

政策支持力度加大 上市公司积极布局

# “宠物经济”发展驶入快车道

今年以来，我国“宠物经济”发展进入快速增长通道，多地围绕“宠物经济”推出政策、组织活动，上市公司也在加速布局相关赛道。资本市场中，相关概念股受到追捧。Wind数据显示，截至9月24日收盘，Wind宠物经济指数年内累计上涨逾37%。

● 本报记者 王舒媛



视觉中国图片

毕马威中国发布的报告显示，中国宠物市场规模从2015年的978亿元快速增长至2023年的5928亿元，年复合增长率达25.4%，预计2025年将达8114亿元。艾媒咨询发布的《2024–2025年中国宠物行业运行状况及消费市场监测报告》显示，到2028年，中国宠物经济产业市场规模有望达到1.15万亿元。

在 market 需求的强劲驱动下，一批聚焦

宠物衣食住行、健康养护的相关企业应运而生。宠物食品品牌肉垫Rodin就是其中之一。

“2024年我们品牌全渠道销售额过亿元，且保持每年30%的复合增长率，净利率水平处于行业上层水平。”肉垫Rodin品牌创始人白天明在接受中国证券报记者采访时表示，“毫无疑问，公司业绩向好离不开宠物行业大盘的增长。

同时，公司还根据宏观微观形势变化，正确认识各个渠道特征并利用各个渠道。抓住快消行业‘快’的特点，不断进行产品创新，快速出品、快速实验、快速复制。”

业内人士普遍认为，宠物行业正处于高质量发展的黄金十年，市场规模持续增长，需求仍未被充分挖掘。和君咨询报告显示，中国宠物产业市场规模仍有翻倍增

长空间。

“当前国内家庭宠物渗透率与发达国家市场相比仍有差距，未来宠物经济的增长动能依然强劲。”白天明说，“从细分领域来看，宠物主粮、医疗及清洁用品目前仍是市场占比最高、增长最快的核心板块；宠物保险、老龄化宠物医养保健等细分领域，将成为未来极具潜力的增长赛道。”

能体验店、品牌专柜，打通进驻大型商超渠道。

业内人士表示，随着中国宠物经济迈入蓬勃发展新阶段，地方政府以“有形之手”开展精准化布局与引导，已成为推动产业开启新一轮增长的必然趋势。

式上架安卓应用市场。

得利斯也在8月初公告，公司与厦门海福盛食品集团有限公司、新三和（烟台）食品有限责任公司签署了《战略合作协议》，拟在产品供应与采购、市场拓展、技术协同、特色产品及冻干宠物食品研发等领域开展深入合作。

9月以来，各地聚焦宠物经济赛道，政策支持力度不断加大。

例如，江苏无锡发文提出，引导传统行业企业参与宠物服饰、宠物干湿粮、宠物玩具、宠物佩戴设备等产品研发生产，支持生物医药企业研发生产宠物用生物

制剂、药品及医疗设备；力争到2027年，全市宠物相关产业规模突破30亿元。安徽宿州发文提出，要推进重大项目“双招双引”，做优宠物经济服务产业，推动宠物产业科技创新，促进宠物电商发展，强化宠物行业监管。

牌企业。”

三只松鼠也于今年1月和6月分别投资设立安徽三只松鼠宠物食品有限公司、安徽饿了个喵宠物食品有限公司两家全资子公司。其中，安徽三只松鼠宠物食品有限公司注册资本500万元，用于孵化子品牌“金牌奶爸”，聚焦宠

浙江则发布《关于促进宠物经济发展的意见（征求意见稿）》，提出大力发展宠物智能用品制造业。鼓励宠物用品生产企业利用AI大模型、物联网、大数据、精密制造等技术，加强产品研发创新，打响宠物用品“浙江智造”品牌。鼓励企业开设智

物食品品类。

8月20日，金河生物对外宣布投资设立全资子公司——金河艾宠易（上海）生物技术有限公司，注册资本1000万元。9月1日，该公司在微信公众号披露消息，搭载自研宠物情感多模态大模型（Frank）的智能养宠App——艾宠易已于8月29日正

