股票代號： 6165

浪凡網路科技股份有限公司

公司簡介

2024

免責聲明

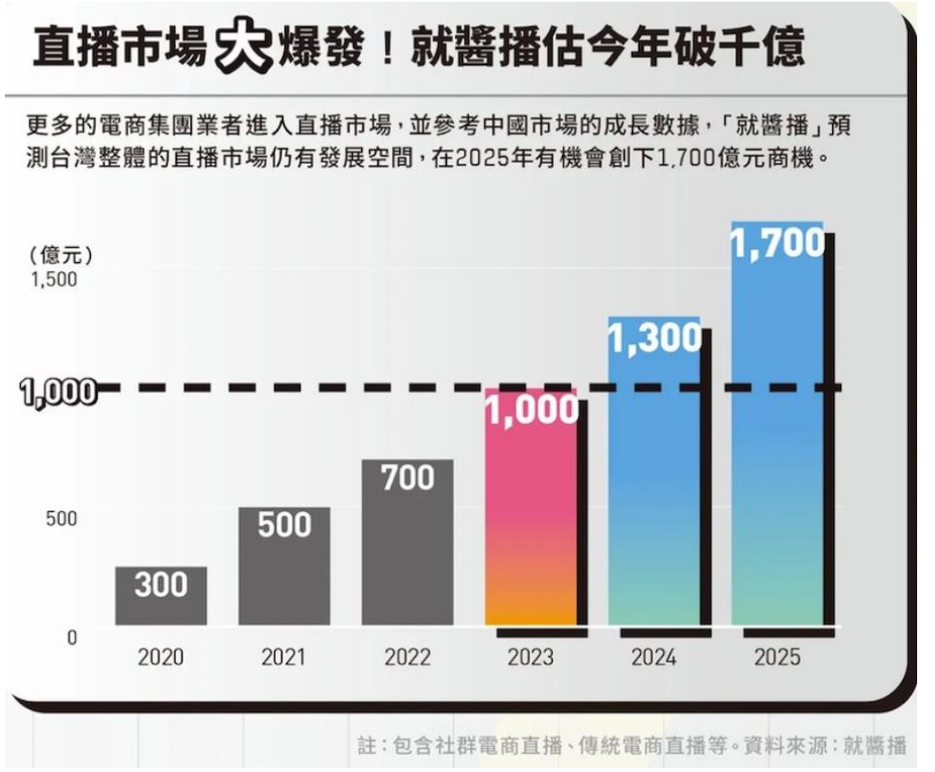
- 本簡報資料所提供之資訊，包含所有前瞻性的看法，本公司不因任何新事件或任何狀況的產生而負有更新或修正本簡報資料內容之責任。
- 本公司未來實際所可能產生的營運結果、財務狀況與業務成果，可能與預測性資訊有所差異。其原因可能來自各種因素，包括但不限於市場需求、價格波動、各種政策法令與國際經濟現況之改變，以及其他本公司無法掌控之風險等因素。
- 投資人不應將上述前瞻性資訊解釋為具有法律約束力的承諾，而以有可能修正的彈性資訊視之。本簡報資料中所提供之資訊並未明示或暗示表達或保證其具有正確性、完整性或可靠性，亦不代表本公司、產業狀況或後續重大發展的完整論述。

目錄

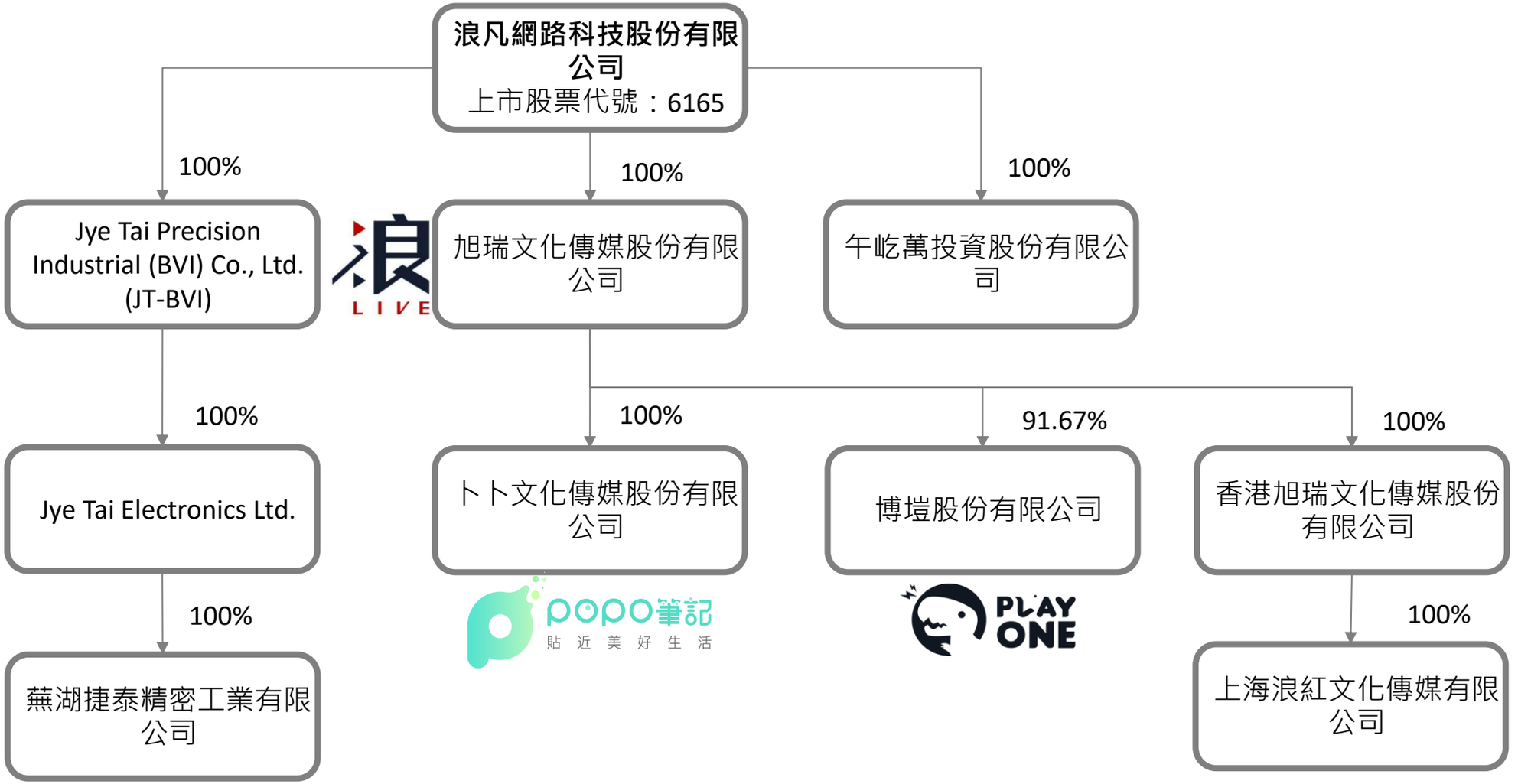
1. 公司簡介
2. 商業模式
3. 財務概況
4. 未來展望

前言 – 為什麼選擇直播

- 過去幾年直播產業快速蓬勃發展，預估台灣直播市場規模穩健成長，因此直播市場的未來還有持續發展的空間
- 於此同時，直播可以快速且有效率的串聯其他線上相關產業，例如直播+遊戲、電競、電商、帶貨等，未來的發展性多元且豐富
- 浪LIVE已成功證明了直播本身是可以變現，且變現的能力有目共睹，浪LIVE光靠「打賞」模式已有成功的獲利基礎，同時採取「**互聯網增值變現**」的商業模式，未來更將利用直播+的概念來導流用戶消費，浪LIVE的「增值」即是能將線上直播變現，即以直播為基底，在互聯網上產生「增值」的策略進而達到「獲利」的表現
- 浪LIVE於2020年成為上市公司的一份子後，更將有機會善用資本市場的資源，進行更多元的發展
- 歷經市場上數年的競爭後，浪LIVE現階段已站穩台灣直播市場龍頭地位，與競爭者已拉開差距
- 就直播產業而言，台灣市場經歷過去幾年的高速成長後，因為其他競爭者的加入，開始產生分流現象，整體直播產業趨向穩定成長期；浪LIVE也將不再僅追求流量，將以獲利為導向，穩健發展直播及直播+業務



