

從尖沙咀鬧市到地區商場，香港夾公仔舖的逆市博弈

拯救經濟？黑心鬆爪？為了興趣？場主和台主說，這門生意「賺不了大錢但快樂」。



27 /

近年，夾公仔店（夾娃娃店）的確在香港掀起一波熱潮——除了屋邨商場和小巷街角，一些以往租金高企的商業地段也出現它們的蹤影。

1986年落成的尖沙咀栢麗大道從來不是鬧哄哄的遊客熱點，由香港建築師嚴迅奇設計，它比一街名店的廣東道親切一點，卻不如西洋菜街般人頭湧湧。一整排細葉榕稍微隔開彌敦道馬路上行車的煩囂，為這條由石磚鋪成的寬闊大道平添一重端莊從容，其地理位置始終暗示著一種格調。

這條購物大道近年卻漸漸變了樣。風水店、平價散貨場，和售賣廉價碗盆器皿的瓷器舖先後進駐，疫情褪去後吉舖漸多，個別店戶燈光落魄暗下如停電。而在靠近佐敦的末段，18個舖位中，3間夾公仔店橫空開立。尋常的平日下午人流稀少，店裏機台散發燈光異常明亮。

消委會近日公佈指接獲愈來愈多與夾公仔機相關的投訴，今年首11個月共有42宗，並稱原因之一是在港經營毋需領取牌照，門檻較低，建議政府考慮規管。當名店和大型連鎖店紛紛在商業地段撤租，進駐原址的夾公仔店似乎成為了「開得愈多，市道愈差」的一種經濟指標。

然而，在這種單一論述以外，夾公仔店在全城「關注執笠」時湧現的現象背後，有一些人切切實實地樂在其中。在疲弱的經濟環境中，是什麼驅使這班人著魔似地逆市投資？從承租舖位買機分租的場主、租機經營的台主，到變賣戰利品的重度玩家，他們各自瞄準大時代中的什麼獲利？利潤以外，當他們注目凝視玻璃箱中永遠只差一點就能到手的獎品時，玻璃倒影中的他們嘗試捉緊的又是什麼？

讓我們從栢麗大道的一間夾公仔店談起。



| [「夾公仔機」：夾公仔機店主：夾公仔機店主：夾公仔機店主](#) /

栢麗大道「宙爪」：做場主如分租劏房

「宙爪」今年5月正式落戶栢麗大道，開業短短兩個多月，機台已從32台機擴充至37台，並全數租出。

一俊是「宙爪」兩名合夥人之一。本身也是一位夾公仔迷的他一直有留意市況，也曾心動想要開店，直至去年10月獲多區都有投資同類店舖的拍檔邀請合資，後來物色到栢麗大道的舖位，終於初嚐當場主的滋味。

“你不可能說賺幾十萬，賺幾萬其實都好開心，因為是樂趣，也是被動收入。”
——夾公仔店場主一俊

租金下跌加上疫後通關，造就了他們眼中的投資時機。選址栢麗大道，在附近購物經過的遊客理所當然成為他們鎖定的目標客戶群。開業以來，「香港夜繽紛」的連串活動如油麻地廟街夜市、尖沙咀海旁無人機及煙火表演，先後為地理上夾在兩者之間的「宙爪」帶來不少人流。一俊估算，旅客佔所有顧客六至七成。他從協助兌幣的前線經驗，印證旅客花錢大多不會顧慮太多的假設，發現當他們走進店裏，隨便玩個50、100港元是等閒事。「宙爪」亦針對大陸旅客所需，配合電子支付趨勢，開拓另一收入來源，「我們都收微信支付，一兌一，賺埋（匯率）差價。」

有人流，才有台主願意租機。宙爪現時以6位數字承租約900呎舖位，店內共37部機台中，大部分以月租4200至4800港元租出（租金視乎合約期長短），只有三、四台是一俊留給自己經營的「場主機」。粗略估計，「宙爪」每月收取台主合共約16、17萬租金，雖沒明言舖位租值，一俊透露租機所得的收入「起碼一定夠交租」，「就算我自己不做（『場主機』），齋收租也夠應付日常開支，有錢賺。」



十間香港街舖的去或留：捱過社運和疫情，卻捱不到通關

[延伸閱讀 →](#)

香港疫後零售市況慘澹，根據政府統計處最新公布數字，2024年首10個月合計零售業總銷貨價值的臨時估計下跌7.1%。與此同時，夾公仔機卻反其道於各區遍地開花，除了進駐葵涌廣場、紅磡廣場

