亦成功跻身抖音、红果漫剧榜前列。

此外，公司在题材储备上实现了从男频热血向女频情绪价值的全面拓展。2026 年 3 月，公司自制 AI 3D 女频漫剧《乙游系统觉醒，我在星际撩疯了》强势登顶火龙漫剧热播榜、热搜榜，此外，还有登顶短剧品

牌榜的《傅总，夫人她也有马甲》等优秀作品不断涌现。一系列爆款作品的成功证明了公司在 AI 内容策划与制作落地上的领先优势。

在出海方面，公司积极响应文化出海战略，将 AI 漫剧定位为驱动内容全球化的新引擎。并成功利用 AI 技术重构文化符号，使内容本地化适配准确率大幅提升，成功跨越了语言与地域限制。报告期内，公司出海作品表现亮眼，如《愤怒的吸血鬼》凭借模拟美式动画风格成为北美市场黑马；《乙游系统觉醒，我在星际撩疯了》则在短时间内接连登顶英语、西班牙语、法语、意大利语及日语五大主流语种区域的日榜榜首，刷新了中国 AI 漫剧的出海记录。

2.2.2 AI 仿真人剧：全链路闭环构建技术壁垒，技术突破驱动产能爆发

报告期内，在稳固现有“漫剧”业务领先优势的基础上，公司依托积淀深厚的优质 IP 矩阵，凭借敏锐的市场洞察与技术底蕴，全面进军“AI 仿真人剧”这一极具发展潜力赛道。优质 IP 作为内容生产的源头活水，为 AI 视频化提供了丰富的创意资产与用户基础，公司已成功构建起从“IP 精选”到“AI 标准化生产”的完整闭环。目前，进入制作管线的 AI 仿真人剧作品已达数十部，涵盖了都市、悬疑、科幻等多种主流题材，标志着公司在 AI 仿真人剧领域已成功实现规模化落地。

当前，AI 仿真人剧正迎来技术成熟与商业逻辑重构的黄金发展期。随着底层视频生成模型的加速迭代，AI 视频技术已逐步从“实验性展示”向“影视级应用”进步。依托对 AI 生成管线的全流程精细化调优，公司制作的 AI 仿真人剧在视觉精度上已高度接近实拍质感；同时，公司通过建立标准化的人物一致性 workflow，确保了长剧集中角色形象与场景细节的精准统一。相比传统实拍模式，AI 技术极大地缩短了从优质 IP 到影视成片的转化周期，显著降低了制作成本，以技术突破释放生产力，为公司打造高产出的内容矩阵筑就了深厚的技术壁垒。

立足全球视野，公司已全面启动“国内+海外”双线并进的全球化发展战略，充分利用 AI 技术在多语言翻译及文化元素快速转换上的天然优势，将国内储备的顶级 IP 迅速转化为具有国际吸引力的优质内容，填补海外市场高质量微短剧的内容缺口。未来，公司将继续利用前沿技术，不断突破视觉表达边界，打造具有国际竞争力的优质爆款内容。

2.3 IP 衍生品业务

报告期内，公司积极把握“谷子经济”蓬勃发展的市场契机，通过构建内容创作与商业转化并重的全链路开发体系，显著提升了优质 IP 的全球影响力与变现能力。

本报告期，围绕公司核心自有 IP 罗小黑开发的动画电影《罗小黑战记 2》于 2025 年 7 月 18 日在中国境内正式上映。该片自 2025 年 8 月起启动国际发行，在北美、欧洲、东亚、东南亚及大洋洲等多个主流市场院线上映发行，有效拓展了 IP 的国际文化影响力。在票房表现方面，目前，该片中国大陆票房已突

破 5.33 亿元，海外票房突破 2,550 万元。凭借卓越的制作水准，该片收获了极高的市场口碑，其豆瓣评分高达 8.7 分，成为 2025 年豆瓣评分最高的院线动画电影。此外，该片还荣获“2025 年度最具商业价值动漫 IP”奖项以及第 22 届中国动漫金龙奖年度十佳奖项。

此外，为深度挖掘 IP 衍生价值，公司于 2024 年末战略性推出“次元探秘”品牌，专注 IP 周边产品的设计、推广及分销。该品牌以罗小黑为核心，同时涵盖了众多海外优质授权 IP，形成 IP 品类矩阵。

报告期内，公司围绕罗小黑开发了包括毛绒、盲盒、徽章、亚克力立牌及海报在内的全系列周边。随着《罗小黑战记 2》热映，罗小黑官方旗舰店销售额大幅攀升，其中热门单品销量突破 2 万件。同时，公司还与泡泡玛特旗下的“共鸣 GONG”、玩乐主义、名创优品等行业头部品牌建立深度授权合作，多款联名商品上市即告售罄。这种内容与产品的协同效应，不仅带动了销量的增长，也通过餐饮、潮玩、服饰等领域的跨界联动，创造了显著的线上线下互动价值。

