

2024年中国汉堡行业：健康风潮与快节奏生活诉求下的破茧之路

2024 China Burger Industry Overview: The Way to Break the Cocoon under Health Trend and Rapid Pace Life

2024年中国ハンバーガー産業概況：健康傾向と急速な生活の中での繭を打ち破る方法
(摘要版)

报告标签：华莱士，塔斯汀，麦当劳，健康化

主笔人：王渝程

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。



观点摘要

汉堡起源于美国，1987年，随着肯德基进入北京，汉堡迅速火遍中国。2001年，中资西式快餐品牌华莱士与德克士于同年诞生，打破之前外资品牌的垄断。2024年，经过30余年的高速发展，中国汉堡行业进入成熟稳定期，各企业在产品品类、营销手段方面双向发力。在行业发展渐缓的今天，汉堡在瓶颈与破茧中寻求发展道路。中国汉堡市场正朝着健康和品质化的方向发展。2024年，消费者更注重饮食健康，同时对食品品质和口感的要求也愈发提高。因此，许多汉堡品牌开始推出更加健康、美味的汉堡产品，例如使用更加健康的食材、减少食品添加剂的使用等。此外，一些品牌还开始注重产品的创新和差异化，推出更多口味的汉堡产品，以吸引更多的消费者。另一方面，随着中国城市化进程的加速和居民收入水平的提高，外出就餐率也在逐年增加。这为汉堡市场的发展提供了更大的机遇。

✓ 汉堡作为西式快餐的代表，市场集中度高

随着早期西式汉堡品牌的引入，西式汉堡品牌成功的运营经验及供应链技术为行业提供了借鉴与参考的目标，中资汉堡品牌在持续学习中标准化及连锁化程度稳定提升，行业整体连锁化程度已实现较高水平。据窄门餐眼数据，截至2024年11月，中国汉堡行业的三家头部企业：华莱士、肯德基及塔斯汀的门店数量分别达到20,005、11,112及8,545家，汉堡行业头部企业占据了整个快餐行业门店规模的前三。

✓ 汉堡流程化出餐快，翻台率高

汉堡门店由于其连锁加盟的模式，整体行业具备高度标准化的特点，门店能够快速地上餐，同时快餐消费群体也呈现出用餐时间短、用餐频次高的特点，导致行业具有更高的翻台率。例如，麦当劳在2021年店均的翻台率可达到每天43次。

✓ 中国汉堡行业呈现连锁化程度高的特征

随着早期西式汉堡品牌的引入，西式汉堡品牌成功的运营经验及供应链技术为行业提供了借鉴与参考的目标，中资汉堡品牌在持续学习中标准化及连锁化程度稳定提升，行业整体连锁化程度已实现较高水平。据窄门餐眼数据，截至2024年10月，中国汉堡行业的三家头部企业：华莱士、肯德基及麦当劳的门店数量分别达到20,068、11,080及7,187家，汉堡行业头部企业占据了整个快餐行业门店规模的前三。

中国汉堡行业——定义及分类

汉堡是一种以肉类食材制成的夹心层和面包构成的快餐食品，通常还会在其中加入生菜、芝士以及酱汁等其他食材。它起源于19世纪的美国，在工业化快速发展的背景下，现已成为全球性的流行食品。

汉堡基于地域风格的划分

中式汉堡



- 2020年开始，伴随塔斯汀的快速扩张，中式汉堡的概念快速普及。不同于传统汉堡，中式汉堡更贴近于中国人口味，产品以传统中国菜肴为馅料配合手擀面胚。代表口味：梅菜扣肉堡、北京烤鸭堡等。

欧式汉堡



- 欧洲各国的汉堡有不同的特色。例如，德国汉堡可能会加入德国香肠、酸菜和芥末等具有德国特色的食材。欧式汉堡多为正餐汉堡，对产品内容的品质有绝对追求，但普遍价格昂贵，多出现于正式的西餐厅中。

美式汉堡



- 美式汉堡代表企业有肯德基、麦当劳等。美式汉堡主流为快餐式汉堡。快餐汉堡有绝对标准化的流程，出餐较快，产品在品质的追求较低，在美国本土以极高的性价比胜出，其中又可分为早餐汉堡及其他。

