

一周游闻

《雾影猎人》
6月15日免费开测

新快报讯 6月8日, Belling Games 工作室宣布, 旗下全新黑暗奇幻动作搜打撤游戏《雾影猎人》将于7月30日全球发售。为了让玩家提前感受游戏魅力, 官方同步确认将于6月15日亮相Steam新品节, 届时Steam与官网将同步开启开放测试, 无需资格即可免费体验。

《雾影猎人》以第三人称视角打造纯粹的PvPvE体验, 将冷兵器动作、夺宝探索与策略撤离深度融合。玩家可单人独行或组成三人小队, 在秘境中直面凶恶怪物、提防其他玩家的突袭, 搜寻稀缺资金与珍稀装备。部分地图采用“金雾缩圈”机制, 不断蔓延的迷雾压缩生存空间, 每一次停留与撤离都是一场风险与收益的博弈。

游戏依托虚幻5引擎构建黑暗奇幻世界, 场景涵盖幽暗地牢、破败要塞、诡异森林与菌丛沟壑, 角色与怪物设计融合中世纪奇幻美学, 风格辨识度极高。本次开放测试还将带来全新职业“凋零骑士”, 这是一名挥舞双手巨剑的战术角色, 通过“凋零刻印”叠加与“清算”引爆进行输出, 辅以精准时机的“招架”和拖拽敌人的“荆棘导引”, 在三人小队中承担节奏把控与群体控场职能。

《Gloria Victis》
6月17日重启开服

新快报讯 近日, 游戏厂商 Gamigo 正式官宣, 经典中世纪低魔幻开放世界MMORPG《Gloria Victis》将于6月17日重启开服。这款游戏拥有十年运营历史, 此前已于2023年正式停服下架。Gamigo 成功拿下本作运营授权后, 在数月前公布了重启复苏计划, 且为上线筹备了多轮玩家测试。随着上月Beta测试圆满结束, 游戏重启上线日程也正式敲定。目前开发团队正全力进行最后的内容打磨、BUG修复工作, 保障正式服的游玩稳定性。

作为一款特色中世纪网游, 《Gloria Victis》核心玩法覆盖开放世界探索、策略领地争夺、自由锻造制作等内容。游戏的经济体系由玩家自主主导, 同时搭载了丰富的PVP对抗玩法, 主打自由真实的多人网游体验。历经多轮测试优化后, 重启上线的版本将拥有更完善的内容与更流畅的游玩表现。本次重启上线只是全新开端, 官方已确认正在筹备名为“战火纪元”的大型后续版本更新, 该内容将在游戏正式上线后陆续推出。



加入我们一起玩

营收增长近两成 亏损却翻倍

博雅互动押注Web3难救主

传统业务回血 难掩资产缩水深渊

财报数据显示, 博雅互动一季度1.33亿港元的营收, 同比实现了19.12%的增长。在竞争白热化的游戏市场, 近两成的营收增幅本属不易, 这说明公司传统的棋牌游戏基本盘依然具备一定的造血能力。然而, 高达4.80亿港元的巨额亏损, 却如同一个巨大的黑洞, 瞬间吞噬了营收增长的喜悦。

要理解这种背离, 必须审视博雅互动近年来的资产结构变化。自2023年起, 博雅互动开始大举购入加密货币, 将其作为公司资产配置的重要一环。根据公司既往公告, 其持有大量的比特币(BTC)和以太坊(ETH)。进入2026年第一季度, 全球加密货币市场经历了显著的震荡与回调周期。根据会计准则, 加密货币资产的公允价值变动需计入当期损益。这意味着, 一季度4.8亿港元的巨额亏损, 其核心原因是加密资产价格下跌带来的账面浮亏。

这种“主营业务赚钱, 投资业务亏底”的现象, 并非博雅互动一家独有, 但在其身上体现得尤为惨烈。去年一季度, 公司亏损2.23亿港元, 同样受制于加密资产的波动。而今年亏损同比扩大114.72%, 说明公司在Web3(基于区块链底层技术的第三代互联网)领域的资产敞口不仅没有收敛, 反而随着其“纯粹Web3”的战略推进进一步放大。对于一家主营棋牌游戏的公司而言, 其业绩的锚点已经从“有多少人玩游戏”异化为“比特币涨跌了多少”。这种将自身命运与高波动性加密资产深度绑定的做法, 无疑让投资者承担了超出游戏行业本身的风险。

