

证券代码：002605

证券简称：姚记科技

编号：2022-001

上海姚记科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（线上会议）</u>
参与单位名称及人员姓名	富国基金（孙权）、宝盈基金（朱建明）、银河基金（卢轶乔）、浦银安盛基金（范军）、人保资产（王高唯）、上投摩根基金（蒋正山）、海富通基金（赵冰沙）、华安基金（张杰伟）、国寿安保基金（严堃）、开源证券（方光照）、新时代证券（马笑）、华鑫证券（朱珠）、海通证券（毛云聪）、安信证券（王晶晶）、太平洋证券（倪爽）、国君证券（张昱）、华泰证券（朱珺）等
时间	2022年1月21日
地点	无。
上市公司接待人员姓名	董事长姚朔斌、董秘卞大云
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022年1月21日，上海姚记科技股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“姚记科技”）董事长姚朔斌、董秘卞大云与来自多家的机构投资者、券商研究团队分析师就公司业务情况进行沟通。</p> <p>以下为本次投资者关系活动纪要：</p> <p>董秘发言：</p> <p>一、公司业务概览</p> <p>发展历程：姚记科技于2018年转型游戏，2020年开展短视频、营销广告等业务，近年来获得非常不错的成绩。目前核心业务包括扑克牌、游戏和创新营销。</p> <p>扑克牌业务：销量全球第一，国内市占率25%左右。</p>

游戏：休闲游戏年流水规模 30 亿元，其中，国内捕鱼赛道是中国流水排名前列的团队之一，海外 bingo 细分品类获得全球第二的成绩。国内外来看，公司在产品储备上有非常大的跨越。

创新营销：随着上海国际短视频中心的持续投入，公司会在营销板块上持续增长。短视频中心获得上海市政府的支持，2022 年也有新的建设工程开展。嘉定区政府、上海市文创办也将短视频中心列为重点园区。

二、未来发展

体育文化收藏卡：球星卡

过去几年国内出现了几个高增长的文化消费品赛道，包括潮鞋、潮玩，未来体育文化收藏卡或将成为又一个爆发赛道，这块会作为姚记科技新增长点。

1、产业概况

球星卡产业过去几年实现非常快速的发展。产业链上游由 IP 组成，包括全球顶级体育赛事 IP（NBA、英超等），其均有极强的用户群体。从发行端来看，Panini、Topps 都有 20 亿+的销量。在销售层面，以盲盒的形式做销售。目前北美二手交易市场超过 100 亿美元，至 2027 年行业产值有可能突破 900 亿美元。

2、公司布局

目前公司已战略投资上海超旺公司，其下设 DAKA（国内最大的卡片 IP 发行商）与 Card Hobby（国内最大的二手收藏卡交易平台）。DAKA 已签约、发行的产品覆盖足球（中超、欧洲五大顶级联赛）、篮球（CBA）、电竞（LOL）等。Card Hobby 年 GMV 在 2021 年突破 6 亿元，同比增速超过 300%。

3、商业模式

在一级市场签约 IP，进行产品设计、印刷生产分发；在二级市场进行运营和交易。买家获得卡之后，多余卡片形成二手交易需求，通过二手交易平台直接购买喜爱的球星卡片。目前二手交易市场在海外是一级市场

的 5 倍以上的规模。

4、姚记扑克和姚记游戏与新业务的结合点

产品设计环节：让球星卡与原有扑克牌的销售进行挂钩，扑克牌会加入球星卡元素。在用户触达上，目前阶段扑克业务就能触达中国 10 亿副扑克牌受众群体。在供应链上也可以给予非常好的支持。在渠道上，已覆盖超过百万家终端销售渠道，提供渠道支持。

流量：首先，我们有营销网络业务板块，从内容营销和达人推广能够为 Card Hobby 带来用户增长。第二，我们游戏产品运营活动与球星卡联动，目前在游戏产品中，本身在做运营活动时就会给用户赠送扑克牌，未来赠送球星卡，给用户进行兑换。同时会渗透这类体育文化，促进用户下载 Card Hobby，给予更多的流量加持。

结合区块链做深度开发：国内板块用区块链技术加速球星卡二级交易，用户只需要交易数字凭证，减少物流环节。海外会对标 IP 交易环节，通过球星 IP 签约，创造全新收藏性质。

5、IP 储备情况

在国际层面，目前围绕欧洲五大联赛俱乐部进行 IP 储备，未来择时召开发布会具体沟通签署的 IP 情况。在国内，已经覆盖了 CBA 等成熟赛事 IP，已实现向电竞、文娱等品类拓展。

6、未来预期

中国卡市场预计能够达到海外 30-40%规模。

董事长发言：

过去五年姚记科技进行了转型，这几年姚记集团最大的价值在于沉淀下来拓展转型能力，形成非常好的团队，带来持续做产业链延伸的信心。过去五年各板块均有不同程度的进展，公司对未来一年各板块的展望保持乐观。公司已经布局了很多人才，在各板块都非常扎实的情况下，公司持续思考在新时代到来的时候姚记科技能做什么事情。

姚记本身就是卡的生产商，对于卡，公司有很多理解和沉淀。在消费者

生活水平达到一定程度后，对文化需求是越来越旺盛的，IP 衍生品的兴起就是现在的需求。

体育明星卡片在欧美已经有 50 年历史，二手市场成熟，最早可能会放在食品盒中，后来逐渐形成单独的卡片，而且越做越精美。卡片生产商在全球范围内拥有悠久历史，整体发展情况良好。

