

# 2025年动画电影总票房创新高 产业链全面崛起

中经记者 张靖超 北京报道

对于2025年的中国电影市场,乃至更庞大的影视行业而言,动画这一细分领域无疑是表现最亮眼的。

据猫眼专业版数据,截至12月25日,2025年中国内地电影市场动画电影累计票房约251亿元,占年

## 动画破圈

国产动画成功完成了从“亲子赛道”到“全年龄段”的升级,彻底摆脱了“儿童专属”的标签,转型为电影市场的“主菜”。

豆瓣在近日发布了2025年电影榜单,其中,票房超1亿元、豆瓣评分超7.5分的国产影片共有八部,其中有三部国产动画,即《哪吒之魔童闹海》(以下简称《哪吒2》)、《浪浪山小妖怪》与《罗小黑战记2》,分别排在榜单的第二位至第四位。此外,目前在映的进口片《疯狂动物城2》,豆瓣评分8.4分,已取得超过38亿元票房,正向中国影史进口片票房冠军发起冲击。可以说,无论从票房还是口碑来看,动画电影在2025年无疑实现了全面爆发。

“整体上看,今年内地电影市场动画电影类型表现出色,无论是票房产出还是大盘占比都是影史最好的表现。在此之前的历年大盘中,动画电影累计票房产出最高的是2019年。值得一提的是,当年年度票房冠军正是‘哪吒’系列的第一部《哪吒之魔童降世》,票房超50亿元。”猫眼娱乐分析师赖力说。

在过去十年里,国内诞生了《大圣归来》《哪吒之魔童降世》《长安三万里》《熊出没·逆转时空》等动画佳作。而与此前不同的是,今年的动画电影在IP建设方面更进一步。

“如果要跟上面提到的几部动画相比的话,首先,今年这三部动画的IP属性相对更强,《哪吒2》《疯

狂动物城2》这两部作品的票房比例约49%,这两项数据均为历年最高水平。据《中国经营报》记者不完全统计,在过去十余年里,即使是全球规模最大的北美电影市场,也难以达到49%这一比例。

而票房的爆发只是动画产业蓬勃发展中所呈现出的一角,更值得

关注的是背后产业链的崛起。从上游的技术发展与应用,到中游制作水平的精益求精,再到下游商业化的拓展,都展现出较往年的显著进步。

“2025年市场爆发叠加文化输出,同时还有AI迅速崛起,形成互相赋能。在政策层面,国家和地方

的专项扶持都在加码。此外,今年的资本环境还比较宽松,融资渠道也比较广。产业获得多重加持,应该说整个动画产业进入了规模化增长期。我们相信,在未来三年,中国动画市场,包括电影、番剧,乃至短剧都会有爆发性的增长。”艾媒咨询CEO张毅说。

## 产业升级

AI技术的爆发,不仅带来了动画长片制作水平和效率的提升,降低了单位制作成本,还催生了AI漫剧这一新的品类。

动画电影在放映市场取得的成功,为整个产业带来了极大信心。这也让动画相关企业数量持续增长。

天眼查方面告诉记者,截至2025年12月,我国现存“动漫/动画”相关企业864万余家。其中,2023年、2024年,以及2025年至今的时间里,分别新增相关企业288万余家、312万余家、304万余家。

“与真人影视剧相比,动画相对而言更稳定。”从事电影制片的金妍说,“首先,国内的影视公司大部分都是项目制的,真人影视剧在完成拍摄后,临时组成的剧组就解散了,动画虽然也会有临时的项目组,但项目组基本还是由动画公司的员工组成;其次,真人影视剧面临着明星场外风波,会让整部在拍、在制作,甚至进入后期宣发的电影、剧集面临下架的风险,但动画就没有这方面的风险;然后,在创作上,动画可以更加天马行空,但真人影视剧要想做到这一点要面临创意、物质条件、技术、成本等多方面的制约;此外,目前的动画公司普遍具有一定的科技属性,国内很多地方都为科技相关企业提供了税收、融资等方面的优惠政策;最后是在变现上,动画的变现途径更加多元,后期衍生开发也更成熟。”

