

2021中国二次元游戏行业 投资报告

Investment Report of China's Two-dimensional
Game Industry in 2021

2021中国二次元ゲーム業界投資報告書

报告标签：二次元、手游、宅文化、抽卡、Z世代

报告主要作者：游浩坤

2021/07

本报告所有内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均为头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是**国内领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商**。围绕“**协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播**”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务，以及其他企业为基础，利用**大数据、区块链和人工智能**等技术，围绕**产业焦点、热点问题**，基于**丰富案例和海量数据**，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务

企业服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师外派驻场服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

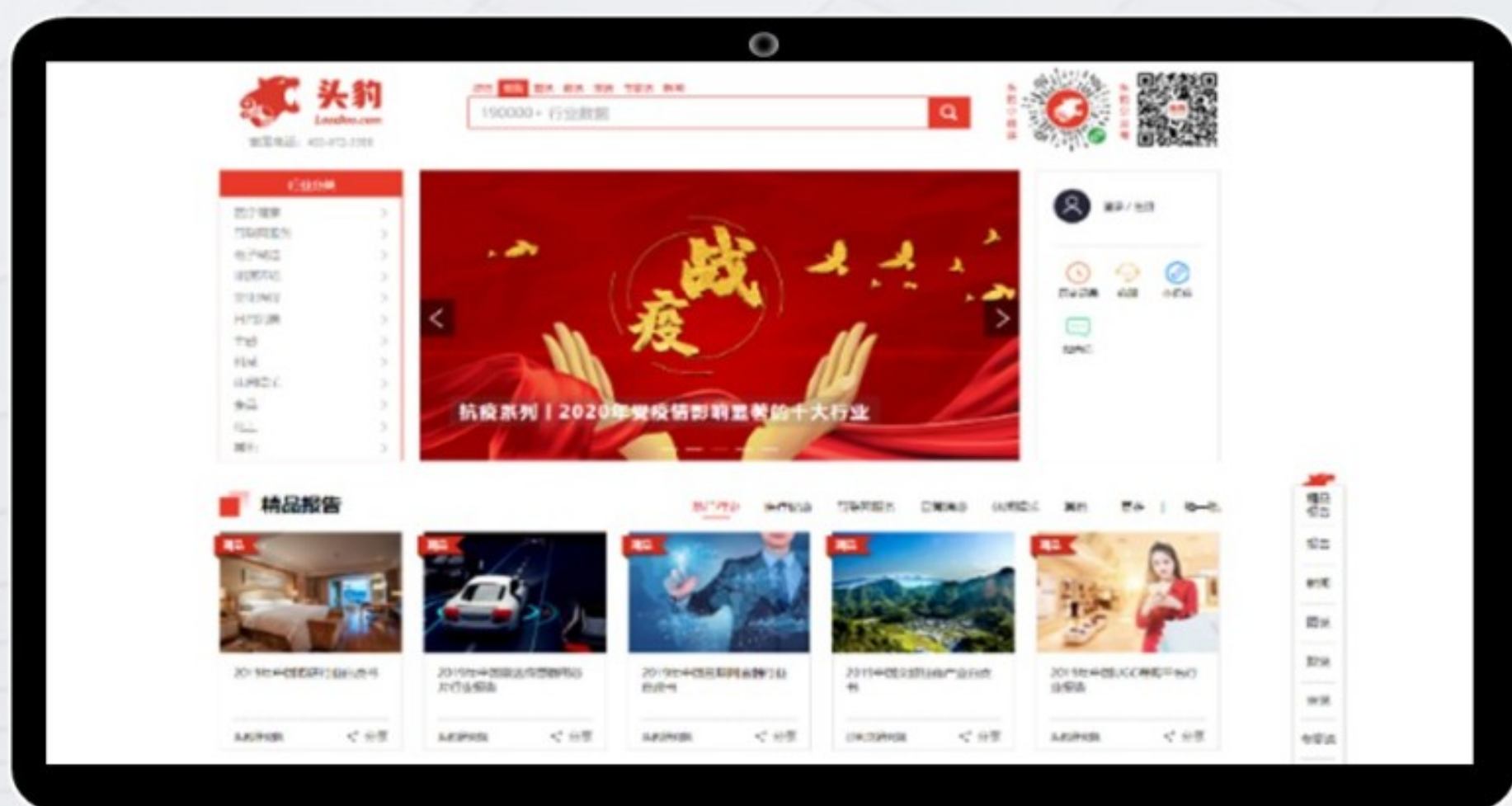
行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务

研报阅读渠道

1、头豹科技新闻网(www.leadleo.com): PC端阅读**全行业、千本**研报



2、头豹小程序: 微信小程序搜索“**头豹**”、手机扫上方二维码阅读研报

3、行业精英交流分享群: 邀请制, 请添加右下侧头豹研究院分析师微信



图说



表说



专家说



数说



扫一扫
实名认证行业专家身份

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生: 13611634866

李女士: 13061967127



南京

杨先生: 13120628075

唐先生: 18014813521



深圳

李女士: 18049912451

李先生: 18916233114



400-072-5588

研究目的

- | 二次元文化是什么？
- | 二次元游戏如何界定？
- | 二次元游戏行业是什么？
- | 产业链如何构成？
- | 投资二次元游戏行业逻辑何在？
- | 投资二次元游戏需考虑什么因素？

本次研究课题旨在为投资机构确定二次元游戏行业是否具有投资价值提供行业背景综述、投资逻辑解读、投资关键因子分析等研究内容，力争为投资者提供具有深度的观点与洞察

——头豹研究院

摘要

01

二次元游戏以ACG御宅文化为导向开发

- “二次元”为ACG御宅文化的别称，由日本传入，随后衍生出现了以该种日本亚文化为核心开发的游戏品种。而鉴于早期ACG文化在中国传播期间吸引了众多粉丝群体（二次元群体）并间接影响了许多泛二次元粉丝群体，二次元游戏的出现则正是以吸引上述玩家群体为最主要出发点。相比于传统概念上将游戏划分为角色扮演类、动作类等，二次元游戏可基于各类型游戏进行创作开发，无明确类别限制条件。

02

头部二次元游戏盈利可观，腰部二次元游戏盈利波动较大

- 整体来看，2020年移动游戏市场营收较2019年显著提升，尤其以头部明星游戏吸金效应最为显著。其中由网易推出的阴阳师自推出以来常年位居二次元游戏营收第一，年均贡献营收超1亿元。而其余热门二次元游戏如明日方舟、火影忍者、原神等也创造了5,000万以上年营收，较二次元游戏起步初期年营收不过2,000万已经有了明显提升。从投资角度来看，能否把握爆款游戏并持续良性运营是投资方能否持续获得巨额收益的核心因素之一。

03

行业格局尚未稳定下各方企业积极入局参与竞争，市场机遇与风险并存

- 尽管腾讯、网易等传统大厂入局直接竞争，但其尚未形成绝对优势。以米哈游、哔哩哔哩为代表的二次元游戏新势力在行业理解、品牌建设、战略定位、产品质量等方面皆表现出了优秀的竞争力。站在投资角度下，押注头部参与者或挖掘中小型二次元游戏厂商同样具备丰富潜力。

Z世代崛起，中国二次元游戏行业能否迎来春天？

2016年，网易游戏推出了和风类二次元游戏《阴阳师》引起了市场的热烈反响，并吸引了资本对于二次元游戏领域的关注。在此之后，众多爆款二次元游戏横空出世，例如《明日方舟》、《碧蓝航线》、《崩坏3》、《原神》等。随着Z世代年轻群体的崛起，喜爱二次元文化的人群比例显著上升，并支撑这二次元游戏行业不断发展。未来中国二次元游戏行业能否继续向上前行，该赛道是否具备投资前景？本篇报告将详细进行分析

目录

CONTENTS

◆ 名词解释	10
◆ 背景综述	11
• 定义与分类	12
• 二次元文化	13
• 二次元游戏特征介绍	14
• 产业链分析	15
• 产业链图谱	15
• 上游分析	16
• 中游分析&下游分析	17
• 下游分析	18
◆ 投资逻辑	19
• 二次元游戏市场蓬勃发展，投资环境基本面良好	20
• 行业景气度上行，头部游戏获益巨大	22
• 题材与模式同质化严重，创新有望抢占行业高地	24
• 竞争格局尚未稳定，市场存在海量机遇	25
◆ 投资关键因子分析	26
• 成功要素综述	27
• 战略因素	28
• 业务成果	29
• 综合能力	30
• 企业资源	31
• 产品属性	32

目录

CONTENTS

◆ 中国二次元游戏行业典型企业介绍	33
• 腾讯游戏	34
• 网易游戏	35
• 米哈游	36
◆ 方法论	37
◆ 法律声明	38

目录

CONTENTS

◆ Terms	10
◆ Background Overview	11
• Definition and Classification	12
• Two-dimensional Culture	13
• Introduction to the Features of Secondary Metagame	14
• Industrial Chain Analysis	15
• Industrial Chain Map	15
• Upstream Analysis	16
• Midstream Analysis & Downstream Analysis	17
• Downstream Analysis	18
◆ Investment Logic	19
• The 2d Meta Game Market is Booming and the Investment Environment is Fundamentally Sound	20
• The Industry is Booming, and Head Games Are Benefiting	22
• Serious Homogenization of Theme and Model, Innovation is Expected to Seize the Industry High Ground	24
• The Competitive Landscape is Not Yet Stable and There Are Plenty of Opportunities in The Market	25
◆ Investment Key Factor Analysis	26
• An Overview of Success Factors	27
• Strategic Factors	28
• Business Results	29
• Comprehensive Ability	30
• Enterprise Resources	31

目录

CONTENTS

• Product Attributes	32
◆ Introduction of Typical Enterprises in China's Two-dimension Game Industry	33
• Tencent Games	34
• Netease Games	35
• Mihoyo	36
◆ Methodology	37
◆ Legal Statement	38

名词解释

- ◆ **人设**：指需要绘制一个人物的头部及正、背、侧等多个不同角度的三面效果，有时还会包括线条封闭和人物发型，身着不同款式的服装造型，与其他角色的身高对比以及佩戴的小饰物等细节。
- ◆ **造梗**：指创造一个令部分群体都能明白且产生共鸣的话题或句子，常应用于二次元文化中。
- ◆ **同人**：指“自创、不受商业影响的自我创作”，或“自主”的创作。
- ◆ **逼氪**：指不由自身控制的对游戏进行充值的行为，常讽刺游戏公司过于注重收益而忽视玩家体验。
- ◆ **IP**：即知识产权，各种智力创造比如发明、外观设计、文学和艺术作品，以及在商业中使用的标志、名称、图像，都可被认为是某一个人或组织所拥有的知识产权。
- ◆ **RPG**：角色扮演游戏（Role-playing game），玩家负责扮演这个角色在一个写实或虚构世界中活动。
- ◆ **性向**：一般指性倾向，在二次元游戏特指男性玩家适用的游戏（男性向）及女性玩家适用的游戏（女性向）。
- ◆ **MOBA**：多人在线战术竞技游戏（Multiplayer Online Battle Arena），在战斗中一般需要购买装备，玩家通常被分为两队，两队在分散的游戏地图中互相竞争，每个玩家都通过一个RTS风格的界面控制所选的角色。
- ◆ **FPS**：第一人称射击类游戏 (First-person shooting game)。
- ◆ **PVP**：指的是游戏中玩家对战玩家（player versus player）的游戏模式，通常为玩家互相利用游戏资源攻击而形成的互动竞技游戏模式。
- ◆ **SLG**：策略类游戏（Simulation Game）现特指回合制策略游戏以及即时SLG。
- ◆ **MMORPG**：（Massive Multiplayer Online Role-Playing Game），尚未有MMORPG的正式中文译名，而在中国比较常见的译法则是"大型多人在线角色扮演游戏"，是网络游戏的一种。在所有角色扮演游戏中，玩家都要扮演一个虚构角色，并控制该角色的许多活动。
- ◆ **AVG**：冒险游戏集中于探索未知、解决谜题等情节化和探索性的互动，冒险游戏还强调故事线索的发掘，主要考验玩家的观察力和分析能力。

01 背景综述

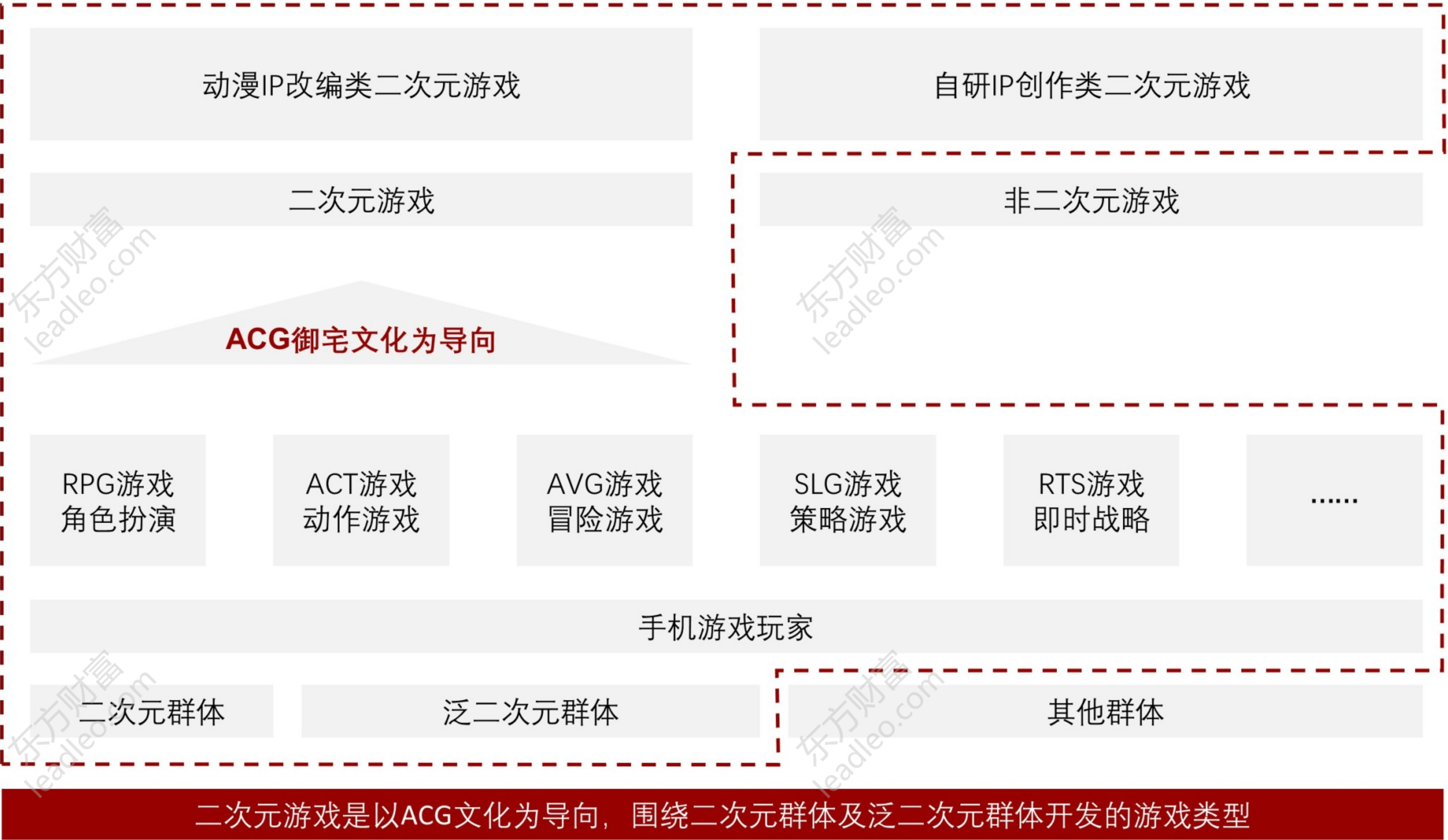


- 二次元游戏是以ACG文化为导向，围绕二次元群体及泛二次元群体开发的游戏类型。其界定范围在游戏市场上存在争议
- 中国二次元游戏产业链由上游内容创作及游戏开发、中游游戏运营及电信运营、下游渠道及消费者构成。其中游戏开发是产业链最为核心的主体环节

