

2018年漫画行业研究报告

目录索引

一、漫画行业：移动网络漫画快速崛起，商业模式仍未成熟.....	4
1.行业概况：2017 年用户有望破亿，网络漫画市场前景广阔	4
2.商业模式：直接付费模式仍在探索，版权开发积极推进	5
3.竞争格局：垂直类漫画 APP 对比，快看日活用户千万级	8
二、快看漫画：专注 PGC 打造头部，内容付费和版权衍生正在开发	10
1.内容为王：凭原创爆款异军突起，产品紧抓年轻人喜好	10
1.1 新媒体时代下，爆款+大 V 入驻助推用户快速增长	10
1.2 颜值+符号+条漫+轻娱乐，受众突破二次元圈层	11
1.3 引进日漫，改编页漫，内容升级打造全民级平台	13
2.核心壁垒：坚持 PGC，严选内容，培育新生漫画人才	15
2.1 生产、采编、营销包装打磨产品三环节优势尽显	15
2.2 薪酬+流量降低作者流失率，V 社区培养漫画新星	16
3.盈利分析：商业模式清晰，内容付费和版权运营齐头并进	17
3.1 内容付费：“付费提前看”谨慎推进，仍以用户体验为主	17
3.2 版权运营：图书周边初尝试，影视、动漫、游戏全方位开发	18
三、从韩国漫画分析快看消费和孵化前景，快看未来增长可观	20
1.消费价值：2025 年预计内容付费营收区间 13.8-41.4 亿元	20
2.孵化价值：韩漫影视改编为例，女性漫 IP 价值不容小觑	22
风险提示	23

图表索引

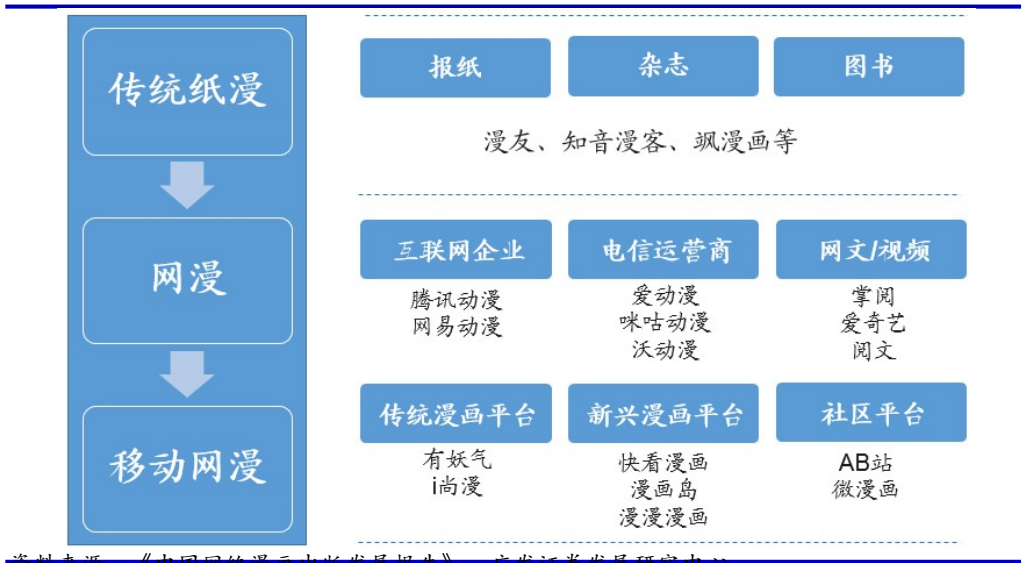
图 1: 我国漫画行业发展历程: 传统纸漫-网漫-移动网漫	4
图 2: 主流垂直漫画移动客户端上线时间	4
图 3: 2013-2017 年我国互联网漫画行业用户规模	5
图 4: 2010-2016 年我国动漫行业产值	5
图 5: 网络漫画行业产业链: 漫画创作、平台分发以及版权运营	6
图 6: 网络漫画版权开发五大方式特点及代表作品	7
图 7: 截止 2017 年 10 月漫画类 APP 下载量统计 TOP10	8
图 8: 2017Q2 移动动漫市场季度活跃用户渗透率 TOP10	8
图 9: “腾讯动漫”、“快看漫画”、“有妖气”及“漫画岛”网络搜索热度	9
图 10: 2014 年 12 月在新浪微博上为快看吸引流量的部分作品	10
图 11: 快看漫画 APP 的用户规模 (单位: 万人)	11
图 12: 快看漫画特点: 颜值+符号+条漫+轻娱乐	12
图 13: 快看漫画作品首页推荐封面截图	12
图 14: 条漫和传统页漫视觉效果对比图	13
图 15: 公司作品分类图以及男女用户差别推荐图	14
图 16: 快看漫画条漫制作流程成熟, 完成需一周	15
图 17: 2016 年-2017 年 4 月“照明商店”关键词百度搜索指数	16
图 18: 公司部分签约作者	17
图 19: 快看漫画用户画像: 性别、年龄、消费能力	18
图 20: 2015 年韩国条漫 Webtoon 市场规模	20
图 21: 韩国漫画线上阅读月支付金额 (截止 2016 年)	21
图 22: 2017H1 数字阅读 APP 月活跃用户规模 TOP10	21
表 1: 主要网络漫画平台的内容付费模式及定价	7
表 2: 2016 年下半年开始网络漫画行业最新融资动态	7
表 3: 快看、腾讯动漫、有妖气、漫画岛典型漫画 APP 对比分析	9
表 4: 截止 2017 年 11 月部分公司合作网红条漫作者及其粉丝数 (万人)	11
表 5: 传统页漫和条漫比较	13
表 6: 快看平台引进日漫推荐榜 TOP10	14
表 7: 快看漫画历史融资信息	16
表 8: 截止 2017 年 11 月 V 社区部分直播作者及其热度	17
表 9: 截止 2017 年 11 月平台热度过 50 亿的漫画作品	18
表 10: 快看漫画出版图书代表作品销量成绩	19
表 11: 快看漫画授权作品影视动画开发情况	20
表 12: 快看 2025 年内容付费收入测算	22
表 13: 不完全统计下成功的韩漫影视改编	22

