

「從演唱會經濟探討高雄市觀光行銷策略」
公聽會會議紀錄

中華民國 112 年 11 月 17 日

高雄市議會舉辦「從演唱會經濟探討高雄市觀光行銷策略」公聽會 會議紀錄

日期：112年11月17日（星期五）下午2時

地點：高雄市議會1樓第一會議室

出席（列）席：

本會—議員陳美雅、議員鄭安秝

政府官員—高雄市政府觀光局專門委員陳傑軒

高雄市政府經濟發展局副局長高鎮遠

高雄市政府運動發展局專門委員汪小芬、運動設施科約僱人員邱麟詠

高雄市政府交通局主任秘書王志綱

高雄市政府捷運工程局專門委員施嫩嫩、綜合規劃科幫工程司吳光昇

高雄市政府文化局文創發展中心主任陳嘉昇

高雄市政府財政局專門委員黃桂英

高雄市政府教育局社會教育科科長李靖葦

高雄市政府研究發展考核委員會管制考核組組長王瀚毅

高雄市政府客家事務委員會文教發展組組長張瑞芳、組員李旻臻

高雄市政府原住民事務委員會主任秘書陳海雲

學者—義守大學財務金融管理學系教授李樑堅

國立屏東大學教育行政研究所副教授李銘義

國立中山大學政治經濟學系教授辛翠玲

樹德科技大學通識教育學院副教授吳建德

國立高雄餐旅大學航空管理系助理教授陳福川

主持人：陳議員美雅、鄭議員安秝

紀錄：陳玲雅、李依璇

甲、主持人宣布公聽會開始，介紹與會出席人員並說明公聽會要旨。

乙、議員、學者、各單位陳述意見：

鄭議員安秝

高雄市政府客家事務委員會文教組李組員旻臻

陳議員美雅

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅
國立屏東大學教育行政研究所李副教授銘義
國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲
高雄市政府觀光局陳專門委員傑軒
樹德科技大學通識教育學院吳副教授建德
國立高雄餐旅大學航空管理系陳助理教授福川
高雄市政府經濟發展局高副局長鎮遠
高雄市政府運動發展局汪專門委員小芬
高雄市政府交通局王主任秘書志綱
高雄市政府捷運工程局施專門委員嫩嫩
高雄市政府文化局文創發展中心陳主任嘉昇
高雄市政府財政局黃專門委員桂英
高雄市政府教育局社會教育科李科長靖葦
高雄市政府研究發展考核委員會管制考核組王組長瀚毅
高雄市政府客家事務委員會文教發展組張組長瑞芳
高雄市政府原住民事務委員會陳主任秘書海雲

丙、共同主持人鄭議員安秝結語。

丁、散會：下午 4 時 18 分。

高雄市議會舉辦『從演唱會經濟探討高雄市觀光行銷策略』公聽會錄 音紀錄整理

共同主持人（鄭議員安秣）：

今天許多我們各局處的同仁、還有我們的專家學者教授、還有我們的所有的長官今天也都特別蒞臨，參與我們這一次高雄市公聽會。我們就是說到我們的演唱會經濟探討我們高雄市觀光行銷策略。因為現在時間也到了，因為原本是我跟美雅姐一起主持，他可能剛好在黨團那邊忙碌其他的事情，由我先來開場。當然我們也希望說大家可以透過這個高雄市觀光的這個相關的經濟或是行銷，來就是帶動我們整個高雄的整個經濟的發展，我想這是非常重要的。

當然我們有看到我們現場有來的，我們先唱一下名。我們的義守大學我們財務金融管理學系我們的李樑堅李教授到達現場。再來是我們國立屏東大學教育行政研究所副教授李銘義，也是我們的前主委，我們的李銘義李主委也到達現場，謝謝！歡迎。再來是我們的國立中山大學政治經濟系我們的辛翠玲辛教授，教授也到達現場，教授好。再來是我們樹德科大通識教育學院的副教授吳建德，吳副教授你好，謝謝。再來是國立餐旅大學我們的航空管理系助教，我們的陳福川陳助教你好，謝謝！歡迎。再來是我們高雄市政府，我們的長官們也都到達。我們的觀光局陳專委傑軒，傑軒到達現場。我想問一下我們交通部的還沒來嘛！是不是？那個我們的高雄服務處的還沒有蒞臨嘛！這邊勾選好像還沒有到。再來是我們的高雄市政府經濟發展局高副局長鎮遠兄也到達現場，歡迎。以及我們的高雄市政府運動發展局汪專委小芬也到達現場，非常歡迎。再來是我們高雄市政府交通局王主任秘書志綱，主任秘書也到達現場，來，王志綱主秘，謝謝。再來是我們高雄市政府捷運工程局施專委嫩嫩也到達現場，歡迎來，謝謝。以及我們高雄市政府文化局文創發展中心陳主任嘉昇也到達了現場，歡迎。以及我們高雄市政府財政局黃專委，我們的黃桂英小姐到達現場，謝謝。以及我們高雄市政府教育局社教科李科長李靖葦也到達現場，好，歡迎。再來是我們的高雄市政府研究發展考核委員會我們的管制考核組長王組長也到達了現場，歡迎王瀚毅組長。以及我們高雄市政府原民會我們的陳主秘海雲也到達現場，非常的歡迎。再來是我們的客家事務委員會有一位沒來，有一位有到，是

哪一位啊？是我們的張瑞芳嗎？你是？對不起，你要按一下麥克風，沒聽到你的聲音，不好意思。你自我介紹一下，不好意思。

高雄市政府客家事務委員會文教發展組李組員旻臻：

我是高雄市政府客家事務委員會的組員李旻臻。

共同主持人（鄭議員安秣）：

李旻臻。

高雄市政府客家事務委員會文教發展組李組員旻臻：

對，我們組長他等一下就過來了。

共同主持人（鄭議員安秣）：

組長還沒到嗎？好，ok，那我們也歡迎我們高雄市政府客家事務委員會，我們的李組員李旻臻也到達現場，等一下組長就到達了，ok。以上是我們就是今天已經有報到也蒞臨的單位，非常的歡迎，也希望說大家可以透過我們這一次的公聽會，我們一起來探討如何從演唱會的經濟來探討高雄市的觀光以及相關的行銷策略發展。我把主持交給我們另外一位我們的主要主持人，我們最優秀的美雅姊，來，美雅姊。

主持人（陳議員美雅）：

謝謝我們的共同主持人。

共同主持人（鄭議員安秣）：

你坐這裡沒關係。

主持人（陳議員美雅）：

謝謝我們的共同主持人，我們的鄭安秣鄭議員。那其實我相信，首先我要感謝非常多的專家學者今天來蒞臨今天的公聽會，我覺得非常的重要。不知道大家有沒有最近看過一部電影，就是泰勒絲他的傳記電影，他的演唱會場場爆滿，而且帶動了整個的，應該是說這些音樂，然後觀光人潮這個效應，帶給他們非常大的這個經濟效益。那我們高雄市我們幸好我們有興建了我們的世運主場館、小巨蛋、流音中心、衛武營國家藝術中心，還有駁二藝術中心，所以呢，我們在新冠疫情解封以後呢，我們也有邀請到了這個Blackpink，還有五月天，甚至呢我們未來希望能夠邀請更多的天團能夠到我們高雄來演出。那其實光是剛才講的這些樂團來到高雄都可以看到帶來許多的觀光人潮，那這樣會面臨到幾個問題，第一個，我們非常非常的歡迎這些人潮來觀賞我們高雄的演唱會，

那並且我們希望他能夠更加的深入旅遊我們高雄，帶動高雄的整體的這些觀光經濟效應，可是也帶來了就是說，那交通的壅塞。

第一個，我們大眾運輸在這個部分似乎配套還沒有完全的做好，那如何能夠像國外一樣就是說，如果是有這些自由行的旅客，他們來聽演唱會，那他們也能夠有便利的大眾運輸，這是非常重要的，這是第一點我們未來也要探討。第二個部分，這麼大量的人潮湧進我們高雄市以後呢，那勢必住宿的問題也需要得到一個，一個提升，那我們希望說未來的住宿品質是不是能夠提高更多的服務的效能，那市政府在這方面有什麼樣的是可以來做協助跟輔導的？那以及未來當我們帶動這麼多的人潮進入到我們高雄以後，是不是也能夠帶動高雄的年輕朋友更多元優質化的這些就業機會？我想都是我們可以值得來探討。甚至於演唱會經濟是不是也能夠帶來更多的我們演藝工作的機會，就在高雄，而不是說現在年輕朋友他們追夢，他們可能必須跑到也許他去韓國當所謂的練習生，開始研發就是開始練習，或是說他必須到北部，那我們高雄是不是在這個偶像經濟或是說演唱會經濟，我們就地就可以培養我們在地年輕朋友更多的這些演藝的工作機會，然後甚至培訓的機會。我覺得這都是政府在這方面可以共同來協助跟探討的。

那我們當然裡面有列了很多的這些具體的探討議題，就是演唱會經濟帶來的具體效益、經濟產值跟整體的評估到底是為何？那我們怎麼整合在地的特色利基，然後發揮拓展高雄市觀光新亮點？還有我們的商圈的產業機能如何再生活化？像那個前金、新興和苓雅，南高雄大家都說很可惜，他本來是一個商業的重中之重的區域，還有我們的鹽埕區，可是因為人潮的流失導致說這個商圈都沒落了，可是我們那邊有很多在地優質好商圈，所以經發局也許待會可以告訴我們如何再生活化這些商圈，在地的商圈。好，那還有像我們這個觀光旅宿業者如何做好行銷配套，然後那個強化他的這個服務品質，我覺得這也很重要。那如何留住顧客？我們不希望說演唱會經濟是一次性的消費，我們希望他來過一次，又會再來、再來，然後帶來更多的觀光人潮，那這是我們要做到的，不能夠只有一次性的消費。然後演唱會經濟衍生來的交通的負面衝擊，這是我剛才有提到，可能交通局要先去想，跟捷運局要去想，我們在做整體的大眾運輸的配套規劃的時候，這邊怎麼樣去協助做好，那這就是我以上

的引言。那我是今天的共同主持人陳美雅，再次的感謝各位我們市府的夥伴們，跟我們的這些教授學者、專家們共同的蒞臨，然後提供我們寶貴的意見。那以下我們就把棒子交給我們的鄭議員，由你來主持，謝謝。

共同主持人（鄭議員安秣）：

謝謝我們的美雅姊。然後呢我們提到我們高雄市的這個相關的這個演唱會經濟，其實最近這大陣子，我們有看到一些像相關的新聞事件，以及實際發生的事情。像最近大家也知道，在像新聞的這個報導當中有提到，像最近的哄抬價格，房價。因為可能都知道，預期的知道說像一些天團、演唱會等等也要將來到高雄，所以平時他的房價可能在1,000至2,000元，但是他可能會因為這個我們說的天團來到之後，或是演唱會到達之後，他們將由Trivago、Agoda或者是Booking，或者是透過這個我們網路上的整個調整價位，可能調整到四千元、五千元以上。甚至讓一些年輕人，因為剛好不知道在這時間點又可以找到哪邊的這個飯店、旅宿業的時候，就必須去選擇這些比較昂貴的這種業者，所以讓一些其實外縣市旅客對高雄，像我們了解，其實都有一些民怨，都說怎麼高雄平時來房價都還好，來到這一次來到之後整個房價貴的非常離譜。當然我也知道我們這次高雄市觀光局以及高雄市的消保官有一起聯合稽查，也查到不少間。第二次稽查也一樣查到非常多間，也可以說為了這一次的稽查也都非常的認真，把這個相關的這個業者一網打盡，但是我們也知道，防不勝防，仍然有許多的相關業者也是有這種情形發生。

當然我們也是希望說今天我們專家學者也都特別來到現場，還有我們各局處所有的長官們大家今天也都蒞臨。我們主要也是希望說，透過專家學者的寶貴建議，提供一下，以及我們的一些建言，讓我們的市府這邊將產官學的相關的建言，以及像我們教授以及所有我們的相關的這些人員，然後一起透過這種方式來了解、探討。當然我相信都一定還有可以更加變好的方式以及模式，所以也希望說我們貴單位、每個單位大家一定務必也是要將專家學者他們的寶貴建言務必來採納。我相信有時候可能我們正在思考，想了好久，我們的專家學者提點一下，就可以幫我們打通我們過去的一些思維啦！我相信部分專家學者真的對於我們這個產官學上面是非常非常了解，而且對於像我們的一些青年學子啊！還有我們在演唱會上的一些年輕的孩子們，其實很多都是他們的學生們，

所以有時候一定在上課的時候多少都會聊到說教授，像我們覺得怎麼樣，最近演唱會，一定都會有一些相關的表達。我們也希望說我們的教授以及我們的相關學者提供他們的寶貴建議啦！

這邊的話，也非常感謝我們的美雅姊，今天真的為了公聽會，非常辛苦趕到現場。當然我們也知道他最近在忙碌，為了未來之路要繼續來打拼，我們也非常的感謝美雅姊，真的是也為了這一場的公聽會提前一直在做準備。我們也是希望說可以透過就是我們演唱會的相關經濟探討，把我們高雄的觀光還有整體的發展帶動，我想這才是最實際的喔！好，再來讓我們的，先由我們的李樑堅教授來做這個寶貴的建言及建議啦！來，教授，請。

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

好，兩位主持人，還有與會的市政府的各相關代表，以及與會學者專家和我們相關的媒體。我想高雄市辦理演唱會其來有自啦！那因為我們現在場地應該是最齊全，如果從音樂會而言，我們有從大東藝術文化中心到衛武營國際藝術中心，到原來的五福路的文化中心，到現在高雄流行音樂中心，那原來還有巨蛋跟所謂的世運主場館，其實這些很多都是之前中央政府拿錢出來去興建的，很多錢如果要靠地方政府自己去興建，事實上是不太可能。所以代表就是說，中央在之前執政的過程之中，也是對地方的建設也是不遺餘力，我想這是第一個說明。