公司控股架構


浪凡網路科技股份有限公司
上市股票代號：6165
100%
100%
100%
Jye Tai Precision Industrial (BVI) Co., Ltd. (JT-BVI)
旭瑞文化傳媒股份有限公司
午屹萬投資股份有限公司
100%
100%
91.67%
100%
Jye Tai Electronics Ltd.
卜卜文化傳媒股份有限公司
博堃股份有限公司
香港旭瑞文化傳媒股份有限公司
100%
100%
蕪湖捷泰精密工業有限公司
上海浪紅文化傳媒有限公司

公司大事記

浪LIVE *Milestone*
有夢‧非浪不可

2016~2019
- 浪LIVE正式成立，獲Google Play、App Store分類暢銷榜第1、2名
- 推出業界首創桌遊實境節目【德古拉的晚餐】
- 邀請徐展元直播講解【世界棒球經典賽】戰況
- 累積下載量破200萬
- 推出iM短影，跨足短影音市場
- 遊戲實況頻道浪PLAY開台，多位重量級實況主加入
- 首創合作偶像劇《網紅的瘋狂世界》，傳遞品牌文化

2020
- 成為台灣首家上市直播公司，再創高峰
- 入主PLAYONE陪玩，進軍遊戲陪玩市場
- 聯名贊助【臺北最HIGH新年城】2021跨年晚會

2021
- 簽約直播主數破11,000人，下載量突破500萬
- 成立拉普星球，打造最強沉浸式娛樂體驗
- 成立美好生活社群平台POPO筆記

2022
- 成立浪凡慈善基金會，延伸圓夢價值
- 攜手殷振豪‧安心亞出品迷你劇集《浪我在你身邊》

2023
- 第一屆浪凡盃射箭邀請賽

2024 & Beyond
- 更多元化經營、將深化線上直播、遊戲電競陪玩、電商導購及影視相關文創產業經營，打造產業創投/孵化器

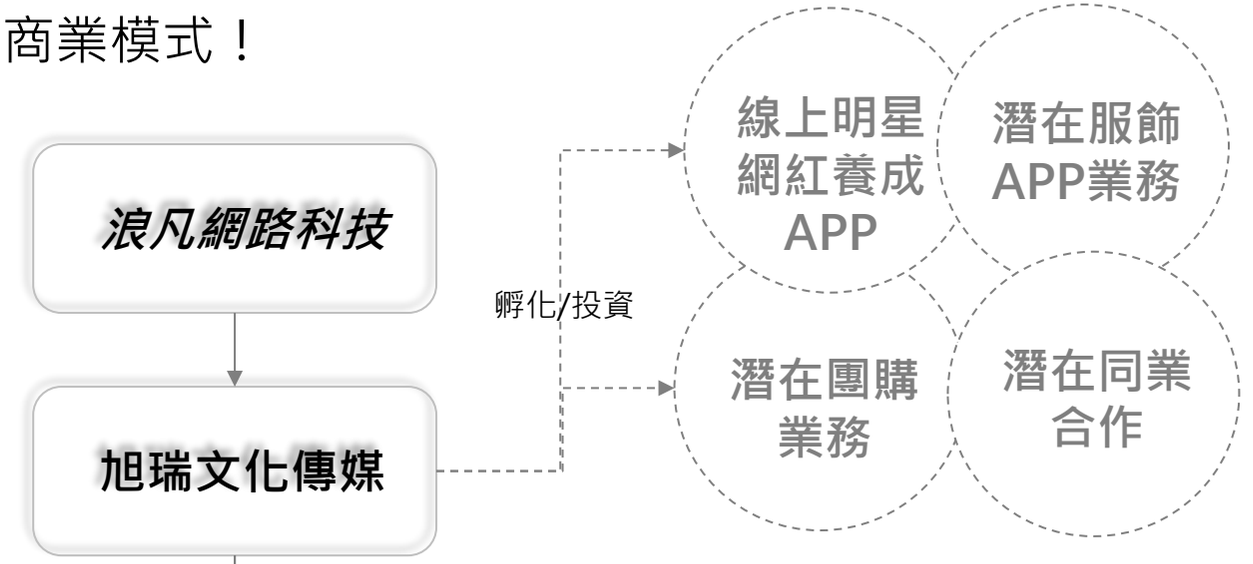
打造全方位線上直播生態圈

以直播為起點，結合科技文創**改變線上直播生態及傳統造星產業鏈**
再拓展遊戲陪玩、生活社群APP等商業模式！

我們的勝利方程式！

打造台灣直播產業獨一無二的多角化經營模式

建立產業創投/孵化器模式



後起之秀：暴龍遊戲陪玩

- 結合遊戲及社交功能、為遊戲玩家創造收益的娛樂平台
- 成功為市場打造新興產業與機會
- 除了解決玩家組隊需求，為實況主提供更多舞台，更為社會盡一份心力

穩定成長：浪Live直播

- 以浪LIVE直播平台為出發點，打造全台最大直播平台，提供最優質直播內容
- 提供觀眾最優質綠色秀場直播
- 替各大球隊打造最強人氣女團，創造獨一無二粉絲經濟，線上線下交流

未來之星：POPO筆記

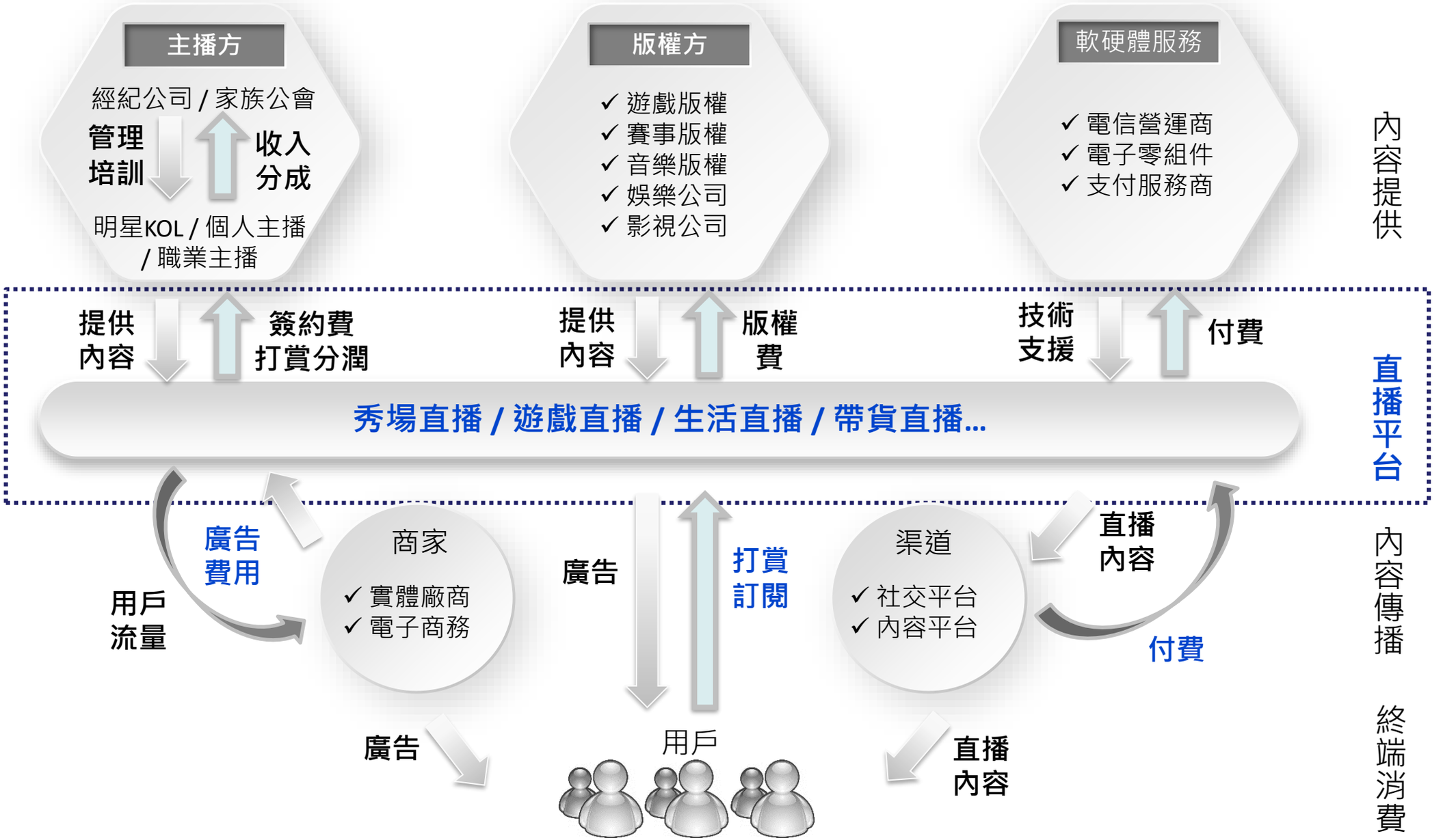
- 致力於打造台灣版小紅書
- 結合浪LIVE直播資源、直播電商導購
- 優質深度內容，提供個人穿搭、美妝、餐飲及時尚流行等資訊
- 群體效應、創造口碑、引發共鳴
- 引導分享更有價值的內容、社交圈擴散

