

医美产业链系列之2022年中国肉毒素行业概览： 爱美客、四环医药、兰州生物纷纷布局与玻尿酸并驾齐驱的掘金赛道

2022 China Botox Industry Of The Medical Aesthetic Industry Chain Series

2022年 中医療美容産業チェーンシリーズボツリヌス毒素産業の概要

概览标签：肉毒素、爱美客、四环医药、兰州生物

报告主要作者：曾铿淞

2022/07

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。

研究目的&摘要

研究目的

本报告为肉毒素之医美系列报告第二篇，将梳理中国肉毒素行业发展前景，并对中国企业爱美客、四环医药、兰州生物在肉毒素产品上布局做出分析，挖掘其核心竞争力

研究区域范围：中国地区

研究周期：2022年下半年

研究对象：爱美客、四环医药、兰州生物

此研究将会回答的关键问题：

- ① 中国肉毒素市场增长潜力大的原因？
- ② 中国肉毒素行业壁垒较高、格局良好的原因？

摘要

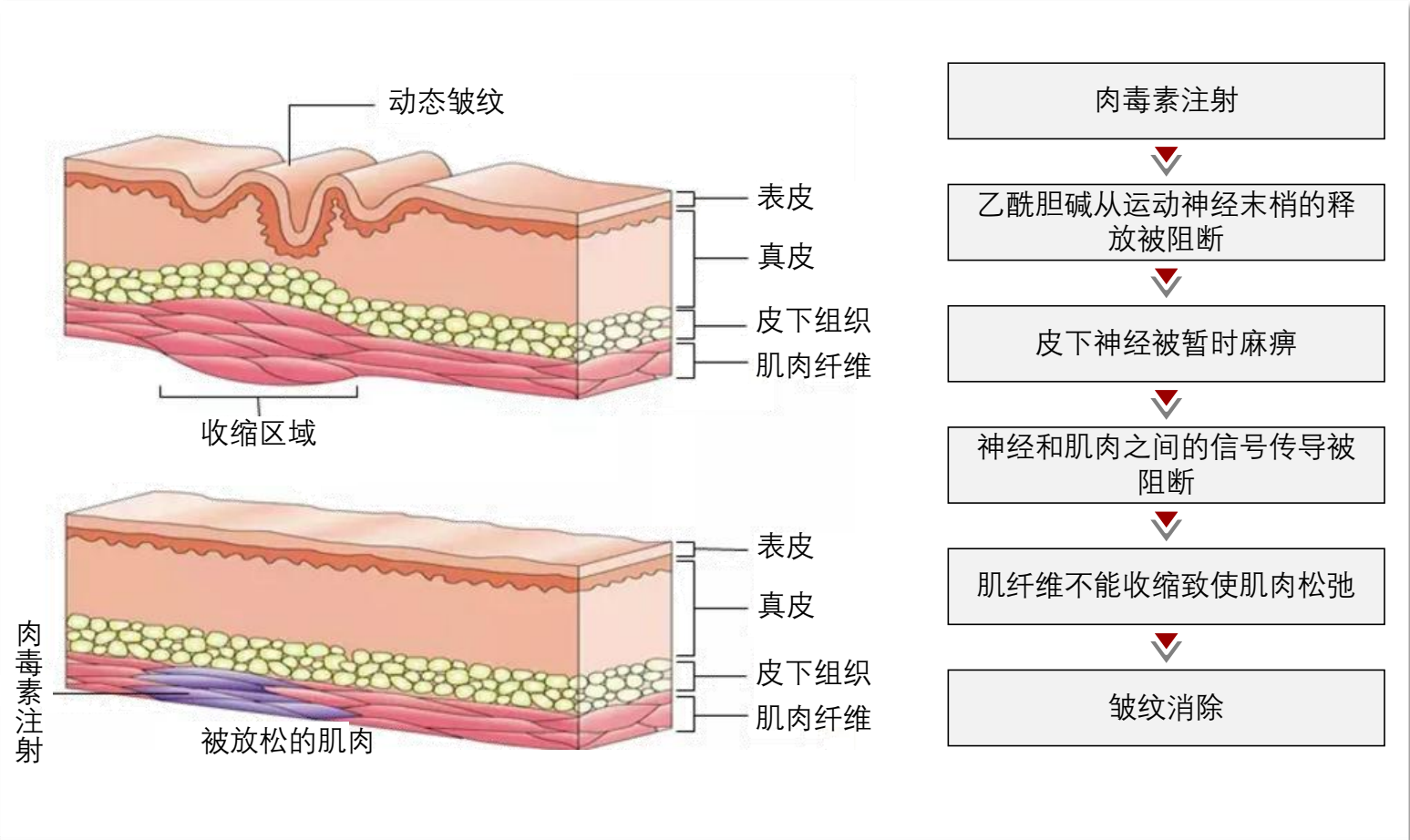
- **中国肉毒素市场增长潜力大**：中国正规肉毒素市场规模提升的推动因素包括消费渗透率的提升和正规产品对水货产品的替代。（1）肉毒素渗透率提升空间大。2019年中国正规肉毒素人均消费水平仅为2.6元/人，而同期韩国和美国的人均消费水平分别为16.5元/人和67.7元/人；（2）在医美强监管背景下，正规肉毒素产品逐步替代水货假货。根据中国整形美容协会统计，目前中国市场上销售的肉毒素产品70%由假货和水货构成，侵蚀了正规肉毒素市场规模
- **中国肉毒素行业壁垒较高、格局稳定**：作为毒性最强烈的生物毒素之一，肉毒素面临严格的行政管制，认证牌照审批严格，整体申报时间需要6年左右。2020年前中国肉毒素市场处于双寡头垄断格局；2020年吉适、乐提葆肉毒素获批上市，中国肉毒素市场由双寡头转向四强争霸。由于肉毒素牌照认证在中国审批严格且周期较长，四强争霸格局较为稳定，而且四款产品市场定位不相同，不会导致存量竞争过分加剧