“动画产业以数字虚拟资产为核心,特点就在于资产可复用,没有真人塌房的风险。而且,IP生命周期足够长,制作周期可控,但是也特别依赖技术、人力和算力的投入。”张毅认为,从投资回报的角度来看,动画的确定性较真人影视

更强,主要是因为成本更加透明、风险因子少、收入天花板也更高。“尤其是我们目前市场上的一些成功IP,它的衍生收入甚至可以达到整体收入的六七成。而且动画的下限也更稳,尤其B端授权,可以提供保底。总而言之,动画对于真人影视剧是更加有保障的。”张毅说。

另有在国内某电影公司从事宣发的成晨(化名)告诉记者,动画电影天然具备强大的IP衍生潜力。今年动画票房创新高,也同步带动了衍生品经济的爆发,促使产业盈利模式从依赖单一票房收入,向多元、长效的IP运营生态拓展。

更值得动画行业从业者关注的,还有今年AI技术的爆发,不仅带来了动画长片制作水平和效率的提升,降低了单位制作成本,还催生了AI漫剧这一新的品类。

“2025年,国内视频大模型在生成效率与质量上显著提升,如Vidu模型可生成32秒高一致性视频,物理仿真精度接近电影级。同时,商业化落地能力增强,快手‘可灵’、抖音‘逍遥大模型’等通过API开放,支持企业级定制,成本大幅降低,单分钟漫剧制作成本降至1000元以下。”深度科技研究院院长张孝荣表示,AI在漫剧制作的剧本创作、美术设计、动态化制作等环节均有赋能。例如,大模型自动生成剧本框架,文生图技术生成角色三视图,AI智能体自动上色和动效合成。这些技术使单集成本下降至1000元以内,制作周期也大幅缩短。



视觉中国/图

狂动物城2》这两部作品的前作在当年也都有比较高的票房体量,较高的IP热度和优质的内容助力,今年的续集热度和票房水涨船高。其次,《浪浪山小妖怪》作为一部少有的二维动画,影片在“中国奇谭”的IP基础上,联动家喻户晓的西游记的故事,也取得了超预期的票房表现,刷新了中国影史二维动画电影的票房纪录。”赖力说。

更重要的是,动画电影正在撕下“低幼化”的标签。据赖力介绍,从观众画像上看,女性观众占比最高的是《疯狂动物城2》;年龄层方

面,24岁以下观众占比最高的影片是《疯狂动物城2》,25—39岁区间内观众占比最高的影片是《浪浪山小妖怪》,而40岁以上观众占比最高的影片是《哪吒2》。携伴观影方面,双人观影占比最高的是《疯狂动物城2》,而多人观影占比最高的则是《哪吒2》。城市线级方面,上述三部影片在下沉市场的表现都相对更好,超过了市场均值,其中《哪吒2》在三、四线城市的观众占比是三部影片中最高的。地理大区方面,《浪浪山小妖怪》华东地区的观众占比是最高的,《哪吒2》在

华南、西南地区的观众占比更高,而《疯狂动物城2》在西北、东北地区表现相对更好。

这也标志着国产动画成功完成了从“亲子赛道”到“全年龄段”的升级,彻底摆脱了“儿童专属”的标签,转型为电影市场的“主菜”,极大地拓宽了市场的基本盘。

此外,在国际层面,《哪吒2》登顶了全球动画电影票房榜,在北美、欧洲等多个海外市场取得了突出的票房成绩,该片也成为中国文化出海的一张亮眼“名片”,体现出背后中国动画工业体系的日益成熟。

# 智谱率先冲刺港股换取规模增长时间

中经记者 曲惠芳 北京报道

12月19日,港交所官网显示,北京智谱华章科技股份有限公司(以下简称“智谱”)已通过聆讯并公布了IPO(首次公开募股)招股书等资料,不仅成为业界所称的“大模型六小龙”中率先步入IPO流程的企业,而且也抢在OpenAI、Anthropic等海外大模型明星企业前面,有望成为“全球大模型第一股”。随着488页招股书的披露,公众终于得以一窥智谱大模型生意的“成色”。

