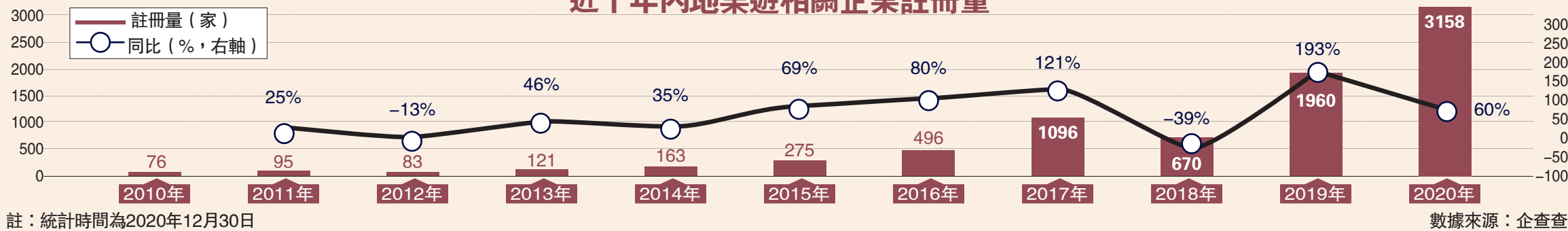


近十年內地桌遊相關企業註冊量



年輕人迷上劇本殺 線下門店一房難求 過年新消遣 推理桌遊熱

一張神秘的藏寶圖，六位各懷鬼胎的「江湖人」，經過四小時的搜證和推理，終於發現了寶藏的秘密……今年春節假期，不少年輕人愛上了這樣的「燒腦」遊戲——「劇本殺」。事實上，除了迎來「報復性消費」的電影檔，今年春節期間，許多劇本殺線下門店也選擇了「不打烊」。企查查數據顯示，截至2020年底，內地共有6500餘家企業名稱或經營範圍含「劇本殺、桌遊」，市場規模破百億元（人民幣，下同）。

大公報記者 俞畫杭州報道

在這款名為「劇本殺」的遊戲中，玩家可以與朋友或者陌生人組成5至10人不等的隊伍，大家根據各自的劇本、角色和線索，從迷霧般的劇情中，或是指認誰是「兇手」，或是結伴逃出密室，還原真相。春節期間，不少知名的門店都遇到了一房難求的火爆景象，甚至有年輕人為了一個心愛的劇本，從下午兩點等到晚上九點才能開局。

王小龍是杭州「不在場」劇本社的負責人，本身就是遊戲重度愛好者的他，1月初在城西某商務樓裏開出了線下門店，為的就是能趕上今年的「春節檔」。「今年春節呼籲『就地過年』，許多年輕的『打工人』都留在了城裏，除了宅在宿舍裏看看春晚、打打網遊，趁着假期與朋友們『殺』幾把也是不少『燒腦』玩家的新選擇。」

「整個假期每天我們都能接待十幾波的客人，大部分都是年輕人，畢竟這是個對腦力和體力都要求很高的遊戲。」雖然門店開業不久，但憑藉着王小龍在劇本殺圈子裏的好口碑，仍有不少玩家慕名而來，將門店的檔期擠得滿滿的。

多樣題材迎玩家喜好

「我們現在有五個包廂，每個包廂都有不同的主題設計，有的適合玩古裝本，有的適合玩現代本，還有一個目前在杭州首創的VR全景房，則是有配專門的沉浸式劇本。」王小龍告訴記者，春節期間門店採用「預約制」，除了大年三十，整個假期都「不打烊」。

「我們店裏有100多個劇本，其中不少是原創劇本，外面玩不到的，這也是有些老玩家哪怕是等也要來店裏的原因。」王小龍介紹道，一般來講，一個劇本有5至10位玩

家，角色隨機分配，根據劇本人均費用在128至168元之間。「春節期間人們多會選擇『春運』這樣帶節日主題的劇本，或是一些玩起來比較歡樂的劇本，當然也有老玩家依然鍾情那些『殺人埋屍』的破案劇本。」

「不在場」劇本社在春節假期期間的火爆並非特例，記者15日在「大眾點評網」搜索位於杭州大型商圈的劇本殺線下門店發現，16日（年初五）當日80%的門店都處在「訂滿」狀態，尤其是越到晚間，顯示「訂滿」的劇本就越多。此外，有部分線下門店為了吸引更多單身玩家，開啟某些劇本的「拼場模式」，有部分熱銷的劇本甚至兩三天前就「拼滿」了。

結交同好新平台

「平時我的工作內容圍繞的都是小朋友和家長，沒什麼機會認識同齡人，一到周末就覺得好無聊，沒事幹。」劇本殺玩家伊伊說，自從迷上了劇本殺，她每到周末就會出沒在杭州各家線下門店裏，微信裏由於劇本殺認識的小夥伴更是超過了100位。「我建了好幾個微信群，有的愛玩古裝本，有的愛玩穿越本，有的愛玩推理本，然後大家就會在周五開始約局，打完還會一起吃飯復盤。」

