

# 《燕云十六声》出海掘金 两周揽获900万玩家

中经记者 许心怡 吴可仲 上海报道

40分钟50万，24小时200万，两周900万……11月15日上线后，《燕云十六声》国际服的玩家数量

节节攀升，成为继《原神》《黑神话：悟空》之后，又一款风靡海外的国产游戏。

数据显示，《燕云十六声》在海外的受众并不局限于华语玩家，美

国是这款游戏最大的海外市场。上线半个多月后，这款游戏在Steam平台的同时在线人数仍达到15万。

《燕云十六声》在海外的

成功得益于它扎实的制作和得当的宣发。而未来，如何持续打破文化隔阂，并稳定运营下去，成为这款游戏面临的挑战。

## 两周900万玩家

2024年12月底，《燕云十六声》在国内率先上线，5天内下载量超过了300万；如今，这款游戏在全球再次取得佳绩。

11月29日，《燕云十六声》国际服社交账号宣布，其两周内的游玩人数已达900万。

目前《燕云十六声》国际服仅登陆了Steam、Epic、PS5平台，尚未登陆受众更为广泛的移动端（预计12月12日上线）。

根据SteamDB数据，《燕云十六声》国际服的最高同时在线人数在11月23日达到峰值，超过25万；截至12月4日，其24小时内最高在线人数为15.77万。

“单从数据上来说，《燕云十六声》已经是出海武侠游戏中的天花板。”广大数据研究员胡小璐对中国经营报记者表示。

关于《燕云十六声》重点出海的国家和地区，胡小璐认为可以参考同是网易旗下的武侠题材游戏《逆水寒》手游，“聊到武侠游戏出海，首选市场是中国港澳台、东亚、东南亚，以及美国。”

## 打破文化隔阂

作为长线运营游戏，《燕云十六声》国际服的开服内容获得玩家认可只是出海的第一步，之后的稳定运营才是真正的考验。

《燕云十六声》庞大的内容量带来了极高的自由度，玩家可以各自在其中找到不同的体验。记者浏览海外游戏论坛、评论区，发现有的玩家踏上了行医治病的道路，有的玩家沉迷于“逗弄”AI NPC。

多数玩家对游戏内的风景、演出啧啧称奇，对内容的丰富度也印象深刻。不过，很少有玩家专门针对剧情作出专门的评价，有些玩家认为剧情过于冗长，或体验完后感到不明所以。

事实上，《燕云十六声》的故事

《燕云十六声》的受众不再局限于华语玩家。12月2日，根据游戏行业分析机构Sensor Tower报告，《燕云十六声》美国玩家占比高达37%，美国成为这款游戏最大的海外市场，中国香港、英国、法国与德国等地亦有亮眼表现。

根据游戏直播平台Twitch数据，12月4日，《燕云十六声》在该平台51%的线上直播使用英语，汉语占比10%，德语、法语、俄语占比分别为8%、6%和4%。

2024年12月底，《燕云十六声》在国内率先上线，5天内下载量超过了300万；如今，这款游戏在全球再次取得佳绩。

《燕云十六声》的成功首先源自扎实的制作。体验过的玩家感叹，这款游戏的“堆料”非常有诚意——游戏中有体量可观的主线、支线剧情，错综复杂的大世界，多种门派、武器、武功、轻功，各具身份、性格的NPC

（非玩家角色），还配以庞大的文本量，以及覆盖大量内容的配音、精美的建模和演出，足以让玩家沉浸其中。

《燕云十六声》由网易投资的Everstone工作室制作。2022年11月，其游戏账号透露，这款游戏已经研发了3年。这意味着，在国内正式上线之前，《燕云十六声》的研发期长达5年。

网易方面未公布《燕云十六声》的具体研发成本。财报显示，2024年，网易研发投入175亿元，已连续第5年超百亿元。

尽管游戏以武侠为题材，并融入了历史背景与朝堂元素，但《燕云十六声》的部分剧情主要从小人物视角出发，无论身处何处、使用何种语言的玩家都可以代入、共情。

免费游玩和多端互通则为游戏扩大玩家规模打下了基础。

近日，《燕云十六声》国际服在游戏中发布公告，承诺所有PvP（玩

家对战）、PvE（人机对战）、休闲活动内容都是免费的，付费点集中于外观、战令（手游中的任务系统，随着等级提升提供不同奖励，分为免费版和付费版）和月卡，不会采用P2W（付费取胜）机制。这使得玩家体验《燕云十六声》的门槛几乎为零。

