

Ubisoft

企业信息追踪

育碧娱乐游戏公司

刘瑞琦 2015141096017 18581571525
2018-7-2

目录

项目介绍.....	2
Ubisoft 公司简介	4
关键信息.....	5
业务描述.....	6
公司历史.....	7
重要人物.....	9
主要产品和服务.....	12
研发和技术	15
销售与财务	17
新闻和活动	29
竞争对手.....	36
SWOT 分析	40
附录	45

项目介绍

项目开展情况如下：

信息搜集

搜集方式及内容

基于对 Ubisoft 的初步了解，针对其特点制定策略：

以官方首页 EN 为主，综合其财报信息：Ubisoft 在全球主要国家都有其官网和社交账号，全部搜集的话难度大且重复工作多，因而可以主要从最官方的主页，即其英文版首页入手搜集信息。育碧已在法国上市，因而有大量财务销售信息可供参考。

利用好第三方整合好的数据：提到游戏就不得不提 steam，利用好 steam 平台是搜集好 Ubisoft 公司产品的关键，关于本项目如何使用 steam，参见 [get information from Steam](#)。此外还利用 Gale 等数据库检索相关报告，在游戏评价上参考 steam 和 metascore 网站评分

以产品服务为重点：在游戏行业，游戏做的好不好，销量怎么样，是一个公司成败的关键。游戏的口碑和销量是本次信息搜集的落脚点，由此延伸出对公司的外界评价和公司发展状况的信息。

关注重点事件：根据搜集的信息确定重点关注事件。

在收集方式上：

- 统一整理
 - 主要从官方网站搜集关键信息，经调查可获得信息有：公司介绍、游戏产品列表、公司历史、官方网站的发布内容（新闻发布）
 - 从企业年报和季度报告：可获取销售和财务信息。最新的年报只有法语版本，需要自行翻译。
- 定时收集
 - 搜集新闻信息、产品信息（steam）、股票信息等信息
- 重点搜集
 - 竞争者情报，产品的评价、销量等。

信息保存和整理

目前先以该项目的目录结构进行信息整理，为保证安全性将其同步到代码托管网站 **Github**，并利用 **Git** 版本控制功能进行版本控制。

在结构上分为：

公司简介、关键信息、业务描述、历史和大事记、重要员工、主要产品与服务、研发、销售和财务、新闻和活动追踪、竞争对手、**SWOT** 分析和子公司 这几个板块。

其中公司简介、关键信息、业务描述、历史和大事记、重要员工、主要产品与服务以及子公司这几个板块侧重于陈述事实（由于子公司部分内容较大但重要性较小因而放在最后），而研发、销售和财务、新闻和活动追踪、竞争对手、**SWOT** 分析这几个板块侧重于信息的整理和分析，其分析层次逐渐深入，概括性逐渐增强。

信息分析和展示

根据所能收集的内容进行信息分析，其中重点为：新闻分析、销售和财务分析、竞争对手分析，**SWOT** 分析在前文的基础上进行并综合了行业信息。

在分析时采用：基本事实 -> 统计分析 -> 结论 的思路，而在文档中展示时由于内容较多为了方便查看，思路与信息分析时相反地，大致采用以下结构：

- 概括或综述（分析结论和发现的概况）
- 重点内容（分析得到的重要信息）
- 数据/事实及其分析（基本事实的统计分析）
- 事实/数据/第三方报告（基本事实的信息，部分数据过大或不宜在正文展示而放在附录）

Ubisoft 公司简介

育碧娱乐公司（英语：Ubisoft Entertainment SA），是一家总部设于法国雷恩的股份公司、电子游戏开发商和发行商，成立于 1986 年。该公司在全世界拥有 23 间游戏开发工作室，是 2008 年欧洲第三大独立游戏开发商，也是北美第四大独立游戏出版商。

该公司的关键游戏包括汤姆克兰西的彩虹六号：围攻，汤姆克兰西：全境封锁，刺客信条，孤岛惊魂，飙酷车神，舞力全开，看门狗。育碧主要在美国，加拿大，欧洲和亚太地区运营。

该公司报告截至 2018 年 3 月的财年收入为 17.319 亿欧元（2018 财年），比 2017 财年上涨 18.6%。2018 财年，该公司的经营利润率为 17.3% 的历史新高，而 2017 财年的营业利润率为 16.3%。

关键信息

Ubisoft Entertainment SA



商业名称	Ubi Soft (1986–2003 年) Ubisoft (2013 年至今)
股票代码	Euronext: UBI
成立	1986 年 3 月，32 年前于法国卡朗图瓦
创办人	Christian Guillemot, Claude Guillemot, Gérard Guillemot, Michel Guillemot, Yves Guillemot
代表人物	Serge Hascoët （主席兼 CEO）Serge Hascoët （CCO）Alain Martinez （CFO）
总部	法国雷恩 Ubisoft Entertainment S.A. 28 rue Armand Carrel Montreuil-sous-bois Cedex MONTREUIL Ile-de-France FRA
产业	互动娱乐
产品	舞力全开、雷曼、刺客信条、超越善恶、战火回忆录、孤岛惊魂系列、魔法门、鹰击长空、神秘岛、波斯王子、赤色钢铁、细胞分裂、幽灵行动、彩虹六号、看门狗、全境封锁
营业额	▲ 29.84786 亿欧元（2016 年）
净利润	▲ 5.618 亿欧元（2016）
员工人数	13,000（2017）
网站	www.ubisoft.com

业务描述

育碧娱乐公司（Ubisoft 或“该集团”）是一家互动娱乐和服务的生产商，发行商和分销商。该集团开发适用于不同平台的视频游戏，包括游戏机，手机，平板电脑和个人电脑（PC），采用物理和数字格式。该集团在美洲，欧洲和亚太地区运营。

该集团通过三个运营部门产生收入：

- the EMEA Distribution Zone 欧洲，中东和非洲分销区部门，
- the North America Distribution Zone 北美分销区部门
- Publishing/Production Activities 出版/生产活动部门。

育碧的欧洲，中东和非洲分销区部门包括各种多媒体和视听产品以及信息技术产品，尤其是视频游戏，教育和文化软件，漫画和文学，电影和电视作品在现有或未来的任何媒体上的分发，以及通过新的通信技术提供亚太（APAC）区域和欧洲的网络和在线服务。在 2016 财年，EMEA 分销区段的收入为 6.715 亿欧元，占公司总收入的 48.2%。

北美分销区段包括各种多媒体和视听产品以及 IT 产品，尤其是电子游戏，教育和文化软件，漫画和文学，电影和电视作品在当前或未来的任何媒体上的分发，并通过新的通信技术如北美，中美和拉丁美洲的网络和在线服务。在 2016 财年，北美分销区段的收入占公司总收入的 47.2%。

出版/制作活动部门包括生产和出版用于控制台，个人电脑，智能手机和平板电脑的视频游戏，包括物理和数字格式。该部分还包括多媒体，视听和信息技术产品的创作，制作和出版，尤其是视频游戏，教育和文化软件，漫画和文学，电影和媒体上的电视作品。2016 财年，出版/生产活动部门的收入为 6,440 万欧元，占公司总收入的 4.6%。

在地理上，该集团将其业务划分为七个部分，即英国，法国，德国，美国，加拿大亚太和其他地区。2018 财年，英国分部占该集团总收入的 7%，其次是德国 7%；法国 6%；美国和加拿大为 47%；欧洲其他地区为 16%；亚太地区 12%；和 4% 的世界其他地区。

公司历史

- 1986 年，法国 Guillemot 五兄弟开创了育碧。
- 1991 年在英国、德国、美国等重要国际市场建立了销售部。
- 1992 年到 1996 年，在法国和罗马尼亚首次建立了自主游戏工作室。在日本、意大利、澳大利亚建立了销售分部，并在 1996 年成功并入巴黎二板股票交易市场。
- 1997 年到 1999 年，在中国、加拿大、西班牙、意大利、摩洛哥，以及后来在 Morocco 和 Annecy（法国）成立了工作室。
- 2000 年到 2001 年，成功收购了 2 家发行公司和几间游戏工作室：Redstorm Entertainment（美国），以制作 Tom Clancy 系列游戏而闻名；Blue Byte Software（德国）以及有名的《工人物语》，《战斗之岛》系列游戏；美国 Learning 公司旗下的工作室，以及包括《波斯王子》、《象棋大师》、《神秘岛》。
- 2002 年到 2004 年，在韩国、芬兰、加拿大、瑞士建立了发行部，收购了法国的 Tiwak 工作室。公布了新的 LOGO，宣布游戏销售量突破一亿套。
- 2004 年到 2005 年，进军好莱坞。
- 2007 年，育碧成为全球（除亚洲外）排名第三的独立游戏经销商；在保加利亚、中国、新加坡、印度和乌克兰成立新的工作室；在墨西哥和波兰新建经销分公司。；成功收购 Reflections Interactive (英国), Massive Entertainment (瑞典)，以及日本的一些开发工作室；2007 年 11 月发布刺客信条，该游戏作品成为美国和英国有史以来最畅销的视频游戏品牌之一；成功收购孤岛惊魂和大航海世纪系列游戏相关版权，之后获得 Tom Clancy 系列视频游戏相关的所有知识产权和相关产品。
- 2018 年 3 月 21 日育碧斥资 20 亿欧元向维旺迪回购其持有的 27.27%股份（占 3050 万股）其中腾讯斥资 3.69 亿欧元购入 5%股份，安大略省教师退休基金会斥资 2.5 亿欧元购入 3.4%股份。

育碧大事记

- **1986：伟大冒险的开始** 育碧公司在法国布列塔尼半岛正式成立
- **1987：向前迈进一大步** 育碧推出了第一款在 Amstrad CPC 平台上的游戏 Zombi。
- **1995：一个传奇的诞生** 雷曼，一个没有手和脚的英雄，成为游戏的标杆。

