



健康周刊订阅号

D3-D4

2018.10.9

火爆植发市场凸显监管真空

“十一”假期，北京商报记者调查发现，各医疗机构推出植发优惠活动抢占用户。值得一提的是，除了连锁型植发机构外，各大医疗美容医院也推出植发优惠项目加入“抢人大赛”。相关统计数据显示，2017年植发行业的规模为92亿元，预计2018年中中国整体植发规模将突破100亿元。业内人士认为，较大的市场前景是各医疗机构进入植发领域的重要原因，但随着植发市场迅猛发展，各大机构在技术类型、技术水平以及手术流程等各方面参差不齐，行业亟待一个统一的科学标准去规范和监管。

推优惠抢客源

“十一”黄金周带动旅游、零售等行业发展的同时让植发市场的竞争也暗流涌动。北京商报记者了解到，各大连锁型植发机构在“十一”期间均推出了优惠活动争抢客源。

武汉科发源推出8.5折至7折优惠活动。据了解，科发源有无痕FUE等三种技术，其中，无痕FUE技术10元/单元、PSE微针加密植发12元/单位、ppt加密微针16元/单位。“国庆假期可申请优惠，无痕技术为7折优惠，微针技术则为8.5折优惠。”武汉科发源一名姓安的医生介绍道。

据北京碧莲盛植发一名杨姓医生介绍，针对国庆假期，碧莲盛同步推出国庆7天植发补贴活动。“活动期前，15元/单位的BHT技术和12元/单位的SHT技术均打8.8折。不过，8.8折优惠和国庆7天植发补贴活动互斥，不能同时使用，用户可根据需求选择。”杨医生说道。

值得注意的是，除连锁型植发机构外，各大医疗美容医院也加入了“抢人大赛”。北京美莱推出8折优惠和代金券活动。北京朝阳区美莱医院的工作人员表示，院内拥有FUT、FUE、NHRT以及HPT等技术，价格从10-40元/单位不等。“最普通的FUE技术为10元/单位，无需剃发的三维NHRT技术为40元/单位，现在均可享用8折优惠。”同样，北京丽都整形美容医院推出7折优惠力度招揽用户。



针对各医疗机构宣传的种植技术区别等问题，上述北京朝阳区美莱医院的工作人员解释为，各医疗机构打出的FUT、NHRT、HPT以及PSE技术，名称的迥异主要是各机构包装的方式不同，所有植发技术的原理都是“将一盆花移植到另一个花盆”。技术的差异主要体现在机构采用的医疗器械以及医生手法上面。同样，据科发源工作人员介绍，植发技术的不同主要是机构医生采用的仪器不同，植发密度有所差异。

行业圈地加速

医美机构抢入植发领域的背后是该市场的巨大潜力。据艾瑞咨询《2018年中国植发行业研究报告》显示，2017年植发行业的规模为92亿元，对比2016年大幅度上升，增长了一倍左右，预计2018年中国整体植发规模将突破100亿元。

中国整形美容协会副秘书长朱美此前在接受媒体采访时表示，受益于科学技术、医疗技术的迭代更新，国内近年来植发市场呈爆发式成长态势。而互联网平台以及风投公司的关注，也推动了植发行业的发展。资料显示，2017年下半年，雍禾植发宣布获得中信产业基金投资；2018年1月，碧莲盛宣布获得华盖医疗基金牵头组成的投资联合体约5亿元投资。

碧莲盛相关负责人在接受北京商报记者时表示，医美机构进入植发市场是看到了该市场的发展前景。“随着颜值经济的到来，人们越来越注重自

己的外表，加之脱发呈年轻化的态势给这一市场带来了更多的机遇。”正如碧莲盛相关负责人所说，当前，脱发人群正在呈现年轻化趋势。据阿里数据平台2017年10月发布的《拯救脱发趣味白皮书》显示，在阿里零售平台购买植发、护发产品的消费者中，“90后”以36.1%的占比即将赶超38.5%占比的“80后”，成为拥有脱发烦恼的主要人群。

除了市场前景较大，医美行业竞争日益激烈，医疗美容机构希望寻求新的利润点或成为各医美机构进入植发领域的另一原因。一位长期从事医美行业的人士向北京商报记者表示，在消费升级背景下，消费者对医美的需求有所提升。消费需求增加让众多企业和资本进入这个领域，从而导致医美行业的竞争加剧。市场竞争加剧让信息更加透明，这也让医疗美容产品和项目价格更加透明化。而市场上医疗美容机构不断增加，市场竞争加剧，医美机构获客成本不断增加。

在医美市场趋于饱和竞争激烈的当下，植发市场正处于发展期。《2018年中国植发行业研究报告》指出，目前国内整体植发行业正处在从发展期向成熟期转型。大型连锁机构竞争激烈，各机构均加大了营销的投入，最近两年是各机构占领植发市场的关键时间点。

亟待统一标准

受益于植发技术的不断进步，植发行业正处于良好的成长期。但与此同时，由于缺乏统一植发标准，植发市场

的隐忧也逐渐显现出来。

嘉和整形医院总院长安波向北京商报记者表示，现在的毛囊技术较以前相比得到较好的发展。“以前植发需要切大块头皮，两三个毛囊往头皮种，现在随着技术的进步，植发不再需要切头皮，只需一个一个取出来再分别种上。”

技术得到发展的同时，市场面临没有统一植发技术标准的隐忧。资料显示，目前没有明确标准以及数据能够衡量植发是否成功。在医生眼中，毛囊成功种植、成功存活则意味手术成功。在患者眼中，头发与术前有明显改善才能说明手术成功，这也成为植发后易产生纠纷的症结所在。

在碧莲盛相关负责人看来，确实会存在上述情况，因此，术前沟通较为重要。“碧莲盛植发的毛囊存活率在95%以上。我们给消费者种植了1000个单位，存活980个单位，手术对于医生来说是成功的，但对于患者来说，若感觉种植后头发的效果并没有达到理想中的浓密，便会觉得手术是失败的。这就需要植发机构在术前将合约条款写清楚。同时，术前需要和患者充分沟通好种植的单位数量以及达到预期密度。”

另外，植发市场的迅猛发展也带来了一定的混乱局面。朱美如指出，由于整个行业缺乏统一的科学标准去监管和规范，目前植发行业在技术类型、技术水平、手术流程、无菌操作等各方面参差不齐。“以微针为例，微针植发是西方发达国家普遍采用的植发技术，但是目前在我们国家还没有普及。到底什么是微针植发，微针植发需要什么器材以及如何操作都没有统一的标准。”

资料显示，科发源日前制定并发布了《2018微针植发技术标准制定白皮书》，白皮书针对微针技术的临床应用制定了具有规范操作、系统管理的一整套技术标准和管理服务规范。不过，科发源的标准对行业内的其他机构似乎尚不适用。北京朝阳区美莱医院的工作人员在向北京商报记者介绍植发产品时，并不清楚相关的标准，仅表示院内种植所用的器械均为韩国进口的纳米级别产品。

碧莲盛相关负责人表示，较大的机构都会有自家的严苛标准。“院内的植发技术收费标准比较固定透明，只有当出现新的技术时才会有新的价位，在植发器械标准和商标方面也有一系列的流程。”

北京商报记者 郭秀娟 姚倩