

2022年中国植发行业专题报告： 颜值诉求发力毛发医疗，植发机器人 推进行业升级

2022 China Hair Transplant Industry Thematic Reports

2022年中国植毛産業テーマ別レポート

报告标签：植发、头皮健康、毛发医疗、植发机器人

主笔人：何婉怡

2022/10

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

植发行业市场概况分析、植发行业乱象、植发服务参与者分析、植发行业前瞻性发展机会研判

研究区域范围：中国

研究周期：2022年

研究对象：植发行业

此研究将会回答的关键问题：

- ① 中国植发行业市场现状？
- ② 中国植发行业发展机会？

报告摘要

植发是将后枕部不会受到激素影响的毛囊移植到前面的脱发区域，新长出的毛发就不会因为激素原因再次脱落

按销售额统计，2021年正规植发市场终端销售额达到169亿元，2017-2021年复合增长率是23.8%；2021-2030年复合增长率预计为18.1%，预计2030年市场规模达到756亿。

植发行业市场渗透率低，毛发养固服务作为植发行业重要补充，将成为植发机构第二发展曲线。植发机器人的出现标志着智能化FUE时代的到来，预示植发技术的进步、行业的成熟及标准化发展。

■ 植发群体消费特征

根据调查显示，脱发程度与工作强度为正相关。工作强度影响消费者作息时间、生活规律，作息紊乱影响消费者激素水平，导致消费者脱发。消费者群体A与B属于经常加班人群，伴随发生发际线后移和顶部脱发症状。

■ 植发机构市场情况

连锁植发机构凭借营销优势及专业服务，逐步成长主流植发机构，占据约23.9%的市场份额；通常连锁植发机构专注于头皮头发健康，仅有植发与养发两种业务，市场认可度最高。

医美机构由于科室分散，植发市场占有率较低，但具有客源优先转化优势，若其他科室消费者有植发需求，可将客户进行有效转化，市场占有率高于公立医院。

公立医院以非手术治疗为主，加之受公立医院手术资源限制，较少进行植发手术。

■ 植发行业未来发展机会

颜值需求驱动下，植发机构已逐渐进入资源整合阶段。植发机构加强对“养发+固发”业务模式的探索，为已植发客户、未植发客户提供多样化的“养固发”服务，形成毛发行业的全产业链整合，消费者潜在需求有望不断扩大。

植发机器人的出现标志着智能化FUE时代的到来，预示植发技术的进步，行业标准化、成熟化发展，促进智能化植发系统的形成。植发机器人的出现，一定程度上解放了人力成本，运用人工智能进行评估、有效安全提取毛囊并进行打孔，目前植发机器人已迈入国产化进程，未来通过研发植发机器人种植技术可进一步推动植发行业智能化、机械化发展。

目录

◆ 第一章：植发行业概述	-----	5
• 植发定义	-----	6
• 植发核心技术	-----	7
◆ 第二章：产业链分析	-----	8
• 产业链图谱	-----	9
• 上游-设备仪器耗材	-----	10
• 中游-植发机构商业模式	-----	11
• 中游-植发机构资质对比	-----	12
• 中游-植发机构地域分布	-----	13
• 下游-消费者群体状况	-----	14
◆ 第三章：植发行业市场现状	-----	17
• 市场痛点	-----	18
• 市场规模	-----	19
• 市场份额	-----	20
• 竞争格局	-----	21
◆ 第四章：植发行业前瞻性机会研判	-----	22
• “植养固”模式带来持续性收益	-----	23
• 植发机器人促进行业升级	-----	25
◆ 第五章：植发行业企业推荐	-----	27
• 磅策医疗	-----	28
• 新生协创	-----	29
• 雍禾医疗	-----	30
◆ 方法论	-----	31
◆ 法律声明	-----	32

Content

◆ Chapter 1: Hair Transplant Industry Overview	-----	5
• Definition of Hair Transplant	-----	6
• Core Technology of Hair Transplant	-----	7
◆ Chapter2: Industry Chain Analysis	-----	8
• Industrial Chain Mapping	-----	9
• Upstream-Equipment and Instrument Consumables	-----	10
• Midstream-Business Model of Hair Transplant Agencies	-----	11
• Midstream-Comparison of Qualifications of Hair Transplant Agencies	-----	12
• Midstream-Geographical Distribution of Hair Transplant Agencies	-----	13
• Downstream-Status of Consumer Groups	-----	14
◆ Chapter3: Market Status of Hair Transplant Industry	-----	17
• Market Pain Points	-----	18
• Market Size	-----	19
• Market Share	-----	20
• Competition Pattern	-----	21
◆ Chapter4: Prospective Opportunity of Hair Transplant Industry	-----	22
• The Model of “Planting, Maintenance and Fixation” Brings Sustainable Benefits	-----	23
• Hair Transplant Robots Upgrade the Industry	-----	25
◆ Chapter5: Hair Transplant Industry Enterprises Recommendation	-----	27
• Puncture Robotic	-----	28
• Beijing Xinsheng Xiechuang Medical Instruments	-----	29
• Yonghe Medical Group	-----	30
◆ Methodology	-----	31
◆ Legal Statement	-----	32

Chapter 1

植发行业概述

“

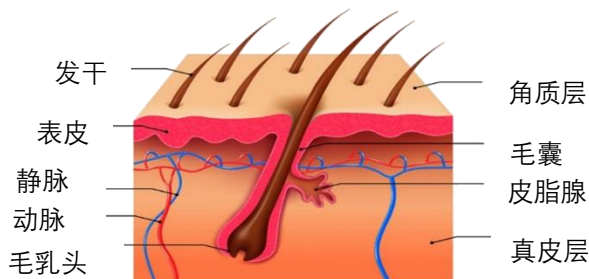
- 植发行业概述：
 - 植发定义
 - 植发核心技术

”

1.1 植发行业概述——植发定义

- 植发是将后枕部不会受到激素影响的毛囊移植到前面的脱发区域，新长出的毛发就不会因为激素原因再次脱落

毛囊结构与功能



□ 毛囊定义

毛囊是由皮脂腺和毛乳头构成的隧道状组织。它由内、外两层组成，内层与表皮相连，外层与真皮层相连。头发从毛囊底部生长，根部由蛋白质细胞组成并获得周围血管的血液滋养。随着细胞产生，头发长出表皮层到达表面，皮脂腺分泌油脂，滋养头皮和皮肤。

脱发的原因与分类

类别	定义	发生成因
雄激素性脱发 (AGA)	雄激素性脱发，又称脂溢性脱发、男性脱发，是最常见的非生理性脱发，其特点是头发生理周期发生改变，毛囊逐渐小型化，生长期缩短，休止期增长	雄激素作用于毛囊导致毛发生长周期改变，发丝变细
斑秃 (IDA)	斑秃，即免疫缺陷性脱发，是一种自身免疫性疾病。其主要特征为短暂的非痕量脱发，保留毛囊	毛囊上皮细胞免疫赦免机制崩溃使毛囊上皮细胞受到攻击，导致毛囊营养不良和生长期缩短
损伤性脱发 (SDA)	损伤性脱发主要由毛囊受到外界刺激、自身生理周期发生紊乱进入休止期脱落和发根受损松动导致头发脱落两种原因造成	头发屏障受损，导致毛囊更容易受到外界刺激
营养异常性脱发 (NAA)	营养异常性脱发指毛囊得不到足够营养或某些营养物质过量产生细胞毒素导致头发出现脱落的现象	毛囊无法获得足够营养，某些微量元素过高
药物性脱发 (DIA)	药物性脱发常发生于癌症病人的化疗药物治疗过程中，是药物产生的副作用之一	细胞毒性影响毛囊生理周期

□ 雄性激素是造成脱发的主要原因

头皮中的毛囊、皮脂腺是雄性激素的靶向器官，雄性激素在5α-还原酶的促进下，转化成双氢睾酮，导致毛囊坏死。头顶、发际线部位的5α-还原酶的活性和双氢睾酮高于其他部位，更容易脱发。

□ 植发定义



植发，又称毛发移植手术，使用毛囊提取器取出头后枕部毛囊，再清理头部无毛发或稀少区域的皮脂腺，最后取出的毛囊移植到空出的皮脂腺区域。在植发手术中，皮脂腺会被去除，因此植发后患者大多感觉植发后毛发出油量变少。

来源：healthline, ISAPS, CNKI, 头豹研究院

1.2 植发行业概述——植发核心技术

- FUE因其创伤小，恢复快，无需缝合，疤痕隐蔽等优点，目前已成为中国植发市场主流技术手段

毛囊提取技术对比

技术手段	 毛囊单位头皮条切取技术 (FUT)	 毛囊单位提取技术 (FUE)
使用设备	专业精细化仪器	显微游离设备
优点	<ul style="list-style-type: none"> 适合脱发面积大患者 医生操作简便 价格实惠 	<ul style="list-style-type: none"> 毛囊取出率、存活率高 适合小面积移植 创伤小，恢复快 无需缝合拆线，术后痕迹不明显
缺点	<ul style="list-style-type: none"> 切取面积大 线状疤痕无法完全隐藏 	<ul style="list-style-type: none"> 提取毛囊有限 价格较高

- 从植发技术及器械来看，主流毛囊提取技术有FUT和FUE两种，通常器械直径代表其精确度，器械越精密，毛囊提取越精确，恢复速度加快

手术工具有宝石刀、种植笔、种植针三种，其中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。传统FUE植发技术采用直径1.0mm的器械，普通FUE植发技术采用直径为0.8-1.0mm的器械，加密技术的FUE口径可以达到0.6mm，器械直径越小，精密度越高，但并非所有毛囊都适合用精细的直径进行提取，需根据实际情况进行选择。

