

# 《夜幕之下》成为“黑马”：2D 女性向游戏如何爆火？

中经记者 许心怡 吴可仲 上海报道

近几年，二次元游戏不断刷新制作标准：3D 化、实时互动、跨端互通成为头部产品竞争的新方向；与此同时，大量厂商开始借助小游戏等渠道争夺女性用户。市场逐渐呈现“两极化”趋势。

在此背景下，一款采用 2D

## 预约量破千万

在二次元手游市场规模收缩、女性向赛道较长时间缺乏现象级新品的背景下，《夜幕之下》成为 2026 年以来少有的引发大规模玩家关注的新产品。

“产品上线后获得了较火热的用户关注度，我们对此也有些受宠若惊。”6 月 11 日，《夜幕之下》制作组对《中国经营报》记者表示。

《夜幕之下》是一款由百奥游戏旗下不眠夜工作室开发的女性向二次元游戏。上线前，这款游戏全平台预约量突破 1000 万，预下载阶段登顶 App Store 免费榜。点点数据显示，截至 6 月 11 日，《夜幕之下》上线后始终位于游戏免费榜前 10 名；在游戏畅销榜，其最高曾达到第 25 名。

在二次元手游市场规模收缩、女性向赛道较长时间缺乏现象级新品的背景下，《夜幕之下》成为 2026 年以来少有的引发大规模玩家关注的新产品。

近年来，女性向游戏市场的产品形态呈现出分化趋势。一方面，部分头部产品提高制作规格，通过 3D 技术、实时互动、沉浸式演出、跨端互通等方式提升用户体验，推动女性向游戏向高投入、重内容的方向发展；另一方面，部分厂商选择借助小游戏及其他渠道触达用户，以轻量化玩法、碎片化体验和较低门槛获取增量市场。

在这样的市场环境下，《夜幕之下》以偏传统的产品形态获得关注，显得颇为特殊。

这款游戏采用 2D 美术，通过角色立绘、剧情演出和文本叙事构建沉浸式体验；玩法上融合

美术、主打剧情叙事和角色塑造的女性向游戏《夜幕之下》意外成为市场焦点。

《夜幕之下》的出现，不仅打破了外界对于手游新品必须依靠高规格制作突围的认知，也让行业重新思考：在技术升级之外，差异化内容是否仍然能够成为女性向游戏的核心竞争力？

了卡牌养成、即时策略战斗以及家族经营等内容。其中，战斗部分采用横版即时战斗形式，以 Q 版角色模型进行战斗表现。

从产品形态来看，《夜幕之下》并未追逐近年来新兴二次元游戏普遍采用的 3D 化、高规格制作路线，而是以剧情叙事、角色塑造和持续内容更新为驱动力。

《夜幕之下》制作组方面认为，该游戏的核心竞争力在于差异化的叙事题材和群像塑造。相较于传统女性向产品以恋爱关系为核心的叙事模式，《夜幕之下》希望呈现更加丰富的人物关系和情感表达。

“女性和男性之间的羁绊，除了爱情以外，还会有更多不同的情感表达——家族长辈的呵护、亲情、友情。同时，玩家也能看到不同女性角色之间的关系和魅力。”制作组方面表示。

在《夜幕之下》中，玩家作为“米兰王国西西莉亚家族”的继承人，需要肩负重建家族的使命，斡旋在黑白势力间。

“大概是几年前，有次看家族史诗类电影时冒出一个念头——为什么不能有一个以女性为主角的家族故事？”《夜幕之下》制作组谈及游戏故事的灵感来源表示，“想象一个画面：一个女性在家族中心，周围是各怀心思的强大男性，而她才是真正做决定的那个人。”

## 差异化叙事

未来，角色卡面内容也将与主线剧情发展保持联动。

与主流女性向产品常见的恋爱、陪伴叙事不同，《夜幕之下》选择了家族、博弈、复仇等相对小众的题材方向，并以“全员恶人”“恶女主角”等设定作为核心卖点。

在制作组看来，这一选择源于对女性玩家需求变化的观察。“当时市面上有很多优秀的产品，整体的情感体验和叙事氛围都比较‘安全’，偏温暖治愈。这很好，也有很多优秀的产品。但我们觉得玩家的需求应该不止这一种。”制作组表示，玩家对于危险关系、博弈以及非黑白复杂人性的好奇心一直存在，只是过去缺少相应的产品去回应。

除了游戏市场自身的变化外，团队也关注到其他内容行业的趋势。“影视、短剧、小说里，‘女强+权谋+危险关系’等题材正在逐渐从边缘走向主流。”制作组认为，随着女性受众对于角色成长、权力关系以及复杂情感表达的需求增加，相关题材也具备进入游戏市场的可能性。

