

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：2026-004

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"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	东吴证券、国金证券、中航证券、华创证券、华泰证券、开源证券、光大证券、中银国际、广发基金、华夏基金、招商基金、银华基金、建信基金、华宝基金、中加基金、新华基金、中融基金、国泰基金、东方基金、金信基金、泰信基金、天治基金、创金合信、光大保德信、新华资产、永安财险、长江养老、长城财险、中国信托、北京国际信托、浙银理财、中信期货、凯丰投资、相聚资本、名禹资产、乐正资本、西安敦成、东方睿石、尚诚资产、鸿运基金等。（以上排名不分先后）
时间	2026年6月1日--6月2日
地点	北京线下路演活动及线上电话会议
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 战略部总经理：马韬 证券投资部副总经理兼证券事务代表：王亚锋
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者关系活动的主要内容如下：</b> <b>一、短剧及AI剧行业近况</b> 当前，短剧行业正处于高速增长的繁荣阶段。国内短剧市场规模已接近500亿元人民币，预计今年将实现50%以上的增长；同时，海外短剧付费平台的总体容量已达40亿美元，增速达100%。在行业整体兴盛的背景下，AI短剧在2026年一季度迎来

爆发式增长。数据显示，今年一季度国内单日新增 AI 短剧约 1,500 部，月度上新超 4 万部，这一数字已等同于 2025 年全年真人短剧的产量，为产业带来了巨大的内容增量。随着创作门槛的大幅降低，数人规模的小工作室即可独立制作出漫剧或仿真人剧，呈现出全民创作的盛况。在个人创作者涌现、大厂算力扶持以及官方政策支持推动下，全行业正迎来生态型的崛起。

## 二、短剧行业发展从数字化到数智化

短剧正在跨越传统影视迭代的初始逻辑，并逐步从垂直视频形态演变为通用级内容形态。类比短视频的发展史，短剧正在成为电商带货、品牌营销、文旅推广及知识付费等各行业的基础设施。预计未来三至五年内，短剧能力将成为衡量企业内容战略成熟度的核心维度。回顾内容行业的发展历程，2013 年至 2022 年属于“内容数字化时代”，其核心在于介质层面的跃迁，主要解决将网络文学、长视频及流媒体等线下内容搬到线上的问题。2023 年至今则正式迈入“内容数智化时代”，大模型成为重构生产力的核心驱动力，AI 开始深度参与内容的生产、分发与交互。随着视频大模型的不断升级，短剧形态也发生了质的变化，行业已进入全新的发展拐点。

## 三、AI 短剧成为第一大 Token 消耗场景

在短剧产业的发展进程中，AI 技术已成为不可忽视的核心驱动因素。2026 年 2 月 Seedance2.0 的推出与同年 4 月 OpenAI 宣布终止 Sora 服务，形成了鲜明的行业对比。Sora 虽然早期引领了视频大模型的技术范式，但因缺乏具体的商业应用场景，面临高要素投入与低产出不匹配的困境；而 Seedance2.0 等大模型则依托短剧行业获得了极佳的产业落地与应用环境，成功引爆了中国 AI 短剧市场。这一现象充分表明，短剧行业已成为 AI 大模型及 Token 经济学应用的核心主赛道。

从行业调用数据的分布来看，Token 经济场景的消耗占比直观地印证了这一论断。在国内所有 Token 消耗份额中，AI 短剧与

视频生成高居首位，占比高达 55%；其次是电商与营销（如直播带货、广告营销等），占比 24%；而此前因 Vibe Coding（氛围编程）流行而被寄予厚望的软件开发领域，在 Claude 等编程能力的推进下也仅占 15%。AI 短剧与视频生成的 Token 消耗量已达到软件开发的两倍以上，成为整个 Token 经济学中绝对的第一大核心消耗场景。

这一高额消耗的核心原因在于，短剧是一项对视频生成及 Token 周转速度要求极高的业务。在具体形态上，AI 仿真人剧由于对帧数和 1080p 高清晰度有更严格的要求，其 Token 消耗量通常是偏漫画形态、720p 分辨率的 AI 漫剧的两到三倍。此外，在实际制片过程中，为了符合导演对剧情叙事与镜头的严苛要求，团队需要不断地通过“抽卡”来反复生成和筛选画面，从而产生持续且直观的 Token 消耗。

这种高强度的 Token 消耗也构成了整个 AI 短剧行业关键的商业与技术壁垒。高额的 Token 账单与对高品质、精品化内容的持续投入，意味着中小型内容团队或小微工作室很难轻易负担起顶尖作品的制作成本。因此，AI 短剧行业呈现出一种“准入门槛低、但商业天花板极高”的典型特征，哪家短剧公司的作品精细度与 Token 消耗更具规模，哪家公司就越能在竞争中形成直观的技术与资源壁垒。