- 头部机构深耕技术创新，借助于植发机器人等技术着力提升植发效果

在主流FUT、FUE毛囊提取技术基础上，头部机构凭借技术优势和经验积累，优化植发手术流程、技术方法、引入植发机器人等，在提高毛囊提取率、存活率，加快术后恢复速度，提升术后美观程度上不断进行技术提升，研发出点阵加密无痕植发技术、多维高密度植发等新技术。

来源：头豹研究院

Chapter 2

产业链分析

“

□ 产业链分析：

- 产业链图谱
- 上游——设备仪器与耗材
- 中游——植发机构商业模式
- 中游——植发机构资质对比
- 中游——植发机构地域分布
- 下游——消费者群体状况

”

2.1 植发行业产业链图谱

- 植发行业产业链中，上游是植发仪器设备与耗材，如植发机器人、种植笔、种植刀等；中游为植发机构及科室；下游为渠道及患者客群

植发行业产业链图谱



植发行业上游为植发仪器设备与耗材，中游为植发机构及科室，下游为渠道及患者客群

上游为植发仪器设备与耗材供应商，2021年成本占比约为10%。植发仪器设备产品多样化，有种植笔、种植刀、植发机器人等，其中植发机器人作为新兴技术，优势明显，代表企业有Restoration Robotics、磅策医疗等。

中游植发机构及科室由公立医院、民营植发机构及医美机构植发科室组成，民营植发机构包括连锁植发机构和非连锁植发机构。连锁植发机构为主流植发机构，占23.9%的市场份额，代表企业有雍禾植发、大麦植发等。

下游为营销渠道及患者客群。植发机构主要通过线上渠道进行营销，占比约70%。中国脱发群体庞大，植发潜在需求客户多。

来源：各公司官网，头豹研究院

2.2 产业链上游——仪器设备与耗材

- 上游植发仪器设备和耗材成本较小，2021年成本占比约为10%。种植器械产品多样化，植发机器人优势明显

种植仪器设备的种类

种植器械		用途
毛囊检测仪		植发术前毛囊检测，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、毛囊微量元素、发质受损等指标
取发器械	专业精细化器械	FUT技术采用专业精细化器械，从供区切取头皮条，再在体式显微镜下降毛囊分离
	显微游离设备	FUE技术采用显微游离设备，用较小直径的环状打孔器采集供区毛囊单位
种植器械	宝石刀	外科医生常用工具，在植发手术中用以毛发移植和植发手术中打毛发种植孔，创口较大，不适合做加密植发
	种植针	仅具备打孔功能，需与镊子配合使用。创口小，适用于加密植发，但操作速度慢，种植时间较长
	种植笔	将分离好的毛囊夹持在种植笔针管内，种植毛囊使用。创口小，价格较高，适用于头部所有部位种植
	植发机器人	术前通过数字成像，进行3D建模，确定毛囊坐标，自动提取毛囊，智能均匀打孔

植发机器人



植发机器人

定义

以电脑影像辅助系统判断毛发位置、角度等参数，智能提取毛囊、均匀打孔

优势

- 3D模拟效果，智能辅助定制方案
- 机械臂精准重复工作，实现轻松植发
- 智能演算，均匀打孔，创伤小恢复快，自然持久

劣势

- 提取角度和位置有所限制
- 需医生辅助，未能完全自动化
- 分离毛囊、种植等精细工作仍未涉及

□ 种植器械产品多样化，植发机器人优势明显

种植器械包括宝石刀、种植针、种植笔和植发机器人等。宝石刀刀尖宽度为1-1.5mm，操作速度快，但手术创口相对最大，仅适合普通植发；种植针仅具备打孔功能，与镊子配合使用，针对单个和双毛囊，分别采用直径0.6mm和0.9mm的针头，创口小，适合加密植发，但操作速度慢；种植笔也称微针，笔尖口径在0.6-1.0mm之间，打孔与种植一步到位，创口小，对医生技术要求较高；植发机器人多利用双穿孔系统，对毛囊损伤率几乎为0，打孔和分布毛囊同时进行，且打孔均匀度高，极大缩短植发时间，加快术后恢复时间。

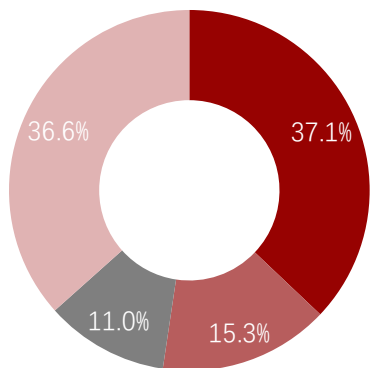
来源：磅策医疗，美中互利，头豹研究院

2.3.1 产业链中游——植发机构商业模式

- 植发行业营销成本占比37.1%，在各类成本支出中占比最高，线上营销是植发机构的主要营销手段

植发行业各种费用占比，2021年

单位：[%]



■ 营销成本 ■ 人力成本 ■ 基建成本 ■ 其他

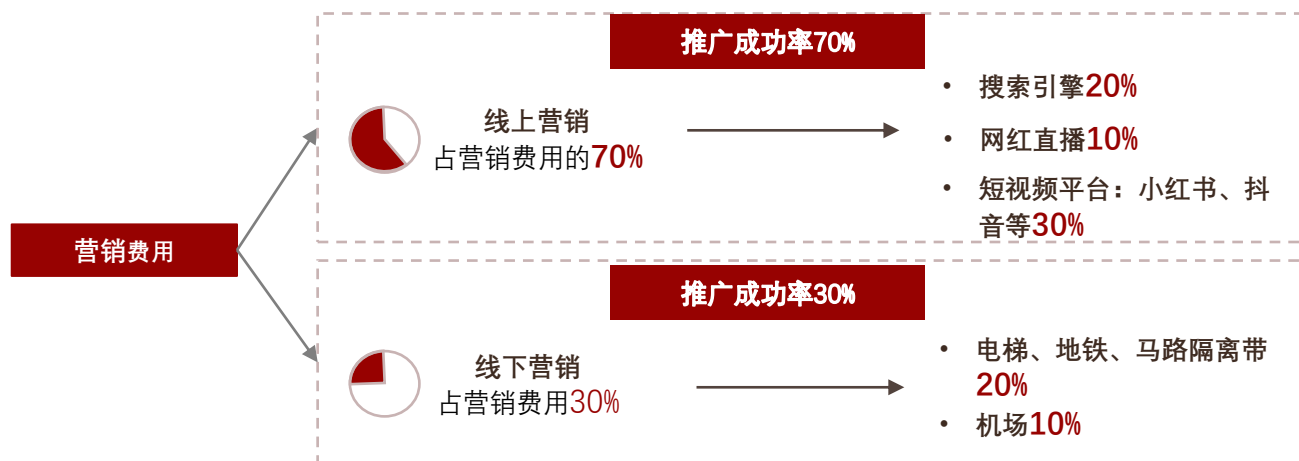
植发机构毛利率，2021年

单位：[%]

植发机构	毛利率
连锁植发机构	20%-30%
非连锁植发机构	-
医美机构植发科室	30%-40%
公立医院植发科室	50%-70%

- 植发行业营销成本占比37.1%，在各类成本支出中占比最高：由于营销费用支出高，连锁植发机构毛利率低于医美机构植发科室和公立医院植发科室，其中公立医院由于政策限制不能进行营销，节省营销成本，毛利率较高，为50%-70%。
- 线上营销推广成功率在70%，远高于线下营销成功率：受益于大数据技术发展，植发相关内容在线上实现精准投放，极大地提高了线上营销成功率。
- 此外，植发机构还通过网红效应，扩大客源：例如，碧莲盛给网红提供较低折扣的植发手术，通过网红发布反馈引发羊群效应，促进粉丝消费。

植发机构营销费用流向

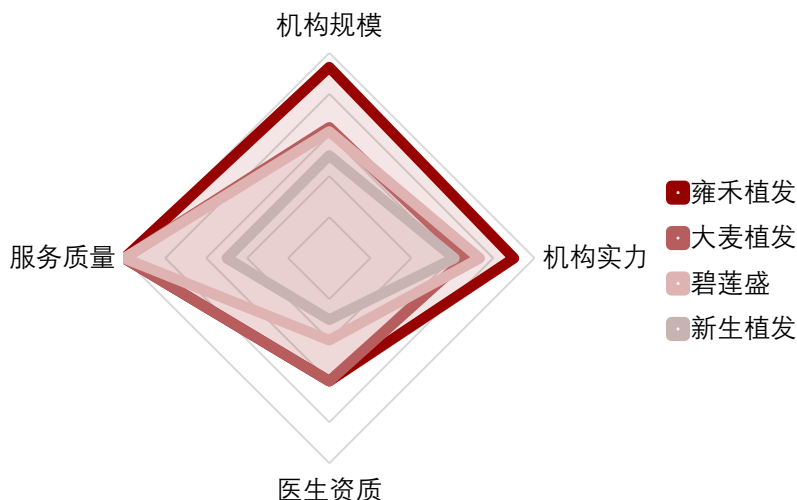


来源：雍禾植发，大麦植发，头豹研究院

2.3.2 产业链中游——植发机构资质对比

- 对比新生、大麦、碧莲盛、雍禾四家连锁植发机构，雍禾的机构实力和机构规模排名第一，大麦在医生资质和机构实力方面有较强优势

连锁植发机构对比分析，2022年



- 由竞争格局来看，雍禾的机构实力和机构规模排名第一，大麦植发在医生资质和机构实力方面有较强优势。所以大麦和雍禾的综合实力相对较强。
- 根据消费者意愿调查，植发消费者更关注术后效果与机构专业度，由于医生资质与术后效果、机构专业度直接相关，因此医生资质成为衡量植发机构专业程度的重要指标。

