

市场洞察：IP潮玩市场分化加剧，泡泡玛特构建全链路竞争壁垒

Market Insight Briefing: IP pop toy market intensifies, PopMart builds competitive barriers across the chain

市場速報：IPトレンドイトイ市場は激化しており、PopMartは産業チェーン全体で競争障壁を構築している。

报告标签：泡泡玛特、盲盒、IP
2025年5月



热点事件导入：“IP联名”+“自有IP”构建泡泡玛特产品矩阵

2025年一季报显示，泡泡玛特2025年第一季度整体收益同比增长165%-170%，其中，中国收益增长95%-100%，海外收益增长475%-480%，财务表现亮眼。落实到产品层面，泡泡玛特已构建起清晰的“双轮驱动”结构：即联名IP产品与自有IP产品并行发展。联名IP产品主要依托与知名动漫、影视、游戏等头部IP的授权合作，能够借助原IP的粉丝基础迅速打开市场、形成跨圈层破圈传播，提升品牌热度与新品销量。而自有IP产品不仅具有更高的毛利空间，也为品牌构筑了难以复制的护城河。在设计、故事设定、形象延展性等方面的积累，使其具备更强的生命周期管理能力，成为品牌长线价值的核心资产。

2025年以来，泡泡玛特持续加大对明星IP的运营力度。其中，哪吒盲盒系列凭借中国传统文化与潮流造型的结合，在春节期间引发大量关注和抢购，成为现象级爆款。而LABUBU系列则凭借其独特的视觉风格与强社交属性，在年轻用户中持续走红，成为平台销售和用户互动的双重引擎。

图表1：泡泡玛特IP潮玩经典案例

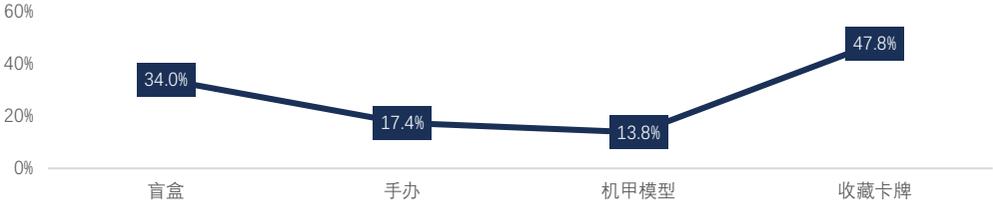


来源：泡泡玛特2024年报，泡泡玛特2025Q1季报，头豹研究院

Q1: IP对于赋能潮流玩具销量提升作用如何体现?

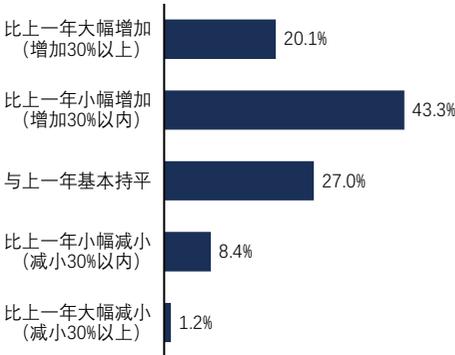
图表2: 2024年天猫平台潮流和收藏玩具主要品类销售额增速

单位: [百分比]



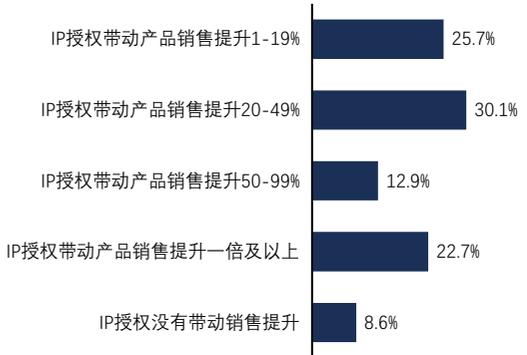
图表3: 2025年受访消费者在授权产品上的支出趋势

单位: [百分比]



图表4: 2025年IP授权产品与同类产品的销售额差别

单位: [百分比]



