

市场洞察：猫粮市场未来发展趋势及如何满足消费者人群变化发展？

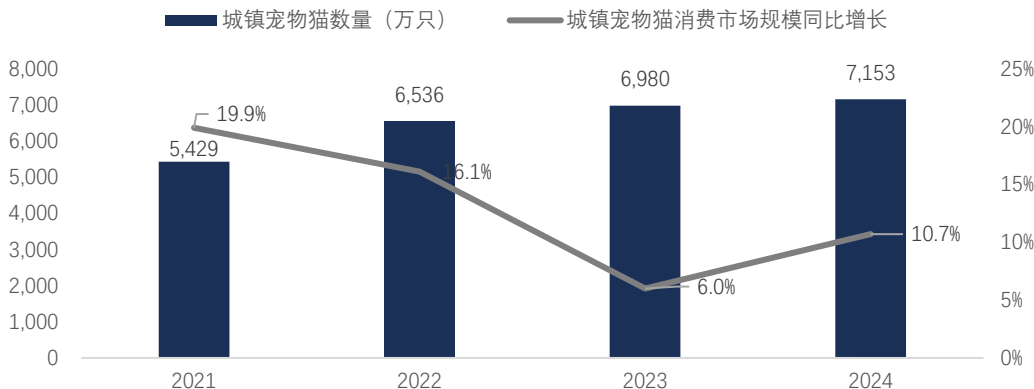
Briefing Report: The future development trend of the cat food market and how to meet the changing development of consumer groups?

市場速報：貓糧市場未來發展趨勢及如何滿足消費者人群變化發展？

报告标签：宠物食品行业、猫粮市场、宠物消费

Q1：城镇宠物猫市场的持续扩大，是否意味着未来猫粮市场仍有较大的增长潜力？在哪一细分猫粮市场上有更大的发展趋势？

图表1：2021-2024年城镇宠物猫市场变化



- 随着养猫人群的增加，宠主对宠物的关注度以及宠物健康的重视程度不断提高，未来猫粮市场仍保持较高发展趋势。功能粮、老年猫粮、高端猫粮以及湿粮等，满足消费者对猫咪健康进阶功能的需求，呈现出较高的增长速度。

城镇宠物猫数量不断增加，猫粮市场仍在宠物猫消费市场中占据最重要的消费比重。2024年城镇宠物猫数量达到了7,153万只，同比增长2.5%，而城镇宠物猫消费市场规模也同比增长了10.7%，达到了1,445亿元。这表明猫粮市场仍有较大的增长潜力。在消费结构方面，食品市场仍是主要消费市场，市场份额为52.8%，其中主粮、营养品小幅上升，零食小幅下降。

2023年，中国宠物市场结构中主粮占比

≈35.5%

功能粮、老年猫粮、高端猫粮以及湿粮等细分市场呈现出较高的增长速度，提供更加个性化、精准的营养解决方案。随着消费者对宠物健康认知的提升，功能性营养成为宠物食品市场的主流趋势，品牌纷纷推出具有特定功能的产品，如针对消化、泌尿、皮肤等问题的功能性猫粮。此外，老龄化产品需求也在增长，中老年宠物食品市场将持续扩大。

- 消费者对宠物健康饮食日益增长的需求，对于避免了干粮复杂的加工过程，且往往减少了添加剂的使用的湿粮有望成为猫粮市场发展趋势。

2024年，一线城市猫主人对烘焙粮、湿粮的偏好度高于二线、三线及以下城市猫主人，占比分别为43.75、27.5，较大的消费市场也集中在一线城市中，可预示消费者偏好正逐渐转向新鲜湿粮。湿粮之所以受到青睐，主要因为它更贴近食材原始状态，避免了干粮复杂的加工过程，且往往减少了添加剂的使用，尤其是保鲜剂，从而提升了猫粮的安全性与健康价值。

