

出國報告（出國類別：開會）

2025 日本東京電玩展參展

出國報告

服務機關：數位發展部數位產業署

姓名職稱：王雅萱視察

派赴國家/地區：日本東京

出國日期：中華民國 114 年 9 月 23 日至 9 月 30 日

報告日期：中華民國 114 年 12 月 12 日

摘要

日本遊戲產業產值全球排名第三，於全球數位內容創作與遊戲開發等領域皆具有指標性地位。數位發展部數位產業署（以下簡稱本署）為強化我國獨立遊戲國際競爭力、掌握日本遊戲產業發展趨勢、建立產業國際人脈網絡，促進跨國合作交流契機，安排帶領六家本署「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」獲獎業者參展 2025 東京電玩展，協助我國優秀原創內容拓展國際市場。

此外，本次行程亦安排拜會遊戲大廠、平台商、發行商、遊戲協會，交流有關遊戲發行、遊戲移植、IP 授權、產業人才培育相關經驗與策略，作為本署遊戲產業政策制定參考，亦期望藉由後續各式媒合交流活動的開展，開啟台日遊戲產業交流的大門，促進商務交流與市場拓展。

目 錄

壹、	行程目的.....	6
貳、	行程總表.....	7
參、	團員名單.....	8
肆、	會議內容.....	9
伍、	東京電玩展參訪及參展成果.....	34
陸、	心得與建議.....	49
柒、	檢附相關資料.....	53

圖 目 錄

圖 1、與 KONAMI 新屋敷毅部長進行拜會交流	10
圖 2、與 KONAMI 專案人員於總部合影	11
圖 3、與集英社遊戲顏品菁產品經理合影.....	13
圖 4、集英社遊戲東京電玩展攤位.....	13
圖 5、與 DMM GAME 進行拜會交流.....	16
圖 6、與 DMM GAME 林研一特助合影.....	16
圖 7、404 Not Found 空間介紹	18
圖 8、404 Not Found 提供創作者半開放式交流活動場域	18
圖 9、與石川武志創辦人於商品區合影.....	19
圖 10、松竹遊戲晚宴現場.....	20
圖 11、松竹遊戲介紹在台合作夥伴遊橋.....	21
圖 12、與 Amazon Games 交流討論.....	22
圖 13、與 Marvelous 關口一社群經理、知念さおり專案經理合影	24
圖 14、東京電玩展 iGi 與創風攤位	25
圖 15、與 PLAYISM 谷山 Elaine 亞洲區行銷經理合影	27
圖 16、PLAYISM 攤位展示台灣獨立遊戲作品「炎姬」	27
圖 17、與 SIE 朱靜文策略夥伴發展經理 、古藤直 Nao Koto 市場行銷 經理合影.....	30
圖 18、與 CESA 增田努 常務理事、寺田步 事務局長、原田俊作 TGCA 業務擔當合影.....	32
圖 19、TGCA 在東京電玩展攤位.....	32
圖 20、與 TOEI Animation 永田康弘製作人合影.....	34
圖 21、獨立遊戲展區.....	36
圖 22、印尼展館.....	36
圖 23、波蘭展館.....	36
圖 24、與紐約州展館負責人員合影.....	37
圖 25、瑞典展攤.....	37
圖 26、Select Indie 80 展區.....	37
圖 27、一般遊戲區主要展出國際遊戲大廠	38
圖 28、與馬來西亞館負責人 Amir Azian 合影.....	39
圖 29、與義大利駐日大使館貿易推廣部總監 Gianpoalo Bruno 合影..	39
圖 30、香港展館.....	39
圖 31、挪威展館.....	40
圖 32、莫斯科展館.....	40
圖 33、泰國展館.....	40
圖 34、 VR 展區 Forum8 展攤	41

圖 35、VR 展區滑動地板設備	42
圖 36、VR 展區 XEO 展攤.....	42
圖 37、AI 應用於健康量測	42
圖 38、腦波結合 AI 運用於遊戲	43
圖 39、參展業者與發行商攤位交流.....	47
圖 40、國際玩家試玩本署參出獨立遊戲.....	47
圖 41、參展團隊於攤位前合影.....	48
圖 42、Team 9 獲頒 Sense of Wonder Night 最佳遊戲設計獎	48
圖 43、Team 9 獲選 Select Indie 80.....	49

表 目 錄

表 1：東京電玩展各國參與情形及推動單位.....	43
表 2：本署參展獨立遊戲業者願望清單成長調查	45
表 3：本署參展獨立遊戲業者發行商媒合情形調查	45

壹、行程目的

日本遊戲產業產值全球排名第三，於全球數位內容創作與遊戲開發等領域皆具有指標性地位。日本深厚的文化底蘊和豐富的遊戲歷史，不僅創造了許多經典作品，也引領全球遊戲產業的發展方向，並造就多家全球知名的遊戲企業，如任天堂（Nintendo）、索尼互動娛樂（Sony Interactive Entertainment）、科樂美（KONAMI）及萬代南夢宮娛樂（Bandai Namco Entertainment）等，這些公司推出的遊戲主機和熱門遊戲系列，對全球玩家有著深遠的影響。

本次行程帶領六家「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」獲獎業者參與2025東京電玩展展出，包括光之語 PHOSEPO 的推理解謎遊戲「異病偵探 Psycho-Sleuth」、智慧之眼工作室的音樂節奏遊戲「Lily Fantasia 莉莉幻想曲」、樂天遊戲的休閒策略拉霸遊戲「跳躍傳說 Hoptale」、元位果凍的卡牌手機遊戲「幻牌交鋒」、豆立遊戲的沙盒建設遊戲「露奈伊物語」、海溝遊戲的解謎冒險遊戲「阿雷塔 YARETA」，並拜會遊戲大廠、平台商、發行商、遊戲協會，包含科樂美(KONAMI)、集英社遊戲(SHUEISHA GAMES)、DMM Games、索尼互動娛樂(Sony Interactive Entertainment, SIE)、Amazon Games、Marvelous、日本電腦娛樂協會(Computer Entertainment Supplier's Association, CESA)、東映動畫(TOEI Animation)等。

本次海外參展、交流，預期能達到三大目的：

1. 強化我國獨立遊戲國際競爭力：透過參與國際頂尖數位內容展會，協助臺灣獨立遊戲提升國際市場能見度、促進商務交流，並協助業者直接蒐集國際玩家數據，作為未來產品優化、國際行銷策略調整及評估潛在市場的關鍵依據。
2. 掌握日本遊戲產業發展趨勢：透過拜會日本指標性遊戲大廠、平台商及發行商、專業展會，掌握國際遊戲產業的發展狀況、開發技術與關注焦點，作為國內業者研發及行銷方向參考，以符合國際市場趨勢。
3. 促進遊戲產業跨國合作交流：藉由拜會日本具規模的遊戲企業、平台發行商、遊戲協會等，建立人脈關係與合作網絡，促進我國遊戲產業未來獲得國際投資、發行、開發者技術交流等合作機會。

貳、行程總表

日期	時間	重點行程
9月23日 (二)	07:20-11:35	出發 (長榮航空 BR192，台北松山機場-日本羽田機場)
	11:35-18:00	處理展務事項（領取參展證件、確認攤位裝潢情形）
9月24日 (三)	10:30-11:30	參訪與交流：科樂美 KONAMI
	13:30-14:30	參訪與交流：集英社遊戲 (SHUEISHA GAMES)
	15:30-17:00	參訪與交流：DMM GAMES
	18:30-20:00	參訪澀谷 404 NOT FOUND 創作基地
9月25日 (四)	08:30-12:00	處理展務事項（發放參展證件、確認攤位運作情形） 參訪獨立遊戲區：印尼、波蘭展區
	13:30-18:00	參訪獨立遊戲區：瑞典、荷蘭展館
	18:30-20:00	參與松竹晚宴
9月26日 (五)	08:30-12:00	參訪獨立遊戲區：紐約州展館、Selected Indie 80展區 商務會議：Amazon Game Studios
	13:30-18:00	參訪一般遊戲區：義大利、泰國展館
	18:00-20:00	參與 Sense of Wonder Night獨立遊戲選拔活動
9月27日 (六)	08:30-12:00	參訪一般遊戲區：香港、韓國展館
	13:30-18:00	參訪一般遊戲區：馬來西亞、德國展館 商務會議：Marvelous
9月28日 (日)	08:30-12:00	參訪VR、AI、周邊展區：Forum8、XEO展攤
	13:30-18:00	參訪一般遊戲區：挪威、莫斯科展館 商務會議：PLAYISM
9月29日 (一)	10:30-11:30	參訪與交流：索尼互動娛樂 SIE
	14:00-15:30	參訪與交流：日本電腦娛樂協會 CESA
	16:30-17:30	參訪與交流：東映動畫 TOEI Animation
9月30日 (二)	09:00-12:40	彙整參訪與參展成果
	12:40-15:05	出發 (長榮航空 BR191，日本羽田機場-台北松山機場)

參、團員名單

一、 數位發展部數位產業署

單位	姓名	職稱
數位發展部數位產業署平台經濟組	王雅萱	視察

二、 隨隊成員

單位	姓名	職稱
台北市電腦商業同業公會	蔡宇穗	經理
	李東翰	高專

肆、會議內容

一、科樂美數位娛樂株室會社（KONAMI）

1. 會議日期：114 年 9 月 24 日（三）10:30-11:30
2. 會議地點：東京都中央區銀座 1 丁目 11 番 1 號
3. 日方出席人員：
事業開發部 新屋敷毅部長、手塚天樂專案人員
4. 單位簡介：
 - (1) 科樂美集團（Konami Group Corporation）為成立於 1969 年的日本跨國娛樂事業公司，總部位於東京。在數位娛樂領域，KONAMI 是全球知名的電子遊戲製作與發行商，擁有眾多經典的遊戲系列，並不斷將業務擴展到手機遊戲和電子競技領域。同時，它也是彈珠機、老虎機等娛樂機台的領導者，並且在日本經營健身和體育俱樂部，使其成為一個涵蓋遊戲、娛樂和健康等多方面的綜合性娛樂集團。
 - (2) KONAMI 的數位娛樂部門主要從事手機遊戲、紙牌遊戲、家庭遊戲和其他數位內容的生產、製造和銷售。在遊戲開發上，近年有與台灣遊戲公司泥巴娛樂專案合作《沉默之丘 SILENT HILL f》，該遊戲並於 114 年 9 月 25 日正式發售。
 - (3) KONAMI 於 2022 年主辦獨立遊戲展示會「Indie Games Connect, IGC」，募集銀座 Unity もくもく会、講談社遊戲創作者實驗室、集英社遊戲創造者 CAMP 等單位所輔導的獨立遊戲業者，於 KONAMI CREATIVE CENTER 銀座進行一日的展出。2023 年起更具教學界人才培育，改辦理「Indie Games Contest 學生錦標賽」，至 2025 年已辦理三屆，2025 年吸引超過 1,400 名學生參與，獲獎遊戲並於東京電玩展的 KONAMI 攤位進行頒獎。
5. 談話要點：
 - (1) 會議由本署介紹智慧內容創新應用發展計畫、遊戲產業相關輔導措施，並表達對於與遊戲大廠進行交流或合作的期待，藉此為我國獨立遊戲產業帶來經驗與技術資源。另亦邀請 KONAMI 於東京電玩展期間至本署所設獨立遊戲攤位。

