

# “男人的泡泡玛特”崛起

从不起眼的指尖陀螺到价值十几万元的收藏级推牌,EDC(每日携带)玩具——这个被玩家戏称为“男人的泡泡玛特”的小众领域,孕育着惊人的商业潜力。动辄千元的金属小铁片,如何在短短几年内成年销数千万元的厂牌?当限量新品30分钟售罄、二手市场溢价数倍成为常态,背后是男性消费力的觉醒,还是解压需求的升级?

国内EDC品牌“傲娇的老铁匠”创始人钱正阳从“为爱发电”的玩家起步,抓住盗版乱象带来的意外流量,将冷门金属玩具打造成一门炙手可热的“百万大生意”。在男性消费力被重新解读的当下,很多玩家都期待着这个赛道能出现下一个“泡泡玛特”。

## “千元小铁片”的百万大生意

“这就是男人的‘泡泡玛特’。”小周这样介绍自己手上的EDC玩具。

两片长度不足10厘米的金属片通过齿轮咬合在一起,推动其中一片有很明显的颗粒感,还会发出“咔嗒咔嗒”的声音。在玩家圈子里,这叫推牌,是EDC玩具的典型产品之一。

尺寸不大,但价格不菲。

以小周手上的推牌为例,他购买时的价格是399元,“这是基础款,基本上是最便宜的档位,再进阶一点的就要上千,终极藏品在二级市场甚至能卖出十几万元。”小周介绍说。

EDC是英文“Every Day Carry(每日携带)”的缩写,最初是指军刀等能够随身携带的实用类工具,后来延展到能在手上把玩的小玩具,如推牌、指尖陀螺等。之前火过一阵子的“萝卜刀”,就归属在EDC玩具的品类里。

这个近几年兴起的赛道,在大众眼中很小众,淘宝天猫已为其设立了独立类目,特批了“60天预售期”(远超过普通15天),适应其定制化生产的特性。今年“618”期间,类目成交额同比增长了4倍。

它有着“一群铁粉”。去年淘宝数据显示,超3万玩家在EDC上的年消费破万元。一些限量版产品在二级市场溢价明显,本就连过千元的售价,还能几倍溢价。

“男生天生就对这种金属、机械类的东西感兴趣,再加上现代社会,大家对解压都有需求。比如有人喜欢按圆珠笔帽,有人喜欢抖腿,本质上都是解压行为,我们的玩具就是满足这类需求的。”EDC玩具厂牌“傲娇的老铁匠”(以下简称“老铁匠”)主理人钱正阳告诉记者。

粉丝群体的共识是,这是国内少数,乃至唯一一家能在全球玩家群体里代表中国工艺水平

## “玩家心态”试水成功

钱正阳是国内最早一批做EDC玩具的人。

2017年他在海外网站第一次见到指尖陀螺,一下子就被吸引住了,后来他把这种吸引力总结成“金属的、会转的、发光的、能响的”。当时海外的指尖陀螺一个就能卖到上千元,正在创业中的钱正阳最初只是想做个自己玩。

那时他的主要精力还是在生鲜生意上。2014年留学回国后,他就不断尝试创业,做过工厂、加工、摄影工作室等,2015年基本确定了电商生鲜的赛道。“当时我们的年销售额也做到了1000万元左右,但是苦于供应链管理,还有物流系统,那么大的流水还亏钱了。”钱正阳说。

在他焦头烂额的时候,EDC玩具开始出现在他的生活中,“我家里是做望远镜和医疗器械的,能给一些工厂资源,所以当时就想,我对金属玩具的把控力可能比生鲜更好一些。”

最初,着迷的钱正阳每天琢磨怎么出产品,自己设计图纸、研究工艺,做了三四个指尖陀螺出来,半卖半送地在百度贴吧和朋友圈全出掉了。结果不仅收到了好评,还有人要复购,一些买过的朋友开始建议他多做一点,把EDC玩具当作一份副业。

到2017年底,他现在的合伙人、产品设计师Niko加入,才让他下定决心加大投入。

“当时贴吧爱好者可能那几百人,微信群里有几百人,但是聊得来的就那么几个。我跟Niko最初就是同好、网友,我们的审美和观念都很像,所以一拍即合决定自己做产品。”

的厂牌。

接受采访当天,钱正阳一直把玩着自家推牌产品“巧克力”,这是老铁匠卖得最好的产品之一,在淘宝店铺售出了超过6000件,单品销售金额就超过了200万元。在淘宝给出的数据中,已经属于“大单品”的范畴了。