来源：头豹研究院、中国畜牧业协会宠物产业分会，派读宠物

Q2：随着养猫人群画像向高收入人群转变，用户对猫粮更加高端化定制化，猫粮市场上品牌应如何调整产品策略以满足这些需求？

■ 随着养宠高收入人群的持续增长，他们对猫粮的精细化、高品质要求日益提升，因此猫粮市场的下一个重点在于如何建立定制化服务和提升产品功效。

高收入人群对猫粮的品质和功效有更高要求，提升产品品质，如增加高蛋白、低脂肪、无谷物等健康理念的猫粮产品，以满足消费者对宠物健康的关注。高收入养宠人群对猫粮的健康理念有更高追求，如渴望猫粮以高蛋白、低脂肪、无谷物等配方受到青睐，其粗蛋白含量达40%，且主要动物肉源为多种肉类，满足了消费者对宠物健康的关注。

高端猫粮品牌的市场拓展：根据宠物的年龄、体重、健康状况及种类等因素，品牌为消费者提供定制化的猫粮产品，如针对不同年龄段、不同健康需求的猫咪推出特定配方的猫粮，满足消费者对宠物个性化需求的增加。如益顿品牌打造了国内首个全链路定制化猫粮系统。其宠物营养师团队能根据猫咪的体重、品种、年龄等十几项参数生成专属配方。

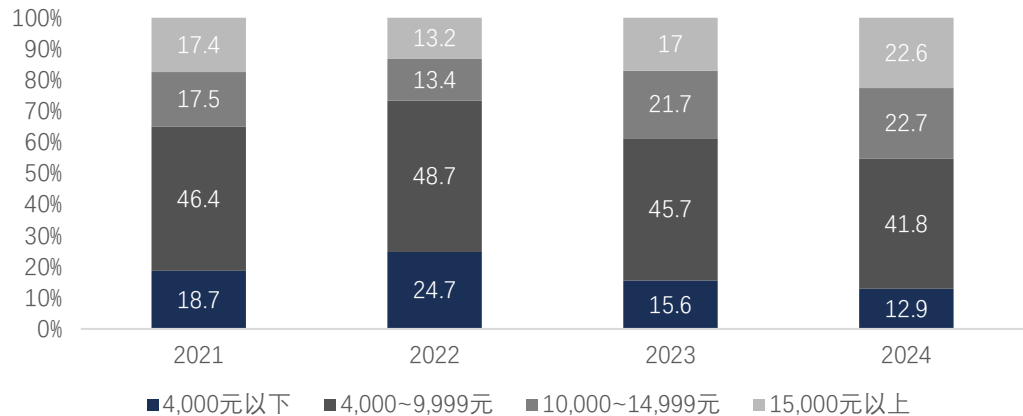
深入细分产品研发：对猫粮中某一成分进行深入研究，生产更高质量、多样化的营养成分。猫粮的营养成分分析中，明确标注各项关键指标如蛋白质、脂肪、粗纤维、灰分、水分含量至关重要。如猫粮中的蛋白质来源至关重要，因为猫作为天生的肉食动物，其营养需求高度依赖于动物性蛋白。但市场上存在部分猫粮生产商为降低成本，通过过量添加植物性蛋白来人为提升产品的蛋白质含量，这不仅误导了消费者，还可能对猫健康造成不利影响。

品牌应研发更贴合不同状况宠物的猫粮，如针对幼猫、成猫、老年猫等不同阶段，以及特殊需求如肠胃调理、美毛护肤等，推出特定配方的猫粮。拓展高端产品线，采用高品质食材和科学配方，如低脂肪、无谷物等健康理念的猫粮产品，既提升整体品牌形象，也符合市场向高端化发展的需求。