等業權分散的地區商場，恒基兆業旗下的大型商場將軍澳新都城中心也加入戰團開設「夾公仔遊樂場」，就連港鐵紅磡站近日也被網民發現相繼開立了多間夾公仔店。

熱潮持續，眾人爭相分一杯羹，是否意味這是一盤穩賺不賠的生意？一俊說：「賺大錢就唔敢講」，「你不可能說賺幾十萬，賺幾萬其實都好開心，因為是樂趣，也是被動收入。」



“ 你有37個腦想一件事，跟你一個人想37件事，是兩回事。你兼顧不了那麼多，壓力好大。

——俊

夾公仔店場主的收入來源主要分兩種：一，透過分租機台收取台主租金，二，將部分甚至全部機台設為「場主機」營運。「宙爪」主要透過分租機台獲利，一俊比喻自己為負責「割房」的中間人，利潤因此相對平穩，「不會有驚喜，台主賺十萬蚊也不關我事，不會突然間給我多點租金。」

因此，若場主單純透過將機租出營利，不大可能賺大錢，「除非你拿部分機自己做，靠它們增加自己的收入。」他家樓下的夾公仔店正正是另一極端，小小店內只有十部機全由場主自己經營，「租個場返來自己做埋。他維持到，因為附近有三間中學。」若選擇交由台主分擔風險，同時意味將盈利設限於分租機台與承租舖位租金之間的差額。如何權衡取捨，由場主決定。

早與一俊相識的台主 Bobby 平常會幫忙打理店務，他補充說，鮮聞台主會蝕錢。既然如此，為何有話事權的場主一俊沒打算獨攬所有機台經營，將盈利最大化？一俊沒多想便答道：「你有37個腦想一件事，跟你一個人想37件事，是兩回事。你兼顧不了那麼多，壓力好大。」他解釋，若自己所有機自己打理，分分鐘「竿」好多貨（囤積許多貨）。

一俊由於身兼台主，會定期上網搜羅最新限定版商品，例如上海迪士尼的節日版公仔。他請 Bobby 從機台上方的紅白藍袋中，拿出一個「上迪」新春版的 Linabell 送給記者，並展示釘在粉紅小手上的防偽標籤，說明店內規定獎品必須是正版。Bobby 補充，台主角色其實就像分銷商，「因為不是每個人有時間去買。」

這隻一身喜氣的「上迪」限定 Linabell 穿州過省來到「宙爪」，揭示與夾公仔店運作互相依存的另一行業——坊間有人專門以主題樂園會籍優先預訂或入園搜購限定商品，再而轉售，「有些人入去一買買多少，為想要的人省了時間、省了入場券，不用去迪士尼，在這裏已經看到最新的貨，有機會搏到。」



2022 Catch Baby /

屯門華都「Catch Baby」：民生區獨有的「熟客經濟」

好的台主要在款式上花心思，一俊場內有個擺放日本大熱卡通 Chiikawa 的台主「好好數」。這位名叫阿斌、居住屯門的台主在「宙爪」租下兩部機台，其中主打 Chiikawa 的一台、7月帳面「幣數」兩萬多元。

「我的心得就是遊客區，即是那些叫『戰區』、大競爭的地方，一定要夠新貨。如果夠新貨的話，自然就會好數。」阿斌7月亮麗的成績表，歸功於當時入手了日本新出的「惡魔系列」Chiikawa。兩萬多元的「幣數」扣除「出貨成本」及機台租金，最後賺到7000多元。

“ 除開5蚊一舖，你一天只要有28「下」，28「下」除以24小時，其實每小時只需要有一個人入一個5蚊。你一定不會只入5蚊的，最少也20蚊，其實一定是賺的。

——夾公仔店場主阿斌

他同場的另一部機台針對截然不同的客路，比起志在必得、更捨得花錢的一群，這台放 Sanrio 和生蠔 bb 等「普通公仔」的機台，目標顧客是經過想過過手癮的人，「兩部機賺的錢相差三四倍。」他說，其實要維持收支平衡並不難，說這也是吸引很多人成為台主的原因。他以「宙爪」為例解釋，每個月台租4200元，每天租金即約140元，「咁除開5蚊一舖，你一天只要有28『下』，28『下』除以24小時，其實每小時只需要有一個人入一個5蚊。你一定不會只入5蚊的，最少也20蚊，其實一定是賺的。」

阿斌由於家住屯門，每星期只回「宙爪」打點機台一次。畢業後當爐具維修員的他，每天「接單」到不同地點工作，時間亦相對靈活。問他為何要跨區前來租台，他說是抱著學習的心態出去見識設置機台的技巧，想汲取經驗。

「華都始終在屯門，都算民生區，消費力會低一些，我會想試下其他區。（看看）尖沙咀這些中產（區域），大家的消費量會不會大一點。」阿斌在成為「宙爪」台主之前，本已是一位場主，而他的「主場」位於屯門華都商場。



