



2026 年

中国适老化家居产品 行业研究报告

主编：雷静兰

编辑：郭宇昂

商业合作： collaboration@shuoyuanconsulting.com

企业官网： [硕远研报-更多最新行业研究报告下载](#)

1 行业概述

1.1 适老化家居产品定义与分类

1.1.1 适老化家居产品的概念界定

适老化家居产品，顾名思义，是指针对老年人群体的生理特征、认知能力和生活习惯而设计和制造的家居用品。这类产品强调安全性、便捷性和舒适性，旨在帮助老年人更好地适应居住环境，提升其生活质量。适老化家居产品不仅仅是简单的加大或加固传统家居用品，而是基于人体工程学和老年人特殊需求，融合无障碍设计、智能化技术和健康监测等多方面因素，构建一个安全、方便、智能的居住环境。

1.1.2 主要产品类型及功能分类

适老化家居产品涵盖范围广泛，主要包括智能安防系统、无障碍家具、辅助移动设备、健康监测设备及舒适性增强产品等。智能安防系统通过传感器和报警装置，为老年人的居家安全提供保障；无障碍家具如扶手椅、无障碍浴室设备等，方便老年人日常生活操作；辅助移动设备包括助行器、自动升降椅等，帮助老年人克服行动障碍；健康监测设备则实时监控老年人的生命体征，及时预警；舒适性增强产品如智能床垫、调节温湿度的家居用品，提升居住体验。功能上，这些产品注重安全、便利、健康和智能，满足老年人多样化和个性化的需求。

图表：适老化家居产品主要类型

产品大类	细分产品
智能安防系统	紧急呼叫终端、跌倒报警传感器、燃气烟感报警器、智能门锁
无障碍家具	圆角适老桌椅、助起沙发、带护栏护理床、无障碍卫浴家具
辅助移动设备	助行器、床边扶手、马桶扶手、升降座椅
健康监测设备	智能床垫（睡眠 / 生命体征监测）、血压监测终端、非接触体征传感器
舒适性增强产品	恒温卫浴、感应夜灯、升降晾衣架、降噪软装

资料来源：GB/T 44437-2024《适老家具通用技术要求》

1.1.3 适老化产品与传统家居产品的区别

适老化家居产品区别于传统家居产品的核心在于其设计理念和功能实现的差

异。传统家居产品更多关注美观和基本使用功能，而适老化产品则强调人性化设计，注重老年人的身体机能变化和生活习惯，力求消除使用过程中的障碍和风险。例如，适老化产品在设计时会特别考虑防滑、防跌倒、易操作等安全因素，采用符合人体工程学的尺寸和形态，同时集成智能技术实现远程监控和自动调整，极大提升老年人居住的安全性和舒适性。此外，适老化产品在材料选择上也更注重环保和健康，减少过敏源，促进老年人健康。

1.2 中国适老化家居产品行业发展历程

图表：中国适老化家居行业发展三阶段

发展阶段	时间区间	驱动因素
行业起步阶段	21 世纪初-2015 年	老龄化初步显现，市场自发萌芽
发展加速期（政策驱动）	2016-2019 年	顶层政策推动，居家适老化改造试点，养老服务体系建设
快速发展现阶段	2020 年代至今	人口深度老龄化、银发经济政策、长护险、居家改造补贴

资料来源：前瞻产业研究院、大材研究

1.2.1 行业起步阶段分析

中国适老化家居产品行业起步于 21 世纪初，最初阶段以传统家具改良和简单辅助设备为主。由于人口老龄化问题尚未充分显现，市场需求相对有限，且行业整体认知不足，产品同质化严重，技术含量低，缺乏系统的设计理念和标准规范。早期的适老化产品大多依靠进口，国产品牌市场占有率较低，企业多以传统家具制造转型为主，缺乏专业化和规模化。

1.2.2 发展加速期的政策推动

随着中国人口老龄化进程加快，政府高度重视养老产业发展，出台了一系列政策推动适老化产品的研发和市场培育。特别是“健康中国 2030”规划纲要、老龄事业发展“十四五”规划等政策明确支持适老化家居产品产业。财政补贴、税收优惠、标准制定等政策陆续出台，激励企业加大研发投入，推动技术创新和产业升级。同时，养老服务体系建设和智慧养老示范项目的推进，为适老化家居产品提供了广阔的应用场景，极大促进了市场规模的扩张。

1.2.3 现阶段行业发展现状

进入 2020 年代，适老化家居产品行业进入快速发展阶段，市场规模持续扩大，产品种类丰富，技术水平显著提升。智能化、数字化成为行业发展的主旋律，物联网、人工智能等先进技术广泛应用于产品设计和服务体系中。行业内涌现出一批龙头企业和创新型企业，形成较为完善的产业链和生态体系。消费

者认知度和接受度提升，产品推广渠道多元化，线上线下融合发展。与此同时，行业标准和法规体系逐步完善，市场竞争日趋激烈，企业面临转型升级和品牌建设的新挑战。

1.3 行业发展环境分析

1.3.1 宏观经济环境影响

中国宏观经济的稳定增长为适老化家居产品行业提供了坚实的经济基础。GDP持续增长带动居民收入水平提升，消费能力增强，尤其是中老年群体的消费意愿显著上升。此外，城镇化进程加快，居住条件改善，为适老化产品应用创造了良好环境。政府对养老产业的支持力度加大，推动资本市场对相关企业的关注和投资，促进产业资金链健康发展。总体来看，宏观经济环境利好行业持续扩张和技术创新。