中国肉毒素行业综述——定义及作用原理

肉毒素一种由被称为肉毒杆菌的细菌所分泌的神经毒素，通过抑制神经递质（乙酰胆碱）释放的机制来阻断神经肌肉传导，从而抑制肌肉收缩达到除皱瘦脸等功效

肉毒素作用原理



头豹洞察

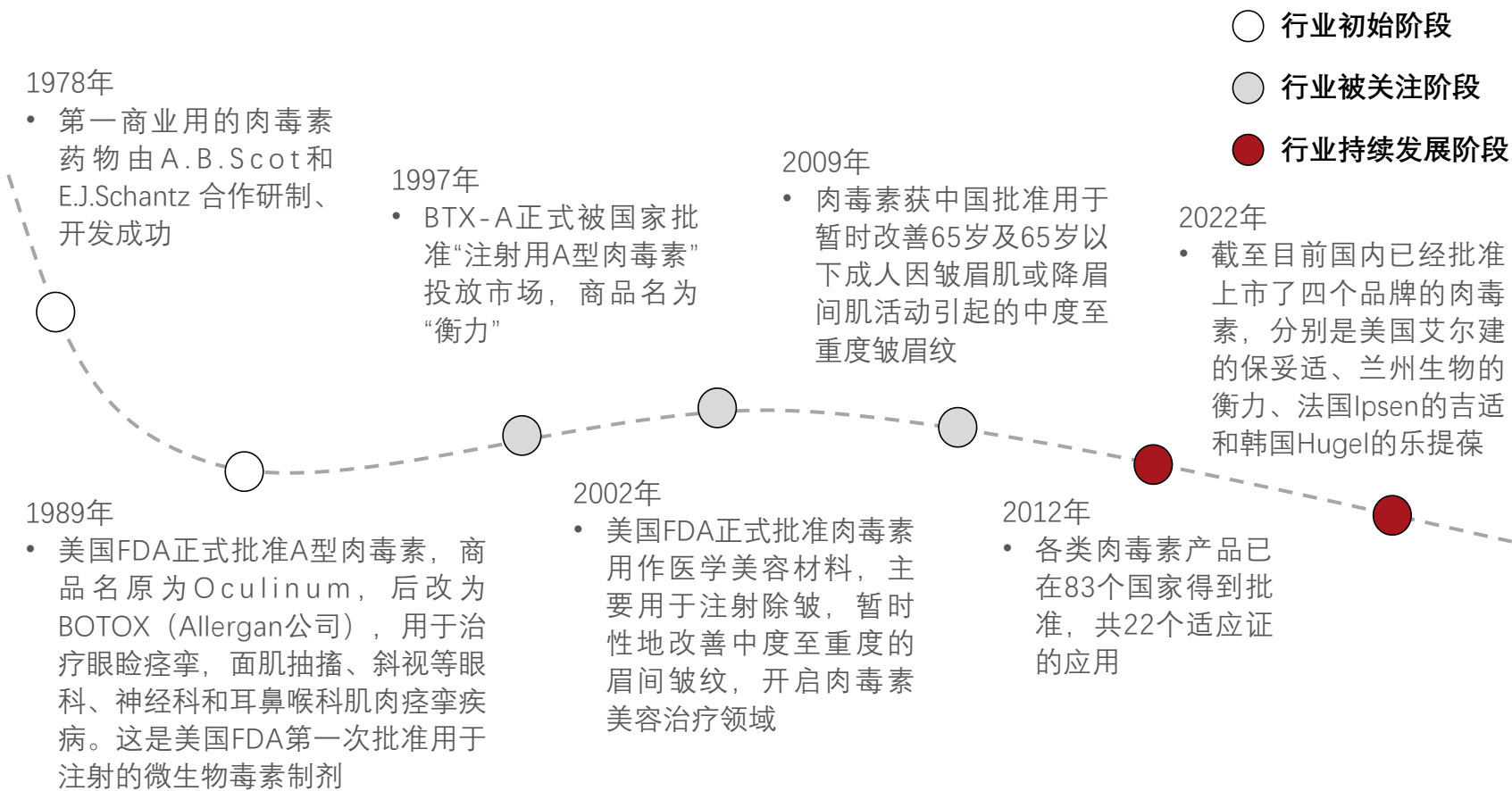
□ 肉毒素又名肉毒毒素或肉毒杆菌素，通过阻断神经冲动或麻痹肌肉到达除皱瘦脸：肉毒素是肉毒杆菌产生的毒素，也被称为肉毒毒素或肉毒杆菌素，是肉毒杆菌在繁殖过程中所产生的一种细菌外毒素肉毒素通过与外周神经系统运动神经元突触前膜受体结合，作用并切割神经细胞中的特异性底物蛋白，阻断胆碱能神经传导的生理功能，从而引起肌肉松弛性麻痹。期初医生将肉毒毒素用于治疗面部痉挛和其他肌肉运动紊乱症，以此达到停止肌肉痉挛的目的，后来在治疗过程中，医生发现肉毒素在消除皱纹方面具有显著的功效，注射肉毒素的美容手术应运而生。肉毒素通过麻痹松弛的皮下神经，可以在一段时间内消除皱纹或者避免皱纹的生成，从而达到美容的效果

