



2026年 金属3D打印设备行业词条报告

头豹分类/制造业/专用设备制造业/化工、木材、非金属加工
专用设备制造

智造硬核引擎——金属3D打印设备迈向规模化工业应用的突破路径与生态重构 头豹词条报告系列



崔熙煜 · 共创作者

2026-09-21

未经平台授权，禁止转载

行业分类： 制造业/化工、木材、非金属加工专用设备制造

摘要 中国金属3D打印设备行业正处在技术迭代与下游场景落地并行的发展阶段，设备国产化程度持续提升。航空航天仍是核心应用领域，同时医疗、模具、汽车等领域的设备导入占比逐步抬升，下游客户对设备打印稳定性、材料兼容性提出更高要求。行业竞争格局逐步分化，头部企业聚焦完整设备解决方案输出，中小厂商侧重细分市场差异化布局。中长期来看，随着制造端降本增效需求释放，金属 3D 打印设备有望从试点验证阶段走向规模化工业应用，但仍面临工艺标准化、使用成本偏高的现实约束。

行业定义

金属3D打印设备行业是指**以增材制造技术（Additive Manufacturing，AM）为核心，从事相关设备研发、生产及应用的制造行业**。该技术以数字三维模型为基础，融合计算机辅助设计、材料加工与成形技术，使用金属粉末或丝材，按照分层制造、逐层叠加的离散堆积原理快速制备复杂工件，是一种区别于传统切削加工的“自下而上”材料累加制造方法。行业起源于20世纪80年代的快速原型技术，主要用于解决传统制造周期长、模具成本高、复杂结构加工困难及材料浪费等问题。主流技术包括选择性激光烧结、选择性激光熔化和电子束熔化等，广泛应用于航空航天、汽车、医疗及能源装备领域。其基本规律是工件越复杂、定制程度越高、生产批量越小，金属3D打印的综合优势越明显。随着时代的进步，金属3D打印设备领域在现有市场中得到广泛的应用。

行业分类

金属3D打印设备主要根据材料形态和工艺技术两个维度进行分类。**按照材料形态，可分为金属粉末型和金属丝材型**，材料形态直接决定设备采用铺粉、送粉或送丝等不同供料系统；**按照工艺技术，主要可分为立体光固化和粘结剂喷射**，两类设备在材料供给方式、能量作用过程、成形精度、制造效率及适用零件尺寸等方面存在明显差异。采用上述分类依据，可以较为清晰地反映不同金属3D打印设备的技术特点与应用场景。

2.1 根据材料形态分类

金属3D打印设备按照材料形态，可分为金属粉末型和金属丝材型。

2.1.1 金属粉末型

通过铺粉或同步送粉方式，将粉末在激光或电子束作用下熔化并逐层成形。**该类设备具有成形精度高、复杂结构制造能力强等特点。**

2.1.2 金属丝材型

通过送丝机构将材料连续送入由激光、电子束或电弧形成的熔池，经熔化、沉积和凝固后逐层制造金属构件。**该类设备具有沉积速度快、材料利用率高、成形尺寸大及制造成本较低等特点。**

2.2 根据工艺技术分类

金属3D打印设备按照工艺技术，可分为立体光固化和粘结剂喷射。

2.2.1 立体光固化（SLA）

主要使用光敏材料，通过紫外光或可见光照射，引发材料中的单体和低聚物发生聚合及交联反应，使材料快速固化成形。**该技术具有固化速度快、成形效率高等特点。**

2.2.2 粘结剂喷射（BJ）

通过按照数字模型选择性地在粉末层上施加粘结剂，使材料逐层粘结形成零件初坯，再通过后续加热处理使粉末颗粒结合成实体零件。**该技术适合制造结构复杂的金属零件，具有材料浪费较少、成形效率较高等特点。**

行业特征

金属3D打印设备的行业特征包括技术门槛较高、科技创新能力强、国产替代持续推进，结构性分化明显。

技术门槛较高

金属3D打印设备属于激光、光学、机械、材料、控制算法多学科深度集成的高端装备，整机性能由激光器、振镜、铺粉系统、工艺软件数据包共同决定，单一零部件突破无法直接实现整机量产能力。2021-2025年，中国头部厂商已经实现500W-600W主流功率激光器、普通振镜系统的规模化配套，设备成形精度可以控制在±15μm，但是超高功率激光器、高精度同轴喷嘴、多激光协同控制算法仍存在短板，高端核心零部件进口占比维持在25%-30%区间。设备稼动率是衡量工业化实用能力的核心指标，经过多年工艺迭代，头部国产设备连续打印稼动率可达到92%以上，行业平均水平约85%，软硬件工艺包的积累差距是造成不同厂商设备稼动率分化的主要原因。

科技创新能力强

该行业的科技创新能力较强，创新主要体现在材料工艺设备和应用场景的协同升级上。随着金属粉体材料研发、激光能量控制、成形过程仿真和缺陷控制等技术持续进步，行业正在从单一设备制造向材料工艺软件设备一体化能力延伸。与此同时，光束整形、多激光协同、工艺参数优化等新技术不断应用于金属打印过程，推动打印效率、成形稳定性和零件性能提升。行业科研方向也逐渐聚焦疲劳性能、寿命预测、多尺度模拟和机器学习优化，说明金属3D打印设备已不是简单机械装备，而是依赖持续研发迭代的高技术制造系统。

国产替代持续推进，结构性分化明显

近年来，中国金属3D打印设备国产化水平持续提升，但是中低端机型与多激光大尺寸高端机型呈现明显分化，中低端机型已经实现较高自主可控，高端机型仍存在追赶空间。2025年中国本土品牌设备销量在中国市场占比达到68.3%，较2021年41.2%实现大幅提升，单激光、中小成形尺寸设备基本完成国产替代；8激光及以上大尺寸多激光设备，国际厂商仍保持一定性能优势，该类高端机型进口占比依旧接近30%。行业竞争格局呈现头部集中特征，头部四家企业合计占据本土市场超过60%的设备出货量，中小企业大多聚焦细分工艺或者配套服务赛道，很难实现全参数段设备的完整布局，行业马太效应逐步强化。

发展历程

金属3D打印设备行业的发展大致经历了从**萌芽期**（1983~1994年）到**探索启动期**（1995~2014年）再到**高速发展期**（2015年~至今）三个阶段。早期行业主要围绕三维建模、分层制造和快速成型展开，设备和材料体系尚不成熟；随后金属材料、激光成形、粉末制备和控制系统逐步突破，行业开始从科研验证走向产业应用；当前行业已进入快速发展阶段，设备正向大尺寸、多激光、自动化产线和多领域规模化应用升级。



萌芽期 · 1983-01-01~1994-01-01

1983年第一台3D打印机问世，1987年STL文件格式被3D Systems公司发明，3D打印开始形成以三维建模、切片处理和逐层成形为核心的技术路径。该阶段设备和材料体系仍处于早期发展阶段，应用主要集中在快速原型制造和样件验证，金属3D打印设备尚未形成成熟产业化体系。

该阶段确立了3D打印由数字模型驱动制造的基本路线，为后续金属粉末成形、激光熔融设备和工业级增材制造发展奠定基础。由于受材料技术、计算机技术和设备能力限制，行业整体仍以技术验证和原型制造为主，尚未进入规模化应用阶段。