## 南岭创投：坚持长期价值理念 投资硬科技领域

● 本报记者 张兴旺

日前，深圳坂田人工智能创投基金、深圳龙岗龙兴创投基金签订投资意向协议。两只基金的总规模预计分别为1亿元和2亿元，存续期10年，现已完成意向资金募集，正在推进后续法定程序。这两只基金背后的LP（基金出资人）除深圳国资外，还有深圳市12家股份合作公司，两只基金均由南岭创投担任基金管理人。

深圳市南岭村股份合作公司党委书记、南岭创投创始人张育彪在接受中国证券报记者采访时表示，众人拾柴火焰高，南岭村仅靠自己做创投远远不够。此次两只基金完成意向资金募集，标志着南岭创投进入一个新的发展阶段，将全力为出资人创造优质回报。南岭创投坚持“投早投准投稳投硬科技”的投资策略，坚持长期价值投资理念。

### 聚焦硬科技领域

南岭创投的“朋友圈”扩容，背后是股份合作公司的主动求变与政策的有力支撑。据了解，深圳市南岭村股份合作公司于2016年通过收购创投机构进入创投行业；2017年设立南岭创投，成为广东省首个村集体经济成立的私募股权、创投基金管理人。目前，旗下已有两只完成备案的创业投资基金。此次两只新基金完成意向资金募集，也是南岭创投首次向其他股份合作公司募资，打破了“仅靠南岭村单村资金”的局限。

与过去相比，本次深圳市12家股份合作公司出资当LP，主动意愿较强，源于双

重动力。一方面，传统物业经济虽然稳定，但本质是“吃老本”，需寻找新的增长极。另一方面，深圳市相关部门出台一些政策措施，鼓励了股份合作公司进入创投行业。

2025年3月发布的《深圳市促进风创投高质量发展行动方案（2025–2026）》明确，进一步引导深圳市股份合作公司富余资金有序进入深圳市风创投领域。2025年7月，深圳市龙岗区印发的《龙岗区股份合作公司集体资产监督管理办法》明确规定，股份合作公司在经营管理、投资决策及改革创新相关工作中，若未达到预期效果，但同时符合方案制定和实施程序合规、个人及所在单位未牟取私利、未与其他单位或个人恶意串通这三种情形，可免于追究有关人员责任。

张育彪直言，容错免责机制为龙岗区股份合作公司进入创投行业解决了后顾之忧，破解了股份合作公司“不敢投”困境。眼下深圳不少股份合作公司面临产业结构单一瓶颈，有明显的转型意愿，创投赛道正成为大家探索突破的新方向。

据南岭创投合伙人侯雪峰介绍，南岭创投储备了一些优质项目，两只新基金未来将聚焦人工智能、机器人、半导体、高端制造、生物医药等硬科技领域。

### 早期投资项目显实力

据南岭创投合伙人周森介绍，自成立以来，南岭创投以“母公司直投+基金”模式深耕先进制造、人工智能、生物医药等硬科技领域，交出了一份亮眼的成绩单。截至2025年8月，南岭创投累计投资13个项目，

早期项目占比达到三分之二，八成项目获得后续融资，投资准确率高达90%，其中4家企业被工信部评为专精特新“小巨人”企业。

在早期投资中，南岭创投团队慧眼识珠。2018年深知未来仅几个人、挤在20平方米的办公室，研发极低成本成像技术时，因估值数千万元，多数投资人望而却步，但南岭创投注入700万元天使投资。如今，深知未来的技术已应用于无人机、安防、汽车等领域，与广汽、吉利等车企合作L3级自动驾驶，办公场地扩至2000平方米，估值大幅增长。据张育彪回忆，当时正是在深知未来成立初期的路演中发现这个潜力项目，南岭创投果断注资。

虹信生物近期宣布完成近亿元Pre-A+轮融资，吸引IDG资本、高瓴创投等机构投资。这也是南岭创投发掘的又一个受到资本追捧的项目。2022年，南岭创投以430万元投资虹信生物，彼时后者估值1.7亿元，聚焦治疗性mRNA创新药物研发。近期，虹信生物估值迎来爆发式增长，短短两个月估值从3亿元升至7.8亿元。此外，2019年，南岭创投在欢创科技“零收入研发期”投资300万元，如今，欢创科技领跑扫地机器人激光雷达市场，是小米、石头科技、科沃斯、追觅等企业合作伙伴。

