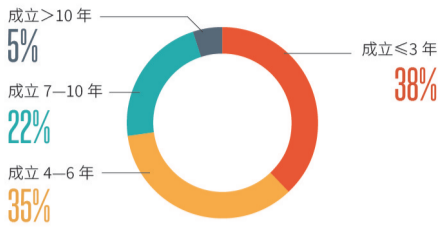
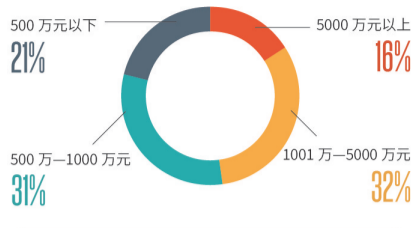


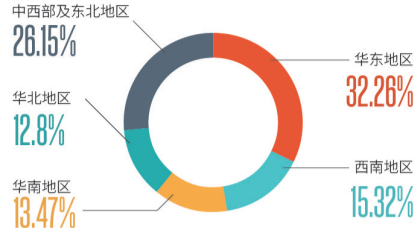
超六成银发经济企业成立4年及以上



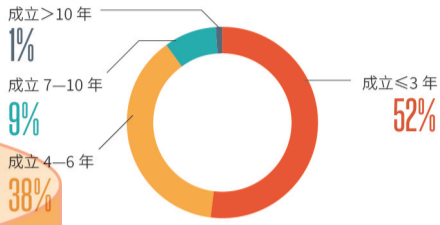
银发经济企业注册资金分布多元



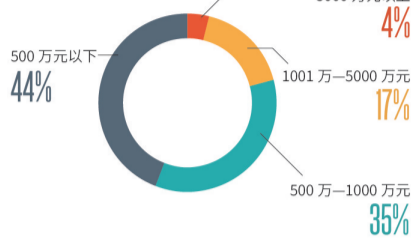
银发经济企业华东地区占比最高



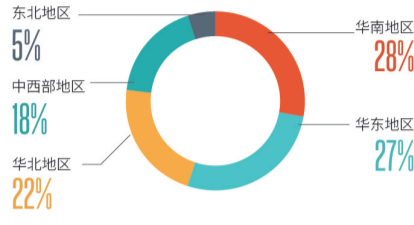
超五成智慧养老企业成立3年及以下



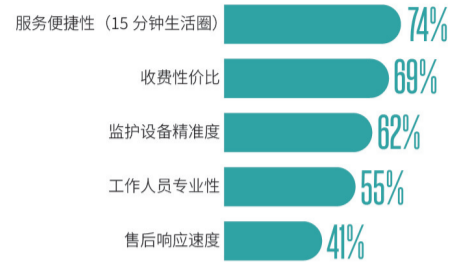
超四成智慧养老企业注册资金500万元以下



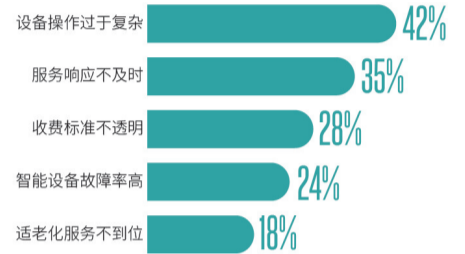
智慧养老企业华南华东区域领跑



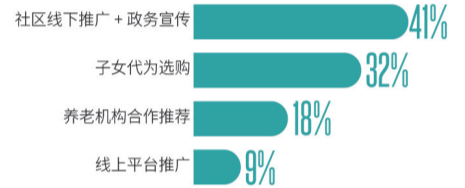
用户决策考量因素 (多选)



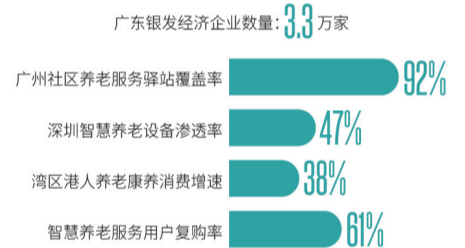
用户不满意度 TOP5 (多选)



