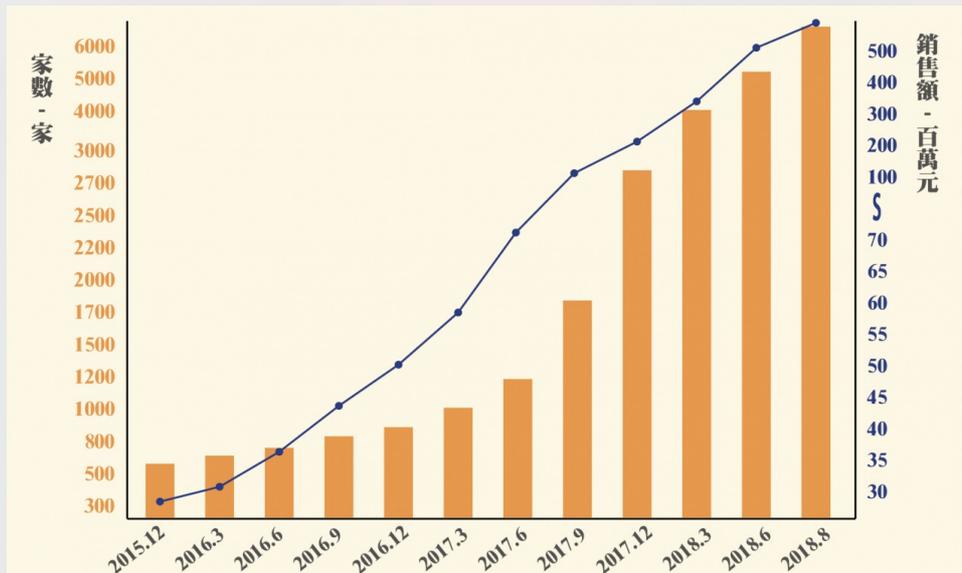


## 夾娃娃機風潮你看懂了沒

吳佳璘 報導

2018/11/18

夾娃娃機店在近兩年以驚人的速度攻占台灣的大街小巷，根據財政部營利事業家數登記的資料統計，截止至107年7月全台總計6231家夾娃娃機店，在兩年間增長速度飛快。甚至在台北市區店租要價不斐的一級商圈，西門町、東區一帶的黃金店面也多有夾娃娃機店所承租。我們不禁想問：夾娃娃機店風靡全台，創造了大量商機，或是另有其他的隱憂呢？



夾娃娃機的展店數量和總營收數可觀，如雨後春筍般擴張。（圖片來源 / 吳佳璘製）資料來源：營利事業家數及銷售額 - 第8次修訂

台灣現正處於「悶經濟」的時代，薪資水準普遍呈現停滯、民生物價只見上漲不見下跌，當民眾苦於經濟情況萎靡，卻又仍有休閒娛樂、購買非必需品的慾望，因此追求起「小確幸」來排解生活上的苦悶，這時就會轉向低價的方式來滿足。夾客妮妮表示：「出貨（商品掉到機台洞口）的瞬間，心情很亢奮，這種以小博大帶來的刺激還有成就感很迷人，在最著迷的時候我可以花上一兩千元在玩夾娃娃。」路邊街口的夾娃娃機店便成為安慰劑，只需要十元硬幣，就可以從機台獲得短暫的寬慰。

### 分租模式和保夾制的推波助瀾

要探討夾娃娃機興起，就不得不提「分租模式」。一家夾娃娃機店由「場主」和

「台主」共同維持營運，「場主」向房東承租店面，負責裝潢、水電、分租機台和調解交易糾紛；「台主」則繳交租金給場主，盈虧自負，要進行機台內商品的購置還有維護。

資深場主含羞草指出：「分租模式大大降低入行的門檻，一台機台的月租行情在三、五千之間（端看地段租金不等），不到一萬元就可以擁有自己的小小生意。基本上有一些小儲蓄的，想要開店當頭家的都可以。」正因為夾娃娃機的建置成本低、相較正職工作有更高的彈性，因此成為許多人兼職賺外快的選擇。大學生台主小綠同學說：「場主會把台主們拉進一個LINE的群組，裡面甚麼人都有，有上班族也有像我一樣的大學生，生意好一點的時候一個月就賺個三千多。」



