

移动端人口红利见顶 游戏厂商“多端互通”掘金

中经记者 许心怡 吴可仲 上海报道

近日，伽马数据发布的《2025年1—3月中国游戏产业月度报告》(以下简称为《报告》)显示,今年一季度,中国客户端游戏占整体游戏市场规模的20.9%,达到179.19亿元,同比、环比分别增长6.85%和3.62%。

客户端游戏市场的增长主要来自去年上线的几款多端互通新品,包括9月底回归大陆市

FPS日活新高

《三角洲行动》之所以火爆,在于腾讯赋予其特殊的市场定位与社交功能。

《三角洲行动》是由腾讯推出的第一人称射击类游戏(FPS,即First-person shooting game),系1998年起发行系列游戏《三角洲特种部队》的IP续作,目前已上线移动端和PC端,预计还将登陆主机平台。根据游戏媒体IGN中国的测评,《三角洲行动》支持三端数据互通,手机端无法和PC、主机端的玩家匹配,主机与PC可以跨平台对战。

腾讯方面介绍,《三角洲行动》国内日活跃用户数已经达到1200万,创游戏上线以来的新高,是近三年国内游戏行业平均日活跃用户规模最高的新游戏。

广大大数据研究院分析师胡小璐对《中国经营报》记者表示,《三角洲行动》之所以火爆,在于腾讯赋予其特殊的市场定位与社交功能——这款产品定位泛用户市场,通过轻量化改造吸引休闲玩家,同时以战术玩法与IP联动争夺核心用户,形成“大众化+精品化”双线策略。这是全球射击游戏陷入同质化的当下,《三角洲行动》的突破之处。

去年12月,《三角洲行动》PC

场的《炉石传说》和新上线的《三角洲行动》,以及年末上线的《燕云十六声》。

在移动端人口红利见顶的当下,游戏厂商的重心从移动端转向多端互通,不仅丰富了玩家的选择,也激活了移动端一侧的活跃度。

《报告》显示,2025年1—3月,iOS渠道下载测算榜中,《燕云十六声》和《三角洲行动》分别位列第2名和第5名。

端上线全球市场;今年4月下旬,这款游戏在全球市场上线了手游版,登顶169个国家和地区的AppStore免费游戏榜首,以及125个国家和地区的Google Play免费游戏榜首,上线前4日注册用户数突破千万。

根据游戏产业调研公司Sensor Tower的统计,其成为4月全球下载量增长最高的游戏。目前该游戏的海外下载量占比已达到85.7%,热门市场包括美国、巴西和印度尼西亚等。中国则为下载量最大的单一市场。

腾讯方面表示,端游方面,《无畏契约》的热度持续走高。根据顺网星研究社公布的信息,今年第一季度《无畏契约》在国内射击品类游戏中排名第一。4月22日,《无畏契约》宣布同时在线人数峰值突破200万,并计划在6月开启手游版《无畏契约:源能行动》的测试。

得益于上述游戏的市场表现,腾讯在今年一季度实现网络游戏业务收入595亿元,其中国际市场游戏收入166亿元,同比增长23%,连续三个季度创新高。

多端互通

在这144款过审网络游戏中,较受关注的是完美世界旗下的开放世界RPG游戏《异环》。

除了腾讯之外,网易、完美世界等大厂旗下的部分游戏也实现了多端互通。

其中,网易《燕云十六声》在去年12月和今年1月先后上线了PC端和移动端,双端数据互通。其中,移动端则针对便携设备的操作习惯进行了针对性优化——减少了战斗操作的按键数,提供了“技能辅助”之类的便捷性选项。

据网易方面介绍,截至3月,《燕云十六声》用户量级已突破3000万;其推出首个新版本“河西”区域后,游戏营收再度攀升。

在网易财报会上,该公司管理层表示,未来5—10年,会持续迭代《燕云十六声》的美术表现与玩法设计,致力于将其打造成长青游戏,并把它研发经验复用到其他产品中。

今年一季度,网易净收入为288亿元,其中游戏及相关增值服务净收入为240亿元,同比增加

SLG“减负”

轻量化改造SLG品类更符合当下用户碎片化使用时间的习惯,有利于产品在众多竞争者中脱颖而出。

《报告》显示,今年一季度,移动游戏市场实际销售收入为636.26亿元,同比增长20.29%,但环比下滑2.18%。其中,《王者荣耀》《穿越火线-枪战王者》等长线产品季度流水创历史新高,《地下城与勇士:起源》新产品的上线为移动游戏市场的同比增长作出贡献。

