

# 追觅科技海外低调运转现金贷

过去数月,追觅科技频频曝光在大众眼前,这家以智能科技起家的科技公司正在全面铺开业务线条,其中也包括金融。3月1日,北京商报记者独家获悉,在一年前公开高薪招聘海外流量运营、墨西哥/巴西现金贷业务经理后,追觅科技的现金贷业务已在海外悄然落地,在尼日利亚、菲律宾等国家已有业务开始运转。追觅科技通过孵化器模式进行区域拓展,并与“追觅科技”本身品牌相隔离,这也使得追觅科技的现金贷生意布局更显低调。

海外现金贷业务已经落地,相比之下,追觅科技在国内的金融业务布局略逊一筹,公司并未持有银行、消费金融以及小额贷款等金融牌照。而在金融准入门槛和市场冲击的双重压制下,追觅科技想在国内推进金融业务并不容易。

## 现金贷业务已在海外启动

与国内的高调营销相反,追觅科技海外的金融业务显得十分低调。3月1日,北京商报记者从知情人士处了解到,追觅科技现金贷业务已在海外开启实际运作,涉及区域包括尼日利亚、墨西哥、菲律宾以及非洲部分国家等热门现金贷市场。在相关金融业务布局中,追觅科技采用的是孵化器模式,并未直接使用“追觅金融”等与追觅科技本身相关的品牌。

“在孵化器内,大家不是统一行动的,而是各自的项目负责人去打通不同地区的业务。像非洲、尼日利亚的市场,都各自有人负责,谁做得好谁就跑出来,做得不好就被淘汰。现在追觅科技在尼日利亚、菲律宾等地都有实际业务在开展了,墨西哥业务没有运行起来,目前没有新进展。”前述知情人士透露。

就在一年前,追觅科技招聘海外流量运营、贷后管理等岗位管理人员,让市场嗅到了该公司布局金融业务的信号。彼时,追觅科技公开招聘墨西哥、巴西等地的现金贷及消费金融业务经理,月薪高达7万元,还有“金融科技一商务负责人”等职位,负责变现业务机构接入、流量获客等商务谈判及后期合作等,月薪达到了5万元。

而在公开招聘之后,追觅科技的海外金融业务未有新消息传出,孵化器模式下品牌



隔离的打法,让追觅科技的业务布局更为隐蔽。前述知情人士称:“追觅科技相关产品整体发展规模较小,部分业务信息还在保密阶段。”另有多位在海外开展金融业务的从业人员向北京商报记者表示,并不了解追觅科技在海外相关市场的布局。

包括前述知情人士在内的受访人士也在采访中提到,基于监管要求的不同,海外的现金贷产品与国内有显著差异,产品利率弹性较高,不使用统一的品牌也是常规操作。“最核心的地方在于产品在市场上能不能‘跑’通,例如App上架、产品备案以及风险管控等,在海外并不容易,不仅是追觅科技,很多金融领域的头部机构都没能‘跑’完。”前述知情人士表示。

苏商银行特约研究员付一夫指出,追觅科技先落海外金融,是战略试错、监管套利、流量变现、生态协同的综合选择。海外新兴市场监管宽松、牌照门槛低、现金贷需求旺盛,适合用孵化器模式低调试水,快速验证模式、积累风控与运营经验,降低国内直接入场的风险。其海外硬件渠道与用户基础可直接转化为金融流量,且海外业务不影响国内品牌调性。

## 国内推进金融业务困难重重

海外现金贷业务悄然落地,围绕信贷、支付等金融领域,追觅科技在国内却尚未有进一步动作。当前,追觅科技未持有银行、小贷以及消金等相关金融牌照。

近期,追觅科技官网发布的岗位招聘中涉及多个金融岗位,涵盖量化研究员、投融资经理、资金管理BP等。除了前述追觅科技官网发布的招聘信息外,北京商报记者也在招聘网站注意到,追觅科技所招聘的职位类型中,分类属于金融相关的岗位达到近60个,主要涉及投融资经理、IPO项目经理、投资者关系总监以及募资负责人、资金专家等。

岗位职责方面,投融资经理这一岗位的主要职责在于根据公司战略目标,制定和优化资金管理、融资及投资策略,确保资金的有效运用和风险控制,为公司提供专业的投融资建议。同时,负责融资项目的策划、实施和管理,包括融资渠道的拓展、融资方案的设计与执行。资金管理BP工作职责则包括资金运作与调配、资金风险管理以及金融机构关系维护等。

金融相关岗位的招聘工作,也再度引发了市场对其业务布局的关注。“有流量,做金融”曾经一度是行业惯例,但结合北京商报记者多方采访来看,相较于海外业务拓展,业内对于追觅科技现阶段在国内布局金融板块并不乐观。助贷行业资深从业者张敏(化名)告诉北京商报记者,随着追觅科技公开招聘海外现金贷业务相关工作人员,从2025年上半年开始,头部助贷平台陆续有业务员工跳槽至追觅科技,但并不涉及核心管理人员。