那演唱會為什麼叫經濟？我們發覺到其實演唱會帶來的效益是相當的驚人。在上禮拜裡面這個是，就英國的那個Coldplay來的時候，2天買門票進去大概8、9萬人吧！在外部的時候也有幾萬人進來，而且那個搖滾區1張門票8,800元，黃牛票多少錢不知道，不可計數。所以代表有人是花得起的，這個也是讓我們非常的驚訝，以前叫我們當大學生去花8,800元去買一張這個演唱會門票，但是現在年輕人對於自己財務的自主性，以及在從事消費購買的一個能力，真的比我們以前提升很多，其實看到大部分都是年輕人比較多，甚至有很多是國外，還有從北部下來的人，他們坐高鐵，訂了飯店，像高雄最具有指標性的像萬豪，完全客滿，而且都用標價，不是所謂的折扣價。那我們剛剛也提到過就是說有5、6家的一些商旅就是違規，比標價還拉的更高，那個真是太過分了，都是揠苗助長，沒有意義啦！

但是我想因應整個演唱會帶來的城市和商業價值意義而言，我覺得第一個是如何把這些粉絲變成是你的遊客？這個遊客就是一個能夠定期願意來到高雄消費主力的遊客，因為這才是有助於高雄在整個服務業的經濟能夠有所提升的一個很重要的一個意涵。第二個是帶來一個城市形象的提升，所以市政府在這個演唱會舉辦的過程中，你如何做好一個城市的行銷？其實這個我覺得都是一個應該要相得益彰去提升的事情，讓人家看到高雄的美、高雄的好、高雄的改變、高雄的服務等等這些。那麼第三個呢，也是在考驗市政府各局處那麼對於相關的這些演唱會的關聯產業，那你所有的整合的服務機制是不是有相對提升？不要讓人家來到高雄好像有被敲竹槓的感覺，那種印象就很不好，我們絕對是不希望能夠這樣。所以為什麼觀光局要去查緝那些不按照標價裡面這個收費的這些商旅、旅宿業，甚至餐飲業等等，所以這個部分都是在考驗我們政府整個。

當然以交通局的立場而言，如何疏散這麼大的人潮？那麼這次從之前的Blackpink，到現在的所謂的這個我們英國的這個樂團過來了以後，那麼講說是用智慧交通的管理的一個機制，那麼7、8萬個人那麼在1個小時20分鐘之內就完全紓解完畢，當然好還要更好，從裡面我們也檢討一些以後的疏散的一個機制，今天主秘也有來到現場，我想這個是從這個部分裡面去做一個切入啦！那麼對於我們的交通運輸系統來講，我們也知道高雄市的交通運輸系統真的是多元而廣泛，我們有輕軌、我們有捷運、我們之前還有鴨子船、還有我們的渡輪等等，還有那個double-decker，就是雙層的公車，之前啦！那在愛河的遊域來講，還有一些所謂的其他的遊船，所以我們真的是一個多元運具，還有包括現在超過1,000多站的YouBike的部分，這個對於捷運、輕軌跟YouBike使用而言，他也是一個什麼？來檢視你，你是不是有承擔的能量，也就是說你的capacity是不是能夠去負荷這麼多人的一個使用啦！那所以我覺得這是在商業價值而言，當然對高鐵、公車、台鐵、客運車、計程車，相對收入都增加了，夜市的人潮也大量的增加，這個都是對高雄來講，他都是一個正面提升的一個作用。可是呢，我們要做的不只是這樣，我們希望能夠有一些把他當作是一個商業經濟的模式。如果你把他當作是一個商業經濟模式去看待，那我們目標當然第一個，如何增加在地的消費？就是希望他能夠

多留1天、半天，只要能夠多留，就會來在地去做消費，對我們整個商業經濟的一個提升，這個絕對是一個很好的事情。另外，如果來促銷當地的特產、特色的餐廳等等這些，另外也了解城市的一個地景啦！

所以呢，我對市政府的建議，第一個，我們在配合這些演唱會經濟來臨的時候，你對於城市意象的行銷。第一個是在演唱會一開始之前，那個城市的宣傳，還有外部外圍裡面，或是在整個城市的重要街道，你有沒有相對建構一些所謂城市意象的一個展現。我們也知道現在LED燈螢幕都非常的普及，那你如果透過一些不同的媒體、不同的一個載具，然後來宣傳行銷高雄市的一些重要的地景、意象，還有食衣住行育樂一些種種好的一些內涵的部分，讓這些除了本地的我們的這些粉絲之外，那麼也可以吸引中北部，還有包括外國的遊客，那麼對高雄能夠留下一個good impression，這是第一點。那麼第二個呢，事實上也再檢視一下高雄的觀光消費地圖。你的小吃啦！你這些地景來講，包括捷運站站內、包括我們所使用運具一些所謂可以行銷高雄市的觀光一些內涵特色的部分，你有沒有做好一些行銷工具的一個建置，我想觀光局應該就對這個部分就是要積極地去建構。之前我經常提的就是說，捷運站就是一個很好觀光行銷的一個很重要的據點，那把高雄的一些小吃啦、一些景點啦，在那個裡面一出捷運站就可以看到我們高雄的一些東西。甚至我們知道現在叫做智慧AI，一出、一到高雄是不是我們馬上就有一個東西APP就可以下載，可以看到高雄一些相關的一個機制。另外呢，怎麼跟飯店、民宿搭配來行銷高雄的伴手禮等等這些，我就覺得這個應該也是有一個建置。

另外，包括觀光局那種1日遊、2日遊，甚至3日遊的行程的優惠折扣，配合旅行社跟這個飯店，可以一起來做一個整合行銷，畢竟一次8、9萬人耶！還有帶著他的親朋好友、爸爸媽媽都帶過來，那他如果能夠在高雄多停留幾天去做消費，那個真的是非常非常的可觀啊！另外呢，我們交通服務的滿意度，當然一開始疏散一定會等待一些時間，但是透過這一種所謂智慧交通的一個運作的一個機制，這些科技的技術的一個導入，怎麼讓那個滿意度能夠相對提升，能夠循序漸進的把這個人潮紓解到他應該有的一個地方？所以他那個整個交通服務資訊的一個提供，其實對交通局而言也是一種自我學習跟成長。因為別的城市可能沒有這樣的機會，別的城市最多是辦什麼？辦燈會，可是高雄市他是經常的舉辦，

你透過這種不同事件的演練，久而久之你就有一套的管理的一個模式。那如何去再精進？如何再提升？其實他是可以有這樣的機制，你做久了其實他就是一個城市的典範，也是可以做為一個城市治理一個很重要的一個這個機制。

那當然為了要促銷對於高雄，其實我們是不是也可以來舉辦這個第10萬個來的一個遊客，那我們送什麼樣的東西等等這些，也許觀光局有做，也許我不知道而已，所以這個真的很抱歉，如果有，那就很好，甚至可以做一個簡單的對高雄市的一些有獎徵答，你在網路上下載APP，叫你問一問幾個高雄市的景點，類似玩一個小遊戲，來讓他來做為這個所謂的抽獎的這個一個條件，那這樣是不是對高雄就有更多的一個了解？想要更加願意來做一個遊玩。這個是我想演唱會經濟而言，事實上也是可以這樣。另外，從捷運卡本身或是交通運具而言，你事實上可以如果徵得他們演唱會的這些主唱者，也可以發行他們的一個肖像權的一個捷運卡來做為紀念，事實上也是對於你這個捷運卡，很多人根本不是要買來去坐的，是要買來做什麼？收藏。那麼對於你這個捷運的一個整體營運收入，因為捷運營運收入如果增加，我們市政府也分一點錢，因為我們市政府也算股東啦！當初以前當局長的時候，也是希望捷運局能夠多賺錢，能夠把以前我們投資給這個捷運公司的錢能夠多收回來一點點這些。

另外，就是我們高雄具有特色競爭力的這種景點就是，是不是有一個一打開出來就有高雄市十大特色景點，或是十大特色夜經濟的消費地點。你這樣久而久之，就跟台北在辦那個牛肉麵節、辦那個菠蘿麵包節一樣，講久了大家就都知道了。那這樣來到高雄就知道如何來玩等等的這樣的一個機制。當然除了這個之外，我們其他局處單位也可以共同活動。除了來聽演唱會，是不是也順便參加高雄市各相關局處，比如說原住民的、農業局的，他們有一些特色市集，順便就可以來做一個整合、去做一個建置。這樣一則他買了門票，出來外面也可以去做消費我們在地的一個東西。所以呢，我想這個都是給我們一些很好的一個機制，高雄有這樣得天獨厚的區隔於中北部的條件，真的要好好把握。那我們也希望透過演唱會的一個舉辦，把高雄的商業經濟模式，能夠建構一個高雄屬於特色的這樣的一個競爭力的一個發展。以上，謝謝。

共同主持人（鄭議員安秝）：

好，謝謝我們李樑堅教授的寶貴建言，再來我們請國立屏東大學李銘義教授，也是我們前行國處的那個，是研考會啦，研考會前主委李銘義主委由你來建言，謝謝。

國立屏東大學教育行政研究所李副教授銘義：

謝謝兩位主持人，也謝謝鄭議員派我新工作，我現在還在屏東大學教書，所以還不急著找工作。在李樑堅副校長後面發言壓力實在很大，因為他把全貌都講了，所以我就講了幾點補充好了。第一個還是要回應到對居民的一個就是意見啦！因為居民回應到說演唱會現場上有共振效應，然後噪音對居民產生影響。然後再來捷運的周遭的一個堵車，我覺得這是有可能在演唱會的當天或者是之前之後發生的，所以對於居民這樣的一個所謂的抱怨或不滿意的意見，市府應該予以做個改善。好，改善方案大概以前都做過，就是所謂的疏散方案，配合交通跟捷運局，還有其他的局處，怎麼在最快時間內把那個就觀眾、聽眾可以疏散到他原來住宿或者他要去旅行的地方，這是第一個部分對回應高雄市居民的一些抱怨。

第二個部分呢，就是體驗經濟的一個內容。因為高雄市除了演唱會經濟以外，他是一個晚上，可是他還有很多白天的時間，或者是隔一天的不同時間點，所以必須要規劃2天1夜或3天2夜的行程。這2天1夜跟3天2夜的行程呢，事實上可以跟主辦單位做一些配套，主辦單位是演唱，可是他有一些手環、有一些等於是票券，透過這個手環跟票券的部分呢，可以跟就是在地的餐廳，特色的餐廳或者是晚上的一些消費的場所，做一些優惠的折扣券。當你買到這個票券完以後就會拿到這些優惠折扣券，所以當你有一些空檔時間的時候，你可以考慮說是不是透過這個優惠折扣券，然後帶入到，把人潮帶到高雄市在地的一個消費的場所，所以這樣的體驗經濟部分，他必須可能要考慮到跟主辦單位的協調，然後還可以跟台鐵、高鐵跟捷運的一個結合。當然周邊商品的部分就可以透過這個程序，在網路上或者在實體的部分把他賣出去。這樣除了真的是來這邊聽一場演唱會就回去以後，他也可以對高雄在地的經濟提升。

然後第三個部分就是在自由行，或者是其他的很多人從網路上看的一些民眾來說，他對網路上的一個行銷，他其實是會找尋很多方案，所以

就必須要導入在網路上的行銷上，點進來以後這演唱會經濟的連結，然後事實上可以做一些廣告。這廣告內容裡面的話就是高雄市政府主導的一些特色商圈，或者是特色景點的介紹，然後有一些優待方案的部分的導入。這部分也可以跟觀光的跟旅行的業者、跟民宿業者，還有跟那個飯店業者做結合，所以變成住宿加交通加上演唱會的消費，然後加上餐廳的一個使用，這樣才是把這個演唱會經濟提升到比較高的內容。與其一個晚上他聽完演唱會就走掉，花了8,800元，那是還是在演唱會現場，那對高雄市的演唱會經濟而言呢，應該考慮到2天1夜的自由行，或3天2夜的行程。那2天1夜跟3天2夜的行程部分，就必須要有更多的行銷方案的配合、更多特色景點的配合、更多體驗經濟的配合，所以與其只有看到一個晚上的這樣的一個演唱，也要看到後續的衍生出來的高雄市經濟的發展，才能落實對於演唱會經濟造福高雄市民的主要目的，以上。

主持人（陳議員美雅）：

謝謝我們的李教授，他也是我們研考會主委，那他講得非常的好，我這邊也要特別補充一下，就是對於這個演唱會經濟是我們拋出來的一個議題，因為我們當初在馬英九當總統的時代，其實幫高雄市擘劃了許多的這些大型的場域，對不對？剛才我們的李樑堅教授也特別有提到，那像衛武營就是啊！還有高流中心，那我們更要…還有很多，主場館也是，對，這都是馬英九當總統的時代，然後給高雄的經費。那我們希望說，高雄市政府真的要去善用這些資源，但是我在這邊還是要再提醒一下高雄市政府的相關單位，我也要請陳其邁市長要重視我們的市容，因為很多的觀光朋友，甚至我們高雄在地的朋友，他們都在反映，譬如說啦，我們現在在規劃這個輕軌的時候，結果他們一下輕軌，好了，我們說這個輕軌感覺好像是一個進步的象徵，大眾運輸有興建了，結果他一下來的時候走那個人行道是怎樣？破破爛爛的，然後還有很多人因為這樣而跌倒。那我們之前也在新聞上面看到說，在行人過這個斑馬線，結果他輪椅族就撲通，就整個摔下去了。所以我是在這邊要特別呼籲高雄市政府，在我們拋出來說我們有這些硬體建設，有我們的這些演唱會的場館的時候，我們當然希望帶動更多的觀光人潮，那但是很多的人來到高雄以後，他對我們高雄人的印象非常好，他覺得高雄人很熱情，我們很有活力，然後我們很親切，可是呢，他對於我們的市容，大家是抱怨連連，