一、漫画行业：移动网络漫画快速崛起，商业模式仍未成熟

1.行业概况：2017 年用户有望破亿，网络漫画市场前景广阔

在技术革新和消费娱乐方式转变的带动下，我国漫画经历了传统的纸漫-互联网-移动互联网的发展历程，当前正处于移动网漫的爆发时期。随着互联网的兴起，网络漫画凭借其传播速度更快、渠道更丰富、受众面更广等比较优势对原有的纸质漫画期刊造成了很大的冲击，国家新闻出版局数据显示，我国动漫期刊总印数和总印张 2016 年分别下降 32.2% 和 38.0%，漫画传统纸媒行业下滑严重。

图 1：我国漫画行业发展历程：传统纸漫-网漫-移动网漫



资料来源：《中国网络漫画出版发展报告》，广发证券发展研究中心

相比而言网络漫画发展迅速，各企业积极布局，特别是在移动互联网领域，移动端正成为漫画领域的主战场。腾讯、网易、微博等传统互联网企业布局漫画领域，掌阅、爱奇艺和阅文增设漫画频道以及网络运营商中国移动下设咪咕动漫和电信的爱动漫等。自 2014 年起，涌现了一批垂直漫画阅读 APP，如快看、布卡、漫漫等，不受时间和地点限制的移动网漫，以短平快的形态满足人们碎片化阅读的需求，成为主要发展趋势，各大 PC 端网漫平台如网易漫画、腾讯漫画也纷纷转向移动端。

