

2024 年江苏包装饮用水市场分析报告

一、引言

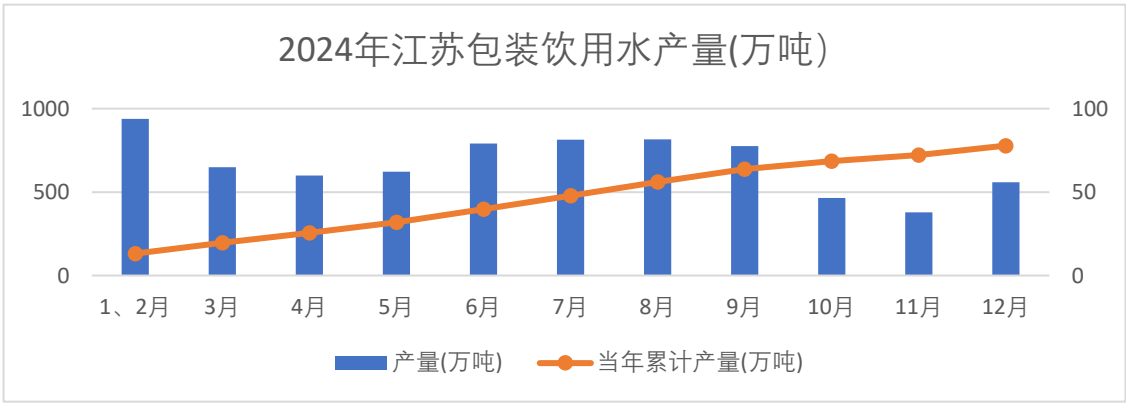
包装饮用水行业作为满足人们日常饮水需求的重要产业，在江苏地区的市场表现备受关注。2024 年，江苏包装饮用水市场在多种因素的影响下，呈现出独特的发展态势。本文将从市场规模、竞争格局、消费者需求等方面对 2024 年江苏包装饮用水市场进行分析，仅供参考。

二、市场规模与增长趋势

近年来，随着生活水平的提高和健康意识的增强，江苏地区消费者对包装饮用水的需求持续增长，推动了市场规模的不断扩大。据相关报告显示，中国包装饮用水行业市场规模从 2019 年的 2017 亿元增长至 2023 年的 2757 亿元，年均复合增长率达 8.13%，分析师预测 2024 年中国包装饮用水行业市场规模将达到 2977 亿元。江苏作为经济发达、人口密集的省份，在这一增长趋势中占据重要地位。2024 年，江苏包装饮用水市场规模预计也保持着较高的增长率，这得益于江苏地区旅游出行热度的持续升高以及居民消费升级的推动。例如，2024 年上半年国内出游人次大幅增长，江苏作为热门旅游目的地之一，游客数量的增加带动了包装饮用水在旅游场景中的消费。

2024 年江苏包装饮用水产量（万吨）

月份	产量(万吨)	当年累计产量(万吨)	月份	产量(万吨)	当年累计产量(万吨)
1、2 月	93.93	131.5	8 月	81.55	560.73
3 月	64.96	196.46	9 月	77.52	638.25
4 月	59.92	256.38	10 月	46.41	684.66
5 月	62.29	318.67	11 月	37.87	722.47
6 月	79.09	397.76	12 月	55.9	778.37
7 月	81.42	479.18			



江苏包装饮用水市场特点以及发展趋势：

（一）市场规模持续扩张

伴随江苏经济稳步增长以及居民生活水平提升，消费者对包装饮用水的需求持续攀升。参考全国包装饮用水市场规模增长态势，2024-2025 年中国包装饮用水市场规模预计保持较高增长率，江苏作为经济强省、人口大省，其包装饮用水市场规模也将水涨船高。预计未来几年，江苏市场规模年增速有望维持在 8%-10%，无论是日常家庭饮用，还是办公、旅游、餐饮等场景下的需求都将进一步释放。以江苏本土品牌洞庭山为例，近年来随着江苏市场对包装饮用水需求的扩大，洞庭山不断扩大产能，优化销售网络，在江苏市场的销售额逐年递增，充分体现了市场规模扩张带来的发展机遇。

