

# 应书岭的资本新局： VSPN冲击港股能否如愿？

本报实习记者 许心怡 记者 吴可仲  
北京报道

近日,电竞运营商英雄体育VSPN(以下简称“VSPN”)向港交所递交IPO申请。VSPN是《王者荣耀》KPL赛事唯一运营商。若按2020年收益计算,其占据电竞赛

## 疫情拖累线下赛事

尽管2020年疫情蔓延使得游戏行业逆市起飞,但线下电竞赛事却受到阻碍。

VSPN成立于2016年,其创始人应书岭是游戏圈的知名人物,被称为“中国手游第一人”。

招股书显示,VSPN的业务包括电竞赛事运营,向品牌及赞助商、游戏开发商和发行商、直播平台等赚取商业化收益,社区运营等。弗若斯特沙利文报告称,该公司在中国电竞赛事行业市场份额位居第一,并且是唯一一名业务涵盖行业所有细分市场的参与者。就2021年前九个月而言,VSPN收入主要来自电竞赛事运营和商业化,占比分别达35.3%和34.1%,收入贡献第三的是社群运营,占比25.9%。

根据弗若斯特沙利文报告,VSPN为《王者荣耀》、《和平精英》、《绝地求生》、《绝地求生手游版》、《穿越火线》及《部落冲突:皇室战争》举办官方专业电竞赛事。2020年,VSPN就中国及海外的21款电竞游戏运营77项电竞赛事,并举行超过2000场对赛。截至2021年9月30日止九个月,VSPN就中国及海外的29款电竞游戏运营94项电竞赛事,并举行近5600场对赛。

2019年、2020年及截至2021年9月30日止九个月,VSPN分别为17个、27个及41个品牌及赞助商开

事组织运营超过75%的市场份额,堪称行业龙头。

2021年11月,代表中国LPL赛区出战的EDG战队在英雄联盟全球总决赛上夺冠,使得电竞行业在中国火爆出圈。游戏产业时评人张书乐向《中国经营报》记者

表示,在电子竞技正式成为杭州亚运会项目的大背景下,以运营电竞赛事为主要盈利模式的VSPN站在了时代的风口上,其申请IPO某种意义上也代表国内电子竞技产业正试着从草创走向成熟。

事实上,相比VSPN,其创始

人应书岭旗下的另一家公司——英雄互娱更为大众所熟知。公开信息显示,作为新三板的明星公司,英雄互娱曾先后筹划IPO、“借壳”等方式冲击A股,但均未能如愿。如今,VSPN向港股发起冲刺,应书岭的资本梦能否如愿?



VSPN与腾讯电竞联合主办的电竞赛事现场。

本报资料室/图

发及执行电竞赞助及营销活动。截至2021年9月,在斗鱼、虎牙、哔哩哔哩及快手等平台上,VSPN共管理超过5589名活跃的达人及主播,粉丝数合计超过4.39亿名。

VSPN通过一系列收购来完善在电竞生态圈的相关布局。2021年1月,VSPN收购香蕉游戏传媒,进一步加强海外赛事运营能力。2021年3月,公司收购上海厚翰信息科技有限公司,这是一家主要为直播及其他线上娱乐平台提供电竞及游戏相关达人及主播内容并进行商业化的公司。2021年3月22日至2021年9月30日,该公司贡献收入3.829亿元。2021年前九个月,该投资活动所

用现金净额大部分是由于收购上海厚翰及香蕉游戏传媒的现金流出,净额为人民币3.44亿元。

除此之外,VSPN在吸引投资方面也动作频频。天眼查显示,该公司2015年至今共完成8轮融资,最近一笔发生在2021年6月,摩根士丹利共投资数千万美元。招股书披露,腾讯对VSPN的持股比例达13.54%,该公司创始人兼CEO、实际控制人应书岭与其一致行动人合计持有35.05%的投票权。

VSPN于2019年及2020年分别录得14.7%及1.5%的毛利率,而于2021年前九个月录得人民币3660万元的毛损及2.8%的毛损率。截至2021年9月30日,VSPN

流动负债总额达到11.77亿元。

此外,尽管2020年疫情蔓延使得游戏行业逆市起飞,但线下电竞赛事却受到阻碍。VSPN招股书称,许多原本计划于2020年上半年进行的电竞赛事及对赛遭到取消,来自电竞赛事运营及商业化的收益由2019年的6.24亿元减少至2020年的4.92亿元,导致总收益由9.27亿元减少至8.92亿元。

VSPN称已经为应对疫情开发远程制作能力,2020年2月于上海成立远程制作中心,截至2020年12月31日,能远程制作及直播超过520场电竞对赛。截至2021年9月30日止九个月,其远程制作及直播超过2180场电竞对赛。

## 过于依赖腾讯？

VSPN在招股书中提示风险称,倘若无法维持与腾讯的业务关系,公司的业务可能受到不利影响。

VSPN在招股书中点明看好电竞行业的增长点:年轻人。VSPN方面表示,Z世代及千禧世代为电竞的主要人口,并正带动电竞赛事的快速增长。游戏开发商和发行商趋于采用免费增值模式留住更多用户,使得电竞获得更广泛的基础。此外,技术进步令电竞赛事更具沉浸式及互动式体验等也使得这个行业更具吸引力。