譬如說假設他們來遇到了下雨，可能就怎樣？立刻就積淹水，然後那個道路就是不平。那還有很多地方可能是雜亂不堪的，那我覺得這個對於我們高雄市的城市行銷反而會變成是負面，所以市政府一定要趕快去做好相關的這些檢討，我們怎麼樣在我們一直拋議題說我們要邀請更多的，歡迎、敞開雙手世界各國這些傑出的歌手、樂團都來到高雄辦演唱會，因為我們有場地，可是他們來了以後，所帶來的世界各國的觀光客來到高雄，我們希望帶給他們的是，哇！高雄市好乾淨、高雄市好美麗。所以我在這邊還特別跟大家講，我之前連公廁我都質詢過相關的局處，我都說高雄市的公廁之前都怎樣？非常的髒，然後觀光客每次一來，我們都接到很多的投訴，都說為什麼高雄市的公廁是這麼樣的髒，所以我們在多年前就一直反映、反映，然後到現在有部分都做了改善。因為像公廁這個東西，日本大家會覺得他是一個很乾淨的城市，大家很愛去日本自助旅遊，那為什麼大家不會…，來到高雄可能一次之後，他就不會再想來了？因為他可能覺得說環境有點不是那麼樣的乾淨。這是市政府的責任，我覺得我們一定要趕快想辦法，在我們有這麼多、這麼棒的這些硬體建設的同時，相關的配套措施一定要做好。所以剛才我們李教授有特別講到，現在可能在辦這個演唱會的時候，當天遇到這個塞車的問題，我們趕快先去想好，那未來如何去迎接更多的觀光客，我們在現在這個階段就必須去想好怎麼樣的整體配套措施。

還有我真的要呼籲市政府趕快道路要平，路平、燈亮、水溝通很重要，你們不要都一直講說這是里長做的工作，現在的市府團隊我覺得市政都是延續的，當初韓國瑜市長能夠把他做好，我相信這個市府團隊一定還是可以把這個…，我覺得我們高雄市政府的公務員都非常非常的優秀，一定是可以延續，一樣繼續把他做好。我不希望說換了市長，然後看到的還是現在到處都是，現在一堆民眾還是在跟我們陳情啊！那個道路坑坑洞洞，我不知道各位專家學者有沒有這個心聲，高雄市的道路確實是不平，當初陳其邁市長說，不是選舉承諾我們說要給我們東京品質的道路嗎？到目前還是還沒有看到，所以我們舉辦這個公聽會的目的，我們只是要把問題把他讓大家知道，然後提醒市政府你要儘量趕快去改善。因為這些對我們高雄市的整個城市意象、我們的城市觀光，還有我們高雄市整個的跟國際接軌，我們帶給人的這個印象是非常重要的，我以上

補充。

因為我聽完這個李教授，我真的很感觸，因為我覺得高雄真的是我們有山、有海、有港，然後是一個非常適合發展觀光旅遊，再加上我們有這些可以發展演唱會經濟的這些硬體的設施，應該是我們高雄你會看到每天都人潮絡繹不絕才對啊！那為什麼？我覺得經發局副局長待會可以跟我們講，為什麼商圈會沒落？前金、新興、苓雅，我去現場跟這些商圈的人大家座談，大家都說人潮一直在減少當中，觀光人潮啊！除了我們在辦演唱會經濟的時候可能會帶動來幾天，哇！啪！很多的觀光人潮帶動，六合夜市也很多的觀光人潮，可是當這個活動一不辦了以後，人潮又流失了，我覺得很可惜。所以我覺得整體未來的延續性的規劃是要持續做的，然後我們除了演唱會經濟我們在推動以外，市政府相關配套措施請趕快提前，儘早的布局把他規劃好，這是我以上的補充發言，謝謝。接著我們邀請美麗的中山大學的我們的辛翠玲教授，謝謝。

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

好，謝謝兩位主持人。剛剛前面兩位李教授其實已經把非常好的idea提供出來，然後我覺得大家的討論其實到這個時候，大概都已經把非常重要的這一些思考大概都已經點出來了。我剛好在上個禮拜就有我的畢業生從新竹來，現在在新竹科學園區那邊工作，然後就來看Coldplay；然後我就發現這幾年，通常如果有學生給我訊息說老師你什麼時候有空，我要來看你，通常我都說你是來幹嘛，通常都是因為來看表演、看演唱會，然後就順便看一下老師，也是很有心。票價真的都很貴喔！我不知道我們在座市政府的朋友們有沒有人自己買票，不是任何的招待折扣，就是你自己真的上網去搶票，然後付了那個票價，然後進去的，我不曉得在座有沒有哪一位？沒有，其實我也沒有，光是搶票…。

與會來賓：

你不是拿公關票嗎？

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

沒有，沒有，所以不是拿公關票進去的，是真的自己要上網去搶，然後而且是你沒有那個任何的折扣喔！我發現我這些學生他們其實都是這樣子，這真的是上網，而且他們都是上班族，很忙的，可是就真的是搶票。

主持人（陳議員美雅）：

認識的人在那邊，對不對？

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

對，對，而且很厲害，因為大家手要很快，你才可以搶到，對不對？而且票價都超高的，曾經有過我幾個十幾年前的畢業生，所以那個都已經當爸爸媽媽了，並不是還是那個很自由的單身貴族，他們當爸爸媽媽已經30幾歲、40歲的這些學生，他們約好，然後到高雄來，我那時候我就算，我就想說，哇！天啊！你一個人一張票大概就五、六千塊錢，再加高鐵，對，然後呢，還有小朋友要先…，小朋友都還很小，小朋友要先寄放；然後再來呢？他們就真的是下班之後南下，然後看那個演唱會，然後抽空跟朋友聚一下，接下來趕快趕回去，因為禮拜一要上班，就真的是這個樣子。那我自己就想說，哇！我倒是我自己從來都沒有做過這樣的事情，所以我今天來談這個題目的時候，一部分我有一點點心虛，因為我從來都沒有做過就是演唱會的消費者，就是像這種演唱會的消費者，對，像這種一張票要好幾千元的這種演唱會，我真的沒有進去過。我會去的，有，我有去過衛武營，那個沒有那麼貴，衛武營那個票其實就…。

與會來賓：

一、兩千。

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

對，那個一、兩千是很好的價格了，其實很多就是你幾百元就可以買到很不錯，可是反而像我們現在所講的這種演唱會經濟的票，其實我自己從來沒有買過，我也從來沒有去搶過，我甚至沒有過在，哇！像我的學生他們從全台灣各地跑來聽演唱會的這種場合，我甚至沒有靠近看過。因為那時候我自己就會離這個場地遠遠的，所以我談這個主題的時候，其實我自己是有一點點心虛的，坦白講。也因為要談這個主題，然後再加上這幾年陸續從學生那邊聽到，事實上還滿常聽到他們回來高雄聽演唱會這件事情，所以也引起我自己對這件事情的好奇。在要來公聽會之前，我今天早上做了一個早上的功課，不算很認真啦！只有做一個早上的功課。因為我想知道就是說，我們市政府在這個演唱會的這些事情裡頭，市政府一定有做一些事情，我想知道市政府大概有做哪些事情，

然後我查到一些資料，不曉得我所查的資料完不完整，一個部分是好像有一個那個五千塊的補助，對不對？就是如果有那種一團人來的，然後到20個，滿20個就可以補助他五千塊，所以19個就不行，對不對？

高雄市政府觀光局陳專門委員傑軒：

他會有一個基本的成本在。

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

有個基本成本，所以這個錢是誰出的？

高雄市政府觀光局陳專門委員傑軒：

我們補助部分的車資。

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

OK，所以是市政府出的錢，對不對？OK，好，這是我的第一個比較疑惑的這個問題。再來就是經過這幾次下來，其實高雄這邊有演唱會好像已經慢慢變成是特別是那個2、30歲這個消費族群，已經開始認知一個這樣的事實，也就是說演唱會從台北作為重鎮，開始轉移到高雄，我發現他已經變成是一個慢慢形成這樣子的印象。所以我的第二個問題是，不知道我們那個市政府的朋友們，你們在經歷過這麼多場，而且其實都看起來是規模滿龐大的這個演唱會之後，累積這幾場的經驗下來，是不是已經有些什麼樣子的SOP？或者是其實你們已經有想過下一個階段高雄的演唱會其實可以朝什麼樣子的方向，就是我們作為這個公部門可以從什麼樣的方式再去把他帶出來？因為我相信現在我們所累積出來的經驗值，他不是從零開始，必定已經有一定的基礎，所以我也很好奇也很想知道，對於下一步有些什麼樣的規劃，還是覺得現在運行的這些作法已經很好，所以覺得可以以這樣子的作法變成是SOP。所以這是我的第二個問題，我們現在是建立SOP呢？還是在摸索經驗當中？還是已經從歷次的SOP裡面，覺得可以再進階發展出目前在台灣大家都還沒有真的嘗試過，可是高雄市可以繼續去發揚光大，再進一步把他做到更好的這樣子的這一些作為一個主辦演唱會在地城市的公部門，所以我們有沒有不同的這一些公部門的支援模式的這個構想？這也是我想知道的第二個問題。所以第一個，我們在財務上面我們有些什麼樣子的付出，是不是有做過評估呢？假如說剛剛所說的，例如說像這一些的補助之外，說不定還有其他的補助跟支出。

好，我先說明一下，我為什麼會先問第一個問題，因為演唱會經濟他其實一個部分是流動的，他必然是流動的，他本來就不是在地的，流動的東西他今天來、他明天走，他本來就不會在這裡生根，所以我們也無法強求說你要在這個地方真的可以扎根到多少，這是第一個。第二個的話，演唱會經濟，因為像最近這幾次熱門的這些團體，其實滿多都是外國來的這些團體，所以他某種程度之下，他其實是一種進口消費，台灣人最喜歡出口，對不對？我們喜歡賺別人的錢，可是剛好相反的是，這種演唱會經濟其實我們是站在進口貿易的那個環節裡頭，所以其實我們是在幫台灣那個增加我們的那個進口數、進口貿易額，而不是在我們看起來好像是在創造出一些熱潮。可是如果我們真的要從經濟產值這個角度來看的時候，我們很多的產值其實是歸到進口這一方，最大的獲利者其實是表演團體；你如果說一張票八千多塊錢的話，到底我們自己本身，我們local這裡其實只是分他很周邊的這一些，那個要叫什麼？肉屑嗎？OK，好，所以演唱會經濟，我會覺得他是一個非常好的idea，但是我們能夠在這裡面寄予他多少的希望，還有我們要投注多少資源，其實恐怕也是要做一個適度的評估，因為一般來講亞洲國家都喜歡出口大於進口，我們都喜歡累積外匯存底對不對？這是亞洲人的那種天性。但是演唱會經濟他剛好相反，我們是在幫助人家賺錢，幫助這些來自外國的這一些表演團體吸金。我那個早上看到一份資料，我那時候看的時候我有一點點驚訝，就是那個美國最有名的那個叫泰勒絲，對不對？那個泰勒絲他不是很大方嗎？還給他的team裡面的每一個人發10萬元美金作為那個獎勵等等，我最早認識他其實是從這些新聞裡面開始去正視，哇！這個真的是一個非常令我印象深刻的一件事情。泰勒絲經濟，他呢，例如說他走過美國，在美國巡演，就是從美國的東岸一路巡演到美國西岸的時候，他所創造的那個GDP其實占美國的那個國家GDP5%以上，我非常驚訝這件事情，那其實是很可觀的，好，現在還好他沒有來台灣巡演，不然台灣人的錢都會被他賺走，這時候我們的演唱會經濟，是不是變成我們在serve泰勒絲，還是我們事實上我們真的是在幫助我們自己的地方經濟？所以我覺得這裡面，他其實是需要我們恐怕需要有一點點的精算，這個精算幫我們去取得一個最佳的平衡點。所以這也是我覺得我們在運作演唱會經濟的時候，因為他的屬性很特別，一個是他是很流動；再來

第二個，他其實是一個進口導向的這個東西；所以我們今天傾全力投入大量的公部門的人力、物力，乃至於財力的資源，我們究竟是在成就什麼？其實我們目的是希望成就我們自己在地的經濟社群，而不是去成就這些其實已經那個賺飽全世界的這一些知名團體。所以在這個部分裡面，我覺得就假設我們真的想要把他的經濟效益發揮極大的時候，這一個部分我們要去抓我們的公共資源投入的這樣子的這種的最佳平衡點，什麼時候我們可能要幫自己設個停損，不然的話會變成就是說我們很優秀的這些公務人力為外國商人奔走，到最後會變成是一個這樣子很諷刺的一個狀況。

好，再來就是說，因為我們想要盡可能的讓他在地化跟極大化，所以在這樣的狀況之下，我們公部門真正應該施力的重點很可能是在這一塊，所以如何讓他串聯到本地？例如說本地的表演者！例如說高雄有很多名不見經傳，可是事實上還滿不錯的表演者啊，當我們在租借場館的時候，我們是不是可以加上這一些條件？也就是說夾帶，變成是人家的主舞台，我們借用人家的主舞台上，這樣子的話等於我們是把效應延伸。所以延伸效應這件事情的環節可能很多，但是一個最重要的概念，就是在地、在地、在地，也就是把在地夾到在這個大舞台裡面；沒有關係，我們搭人家的便車，但是除了讓人家來賺走我們的那個觀眾的錢之外，我們要搭他的便車，把高雄可以有的東西統統要堆到這個主舞台，所以這個時候是不是我們就要臉皮厚一點點，跟這些主辦單位跟這個表演團體，我們是不是要跟他談條件？也就是我們不是服務他們，我們是要服務我們自己，這時候我們跟他之間的關係，應該是一個交易談判的關係，而不是我們就問他說，我們還有沒有哪邊服務不周？所以我自己會覺得在面對像這種流動型的、進口型的這樣子的這種消費經濟的時候，我們可能可以把自己的那個主體，就是在我們運作這整件事情裡面的那個主體的那個角色，還可以怎麼樣再去提出來？那我今天提出來的比較多只是一些我在準備這個公聽會裡面的一些思考，那其他的還有一些行政細節，那當然大家有很多實戰經驗，那這個部分的話，可能等一下還可以再向我們那個在座的那個市府朋友可以再…，我反而可以跟你們再多學一點你們的這個運作這幾場下來的這種經驗。先暫時到這邊，謝謝。

