



---

股票代號：3629

2022/12月

# 免責聲明

---

- 本簡報資料所提供之資訊，包含所有前瞻性的看法，本公司不因任何新事件或任何狀況的產生而負有更新或修正本簡報資料內容之責任。
- 本公司未來實際所可能產生的營運結果、財務狀況與業務成果，可能與預測性資訊有所差異。其原因可能來自各種因素，包括但不限於市場需求、價格波動、各種政策法令與國際經濟現況之改變，以及其他本公司無法掌控之風險等因素。
- 投資人不應將上述前瞻性資訊解釋為具有法律約束力的承諾，而以有可能修正的彈性資訊視之。本簡報資料中所提供之資訊並未明示或暗示表達或保證其具有正確性、完整性或可靠性，亦不代表本公司、產業狀況或後續重大發展的完整論述。

# 目錄

---

1. 公司簡介

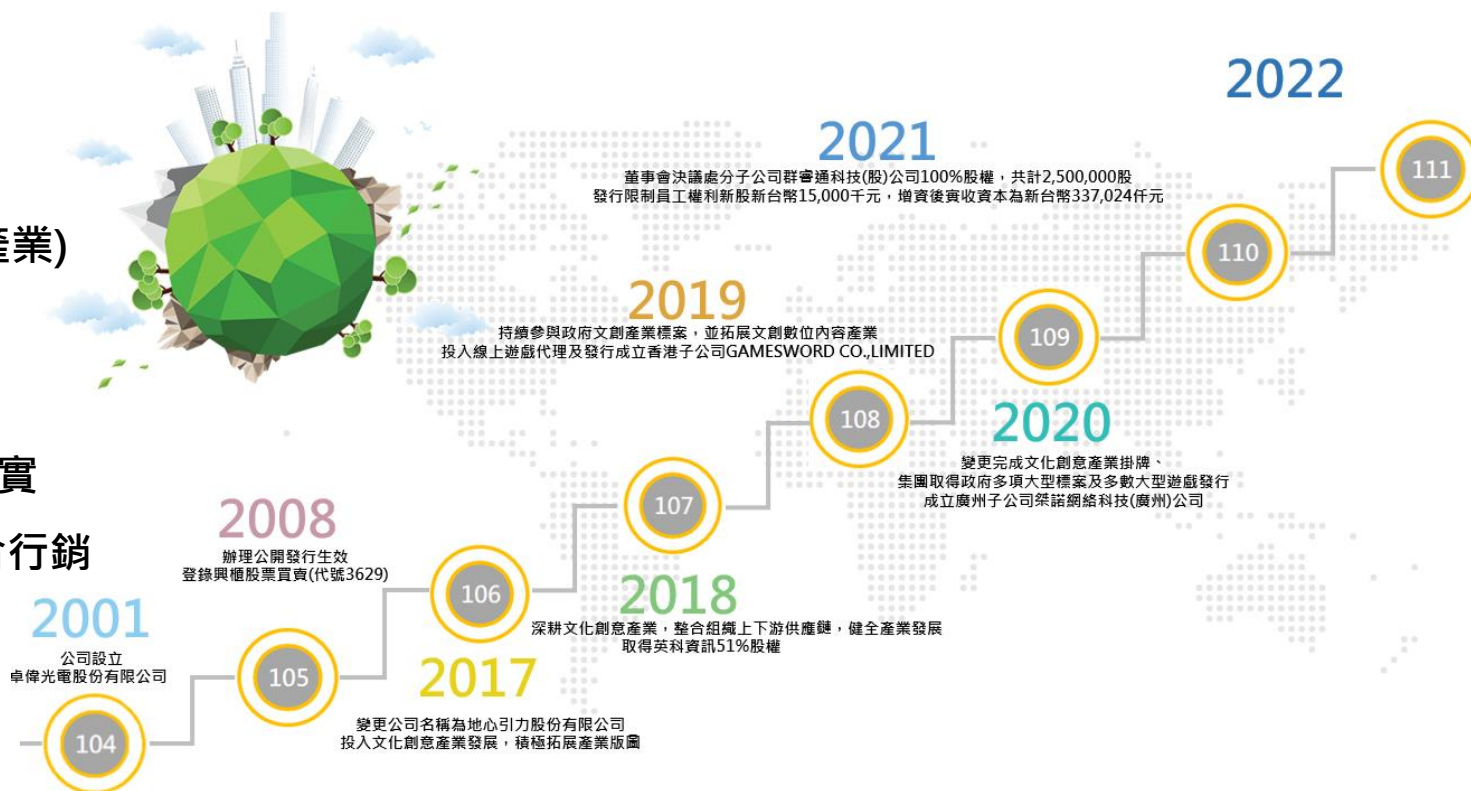
2. 產品與商業模式

3. 財務數據

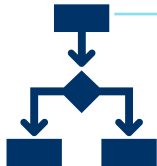
4. 未來展望

# 公司簡介

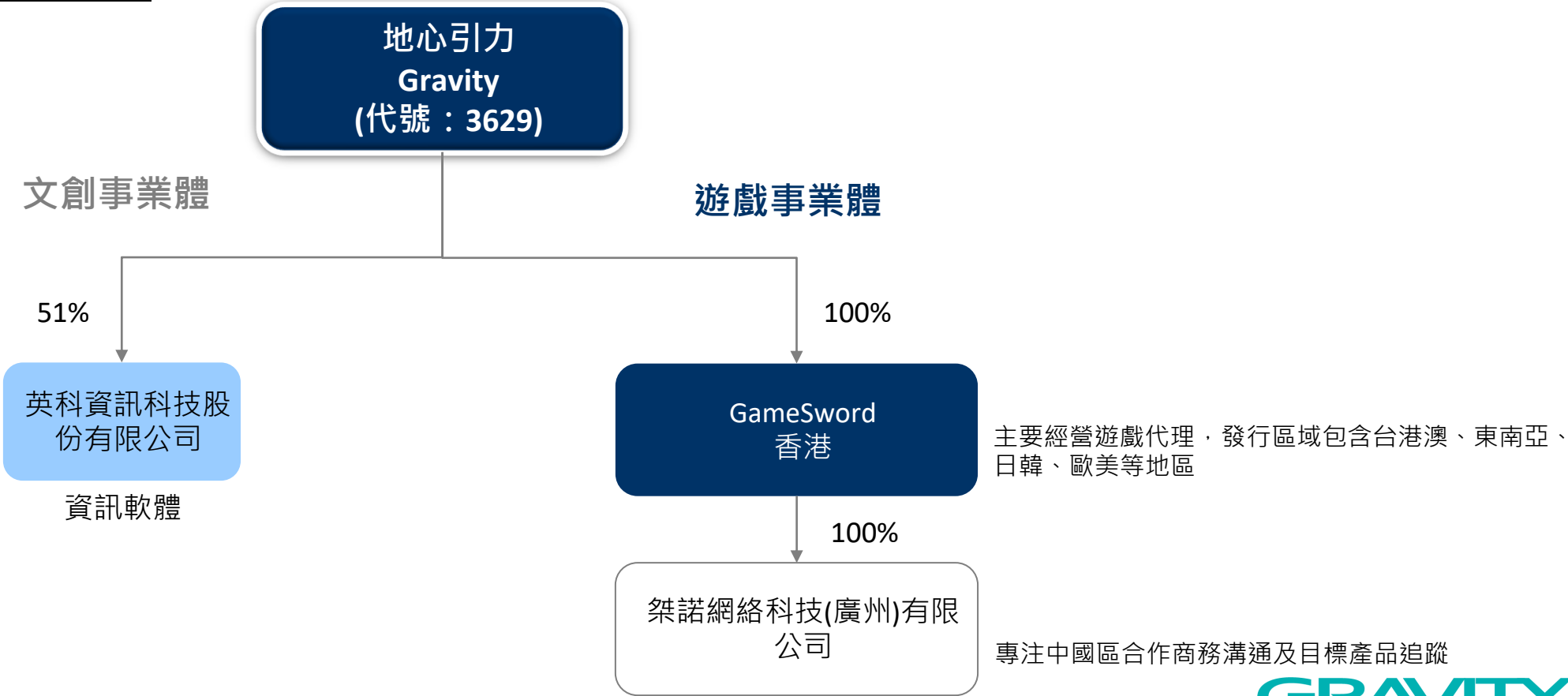
- 公司地址：台北市中山北路二段44號4樓
- 成立日期：2001年  
(2017年投入文創產業/2019年跨足遊戲產業)
- 上櫃日期：2010年/5月
- 實收資本額：NT\$3.35億元
- 主要業務：線上遊戲代理及營運及遊戲虛實  
整合技術應用、文創展演/整合行銷
- 員工人數：~50人



