银发科技，到了兑现价值的时候

这条赛道足够长，但只有真正落到床头，才算真正实现价值的兑现。

记者 | 刘朝晖



金秋时节，上海滩刮起一场静默却汹涌的“银色风暴”——2026 上海银发科技产业周如约而至，汇集了政府部门的处长、业委会主任、三甲医院院长、高校教授与企业负责人的第二届“银发科技产业 50 人”会议，围绕银发科技的底层逻辑、技术方向、落地路径与价值定位畅所欲言。不谈虚概念，不炒新名词，会议形成的三大共识，焦点直指：银发科技如何从概念探索走向价值兑现。

“360 行的全面银发化”

共识之一，银发科技产业的底层逻辑具有长期确定性。复旦大学老龄研究院副院长吴玉韶说得直白：银发经济不是新增的“第 361 行”，而是 360 行都要融入。他用三个词界定：最确定、最稳定、大产业。“学银发就是学未来，做银发就是做未来。”

确定性首先写在人口账本上。截至 2025 年底，上海户籍 60 岁及以上老年人口 584.38 万，占户籍人口 37.6%，稳居全国超大城市榜首；更关键的是，一支被称作“62—75 岁新老人”的超级消费群体正逐渐扩大、日益活跃，这一群体积累了可观的家庭财富，他们的消费逻辑早已告别“省着花”，消费观念从“生存兜底”转向“品质追求”，需求预计在 2030 年前后集中释放。

庞大的老龄人口市场基数是银发产业发展的天然土壤，2024 年上海银发消费规模已达 4451 亿元。老年人口的持续增长、养老需求的刚性与升级、产业横跨一二三产全场景，带来了银发产业的广泛性、长期性与确定性，使其成为了兼具“最确定、最稳定、大产业”三重属性的优质赛道。在如今的市场环境中，这样的确定性尤为宝贵。这意味着，银发科技不是短期风口，正以润物细无声的方式，重构制造业、服务业、农业乃至城市空间设计的底层代码。