

小萌宠撬动大经济 春节宠物消费将迎热潮

春节将至,宠物全家福、宠物新春大礼包、宠物“新年战袍”等产品热销,宠物消费持续升温,“它经济”年味十足。

日前,中国证券报记者走访发现,在宠物消费火热之际,宠物寄养、宠物洗护美容等相关服务价格有所上调。在宠物消费成为热点的背景下,多家“它经济”相关上市公司近期披露的2024年业绩预告颇为亮眼。业内人士认为,宠物经济正处于快速发展阶段,伴随需求的多元化,宠物消费赛道将进一步细分,市场竞争愈发激烈,行业规模将持续扩大。

●本报记者 黄一灵

宠物消费迎小高峰

“2025年春节就要来到,‘毛孩子’也是家人,我打算带着小猫去拍一套全家福。”在上海工作的蒋女士告诉中国证券报记者。

如蒋女士一样,打算为宠物拍摄“年味儿”写真照片的宠物主不在少数。在上海一家宠物友好的摄影店里,中国证券报记者看到,宠物换上新衣、戴上配饰、再配上玩具,一张张“人宠大片”温情满满。“春节前预订人宠拍摄套餐的消费者特别多,从拍摄到拿到成片大概需要一周时间,现在拍春节前不一定能拿到照片。”该店工作人员介绍。因为门店预约火爆,部分宠主打算预约个人摄影师上门为宠物拍摄写真。来自湖南长沙的小雨称:“我给我家的小狗买了几套‘新年战袍’和新年零食大礼包,并约了一位摄影师来家里给小狗拍新年大片,红红火火过个好年。”

这些只是春节宠物消费的缩影。随着宠物产业的不断发展,近年来宠物消费市场愈发精细,涉及领域包括洗护美容、节日食品、寄养、上门喂养等。

中国证券报记者调研发现,给宠物洗澡修毛几乎是所有宠主春节前的必选动作。目前,上海多家宠物店春节前的周末洗护美容项目均已约满,工作日大部分时间也已预约。“建议客户至少提前半个月预约,否则排不上合适的时间,除非其他客户临时取消。”上海市浦东新区一家宠物美容店的工作人员说。

在上海苏河湾万象天地商场内,中国证券报记者看到,带着“毛孩子”来宠物店洗澡修毛的宠主络绎不绝,店内工作人员几乎全在忙。一家宠物店的工作人员告诉中国证券报记者:“目前,我们店洗护美容工作量太大,因此针对非会员宠物的洗护美容近期涨



上海市静安区一家宠物店正在售卖宠物新年衣服。

本报记者 黄一灵 摄

视觉中国图片

价50%,会员宠物的洗护美容项目不涨价但也不打折。”

除了洗护美容,宠物寄养价格也有不同程度的上涨。“春节期间,我们店宠物寄养价格从100元/天上涨至150元/天,目前寄养位置基本上已经满了。”上海市黄浦区一家宠物寄养店的工作人员表示。

在宠物寄养价格上涨的背景下,选择上门喂养的宠主越来越多。准备在春节期间兼职上门喂养的小李告诉中国证券报记者:“相比寄养,选择上门喂养的性价比更高。另外,一些宠主担心宠物在新环境会出现应激反应。目前,选择上门喂养这种方式成为主流。我已经接了四单,3公里内40元/次,3公里外按距离额外收费5元-20元,算了一下大概可以挣700元。”

新场景不断涌现

宠物经济蓬勃发展,新场景不断涌现。春节期间,“它经济”消费潜力有望持续释放。

实际上,宠物行业早就成为消费市场的一大亮点。根据相关数据,2024年“双十一”开售首日,在京东平台上的宠物业务成交额同比增长超过2.1倍;在天猫平台上,2024年“双十一”期间1340个宠物品牌的产品和服务成交额同比实现翻倍增长。

根据《2025年中国宠物行业白皮书(消费报告)》,2024年城镇(犬猫)消费市场规模达到3002亿元。其中,年轻宠主占比持续攀升,“90后”宠主占比为41.2%。“00后”宠主占比为25.6%,较2023年上升15.5个百分点,