- **2002: Sam Fisher 从阴影中出现。** 收购了“Red Storm”后，发行《汤姆克兰西之细胞分裂》大获成功。所有欧洲地区的存货在 24 小时内被抢购一空。
- **2003: 时空倒流** 随着《波斯王子：时之沙》的发行，王子加入到了育碧最具标志性的任务角色行列。
- **2006: 永远走在科技最尖端** 育碧在当时的次世代主机平台 Xbox360 上发行了《汤姆克兰西之幽灵行动：尖峰战士》，并获得了 BAFTA 年度最佳游戏大奖。随着《雷曼：疯狂兔子》的发行，疯狂兔子们开始在 Wii 平台上展开入侵。
- **2007: 一段穿越时空的旅程** 《刺客信条》在 Playstation3 和 Xbox360 上发行，使育碧成为了日本以外世界第三大独立发行商。
- **2009: 热力四射 舞力全开** 首款《舞力全开》游戏在 Wii 上发行，直至今日，其仍旧是全球第一的舞蹈游戏。 — **2009: 胜者为王** 收购了 Nadeo 后，育碧迈出了进军电子竞技的第一步，并在在线游戏市场奠定了坚实的地位。
- **2011: 灯光，镜头，开拍！** 育碧 Motion Pictures 成立，旨在将育碧的游戏推向全球的电视和影院。
- **2012: 燃烧的鸡尾酒瓶** 诸多经典游戏的续作如《刺客信条 III》和《孤岛惊魂 3》，以及诸多移动平台独占游戏，例如《雷曼：丛林探险》和《动物过山车》的发行，使得育碧在那一年活力四射。E3 上公布的《看门狗》也使得玩家们有幸一睹次世代游戏的风采。
- **2014...未来！开启新时代** 随着 PS4 和 Xbox One 的发售，育碧再次准备就绪，将为玩家们带来一系列次世代游戏的全新体验。

重要人物

Alain Corre

EMEA Executive Director（欧洲、中东和非洲地区执行总监）

担任育碧娱乐公司（Ubisoft Entertainment SA）欧洲，中东和非洲执行董事。Corre 曾担任 EMEA 执行副总裁兼育碧娱乐公司欧洲，中东和非洲地区执行董事。Corre 先生曾担任 UBI Soft Entertainment SA 欧洲，中东和非洲地区的董事总经理。Corre 自 1987 年起作为市场培训生加入育碧公司，之后担任市场助理，法国市场总监，欧洲销售总监以及法国总经理。自 2000 年起，他一直担任 UBI Soft Entertainment SA 欧洲，中东和非洲地区的执行董事。他担任育碧 EMEA S.A.R.L 的执行董事。Corre 先生推动成熟市场的业务发展，同时促进 UBI Soft Entertainment SA 在发展中市场的发展。他获得了 Ecole Supérieure de Gestion 商学院的商业学位。

彭博上的资料：<https://www.bloomberg.com/profiles/people/15435142-alain-corre>

职业经历

- Exec Dir:EMEA Ubisoft Entertainment, PRESENT
- Exec Dir:EMEA Ubisoft Entertainment, FORMER

Chriatine Burgess-Quemard

Worldwide Studios Executive Director（全球工作室执行总监）

担任育碧娱乐公司全球生产执行副总裁，并担任其全球工作室执行总监。Burgess-Quemard 担任育碧娱乐公司全球生产执行总监。自 2000 年以来，Burgess-Quemard 担任 UBI Soft Entertainment SA 环球影城的执行董事。Burgess-Quemard 担任 UBI Soft Entertainment SA 国际制作董事总经理。在 1987 年加入 UBI Soft Entertainment SA 后不久，她被委托开设育碧在美国的首个办事处。她在美国开展业务四年，然后继续担任英国业务部门的负责人。1997 年，她回到巴黎成为国际销售总监。在 2006 年，她被 NextGen.Biz 评选为业内最具影响力的 100 名女性之一。Burgess-Quemard 女士拥有应用外语的研究生学位。

彭博上的资料：<https://www.bloomberg.com/profiles/people/15435135-christine-burgess-quemard>

职业经历

- Exec Dir:Worldwide Studios Ubisoft Entertainment, PRESENT

- Exec Dir:Worldwide Production Ubisoft Entertainment, FORMER

Yves Guillemot

Co-founder and CEO

Ubisoft Entertainment SA（Ubisoft S.A.）的联合创始人，并担任其主席，总裁兼首席执行官。

Guillemot 自 1997 年 11 月 7 日起担任 Guillemot

Corporation Société Anonyme 公司关系视频游戏控制台和计算机制造商的副首席执行官，并担任视频游戏机和计算机制造商关系副总裁。Guillemot 担任 UBI.COM SA, Red Storm Entertainment, Inc. 和 UBI Participations SA 的首席执行官。自 2003 年 6 月 27 日起，他在 GameLoft SA 担任战略与发展执行副总裁。他担任执行长 Guillemot Brothers SA 副总裁; Guillemot 参与 S.A Guillemot Ventures S.A.; Ludigames S.A.; 上海 UBI 计算机软件有限公司（中国）和 UBI 软件娱乐有限公司（德国）。他担任 Loft.com SA 和 Ludiwap SA 的副总裁。Guillemot 先生担任 Ubi 书籍和记录 SARL, UBI 制造和管理 SARL, UBI Pictures SARL, Ludi Factory SARL（联合执行董事），UBI EMEA SARL, UBI 研发 SARL, UBI Simulations SARL, 育碧公司计算 SARL, UBI 游戏设计 SARL, UBI 图形 SARL, UBI 网络 SARL, UBI Sound Studio SARL, UBI World Studios SARL; UBI 制作法国 SARL; UBI Soft Entertainment SPRL（比利时），UBI Soft Entertainment BV（荷兰）和 UBI Soft Entertainment SARL（摩洛哥）。他曾担任执行董事总经理，与视频游戏机和计算机制造商 Guillemot Corp. SA（备选名称 Guillemot Corporation Société Anonyme）的关系部门，并担任其销售执行董事总经理。Guillemot 先生自 1997 年 11 月 7 日起担任 Guillemot Corp. SA 销售副总裁。他自 1999 年 12 月 1 日起担任 Gameloft S.A. 的副总裁。他担任 Ubisoft EMEA S.A.R.L 董事会主席。他担任 Tiwak SAS, UBI Soft France SAS, UBI World SAS, UBI Soft Marketing & Communication SAS, UBI Studios SAS 主席; UBI Soft Entertainment Ltd.（英国），育碧 Warenhandels GmbH（奥地利），UBI Soft Entertainment 挪威 A / S（挪威），UBI Soft Entertainment SA（瑞士），UBI Soft Entertainment OY（芬兰），Gamebusters GesmbH（奥地利），UBI Soft SpA（意大利），UBI Soft SA（西班牙），UBI Soft KK（日本），UBI Soft Entertainment Ltd.（香港），UBI 计算机软件北京有限公司（北京），UBI Soft Divertissements Inc.（加拿大），UBI Soft Canada Inc.（加拿大），UBI Soft Inc.（旧金山），UBI Soft Holdings Inc.（旧金山），UBI.Com Inc.（旧金山），Red Storm Entertainment Inc.（美国），Blue Byte Software Inc.（USA）和 Sinister Games Inc.（USA）。他曾担任 UBI Soft Entertainment SA, UBI.COM SA 和 UBI Participations SA 的主席。他自 2013 年 9 月 24 日起担任 Rémy Cointreau SA 独立董事。他担任 Ubisoft Ltd.（英国）董事，高级移动应用有限公司自 1997 年 9 月 1 日至 2016 年 8 月 5 日，他担任

Guillemot Corporation Société Anonyme 的执行董事;自 1988 年 2 月 28 日起出任 UBI Soft Entertainment SA。他自 1988 年 2 月 28 日起担任 Ubisoft Entertainment SA 的董事。自 2014 年 5 月 6 日起,他一直担任拉加德尔 SCA 的独立监事会成员。

彭博上的资料: <https://www.bloomberg.com/profiles/people/1929161-yves-guillemot>

职业经历

- Chairman/CEO/Co-Founder Ubisoft Entertainment, 9/2004-PRESENT
- Deputy CEO:Video Games Guillemot Corp, 11/1997-PRESENT
- Manager Spieleentwicklungskombinat GmbH, PRESENT

Serge Hascoet

Cheif Creative Officer (首席创意官)

自 2000 年起担任 UbiSoft Entertainment SA 的创意总监,并担任其主编。Hascoet 曾担任 UBI Soft Entertainment SA 全球内容战略执行总监。

彭博上的资料: <https://www.bloomberg.com/profiles/people/15435137-serge-hascoet>

职业经历

- Chief Creative Officer Ubisoft Entertainment, PRESENT

Laurent Detoc

NCSA Executive Director

彭博上的资料: <https://www.bloomberg.com/profiles/people/4329903-laurent-detoc>

职业经历

- Exec Dir:Ncsa Ubisoft Entertainment, PRESENT
- Exec Dir:North America Ubisoft Entertainment, 9/2004-UNKNOWN
- Exec VP:North America Ubisoft Entertainment, FORMER

主要产品和服务

概述

发布游戏数（据 Steam Spy 统计，含 DLC）：115

用户平均评分：74.58%

metascore 平均评分：76.37%

平均游玩时间（Steam 数据）：03：40

玩家拥有的副本总数：60,333,000

平均价格：\$7.35

产品

关键游戏

包括育碧发行的游戏，和育碧出版的其他工作室为某些特定平台制作的特许经营权。详细的游戏列表请参考附录。以下为该公司主要 IP：

刺客信条 ASSASSIN'S CREED

孤岛惊魂 FAR CRY

荣耀战魂 FOR HONOR

幽灵行动：荒野 GHOST RECON

彩虹六号 RAINBOW SIX

南方公园 SOUTH PARK

极限巅峰 STEEP

飙酷车神 THE CREW

全境封锁 THE DIVISION

看门狗 WATCH DOGS

舞力全开 JUST DANCE

附加服务

育碧基于游戏发行和分销而衍生出其他的服务。

Uplay

Uplay 是由育碧研发的一款集数字发行、数字版权管理、多人电子游戏和通信服务的客户端。同时，Uplay 向玩家提供了诸多游戏公司所采用的成就收集系统。

该系统是跨平台制的（PC、PlayStation 4、Xbox、Wii U、PlayStation 3、Xbox 360、Facebook、iOS、Android、Windows Phone）。Uplay 往往只支持育碧

公司自主开发的游戏，尽管有些第三方开发商的游戏仍在育碧商城中贩卖，但 Uplay 并不支持这些游戏。

Uplay 获得的评价大部分是负面的。其由于技术问题常常导致游戏不能流畅运行，且占用内存较大而特性过少。此外，其作为自主销售平台也收到关于 Steam 平台再购买后的运行问题的批评。

Ubisoft Club

Ubisoft Club, 之前称为 Uplay, 是 Ubisoft 于 2009 年与刺客信条 II 一起提供的一项与其他几个游戏社区相似的奖杯成就体验的服务。在 2015 年，刺客信条: 辛迪加发布之后不久，Uplay 更名为 Ubisoft Club, 通过玩家的 Uplay 账户提供相似的服务。