2024年，中国城镇宠物猫消费市场模

≈1,445亿元

图表2：2021-2024宠主月均收入分布（%）



来源：头豹研究院、中国畜牧业协会宠物产业分会，派读宠物

Q3：在养宠物猫的人群中，00后逐渐增多，这种代际变化如何影响猫粮购买行为，品牌又该如何适应这种变化？

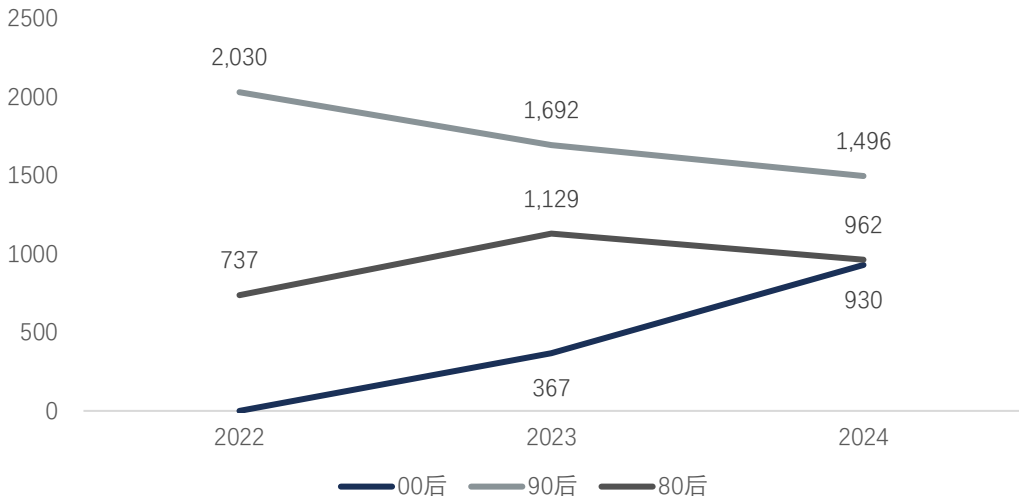
- 2022年后00后开始工作，对于需要陪伴但没有充足时间的工作人群，养猫成了最好的需求，更多的00后进入猫粮市场消费。

00后养猫多为独居或小户型居住环境，对小型包装、方便储存的猫粮需求增加，促使品牌优化产品规格。小户型空间有限，大型猫粮包装不仅占用宝贵空间，还可能因开封后难以密封导致猫粮受潮变质。因此，小型包装的猫粮更受青睐。例如，一些品牌推出了1-2公斤的小包装猫粮，甚至有按周或按天分装的独立小包装，方便00后按需购买和储存。此外，小型包装的猫粮在价格上更具灵活性，适合00后这类年轻消费者，他们更倾向于频繁更换猫粮品牌或口味，以满足猫咪的多样化需求。品牌为了迎合这一趋势，不仅优化了包装设计，还在产品规格上进行了多样化调整，如推出迷你装、旅行装等，满足00后在不同场景下的养猫需求。

线上营销创新：网络直播的兴起为消费者提供了全新的购物体验，尤其是那些拥有大量粉丝的网络主播，他们的推荐往往成为消费者选购猫粮的重要参考。对于00后，他们相较于70后80后，他们接触网络时间更早，更乐于在网络上进行购物。但网络主播的专业性参差不齐，可能会导致部分消费者因盲目信赖而遭遇选择上的困扰。因此在营销层面，品牌应实现猫粮成分透明化，确保产品信息透明，以消除消费者顾虑。

个性化、多样化追求：00后消费者对猫粮的包装和口味有着极高的个性化追求。他们不仅关注猫粮的品质，还希望包装设计能够体现自己的审美和个性。例如，一些品牌采用饱和的撞色搭配、几何拼接设计，甚至将猫咪形象融入包装，吸引年轻消费者的目光。此外，品牌还推出了多种口味的猫粮，如鸡肉、鸭肉、兔肉等，满足猫咪和主人的多样化需求。

