

证券代码：002605

证券简称：姚记科技

编号：2022-002

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	信诚基金（邹伟）、华宝基金（李竹君）、华安基金（张杰伟）、农银汇理基金（张燕）、申万菱信基金（吴谦）、财通基金（苗瑜）、中欧基金（王梅）、恒越基金（葛翔）、长江养老（朱勇胜）、东吴基金（朱冰兵）、人保资产（王高唯）、华富基金（王帅）等
时间	2022年1月26日下午16点
地点	无。
上市公司接待人员姓名	董秘卞大云、IR 陈长峰、IR 梁心嫣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022年1月26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”）董秘卞大云和 IR 团队与来自多家的机构投资者就公司业务和未来发展重点进行沟通。以下为本次投资者关系活动纪要：</p> <p>一、公司业务概览</p> <p>姚记科技于 2018 年转型游戏，2020 年开展短视频营销广告业务，近年来取得良好增长。公司目前核心业务包括扑克牌、游戏和创新营销。公司生产的扑克牌销量全球第一，国内市占率约 25%。公司研发的休闲游戏产品合计年流水规模 30 亿元，国内捕鱼游戏是捕鱼赛道中国流水最高的团队之一，国外的 bingo 类产品在海外 bingo 细分品类全球前列。公司在国内外游戏产品储备上类型广泛，数量充足。在互联网创新营销业务上，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。中心获得上海市政府支持，2022 年也有新的建设工程开展。嘉定区政府、上海市文创办也将中心列为重点园区。</p>

二、未来发展

首先，公司会持续加码投入发展现有的游戏业务、互联网营销和扑克牌。其次，公司近期投资体育文化收藏卡球星卡业务，这块会作为姚记科技在体育文化产业新的布局。姚记作为全球最大的扑克牌生产商，对于卡有很多理解和沉淀。体育卡片收藏行业在中国刚刚起步，具有广泛的球迷用户基础，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。公司选择球星卡作为切入点，主要是认为未来 3-5 年中国体育产业市场会有爆发，发展前景巨大，卡牌当前是体育产业中的一个价值点。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。

目前姚记科技已战略投资卡淘，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%。卡淘业务会对标海外的 IP 交易环节，通过球星 IP 签约，创造全新收藏性质。在国际层面，卡淘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。未来 IP 主要方向是足球和篮球。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。

三、关于近期投资卡淘业务的介绍

1、球星卡产业概况

关于球星卡的商业模式，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。产业链上游由 IP 组成，包括全球顶级体育赛事 IP（NBA、英超等），均有极强的用户群体。球星卡产业过去几年实现非常快速的发展。从一级发行端来看，全球知名企业 Panini、Topps 都有 20 亿+的销量。在销售层面，以盲盒的形式做销售。从二级交易端看，目前北美二手交易市场超过 100 亿美元，至 2027 年行业产值有望突破 900 亿美元。目前海外的二手交易市场

是一级市场规模的 5 倍以上。

2、姚记扑克、姚记游戏与卡淘球星卡的结合点

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：过去已储备了营销网络，从内容营销和达人推广能够为 Card Hobby 带来用户增长。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。公司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）。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。

3、卡淘业务的未来规划

中国卡市场预计能够达到海外 30-40%规模，卡淘团队有望成为龙头。第一，基于对标企业的市场分析，去年海外的 eBay 平台的体育明星卡片交易量非常大。Card Hobby 平台近两年形成爆发性增长，用户规模快速增加。Card Hobby 在国内球星卡二手交易平台占到 70-80%份额，具有绝对龙头地位，未来潜力更大。月 GMV 最高突破 5,000 万元，现阶段主要来自国内。国外刚开始，Card Hobby 平台需要优化，未来会推出独立的海外 APP 服务海外用户，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。长远上对标全球最大的卡交易平台 eBay，对卡淘公司而言，未来空间很大，保持乐观期望。第二，基于国内用户基础分析，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，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。公司希望在未来形成

	<p>自己的“卡世界”包括扑克、球星卡等等，让爱好者更好地享受卡片收藏带来的快乐。</p> <p>4、Card Hobby 卡片发行模式和二手交易的监管政策</p> <p>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一定要稀缺,要获取球星签名授权,提前规定好球衣数量、发行数量和规模。IP 独家签署,设计由 Card Hobby 完成,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。国内二手商品交易平台已经存在很多年,卡淘资金监管对接银联系统,在银联专户进行交易,卡淘只收交易佣金。Card Hobby 运营很多年,和监管保持持续沟通,都是符合监管规定的。</p>
附件清单(如有)	无。
日期	2022 年 1 月 26 日