脱口秀演员李诞是EDC玩具的忠实玩家,他在小红书账号中晒出过自己的藏品,称自己彻底“迷恋”上这种新玩具,“早晚有一天也是要盘核桃的,这个跟核桃比起来还算便宜”。他的评论区不乏网友戏称这是“赛博文玩”“电子核桃”。

钱正阳告诉记者,虽然目前EDC仍是小众赛道,但已经有人将这类男性潮玩与爆火的泡泡玛特挂钩了。“看好这个赛道的人,都会用这个说法跟外界去介绍我们。”钱正阳说。

潮玩、昂贵、限量、溢价这些泡泡玛特身上的标签如今也被贴在了EDC玩具上,“我们的体量还很小,未来也未必长成那个样子,而且对现在的我们来说,更多是以爱好者的心态在经营,所以也没有非常急迫地进行商业化。”钱正阳说。

话虽如此,但老铁匠的年销售额已经达到了数千万元级别,最火的单品销售额能破500万元。今年5月上架的新品“嘉年华系列Mega”售价在1999元—2799元,30分钟内宣告售罄,单日成交额达250万元。

在爱好者小周口中,一些靠私域销售的EDC玩具10分钟售出百万营业额是常有的事。更夸张的是,这些在微信群销售的玩具,在二级市场有很高的溢价空间,“我买过一个玩具,当时700多元买的,现在转手能卖到1000多元。”小周说。

在男性消费力被重新解读的今天,很多玩家都期待着这个赛道能出现下一个“泡泡玛特”。

钱正阳还有一个重要的合作对象——虎牙平台上《和平精英》的头部主播“不求人”。在没有电商带货的年代,“不求人”不仅参与了大量的设计工作,还作为老铁匠的产品“经销商”,为创业初期的钱正阳带来了最早的渠道买家。

不过,他也坦承,最初几年这个团队在EDC玩具上一直是“玩家心态”,主要是兴趣驱动。

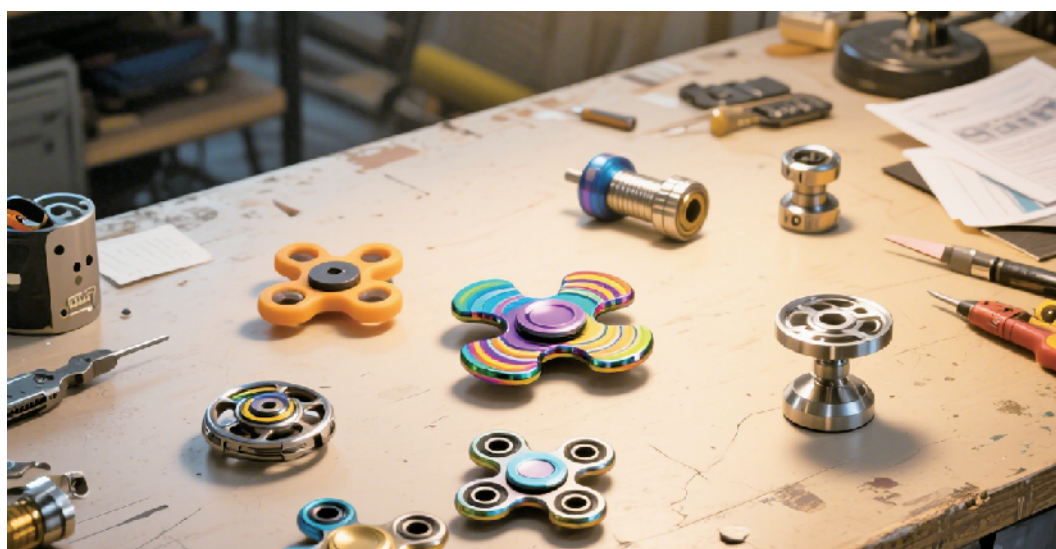
“当时市面上有一种三叶的塑料陀螺很火,基本上每个旅游商店都会卖,但它很粗制滥造,价格也便宜,9.9元一个。当时我就想,如果我们做,应该会做得更精致、更好玩。”抱着这样的初心,钱正阳正式以“傲娇的老铁匠”为品牌名推出自己的产品。

直到2018年,钱正阳都不觉得EDC玩具是一门能赚大钱的生意。最开始那几年行业一直都没有爆发点,但整体趋势是平稳向上的,“最初我们做30个,后来做50个,发现喜欢我们产品的玩家,竟然越来越多”了。

那时,钱正阳的产品大部分走私域销售的路径——微信预订、单独发货。因为做过水果电商,他感觉电商平台是个好渠道,所以专门注册了一家淘宝店。“除了微信售卖的产品之外,我发现线上店铺每天也能有几单进来。”这让他很惊喜,一个如此小众且售价不菲的品类,还能有自然流量带来的买家,他觉得这是一个信号——如果好好经营,未必不会成功。