共同主持人（鄭議員安秝）：

好，謝謝中山大學辛翠玲教授的建言。再來，我們也請吳建德教授來做寶貴建言的提供，謝謝。

樹德科技大學通識教育學院吳副教授建德：

好，主席鄭議員，以及在場諸位先進、市府的長官，各位大家午安，大家好。非常高興來參加今天「從演唱會經濟探討高雄市觀光行銷策略」這個公聽會，這個演唱會經濟如果有辦法促進一個地方，尤其高雄市府的這些相關的經濟的發展，我覺得有一點可能過分樂觀，怎麼說呢？世運主場館上一次的這個演唱會是大概什麼時候？就一個BLACKPINK嘛！然後大概隔了半年是Coldplay。如果說一年就這兩次的話，就要造成所謂演唱會經濟，可能會像度小月一樣啦！度小月就是這個大家經濟狀況不太好的時候，有時候一碗米粉、一個滷蛋就過一餐。演唱會經濟當然對於這個整個經濟發展他有某種程度的一個促進作用啦！但是可能要把眼光放得更長遠一點，我舉一個案例給各位長官來參考，各位應該知道美國帝國大廈吧？美國帝國大廈是在中華民國設立的前1年就蓋好了那一棟building，那一棟building有幾部世界名片在那邊拍攝的，有一部叫金玉盟，有點年紀的應該知道，另外一部大概30年前的，有湯姆·漢克斯跟那個梅格·萊恩主演的，叫做西雅圖夜未眠。

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

拜託，那是老人片。

樹德科技大學通識教育學院吳副教授建德：

老人片，對。各位，我現在在講因為那一棟帝國大廈他是世界名片在那邊拍攝的場點，30年前我在那邊參加一個國際研討會，我就慕名而來嘛！我就花了35元美金的門票坐電梯上去繞了一圈，一上去看，嚇死人啊！滿滿的都是人，然後下面那個排隊的人要上去啊！大概排了…，我已經很趕了，排了數百人；那一棟大廈呢，再跟各位報告，中國大陸20年來經濟高度發展之後，他為了想賺中國大陸人的錢，他又拍了一部，這一部是中國大陸拍的，叫北京遇上西雅圖，又在那邊拍，中國大陸觀光客如過江之鯽，絡繹不絕啊！那一棟一百多年的這個帝國大廈，他所賺進的觀光財啊，我相信這個是值得每個城市都去思考、參考的，那這個是國外的部分。我現在講國內的部分，台劇有兩部很有名的台劇，叫

做淑女養成記，各位應該看過，後來另外一部叫用九柑仔店，兩部很盛行的台劇呢，把台南一個偏遠的鄉區炒熱他的觀光，整個產業鏈，每次到假日或非假日他的觀光人潮也是絡繹不絕的來了，我覺得這個在行銷策略上面，才是我們思考可長可久可持續的一個方向啦！

我再用我個人的經驗來談這個行銷觀光的策略，我記得大概30年前，我到紐西蘭去參加一個國際研討會，參加完了之後，不可能馬上回來嘛！我就參加一個local tour，5天的local tour，我覺得飯店那時候網路不盛行，還沒有那麼發達，那時候比較起來，那時候叫石器時代啊！那時候我在飯店買一個local tour，5天的行程，我一看5天的行程是5家旅行社喔！橫的聯繫，縱的結合包起來，5天各式不一樣的那種旅遊行程，他只給我一張紙，幾點、幾天、哪一天參觀什麼地方，幾點到lobby的那個下面等旅行社來接你，然後那個旅行社的車就繞了十幾個飯店，接了一台車，每天都這樣，然後就去旅遊。為什麼會有這樣的旅遊模式？就是他每個旅行社負責他要的一段，然後他有他不同的客源，然後他就組成起來，那這個30年前紐西蘭就這麼做，台灣現在還沒有。然後我再講20年前的案例，20年前我到印尼峇里島也是去參加一個國際研討會，參加完了之後，我又去參加一個local tour，又是5天，又是這樣的操作模式，你想想印尼坦白講針對台灣相較而下，是一個相對落後的國家，印尼人、峇里島的人多自豪，你知道嗎？他說我們不需要去世界觀光，我就問他，為什麼你們不需要去世界觀光？因為全世界的人都來看我們，他們說他們1年有將近五千萬人次的旅遊觀光客。我覺得這一個思考模式跟邏輯，可能可以讓我們主管單位來思考，如何去做這樣的運作。那當然現在網路資源那麼發達，像剛剛幾位先進有講了，譬如說我們可以有5天的行程、3天的行程、2天的行程，1天的自由行及要怎樣的行程，然後透過這種所謂APP的設計，讓這些新世代的熟用，這些所謂資訊科技的人，可以快速的安排他自己的旅遊，或找到相關的這些業者可以配合，我覺得這個對於一個地方的經濟，才是可長可久的推動跟執行。以上這是我的觀點分享，謝謝。

共同主持人（鄭議員安秣）：

好，謝謝樹德科大吳建德教授寶貴建言的分享。我們也補充介紹一下，我們的客家事務委員會張組長瑞芳也到達現場，謝謝。再來，我們也請

我們的高雄餐旅大學陳福川教授來提供寶貴的建言，教授，來，謝謝。

國立高雄餐旅大學航空管理系陳助理教授福川：

謝謝主持人鄭議座，還有在座產官學、媒體的所有先進，還有所有在場的與會嘉賓，大家好。剛剛有關於這個主題，剛剛我們學術界的先進都已經分析得非常透徹了，那我這邊最主要就整個探討的議題來講一下我自己的看法，然後呢，基本上我要講的有關於這一個演唱會經濟，我還是用正面的角度去看他，我就是跟前面的學者可能比較不一樣，因為畢竟我們是高雄餐旅大學嘛！我覺得這個對於發展整個餐旅觀光是有非常正面的幫助，第一點，他帶給我們的效益什麼的，其實我們以高雄跟台中來做比較，你就可以了解，高雄跟台中的這些餐旅、觀光、購物都遠遠比不上台中，台中的百貨，哇！那個銷售量，這不得了，這個全台頂尖，高雄在這方面跟不上，可是今年上半年我們的飯店那個收益就比台中還要多，很難得可以超越，為什麼？那當然是跟我們這個今年來辦了幾場，剛剛也都有提到的這些非常盛大的演唱會有關。這一些演唱會呢，他究竟帶給我們是什麼樣一個消費行為？我跟辛教授不一樣是，我經常在搶票，但是我搶票都是大東、文化中心啦或者是衛武營這一種音樂會也好啦，歌劇也好，這一種票最便宜大概就五百元，然後八百元、一千多元，兩千元是貴賓席了，對不對？剛剛有講，像BLACKPINK最便宜兩千三百元，那個已經在很遙遠的地方看不到人了，至少要兩千三百元，最高到八千八百元，像11月11日、12日的Coldplay，不但八千八百元不是最高的，他還有貴賓席一萬二千八百元，還有VVIP二萬二千八百元的票，這個不是黃牛票，所以你看對我們來講，我們看歌劇、聽音樂會弄到最高檔，通常我也不會買到最高檔，大概八百元、一千兩百元的位置就很好。我要講的是，這一些人事實上他本身對於這種音樂會的一個需求彈性，經濟學講需求彈性，是非常小的，也就是再貴他都願意來，所以這些旅客事實上他的含金量是很高，對促進高雄所衍生出來的經濟，我覺得是非常有正面的幫助，真的是有潛力含金量又高。

第二個，我覺得我要講的是說我為什麼持正面，有兩個部分，一個部分就是有關於說究竟是賺到高雄人的錢，還是這一些觀眾他有來自於外地，甚至於外國，如果來自於外地，哇！他可能就是還要加高鐵票、食宿等等，來自外國可能還要有這個機票。大家應該都知道，五月天只要

在高雄，那不是只有台灣人，連外國香港、馬來西亞的什麼全部都來搶票，所以我覺得這一個就可以比較正面的去做一些看待。這個我就想到說，我們如果能夠透過這種演唱會經濟學，然後把一些外地的人吸引進來，這個就是以前我們韓市長講的人進來、發大財。人進來你總是要有一些吸引的點，所以就要講到第二點，我也要講到我為什麼持正面，也就是說事實上我們去發展一個觀光經濟產業，像我們說影迷，全世界的影迷可能想到坎城，坎城在法國也不算是什麼大都會，就會想到有坎城金棕櫚獎，對不對？威尼斯，威尼斯他就想要去金獅獎，柏林，他就想到那邊有金熊獎。如果我們高雄能夠在這個歌迷心中占有一席之地，我覺得這個發展出來的，聽演唱會就是來高雄，相對地這一個競爭態勢可能會有一些變化，現在可能是這些外國的團體，不管是韓國的BLACKPINK，不管是英國的Coldplay，哇！好像來撈錢，可是當我們擁有這樣的一個舞台的時候，我覺得這個位置可以相對做一個轉移。就像大陸最近不是雙11，講說一些銷售平台帶貨，如果我們高雄變成一個明星帶貨來，我是要抽多少娛樂稅，我場地費要多少，很多帶貨的直播主抽到百分之四十，甚至於百分之六十，好像聽說這一次雙11，就是說我們事實上也是可以有一個主場優勢。只要我們把這個品牌建立起來，接下來就是進入到我們所謂的在地化，在地化除了包含我們這些觀光旅遊景點、食農、休農等等各方面的那個，讓他來不只是聽演唱會，能夠去做更進一步的行銷。還有一個很重要的，就是如果我們能夠成為這樣演唱會經濟學的一個城市，事實上我們要培植本土的一些歌手或演唱團體，譬如說我們這邊客委會有這個客家的一些音樂什麼的，也可以來作為一個在地特色的利基。

第三點是有關於旅宿業，旅宿業的部分，我是覺得要自律，不要這個竭澤而漁。新聞大家都看到，這個可能會往往陷入到主持人說的來就是一次性消費，他覺得他踩雷了，對高雄的負評可能就是這些飯店，所以我覺得產官學包括消基會，這個都要好好的去做品管。我不是很贊同說我限制你一定不能超過多少錢，越貴越好，我剛剛講過這些人消費能力都很強的，他們的需求彈性都很大的，所以我們要顧的就是品質，他們的品質控管能夠維持一定的水準，然後價格可以公開透明、公允，我覺得這個是非常重要的。就好像泰國曼谷是一個全世界的觀光重地，你去泰

國很多人就會有很多糾紛，去了shopping團去了怎樣怎樣品質不好，他們觀光局就是很透明的，你要就是「純泰」，要嘛就是「泰好玩」，要嘛就是「泰上皇」。你今天只是要純粹去過泰國，5天六千九百九十元；「泰好玩」就要一萬六千九百九十元；你要當「泰上皇」就是二萬六千九百九十元。所以我覺得這個東西只要我們把他公允、公開透明，我們不應該去壓抑飯店的價格，價格賣得越高越好，我們市政府也可以抽稅。所以這個部分我倒是覺得要用這樣去看待。

第四個怎麼留住客人？就是點線面嘛！剛剛學者也講到，我來看一場演唱會，我只是一個點。這一天之後你還能夠帶動他，明天還有本土的，後天可能還有…我來也看看台灣有什麼流行音樂，對不對？然後包括我們眾所周知的觀光旅遊的整個包裝，像我們吳教授去紐西蘭開個研討會，你來聽個演唱會，你就可以包含這麼多的。把他從點變成long stay的線，然後回去還能夠把這個口碑告訴親朋好友，擴展到整個面。而不是回去說高雄很爛，就像主持人說的很髒亂之類的，不要再去了。或許他來開一個研討會或是來聽個演唱會，回去還會帶家人，跟公司組團建來高雄。我覺得這個從點、線、面到時空的擴大才是永續經營。像新加坡我就覺得是一個非常經典的例子，他們辦了很多會展，這個我就不多說。因為以全世界會展最多的當然就是倫敦，倫敦一年大概有兩千三百多場，第二個是華盛頓，也有一千三百多場。在亞洲的香港已經算很厲害了，大概一年有235場，可是新加坡有六百多場。這六百多場所吸引來的不只是來開會、來展覽，還有家人等等的消費，這些部分等於說我們可以去比較。為什麼我們台灣36,000平方公里，兩千三百萬人口，每一年的觀光客就是很拚拚到一千萬人都覺得很困難。可是大家想想看，新加坡才五百九十萬人口，然後他們的土地才734平方公里，比高雄還小，高雄兩千九百多平方公里，還不到我們的尾數。但是你想想看，新加坡可以吸引到人口三倍以上的觀光客。疫情之前2016年有一千六百四十萬人；2017年增加一百多萬人，一千七百四十二萬人；到了2018年又增加了一百多萬人，一千八百五十一萬人。你想想看新加坡這麼小的地方，然後本地的居民就有六百萬人，再加上一、兩千萬的觀光客，他們的交通運輸怎麼處理？天天的喔！

所以我們就講到第五點我們的交通運輸。高雄幅員這麼遼闊，我們的

人口也沒有新加坡多，觀光客，整個臺灣不要說整個臺灣，人家新加坡集中在一個城市，他有沒有辦法把他做得很好？顯然是有嘛！那新加坡他，當然我們講他的運輸模式就強調不要私人運輸，當然這部分交通局也做了很多的努力，我們的智慧中心做了很多的努力，我們儘量抑制私人的運具。新加坡做得更徹底，很多管制我們就不用講。但他們講BMW，不管是市民或是來參加會展、演唱會什麼的，你就是搭bus，要不然就是metro，要不然就是walk，就可以達到你要的一個目的地。這些我覺得我們高雄當然都可以去做一些參考。