图 2：主流垂直漫画移动客户端上线时间

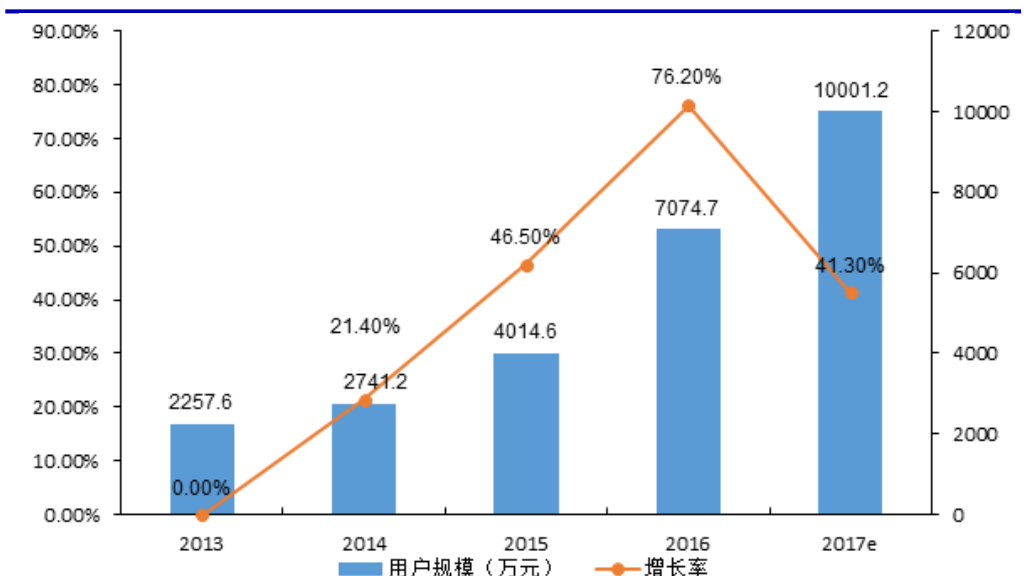


资料来源：极光大数据，广发证券发展研究中心

根据三文娱调查，2016 年我国付费漫画市场规模仅有 2 亿元，但根据速途研究院统计信息我国网络漫画用户规模一直呈增长趋势，从 2013 年的 2258 万人增长到 2016 年 7075 万人，2017 年预计这一数字破亿。随着用户付费习惯的逐步培养，付费率

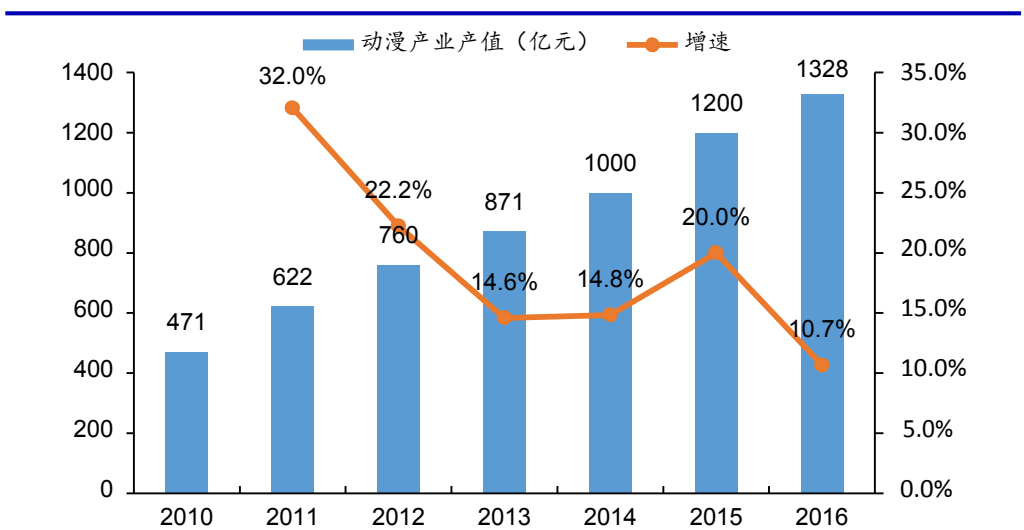
提高，付费漫画市场将迎来快速增长期。根据中商产业研究院的预测，2017 年动漫行业产值或将达到 1500 亿元，在泛娱乐化趋势下动漫产业的飞速发展显示了整个产业链上游作为内容源头的漫画行业发展潜力巨大。