智慧养老服务推广渠道占比



大湾区智慧养老核心数据



2025年行业日均/单次客单价



2025年行业平均复购率



数据来源

中国政府网《2025年上半年银发经济发展税收数据报告》
 中国社会福利与养老服务协会《中国银发经济发展报告(2025)》
 国家税务总局《2025年上半年银发经济发展税收数据报告》《2025银发产业消费营收数据》
 民政部《2025年全国养老服务市场发展监测数据》
 广东省民政厅《粤港澳大湾区养老服务发展白皮书(2025)》
 中国老龄科学研究中心《银发经济蓝皮书:中国银发经济发展报告(2025)》
 中国老龄协会《银发消费的现状与趋势专项调查报告(2026)》
 央视网《2025中国智慧养老产业发展报告》
 光明网《2025银发经济消费趋势调研》
 赛迪顾问《2025中国智慧养老产业发展研究报告》
 企查查大数据研究院《2025银发经济企业发展报告》



(请点击“数据”频道)

3 低龄老人推动智慧养老升级 多元营收方式促进行业发展

伴随着需求升级,智慧养老也不再是单一的智能设备堆砌和冰冷的科技应用,而是融入日常生活的暖心智慧。

从消费人群来看,大湾区智慧养老用户呈现出明显的“年轻化、高知化、多元化”特征。数据显示,60—69岁低龄老人占老年人口总量的55.83%,这一群体被称为“新老年”,他们身体硬朗、观念开放、熟悉智能手机操作,不仅是智慧养老的核心用户,更是主动的消费决策者。在大湾区,这一群体占比更高,他们不再满足于基础的生活照料,更看重健康管理、生活便捷度与精神文化生活,成为推动智慧养老升级的核心动力。

具体到消费偏好,健康安全是第一诉求,便捷性与性价比紧随其后。数据显示,71%的老年人选择智慧养老服务,核心是为了实现居家安全实时监护,65%的老人看重就医康养的便捷高效,58%的老人希望减轻子女的照料压力。在决策因素上,74%的老人优先考虑服务便捷性,是否在社区周边、能否上门服务是关键;69%的老人注重收费性价比,拒绝高价套路,更青睐普惠型智慧养老服务。

对比传统养老与智慧养老,两者的差异更为直观。2025年的数据显示,传统上门养老服务日均客单价达85元,用户复购率仅32%,存在服务单一、响应不及时、性价比低等问题;而智慧养老基础服务套餐日均客单价降低至42元,涵盖健康监测、紧急呼叫、线上预约等多项服务,用户复购率达61%,凭借低成本、高便捷、全方位的优势,快速抢占市场。

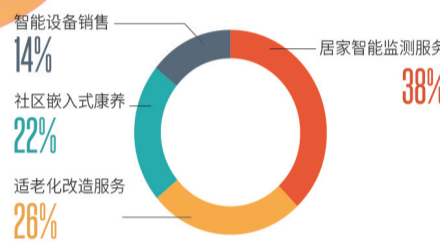
从产业供给端来看,大湾区智慧养老企业呈现“中小微为主、创新力强、本土化深耕”的特点,与传统养老机构重资产运营形成鲜明对比。数据显示,全国智慧养老相关企业中,成立3年以内的新锐企业占比达52%,44%的企业注册资金在500万元以下,轻资产运营模式让行业更具活力,能快速根据老年群体需求优化产品与服务。

在广州、佛山等地,本土智慧养老企业深耕社区,推出“适老化改造+智能设备+日常服务”的一站式套餐,针对独居老人、失能半失能老人定制专属方案,深受市场欢迎;深圳则依托科技产业优势,吸引科技企业布局,研发适老化智能终端、养老服务大数据平台,实现老人健康管理、服务需求、应急救援的一体化管理;东莞、中山等城市,依托制造业优势,发力适老化智能设备生产,打造智慧养老硬件产业集群,形成各具特色的湾区养老产业格局。

