

2021 至 2025 年度門票與體驗收入統計分析報告

新北市立黃金博物館

壹、主旨

本報告旨在系統化梳理新北市立黃金博物館於 2021 年至 2025 年間的門票、淘金體驗、本山五坑坑道體驗及新設台車體驗之核心規費收入。透過數據量化，評估博物館從疫情三級警戒的生存谷底，走向國門重開、國際遊客回流的復甦韌性，為未來的票價策略及文創體驗規劃提供關鍵決策依據。

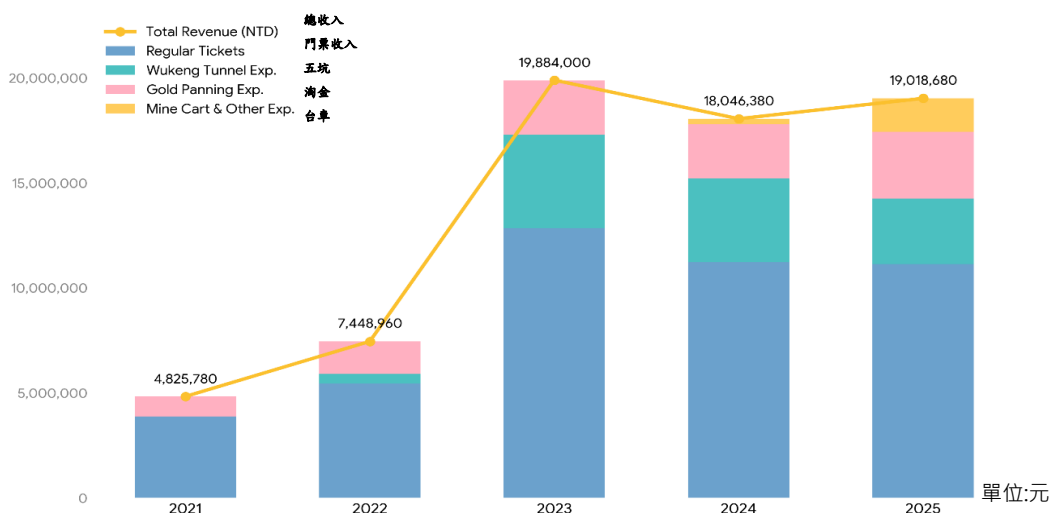
貳、外部環境變遷回顧

- 2021 年（疫情重創期）：受本土疫情爆發與三級警戒封館影響，境外國際客幾近歸零，營運面臨歷史谷底。
- 2022 年（轉型陣痛期）：國旅逐步回溫，館方強化線上互動與跨縣市行銷，降低對外籍遊客的過度依賴。
- 2023 年（國門重啟期）：跨境觀光全面復甦，日、韓、港澳及東南亞國際團客與散客迅速回流，帶動購票率大幅攀升。
- 2024 至 2025 年（多元轉型期）：全面深化體驗經濟，2024 年 10 月新推台車體驗，拓展非門票規費收入收入來源，館體營運步入健康常態化。

參、黃金博物館總體門票與體驗收入趨勢分析

一、五年總體收入演變歷程

根據黃金博物館官方年報，2021 至 2025 年的門票與體驗總收入呈現強勁的「V 型反轉」。2021 年總收入僅 4,825,780 元；至 2023 年已跨越千萬大關達到 19,884,000 元。



圖一 新北市立黃金博物館 2021 至 2025 年營運收入

二、收入結構占比分析

分析其收入結構可以發現，基礎門票收入（每人 80 元）始終是館所的營運基石，五年平均占總收入的 60%至 70%。加值型的「深度體驗收入」（本山五坑 50 元、淘金體驗 100 元）隨時間推移占比大幅拉高，顯示高互動性的文化體驗已成為高客單價增長的重要引擎。