背景综述——定义与分类

二次元游戏是以ACG文化为导向，围绕二次元群体及泛二次元群体开发的游戏类型。其界定范围在游戏市场上存在争议

二次元游戏行业定义与分类



描述

- ❑ 二次元游戏以ACG御宅文化为导向开发：“二次元”为ACG御宅文化的别称，由日本传入，随后衍生出现了以该种日本亚文化为核心开发的游戏品种。而鉴于早期ACG文化在中国传播期间吸引了众多粉丝群体（二次元群体）并间接影响了许多泛二次元粉丝群体，二次元游戏的出现则正是以吸引上述玩家群体为最主要出发点。相比于传统概念上将游戏划分为角色扮演类、动作类等，二次元游戏可基于各类型游戏进行创作开发，无明确类别限制条件。
- ❑ 业内尚未有对于二次元游戏的明确定义及统一共识：鉴于“二次元”概念系华语圈特有名词，故各群体对于二次元游戏的划分存在争议。广义上，二次元泛指所有虚拟类（非现实）创作内容，狭义上则特指以日本ACG文化创作的虚拟类内容。现阶段中国市场对于二次元游戏最主流的辨别方式便是以“玩家群体是否主要为崇尚ACG文化的二次元及泛二次元群体”，故本报告将以此为基准定义并研究二次元游戏行业。

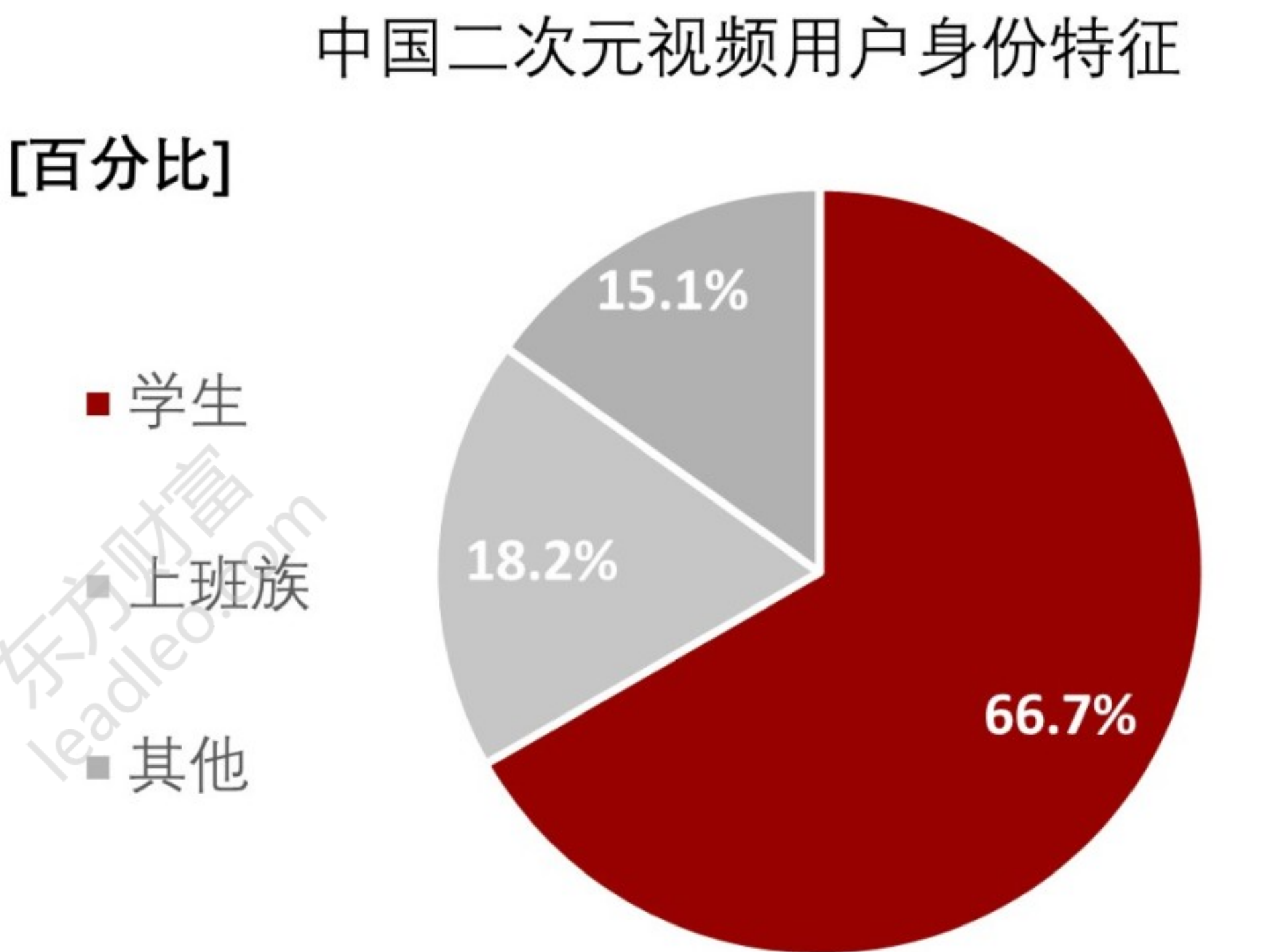
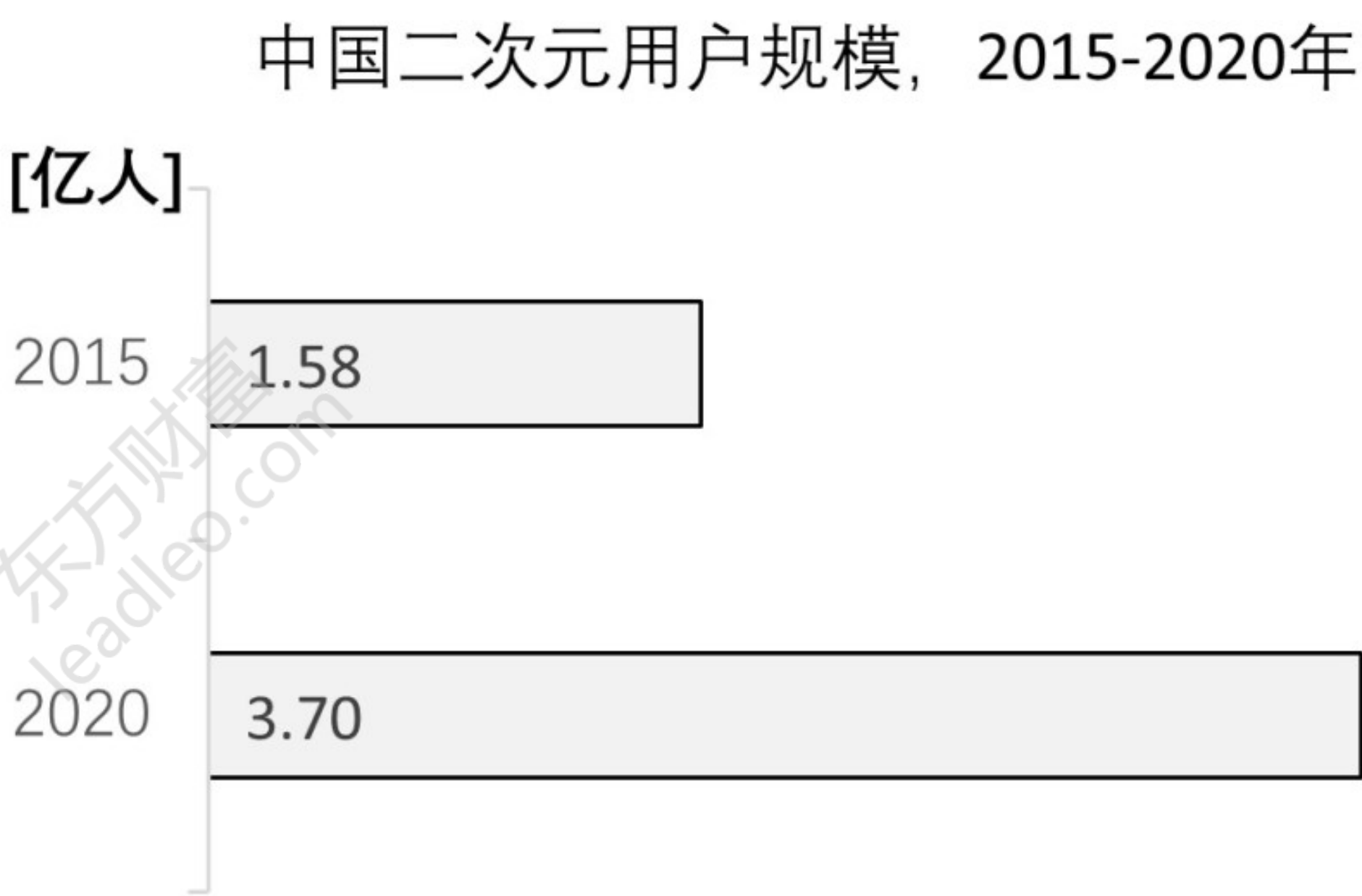
备注：本报告二次元游戏仅针对手机移动端游戏进行讨论
来源：头豹研究院

背景综述——二次元文化

中国受日本御宅文化影响，本土二次元群体逐渐壮大。而以学生为主力的年轻一代将成为未来推动二次元文化发展的主要对象

中国二次元群体画像

二次元群体作为中国亚文化群体之一，其规模随中国经济快速发展以及全球化进程日益壮大，其中学生系二次元群体主要参与者



- 中国二次元用户规模显著增长：二次元群体特指热衷于ACG文化的人群，其规模自2015年的1.58亿人快速增长至2020年的3.70亿人。主要原因包括（1）互联网高速发展下人群对于海外ACG文化认识加深；（2）社会压力激增下人们对于御宅文化认同感加深；（3）中国文化产业快速发展，促进了多元文化融合吸收。
- 学生为代表的年轻一代为二次元群体主力军：作为由日本传入的文化种类，二次元文化相比于中国主流文化更为年轻，且鉴于其是在互联网蓬勃发展阶段迅速崛起的新兴文化之一，主流受众群体多为年轻一代。以二次元视频用户为例，学生受众群体占到了总比例的66.7%。

二次元文化特征

二次元文化具有十分显著的特征表现，主要体现在以少年视角为出发点、人物角色为核心，注重二次元群体的身份认同感和内容接受程度

		日系风格	由人创作	虚拟形象
内容本身	外在表现	日系画风	夸张极致	完美多样
	叙事构成	日式发展	题材自由	人设立体
	价值观	反抗常规	理想主义	少年视角
文化性质	社群	强仪式感		辨识认同
	传播		善于造梗	同人丰富

- 二次元文化注重内容创作，风格上独具一格：二次元文化注重内容端的创作，在日本衍生出了许多知名的IP系列，形式上追求夸张、自由、理想、唯美等要素，尤其以注重二次元群体对于宅文化的认同点为主要的内容创作出发点。
- 人物形象是二次元文化的核心：人物形象是区别二次元文化和其他文化的重要特征之一，体现在以年轻人视角为基础，刻画形象各异的具有极高辨识度的角色为主。

背景综述——二次元游戏特征介绍

二次元游戏是在二次元文化基础上衍生的新兴游戏类别，具有重人设、强美术、轻玩法、不逼氪、弱社交五大典型特征

二次元游戏典型特征

御宅文化

御宅文化是社会发展过程中衍生出的一种复杂社会现象，本质上是青少年在社会压力快速膨胀之下对于人际关系的疏远，进而产生对于现实生活中无法实现的诉求的执念，因此乐于沉浸在由动漫文化衍生出的二次元文化、萌文化等幻想世界中