探索启动期 · 1995-01-01~2014-01-01

1995年起，中国高校科研团队开始较早开展金属增材制造技术研究，金属3D打印逐步从快速原型制造延伸到金属零部件直接成形。2001年前后，相关团队已在金属3D打印关键技术领域形成专利积累；2007年，中国大型金属3D打印商用化设备开始出现；2011年，专业金属增材制造企业成立，开始围绕金属3D打印工艺、材料、设备和系统建立独立研发体系；2014年，国产金属3D打印设备在中国航展亮相。

该阶段是中国金属3D打印设备由科研探索走向产业启动的关键时期。行业重点从概念验证转向设备国产化、工艺参数开发、金属粉末适配和工程化应用验证，航空航天等高端制造需求成为推动产业落地的重要力量。虽然市场认知仍处于培育阶段，但国产金属3D打印设备和企业化运营模式开始形成。

高速发展期 · 2015-01-01~至今

2015年以来，金属3D打印设备行业进入高速发展阶段，技术路线逐步从单机设备研发扩展到材料、工艺、软件、设备和打印服务一体化布局。随着打印效率、材料性能和设备稳定性持续提升，国产3D打印设备应用场景不断拓宽，逐步进入航空航天、医疗、汽车、高端模具、能源动力等领域。近年来，行业进一步向大尺寸、多激光、自动化产线和智能化生产升级，金属3D打印也从地面工程应用延伸至太空工程验证场景。

该阶段标志着金属3D打印设备从产业化探索转向规模化应用。行业不再只关注“能否打印”，而是更加重视打印效率、稳定性、材料适配、批量生产能力和工程认证能力。设备企业开始从单纯销售设备，转向提供材料、工艺、软件、后处理和定制化制造方案，金属3D打印逐渐成为高端制造领域的重要补充，并在复杂结构制造、小批量生产和个性化制造方面形成较强优势。

产业链分析

5.1 金属3D打印设备产业链的发展现状

金属3D打印设备行业产业链上游为关键材料与核心部件供应环节, 主要作用为设备制造提供成形材料及关键硬件和软件支撑。产业链中游为金属3D打印设备制造环节, 主要作用为完成设备研发生产销售及综合解决方案输出。产业链下游为高端制造应用与终端需求环节, 主要作用为承接航空航天医疗汽车模具能源等领域的复杂结构件和定制化制造需求。

5.2 金属3D打印设备行业产业链主要有以下核心研究观点：

产业链价值重心正向材料与工艺服务环节倾斜，单一设备制造的盈利空间持续收窄。

1. 中游整机设备国产化程度提升与竞争加剧，金属3D打印产业链的利润分配逐步从硬件制造向材料耗材、工艺服务与解决方案延伸。

2021-2025年，中国本土设备厂商数量快速增长，**中低端机型价格累计下降40%以上**，单一设备销售的毛利率持续收窄；与之对应，头部厂商的金属粉末、工艺服务与定制化解决方案营收占比从不足20%提升至35%-40%，其中深耕航空航天场景的厂商，工艺服务与参数授权业务的毛利率比纯设备销售高出15-20个百分点，**价值贡献能力显著高于硬件环节**。

2. 全链条布局能力成为厂商盈利分化的核心决定因素。

下游客户的采购逻辑已从“采购单机设备”转向“采购完整制造能力”，设备厂商需要同步提供配套材料、工艺参数包、人员培训与全流程质量管控方案。具备材料-设备-工艺全链条服务能力的厂商，客户复购率可达40%以上，显著高于仅提供硬件产品的厂商；同时全链条布局可有效分摊研发

成本，缩短新场景的工艺验证周期，进一步强化竞争壁垒。

产业链应用边界持续拓宽，综合交付能力成为竞争关键。

1. 应用需求扩张推动产业链加速放量。

金属3D打印设备的产业链价值正在从科研验证和样件试制，逐步转向工业生产和终端零部件制造。随着打印效率、材料性能和设备稳定性提升，航空航天、医疗齿科、汽车、高端模具、能源动力等领域持续释放需求。**2026年前4个月，中国3D打印设备产量同比增长50.9%，出口量同比增长100.3%，说明行业增长已不只来自技术概念热度，而是来自真实制造需求扩张。**应用场景越丰富，设备企业越需要围绕不同材料、尺寸、精度和认证要求建立差异化解决方案。

2. 综合交付能力成为产业链竞争核心。

随着金属3D打印设备由科研试制走向工业化应用，客户需求逐渐从单次成形能力转向稳定生产能力、质量验证能力和综合成本控制能力。在这一变化下，产业链竞争重点不再局限于单台设备的技术参数，而是延伸至材料适配、工艺开发、软件控制、后处理、检测认证和持续服务等综合交付环节。**中国增材制造已应用于39个行业大类、89个行业中类，说明应用边界正在快速拓宽，但不同行业对质量、效率、成本和认证要求差异明显。**未来能够提供系统化交付的企业，才更容易承接规模化订单，并在产业链中占据核心位置。

产业链上游环节分析

金属3D打印设备上游环节

上游环节

关键材料与核心部件供应环节

金属粉末材料

激光器与光学部件

控制系统与工业软件

辅助系统与配套部件

生产制造端

关键材料与核心部件供应环节

上游厂商

中航迈特增材科技（北京）有限公司

江苏威拉里新材料股份有限公司

有研粉末新材料股份有限公司

安泰科技股份有限公司

西安铂力特增材技术股份有限公司

武汉锐科光纤激光技术股份有限公司

深圳市创鑫激光股份有限公司

深圳市杰普特光电股份有限公司

美商阿帕奇雷射股份有限公司

上海柏楚电子科技股份有限公司

华工科技产业股份有限公司

上游分析

金属粉末质量决定设备工艺窗口与应用边界。

1. 粉末一致性影响成形稳定性。

金属粉末并非普通耗材，而是决定金属3D打印设备能否稳定成形的基础变量。**粉末粒径分布、球形度、流动性、含氧量和批次一致性，会直接影响铺粉均匀性、激光熔化稳定性、孔隙率、裂纹风险和最终零件力学性能。**因此，上游粉末供应能力会直接影响中游设备

的工艺窗口：同一台设备在不同粉末质量下，可能呈现完全不同的成形效果。**从成本端看，中国3D打印用钛合金粉末价格已由2023年的约600元/kg降至2024年的300元/kg以下，降幅达50%。**这表明粉末价格直接影响设备应用的经济性；而在成本下降后，粉末批次一致性、含氧量和流动性仍是设备能否稳定释放降本效果的前提。当前中国增材制造金属粉体材料领域已取得进步，但仍面临批次稳定性、成本控制、应用适配等挑战，说明粉末环节仍是设备产业化应用的重要制约点。

2. 材料适配能力决定应用拓展边界。

金属3D打印设备能进入哪些下游场景，本质上取决于其可适配材料的广度和成熟度。航空航天更关注钛合金、高温合金等高强轻量材料，医疗齿科关注钛合金、钴铬合金等生物相容材料，汽车和模具领域则关注铝合金、模具钢、铜合金等功能材料。若上游材料体系不足，中游设备即使具备打印能力，也难以满足具体行业的性能、认证和成本要求。据工信部装备工业发展中心披露，**增材制造已应用于航空航天、汽车、医药等国民经济39个行业大类、89个行业中类**，且覆盖产品全生命周期。随着应用场景向高温承力、轻量化、生物相容等需求分化，设备需适配钛合金、高温合金、铝合金等不同材料体系；材料适配不足将限制其进入特定行业，因此材料适配能力决定设备的应用拓展边界。以头部企业披露信息看，**部分企业可成形材料已覆盖钛合金、高温合金、铝合金、不锈钢、模具钢等80余种**，说明材料体系扩展正在推动金属3D打印设备从单一验证场景走向多行业应用。