/

與「宙爪」所在的栢麗大道相比，位於新界西住宅區的華都商場人流有過之無不及。兩層的商場，地下主要以旅行社為主，許多途人駐足店外閱讀櫥窗上的異國風景照，同層另有少量美容美甲店、牙醫診所、僱傭公司、物理治療中心、音樂學校，及餐廳等。沿扶手電梯直上一樓，會發現這是個夾公仔勝地——全層共有多達27間夾公仔店。一樓其餘商店則以售賣手機配件、精品、課本書籍等日常生活商品為主。阿斌2022年末與另一名拍檔合資，在一樓租下五個舖位，統一命名為「Catch Baby」。

華都商場是區內有名的夾公仔地標，「華都有個好處，就是社區網絡覆蓋到，旁邊有中小學，人們放 lunch 都會行；還有（居民）假期都會集中在『屯市』和華都商場。」身為場主的阿斌同樣主要透過出租機台獲利，他與拍檔按照平面圖計算可放置機台的數量，再將舖租除以機數，計算機台出租價格。他粗略估計，扣除租金後，五間店平均每間月入1萬多元。

雖然民生區的場租收入較遊客區微薄，阿斌說自己始終鍾情在住宅區開店。

一些每星期至少到場三天的顧客若碰見阿斌，會找他聊天，一聊便是大半小時，這些交流對他來說是珍貴的滿足感，「會覺得自己付出是有回報。有客人會欣賞，有客人會關心。」

「Catch Baby」在華都商場一樓的五間店，其中三間位於偏走廊。偏走廊的人流相對較少，但阿斌認為反能讓顧客在較寧靜的環境下慢慢玩。我們在偏走廊的一間搬出高腳椅進行訪談期間，一位女士神色凝重地通報，店內有人鬼祟拍照。阿斌為攝記洗冤後回頭介紹，剛才那位其實是拍檔的媽媽，因為家住附近，經常來幫忙巡視打理，「她是招牌，好多家庭客都喜歡和她聊天。我 partner 覺得，老人家找到事做也會開心點。」

阿斌形容，民生區的人情味是外面沒有的。有時場內出狀況，熟客路過會替他處理，WhatsApp 告知已搞定，不用擔心。一些每星期至少到場三天的顧客若碰見阿斌，會找他聊天，一聊便是大半小時，這些交流對他來說是珍貴的滿足感，「會覺得自己付出是有回報。有客人會欣賞，有客人會關心。」

由於顧客大多是相熟街坊，很多與台主關係熟絡，客製化的配貨做法也十分常見，個別客人有心儀款式，如產量較少的「中古版」Chiikawa，可拜託台主物色，「如果公仔的價錢相對貴一點，又要搵，客都會體諒，會說不如在這部機夾了幾多隻再跟你換，大家商量完 OK。」



「香港公仔」

遊客區、民生區，經營法則大不同

夾公仔店密集地進駐，尖沙咀栢麗大道與華都商場不是獨例。一俊看幾年來夾公仔店的風潮，說開得多，倒閉的其實也很多，只是大家可能沒注意到。坊間雖未有機構或組織正式統計相關數字，但若談論如何成為「開番個16間」而非「執咗個10間」（編按：特首李家超6月會見傳媒時，以「有10間結業同時有16間開業」回應香港零售銷售額下跌說法），特別是位於租金相對高昂的「旺區」，一俊認為最大限度減少「空窗期」是一大經營法則。

一俊分享，他與拍檔在簽訂合約與起租期之間加快完成裝修並招募台主，變相「賺咗個時間」。至於如何能於短時間內組成台主班底，人脈是關鍵。「宙爪」現時的台主大部分都是拍檔在其他區域開店時認識的「行內人」，亦設候補名單，一旦有人退租，可即時補上，甚至將空置的機台暫時轉為「場主機」營運，至少足以填補該月租金。

「宙爪」另一經營方針是在貨式上不施加過多限制，任由台主因應市場需求調整款式。一俊意識到店內現時恍如「迪士尼樂園」，笑說這沒辦法，因為「遊客鍾意」。Bobby 補充，在合約上限制款式是坊間許多夾公仔店場主的常見做法，「有些場規定只有『場主機』才能做迪士尼，其他台主不可以，獨市。」而「宙爪」相對自由，並無此類規限，一俊說：「因為台主如果見到『無乜數』，免得很大競爭的話，就會想辦法轉型。」他介紹，現時店內除了大量迪士尼公仔，近期大熱的 Chiikawa 也「超好數」，另有非常受歡迎的生蠔 bb 和 Care Bears 等。

台主 Bobby 認為開店並非將機台租出就可置之不理，「我見到好多人入行，以為有得賺就開舖頭，又不需要點理台主。」他眼中的「宙爪」很希望能成為「負責任的場主」，「肯幫你去開拓客源，定期每個月都有活動，希望吸引平時無夾公仔的人，因為這間店的特色和系統性，願意進來看。」