1.3.2 社会人口结构变化趋势

中国人口结构正经历深刻变化，老龄化程度不断加深。据国家统计局数据，60岁及以上人口比例持续攀升，预计到2030年将超过25%。老龄人口基数庞大，且健康需求多样化，直接推动适老化家居产品的市场需求快速增长。人口老龄化伴随家庭结构变化，空巢老人和独居老人比例上升，增加了对安全便捷居住环境的需求，推动行业向智能化、个性化方向发展。

图表：中国人口老龄化趋势



资料来源：百度网页

1.3.3 技术进步与创新驱动

科技进步是行业发展的核心动力。物联网、大数据、人工智能等新技术的融合

应用，使适老化家居产品从单一功能向智能化、信息化转型。智能传感器实现环境感知和健康监测，语音控制和自动调节提升使用便捷性，虚拟现实辅助设计优化产品体验。技术创新不仅提高了产品性能和安全性，还推动服务模式创新，形成“产品+服务”综合解决方案，提升用户粘性和市场竞争力。

2 市场规模与需求分析

2.1 中国适老化家居产品市场规模现状

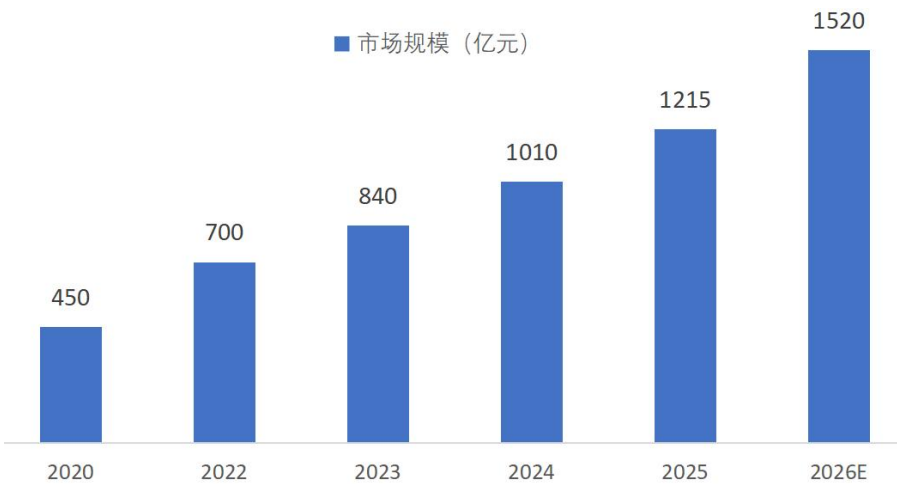
2.1.1 近年来市场规模统计

近年来，中国适老化家居产品市场规模呈现快速增长趋势。根据行业统计，2020 年市场规模约为 450 亿元，2022 年突破 700 亿元，年均复合增长率超过 20%。这一增长主要得益于人口老龄化加速、政策扶持力度增强及技术进步推动新产品上市。市场结构逐渐多元化，智能家居、健康监测设备和辅助生活用品成为增长最快的细分领域。

2.1.2 市场规模预测（2023-2026 年）

预计 2023 年至 2026 年，中国适老化家居产品市场将保持年均 20%以上的增长率，到 2026 年市场规模有望达到 1500 亿元以上。智能化和定制化产品需求将进一步释放，政策红利和技术创新将持续驱动市场扩张。同时，随着消费升级和养老服务体系完善，产品结构将更加优化，服务内容更加丰富，推动行业进入高质量发展新阶段。

图表：中国适老化家居产品市场规模统计与预测



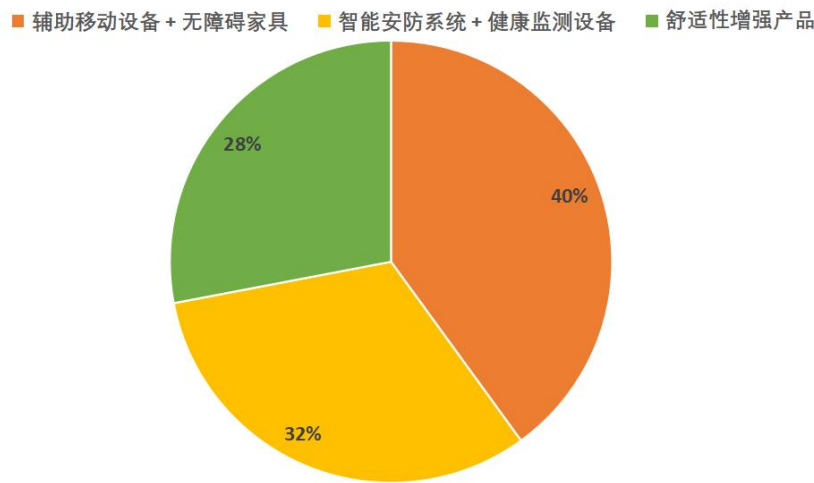
资料来源：AgeClub《2025 年适老化居家生活蓝皮书》、前瞻产业研究院

2.1.3 细分市场规模分布

细分市场中，辅助移动设备和无障碍家具占据了较大的市场份额，约占总市场

的 40%。这类产品主要针对老年人及行动不便者，旨在通过提供如助行器、轮椅、扶手、无障碍浴室设备等多样化的辅助工具，显著改善他们的日常行动能力和生活质量。随着人口老龄化加剧，老年人群体对这类产品的需求持续增长，推动了这一细分市场的稳定发展。智能安防系统和健康监测设备近年来增长迅速，市场占比逐年提升。智能安防系统包括家庭监控摄像头、智能门锁、烟雾报警器等设备，能够为用户提供实时安全监控和预警服务，极大增强了家庭和社区的安全保障。健康监测设备则涵盖智能手环、心率监测器、血压计等，可实现对用户健康状况的实时监控和数据分析，帮助及早发现健康风险，尤其受到老年人和慢性病患者的青睐。预计在未来五年内，随着技术的不断成熟和消费者健康意识的提高，这两大类产品将成为市场的主导力量，推动整个行业的创新与升级。舒适性增强产品虽然目前市场占比较小，但其潜力巨大。此类产品包括人体工学家具、智能温控设备、空气净化器以及环境调节系统，旨在提升用户的生活舒适度和居住环境质量。

