



青年  
新消费观察  
系列报道之一

开  
栏  
语

这是个瞬息万变的时代,也被人们称为“最好的时代”。在物质与精神需求被更好满足的环境中成长起来的85后、90后青年一代,已开始成为社会发展的新兴力量,真正的中坚。

这些青年更舍得在哪些方面大方花钱?他们的喜好又透露出哪些新商机?三湘都市报《青年新消费观察》系列报道为您解答。

# 一套钢铁侠装备售价近3万 动漫烧了不少年轻人的钱

一套钢铁侠盔甲,售价2.8万元;不到手掌大的手办玩偶,动辄数百上千元;以COSPLAY为生的社团们,演出档期得提前半个月预约……年轻人对二次元与动漫的热情,似乎被这个娱乐至上的时代再次点燃。

二次元,这个伴随着早期二维图像构成的动漫作品走红而产生的词汇,已逐渐发展成为泛指各种由动漫、小说、电影等作品衍生而来的同人创作及周边产品。它的流行,成就了何种商机?

■记者 朱蓉 实习生 江巧涵

◀ 商家二次元周边店内展示的钢铁侠盔甲。



8月29日,蔡寅飞向记者展示他的二次元周边藏品——恐龙与电影《X战警》中的角色万磁王。  
记者 朱蓉 摄

**关键词:卖货** 只为情怀,年轻人花千元买手办

从各类漫画、影视作品的原型衍生而来手办、周边热销,是“二次元经济”受到欢迎的最直接体现。8月29日,在华远FACE MORE一家名叫魔力风暴的动漫电影周边店中,高度达1.8米的钢铁侠造型服装很容易引人注目。

店主赵晗介绍,这套服装是镇店之宝,手、胸前、眼睛等多个部位均可以发光,售价2.8万,“一般只租给求婚、孩子生日等用途,还需要签订多个妥

善保管、使用的协议,日租金约为600至700元。”

店内还有奇异博士、美国队长等多个电影原型的COSPLAY服装出租,其中一个原版美国队长盾牌售价高达3499元,“全世界在售不超过100个”。赵晗说,来买周边的人挺多的,消费人群主要是二十出头的年轻人,月销售额约为八九万元,销量最高的是一款售价为168元的比伯玩偶。

在一家名为HOEITREND

的周边店内,店长表示,店内最受欢迎的商品是一套售价上千元的七龙珠手办,“店内消费者年纪大约集中在80后至1993年前出生的人,大部分购买者买的是儿时的情怀。”

记者注意到,在长沙近年来新开设的潮流小型商业体中,动漫、COSPLAY相关周边卖家成为其招募的最重要目标之一,如FACEMORE、7 mall、步行街等商业体中,都不乏售卖二次元相关周边的卖家。

**关键词:表演** 吸引眼球,COSPLAY演员抢手

不仅各类周边受到年轻人的欢迎,因为二次元文化的热度不断走高,承接各类商演的COSPLAY社团也开始变得行程满满。

长沙星耀文化传媒工作人员小宇所在的团队,就经常以各种COSPLAY形象参与动漫展、商业演出和商场开业庆典等活动,活动规模大约在二

十人左右。他说,团队不仅会提供不同类型的COSPLAY形象表演,还可以与观众互动合影,吸引他们发朋友圈为商家实现二次传播和推广,效果很不错。

小宇所在团队的出场费为每人每天600元,需在活动进行前支付50%订金。这一价格,在长沙市场演出人员来说,已不算便宜。即使如此,工作邀约也

源源不断。上周,小宇所在的团队行程就已排满,一些活动和视频拍摄的邀约不得不因此提前一周进行预约和排期。

长期从事会展、活动策划的阳先生表示,相较于其他类型的演出人员,动漫COSPLAY的演员出场费确实更高,但因为能够吸引眼球,价格并不妨碍部分客户更倾向于选择他们。

**关键词:发烧友** 动辄万元,动漫发烧友热衷限量款

愿意为二次元爱好买单的消费者中,既有为了情怀买单的80后,也不缺单纯因为兴趣爱好而花钱的90后们。

正在长沙念大学的小郭告诉记者,从高中开始便迷上了COSPLAY,曾经为了社团活动购买了两套COSPLAY服装,一共花费300余元,“住校生活费并不宽裕,买服装的钱都是慢慢存下来的。”