在店內繞一圈，發現每部機台都貼上一個二維碼，掃描即可打開一個「出貨」WhatsApp 群組。他介紹，除了台主可以選擇給連續「出貨」的顧客送出贈品，每成功「出」一個公仔就得一分，玩家即場於群組記分，每月最高分的首四名玩家將可獲得獎品。以8月為例，送出的是潮玩模型 Be@rbrick 的招財貓和夜光殭屍版。Bobby 指，群組設立的目的是想讓大家知道這間店出貨容易，「可能你出不到貨，但你見到好多人都出到，下次行過可能想話，不如再玩第二部機，可能容易出啲。」



| /

相對之下，屯門華都商場的「Catch Baby」沒特別舉辦活動「吸客」。阿斌解釋，由於尖沙咀區夾公仔店分佈零散，需要搞活動吸引玩家前往，而華都作為區內的夾公仔店地標，宣傳力度相對毋須太大。

但需要平衡的是，由於做熟客生意，「出貨」難度不能設定得太高，「我這裏部機一難，他們會傳出去。但遊客區一直有客人來，一直會入錢的。可能夾十下只有五下夾得起，那些人會照夾。這個人中了招，下一個會再中招。」而且遊客區客人大多會有個預算，例如兌換100、200元，玩光才走，但街坊客不必如此，「會覺得有好多選擇，而且今天玩不完，明天可以再來。就算剩下5元，可以留待下次再玩。」

除了屯門和栢麗大道，阿斌另外也在西九龍中心租了機台經營。以他的經驗和觀察，「旺區」夾公仔機「出貨」難度普遍較「民生區」高的另一原因，是台主大多不是當區居民。因為特意跨區租台經營，每次「補貨」都要花一定通勤時間，而時間成本也是總成本的一部分，「旺角那些台主不會住同區，可能預一個星期出50隻就算了。但我這裏一個星期出100隻也沒所謂，可以隨時落去補，所以我不介意。」

阿斌說，每次跨區補貨都很狼狽，他會拖著一兩個大紅白藍袋在鬧市穿梭，「有時好尷尬，可能一兩袋紅白藍出去補一星期的貨，結果好快清完，中途又沒時間去補，部機可能好少貨，就只能『放弛』（得過且過地經營）兩三天。」

公仔款式方面，遊客區要「鬥新」，而阿斌認為民生區則可容納價值較低的小玩意，例如淘寶購來的掛飾，薄利多銷，「成本可能5蚊，有一個5蚊都已經賺。我會放好滿，客人可能100蚊出到三、四粒就覺得好開心，其實我已經賺了幾十元，一天可能幾百元。」他笑指這些小掛飾卻不可能放到遊客區，「客人會覺得特登在尖沙咀夾你呢啲？我去自己個區都有公仔機夾。」

成為場主、台主之前，我們都是重度玩家

遊戲每局十元八塊，卻叫許多人不知不覺反覆投幣直至將收入的一大部分蒸發掉。無論是「利誘」下希望繼續「追分」疊加收穫，或是無法承受投出沉沒成本卻空手而回，都是令許多玩家無法自拔地「入坑」、持續玩下去的動力。



| [香港新職業夾公仔導師：夾公仔「擺渡」了我](#)

社交平台上出現一些成癮互助群組，留言板哀鴻遍野——有人明知故問：「打咗\$1000得一隻算唔算慘」；有人沉痛反思：「有冇人同我一樣，夾公仔其實為咗減壓，但係夾完得個空氣嘅時候反而更唔開心。」；有人懷疑人生：「夾完又要放賣。夾嚟做咩」；有人積極求助：「真係要打18333（戒賭熱線1834633）先可以戒到」。極端沉迷可能像走進死胡同，但走下去，隨時是另一個世界的開端。¹

到訪「宙爪」當天是一個週三下午。店內前後來過四位台主，這碰巧也是在附近上班的一俊能提早下班的一天。除了 Bobby，這天到場的台主之一莊先生同樣因為工作時間靈活，趁著空檔到店整理機台，填補獎品和調整它們的位置。

他告訴記者，台主大多本身都是愛好者甚至重度玩家，才進而成為台主的。他高峰期就曾月花四位數字夾公仔，卻發現這圈內永遠有人比他瘋狂，「很多時夾到上癮的人，純粹為了夾到那刻的滿足感。」

第一次做台主的莊先生是「宙爪」開業後首批台主之一。他說，台主一種主要為賺錢，一種主要為興趣，自己屬於後者，教記者從公仔種類分辨台主經營心態，「你見到全部（款式）一樣那些是入貨，真的是為賺錢。『雜崩冷』那些都是為清貨，當然有些雜得來都想賺錢。」他想了想，「都想賺的講真，但有時這些沒得強求。有得賺咪開心囉，起碼交到租都 ok。」

