

# 重金集卡 你身边有人中招吗

卡牌成年轻人“新宠”有的单张售价近万元 在带来收藏、竞技、社交等新玩法的同时暗藏隐患

“5包叠叠，1号到25号，请选号……”入夜，某平台的一个卡牌销售直播间里热闹非凡，上万人在线选卡拆卡，弹幕滚动，一派火爆景象。主播手指一刻不停地翻动拆出的卡片，一旦出现高稀有度卡牌，便按响桌面铃声，恭喜“出货”。像这样在直播间里排队拆卡、在线直播，同好们通过弹幕交流互换，已成为深夜一景。近年来，卡牌愈发受到消费者追捧，线上线下销售火爆，从儿童到成人，卡牌的受众群体也在逐渐扩大。当热门荧屏形象变成了可以把玩欣赏的卡片，再加上时间和情感的砝码，一张小小卡牌就变成了备受追捧的收藏品。



消费者正在清点卡牌

## 小小卡牌销售火爆

近日，记者走访了市内多家商场，只见动漫周边店、文具礼品店等最显眼的货架上都摆放着琳琅满目的卡牌产品，小马宝莉、奥特曼、叶罗丽……各种IP令人眼花缭乱。除此之外，卡牌专营店还将明星产品的角色立牌和海报摆放在门口，用来招揽顾客。

记者走进一家国产卡牌专营店，半小时内，就有10余位消费者进店挑选，其中6人付款购买。一包卡牌一般10元到20元不等，也有要价几十元甚至上百元的套装。据店内工作人员介绍，经常光顾的客户有学生，也有成年人。“小朋友比较喜欢小马宝莉、奥特曼这些IP，成年人的选择就更广泛了，从小马宝莉、奥特曼到初音未来以及其他国内外动画IP，都有人选购。一些游戏IP，像植物大战僵尸、蛋仔派对等，也有受众群体。”

记者在店内遇到了一位30多岁的



专营店内的卡牌品种丰富。

顾客杨女士，她正在将新开出来的卡牌分门别类地装入卡册。“我是替女儿来买的，她读小学，今天有课不能来。她很想要最新的收藏卡，吵着说别的小朋友都有。”杨女士拗不过女儿，便亲自来店里帮女儿抽卡。“我自己也喜欢体验一下新事物。既然女儿非要收集卡牌，那我来帮她买，能控制她在卡牌方面的花销。女儿有了热门的卡牌，和小朋友之间也有话题聊。”

## 卡牌对战带来另类社交

一家卡牌专营店内，几名年轻顾客正在分享自己刚抽得的卡牌，五颜六色的卡牌在牌桌上一字排开。现场拆卡、交换卡片，已成为年轻人的另一种社交方式。

记者了解到，大部分卡牌店还会定期举办卡牌英雄对决赛，并贴出每周的对战结果。奥特曼、秦时明月等IP卡片都附有战斗数值，是可以参加竞技的系列，奖品有周边玩具、卡牌套装、牌垫等，吸引了不少顾客前来参加。

“卡牌对战由来已久，我也算是老玩家了，涉猎的卡牌种类很多，这么多年下来，零零碎碎的花销也不少。每周叫上牌友们对战一下，也算是放松。”28岁的上班族周先生是资深卡牌玩家，经常约上朋友来店内参加宝可梦卡牌道馆对战。“一边打牌对战，一边聊聊日常，一下午的时间不知不觉就过去了。和店里的其他玩家相处久了就成了朋友，还会相约一起抽选资格，组队参加定期举办的城市赛。”

“SC！又一张！运气来了真是挡不住，今天开出来的SC都没有重复的。”“让我们吸一下你的‘欧气’！”……三年轻人聚在一起“抱盒”拆卡，说着圈外人难以理解的名词，这样的场景在卡牌专卖店内已是司空见惯。“SC”指的是卡牌的稀有度，稀有度越高，出卡率越低，收藏价值也就越高。此外还有满赠活动限定卡，是牌友们不惜重金也要获得的。

“高稀有度卡牌出卡率低，也不固定，不是说买了多少盒就肯定能出的，要看运气。”正在店内购买卡牌的大学生张同学给记者展示她刚买的几盒“小马宝莉-辉月包”系列卡牌，一盒要价180元。记者看到卡牌外盒侧面标着各个稀有度的出率表，但张同学说，该数据只能作为参考，具体的出卡情况还要看“手气”，有时候连买几盒也抽不到想要的卡。