核心部件国产化决定设备降本与供应链安全。

1. 光学控制系统影响设备精度效率。

金属3D打印设备的核心性能来自激光器、振镜、控制系统、软件算法和气氛系统的协同。以华曙高科FS301M设备为例，其可配置2×500W双光纤激光器，最高扫描速度达15.2m/s，铺粉层厚可低至0.02mm。高速度与薄层精细成形需激光器、振镜及控制软件保持协同稳定，说明光学控制系统是设备精度和效率的关键约束。**激光器决定能量输入稳定性，振镜和扫描系统决定路径精度，多激光协同能力影响打印效率和大尺寸构件制造能力，控制系统和软件则决定参数调用、路径规划、过程监测和批量生产稳定性。**因此，上游核心部件并非简单配套，而是直接决定中游设备的打印精度、成形效率、连续运行能力和维护成本。随着设备向大尺寸、多激光、自动化产线升级，核心部件的技术门槛和供应稳定性对整机厂的重要性会进一步提升。

2. 国产替代进程影响成本与交付稳定。

核心部件国产化不仅关系到设备价格下降，也关系到高端设备的供应链安全和工程交付能力。当前中国工业级增材制造主流工艺与装备已基本完成开发，并在航空航天大型构件等领域形成布局，但高端金属增材制造设备进口仍占主导，核心元器件进口超过半数。**以华曙高科2021年采购数据为例，其振镜进口采购金额为3,171.40万元，进口占比达100%；激光器进口采购金额为1,787.81万元，占该类部件采购总额的86.08%。**关键部件的进口依赖会使设备成本与交付节奏更易受到外部供应变化影响，因此推进国产替代不仅有助于降低采购成本，也有助于提升供应链与设备交付稳定性。**说明行业仍存在“整机能力提升较快、核心环节仍需补强”的问题。**对于航空航天、军工、医疗等高端场景而言，设备不仅要能打印，还要保证交付周期、质量一致性和长期服务能力。因此，上游核心部件国产替代将成为金属3D打印设备降本、扩产和自主可控的重要基础。

中 产业链中游环节分析

金属3D打印设备中游环节



品牌端

金属3D打印设备制造

中游厂商

西安铂力特增材技术股份有限公司	湖南华曙高科技股份有限公司	北京易加三维科技有限公司	广东汉邦激光科技有限公司	
鑫精合激光科技集团股份有限公司	天津镭明激光科技有限公司	广东雷佳增材科技有限公司	Nikon SLM Solutions AG	
深圳协同创新高科技发展有限公司	上海探真激光技术有限公司	上海联泰科技股份有限公司	中国惠普有限公司	深圳拓竹科技有限公司
上海玛瑞斯三维打印技术有限公司	Stratasys AP Limited	3D Systems		

中游分析

技术研发与设备制造能力决定中游企业竞争基础。

1. 技术研发与工艺创新推动设备迭代。

金属3D打印设备制造环节的核心价值集中在中游设备商，技术研发不仅体现在整机结构设计，还体现在大尺寸成形、多激光协同、软件控制、工艺参数和应用验证能力上。易加增材招股说明书提到，增材制造全产业链技术壁垒和专利集中在中游设备厂商，增材制造设备是推动整个产业链发展和创新的基础；其还提到公司需要满足大尺寸、大层厚、激光拼接等技术难题对研发条件的更高要求。从头部企业研发投入看，铂力特2024年研发投入为2.11亿元，同比增长15.17%，占营业收入15.94%；华曙高科研发投入为9,889.06万元，同比增长20.06%，研发投入强度达20.10%。头部企业持续将约16%—20%的收入投入研发，说明中游竞争已由单一设备销售转向对工艺、软件及材料协同能力的长期投入。由此看，中游企业的研发竞争不是单一设备参数竞争，而是围绕设备迭代、工艺沉淀和软件协同形成综合技术壁垒。

2. 设备生产制造能力决定交付效率与产品稳定性。

设备生产制造是中游环节从技术成果走向市场交付的关键。金属3D打印设备属于高端工业装备，客户采购时不仅关注能否打印复杂零件，还关注设备是否能够稳定交付、连续运行并适配不同生产场景。易加增材招股说明书提到，其“杭州增材制造设备产业化项目”拟扩充金属、非金属3D打印设备及辅机生产能力，并指出公司现有厂房作业面积、设备、人员配置等因素已无法满足订单产能需求，说明中游设备企业已经面临从研发样机向规模化生产制造扩张的要求。以易加增材为例，2024年其3D打印设备年产能约174台，实际生产金属设备166台、非金属设备19台，整体产能利用率达106.52%；其中金属设备销量为144台、产销率86.75%。这说明头部企业已具备弹性扩产能力，但生产、验收和交付节奏仍需协同匹配，制造组织能力直接影响订单承接和交付效率。由此看，设备制造能力不仅影响产品质量，也影响交付周期、订单承接能力和企业规模化扩张速度。

供应链管理与应用拓展能力决定中游商业化深度。

1. 生产供应链与质量管理影响成本和交付周期。

中游设备制造商处在上游材料部件和下游客户需求之间，其生产供应链与质量管理能力直接影响设备交付效率、产品稳定性和成本控制。随着行业需求扩张，设备企业面临的不只是研发能力竞争，更是能否稳定组织生产、保障批量交付和维持产品一致性的工程化竞争。工信部装备工业发展中心转载国家统计局数据显示，2025年中国3D打印设备产量同比增长52.5%，明显高于同期规模以上工业增加值增速，说明3D打印设备制造正处于快速放量阶段。在产量快速增长背景下，中游企业若不能同步提升采购协同、生产排产、装配调试、质量检测和交付管理能力，容易出现交付周期拉长、质量波动和成本上升等问题。头部企业已开始以实际投入建设自动化供应链能力。铂力特2024年“金属增材制造工厂自动化项目”预计总投资8,000万元，累计投入6,098万元，覆盖粉末供应处理、零件打印和后处理链条。该投入反映出，在设备产量快速增长背景下，企业需通过供应链自动化和全过程追踪降低人工衔接带来的质量波动，才能稳定支撑批量交付。因此，生产供应链与质量管理已成为中游设备制造环节承接市场需求、扩大产能和提升客户信任度的重要基础。

2. 应用解决方案与市场拓展增强客户黏性。

应用解决方案与市场拓展是中游设备商商业化能力的集中体现。金属3D打印设备使用门槛较高，下游客户往往需要的不只是设备本身，还包括应用方案、工艺验证、技术支持和长期服务。从市场端看，设备需求的外延正在扩大。央视网援引海关总署数据称，2026年前四个月中国3D打印机累计出口246万台，出口货值61.06亿元，同比分别增长100.3%、110.4%，说明3D打印设备类产品具备较强的市场拓展动能。市场空间扩大后，中游企业若仅完成设备销售，难以形成长期竞争优势，还需要通过应用场景服务提升客户留存。从海外经营表现看，华曙高科2024年境外收入为1.47亿元，占总营收约29.8%，同比仍增长1.82%；同期境内收入同比下降25.25%。境外业务在中国需求波动时仍保持增长，说明中游企业的市场拓展并非单纯出口设备，而需依靠本地化服务、应用支持和持续交付能力提升客户黏性。由此看，中游企业的商业化深度取决于能否把设备销售转化为行业应用落地，具备客户服务网络、应用场景理解和持续技术支持能力的企业，更容易提高客户黏性并扩大市场份额。

