

36氪研究院  
36KR RESEARCH

# 36Kr

## 《2021年中国剧本杀行业研究报告》

谜海寻踪，剧本杀行业迈向标准化、规范化道路



2021.01

## 报告摘要

- 近年来，剧本杀作为一种新兴线下娱乐方式，受到众多年轻消费者的青睐。当前国内剧本杀行业处于高速发展阶段，发展背景可以概括为以下三方面：第一，当前泛娱乐产业以IP为核心，从外部环境来看，无论是国家政策还是经济发展现状，都有利于IP产业的可持续发展，这为剧本杀等细分线下娱乐行业提供了良好的发展土壤。第二，玩家对面对面交流的高需求为剧本杀游戏向线下发展打造坚实基础。第三，随着剧本杀逐步由线上向线下转移，市场空间被进一步打开，让行业受到更多资本关注，企业迎来新一轮发展机遇。
- 目前剧本杀行业规模已突破百亿，规模提升的同时，产业生态也在逐步完善。目前剧本杀行业以剧本创作者——剧本发行商——剧本分发平台——线上游戏APP/线下门店为主轴的产业生态已基本形成。
- 剧本杀的社交属性和互动属性是其独有优势，线下与线上的双向融合发展，优势互补，在打造高水平线下娱乐体验的同时，也为线上发展进行流量导入。此外，不断增强内容输出能力，与优质独立IP和地方文旅合作“剧本+IP”和“剧本+文旅”的模式也是剧本杀行业今后可以持续探索的方向。
- 行业盗版现象猖獗，这不仅给遵守行业规则、坚持购买正版的店家带来极大困扰，也严重打击剧本创作者积极性，造成劣币驱逐良币的后果。作为处于高速发展阶段的新兴行业，剧本杀需要政府给予更多关注和引导，如构建健全的监管顶层架构，颁布保护剧本杀原创内容的系列政策等。
- 在今后发展中，随着剧本发行商实力提升、玩家基数扩大和剧本创作者平均素质提高，剧本杀必将打造属于自身的知名IP，甚至反向衍生影视和游戏。

## 案例分析公司

### 小黑探

剧本分发平台

### “我是谜”

线上社交游戏APP

### 哈尔滨毛利侦探事务所

剧本杀实体店

## 相关研究报告

36Kr-2020年中国OTT大屏服务行业研究报告

(2020.12)

36Kr-2011-2020年中国新经济十年回顾研究报告

(2020.12)

36Kr-2020年中国泛资讯行业研究报告

(2020.09)

36Kr-2020年中国企业直播研究报告

(2020.04)

36Kr-2020年中国互联网医疗研究报告

(2020.04)

# 目录

# CONTENTS

## 01 剧本杀行业发展概况

- 行业概念介绍
- 行业发展历程
- 行业发展背景与驱动力
- 行业现状分析

## 02 剧本杀行业典型案例分析

- 小黑探
- 我是谜
- 哈尔滨毛利侦探事务所

## 03 剧本杀行业趋势展望及建议

- 行业趋势展望
- 行业发展问题及建议

## 01

# 剧本杀行业发展概况

- 行业概念介绍
- 行业发展历程
- 行业发展背景与驱动力
- 行业现状分析

## 线下娱乐持续发展，剧本杀作为一种新兴线下娱乐方式受到年轻消费者青睐

- 近年来，中国线下娱乐行业持续增长，成为国民经济和服务消费新的增长点的同时，也助推了中国生活服务业的快速发展。
- 其中，剧本杀作为一种新兴线下娱乐方式，因其良好的社交体验和新颖的游戏环节受到大量年轻消费者的青睐，目前已成为国内线下桌游店里最热门的游戏之一。
- 剧本杀起源于英国，原型为“谋杀之谜”（Mystery of Murder），是一类真人角色扮演游戏。游戏全程以剧本为核心，由DM（游戏主持人）引导。通常会有一名玩家在其他玩家不知道的情况下扮演凶手，玩家通过多轮搜证、讨论、推理，最终票选出凶手，并破解凶手的作案动机和作案手法，最后由DM公布真相。



图示：剧本杀游戏环节



## 新冠疫情并未成为阻拦剧本杀进一步发展的“拦路虎”，反而为其带来新发展机遇

- **剧本杀起源于19世纪的英国，国内市场则起步较晚。**2013年，一款名为《死穿白》（Death Wears White）的英文剧本杀传入国内，标志着剧本杀行业在国内的兴起，但一直处于不温不火状态。直到2016年，明星推理真人秀《明星大侦探》的热播将这款游戏带入主流大众的视野，才激起了广大桌游爱好者的极大热情。
- **中国剧本杀行业起步阶段，线上发展快于线下。**2018年，线上剧本杀风口来临，“我是谜”、百变大侦探等项目都先后获得了融资，投资方中不乏金沙江创投、经纬中国等明星机构。资本的进入使行业知名度进一步增加。
- **2019年，线下剧本杀爆发。**据央视财经报道，2019年全国的剧本杀店数量由2,400家飙升至12,000家，多数玩家也是在这一年首次体验线下剧本杀。
- **2020年上半年新冠疫情来袭，线上APP迎来新一轮规模爆发；**下半年后疫情时期，由于消费者对社交游戏需求大增，线下剧本杀吸引更多年轻消费者加入。



