

一张二手卡牌竟拍出5.5万天价

卡牌市场规模年增25%，资本竞速上市催生新风口

一张“宝可梦与梵高博物馆的联名款卡牌”二手价1万余元，一张“玫瑰白龙”卖1800元，而一张普通卡牌的二手价仅0.2元。极端的对比，正是卡牌市场的真实写照。

从儿时的水浒卡到现在火热的各种IP卡牌盲袋，从孩童手中的娱乐纸片，到成年人追捧的收藏珍品，从线下桌游社的面对面交换，到线上平台的千万级交易，这个横跨全年龄段的赛道正以25%的复合年增长率狂飙。财通证券预测，未来3年中国卡牌市场规模将突破300亿元，中信证券更是展望中国卡牌市场2027年规模将达351亿元。

果然财经

记者 张志恒 济南报道

从潮玩店到桌游社 “为爱发电”与“转卖获利”

在济南泉城路上的一家潮玩店里，货架上的卡牌琳琅满目，奥特曼、宝可梦、原神等IP均有售卖。记者随机买了两包宝可梦卡牌，共花费60元，拆开得到了25张卡牌。其中有一张卡牌无论从质感还是色泽上都比较独特，记者请教旁边来购买卡牌的张先生得知，这种卡牌相对普通卡牌价值更高，更容易在二手市场卖出去。

24岁的张先生入坑卡牌桌游三年，家中积攒的宝可梦卡牌装满了整整一箱。“我主要靠卡友之间交换，偶尔也会买几张心仪的卡牌，价格大多在200元左右。”他向记者展示了手机里的卡牌照照片，“对我们来说，拆卡的快乐不仅在于抽到稀有卡，更在于和同样爱好者交流的过程，也算是一种社交吧。”

在历山路开了十年桌游社的林先生则向记者表示，2025年自家店的营业情况要好于往年。他的店里常年聚集着各类卡牌玩家，宝可梦、万智牌、游戏王、



各种IP卡牌正成为人们追捧的收藏品。

符文战场等都有不少受众，“有些是来线下见面做交换的，也有些是来打牌的。”

“现在玩家主要通过线下见面，或者淘宝、闲鱼、集换社这些线上平台交易，店里还是对战的人居多。”谈及卡牌的二手交易价值，林先生表示，“年份越久、品相越好的卡肯定越值钱，但文化和情怀的价值可能更重要。”

记者了解到，卡牌市场目前主要有两大品类。一种是集换式卡牌(TCG)，支持对战玩法，玩家需要购买卡牌构建卡组进行策略对抗，宝可梦、游戏王都是这类卡牌的代表；另一种是收藏式卡牌(CCG)，没有对战规则，依赖稀缺性脱颖而出，比如近年比较火的小马宝莉卡牌、奥特曼卡牌以及明星和球星的卡牌等，以收藏为主。这两类卡牌共同撑起了市场的基本盘，满足了不同群体的需求。

线上行情如何 专业APP与直播驱动

记者在走访中了解到，目前许多卡牌玩家的交易多在线上交易平台进行，记者查看集换社APP看到，上面有非常多的卡牌行情信息，展示了不同类型卡牌的行情涨跌趋势，自己的闲置卡牌也可以在APP内挂链接进行售卖。

以宝可梦卡牌为例，近三个月以来，简体中文版的宝可梦卡牌总体行情跌幅在5%，日文版则上涨了0.33%。其中一枚未评分的“梦幻ex”的价格已升至5.5万元。在游戏王IP中，目前裸卡最高价为“黑魔导少女”，报价为6073元，涨幅最大的是“枪管战幕龙”，涨幅为81.56%，现报价为80-100元/张。

然而，普通的卡牌报价很低。以记者在潮玩店内购买的两包宝

可梦卡牌为例，共花费60元，共有25张，合2.4元/张。在这25张中，只有一张“爱吃豚”在集换社APP上的报价为40元左右，溢价高达17倍。而普通卡牌则低至0.2元/张，贬值率超91.67%。有卡友向记者表示：“宝可梦卡牌目前的行情就是‘冰火两重天’，价格低的没人要，价格很高的则有些‘有价无市’了。”

同时，不少卡牌爱好者的卡牌来自线上直播渠道。卡游山东直播基地负责人臧臧(化名)向记者介绍：“我们自己培养拆卡主播，同时给山东各市的直播间供货，分享运营经验。”在她看来，拆卡的本质是情绪体验，“那种未知的惊喜，才是大家愿意蹲在直播间的核心原因。”

记者在交易平台上发现，许多卖家除了售卖“裸卡”(没有任何包装的卡牌)，还会售卖有评级的卡牌。臧臧表示，现在国内玩家对评级的需求越来越高，尤其是在二级市场，一张卡有没有评级、评分多少，直接影响它的流通性和价格。国内大家认可度比较高的是CCG(中钞鉴定)和保粹这两家，我们一般会建议持有高价值稀有卡的玩家，去正规机构做个评级，这样不仅能保真，还能令卡的价值更透明，以后出手也更方便。

