



獲授權的Stan Lee(上海)動漫宇宙展將於今年10月舉行。 受訪者供圖

借分銷優勢 佈局IP全產業鏈

承興要做

東方Marvel

IP(知識產權)近年成為內地火紅的產業之一,當一個IP成為「爆款」,版權費動輒以千萬元人民幣計,是故除了吸引不少科技巨擘如騰訊(0700)及阿里巴巴積極開發及搶奪IP之外,亦有不少公司紛紛轉型至發展IP類的泛娛樂產業。承興國際控股(2662)去年10月就以1,150萬美元(約8,947萬港元),收購曾創立多個膾炙人口的超級英雄角色如蜘蛛俠、鐵甲奇俠、復仇者等,有「Marvel之父」之稱的Stan Lee創立的「POW!娛樂公司」,公司去年IP相關業務的收入逾5億港元,當中IP授權收入激增四成,未來亦銳意成為「東方Marvel」。



香港文匯報記者 莊程敏

承興推出線上連載小說《斯坦李工作室》。 受訪者供圖



早前的英劇「Stan Lee's Lucky Man」第三季受到廣泛好評。



周小傑接受訪問時表示要自己做IP的話,首先是要有自己的「頭部內容」。 香港文匯報記者莊程敏 攝

承興國際投資者關係副總裁周小傑接受香港文匯報專訪時指出,雖然公司目前主要收入來自移動設備分銷,去年收入約24億港元,但以毛利率而言,IP授權及IP衍生品銷售則較高,前者去年毛利率僅3.7%,而後者則達26.3%。他預計,因內地IP發展前景潛力巨大,隨着內地消費者用於娛樂相關的支出有增無減,未來IP相關業務的收入貢獻佔比將愈來愈大。

全力開發Stan Lee相關IP

談到為何會轉型至IP業務,他指出,與公司同屬同一大股東的承興國際集團(Camsing Global)原是從事品牌營銷,對版權業務早已涉獵,發展IP業務亦是順理成章之事,加上其擁有強大的分銷渠道,如銀行、航空公司及電商等,令承興國際控股(2662)可背靠Camsing Global的優勢去發展IP業務。公司主要以渠道分銷為基礎,以多樣化的IP經營豐富業務板塊,

打造上下游全產業鏈的佈局。

周小傑續指,要自己做IP的話,首先是要有自己的「頭部內容」(影視、動漫及遊戲等),故去年收購擁有很多國際化IP的「POW!娛樂公司」,現正全力進行開發與Stan Lee相關的IP,例如今年8月上線、由斯坦李工作室推出的Stan Lee原作《Between The Lines》改編都市奇幻小說《書靈破境》,除了在閱文旗下的起點中文及QQ閱讀亮相,亦正開發相關漫畫。他坦言,這些小說目前仍沒有收入,但如果人氣後可透過出售授權等獲得收入。他表示:「小說及漫畫類是屬於較低風險的IP類投資,公司希望將Stan Lee的作品基礎上加入東方元素,至於能否成為『爆款』則很看運氣。」

聯同KBS推超級英雄IP韓劇

除了小說外,早前「POW!娛樂公司」授權的英劇「Stan Lee's Lucky Man」第三季亦大受好評,已為公司帶來IP授權的收

入。公司亦與韓國公司KBS組成合資企業,打造將超級英雄元素與韓流相結合的Stan Lee IP韓劇。至於早前傳出公司會推出首部以中國女英雄為主角的超級英雄電影《虎影俠》,周小傑稱電影正在籌備中,但這方面則會由Camsing Global去承擔,因電影投資金額大,風險亦較大,未來如經營得宜才會考慮注入上市公司中。

事實上,開發一個IP需時不短,周小傑舉例指,《黑豹》其實是Stan Lee早在6至7年前創作的,而目前「POW!娛樂公司」擁有超過200個IP項目,公司將一些較成熟的IP進行開發,盡量縮短IP的孵化過程。而公司亦先後成功代理變形金剛、星球大戰、功夫熊貓、旅行青蛙等知名IP,推出主要以3C部件為主的IP衍生品產品,如耳機、充電線及手機殼等。去年下半年更開始推出專用品牌「Camsing」,在北京、上海的機場設有專門店,預計自家品牌較代理品牌的毛利率高10至20百分點。



去年「卡通親子跑」先後在全國舉辦多場活動。 受訪者供圖

公司計劃為佛山三水荷花奇境注入IP元素。



擬夥地產商拓文旅娛樂

IP的商機除了體現於一般的文學、影視作品及遊戲外,其實正滲透於日常生活多個層面當中。

承興國際投資者關係副總裁周小傑指出,公司除了經營IP授權及IP衍生品銷售外,亦有推出主題活動服務、營銷服務等多元化業務。公司早前為建設銀行、廣發銀行等推出IP主題如「變形金剛」及「甜蜜暴擊」信用卡,代理的「旅行青蛙」亦推出品牌空間,未來亦會與地產商推動在文旅娛樂、影視產業園的合作。

全國力推「卡通親子跑」

周小傑介紹,公司亦有舉行「卡通親子跑」和「足球火」等主題活動,自2016年開跑以來,「卡通親子跑」先後以「小羊肖恩」、「超級飛俠」、「熊出沒」等知名卡通品牌,在全國各重點城市舉行,於去年財年期間,「卡通親子跑」先後在全國17個城市舉辦20場活動。去年主題活動服務收入2,958萬港元,按年下跌44.5%,周小傑解釋主要是因世界盃「足球火」活動暫停,但有信心未來這塊業務會保持穩定。