下 产业链下游环节分析

金属3D打印设备下游环节



渠道端及终端客户

高端制造应用与终端需求环节

渠道端

中国航天科技集团有限公司	中国航天科工集团有限公司	中国航空发动机集团有限公司	中国第一汽车集团有限公司	上海汽车集团股份有限公司
比亚迪股份有限公司	浙江吉利控股集团有限公司	北京爱康宜诚医疗器材有限公司	宁波方正汽车模具股份有限公司	东方电气股份有限公司
上海微创医疗器械（集团）有限公司	中国科学院金属研究所	中简科技股份有限公司		

下游分析

高端制造需求扩张推动金属3D打印设备应用加速落地。

1. 航空航天与能源动力场景拉动高性能复杂零部件制造需求。

航空航天与能源动力是金属3D打印设备下游中技术要求最高、牵引作用最强的应用场景之一。这类场景通常涉及轻量化结构、复杂流道、高温合金构件、发动机零部件和大型一体化结构，对传统加工方式提出较高挑战。以铂力特为例，2024年公司营业收入达13.26亿元，同比增长15.02%，年报将增长原因明确归于持续深耕航空航天领域并开拓新应用市场。头部企业在航空航天需求带动下仍保持两位数增长，说明复杂结构、高性能材料及批量验证需求已成为金属3D打印设备向高端制造渗透的重要支撑。金属3D打印能够在减少装配环节的同时实现复杂结构整体成形，因此更容易切入“传统工艺难以制造或制造成本较高”的零部件环节。工信部2023年度增材制造典

型应用场景名单中，工业领域前列就包括航天大型高强铝合金构件电弧定向能量沉积、航天轻质多孔复杂薄壁一体化制造、航天米级关键零部件整体化制造等场景。由此看，航空航天和能源动力需求不是单纯带来设备采购，而是通过复杂结构、高性能材料和批量验证需求，持续推动金属3D打印设备向高精度、大尺寸、高稳定性方向应用落地。

2. 医疗齿科汽车模具场景推动定制化和小批量制造需求。

除航空航天外，医疗齿科、汽车和模具制造等场景也在推动金属3D打印设备需求扩张，但其需求逻辑与航天不同，更强调个性化、小批量、快速迭代和成本效率。从工信部2023年度典型应用场景结构看，42项增材制造典型应用中，医疗相关场景有11项，占比约26.2%；应用覆盖口腔精准医疗、骨科植入物等方向。医疗场景占据超过四分之一，表明个性化与精准适配已形成较明确的下游需求；同时，汽车和模具等行业则更看重缩短研发及试制周期。医疗领域对多样性的需求较强，定制牙科修复、骨科植入物等产品对结构适配和精度要求高；汽车与模具领域则更关注研发周期、轻量化结构、随形冷却和小批量验证。由此看，下游需求已从少数高端科研试制逐渐扩展到医疗、汽车、模具等更贴近产业化和商业化的场景，推动设备需求从“能制造复杂件”进一步转向“能服务多行业、多批次、多规格制造”。

下游应用场景分化使设备需求呈现多元化特征。

1. 不同应用场景对设备性能形成差异化要求。

金属3D打印设备的下游应用并不是单一市场，不同行业对设备能力的关注点存在明显差异。航空航天更关注复杂结构整体成形、轻量化和高性能材料应用；医疗植入与齿科修复更关注个性化适配、精度和安全性；汽车与模具制造更关注开发周期、制造效率和成本控制；科研院所则更关注材料验证和工艺探索。以低空经济场景为例，小鹏汇天采用金属3D打印卡钳及卡钳支架后，在保证结构强度和使用性能的基础上，实现了30%以上的减重优化。该案例说明，不同下游并非只追求更高打印精度：航空航天和低空场景更重视轻量化与可靠性，医疗强调个体匹配，汽车和模具则更侧重效率与成本。央视网报道也提到，随着打印效率、材料性能和设备稳定性提升，国产3D打印设备应用场景正持续拓宽。由此可见，下游场景越分化，设备需求越会呈现多规格、多性能要求和多应用方向并存的特点。

2. 设备采购从尝试使用转向实际生产应用。

随着金属3D打印技术不断成熟，下游客户对设备的需求已经不再停留在“尝试打印”或“样件验证”阶段，而是逐渐转向实际生产应用。对于航空航天、医疗、汽车、模具等行业而言，客户不仅关注设备能否打印复杂结构，还会关注打印效率、材料性能、设备稳定性和后续使用成本。从汽车领域的应用进度看，宝马“增材制造工业化和数字化（IDAM）”项目已建成两条生产线，合计年产能可达5万件，且可在较少人工参与下运行。批量化产能表明下游采购已由单台设备试用，逐步转向围绕稳定交付、自动化生产和综合成本控制的生产体系建设。工信部装备工业发展中心提到，2022至2023年，工信部评选工业、医疗、文化等5领域78个典型应用场景，推动先进技术与装备落地，增材制造已跨过技术验证阶段，全面进入规模化应用新周期。这说明下游客户正在从早期探索转向更明确的生产应用，设备采购也更看重实际落地效果。未来，能够帮助客户缩短生产周期、提升零件质量并降低综合使用成本的金属3D打印设备，更容易在下游场景中获得持续需求。

行业规模

6.1 金属3D打印设备行业规模的概况

2020年—2025年，金属3D打印设备行业市场规模由14.56亿人民币元增长至50.4亿人民币元，期间年复合增长率28.19%。预计2026年—2030年，金属3D打印设备行业市场规模由60.73亿人民币元增长至124.78亿人民币元，期间年复合增长率19.73%。

6.2 金属3D打印设备行业市场规模历史变化的原因如下：

技术成熟与成本改善降低设备普及门槛。

1. 原材料设备与工艺迭代提升质量并改善综合成本。

金属3D打印设备行业早期主要服务于航空航天等高附加值领域，设备价格较高、工艺参数复杂、零件质量稳定性要求严格，市场应用多集中在研发试制和小批量定制阶段。近年来，随着金属粉末性能、激光成形设备、工艺软件和质量控制技术不断进步，设备的打印精度、成形效率和产品一致性得到提升，客户使用金属3D打印的综合成本也逐步下降。技术成熟使金属3D打印不再仅适用于少量高端试验项目，而能够进入汽车、能源、医疗、模具等更多制造场景。 国家统计局数据显示，**2025年中国3D打印设备产量同比增长52.5%，增速高于同期数控金属切削机床的13.7%**。设备产出保持较快增长，说明增材制造的应用需求正由研发试制逐步向更广泛的工业制造场景延伸；随着应用规模扩大，工艺优化、材料利用率提升及批量生产将进一步摊薄单位制造成本，推动金属3D打印的经济性持续改善。**铂力特也在2025年半年度报告中指出，随着原材料、设备和工艺技术迭代，金属增材制造成本大幅降低、产品质量有效提升，制造模式正由小批量定制向大批量、规模化发展。**技术可用性和经济性的同步改善，是行业市场规模持续扩大的基础原因。

金属3D打印由试制验证逐步进入批量生产阶段，带动设备市场扩张。

1. 终端零部件直接制造带动设备需求持续释放。

金属3D打印设备市场规模的变化，还取决于设备在制造环节中的角色变化。行业发展初期，3D打印主要被用于产品原型、模具开发和技术验证，客户采购设备的目的以研发试用为主，单次采购数量和使用频率相对有限。随着设备性能提高和工艺经验积累，增材制造开始用于终端零部件的直接生产，尤其适合复杂结构件、一体化构件和个性化批量产品的制造。设备一旦进入实际生产流程，客户对设备稳定性、生产效率和重复采购的需求将明显提升，市场规模也由此扩大。**华曙高科在2025年年度报告中提到，增材制造已从原型和模具制造扩展至终端零部件生产，应用模式正从试验验证阶段走向大规模应用推广。**国家统计局数据显示，2025年中国3D打印设备产量达521.1万台，2021至2025年年均增长30.9%，也反映出行业整体正处于较快扩张阶段。

