

校招瞄准直播+出海 好未来探索转型路

教培机构的转型动向，已开始在招聘前端显露。8月3日，据好未来官方微信公众号显示，好未来于8月正式启动2023校招。和以往不同的是，今年好未来在校招中增设海外教研及直播类岗位，或预示其将在教育出海及直播业务上发力。此前好未来就曾透露转型方向，称将对智能硬件和生命科学领域进行探索。而据好未来最新披露的季度财报显示，2023财年一季度，好未来的净收入同比大幅下滑。如何应对教育业务大幅缩水带来的影响，好未来仍在转型寻未来的路上。



好未来2023财年第一季度财务数据 (数据来源:好未来2023财年一季度财报)

(来源:好未来官方微信公众号)

增设直播运营等校招岗位

转型中的好未来，又在招聘上有了新动作。据其官方微信公众号显示，好未来于8月正式启动2023校园招聘，面向应届毕业生开放技术、师资、创意运营等多个类别岗位，其中，师资类岗位分布在马来西亚、澳大利亚、加拿大等多个海外地区。和此前校招不同的是，直播运营、短视频编导等岗位也出现在校招范畴内。

根据时间安排，好未来2023校园招聘共

分为两个阶段，第一阶段在8月开启，以技术研发、产品设计等岗位为主，应届毕业生可在线投递简历；第二阶段则在9月开启，开放包括师资教研（海外业务）、内容编辑等在内的多个岗位，并启动校园宣讲会。

从好未来此次校招的整体岗位设置来看，最吸引人眼球的莫过于直播和海外教研岗位，而上述岗位或许也预示了好未来的最新转型方向。自“东方甄选”直播间6月爆火后，外界对教育行业转型直播有了新预期。同时，好未来也在探索通过拓展海外市场来发挥自身的教研优势。为了解好未来关于此次

校招的更多战略考量和公司发展规划，北京商报记者尝试联系好未来方面相关负责人，但截至发稿未收到回复。

单季度收入大幅下滑

前置的招聘可一窥好未来的转型意图，最新财报则更能体现好未来目前的转型近况。

好未来披露的最新季度财报显示，在截至2022年5月31日的3个月内，好未来净收入2.24亿美元，大幅下滑83.8%；与此同时，好未

来的运营成本及支出同比减少82.8%，成本管控加强。由此，在盈利表现上，报告期内归属于好未来的净亏损为4380万美元，上年同期为净亏损1.021亿美元，亏损幅度收缩57.1%，已有所改善。

收入下滑、亏损收窄，好未来仍处于业务收缩、转型求变的阵痛中。除了本次校招显现出的端倪，好未来曾于今年3月披露转型规划，称将探索智能硬件和生命科学领域。

而从好未来已有转型动作来看，To B业务和海外业务曾被其重点提及。具体而言，2021年底，好未来升级推出面向B端市

场的品牌美校，为教育行业提供直播、教研、AI系统解决方案。在海外市场方面，好未来已先后在美国、英国、新加坡设立海外分校。

此外，好未来也将生命科学作为转型方向之一，并和多所高校达成协议，合作探索脑科学领域研究。据好未来2022校招官网显示，脑科学等相关岗位也已面向应届生开放。

转型再寻好未来

作为行业内的教培巨头之一，好未来的转型一直备受关注。多鲸资本合伙人葛文伟在接受采访时称，对好未来来说，教育科技和教研能力是他们在业内的优势所在。

公开信息显示，好未来在今年曾表态将转向科技服务、智能硬件以及生命科学等非教育品类。并表示好未来不再只是一家教育公司，而是一家科技公司。

而在葛文伟看来，好未来的转型不会完全跳出教育理念。“比较之下，好未来目前在海外业务的布局已经比较成熟，也取得了不错的成效。所以海外业务将是好未来在教育板块布局重点的重点。”

“好未来在教育科技上的投入和取得的成果，要远高于互联网教育公司；并且在海外华人群体中，好未来旗下的学而思品牌也有着比较高的认可度；但直播目前来看只是一个尝试性动作。”葛文伟强调。

无论是多条腿走路还是专注核心业务，可预见的是，好未来还将在业务转型上探索。如何将优势发挥最大化，提升业务效率，或是他们寻找新的“好未来”要走的路。

北京商报记者 赵博宇

《闪耀暖暖》如何走出“舒适圈”

