

掌趣科技:一步步践行中国手游的世界之梦

若要问今年投资者兴趣最浓的领域,手游行业必在其中。

智能手机时代快速发展,众多公司转战手游领域。上半年手游概念狠狠地热了一把,尤其是掌趣科技,股价一路狂飙,累计涨幅接近300%,成为名副其实的“涨”趣科技。

证券时报记者 刘冬梅

随着智能手机不断普及,我国手机游戏行业有望迎来爆发式增长。A股唯一一家手机游戏上市公司掌趣科技,也因此受到投资者的热切关注。为了增进对公司的了解,7月10日,深交所组织90多位中小投资者来到掌趣科技办公楼,与公司董事长姚文彬、副总裁兼代董秘何佳、财务总监黄迎春等高管团队进行了交流。

深交所自组织“认识你的股东·走进上市公司”活动以来,投资者热情参与,迄今参加活动人数逾5000人。随着活动的逐步深入,中小投资者去调研上市公司已成为市场上一道新风景。对于很多新兴行业、新兴业态、高科技的上市公司,仅阅读信息披露公告对投资者来说远远不够,他们需要更多地去了解行业的相关背景,以及上市公司的独特业务模式。

掌趣科技办公区整洁明亮,目前员工有400多人,公司工作人员首先带领大家参观了公司的技术研发、渠道拓展、数据结算、品牌推广等各个部门的办公情况。和其他公司不同,掌趣科技的墙上贴着公司开发的游戏产品的画报,研发团队电脑上,一些动画人物栩栩如生的游戏人物是如何创作出来的,大家兴奋地观摩询问。

据介绍,改编知名端游的《石器时代OL》是掌趣科技今年力推的游戏产品之一,自上线到5月底,累计用户账户充值金额已超过2000万元,体现了掌趣科技在手机游戏研发方面的竞争力。公司工作人员向大家展示了这款游戏界面和玩法,有投资者表示自己也要下载一个实际体验下。

内生增长确保领先地位

掌趣科技成立于2004年8月,是国家高新技术企业和双软认证企业,是中国领先的移动终端游戏开发商、发行商和运营商。2012年5月,掌趣科技成功登陆深交所创业板,据公司副总裁何佳介绍,公司从上市初始就制订了发展目标,要做全球领先的、跨平台的、全产业链的游戏软件商。按照发展规划,公司将通过内生式增长和外延式发展来实现公司的战略目标。

所谓内生增长,即是掌趣科技的产业链划分成三个部分:自主研发方面,打造出业界知名的游戏大作,在游戏内容和游戏质量上夯实公司的竞争力并保持公司持续增长和优势竞争的姿态;发行渠道方面,在稳定拓展国内游戏发行渠道之外,重点拓展海外及港澳台地区的发行渠道及寻求稳定的优质发行代理商;运营推广方面,加大网游运营和服务质量并为不同级别渠道和用户提供定制化的优质服务。

2013年公司计划发行智能机移动游戏30余款,代表作包括《石器时代OL》、《西游降魔篇》、《热血足球经理》、《魔兽来了》等;计划发行跨平台移动+web双端和多端的游戏产品15-18款,代表作包括《大话海贼》、《热血足球经理》等。

在发行方面,掌趣科技最早是代理美国EA游戏产品起家的,在国内的发行能力一直是公司的竞争优势,和全国几百个渠道都建立了联系,产品是全渠道发行。公司未来重点要拓展海外,包括港澳台、日韩、欧美的发行渠道。

缘何重视海外市场?何佳解释说:因为手机和页游、端游不同,手机游戏天然就是一个全世界的平台,无论是通过苹果的apple store,还是

通过安卓的Google play,都是全球平台。公司开发一款游戏后,进行一些本地化移植,就可以拓展到全世界发行。”

按照掌趣科技设想,公司海外的发展有多种方式,比如在日韩建立分公司,或者找当地已经比较强的公司进行投资,投资之后跟掌趣科技除了业务联系之外,还有资本联系,合作会很紧密,可以帮助公司产品在海外发行。也不排除并购,一次性占领国际市场中很重要的一个位置,打入最重要的国际市场。

外延发展成就跨界整合

掌趣科技的发展战略不只在移动终端游戏,还要发展互联网页面游戏。掌趣科技上市后,资本平台为公司并购提供了非常好的机会,游戏公司长期以来都是靠外延式并购在发展,现在国际上很多公司,都是不断进行外延发展。对于掌趣来讲,并购方向主要在两部分:一个是智能手机游戏,一个是互联网页面游戏。

董事长姚文彬表示:“公司的并购策略是要与掌趣业务能够互补整合,我们是做手机游戏的,网页游戏发展得比较晚,公司收购的动网先锋,它是做互联网游戏的,既是研发型公司,又是发行公司,面向腾讯开放平台,做得非常好。我们去年年底收购的时候,这个公司的整体收入在腾讯排第三名,这就是互补。”