中国肉毒素行业综述——发展历程

肉毒素前期用于治疗眼睑颤动等症状，在治疗过程中，发现其在消除皱纹有显著效果功能，逐渐往医美领域拓展。现今肉毒素在医美的应用十分广泛，成为诸多求美者及整形美容医疗机构追捧的热潮

肉毒素行业发展历程

头豹洞察



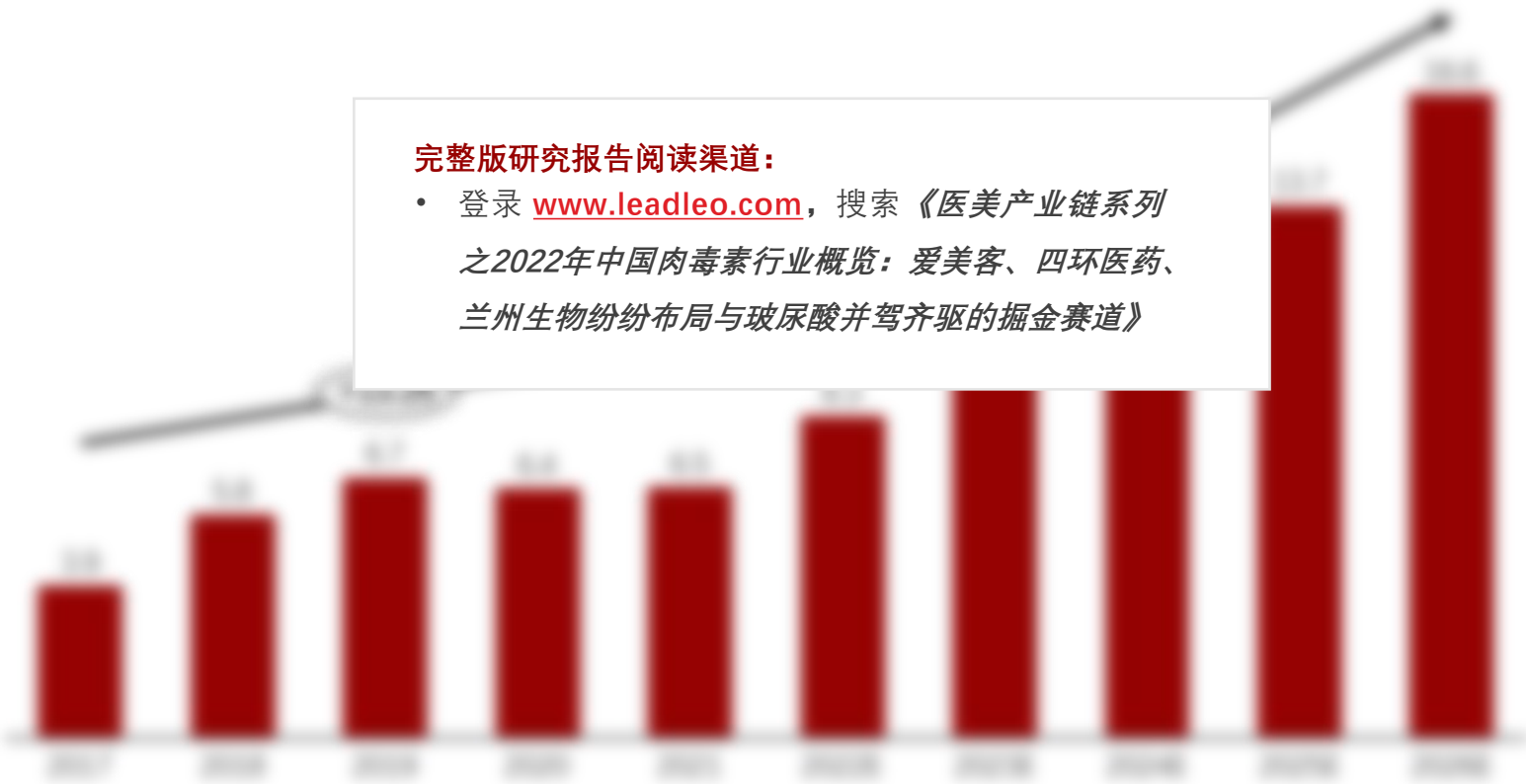
□ 肉毒素开始运用于医疗领域、后逐渐延伸向医美领域：自1989年Oculinum肉毒素（1991年被艾尔建收购改名为BOTOX）首次获批用于治疗斜视和眼睑痉挛，肉毒素多用于医疗领域，作为很小的特定人群用药。后在治疗过程中，医生们发现它在消除皱纹方面有着异乎寻常的功能，其效果远远超过其他任何一种化妆品或整形手术。因此，利用肉毒素消除皱纹的整容手术应运而生，并因疗效显著而在很短的时间内就风靡整个美国。2002年4月15日美国FDA正式批准BOTOX的美容适应证，这一重大事件标志着肉毒素正式用于医美领域

