

字节戒“游”

11月26日下午,“字节跳动朝夕光年在研项目或将全部解散”的消息引爆游戏圈。11月27日上午,13楼天台被封。中午,leader开会确认裁员事实。下午,各路友商HR已抵达现场,拉横幅、扫码加群招聘。一位朝夕光年员工感慨,“字节特色,重要消息永远都是外部先知道”。

效果拉满,既真实又荒诞。尽管并不完全如外界猜测一般全部关停或全面退出游戏业务,但字节跳动在这一板块上的态度也已经不言而喻。主动也好,被动也好,字节跳动最终还是做出了“戒”游戏的决定。

人,种种蛛丝马迹,让李天最终作出了离开决定,“当时就想过会裁员,但没想到波及面这么大”。

去年用以承载被裁项目员工的PICO和沐瞳也已经自身难保。今年11月7日,PICO发布内部通知,宣布进行裁员,并对组织架构进行调整。

不久前,还有媒体报道称,字节跳动正在寻求以不低于50亿美元的价格出售旗下游戏公司沐瞳科技,流传的截图显示,“沐瞳也不顺利,估计只能卖20亿美元”。

公开报道显示,2021年3月,朝夕光年花费40亿美元收购了沐瞳科技。在这之前,沐瞳科技一直以东南亚市场为中心,布局海外市场。当时,市面上对沐瞳科技的估值在20亿-30亿美元。

对于沐瞳的情况及游戏业务未来的计划等问题,北京商报记者也联系了字节跳动,但未收到回复。

经济学家、新金融专家余丰慧对北京商报记者分析称,字节跳动在游戏开发方面相对较晚,缺乏足够的经验和资源来应对市场竞争。此外,与其他游戏公司相比,字节跳动在游戏领域的品牌认知度和用户群体相对较弱。

朝夕光年的官网显示,目前公司共有6款产品,分别为《晶核》《星球:重启》《航海王热血航线》《花亦山心之月》《MARVEL SNAP》和《代号:SPARK》。

《晶核》可以称得上是朝夕光年自研的第一个爆款。该游戏上线于今年7月,根据七麦数据,《晶核》上线首周在iOS平台流水就达到近7000万元,并在App Store游戏畅销榜前十霸榜近一个月。近期上线的科幻题材生存RPG游戏《星球:重启》,在线上首周新增用户破千万,目前位于畅销榜TOP10、免费游戏排行榜TOP6。

焦虑的字节跳动终于有了自己的爆款,为何还是走到了今天?互联网投资人庄明浩对北京商报记者提到,恰恰是因为游戏上线了,才让那些沉浸在此前冗长研发过程中的

“隐性成本”彻底暴露。

“字节有能力让任何一个产品在线上之初达到畅销榜这个位置,那么挣广告费不香吗?游戏事业部用的那些资源给钱吗?如果把把这些成本算上,《晶核》整体肯定是亏钱的。”庄明浩称。

在庄明浩看来,在大环境不好的时候,大平台公司肯定会更倾向于“聚焦主业”,做游戏远不如卖广告,对于研发周期长、重投入且风险高的业务,最终的选择多半就是“砍掉”。

“游戏公司不仅仅是流量为王。”在接受北京商报记者采访时,人民网、人民邮电报专栏作者张书乐表示,昔日腾讯在拥有QQ和微信两大流量池之时,确实捧红了很多爆款,但真正被业界看作是一个游戏大厂,则是以英雄联盟开路,王者荣耀与和平精英双剑合璧之后才达成。

字节想要进击游戏,和当年阿里进击游戏一致,即在游戏这个吸金行业里,寻找新的增长点。但张书乐判断,以内容为长具有流量场属性的字节,在游戏领域的拓展能力毕竟有限,做一定的断舍离,是暂时退却,未必此后不会卷土重来。

版号“背锅”?

字节跳动的消息一出,整个游戏圈都在“吃瓜”。陈泽(化名)对北京商报记者形容,游戏群里,大家对裁员的讨论早已不局限在字节跳动,很多大厂都在裁员。

一个月以前,因为欠薪,陈泽刚从一家小型的游戏公司离职。一个月以来,招聘的消息太少,而他投出的简历也大多石沉大海。

余丰慧认为,近年来,游戏行业监管加强,限制了游戏内容等方面的创新,导致游戏公司的生存空间缩小。而且国内游戏市场竞争激烈,大量公司涌入游戏市场,导致市场份额分散,头部效应明显,小型游戏公司生存困难。受到经济下行等因素的影响,游戏行业的收入下降,导致行业整体不景气。

