

“赌王之子”何猷君的电竞江湖：公司上市梦成真 这样的人生很酷

7月26日，星竞威武集团在纳斯达克证券交易所挂牌上市，标志着“中国电竞第一股”的正式诞生。

“从我踏上创业之路开始，站在纳斯达克敲钟台上就一直是我的梦想，因为许多我敬仰的传奇企业家也曾站在这里。今天，对于我自己和星竞威武来说，梦想成真了。”29岁的“赌王之子”何猷君在现场说道。“这样的人生很酷。希望我的人生厚度和密度也能超越年龄。”

何猷君

谈上市之约：希望成为一个成功的传奇商人

记者：为何选择赴美上市？

何猷君：这是我一直以来的目标。我崇拜的很多厉害的创始人都登上了纳斯达克敲钟台，我也希望能够走一遍这条路，敲他们敲过的钟。所以大学毕业选择创业的那一刻，我就认定我要做一家在纳斯达克上市的公司。

记者：据招股书，近几年星竞威武集团净收入实现增长，但净亏损却在增加。如何应对这些盈利压力？

何猷君：不同的会计准则之间差异很大，有时候亏损扩大并不是真实现金流造成的。比如，我们要上市，因此发行了很多期权，美国通用会计准则(GAAP)会将这个部分直接写成亏损，但实际上我们并没有产生现金方面的打击。如果抛开这些非现金造成的影响，星竞威武的盈利空间每年都是进步的。

记者：IPO意味着你本人和星竞威武都将接受更多公众目光审视，是否会因此感到焦虑？

何猷君：这些都是健康的压力。本身创业公司就要向投资人证明，我有没有实现好的增长，有没有好的盈利能力，所以这些挑战我都乐于接受，这本身就是创业的乐趣之一。

记者：你曾经和母亲定下“28岁之约”——不拿家里一分钱投资，并且在28岁前取得阶段性成功(做出一家上市公司)。但今年你已经29岁了，你觉得这个目标算完成吗？

何猷君：我觉得不能算完成，因为晚了几个月，自己也有一些遗憾。但我母亲还是非常开心，感觉最在意这个约定的人只有我。如果要打分，我只能给自己现阶段打八十几分，因为如果按照心目中理想的规划，其实可以更快走到IPO，规模也可以做得更大。但我也相信，真的到了纳斯达克去敲钟的那一刻，这些不满意都会消失殆尽。

记者：去年采访时，你说，当与母亲约定达成的那一天(21岁时，何猷君为了争取独自创业，和母亲梁安琪约定要在28岁前做出一家上市公司，并且不拿家里一分钱投资，否则就要回家帮母亲打理产业)，再来问你下一个目标。今天你的目标达成了，下一阶段的目标是否可以透露？

何猷君：当然。公司的层面，我希望星竞威武成为真正的独角兽，取得更多业绩上的成就突破。对自己的目标，希望成为一个很成功的传奇商人，如同我父亲那样。我很崇拜他，希望未来能够向他的成就看齐。

不过，这次我不会再给自己设定特别硬性的时间要求了，之前给自己立下很多时间目标，导致把自己弄得太紧绷、压力太大。接下来的目标可能有个范围，但不会是某一年或某一天了(笑)。

谈发展计划：尝试布局电竞产业的一些新赛道

记者：星竞威武下一步重点布局的地区是中东，是否和中东赛事有关？

何猷君：首先，我们非常关注电竞世界杯，期望未来能够常去中东比赛。另外我很关注阿联酋的发展，我们能清晰看到，阿布扎比政府对吸引游戏公司落户、搭建电竞生态的决心，以及他们对电竞产业的投资力度。虽然现在是起步阶段，但我相信未来几年中东地区将在全球电竞地图上占据越来越重要的位置。去年7月，我第一次去阿布扎比，但我的合伙人去年上半年就已在当地开始布局了。目前，我们有很多在阿布扎比开展业务的计划，我们和当地政府基金、大企业进行了很多交流，也会逐步把在全球各地、中东以外的电竞生态链连接至阿布扎比。

记者：星竞威武的战略打法，与去年相比是否有变化？过去一年，业务的重点方向是什么？

何猷君：创业公司每年都要优化业务形态。我们的线上业务，比如体育人才经纪业务，今年更多转型为和一些有能力的公司合作。同时，把我们的流量分享给更多游戏公司带量，包括线上直播的皮肤售卖等，这块业务的利润率也因此提升许多。另外，我们也入驻了更多平台，比如接下来跟虎牙有合作，也会进入抖音。

线下部分，我们开始创造自己品牌的赛事，同时扩展我们的赛事类型、活动类型，比如动漫展等。我们也在看行业有没有更快速的变现方式，比如游戏发行业务、电竞酒店等，都是接下来会尝试的一些新赛道。