中国肉毒素行业综述——医美肉毒素市场规模

肉毒素市场供给层次逐渐丰富，推动肉毒素渗透率快速提升，且在正规肉毒素产品对水货和假货替代推动下，中国肉毒素产品市场规模有望实现快速增长

中国肉毒素产品市场规模，2017-2026E（终端价口径）

单位：[人民币十亿]



完整版研究报告阅读渠道：

- 登录 www.leadleo.com，搜索《医美产业链系列之2022年中国肉毒素行业概览：爱美客、四环医药、兰州生物纷纷布局与玻尿酸并驾齐驱的掘金赛道》

备注：肉毒素产品市场规模测算不包括水货和假货产品

头豹洞察

- 肉毒素渗透率提升空间较大，肉毒素市场规模增速可观：2020年之前，中国肉毒素市场保妥适与衡力长期二分市场、错位竞争，难以满足消费者多层次需求结构。根据爱美客H股招股书，目前中国仅有四款已上市的肉毒素产品，但多款在研产品在进行III期临床试验。随着在研产品逐步获批上市，肉毒素市场供给层次丰富，肉毒素产品的渗透率将有望快速提高，从而推动肉毒素市场快速增长
- 强监管背景下，正规肉毒素产品逐步替代水货假货，市场规模有望持续快速增长：中国市场存在着大量的水货和假货，侵蚀了正规肉毒素市场规模。根据中国整形美容协会统计，目前中国市场上销售的肉毒素产品70%由假货和水货构成。随着医美行业监管政策的不断完善，以及水货品牌许可申请的持续推进，水货、假货市场有望得到有效控制，中国肉毒素市场规模有望持续提升