怎么整合呢?比如电影《西游降魔篇》的游戏改编权就是通过动网先锋取得的。掌趣跟动网并购整合后,动网先锋负责页面游戏的改编,掌趣负责手机游戏的改编。同样,《石器时代》的版权是通过掌趣取得的,我们做手游版,把页游版给了动网先锋,这就是整合。”

关于并购什么类型的公司,掌趣科技有着非常清晰的思路,主要包括以下几点:一是持续围绕游戏产业链进行扩张;二是坚持并购标的与公司业务的互补与整合效应;三是寻求产业链不同环节及风险投资的合作共赢。

董事长姚文彬强调:智能机游戏的并购,对于开发商,要坚持早期布局、成长期投资与成熟的规模性企业并购并行;对于发行商,现阶段重点关注具有海外发行能力的公司,也关注在产品代理发行方面有特殊资源和优势的公司;对于渠道平台,重点关注能够持续带来用户,用户粘性大,针对性强的渠道和平台。”

何佳进一步解释:我们有7个工作室,好几百人的研发团队,但还是不够的,因为游戏种类非常多,我们只能做我们擅长的细分市场,比如说重度的RPG。但某些产品可能不是我们擅长的,公司可能就投资相关的工作室去帮我们做产品。这个工作室很擅长某一种产品的研发,比如说3D的RPG游戏,或者是赛车类的、跳舞类的等等。针对开发商的不光是并购,还有很多是投资。”

掌趣科技的会议室里座无虚席,窗外细雨霏霏,屋里却热闹非凡,投资者抓住这难得的机会向公司管理层踊跃提问。席间,姚文彬还与大家分享了一个小故事,他说,当年,曾有一家外资电信巨头出价1.1亿美元收购掌趣科技的控股权,但最后被公司拒绝了,就是因为掌趣科技看到了一批优秀的公司,陆续在国内资本市场登陆以后的优异表现。

姚文彬感慨道:资本市场使公司成为了手机游戏的领头羊,我怀着感恩的心,感谢中国资本市场的开放和健全,让我们这一批有志于成就伟大事业的创业者有一个很好的平台。同时我也深感责任重大,除了对股东、员工和投资者的责任,作为一个上市公司,还要肩负起中国手机游戏行业进军全球市场、开创民族品牌的责任,我和我的创业伙伴将一直为此努力奋斗。”



① 掌趣科技董事长姚文彬



② 一名员工在认真绘图



③ 掌趣科技现场会议室座无虚席



④ 工作人员在给投资者演示最新游戏产品

马晨雨/摄 翟超/制图

掌趣科技手游网游并举发展

证券时报记者 马晨雨

在掌趣科技的投资者见面会上,董事长姚文彬和副总裁兼代董秘何佳回答了投资者的问题。

投资者:请对公司今年或者是未来三年发展做一个预测,跟投资者分享一下。

但本质是一样的,关键是能不能带来愉悦感,游戏给用户带来的快乐是非常持续的,而且是直接的。

游戏又分轻度和重度,重度游戏用户花的时间很长,其持续的贡献收入可能也很大。轻度游戏就是像小鸟、猜图等,玩的时间短,但是用户群很大。公司的石器时代从推出到现在,整个用户群是持续上涨的,其本身是一个对用户很有号召力的产品,因为大量的用户当年是石器时代端游的玩家,他们非常希望找寻当年的感觉。

投资者:在公司未来三到五年的计划当中,网页游戏和手机游戏这两块力量的配比是怎么样考虑的?

副总裁兼代董秘何佳:页游的增长虽然在放缓,去年是百分之百增长,还是一个相对快速发展的细分行业。总体来讲,页游和端游都是依赖于PC的一种游戏形式,用户群的基数和手游相差不止一个数量级。未来几年,手游会处于一个快速发展的时期,并且手游也是我们的一个传统的强项。

公司并购动网,希望他们能够持续地把页游做好,积累更大的优势。未来会有很多公司从页游转到手游上,就动网来讲,在页游业务上的增长空间实际是增大的。总体来说,页游和手游我们都很重视,而且之间也有很强的关联性,并没有具体量化的配比。

投资者:未来一些做端游的大游戏厂家可能也会进入这个手游市场带来竞争。关于这方面团队有没有什么措施?

董事长姚文彬:端游、页游、手游是不同游戏的形态,端游和页游的输入设备都是PC,手游是智能机,有很大的差别。并且手游讲究的是快速迭代,可能没做那么完整之前就上线了,随后慢慢调整数据,进行优化。手游可能一周一个版本,对于端游企业来说,这些事情能不能适应,其研发的体系需要时间。除了产品之外,发行渠道也完全不一样。但目前而言手游市场足够大,还没进入白热化竞争阶段,大家都是在共同开拓手游这个市场,把蛋糕做大,尽量多地把用户拉进来,我们也欢迎这些公司进来。

投资者:公司为什么缺少互动性很强的社交属性类游戏?