根据2024年天猫平台数据显示,潮流与收藏类玩具在多个细分类目中均实现了不同程度的增长,其中,盲盒、手办、机甲模型、收藏卡牌等品类均呈现稳健上升趋势,尤以收藏卡牌类目表现最为亮眼,销售额同比增长率达47.8%,成为增长最快的细分赛道,卡牌不仅满足了年轻消费者的“收藏+炫耀+交易”心理,还能够依靠随机抽取机制带来“开卡快感”,部分卡的稀有性极高,为消费者带来“博弈心理”刺激。

与此同时,来自中国玩具和婴童用品协会的调研也印证了IP潮玩市场的扩张趋势。在消费者侧,有超过60%的受访者表示,2025年在IP授权产品上的消费预算将有所增加。这表明,IP产品正在从“兴趣消费”向“常态消费”过渡,IP潮玩作为IP授权商品中的重要品类,正逐步成为驱动授权品市场增长的核心力量。在供给端,厂商对于IP授权产品的市场潜力也持高度认可态度。数据显示,超过90%的潮玩厂商认为IP授权有助于提升产品销量,其中约22.7%的企业认为IP授权能带动销量增长一倍以上。这不仅体现了IP在消费决策中的影响力,也进一步强化了IP与潮玩深度绑定的发展趋势。

来源: 中国玩具和婴童用品协会, 头豹研究院

Q2: IP潮玩行业的产业链构成情况? 上下游融合情况以及议价情况如何?

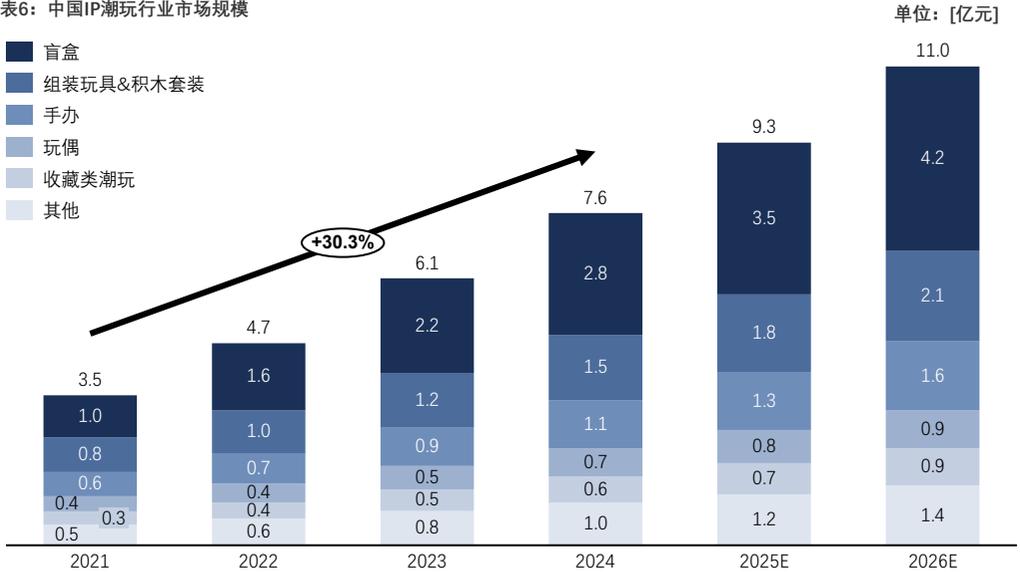
图表5: IP潮玩产业链示意图



来源: 头豹研究院

Q3: 中国IP潮玩的市场规模现状及未来发展趋势?

图表6: 中国IP潮玩行业市场规模



近五年来, 中国IP潮玩市场持续保持高增长态势。根据相关数据, 市场规模已从2021年的3.5亿元迅速扩张至2024年的7.6亿元, 年均复合增长率超过30%。预计在消费需求持续升级和品类创新不断推进的推动下, 到2026年市场规模有望突破11亿元, 整体行业仍处于上升通道。