- (2) 因過去兩年曾來台參展台北電玩展，本署亦表達若 KONAMI 有機會參與明（2026）年台北電玩展，擬邀請 KONAMI 與我國獨立遊戲業者進行交流活動。

6. 會議結論：

- (1) KONAMI 表示內部刻評估是否來台參與 2026 年台北電玩展，如確定參展，將與本署接續討論與獨立遊戲開發者交流事宜。
- (2) KONAMI 表示因與台灣遊戲公司泥巴娛樂合作之《沉默之丘 SILENT HILL f》亦參展東京電玩展，該公司將抽空至本署於東京電玩展所設獨立遊戲攤位參觀。

7. 照片花絮：



圖 1、與 KONAMI 新屋敷毅部長進行拜會交流



圖 2、與 KONAMI 專案人員於總部合影

二、集英社遊戲 (SHUEISHA GAMES)

1. 會議日期：114 年 9 月 24 日（三）13:30-14:30
2. 會議地點：東京都千代田区神田神保町 2 丁目 10-4 PMO 10F
3. 日方出席人員：
行銷部 顏品菁產品經理
4. 單位簡介：
 - (1) 集英社遊戲 (SHUEISHA GAMES) 是日本大型出版集團集英社於 2022 年正式成立的遊戲發行公司。集英社遊戲充分利用其在內容創作、挖掘新人漫畫家和 IP 資源方面的深厚經驗，轉而應用於遊戲產業。集英社遊戲不僅負責旗下知名 IP 的遊戲改編合作，更積極推動原創獨立遊戲的開發與發行。
 - (2) 集英社遊戲的發行策略著重於獨立遊戲的挖掘與培育，並積極與海內外獨立開發團隊合作，曾發行如《都市傳說解體中心》、《ONI：鬼族武者立志傳》等多款風格獨特的獨立遊戲，並與台灣獨立遊戲團隊 SIGONO 共同開發《OPUS：心相吾山》，以及協助本署 112 年度「獨立遊戲開發獎勵暨產品化

「加值計畫」獲獎遊戲《BAKUDO》產品優化及發行。

5. 談話要點：

- (1) 集英社遊戲本身沒有遊戲開發團隊，透過提供從資金、製作、市場行銷、多平台發行的全方位支援與獨立遊戲開發團隊合作，並會在每項合作產品安排一位具備遊戲開發經驗的發行製作人，為獨立開發者提供建議和協助，同時會尊重開發團隊對於作品的創作內容，盡量避免過度干涉。
- (2) 集英社遊戲與《BAKUDO》團隊合作，主要是透過 2025 台北電玩展 B2B 商務媒合會議，透過該次媒合會議遊戲團隊向集英社遊戲實體展示該遊戲玩法特殊性，爰開啟後續合作契機，今(114)年並已開始協助該遊戲透過 Steam 平台及各社群媒體行銷曝光。
- (3) 因集英社過去兩年曾來台參展台北電玩展，本署亦表達若集英社有機會參與明(2026)年台北電玩展，將邀請集英社與我國獨立遊戲業者進行實體媒合活動；另亦邀請集英社於東京電玩展期間至本署所設獨立遊戲攤位參觀。

6. 會議結論：

- (1) 集英社亦參展 2025 東京電玩展，將於展會期間至本署攤位了解相關展出作品；有關集英是否參與 2026 台北電玩展，刻內部評估中，如確定參展將與本署接續討論後續與獨立遊戲開發者作品媒合事宜。
- (2) 另集英社遊戲目前面臨內部產能飽和，待發行的作品已排到 2027 年下半年至 2028 年初，因此期待媒合的遊戲是兩年之後(2028)發行的產品，若後續辦理相關媒合活動，集英社請本署協助條件初步檢視。

7. 照片花絮：



圖 3、與集英社遊戲顏品菁產品經理合影

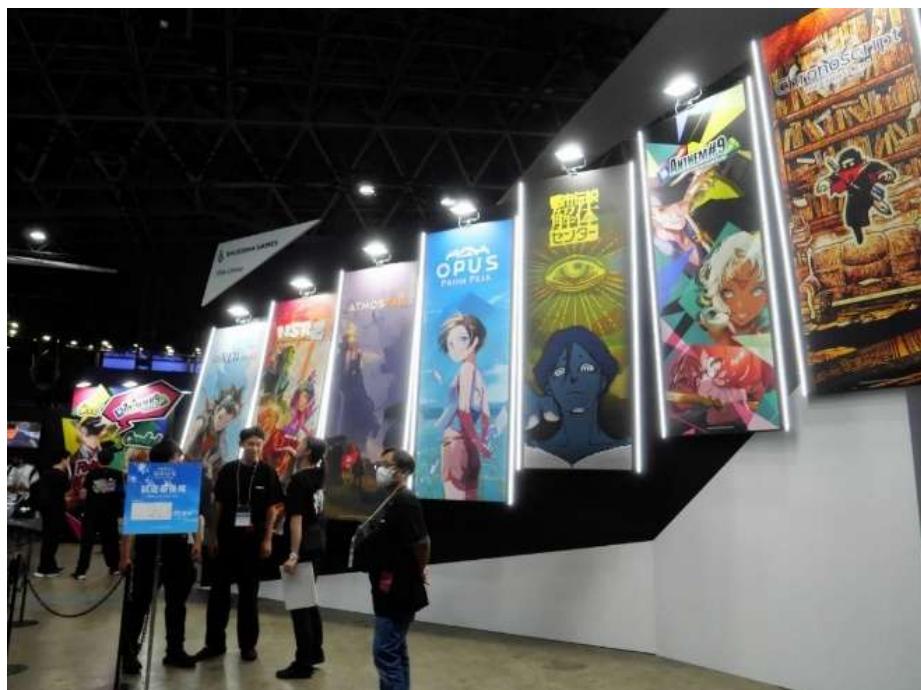


圖 4、集英社遊戲東京電玩展攤位

三、 DMM GAMES

1. 會議日期：114 年 9 月 24 日（三） 15:30-17:00
2. 會議地點：住友不動產六本木グランドタワー 24 階
3. 日方出席人員：
營運長室 林研一特助、蔡偉專案人員
4. 單位簡介：
 - (1) DMM Group 以營運電子商務網站 DMM.com 為主，集團總共有 24 家分公司，服務領域包含娛樂、生活基礎設施、技術創新、創造共享價值。旗下 DMM GAMES 成立於 2017 年，目前是日本最大的遊戲平台，擁有超過 3,700 萬註冊用戶，運營超過 250 款線上遊戲、超過 14,000 款可供下載的遊戲。
 - (2) DMM GAMES 扮演著遊戲平台運營商與發行商的雙重角色，收錄了從傳統 RPG、策略遊戲到美少女主題等全方位類型的遊戲。DMM GAMES 的平台優勢在於其龐大的用戶基礎，玩家可以透過 PC 網頁瀏覽器或專屬的 DMM GAME PLAYER 遊戲啟動器，以及行動裝置來遊玩遊戲，這種跨平臺且無需安裝複雜客戶端即可遊玩的模式，使其在日本的線上與網頁遊戲市場中佔據了重要地位。
 - (3) DMM GAMES 在日本遊戲市場上最具代表性的貢獻是推動了網頁遊戲的普及，發行了許多如《刀劍亂舞 -ONLINE-》等獲得巨大成功的經典 IP 作品。近年來，DMM GAMES 積極拓展其遊戲發行業務，不僅將重點放在自家平台的網頁遊戲，也開始涉足家用主機遊戲的日本發行，並積極將旗下熱門遊戲如《神姬計劃》、《美少女花騎士》等推向繁體中文市場。
5. 談話要點：
 - (1) DMM GAMES 除了營運遊戲平台外，目前亦同時尋求海外團隊共同開發遊戲，主要鎖定已有成熟產品、對平台有益，並具備「營運型手機遊戲」實績，能在市場上持續營運一到兩年的手遊開發商。初期合作模式以「換皮」(re-skinning)為主，透過利用合作夥伴已開發的穩定遊戲模組，進行角色

或美術等內容調整，以加速遊戲開發進程，同時確保遊戲品質，降低 DMM GAMES 的投資風險。如果在整體收益、回本週期和合作關係上都表現良好，DMM GAMES 才會考慮加大投資力度，並在下一款產品上走向共同定制開發的路線。

- (2) DMM GAMES 在評估潛在合作夥伴時，需要了解的細節包括公司規模、人員配置、技能組合(如對遊戲引擎的熟悉度)，以及對開發語言和伺服器相關知識的掌握程度，遊戲開發團隊可事先提供前開資料，有助於 DMM GAMES 與團隊更精準對焦雙方需求及融合效率。
- (3) 在海外合作經驗部分，DMM GAMES 曾與中國公司合作開發手遊，惟因中國遊戲的課金模式不適用於日本當地相關法規(如《景品表示法》「集齊式抽蛋」)，爰該遊戲在地化失敗；另由於景氣低迷與日本大型遊戲開發減少的情況下，日本創作者也逐年下滑，因此 DMM GAMES 正在積極尋求跨國合作機會。
- (4) 本署介紹智慧內容創新應用發展計畫、遊戲產業相關輔導措施，並表達對於我國遊戲開發者與 DMM GAMES 未來進行交流或合作的期待，藉此為我國獨立遊戲產業帶來經驗與技術資源。

6. 會議結論：

本署近年「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」獲獎團隊中也有營運型手機遊戲開發業者，DMM GAMES 表示後續可進一步彙整相關業者與相關資訊（如公司規模、人員配置、技能組合，以及對開發語言和伺服器相關知識的掌握程度等）後，可進行推薦融合，推動我國手機遊戲開發業者介接海外平台，拓展國際市場。

