

《诡秘之主》上线:斥资 12 亿元能否换来长期回报?

中经记者 许心怡 吴可仲 上海报道

8月21日,根据同名网文IP改编的MMORPG(大型多人在线角色扮演游戏)《诡秘之主》上线。两天后,该游戏在社交媒体

发文称,其取得了“一场不算很爆炸的胜利”。

作为快手旗下的游戏自研品牌,弹指宇宙“从0到1”推动了这款游戏的落地。这意味着,快手在游戏业务上的探索,开始涉足重度游

戏研发。

《诡秘之主》的大部分研发人员曾在网易任职,游戏的宣发也多次提及网易及旗下产品。不少玩家认为,这款游戏在玩法上和网易产品有相似之处。



图为《诡秘之主》北京场超前观影会现场。

公司官微/图

“不算爆炸的胜利”

《诡秘之主》未来能否成为一款成功的MMO产品,更考验的是其长线运营能力。

App数据分析平台点点数据显示,截至8月26日,《诡秘之主》在iOS游戏免费榜位列第一。据《诡秘之主》社媒透露,截至公测第二天,其玩家数量已接近500万人。

尽管《诡秘之主》开服的热度很高,但未取得与之匹配的收入。点点数据显示,《诡秘之主》在iOS游戏畅销榜首日排名为第25名,后来最高攀升至第12名。

根据第三方数据,扣除平台分成后,《诡秘之主》首日iOS端收入为231万元。《诡秘之主》方面表示,其在苹果商店的收入约占总收入的15%,另外85%的收入全部来自PC端和安卓渠道。由此推

算,其首日全平台收入约为1540万元。

“《诡秘之主》用一场不算很爆炸的胜利为MMO(大型多人在线)赛道稳住了阵脚,给了更多还在研发中的新游戏以信心。”《诡秘之主》社媒发文称,“在2026年做大型MMO,活下来就是赢了。”并表示,其将扩张服务器,新增百余岗位,且未来可能在全球发行这款游戏。

“《诡秘之主》的商业成功象征着快手正式杀进了游戏赛道。”该游戏社媒发文称。《诡秘之主》研发商弹指宇宙系快手旗下自研游戏品牌。

DataEye研究院负责人刘尊对

《中国经营报》记者表示,《诡秘之主》目前只能被称为“公测阶段取得阶段性胜利的产品”。《诡秘之主》是一款IP型产品。这类产品的优势是,上线爆发力强,通过大量IP粉丝带动了产品热度。”

刘尊认为,从目前的成绩来看,《诡秘之主》确实是2026年国产重度MMO中,表现最突出的新品。“作为新人局厂商,弹指宇宙完成了重度MMO产品从0到1的落地。”刘尊评价道。

刘尊认为,《诡秘之主》未来能否成为一款成功的MMO产品,更考验的是其长线运营能力,考量标准包括1—3个月留存、长线流水、版本迭代等。

成本达12亿元

随着赛道拥挤、用户分流、玩家属性变化,一款投入10亿元的MMO能否在长期取得回报,是值得厂商深思熟虑的问题。

《诡秘之主》于2022年2月立项,其开发成本不菲。今年6月,该游戏方透露,其开发成本超过10亿元。而截至8月9日,包含公测推广费用在内的总成本已经达到了12亿元。

《诡秘之主》社媒发文介绍,游戏开发采用虚幻引擎5、适配移动端等,是耗资巨大的部分原因;此外,开发团队没有使用AI替代方案,其中涉及至多3亿元成本。

记者联系《诡秘之主》方面,希望进一步了解游戏的IP授权费用、营销费用等成本结构,以及快手是否利用平台流量为产品提供扶持,截至发稿未获回复。

据悉,《诡秘之主》开发团队规模庞大,正职开发人员达624名。其班底80%来自网易游戏,包括雷火和互娱事业群,少部分

来自腾讯游戏等公司。其中,该游戏制作人徐杰曾任网易雷火祝融工作室总监、《逆水寒》制作人。

“大型MMO是一条烧钱的赛道,十亿是上桌的门票。”《诡秘之主》方面表示,大型MMORPG的开发相当于游戏界的重工业,上百人的团队是标配,开发时间4年起步,“大IP+流量代言人+广告轰炸缺一不可。团队、开发、宣传这一套组合拳打下来,十亿是门槛价”。

