编辑 赵天舒 美编 李烝 责校 杨志强 电话:64101673 syzx10@126.com

# 沐瞳科技的5克黄金与十年节点

没有仪式，人手一条，2000多名员工不分职级、不分绩效，每人收到一条5克24K纯金手链。拿到手的那一刻，刚入职两个月的校招生胡束（化名）“一心要为沐瞳拼命”。

沐瞳科技的底气来自核心产品MOBA（多人在线战术竞技游戏）手游MLBB（《决胜巅峰》）的表现。Sensor Tower数据显示，该游戏全球累计流水近24亿美元，2026年1月海外收入同比暴涨122%。沐瞳科技官网信息显示，其全球累计注册用户已突破15亿，月活峰值超1.1亿。

人手一条的手链是MLBB十周年的纪念款。它出现在一个微妙的时间点：3月，字节跳动将沐瞳科技以超60亿美元全资出售给沙特主权财富基金PIF旗下的Savvy Games Group（以下简称“Savvy”）。被卖7个月后，沐瞳科技第一次出圈，但黄金解决不了产品问题：MOBA赛道竞争加剧，MLBB的下一个十年靠什么？



□ 沐瞳科技游戏《决胜巅峰》市场表现

全球累计流水近24亿美元

2026年1月海外收入同比暴涨122%

其全球累计注册用户已突破15亿

月活峰值超1.1亿

## 上线十年

“台下众人欣喜若狂”，一名来自沐瞳科技的员工向北京商报记者调侃同事们领黄金手链时的氛围。

近日，沐瞳科技兑现2026年初年会承诺，向超2000名员工每人发放一条5克24K纯金手链。这款周大福定制的黄金手链，印有游戏IP专属浮雕，总重约10公斤，物料价值近千万元。

“提前很久就知道会有了，大家还都比较淡定，当然也很开心。”一位员工向北京商报记者表示。据多位员工证实，领取现场没有繁琐的仪式，员工自己前往服务台排队即可领取。此次发放“不看职级绩效”，只要在指定日期前入职的正式员工（包括已签合同的校招实习生）人手一条，甚至连此后已经离职的员工，公司也通过邮寄方式送达了这份厚礼。

沐瞳科技的“大方”离不开核心产品的表现。作为公司的旗舰产品，MLBB将触角伸向了全球220多个国家和地区，且沉淀出超15亿注册用户、月活峰值超1.1亿的成绩。在商业表现上，Sensor Tower数据显示其全球累计流水已逼近24亿美元。

2026年恰逢MLBB上线十周年。10月，MLBB十周年全球庆典线下活动在全球十国同步展开。与此同时，MLBB不仅成为首届电竞国家杯的首个官宣项目，也是2026年爱知·名古屋亚运会电子竞技项目之一。1月，第七届世界总决赛（M7）在印尼雅加达举办，收视峰值达568万，刷新全球移动电竞赛事纪录。

## 告别字节

流量与流水的“双丰收”，构成了沐瞳发黄金手链的底气。慷慨背后，叠加着沐瞳科技落定不久的资本变局。

2026年3月，字节跳动出售沐瞳科技，后者成为Savvy的全资子公司。在官宣的内部信中，沐瞳科技CEO张云帆承诺，交易完成后，基于历史业绩贡献，公司将为员工提供多项激励计划，其中包括加速部分历史授予的长期激励的归属和发放，也将基于未来的业绩，推出新的有吸引力的激励方案。

在被出售前，沐瞳科技在字节跳动旗下度过了五年。2021年，字节跳动以约40亿美元收购沐瞳科技。接盘的买家Savvy成立于2021年，是沙特主权财富基金PIF设立的游戏投资子公司。

近年来，Savvy频频在全球游戏并购版图中出手，包括以49亿美元收购手游发行商Scopely，通过Scopely以35亿美元收购AR地标游戏开发商Niantic，买下电竞赛事平台ESL和FACEIT并合并为EFG，2023年还向中国电竞公司英雄体育VSPO投资了18亿元人民币。此外，Savvy还持有任天堂、卡普空、Take-Two等多家知名游戏公司的股份。

“沙特正全力发展电竞经济，以期在石油经济之外开启第二战场。此刻他们急需一个自有电竞爆款，在全球电竞争霸中形成差异化护城河。”中经传媒智库专家张书乐向北京商报记者分析，对于沐瞳科技而言，这笔收购有望让其海外主流市场地位进一步提升，MLBB必然在后续世界电竞顶级综合赛事谋划中占据C位。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅则认为，这本质上是资本换取东南亚移动电竞及本地化发行能力的动作，补齐了沙特在亚洲布局的短板。但张毅也指出，“沐瞳科技的全球化扩张未来仍取决于能否突破欧美市场，以及新产品的迭代是否成功”。

## 爆款单一

尽管这波福利让公司内部士气高涨，但在产品和行业赛道上，沐瞳科技依然面临着考验。

张毅向北京商报记者指出，“目前的MOBA赛道呈现高度集中的特征，国内是《王者荣耀》与《英雄联盟》的双重垄断，海外市场则是MLBB主导东南亚。其中，电竞生态、跨平台和本地化运营成为竞争关键”。