动漫专业毕业的蔡寅飞玩手办已有5年时间,在长沙手办

圈颇有名气。

蔡寅飞的不少藏品都是全球限量发行,有的只发行三五十个,有些宝贝高出发行价4至5倍入手,目前已花费十余万元。“为了买到一个国外发售的金刚狼,托国外的朋友找了挺久,发售价6000余元,但最后我花了1.4万。”蔡寅飞说。

限量品具有收藏价值,能够在合适的价格波段中成功入手,也别有一番乐趣。与蔡寅飞的收藏经历不同,玩动漫

7年多的陈斌喜欢“伺机出手”。

他说,hottoys的dx12蝙蝠侠在限量发布时没买,后来价格飞涨,最近才遇到好价钱买回家。在陈斌的藏品中,最贵的是soap的十二比例蝙蝠侠,价格为4700元。

“这是我的兴趣,是最幸福的一件事儿。”陈斌感慨,潮流人偶圈子里认识了很多朋友,一起交换玩具,交流感想,给人偶拍照,生活变得很有意思。

## 行业观察

### 二次元经济衍生方向多样,前景看好

蔡寅飞与陈斌都因为爱好动漫周边而经营起了自己的生意。蔡寅飞爱好手办、雕塑,在业余时间与一名涂装师、一名原型师共同经营,以设计和售卖sideshow动漫影视周边雕像为主,价格几千到几万元不等。陈斌从事玩具开发等工作,自己设计后找代工厂进行加工生产,因为生意不错,还开了一家淘宝店。

陈斌说,二次元的人偶圈子是这一行业的“朝阳”,还有很多的题材没有开发,随着更多玩家知道如一比六人偶、兵人、潮流玩具等概念,这一圈子未来的发展方向肯定很好,“目前,二次元人偶可以体现出工业设计和热点题材,

如大热的电影、动漫都可以成为可动人偶的原型,题材多样。”

蔡寅飞也看好手办、雕像的市场前景,特别是既拥有强大粉丝群,又有生动故事的电影原型,“消费者需要精神和艺术方面的东西来充实业余生活。”他表示,玩手办5年多以来,见证了整个圈子的逐渐发展和壮大,身边进入这个圈子的人也越来越多,再加上一些商家的推广和大型的活动,行业趋势看好。

来自蔡寅飞与朋友经营的网店“核辐射toys”的数据显示,自店铺开设至今,客户交流群内的成员从十余人已发展至如今的数百人。

## 记者手记

### 动漫热从娱乐主义走向精神寄托

七龙珠、圣斗士、变形金刚,甚至是龙猫、熊本熊和叮当猫……所有给85后、90后独生子女一代带来美好回忆的动漫形象,在被商家做成手办等周边后,便不仅仅停留在回忆中,还能带回家收藏起来,让人倍感满足。

社交网络日渐发达导致人与人之间交往弱化,在倍增的学习和工作压力之下,青年一代需要寻找精神寄托和压力释放口,于是我们看到轻松愉快的娱乐主义受到推崇,一些爱讲冷笑话、“毒鸡汤”的段子手迅速走红。

二次元,在不少人眼中,仅仅是个虚拟的世界。不过,对喜爱二

次元人物,愿意为自己爱好买单的发烧友们来说,是一种精神寄托,甚至演变为社交方式,更可以是兴趣爱好与谋生相结合的赚钱方式。

蔡寅飞说,很多时候,二次元的爱好者们买的是一个情怀——收获情怀,此外,结交朋友,收藏精品,都是他入圈以来的最大收获。对其他玩家而言,大约也不外如是吧。

这一波青年新爱好,热了动漫,热了二次元,热了不同维度和方向的周边产业,是这个时代从娱乐至上开始走向崇尚情怀、寻找精神寄托的最生动表达。