中国肉毒素行业产业链分析——产业链图谱

从产业链看，肉毒素上游生厂商较高进入门槛保证高利润；中游医美机构需求旺盛且刚性，利用肉毒素获客转化；消费者关注医生技术、性价比及效果等因素

肉毒素产业链图谱

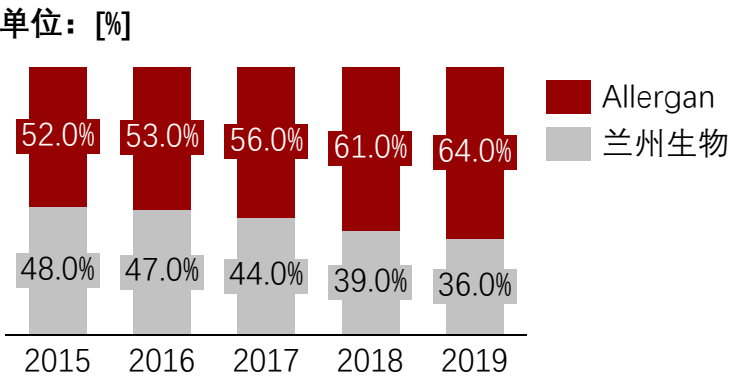
完整版研究报告阅读渠道：

- 登录 www.leadleo.com，搜索《医美产业链系列之2022年中国肉毒素行业概览：爱美客、四环医药、兰州生物纷纷布局与玻尿酸并驾齐驱的掘金赛道》

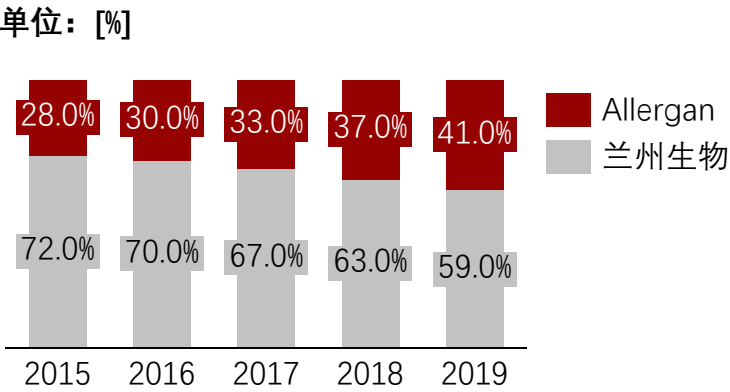
中国肉毒素行业产业链分析——上游市场格局（1/4）

肉毒素较高的进入壁垒，2020年前中国肉毒素市场长期处于双寡头垄断格局，美国艾尔建（Allergan）与中国兰州生物错位竞争

中国肉毒素市场分布，2015-2019（销售额）



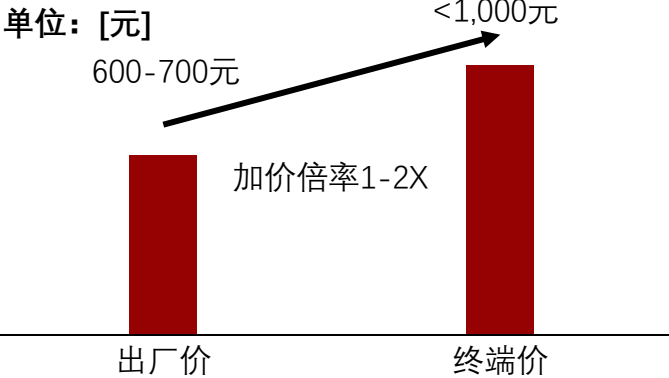
中国肉毒素市场分布，2015-2019（销售量）



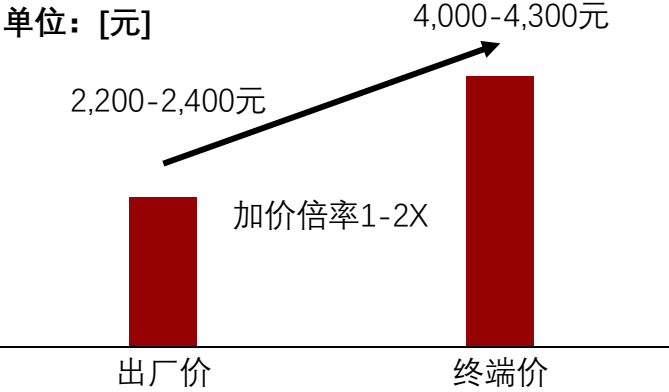
头豹洞察

□ 由于较高的进入壁垒，长期以来中国肉毒素市场处于寡头垄断格局，美国Allergan与中国兰州生物错位竞争：从销售额占比来看，Allergan市场份额已从52.0%提升至64.0%；从销售量占比来看，Allergan市场份额亦处于稳步增长态势，但截至2019年兰州衡力仍居主导地位。销售额与销售量的反差，表明的是肉毒素市场美国Allergan与兰州生物的定价差异，背后深层次反映肉毒素产品间的质量差异、品牌溢价差异等

