

# 《黑神话：悟空》成游戏圈顶流：4年“修炼”终成正果

本报记者 许心怡 吴可仲  
上海报道

历经4年“修炼”，《黑神话：

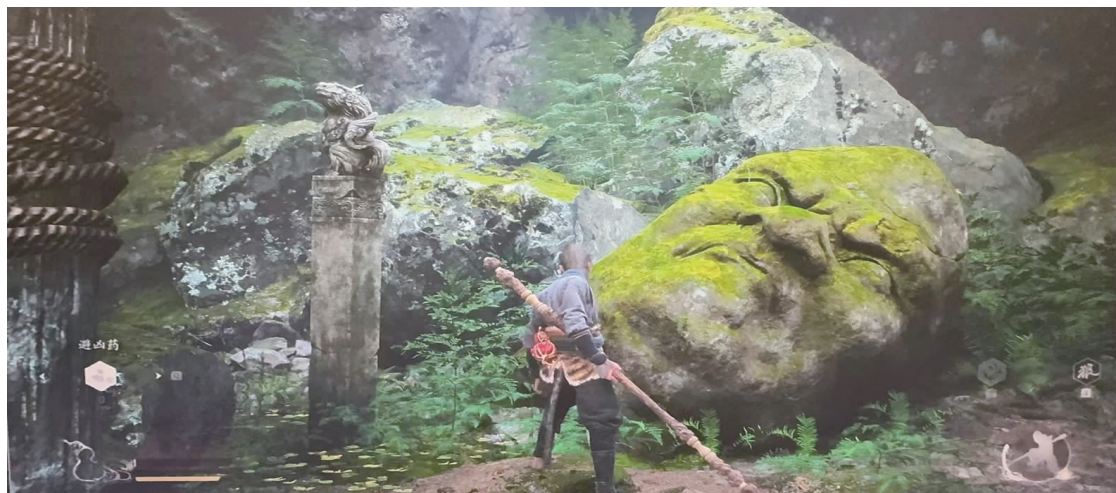
悟空》终成正果。8月20日，《黑神话：悟空》甫一上线不仅成为游戏圈顶流，更是出圈到包括文旅在

内的多个领域。在正式发布前，其联名合作已经“接到手软”。自正式发售以来，《黑神话：悟空》已经在销量、在线人

数等方面取得佳绩。截至8月22日，其在Steam热玩榜和热销榜均位列第一。

“尽管《黑神话：悟空》的成绩已经非常优秀，但单从游戏售卖的利润来看，还是比不上热门抽卡手游一期的卡池收入。”广大数据研究院分析师

胡小路对《中国经营报》记者表示，尽管这款游戏对同期网游造成冲击，但它的更多收入还需要从多样化的途径中挖掘。



《黑神话：悟空》游戏内场景。

本报资料室/图

## 销量超450万份

玩家的积极评价大多集中在游戏的美术和战斗系统方面。

8月20日上午10时，《黑神话：悟空》全球解锁。当日，这款游戏Steam在线人数突破200万。8月21日晚，其Steam同时在线人数再创新高，达到了235.8万人。截至8月22日，《黑神话：悟空》在Steam热玩榜和热销榜均位列第一。

根据国游销量榜统计，《黑神话：悟空》在Steam上已售出超过300万份，加上WeGame、Epic和PS平台，总销量超过450万份，总销售额超过15亿元。

《黑神话：悟空》首次出现在公众视野是在4年前的8月20日。当时，其开发商游戏科学发布了一则13分钟实机演示视频。画面中展现的逼真细节和精彩打斗一下子点燃了玩家热情。在此之前，国产游戏中尚未出现这样高质量的大型单机游戏。目前，这则视频在哔哩哔哩播放量超过5800万。

彼时，《黑神话：悟空》方面介绍，这款游戏将采取一次性买断制的单机付费模式，不排除发售DLC(可下载内容)与非数值向的内购内容，预计登录PC和所有主

流主机平台，也不排斥可以流畅运行端游的云游戏平台。

采取买断制的商业模式在国产游戏中十分罕见，对于游戏开发商而言无疑也是一个需要勇气的理想主义之举——大型买断制单机游戏研发时间长、投入成本大、不确定因素多。时至今日，大部分热门国产游戏仍更为现实地采取免费游玩+内购的商业模式，通过长期运营来获得流水。而这样的模式也容易造成游戏运营后期故事、人设崩坏，数值失衡等问题。

《黑神话：悟空》在开发过程中从虚幻引擎4迁移至虚幻引擎5，在一个逼真的虚拟世界中创造出精美的视觉效果和流畅的操作体验。自首曝以后，《黑神话：悟空》每年放出的实机演示画面都能引发广泛讨论。