7. 照片花絮：



圖 5、與 DMM GAME 進行拜會交流



圖 6、與 DMM GAME 林研一特助合影

四、參訪 404 Not Found

1. 參訪日期：114 年 9 月 24 日（三）18:30-20:00
2. 參訪地點：澀谷 404 Not Found（東京都渋谷区桜丘町 1-4）
3. 日方出席人員：
404 Not Found / BitSummit 石川武志創辦人
4. 單位簡介：
 - (1) 「404 Not Found」位於澀谷櫻花舞台四樓（Shibuya Sakura Stage，複合型商城），該場域於 113 年 7 月開幕，以成為在遊戲、藝術、音樂等各種文化領域活動的獨立創作者的聖地為目標，在舉辦展示活動、研討會、音樂演唱會和期間限定餐廳等多種企劃的過程中，為創作者的創作活動提供支持，並創造創作者之間共創的機會。
 - (2) 「404 Not Found」由澀谷遊樂場製作委員會（營運單位）、東急不動產（場域及資金提供單位）與 Skeleton Crew Studio（專業及技術指導單位）三方共同合作支持的場域，BitSummit、UNKNOWN ASIA、KADOKAWA Game Linkage、松竹、微軟的 ID@Xbox 則作為策略合作夥伴。
5. 談話要點：
 - (1) 「404 Not Found」其特殊性主要係設立於複合型商城內，並且為半開放式空間，同層又緊鄰蔦屋書店、餐廳區域等，在該場域舉辦的活動，除活動本身邀請的目標對象，自然人流也成為參與者的重要來源。因此，營運單位也在「404 Not Found」設立了商品販賣區，販售獨立遊戲或原創內容相關週邊商品等，將「404 Not Found」作為結合「社群互動」與「商業零售」的複合式據點，藉由商城的人流優勢，將偶然經過的潛在客群轉化為消費者或獨立遊戲、原創內容的接觸者。
 - (2) 營運方石川武志創辦人同時也是 BitSummit 創辦人，因此創辦人亦鏈結展會相關業者及優秀獨立遊戲作品，於「404 Not Found」辦理發表會、試玩會等，協助獨立遊戲曝光、場域活化，同時亦藉由日本政府文化廳的「創作者支援基金」強化

「404 Not Found」的場地維運及活動。

6. 照片花絮：

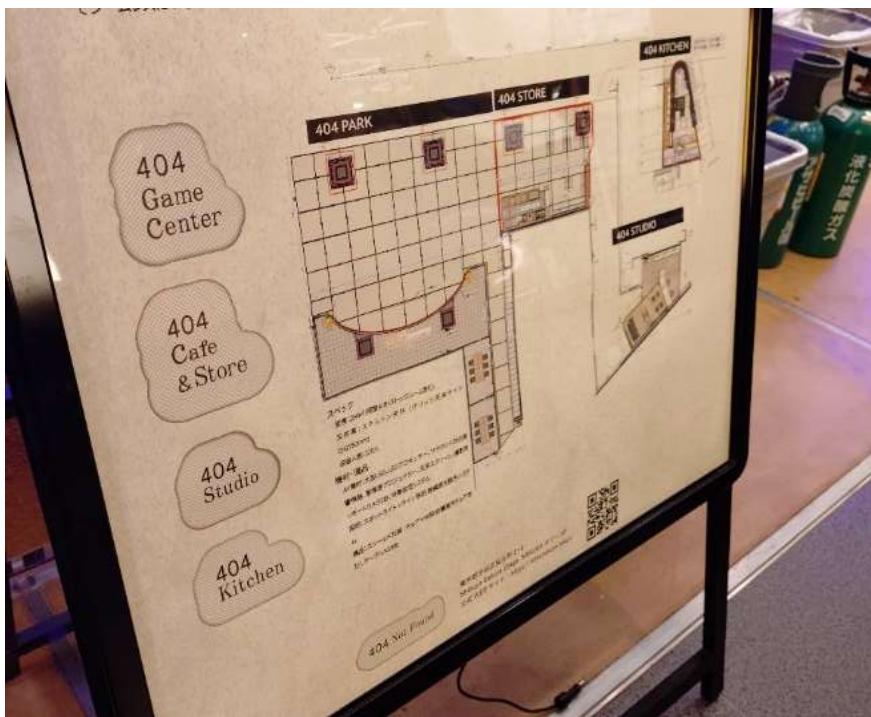


圖 7、404 Not Found 空間介紹



圖 8、404 Not Found 提供創作者半開放式交流活動場域



圖 9、與石川武志創辦人於商品區合影

五、松竹遊戲（SHOCHIKU GAMES）晚宴 Sushi Networking Night

1. 參訪日期：114 年 9 月 25 日（四） 18:30-20:00
2. 參訪地點：Hotel Springs Makuhari Premier 宴會廳（千葉市美浜区ひび野 1-11）
3. 日方出席人員：
 - (1) 松竹株式會社遊戲事業室：石毛宏明室長、森本高廣經理
 - (2) 遊橋有限公司（Game Bridge）：陳鴻遠創辦人、陳易廷業務經理
4. 單位簡介：
 - (1) 松竹株式會社是日本電影、戲劇和不動產領域的知名巨頭，於近年積極拓展其新興業務，並成立創投部門松竹 Ventures。松竹遊戲作為松竹 Ventures 的一部分，目的在將內容製作、宣傳發行和文化 IP 資源方面的優勢與遊戲領域相結合。
 - (2) 松竹遊戲於東京電玩展商務日期間，規劃了「Sushi Networking Night」的業界交流晚宴。此晚宴主要鎖定遊戲產業的專業人士、媒體與受邀貴賓，旨在提供一個非正式的壽司主題交流平台，以促進商務合作與人脈建立。本次出國計畫執行團隊台北市電腦商業同業公會過去持續透過台北電玩展與松竹遊戲交流，爰本次本署亦受邀參與。

5. 談話要點：

- (1) 松竹遊戲近年來積極涉入獨立遊戲產業，除積極參與各遊戲展會，設立攤位展示所協助發行作品之外，也藉由參與展會，尋找有興趣投資的作品。投資方式含括專案投資與股權投資，松竹遊戲在投資方式具備高度的彈性。
- (2) 松竹遊戲在台灣的運作是透過策略合作夥伴 Game Bridge 遊橋有限公司協助處理，遊橋的業務以提供解決方案包括日本在地化、日文配音、翻譯潤飾等，以及獨立遊戲發行為主。
- (3) 本署介紹智慧內容創新應用發展計畫、遊戲產業相關輔導措施，並表達後續與安排我國獨立遊戲與松竹遊戲與遊橋媒合之期待，藉此為我國獨立遊戲產業帶來經驗與資源，另亦邀請松竹遊戲與遊橋於東京電玩展期間至本署所設獨立遊戲攤位參觀。

6. 會議結論：

- (1) 有關安排我國獨立遊戲與松竹遊戲與遊橋媒合，松竹遊戲與遊橋均表示有初步意願，後續可針對執行細節進行討論。
- (2) 松竹遊戲亦參展 2025 東京電玩展，將於展會期間至本署所設攤位了解展出之獨立遊戲作品。

7. 照片花絮：



圖 10、松竹遊戲晚宴現場



圖 11、松竹遊戲介紹在台合作夥伴遊橋

六、Amazon Game Studios

1. 會議日期：114 年 9 月 26 日（五）11:00-11:30
2. 會議地點：東京電玩展會場商談區
3. 日方出席人員：
亞太發行部 山本惠美子亞太區發行與業務總監、大橋あゆみ產品行銷經理
4. 單位簡介：
Amazon Game Studios (AGS) 是 Amazon 旗下的遊戲開發與發行部門，核心理念是將創意與尖端技術相結合，旨在創造出能夠打破傳統界線的「宏大遊戲體驗」。發行的作品類型廣泛，從設定在壯闊世界觀的線上多人角色扮演遊戲 (MMORPG) 到引人入勝的單人冒險故事皆有。例如 AGS 積極參與發行和營運大型 MMORPG 「THRONE AND LIBERTY」等作品，並定期在日本推出大型更新和內容。
5. 談話要點：
 - (1) AGS 強調其作為全球發行商的定位，指出他們對能夠吸引全球受眾的獨立遊戲感興趣，而非僅關注亞洲市場的產品。

Amazon Games 旗下的 Luna 雲端串流遊戲平台正在積極尋求獨立遊戲內容。

- (2) AGS 對具有創新或特定技術應用如 AI 的遊戲感興趣，特別點出目前鎖定在遊戲內容(如圖像、音樂、或與 NPC 互動)中運用 AI 技術的產品。至於在多語系或是區域市場部分，AGS 表示在初期階段不需要有英文在地化版本，但遊戲的風格和美術必須能夠面對全球市場。

6. 會議結論：

AGS 的策略圍繞著雲端資源進行布局，尤其著重於 AI 的運用。我國獨立遊戲產業目前對於 AI 技術的使用尚待開發，後續若有匯集到符合條件的遊戲業者，可再向 AGS 進行提案媒合。

7. 照片花絮：



圖 12、與 Amazon Games 交流討論

七、 Marvelous Inc.（株式會社マーベラス）

1. 會議日期：114 年 9 月 27 日（六） 13:30-14:30
2. 會議地點：TGS 攤位商談區
3. 日方出席人員：
獨立遊戲事業群 關口一社群經理、知念さおり專案經理
4. 單位簡介：
 - (1) Marvelous Inc.（株式會社マーベラス）是日本一家歷史悠久且業務多元的影音與遊戲軟體公司，主要業務橫跨家用主機遊戲、線上遊戲應用程式，以及音樂、動畫等視聽內容的企劃、開發與銷售。Marvelous 積極拓展線上遊戲及國際市場，並曾與大型科技公司如騰訊旗下的子公司達成策略聯盟，致力於穩定開發資金並擴展旗下 IP 在全球的影響力，展現其作為綜合娛樂內容提供商的雄厚實力。
 - (2) iGi（indie Game incubator）是由 Marvelous 主辦的日本首個針對獨立遊戲開發者設立的無償孵化計畫。該計畫旨在彌補日本在獨立遊戲培育方面的不足，為日本的獨立創作者提供為期數個月的專業支援。iGi 的核心價值在於提供全方位的輔導，不僅包含遊戲開發、品管的技術指導，更涵蓋商業模式、國際發行策略、Pitch 技巧等方面的培訓。iGi 邀請業界專家擔任導師，致力於建立一個「創作者優先」的生態系統，協助被選中的獨立遊戲團隊將作品打磨並推向國際市場。
5. 談話要點：
 - (1) Marvelous 的 iGi 孵化計畫每年辦理一期，開放日本國內團隊申請，並在期末會邀請 100 家發行商、投資者來參與 Pitch 提案大會，至 114 年已為第 5 期，累積培育 22 家團隊。其參與者曾連續兩年在日本最大的獨立遊戲盛會 BitSummit 上獲得大獎，並有畢業生開發出銷量超過 100 萬份的作品。
 - (2) iGi 也負責管理日本經濟產業省資助的加速器計畫「創風」的遊戲部門，每件遊戲開發申請案可獲得最高 500 萬日圓的經費補助，以及各領域的專家在遊戲製作開發上的全程支援，目標是以海外業務發展為主，並在東京電玩展進行期中成果

