



羽毛球价格迎来关键拐点

本报记者 陈素琴 CFP 供图



傍晚六点,杭州余杭一家体育用品店内,球友潘先生熟门熟路走到羽毛球货架前,拿起一筒威克多“金黄1号”羽毛球,对着价签反复确认:“真降了!现在只要145元,比上个月一桶便宜20多元。”他麻利地拎起两桶塞进背包,笑着说:“以前一周打三次都心疼球钱,现在价格回落了还不错!”

近日,国内羽毛球市场迎来一波降价潮。自2月下旬起,威克多、亚狮龙等主流品牌相继宣布下调出厂价,终端零售价格也随之松动。此前,羽毛球价格曾经历一轮疯狂涨价,让不少羽毛球爱好者直呼“打不起”。随着天然羽毛球价格回归理性,以及以新碳音为代表的人造球的崛起,羽毛球市场正逐步呈现出多元化格局。

品牌“组团”降价



自上月下旬起,国内羽毛球市场迎来久违的降价潮。走进威克多羽林体育门店,收银台旁仍张贴着去年10月涨价后的羽毛球价目表。店员指着价目表对比介绍:“店内威克多比赛级羽毛球每桶降价10元。”

在杭州其他线下体育用品门店,降价趋势也同样清晰可见。位于拱墅区的力美体育主营尤尼克斯品牌羽毛球,店长余军表示,目前还没收到降价通知,但受行业整体调价影响,门店已主动让利,将部分产品每桶售价下调5元:“大家都有‘买涨不买跌’的心态。比如一些团购客户,手里本来就有不少存货,现在看到价格松动,原本打算订货的都要先观望一下了。”

此外,在杭州余杭多家线下门店,降价已成为货架上最直观的信号。腾羽体育超市内,‘威克多金黄3号’、‘金黄5号’等热门型号单桶直降11-15元,亚狮龙全系列每桶下调6元。究其原因,店员回忆,去年涨得太厉害,2025年羽毛球三次涨价,入门级羽毛球从60多元涨到近百元,比赛级羽毛球突破200元,不少球友减少打球频率,甚至改用廉价的杂牌球。“现在价格回落,囤球、买球的人也多了,单日销量比节前翻了一倍。”腾羽体育超市店员说。

绍兴柯桥资深球友李振宇算了一笔账:他每周打3次球,每月消耗4桶训练球,降价后每月能省60多元,一年就是700多元。他说:“以前买球比场地费还心疼,现在终于能回归运动本身,不用再精打细算球耗。”李振宇说。在业内人士看来,这波降价并非偶然,而是长达两年涨价周期后的必然回调。

耐打性提升、价格更低,逐渐成为爱好者新选择。威克多新碳音人造球降价后仅77元/桶,比天然球便宜30%,性价比优势显著。“人造球的快速崛起,对传统天然羽毛球形成直接竞争,迫使传统品牌下调价格应对冲击。”周建新说。

另一点值得关注的原因是,当羽毛球价格居高不下时,简单且时尚的匹克球凭借低门槛、低成本快速普及,成为运动市场新宠。不少羽毛球爱好者转向匹克球,传统羽毛球消费群体分流,终端需求放缓,倒逼品牌以价换量,稳住市场份额。“匹克球这两年很受欢迎,简单易上手,覆盖的人群更广。”浙江省匹克球初级教练员雷铤说。

曾经“价比金坚”



回到2025年,受核心原料鸭毛、鹅毛供应紧张、采购成本持续攀升影响,国内羽毛球市场迎来强势“涨价潮”。主流品牌先后在4月、7月、10月三次上调价格,部分热门型号产品一年内涨幅超过30%,让日常训练成本上升,部分型号两年内价格翻倍,球友调侃“囤球堪比囤黄金”。

此轮集体降价,告别了2025年“一年三涨”的行情,但当前价格相比去年涨价前,依然处于高位。李振宇感慨:“记得2023年,我还能买到90元一桶的威克多‘金黄1号’。这次虽然降了,但感觉幅度还是不够大。”与此同时,记者在网购平台的威克多官方旗舰店看到,降价后的“金黄1号”羽毛球售价为145元一桶。降价消息也在社交平台上引发了广泛讨论。有网友表示,去年刚重新入坑,囤了一柜子球,这下“高位接盘”了。也有网友持观望态度,期待价格进一步下调。

对此,记者也询问了杭州师范大学体育学院教授,教师教育研究中心主任周建新,他表示,羽毛球生产高度依赖鸭、鹅翅膀上的刀翎毛,而且对毛片品质、生长周期要求严格。2024年以来,肉鸭、肉鹅出栏量有所下滑,直接导致毛片供应短缺,批发价暴涨,成为推动价格走高的主要原因。进入2025年下半年,随着养殖端逐步恢复,毛片供应量开始增加,原材料价格也随之回落,这就为下游成品球的降价提供了基础。此外,人造羽毛球技术日趋成熟,碳音球、尼龙材质球

者手中的那批球,究竟何时能被彻底消化掉。“今年上半年大概率还会有一次降价。”周建新说。随着前期积压的库存逐渐出清,到下半年,整个羽毛球市场的价格体系将会趋于稳定。

经历了暴涨与回落,羽毛球市场终究要回归体育运动和消费的本质,让热爱这项运动的普通人“打得起球”,也让用心做产品的企业能踏踏实实赚钱。

降价潮下的新平衡



目前的降价幅度对于长期打球的人来说,“也就那样”,远没有降到预期。“起码热门球要降到110元左右,相当于回到2022年、2023年疯涨之前的价格水平,大家心里才会觉得是正常的。”腾羽体育超市店员表示。

羽毛原料的产能瓶颈仍在,养殖周期、人工成本、物流费用依旧支撑着基础价格,羽毛球难回早年“60元一桶”的时代。从原料暴涨到成本回落,从需求狂热到市场分流,羽毛球市场的价格波动,是产业链供需与消费趋势的真实映射。这波降价,不仅让球友重拾运动快乐,更推动行业从“逐利涨价”转向“提质稳价”,在天然羽毛与人造技术、传统运动与新兴潮流的碰撞中,找到更健康的发展路径。

至于接下来的价格走势,有业内人士认为,核心变量不再是原材料不够,而是要看囤积在经销商和消费者手中的那批球,究竟何时能被彻底消化掉。“今年上半年大概率还会有一次降价。”周建新说。随着前期积压的库存逐渐出清,到下半年,整个羽毛球市场的价格体系将会趋于稳定。

经历了暴涨与回落,羽毛球市场终究要回归体育运动和消费的本质,让热爱这项运动的普通人“打得起球”,也让用心做产品的企业能踏踏实实赚钱。