图 3：2013-2017 年我国互联网漫画行业用户规模



资料来源：艾瑞研究院，新漫榜，广发证券发展研究中心

图 4：2010-2016 年我国动漫行业产值

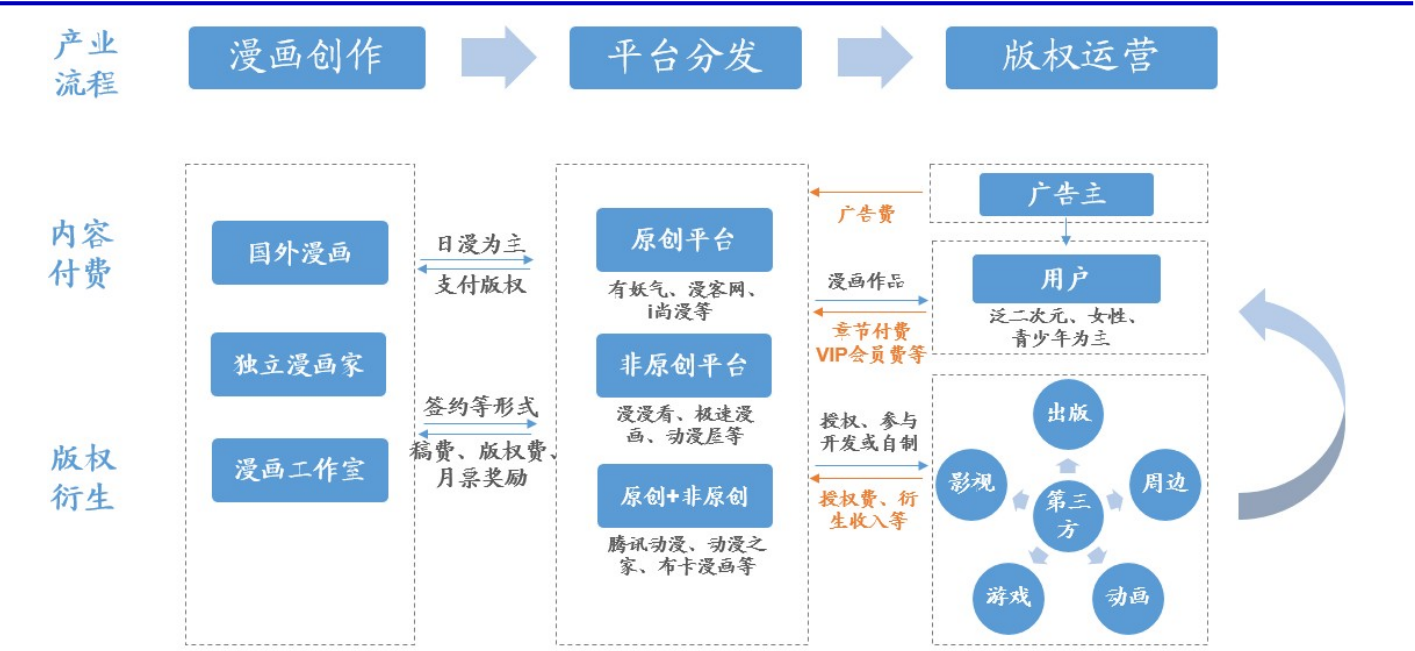


资料来源：中国产业信息网，广发证券发展研究中心

2.商业模式：直接付费模式仍在探索，版权开发积极推进 互联网漫画产业关键环节主要包括漫画创作、平台分发以及版权运营，在漫画行业

由纸媒-互联网-移动互联网发展的过程中，各环节都在经历变革。在漫画创作端，从日漫大批引进到国漫的积极扶持，原创国产漫画目前正快速崛起，根据《中国网络漫画出版发展报告》，截至 2016 年年底，中国各大网站漫画作品总量有 15 万部左右，网络漫画作者 9 万多人；漫画分发环节受移动互联网的影响，漫画颜色由黑白漫扩展至彩色漫，漫画形式由传统翻页漫画扩展至条漫；在版权运营方面，由传统的出版和周边手办转移发力影视游戏联动改编。

图 5：网络漫画行业产业链：漫画创作、平台分发以及版权运营



资料来源：广发证券发展研究中心

网络漫画平台主要有三大商业之道，内容付费、版权开发以及广告收入，其中内容付费和 IP 衍生为核心模式。

漫画付费仍处于试水阶段，成熟的付费模式仍待探索。从国内各漫画平台来看，免费作品仍占据主流，但各大型漫画平台均在积极推行漫画付费模式，对标网文市场基本模式为按话付费，由于漫画行业与网络文学的阅读人群、作品更新频率有很大差别，漫画行业无法完全照搬网络文学成熟的付费模式，在按话付费的基础上，各平台也融入了 VIP 会员、等就付费等新颖元素。

