

绝版“天价”卡牌,是不是又一场郁金香泡沫?

卡牌大热,背后是否隐藏着风险?

“这条产业链足够长,长到链条里的各个环节,都不愿见到卡牌变得不值钱。”同时为集换式卡牌和球星卡氦金的消费者刘先生告诉记者。

如今,快速发展的文娱市场正在欢迎独特且丰富的产品和玩法,富有生命力的IP得到了脱颖而出的机会。但当稀缺性被过度包装,当交易脱离使用价值,当消费行为变得非理性化,是否存在与郁金香泡沫类似的投机逻辑?1637年的荷兰,郁金香被视为财富的象征,其价格被不断炒高,人们期望着从郁金香身上获得超额回报。但很快地,伴随着卖方对郁金香球茎和交易合同的抛售,郁金香炒价的盛况戛然而止,随后便是接连踩踏式的抛售。此后,郁金香市场一蹶不振,这种民间消费品的投机最终让大量普通投资者利益受损。

在业界看来,或许有一天郁金香泡沫会出现在被炒到天价的卡牌身上。喧嚣散去,行业能给IP本身留下哪些价值呢?

集换式卡牌赛道竞争加剧

8月末,占地1800平方米的宝可梦官方卡牌道馆在广州开业。9月初,北京首家宝可梦官方卡牌道馆也正式对外营业。当天,港股上市的玩具品牌运营商凯知乐国际发布公告称,将战略性布局集换式卡牌游戏市场,首阶段与全球顶级IP宝可梦达成运营服务合作。

9月11日,凯知乐国际股价大幅飙升,截至收盘,该股暴涨超160%。9月12日,该股股价继续上行,早盘一度冲高至0.395港元,涨幅近30%;截至收盘,股价报0.36港元,较前一日上涨18.03%,成交量维持在较高水平。

集换式卡牌更能吸引青少年的注意力,但支付能力更强的或许是中青年。以宝可梦为例,这个诞生于20世纪的世界级IP,其跨圈的影响力已然体现在牌桌上。近日,记者探访广州宝可梦卡牌道馆,并现场体验宝可梦卡牌对战。在记者隔壁的牌桌,一位中青年玩家正一只手拿着手机用软件盯盘,一只手捏着几张卡牌准备出招迎战。这场新手教学课程里,既有三两结伴的年轻的年轻人,亦有三人同行的小家庭,还有只身前来的炒股大哥。

记者观察到,名侦探柯南、数码宝贝、奥特曼等多个“常青树”IP的集换式卡牌亦有类似的“先天素质”,但在商业模式上却未能复刻宝可梦的待遇,集换式卡牌赛道或许已然从跑马圈地迭代为此消彼长的竞争格局。

“数码宝贝卡牌的玩法跟宝可梦类似,但店里的数码宝贝卡牌备货不多。”在卡牌的店铺里,店员告诉记者,数码宝贝在玩法上与宝可梦类似,IP世界观宏大,故事设定里都有多类战宠、角色和道具,能满足打造集换式卡牌对战的基础条件,某种程度上二者有竞争关系。

拍卖一张绝版卡抵一套房

记者了解得知,有诸多因素会拉高宝可梦卡牌在二级市场的价格。例如在补充包中少见的高稀有度卡牌,又例如在材质、色彩和光泽度等方面更为精致的日版卡牌,以及在市场上少量流通的初版卡牌,还有被专业评级机构打出高分的完美品相卡牌。此外,得益于新的游戏策略的出现,部分坐冷板凳的卡牌或有“回春”。

公开资料显示,亲签版、初版、非售卖的宝可梦卡牌,都一度在拍卖中甚至拍出几十万美元的价格。有网友表示,其价格抵得上一套房,按纸牌克重算比黄金都昂贵。

消费者刘先生表示,类似玩法并不少见,球星卡圈子也是这么运作的:“跟球星卡一个道理,越稀有的越贵。如果一张球星卡上,集齐了科比亲签、科比球衣关键部位切片和NBA的标识,就能在二级市场卖得起价了。如果这张卡是限量一张,或者是序号是头尾标号或者24号,就会更贵。如果卡上记录的比赛场次有特殊意义,例如首秀等,那就非常值钱了。”