图表3：2022-2024各年龄段宠主数量分布（万人）



来源：头豹研究院、中国畜牧业协会宠物产业分会，派读宠物

Q4：在猫粮市场高端化与品质化趋势下，企业如何通过创新与技术研发，推动产品升级以满足消费者对高品质猫粮的需求？

图表4：猫粮可创新方向

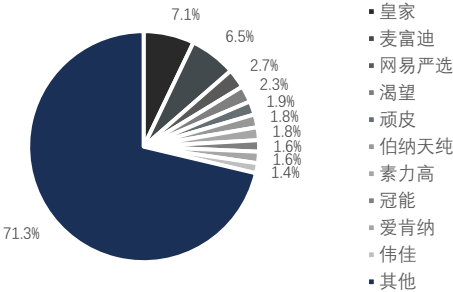
类型	介绍
成分创新	传统的鸡鸭鱼拓展到鹌鹑、鸵鸟、鹿肉等等;肉粉升级到真肉、鲜肉、生骨肉
效用创新	配方中添加果蔬、维生素等，除营养均衡外，具有附加功能，例如毛发光亮、祛除泪痕、防止过敏等
拟人化创新	创新零食，如鸡汤、宠物意面、宠物月饼、宠物奶茶、宠物啤酒等，以场景互动进行创新
定制创新	品种定制、阶段定制、功能定制
湿粮型主食	水分更多，营养更好，看得见的肉，适口性更佳

■ 在猫粮市场高端化与品质化趋势下，企业通过创新与技术研发推动产品升级，以满足消费者对高品质猫粮的需求。

现如今消费者愈发关注产品的配方、肉源安全性、天然性以及产品功能性，国内消费者对于消化、补钙、洁齿、护肤的功能性需求较高。海外龙头善于挖掘消费者核心需求痛点，在配方、原料和工艺等多维度推新破圈，如日本第一宠粮品牌伊纳宝基于消费者对全面营养及天然原料来源上持续创新迭代，打造出多款爆品。当前国产品牌亦在工艺、配方、功能性等方面寻求突破，相继切入烘焙粮、冻干粮、珍稀肉源等热门赛道，一些品牌推出具有特殊功效的产品，如添加益生菌的主粮以助消化及预防肠道疾病。

Q5：与全球10大猫粮品牌相比，中国猫粮品牌较少且多为海外历史悠久的品牌，中国猫粮品牌应如何突破市场局限，提升国际竞争力？

图表5：2023年全球top10猫粮品牌



■ 国产猫粮品牌在市场竞争中面临挑战，尤其是在高端市场的突破和消费者信任度的建立上。

国产品牌如何破圈仍需要探索自己的拓展道路。进口品牌依托商业化宠粮发展时间较久的成熟市场，在配方与供应链生产等方面占据先发优势，消费信任程度更高。而国产品牌虽然在中低端市场占据份额，却始终没有建立起持久的消费信任，仍处于占领消费者心智阶段。2023年猫粮市场top3中仅网易严选入选，而网易严选属于各类国产品牌混杂。top10中国产猫粮品牌仅麦富迪，作为国产猫粮的代表品牌，通过不断优化产品配方、拓展细分赛道、提升品牌价值以及强化消费者信任等措施，在市场中取得了显著的成绩。

来源：头豹研究院、PetFoodie

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和
百万数据，提供数据库
API接口服务

定制报告

行企研究多模态搜索引
擎及数据库，募投可研、
尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行
现状梳理和趋势洞察，
输出全局观深度研究报
告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+
核心产业，内容可授权
引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评
估和调研确认，助力企
业品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，
帮助学生掌握行业研究
能力，丰富简历履历

报告作者



陈夏琳
首席分析师
sharlin.chen@leadleo.com



文上
行业分析师
Oria.wen@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



商务咨询与深度合作

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街
道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号
会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济
开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046



FROST & SULLIVAN

沙利文

诚邀

2025沙利文新投资大会

第十九届沙利文全球增长、科创与领导力峰会
暨第四届新投资大会

THE 19TH FROST & SULLIVAN GROWTH, INNOVATION AND
LEADERSHIP SUMMIT AND THE 4TH NEW INVESTMENT EVENT

2025年8月27日-28日 中国·上海
August 27th-28th, 2025, Shanghai · China

2025年9月2日 中国·成都
September 2nd, 2025, Chengdu · China

开幕倒计时

期待与您再度携手
共赴增长之旅、共创美好明天

大会咨询热线：021-3209-6800 转 8672

大会咨询邮箱：gil@frostchina.com