图示：剧本杀行业发展历程

## 当前泛娱乐产业以IP为核心，发展日趋多元化，为剧本杀等细分行业提供良好发展土壤

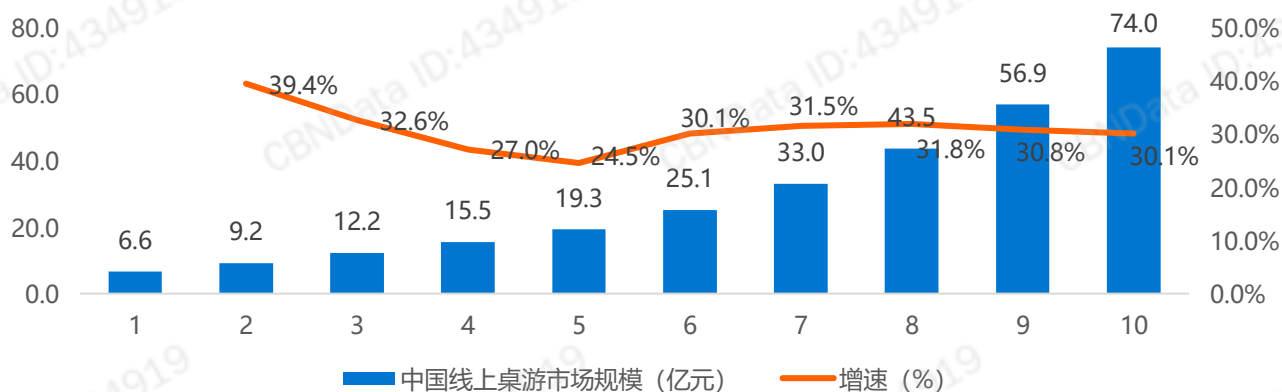
- IP (Intellectual Property) 直译为“知识产权”，特指具有长期生命力和商业价值的跨媒介内容运营。当前泛娱乐产业形成了以IP为核心的格局，随着优质IP内容从线上到线下的输出，线下娱乐的发展日趋多元化。
- **文创产权受到官方机构重视和保护。**2016年，中国版权保护中心成立“中国电影衍生品产业联盟”；2019年，国家版权局牵头成立“文创版权保护协作联盟”。这些举措都旨在维护产业链各方知识产权合法权益，促进版权资源整合运用，提高文创授权整体质量。
- **中国文化源远流长，IP产业发展潜力巨大。**我国悠久的历史 and 深厚的文化底蕴为影视、小说和剧本杀等文创产品的创作提供了丰富的故事题材和人物素材。文创产品种类日趋多元也进一步激发IP产业发展潜力。
- 从外部环境来看，无论是国家政策还是文化原生因素，都有利于IP产业的可持续发展。与此同时，消费者线下社交需求也在不断拓宽IP在线下娱乐场景中的应用和变现，这为剧本杀等细分线下娱乐行业提供了良好的发展土壤。



图示：以IP为核心的线上线下综合娱乐体验

## 线下社交的高需求为剧本杀从线上走向线下打下坚实基础

- 与国外剧本杀以线下为主的发展路径不同，国内剧本杀行业发展初期是以线上为主。2016年《明星大侦探》的播出激发了观众对剧本杀的热情，但当时剧本杀尚未在国内流行，实体店数量稀少，仅存的实体店大部分也是由狼人杀、密室逃脱等店家改造而来，存在店内装饰简陋、剧本严谨度不够、DM专业度欠缺等问题。在实体店较少或体验很差的情况下，大量玩家通过线上APP的方式加入到剧本杀的大军中，推动了线上剧本杀行业的发展。**但随着行业高速发展，剧本杀在国内不断普及深化，线下实体店看准行业趋势，店面数量增多的同时，也为玩家提供更好的线下游戏体验服务。**
- 从游戏本质来讲，剧本杀其实是近似于狼人杀和密室逃脱这两种娱乐结合的产物。剧本杀以剧本和角色人设为核心，以场景和道具为辅助，因此既有狼人杀的角色扮演、语言表述，也有密室逃脱的沉浸式氛围体验。由于剧本杀具有社交类游戏的本质特征，玩家在玩剧本杀时必然对面对面交流具有高度需求。线上游戏中，玩家可能会遇到队友随时掉线、嘈杂的周边环境、没有DM从而缺少代入感等种种问题，而这些问题均可在线下实体店中被打破。
- 据华经产业研究院数据，自2013年以来，中国线上桌游市场规模呈逐年上涨趋势，虽增幅有所放缓，但市场发展潜力较足。



图示：2012-2022年中国线上桌游市场规模统计及预测

数据来源：华经产业研究院，36氪研究院整理



## 随着剧本杀逐步由线上向线下转移，行业发展空间受到资本关注，迎来新一轮投资风口

- 就发展态势来看，2020年剧本杀行业实现了线上和线下的双重增长，但整体上行业存在着由线上向线下转移的趋势。
- 2020年2月，线上剧本杀APP“我是谜”宣布要通过加盟直管的方式大规模进军线下。在各类线下实体遭受疫情“困扰”的时候，“我是谜”仍做出该选择原因有二：一方面是线上剧本杀由于用户体验不佳等原因导致用户留存率低，日活也很难突破，即使在节假日等闲暇时刻，几十万日活已是上限；二是线上剧本杀盈利能力有限，虽然各家APP都在做付费剧本，但线上平台剧本大部分来自玩家投稿，剧本质量参差不齐；此外，目前剧本杀线上用户体量较小，用户付费意愿和付费能力较弱。
- 线下剧本杀则有良好的盈利模式。线下剧本杀的单次平均消费金额在几十元到几百元之间。二线城市的剧本杀单人票价多在百元以下，一线城市则以200-300元为主。大部分剧本杀门店还兼具桌游业务，以此提高复购率。
- 线下市场的打开，为剧本杀企业带来新一轮发展机遇。2020年10月，沉浸式实景娱乐领军企业游娱联盟宣布完成4,000万元人民币A轮融资，估值达数亿元。2020年11月，线上剧本杀APP百变大侦探的研发商北京久么么科技有限公司获3,000万元战略投资，投资方为武汉微派网络。