日式汉堡



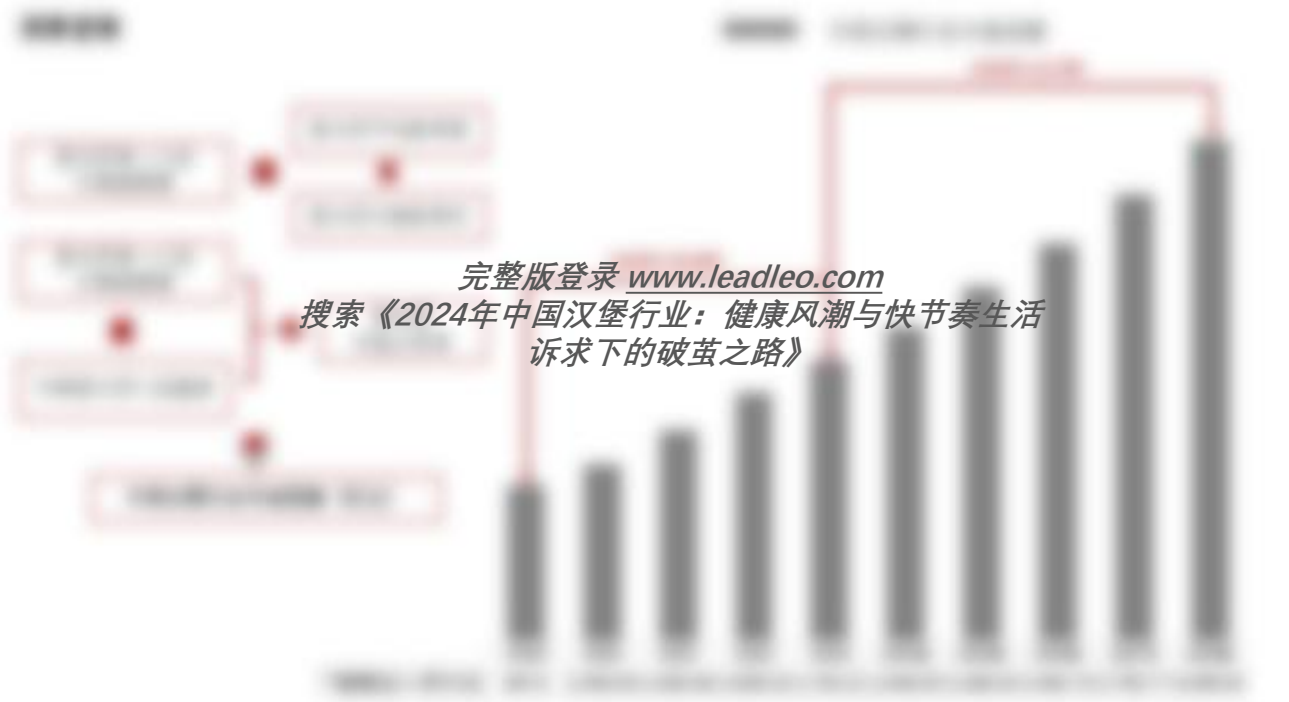
- 日本的汉堡通常会在细节上体现日本饮食的精致。例如，肉饼可能会经过特殊的调味，如加入日式酱油、味咻等，让肉饼带有日本风味。日式汉堡的呈现方式以日式汉堡排为主，搭配大块蔬菜，盘装菜肴式。

