

《黑神话：悟空》实现现象级“破圈” 游戏产业迈入大IP时代？

■本报记者 李豪悦

10月27日，随着《黑神话：悟空》交响音乐会重庆站落幕，保利演艺携手《黑神话：悟空》联合发起的“随乐西行 且听天命”主题音乐会全国一巡，也随之收尾。

据了解，一巡的深圳、上海、北京、杭州、重庆五个城市音乐会门票，开售仅2分钟便被一抢而空。临近11月份，《黑神话：悟空》主题音乐会的全国二巡也将陆续在太原、南京、哈尔滨、武汉等城市开启。记者发现，大麦网平台上南京场和武汉场门票已经售罄，太原场和哈尔滨场仅余少量高价票。

8月份至今，《黑神话：悟空》实现现象级“破圈”，仅游戏收入就实现数十倍的回报率。10月份，杭州市税务局披露的《黑神话：悟空》总开发成本估算达3亿元以上。数据分析公司VG Insights在10月16日公布的统计数据中显示，《黑神话：悟空》仅在Steam平台上的销量已经增至2130万份，同时该游戏的总收入超过10亿美元。

游戏科学的收入来源不仅来自游戏销售，对IP的开发更是辐射到音乐会、科技、汽车、旅游等多个领域，掀起跨界合作热潮。

一位券商分析师向《证券日报》记者表示，《黑神话：悟空》再次印证了成功游戏IP的商业潜力：不仅能为公司增加收入来源，还能提升品

牌价值和市场竞争能力，吸引投资者关注；同时，对于推动产业链发展也具有重要意义。该券商分析师表示：“当下，越来越多游戏不仅向动漫影视、周边产品迈进，甚至冲出泛娱乐领域，实现多业态融合。”

近年来，随着游戏市场规模和付费人数的提升，游戏公司对游戏IP的挖掘和运营逐渐走向成熟。《黑神话：悟空》在线下演唱会领域的探索并非行业孤例，越来越多公司借助游戏进军演艺市场。

例如，8月份，金山软件旗下游戏公司西山居举办《剑网3》十五周年演唱会，数千张门票开售秒空；米哈游开启的“原神交响音乐会”不仅在国内一票难求，还在海外开启全球巡演；腾讯旗下游戏《光与夜之恋》《王者荣耀》分别在今年举办了线下音乐会和演唱会。

腾讯方面向《证券日报》记者介绍，从国民游戏到国民IP，《王者荣耀》的产业触角触达了动画、影视、IP授权、科技等多个外延领域，其中已有部分作品受到专业领域认可。例如，IP衍生动画《王者荣耀：荣耀之章·碎月篇》播出后反响热烈，荣获“中国电视金鹰奖——第32届最佳电视动画片提名”，作为优质范例为国漫共创模式的探索提供参考。

引入具有时代影响力的游戏IP，也成为上市游戏公司业绩重要驱动力。9月11日，中手游发布公告称，旗下全资子公司SuperNova与大

游戏科学的收入来源不仅来自游戏销售，对IP的开发更是辐射到音乐会、科技、汽车、旅游等多个领域，掀起跨界合作热潮



王琳/制图

宇签订转让协议。通过此次转让，中手游将独家拥有《仙剑奇侠传》在全世界的知识产权。据了解，《仙剑奇侠传》自1995年发行后，其IP在市场持续“吸金”近30年，是当之无愧的“长青”游戏IP。

中手游方面向《证券日报》记者表示，截至目前，中手游已经打造了覆盖影视音游、虚拟偶像、衍生产品、内容体验、娱乐实景等领域的“仙剑矩阵”。公司将坚持围绕《仙剑奇侠传》IP开展自由IP运营业