重人设

二次元游戏群体受日本御宅文化影响较大，对于游戏人物的形象、人格等设定具有较为严格的要求，角色塑造的好坏直接影响了二次元游戏的质量

强美术

人物形象的设计，即美术功底系二次元游戏另一大重要特征，人物形象刻画的优劣以及角色高度风格化是玩家关注的核心之一

轻玩法

二次元游戏对于玩法的优先级相对于其他类型游戏较低。玩家更加注重角色的收集、育成，并享受美术和剧情带来的游戏体验

不逼氪

二次元游戏对于不充值玩家友好程度较高，因为二次元游戏的商业化核心以角色收集为主，所以在养成数值上会相对放宽玩家的养成成本

弱社交

众多二次元游戏虽称为联机游戏但本质上为单机游戏，主要因为游戏玩家群体的“御宅”属性以及轻玩法下角色的收集与养成的游戏设定导致

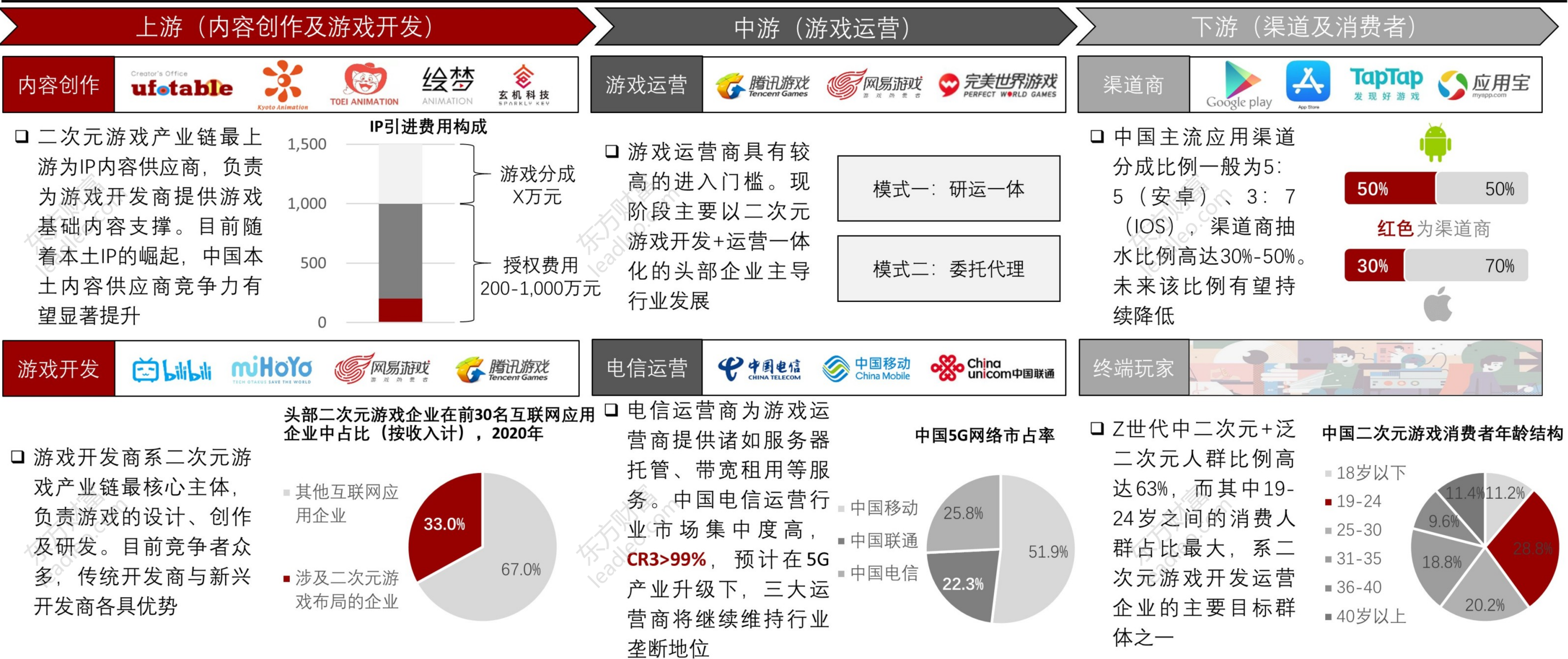
描述

- 日本御宅文化在中国的发展是二次元游戏发展的重要基础：御宅文化盛行日本，积累了庞大的群众基础，并在当地形成了成熟的宅文化相关产业链。在文化输出过程中，中国年轻一代对于御宅文化的接受程度较高，并形成了庞大的受众群体，进而在中国培育起了二次元游戏行业市场。
- 二次元游戏特征显著但现阶段同质化问题严重：发展过程中，二次元游戏行业逐渐形成了以重人设、强美术、轻玩法、不逼氪、弱社交为核心的五大特征。例如阴阳师、碧蓝航线等典型二次元游戏对于角色的人物设计及美术刻画具备极高水准，同时在关卡设置上增设自动操作从而减少玩家因重复操作而产生的负面情绪。游戏核心以英雄角色的抽取、收集、养成为主，充分满足二次元群体对于心仪IP角色的收集欲和占有欲。但目前诸多二次元游戏厂商过分注重人设+收集，导致同质化严重，玩法创新不足，故不利于行业向好发展。

背景综述——产业链分析——产业链图谱

中国二次元游戏产业链由上游内容创作及游戏开发、中游游戏运营及电信运营、下游渠道及消费者构成。其中游戏开发是产业链最为核心的主体环节

中国二次元游戏行业产业链图谱



背景综述——产业链分析——上游分析

二次元游戏上游内容供应商随本土IP的崛起，竞争力显著提升；游戏开发环节竞争日益激烈，传统游戏开发商与二次元游戏开发商各具优势

二次元游戏产业链上游——内容供应商

二次元游戏产业链最上游为IP内容供应商，负责为游戏开发商提供游戏基础内容支撑。目前随着本土IP的崛起，中国本土内容供应商竞争力有望显著提升

游戏名	海外IP	本土IP
公主连结Re:Dive	√	
火影忍者-疾风传	√	
Fate/Grand Order	√	
灌篮高手	√	
圣斗士星矢	√	
航海王热血航线	√	
游戏王：决斗链接	√	
阴阳师		√
原神		√
明日方舟		√
崩坏3		√
碧蓝航线		√
幻塔		√
恋与制作人		√
狐妖小红娘		√
秦时明月		√

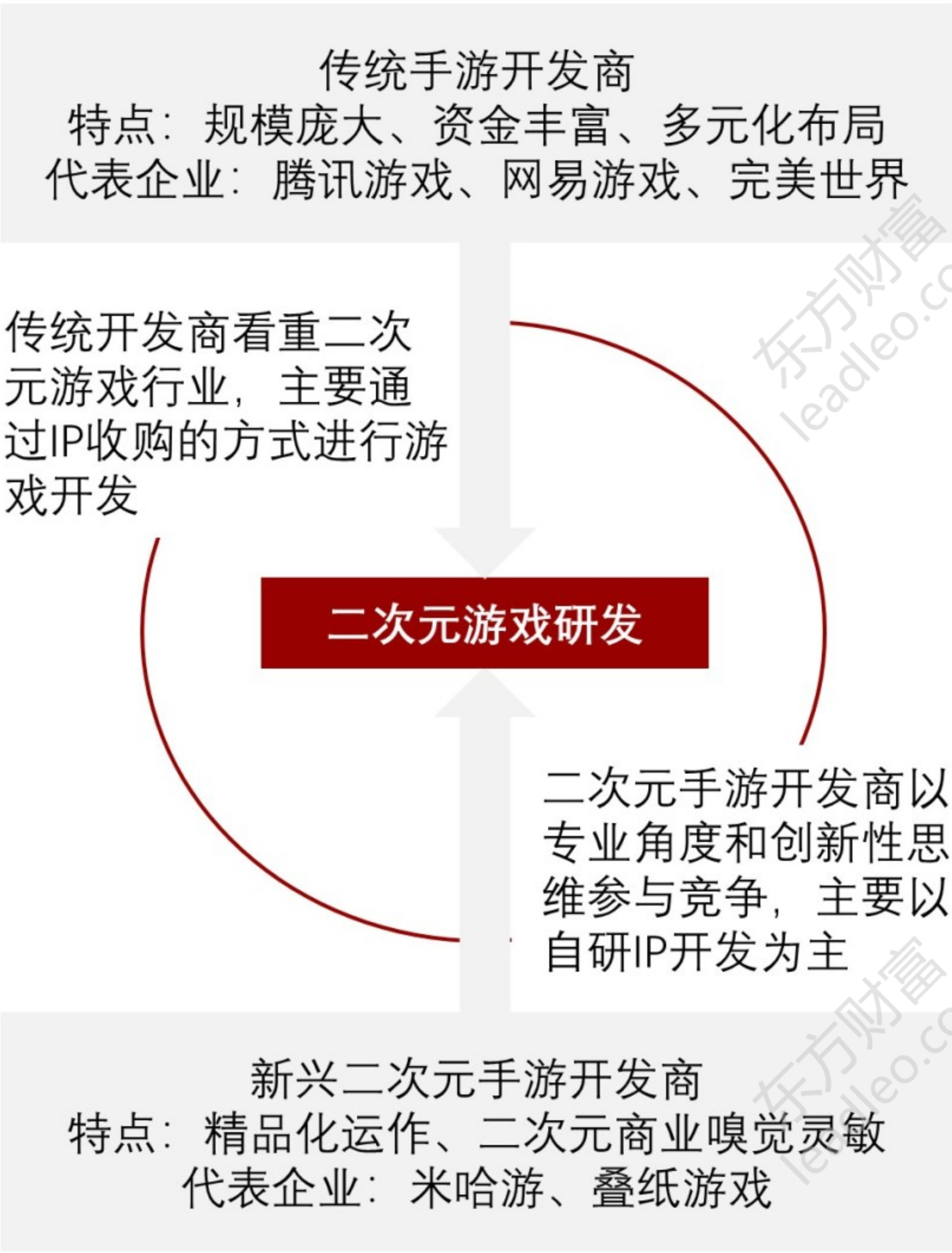
备注：该列表仅列举出部分代表性游戏作为参考

来源：头豹研究院

- IP授权开发二次元游戏费用高昂：日本二次元文化培育出了众多广为人知的IP，内容供应商包括全球知名动漫工作室如Ufotable、京都动画、东映动画等。其创造的IP通过授权的方式由游戏开发商获取进行二次创作，费用高达200-1,000万元+游戏分成。
- 本土内容创作生态日益成熟，自研IP具备竞争力：尽管成熟IP具备流量基础，但其高昂的授权成本在竞争日益激烈的环境下逐渐丧失优势。相比之下，以本土IP授权（阴阳师等）或自研IP（明日方舟、碧蓝航线等）开发的二次元游戏成为了有力挑战者。而本土纯二次元内容供应商或具备自研内容游戏开发的企业竞争力将显著提升。

二次元游戏产业链上游——游戏开发商

游戏开发商系二次元游戏产业链最核心主体，负责游戏的设计、创作及研发。目前竞争者众多，传统开发商与新兴开发商各具优势



- 开发商承担游戏内容创作，系产业链中不可或缺的核心环节：开发商系将内容（IP）结合玩法转化为实际产品的创造者，其自身的发展以及产品的质量直接决定了全行业的水平。
- 市场利好下新进企业数量众多，传统开发商及二次元游戏开发商各具优势：除了以二次元游戏起家的专业开发商（米哈游、叠纸游戏等）外，传统移动游戏开发商因二次元游戏市场庞大选择入局参与竞争，其中多为行业中大型企业（腾讯、网易等）。随着优质企业入局并吸引资本进入，开发商成熟度快速提升，并以原神、阴阳师、明日方舟等标杆性代表作品为代表，显著抬高了行业的平均竞争水平。

背景综述——产业链分析——中游分析&下游分析

二次元游戏中游运营环节以研运一体为更优解决方案，参与企业多为行业龙头代表；下游渠道环节有望在原神为代表的冲击下逐渐削弱渠道商高分成的市场现状，提升手游开发运营商盈利能力

二次元游戏产业链中游——游戏运营商

游戏运营商系二次元游戏产业链中游重要环节之一，具有较高的进入门槛。现阶段主要以二次元游戏开发+运营一体化的头部企业主导行业发展



- 游戏行业龙头企业多采取开发运营一体化经营策略：二次元游戏运营主要包括了两种方式：（1）当企业缺乏运营实力时，在开发完毕后委托运营商负责游戏后续运营；（2）具备专业团队和成熟运营经验的大型企业则具备开发+运营一体化经营能力。现阶段B站、米哈游在开发运营一体化经营上具备优势。
- 二次元游戏运营周期性、长期性特征显著，对运营商要求较高：二次元游戏与其余游戏显著不同之处在于对内容的极高重视。而内容的把控与理解直接关系到玩家的留存情况，故需要通过不断推出新内容提高活跃度并维系玩家情感。该类游戏运营商则需充分了解玩家喜好、具备成熟的二次元游戏运营经验方可成功运营。

