

進軍新消費 攻餐飲體育藝術影視

自2015年始，「IP」（Intellectual Property，知識產權）成為內地高頻詞彙，IP產業如火如荼，市場上IP數量也呈「摩爾系數」般增長。自閱文（0772）從騰訊（0700）分拆在港上市後，IP也逐漸為本港市場所熟悉。正從傳統電商轉型至IP產業的新維國際（8086），執行董事艾奎宇接受香港文匯報訪問表示，希望抓住IP時代的機遇，在餐飲、體育、藝術、影視四個領域，打造全新的消費和商業模式，公司爭取明年上半年做到虧轉盈。

IP大商機 ■香港文匯報記者 周曉菁

新維押注IP

艾奎宇認為，IP並非買到手就完事，而是要做好每一個IP的渠道，令單一或一群IP被人廣泛接受、喜愛、傳播，甚至代代相傳。內地的IP市場，看似百花齊放，其實只是「虛假繁榮」，真正能做成功的IP鳳毛麟角。他堅信，「IP需要沉澱，而非只是依靠創造」。

滲透全產業每個環節

他透露，管理層多番討論公司定位後認為，只有做全產業的每個環節，而非單一做IP買賣或包裝，才能賦予市場更多的活力，把握市場的脈搏。因此，公司全資收購內容運營商三思傳媒、IP管道分銷商源品文化、參股各類創意團隊等，都顯得情有可原了。他相信，再加上公司在香港上市，可以獲得更多市場關注和國際資金，能助力轉型之路。

以騰訊、愛奇藝為代表的巨擘和各大製作方在市場上瘋狂追逐熱門IP，競爭異常激烈。艾奎宇表示，公司會與業內的巨頭合作求共存，且會從產業鏈的不同環節「另闢蹊徑」。他舉例，在足球市場，整個球隊就是一個IP，公司會為中超球隊「申花」管理球迷俱樂部，經營球隊線上、線下商店的營銷、球員和粉絲的互動，但球隊前台的戰術戰況、球員交易、人員管理等都不會涉足，只是幫助球隊營造更好的文化氛圍，提升球隊的形象，最大化球迷的附着黏性。

積極培養青年藝術家

影視和藝術方面，他稱公司會着力培養青年導演和青年畫家，為他們提供資金、資源和渠道，將藝術家和其作品聯繫起來，作為IP推出市場。而公司旗下的電影製作團隊，近期會集結全國30個優秀的青年導演，爭取下半年正式開始運作。

除了IP產業的擴大，艾奎宇預測，IP還能賦予消費行業新的能量和可能，新一代年輕人對IP的接受和喜愛將會直接影響他們的消費習慣。無論是傳統還是網絡零售，都會為了適應新群體的需求，改變營銷策略，一種全新的商業模式可能正在醞釀。

玩轉產業鏈



3D小廚師系列令消費者享受沉浸式的餐飲體驗。

從電商轉向IP產業的道路上，新維國際選擇先從餐飲入手，聯合比利時創作團隊Skull Mapping，將IP及AR（擴增實景）相結合，打造全新的用餐體驗。艾奎宇指出，餐廳已經分佈大中華地區的17個城市，正在加速「小廚師系列」在全國各地的分佈，爭取每個省會城市都能開設至少一間店舖。

餐飲IP + AR 3D投影邊食邊玩

比利時團隊用3D投影技術為客戶展示立體動畫故事，在餐桌上，食客可以看到主人公小廚師（Le Petit Chef）努力製作食物的場景，從前菜、主食到甜品，整道菜式的步驟都清晰可見。而投影結束時，真正的菜式就會呈現在食客面前，所見即所得。

艾奎宇介紹，集團已經買下了創作團隊5年的大中華地區獨家代理，在香港、上海、北京、台北等17個城市與地區都設有分店，基本都設在五星级酒店內的高端餐廳或私人會所。且已經陸續引進了「馬可波羅奇遇記」等其他故事，加入更絢麗的沉浸式投影，顧客除了能看餐桌上的故事，四周的牆身、地面也會變成背景，身臨其

境。

二線城重複消費率高

雖然人均消費可達700元人民幣，艾奎宇卻透露，顧客的重複消費率很高，並非「過江龍」試過就算，部分「回頭客」的重複消費率會高達3至4次。更有意思的是，雖然人均消費較高，與北京、上海等城市比較，二三線城市的重複消費反而更強。據食家回饋，他們體驗一次後覺得新奇，希望帶年長的家人、不同的朋友一起體驗，顯得「很有面子」。而二三線城市的選擇範圍可能相對有限，故事和菜式的變化，會吸引回頭客增多。

