

“潮玩第一股”泡泡玛特吸引“公募一哥”张坤重仓，“割韭菜”“智商税”诟病不断

“盲盒经济”还能火多久



文/图 羊城晚报记者 林曦 实习生 潘桂怡

近日，“潮玩第一股”泡泡玛特披露2022年第一季度运营数据。公告显示，该季度泡泡玛特整体零售收入同比增长65%-70%，各渠道业绩实现稳步增长。截至发稿，泡泡玛特每股报收36.2港元，涨幅达6.47%，总市值507亿港元。但较2021年2月17日盘中触达的107.418港元，股价下跌了66.3%。作为近几年崛起的盲盒经济的龙头企业，泡泡玛特备受95后、00后等Z世代关注，但与此同时，社会上对于“盲盒经济”价格虚高、质量瑕疵、二手炒作、“割韭菜”“智商税”等问题也时有诟病，盲盒的热火能烧多久呢？



一问“潮玩第一股”靠啥逆势增长？

近日，羊城晚报记者来到了位于广州市天河区的天环广场，泡泡玛特的店面位置非常显眼，记者发现，店铺里人声鼎沸，一群年轻人在挑选盲盒，他们时不时还拿起盲盒摇一摇，听听里面的声音来猜测是否是心仪的隐藏款。柜台后摆满了各种盲盒，五花八门各式各样，单个售价从几十到近百元不等，其中泡泡玛特的独家IP Molly备受追捧。一位在挑选商品的Z世代中学生告诉记者，身边的好朋友和同学都会来收集盲盒，她自己也喜欢Molly和一些动漫人物，所以买了不同主题来收藏。据工作人员介绍，节假日的时候，店里的生意都还不错，顾客主要是年轻人为主。

由于拥有众多Z世代的拥趸，在疫情反复的大背景下，泡泡玛特依旧实现业绩稳增。从各渠道业绩具体来看，今年第一季度其零售店收入同比增长75%-80%；抽盒机收入同比增长115%-120%；电商平台及其他线上平台同比增长65%-70%，其中天猫旗舰店增长60%-65%，京东旗舰店增长105%-110%。机器人商店营业收入同比增长5%-10%；批发及其他渠道营业收入同比增长25%-30%。此外，在不久前披露的2021年业绩公告中，其2021年总营收为44.91亿元，

同比增长78.7%；经调整后净利润10.02亿元，同比增长69.6%。艾媒咨询方面认为，盲盒里面通常装的多为动漫、影视IP形象实体，或者设计师单独设计出来的玩偶，并多以系列推出。但由于有些产品盒子上没有标注，消费者只有购买打开后才知道抽中的产品，所以命名为“盲盒”。这种不确定的刺激造就了盲盒的吸引力，成为年轻人娱乐、交流、交换以及购买的载体，并成为用户社交传播的热点话题，因而盲盒兼具惊喜和社交属性。此外，盲盒还具有精神慰藉和收藏等属性。盲盒具备的属性之多使之超越了休闲玩具的范畴，占据了年轻群体的惊喜经济、孤独经济、社交经济等。

二问盲盒消费为何吸引基金大佬？

盲盒新消费的现象也引起了公募基金的关注。4月22日，“公募一哥”易方达基金经理张坤在管的4只基金都发布了2022年一季度季报。值得一提的是，张坤的前十大重仓股中，泡泡玛特获得大幅度加仓并挺进前十。从张坤的持股信息来看，泡泡玛特首次出现在易方达亚洲精选的前十大重仓股中，持股比例单季度增加87.5%。人们不禁会问，张坤到底看中了什么？

