头豹 LeadLeo

400-072-5588

2019 年
中国植发行业概览

行业走势图



宏观研究团队

王思雨 分析师

邮箱：cs@leadleo.com

相关热点报告

- 医美系列行业概览——2019年中国光电类医美器械行业概览
- 医美系列行业概览——2019年中国牙齿美白行业概览
- 医美系列行业概览——2020年中国医美共享行业概览

报告摘要

植发，又称毛发移植，是一种从根本上解决秃顶、脱发、发际线不美观等问题的美容外科手术，亦应用于眉毛、睫毛、胡须、鬓角等毛发的再造。伴随脱发年轻化，植发市场需求持续扩大，植发技术创新促进植发行业不断发展。近五年来，中国植发行业以27.0%的年复合增长率保持快速增长态势，由 2014 年的 5 亿元增长至 2018 年的 13 亿元。

热点一：脱发年轻化，持续释放植发需求

伴随生活节奏加快、社会压力加大，中国居民脱发问题逐渐呈现年轻化趋势，脱发人群数量不断增加。当前，中国脱发人群中，80 后、90 后群体面临工作、婚姻等压力，对外在形象要求高，受脱发影响大，持续释放植发需求。

热点二：毛发产业链将逐渐整合

“植发+养发”双重业务模式可为植发机构带来持续性收益，提升用户体验效果。未来，植发机构将加强对“养发”业务模式的探索，为植发客户、未植发客户提供不同的“养发”服务。伴随消费者需求多样化发展，植发机构的业务或将延伸至“假发”、“护发”、“健发”等领域，促进毛发行业的全产业链整合。

热点三：植发透明化

植发透明化发展，可有效解决虚假宣传、虚假报价、虚假手术等行业乱象问题，是植发行业未来发展的重要趋势之一。植发机构将在植发价格、毛囊单位数量、手术过程、医生履历、术后效果、投诉渠道等方面实行透明化经营，不断提高消费者信任、提升植发品牌知名度。

目录

1 方法论 5

1.1 研究方法 5

1.2 名词解释 6

2 中国植发行业市场综述 8

2.1 中国植发行业定义及分类 8

2.2 中国植发行业发展历程 10

2.3 中国植发行业产业链 12

2.3.1 上游分析 13

2.3.2 中游分析 14

2.3.3 下游分析 15

2.4 中国植发行业市场规模 16

3 中国植发行业驱动及制约因素 17

3.1 中国植发行业驱动因素 17

3.1.1 脱发年轻化，释放植发需求 17

3.1.2 植发技术革新与驱动 18

3.1.3 “颜值消费”盛行，艺术种植受青睐 19

3.2 中国植发行业制约因素 20

3.2.1 乱象频发，缺乏统一的行业规范 20

3.2.2 植发手术耗时长 20

4 中国植发行业政策分析 21

5 中国植发行业发展趋势 23

5.1 “植发+养发”业务模式出现，毛发产业链将逐步整合 23
5.2 植发透明化 24
5.3 植发机构发展的侧重点，由营销转向专业化服务 25
6 中国植发行业竞争格局 26
6.1 中国植发行业竞争格局概述 26
6.2 中国植发行业典型企业分析 27
6.2.1 雍禾植发研究中心 27
6.2.2 北京碧莲盛医疗美容门诊部有限责任公司 29
6.2.3 北京科发源医疗美容医院有限公司 30

图表目录

图 2-1 植发手术的流程 8

图 2-2 植发行业的分类 8

图 2-3 中国植发行业发展历程 10

图 2-4 中国植发行业产业链 12

图 2-5 中国植发机构营销成本及利润分析 14

图 2-6 中国已植发群体特征 16

图 2-7 中国植发市场规模，2014-2023 年预测 17

图 3-1 中国植发技术发展历程 19

图 3-2 中国植发行业脱发级别图 21

图 4-1 中国植发行业相关政策 22

图 5-1 毛发产业链 23

图 5-2 植发透明化 24

图 5-3 植发机构发展侧重点由营销转向服务 26

图 6-1 雍禾植发的植发项目介绍 28

图 6-2 碧莲盛植发相关业务 29

图 6-3 科发源植发项目介绍 30

图 6-4 科发源专利介绍 31

1 方法论

1.1 研究方法

头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多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，从金融、保险、证券等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员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，以专业的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，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，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。

- ✓ 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，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

- ✓ 头豹研究院本次研究于 2019 年 8 月完成。

1.2 名词解释

- **毛囊**：位于真皮与皮下组织之间、围绕毛根四周的鞘状结构，为毛发提供养分，包含毛囊漏斗部、毛囊峡部及毛囊下部三个部分。
- **美人尖**：又称美人髻，表现为额头正中间的毛发生长线为尖状，使左右两鬓对称且成弧形。
- **FUT**：Follicle Unit Transplant，单体毛囊培植再生技术。自后脑勺部位集中提取毛囊，借助专业精细化器械进行单体移植的技术。此项技术适用于脱发面积大的消费者，单次最多可提取约 3,000 单位，术后易提取区域会留下细线状疤痕。
- **FUE**：Follicle Unit Extraction，毛囊单位提取技术。从后脑勺部位，采用显微游离设备分散性单个提取毛囊，依据头发生长方向移植到脱发部位的一项技术。此项技术适用于脱发面积小的消费者，对毛囊侵害性小，具有无痕、微创、易恢复等优点。
- **ARTAS**：植发机器人，高科技的智能植发设备，可精准判断单个毛囊深度、粗细、角度、方向及分布状态，以最小的损伤快速提取毛囊。
- **毛囊检测仪**：用于毛囊检测，检测内容包括脱发级别、头皮毛囊密度、皮脂腺代谢、头皮毒素、毛囊细胞、过敏性头皮、毛发微量元素、发质受损等指标。在植发领域，毛囊检测仪的常用倍率为 60X，此倍率可测量毛发的长度、直径，精准判定脱发级别，有助于辨别毛发是否符合移植条件。
- **LATTICE:** 点阵加密无痕植发技术，雍禾植发研究中心的多位骨干植发专家针对头发稀疏等头发问题所研发的无痕植发技术。

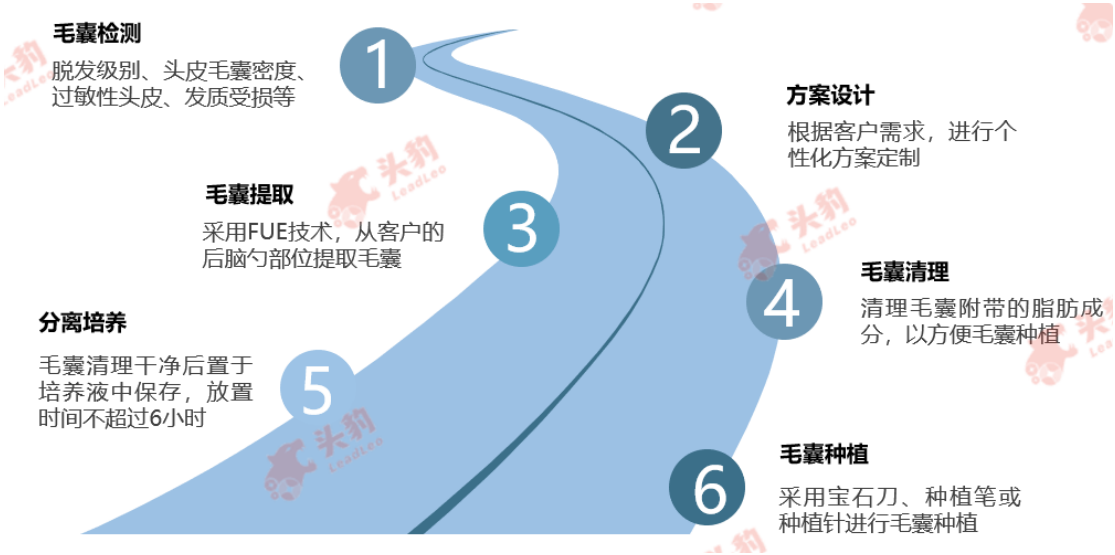
- **3D 植发**：一项植发技术，通过使用专利精密仪进行毛囊提取，经过高精显微仪对毛囊进行分离，采用“精微宝石刀+新微针立体种植”模式，最终实现比传统植发技术发量多 20%左右。

