

市场经纬

# “小豆子”撬动10亿大市场

## ——“世界超市”拼豆经济观察

### 情绪价值,拼出消费新潜能

潮流是一个轮回,而义乌,是圆心。

谁能想到,曾经作为老年人康复训练工具的拼豆,如今竟在“Z世代”中掀起热潮,成为情绪消费的新宠。从指尖蔓延至心尖,拼豆经济正以其惊人的爆发力,塑造出一个庞大的市场生态。

作为“世界超市”的义乌,再次敏锐地捕捉到了这一潮流趋势。随着拼豆市场的井喷式增长,其产业链上游的产能布局也在加速推进。目前,国内拼豆颗粒、拼板及相关配件的生产,高度集中于浙江义乌、宁波以及广东汕头、澄海、东莞等地的传统制造集群。凭借成熟的塑料原料、颜色母粒与模具开发技术,以及高度标准化的工艺,这些地区确保了拼豆产品在规格与品质上的稳定输出,为市场的快速扩张奠定了坚实基础。

根据“义乌指数”估算,拼豆在国内的整体市场规模已逼近10亿元且仍处于持续扩容的上升通道。

这不仅是“Z世代”为情绪价值买单的生动缩影,更是义乌市场又一次精准卡位潮流、引领产业风向的鲜活例证。



在义乌全球数贸中心玩具区,老板娘正在整理拼豆订单。

什么是拼豆?简单来说,拼豆相当于一种“实体像素画”,核心玩法是:先拼,再烫。

玩家将五颜六色的空心塑料管(豆子)在模板上排列成图,再用熨斗或烫画机加热,使塑料受热熔化并相互连接,形成玩家想要的图案。小到随身的钥匙扣、点缀家居的冰箱贴,若有足够的时间与耐心,甚至能亲手拼出一幅气势恢宏的《清明上河图》。

其实,拼豆并非横空出世的新物种。它起源于20世纪70年代的瑞典,最初被用于老年人康复训练,主打锻炼专注力与手眼协调能力。后来,美国Perler公司将其引入北美,并改良为儿童益智玩具,拼豆也因此得名。近两年,它以“情绪型手作”的全新身份重回大众视野,成为年轻人释放压力、表达自我的新载体。

“像‘中毒’了一样,很喜欢沉浸其中的感觉,同时也能让自己保持专注,忘掉不开心的事。”在义乌CBD曙光大厦A座“云端甜颂DIY拼豆店”,“95后”消费者熊琳今年刚“入坑”,已完成3件成品。对她而言,拼豆不仅解压,更能亲手做出陪伴自己的小物件。

拼豆的魅力,不仅在于过程的解压,更在于完成作品时的那份成就感。正在店里拼豆的消费者陈佳,兴奋地向记者展示了她的完整作品——一个凯蒂猫挂件。“这

是今天我最满意的一件。”她告诉记者,虽然在家也能享受拼豆的乐趣,但和朋友相约来店里小聚,又是另一种独特的体验。

“云端甜颂DIY拼豆店”店长赵馨语表示,近两年手作体验需求显著增长,门店客流稳定,周末常处爆满状态。该店可容纳30~40人,月均客流量达500~600人次,不少老顾客会提前预约,平均体验时长2~3小时,常结伴参与。因拼豆兼具消遣与成品获得感,不少顾客会拍照分享至社交平台,带动更多消费者前来体验。

“双休日一座难求,学生、情侣、亲子家庭齐聚一堂。”“我嗷个豆”主理人斯伟强坦言,拼豆自带“魔力”,让顾客从好奇尝试到上瘾复购,甚至主动邀约朋友同行。这份“魔力”的背后,是消费需求的深层转向——当物质供给趋于饱和,消费边界正从“拥有物品”向“获得体验”延展。拼豆热潮精准切中年轻人对情绪价值、轻量化社交与沉浸式体验的多重诉求,以拼豆为媒介,社交为核心,让成品成为承载情感与时光的独特载体。

线下场景的繁荣,直观印证了拼豆的火爆。在美团等生活服务平台上,记者搜索发现,义乌万达广场、新城吾悦广场、义乌天地、义乌之心、商贸区、CBD等商圈均有DIY拼豆手作店铺。按小时收费的店铺,单

人价格在15~30元/小时区间浮动;不限时计费的店铺,30~60元就能拼上一整天。线上购买材料,普通品牌拼豆仅需1.3~1.5元/千颗,头部品牌也只要5.28元/千颗。

而社交平台上的一个段子,恰如其分地注解了这门生意的核心价值:有用户提问,花60元去手作店拼一天拼豆,是不是一种浪费?底下的高赞回答直戳痛点——“去了,能省下800元的心理咨询费。”这句话背后,揭示了拼豆火爆的本质:它顺应了当下年轻人对低成本情绪价值的需求,是情绪经济赛道上,性价比颇高的“平替选择”。