基于这一判断，《夜幕之下》尝试跳出传统女性向产品相对温和的叙事框架。“我们想做一款‘不那么安全’的女性向游戏，玩家不只是感受与角色之间的羁绊，还可以进入一个不回避复杂性、不避讳欲望与博弈的故事之中。”制作组表示。

此外，采用博弈复仇题材和“全员恶人”的设定，也是为了叙事

## 女性向标签之外

女性玩家所追求的未必是女性向这一标签本身，而是更细腻的情感表达、更丰富的人物关系以及更被尊重的审美视角。

《夜幕之下》的走红，也折射出女性向游戏市场正在发生的变化。过去几年，女性向游戏逐渐从二次元游戏的细分品类，成长为拥有稳定用户群体和成熟商业模式的赛道。在多个爆款产品的带动下，女性用户的消费能力和市场价值不断得到验证。不过，在百奥游戏看来，女性向本身



图为 CP32pre 展，《夜幕之下》活动现场。

公司官微图

服务。制作组认为，游戏中的角色不应简单地以“好人”或“坏人”进行划分，每个人都有自身的欲望、立场与行为逻辑，其选择背后可能源于野心、创伤或某种执念。“只有当对手是各怀心思的强者，玩家与角色之间势均力敌的博弈感才能真正建立起来，也能让人物关系拥有更强的张力。”制作组表示。

不过，这种叙事方向并非没有风险。制作组表示，在项目立项论证阶段，团队曾多次讨论过相关问题。相较于传统女性向产品，权谋、复仇以及复杂人物关系构成的叙事体系天然存在一定理解门槛，不仅对内容创作提出更高要求，也可能让部分用户望而却步。

但团队最终仍然决定坚持这一方向，“我们想尝试，心里也有一些小小的信念，相信有人会因此而来”。

从目前的市场反馈来看，这种

尝试获得了超预期的积极回应。制作组表示，从产品首曝到公测，最让团队感到振奋的并非单纯的数据增长，而是玩家对于差异化题材的认可。“这说明玩家可以接受并喜欢这种关系和表达。”

与此同时，《夜幕之下》团队也关注到社区对于剧情深度、人物塑造以及世界观设定的讨论与争议。制作组表示，相关反馈将成为后续内容迭代的重要参考，并通过持续更新逐步回应玩家关切。

在制作组看来，内容型产品的生命力来自角色与故事的持续成长。“玩家真正接受并喜欢一个角色是需要时间的，关系的建立也需要足够的剧情铺垫。”因此，《夜幕之下》不会一次性将所有角色推向台前，而是随着主线剧情推进，逐步展开人物故事，并在合适的节点完成更深入的塑造。

未来，角色卡面内容也将与主

线剧情发展保持联动。制作组举例称，当某个角色在剧情中经历关键转折后，后续推出的角色卡面也会围绕这一阶段的人物状态以及与玩家之间的关系变化展开，从而让玩家成长与剧情推进形成统一的叙事体验。

对于后续运营规划，制作组表示，虽然新注册用户、活跃度、留存率以及付费表现都是重要指标，但当前阶段团队更关注用户活跃度和长期留存。“用户愿意持续玩下去，是产品长线运营的根本。”

在内容更新之外，团队也将继续对游戏体验进行优化。包括玩家关注度较高的六星角色正比大招动画，计划于未来 2 至 3 个版本后陆续实装；战斗系统体验也将持续调整和完善。此外，项目组已经启动后续角色、剧情内容的开发储备，并计划通过联动活动等方式进一步扩大产品影响力。

# 合作不足一年宣告终止 冰川网络游戏海外运营生变

中经记者 李哲 北京报道

6 月 5 日，冰川网络（300533.SZ）公告披露，其控股子公司深圳超游网络股份有限公司（以下简称“深圳超游”）拟与成都市开心加网络有限公司（以下简称“成都开心加”）签署《游戏海外独家运营协议之终止协议》，根据业务发展与实际经营的正常需要，经双方协商一致，决定提前终止合作，并解除原协议。

《中国经营报》记者获悉，双方在 2025 年 8 月签订了合作协议，协议运营期为 5 年。如今，合作时间尚不足一年，双方提前“分道扬镳”。

对于此次协议终止带来的影响，冰川网络方面表示，协议的签署不会对 2026 年度经营业绩产生重大影响，对未来年度经营业绩的影响需根据具体项目的推进和执行情况而定。

## 提前终止协议

2025 年 8 月，冰川网络发布公告，根据业务发展需求，深圳超游拟与成都开心加签署《游戏海外独家运营协议》（以下简称“协议”）。成都开心加拟就满足冰川网络的要求完成定制开发移动游戏产品《三国塔防》的宣传、推广和运营事宜与深圳超游进行合作。深圳超游作为《三国塔防》在独家运营区域和独家运营期限内进行宣传、推广和运营的独家运营商，由其提供《三国塔防》运营系统、服务器、与运营商及用户的接口、系统维护和客户服务等，成都开心加提供游戏内容及运行的软件技术支持。双方进行合作并依据合作收益进行收入分成。