莊先生的機台公仔款式多樣，全是打台囤積而來的戰利品。他知道行內有高手會直接將公仔和模型有系統地出售圖利，可省卻租台成本，但他嫌買賣要約定交收很麻煩，而且擁有自己的機台，帶給他另一重樂趣，說散貨以外，也為了好玩，「我得閒返來又可以玩下，試下夾下，睇下自己夾不夾到。」



香港新職業夾公仔導師：夾公仔「擺渡」了我

[延伸閱讀 →](#)

阿斌的場主之路，同樣由打台成癮開始。「我一開始是去玩美國冒險樂園，三年前剛剛有能力去旅行，和朋友去台灣玩了一星期，夾足一個星期公仔，喪的。」夾公仔在台灣盛行，而且消費低，「保夾」玩法亦保證夾滿特定次數會有獎賞，令阿斌一玩愛上。那次，他最終託運了三、四箱戰利

品回港。「一返來意猶未盡，和朋友討論，才知道香港也有，不用去台灣咁遠，就開始接觸（這行業）。」

很多時夾到上癮的人，純粹為了夾到那刻的滿足感。

——夾公仔機台主莊先生

他認為成為台主是有效節制夾公仔開支的方式，「我跟客人也是這樣說的，例如你一個月夾公仔花五六千元。那你先租一部機，一開始扔3000元投資下去，你暫時只玩3000元。部機除了可以放自己的戰利品，也是在經營生意的，會產生一些 coins。產生的 coins 其實超過你租台成本。我當你不從生意角度出發，純粹 just for fun，就可以當零用錢去玩。」



而一俊踏上場主之路，除了有意投資，戰利品太多也是原因之一。他說，經營「場主機」可「當個迷你倉用」，「儲儲埋埋好多『蠟雜』嘢，變成我可以清一些貨。」他指指機台上幾個紅白藍膠袋，說其實全裝滿了公仔。「正常（場主）都會留低兩三部（做場主機），始終是自己的興趣。外面租台又嘅時間，不如在自己地方租台啦。」他說：「同埋得閒又可以玩下」。Bobby 聞言笑說：「老闆（一俊）是這樣的，有嚟錢會自己再入落『台主機』玩。」他指不只一俊，台主間看見其他「台主機」內有自己喜歡或新款的公仔，都會互相光顧，成功「出貨」後會放進自己的機台內吸引顧客，形容這是一種「內循環」。

一俊解釋，這來自台主間常見的「鬥新」心態，指大家總希望某些款式「成個場得自己有」。以他為例，他7月時已預訂好兩套迪士尼中秋限定公仔，官方8月9日公開發售，翌日就到手。Bobby 形容情況就像「出 iPhone」，「誰買到先，誰就能先賣（轉售）。最新的，有時都未到街客夾，我們已經內循環了。」

說起「內循環」現象，二人均認同這是一間夾公仔店成功與否的重要指標。一俊留意到，場內許多台主本身都享受「打台」，甚至每個月花上一兩萬元，「其實好多人都這樣，自己的台本身賺了好多錢，但又『打』回去，變成沒錢賺，變成賺興趣。」Bobby 和應說：「如果連台主都不玩自己場的機，證明這個場的機不太吸引，更遑論街客？」

我做公仔機，是想 sell 公仔機的風氣出去……我跟台主說，set 洞口，你當這部機不是你自己的，看看這部機你會不會入錢呢？會的話，自然就會有人入錢。

台主莊先生離開後，一位一直在店內整理幾部機台的女台主走到他的機前，熟練地以單手操控，每當爪中獵物在中途墜落，另一隻手便緊接投幣。大戰數回合後，她將成功夾出的公仔一併在機台前「晒冷」拍照。Bobby 見狀，解釋店內許多場主都提供「夾送」和「累送」等累積獎賞，夾出公仔若滿指定數量，上載到 WhatsApp 群組作記錄，即可換領額外禮物。

「夾送」和「累送」除了吸引街客，也受「宙爪」的台主歡迎，許多台主晚上都會回到店裏聚腳。需要兼顧多區機台的他甚少逗留「宙爪」打台，卻留意到店內闢出一個角落設置了桌子，也將購置雪櫃，讓台主有地方聚腳。他相信這些設備由於方便台主將戰利品暫存，願意花更長時間消費，變相促進「內循環」。

