

乱象丛生

中国医疗美容行业洞察白皮书

2020年





艾瑞统计：2019年中国医疗美容市场规模达到1769亿元，增速减缓至22.2%；2019年，手术与非手术收入占比约为6.2:3.8；到2023年，预计手术与非手术收入占比为5.2:4.8。



艾瑞用研显示：62.1%的医美用户购买过手术类的项目，37.9%的用户没有购买过手术类的项目，仅体验过注射类或光电类项目。约五成用户最初选择医疗美容主要为了取悦自己，近三成用户选择医美是受到身边朋友的带动，或是受到“看脸社会”的影响。



艾瑞核算：2019年中国具备医疗美容资质的机构约13,000家，在合法的医疗美容机构当中，依然有15%（超过2000家）的机构存在超范围经营的现象，属于违规行为；行业黑产依然猖獗，经过估算全国依然有超过80,000家生活美业店铺非法开展医疗美容项目，属于违法行为。



艾瑞核算：2019年中国医美行业实际从业医师数量38,343名；根据中整协统计非法从业者人数至少在10万以上。合法医美机构当中，存在非合规医师“飞刀医生”的现象，根据艾瑞估算，非合规医师数量将近5,000人。



艾瑞专家调研显示：市面上流通的针剂正品率只有33.3%，也就是1支正品针剂背后伴随着至少2支非法针剂的流通。

中国医疗美容市场现状

1

中国医疗美容消费者分析

2

中国医疗美容乱象分析

3

目录

中国医疗美容市场现状

中国医疗美容市场规模及增速

5

中国医疗美容产业链分析

6

中国医疗美容产业图谱

7

中国医疗美容行业发展历程及审美趋势

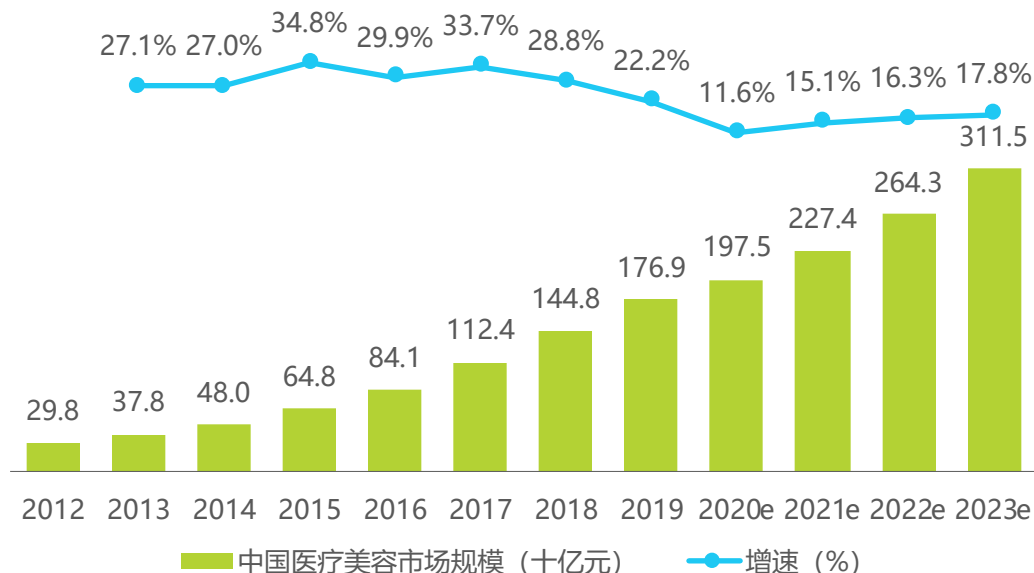
8

中国医疗美容市场规模及增速

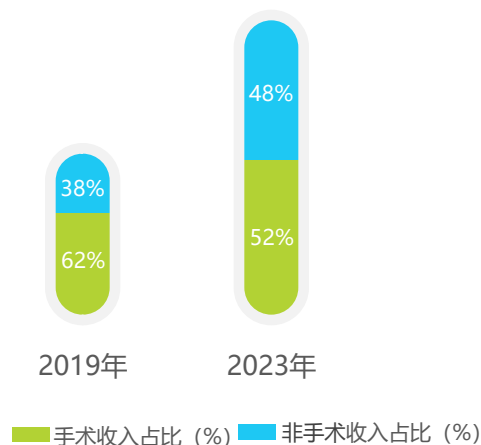
行业在供需不等业态下进入调整期，预计三年后迎来新高峰

艾瑞统计2019年中国医疗美容市场规模达到1769亿元，增长率放缓至22.2%；2019年中国医美用户1367.2万人，预测2023年医美用户达2548.3万人（19年至23年CAGR为16.8%）。2013-2017年，行业高速发展，大量机构涌现，且受网红文化影响，消费者需求爆发。2018年为行业放缓的转折点，大量中小机构面临盈利难等问题，市场呈现供需不匹配状态。从需求侧看，消费者难以识别合法机构与医生，一部分潜在消费者仍对事故频发的医美持观望状态；从供给侧看，民营医疗美容机构因医疗、运营人才缺失导致获客难、客情难维系等问题。2020年受疫情影响，行业发展略受影响，艾瑞预测经过未来3-5年的行业自我调整与变革，市场将逐步回暖。