兰州衡力出厂价及终端价，2020



Allergan保妥适出厂价及终端价，2020



头豹洞察

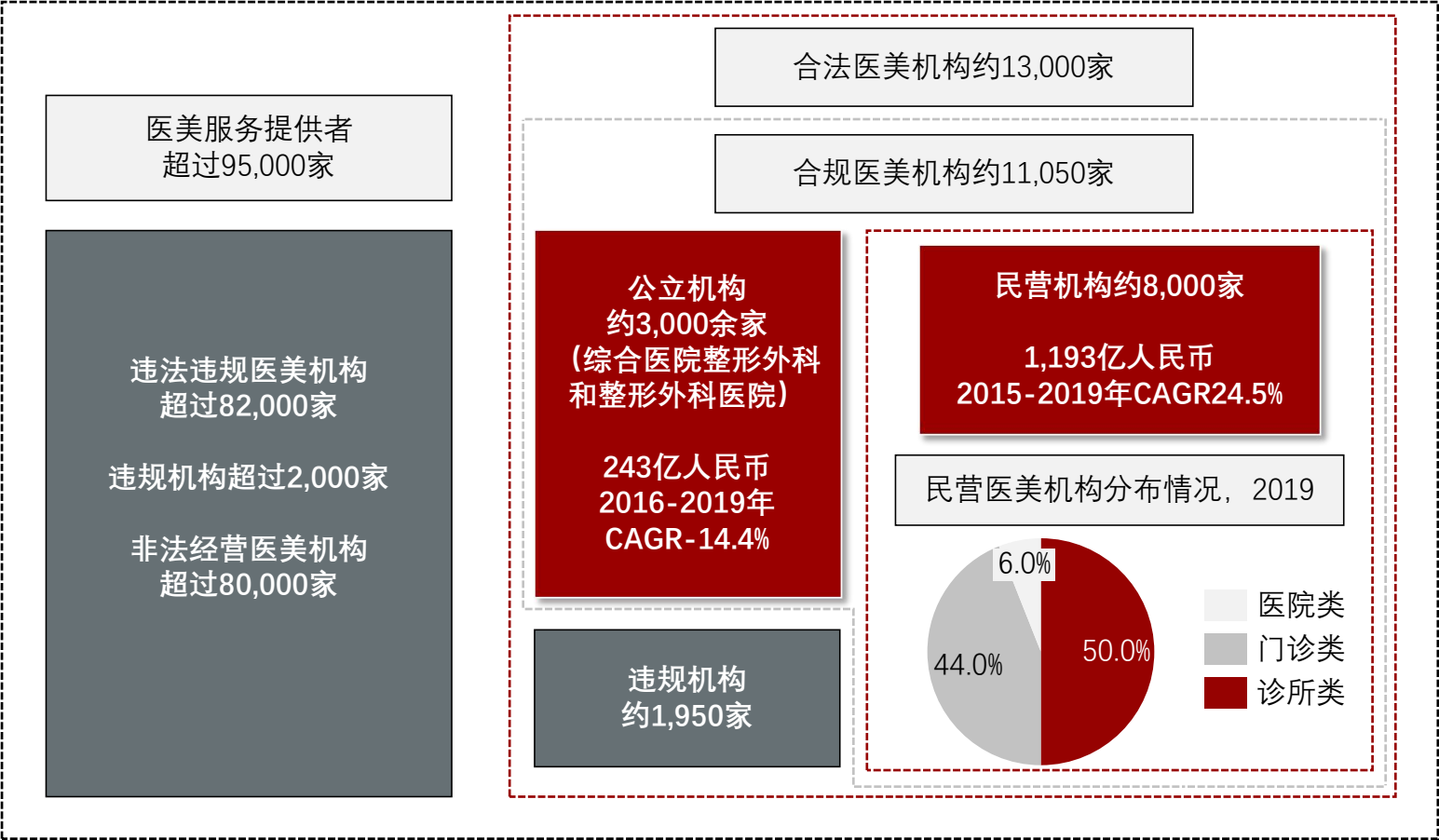
□ 肉毒素价格相对透明，且多用于获客，终端加价倍数相对较低：由于肉毒素价格相对透明且具有较好的拓客功能，医美机构对肉毒素定价并没有很高，更多用于拓客，终端加价倍数与透明质酸等其他轻医美项目相比并不太高。根据《中国经营报社》2020年的报道，衡力和保妥适每100U规格的出厂价分别约为600元左右/瓶和2,200-2,400元/瓶；单次衡力销售价格不到1,000元；保妥适终端销售价格在4,000-4,300元

来源：PDB，方正研究所，东吴研究所，头豹研究院

中国肉毒素行业产业链分析——中游医美机构（2/2）

随着中国医美行业快速发展，医美机构数量迅速增长，但同时利益驱使违法违规医美机构进入市场，在医美机构中，民营机构贡献合规市场主要收入

中国医美机构分布情况，2019



备注：此处合法机构至具备医疗美容资质的机构，合规机构指无超过范围经营情况的医美机构

来源：万联研究所，头豹研究院

头豹洞察

中国违法违规医美服务提供者泛滥，民营机构贡献合规市场主要收入；中国医美行业前期发展迅速，且增长迅速，2015-2019年CAGR达到24.5%，超过公立机构10%左右，民营机构中多数是门诊部及诊所，根据我国《2020年卫生健康统计年鉴数据》，中国民营整形外科医院及美容医院合计400家，占比约5%

完整版研究报告阅读渠道：

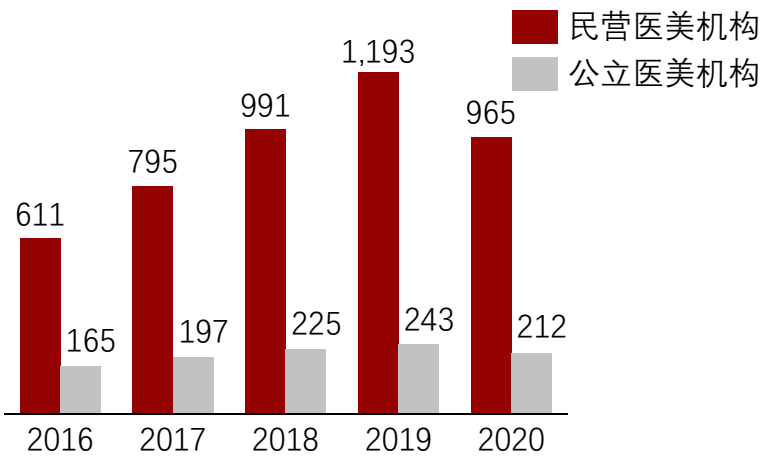
- 登录 www.leadleo.com，搜索《医美产业链系列之2022年中国肉毒素行业概览：爱美客、四环医药、兰州生物纷纷布局与玻尿酸并驾齐驱的掘金赛道》