發表。

- (3) 本署介紹智慧內容創新應用發展計畫、遊戲產業相關輔導措施，並表達後續與安排我國獨立遊戲跨國交流之期待，藉此為我國獨立遊戲產業帶來經驗與技術資源，另亦邀請 Marvelous 於東京電玩展期間至本署所設獨立遊戲攤位參觀。

6. 會議結論：

- (1) Marvelous 表示該公司積極尋求各種獨立遊戲人才交流可能，對於安排獨立遊戲開發者跨國交流有初步意願。另 Marvelous 亦參展 2025 東京電玩展，將於展會期間至本署攤位了解相關展出作品。
- (2) Marvelous 表示正評估是否參與 2026 年台北電玩展，若有機會來台可與台灣的遊戲開發團隊進行實體交流。

7. 照片花絮：



圖 13、與 Marvelous 關口一社群經理、知念さおり專案經理合影



圖 14、東京電玩展 iGi 與創風攤位

八、PLAYISM

1. 會議日期：114 年 9 月 28 日（日）13:30-14:30
2. 會議地點：TGS 攤位商談區
3. 日方出席人員：
亞太區行銷部 谷山 Elaine 亞洲區行銷經理
4. 單位簡介：
 - (1) PLAYISM 是日本 Active Gaming Media 2011 成立的電子遊戲發行部門，致力於將全球優秀獨立遊戲引進日本，同時將日本獨立遊戲推向國際市場，核心理念為支持憑藉熱情和創意，由一人或小型團隊開發出來的獨立佳作。PLAYISM 為獨立開發者提供一站式專業服務，包括遊戲在地化（多語言翻譯）、除錯測試(QA)、市場行銷，以及移植到 PlayStation、Nintendo Switch 等主要家用主機平台等，幫助開發者克服跨文化發行和多平台技術的門檻，觸及更廣泛的全球玩家。
 - (2) PLAYISM 的發行陣容極為多元，涵蓋了日式恐怖、像素風格 RPG、動作解謎等多種獨立遊戲類型，也積極與海外開發者合作，曾協助臺灣遊戲「返校」在日本的發行，目前也正協助本署 113 年度「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」

獲獎團隊夕暮的《炎姬》遊戲產品優化及發行事宜。除了發行經典作品，PLAYISM 也透過舉辦線上發布會（PLAYISM Game Show）並積極參與東京電玩展等大型展覽，向玩家社群和業界持續推廣旗下最新的獨立遊戲作品。

5. 談話要點：

- (1) PLAYISM 對於合作發行的遊戲類型與題材無特別偏好，但注重遊戲須有與眾不同的特點，例如在核心玩法、美術、音樂，或是其他細節呈現上與現行市場差異化。
- (2) PLAYISM 致力協助將台灣獨立遊戲團隊夕暮的力作《炎姬》推向國際舞台。作為發行方，PLAYISM 負責提供市場策略與行銷諮詢，其中包含協助優化遊戲中涉及二戰元素的視覺設計，以確保其全球市場適配性。但獨立遊戲開發本質上存在團隊規模受限與開發週期不確定性等固有挑戰。《炎姬》即因團隊追求內容與美術的卓越表現，最初 2023 年的發行計畫也持續調整與評估之中。
- (3) 本署介紹智慧內容創新應用發展計畫、遊戲產業相關輔導措施，並表達後續與安排我國其他獨立遊媒合之期待，藉此為我國獨立遊戲產業帶來經驗與技術資源，另亦邀請 PLAYISM 於東京電玩展期間至本署所設獨立遊戲攤位參觀。

6. 會議結論：

- (1) PLAYISM 亦參展 2025 東京電玩展，並於展攤展出本署 113 年度「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」獲獎團隊夕暮的《炎姬》遊戲試玩版，將於展會期間至本署攤位了解其他台灣遊戲展出作品。
- (2) 有關安排我國獨立遊戲與 PLAYISM 媒合，PLAYISM 表示有初步意願，另 PLAYISM 正評估是否參與 2026 年台北電玩展，若有機會來台可與台灣的遊戲開發團隊進行實體交流。

7. 照片花絮：



圖 15、與 PLAYISM 谷山 Elaine 亞洲區行銷經理合影



圖 16、PLAYISM 攤位展示台灣獨立遊戲作品「炎姬」

九、索尼互動娛樂 Sony Interactive Entertainment

1. 會議日期：114 年 9 月 29 日（一） 10:30-11:30
2. 會議地點：日本東京都港區港南一丁目 7 番 1 號 SONY CITY
3. 日方出席人員：
亞太行銷部 朱靜文策略夥伴發展經理 、古藤直 Nao Koto 市場行銷經理

4. 單位簡介：

- (1) 索尼互動娛樂（Sony Interactive Entertainment, SIE）於 2016 年由索尼電腦娛樂（SCE）與索尼網路娛樂（SNE）合併成立，核心業務涵蓋家用遊戲機 PlayStation 5、PlayStation 4 及週邊設備的研發與銷售、PlayStation Network 數位服務的營運，以及透過 PlayStation Studios 開發和發行高品質的第一方遊戲，是全球互動娛樂產業的領導者。
- (2) SIE 的成功戰略在於其強大的內容生產能力。透過旗下的 PlayStation Studios，SIE 擁有或收購了如頑皮狗（Naughty Dog）、Insomniac Games、Bungie 等多家頂尖遊戲開發工作室，產出了「漫威蜘蛛人」、「最後生還者」、「地平線」等大作，成為推動 PlayStation 主機銷量的關鍵力量。近年來 SIE 除了鞏固家用主機市場外，也積極進軍 PC 平台發行精選作品，並透過與韓國 NCSOFT 等公司建立全球戰略夥伴關係，將業務觸角延伸至手機遊戲等更多元的娛樂領域。

5. 談話要點：

- (1) SIE 在全球有專門負責亞洲獨立遊戲開發的窗口，並在美國遊戲開發者大會（GDC）、釜山獨立遊戲嘉年華（BIC Busan）等展會舉辦分享會，指導開發者如何註冊並進入 PlayStation 平台。在市場推廣上，則會透過社群媒體專區發佈獨立遊戲資訊，在 BitSummit、Tokyo Game Show 設立獨立遊戲展區，提供免費出展機會，今年在東京電玩展就有 4 款遊戲是由 SIE 補助費用。
- (2) 有關海外合作業務，SIE 目前係透過旗下 PlayStation 品牌，與中國、印度、中東及北非等具有人口紅利及潛在遊戲市場的地區地合作，例如 2016 年推動面向中國遊戲開發者的「中國之星計畫」（China Hero Project）。該計畫不僅在初期即為入選項目提供開發設備與技術支援，更透過 PlayStation 的全球品牌影響力，協助這些作品拓展國際市場，目前已累積孵化與扶持了十餘款中國遊戲開發團隊。而於 2025 年 7 月 3 日宣佈啟動的第四期，更為每個入選項目提供價值約 100

萬元人民幣的資源支持，並提供從程式碼審查到專業觸覺回饋技術等一站式、全方位的開發支持，旨在進一步提升中國主機遊戲的品質與全球競爭力。

- (3) 另外，SIE 觀察台灣獨立遊戲團隊擁有卓越的遊戲開發能力，惟多數僅專注產品打磨，發行策略與全球市場規劃經驗不足。同時，許多團隊對將遊戲移植至 PlayStation 平台的技術門檻存在誤解；實際上，主要難點並非技術調整（主流引擎如 Unity、Unreal 具備高相容性），而是如何進行有效的後續市場推廣與商業化運營。
- (4) 本署介紹智慧內容創新應用發展計畫、遊戲產業相關輔導措施，並表達後續與安排 SIE 與我國獨立遊交流與媒合之期待，以利我國獨立遊戲內容拓展至國際平台。

6. 會議結論：

- (1) 由於台灣的獨立遊戲社群已具備成熟的開發能量和活躍的產業交流機制，其生態系統相對完善，因此在 SIE 的 Hero Project 的首輪扶持名單中並未被納入。然而台灣遊戲團隊的高品質產出與技術優勢，為 SIE 未來主機生態系統深化與內容合作的潛在合作對象。
- (2) SIE 為全球平台商，對於獨立遊戲，是跨平台、走向國際市場的重要關鍵節點，且對於獨立遊戲的交流與媒合都持開放態度。有關安排我國獨立遊戲與 SIE 交流與媒合，SIE 表示有初步意願，另 SIE 正評估是否參與 2026 年台北電玩展，若有機會來台可與台灣的遊戲開發團隊進行實體交流。

7. 照片花絮：



圖 17、與 SIE 朱靜文策略夥伴發展經理 、古藤直 Nao Koto 市場行銷經理合影

十、日本電腦娛樂協會 CESA

1. 會議日期：114 年 9 月 29 日（一） 14:00-15:30
2. 會議地點：東京都新宿區西新宿 2-7-1 新宿第一生命ビルディング 18F
3. 日方出席人員：
增田努常務理事、寺田步事務局長、原田俊作 TGCA 業務擔當
4. 單位簡介：
 - (1) 日本電腦娛樂協會（Computer Entertainment Supplier's Association, CESA）是東京電玩展主辦單位。成立於 1995 年，由日本電腦娛樂行業相關公司組成的產業協會，成立宗旨是為了振興日本的電腦娛樂產業。CESA 的核心職責包括發布權威性的「CESA 遊戲白皮書」分析產業趨勢和數據；推動產業的標準化；並在業界內提供技術和人才交流的平台。CESA 也是日本遊戲內容分級組織 電腦娛樂分級機構（CERO）的創始與主要參與者，對維護日本遊戲市場的健全發展和自律規範扮演關鍵角色。現任會長由 CAPCOM 社長辻本春弘擔任。