副总裁兼代董秘何佳:公司不是靠做社交游戏起家的,目前为止也不是我们最需要做的事。手机有很多用户属性,不少用户愿意玩这种重度游戏,像RPG、卡牌类游戏。也有愿意玩社交游戏的,比如说疯狂猜图,可以跟用户分享,不会的话贴到朋友圈上大家帮助,产生互动效应。但是这些游戏都基于社交平台去发展。这种所谓轻量化的产品,公司未来可能会通过投资或合作的形式引入到整个用户产品系列。目前我们可能重点还是做一些偏重度,让用户娱乐性、付费意愿更强的产品。

董事长姚文彬:我们对自身的业务发展非常有信心。首先这个行业在快速爆发式增长。前年最好的一款游戏一个月游戏信息费收入大概在300万元左右。去年,一款顶级产品,一个月大概1000多万元的充值收入。而今年上半年基本上已经有几款游戏的月充值收入超过1000万元甚至2000万元,涨得非常快。可以说这个行业确实从量变到了质变,达到了行业拐点。

目前公司在海外发行方面相对弱一些,我们也正在下半年积极布局海外发行,我们正在积极筹划游戏平台搭建。

投资者:在投资并购方面,公司未来会不会去并购一个具有全球产品的团队?

副总裁兼代董秘何佳:这要看这个团队跟公司的互补性到底有多强。目前我们认为既有用户群,又能产生收入的公司,是比较合适的。如果一个团队拥有一款全球化发行的成功产品,产品类型、团队和公司非常互补,同时公司的收入和利润规模也符合掌趣的要求,我们肯定是愿意探讨合作的可能性的。

投资者:公司推出的游戏的生命周期大概有多长?如何保证一款游戏的生命周期以及用户黏性?

副总裁兼代董秘何佳:手游的黏性和生命周期是越来越强的。大家可能觉得手机屏幕小,手游用户黏性不大。尽管娱乐的形式多元化,

手游投资切忌盲目

证券时报记者 王砚

若要问今年下半年投资者兴趣最浓的领域,手游行业必在其中。

上半年手游概念狠狠地热了一把,尤其是掌趣科技,股价一路狂飙,累计涨幅接近300%,成为名副其实的“涨”趣科技。然而伴随着掌趣的崛起,是一批批死在创业前滩上的手游公司。蓝港在线创始人王峰曾说过,任何一家移动游戏厂商都有可能在一夜之间顷刻倒闭。

特别是今年5月份,华谊兄弟通过大宗交易系统减持掌趣510万股,减持比例超过3%。这一套现行为更是牵扯着投资者敏感的神经,并对手游投资前景惶恐不安:行业里是否存在泡沫,而这些泡沫又是否会给行业带来伤害,是否危及投资者收益?

诚然,必须要承认我国的手游产

业发展并不成熟,面对投资者的种种忧心,掌趣科技代董秘何佳表示:“可能每个行业都存在泡沫这个问题,但是只有经过完全充分的市场选择,才能挤掉行业中存在的泡沫。一个行业要繁荣,必须经过一个泡沫期。等到把市场和用户群培育出来,一些严重和价值不符的公司便会被成熟的用户和市场抛弃,慢慢留下一些真正有价值的资产和公司。就如同现在的端游市场,已形成盛大、完美、腾讯等巨头割据的格局。”

那么现在手游行业里的泡沫来自何处?每年超过100%的增长让很多投资人认为手游行业是一个快速增长的行业。由于行情一片大好,很多相关企业都能借力涨起来。部分投资者会拿大量的资本去赌那些公司,然而拿了钱的产品和团队并没有相应的能力去回应投资者的期望,导致估价和自

身价值不符,结果就产生了泡沫。

面对现阶段资本对手游的狂热追逐,投资者除了多关注公司的基本面,了解公司的经营方式,还要观察整个团队是否有能力去达成向投资者许下的承诺,这需要对游戏行业有比较深刻的理解,正如何佳所言:“如果只是看着一个手游公司收入利润很高就去追求,这其实是一个比较疯狂的举动。”

由于众多公司转战手游领域,加上智能机时代的快速发展,游戏产品研发上投入的资源也越来越多,游戏的同质化现象日益严重,用掌趣董事长姚文彬的话来形容:“现在的手游行业有点虚热。”

现场有一名投资者问道:“每个行业都没有永远的老大,三星、苹果、陈天桥、史玉柱都曾经各领风骚,面对如此剧烈的竞争,公司如何保持不倒地位?”

姚文彬表示:“我们一直专注于手机游戏上,看到很多公司的兴衰,我们一直都是创业者心态,居安思危,战战兢兢,不断调整战略,只有这样,才能始终领先于时代浪潮。”

确实,产品同质化现象在刚刚爆发或是混乱的市场上可能会存在,但随着市场的规范化和理性化,产品的投入成本、技术壁垒等门槛将会越来越高,一味模仿的小团队将难以再跨过这道“坎”。经过这两三年的大浪淘沙,仅靠模仿的小团队会被洗牌,留下具有规模和实力的手游公司,市场到时将会愈发成熟。

只有成熟的行业才能持续地为投资者提供利益。然而培育一个成熟的行业需要的不仅是时间、创业者的激情,还有投资者的审慎选择。因此手游虽热,但投资者的头脑切忌过热。