二次元游戏产业链下游——游戏渠道商

中国二次元游戏产业链下游将逐渐摆脱渠道为王的 market 规则。以原神为代表的二次元游戏将有望削弱渠道商高分成的市场现状，提升手游开发运营商盈利能力



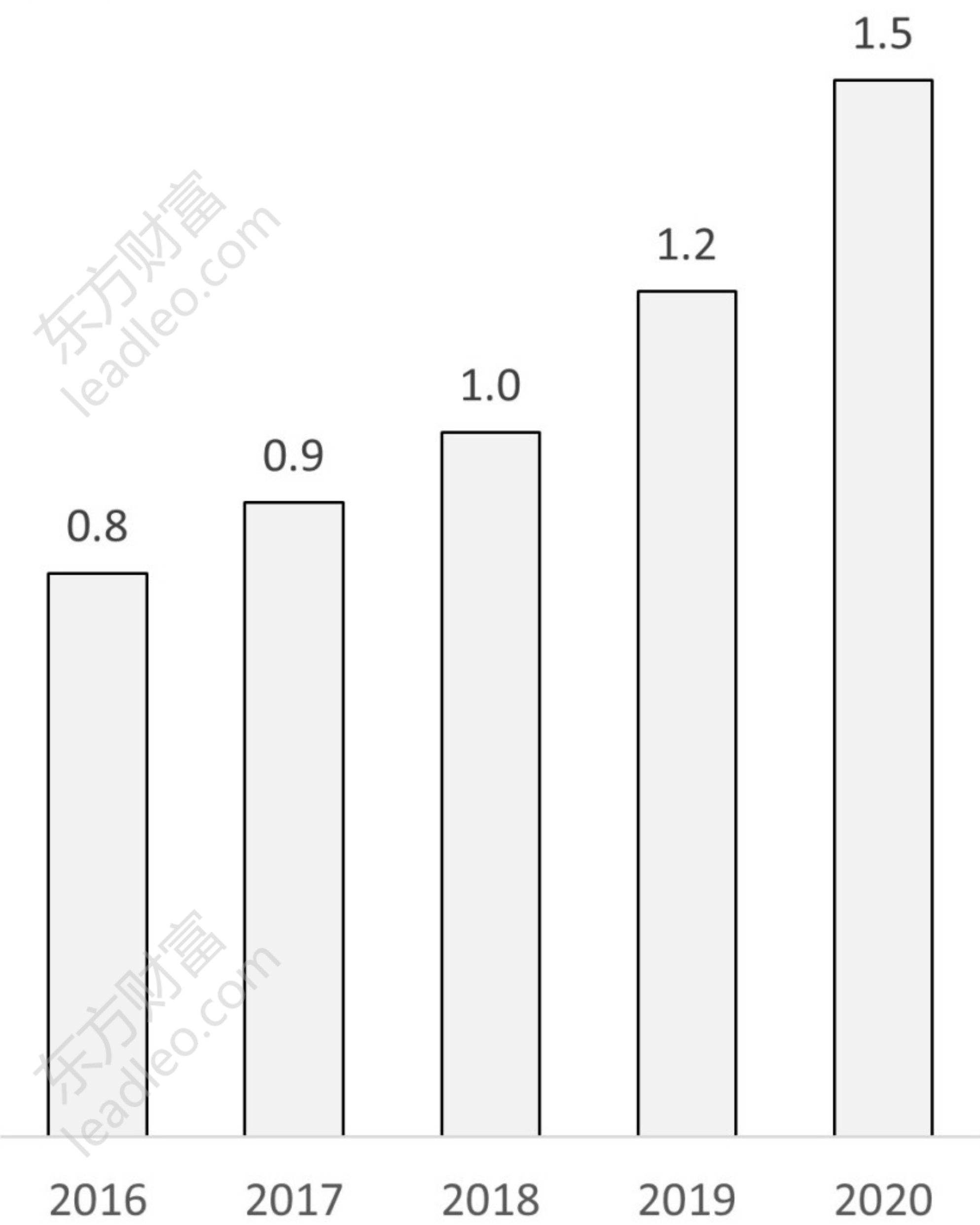
背景综述——产业链分析——下游分析

二次元游戏行业产业链下游用户规模持续提升，玩家群体以男性居多，年龄分布上以大学生和年轻工作者为主要人群。预计未来男女玩家比例差异将逐渐缩小

中国二次元游戏用户规模，2016-2020年

中国二次元游戏行业产业链下游用户规模持续提升，疫情导致的居家隔离进一步推动该数量上升

[亿人]



中国二次元游戏行业受众群体持续提升，利好行业发展：从用户规模数量可以看到，2020年中国二次元游戏玩家规模约为1.5亿人，整体呈现增长趋势但整体数量有限。根据Niko Partners公布的数据显示，中国手游玩家总数已超过6.0亿人，故二次元游戏细分群体占比不足25%。而随着Z世代群体比例的提升，手游玩家中热爱二次元游戏的年轻一代数量占比将持续提升。

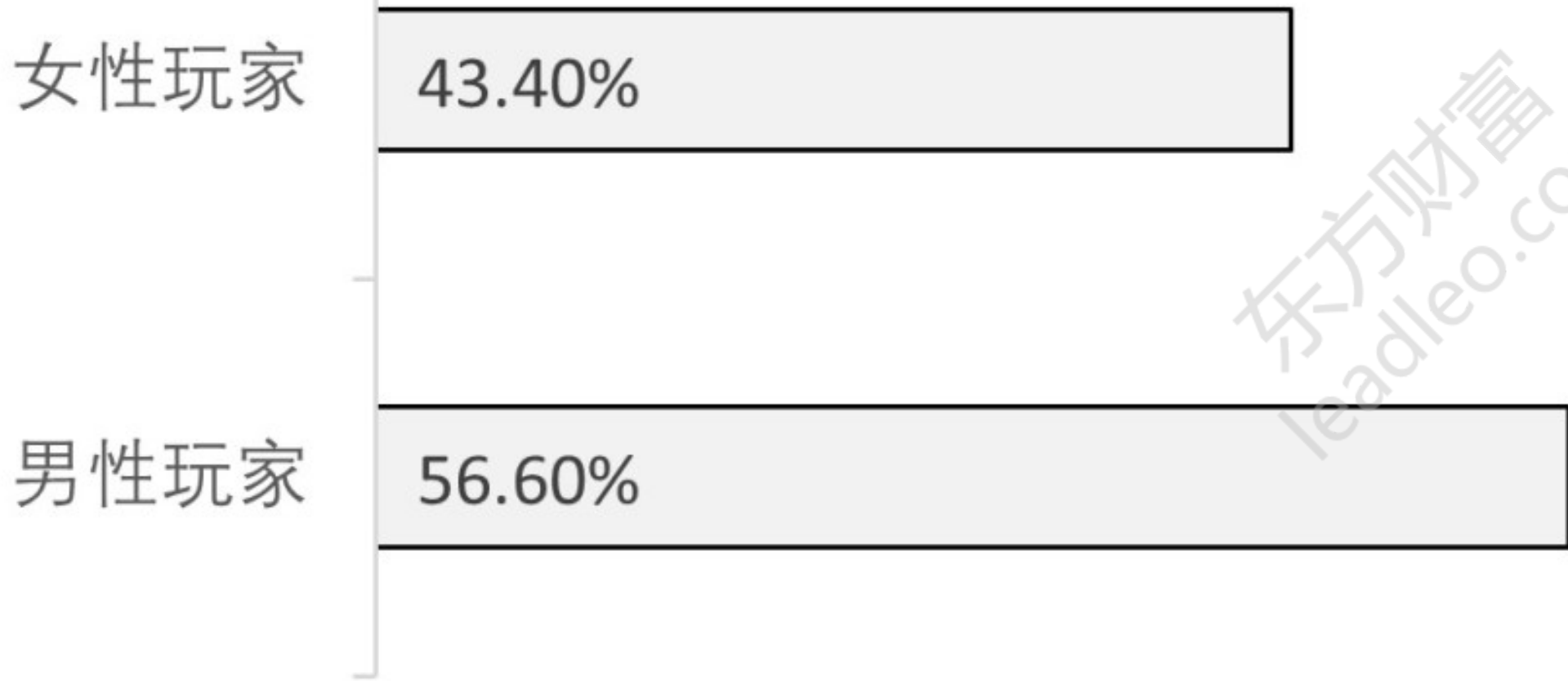
新冠疫情间接利好游戏行业用户积累：受新冠疫情影响，多数企业采取了居家办公政策，而通过游戏消磨时间的人群数量大幅提升，预计2020年新增二次元游戏用户数量较过去几年有所提升。

中国二次元游戏行业消费者画像

中国二次元游戏行业消费者仍以男性玩家居多，年龄分布上以大学生和年轻工作者为主要人群

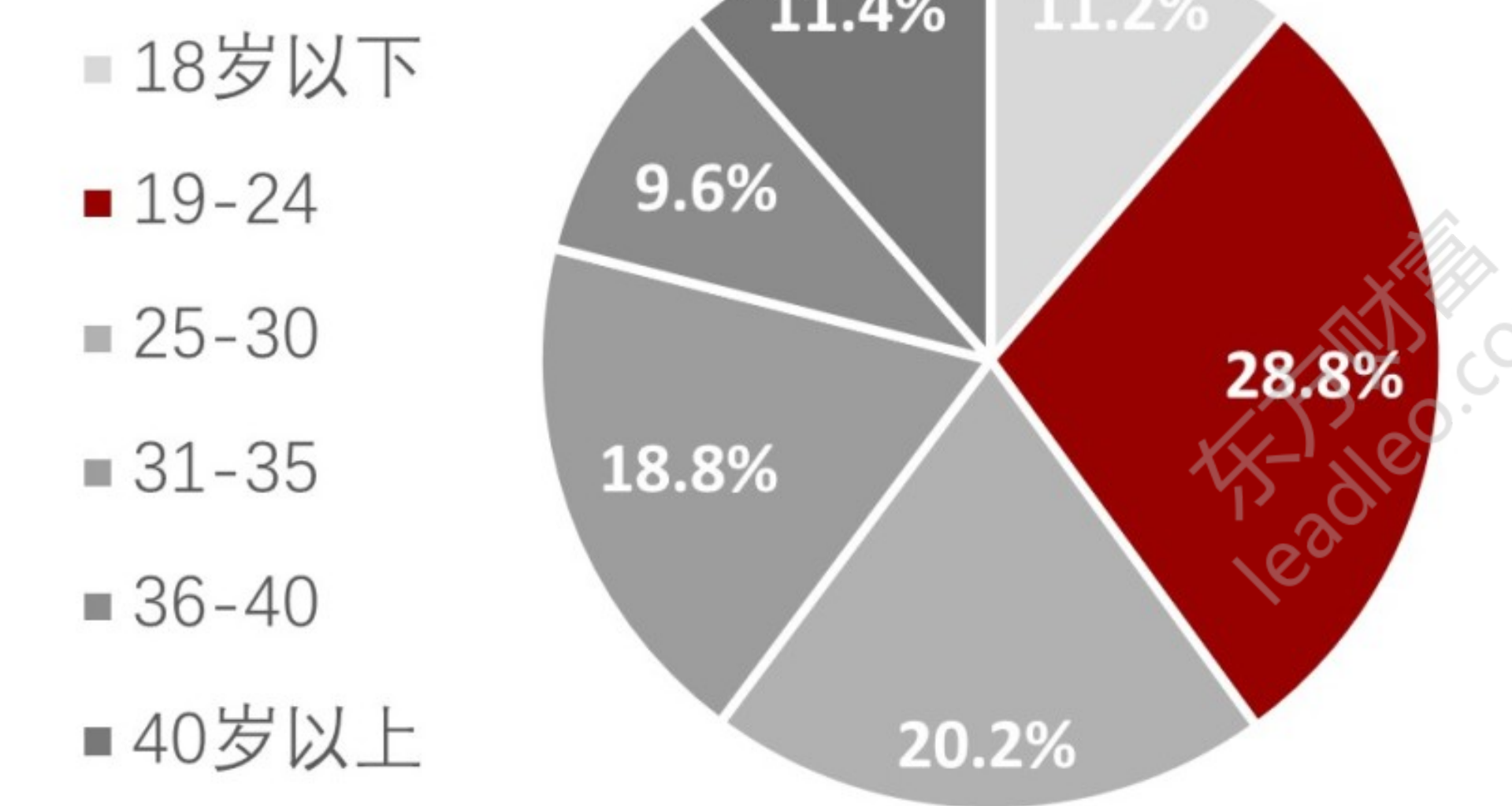
中国二次元游戏消费者性别比例

[百分比]



中国二次元游戏消费者年龄结构

[百分比]



男性玩家比例较高，女性向二次元游戏稳步发展：从性别比例来看，中国女性玩家和男性玩家的消费者数量比例约为43%：57%。男性比例较高的原因主要包括男性热衷游戏的人口基数庞大、男性向二次元游戏IP更加成熟等。预计随着具有代表性的女性向二次元游戏成功落地（如恋与制作人、奇迹暖暖等），未来男女玩家比例差异将逐渐缩小。

受文化影响，年轻群体是二次元游戏主要消费者：根据统计，Z世代中二次元+泛二次元人群比例高达63%，而其中19-24岁之间的消费人群占比最大，主要原因系其具有一定消费能力和时间自由且对于二次元文化接受度高。

02 投资逻辑



▣ 二次元游戏仍未成为市场主流，但市场地位持续提升，头部二次元游戏盈利可观。从投资角度来看，能否把握爆款游戏并持续良性运营是投资方能持续获得巨额收益的核心因素之一

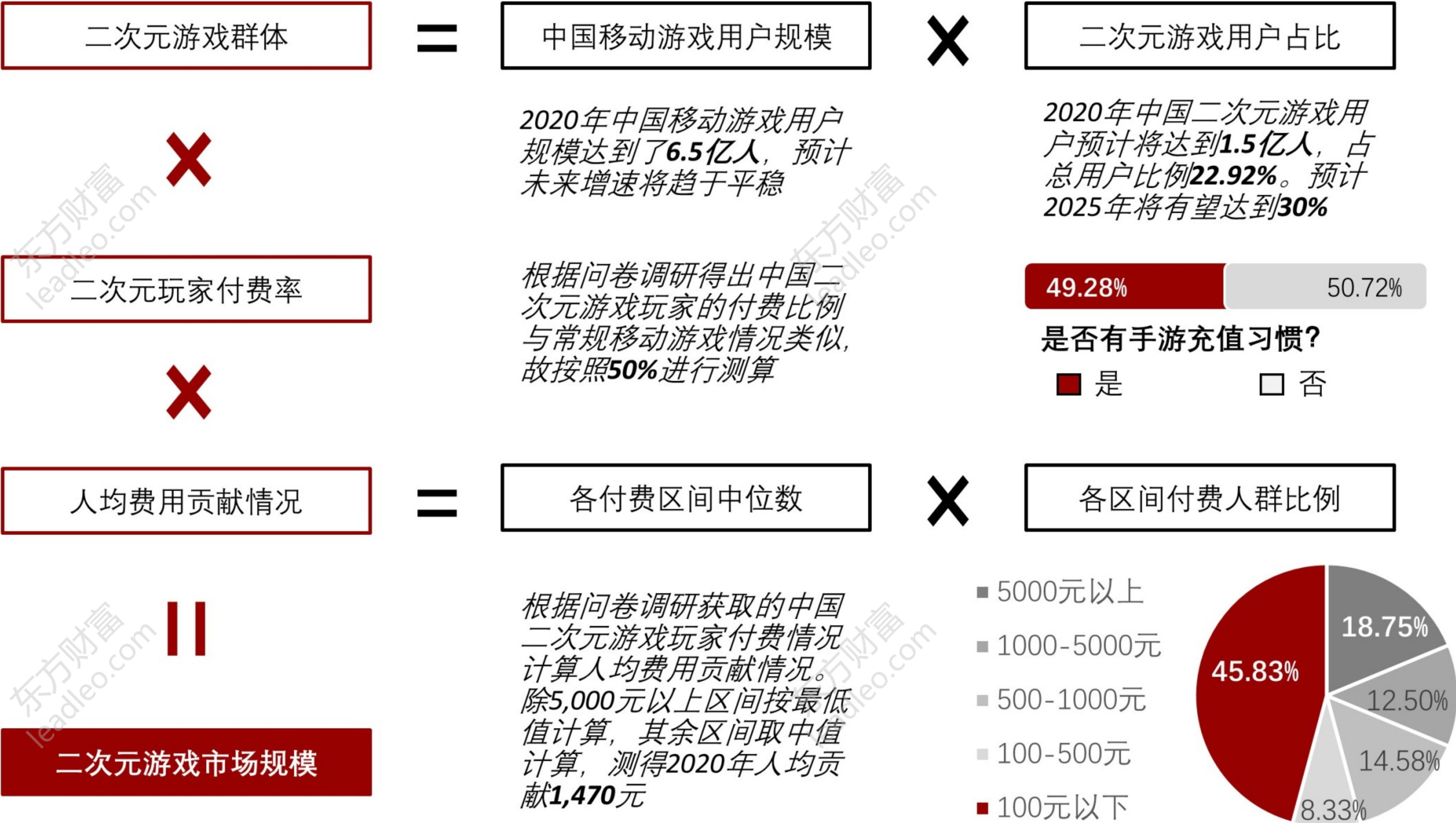
▣ 美少女、收集、养成系现阶段二次元游戏严重同质化的几大题材，而模式的创新将有望改善上述现象，助力游戏产品成功突围走上巅峰