目錄

1. 公司簡介
2. 商業模式
3. 財務概況
4. 未來展望

ABOUT

直播平台產業簡介

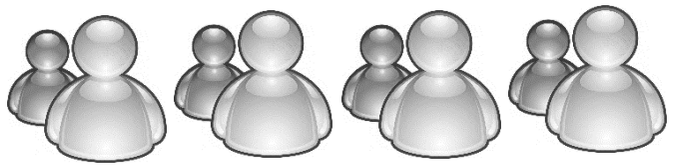

主播方
經紀公司 / 家族公會
管理
培訓
收入
分成
明星KOL / 個人主播
/ 職業主播
版權方
✓ 遊戲版權
✓ 賽事版權
✓ 音樂版權
✓ 娛樂公司
✓ 影視公司
軟硬體服務
✓ 電信營運商
✓ 電子零組件
✓ 支付服務商
內容提供
提供
內容
簽約費
打賞分潤
提供
內容
版權
費
技術
支援
付費
秀場直播 / 遊戲直播 / 生活直播 / 帶貨直播...
直播平台
廣告
費用
用戶
流量
商家
✓ 實體廠商
✓ 電子商務
廣告
打賞
訂閱
渠道
✓ 社交平台
✓ 內容平台
直播
內容
付費
內容傳播
廣告
用戶
直播
內容
終端消費