- 参加挑战：玩家可以在游戏中参加挑战，完成特殊行动来获得奖品，赢取 XP 以升级。
- 获取奖励：玩家可以完成的特殊行动来挣取 club 点数，其单位是 "Units"。这些 Units 没有针对获取到它们的特定游戏绑定，它们可以用来支付任意可用的带有 club 支持的游戏的奖励。
- SAM 游戏助手：内置在 Ubisoft Club 应用里的游戏智能语音助手，链接玩家育碧账户里的数据，在玩家有需求的时候，回答能力之内的问题并提供相关建议。育碧承诺，Sam 绝不是一个营销工具，也不会玩家在玩游戏时粗暴打断，一切互动功能都将顺着玩家的问题展开。

Ubisoft Store

育碧的官方购物商城，出售游戏和周边产品。玩家可使用 Ubisoft Club 奖励获取优惠。

周边产品

与育碧公司及其游戏品牌相关的衍生商品，如服装、艺术品、书籍等。

- 服装：主要是由 Ubi Workshop 和游戏品牌共同设计，包括帽子、衬衫、夹克、背心、裤子、鞋子等。
- 收藏品：育碧游戏品牌相关的收藏品，包括美术作品、人偶雕像、游戏内物品的复制品、书籍等。

主要品牌

ASSASSIN'S CREED
FAR CRY

FOR HONOR
GHOST RECON
RAINBOW SIX
SOUTH PARK
STEEP
THE CREW
THE DIVISION
WATCH DOGS
UBI WORKSHOP
ANNO

最新游戏

根据 2018 E3 游戏展，育碧公布的新作游戏：

THE DIVISION 2
ASSASSIN'S CREED ODYSSEY
JUST DANCE 2019
TRIALS RISING
THE CREW 2
BEYOND GOOD AND EVIL 2
SKULL AND BONES（较新 IP）
STARLINK: BATTLE OF ATLAS
TRANSCERENCE

研发和技术

概述

育碧十分重视技术研发投入和新技术的运用，目前已有多款游戏引擎被研发且投入游戏制作的使用中。

育碧还十分注重知识的共享与技术合作，促进企业内部的技术研发，推动整个行业技术的创新，其在游戏行业的地位越发重要。

2017/18 财年内，育碧还投资动画和电影，并推行其相关视频制作和图形渲染技术。

研发政策

为了开发出出色的视频游戏，育碧制定了以项目为中心的工具和技术研究和开发政策，这些项目融合了最新的技术。

游戏的技术选择发生在游戏发布前几年的很早一段时间，在发布前，可以在人力资源和融资方面对与创新相关的工作进行规划设计。由于整合了掌握最佳现有技术的工程师团队，育碧今天对其项目采取了非常务实的方式：根据游戏中的问题和预期结果，工具的选择将侧重于特定的内部开发工具，或者关注市场上现有的软件，或者最常见的是两者的结合。因此，研究致力于创新和功能，这归功于高质量产品配套的技术研发。

在很多部门，技术的创新是永久性的，知识共享的文化对团队绩效至关重要。因此，在本集团的团队（生产，支持，IT）中，采用协作的方式有利于共享和转让技术知识，并有助于持续推进工具发展和生产流程。

多年来育碧已经采取了各种举措，特别是在“知识管理”和“技术组”部门的推动下，开发了大量工具和共享平台，以加速知识的资本化。另一方面，鼓励重新使用对创建视频游戏至关重要的技术模块，并允许生产团队将其研发工作的重点放在游戏的特定部分，从而最大化其附加价值。这些措施加上集团各地工作室网络合作的加强，使得掌握新产品的开发技术成为可能，特别是在向新一代游戏机的过渡和新技术的探索方面，比如虚拟现实 VR 和增强现实 AR。

虽然 Ubisoft 集团未进行基础研究，但多年来，它积极与各研究合作伙伴和游戏开发领域的研究人员合作。例如，蒙特利尔工作室与大学研究团体合作开发创新原型，以更好地理解玩家的活动。此外，隶属于总经理的战略创新实验室的任务是预测未来并帮助组织做好准备，并通过原型和项目支持其研究和战略建议，与学术界，工业合作伙伴和初创企业开放创新。最后，还有与外部软件供应商的特别合作，以提高育碧在游戏制作中使用的工具和方法的生产力。

在致力于制作高质量游戏的同时，育碧还通过其育碧影业（Ubisoft Motion Pictures）投资动画和电影。育碧影业制作了动画电视连续剧“The Raving Rabbis”，其不仅在法国境内电视播放，还通过 Netflix 在其主要世界其他地区放映。除此以外，育碧正在在这些领域推行基于电影的制作方法和最先进的图形渲染技术，并通过与游戏制作团队的交流为产品开发的创新做出贡献。

通过这些举措，育碧完成了其企业内部的研究开发，同时促进了对多个技术领域的广泛开放，而这些领域现在构成了更先进和沉浸式的互动体验和内容。由于这种开放性和积极参与各种活动和技术会议（游戏开发者大会，Dice，Siggraph 等），育碧有助于提高在整个视频游戏行业的知名度。

2017/2018 财年，集团内部开发软件和电影的成本总计为 6.79 亿欧元，比前一年增长了 18%。

技术

- **AnvilNext:** Anvil（直到 2009 年被称为 Scimitar）是一款游戏引擎，由育碧蒙特利尔视频游戏开发商于 2007 年开发，用于 Microsoft Windows，Nintendo Switch，PlayStation 3，PlayStation 4，PlayStation Vita，Wii U，Xbox 360 和 Xbox One。刺客信条系列、彩虹六号：围攻、幽灵行动、荣耀战魂、steep 等游戏中都使用了这一引擎。
- **Jade:** Jade 引擎是由育碧开发和使用的游戏引擎。该引擎最初是由蒙彼利埃育碧开发团队开发的，因其广受好评的电子游戏 Beyond Good & Evil（Beyond Good & Evil）而出名，其主角 Jade 共用它的名字。该引擎提供了极大的灵活性，包括不同的游戏顺序和详细的图形，无论是在电影和游戏中。自 2003 年推出以来，该引擎已被进一步开发用于以后列出的游戏中。
- **LyN:** LyN 是 Ubisoft Montpellier 开发和使用的专有游戏引擎。该引擎与 Rabbids Go Home 一起开发。
- **Snowdrop:** Snowdrop 是由育碧创建的专有游戏引擎，用于 Microsoft Windows，Nintendo Switch，PlayStation 4 和 Xbox One。它首次在 E3 2013 上与汤姆克兰西的 The Division 一起披露，这是第一款使用该引擎的游戏。
- **UbiArt Framework:** UbiArt Framework 是一款由 Ubisoft Montpellier 开发的 2.5D 视频游戏引擎。其功能是将 2D 动画矢量图形[1]组织成可播放的视频游戏，而不需要大量编码。著名的雷曼系列使用的就是这一引擎。

销售与财务

2017-18 销售与财务概述

表现超预期，盈利能力达到新水平。

- 全年总销售额达 **17.319 亿欧元**，同比上涨 **18.6%**，超过 16.4 亿欧元的预期目标。
- 作品表现持续出色：
 - **FarCry®5**：发布首周创收 3.1 亿美元，育碧有史以来发布销量第二大的游戏。
 - **Assassin's Creed® Origins**：
 - 2017 年行业 EMEA 地区畅销榜第三
 - 玩家平均人数达到逾期二倍
 - **Rainbow Six® Siege**：超过 3000 万注册玩家，2017-18 第四季度游戏赛季参赛人数以及六人邀请赛的电视观众人数增加约 300.0%
 - **The Division®**：注册玩家超过 2000 万。
 - **Ghost Recon® Wildlands**：注册玩家超 12000 万。
 - 2017-18 财年第四季度打破最高同时在线玩家人数记录。
 - 全年数字营收增长 37.8%，达 10.047 亿欧元（占总销售额的 58.0%，而上一财年为 50.0%）
 - **PRI**(玩家再消费，包括数字项目，DLC，季票，订阅和广告的销售额) 急剧增加：增加 58.7%至 4.825 亿欧元（占总销售额 27.9%，2016-17 年为 20.8%）
 - 其中移动收入增长 66.2%
 - 旧作年度销售额增长 27.2%至 826.0 百万欧元（占总销售额的 47.7%，而 2016-17 年为 44.5%），这反映出育碧作品日益经典且持续流行。
- 非国际财务报告准则的营业收入增加 26.2%至 3.010 亿欧元，超过目标 2.7 亿欧元。
 - 非国际财务报告准则经营利润率达到 17.3%的历史新高（2016-17 年为 16.3%）

2018-19 年盈利目标

集团正按其非国际财务报告准则计算营运收入及现金流量目标。

联合创始人兼首席执行官 Yves Guillemot 表示：

育碧结束了本财年的一个非常积极的消息，持续出色的执行力。由于游戏的质量，强大的现场服务以及对玩家社区的深入承诺，本集团进一步加强了品牌。在第四季度，我们达到了最高并发用

户纪录，这要归功于 Rainbow Six Siege 的参与级别和 esports 观看次数，成功推出 Far Cry 5--育碧历史上第二大发布会 - 以及刺客信条起源持续强劲的表现，马里奥+拉比王国之战以及我们的旧作销售。因此，我们的绩效表现超越了我们的财务目标，销售额创纪录，数字和目录收入以及盈利能力均创历史新高。

在短期和中期内，育碧有许多增长机会可以挖掘和预期进一步的盈利增长。我们的数字化转型正在以比我们预期的更快的速度发展。我们在 PC 和移动市场的潜力巨大，特别是在中国。

最后，我们正在继续开发和构建我们的电子竞技产品，这是一个重要的机会。从长远来看，新的游戏形式，特别是通过流式传输，将使我们的品牌能够吸引更多的观众。因此，我们正在投资我们的在线服务平台，该平台拥有 8,800 万独特的现役玩家⁴ 以及人工智能，以更好地为每位玩家调整游戏体验，从而为他们提供更丰富的体验。

“Ubisoft ended the fiscal year on a very positive note, with continued excellent execution across the board. The Group further strengthened its brands thanks to the quality of its games, strong live services and a deep commitment to player communities. During the fourth quarter, we reached a record of peak concurrent users thanks to record engagement levels and esports viewership for Rainbow Six Siege, the successful launch of Far Cry 5 – the second biggest launch in Ubisoft’s history – and continued strong performance by Assassin’s Creed Origins, Mario + Rabbids Kingdom Battle and our back-catalog titles. As a result, we have outperformed our financial targets, with record-high sales, digital and back-catalog revenues, and profitability.