■ 提高服务质量有助于建立品牌信任

通常在15-30天内，种植的毛发会逐渐脱落，需要3-6个月重新生长，约一年时间才能达到最理想的效果。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，建立植发机构信任程度。

■ 机构实力影响植发消费者的信任感

根据调查，消费者更加关注机构背景及权威机构背书，若植发机构拥有三甲医院或是基金公司背书，在消费者初次接触植发时会增加消费者的信任感，从而选择该机构进行植发手术。

■ 机构规模会影响机构的盈利能力

机构规模越大，连锁门店越多，消费者选择可能性更高，同时植发机构在产业链中地位更高，成本降低，植发收费降低，吸引更多消费者。

连锁植发机构主要技术对比，截至2022.12.31^[1]

植发机构	新生	大麦	碧莲盛	雍禾
核心技术	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 3D植发 ✓ NoCut不剃发植发 ✓ ARTAS机器人植发技术 ✓ TDDP毛发种植体系 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 微针植发技术 ✓ PRE修复失败植发技术 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 适合大面积的SHT无痕植发 ✓ 适合加密的BHT无痕植发 ✓ NHT不剃发植发 ✓ FGF双活因子植发 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ FUE-APL2.0无痕植发 ✓ LATTICE点阵植发 ✓ UHE艺术植发

[1]基于植发技术的对比，不包括金融资本事件影响下的机构规模

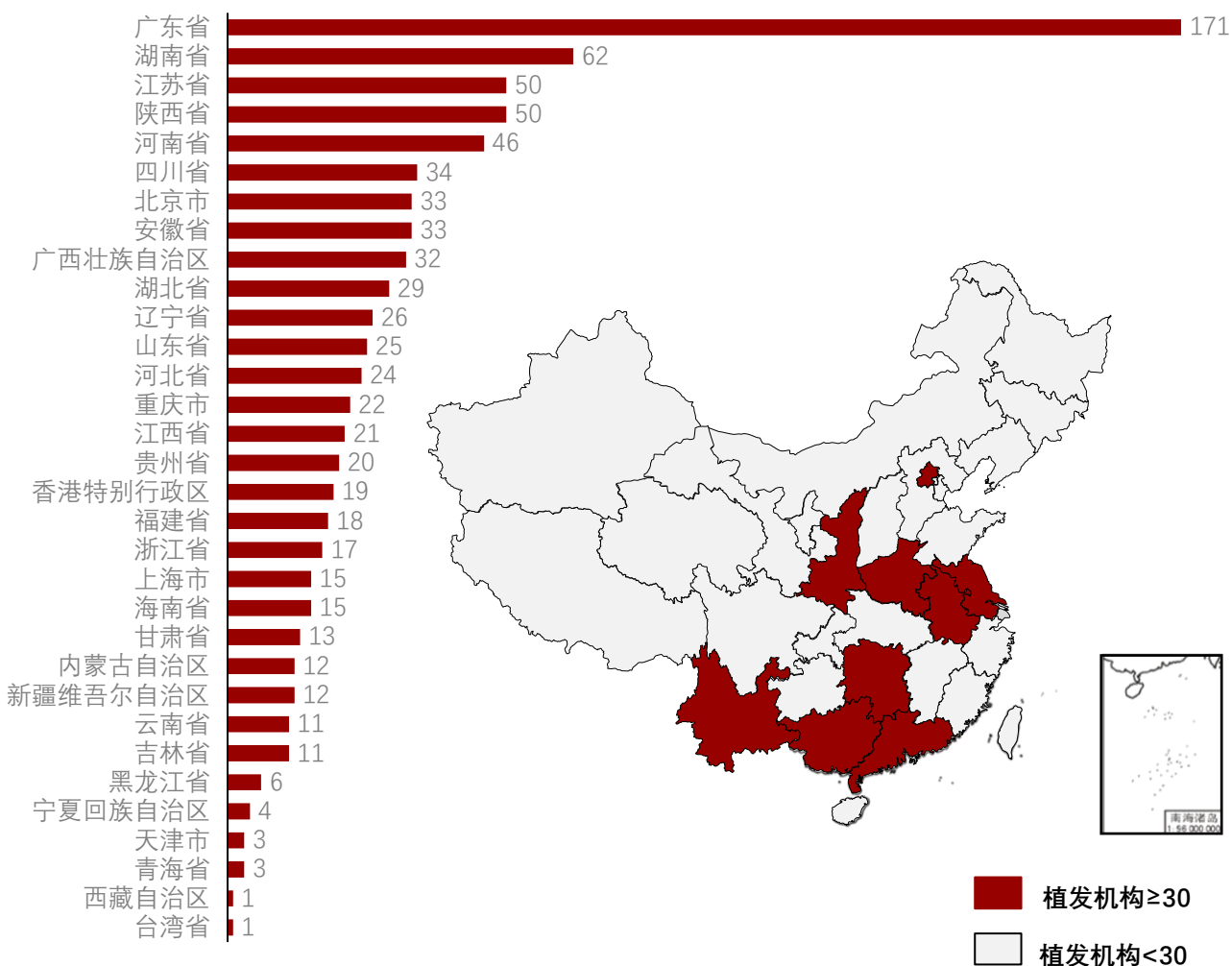
来源：公司官网，头豹研究院

2.3.3 产业链中游——植发机构地域分布

- 广东省植发机构数量最多，湖南、江苏、陕西省植发机构相对较多，植发机构可参考地方人口数量与经济水平等因素，根据植发机构的数量、选址特征合理化布局

植发机构选址及数量分布，2022年

单位：[家]



- 根据2022年植发机构数量级分布情况，广东、湖南、江苏及陕西四省植发机构数量居于全国前四。

广东省植发相关企业数量171家，占全国总量20.4%，植发机构数量排全国第一；湖南省植发相关企业62家，占全国总量7.4%，位居全国第二；江苏省和陕西省以50家植发相关企业数量并列第三，占全国总量6.0%。

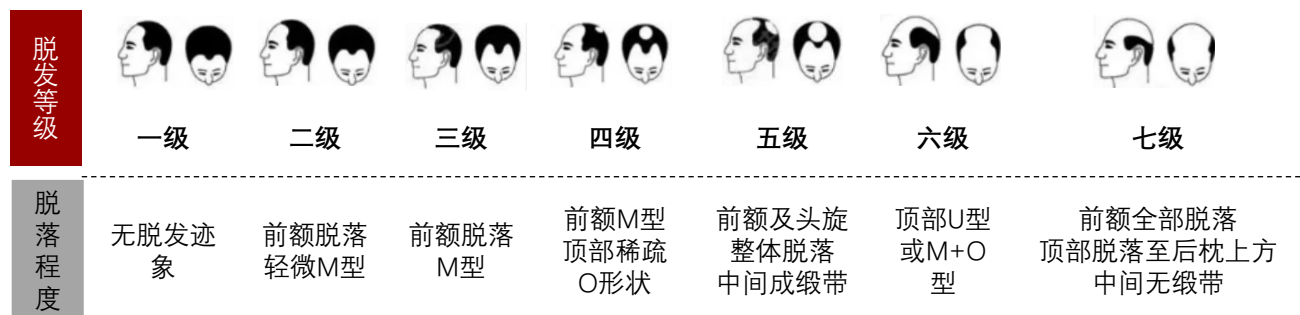
- 植发不属于必需消费品，且一次植发平均价格在25,000元，因此地方经济收入水平将直接影响消费者植发意愿，植发企业布局应该参考地方人口数量与经济水平，合理化布局。

来源：企查查，头豹研究院

2.4 产业链下游——消费者群体状况 (1/3)

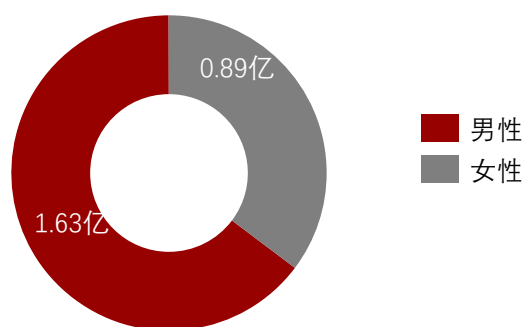
- 根据脱落程度，脱发分为7个等级。中国脱发群体以男性为主，占64.7%。目前，脱发已呈现年轻化趋势

脱发等级



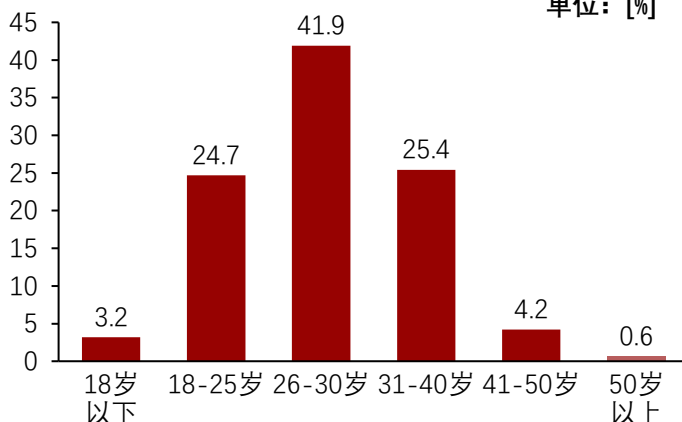
中国脱发群体性别分布，2022年

单位：[亿人]



中国脱发群体年龄分布，2022年

单位：[%]



