热潮退去 南京二次元商业迎来迭代洗牌

虎踞调查

□江苏经济报记者 沈玉青

曾凭借“谷子经济”“二次元街区”引爆年轻人消费市场的南京二次元商业，正迎来一轮深度洗牌。近日，记者走访南京多家核心商圈商场发现，市场呈现明显两极分化态势：水平方、茂业天地等商场中，不少中小型二次元店铺被清退，大量小众二次元门店撤店空置；而新百、景枫中心等商业体持续发力，精准引进宝可梦、Chiikawa等顶流二次元IP旗舰店。

从全民扎堆入局到优胜劣汰迭代，记者调查发现，野蛮生长的热潮退去后，南京二次元商业正告别粗放式运营，探索精细化、品质化的全新生长路径。



（视觉中国供图）

业态分化，二次元市场冷暖殊途

南京商圈中，不难发现二次元商业迭代的痕迹。在夫子庙水平方商场地下，曾经密集的二次元门店如今大多大门紧闭，店铺围挡、空置货架随处可见，不少商铺贴着转让、撤店告示，原本热闹的二次元消费区域显得格外冷清，仅剩零星几家门店勉强维持经营。

“马上商场要进行业态调整，今年以来这层楼的二次元店铺都走得差不多了。我们也不清楚还能在这里开多久。”南京扭扭城水平方店工作人员告诉记者。二次元店铺魔女cafe今年也辗转了好几个地方，先从水平方负一楼搬到茂业天地中庭，后又从中庭搬到商场边缘。“前几年二次元消费火爆，即使是工作日，每天也有很多人来逛一逛，挑一挑新‘谷子’。但现在，店铺能活着就不错了，我们的想法就是能开一天算一天。”魔女cafe门店工作人员告诉记者。

与水平方的撤场潮不同，新街口新百、百家湖景枫中心等商场内，二次元业态依旧热度不减，且呈现引进IP头部化、品牌化特征。在新百，Chiikawa旗舰店客人络绎不绝，吉伊、小八、乌萨奇等经典IP周边陈列整齐，不少年轻消费者排队选购、打卡。在景枫中心，江苏首家宝可梦官方卡牌道馆吸引了不少粉丝，限量手办、主题周边、场景化打卡点，成为年轻群体的新晋打卡地标。

记者观察发现，当前，很多商场的二次元业态早已跳出传统“卖谷子、卖周边”的单一模式。景枫中心不仅引进知名IP门店，还定期举办IP主题展、二次元市集等线下活动，打造沉浸式二次元消费场景。而水游城完成新一轮业态升级后，将原有零散二次元小店区域全面改造，部分街区升级为潮牌服饰专区，并对公共区域进行整体装修升级，实现二次元业态与潮流商业的融合共生，有效盘活了闲置商业空间。商圈消费场景的变化，折射出南京二次元商业的阶段性转型——曾经只要主打二次元主题就能引流的时代已然落幕，低端、同质化的业态加速退场，品牌化、场景化、高品质的头部IP业态持续占位，行业洗牌态势愈发清晰。

红利退潮，粗放发展模式显露弊端

短短数年间，南京二次元商业从遍地开花到两极分化，并非行业热度消退，而是早期粗放式发展的诸多短板集中暴露。记者走访时了解到，同质化严重、盈利模式单一、客群消费黏性弱，是中小二次元店铺批量退场的核心原因。

前两年，二次元消费迎来风口，南京多家商场为吸引年轻客群，盲目引入大量中小型二次元店铺。这些店铺大多品类雷同，以动漫海报、徽章、小摆件等平价周边为主，缺乏独家产品、特色服务和体验场景。“有些商场整栋楼几十家店，卖的东西几乎一模一样，逛两三家就腻了。”二次元爱好者小陈告诉记者，很多小众“谷子”店没有品牌授权，产品质量参差不齐，还常出现定价混乱的情况，难以留住顾客。

消费需求的升级，进一步加速了低端业态的淘汰。如今年轻消费者对二次元消费的需求，早已从“低价买周边”转向“重体验、追正版、求独特”。95后资深二次元爱好者小何向记者分享，现在更愿意为知名IP、限量款产品和沉浸式场景买单，小众小店的杂牌产品毫无吸引力，而宝可梦、迪士尼等头部IP门店的正版周边、城市限量单品、专属打卡场景，才能满足个性化消费需求。