2023年年底，《黑神话：悟空》公布了发售日期；今年2月，《黑神话：悟空》位列当月国产游戏版号名单中；8月8日，《黑神话：悟空》最终预告发布，进一步展示了游戏内的部分场景、关卡以及变身系统等，将玩家的期待值拉满。

截至8月22日，最终预告在哔哩哔哩的播放量达到1800万。

如今，《黑神话：悟空》不仅在销量方面取得成功，其最终展现出来的品质也没有辜负玩家期待。8月22日，《黑神话：悟空》在Steam的好评率达到97%。玩家的积极评价大多集中在游戏的美术和战斗系统方面。

记者在游戏中观察到，《黑神话：悟空》的打斗部分主要由散怪和各式各样的精英怪物组成。这些精英怪物取材自《西游记》，有着与各自外形、身份匹配的招式，不仅招式多样，特效也十分华丽。《黑神话：悟空》制作组将其战斗系统做到极致，对于喜爱战斗的玩家来说将是一场酣畅淋漓的体验。

不过，根据玩家评论，《黑神话：悟空》也有一些不足之处，比如刚上线部分细节仍有待优化，游戏内空气墙太多且没有地图指引，造成玩家体验不畅。

记者就《黑神话：悟空》销量成绩和外界评论，联系游戏科学和投资方英雄互娱方面采访，截至发稿未获回复。

## 流量热度“实属罕见”

在把握住流量时机的情况下，联动对游戏方和品牌方是一场双赢。

一直以来，单机、主机游戏在中国游戏圈较为小众。根据中国音数协游戏工委《2024年1—6月中国游戏产业报告》，今年上半年，中国移动游戏市场实销收入1075.17亿元，而客户端和主机游戏市场实销收入分别为337.63亿元和7.97亿元。

然而，《黑神话：悟空》却具备以往国产单机游戏缺乏的热度和商业价值。记者根据《黑神话：悟空》官方微博统计，今年以来，这款游戏已经和十多个品牌达成合作或展开联名，合作产品包括共享单车、服饰、游戏设备、饮品、周边等。尤其在进入8月以后，《黑神话：悟空》方面频繁公布联名、合作消息。

“《黑神话：悟空》作为一个全新IP，游戏还没发售就联名接到手软，这无论是在手游还是单机游戏

历史上都实属罕见。”胡小路对记者表示，“单从品牌影响力来讲，只有2020年的《赛博朋克：2077》可以相比，说打破纪录、创造历史也不为过。”

在把握住流量时机的情况下，联动对游戏方和品牌方是一场双赢。

胡小路以瑞幸咖啡和《黑神话：悟空》的联动为例，介绍道：“这是瑞幸咖啡第一次与未上线游戏IP联动。瑞幸咖啡在游戏上线前一天推出‘腾云美式’，既把握住宣发黄金时间与预热流量，又避开游戏发售日，牢牢抓住用户与潜在用户眼球。联名咖啡的热卖既提前证明了‘黑神话’IP的消费号召力，也是瑞幸咖啡继茅台联动后的又一次出圈宣传。”

《黑神话：悟空》解锁后，其更是不止在游戏圈占据了顶流位

## 与玩家“双向奔赴”

尽管《黑神话：悟空》的成绩已经非常优秀，但单从游戏售卖的利润来看，还是比不上热门抽卡手游一期的卡池收入。

从正式发布前的万众期待，到发布后销量登顶，《黑神话：悟空》的热议、热销反映了玩家对高质量国产单机游戏的渴求。8月22日，Steam平台对《黑神话：悟空》的评测中，中文评测占比超过90%。而这款游戏最终的成功，印证了玩家与高品质游戏的“双向奔赴”。

“《黑神话：悟空》的成功是具有开创性和历史意义的。它不仅取得了销量、口碑、在线游玩人数等多方面的成功，更是证明了中国游戏市场的消费力之强。作为一个约80%销量由中国玩家贡献的游戏大作，《黑神话：悟空》说明了

中国玩家有足够的消费实力撑起单机游戏市场。”胡小路表示。

不仅如此，胡小路还注意到，《黑神话：悟空》有进一步开拓大型国产单机游戏市场的潜力——许多潜在用户开始自发了解游戏并购买消费，相当多同期、同类游戏受到冲击，“一些独游制作人反馈，自己的游戏在线人数自《黑神话：悟空》发布以来下跌了15%—30%。”

8月20日，心动公司(02400.HK)CEO黄一孟在社交平台透露，《黑神话：悟空》10点上线后，该公司某款游戏在线人数下跌了15%。

置。上线首日，“黑神话悟空”词条冲上微博热搜第一；上线后3日，《黑神话：悟空》相关的多个词条出现在微博热搜榜。

多地文旅部门、风景区、政府官方账号也蹭上这波热度，纷纷认领游戏中的场景古迹。其中，山西省是《黑神话：悟空》取景地最多的地方，多达27处。而山西文旅也迅速反应，发布了多则“跟着悟空游山西”话题相关视频，让当地的古迹和古建筑出圈了一把。