投资逻辑一：二次元游戏市场蓬勃发展，投资环境基本面良好

二次元游戏市场规模根据二次元游戏群体数量、二次元玩家付费率、人均费用贡献情况三个指标推算得出，用以印证该市场处于上升发展阶段，投资前景广阔

二次元游戏增量发展空间测算逻辑

描述



□ 二次元游戏行业市场规模测算逻辑以用户消费金额为核心展开：为了测算中国二次元游戏行业市场规模，本报告拆分出以下三个指标综合第三方调研、权威数据等对其进行预测

(1) 二次元游戏群体：该指标参照游戏工委公布的总移动游戏玩家规模以及IDC发布的二次元用户数量，从而对该群体总数量进行趋势预测，最后将其作为规模测算的第一个指标；

(2) 二次元玩家付费率：付费率即愿意为游戏充值的人群比例，系从消费端测算行业规模的重要指标之一。根据调研得出该比例近似接近50%，故以此作为第二个指标；

(3) 人均费用贡献情况：根据调研，中国玩家在二次元游戏的付费区间分布与常规游戏分布几乎一致，近半数用户付费区间在0-100元之间。而根据调研数据加权计算得2020年人均费用贡献为1,470元，故将其用作规模测算的第三个指标。

投资逻辑一：二次元游戏市场蓬勃发展，投资环境基本面良好

预计未来五年随着游戏人口红利逐渐消失，中国二次元游戏行业市场规模增速将有所放缓，但仍将继续增长。2025年中国二次元游戏行业市场规模有望达到2,149.5亿元人民币。

中国二次元游戏市场规模测算（按用户消费额），2016-2025年预测

描述



<https://www.leadleo.com/sizepro/details?id=61120822c4ba995f57a76e5b&core=6126cb8a0dd17753e9538e32>

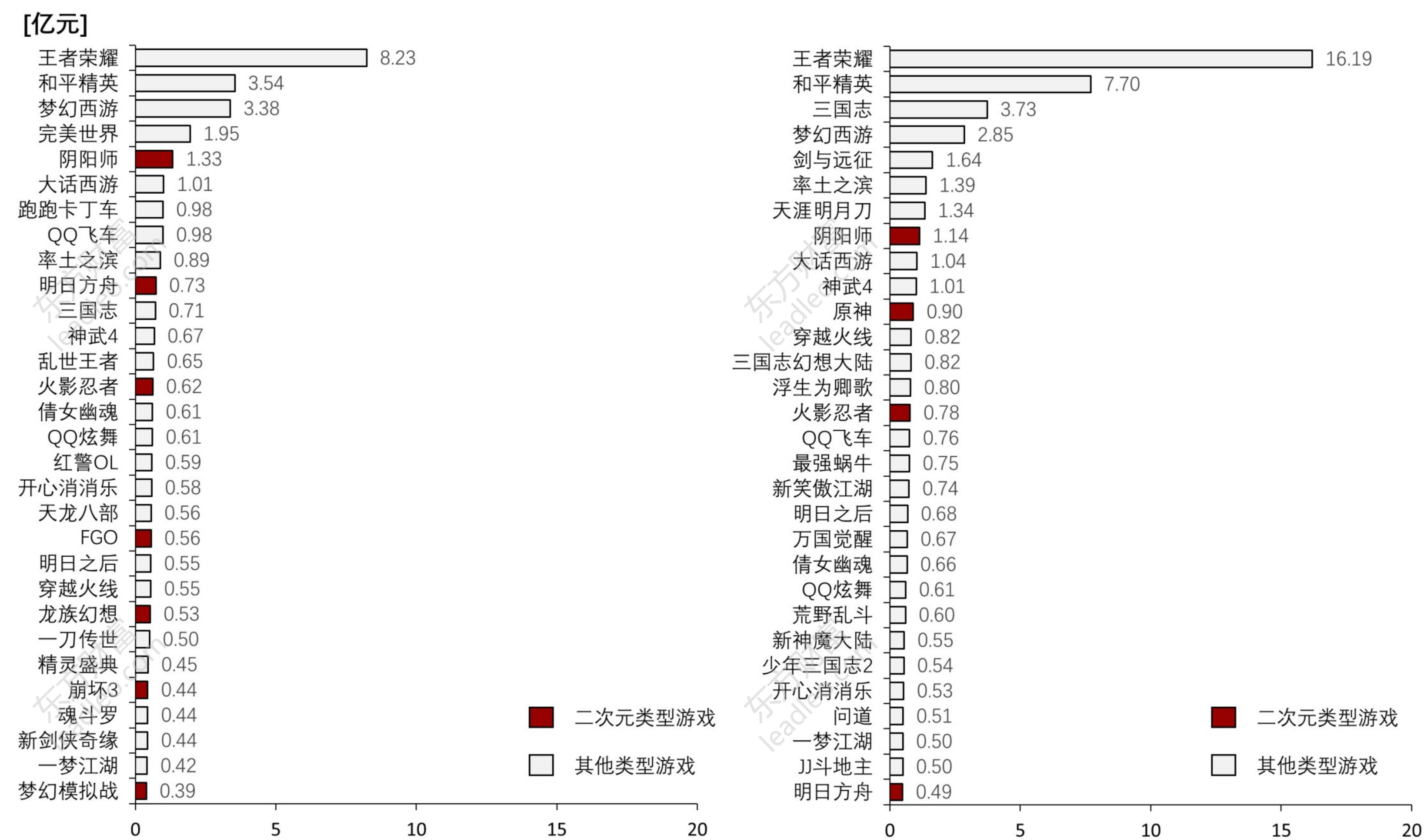
- 中国二次元游戏行业市场规模保持持续增长水平：根据测算模型可以得出，除人群付费比例维持固定不变之外，二次元游戏用户规模及人均费用贡献金额皆随时间推移呈现上升趋势。其中二次元游戏用户规模的增长逻辑为（1）移动游戏用户规模增速放缓但仍将保持正增长；（2）接受二次元文化的年轻群体占比持续提升，故用户群体中二次元用户占比同步提升。人均费用贡献金额的增长逻辑为（1）二次元群体消费能力随年龄增长持续提升；（2）中国经济持续增长下人均消费能力提升；（3）年轻群体消费观念发生较大改变，游戏消费更为积极。在此逻辑推算下，截至2020年，中国二次元游戏行业市场规模已突破1,000亿元人民币，预计未来五年随着游戏人口红利逐渐消失，增速将有所放缓，但市场规模仍将继续增长。2025年中国二次元游戏行业市场规模有望达到2,149.5亿元人民币。

投资逻辑二：行业景气度上行，头部游戏获益巨大

二次元游戏仍未成为市场主流，但市场地位持续提升，头部二次元游戏盈利可观。从投资角度来看，能否把握爆款游戏并持续良性运营是投资方能否持续获得巨额收益的核心因素之一

中国移动游戏应用收入排行前30强（按iOS App Store口径统计），2019年（左）及2020年（右）

描述



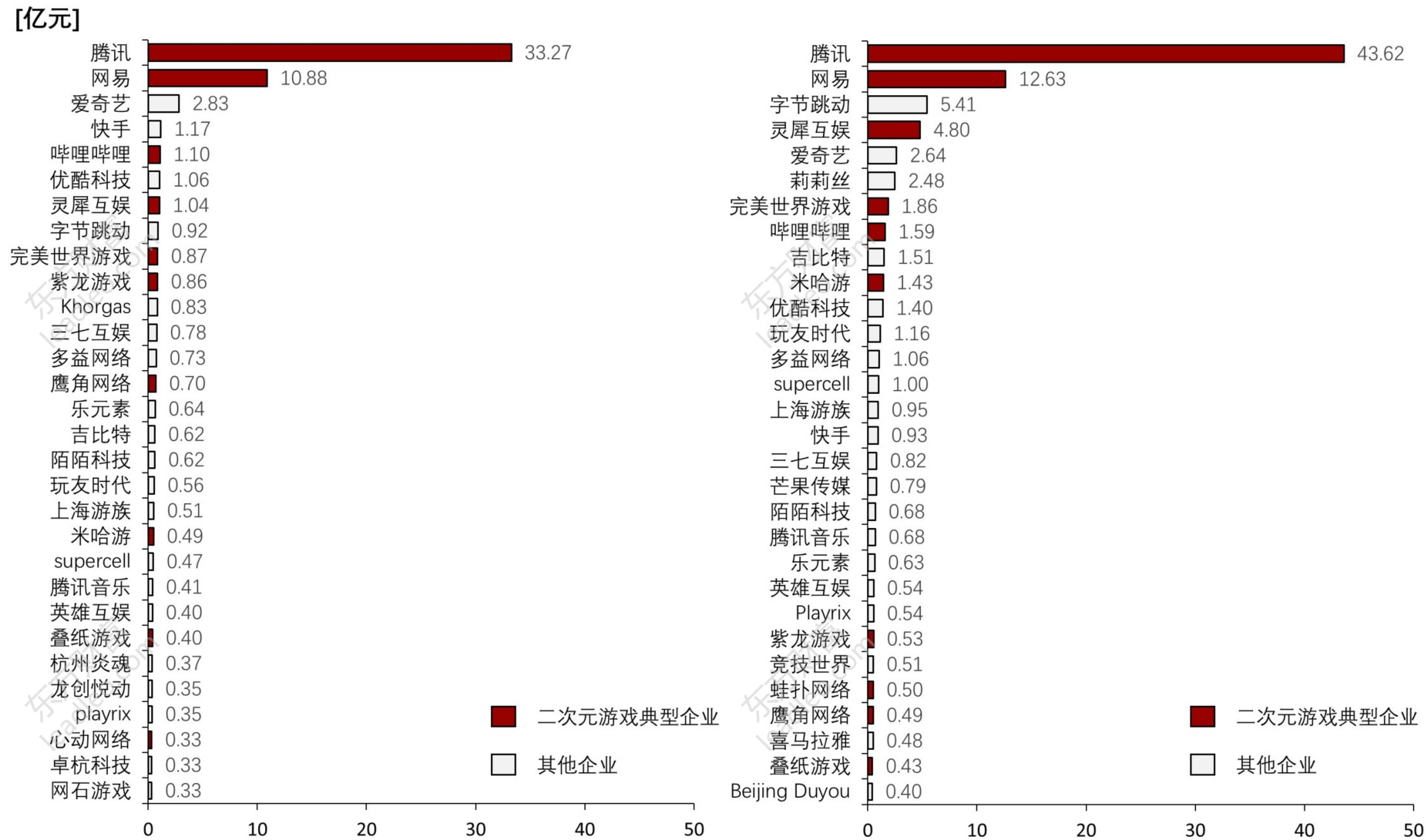
- ❑ 二次元游戏仍未成为市场主流，但市场地位持续提升：根据统计2019、2020年移动游戏应用收入排行榜中二次元游戏（具有显著二次元游戏特征的游戏）进入前三十强的分别共计7款、4款。整体占比相比于轻休闲游戏、大型RPG游戏、端游移植游戏等题材数量较少。
- ❑ 头部二次元游戏盈利可观，腰部二次元游戏盈利波动较大：整体来看，2020年移动游戏市场营收较2019年显著提升，尤其以头部明星游戏吸金效应最为显著。其中由网易推出的阴阳师自推出以来常年位居二次元游戏营收第一，年均贡献营收超1亿元。而其余热门二次元游戏如明日方舟、火影忍者、原神等也创造了5,000万以上年营收，较二次元游戏起步初期年营收不过2,000万已经有了明显提升。从投资角度来看，能否把握爆款游戏并持续良性运营是投资方能否持续获得巨额收益的核心因素之一。

来源：禅大师，头豹研究院

投资逻辑二：行业景气度上行，头部游戏获益巨大

从投资角度看，二次元游戏作为优质赛道投资价值可观，而成功把握一款以上爆款二次元游戏就能够为企业带来丰厚收益

中国互联网应用公司收入排行前30强（按iOS App Store口径统计），2019年（左）及2020年（右） 描述



- 游戏业务为企业带来巨额收益，具备二次元游戏布局的企业竞争力强：按照企业是否充分布局了或者是否拥有典型二次元游戏产品统计，2019、2020年中国互联网应用公司收入前30强中，二次元游戏布局企业皆为10家，占比数量达1/3。其中包括了相当数量的专业二次元游戏厂商如米哈游、鹰角网络等。
- 部分二次元游戏厂商凭借几款爆款产品冲入收入前三十强：除去头部腾讯、网易等大型互联网企业外，米哈游、鹰角网络、叠纸游戏几家企业分别凭借爆款二次元游戏原神、崩坏、明日方舟、恋与制作人、闪耀暖暖等进入了收入排名前三十强。由此可见，二次元游戏作为优质赛道投资价值可观，而成功把握一款以上爆款二次元游戏就能够为企业带来丰厚收益。