中国肉毒素行业产业链分析——中游民营医美机构（1/2）

中国医疗服务市场的供给方可分为公立和民营医美机构两大类，其中民营医美机构的收入占市场总量的比重较高。具体到民营医美机构的层面，其收入来源主要由非手术类贡献

中国医美机构收入结构，2016-2020

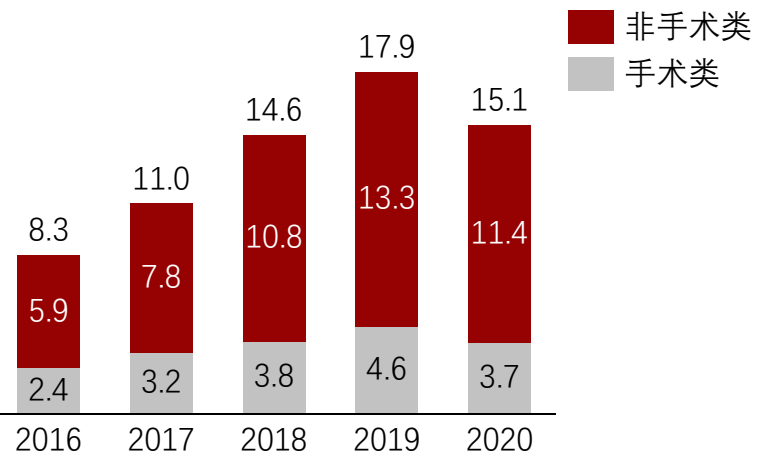
单位：[亿人民币]



中国民营医美机构的收益增速较快，占市场总量的比重较高：中国医疗美容服务市场的供给方可以分为公立医疗美容服务提供商和民营医美机构两大类，2020年，民营医美机构占市场总量的约82%。2016年至2020年，民营医美机构的收入由611亿人民币增至964亿人民币，年复合增速为12.1%；而同期公立医疗美容服务提供商的收入年复合增速仅为6.5%

中国民营医美机构项目结构，2016-2020

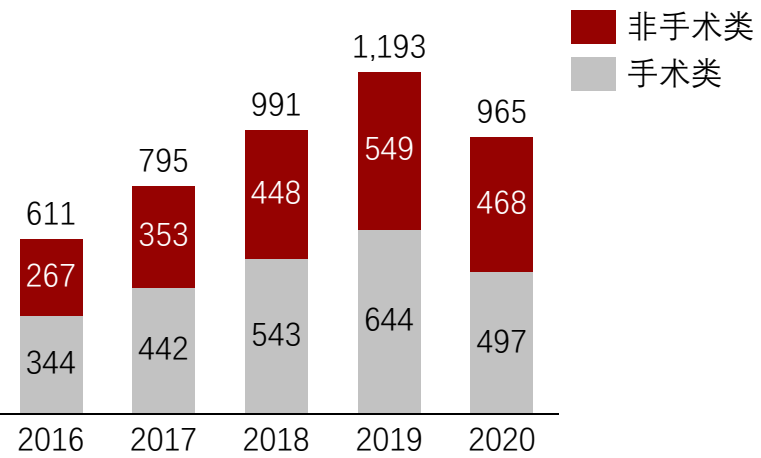
单位：[百万人次]



受整形美容事故等负面新闻影响，非手术类在民营医美机构项目结构比重稳步增长：从医美项目角度看，2016年至2020年，中国民营医院提供的非手术项目总量由5.9百万人次增至11.4百万人次，年均复合增速为18%。消费者开始追求更安全、更有效的美容服务，拉动了非手术类项目比重提高，截至2020年，非手术项目服务量比重约75.5%

中国民营医美机构收入结构，2016-2020

单位：[亿人民币]



相比于手术类项目，非手术类项目由于客单价较低，目前收入贡献占比低于手术类：从收入角度看，2016年至2020年，中国民营医美机构提供的医疗美容非手术诊疗项目的总收入从267亿人民币增长至468亿人民币，年复合增速为15.1%。2020年，非手术类项目收入占中国民营医美机构收入的48.5%，低于手术类的收入贡献

来源：沙利文，华福研究所，头豹研究院

中国肉毒素行业产业链分析——中游民营医美机构（2/2）

民营医美服务机构的营销模式可分为直客模式与渠道模式，且无论是直客模式，还是渠道模式，获客营销成本是民营医美机构成本主要来源

民营医美机构的营销模式

民营医美机构成本构成

头豹洞察

完整版研究报告阅读渠道：

- 登录 www.leadleo.com，搜索《医美产业链系列之2022年中国肉毒素行业概览：爱美客、四环医药、兰州生物纷纷布局与玻尿酸并驾齐驱的掘金赛道》

□ 医美机构获客成本较高是直客营销模式，还是渠道营销模式都普遍存在问题：医美机构成本构成主要包括获客营销、药品器械、医疗服务、咨询销售和院内管理五部分。其中获客营销成本是医美机构成本最大来源，占比在30%-50%。直客医美机构偏向于广散网的营销模式，营销精准度较低；渠道医美机构虽然营销精准度相对较高，但是需要与渠道商分成，因此两种营销模式模式下的获客成本均较高，挤压了净利润的空间。尽管很多医美机构的毛利率可以达到50%-60%，但是净利率只能维持在10%左右的水平，较高的获客营销成本在一定程度上限制了医美机构的扩张速度。根据弗若斯特沙利文的数据，医美机构的平均单位获客成本（推广营销成本除以获得的新客户数量）为3,000元-5,000元，获客成本较高