- (2) CESA 2024 年與文化廳、日本藝術文化振興會合作推動次世代創作者培育計畫「Top Game Creators Academy, TGCA」，目的是培育下一代創作者創作具有日本特色的精彩內容，該計畫由業界講師進行為期兩年的指導，講師來自於 Bandai Namco Studios、KONAMI、SEGA、CAPCOM、KOEI、Square Enix 的總監、製作人、以及各領域像是工程、音樂、音效、視覺藝術等專業人員。除了有全職的導師陪伴內容創作過程之外，也具備提供個人化建議的專業顧問，以及協助內容發佈和學習海外業務所需知識的商業顧問，協助進軍海外展會爭取實戰的商業經驗。
- (3) CESA 也主辦面向專業開發者的年度技術交流會議 CEDEC (Computer Entertainment Developers Conference, CEDEC)，為業界人士提供學習、分享最新遊戲開發技術和經驗的機會。透過這些大型活動和頒獎典禮（如 CEDEC AWARDS），CESA 不僅提升了日本遊戲的國際影響力，也致力於推動行業內部的專業水準和人才培育。

5. 談話要點：

- (1) CESA 透過 TGCA 計畫預計協助 10 組創作者，對象為日本國內大學及專門學校的遊戲相關科系學生或年輕畢業生，並配備 10 名專業顧問和額外的 25 名給予建議的產業人士，這些顧問來自於大型遊戲公司的現職人員。輔導內容主要著重於作品製作的建議、與學校的技術連結以提升創作者的技能，以及對海外參展活動的支援。CESA 希望透過參與如台灣的台北電玩展或德國 Gamescom 等國際展會，讓年輕創作者能親身體驗並了解不同地區的玩家喜好，從而使他們的遊戲能吸引全球觀眾。此計畫的目標是協助創作者活動，但不直接涉及發行商媒合。
- (2) 「CESA 遊戲白皮書」的製作目的主要是為了讓政府及行政機關能正確地理解遊戲產業。日本政府官員過去常將遊戲視為「玩樂」而非成熟產業，CESA 希望透過詳盡的調查數據（如平均年收入、就業人數等），證明遊戲產業的成熟度，同

時也期望透過該報告吸引年輕人才和學生進入遊戲行業。惟 CESAs 的報告調查對象主要為其會員企業，這些企業多數為日本的大型遊戲公司，獨立遊戲開發商相對較少。

6. 會議結論：

TGCA 計畫將參與 2026 台北國際電玩展，CESA 提案在展會來台期間與台灣的獨立遊戲開發者進行交流。本署回應可安排我國獨立遊戲業者於 digiBlock C 辦理交流活動，後續將持續聯繫與討論相關規劃。

7. 照片花絮：



圖 18、與 CESAs 增田努 常務理事、寺田步 事務局長、原田俊作 TGCA 業務擔當合影



圖 19、TGCA 在東京電玩展攤位

十一、東映動畫株式會社 TOEI Animation

1. 會議日期：114 年 9 月 29 日（一）16:30-17:30
2. 會議地點：日本東京都中野區中野四丁目 10 番 1 號中野中央公園東大樓 5F
3. 日方出席人員：
營業推進部 永田康弘製作人
4. 單位簡介：
 - (1) 東映動畫株式會社是隸屬於日本東映集團的老牌動畫製作公司，自 1948 年成立以來，創作了無數膾炙人口的經典動畫作品，堪稱日本動畫史上的重要基石。其龐大的 IP 庫包括「航海王 One Piece」、「七龍珠 Dragon Ball」、「美少女戰士」「灌籃高手」、「數碼寶貝」等。東映動畫的商業模式核心為圍繞這些 IP 進行版權授權和多媒體商品化，業務範疇涵蓋電影、電視、DVD、商品授權、活動授權等。
 - (2) 東映動畫與遊戲產業的關聯主要在其 IP 授權的深度與廣度上。東映動畫採取與全球知名的遊戲開發商或發行商合作的模式，其多數作品如「七龍珠」或「航海王」題材皆由萬代南夢宮等夥伴製作與發行。近年來，東映動畫更積極探索新的遊戲載體與技術，包括與韓國 Wemade 旗下平台合作開發 Web3 區塊鏈遊戲 DenDenGarden。
5. 談話要點：
 - (1) 東映動畫主要聚焦於 IP 的「創造」與「活用」，遊戲業務策略主要圍繞著兩大方向：運用現有 IP 製作遊戲，以及從遊戲內容中孵化全新的 IP。雖然東映動畫致力於 IP 的推廣與合作，但公司本身並沒有遊戲開發團隊，完全依賴外部廠商進行合作。
 - (2) 東映動畫在選擇合作夥伴時並無針對地區或公司規模有設限，曾與中國、韓國和台灣的公司進行手機遊戲的合作。東映動畫選擇合作團隊的首要條件是該合作夥伴必須充分理解並喜愛該公司的 IP 內容、背景，並理解其 IP 相關規範與限制。他們也對創新的合作模式持開放態度，不僅是授權開

發遊戲，也願意將 IP 應用於開發者正在製作中的遊戲。

6. 會議結論：

東映動畫刻評估派員觀摩 2026 台北國際電玩展。如後續東映動畫確認來台，本署將安排媒合對動畫 IP 改制遊戲有興趣的台灣遊戲團隊，促進台灣業者跨域發展及進入國際市場可能性。

7. 照片花絮：



圖 20、與 TOEI Animation 永田康弘製作人合影

伍、東京電玩展參訪及參展成果

一、東京電玩展簡介

1. 東京電玩展（Tokyo Game Show, TGS）是全球最具影響力的電子遊戲展覽之一，由日本電腦娛樂協會（CESA）主辦，每年固定在千葉市幕張展覽館舉行。TGS 始於 1996 年，在 1997 年至 2001 年期間曾每年舉辦兩次，並自 2002 年起每年於 9 月或 10 月舉辦，分為前兩天的商務日與後兩天的一般公開日。2024 年 TGS 的參與人次高達 274,739 人，證明了其世界級遊戲盛會的地位。
2. 本次本署參與之 2025 TGS 的主題為「無窮玩耍、無限遊樂場」，於 114 年 9 月 25 日至 28 日舉行，共設有 4,157 個攤位，來自 47 個國家及地區的共 1,136 家企業及團體參展，規模為歷屆之最。

3. 展會主要設有數個核心展區，包含展示最新主機大作、硬體設備的一般展示區；展示手機應用與服務的智慧型手機遊戲區；以及專注於虛擬與擴增實境技術的 VR/AR 展區；以及提供各國獨立遊戲開發者展示平台的獨立遊戲區，本署 6 家「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」獲獎團隊作品展攤即設立於此區。

二、東京電玩展參訪

本署除協助獨立遊戲業者參展、與發行商進行商務會談外，亦參觀各主題展區與各國展館，以掌握東京電玩展的整體策展運營機制，並觀察國際間參與展會的具體情況。同時，藉由對各國展館的訪察，了解各國政府對於遊戲產業的具體輔導方式，作為本署未來政策制定與持續參展的參考依據，展區參訪重點摘要如下：

1. 獨立遊戲區：
 - (1) 獨立遊戲區位於為車站出來往展場所遇到的第一個展區，並緊鄰周邊商品區，為展期帶來豐沛的人流。該區有展出的除獨立遊戲業者作品，也有 Marvelous 的 iGi、CESA 的 TGCA 獨立遊戲孵化計畫與加速器計畫，亦有講談社、松竹遊戲、PARCO、room6、傑仕登等獨立遊戲發行商展出代理的遊戲，發行商亦同時在展場中找尋潛在的合作作品。
 - (2) 除台灣外，亦有諸多國家或城市將展攤設於獨立遊戲區，如印尼、波蘭、紐約、瑞典、智利等，各國多數透過該國遊戲協會辦理。藉由拜會各展攤，除了解各國推動單位與政策外，也為未來的國際交流建立溝通聯繫管道。



圖 21、獨立遊戲展區



圖 22、印尼展館



圖 23、波蘭展館



圖 24、與紐約州展館負責人員合影



圖 25、瑞典展攤

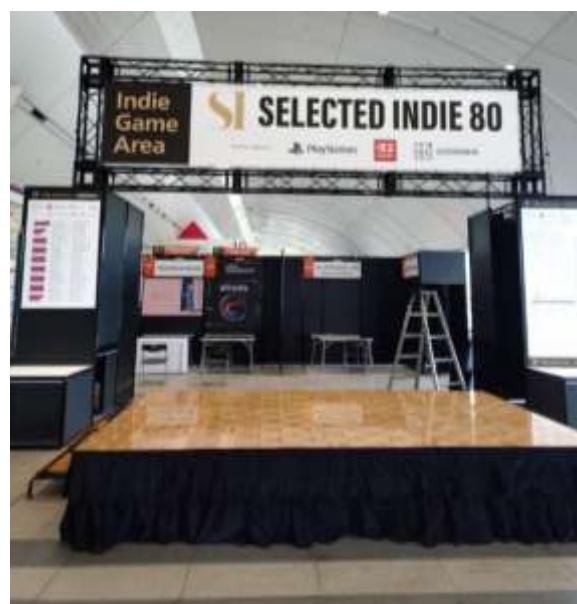


圖 26、Select Indie 80 展區

2. 一般遊戲區：
 - (1) 一般遊戲區展出諸多國際遊戲大廠如 KONAMI、萬代南夢宮、CAPCOM、SEGA、SONY、Square Enix 等，包含主展件、主舞台、試玩區的巨型攤位供玩家試玩最新作品，並辦理論壇、Cosplay、競賽活動聚集人潮。
 - (2) 此區也有 PLAYISM、Happinet、Critical Reflex、集英社遊戲等獨立遊戲發行商設立大型展館，展示其代理作品，如 PLAYISM 代理的本署輔導之台灣獨立遊戲作品《炎姬》、集英社代理我國獨立遊戲業者 SIGONO 的《OPUS：心相吾山》，皆在此區展示並吸引諸多玩家試玩。
 - (3) 許多國家如韓國、德國、馬來西亞、莫斯科等亦看中一般遊戲區的人潮而在此設立大型展館，在一般遊戲區的國家展攤多是由經貿商務部門、駐外館處所推動，除宣傳參展遊戲團隊外，也負有遊戲產業的招募投資功能。
 - (4) 其中如泰國、莫斯科皆有設立數位創新基地，甚至是產業園區來推動智慧內容產業的政策，基地內除作為產業社群的交流平台外，多數也有設立辦公空間、Co-Working 空間、技術支援中心等。透過此次拜會除了了解各國遊戲產業推動政策外，更進一步了解這些基地的設立背景與營運方式，並建立未來以數位創新基地作為交流主體的聯繫管道。