- 按话付费模式：各平台采取的最基本模式，先免费阅读若干话，从某一章节后要购买阅读券、金币等不同形式的产品才能解锁后续话。这种模式最大的优势是可以准确地计算单个漫画作品的收入，平台和作者之间的分层也更清晰，问题在于平台上大部分人气较低的作品难以推进这种模式。
- VIP 会员模式：免费阅读或享受折扣。开通包年或包月的会员可以免费阅读按话付费的漫画作品，如掌阅，或者专门界定一定的作品只有会员有权限阅读，如有妖气，另外有妖气会员在购买按话付费作品还可以享受折扣。这种模式下可以将更多作品纳入付费模式中，开通会员可以阅读更多产品，用户更有支付意愿，问题在于难以明确会员收入在各作者之间的分配比例。
- 提前看模式：付费提前看或会员提前看。类似视频网站的付费方式，具体开展方式最新章节可以等待其免费，也可以会员提前解锁新话，如有妖气（目前已取消该模式），或者单话支付抢先阅读，如快看漫画。
- 等就免费模式：借鉴韩国 Kakao 旗下“等就付费”模式，先免费后付费或等待才能阅读锁定章节，比如从第 20 话开始付费，那么所有用户看到第 20 话时，面临着两个选择，一是买券继续阅读，二是等待 3 天后，选择任意 1 话免费看 3 天，阅读该章节时，即开始下一轮的等待计时。这种模式不仅将付费的开启点交给了用户，同时也有助于提高用户的粘性，用户为了看到更多锁定的漫画，会按时阅读开启下一轮的等待时间，以尽快看下一话。

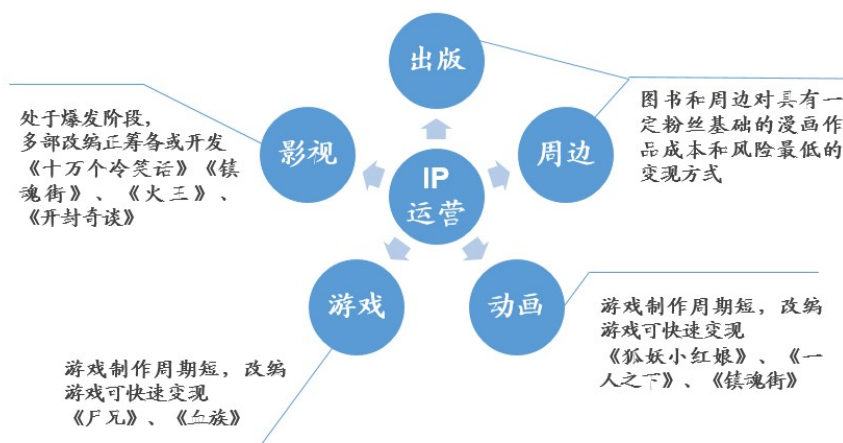
表 1：主要网络漫画平台的内容付费模式及定价

漫画平台	内容付费模式	价格
快看漫画	按话付费（部分作品）；付费提前看（部分作品）	单话价格 0.49-0.68 元；部分作品必须付费，部分作品付费抢先看
有妖气	按话付费+会员享折扣（部分作品）；会员免费读（部分作品）	单话价格 0.24-0.96 元，会员 92 折优惠；会员：30 元/月，88 元/年
腾讯动漫	按话付费（部分作品）；等就免费（部分作品）；会员模式已取消	每券一话，永久券 0.49 元/张，借阅券 0.19 元/张；等就免费下载解锁一话需等 3 天
掌阅（漫画）	按话付费+会员免费读（全部作品）	单话价格 0.09-0.29 元；会员：10 元/月，98 元/年
网易漫画	按话付费+会员享折扣（部分作品）；会员免费读（部分作品）	单话价格不等；会员：10 元/月，90 元/年

