

# 國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 社會 來源 大成報 日期 890406 版面：九版

## 《上海市保齡球館經營調查報告》

### 市場發展成熟 供需日漸平衡

#### 平均開道率尚可 高利潤不再是特點

記者 徐大基／報導

根據上海市社會體育管理中心對全市經營保齡球館做的調查報告，目前上海市經營性保齡球館正處在市場發展的「成熟階段」，市場供需日漸平衡，高利潤已不再是這個行業的特點，這種情形與台灣目前的情況頗似。

是不爭的事實。

在調查時發現，引進先進設備及服務優質的球館高峰時段常滿道，甚至出現等候現象，但是設備簡陋、服務意識薄弱的個別球館，即使最低價開到十元人民幣打四局也乏人問津。

上海市保齡球館的高峰時段為每天下午七時到凌晨零時，以及周日和節假日，和台灣的時段變化差不多，高峰時段票價人民幣十到十五元，非高峰時段開道率不超過二十五%，也和台灣的平均價格差不多，凌晨一時到上午七時，開道率多低於一成，一年中一到三月及十到十二月是旺季，四到九月是淡季。

這份研究結論分析報告是由上海市社會體育管理中心主任沈浩然提出，採取問卷調查、面訪和專家諮詢的方法，對上海七十三家大、中型保齡球館進行問卷調查，對有代表性的五十二家球館進行實地調查、訪問，沈浩然認為，從調研結果看來，上海市保齡球館平均開道率尚可，特別是等級球館和文明球館經營狀況普遍良好，但是球館間的降價競爭使利潤大減也

隨著球館不斷擴張，市場供需情況發生變化，目前上海市保齡球館業者間確實存在著價格大戰現象，在這股

### 上海社會體育管理中心主任沈浩然 分析下滑原因

記者 徐大基／報導

針對目前上海市保齡球館的經營研究報告，上海市社會體育管理中心主任沈浩然認為造成保齡球業下滑的原因，主要包括

### 魅力不再、球館租賃費用過高 更新管理理念 提高服務水準 再造生機

內、外兩大因素，球館業主只要更新管理理念，找對市場，提高經營及服務水準，就一定能找到生機。

達五年到十年，現在降價競爭，球館利潤大減，造成成本不敷的情況，更在設備保養及服務人員方面做精簡，更造成惡性循環。

由於經營形式變化不大，保齡球的魅力在追求新鮮刺激的上海人眼中已大不如前，在其他新興娛樂項目不斷出現，如卡丁車、室內高爾夫球等，使許多球客分流，上海保齡球發展初期是上流人士的專利，隨著降價大戰使保齡球館成為大眾化的休閒場所，先是上流人士離開球館，之後又因球館沒有及時調整經營策略，館內嘈雜不已，使多數民眾對球館卻步。

針對影響保齡球館經營的內外兩大因素，沈浩然說只要在積極因應外部因素的同時，更要努力改善、優質化內部諸多因素，球館可主動與附近社區、學校等單位合作，並請高手到球館講解，採取多元化綜合經營，加入棋牌室、健身房、三溫暖等。

研究調查指出，上海市九成以上的球館採取房屋租賃方式經營，不少投資者在最初租房投資保齡球業時，正當市場火爆期，租賃費用普遍較高，在投資者缺乏理性

球館也應多辦活動，聚集人氣，對保齡球館形成最直捷、最經濟的廣告，另外，體育行政管理部門也須宏觀管理以配合，並要認真研究市場變化，在審核批准新球館時，做到宏觀布局上的疏密得當，主動將保齡球館視為現成體育設施，主動納入社區體育發展計畫，建立完善培訓體系，加強球館規劃管理及檢查執法相關措施。

降價促銷熱潮中，幾乎所有球館門前都貼著優惠海報，不惜一再降低價格，市場供需日漸平衡，高利潤已不再是這個行業的特點。

從一九九〇年以來，上海市保齡球業經歷了初期的試驗階段，中期的快速擴張階段，目前已經達到供需平衡的成熟階段，利潤開始下降，競爭正從純粹價格競爭逐步過渡到全方位的競爭，如何保護合理競爭，促成良性化發展，而不至於停滯萎縮是大陸官方正積極考慮的問題。

由調查結果中可以發現，上海的保齡球發展時間落後台灣不超過五年，而其過程和台灣差不多，現在同樣面對了一樣的困境，上海市的體育管理中心已經注意這個問題，並進行研究調查及找尋解決方案，為當地保齡球業請命，而台灣的保齡球業也面臨著同樣的問題，相關單位則同樣扮演著我國保齡球業興廢存亡的關鍵角色。