拼豆之所以能成为情绪价值的载体,正因为它提供了一种心理掌控感——付出必有回报,每拼一颗都算数。义乌中心医院精神卫生科主治医师葛楠分析,拼豆的治愈效应主要源于两层心理机制:面对学业与职场的不确定性,拼豆“按图索骥、即时成型”的清晰逻辑,提供了高确定性的正向反馈,有效对冲了现实中的焦虑与无力感;同时,重复专注的动作能诱导“心流”体验,这种类似正念冥想的沉浸状态,能帮助大脑从信息过载中抽离,实现“精神重启”,从而舒缓情绪,平复焦虑。

不过,一个更值得深思的问题是:玩法并不丰富的拼豆,为何偏偏在当下这个节点,迎来了爆发?

### “义乌豆”,拼出产业新赛道

随着拼豆市场消费分层明晰,“义乌豆”已确立独特品类地位,成为增长迅猛的细分赛道。根据“义乌指数”不完全统计,目前义乌国际商贸城一区与全球数贸中心汇聚了约50家相关经营主体,形成了从颗粒批发、套装销售到配套工具供应的完整集群。

在产品矩阵方面,义乌市场已形成“基础供应+配套延伸”的拼豆供给体系。既涵盖颗粒、拼板等基础材料,也延伸至套装、模具等配套产品。2025年至今,市场需求井喷直接传导至生产端,带动相关企业订单量大幅攀升,多家工厂满负荷运转,以“义乌速度”承接热潮的同时,也进一步强化了这一生产体系。

在义乌国际商贸城三区,来自海南的采购商郭江平正与经营户任小玲紧锣密鼓地洽谈。“我计划在海南海口神州科技园,打造一个约500平方米的航天主题拼豆创意工坊。”郭江平说。从基础颗粒到热门IP套装,他一边比对款式、询问价格,一边快速记录订单清单。不到半小时,近5000盒拼豆产品便基本敲定。郭江平表示,此次采购的产品与工坊定位高度契合,将全部用于后续运营。

与任小玲一样感受到市场脉搏的,还有启航DIY玩具的负责人吴垠。自2013年进入拼豆领域以来,她最初凭借5毫米大颗粒拼豆产品,以环保无毒、韧性强的优良品质,在西班牙、日

韩等海外市场站稳了脚跟。一位西班牙老客户按月采购额稳定在3万至5万元。随着国内市场在近两年迅速升温,她敏锐地捕捉到变化,依托“义乌购”平台的优势,将业务拓展至国内。如今,其公司面向国内市场推出了多达296种色号的拼豆,海外市场也有70多种选择,形成了国内外市场相互促进的良性循环。采访当天,她便通过平台成功对接了两笔订单,单笔金额约1万元。

在采访中,记者观察到,除了常规热销款,经营户们接到的订单中,定制化产品的占比正显著提升,成为新的业务增长点。这些定制版拼豆主要面向大型城市的文创机构、IP运营及商业空间,用于开发具有品牌特色或城市文化元素的主题手作产品。

在义乌全球数贸中心,市场经营户柳凌的店铺里,样品架上除了色彩斑斓的常规款拼豆,更多了一份份贴着不同城市文创公司标签的定制样品。“现在订单里,定制款的比例越来越高。”柳凌一边向记者展示一款为杭州某文创公司设计的西湖主题拼豆套装,一边介绍道,“我们常为上海、北京、杭州等地的文创公司开发IP衍生品,或者根据他们的要求做专属定制。”她提到的一个动漫类产品,仅一个订单就达到5万盒。“平均下来,我们一个月要出货30万至40万盒,其中很大一部分都是定

制化拼豆。”柳凌的话语中透着对这一新增长点的欣喜。

根据“义乌指数”调研分析,义乌拼豆市场具备两大核心优势:一是依托成熟的小商品产业生态,已形成从塑料颗粒生产、模具加工到拼板、工具配件及包装物流的完整产业链闭环,为市场提供了“供给稳定、价格可控、流通高效”的底层保障,降低了产业协作成本与响应周期;二是产品形态持续迭代升级,经营户突破传统平面拼贴局限,推出微景观、立体多层结构及花草盆栽类作品,同时上新夜光、荧光等特殊材质拼豆和主题化模板,推动产品结构向多元化、差异化发展,契合个性化手作产品的市场需求。