胡小璐对记者表示，《燕云十六声》国际服在PC端、主机端、云游戏端和移动端多端进度互通，方便玩家随时随地体验游戏，这也令游戏具备广大的受众基础。

此外，《燕云十六声》早早地开始了海外宣发工作。2022年，《燕云十六声》在德国科隆游戏展首次曝光。实机视频展现出的写实美术风格、厚重叙事基调、武侠题材与历史背景的结合，使这款游戏迅速引起玩家关注。近年来，《燕云十六声》的海外社交账号也在持续运营，加上有国服打头阵，其国际服上线前预约量就超过了1000万。

是出海的第一步，之后的稳定运营才是真正的考验。

海的第一步，之后的稳定运营才是真正的考验。

关于游戏出海如何打破文化隔阂，记者联系网易方面采访，对方未予回复。

“由于存在文化差异，玩家在接受海量武侠、历史背景的内容时存在认知空白。”胡小璐表示，厂商可以在游戏内将机制、互动玩法简化，来降低游玩门槛，同时在游戏外进行官方科普，并通过多平台创作激励等形式激发玩家UGC（玩家生成内容）积极性，达到普及游戏背景知识的效果。



图为《燕云十六声》游戏画面截图。

本报资料室/图

## 出海掘金

国产游戏出海的崛起始于移动端游戏的弯道超车。而近年来的《原神》《燕云十六声》等更是注重打通不同平台，让游戏在多端互通进度。

对于《燕云十六声》出海取得的成绩，Sensor Tower评价：“这种跨文化的广泛渗透说明，武侠世界观与东方奇幻美学正在突破传统文化壁垒，不再局限于华语受众，而是逐渐成为全球玩家共同感兴趣的表达方式。这不仅提升了产品的全球覆盖规模，也为原创叙事的全球传播提供了新的内容范例。”

国产游戏在全球早已成为一股不可小觑的力量。除了《黑神话：悟空》及其他大型单机游戏在海外收获关注，还有不少国产游戏在海外掘金。

中国音数协游戏工委《2024年中国游戏出海研究报告》显示，2024年，中国自主研发游戏在海外市场的实际销售收入为185.57

亿美元，同比增长13.39%。尤其在移动游戏方面，国产游戏在全球占据主导地位。就全球游戏市场而言，移动游戏占比52%；而在在中国游戏市场收入中，移动游戏占比73.12%。

Sensor Tower披露的2025年10月全球手游收入TOP10中，至少4款来自中国。

国产游戏出海的崛起始于移动端游戏的弯道超车。而近年来的《原神》《燕云十六声》等更是注重打通不同平台，让游戏在多端互通进度。

在商业模式上，国产游戏更加灵活，不拘泥于采取单一买断制，而是更灵活地采用免费门槛结合内购的模式，对玩家来说门槛有所降低。

# 斥资4000万美元 心动公司剑指海外市场？

中经记者 李哲 北京报道

近日，心动公司（02400.HK）公告披露，其间接全资附属公司XD Entertainment已与Golden Arc签署战略合作协议及融资协议（以下简称“协议”）。根据协议，XD Entertainment将向Golden Arc提供总额4000万美元的定期贷款融资，年利率为

## 支持Golden Arc完成并购

公告信息显示，Golden Arc成立于2025年11月20日，是Project Golden, Inc.的全资子公司。Yoon Im（Arc Games Inc.首席执行官）、Zheng Zeng（Arc Games Inc.平台副总裁）及Jason Park（Arc Games Inc.业务发展副总裁）分别持有Project Golden, Inc.58.03%、19.37%及19.37%股权。

心动公司方面提到，上述融资协议的核心目标为支持Golden Arc完成对目标公司的收购。

11月26日，瑞典游戏公司Embracer Group在官网宣布，在XD Inc.的资助下，公司将Arc Games和Cryptic Studios出售给Project Golden Arc, Inc.。预计净现金收益为3000万美元（2.87亿瑞典克朗）。买方Project Golden Arc, Inc.由Arc Games管理团队成员拥有和领导。

根据Embracer Group披露的数据，在过去的12个月里（2024年10月1日至2025年9月30日），Arc Games和Cryptic Studios净销售额为3.9亿瑞典克朗，调整后的息税前利润为-1.74亿瑞典克朗。

此前，Embracer Group进行了大量游戏公司的并购，被业界称作“并购狂魔”。在疯狂并购的带动下，Embracer Group迅速搭建起庞大的游戏业务帝国。但随着红利逐渐消退，快速扩张带来的“消化不良”使得

