

“脱发经济”崛起 大麦植发冲刺“植发第二股”

本报记者 张悦 曹学平 北京报道

植发是近年医美赛道的热门生意。

根据灼识咨询报告,中国脱发患者人数由2016年的1.95亿人增长至2021年的2.67亿人;中国植发服务市场规模从2016年的62亿元增长至2021年的173亿元。

市场规模快速增长的同时,资

重要手段

植发手术时间较长、步骤较为复杂,每台手术需要由团队合作完成。

在多个社交平台及医美电商平台,有大量用户分享植发手术经历和防脱经验。

平安证券研报显示,目前脱发最常用的治疗方法主要分为三种:药物法(米诺地尔和非那雄胺类)、医美法(肉毒素、激光治疗等)以及植发手术。

汤宋佳介绍,导致脱发的原因有多种,目前临床常见的脱发类型包括男性雄激素脱发、女性型脱发、斑秃等。对于大部分脱发情况来说,一般医生会首先建议药物治疗,在脱发早期大部分患

价格不菲

根据大麦植发招股书,2021年度交易额超过5万元的重要客户比例约8.0%,为2600人。

雍禾医疗2021年年报显示,报告期内雍禾医疗的营业收入为21.69亿元,在总营收、市占率、注册医生人数和就诊患者人数方面位居行业第一。大麦植发招股书显示,按收入计,大麦植发是中国一线城市最大的提供毛发诊疗服务的医疗集团,2019-2021年,大麦植发的总收入分别为7.47亿元、7.64亿元、10.21亿元。

由于头发属于“不可再生资源”,植发手术较高的费用也被众多求美者所接受。根据大麦植发招股书,2021年度交易额超过5万元的重要客户比例约8.0%,为2600人。

有植发从业人士向记者表示,

本市场的动作备受关注。6月29日,大麦植发医疗(深圳)集团股份有限公司(以下简称“大麦植发”)向港交所提交上市申请。2021年12月,“植发第一股”雍禾医疗(02279.HK)成功登陆港交所。

平安证券研报显示,按收入计算,2020年四大民营植发龙头市占率排名分别是雍禾医疗、大麦植发、新生植发和碧莲盛,其中雍禾医疗市占率

者采用药物治疗能够获得比较好的效果,同时药物费用较低,性价比较高。在用药后效果不理想或是毛囊闭合萎缩药物失去作用靶点时,可以考虑植发。医美方式更多情况下属于辅助治疗,并非在临床工作中最推荐的方案。

植发手术中,毛发提取分为FUT和FUE两种方式,目前大部分国内植发手术采用FUE方式。毛发种植方面,患者更多了解到的种植方式包括“宝石刀”、“微针”以及机构在技术改进或专利申请基础上衍生的其他名称等,本质上分

无论采用何种技术,公立医院植发的单位收费价格“明码标价”,但部分民营机构的报价则没有固定价格,会在标价的基础上根据消费者的购买力进行折扣。对于部分消费力较强的消费者,毛囊的报价甚至会达到40元、50元甚至100元/单位。

近日,记者前往北京大麦医疗美容植发医院咨询发际线种植,一位咨询工作人员陪同记者进行了毛囊检测、医生面诊,并进行植发设计等,问诊总计时间在1.5小时。其中毛囊检测和医生面诊的时间较短,共计约15分钟。

在医生面诊后,工作人员为记者展示植发案例、介绍植发方式和

为10.5%,大麦植发市占率为5.3%。

在颜值经济的加持下,除脱发人群外,不少人群也存在着改善发际线的需求。而在植发手术受到更多求美者选择的同时,民营机构如何获取更多客户也成为市场关注的焦点。

就植发手术的相关问题,《中国经营报》记者采访到中国整形美容协会毛发医学分会委员、杭州市第一人民医院医疗美容科主治医

为先打孔再种植和即插即种两种方式。目前公立医院多采取宝石刀方式,民营机构多为微针方式。

汤宋佳表示,植发手术时间较长、步骤较为复杂,每台手术需要由团队合作完成。以先打孔再种植的宝石刀方式为例,一般情况下,主刀医生负责提取和打孔两个环节,毛囊分离、种植则由其他成员完成,团队人数较多。微针方式则边打孔边种植,种植人员一般为团队其他成员。对于植发来说,种植毛囊的方向、角度、深度等因素会对最终效果产生一定