但事实上,网络游戏版号已经能够实

现稳定正常的发放。10月26日,国家新闻出版总署公布了10月国产网络游戏审批信息,87款游戏拿到了版号,过审数量和上月基本持平。

根据国家新闻出版署官方数据,今年1-10月,共发放国产网游版号786个,月均发放87个。

回望过去几年,版号可能是影响游戏行业最重要的因素之一。但版号的稳定发放为什么没有带来行业的春天?这是一个值得思考的问题。

4天以前,庄明浩做了一次关于社交、游戏和科技的节点性总结。当时他给当下的游戏行业做了一句总结,即马太效应变得更加明显了。

他把这个行业里的头部企业形容为“大家伙”,大家伙的代表中,不止列进了腾讯、网易、米哈游,即便是在多数人眼里游戏业务并不特别理想的朝夕光年,也算得上是“大家伙”的一员。

有数据显示,今年暑期中国手游大盘上涨了8%,上述4家企业大约吃掉了70%的增量,网易一家可能就吃掉了40%的增量,庄明浩称:“这就是现状,强者恒强,并且越来越强。”

李天也提到,现在的游戏行业已经不是“换个皮”就能赚钱的时候了,大家都在卷内容,只有大团队做的高质量内容才能赚钱,如果只是简单地换个皮,玩家早就不吃这一套了,小公司自然很难再开新项目。

对比彷徨的2022年,庄明浩认为2023年也有了一些新变化,这些变化体现在了产品上。他用了6款产品举例,分别为《重返未来:1999》《小冰冰传奇》怀旧服、《马赛克英雄》《寻道大千》《萌宠宠之战》和近期大火的《完蛋!我被美女包围了!》。

这些游戏代表着不同的市场潜力,比如怀旧服的成绩印证着大龄玩家需求的存在,“变装服”背后加速体验游戏流程的需要,短剧类游戏、互动类游戏的红利等。庄明浩引用了腾讯总裁刘炽平的一句评价:伴随着市场的成熟,社交的作用在下降,游戏产品和品类的作用在上升,用户的口味变得更加泛化了。

张书乐则提到,国内游戏行业在今年开春就逐步进入回暖和爆发状态,精品游戏、游戏出海的双轮驱动效果,已经让国产游戏有了更大的活力。字节的选择,只是从整个平台战略层面,对暂时难以跨界游戏而作出的调整,和整个行业大趋势无关。

2023年上半年,中国游戏行业已有回暖迹象。《2023年1-6月中国游戏产业报告》显示,今年1-6月,国内游戏市场实际销售收入规模为1442.63亿元,同比下降2.39%,环比增长22.2%。

北京商报记者 杨月涵

“字节范儿”裁员

“周五提案,周日decide,周一last day。”字节跳动这场裁员的突然和精彩程度,可能不亚于把自己CEO开了的OpenAI。以至于有网友调侃,裁员的高效也是字节范儿的一种体现。

此前,字节跳动关闭朝夕光年、全面退出游戏业务的消息在社交媒体上引发广泛关注。有媒体报道称,字节跳动游戏业务朝夕光年将进行大规模的业务和人员调整。

具体而言,在研还未上架的游戏项目,将全部解散,相关人员将被裁撤。已上线且权重较高的《晶核》《星球:重启》和《航海王》将保持正常运营。

11月27日中午,朝夕光年回应北京商报记者称,确实会有业务方向和组织调整,将更加聚焦部分创新型游戏及相关技术的探索。但同时,也会做好已上线产品的持续运营,充分保障玩家的权益。

风口浪尖上,星球重启官方下场回应。11月27日下午5点55分,星球重启官方公众号以“别担心,我们会好好活着”为题发布了一篇声明,强调期公司针对游戏业务有一些资本结构的安排,引起了外部的一些讨论。

“但请各位幸存者放心,它们对《星球:重启》项目和团队影响有限,我们始终与项目同在,与千万幸存者同在”。星球重启表示。

公开资料显示,朝夕光年成立于2019年,是字节跳动旗下的游戏研发与发行业务品牌。有媒体援引接近字节跳动人士的消息称,调整决策由业务负责人严授和字节跳动CEO梁汝波反复讨论很久而得出。

梁汝波认为,虽然游戏业务取得了一定

成绩,但过去几年字节游戏追求“大而全”,项目不聚焦,资源分散,应该把精力和资源投入到更基础、更创新、更有想象力的项目。

朝夕光年上一次广泛进入大众视野,也是因为裁员。

根据晚点LatePost的报道,2022年6月至9月初,朝夕光年进行了部门成立以来规模最大的组织调整和项目裁撤。

4个自研工作室中,上海101工作室解散,已上线的代表作《花亦山心之月》仅保留40多人,合并到发行部门继续运营;其余两个项目,已上线的《DC英雄:放置联盟》和研发超过三年的《全明星激斗》都已整体移交给相关合作伙伴。

北京绿洲工作室和杭州江南工作室都有项目裁撤,部分人员转岗至PICO、沐瞳和深圳的一个自研游戏项目。

“跳不动”的游戏

“从去年开始已经明显感觉到,朝夕光年不是很想研发新项目,不想再投成本了,可能当时的重心已经转到了发行线。”两个月前主动离开了朝夕光年的李天(化名)回忆,朝夕光年的侧重点早就有了微妙的变化。