务，推进开放世界游戏《仙剑世界》的测试和上线，并将进一步开拓这一IP在影视、新消费等领域的商业授权合作，进一步发掘仙剑IP的商业价值。

上市公司在挖掘游戏IP价值过程中，也在积极推进“游戏+N”的多业态融合。

9月份，三七互娱集团副总裁程琳表示，2024年初，三七互娱便与安徽省相关部门达成合作意向，将安徽省丰富的文化和旅游资源植

入到旗下游戏当中。8月初，《寻道大千》与黄山风景区的联动正式上线。程琳认为，“游戏+文旅”未来有无限潜力，三七互娱也将持续发挥科技与创意的优势，丰富“大黄山”文化创意产业生态，助推“大黄山”成为文化创意产业高地。

数字文旅产业分析师高东旭向《证券日报》记者表示：“游戏IP与多业态融合不仅是行业发展趋势，也是提升品牌价值，促进文化传承与创新的重要途径。”

中央汇金第三季度再出手 增持4只沪深300ETF

中央汇金资管增持份额合计854.88亿份，总市值超3000亿元

■本报记者 昌校宇 方凌晨

随着公募基金三季报披露，中央汇金增持ETF产品最新动向显现。

相较于半年报和年报更为详细直观的基金份额持有人情况披露，季报仅披露报告期内单一投资者持有基金份额比例达到或超过20%的情况，不过仍能从中捕捉到中央汇金部分投资动向。

中央汇金资管是中央汇金投资有限责任公司旗下全资子公司。Wind资讯数据统计显示，截至6月30日，中央汇金投资有限责任公司现身21只ETF的前十大持有人行列，相比2023年底增加12只；中央汇金资管则现身于9只ETF的前十大持有人行列。

《证券日报》记者对比上述相关ETF的2024年中期报告和第三季度报告发现，在对部分ETF产品“按兵不动”的同时，中央汇金资管在第三季度增持了华泰柏瑞基金、易方达基金、华夏基金、嘉实基金等公募机构旗下的4只沪深300ETF。

具体来看，华泰柏瑞沪深300ETF三季报披露了两位机构持有人的动向。第一位机构持有人在第三季度无动作，仍持有356.55亿份，报告期末持有份额占比为36.79%；而第二位机构持有人在第三季度增持了258.93亿份，持有份额从7.28亿份增至266.21亿份，报告期末持有份额占比为27.47%。

对比华泰柏瑞沪深300ETF2024年中期报告中的基金持有人份额可判断，第一位机构持有人为中央汇金投资有限责任公司，第二位机构持有人则为中央汇金资管。

同时，中央汇金资管还增持了其他3只沪深300ETF。第三季度，中央汇金资管大手笔增持易方达沪深300ETF386.37亿份，截至9月底，中央汇金投资有限责任公司和中央汇金资管的份额占比分别为41.73%和29.91%；中央汇金资管还增持了华夏沪深300ETF114.74亿份、嘉实沪深300ETF94.84亿份，报告期末持有份额占比分别为29.25%、26.46%。

总体来看，中央汇金资管增持上述4只沪深300ETF合计854.88亿份，分别按照各产品三季度末的单位净值计算，中央汇金资管增持份额的总市值超3000亿元。

近年来，指数化投资蓬勃发展，ETF规模增长迅速。据Wind资讯数据统计，截至10月28日，年内新发行117只ETF，总量达到999只；ETF份额增加4382.49亿份，较年初增长21.72%；ETF总规模增加1.54万亿元，较年初增长74.88%。

鹏华量化及衍生品投资部总经理苏俊杰对《证券日报》记者表示：“ETF规模从2万亿元到3万亿元仅仅用时两个多月，规模的快速增长可能与‘国家队’资金增持等多方面因素有关。”

今年以来，为了维护资本市场的稳定，中央汇金频频出手购买宽基ETF。同时，ETF分散投资、被动管理、透明度高及低成本的特性十分契合机构投资者配置诉求。

在嘉实基金看来，多方合力推动资本市场高质量发展，叠加投资者多元化资产配置需求不断增强，ETF愈发成为投资者资产配置中的“优选”，中长期资金参与度也显著提升。

银行“抢滩”中证A500场外指数基金代销 或带动中间业务收入增长

■本报记者 熊悦

近日首批20只中证A500场外指数基金集体发售，各类代销机构已竞相掀起销售热潮，而银行是重要的代销渠道之一。

多家国有大行及全国性股份制银行加大对中证A500指数基金相关产品的营销力度。大多银行开设中证A500场外指数基金认购专区，也有银行以“一折认购费”“0申购费”吸引投资者。此外，记者从业内获悉，有银行已针对中证A500指数基金产品下发销售计划和指标任务。