□ 植发潜在需求人群庞大

脱发根据不同脱落程度分为7个等级，一般而言，1级和7级无法进行种植。其中1级无明显脱发迹象，而7级表现为前额全部脱落，顶部脱落至后枕上方且中间无缎带，自身毛囊不足难以进行毛囊移植。

□ 男性植发需求大

雄性激素是造成脱发的主要原因，雄激素作用于毛囊导致毛发生长周期改变，发丝变细。据国家统计局数据显示，2022年中国约有2.5亿人存在脱发问题，其中男性1.63亿人，女性0.89亿人，男性占比高达64.7%。

□ 脱发群体年轻化趋势

根据脱发群体年龄分布图显示，脱发群体中，年龄为18岁以下的占3.2%，18-25岁群体占24.7%，随着生活压力的增加及作息紊乱等因素影响，脱发群体逐渐年轻化。

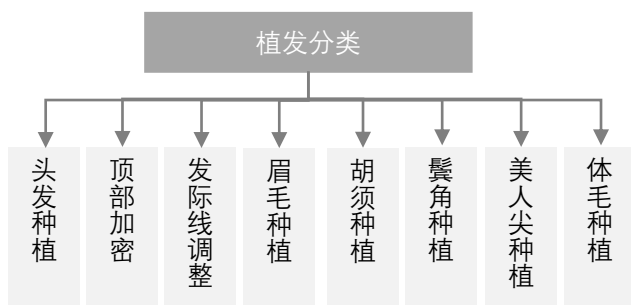
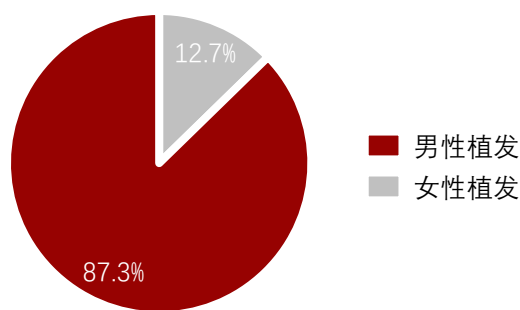
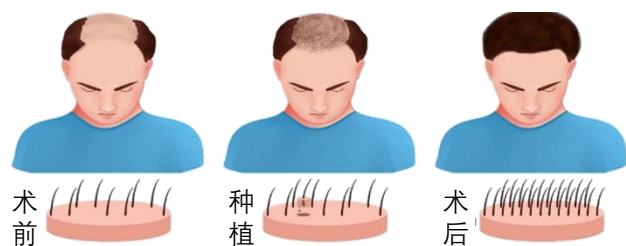
来源：ISHRS，国家卫健委，头豹研究院

2.4 产业链下游——消费者群体状况 (2/3)

- 植发消费者以男性为主，具有明显的性别及年龄特征。受颜值需求驱动，医美植发作为新兴赛道，将成为植发机构与医美机构盈利的重要方式

植发适用人群及分类

中国植发群体性别分布，2022年



	顶部加密	发际线调整
男性植发	✓	✓
女性植发		✓

从群体需求来看，植发消费者群体具有明显的性别及年龄特征

根据植发需求不同，植发分为头发种植、顶部加密、发际线调整、眉毛种植等8种。植发消费群体多为脑力从业者，与平时工作和生活压力相关，出现秃顶、发际线后移等现象。

男性消费者是植发消费主力，市场占比87.3%，大多属于80后与90后，年龄在25-35岁之间，多从事于IT、金融等行业，多选择头发顶部加密及发际线调整两种手术。

植发种类繁多，以头发种植和顶部加密为主，医美植发受青睐

植发需求剧增背景下，植发方式主要为头发种植、顶部加密和发际线调整。女性更多为艺术种植，包括眉毛种植、美人尖种植、发际线调整等。

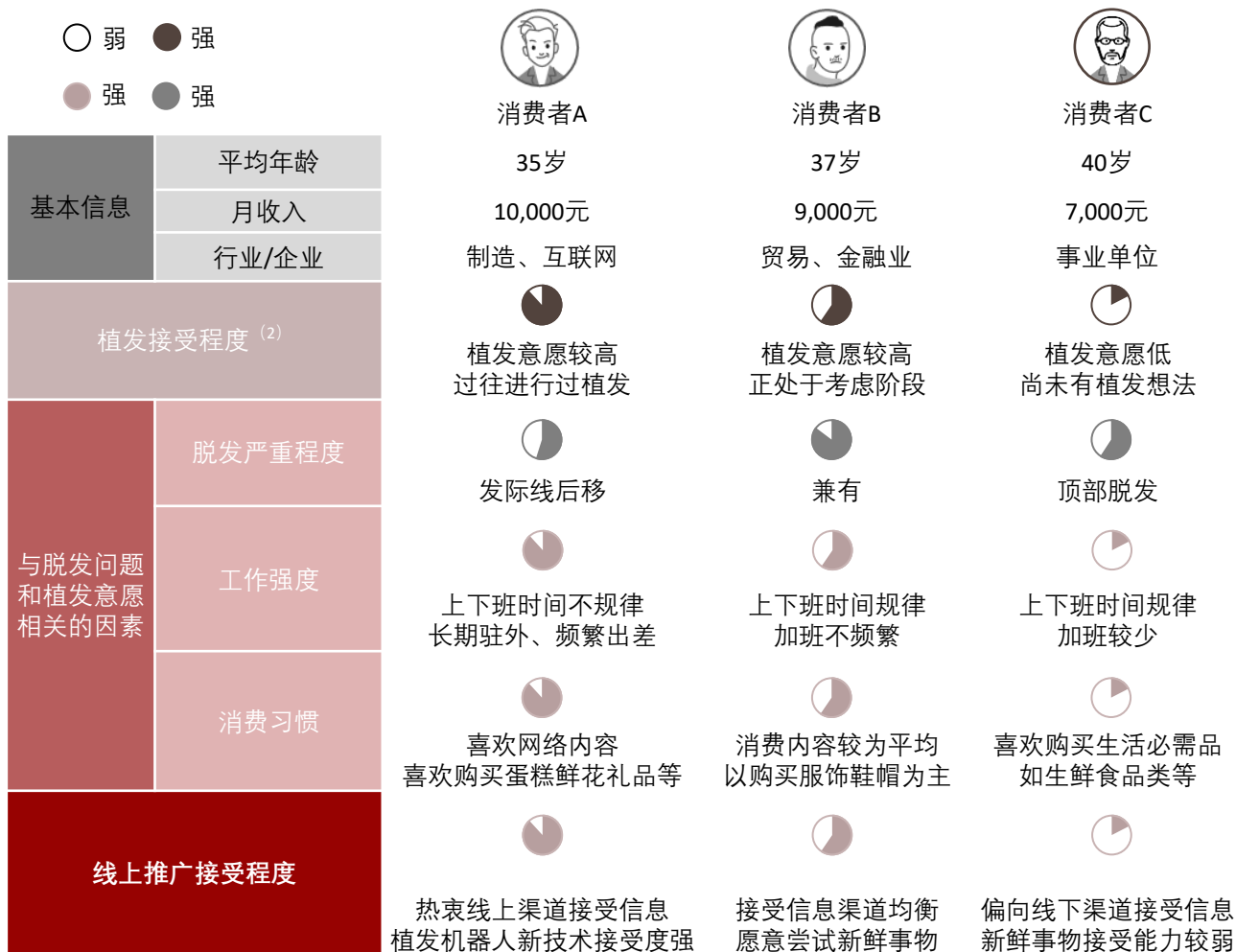
同时，受颜值需求影响，女性植发需求与日俱增，更青睐于以发际线调整为主的医美植发。医美植发作为植发行业的新兴赛道，受消费者驱动，将成为植发机构与医美机构盈利的重要方式。

来源：ISHRS，头豹研究院

2.4 产业链下游——消费者群体状况 (3/3)

- 消费者习惯决定了消费者的植发意愿，植发机构根据消费者画像推送更有针对性信息，有利于提升植发机构营销效率

中国植发行业消费者群体特征分析 (1)



注：(1) 消费者群体TGI：均大于100，代表这类用户对脱发问题的关注程度高于整体水平；(2) 植发接受程度：根据消费者样本意愿，将消费者分为三个群体

- 基于客群抽样及调研发现，对于消费者而言，脱发程度与工作强度为正相关，而植发意愿高低则受消费习惯直接影响

工作强度影响消费者作息时间、生活规律，作息紊乱影响消费者激素水平，导致消费者脱发。消费者A与B属于经常加班人群，伴随发生发际线后移和顶部脱发症状。消费者A与B经济水平较好，可以负担植发费用，年龄在35岁左右，根据消费习惯推演，该类消费者对于生活品质与外貌有较高要求，属于潜在植发消费群体。反观消费者C因工作强度低、上下班时间规律等，脱发程度及植发意愿较低。

- 不同消费者群体对新鲜事物接受度呈现差异化，对于植发平台及渠道可通过客群画像进行精准的营销渠道推广。消费者A与B对线上营销接受度较高，较易接受新兴技术的推广使用，更容易成为客源转化的对象，并且对植发新技术，如植发机器人植发的方式接受意愿更高。

