# 3D打印耗材“双11”热卖 原料价格四个月上涨13.5%

随着消费级3D打印机加速走进家庭与个人工作室,不断消耗的打印材料成为持续复购的热门生意。今年“双11”期间,3D打印耗材销售表现亮眼,部分品牌销量增速甚至超过整机。更值得关注的是,买家的热情正沿着产业链向上传导,上游PLA原材料价格亦走高,消费需求升温正为上游材料企业打开新的增长窗口。

■新快报记者 张晓菡



■在位于深圳的拓竹旗舰店,顾客体验3D打印机打印出来的玩具。 新华社发

## 耗材比整机卖得更快

“拥有3D打印机之后,才发现耗材根本买不完。”“‘双11’怎么能错过3D打印耗材呢!”近期,在社交平台上,不少3D打印爱好者纷纷晒出“双11”的囤货战果。从整齐码放的各色线材,到尚未拆封的快递包裹,囤货场面颇为壮观。

事实上,3D打印耗材已成为今年“双11”消费市场的一大热门品类。公开资料显示,“双11”期间,拓竹科技3D打印机全渠道销量同比增长60%,3D打印耗材全渠道销量同比增长130%,后者增速为前者的两倍以上;海外市场同样升温,速卖通美国站“双11”期间,3D打印及耗材销售额较日常日均水平增长28倍。

而耗材销售跑出比整机更快的增速并非单纯的促销效应。灼识咨询数据显示,全球消费级3D打印耗材GMV2025—2030年复合增长率约为41%,高于同期消费级3D打印设备市场约36%的复合增长率。创想三维2026年半年报亦显示,上半年3D打印耗材收入同比增长48.3%,明显高于同期打印机增速。

这或意味着,消费级3D打印正逐步从“买机器尝鲜”转向“持续打印、反复复购”,耗材消费已成为行业新的增长引擎。

## 需求升温叠加原料涨价

当3D打印变成日常创作,耗材成本便成了消费者关注的重点。随着复购次数增加,一些消费者开始留意到近年来耗材价格的变化:“以前30多元一卷,现在怎么涨到50多元了”“感觉比之前贵了一倍”。

消费者的体感并非全无依据。以PLA(聚乳酸)为例,它是桌面级FDM 3D打印中应用最广泛的热塑性耗材之一,因其打印温度较低、成型过程中翘曲较小、操作便捷等特点,受到广泛应用。

随着消费级3D打印设备持续放量,市场对打印耗材的需求也不断增长。与此同时,受上游原材料价格上涨、生产成本增加以及部分环节供需趋紧等因素影响,PLA产业链部分环节出现价格上调。隆众资讯数据显示,11月18日华东市场国产PLA主流成交价为18800元—19800元/吨,均价为19300元/吨,而7月17日的均价为17000元/吨。以此计算,四个月间均价上涨约13.5%。

从下游企业反馈来看,原材料价格上涨虽有一定压力,但尚未对产品供应造成明显冲击。“今年以来,PLA相关原材料价格波动上涨,增加了一定成本压力,公司正结合原材料价格、生产成本及市场竞争情况,动态评估产品定价策略。从下游需求来看,今年3D打印行业整体需求保持较快增长,但尚未观察到原材料涨价对终端需求造成明显冲击。”创想三维相关负责人对新快报记者表示。

拓竹科技相关负责人亦指出,目前用户采购主要取决于实际使用频率和创作需求,虽然原材料价格变化会对耗材生产成本和供应链管理带来一定影响,但公司会综合考虑材料成本、生产效率、库存及市场需求,持续优化供应链和产品结构,尽量保持产品质量和供应稳定。

## 下游需求向上游传导

尽管原材料价格上涨会给下游企业带来一定的成本压力,但也为3D打印产业链上游企业创造了新的发展机遇。

最典型的例子是海正生材。作为国内聚乳酸上市企业,今年前三季度,公司实现营收9.53亿元,同比增长53.41%;归母净利润2744.7万元,同比增长459.49%。公司披露,主要系报告期内3D打印耗材领域需求持续向好致营收增长,利润亦相应增长。

另一家上市公司金丹科技前三季度仍处于“增收不增利”状态,但乳酸、聚合级乳酸自10月以来已出现多轮提价,有望支撑四季度盈利环比改善。

国金证券研报指出,3D打印已成为乳酸/聚乳酸产业链的重要需求增量,带动乳酸/聚乳酸供应偏紧,处于涨价通道。看好3D打印应用趋势,以及其对乳酸/聚乳酸产业链的需求拉动,建议关注国产乳酸/聚乳酸龙头。

# 开市客杏干不合格被通报 在华近三年零新店

**新快报讯 记者陆妍思报道** 11月16日,国家市场监管总局通报41批次食品抽检不合格情况,江苏省开市客(南京)商业有限公司销售的、标称上海市开市客(中国)投资有限公司进口的杏干(水果干),因山梨酸及其钾盐(以山梨酸计)检验值不符合食品安全国家标准而“上榜”。11月18日,开市客方面回应新快报记者称,已第一时间将全部涉事批次产品下架,并于今年7月主动启动召回,通知相关会员办理退货,已购买了涉事批次商品的会员,可至任意开市客门店办理退货退款。

资料显示,涉事杏干的规格为1.13千克/袋,生产日期为2025年11月11日,标称原产国土耳其。2026年4月14日,市场监管总局对开市客南京公司进行监督抽检,山梨酸及其钾盐项目初检不合格;开市客南京公司于5月29日申请复检,复检机构为南京海关动植物与食品检测中心,复检结论仍为不合格。