2 中国植发行业市场综述

2.1 中国植发行业定义及分类

植发，又称毛发移植，是一种从根本上解决秃顶、脱发、发际线不美观等问题的美容外科手术，亦应用于眉毛、睫毛、胡须、鬓角等毛发的再造。植发以人体后脑部位的毛囊作为植发来源，将其分离为单株或多株毛囊单位，借助特殊器械及精细的显微科技术将毛囊单位移植到需要植发的位置，使毛囊在新的部位存活并自然生长。植发对象需具备以下条件：(1) 后脑勺部位具有充足的毛囊资源；(2) 具备正常的头部血液循环条件，可为毛囊提供充足的养分；(3) 身体健康，无心脏、高血压、高血糖等方面的疾病。植发手术包括六个步骤：毛囊检测、方案设计、毛囊提取、毛囊清理、分离培养及毛囊种植（见**图 2-1**）。

图 2-1 植发手术的流程



来源：头豹研究院编辑整理

根据植发项目，可将植发划分为头发种植、发际线调整、眉毛种植、睫毛种植、美人尖种植、胡须种植、鬓角种植等类型（见图 2-2）。

图 2-2 植发行业的分类

分类	具体介绍	适用人群
头发种植	以后枕部毛发为发源，将其移植到头发稀少或没有头发的部位，促使其在新的部位继续生长	脱发、掉发的人群
发际线调整	植发医生依据消费者意愿、发际线状态、五官特征设计新的发际线，对毛发缺失的地方进行毛发种植，对毛发多余的地方进行毛囊破坏	发际线过高或过低的人群
眉毛种植	根据消费者意愿设计出眉毛形态，包括眉毛长度、密度，将消费者后枕部毛发取出并种植于眉毛处的一种外科手术	眉毛缺失、稀少的人群
睫毛种植	睫毛种植原理与眉毛种植一致，通过显微外科手术提取后枕部毛囊单位，将毛囊移植至睫毛生长部位	睫毛稀少、长度短的人群
美人尖种植	通过额头毛发生长线的重塑，满足消费者对美人尖的需求	没有美人尖的人群
胡须种植	胡须种植对象为男性，以人体后枕部毛发为发源，根据消费者意愿、胡须生长现状设计新的胡须造型	胡须稀少、对胡须形状不满意的消费者
鬓角种植	鬓角种植对象为男性，同样以人体后枕部毛发为发源	无鬓角、鬓角有缺陷的人群

来源：头豹研究院编辑整理

（1）头发种植

头发种植以后枕部毛发为发源，将其移植到头发稀少或没有头发的部位，促使其在新的位置继续生长。头发种植依据脱发面积大小确定需移植的毛囊单位数量，可为消费者解决脱发、掉发等问题。

（2）发际线调整

发际线是发根与面部的界限，其线条形态影响面部美观，发际线过高或过低时、均可通过植发手术进行调整。植发医生依据消费者意愿、发际线状态、五官特征设计新的发际线，对毛发缺失的地方进行毛发种植、毛发多余的部位进行毛囊破坏，以达到发际线美化的效果。

（3）眉毛种植

眉毛种植是根据消费者意愿设计出眉毛形态，包括眉毛长度、密度，将消费者后枕部毛发取出并种植于眉毛处的一种外科手术。眉毛种植需移植 200~300 个毛囊单位，可为消费者解决眉毛缺失、稀少等问题。

