

随着两大核心单品双双进入成熟期,游戏公司神州泰岳正遭遇一场“青黄不接”的业绩阵痛。财报数据显示,2025年,神州泰岳实现营业收入58.21亿元,同比下降9.79%,归母净利润为8.02亿元,同比大幅下滑43.86%。进入2026年,情况并未明显好转——一季度公司营收14.01亿元,同比增长5.86%,但归母净利润仅录得1.71亿元,同比下滑28.31%。利润连续下滑的背后,是一个尴尬的现实:撑起公司近97%游戏营收的《旭日之城》和《战火与秩序》两款老游戏,已分别上线超过6年和8年,双双步入成熟期的自然衰减通道。而更令市场焦虑的是,面对老游戏的衰退,神州泰岳的新品却陷入了“难产”的断档期。

■新快报记者 陈学东



## 核心单品步入“暮年” 神州泰岳陷入“青黄不接”困局

### 老游戏“独木难支”:近四成营收依赖两款老面孔

拆解神州泰岳的业务版图,业绩下滑的根源并不难寻觅。作为公司的第一主业,游戏业务在2025年占据了公司67.10%的营收比重。然而,这一年公司游戏业务全年营收仅为39.06亿元,同比大幅下降16.22%。

拖累大盘的,正是那两款曾经风光无限的拳头产品——《旭日之城》(Age of Origins)和《战火与秩序》(War and Order)。在竞争激烈的SLG赛道,尽管产品生命周期普遍长于

普通手游,但“衰老”仍是不可抗拒的规律。目前,这两款游戏已分别上线超过6年和8年。

数据显示,2025年,《旭日之城》流水为28.88亿元,同比下滑16.2%;《战火与秩序》流水为8.95亿元,同比下滑15.6%。更令市场担忧的是公司极度过高的单品依赖风险。这两款老牌SLG合计为神州泰岳的游戏业务贡献了96.85%的营收。这意味着,在接近40亿元的游戏总盘子中,其余所有产

品几乎“颗粒无收”。

从季度趋势来看,《旭日之城》的充值流水从2025年一季度的7.78亿元缓慢下滑至四季度的7.06亿元;《战火与秩序》则从一季度的2.33亿元降至四季度的2.18亿元。虽然数据降幅正在逐季收窄,显示出公司在深度运营下仍维系了一批高黏性、高付费意愿的核心玩家,但这种“韧性”终究只能延缓衰退,无法逆转产品周期的自然规律。

### 节流保利润:一场治标不治本的“止血战”

面对老游戏流水的自然滑落,神州泰岳在成本端作出了应激反应,试图通过“节流”来稳住摇摇欲坠的利润底盘。

财报显示,2025年神州泰岳的销售费用同比下降了27.35%。进入2026年,公司进一步大幅压缩了买量与营销开支,一季度销售费用同比下降35%,仅为1.39亿元。颇为讽刺的是,在营收停滞甚至下滑的背景下,公司

游戏业务的毛利率反而逆势提升,2026年一季度同比提升73.83%。

这一数据变化,折射出神州泰岳当前无奈的运营策略:对于已进入成熟期的老游戏,公司正在减少投资回报率(ROI)较低的买量投放,转而依靠存量用户的长线付费来维持利润率。在游戏行业,这被称为“收割期”操作——牺牲未来的流水规模,换取当下的账面利润。

然而,这种“压缩开支保利润”的策略,虽在短期内看似有效,却注定是治标不治本的权宜之计。游戏行业的本质是内容驱动的创意产业,没有源源不断的新内容供给,仅靠老游戏的余温,根本无法支撑一家上市公司的长期增长。稳住老游戏基本盘只是防守,公司真正的突围出路,仍在于尽快落地新游戏,寻找下一个增长引擎。

### 新游戏“难产”:断档期拉长引发市场焦虑

遗憾的是,存量游戏苦苦支撑的同时,神州泰岳的新品“空白期”已持续了太久。自2024年初至今,神州泰岳旗下没有一款新游戏在中国内地正式上线。

市场并非没有期待。此前,公司内部及多家券商曾乐观预计,多款新品将在2026年上半年开启商业化测试。然而,现实却是一再推迟。截至2026年5月底,备受瞩目的“Stellar Sanctuary”(《荒星传说:牧者之息》)和“Next Agers”(《长河万卷》)虽已拿到版号,却仍停留在“商业化测试阶段”,迟迟未在内地上大规模投放。

