

“消费级3D打印第一股”登陆港交所在即 诉讼风波搅局创想三维 IPO

深圳市创想三维科技股份有限公司(以下简称“创想三维”)日前通过上市聆讯,准备在港交所上市。5月25日,创想三维持续招股,申购截止日期为5月26日上午10点。按计划,创想三维将于5月29日正式登陆港交所,发行价18.80港元/股,募资约13.8亿港元,市值约87.7亿港元。公司预计将募集所得款项的30%用于研发投资,25%用于海外用户营运,25%用于全球品牌推广及销售渠道开发。

然而,在信息真实性与完整性备受质疑的情况下,投资者面对这只“消费级3D打印第一股”,将不得不在行业风口与财务承压、市场份额下滑与生态故事、高增长叙事与信披合规风险之间再三犹豫、权衡。

■新快报记者 郑志辉



1 从深圳“发家”,到全球第二

创想三维的故事始于2014年的深圳。彼时,消费级3D打印在全球尚属小众领域,创始人陈春、敖丹军、刘辉林、唐京科四位联合创始人敏锐地捕捉到了这个新兴赛道的潜力,创立了深圳市创想三维科技股份有限公司。

公司成立之初,便摒弃同质化竞争,坚持全品类覆盖和生态化布局双轮驱动战略,构建起覆盖FFF 3D打印机、光固化3D打印机、消费级3D扫描仪、消费级激光雕刻机及配套耗材和配件的完整产品矩阵,满足从家庭、教育机构到专业创客、小型企业的全场景需

求。凭借高性价比、易用性与创新性,创想三维迅速在全球市场崛起为行业头部公司。

从行业地位来看,根据灼识咨询的资料,以GMV计,创想三维是全球第二大的消费级3D打印公司,市场占有率为11.2%;位居全球消费级3D扫描仪公司第一,市场份额高达45.3%;在消费级激光雕刻机公司中排名第四,市场份额为4.8%。截至5月11日,公司拥有中国及海外957项专利。众多资本巨头亦纷纷入局——腾讯创投持有公司2.16%的股权,深创投持股1.87%。

2 营收高歌猛进,利润骤然“失速”

从营收数据看,创想三维交出了一份相当亮眼的“成绩单”。2023年至2025年,公司营收从18.83亿元增至31.27亿元,年复合增速约28.9%。其中,2025年同比增长36.63%,规模扩张迅猛。

不过,在利润侧的数据却令人忧心。根据招股书,公司净利润从2023年的1.29亿元降至2024年的8866万元,2025年转为亏损1.82亿元。

公司方面解释称,亏损主要是因为向股东派付约8135.7万元现金股息以及股权激励支出、上市费用等一次性支出。但即便剔除上述因素的影响——2023年、2024年及2025年的经调整净利润分别为1.30亿元、9720万元和9239万元——核心盈利能力仍在逐级走弱。

问题根源在于费用端的大幅膨胀。2025年,公司销售与营销费用从上一年度的3.8亿元增至5.7亿元,占总营收比重升至18.2%,主要流向电商平台、搜索引擎和KOL。研发开支增至2.22亿元,两

项支出同比增幅均接近49%。此外,行政开支也同比增长了60.9%。三项费用合计占收入比重从2023年的25.5%上升至30.7%,严重侵蚀毛利,而毛利率整体仅维持在31%左右的水平。

更值得关注的是公司的现金流质量。2025年,经营活动现金流净额首次转负,录得-0.64亿元,核心原因在于存货大幅增至6.34亿元(同比激增44.73%),贸易应收账款增至3.38亿元(同比暴增50.16%)。存货周转天数从2023年的81.4天延长至2025年的98.3天。与此同时,流动负债由7.64亿元迅速攀升至12.23亿元(增幅约60%),而公司持有的现金及现金等价物却从3.02亿元降至2.77亿元。

有分析师指出,存货堆积、应收账款膨胀、现金变少等信号的出现说明创想三维的资产正在逐渐变“重”,即创想三维的资金并没有变成设备和厂房,反而是压在了仓库里,压在了经销商身上。“运营资产”的比重提升,让创想三维的钱流动不起来了。

3 从“领头羊”到“追赶者”

根据开源证券5月25日最新研报《3D打印行业:消费级3D打印需求扩容进行时,国产企业承东风起》援引的数据,2024年全球消费级3D打印机市场头部集中度较高,按GMV口径计算,行业CR5(集中率前五的厂商)合计超70%。创想三维以11.2%的市占率位列全球第二,与排名第三、第四的厂商差距微弱,行业第二梯队竞争较为激烈,整体呈现“一超多强”的竞争格局。