刘先生向记者展示其收藏的球星卡,单张卡价值从数千元到上万元不等。他告诉记者,球星卡圈子也有专业的评级机构,大部分都在美国。他近期准备委托国内的相关个人店铺,将手上持有的球星卡送去评级,以争取在售出卡片时获得最大收益。但同时,他也对市面上流通的球星卡的真伪存在疑惑,表示虽然制卡方设置了种种甄别标志,但手段相对有限,仿造的难度可能较低。

“在卡淘等卡牌转卖平台上,见过售价78万元一张的球星卡。”当谈到这个价格对应的是真需求还是真炒作时,刘先生表示,球星卡产业链足够长,长到链条里的各个环节,都不愿见到卡牌变得不值钱。

记者走访了解到,无论是球星卡还是集换式卡牌,二级市场炒高价的背后,都不乏资本与市场运作的影子。以球星卡为例,上游主要是IP授权方和发行商,授权方多为各类体育赛事的组织方

“早些年里,宝可梦还未进入中国市场时,数码宝贝卡牌就在被热推,厂商可能想着没有宝可梦与之竞争的窗口期,尽快占据国内市场。但如今宝可梦加大了在中国市场的经营力度,数码宝贝还能否出头就难说了。”消费者刘先生告诉记者,集换式卡牌的竞技对战在日本等市场已经相当成熟,在国内市场或许能成为覆盖不同代际的家庭桌游产品。

盘古智库高级研究员江瀚表示,卡牌市场在未来能否扩容,更多还是要看市场需求变化和企业的创新水平。卡牌这类游戏方式本身具有较强生命力,当卡牌设计创新得不错,或者发展出好玩的玩法时,市场的扩容将很有可能出现,而且能够进一步提升投资者信心。当前景被看好时,企业就能够有效地应对市场压力。

据了解,该赛道的头部企业卡牌正重启IPO进程,凯知乐国际等企业头部IP的合作亦引起资本市场强烈反应。曾与《原神》《英雄联盟》《第五人格》等游戏展开合作的新兴品牌闪现,也在8月完成了数亿元人民币的首轮融资。其CEO盛川表示,计划与更多全球顶级IP建立长期、深层次的合作,并搭建全球网络,建立北美、欧洲、东南亚等核心市场的直营或深度合作渠道。

“就谷子出海而言,世界工厂水准的中国制造的优势还未能有效发挥出来,品类不足、创意不够、惊喜不多的情况依然存在。这是个亟待挖掘的蓝海,可以指数级爆发。”产业时评人张书乐表示,目前包括得力、晨光等文具品牌也杀入这一赛道,按照卡牌厂商的路线,大力发展谷子文具。针对消费者的痛点入手,而不只是停留在喜好痒点上,正在成为中国谷子厂商的共同追求。

以及运动员本人。Panini和Topps等发行方在获得IP授权后,负责球星卡的设计、生产和发行。

在产业链的中下游,线下商超、线上电商等渠道负责将球星卡销售给终端消费者。消费者“拆盒”来获得卡片,再以单卡、拼单、拍卖等形式在二级市场进行转售。同时,专业的评级机构也会对卡片品相和市场价格进行评级。部分数据平台还会收集球星卡相关资讯,来给爱好者提供市场信息。此外,宝可梦卡牌还有结合实体卡牌与NFT(非同质化代币)技术的新型交易平台。

“但这些环节基本还没有进入国内市场并进行运行,能买到的球星卡大多也靠个体带回国内,要做评级又得送去国外。”刘先生表示,正因为这种模式未在国内市场搭建起来,购买和转售过程中有诸多不可控的风险点,球星卡的真伪和具体价值或要打个问号。

江瀚认为,国内卡牌已初现向“投资收藏品”转化的趋势,尤其在二手交易平台上,限量版、高稀有度卡牌溢价显著,部分卡牌年化收益率甚至超过传统金融资产。但整体仍处于“消费娱乐为主、收藏投资为辅”的初级阶段。主要消费群体集中在青少年与年轻成年人,其中学生群体偏重开箱体验与角色收集,成年玩家则更关注稀有卡交易与投资回报。未来若能建立权威评级机构、标准化拍卖平台和税收友好的收藏环境,国内卡牌有望加速进入“金融化”阶段。

“虽说很多时候是供应量决定卡的价值,但市场是瞬息万变的,谁知道冒头的下一位是谁?市面上科比的球星卡几乎没有更多新的供应了,但也并非所有他的卡的价格都在高位。每场比赛都有捧出一个新流量的可能性,既懂球本身又懂懂球星卡市场风向的玩家,才可能从里头赚到钱。”有球星卡收藏者表示,如投资企业一样,具体选择哪位球星需要眼光精准“投早投小”,选择卡牌元素要“投硬科技”,例如辐射、标识齐全等。