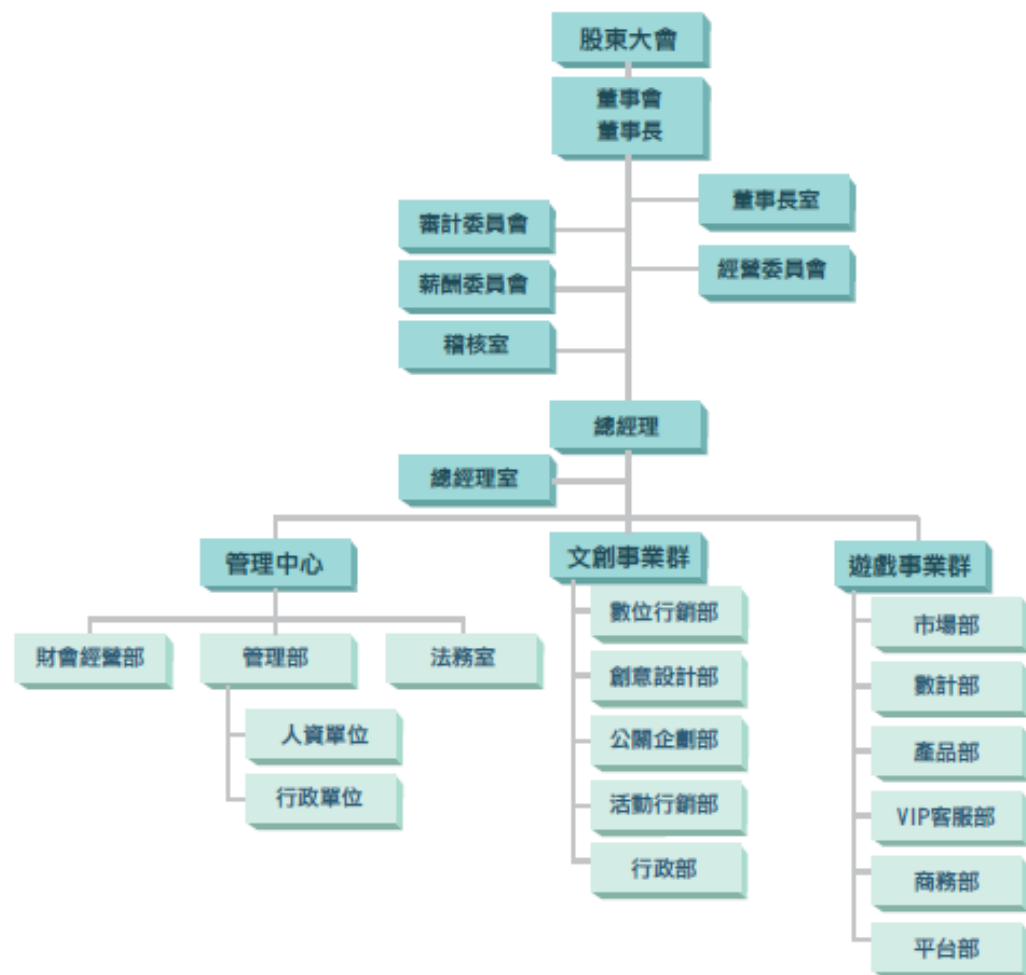
# 控股架構



## 公司目前控股情況：



# 組織架構



| 主要部門  | 業務範圍                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 董事長室  | 依據董事長及公司經營目標與方針，執行公司各項計劃與目標。                                                                                                                                                                                                            |
| 經營委員會 | 定期召開由董事參與會議，會議中由總經理與各事業群主管報告各所屬之經營績效與檢討事項。                                                                                                                                                                                              |
| 稽核室   | A. 內部稽核與內部控制。<br>B. 年度稽核計劃之擬訂。<br>C. 年度申報事項。<br>D. 內部控制之缺失異常事項及追蹤考核。<br>E. 公司內部專案稽核。<br>F. 公司內部控制制度自行評估。                                                                                                                                |
| 總經理室  | A. 依據公司經營目標與方針，調整與彙編年度經營計劃。<br>B. 中、長期經營發展等相關規劃與管理。<br>C. 轉投資事業相關之規劃與管理。<br>D. 遊戲市場資訊蒐集與分析，尋找代理遊戲。<br>E. 與遊戲開發原廠洽談合作內容並維護遊戲開發原廠關係。                                                                                                      |