他續指,公司於今年6月亦正式開展主題樂園營運及管理業務,將計劃向佛山三水荷花奇境提供相關服務,包括設計、營運及推廣,「他們有硬件,我們則為他們提供軟件,並加入一些IP元素。例如,香港迪士尼就是擁有眾多IP的主題樂園。」另外,公司亦正推進與蘭桂坊集團在主題娛樂、IP開發經營等方面的合作。

IP成功取決於「腦力」

當被問到作為IP開發商有遇到什麼困難,周小傑認為,IP的成功與否取決於好的團隊,因是以「腦」取勝。他指出:「起點亦很重要,故公司會利用『POW!娛樂』的基礎框架,再以東方的元素豐富內容,重新開發一個IP是很難的。」而開發IP的風險其實相當大,因说到底,這亦要視乎運氣,因成功的IP並不是靠花錢大賣廣告而成,而是依靠網絡強大的「口碑」威力。由於自行開發的IP毛利率較代理IP高得多,故公司亦正積極打造自家IP,希望早日能成功製造出自家「爆款」。



「甜蜜暴擊」IP主題信用卡。 受訪者供圖



負責代理的「旅行青蛙」亦順利推出品牌空間。 受訪者供圖



Trust Union 進軍 本港個人信用評級市場

香港文匯報訊(記者 岑健樂) Trust Union(信用聯盟)昨舉行發佈會,宣佈準備加入本港個人信用評級市場,推出使用了區塊鏈技術的應用層DAPP「貝殼信用」,藉以協助解決人與人之間的借貸問題,令他們無須再依賴銀行等中介機構,藉以提升借貸的效率。



陳宏傑表示,「貝殼信用」可應用於朋友間借貸。 香港文匯報記者岑健樂 攝

「貝殼信用」採區塊鏈技術

據了解,Trust Union是全球首個利用區塊鏈技術,結合去中心化的信用評級系統,為個人與個人(C2C)電子信貸融資而設的平台。Trust Union行政總裁陳宏傑昨表示「貝殼信用」可應用於朋友間借貸,借貸雙方可於手機應用程式上訂立合約。「貝殼信用」會根據

個人身份、履約能力、信用歷史及人際關係作為評級標準。如果貸款方逾期還款,將會扣減其信用評分。

陳宏傑續指,公司目前已於越南開展個人信用評級服務,透過與當地第四大電信公司Gmobile的合作,取得其客戶的數據,建立個人信用評分制度。

Trust Union主要開拓東南亞市場,除Gmobile外,合作夥伴亦包括越南銀行TP Bank。

GOGOVAN 夥匯豐推「轉數快」



香港文匯報訊(記者 蔡競文)貨運物流平台GOGOVAN昨宣佈加入快速支付系統「轉數快」,並選擇匯豐銀行作為合作銀行,日後市民

叫車送貨可選擇以電子支付形式繳付車費,毋須再以現金交收,令整個叫車過程更方便更快捷。

10秒即可完成支付

據介紹,所有GOGOVAN用戶及旗下超過40,000名登記司機現時均可免費使用「轉數快」,毋須作任何註冊或登記,亦毋須增值。用戶叫車時選擇以「轉數快」付款,當到達目的地後,只須與司機確認金額無誤,並掃描二維碼,約10秒便能完成整個支付過程。另外,所有登記司機於本年10月每完成一張「轉數快」柯打,更可賺取額外50元的獎金。

GOGOVAN聯合創辦人Reeve Kwan表示,預

期首年將有約30%的柯打以「轉數快」完成交易,亦會吸引多20%的新用戶使用GOGOVAN。隨着電子支付在香港變得更加普及,希望「轉數快」能進一步促進創新,惠及更多的用戶。

匯豐香港工商金融主管趙民忠表示,「轉數快」每天24小時運作,全年無休,讓個人與個人或企業與企業之間的轉賬及支付更快捷、高效及安全,而企業更能夠實時結算,正是資金管理的關鍵,相當適合GOGOVAN等講求流動資金管理的企業;加上即時與銀行對賬的功能,幫助提升營運效率。他說,「轉數快」推出至今,不少商業客戶都非常感興趣,希望透過這個全新的金融基建發掘機遇。

Qupital助跨境電商捉「雙11」商機

香港文匯報訊(記者 蔡競文)跨境電商增長潛力極強,根據阿里巴巴旗下阿里研究院報告預測,內地跨境電商市場交易規模在2020年將達12萬億元人民幣,年均複合增長率高達20.1%。本港供應鏈融資平台Qupital(橋彼道)昨宣佈進入跨境電商市場,新系統正式上線運作,為Amazon、eBay、天貓國際、網易考拉、京東等一線電子平台的供應商提供供應鏈金融服務。

貸款金額最高4000萬

在香港及內地市場,跨境電商因業務年資短,又沒有足夠資產抵押,再加上傳統的金融機構對電商模式不熟悉,因此未能得到足夠財務支持。Qupital針對跨境電商推出國際融資服務包括簡易登記、全線上操作、便捷放款及收款程序,貸款金額最高可達4,000萬港元,大大提升跨境電商的

資金流動性,以捕捉如箭在弦的「雙11」購物節和出口旺季商機。

跨境電商供應商可選擇向Qupital提供數據,例如商家營運表現、貨物價值和銷售速度等作為評估基礎,來自電子商務平台(如天貓)、支付工具(如支付寶)、物流服務(如菜鳥)三方面。Qupital藉此更了解商家狀況,從而將風險控制得更精準,加快批核速度,使交易更安全、更透明。合資格的跨境電商,只需公司於香港註冊及持有銀行戶口,並已持續營運最少12個月以上,全年營業額達至200萬港元或以上即可申請。