3、AI 赋能

顺应时代发展与技术变革浪潮，公司积极推进 AI 技术与公司业务的深度融合，现已全面构建起涵盖文学创作、视频生成及内容投放的全链路智能化体系。依托 AI 技术驱动下的全栈式赋能，公司实现了从创意生成、内容制作到全球分发的商业闭环。通过在各核心应用领域持续深化 AI 技术应用，公司在降低生产门槛、提升 IP 转化效率的同时，不断优化全球市场的投流回报与增长动能，正以科技创新引领产业范式升级，稳步夯实公司的长效竞争壁垒。

3.1 AI 小说

公司凭借前瞻性战略眼光，依托旗下各平台积累的海量正版内容与创作者资源，早在 2023 年 10 月便推出自主开发的中文版“逍遥 AI”内容创作平台。作为行业领先的 AI 创作工具，逍遥 AI 显著提升了在小说、剧本方面的创作能力，辅助从专业作家到初学者在内的各类型用户跨越创作门槛，高效进阶商业化写作。这不仅为专业内容生成夯实了技术底座，更切实提升了创作者群体的经济产出。

本报告期，逍遥 AI 持续迭代进化。通过结合 DeepSeek 等前沿模型的深度推理能力，在内容创意生成、质量评估及深度解析等关键场景取得重大突破，内容创作能力迈向新高度。报告期内，平台相继上线了小说转剧本、本土化转译及分镜脚本生成等一系列创新功能，大幅加速了 IP 商业化落地，作者好评率显著提升。目前，逍遥 AI 商业化模式已在中短篇小说领域成功跑通，并广泛应用于内部短剧及动画剧本的创作流程。随着平台的全面开放注册，逍遥 AI 将为更广泛的用户群体提供覆盖全创作周期的智能化创作体验。

在出海方面，公司于 2025 年 6 月正式推出面向国际创作者的 AI 创作平台——XIAOYAO。该平台依托逍遥 AI，为全球创作者提供包括构思生成、语言润色、逻辑修复、角色管理、情节续写等在内的全链路

AI 创作解决方案。该平台在跨语种本地化方面表现出色，能够帮助作者克服语言障碍，高效创作符合海外市场审美的内容。通过打通作品上传、AI 初评、专业编辑反馈及签约分发的闭环路径，逍遥平台不仅降低了创作门槛，更构建了一个高效联动、透明合规的全球内容生态，为公司业务的持续增长注入了科技动能。目前，逍遥 AI 已服务全球逾 100 个国家与地区的 50,000 多名内容创作者，协助产出超过 25 亿字内容。

3.2 AI 视频剧（AI 漫剧、AI 仿真人剧）

本报告期，公司为进一步夯实技术壁垒，公司正式推出全栈 AI 内容创作解决方案——“次元神笔”。该平台不仅是公司内部高效生产的核心支撑，更是面向全球创作者打造的创作利器。在技术架构上，“次元神笔”集成了公司自研的“逍遥”AI 与行业领先的如 Seedance2.0 等多类前沿图像及视频生成模型，实现了从 IP 选品、分镜生成到智能配音的全链路自动化生产。依托 Seedance 2.0 等领先模型卓越的多模态视频生成能力，“次元神笔”深度赋能 AI 漫剧及 AI 仿真人剧创作，在实现视觉表现力突破的同时，通过深度优化全链路生产管线，实现了内容创作效率的跨越式提升。同时，平台通过与战略合作伙伴的深度协作，平台注入了强大的语义理解与逻辑推理能力，正推动 AI 漫剧行业从“辅助创作”向“全流程自动生成”的变革。

“次元神笔”的应用显著提升了作品的爆款确定性，其赋能下的 3D 动漫制作效率提升超 100%，且有效扭转了行业对“AI 创作粗糙感”的固有偏见。目前已将该平台全面开启公测，并通过开放优质 IP 库与 AI 创作能力的协同，构建“制作即变现”的全球化分发生态。

3.3 AI Agent

公司深度融合“逍遥 AI”与多模态 AI 视频技术，打造了贯穿智能广告投放全流程的“逍遥 AI Agent”系统，实现了从内容生产到精准分发的全流程 AI 赋能。该系统构建了高效的本地化素材智能生产体系，可根据内容关键信息生成多模态创意素材。在短剧投放领域，逍遥 AI Agent 能基于高光片段自动生成涵盖不同时长、风格与情感切入点的差异化素材，单日最高产能突破万组。目前，逍遥 AI Agent 已深度应用于自动化投放核心环节，通过动态优化预算配置与实时监测，提升投流 ROI 水平。同时，投放数据的持续回流形成有机闭环，不断反哺并强化 AI 能力，进一步赋能公司网络文学、动漫短剧等业务发展。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入（元）	1,656,556,589.87	1,159,119,215.32	42.92%	1,408,856,639.30

归属于上市公司股东的净利润（元）	-670,952,196.55	-242,889,520.02	-176.24%	89,436,870.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-637,086,556.46	-270,585,639.34	-135.45%	-38,342,644.04
经营活动产生的现金流量净额（元）	-203,747,067.16	-52,489,977.76	-288.16%	-10,103,602.49
基本每股收益（元/股）	-0.9210	-0.3329	-176.66%	0.1225
稀释每股收益（元/股）	-0.9210	-0.3329	-176.66%	0.1140
加权平均净资产收益率	-104.75%	-21.64%	-83.11%	7.46%
	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
资产总额（元）	1,562,427,140.88	1,634,392,655.06	-4.40%	1,835,921,661.40
归属于上市公司股东的净资产（元）	295,639,350.82	985,463,092.88	-70.00%	1,245,073,821.74