IP產業鏈如何運作？

IP的全名「Intellectual Property」，即知識產權，騰訊(0700)旗下閱文集團(0772)招股時成為史上凍資王第二名，公司旗下擁有近千萬部文學作品儲備，小說IP成為閱文手中的「王牌」。但其實本港市場對IP知之甚少，對其價值和潛力依舊持謹慎態度，IP產業鏈到底如何運作呢？

其實IP存在一個上中下游的商業閉環模式，以小說為例，上游為IP的內容培養和孵化，主要涉及小說的內容和創意，吸引讀者的興趣，培養、儲備粉絲；到中游，IP初步形成，運營商可以將原始的IP衍生成連續劇、電影、音樂等多種多樣的娛樂表現形式，引起大量粉絲共鳴；到了下游，就是最大化IP的商業價值，如周邊產品、VR遊戲、主題場景等等，實現IP的變現。

為何大多IP從小說入手？因為成本最低，一個作家在網絡連載小說，吸引幾萬甚至十幾萬粉絲輕而易舉，買下版權後，後期的影視、遊戲等改造、升級，也能較大幅度由運營商來控制。但必須承認的是，大多數小說走上IP的道路後不進反

退，成功如《花千骨》、《琅琊榜》實在是少數。有專家認為，大多小說只能算產品，缺乏長期生命力和跨媒介商業化的能力。

荷里活英雄系列潛力巨

回到我們身邊，7-11和OK常有的印花換領公仔，就是IP產業中產品銷售的一環，也就是我們常說的周邊產品。前段時間大火的《復仇者聯盟3》，除了全球票房即將衝破2億美元大關外，產品的大賣也令迪士尼和經銷商賺得盆滿鉢滿。有數字顯示，每年荷里活超級英雄系列電影數量只佔10%，卻創造了其80%的利潤。由此可見，IP的潛力可以無限被放大。

國家發佈的《泛文化產業白皮書》中亦指出，未來生態化運營的龍頭企業將深度介入IP經營的「全產業運作」，形成「文—藝—娛」一體化的全媒體經營產業鏈。不過，內地的IP產業尚未成熟，市場秩序、建立價值觀、營造生態環境等等，每一步都能決定未來IP市場將如何發展。再反觀本港市場，消費者在IP產業的消費能力其



新維國際為華裔世界冠軍程飛打造個人超級IP。曾慶威攝

實非常高，各類大火的IP產品都能在短時間內火速售罄。不過可惜的是，「舶來品」居多，日本的動漫、荷里活的超級英雄系列、內地的影視劇等等，本土文創產品的「變現」能力普遍偏弱。

港IP欠長遠商業規劃

香港沒有優秀的IP嗎？並不是，老夫子、麥兜等卡通形象，以及各類經典的港產片，都是有代表性且有廣泛知名度的內容。但後續卻沒有完善的長遠商業規劃，亦缺乏成熟的產業鏈基礎去支持，無論是業界還是政府，似乎都不能再後知後覺，忽略IP氛圍的營造和產業的未來發展了。

■記者 周曉菁

TNG靠外傭翻生 月匯款逾10億

香港文匯報訊（實習記者 鍾吳華）TNG行政總裁江慶恩昨在尚乘集團主辦的金融科技論壇上表示，兩年前TNG推出市場時主打大眾市場是錯誤戰略，其後公司將目標轉向無銀行戶口人群，主攻外傭市場，取得巨大成功，目前TNG每月交易額超過10億元，用戶人數接近100萬。他續說，在香港業務基礎上，公司隨後將業務擴展至東南亞地區，並在去年11月收購印尼一家電子錢包公司。

他又指，香港政府現時對移動支付的嚴格規管有利於企業發展，令企業「沒有犯錯空間」同時亦令公司在高水準基礎上向其他國家和地區提供更優質的服務和商品，贏在起跑線。

星洲擬建金融科技中心

新加坡金融管理局執行署長張晉銘亦指出，東南亞地區擁有銀行戶口人數比

例不多，金融科技大有發展空間。他指，信用卡體系已流行多年，但金融科技主要目標群體在於無銀行戶口人群，為客戶提供相比傳統金融更加便捷高效的服務。張晉銘亦說，新加坡正在與包括中國內地和香港在內的不同國家和地區合作，努力打造國際金融科技中心。張晉銘表示，金融科技主要面對兩大發展難題——監管和獲取資金，新加坡政府正在檢視與金融科技相關的監管框架，只要符合監管框架，不用在沙盒測試也可以推出有關服務；此外，企業可以透過設立創新實驗室提供金融科技解決方案。就新加坡與香港合作搭建的全球貿易融資網絡，他指，新加坡方面正在物色供應商，預計數月內將落實有關細節。