有盲盒交易数据信息显示，2021年全年“十大热门IP”排行榜单

中，来自泡泡玛特的IP占据了7席，合计交易额超过50%。中信建投证券传媒首席分析师杨文莉认为，从赛道层面来看，市场需求及潮玩行业规模本身仍在快速增长。据弗若斯特沙利文数据，2021年行业市场规模345亿元，同比增长39%，其中最主要的盲盒品类规模为97亿，同比增长83%。而且第二增长曲线逐渐清晰，泡泡玛特在海外加大自营门店开设，直接触达海外用户。记者了解到，4月22日，泡泡玛特大洋洲首店在新西兰正式开业。据悉，目前其位于日本、韩国、澳大利亚、美国等地的门店也在紧锣密鼓地筹备中。

三问“盲盒经济”背后是“韭菜生意”？

虽然从数据来看，成绩单不错，但是，泡泡玛特火热的背后，盲盒也遭到不少诟病。比如，价值做工只有30元的一个产品，在盲盒二手市场能炒到七八百元。今年央视315晚会就批评称，今年年初，肯德基、泡泡玛特联合推出盲盒套餐，要想集齐全套玩偶，至少需要购买6份套餐，而且其中稀有隐藏款出现概率是1:72。有人不惜一次性斥资10494元购买106份套餐。

中消协还为此发文称，肯德基作为食品经营者，利用限量款盲盒销售手段，诱导并纵容消费

者不理性超量购买食品套餐，有悖公序良俗和法律精神。

被曝光后，泡泡玛特回应称，已经在第一时间对业务进行调整，在未来与食品行业的授权合作中，全部暂停定制盲盒业务，以杜绝可能的食品浪费。

而天眼查APP显示，近日，天津泡泡玛特文化传播有限公司因不正当有奖销售被罚款5万元。不久前，该公司因促销没有公示奖品的获得概率和奖品数量，还被天津市滨海新区市场监督管理局罚款5万元。

此外，盲盒隐藏款的开箱玩法令消费者上瘾。有消费者坦言抽到隐藏款的概率非常低，但还是不惜投入重金购买。有观点认为，盲盒产品带有“博彩”性质，一些价格虚高的产品带有“割韭菜”嫌疑，不少青少年群体交了很高的“智商税”。

三问君短评

盲盒经济不能盲目发展

在新消费领域，盲盒赛道以其新颖的玩法、不确定性的刺激迅速抓住了年轻消费者猎奇的心理。走进潮玩盲盒店，时常可以看到，不少青少年拿着盲盒在摇、在听，试图根据听音、手感的重量来盲猜“隐藏款”。坦白说，有时三问君也有一点懵，为何那么多人对于价格不菲的摆设品趋之若鹜，愿意花大价钱购买收藏，或许这就是现在人们常说的Z世代的“悦己经济”“孤独经济”在作祟。但是，盲盒消费不能盲目狂奔，如果持续将消费者当做“割韭菜”的对象，持续用类似“博彩”的刺激感来引诱年轻人，长此以往，最终会失去市场。这个行业很新，一些配套的监管也还没跟上，但是这个行业又聚集了众多年轻消费者，其中不少是未成年人，甚至有的儿童，所以更不能盲目发展，因此，人们更期待相应的规范措施尽快完善。



彩民故事

过年

中奖了呢，是不是就过年过得更快了？大壮当然愿意他们来了。一来，有人买彩票有赚头。二来呢，他也可以跟着大伙热闹热闹，忘记一个人的孤独。大壮不知道有多久没有过年的感觉了，大约是老娘去世后吧，他以前也是出去奔波，打一年的工，然后回家陪着家人开开心心过年的。可是，那一年，当他高高兴兴地回家过年的时候，才知道，自己用一年的血汗钱，却都给了别人。媳妇不仅卷走了钱，还带走了闺女。媳妇走的时候，他拉着闺女的手，希望她能留下来。可是这么多年，他只顾着赚钱，根本没时间和闺女培养感情。最后，媳妇为了和他离婚，还闹上了公堂。也罢，不是你的，就再也不是你的了。最后，大壮选择了放手。

