



游戏类小微企业融资操作实践

汇报人：武诺亚



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.

目录

CONTENTS

- 01. 游戏行业概述
- 02. 细分产业运营模式
- 03. 游戏行业监管
- 04. 目标客户、评审要点
- 05. 案例分析



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.



01

游戏行业概述



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.

游戏产业结构的四大板块

IP方

IP方主要是将其所拥有的文学、影视、动漫等的角色、图像、文字、情节等素材授权给游戏研发商用于游戏的研发。

研发商

此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题

发行商

此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题

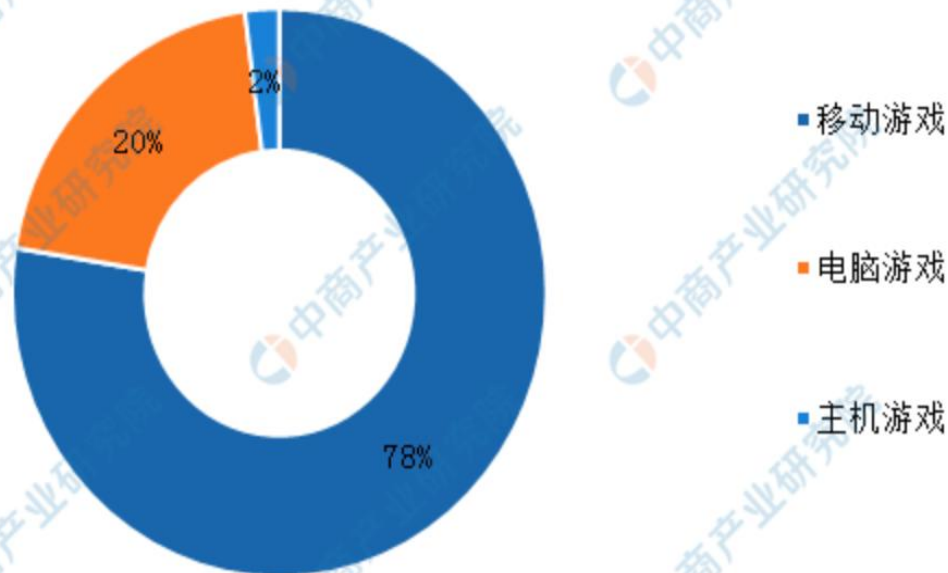
渠道商

此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题描述过程简洁明了此处添加标题

游戏市场格局

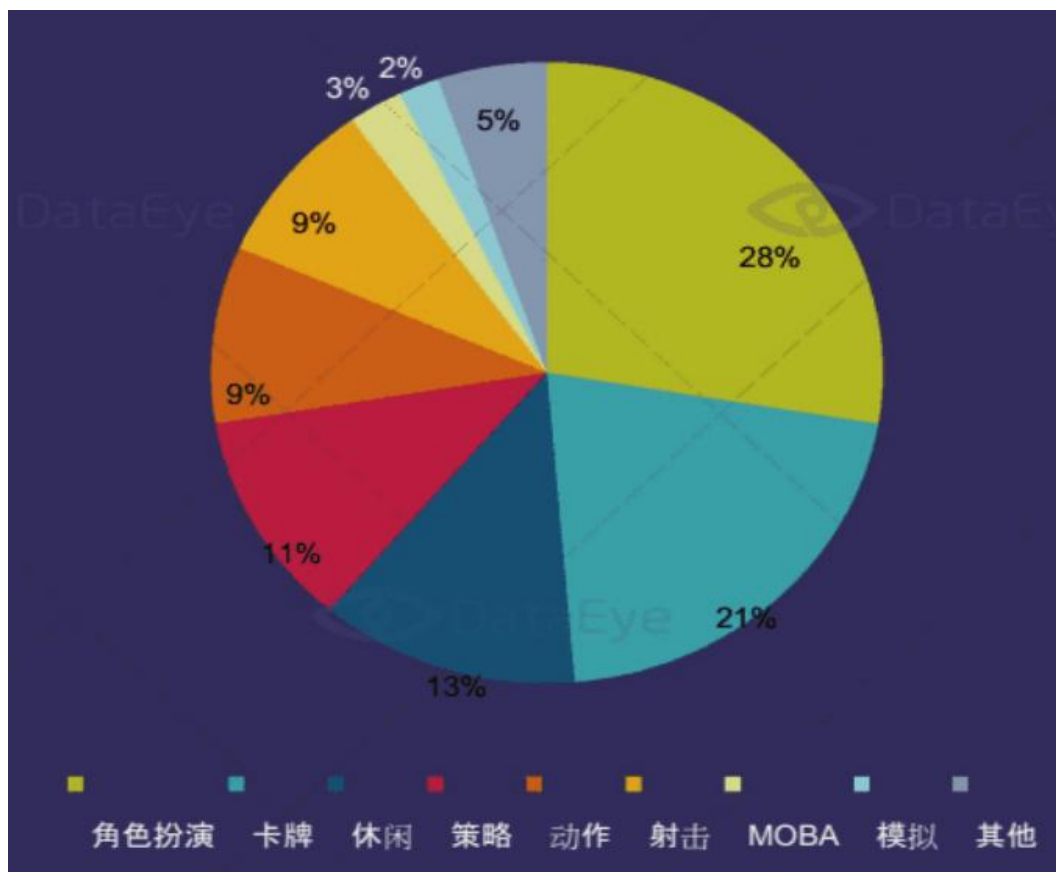
- 依据不同呈现平台，游戏市场可基本分为PC客户端市场、网页游戏、移动游戏（手游）
- 根据年中商情报网数据显示，移动游戏的市场规模最大，占整体的78%，其市场规模大约为2396亿元。电脑游戏占比为20%，网页游戏占比为2%。

2020年中国游戏市场按类别划分占比情况



目前主要的游戏种类

目前市场上较为广泛的游戏细分品类为：角色扮演类游戏（RPG）、策略类游戏（SLG）、动作类游戏（ACT）、卡牌手机类游戏、社交游戏（MMO）等。单一游戏产品也可以是多种细分品类的结合。