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	233,066,511.11	323,419,414.93	454,552,871.41	645,517,792.42
归属于上市公司股东的净利润	-87,936,993.80	-138,450,153.88	-294,018,343.59	-150,546,705.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-93,686,258.92	-132,592,229.33	-293,512,192.38	-117,295,875.83
经营活动产生的现金流量净额	-63,346,057.99	-40,526,982.02	-68,825,258.40	-31,048,768.75

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	115,160	年度报告披露日前上一月末普通股股东总数	131,408	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数	0
持股 5%以上的股东或前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	报告期末持股数量	报告期内增减变动情况	持有有限售条件的股份数量	持有无限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
							股份状态	数量	
童之磊	境内自然	11.97%	87,201,416	0	65,401,062	21,800,354	质押	18,890,000	

	人							
上海阅文信息技术有限公司	境内非国有法人	3.50%	25,466,413	-7,248,553	0	25,466,413		
深圳市利通产业投资基金有限公司	境内非国有法人	3.50%	25,466,390	-7,248,576	0	25,466,390		
玄元私募基金投资管理(广东)有限公司—玄元元定6号私募证券投资基金	其他	1.72%	12,511,000	0	0	12,511,000		
北京创造栗信息科技有限公司	境内非国有法人	1.10%	8,048,041	0	0	8,048,041		
中国人寿保险股份有限公司—万能—国寿瑞安	其他	1.09%	7,935,600	7,935,600	0	7,935,600		
BARCLAYS BANK PLC	境外法人	1.04%	7,570,849	7,570,849	0	7,570,849		
中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L—FH002沪	其他	1.00%	7,304,790	2,069,128	0	7,304,790		
招商银行股份有限公司—中欧数字经济混合型发起式证券投资基金	其他	0.95%	6,921,500	6,921,500	0	6,921,500		
中国人寿保险(集团)公司—传统—普通保险产品	其他	0.72%	5,271,663	5,271,663	0	5,271,663		
战略投资者或一般法人因配售新股成为前10名股东的情况	无							
上述股东关联关系或一致行动的说明	童之磊系玄元私募基金投资管理(广东)有限公司—玄元元定6号私募证券投资基金的唯一持有人,双方签署了一致行动协议;深圳市利通产业投资基金有限公司系上海阅文信息技术有限公司控股股东,双方存在关联关系;中国人寿保险股份有限公司—万能—国寿瑞安与中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L—FH002沪为同一管理机构,双方存在关联关系。							
上述股东涉及委托/受托表决权、放弃表决权情况的说明	无							
前10名股东中存在回购专户的特别说明	无							
前10名无限售条件股东持股情况(不含通过转融通出借股份、高管锁定股)								
股东名称	报告期末持有无限售条件股份数量	股份种类						
		股份种类	数量					
深圳市利通产业投资基金有限公司	25,466,413	人民币普通股	25,466,413					
上海阅文信息技术有限公司	25,466,390	人民币普通股	25,466,390					
童之磊	21,800,354	人民币普通股	21,800,354					
玄元私募基金投资管理(广东)有限公司—	12,511,000	人民币普通股	12,511,000					

玄元元定6号私募证券投资基金			
北京创造栗信息科技有限公司	8,048,041	人民币普通股	8,048,041
中国人寿保险股份有限公司—万能—国寿瑞安	7,935,600	人民币普通股	7,935,600
BARCLAYS BANK PLC	7,570,849	人民币普通股	7,570,849
中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L—FH002 沪	7,304,790	人民币普通股	7,304,790
招商银行股份有限公司—中欧数字经济混合型发起式证券投资基金	6,921,500	人民币普通股	6,921,500
中国人寿保险(集团)公司—传统—普通保险产品	5,271,663	人民币普通股	5,271,663
前10名无限售流通股股东之间,以及前10名无限售流通股股东和前10名股东之间关联关系或一致行动的说明	童之磊系玄元私募基金投资管理(广东)有限公司—玄元元定6号私募证券投资基金的唯一持有人,双方签署了一致行动协议;深圳市利通产业投资基金有限公司系上海阅文信息技术有限公司控股股东,双方存在关联关系;中国人寿保险股份有限公司—万能—国寿瑞安与中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L—FH002 沪为同一管理机构,双方存在关联关系。		
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无		

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

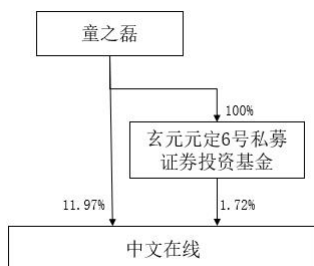
公司前10名普通股股东、前10名无限售条件普通股股东在报告期内是否进行约定购回交易

是 否

(2) 公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

无

中文在线集团股份有限公司

法定代表人：童之磊

2026年4月22日