



2025年 路亚PE线行业词条报告

头豹分类/电力、热力、燃气及水生产和供应业/电力、热力
生产和供应业/电力供应/电力线路器

线动江湖——路亚PE线在年轻化垂钓浪潮中的性能革命与品类跃迁

头豹词条报告系列



付淑芳·头豹分析师

2026-03-05 未经平台授权，禁止转载

行业分类： 电力、热力、燃气及水生产和供应业/电力线路器

摘要 路亚PE线以超高分子量聚乙烯纤维为原料，适配路亚钓法，具高强度、低延展等特性。行业特征：编织股数越多适用场景越复杂；性能参数主导产品价值，核心指标差异显著；消费决策依赖垂直社群与线上口碑，线上是主要消费渠道。2019-2024年，行业规模由2.02亿增至13.69亿，预计2025-2028年将增至31.12亿。增长原因：钓鱼人群增加且年轻化；国产企业品牌化转型；消费群体扩容，作钓场景丰富，对PE线需求多元化，倒逼行业推出更多产品线。

行业定义

路亚PE线，全称为“路亚专用聚乙烯编织线”，是以超高分子量聚乙烯纤维为核心原料，通过多股编织工艺制成的专业钓鱼线，主要适配路亚钓法场景。其核心特性在于高强度、低延展、抗磨损，同时具备优异的远投性能与耐候性，可应对淡水（鲈鱼、翘嘴、鳊鱼等）及海水（海鲈、马鲛等）路亚钓的复杂环境，是连接路亚饵与钓竿的核心传动部件，直接影响钓获成功率与操控体验。

行业分类

编织股数是决定路亚PE线性能与适用场景的核心维度，不同股数产品在编织密度、柔软度、耐磨性等方面差异显著，精准匹配不同路亚钓法需求，因此路亚PE线可按股数分类。

按股数分类

可分为4股PE线、8股PE线、12股及以上PE线。

4股PE线

编织密度较低，线体柔软度高，顺滑性好，远投阻力小；但耐磨性中等，结节强度一般。

8股PE线

编织密度高，线体圆度好，耐磨性与结节强度显著优于4股线，鱼讯传递更精准；但柔软度略低，远投时风阻稍大。

12股及以上PE线

超高编织密度，线体极致圆润，耐磨性、抗拉伸强度与抗剪切力均为顶级，几乎无延展，鱼讯传递零延迟；但线体偏硬，远投难度较高。

行业特征

路亚PE线的行业特征包括（1）编织股数越多，适用场景越复杂、（2）性能参数主导产品价值，核心指标差异化显著、（3）消费决策高度依赖垂直社群与线上口碑，线上是主要的消费渠道。

（1）编织股数越多，适用场景越复杂

- 【1】4股PE线：主打淡水轻量路亚，如微物钓（钓马口、餐条）、精细作钓（软饵钓鲈鱼），适合追求远投距离与细腻鱼讯的场景；
- 【2】8股PE线：全场景通用，涵盖淡水主流路亚（钓翘嘴、鳊鱼）、海水近岸路亚（钓海鲈），适合对耐磨性与强度有均衡需求的钓友；
- 【3】12股及以上PE线：专业海钓路亚或重障碍路亚，如深海船钓（钓马鲛、金枪鱼）、巨物路亚（钓鲟鱼、鳊鱼），以及岩石区、水草区等复杂障碍环境。

（2）性能参数主导产品价值，核心指标差异化显著

路亚PE线的产品价值高度依赖关键性能参数，不同品牌通过技术优化在核心指标上形成差异化竞争。主要参数包括：【1】拉力强度。核心取决于超高分子量聚乙烯纤维的品质，优质PE线的实际拉力值通常高于标注值，能应对突发的大个体鱼拉扯；而低端产品因纤维纯度低、编织工艺粗糙，实际拉力常低于标注值，易在作钓中断线。【2】延展率。行业优质产品延展率普遍低于3%，部分高端线（如12股线）可控制在更低的范围，能实时传递鱼讯，而普通PE线延展率相对更高，鱼讯传递会有延迟，适合新手入门场景。【3】耐磨性。通过表面涂层工艺与编织密度实现，耐磨性直接决定产品使用寿命，尤其在复杂水域环境中，表面涂层工艺与编织密度的差异，会显著影响线体抗摩擦、抗腐蚀及抗老化能力，不同品质的PE线使用寿命差异显著。

