

腾讯95亿元入股育碧子公司 剑指三大游戏IP

中经记者 许心怡 吴可仲 上海报道

育碧伸出了援手。11月21日,育碧公告披露,腾讯已完成对育碧旗下子公司Vantage Studios的战略投资,投资额达11.6亿欧元(折合人民币约95亿元)。这笔资金不仅为育碧的转型打下基础,更为其紧急债务纾困,免于出现债务违约问题。此前,育碧曾遭遇来自法国传媒巨头维旺迪的“恶意”收购。腾讯在关键时刻介入,使得维旺迪被“击退”。对于腾讯此次投资,育碧方面表示,这是其转型的关键一步。同时,11.6亿欧元的资金将帮助育碧降低杠杆,强化资产负债表。

投资11.6亿欧元 育碧和腾讯最初于今年3月公布了将设立合资子公司的消息,双方表示有意将育碧旗下经典IP打造成长青游戏。

根据育碧公告,腾讯此次投资赋予Vantage Studios 38亿欧元投前企业估值。腾讯将持有Vantage Studios的26.32%经济权益。未来,Vantage Studios的控制权仍完全由育碧掌握。

育碧和腾讯已经签订股东协议。根据公告透露的信息,腾讯享有常规的少数股东保护性否决权,以及对于重要子公司资产处置的特定同意权;除非育碧不再持有其多数表决权 and 股本,腾讯持有的Vantage Studios股票需遵守五年锁定期;育碧必须在未来两年内维持对Vantage Studios的多数表决权与股本控制。

育碧和腾讯最初于今年3月公布了将设立合资子公司的消息,双方表示有意将育碧旗下经典IP打造成长青游戏。

根据育碧公告,Vantage Studios已经于10月1日投入运营,其目标是加速育碧的三大系列IP(《刺客信条》《孤岛惊魂》《彩虹六号》)向“年度十亿欧元级品牌生态”迈进。

据介绍,Vantage Studios总部位于法国,由Charlie Guillemot与Christophe Derennes担任联席CEO。Charlie Guillemot是育碧联合创始人、CEO Yves Guillemot之子;Christophe Derennes是育碧的资深高管,曾参与设立育碧蒙特利尔工作室。另外,Vantage Studios将为各系列IP安排负责人,设立顾问委员会监督运营。

《中国经营报》记者了解到,今年7月,腾讯游戏发布内部邮件,表示对部分部门进行组织架构调整,成立K9合作部负责与育碧的战略合作相关工作。

据悉,K9将以发行代理及IP合作业务为出发点,逐步推动育碧核心IP向长青化品牌转型。K1合作部原助理总经理陈侃将调任为K9合作部负责人,向腾讯高级副总裁马晓轶汇报。同时撤销原UBI合作部,相关职能与团队分别整合并入K9合作部。

Yves Guillemot针对腾讯的投资表示:“我非常高兴宣布与腾讯

战略合作的正式完成,腾讯成为我们新子公司Vantage Studios的少数股东。本次交割不仅凸显了我们顶级IP的价值,也是育碧转型的关键一步。同时,11.6亿欧元的资金将帮助集团降低杠杆,强化资产负债表,并为公司其他业务提供精选投资机会。”

腾讯总裁刘炽平表示:“腾讯很高兴通过此次投资进一步深化与育碧的紧密合作,共同推动Vantage Studios的启动。在其专业团队与世界级创意愿景的推动下,我们期待Vantage Studios加速《刺客信条》《孤岛惊魂》《彩虹六号》作为长线平台的发展,为全球玩家带来长期的娱乐与启发。”



图为《刺客信条:幻景》游戏画面。 本报资料室/图

转型前景待考 相较于去年的低迷,育碧的未来似乎有所好转。

近年来,育碧业绩表现不佳,股价连连下滑。在投资者的悲观预期下,育碧一度传出将被私有化的消息。

根据Newzoo数据,2025年上半年,腾讯以195.93亿美元的收入,在全球上市游戏公司中排名第一。同一时期,育碧以12.47亿美元排名第16。

游戏销量不佳是育碧业绩走下坡路的原因之一。2024年8月,被育碧寄予厚望的《星球大战:亡命之徒》发布,但销量未达投资者预期,使得育碧股价在2024年9月跌至近10年新低。另外,根据SteamDB实时数据,2024年2月发行、具备多人模式的《碧海黑帆》,在15个月内的最高同时在线人数为2615人。

如今,线上娱乐活动日趋丰富,而游戏大作竞争更加激烈,开发成本攀高。育碧将如何适应如今的市场环境?记者联系育碧方面,就其转型的方向、核心目标进行采访,截至发稿未获回复。

今年7月,育碧提出“创意屋(Creative Houses)”模式——每个创意屋的领导层将根据其对应的游戏类型挑选,候选人既可能来自创意领域,也可能来自技术领域。

育碧方面表示,Vantage Studios是公司向以“创意屋”为核心的新运营模式转型的关键组成部分,其将于今年年底前完成这一新组织架构的设计,全部细节将于明年1月公布。

育碧方面还表示,其成本缩减计划进展顺利,目标是在2026—27财年,相比2024—25财年额外缩减至少1亿欧元的固定成本。未来,育碧将进行有针对性的重组,并在人员招聘上保持审慎。

截至2025年9月底,育碧全球员工大约有1.7万人,较去年同期减少约1500人。

相较于去年的低迷,育碧的未来似乎有所好转。财报显示,育碧第二财季(2025年7月1日—9月30日)净预订收入增长39%,达到4.908亿欧元,高于预期(约4.5亿欧元)。这主要得益于《刺客信条》系列和《全境封锁2》“布鲁克林之战”DLC的优异表现。

腾讯屡伸援手 截至9月底,育碧的净负债达到11.5亿欧元,而其手头仅有6.68亿欧元现金及现金等价物。

腾讯上述11.6亿欧元投资,成为育碧从债务中脱困的关键。

育碧原定于11月13日发布2025—26财年上半年(2025年4月1日—9月30日)财报。然而,临至原定发布日期,育碧突然宣布,延期公布业绩并停牌。此举一度引发外界猜测——这家成立时间将近40年的游戏公司是否即将破产?