开市客中国方面曾提出,境外供应商认为微量山梨酸可能来源于鲜杏采购环节的喷淋防腐处理,应适用食品添加剂的“带入原则”。但上海浦东新区市监局认为,实际生产在国外,工厂操作流程无法现场核实,证据材料不充分,对该意见不予认可。最终,开市客(中国)投资有限公司被处以罚款32.99万元。

就在杏干通报发布的数日前,开市客发布了截至2026年8月30日的2026财年全年财报。全年净销售额2972亿美元,同比增长10.1%;净利润92.26亿美元,同比增长约13.9%;全球门店数增至943家,会员费收入59.07亿美元,财年末全球会员续卡率89.8%,会员费相当于净利润的六成以上。

但亮眼财报的另一面,是其在中国市场的相对滞后。与全球增长形成对比,开市客入华多年扩张节奏偏慢,门店数量、线上能力与本土化适配均落后于主要对手。开市客自2019年上海首店落地后,截至2026年11月在中国大陆仅布局7家门店,最近一家新店是2024年1月开业的深圳龙华店,此后近三年未有新店落地。不仅开店慢,续卡率也不高,开市客高管曾公开透露“中国大陆市场续卡率约为60%,公司管理层目标逐步提升至70%”,远低于全球近90%的续卡率。

不过今年以来,开市客在中国市场推出两项关键动作——4月上线黑钻会籍,享有全球最高3%的消费返利,超越其他市场黑钻会籍2%的返利标准;5月与京东合作开设官方旗舰店,突破线下门店的地域限制,让非门店城市会员也能按会员价购物。

“开市客在中国选择的是一条‘慢扩张、提单店、补线上’的路径,商品力是这条路径能否走顺的关键,而食品安全恰恰是商品力的底线,不是加分项。会员权益越厚、触达半径越大,每一次食品安全事件被消费者感知到的概率也随之放大。”一位业内人士分析称,在这一阶段,会员对商品品质的敏感度更高,杏干“双检不合格”的32.99万元罚款本身并不构成财务上的实质冲击,但可能被会员们折算成“这张卡还值不值续”的重新评估。

财眼投教基地

# 大额保单纪录接连刷新 普通家庭切勿盲目跟风

**新快报讯 记者林广豪报道** 近日,一张保额3.18亿美元的人寿保单刷新世界纪录引发关注。记者梳理发现,近年来,大额保单纪录接连刷新,折射出高净值人群财富逻辑的深层转向。有业内人士表示,大额保单并非普适方案,普通家庭应优先夯实基础保障,切勿脱离自身实际需求而盲目跟风。

## 高净值人士投资意向分化

据报道,香港富商李嘉诚之子李泽楷创立的富卫集团旗下高净值业务品牌FWD Private宣布,其在百慕大签发的一张人寿保险保单获得吉尼斯世界纪录认证,成为全球最高价值的人寿保险保单。吉尼斯官网显示,该纪录认证时间为2026年11月9日,该保单价值3.18亿美元。据介绍,该保单为一名个人客户量身定制方案,助其实现财富保全及跨代传承规划。

近年来,大额保单纪录不断刷新。2024年,汇丰人寿在香港签发的一张保单以2.5亿美元保额获得世界纪录认证。2026年2月,宏利新加坡分公司成功签发一份保额高达3亿美元的个人寿险保单。

中国内地也有相关消息。2024年6月,市场消息称有投保人选择单笔趸缴的方式,花费1亿元投保了中邮人寿某款年金险。根据产品设计,被保人在第五年可以领取1000万元的关爱金,第六年开始每年领取300万元。以40岁男性为自己投保该款产品为例,趸交1亿元,结合关爱金、生存年金、退保时的现金价值估算,第20年末、第30年末、第40年末对应的内部收益率分别为2.7%、2.8%、2.8%。从目前市场主流的分红型增额终身寿险来看,选择趸交,持有30年,保底收益和预期总收益的内部收益率分别为约1.5%、约2.75%。

高净值人士对各类资产的投资意向分化。《2026胡润至尚优品——中国高净值人群品质生活报告》显示,高净值人士未来一年对黄金投资的净增长意向达15%,基金和保险投资的净增长意向均为6%,房地产投资的净减少意向为21%。

## 终身寿险前期退保可能面临损失

综合保险和法律人士观点来看,保险之所以能成为财富管理的重要选项,是因为它精准回应了当下高净值人群从“追求增值速度”转向“追求资产安全、确定性与传承”的诉求。一方面,在利率下行的背景下,终身寿险等产品锁定长期收益,提供了一份稀缺的确定性;另一方面,通过合理的投保架构设计,保单能在一定程度上发挥债务隔离与婚姻风险隔离的功能,为家庭筑起一道风险防火墙。

面对财富管理需求,保险机构从单一产品供应商向综合财富规划服务商转型,通过整合法律、税务等专业资源,为客户提供解决方案。

保险业人士表示,大额保单非普适工具,普通人应优先考虑配备基础保障。对于大多数家庭而言,先以保障型产品筑牢家庭风险底线,包括意外险、医疗险、重疾险等。若借助终身寿险、保险金信托等工具进行定向传承,则需以充足的流动性资产和稳定的长期缴费能力为前提,务必明确受益人安排,且应清楚相关产品前期退保可能面临较大损失。