#### **四、AI 短剧产业发展中国更胜一筹**

综合考虑算法、大模型系统、算力基础设施以及能源电力等核心要素的集中度影响，目前 AI 短剧产业明显是中国更胜一筹。简单来讲，中国短剧产业是全球最为成熟的，也是海外短剧出海的主力军。

从市场空间来看，预计到 2030 年左右，全球短剧市场规模有望突破 1,000 亿美元，其中中国市场约占一半份额，约 3,500 亿元人民币，等同于当前短视频的年市场规模。这也正好回应刚才提到的关于 AI 短剧会不会是一种通用的内容形态的判断。这

一前景主要由三大核心要素支撑：一是用户渗透率持续上升，国内网民短剧渗透率已接近 70%，而海外市场渗透率仅 5%，具备巨大的增长空间；二是供给侧链条实现中国化，由于算法、算力、人才及电力等基础设施多在大陆，形成了“国内创作、全球分发”的成熟模式；三是拥有海量的网文 IP 储备，全行业自 2000 年起累计了 4,000 万至 5,000 万部网文存量，目前开发率极低，具备巨大的 IP 待开发空间。

### 五、中文在线在战略层面迭代升级

在应对行业快速进化的背景下，中文在线近几年的战略升级与迭代可以高度概括为三个关键词：IP、AI 与全球化。其中，IP 是内容经济的皇冠，作为一种认知资产能带来持续的现金流；AI 是革命性的生产力，正深度重构内容产业；全球化则为产业开拓了全新的市场增量空间。围绕这一逻辑，公司构建了对 IP 进行“分层开发、逐级升维”的业务四层金字塔架构，每开发一层均能触达新受众并创造新现金流。

第一层是网络文学 IP 库。公司目前拥有超过 560 万种数字内容，并且还在持续增长。这构成了一个巨大的可持续开发的 IP 资产库。过去受制于传统长视频影视剧的漫长筹备与开发周期，以及高昂的开发与试错成本，海量 IP 库存长期处于待开发状态。

第二层是 AI 短剧。公司利用 AI 模式以形象化、低成本的形式对网文故事进行视频化开发，并快速投入测试。在 AI 的赋能下，短剧的生产周期大幅缩短，推动了如《乙游系统觉醒，我在星际撩疯了》《仙尊归来：只手镇人间》等作品的快速产出，实现了成本与时间投入的指数级优化。

第三层是真人 IP 短剧。公司的真人短剧业务高度聚焦于精品化路线，2025 年综合行业爆款率高达 80%。以行业年度爆款《一品布衣》为例，该系列前后四部累计播放量超 60 亿，并荣获众多奖项与官方扶持。这类头部 IP 具备极强的系列化续作开发潜力，体量规模可类比长周期头部 IP。

最顶层是 IP 系列化衍生。涵盖影视、游戏、互动内容、互动短剧及虚拟偶像等长周期运营形态，是公司“决胜 IP”战略的核心体现。例如公司旗下的《修罗武神》以及动画电影《罗小黑战记 2》，后者 2025 年在国内斩获 5.33 亿元票房，并在北美、欧洲、东亚、东南亚及大洋洲等多个海外主流市场院线上映发行，实现了口碑与票房的双丰收。

支撑这一内容开发战略的，是公司核心的“十六字诀”战略方针：

**夯实内容：**依托大模型深度理解庞大故事库中的角色关系与情感曲线，将内容资产转化为可开发的 IP。公司通过 AI 生产力平台赋能旗下超 400 万名文字创作者，辅助其高效创作，并打通向漫剧、仿真人剧及真人剧等多种内容形态转化的关键链路。

**决胜 IP：**通过四层体系的纵深开发，用 AI 短剧降低前期测试成本，用真人短剧提升单 IP 价值，再用系列化衍生延长 IP 生命周期，最大化资产回报。

**国际优先：**海外平台 FlareFlow 上线后，不到半年的时间，即登顶海外娱乐免费榜双榜。截至 2026 年 5 月底，平台累计注册用户已超过 3,700 万。针对过去海外本土短剧内容供给不足、高度依赖买量驱动的痛点，随着 AI 技术的加持，内容供给短缺问题得到根本性缓解，预计未来海外业务的收支结构将实现良性修复。

**AI 赋能：**AI 在公司内部并非表现为单一的孤立模型，而是表现为贯穿文字创作、视频化制作到内容消费闭环的全链路、体系化行业基础设施。

## **六、全链路 AI 赋能**

公司自用的 AI 生产力平台目前已全面覆盖内容消费全链路。在文字创作阶段，基于“逍遥 AI”辅助创作者高效产出网络文学；在视频制作阶段，通过“次元神笔”实现网文到 AI 漫剧的一键快速转化；在分销阶段，利用人工智能技术自动化匹配国内头部