在“出海优先”的战略下,神州泰岳已先行在海外启动了测试。2025年9

月,“Stellar Sanctuary”在美区App Store上架,试水“轻策略战斗+模拟经营”玩法;“Next Agers”也已在海外部分地区上线调优。这一选择不难理解:2025年,海外及中国港澳台地区贡献了神州泰岳75.91%的营收。

但新品进度的滞后,给市场泼了一盆冷水。此前,开源证券等机构曾乐观预计神州泰岳的新游将在2025年下半年启动大规模推广,甚至有“2026年新游贡献20亿元利润”的市场预期。如今上线时间的推后,让这份乐观预期彻底落空,也反映出融合品类游戏在调优阶段面临的复杂性与不确定性。

在这两款“先锋”产品之后,神州泰岳的“弹药库”里还有2026年1月获得版号的《代号:XCT》(中文名《破晓

危城》),以及《代号:AOO2》与《代号:MN》。据太平洋证券调研,这三款储备产品原预计在2025年底至2026年第二季度陆续开启商业化测试。但前方新品尚在“难产”,后方储备仍处研发阶段,商业化时间表依然扑朔迷离。

在游戏行业,两年以上的新品断档期对任何一家中型厂商都是致命的隐患。面对老游戏的自然衰减,神州泰岳亟需新鲜血液的输入。从“纯SLG”向“SLG+模拟经营”的品类拓展,是神州泰岳迎合市场降本增效、拓宽受众圈的破局尝试。但对于这家老牌厂商而言,融合玩法能否经受住市场的检验、迟到的新品能否接棒老游戏撑起近40亿元的营收大盘,仍有待时间给出残酷的答案。

### 一周游闻

#### 《蛋仔派对》 PC版6月5日上线



**新快报讯** 近日,“网易发烧游戏平台”正式官宣:《蛋仔派对》PC版将于6月5日上线。《蛋仔派对》手游自2022年上线以来,DAU峰值最高突破4000万,累计注册用户超过5亿。它已经在“派对游戏”这个赛道里跑到了天花板。但偏偏就是这个已经赢麻了的游戏,现在选择杀进一个从未涉足过的领域。

过去十年,中国游戏行业的主旋律是“端转手”,但《蛋仔派对》走了相反的路。这款游戏在移动端已经没有任何需要证明的东西了,但它依然选择在巅峰期杀入一个操作逻辑、社交场景、用户习惯都截然不同的平台。原因之一或许是手游市场的增长正在撞上它的天花板。“派对游戏”这条赛道在过去三年里被反复开垦,增量市场逐渐饱和,单靠移动端的增长勉为其难。PC市场为这种焦虑提供了一个天然的出口:“派对游戏”这个品类在PC端长期被忽视,几乎是一片空白。

《蛋仔派对》的页面详情上还公布了游戏的最低配置要求:酷睿i5-6500处理器、GTX 1060 6GB显卡、16GB内存。这个门槛放在2026年的PC游戏市场,几乎是在对所有人敞开大门。用最低的配置门槛覆盖最广的人群,《蛋仔派对》PC版本质上也是一个用户留存工具。

#### 《天堂2:盟约》 定档6月24日公测



**新快报讯** 日前,腾讯游戏正式官宣,由《天堂2》IP正版授权的正统团队续作MMORPG《天堂2:盟约》确定将于6月24日开启全平台正式公测。作为经典老牌MMO的当代答卷,《天堂2:盟约》将“千人同屏,激燃对决”作为核心卖点。基于对游戏引擎的深度优化与服务器架构的完善,游戏还原了攻城战中灵活的机动性与真实的模型碰撞。

为了适应现代玩家的生活节奏,《天堂2:盟约》在养成体验上进行了全面减负。游戏支持“百转无界”系统,玩家一个账号即可自由切换多种职业,并解锁完整的成长路径,无需重复练号即可灵活应对不同战场环境。在基础设定上,游戏保留了原汁原味的西方魔幻背景,包含人类、精灵、黑暗精灵、兽人及矮人五大种族,以及骑士、斗士、突袭者、弓手、牧师、巫师六大经典职业体系。玩家无论身处何地,都能随时上线与盟友并肩作战。