根据公告，若深圳超游在海外各国家/地区运营、推广定制开发产品，双方根据定制开发产品的充值收入，自 2025 年 2 月 1 日起，成都开心加和深圳超游的分成比例分别为 9% 和 91%。

从股权结构来看，冰川网络持

## 买量模式如何维系？

根据冰川网络公告，上述协议终止不会对 2026 年度经营业绩产生重大影响，对未来年度经营业绩的影响需根据具体项目的推进和执行情况而定。

财报数据显示，冰川网络在 2026 年一季度实现营业收入 6.21 亿元，同比下滑 5.01%；净利润亏损 976.29 万元，同比下滑 105.17%。

对此，冰川网络方面认为，冰川网络方面表示，其成熟期游戏产品 X-hero、《超能世界》、Hero Clash

有成都开心加 40.5405% 股权，为其第一大股东。并且，冰川网络员工王岱在成都开心加担任董事。因此双方的合作构成关联交易。

按照当时的协议约定，双方自协议签署之日起至授权游戏以被授权人名义和/或被授权人指定第三方名义正式商业化运营之日起 5 年。协议期满前一个月，双方均未提出书面反对意见，则协议有效期顺延一年。

彼时，冰川网络方面表示，交易属于日常业务合作范围。上述事项是基于业务发展与实际经营的正常需要，对公司业务、财务状况不构成重大影响。

但是，在签订合作协议不足一年后，双方便提前终止了合作，并解除原协议。

冰川网络在公告中提到，本次签署的《游戏海外独家运营协议之终止协议》仅反映协议双方的合作意向或原则，具体项目的实施情况及进度存在一定的不确定性。

等随着运营周期的延长，充值流水较上年同期下降，而 SLG 类产品充值回收周期较长，新游戏所带来的收入增量尚不足以完全抵消上述成熟产品流水的自然回落，总营业收入同比有所下降。

2026 年一季度，冰川网络持续对 SLG 类新产品 X-Clash 开展大规模市场投放，销售费用同比增长 53.92%。

对此，冰川网络方面认为，X-Clash 的买量成本（CPI）和投资回报率（ROI）基本符合预期。实

或许已经无法完全概括当下女性玩家的需求。

“女性用户的市场空间，远比女性向这个标签要大得多。”百奥游戏方面对记者表示，大量女性用户的需求其实早已超出传统女性向产品的覆盖范围。在许多一般向游戏乃至硬核游戏中，庞大的女性用户群体同样活跃着。

双方选择的“分手”方式也耐人寻味。根据公告，合作终止后，授权游戏仍继续运营、不停服。深圳超游方面继续负责存量老用户的日常运营、客户服务、充值及收益结算等工作，直至最后一名付费用户自然流失或双方另有书面约定。成都开心加则继续提供必要的技术支持，保障授权游戏稳定运行。在此期间，用户充值产生的收入，双方仍按原合作协议约定的分成比例进行结算，直至游戏完全停运或双方确认用户归零为止。若双方协商授权游戏停服停运后，深圳超游有权将授权游戏剩余用户（如有）引导至深圳超游或其关联方旗下运营的其他游戏中，成都开心加无权再参与分成。

对于上述合作终止事宜，记者联系冰川网络方面置评，截至发稿，未获回复。

值得注意的是，在双方达成上述合作前后的两年时间里，成都开心加的资产和经营数据如同“坐上

过山车”。截至 2024 年 12 月 31 日，成都开心加资产总额 111.74 万元，净资产 -4402.86 元。截至 2025 年 12 月 31 日，成都开心加资产总额飙升至 874.37 万元，净资产则为 576.47 万元。

2024 年，成都开心加的营业收入为 495.05 万元，净利润 35.84 万



图为 2023 云栖大会冰川网络展台。

公司官网图

元。到了 2025 年，营业收入增长至 1386.57 万元，净利润更是增长超 10 倍，达到 576.91 万元。

不过，在 2026 年一季度，成都开心加资产总额降至 559.62 万元，净资产 393.44 万元。当期实现营业收入 248.84 万元，净利润则亏损 161.53 万元。

绩变化导致业绩波动。“就公司现有的买量投放模式而言，投放量的增加是我们期望的，尽管短期会带来业绩的下滑和波动，但长期来说会增加公司的盈利能力。”

在 2025 年财报中，冰川网络方面表示，“坚持践行‘长期主义’战略规划”，坚持以 ROI 为核心的精准投放策略，并推行“降本增效”战略，核心在于优化资源配置，将资金和人力向高效率、高潜力的项目倾斜。

冰川网络方面表示，将尽力开发多款成功产品，避免单款产品业