伴随酷暑，女性向游戏市场也在持续升温。8月3日，3D换装手游《闪耀暖暖》三周年庆典上线，在三年间累计收获上千万用户的成绩，也证明了这款游戏在同类产品中的领先地位。从最初的不温不火发展至今，女性向游戏的营收成绩已经能与诸多头部游戏同台竞技，但在迎来发展机遇的同时，赛道内的竞争也逐渐加剧，游戏大厂接连布局，小厂也紧抓机会频繁上新，女性向游戏市场正在由拼量向提质转化。此种境遇之下，背靠“暖暖”这一十年老IP的《闪耀暖暖》与开发商芜湖叠纸网络科技有限公司（以下简称“叠纸游戏”）要如何破局？

背靠十年老IP

《闪耀暖暖》能站在国产女性向游戏前排，离不开背后的十年老IP持续赋能。

“暖暖”系列的初代作品上线距今已近十年，期间叠纸游戏所创造的主人公暖暖在剧情中陪伴玩家走过许多旅程，也因此积累了一批规模忠实玩家。游戏评论员张旭认为，在内容方面，“暖暖”IP下的历代作品无论玩法与视觉效果如何变化，都能保持原有故事内核，因此不断深化IP在玩家心中的影响力，从而延长了游戏的生命周期。

IP之于游戏的重要性也正在被更多游戏厂商看到。《2021年7-9月移动游戏报告》显示，《哈利波特：魔法觉醒》以首月流水预估超过11亿元超越同期多部游戏新作，这离不开背后的超级IP“哈利波特”与庞大的“哈迷”群体贡献首发热度；而《王者荣耀》的每一位“英雄”背后，也都有大众熟知的中国神话或历史故事支撑。

不了解女性反成优势

叠纸游戏创始人姚润昊曾在此前采访中坦言：“我没有大家想象中那么了解女性用户，甚至觉得自己不了解女性用户。”正因为这份

在淘宝自营店不断档上新，角色手办销量已破千件。

与此同时，联名活动也不断开展，据《闪耀暖暖》官方微博，该作曾与国家京剧院、南京云锦研究所等文化机构展开联名，而此次周年庆活动还将上线与山东博物馆的联动服饰。

在联动活动的选择上，叠纸游戏有明确的定位，据介绍：“暖暖”系列游戏与文化机构展开联动合作，旨在用游戏传播传统文化之美。同时，这也将是叠纸游戏长期坚持的方向和发展IP的目的手段。

赛道趋热 破局路在何方

与三年前相比，如今的女性向游戏市场变了模样，叠纸游戏也早已不是一枝独秀。随着女性向游戏渐渐展现潜力，众多头部游戏大厂开始布局，据北京商报记者不完全统计，腾讯、网易、米哈游、完美世界等已有同类产品上线。此外，许多中部游戏公司与独立游戏工作室也开始产出女性向游戏。

据叠纸游戏《闪耀暖暖》已累计上千万用户。另据七麦数据，这款游戏iPhone端近30日的日均收入为21427美元，这一成绩在诸多女性向游戏收入中排名靠前，也超越了竞技类、卡牌类等诸多游戏。

但三年后，曾在发行当日登顶App Store下载榜首的《闪耀暖暖》，目前已从App Store免费游戏榜前十名中离席，虽然收获了相对稳定的用户群体，也有不错的营收成绩，但也难逃竞争赛道拥挤的冲击。女性向游戏的市场繁荣对于叠纸游戏，既是机遇，也意味着更多挑战袭来。

游戏行业分析师卫明野表示，所有游戏产品都有一定生命周期，既有IP能为作品带来启动流量，但用户留存问题需要靠游戏品质解决，如何让游戏内容为玩家生活增添快乐，创作出优秀内容才是厂商需要深耕的。

北京商报记者 郑蕊 韩昕媛

“不了解”，叠纸游戏抛开对用户的惯性思维，转而专注创作本身。

张旭认为，女性游戏用户的需求，很多时候被简单定义成了粉色的世界和梦幻的情感，但她们的本质也是玩家，内容、玩法、技术创新这些衡量游戏产品的因素也会影响她们的选择。

“行业里会觉得我们是一个纯女性向游戏的公司，其实从叠纸的角度来看，我们并不希望被简单地定义为女性向的游戏公司。我们把自己定义为一家创作公司，我们所处的赛道可称之为‘内容赛道’，而不是仅仅归结为女性或男性的赛道。”叠纸游戏向北京商报记者表示，叠纸的几款游戏能被市场所接纳，被玩家所喜爱的关键是创作能力，这也是他们的核心竞争力所在。