表一 2021 至 2025 年度門票與體驗收入統計表（單位：元）

年度	門票收入	本山五坑坑道體驗	淘金體驗收入	台車及其他體驗	總計收入
2021	3,877,280	0（因疫關閉）	948,500	0	4,825,780
2022	5,435,360	455,000	1,558,600	0	7,448,960
2023	12,823,600	4,459,300	2,601,100	0	19,884,000
2024	11,218,550	3,991,550	2,583,800	252,480（新推）	18,046,380
2025	11,126,000	3,124,400	3,158,600	1,609,680	19,018,680

備註：2021 與 2022 年受嚴重特殊傳染性肺炎（COVID-19）影響甚鉅。

三、核心項目分項統計與深度解構

1、基礎門票收入分析

目前黃金博物館之購票率保持特定結構，因新北市民、學生、長者等符合法定免票身分，實際付費購票參觀之比率約占總入館人數之 35%至 45%。

- 低谷點（2021）：僅入帳 387 萬餘元，外籍客絕跡，且年中因三級警戒閉館長達數月。
- 爆發點（2023 至 2025）：2023 年大幅跳升至 1,282 萬元，2024 與 2025 年穩定維持在平均 1,117 萬元。關鍵在於日韓兩國自由行與踩線團爆發性增長，外籍購票客（無市民免票優惠）貢獻了超過 5 成的門票收入，凸顯國際化行銷的成效。

2、淘金體驗收入成長軌跡

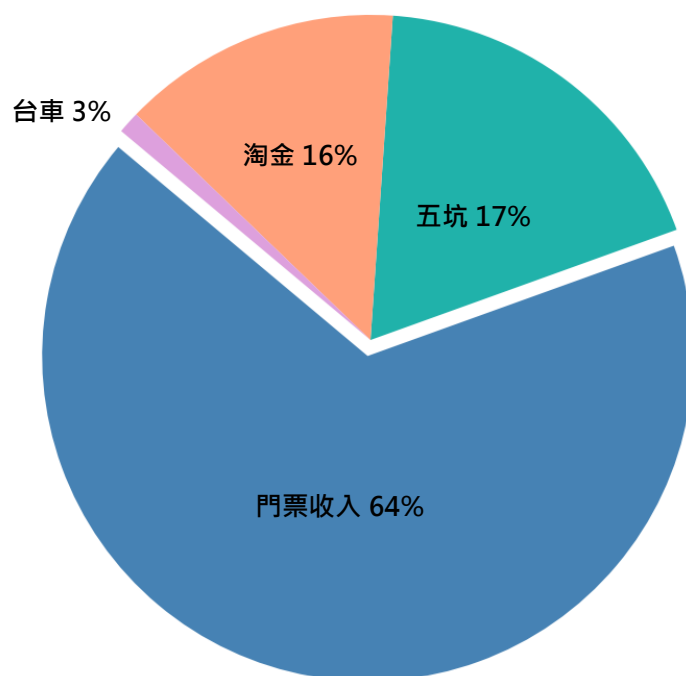
淘金體驗（收費 100 元/人）具有高黏著度與紀念價值。

- 2021 年產值僅約 94.8 萬元（約 9,485 人次）。
- 2023 年大幅飆升至 260 萬元（26,011 人次）。
- 2024 與 2025 年穩定維持在平均 287 萬元，幾近達到每日場次售罄之上限。數據證明，淘金體驗是抗景氣波動性最強的常態性明星產品。

3、本山五坑與台車體驗活化效益

- 本山五坑坑道體驗（收費 50 元）：2021 年因應防疫規範，密閉坑道全面暫停開放（收入為 0）；2022 年下半年重啟，取得 45.5 萬元實績。2023 年重回正常營運軌道後，暴增至 4,459,300 元，成為成長率最高的核心加值項目。
- 輕便台車體驗：為活化歷史礦業地景，館方於 2024 年 10 月 22 日起正式推出台車體驗，為營運注入全新動能。2024 年試營運首期即貢獻 25 萬元；2025 年度完