资料来源：快看，有妖气，腾讯动漫，掌阅，网易漫画，广发证券发展研究中心

在泛娱乐浪潮下，资本助力，IP 版权衍生开发将成为漫画行业增长的又一大动力。漫画巧妙结合多种形态文化特征，打造出不同形式的文化产品，资本的快速涌入在加速内容生产的同时，也促进了漫画内容与现有 IP 产业链的融合，从而延长漫画产业链。截止 2017 年 10 月，漫画平台的融资大多已进入 B 轮及 C 轮的中后期阶段。从目前来看。漫画延伸主要有三大方面：（1）影视作品，即改编成电影或电视剧，如《十万个冷笑话》等；（2）动画，漫画和动画表现形式最为接近，所以漫改一般首先从改编为动画开始，如腾讯动漫的《一人之下》、《狐妖小红娘》；（3）游戏，如《尸兄》、《血族》等。

图 6：网络漫画版权开发五大方式特点及代表作品



资料来源：广发证券发展研究中心

表 2：2017 年网络漫画行业平台最新融资动态

平台	融资时间	融资信息
漫漫漫画	2017.01	获得复兴锐正资本、腾讯、凯泰资本、Cherubic Ventures 心元资本的 Pre-A 轮数千万人民币融资
	2017.03	获得方和资本的 A 轮数千万人民币融资
豆腐	2017.01	获得腾讯的 A 轮数千万人民币融资
漫画岛	2017.06	获得南山资本的 B+轮数千万人民币融资

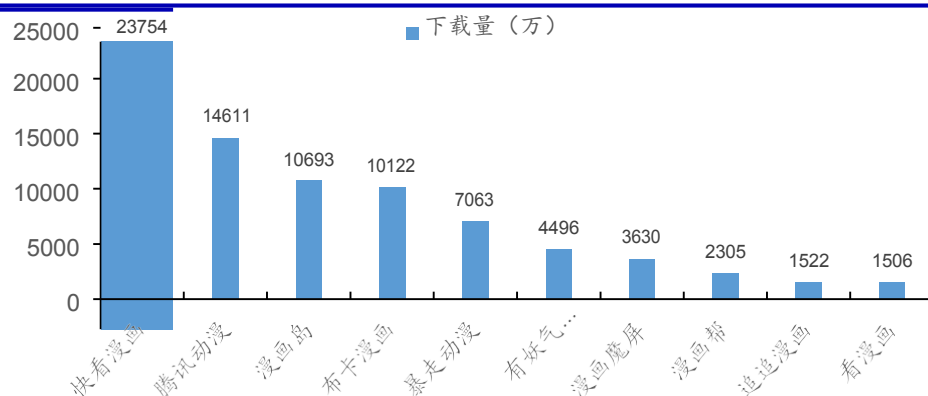
暴走漫画	2017.08	获得洪泰基金、晟道投资、优酷土豆·合一集团的 D 轮 数千万人民币融资
漫画岛	2017.09	原创梦想计划和国际化战略
快看漫画	2017.12	获得 Coatue Management、华人文化产业基金、襄禾 资本 D 轮融资 1.17 亿美元