记者：很多人认为，电竞公司很难形成真正的壁垒。你是否同意这一说法？星竞威武未来应当如何建立更稳固的护城河？

何猷君：我不太认可。我认为电竞俱乐部的壁垒更多是拥有参与大型游戏联盟的席位，这些联盟进入的门槛很高，拥有席位就是实力的证明之一。就像NBA球队，队里的球星也可能会转会，但是球队本身能够在NBA联盟里，这就是最大的壁垒。

所以我们更重视收集席位。星竞威武是全球范围内参与的游戏数量最多的电竞组织之一，拥有游戏席位的数量也极具优势。

当然，运营团队、管理团队、培养选手以及吸引新选手的能力，都是电竞俱乐部的壁垒之一。整个电竞行业需要有更多业务线，所以不能一直停留在电竞俱乐部，我们一直在寻找新的业务线，丰富收入渠道。现在来讲，星竞威武已经不是一个纯电竞俱乐部的公司了，而是一个多元化的、全球性的综合数字体育集团。

记者：王嘉尔的加入，为星竞威武带来哪些加持？

何猷君：嘉尔在早期就加入了我们，是合伙人和实益股东之一。他的加持不只是人才经纪一块业务能够体现，他是我事业上很重要的一个合伙人。

记者：近期，许多企业家都开始下场做网红、拍视频、做IP，对于打造IP，你接下来有哪些计划？

何猷君：我从2017年就开始做这件事，打造个人IP。我认为无论从什么渠道、平台去做，只要能带给企业关注度，就是有意义的。但我目前还没考虑过直播，至今还没开通个人账号。

记者：星竞威武是否有新的并购计划？

何猷君：我们不会拒绝更多并购的可能性，这取决于集团需要补齐什么样的能力、有没有很好的标的。

谈个人感受：我的影响力离不开我的父亲

记者：上次采访，你聊了很多和父亲之间的趣事，也称父亲是你最崇拜的人，一直希望得到他的认可。这次敲钟上市，父亲却无法见证，你会不会觉得非常遗憾？

何猷君：他看不到，我肯定会有遗憾。但纳斯达克敲钟当天有一个环节，可以在屏幕上放很多照片，我选了很多父亲和我的照片，他会以这种方式陪在我身边。他也是第一次登上纳斯达克的大屏。

记者：过去一年，你在综艺上收获了很多粉丝，关于你的讨论越来越多，人们更常提到“何猷君”，而非“赌王之子”了。这是你想要看到的转变吗？

何猷君：我非常感谢网友能够看到不一样的我。但提到“赌王之子”的也没有变少吧？我的影响力离不开我父亲，我没有说一定要脱离这个标签或者是怎样。“赌王之子”也在时刻提醒我，这是我人生中最幸运、最骄傲的一件事，我很感恩。

记者：你现在还会去网上搜索自己，会在意不好的评价吗？

何猷君：还是会的。但随着年龄增长，心态会稳重很多，看到不好的评论还是会稍微有点在意，但是不会去反驳了。

记者：一个组织的成功、一个百年企业的持续，离不开可传承的价值观。你认为星竞威武最重要的企业价值观是什么？

何猷君：我们的使命是要成为最受欢迎、最有价值的全球性综合数字体育集团。培养人才方面，我也一直在学习，毕竟我还不到30岁。但我觉得人才的聚集和吸引，往往是大家彼此认同，有一个共同的目标，能自发地向前走。

【相关】亏损扩大 星竞威武赔本赚吆喝？

一直以来，头顶“明星股东”光环的星竞威武集团，因掌舵者的身份而备受关注。作为星竞威武集团的董事长兼CEO，何猷君也是公司的最大股东，持股比例为14.2%。

星竞威武集团收入主要依赖“电竞+”模式，以广告赞助、赛事奖金、代言等为主。招股说明书显示，星竞威武集团正在运营的两个电子竞技品牌为Ninjas in Pyjamas和eStar Gaming；公司旗下电竞团队在《英雄联盟》《王者荣耀》《彩虹六号》《火箭联盟》《堡垒之夜》和《使命召唤移动版》等游戏中参加高级别的比赛。截至2023年12月31日，星竞威武集团拥有超过120位职业选手，在全球社交媒体平台拥有约1600万粉丝。

据财务数据，公司营收从2022年的6584万美元增至2023年的8367万美元；净亏损从2022年的631万美元增加至2023年的1326万美元，亏损进一步扩大。其中，截至2023年12月31日，星竞威武集团的电竞战队运营、人才管理服务和活动业务的营收分别约为2170万美元、5261万美元、940万美元，分别占总收入的25.9%、62.9%和11.2%。星竞威武集团方面表示，相信“电竞+”模式具有巨大的潜力，公司正在积极探索电竞教育和培训、社群营销、电竞综合体和IP授权等领域的机会。

综合中国企业家、每经新闻、中经网等