因為時間的關係，我最後就是說我也要肯定我們交通局，事實上已經累積了這麼多大型活動的疏散經驗，然後也下了很多功夫，但是我回過頭來看，我總是覺得軟體還是要搭配硬體。我們的硬體還是巧婦難為無米之炊。譬如說我們的捷運，我們的捷運我們的運量跟運能真的跟台北跟別的城市不能比的，因為我們本身的路網就只有紅橘兩線，然後搭配輕軌。那我們的車廂才配備三節車廂，台北捷運的主幹線都是六節車廂。我們在尖峰時刻，台北的班次密集程度是2到4分鐘，可是高雄是4到6分鐘，尤其要應付這種大型活動或演唱會，我覺得就會比較辛苦一點。我相信往後一定會越來越好，因為在韓市長團隊以前的基礎之下，現在陳市長也很努力的在引領風潮。我也相信未來我們高雄在演唱會經濟這方面能夠健康、穩定、可持續的成長，也讓高雄能夠實現更美麗的願景。以上報告。

共同主持人（鄭議員安秣）：

好，我們中山大學辛翠玲教授也要補充，謝謝。

國立中山大學政治經濟學系辛教授翠玲：

不好意思，1分鐘。其實我覺得就是把高雄發展成為演唱會重鎮其實我覺得很好，其實我並沒有持負面意見。只是因為剛剛兩位李教授都已經講得太完整，所以我想說提供一些我自己所看到的一些別人討論這類似話題的一點拾慧，所以跟陳老師再稍微解釋一下。

共同主持人（鄭議員安秣）：

我們的教授其實對於正反兩方都有提供好的，或者是有一些該改善的部分，我想這都是很好的，大家一起討論，我想這對高雄都是非常有意義的。我想我們教授也是想用不同觀點來看待，所以我們也是非常感謝、

非常感謝，所以不要亂想，真的，這都是為我們高雄整個發展非常非常好的。麻吉的，ok。

我們再來，那個我們以上所有的教授剛剛有提供許多寶貴的建言，各方的想法以及建議，還有我們所有提到像各國旅遊的分享，像我們剛剛有提到之前你去澳洲、紐西蘭，這個被在當時分發到不同的旅行社在分配。其實在我的印象中，因為我之前在大陸的旅行社也是這種旅行方式，因為我之前去大陸旅行，我們可能到漳州這個地方之後，我們可能又想要深度旅遊就必須找在地的旅行社。因為畢竟大陸的土地廣幅太大了，沒辦法說每個地方都有駐點的，所以他必須要再分發出去，分給其他的旅行業者。所以會是今天看到的是這些人，明天車上又變不同的人了，而且住的地方還不一樣。例如回程的時候，第一站，某某飯店到了；第二站，某某旅館到了。他會再因為你當初的旅費或是整個團費的不同，所以你中間住的地方也不同。所以我們台灣好像比較沒有這種旅行社的消費方式，所以其實我們到各國之後吸收到不同這種的旅行方式，其實也是大開眼界。當然也是像我們所說的高雄這邊，剛剛觀光局也有提到像我們20人就有補助，在旅費的部分。或許有些旅行業者，其實我們也會擔心用一些技巧性的，明明就是要回饋給消費者的，卻把這些回饋都自己暗藏自己的這個。這個當然不希望，非常不希望，但是我們也是要慎防這樣的行為。

以及剛剛美雅姐有提到，像公廁衛生，說真的這確實是值得要再來改善的部分。因為很多的旅客其實來到高雄，不要說外縣市的旅客，連高雄人自己有時候在公廁的回饋上，有時候都會反映骯髒、有異味，甚至是衛生紙沒有做這個補充，甚至我們也擔心有些公園的流浪漢或遊民一次性的把所有衛生紙抽走去擦身體，因為他在那邊洗澡沖拭。所以我們要擔心的東西真的滿多的，所以就是希望最基本的燈亮、路平、水溝通，以及最基本的在民眾的服務方面，像公廁等等，這個都是讓民眾第一直覺，感受上的問題。剛剛我們的教授們也都有補充滿多滿多都是對高雄非常有幫助的建言。還有沒有教授想要再補充的？有嗎？

當然我們剛剛有聽到很多建言，說實話，我剛剛也大開眼界，我們也擔心這個演唱會經濟變成一種度小月，剛剛教授也說到，可能只是一小部分這樣可能短暫的讓部分業者有賺到這些錢，但是對於其他的呢？我

們也是必須要審慎的來思考。當然我們也希望把好的相關的經濟留在高雄，這才是我們必須要有的。等一下我也讓高雄市政府我們依順序，從這一側開始，請高雄市政府觀光局陳專委傑軒來做發言，剛剛有聆聽了專家學者的建言，聆聽後之後有覺得什麼好像是可以來做調整的，也請你們來這邊做個補充，謝謝。觀光局。

高雄市政府觀光局陳專門委員傑軒：

謝謝議座，謝謝主席。在座的各位與會學者專家跟各位代表大家午安，大家好。觀光局這邊報告，其實這一場聽下來，其實演唱會經濟其實主要的目的就是希望可以把人帶來高雄做消費，也希望讓民眾跟業者都有感。所以目的很清楚的狀況下，方法就會有很多，演唱會經濟是其中一環，那也包括了其實剛剛各位有提到的硬體的建設，或是各局處的活動規劃其實都可以納入。就是誠如剛剛議座提到的，其實我們也希望透過各局處讓1加1大於2，有產生一些綜效。所以其實觀光局這邊不只是跟文化局，經發局、交通局、環保局、工務局、警察局、捷運局等等諸多的局處，我們都有自己各司其職做我們自己的本職跟業務，然後把一些些把這整個環境，把這個演唱會整個經濟帶起來。

觀光局這邊做針對今天的議程這三題我大概做簡單的說明跟報告。在旅宿業部分，其實在演唱會經濟，他只要有演唱會，原則上市區大概在前三個月就會造成八成或者是滿房的狀況。像我們經過統計，1到11月基本上已經有52場演唱會，也吸引了92.5萬人次，觀光產值也將近二十三億元。最近大家都有提到的ColdPlay這個區塊，兩天也帶來了17萬的人次，依據交通局的電信數據統計，有七成來自外縣市跟海外。所以這一場的產值特別比較高，所以住房率不只九成，也將近滿房，也是達到5.5億元的觀光產值。

另外就是如何整合高雄市的在地特色跟利基，其實我們在每一場演唱會的前一週或前兩週，我們就會針對粉絲或者是他們歌迷，我們就會先發稿，先做宣傳，然後讓這些歌迷知道高雄哪裡好吃好玩，在你參加完演唱會之後可以再安排自己的tour跟遊程。另外就是搭配現在市府還有政府這邊在推的永續，2050年淨零碳排，所以其實我們整個遊程都是搭配交通局的TPASS，甚至是我們自己的好玩卡做互搭，希望可以搭乘不同的交通運具來暢遊高雄。

除此之外，其實我們搭配演唱會，就像剛剛各位提到演唱會都是在晚上，結束後其實都已經很晚了。除了經發局推的「加食延暢」以外，我們這邊也有結合了將近60家的特色酒吧或餐酒館，我們推出了微醺地圖。這些其實都可以在我們的高雄旅遊網做查詢。甚至我們也會推薦，如果行有餘力，還有力氣的話，我們也會推薦觀賞夜景的最佳地點供粉絲這邊來參考。其實另外在3到4月我們也有推補助計畫，就是剛剛各位提到的一車滿20人5千元，當然我們會有一些些原則跟條件，不是只有你帶團來，我們是你必須要住宿，住宿高雄為大前提，再來就是會有所謂的指定觀光的地點，景點我們也會特別指定，所以也是同時可以做疏散人流的概念。搭配這幾個大原則下，我們就會做車資的補助，一車大概5千元的補助。

除此之外，就是大家最關心的房價，房價的部分其實我們今年一整年，從今年到11月中已經稽查了107家次，也查了大概23家有違規超收。針對這個區塊，我們觀光局的立場就是除了剛剛各位提到，可能有一些是回歸市場機制以外，我們這邊如果針對已經超出公告核定的標準就會做裁罰，同時予以公告，也讓民眾知道。同時我們也會呼籲民眾在合法的旅宿台灣旅宿網裡面不只是可以查到合法旅宿業，也可以查到相對應合適的價格。

其實除了這些以外，我們也搭配演唱會也跟旅宿業者做合作，就是只要粉絲有提出他的票根，他就可以享有飯店的餐飲或者是伴手禮，農特產的優惠價，這些都是我們跟旅宿業在演唱會經濟這一段期間內所推出來的合作模式。另外特別提到夜間經濟其實就是在演唱會經濟後的一個延伸，我們這邊除了旅宿業外，我們也結合了觀光工廠，甚至旅行社來做一些包裝跟推動。除此之外，一直強調的就是團體旅遊補助，我們希望也透過不同的面向以團補的方式與遊程的建議，還有憑票根，演唱會票根的優惠和房價的稽查等等的方式，來讓演唱會經濟可以達到最完整的一個效益的發揮。以上。

共同主持人（鄭議員安秣）：

謝謝我們觀光局陳傑軒我們專委以上努力的相關稽查。但是我們說真的，還是要注意一下，有些業者仍然會閃一些漏洞，他可能網路上不會特別張貼，到達現場的時候，價格就是可能跟電話中詢問的又有些調整。

他會說我們這個房價的房型已經賣完了，現在就剩高價位之類的。他們用另外一種方式變成另外一種的哄抬，這也是必須你們要慎防的，畢竟業者他們有時候會用另外一種的方式這樣子來做相關的銷售，也是必須要再注意的。以及公廁的部分，請觀光局這邊再督促一下，謝謝。

再來請高雄市政府經濟發展局高副局長來提供相關意見，針對剛剛專家學者的意見有什麼分享，剛剛吸收後有些什麼看法以及說哪些需要調整的部分來做發表，謝謝。

高雄市政府經濟發展局高副局長鎮遠：

謝謝主席，各位專家學者，還有市府的同仁好。今天來這邊聽取大家的一些看法和建議，收獲良多，我這邊也分享我們自己的經驗。其實剛剛很多專家學者都提到，其實也沒有錯，我們辦得好壞也會影響高雄的城市形象。我的看法是這樣，其實這些國外的大咖藝人在挑選要去哪個城市辦的時候，這個城市競爭就已經開始了。所以大家應該會注意到，不管BlackPink或是ColdPlay，甚至前幾天市長宣布的Rod Stewart，當他宣布的時候，某種程度的城市競爭就已經開始了。開始之後就一連串的行政作為，官方和民間的合作去成就這件事情之後，讓藝人和來聽演唱會的聽眾得到好的體驗之後形成一個正的循環，我們高雄市政府所有團隊才有機會再去爭取更多的藝人再來這邊辦。所以我要跟大家報告，這其實文化局比我們更懂得操作，這是整件事情的原理和脈絡，我想用比較架構性的層次去談。

剛剛中山大學辛老師有提到，的確尤其這些國外的藝人，他當然他一定會有營收，他拿走了很大部分演唱的唱酬，的確是他拿走了。但是他來要租場地，要住飯店，有一大堆隨行人員，要吃吃住住，他要有接駁車、保母車等等一大堆的。所以他的結構是藝人，然後他會有經紀公司。他們這個都是這一塊說實話，地方政府甚至國家是比較沒辦法介入的。像BlackPink或者ColdPlay，這個要完全尊重他，這涉及到國際形象的問題，這個我們都尊重他，但是我們要跟他做很好的連結。但是往下走，開始就有市政府或是臺灣的角色，一個是售票系統或者是策展公司。售票系統有很多，像OPENTIX、寬宏售票等等。然後跟在地策展公司怎麼結合，燈光、舞台、音響，甚至剛剛提到的周邊商品。我也分享一個，BlackPink 那兩天我都守在高鐵站在處理我們的優惠券。那個粉絲的標

準配備就是這樣，標準的粉絲穿的衣服就像我們這個名牌一樣，code dress就是pink和black，要穿這樣。這樣還不夠忠誠，他手上還要拿著一個粉錘，粉錘一千八百元，還要那個盒子，這樣才叫一套，一個set，那個盒子一千兩百元，這樣才是真正忠誠的粉絲。這個除了開玩笑以外，粉絲穿的衣服和周邊的粉錘，這個就有商機在了，地方政府就有商機在了。當然更不要講說他帶來的餐飲等等之類的東西，那個剛剛大家講很多了。所以我個人初步判斷藝人和國外經紀公司拿走的部分，我直覺應該還是不會少，應該多於我們自己額外創造的。所以我跟辛教授報告，這個應該還是有他的價值性，要不然不會各個縣市都很努力想爭取這些大咖來。這是第一點。

第二點我必須說明，各縣市就像剛剛副校長和主持人及各位老師說的很多場館，的確中央、地方各級政府的努力下，高雄有很多場館，各地方政府也都在爭取演唱會，這個都很稀奇，這個都正常的。地方政府通常都在做場地的協助，他來這邊要租，我就給他服務或者優惠，這都很正常，這都很一般，這一點都不特殊。但是我個人覺得如果從這個案子得到一點點小小的經驗，就是我們多做了一點東西。就剛剛講的，我們除了只是對這個演出團體的場地服務和租借的關係以外，我們不只，我們就開始譬如說剛剛講的有一些旅程、旅遊的一些串連，他還沒有講到一個，因為今天農業局沒來，農業局還有農事體驗的行程。我們經發局的部分當然就是我們要跟剛剛講的售票系統和策展公司我們要去談，我們在怎樣尊重你的動線的情形下，不要干擾你的售票狀況下，我們額外再加一個，我給你一些商圈夜市的促銷券，給你促銷券。這個都要徵得他同意，因為他租了巨蛋，他租了主場館，理論上那就是他的領土了，我們要尊重他，那個動線上要怎麼協調。所以我們除了在現場有做一些宣傳行銷，然後跟我們的捷運，因為捷運是運輸的骨幹，所以我們到捷運去做這些發券的動作。我們還去做了一些商圈、夜市攤商的串連，希望大家共同加入這個活動。就是聽完演唱會，就像剛才傑軒說的，聽完演唱會已經很晚了，我們希望他不要馬上回家，不要馬上回飯店睡覺。如果大家有注意到我們的「加食延暢」，就是你不要急著睡覺，你趕快去喝個小酒，吃個熱炒，吃個宵夜，你不要急著回家，你最好整夜都不要睡，然後弄得很累再回飯店休息，隔天又可以再繼續在高雄玩。所以