渠道及海外 C 端分销网络；在营销推广阶段，则基于“逍遥 AI Agent”构建自动化投流系统，持续优化营销转化效果。整体看，从内容文字的创作到视频化的制作，再到内容消费链闭环，公司 AI 生产力平台已经形成了一个全链路的 AI 化行业基础设施。

### **七、AI 驱动的战略转型升级**

依赖 AI 时代的内容基础设施和全球化 IP 积淀，公司定位正式从上市之初的“数字出版第一股”升级为“AI 驱动的数字文娱平台”。业务模式从简单的“持有版权”升级为“全行业优质 IP 全生命周期运营”。同时，公司加速推进国内国际双循环，2025 年海外收入占比约为 40%，国际化成果显著。

#### **问答环节：**

##### **1、海外平台经营情况与 AI 短剧布局情况如何？**

答：目前，公司已成功从单一 IP 运营方升级为 IP 产品制造方与平台运营方，并实现了完整的商业闭环。公司旗舰短剧平台 FlareFlow 发展势头良好，截至 2026 年 5 月底，FlareFlow 平台累计注册用户已超过 3,700 万，目前已上线 5,000 多部作品，其中有 10%为 AI 短剧。平台通过引入 AI 自动化投流和自动化制片技术，爆款率大幅提升。整体来看，海外平台业务展现出良好的发展趋势。

在 AI 短剧布局与产能分配方面，公司作为首批接入 Seedance 2.0 模型的头部客户之一，在实际应用中明显感受到 Seedance 2.0 在内容生成质量与生产效率层面具备突出优势，模型画面生成命中率表现优异。在 AI 技术的迭代加持下，公司内容供给能力急剧提升，目前月度产能约为 150 部，预计到 2026 年年末年化产能有望达 3,000 部。这一规模较过往实现了数倍增长，将对公司未来业务表现带来积极正向的推动。

总体展望来看，AI 行业已从前期的硬件基础设施建设阶段，快速步入应用层面的商业化、规模化落地阶段。

##### **2、如何看待国内多模态模型与海外同类产品的发展差异？**

### 公司与大模型的合作产生哪些协同效应？

国内多模态模型依托国内完备的产业生态与丰富的商业化落地应用场景，对 AI 大模型有良好的迭代作用。公司作为内容提供方在使用 AI 大模型时，可以进一步强化这一优势：公司可为大模型提供大量实际制作素材，帮助其持续迭代，形成“模型降本提效→产品迭代加速→更多内容素材反哺模型”的正向循环。

### 3、多模态大模型的 Token 调用对公司盈利有何影响？

公司 AI 短剧业务展现出强劲的增长势头，行业头部客户订单量持续攀升。尤为显著的是，公司 Token 消耗量快速攀升，目前周均调用规模环比增速超 20%，这背后反映出前端业务的旺盛需求。

从本质上看，公司是在对 Token 进行深加工，进而面向全球输出高质量的 Token 产品。随着产能爬坡和订单增长，Token 调用相关的业务贡献正在持续放大，这种全球化的 Token 产品输出能力正在持续对公司整体经营表现形成正向支撑。

### 4、公司今年 AI 剧的产能规划如何？

目前来看，AIGC 技术显著提升了公司内容生成效果与生产效率，供给端能够覆盖此前无法满足的差异化需求。例如，男性用户偏好的高成本科幻、战争、玄幻等题材，借助 AI 可大幅降低拍摄成本，从而激活此前未被满足的用户需求，属于典型的供给创造需求。同时，各大平台政策持续利好，除原有合作模式外，多家大流量平台已开放投流政策，进一步打开了需求空间，带动 AI 剧行业整体规模扩张。

### 5、公司未来的业务战略布局方向是什么？

公司的战略定位是 AI 驱动的数字文娱平台。通过 AIGC 技术打造落地产品的公司，核心逻辑在于 AI 技术需要结合具体场景与产品才能实现价值。长期来看，公司将重点布局海外平台业务，以突破国内作为内容供应商的业务天花板，积累自有用户，最终

	<p>目标是打造独立的内容平台。国内业务将继续维持与头部平台的合作，保障稳定的利润贡献。当前是海外业务发展的良好时机，海外短剧市场的渗透率正在持续提升，且 AI 技术将进一步加速渗透速度。总体而言，公司海外业务“长坡厚雪”的发展趋势已经明确，未来整体经营情况持续向好。</p>
附件清单	无
风险提示	<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>
日期	2026 年 6 月 3 日