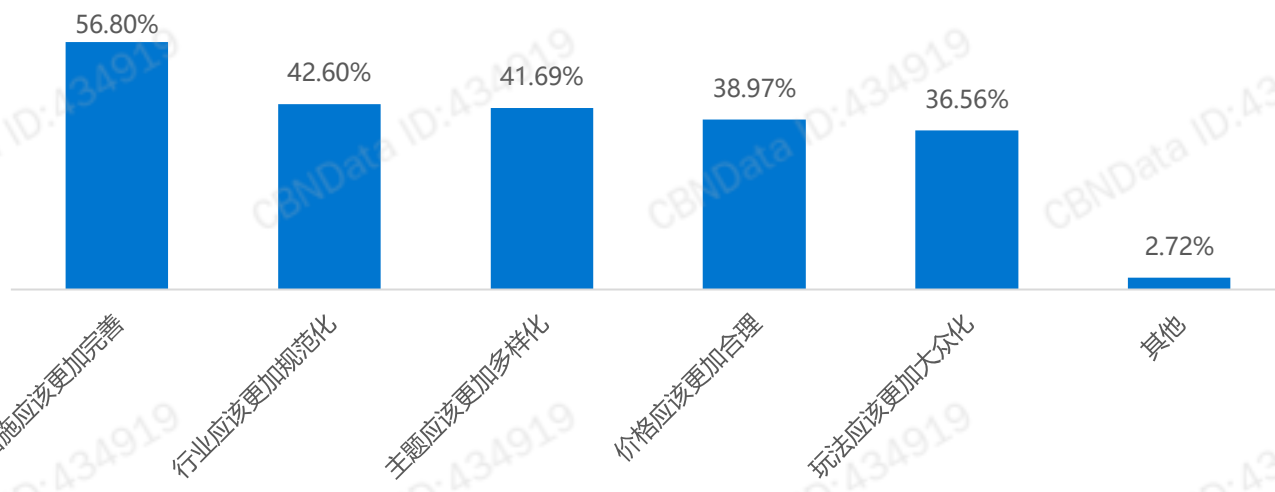


图示：剧本杀逐步由线上向线下转移

## 供给端：剧本创作者增多，优质剧本数量提升

## 需求端：玩家对游戏要求提高倒逼行业成长

- 剧本杀以剧本为核心，剧本创作者在行业中占据重要地位。随着行业知名度提升，越来越多对剧本杀感兴趣的创作者以全职或兼职的方式开始剧本创作；此外，相对网文来说，剧本杀的创作周期更短，盈利更快，不少网文写手转而而为剧本杀提供原创作品，优秀剧本层出不穷。根据剧本分发平台“黑探有品”数据，目前全国剧本创作者数量在4,000-5,000之间。
- 根据小黑探平台数据，2020年年末，小黑探平台上架剧本总数已逾3,000本。与之发展趋势相呼应的是平台剧本交易金额，2020年全年小黑探平台剧本总交易金额达近亿元。
- 从行业需求端来讲，门店数量和玩家数量的增加，对原创剧本的产量和质量提出了更高要求；玩家对游戏体验要求的提升也倒逼行业线下门店向精细化运营方向成长。随着终端消费者对剧本越发熟悉，他们对游戏体验的要求也水涨船高。剧本杀的魅力之处在于其带给玩家的参与感和沉浸式体验，这给剧本杀门店在选购剧本质量、道具、场景布置和DM专业程度等层面都带来了严峻考验。
- 艾媒咨询数据显示，2020年56.8%的中国剧本杀相关门店消费者认为门店安全措施应该更加完善，42.6%的消费者则认为行业应该更加规范化。