（4）睫毛种植

睫毛种植原理与眉毛种植一致，通过显微外科手术提取后枕部毛囊单位，将毛囊移植至睫毛生长部位，实现睫毛加密、加长的效果。

（5）美人尖种植

美人尖又称美人髻，表现为额头正中间的毛发生长线为尖状，使左右两鬓对称且成弧形。美人尖种植通过额头毛发生长线的重塑，满足消费者对美人尖的需求。

（6）胡须种植

胡须种植对象为男性，以人体后枕部毛发为发源，根据消费者意愿、胡须生长现状，设计新的胡须造型，为消费者解决胡须稀少、胡须形状不满意等问题。

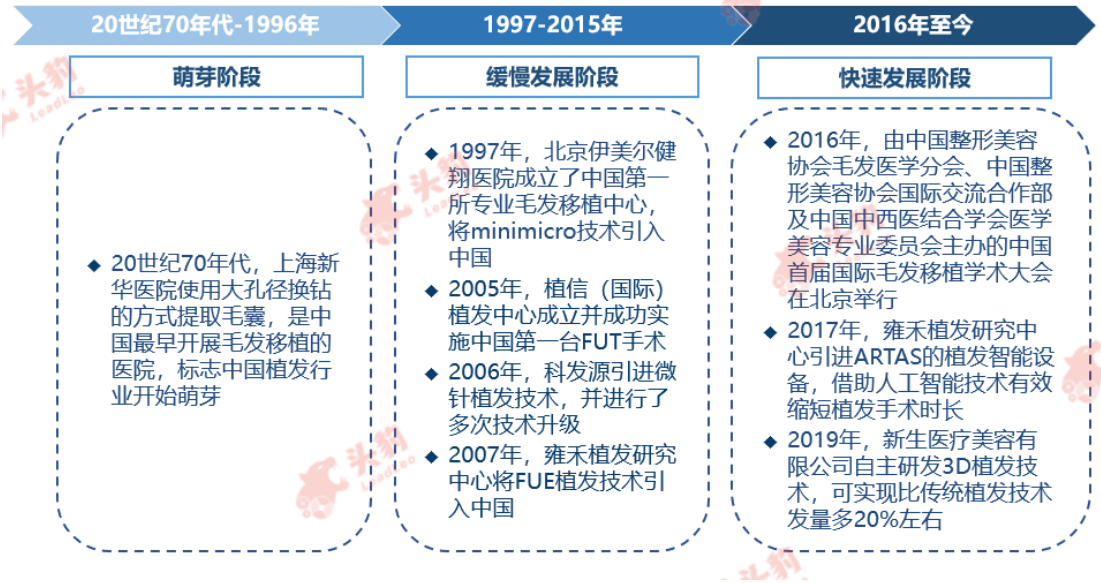
（7）鬓角种植

鬓角种植对象为男性，同样以人体后枕部毛发为发源，适用于无鬓角、鬓角有缺陷、鬓角形状不美观的消费者。

2.2 中国植发行业发展历程

中国植发行业先后经历了萌芽阶段、缓慢发展阶段、快速发展阶段三个阶段（见图 2-3）。

图 2-3 中国植发行业发展历程



来源：头豹研究院编辑整理

（1）20 世纪 70 年代-1996 年：萌芽阶段

20 世纪 70 年代，上海新华医院使用大孔径换钻的方式提取毛囊，是中国最早开展毛发移植的医院，标志中国植发行业开始萌芽。

（2）1997-2015 年：初步发展阶段

1997 年，北京伊美尔健翔医院成立了中国第一所专业毛发移植中心，将外国使用率高的 minimicro 技术引入中国，促进中国植发行业获得初步发展。2005 年，植信（国际）植发中心成立，并成功实施中国第一台 FUT 手术（包括显微分离技术的应用），是中国植发技术进步及发展的里程碑事件。2006 年，北京科发源医疗美容医院有限公司（以下简称“科发源”）引进微针植发技术，并进行了多次技术升级。2006 年，雍禾植发研究中心（以下简称“雍禾植发”）开始钻研 FUE 植发技术，并于 2007 年将其引入中国。2010 年年底，雍禾植发制定《植发技术的研发与技术服务》质量标准体系，明确指出植发术前毛囊检测、发型设计、术后恢复及护理等操作规范，并通过了国际标准化组织的认证，有助于促进植发行业健康发展。

（3）2016 年至今：快速发展阶段

2016 年，由中国整形美容协会毛发医学分会、中国整形美容协会国际交流合作部及中国中西医结合学会医学美容专业委员会主办的中国首届国际毛发移植学术大会在北京举行。会议内容包括国际上毛发移植领域专家交流毛发医学研究和临床成功案例、探讨毛发移植和毛发疾病等专业问题，并设置植发手术直播环节。此次会议是中国首次承办世界范围的毛发移植领域学术会议，在中国植发行业发展中具有重要意义。2017 年，雍禾植发引进 ARTAS 的植发智能设备，借助人工智能技术可有效缩短植发手术时长。2019 年，新生医疗美容有限公司（以下简称“新生植发”）自主研发 3D 植发技术，可实现比传统植发技术的发量多 20%左右。植发机构不断加强自主研发，促进国际交流与合作，推动中国植发行业获得快速发展。

2.3 中国植发行业产业链

中国植发行业上游参与者由医疗器械、医用耗材供应商组成；中游参与者为植发机构，包括植发连锁品牌、整形机构等；下游参与主体为植发营销渠道商，其营销渠道依据方式不同包括百度、知乎等线上营销渠道及电梯、公交、地铁、机场等线下营销渠道（见图 2-4）。

图 2-4 中国植发行业产业链



2.3.1 上游分析

中国植发行业上游参与者由医疗器械、医用耗材组成。整体而言，医疗器械、医用耗材等所需费用占据植发成本的 10%左右。

（1）医用器械

植发所采用的医疗器械主要包括毛囊检测仪、取发器械、种植器械等：①毛囊检测仪用于植发术前毛囊检测，检测内容包括脱发级别、头皮毛囊密度、皮脂腺代谢、头皮毒素、毛囊细胞、过敏性头皮、毛发微量元素、发质受损等指标。在植发领域，毛囊检测仪的常用倍率为 60X，此倍率可测量毛发的长度、直径，精准判定脱发级别，有助于辨别毛发是否符合移植条件；②取发器械需依据取发技术而定，取发技术包括 FUT 技术、FUE 技术等市场主流技术，FUT 技术采用专业精细化器械，FUE 技术采用显微游离设备；③种植器械有宝石刀、种植针、种植笔等，中国植发连锁机构具有稳定的取发器械供应商，亦有企业自主研发宝石刀、种植针或种植笔。例如，2006 年，科发源通过自主研发获得毛发移植针、加密移植笔等专利。宝石刀是外科医生常用工具，种植笔、种植针则是毛发移植专用工具。这三种种植器械是当前最市场主流的毛发种植工具，亦是植发机构研发投入的重点内容。另外，中国植发机构以器械直径定义器械的精确度，传统 FUE 植发技术采用的是 1.0mm 直径的器械，直径越低，精确度越高。

（2）医用耗材

在植发行业中，医用耗材包括注射器、碘伏、纱布块、绷带、医用棉球等，是植发手术过程中必备、消耗频繁的配件类产品。

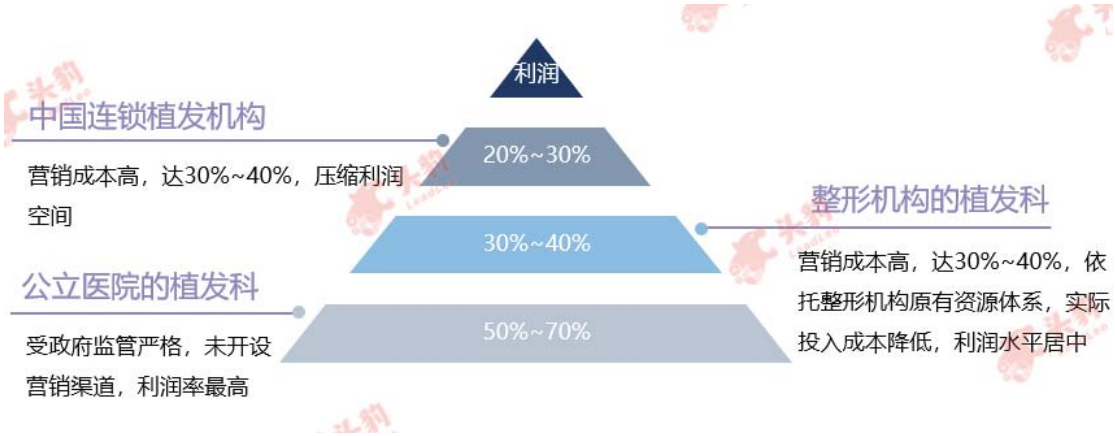
2.3.2 中游分析

中游参与主体为植发机构，主要包括中国连锁植发机构、整形机构的植发科、公立医院的植发科及地方性植发机构。中国连锁植发机构规模大，覆盖范围广，服务及专业优势强。整形机构的植发科依托于整形机构的现有资源，包括客户群体、分支机构、营销体系、医生团队等，发展速度快。公立医院的植发科更具安全性，服务水平相对较差。地方性植发机构受地域影响严重，准入门槛低，医生团队的技术水平存在差异。

当前，中国植发市场上，植发手术费用均依据需种植的毛囊单位数量进行计算，采用 FUE 植发技术每单位毛囊价格为 8~12 元。中国植发行业将脱发依据脱发程度划分为 2~7 级，2 级脱发程度最低，植发手术需 1,200~1,500 个毛囊单位，7 级脱发程度最高，其植发手术需超过 3,500 个毛囊单位。整体而言，因植发机构在专家质量、植发技术、服务水平等方面存在区别，实际植发手术费用的差异较大，植发手术费用范围为 1.5~10 万元。

