

從純治療擴至健康護理 咖啡室建立共融品牌 商家各出其謀 捕捉寵物經濟機遇

香港寵物市場龐大，年產值高達62億元。
資料圖片



大公報 AI 製圖

經濟透視

養一隻寵物要花多少錢？早前有調查給出答案：以寵物平均壽命14年計算，總開支高達68萬元；若以每個寵物飼主平均飼養1.5隻寵物計算，總消費更達102萬元。這些「吞金獸」催生超62億元的香港寵物經濟大盤，吸引無數玩家爭相入局。然而，當大多數人仍在傳統賽道上「廝殺」時，有人不做買賣做教育，有人將獸醫診所體驗升級，有人則把咖啡館進化為人寵共融的生活品牌。

大公報記者 李樂兒

位於荔枝角的My Mini Zoo佔地約1000呎，館內飼養超過60種動物。為什麼不做異寵買賣，而選擇體驗加教育？聯合創辦人兼項目經理朱昊林指出，「以前金魚街真的是一整條街都開滿寵物店，但現在越來越多賣飲料、小吃，甚至電子產品的店。」他認為，與其繼續將寵物賣給人，不如販賣教育，讓更多人認識、理解、尊重這些生命。

園館夥院校推廣尊重生命

他指出，當今世代小朋友接觸動物的機會極其有限，但只有親眼見到、親手觸摸，才能知道甲蟲的觸感如塑膠、非洲球蟒個性溫和且害羞，變色龍變色不隨環境而是隨心情……My Mini Zoo自2019年成立以來，已與超過200間學校及教育機構合作，舉辦逾千場動物主題教育講座、工作坊等教育活動。

當My Mini Zoo從教育入手，2024年10月才成立的VetiVa Center for Animal Wellness則瞄準香港獸醫業。該公司高級業務經理周凱汶表示，香港寵物醫療已由過去

「零散、純治療」，進化至現今「專科主導、以寵物為中心」，未來將邁向「預防性、結合科技」。

截至2025年年初，香港約有300間獸醫診所及1364名註冊獸醫，僅約一成診所能提供急性服務。周凱汶指出，VetiVa作為少數提供24小時專科服務的獸醫醫院，設有血液透析（洗腎）、微創手術及介入治療等先進設施。

與傳統的獸醫診所不同，VetiVa位於尖沙咀K11 Atelier，坐擁維港景觀，還提供寵物瑜伽、頤頤音療等活動。她形容：「你進門會覺得好似去酒店check-in一樣。」

讀懂「寵物家長」深層需求

她展望，未來寵物醫療將結合穿戴式追蹤器、個人化健康計劃及中西醫協作，延長寵物健康壽命，並計劃與大灣區診所合作，將香港專業標準帶入更廣闊市場。

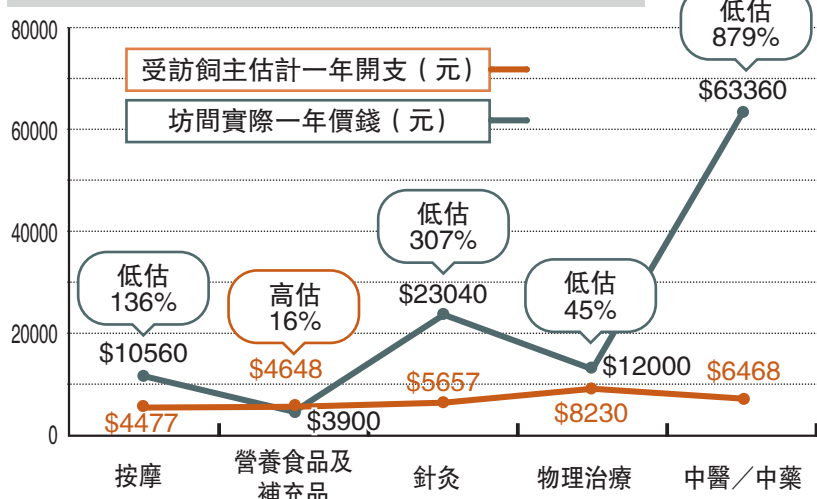
面對港人北上消費浪潮，本地餐飲業挑

戰加劇，Hooman Cafe創辦人陳錫鎮（Zac）亦看到了另一種可能：「寵物經濟對於餐飲業的發展機遇，不在於單純「允許寵物進入」，而在於讀懂「寵物家長」這個高價值族群的深層需求。」