我們的邏輯是這樣。也不是單單只有市政府，我發券給這些粉絲，粉絲拿了這些券去消費，請相信我們，我們沒有做這麼low。我們還有去跟店家串連，就是你當我們的合作店家，我們也跟商圈夜市串連說，你要提出你的優惠方案，到時候你看到這個券，希望你…，我們就沒有強制，我們鼓勵他，你要提供你自己只要憑這個券就可以買幾送幾。這樣就會有所謂的乘數效應，把這樣的一個產值一直把他儘量加大。這是我們在做的部分。

那另外，那的確總體為什麼要做這麼多？誠如大家很多長官指教我們的，我們有很多場館是新的，高雄市也要發展我們的服務業，甚至高端的服務業。我們希望在這樣的過程中，這種服務業是很多樣的，而且能夠越來越往高端的方向走。因為這些粉絲從國外來，我們其實那幾天發現我們訊息都一直，我們同仁在現場訊息都一直回傳。真的誠如陳老師說的，國外的、香港的粉絲、新加坡的、馬來西亞的，甚至韓國的年輕人都飛過來，他就會先到瑞豐夜市，他會到三多商圈，最後他會再來聽演唱會。我們看到這是具體的確發生這樣的一個效用。所以我們希望也帶動，市府一起努力把服務業的品質做好，我們自己服務的部分也在精進。BlackPink的時候，他們在買票之後通常都是去7-11 OPENTIX把票按出來，但是那個票我們不能給他收，我們也不能破壞，因為他要保存下來，但是我們又要認證，所以我們在上面蓋的是隱形章。我們蓋了章再發優惠券給他，就是要尊重他要保留那張券。到了第二代的時候，在最近ColdPlay的時候，我們就改用掃QR Code，掃碼再發券給他。所以我們自己也在設法再精進。接下來還會陸陸續續，我們還會有一些精進的作法，然後還有一些場合我們會運用。請大家再給我們時間，我們會想盡辦法去努力。

最後我想講的是說，謝謝幾位老師提到的，其實可能演唱會經濟這個名詞是不是最近比較夯，大家都會一直炒這個題目。就他的本質而言，某種程度就這個case來講，其實就是會展經濟，老師很清楚這個就是會展經濟的一環，跟文化局有關就是影視產業。一個藝人來他帶動的是轉播、現場的那些演藝人員或者是那些後製特效這些東西和觀光產業，所以如果換成這些名詞的話，大家覺得高雄本來就應該要發展這些產業。但是我們也很巧妙的用一個叫「演唱會經濟」，也吸引到大家的注意，

謝謝給我們很多的鞭策。

最後最後，我真的覺得如果以會展經濟而言，像剛剛吳老師也提到其他經驗，我比較感慨的是德國。你看德國都是小城市，我剛剛查法蘭克福才75萬人，法蘭克福的車展幾乎是全世界最棒的車展，最近我們同仁去，本來我要去後來沒去的杜塞道夫醫材展，醫療器材展和柯隆扣件展。這些城市都只有幾十萬人而已，但是他們有一個很棒的展和一個主題的展，的確吸引歐洲和全球的人士，撐起了一個城市的經濟。當然演唱會經濟只是一個起步，我們有更多更多的會議、展覽，還有一些文創和觀光旅宿。所以市政府在發展產業是儘量多樣性，不要像以前只有傳統產業和金屬石化，不是說只有這個。這個足不足以成為一個支撐呢？我當然知道這個要跟半導體比，你可能就不是這樣子比，但是我們也缺不了這個。以上就是我個人的小小經驗跟大家分享，謝謝。

共同主持人（鄭議員安秝）：

謝謝高副局長鎮遠的這個，就是說有其實高雄有在像你說的在驗證方面已經有在進步了，從之前是直接實體的蓋章到後來是用掃碼，然後一直到現在就是還有再更新的，也希望你們務必跟隨時代一直在進步，像這些相關的認證和我們說的這個相關證明。你也知道民眾對於我們的票券都非常寶貝，他們以後都要裱框起來，因為那都是無價之寶。尤其是像我有時候看到高雄老照片，有時候會有一些臉書上的臉友會分享像之前Michael Jackson在早期二、三十年前來到台灣展演，他們就把那張票券po出來，大家就說這張現在無價了。Michael Jackson那時候好像只有來過兩次或是一次而已，他們就把票券一直保存著，30年了，對他們而言這是傳家之寶，所以我想對於這種票券的保存也是民眾非常在意的。這部分也希望我們相關局處的一些硬體設備，在認證過程必須要因應新時代的來臨，不要再用傳統蓋實體章的方式，我想民眾也不是那麼的喜歡。這部分再麻煩做相關的進展。

再來請高雄市政府運動發展局汪專委小芬來提供一下，針對剛剛專家教授的建言，你們這邊有沒有要來做個補充以及有什麼來調整的部分。謝謝。

高雄市政府運動發展局汪專門委員小芬：

謝謝議座，謝謝各位教授和與會代表。很感謝教授給我們很多非常好的寶貴建議，有一些我們市府團隊現在已經有在進行的，有一些也可以做

為我們日後再檢討更精進的部分。我延續經發局副座的一些想法，我覺得就是說在演唱經濟裡面再衍生出一個城市競爭的議題。當然就是說以運發局的這個部分就是世運主場館，國家體育場是我們管理的，我們可能就是比較是在硬體的場地設備這一部分。當然就是說我們怎麼樣再去把他做提升，然後提升我們的競爭力，然後讓我們高雄會被這一些有名的團體做為選擇的機率是更被提升。以今年來講，就是在國家體育場有三個比較大的團體，他們的場次總共是 8 場次，預計在我們場內的人數估計是有超過 46 萬人次。以現在來跟我們洽談中的，到明年上半年，團體場次已經超過 112 年全年度的場次，當然目前都還在洽談中。目前這樣子那當然就是那個我覺得我們國家體育場在台灣真的是擁有得天獨厚的條件，我們這個國家體育場是在全台，以全台的運動場館來講，他是唯一可以容納達到 4.5 萬人座位的一個場館，而且他是獲得綠建築黃金級標章的一個場館。像以這次 ColdPlay 的演唱會，就是他們 ColdPlay 有一個由他們的粉絲創辦，有 100 萬人追蹤的粉絲專頁，裡面就多次的貼文提到這一次他們在高雄的演唱會是在我們這個國家體育場，他是使用太陽能發電的體育場，就有多次提到。我覺得這個對於城市行銷的意象也相當有幫助。

以今年來講，就是我們在很拮据的財源下，我們仍然是籌措自有的財源，市長也非常重視，在今年度也特別核准將近 2 千萬元的二備金，先就演唱會緊急需要的部分照明跟公安，預防踩踏等的這些公安必要設施先做優先的處理。在 113 年，市長也特別指示這個層級也指示到秘書長來協助我們盤點相關應該優先來處理的一些設備跟經費。我們國體場是從 2009 年開始啟用營運，後來由中央交給高雄市政府來這個管理。那你看這樣已經經過 2009 年到現在也經過將近一、二十年的場館，事實上他會有很多東西是需要再被更新修繕的。我們的場館非常大，所以在財源上的確是需要再積極的籌措，當然就是需要再去分期分區來做改善。所以我們第一階段我們接下來 113 年會先針對照明、消防等一些老舊的線路，涉及到公安的我們會優先去做改善。讓我們整個場館是更安全，然後也能夠再優化，提升我們整個場館的競爭力，然後也能夠結合各局處的一個通力的合作，提升整個城市的一個行銷。以上，謝謝。

共同主持人（鄭議員安秝）：

謝謝我們高雄市政府運動發展局汪小芬專委。其實剛剛你少提到一

點，像滿多選手來到我們高雄的一些場館，像鳳山運動園區，還有一些室內競賽的部分，常提到一些觀賽的旅客或是市民常反映冷氣悶熱，這是一個很大的問題，空調不夠通風。其實高雄身為一個畢竟也是一個國際的城市，但是場地上面的通風設備、空調設備、冷氣悶熱還是常常被市民朋友以及旅客反映。我想這是一個最基本讓民眾可以好好的觀賽，還有在室內競賽的場合，讓我們的選手可以安心然後舒服的打個球或是做運動賽事，我想這一個是最基本的部分。也是希望說針對一些室內的相關空調設備和通風設備這還是必須要來做提升，畢竟我們是國際城市，是要將他宣揚到全球的。這部分最基本的，讓民眾以及選手最基本的這種感受上的問題，體適上感受的問題還是必要來做調整。以上，謝謝。

再來請我們高雄市政府交通局王主任秘書志綱來做這個有什麼要做調整的，你剛剛有聽到專家學者真的都是非常棒的相關建言。我們高雄市真的有時候其實在平常沒有演唱會的時候就已經很容易大塞車了，再加上最近輕軌等等，還有有時候讓民眾要求紅線要再加長，有時候不好停車或違停的問題、警察開單的問題，這些都是讓民眾平時非常困擾，再加上現在又因為演唱會，高雄可能在交通上就會變得更加壅塞了。這部分我們高雄市政府交通局有什麼相關要做調整及因應的？王主任請表達。

高雄市政府交通局王主任秘書志綱：

感謝議員、感謝各位老師還有市府各位長官。交通局其實在活動扮演的角色上主要就是希望可以降低活動周邊的交通衝擊，第二是說也加快整個疏散的效率。其實誠如剛才李樑堅老師跟陳福川老師也都有提到，其實交通局近期都積極在強化在交通數據的管理，利用這些新的科技技術來協助我們做一些交通的偵測，找出一些壅塞的熱點，分段疏散人潮。其實我們在近幾年從開始國慶煙火開始在高雄舉辦以來到燈會，其實我們就開始導入一些信令資料的部分，透過這些行動裝置的偵測，透過電信公司整理這些去識別化的資料，可以讓我們知道來高雄旅遊的人或是來高雄參加活動的人他們的一些特性。包括像性別、年齡、縣市來源或是他的起迄點。特別針對起迄點的部分，其實對於我們在做日後的這些交通運具的調配是非常有幫助的。其實我們從這次這兩天的演唱會活動來看，其實很多台北的人下來之後其實他也不是馬上就急著離開高雄，

其實也就到比較熱的地方就是到瑞豐夜市跟到六合夜市，甚至就是在幾個南區比較著名的一些國際酒店。其實從這個數據來看，其實有助於我們盤點，未來如果還有相關的演唱會活動或是相關大型的活動進來之後，我們可以知道他的一些交通行為的趨勢。也就是因為這樣的交通行為趨勢，其實我們在規劃一些交通運輸接駁的部分，其實在目前捷運可能他沒辦法在能量上可能在一定的限制之下，其實我們就只要開設一段點對點，插入這個點對點的短程接駁車，其實就有助於加快整個捷運的疏散過程。所以我們透過過去這樣的經驗，其實我們在燈會的時候也開設從愛河到夢時代的接駁車，或者是說我們在演唱會的時候就開設從世運主場館到高鐵左營站或是到捷運巨蛋站的接駁車，來加速疏運的過程。其實就透過這樣的一個數據管理的部分，有效的趕快把這些人流分散出去，降低在短時間的這些交通衝擊。另外其實在應變中心裡面也有各單位即時的橫向聯繫的過程，大家可以加速在整個交通瓶頸點上的一個疏導的作業。

也誠如剛剛李樑堅老師講的，高雄市有很多場館，這些場館其實也都得天獨厚，剛好都位在軌道系統的沿線，譬如說就像我們的世運主場館或是小巨蛋或是駁二地區或是高流，其實都鄰近輕軌跟捷運的部分。那養成搭乘公共運輸來參與活動的部分，我們是希望把他變成一個城市的文化，所以其實在每次活動的時候我們都會提醒這邊都沒有停車位，希望各位大家搭乘大眾運輸系統來參與這個活動，那才是整個我們這個活動永久一個釜底抽薪的計畫，來降低整個交通的衝擊。今年其實我們也發現到，其實在幾個演唱會下來，其實搭乘大眾運輸的比例，我們統計下來大概是將近五成到六成左右。另外，也舉一個數字，譬如說11月11號ColdPlay演唱會第一天的時候，其實我們市區YouBike的使用人數是達到將近6萬人次，那這個6萬人次就代表大概就是全年最高的，那就表示說很多觀光客或是來參與活動的人，其實他已經習慣使用這樣的運具了。所以這部分其實慢慢的就是減少管制汽車，然後鼓勵大眾運輸，然後建立一個乾淨的緩衝徒步區。這是未來其實我們在大型活動的交管原則。同時其實我們也在積極的推動MeN Go TPASS的時數卡，其實我們有24小時、48小時跟72小時的這些時數卡，其實可以供這些來高雄短期這些參與活動的朋友使用。其實公共運輸的使用，譬如說像捷運、輕軌、公車都可以無限次搭乘，像YouBike也是前30分鐘免費，然後可以

搭乘兩次渡輪。所以透過這樣子，我們也跟觀光局高雄好玩卡的時數能夠做一個結合，所以其實我們是希望透過這樣的機制可以讓整個來高雄參與活動的部分，在交通上其實可以享有更大的便利。以上簡單說明。

