

一季度预亏千万 冰川网络“豪赌”SLG 遇挫

4月13日,A股游戏板块遭遇重挫,冰川网络(300533)盘中暴跌13%,成交金额近2亿元,股价创年内新低。这家曾凭借《超能世界》《X-hero》实现业绩暴增的黑马公司,如今却因一季度净利润预亏950万-1350万元引发市场震动。与此形成鲜明对比的是,巨人网络同期归母净利润将在10亿-12亿元之间,预增187%-245%,《超自然行动组》DAU突破千万成为现象级产品。在这场冰火两重天的行业变局中,SLG(模拟策略类)游戏赛道面临着怎样的机遇与挑战?

■新快报记者 陈学东



陷入“增收不增利”困局

冰川网络此次亏损的核心症结在于其对SLG新游《X-Clash》的激进投放策略。据公司公告显示,该产品单季市场投放费用激增超5亿元,直接导致销售费用吞噬利润。这一打法与2022年《超能世界》爆火时的“副玩法买量”策略如出一辙——通过休闲副玩法吸引泛用户,再向SLG重度玩法转化。

然而,市场环境已发生根本性变化。Sensor Tower数据显示,2024年全球SLG品类收入达1256亿元,占移动游戏市场10%份额,但头部产品如《Last War》《Whiteout Survival》均采用“SLG+X”融合玩法。冰川网络试图复制这一模式,却遭遇获客成本飙升与用户留存率下滑的双重压力。据DataEye监测,《X-Clash》单日素材投放量曾突破1万组,但用户次日留存率仅35%,远低于行业平均的45%。

更严峻的是,公司成熟期产品集体承压。《X-hero》《超能世界》《Hero Clash》等老产品充值流水同比下滑超30%,而SLG品类长回收周期特性又导致新游收入增量无法填补缺口。这种“青黄不接”的窘境,在2022年Q3就曾显现——当时公司单季度亏损2亿元,销售费用激增至5.46亿元,占营收比重超120%。

SLG游戏以策略性、长线运营见长,但用户转化周期较长。据行业分析,SLG产品通常需3-6个月才能实现充值流水回正。冰川网络CEO在投资者电话会议中也坦言:“《X-Clash》测试数据表现优异,但市场培育需要耐心。当前亏损属战略性投入,未来有望成为新增长引擎。”

长青游戏与AI革新重塑竞争格局

冰川网络的困境折射出整个游戏行业的深刻变革。2026年Q1,国内游戏市场实际销售收入达332.31亿元,同比增长18.96%,但新品表现两极分化。巨人网络《超自然行动组》凭借千万DAU成为春节档最大赢家,而《鹅鸭杀》《明日方舟:终末地》等新品则通过差异化玩法突围。

值得关注的是,AI技术正深度重构游戏产业。巨人网络在《超自然行动组》中实现AI玩法规模化落地,上线一周AI对局数超2500万局,用户活跃度提升40%。这种“AI+游戏”的融合模式,不仅降低研发成本,更通过个性化内容生成提升用户粘性。反观冰川网络,其研发投入占比仅5%,远低于行业平均的15%,技术储备不足导致产品同质化严重。

监管层面,版号审批持续向优质内容倾斜。2026年Q1累计发放版号467款,其中休闲益智类、传统文化类游戏占比显著提升。但宫斗、棋牌类题材仍受严格限制,这倒逼企业转向玩法创新。如《山海小茶馆》融入非遗元素,《粒粒的小人国》采用原创物理引擎,均获监管优先审批。

游戏生命周期管理难题,也困扰着所有厂商。伽马数据报告显示,2026年一季度,国内手游市场头部产品平均生命周期缩短至2.5年,用户审美疲劳加速产品迭代。某游戏公司运营总监透露:“SLG游戏虽生命周期较长,但用户留存高度依赖玩法更新和社交体系。冰川网络的老产品近年更新频率放缓,核心玩法缺乏创新,流失不可避免。”