图表：适老化家居细分市场规模占比



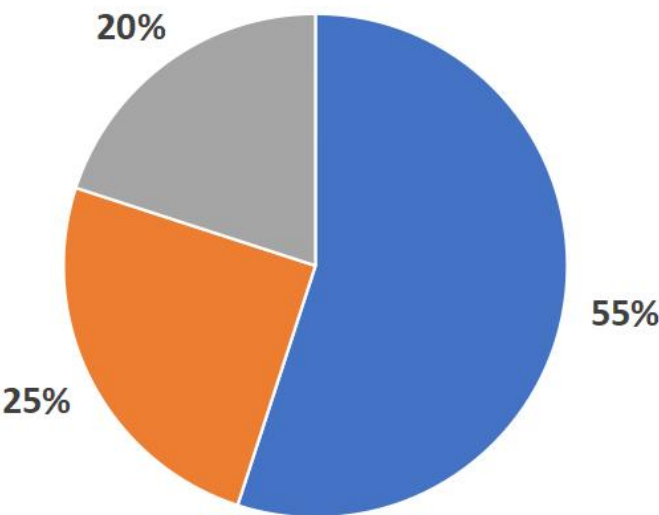
资料来源：大材研究

然而，由于消费者对这类产品的认知度尚不高，加之部分产品价格较高，限制了其市场的快速扩张。随着消费者生活水平的提升和对居住环境舒适性的重视增加，预计未来舒适性增强产品的市场需求将显著增长，成为新的增长点。从区域市场分布来看，东部沿海经济发达地区市场规模最大。这些地区经济实力雄厚、消费能力强，且居民健康意识较高，对辅助移动设备、智能安防及健康监测设备的接受度和购买力均处于领先地位。同时，东部地区完善的物流和服务体系也为相关产品的推广和售后提供了有力支持。相比之下，中西部地区市场潜力巨大但尚未充分挖掘。随着国家对中西部地区基础设施建设和医疗健康

服务的持续投入，加之人口基数庞大和老龄化趋势明显，中西部地区的市场需求有望快速释放，成为未来行业增长的重要动力。企业应加大在这些地区的市场开拓力度，结合本地特色和需求，制定差异化的产品和营销策略，以实现更广泛的市场覆盖和持续发展。

图表：中国适老化家居区域市场分布占比

■ 东部沿海地区 ■ 中部地区 ■ 西部地区



资料来源：民政部居家适老化改造区域监测报告

2.2 目标用户群体需求特征

2.2.1 老年人用户需求分析

老年人作为主要用户，其需求呈现多样化和个性化趋势。安全性仍是核心诉求，防跌倒、防滑、防火等功能广受关注。便捷操作和符合人体工程学的设计提升使用舒适度。健康监测和紧急救助功能成为刚需。老年人对智能产品的接受度逐渐提升，但对复杂操作和高价格较为敏感，产品需兼顾易用性和性价比。情感需求和陪伴功能逐渐显现，推动产品向社交化和智能化方向发展。

2.2.2 家属及护理人员需求分析

家属和护理人员作为重要影响者和辅助者，其需求主要集中在产品的安全性、便于监护和维护、减少护理负担方面。远程监控和报警系统受到高度重视，能够实时掌握老年人状态，及时应对突发情况。护理设备的多功能性和智能化提高了工作效率和服务质量。家属更关注产品的品牌信誉和售后服务，期望通过优质产品保障老年人的生活质量。

2.2.3 不同地域用户需求差异

不同地域用户需求差异明显。经济发达地区如北京、上海、广州，用户更倾向于高端智能化产品，追求个性化和品牌化服务。中西部及农村地区用户更注重产品的基本功能和性价比，对产品的普及性和适用性要求较高。地域文化差异也影响产品设计，如北方地区注重保暖和耐用性，南方地区强调通风和防潮。企业需根据地域特点调整产品策略，实现精准市场定位。

图表：不同地域用户产品需求差异

地域	产品偏好重点	地域特殊需求
北上广深一线城市	高端智能监测、全屋成套适老改造、定制家具	重视远程监护、美学设计，预算充足
中部二三线城市	基础无障碍辅具 + 部分简易智能设备	优先解决防跌倒，追求实用性性价比
西部及农村地区	高性价比基础扶手、助行器具、简易安防报警设备	看重耐用；北方注重保暖；南方重视通风防潮、防潮防霉

资料来源：武汉市商务局适老化产业专题研究

3 竞争格局与主要企业分析

3.1 行业内主要竞争者概览

3.1.1 龙头企业市场份额

行业内的龙头企业凭借其突出的技术优势和强大的品牌影响力，牢牢占据了市场的主导地位，成为整个行业发展的风向标。这些领先企业的市场份额通常超过 40%，在激烈的市场竞争中处于领先地位，体现出其强大的市场竞争力和行业号召力。它们的产品线极为丰富且覆盖全面，涵盖了从基础产品到高端定制化解决方案的各个层面，能够满足不同客户的多样化需求。

这些龙头企业高度重视研发投入，每年投入大量资金用于新技术的研发和创新，拥有一支高素质的研发团队和先进的研发设施，确保其技术始终处于行业前沿。研发成果不仅体现在产品性能的提升上，还推动了整个行业技术水平的进步。与此同时，这些企业建立了完善且高效的售后服务体系，能够及时响应客户需求，提供技术支持和维护服务，提升客户满意度和品牌忠诚度。