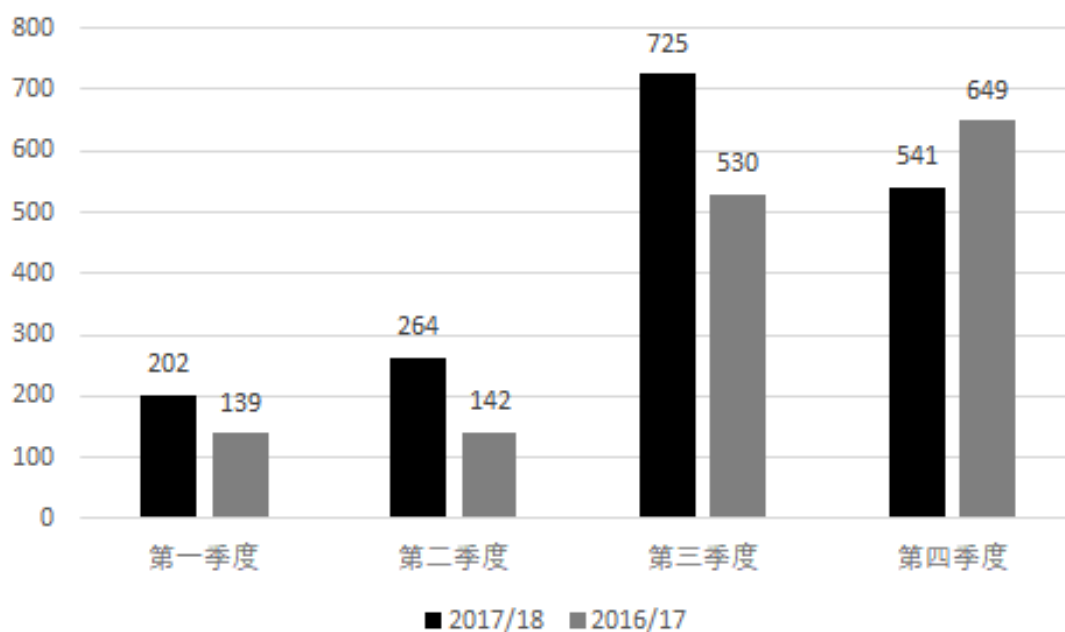
In the short and medium term, Ubisoft has many growth opportunities to tap and expects further profitability increases. Our digital transformation is progressing at a faster pace than we anticipated. Our potential in the PC and mobile markets is massive, notably in China. Finally, we are continuing to develop and structure our esports offering, which represents a significant opportunity.

Over the longer term, new forms of gaming, enabled notably by streaming, will allow our brands to reach a much wider audience. Consequently, we are investing in our online services platform – which boasted 88 million unique active players⁴ – as well as in artificial intelligence in order to better tailor the game experience to each player’s profile and therefore offer them ever-richer experiences.”

销售明细

季度和年度总营业额（百万欧元）

2017/18 财年，除第四季度外，各季度营业额都超过同年。

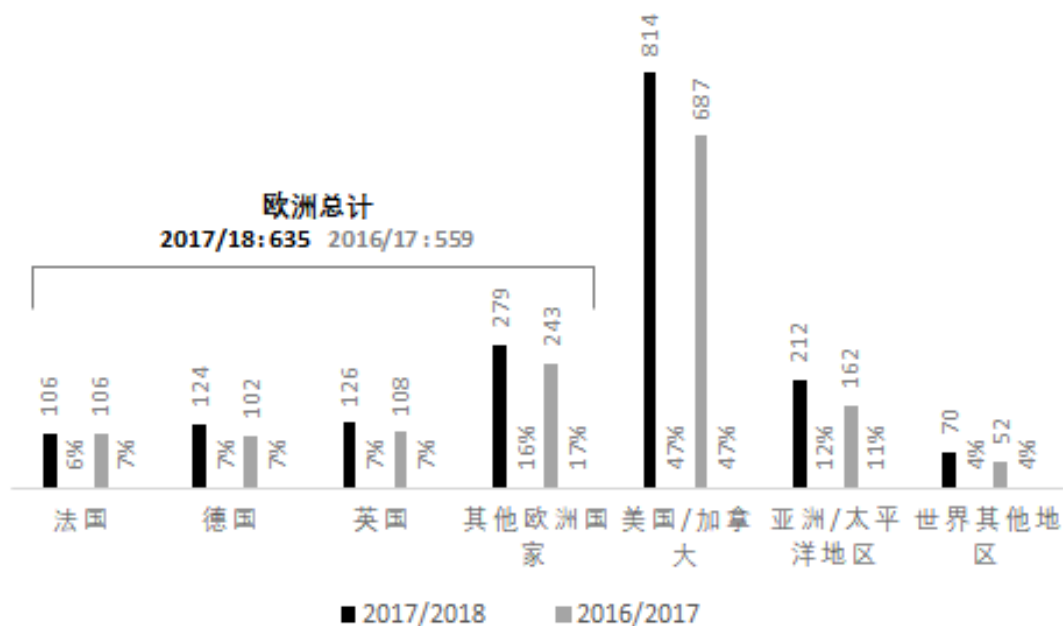


营业额（百万欧元）	2017/18	2016/17	按现行汇率的变动	按固定汇率*的变动
第一季度	202	139	45.2%	45.7%
第二季度	264	142	85.8%	88.6%
第三季度	725	530	36.8%	41.0%
第四季度	541	649	-16.6%	-11.2%
全年总计	1732	1460	18.6%	22.9%

*用于计算固定利率营业额的方法是，对期间数据应用上一个财政年度同期使用的平均汇率。

按地区划分的销售额（百万欧元）

欧洲和北美依然为主要分销区，亚洲与太平洋地区销售于 2017 财年相比提高了 1 个百分点。

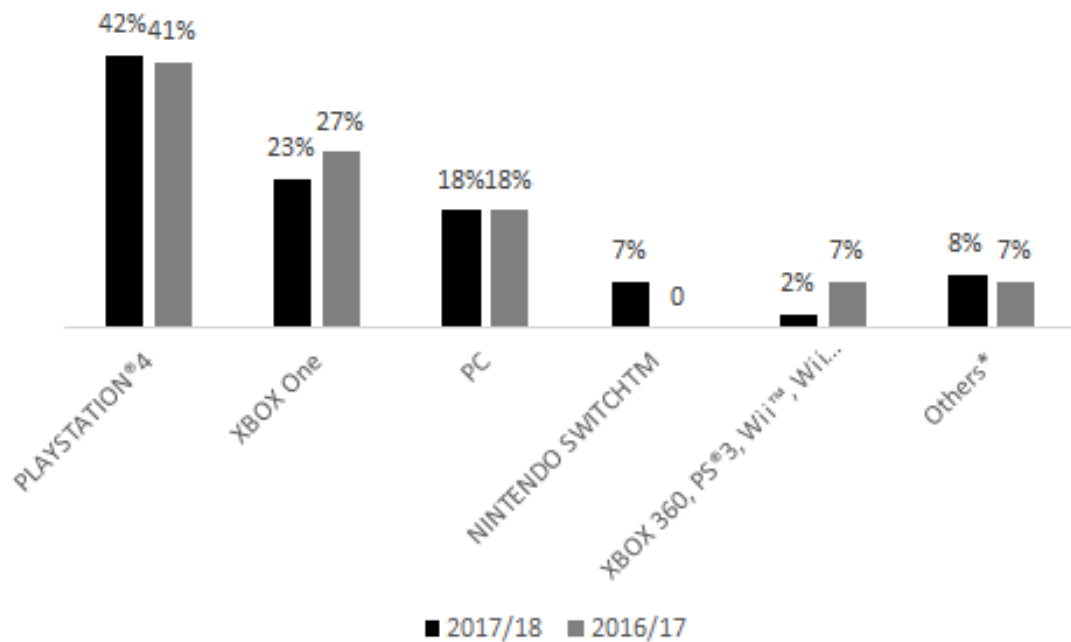


区域	销量%	销量%	销量%	销量%
	Q4	Q4	2017/18 12	2017/18 12
	2017/18	2016/17	个月	个月
欧洲	35%	36%	37%	38%
北美洲	45%	48%	47%	47%
全球其他	20%	16%	16%	15%
地区				
总计	100%	100%	100%	100%

各平台销售明细

主机游戏平台依然是主要销售平台，其中 PS4 比重最大为 42%，Xbox One 比重下降为 23%（2017 财年为 27%）。

值得注意的是，在 2018 财年内，任天堂发布了新一代移动主机 Switch，其市场表现良好，在育碧销售占比 7%，远远超过 Wii 和上一代主机平台的 2%（17 财年为 7%）。



平台	销量% Q4 2017/18	销量% Q4 2016/17	销量% 2017/18 8 全年	销量% 2016/17 7 全年
PLAYSTATION®4	43%	46%	42%	41%
XBOX One	23%	30%	23%	27%
PC	21%	17%	18%	18%
NINTENDO SWITCH™	5%	-	7%	-
XBOX 360, PS®3, Wii™, Wii U™	1%	2%	2%	7%
Others*	7%	5%	8%	7%
总计	100%	100%	100%	100%

*移动，辅助设备

第一季度 发行计划（2018 年 4 月 - 6 月）

在新一财年的第一季度，育碧游戏发行依然以主机平台为主，其中 Switch 平台 3 部，手机平台 1 部，移动游戏逐渐得到重视。

PACKAGED & DIGITAL 实体版和数字版

游戏名	平台
-----	----

FAR CRY® 3 CLASSIC EDITION

MARIO + RABBIDS® KINGDOM BATTLE GOLD EDITION (retail only)

SOUTH PARK™ THE FRACTURED BUT WHOLE™

THE CREW® 2

PLAYSTATION®4, Xbox One™

NINTENDO SWITCH™

NINTENDO SWITCH™

PLAYSTATION®4, Xbox One™, PC

DIGITAL ONLY 仅数字版

游戏名

平台

FAR CRY 5 - HOURS OF DARKNESS

PLAYSTATION®4, Xbox One™, PC

FOR HONOR® SEASON 6 HERO'S MARCH

PLAYSTATION®4, Xbox One™, PC

MARIO + RABBIDS® KINGDOM BATTLE - DONKEY KONG ADVENTURE

NINTENDO SWITCH™

MIGHT & MAGIC® : ELEMENTAL GUARDIANS

Google play, App store

TOM CLANCY'S RAINBOW SIX® SIEGE OPERATION PARA BELLUM

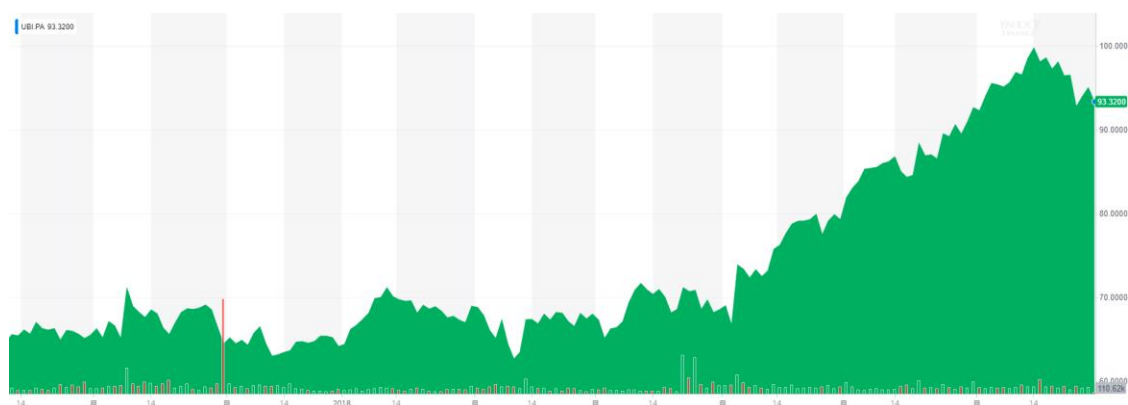
PLAYSTATION®4, Xbox One™, PC

股票

股票 Ubisoft Entertainment SA (UBIP)