在顧客結構上，Hooman的「寵物家長」佔比高達68.4%，遠超僅約一成的「家庭客群」。這類消費者不僅人數眾多，且30天內回訪率達57%；同時，他們在非假日的平均消費額較一般顧客高出35%，反映當寵物被視為家庭成員時，「為毛孩花費」已成為一種情感剛需。

隨着合資格寵物友善店舖日益增多，同質化競爭勢必加劇。陳錫鎮強調，餐飲業的根本仍在於食物質素與持續創新。除餐飲本身，品牌更將菜單與快閃活動IP化，並與海洋公園等大型品牌跨界合作；同時針對寵物家長推出專屬會員計劃，藉點數、福利與限定活動構建忠誠度生態圈。他認為，寵物經濟絕非傳統寵物行業的專利，任何品牌都能參與其中，挖掘這股情感消費的巨大潛力。

飼主低估另類治療開支



香港寵物經濟總量與市場規模

香港寵物市場年產值 **62 億元**

預測 2030 年行業規模

160 億元

全港飼養貓狗住戶

超 24 萬

佔總住戶比例

9.4 %

預測 2028 年

香港寵物總數

超過 120 萬隻



資料來源：OneDegree

大公報 AI 製圖

毛孩醫療費高昂 衍生投保需求

未雨綢繆

近年「精緻養寵」風氣席捲本港，飼主自稱「Daddy」、「媽咪」，視寵物如「公主」、「王子」般悉心照料。這股風潮直接帶動寵物保險市場爆發式增長，虛擬保險公司OneDegree自2020年推出王牌寵物保險產品以來，六年間業務激增30倍。該公司品牌及市場傳播副主管徐洛晴指出，愈來愈多寵物主人將投保視為基本責任。「養寵物就有機會要睇醫生，自然就一定要買保險」。

這股保險熱潮的背後，是社會對寵物定位的根本性轉變。昔日長輩養狗多為看門，養貓則為捉鼠，寵物主要承擔實用功能；如今，隨着本地登記新生嬰兒數目從1995年約6.8萬人銳減至2025年約3.2萬人，越來越多年輕家庭選擇以寵物替代生育。有調查顯示，91.8%的養貓人士沒有與小孩同住，反映不少人視寵物為正式家庭成員。

寵物醫療費用高昂是推動保險需求的核心因素之一。徐洛晴引用過去的調查指出，八成寵物在2025年曾接受治療，2025年上半年寵物醫療費用按年上升10%。寵物患上中風、心臟衰竭等嚴重疾病，單次治療開支可達3萬元，整個療程可花費20萬至30萬元不等。

然而，調查發現本港26%寵物飼主從不擔心愛寵會患上危疾，平均估算與實際醫療開支相差1.19倍；近半寵主沒有儲蓄習慣，當中逾半沒有為寵物購買保險。

全港滲透率不足 10%

OneDegree行政總裁周美華表示，目前全港寵物保險滲透率僅約8%至10%，遠低於英國、瑞典等歐洲國家的30%至40%，亦遜於日本的14%。她預計隨着寵物醫療開支持續上升，飼主更願意在健康保障上投入資源，未來三年本港寵物保險滲透率每年可增長三成。她建議，8歲以上寵物應預備至少10萬港元醫療儲備。

◀徐洛晴指出，愈來愈多寵物主人將投保視為基本責任。受訪者供圖

異寵展館獵奇吸睛 維護費用每月近25萬

另類寵物

「哇，好可愛呀！」一群小朋友驚喜着圍觀，原以為他們在逗弄兔子或龍貓，誰知視線焦點竟落在一隻非洲牛蛙身上。My Mini Zoo聯合創辦人兼項目經理朱昊林向記者解釋，愈是獵奇的寵物，大家愈是好奇，也愈受歡迎，而My Mini Zoo正好可滿足這份好奇。