不过,VSPN似乎也存在隐患:过于依赖腾讯。VSPN运营的赛事中,《王者荣耀》《和平精英》《穿越火线》等游戏均来自腾讯。并且,在运营业务方面,该公司似乎并不能独立于腾讯。招股书披露,2019年10月至2021年12月,VSPN与腾讯共同管理PEL(《和平精英》职业联赛),与腾讯平分共同管理电竞联赛安排所产生的收益以及承担其所产生的成本和费用。VSPN表示,将于2022年起就PEL调整合作模式,并向腾讯提供以电竞为核心的惯常服务,就有关服务产生相应收益,预期将有助于提高未来的毛利率。

VSPN在招股书中提示风险称,倘若无法维持与腾讯的业务关系,公司的业务可能受到不利影响。

张书乐向记者表示,赛事运营是一个迥异于游戏运营和推广的领域,过去电竞行业的许多赛事充其量只是游戏厂商的一种游戏营销推广,而非一个持续性和专业性俱佳的体育赛事。电竞要真正从游戏衍生变成一个体育项目,就必须有专业的运营,运营商的角色也随着国内电竞城市、电竞赛事和游戏厂商的需求迭代而变得至为重要。

在张书乐看来,电竞运营商和游戏厂商之间,本身是一种合作关系,而在多个运营商中选择符合自己利益的公司来运营自己的游戏赛事,抑或由于合作上的

分歧而收回权利,会逐步随着电竞行业的增长和相关公司的涌现,而变成常态,但游戏厂商直接下场的情况目前还不现实,至多也是游戏厂商新建一个公司来打理赛事,避免业务上的冲突。

他表示,某种意义上,VSPN的起点,恰恰是应书岭成就英雄互娱这个游戏公司后,在探索电竞产业链上的一次裂变,并从举办自家赛事走向举办更多第三方游戏公司的赛事中获得更多发展。

VSPN方面对电竞行业前景保持乐观。该公司援引弗若斯特沙利文报告称,2020年,全球有4.88亿电竞粉丝特地收看电竞节目,此外电竞赛事观众人次已经接近传统运动,但受众群更多元化,且具有充足的增长潜力。根据弗若斯特沙利文报告,2020年通过LPL、KPL、NBA、NFL及EPL产生的年度收益分别为约18亿美元、2亿美元、88亿美元、160亿美元及50亿美元。

不过,传统的篮球、足球等运动历史更为悠久,而电竞游戏产品则在不断推陈出新,种类繁多。就VSPN代理的游戏赛事而言,就包括MOBA、射击等多种游戏方式,公司如何保证一个游戏能拥有广泛受众基础以及长久的生命周期?截至发稿,VSPN未就此对记者作出回应。

张书乐对记者表示,成功的电子竞技游戏,生命周期都是以十年计算,而进入赛事模式,则可进一步延长其生命周期,并提供游戏玩家更多的体验,包括观赛、参赛和周边消费。他认为,作为一种年轻人的游戏和运动体验,电子竞技行业的生存能力极强,仅游戏直播作为直播、短视频行业五年来崛起的新业务这一点,即可看到其实力并不局限于赛事本身,在周边衍生上大有超越传统体育项目之能力。

# 索尼36亿美元收购Bungie 主机游戏厂商未来如何竞夺市场？

## 索尼看中了什么？

据媒体报道,春节前夕(1月31日),索尼宣称拟以36亿美元收购《光环》《命运》系列游戏的开发商Bungie。2月8日,索尼中国官网也对外公布了这一消息,并提及,这36亿美元的总价中,包括了购买价格和承诺的员工激励,并遵从惯例运营资金安排和其他调整。

索尼方面表示,自从Bungie的《命运》系列游戏推出以来,索尼就与Bungie建立了紧密的合作伙伴关系。

据悉,目前,Bungie的游戏制作团队专注于《命运2》的长期开发,试图拓展“命运宇宙”,打造未来IP的全新世界。

此次被索尼收购后,Bungie将成为索尼的独立子公司,由Bungie首席执行官兼董事长Pete Parsons领导下的董事会和Bungie现管理团队进行运营,它将继续独立运营,保持自主发行的能力,并在玩家选择的任何方式和任何场景下与他们连接。

在Pete Parsons看来,索尼不仅

能“给予完全支持并希望加速其创造跨越几代人和意义深远的娱乐体验的愿景”,并能同时“珍视作为Bungie灵魂的创意独立性”。Pete还表示,Bungie被收购后,仍将继续追求“一个统一的Bungie社群”的愿景,打造尊重社群发展的游戏。“Bungie和索尼都相信,游戏世界只是我们IP的开始,我们的原创宇宙具有巨大的潜力,在索尼的支持下,我们将推动Bungie成为一家致力于实现我们的创意愿景的全球多媒体娱乐公司。”