类型:股票 市场:法国 ISIN:FR0000054470 股票类型:ORD

3月1日至6月28日股票走势 Yahoo Finance



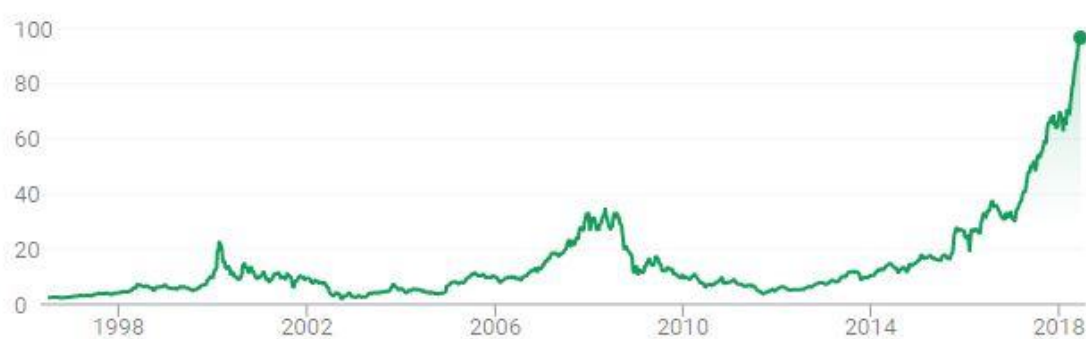
一年来股票走势 Google Finance



5 年来 Google Finance



有史以来 Google Finance



财务信息

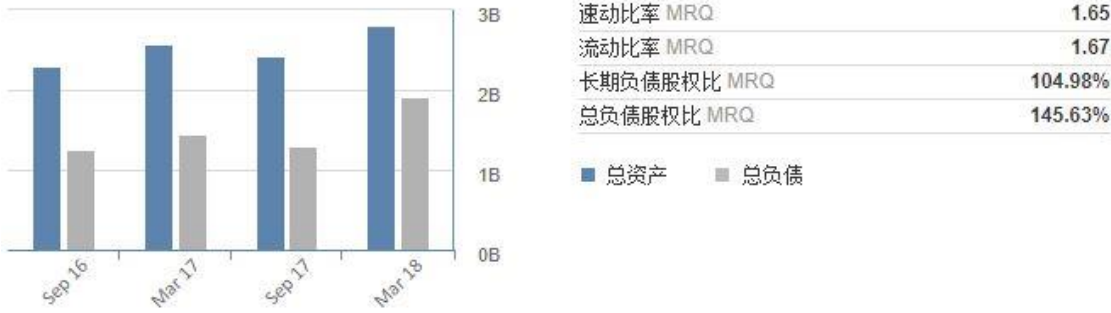
财务摘要

收益表



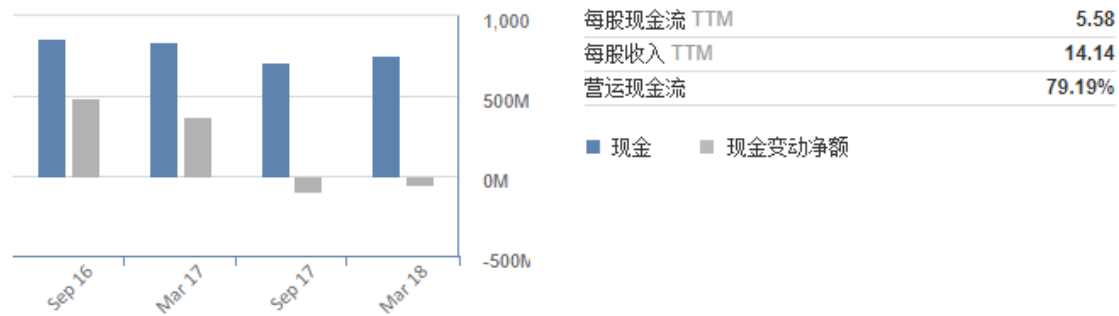
截止:	2018年3月31日	2017年9月30日	2017年3月31日	2016年9月30日
总收入	1265.67	466.23	1178.5	281.37
毛利	1045	390.07	962.57	226.42
营业收入	256.73	-34.42	266.14	-90.33
净收入	160.24	-20.78	173.91	-66.1

资产负债表



截止:	2018年3月31日	2017年9月30日	2017年3月31日	2016年9月30日
总资产	2805.12	2430.41	2581.99	2304.04
总负债	1915.79	1295.08	1448.18	1244.84
总权益	889.33	1135.33	1133.82	1059.2

现金流表



详细完整报表

参考附录 UBISOFT REPORTS FULL-YEAR 2017-18 SALES AND EARNINGS FIGURES

近期重大事件

维旺迪在育碧的全部股权出售，交易详情如下：

- 育碧新的长期投资者，安大略教师退休金计划和腾讯分别收购 3,787,878 和 5,591,469 Ubisoft 股份。
- 育碧股份回购：育碧已承诺通过结构性交易从 Vivendi 回购 7,590,909 股本公司的股份，形式如下：
 - (i) Vivendi 将育碧股份远期出售给 Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (CACIB)；
 - (ii) 这是一项涉及育碧从 CACIB 向前回购自己股票的机制，使育碧能够在 2018 年至 2021 年间推迟其回购。
- 由 Guillemot Brothers SE 购买育碧股份：Guillemot Brothers SE 已承诺购买 3,030,303 Ubisoft 股份。
- 在合格投资者中加速私募 13,376,620 股 Ubisoft 股票。

维旺迪自 2015 年以来稳步增加对育碧股份的控制权，其所有权现在高达其股份的 27%(占投票权的 24.5%)。根据法国法律，当股份占比达到 30%时，将强制获得公司的控股权。而此次维旺迪在育碧的全部股权出售则使得育碧成功摆脱恶意收购的危险。根据协议条款，在交易完成后五年内，维旺迪公司不得收购任何育碧股份，这意味着育碧仍将继续独立经营。

安大略教师退休金计划购入育碧公司 3.4%的股份，腾讯公司的购买比例为总股本的 5%。两家机构都不会入主育碧董事会。该协议禁止腾讯转让育碧股份，或增加在育碧公司的投票权或股权，目的是防止重演维旺迪事件。

与腾讯签署战略合作协议：

育碧已与腾讯签署战略合作协议，这将增加育碧游戏在中国的曝光度和参与度，并使公司能够接触数百万手机和 PC 新玩家。

与腾讯合作后，两家公司还会合力将许多育碧的游戏带入中国，这一事件反映出育碧对于中国市场的重视，而育碧的游戏也有望通过腾讯代理进入中国市场。

收购 1492 Studio

1492 Studio 是一家专门从事手机免费游戏情景和互动故事开发的游戏开发工作室，成立于 2014 年，曾推出过一款广受欢迎的手游“Is it Love?”。

*Is it Love?*是一款互动剧情式的游戏。玩家在游戏中通过个人的选择决定剧情的走向，发现更多的内容并发展与游戏角色的关系。“Is it Love”凭借引人入胜的故事、风格化的美术及互动设计，成功杀入法国模拟类手游排行榜前 5 名，并在美国登上了手游排行榜的前 20。“Is it Love”在同类型的触发式、叙事式手游中名列前茅，玩家在游戏社群中热烈参与。本次收购符合育碧一贯的战略，我们希望通过明智的、目标明确且收益显著的收购业务，来接触新的玩家市场。”育碧手游执行总监 Jean-Michel Detoc 如是说。

这次收购完成于 2018 年 2 月 28 日，将为育碧带来立竿见影的营收增长，同时也反映了其对新玩家市场的试探。日前恋爱模拟游戏呈上升趋势，而女性消费者的巨大潜力也逐渐显现；与此同时，手机端游戏蓬勃发展营收比重不断增加，而育碧痛失 Gameloft 后在手游领域名气大减。在此时育碧对这一新兴市场进行的实验性收购，可能将带领 3A 游戏大厂走进一个手机端新的游戏领域。

收购 Blue Mammoth Games

Blue Mammoth Games 是一家专门从事 PC 和 PS4 免费游戏的多人游戏的游戏开发工作室，成立于 2009 年，曾开发游戏《格斗哈拉》（Brawlhalla）。

《格斗哈拉》是一款流行 F2P 格斗游戏，育碧形容该作是“Steam 平台玩家游玩次数最多的格斗游戏”，以及“PS4 平台最顶尖的 F2P 作品之一”。育碧还提到了《格斗哈拉》作为一款竞技类游戏的潜力。“Blue Mammoth 的团队是开发和运营

大型竞技多人网游的专家，能大大增进育碧旗下工作室阵容的实力。”育碧北美、中美及南美洲总裁 **Laurent Detoc** 在一份声明中表示，“《格斗哈拉》是一款非常受欢迎的畅销游戏，与我们扩大用户群体，为玩家提供持久娱乐游戏体验的战略相一致。”

这次收购在 2018 年 3 月 1 日正式完成，Blue Mammoth Games 目前由 21 名开发人员所组成，在加入育碧旗下后仍会专注于《Brawlhalla》的经营，而 Blue Mammoth Games 的营运在之后也会加进育碧整体获利统计当中。育碧这一收购，不仅获得《Brawlhalla》带来的收益，也有望在其相关多人竞技网游（如全境封锁、彩虹六号：围攻等）的发展中能有新的突破和创新，提升多人在线对战游戏的游戏体验。

