

國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 來源聯合報 日期 90. 3. 12 版面 九版

①風冷吹業閒休

撞球場——窩蜂開張——家家收攤

巔峰時期，一個月淨賺百萬，半年就回收成本；
景氣不振，削價拉客，每分鐘跌到零點八元……

記者劉家瑜

／專題報導

經濟持續不景氣，嚴重衝擊

各行各業，逐漸取代保齡球成為青少年休閒運動的最愛——撞球，也陷入困境。

中華撞球健兒於一九九八年曼谷亞運奪得金牌後，「撞球旋風」即在國內吹起。由於不少業者看好市場前景，紛紛出資開設球場。

根據行政院體委會對台灣球場的統計報告，千禧年達到三

千一百卅一家，這個數目與一九八三年不到一千家球場相比，成長了三倍。

身兼亞洲花式撞球協會會長的涂永輝指出，相較於動輒就得投資數十萬元甚至上百萬元的保齡球館，撞球場只需要幾百萬元就可以開張。

兩三年前景氣開始走下坡，接下來對於一些高投資的行業如MTV、KTV、保齡球館，因成本高利潤少而經營困難，

有不少業者只好關門大吉，造成空屋率的升高，投資不大的撞球業此時便乘虛而入。

由於屋主不願讓空屋養蚊子，並希望早早出租，因此在租金下降的誘因下，撞球場如雨後春筍般的冒了出來，再現台灣人愛趕流行、追求一窩蜂的習性。

根據某球場負責人指出，以目前他在最熱鬧的台北東區經營的球場來說，占地近兩百坪，擺設廿四張球檯，巔峰時期

單月收入高達近兩百萬元，扣除人事、水電及消耗品約七十萬元的開銷，一個月可以賺一百三十萬元，當初投入的資金約半年到一年就可回收。

不料，大環境持續不振，成本低利潤高的撞球業還是被波及，在粥多僧少下，逼得業者不得不祭出削價拉客的招數。但此法實一旦失靈，最後仍得步上結束營業之途。涂永輝指出，去年初至今，撞球業陸續收攤的約有三百多家，約占總球場數的百分之十。

就讀台北科技大學（五專部）的葉柏揚兩年前剛進撞球熱，當時他是在同學帶領下接觸撞球，

之後就一頭栽了進去，他歷經了撞球的興盛期，但也目睹球場一家家的倒下。

也擔任全國撞球大專委員會主委的葉柏揚指出，過去撞球場的行情從每分鐘兩至三元都有，最近他已聽到土城、板橋、新莊等地區的球場，竟然喊出每分鐘零點八元的新低行情。

撞球業者對於削價，甚至於關店的現象，已開始擔心會有骨牌效應。不可諱言，因投機客加入，使得球場快速成長，在激烈的競爭下，業者為了生存只得採取一些非常手段因應，一旦缺乏競爭力，就面臨被淘汰的命運。

涂永輝指出，不必為了這種情況擔心，反而可以利用這個機會對於過度膨脹的球場進行篩選與淘汰，讓球場數回歸基本面，因此他認為，與其說是危機，不如視它為轉機吧。