年轻人已经成为养宠主力军。

头豹研究院认为,宠物消费市场快速崛起,既有宏观经济复苏的推动,也反映了社会结构变化对消费需求的深刻影响。宠主对于宠物生活质量的关注度持续提升,从食品到用品的需求不断升级,为行业规模的扩张提供了持续动力。

面对市场规模持续扩张,入局者不断增多。企查查数据显示,近十年,我国宠物经济相关企业数量稳步增加。截至2025年1月22日,我国现存424.6万家宠物经济相关企业;从成立时间看,我国宠物经济相关企业主要为近三年成立,占比近八成。

值得一提的是,中国证券报记者注意到,近年来,多地创新消费模式,宠物消费新场景不断涌现。例如,在上海、深圳等地,宠物友好专线巴士陆续运营,乘客可携带宠物搭乘巴士;宠物友好商场日益增多,包括提供宠物物资租借等服务。

上市公司业绩亮眼

“它经济”火热,助力宠物赛道上市公司业绩增长。截至目前,产业链多家上市公司披露了2024年业绩预告。

中宠股份专注于宠物食品领域,主营业务包括宠物食品的研发、生产和销售。公司预计2024年归母净利润为3.6亿元至4亿元,同比增长54.4%至71.55%。

佩蒂股份集宠物食品的研发、制造、销售和自有品牌运营于一体。公司预计2024年归母净利润为1.81亿元至2.05亿元,同比扭亏。

依依股份研发宠物卫生护理用品,形成了完整的产品体系。公司预计2024年归母净利润为1.98亿元至2.25亿元,同比增长91.76%至117.91%。

华安证券分析师王莺表示,海外订单回暖叠加国内宠物行业景气度延续,宠物板块上市公司2024年业绩值得期待。

对于行业未来发展趋势,源飞宠物认为,随着经济持续恢复,居民生活水平持续提高,我国宠物行业市场规模会不断扩大。源飞宠物专注于宠物用品的研发、生产和销售,属于国内规模较大的宠物用品制造商,主要产品包括宠物牵引用具、宠物注塑玩具等。

宠物赛道部分上市公司大力开拓海外市场。中原证券研报显示,2024年12月,我国宠物食品出口数量为3.27万吨,同比增长31.6%。2024年宠物食品累计出口33.52万吨,同比增长26.01%;出口金额为14.8亿美元,同比增长20.72%。

佩蒂股份透露,根据目前客户的计划,2025年海外市场需求将保持增长,原有的核心客户订单会增长,部分新增客户的订单有望放量。

依依股份称,海外宠物卫生护理用品市场需求旺盛。公司与原有客户深度绑定,原有客户订单将保持较好的增长态势。同时,公司将积极拓展新客户、新市场,为业绩增长注入新动力。

对于海外业务拓展,中宠股份表示,整体来看,公司海外业务布局合理,订单需求充足。全球供应链布局使得公司抗风险能力较强,将为公司业绩增长形成较好的支撑。

人工智能带来算力需求高增长 专家解码数据中心 资产评估模型

●本报记者 乔翔

在上海市人民政府新闻办公室近日举行的经济主题记者会上,上海市经济和信息化委员会主任张英介绍,2025年将继续推动上海新型工业化向“新”发力、向“实”前行、向“高”攀登。上海将深入实施“模型申城”工程,加快推进人工智能产业创新高地建设。

此前发布的《关于人工智能“模型申城”的实施方案》提出,到2025年底建成世界级人工智能产业生态,力争全市智能算力规模突破100EFLOPS。

人工智能产业创新高地建设带来哪些机遇?第一太平戴维斯中国区估值及专业顾问服务负责人黄国钧表示,在政策的推动下,算力场景将不断拓展,算力基础设施建设将迎来重要机遇。作为算力基础设施的重要组成部分,数据中心的投入有望不断加码。随着运营模式不断成熟、应用场景不断拓展,数据中心资产评估方法出现一些新的变化。