在印度，乌克兰和加拿大宣布设新的工作室

育碧最近连续开设了三家新工作室，分别有育碧敖德萨（乌克兰），育碧孟买（印度）和育碧温尼伯（加拿大）。

孟买和敖德萨工作室将专注于共同开发 3A 游戏和发布后游戏支持。

温尼伯工作室由《孤岛惊魂 5》制作人 **Darryl Long** 带头负责，温尼伯工作室的主要负责领域是开放世界搭建，该工作室计划了 100 人规模的团队，计划在未来五年内提供支持保障。温尼伯工作室将在共同开发 3A 游戏方面发挥战略作用，并致力于开发工具和技术。

育碧的新工作室专注 3A 级游戏大作的开发和提供技术支持。对此，育碧加拿大工作室 CEO **Yannis Mallat** 表示：“制作这些庞大的数字世界正在变得越来越复杂。因此让我们的开发团队在迅速发展和竞争激烈的市场中，能使用到最先进的技术、工具去开发最具创新性的游戏，是非常重要的。”

曾就职于 EA，拥有超过 17 年游戏研发经验的 **Patrick Bach** 将担任工作室总监与新工作室的其他成员一同加入到这创意的大家庭中来。育碧斯德哥尔摩工作室总监 **Patrick Bach**，拥有超过 17 年的游戏开发者经验，曾在 EA DICE 就职 15 年，此前则从事商业短片及 3D 制图方面的工作。曾参与制作《RalliSportChallenge2》、《战地：叛逆连队》及《战地：叛逆连队 2》、《战地 3》和《战地 4》，并在《星球大战：前线》、《镜之边缘：催化剂》以及《战地 1》的研发过程中负责团队监督工作。

育碧新工作室的成立表明了育碧未来对研发高质量 3A 游戏的雄心。此外斯德哥尔摩工作室的建立，鉴于斯德哥尔摩是全球最重要的游戏中心之一，此举将吸引更多创意人才进入育碧，以增强其研发力量，推出新的游戏大作和游戏技术。

参考商业网站：

- <https://hk.finance.yahoo.com/quote/UBI.PA?p=UBI.PA>
- <https://cn.investing.com/equities/ubisoft-ratios>
- <https://www.bloomberg.com/quote/UBI:FP>
- <https://osiris.bvdinfo.com/>

展望

- 销售额目标 20 亿欧元
- 净订购额约为 2050.0 百万欧元（之前的目标为 21.0 亿欧元），计算依据如下
 - 发布了三款新的 3A 游戏（The Crew®2, The Division®2 和另外一个未宣布的特许经营权的游戏），代表了 1900 万（相对于之前的四个 3A 版本和 2,300 万）。根据以前的做法，鉴于集团数字化转型的加速，旧作销售的增长以及近期发布的良好势头，育碧决定给自己更多时间开发 Skull & Bones，为玩家提供更具吸引力的体验。Skull & Bones 现在计划在 2019-20 发布。
 - 数字收入预计约占净订单的 65%（与之前的约 60% 相比），而 PRI 应占净订购额的 30% 左右（而之前的目标为超过 25%）。
 - 预计旧作销售约占净订单的 50%（而之前的目标为超过 45%）。
- 非国际财务报告准则的营业收入（基于净订购额）约为 4.4 亿欧元。
- 自由现金流约 3 亿欧元。

新闻和活动

概况

经过对育碧中国的新闻和媒体报道分析后得到以下重要信息：

- **游戏品牌：**游戏销量表现良好，新作畅销且旧作持续更新，育碧品牌形象得到确立，游戏生命周期延长。
- **游戏即服务：**去年的游戏持续得到内容更新和升级，举办游戏赛事，游戏服务化，同时多款游戏周边产品发布。育碧正努力培养游戏忠实玩家的二次消费。
- **摆脱维旺迪：**购回维旺迪持有的股份，育碧摆脱被收购的危机，赢得公司的独立。
- **借助腾讯进入中国市场：**与腾讯合作在中国推出游戏，众多游戏推出中文汉化，育碧十分重视并努力进入中国市场。
- **IP：**游戏系列及续作发布较多，尚无新 IP 的出现。育碧似乎忙于品牌续作和去年新 IP **Skull and Bones** 的制作而在品牌创新中稍显乏力。
- **技术：**育碧创建新工作室及推出新 AI 技术，不断重视技术研发。

近期活动

根据收集的新闻整理到育碧近期的活动。

摆脱恶意收购，与腾讯开展合作

购回维旺迪之前持有的其全部的 27.3% 的股份，维旺迪承诺在 5 年内将不再购买任何育碧股票。同时将与腾讯成为战略合作伙伴，并将旗下几款最为成功的 PC 和手机游戏带到中国市场。

刺客信条系列再焕生机

发售《刺客信条 4：黑旗》手办、《刺客信条：叛乱》高清重制、《刺客信条：起源》新免费 DLC。育碧一系列操作，使得刺客信条这个老牌 IP 总能保持活力，活跃在玩家视野。

孤岛惊魂新作发售，市场销量瞩目

育碧新作《孤岛惊魂 5》与 3 月 21 日解锁，首周销量即突破 3.1 亿美元，成为目前育碧发售游戏中第二个最成功的游戏，也使之成为了该系列历史上最畅销的一部。由此可见育碧游戏开发运营能力逐渐成熟，游戏的市场表现已十分理想。

另外值得一提的是，《孤岛惊魂 5》简体中文版现在 Uplay 平台率先解锁。这是育碧既与腾讯合作，针对中国玩家的又一信号。

游戏赛事进展有序，彩六玩家破三千万

育碧积极推进《荣耀战魂》和《彩虹六号：围攻》的电子竞技化，随着第六赛季的展开，《彩虹六号：围攻》玩家总数突破 3000 万大关，国际邀请赛更是创下了最高 32 万观众同时收看的记录。

后者作为 15 年发布的游戏，已经成了现今最成功的多人射击游戏之一，在 3 年间的运营中不断自我进化取得不俗的成绩，而近期育碧对已发布游戏的持续跟进，似乎在尝试将这一经验利用在其他游戏上。

诸多游戏迎来更新，部分 DLC 免费领

在这段时间，育碧不仅发布了新手版、重制版游戏，还对去年发布的游戏进行了重大更新，《幽灵行动：荒野》将迎来第二年度内容更新、《刺客信条：起源》推出新免费 DLC 等等。育碧对通过及时的更新似乎在努力地留住更多用户，也许是通过游戏内付费地形式创造二次收益。

E3 发布会

北京时间 6 月 12 日，育碧于举行了 E3 展前发布会，发布了舞力全开 2019、超越善恶 2、特技摩托、全境封锁 2、碧海黑帆等新游戏的最新消息以及其他已发布游戏的新内容。但令人由所失望的是，此次发布会没有全新 IP 的消息，少了几分惊喜。

新闻分析

Ubisoft 育碧中国新闻

Ubisoft 育碧中国新闻是指在 Ubisoft 育碧中国网站上发布的官方新闻 (News)，其数目较多，反应了育碧最新的时刻动向。

时间：2018.3.15 - 2018.6.28，共 54 则。

以时间排序的原始列表（其新闻包括标题、时间和新闻简介）参见附录：[Ubisoft 育碧中国新闻列表](#)

统计

新闻频数图：



从图中来看，育碧中国新闻在统计期间内数量分布较平均，新闻更新稳定。育碧中国在信息发布上比较积极.可见对中国市场已有重视。

日发文量在 6 月 13 日达到最大值 8 篇，为全球 E3 游戏展育碧发布会时间后，可见 E3 活动的重要性。

内容分析

对新闻根据主题和介绍进行分析，可将其新闻分为以下几类：

游戏信息：有关游戏及周边发售、更新和活动、其他新闻信息

- 发售：有关新产品的发布和发售信息。
- 约 21 条信息与新品发售有关，这可能是因为 E3 发布会发布游戏的原因。
 - 去除 E3 发布会因素后，在非 E3 期间，仍有 10 条发售信息，其中不乏其旧作的新版本发布。
 - 涉及多款游戏周边的产品（4 条新闻），其中也包括旧作手办。
 - 在 iOS 和 Switch 等移动平台也有新作发布，移动端正得到重视。
- 更新和活动：有关已发布产品的更新和活动等信息
 - 约 14 条与产品的更新与活动有关，其中内容包括新内容、DLC、赛事等信息，涉及到 5 款已发售的游戏。

- 4 条有关两款游戏的赛事信息，育碧似乎在引导电子竞技进入自家游戏品牌。

促销信息：

监测期间，育碧共发布了春季促销（3.20）、都市丛林主题促销（4.20）、免费周末（4.27）、双重活动庆五一（4.27）、彩六围攻免费周末（5.17）、刺客信条周末促销（5.25）、E3 特卖会（6.5）等 7 项促销活动，促销之频繁堪比 Steam 平台的打折常态化。

这可能表明育碧正重视促销销售以提高销量，打开市场，当然考虑到财年即将结束、这可能仅是提高财年末收入的特殊手段。

• 更新和活动：

- 再添新职业！《幽灵行动：荒野》PVP 模式最新免费内容现已全面上线
- 育碧公布《幽灵行动：荒野》第二年度计划
- 王牌特工登场！《幽灵行动：荒野》联动《细胞分裂》开启特殊活动
- 《彩虹六号：围攻》职业联赛 S7 总决赛落户大西洋城 全球八强 5 月 19 日开战！
- 全新全域事件、X1X 画质增强 《全境封锁》1.8.1 版本现已上线
- 《彩虹六号：围攻》玩家总数突破 3000 万大关
- PC 独占秘籍！《刺客信条：起源》“Animus 控制面板”今晚上线
- 八强争锋谁将问鼎？彩虹六号巴黎特锦赛八月开赛
- 新老玩家共赴战场！《荣耀战魂》5 月 3 日推出免费周末活动
- 《荣耀战魂》第六赛季“英雄行军”5 月 17 日登陆全平台
- 《彩虹六号：围攻》最新赛季内容首曝 新干员来自意大利
- 注入无限动力！《飙酷车神 2》季票及后续更新内容公布
- 威震武林！《荣耀战魂》最新赛季“MARCHING FIRE”新增东方阵营
- 对抗罗慕伦人、博格人 《星际迷航：舰桥成员》首部 DLC 5 月 22 日发售

• 发售

- 《刺客信条 4：黑旗》经典角色爱德华·肯维 限量版半身像正式发售
- 《荣耀战魂》新手版今日开售
- 魔法门的英雄们回归！育碧全新手游 《魔法门之英雄无敌：元素守护者》将登陆 iOS
- 《飙酷车神 2》发售日期确定 6 月 29 日极速来袭
- 《刺客信条：叛变》高清重制版现已正式登陆主机平台
- 聆听“天父的召唤”《孤岛惊魂 5》约瑟夫·席德 手办正式发售
- PLAY 首发解禁！《孤岛惊魂 5》正式解锁时间公布
- 《南方公园：破碎完整》现已正式登陆 Switch 平台