| 管理中心  | A. 負責財務管理、會計作業及股務處理等相關事宜。<br>B. 負責公司發展訂定人力資源政策之規劃、組織、執行、協調與控制等相關事宜。<br>C. 負責執行行政總務作業、資產、庶務性採購及請款作業。<br>D. 負責公司合約審查與管理。                                                                                                                  |
| 文創事業群 | A. 提供客戶整體行銷策略規劃及建議。<br>B. 數位行銷依據客戶之產業或產品特性、行銷主題，提出廣告投資管理計畫，包含平面廣告、微電影、數位行銷素材、版式設計等，並規劃廣告露出之媒體、方式、期間及時段，為客戶提供效益極大化之曝光度。<br>C. 創意設計包含產品設計、包裝設計、視覺設計，規劃國內外會議展覽及各式商業空間之平面、整體設計規劃。<br>D. 配合公司公關策略擬定內部公關計畫。<br>E. 各式行銷活動之執行。<br>F. 市場趨勢及市場研究。 |
| 遊戲事業群 | A. 負責公司整合行銷、廣告投放與社群推廣業務。<br>B. 提供公司產品視覺優化及影音規劃設計，並建置產品相關網站。<br>C. 對公司各地區遊戲發行提供在地化、商業化營運支持。<br>D. 對廣大玩家提供第一線服務，協助處理玩家抱怨處理，迅速回饋玩家，以達玩家滿意。<br>E. 開發、維護遊戲相關應用平台。                                                                            |

# 目錄

---

1. 公司簡介

2. 產品與商業模式

3. 財務數據

4. 未來展望

# 產品及商業模式

## 產品及 商業模式

1

有效整合5G及宅娛樂商機應用，帶動產業供應鏈價值提升

- 1.強化5G運用與相關產業之合作
- 2.整合資源，深化宅娛樂服務與客戶的合作夥伴關係
- 3.增加多元產品及服務

2

開發各項文創業務。

- 1.配合公司策略擬定開發文創業務
- 2.提供客戶各項整合性解決方案服務
- 3.健全供應鏈，帶動穩定之營運績效。

3

持續深化數位服務及持續強化資訊安全服務

發展多元化的數位內容服務，配合客戶公關活動操作網路社群上的脈絡，將行銷策略、廣告投放、科技行為等做更緊密的整合

4

數位文創多元化策略

持續深耕創意內容產業之發展，本公司積極開展遊戲及文創業務，也持續積極爭取其他地區之遊戲代理及各項數位文創相關業務，期以穩定增長營運績效。



# 產品及商業模式(續)



## 遊戲事業

### 手機遊戲代理及營運

- 持續精進相關團隊，完善的行銷數據分析系統可針對各種廣告類型進行數據監控，分析投放素材優缺點，並即時掌握各種媒體渠道投放狀況。透過相關數據功能，有效達到降低投放成本、優化投放素材、提升產品能見度等優勢
- 自主開發機器學習AI系統，可針對導入之會員進行完整生態分析，有助於在後續發行上即時掌握市場趨勢，安排更貼近目標發行市場的行銷與營運策略，降低產品發行成本、提高產品利潤