对此,刘尊表示,重度MMO已是资本密集赛道,“十亿级”确实是头部项目的投入门槛。

“但预算只是入场券,不是品质保证书,巨额投入解决不了部分软性问题。”刘尊说道,近年来,就有部分重度MMO遭遇“滑铁卢”。

网易旗下成本10亿元、开发

6年MMO产品《射雕》,经过回炉重造后仍未取得理想的成绩,最终于2025年11月终止运营。

而如今,随着赛道拥挤、用户分流、玩家属性变化,一款投入10亿元的MMO能否在长期取得回报,是值得厂商深思熟虑的问题。

刘尊对记者表示,过去几年,MMO手游曾迎来爆发,其中一大原因是玩家从PC端转向移动端。“曾经游玩《魔兽世界》《剑网3》以及后来迁移到移动端的用户群体中,大部分已经被《天涯明月刀》《逆水寒手游》分流。”刘尊分析道,“同时,新进的游戏玩家中,大部分都被碎片化手游所影响。还能有多少玩家愿意沉下心来玩重度养成?产品又能在其中吸引到多少玩家?”

MMO陷入同质化?

国产MMO底层玩法趋同,是成熟路径依赖的结果。

《诡秘之主》开服后口碑较为平稳,目前在TapTap评分为7.3,较开服初期的8.2分有所下滑,但仍维持在及格线上。

不过,对于《诡秘之主》在玩法创新方面的表现,不少玩家感到失望。有玩家指出,《诡秘之主》套用了市面上已有的MMO玩法,并没有贴合原作IP进行针对性设计。作为一款大部分开发人员具有网易背景的MMO游戏,《诡秘之主》也被不少玩家评价,有着《逆水寒手游》《燕云十六声》的影子。

《诡秘之主》的商业模式也和《逆水寒手游》《燕云十六声》十分相似,其消费点主要集中于外观。

此外,启用了虚幻引擎5开发,团队规模达数百人,《诡秘之主》画面表现十分优秀,但优化仍存在问题。部分玩家表示,游戏

出现频繁闪退和角色动作表现不自然等问题。

对于上述问题,记者联系弹指宇宙方面采访,截至发稿未获回复。

国产MMO底层玩法趋同,是成熟路径依赖的结果。

“这是一套已验证过的成熟、成功路径。”刘尊表示,“固然会有玩家批判同质化,但相对于大刀阔斧的内容创新,稳定、持续才是大厂思维方式。”

对于未来MMO的破局之道,刘尊认为,IP、内容都不是关键所在,核心问题在于:还有多少玩家愿意深度体验MMO?

“翻开现在iOS畅销榜, TOP20以内的产品,只有《梦幻西游》《诡秘之主》两款MMO,而《逆水寒手游》已经来到70名开外。”刘尊指出。

“老将”郭炜炜离职 西山居何去何从?

中经记者 李哲 北京报道

“天下无不散筵席”。8月27日,《剑网3》制作人郭炜炜在微博发文,宣布将从西山居离职。

事实上,这位在西山居任职22年的“老将”早已有离开迹象。2025年12月,彼时身为西山居CEO的郭炜炜递交辞呈并获批准,但其仍被保留

首席制作人一职。

在郭炜炜离职之际,西山居的境况难言乐观——旗下核心产品《剑网3》已上线十七年,其增长空间收窄。此外,《解限机》《尘白禁区》的市场表现也并不如意。据金山软件(03888.HK,西山居母公司)披露,其网络游戏业务在今年上半年实现收入16.14亿元,同比下降19%。

核心高管离职

金山软件的游戏版图主要囊括了西山居和金山世游,两者分别围绕自研游戏和代理游戏进行布局。

西山居的主要产品包括《剑网3》《尘白禁区》《解限机》等。金山世游的前身是西山居的发行事业部,于2020年更名为“金山世游”并独立运营,目前主要运营《鹅鸭杀》等游戏。