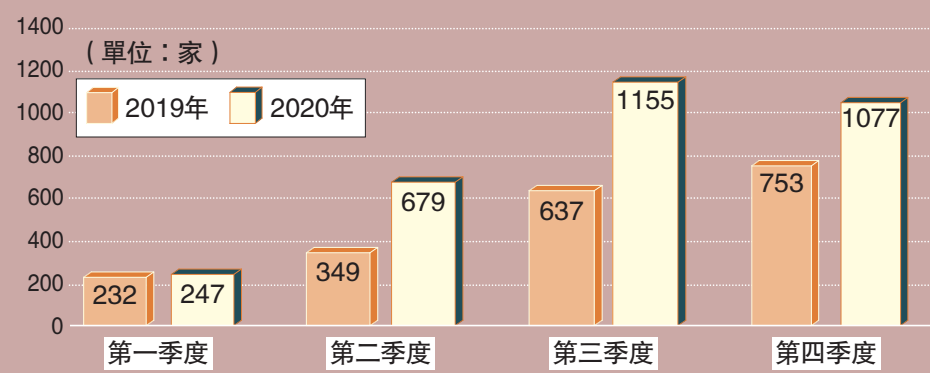
王小龍也很認同劇本殺為年輕人帶來的社交屬性，他現在最要好的兩個朋友都是在玩劇本殺的時候認識的，如今也成了他的線下門店的投資人。「我們這一代的年輕人都是獨生子女，從小就沒有什麼玩伴，再加上不斷地求學、就業甚至轉換城市，能一起長大的朋友越來越少。再加上現在大家的工作壓力都很大，又有競爭關係，很難說真的去與同事交心。」



▲正在劇本殺線下門店推理的年輕玩家。

受訪者供圖

2019、2020年內地桌遊相關企業註冊量變化



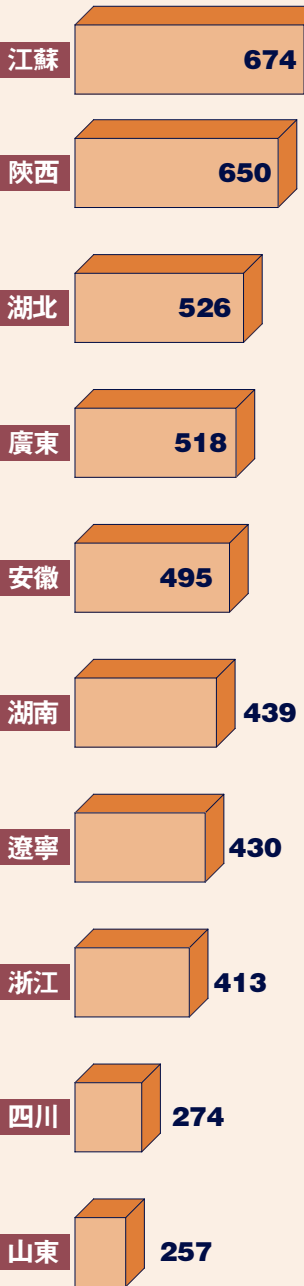
▲「不在場」劇本社的劇本和配套服飾。



▲拍攝好看的照片發朋友圈也是不少年輕人選擇玩劇本殺的原因。

內地桌遊相關企業地域分布前十

單位：家



註：統計時間為2020年12月30日
數據來源：企查查

競爭激烈 百萬裝修比比皆是

成本直升 即使是疫情也沒有擋住「劇本殺」發展的熱情。據天眼查數據，目前中國有超6500家企業名稱或經營範圍含「劇本殺、桌遊」，其中去年新增企業3158家，同比增長63%。「目前僅在杭州就有超過360家劇本殺線下門店，可以說市場已經進入到『血海』階段。」王小龍感慨道，隨着資本的蜂擁而至，「躺着賺錢」的時代已經過去了。



▲「不在場」劇本社的VR全景房。

受訪者供圖

「我在兩年前開始玩劇本殺的時候，一家線下門店幾乎不用裝修，簡簡單單準備兩三間房，從網上買幾個劇本就可以開業，說白了就是提供一個年輕人聚集的場所。」王小龍說，最早的一批玩家主要是為了玩推理，對環境沒什麼要求，所以只要劇本有意思，他們就願意花一兩百元（人民幣，下同）來玩。「一個劇本一場能收一兩千元，三個月投資就回本了。」

「現在不同了，隨着線下門店越開越多，裝修也變得越來越豪華，特別是針對一些想要出片發朋友圈的玩家，還要準備許多適合角色的換裝和場景，這樣一來投資成本就直線上升了。」王小龍告訴記者，以他的門店為例，五個房間的裝修加購買服裝和劇本，前期投入超過80萬元。「這在行業中還只能算中等水平，如今一家線下門店投入幾百萬元的比比皆是。」