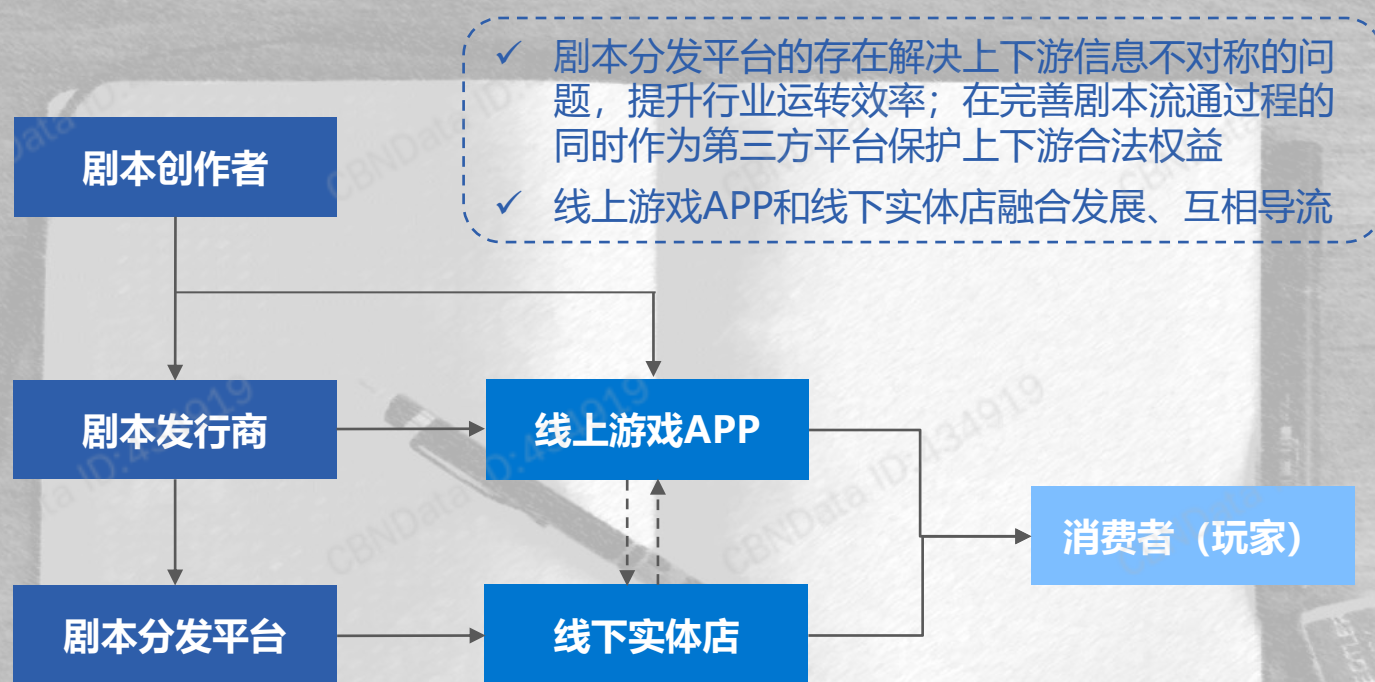


图示：2020年中国剧本杀相关门店改进点

数据来源：艾媒数据中心，36氪研究院整理

## 目前剧本杀行业规模已突破百亿，形成较为成熟的产业生态

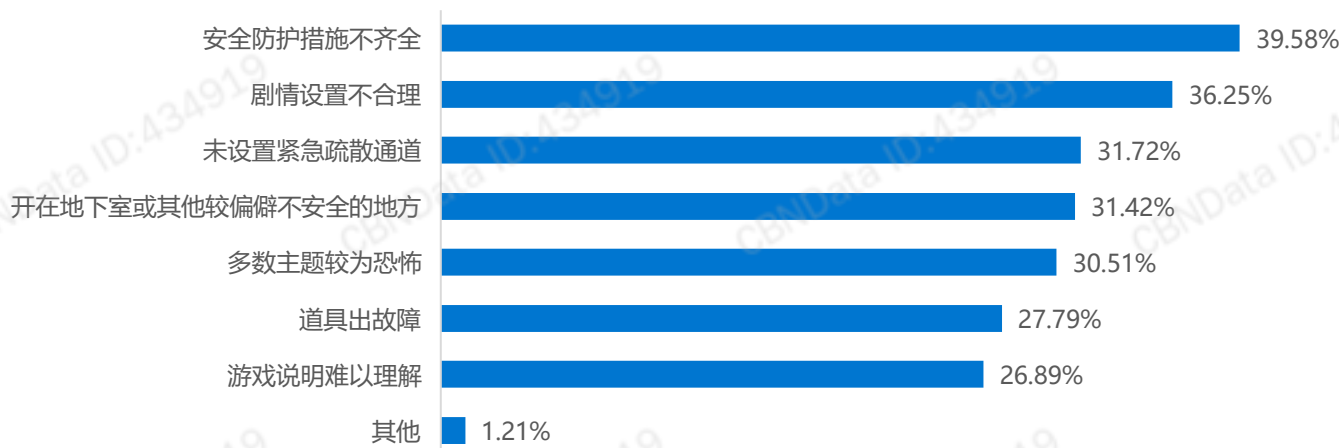
- 据央视财经报道，2019年，我国“剧本杀”行业市场快速增长，规模是2018年的2倍，突破100亿元。
- 行业规模提升的同时，产业生态也在逐步完善。目前剧本杀行业以剧本创作者——剧本发行商——剧本分发平台——线上游戏APP/线下门店为主轴的产业生态已经形成。
- 随着行业生态的逐渐成熟，传统的微信朋友圈交易剧本难以满足实体店需求，剧本分发平台应运而生。剧本分发平台承担着行业电商的角色，吸引剧本杀工作室入驻平台自主运营店铺，将剧本售卖给下游的线下实体店。店家购买剧本前，需要通过试玩的方式鉴定剧本质量、逻辑有无漏洞，因而剧本发行商和剧本分发平台也会定期组织剧本展，供全国各地店家体验、选购剧本。



图示：剧本杀产业生态

## 线下门店准入门槛较低，尚待出现头部连锁企业整合规范

- **线下剧本杀门店准入门槛较低。**剧本杀对室内场景布置要求较高，而对门店所处位置并无过多要求。因此，多数店家会选址在租金相对低廉的居民楼或公寓，加上装修、人工和剧本采购等费用，一家剧本杀线下实体店的前期投入在30-100万元不等，运营良好的店家半年左右可以收回成本，实现盈利。
- **根据美团统计，截至2020年底，全国剧本杀相关实体店已突破30,000家。**在产业分布层面，以剧本杀、密室逃脱为代表的沉浸式业态目前也从一线城市下沉至二三线城市，并且有进一步下沉趋势。
- 门店数量的迅猛扩张必然伴随着良莠不齐商家的涌入。艾媒咨询数据显示，2020年消费者对剧本杀相关门店担心的首要问题为安全防护措施不齐全，其次为剧情设置不合理，难以自圆其说。



图示：2020年消费者对剧本杀相关门店主要担心的问题

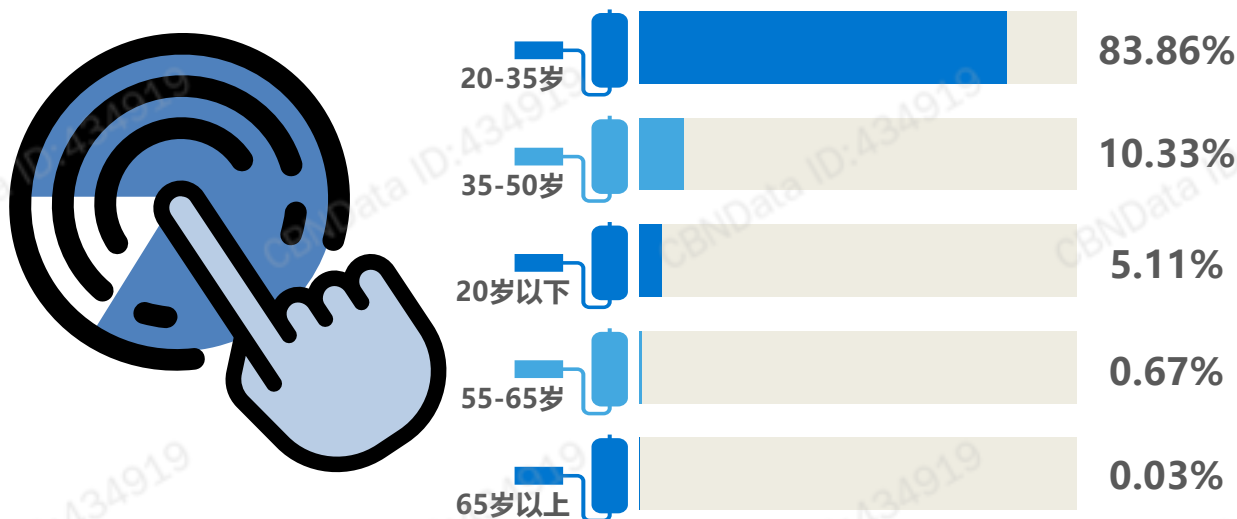
数据来源：艾媒数据中心，36氪研究院整理

- 鉴于剧本杀特殊的社交属性，这种线下娱乐活动的拉新方式主要靠熟人推荐，因此玩家口碑对门店来说尤为重要。跟风入行的店家很可能不具备挑选优质剧本的能力，DM也不够专业，难以在玩家中留下良好口碑。根据相关数据，国内线下剧本杀实体店数量呈现每年上涨趋势，但集中度不高，竞争激烈，尚没有出现头部企业整合行业规范，为玩家带来更好的游戏体验。