索尼集团公司董事长、总裁兼首席执行官吉田宪一郎表示,索尼将利用集团的各种娱乐和技术资源来支持Bungie的进一步发展,提升其在全球各地,跨越多个平台和媒体创造经典游戏世界的的能力。

吉田宪一郎还提到,其看重Bungie“将其价值观与人们分享游戏体验的愿望相结合,将全球数百万人连接在一起”。索尼总裁兼首席执行官Jim Ryan也表示,收购Bungie,是索尼将PlayStation的影响力扩大到更广泛受众战略中的

重要一步。

在易观资深分析师廖旭华看来,索尼需要Bungie这样可以输出长线内容,并且打通各个平台构建跨平台社区的团队,索尼收购Bungie,除了为了通过购买Bungie手中的《命运》IP资源以扩充其PS平台的内容库,索尼的考量还在于Bungie在FPS游戏品类上的开发能力和其长线运营《命运》系列游戏的优势。

“《命运2》还在更新,这就是一种长线运营的体现,通过对一款游戏内容进行持续更新,以让玩家长期活跃”,“通过《命运2》的长线运营,可以预测Bungie对其接下来可能的《命运3》游戏作品的制作或许有更高的要求”,“《命运2》是持续更新的游戏,这种对游戏产品的长线更新和运营,对于欧美公司来说是非常难得的。”廖旭华向记者表示。

廖旭华认为,从游戏品类的角度来看,Bungie旗下的《命运》系列游戏所属的FPS游戏品类,是欧美主机游戏市场上的核心品类,《命



索尼推出的游戏硬件产品。

本报资料室/图

运》系列IP也是市场上排在动视的《使命召唤》和微软的《光环》、EA的《战地》之后的优质FPS游戏品类IP,考虑到近期微软已经财大气粗地对动视暴雪进行了收购,并且从规模和体量的角度预测,索尼也不太可能鲸吞EA,因此,可以说,《命运》系列IP是索尼目前在市场上能买到的最好的FPS游戏品类IP了。

而对于索尼中国官方对外发布的合作说明中提及的,收购后,或将Bungie的IP从游戏领域跨界延展到电影等媒体形式的打算,廖旭华则认为,将Bungie的IP做游戏

联动或不太重要,如果要做,索尼游戏自己有更多更好更经典的IP。

游戏产业时评人张书乐在接受记者采访时则补充提到,索尼对Bungie的收购,或还有从主机市场几大玩家的圈子竞争角度出发的因素。“同样拥有硬件平台的微软近期已经大手笔收购了动视暴雪,任天堂跟腾讯之前就已经开展了合作。”张书乐称。

也有多位游戏业内人士向记者表示,索尼此次对Bungie的收购,与近期微软对动视暴雪的收购的深层次的原因或逻辑有相似之处,或都有意图发力游戏元宇宙。

## 未来如何竞夺市场？

国际主机游戏市场两大巨头近期的全球“扫货”,在三分天下的主机游戏市场,未来的市场竞争格局又将如何?

VGChartz数据显示,截至2019年12月31日,索尼推出的PS4游戏主机排名第一,总销售量达到1.9亿台;其次是任天堂的3DS,总销售量达到0.75亿台。

在张书乐看来,索尼此次对Bungie的收购,由于其本身就有较强的游戏内容制作能力,因此堪称

是“如虎添翼”,而相比微软近期对动视暴雪的收购,则相对有点后者对微软“雪中送炭”的意味。

张书乐称,在主机游戏市场的竞争中,微软、索尼和任天堂的竞争策略或路线有所差异。微软收购游戏内容厂商,表面上是扩充其XBOX的游戏库内容,深层次是发力游戏元宇宙;索尼则更重视精品、画面优质的3A级大作;任天堂则注重在硬件上为玩家提供掌机、游戏机一体的体验,并在软件端提

供与索尼的精品大作有所差异风格的萌态游戏内容。

廖旭华则表示,事实上,任天堂在硬件层面上试图打造的游戏,其实也是表面现象,它的竞争核心还是宝可梦、马里奥和塞尔达的IP。在硬件参数方面,任天堂还无法与微软和索尼相较量。

而在索尼和微软的竞争上,廖旭华认为,索尼有之前的游戏内容上的优势,可能硬件参数也有优势,但是微软未来也不一定

落下风,而且微软XGP(Xbox Game Pass)的市场影响力也非常大。微软不可能不跟索尼拼3A游戏内容,“元宇宙短期来说对公司和用户来说都太遥远,微软必须先XBOX series卖出去,目前对绝大多数人来说,那就是一部游戏机。”

因此,未来的竞争格局,或许要看微软怎么处理COD和PS的关系,COD对于欧美主机游戏市场非常重要,甚至可能是决定性

的,此外,还要关注索尼怎么处理《命运》PC端游戏的运营。在廖旭华看来,不同的主机市场竞争策略,会直接影响相关公司的营收和利润。

从国际三大主机厂商的财报数据来看,任天堂2021年主机游戏收入是1086.56亿元,同比增长35.6%;索尼2021财年主机游戏收入达到1664.7亿元,较上年增长了35.7%;微软2021财年主机游戏收入为1017.5亿元,同比增长32.8%。