浪LIVE – 商業營運模式

以儲值浪花且打賞禮物為營收，並與直播主採50%分潤，**【輕資產重運營】**

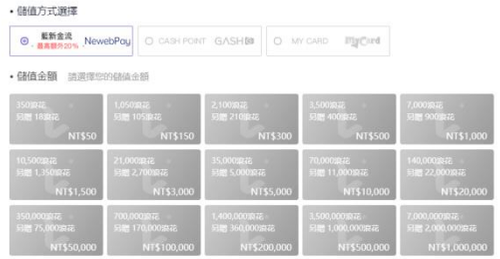
方便及多元的支付管道：

Android	PayPal
iOS	支付寶
GASH	微信
MyCard	FunPoint
智付通	街口
綠界	電匯



$

用戶使用手機APP或官網儲值購買浪花



浪 LIVE

用戶將浪花打賞給直播主

已實現收益
分潤約50%予直播主

$

浪LIVE – 與眾不同的直播體驗

全球唯一遊戲DNA設計的直播平台
業界最強大的工程師團隊

◆ 主播

主播升級歷程：展示成長過程及粉絲貢獻榜

禮物圖鑑：幫助主播搜集完所有的禮物吧

◆ 粉絲

我的等級：觀看直播、送禮、分享直播，都能升級

等級特權：專屬徽章、排名靠前、進房特效

陽光值：完成任務，獲得陽光，加入主播專屬粉絲團

升級禮物：達到送禮次數，即可將禮物升級

浪LIVE – 讓直播更有趣

多種直播互動，讓直播更好玩

人氣值：根據直播間互動數據實時變化

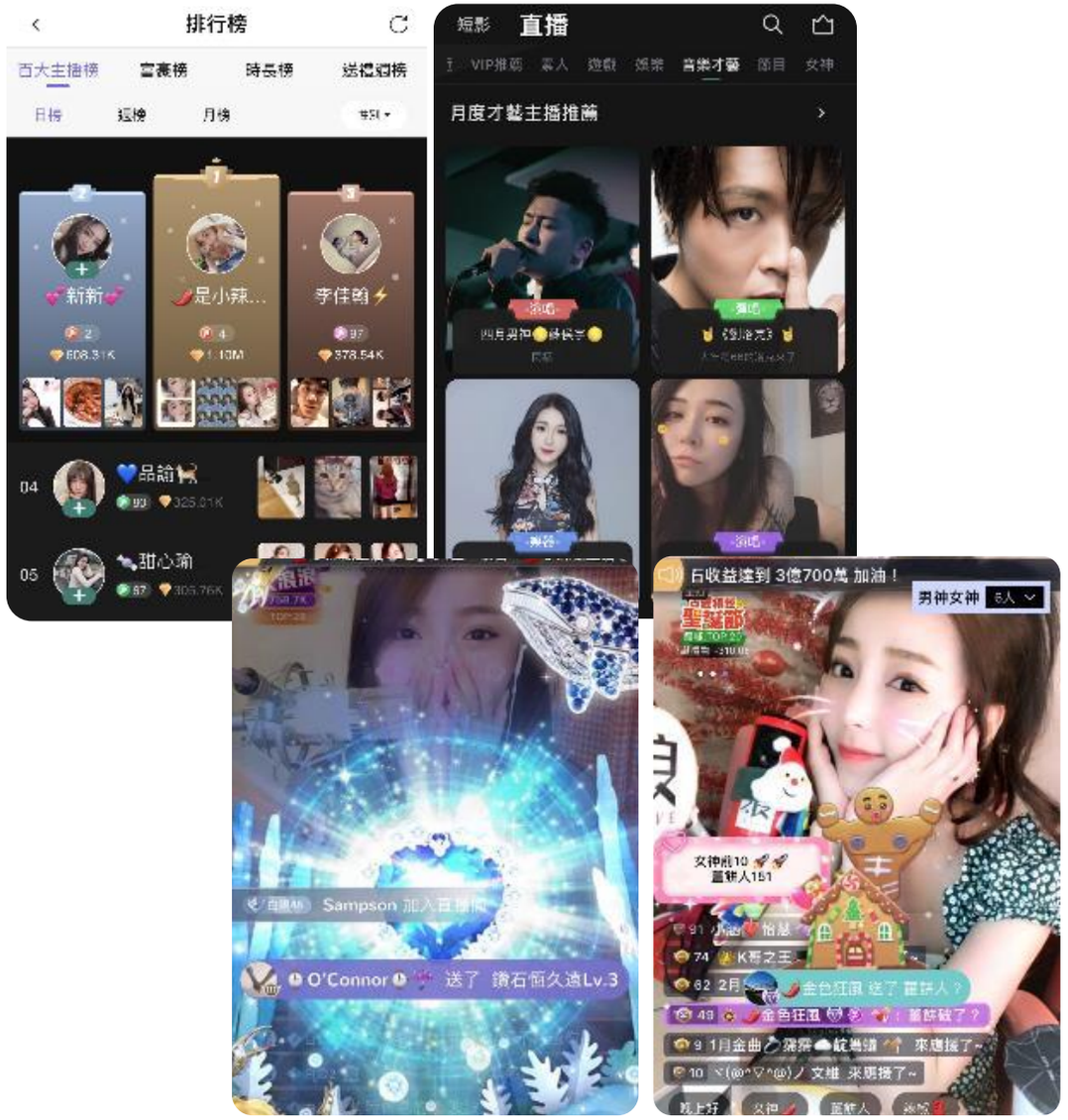
粉絲團：付費用戶特權，為喜愛的主播增加人氣

追蹤：一秒follow喜愛的主播最新動態

跑馬燈公告：在直播也看得到熱榜排名！

直播間特效：AR效果、綜藝特效，潮翻你的直播間

音樂頻道：演唱、彈唱、樂器等音樂才藝主播熱推，根據喜好來選擇想觀看的直播



浪LIVE – 平台概況

台灣第一
娛樂實況直播平台

✓以即時直播互動為發展基礎
✓透過創新技術和豐富的互動體驗、關注用戶需求
✓打造新世代全方位社交服務生態圈

近6,300,000
下載量

100 mins
日均用戶觀看時長

近200,000
MAU月活躍用戶

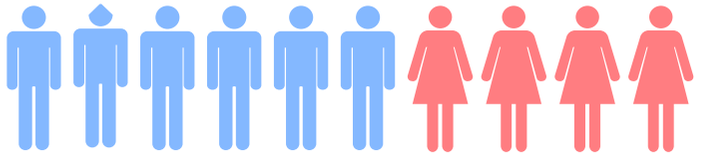
6,000+
日均開播房間數

8,000+
簽約主播數

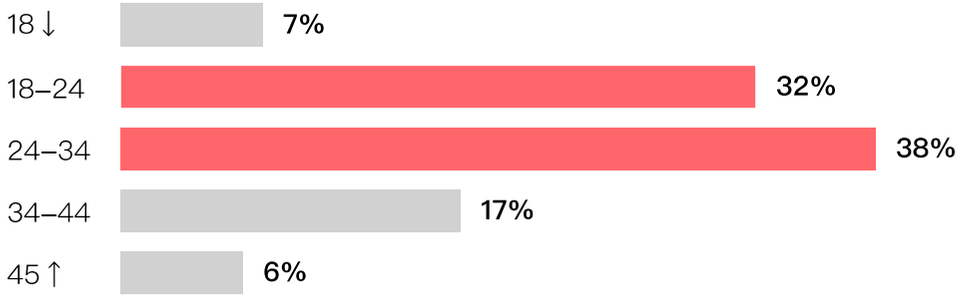
12
日均用戶登入數

用戶輪廓

男女比6：4



年齡集中25-34歲



浪LIVE – 我們的理念與堅持

四大堅持
打造綠色直播環境

雙向監控系統&線上客服

24小時嚴密管控

直播間若出現不當內容或留言，即進行警告或帳號凍結，杜絕爭議性內容，嚴格禁止代聊行為

浪LIVE – 各界名人對我們的肯定

大人物駕到！
政治名人參訪體驗直播

單集約開播50分鐘、創造 ***22,000*** *收看人次*

跨界互動 與年輕族群面對面交流

直播就是最直接即時的溝通平台

- ✓ 直播內容多元化，開設《**大人物駕到**》特別節目，廣邀政治人物到浪LIVE總部體驗直播，與支持者及粉絲們互動，讓大家看到他們活潑親民的一面！
- ✓ 首播邀請立法院時任**民進黨團幹事長鄭運鵬**，及時任**民進黨發言人廖泰翔**，現學現賣直播開箱收藏的福音戰士，一展私下模型控的宅宅樣貌！
- ✓ 邀請時任**台北市長柯文哲**帶著**學姊黃瀞瑩**一同體驗直播，跟著主播們秀才藝，唱歌、腹語、手作樣樣來！
- ✓ 攜手遊戲實況頻道「浪PLAY」，打造特別企劃，邀請時任**桃園市長鄭文燦**、人氣電競實況主**統神**、**樂天女孩羚小鹿**跨界同台，爭奪誰才是正港桃園人！

浪LIVE – 全台最強人氣女團

人氣女團
線上線下最強粉絲經濟

線下演出吸粉 線上直播寵粉
打造全新粉絲經濟模式

人氣女團都在浪LIVE！
全台最大線上應援團

網羅高人氣女團 「樂天女孩」、「Fubon Angels」
及日本偶像天團姊妹團「AKB48 Team TP」
2023年再進化冠名職籃啦啦隊「浪LIVE 電豹女」

讓粉絲與女孩們有更直接、豐富的互動
一探女團成員卸下隊服後的面貌

浪LIVE – 新潮之夜線上/線下交流

透過線上線下的模式，增加用戶黏著度

- ✓ 直播主與用戶的良性互動一直是浪LIVE所注重的重要環節
- ✓ 線上直播、線下交流不但能實現粉絲追星的夢想，更能進增加粉絲用戶對浪LIVE平台的黏著度
- ✓ 透過不定期的線上直播比賽，讓主播跟觀眾有更強的連結，熱情的粉絲會踴躍的支持其所喜愛的主播，力拱主播進入賽事前茅，進而取得參加線下年度盛典星潮之夜之資格
- ✓ 主播可於盛典等線下活動進一步與粉絲們進行交流，增加雙方互動
- ✓ 於此同時，線上比賽也將進一步推升浪LIVE的平台收入

浪LIVE 第四屆星潮之夜｜乘風破浪的女孩 🌊

158 · 22則留言 · 5,133次觀看

浪LIVE 第四屆星潮之夜｜跟上浪潮 🎤 feat. 蘇侯宇、李玖萱、米利亞、蔡晞羽

147 · 15則留言 · 7,921次觀看

浪LIVE 第四屆星潮之夜｜SING浪來襲 🎤 feat.一隻魚、米米、紀儀羚、歐文

212 · 16則留言 · 1.5 萬次觀看

閃耀全場！超好聽、超嗨、超炸演出都在浪LIVE第四屆星潮之夜🤩

46 · 0則留言 · 1.1 萬次觀看

ABOUT

暴龍遊戲陪玩

PLAY ONE

PlayOne暴龍 – 全台最大遊戲陪玩平台

台灣最大
遊戲陪玩社群平台

PLAYONE成功為市場打造新興產業與機會
除了解決玩家組隊需求，為實況主提供更多舞台，更為社會盡一份心力，讓電競也可以協助年長者更快樂健康

2hr
用戶日均遊戲時長

50,000
陪玩師數量

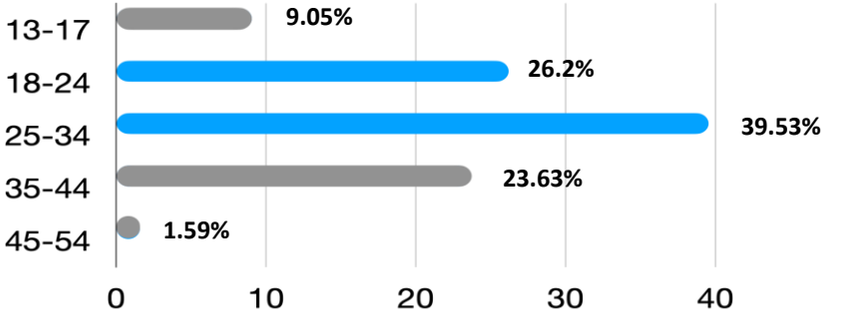
60,000
MAU月活躍用戶

3,000
日均遊戲場數

用戶輪廓

男女比8：2

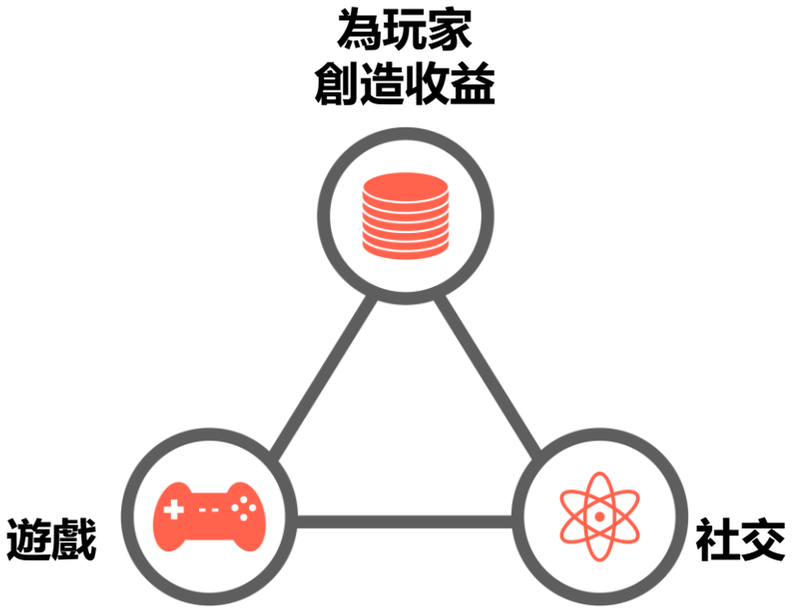
年齡集中18-34歲



PlayOne暴龍 – 創造新機會

PlayOne 大事記
為遊戲及電競市場創造新興**產業**與**機會**

深化經營遊戲電競市場
會員總數突破50萬人



消息快報　2022.03.25 11:16 臺北時間

大學生斜槓遊戲陪玩師正夯　超狂年薪破360萬

鏡 | 贊助本文 加入訂閱會員

浪Live

兼職遊戲陪玩師希希，利用閒暇時間才上線接單，主要陪玩遊戲是「傳說對決」。

首頁 經濟VIP 經濟影博 即時 要聞 產業 證券 行情 國際 兩岸 金融 期貨 理財 房市 專欄 品味 OFF學 商情

經濟日報 > 商情 > 熱門商點

打電競防老年癡呆! PlayOne「英雄聯盟祖孫盃」 相差45歲的對決

本文共741字

2023/07/07 15:46:02

經濟日報 鄭芝珊

遊戲陪玩平台PlayOne，舉辦「英雄聯盟祖孫盃」電競賽，邀花甲之年的阿公阿嬤出來打電競，賽事以陪玩戰隊組隊兩兩對決，最後再與弘光科大「尚青電競隊」的阿公阿嬤對戰娛樂場；別小看花甲之年的他們，這場和「蝴蝶兒」、「咪咪蛋」的對戰，從選角到技巧，表現仍展現高水準，直