## 新生代线下娱乐消费习惯已经养成，剧本杀市场空间未来可期

- 艾瑞咨询《中国新生代线下娱乐消费升级研究报告》数据显示，中国线下娱乐各行业类别均保持稳步增长态势，2019年总体市场规模已达4,900亿元。当前，影院、KTV等线下文化娱乐行业的发展面临运营模式陈旧，产品创新能力弱等挑战；而以桌游为代表的系列新兴娱乐业态持续丰富和突破线下文化娱乐的发展瓶颈，探索出业态转型升级的新方向，从而获得了新生代消费者的青睐。
- 艾媒咨询数据显示，接近50%的90后新生代体验过相关的线下娱乐项目，而00后更是有超过55%的比例参与过相关线下新娱乐。根据美团研究院数据，剧本杀、密室逃脱类沉浸式线下社交娱乐活动的主要参与者为20-35岁的年轻人，占比高达83.86%。



图示：中国剧本杀及密室行业消费者年龄分布

数据来源：美团研究院《2019年中国密室行业消费洞察报告》，36氪研究院整理

- 通过以上数据可知：当前中国新生代正在成为线下娱乐的主要消费人群，且已养成为高质量线下娱乐体验付费的习惯。剧本杀以其独特的互动体验和社交属性吸引大批新生代人群的加入和付费，市场增长空间较大。

## 02

# 剧本杀行业典型案例分析

- 小黑探
- 我是谜
- 哈尔滨毛利侦探事务所

## 小黑探通过内容分发交易平台，解决行业上下游信息不对称痛点，推动剧本杀行业快速发展

- 小黑探成立于2018年，旗下自营剧本分发平台“黑探有品”是一家从剧本杀切入线下桌游市场，提供主题剧本分发和交易的综合型服务平台。
- “黑探有品”主要业务是为内容创作者和线下体验店“牵线搭桥”。通过内容分发和交易平台，内容创作者或工作室可以上架桌游、剧本杀游戏、实景主题、密室逃脱主题，体验店则可在平台上采买剧本。“黑探有品”的存在解决了行业上下游信息不对称的痛点，对剧本杀这个小众行业稳定快速发展做出了一定贡献。
- 小黑探为行业输送成熟的标准和模式，以正向引导剧本内容、积极维护上下游权益等方式支持行业良性发展，在整个线下游戏产业链中，发挥着不可替代的作用。截至2020年年末，“黑探有品”已经上架3,500个剧本，月GMV超过1,500万元，注册用户近20万人。



平台	月剧本交易总数	3.3万+
	注册商户总数	700+
用户	注册用户总数	19.7万
	用户会员总数	1万+
剧本	上架剧本覆盖率	95%
	上架剧本总数	3500

图示：微信小程序黑探有品业绩数据

数据来源：小黑探，36氪研究院整理

## 小黑探作为行业推动者，从剧本分发平台向行业生态服务平台迈进

- 除黑探有品剧本分发交易平台外，小黑探也在积极拓展创新业务种类，包括“剧宝”剧本杀门店SaaS系统、微信公众号“小黑探”、IP剧本孵化、剧本作者培训和剧本主持人培训等，不断向全方位的行业生态服务平台方向迈进。
- 小黑探自研“剧宝”剧本杀门店SaaS系统是一款集门店品牌展示、推广拉新、大数据智能组局、收银记账和会员管理于一体的门店管理小程序。该系统自2020年6月开始联合业内近三十家线下剧本杀门店进行试运营，截至目前总计服务玩家30余万人次、辅助组局近10万次，平均帮助店家组局效率提升30%，为行业走向数字化打下良好基础。
- 小黑探公众号传播剧本杀行业相关资讯，目前已有近10万粉丝量，发表原创内容近900篇，输出过《为什么建议你去玩剧本杀》、《新手玩家一定要了解的剧本杀准则》等多篇科普类爆款文章。
- 作为国内首家剧本分发平台，小黑探重视IP剧本孵化，目前已经通过多方合作，主导了《步步惊心》、《琅琊榜2》等爆款文学作品的剧本杀改编，并打造了《成化十四年》影视剧改编爆款IP剧本。合作伙伴包括大脑天宫、爱奇艺迷雾剧场等。
- 除此之外，小黑探也会定期组织剧本创作者和DM的培训，并与鲸版权和维权骑士达成合作，持续维护行业参与者的合法权益。