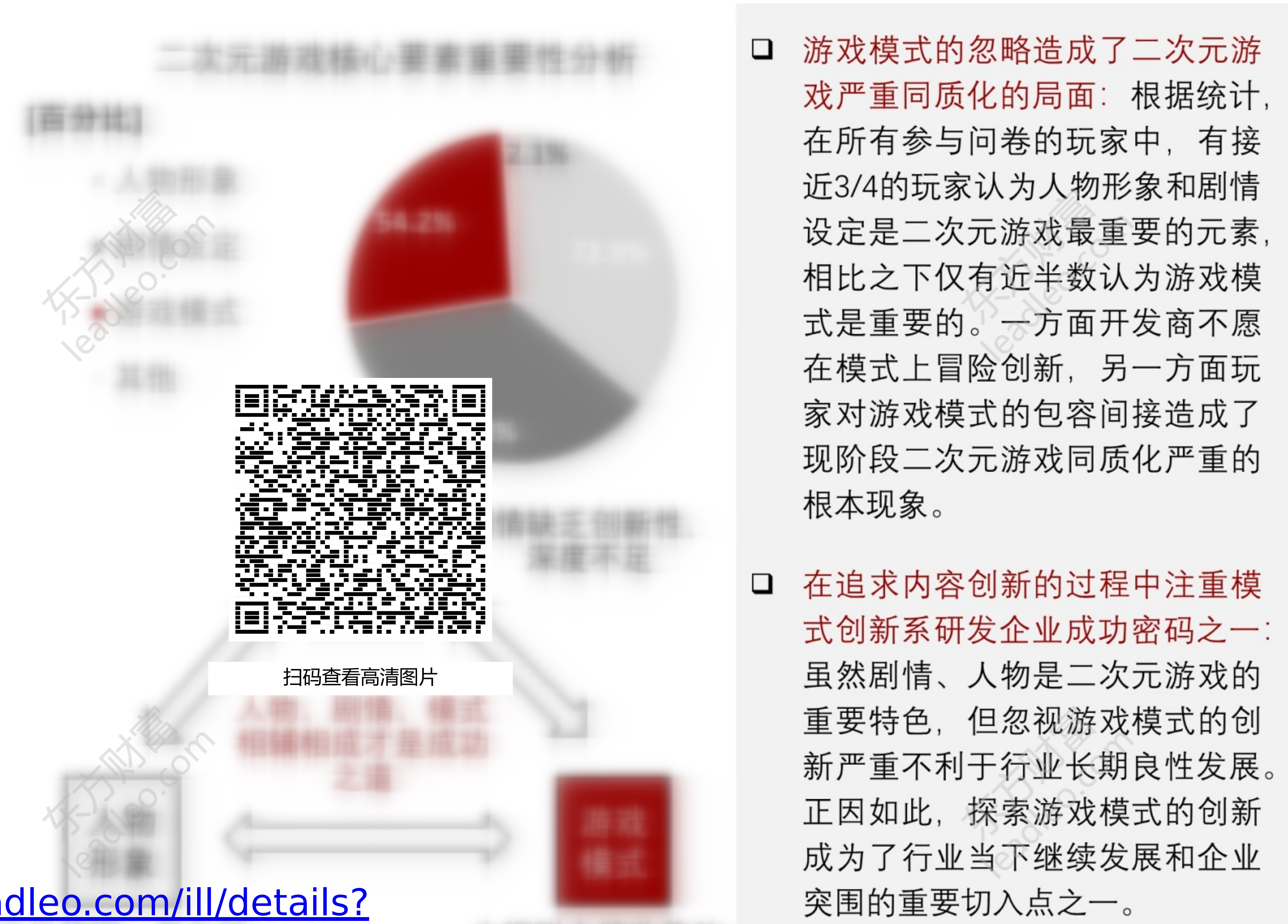
来源：禅大师，头豹研究院

投资逻辑三：题材与模式同质化严重，创新有望抢占行业高地

美少女、收集、养成系现阶段二次元游戏严重同质化的几大题材，而模式的创新将有望改善上述现象，助力游戏产品成功突围走上巅峰

二次元游戏核心要素分析

除了剧情设定和人物形象外，游戏模式同样是二次元游戏成功的关键因素之一。但在现阶段，游戏模式相比于另外两大要素未能得到充分重视



- ❑ 游戏模式的忽略造成了二次元游戏严重同质化的局面：根据统计，在所有参与问卷的玩家中，有接近3/4的玩家认为人物形象和剧情设定是二次元游戏最重要的元素，相比之下仅有近半数认为游戏模式是重要的。一方面开发商不愿在模式上冒险创新，另一方面玩家对游戏模式的包容间接造成了现阶段二次元游戏同质化严重的根本现象。
- ❑ 在追求内容创新的过程中注重模式创新系研发企业成功密码之一：虽然剧情、人物是二次元游戏的重要特色，但忽视游戏模式的创新严重不利于行业长期良性发展。正因如此，探索游戏模式的创新成为了行业当下继续发展和企业突围的重要切入点之一。

中国二次元游戏典型产品模式对比

美少女、收集、养成系现阶段二次元游戏严重同质化的几大题材，而模式的创新将有望改善上述现象，助力游戏产品成功突围走上巅峰

游戏名	画面	题材属性	独特性
公主连结Re:Dive	2D	收集 美少女 养成 横版通关	☆☆☆
火影忍者手游	2D	动作格斗 收集 角色扮演	☆☆☆
Fate/Grand Order	2D	收集 养成 回合制	☆☆☆
阴阳师	2D	收集 养成 回合制 和风	☆☆☆
原神	3D	开放世界 收集 角色扮演 冒险	☆☆☆
明日方舟	2D	收集 塔防 养成 美少女	☆☆☆
崩坏3	3D	收集 动作 美少女 养成	☆☆☆
碧蓝航线	2D	横版通关 收集 养成 美少女	☆☆☆
幻塔	3D	开放世界 收集 角色扮演 冒险	☆☆☆
恋与制作人	2D	收集 养成 恋爱 女性向 文字	☆☆☆

备注：独特性评价按照游戏创新性程度、用户评价、专家观点综合得出，仅作为参考

- ❑ 二次元游戏仍无法摆脱收集+养成的底层设计，创新产品的推出对于颠覆行业发展具有重要意义：考虑到二次元游戏概念由日本传入，以美少女题材为核心开发的游戏数量众多。除此之外在玩法上，无论是早期的阴阳师还是2020年热度较高的原神都是以角色收集（付费抽奖）+角色养成的模式进行开发。但可以看出，原神在开放世界建设上、明日方舟在塔防玩法创新上、恋与制作人在文字类玩法创新上皆试图改变二次元游戏的固有形式，且获得了众多积极反响，由此可见模式创新的重要吸引力。

投资逻辑四：竞争格局尚未稳定，市场存在海量机遇

中国二次元游戏行业竞争格局与传统移动游戏行业具有较大差异，押注头部参与者或挖掘中小型二次元游戏厂商同样具备丰富潜力

中国移动游戏行业竞争格局及布局二次元游戏典型企业分析

全球移动游戏市场竞争力中国20强	排名	企业
	NO.1	腾讯游戏
	NO.2	网易游戏
	NO.3	世纪华通
	NO.4	三七互娱
	NO.5	完美世界
	NO.6	阿里游戏
	NO.7	莉莉丝
	NO.8	米哈游
	NO.9	游族网络
	NO.10	多益网络
	NO.11	哔哩哔哩
	NO.12	友谊时光
	NO.13	四三九九
	NO.14	鹰角网络
	NO.15	龙创悦动
	NO.16	吉比特
	NO.17	中手游
	NO.18	心动网络
	NO.19	友塔网络
	NO.20	乐元素



扫码查看高清图片

<https://www.leadleo.com/ill/details?id=6111f4bcc4ba995f57a76e22&core=6126cb940dd1774dbe538e75>

描述

- ❑ 二次元游戏行业与传统移动游戏行业竞争格局具有较大差异：移动游戏市场竞争格局下，中国头部参与者主要包括腾讯、网易、世纪华通、三七互娱、完美世界等，其多为具备多年丰富端游及手游开发经验的成熟大型企业。而在二次元游戏兴起后，该细分市场的竞争格局与总体格局具有较大差异，主要体现在（1）部分头部企业未选择入局竞争；（2）新兴二次元游戏厂商强势崛起等。
- ❑ 行业格局尚未稳定下各方企业积极入局参与竞争，市场机遇与风险并存：尽管腾讯、网易等传统大厂入局直接竞争，但其尚未形成绝对优势。以米哈游、哔哩哔哩为代表的二次元游戏新势力在行业理解、品牌建设、战略定位、产品质量等方面皆表现出了优秀的竞争力。站在投资角度下，押注头部参与者或挖掘中小型二次元游戏厂商同样具备丰富潜力。

03 投资因子



▣ 投资二次元游戏行业主要从战略因素、产品属性、企业资源、综合能力和业务成果五大维度考量，其中战略是最需要关注的重要因子

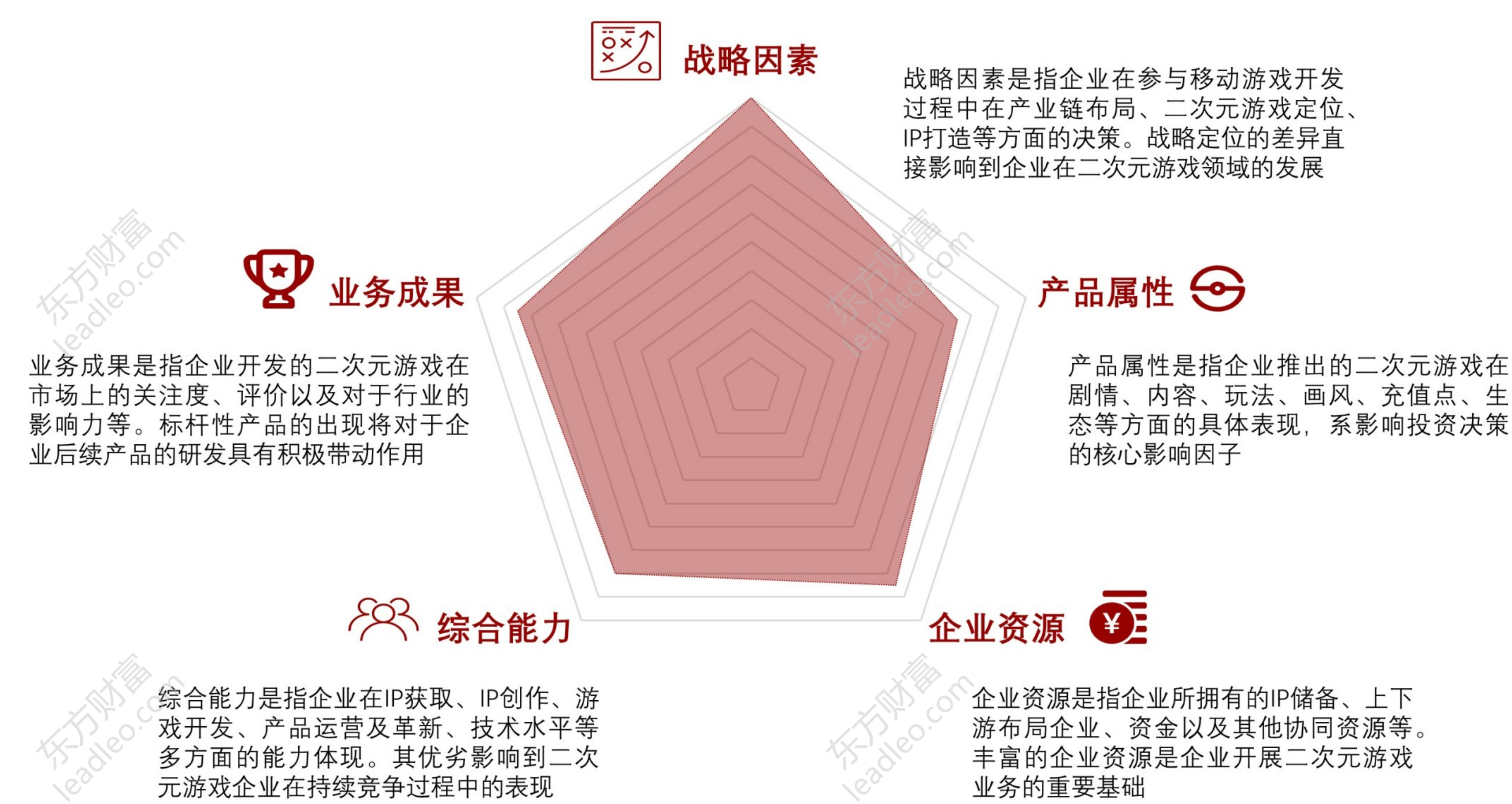
▣ 企业战略决定了企业在该领域持续经营的方式，而产品策略则在战术层面指导产品打出市场。总体来看，所有战略涉及布局、IP、定位、模式等都是投资需重点关注的维度

投资影响因子重要性分析——综述

投资二次元游戏行业主要从战略因素、产品属性、企业资源、综合能力和业务成果五大维度考量，其中战略是最需要关注的重要因子

中国二次元游戏行业投资影响因子重要性分析

描述



□ 二次元游戏投资决策从五大维度综合考量：从影响二次元游戏企业发展的角度来看，主要可以将影响因子分为以下五个维度，影响力从大到小分别为战略因素、业务成果、企业资源、综合能力和产品属性。其中战略系最需要关注的维度。好的公司战略布局可以帮助企业在正确的细分赛道更加轻松的做正确的事情。例如腾讯通过资本运作涉足全内容生态则有利于其未来二次元游戏的可持续开发。而米哈游则在战略上明确以高投入的方式精品化生产优质游戏，故产出了原神、崩坏3等爆款游戏。而在战略引导下，游戏产品的业绩表现以及企业资源的高效利用是影响投资人决策的次重要影响因子。其后是企业的综合能力和产品的自身属性。虽然其位于战略、资源和业绩表现之后，但作为二次元游戏企业发展的重要基础仍具备十分重要参考价值。良好的企业综合能力以及出色的游戏产品属性在战略和资源的赋能下才能最大限度发挥作用，助力企业向好发展。