需要指出的是,就在12月21日一早,“大模型六小龙”中另一家MiniMax也在港交所披露了聆讯资料集。

《中国经营报》记者注意到,不同于此前多数企业在递表时会先公示一个“申请版本”的招股书,智谱与近日通过聆讯的壁仞科技、天数智芯等,均是直接披露聆讯后资料集,这是港交所针对“特专科技公司”实行的“保密递交”机制,即发行人可以选择以保密形式提交上市申请。通过聆讯,意味着拿到了上市的“通行证”,正式进入最后的冲刺阶段。

## 从亏损额、毛利率看“烧钱”事实

招股书披露,智谱在2022年至2024年的收入分别是5740万元、1.25亿元、3.12亿元,年复合增长率为130%。2025年上半年收入为1.91亿元,同比增长325%。

同时,智谱在2022年至2024年的亏损额为1.44亿元、7.88亿元、29.58亿元,2025年上半年录得亏损为23.58亿元。

智谱方面称,亏损主要是由于对研发作出重大投资。在报告期内,智谱研发投入逐年增加,2022年至2024年分别是8440万元、5.29亿元、21.95亿元,占收入的百分比分别是147%、425%、703%。2025年上半年研发支出为15.95亿元,占总收入的百分比高达835%,而2024年上半年这一百分比数字为1913%。三年半的时间里累计研发投入超过44亿元。

MiniMax同样处于亏损的状

态。招股书披露,MiniMax的归母净利润在2022年至2024年、2025年前9个月分别为7373万美元、2.69亿美元、4.65亿美元和5.12亿美元,累计亏损额约13.20亿美元。MiniMax的经调整净亏损分别是1215万美元、8907万美元、2.44亿美元和1.86亿美元。经调整净亏损率从2023年的2574%下降至2024年的800%,2025年前9个月的这一数据则为349%。

对此,MiniMax方面解释称,亏损是由于在大模型研究与开发、AI基础设施方面的重大初始投资,以及金融负债公允价值亏损。

从毛利率来看,智谱在2022年至2024年、2025年上半年分别是54.6%、64.6%、56.3%和50%。智谱的商业模式是通过MaaS(模型即服务)平台提供大模型服务,收入主要来源于本地私有化部署,贡献占比从2022年的95.5%

降至2024年的84.5%,到2025年上半年实现收入1.62亿元,在总收入中的占比为84.8%。来自云端部署的收入为2910万元,贡献占比为15.2%。值得注意的是,智谱MaaS的本地化部署业务毛利率在2024年全年、2025年上半年分别为66.0%、59.1%;而其云端部署业务的毛利率分别是3.4%、-0.4%。而MiniMax在2023年、2024年和2025年1—9月里分别是-24.7%、12.2%和23.3%。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长、浙大城市学院副教授林先平认为,从财务数据来看,智谱当前收入规模难以支撑长期研发投入,需尽快提升收入或控制成本。依赖企业本地化部署,市场空间或受限,且面临定制化成本高、毛利率压力等问题。智谱的商业化路径可持续性面临挑战,不过仍有调整空间,高研发投入若转化为产品差

异化,可能提升竞争力,这取决于未来一两年内能否实现收入规模化,并优化研发效率。

苏商银行特约研究员付一夫也指出,智谱的商业化可持续性有赖于三点:一是能否通过技术迭代降低研发占比,提升毛利;二是拓展标准化产品或其他服务,形成多元化收入;三是构建行业生态,通过平台化增加客户黏性。

智谱方面在招股书中表示,收入增长是实现盈利的关键,尽管亏损金额在增加,但预期将通过增加收入及提升运营效率,仍可扭转净亏损现状。

智谱招股书援引弗若斯特沙利文报告指出,以2024年收入计算,中国大语言模型市场规模为53亿元,其中,机构客户贡献47亿元、个人客户贡献6亿元。智谱位居中国头部大语言模型厂商第二名,市场份额为6.6%,前