价格,并为记者进行了初步植发设计。以记者所需的2300单位为例,其中500单位的活动价格为3.88元/单位,剩余单位原价为13元/单位,该部分可以打八五折,共计2.2万元。当记者表示预算不足时,咨询师表示可以通过调整减少300单位,价格在1.8万元左右。此后,记者表示预算在1.3万元左右,咨询师邀请另一位设计主任重新设计了发际线,种植单位减少至1500单位,总价在1.3万元左右。

同时工作人员表示,500单位活动价格即将结束,预算不足时可以先进行1500单位的大体调整,经费充足后可以“锦上添花”。

汤宋佳表示,医生会根据患者

师汤宋佳。汤宋佳表示,皮肤科的患者诉求一般以药物治疗居多,整形外科的患者诉求以植发为主。医生会根据患者情况给出针对性建议,尤其是首次问诊脱发问题的患者,通常会建议药物治疗一段时间,并非所有人都建议直接进行植发手术。植发患者中男性比例较大,占6-7成,以20-35岁年龄的群体为主。

的影响。采用宝石刀的情况下主刀医生能够决定打孔的方向、角度、密度,微针则会由种植人员决定,对种植人员的经验和水平要求相对较高。

此外,宝石刀与微针的实际效果没有太大区别。有患者认为,“刀”的精细程度不如“针”,部分机构会以此为营销卖点。但实际上宝石刀一般有0.8、1.0毫米等不同规格,微针的直径在0.6-0.9毫米,但微针产生的孔隙为圆形,宝石刀则为裂隙,产生的创伤面积相近,植发效果也相近。

情况给出针对性建议,并非所有人都建议直接进行植发手术。如雄性激素患者脱发问题是持续进展的,可能需要二次手术来改善,大部分患者的植发手术成功率较高,一次手术即可取得较好的效果。

汤宋佳介绍,部分患者对于脱发以及植发的认识并不十分到位。比如斑秃患者,在头部会出现一块或多块一元硬币大小的头发缺失,此类疾病一般不建议患者植发而是通过药物改善。部分女性患者为追求颜值效果想要将发际线下调到过低的高度,达到5.5cm甚至5cm的上庭高度,但仍需要根据实际面部比例找到适合自己的位置。

民营机构获客成本高

2019-2021年,大麦植发的植发患者数量分别为2.38万人、2.76万人和3.27万人,平均获客成本超过1万元/人。

在植发市场繁荣的背后,民营机构营销费用高企是行业内的普遍现象。

大麦植发招股书显示,2019-2021年,大麦植发销售及分销开支分别为5.00亿元、3.99亿元、5.21亿元,占各期间总开支的比重最大。2021年,大麦植发的患者转介率约为20.2%。同期,研发费用分别只有650万元、460万元及478万元。

2019-2021年,大麦植发的植发患者数量分别为2.38万人、2.76万人和3.27万人,平均获客成本超过1万元/人。但植发的平均交易额则逐年下降,报告期内付费患者植发服务的平均交易额分别为3万元、2.58万元、2.47万元。

雍禾医疗公告显示,2019-2021年,雍禾医疗的毛利率分别为72.6%、74.6%、72.9%,同期大麦植发毛利率分别为79.8%、75.9%、70.9%。

与高毛利对比明显的是,大麦植发净利率不足10%。2019-2021年,大麦植发的净利率分别为-2%、9.1%、6.5%。

尽管行业赛道火热,但植发手术的渗透率仍处于较低水平。根据灼识咨询报告,2021年植发服务的渗透率(即实际进行植发

手术的脱发患者比例)约为0.25%。而2021年养固服务的渗透率约为0.81%,略高于植发,民营机构纷纷将目光瞄准养发固发市场,寻求新的业绩增长点。

招股书显示,大麦植发手术植发在业务中的占比不断降低,分别为95.7%、93.1%、79%;雍禾医疗养固服务的收入比例也从2020年的13%提升至2021年的26.8%。

根据大麦植发招股书,固发服务指在线下机构或医院内为顾客提供非手术的解决毛发相关问题(主要为脱发)的选项,包括药物治疗、红/蓝光LED光波治疗、低能量激光治疗(LLLT)、美塑疗法、物理治疗等;养发服务不提供脱发治疗,而是专注于为客户提供一般养发服务以预防未来潜在的脱发风险,包括居家护发产品、毛发物理治疗等。