来源：头豹研究院

Chapter 3

植发行业市场现状

“

□ 植发行业市场现状：

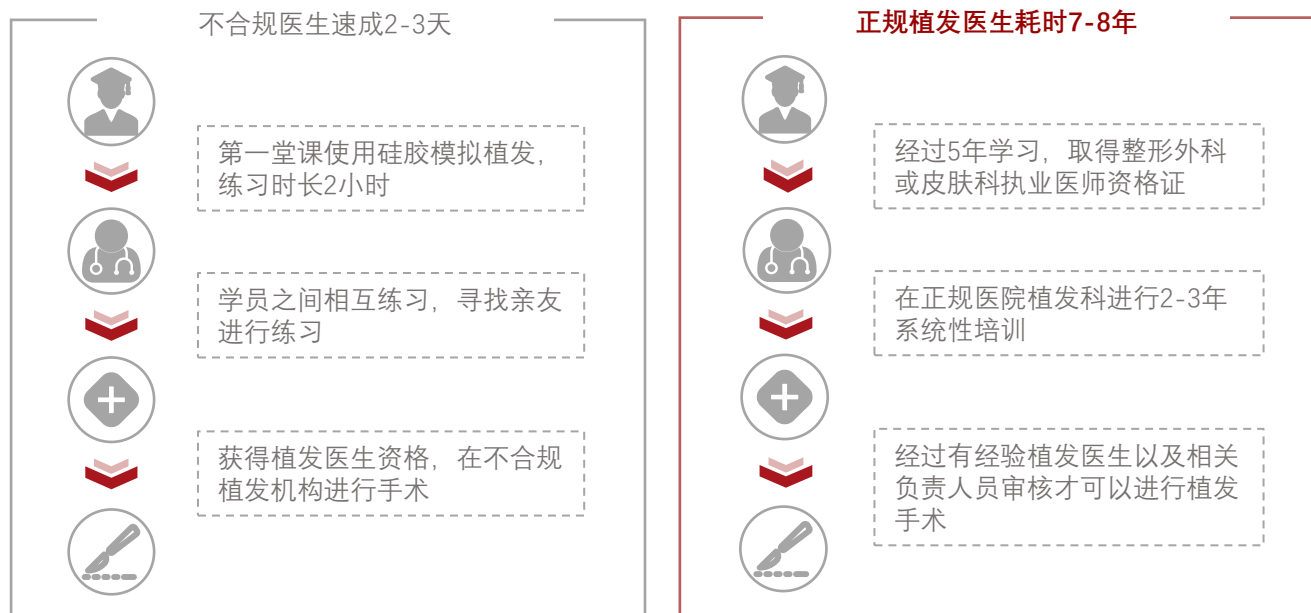
- 市场痛点
- 市场规模
- 市场份额
- 竞争格局

”

3.1 植发行业市场现状——市场痛点

- 植发行业仍处发展时期，不合规现象与不合规机构影响植发行业良性竞争，不合规医生影响消费者体验，影响消费者健康，规范化促进行业健康发展

不合规医生与正规植发医生对比



不合规机构操作流程



- ❑ **超范围经营：**营业执照与实际经营业务不一致，营业执照可能不包含毛发医疗服务项目，或无手术资质。
- ❑ **经营场所卫生状况、设备不合格：**手术室未进行消毒，医生自行调配麻药，毛囊提取器不合规。
- ❑ **植发价格不透明：**销售根据患者的经济状况进行调整。经济条件较好的患者，按照每根毛囊40元收费，经济条件较为一般的患者，按照每根毛囊10元收费。
- ❑ **欺骗顾客，谋取暴利：**毛囊浸泡液使用生理盐水欺骗顾客，租借其他植发机构设备为患者实施手术。
- ❑ **手术不合规可能会导致消费者呕吐、晕厥，后果严重的甚至导致死亡。**

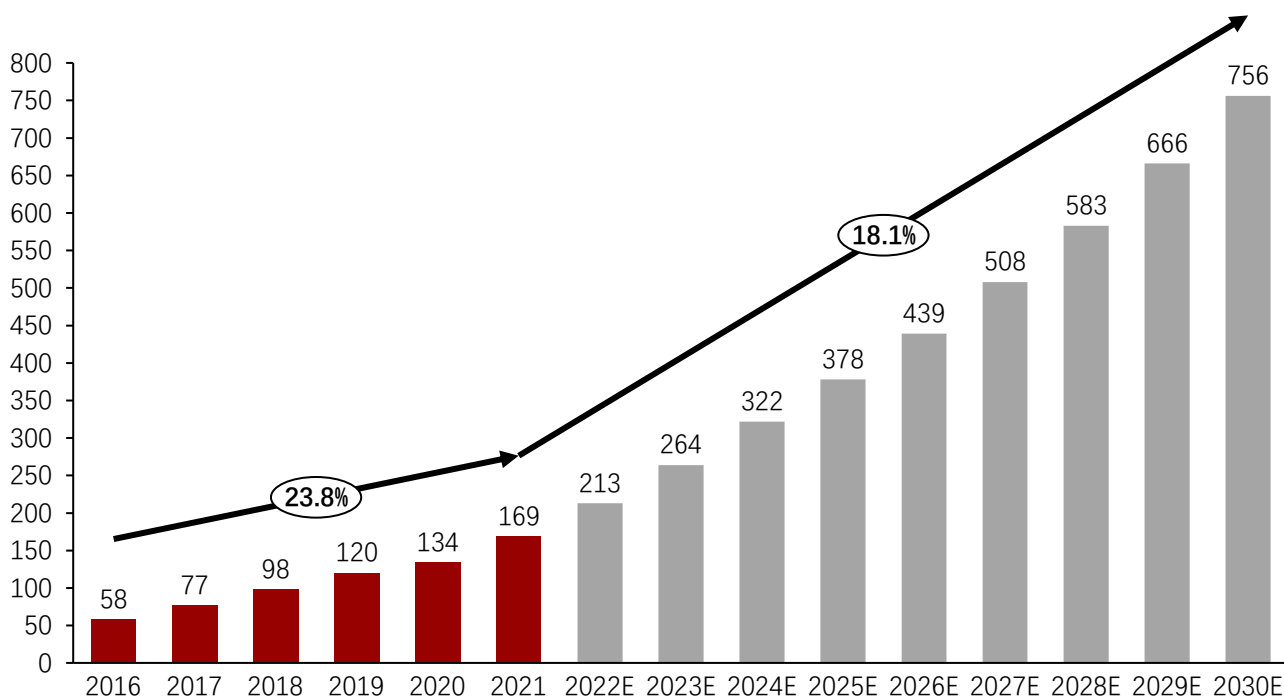
来源：专家访谈，头豹研究院

3.2 植发行业市场现状——市场规模

- 2021年中国正规植发市场规模为169亿元，未来随着植发服务的创新及植发机器人等新兴技术的广泛使用，预计到2030年，市场规模增加至756亿元

中国正规植发市场规模（按销售端），2016-2030年预测

单位：[亿元]



- 根据国家卫健委脱发人群调查，2021年，中国脱发人口超2.5亿人，而植发手术量仅约为63万例，植发手术渗透率仅为0.25%，表明存在巨大的市场需求未被满足和庞大的市场增长潜力。据弗若斯特沙利文数据显示，2021年中国正规植发市场规模为169亿元，未来随着植发服务的创新及植发机器人的广泛应用，预计到2030年，中国植发市场市场规模达756亿元。
- 自2016年到2021年，中国正规植发市场规模由58亿元增加至169亿元，年复合增长率为23.8%。2016年植发刚进入大众视野，技术还未获得认可。随着植发机构营销力度加大以及植发技术的不断完善，植发手术市场认可度不断提高，促进行业发展。
- 预计未来，年复合增长率为18.1%，到2030年，中国正规植发市场规模达756亿元。未来随着颜值需求的提升以及植发宣传的普及，居民对植发手术的接纳度将不断提升。同时，随着植发向二三四线城市渗透、植发市场的不断成熟和规范化以及植发机器人等新兴技术的引入，中国植发客户群体将从脱发患者扩展为大量寻求通过医学治疗而改善脱发状况的消费者群体，市场将进一步扩大。

来源：弗若斯特沙利文，头豹研究院

3.3 植发行业市场现状——市场份额

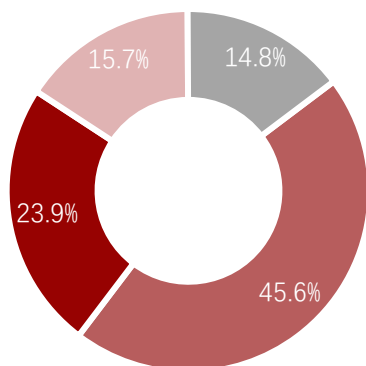
- 连锁植发机构凭借营销优势及专业服务，逐步成长为**主流植发机构**，**医美机构**有客源转化优势，但**科室分散**影响市场占有率

中国植发手术机构类别及特征

类别	优势	劣势	营销手段
公立医院植发科室	<ul style="list-style-type: none"> • 安全性高 • 价格公开透明 • 医生具有执业资格 	<ul style="list-style-type: none"> • 缺少售后服务 	<ul style="list-style-type: none"> • 禁止
医美机构植发科室	<ul style="list-style-type: none"> • 售后服务有保障 	<ul style="list-style-type: none"> • 专业性不强、价格高 	<ul style="list-style-type: none"> • 线上及线下广告投放，加大宣传
连锁植发机构	<ul style="list-style-type: none"> • 售后服务有保障 • 医生专业 	<ul style="list-style-type: none"> • 成立门槛高 • 服务价格高 • 盈利周期较长 	<ul style="list-style-type: none"> • 与医美中介合作，转化客户资源
非连锁植发机构	<ul style="list-style-type: none"> • 对医生资质要求低 • 资金投入小 • 价格优势 	<ul style="list-style-type: none"> • 质量、售后难以保证 	<ul style="list-style-type: none"> • 个人口碑营销 • 与美容机构合作营销

中国植发手术机构市场份额，2020

单位：[%]