数据来源：迷途研究院，广发证券发展研究中心

3.竞争格局：垂直类漫画 app 对比，快看日活用户千万级

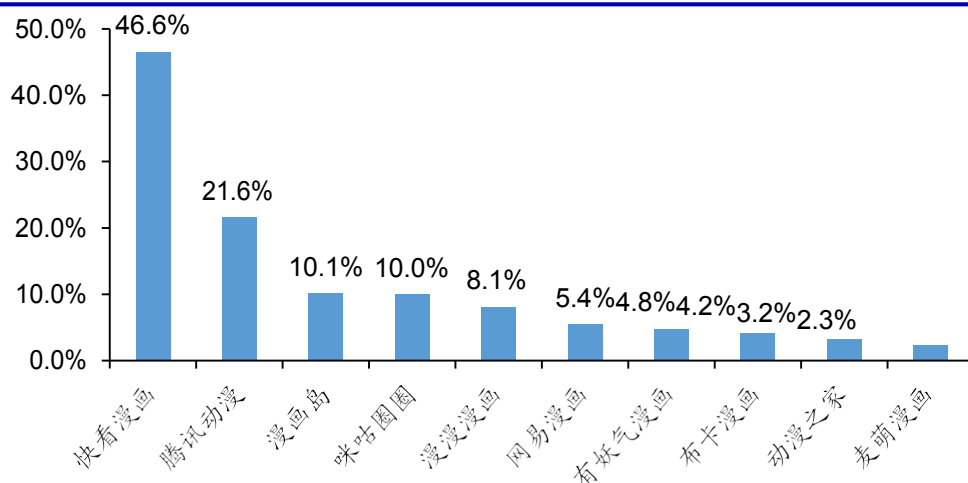
快看漫画在用户规模、用户活跃度、用户粘性等各方面均处于漫画 APP 市场前列，与腾讯动漫、漫画岛位于垂直漫画网络平台第一梯队。根据快看官方信息，截至 2017 年 2 月，快看成立两年半左右，总用户量累计已近 1 亿，月活近 3000 万，日活跃用户突破 1000 万，在中国 115 个漫画 APP 中稳居第一，成为成长最快的高清全彩原创漫画平台。

图 7：截止 2017 年 10 月漫画类 APP 下载量统计 TOP10



资料来源：迷途研究院，广发证券发展研究中心

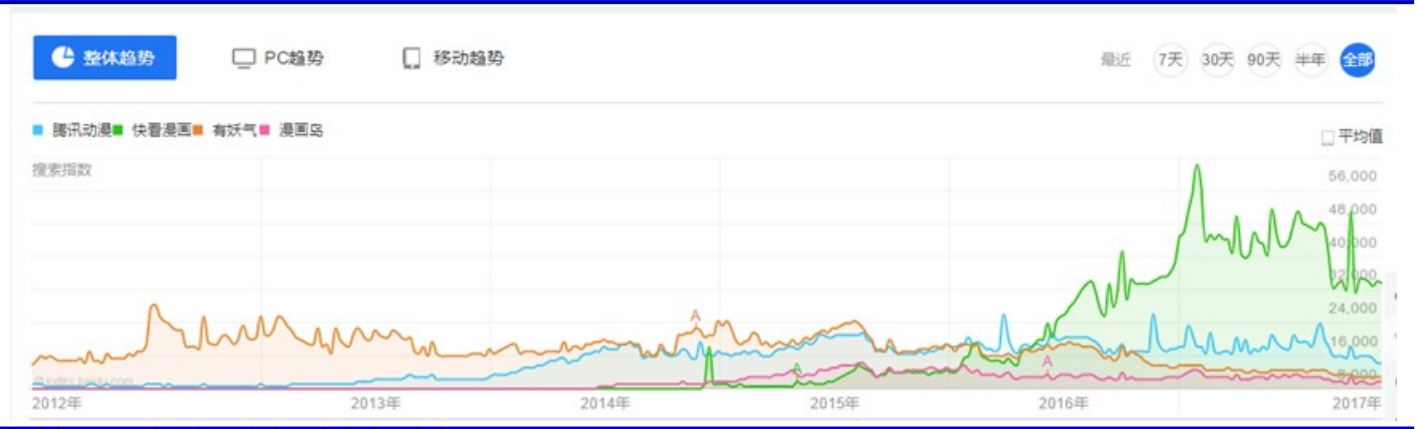
图 8：2017Q2 移动动漫市场季度活跃用户渗透率 TOP10



资料来源：易观数据，广发证券发展研究中心

根据以上下载量、用户渗透率等信息，我们选取四个代表性的垂直漫画 app 进行对比分析，腾讯动漫、快看漫画、有妖气、漫画岛百度搜索指数如下图，其中快看漫画搜索热度最高且发展最快。