据了解，2020年，南岭创投投资全球创新药研发企业海创药业，2022年4月，海创药业成功登陆科创板，成为南岭创投收获的第一家上市公司。目前，南岭创投投资企业中有5个项目正在筹备IPO。

“硬科技投资恰如培育优良种子，悉心浇灌，看着它从幼苗长成大树，过程虽久，成就感却十足。”张育彪感慨道。

### 坚持长期价值投资理念

对南岭创投而言，硬科技投资不仅是财务投资，更是南岭村集体经济转型的关键布局。“南岭村做创投不是追求短期利益，而是坚持长期主义。”张育彪表示，南岭村的转型发展依靠“基金+产业”。南岭村拥有产业空间，需要吸引先进制造业、新兴产业领域的企业入驻。

“我们既要做房东，更要做高潜力企业的股东——房东靠物业不稳定，股东靠产业谋长远，这才是集体经济转型的关键。”张育彪补充说，若能有一两个投资项目在南岭村落地研发生产、发展壮大，将为南岭村集体经济带来深远影响。

张育彪称，南岭创投坚持“投早投准投稳投硬科技”的投资策略：“投早”即发掘早期项目；“投准”靠精准判断项目价值；“投稳”至关重要，能让村民安心；“投硬科技”是不可动摇的底线。投资并培育出高科技企业乃至独角兽企业，是南岭创投的梦想。

张育彪直言，作为耐心资本，南岭创投愿陪伴企业长期成长，但也会推动部分项目退出，为村民带来回报以增强信心。

张育彪也清醒认识到硬科技投资的挑战：周期长，风险高。即便南岭创投过往项目投资准确率高达90%，但若后续项目亏损，可能引发村民质疑。因此南岭创投不敢懈怠，始终以谦卑之心深耕。“我现在经常向出资人强调要调整观念，若追求两三年或者三五年内快速出成果，往往不现实。投身硬科技投资，就要坚持长期价值投资理念。”张育彪说。

## 南凌科技：打造“云智网安”融合服务领导品牌

● 本报记者 黄灵灵

在国内网络安全与专用通信领域，南凌科技是一家低调却极具分量的企业。公司历经近30年行业深耕，从早期的拨号上网业务起步，逐步成长为国内“云智网安”融合服务领域的标杆企业，并于2020年12月登陆创业板。

日前，南凌科技董事长陈树林在接受记者采访时表示，“十四五”这五年是公司借助资本市场力量，推进核心技术攻坚、实现厚积薄发的关键五年。五年间，公司推出多项核心自研技术及产品，并在云网安一体化架构、算网协同、零信任安全、AI赋能等方面取得重要突破，这不仅为公司增长注入新动能，也为网络安全自主可控贡献了“南凌力量”。

### 深耕行业近三十载

南凌科技成立于1996年，当时互联网在国内刚刚兴起，南凌科技敏锐捕捉到市场机遇，成为国内较早开展拨号上网业务的企业之一。“那时候做互联网业务更多是‘摸着石头过河’，但我们认准了这个方向，坚信企业的发展离不开稳定、安全的网络连接。”陈树林回忆道。

凭借先发优势和技术积累，2008年，南凌科技一举抓住行业机遇。当时，为规范专用通信市场，工信部首次开放IP–VPN（虚拟专用网络）牌照申请，全国仅核准两家企业，南凌科技成为其中唯一一家民营企业。

“拿到牌照时，我们既兴奋又忐忑。兴奋的是拿到了‘入场券’，忐忑的是建网难度远超预期。”陈树林坦言，彼时国内机房资源极度匮乏，“现在机房随处可见，但那时候找一个符合标准的机房很难，建网周期大幅超出预期。”