“只要在店内单笔消费满3盒，也就是540元，集齐指定阵营范围内的任意五张LSR（稀有度）卡，就能获得该阵营的纪念徽章卡。”张同学这次来店内是为了“拼”满赠卡的，预算是3000元，已经买了两单，开完前3盒，就已经获得了第一张满赠卡。据店长介绍，该满赠卡无法通过其他途径获得，并且单人仅限一张，错过了活动期限，就只能在闲鱼等二手交易平台高价收购。

“有的卡片发行量少，市面上流通不多，过了期限就‘有价无市’了。之前有张限定卡因为活动参与途径少，发行量

不大，市面上也就100多张，结果一张拍卖出了七八千元的价格。所以趁着活动期间入手是最划算的，抽取的重复高稀有度卡片还能转手‘回血’。”另一位顾客告诉记者。记者看到，为了获得限定卡，有不少消费者前来店里购买活动系列卡片，并在现场激情抽卡。卡桌周围放置的半米高杂物箱内，堆积成山的拆卡包装纸透出一股“战斗”后的硝烟味。

## 卡牌升值引来“黄牛”

“卡牌的稀有度是衡量收藏类卡牌价值的主要标准，流通量也是很重要的因素。别看这张卡不起眼，我上周参与拍卖，最后成交价在1400元。”张同学滑动手机屏幕，给记者看手机内的估价APP。不同品牌、不同IP的卡片都有各自的估价评级机构和标准，从外表划痕程度、侧面白边、四角撞角等方面鉴定瑕疵程度，给出估价建议并定制估值牌套，牌友们的交易也在很大程度上参考专业评级数据。若是集换竞技类卡牌，还需要考虑游戏竞技时对战版本卡组配队的适应性。

记者关注了几家卡牌品牌的官博账号和电商门店，发现各个品牌都会定期推出新系列。卡牌更新换代快，有的系列过了时间后就不会再生产了，到时想要稀有卡牌只能从二手市场收购。“图鉴党”想要保持图鉴的完整性，不错过任何一张稀有卡，就只能巨资不停购买新系列。

限定、稀有、概率随机……多重因素作用下，卡牌升值能力不可小觑，难免引来“黄牛”。

“只要存在‘盲盒’机制，有限限量，就必然会有‘黄牛’，使用程序洗劫限量系列、低价购买友情出物转卖高价卖出、长期囤货再伺机抬高价……这样的行径再常见不过了，但总有‘头铁’的人冲动消费，落入‘黄牛’圈套。真不明白，就一张小纸片，价格怎么就上千了。”网友小乔习惯在线上购买卡牌产品，有几张心仪的卡牌被黄牛通过买断、囤货、哄抬物价等手段恶意炒高价，令她有苦无处诉说。

## / 新闻延伸 / 未成年人过度消费令人忧

连成年人都容易“上头”消费，更别说未成年人了。有家长吐槽，卡片虽然成为孩子们的社交新手段，但难免会有攀比心理，把压岁钱都用来买限量卡，着实令人头疼。

“我家孩子半年内买了一堆卡，花了小几千，有的卡说不要就不要了，有的卡又要花几百元单独买。他说同学们都这么玩，卡牌市场就这样。我不懂，拿他也没办法。”程女士的儿子今年上初一，看到其他同学都在买卡牌，有限定卡的同学能够收获无数羡慕的目光，他便偷偷把零花钱都用在了买卡牌上。

“我们小时候也喜欢收集干脆面里的英雄卡，或者收集各种图案的瓶盖，当宝贝似的珍藏起来，比比谁收集得多，彼此交换一下喜欢的角色，所以现在也能理解孩子们的收集欲。但看到儿子为了稀有卡花光零钱，沉迷收集对战，难免还是有些担心。”程女士翻看儿子购买的卡牌，包装背面清晰地写着“合理消费，切勿沉迷”字样。她表示，自己再三思考后，觉得对孩子的爱好还是要进行适当引导，任何娱乐都要有个度，才能树立起正确的价值观和消费观。

观海新闻/青岛早报记者 姜丹宁  
见习记者 吴涵 摄影报道