差异化创新与生态闭环构建

面对行业变局,冰川网络亟需破解

“副玩法依赖症”。参考同行经验,途游《三国:冰河时代》通过“监狱题材+轻度模拟经营”实现女性用户占比超30%,益世界《Lands of Jail》则凭借“合成玩法+SLG”月流水破2.4亿元。这些成功案例证明,“SLG+X”模式需在题材创新与玩法耦合上实现生态闭环。

巨人网络的转型路径更具参考价值。其“征途”系列通过小游戏版本实现用户扩圈,全年新增用户超3000万;《原始征途》则通过AI技术实现动态难度调整,用户付费转化率提升25%。这种“长青游戏+技术赋能”的策略,既保证基本盘稳定,又通过技术创新拓展增长空间。

有业内人士坦言,游戏企业未来需在三个维度构建竞争力:一是内容创新,通过传统文化、二次元等垂直赛道突破同质化;二是技术迭代,利用AI、云游戏等技术提升沉浸式体验;三是生态运营,通过“轻度入口+重度内核”的融合玩法延长用户生命周期。

对于冰川网络而言,当前的亏损或许只是转型阵痛的开始。公司需要在稳住《X-hero》等成熟产品基本盘的同时,重新评估其在新赛道上的投入策略与风险控制。正如点点互动CEO陈琦所言:“SLG赛道没有捷径,唯有在试错中探索边界,在融合中构建壁垒。”

在这场没有终点的马拉松中,冰川网络的转型阵痛,或许正是整个行业迈向高质量发展的必经之路。更重要的是,在整个行业向“价值深耕”转型的背景下,如何打造出真正具有差异化竞争力和长期生命力的精品,将是其能否穿越周期、重回增长轨道的决定性因素。游戏行业的竞争,已从流量的争夺,全面升级为内容、运营与生态综合实力的较量。

一周游闻

《GTA6》或将提前登陆PC



新快报讯 近日,一则关于《GTA6》PC版上线时间的传闻引发全球玩家轰动——这款万众期待的3A大作,其PC版最早可能于2027年2月登陆平台,距离PS5和Xbox Series X|S主机版定于2026年11月19日的首发日期,仅间隔三个月,彻底打破R星以往主机与PC版长期脱节的惯例。

此次传闻的爆料者为“Detective Seeds”,他表示自己与三名R星前员工保持密切联系,具备可靠的信息来源,且其近期的相关预测已得到验证。根据该爆料者透露,R星及其母公司Take-Two计划力争在2027财年末(截至2027年3月31日)前完成《GTA6》多平台覆盖,而PC版的快速上线正是这一计划的核心组成部分。

这一消息让PC玩家倍感惊喜,要知道,R星过往作品的主机版与PC版上线间隔往往长达数月甚至更久。例如《侠盗猎车手V》于2014年11月登陆PS4和Xbox One主机,直至2015年4月才推出PC版;《荒野大镖客:救赎2》更是在主机版发售一年多后才登陆PC平台。相比之下,此次传闻中PC版与主机版仅三个月的间隔,无疑是R星在多平台发行策略上的重大转变,让PC玩家无需再经历漫长等待。

《星际钻探站》

4月21日开启抢先体验



新快报讯 由Ayota Games开发,轻语游戏与Abiding Bridge联合发行的《星际钻探站》(Space Drilling Station)日前宣布,将于4月21日开启Steam抢先体验(Early Access)。

不同于传统的平面布局模拟经营,《星际钻探站》引入了独树一帜的“多层垂直结构”系统。玩家将在面积有限的钻井平台上,构建一座高达10层的垂直钻探站。每一层空间都至关重要,互有联系和影响。玩家需要巧妙规划,将原料采集、精细加工、自动化物流与员工生活水电电气等基础设施有机结合,尝试建立高效的纵向传输网络与无人机群,确保资源能在各层间飞速流转,人员行动顺畅,以达成目标。

游戏中,玩家扮演一名受雇于企业集团的钻探站站长,使命就是向母星地球定期出口资源,需按时完成雇主目标,如果失败,则会影响玩家声望与排名,并最终可能导致游戏结束。玩家需要通过不断迭科技,解锁更多技术与能力,布局更高效的自动化路径,并时刻关注资源状态、物品价格、对手需求与目标变化,一步步扩张钻探版图,以满足严苛的配额需求。