（3）消费决策高度依赖垂直社群与线上口碑，线上是主要的消费渠道

路亚PE线作为专业钓具产品，消费者购买决策高度依赖专业认知与信任背书。由于产品性能难以通过直观观察判断，消费者更倾向于参考垂直社群、专业测评与钓友口碑，如钓鱼论坛的实测分享、短视频平台的KOL测评、电商平台的用户评价等，这些真实反馈成为影响购买倾向的关键因素，传统广告对消费决策的影响力相对有限。同时，消费者会根据自身作钓场景（如淡水/海水、微物/大物钓）、技术水平，精准选择适配的产品型号与性能参数，对产品的场景匹配度要求较高。在销售渠道方面，线上渠道已成为主流，综合电商平台（淘宝、京东）凭借品类齐全、物流便捷的优势，成为大众消费者采购的主要阵地；短视频与直播电商则通过“场景化演示+实时互动”模式，直观展示产品性能，降低专业装备的决策门槛，成为品牌推广与销售转化的核心渠道。线下渠道则以专业渔具店、户外用品店为主，主要服务于核心钓手群体，提供产品体验与专业咨询服务，与线上渠道形成互补。

发展历程

中国钓具行业经历了从单一到多元、从低端到高端、从跟随到引领的发展历程。近年来，行业在技术迭代、消费分层和渠道变革的推动下，实现了高质量增长，产品矩阵更加丰富，市场竞争力显著提升。未来，随着钓友对专业化装备、场景化体验需求的升级，钓具行业将继续朝着智能化、环保化和跨界融合方向发展。

萌芽期 · 1980-01-01~2010-01-01

【1】20世纪80年代，中国首批玻璃纤维钓竿生产企业出现，逐步替代传统竹制钓竿。【2】20世纪90年代初，沿海地区开始涌现小型渔具加工厂，产品以低价出口与本地流通为主。【3】2003年，中国首个钓具专业展会“中国国际钓鱼用品博览会”举办，推动行业交流。【4】2008年，山东威海、浙江宁波等钓具产业集群形成，成为全球重要钓具生产基地。

2000年以前，钓具以简单实用为核心，产品类型单一，主要为竹制/玻璃纤维钓竿、粗制尼龙线、手工鱼钩，生产企业多为小型作坊，缺乏标准化生产；钓鱼活动以传统淡水野钓为主，市场需求分散，消费群体以中老年休闲钓手为主。2000年后，工业化生产替代作坊式加工，碳纤维钓竿逐步普及，渔轮、专业钓线等产品开始国产化；国际品牌（如日本禧玛诺、达亿瓦）进入中国市场，推动产品技术升级；钓鱼运动开始向“休闲竞技”转型，中国钓鱼比赛逐步增多，带动中高端钓具需求。

启动期 · 2010-01-01~2020-01-01

【1】2015年，海龙王PE线编织技术由16股提升至32股，凭借技术突破获得日本、欧美等国际钓具品牌订单，推动国产钓线在中高端市场的竞争力提升。【2】2018年，抖音、快手等平台渔具直播兴起，头部主播单场钓具销售额突破千万元，重塑销售渠道格局。

路亚钓、海钓等新兴钓法兴起，带动路亚竿、PE线、专业路亚饵等细分产品爆发；国产钓具品牌（如光威、海龙王）崛起，在中端市场实现进口替代；线上渠道（电商平台、垂直渔具社群）成为重要销售阵地，直播带货、钓法教学内容推动产品普及；钓鱼群体年轻化趋势显现，30-45岁人群占比提升。