来源：搜狐新闻，客必堡，头豹研究院

中国汉堡行业——市场规模

随着中国消费者健康饮食意识不断提高，快节奏生活的节奏持续推进，中国汉堡市场展现出显著的增长态势。

中国汉堡行业市场规模及预测，2019-2028E



■ 2020年开始，中式汉堡概念火热，在资本加持下，汉堡行业市场规模得到进一步稳定持续增长。

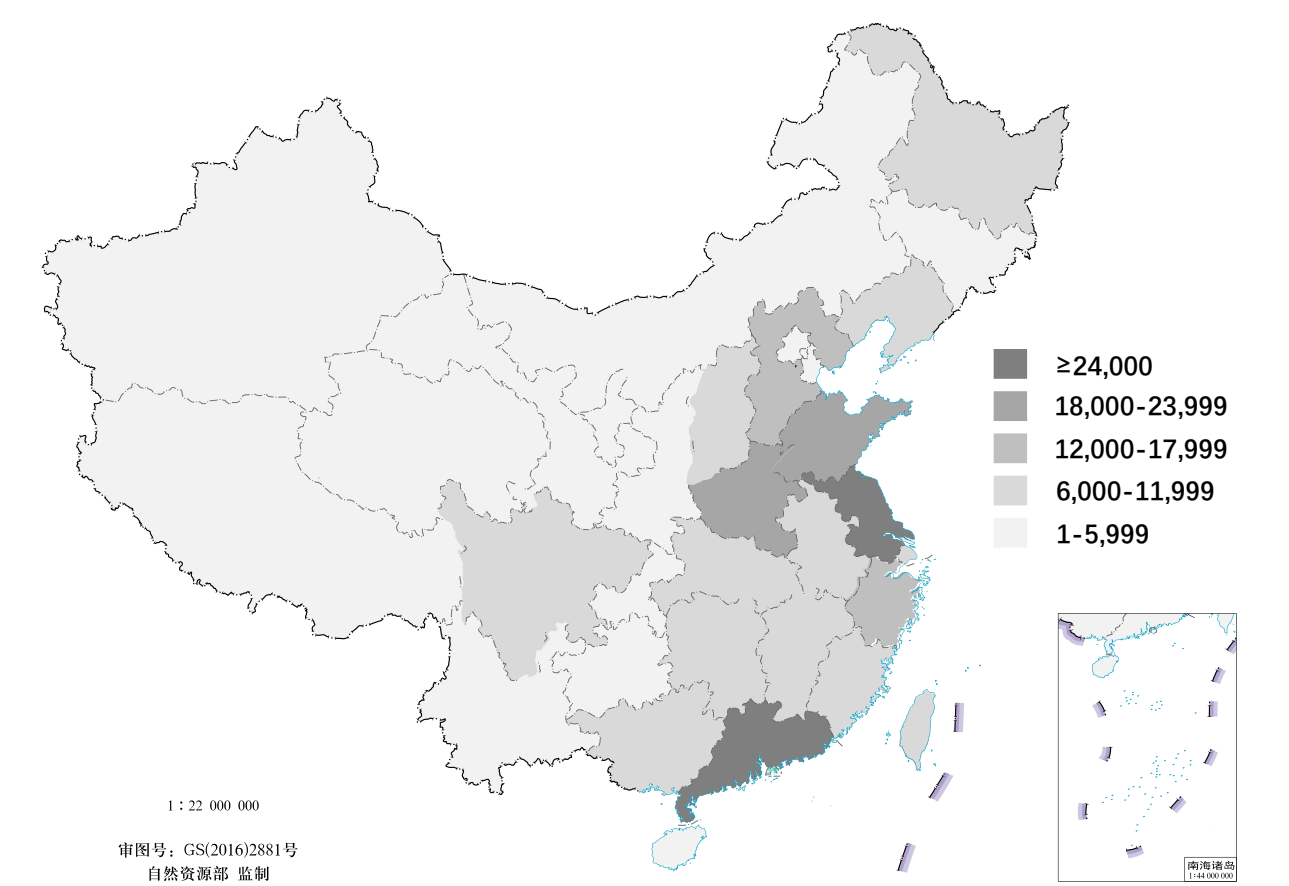
自2000年以来，在消费升级趋势下，居民个人餐饮消费支出的高速增长，汉堡行业也在这股浪潮下实现飞增，2008年居民人均餐饮消费为1,158.5元，到了2018年人均餐饮消费便上升至2,852元，十年来人均餐饮消费的复合增长率达到9.4%，餐饮消费的需求增长带动了汉堡行业规模的快速扩张。居民餐饮消费增长的驱动因素可归结为以下两点：第一，居民消费观念的逐渐改变，餐饮业的社交与服务属性逐渐凸显，在外就餐不仅止于满足居民的基本生理需求，对餐饮行业的社交及服务体验的需求增长推动居民在外就餐频次及餐饮消费的增长。第二，外卖渠道的发展使得居民足不出户便可以满足自身饮食摄入的生理需求，同时年轻人“贪方便”以及不会做饭的情况出现增多，助推了居民选择线上餐饮消费的场景。据中国连锁经营协会数据，在20至40岁年龄段的消费者的调研中发现，20至25岁年龄段中基本不自己做饭的消费者所占比例为17%，26至30岁所占比例为8%，31至40岁消费者不自己做饭的比例仅有4%，可见当下年轻群体不会或不愿意自己做饭的消费者占比在逐步攀升。在不愿意做饭的人群中，51.2%的消费者认为自身的学业或工作太忙导致没时间吃饭；45.7的消费者赞同做饭太过于麻烦，因而不去亲自烹饪，“懒”以及“忙”成为居民选择餐饮消费的主要原因。此外，中式汉堡概念的火热、城镇居民生活节奏的加快致使快餐需求上升、长期城镇化促使了城镇居民在过去稳定地增长等因素也为汉堡行业的快速增长做出了贡献。