从细分市场来看, 盲盒、积木、手办、玩偶、收藏类卡牌等多个潮玩品类均表现出稳定增长趋势。其中, 盲盒作为最具代表性的潮玩形式, 始终位于市场扩张的前列。其品类消费占比预计将从2021年的28.1%提升至2026年的38.5%, 增长势头显著。盲盒的成功在于其品类独特性所赋予的“神秘感与期待感”, 通过“不可预知”的开盒机制激发消费者重复购买的欲望。同时, 其“社交筹赏属性”也尤为突出, 玩家之间常通过分享、交换、晒盒等互动形式建立情感连接, 提升了产品的社交传播力和用户黏性。

IP潮玩市场的高速增长, 本质上是新生代消费观念转变的反映。随着95后、00后逐渐成为主力消费群体, 他们的消费偏好已从传统的“功能性消费”转向更加注重“情感价值”与“兴趣表达”。潮玩所具备的艺术设计感、个性化特征、情绪投射空间以及“收集+陪伴”价值, 恰好契合了这一代人对悦己与审美的诉求。这一趋势也推动了品牌在内容端的持续创新, 如通过与动漫、游戏、时尚等IP联动, 丰富产品叙事性和文化属性; 同时在渠道端构建沉浸式门店体验和数字化私域运营, 以满足消费者从“获取”到“分享”的完整闭环需求。

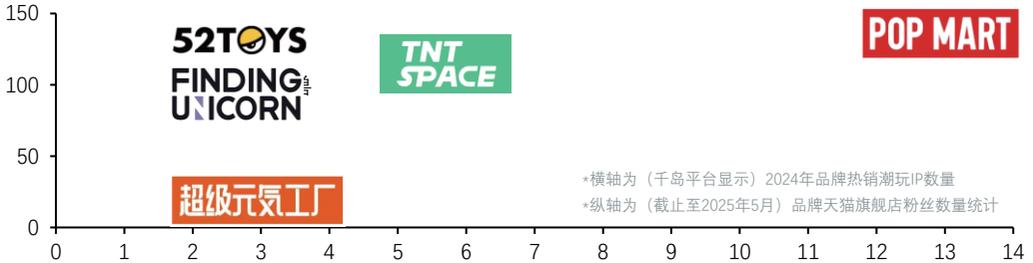
来源: 杨茜《盲盒社交筹赏性对当代消费者再购意愿的影响》, 弗若斯特沙利文, 头豹研究院

Q4：IP潮玩的企业竞争情况？哪些IP及企业表现较为突出？

图表7：中国潮玩品牌热销产品情况



图表8：中国潮玩品牌热销IP数量及电子商务平台运营竞争格局



根据潮玩数据平台“千岛”截至2025年1月的数据，泡泡玛特等五个品牌成为2024年中国潮玩市场销量最高的代表品牌。其中，泡泡玛特作为行业领军者，在热销IP数量、电商平台粉丝体量及爆款产品数量等核心指标上，均展现出强劲的市场统治力和品牌号召力。尽管TNT SPACE和52TOYS也拥有百万级别的粉丝基础，并成功打造出近10个具有出圈影响力的产品系列，但与泡泡玛特所处的第一梯队仍存在显著差距，无论是在产品矩阵的深度，还是在用户运营和渠道体系方面。

泡泡玛特的成功，一方面得益于其“自有IP + 联名IP + 设计师孵化”三位一体的IP开发机制，不仅强化了内容产出的多样性，也构建了较强的品牌护城河；另一方面则依赖其覆盖广泛的全渠道零售网络与成熟的会员体系，在渠道布局与用户运营上实现了高度协同。截至2024年，泡泡玛特品牌零售门店总数已突破1000家，机器人商店覆盖全国63个城市。品牌通过“先铺设机器人商店、再依据销售数据精准选址门店”的策略，显著提升了零售网络的运营效率与市场渗透率。在用户运营层面，泡泡玛特自2017年起持续构建会员体系，平台注册会员数量从30万人增长至2024年的4608.3万人，增长超150倍，展现出极强的用户吸附能力。更为关键的是，会员用户在2024年贡献了总销售额的92.7%，平均复购率达到49.4%，表明其私域运营、用户留存与品牌忠诚度建设已进入成熟阶段。

来源：千岛，雷报，天猫，头豹研究院

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



黄鸿羽
行业分析师
sharyn.huang@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