- 公立医院植发科室
- 医美机构植发科室
- 非连锁植发机构
- 连锁植发机构

□ 连锁植发机构凭借营销优势及专业服务，逐步成长为**主流植发机构**，**占据约23.9%的植发市场份额**：通常连锁植发机构专注于头皮头发健康，仅有植发与养发两种业务，结合植发消费者意愿，市场认可度最高。

□ 医美机构具有**客源优先转化优势**，但由于**科室分散**，植发市场占有率**较低**：医美机构科室较为分散，同时消费者更倾向于进行光电类、注射类项目，所以医美机构植发科更倾向于投资光电类、注射类项目，导致植发科室专业性不强。医美机构可以将客户转化。如果其他科室消费者有植发需求，医美机构会考虑将客户进行有效转化，所以市场占有率也高于公立医院。

□ 公立医院治疗脱发以**非手术治疗**为主，加之受**公立医院手术资源限制**，较少进行植发手术，公立医院植发科逐渐退出植发市场

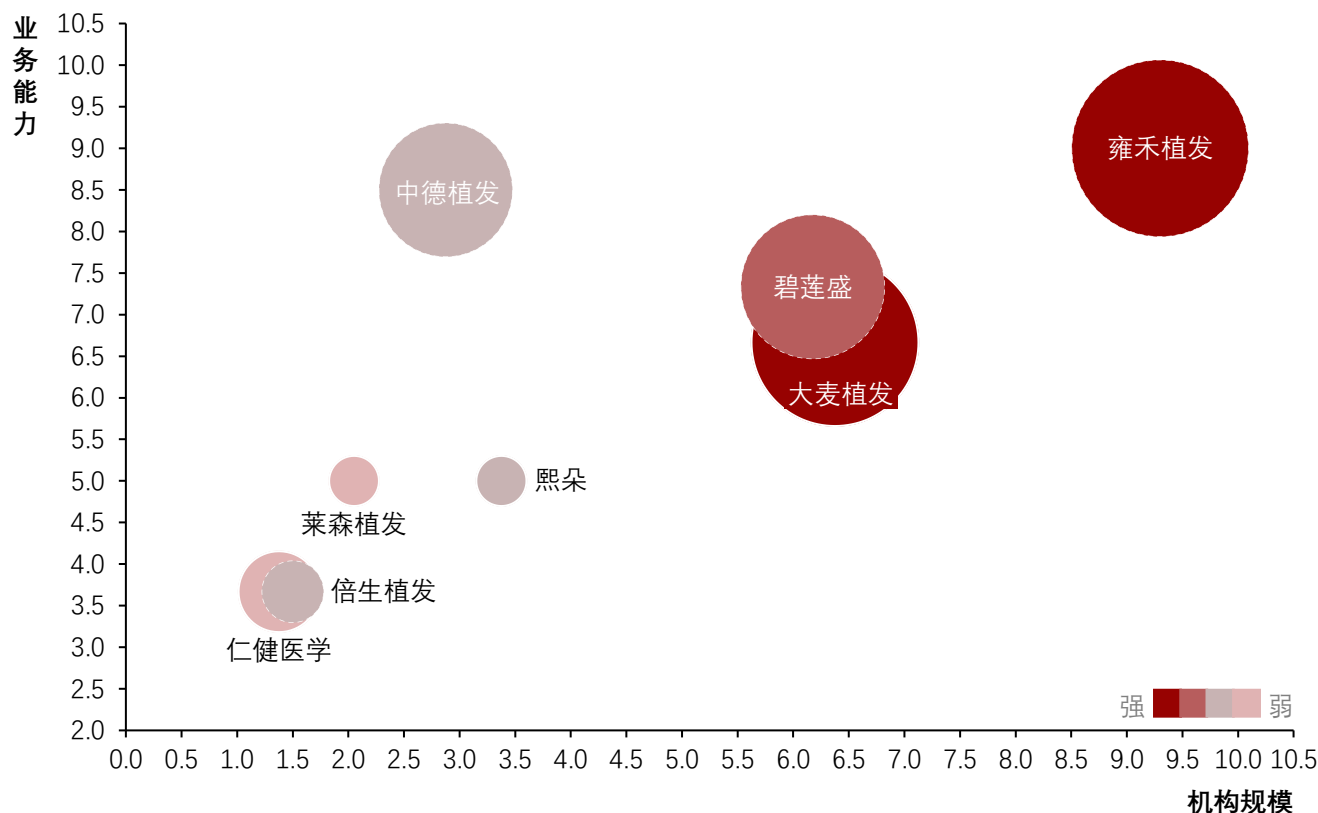
- 公立医院无法进行营销宣传，缺少植发消费者。公立医院由于政策限制，在营销方面难以进行较大投入，消费者接受的植发信息多是来自于民营医疗机构与医疗美容机构。
- 公立医院缺乏售后服务。根据医疗美容行业特性，消费者需要及时有针对性的术后服务。公立医院医生不能保证时刻跟踪患者状况进行反馈，导致市场流失。
- 公立医院医生紧张，植发消费者需要提前半年至一年左右开始预约，并不能迅速满足消费者需求。

来源：雍禾植发，头豹研究院

3.4 植发行业市场现状——竞争格局

- 连锁植发机构占主要市场份额，四大连锁企业作为头部玩家引领行业发展，雍禾植发综合能力位居第一

中国连锁植发机构竞争格局，2023年



*备注：横轴为机构规模；纵轴为业务能力；气泡大小为医生资质水平；气泡不同颜色植发技术的差异。

- 植发行业市场较为集中，连锁植发机构占主要市场份额，大型连锁企业引领行业发展，雍禾植发综合能力位居第一。

选取市场8家连锁植发机构，结合机构规模、业务能力、医生资质及技术水平进行对比分析，其中技术水平涵盖植发机构采用的植发技术的难度、技术专利数量和是否引用植发机器人。

中国植发行业主要分为两个梯队。头部玩家雍禾植发、碧莲盛和大麦植发这些连锁植发机构率先在全国进行连锁化布局，门店分散全国各大城市，同时通过技术进步和拓展业务类型以获取市场份额。

第二梯队如中德植发、熙朵、莱森植发、仁健医学和倍生植发等企业，随着消费者植发需求不断提升纷纷入局植发行业，逐步展开连锁化进程，通过研发新兴技术以获取市场份额。其中中德植发作为国内植发行业的权威专家和学术带头人，凭借成熟的技术水平正跻身第一梯队。同时中日友好医院作为首家公立医院成立的毛发医学中心，引入植发机器人，有力解决植发服务供需矛盾。

来源：各公司官网，天眼查，头豹研究院

Chapter 4

植发行业前瞻性机会研判

“

□ 植发行业前瞻性机会研判：

- “植养固”模式带来持续性收益
- 植发机器人促进行业升级

”

4.1 前瞻性机会研判——“植养固”模式带来持续性收益 (1/2)

- 植发行业市场渗透率低，毛发养固服务作为植发行业重要补充，将成为植发机构第二发展曲线

- 植发行业市场渗透率低，获客难成为植发机构难题，“养固”服务更易获得客户青睐

中国脱发人群庞大，约有2.52亿人，虽脱发人数较多，但真正接受植发医疗服务人数较少，植发行业渗透率仅为0.25%，真正选择植发手术的消费者甚少。对于脱发患者而言，相比动辄上万的植发手术，日常头发养固在价格和便利性上更易接受。

对脱发患者而言，日常的头发养护重要性显著增加，其中防脱洗发水及食疗养护占比更高。部分头部植发机构增设头皮及毛发养护服务，将经营范围扩展为“养发、头皮护理、头发养护、植发、生发、护发”等，通过拓展业务寻求新的发展机会。

- 毛发养固服务为植发医疗重要补充，成为植发机构第二发展曲线

毛发养固服务是植发服务中重要的医疗补充，能够为不同毛发问题的患者提供手术前后的养护服务和长期养护方案。养固服务由于需要配套治疗方案进行长期治疗，消费者更倾向于选择曾光顾过的机构，因此“植养固”模式可使植发机构依靠养固服务提高复购率和客户粘性。

植发服务与养固服务对比分析

	植发服务	毛发养固服务	
治疗方案	<ul style="list-style-type: none"> 植发手术 	<ul style="list-style-type: none"> 激光治疗 假发 医用仪器高级配方 	<ul style="list-style-type: none"> 洗护产品 常规头皮清理调节 居家仪器
毛发问题	<ul style="list-style-type: none"> 脱发 斑秃 秃顶 	<ul style="list-style-type: none"> 脱发 发质细软 	<ul style="list-style-type: none"> 头皮瘙痒 头皮出油、发炎 头皮屑
症状	<ul style="list-style-type: none"> 发际线后移 头顶发旋稀疏 斑秃 	<ul style="list-style-type: none"> 狂脱期 毛发系团 皮炎毛囊炎 斑秃 	<ul style="list-style-type: none"> 出油 脂溢性皮炎 毛发干枯 头皮敏感发红
平均价格（元）	20,000-100,000	150-500	1,000-2,000

来源：雍禾植发招股书，头豹研究院

4.1 前瞻性机会研判——“植养固”模式带来持续性收益 (2/2)

