新华日报 南京观察

责任编辑：许雯斐 季铖　版面编辑：张迪

第314期

国产短剧出海从“野蛮圈地”转入“残酷洗牌”——

“爽剧”蓝海，“暗礁”之上









□ 本报记者 王丽华 实习生 马超男

一集两三分钟，头部平台单日充值破百万美元——从北美通勤族到东南亚主妇的屏幕，中国短剧这盘“电子榨菜”，正以惊人速度席卷全球。

狂飙几年后，国内短剧市场已触及成本高企、内容内卷、获客艰难的天花板。一片焦灼的红海中，“出海”成为了全行业翘首以盼的新蓝海。

但鲜为人知的是，这片蓝海之下暗礁密布。出海门槛远高于国内，资本如燃料般注入，催生出行业公认的现实：超过80%的出海短剧亏本。赛道从跑马圈地迈入行业大洗牌阶段，大批缺乏核心竞争力的企业被淘汰出局，市场资源快速向头部平台集中。这场淘汰赛，恰恰印证了——风浪越大，鱼越贵。

作为拥有江苏网络文学谷、创作7万余部网文的文教重镇，南京诞生了花笙书城、网眼等一批出海企业。这座文学之都，能否在这场风浪里，捕捞到属于自己的机遇？

超80%亏本，蓝海还是黑洞？

海外本土短剧市场供需的巨大裂痕，正是机会所在。

与中国每年超过4.5万部的产能相比，海外本土短剧年产量不足0.1万部，产能缺口巨大。据谷歌预测，2025年海外微短剧市场规模将达36亿美元，同比激增126%。也有预测指出，其市场规模将在2027年反超国内。

这个庞大的市场由中国身影主导。国际市场上排名前20的短剧应用中，具备中资背景的占据九成，贡献了约91%的市场收入。

而表面的繁荣之下，是极高的淘汰率。出海初期依赖的“翻译剧”模式，因文化隔阂已触及天花板。

“真正要深耕市场，必须做本土剧。”南京八点光线总经理韦成超说，翻译剧在印尼等华人聚居区能通行，但在泰国、越南等市场，观众渴望看到本国面孔和贴近自己生活的情感故事。尽管八点光线已在泰国曼谷和美国芝加哥布局摄影棚，并在马来西亚上线了APP，但初期的市场反馈“数据一般”。

八点光线的处境正是多数出海企业的缩影。对于大多数中小型影视公司而言，独立出海门槛极高。国内一部短剧的制作成本普遍在40万元左右，而海外制作成本轻松突破百万。比制作费更惊人的是“投流”成本——这种“花钱买观众”的营销方式，甚至占据一部爆款短剧总流水的80%以上。

“真正的‘出海能力’不仅指制作内容，更包括建立自有APP或海外站、拥有专业的海外发行和投流团队。”韦成超说，若要组建覆盖东南亚、欧美的完整运营和发行团队，前期投入可能在2000万至3000万元。

海外短剧平台Playlet负责人周剑的视角更为尖锐：国内与海外受众存在文化和信息壁垒，无论在制作还是运营上都会产生成本耗损。“至少要储备拍摄十多部剧的资金和测试投流成本，起码先准备几千万美元。”

“成本高就需要不断扩充客群，回报战线就拉得很长，导致大批企业折戟。”钛动科技新规范片场负责人徐一玉说。

位列行业前十的Playlet见证了市场的急速洗牌。周剑告诉记者，去年海外有一定规模的竞逐者近100家，然而今年进入到高度竞争阶段，海外爆款率在20%左右，绝大部分的剧血本无归，大批企业相继撤退，剩余20—30家还在继续“烧钱”，以牺牲短期利润换取市场规模。

周剑预判，淘汰赛将进一步加速，预计两年内形成寡头格局——全球主流平台3—5家，加上次级和垂直市场，总数在10家左右。

更值得注意的是，海外本土力量正在觉醒。好莱坞巨头、韩国Vigloo、印度Kuku TV等均已入局，并采用AI流水线生产。今年乌克兰应用My Drama首次冲入全球收入榜前十。中国短剧的先发优势，正面临技术与文化层面的双重挑战。

南京网文，短剧的“子弹工厂”

在这场看似由“产能”和“资本”主导的游戏中，南京的入局显得格外不同。它没有西安、郑州作为“好莱坞式片场”的巨量产能，在平台与资本的聚集度上，也与北京、深圳存在客观差距。

但南京的优势是网络文学版权内容，在产业链上游。“短剧本质上就是把网文可视化了，它走的还是网文20多年积累下的‘爽点’逻辑。”江苏网络文学谷总经理唐文博说。

南京师范大学文学院教授李玮的分析佐证了这一观点。她发现，网络文学平台在选择IP转化时多以热门头部IP为主，从而减少微短剧赛道的试错成本。如《闪婚后，傅先生马甲藏不住了》等一批爆款均改编自网文，微短剧的内容与网络文学高度重合。

目前短剧出海主力军，也正是昔日网文出海巨头，如点众科技、中文在线等。

“内容版权是我们的核心产品。”唐文博介绍，作为全国网络文学的重镇之一，坐落在秦淮区的江苏网络文学谷，园区入驻企业及网文作家累计创作作品7万余部，向海外输出网文作品1.6万部，为短剧提供了内容“弹药”。