在跑马圈地、抢占市场的同时,民营植发机构如何破解“增收不增利”的问题已迫在眉睫。就未来植发市场布局等问题,记者致函致电大麦植发在企查查官网中的联系方式,工作人员称暂不接受采访。随后记者致电北京大麦医疗美容医院官网客服热线,工作人员表示将向相关负责人转达,但截至发稿时未获回复。



6月29日,大麦植发医疗(深圳)集团股份有限公司向港交所提交上市申请。 视觉中国/图

*ST未来跨界医疗之路

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道
6月30日,跨界医疗服务行业的上海智汇未来医疗服务股份有限公司(简称“*ST未来”,600532.SH)披露了2021年度报告。
自宣布跨界医疗服务行业以来,*ST未来进行了多起医疗服务项目的收购和投资。不过,2021年*ST未来医疗服务营业收入为355.20万元,占公司总营收的比重仅约0.5%。
2021年,*ST未来进行的主要医疗投资为上海国际医学中心、北京善方医院和新加坡 Fullerton Healthcare。2021年,上海国际医学中心再次净利润转亏,而对北京善方医院和新加坡 Fullerton Healthcare 的收购尚无更进一步的结果。另外,*ST未来此前收购的多家医疗子公司均处于亏损状态。
对于经营计划,*ST未来2021年年报表示,一方面,2022年公司将继续开展大宗贸易业务。另一方面,公司将积极发展以“先进科技、品质服务”为内蕴,投资医疗服务行业,最终搭建“综合医院、专科中心、诊所”的多层次医疗服务网络。
对于转型医疗服务,此前*ST未来方面接受《中国经营报》记者采访时表示,从战略布局上来说,公司多年以来一直有布局医疗服务的打算,进行了深入研究。未来,除了投资收购等方式以外,公司也有可能通过参设基金以及其他方式布局医疗服务。

医疗营收占比小

针对*ST未来这份迟到两个月的2021年年报,中审亚太会计师事务所(特殊普通合伙)出具了无法表示意见的审计报告。

中审亚太会计师事务所(特殊普通合伙)认为:*ST未来内部控制失效,对该公司相关负责人诚信存在重大疑虑,在审计过程中发现相关责任人使用虚假银行单据、重大违规占用上市公司资金的事项。其还发现*ST未来未纳入核算的账外收支无法核实,以及发现*ST未来存在司法冻结事项。

另外,*ST未来两名独立董事郝军和刘文新均表示,无法保证该年报内容的真实性、准确性和完整性。同日,两名独立董事递交书面继续加码医疗

据统计,*ST未来已经收购和正在收购或实施的医疗项目共6起。

2017年1月,*ST未来的前身宏达矿业发布公告表示,由参股公司宏啸科技收购美国 MIVIP Healthcare80%的股权。在收购前的几个报告期,MIVIP Healthcare 业绩表现良好,营收和净利润均处于增长状态。

然而,疫情发生之后,MIVIP Healthcare 业绩受到较大影响。2021年报介绍,MIVIP Healthcare 受美国当地疫情影响,实现营业收入7215.73万元,归属于宏啸科技的净利润为-5889.66万元,为公司带来投资收益为-1004.78万元。而在2020年,MIVIP Healthcare 同样处于亏损状态,给公司带来的投资收益为-2805.32万元。

2020年11月16日,*ST未来的前身宏达矿业收购西安瑞怡康健康门诊部(后更名为西安曲江新区未睦门诊部,以下简称“西

安未睦”)、上海国瑞怡康国康门诊部(以下简称“上海国瑞”)、上海国瑞怡康信息科技(以下简称“国瑞科技”),收购价格为1163.78万元。上述公司主要在上海市、西安市开展医院门诊及体检等业务。

*ST未来将收购上述三家医疗公司视为全面向医疗大健康领域转型的有益尝试。目前,*ST未来对上述三家公司的持股比例均为78.84%。

不过,从财务数据来看,上述三家子公司业绩表现多年不佳。西安未睦2019年和2020年前9个月营收分别为440.08万元和215.10万元,净利润分别为-1400.45万元和-927.69万元。上海国瑞2019年和2020年前9个月营收分别为0万元和32.91万元,净利润分别为-1528.77万元和-1507.67万元。另外,国瑞科技2019年和2020年前9个月