3.1.2 新兴企业及创新型公司介绍

大量新兴企业和创新型企业如雨后春笋般涌现，积极响应市场多样化需求，注重差异化竞争和技术突破，力求在激烈的市场环境中占据一席之地。这些企业不仅关注产品本身的性能提升，更注重通过技术创新和模式创新，实现从传统制造向智能制造的转型升级。其中，部分企业专注于智能化解决方案的研发，深度融合大数据、云计算、人工智能等前沿技术，打造高度定制化的服务体

系。

此外，另有部分企业致力于材料创新和无障碍设计，强调产品的安全性、环保性和舒适性。通过引入新型环保材料和先进工艺，这些企业不断提升产品的耐用性和绿色属性。同时，针对特殊群体和老龄化社会的需求，推动无障碍设计理念的普及，确保产品在使用过程中更加人性化、便捷化，满足更多用户的多样化需求。新兴企业凭借其灵活多变的市场策略和强大的创新能力，成为行业发展的重要推动力。他们不仅带来了新的技术理念和商业模式，还促进了行业整体水平的提升和结构优化。通过不断的探索与实践，这些企业为行业注入了源源不断的活力，推动传统产业向高质量发展迈进，助力构建更加智能、高效、绿色的未来产业生态。

图表：行业竞争梯队及市场格局

竞争梯队	代表企业	合计市场占比
第一梯队（龙头企业）	鱼跃医疗、保利和品、麒盛科技、海尔智家	> 40%
第二梯队（传统转型企业）	箭牌家居、喜临门、索菲亚、顾家家居适老事业部	30-35%
第三梯队（新兴创新企业）	美勒森家居、中匠福、伟誉康养、许愿树智能家居	25-30%

资料来源：前瞻产业研究院

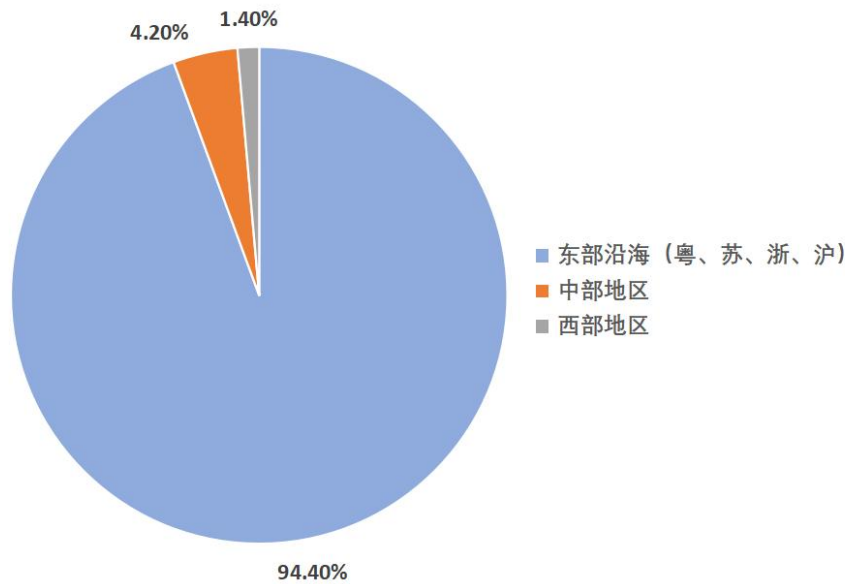
3.1.3 企业地域分布特征

企业地域分布呈现出明显的东部沿海集中和中西部逐步发展的双重特点。东部地区由于地理位置优越、基础设施完善、交通便利，加之经济发展水平较高，吸引了大量国内外投资，形成了以长三角、珠三角和环渤海为核心的经济带。这些地区产业基础雄厚，涵盖制造业、高新技术产业、金融服务业等多个领域，聚集了大量具有行业领先地位的龙头企业和创新型企业，推动了技术进步和产业升级。同时，东部沿海地区的开放程度高，国际贸易活跃，为企业提供了广阔的市场空间和丰富的资源支持。相比之下，中西部地区虽起步较晚，但近年来借助国家一系列区域发展战略和政策扶持，如西部大开发、中部崛起、东北振兴等，逐渐释放出巨大的市场潜力和发展活力。中西部地区土地资源丰富、劳动力成本较低，吸引了许多劳动密集型和资源型企业。

同时，随着基础设施建设的不断完善和创新能力的提升，越来越多的高技术产业和现代服务业开始向中西部转移，企业数量实现了快速增长。地方政府通过优化营商环境、提供税收优惠和资金支持，积极推动产业集聚和企业创新，促进区域经济的协调发展。这种区域差异不仅影响了企业的产品定位和市场策

略，也促进了整个行业结构的多层次、多样化发展。在东部沿海地区，企业更多聚焦于高端制造、品牌建设和国际市场开拓，强调技术创新和质量提升；而在中西部地区，企业则侧重于满足本地市场需求，发挥成本优势，逐步向产业链中高端环节延伸。不同区域企业间的互补性加强，推动形成了

图表：适老化家居企业地域分布及数量占比



资料来源：国家市场监督管理总局

4 政策法规与标准体系

4.1 国家及地方政策支持

4.1.1 养老产业相关政策解读

国家层面高度重视养老产业的发展，陆续出台了一系列具有指导性和操作性的政策措施，以推动养老事业的全面进步。这些政策涵盖了资金扶持、税收优惠、人才培养和创新激励等多个方面，旨在为养老产业创造良好的发展环境和有力的支持保障。首先，在资金扶持方面，国家设立专项基金和专项补贴，鼓励社会资本投入养老服务领域，支持养老机构建设和运营，推动社区养老服务设施的完善。同时，通过财政转移支付和项目资金，重点支持农村和偏远地区的养老服务发展，促进养老资源的均衡配置。其次，税收优惠政策不断完善，针对养老机构和相关企业给予减免税收待遇，激励更多企业参与养老产业。政府还通过降低增值税税率、免征部分企业所得税等措施，减轻养老服务提供者的财务负担，提高其运营效率和服务质量。

