

亞洲電競 機遇處處

在亞洲這個全球增長最快的電競市場，本地電競科技公司 CAPSL Entertainment 推出了全新的移動電子競技平台，培育電競人才。



電競業近十年發展迅速，不單止遊戲玩家激增，而且電競比賽亦成為遊戲玩家及觀眾喜愛的新一代娛樂方式。另一方面，對以 Z 世代為銷售對象的品牌而言，電競業亦充滿無窮的市場機會。

CAPSL Entertainment 是電競科技公司，總部位於香港。創辦人 Paddy Markham 指：「遊戲行業的全球市場規模已由五年前的 900 億美元擴大至今日的 1300 億美元，其中絕大部分是來自手機遊戲及電競。」

他補充：「香港的流動電話滲透率極高，而且遊戲玩家群體龐大。再者，今日的電競不單止是興趣，更是一門專業。」

CAPSL 最近推出了移動電子競技平台 BAASH。透過這個平台，任何人，以及任何規模的賽事籌辦單位均可以在流動裝置上，於 30 秒內快速設立及推出網上電子競技比賽，並以安全、可擴展的方式獲取收益。BAASH 運用了其獨有的專利技術，可於實時自動抽取遊戲賽果，而不需要依賴遊戲開發商及發行商。BAASH 的目標旨在為希望在電子競技領域發展職業的遊戲玩家提供合適的台階，就像世界上傳奇的運動員一樣。

政府支持發展電競產業

CAPSL 將總部設於香港，是為了靠近目標市場。Markham 表示：「香港是我們在亞洲的策略性據點，而亞洲正是遊戲行業的命脈。香港是進入中國內地這個全球電競收益最高的國家的門檻，而且距離東南亞這個急速發展的市場只有



香港人熱愛玩電子遊戲，特別是手遊。我們在香港可以聘請到能操多國語言、熱愛遊戲並且擁有國際經驗的員工來支援公司發展區內業務。

**CAPSL Entertainment
創辦人
Paddy Markham**

數小時的航程。」Markham 十分高興看到政府投放更多資源去支持及發展本地的電競行業。這能讓電競業更受注目，有助爭取更多投資者注資。Markham 謹慎言道：「要保持本地遊戲生態系統有穩健的增長，至關重要的是確保所有推動力，包括電競活動及會議，能夠維持其一致性及持續性。」

Markham 認為，香港歷來一直是許多國際遊戲大作的跳板。他指出：「許多遊戲會在進入內地市場之前先在香港試推，因眾多香港人熱愛玩電子遊戲，特別是手遊。我們在香港可以聘請到能操多國語言、熱愛遊戲並且擁有國際經驗

的員工支援公司發展區內業務。我們仍在擴展團隊。」

他又補充指，香港匯聚了許多跨國公司總部，他們能成為電競活動的理想贊助商。他解釋道：「越來越多品牌希望利用增長不斷的遊戲市場增加盈利，我們的 BAASH 正好能為品牌提供合適渠道，成為他們與 Z 世代聯繫的切入點。將公司設在香港十分有利於我們接觸這些品牌，方便我們與品牌面對面協商合作機會。」

CAPSL 最近更擴充了其辦事處，容納更多員工，包括用戶體驗及用戶介面專家、市場推廣、平面設計、業務發展、管理等方面的人才。此外，其香港辦事處亦負責管理菲律賓的工程團隊。公司計劃於 2020 年第一季在菲律賓正式推出 BAASH 後，將陸續進軍其他東南亞市場，並同時會擴大規模，目標是在年底前將不少於 30 個手遊電競遊戲帶入 BAASH 平台，然後再拓展中國市場。公司亦希望把握大灣區的發展機會，探討未來在深圳開設工作室的可能性。

CAPSL Entertainment

- BAASH 是一個移動電子競技平台，由本地電競科技公司 CAPSL 開發
- 2019 年底起獲數碼港接納，成為受培育公司

 CAPSL.cc