

“游戏茅”吉比特业绩骤降 亟待爆款产品遏制颓势

本报记者 许心怡 吴可仲 上海报道

有“游戏茅”之称的吉比特(603444.SH)在三季度业绩骤降,其前三季度营收和净利润更是双双下挫10%以上。

这主要由《问道手游》《一念逍遥》等老游戏流水下滑所致。根据第三方平台数据,《一念逍遥》在部分设备上的流水同比下跌近七成。

吉比特董事长、总经理卢焱岩表示,游戏用户流失的趋势将会

稳定下来,但具体什么时间能趋于稳定目前还很难判定。其认为,整个仙侠题材的市场规模仍然较大。截至三季度,吉比特尚未有具备足够竞争力的新产品接档上述两款核心产品。其备受期待的《Outpost:Infinity Siege》和《超喵星计划》预计于2024年推出。

目前,小程序游戏也受到吉比特关注。其小程序游戏《勇者与装备》进入第四季度后开始增加买量投放,10月20日首次冲进微信小程序畅销榜TOP50。

核心产品流水衰减

吉比特业绩下挫,由老游戏流水下滑、新游戏未能接档所致。

10月24日,吉比特发布2023年第三季度报告。财报显示,吉比特三季度营业收入同比下降27.41%至9.58亿元,净利润同比下降43.31%至1.83亿元,拖累前三季度的营收和净利润分别同比下降13.66%、15.07%。剔除汇率波动和投资业务带来的影响后,吉比特第三季度净利润为2.06亿元,同比下降27.20%。

在今年上半年,吉比特已经出现业绩颓势。其2023年半年度报告显示,营业收入为23.49亿元,同比下降6.44%,这是吉比特2017年上市以来营收首次出现下滑;净利润6.76亿元,同比下降1.8%。

吉比特业绩下挫,由老游戏流水下滑、新游戏未能接档所致。

财报显示,《问道手游》《一念逍遥》等产品在三季度的营收和利润同比减少。核心产品流水的下降,造成吉比特当季经营活动产生的现金流量净额减少58.92%。与此同时,于8月上线的《飞吧龙骑士》上线前期营销推广投入较大,运营时间较短,尚未产生利润;去年7月上线的《奥比岛:梦想国度》的营业收入及利润同比有所增加。

《问道手游》是吉比特于2016年推出的回合制MMORPG移动游戏,《问道》端游版已经推出了17年。财报显示,《问道手游》在今年1-9月营业收入较上年同期有所减少,宣传费及运营服务费等产品相关支出有所增加,整体利润同比有所减少。七麦数据显示,《问道手游》7-9月在中国iPhone平台上的收入预估总计为8309.84万元,去

年同期预估为1.05亿元。

《一念逍遥》在1-9月的宣传费及运营服务费等产品相关支出同比有所减少,但游戏流水较上年同期减少较多,业务利润同比有所减少。七麦数据显示,《一念逍遥》今年第三季度的收入预估为7428.26万元,去年同期为2.51亿元。

卢焱岩在业绩说明会上谈到了《问道手游》和《一念逍遥》用户流失的情况。他表示,《问道手游》上线时间较长,因此整体表现较为稳定,容易流失的用户在几年前就已经流失了,现在已经进入了后期相对稳定的阶段;相比之下,《一念逍遥》上线时间较短,运营时间仅有两年多,类似于《问道手游》的早期阶段,流失情况会相对明显一些。

“关于用户回流情况,总体来说,我们认为回流的用户数量肯定会比流失的用户数量要少,这导致了整体的日活跃用户数(DAU)呈现缓慢下降的趋势,尤其在《一念逍遥》中表现得更为明显一些。”卢焱岩说,“从长尾的角度来看,这个趋势将会稳定下来,但具体什么时间能趋于稳定目前还很难判定。”

关于仙侠游戏题材,卢焱岩认为这在国内比较火,在前期的增长是有爆发性的,后续的增速可能会放缓,但整个仙侠题材的市场规模仍然较大。

关于对未来业绩的预期,以及核心产品生命周期、后续新品上市节奏等问题,吉比特方面向《中国经营报》记者表示以公开披露信息为准。

潜力产品蓄势待发

吉比特对游戏产品的挖掘,或许由它的投资业务赋能。

根据业绩说明会会议纪要,吉比特储备清单中有13款产品。对比2022年公布储备产品,在今年已经上线的游戏除了《飞吧龙骑士》,还有自研产品《勇者与装备》(代号BUG),代理产品《新庄园时代》《这个地下城有点怪》。

但是,这些游戏在前三季度都未受到较大关注度。其中,《新庄园时代》和《这个地下城有点怪》在TapTap上的下载量分别为20.73万和13.55万。

原定于2023年下半年上线的《Outpost:Infinity Siege》被推迟到2024年第一季度上线。预计于2023年上线的有《不朽家族(代号M66)》《皮卡堂之梦想起源》。《超喵星计划》《代号M88》《神州千食舫》等预计于2024年上线。

其中,《Outpost:Infinity Siege》是一款第一人称射击类端游,玩家可以搭建自己的哨站,搭配武器弹药。据卢焱岩介绍,该款游戏采用虚幻引擎5制作,从实际投入规模上来看是一款重要的产品。