为此,他关掉了自己的线上水果店,一门心思投入到了EDC玩具生产和经营中。

# EDC玩具年销数千万



## 盗版乱象反成跳板

2018年末,这份“为爱发电”的事业开始赚钱了。虽然赚钱不多,但却能养活钱正阳和他的团队。在他的描述中,没有大的波折,也没有痛苦抉择,一些曾让他头疼的麻烦事,现在看来也并不严重。

“2018年国内也没有做这一行的先例,我们所有的东西都属于求索阶段。”没有经验带给钱正阳的第一记“暴击”是信任危机。材料商把他订购的白铜偷换成了不锈钢,钱正阳的对外宣传是白铜制作,自查到这个情况之后,他一身冷汗。

“那时觉得是不是明天我就要倒闭了,但当时我们其实第一时间就做了一些召回和赔偿,反而还给我们赢得了一些口碑。”钱正阳说。

风险变机遇,这不是他唯一一次遇到。有几次都是行业在推着他向前走。

2020年,钱正阳的工厂停摆了。他很焦虑,“是不是我好不容易找到的方向又要失败了?”但令他没想到的是此后两年,电商潮爆发了。钱正阳坚持运营的店铺,突然有了一些流量接入。自媒体和短视频平台兴起,让用户能够更精准地找到兴趣点,曾经小众的文化和产品开始逐步走到大众面前。

靠着线上售卖,老铁匠从2021年到2023年平稳度过,然后行业爆发了。最初是抖音爆火的拆卡直播间开始寻找新的盲盒品类,EDC玩具最先被这类直播间关注到。“那些拆卡直播间最开始都

是拆一些比较廉价的EDC玩具,比如我们原价399元的产品,盗版只卖39.9元,至于产品有多粗糙,消费者只有收到才知道。”钱正阳还提到,甚至有一些店铺展示的是他们的正品玩具,实际发货的却是盗版,这对老铁匠造成了很大的困扰。

但不可否认的是,盗版产品反而让大量用户知道了这个品类,其中不少用户开始自发搜索正版EDC玩具,顺着平台很容易就找到了老铁匠。在2023年和2024年,抖音单平台的EDC相关词条搜索量,呈指数级增长。

各地出现的一些玩家聚会性质的线下活动,也让行业吃到了短视频平台的巨大流量。2024年底北京EDC玩家聚会结束后,博主“H先生小韩哥”一条视频中展示了几款单价过10万元的EDC玩具,该条视频收获了超过6万个点赞和近12万次的转发。

能接住这波流量的并不多。目前国内EDC玩具圈子还是个人设计师居多,他们利用业余时间画好设计图,再联系工厂制作,自己发货完成交付。这类产品往往采用微信群接龙预售的方式发起众筹,其中或多或少存在一些不可控的环节。

“目前,全国做EDC玩具的厂牌,有自己工厂的可能也就十几家,我最初就是依托自家工厂的优势,才能实现规模生产和高标准品控。至少来说,我们的产品工期是可控的。”钱正阳说。

## “男人的泡泡玛特”

“我认为未来EDC这个赛道是有可能做成泡泡玛特那种爆火程度的。”EDC玩家茹宏杨说。他是EDC玩具领域的“大V”,家里有上百件EDC藏品,常在小红书向新入坑的小白玩家科普相关信息。

茹宏杨和钱正阳都不否认当下有一些言论,正在把EDC玩具往“男人的泡泡玛特”的方向上带。“过去大家好像对男性消费力有一些刻板印象,觉得男性更倾向于买一些实用类产品,这种几百块的小东西拿在手上搓来搓去有什么用?但它跟女性购买口红或者泡泡玛特玩具的本质是一样的,都是为消费者提供情绪价值。”钱正阳说。

EDC玩具还有一个跟泡泡玛特类似的特征——高度活跃的二级市场。钱正阳举例自家产品:“我们最贵的一款产品售价是8888元,现在二手市场的价格在1.5万元到2万元之间。”在钱正阳看来,二手市场的循环流通正是EDC玩具的魅力所在,经典产品大多被圈内核心玩家收入囊中,成为收藏的一部分,“普通玩具很少能够在二级市场有这么大的流通性。”

茹宏杨说,EDC玩具甚至衍生出了改装玩法,类似泡泡玛特Labubu的“改娃”,EDC改装现在也成了内行人的必选项。“我一般都是直接让雕刻师傅做工艺,因为这个产品毕竟是彰显个性化的标志,我还是希望它有独特性。”茹宏杨说。