（二）高端化与个性化产品兴起

随着江苏消费者健康意识和消费能力的提升，对高品质、个性化包装饮用水的需求日益凸显。一方面，高端水市场前景广阔，主打珍稀水源地、独特矿物质成分、高端包装设计的产品将更受青睐，如百岁山凭借高端定位在江苏市场取得良好成绩，未来类似高端品牌将持续深耕，市场份额有望进一步扩大。另一方面，针对特定人群（如母婴、运动爱好者、老年人等）和特殊场景（如办公专用、泡茶专用等）的个性化产品将不断涌现，满足消费者多元化需求，企业将通过精准市场定位和产品创新抢占细分市场。像江苏**徐州润发一世超纯水有限公司**推出的碱性水，强调水中微量元素对人体特别是老年人身体健康的益处，精准定位老年消费群体，一经推出便受到了市场的关注 。

（三）数字化营销与渠道融合加速

在互联网时代，江苏包装饮用水市场的数字化进程将加快。线上渠道销售占比持续提升，品牌会更加注重社交媒体营销、直播带货等数字化营销手段，精准触达消费者。同时，线上线下渠道融合成为必然趋势，企业将打造全渠道销售体系，通过线上引流、线下体验与配送，提升消费者购物便利性和体验感。例如，品牌可与江苏本地的生鲜电商、社区团购平台深度合作，实现产品快速配送，满足消费者即时需求。江苏某新兴包装饮用水品牌，通过与本地知名社区团购平台合作，在短时间内打开了市场，线上订单量大幅增长，同时借助线下自提点，让消费者能够快速取货，提升了消费者满意度。其中最典型的例子是**水小宝商业运营管理有限公司**，通过平台营销，2024 年销售销售量突破 500 多万桶（件），销售收入高达 1.2 亿元，一举成为南京龙头企业。

（四）环保与可持续发展成关键竞争力

江苏消费者环保意识较高，包装饮用水行业环保压力增大。未来，企业将在包装材料、生产工艺等方面持续创新。包装上，全面推广可回收、可降解材料，如部分企业已开始采用新型环保塑料或纸质包装；生产过程中，提升水资源利用效率，减少能源消耗和污染物排放。积极践行环保与可持续发展理念的企业，将在江苏市场赢得消费者认可和市场竞争优势。江苏某知名品牌在 2024 年率先采用可降解的环保包装瓶，在社交媒体上引发热议，消费者对其环保举措纷纷点赞，该品牌产品销量也随之上升，充分体现了环保理念对品牌竞争力的提升作用。

（五）区域品牌与全国品牌差异化竞争

江苏本地的区域品牌，如洞庭山，凭借对本地市场的深入了解、优质区域水源以及完善的区域销售网络，在本地市场具备较强竞争力。未来，区域品牌将进一步巩固区域优势，深耕本地市场，通过差异化产品和服务，满足本地消费者的个性化需求。全国性品牌则凭借品牌影响力、资金实力和技术优势，在拓展市场份额的同时，不断进行产品创新和品牌升级。双方在差异化竞争中，共同推动江苏包装饮用水市场的发展。以农夫山泉为例，作为全国性大品牌，不断在江苏市场推出新口味、新包装的产品，如推出带有地方特色元素包装的饮用水，而洞庭山则专注于本地水源的深度挖掘，推出具有江南水乡特色的高端定制水，满足本地高端消费场景需求。

三、竞争格局

（一）市场集中度

江苏包装饮用水市场集中度较高，头部企业和品牌占据了较大的市场份额。农夫山泉、怡宝等全国性知名品牌凭借其强大的品牌影响力、广泛的销售渠道和稳定的产品质量，在江苏市场占据显著地位。同时，区域性品牌也在努力争夺市场份额，如江苏洞庭山矿泉水集团在长三角地区桶装水市场表现突出，荣获“中国长三角地区桶装水销量领先”的市场地位认证，成为唯一入围销量更具竞争力的桶装饮用水产品的区域性品牌。

（二）主要品牌分析

农夫山泉：以天然饮用水为主打产品，在江苏市场拥有较高的品牌知名度和市场占有率。其优质的水源、严格的生产工艺以及有效的营销策略，使其深受消费者喜爱。例如，农夫山泉在广告宣传中强调水源地的优质与独特，吸引了注重水质的消费者。

华润怡宝：饮用纯净水是其主打产品，凭借稳定的品质和广泛的销售网络，在江苏市场也拥有大量的消费者群体，市场份额紧随农夫山泉之后。

洞庭山集团：作为江苏本土的区域性品牌，专注于长三角地区市场。通过精准布局安吉龙王山、苏州东洞庭山、溧阳瓦屋山三大黄金水源地，且均荣获“生态好水源”权威认证，为产品品质提供了保障。旗下拥有江南贡泉、洞庭山泉等多个品牌，产品多元化满足了不同消费者的需求，在区域市场消费者心中树立了良好的品牌形象，稳居长三角多个城市饮用水市场首位。