“一超”指的是行业新贵拓竹科技,这家成立不过6年的公司由前大疆工程师陶治创办,团队成员来自大疆、阿里巴巴、字节跳动等知名企业。

创想三维与拓竹的差距,体现在规模、盈利能力与技术路线的全方位反差。2024年,创想三维营收22.88亿元,拓竹已达55亿至60亿元;2025年,创想三维营收31.27亿元,拓竹正式突破百亿元,双方收入差距拉大至三倍

以上。利润端的分化更为悬殊——2024年拓竹净利润接近20亿元,净利率约30%,而创想三维经调整净利润同期已从1.30亿元降至不足亿元。出货量方面,拓竹2024年约120万台,创想三维降至70万台,前者单年度已将后者甩开明显身位。

两种技术路线的分野同样关键:拓竹以垂直整合的高端智能化路径,将工业级技术降维应用于消费场景,凭借高速打印、多色同步、全自动校准等核心技术,构建起高价值用户心智;创想三维则长期以高性价比及开源生态见长,走全价位覆盖路线,但在核心技术上的储备,被市场认为与拓竹存在明显代差。

在估值上,拓竹传闻投后估值一度被提至百亿美元量级,而创想三维此番IPO发行估值仅约87.7亿港元,两者也不在一个量级。

4 IPO前夕的“定时炸弹”

5月22日,距离创想三维的预计IPO日期仅剩一周,一个来自香港投资者权益关注组(下称“关注组”)的公开呼吁,令整个资本市场为之一震。关注组敦促港交所立即暂停创想三维的首次公开发行,原因是公司的招股书存在信息披露失实问题,尤其是关于进行中的知识产权诉讼及相关风险。此外,创想三维与拓竹科技还存在版权及平台纠纷。拓竹科技起诉创想云擅自复制、商用数千份用户创作的3D模型。

关注组强调,相关事项直接关乎企业核心3D扫描技术,以及赖以发展

的云端平台生态,二者均是公司未来发展核心支柱。

创想三维在其披露的聆讯后资料中称:“于往绩记录期间及截至最后实际可行日期,我们并无涉及我们认为会对我们的业务、经营业绩、财务状况或声誉及合规性造成重大不利影响的任何实际或待决的法律、仲裁或行政诉讼。”然而,从关注组披露的信息来看,这一表述的真实性与完整性值得商榷。

截至发稿时,创想三维方面尚未就此作出回应。

支付宝宣布完成3亿笔AI付 发布AI钱包和Token Pay

新快报讯 记者郑志辉报道 5月26日,支付宝宣布,“AI支付”已完成3亿笔AI智能体支付,支持95%通用智能体框架,成为全球首个大规模商用的AI原生支付基建。同时,支付宝发布全球首个Token Pay服务和AI钱包产品,连同此前推出的AI付与AI收,构建了面向AI时代的全栈AI原生支付体系,涵盖了从授权到管理、从支付到结算、从安全到信任的完整服务。

随着智能体爆发与AI支付相互激荡,催生了新型的商品与服务交易。目前,支付宝AI支付已支持95%的通用智能体框架。如千问、JVS Claw、Claude

code、Hermes Agent等通用智能体,千问AI眼镜、Rokid、未来智能AI耳机等智能设备,理想汽车、奇瑞、吉利、东风等智能座舱,以及TRAE SOLO、Qoder、扣子等头部AI工具平台。

蚂蚁集团最新数据显示,在此前全球首个支付笔数与用户人数双破亿的基础上,支付宝服务智能体支付的笔数再创新高,达3亿笔。

支付宝5月26日正式发布了全球首个面向个人用户的AI钱包,支持用户在支付前、支付中对“智能体任务”实时管理,并提供支付后的账单查询,实现智能消费全程可视。有了它,支付宝AI支付

体系也从“能付能收”升级到“能管能控”。即日起,用户上支付宝搜索“AI钱包”即可体验。

与此同时,支付宝还率先推出了Token支付综合解决方案“Token Pay”,帮助大模型公司一站式解决全球用户订阅、Claw端内一键充Token等需求。让用户可用多种方案随时随地充值,确保智能体任务稳定运行。

据悉,MiniMax、阶跃星辰已官宣与支付宝达成深度合作,旗下多个AI原生产品采用支付宝定制化AI支付全栈方案,覆盖Token充值、会员订阅、营销等场景。

此次发布的AI钱包、Token Pay与已经发布的“AI付”“AI收”服务,构建起支付宝面向AI时代的全栈AI原生支付产品矩阵,这也是目前AI产业最为完善的支付体系。

“AI支付已就绪,助力AI大船启航”,蚂蚁集团AI支付总经理朱林表示。



更多优质数智资讯
请关注新快数智视频号及新快网数智频道