来源：Foodaily，麦当劳，餐饮加盟网，Mcdonald，第一财经，头豹研究院

中国汉堡行业——门店地区分布

中国汉堡行业地区门店分布，就门店总量而言，沿海地区门店数量高于内陆地区且成逐渐递减趋势，此特征在人均门店数量尤为显著。

中国汉堡门店总量地区分布图解，2024年



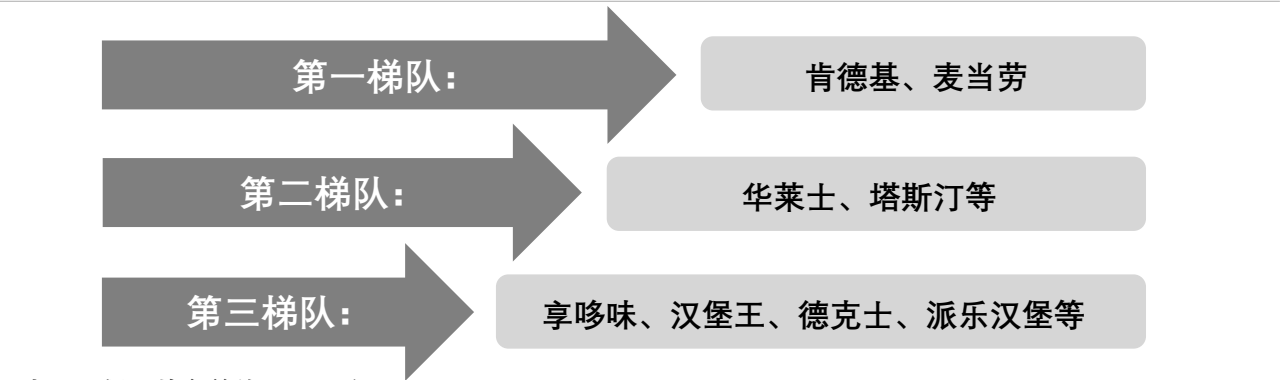
各地区门店数量							
广东省	26290	四川省	10676	上海市	6058	新疆维吾尔自治区	3369
江苏省	25590	湖北省	10526	北京市	5708	甘肃省	2455
山东省	23762	湖南省	9493	吉林省	5482	海南省	2058
河南省	19377	江西省	8047	陕西省	5138	宁夏回族自治区	1090
浙江省	17678	黑龙江省	6562	云南省	4894	青海省	809
河北省	14737	陕西省	6417	内蒙古自治区	4480	香港	589
辽宁省	11885	台湾省	6297	重庆市	4366	西藏自治区	492
安徽省	11607	广西壮族自治区	6083	天津市	4287	澳门	104
福建省	10687	上海市	6058	贵州省	4167		

