责编 裴秋菊
2014年1月18日 星期六
E-mail:jacqueline_pei@126.com
电话:010-64293642 64298113
中国文化报 文化财富周刊

金融街

寻找文创产业中的“潜力股”

□□ 本报记者 刘妮丽

在文化领域，有很多企业，他们可能已在业界深耕细作10余年，成为业内公认的“实力派”，本期让我们细数文化领域的创业企业，看看有多少“潜力股”隐匿在投资人的视野中。

漫奇妙：“动漫明星经纪”的新商道

企业名称：北京漫奇妙动漫制作有限公司
所属领域：动漫演出
成立时间：2008年
主营业务：动漫节目原创、版权运营、动漫广告策划、动漫商业运营、衍生品研发推广销售等。
经营业绩：年产动画片10余部，连续3年在全国十大动漫制作机构中原创产量排名前三，2009年排名全国第一。

创业历程

漫奇妙动漫商业运营公司（以下简称“漫奇妙”）成立于2008年1月，由大业传媒集团结合国际、国内市场以及中国动漫业发展特色而创建。在漫奇妙总经理田佳的运作下，成为一家集动漫节目原创、版权运营、动漫广告策划、动漫商业运营、衍生品研发推广销售等于一体的动漫品牌运营机构。

随着数字社会的高速发展，动漫产业的发展也悄然升温。漫奇妙运用大业传媒数据挖掘团队的强力技术资源，分析动漫市场与传媒市场的环境，发挥大业传媒传播资源和品牌客户资源，将动漫市场与传播市场进行有效对接，立足于全球战略，将动漫产品精神化、品牌化、产业化。

让田佳尤为骄傲的是漫奇妙独创的“动漫明星经纪”模式，通过整合上下游资源，创作优质的动漫明星与优秀作品，专业运作创造动漫明星价值，再以动漫明星价值为母品牌带来增值。这种模式突破了目前动漫行业的发展瓶颈，以市场价值需求为导向，成为动漫产业资源整合商业运营的创新模式，打造了动漫产业的新商道。

2014年，漫奇妙和国家体育场“鸟巢”联合打造鸟巢动漫新形象“NESTAR”。通过以“NESTAR”形象为核心载体，实施高端资源平台与价值整合、品牌与产业结合、文化支撑与放大，全力构建“传播活动+内容塑造+产品开发”一体化运营，从而推动形成“NESTAR”动漫明星经纪体系，全面提升“鸟巢”的品牌价值。

大业漫奇妙发展至今已形成集策划创意、编剧、制作、市场运营为一体的核心运营团队，年产动画节目约600集、12000分钟。

融资经历

动漫产业是个高速增长的产业，漫奇妙把原创动漫形象“洛宝贝”当做艺人包装，围绕该动漫形象开展一系列融资、招商活动,返也让各路风险投资嗅到了商机。

经过多年积累，漫奇妙公司的商业模式及核心理念获得诸多投行赞许，目前已与北京银行，民生银行等多家银行，以及金融机构形成战略合作关系，并初步尝试涉足资本市场。

盈利模式

基于“动漫明星经纪”商业模式，漫奇妙进一步提出“动漫整合营销”的创新模式，整合动漫产业上、中、下游资源，以动漫原创作品为基础，以线上发行、线下公关活动进行360度品牌互动体验为核心，开发动漫衍生产品，拓展销售渠道，建立品牌自营店等营销模式，实现了从动漫制作到衍生产品设计生产销售完整的运营体系。

“洛宝贝”动画节目已作为漫奇妙公司的核心项目，带动了其它相关商业衍生项目，涵盖文具、办公用品、家居用品、饰品等种类，实现了品牌形象授权、图书音像销售、动漫衍生品研发销售、动漫广告植入、动画片发行、动漫特许经营等商业运营。

推荐理由

一是节目产量大。自2008年开始，漫奇妙的母公司大业传媒集团制作的原创动漫节目产量一直位居全国前列，其中2009年的制作量为全国第一。其原创优秀动画片多次被国家新闻出版广电总局推荐为国产优秀动画片，并在中央电视台、全国200多家卫视、省级频道、城市台播出。

二是独特的运营模式。先进的理念、价值观和产业链是其运营模式的3个关键词。漫奇妙提出的动漫明星经纪为核心业务模式的“360度动漫整合营销”，集动漫商业策划、动漫内容原创、动漫内容营销、动漫综合授权、动漫衍生品研发推广销售等为一体。