在财报发布后的电话会议上,育碧CFO Frederick Duguet道出了财报和股票“跳票”的原因——被负债绊住了脚。由于部分收入确认方式的调整,育碧截至9月30日的杠杆比率超过了融资协议中规定的上限,使得该公司不得不想办法提前偿还部分债务。

腾讯的投资解决了育碧的这项难题。育碧财报显示:“来自与腾讯交易的11.6亿欧元收益将用于降低集团杠杆,特别是提前偿还本金约2.86亿欧元的定期贷款和Schuldschein债券。”

截至9月底,育碧的净负债达到11.5亿欧元,而其手头仅有6.68亿欧元现金及现金等价物。

这并非腾讯第一次对育碧紧急“输血”。

2015年起,育碧曾遭遇来自法国传媒巨头维旺迪的“恶意”收购。维旺迪在没有与育碧达成协议的情况下,通过公开市场收购育碧的股份,逐渐成为育碧的主要股东之一。彼时,Yves Guillemot就曾表达对维旺迪不欢迎的态度。

维旺迪并非从传媒领域起家,其通过收购不断扩张,业务遍布电信、音乐等多个领域。看到游戏行业有利可图,维旺迪便想将已经做出成绩的游戏公司纳入麾下。在“恶意”收购育碧前,其还曾染指暴雪娱乐。动视暴雪成立后,出价58.3亿美元向维旺迪购买自身4.29亿股票以“赎身”。

2017年,维旺迪对育碧的持股比例接近30%。按照法国金融市场监管局的规定,30%为强制要约收购线,只要某一股东的持股比例达到30%,就会触发强制全面要约收购义务,收购方必须按公平价格向所有股东提出购买其全部股份。这项规定原本旨在保护中小股东的利益,让大股东亮明身份和意图,使小股东有机会以合适的价格离场。

但对于育碧来说,维旺迪持股接近30%,意味着它的独立性

到了生死关头。在维旺迪的强势资本介入下,Guillemot家族曾采取股票回购等措施尽力保持公司独立。

关键时刻,腾讯扮演“白衣骑士”。其通过注资分散维旺迪的股权,但并未寻求对育碧的控制权。

“白衣骑士”往往指向遭受第三方恶意收购的公司提出善意收购的收购方。在这场维旺迪对育碧的收购风波中,腾讯的介入使得维旺迪被“击退”。2018年3月,维旺迪与育碧达成协议,不再购买后者的股份,并将逐步出售已持有的股份。

2022年,腾讯加大对育碧的投资,还助其将《彩虹六号:围攻》游戏引入中国市场。

2025 年 12 月新刊抢先读

广告



随着经济的快速发展和社会的不断进步,企业所承担的角色和使命正在发生深刻的变化。

过去,企业主要以追求利润最大化为目标,然而伴随资源短缺、环境污染、人口老龄化等复杂挑战,越来越多的人开始关注企业创造的除了经济价值之外的社会价值,期望企业能够在追求经济效益的同时,积极履行社会责任,为解决社会问题而勇于创新,最终推动可持续发展的未来。

在这样的时代背景之下,本期封面文章旨在寻找那些展现出卓越社会价值的企业。这些企业不仅在经济领域取得了显著成就,更在可持续社会价值创新方面做出了突出贡献。

• 热点 HOT NEWS •

- 18 数字化深耕乡村场景, 腾讯SSV引领“新估值时代”
- 27 重提“在商言商”, 如何理解可持续商业?
- 53 沃飞长空: 构建低空出行生态矩阵
- 57 蔚来,用技术让“零废弃”的理念融入生活
- 70 金风科技, 建一座可持续风电场
- 129 “AI漫画工厂”的成本革命
- 136 中美科技竞争已进入“交汇点”

订阅
《商学院》杂志全年订价480元
邮发代号: 2—520

本期零售价40元
订阅咨询电话: 010-88890090

在线零售
淘宝: <https://zjbtb.taobao.com/>



纸质刊订阅



商学院APP

商学院

广告

破局2026, 重构商业新认知!

Breaking through 2026

在巨变的商业世界中,唯有深度与实践,方能破局前行……
2026年《商学院》杂志,您不可或缺的决策智库:
以深度报道,穿透商业迷雾,凭实战案例,锻造决胜之力!
我们依托权威智慧,汇聚全球智慧,淬炼“中国功夫”。
这座「没有围墙的商学院」,助您在时代浪潮中锚定方向,智赢未来!

立即订阅,锁定您的进阶席位!



彩色印刷 全国发行
邮发代号: 2—520
国内统一连续出版物号: CN11—5207/F

全年定价: 480元 每月8号出版
邮局订阅: 11185
服务热线: 01088890090