体育卡片收藏行业在中国刚刚起步，公司投资的 Card Hobby 平台近两年才形成爆发性增长，用户规模快速增加。中国有大量球迷，年轻人对于体育明星是不陌生的，而对于卡片收藏需要学习和适应的过程。公司选择球星卡作为切入点，核心在于认为未来 3-5 年中国市场会有爆发。公司更看重整个体育产业在未来的发展前景。卡牌当前是体育产业中的一个价值点。

姚记对卡片非常熟悉，从生产、研发、渠道等推广都非常擅长，结合国内庞大的潜在市场，能够有较好的发展。

从用户基础来看，现在的小朋友会收藏《斗罗大陆》等卡片，随着小朋友长大也会有体育明星卡片收藏的习惯。体育明星卡片是限量的（签名照、球衣剪角等），会有更高的价值点。从交易规模来看，去年 eBay 体育明星卡片交易量非常大。NBA 相关 NFT 虚拟资产交易也有非常大的前景。

目前 Card Hobby 在二手交易平台占到 70-80% 份额，具有绝对龙头地位，未来潜力预计会更大。公司选择 Card Hobby 作为公司收藏卡切入点，是有很多契合点的，姚记科技也能够给他们带来很多帮助。

公司也在考虑如何借助区块链技术推动数字资产交易，会利用 NFT 确权推动卡片交易。公司希望在二手卡片交易环节，利用区块链底层技术推动产业发展，为未来数字资产的开拓和切入做好更多准备。未来五年，卡行业的投入和探索将成为公司的重点发展方向之一。此外，传统领域也会持续加码投入发展。

问答环节

Q: 从用户画像角度，能否分享一下公司当前业务和球星卡的协同性？

A: 从看球赛开始的十几岁人群至五六十岁人群都是球星卡的圈子，年龄并非核心。大量球星卡用户来自球迷，毛估 1 亿人以上。目前核心卡圈用户只有几十万人至几百万人，还有非常大的增长空间。随着公司逐步进行破圈，卡市场用户基数有望和美国一致，未来销售量、二级交易量预计都会大幅增长。中国体育球迷规模在全球是最大的，公司看到更多的是潜力空间，会通过各种方式来拓展卡受众规模。扑克牌覆盖一二三线市场都是公司的用户。公司希望在未来形成自己的“卡世界”，所有爱好者可以通过 NFT 进行卡交易、展示。让爱好者更好地享受卡片收藏带来的快乐。

Q: Card Hobby 卡片发行在未来是什么样的流程？合作模式？是否每个形象都需要和版权方签署？是否有时间期限？未来卡片发行量是否可以由 Card Hobby 控制还是主要来自于二级市场交易？

A: 球星卡所有 IP 都是独家授权，任何一张球星卡要作为收藏品都会很稀缺，要获取球星的签名授权，包括球衣数量都是规定好的，发行数量和规模都已经固定下来了，就算想要买更多的，需要等下一期。IP 独家签署，设计由 Card Hobby 完成，生产的卡交给代理商体系进行销售。从品牌上看，会选择做一些破圈，未来在一线城市开设卡展、卡店，进行社群管理。

Q: 卡在国内市场二次交易流转是否有相关政策监管？

A: 首先，国内二手商品交易平台已经存在很多年；其次，资金监管对接银联系统，在银联专户进行交易，公司收交易佣金；最后，Card Hobby 运营很多年，和监管也一直保持持续沟通，都是符合监管规定的。

Q: NFT 产品是和实体卡片相连接的么？二者之间的关系是什么？

A: 收藏艺术中的 NFT 项目包括卡牌和实体商品，现阶段主要推动实体卡和 NFT 的挂钩形式，未来 NFT 的发展有望借助区块链技术推动卡行业的发展（交易、收藏效率），同时卡行业的收藏价值提升也会进一步促进虚拟资产交易。当现行这一步做好之后，下一步不是难事。Card Hobby 在获得俱乐部授权的过程中也会涉及到数字资产的授权问题，会持续探讨。

	<p>Q: 对于球星卡的推行, 是否还有其他可拓展渠道?</p> <p>A: 可拓展空间、渠道很多, 扑克就是非常好的渠道。公司现在也在和国内体育相关平台进行探讨 (e. g. 获得足球、篮球转播权平台), 他们也非常愿意进行合作。此外, 还有国内球迷俱乐部群体, 这也是公司重点开拓的渠道。公司也希望和国内相关部门共同探讨如何丰富、推广体育产业发展。过去几年, Card Hobby 平台几乎没有做任何广告, 但已经有了快速发展, 随着姚记的加入, 可以做的事情会变得更多。</p> <p>Q: Card Hobby 月 GMV 最高突破 5,000 万元, 国内国外占比大概是多少?</p> <p>A: 现阶段主要来自国内, 国外刚开始, 平台需要优化, 未来会推出独立的海外 APP 服务海外用户。卡交易不分国界, 公司还要进行海外互动。在全球范围内, 公司有很大的机会。美国市场也会是未来的发展重点。</p> <p>Q: 未来平台宣发方式是否会有变化? 对未来 GMV 是否有中长期目标?</p> <p>A: 长远上对标 eBay, 是全球最大的卡交易平台, 至 2027 年卡交易规模预计会增长至 800-900 亿美元, 对公司而言, 未来空间很大, 保持乐观期望。</p> <p>Q: 目前球星卡以 CBA 为主, 未来重点 IP 方向是哪些领域?</p> <p>A: 未来方向是足球和篮球。这和国内受众群的偏好相关, 也会涉及国内其他比较擅长的体育领域。除体育以外, 也有其他发展空间, 比如电影电视剧 IP、电竞 IP 等。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 21 日