张书乐认为，“目前MOBA游戏的大盘相对稳定，几个头部游戏占据了市场主流，在没有颠覆式创新游戏玩法的状态下，不会有大的改变。中国MOBA在全球已稳站C位，如果说《王者荣耀》基本盘在国内，MLBB则是从东南亚向欧亚大陆深处蔓延”。

这种高度集中的格局，在头部厂商的业绩数据中体现得尤为明显。据腾讯2026年二季度财务数据，公司本土市场游戏收入约473亿元，代表性游戏包括《三角洲行动》《无畏契约》《无畏契约：源能行动》《洛克王国：世界》；国际市场游戏收入约186亿元，主要受《鸣潮》及《VALORANT》驱动。

Sensor Tower数据显示，截至2026年6月末，《王者荣耀》全球累计内购收入已突破175亿美元，稳居全球手游累计总收入榜首。

相比之下，沐瞳科技的收入高度集中于单一产品。媒体披露的数据显示，沐瞳科技约86%的收入来自MLBB。针对上述营收占比数据，北京商报记者向沐瞳科技发去采访申请，但截至发稿，对方未予回复。

对于单一产品的隐忧，张书乐判断，“单爆款确实可能一荣俱荣、一损俱损，但现阶段问题不大。电竞爆款游戏往往生命周期超过15年，MLBB还具有相当后劲。沐瞳科技的课题是如何从单爆款走向双爆款，跳出MOBA这个红海，毕竟常青的顶流游戏公司至少需要两个超级爆款”。

在国内竞争格局高度集中的现状下，海外市场成为国内游戏企业寻求增长的重要途径。中国音数协游戏工委数据显示，2026年上半年，国内自研游戏海外市场实际收入达123.72亿美元，同比增长30.22%。

AI等前沿技术也正成为游戏厂商破局的关键。张毅认为，AI带来的最大改变是全链路的体系重构，从素材生成、全球化内容翻译，到自动化投放和NPC（非玩家角色）交互。“当AI提效成为标配，真正的壁垒将逐步转向对用户需求洞察的能力，以及产生文化共鸣的能力。”

北京商报记者就沙特资本入主后的业务协同及新游戏储备等问题，通过邮件方式向沐瞳科技发去采访申请，但截至发稿未获回复。

**北京商报记者 魏蔚 实习记者 鲁芹**

# 四年仍在问询阶段 恒润达生IPO卡壳

日前，上海恒润达生生物科技股份有限公司（以下简称“恒润达生”）科创板IPO迎来新进展，上交所官网显示，公司科创板IPO更新了招股书。恒润达生科创板IPO于2022年10月18日获受理，当年11月11日即进入问询环节，至今已近四年，仍停留在该阶段。

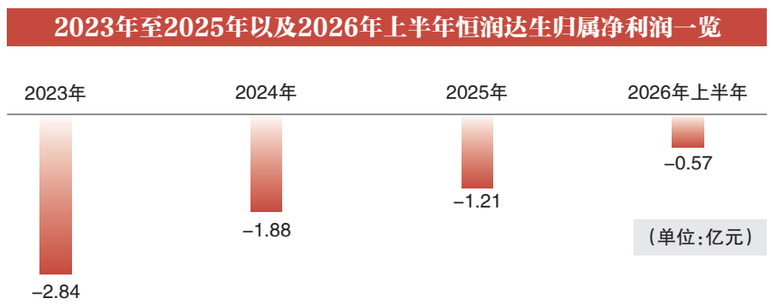
据悉，恒润达生是一家专注于突破性免疫细胞治疗产品研发与生产的创新生物医药公司，主要聚焦恶性血液病、实体肿瘤及自身免疫性疾病等治疗领域。

值得关注的是，恒润达生募资规模远超资产总额。公司本次拟募集资金约25.39亿元，截至2026年6月30日公司的资产总额约为2.59亿元，拟募集资金金额是公司资产总额的约9.79倍。在公司持续亏损、主营业务收入规模较小的背景下，如此大规模的募资值得关注。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长、浙大城市学院副教授林先平表示，恒润达生拟募资金额远超账面总资产，从赛道属性看具备合理性，CAR-T属于重资产行业，产业化基地建设、持续临床投入、销售团队搭建都需要大额资金。不过，大额募资是一把双刃剑，若IPO落地可支撑管线推进；但如果商业化不及预期，大额资本开支可能会进一步放大经营压力。

招股书显示，恒润达生的募资用途有三个方向。具体来看，约13.37亿元用于肿瘤免疫细胞治疗产品研发项目，约6.03亿元用于总部及产业化基地（一期）项目，6亿元用于补充流动资金。

2023年至2025年以及2026年上半年恒润达生归属净利润一览




在公司亏损、自我“造血”能力较弱的情况下，恒润达生拟用6亿元补充流动资金，而募资“输血”能维持多久尚有待验证。

恒润达生的财务状况引人关注。招股书显示，2023年至2025年以及2026年上半年，恒润达生归属净利润分别约为-2.84亿元、-1.88亿元、-1.21亿元及-0.57亿元，截至2026年6月末，公司累计未分配利润约为-10.82亿元。