4.1.2 适老化家居产品专项扶持政策

针对适老化家居产品，政府专门设立了专项资金和支持项目，旨在推动相关技术的研发和市场的全面推广。通过这些资金支持，鼓励企业加大研发投入，开发符合老年人使用习惯和需求的智能化、便捷化家居产品，比如防滑地板、智能照明系统、无障碍卫生设施等，提升老年人的生活质量和居家安全。同时，政策积极引导企业加快产品的标准化进程，制定统一的技术规范和质量标准，确保适老化产品在设计、安全性和耐用性方面达到高水平，避免因产品质量问题给老年人带来潜在风险。此外，政府还通过专项扶持措施，促进适老化家居产业的集聚发展，鼓励相关企业、高校和科研机构加强合作，形成产业链上下游的良性互动，提升整体创新能力。通过举办技术交流会、创新竞赛以及示范项目建设，激发行业内创新活力，推动新技术、新材料和新工艺的应用落地。与此同时，政府还注重市场推广力度，支持适老化家居产品进入更多社区和养老机构，扩大产品的市场覆盖面，使更多老年人能够受益于现代化、智能化的家居环境改善。总体来看，政府的多方面支持不仅促进了适老化家居产业的快速发展，也为构建更加安全、舒适、便捷的老年人生活环境奠定了坚实基础。

图表：适老化家居行业关键政策与国家标准节点

年份	政策 / 标准文件
2016	《“健康中国 2030” 规划纲要》
2021	《“十四五” 国家老龄事业发展和养老服务体系规划》
2024	国办发〔2024〕5 号《关于发展银发经济增进老年人福祉的
2024	GB/T 44437-2024《适老家具通用技术要求》
2025	GB/T 46015-2025《适老家具 设计指南》

资料来源：中国政府网

5 技术发展趋势与创新方向

5.1 适老化家居产品关键技术分析

5.1.1 智能化技术应用

智能化技术作为适老化家居产品发展的核心驱动力，正在深刻改变老年人的生活方式和居住环境。随着科技的不断进步，智能语音控制系统得到了广泛应用，老年人只需通过简单的语音指令即可完成灯光开关、家电操作、窗帘拉合等日常活动，大大降低了操作难度，提升了使用的便捷性和舒适度。此外，自



动调节环境的功能也日益完善，例如智能温控系统能够根据室内外温度变化自动调节空调和地暖设备，保持室内恒温，保障老年人的身体健康；智能照明系统则可根据时间和环境光线自动调节亮度，减少眼睛疲劳，营造安全温馨的居住氛围。

同时，智能安防监测技术的应用极大增强了家居的安全保障。通过安装高清摄像头、红外传感器、门窗感应器等设备，系统能够实时监控居家环境，及时发现异常情况并自动报警，甚至通过智能手环或手机 APP 向家属和紧急联系人发送提醒，确保老年人在突发状况下能够获得及时帮助。

5.1.2 无障碍设计与材料创新

无障碍设计是一种以人为本的设计理念，主要关注消除环境中的各种空间障碍和使用障碍，确保所有人群，特别是老年人、残障人士等弱势群体，能够方便、安全地使用各种设施和产品。无障碍设计不仅仅是简单地增加无障碍通道或辅助设备，更强调从整体环境出发，综合考虑空间布局、动线规划、视觉引导以及触觉反馈等多方面因素，力求打造一个包容性强、使用便捷的生活和工作环境。

在设计理念上，无障碍设计广泛采用人体工程学原理，深入研究老年人身体机能的变化，如关节灵活性减弱、视力听力下降、反应速度变慢等，通过合理调整产品和空间的高度、角度、触感以及操作方式，最大限度地提升老年人的行动自由度和使用安全性。

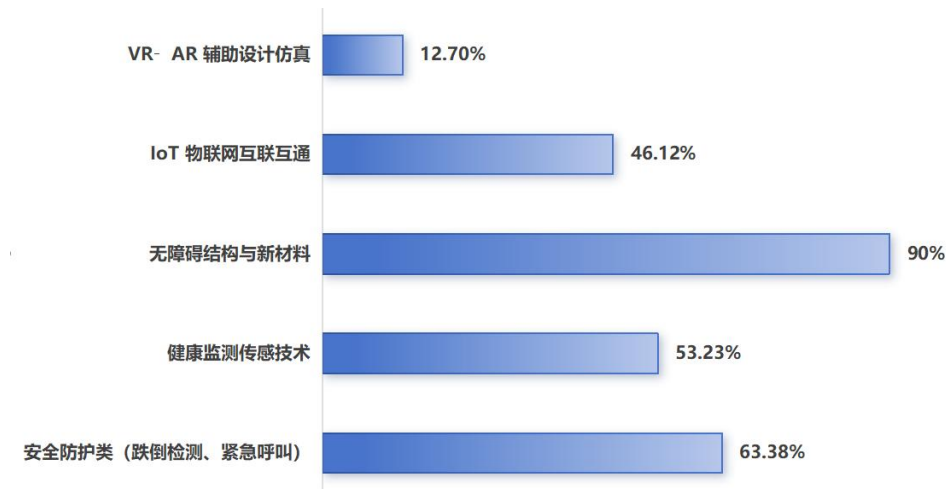
5.1.3 健康监测与安全保障技术

健康监测技术通过先进的传感器和智能设备，实现对老年人心率、血压、血氧饱和度、呼吸频率以及睡眠质量等多项生命体征的实时监控。这些设备可以 24 小时不间断地收集数据，利用大数据分析和人工智能算法，准确识别出异常变化。例如，当老年人的心率突然升高或血压异常波动时，系统能够第一时间发出预警，提醒老人及其家属或医疗人员，及时采取相应措施，有效防止突发心脑血管疾病的发生。