圖 27、一般遊戲區主要展出國際遊戲大廠



圖 28、與馬來西亞館負責人 Amir Azian 合影



圖 29、與義大利駐日大使館貿易推廣部總監 Gianpoalo Bruno 合影



圖 30、香港展館



圖 31、挪威展館



圖 32、莫斯科展館



圖 33、泰國展館

3. VR、AI、周邊展區：

- (1) VR 展區部分，主要就體感科技硬體持續強化或創新，在沉浸式體感模擬部分，展出的解決方案多整合了大型體感平臺或動態地板等裝置，藉由與虛擬內容精準同步的立體動態轉動與高頻率偏移震動，強化使用者體驗的真實感，此類創新

主要聚焦於專業模擬訓練如飛行、駕駛，或商業遊樂場的應用場景；另一個關鍵趨勢是頭戴裝置的人體工學設計，例如業者致力於實現設備的輕量化，特別是透過電池模組的外置或分離式設計，以達到更優異的配重平衡，從而大幅降低使用者長時間佩戴的負擔，提升使用舒適度與持久性。

- (2) AI 軟體應用部分，主要圍繞提升創作與營運效率、強化即時互動與體驗兩大主軸發展。在企業營運與創作者輔助方面，展出了如 Adobe 的 Firefly 這類生成式 AI 工具，作為創作者輔助解決方案，加速美術資產產出、優化內容編輯流程。而在遊戲體驗創新與跨界應用方面，業者則展示了高階應用，例如透過量測腦波等生理數據，經由 AI 進行即時解算，進而改變遊戲互動或參數調整的創新玩法；此外，AI 健康量測的應用亦是展區亮點之一，旨在將即時互動技術與生理監測結合，提供個性化的娛樂與健康管理體驗。該區體現了 AI 在加速開發、優化營運和創造跨界沉浸式互動體驗中的核心價值。



圖 34、VR 展區 Forum8 展攤



圖 35、VR 展區滑動地板設備



圖 36、VR 展區 XEO 展攤



圖 37、AI 應用於健康量測



圖 38、腦波結合 AI 運用於遊戲

表 1：東京電玩展各國參與情形及推動單位

展區	政府類型	國別	推動單位
一般遊戲展區	國家	泰國	泰國商務部國際貿易促進局 (DITP) 泰國數位經濟與社會部數位經濟促進局 (depa) 泰國文化內容振興院 (THACCA)
		葡萄牙	eGames Lab
		挪威	挪威電影中心 (NFI)
		韓國	韓國文化內容振興院 (KOCCA)
		義大利	義大利駐日大使館商務推動部 Italian Interactive Digital Entertainment Association
		德國	德國聯邦經濟與能源部 德國遊戲產業協會
		馬來西亞	馬來西亞數位經濟局 (MDEC)
	地 方 政府	中國香港	香港數碼娛樂協會 (HKDEA)
		俄國莫斯科	The Agency of Creative Industries of Moscow Moscow Game Hub
		韓國慶尚南道	GYEONGNAM GLOBAL GAME CENTER
		韓國首爾京畿	Seoul Business Agency

		道	Gyeonggi Content Agency
		韓國釜山	Busan IT Industry Promotion Agency
獨立遊戲 展區	國家	台灣	數位發展部數位產業署 台北市電腦商業同業公會
		巴西	Brazilian Trade and Investment Promotion Agency Brazilian Game Developers Association
		智利	ProChile (隸屬智利外交部)
		印尼	Asosiasi Game Indonesia (AGI)
		印度	Game Developers Association of India
		荷蘭	Dutch Games Association (DGA)
		瑞典	Sweden Game Arena
	地 方 政 府	韓國全羅南道	Jeonnam Information & Culture Industry Promotion Agency
		美國紐約州	New York State Gaming Commission Gaming Division
商務洽談 區	國家	巴西	Brazilian Trade and Investment Promotion Agency Brazilian Game Developers Association
		法國	-
		西班牙	The Spanish Institute for Foreign Trade
		韓國	韓國文化內容振興院 (KOCCA)
	地 方 政 府	韓國全羅南道	Jeonnam Information & Culture Industry Promotion Agency
		韓國首爾近畿 道	Seoul Business Agency Gyeonggi Content Agency

三、 參展成果

1. 本次共帶領光之語 PHOSEPO 的推理解謎遊戲「異病偵探 Psycho-Sleuth」、智慧之眼工作室的音樂節奏遊戲「Lily Fantasia 莉莉幻想曲」、樂天遊戲的休閒策略拉霸遊戲「跳躍傳說 Hoptale」、元位果凍的卡牌手機遊戲「幻牌交鋒」、豆立遊戲的沙盒建設遊戲「露奈伊物語」、海溝遊戲的解謎冒險遊戲「阿雷塔 YARETA」等本署 6 家「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」獲獎業者參展東京電玩展展會，綜整成果如下：

(1) 遊戲業者願望清單平均成長數量/幅度部分：

本次帶領 6 家獨立遊戲業者參展東京電玩展，願望清單平均成長數為 395、平均成長幅度為 15%。

表 2：本署參展獨立遊戲業者願望清單成長調查

業者名稱	願望清單成長數量	願望清單成長幅度
海溝遊戲	2700 成長至 3000，數量成長 300	11%
樂天遊戲	1050 成長至 1375，數量成長 325	31%
豆立遊戲	1650 成長至 1800，數量成長 150	9%
光之語	6000 成長至 7000，數量成長 1000	17%
智慧之眼	2800 成長至 3000，數量成長 200	7%
元位果凍	手遊無願望清單	-

(2) 發行商商務洽談媒合：

本次 6 家參展獨立業者，商洽媒合主要透過東京電玩展 B2B 媒合線上系統（業者自行與有興趣之發行商預約）、攤位隨機訪客（含本署商務會談引導之發行商如集英社、PLAYISM、Marvelous 等）。經本署展後調查，單一業者最多洽談 15 家發行商，總計接觸 40 家發行商。

表 3：本署參展獨立遊戲業者發行商媒合情形調查

業者名稱	媒合發行商
海溝遊戲	共計洽談 15 家，包含：Happinet、Marvelous Inc.、PARCO、SPIKE CHUNSOFT Co., Ltd.、Phoenixx Inc.、Shueisha Games、SquareEnix、SoloGames、Mecrew Games、Garena、EPIC Games、TAKARA TOMY、Indie Tech、White Thorn Games、Tokyo Human
樂天遊戲	共計洽談 2 家，包含：PLAYISM、集英社
豆立遊戲	共計洽談 8 家，包含：Tiny Build、Square Enix Collective、Nicalis、Chorus worldwide、Paradox Interactive、Hooded

	Horse、Fireshine、Top Hat Studio
光之語	共計洽談 2 家，包含：SPIKE CHUNSOFT Co., Ltd.、PLAYISM
智慧之眼	因遊戲已交由傑仕登發行，本次主要以宣傳遊戲，增加願望清單為主，共計洽談 1 家：心動 XD
元位果凍	共計洽談 15 家：Habby、GMO、TapFun、AlesGames、Major9、Limor Tech、Big point、Garena、DELUXE Games、EXTREME、appquantum、Harrison world、colopl、nutaku、Megaxus

2. 其他本署輔導團隊參與東京電玩展成果：

- (1) 本署輔導團隊煙奈 Team9 獲東京電玩展 Sense of Wonder Night 「最佳遊戲設計」獎項
- i. Selected Indie 80 (SI80) 是一項由 TGS 官方主辦的選拔贊助計畫。TGS 從數千組全球報名作品中，選出約 80 組最具原創性與品質的傑出獨立遊戲，入選的團隊不僅獲得國際認可，更享有獨立遊戲區的免費展示攤位。東京電玩展並進一步舉辦 Sense of Wonder Night (SOWN)，從 SI80 中再選出優秀作品，在展期晚間向全球業界專家、媒體和投資者展示遊戲概念，被視為亞洲最具影響力的獨立遊戲創新展示平臺之一。
 - ii. 本署智慧內容創新應用發展計畫輔導團隊煙奈 Team9，獲東京電玩展主辦單位遴選為 Select Indie 80，並進一步於第 18 屆 Sense of Wonder Night 獨立遊戲企劃比賽獲得「最佳遊戲設計」獎項。

- (2) 其他自行參展之「獨立遊戲開發獎勵暨產品化加值計畫」團隊

本署除積極協助本次 6 家獨立遊戲業者以組團方式參展東京電玩展外，亦關注過去曾獲得獨立遊戲開發獎勵計畫資源挹注的優秀團隊的持續成長。其中，拾曉遊戲（曾獲 112 年度獎勵）、泡芙虎克工作室（曾獲 111 年度獎勵），這兩家團隊在獲得本署初期資源後，正持續穩健的自主營運，具備充

分實力自行報名並參與東京電玩展，未來本署將持續追蹤關注這些已獨立營運的團隊在國際市場的發展，以進一步掌握獎勵計畫的成果延續性。

3. 照片花絮：



圖 39、參展業者與發行商攤位交流



圖 40、國際玩家試玩本署參出獨立遊戲



圖 41、參展團隊於攤位前合影



圖 42、Team 9 獲頒 Sense of Wonder Night 最佳遊戲設計獎



圖 43、Team 9 獲選 Select Indie 80

陸、心得與建議

一、 本次行程包括參展東京電玩展、相關遊戲大廠與協會拜會交流行程等，綜整以下重點成果與觀察：

1. 政府端：本次參觀東京電玩展各展區，觀察有許多國家如泰國、比利時、義大利、挪威、馬來西亞、韓國等國，以國家館形式攜帶 10 到 20 家不等的業者參展，其中有馬來西亞、義大利、泰國等是以商貿部門帶領業者參展，其他多數是透過資源挹注協會方式來負責參展事務，如韓國透過「韓國文化產業振興院 KOCCA」、挪威透過「Norwegian Film Institute」參與展會。此外，亦有地方政府如俄國莫斯科、中國香港、韓國釜山等參與。無論中央或地方政府，多以打造設有辦公空間、技術支援空間、展演空間的數位內容創新基地作為推動遊戲產業的據點與宣傳亮點；而日本政府也挹注資源，結合發行商推動遊戲加速器，以實際經費補助遊戲團隊走向國際市場。無論是數位創新基地的建設，或是以經費補助遊戲開發團隊，皆與我國推動獨立遊戲產業的政策方向大致一致。
2. 參展業者端：本次帶領 6 家獨立遊戲團隊前往參展，以「Taiwan Indie Showcase」作為展示主軸，於展後針對參展團隊所調查的意見回饋顯示，相較於各自參展，以整合性攤位展示呈現整體定位，可讓發行商與一般玩家更容易靠近攤位及洽談。另外，參與展會讓團隊得以使用線上商務系統預約日本發行商進行商務洽談，能