“不是我为行业洗地,EDC玩具的价格高确实是因为我们工艺上有一些要求和门槛,中间有一些技术类似精密腕表制作。而且从原材料上来说,可能市面上的CCC认证玩具大多是塑料、铝合金、锌合金,我们行业里大多是不锈钢铜或者钛,进阶一点还会用到锆。本身材料价格不便

宜,机械加工和手工处理的费用也会水涨船高。”钱正阳说。

想把EDC玩具变成真正的“男人的泡泡玛特”似乎还有很长的路要走,钱正阳也在积极拓展品类,尝试不同方向的品类。但已经从“活着就行”的阶段走出来了,他自然有了更高的追求。他说日本有高达,欧美有乐高,中国玩家也需要一些能够让人记住的玩具。“我们希望在这个品类上,能让大家在很多年后,还能有一点自己的回忆。”钱正阳说。

据《中国企业家》作者:李晓天

## 声明

遗失本单位原法人(陈昌年)章(编码:3702020027331)一枚,声明作废。

青岛山孚酒店管理有限公司

2025年7月8日

遗失本单位法人(孟昭连)章(编码:3702150593035)一枚,声明作废。

中嵘锦城(山东)建设工程有限公司

2025年7月8日

遗失本单位公章(编码:3702150544577)一枚,声明作废。

高新区小牧村羊汤馆

2025年7月8日

遗失本单位公章(编码:3702020692702)一枚,声明作废。

青岛玖尚供应链有限公司

2025年7月8日

## 限期拆除通知

青岛广饰源装饰工程有限公司: 贵司2021年7月在华夏御府3#楼主客梯井道安装的施工货梯,因施工合同解除,我司需新装电梯。请于七日内自行拆除并清理现场。逾期我司将代为拆除,相关费用(含拆除费、设备损失、场地占用费等)由贵司承担。如有疑问请联系王洪东,电话:18669701781。

特此通知

青岛华夏金邸房地产开发有限公司

2025年7月8日

## 公告

青岛盛金源建设工程有限公司: 本委受理的王晏欣、隋瑞宏、董自欣与你单位劳动报酬等争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2024]第8973号仲裁裁决书、青黄劳人仲案字[2024]第8974号仲裁裁决书、青黄劳人仲案字[2024]第8975号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛通方园车辆有限公司: 本委受理的刘传乐与你单位劳动报酬等争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2024]第10834号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛龙盛元物流有限公司: 申请人袁小军、周杰与你单位劳动争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2025]第1821号仲裁决定书、青黄劳人仲案字[2025]第1750号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区水灵山南路188号8号楼306室。联系电话:0532-86130209)领取仲裁决定书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛龙泰晟德置业有限公司: 本委受理的你单位与从明红劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2024]第22743号)已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2024]第22743号仲裁决定书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁决定书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛西海岸新区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛圣宝路物流有限公司: 因你单位涉嫌拖欠工资等违法问题,我局依法作出青黄人社监令字[2025]第XC0402号《劳动保障监察责令改正决定书》。因无法通过直接、邮寄等方式向你单位送达,现依法向你单位公告送达,自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁决定书,逾期不领取,即视为送达。特此公告。

联系地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号;联系人:周登雷、孙朝晖;联系电话:0532-88187720。

青岛市黄岛区人力资源和社会保障局

2025年7月8日

## 公告

青岛华星秋月跨境电商有限公司: 本委受理的吴珍珍与你单位劳动争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2024]第8393号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区玉山路25号106室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

毛力军: 本委受理的你与青岛鹏金烁工贸有限公司、青岛通金劳务工程有限公司劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第20363号)已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2025]第20363号仲裁决定书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁决定书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛西海岸新区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛鑫华杰物流有限公司: 本委受理的王洪洲与你单位劳动报酬等争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2024]第5195号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛展瑞和国际物流有限公司: 申请人姜思岐与你单位劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第3337号),因向你单位直接、邮寄送达不成,现依法向你单位公告送达应诉通知书、申请书副本、开庭通知等法律文书,自公告之日起经过30日即视为送达。提交答辩书的期限为公告送达期满后10日内,本委定于2025年8月13日9时30分在本委仲裁庭公开开庭审理此案,届时不到庭,本委将缺席开庭(地址:青岛市黄岛区水灵山南路188号8号楼302室,联系电话:0532-86130207)。

特此公告

青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛鹏金烁工贸有限公司: 本委受理的你单位与毛力军劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第20363号)已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2025]第20363号仲裁决定书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁决定书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛西海岸新区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日

## 公告

青岛博瑞吉机械科技有限公司: 本委受理的陈彩霞与你单位劳动报酬等争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2024]第6509号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区朝阳山路327号阳光大厦裙楼公共法律服务中心3层劳动维权一室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会

2025年7月8日