共同主持人（鄭議員安秣）：

謝謝我們交通局王志綱主秘。畢竟我們在高雄大眾運輸我想也是，讓我們這些旅客還有觀賞我們這些演唱會的旅客，在結束後他們當然搭乘上，還是希望說像公車的部分，其實最常聽到的就是公車有時候就是要等很久。有時候久了旅客就會覺得麻煩，乾脆就搭計程車，這也是變成另外一種民怨的部分。所以還是說在相關的加開班次和動線的調整還是要務必做好。謝謝。

再來請我們高雄市政府捷運工程局施專委嫩嫩小姐來做補充。

高雄市政府捷運工程局施專門委員嫩嫩：

謝謝鄭議員還有各位學者專家。捷運局這邊就有關捷運方面做一個報告。我們可以看得出來其實國際型的都會城市幾乎都要由捷運來擔任一個骨幹的運輸，我們會根據活動的特性進行營運模式的調派。在11月11號那一天，我們全系統的運量，紅橘兩線達到29.3萬人次，11月12號那一天我們達到26.8萬人次。較之10月的平均日運量是16.1萬人次的話，以11月11日來講我們就增加了百分之八十二左右。在進站方面大概在世運站那個地方，世運站那一天11月11日前往演唱會的會場大概就三萬兩千多人，那11月12日就是有三萬三千多人。所以進站人數也是比一般來得高很多。我們的最小班距，那一天我們是做到3分鐘了，其實我們是設計班距可以到90秒，平常我們是做到3分鐘這樣。也誠如剛剛也有專家的指教，就我們紅橘線是3列車，沒錯，其實可以發現我們的車站是6車組的一個車站，我們當時是搭配我們的預測運量，我們採購的是3車組的運量。當時的預算規模我們事實上是無法跟北捷比較，北捷四千多億元，我們才能夠到達一千八百多億，所以我們就是配合我們的運量特性購買3車組。在3車組的這種情況之下，所以在配合活動的時候我們都是採用加班車，有時候我們稱為區間車或打點車的方式來辦理。11月11號我們的加班車往南我們就增加了14列的加班車，往北是1列車這樣子；12號那天我們的加班車往南，就是世運站往南就增加了15列車，往北是1列車。總計我們那兩天加開的加班車共31列車這樣子。

也有提到就是說剛剛學者專家的一些指教，我們在整個活動之後有沒有進行一些檢討或改進？捷運局會同捷運公司，我們整個捷運團隊我們不管辦理任何的模擬或是碰到一些演練，或是碰到活動或是有一些事件的發生，我們一定會就已經訂定的 SOP，照 SOP 執行。但是任何活動之外，或任何事件之後，我們一定會再進行檢討改進，這樣子才能夠於予改進我們的 SOP。那所以當時市府長官也有問到台中捷運發生的事故，我們高雄這邊就是有完善的 SOP，那我們會進行檢討改進，之後我們再進行每半年的一個模擬演練。以上報告。

共同主持人（鄭議員安秣）：

好，謝謝我們施專委嫩嫩剛剛有做相關數據的提供，當然也是希望說捷運工程局，像輕軌最近民眾有些搭乘上面說真的還沒有到非常多次，甚至有些大眾運輸的旅客對於輕軌一次都沒搭過的還滿多的。這部分還是在相關的動線上，還是務必再多多的讓我們市民朋友可以更加了解。以上。

再來我們請我們的文化局文創發展中心陳主任嘉昇。謝謝。

高雄市政府文化局文創發展中心陳主任嘉昇：

謝謝主席，謝謝各位專家與會的寶貴意見，我想今天各位都是很內行的，所以提供的意見其實都是我們現在在檢討以及說已經有思考過要去做一些規劃的重要命題。我想其實文化局在近年，我想其實這個戰爭不是只有從今年才開始，其實從更早之前，剛剛高副講的沒錯，在前面在競爭、在接洽、在場地的了解，其實這些演唱會的主辦單位也是會做好幾個縣市的踏尋和場地的勘查，並不是只有找高雄市政府。那我想我們在前階段的接觸跟協助，高雄市政府我想已經打出了一個算是市府一個團隊的品牌。也會是因為說我們在接觸的過程我們提供的不是只有場地端的協助，而是全方位的整合，包含相對應的行銷工作，還有接下來落地的一切的事物，我想都有對應到局處的服務。

剛剛有提到其實很關鍵的問題就是場館的部分，那各位也曉得其實台北也有很多場館，我想高雄的優勢是在於我們每一個缺口的人數的場館我們都有對應到。尤其在高雄流行音樂中心落成之後，我們把中型演唱會的場館，3 千人到 6 千人的這個級距把他補起來。所以剛剛所指稱的這個演唱會，其實廣義來講，不是只有世運場館的部分，其實還有包含像高雄巨蛋和高雄流行音樂中心比較中小型的演唱會，還有甚至到我們的

LIVE WAREHOUSE 的大庫、小庫，還有其實各種文化局跟各局處一直在辦理的這個音樂季。我想這些都是樂迷還有歌迷朋友一直對高雄很熟悉的音樂場域，周遭的這些場館的服務，他們都有一定的了解，在世運的場地催化之下，演唱會經濟加速之下，其實大家會更熟悉這些周邊的串連。所以我想這樣大大小小的場地，我們其實今年算是成績相當漂亮，我們到年底已經有破百場的演唱會，觀眾數甚至有達到近百萬人次。我想講這個其實是在於說我們高雄在接洽主辦單位有釋出非常多的誘因跟相關的品牌的延伸服務，例如說其實這一次的主辦單位理想國在跟我們接觸的時候，他也曾經提到說：「高雄可以提供什麼樣子的行銷運作？」那我想我們其實做了很多努力，像各位專家學者可以在高流這個地標看到我們點亮彩虹的光效，其實不只，還有在各大大小小的音樂品牌活動其實在相關的宣導上，我們都跟大型的城市事件做一個緊密的結合，所以這一塊是我覺得是高雄市現在的競爭優勢。就是說在整個對應的服務，我們是全方位的協助這一塊。

第二個，也提到說，剛剛這個落地這個經濟鏈的部分。我想高雄流行音樂中心從落成之後，一直在努力的一件事情就是在影音產業的紮根。所以我們其實在高流的音浪塔我們也執行了「影音築港」的計畫，這個計畫的重點就是希望說，很多產業其實過去他是只深耕在台北，甚至是高雄人他因為產業的關係都要到台北去。我想這個趨勢漸漸隨著演唱會經濟以及一些大型活動的辦理，高雄市有能量慢慢的有機會透過一些補助或是政策手段，把這些產業紮根留在高雄設立公司，設立公司之後他就會有工作機會，他就會有在前店後廠的機會，把這些公司在在地他有產值，可以跟這些落地的演唱會來做一些進一步的產業上下鏈的搭配。他們賺錢了，自然就聘得起南部的就業機會這些學生。所以在周遭的這些影音的大學科系的這些學生，其實近年也可以看得出一些成長，就是到我們高雄透過這些事件的參與，或者是人才培育的部分，讓他們可以留在高雄，留在南部這邊找到相關對應產業的工作機會。

再來就是說也提到延長消費這件事情，因為經發局過去在夜市券這邊做了相當多的努力，那其實文化局在一些音樂流行空間的補助，我想我們也是不遺餘力。所以這些產業其實都沒有辦法是一次性的，只是一個小小的租金或是一個優惠券的補貼他們就活得下去，他們是需要更長遠的扶植，透過這些觀看人口數的建立，就是南部建立起這些消費，願意

花錢去看演唱會，甚至我們知道的像這些藍色狂想有一些音樂空間，他們也需要在演唱會之餘，針對音樂產業的空間需要有長駐的消費型人口，這個也是我們一直強調這些夜經濟的延伸。所以我想我們努力的是除了演唱會經濟之餘，我們希望把這些消費額也可以擴及到平常的週間去，然後透過一些政策手段讓大家知道說在演唱會之餘，還是有很多音樂的活動可以落地在市府這邊。

再來就是我要特別提到，剛剛有提到一些票券的轉移。我想今年我們高雄市政府也首做表率，我們開出了黃牛的查緝案。那我們這邊基本上目前開罰的案例是全國第一個開出罰款的縣市政府，我想我們不會去寬待任何一場，因為我們在前端做服務，我們後端也在查緝這些票券的流向，所以在這一次執行上我們有跟警察局建立一個查緝的機制，現場不會有那個黃牛兜售的狀況。網路上如果有兜售的狀況，基本上被檢舉的話，我們也會進行查證跟相關的查緝。我想這些都是新的開始，那我們也做了很多的努力。期待未來在全方位這一塊的配合之下，未來會有越來越多口碑建立，並且在業界傳開之後帶動更多的藝人來到高雄演出，我們來持續期待這一切。謝謝。

共同主持人（鄭議員安秝）：

謝謝我們文創發展中心的陳主任嘉昇。

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

問一下，文化局，因為你們底下的高流是行政法人，他現在能夠自給自足嗎？

高雄市政府文化局文創發展中心陳主任嘉昇：

他的自籌其實還有一段距離，但是他正在努力提高他們檔期收入的票收。

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

因為現在高雄市這麼多的設施，會不會造成網內互打？這是很麻煩的問題。

高雄市政府文化局文創發展中心陳主任嘉昇：

內部打是指？

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

互相競爭。

高雄市政府文化局文創發展中心陳主任嘉昇：

不會，其實就像我剛剛講的，我們每一個場域對應的人口數的方向不太一樣，像世運他就是4.5萬到5萬人，像高雄巨蛋就是1.5萬人，像高流就是四千人到六千人。會有這樣的區隔是因為其實有一些歌手他並沒有辦法一次就攻上世運，他會有需要一些中間過程的一些演唱會的過渡時期，那我想這每一個缺口都對應到他所需要的演唱會的歌手類別。

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

所以那個市場規模是可以有這麼大的發展空間嗎？真的不會互相網內互打嗎？

高雄市政府文化局文創發展中心陳主任嘉昇：

希望可以互相扶持。

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

互相扶持，我們冀望。因為高流花很多錢，我們以前財政局本來你們那時候本來是全部中央補助，後來要叫市政府再補一筆錢出去。所以行政法人的部分真的也要積極努力，畢竟市政府拿錢去補助行政法人，你們不能夠說因為你們的薪資結構跟一般的公務人員是不太一樣，你們知道吧？

共同主持人（鄭議員安秣）：

好，謝謝。再來我們請高雄市政府財政局黃專委桂英小姐，謝謝，請。

高雄市政府財政局黃專門委員桂英：

主席鄭議座、各位與會的專家學者和我們機關的代表大家午安。其實上週的演唱會，我觀察到一個蠻奇特的現象，那個海底撈你知道多厲害嗎？他在人潮要解散的時候，很擁擠，他拿大聲公他就說「專車載你去吃海底撈。」在某種程度他其實也疏緩了一些我們人潮的疏散。那今天的座談會我首先要很感謝議會的法規委員會，在本週一，也就是四天前審議通過我們高雄市的娛樂稅徵收自治條例第六條的修正草案。主要就是調降我們整個高雄的藝文表演娛樂稅的徵收率，包括職業性的歌唱、舞蹈、馬戲、魔術、技藝表演、夜總會等各種表演，我們修正改成三個級距來課徵。譬如說如果票價2千塊以下的級距只需要課徵1%的稅率。此外像是說書、戲劇、音樂的演奏，非職業性的歌唱、舞蹈等等，只要0.25%。所以加上如果在我們公有的還有場地行政法人經管的表演場地，我們徵收率可以再減半。所以這一次的修法所調降的各種娛樂稅的徵收

率都是六都最低的，也期待接下來的二、三讀可以順利來過關，鼓勵更多的藝文團體來高雄演出。

剛剛觀光局的專委他有特別提到，累計到11月已經有92萬人來高雄參與演唱會，我們想如果一個人我們用旅遊支出兩千塊來看就已經十八億元了，如果一個人只花兩千五百塊的話就二十三億。所以這個觀光產值真的是滿驚人的。那疫情解封之後很多國際級的藝人來我們高雄的原因，我想不會只是因為高雄有得天獨厚的穩定氣候跟這個廣大的腹地，也因為就像剛剛誠如李樑堅教授所提到的，硬體的設備確實就是一個很關鍵的原因。因為我們高雄真的是從幾百人到幾萬人，所有的尺寸應有盡有都可以滿足。大家也都知道台北大巨蛋明天11月18號就要進行萬人測試的比賽，結果上個禮拜五好可怕中午12點開放民眾到拓元售票系統搶票，你們知道嗎？不到1分鐘，整個每個人擠在那邊等，不到1分鐘，一萬三千張門票秒殺，然後又秒殺怎樣網路上立刻黃牛票兩張多少錢？五千塊。我覺得好可怕，確實是不容小覷。這個事件也提醒著我們高雄，我們要隨時保持一些警惕，我們持續來升級我們高雄的服務，我們不會只讓高雄在地的一些企業只當過路的財神。如何讓我們高雄的演唱會經濟繼續成為一個城市行銷的典範，也都要再深入來探討。最後很感謝議座，今天這個公聽會讓我們市府有更多的策略意見，那我相信未來整個演唱會的經濟會造成整體的觀光行銷策略會越來越蓬勃發展。以上是我財政局簡單報告到此，謝謝。

共同主持人（鄭議員安秣）：

謝謝我們桂英專委有分享到像海底撈專車，這其實也是一個很新創的銷售，而且又可以幫我們把人潮帶走一些些幫忙協助，當然讓一些旅客可能看完演唱會肚子餓了，剛好不知道要吃什麼的時候，選擇障礙的時候，海底撈就是他們剛好看到這個。這其實也是一個很特別的分享。還有剛剛您說的台北大巨蛋，就是我們說的黃牛票或者是我們說的已經灌水的價格部分，其實也都是需要說我們高雄市政府這邊也是需要注意這樣的情形。還有就像您剛剛說的各種場館大小應有盡有，但是我們也擔心說他們會互搶，就是你們自己就是像剛剛李教授說的網內可能會互打，會互相搶這些禮堂或是這些使用空間的部分。當然還是希望說務必還是要依就是可能主辦方來做推薦這些廳舍的時候，有一些比較冷門的廳舍可以多多的推薦，讓他們可以增加使用率，不要成為蚊子館。這部