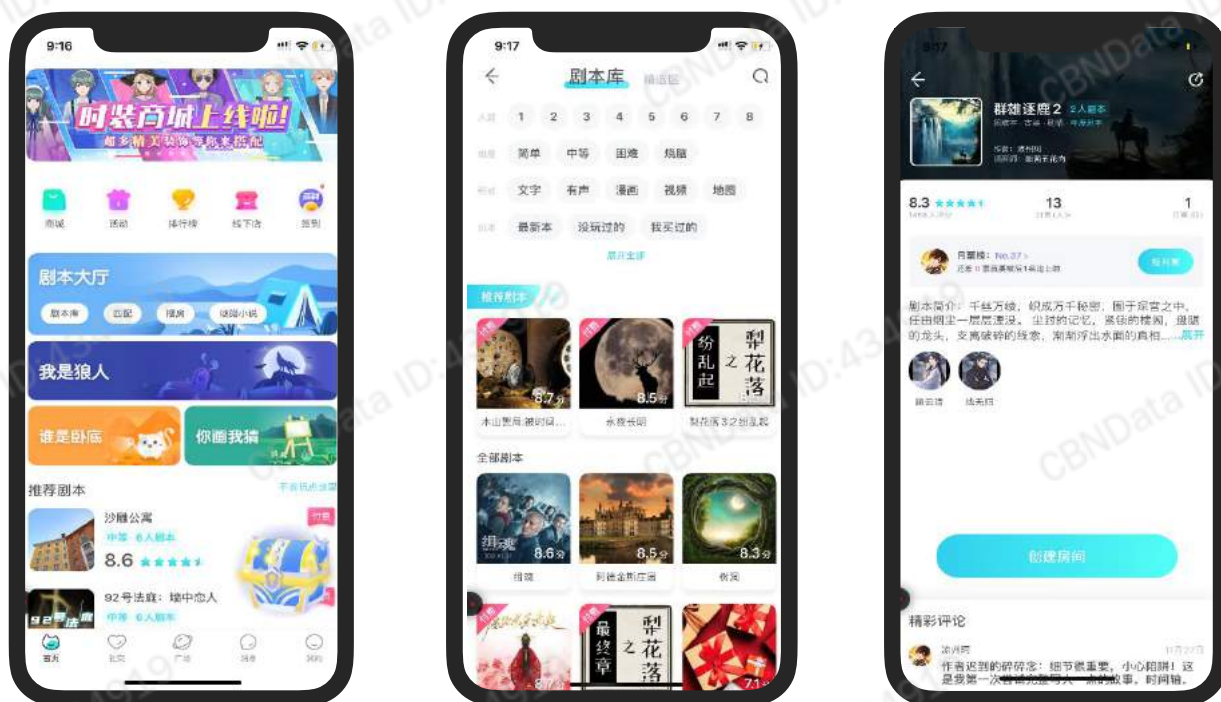


图示：小黑探不断探索，创新业务类型



## 与剧本杀行业共同发展，推理社交APP“我是谜”以线上业务为依托进军线下市场

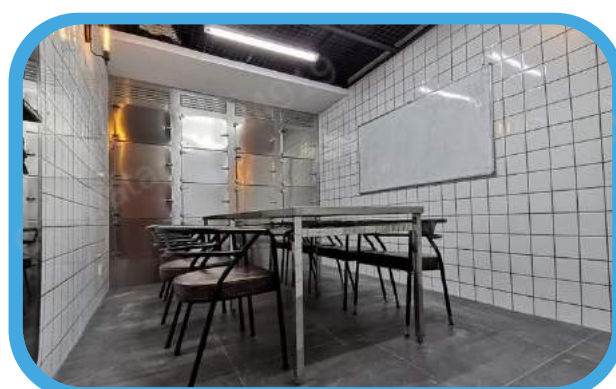
- “我是谜”是由上海吾声网络科技有限公司自主研发的一款内容化游戏社交应用软件。作为《明星大侦探》官方指定的一款推理社交app，最初“我是谜”通过微信小程序运营，2018年6月上线APP。在APP中，游戏的剧本选择、使用功能、用户体验都得到进一步完善。
- 在与行业共同发展的过程中，“我是谜”构建自己的剧本原创渠道，签约独家作者，并储备了大量优秀剧本，为玩家搭建了一个具有原创内容驱动力的平台。
- 2018年，“我是谜”完成数千万元Pre-A轮融资。2020年1月春节期间，“我是谜”用户暴增至800万，服务器承载力受到一定挑战。随后2月，“我是谜”宣布要通过加盟直管的方式大规模进军线下，在全国铺开至少50家店铺。线上业务获得的海量用户位置数据将对“我是谜”的线下店面选址具有重要指导意义。



图示：剧本杀APP“我是谜”页面

## 线下剧本杀在关注剧本质量的同时也应注重服务质量，提升玩家游戏体验

- 毛利侦探事务所位于黑龙江省哈尔滨市，全市共有八家分店，主营剧本杀、密室逃脱和传统桌游。毛利侦探事务所的剧本杀分为盒装本和实景本，实景本需要搭建场景，盒装本只需要一个本子即可推理剧情，是两种差异比较大的玩法。大众点评数据显示，毛利侦探事务所的盒装本半年消费量约为实景本的3倍。
- 对于剧本杀线下个体店家来说，在关注剧本质量的同时，以优质服务为玩家带来差异化的游戏体验才是提升口碑完成拉新的关键。大众点评数据显示，毛利侦探事务所八家分店平均口碑分数在4.34分，其中包括总店在内的三家人流量最大的分店口碑分数在4.8分以上，远超剧本杀实体店平均水平。



图示：毛利侦探事务所店内外环境  
图片来源：大众点评

## 03

# 剧本杀行业趋势展望及建议

- 行业趋势展望
- 行业发展问题及建议

## 剧本杀与线上娱乐融合发展，打造高水平娱乐体验的同时为线上娱乐进行导流

- 线上娱乐（网络小说、影视、游戏等）以互联网为依托，经过多年沉淀发展，内容优质丰富并且具有原创性，可以满足大量用户的个性化需求。线下娱乐目前则面临优质内容匮乏、娱乐形式老化的挑战。剧本杀作为新兴的线下娱乐业态，或可成为遇到发展瓶颈的线下娱乐的破局之点。
- 剧本杀具备较强线下社交属性和互动属性，而线上娱乐则拥有众多优质原生内容。未来，剧本杀将持续加大与线上娱乐的合作，依托对方优质内容，提高剧本质量，吸引更多消费者加入。而线上娱乐企业则加大线下业务布局，打破线上线下经营壁垒，力求为用户打造更为优势的娱乐体验。线上线下的双向融合发展，将是剧本杀和线上娱乐的大发展趋势。



图示：剧本杀与线上娱乐联动发展

- 剧本杀作为一种新业态在丰富了线下娱乐的同时，也为线上娱乐起到导流作用，吸引更多潜在用户群体去尝试相应的线上娱乐形式。网民人口红利不复存在的时代即将来临，在此背景下，以剧本杀为代表的线下娱乐将成为线上娱乐的重要流量来源之一。



图示：剧本杀等线下娱乐成为线上娱乐新的流量入口



## “剧本+”模式：增强内容输出能力，与独立IP、地方文旅合作线下沉浸主题

- 增强内容输出能力，与优质独立IP和地方文旅合作“剧本+IP”和“剧本+文旅”的模式也是剧本杀行业今后可以持续探索的方向。
- 首先，随着行业规模增长，当前剧本杀行业聚集了一批具有策划能力、设计能力和沉浸式表演能力的人才，这类人才能够有效解决一些地区旅游娱乐项目内容陈旧、难以吸引年轻人的痛点。各级地方政府可以联合当地剧本杀发行商及线下门店开展合作，结合地方特色，共同开发沉浸式文旅主题以提升地方文旅活力，促进当地旅游业发展，拉升消费水平。
- 其次，强主题的剧本杀内容设计缜密，场景布置精良，自带IP效应，能够让新生代玩家忽略距离、交通等因素前来体验。区县级地方政府可以考虑将低价空地和地产交给剧本杀商家运营，打造地方旅游的独特竞争力。
- 最后，如今是标签化时代，“火锅之城”、“早点之都”等地方特色标签已经形成，地方政府可以考虑借助行业高速发展的东风，打造“剧本杀之城”。该举措微观来讲是让剧本杀成为城市特色标签，宏观来讲可以提升我国文化竞争力，甚至对海外输出优质剧本，塑造文化自信。