拼豆的走红,再次印证了义乌在消费市场细分品类爆发期的快速响应能力。从亲子益智玩具到情绪治愈手作,从散装基础材料到内容化成品套装,拼豆的迭代升级,本质上是消费结构变迁与产业供给能力同频共振的结果。拼豆或许并非昙花一现的短期风口,但其背后折射出的消费逻辑——情绪价值优先、内容驱动增长、供应链快速响应,正逐渐成为更多细分赛道的共性趋势。

**延芝堂官方旗舰店**  
地址:义乌市南门街60号  
电话:0579-83545698



◆行业观点:

### 从“网红”到“长红”——拼豆产业的破局与重塑

拼豆产业若想从“网红”走向“长红”,必须直面标准化缺失、版权混乱与安全隐忧这三大核心短板。当前,行业缺乏统一的质量标准,部分低价产品材质标注模糊,给市场带来不确定性。同时,版权保护仍是行业痛点,大量热门图纸涉及未授权IP,商家多依赖“顾客自带图纸”的模式规避风险,这种灰色地带的存在,严重制约了产业的规范化与品牌化发展。此外,低价竞争引发的品质下滑也不容忽视,配套工具的安全性能也参差不齐,这些都成为产业健康发展的潜在隐忧。

面对挑战,行业引导与升级路径已逐渐清晰。我们应牵头制定团体标准,明确材质工艺与安全规范,强制推行3C认证,引

导企业从“卷价格”转向“卷品质”,支持头部品牌研发夜光、珠光等高附加值新品。同时,构建正版IP合作与原创生态至关重要,通过建立行业图纸库与授权平台,规范IP使用,让原创者获得合理回报。在建立全链条安全规范、普及安全操作指南的同时,行业还需拓展“拼豆+”跨界融合场景,推动产品从装饰品向杯垫、收纳盒等实用物品转型,并通过社群运营与赛事活动增强用户黏性。

唯有通过标准规范、版权正名、安全护航、创新驱动四轮并进,拼豆产业才能跳出“低价内卷”,走向以品质与IP为核心的健康可持续发展道路。

义乌市IP产业协会会长 李登科

### 订单井喷,产线“满格”运转

拼豆需求的井喷,在产业链上游形成了最直观的冲击。走进金华市明创玩具有限公司的生产车间,一条全自动化的拼豆生产线正在高速运转。在塑料熔挤挤出机内,原料在高温下被迅速熔融,经挤压后化作一条条连续的中空塑料管。紧接着,刚挤出的高温塑料管立刻进入往复式水槽降温硬化定型,随后中空塑料管被送入切断一体机,化作长度5毫米或2.6毫米的拼豆颗粒。

“从去年9月开始,拼豆订单就像‘开了闸的洪水’一样涌来,今年订单同比增幅达20至30倍,现在排单已经到5

月份,每天光是拼豆颗粒出货量就有5吨。”金华市明创玩具有限公司总经理郑明全指着刚打包完成的货箱说道,生产线一直处于满负荷运转状态,每天都有新订单进来,只能不断加大产线、招工人,可还是来不及生产。

市场的扩容也倒逼着产品的持续升级。在公司的样品展示区,记者看到,拼豆产品已从最初单一的散装颗粒,发展为包含定制图纸、专用拼板、镊子工具的一体化套装。从48色的基础款到72色的进阶款,再到如今2.6毫米规格的“迷你豆”,颜色数量突破300种,温变、光变、夜光、高透等特殊材质的拼豆整齐排列,每一款都对应着不同的消费场景和玩家需求。

“以前玩家只能拼简单的平面图案,现在有了这么多颜色和特殊材质,就能做出立体的微景观、会发光的装饰

画,甚至还能还原热门动漫角色的细节。”郑明全拿起一款夜光拼豆套装演示道,在灯光照射下,拼好的图案会在黑暗中发出柔和的光。“这些创新都是玩家‘逼’出来的,他们想要更个性化的体验,我们就得不断迭代产品。”

“一个掌心大小的挂件,少则需一两百颗豆子,复杂造型则要上千颗。但即便算上所有辅助工具,总花销往往也只需十几元到几十元,性价比极高。”义乌市亨诺玩具有限公司负责人杨璐瑶算了一笔账。杨璐瑶透露,目前企业合作的工厂日产拼豆最高可达上百万颗。去年工厂订单同比增长近三成,面对持续升温的市场热度,今年企业计划进一步提升车间生产能力。

随着拼豆的火爆,一个更值得警惕的问题浮出水面:当大多数人都知道这个生意的时候,也往往意味着这门生意的红利正接近尾声。



消费者正按样图挑选所需颜色。

在录制拼豆运营团队正

店员为消费者烫烫拼豆。

消费者络绎不绝。

全媒体记者 吴峰宇 陈秋池 文/摄



消费者展示自己的最终成品。