迎来重要发展机遇

“上海致力于打造世界级人工智能产业生态,数据中心基础设施建设将加快推进。”黄国钧表示,人工智能产业创新高地建设对算力提出了更高要求,上海数据中心基础设施建设将迎来重要发展机遇。

黄国钧表示,上海将重点建设松江区、临港新片区、青浦区、金山区等区域的千卡、万卡智算集群,推动智能算力规模持续增长。同时,“上海市智能算力公共服务平台”已成立,集聚了智算GPU芯片等领域的一批优质企业,算力场景将不断拓展,产业发展提供广阔空间。

“算力需求增长将带动数据中心等新型基础设施建设加快,包括城市级数据中心算力环网、算力网络骨干节点和二级节点的建设,推动智算资源的联通和高效调度。”黄国钧说。

当前,上海算力网络建设正快速推进。上海市通信管理局数据显示,截至2024年6月,上海已建数据中心标准机架数57.4万个,已建大型智算中心12个,智能算力总规模超过54EFLOPS,处于全国领先水平。

“企业数字化转型深入推进,数据中心的市场需求持续增长,特别是在金融、医疗等领域,云计算、大数据和人工智能等技术的需求显著增加。同时,5G网络的部署和物联网设备的普及推动数据爆发式增长,从而提升了对数据中心的的需求。”黄国钧表示,在供给端层面,尽管需求强劲,但新增供给或更加理性,技术升级和设备更新或成为未来新型数据中心建设的重点工作,可以有效避免过度建设和资源浪费,更好地实现资源优化和能效提升。

资产评估出现变化

在黄国钧看来,当前,数据中心资产评估市场正出现一些新的变化。

“首先,估值咨询需求增加。在一系列政策推动下,作为算力基础设施的重要组成部分,数据中心的投入会不断加码,相应投资、融资、交易、证券化等带来的估值咨询需求会大幅提升。”黄国钧告诉记者。

其次,从长远来看,数据中心资产估值方法或更加侧重从收益的角度进行衡量。“随着数据中心市场运营模式不断成熟、应用场景不断拓展,数据中心的各项收支可以更容易被识别和统计,回报率更容易被精准确定。在此背景下,收益法或现金流量法在数据中心资产评估中的应用或更加广泛。”黄国钧说。

另外,估值因子将不断优化调整。黄国钧认为,未来,估值因子或融入更加多元化的元素,包括绿色低碳、安全防护等因素。

“把ESG理念深度融入数据中心建设,对于数字经济的稳步发展至关重要。”黄国钧表示,数据中心的估值在绿色可持续发展层面提出了诸多新要求。

“例如,数据中心的电能利用效率、水资源利用效率和废弃物利用效率等指标成为估值的重要考量因素。估值师需要深入了解这些指标的发展趋势和优化措施,才能制定更准确的评估模型。同时,优化能源结构,提高可再生能源利用率,能够显著降低数据中心的能源成本,从而提升资产价值。”黄国钧说。

“技术创新与应用也是重要的估值维度。例如,通过智能化管理系统,数据中心能够实现资源的高效利用和优化配置;通过实时监测与调整运行状态,提前预测设备故障与维护需求,可以延长设备使用寿命,降低运营成本。”在黄国钧看来,智能化技术的应用可以提高数据中心的运营效率和可靠性,使其在估值时更具优势。

构建高质量产业协同生态

万业企业新实控人详解发展蓝图

●本报记者 乔翔

“先导科技集团利用自身优势全面赋能万业企业,进一步推动双方高质量协同发展。”先导科技集团董事长,万业企业董事长、总裁朱世会日前在接受中国证券报记者采访时表示。

1月13日,先导科技集团入主万业企业后,万业企业召开首次股东大会,通过了《关于公司董事会换届暨选举非独立董事候选人》等议案,朱世会被选举为万业企业第十二届董事会董事长。“万业企业迎来黄金机遇期。携手万业企业后,先导科技集团将加大对先进技术的研发投入。”朱世会表示,凭借先导科技集团在产业、资金、市场等方面的全面赋能,万业企业的创新发展将进一步加快。