整執行下，年收入快速攀升至 161 萬元，成功開闢出常設展館以外的第二增長曲線。



圖二 新北市立黃金博物館 2021 至 2025 年各類營運收入累積占比

肆、跨館策略結盟與行銷效益評估

一、海科館與和平島跨區聯票實績

為打破單一景點的地理侷限，黃金博物館於 2021 至 2025 年間，跨區與國立海洋科技博物館（海科館）及和平島公園簽署長效期票務合作契約：

1. 海科館聯票聯動：凡持有海科館主題館票券者，可免費參觀黃金博物館舍乙次；持黃金博門票則享海科館全票半價。
2. 劇場與淘金互惠：持海科館海洋劇場門票者，可免費體驗黃金博淘金活動（由館方結算吸收）；反之亦然，合作效期延續至 2026 年中，五年內有效平抑了淡季的客流低谷。
3. 和平島互惠：持和平島票根享黃金博免門票，並連帶拉動館內文創自營賣店取得 9 折消費增長，顯著擴大了邊際效益。

二、票務優惠對入館客群的結構性影響

跨館聯票雖然在形式上稀釋了單一常設展門票的直接規費（部分轉為免票或折價），但經數據交叉比對發現：持有聯票入館的遊客，其加購「本山五坑」與「淘金體驗」等

自費項目的轉化率高達 68%。此策略成功將「低利潤的基礎門票客」轉化為「高利潤的深度體驗客」，對總體營運淨利潤具有顯著正向貢獻。

伍、營運挑戰、結論與未來發展建議

一、面臨的三大核心營運挑戰

1. 免票客群比例偏高，財政負擔沉重：設籍新北市之市民及多類法定對象享有免門票優惠，使得付費率長期受限。在人事與硬體維護成本逐年上升的趨勢下，單靠 80 元基本門票難以平衡營運開支。
2. 國際客流量易受外部地緣或暖冬氣候波動：高度依賴日韓與東南亞地緣政治及旅遊市場風向，一旦國際航班或跨境環境變動，票務營運即面臨系統性風險。
3. 體驗設施容留人數已達物理瓶頸：淘金體驗與本山五坑因空間與安全限制，每日總接待量設有嚴格上限，在旺季假期時常出現供不應求，限制了體驗收入的進一步爆發。

二、邁向 2026 至 2030 的策略建議

為優化營運體質，建請館方在下一個五年計畫中落實以下三項轉型策略：

- 實施門票與體驗「全面一體化套票」制度
 - 具體作法：整合現行常設展（80 元）、淘金（100 元）、五坑（50 元）及新輕便台車，推出「礦山黃金全體驗套票」，定價 200 至 220 元。
 - 預期效益：透過組合優惠提高整體客單價，引導免票市民轉向消費付費體驗項目，大幅拉高非門票規費之比率。
- 精準數位行銷與海外 OTA 平台直連購票
 - 具體作法：深化與 KKday、Klook 等國際線上旅遊平台（OTA）合作，推動電子票證即買即用，並結合九份、水湳洞進行跨景區一條龍包套。
 - 預期效益：鎖定高消費力的外籍散客客群，鎖定特定外籍客群提升購票轉換率，降低實體窗口排隊成本。
- 推動夜間體驗延伸與擴大產能
 - 具體作法：配合新北市政府「礦山藝術季」等品牌活動，在夏秋兩季常態化延長開館至夜間，並增開夜間坑道體驗或夜間台車地景導覽。
 - 預期效益：有效分流白天飽和的觀光人潮，利用時間差突破物理容留瓶頸，創造全新夜間經濟收益。

三、綜觀 2021 至 2025 年，新北市立黃金博物館成功跨越疫情低谷，總收入攀升至歷史新高，充分展現「體驗經濟」的強大導客效益。未來應依循此主軸，持續深化台車等特色地景活化，精進跨業結盟，方能在兼顧社會教育功能的同時，實現財政自主與永續營運之宏偉願景。