高速发展期 · 2020-01-01~2025-01-01

【1】2022年，北京冬奥会后“户外热”延伸至钓鱼领域，路亚装备线上销售额同比增长。【2】2024年，国家体育总局联合多部门出台《关于发展户外运动产业促进体育消费的若干意见》，明确支持钓具产业创新，推动钓场基础设施建设。

钓具产品向“场景细分+智能科技”升级，如针对微物路亚的超轻钓竿、防海水腐蚀的专用PE线；“钓具+户外”跨界融合加速，露营钓、城市溪流钓等新兴场景带动便携化、高颜值钓具需求；政策支持户外经济发展，多地建设钓鱼主题营地，进一步释放市场潜力；国产高端品牌开始布局国际市场，参与全球竞争。

产业链分析

路亚PE线产业链的发展现状

路亚PE线行业产业链上游为原材料供应环节，主要作用为中游提供超高分子量聚乙烯纤维等核心原材料；产业链中游为路亚PE线生产环节，主要作用生产路亚PE线，产业链下游为消费环节，主要作用为购买路亚钓具产品

路亚PE线行业产业链主要有以下核心研究观点：

1. 国际品牌占据高端市场，国产品牌凭借性价比持续抢占市场份额。

中国路亚PE线市场呈现出清晰的竞争分层态势。国际品牌长期占据高端市场，产品定价较高，主要面向资深路亚钓手与专业竞技人群。国产品牌则以“高性价比”为核心优势，在中端市场快速崛起，更适合大众休闲钓手群体。例如：同为8股PE线，国际品牌禧玛诺定价136元（200m）和达亿瓦定价182元（200m）；国产品牌海龙王价格则在50元以内（300m），销量位居天猫PE编织鱼线热销榜第一名（截至2025年12月8号数据）。

产业链上游环节分析

生产制造端

原材料厂商

上游厂商

山西天罡新材料科技有限公司

山东爱地高分子材料有限公司

荷兰帝斯曼

塞拉尼斯（中国）投资有限公司

旭化成（中国）投资有限公司

山东南山智尚科技股份有限公司

山东裕龙石化有限公司

中国石油化工集团有限公司

九州星际科技有限公司

山东莱威新材料有限公司

北京同益中新材料科技股份有限公司

浙江千禧龙纤特种纤维股份有限公司

江苏九九久科技有限公司

上游分析

1. 超高分子量聚乙烯产能持续释放，价格下行，有望降低中游厂商成本。

2025年，受超高分子量聚乙烯企业产量持续上升影响，中国超高分子量聚乙烯市场价格呈现下滑趋势。2025年10月，中国超高分子量聚乙烯生产装置18套，6套未产，其中璞烯晶14万吨/年新装置落地投产，叠加扬子石化及裕龙石化产量环比增加，供应环比增量7.8%；从价格看，超高分子量聚乙烯市场价格下降150-300元/吨左右，纤维市场主流货源价格为10,300-11,150元/吨（2025年2月约为11,700元/吨）。上游产能持续释放带动价格下跌，或将降低中游厂商生产成本。