营收分别为1.84万元和0.06万

元,净利润分别为-121.35万元和-62.55万元。

2021年年报显示,西安未睦营收为49.24万元,净利润为-778.97万元;上海国瑞营收为305.96万元,净利润为-1525.68万元;国瑞科技营收为6.7万元,净利润为2.01万元。

2021年*ST未来进行了多起收购。8月,*ST未来以8.96亿元收购了上海国际医学中心有限公司(以下简称“上海国际医学中心”)29.87%的股份。据介绍,上海国际医学中心是一家具有“三级”医院水平的综合型医院,设置500张床位。

2019年、2020年,上海国际医学中心营收分别为3.52亿元、4.37亿元,净利润分别为-3567.42万元、121.36万元。其中,2020年为上海国际医学中心建设运营以来首次实现盈亏平衡。

*ST未来2021年年报显示,上海国际医学中心2021年营业收

购山东瑞福锂业有限公司(以下简称“瑞福锂业”)70%~100%股权,以及收购新疆东力矿业投资有限公司(以下简称“新疆东力”)70%~100%股权。收购完成后,公司将控股瑞福锂业、新疆东力。*ST未来拟通过收购瑞福锂业、新疆东力股权,进入新能源行业,进行产业结构升级。

对于再一次新的跨界,*ST未来表示,本次投资将有利于促进公司产业结构升级,优化公司产业结构和产品结构,提高公司市场抗风险能力,提高产业技术含量。锂电池新材料行业正处于快速发展阶段,未来发展空间巨大。随着标的公司产能逐步释放,其经营业绩已快速进入爆发

期,该项投资将为公司带来长期的利润,成为公司重要的利润增长点。

值得注意的是,据交易所问询函,原沪市公司美都能源曾筹划收购瑞福锂业股权,对价不超过35.96亿元,后因瑞福锂业未达成业绩承诺而终止,由其原管理团队回购。

针对*ST未来再次跨界,交易所下发问询函,要求*ST未来说明对于目前煤炭贸易、医疗服务业务的后续安排,并说明在短期内多次跨界并购的原因及合理性。

7月7日,*ST未来回应称,新冠疫情对民营医疗机构冲击较大,容易因疫情导致停业,对机构的诊疗收入有很大影响,公司无

法判断新冠疫情后续发展及持续时间。基于上述情形,公司后续将在保持医疗服务业务的同时,努力布局高增长行业,寻求新的利润增长点。

在年报中,*ST未来介绍了2022年投资医疗服务业务的经营计划。*ST未来表示,基于对国家政策、行业格局及发展趋势的判断,整合有利资源,全力打造品质医疗、精准医疗,积极开拓医疗服务市场,力争尽快为公司开创新的可持续发展局面。公司将在核心地区多点布局,搭建“综合医院、专科中心、诊所”的多层次医疗服务网络,通过收购、股权投资等方式,逐步打造成为优秀的医疗品牌。

2022年4月和5月,*ST未来多次披露对北京善方医院的收购进展公告。截至目前,此次交易尚处于筹划阶段。

另外在2021年12月24日,*ST未来公告披露,拟全资收购新加坡 Fullerton Healthcare,初步协商预计全部标的股权的价格7亿~8亿新加坡元。据了解,这是一家拥有500多家自营医疗中心,为亚太地区多个国家和地区提供医疗服务的门诊集团。截至目前,*ST未来此项收购尚无进展。

除了通过收购的方式跨界进入医疗服务行业,*ST未来也在自建高端综合医院。

济南高新未来国际医院有限

公司是*ST未来与济南高新财金投资有限公司等共同投资设立的子公司,是济南高新未来国际医院的实施主体。

记者查询济南市生态环境局公告注意到,今年4月2日,济南市生态环境局对济南高新未来国际医院有限公司项目进行了环评批复。

据了解,该项目采用租赁场地方式,拟建项目选址于济南市高新区经十路7000号汉峪金融商务中心,租赁期限暂定为10年,自2022年4月1日至2032年3月31日止。合同租金总额为9081.24万元。

环评报告显示,济南高新未来国际医院项目总投资3亿元,占地面积为2100平方米,医院设置住院床位数100张。项目建成后总建筑面积10738.75平方米,建设预防保健科、全科医疗科、内科、外科、妇产科、妇科、儿科等二十多个科室。