三是首创动漫明星经纪业务模式。漫奇妙原创动漫品牌“洛宝贝”，就是其运营成功的动漫明星。漫奇妙独特的动漫明星经纪模式也是中国首创的业务模式。

曼恒数字：“虚拟现实”大有可为

企业名称：北京曼恒数字技术有限公司
所属领域：文化科技
成立时间：2008年
主营业务：三维图形设计、虚拟和仿真技术产品研发与推广，提供虚拟现实技术、产品和解决方案，目前主要从事高端的3D虚拟仿真产品销售服务。
经营业绩：2009年，曼恒数字实现自主研发，毛利率也随之大为提升。目前高端3D虚拟仿真产品已有5年积累，4个主要产品，毛利水平达到70%至80%。

创业历程

2006年，3个创业者在一个租用的不到15平方米的“服务式办公室”开始了创业征途。先后7次搬家，其中，经历了长时间拿不到订单的苦楚。由于不能给出外企薪水，无法提供国企福利，很难留住人才。

北京曼恒数字技术有限公司（以下简称“曼恒数字”）成立之初，面临众多小微企业共同经历的资金不足问题，几个主要股东多次从家里拿钱补充公司之用，最严重时甚至难以开出工资，股东也无计可施，员工看到几个管理者一筹莫展，主动把家里的钱拿来解燃眉之急，这让曼恒数字副总经理蒋成龙感触颇深。

当曼恒数字拥有了自主核心技术后，人才的累积效应逐渐显现，目前曼恒数字技术团队经过多年积累已形成了行业领先的研发能力，拥有了一批顶尖人才。同时，曼恒数字的产业结构实现了两次调整：一是从单纯的软件代理转为做虚拟现实的系统集成，二是走产品化路线，其产品均为自主研发，销售额达到新的高度，并逐渐占领高端市场，拥有如中石化、国家电网、华为、中联重科等一批著名企业客户，具有很大的品牌效应。

2013年11月，曼恒数字搬入了面积近千平方米的办公室，配置了公司自主研发的标准化虚拟现实仿真实验室，供不同行业用户参观体验。

曼恒数字未来的战略发展方向是“打造3D产业生态圈”，借此聚拢从事三维设计、3D硬件产品、终端显示、内容制作及3D娱乐应用的企业，打通3D产业上下游产业链，形成从工业到娱乐到个人消费的发展路线。曼恒数字自主研发的能够生成实时三维图形的DVS3D虚拟设计协同工作平台集中了大量原始三维素材，服务于文化创意领域的客户。同时还鼓励用户在平台内共享自己的原创数字作品。曼恒数字会为之提供储存空间及版权保障，上传后的数字内容还可随时进行交易。

融资经历

由于最初曼恒数字代理的是国外软硬件，没有自己的核心技术，销售收入也不高，要想从银行贷款很难，比如，做抵押贷款没房产，而做信用贷款又没人愿意担保，风投更不知道在什么地方。而在这样的状况下，曼恒数字却将为数不多的净利润全部投入自主研发，这就使得资金周转更是举步维艰。

然而，随着研发的深入，公司拥有了自己的软件著作权、产品登记证书，销售额几年内翻番增长。曼恒数字良好的业绩及大好前景吸引了政府和银行，他们纷纷主动上门寻求合作，政府愿意以项目资金支持公司发展，银行也纷纷表示愿意把款贷给公司。而曼恒数字管理者认为，对曼恒数字的运营和未来发展演变的认识会逐渐调整，因此融资更需要谨慎。

目前曼恒数字的模式、产品和技术都已成熟，有以创新和技术实力为核心的竞争力，有健康的现金流、团队、产品和规范管理。投资人可以成为3D技术领域标志性企业的股东，为其带来投资的品牌效应。

盈利模式

盈利点在于“系统产品销售+软件产品销售+交互设备销售+软件产品单独销售+3D STORE的持续升级+年度账号收费”。

推荐理由

随着虚拟现实技术的不断进步，未来将会快速渗透到工业应用的各个领域，如虚拟造型、虚拟设计、虚拟工艺制造、虚拟装配等。作为中国较专业的虚拟现实解决方案供应商，中国权威的图形图像技术领域知名技术提供商，曼恒数字不仅为我们创造了更为自由的工作环境，而且从根本上动摇了一些曾经被视为经典的设计创新体系。