2012-2023年中国医美市场规模



2019&2023年中国医美市场结构



随着技术提升，艾瑞认为非手术医美人群规模增速将高于手术类人群

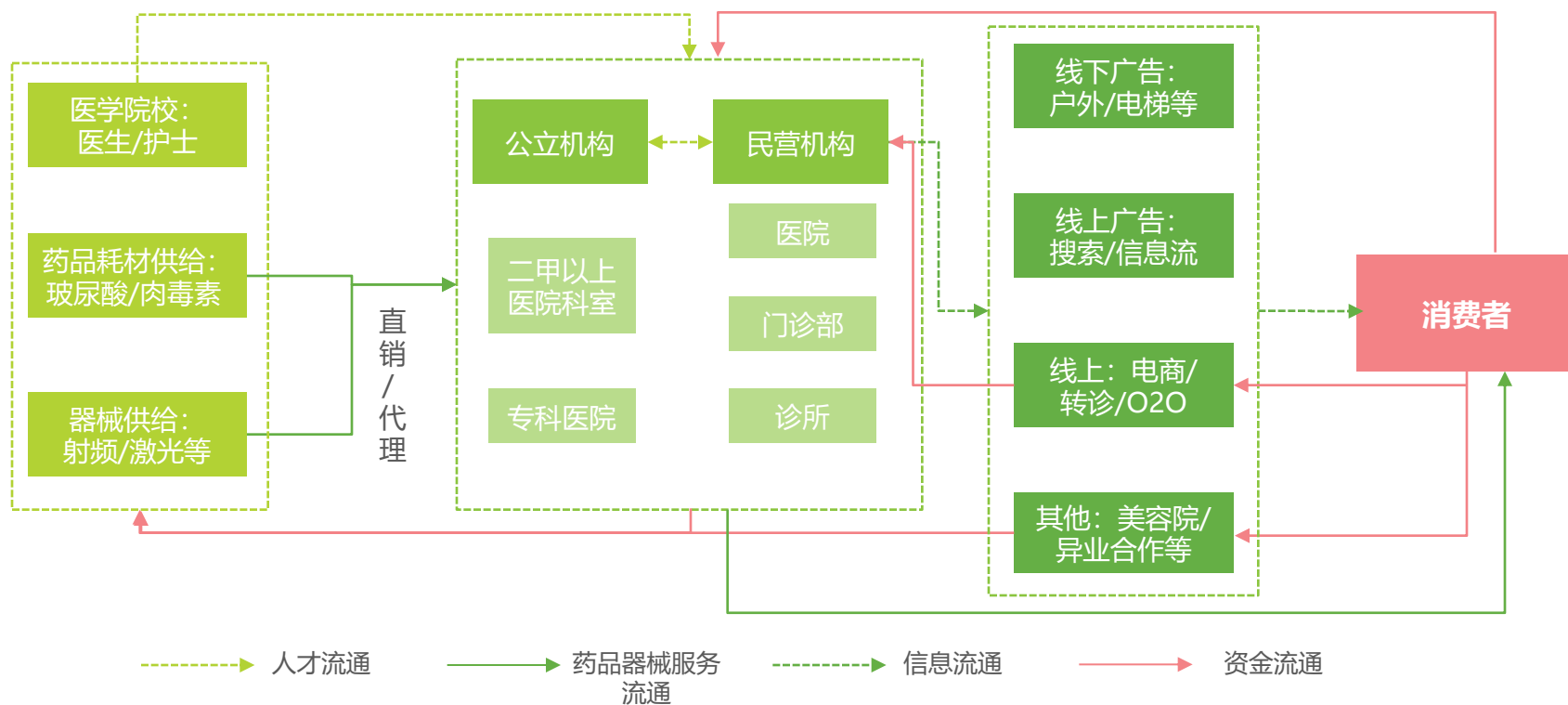
来源：艾瑞咨询研究院根据公开数据、企业财报、专家访谈、艾瑞独立数据建模核算及绘制。

中国医疗美容产业链分析

产业变革主要发生在下游渠道，入口增多引发获客复杂化

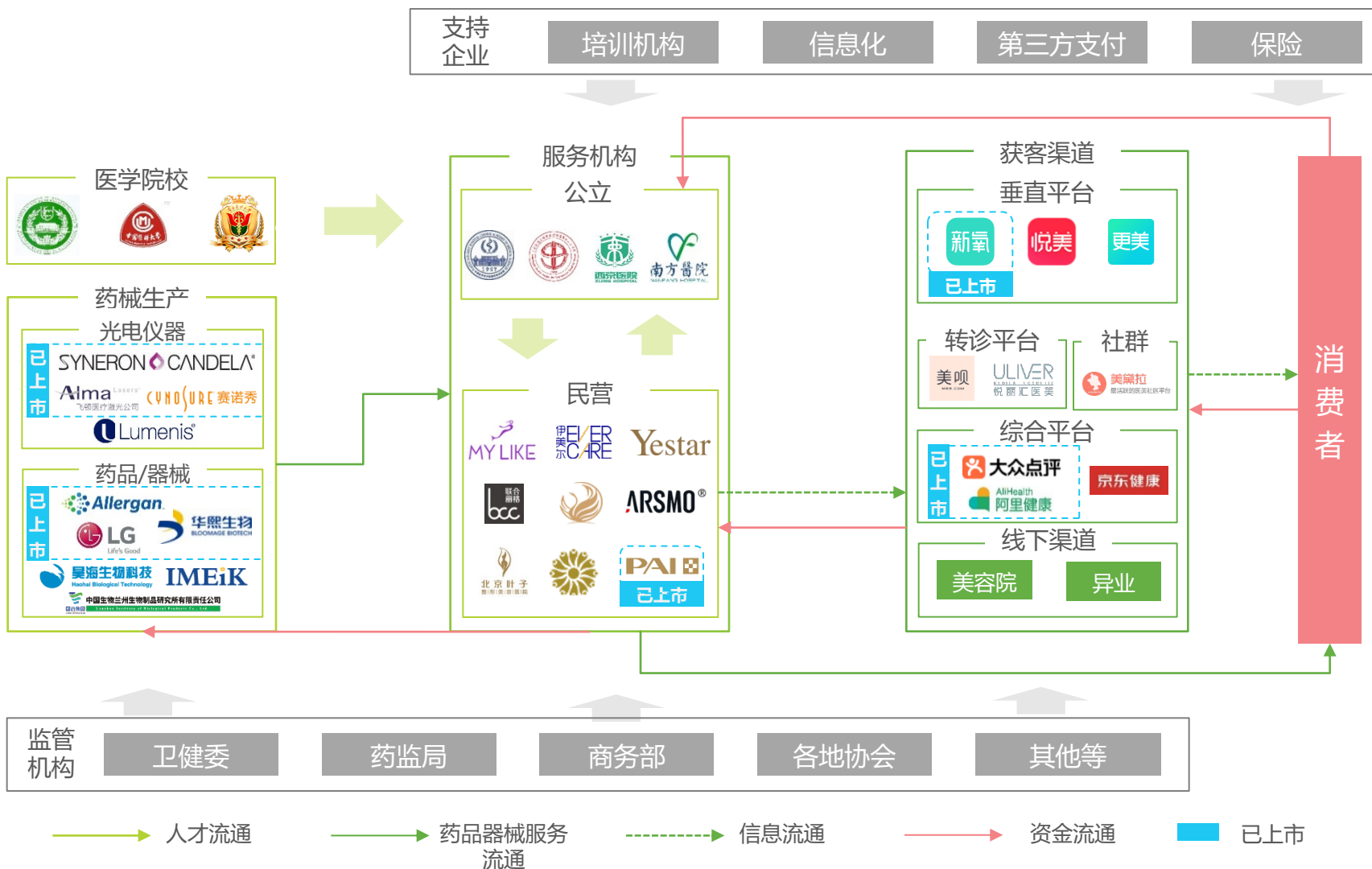
医美产业链由上游院校、药械厂商，中游服务机构以及下游渠道构成。上中下游之间进行着人才、药品器械、信息以及资金的流通。近几年产业变革主要受互联网影响，2013年医美垂直平台进入市场，线上获客形式逐步多样化，由单一搜索竞价增多为电商、转诊、综合O2O等。同时，随着年轻消费者的加入，将带来更加多元复杂的消费模式。