ETtoday新聞雲，ETtoday遊戲雲　2023年08月17日 07:16

獨／實況平台PlayOne月砸近7位數邀放火直播 張家兄弟同框破局

119

記者蘇晨豪／台北報導

遊戲陪玩平台「Playone」近年積極搶攻實況市場，在今年漫畫博覽會更參展讓旗下陪玩師與粉絲見面提高互動感，對此，除了陪玩市場外，Playone日前拓展實況產業，據了解，近期就以一個月近7位數的價格，邀請原本在YouTube上開播的放火到Playone上直播，9月更可能將有「更重磅實況主進駐」。

▼PLAYONE今年在漫博盛大參展，邀請陪玩師跟粉絲見面互動。

從遊戲陪玩平台起家的PlayOne，主要以「遊戲陪玩」作為內容，**根據去年資料顯示**，平台上超過2萬多位陪玩師斜槓賺錢，兼職收益月收入平均三到五萬；全職接單最高收益可以破30萬，等於年薪超過360萬。除了陪玩市場外，PlayOne也積極擴展實況市場，近期就邀請瘋狗傳媒到平台上開播吸引人流。

PlayOne暴龍 – 更多角化經營

2024行銷推廣策略

暴龍遊戲陪玩預計未來將持續推陳出新，創造更好成績

自製短影音@ TikTok & IG REELS

KOL長期配合推廣

Google AD Words/UAC,
facebook, TikTok

遊戲陪玩 & 語音廳 (現有重點產品)

一對一聊天 (2024新產品)

ABOUT

POPO筆記 – 台版小紅書

台灣沒有以內容為主體的電商平台，POPO筆記將打造一個不一樣的消費體驗

在地化內容

- ✓ *不用花時間過濾內容*
- ✓ *美食、流行的在地化完整需求*

大社群概念

一站式體驗

分眾資訊好吸收

- ✓ *找到同興趣的人*
- ✓ *方便資訊查詢*
- ✓ *集流行資訊大成*

Step 1: ***台灣Z世代***	• Z世代（Generation Z）又被稱為「數位原生世代」，泛指出生於1995~2010年的年輕人，**約400萬人，占台灣人口數17%** • Z世代從小生活在數位環境，擅長使用網路和科技，並透過社交媒體傳播訊息，思維模式和做事方法都和保守的世代截然不同，現在他們逐漸取代「千禧世代」，成為職場上最年輕的一群人，同時也是極具消費潛力的一群人
Step 2: ***以內容為主的台灣直播電商***	• 其實現階段台灣電商市場當中，並無一家真正以內容為出發點的業者，POPO筆記規劃打造以內容為主的大社群體驗，並切入台灣直播電商 • 根據經濟部統計處資料顯示，台灣零售業網路銷售額從2019~2023年依序為新台幣2,872億、3,639億、4,443億、4,929億、及5,035億，2019~2023年複合成長率約15.06%。以此推估，台灣電商市場於2024及2025年將分別達5,793億及6,665億，**POPO筆記未來直播電商市場可期**
Step 3: ***出海：跨境電商***	• 待未來站穩台灣市場後，POPO筆記將規劃出海，進一步拓展海外市場，主選將會是東南亞的電商市場 • 根據Google、Temasek及Bain & Company的統計資料顯示，整體東南亞2018~2025年網路消費市場規模從USD 720億成長至2,400億元，其中網購市場從USD 23億成長至102億，當中尤以印尼及越南等國成長力道更強

POPO筆記 – 我們將改變什麼

POPO筆記解決了台灣其他社群所無法達成的：簡單、上手、內容、網紅、社群、購物等綜合功能

Mobile 01多數以男性族群為主，並以產品介紹為主、無法導購

IG雖是多數網紅喜愛的平台，最終也只能引導粉絲或消費者至產品官網購物或瀏覽，無法快速方便提供相關電商消費功能

facebook雖有直播功能，但還是以個人商店為主

Dcard號稱擁有800多萬不重複瀏覽人次，但也無法引導消費者快速購物

POPO筆記：全方位服務

解決需求

在POPO筆記能透過發文得到所有該有的資訊包括推薦的品牌，實體的材質，穿起來的樣子，若結合電商還能一站式購買，在**一個APP裡就解決所有的需求**

一站式購物

解決用戶對於其他平台的依賴性，並且**一次滿足**用戶對於吃喝玩樂、流行時尚、購物消費的渴望與需求

方便性

解決用戶需要多個APP才能做到購物的流程，從發現、查資訊、比價、地理位置、外送等，成為最生活化的APP，讓我們的用戶能夠**更快速、方便**的貼近美好生活

分眾化+女性訴求

資訊爆炸的時代，人們會耗盡太多時間消化吸收，而這樣的情況更是在年輕女性有更嚴重的影響。此外，社群平台逐漸邁向**分眾化**，台灣缺少了以**偏女性**的社群平台

簡單明瞭

能夠**簡單且直接**的讓受眾了解流行，成為流行與用戶間的橋樑，讓用戶可以將**流行**直接帶著走

分享功能

國際性的社群平台充斥過多不健康的資訊與負面的用戶習慣，在無形中造成使用者與創作者的壓力與**社群憂鬱**。POPO筆記提供單純「**貼近美好生活**」的社群空間，用戶可以在POPO筆記自在且大方的**分享**對於質感與理想生活的看法和經驗

POPO筆記 – 獲利模式

利用多元的獲利模式來帶動收入

1

獲利模式1：網紅行銷

透過POPO筆記培養的網紅，開始與商家結合進行合作，達到網紅行銷的效果

+

2

獲利模式2：廣告收入(其他網購平台導購+品牌廣告)

藉由與其他網購平台的合作，將消費者導致網購平台購物

AND

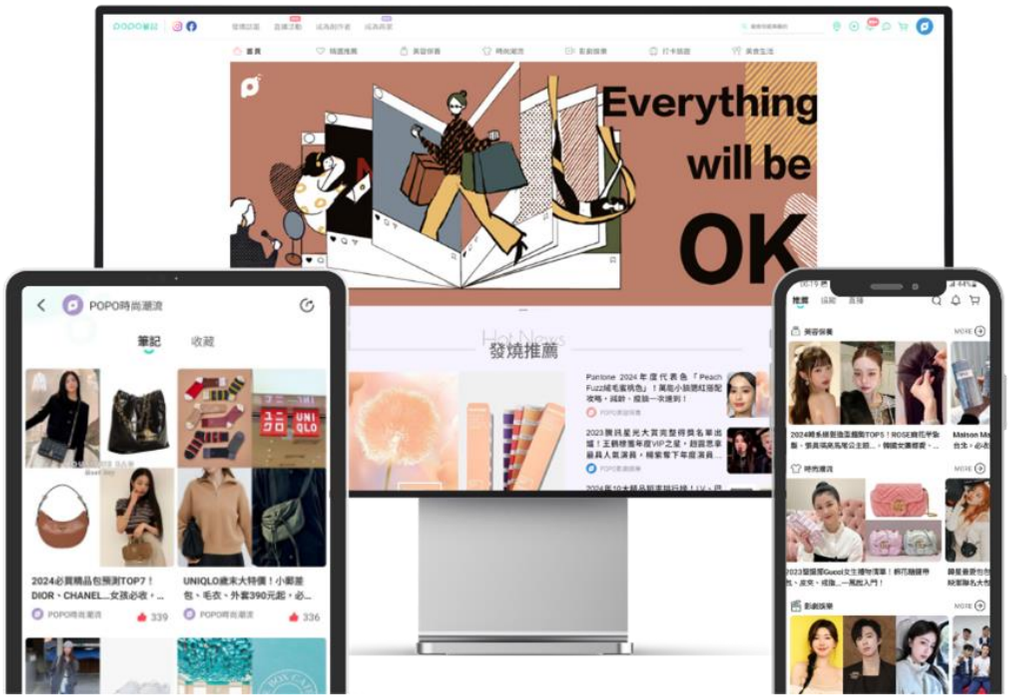
3

獲利模式3：網紅分享+直播帶貨

網紅直播帶貨，善用所培養出的粉絲群來消費，將粉絲經濟效益極大化，達到流量變現的效果

POPO筆記 – 女性專屬

深度圍繞女性生活，貼近女生日常！



用戶輪廓

全平台月流量1,000萬+ (官方Web及APP雙平台統計)

