

泡泡瑪特首日孖展500億 超購80倍

盲盒第一股業務獨特 專家建議小注抽

被稱為「盲盒經濟第一股」的內地潮流玩具公司泡泡瑪特（Pop Mart）（09992）昨天啟動招股，首日錄得近500億元孖展認購，超購近80倍。公司由2017年至去年的淨利潤分別錄得156萬元（人民幣，下同）、9952萬元及4.51億元，換言之，淨利潤在3年間暴漲近300倍。證券界人士認為，泡泡瑪特業務獨特，首日認購數據亦不俗，雖然焦點新股藍月亮招股在即，但仍值得投資者小注參與。

新股速遞

大公報記者 吳榕清

信誠證券聯席董事張智威表示，泡泡瑪特賣點獨特，其主打的盲盒玩具具有刺激消費意欲的奇妙優勢，市面暫時未有同類型的公司。在有一定知名度的加持下，不少內地投資者都熱衷認購。但考慮到藍月亮招股在即，他建議有意抽藍月亮的投資者分出三至五成資金，小注認購泡泡瑪特即可，不必「翻身」。

由雜貨舖轉賣潮流玩物

雖然近3年泡泡瑪特淨利潤暴漲近300倍，但在公司發展初期卻全然不是這般模樣。成立於2010年的泡泡瑪特是一家「潮流用戶雜貨舖」，只售賣化妝品、服裝、玩具等產品，沒有獨家IP（智慧財產權），利潤也不高。翻查資料，2014年至2016年泡泡瑪特連續3年虧損，淨虧損分別錄得277.29萬元、1598.04萬元及2483.53萬元。

直至2016年，泡泡瑪特與香港設計師王信明（Kenny Wong）簽訂獨家授權協議，開發並推出首個「Molly Zodiac」盲盒系列，每個盲盒只售59元。同年6月，Molly系列的盲盒正式上線其天貓旗艦店，上萬份的盲盒一秒售罄，泡泡瑪特靠着「盲盒玩法」成功翻身，並一炮而紅。

靠盲盒翻身的次年，泡泡瑪特實現淨利潤轉正。招股書顯示，2017年至2019年，泡泡瑪特營收分別為1.58億元、5.14億元及16.83億元，2018年和2019年的營收增幅分別為225%和

227%，連續兩年保持高速增長。在去年，泡泡瑪特靠盲盒便賺了4.5億元，因此公司備受資本青睞。在來港IPO前，公司順利完成8筆融資，投資方包括紅杉中國、創業工場、華興新經濟基金、正心谷資本、啟賦資本等。

盲盒市場規模 已超25億

公開數據顯示，內地盲盒市場已超過25億元。天貓發布的《95後玩家剁手力榜單》顯示，在1年內，有20萬消費者在盲盒上花費的金額超過2萬元，有的更達到百萬級別，其中以95後為主。而在閒魚（內地網上二手交易平台）所公布的2018年數據顯示，平台有30萬盲盒玩家進行交易，每月同比增長320%。

截至今年上半年，泡泡瑪特共運營93個IP，包括12個自有IP、25個獨家IP，以及56個非獨家IP。自有IP中，以Molly的收益貢獻最大。除Molly，DIMOO、BOBO&COCO、YUKI均是主要自有IP。

有人質疑，潮流玩具的IP沒有迪士尼角色那樣豐滿，只是一個孤立的形象。泡泡瑪特創始人兼CEO王寧則在早前表示，中國巨大的市場和成熟的製造業，是潮流玩具IP養成最好的沃土。「和過去一樣的是，人們都希望誕生偉大的IP。但不一樣的是，塑造IP的路徑不一樣了。潮流玩具的IP就是迎合了當代人碎片化的審美和快節奏的消費習慣而誕生。」

盲盒銷售模式 原意為清庫存

【大公報訊】泡泡瑪特（09992）於2010年成立，現已是內地盲盒企業的龍頭。公司在早期默默無聞，直至成立的第4年，引入Sonny Angel盲盒產品，馬上引起市場的強烈反響，1年內帶來超過3000萬元（人民幣，下同）銷售額；隨後便引入了第二個爆紅的盲盒產品，由香港設計師打造的「Molly Zodiac」，招股書顯示，該產品佔公司2017年總收益的89.4%。

所謂盲盒（blind box），誕生於日本，早期稱為mini figures。顧名思義，它是裝着不同樣式玩偶的盒子，但由於看不穿盒子，買家不知道裏面到底裝着哪一款玩偶。通常每套盲盒有幾款到十幾款的玩偶，另有一或兩個隱藏款。所以，抽盲盒就像手遊「抽卡」或扭蛋一樣，全憑運氣。雖然單個盲盒的價格親民，但想集齊一套就需要下血本了。

據了解，盲盒的營銷模式起源於日本明治末期。當時的百貨公司會在新年期間銷售「福袋」，袋中的商品不會事先公開，但通常價值一般會高於福袋售價；該種促銷方式通常是為了清理庫存。20世紀80年代，日本模型市場吸取了該營銷思路，推出扭蛋機以銷售模型玩具和飾品。