银行积极营销相关产品

据记者梳理，首批20只中证A500场外指数基金中，16只由银行托管，托管行包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行5家国有大行，以及招商银行、平安银

行、中信银行、兴业银行4家全国性股份制银行。

产品代销方面，托管行代销的基金各有侧重。具体来看，招商银行托管主销5只产品，为上述银行中托管主销产品数量最多的机构，包括泰康中证A500ETF联接基金、博时中证A500指数基金、华夏中证A500指数基金、华安中证A500指数基金、大成中证A500指数基金。工商银行托管主销3只产品，包括南方中证A500ETF联接基金、景顺长城中证A500ETF联接基金、招商中证A500ETF联接基金。平安银行托管主销2只，其他托管行均托管主销1只。

某国有大行的理财客户经理告诉《证券日报》记者，中证A500场外指数基金是一个新的指数基金，相关产品的认购客户较多，认购资金量较大。同时，由于这类产品的风险等级一般为中风险及中高风险，因此会提醒客户根据自身风险承受

能力去选择认购。

记者从业内获悉，为吸引投资者认购，有银行针对代销的中证A500场外指数基金推出费率优惠。例如，招商银行代销的20只中证A500场外指数基金，A份额买入费率打一折至0.10%。其他银行代销的基金，A份额认购费率根据购买金额的多少有所不同，一般在0.10%至1.20%之间。

基于中证A500场外指数基金的市场投资热情较高，截至目前，两只由招商银行托管主销的基金——博时中证A500指数基金、泰康中证A500ETF联接基金均已宣告提前结束。其中博时中证A500指数基金仅发行2日即完成首募，泰康中证A500ETF联接基金仅一天便告售罄。

代销业务有望回暖

整体来看，当前公募基金代销

行业呈现银行、券商、独立基金销售机构三足鼎立格局。就股票型指数基金保有规模而言，券商的市占率较高，其次是独立基金销售机构和银行。数据显示，今年上半年，股票型指数基金保有规模方面，券商及独立基金销售机构的市占率合计近90%，银行保有规模为1339亿元，市占率为9.84%。

排排网财富研究员卜益力对记者表示，此次20只中证A500场外指数基金发售，银行渠道展现出较强的“代销力”，主要由以下因素所驱动：一是银行推出认购费率优惠以吸引投资者；二是银行机构重视相关产品发行，并加大产品推广力度；三是银行拥有广泛的客户基础和成熟的销售网络，因此在代销基金时拥有天然的优势。

星图金融研究院副院长薛洪言认为，面对被动指数型基金崛起的市场机遇，银行机构有动力推动

场外指数基金发展，以获得更多收益。

卜益力认为，从业务层面来看，银行发力中证A500场外指数基金等基金代销有多重好处，一是银行通过代销基金，可以获得销售佣金和管理费等收入，有助于增加银行的中间业务收入，扩大市场份额；其二，中证A500场外指数基金有助于丰富银行的基金产品供给，满足银行客户多元化的资产配置需求，提升客户体验和粘性；其三，银行通过积极参与热门基金产品的代销，有助于增强其品牌影响力。

“伴随资本市场回暖，银行基金代销业务有望迎来新一轮增长周期。站在更长的周期看，随着居民储蓄逐步向其他金融产品分流，银行大财富管理业务正在进入长期景气周期，有望带动银行中间业务收入持续增长。”薛洪言表示。



证券日报
SECURITIES DAILY

经济日报社主管主办
证券市场信息披露媒体

中国价值新坐标

THE VALUE OF THE NEW COORDINATE OF CHINA