中 产业链中游环节分析

品牌端

路亚PE线厂商

中游厂商

禧玛诺（上海）贸易有限公司

广州达亿瓦文体用品有限公司

威海光威复合材料股份有限公司

湖北龙王恨渔具集团有限公司

湖北钓鱼王渔具有限公司

威海海龙王户外用品有限公司

东阳市现代钓具有限公司

威海汉鼎智能科技有限公司

威海哈斯达户外用品有限公司

义乌市贝酷曼渔具有限公司

东阳市君冬电子商务有限公司

YGK

中游分析

1. 国际品牌定价高，主要面向资深路亚钓手和专业竞技人群；国产品牌以“高性价比”在中端市场快速崛起，覆盖大众休闲钓手群体。

中国路亚PE线市场呈现出清晰的竞争分层态势。国际品牌凭借深厚的技术积累、稳定的品控与强大的品牌影响力，长期占据高端市场，其产品定价较高，主要面向资深路亚钓手与专业竞技人群，在性能与口碑上形成较强壁垒。例如：禧玛诺五彩8股PE线1.0号定价136元（200m）；达亿瓦五彩8股PE线1.0号定价182元（200m）。国产品牌则以“高性价比”为核心优势，在中端市场快速崛起，通过优化供应链、提升生产效率，推出兼具品质与亲民价格的产品，覆盖大众休闲钓手群体，逐步扩大市场份额。例如：海龙王8股PE线1.0号价格在50元以内（300m），销量位居天猫PE编织鱼线热销榜第一名（截至2025年12月8号数据）；桑巴路亚8股PE线1.0号价格在110元以内（200m）。同时，部分头部国产品牌通过技术研发与产品创新，推出针对本土水域与钓法的专用产品，在细分场景中建立差异化优势，开始向高端市场发起冲击。此外，市场中还存在大量中小品牌与代工企业，以低价策略占据低端市场，产品同质化严重，竞争激烈。随着消费者对产品性能与品牌认知度的提升，行业集中度有望进一步提高，具备技术优势与品牌影响力的企业将占据更有利地位。

下 产业链下游环节分析

渠道端及终端客户

消费者

渠道端

垂钓爱好者

下游分析

1. 路亚钓具消费者以18-35岁的年轻群体为主。

在采用路亚钓法的人群中，18-35岁的年轻群体作为主力军，受短视频平台内容影响加速入圈，由于追求个性化和喜欢在社媒分享钓鱼经历，这类群体对品牌口碑和时尚感较为敏感；对于36-55岁的中年群体，因具备一定的经济基础和钓鱼经验，更注重钓鱼装备的品质和性能，在购买相关产品决策时更加理性，会综合考虑产品的性价比和实用性；56岁以上老年群体占比低，但消费能力强，且对钓鱼有深厚的热爱和丰富的经验，其倾向于选择经典、可靠的品牌和产品，注重产品的舒适性和易用性，对售后服务也有较高要求。