《不朽家族》是一款家族题材放置养成类游戏,玩家可在游戏中管理经营整个家族,通过探索世界找回遗失的力量,培养家族成员、发展家族产业、进行祈愿获得不朽者回应、加入军团合作竞技等方式,不断延续、壮大家族,恢复家族荣光。卢焱岩对投资者表示,《不朽家族》测试效果不是特别好,产品本身仍存在一些问

小游戏正处于红利期

吉比特未来的产品策略布局仍将偏向于App端。

吉比特的投资版图中还有北京简游科技有限公司。该公司去年凭借小程序游戏《羊了个羊》爆火。

而今年,吉比特也推出了自己的小程序游戏《勇者与装备》。内容营销研究机构DataEye数据显示,微信小程序《勇者与装备》此前几乎零投放,在进入第四季度后开始增加买量投放,10月20日首次冲进微信小程序畅销榜



10月24日,吉比特发布的2023年第三季度报告显示,吉比特三季度营业收入同比下降27.41%至9.58亿元,净利润同比下降43.31%至1.83亿元。图为厦门吉比特网络技术股份有限公司办公楼。

视觉中国/图

品存在一些设计思路上的问题,会在团队的下一个项目中进行调整。

《超喵星计划》是一款3D云养猫抽卡养成类游戏。这款游戏系吉比特自研产品,授权吉比特子公司青瓷游戏代理运营,预计于2024年上半年推出。

吉比特研发模式被称为“小步快跑”,先确立核心玩法,再快速迭代产品,深耕MMORPG、SLG和放置挂机品类。七麦数据显示,《问道手游》近一年版本更新28次,《一念逍遥》近一年更新24次。运营方面,吉比特在

MMORPG、Roguelike、放置挂机、社区养成等品类游戏上积累了丰富经验。

吉比特对游戏产品的挖掘,或许由它的投资业务赋能。吉比特2023年半年度报告披露,吉比特投资参股的企业包括《最强蜗牛》《不思议迷宫》研发商青瓷游戏, TapTap平台研发和运营方易玩网络,《碧蓝航线》研发方勇仕网络,《地下城》系列研发商淘金互动,拥有《香肠派对》《不休的乌拉拉》《小兵大冲锋》等多款产品的厦门真有趣,游戏引擎供应商Unity中国,《喵斯快跑》开发商

广州怀璞等。

据悉,吉比特未来在品类选择上仍然会以MMORPG、SLG和放置挂机为主。“我们一是看制作人意愿,二是看制作人的能力。综合来看,在我们聚焦的品类上,我们能够提供更多的支持,包括资金、经验,以及成熟的解决方案,因为我们在这些品类上已经有了很好的积累。”卢焱岩说,“放置类这一品类实际上非常广泛,因为它并不受限于特定的题材,而更注重提供一种轻松的游戏体验,无需玩家深度参与的游戏形式。”

游戏市场加速整合 “大玩家”时代将至?

本报记者 李哲 北京报道

近日,微软对动视暴雪这起

游戏史上最大的并购案尘埃落定,而围绕游戏市场的整合仍在继续。

《中国经营报》记者注意到,目前,包括EA(Electronic Arts,艺电)、育碧等海外大型游戏制作、

发行公司都传出并购的消息。

对此,游戏产业时评人张书乐表示,微软收购动视暴雪、迪士尼

有意收购EA这种大型游戏发行商,从而做好成为“游戏巨头”的准备。这被业界看作是“大玩家”时

代的到来。全球游戏行业并购成风,某种意义上已经形成了一种内卷式的比拼。

巨头加速整合

伦敦时间10月13日,英国竞争与市场管理局(CMA)宣布,接受微软将动视暴雪云游戏版权授予育碧的补救措施,批准微软收购动视暴雪。随后微软宣布,已完成对动视暴雪总价约687亿美元的收购,动视暴雪正式成为了微软的全资子公司。

至此,这宗涉及金额超5000亿元,历时22个月的游戏史上最大收购案终于落下帷幕。

近年来,围绕游戏市场的整合一直在悄然进行。2022年1月,索尼互动娱乐公司(SIE)宣布以36亿美元收购游戏制作商Bungie。Bungie是多人射击游戏系列《命运》(Destiny)和《光环》(Halo)的开发商。

同样在2022年1月,两家知名的上市游戏公司Take-Two和Zynga宣布达成并购协议。包含债务在内,Take-Two以127亿美元的企业估值收购Zynga。

Take-Two是畅销电子游戏“侠盗猎车手”(Grand Theft Auto)开发商RockStar的母公司,拥有众多受欢迎的主机游戏(端游)的IP,比如“文明”“NBA2K”等。Zynga

则是开发了美国版“开心农场”(Farm Ville)的社交游戏公司,凭借在美国社交网络黄金时期的发展一跃成为最成功的游戏公司之一。

此外,2022年,腾讯曾以3亿欧元收购育碧(Ubisoft)母公司Guillemot Brothers 49.9%的股份,将其在育碧的股份从此前的4.5%增至9.99%。

