

次元新引力



漫展现场观众与coser合影。

“一周赶两场”，外地观众爱来广州逛漫展

元旦假期前后，家住广东东莞的大学生小余“有点忙”。米哈游旗下热门游戏《绝区零》的线下嘉年华与第37届萤火虫动漫游戏嘉年华接连在广州开展，小余专程从东莞赶赴广州，一周之内连逛两场漫展。新快报记者发现，像小余这样跨市甚至跨省前来广州参加动漫游戏展会的年轻人并非少数。

数据显示，1月1日至1月3日，在广州琶洲举办的第37届萤火虫动漫游戏嘉年华迎客共计23万人次，其中近半为省外游客，全网传播近40亿次，刺激区域消费超1.3亿元。

2025年12月26日至12月28日，《绝区零》首次大型线下嘉年华落地广州广交会展馆，同样人气火爆，门票开售30秒内即告罄。该嘉年华门票分为298元的单票与498元的套票。新快报记者留意到，门票开售期间，某购票平台上显示有超过8万人标记“想看”，不少二次元爱好者反映“一票难求”。

《绝区零》嘉年华线下负责人倪君告诉新快报记者，本次活动中超过六成参与者是专

程从广东省外前来赴约，他们与广州本地及粤港澳大湾区的玩家们共同造就了这场八方来客的盛会。

除了萤火虫漫展和《绝区零》嘉年华，近年来，各类动漫游戏主题展也频频亮相广州。广州琶洲保利世贸博览馆展览排期显示，仅2025年一年，在该展馆举办的大规模动漫游戏展就有5场。以2025年国庆期间举办的“2025 CICF × AGF 广州动漫游戏盛典”为例，该展览总面积8.2万平方米，参展品牌超过1000个，现场参展及互动人次达45万。从观众来源看，广州市内的占21%，广东省内其他地区的占19%，省外及境外观众占60%（如港澳台、广西、湖南、湖北等）。

此外，记者在社交平台搜索“广州漫展活动排期”发现，2026开年以来，广州几乎每周都有各类的二次元活动，除大型动漫游戏展外，还包括主题快闪店及展览、小型漫展、同人市集等。

“漫展就像在现实世界搭建起了一个乌托邦”

在参展观众看来，漫展不仅是购买周边、参与活动的地方，更是一个大方展示自己的爱好、和同好讨论喜欢的事物的平台。自诩为“超级E人”的小余认为，参加漫展最开心的事情之一就是能够和网友们见面，“漫展常客”阿凡和小柔则认为在参加漫展时能短暂逃离忙碌的工作生活，“就像在现实世界搭建起了一个乌托邦”。

在《绝区零》嘉年华团队看来，《绝区零》嘉年华的核心竞争力在于为玩家构建了一个完整、可沉浸、可互动的IP世界。布展时，团队选取了游戏内“新艾利都”最具代表性的建筑与街区神韵，进行艺术化重组，让玩家可以真正走入“717便利店”内部完成任务，或在“浮啦飞”宠物店与真实的“猫狗演员”互动，甚至在光映广场挑战专属密室。“这种‘可进入、可游玩’的设计，让虚拟世界拥有了真实的呼吸感。”倪君表示。

在《绝区零》嘉年华现场，舞台表演吸引

了小余的注意力。一首首游戏EP的旋律由原唱歌手在舞台上唱响，台下的“绳匠”（《绝区零》游戏玩家的自称）们挥动手中的荧光棒、举起手机随着音乐一同律动、欢呼。“荧光棒是入场伴手礼发的，大家一起挥舞荧光棒看演唱会的气氛实在太好了，我忍不住看了好久！”小余说。

此次萤火虫漫展聚集了20余个人气主题专区和街道，为玩家二创作品及同人商品提供交流平台。电竞舞台、活动舞台、摄影专区、各大参展品牌的现场摊位同样聚集起大量人流。Cosplay、拼豆、电竞、游戏等爱好者在各专属区域与同好相聚。“这类大型漫展就像是二次元爱好者的大聚会，每次去都会碰到很多同好，大家一起讨论喜欢的动漫游戏和角色，还能购买到优秀二创作者的同人作品。就像迪士尼电影的爱好者喜欢去迪士尼乐园度过假期，漫展对我来说也是能放松身心的地方。”阿凡表示。

“花一点钱能获得足够的情绪价值，绝对不亏”

新快记者在采访中发现，“二次元”爱好者们愿意为漫展和cosplay付费的原因大多离不开“情绪价值”四个字。在小柔看来，出cos能把自推（喜欢的二次元角色）带进现实，买周边能欣赏各种美图和工艺，借助周边实体和保存的照片还能回忆起当时的快乐，因此她非常享受Cosplay和购买周边的过程。“花一点钱能够获得足够的情绪价值，对我来说绝对不亏！”她笑言。

2025 CICF × AGF 广州动漫游戏盛典数据显示，参展观众中，年龄在18岁以下的占34.28%，年龄18岁~32岁的占比则高达58.18%，少年、青年人成为漫展参展“主力军”。消费方面，37%的观众消费在50~100元，消费100~500元的观众占比45%，10%的观众消费了500~1000元，另外还有8%观众消费在1000元以上。

不少“二次元”爱好者愿意为漫展及“谷子”（由英文“Goods”音译而来，指以动漫、游戏、偶像等二次元文化IP衍生的周边商品）付费。已经工作的小柔告诉新快报记者，自己刚“入坑”时，平均每月“买谷”消费为2000

元左右，虽然现在热情有所减退，但仍有500元左右的月均消费额。而大学生小余则表示，由于生活费有限，她的“二次元”爱好预算大部分留给了漫展和cosplay，每月“买谷”消费为几十元。

在漫展支出上，这些“二次元”的爱好者普遍表示，一场漫展活动的花销视交通、住宿、票价及是否cosplay入场等因素影响，一般为几百至几千元不等。“比如《绝区零》嘉年华的票价就要298元，再加上高铁往返、cosplay约妆等费用，除cos服外的单日开销就到了500元以上。但是萤火虫我抢到了普通电子票，也没有出cos入场，几十块钱的票价加上交通费用，总共开销不到200元。”小余说。

另一位漫展“常客”阿凡告诉记者，除交通住宿费外，自己参加展会的另一笔重要开支是cosplay参展的支出。取平均值计算，即使不买大牌cos服，他在漫展上cos一个角色大约也要花费700元，如果计划购买知名品牌的cosplay服装及配件，有时单套cos服的就要花费近千元。

为一场漫展不远千里，为扮演角色一掷千金，

单场漫展带动上亿元消费



单场漫展吸引数万客流，刺激过亿元消费，近年来，广州成为无数二次元爱好者的“奔赴之地”。为一场漫展不远千里，为扮演角色一掷千金，为限量周边排队数小时，年轻人的热爱，让漫展热潮从展馆内延伸至整座城市。全城商圈联动、动漫主题公交专线穿梭、饮食购物优惠券发放……二次元“流量”转化为促进城市消费的“留量”，驱动区域文商旅融合发展。

■CICF×AGF 广州塔亮灯。