他說，開設於華都的「Catch Baby」「內循環」並不多，許多台主疫情後都跨區租台，每次留店一兩小時就走。因此他亦認為這並非機台吸引力的唯一指標，不會大力催谷，「我做公仔機，是想 sell 公仔機的風氣出去，而不是為自己人……我會覺得要做街客（生意），才可以帶動整個風氣，整個行業出到去。」至於如何評定店內機台吸引與否，他的標準更簡單直接，「我跟台主說，set 洞口，你當這部機不是你自己的，看看這部機你會不會入錢呢？會的話，自然就會有人入錢。」



夾公仔店救業主、救死場、救經濟？

當傳統「旺區」出現大量吉舖、「死場」漸成一門專項研究，夾公仔店的出現，有人認為至少有助帶來一些人流，坊間甚至有調侃「夾公仔店救經濟」的說法。美聯工商舖執行董事兼行政總裁（工商舖）盧展豪對此一口否定，「不可以救經濟，只能救業主。」

“以業主角度來講……最重要有人租我就租……大家心知肚明，如果商場裡面好多夾公仔店或者短租，即是證明你商場本身的議價能力已經低了——

——美聯工商舖執行董事兼行政總裁（工商舖）盧展豪

以栢麗大道為例，他指這條購物大道落成之初，大家的期望本來很大，然而除了有海港城令「生意走晒」，購物大道先天缺憾是距離太短，行內術語稱「斷龍」，兩端的清真寺及警署讓遊人無法「一氣呵成」地繼續購物；不論位處頭段、月租早期高達30、40萬的地舖連一樓，還是尾段租值創逾20萬的舖位，整條購物大道的租金多來年本已一直下跌；而 ESPRIT、NIKE、Cotton On 等大型連鎖店相繼撤離，老牌大租戶珠寶店謝瑞麟疫後亦告離場。

盧展豪認為栢麗大道的業主相對羅素街、廣東道已不算揀擇，「尾段現時跌到10萬以下，業主都會租。」而且一般「兩年死加一年生」的零售租約，他們很多都已無所謂，但求短租出去能幫補管理費。尤其當那裏的公契嚴格限制招租方式，禁止在門面貼出廣告，比起丟空，以相對廉宜的租金短期出租，還至少能帶來一個希望，「開了一間舖，人們可以隨時入去睇舖，租出的機會也會高一些。」

夾公仔店宏觀上未必能拯救經濟，但當它們密集地進駐一條街道或一個商場，必然會對該處帶來或多或少影響。

香港經濟數據集：通關一年復常了嗎？如何挽救投資信心？

[延伸閱讀](#) →

到訪華都商場的週六，無論旅行社滿佈的地下，或是充斥夾公仔店的一樓，整個商場人流絡繹不絕。一樓一間小食店的老闆娘告訴記者華都商場自疫情後變天——長久以來，這商場的旅行社主要聚集在一樓，當全球大疫症令旅遊業停擺，它們相繼結業，而每當有一間旅行社倒閉，就馬上有一間夾公仔店頂上承租。疫情過後，復業的旅行社只得選擇地下空舖。

她嘆生意因此減少，因為光臨商場的人目標明確，只為夾公仔而來，「人們省錢用來夾公仔。」另一位店員答道：「來唱錢的人就多。」老闆娘苦笑說，有時只能叫唱錢的人買支水。一位正於店內用餐的中年男士說自己是附近的居民，經常前來光顧，抱怨夾公仔店招來太多人，經常阻塞通道，「以前闊落點，之前兩個人並行要避，後來管理處不讓他們擺出來，又警告又罰錢，才移回店裡去。」

| [香港經濟數據集](#) /

問到「夾公仔店救經濟」的說法，舖位夾在兩間夾公仔店間的電子用品店負責人陳先生說「唔好玩啦」，直言認為令商場的格調「降格」，帶動的人流對零售無任何正面影響，「之前是旅行社，都有些客人過來行下街，周圍睇下，買電話卡都會啦，現在只來夾公仔。」

他認為夾公仔店由於毋須聘請人手顧店，變相承租能力較強，而這令其他商舖無法「入到來」，「我在台灣的朋友也說，個場一有夾公仔機入去，就變死場。」

宙爪承租現址前，栢麗大道其實早有兩間夾公仔店。一俊相信附近有同類店舖，的確有助吸引顧客，「可能行完一間覺得唔啱（不合適），再行過來。有多個選擇給街客。」但他亦認為同一個場

地若夾公仔店過多，對營運來說亦未必是好事，「葵廣層層都有，有嘢食又有嘢夾（有餐飲又有夾公仔），會較集中，人家放假吃完東西通常都會玩一下，人流夠。但太多選擇，又花多眼亂。你去西九看看，蘋果商場多到你不知入哪間舖。」阿斌補充，「行內人」其實會互相介紹場地，「例如我做開荒牛，去了笏箕灣做，發現掂，都會想多些人來，想附近多幾間，集中點。」