另外，各类植发机构在营销投入方面存在差异，导致其整体利润水平高低不同。中国连锁植发机构、整形机构的植发科在营销方面投入高，营销成本占比约 30%~40%。公立医院的植发科受政府监管严格，未开设营销渠道。因此，公立医院的植发科利润水平最高，达 50%~70%左右。整形机构的植发科直接受利于整形机构现有资源体系，其利润率处于 30%~40%的水平。中国连锁植发机构营销成本占比高，利润水平最低，约 20%~30%（见图 2-5）。

图 2-5 中国植发机构营销成本及利润分析



来源：头豹研究院编辑整理

2.3.3 下游分析

下游参与主体为植发营销渠道商，其营销渠道依据方式不同包括百度、知乎等线上营销渠道及电梯、公交、地铁、机场等线下营销渠道。整体而言，植发行业营销成本达 30%~40%，线上营销成本占比高于线下营销成本占比。

（1）线上营销渠道

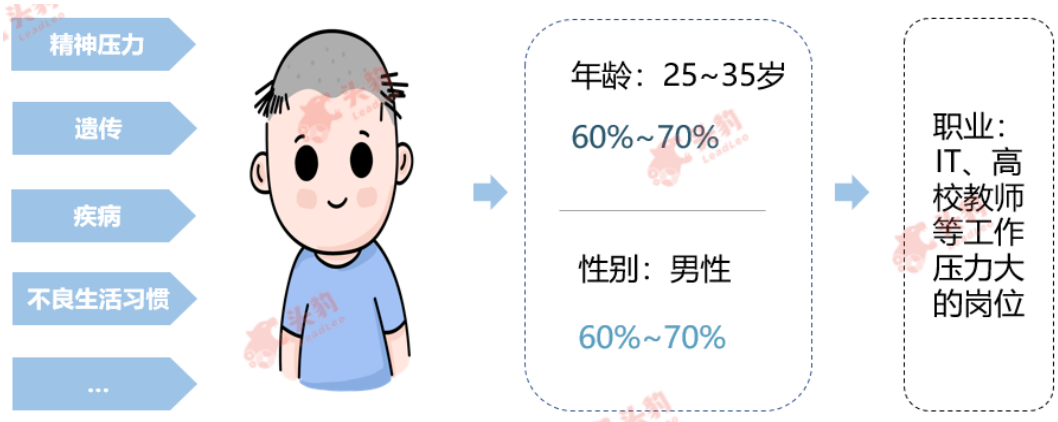
线上营销渠道包括百度、知乎、微博、豆瓣等网络平台：①百度：因消费者点击植发机构官网的频率高，百度营销渠道占比超过线上营销渠道的 50%，通过百度渠道了解植发信息的消费者目的性明显，其植发意愿高；②知乎：由知乎渠道获取植发信息的消费者相比于其他线上营销渠道吸引的客户而言，来源于知乎渠道的消费者文化水平更高，多为硕士、博士学历，用户主要目的在于扩展知识面，植发意愿低。；③微博、豆瓣：来自于微博、豆瓣渠道的消费者数量最少，以不经意浏览为主，植发意愿不强。

（2）线下营销渠道

线下营销渠道包括电梯广告、地铁广告、公交广告、机场广告等。线下营销渠道看重人流量，如每天乘坐地铁、公交、飞机等交通工具的人流量大小。相比于线上营销，线下营销重点在于宣传，原因在于广告牌可容纳的信息量有限。

植发行业最终面向消费者群体。根据访谈植发行业 top1 公司 11 年以上行业经验的专家了解，已植发群体在年龄、性别、职业等方面存在明显特征：①从年龄上看：已植发群体中，25~35 岁年龄段人群最多，占总群体比例的 60%~70%。这部分群体面临找工作、升职、结婚等情境，对自身外在形象要求高，因此其植发需求量大。35 岁以上年龄的人群对植发同样存在需求，但由于多为已婚，面临父母、配偶反对，选择植发的人数偏少；②从性别上看：植发群体中，男性脱发更严重，选择植发方式治疗脱发的男性更多，占比达 60%~70%；③从职业上看：工作压力大、工作辛苦的人群脱发严重，如 IT 行业从业者、高校教师等（见**图 2-6**）。

图 2-6 中国已植发群体特征



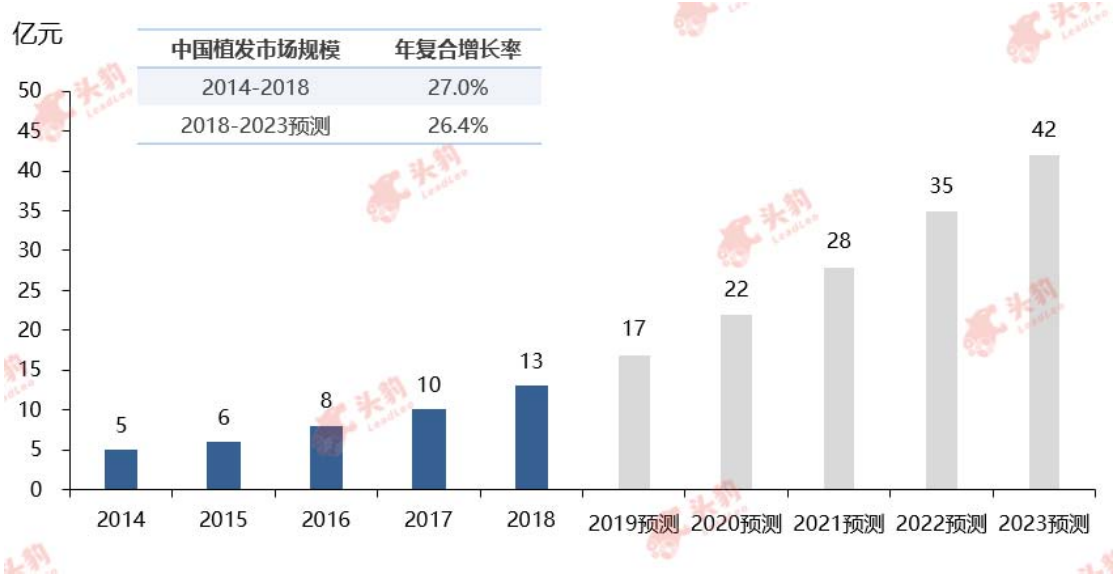
来源：头豹研究院编辑整理

2.4 中国植发行业市场规模

伴随脱发年轻化，植发市场需求持续扩大，植发技术创新促进植发行业不断发展。近五年来，中国植发行业以 27.0%的年复合增长率保持快速增长态势，由 2014 年的 5 亿元增长至 2018 年的 13 亿元。由于社会压力不断加大，中国脱发人群数量逐渐攀升。课业压力、电子产品普及等因素的存在，导致青少年群体开始出现脱发症状，中国脱发群体呈年轻化发展趋势。伴随“颜值经济”兴起、植发技术革新等因素驱动，未来五年，中国植发行业市场