6.3 金属3D打印设备行业市场规模未来变化的原因主要包括：

标准化降低规模化采购门槛，推动需求由项目试用转向批量导入。

1. 质量评价体系完善，将缩短客户验证周期并提升采购确定性。

金属3D打印设备市场能否持续扩容，关键不只在于设备性能提升，更在于客户能否以更低风险、更短周期完成设备导入。随着制件质量分级、检测方法及设备能力评价体系逐步完善，客户可依据更明确标准进行设备选型、零件验收和质量管理，减少重复建立内部验证体系的投入。**“十四五”期间，中国已发布增材制造国家标准70项、行业标准31项，中国标准合计达101项，其中国家标准占69.3%。**标准覆盖材料、装备、工艺、检测、软件和服务等环节，表明行业的统一规范已由单一技术要求向全流程质量管理延伸。对金属3D打印设备客户而言，可用于设备选型、工艺验证和零件验收的统一依据增加，有助于减少重复验证投入，并提高采购决策的确定性。对厂商而言，标准化也有助于降低不同项目间的交付差异，使销售模式从依赖技术验证和定制沟通的项目型订单，逐步转向更可复制的批量采购。因此，标准化的核心商业价值在于提高需求转化率，将停留在研发、测试或试点阶段的潜在需求更快转化为实际设备订单，为行业规模增长提供更稳定基础。

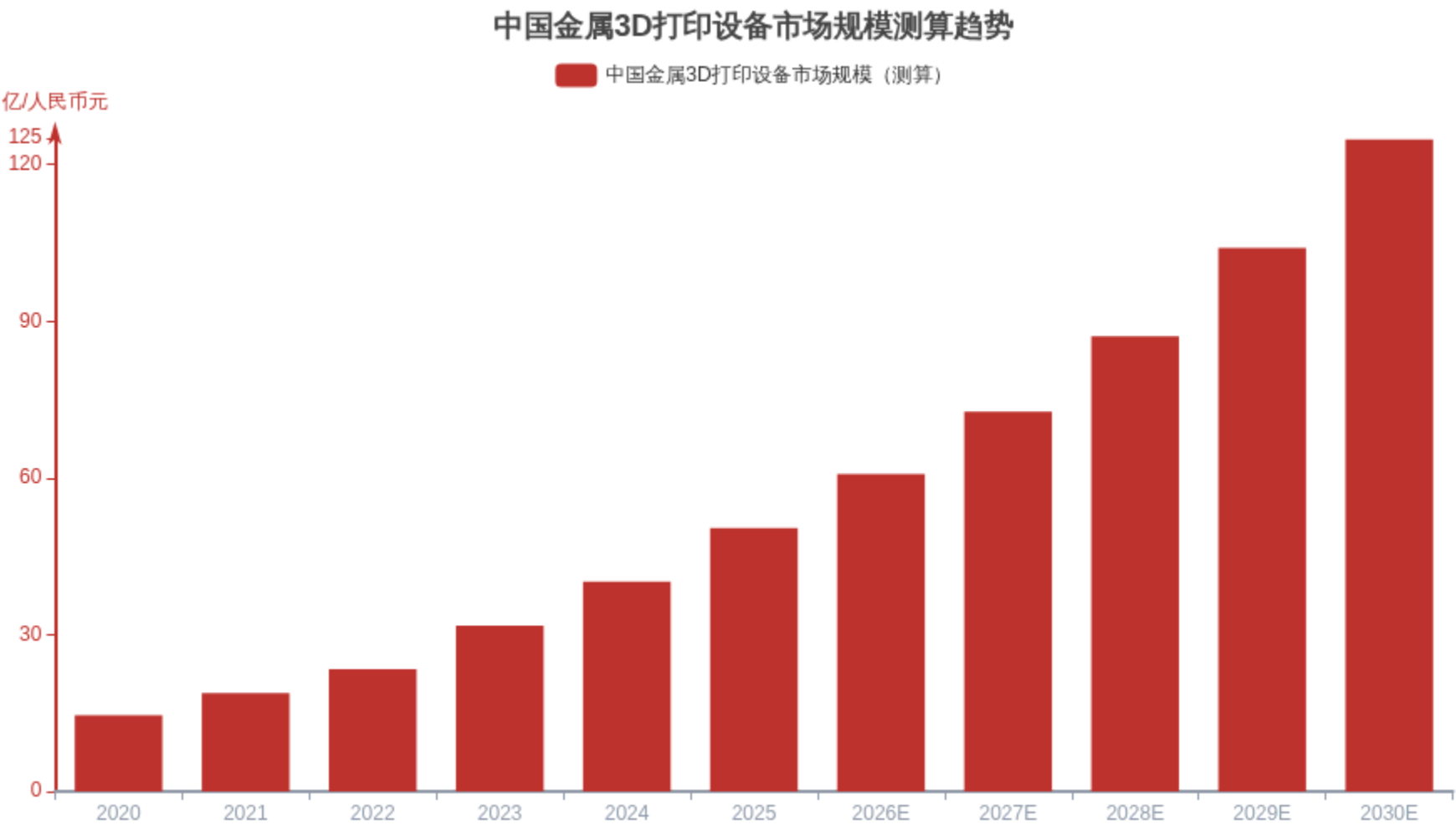
大尺寸多激光高端设备国产替代进程加速，将成为2026-2030年行业规模增长的核心增量来源，推动产业链价值向高端环节迁移。

1. 本土厂商技术持续突破，高端设备进口替代空间充足。

2025年中国8激光及以上**大尺寸金属3D打印设备的进口占比仍接近60%**，随着本土企业在多激光协同扫描、高精度动态聚焦、闭环质量控制等技术领域持续突破，预计2030年高端设备国产化率将提升至70%以上；高端设备单台价值是中低端机型的3-5倍，替代过程将显著拉动行业整体价值规模增长。**高端设备国产替代同步带动高附加值服务增长，进一步拉长产业链价值链条。**高端设备采购通常配套定制化工艺开发、全流程质量管控、年度运维服务等高附加值服务，本土厂商凭借本地化服务优势，可获取比单纯设备销售更高的利润空间；同时工艺参数包、材料适配方案等软件服务的占比持续提升，推动行业盈利模式从硬件销售向“硬件+工艺+服务”的综合解决方案升级。