2020年中国医美产业链上下游关系



来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

中国医疗美容产业图谱



来源：艾瑞根据专家访谈，公开资料研究绘制。
注释：产业链图谱中logo位置不分先后，不涉及排名。

中国医疗美容行业发展历程及审美趋势

医美行业的不断发展为求美者提供更多变美可能

我国现代整形手术起始于1929年，当时中国的整体医疗条件有限，整形外科与外科中其他分科（如普外、心外等）相比，并不受重视。1997年民营医疗开始切入整形美容市场，我国医疗美容行业步入发展期。2015年，受颜值经济影响，医疗美容市场异常火热进入爆发性成长期。伴随着行业的发展，中国整形外科技术逐渐成熟，玻尿酸、肉毒素等原材料价格逐渐降低，光电类设备不断升级，求美者可享受到的医美服务也逐渐升级。随着中国女性思想的解放，有“变美”需求的女性越来越多。而近年来，“变美”不再是女性的专利，越来越多的男性愿意通过医美来变“美”。根据艾瑞专家调研显示，目前的医美人群中，约10%为男性。

2020年中国医美行业发展历程及求美者审美趋势



中国医疗美容市场现状

1

中国医疗美容消费者分析

2

中国医疗美容乱象分析

3

目录

中国医疗美容消费者分析

调研说明	11
群体画像	12
审美观念	14
购买情况	15
购买类型	16
消费水平	17
医美动因	18

信息获取	19
决策周期与因素	20
地域偏好	21
机构与医生偏好	22
机构评价	23
术后评价	24
过度整形	25

01 研究目的及内容

本次用户调研通过艾瑞iClick在线调研社区收集样本，利用定量研究了解当前中国医疗美容用户的整体画像、医美动因、决策周期、购买情况、消费偏好等，从而进一步的了解中国当前医疗美容行业现状。