- 对抗罗慕伦人、博格人 《星际迷航：舰桥成员》首部 DLC 5 月 22 日发售
- RPG 手游《魔法门之英雄无敌：元素守护者》全球发布
- 育碧 E3 盛典全新手办《刺客信条：奥德赛》、《超越善恶 2》在列
- 奔赴华盛顿！《全境封锁 2》正式公布
- 《马力欧+疯兔：王国之战》“森喜刚大冒险”发售日期正式公布
- 派对无止境！《舞力全开 2019》重磅回归
- 经典平台游戏再度回归《特技摩托：崛起》2019 年 2 月发售
- 《刺客信条：奥德赛》：体验传奇希腊英雄的史诗之旅
- 欢迎来到海盗猎场 育碧宣布《碧海黑帆》2019 年发售
- 挑战地心引力！《飙酷车神 2》公测日期公布
- 多款《刺客信条：奥德赛》出版物推出带你走进古希腊黄金时代
- 《飙酷车神 2》现已上市 预购黄金版可立即抢先游玩！
- 《马力欧+疯兔：王国之战》“森喜刚大冒险”现已正式推出

媒体新闻

媒体新闻是第三方媒体有关育碧报道的新闻，其数量多且报道者多样，反映了社会各界对育碧有关新闻的态度和评价。

时间范围：2018.3.15 - 2018.6.28

由于新闻数量过多，在此通过谷歌新闻检索和追踪工具进行整合。

育碧终于摆脱维旺迪的纠缠

Engadget 中国版 (博客)-Mar 21, 2018。另外有新浪网、驱动之家、财经网、品玩、36kr 等共 12 篇报道

育碧官方正式宣布，已经购回维旺迪之前持有的其全部的 27.3% 的股份，维旺迪承诺在 5 年内将不再购买任何育碧股票。同时将与腾讯成为战略合作伙伴，并将旗下几款最为成功的 PC 和手机游戏带到中国市场。腾讯入股育碧 5% 的股份，同时还承诺不转让其股份，也不增加其在育碧的股权和投票权。

育碧公布 E3 参展作品神秘作品将压轴亮相

千龙网-May 26, 2018。有关 E3 的报道还有新浪网、cnBeta、人民网、中青网、南方网等 22 篇。

有关 E3 和育碧的子报道还有：

- E32018：育碧《全境封锁 2》正式公布，千龙网-Jun 11, 2018
- 《刺客信条》新作来了，除此之外育碧 E3 还带来了这些游戏，爱范儿-Jun 15, 2018

- E3 2018: 育碧公布全新手办部分产品将在 E3 后开启销售, 人民网-Jun 11, 2018
-

此次育碧 E3 发布会依然像往常一样备受玩家和媒体关注, 发布会前诸多新闻都营造了很多期待, 综合反响来看, 育碧诸多参展游戏都表现良好, 但在新作品上令人期待落空。

育碧 CEO 称《彩虹六号》将由腾讯代理或在 WeGame 发售

Donews-May 17, 2018。另有, 07073 网页游戏、新浪网、cnBeta 等 12 篇报道。

育碧 CEO Yves Guillemot 在财报会议上表示, 《彩虹六号: 围攻》将由腾讯在中国地区重新发布。

至此育碧已对进入中国市场展开行动, 但对于腾讯代理和国内审查, 多数彩六玩家表示担忧。

育碧新工作室成立专注 3A 级游戏大作

《财经网》-Apr 7, 2018。另有 cnBeta、搜狐、金融界等 4 篇报道。

继之前的育蒙特利尔、育碧魁北克、育碧沙格奈 (Saguenay)、育碧多伦多之后, 昨晚育碧宣布, 其正在加拿大开设第五家工作室: 育碧温尼伯 (Winnipeg, 加拿大中南部落省曼尼托巴的省会)。新工作室将配合以上提到的工作室, 开发旗下 3A 级的开放世界游戏, 如《刺客信条》系列和《孤岛惊魂》系列等游戏。

育碧该工作室的开设不仅能为游戏开发提供更多技术支持, 此外也为当地创造就业岗位, 当然, 据报道该工作室能享受当地 40% 的税收抵免。

育碧信条: AI 在手, 天下我有

36kr-Mar 24, 2018。另有新浪网、073073 等 3 篇报道。

除了因游戏服务器不稳定而被冠以“土豆厂”的名号外, 各类吐槽最集中的领域莫过于育碧各款游戏中大量存在、严重影响玩家体验的 Bug 了。育碧的“买 Bug 送游戏”和戴尔外星人的“买灯送电脑”一样, 都是游戏圈人尽皆知的“老梗”。或许是终于受不了各种花式吐槽了, 育碧蒙特利尔新成立的 La Forge 工作室在今年 2 月份举行的育碧开发者大会 (Ubisoft Developer Conference) 上高调公布了一款名为 Commit Assistant 的 AI 助手, 专门用来“除虫 (Debug)”, 希望能在减轻程序员测试、调校游戏代码的负担的同时, 一举摆脱自己 Bugisoft 的恶名。

在 AI 化的时代, 育碧推出了 Sam 游戏智能助手, 发布 Commit Assistant 调试工具, 紧跟着技术的发展潮流。

其他新闻

其他育碧相关, 以及游戏行业内值得关注的新闻:

- 孤岛惊魂 5 内容报道相关
- 传育碧、take-two 等有意离开 steam 平台
- 游戏促销：育碧诸多游戏促销活动，steam 夏季促销开始
- 游戏发行平台 steam 将与完美世界合作，推出中国版 steam。

竞争对手

竞争对手名单

育碧作为一家全球游戏的制作、发行和经销商，其竞争者主要为全球范围内影响力较大的 3A 游戏制作和发行商。以下为育碧公司的主要竞争者：

- Activision Blizzard, Inc.（动视暴雪）
- Electronic Arts Inc.（艺电）
- Konami Holdings Corporation（科乐美公司）
- Nintendo Co., Ltd. (任天堂公司)
- Take-Two Interactive Software, Inc.
- Capcom
- Square Enix
- Sony
- Microsoft Game Studios

主要竞争对手

- Activision Blizzard, Inc.（动视暴雪）
- Electronic Arts Inc.（艺电）
- Take-Two Interactive Software, Inc.

竞争格局

竞争对手简介

Activision Blizzard, Inc.（动视暴雪）

由动视合并维旺迪游戏后更名而来的控股公司，是一家美国游戏开发商、出版发行商和经销商。是目前全球最大的游戏开发商和发行商。

代表作品有：

- 动视：虐杀原形系列、毁灭战士系列、雷神之锤系列、使命召唤系列等。
- 暴雪：魔兽争霸系列、星界争霸系列、暗黑破坏神系列、风暴英雄、魔兽世界、守望先锋等。

Electronic Arts Inc.（艺电）

简称 EA，美国一家跨国性的互动娱乐软件制作与发行公司，由特里普·霍金斯于 1982 年 5 月 28 日创立，总部位于美国加利福尼亚州的红木城，在美国、加拿

大、英国、澳大利亚、中国等地区均设有分公司或子公司，世界各地雇员总数超过 9700 人。

代表作品：红色警戒、模拟城市系列、麦登橄榄球系列、极品飞车系列、FIFA 系列、模拟人生系列、质量效应系列、战地系列等。

Take-Two Interactive Software, Inc.

简称 T2，一家美国主要的游戏开发与发行商，同时他也是电玩游戏与周边设备的经销商，旗下有 2K 和 Rockstar Games，其中 2K 品牌包括发行核心游戏的 2K Games、发行休闲益智类游戏的 2K Play 以及发行体育竞技类游戏的 2K Sports。

代表作品：

- 2K Games:生化奇兵系列、无主之地系列、文明系列、毁灭公爵系列、黑手党系列、美国职业棒球大联盟 2K 系列、全美职业篮球联赛 2K 系列、全美职业橄榄球 2K 系列、北美冰球联盟 2K 系列等
- Rockstar Games:恶霸鲁尼、侠盗猎车手系列、黑色洛城、侠盗猎魔系列、荒野大镖客系列

游戏表现

总体来看，育碧由于早期游戏诸多 BUG 等原因，与其较成熟的竞争对手相比，口碑和知名度并不理想；但近几年育碧一系列作品表现良好，其创新精神也受到了市场的欢迎，近作游戏表现已经超过其竞争对手。

Metacritic 2017 发行商排名

<http://www.metacritic.com/feature/game-publisher-rankings-for-2017-releases>

评分汇总网站 Metacritic 公布了 2017 年游戏发行商的排行榜，该榜单是根据发行商所发行的游戏质量评分、旗下产品好评比例、差评比例等因素进行了综合汇总所得出的，排名如下：

大型发行商

- 动视暴雪 平均得分 75.7 排名 4
- 育碧 平均得分 75.4 排名 6
- 中型发行商
- 艺电 平均得分 73.2 排名 5
- Take-Two Interactive 平均得分 72.8 排名 9

Metacritic 游戏评分

Metacritic 上的各发行商在育碧 2018 财年内，主要发行游戏的评分情况

• 育碧	83	
– AC Origins	83	
– South Park FBW	81	
– Mario + Rabbids	85	
– Far Cry 5	81	
• 动视暴雪	81	
– COD WWII	77	
– Destiny 2	85	
• 艺电	73	
– Star Wars BFII	67	
– FIFA 18	82	
– NFS Payback	60	
– Madden 18	82	
• T2	74	
– NBA 2K18	82	
– WWE 2K18	66	

Steam 数据统计

全球大型游戏发行平台 Steam 上的数据，关于 Steam 数据的获取和使用参加附录。

由于部分开发商在 steam 平台上没有发行过或不再发行游戏，所以有些信息不完整。

发行商比较

在发行商总体游戏来看，育碧的游戏评分低于动视和 EA，可以说，育碧游戏玩家体验不佳，整体质量较差。

在游戏数量上，之所以数量巨多是因为其游戏附加内容（DLC）发布较多，这一方面增加了销量和营业额，另一方面也吸引了玩家花费较多的时间。从玩家游玩时间以及拥有量和价格上可以看出，育碧尽管口碑不佳但其销售表现不错。

发行商	游戏数	用户平均评分	平均游玩时间	玩家拥有量	平均价格\$
Ubisoft	115	74.58	03:40	60,333,000	7.35
Activision	48	75.15	02:15	17,728,000	11.56
EA	32	81.44	04:40	32,480,	5.88

				000		
2k	-	-	-	-	-	-
Games						

近期游戏

从近期游戏来看，育碧逐渐发力赶上并超越了同行对手并逐渐拉开差距。从去年来看，诸多厂商选择了推出续作，而育碧则一直保持着作品的新颖性，即使是续作也在玩法上剧情上进行创新，这也使得其作品畅销。