与此同时，商场的业态升级需求，推动了二次元商业的优胜劣汰。记者了解到，水平方、茂业天地等老牌商圈商场，此前依靠二次元小店填补空置铺位、盘活冷清楼层，但随着南京商业竞争愈发激烈，商场亟须提升整体档次和盈利能力。中小二次元店铺租金承受力低、坪效有限，无法带动餐饮、零售等关联消费，而潮牌服饰、头部IP旗舰店、沉浸式体验等业态由于客单价更高、品牌影响力更强，还能提升商场整体调性，成为商场业态迭代的首选。

精耕求变，探索商业全新路径

热潮退去并不意味着行业落幕，南京二次元商业站上了迈向高质量发展的新起点。业内人士指出，二次元消费仍是年轻人消费市场的核心赛道，但其商业逻辑已彻底重构，未来只有走品牌化、场景化、融合化的转型之路，才能实现长效发展。

“这一轮不是二次元的退潮，退掉的是‘把二次元当招商标签’的那套做法。”江苏省社会科学院财贸研究所（江苏省金融研究院）助理研究员王紫绮表示，“谷子店”这门生意，门槛低至10万元就能开一间商铺，一条街一年内就开七八家，但是，“热门IP只有那几个，货架彼此重复，租金一直上涨，客单被线上拼团压住，单店垮在账上，不是垮在人气上。”王紫绮也给商场算了一笔账：可复制的铺位交固定租金，头部IP门店能带来跨城客流和连带消费，例如德基的名创优品IP主题店单日最高业绩达35万元。“商场的估值方式换了，从按面积收租，转向按客流质量定价。”

当前，业态融合升级，已成为南京二次元商业转型的核心抓手。记者了解到，目前，南京多家商场已明确全新运营思路，不再单独划分独立二次元区域，而是推动二次元IP与潮流服饰、美妆零售、休闲体验等业态深度融合。水游城通过业态重构，将传统二次元小店区域升级为潮牌集聚区，同时保留优质IP快闪空间，实现“潮流穿搭+二次元文化”的消费联动，有效提高楼层整体客流量和销售额。新百、景枫中心则依托头部IP资源，常态化开展主题展览、快闪、文创市集等，把单一购物消费转化为沉浸式文化体验，拉长消费链条。

从野蛮生长的流量热潮，到精耕细作的品质竞争，南京二次元商场的洗牌与转型，是城市商业迭代升级的缩影。王紫绮表示，想要摆脱“热度一阵、开店一阵”，出路不是另外再招一批“谷子店”，而是把商场从收租的“二房东”改为IP的发行渠道。用联营分成替换掉固定租金，商场与品牌共担库存，方可争取到独家IP和首发；把活动转化为商场节律，每月有主题展、每季有城市限定，让消费者总有“来一趟”的理由。

“金九银十”收官，二手房市场成交韧性延续

10月，房地产市场延续分化态势。中指研究院数据显示，10月全国100个城市（中指研究院基于房地产市场变化情况及市场活跃度选择的100个样本城市）新建住宅平均价格为17316元/平方米，环比上涨0.18%，同比上涨2.02%；二手住宅平均价格为12376元/平方米，环比下跌0.61%，同比下跌6.72%。

58安居客研究院院长张波表示，今年“金九银十”属于典型的结构性旺季，二手房市场表现突出。据安居客统计，20个重点城市二手房10月成交量同比上涨20%，增速较9月明显抬升。10月二手房用户热度环比增长34.3%，客户线上咨询活跃。

当前，房地产市场迈入存量时代，重点城市二手房市场持续活跃。与此同时，新房市场需求主要集中于配套成熟且定价合理的项目。

9月末，财政部等三部门联合发布《关于实施居民购房贷款贴息政策的通知》，更好地支持和释放城乡居民刚性住房需求。“本轮楼市行情受到《关于完善商品住房销售制度的通知》、居民购房贷款贴息政策等政策效果累积释放的影响。居民购房贷款贴息政策对三、四线城市支持效果突出，覆盖率可达44%。”张波介绍。

张波表示，未来房地产市场将进一步由增量开发主导转向存量流通主导。政策重心将转向制度优化、存量盘活、财政工具共同推进，政策目标聚焦稳流转、保交付、防风险。 张梦逸

苏州工业园区生物医药产业：两个单项竞争力全国第一

11月1日，在2026中国生物技术创新大会上，中国生物技术发展中心重磅发布《2026中国生物医药产业园区竞争力评价及分析报告》，同步揭晓“2025中国生物医药产业园区竞争力排行榜”。苏州工业园区排名再创佳绩，综合竞争力稳居全国第二，产业竞争力、合作竞争力两个单项竞争力全国第一。