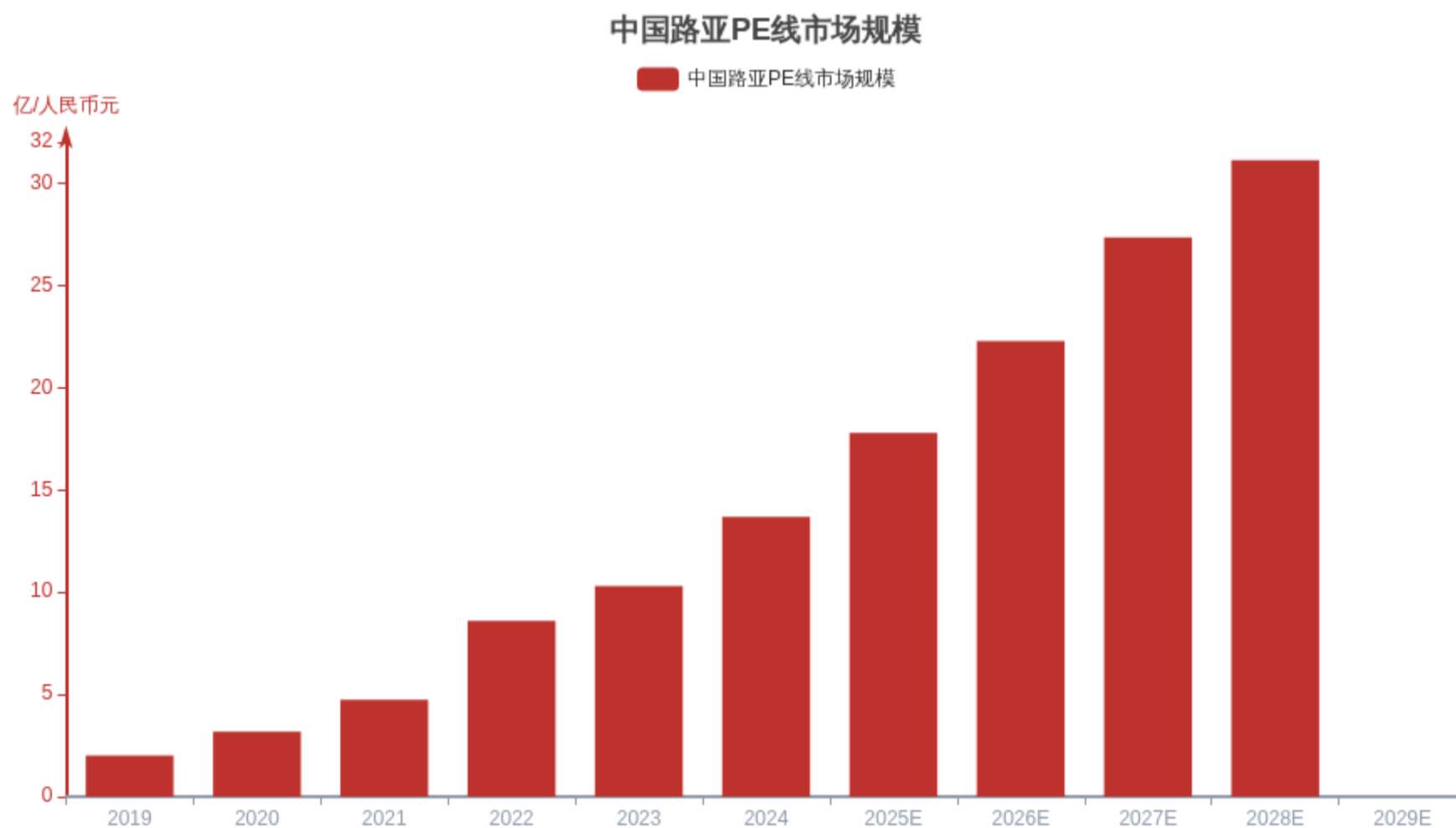
行业规模

路亚PE线行业规模的概况

2019年—2024年，路亚PE线行业市场规模由2.02亿人民币元增长至13.69亿人民币元，期间年复合增长率46.67%。预计2025年—2028年，路亚PE线行业市场规模由17.79亿人民币元增长至31.12亿人民币元，期间年复合增长率20.50%。

规模预测

钓鱼线市场规模



路亚PE线行业市场规模历史变化的原因如下：

1. 钓鱼人群增加且年轻化趋势明显，带动市场消费。

钓鱼愈发受欢迎带动路亚PE线消费。据中国钓鱼运动协会统计，目前中国约有1.4亿活跃钓鱼者，钓鱼运动日趋年轻化，25-44岁人群占比达46%。此外，在某一社交平台搜索“钓鱼”话题，视频总播放量高达3,500亿次；在小红书平台（截至2025年9月18日），“钓鱼人的快乐”话题浏览量已突破25.5亿次，除“钓鱼佬永不空军”等趣味调侃外，“小物钓”、“海钓”、“路亚”、“打窝”等也是热门关键词。

路亚PE线行业市场规模未来变化的原因主要包括：

1. 国产企业从代工贴牌到自主品牌价值跃迁。

在行业发展初期，国产企业多以代工贴牌模式参与市场，缺乏品牌溢价。随着技术实力的提升和市场认知度的积累，国产路亚PE线品牌开始走上“品牌化”之路。一方面，企业通过参与路亚赛事赞助、签约网红钓手、打造品牌IP等方式，提升品牌的专业形象与市场曝光度；另一方面，布局高端产品线，推出“大师系列”“竞技系列”等子品牌，对标国际一线品牌的定价体系，这种品牌价值的塑造，将推动中国路亚PE线行业从“制造”向“品牌+制造”转型，逐步建立起与国际品牌抗衡的溢价能力。