促使他作出离职决定的,是发现自己所在项目组的盈利情况已经十分勉强。“字节在这里投入了这么多人,就挣这么一点钱是很不划算的,而且整个项目组的人对于盈利情况也都有感知。”李天说道。

按照游戏公司正常的运营逻辑,一款游戏运营两年,大概率会抽一半成员开新的项目,但朝夕光年没有这样的举动。

一边是项目微薄的盈利,一边是没有新项目开启,员工愿意走走,公司也不会招新

莲花健康急寻第二增长点

当味精市占率仅剩5%不到,莲花健康对于开拓第二增长曲线的需求愈发迫切,甚至已经成为未来生存的关键,于是,味精企业谈起了算力生意。11月27日,在莲花健康2023年三季度业绩说明会上,莲花健康总裁兼董事会秘书曹家胜透露,公司向新华三采购的服务器首批已到货,目前算力租赁订单正在洽谈中。今年以来,莲花健康试图收购自嗨锅跨界预制菜、进军高端饮用水产业,不久前又高调调入局智能算力……短时间内在不同领域做跨界,业界也出现一个疑问,莲花健康是寻新增长点还是病急乱投医?

游资炒作or双轮驱动

味精企业缘何谈起了算力生意?这要从不久前莲花健康的大跨界说起。

今年6月,莲花健康注册成立了全资子公司杭州莲花科技创新有限公司(以下简称“莲花科创”),主要业务为人工智能等领域。9月28日,莲花健康发布一则公告称,莲花科创于2023年9月27日与新华三控股子公司新华三

信息技术有限公司签署《采购合同》,正式进军算力领域。

根据公告,莲花科创以单价210万元的价格购买330台英伟达H800 GPU系列算力服务器,合同总价共计6.93亿元。

从调味品行业跨界到智能算力,这一突然的举动在市场引起波动,近7亿元的高额采购资金引来上交所问询函。问询函提到,莲花健康主营业务为食品与调味品的研发、生产和销售,算力服务器等新业务与公司主营业

务不具有协同性,要求进一步补充披露。并提到莲花健康上半年可用流动资金仅约2000万元,而采购金额6.93亿元远超可用资金规模,上交所要求莲花健康解释说明是否存在因资金不足导致合同无法履行的风险。

对此,莲花健康回复问询表示,算力租赁业务市场供不应求,公司是基于业务发展规划、市场供需等情况,审慎决定布局智能算力业务,并积极引入具有行业实力的战略合作伙伴开展智能算力中心项目合作。莲花健康还回应称,算力租赁业务现处于卖方市场,面临广阔的市场需求,现阶段采购的算力资源所面临的消化压力较小,该业务具备较为相对可观的投资回报。

由于莲花健康此前并无算力相关业务经验,此次跨界被投资者质疑为“画饼、蹭AI热度”的一时兴起之举。对于此类质疑,莲花健康董事长李厚文的态度则是,进军算力并非一时兴起,而是打算将其作为长期的第二增长曲线。

在专家看来,对于急需新增长点的莲花

健康来说,一味赶热点、忙跨界并不是明智之举。“莲花味精不是第一次追逐热点,而此前屡次不成功的经历也说明莲花味精并不具备任何跨界热点领域的能力和经验。”香颂资本董事沈萌表示。

味精品类触达天花板

在业内看来,莲花健康不断增加新业务,也许是因为对主营业务味精的未来增长比较发愁。

数据显示,2021年,国内味精行业前三强为阜丰集团、梅花生物和宁夏伊品,市场占有率合计90%以上,莲花健康的市占率仅4.92%。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,莲花健康味精品类已经到了天花板,所以莲花健康也一直在寻求第二增长曲线。

正如李厚文所谈及的,莲花健康目前正在忙着拓展新业务,寻找第二增长曲线。今年3月,莲花健康尝试跨界入局预制菜,拟以溢价率970%到2000%、按3亿-6亿元对价收

购自嗨锅业务,该收购事项因高溢价原因最终未能落地,但预制菜仍是莲花健康关注发展的业务方向之一;4月,莲花健康旗下水业公司召开新品发布会,进军高端饮用水产业,陆续推出矿泉水、苏打水、儿童水等系列产品;9月,开展算力租赁业务。

不过,从目前来看,矿泉水新业务业绩占比并不高。2023年前三季度经营数据显示,目前莲花健康收入主要还是依靠味精等氨基酸调味品,约占总收入的75.2%,矿泉水业务收入占比约为3.44%,其他类别收入约占2.54%,算力租赁业绩占比还未体现在报表中。

朱丹蓬认为,算法属于前瞻技术,也是目前国家大力支持的板块,莲花健康布局算力领域,依托政策红利叠加发展趋势,还是有一定优势的。但算力新业务能否带来1+1>2的效果,还有待判断。

关于上述问题及新业务的后续开展,北京商报记者通过官方邮箱联系采访了莲花健康方面,截至发稿未收到回复。

北京商报记者 郭秀娟 张函