尚乘集團在論壇上宣佈，將在未來五年內贊助由新加坡金融管理局主辦的新加坡金融科技節，但未公佈進一步細



江慶恩（左）指，港府對移動支付嚴格規管有利企業發展。圖中為張晉銘，右為蔡志堅。實習記者鍾吳華攝

節。尚乘集團董事長兼總裁蔡志堅表示，集團專注於證券服務、投資銀行、資產管理及企業保險經紀等業務，目前正洽商與內地的科技企業在新加坡設立創新實驗室，拓展東盟市場的金融科技業務，期望近期可以落實有關計劃。

華為Matebook X Pro周五發售

香港文匯報訊（實習記者 鍾吳華）2月於巴塞隆拿發佈的華為旗艦筆記本電腦Matebook X Pro昨日正式抵港。該機是世界首款採用觸控式全面屏的筆記本電腦，屏佔比達91%，攝像頭則採取彈出式設計安裝在鍵盤上，將於7月13日在香港發售，建議零售價為14,988港元。

13.9寸的華為Matebook X Pro一大亮

點是機身纖薄，最大厚度14.6毫米，重1.33千克，相比重1.37千克的13吋Apple MacBook Pro有一定優勢；續航上，滿電可連續播放12小時視頻，配備華為超級快充技術，可適配華為主流手機；該機配備第8代Intel Core i7處理器以及16GB RAM，另有NVIDIA GeForce MX150獨立顯卡，可滿足商務辦公、遊戲娛樂和圖像處理的需求。



華為Matebook X Pro建議零售價為14,988港元。實習記者鍾吳華攝

物流科技助港拓大灣區

香港文匯報訊（實習記者 黃懿汶）香港物流商會、香港貨品編碼協會（GS1 HK）、物流及供應鏈多元技術研發中心有限公司（LSCM）、香港區塊鏈產業協會、廣東省物流行業協會及國際供應聯盟有限公司昨舉行聯合簽約儀式。

香港物流商會主席鍾鴻興表示，相關合作是想先行先試，率先採用物流創科技術，為香港物流業界融入大灣區發展戰略，提供優勢。他又表示，香港物流業過去數十年的競爭優勢已逐漸式微，香港2017年的貨櫃吞吐量為2,076萬個標準箱，全球排第6位，增幅只有4.5%，他認為要扭轉劣勢，除了發展科技物流轉型外，還可以發展物流金融，讓金融服務配合物流公司，幫助物流公司融資及上市。

鍾鴻興：冀減成本增效益

鍾鴻興又指希望物流科技，可以做到「2+2+」的目標，分別是減少時間及成本，和增加效益及競爭力，這些可以幫助物流界，減少中美貿易戰的衝擊，也認為在貿易戰的影響下，消費品及食品是最受影響，其次是轉口公司。香港物流業商會榮譽會長楊國佳則用一則趣聞，來解釋他要參與大灣區的原因，他引述自己中五時，地理課老師沒有教他們會考課程，反而將香港大學城市設計一年級的課程「隊落嚟」，而且把課中一些重點簡化，讓每個學生都能在考試中拿高分，他回家後，就跟他父親吹噓自己在中學，已經學了香港大學一年級的課程，讓他父親覺得這事「幾威啊！」在其他親戚之間說這件事。

楊國佳認為，科技物流目前還在吹噓的階段，因此他才希望透過商會與其他科研機構簽約，創造火花落成合作，又認為現在大灣區是



鍾鴻興希望物流科技可以做到「2+2+」的目標。實習記者黃懿汶攝

個好時機，呼籲各界多參與今年第四季商會及國際供應聯盟有限公司，聯合舉辦的大灣區物流科技考察團和研討會。王俊文：區塊鏈人才缺

電子化、大數據等科技已經越來越為人熟悉，區塊鏈相對就沒有那麼多人知道，香港區塊鏈產業協會創始人兼會長王俊文表示，區塊鏈技術的好處是資料不可逆轉，這好處特別適合物流運輸行業使用，因為它可以確認貨物位置及運送情況，也可以避免「扯皮」情況出現，當出現問題時互相責怪，用區塊鏈技術後，只要查詢就可以知道哪一個環節出錯。王俊文又表示，區塊鏈發展面對兩個挑戰，一是香港物流發展成熟，難以接受新科技技術，二是欠缺人才。他指很多公司認為用區塊鏈，可能只能提高時間及成本1%至2%，作用不大，但他指只要提升到1%至2%，企業的淨盈利可上升30%至50%。他又指現在平均1,000個IT人，只有1至2個人懂區塊鏈的技術，因此香港和內地都是很渴求人才，但他相信只要政府配合，多推動和宣傳，大學生對區塊鏈又感興趣，人才增長的曲線會快。