為能與其他線下門店有所區分，王小龍將前期投入的一半用於裝修一間獨一無二的VR全景房，並為此請人設計三個配套劇本。「在VR全景房裏，根據劇本走向的發展，周邊場景和音樂會實時變幻，讓玩家有身臨其境的體驗感。」雖然玩VR全景房劇本費用要上浮20%，但在春節假期期間依然是「一房難求」。「目前杭州的劇本殺線下門店有着明顯的兩頭分化，一種是用極低的價格來吸引那些體驗者，可能一個劇本人均才二三十元，也會有不少聽過這個遊戲但從來沒玩過的年輕人趕時髦去試一試，他們就做這種一次性的生意，走量；另一種就是從來不打折，走精品化路線，一個劇本人均可能要兩三百元，甚至更高的，但也有玩家慕名預約去玩。」

以杭州零號公館沉浸式遊戲體驗劇場為例，這間劇本殺線下門店走的是小劇場的風格，不僅提供角色的配套服飾，還安排真人扮演其中的某些串聯的角色，並在數個房間裏移步換景，玩一場遊戲就像是親身參與了一場話劇，甚至吸引了包括王思聰等名人來體驗。「像這樣的線下門店，在上海甚至一場人均能做到七八百元，屬於行業的『天花板』。」

一成價買盜版 行業亂象亟需整治

謀求暴利

劇本無疑是劇本殺的核心。對於玩家而言，每個本子都具有唯一性，也就是說，玩過的本子是不會再玩的。儲備劇本，成為了所有劇本殺門店必備的功課。「一家門店的主要開支是房租，但對劇本的支出，也是不可忽視的方面。」王小龍坦言，「不在場」劇本社在開店之初的準備階段，就一次性採購了100個本子，之後也平均每個月都會上新5至10個劇本。記者了解到，目前劇本的定價根據質量以及發行的類型而相差較多，盒裝普通本的價格在300至500元（人民幣，下同）左右，城市限定本的價格在1000至3000元不等（一個劇本一個城市最多只賣三家店），而城市獨家本（一個劇本一個城市只賣一個店）則在4000至7000元之間。另外還有一種實景劇本，價格則更加昂貴，在1萬至3萬元左右。

劇本的熱銷吸引了不少想在這個行業裏「賺快錢」的商家，於是，價格低廉的盜版本開始在網絡上橫行。王小龍告訴記者，在微信群、閒魚和淘寶等平台的盜版劇本店裏，用正版劇本10%至20%的價格，就可以買一個劇本。「甚至花幾元錢買到上百個劇本的電子版，也不是什麼難事，盜印劇本顯然已經形成了一條地下的黑產業鏈。」

對於購買正版劇本的門店主和劇本創作者而言，維權的難度和成本，使得他們面對盜版劇本毫無辦法。「國家目前的出版政策並沒有涉及到劇本，劇本殺的所有劇本，都是沒有版號和國家審核的。」王小龍說，除了侵權之外，盜版劇本的質感與印刷質量很差，也會影響到玩家的口碑傳播。「受到損害的，就是這個剛剛處於發展初期的行業。」

謀求暴利的產業鏈，甚至讓部分「黃暴本」獲得了土壤。在這些劇本裏，為了吸引男性玩家入局，包含了對女性角色的黃色甚至暴力的情節內容，這也是所有對行業熱愛的創業者們苦惱的一點。「『劇本殺』完美結合了社交屬性和娛樂功能，我很看好它的前景，但行業亂象亟需整治，這樣整個市場才会有更好的發展。」

角色扮演鬥演技 玩家大讚玩上癮

實現夢想

體驗另一種人生，實現未竟夢想。「我與他兩情相悅，早已芳心暗許，即使他在婚配的問題上對我有所隱瞞，我也不可能對他下手啊。」27歲的伊伊身着漢服，聲音中帶着哭腔向玩家們辯解道，她劇本裏的夫君剛剛被人行刺，而她作為嫌疑人之一需要解釋心意，洗脫自己的嫌疑。伊伊拔下頭上的髮簪，假裝指向自己頸部，一副要與夫君生死與共的模樣，讓不少玩家放棄了對她的指控。

事實上，在伊伊的劇本裏，正是她僱人行刺了對她不忠的夫君，而她的劇本要求她把嫌疑嫁禍到他人身上，「逃脫審判」就能贏得最後的勝利。「我第一次玩劇本殺就上癮了，埋藏在心裏已久的戲精人格立馬上線。」生活中的伊伊是一位幼兒園老師，說話柔聲細氣的，完全看不出她在遊戲中「演誰像誰」的功力。

伊伊告訴記者，她雖然從小就能歌善舞，但身高不高，還有點兒胖，自知不是當演員的料，於是就按照父母的意願讀了師範學院。「感謝這款遊戲，圓了我的演員夢，還認識了不少新的朋友。」

「像學生玩家無法去接觸其他的職業，在劇本裏他可能想做醫生或者律師，體驗不同職業在現實生活中遇到的問題。」另一位玩家王小龍坦言：「他們除了成為角色，還把自己的一些想法帶給這個角色。」

王小龍清楚地記得，有一個劇本裏，一位臥底警察愛上了罪犯，並為他以身試法，做了藏匿和包庇的罪行。「幾乎所有扮演這個角色的玩家都感同身受，選擇原諒她。」只有一次，一位玩家告訴王小龍「必須把她抓起來」，事後王小龍才知道，這位玩家真的是一名警察。