产业高度契合

2024年11月28日,万业企业发布公告称,宏天元管理、申宏元管理等11名有限合伙人将其持有的宏天元合伙全部份额转让给先导科技集团及其控股子公司先导猎宇。

本次权益变动后,宏天元管理和申宏元管理不再持有万业企业的股权。上海浦科仍为万业企业控股股东,宏天元合伙持有上海浦科51%的股权,仍为上海浦科控股股东。先导科技集团、先导猎宇持有宏天元合伙100%股权,间接持有上海浦科51%股权,因此间接控制万业企业24.27%的表决权。

这一股权变动标志着先导科技集团正式接棒,成为万业企业控股股东上海浦科的新实控人。至此,万业企业实控人由朱旭东、李勇军、王晴华3人变更为朱世会。

公开资料显示,作为领先的稀散金属全产业链高科技企业之一,先导科技集团从材料科技起步,经过30年的积累,在半导体材料领域形成了从材料、器件到模组、系统的完整产业链布局。

“选择万业企业是一件水到渠成的事,这与先导科技集团坚定发展下游产业,并开展全产业链布局的决心密不可分。”对于收购万业企业股权的原因,朱世会告诉记者,先导科技集团专注于集成电路关键材料和核心零部件业务。从全产业链层面看,先导科技集团非常重视离子注入机的发展。作为离子注入机行业的领先企业,万业企业旗下凯世通的离子注入机业务布局符合先导科技集团的整体发展规划。

“从行业发展趋势看,作为离子注入机国产稀缺供应商,我们看好万业企业未来的市场机遇。”朱世会表示,总体而言,先导科技集团和万业企业的产业高度契合。

发挥“链主”引领作用

近年来,万业企业通过“外延并购+产业整合”战略布局半导体设备和零部件领域,成功收购了离子注入机公司凯世通,在集成电路产业链的关键环节实现了深度布局与突破,为其后续转型与升级奠定了基础。

业内人士表示,离子注入是半导体器件和集成电路生产的关键工艺之一,能够将绝缘体转变为半导体材料。离子注入机是我国集成电路产业重点发展的三大关键装备(光刻机、刻蚀机、离子注入机)之一,在保障我国集成电路产业链安全持续运行方面发挥着关键作用。

据悉,自2020年获得首台设备订单以来,凯世通已取得10余家国内主流晶圆厂客户的离子注入机采购订单,在多次获得重点客户复

购订单的同时成功拓展新客户。

2023年以来,凯世通加大对细分领域专用离子注入机的开发力度,为未来实现更加多元化的客户结构奠定了坚实基础。值得一提的是,2024年12月初,凯世通成功向一家新签约集成电路战略客户交付了一台超低温离子注入机。

据了解,超低温离子注入工艺主要用于晶圆预非晶化处理,可有效减少晶体缺陷,从而提升晶体管性能。基于自主创新,凯世通攻克了超低温晶圆冷却及回温等一系列关键技术,可实现零下100摄氏度环境下的预非晶化离子注入,满足主流晶圆厂的量产需求。

“离子注入机是集成电路前道设备中系统复杂度较高的核心设备之一,凯世通在这一领域积极发挥‘链主’的引领作用,与上游众多零部件供应商建立了战略合作关系,并且联合下游应用企业开展新产品研发工作。先导科技集团的加入,将为凯世通的长远发展注入新的活力。”朱世会说。

多维赋能提升竞争力

“把准合作方位、强化战略协同,这是推动先导科技集团与万业企业未来协同发展的重要前提。”朱世会表示,万业企业目前布局的半导体设备与零部件赛道,与先导科技集团的主要业务互为上下游,双方之间存在较强的协同互补效应。

此外,先导科技集团承诺,未来不新设或收购与万业企业相同的经营主体。

值得一提的是,2025年1月16日,万业企业发布《关于间接控股股东新增避免同业竞争承诺的公告》,公司计划通过全资子公司安徽万导全面开展钛金属深加工及化合物产品业务。