《报告》指出,移动游戏流水TOP50游戏类型中,MOBA类、射击类、策略类(含SLG)、动作类产品流水份额增加。其中,策略类



《燕云十六声》游戏画面。

本报资料室/图

12.1%,环比增加13.2%。网易方面表示,其收入的增加主要得益于《第五人格》《燕云十六声》《漫威争锋》等,以及若干代理游戏净收入的增加。其中,《漫威争锋》在今年4月发布第二赛季更新后,再度登顶Steam全球畅销榜榜首。

数款多端互通新游也在路上。

5月21日,国家新闻出版署公布了2025年5月国产网络游戏和进口网络游戏审批信息,共有130款国产网络游戏和14款进口网络

游戏获得版号。

在过审国产网络游戏名单中,共有6款跨端游戏,包括四三九九的双端游戏《传说旅人》,家乡互动的《龙岛异兽起源》等;在进口网络游戏版号名单中,也有《迪士尼无限飞车》《帝国时代:远征》这样的移动、客户端跨端游戏。

在这144款过审网络游戏中,较受关注的是完美世界旗下的开放世界RPG游戏《异环》。版号信息显示,这款游戏涵盖移动、客

端、游戏机(PS5)三端。自去年7月首曝,《异环》就凭借其画面品质和技术表现备受玩家关注。

但在2024年,完美世界首次陷入全年亏损,净亏损达到12.88亿元,多个项目终止研发。在此之前,完美世界已经走上转型道路,推出了《幻塔》《女神异闻录:夜幕魅影》等二次元风格的产品,旨在吸引Z世代用户,也都采取了多端互通的模式。《异环》未来的表现,或许是完美世界能否走出低谷期的关键。

募资“押宝”《卡拉彼丘》 创梦天地能否提振业绩?

中经记者 李哲 北京报道

5月16日,创梦天地(01119.HK)公告披露,以每股0.72港元配售约1亿股,成功募资约

募资重点投入《卡拉彼丘》

根据公告,创梦天地此次将募资重点用于自研动漫竞技射击游戏《卡拉彼丘》的全球多端版本研发及发行。此前,创梦天地就曾进行过配股募资,也是重点投入《卡拉彼丘》项目的研发和发行。

据悉,创梦天地在2024年7月进行了一次配股募资,金额为2.58亿港元。为何在不到一年的时间内接连通过配股方式进行募资?谈及背后的原因,创梦天地方面向记者表示,2024年7月的配股主要用于《卡拉彼丘》的研发与PC端的全球发行,同时该次配售也引入了一些战略股东的加入。目前《卡拉彼丘》仍处于全版本上线前的关键准备阶段,此次配股募资主要是为公司下半年产品密集上线准备充足的宣发资金后盾,尤其是《卡拉彼丘》手游端及主机端的全球上线。这是基于对核心业务增长机遇的前瞻性判断及战略卡位的主动选择。

在2024年业绩说明会上,创梦天地CEO陈湘宇提到,《卡拉彼丘》将在2025年迎来关键的业务交付期。下半年将陆续上线手游和主机版本,预期会给公司的营收、利润和现金流带来大幅增长。

创梦天地是一家以游戏为主业的公司,2024年其营收的96.2%来源于游戏业务。截至2024年年底,腾讯持有创梦天地14.74%股权。当前,创梦天地旗



创梦天地自研动漫竞技射击游戏《卡拉彼丘》PC端画面。

公司官网/图

下囊括了《地铁跑酷》《梦幻花园》《梦幻家园》等经典游戏,还包含新上线的《机甲战队》《传奇商店》等作品。

2024年财报数据显示,创梦天地实现营业收入15.14亿元,同比下滑20.98%;税前利润亏损5.74亿元,同比下滑22.13%。事实上,创梦天地自2020年以来,其税前利润长期处于亏损状态。

创梦天地方面表示,其自研的历史超过10年,但从2019年以来真正加大投入。从“0”到“1”自

研这条路并非一帆风顺,必须有所取舍。需要战略更加聚焦,将公司有限资源投向具备长青潜力的精品游戏项目。自2022年至2023年,公司持续主动下架了大量长尾游戏。近年来营收及利润维度表现承压,本质都是以上战略调整过程中必经的阵痛,是主动选择“战略性投入换长期增长”的结果。2024年,公司经调整亏损3000万元,主要原因之一是《卡拉彼丘》在2024年仍然在研发投入阶段,外加海外的PC版本在年

底上线,所以当年海外和国内PC版本的毛利还不足以覆盖整个产品(包括PC端、移动端、主机端)的研发投入。

同时,创梦天地方面表示,2025年这个情况将不再存在,公司将进入前期战略调整的“成果兑现周期”,交付经营的业绩,有信心在今年实现经营业绩扭亏为盈。最主要的增长点包括下半年《卡拉彼丘》手游的全球版本,以及《冲冲奇兵》《合了个花园》等多款海外精品游戏的发行上线。

能否扭转业绩颓势?