规模将获得进一步增长。预计 2023 年，中国植发行业市场规模有望实现 42 亿元，年复合增长率约 26.4%（见图 2-7）。

图 2-7 中国植发市场规模，2014-2023 年预测



来源：头豹研究院编辑整理

总体来看，植发市场规模持续增长，主要受以下 4 点因素驱动：

（1）脱发低龄化，持续释放植发需求；

（2）植发行业内，国际交流愈加频繁，促进植发技术进步、植发经验共享；

（3）植发技术不断发展，植发医生逐渐积累丰富经验，植发效果逐步提高；

（4）中国居民人均可支配收入持续增加，医疗美容支出逐年增加，对植发服务质量提出要求。

3 中国植发行业驱动及制约因素

3.1 中国植发行业驱动因素

3.1.1 脱发年轻化，释放植发需求

脱发是中国中青年群体极其关注的问题之一，造成脱发的因素包括：（1）精神因素：经

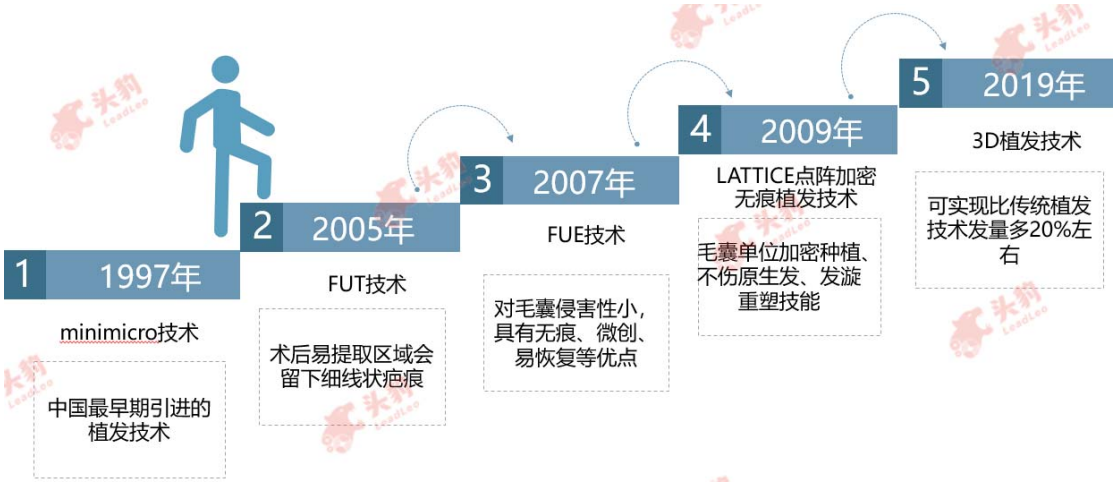
常性精神紧张、忧郁、恐惧，导致神经功能紊乱、免疫系统失衡；（2）遗传因素：以男性为主，进入青春期后因雄性激素水平升高而诱发脱发；（3）不良生活习惯：受熬夜、饮酒、抽烟、饮食不当、染发、烫发等不良生活习惯影响，脱发群体年龄范围不断扩大；（4）其他因素：因疾病、营养不良、季节变换等原因，造成休止性脱发。

伴随生活节奏加快、社会压力加大，中国脱发人群呈年轻化发展趋势，脱发人群数量不断增加。《人民日报》曾多次发布关于 80 后、90 后脱发的报道，透露出中国脱发以雄激素性脱发为主，脱发人群中最小年龄为 16 岁，平均年龄 30.1 岁，其中 20~33 岁居多。当前，中国脱发人群中，80 后、90 后群体面临工作、婚姻等压力，对外在形象要求高，受脱发影响大，持续释放植发需求。另外，由于课业压力加大、电子产品普及、长期熬夜、缺乏锻炼等因素影响，中国青少年脱发问题日益凸显，反映出中国脱发群体整体年龄下沉的现状，中国居民对植发的需求将不断提升。

3.1.2 植发技术革新与驱动

自 1997 年，中国第一所专业毛发移植中心将 minimicro 技术引入中国以来，中国植发技术处于不断变革之中（见图 3-1）。2005 年，植信（国际）植发中心成立并成功实施中国第一台 FUT 手术。2006 年，雍禾植发开始钻研 FUE 植发技术，并于 2007 年将其引入中国，随后自主研发了 FUE-APL1.0 无痕植发技术。2009 年，雍禾植发的植发专家，与德国、澳大利亚、美国专家历经一年，针对头发稀疏、头顶稀疏共同研发出 LATTICE 点阵加密无痕植发技术。2019 年，新生植发自主研发 3D 植发技术，通过使用专利精密仪进行毛囊提取，经高精显微仪进行分离，获取更多的多胚毛囊单位，可实现比传统植发技术发量多 20%左右。中国植发技术的革新，是植发行业获得快速发展的重要驱动因素，可有效提升植发机构的核心竞争力。

图 3-1 中国植发技术发展历程



来源：头豹研究院编辑整理

3.1.3 “颜值消费”盛行，艺术种植受青睐

“颜值消费”是消费者在“颜值”方面满足自身需求的一种经济行为。消费者关于颜值的需求包括塑形、美容、美发、美妆等，此类需求促进医美、健身、自拍修图 APP 等市场发展，“颜值经济”应运而生。由于收入水平不断提升，中国居民消费能力逐渐提高，在“颜值经济”方面的消费逐步上升。以天猫平台为例，2018 年在天猫购买健身器械的消费者达 560 余万人，购买美妆的消费者突破 3 亿人，平均每年每人在天猫平台购买口红超过 3 支。可见，美妆、健身逐步成为消费者日常需求，医美领域亦呈现爆发趋势。

伴随“颜值消费”盛行，中国居民尤其是中青年群体，对外貌的追求不断增强，脱发、掉发等问题成为其痛点。植发属于医美行业的一部分，消费者希望通过植发的医疗服务，改善脱发、掉发问题，以提高自身“颜值”。随着时间推移，植发手术治理脱发的功能不足以满足消费者对“颜值”的追求，发际线调整、眉毛种植、睫毛种植、胡须种植、鬓毛种植等艺术种植逐渐受到消费者青睐。

3.2 中国植发行业制约因素

3.2.1 乱象频发，缺乏统一的行业规范

在百度、知乎、微博等网络平台，均可搜索到关于“植发骗局”、“植发失败”、“植发被坑”等信息。这些信息中，存在竞争对手之间相互打压所披露的信息，亦存在消费者真实被骗而曝光的信息，如植发机构存在价格不透明、虚报毛囊单位数量等内容。此类信息反映出植发行业存在虚假宣传、虚假报价、虚假手术、过度包装医生等乱象，严重影响植发行业口碑，导致消费者对植发手术存在担忧。

另外，植发行业尚未形成一套统一的行业标准：（1）实际操作标准未统一：例如，针对植发手术后多久可以洗头的问题，各机构的标准均不同，存在“术后 1 天可洗头”、“术后 3 天可洗头”、“术后 7 天可洗头”等多种说法；（2）植发仪器名称各样：植发手术过程中，各植发机构所采用的仪器均由植发机构本身进行命名，导致来源于同一厂商的同一仪器具有两个或多个不同的名称；（3）植发机构差异明显：植发行业参与主体杂乱，如美容机构、小诊所相继开设植发科室，在技术水平、无菌操作、手术流程等方面，与专业连锁植发机构存在明显差异。以上问题均反映出植发行业缺乏统一的行业规范，对植发行业健康、有序发展存在不利影响。

3.2.2 植发手术耗时长

植发技术从毛囊提取到毛囊种植，均需人工完成，属于一项精细的纯手工技术。平均一台植发手术，需移植 2,500 左右个毛囊单位，且植发医生要根据种植部位的不同，选择粗细合适的头发。另外，中国植发行业将脱发依据脱发程度划分为 2~7 级，2 级脱发程度最低，其植发手术需 3~4 小时，7 级脱发程度最高，其植发手术需 7~10 小时（见图 3-2）。由此