透過東京電玩展平台開發新的發行商，同時，在攤位上也可與隨機到訪的發行商實際接觸洽談，並現場做試玩展示，更有遊戲大廠如 Square Enix 的從業人員前往攤位與本署參展業者洽談，為未來合作鋪路；願望清單平均成長幅度 15%也符合遊戲團隊預期，整體而言本次參展於團隊尋找發行商以及行銷作品而言有實際助益。

3. 發行商、平台商端：傳統視聽娛樂產業已將多角化經營伸向了遊戲產業，如集英社、松竹、東映動畫，結合自身在出版編輯、影視、動畫的經驗與優勢，各自以不同的角度切入遊戲市場；科技廠如 Amazon Games 也以 AI 的角度進入遊戲產業，以推動 AWS 在遊戲產業的應用；這些新的市場進入者與既有的發行商如 PLAYISM 皆積極在獨立遊戲產業中尋找投資標的，並尋求更有效率的挑選方式；平台商如 SIE 也開始將獨立遊戲產業納入策略佈局，除於 PlayStation 網頁設立「獨立遊戲」專屬類別之外，並開始主動接觸獨立遊戲開發業者，以尋求在平台上產品的豐富度。

二、政策建議：

當前日本眾多傳統內容產業（如出版、影視、動畫）正積極跨足遊戲領域，此策略轉型的核心驅動力在於應對國內市場的結構性挑戰與尋求全球化增長的機會。面對日本社會嚴峻的老年化和人口減少趨勢，傳統影視娛樂產品的國內消費市場面臨長期萎縮。相較之下，遊戲產業透過 Steam、Nintendo Switch、PlayStation、Xbox 等主流數位發行平台，能夠輕鬆突破國界、接觸全球數十億的玩家，成為日本內容產業突破國內市場限制的出口。

由於開發大型遊戲（如 AAA 大作）成本高昂且風險難以預測，日本許多傳統大廠（如集英社、松竹、東映動畫）選擇從相對輕量級的獨立遊戲領域入手。獨立遊戲提供了「以小博大」的機會與優勢。透過投資、發行獨立遊戲，企業能以較低的風險探索市場趨勢、孵化新的原創 IP，並將其深厚的內容資源整合進遊戲製作中，從而更有效地將其內容生態系統推向國際市場。

日本政府也積極支持這股產業轉型趨勢，透過文化廳、經濟產業

省等單位，開始針對獨立遊戲產業提供資金支持與加速計畫等政策優惠，扶植創作者進入國際市場。臺灣在產業發展上面臨相似的市場規模限制及人口結構挑戰（如高齡化趨勢），日本的產業發展經驗與政策思維，可作為我國制定策略方向的啟示。

以臺灣遊戲市場結構而言，大型遊戲業者雖仍集中於代理遊戲作品營運，我國中小型開發商則在投入人才增加、相關社群活動蓬勃發展、政府資源投入等因素的帶動下，產出作品質與量皆逐年上升，逐漸被國際所看見，總體市場充滿發展潛力，正迎向國際接軌與規模化成長的正向循環。本次行程透過海外參訪及參展，觀察日本內容產業積極跨域發展獨立遊戲、推動遊戲產業進入國際市場等趨勢，擬藉由以下政策建議，持續促進臺灣獨立遊戲在全球遊戲市場中提升競爭力，並擴大國際輸出機會。

1. 持續協助獨立遊戲業者參與全球市場、拓展國際視野

應積極推動台灣獨立遊戲業者參與國際知名遊戲展會，例如日本東京電玩展、德國 Gamescom 等。透過實地參展，業者不僅能直接接觸國際玩家及發行商，蒐集關鍵的國際市場數據與趨勢，更有機會透過團體參展機制，促進我國業者之間的互相學習與交流。此外，政府應持續協助獨立遊戲介接國際遊戲平台，除了主流的 Steam 之外，也應與 Nintendo Switch、PlayStation、Xbox 等主要遊戲平台建立穩固的交流管道與合作關係。此舉不僅能滿足平台商對於增加優質遊戲數量的需求，同時也能有效擴大我國獨立遊戲業者的銷售管道與市場覆蓋率。

2. 搭建深度媒合平台，強化與國際關鍵夥伴的交流

我國國內協會或社群每年辦理大型遊戲展會如台北國際電玩展或 G-EIGHT 等，許多國際大廠、平台商及發行商亦會參展或於展會期間來台觀展。透過本署相關計畫維持與國際大廠、平台商及發行商等單位的交流，可於國際大廠及發行商來台期間，為臺灣獨立遊戲創造實體媒合交流機會。本署並可透過事前蒐集雙方想要了解的資訊（例如發行商的偏好類型、業者的遊戲進度與需求），並邀請發行商有興趣的業者進行精準對接。尤其面對日韓市場，能直接對接其嚴謹的發行與審核標準，精準的媒合機制將能大幅

提高合作的成功率，加速台灣作品被國際市場採納的進程。

3. 持續建立穩健的資金支持，並優化人才培育體系

考量到我國遊戲產業多為中小型企業生態，但在研發、美術、內容創意等方面具有競爭優勢，亟需資金支持以將創意落實為產品，因此，獨立遊戲開發獎勵計畫資金是我國推動遊戲開發及相關生態發展的重要契機。特別是當部分遊戲產業發展成熟的國家，例如日本過去原本無直接提供遊戲開發的補助，至去（2024）年日本政府亦開始透過「創風計畫」（創風クラスター）開始提供獨立遊戲開發補助資金，更突顯了此類計畫對我國產業生態的必要性。同時，為提升人才素質並有效接軌國際市場，相關的人才培育機制必須深化。政府可參考日本的 iGi 計畫等模式，協助業者對接加速器，或辦理遊戲營運及法律等專業課程輔導機制，以強化其商業模式、國際發行與行銷能力。此外，我國目前文策院的加速器計畫已將遊戲納入輔導範疇，亦是協助獨立遊戲成長的重要資源。透過資金的穩定支持與專業化的人才培育，將能有效促進我國獨立遊戲的穩定發展與國際化成長。

柒、檢附相關資料

一、交流拜會資料（數位產業署遊戲產業相關政策及後續交流媒合提案）

<p>デジタル発展部 デジタル産業署 Administration for Digital Industries, Ministry of Digital Affairs</p> <p>デジタルコンテンツ産業奨励における革新採用プログラム The Program of Innovative Adoption in Digital Content Industry's Incentive</p> <p>産業の発展を促進し、産業のフロー・ションを支援する</p> <p>Indie Games VR, AR, XR デジタルマーケティング Digital Marketing デジタル・リテラシー Digital Literacy</p> <p>インディーゲーム開発奨励計画 Indie Game Development Incentive and Value-Added Program</p> <p>インディーゲーム開発 Indie Game Development インディーゲーム・マーケティング Participation in the Taipei Game Show (TGS)</p> <p>デジタル・リテラシー Digital Literacy</p>	<p>インディーゲーム開発奨励計画 Indie Game Development Incentive and Value-Added Program</p> <ul style="list-style-type: none"> 2020年から毎年、優れたインディーゲーム作品を選出し、実現率一億円以下の扶助を行っています。 2015年から、優秀なインディーゲームを複数10件程度で選定し、約1,000万円の扶助を行っています。 Since 2020, 8 outstanding indie games have been selected each year to receive subsidies ranging from 4 to 6 million yen. Starting in 2015, 1-2 indie games making milestones are selected each year to receive approximately 1.2 million yen including subsidies. <p>43本のゲームをサポート 13本がついに発売!!</p> <p>Support 43 Game Projects 13 Have Launched!!</p>
<p>Hall 11 11-E04 Taiwan Indie Showcase</p> <p>Yareta Mariana Games</p> <p>Psycho-Sleuth PHOSPEO</p> <p>Runai DouLi Games</p>	<p>Hall 11 11-E04 Taiwan Indie Showcase</p> <p>Lily Fantasia Wiseye Studio</p> <p>Hoptale Lotte Games</p> <p>エイドロン・クロス Digi Jello</p>
<p>台北ゲームショウ (TGS) に出展する Participate in the Taipei Game Show (TGS)</p> <p>毎年、台北ゲームショウ (TGS) にて「インディーゲーム開発奨励販賣」のゲーム開発チームを招待する特設エリアを設置しています。</p> <p>A dedicated area is set up each year at the Taipei Game Show (TGS) to showcase game teams from the Indie Game Development Incentive Program.</p>	<p>digiblock C デジタルイノベーション拠点 digiblock C,digital innovation hub</p> <p>インディーゲームとデジタルコンテンツを支援するワーキング連携拠点 A resource hub connecting and supporting indie games and digital content</p> <p>デジタル商取引 Digital Business</p> <p>デジタル生活 Digital Lifestyle</p> <p>デジタル技術 Digital Technology</p> <p>Game Jam</p> <p>2023年に325,208人の参加がありました。 A total of 325,208 participants in 2023.</p>
<p>こちらの分野での協力を期待しています We look forward to collaborating in these areas</p> <p>新規交渉 Networking</p> <p>ゲームパブリッシング Game Publishing</p> <p>IPライセンス IP Licensing</p> <p>ゲームプラットフォーム Game Platforms</p> <p>フォーマルなオンラインパーティントークを開催し、双方が技術や経験を共有します。</p> <p>Organize formal online parties and exchanges to share technologies and experiences.</p> <p>機動的ゲーム開発者とパブリッシャー、マーケティング会社との直接会話を実現します。</p> <p>Organize direct communication between mobile game developers and publishers, marketing companies, and so on.</p> <p>IPライセンスの権利関係を明確化し、共同パートナーシップを実現します。</p> <p>Organize IP licensing collaboration meetings and promote co-operation partnerships.</p> <p>ゲームプラットフォームとの連携を強化し、共同パートナーシップを実現します。</p> <p>Organize platform collaboration meetings and promote joint marketing activities.</p>	<p>台湾の受賞・支那を受けた優秀な開発チームを集め、日本のゲーム会社と深い交際・マッチングを行い、双方のニーズを満たし、ゲーム産業の発展を促進する。</p> <p>Bringing together award-winning Taiwanese teams with Japanese game companies for in-depth networking and matching, fulfilling both sides' needs and fostering the growth of the gaming industry.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● インディーゲーム開発奨励 Incentive and Value-Added Program ● Super Game Show Super Game Award ● Other Game-Related Award ● 支援マッチング Organize networking and publishing meet ● ゲーム制作・技術 Organize a game development/technology exchange meet ● デジタルマッチング Organize a digital marketing meet ● ゲームの質と品質 Improve the quality and quantity of games have improved ● 新規開拓 Both the quality and quantity of game sales increased ● ゲーム産業の発展 Drive the growth of the gaming industry