- 育碧
 - AC Origins 84
 - South Park FBW 69
 - Far Cry 5 68
- 动视暴雪
 - COD WWII 55
- 艺电 -
- T2
 - NBA 2K18 47
 - WWE 2K18 61

SWOT 分析

育碧其强大的市场地位和广泛的业务运营为服务创造收入提供了更广泛的基础。它还通过减少特定国家的营销来降低业务风险。然而，激烈的竞争可能会对集团的市场份额、经营业绩、盈利能力产生不利影响。

Strength	Weakness
强大的市场地位和广泛的业务运营管理； 强大的品牌组合； 强大的技术力量和优秀的人才	规模的缺乏； 对游戏主机制造商的依赖
Opportunity	Threat
游戏软件市场的稳健增长； 移动游戏市场的强力增长； 中国市场潜力巨大	科技和游戏主机平台的更新换代； 激烈的竞争； 软件版权问题

优势

强大的市场地位和广泛的业务运营

多年来，育碧在游戏行业中建立了强大的市场地位。据该集团称，它是全球第三大实体游戏销售独立发行商。它也是欧洲、中东和非洲（EMEA）第三大独立出版商，第五大独立出版商美国的独立出版商。据该公司称，Ubisoft 的市场份额为美国市场 16%，加拿大市场 13%，欧洲和澳大利亚市场 14.9%。此外，该集团通过其在线分销和服务平台 Uplay 加强了其在社交媒体和游戏社区内的影响力。

该集团在美洲、欧洲、中东、非洲以及亚太地区的 30 个国家开展业务。育碧凭借其强大的国际业务，建立了一个广泛的分销网络。该集团的国际业务由当地子公司管理，根据当地偏好来开发和销售产品。该集团还通过其数字发行和版权管理的 Uplay 平台提供直接发行管理、多人和通信服务。由于其全球影响力巨大，该集团也成为全球主要的视频游戏分销商和营销商。

该集团强大的市场地位和广泛的业务运营为其营收提供了更广泛的基础，同时也减少了一些国家的脆弱业务的风险。

强大的品牌组合

育碧拥有强大的品牌组合。该集团的旗舰品牌组合包括《彩虹六号围攻》、《全境封锁》、《刺客信条》、《飙酷车神》、《孤岛惊魂》、《舞力全开》、《看门狗》等等，这些也是业内最成功的特许经营权之一。

此外，Ubisoft 在一些好莱坞的大腕中赢得了很高的声誉，并且已经能够通过热门电影和电视来平衡其投资组合，如《阿凡达》、《CSI：犯罪现场调查》和《火影忍者》。而 2018 财年其育碧影业已涉足动画和电影的制作扩展业务能力。育碧强大的多元化品牌组合帮助集团扩大市场份额，增加客户群体，从而确保集团日常性收入和长期财务状况。

强大的技术力量和优秀的人才

育碧的游戏制作工作室遍布全球各地，形成强大的工作网络。这些工作室，不仅在当地享有政府优惠政策支持，还吸引了各地的优秀人才，使其技术实力不断增强。

此外，育碧企业内部制定了完善的技术研发政策，促进技术创新和知识共享。2017/2018 财年，集团内部开发软件和电影的成本总计为 6.79 亿欧元，比前一年增长了 18%。育碧的研发投入和人才资源为优秀游戏的开发制作提供了技术支持和保障，从而提高游戏制作效率和游戏质量。

劣势

规模的缺乏

与同行业中的先锋相比，该集团缺乏规模。据育碧年报，2017/2018 财年收入为 20.27 亿美元。相比之下，Activision Blizzard 2017 财年收入为 70.17 亿美元，EA 截止 2018 年 3 月财年收入为 51.5 亿美元。此外，该集团的经营和净利润率较低于同行。2018 财年，与 Activision Blizzard 相比，该集团的营业利润率为 12.84%，Activision Blizzard、电子艺术分别占 20% 和 20.4%。同样，该集团的净利润率为 6.7% 低于 Activision Blizzard 和 Electronic Arts，它们在 2016 财年分别为 14.6%，26.3%。

与同行相比，该集团缺乏规模以及低利润影响投资者信心并限制其追求大规模扩张计划的能力。

对游戏制造商的依赖

该集团业务的重要部分为销售游戏主机上的视频游戏，根据其 2018 年报，PS4 和 Xbox One 平台销量分别占比 42% 和 23%。育碧从游戏机制造商那里采购光盘（CD）和游戏媒介，如索尼，任天堂和微软。供应需事先得到制造商的批准，以及受这些介质生产数量是否足够和有无版税率的影响。制造商销售方面的任何变

化都可能会对集团的业绩产生重大影响。游戏主机制造商是游戏行业中的大型企业与市场引领者，与育碧相比，因此享有更高的讨价还价能力。因此，由于供应商的商业政策影响，增加了集团收入和营业利润率的脆弱性。

机会

游戏软件市场的稳健增长

全球游戏软件市场在过去几年中一直在强劲增长，在预测期内将继续强劲增长。根据 Newzoo 的 2017 年全球游戏市场报告，报告指出，全球 23 亿游戏玩家在 2018 年将预计花费 1379 亿美元，比去年增加了 162 亿美元，或同比增加了 13.3%。数字游戏营收将占 91% 的市场份额，达到 1253 亿美元。

而该集团提供一系列吸引核心和休闲游戏玩家的游戏。该团队在 2017/18 财年发布了一系列游戏，包括刺客信条起源，孤岛惊魂 5，荒野：幽灵行动等。其中孤岛惊魂 5 发布首周即创收 3.1 亿美元。除此之外，育碧正推行游戏即服务的理念，玩家消费玩家再消费（包括数字项目，DLC，季票，订阅和广告的销售额）急剧增加：增加 58.7% 至 4.825 亿欧元（占总销售额 27.9%，2016-17 年为 20.8%）。

全球游戏软件的强劲前景将转化为对该游戏软件市场需求的改善，这将助力 Ubisoft 的再创佳绩。

移动游戏市场的强力增长

预计未来几年移动游戏行业将实现强劲增长。根据 Newzoo 估计，移动游戏将是 2018 年最大的细分市场，将首次占据全球游戏收入一半以上的市场份额。综合来看，智能手机和平板电脑游戏将创造 703 亿美元的收入，占全球总市场的 51%。该细分市场亦拥有全球最大的玩家基数——在 22 亿多移动游戏玩家中，大多数通过智能手机进行游戏。

该集团正致力于加强其在移动游戏行业的影响力。多年来育碧为增强其在移动游戏市场中的地位而进行了重大投资。该团队发布了免费手机游戏《Trials Frontier》和《CSI Hidden Crime》，以表明其在游戏市场不断增长的存在。在移动游戏市场。同样 2016 年，Ubisoft 收购了移动出版商 Ketchapp，扩大了其在数字和移动游戏领域的足迹。此外，该集团正在开发具有云保存系统的移动游戏，使游戏玩家可以在不中断游戏的情况下交换设备。

移动游戏行业的积极前景将提升 Ubisoft 的收入，从而支持 Ubisoft 的顶层收入的增长。

中国市场潜力巨大

分析公司 Newzoo 的全球游戏市场报告指出，2017 年中国占了全球游戏市场超过 1/4 的份额，达到 379 亿美元。无论是营收规模还是玩家数量，中国依然稳

占全球第一的位置。其中手游是最主要的驱动力，今年将会占游戏市场规模 61% 的份额，到 2021 年，会提高到 70%。

育碧游戏在中国具有良好的基础，但由于政府审查其作品一直未能在大陆上市。而育碧公司推出作品中文化、与国内腾讯合作等，有利于进一步打开中国市场。

威胁

科技和游戏主机平台的更新换代

游戏行业的技术的快速变革加上游戏平台的更新换代（如 17 年 Switch 的推出）可能会影响集团的业绩。该集团的市场受技术迅速变化、不断发展的行业标准、频繁的新产品推出和短暂的产品生命周期决定。育碧推出的新产品可能无法获得显著的市场认可或达到足够的销售以恢复开发、制造和营销成本。在过去，只有少数互动娱乐软件产品持续地取得了市场认可。另外，一个或多个产品发布的延后或中断将会对该集团的业绩产生不良影响。产品的短生命周期一直以来不利地影响着游戏行业，预计这些趋势将进一步增加其对未来的影响。

此外，在平台过渡期间，该集团可能同时为开发和营销新一代视频游戏平台的新游戏作品（可能不会以高价出售）以及为当前一代平台开发产品而产生成本，这些产品不会产生即时或近期收入。因此，Ubisoft 在平台转换期间的运营结果可能更不稳定，如果未能成功适应任何新兴技术都可能损害 Ubisoft 的竞争地位，降低其市场份额并对其收入产生不利影响。

激烈的竞争

Ubisoft 初在竞争激烈且具有选择性的软件行业中。娱乐软件行业的竞争基于创新、特色、可玩性和产品质量；品牌认可度；与流行平台的兼容性；分销渠道；价格；营销和客户服务。

该集团与现有和不断发展的娱乐软件产品和硬件竞争以获得足够的货架位置和促销支持。该集团还面临着新的挑战，诸如：物理媒介的虚拟在线化将在不久的将来逐步取代游戏盒；二手市场；盗版问题；网络游戏和亚洲新兴竞争对手等。在出版部门，该集团与规模和成本结构各异的公司进行竞争，从资源有限的小公司到拥有更多财力，市场和技术人员以及其他资源的大公司。在实体游戏领域，该集团与 Electronic Arts, Activision, Take-Two 和 Nintendo 竞争。同样在线游戏领域，它与 Electronic Arts, Activision, 腾讯, King Entertainment 和 Supercell 竞争。

该集团的游戏还与其他形式的娱乐活动竞争，如电影，电视和具有类似主题的音频和视频产品，在线计算机程序以及其他形式的娱乐产品，他们价格也较低。激烈的竞争可能会对集团的市场份额，经营业绩和盈利能力产生不利影响。

软件版权问题的增加

持续的盗版问题继续影响娱乐产业玩家的成长。未经授权复制育碧的产品和对产品进行逆向工程将制造更多类似的竞争产品。此外，在某些国家育碧的产品是分布式的，法律不能像美国的法律那样保护集团的产品和知识产权。在这些国家，育碧权利的法律保护可能无效。此外，宽带互联网接入的快速扩展可能会使这些问题更加严重，玩家能更容易地传输数字文件。虽然业界在全球采取各种措施来防止盗版，但它仍然是影响潜在收入的主要因素之一。近年来，有组织的盗版活动迅速发展，日益增加的盗版行为将对育碧产品的商业价值及其收入产生不利影响。

附录