中国肉毒素行业分析——竞争格局

肉毒素品牌间竞争要点主要体现在产品性价比、先发优势与产品口碑，先发优势给企业提供抢占市场份额的时间窗口，积累产品口碑，进而提高客户复购率

中国医美市场肉毒素产品竞争力

头豹洞察

单位：[Y轴：年；X轴：月]

完整版研究报告阅读渠道：

- 登录 www.leadleo.com，搜索《医美产业链系列之2022年中国肉毒素行业概览：爱美客、四环医药、兰州生物纷纷布局与玻尿酸并驾齐驱的掘金赛道》

方法论

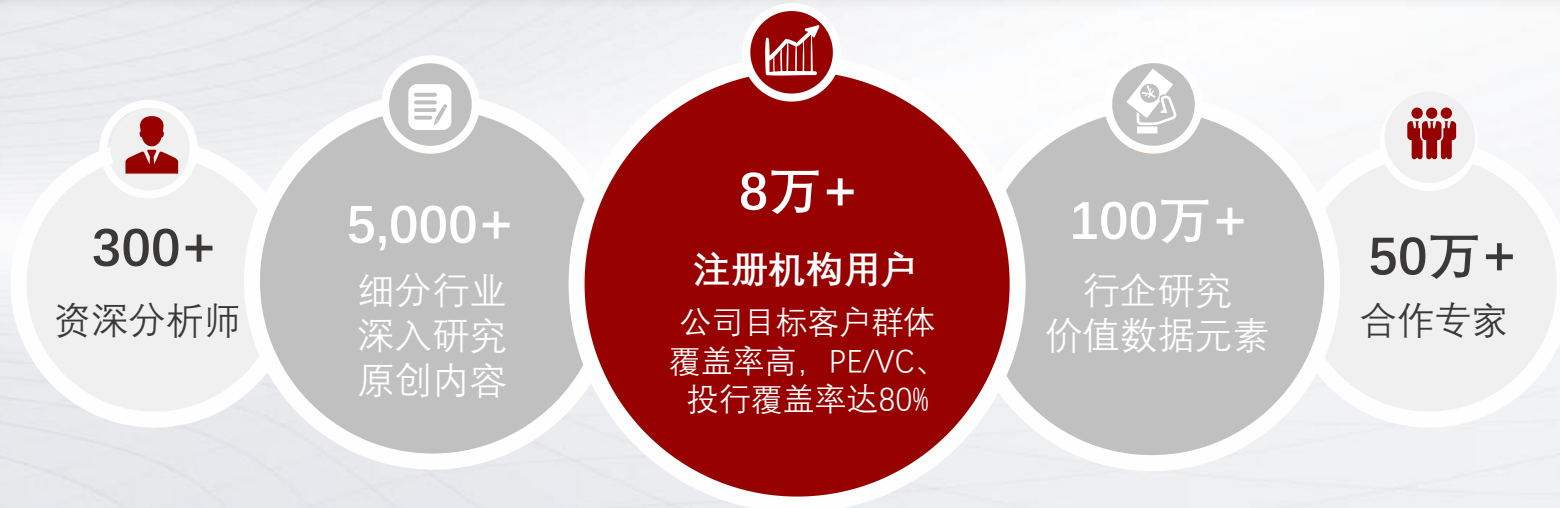
- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业发展周期，伴随着行业内企业的创立，发展，扩张，到企业上市及上市后的成熟期，头豹各行业研究员积极探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业视野解读行业的沿革。
- ◆ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法论，采用自主研发算法，结合行业交叉大数据，通过多元化调研方法，挖掘定量数据背后根因，剖析定性内容背后的逻辑，客观真实地阐述行业现状，前瞻性地预测行业未来发展趋势，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。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



备注：数据截止2022.6

四大核心服务

研究咨询服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

企业价值增长服务

为处于不同发展阶段的企业，提供与之推广需求相对应的“内容+渠道投放”一站式服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务



研报阅读渠道

◆ 头豹官网：请登录 www.leadleo.com 阅读更多研报

◆ 头豹APP/微信小程序：搜索“头豹”手机可便捷阅读研报

◆ 头豹交流群：可添加企业微信13080197867，身份认证后邀您进群

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



深圳

李先生：13080197867

李女士：18049912451



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521