同时，睡眠监测功能能够分析老年人的睡眠周期、深浅睡眠时间以及睡眠呼吸暂停等问题，帮助医生制定更科学的健康管理方案，提升老年人的生活质量。在安全保障方面，技术手段同样发挥着重要作用。跌倒检测系统通过佩戴式设备或环境中的传感器，能够实时感知老年人的姿态变化，一旦检测到跌倒事件，系统会自动触发报警，迅速通知家属或紧急救援中心，确保老人能够第一

时间得到帮助。

图表：各项技术家庭需求占比



资料来源：江苏省消保委

6 消费行为与市场营销策略

6.1 老年消费者购买行为分析

6.1.1 购买动机与决策过程

老年消费者在购买适老化家居产品时，主要动机可以归纳为以下几个方面：首先是安全保障。随着年龄的增长，老年人的身体机能逐渐退化，行动不便和跌倒风险增加，因此他们非常重视产品是否能够有效提升居家环境的安全性。例如，防滑地板、扶手、紧急呼叫装置等适老化设计成为他们选择的重要标准。其次是生活便利。老年人希望通过适老化家居产品简化日常生活操作，如智能照明系统、自动升降家具、多功能厨房用具等，帮助他们更轻松地完成日常活动，提高生活质量。第三是健康管理。许多适老化家居产品配备了健康监测功能，如血压计、心率监测器、空气质量检测仪等，帮助老年人实时了解自身健康状况，及时采取预防措施。

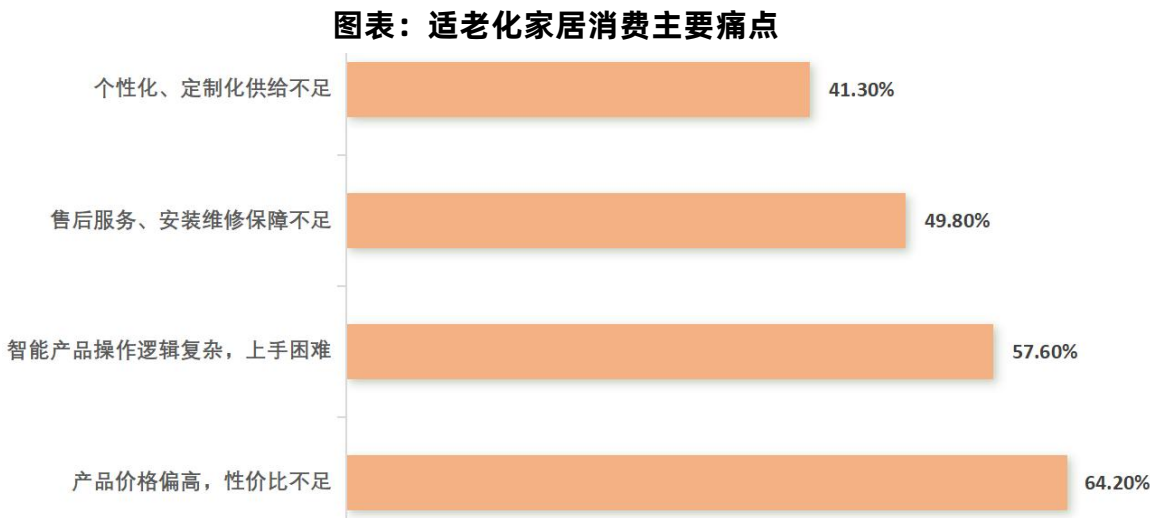
在购买决策过程中，老年消费者表现得较为谨慎和理性。他们非常重视产品的质量和耐用性，倾向于选择知名品牌和有良好口碑的产品，以确保购买的物品能够长期使用且性能可靠。同时，完善的售后服务也是他们考虑的重要因素，包括安装调试、维修保障和使用指导等服务内容，能够极大增强他们的购买信心。此外，老年人的购买决策往往受到家属，尤其是子女的影响较大。子女在产品选择、信息搜集和购买过程中的建议和陪同，成为老年人决策的重要参考，有时甚至起到决定性作用。在信息获取渠道方面，老年消费者呈现出多样

化的特点。

6.1.2 消费者偏好及品牌认知

老年消费者在购买产品时，往往更倾向于选择那些知名度较高且质量可靠的品
牌。他们对品牌的忠诚度普遍较高，一旦认定某个品牌符合自己的需求和期
望，便会持续购买该品牌的产品。这种忠诚度不仅源自对产品质量的信任，还
包括对品牌服务的认可和情感上的依赖。在产品设计方面，针对老年群体的需
求，必须兼顾实用性和美观性。产品应当具备简洁明了的操作界面，避免复杂
繁琐的功能设计，以确保老年人能够轻松上手和使用。

6.1.3 消费痛点及需求未满足情况



资料来源：尚普咨询

消费痛点主要集中在以下几个方面：首先，产品价格普遍偏高，许多消费者尤
其是中低收入群体难以承受，导致购买意愿降低。其次，产品功能设计过于复
杂，操作流程繁琐，不够人性化，特别是对于老年用户来说，使用起来存在较
大困难，缺乏针对不同年龄层和使用习惯的优化设计。此外，售后服务体系不
完善，响应速度慢、服务态度欠佳以及维修周期长等问题频发，严重影响了消
费者的整体体验和信任感。同时，市场上部分产品在设计过程中未能充分考虑
老年人的操作习惯和实际需求，界面设计不够直观，按钮和字体过小，操作步
骤繁多，导致老年用户在使用过程中遇到较大障碍，影响了产品的普及和推
广。