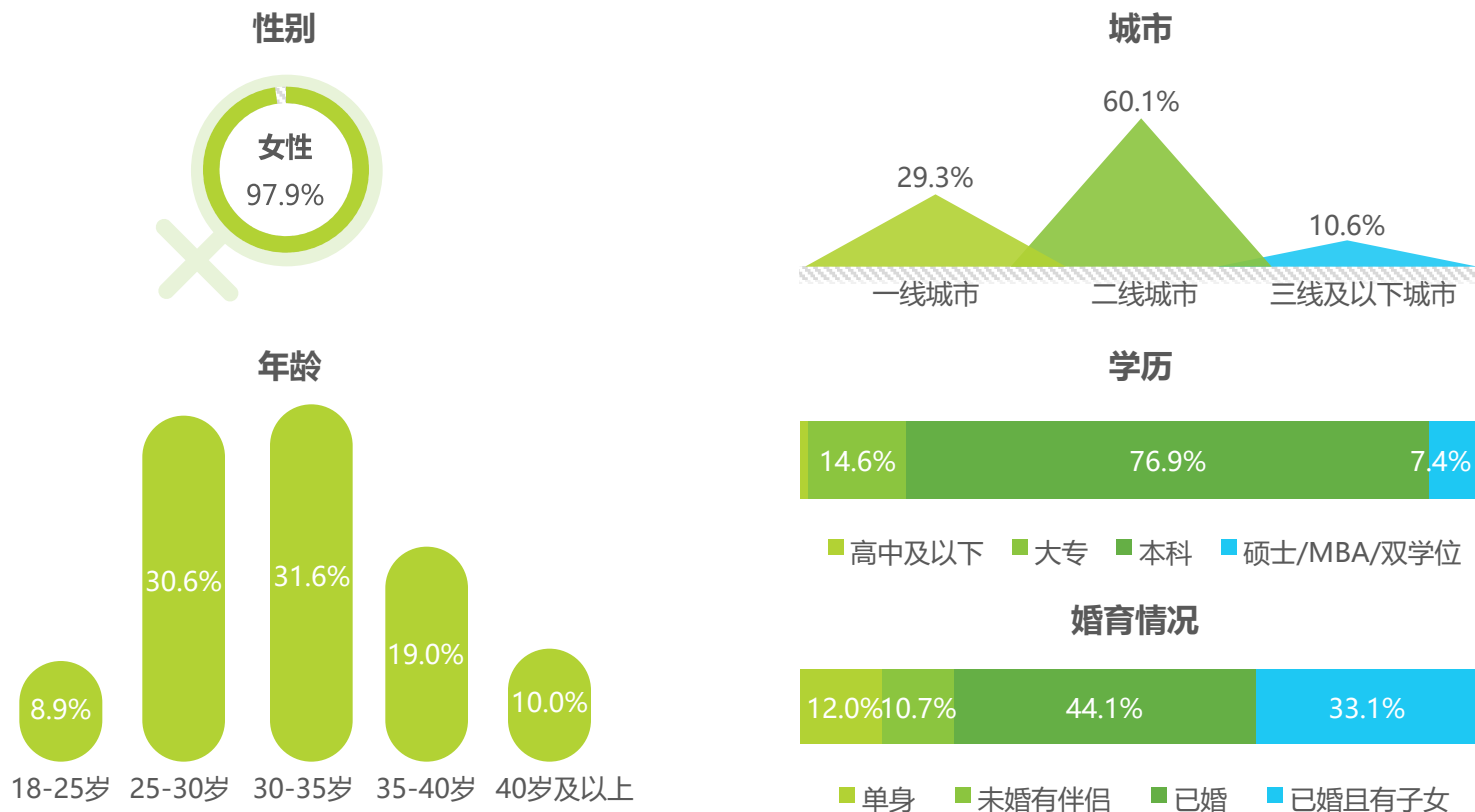
02 调研样本说明

调研概况	描述
样本来源	艾瑞iClick在线调研平台
调研时间	2020.03
调研对象	进行过医疗美容的人群
覆盖地区	全国地区
样本数量	700样本

中国医疗美容用户画像（1）

本次调研用户以25-35岁的女性为主，多生活在一线、二线城市，本科、已婚者居多

2020年中国医美用户人群画像（1）

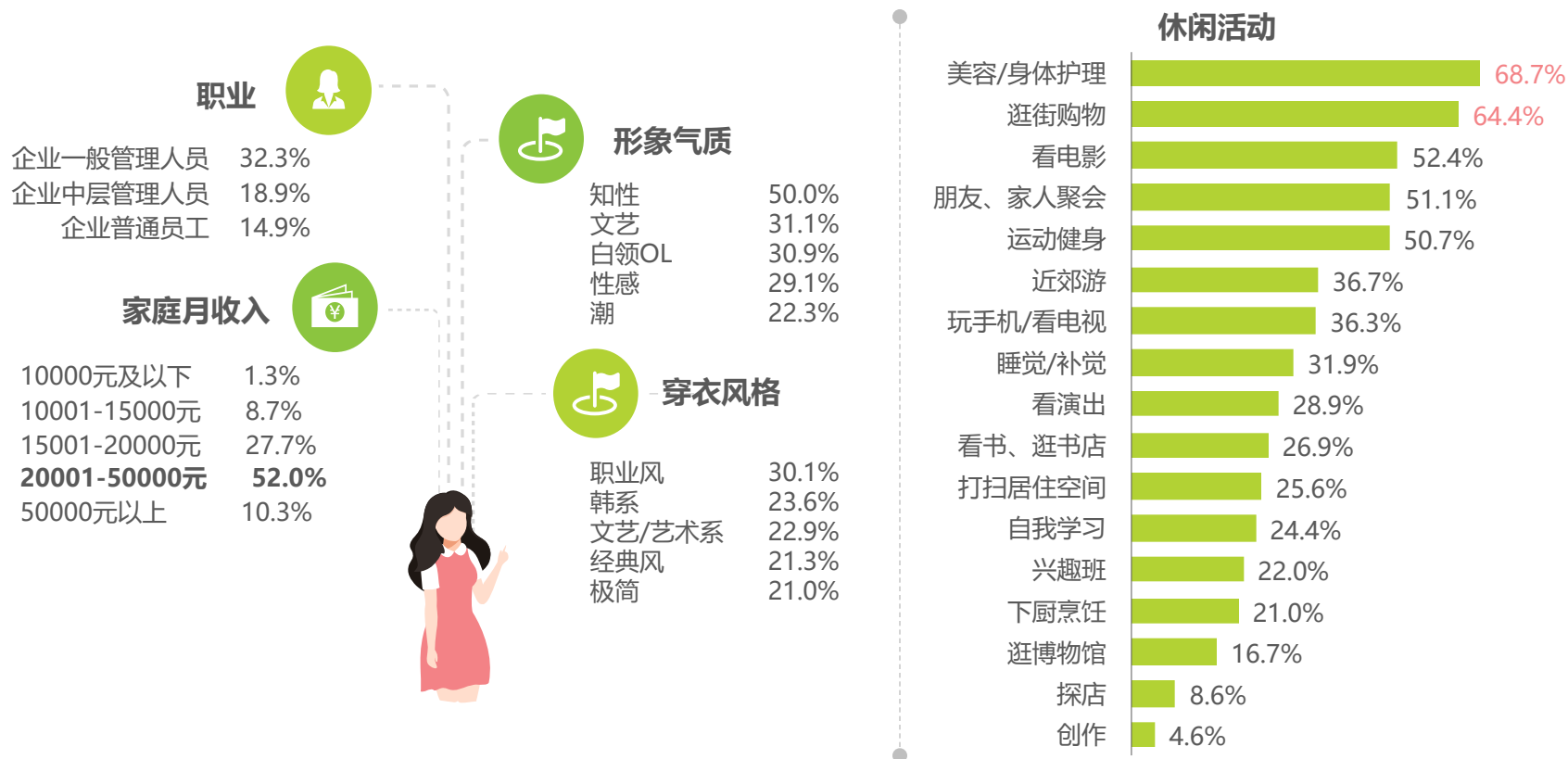


样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。此次调研的男性人群比例略低于行业整体水平。
注释：请问您的性别是？请问您的周岁年龄是？请问您的城市是？请问您的最高学历是？请问您的婚育状况是？单选。

中国医疗美容用户画像 (2)

主要从事企业的管理工作，家庭月收入在2-5万者居多，美容、逛街是最主要的休闲方式

2020年中国医美用户人群画像 (2)