为了专注专用网络业务，南凌科技果断砍掉其他业务，聚焦核心赛道。这一决策，让公司在后续的行业竞争中形成了“专而精”的优势。

2020年，南凌科技迎来又一重要里程碑——成功登陆深交所创业板，成为虚拟专用网服务领域首家A股上市企业。上市后，南凌科技借助上市公司平台，拓展头部企业客户。目前，公司已获得众多世界500强、国内知名大中型企业客户的认可，在网服务客户包括全球知名零售连锁品牌、国内一线新能源汽车企业、国内互联网行业头部公司等。

在陈树林看来，提升技术服务精度，是南凌科技得以快速发展的主要原因。“公司与多家国际巨头企业合作已近10年，这些客户对技术和服务保障的要求近乎苛刻，我们能将网络管理细化到一个字节，这是他们选择我们的核心原因。”他说。

### 以自研成果筑牢技术根基

南凌科技依托较强的基础设施能力和先发优势，通过自建骨干网络，铺设覆盖广泛的网络版“高速公路”。

公司自建节点70余个，覆盖国内30多个城市以及美国、德国、英国等多个国家和地区。除自建节点外，公司与全球66家海外运营商建立合作，接通网络节点2000多个，为中资企业出海以及跨国企业进入中国提供网络和安全融合服务，帮助企业加速数字化转型与网络安全升级。

“南凌科技始终将研发创新作为公司发展的核心驱动力。”陈树林表示，“十四五”期间，公司借助资本市场融资支持，聚焦“云智网安”融合服务开展核心技术攻关，持续推出多项具有自主知识产权的核心技术及产品。

公司于2021年发布自研SD–WAN（软件定义广域网），通过产品创新、系统设计、供应链管理等多方面优化，解决国产SD–WAN技术在多租户运营、网安一体化管理等方面的难题，同时多维度完善功能，提升安全性和用户体验，推动国内SD–WAN领域的自主可控与国产化进程。

2023年，南凌科技推出自研SASE（安全访问服务边缘）服务，成为国内较早提供一站式“云智网安”融合服务的厂商。其云智网安融合管理平台支持混合多云、传统组网和移动接入等多场景，具备智能流量调度、细颗粒度监控等功能，获得泡泡玛特、天合光能等行业头部企业青睐。IDC最新发布的报告显示，南凌科技在中国SASE市场份额稳居第四位。

此外，面对AI迅猛发展，公司积极推动AI赋能“云智网安”体系，推动SASE向AI原生架构演进，实现AI流量全局优化与主动防护，为企业提供高效安全的本地化推理与统一管控服务。

### 推动AI赋能“云智网安”

网络通信市场群雄逐鹿，南凌科技深耕多年，已摸索出一套独特打法，并构筑起差异化技术护城河。

——持续进化，构建核心技术创新与迭代能力。公司建立了健全的研发管理体系与攻关机制，依托南凌研究院持续推进技术突破。沿SD–WAN、SASE至MSS、MDR的技术发展路径，不断实现产品升级与架构演进，快速响应新场景与新市场需求。

——技术立身，将自主可控作为研发重要方向。公司较早实现SD–WAN、SASE全栈技术的自主研发，相关产品能够同时支持国际通用的加密算法和国家商用密码算法，确保全球范围的加密兼容性，有力支撑企业数字化转型中的自主可控需求。

——开放包容，打造高效协同生态共创能力。公司积极与云厂商、网络安全企业、基础运营商等国内外领先企业合作，通过资源共享、能力共建与产品级协同，联合推出多样化解决方案，推动技术多元融合与创新落地。

面向未来，陈树林认为，AI技术将推动“云智网安”行业蓬勃发展。“仅AI在专业领域的应用就能催生万亿元级别市场，而网络安全与数据传输则是这个市场的‘基础设施’。”他说。

面对AI技术带来的新挑战与机遇，南凌科技将聚焦三大核心战略方向，致力打造“云智网安”融合服务领导品牌：首先，持续创新，以AI技术赋能产品与服务，推动“云智网安”深度融合，为客户构建智能、可靠的数字化基座；其次，积极拓展生态合作，重点开拓央企国企市场，通过协同创新提升行业解决方案能力；再者，持续深化全球化布局，强化海外网络与服务能力，助力中国企业走向世界，海外企业融入中国市场。