“以小博大”的生意经在奏效

卡牌消费是一种具有强烈社群属性和文化认同的体验型消费。无论是用一张纸卖出比黄金还高的价格,还是以一家门店带动周边广泛的客流,卡牌“以小博大”的生意经正在奏效。

集换式卡牌门店带来的红利,商圈能第一时间感知到。宝可梦广州首店所在的正佳广场的相关负责人表示:“像我们最近引进的宝可梦官方卡牌道馆这类沉浸式空间,能够吸引大量卡牌爱好者,玩家乃至家庭客群到店,他们在这里能购买产品,也可以参与对战、交流收藏、体验IP文化。这种高频次、高黏性的消费行为,会显著提升商场的人流活力与停留时间,带动周边餐饮、娱乐等其他业态消费。”

该负责人还表示,他们非常看好卡牌类潮玩门店的未来发展。商场选择与宝可梦官方卡牌道馆这类品牌合作,主要是基于对“IP经济”和“体验经济”的战略布局。卡牌潮玩门店不只是传统的销售终端,它们能够通过举办对战赛事、藏品展览、新品首发等活动,持续创造新鲜感,并与商场内的其他文旅业态产生协同效应,共同构建一个吸引“Z世代”及年轻家庭的沉浸式体验场。

近几年,非集换式的卡牌品类也在快速增长。在卡牌门店里,国产IP授权的卡牌产品类别

和数量增长显著。卡游与《射雕英雄传》等金庸小说作品和《奇迹暖暖》等国产游戏以及《哪吒2》等影视作品合作,产品陈列在门店显眼位置。卡游店员告诉记者,门店售卖的《卡游三国》卡牌是原创IP,取材自中国传统文化,也拥有对应的消费群体。

有资深业内人士表示,相比手办、立牌、抱枕等产品,谷子店里最好卖的品类就是徽章和卡牌。原因很简单,就是足够便宜且足够好看。消费者只需要花几元钱或十几元钱,徽章放进荷包,卡牌压在手机壳里,就有了分享和炫耀的本钱。徽章和卡牌的玩法很丰富,辐射等工艺看起来也很炫酷,但事实上从生产角度来看门槛不高。把徽章和卡牌做得足够精致且实惠,已经是一种用小成本博取大效果的IP破圈技巧。

江瀚分析指出,中国卡牌市场在近几年里爆发式增长,源于“Z世代消费崛起+社交媒体放大效应+IP授权体系成熟”三重驱动。年轻一代对虚拟消费、亚文化认同和社交展示的需求空前旺盛,叠加短视频平台对开箱、对战等内容的病毒式传播,形成了“种草-购买-分享”的闭环。这种高速增长预计可持续几年,但将逐步从“野蛮生长”转向“结构性分化”。

快速增长背后隐忧已现

消费者非理性消费、IP授权到期和盗版,都是卡牌品类快速增长背后的风险点。

刘先生告诉记者,就宝可梦卡牌而言,宝可梦卡牌通常以60张为一组构成卡组进行对战,配齐一副基础卡组并不算特别费钱,但想要凑齐一整套“好牌”(即用抽到的稀有卡和强力卡替换掉基础卡组里的普通卡),就需要不断地购买卡盒进行抽卡,成本非常高昂。部分稀有卡在二级市场被炒到原价的数倍,甚至有所谓的“冠军卡”被拍出高价。

有消费者在社交媒体上表达过对“抽卡上瘾”“抽卡上瘾”的忧虑,对此,江瀚分析认为,当前卡牌的舆情风险的确定性较高,这种抽卡机制比较容易形成上瘾的状态,乃至进入一种非理性消费的状态,对消费者而言将会极度影响消费体验。

江瀚认为,监管方面需要有一定的作为,通过监管提高运营的合规度,能够有效地保护消费者的权益,这也是让市场良性发展的一个必然选择。而对于企业来说,需要积极地应对监管的要求,合规经营,通过透明化的运营来降低自身的风险,从而为舆情风险的控制提供可能。