插图：采采

时间在平淡中一天天度过。那一年，年也快了，本来大壮在准备年货过年，老娘却在夜里突发心脏病没了。当时，大壮的心也跟着老娘去了，从此，他再也不过年。村里的人当然都知道大壮的过往，所以，也没人提往事。大伙在一起不淡家事，只说彩票。所以，小小的彩票站，看起来挺温馨的，也算是让大壮有了过年的感觉。这一天，彩票站突然来了一个女孩，还拎着很多东西。大壮一看就愣住了，虽然女孩打扮时髦，描眉画眼，他还是第一眼就看出来，来人是他的闺女。大壮一个大男人竟然抱着闺女哭了，闺女也不停抹眼泪。等哭够了，她才问：“闺女，你咋来了？这些年过得怎么样？”来买彩票的朋友，见人家父女团聚，都悄悄地走了。女孩说：“爸，对不起！我明白晚了。我现在才明白，一直以来，您都挺不容易。可是，我和我妈却不要您了！”女孩说着，扑通一声跪在地上，又哭起来。大壮赶紧把女孩扶起来，说：“不晚，不晚。只要我闺女能理解我，啥时候明白也不晚。”女孩告诉大壮，今年的年，她要陪着大壮一起过。大壮一边帮女孩拎东西，一边说：“好，咱回家，一起过年！”(蓝雪冰儿)

大小均衡 连号淡出

大乐透：前区：大小均衡，大小比关注3:2或2:3。和值平稳，关注80-100之间。奇数反弹，关注奇偶比3:2防4:1。012路关注2:1:2。连号淡出，关注散号。后区首防一大一小、双奇组合，次防双小、双偶组合。

7星彩：315-409-173-067-829-725+2、7、8。排列3：精选号码三注：320、857、049。排列5：精选号码三注：24310、13487、68203 (加选)

肇庆体彩营造健康购彩环境

一直以来，在广东体彩中心、肇庆市文化广电旅游体育局正确领导和大力支持下，肇庆市体彩中心紧紧围绕建设“负责任、可信赖、高质量发展的国家公益彩票”目标，以“稳中求进、夯实基础、管理规范、安全高效”为工作基调，在日常的一件件小事中将责任彩票的理念贯穿其中。

坚持常态化宣贯

只有实体店合规运营，购彩者理性购彩，彩票市场才能高质量发展。责任没有旁观者，人人都是践行者，肇庆市体彩中心工作人员在做好自我约束和加强底线防控意识的同时，还监督和影响身边人，定期对实体店从业人员和购彩者进行责任彩票理念宣贯，加强理性购彩的引导。除此之外，肇庆体彩还在欧洲杯、冬奥会等重要时间节点，开展实体店合规运营专题培训，强调合规要求，持续巩固责任意识。2021年共开展责任彩票培训110余场。在亚洲杯、冬奥会期间，肇庆体彩市场秩序稳定，切实提升了体彩代销者的责任意识和服务能力。

开展实体店培训

4408008066体彩店业主刘艳从事体彩行业已有12年，见证了体育彩票在责任彩票方面作出的贡献并在日常销售中始终践行这一理念。“曾有一位购彩者因生意不好而沉迷玩彩，有时中了大奖后便加大投注额度，于是我便跟他聊了起来，‘购买彩票应当保持平常心，量力而行，彩票不存在包中的规律，并非投入的资金多就能中得丰厚奖金，一夜暴富心态不可取。’经过一番交谈，他也认同理性购彩这个观点。还有最近排列3营销活动，个别购彩者出现追号投注，我也劝说他，中奖是随机事件，一味追求中奖，很可能适得其反，可能既丢了理智，也失去了购彩乐趣。”肇庆市体彩中心还要求从业人员自觉将责任彩票和风险控制建设工作的要求与元素，与地推活动、品牌推广活动、赛事活动等紧密融合，切实将责任彩票建设落实在实处。