02

细分产业运营模式



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.

游戏产业链之IP方

提供的产品和服务

将自有IP授权给游戏；对游戏开发者做的设计进行监修，以维护原有IP的形象。

盈利模式

以版权金收入和流水收入为主。IP方通过授权一次性获得版权收入，流水收入比例是与研发、发行方共同商定确认。

游戏产业链之研发商

提供的产品和服务

游戏产品的开发、更新、维护；产品开发主要包括创意策划、美术动画、软件编程三个核心部分。单个游戏的研发周期大约为2-3年。

运营模式

大多数小规模的研发商仅专注于游戏开发，将后续的运营发行等工作都委托给发行方进行。部分具有一定规模的研发商会选择研运一体的运营模式，即负责游戏开发及后续运营，该模式下可企业以分取游戏的大部分收入。

主要成本及支出

研发人员成本、IP采购成本、美术制作及多语种配音费用等。

盈利模式及分成比例

与发行商合作的模式下，收入主要来自发行方支付的版权金及游戏上线后的流水分成，分成比例大致在10-20%之间（如果拥有自有IP，分成比例会更高）。研运一体的研发商可获得渠道费以外的全部收入，大致在流水的50-70%之间。

游戏产业链之发行商

提供的产品和服务

联系渠道上架并发行游戏；进行游戏宣传推广及用户导入；为用户提供稳健的游戏服务器及相关的客户服务；搭建用户的付费渠道；运营游戏，为进入游戏的用户提供各种运营活动以延长游戏的生命周期。

运营模式

研发商与渠道商的结合被称之为联合运营模式。该模式下，研发商授权给发行商运营其自主研发的游戏产品，在此过程中，研发方将提供不同程度的运营支持（包括处理用户问题、游戏版本更新等工作），并由此确定与发行商之间的分成比例。联营模式下，游戏充值回款首先归集到发行方，发行方与研发方各自建立对账系统并定期对账结算。游戏产生的相关数据一般归研发方所有。