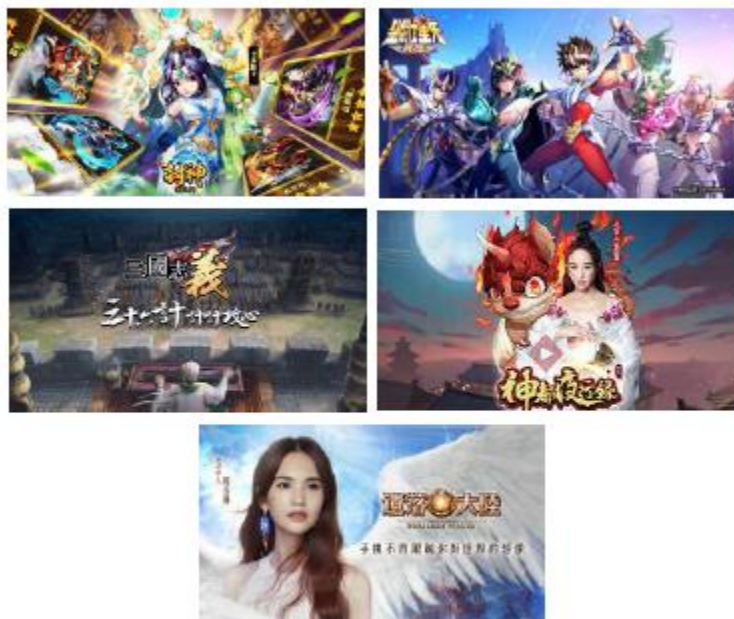
## 文創事業

### 整合式行銷服務，包含廣告、商品設計、品牌包裝與活動執行等相關文創服務

- 提供客戶全方位的整合行銷公關服務，根據不同的目的，協助客以整合性的行銷管道與目標客群溝通，提升客戶之品牌價值
- 藉由多元的溝通管道與消費者溝通，提升品牌知名度與產品的市場佔有率
- 提供客戶不同的數位行銷服務，除了最新的網路行銷市場分析外，並協助客戶進行品牌現況分析與定位，進而建立策略目標及解決方案
- 持續專注佈局公關顧問服務產業，引進關鍵人才與團隊，積極整合相關資源，提供包括商品設計、視覺設計、新品發表會、活動場地規劃及整體行銷企劃等整合性服務

# 遊戲事業群

2019



2020



2021

HANAMI



遊戲平台2021年日均用戶數

權力遊戲：凜冬將至 **16,244**

少年猛將傳 **9,440**

聖鬥士星矢 **8,864**

其他 **5,335**

GameSword平台手遊合計 **39,883**

單位：人次

**GRAVITY**  
地心引力



## 疫情衝擊下的經濟轉機

受到疫情影響，2021年全球許多國家及地區仍然持續實施居家防疫和社交距離措施，對企業和個人來說，依然是挑戰甚鉅的一年。對國內而言，配合中央疫情指揮中心之防疫規範，航空、旅遊、餐飲、實體會展等相關產業的工作機會與收入皆大幅縮減。2021年5月，台灣的新冠肺炎疫情開始升溫，短期內對台灣人生活型態影響甚鉅，電商、線上網路等「宅經濟」相關行業順勢發展。在此艱困的時刻，我們提供優質的線上遊戲服務，創造安心社交、互動的平台，讓用戶與社群好友能聯繫與互動，打破社交距離的限制，在疫情嚴峻的社會氛圍下，提供宅在家休閒紓壓的娛樂管道，促進用戶的健康交流。配合政府防疫措施，我們也取消所有線下實體活動舉辦，以線上活動增進玩家之間的互動。

人與人之間面對面交流的機會大為減少，宅在家、居家辦公的防疫生活，也讓各類型應用程式的下載量相對增加，依據App Annie於2022年公布的統計資料，2021年下載總次數約為2,300億次，每人每日平均花費4.8小時在手機上。近年來工作壓力大、工時太長的現象正逐漸改變我們的生活，也使得社群交友應用軟體市場逐漸成長，App Annie統計2021年全球約會交友軟體用戶支出超過42億美元（約1,238.7億新台幣），而交友軟體Tinder在2021年營收亦達13.5億美元（約398億新台幣），多元互動類型的寂寞經濟型態已逐漸成為全球趨勢。