可见，植发手术耗时长，对植发医生挑战度高，尤其是对医生的眼睛、颈椎存在极大考验。耗时长、强度高的植发手术，不利于吸引医疗专业人员进入植发行业，逐渐成为行业发展痛点。

图 3-2 中国植发行业脱发级别图

脱发级别	脱发形式（男）	脱发形式（女）	脱发程度	植发手术建议
级别一			无脱发	/
级别二			轻微程度脱发	植发手术需1,200~1,500个毛囊单位
级别三			轻微至中等程度脱发	植发手术需1,500~2,000个毛囊单位
级别四			中等程度脱发	植发手术需2,000~2,500个毛囊单位
级别五			中等到严重程度脱发	植发手术需2,500~3,000个毛囊单位
级别六			严重程度脱发	植发手术需3,000~3,500个毛囊单位
级别七			完全脱发	依据个人后枕部毛发数量而定

来源：百度，头豹研究院编辑整理

4 中国植发行业政策分析

针对植发行业，中国已成立中国整形美容协会毛发医学分会、中国中西医结合学会医学美容专业委员会毛发分会、中国非公立医疗机构协会整形与美容专业委员会、毛发移植修复外科与头皮健康管理分委会等行业协会。在植发行业发展过程中，行业协会发挥重要作用，正与植发机构加强合作，以制定植发行业标准。另外，在植发机构中，新生植发成立了医疗质量监督管理委员会，通过自我检查不断提高植发质量，规范其医护人员职业水准，为其他植发机构做出典范。

中国植发行业直接相关的政策尚处于缺位状态。植发作为医美市场中的一个分支，众多美容机构均设有植发科室，受医美行业政策影响大（见图 4-1）。2001 年 12 月，卫生部颁发了《医疗美容服务管理办法》，对美容医疗机构登记及其从业人员资格等做出详细规定。2009 年 12 月，卫生部印发了《医疗美容项目分级管理目录》，将毛发移植术列为美容外科一级项目。2017 年 3 月，国家卫生计生委印发了《关于加强医疗美容主诊医师管理有关问题的通知》，对医疗美容主诊医师的专业实行备案管理，要求县级以上地方卫生计生行政部门，将医疗美容主诊医师备案信息及时录入国家卫生计生委医师管理信息系统，并向社会公开。2017 年 5 月，国家卫生计生委办公厅、中央网信办秘书局、公安部办公厅、人力资源社会保障部办公厅等七个部门联合印发了《关于开展严厉打击非法医疗美容专项行动的通知》，要求地方有关部门相互配合，针对注射美容药品、医疗器械生产经营使用、医疗美容培训、广告推广等内容，进行严厉查处，以遏制医疗美容市场乱象，促进医疗美容产业规范健康发展。以上政策在保障医美服务质量及安全方面发挥了重要作用，与此同时，对植发行业发展存在重大影响。

图 4-1 中国植发行业相关政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于开展严厉打击非法医疗美容专项行动的通知》	2017-05	国家卫生计生委办公厅、中央网信办秘书局、公安部办公厅、人力资源社会保障部办公厅等七个部门	要求地方有关部门相互配合，针对注射美容药品、医疗器械生产经营使用、医疗美容培训、广告推广等内容，进行严厉查处，以遏制医疗美容市场乱象，促进医疗美容产业规范健康发展
《关于加强医疗美容主诊医师管理有关问题的通知》	2017-03	国家卫生计生委	对医疗美容主诊医师的专业实行备案管理，县级以上地方卫生计生行政部门要将医疗美容主诊医师备案信息及时录入国家卫生计生委医师管理信息系统，并向社会公开
《医疗美容项目分级管理目录》	2009-12	卫生部	将毛发移植术列为美容外科一级项目
《医疗美容服务管理办法》	2001-12	卫生部	对美容医疗机构登记、其从业人员资格等做出详细规定

来源：头豹研究院编辑整理

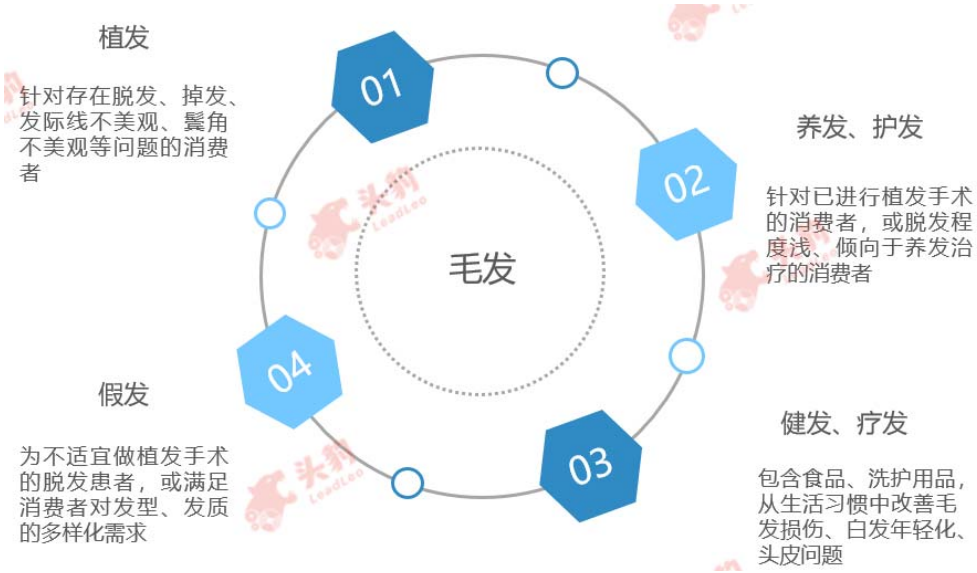
5 中国植发行业发展趋势

5.1 “植发+养发”业务模式出现，毛发产业链将逐步整合

消费者选择植发的目的在于解决脱发、掉发、发际线不美观等问题，但毛囊属于不可再生资源，促使术后养发极其重要。就单个消费者而言，植发消费频次低，极少消费者会进行第二次植发。基于以上因素，植发机构逐渐将植发与养发相结合，由单一的植发业务模式扩展为“植发+养发”的双重业务模式。当前，北京碧莲盛医疗美容门诊部有限责任公司（以下简称“碧莲盛”）、科发源、新生植发等植发连锁机构已开始涉及养发业务。现有养发业务包括两种：（1）居家养发：在植发手术技术后，为消费者推荐防脱发药物、洗护产品及按摩仪器等，以缓解原生发持续脱落现象，保持植发手术术后效果；（2）医疗机构养发：由植发机构的护理师为消费者提供医疗护发服务，如注射营养液，成本高昂，适用于消费水平高的用户。

“植发+养发”双重业务模式可为植发机构带来持续性收益，提升用户体验效果。未来，植发机构将加强对“养发”业务模式的探索，为已植发客户、未植发客户提供多样化的“养发”服务。伴随消费者需求多样化发展，植发机构的业务或将延伸至“假发”、“护发”、“健发”等领域，逐步促进毛发行业的全产业链整合（见图 5-2）。