来源：窄门餐眼，头豹研究院

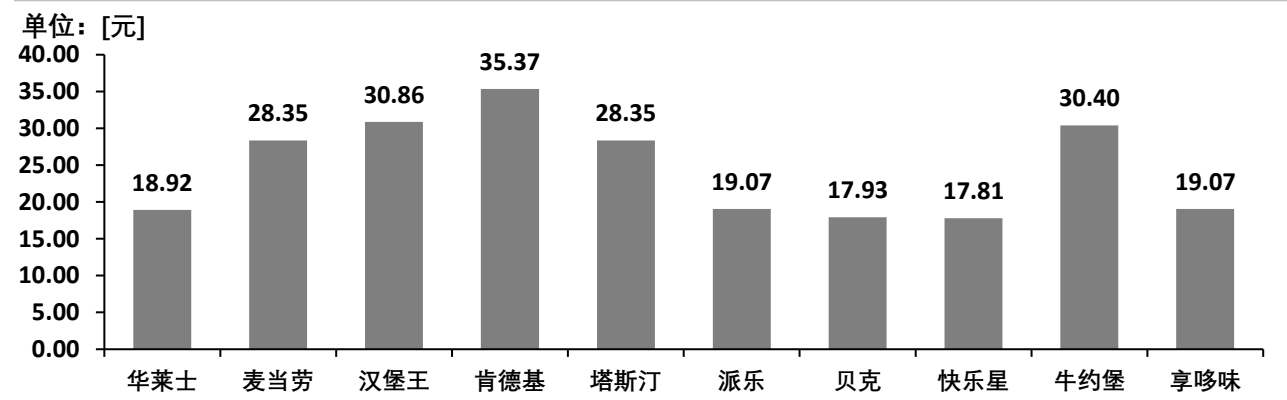
中国汉堡行业发展现状——竞争格局

汉堡行业属于西式快餐的细分品类。头部企业有华莱士、肯德基、麦当劳等，竞争较为集中。2024年，行业集中度，就门店数量，CR5达到90%以上。

中国汉堡行业竞争格局，2024年



中国汉堡品牌客单价，2024年



竞争格局

- 未来的汉堡行业竞争格局预计将迎来渠道下沉以及餐品本土化的趋势，随着居民消费升级趋势不断持续以及下沉市场的西式快餐门店渗透率仍较低，汉堡品牌在下沉市场的营收有着广阔的提升空间，在百胜中国2024年的年报中提到将重点扩大低线城市的门店扩张，未来汉堡行业在下沉市场的争夺战会是市场份额主要的争夺方向。同时，随着近年来“中式汉堡”概念的火热，未来中式汉堡概念可能会在吸引居民消费的基础上引起一定程度的细分行业结构性增长，西式汉堡品牌相继推出了本土化的餐品，汉堡形态及口味的本土化是品牌在汉堡赛道进行进军及争夺的又一增长点。随着汉堡头部品牌品牌连锁化程度的加深、渠道及供应链资源的积累等，未来预计汉堡行业份额将进一步集中，行业竞争格局不断聚焦。

客单价

- 在门店数量排名前十的汉堡品牌中，中资汉堡品牌的目标客单价普遍集中在20元以下，在该价位区间中，拥有超过20,000家门店的华莱士在该价位区间以及整个行业中具有极大的门店规模领先；在20-30元的客单价位区间竞争品牌中，麦当劳及塔斯汀两家头部企业从客单价到门店规模都高度相似；在31元及以上目标客单价位区间中，肯德基为该价位区间品牌中的门店规模的翘楚；截至2024年10月10日，其门店数达到11,080家。在整个汉堡行业中处于客单价及门店规模第一梯队位置。

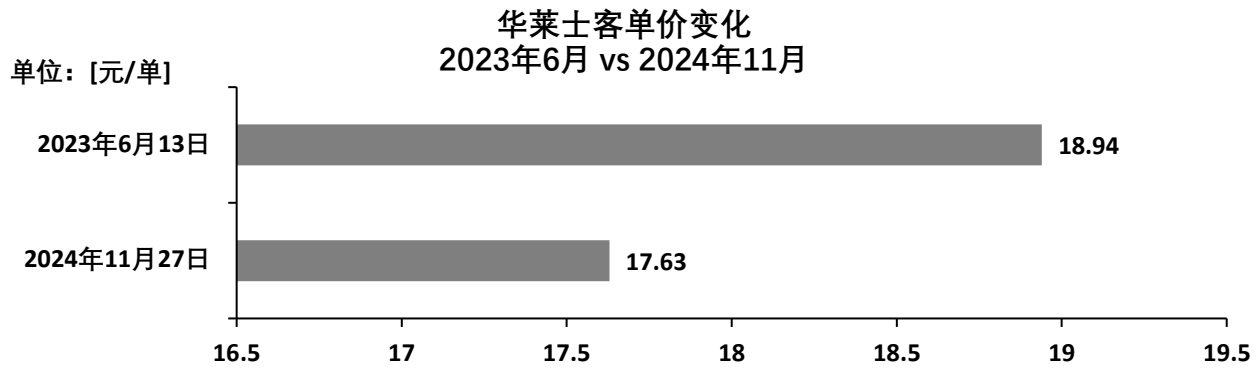
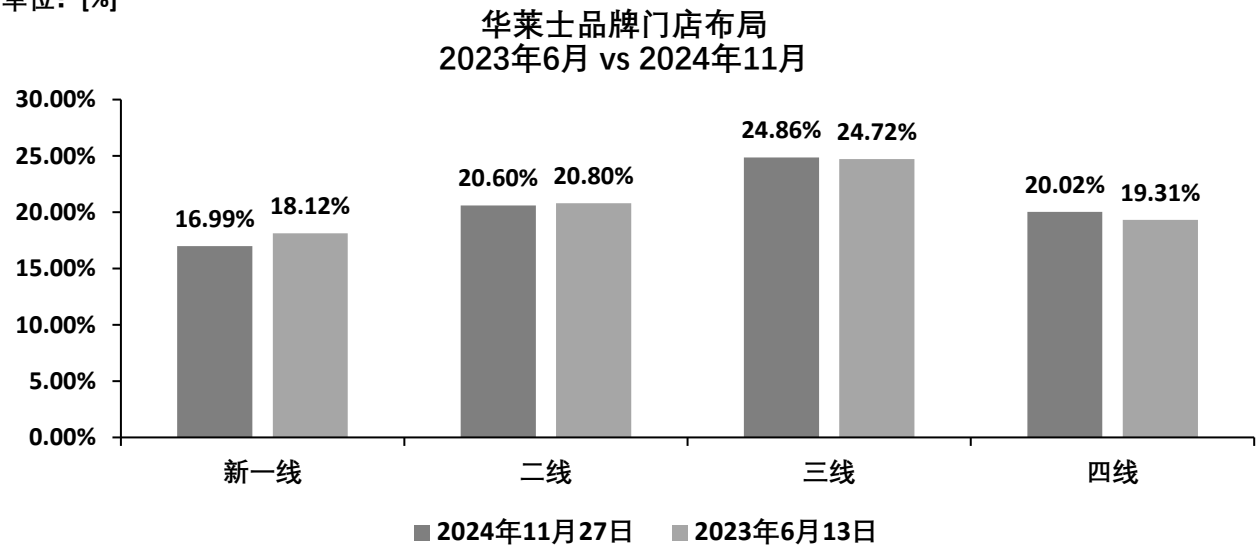
来源：红餐网，窄门餐眼，头豹研究院