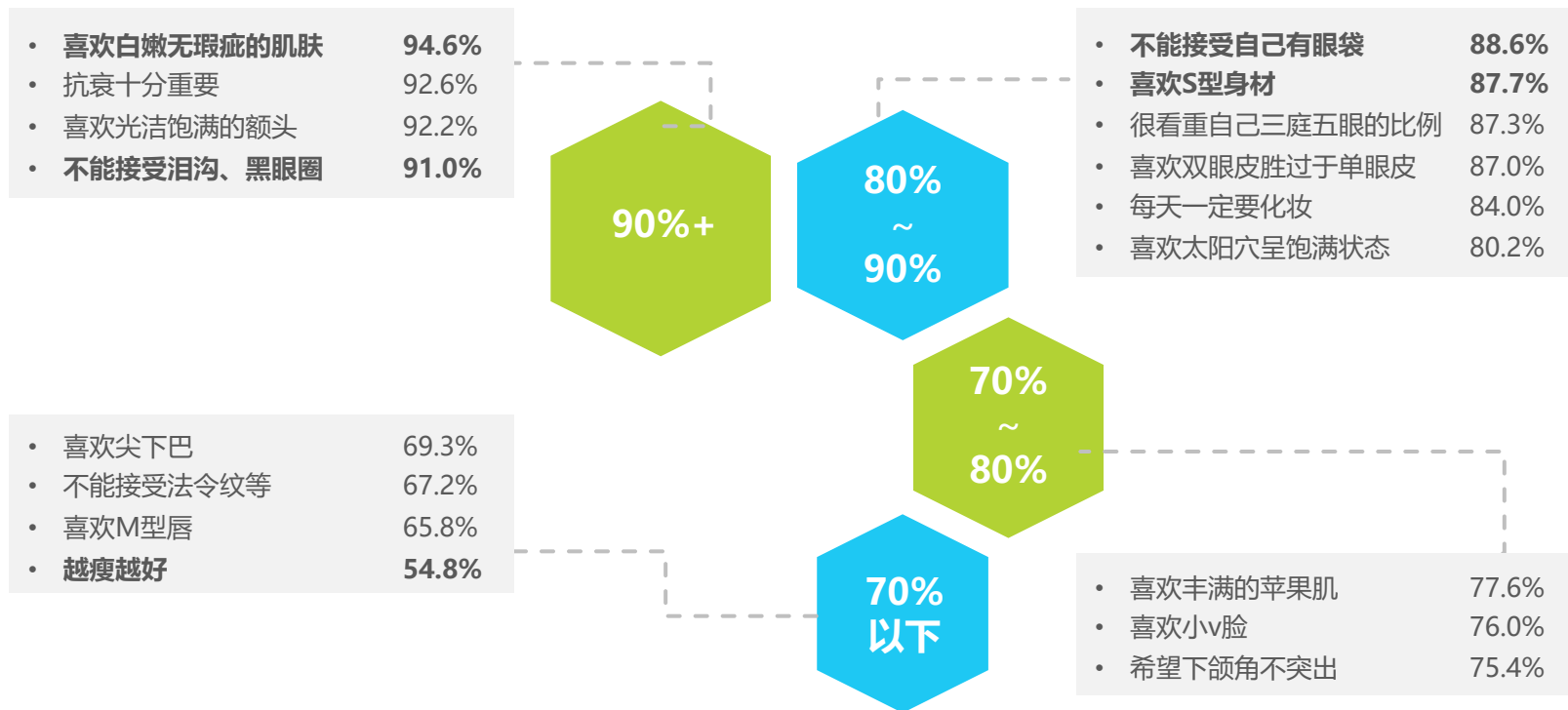
样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。

注释：请问您的职业是？您目前的家庭月收入大约是？单选；您希望展现的个人形象气质是什么？您喜欢的日常穿着风格是什么？您的休闲时间主要用来做什么？多选。

中国医疗美容用户—审美观念

普遍喜欢白嫩肌肤，拒绝接受眼袋黑眼圈；
相比“以瘦为美”，更爱S型身材

2020年中国医美用户人群审美观念



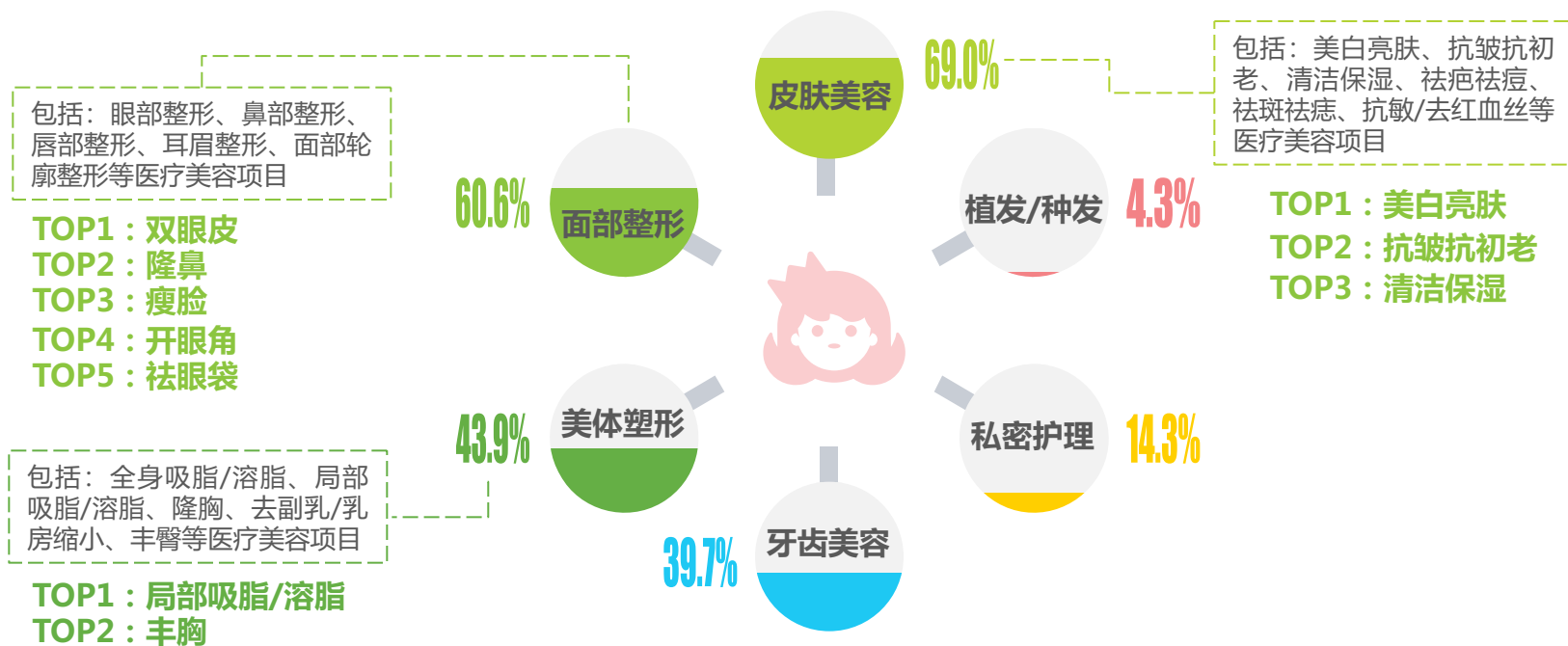
样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：对于以下描述，请问您的认同度是？（非常认同，认同，不好说，不认同，非常不认同）单选。