由于研发和业务运营需要投入大量资金，公司现金流告急，报告期各期，恒润达生经营活动产生的现金流量净额分别约为-2.26亿元、-1.41亿元、-1.14亿元及-0.23亿元，三年半合计流出约5.04亿元。

2025年7月30日，恒润达生1类创新型生物制品雷尼基奥仑赛注射液（商品名：恒凯莱）获药监局正式批准上市，成为国内第三款、国产自主研发第一款治疗r/r LBCL适应症的CAR-T产品，公司经营情况开始迈入新阶段。从招股书看，2025年及2026年1—6月，恒润达生分别实现营业收入46.87万元及1741.28万元，全部来源于该产品的销售。而此前2023年、2024年公司处于零营收状态。

此外，恒润达生在研产品HR003治疗复发/难治性多发性骨髓瘤（r/r MM）适应症被纳入CDE“突破性治疗药物程序”，已完成II期临床试验，预计2026年内提交新药上市申请。

在林先平看来，创新药前期需要大量“烧钱”，属于高风险、高潜在回报的早期创新资产。“从价值看，除恒凯莱外，恒润达生还有多发性骨髓瘤等管线持续推进，技术平台具备延展性，长期看细胞治疗是肿瘤治疗重要方向。但风险同样突出，首先，‘烧钱’周期漫长，即便产品获批、医院准入，市场放量仍存在很大不确定性；其次，赛道竞争持续加剧，后续还会有更多CAR-T、CAR-NK产品申报上市，在疗效和价格上都可能竞争；最后，业绩兑现周期较长，能否实现稳定盈利有待观察。”林先平如是说。

针对相关问题，北京商报记者向恒润达生方面发去采访函，但截至发稿未收到回复。

**北京商报记者 董亮 实习记者 张天藉**

# 字节组局 AI迎考

一条“国内超一半算力在造爽剧”的流言近日在AI圈发酵，字节跳动辟谣称，其总算力中仅约10%用于视频生成模型的训练和推理。算力之问背后，外界始终关心，AI的钱和人，究竟该流向哪里？

10月20日下午，飞书、豆包工作等联合举办的AI先锋人才大赛总决赛在北京举行，面向高校学生、以企业真实业务场景为命题，实战AI应用。

流量叙事之外，赛事本身提供了又一种贴近产业去观察AI的切面：算力与人才能否对接企业场景与真实岗位需求，AI如何从demo（演示）走向产线、门店、产业等协同，赛果一定程度代表着参考答案。

“最后一个环节，特别像回到了一个职场招聘的综艺，老板和学生互相在抢。”总决赛现场，飞书CEO谢欣这样描述这场赛事。12支从4354支报名队伍、1573所高校中突围的战队，围绕赛力斯、长隆集团、海信等企业抛出的真实业务命题轮番作答，台下坐着小米集团人力资源副总裁王栋、元气森林创始人唐彬森等一批企业高管，Offer环节，部分企业甚至当场对接其看中的选手。

谈到办赛初衷，谢欣对北京商报等媒体表示，飞书长期服务企业，在许多企业里办过上千场AI提效相关比赛，了解企业对AI的诉求，甚至恐惧和焦虑；而大学生进入AI时代后，对自己该成为什么样的人才、企业需要什么样的人才，同样存在不确定性。“企业和学生之间存在一种人才的错位。”他说，飞书想搭建一个让双方能够相遇的地方——一边是学生向往的先进企业，一边是越来越多自发使用飞书的学生，“飞书又是企业真实的工作平台，所以有这个连接的作用”。

什么才是企业争抢的AI人才？谢欣的判断是，不是能够使用AI、用AI写一个PPT，而是“能够解决真实的企业问题，并且让这些问题产生结果”。在他看来，企业给这些学生机会并非因为他们用了飞书或豆包工作，而是“看到他们的作品，并且能够通过作品预测到他们将来是怎么工作的”，在真实业务场景里解决痛点，才是AI时代最重要的职场竞争力。

大赛现场还发布了一份《AI时代人才标准全景观察》。据主办方介绍，这份由豆包工作与北京大学牵头的数字教育发展国际大学联盟共同发布的报告，汇集了赛事4300多支战队的数据以及百余家企业的人才观，意在为产学界共同书写一份人才观察。

产业端，办公智能体市场的走势也体现着AI落地。易观《2026年三季度中国办公智能体平台市场洞察》显示，2026年9月，20款主流办公智能体产品合计访问量突破3亿次，较6月增长近5倍；其中豆包工作（字节）月访问量达3039万次，千问办公（阿里）、WorkBuddy（腾讯）分别达4655万次、8534万次。

工具侧，AI正以办公智能体的形态加速进入日常工作；人才侧，企业对人才的考察，也从能力升级为结果——在真实业务中交付结果。供需两端，都在向AI用于工作、产出成果的方向靠拢。

算力之问的答案也因此变得具体，具体到真实业务里被验证的每个产出。

**北京商报记者 王天逸**