- “植发+养发+固发”的业务模式为植发机构带来持续性收益，一个毛囊单价10-60元不等

□ “植养固”的业务模式为植发机构带来持续性收益

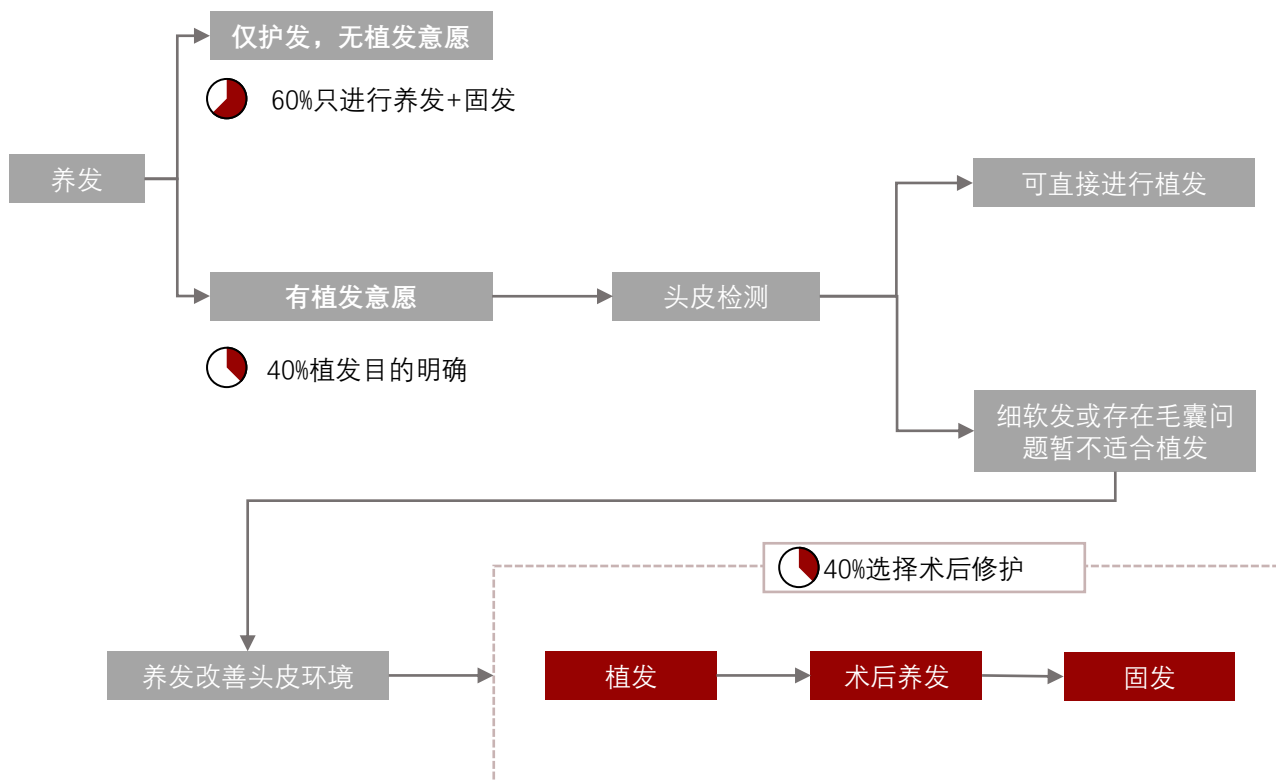
颜值需求驱动下，植发机构已逐渐进入资源整合阶段。植发机构加强对“养发+固发”业务模式的探索，为已植发客户、未植发客户提供多样化的“养固发”服务，形成毛发行业的全产业链整合，消费者潜在需求有望不断扩大

- 养固发服务的价格根据项目和时间周期有波动，植发按照一个毛囊的价格收费，一个毛囊单价10-60元不等，价格与操作医生密切相关

若以一年为单位，平均每个月养固发服务价格是一个月养发服务的八折，拉长时间周期的商业模式较大程度上提高了客户粘性，提升机构利润。

由于每个人毛囊状况不一致，医生提取毛囊会影响到毛囊的完整性，如果提取的毛囊不够完整，将会导致毛囊的死亡，从而植发手术失败。操作医生将毛囊种植到毛发稀少区域时，毛囊分布均匀程度也会成为手术难点之一，所以专家操作植发手术时，收费远高于普通医生。

植发机构市场机会



来源：头豹研究院

4.2 前瞻性机会研判——植发机器人促进行业升级（1/2）

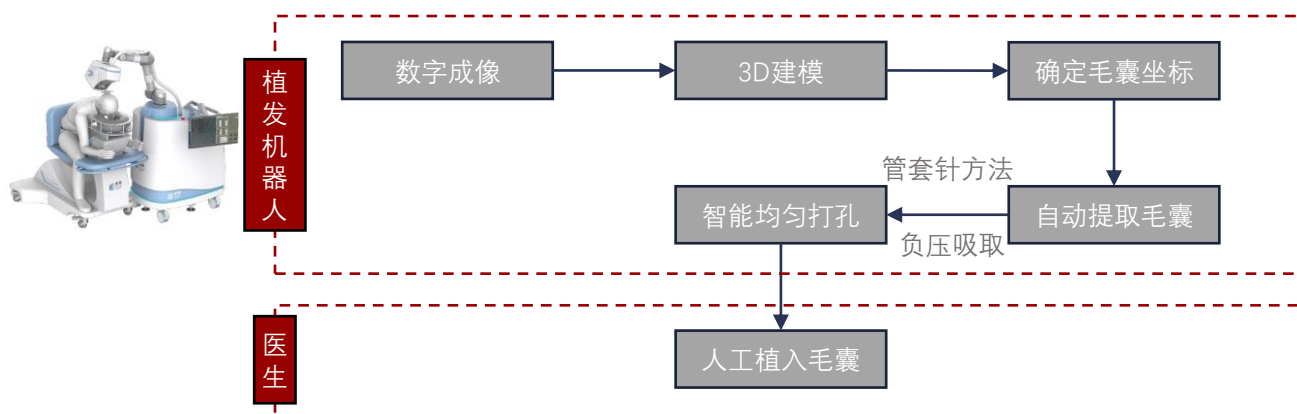
- 植发机器人利用3D影像辅助系统智能提取毛囊，均匀打孔，极大缩短手术时间。植发机器人的运用，促进植发行业标准化发展，成功填补中国植发领域智能技术的空白

- 植发机器人运用高清3D图像辅助系统判断毛发位置、毛囊提取角度等参数，利用机器人手臂，通过实时控制和智能算法，分析评估每个毛囊状态，以合适的角度和深度，提取毛囊，均匀打孔。
- 植发机器人核心优势在于术后效果好，极大缩短手术时间和恢复时间，植发机器人的运用，推进了植发手术行业标准化，成功填补中国植发领域智能技术的空白，使中国植发技术与国际接轨。

传统植发手术需要医生人工进行毛囊提取并进行打孔，植发机器人的引入缩短手术时间，极大减轻了医生的体力，且减少手术过程中潜在的误差，且植发机器人可保证发株存活率高达95%。

植发机器人利用3D智能模拟成像功能，可提前知晓植发效果。植发机器人利用管套针技术无需缝合，后枕部平整无针或线性相关疤痕，皮肤组织较平整。植发患者术后能快速恢复，减少对生活和工作的影响。植发机器人的运用，促进植发行业标准化发展，填补了智能技术的空白。

植发机器人工作流程及优势



术前	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 利用机器视觉和人工智能技术，植发机器人为医生和患者提供良好效果诊断及效果预判
术中	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 植发机器人利用数据化获取打孔位置角度、方向、密度、分布等信息，精准操作 ✓ 极大缩短手术时间 ✓ 降低因人工操作而造成的不确定性 ✓ 保持长时间高效精准工作
术后	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 植发机器人因其精准化、高效化操作，极大提高毛囊成活率，保障植发成功率 ✓ 无需缝合、无明显疤痕，术后快速恢复

来源：美中互利，CSDN，头豹研究院

4.2 前瞻性机会研判——植发机器人促进行业升级（2/2）

- 植发机器人的出现标志着智能化FUE时代的到来，预示植发技术的进步。目前，植发机器人已迈入国产化进程

□ 植发机器人迭代更新，逐步投入临床应用

美国Restoration Robotics机器人公司研发的ARTAS是全球首款植发机器人，获得美国FDA和中国原CFDA批准，于2008年首次推出，2017年正式获准进入中国市场，同年被新生植发引进，并投入临床应用中。2021年中旬，磅策医疗完成植发机器人产品研发，植发机器人迈入国产化进程。

□ 植发机器人成本高昂，中国引进量不及欧美等发达国家

高昂机器设备成本附带高科技技术光环，进一步拉高植发成本，植发机器人仍未实现全自动，仍需医生对机器进行操作并人工进行毛发种植。与欧美发达国家相比，中国引入量较低，目前四大连锁专业植发机构中仅有新生植发引入植发机器人。

□ 植发机器人迈入国产化进程，推动植发行业智能化、机械化发展

植发机器人的出现标志着智能化FUE时代的到来，预示植发技术的进步，行业标准化、成熟化发展，促进智能化植发系统的形成。植发机器人的出现，一定程度上解放了人力成本，运用人工智能进行评估、有效安全提取毛囊并进行打孔，**目前植发机器人已迈入国产化进程**，未来通过研发植发机器人种植技术可进一步推动植发行业智能化、机械化发展。

植发机器人发展历程



来源：磅策医疗，新生植发，头豹研究院

Chapter 5

植发行业企业推荐

“

□ 植发行业企业推荐：

- 磅策医疗
- 新生协创
- 雍禾医疗

”

5.1 植发行业企业推荐——磅策医疗

- 磅客策（上海）智能医疗科技有限公司是一家结合医疗、机器人与人工智能的科技型企业，聚焦软组织介入实时影像导航，目前已完成植发机器人动物试验，推进设备国产化发展

磅策医疗——企业介绍

网址：<http://www.pangce.com.cn/>

- 企业名称：磅策医疗
- 成立时间：2019年
- 总部地址：上海市
- 经营范围：医疗机器人



- 磅客策（上海）智能医疗科技有限公司（以下简称“磅策医疗”）是哈工大机器人体系里上市公司哈工智能（000584.SZ）孵化的专注医疗机器人的子公司，是一家结合医疗、机器人与人工智能的科技型企业。总部位于上海，主要聚焦在软组织介入实施影像导航。磅策医疗于2020年底完成联想创投、金沙江联合资本天使轮融资，于2022年完成金雨茂物领投的A轮融资。
- 磅策医疗于2021年中旬完成诺曼植发机器人研发并于年底完成动物实验。未来，植发机器人将与医美机构合作推广自建渠道，进入下沉市场。