图示：浙江台州府城景区《临海十二时辰》



图示：浙江天台山龙穿峡景区《白鹤遇仙记》

## 剧本杀在打造知名IP、与新技术结合等发展方向都有无限空间

- **剧本杀作为一类文创产品，必将向打造自身知名IP发展。**
- 剧本杀的核心在于剧本，因此这不仅是一款线下游戏，更是一类文创产品。如今泛娱乐产业以IP为核心，影视、网游、小说等领域都有众多具有影响力的IP，运营优秀的IP或因其主角人设或因其故事情节吸引大量粉丝，粉丝也会积极为IP跨领域的转化保驾护航。
- 剧本杀深受年轻消费者青睐，拥有良好的粉丝基础。其实目前已有《蛊魂铃》、《豪门惊情》等系列IP作品登陆剧本杀线下门店，但由于作者创作时间周期较长、每部作品间内容联系不甚紧密等原因，尚未形成现象级IP。
- 在剧本杀今后发展中，随着剧本发行商实力提升、玩家基数扩大和剧本创作者平均素质提高，剧本杀必将打造属于自身的知名IP，甚至反向衍生影视和游戏。
- **剧本杀与VR、XR等技术的结合将提升玩家游戏体验。**
- 2021年伊始，虎牙直播联合优酷和小黑探推出全国首档沉浸式剧本杀直播综艺——《最后赢家》。该综艺将剧本杀与XR技术结合，播出以来广受好评，提升了观众和潜在玩家对这类技术的认可度。
- VR技术则在一些线下剧本杀门店中已有应用，并为部分玩家所接受。VR技术与剧本杀的结合体现在用虚拟现实代替真实的门店场景布置、玩家搜证环节，在令玩家享受到创新型游戏体验的同时，也为剧本的创作带来更大的空间和想象力。
- 此外，与实际布景近千元每平米的装修费用相比，VR技术并未大幅增加店家运营成本，反而在相同成本下，引进VR技术的店家可以为消费者展现更加多元逼真的场景，有效提升游戏体验。

## 剧本盗版现象仍然猖獗，打击盗版、规范行业乱象势在必行

- 黑探有品平台数据显示，正版盒装剧本均价在500元左右，优质城市限定本均价可达2,000元。对于个体玩家来讲，大部分剧本只能够消费一次，而剧本杀又是一个玩家黏性很高的活动，因此为了留住和吸引玩家，店家需要引进大量剧本，定期对库存剧本进行更新。具有一定规模的实体店通常储存几百个剧本，每月在引进剧本上的花费可达上万元。
- 为了降低成本，部分店家转向购买盗版剧本。盗版现象不仅给遵守行业规则、坚持购买正版的店家带来极大困扰，也严重打击剧本创作者积极性，不利于行业健康有序发展。

7	雪地惊情	10-12	开放	欧美	4男5女3随机	★★	7	欢迎来到万事屋	6人	日式治愈温情
8	死亡致意	6	开放	欧美	5男1随机	★★★	8	蓝色大丽花	5人	现代恐怖变格
9	漫画家之死	5-6	开放	近现代	3男2女1随机	★★	9	再见萤火虫	7人	情感沉浸
10	风声潜伏	9-10	开放	近现代	7男2女1随机	★★★	10	在人间	6人	情感沉浸推理
11	冈比亚之死	8-11	开放	欧美	6男3女2随机	★★★	11	舍离	6人	古风仙侠情感沉浸
12	古堡惊魂	8	半开放	魔幻	5男3女	★★★★★	12	蜕变俱乐部	7人	欧洲烧脑机制反转
13	红色幽灵	8	开放	校园	2男3女3随机	★★	13	女厕	6人	日式校园恐怖
14	办公室谋杀案	4-5	封闭	现代	3男1女1随机	★★	14	刀鞘	7人	民国谍战推理机制阵营
15	加勒比海悲剧	8	封闭	欧美	5男3女	★	15	珠光宝气	7人	欢乐撕逼推理
16	津门遗云	7	开放	民国	4男3女	★★	16	1%	7人	本格撕逼斗志
17	禁止入内	6	半开放	校园	2男3女1随机	★★	17	第四碗肉	7人	推理还原唯美情感
18	惊魂醉阳楼	9	半开放	民国	5男3女1随机	★★★	18	清平调	6人	情感沉浸还原
19	酒馆	10	封闭	近现代	7男3女	★★	19	木夕僧之戏	6-7人	沉浸剧情还原日式烧脑
20	潘红柳的谋杀	6-8	封闭	欧美	3男2女2随机	★★	20	龙仁天	6人	现代欢乐本格
21	红玫瑰的谋杀	5	封闭	欧美	3男2女1随机	★	21	洋葱	7人	还原情感沉浸
22	南瓜灰姑娘	7	半开放	欧美	4男3女	★	22	得分王	5人	欢乐本格
23	狂欢节的悲剧	8	半开放	欧美	4男4女	★★	23	余香	5人	硬核还原推理情感
24	傀儡的记忆	半	半	民国	3男2女1随机	★★★	24	今夕何夕	7人	古风还原情感沉浸
25	屠城幽暗	3	开放	民国	3男3女	★★★	25	欢迎来到菲尔斯街区	6人	美式悬疑推理
26	古酒枪	5	封闭	欧美	4男2女	★★★	26	蜕变俱乐部2	7人	硬核反转推理还原
27	临终遗言	8	封闭	欧美	4男4女	★★	27	纸妻	7人	民国恐怖
28	马戏团事件	6	封闭	欧美	3男3女	★★	28	君似明月我似雾	6人	古风情感沉浸
29	风声	8-10	开放	近现代	7男2女1随机	★★	29	青楼	7人	机制欢乐硬核本
30	美术室杀人事件	6	开放	日本	3男3女	★★	30	艺伎回忆录	8人	日式情感阵营
31	恐怖童谣(上)	6	开放	大侦探	4男2女	★★★	31	刁民	6人	乡村欢乐撕逼
32	恐怖童谣(下)	5-6	开放	大侦探	4男2女	★★★	32	猫脸老太	6人	现代恐怖欢乐
33	丹水山庄	7	开放	民国	5男2女	★★★★	33	三千鸦杀	7人	日式历史戏剧情感