记者探访宝可梦卡牌道馆和卡游门店时留意到,无论是购买产品还是在店内体验卡牌竞技对战,都暂时未见到有显眼的提示语来说明该场所和消费适合什么年龄层的受众。以宝可梦为例,消费者可以在官方小程序预约线下卡牌对战活动,受众一栏被标注为“全年龄段”,店员告诉记者,购买了宝可梦卡牌的玩家都能来玩。

张书乐表示,跟盲盒玩法相类似但价格更低的卡牌,更容易被靠零花钱购物的学生带入校园内并形成集换。加上卡牌并没被划定入盲盒,不被盲盒的未成年人禁区问题所困扰,也成为了学生在潮玩上的一种替代性选择,加上学校更加具有聚集性,也更助推了卡牌的集换。奥特曼、小马宝莉等卡牌在青少年中流行,确实有潮流玩具和卡牌厂商相关商品的推动作用,但家庭教育和学校管理也需进一步跟上。

江瀚分析指出,卡牌企业需要提高创新能力。IP使用期结束后,卡牌企业会面临无法使用IP的压力,这对于卡牌的长期销量有较大挑战。

卡牌本身是一个竞争相对比较激烈且低门槛的行业。消费者的需求变化日新月异,大众每一段时间对于热点的关注度是不同的。

此前,奥特曼设计师中田和幸曾表示,无论是中国市场还是国际市场,IP之间的竞争都是充分且激烈的。如今IP也有潮流化的趋势,可能原计划一个IP能有10年的生命周期,但实际上10年不到,IP就可能不再受市场推崇。对此,已有的IP需要在经营过程中保持成长性,从而构建起竞争优势。

有业内人士指出,与潮玩玩偶一样,盗版是卡牌最大的风险,卡牌本身的防盗版能力太过单薄。引入数字藏品等更强的技术手段,每张卡、每个公仔都有属于自己的数字证书,或能有效遏制盗版流通,增加谷子的收藏价值。

一张卡牌的价格抵得上一套房,这与当年的一盆郁金香等值住房的情况何其相似。公开信息显示,永恒的奥古斯都曾是1637年荷兰郁金香危机中最昂贵的品种之一,有记录显示,其期货合约一度在拍卖会上喊出10000荷兰盾的天价。而当时阿姆斯特丹市中心的小型联排别墅的平均售价,也仅为300至400荷兰盾。一株郁金香球茎与二十余套住房等值的景象,伴随着郁金香泡沫的破裂,骤然消散在烟尘中。

卡牌是否会步郁金香的后尘?市场投机行为能否回归理性区间?还有待后续观察。

据《第一财经日报》作者:宋婕

美好时光“纸”传祝福

新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福
纪念日祝福 | 节日祝福

刊登价格	999元/期 (7.2*10cm)
299元/期 (7.2*3cm)	1314元/期 (14.6*6cm)
520元/期 (7.2*5cm)	1999元/期 (14.6*10cm)

祝福后事 咨询热线 **0532-83861285**

施工通告

计划对辖区内S217朱诸线铺集大桥、S311黄张线大孟慈桥实施普通国道日常维修工程,自2025年9月20日至2025年11月15日施工期间,养护作业占用部分机动车道及非机动车道,对部分路段半幅封闭施工,施工完毕后恢复通行。

施工期间请过往车辆、行人根据施工引导标志减速慢行、谨慎安全通过或提前绕行。

胶州市公路事业发展中心
胶州市公安局交通管理大队
2025年9月17日

公告

青岛鲁木森建筑工程有限公司:
本委依法受理张永军、王世金与你公司劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第21588号)已处理终结。因向你公司直接、邮寄送达不成,现依法向你公司公告送达青黄劳人仲案字[2025]第21588号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区双珠路1688号306-1室,联系电话:0532-86175031)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。
特此公告
青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年9月18日

公告

黄岛区张小岳音乐餐厅(经营者:张险岳):
本委受理胡华召与你单位劳动报酬一案(青黄劳人仲案字[2025]第3341号)。因向你单位直接、邮寄送达相关文书不成,故依法向你单位公告送达《应诉、开庭通知书》《申请书》等法律文书,自本公告发布之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年11月7日9时30分在本委仲裁庭(地址:青岛市西海岸新区水灵山188号7号楼202室)开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,届时不到庭,本委将依法缺席审理。
特此公告
青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年9月18日

公告

青岛博与泽商业管理有限公司:
本委受理的焦建民与你单位劳动争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2025]第2322号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区双珠路1688号209-1室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。
特此公告
青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年9月18日