



植发生意好赚吗？一个毛囊20元

雍禾医疗冲刺“植发第一股”

□信息时报记者 张柳静

脱发让人头疼，而植发价格较贵，一个毛囊就要10~20元，一次植发需花费2万元以上。但植发产业或将催生一家上市公司。日前，植发连锁机构雍禾医疗向港交所递交了上市申请，冲刺“植发第一股”。这不禁让人好奇，植发行业会有怎样的市场前景呢？

初中毕业的创始人

目前，雍禾医疗可以说是植发领域的“龙头企业”。招股书显示，2018~2020年，雍禾医疗的营收分别为9.34亿、12.2亿、16.4亿元，复合年增长率32.4%；归母净利润分别为0.54亿、0.36亿和1.63亿元，毛利率常年维持在70%以上。

雍禾医疗的发家史，还得从其创始人张玉说起。招股书显示，张玉今年仅35岁，为公司执行董事、董事会主席，目前拥有公司42.66%的股权。

2001年，张玉毕业于安徽省宿州市泗县大庄初级中学，他来到北京，在一家杂志社从事美容整形的广告销售工作，接触了大量的整形医院，感受到医美行业需求量大、利润高，于是决定切入植发市场。

2005年4月，张玉找来了医生、护士，在北京雍和家园一间三居室的阳台开始了雍禾植发的初代诊所经营模式。随后几年，他还成立了雍禾植发技术研究院、版图不断扩大，并推出了植发质量标准化体系。

2010年，张玉正式创立雍禾医疗。与此同时，市场上的植发机构也在逐步增多，并引来了资本的关注。2017年9月，中信产业基金宣布投资雍禾植发，但并未公布具体投资金额。招股书显示，IPO前，中信产业基金拥有雍禾医疗21.59%的股权。目前，雍禾医疗已在中国50个城市经营51家医疗机构，为中国最大及覆盖面最广的连锁植发医疗机构。

平均获客成本超万元

根据招股书，雍禾医疗的营收从2018年的9.34亿元增长到2020年16.4亿元，净利润从0.5亿增长至1.63亿元，这3年的毛利率分别为75.1%、72.6%、74.6%。

然而，高毛利率并不代表高净利率，2018年~2020年，扣除其他成本后，雍禾医疗相应的净利率分别仅有5.7%、2.9%和10%。在业内看来，出现这种情况，主要在于营销成本。植发是一项复购率极低的消费，需要投放大量的广告

进行市场教育。

2018年~2020年，雍禾医疗销售及营销开支分别为4.64亿元、6.5亿元和7.8亿元，年均复合增幅高达29.67%，占各年营收的比例分别为49.6%、53.1%和47.6%。根据其3年总治疗人数17.6万人来算，平均获客成本为每人10795元。

同时，伴随着植发行业的竞争愈发激烈，营销费用高、净利受到侵蚀，以及竞争对手的增多，这对雍禾医疗而言，也是个不小的挑战。

另外，虽然脱发人群庞大，但目前植发的渗透率不高。招股书披露，2020年，在中国进行的植发手术仅约51.6万例，渗透率为0.21%。

和君咨询合伙人王志宏向记者表示，植发只是治疗脱发的方式之一，不同的人基于自身的情况会选择不同的方式。另一方面，植发的费用相对较高，通常是按毛囊数量来计费。国内一般一个毛囊10~20元，一次移植一般是2000个毛囊或者更多，花费需要至少2万元。

王志宏还提到，植发也需要医疗资质，这方面的医生本身还比较缺乏，再加上行业的营销成本高等因素，导致目前市场渗透率还不高。他指出，“这是一个新兴的行业，目前行业的规范性、透明性还不够，鱼龙混杂。”