主要成本及支出

发行商需从研发方购买游戏版权，因此会产生一部分前置成本如版权金、预付分成款。游戏上线后会产生较大的推广费用支出。

盈利模式及分成比例

主要利润来自游戏产品上线后的用户充值分成。分成比例一般为游戏流水的30-50%。

游戏产业链之渠道商

提供的产品和服务

渠道商的职能类似于货架，主要是对于产品的陈列与展示。

盈利模式及分成比例

渠道商一般收取游戏产品在该平台产生的流水分成。苹果与谷歌的分成比例为流水的30%，国内渠道商分成比例在流水的30-50%之间。

分布特点

渠道商的市场分布相对垄断。海外渠道基本仅有谷歌和苹果两家。国内的渠道商数量相对较多，如苹果、华为、小米、360等。



03

行业监管



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.

政策法规

2016 年7月1号国家新闻出版广电总局颁布《关于移动游戏出版服务管理的通知》，**明确移动游戏必须载明版号才能线上收费运营。**未按获取版号即上限运营的移动游戏，相关行政执法部门将按非法出版物查处。



2018年，政府实行游戏供给侧改革，从2018年3月末至12月，游戏版号审批暂停，期间所有新游戏无法在国内上线实现商业化。**2019年版号审批重新开放，但发放量每年递减，版号数量大幅收紧。**政府通过停发游戏行业版号、控制版号总量等政策，将低质高量的游戏公司筛选出局，鼓励游戏行业注重游戏品质、长线化经营和游戏出海。

游戏版号审批流程：

根据实际的操作情况来看，简易游戏申请流程大约在4个月左右，涉及故事情节、地图等大型游戏的申请流程大约在8个月左右。

研发厂商将相关资料递交给出版社审查。
(周期约5个工作日)。

STEP .
01

出版社复核无误后交由各省级出版管理部门。
(周期约2个月)。

STEP .
02

省局出版管理部门复核无误后交由国家新闻出版总署审核，总署出具批文(周期约4个月)。

STEP .
03

最终由出版社分配版号。

STEP .
04



04

游戏行业目标客 户及评审要点



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.

目标客户：

担保目标客户主要集中在**对于某一细分游戏领域**（如：三国动作类游戏、二次元动作类游戏）较为擅长的研发商和发行商中，**和掌握某一细分IP**（如：部分名人动漫头像、某卡通形象）的IP方中。渠道商多为大型应用商店，暂时不在担保服务范围内。

评审要点-研发商

研发团队	戏开发是以研发为核心驱动力的，因此研发人员的技术水平是核心要素。实控人对市场的把控也至关重要，可以根据其过往履历（是否带领团队做出畅销榜游戏）来判断其水平。
游戏发行履历	可以通过公司已稳定发行的游戏产生的流水判断公司的研发能力和盈利能力；可以对比其前6月用户月活量和1年后用户月活量来判断企业是否擅长于游戏的长线经营。
是否符合监管要求	核心是看企业研发的游戏是否已经取得版号。是否涉及宗教、政治、明星IP、暴力、裸露等敏感因素。
游戏市场分布	关注企业游戏收入中内地收入和海外市场收入的占比。海外收入占比较大的公司会有更强地抵御政策性风险的能力。
合作的发行商	关注下游发行商是否有该类游戏发行能力；关注下游发行商或渠道商是否有能力定期对账、按时回款。
分成比例及结算情况	无发行能力的企业分成比例在10-20%为正常区间，有发行能力的企业分成比例在50-70%为正常区间；关注下游发行商是否及时支付版权金及预付分成款。
资金需求	通常情况，纯研发类企业会有一部分预付款（版权金、预付分成款），资金量相对其他产业板块较充裕，因此关注资金需求。
海外业务涉及问题	有海外业务的企业应适当关注结汇、资金是否归集的问题