规模预测

金属3D打印设备行业规模



政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于推动未来产业创新发展的实施意见》	工业和信息化部、教育部、科技部等7部门	2025-01-18	8
政策内容	文件提出重点推进未来制造、未来材料等六大方向产业发展，围绕前沿技术实施重大科技攻关，促进成果转化和应用场景拓展。政策支持高端装备攻关、产业基础再造、创新联合体建设及首台（套）重大技术装备、首批次材料推广，培育未来产业领军企业。			
政策解读	金属3D打印同时属于未来制造和未来材料的重要技术方向，与高端装备、先进金属材料和产业化应用高度相关。该政策有助于促进设备厂商、高校、科研院所和下游客户联合攻关，并降低新设备、新材料进入市场时的验证难度，推动技术从研发走向规模应用。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《标准提升引领原材料工业优化升级行动方案（2025—2027年）》	工业和信息化部、生态环境部、应急管理部、国家标准化管理委员会	2024-12-13	7
政策内容	方案以标准提升推动原材料工业高端化、绿色化、数字化和安全化发展，围绕数字化转型、绿色低碳、新材料标准培育及质量安全基础建设部署重点任务。文件提出完善新材料标准体系、加快关键标准研制，并将先进3D打印材料纳入前沿新材料标准制修订范围。			
政策解读	该政策从原材料标准体系和质量规范层面完善金属3D打印产业发展基础。金属粉末、高性能合金及相关检测标准逐步完善后，可提高材料质量一致性、设备间适配性和产品可追溯性，降低下游客户对金属3D打印设备及材料的验证风险，并支持行业规范化、规模化应用。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《推动工业领域设备更新实施方案》	工业和信息化部、国家发展改革委、财政部等7部门	2024-03-27	9
政策内容	方案以大规模设备更新为抓手，实施制造业技术改造升级工程，重点推进数字化转型和绿色化升级，促进制造业高端化、智能化、绿色化发展。文件强调通过技术、质量、能耗和排放标准引导企业淘汰落后设备、使用先进设备，并推进软硬件协同更新。			
政策解读	金属3D打印设备具备数字化、柔性化和节材化优势，能够满足制造企业设备升级及高端化改造需求。政策将增强装备制造、航空航天、汽车和能源等行业的技改投资动力，推动企业采用先进制造设备；同时，软件与硬件协同更新也有利于金属3D打印产线集成化发展。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《“十四五”智能制造发展规划》	工业和信息化部等8部门	2021-12-21	9
政策内容	规划提出以工艺和装备为核心、以数据为基础，推动制造业数字化、网络化和智能化转型。在智能制造装备创新发展行动中，明确研发激光/电子束高效选区熔化装备、激光选区烧结成形装备等增材制造装备，并支持检测、控制、工业软件及系统解决方案协同发展。			
政策解读	文件直接将激光及电子束选区熔化等金属3D打印核心装备列入研发重点，对行业设备端形成明确利好。设备企业将更重视在线监测、软件控制、数字孪生和自动化能力建设；下游制造企业的智能化改造也会提升对工业级金属3D打印设备及配套系统的采购需求。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《增材制造产业发展行动计划（2017—2020年）》	工业和信息化部等12部门	2017-12-12	10
政策内容	政策围绕新兴产业培育和重点领域制造业智能转型，提出提高增材制造创新能力和供给质量，培育龙头企业，推进示范应用，完善产业支撑体系及发展环境。同时，聚焦重点制造、医疗、文化和教育等领域，推动增材制造产业链完善、规模化应用及国际化发展。			
政策解读	该政策是中国增材制造领域最直接的国家级专项政策，对金属3D打印设备产业链具有系统性推动作用。其通过技术攻关、示范项目、龙头企业培育和应用拓展，促进设备性能、核心部件和工艺成熟度提升，并直接拉动航空航天、汽车、模具等工业客户的设备需求。			
政策性质	指导性政策			

竞争格局

金属3D打印设备竞争格局概况

金属3D打印设备行业呈现以下梯队情况: 第一梯队公司有西安铂力特增材技术股份有限公司、湖南华曙高科技股份有限公司等; 第二梯队公司有杭州易加三维增材技术股份有限公司、广东汉邦激光科技有限公司等; 第三梯队公司有西安赛隆增材技术股份有限公司、广东峰华卓立科技股份有限公司等。

金属3D打印设备行业竞争格局形成的历史原因如下:

技术与客户认证壁垒奠定头部企业优势。

1. 设备稳定性、工艺积累及高端客户的认可构成持续性的竞争壁垒。

金属3D打印设备并非单一硬件产品，其竞争力取决于激光与光学控制、金属粉末、成形参数、后处理和检测等多环节协同。企业除完成设备研发外，还需针对不同材料、零件结构及应用场景持续积累工艺数据，研发投入高、周期较长。尤其在航空航天、医疗器械等高要求领域，客户通常需经过试制、批量工件验证、安装验收及持续运行评估后，才会扩大采购。以铂力特参与的国家重点研发计划为例，**大型关重结构件规模化应用要求室温拉伸强度性能统计变异系数不高于3%，编制相关标准规范12项以上，并达到技术就绪度8级以上**。量化指标反映出，高端客户的验证并非一次性试用，而是对零件性能一致性、检测能力和标准体系的系统考核；率先完成此类验证的企业更易形成后续订单与工艺数据积累。因此设备稳定性与打印质量比单纯价格更能决定供应商地位。**华曙高科披露，航空航天打印服务商在采购首台设备、完成使用验证并认可其性能后，进**

一步签订大额采购合同；相关设备后续参与重点型号工程并完成多批次重要工件加工。由此，率先完成高端客户验证并得到其认可的企业可持续获得订单、工艺数据和服务经验，形成技术积累到客户验证，再到订单反馈的正向循环，逐步拉开与后来者的差距。

政策引导与多元应用需求推动本土成长和路线分化。

1. 政策加速国产化落地，而下游需求差异使行业保持多技术路线竞争。

中国持续将增材制造纳入先进制造业重点发展方向，并通过关键技术攻关、装备和材料性能提升、试点示范、标准检测认证及龙头企业培育等方式，降低行业早期研发和市场导入的不确定性。《增材制造产业发展行动计划（2017—2020年）》提出**突破满足重点行业需求的工艺装备、核心器件及专用材料，开展100个以上试点示范项目，并在航空、航天、汽车、医疗等领域推进规模化应用。政策推动设备企业与材料、软件、下游用户协同，加快国产设备进入真实生产场景。**与此同时，金属3D打印已由航空航天等高附加值领域，逐步拓展至能源动力、轨道交通、汽车、医疗和模具等行业；不同场景对零件尺寸、成形效率、材料体系和精度要求差异显著，单一标准化产品难以全面覆盖。**从典型应用场景看，42项入选场景中工业领域27项，占64.3%；医疗领域11项，占26.2%；**其余分布于文化体育和建筑领域。需求结构既以高端工业制造为主，又存在显著的医疗个性化需求，说明政策推动并未形成单一技术标准，而是促使企业围绕大型化、效率提升、材料适配和细分行业解决方案等不同路径展开竞争。因此，头部企业依托综合解决方案和重点领域积累保持优势，成长型企业则可围绕大型化、多激光、定向能量沉积或细分行业方案切入，最终形成“头部领先、多技术路线并存”的竞争格局。