面對商場其他租戶的不滿，阿斌指場主間其實會交流，亦大概掌握可以容納的比例，也贊同過多夾公仔店不利整個商場的發展，「每一個商場都是，如果完全只有夾公仔機舖，一定無咁多人流。一定要有些食肆，有些零售店。」

盧展豪解釋當商場業權分散，無法集中管理租賃時，自然沒法照顧到租戶組合，「以業主角度來講，我只是為了我自己而已，你喺唔喺與我無關，最重要有人租我就租。」即使如此，他認為夾公仔店進駐其實並不會對附近租值及店舖種類帶來顯著影響，「大家心知肚明，如果商場裏面好多夾公仔店或者短租，即是證明你商場本身的議價能力已經低了，租客自然就會講平啲租。」

不過，他亦相信若商場有規劃，「一兩檔」夾公仔店倒可令租客群更為完善，而且亦能活用大堂及走廊空間，更亦毋需特別裝修，可靈活地放租。

| [夾公仔機店舖](#) /

經濟疲弱的時勢，永恆的消遣娛樂

夾公仔熱潮所以能在香港掀起，一俊認為這與港人積累的生活壓力以及對消遣娛樂的恆常需要有關。

遊客以外，「宙爪」餘下的三至四成顧客為本地人，佔比較小但人均消費比旅客多。一俊留意到，本地客較常出現於放工後5點後、飯後7至8點，宵夜時間11至12點。他坦言，這條客路其實是一些不懂儲錢、沒有負擔和理財觀念的「月光族」，「有老婆子女又要供樓的話，玩500元、1000元就算了。但這類客（心態上）就求其啦，搵1萬元就花光了，沒有後顧之憂。」

“一俊的飲食生意也「亂晒龍」，「現在中產嘅班都不捨得吃。銀主盤多，投資的投資，移民的移民，通關變成北上消費。」投資夾公仔店，是想在這時勢下試試不同方向。

一俊除了夾公仔店，另有投資約「1000元一個頭」（人均消費1000元）的火鍋及鐵板燒店。他親身體會到經濟很差，說自己的飲食生意也「亂晒龍」，只能勉強打個和，「現在中產嘅班都不捨得

吃。銀主盤多，投資的投資，移民的移民，通關變成北上消費。」投資夾公仔店，對他來說是針對另一種客戶群，在這時勢下試試不同方向。扣除基本裝修費用以及每部機台約5000元的前期投資，他估計幾個月就能達至收支平衡。（編按：銀主盤，即樓盤原業主無法償還按揭貸款時，由銀行或財務機構收回並出售的物業；一般而言，銀主盤變多是經濟下行的現象之一。）

如此的經濟環境，卻正好造就了投資夾公仔店的時機。盧展豪留意到，2022年後市面上出現大量吉舖，隨之而來的是願意短期承租的夾公仔店和「散貨」型商舖，如利是封店。這類店舖在兩年裡激增，他指並不是好現象，「最主要和零售業不太好有關。人們是（抱持）一個觀望態度。就算通關，又不似預期，希望近期一簽多行會好一點。」

亦正因租金回落，「宙爪」才找到在現址的「生存空間」，「好似『紅茶』（茶餐廳），點解咁勁，一租租三個舖位、地舖，因為平租，疫情時開的。你想想，夥計都七八十人。」他說，業主若只輕微上調租金，他並不希望將成本轉嫁給台主，還能盡量維持現狀平衡收支，但若租金加幅達三、四成，「基本上都不用玩了」。

消委會接獲多宗與機爪鬆相關投訴，阿斌亦認同部分台主「黑心」，但他留意到行業近年整體上出貨已較從前容易，獲得成功感令玩家更願意投入，成為潮流的一種推力。「當你去葵廣、去西九玩一晚，1000元可能夾到二三十件貨，你會囂咗，開心咗，就會開始會沉迷。」此外，二手買賣平台的興起，令玩家無懼要囤積，對轉售價值亦心裡有數，有信心有人「接貨」，也就更放心玩。

他從這股夾公仔熱的興起，觀察年輕人更具膽色創業的時代到來。他指部分台主視這一項投資為「小本生意」，「以前人們會很腳踏實地，現在公仔機做旺了，很多人看過背景資料，都會聯絡我們。但以前，老一輩可能會覺得這些不可行。現在年輕人膽量會大一點，接觸新事物的膽色也會多一點。」

現職爐具維修員的他，提起當年創業租台的起點——拿出職業訓練局讀書時獲得的在職培訓津貼租機台。他一開始在屯門人流較少、租金較低的置樂花園商場試水溫，成為台主才兩個月，便遇上同層有場主找人「頂手」。眼見舖租不過三四千元，便放手一試。