根据育碧发布的2023年上半年(3月底至9月底)财务报告,上半年育碧累计收入同比增长14%至8.36亿欧元,净销售额同比增长18%至8.22亿欧元,营业收入为1610万欧元。

育碧研发的《刺客信条》是无数玩家心中的一代经典。据了解,育碧研发的一款海盜题材游戏《碧海黑帆》目前已经历7次跳票,这款于2017年正式公布的游戏作品至今仍未与玩家正式见面。种种传闻让育碧处于并购流言之中。

同样深谙并购传闻的还有游戏大厂EA。曾有消息指出,EA正在积极寻求合并,而其潜在下家则包括苹果、迪士尼、亚马逊等知名公司。这家研发了包括《极品飞车》(FIFA)《模拟人生》《星球大战》的知名游戏

公司承载着无数玩家的记忆。

EA发布的2024财年第二季度财报显示,其营收为19.1亿美元。第二季度的净预订量达到18.2亿美元,同比增长4%。净利润从去年同期的2.99亿美元增长至3.99亿美元。

张书乐表示,微软收购动视暴雪、迪士尼有意收购EA这种大型游戏发行商,从而做好成为“游戏巨头”的准备。这被业界看作是“大玩家”时代的到来。全球游戏行业并购成风,某种意义上已经形成了一种内卷式的比拼。而收购优质资源的目的,其实不只是为了丰富IP,也是为元宇宙、云游戏和AIGC储备技术力量,提高抗冲击能力。

如今的游戏市场依然今非昔比。游戏调研机构Newzoo发布的《2023年全球游戏市场报告》显示,2023年预计将有近33.8亿人玩游戏,同比增长6.3%,其中付费玩家增长7.3%至14.7亿人。到2026年年底,基于2021—2026年复合增长率4.7%计算,付费玩家将会达到16.6亿人。预计2023年全球游戏市场整体将创造1877亿美元,同比增长2.6%。

精品化是破题良方

凭借对动视暴雪的收购,微软超越任天堂,成为游戏业务收入仅次于腾讯和索尼的世界第三大游戏公司。

在巨头整合,重构全球游戏市场格局之际,国内游戏公司则在加快出海的步伐。

第三方机构出具的报告显示,9月份中国出海游戏厂商收入约占全球收入的30%。其中,米哈游旗下《原神》长期在海外游戏榜单中占据一席之地,而腾讯旗下《王者荣耀》在全球App Store和Google Play吸金1.98亿美元,蝉联全球手游畅销榜冠军。

今年9月,data.ai公布的中国游戏厂商及应用出海收入30强上,点点互动发布的《Whiteout Survival》(寒霜启示录)成功跻身前三。

对此,世纪华通方面向记者表示,自2019年开始强化自研产品后,旗下点点互动持续践行品类微创新,战略性打穿赛道,形成休闲游戏矩阵。目前,点点互动自研游戏的海外收入占比已超过七成,每年都保持两位数以上的增长。

随着国内游戏公司的不断发

展壮大,正在摆脱以往单打独斗的海外拓展模式,转而通过强强联合走向海外。完美世界旗下开放世界游戏《幻塔》海外版本在2022年8月推出,其海外发行工作由腾讯的Level Infinite负责。

完美世界方面表示,2023年8月,公司轻科幻开放世界游戏《幻塔》主机版本正式上线国际市场,上线首日成功进入日、韩、美、德、法等全球多个国家和地区的新游畅销榜前三,并在第二天迅速登顶,在全球多个国家和地区的本地球市榜单中名列前茅。《幻塔》成为公司旗下首款覆盖移动、PC、主机三端的全球化产品。

当前,游戏精品化已经成为业内共识。10月19日,国家新闻出版署下发关于实施网络游戏精品出版工程的通知,提出对标国际一流,推出一批在创作理念、玩法设计、美术音画等方面代表国际领先水平的游戏作品。已在国际上取得较大影响的游戏作品,以产品迭代和系列续作等方式,更好融入中华文明的精神标识和文化精髓,进一步提升文化含量、打造文化品牌,展现中华文化独

特魅力。

当前的游戏市场,充斥着激烈的竞争。在微软对动视暴雪的收购完成后,后者旗下的《魔兽争霸》《炉石传说》等经典IP能否重新回归中国市场,这受到众多玩家的关注。

然而,在张书乐看来,“回归”或将前路多艰。“一直被模仿,从未被超越的暴雪停留在移动互联网时代以前,在手游领域,它有IP,无优势。”张书乐说道。

当前,元宇宙、人工智能技术兴起,游戏成为一块良好的“试验田”。

记者注意到,网易在今年暑期发布的新游戏《逆水寒》融合了AI、智能NPC等技术,提升游戏互动性。而昆仑万维旗下Play for Fun游戏工作室自研的首款AI游戏《Club Koala》也于8月25日在德国科隆国际游戏展亮相。

昆仑万维方面表示,《Club Koala》引入了AI NPC,并通过Atom系统控制NPC行为,使AI NPC拥有自我意识及记忆能力,能够为玩家提供更真实、更具沉浸感的游戏体验。