此外，《黑神话：悟空》的大热还一度带动华谊兄弟(300027.SZ)、浙版传媒(601921.SH)、旗天科技(300061.SZ)等相关概念股上涨。不过发售两日后，资本市场已经趋于冷静。8月22日，华谊兄弟、旗天科技跌超10%，浙版传媒逼近跌停，致尚科技(301486.SZ)、中信出版(300788.SZ)等跟跌。

胡小路还认为，《黑神话：悟空》一定程度上为游戏正名，洗去了电子游戏的一些“污名”；另外，《黑神话：悟空》让更多海外玩家了解到《西游记》是中国的名著，这也能让国内舆论认识到优秀的国产游戏会成为文化输出的绝佳载体。

“但现实是，尽管《黑神话：悟空》的成绩已经非常优秀，但单从游戏售卖的利润来看，还是比不上热门抽卡手游一期的卡池收入。”胡小路话锋一转，提到了更为迫切的国产游戏生存问题。“《黑神话：悟空》更多的收入可能要从联动、周边、IP授权甚至文旅等游戏外项目来赚取。”

# “游戏茅”吉比特营收净利双降 子公司拟终止新三板挂牌

本报记者 李哲 北京报道

在业绩下滑的情况下，“游戏茅”吉比特(603444.SH)依然计划大手笔分红。

近日，吉比特发布了2024年半年度分配预案：拟向全体股东每10股派发现金红利45元(含税)，合计拟派发现金红利3.23亿元(含税)，占2024年上半年归属于上市公司股东的净利润的62.36%。而财报显示，吉比特在上半年实现营收19.60

## 子公司申请终止挂牌

8月16日，吉比特发布公告，雷霆股份拟申请在新三板终止挂牌。

记者了解到，雷霆股份成立于2014年12月，注册资本3000万元。在吉比特的框架下，雷霆股份是一家游戏运营公司，已成功运营了《问道》手游《一念逍遥》《奥比岛：梦想国度》《飞吧龙骑士》《神州千食舫》《世界弹射物语》《鬼谷八荒(PC版)》《奇葩战斗家》《不思议迷宫》等多款游戏。

2018年8月，雷霆股份申请在全国中小企业股份转让系统挂牌。彼时，吉比特在公告中提到，这有利于提升雷霆股份综合融资能力，进一步完善法人治理结构，提升品牌影响力，吸引优秀人才，增强企业的核心竞争力。

对于此次雷霆股份拟申请终止挂牌，吉比特方面向记者表示，雷霆股份根据其长期发展规划需要，为进一步提高决策效率，经充分沟通与慎重考虑，拟申请其股票在全国股转系统终止挂牌。终止挂牌后，

亿元，同比下降16.57%；归属于上市公司股东的净利润5.18亿元，同比下降23.39%。

同时，吉比特旗下控股子公司——厦门雷霆网络科技有限公司(以下简称“雷霆股份”)拟申请在全国中小企业股份转让系统(俗称“新三板”)终止挂牌。吉比特方面向《中国经营报》记者表示，终止挂牌后，雷霆股份将继续加强自身经营管理能力，增强核心竞争力，健全内部控制体系，以促进持续稳定发展。

雷霆股份将继续加强自身经营管理能力，增强核心竞争力，健全内部控制体系，以促进持续稳定发展。

此外，吉比特方面表示，本次雷霆股份申请终止挂牌事项，符合公司及雷霆股份未来发展规划，预计不会对生产经营、财务状况产生影响。

雷霆股份在2024年上半年营收17.72亿元，同比下滑18.79%；净利润2.67亿元，同比下滑50.94%。

对于上述业绩表现，雷霆股份方面在财报中提到，《问道》手游《一念逍遥(大陆版)》和《奥比岛：梦想国度》营业收入、发行投入及利润均同比减少；2023年8月上线的《飞吧龙骑士(大陆版)》，以及2023年12月上线的《超进化物语2》《皮卡堂之梦想起源》，相比上年同期贡献增量营业收入及利润；上半年新上线的《不朽家族》《神州千食舫》《航海王：梦想指针》，相比上年同期贡献增量营业收入，但尚未实现盈利。

## 上半年业绩下滑

与雷霆股份相似，吉比特在上半年的业绩也出现下滑。财报数据显示，2024年1—6月，吉比特实现营收19.60亿元，同比下降16.57%；归属于上市公司股东的净利润5.18亿元，同比下降23.39%。