针对这一群体的专门产品较少，尚未形成成熟的细分市场。总体来看，当前市
场仍存在大量未被满足的需求，尤其是在个性化、定制化和智能化产品的供给
方面存在明显不足。消费者越来越倾向于能够根据自身需求进行个性定制的产

品，同时希望产品具备更智能的功能，如自动化操作、语音识别、远程控制等，以提升使用便捷性和体验感。然而，现有产品在这方面的创新和投入还远远不够，导致市场潜力未能充分释放。

6.2 市场营销渠道与模式

6.2.1 线上销售渠道发展现状

线上渠道近年来发展迅猛，尤其是在互联网技术不断进步和智能手机普及的推动下，电商平台、社交电商以及直播带货已成为消费者主要的购物方式。电商平台如淘宝、京东、拼多多等，通过丰富的商品种类和便捷的购物体验，极大地满足了不同用户的多样化需求。与此同时，社交电商利用微信、抖音、小红书等社交媒体平台，将购物与社交互动相结合，增强了用户的参与感和购买欲望。直播带货作为一种新兴的营销模式，通过主播的实时展示和讲解，让消费者能够直观了解产品特点和使用效果，提升了购买的信任度和即时性。线上渠道的最大优势之一是突破了地域限制，使得偏远地区甚至乡村的用户也能轻松获取商品和服务。特别是对于老年人及其家属来说，线上购物不仅方便快捷，还能通过详细的产品介绍和用户评价，帮助他们做出更为理性的购买决策。

6.2.2 线下体验店及服务网络

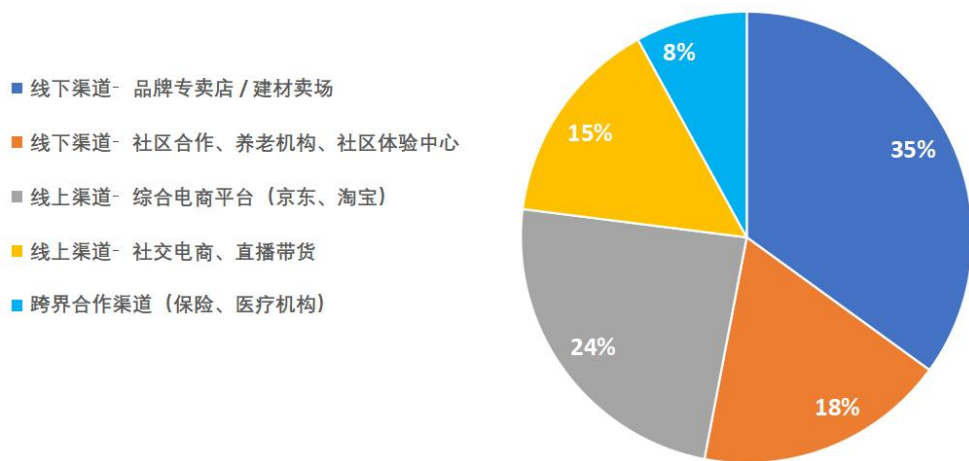
线下体验店和服务网络为老年消费者提供了一个重要的渠道，使他们能够亲身感受和试用各种产品，从而增加购买的信心。通过专业的销售人员和顾问，老年人可以获得详细的产品介绍和个性化的使用建议，解决了线上购物时由于缺乏直观体验和即时沟通带来的信任问题。此外，针对部分老年人对电子设备操作不熟悉的情况，线下服务人员还提供现场指导，帮助他们更好地理解和使用产品，降低了使用门槛，提高了购物的便捷性和满意度。与此同时，社区服务中心与各类养老机构紧密合作，形成了多样化的服务触点。这些合作不仅使服务覆盖范围更广，还能够根据老年人的具体需求，提供定制化的支持和帮助。

6.2.3 跨界合作与社区营销

跨界合作正逐渐成为现代营销领域的一大新趋势。越来越多的企业开始打破传统行业的界限，与医疗、保险、养老服务等多个相关行业展开深度合作。通过整合各方资源，不仅能够提升自身产品和服务的附加值，还能为消费者提供更加全面、个性化的综合解决方案。例如，一家智能硬件企业可能会与医疗机构合作，开发健康监测设备，同时结合保险公司的保障方案和养老机构的服务体系，打造覆盖预防、治疗、保障及养老全生命周期的服务链条。

这种跨界合作模式不仅提升了企业的市场竞争力，也满足了消费者多样化和高品质的需求。与此同时，社区营销作为一种贴近用户、强化用户关系的重要手段，也被广泛应用于企业的营销策略中。通过在社区内举办各类讲座、健康知识普及活动、产品体验会等形式多样的活动，企业能够有效增强用户的参与感和归属感，提升用户对品牌和产品的认知度与信任度。

图表：适老化家居市场营销渠道结构占比



资料来源：京东消费及产业研究院

7 行业挑战与未来发展建议

7.1 行业面临的主要挑战

7.1.1 产业链不完善问题

当前，相关产业链尚未完全形成，导致整个行业的发展受到了诸多制约。具体表现为关键零部件的供应不足，许多核心技术和关键材料依赖进口或外部供应商，难以实现自主可控。此外，配套服务体系不完善，售后服务、技术支持、物流配送等环节存在短板，影响了产品的整体质量和用户体验。这些问题直接限制了产品的创新能力和市场竞争力，使得企业在技术研发和产品升级方面面临较大压力。为了推动行业的健康持续发展，产业链的整合和协同发展亟需加强。首先，需要加大对关键零部件研发和生产的投入，推动技术突破，提升自主供应能力。其次，应加强上下游企业之间的合作，构建更加紧密的协作网络，实现信息共享和资源优化配置。同时，完善配套服务体系，提升售后服务质量和技术支持水平，保障产品在整个生命周期内的稳定运行。通过多方协同，形成闭环的产业生态，促进产业链的高效运转，最终提升整体产品的质量和创新能力，增强行业的国际竞争力。