“圈内有经验有资源的业务人员,岗位选择更多。而追觅科技的金融布局还处于非常

早期的阶段,在人员招聘上存在掣肘。可以说,现阶段追觅科技金融业务的团队很难支撑该公司完成全流程的业务搭建,牌照获取也是难题。”张敏直言。

另一位金融科技从业者同样认为,金融助贷等客群与追觅科技原有的消费者重合度比较小,而更大的难点在于金融科技行业本身的冲击,助贷领域传统的老玩家也在缩减规模,“断臂求生”。

不过,追觅科技近期发布的岗位虽不涉及具体的金融业务,但彼此之间也有着千丝万缕的关联。在付一夫看来,量化研究、投融资以及资金管理三类岗位虽不直接做信贷,但分别能从技术、资本、资金层面支撑金融布局,是其搭建金融科技生态的核心配套。

付一夫进一步解释道,量化研究核心是用数据建模与策略开发,服务于智能风控、用户信用评分、反欺诈,也可用于海外信贷定价、资产组合优化;投融资相关岗位聚焦公司整体融资、投资与资金运作,不仅是对内统筹造车、机器人等新业务的资金需求,还可参与金融科技标的投资、跨境金融合作;资金管理则是负责全球资金结算、外汇对冲、供应链金融、应收账款保理,能够优化集团资金效率。

浙大城市学院副教授、中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为,追觅科技在国内的金融布局,合规与牌照是核心瓶颈,国内消金领域持牌门槛高、竞争白热化,非金融原生品牌的用户信任度亟待建立。同

时,金融能力体系需从零搭建,相较于传统金融机构,追觅科技在贷后管理、资金对接、合规风控等核心环节存在短板,且多业务并行易分散资源。

## 易成为IPO监管审计软肋

根据公司官网介绍,追觅科技成立于2017年,是一家以高速数字马达、智能算法、运动控制技术为核心的全球高端科技品牌。目前,公司旗下产品包括高端大家电、智能厨电、智能清洁电器、户外智能设备以及个人护理等多个品类,覆盖100余个国家和地区。发展至今,追觅科技曾获得小米、昆仑万维等机构的多轮融资。

过去几个月里,追觅科技透过声势浩大的企业年会演唱会、冠名春晚等实现了品牌声量的集中爆发。创始人俞浩在2025年9月的朋友圈中提及,从2026年底开始,追觅生态旗下多个业务板块将在全球主要交易所“下饺子”式密集启动IPO。

在当前发布的招聘信息中,追觅科技也在高薪聘请投行财务总监/主管等,负责公司港股/美股IPO项目的全面执行与推进,协调及管理承销商、律师、审计师等中介机构,确保项目合规高效。

结合过往行业实践来看,互联网企业跨界金融的案例并不少见,由于金融业务的合规性问题,阻碍上市进程的情况也时有发生。北京社科院副研究员王鹏表示,追觅科技在海外悄然落子金融业务,是典型的“降维打击”与“避险扩张”策略。这折射出科技公司在硬件红利触顶后,利用资本杠杆寻找第二增长曲线的集体焦虑。追觅科技做金融是“以流量换利润”的防守性扩张,但在全球IPO的关键期,这种高风险尝试极易成为监管审计的软肋。

王鹏指出,国内金融监管已进入“严准入、重合规”阶段,国内互联网金融红利已尽,追觅科技作为后来者,如若入场将面临其高昂的获客成本与成熟巨头的存量竞争。

对于追觅科技在海外布局现金贷的主要考量因素、相关业务具体的资质获取情况和规模、国内金融业务有后续的布局规划等问题,北京商报记者也向该公司进行了采访,截至发稿,未收到该公司回复。

北京商报记者 廖蒙  
图片来源:视觉中国

## 原料涨价“吞掉”利润 一致魔芋增收不增利

站在“魔芋热”风口,“魔芋第一股”一致魔芋却交出了一份增收不增利的业绩答卷。近日,一致魔芋发布业绩快报显示,2025年公司营收为7.39亿元,同比增长19.91%;归母净利润为6631.46万元,同比下降23.53%。

一致魔芋方面表示,营收增长主要是公司通过有效营销策略,提升客户对魔芋健康价值和特性的认知,促进了销售,魔芋粉销售单价增长,魔芋食品销量增长。其中,魔芋粉销售增长贡献较大,魔芋食品销售增速较快。净利润下降则主要由于魔芋原材料涨价,产品毛利率收窄。

公开信息显示,一致魔芋主要通过采购魔芋原料粉、魔芋干片,对原材料进行精深加工并制成魔芋粉和魔芋食品,最终通过销售产品获取利润。2023年2月,一致魔芋在北交所上市,成为“魔芋第一股”。

在业界人士看来,一致魔芋此番增收不增利的业绩表现,与当前魔芋行业“下游热、上游涨”的市场格局不无关系。近年来,魔芋高膳食纤维、低热量、强饱腹感的属性正逐渐被大众熟知,精准契合了当代人控糖减脂的健康需求,从减肥代餐到休闲零食,魔芋的身影正出现在食品制造业的各个场景。