（三）市场竞争特点

品牌竞争激烈：各大品牌通过广告宣传、产品创新以及营销策略来争夺江苏市场份额。品牌知名度、产品质量和消费者口碑成为竞争中的关键因素。例如，各品牌纷纷邀请明星代言，加大广告投放力度，提升品牌曝光度。

产品多样化与功能化：为满足江苏不同消费群体的需求，包装饮用水行业不断推出新产品。如添加维生素、电解质等功能性成分的饮用水，以及针对不同消费场景和人群的个性化、定制化产品，如适合运动后的电解质水、适合儿童的低钠水等在江苏市场逐渐受到青睐。

环保与可持续发展：随着江苏消费者环保意识的提高，对包装材料的环保性要求也越来越高。包装饮用水企业在竞争中需要注重环保包装材料的使用和可回收瓶子的推广，以满足消费者对环保的需求。一些品牌开始采用可降解的包装材料，减少对环境的污染。

四、消费者需求变化

（一）品质与口感要求提高

江苏消费者对包装饮用水的品质和口感要求越来越高，更加关注水源地、水质纯净度以及口感的舒适度。这促使企业加大对水质和生产工艺的控制力度，不断提升产品品质。例如，一些高端矿泉水品牌强调水源地的珍稀性和独特的矿物质成分，以满足追求高品质生活的消费者需求。

（二）环保意识增强

江苏地区消费者环保意识逐渐增强，更加关注包装材料的环保性。因此，包装饮用水企业需要推出更环保的包装材料和可回收的瓶子，以减少包装废弃物的产生。一些企业响应这一需求，推出了可循环利用的包装，受到消费者的认可。

（三）个性化需求凸显

随着消费观念的转变，江苏消费者的个性化需求日益凸显。除了传统的饮用水产品，消费者对于具有特殊功能、适合特定场景或人群的包装饮用水需求增加，如运动型、母婴

型等饮用水产品，市场上也出现了针对不同年龄段、不同生活方式的定制化饮用水。

五、政策与法规影响

政府政策和法规对江苏包装饮用水市场起到了引领和规范作用。例如，《全国节约用水条例》的实施对包装饮用水产业提出了更高的要求，企业需要加强水资源节约和高效利用。这促使江苏的包装饮用水企业在生产过程中更加注重水资源的合理利用，采用先进的节水技术和设备，提高水资源的利用效率，推动行业的可持续发展。

六、技术创新引领行业发展

（一）吹灌旋一体化技术升级

江苏新美星包装机械股份有限公司完成的“环保轻量化瓶装饮用水吹灌旋一体化关键技术及应用”科技成果，在包装饮用水生产环节具有重要意义。该技术实现了吹瓶、灌装、旋盖一体化操作，极大提高了生产效率。在环保方面，采用轻量化设计，减少了包装材料的使用量，降低了生产成本的同时，也符合环保要求。自 2015 年登记成果以来，该技术不断升级完善，在江苏乃至全国的包装饮用水生产企业中得到广泛应用，推动了行业生产技术的进步。

（二）产品多样化与功能化

消费者需求的多样化将推动江苏包装饮用水行业继续向产品多样化与功能化方向发展。企业将不断推出更多满足不同消费群体需求的产品，如功能性饮用水、高端定制水等，以适应市场的变化。

（三）环保与可持续发展

环保意识的提升将促使江苏包装饮用水企业更加注重环保与可持续发展。采用环保包装材料、推广可回收利用的包装以及在生产过程中节能减排将成为行业发展的重要趋势。

（四）数字化转型加速

数字化技术的应用将为江苏包装饮用水企业带来新的发展机遇。企业将通过数字化手段优化供应链管理、提高生产效率、精准把握消费者需求，提升消费者体验。

七、结论

2024 年江苏包装饮用水市场在规模增长、竞争格局、消费者需求等方面呈现出鲜明的特点。市场规模持续扩大，竞争激烈且呈现多元化态势，消费者需求日益多样化和个性化，政策法规对行业发展起到重要的引导作用。未来，江苏包装饮用水市场有望在持续增长的基础上，朝着产品多元化、环保可持续、品牌竞争加剧和数字化转型的方向发展，各企业

需把握市场趋势，不断创新和优化，以适应市场的变化，实现可持续发展。