

2026 抽賞產業報告

給媒體、研究者與店家引用的深度版本，白皮書精煉。含透明度公約十條。

2026 抽賞產業報告：白皮書精華版

這份報告寫給三種人：想引用數據的媒體與研究者、想看懂產業的店家，以及想知道自己在什麼樣的市場裡下注的玩家。所有數字若非官方公開資料，就是來自可被交叉驗證的社群觀測，並標明為「推估」。請自行驗證後再引用。

一、產業全景：抽賞是什麼樣的生意

抽賞（一番賞／賞品機制）本質是一種「機率化的零售」：把一批價值分佈不均的商品，用固定單價、隨機出賞的方式賣掉。它同時滿足了三件事——玩家的開箱快感、店家的去庫存效率、以及熱門 IP 的稀缺分配。

台灣市場的三條供給線並存：

- **官方日版一番賞**：Bandai 等原廠授權，配率固定、賞品規格公開，是透明度的基準線。
- **自製 GK 大套**：店家或工作室自組獎池，單價與賞品自定，溢價空間最大，也是糾紛最多的一塊。
- **卡牌口制／PSA 池**：以鑑定卡、稀有卡為賞品，跟著卡牌市場的漲跌走。

這三條線的差異，決定了「同樣是抽一抽，風險完全不同」。本報告的核心主張始終如一：用算式和透明資訊，對抗資訊差。

二、需求端：熱度在哪裡

我們的需求端觀測，來自對公開社群（玩具與抽賞相關的討論群、社團、二手成交貼文）的長期追蹤。以觀測期內累積的貼文樣本（推估規模約 11.6 萬則）做結構分析，可以看出幾個穩定的訊號：

- **時段分布**：晚間 20:00–24:00 是開套與回報的高峰，週五至週日的量明顯高於平日。
- **IP 聲量**：熱門 IP 的聲量集中度高，前段少數 IP 就吃掉多數討論；長尾 IP 靠情懷維持。
- **回報行為**：玩家越來越習慣「抽完回報殘池」，這正是社群配率回報得以成立的基礎。

需求端的重點不是「哪個 IP 紅」，而是「熱度多快退」。獎池是熱度的即時鏡子——當一個品類大量出現在各地賞池，通常代表它的二手價已接近高點，因為獎池是在**消費熱度**，不是**創造熱度**。

三、供給端與通路演化

供給端這幾年最明顯的變化，是**通路的去中心化**：

1. **實體店 → 直播 → 私域社群**：獲客管道從店面走向直播間，再沉澱到 LINE／私訊群，關係越私密，資訊越不透明，糾紛的追索也越難。
2. **代抽的興起**：線上代抽壓縮了地理限制，但也讓「你看到的照片」與「實際的池子」之間多了一層信任落差。
3. **賞品自製化**：自組獎池讓店家掌握定價權，倍率因此可以被拉到官方賞的數倍。

通路越往私域走，**透明度就越依賴店家自律**，而自律無法規模化——這正是第三方工具與社群監督存在的理由。

四、品類趨勢：下一站是卡牌

把觀測期內的賞池品類拆開看，可以觀察到一條清楚的位移：

品類	過去主場	現況訊號
GK 雕像大套	高單價收藏、視覺傳播	仍是溢價主力，但成長趨緩

品類	過去主場	現況訊號
潮玩公仔	病毒式傳播帶動	隨話題退燒而波動
陀螺／玩具賞	官方缺貨造就稀缺	官方補貨後價值被稀釋
卡牌／鑑定卡	收藏＋投資雙重需求	賞池比重持續放大

卡牌之所以是結構性的下一站，因為它同時具備**低單位重量**、**標準化鑑定（PSA 等）**、**可堆疊的收藏與投資敘事**——這讓它比雕像更容易被賞池化、被二手化、被跨區流通。

五、產業治理：透明度公約十條

抽賞不需要更多花招，需要的是可被檢驗的基本功。以下十條，是我們認為一間店要讓玩家放心，最低限度該做到的事。玩家可以拿它逐條檢查，店家可以拿它公告自律。

1. **配率公開**：每個在售套組公開賞別、數量與剩餘，並附可辨識日期的更新。
2. **殘池即時**：大獎被抽走要即時反映，不得以舊照片充當現況。
3. **開套自選號**：讓客人自選抽位，店家不預先掌握大獎藏位。
4. **籤數可驗**：接受當場數籤／對籤，不以「規則沒寫」為由拒絕。
5. **中獎公告**：定期公告中獎並附照片，讓機率看得見。
6. **預售誠實**：賞品未到貨須主動告知，取得同意後才開抽。
7. **規則白紙黑字**：保留、排隊、保底、退換等條件文字化並置頂。
8. **不翻模混池**：不將翻模品、瑕疵品混入宣稱正品的獎池。
9. **不無預警重置**：同一池的重置或換套須明確公告，不偷偷回補。
10. **糾紛可追**：保留交易與開套紀錄，發生爭議時願意提供佐證。

這十條不是法律，是行規的下限。做到的店，值得被標記為「透明店家」；做不到的，玩家有權用腳投票。

六、預測與建言

- **給玩家：**把「算倍率、查配率、判店家」變成下場前的固定動作。工具站的三件套（倍率計算機、保底精算器、判店評分）就是為了把這三步做到 30 秒內完成。
 - **給店家：**透明度是最便宜的長期行銷。逐條落實公約十條，比任何話術都更能留住回頭客。
 - **給產業：**卡牌化與私域化會同時放大機會與風險。誰先把透明度做成標配，誰就先拿到信任紅利。
-

本報告為社群觀測與公開資料的精華整理，數字凡標「推估」者皆為樣本估算，不保證精確，歡迎指正與補充。可用瀏覽器「列印 → 另存為 PDF」保存本頁。