当前,创梦天地对《卡拉彼丘》寄予厚望。

2024年11月,该游戏国际服PC端全球上线。创梦天地在2024年财报中提到,目前《卡拉彼丘》已授权腾讯在中国大陆地区发行手游及端游版本,创梦天地正在计划自己发行和运营海外市场。

腾讯方面表示,2025年2月28日起,《卡拉彼丘》手游的运营服务将全部由创梦天地提供,腾讯将同时完成《卡拉彼丘》手游官方账号的转交,转交完成后相关账号的管理及内容发布将同样由创梦天地负责。

对于海外市场拓展,据创梦天地方面介绍,《卡拉彼丘》的核心目标市场是北美和日本等地区,PC端全球上线后的表现与预期基本一致。《卡拉彼丘》PC端国际服上线时,创梦天地通过品牌口碑建设与效果宣传结合,推广动作包括线上营销和北美的线下见面会等。2024年,《卡拉彼丘》还加入了全球首届电竞世界杯,打响了产品的国际知名度。

陈湘宇在2024年业绩说明会上提到,从过往的两个赛季来看,二次元射击类产品在日本地区的推广取得了预期效果。但在北美地区的推广并不如意。其主要原因是北美地区虽然射击游戏的占比较高,但多聚焦在CS、瓦罗兰特这类真人射击游戏,而《卡拉彼丘》是日漫题材,这让市场营销策略跟目标客户之间发生了偏差。

同时,《卡拉彼丘》是创梦天地的首款自研的多端游戏产品。多端运营能力同样成为创梦天地的一大挑战。

在2024年业绩说明会上,陈湘宇介绍称,3C体验是《卡拉彼丘》转手游的一个比较大的挑战,2024年创梦天地用了大量的实验去优化这部分体验,在移动端加强了社交互动,方便玩家“开黑”。

记者注意到,《卡拉彼丘》上线之初的核心卖点是“纸片人”机制和

爆破模式的玩法。这一玩法区别于传统的CS类射击游戏的玩法,将二次元中“纸片人”的概念引入到射击游戏之中。但这一操作方式同样提高了游戏门槛。

对此,创梦天地方面提到,PC端国内上线以来,研发团队通过B站等渠道收集用户反馈,意识到初始硬核爆破模式存在较高体验门槛。2025年,创梦天地调整国服端游运营策略,补充休闲玩法。最新赛季的生化模式(3月25日)与炸弹人模式(4月25日)上线后,带来的端内外数据表现增幅明显,DAU(日活跃用户数)较版本更新前大幅增长。

谈及即将上线的《卡拉彼丘》手游和端游版本,创梦天地方面表示,手游版本将借鉴PC经验,将更多面向泛用户群体,以休闲玩法为主,覆盖更多的轻度玩家,扩大用户规模,优化3C体验,降低上手难度。此外,手游特别要重视社交体验,所以在移动端也加强了社交互动。主机端则将致力于打造沉浸体验,树立品质标杆。

而对于《卡拉彼丘》手游端的运营策略,创梦天地方面表示,目前,《卡拉彼丘》手游端正处于上线前的关键测试阶段,已于2025年3月完成国内第一次大规模删档不付费测试,测试规模超过10万人,测试用户留存表现良好,符合公司预期,题材吸量能力超出预期。第二次大规模测试于5月23日正式开启,同时近期将开展全球第一次大规模测试。若数据达成预设标准,将启动付费测试环节。付费测试完成后,手游产品将持续开启全球上线进程,预期会给公司营收、利润和现金流带来大幅增长。

创梦天地方面表示,由于手游和主机版本尚未上线,所以目前在营销策略上较为保守,海外市场营销节奏有所放缓,重点在PC端构建核心用户群,积累二创内容,并在优酷、TikTok等平台构建媒体网络,为多端上线做准备。