夾娃娃機店外有招募台主的旗幟。（圖片來源 / 吳佳璘攝）

如果說分租模式促成供應端爆發，那保夾制就是夾娃娃機業績長紅的主要原因之一。現在隨處可見的夾娃娃機台在早年是不被允許的，受到《電子遊戲場業管理條例》所規定，機台只能放置在具有合法登記營業之電子遊戲場所內，此條例限制了業者的財路。保夾制度應運而生，可以作為業主和政府單位協調過後的折衷之計，機台上標示保證取物價，當投幣的金額達到取物上限，夾客就可以在時限內無限的夾取直到獎品到手。

## 夾娃娃機亂象有法可管？

今年五月行政院消保處同6個縣市地方政府等相關主管機關，對26家夾娃娃機店進行聯合查核。經過調查發現，有23家業者商品未符合商品檢驗標識以及標示管理的規定。夾娃娃機內的獎品受《商品標示法》所規範，業者必須查明販售商品的內外包裝或是說明書有沒有標示：生產、製造商的名稱、商品的原產地、商品內容物的製造日期以及成分材料.....等。

然而，擺放在機台內的商品種類繁多，商品貨源除了和廠商批發，還有在臉書的戰利品買賣社團內收購，不少戰利品都會再「回流」，形成特別的供需循環。

「絨毛娃娃在社團裡收購價格比批發價還要低，另外，如果我要做金證公仔我總不能自己跑去日本補貨吧。」台主路先生解釋選擇社團收購的原因。

商品依「行規」決定商品價值，「金證」泛指日本進口製造的公仔，是社團內喊價最高的商品類型；「白證」屬於代理的商品，品質略差一點，另外還有「港版」是仿冒品的代名詞。路先生說明「港版」的存在於行業是隱而不宣，除非被舉報不然警察是不會特地去追查，假設徹底清除「港版」的販售，機台的保夾金額就會大幅提高，產業一定會受到衝擊。

新竹市消保會的消保官劉興振指出：「夾娃娃機的申訴案件通常不好解決，因為找不到懲處對象。」民眾申訴的類型主要分為兩種，機台本身的機構問題，包含模模抓（爪子沒有力度，商品不易夾取）、機台吃錢導致的交易失敗，以及商品盜版和瑕疵問題。台主作為機台的經營者，卻不是依法登記的事業所有權人（場主），消保會難以究責。「租借機台很多都是透過LINE通訊，就連場主都不見得有台主的真實聯絡資料，尤其台主的身分多為兼職，更是把自己的身家保密到家。」劉興振無奈地補充。

## 群魔亂舞還是百花齊放？

在台灣這樣一窩蜂開店再先後倒閉的情況並不少見，「蛋塔效應」便常被引用來解釋此現象，相同性質的店家紛紛開張，並伴隨著大批消費者的衝動性購買行為，但是最後黯然收場更甚惡性倒閉。「我自己可以感受到投幣量越來越少，畢竟店面暴增，競爭就大，幣量當然會被分散，為了避免虧損，會調高出貨難度，嚇跑許多夾客。」台主劬米舉出自己的經營狀況。





位於西門町的夾娃娃機店，店內有百台機台。(圖片來源 / 吳佳璘攝)

然而，和勁米站相反立場的含羞草說：「生意沒有穩賺不賠，不善經營的台主自己會退場，產業整頓起來，讓大品牌進到場子裡就不會有泡沫化的問題，如果夾娃娃機可以全台遍地開花，帶動起整條產業鏈會是一件很屌的事。」產業的消漲是自然的，但是能不能維持店家之間的良性競爭以及長遠發展，將會是夾娃娃機產業的一大考驗。



記者 吳佳璘



編輯 汪彥彤