7.1.2 技术标准与规范缺失

行业技术标准不统一，导致各个企业在产品设计、制造工艺、性能指标等方面存在较大差异，产品质量参差不齐，良莠不齐的情况较为普遍。这不仅影响了消费者的购买信心和使用体验，也制约了整个行业的健康发展和市场的规范化运作。由于缺乏统一且权威的技术标准，许多企业难以形成统一的技术规范，导致产品互操作性差，售后服务难以保障，甚至可能存在安全隐患。此外，标准体系建设尚处于初级阶段，相关标准的制定、修订和推广工作仍需进一步深化和完善。政府部门、行业协会以及企业应加强协同合作，推动标准体系的科学制定和严格执行，提升产品整体质量水平，增强市场竞争力，促进行业的可持续发展和技术创新。只有通过建立完善、统一且具有前瞻性的技术标准体系，才能有效提升用户体验，增强消费者对行业产品的信任度，推动行业迈向高质量发展的新阶段。

7.1.3 市场教育与消费接受度不足

部分老年消费者对适老化产品的认知仍然较为有限，许多人对于这类产品的功能和优势了解不足，导致他们在日常生活中并未主动选择或尝试使用适老化产品。此外，由于长期形成的生活习惯和使用偏好，老年消费者在改变使用习惯方面存在一定的阻力，往往对新产品持观望或排斥态度，难以迅速接受和适应新的技术或设计。这些因素在一定程度上制约了适老化产品市场需求的释放和扩大。为此，相关企业和社会各界需要加大市场教育和宣传力度，通过多渠道、多形式的推广活动，提高老年人及其家庭成员对适老化产品的认知度和认可度。同时，应注重产品的易用性和体验感设计，帮助老年消费者逐步培养和转变使用习惯，促进适老化产品的普及和应用，从而更好地满足老龄化社会中老年群体的实际需求。。

7.2 行业发展战略建议

7.2.1 加强技术研发与创新能力

企业应加大研发投入，积极增加研发经费和人力资源的投入力度，确保研发项目有充足的资金支持和专业团队保障。同时，要强化产学研结合，深化与高校、科研院所的合作，建立长期稳定的合作机制，充分利用外部智力资源和先进科研成果，促进技术的转化与应用。通过产学研的紧密协作，推动技术突破和产品创新，提升企业的技术水平和创新能力。此外，企业还应注重自主知识产权的积累，加强专利申请和技术保护，打造具有核心竞争力的产品和服务。



通过持续的技术创新和产品升级，不断满足市场需求，提高市场占有率和品牌影响力，最终实现企业的可持续发展和行业领先地位。

7.2.2 完善产业链与供应链管理

构建完善的产业链和供应链体系，是推动经济高质量发展的重要基础。首先，需要加强上下游企业之间的紧密协作，促进信息共享和资源整合，形成良性互动的生态环境。通过引入先进的信息技术手段，如大数据、物联网和人工智能，实现供应链的数字化转型，提高透明度和可追溯性，减少信息不对称带来的风险。其次，要注重供应链的弹性建设，提升应对市场波动和突发事件的能力，确保生产和供应的连续性与稳定性。同时，应推动绿色供应链管理，促进资源节约和环境保护，实现可持续发展目标。此外，完善产业链各环节的配套服务体系，如物流、仓储、金融支持和人才培养，提升整体运作效率。通过加强政策支持和行业标准建设，引导企业优化布局和协同创新，打造具有国际竞争力的现代化产业链供应链体系，从而提升整个产业的整体效率和响应能力，推动产业升级和经济结构优化。

7.2.3 深化用户需求研究与市场细分

深入挖掘老年人及相关群体的多样化需求，全面分析其生活习惯、健康状况、消费能力及心理特点，结合人口老龄化趋势，细分市场领域。例如，可以根据年龄段、经济水平、兴趣爱好、健康需求等维度划分子市场，针对不同群体设计个性化、差异化的产品和服务。通过运用大数据分析、用户画像和智能推荐技术，实现精准营销，提高客户满意度和忠诚度。同时，积极拓展线上线下多渠道销售模式，打造便捷高效的服务体系，满足老年人及相关群体在医疗保健、康复辅助、文化娱乐、旅游休闲等方面的多重需求，推动企业在竞争激烈的市场环境中实现稳健增长和可持续发展。

法律声明

本报告为硕远咨询制作，其版权归属硕远咨询，任何机构和个人禁止以任何形式转载，任何机构和个人引用本报告时需注明来源为硕远咨询，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。任何未注明出处的引用、转载和其他相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。对任何有悖原意的曲解、恶意解读、删节和修改等行为所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任，并保留追究相关责任的权力。

本报告基于已公开的信息编制，但本公司对该信息的真实性、准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告出具日的观点和判断，该等意见、评估及预测在出具日外无需通知即可随时更改。本公司将来可能根据不同假设、研究方法、即时动态信息和市场表现，发表与本报告不一致的意见、观点及预测，本公司没有义务向本报告所有接受者进行更新。

本公司力求报告内容客观、公正，但本报告所载观点、结论和建议仅供参考使用，不作为投资建议，对依据或者使用本报告及本公司其他相关研究报告所造成的一切后果，本公司及作者不承担任何法律责任。