# 文創事業群

近年來，我國政策性鼓勵文化創意產業，推動國內創意內容產業之發展，地心引力自2019年轉型為文創及數位遊戲企業後，結合數位科技與創新文化內容，文創服務及新遊戲產品不斷推陳出新，兼具新意與文化內涵，深受用戶喜愛。我們提供客戶全方位的整合行銷公關服務，根據不同的目的，藉由多元的溝通管道，協助客戶透過整合性的行銷管道與目標客群溝通，提升品牌知名度與產品的市場佔有率。2021年全球經濟環境延續新冠肺炎（COVID-19）之影響，各項限制人流、物流之防疫管制措施，多多少少影響了企業營運及民眾消費，衝擊實體經濟活動，待在家中的時間變多了，線上活動蓬勃發展，後疫情時代的宅經濟順勢而上。因此，我們除了深耕既有客戶之外，亦致力開拓新的文創產業業務，積極強化與相關產業之合作，整合有效資源，如集團專責企劃、社群平台管理、數位行銷及廣告投放等專業職能。為能持續強化數位與社群經營，發揮數位創新競爭力，我們提供客戶量身打造的一站式全方位服務，如電子商務、行動服務及系統維護等方面的數位公關解決方案，除了提供客戶最新的網路行銷市場分析外，並協助客戶進行品牌現況分析與定位，進而建立策略目標及解決方案，成為具成本優勢與服務效率之整合性解決方案提供者，為客戶創造無可取代的品牌價值。

## 2021年度專案

- 文化觀光示範遊程規劃與行銷案
- 109年喔熊相關網站維護及網路推廣行銷案
- 屏東縣政府社會處網路媒體行銷維運案
- 110年新北市新聞局就業博覽會展覽策劃
- 110年BRAVO社群廣告投放案



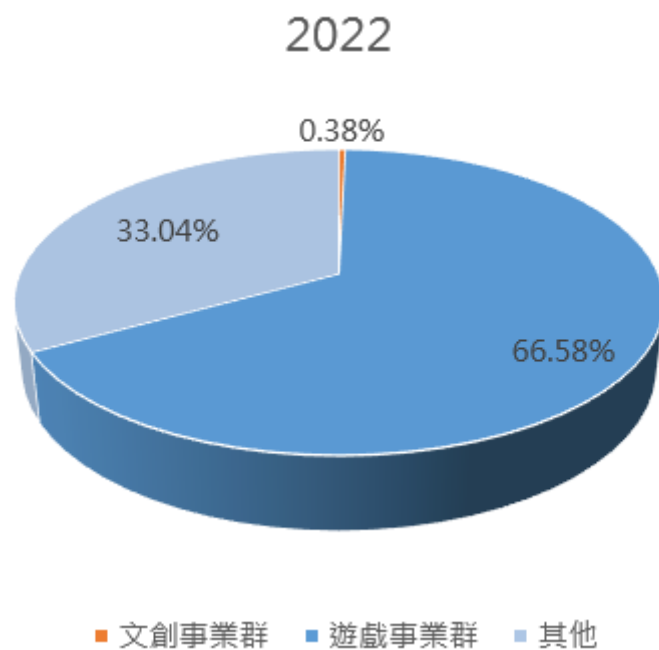
未來我們將持續深耕創意內容產業之發展，除了參與各項標案及評估產業發展狀況及趨勢之外，亦將主動開發利基市場，如各項數位文創相關業務，規劃多樣式服務拓展業務版圖，並培養優秀人才以滿足客戶需求，藉此穩定增長、提升營運績效。