朱昊林的異寵情緣，始於八歲那年。家住香港，空間侷促，養貓養狗並不現實，他回憶道。於是母親帶回一隻甲蟲讓他試養，本以為兩三個月便告一段落，豈料一養就是十幾年，至今經手的甲蟲已逾千隻。從甲蟲起步，陸續擴展至蜥蜴、蛇、龜……後來甚至租下迷你倉，專門用作異寵飼養空間。

飼養條件要求高 事前宜三思

大學畢業之際，他與另一位創辦人談及未來職涯——兩人一個痴迷異寵，一個熱愛挑戰，雙雙放棄了香港學子擠破頭想進入的牙醫與金融行業，My Mini Zoo由此誕生。

作為全港除海洋公園外第二間獲漁護署頒發「動物展覽牌照」的機構，My Mini Zoo所有動物均須定期接受健康檢查。朱昊林坦言，營運最大開支來自動物維護，每月成本約20至25萬元：「蜥蜴要吃蟲，蛇要吃老鼠，龜要新鮮食材。表面看似光鮮，平日卻耗費大量心力打理。」在眾多寵物中，變色龍最為棘手——牠們對溫度、濕度與通風要求極高，缺一不可。

異寵熱潮背後亦藏隱憂，走私爬蟲類動物問題日益嚴峻，棄養也時有所聞。朱昊林形容自己在某種意義上是「勸退者」。常有小朋友摸完蛇後興奮嚷着要養，他會反問：「你家冰箱能放老鼠嗎？因為蛇要吃老鼠。」想養守宮？他接着問：家人能否接受家裏有活生生的昆蟲？透過一連串問題，他讓更多家庭在衝動購買前再三思量，避免一時興起而釀成棄養悲劇。

▶朱昊林八歲開始飼養甲蟲，至今經手的甲蟲已逾千隻。大公報攝



寵物外出需求增 帶旺配送服務

注入動能

「牠經濟」熱潮正席捲多個行業，為香港經濟注入新動能。特區政府7月9日放寬犬隻進入獲批食肆的新規，進一步帶動寵物消費熱潮。寵物生活平台數據顯示，政策宣布後寵物友善餐廳查詢量驟升40%，狗隻外出必備的零食、水碗等攜帶式用品銷量上漲30%。業界預料，未來一年香港寵物經濟整體增長將達30%至40%。

即時配送平台Lalamove七月底數據顯示，新規落地首周，寵物相關訂單環比激增超60%；今年以來，平台已累計接送超35萬隻寵物，預計下半年寵物配送需求同比上升45%。

寵物友善餐飲以西式休閒業態為主，首批獲批商戶中，非中式餐廳、咖啡茶飲店佔比超六成。寵主偏愛日間輕食，Lalamove下午茶時段訂單佔比達55%，成為寵物外出社交的黃金時段。當中，西九龍獲批食肆佔全港22%。新政策下，Lalamove該區7月第三周訂單按周錄得32%增長；而獲批最多牌照的灣仔區及中西區，訂單數量亦分別錄得35%及23%的按周升幅。

商場打造人寵共融配套

此外，本地大型商場持續加碼人寵共融配套。將軍澳PopWalk天晉匯今年新增寵物專用電梯、室內拍照區及戶外玩樂區，目標帶動周末及節假日寵物家庭人流增長兩成。新鴻基地產旗下觀塘The ANGLE商場，打造綠化空中花園，融合戶外餐飲與人寵共享理念。目前全港超50個寵物友善商場，多數配套寵物公園、草坪、海景露天餐區等專屬設施。

疫情復發後港人恢復外遊習慣，寵物寄宿服務需求急升，上門寵物保姆更成為新興行業。有寵物保姆服務每年平均接到500至800張訂單。多家酒店更是推出人寵共住服務，九龍東帝苑酒店主打親子寵物入住體驗，西貢WM酒店上線寵物度假套餐，允許30公斤以內狗狗入住。西九文化區亦持續優化配套，推出寵物共乘渡輪及寵物單車租賃服務，並設立專屬寵物俱樂部，全方位迎合「帶寵出行」的新消費潮流。