分還是希望我們相關局處這邊以及財政局這邊再做相關的提醒。

再來我們請高雄市政府教育局社教科李科長靖葦來做這個發言。謝謝。

高雄市政府教育局社會教育科李科長靖葦：

主席、各位先進大家好。教育局其實在這個演唱會經濟裡面似乎沒有很重的扮演角色，但是想跟大家分享一個小小的常識。就是今年在 12 月 15 和 16，我們有一個尼布恩協會，是陳俊志醫師帶領著我們大概 9 個學校或 10 個學校的合唱團，在六龜寶來地區其實會有一個山中音樂會跟山中的音樂節。其實這個很像就是一個小小的一個演唱會模式，但是我們卻是在我們的偏鄉地區，在部落地區做這樣小小的一個開展。其實今年是第四年，也是我們第一次跟觀光局、經發局還有交通局去做一些結合。也就是剛剛的那一些模式，其實我們以前其實只是合唱，或是協會那邊有邀請了一些在地的部落歌手，像林生祥老師或者是桑梅絹老師等等之類的跟學校去做合作。但是今年我們其實跟經發局有一些商圈券，所以在四周圍的，六龜寶來國中這個地方操場四周圍的音樂地圖市集跟六龜寶來地區，整個大旗山地區也有這個商圈券的一些延伸。觀光局也是做了一個觀光旅遊團客這個部分補助，本來以前去年只是一天的活動，今年延伸成兩天的音樂會，也希望藉由觀光團客的旅遊，我們把整個遊客能夠在六龜，甚至整個往更山上去，或者是旗美地區整個的遊程是一個串連。交通局這邊也有協助我們，就是說其實他在地的不管是住宿還有交通接駁的一些運輸量，因為那邊確實大眾運輸不容易，根據前三年的經驗大部分都還是自駕。但是自駕他還是要有交通的接駁的那個停車點，所以我們首次今年也會做六龜大佛到寶來地區的一個短程接駁，就是在他的音樂節從 3 點開始，我們是從 2 點開始一直做到 9 點，有這個短程中間的一個中型巴士接駁。這樣的一個小小嘗試是希望藉由學生他有這樣的一個表演舞台以外，也能夠帶動整個部落的觀光發展，在地的農產銷售，然後去創造這樣一個小型的經濟。也希望今年這樣活動的一個模式是能夠成功的，未來我們會就這樣的方向再去做一些推展。以上是教育局今年的一個小小的嘗試，也跟各位做一些分享。

共同主持人（鄭議員安秣）：

謝謝我們教育局。再來請我們的研考會管制考核組王組長瀚毅，來，請發言，謝謝。

高雄市政府研究發展考核委員會管制考核組王組長瀚毅：

主席、各位先進大家好。研考會這邊主要負責的是重要市政計畫經費的核列，誠如剛剛有幾位專家學者所講的，就是基本上這些軟體的活動還是必須要建立在好的一個硬體設施的一些基礎之上。針對像一些運動場館設施的改建，或者是像這次那個交通局那邊的一些智慧運輸管理的資訊系統，或者是捷運建設的再發展。這個部分研考會這邊會同財主單位，針對這些計畫的經濟效益再做一些評估，儘量給予支持。以上。

共同主持人（鄭議員安秝）：

謝謝我們研考會王組長瀚毅。再來請客家事務委員會文教組張組長瑞芳，請發言，謝謝。

高雄市政府客家事務委員會文教發展組張組長瑞芳：

謝謝鄭安秝鄭主席議座，還有謝謝各位與會的專家學者，還有在場的機關代表。客家文化、客家音樂在整個現在雖然非主流，不過在整個演唱會經濟方面的話，我覺得屬於國際性的演唱會的話，我們這邊市府團隊在做操作的時候，我覺得可以用體驗經濟來帶動客家文化，這方面的話我們會就是跟市府這邊做合作。如果是在地經濟的話，其實客委會在這邊推動客家音樂的話，也是有長年在做推動，我們在前幾年就有發行一些小學生還有和在地歌手的一些專輯，原客專輯，這方面都是長期慢慢的去做逐步。當然能產出的量也不是很多，畢竟我們雖然是小眾，不過還是有堅持自己文化要做的一些事。今年在12月9號我們也會在衛武營辦理一場客家音樂季，當然我們是在慢慢的去培養喜歡客家音樂的人，慢慢的去培養，讓他們能熟悉客家音樂，然後養大這個市場。當然希望未來有一天我們也是希望有個客家音樂人才能辦國際上辦國際型的演唱會。在選手的培育的話，我們明年也會有一個培育計畫去做推動。這是我們客家文化在推動的努力。以上說明。

共同主持人（鄭議員安秝）：

謝謝客委會。其實我想客家文化不一定非主流，其實據我們了解，許多的市民朋友和一些旅客其實滿喜歡到美濃，還有我們所說的旗山地區去體驗客家的這種傳統的這種文化，以及像我們了解的客家文化的活動。上個禮拜在大東藝術中心就辦一場「貓與貓頭鷹-客家很有市」整個鳳山人還有好多好多地區的市民朋友都特別到現場，就是為了要聆聽客家相關的音樂還有活動。這是一個非常非常值得我們注意，還有值得大

家喜歡的。所以客家不一定是小眾，客家也可以成為主流，所以在這裡共勉之。一起加油，將客家事務的文化繼續把他推廣，尤其是鳳山地區也是滿多客家人口，在這邊一起努力。謝謝。

再來我們請原住民事務委員會陳主秘海雲，請發言，謝謝。

高雄市政府原住民事務委員會陳主任秘書海雲：

謝謝議座，也謝謝各位專家學者，還有我們市府各團隊的代表剛剛所做的一些建議以及分享。原民會這邊也做一個小小的分享，就是在今年3月的時候，我們有原住民的歌手張惠妹，他是卑南族人，他到了高雄小巨蛋開了演唱會，大概有十場次，也吸引了大概十二萬人次。在那個時候其實因為我們在駁二也有一個原住民的原博館產業行銷平台，當時我們就結合了因為張惠妹來到高雄開演唱會，我們也做了一些行銷的活動。譬如說憑張惠妹的票根到我們原博館他就可以享用特調的小米酒，再來就是我們還有憑票根消費也會送一些小禮物，包括在演唱會期間，如果你去參加演唱會，你穿戴的是我們原住民服飾的話，拍照打卡只要寫「我在原博館瘋阿妹」，這個部分我們也會送一些這個禮品。其實我們也就是藉著這個演唱會帶來的這個人潮，讓我們的原博館被行銷出去，也順便做我們這個原住民的文化行銷。

其實剛剛大家所討論的就是希望在演唱會的這些人潮都要留在市區當中，未來其實我覺得真的是可以將這些不管是從海內外來的這一些遊客，剛剛李副校長講到我很喜歡的就是，如何將粉絲變成遊客，其實可以把他們帶到我們原鄉地方去，其實就會經過六龜，經過美濃，經過旗山。其實不管是我們在桃源區的梅花、櫻花，我們在茂林區目前的紫斑蝶，及那瑪夏的賞螢火蟲。其實我想未來我們剛剛大家給的這些建議跟一個這樣的連結模式，未來再這個有演唱會的話，我想我們這邊都可以來規劃，帶著我們這一些粉絲們、遊客們來去認識，也帶他們去接觸我們原鄉的這一個觀光，然後也可以帶動我們原鄉的一個產業。以上。

共同主持人（鄭議員安秣）：

謝謝原民會我們的陳主秘。其實像我們在澄清湖青年活動中心，之前我們有現場會勘過，你應該有印象，現在因為長期閒置在那裡，現在雜草叢生，我也常常在市政的質詢當中提到說猶如鬼城一樣。其實你們有沒有想過，真的要趕快做，你們不是想要做原住民博物館使用，既然是一個大型的原住民博物館，其實可以帶動許多的經濟，也可以留下許多

的市民和旅客在我們高雄。尤其澄清湖本來就很漂亮，再稍微把他改造一下，然後原住民博物館進駐之後，我相信也可以帶動整體。所以也要麻煩你把這個聲音帶給中央相關的原民的這個單位還有地方，我們這邊一定要一起努力，因為這個是一個非常值得我們好好的把旅客留在高雄的其中一項，非常值得深度旅遊的一個部分。但是現在因為長期的閒置，我們覺得還滿可惜的啦，澄清湖青少年活動中心你應該有印象，我們那時候前陣子才去會勘。

好，謝謝，感謝剛剛以上我們各局處的我們各位長官以及相關的同仁，也有提出像現在我們高雄市政府目前的因應辦法還有一些看法，還有剛剛我們的專家學者真的提供提供非常非常，海量級的這種相關，有正面的，然後還有一些必須要再改進和調整的部分，我也希望說我們高雄市政府各單位務必採納。真的有一些很棒，我們說真的。有一些高雄市政府還仍然停滯於現在，我覺得還是有進步的空間。所以在這邊也非常希望說我們各局處將好的聲音採納，有些部分該調整的就做調整，也希望我們高雄市針對演唱會經濟，我們下一次看到的時候是已經有在進步當中。我們這邊專家學者還有沒有要再做補充的？沒有啦齁？

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

我來提兩個東西。

共同主持人（鄭議員安秣）：

李樑堅教授想要再提供一下意見。

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

剛剛有提到尼布恩協會裡面那個醫生帶領六龜的小朋友去得到全台灣的冠軍，真的很不容易，現在願意辦這個山中音樂節，我覺得也是相當不錯。可是文化平權，到底這些弱勢的一些小朋友有沒有機會來參與？衛武營藝術中心，我有一個學弟在裡面當組長，他們要去募款給弱勢的學生有機會去聽衛武營的藝術表演，他還在尋找一些企業界做贊助。我們政府機關的立場上來講，有沒有機會讓這些比較弱勢、貧窮、無法去接觸這種演唱會的人編預算，不管是文化局或是教育局，讓他們有機會去參與這些活動的聆聽，至少這個叫文化平權。這是我想第一點要提出來的。

第二點就是那個鎮遠兄提到的，我們會展經營邁思的產業跟演唱會的經驗當然可以結合在一起，因為我們現在展覽館裡面他們都有年度的特

殊展覽活動，如果演唱會的活動可以跟他們去做結合，甚至保留部分的票可以給這些來國外參展的公司，一起去參與這個演唱會的部分，其實也是給他創造另外一個附加價值。當然不可能那麼漂亮，但是因為展覽館的展期跟這些所謂的演唱會的展期也可以做適度的結合，我覺得這個就是1加1大於2，這是很多附加價值的創造，希望有機會。謝謝。

共同主持人（鄭議員安秣）：

謝謝李教授，也在這邊再次的感謝各局處所有的幹部以及同仁。剛剛我們李教授補充的文化平權這部分，真的我們說到底，其實滿多孩子們有時候他們吃穿都不夠了，連穿一件衣服溫暖的有時候都很缺乏，甚至在物資上面相關的教學資源也都比較匱乏。你今年還要讓他可以來到高雄市區來看一場演唱會，說真的滿困難的。這個文化平權的部分也是希望說相關局處這邊來務必將好的善念，好的建言把他發揚光大，這是一個滿好的點子。說真的，如果李教授沒有提到的話，說真的，我剛剛也沒有特別想到這個部分，確實這是一個值得我們關注的一個。我們偏鄉孩子還有我們山區孩子們大家都務必為他們想一下，他們是不是一輩子當中或許他們來到高雄市區工作可能要等到成人之後才有辦法到高雄市區，可是在他出社會前可能都是在鄉下或是山區讓阿公阿嬤們照顧，然後我們就說真的，他們要好好的聽一場音樂、看一場劇真的是非常困難。這部分還是說，你想要補充嗎？好，來我們教育局。

高雄市政府教育局社會教育科李科長靖葦：

謝謝李教授的提醒，教育局這邊補充一下兩塊我們有在做的，一塊就是其實我們有在做藝文場館跟藝文表演的參訪，所以其實針對學校的部分我們有補助經費讓學校來到不一定是演唱會，其實演唱會的票我們沒有辦法補助，但是相關的藝文，包含衛武營、文化局的那個美術館或是相關的藝文中心，其實我們有給學校以戶外教學的方式去做這樣藝文的參訪，可能是場館的，也可能是藝術表演形式的。

另外一塊，因為帶出來戶外教學的經費其實也滿龐大的，所以我們另外會用一種劇團補助的方式到學校，然後讓他們去看，不管是傳統的表演或者是兒童劇的表演，或是音樂舞蹈劇的表演等等，就是兩種方向的形式都會去做一些這樣子的規劃。以上補充。

義守大學財務金融管理學系李教授樑堅：

經費我知道，因為我們有參與一個基金會，我們也有補助他們去做文

化藝術下鄉，有的一場補助 3 萬元，有的一場補助 12 萬元。但是那個意思不一樣。

共同主持人（鄭議員安秣）：

對，還是有一些不同的樣式，我們還是希望你們再來努力一下，不要用那種舊有早期的那種，因為畢竟型態跟李教授建議的方式是有點不一樣，我們說到底還是有一些些不一樣，不同的層面。當然如果是說像演唱會的票價太貴，我們也鼓勵他們去看一些像高雄在地的一些音樂劇，高雄在地的一些舞團，其實相關的票價我想高雄市政府這邊還是可以負責做這個吸收相關的費用。這部分還是教育局再帶回去我們李教授的建言，這滿棒的。

謝謝我們各局處的幹部同仁，還有我們專家學者，謝謝你們。今天我們從演唱會經濟探討高雄市的觀光行銷策略，謝謝你們，公聽會到此結束，謝謝你們的寶貴建言，以上，謝謝。