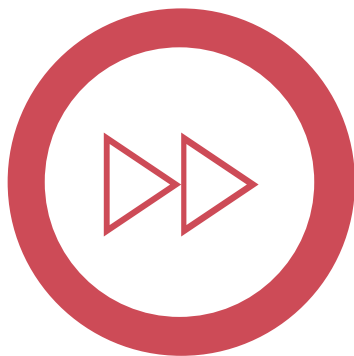
评审要点-发行商

发行履历	移动游戏市场产品类别众多、迭代速度快，因此需要通过发行履历判断其是否对用户消费心理有一定敏锐度，是否对某类游戏有较强发行能力；
业务结构	通过研发收入的占比，判断企业是否具备一定的研发能力。目前市场上游戏产品的供应量在监管和市场自我调控的双重作用下持续下降，纯发行类的企业对于研发方的依赖性会逐步增强，可能会引发业务不独立的风险。
产品丰富性	移动端游戏产品具有生命周期短、用户黏性低的特点，因此需要判断企业是否布局足够丰富的产品资源来抵御单一游戏被市场淘汰的风险。
合作的渠道商	通过下游客户占比判断企业是否与核心渠道（苹果、谷歌、华为）建立连接。
长期股权投资	有一定资金实力的发行商通常会对所代理研发商进行股权投资以增加竞争壁垒；关注企业短期内是否涉及大额股权投资。
分成比例	发行商对游戏流水的分成比例通常在30-50%之间。

评审要点-IP方

IP池、研发能力	关注企业是否有成熟运营的、自有版权IP；是否有足够的IP储备和持续产出IP的能力。
IP变现渠道	通过企业对已有IP的运营，判断企业是否有丰富的变现渠道、变现场景和成熟的变现模式，使其IP资源被充分利用。
下游回款	关注下游账期及回款的问题。
道德风险	涉及明星IP开发、影视IP开发的企业应考虑相关名人的道德风险问题。

判断游戏产品质量的通用指标



日\月活用户

即每日/月的平均活跃用户数量。日\月活用户值越大，说明该产品越受欢迎。



户留存率

日活用户/月活用户=用户留存率，该指标主要解释某用户每月访问游戏的平均天数。当留存率越趋近于1时，说明用户活跃度越高、用户黏性越强。一般为0.3-0.6之间，若低于0.2，基本可放弃投入大量精力运营。



付费率 (ARPU)

该数值是平均每活跃用户产生的游戏收入，是游戏产品创收能力的核心指标。ARPU高，说明游戏付费用户的付费能力强；ARPU低，说明大多数玩家只喜欢投入小金额。



05

案例分析



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.

案例1

一某游戏研发公司，主要专注于某一细分动作类手游的开发，有一定海外发行能力。年营业额1亿元、净利润 - 2500万元，为其提供了1000万元信用授信额度。

评审要点	具体介绍	说明
研发团队	(1) 实际控制人，曾在某上市游戏公司担任工程师、运营负责人、中国区总经理。该公司曾在实控人带领下研发出多款热销榜游戏。(2) 研发总监，毕业于北京大学，与实控人曾为同事关系，是该上市游戏公司的编程负责人。(3) 企业研发人员工资支出在行业中属于较高水平。	实际控制人在上市公司经历从职员到管理者等多个岗位，对游戏企业管理有丰富经验。其个人业绩也从侧面印证，实控人对市场把控能力较强；研发总监学历水平、专业能力较强，且与实控人是多年的同事，因此配合默契度应较好；从较高的人力成本可以看出企业注重研发质量和人力资源建设。
过往游戏发行履历	(1) 企业目前有两款稳定发行的游戏，目前都处于盈利状态，累计产生全球流水10+亿元。(2) 企业的核心游戏产品已上线运营数年，峰值时月活量可达10万，目前仍然能够保持3-5万的月活量，说明企业擅长于单一游戏产品的长线运营。	
监管	企业已上线运营的产品都具备版号。即将上线的产品版号审批已经完成前期流程，在国家版署的最后阶段。企业所展示的游戏小样视频中不涉及名人IP、宗教、血腥等敏感画面	
市场分布	大陆市场占收入的60%，海外市场占收入的40%	企业海外业务占比较大，因此此次新开发游戏会在海外首先上线，弱化了版号申请流程缓慢的影响。
发行商	企业前期的游戏发行都是与业内知名发行合作，本次新开发游戏也已经与该发行商签订授权合同。	企业有稳定合作的发行商，且该发行商规发行能力较强，在业内有一定知名度。经核实企业对账系统及银行流水，发行商与企业定期对账，回款稳定，且版权金的支付相对及时。
资金需求	该公司在海外的发行由自身操作，新游戏在海外上线在即，需要一定的推广费用储备。	企业的资金需求并不是由于业务萎缩或者偿债困难等原因产生；此外，新游戏已经在某国家先行测试，市场反馈良好，因此追加推广预算，资金需求合理。
担保方案及风险控制要点	企业核心的风险在于： 新游戏产品暂未取得版号，且新游戏暂未在海外进行大规模推广，营收能力仍有不确定性。 风险控制措施： 企业已经稳定运行的两款游戏每月可以产生大约1000万收入流水，因此假设新游戏上线效果不如预期，企业依靠已有产品仍然可以支撑还款。此外，考虑到企业现有稳定的月流水大约1000万，将1000万元授信拆分成两笔500万分次发放，中间间隔不低于一个月，以避免企业集中还款造成现金流压力。	