6%，以支持后者完成对目标公司的收购。

《中国经营报》记者注意到，Golden Arc拟并购的标的拥有丰富的成熟IP。在过去的12个月里（2024年10月1日至2025年9月30日），标的资产的净销售额为3.9亿瑞典克朗，调整后的息税前利润为-1.74亿瑞典克朗。

Embracer Group的经营业绩承压。在此背景下，Embracer Group从2024年起开启大规模资产出售。2025年以来，Embracer Group先后完成对Gearbox Software、Easybrain移动游戏工作室的出售计划。

被Embracer Group摆上“货架”的资产中，主要包含Arc Games和Cryptic Studios。其中，Arc Games是直播服务PC/控制台游戏的发行商，主要游戏作品包括《Star Trek Online》（《星际迷航在线》）和《Neverwinter》（《无冬》），以及《残余：灰烬中》、《残余II》、《火炬之光》、《Hyper Light Breaker》（《光明破坏者》）、《芯片与爪》等。Cryptic Studios则包含了《Neverwinter》和《Star Trek Online》的开发团队。

心动方面透露，此次Golden Arc并购的资产营运多元化的游戏组合，例如《Star Trek Online》和《Neverwinter》等在线服务游戏，以及《Hyper Light Breaker》等付费游戏。Golden Arc并购标的还拥有一系列知名的游戏知识产权。

对于上述合作事宜，记者联系心动公司方面采访，截至发稿未获回复。

不过，心动公司方面公告表示，融资协议为订约方建立长期业务关系奠下基础，促进未来商机的探索，这对公司及股东整体有利。



图为2025 ChinaJoy心动公司展台。

## 助力拓展海外市场

对于心动公司而言，这笔交易并非简单的财务投资。

事实上，心动公司在协议中嵌入了优先合作权条款。

心动公司在公告中提到，如果Golden Arc拟就开发、营运、发行或分发的任何新游戏与任何第三方合作，或转让/出售与游戏有关的任何无形资产，其须书面通知知会XD Entertainment。XD Entertainment在收到通知后的5天内拥有独家优先磋商权以决定是否就该潜在机会与Golden Arc进行磋商。

这样的条款在保障心动公司获得每年6%利息的同时，提供了更多海外资产并购的可能性。而Golden Arc此次并购资产中，《火炬之光》这类具有

长期运营价值的IP，将为心动公司未来在海外市场推进自主研发产品或平台合作提供稳定性保障。

心动公司方面表示，“根据融资协议向Golden Arc提供融资为提升我们于海外游戏行业的投资方法之一，有助我们于日后探索商机。”

自2024年以来，心动公司实现了经营业绩的持续增长。财报显示，2024年心动公司收入首次突破50亿元，同比增长近50%，并成功实现了扭亏为盈。其归属于母公司的净利润达到8.11亿元，这是近5年来首次实现规模化的年度盈利。

心动公司董事长黄一孟在2024年致股东信中提到，“目前

对于心动公司来说，我们处在自公司上市以来最好的状态：拥有稳定的现金流、令人期待的游戏产品以及长线运营的TapTap平台。”

2025年上半年，心动公司的经营业绩进一步增长。其在当期实现收入30.82亿元，同比增长38.8%；期内溢利8.11亿元，同比增长50.5%；公司权益持有人应占溢利7.55亿元，同比增长268.0%。经调整溢利为8.53亿元，同比增长205.9%。

在心动公司的营收构成中，游戏业务收入达20.71亿元，同比增长39.4%，主要得益于《仙境传说M：初心服》首月收入超预期；《伊瑟》海外版上线后首日下载量破百万，其中印度尼西亚服的运营成效超出预期。

记者注意到，TapTap是心动公司旗下游戏平台。2025年上半年，该平台的收入也水涨船高。

今年4月，心动公司推出TapTap平台的PC版；7月在TapTap平台上线小游戏功能。2025年上半年，TapTap平台业务收入10.11亿元，同比增长37.6%，主要因广告算法优化及用户活跃度提升。TapTap中国版App平均月活跃用户为4360万人，同比增长0.9%；国际版为500万人，同比下降0.9%。

2025年上半年，心动公司在海外的营收占比为49.7%。2025年2月上线东南亚市场的《仙境传说M：初心服》首月收入超预期；《伊瑟》海外版上线后首日下载量破百万，其中印度尼西亚服的运营成效超出预期。

本报记者 李哲 北京报道