中国医疗美容用户—购买情况

医美用户主要购买皮肤美容、面部整形、美体塑形项目

皮肤美容项目是医美用户消费的“基础款”，近七成医美用户购买过。其中，最受医美用户欢迎的皮肤美容项目是美白亮肤，这可能因为用户受到“一白遮百丑”的美学观念影响。六成医美用户购买过面部整形项目，双眼皮、隆鼻、瘦脸项目最受欢迎。43.9%的医美用户购买过美体塑形项目，其中，购买身体局部吸脂/溶脂及丰胸项目的用户最多。

2020年中国医美用户购买情况



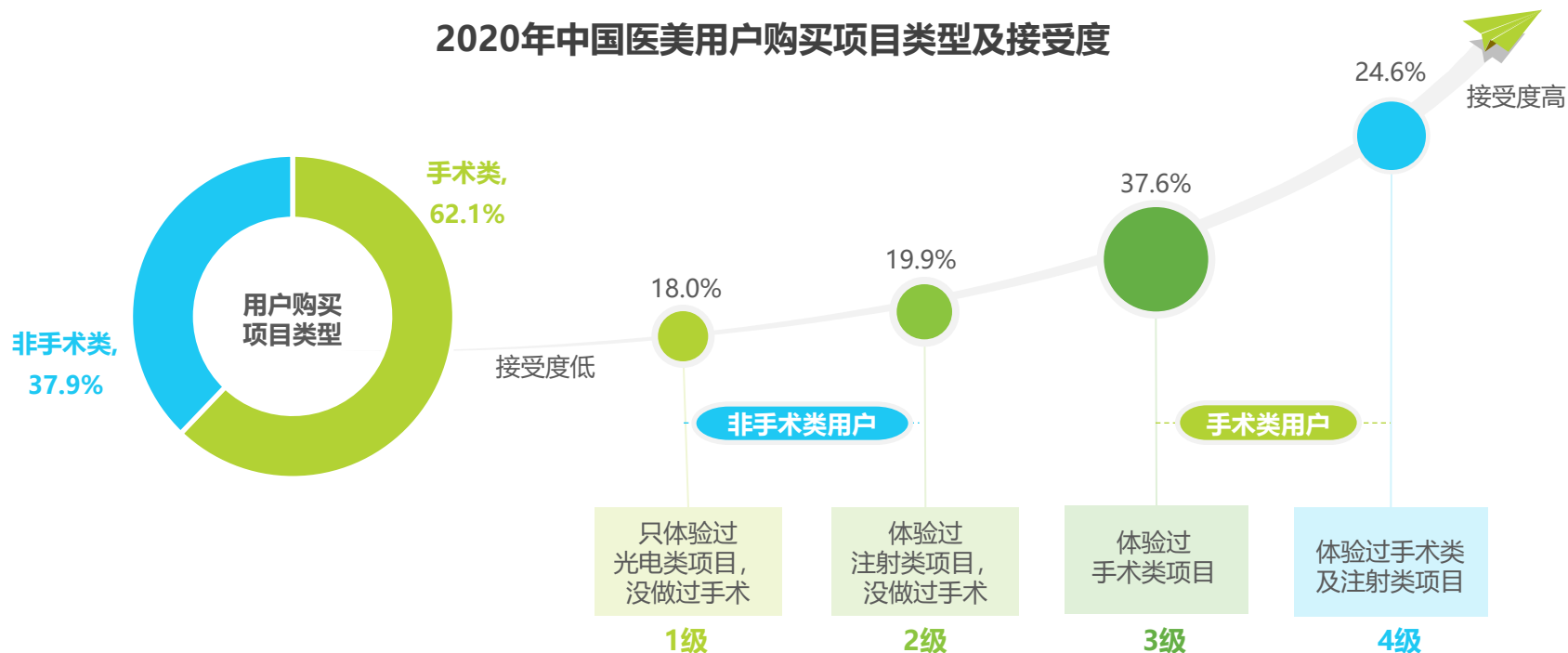
样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：请问您都购买过以下哪类医美项目？多选。

中国医疗美容用户—购买类型

约六成医美用户购买过手术类医美项目

医美用户购买过的项目类型较为多样，按照【是否购买过手术类项目】来划分，手术类用户占62.1%，这部分用户均购买过手术类的医美项目，可能购买了非手术类项目。非手术类用户占37.9%，这类用户目前并没有购买过手术类项目，仅体验过注射类或光电类项目。具体来看，医美用户对于医疗美容项目的接受度可按照其购买过的医美项目类型分为四个等级。一级：只体验过光电类项目，没做过手术（18.0%）；二级：体验过注射类项目，可能做过光电类项目，但没做过手术（19.9%）；三级：体验过手术类的项目，可能做过光电类项目，但没打过针（37.6%）；四级：体验过手术类项目，也体验过注射类项目，可能体验过光电类项目（24.6%）。