金属3D打印设备行业竞争格局未来变化的趋势如下：

行业竞争将由单机性能比拼升级为综合解决方案竞争。

1. 规模化生产需求将强化头部企业在效率、自动化及全流程服务上的优势。

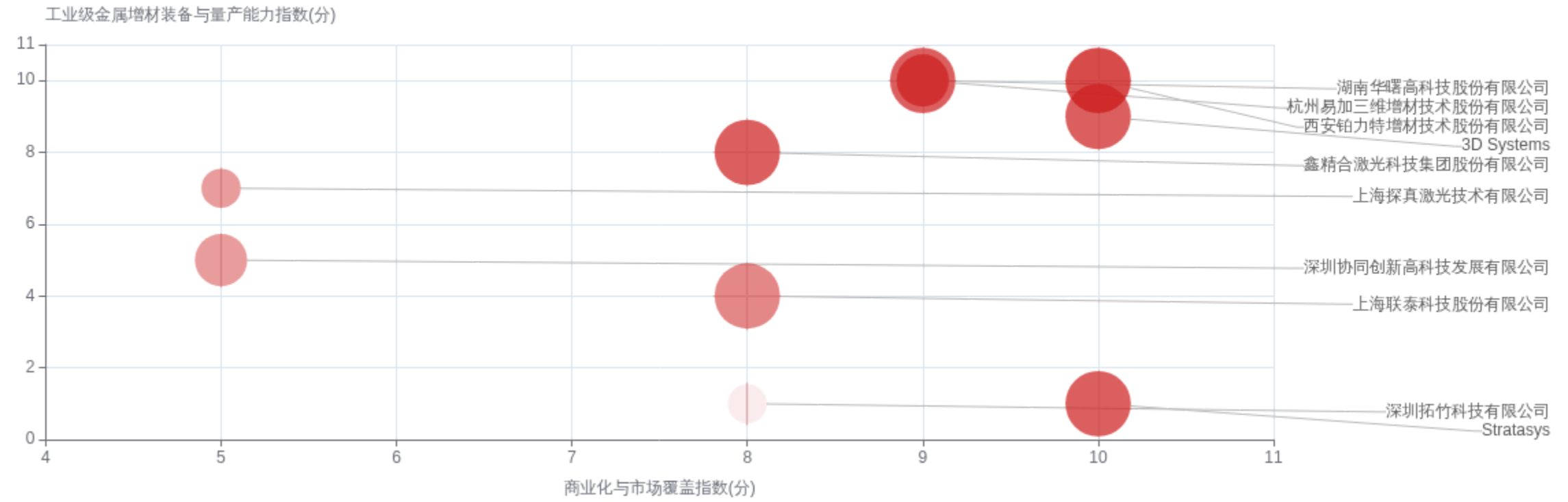
随着金属3D打印逐步由试制、小批量定制走向批量化制造，下游客户对设备的评价标准将不再局限于打印精度或单台售价，而更关注生产效率、设备稳定性、材料利用率、自动化程度及整体交付成本。未来企业需要提供设备、材料、工艺、软件、后处理服务的完整方案，才能帮助客户稳定量产。以铂力特为例，**2024年其3D打印定制化产品及技术服务收入为6.89亿元，占主营业务收入的52.0%，高于3D打印设备、配件及技术服务收入的5.45亿元。**定制化产品及配套服务收入占比过半，说明头部企业的价值实现已不局限于设备销售，而更多延伸至零件交付、工艺支持等综合服务环节。例如，航空航天零部件客户采购金属3D打印设备后，还需同步解决钛合金粉末参数、打印工艺、热处理及质量检测问题；若设备厂商只能销售设备、无法提供工艺支持，客户的实际应用效果会受到限制。因此，具备多激光、大尺寸设备及全流程服务能力的头部企业，更容易获得规模化订单；仅依靠单一机型或价格竞争的企业则可能面临竞争压力。

国际化将成为本土头部企业竞争力分化的重要方向。

1. 国际客户认证与服务体系优化将成为海外竞争的关键。

中国金属3D打印设备企业未来将由以国产替代为主，逐步转向与海外厂商直接争夺国际客户和高端订单。设备出口并不等同于成功进入海外市场，企业还需满足当地客户在设备认证、安装调试、工艺支持、零部件供应及售后响应等方面的要求。本地化服务能力将直接影响客户是否愿意长期采购和追加设备。以华曙高科为例，**2024年其境外收入约为1.47亿元，占总营业收入约29.8%，同比增长1.82%；同期公司总营业收入同比下降18.82%。**在整体需求承压的情况下，境外收入仍保持增长，说明海外市场的竞争力并不只取决于设备出口，还取决于认证支持、安装调试、售后响应等本地化服务能否转化为持续订单。该公司已在美国奥斯汀、德国斯图加特设立子公司，销售服务网络覆盖30多个国家和地区，这使其能够更及时地为海外客户提供技术支持和售后服务，也有助于积累国际应用案例与品牌认知。未来，拥有海外直营网点、服务工程师团队和国际客户认证经验的头部企业，更可能提升海外市场份额；而缺乏本地服务网络的中小企业，则较难将单次出口转化为长期稳定订单。

气泡大小表示：全流程解决方案完整度(分)；气泡色深表示：高价值行业应用验证与渗透指数(分)



上市公司速览

西安铂力特增材技术股份有限公司（ 688333 ）				湖南华曙高科技股份有限公司（ 688433 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	7.4亿元 >	42.5	46.7	-	3.7亿元 >	35.1	53.2

华工科技产业股份有限公司（ 000988 ）				深圳光韵达光电科技股份有限公司（ 300227 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	72.1亿元 >	-18.6	23.9	-	4.7亿元 >	4.2	32.0

大族激光科技产业集团股份有限公司（ 002008 ）				有研粉末新材料股份有限公司（ 688456 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	93.9亿元 >	-11.1	35.9	-	20.1亿元 >	-6.0	8.3

银邦金属复合材料股份有限公司（ 300337 ）				南方风机股份 有限公司（ 300004 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	38.1亿元 >	15.9	10.5	-	5.7亿元 >	-8.5	26.1

爱司凯科技股份有限公司（ 300521 ）				北京金橙子科 技股份有限公 司（ 688291 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	1.9亿元 >	2.1	36.1	-	2.5亿元 >	19.5	68.2

企业分析

1	西安铂力特增材技术股份有限公司【688333】
---	-------------------------

▪ 公司信息			
企业状态	开业	注册资本	27432.2174万人民币
企业总部	西安市	行业	软件和信息技术服务业
法人	薛蕾	统一社会信用代码	91610131578408694N
企业类型	股份有限公司(上市、自然人投资或控股)	成立时间	2011-07-05
品牌名称	西安铂力特增材技术股份有限公司	经营范围	一般项目：增材制造；增材制造装备制造；增材制造装备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；3D打印服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；3D打印基础材料销售；工业设计服务；专业设计服务；软件开发；软件销售；新材料技术研发；新材料技术推广服务；金属加工机械制造；通用零部件制造；金属材料制造；金属材料销售；机械设备研发；机械设备销售；机械设备租赁；机械零件、零部件销售；金属表面处理及热处理加工；模具制造；模具销售；金属制品修理；通用设备修理；货物进出口；技术进出口；进出口代理；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；智能仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；机械零件、零部件加工；金属切削加工服务；金属工具制造。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目：第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营；检验检测服务。(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，具体经营项目以审批结果为准)