卡牌成资本眼中香饽饽 头部上市竞速战已然打响

随着市场规模持续扩大，卡牌

行业成为资本眼中的香饽饽，头部企业的上市竞速战已然打响。

作为集换式卡牌领域的绝对霸主，卡游的市场份额达到71%，2024年营收实现100.57亿元，同比增长278%，其中集换式卡牌收入82亿元，占比81.5%。去年4月卡游第二次向港交所递交上市申请后，因超期已失效，“卡牌第一股”的梦想暂时搁浅。

主打收藏级卡牌的Suplay(超级玩咖)则在今年1月向港交所递交上市申请，成为赛道黑马。其旗下的卡卡沃是国内首个获得PSA、CGC、BGS及SGC全球四大权威评级机构全面认证的收藏卡品牌。招股书显示，2025年前9个月，公司实现总收入2.83亿元，净利润3707.4万元，毛利率高达54.5%。Suplay精准捕捉到成年消费者尤其是女性受众的需求，收藏卡消费者中女性占比52.7%，微信小程序中收藏卡的复购率更是高达78.5%。

除了这两家，集卡社母公司杰森娱乐在去年12月完成数亿元战略融资；先后获得泡泡玛特、红杉资本投资的Hitcard，其母公司也在去年9月传出推进上市进程的消息。

除了这些头部企业，市场上还有索尼森迪等新玩家入局，泡泡玛特、米哈游等巨头也通过投资涉足该领域。业内分析认为，卡牌行业未来将逐渐向TCG(集换式卡牌)靠拢，该细分领域用户黏性更强，但也面临政策监管和运营风险。

开局“十五五” 奋斗正当时·一线报道

跨越80公里，“石热入济”背后的创新密码

朔风叩窗，寒意已深。一条跨越80公里山河的“热力动脉”，正源源不断地为济南市近3000万平方米的用户输送融融暖意。作为有着63年历史的老牌国企，国家能源集团山东石横公司抢抓“石热入济”工程机遇，以一系列关键技术创新，破解长距离跨区域供热难题，扛牢“能源保供压舱石”责任。

文/片 记者 魏银科
通讯员 刘锦 报道

攻克长距离供热三大痛点

“80公里输热距离，放在以前就是‘不可能完成的任务’。”发电运行部副主任郭峰介绍，长距离供热面临热损耗失控、管网压力失衡、水力工况复杂三大核心痛点，尤其在冬季极寒天气下，末端用户采暖效果极易受影响。

为攻克这一难题，石横公司组建专项技术攻坚团队，历经数百次模拟测算，创新采用大温差供热技术，通过精准控制供回水温差，将热损耗率降至行业领先水平。同时，在输热管线关键节点布局智能加压泵站，与厂区内部分循环泵形成联动调控系统，实时匹配供回水压力与流量，确保80公里管线“恒温恒压”输送，末



机组安全运行，供热才能可靠稳定。这是检修人员在进行发电机抽转子工作。

端用户室温达标率100%。

多源互备的智能调控体系，为“石热入济”供热可靠性装上“双保险”。石横公司突破性建设DN1200蒸汽母管，实现6台机组抽汽互联，并配套疏水联络管道，构建起“一损多补、全域联动”的供热格局。“哪怕单台机组突发故障，邻机也可快速补位调剂热量，完全不影响

用户供暖。”郭峰表示，这一创新设计彻底解决了传统供热“单点故障全域受影响”的痛点。

在此基础上，公司搭建“电热协同创效中心”，集成DCS、SIS等系统实时数据，嵌入自主研发的负荷预测模型，能精准预判不同区域、不同时段的用热需求，动态调节泵站出力与

管网流量，实现“按需供热、精准控温”。“寒潮来袭时，系统会提前预判负荷增长，针对性调整运行参数，确保室温稳定。”郭峰解释道。

创新模式催生综合效益

针对老旧机组供热适应性问题，石横公司推进“三改联动”技术改造，完成6台机组供热联络改造、#6机组切缸改造及供热系统旁路母管制改造，将供热能力从原有基础提升至2420MW，为全域供热突破1300万吉焦筑牢硬件支撑，并进一步提升了公司的供热能力和供热灵活性。

更值得关注的是，公司创新推出移动供热模式，研发100%容量罐装蒸汽运输技术，2025年10月首车蒸汽成功外运，彻底破解了传统管网覆盖受限的难题。“移动供热站相当于‘可移动的

热源’，不管是偏远厂区的临时用热，还是分散用户的个性化需求，都能快速响应。”郭峰表示，该技术有效破解传统管网覆盖受限难题，让石热的温暖触角延伸至更多角落。

面对调峰压力与“双碳”目标下的降碳要求，供热业务早已成为老火电厂新的利润增长点。2025年，石横公司实现供热量跃升，全年供热量达1368万吉焦，同比增长率达49%，助力公司全厂实现扭亏增盈。

“石热入济”工程通过攻克远距离输热技术、多机组集成调控等难题，成功协调跨区域政策与资源，实现了“最短时间、最长距离”供热的突破。这一成果不仅为跨区域供热提供了可复制的“石横方案”，更彰显了老国企以科技创新驱动高质量发展，从传统发电企业向综合能源服务商转型的坚定决心。