中国汉堡行业发展趋势——品牌下沉

汉堡行业，受制于经济环境的影响，目前汉堡品牌在下沉市场，从一二线城市的布局在向下靠拢。除此，在客单价方面亦是如此。

中国汉堡品牌下沉

单位：[%]



■ 华莱士

- 从门店的选址上看，2023年到2024年中，华莱士在三线城市、四线城市的门店占比分别提高0.14%、0.71%。而在新一线、二线的占比分别降低1.13%及0.2%。
- 从客单价上看，华莱士客单价降低1.31元，同比下降6.91%。

■ 客单价

- 肯德基的市场下沉更多针对于低线城市的门店创新，通过降低加盟条件，吸引更多加盟商入局，以此达到品牌调性保持不变的情况下，品牌下沉的目的。
- 2024年，肯德基为低线城市开发“小镇mini门店模式”，通过简化菜单和优化设备，让每家门店的资本开支可低至50万元。对比而言，2014年加盟一家肯德基平均加盟成本在300万以上。小镇mini店是肯德基迄今为止投资成本最低的肯德基店型。除此肯德基推出咖啡品牌，肯悦咖啡KCOFFEE，截至2024年11月，肯悦咖啡已经开出500家。通过品牌矩阵，来达到相应下沉、覆盖目的。

来源：中国新闻网，赢商资讯，头豹研究院

联系我们

阅读全部原创报告和百万数据

会员账号

募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

定制报告/词条

定制公司的第一本

白皮书

内容授权商用、上市

招股书引用

企业产品宣传

市场地位确认

丰富简历履历，报名

云实习课程

头豹研究院

咨询/合作

网址：www.leadleo.com

电话：13080197867（李先生）

电话：13631510331（刘先生）

@深圳市华润置地大厦E座4105室

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。
- ◆ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业发展周期，伴随着行业内企业的创立，发展，扩张，到企业上市及上市后的成熟期，头豹各行业研究员积极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，以专业视野解读行业的沿革。
- ◆ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法论，采用自主研发算法，结合行业交叉大数据，通过多元化调研方法，挖掘定量数据背后根因，剖析定性内容背后的逻辑，客观真实地阐述行业现状，前瞻性地预测行业未来发展趋势，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。
- ◆ 头豹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。
- ◆ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，以战略发展的视角分析行业，从执行落地的层面阐述观点，为每一位读者提供有深度有价值的研究报告。

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、复刻、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，不构成任何证券或基金投资建议。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，概不构成任何广告或证券研究报告。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。本报告所载的资料、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，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均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。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



www.leadleo.com
400-072-5588