案例2——某游戏公司，是具备较强发行能力的研发企业，业务仍以研发为主。年收入5亿，净利润9000万，授信额度500万。

评审要点	具体介绍	说明
创业团队	实际控制人与技术负责人均毕业于北京大学取得硕士学位，二人毕业后便开始在游戏行业进行创业，公司在二人带领下出品多款较热门游戏	实际控制人与技术负责人自身专业实力较强。从其创业履历可以印证其对市场有一定的敏锐度。
过往游戏发行履历	企业目前有两款稳定发行的游戏，发行周期都在1年以上，月流水均在数千万级别，且较为稳定。 (2) 企业历史发行过三款游戏，的生命周期均在2年以上，在移动游戏中属于较长生命周期产品。	企业擅长于游戏产品长线经营。从其发行过的数款游戏均创造较高的收益可以看出，企业对市场的把控力较精准，且擅长于长线运营。
发行商	企业主打游戏已和业内龙头发行商签订独家代理协议；部分国内业务和全部海外业务由企业自行发行。	企业所合作的发行商为行业内龙头企业，发行能力强，对于产品的引流推广有天然优势，且资金实力强，回款稳定性高。值得注意的是，该种发行商一般有较强的议价能力，一定程度上会挤压企业的分成比例。
监管	企业目前发行的产品均取得版号，政策性风险低。	
担保方案及风险控制要点	企业核心的风险在于： 企业海外收入不归集到境内账户，叠加人员工资、房租等其他开销均由国内账户支付，导致国内账户利润留存较少。此外企业游戏即将在海外上线，但在海外市场营收能力仍有不确定性。 风险控制措施： 考虑到企业核心游戏已在国内市场上线较长时间，市场表现良好，国内账户每月产生流水规模在千万级，预计现金流压力在合理范围内。此外，本次贷款在实控人的基础上追加了核心股东的个人连带，对第二还款来源进行了补充。	



谢谢观看



北京中小企业融资再担保有限公司
Beijing SMEs Financing Re-guarantee Co., Ltd.

稻壳儿PPT模板使用说明

(本页为说明页，用户使用模板时可删除本页内容)

01 字体说明

中文 | 字体名称

汉仪君黑-45简

中文 | 字体名称

汉仪菱心体简

中文 | 字体名称

汉仪润圆-65简

【说明】

模板中使用的字体为【汉仪君黑-45简、汉仪菱心体简、汉仪润圆-65简】，仅限于个人学习、研究或欣赏目的使用，如需商用请您自行向版权方购买、获取商用版权。

02 素材说明

图片：

【CC0共享协议素材说明】模板中使用的图片来源于【pexels和Unsplash网站】，该图片具有CC0共享协议，您可在遵循CC0共享协议的情况下使用。

素材：

【CC0共享协议素材说明】模板中使用的素材来源于【pexels网站】，该素材具有CC0共享协议，您可在遵循CC0共享协议的情况下使用。