後來，盲盒成為了常見的玩具銷售方式。而盲盒的概念也逐漸定型，就是一個不透明的盒子裏裝着模型玩具。在內地，盲盒玩具在早期的討論度不高，後來泡泡瑪特大力發展，才逐漸風靡市場。

中環絮語

必瘦站現金足 拓內地男性美容

【大公報訊】必瘦站（01830）公布截至今年9月底止業績。受疫情影響，公司期內總收入按年減少28%至5.09億元，純利亦同比下降44.2%至1.36億元，每股基本盈利12.1仙，擬每股派息13仙。

財務總監蘇顯龍指出，截至9月底，公司手持現金逾8億元，加上流動資產則超過10億元，故派息後現金仍充裕，令公司可在疫情期間積極尋覓開店機遇，繼上月在銅鑼灣開設新店後，公司亦計劃在旺角及元朗再開新店。海外方面，公司目前擬在英國、新加坡、美國開店。至於澳洲，由於悉尼的首家分店表現不俗，公司亦有計劃在墨爾本開第二分店。

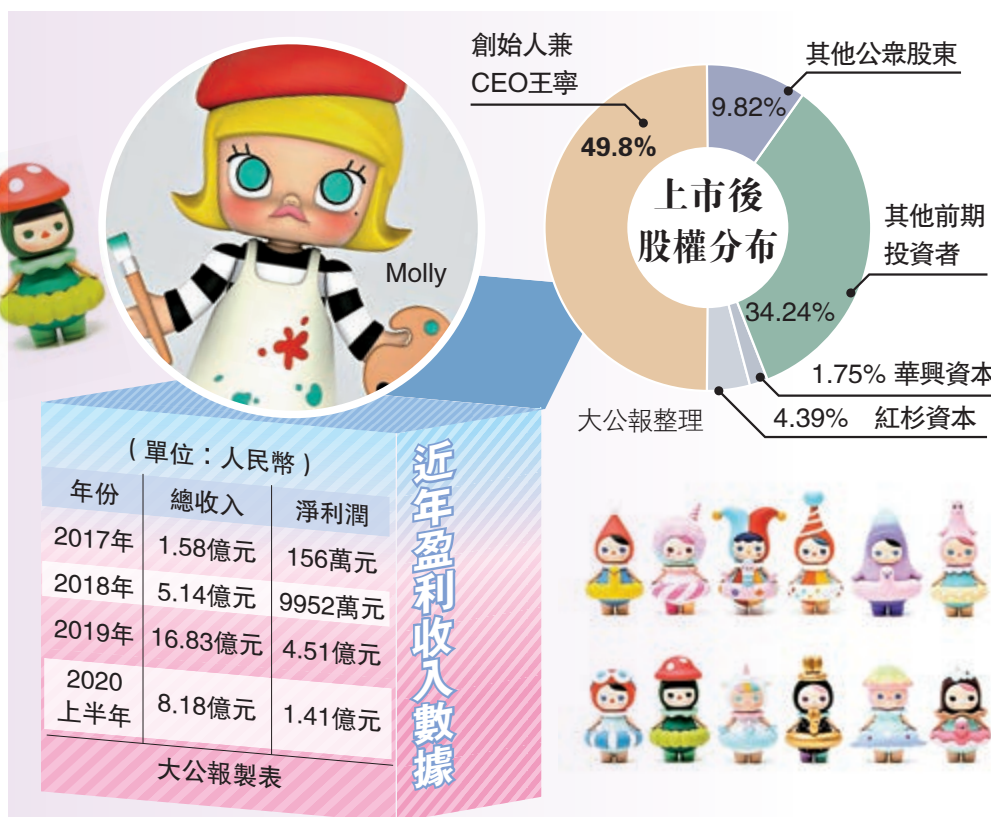
蘇顯龍續說，公司上個月在上海開設男士美容及體重管理門店，主力攻男士美容、美髮及痛症醫療，並形容相關領域是「藍海市場」。

他認為，公司今後會加大力度發展男士美容業務，除了在內地四大一線城市外，也會留意二線城市的開店機遇。

海外業務部分，蘇顯龍表示，疫情導致澳洲門店的營業時數減少，但10月份海外市場銷售合同仍有30.4%增長，雙11時期更增長47%，期望本地及海外業務權重可達「6：4」。問及療程是否因疫情而調整價格，蘇顯龍回應指，療程未有減價，只是因應客流，將療程所需到店次數減少。



▲必瘦站財務總監蘇顯龍



新股	入場費	12月						
		3	4	7	8	9	10	11
裕勤控股 (02110)	2727元							
京東健康 (06618)	3565元							
華潤萬象生活 (01209)	4505元							
佳源服務 (01153)	4091元							
和鉑醫藥 (02142)	13050元							
領地控股 (06999)	6060元							
大唐集團 (02117)	4646元							
泡泡瑪特 (09992)	7778元							