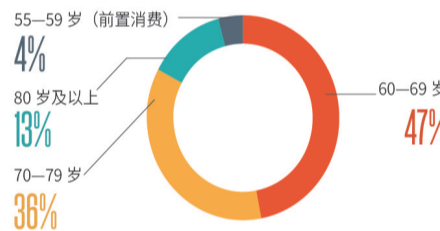
盈利模式上,大湾区智慧养老企业早已摆脱单一的服务收费模式,形成“基础服务+设备销售+增值服务”的多元营收体系。多元营收既降低了运营风险,也能更好地满足老年群体的一站式需求,这也是行业快速发展的关键所在。

其中,居家智能监测服务占营收比重38%,居家适老化改造占26%,社区嵌入式康养服务占22%,智能健康设备销售占14%。截至2025年底,广州累计完成超15万户家庭适老化改造,安装智能监测设备10万余台,独居、空巢老人居家安全得到有效保障,社区养老服务累计服务超90万人次。

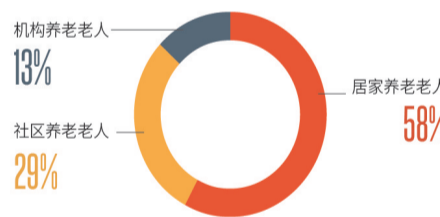
智慧养老核心服务营收占比



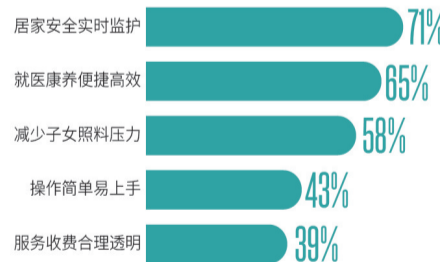
银发消费人群年龄结构



智慧养老核心使用人群



银发人群选择智慧养老核心动机 (多选)



4 向规范化本土化寻求破局 智慧养老将迎来长期红利

风口之下,智慧养老行业快速发展,但也面临着成长中的烦恼,技术适配不足、服务参差不齐、数字鸿沟尚存等问题,成为制约行业高质量发展的瓶颈。

调研数据显示,42%的老人反映,部分智能养老设备操作复杂、字体过小、流程繁琐,难以独立使用;24%的老人遇到过设备故障、数据不准确等问题,影响使用体验。此外,行业存在企业规模小、服务标准不统一、收费不透明等问题,35%的老人遭遇过服务响应不及时、售后不到位的情况,农村及老

旧小区智慧养老服务覆盖率,也远低于中心城区。

尽管如此,行业发展的机遇远大于挑战。庞大的老年人口基数、持续升级的消费需求、资本与产业的双重加持,让智慧养老拥有无限潜力。中国老龄科学研究中心预测,未来十年,我国老年人口将每年净增超1000万人,2035年60岁及以上老年人口将突破4亿,智慧养老作为核心细分赛道将迎来长期增长红利。

资本层面,智慧养老已成为资本市场青睐的优质赛道,2025年全国智慧养老领域融资规模稳步增长,大湾区凭借

完善的产业生态与旺盛的市场需求,吸引了超四成的行业资本,保险、科技、养老服务企业纷纷布局,推动行业从粗放式增长,转向精细化、规范化发展。

长远来看,随着技术不断迭代、服务持续完善、监管日益规范,智慧养老将彻底告别“小众概念”,成为银发经济的核心支柱。

对于大湾区而言,依托人口优势、产业优势、区位优势,深耕本土化服务、破解行业痛点、优化跨境配套,既能让老年群体享受到更有品质、更有尊严的养老生活,也能培育出经济发展新动能。