月曝光量3,300萬+

為18-34歲女性用戶
98.2% / 500萬+

20-35歲女性年齡層為主
具消費力族群佔91%

台灣女性用戶為主
社群追蹤120K+

ABOUT

浪凡基金會

浪凡基金會 – 開啟公益的篇章

關懷為本、關注弱勢

浪凡基金會

我們不只關注本業發展，更關心回饋社會

凝聚愛心	社福關懷	體育培育	激發才藝
• 社福關懷 • 體育相關 • 才藝相關	• 花蓮圓夢教育基金推動 • 部落長者關懷活動	• 浪凡盃 花東射箭邀請賽第二屆 • 美國射箭邀請賽資助	• 音樂直播體驗營

浪凡基金會 – 不間斷的關懷我們的社會

定期舉辦公益活動

社福關懷

- 花蓮人口老化明顯，全縣擁有106個文建站，占比全台之高
- 基金會秉持關懷長者，前進秀林萬榮部落送物資，並邀請浪LIVE直播主，現場同歡傳送關懷

體育培育「浪我陪你足夢」PART2

- 偏鄉孩童與生俱來好體力，擁有體育天份
- 複製崇德國小足球隊成功模式，為新城國中成立足球隊栽培選手

關懷弱勢

- 關懷中低收入戶跆拳道好手培育計畫
- 花蓮偏鄉家庭經濟比較薄，透過資助培養孩子多元體育專才發展

激發才藝

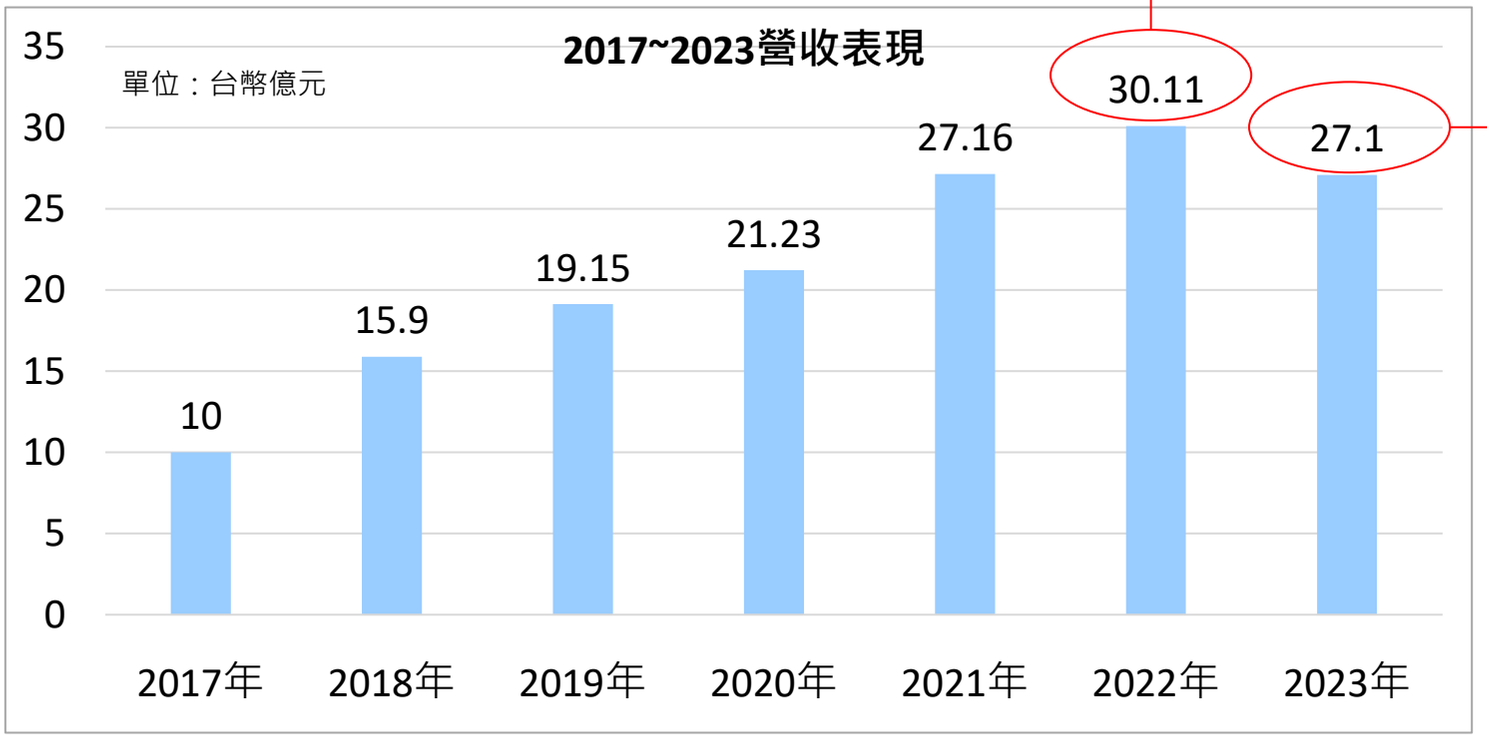
- 浪凡基金會攜手亞泥，激發偏鄉孩子表達潛力
- 水泥廠變攝影棚，才藝直播主化身講師，浪LIVE直播主現身教學，讓偏鄉孩子學習直播，就是要「浪泥SHOW！」

目錄

1. 公司簡介
2. 商業模式
3. 財務概況
4. 未來展望

過去幾年營收表現

- 由下圖可觀察，浪LIVE過往幾年營收呈現快速成長趨勢
- 2017~2019年分別為NT$10億、15.9億及19.15億(註1)
- 2020年營收達NT$21.23億(註2)
- 2021年營收達NT$27.16億
- 2022年營收達NT$30.11億(註3)
- 2023年營收達NT$27.1億