2020年中国医美用户购买项目类型及接受度



样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：结合您的所有美容医美经历，您认为哪项描述符合您的实际情况？单选。

中国医疗美容用户—消费水平

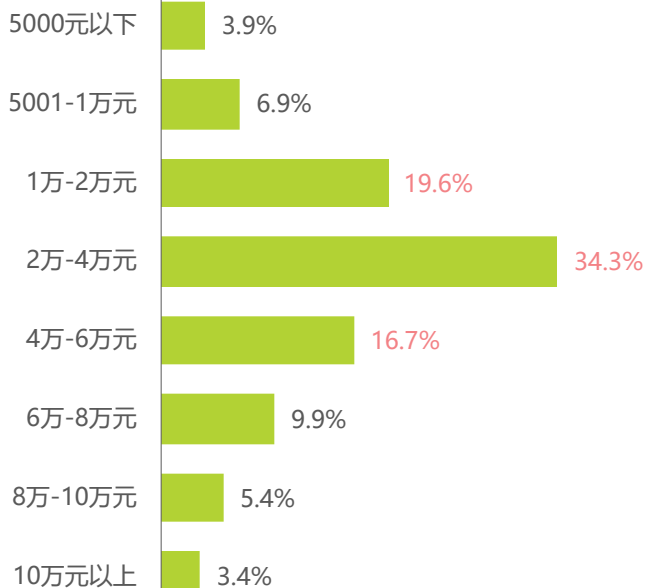
在医疗美容上累计花费2-4万的用户居多

约七成用户累计花费1-6万元在医疗美容上，其中19.6%的用户花了1-2万元，34.3%的用户花了2-4万元，16.7%的用户花了4-6万元。到目前为止，用户购买手术类项目平均花了19191.4元，多以购买多种手术类项目，每种只购买过1次为主。而注射类及光电类项目多是重复性消费，对于同一医美项目，用户可能存在多次购买的行为。到目前为止，用户购买注射类项目平均花了11729.1元，购买光电类项目平均花了17539.7元。

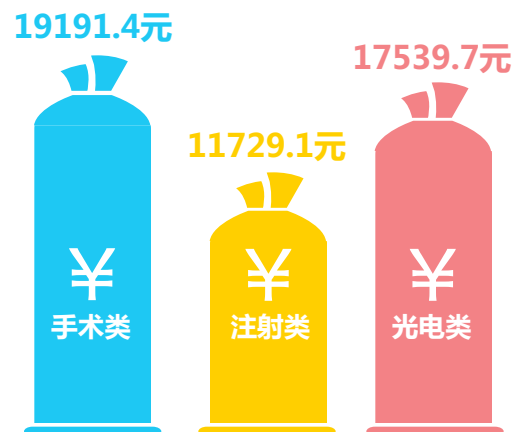
2020年中国医美用户消费水平



医美总体花费



各类项目累计花费



样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。

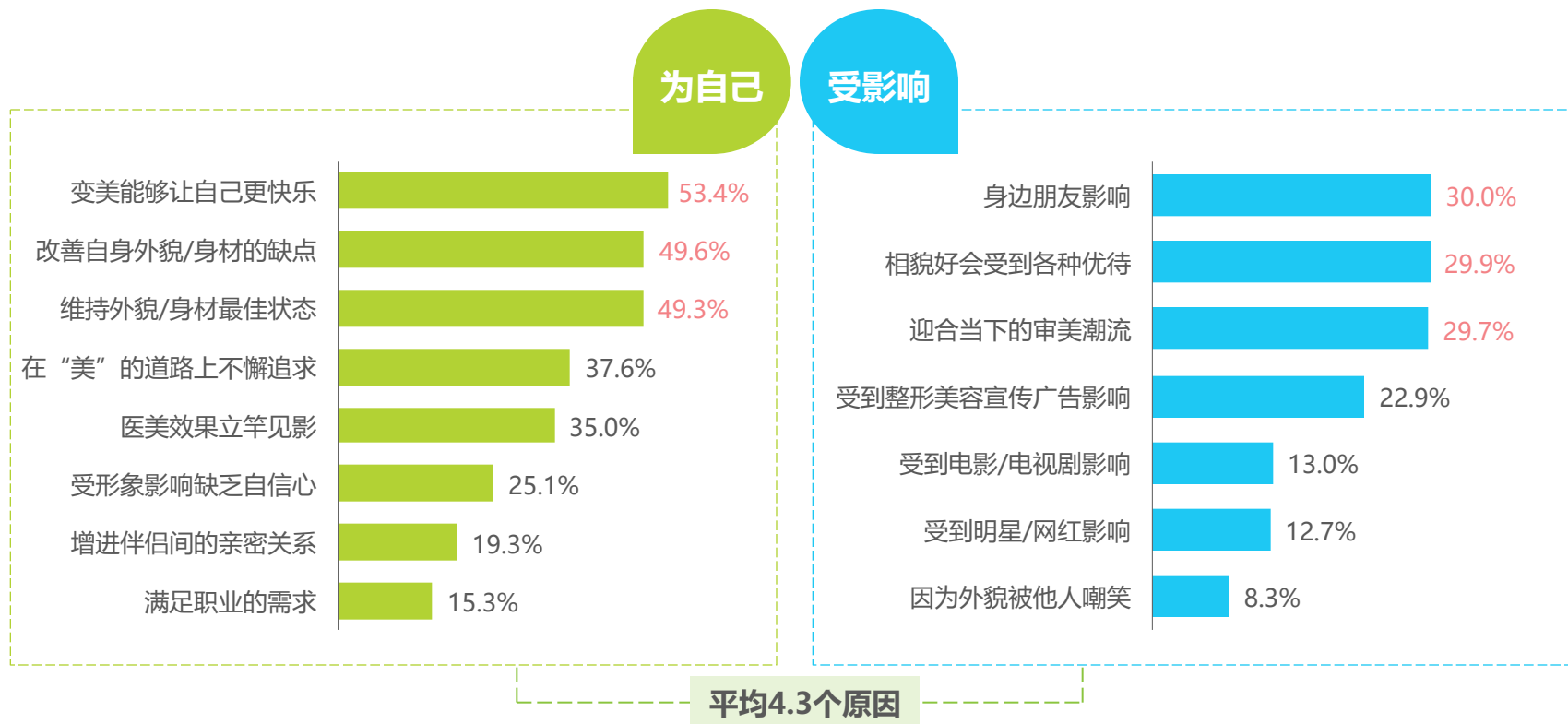
注释：请问到目前为止，您在手术类医美项目上花了多少钱？/您在注射类医美项目上花了多少钱？/您在医美项目上一共花了多少钱？单选。