图 5-1 毛发产业链



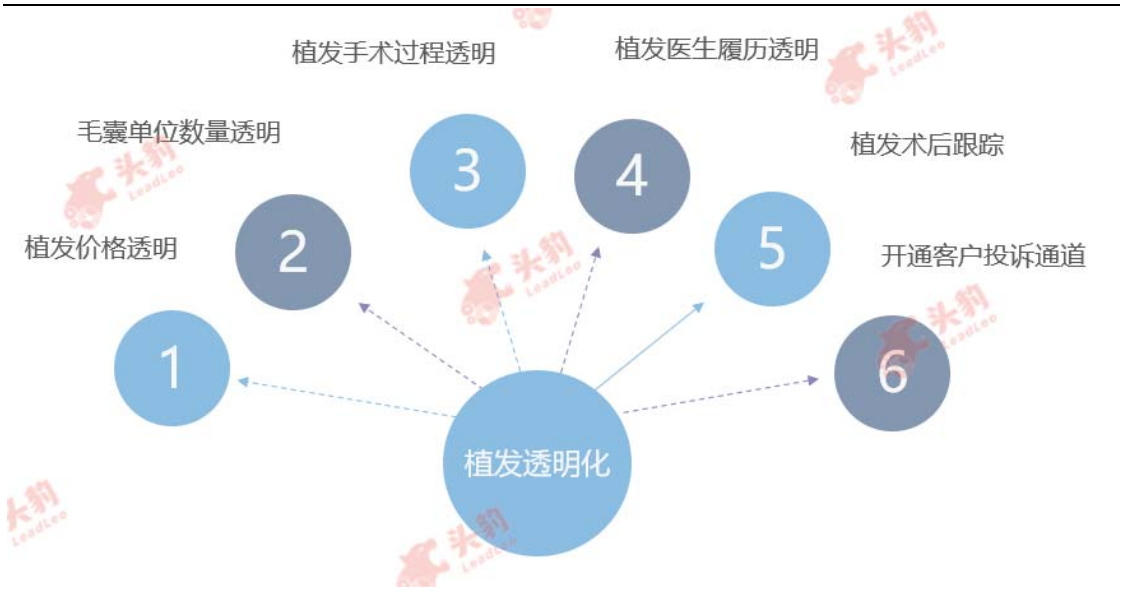
来源：头豹研究院编辑整理

5.2 植发透明化

植发行业价格不透明、标准不透明等现象的存在，影响消费者对植发机构的信任度，从而降低其植发意愿。2014 年，雍禾植发推出“透明医疗模式”，在植发手术前，与消费者签订五份保障协议，分别为《全国联保协议书》、《手术预约全保障协议书》、《毛囊成活率保障协议书》、《术前术后收费承诺协议书》及《医师亲诊手术协议书》。协议内容包括价格透明、毛囊单位数量透明、手术过程透明，并接受权威媒体及社会舆论的监督。雍禾植发与消费者签订协议、公开收费标准、提供术后定期跟踪服务、同步直播手术全过程、设立“客诉监督服务平台”等做法，有助于保障消费者合法权益，营造安全、健康、有序的植发消费环境。

可预见，植发透明化是植发行业未来发展的重要趋势之一。植发透明化发展，可有效减少虚假宣传、虚假报价、虚假手术等行业乱象。植发机构将在植发价格、毛囊单位数量、手术过程、医生履历、术后效果、投诉渠道等方面实行透明化经营，不断提高消费者信任、提升植发品牌知名度（见图 5-3）。

图 5-2 植发透明化



来源：头豹研究院编辑整理

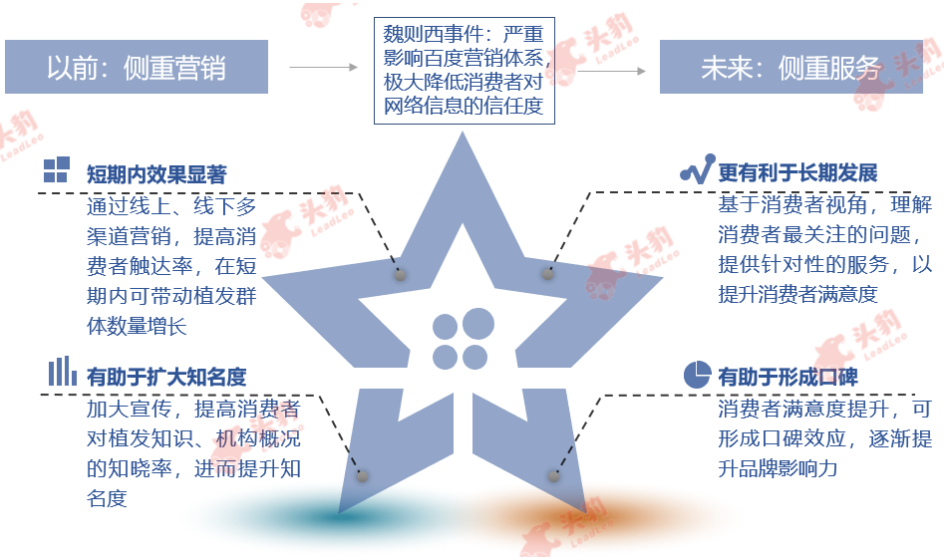
5.3 植发机构发展的侧重点，由营销转向专业化服务

受“魏则西事件”影响，营销渠道发展受挫，消费者对营销信息的信任度急剧下降。魏则西事件发生于三年前，患有晚期滑膜肉瘤的魏则西，经百度搜索引擎搜索后，被竞价排名误导，前往武警北京市总队第二医院就医，并接受了肿瘤生物免疫疗法，最终因贻误治疗不幸去世。根据访谈植发行业 top1 公司 11 年以上行业经验的专家了解，曾以营销为主的植发机构逐渐意识到植发属于一项技术性工作，虽然依靠营销手段可实现客户数量的短期增长，但不利于植发机构口碑的形成。就长期发展而言，植发机构需从专业、技术、服务等方面着手，不断提升用户粘性。例如，植发手术恢复期长，植发手术当天可初步呈现植发效果，但术后 15~30 天内，种植的毛发将逐步脱落，需 3~6 个月可重新生长，达到最理想的效果需一年时间。在这一年时间内，植发消费者情绪会受到严重影响，植发机构的术后跟踪服务将发挥重要作用。植发机构根据植发恢复周期的阶段性特征，为植发消费者提供心理疏导、术后注意事项提醒等服务，可有效提升用户的植发体验度。

当前，中国连锁植发品牌正着力提升服务水平，如科发源向植发消费者提供“签约植发

+10 年跟踪+终身维护”的服务、雍禾植发为植发消费者提供一站式术后跟踪服务。未来，植发机构将降低在营销方面的成本投入，加强技术研发，促进服务质量提升（见图 5-1）。

图 5-3 植发机构发展侧重点由营销转向服务



来源：头豹研究院编辑整理

6 中国植发行业竞争格局

6.1 中国植发行业竞争格局概述

植发行业市场监管缺位，准入门槛低，促使竞争企业数量不断增加，行业竞争激烈。2013 年之前，植发机构数量不足 100 家，截至 2018 年，中国植发机构超 1,000 家。其中，大型连锁植发机构凭借优质服务、专业技术、丰富经验、覆盖范围等优势，在植发行业中占据重要地位。因互联网信息传播速度加快，植发行业内虚假宣传、虚假报价、虚假手术等现象曝光，导致知名度不高、专业性不足、成立时间短的地方性植发机构或小型植发工作室面临不利境地。在植发机构中，民营机构市场份额达 90%，公立医院植发科的市场份额仅占 10%。