# 目錄

---

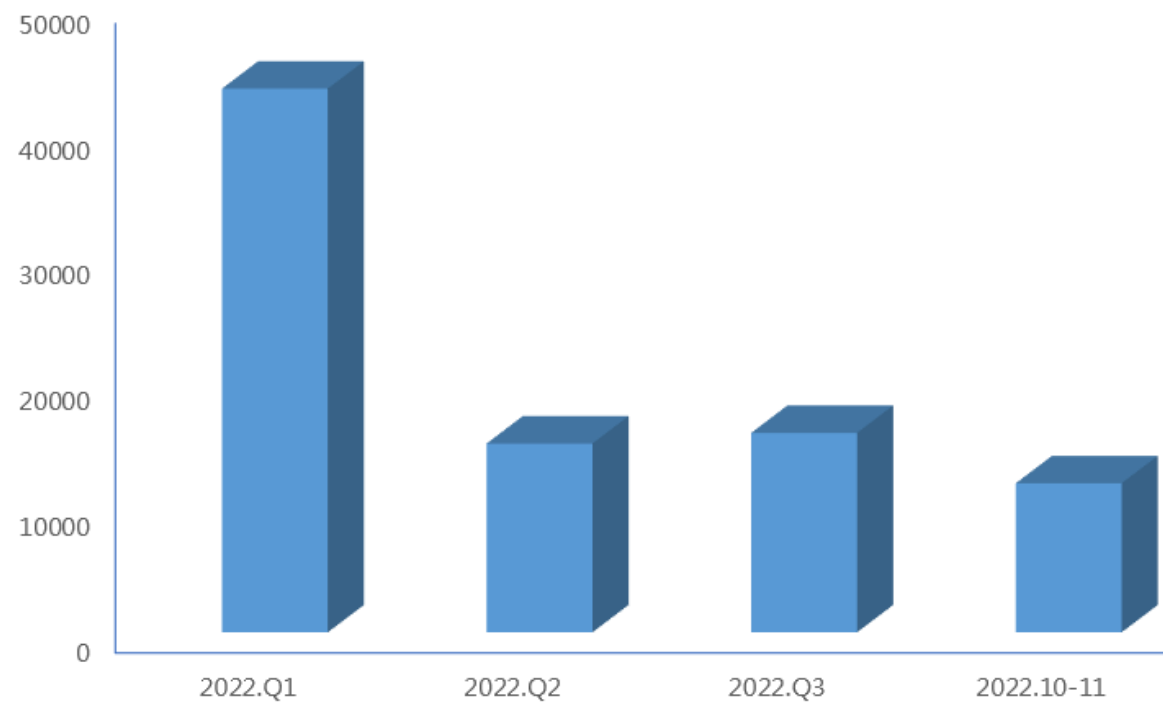
1. 公司簡介
2. 產品與商業模式
3. 財務數據
4. 未來展望

# 營收比重



2022年度 營收金額

單位:台幣/仟元



# 財務資訊

單位:新台幣/千元 ; %

| 項目                                    | 金額      |
|---------------------------------------|---------|
| 流動與非流動之金融資產總額(仟元)                     | 5,956   |
| 流動與非流動之金融資產總額占最近期財務報告總資產比率(%)         | 1.82    |
| 流動與非流動之金融資產總額占最近期財務報告歸屬於母公司業主之權益比率(%) | 2.51    |
| 最近期財務報告營運資金數額(仟元)                     | 174,230 |
| 截至9月止，公司以有價證券辦理質權設定之市值(仟元)            | -       |

# 財務比率

單位：%

| 項目     | 2022年03月 | 2022年06月 | 2022年09月 | 2022年11月 |
|--------|----------|----------|----------|----------|
| 自結流動比率 | 288.14%  | 302.07%  | 422.67%  | 257.18%  |
| 自結速動比率 | 278.94%  | 294.18%  | 413.76%  | 236.86%  |
| 自結負債比率 | 26.36%   | 24.40%   | 17.01%   | 27.33%   |



# 目錄

---

1. 公司簡介
2. 產品與商業模式
3. 財務數據
4. 未來展望

# 未來展望

全世界延續新型冠狀病毒（COVID-19）疫情影響，隨著疫情的蔓延，全球經濟與社會也經歷了巨大的動盪，後疫情的時代宅經濟順勢而上，本公司除延續文創產業業務開拓外，更積極強化5G應用與相關產業之合作，並致力朝向整合宅娛樂進化多角宅經濟商機邁進。

由於後疫情時代待在家中的時間大增，很多消費者娛樂習慣改變為透過遊戲和娛樂性應用程式來消磨時間，造就除了原有享樂需求外能帶給用戶填補心靈慰藉之數位娛樂服務功能性產品需求增加，數位內容產業提供遊戲及服務更多元性為目前社交網路新型態，本公司期勉透過重新定義新生活型態為用戶帶來更佳的娛樂產品體驗。

## 未來展望<sub>(續)</sub>

行動遊戲產業變化快速，產品競爭激烈汰換率高，未來將持續評估市場產業發展狀況及趨勢，主動開發市場亦進行產品轉型計畫，因應市場需求規劃多樣化服務方式，拓展數位娛樂服務結合5G網路開發、平台、娛樂及流行的遊戲產業投入經營與發展的方向，藉此穩定增長營運績效。朝向能掌握未來幾年產業大趨勢邁進。

未來本公司將遊戲事業與文創事業的優勢，發展更多元化的數位內容產品及數位文創應用服務，搭配5G應用等科技提供更好的產品及服務，在因應國際趨勢下，將ESG績效管理延伸至價值鏈夥伴追求共同成長，創造永續的競爭力，為我們的合作夥伴、股東及員工創造更高價值。

# THANK YOU