*雷达图每个指标的权重表示该影响因子的重要性程度（从里到外的重要性程度递增）。此处仅代表二次元游戏行业的一般情况，部分特殊案例或不适用

来源：头豹研究院

投资影响因子重要性分析——战略因素

企业战略决定了企业在该领域持续经营的方式，而产品策略则在战术层面指导产品打出市场。总体来看，所有战略涉及布局、IP、定位、模式等都是投资需重点关注的维度

战略因素投资影响因子重要性分析

编号	战略因素主要细分影响因子	影响程度	可识别性
1	企业战略：二次元游戏重视程度	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
2	企业战略：游戏产业链纵向布局规划	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ □
3	企业战略：横向多元化布局或精细化布局	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
4	企业战略：IP收购或IP自研	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
5	企业战略：同IP延伸创作或独立IP创作	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
6	产品策略：直接竞争或差异化竞争	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
7	产品策略：资本驱动性或内容驱动型	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
8	产品策略：特定用户群体覆盖或全覆盖	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
9	产品策略：标杆产品或互补产品	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
10	战略适时调整性	◆◆◆◆◆	■ ■ □ □
	综合	4.9	3.7

案例分析 米哈游作为中国二次元游戏代表型企业，其成功离不开战略层面的优秀决策。其成立之初便确立了坚持原创IP、自主研发、自主运营的整体战略。其中，坚持原创IP帮助企业树立了崩坏系列、原神等IP形象，使其在IP延伸创作上形成了天然优势。自主研发运营战略则为企业把握利润大头提供了有力支撑，才能使得这家以精品化出身的企业，利润仍能位居二次元游戏企业前列。

描述

- ❑ **战略因素是投资最需要关注的影响因子：**战略因素可分为企业战略和产品策略。企业战略决定了企业在该领域持续经营的方式，而产品策略则在战术层面指导产品打出市场。总体来看，所有战略涉及布局、IP、定位、模式等都是投资需重点关注的维度。当研究不同厂商成功的关键因素时，首先都会意识到产品本身以及资源是重要原因，但深入分析后会发现一切都与企业顶层战略关系密切。缺乏顶层战略规划的企业虽然可以在短期轰动市场，但无法长期生存。企业会面临诸如内容持续创作乏力、游戏抄袭严重等问题。
- ❑ **战略因素易于把握：**鉴于游戏厂商面向C端用户，企业在二次元游戏的宏观战略方向以及各个产品的发展策略上都具有较高的透明度和明确的规划。若否也可以通过已公开的游戏对企业战略进行大致评估，因此作为投资因子可识别度高。

投资影响因子重要性分析——业务成果

从投资角度来看，可量化数据更好的反映了游戏的表现情况从而验证背后企业的实力，因此重要性更高。而非定量指标虽同样能够体现业务情况但难以横向比较或与投资关联性小，故重要性偏低

业务成果投资影响因子重要性分析

编号	战略因素主要细分影响因子	影响程度	可识别性
1	产品下载量	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
2	产品好评率	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
3	产品付费情况	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
4	IP影响力	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ □
5	IP自发衍生创作情况	◆◆◆◇◇	■ ■ ■ ■
6	IP再创作情况	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ □
7	用户留存情况	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
8	用户活跃度	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
9	标杆项目获奖情况	◆◆◆◇◇	■ ■ ■ ■
10	同业模仿情况	◆◆◆◇◇	■ ■ ■ ■
综合		4.1	3.8

描述

- ❑ 游戏是否备受市场认可可是验证企业发展潜力的重要维度：游戏产品在市场的表现决定了企业战略制定是否符合预期、资源配置是否合理利用、产品开发是否满足市场需求，属于滞后指标。其作为投资因子主要用于检验过往项目经历评估企业未来产品经营情况。主要包括了可量化的下载量、好评率、留存率、活跃度等指标以及影响力、再创作情况、获奖情况等非量化指标。从投资角度来看，可量化数据更好的反映了游戏的表现情况从而验证背后企业的实力，因此重要性更高。而非定量指标虽同样能够体现业务情况但难以横向比较或与投资关联性小，故重要性偏低。
- ❑ 指标滞后性较强，可识别性高：业务成果系产品走向市场后的各方面表现情况，多为可量化数据。因此无论从公司公开披露信息、社区平台、渠道软件等口径都可以较为便捷的收集到相关影响因子的数据。

案例分析 阴阳师是由网易游戏自研推出的一款和风类二次元游戏，自上线以来安卓平台累计下载量达256,201,953次，App Store评分高达4.8分，一举打响了网易在二次元游戏的名声。截至2021年7月，阴阳师仍处于IOS总榜11名，热度依旧。其独特的日式和风画风成功吸引了玩家的目光，并由此积累了众多阴阳师IP群体。网易游戏在阴阳师IP上的成功也吸引了诸多小游戏在角色立绘、皮肤特定元素等方面的模仿，但目前仍未有一款风格相似的爆款游戏出现。

投资影响因子重要性分析——综合能力

综合能力包括了从IP获取-趋势研判-游戏研发-IP生态构建-运营以及其他相关能力，是决定企业是否具有良好基础和业务开展潜力的重要投资参考维度，其整体重要程度尚可

综合能力投资影响因子重要性分析

编号	战略因素主要细分影响因子	影响程度	可识别性
1	IP获取能力	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
2	热门IP研发能力	◆◆◆◆◆	■ ■ □ □
3	泛IP生态构建能力	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ □
4	二次元游戏研发速率	◆◆◆◆◇	■ ■ □ □
5	二次元游戏研发质量	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ □
6	热门趋势研判能力	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
7	行业发声能力	◆◆◆◆◇◇	■ ■ □ □
8	游戏运营能力	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
9	人才获取能力	◆◆◆◆◇	■ ■ □ □
10	友商协作能力	◆◆◆◆◇◇	■ ■ □ □
	综合	4.0	2.8

描述

- **综合能力维度重要性尚可：**综合能力包括了从IP获取-趋势研判-游戏研发-IP生态构建-运营以及其他相关能力，是决定企业是否具有良好基础和业务开展潜力的重要投资参考维度。其整体重要程度尚可，在IP打造、趋势洞察方面最为重要。因为若企业无法把握热门趋势并成功打造出市场认可的IP游戏，研发的速率、质量、游戏后续的运营、IP生态构建等都将失去意义。行业发声和友商协作虽能体现企业能力，但对于投资来说尚不具备重要研讨价值。
- **对内综合能力可识别性低，对外相对较高：**综合来看，评估综合能力的难度较业务成果、战略因素更高。一方面由于部分指标（行业发声能力、友商协作能力等）难以量化，另一方面由于部分指标（人才获取能力等）属于企业内部信息，获取难度大，故可识别性较低。但相比之下，IP获取能力、趋势研判能力、游戏运营能力等可依照市场情况进行验证，可识别性相对较高。

案例分析 与腾讯通过流量打造泛娱乐帝国不同的是，网易在游戏领域的深耕使其成为了中国领先的游戏公司，尤其是在自研开发方面优势显著。凭借着团队强大的研发实力，网易游戏成功自研独立热门IP作品阴阳师，并通过该款作品成功吸引了市场对于二次元游戏的眼光，而后不断推出衍生IP游戏如阴阳师：妖怪屋、阴阳师：百闻牌、决战平安京等构建完整的IP生态从而覆盖各类游戏受众群体。

投资影响因子重要性分析——企业资源

若战略决定了企业发展的高度，资源则决定了企业未来发展的下限。具备良好的资金、内容储备、产业链布局和品牌的企业能够在一个较高的基础上开展业务并更获得成功

企业资源投资影响因子重要性分析

编号	战略因素主要细分影响因子	影响程度	可识别性
1	资金储备	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ □
2	IP储备	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ □
3	其他文创类内容储备	◆◆◆◇◇	■ ■ ■ □
4	子公司资源	◆◆◆◆◆	■ ■ □ □
5	人才储备	◆◆◆◆◇	■ ■ □ □
6	信息资源	◆◆◆◇◇	■ ■ ■ □
7	文化资源	◆◆◆◇◇	■ ■ ■ □
8	技术资源	◆◆◆◆◇	■ ■ □ □
9	管理资源	◆◆◆◆◇	■ ■ □ □
10	品牌资源	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
	综合	4.1	2.7

描述

- 资源是企业持续向好发展的重要基础，是投资无法忽视的关键维度：若战略决定了企业发展的高度，资源则决定了企业未来发展的下限。具备良好的资金、内容储备、产业链布局和品牌的企业能够在一个较高的基础上开展业务并更获得成功。虽然充足的资源储备不能保证企业推出的每款二次元游戏都是爆款，但能够避免因为资源缺乏而导致的内容质量低于行业平均水平、市场新趋势无法跟随、新产品难以持续研发等问题。因此在进行投资决策时需要充分考虑企业的资源储备情况。
- 多数企业资源指标系内部信息，可识别性有限：整体来看，企业资源相比于其他几大维度可识别性较低，主要原因系相关信息来自企业内部，难以通过公开渠道获取。除非对企业进行调研否则难以对相关影响因子如人才储备、技术资源、管理资源等进行全面的了解。

案例分析 腾讯游戏在游戏行业是当之无愧的领导者之一，其在二次元游戏领域虽没有形成绝对优势但仍具备极强的竞争力，主要体现在腾讯在资源方面的充足储备。一方面，作为中国头部互联网企业，腾讯控股2020年末现金储备达2,595.07亿元，可为子公司腾讯游戏收购IP、游戏研发提供有力支持。另一方面，腾讯在泛娱乐内容端的布局如腾讯动漫、阅文集团等将为企业打造二次元游戏闭环和内容生态持续输出具有价值的上游内容资源。

投资影响因子重要性分析——产品属性

作为以内容和角色为驱动的行业，涉及内容、角色相关的指标都是评估产品是否与达到市场平均以上水准、是否与其他竞争产品具有明显差异的重要指标，进而从产品端验证企业的发展潜力

产品属性投资影响因子重要性分析

编号	战略因素主要细分影响因子	影响程度	可识别性
1	世界观设定	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
2	剧情设定	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
3	人物设定	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
4	充值设定	◆◆◆◆◆	■ ■ ■ ■
5	整体风格：纯日风或中国风	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
6	画风风格：人物立绘	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
7	画风风格：场景立绘	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
8	玩法设定：创新程度	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
9	玩法设定：上手难度	◆◆◇◇◇	■ ■ ■ □
10	声优阵容	◆◆◆◆◇	■ ■ ■ ■
	综合	3.9	3.9

描述

- 产品属性各细分指标重要程度差异较大：产品属性涵盖了人物、剧情、世界观、关卡、玩法、画风等诸多考量因素。而根据用户调研可知，作为以内容和角色为驱动的行业，涉及内容、角色相关的指标都是评估产品是否与达到市场平均以上水准、是否与其他竞争产品具有明显差异的重要指标，进而从产品端验证企业的发展潜力。鉴于充值设定决定了该款游戏的营收潜力，因此是投资过程中需特别关注的影响因子。而上手难度因每款游戏差异较大且不具有通用性故不具备较高参考价值。
- 游戏的产品属性决定了其具有较高的识别性：鉴于产品属性是在游戏设计一开始便充分考虑的环节，且市场上具备充足的参考案例对象，因此涉及产品属性的所有影响因子可识别性都较高。上手难度因相对于其他因子难以明确界定，故识别性略低。

案例分析 崩坏系列为米哈游自研IP系列二次元游戏。其经过了《崩坏学园》、《崩坏学园2》到《崩坏3》三代衍生产品的发展成功在市场上打下了坚实基础。通过一代建立基本人物属性和架构，在二代探索盈利模式，再到三代丰富世界观和剧情以及追求立绘的全面升级，成功将崩坏IP打造成为了具有丰富内容总体量（质量、数量、知名度）的代表作品。作为产品本身，崩坏系列经过多年打磨获得了极大地成功，并成功将崩坏3推上头部游戏舞台。