磅策医疗——核心竞争力

- 3D视觉SLAM技术，实时规划导航与毛囊立体形态识别
- 眼在手上，实时识别追踪技术
- 毛囊显微识别
- 立体成像计算



- 多模态高实时传感运动控制
- 整体运动规划及实时响应追踪
- 多刺力、运动安全保护
- 机器人区域智能规划

磅策医疗——一站式智能毛发管理解决方案

<p>诊断</p> <p>手术</p> <p>随访</p>	<p>术前评估</p> <ul style="list-style-type: none"> 智能皮肤镜系统 3D植发规划软件 	<p>智能皮肤镜系统</p> <p>设计规划设备仪</p> <p>3D植发设计工作台</p>
	<p>术中辅助</p> <ul style="list-style-type: none"> 提取机器人 种植机器人 手持设备 	<p>植发机器人</p> <p>智能毛囊提取仪</p> <p>智能分离台</p> <p>多针种植笔</p> <p>人体工学植发座椅</p>
	<p>术后管理</p> <ul style="list-style-type: none"> toc软件 养护类产品 	<p>激光生发头盔</p>

来源：磅策医疗，头豹研究院

5.2 植发行业企业推荐——新生协创

- 北京新生协创医疗器械有限公司是专注于毛发移植和毛发养护领域的医疗器械设备提供商，专注为医美服务型企业提供完整毛发机构的配套设计以及合理的经营建议

新生协创——企业介绍

<http://www.xsxcbj.com/>

- **企业名称：** 新生协创
- **成立时间：** 2017年
- **总部地址：** 北京市
- **经营范围：** 毛发领域医疗器械



- 北京新生协创医疗器械有限公司（以下简称“新生协创”），是一家专注于毛发移植和毛发养护领域的医疗器械设备提供商公司。总公司地处北京，并在河南等地设有分公司。
- 新生协创结合医美行业中各种实践需求，开发出多款先进产品，并结合实践，不断创新。集医美、产品开发，代理销售，学习交流，培训教学等为一体，专注为医美服务型企业提供完整毛发机构的配套设计以及合理的经营建议。
- 新生协创提供毛发移植养护行业所需要的的所有的相关器械、配套产品、耗材、专用器具及毛发养护产品等，为各机构提供优质的产品和服务。

新生协创——毛发领域器械产品

	图例	产品优势
毛发移植设备与耗材	毛发移植设计用发际线测量尺	 符合额头弧度的带刻度标尺，可以测量发际线及眉毛长度，并使两侧的发际线和眉毛完全对称。
	直角种植镊	 根据临床实际需要，特殊定制的毛发专用种植镊，尖锐，不变形，弹性好，硬度适中，重量轻。
	种植笔芯	 可方便的拆卸和组装。创面小、恢复快。多种型号以适用不同毛发。
	提取头带帽	 适用于PK-7000毛囊钻取机、便携式毛囊钻取机等设备，毛囊提取头做工精细，是将内壁激光打磨抛光的提取环钻，壁薄、锋利、耐磨损、无毛刺，手术时表皮创伤小，不会损伤毛囊，单株取发平均成本低。
	提取镊分离镊	 镊前端柔和，不易破坏毛囊力。适合毛囊分离使用。
	毛囊提取手柄	 精准配合毛囊提取机在临床过程中提取毛囊。
毛囊检测仪系列	头皮熏蒸机	 熏蒸以热药蒸汽为治疗因子的化学、物理综合疗法。具有预热煎药、预热保温控制、缺液报警及缺液自动停止加热等多项实用功能。特制喷头及支架系统，结实稳定、活动方便。
	毛囊检测仪	 采用进口48万像素CMOS传感器、专业数码高清影像处理芯片，镜头采用LED全光谱自然光与组合镀膜镜片，具有单键微控，数码定格功能。准确、快速显示出（毛发）影像潜在的变化，USB1.1稳定传输，兼容性好。
	多功能激光生发仪	 生发、有效改善脂溢性脱发、斑秃、毛发护理、促进营养成分吸收、加速头皮的血液循环，提高胶原纤维的再生能力，促进新陈代谢、有效杀灭毛发致病菌、调节油脂分泌、促进营养成分吸收。

来源：新生协创，头豹研究院

5.3 植发行业企业推荐——雍禾医疗[02279.HK]

- 雍禾医疗集团有限公司是中国最大的专门提供一站式毛发医疗服务的医疗集团，目前已在56个城市拥有57家医疗机构及千人专业医疗团队

雍禾医疗[02279.HK]——企业介绍

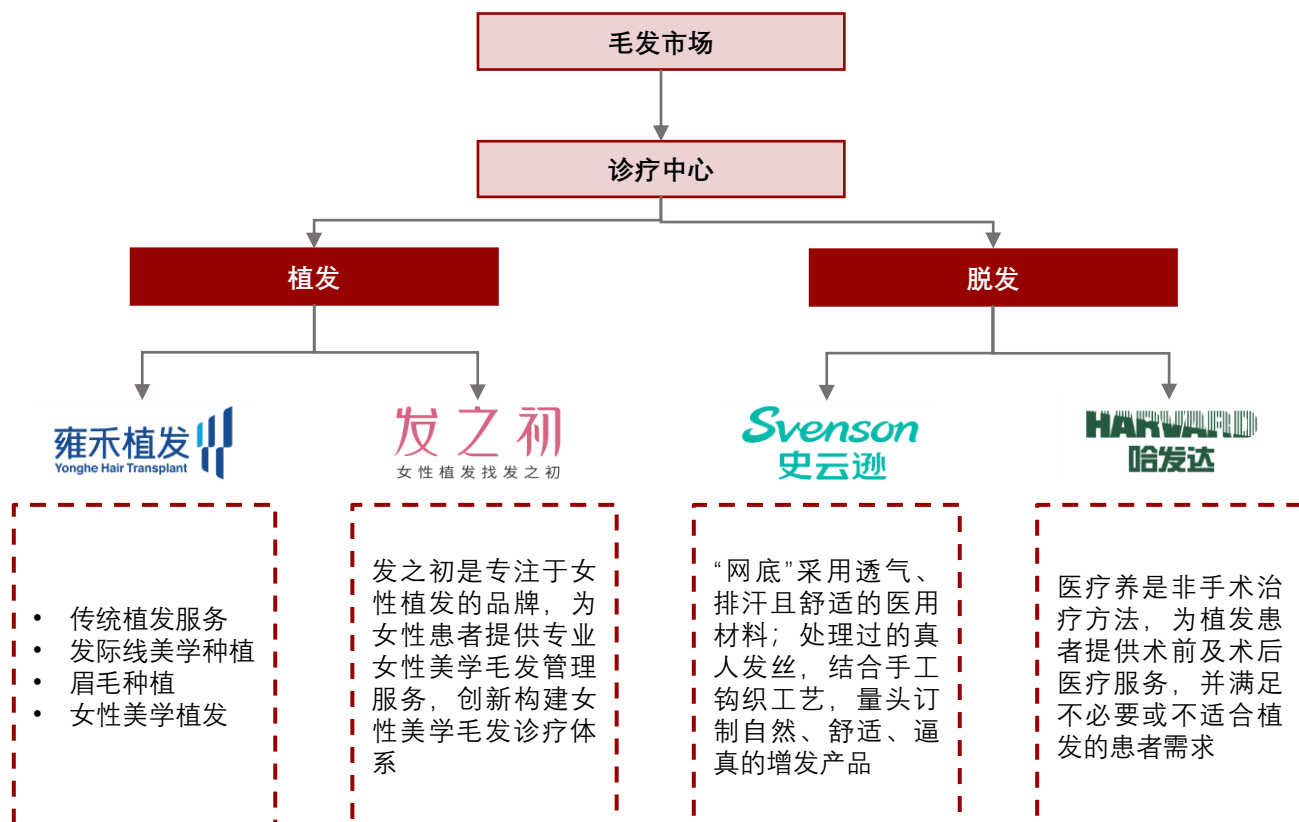
网址：<http://www.yonghegroup.cn/>

- 企业名称：雍禾医疗
- 成立时间：2015年
- 上市时间：2021年
- 总部地址：北京市
- 经营范围：商业服务业



- 雍禾医疗集团有限公司（以下简称“雍禾医疗”）是一家提供一站式毛发医疗服务的医疗集团。2005年，于北京开展植发业务，雍禾医疗一直专注于毛发医疗服务市场，并构建了雍禾植发、史云逊医学健发、哈发达增发等多品牌服务体系。雍禾目前在中国56个城市拥有57家医疗机构。目前已成为中国植发医疗及医疗养固服务市场的重要品牌。
- 雍禾植发目前所使用的FUE-APL1.0无痕植发技术、LATTICE点阵加密无痕植发技术、UHE微米级无痕植眉技术、PRP植发技术，都拥有自主知识产权。雍禾是国内从植发方法到手术器械等各领域均拥有自主知识产权的植发机构。

雍禾医疗——业务板块



来源：雍禾医疗，头豹研究院

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、行企研报定制服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他以企业为基础，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

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

头豹官网 —— www.leadleo.com 阅读更多报告

头豹APP/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