五名的其他四家均为涉足AI领域的科技大厂。报告预测,到2030年中国大语言模型的市场规模将增长至1011亿元,2024年至2030年的复合年增长率为63.5%。机构客户仍将是市场增长的核心驱动力,预估中国企业级大语言模型市场规模将达到904亿元,2024年至2030年的复合年增长率为63.7%。

此外,MiniMax招股书援引灼识咨询报告称,目前全球大模型市场仍处于商业化落地的早期阶段。以基于模型的收入口径计,全球大模型市场将由2024年的107亿美元快速增长至2029年的2065亿美元,大模型应用市场规模预计到2029年增长至1515亿美元。与此同时,大模型MaaS(模型即服务)市场规模有望由2024年的36亿美元增至2029年的550亿美元,CAGR达到72.7%。

## 融资换时间:“六小龙”何去何从?

海银资本创始合伙人王煜全指出:“财务指标是滞后量,科技企业的未来还是要回到技术与产业的趋势上。”在他看来,智谱、MiniMax抢滩上市,意味着大模型公司在过去两年里靠“技术叙事”和“估值游戏”在一级市场融资扩张后,商业化将进入“验证期”。与此同时,资本会更集中地流向头部玩家,那些商业化进展缓慢、融资节奏落后的公司,处境将更加艰难。2026年哪些企业能够留在“牌桌”越来越清晰。

智谱创立于2019年,创始团队来源于清华大学计算机系知识工

程(KEG)实验室。自创立以来持续获得融资,招股书披露,智谱完成从天使轮到A轮,再到B1—B6轮多起股权融资事件,公司估值从2023年年底的约120亿元,涨至2025年5月底的244亿元。

在智谱的融资历程中,国资、科技大厂、专业机构资本、外资等多方力量争相“出手”,其中国资背景的投资队列包括北京人工智能产业基金、中关村科学城、大兴产业基金、杭州城投产业基金、成都高新策源、浦东智慧领航等。

自ChatGPT引爆全球AI大模型后,国内围绕大模型的初创公司

兴起,在2023年至2024年,资本对初创大模型公司予以了大规模的融资支持,形成了业界所说的“大模型六小龙”——智谱、MiniMax、Kimi(月之暗面)、阶跃星辰、百川智能、零一万物。在巨额投入和市场竞争的压力下,零一万物、百川智能先后转向行业垂直或企业级模型。今年年初,由量化投资公司幻方量化孵化的DeepSeek爆红“出圈”,迅速冲击了大模型市场格局,也在一定程度上打乱了“六小龙”的技术路线和产品节奏,迫使它们不得不面对DeepSeek在模型效率、成本投入、产品策略、适用性方面

的竞争。

林先平指出,大模型研发持续烧钱,IPO募资成为关键,但投资者更关注盈利前景。在“大模型六小龙”中,智谱、MiniMax两家均冲刺港股,其他几家并非没有机会,但窗口期在收窄,不排除会寻求并购、私有化或转型的可能性。拥有独特数据、算力资源或商业化能力的公司仍有机会,尤其是能快速落地场景的玩家。“六小龙”需要明确自身定位,要么通过技术差异化守住细分市场,要么加速商业化验证。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为,智谱要想拿到二级市

场的高估值,必须把云端部署收入的占比拉高。关于“六小龙”,在DeepSeek冲击下,它们早已分化为不同梯队,在智谱、MiniMax抢先IPO后,作为“第二梯队”中的月之暗面、阶跃星辰需要尽快拿出可复制的行业大单并提升运营效率、收窄亏损,才有希望跟上市步伐,而其余公司基本退出基座模型的竞赛,同样必须在垂直场景中做深才能活下去。

关于智谱与MiniMax的港股上市进程,以及其他独立大模型企业的应对策略,记者将持续关注报道。