苏州工业园区自2006年布局生物医药产业以来，至今已集聚相关企业超2000家，2025年产业规模达1755亿元，走出了一条从“跟跑”到“并跑”再到“领跑”的跨越之路。园区先后入选国家创新型产业集群（生物药品制品制造）、国家高新区新赛道培育重点园区（细胞与基因方向）、国家新兴产业发展示范园区（生物制造方向），支撑苏州生物医药及高端医疗器械集群入选国家战略性新兴产业集群、国家先进制造业集群。

赛道聚焦、集群成势，夯实产业竞争力根基。园区重点发展创新药、高端医疗器械、大健康三大核心赛道，率先布局“AI+生物医药”前沿赛道。2025年，园区新药管线海外交易首付款占全国近50%，新增上市GLP类减重药物占全国40%，产业规模和产出贡献持续领跑。

创新策源、成果转化，增强产业竞争力后劲。园区加速打造苏州桑田科学岛，强化“科技创新策源、创新生态示范、开放创新实验、高端产业引领”四大功能，集聚全球创新资源。

开放合作、链接全球，拓展产业竞争力空间。全球排名前十的生物医药制造与销售企业有7家在园区投资布局，其中4家设有研发中心。近3年，礼来、罗氏、参天等国际龙头企业选择在园区增资扩产。

人才集聚、生态赋能，厚植产业竞争力土壤。园区扎实推动教育科技人才一体化发展，持续迭代升级人才政策体系，在生物医药领域累计引进国家级重大人才工程专家193名，江苏省“双创计划”人才245名，各级科技领军人才超1500名，实现“产业引聚人才、人才提振产业”的良性循环。

面向未来，园区将更大力度推动科技创新与产业创新深度融合，到2030年，力争园区生物医药企业总数、产业规模、境内外上市企业数量、1类新药临床试验批件数量、三类医疗器械注册证数量五项核心指标均实现50%以上增长，突破一批“卡脖子”技术瓶颈，产出一批重大标志性科技成果，培育一批具有全球影响力的龙头企业，打造国际知名的“中国药谷”核心区。 唐晓雯

世界那么大，南京想把人才“留”下

本报讯（记者 张韩虹）11月1日，2026首届南京人才周·第十八届中国留学人员南京国际交流与合作大会在宁开幕。本次活动以“聚金陵 创未来”为主题，聚焦高层次人才与青年人才两大群体，紧扣南京重点产业发展需求，组织近2000家用人单位推出约3万个优质岗位，打造多层次人才交流对接平台。

近年来，南京深入实施“人才强市”战略，扎实推进国家高水平人才平台建设，持续完善人才政策体系，累计引进留学归国人才突破10万人，年招收博士后超400名，今年1至9月集聚青年人才26.9万人。

本届留交会紧扣南京四大产业攻坚方向及“1026”先进制造业集群发展需求，招聘规模创历届新高。线上线下参会用人单位近2000家，提供岗位约3万个，现场设立企事业单位、博士后工作站、长三角及南京都市圈协作城市等招聘专区，并依托“南京直聘”平台开设线上专区，实现线上线下联动对接。

大会同步升级数字化就业服务，现场引入AI面试模拟、智能简历诊断等技术，为求职者提供个性化指导；设立政策宣传咨询区，开展高校毕业生人才政策咨询。大会还组织海外博士走进重点产业链企业和OPC创业社区，开展产业专场路演与城市园区推介；设置创新生态体验嘉年华和“博览金陵·英才筑梦”感知体验行动，开设4条主题参观线路，帮助参会人才实地了解南京产业发展环境。

开幕式上，人才项目签约、集聚区揭牌、人才需求目录发布等活动接续举行，南京市围绕重点产业发展需要，从项目、平台、需求三端协同发力，推动人才链与产业链深度融合。为推动人才项目与资本对接，2026“创在南京”人才创新创业项目在开幕式上签约，6个早期、初创期科创项目集中亮相，团队涵盖高校科研人员、留学归国人才和初创企业。南京自今年3月推出“创在南京”路演品牌以来，半年内带动全市举办科创项目路演近300场，为超过2000个项目提供对接服务。

活动中，南京市生物医药特色产业人才集聚区、南京市绿色智慧农业特色产业人才集聚区正式揭牌，人才集聚区的建设将推动人才、技术、项目等创新要素向产业一线集聚。现场还聚焦人工智能（软件）、机器人、生物医药、新一代信息通信等重点产业，通过梳理发布需求目录，促进人才供给与企业需求精准对接。