导致吉比特业绩下滑的主要原因是核心游戏产品的营收下滑。其中，上半年《问道》手游实现流水11.55亿元，同比下滑14.66%，营业收入、发行投入及利润同比均有所减少；《一念逍遥(大陆版)》实现流水3.11亿元，同比下滑54.81%，营业收入、发行投入及利润同比均大幅减少。相比之下，《问道》端游则实现流水6.56亿元，同比增长16.31%。

吉比特董事长、总经理卢斌

## 未来主推三个赛道

在既往游戏产品营收下滑之际，吉比特将目光投向了新游戏。

谈及吉比特未来发展的重点赛道，卢斌表示：“我们研发方面有三个主推的赛道：放置类、MMORPG和SLG。主推这三个赛道，是因为公司在这三种品类上积累了较多的经验和资源，让团队可以更好地复用，但是最终做什么样的产品还是以制作人的兴趣为导向，并通过市场筛选来确定是否符合当前市场需求，并不会仅仅专注于这三种品类。”

记者注意到，在吉比特的自

岩在2024年半年度业绩说明会上着重解释了《一念逍遥》的流水下滑原因。

卢斌岩提到，《一念逍遥》的研发面临一个主要挑战，就是修仙概念的消耗。“每次在游戏内增加新内容时，我们都是围绕修仙的世界观展开，但随着时间的推移，概念的消耗会越来越多，自己创作新概念也比较难，因为玩家可能不认可。这使得即使我们具备研发能力，但是能讲的故事变少了，这就是当前项目面临的挑战。”

对于《一念逍遥》接下来的走势，卢斌岩预计，《一念逍遥》可能还会有下滑的趋势。“而且我也无法判断什么时候能够企稳，我个人判断在可预见的一段时间内，可能都会呈现下跌的趋势，当然

研产品中，修仙题材游戏《问剑长生》(代号M72)、日式幻想题材放置类游戏《杖剑传说》(代号M88)均已获版号。此外，策略塔防类游戏《最强城堡》，以及代理产品中的《封神幻想世界》《异象回声》《王都创世录》均已取得版号，计划于下半年在中国大陆上线。

太平洋证券研报指出，多款新游获批版号，下半年有望开启新一轮产品周期，看好重点产品上线为吉比特贡献业绩增量。

据卢斌岩介绍，《杖剑传说》(代号M88)制作人设计这个产

最终肯定也会企稳，但这个回答没有意义，因为在产品跌到0的时候它也是企稳的。《一念逍遥》具体什么时候企稳现在判断不了。”

而谈及《问道》端游流水的增长，卢斌岩则表示，《问道》端游上半年虽然实现了同比增长，但其整体还是偏稳定的状态，不过在稳定的过程中可能会有一些波动，时涨时跌。这些波动对趋势来说没有什么影响。

在吉比特的游戏产品中，营收占比较高的包括《问道》端游、《问道》手游以及《一念逍遥》。其中，《问道》手游已经运营8年，《问道》端游已经运营18年，上线时间最晚的《一念逍遥》于2021年上线，然而，当前也在经历着流水下滑的尴尬。

品时侧重于日本市场，“我们也期望它能在日本有好的表现，提升我们境外的业绩。”

在2024年上半年，吉比特的境外收入同增113.8%至2.55亿元。对此，吉比特在财报中提到，这主要得益于《飞吧龙骑士(境外版)》《MonsteNever Cry(欧美版)》《Outpost: Infinity Siege(Steam国际版)》的收入贡献。

基于此前《一念逍遥》的成功，玩家对《问剑长生》(代号M72)的期待较高。对此，卢斌岩表示，《问剑长生》(代号M72)

谈及吉比特在当前市场竞争中具备哪些优势和长板，卢斌岩坦言：“我们一直聚焦在怎么去找更好的、更有趣的玩法，所以在这个方面是持续做投入的，包括我们一直做‘小步快跑’的尝试，就是为了探寻怎么去找有创新、能够经受住考验、好玩的玩法。在这个过程中我们也会不断地去发现问题、解决问题，然后筛选找到更合适的制作人，这实际上是一个长时间积累的过程。”卢斌岩表示，“如果公司某一些制作人最后通过不断的训练、提升，真正能够掌握这一点，然后去探索找到好玩的玩法的时候，就会形成优势。但在这期间内，没有跨过那个坎儿之前，表现不出来优势。”

最近没有进行测试，之前几次测试的数据都比较中规中矩。“目前，我们还不能对游戏的商业化表现做出预期。”

此外，卢斌岩表示，虽然《问剑长生》(代号M72)与《一念逍遥》同属于修仙题材，但他们是两个完全不同的团队，开发和运营人员都是独立配置，互不影响。《问剑长生》(代号M72)受到《一念逍遥》在题材和玩法上的启发，然后探索走出了一条自己的道路。这两款游戏是由两个完全不同的团队开发，在美术风格上也存在较大差异。