业内声音

率先抢占优质赛道至关重要

植发带有医美属性，具有医美行业高增长和抗周期的特点。

目前，雍禾医疗主要竞争对手包括其他民营植发机构、公立医院及美容服务提供商的植发部门。据招股书披露，雍禾医疗所属的大型连锁植发机构占了23.9%的市场份额。

德邦证券在研报中指出，植发属于专科模式，业务集中度高且医师培训快（医师需执业医师资格证，比如雍禾医疗的每位新聘医师系统培训约4~6个月，包括院长一对一监督下进行为期3个月的临床实践培训）。品牌效应下，单店盈利强回收快（新开店3个月可达收支平衡，平均现金投资回收期为14个月）。未来在IPO募资+品牌力提升下，雍禾医疗有望实现加速规模化开店。

企查查数据显示，我国目前现存1104家植发相关企业，其中广东以175家位列第一，贵州、云南紧跟其后。目前，植发需求已成规模，具有相当可观的商业价值。分析人士指出，植发机构率先上市、抢占优质赛道，对未来发展至关重要。

爱心唇膏开启微笑接力

玫琳凯发起“微笑 1000”行动 目标帮助一千名唇腭裂女童绽放微笑

玫琳凯中国感恩专项基金日前宣布发起“微笑 1000”行动，目标在2023年玫琳凯公司成立60周年之际，累计为一千名需要帮助的唇腭裂女童完成修复手术，帮助她们绽放自信微笑。随着手术在各地的开展，玫琳凯分布在全国的销售队伍也将担任非医疗志愿者，在手术现场协助医疗队为患儿及其家庭提供帮助和关爱。

与此同时，玫琳凯中国也启动了本年度爱心唇膏微笑接力活动，旨在唤起更多人对唇腭裂患儿的关注。自2021年6月1日至8月31日，只要消费者购买玫琳凯任意款口红一支，玫琳凯中国感恩专项基金将拨付10元用于唇腭裂女童的免费修复手术。

6月18日，2021玫琳凯专场唇腭裂公益救助手术之旅在陕西西安交通大学第一附属医院开启第一站。近60名唇腭裂患儿在通过筛查后接受了修复手术。由数十名玫琳凯美容顾问组成的微笑志愿者队伍在筛查及手术等候区域担任引导员，协助患者家庭进行登记筛查，并为等待手术的患儿和家庭带去鼓励和安抚。

在中国部分地区，因医疗条件的限制或是家庭经济原因，有些唇腭裂宝宝会错失接受修复手术的最佳时间，一次及时的手术往往就能改变他们一生。玫琳凯感恩专项基金唇腭裂女童救助项目通过持续地与专业机构及全球顶尖医疗专家队伍通力合作，截至2020年已为769名唇腭裂女童送去了免费的修复手术，捐赠超过400万元。未来两年，玫琳凯计划通过持续的公益行动，累计完成1000例唇腭裂



▲微笑明天慈善基金会授予了玫琳凯美容顾问“全新全耀奖”



玫琳凯的微笑志愿者参与志愿服务

修复手术，用1000张纯真的笑脸庆祝玫琳凯公司成立60周年。

为了使这群唇腭裂患儿得到救治，玫琳凯美容顾问们的“微笑接力”行动也已经持续了7年，她们不仅通过捐款及义卖，带动顾客们一起为关爱唇腭裂女童贡献力量，还不遗余力地来到各地手术现场担任志愿者。在今年的世界微笑日，微笑明天慈善基金会授予了玫琳凯美容顾问“全新全耀奖”。

“感恩乐施是玫琳凯的核心价值观。”

在玫琳凯感恩专项基金负责人看来，“玫琳凯的美容顾问们遍布在全国大江南北，通过她们每个人实际的感恩行动，已经串联起了一股巨大的社会正能量。她们正在用生命影响生命的方式为身边的社区创造更大的价值。”据悉，自2014年，玫琳凯感恩专项基金及感恩在行动志愿者项目成立以来，玫琳凯销售队伍参与公益捐款超过35万人次，同时还自发地组织及参与公益活动，贡献了40万小时志愿服务时间。