2. 消费群体扩容与场景多元化的需求驱动。

中国路亚PE线行业的增长，还源于消费群体的持续扩容和作钓场景的不断丰富。过去，路亚爱好者多为核心垂钓人群，如今随着户外生活方式的普及，年轻白领、女性群体等新兴消费力量加入，他们对PE线的需求不再局限于基础性能，更追求“颜值+性能”的结合，如色彩鲜艳的PE线、适配城市溪流微物作钓的细径线等。同时，作钓场景从传统淡水湖库延伸至海水路亚、城市内河、甚至路亚+露营的跨界场景，不同场景对PE线的耐磨性、抗腐蚀性、抛投性提出差异化要求，倒逼行业推出更多元的产品线，进一步打开市场增长空间。

政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于释放体育消费潜力进一步推进体育产业高质量发展的意见》	国务院办公厅	2025-09-01	7
政策内容	提出到2030年体育产业总规模突破7万亿元，重点通过丰富赛事活动、发展户外运动、推动体育用品升级等举措扩大供给，同时拓展消费场景、举办促销活动以激发需求。政策明确支持户外运动产业差异化发展，鼓励建设高质量户外运动目的地，并推动体育用品向智能化、个性化升级。			
政策解读	户外运动的政策导向可能带动钓鱼等休闲运动的普及，促进相关装备需求增长；体育用品升级要求将推动企业加强技术研发，开发更环保、智能的钓具产品；消费场景拓展则可能通过商业综合体、景区等渠道增加钓鱼用具的销售机会。此外，政策对夜间经济和数字化体验的支持，或催生智能钓具、线上互动等新业态，助力行业转型升级。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《全民健身计划（2021-2025年）》	国务院	2021-08-01	4
政策内容	提出“构建更高水平的全民健身公共服务体系”，支持建设户外运动营地、徒步道、骑行道等设施；推广普及山地户外、露营、滑雪等户外运动项目；鼓励体育用品企业研发生产适合大众的户外装备。			
政策解读	进一步扩大户外运动场景（如垂钓），激发大众户外消费需求，同时引导企业聚焦大众市场，推动户外用品普及化。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于促进全民健身和体育消费推动体育产业高质量发展的意见》	国务院办公厅	2019-09-01	6
政策内容	提出支持体育用品制造业创新发展，开发智能、时尚、绿色的体育用品；推动户外体育设施建设，拓展体育消费场景；鼓励体育用品企业拓展国际市场。			
政策解读	明确户外用品行业的发展方向，推动产品向智能化、绿色化升级，同时通过设施建设拉动户外用品需求，为行业增长提供政策支持。			
政策性质	鼓励性政策			

竞争格局

路亚PE线竞争格局概况

路亚PE线行业呈现以下梯队情况：第一梯队公司有威海海龙王户外用品有限公司等；第二梯队公司有东阳市现代钓具有限公司、东阳市君冬电子商务有限公司、义乌市贝酷曼渔具有限公司等；第三梯队公司有禧玛诺（上海）贸易有限公司等。

路亚PE线行业竞争格局形成的历史原因如下:

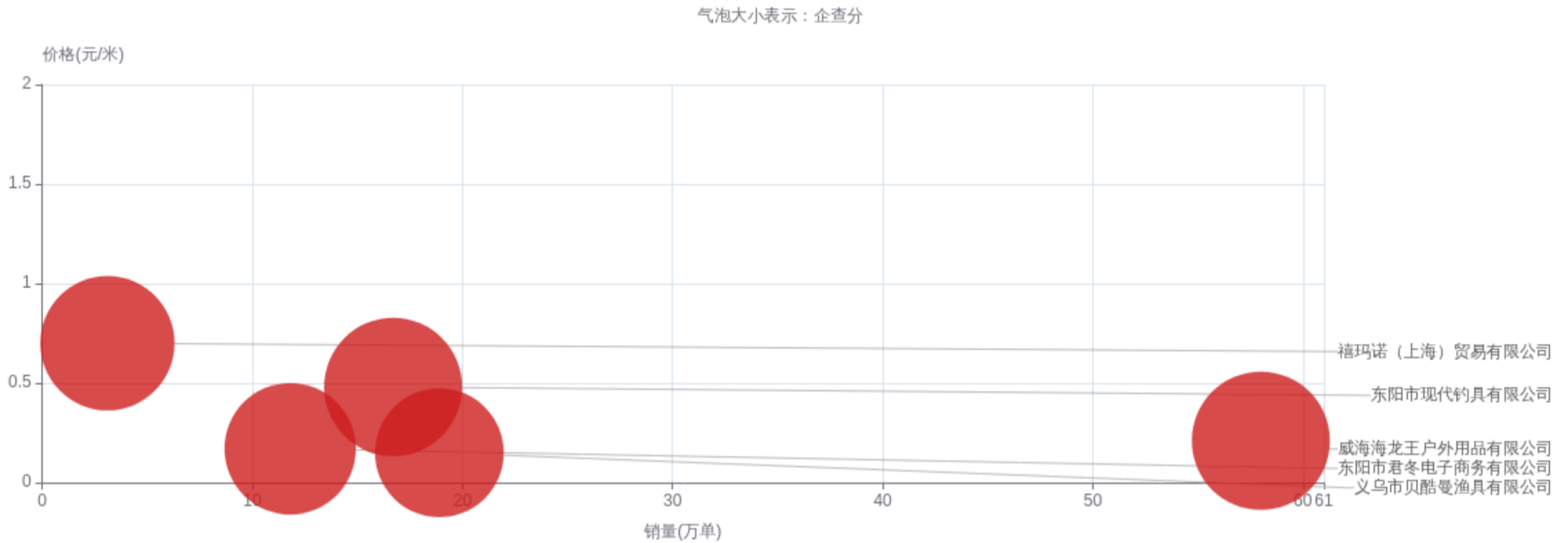
1. 海龙王依托钓线全产业链布局优势及完善的技术创新体系，路亚PE线销量占据领先地位。

威海海龙王户外用品有限公司成立于2000年，作为国家级高新技术企业，专注钓线全产业链研发、生产与服务，依托高强度尼龙配方、高密度PE编织及精密涂层处理等核心技术，打造覆盖PE线、尼龙线等全系列高品质钓线产品，畅销中国市场并远销全球61个国家和地区；现具备月产PE线1亿米、尼龙线45吨的产能规模，拥有20余项授权专利，并与哈尔滨工业大学、中国纺织科学研究院、东华大学等顶尖科研院所深化产学研合作，构建了集研发、材料、生产、测试于一体的高效闭环创新体系，持续引领钓线行业高质量发展。

路亚PE线行业竞争格局未来变化的趋势如下:

1. 随着本土品牌从代工转向自主研发，未来国产品牌市场份额将进一步提升。

在行业发展初期，中国企业多以代工贴牌模式参与市场，缺乏品牌溢价。随着技术实力的提升和市场认知度的积累，国产路亚PE线品牌开始走上“品牌化”之路。一方面，企业通过参与路亚赛事赞助、签约网红钓手、打造品牌IP等方式，提升品牌的专业形象与市场曝光度；另一方面，布局高端产品线，推出“大师系列”“竞技系列”等子品牌，对标国际一线品牌的定价体系，这种品牌价值的塑造，将推动中国路亚PE线行业从“制造”向“品牌+制造”转型，逐步建立起与国际品牌抗衡的溢价能力。



上市公司速览

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	-	-	-

企业分析

1 威海海龙王户外用品有限公司

公司信息

企业状态	开业	注册资本	1000万人民币
企业总部	威海市	行业	批发业
法人	高强	统一社会信用代码	91371000706316568U
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)	成立时间	954864000000
品牌名称	威海海龙王户外用品有限公司	经营范围	户外用品生产及销售；机电设备组装及销售；货物或技术进出口(国家禁止或涉及行政审批的货物或技术进出口除外)。 (依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

公司竞争优势

竞争优势

附录

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未仔细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588