在传统餐饮领域,魔芋丝、素毛肚等产品早已占据一席之地。在休闲零食赛道,以“魔芋爽”为代表的辣味休闲零食持续火热,吸引了盐津铺子、洽洽食品等30多个品牌布局,也带动了整个品类的创新风潮。此外,魔芋在方便食品领域被开发成低热量的米饭、面条替代品。在茶饮赛道,魔芋还被制成晶球,成为不可或缺的奶茶小料。下游需求的持续火爆,直接拉动了对上游魔芋原材

料的采购需求。

而上游魔芋原材料价格的上涨也让企业感受到了来自成本端的压力。华鑫证券在2025年9月发布的研报中预测,终端需求爆发大幅拉升魔芋精粉价格,预计短期原料价格仍处高位。在2025年10月的投资者关系活动中,一致魔芋也曾谈及魔芋供给变化给价格带来的影响,“2025年国内魔芋种植面积虽有增加,但受产地整体气候影响,魔芋实际产出情况不好预计。11—12月鲜魔芋大面积上市后,需要观察供求关系情况,整体价格波动存在不确定性”。

另据一亩田信息,2024年受云南等主产区冻害减产以及出口量激增等影响,魔芋平均收购价较2023年的2元/斤飙涨一倍,达到4元/斤左右。2025年,魔芋的产地价格在5元/斤左右,依旧居高不下。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人管军豪表示,魔芋赛道升温带动了下游应用领域的拓展,有利于一致魔芋发挥B端规模优势,但在巨头入局、竞争加剧的背景下,公司必须在白牌围剿中守住研发护城河,防止核心品类沦为低毛利的通用工业品。而面对最直接的成本压力,短期内,一致魔芋应利用上市地位强化对上游基地的议价权,或通过合理规划库存来平滑采购成本,以及通过技术升级、提升生产效率,降低单位产品成本。长远看,一致魔芋需要加大C端魔芋食品与自有品牌研发,将初级原料转化为高溢价的终端产品,通过品牌溢价对冲原料成本的剧烈波动。

就相关问题,北京商报记者向一致魔芋发去了采访函,截至发稿未收到回复。

北京商报记者 郭秀娟 王悦彤

## 侃股 Stock talking

## 巴菲特超级收益率靠的是持续价值投资

周科竞

巴菲特60年收益率超6万倍,靠的是持续不断的价值投资。实际上,投资者如果能够做到每年约20%的投资收益率,就能实现60年6万倍的投资收益,但是其中最重要的事情是持续不断的价值投资,这才是巴菲特成功的关键。

巴菲特的投资业绩,让广大投资者羡慕不已。但如果细致分析巴菲特的成功诀窍,其实也不难理解,就是把正确的价值投资持续做下去。如果平均每年的投资收益率达到约20%并坚持60年,就能实现6万倍的投资收益。

说起来简单,做起来却很难。这里面最难做到的是坚持,投资者选到并买入持有一只优质股票并不困难,难的是持续这样投资60年,屏蔽各种投机诱惑,放弃题材股的炒作,不去听重组传言,这就需要极大的自信与恒心。

持续价值投资,意味着对投资理念和策略的长期坚守。在资本市场中,短期波动时刻冲击着投资者的心理防线。众多投资者在市场起伏中频繁改变策略,追逐热点,试图抓住每一个稍纵即逝的机会。而巴菲特却能够始终坚定地秉持价值投资理念,不为短期市场诱惑所动。

市场的短期表现往往是情绪的产物,难以预测和把握;而上市公司的内在价值才是投资的基石,随着时间的推移,真正具有投资价值的上市公司终会绽放光芒。这种对价值投资的坚守,是巴菲特最终取得巨大成功的坚实基础。

持续价值投资,还体现在对企业价值的深度挖掘和长期持有。巴菲特在投资前,会花费大量时间和精力对目标公司进行全面深入的研究,分析其商业模式、竞争优势、管理层能力以及行业前景等诸多因素。只有当他认为企业具有持续创造价值的能力,且股价低于其内在价值时,才会果断出手。

一旦选定投资标的,巴菲特便会以长期持有为目标,陪伴企业共同成长。企业的价值增长是一个渐进的过程,需要时间的沉淀。通过长期持有优质企业,能够充分分享企业成长带来的红利,实现财富的稳健增长。这种对企业价值的深度认知和长期信任,使巴菲特在投资中能够保持耐心和定力,从而收获丰厚的投资回报。

持续价值投资,是一种对投资心态的修炼。投资之路充满坎坷与挑战,市场的不确定性、企业的经营风险等,都可能给投资者带来巨大的心理压力。在面对市场的暴跌和企业的困境时,许多投资者会陷入恐慌和焦虑,做出非理性的决策。而巴菲特却能始终保持冷静和理性,以平和的心态应对市场的变化。

对于普通投资者而言,巴菲特的持续价值投资理念具有重要的借鉴意义。只要上市公司基本面没有发生根本性改变,短期的波动都只是暂时的,长期来看,价值终会回归。唯有保持良好的投资心态,能够在市场低谷时坚定信心,在市场狂热时保持清醒。