根据访谈植发行业 top1 公司 11 年以上行业经验的专家了解，植发机构可划分为三个梯队：（1）第一梯队：中国连锁植发机构，专业从事植发业务，在中国覆盖范围广。代表企

业有雍禾植发、碧莲盛、科发源、新生植发，是有植发意愿消费者的首选；（2）第二梯队：整形机构的植发科、公立医院的植发科及部分地方性植发机构，规模相对较小，或植发只占据其业务的一部分。代表企业有北京植信诺德医疗美容诊所有限公司、北京联合丽格医疗投资有限公司、北京丽都医疗美容医院、北京博士园毛发研究中心、复旦大学附属华山医院、杭州市第一人民医院、瑞丽诗美学植发医疗连锁机构等；（3）第三梯队：规模小、规范性不足的地方性植发机构或小型植发工作室。

与国际市场相比，因中国居民与国外居民在生活理念、脱发程度等方面存在区别，中国居民植发需求量更高。受消费者需求驱动，中国大型植发机构平均每天需开展约 20 台植发手术，积累了较为丰富的植发经验。近两年，中国连锁植发品牌逐渐受到资本家青睐，雍禾植发、碧莲盛相继获得融资，对其规模扩大、技术研发、团队建设等方面均具有推动作用。

6.2 中国植发行业典型企业分析

6.2.1 雍禾植发研究中心

6.2.1.1 公司简介

雍禾植发成立于 1999 年，总部位于北京。2002 年，雍禾植发引进 FUE 植发技术，促进中国植发行业步入微创时代。2009 年，雍禾植发引进国际先进植发手术器械，缩短了植发手术时间。雍禾植发曾获得多项奖项，如“2012 年新浪健康年度盛典最受网友信赖医院大奖”等。

6.2.1.2 植发项目

雍禾植发具备多项植发项目，重点包括头发种植、加密种植、美人尖种植、发际线调整、

眉毛种植、胡须种植、鬓角种植、体毛种植及疤痕种植（见**图 6-1**）。

图 6-1 雍禾植发的植发项目介绍



来源：企业官网，头豹研究院编辑整理

6.2.1.3 竞争优势

（1）人才及技术优势

雍禾植发已通过 ISO 认证，并研发出 FUE-APL1.0 植发专利技术，在此基础上研发了二维 LATTICE 点阵加密无痕植发技术。雍禾植发接轨国际高端医疗标准，为客户提供定制的毛发解决方案。雍禾植发组建毛囊干细胞实验室、雍享团队、雍禾大学，促进毛发生态链系统逐步完善。截至 2019 年 6 月，雍禾植发拥有 100 余位植发专家，600 余位分离种植师，500 余位术后跟踪人员，已服务超 16 万名消费者。

（2）服务优势

雍禾植发发展至今，通过直营连锁模式，已在中国上海、武汉、成都、深圳、广州、沈阳等 34 个城市成立直营院部，辐射范围广。雍禾植发在多个城市建立分支机构，可为消费者提供便捷、专业、高效的服务。

6.2.2 北京碧莲盛医疗美容门诊部有限责任公司

6.2.2.1 公司简介

碧莲盛成立于 2005 年，从事于无痕植发科研及临床诊疗。自 2008 年开始，碧莲盛连续 11 年参加世界植发大会，2013 年碧莲盛参加法国经济峰会，2018 年，碧莲盛获得华盖资本投资 5 亿元，促进企业规模发展及技术进步。

6.2.2.2 植发项目

碧莲盛植发项目重点包括发际线种植、鬓角种植、美人尖种植、眉毛种植、头发加密、胡须种植、睫毛种植等。碧莲盛植发相关业务涵盖脱发咨询、毛囊检测、设计画线、费用核算等方面（见**图 6-2**）。

图 6-2 碧莲盛植发相关业务



来源：企业官网，头豹研究院编辑整理

6.2.2.3 竞争优势

（1）经验优势

碧莲盛已获得专利认证的 SHT、BHT 等多项无痕植发技术，已为数万名患者成功实施无痕植发手术，积累了丰富的实践经验。成立至今，碧莲盛组建了十几支无痕植发专家团队，

在技术水平、临床经验、团队配合等方面具有明显优势。

（2）市场及服务优势

碧莲盛发展 14 年，已在北京、太原、西安、武汉、长沙、郑州等 26 个城市设立连锁院部，服务范围覆盖中国一线、二线热门城市。植发作为一种外科手术，碧莲盛开设的连锁院部数量多、覆盖范围广，可有效提升服务质量，提高市场份额。

6.2.3 北京科发源医疗美容医院有限公司

6.2.3.1 公司简介

科发源成立于 2010 年，以医疗产业为核心，从事于毛发健康与毛发移植领域。科发源现有员工 1,500 余人，旗下拥有科发源医疗美容（科发源植发）、阿丝蔓植发、丝康源头皮管理、丝康源贸易、科发源植发技术研究中心等项目。2016 年，科发源联合中国整形美容协会、中国中西医结合学会医学美容专业委员会举办中国首届国际毛发移植学术大会，促进中国与其他国家在植发医学领域的交流。

6.2.3.2 植发项目

科发源植发项目包括毛发移植、大面积植发、发际线调整、眉毛种植、睫毛种植、美人尖种植、胡须移植、鬓角移植、FGF 植发等种类（见图 6-3）。

图 6-3 科发源植发项目介绍



来源：企业官网，头豹研究院编辑整理

6.2.3.3 竞争优势

（1）专业优势

2006 年，科发源引进微针植发技术，对此项技术进行改进后获得中国国家发明专利，分别于 2009 年、2010 年、2011 年、2018 年进行 4 次技术升级，均获得相应中国国家专利（见**图 6-4**）。发展至今，科发源已具备完善的就诊流程、规范的技术操作水平，为客户提供量身定制的植发方案及术后跟踪服务。科发源以其专业优势，不断提升用户体验效果。

图 6-4 科发源专利介绍

专利名称	获得年份	证书类型	专利号
微针植发移植针（PSE）	2018	/	201820158678.6
加密移植笔（PTE）	2011	外观设计专利证书	ZL201130135620.3
毛发移植针（PRE）	2010	外观设计专利证书	ZL201030686716.4
毛发移植针（PTT-B3）	2009	外观设计专利证书	ZL200930126083.9
毛发移植器	2006	实用新型专利证书	ZL200620012559.7

来源：企业官网，头豹研究院编辑整理

（2）市场优势

经过 9 年的发展，科发源相继在一线、二线、三线的重点城市布局，已在北京、上海、广州、深圳、杭州、成都、南京等 25 座城市设立连锁分院。2018 年，科发源在美国芝加哥开设海外机构，逐步开启海外市场的战略布局。

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，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，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

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

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫右侧二维码阅读研报


图说


表说


专家说


数说

详情请咨询

客服电话

400-072-5588

上海

王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京

杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳

李先生： 18916233114
李女士： 18049912451