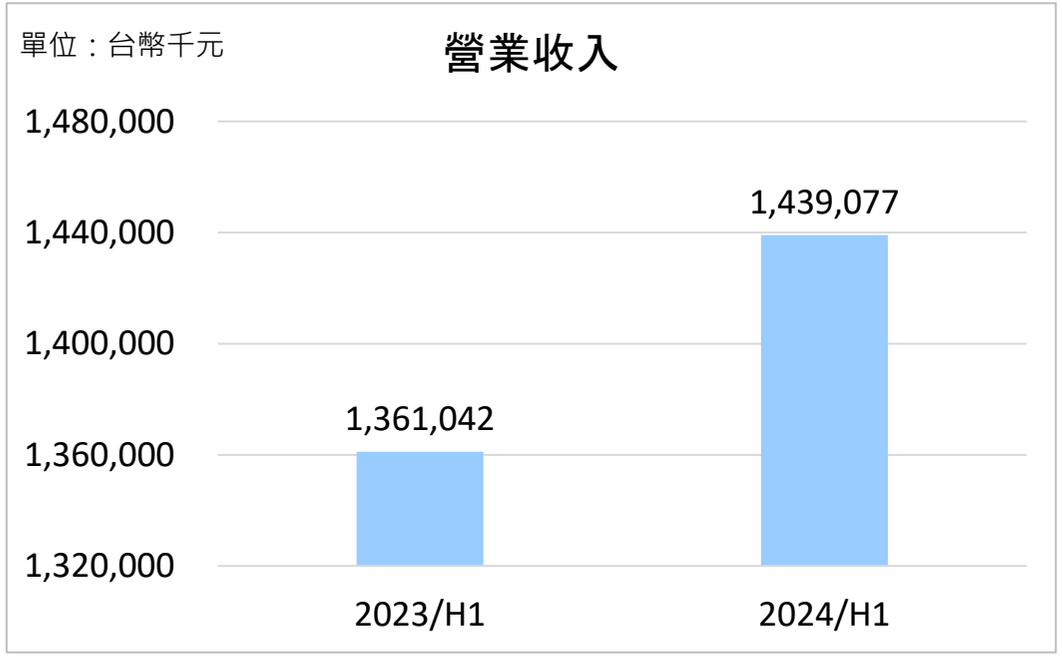
因疫情紅利原因，2023年屬較特殊爆發，營收達NT$30億以上

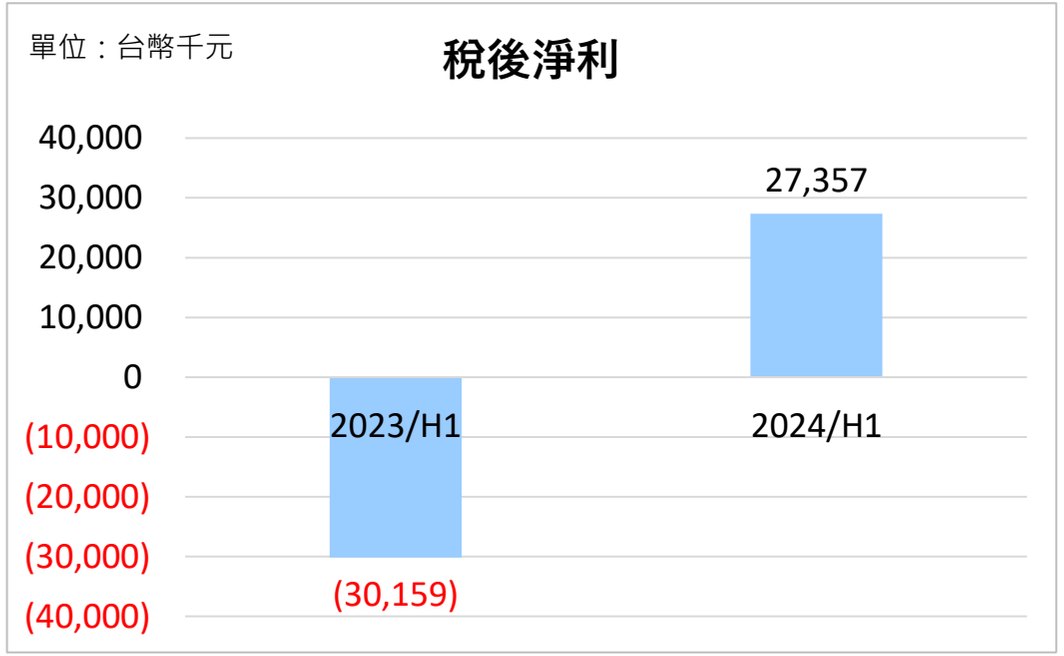
疫情趨緩後，營收回歸2021年左右之水準，約NT$27.1億；成功孵化的暴龍遊戲陪玩將持續成長，同時搭配未來直播+的POPO筆記，成長可期，將有機會再回到高峰

註1：2017~2019年旭瑞尚未併入浪凡，營收數字為未經會計師查核之自結數
註2：2020年8月旭瑞正式併入浪凡，因此正式公告營收僅計算當年度8~12月，即8.45億；21.23億為自結數
註3：因疫情紅利原因，2022年屬特殊爆發，營收達30億以上

2023/H1及2024/H1營收獲利表現

- 浪凡2023上半年及2024上半年合併營收分別為NT$13.61億及NT$14.39億、稅後淨利分別為 -NT$3,015萬及NT$2,735萬
- 浪凡於2024上半年整體營收及獲利表現皆優於2023年同期，未來也將持續正向發展

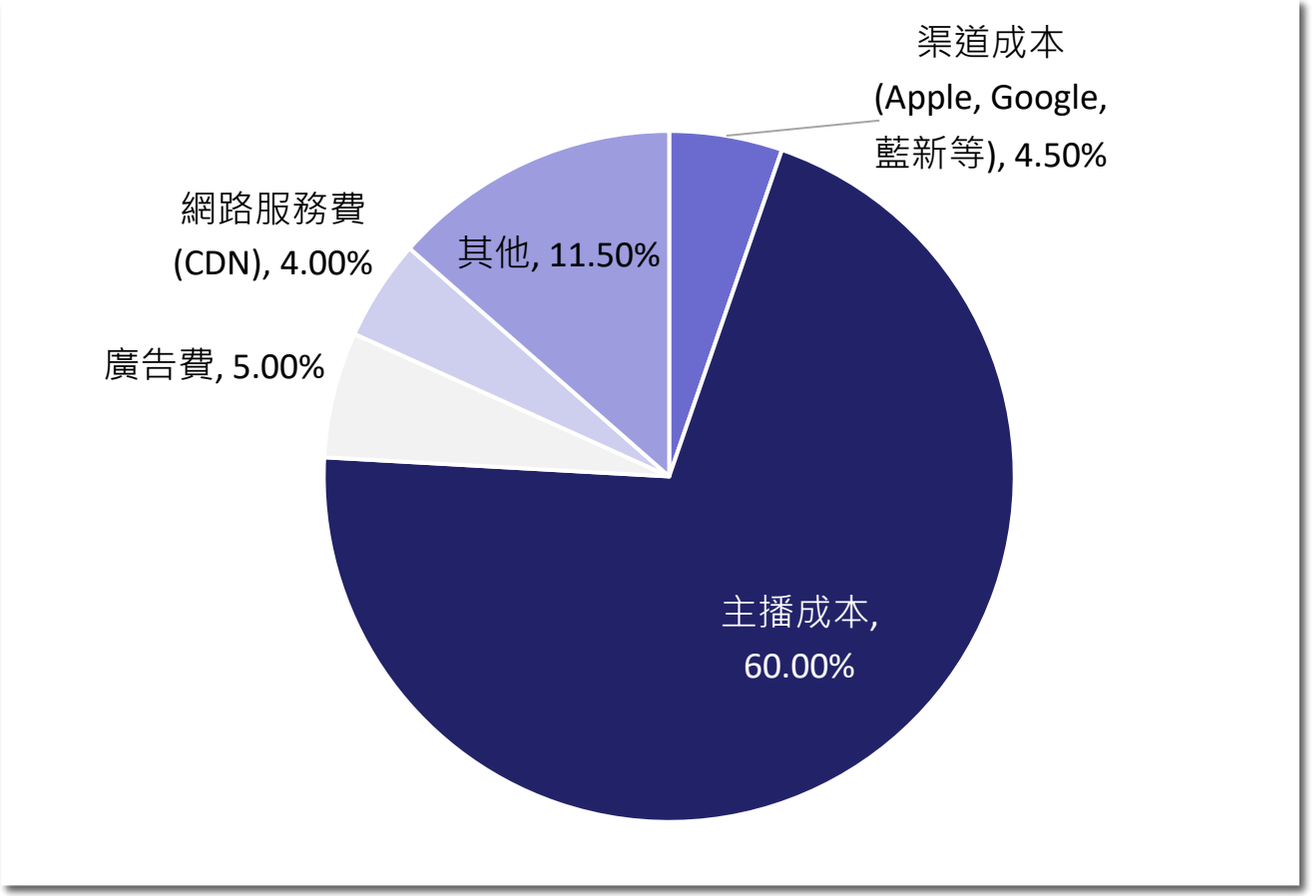




主要成本及費用分析

- 就直播產業而言，台灣市場經歷過去幾年的高速成長後，因為其他競爭者的加入，開始產生分流現象，整體直播產業趨向穩定成長期
- 浪LIVE也將不再僅追求流量，將以獲利為導向，穩健發展直播及直播+業務