图示：盗版剧本售卖现象猖獗

- 盗版现象的遏止可以从两方面入手。一方面需要行业参与者提高维护正版意识，通过参与展会等方式结成联盟，从源头杜绝盗版流出；另一方面需要相关政策的支持，2021年6月1日起即将施行的《中华人民共和国著作权法》第三次修正版无疑是一个良好开端。



## 政策支持力度尚显不足，行业安全感、认同感有待进一步提升

- 美团研究院商家调研数据显示，66.6%的剧本杀及密室逃脱商家认为当前行业“缺乏政策支持，缺乏行业安全感”；77.8%商家认为“政府应当多鼓励支持新兴产业”。
- 剧本杀行业仍处于高速成长期，发展前景广阔，对丰富人们日益增长的娱乐需求和对外输出中国文化等均有益处。**政府应从监管的顶层架构上给与行业更多的关注和引导，用监管力量帮助行业扫除乱象，用补贴或税收减免的方式扶持行业健康持续发展。**
- 除此之外，政府可以考虑将剧本创作者等具有较高门槛的新职业纳入《中华人民共和国职业分类大典》，明确线下娱乐业新职业人群的从业者地位，鼓励专业教育机构和职业培训机构设置相关专业并开展职业教育，为剧本杀行业输送新鲜血液，增强从业者的信心和行业认同感，从人才角度促进剧本杀行业健康可持续发展。



### 补贴类政策

- ✓ 税收补贴：给予行业相关企业一定税收减免
- ✓ 地租补贴：给予行业相关企业一定地租减免
- ✓ 文化创意基金：资金扶持有发展潜力的企业
- ✓ .....



### 人才类政策

- ✓ 明确线下娱乐业新职业人群的从业者地位
- ✓ 鼓励开展相关职业教育
- ✓ .....





# 行业分工需更加明确，期待行业资源整合、降本增效，走向数字化经营

- **内容端：剧本创作者专业素质有待继续提升。**

- 目前市场中剧本质量良莠不齐，推理与情感并重的好剧本在剧本总量中占比仍旧不高，这固然是剧本杀在我国发展时日尚短所致，但也有剧本作者专业资质不足的原因。
- 与国外专长科幻类作品相比，中国具有深远的文化底蕴，发展历史文化、社会伦理类作品IP有着独特优势，加上部分剧本杀创作者是网文写手转型而来，其剧本作品文笔优美，故事情感引人入胜，剧本主题内涵升华，不失为一种产业升级。但这类作品常会忽略剧本杀的本质，创作的剧本推理性和逻辑性不强，导致玩家游戏体验欠佳，有本末倒置的嫌疑。
- 建议教育机构增设剧本创作者专业科目，在承认创作者行业地位的同时，全面提升其专业素质。

- **线下实体端：提升行业门槛，引导职业规范已成当务之急。**

- 实体店布景师、DM均是线下剧本杀中不可或缺的角色，优秀的布景师可以为玩家打造沉浸式的场景布局，一个经验丰富的DM则能够大幅提升玩家游戏体验。目前已有具有前瞻性的机构开始做剧本杀DM培训课程，积极制定行业标准和规范，为行业补足人才缺口。

- **整体产业：亟待细分整合，降本增效，走向数字化经营。**

- 资本涌入剧本杀行业已经在一定程度上说明了机构对行业的认可和期待。但除资金支持外，行业也需更多投资机构入场进行产业整合，为剧本杀引入各类合作资源的同时，不断完善产业生态。
- 产业在分工细化、资源整合下，剧本杀门店将逐步节约成本、提高效益；后续入场的SaaS服务商将依靠大数据等技术为行业消除上下游信息不对称，全面提升行业运转效率，助力行业走向数字化经营。

36氪研究院根据行业发展、资本热度、政策导向等定期输出高质量研究报告，研究方向覆盖人工智能、5G、区块链、医疗、金融、物流、文娱、消费、汽车、教育等多个领域，帮助政府、企业、投资机构等快速了解行业动态，把握发展机遇和明确发展方向。同时，研究院致力于为全国各级政府、企业、VC/PE机构、政府引导基金、孵化器/产业园区等提供专业定制化咨询服务，服务内容包括行业研究、产业规划、用户研究、股权投资研究、指数研究、投资配置、基金/企业尽调、战略规划、园区规划等。



## 01 传播资源

36氪已成为中国流量与影响力较大的互联网新商业媒体，覆盖全球超1.5亿读者，累计发布超过50,000篇文章，拥有行业内较显著的流量和传播优势。



## 02 核心数据

36氪深耕创投市场超9年，深度服务过数千家客户，累积超80万家企业和投资机构资源，搭建了完善的一级市场数据库。



## 03 团队优势

研究院现有数十位成员，主要来自国内外知名咨询机构或研究机构，拥有丰富的研究及项目经验。



## 04 研究领域

36氪研究院主要关注领域包括人工智能、5G、区块链、医疗、金融、物流、文娱、消费、汽车、教育等。



## 05 品牌影响

36氪研究院发布的常规性研究报告，受业内专业人士一致好评。在政府合作层面，研究院已为国务院、国家发改委、中央网信办、工信部、基金业协会、北京发改委、南京发改委、青岛高新区政府、湖南湘江新区管委会、成都新经济委、杭州西湖区政府等提供过咨询服务；在企业/投资机构合作方面，研究院已与大众中国、苏宁易购、携程、京东、网易、转转、字节跳动、海尔资本、洪泰基金、首钢基金等建立了深度合作关系。

## 分析师声明

作者具有专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，**本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。**

## 免责声明

36氪不会因为接收人接受本报告而将其视为客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在法律许可的情况下，36氪及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司的股权，也可能为这些公司提供或者争取提供筹资或财务顾问等相关服务。

**本报告的信息来源于已公开的资料，36氪对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。**本报告所载的资料、意见及推测仅反映36氪于发布本报告当日的判断，本报告所指的公司或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，36氪可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。36氪不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，36氪对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。



让一部分人先看到未来



研究咨询邮箱: [research@36kr.com](mailto:research@36kr.com)

研究院网站: <https://36kr.com/academe.html>