Legend: 招股日期 (Orange), 公布結果日期 (Green), 上市日期 (Blue)

新股日程表
大公報整理

恒大物業暗盤潛水 抽中宜先獲利

【大公報訊】京東健康（06618）於昨日截止招股。歸納多家券商統計，該股已錄得約1460億元孖展認購，超購逾108倍，並擬以上限70.58元定價。另外，於今日掛牌上市的恒大物業（06666），於輝立潛水，收報8.77元，較8.8元的招股價跌0.3%，每手蝕15元。

耀才執行董事兼行政總裁許輝彬

表示，目前較多地產公司分拆物業業務上市，目的是為發債以減輕公司財務壓力。

參考近期物業新股的首日表現，恒大物業或會跌穿招股價，建議投資者可在其升半成至一成時，先行獲利。信誠證券聯席董事張智威也預計，恒大物業首掛難升超過一成。

至於其他正在招股的新股之中，

大唐集團（02117）及佳源服務（01153）尚未錄得足額認購。而次日招股的和鉑醫藥（02142）錄得了逾36億元孖展認購，超購近20倍。

另外，內地生物技術公司加科思已通過上市聆訊，據了解，公司於昨日起進行上市前路演，集資約3億美元（約23.4億港元），近9成集資所得用於產品的臨床開發及商業化。

銀債反應熱 豪客斥千萬元認購

【大公報訊】在3.5厘保證回報的吸引下，第五批銀色債券首日認購反應熱烈。銀行業界表示，銀債首日認購反應理想，無論認購數目及金額均較去年以倍數上升，其中有銀行首日更錄得最高認購金額達千萬元。業界預期，銀債認購期內反應料持續理想。

中銀香港個人數字金融產品部副總經理周國昌表示，全日認購金額為去年首日的4倍，每人平均認購手數增加至超過25手。他透露，該行已增加七成合資格員工處理相關交易、於分行設立專櫃，近八成客戶經分行認購，今年中銀香港新增手機銀行渠道，並在認購期內延長投資服務熱線的服務時間，方便市民足不出戶亦可認購

銀色債券。

滙豐發言人表示，在開售首日的平均認購金額較去年上升一倍。此外，經該行數碼渠道的申請有顯著上升。而恒生首日的總認購人數、總認購金額及平均認購金額均較去年為高。

工銀亞洲首日銀債總認購金額較

去年認購首日上漲超過10倍，每人平均認購金額約為37萬，較去年認購首日增加近3倍。至於招商永隆銀行，該行首日總認購金額達4000萬元，平均每名客戶認購金額37萬元，較上次首天銀債總認購金額增加7.3倍，最高認購金額為1000萬元。

歷來銀債認購反應比較

年份	2016年	2017年	2018年	2019年
認購金額	89億元	42億元	62.21億元	79.19億元
認購人數	7.6萬人	4.4萬人	4.5萬人	5.7萬人
人均認購手數	11.8手	9.3手	13.68手	14手
超額認購	2.2倍	0.4倍	1.07倍	1.6倍

大公報製表

積金20周年 新平台推動數碼化

【大公報訊】強積金昨慶祝推行20周年，積金局主席黃友嘉表示，香港人在20年間，從只有三分之一有退休保障，到現在超過85%就業人口有退休保障。截至10月底，強積金規模已經超過1萬億元資產。他認為，這反映強積金成效，未來積金局會積極推動「積金易」平台，以提高行政效率及推動數碼轉型。

黃友嘉指出，強積金於過去20年曾多次修例，致力降低收費及成本，目前基金開支比率已經由2007年12月的2.1%下降至1.45%，減幅約30%；而積金局推出的強積金基金平台，讓成員可以貨比三家，也使基金管理費大幅下調。展望未來，局方會繼續推

動減費，並期望提高計劃回報率。

倡提高供款上限

積金局行政總監羅盛梅亦透露，可考慮提高強積金3萬元的供款上限，以提高打工仔的儲蓄比率。她又提到，目前強積金中有高達49億元資產乏人認領，反映不少打工仔沒有有效方式管理強積金戶口，期望即將落實推行的「積金易」平台，可以使勞資雙方更容易處理積金事宜，並做到實時化，以提升效率及節省成本和時間。

明愛專上學院黃於唱認為，對於低於收入中位數的打工仔，退休後較依賴政府的社會保障，強積金的幫助不大；至於剛高於收入中位的打工仔

，不僅不能依靠社會保障，強積金存款也不能保障其退休生活。他認為，政府應想辦法幫助這個階層的市民，除推出全民養老金外，也可研究增加他們自願供款的積極性，以保障退休後的生活。

香港總商會總裁梁兆基建議，應全面檢討強積金機制，但他反對取消強積金對沖機制，認為有關機制可舒緩企業資金周轉壓力，反而認為政府應該檢討遣散費及長期服務金等安排。

信託人公會副主席劉嘉時則提出，未來應逐步取消供款入息上限，並給予稅務優惠，以鼓勵強積金供款人更多自願性供款。