值得一提的是，开幕式上发布了南京市校地合作成果转化十大案例。这些案例的背后，是两支扎根一线的队伍：成果转化服务小分队在全国率先探索“1+4”模式，走进高校实验室挖掘转化潜力成果；科技镇长团深入企业一线摸排技术需求。一年来，36支科技成果转化小分队联动科技镇长团，推动近600个项目落地，合同金额超21亿元。今年，南京市首次选聘市级科技副总和产业教授，推动高校院所专家到企业挂职，同时组织企业技术骨干走进高校课堂，促进人才在高校与企业间双向流动，为科技成果从实验室走向市场创造条件。

开幕式上，首批6家南京市人力资源服务联合体获授牌，2026“紫金山英才计划”入选代表获颁证书。

年初，南京发布人才政策2.0版本，提出打造兼具国际化视野、精准化政策、市场化手段、人性化服务的人才发展新生态，“紫金山英才计划”是重要抓手。开幕式上，攀峰、双创、青拔项目入选代表获颁证书。其中，青拔项目入选者亚历山德罗·博安达来自意大利，为现任南京马波斯自动化设备有限公司总裁，已取得中国永久居留资格。

与此同时，沿沪宁产业创新带有关城市共同发布《人才发展合作倡议》。该创新带串联上海、南京、无锡、常州、苏州、南通、扬州、镇江、泰州九市，倡议提出发展共谋、人才共聚、载体共建、渠道共用、改革共进、资源共享等举措，推动区域内人才和创新资源高效流动。

（上接A1版）

与此同时，泰兴集成发布创新创业政策，配套出台营商环境、增资扩产、绿色低碳、“人工智能+制造”、企业创新等8类政策，叠加总规模超160亿元的“1+3+N”基金矩阵，精准匹配企业不同成长阶段的融资需求。这批项目落地建设，是外界对泰兴的充分信任，更是泰兴营商环境优、产业竞争力强的生动印证，将为泰兴加快动能转化、发展新质生产力提供有力支撑。

贯通转化链条，科创平台赋能实体

蓝图与投资之外，泰兴着力破解科技成果“从实验室到生产线”的转化堵点。洽谈会上推介的化工中试基地是江苏省首批试点，2025年9月建成投用，占地108亩，投资近5亿元，审批事项由19项精简至8项。行业数据显示，经过中试验证的技术产业化成功率可达80%，未经中试直接规模化投产成功率不足30%。另一重点推介项目——中科算力中心泰兴节点，则是全市首个，也是当前唯一的专业化算力基础设施项目，一、二期建成后将形成600卡算力集群，总算力突破1200P。

平台之外，泰兴的实体经济同样动能澎湃。30日下午举行的媒体园区行活动中，记者们在泰州新华昌物流装备有限公司看到，机械手臂精准焊接，集装箱箱体快速成型，车间内却没有喷漆的漆雾与刺鼻气味。“我们把行业油漆污染的痛点解决了，由以前的水性油漆改成粉末喷涂，做到绿色生产。”公司管理部经理赵荣刚透露，“自7月试生产以来，产品供不应求，预计到12月底产值将超过3亿元。”

民企凭硬核技术从这里扬帆出海的同时，外资龙头企业也长期扎根泰兴。顶峰油脂化工（泰兴）有限公司由新加坡金鹰集团投资，总投资4.6亿美元，投产后将形成年产108万吨油脂系列产品产能，产能规模全国领先。公司公共事务主管许尊向媒体团介绍：“企业产品以内销为主，同时出口欧洲，主要生产脂肪酸、油酸、甘油、脂肪酸酯类产品等，手握食品加工、食品生产许可证。泰兴项目一期占地401亩，已预留260亩土地作为二期用地，计划2027年下半年启动建设。”媒体团还参观了在泰兴投资长达31个年头的新浦化学，其在当地累计投资超20亿美元，2025年实现开票销售123亿元，税收7.4亿元，并以离子膜烧碱为源头集聚了55家企业。

内资民企扬帆出海、外资企业扎根兴业，这正是泰兴持续扩大对外开放、厚植产业生态的生动缩影。展望未来，这座滨江之城，正张开双臂，热忱期盼更多有识之士加入泰兴、融入泰兴、扎根泰兴，共享时代机遇，共赴美好新程。