二、 Marvelous 的 iGi 孵化計畫簡介

The collage consists of eight cards arranged in a grid:

- iGi indie Game incubator 2025. Sept**: A yellow card featuring the iGi logo and the text "indie Game incubator".
- About Marvelous Inc.**: A yellow card with a photo of people working in an office.
- Marvelous Inc.**: A yellow card showing the company's name and some basic information.
- Marvelous Inc. is A Comprehensive Entertainment Company Delivering the Following:**: A yellow card listing "Games", "Stage productions", "Music&Video", and "Indie games".
- Incubation Program (aka.iGi)**: A yellow card showing a group of people at a meeting and the text "Incubation Program (aka.iGi)".
- Overview of iGi Indie Game Incubator**: A yellow card providing an overview of the incubator, mentioning its 10th anniversary and support for creators.
- Why iGi Was Established**: An orange card explaining the challenges faced by indie game creators and how iGi was established to address them.
- iGi supporting Partners**: An orange card listing various partners for the 5th edition, including Epic Games, Unity, and AWS.
- iGi Mentors**: An orange card featuring 25 mentors from around the world.
- When Is iGi Held?**: An orange card detailing the application period from April to October.
- Who Is Behind iGi?**: An orange card listing external mentors like Ludovic Le Moal and Christophe Léon.
- Where Does it Take Place?**: An orange card stating the location is Barcelona.

The Value iGi Provides



- Development Expertise
- Guidance on Roadmap Creation and Development Progress Management
- Participation in Events such as TGS, BitSummit, and Demo Day
- Building Connections with Publishers, Mentors, Alumni, and Fellow Developers
- Sharing Business Expertise in Areas such as Marketing, Taxation, and Legal Affairs

Featured **22** Teams

Over the Past **4** Years



Goal for iGi Participants

Creating a Vertical Slice

On the final day of the program, a "Demoday" is held, where participants present their cohesion in a short presentation format and showcase the vertical slice.

The submitted works are introduced to local media outlets, including those attending Demoday and more connected via social networks. Marneus, inc. retains only the right of first negotiation, ensuring that participants have complete freedom to choose which publisher they ultimately wish to partner with.

Goal for iGi



Creator Growth

Building a Community

Creating Hit Titles and IPs

Acceleration Program



About SO-FU



This program covers advisory to all, but differs in its primary focus. Instead of emphasizing "publishing entry," it specializes in helping participants devise "marketing strategies for their creators."

With a support system led by international mentors, the program prioritizes marketing and sales strategy development.

Overview:

- Duration: June 2020 – February 2021
- Participants: 25 teams
- Support Funding: Up to \$ million per team



Organized by the Ministry of Economy, Trade and Industry

The program features both a Film Division and a Game Division, with Marneus operating the Game Division exclusively.

Japan's first publicly funded acceleration program for indie creators.

SO-FU Mentors

24

Mentors from Around the World

Global Expertise: 18 mentors are either non-Japanese or Japan-based professionals holding overseas

Diverse Lineup: Includes international publishers, global music organizers, renowned developers, and media veterans.

Comprehensive Learning: Gain insights into development and reader marketing strategies for a worldwide audience.



三、松竹遊戲簡介

 <p>COMPANY OVERVIEW</p> <p>&</p> <p>VIDEO GAME STRATEGY 2025</p>	<p>COMPANY OVERVIEW</p> <p>SHOCHIKU Founded in 1895, Shochiku is a leading Japanese company, renowned for its entertainment roots in stage and film.</p> <p>CORE ACTIVITIES</p> <p>Film, Games, Theatres (THEATRE), Real Estate</p> <p>COMPANY HQ Chiyoda, Tokyo PARK IN CAPITAL USD 220M (as of Feb 2024) EMPLOYEES Approx 1,000 (as of Feb 2024) LISTED EXCHANGES Tokyo (TSE), Prime, NYSE, Nasdaq (NLS), HKEX</p>															
<p>SHOCHIKU GAME BUSINESS STRATEGY</p> <p>Shochiku Game Business Department provides funding and strategic support to help grow your business.</p> <p>Investment We invest in all types of gaming companies, including investors, publishers, partners, game infrastructure & services, and marketing firms. • Equity Financing • Mergers & Acquisitions (M&A)</p> <p>Publishing We publish PC and console games worldwide with a focus on Japan and the broader Asia-Pacific.</p> <ul style="list-style-type: none"> Project Financing Platform Management Marketing Localization Voice Over 	<p>WHAT MAKES US DIFFERENT</p> <ol style="list-style-type: none"> From Game to Global IP → Expand titles into anime, film, and merchandise. 130 Years of Trust → A century-old entertainment company with proven stability, credibility, and financial strength. Creators First → Long experience working directly with top filmmakers, theater artists, and storytellers. 															
<p>GLOBAL MULTI-PLATFORM APPROACH</p> <p>Global scope Our scope goes beyond Asia, by combining regional expertise with a global outlook. Shochiku Games positions itself for worldwide success.</p> <p>A Future in Motion We want our investment strategy to be flexible and adaptive in response to and anticipate these changes.</p> <table border="1"> <tr> <td>CONSOLE</td> <td>PC</td> <td>VR AR SPATIAL</td> <td>MOBILE</td> <td>METaverse</td> </tr> <tr> <td>PS5</td> <td>STEAM</td> <td>META Quest</td> <td>Android</td> <td>ROBLOX</td> </tr> <tr> <td>Nintendo Switch</td> <td>XBOX</td> <td>Steam Pro</td> <td>iOS</td> <td></td> </tr> </table>	CONSOLE	PC	VR AR SPATIAL	MOBILE	METaverse	PS5	STEAM	META Quest	Android	ROBLOX	Nintendo Switch	XBOX	Steam Pro	iOS		<p>OUR SCOPE & BUDGET</p> <p>Project Finance 10~15 titles per year Our strategy is to increase licensing in the same number of titles annually for the coming years.</p> <p>Funding to USD100K~2M per title Indie → Premium Indie → AA Full investment → Partial investment</p> <p><small>includes development, marketing and release related costs. Amount noted is for guidance and may be greater depending on the case.</small></p>
CONSOLE	PC	VR AR SPATIAL	MOBILE	METaverse												
PS5	STEAM	META Quest	Android	ROBLOX												
Nintendo Switch	XBOX	Steam Pro	iOS													
<p>SHOCHIKU PUBLISHING PORTFOLIO (2024)</p> 	<p>SHOCHIKU PUBLISHING PORTFOLIO (2025)</p> 															
<p>"MISIDE" CASE STUDY</p> <p>Community Management Japanese Voiceover KOL/Influencer Merchandise</p>	<p>OTHER MARKETING CASE STUDY</p> 															

ECOSYSTEM TARGETS



SHOCHIKU ENTERTAINMENT

Our range is broad, covering creation, delivery, communication, systems & tools, and equity. We hope to collaborate with many companies from a global perspective as an ecosystem in the gaming space.

Middleware 	Media 	Marketing-PR 
LQA/Localize 	Scout 	Finance 

1. Middlewares

EQUITY FINANCE



SHOCHIKU ENTERTAINMENT

INVESTMENT SIZE
Up to US \$1m



The initial entry point for investment will be in the early phase of development in order to be able to plan in which areas Shochiku may become involved in the development lifecycle.

KEY INVESTMENT AREAS
Entertainment (Gaming, XR,CG... etc)

M&A

To accelerate growth in our operating activities, we will explore opportunities to expand our current business, pursue new business areas, and offer opportunities to increase value via M&A offerings in the future in line with our overall strategy.

2. Equity finance

ACCELERATOR PROGRAM



SHOCHIKU ENTERTAINMENT

This program is Shochiku Games' accelerator, tailored for startups innovating at the crossroads of technology and gaming.

What You'll Get

Support for Demonstration Experiments

- Access to three free released games
- Funding of up to JPY 100,000 to cover experimentation costs

Support for Entering the Japanese Market

- Invitation to Tokyo Game Show 2025, Tokyo Game Show Online 2025
- Opportunity to visit at an event featuring Japanese game partners

Global Partnership


3. Accelerator program

Thank you !



SHOCHIKU
from 1895

For inquiries
shamed@shochiku.co.jp

4. Thank you

四、 遊橋有限公司簡介

 <p>遊戲有限公司 服務簡介</p> <p>Game Bridge</p>	 <p>Game Bridge</p> <p>SHOCHIKU GAMES</p> <p>我們以外包解決方案及獨立遊戲發行為主。 同時是為日本松竹兩社合作夥伴，緊密合作。</p>
 <p>我們與多名日本及台灣優秀劇作者簽約。</p> <p>音樂 電影 電視 遊戲 線上遊戲</p> <p>動漫美日語劇作者的劇作，也全權以中文協助製作。</p> <p>了解相關製程及術語，協助到最專業的製作對象。</p>	 <p>Localization</p> <p>SONZAI</p> <p>動畫日文、英文 - 漢語中文 - 藏語中文 - 藏文等處理。 使用甘青藏、壤塘、昌都藏文音譜。 七巧各當地用戶習慣的翻譯。</p>
 <p>LQA</p> <p>經手Miside、動畫劇場、多款松竹頭戴式LQA， 可針對新舊中文、藏語中文、日文、英文的內容進行協助。</p> <p>日本語化決定！</p>	 <p>SOUND DEMO REEL</p> <p>SE</p> <p>BGM</p> <p>System Design</p> <p>英勇故章</p> <p>PV製作 美術 音樂音效 Spine動態製作</p>
 <p>MISIDE</p> <p>依需求尋找最適合的日文配音員。 並對所有遊戲內容及台词，進行注文翻譯 及檢核，使其符合配音需求使用。</p> <p>MISIDE - ミサイド - 日本配音 錄音剪輯</p> <p>CASE1</p>	 <p>英勇故章</p> <p>PV製作 美術 音樂音效 Spine動態製作</p> <p>CASE2</p>