



了倒，館球齡保的去常家那

休閒業冷風②

記者蕭美君／專題報導

接受醫生的建議，逐漸步入中年的高先生決定運動健身，但自付已跑不動，不能做劇烈運動，想起約十年前曾迷過保齡球，於是他在周休二日的一個下午拎著塵封已久的球具，開車準備到以前常去的球館享受滾球樂，但那家球館已歇業，高先生找了一陣子，才找到一家仍在營業的球館。

這種情況和民國七十九年至八十三年的球館如雨後春筍般設立，最多時全國會達四百多家，都會區甚至在一個學區就有三、四家球館的情況，不可同日而語，業者估計目前全國只剩兩百多家球館，今年內還要「收起來」四、五十家。

不用排隊，

球道空著等待客人上門

高先生是準備花一千元打六局，並有排號一個小時等球道的心理準備，沒想到馬上有球道，且六局的球資只要兩百四十元，高先生又多買了四局。高先生這幾年胖了，手指插不進自備球的指洞，他到球具部要鑽大指洞，服務人員建議他換個新球，他詢價後發現，當初要三、四千元球，現在一千五百元就可買到。

在那段業者所說的全盛時期，不論平時、假日及尖峰、離峰時段，球館內總是熙熙攘攘，假日、尖峰時段每局八十到一百元，農曆年假期甚至要一百五十元，也擋不住人潮，等球道往往要一、兩個小時，球館為不使客人流失及吸引客群，紛紛設置撞球檯、電玩及咖啡座，甚至還有KTV包廂及具聲色效果的炫光球，球具部也是門庭若市。

業者及保齡球界人士異口同聲地把保齡球運動的式微歸咎於經濟不景氣，而這種情況竟也使我國保齡球水準下滑。

成本上億，

營業額却只有兩三百萬

一家球館的經理李淑君說，保齡球可說是「娛樂業」，在不景氣時一般人能省即省，加上球館太多，瓜分了市場，球館人不敷出而削價競爭，導致如骨牌般一家家歇業，這在民國八十八年國內經濟逐漸走下坡時即已呈現，去年尤劇。

她表示，一家三十條球道的球館，不算土地成本，開辦費就約需一億元，而一個月的營銷費用最少得兩百五十萬元，以在中大型球館在全盛時期每月營業額大約有一千萬元，甚至有數千萬元的，據估計當時全國球館一年總計約有卅億元的市場，但目前

一家球館的營業額最多只有兩、三百萬元，當然做不下去。

高先生的鄰道是一群青少年在打球，喧嘩使他很不舒服。目前國內是有不少青少年打保齡球，但李淑君說，年輕人經濟能力有限，往往邊玩邊打，有些球館為了吸引這個年齡層的客源，在離峰時段六局只收一百元，不過青少年常常六局打上三、四個小時以消磨時間，使球道使用率降低，影響營收；此外，青少年打球時嘈雜，甚至「砸球」，使一般人覺得格格不入，也是使上班族裹足的因素之一。

品質下降，

設備老舊服務也打折扣

李淑君不諱言球館附設的撞球、電玩及咖啡座賺錢，但大部分球館是把這些分租出去，只收權利金，即使是球館自己經營，對整體而言也是蝸頭小利。

雖然打球的費用降低，但消費者不見得占便宜。顯而易見的是，球道、機器老舊，業者不願花錢更新，不但影響技術表現，且球常被機器刮傷；此外，球館為減少工作人員，降低人事費用，或以低薪聘用沒經驗的人，使服務品質打折扣，而且以往服務性的周邊設施也消失，讓顧客覺得氣氛不如往昔，而降低打球的意願。

全國保齡球協會場地組長林金增表示，因不景氣，有工作的好手為了保住工作，不敢請假參加比賽，更不願備選國手以免造成工作的困擾，也為了節省而少練球。

戰績直落，

比賽少了選手功力退步

過去國內有不少好手是以參加球館、球隊及球友舉辦的比賽賺獎金為生，但因不景氣，選手繳了報名費，不見得能贏得獎金，為了省錢而不參賽，各項比賽參賽人數減少，報名費在扣除球道、工作人員費用後所剩無幾，獎金自然大幅減低，選手贏得的獎金還不夠膳宿、交通費，所以形成好手參賽意願降低、比賽也減少的惡性循環。

林金增表示，這些比賽等於是一以賽代訓，讓國內高手一直保持高度的備戰狀態，也維持一定的水準，所以過去中華隊戰績大都輝煌，但比賽大幅減少、選手也少練球，國手只靠賽前集訓臨陣磨槍，如何看求戰績。

保齡球界人士及業者都認為，這波因不景氣造成的滑降，目前仍未落底，目前仍在經營的球館大多是縮小規模以減少支出，幾家敢增添設備的球館，不是底子厚，就是老闆、股東對保齡球情有獨鍾，但大家都是苦撐待變，保齡球的寒冬何時過去，再見春回，誰也不敢說。