04 典型企业



▣ 腾讯游戏系中国业务规模最大、营收最高的游戏公司，凭借在产业链的优势布局成功涉足二次元游戏行业，推出了火影忍者等爆款二次元游戏

▣ 米哈游自成立之初便聚焦于移动二次元游戏赛道，并通过精品化战略成功打磨出崩坏系列、原神等二次元爆款游戏，凭借高比例的成功项目经验一举成为了该细分赛道的领导企业

二次元游戏行业典型企业——腾讯

腾讯游戏系中国业务规模最大、营收最高的游戏公司，凭借在产业链的优势布局成功涉足二次元游戏行业，推出了火影忍者等爆款二次元游戏

深圳市腾讯计算机系统有限公司

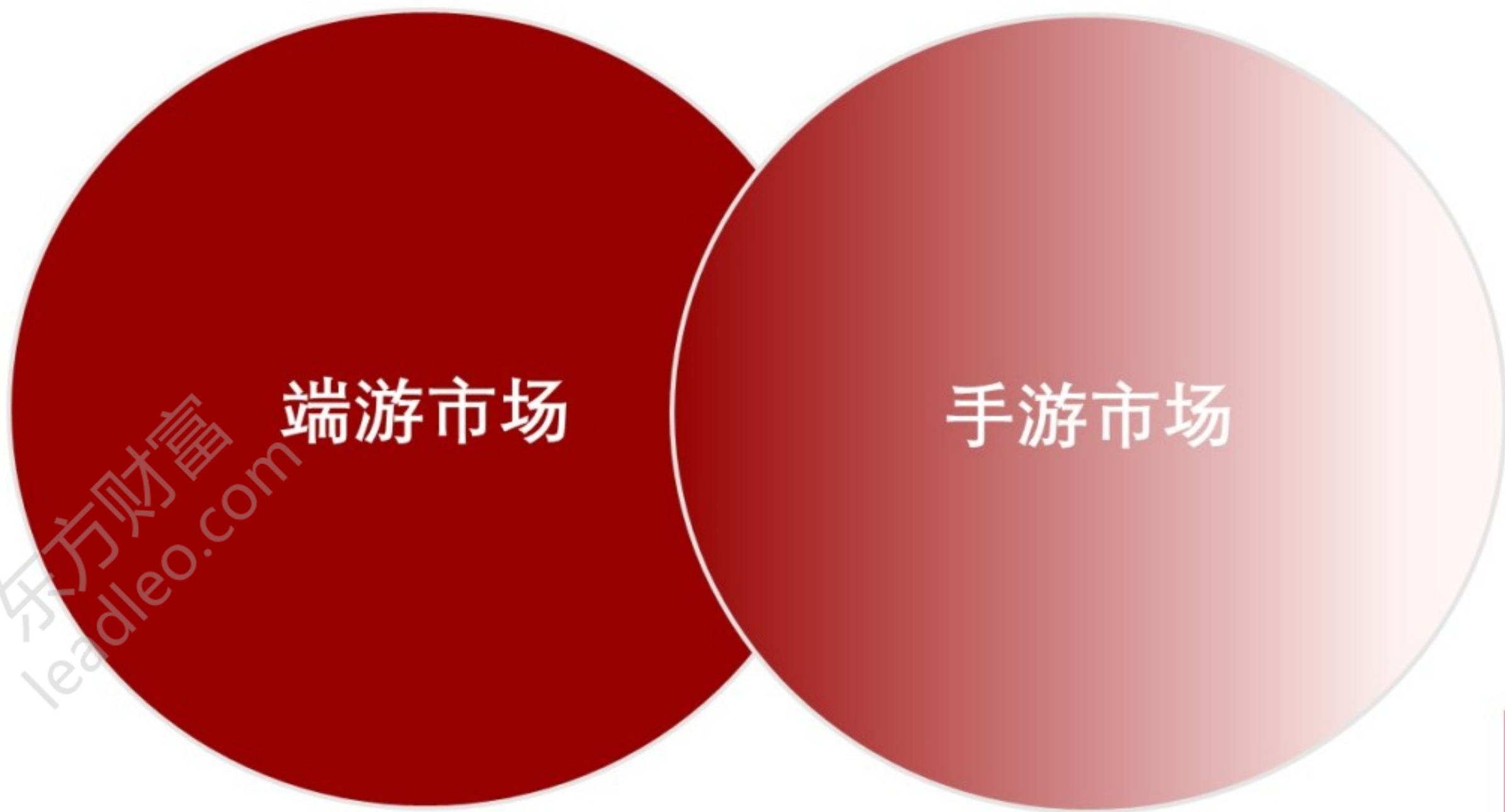
企业介绍

- ☐ 企业名称：深圳市腾讯计算机系统有限公司
- ☐ 成立时间：1998年
- ☐ 总部地址：广东省
- ☐ 对应行业：软件和信息技术服务业



深圳市腾讯计算机系统有限公司（简称腾讯）是一家世界领先的互联网科技公司，成立于1998年，总部位于深圳南山区。2003年，腾讯正式进军游戏业务，并从端游逐渐向移动游戏领域拓展，成功实现了端游和手游的多元化经营，系中国业务规模最大、营收最高的游戏公司。在多元化布局的总体战略下，腾讯凭借产业链布局优势成功涉足二次元游戏行业，推出了火影忍者等爆款游戏

业务领域及产品概况



由端游向手游市场延伸
逐步探索二次元游戏市场

典型代表移动游戏		
游戏名	下载量（安卓）	题材
王者荣耀	11,782,396,049	多人对战 MOBA 联机 推塔
和平精英	5,667,483,792	FPS 多人联机 PVP 射击
欢乐斗地主	2,151,666,389	棋牌 休闲 斗地主
典型代表二次元移动游戏		
游戏名	下载量（安卓）	题材
火影忍者手游	449,786,179	动作格斗 收集 角色扮演
光与夜之恋	24,622,775	养成 卡牌 恋爱 女性向 剧情
狐妖小红娘	8,007,609	角色扮演 回合制 卡牌 国创

二次元游戏行业典型企业——网易

网易公司由互联网开发逐渐向游戏业务转型，并成功发展成为了中国领先的游戏厂商。其凭借阴阳师的爆红成功在二次元游戏行业奠定了基础

网易（杭州）网络有限公司

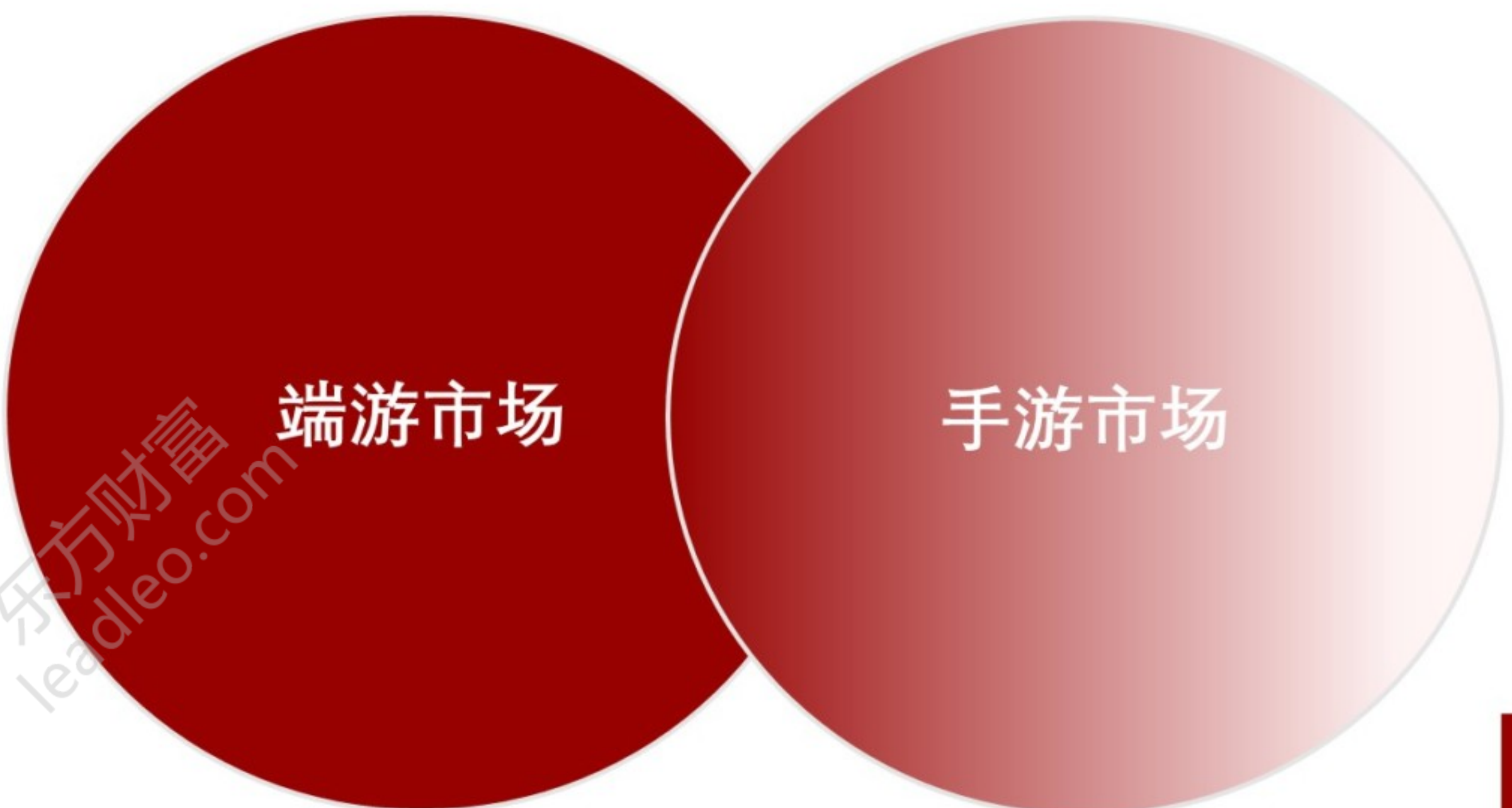
企业介绍

- 企业名称：网易公司
- 成立时间：1997年
- 总部地址：浙江省
- 对应行业：软件和信息技术服务业



网易网络有限公司最早从事互联网应用、服务及其它技术开发，成立于1997年。2001年，网易正式成立在线游戏事业部，并逐渐将重心转移至游戏领域，发展成为了中国前二的游戏公司。2016年，网易推出了阴阳师手游引起了市场的热烈反响，并吸引了资本对于二次元游戏领域的关注，奠定了网易游戏在二次元游戏行业的地位。网易游戏是传统游戏厂商涉足二次元游戏领域较为成功的代表性企业

业务领域及产品概况



由端游向手游市场延伸
逐步探索二次元游戏市场

典型代表移动游戏		
游戏名	下载量（安卓）	题材
率土之滨	99,204,402	策略 SLG 三国 联机
明日之后	448,336,263	生存 开放世界 末日 联机 建造
梦幻西游	287,443,121	回合制 角色扮演 仙侠 MMORPG
典型代表二次元移动游戏		
游戏名	下载量（安卓）	题材
阴阳师	256,280,257	收集 养成 回合制 和风
决战！平安京	127,253,587	多人对战 MOBA 联机 推塔 和风
永远的7日之都	12,728,665	美少女 养成 RPG 剧情 AVG

二次元游戏行业典型企业——米哈游

米哈游自成立之初便聚焦于移动二次元游戏赛道，并通过精品化战略成功打磨出崩坏系列、原神等二次元爆款游戏，凭借高比例的成功项目经验一举成为了该细分赛道的领导企业

上海米哈游网络科技有限公司

企业介绍

- ☐ 企业名称：上海米哈游网络科技有限公司
- ☐ 成立时间：2012年
- ☐ 总部地址：上海市
- ☐ 对应行业：软件和信息技术服务业



上海米哈游网络科技是专业从事二次元游戏开发的本土新兴游戏企业，由上海交通大学计算机系学生创建于2012年。与传统厂商不同，米哈游自成立之初便聚焦于移动二次元游戏赛道，并通过精品化战略成功打磨出崩坏系列、原神等二次元爆款游戏，凭借高比例的成功项目经验一举成为了该细分赛道的领导企业。米哈游计划通过上市融资方式进一步扩大经营规模，力争成为行业龙头

业务领域及产品概况



未涉足端游市场
聚焦于手游市场
以二次元游戏切入

典型代表移动游戏		
游戏名	下载量（安卓）	题材
/	/	/
典型代表二次元移动游戏		
游戏名	下载量（安卓）	题材
原神	19,253,280	开放世界 收集 角色扮演 冒险
崩坏3	155,982,859	收集 动作 美少女 养成
未定事件簿	11,645,043	养成 收集 女性向 恋爱 推理

备注：米哈游未涉及非二次元游戏故无相关产品展示
原神因渠道争议未上架几大安卓应用平台，故下载量统计结果偏低

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从二次元，手游，宅文化等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹领航者计划介绍

头豹共建报告

2021年度 特别策划

Project Navigator 领航者计划

每个季度，头豹将于网站、公众号、各自媒体公开发布**季度招募令**，每季公开**125个**招募名额

头豹诚邀各行业**创造者、颠覆者、领航者**，知识共享、内容共建

头豹诚邀**政府及园区、金融及投资机构、顶流财经媒体及大V**推荐共建企业

沙利文担任计划首席增长咨询官、江苏中科院智能院担任计划首席科创辅导官、财联社担任计划首席媒体助力官、无锋科技担任计划首席新媒体造势官、iDeals担任计划首席VDR技术支持官、友品荟担任计划首席生态合作官……

共建报告流程

1

企业申请共建

2

头豹审核资质

3

确定合作细项

4

信息共享、内容共建

5

报告发布投放

备注：活动解释权均归头豹所有，活动细则将根据实际情况作出调整。

©2021 LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-5588

www.leadleo.com

头豹领航者计划与商业服务

研报服务

共建深度研报
撬动精准流量



传播服务

塑造行业标杆
传递品牌价值



FA服务

提升企业估值
协助企业融资



头豹以**研报服务**为切入点，
根据企业不同发展阶段的资本价值需求，依托**传播服务**、**FA服务**、**资源对接**、**IPO服务**、**市值管理**等，提供精准的商业管家服务解决方案

资源对接

助力业务发展
加速企业成长



IPO服务

建立融资平台
登陆资本市场

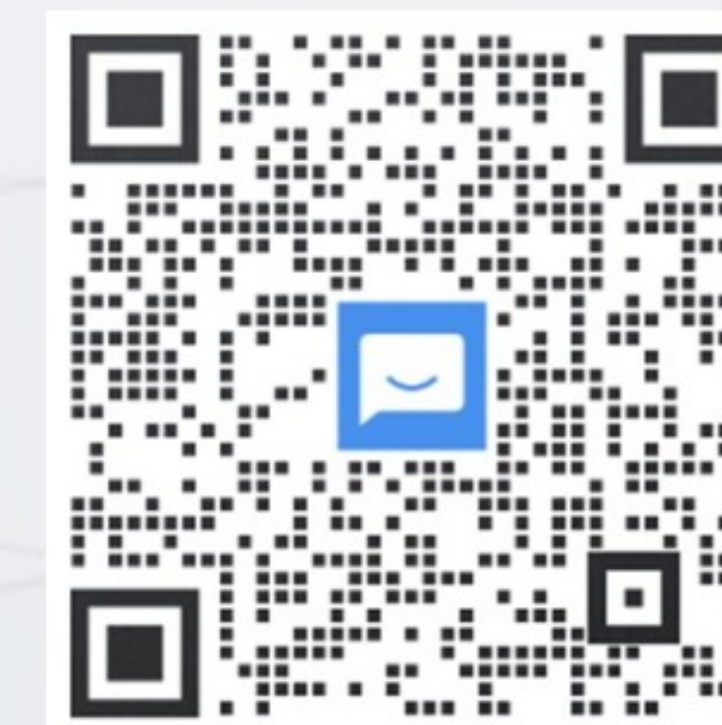


市值管理

提升市场关注
管理企业市值



扫描二维码
联系客服报名加入



头豹
LeadLeo

400-072-5588

读完报告有问题？ 快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码即刻联系你的
智能随身专家



STEP03 解答方案生成

大数据×定制调研
迅速生成解答方案



STEP01 智能拆解提问

人工智能NLP技术
精准拆解用户提问



STEP02 云研究院后援

云研究院7×24待命
随时评估解答方案



STEP04 专业高效解答

书面反馈、分析师专访、
专家专访等多元反馈方式



千元预算的
高效率轻咨询服务



400-072-5588