杜绝未成年人购彩

走进体彩实体店，责任彩票海报展示柜、责任彩票监督电话、未成年人不得购买彩票和兑奖等内容一目了然。为营造更为舒适的购彩环境，肇庆市体彩中心对体彩实体店进行了升级改造。改造后的体彩实体店内部总体分为四个专区：概率游戏专区、竞猜游戏专区、即开游戏专区、责任彩票专区。责任彩票专区改造的最大亮点就是在原有展示板的基础上，新增了责任彩票海报展示柜、责任彩票监督电话等内容。作为履行责任彩票建设工作的重点之一——杜绝未成年人参与购彩，



是近年来肇庆市体彩中心抓主抓实体建设工作的重点。最新《中华人民共和国未成年人保护法》出台后，肇庆市体彩中心便对全市体彩实体店进行了“禁止向未成年人售彩和兑奖”的意识强化培训，在责任彩票专区加强“不得向未成年人售彩和兑奖”宣传；微信公众号、营销海报标注“不得向未成年人售彩和兑奖”警示标志；将“不得向未成年人售彩和兑奖”列为代销合同条款，发现违规将暂停或取消销售资格。同时，对新建设体彩实体店执行“距离校园门口200米内无体彩实体店”的标准，为未成年人的健康成长营造良好环境。

位于端州区4408008084体彩实体店，业主刘振星在日常经营中也处处体现责任彩票的经营理念。有时候学生路过他的体彩店时，进店想购买竞彩篮球或足球，他都拒绝向他们售彩，并解释“未成年人不能购彩及兑奖”，对于难以确认年龄的，便让他们出示一下有效身份证件，符合年龄要求的才会销售给他们。还有少部分家长，为了图方便，停车在路边后便让车上的小孩进店购彩或拿着彩票兑奖，为避免让孩子“参彩”，他都会走出去和家长解释，让其亲自进店购彩，并提醒家长不能让孩子去接触彩票，也不能当着孩子的面过多谈论彩票。此外，肇庆市体彩中心严格要求辖区实体店在店内醒目位置张贴“理性投注”等提示标语和“实体店销售行为承诺书”；加强机构人员日常巡店力度，严把宣传规范关，要求代销者遵循责任彩票规范用语和宣传话术。同时，协调相



关行政部门共同打击“假彩票”，对当地体彩实体店开展专项治理，净化彩票市场环境，落实真正“责任彩票”。

精准帮扶配物资

在疫情防控常态化形势下，肇庆体彩中心对防疫和安全生产工作高度重视，严格落实省、市防疫与安全生产相关管理规定，为实体店配备防疫物资，要求对所有进店顾客进行测温、佩戴口罩、扫码、登记来访信息、保持一米线等，做到人流情况心中有数，做到安全生产，不给政府防控添乱，彰显着体彩人的一份沉甸甸的责任。为了稳就业、促发展，肇庆体彩中心加强实体店分类指导，组织专业培训团队对实体店开展了“一对一”驻店培训，为实体店提供针对性的解决方案，还帮助实体店开展宣传和促销活动，有效提升实体店销量，增加了实体店收入，也增强了业主和销售员的经营信心。责任彩票建设工作任重而道远。未来，肇庆体彩将不忘初心、坚持责任、勇于创新、一如既往地做好责任彩票相关工作，积极开发渠道推广责任彩票理念，进一步宣贯和普及体彩公益责任形象，为建设负责任、可信赖、高质量发展的国家公益彩票添砖加瓦。

彩票开奖公告栏

Table with lottery results for Super Lotto (超级大乐透) including prize categories and amounts.

Table with lottery results for 3D (排列3) and 5D (排列5) including winning numbers and prize amounts.

Table with lottery results for Good Luck 1 (好彩1) including winning numbers and prize amounts.

Table with lottery results for 'South China Wind' 36 (南粤风采36选7) including winning numbers and prize amounts.

Table with lottery results for 3D (3D) including winning numbers and prize amounts.