联名活动不停歇

在不断更新游戏剧情，推出创新玩法之外，叠纸游戏也在铺展“暖暖”IP在游戏之外的布局。

《闪耀暖暖》依托换装游戏特性，在服饰领域做文章，积极拓展实体服装业务，将游戏中的道具变为现实服饰，推出暖暖系列游戏原创少女服饰品牌“十二月暖暖”，并与Teenie Weenie合作推出联名服装。系列周边产品也

提升原材料供应 道道全寻业绩增长点

北京商报讯 记者 王晓 先提价再投产，道道全超亿元亏损额靠谁补？8月3日，道道全发布公告称，全资子公司道道全粮油（茂名）有限公司所承担建设的“茂名食用油加工项目”于近日正式投产。

该项目的投产对于道道全来说，既可以扩大生产规模，还可以提升对原材料供应的掌控能力。“该项目的投产将进一步扩大公司生产经营规模，在完善公司产品与产能布局的同时，进一步提升公司对原材料供应的掌控能力，对公司未来的经营业绩将产生积极影响。”道道全在公告中称。

道道全之所以如此重视对上游供应链的把控，是因为原料价格上涨正成为其业绩连年亏损的主因之一。财报显示，2021年道道全实现归属于上市公司股东净亏损1.92亿元，2020年同期亏损为7649.91万元；2022年半年报预告显示，预计道道全上半年归属于上市公司股东净亏损2900万-4300万元，扣除非经常性损益后亏损1.01亿-1.52亿元。

无一例外，道道全在解释上述亏损原因时，都会提到“原材料价格上涨”。道道全在2020年和2021年财报预告中分别表示：“因原材料价格增长明显，公司的生产经营成本高于去年同期”“利润总额及归属于上市公司股东净利润的下降主要是因为原材料价格的上涨过快”。

在最新半年报预告中，道道全除了提及原材料价格上涨对业绩产生影响外，还表示：“公司虽然已上调了产品销售价格，但因价格调整的滞后及调整幅度的因素影响，导致报告期内公司毛利率大幅下降”。据西南证券研报，2020年3月和8月底，公司相继两次提价，提价幅度在15%左右。虽然已采取提价措施，但道道全毛利率仍在逐年降低。2018-2021年，道道全销售毛利率分别为12.48%、9.18%、7.23%和11.63%。

根据联合国粮农组织的统计，包括棕榈油、大豆油、葵花籽油在内的多种植物油的价格在2021年较2020年水平上涨了65.8%。此外，根据wind数据，豆油平均价格已由2月24日的1.14万元/吨涨至3月4日的1.2万元/吨，涨幅约5.26%；菜油由1.33万元/吨涨至1.41万元/吨，涨幅约6.02%；棕榈油由1.28万元/吨涨至1.4万元/吨，涨幅约9.38%。

在广科咨询首席策略师沈萌看来，道道全业绩连年亏损主要是因为原材料成本上涨、市场竞争激烈，而其提价幅度又不足以完全转嫁成本与竞争压力，以至目前仍未改变业绩亏损局面。当下道道全面临较大压力，未来，道道全应以研发和创新，改善成本结构与收益预期。

资料显示，道道全于2017年在深交所上市，主要产品为包装食用植物油，包括菜籽油、大豆油、玉米油、葵花油及其调和油等植物油品种，其中以包装菜籽油类产品为主。据悉，道道全在主推“小包装化”的同时，也在推进细分化、高端化，并推出了高油酸菜籽油、东方山茶油等产品。在4月29日起开播的《向往的生活6》中，该公司作为赞助商，其高油酸菜籽油将作为向往的生活指定食用油。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬表示，食用油加工项目投产或可在一定程度上疏解原料成本压力，但目前市场需求情景难测，扩产后如何消化新增产能又成了摆在道道全面前的新考题。

对于道道全未来计划如何消化该项目产能，北京商报记者采访道道全，但截至发稿未收到回复。不过在上述项目公告中，道道全坦言：“该项目从正式投产到全部达产释放产能仍需一定时间和过程，亦有可能面临因市场需求环境变化、竞争加剧等因素的影响，导致项目效益不如预期等风险”。