图 9：“腾讯动漫”、“快看漫画”、“有妖气”及“漫画岛”网络搜索热度



资料来源：百度指数，广发证券发展研究中心

表 3：快看、腾讯动漫、有妖气、漫画岛典型漫画 APP 对比分析

对比项目	快看漫画	腾讯动漫	有妖气	漫画岛
上线时间	2014.12	2015.8	2012.10	2013 年底
MAU (2017Q2)	3146 万	1390 万	345 万	800 万
渗透率 (2017Q2)	46.6%	21.6%	4.9%	10.1%
品牌战略及 定位	流量路线、网红式营销， 构建内容分发、广告流 量、IP 开发授权一体的 动漫产业链	IP 授权为核心，以游戏、 动漫、影视等为表现形 式 IP 开发运作体系	线上线下紧密布局，实 现 IP 动画开发、电影合 作、商业植入、品牌授 权、咖啡厅运营等	原创平台战略升 级、星级漫画家计 划、IP 泛娱乐生态
签约作者	500+	600+		近 100
作品来源	PGC+签约作者+征集原 创	签约作者+征集原创+国 外引进	签约作者+征集原创	PGC+原创征集国 漫
作品数量	签约作品 1000 余部，热 度过亿作品近 700 部	2 万多部，签约作品超 6000 部，全版权作品近 300 部	超 4 万部，超 500 部付 费作品	
内容类型	都市白领倾向，引进日 漫	引进大批日漫，玄幻、 都市为主，小说改漫	搞笑、魔幻、恋爱为主	纯原创漫画、小说/ 影视漫改
代表作品	《整容游戏》、《快把我 哥带走》	《一人之下》《狐妖小红 娘》	《十万个冷笑话》、《拜 见女皇陛下》	《奇星记》、《欲望 商店》

资料来源：快看、腾讯动漫、有妖气、漫画岛官网，广发证券发展研究中心

对比分析四个典型平台，可以发现目前各漫画平台均在发力国漫原创，注重版权，致力于漫画 IP 打造和运营，在 ACGN 领域全产业链发展。在重点作品类型、内容开发方式上又存在各自特点，四个平台的主要优势分别为：

- 快看漫画：用户规模大，年轻用户多，DAU 行业领先；签约作者多为微博大 V，自带流量；团队创作爆款、运营 IP 能力强；最早大规模应用条漫的平台。

- 腾讯动漫：版权购买能力强，引进日漫，紧抓二次元流量；背靠腾讯文娱大生态，IP 泛娱乐开发产业协同性强，头部地位不易动摇。
- 有妖气：原创国漫最大平台之一，作品数量多；起步较早，漫画创作、分发等模式成熟，漫改影视已积累丰富经验。
- 漫画岛：前期凭借丰富漫画资源积累大规模用户，目前专注打造优质国漫提高用户粘性；与众多漫画 CP 方签约合作，且合作模式成熟。

目前各漫画平台发展过程中存在的问题比较相似，最大问题是在商业模式上，虽然内容变现方式已经清晰，但具体操作还在探索阶段，内容付费有待行业用户付费习惯的培养，而 IP 运营仍在试水阶段；其次，如何差异化运营在众多漫画平台中脱颖而出，打造属于自己的品牌标签也是目前各平台发展的重点。

二、快看漫画：专注 PGC 打造头部，内容付费和版权衍生正在开发

根据快看官方信息，截止 2017 年 12 月，快看漫画总用户量达 1.3 亿，月活近 4000 万，日活近 1000 万，在用户活跃度和市场渗透率等多个指标上领跑垂直漫画市场。

2017 年 12 月 1 日，快看宣布完成 D 轮融资，获投 1.77 亿美元。本文将详细分析快看漫画异军突起背后的内容之道、核心竞争力以及未来盈利点。

1. 内容为王：凭原创爆款异军突起，产品紧抓年轻人喜好

1.1 新媒体时代下，爆款+大 V 入驻助推用户快速增长

2014 年 12 月，快看漫画正式上线，在此后的三年内，快看凭借原创爆款一直维持着较高的用户增长速度。得益于漫画《对不起，我只过 1% 的生活》的在微博、微信等社交媒体的传播，快看漫画 APP 上线 3 天，下载用户超过 100 万；垂直漫画行业大 V 在快看平台上的入驻，如使徒子、郭斯特、吴琮琮等，带来了微博等社交媒体平台上大量粉丝；原创爆款的不断推出，用户量级持续提升，如热话题作品《复仇高中》、《整容游戏》等。

图 10：2014 年 12 月在新浪微博上为快看吸引流量的部分作品



资料来源：新浪微博，广发证券发展研究中心