他在置樂當場主時累積了修理機台的經驗，當年獲場內一位台主賞識，而那位台主，成為了他今天在華都合資租舖的拍檔。對方年紀比他大，閱歷較多，資金亦較充裕，願意以較大比例出資，與阿斌互相補足，兩人拍住上，逐步擴展至在華都租下五間店的規模。在同一個場地開五間店分租，有人會覺得分薄客源，但他認為好處是可以集中管理，毋須奔波各區跑場。

| /

以小博大

對於夾公仔熱潮的發展前景，幾位場主與台主都十分樂觀。Bobby 再次提起他們猶如「分銷商」的角色，「只要有人有需求，我們就會生存到，只不過我們（要秉持）產品符合人們需要的理念。」

一俊估計，一兩年後若現址續約時加租，他逼於無奈下轉嫁台主，也可能引致台主相繼退租。但他同時亦做好心理準備，不會長年留守同一位置，「問心，我覺得兩年至三年左右一定要轉，（同一個地方）有機會飽和。不是這盤生意不能做，可能開分店，或者有機會到別處再開過。」他認為即使飽和，亦未嘗不是好事，「有競爭對手，你才不會 hea 住做。」

“ 現在香港大家的見識是，覺得就算不是騙錢也好，都要玩好多次才夾到，我很想改變這個概念。

—阿斌

阿斌亦認為人總是貪心的，一定有「以小博大」的心態，即使一代人厭倦退場，始終有新一代年輕人願意投入，「冒險樂園不倒閉的話，夾公仔機依然會有，大家都一樣。」至於會否有一天市場終於飽和，致使他再沒空間在行內立足？「看看誰倒閉先。起碼我做的心態和理念不會咁容易執，一定會有更黑心的先撐不住。開業很容易，但守業難。外面開得多時，我做好本分，我 keep 住。」

他離場的底線是不虧錢，夠交租就可以。現時他不論上班日還是假日，都會跨區補貨或落場巡視，目前盈利暫且能為他抵銷家庭開支。假設毫無進帳，白忙一場不是很傻嗎？「我明，但我覺得為興趣囉，仲年輕，無咩所謂。」

阿斌下一步計劃到不同區繼續租台。他參考台灣經驗，認為行業必須秉持薄利多銷的心態，才能穩定發展，「有時路過聽到一些人批評，好像間接鬧埋自己。我覺得你在這裏衰啫，其實屯門好好㗎！就會看不過眼，現在公仔機已經開到愈來愈多，你都無謂整壞個風氣啦。」

| /

而四出租台，阿斌說為的是「感化」其他台主，「例如在外面我的機做得容易，對其他台都有影響的。例如佢本身好難出貨，但旁邊來了一個超容易的，客會全轉移過去。」他笑說在西九龍廣場就曾見過旁邊機台因他設定得簡單，洞口也跟隨「變大」。記者笑他「以生命影響生命」，阿斌說自己沒那麼偉大，只是因為真心喜歡夾公仔，希望這行業可以好好發展。

他說起在台灣의 見聞，知道台灣四處都是夾公仔場，夾的不只是公仔及模型，更可以夾出代表分數的小物件，夾出後可兌換各式各樣禮品，甚至包括日用品和家具。他覺得香港遙遙落後的一大原因是風氣不同，「整個台灣的民生都覺得夾公仔不是騙錢的，覺得夾公仔原來咁好玩的。但現在香港大家的見識是，覺得就算不是騙錢也好，都要玩好多次才夾到，我很想改變這個概念。」

他有個常用的比喻，經常跟前來租台的人分享，「你今天全日只有50蚊生意，無出貨地淨賺50蚊；和你今天出了十隻貨，有500蚊數，扣番成本可能450元，一樣是賺50蚊——你寧願揀哪個？外面的人會覺得騙得幾多得幾多，寧願不出貨。但我們會盡量向台主證明，客人出到貨會再回來玩。我寧願出十件貨，賺50蚊，起碼大家開心，對這行業的眼光會有改善。」

一俊同樣希望能合理地賺錢，讓顧客能帶著戰利品離開，說如看見投幣的金額很多仍未能成功，也會協助調整公仔在機內的位置，「我覺得讓人出下貨是最開心的。」

| /

註釋：

1. 「打咗\$1000得一隻算唔算慘」——花了1000元只有一隻（公仔）算不算慘；
「有冇人同我一樣，夾公仔其實為咗減壓，但係夾完得個空氣嘅時候反而更唔開心。」——有沒有人跟我一樣，夾公仔其實為了減壓，但夾完只有空氣的時候反而更不開心；
「夾完又要放賣。夾嚟做咩」——夾完又要放賣，夾來幹什麼？；
「真係要打18333（戒賭熱線1834633）先可以戒到。」——真的要打18333（戒賭熱線1834633）才可以戒到。