财报显示,金山软件的网络游戏业务在上半年实现收入16.14亿元,同比下降19%;第二季度收入为8.1亿元,同比下降15%。金山软件方面表示,其游戏业务收入下滑主要受到部分产品生命周期变化以及行业竞争环境影响。

据悉,《剑网3》作为西山居自主研发的核心游戏,于2009年上线,已经伴随玩家走过了十七年。

但是,随着时间的推移,《剑网3》的后续增长空间也在不断收窄。此前,在2026年一季度业绩说明会

新游遭遇“滑铁卢”

在郭炜炜离职之际,西山居的新游表现并不乐观。

其中,《解限机》是西山居开发的一款机甲题材射击游戏,于2025年7月在PC、Xbox平台上线,支持平台互通。公开信息显示,《解限机》于2014年立项,由郭炜炜担任制作人。

这款开发多年的游戏上线后遭遇“滑铁卢”。Steam DB实时数据显示,《解限机》上线时,最高同时在线人数超过13万人,此后玩家数量直线下滑。

“这是一个类似于《ST敢达》的机甲作战的游戏风格,却加入了《守望先锋》这类‘搜打撤’的游戏机制。就像是一个研发了太久的老项目,套上了一件新衣服就问世了。”部分《解限机》游戏玩家在个人社交媒体上吐槽道。

最终,这款由郭炜炜亲自操刀,被西山居视作接棒《剑网3》的作品,在上线后并未取得预期效果。

屋漏偏逢连夜雨。今年上半年,由西山居推出的二次元射击游戏《尘白禁区》也遭遇挫折。

2月,《尘白禁区》在一次联名活动中受到争议,被指尺度较大,并遭到抵制。随后,该联名活动草草收场。3月,《尘白禁区》公告无限期停机维护。在玩家苦等66天后,该游戏恢复运营。

这款于2023年上线的游戏,成为西山居旗下仅次于《剑网3》的营收支柱,被外界看作是西山居的又一长线运营力作。不过,由于《尘白禁区》上述停服的大部



图为“2024ChinaJoy”西山居展台。

公司官微/图

分时间都处在2026年二季度,这直接拖累了金山软件上半年的游戏业务表现。

更为重要的是,《尘白禁区》经过66天的“闭关”调整后,对游戏内人物的修改,让部分玩家感到失望。该游戏在恢复运营后,玩家发现,游戏内的女性角色服装、互动方式等做了相应的调整。虽然游戏官方给出了相关补偿机制,但部分玩家并不买账。

张书乐认为:“仅仅靠简单粗暴的游戏道具补偿,并不能真正抚平不满。越是二次元,越要验证次元壁的纯粹度,而不是单纯为了破壁抓眼球和引流量而在擦边问题上反复横跳。”

关于后续《尘白禁区》的相关

运营事宜,记者联系西山居方面采访,对方未予回应。

张书乐表示,《尘白禁区》是西山居一次对于二次元跨界的探索,确实跳出了金山软件过去走武侠、仙侠的MMORPG路数。“不过在射击类游戏大热的背景下,这款游戏既无法颠覆‘吃鸡’游戏的霸主地位,又无法达成《三角洲行动》的真实感,加上其稀释的二次元属性,让其整体标签都颇为凌乱,也就难有更大的前途。”

在金山软件2026年一季度业绩电话会上,邹涛谈及西山居的调整方向时表示,内部调整主要分为三大板块:第一是“关停并转”,即聚焦核心力量,关停不具备战略价值的项目,将资源集

中到更有潜力的项目;第二是“把基本盘做扎实”,即持续投入以《剑网3》为核心的旗舰产品;第三是全新的战略布局,包括基于AI创作范式的新产品研发方向。

张书乐认为,西山居作为国内老牌游戏工作室的“战斗力”还在,只是没有打破自身在端游时代的瓶颈,而其短板在于手游中的端游色彩依然浓郁,以至于在“破圈”试错中频频失手。在他看来,西山居确实近年在探索跳出武侠、仙侠和MMO,扩展“戏路”,虽然不够成功,但其团队的研究能力依然是国内顶流,不能因为缺少接档爆款而否认其实力,毕竟这是一条“屡战屡败、屡败屡战”的艰难之路。