以下為浪LIVE直播平台的主要成本及費用組成概況：



目錄

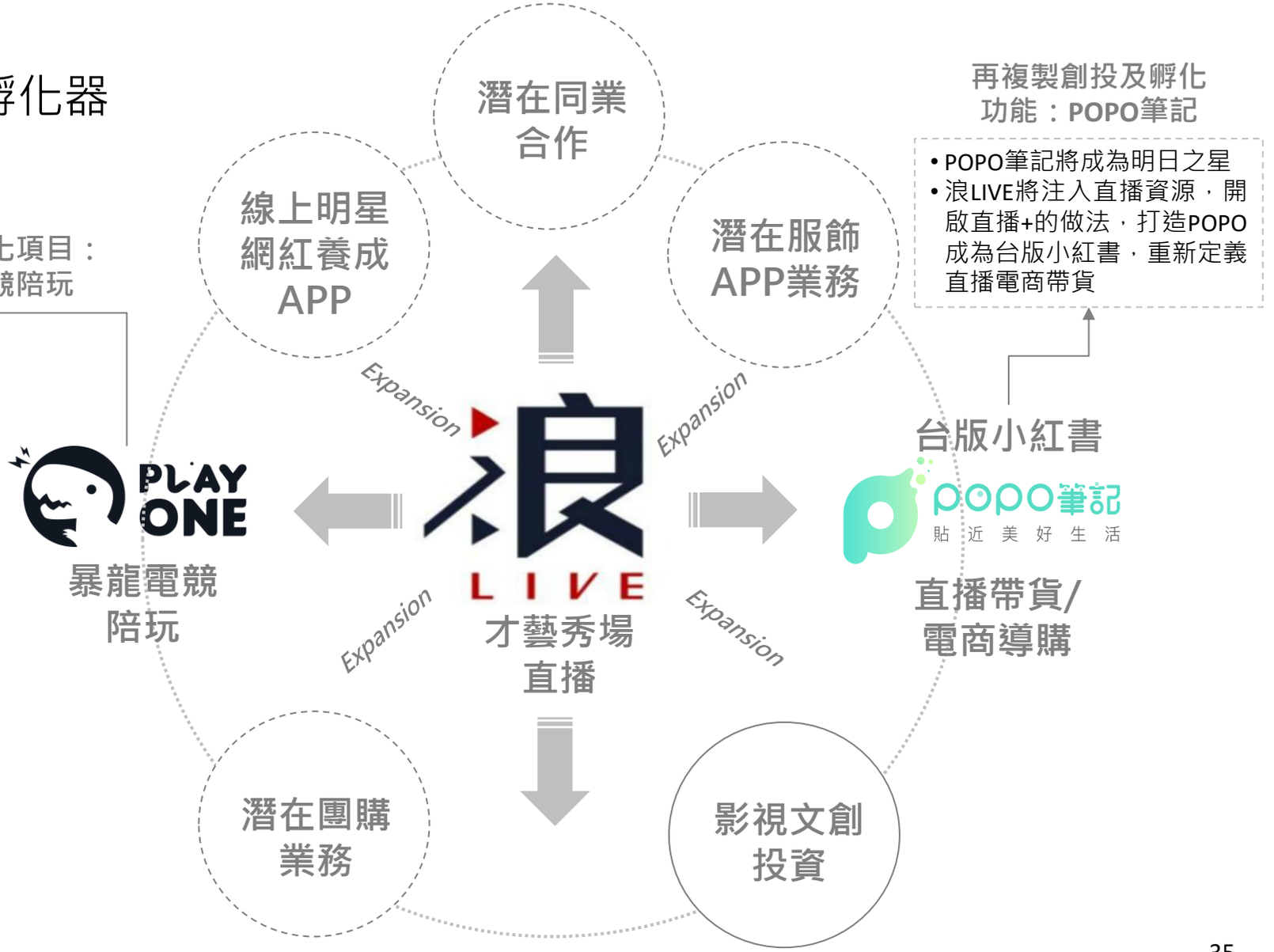
1. 公司簡介
2. 商業模式
3. 財務概況
4. 未來展望

未來大戰略

從浪LIVE出發
我們將打造直播界的產業創投/孵化器

- 暴龍從2020年併入旭瑞後開始穩健成長，初期每月營收約3~500萬之譜
- 2022年開始成長至每月1,000萬以上、2023可達每月1,500~2,000萬左右
- 預計2024開始將會有更強勁的增長

成功的孵化項目：暴龍電競陪玩



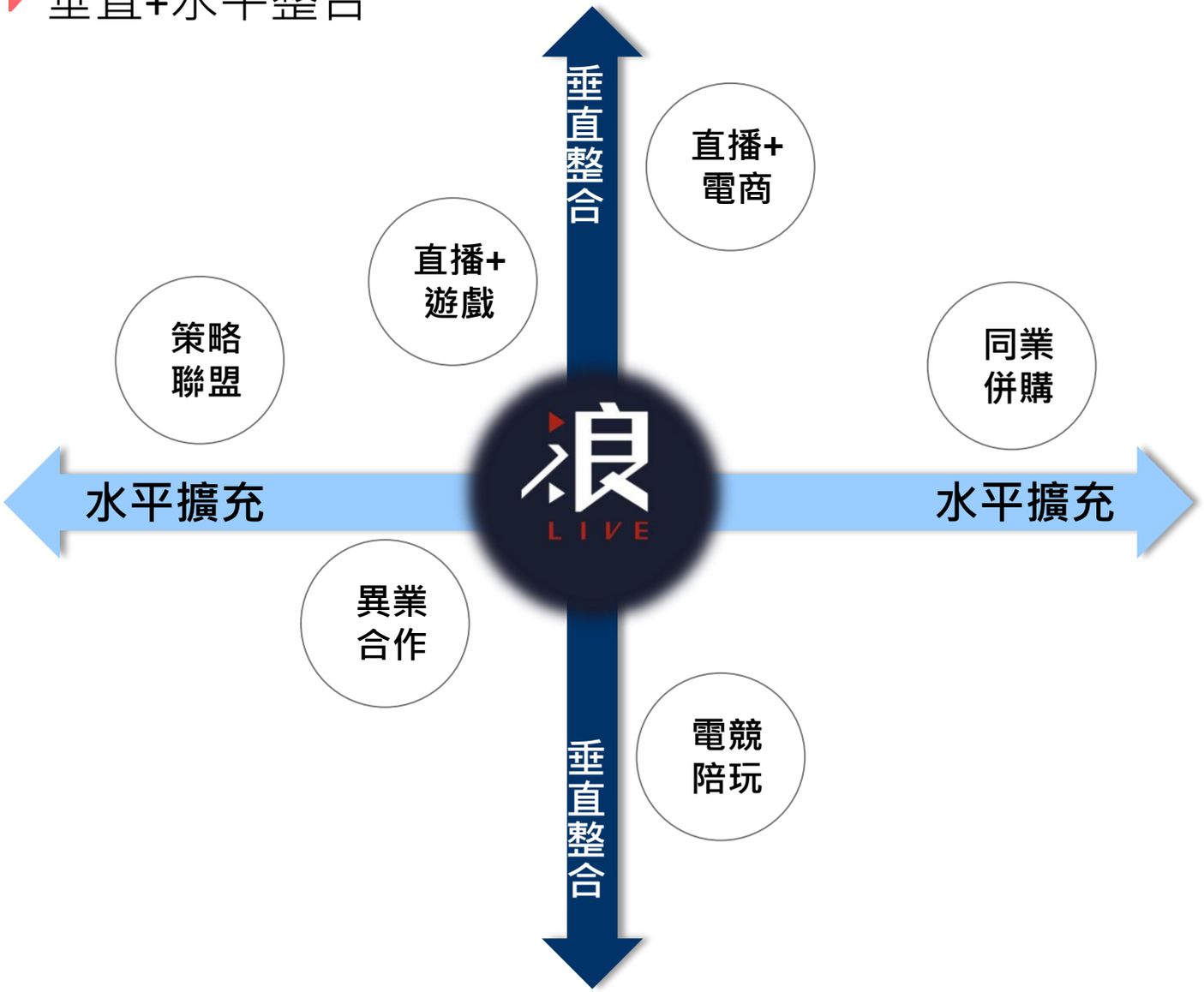
再複製創投及孵化功能：POPO筆記

- POPO筆記將成為明日之星
- 浪LIVE將注入直播資源，開啟直播+的做法，打造POPO成為台版小紅書，重新定義直播電商帶貨

- ✓ 從浪LIVE出發，我們將打造直播界的產業創投
- ✓ 我們有網紅的優勢、有經驗的經營團隊及強大的研發人員共同做我們的後盾
- ✓ 將以產業孵化器的模式，來養成潛在直播相關業務發展，進行多元化、多角化投資及經營
- ✓ 未來將橫跨線上直播、電競陪玩、影視文創、團購、直播帶貨、電商導購(台版小紅書)、服飾APP及潛在同業合作機會

未來發展策略

垂直+水平整合



垂直整合

- 持續打造【直播+】的模式，讓直播能帶出附加價值，如直播+遊戲、直播+電商、直播+電競陪玩等，創造互聯網不斷變現的價值
- 提升公司獲利能力

水平擴充

- 運用浪LIVE為上市公司成員之契機，透過資本市場之助力，積極尋找同業/異業合作的機會，無論是以策略聯盟或是併購之方式來完成
- 創造股東權益最大化

前進東北亞/東南亞

再複製數個互聯網增值變現的直播平台

日本及韓國是目前直播產業市場上含金量最高的兩個市場，進軍日韓將是浪LIVE未來的目標之一

- 現階段東南亞直播用戶較多於視訊聊天，較少專注高質量才藝內容，因此高質量的才藝直播將是浪LIVE的強項之一
- 網路人口及社交軟體用戶正進入快速成長期

浪 LIVE

點亮平凡 閃耀非凡

謝謝