■ 财务数据分析										
财务指标	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026(Q1)
销售现金流/营业收入	0.98	0.83	0.81	0.85	1	0.68	0.67	0.92	0.84	1.15
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	42.6256	52.1217	27.2569	30.7975	38.9203	49.5517	27.3744	33.8712	42.5175	44.3479
营业总收入同比增长(%)	32.2256	32.5216	10.3828	28.1048	33.9243	66.3207	34.2355	15.0222	39.6884	43.5662
归属净利润同比增长(%)	9.3477	66.9328	29.8776	16.7415	-161.4811	249.138	78.1078	-5.2635	95.1407	212.2115
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	166.4509	173.871	229.1972	264.8564	233.563	201.3475	246.1375	276.6448	241.4493	369.2986
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	1.9695	1.9106	5.9723	4.1139	1.9948	1.3807	3.4514	2.3061	1.6653	1.564
每股经营现金流(元)	0.44	-0.53	0.5493	1.1384	0.3404	-0.9506	-0.6794	1.2737	0.8702	-0.5146
毛利率(%)	41.035	43.6753	50.2655	52.7195	48.2277	54.5498	48.9721	37.4353	37.7191	37.2647
流动负债/总负债(%)	64.0366	52.5387	42.8369	46.7167	62.3419	77.5572	77.4843	75.0856	76.4975	77.5105
速动比率	1.356	1.0892	2.6524	3.3052	1.2312	0.9181	3.0816	1.8595	1.1894	1.0824
摊薄总资产收益率(%)	6.6067	8.0636	6.4297	5.488	-2.8156	3.0938	2.9502	1.5123	2.5548	0.19
营业总收入滚动环比增长(%)	/	201.2817	109.58	/	/	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	/	455.2043	375.4846	/	/	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	10.69	15.59	10.88	7.81	-4.38	5.64	8.57	/	/	/
基本每股收益(元)	0.57	0.95	1.09	1.08	-0.67	0.7	0.69	0.3848	0.7537	0.0612
净利率(%)	16.3084	19.8964	23.1751	21.0274	-9.6569	8.6593	11.4894	7.8785	11.006	5.1474
总资产周转率(次)	0.4051	0.4053	0.2774	0.261	0.2916	0.3573	0.2568	0.192	0.2321	0.0369
归属净利润滚动环比增长(%)	/	406.219	68.446	/	/	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	4.2311	4.2311	10.4067	10.5584	12.7785	10.2789	21.7806	15.3586	15.2849	15.2849
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	195.9077	258.8811	299.8501	278.1896	386.7225	427.8075	323.8866	316.7899	354.4005	652.6468
营业总收入(元)	219948400	291479200	321742830.46	412168053.84	551993023.07	918078592.81	1152447774.07	1325570668.71	1851668118.63	325907509.31
每股未分配利润(元)	0.3297	1.1743	1.7101	2.5944	1.8018	1.9471	1.7676	1.3447	1.8827	1.9439
稀释每股收益(元)	0.57	0.95	1.09	1.08	-0.67	0.68	0.68	0.3818	0.7534	0.0611
归属净利润(元)	34255400	57183600	74268624.23	86702285.16	-53305544.89	79498800.11	110237424.28	104435058.04	203795259.24	16775787.66
扣非每股收益(元)	0.44	0.64	0.71	0.76	-1.11	0.26	0.66	/	/	/
毛利润（元）	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	0.44	-0.53	0.5493	1.1384	0.3404	-0.9506	-0.6794	1.2737	0.8702	-0.5146

公司竞争优势

▪ 竞争优势

铂力特是中国金属增材制造全产业链代表企业，业务覆盖金属3D打印设备、金属粉末、定制化产品及技术服务。公司长期服务航空航天、能源、汽车、电子、医疗等高端制造领域，具备从材料、工艺、装备到批量化制造的协同能力。其多激光大尺寸设备与自动化粉末循环方案，有助于提升复杂金属零部件的生产效率、稳定性和规模化交付能力。

西安铂力特增材技术股份有限公司

2 湖南华曙高科技股份有限公司【688433】

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	41416.88万人民币
企业总部	长沙市	行业	通用设备制造业
法人	侯培林	统一社会信用代码	91430100696213142E
企业类型	其他股份有限公司(上市)	成立时间	2009-10-20
品牌名称	湖南华曙高科技股份有限公司	经营范围	一般项目：增材制造；增材制造装备制造；增材制造装备销售；机械设备研发；通用设备制造（不含特种设备制造）；3D打印基础材料销售；3D打印服务；新材料技术研发；工程塑料及合成树脂制造；工程塑料及合成树脂销售；塑料制品制造；塑料制品销售；金属制品研发；金属制品销售；金属材料制造；金属材料销售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；软件开发；软件销售；工业设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

■ 财务数据分析								
财务指标	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026(Q1)
销售现金流/营业收入	1.08	1.08	0.92	1.02	0.74	0.89	0.9	1.26
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	24.4262	29.4905	28.386	32.7875	16.902	22.3763	25.6609	24.5379
营业总收入同比增长(%)	/	40.1315	53.7498	36.6746	32.7371	-18.8227	45.4298	2.8413
归属净利润同比增长(%)	/	128.1909	186.6041	-15.5158	32.264	-48.76	2.676	-358.3831
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	113.1867	90.1151	92.507	103.5371	122.9228	201.7856	167.3245	263.544
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	3.4878	3.0519	3.8292	2.7607	5.9704	3.6831	2.9818	3.109
每股经营现金流(元)	0.4317	0.8	0.3	0.26	-0.0388	0.0801	0.1872	-0.1317
毛利率(%)	58.8255	57.4822	56.7448	53.3174	51.6013	47.4507	43.4763	44.7602
流动负债/总负债(%)	100	99.0774	66.0072	76.5323	78.2591	81.8998	82.0111	81.7401
速动比率	2.9434	2.535	3.0065	2.0066	5.0677	2.8977	2.2351	2.1655
摊薄总资产收益率(%)	4.4485	9.132	16.6397	9.6479	7.5816	2.7856	2.6106	-0.1328
营业总收入滚动环比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	6.09	12.55	26.91	13.95	8.64	/	/	/
基本每股收益(元)	/	/	0.33	0.27	0.33	0.16	0.17	-0.0088
净利率(%)	11.5773	18.8525	35.1429	21.7233	21.6423	13.6609	9.6448	-2.8883
总资产周转率(次)	0.3842	0.4844	0.4735	0.4441	0.3503	0.2039	0.2707	0.046
归属净利润滚动环比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	2.2767	2.3038	0.6507	0.6739	2.9985	3.0173	3.1975	3.2884
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	302.5973	258.1941	295.203	329.0376	332.625	484.0011	374.2593	636.4922
营业总收入(元)	155049627.15	217273358.88	334057439.77	456571537.04	606039751.69	491966809.88	715466518.67	129600455.76
每股未分配利润(元)	1.2304	1.7849	0.0897	0.3336	0.5852	0.6398	0.7449	0.7362
稀释每股收益(元)	/	/	0.33	0.27	0.33	0.16	0.17	-0.0088
归属净利润(元)	17950543.09	40961499.51	117397350.97	99182180.81	131161050.04	67206949.39	69005423.69	-3643545.82
扣非每股收益(元)	/	/	0.2	0.24	0.3	/	/	/
毛利润（元）	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	0.4317	0.8	0.3	0.26	-0.0388	0.0801	0.1872	-0.1317

公司竞争优势

■ 竞争优势

华曙高科是中国工业级增材制造设备代表企业，形成金属与高分子增材制造设备、材料、工艺及服务的综合布局。其金属设备采用开放材料与开放参数策略，能够提高客户对材料、工艺参数和应用方案的自主选择空间。公司具备海外市场布局及本地化服务能力，在航空航天、汽车、模具和工业制造等领域拥有较广泛的应用基础。

湖南华曙高科技股份有限公司

▪ 公司信息

企业状态	存续	注册资本	8766.6235万人民币
企业总部	杭州市	行业	其他制造业
法人	李健浩	统一社会信用代码	91330109MA27WA412U
企业类型	其他股份有限公司(非上市)	成立时间	2015-11-17
品牌名称	杭州易加三维增材技术股份有限公司	经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；增材制造；增材制造装备制造；增材制造装备销售；3D打印服务；3D打印基础材料销售；光电子器件销售；光学仪器销售；软件开发；机械设备租赁；软件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；工业自动化控制系统装置销售；货物进出口；技术进出口(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。



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、提起诉讼、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，在未详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

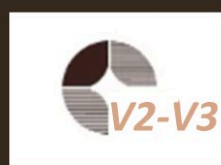
企业标准版



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