其中花笙书城就是典型代表。企业以网络文学IP孵化起家，2023年切入短剧赛道，打造的花生热剧爆款内容位居国内前三。花生热剧合伙人、总制片人张兴昌曾表示，花生在编剧和小说版权投入最大。相较于追逐不可控的流量密码，他们更相信内容本身的价值。

依托这片肥沃的土壤，南京已诞生百川短剧等近260家微短剧及相关企业，其中以中小企业为主。周剑建议，出海门槛高，中小企业可以在启动资金需求较少的细分产业链环节寻找机会。

从头破血流的制作市场，转向切片分销的北斗智影，就是走的产业链小众赛道。企业位于扬子江数字视听产业园，定位为“中间的撮合平台”，为版权方将短剧推向大众。上游连接版权方，下游则整合了一个3万人的创作者生态。创作者二创成几十秒的精彩“切片”，发布在TikTok、Facebook、YouTube等海外社交平台，并挂载付费链接以佣金分成模式盈利。这降低了短剧出海的门槛，成为在头部平台直接投流之外的有效补充。

“我们借助素人的流量价值实现推广。”北斗智影海外运营负责人黄景鹏说，“企业每个月切片分发的营收在600万—800万元。受限于国内出海产能较低，每个月只有一两百部，还有很大再提升空间。”

头条视听探索出海的方式，是承制俄罗斯方面的短剧，“他们对短剧的宣传方式非常感兴趣，想用中国人的短剧形式来讲述俄罗斯故事。”头条视听总经理柳昭君说。

不仅有头条视听，扬子江数字视听产业园作为全国首个AIGC赋能的视听产业园，共吸引30余家上下游企业落地。

“从网文转型的剧本公司、传统导演转型的拍摄团队、服化道供应商，到专注于投流和分发的平台，这里形成了一个微型的产业生态。”扬子江数字视听产业园运营负责人、南京白鹭豚数智科技有限公司总经理袁丽介绍，这种物理空间的聚集催生高效的化学反应。园区还帮助企业系统梳理海外版权法规和税收政策，搭建交流合作平台拓展海外发行渠道，以及提供拍摄、后期、AIGC等技术支持，提升短剧的制作质量和效率。

地方政府也扮演了关键的“赋能者”角色。浦口区设立1.5亿元微短剧产业基金，推出“黄金6条”全链路扶持政策，并打造一站式备案与取景协调窗口，为企业注入金融活水。

1人造剧，“数字剧组”登场

面对海外高昂的成本和本土化挑战，AI从可选项变成决定胜负的关键技术杠杆。南京企业正在探索，将AI转化为实际生产力。

南京炫佳科技与柬埔寨合作推出的中国首部全AI短剧《Where You Belong》，验证了AI制作短剧出海的可行性。其核心是公司自主研发的多模态视频生成大模型“Kino”。传统短剧制作需搭建约50人的剧组，耗时1个月完成20多道流程，而“Kino”理论上可实现“1个人1个月完成1部剧”。

“每一道工序上我们都有一个智能体，全程配备20多个智能体，相当于有20多个机器人为你所用，制作成本下降到1%。”炫佳科技CEO秦林比喻说，“这相当于为创作者配备了一支永不疲倦的‘数字剧组’。”

创作者只需输入小说或创意梗概，AI便能完成从剧本生成、角色场景创造到后期剪辑配音的全流程。该模型号称能将传统视频制作周期压缩70%，并实现分钟级渲染60秒影视级高清画面。

更大的优势在于控制的极致化。若对成片不满意，可随时指令AI修改、补拍或更换演员，无需协调复杂的真人团队。“人员协调、演员状态乃至‘塌房’风险，这些传统拍摄中最不可控的‘人’的因素，被技术彻底化解了。”秦林补充。

炫佳科技并不满足于仅做工具提供商。公司与南京江北新区方面合作，正构建一个开放的数字内容创作生态——“数字好莱坞”。其核心理念是：通过AI工具极大降低创作门槛，赋能“超级个体”实现影视梦想。

尽管AI在理解人类复杂情感、进行真正艺术创作上仍有局限，但业内的共识是：变革已至。袁丽描绘了未来的“两极”图景：一端是极致高效、低成本、AI驱动的“视频工厂”，用于生产海量的广告切片、短视频；另一端是精耕细作、科技赋能的“精品创作”，用于打造有影响力的文化产品。

这一趋势已被更多实践者感知。以精品中剧见长的南山光影出品的《平凡警事》是江苏省唯一通过审核备案的公安题材微短剧。“我们已在接触AI技术，精品剧同样需要AI赋能。”企业总经理曹楠说。

在Playlet平台上，已有20%的制作环节由AI参与，主要集中在翻译、配音及高难度场景拍摄。这不仅是效率革命，更是生态范式的变革，它极大降低了海外本土化创作的门槛。业界预测，将真人短剧通过AI快速转化为动漫形式，将是下一个重要增量方向，市场有望于2026年进入高速增长期。

短剧的全球战争，即将转入下半场。当淘金热席卷全球，最终的赢家未必是第一批冲进去的人，但一定会有能为整个矿场提供最先进“铁锹”的工匠。

下图：扬子江数字视听产业园。