日前, 博雅互动发布2026财年一季报。财报显示, 一季度公司实现营业收入1.33亿港元, 同比增长19.12%, 交出近年来颇为亮眼的营收“成绩单”。然而, 公司却录得股东应占亏损4.80亿港元, 较上年同期的2.24亿港元亏损扩大114.72%, 基本每股收益亏损0.65港元, 主因是比特币价格下跌。从2024年的“币圈赢家”到如今的持续亏损, 这家靠《德州扑克》起家的老牌棋牌游戏公司, 正在为其“比特币化”的战略付出沉重代价。

■新快报记者 陈学东

用户持续流失, 棋牌市场“强者恒强”

剥离掉加密资产波动带来的账面幻觉, 博雅互动1.33亿港元的营收基本盘, 依然建立在传统的棋牌游戏之上。公司成立于2010年, 其核心产品《博雅德州扑克》曾是无数玩家的启蒙之作, 也为公司打下了深厚的江山。然而, 十几年过去, 这款王牌产品正面临着难以回避的“中年危机”。

从具体游戏项目来看, 《博雅德州扑克》及《博雅斗地主》等传统棋牌游戏构成了公司的收入支柱。一季度营收的增长, 一方面得益于公司在海外市场的持续渗透, 尤其是东南亚及拉美地区的用户增长; 另一方面, 则源于精细化运营下的ARPU(单用户平均收入)值提升。然而, 这种增长的背后是高昂的买量成本。当前全球游戏市场已步入存量时代, 棋牌游戏更是红海中的红

海。在国内, 棋牌游戏面临严格的合规监管, 暑期未成年人防沉迷等政策限制了用户的爆发; 在海外, 不仅要面对Local出海厂商的围追堵截, 还要应对全球IDFA政策收紧带来的精准获客难题。

更致命的是, 传统棋牌游戏的玩法创新已见天花板。德州扑克的规则百年不变, 玩家的新鲜感正在消退。博雅互动在财报中虽维持了传统棋牌的更新, 但多是换皮或微创新, 难以刺激爆发式增长。与此同时, 腾讯、网易等巨头凭借强大的流量池和社交链, 在休闲棋牌领域占据着难以撼动的主导权。博雅互动在夹缝中求生存, 其传统棋牌业务更像是一头“现金牛”, 虽能产奶, 但已失去成长性。这也正是公司迫切想要转型Web3的根本原因——传统棋牌的天花板, 已经触手可及。

All in Web3, 通往“纯粹生态”的荆棘之路

“将公司打造成为一家纯粹、领先的Web3游戏生态公司”, 这是博雅互动在官网和财报中反复强调的愿景。为了实现这一目标, 公司不仅大举囤币, 更在Web3游戏研发上倾注了心血。然而, 从现实来看, 这条转型之路布满荆棘。

目前, 博雅互动在Web3游戏领域的布局主要围绕区块链底层技术、NFT资产确权以及GameFi(游戏化金融)模式展开。公司试图将传统的棋牌玩家转化为Web3用户, 推出基于区块链的德州扑克游戏, 将游戏内的筹码、道具转化为可交易的NFT资产。然而, 这一构想在实际落地中遭遇了重重阻力。

首先是用户群体的错位。传统棋牌玩家追求的是休闲娱乐和社交体验, 而Web3游戏玩家更看重的是“Play to Earn”(边玩边赚)的经济模型。当博雅互动将传统棋牌加上Web3的外衣时, 发现传统玩家对复杂

的钱包注册、Gas费和代币经济学毫无兴趣; 而Web3原生玩家又觉得传统的德州扑克缺乏投机属性, 不如其他DeFi项目刺激。

其次, Web3游戏的整体发展仍处于早期且低迷的阶段。回顾过去几年, 从Axie Infinity的爆火到迅速沉寂, GameFi行业经历了残酷的泡沫破裂。目前, Web3游戏市场普遍面临生命周期短、经济模型不可持续、日活用户低迷的困境。博雅互动在此时高调宣称要做“纯粹的Web3生态”, 无异于逆势加仓。一季度4.8亿港元的巨亏, 正是市场对这种激进战略投下的反对票。

在当前全球游戏市场的宏大背景下, 各大巨头如腾讯、索尼对Web3的态度均偏向谨慎, 多停留在底层技术探索阶段。而博雅互动作为一家中型厂商, 试图以小博大, 用身家性命押注Web3, 其面临的资金压力和技术不确定性不言而喻。



广州市天河区软件和信息产业协会