中国医疗美容用户—医美动因

选择医美主要为了取悦自己

医美用户最初选择医疗美容主要为了自己，约五成用户认为变美能够让自己更快乐，希望通过医美改善自身外貌/身材的缺点或是维持自己的最美状态。此外，近三成医美用户选择医美是受到身边朋友的带动，或是受到“看脸社会”的影响。

2020年中国医美用户最初体验医美项目的原因



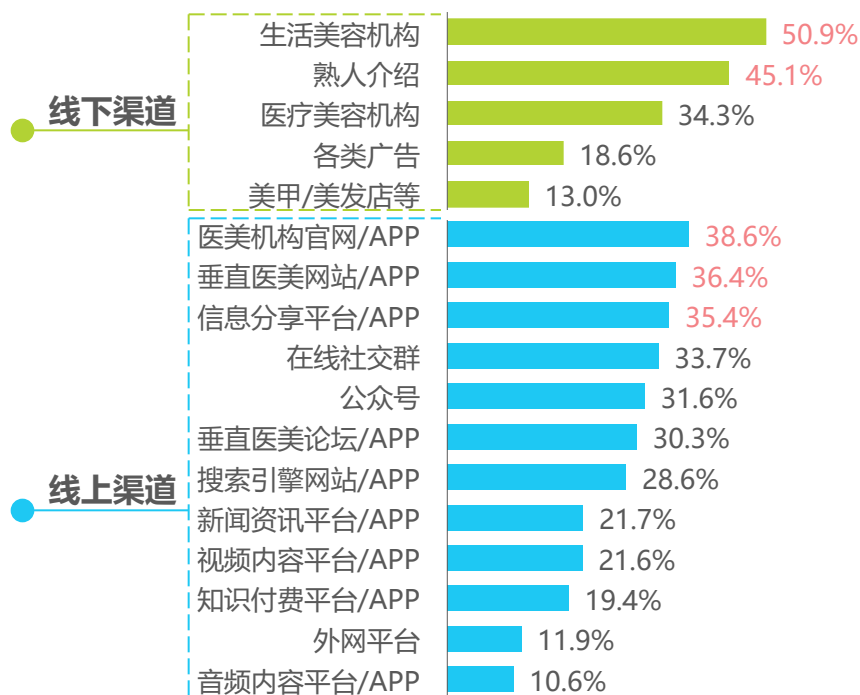
样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：请问您最初为什么想要体验医美项目？多选。

中国医疗美容用户—信息获取

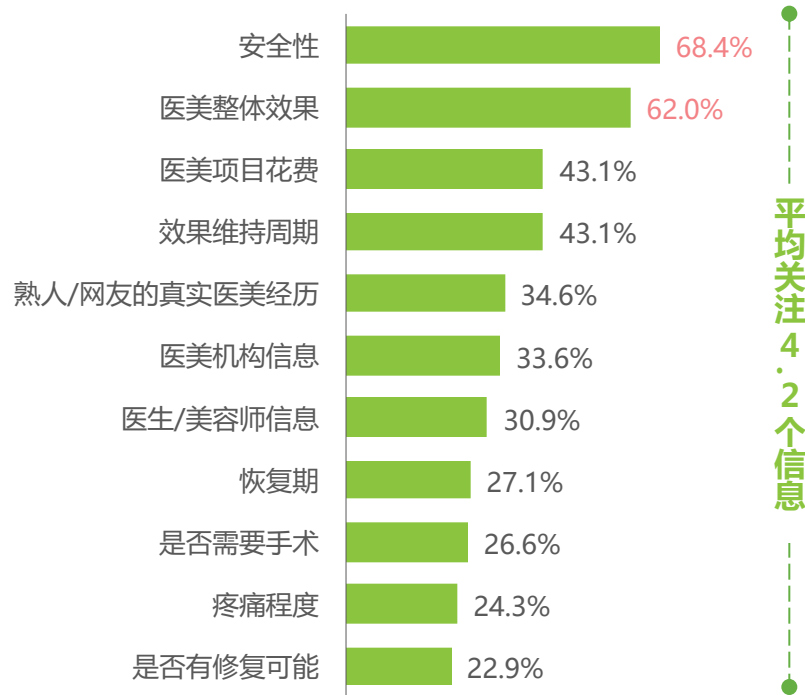
线下渠道是主要的信息来源，医美安全性、效果最受关注

医美用户信息获取渠道TOP5为：生活美容类机构（如美容院、皮肤管理中心等）、熟人介绍、医美机构官网/APP（如八大处官网等）、垂直医美网站（如新氧等）及各类信息分享平台。其中，约一半的医美用户通过生活美容机构了解医美，这可能因生活美容机构多会主动宣传医美，从而转化更多客户购买医美项目，达到获利的目的。45.1%的医美用户通过熟人获取信息，熟人的真实医美体验加深了医美用户对其提供信息的信任。此外，随着医美事故/失败报道的增加，医美安全性成为医美用户最关注的信息（68.4%）。

2020年中国医美用户信息获取渠道



2020年中国医美用户关注信息



样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：您从哪些渠道获取医美相关信息？多选。

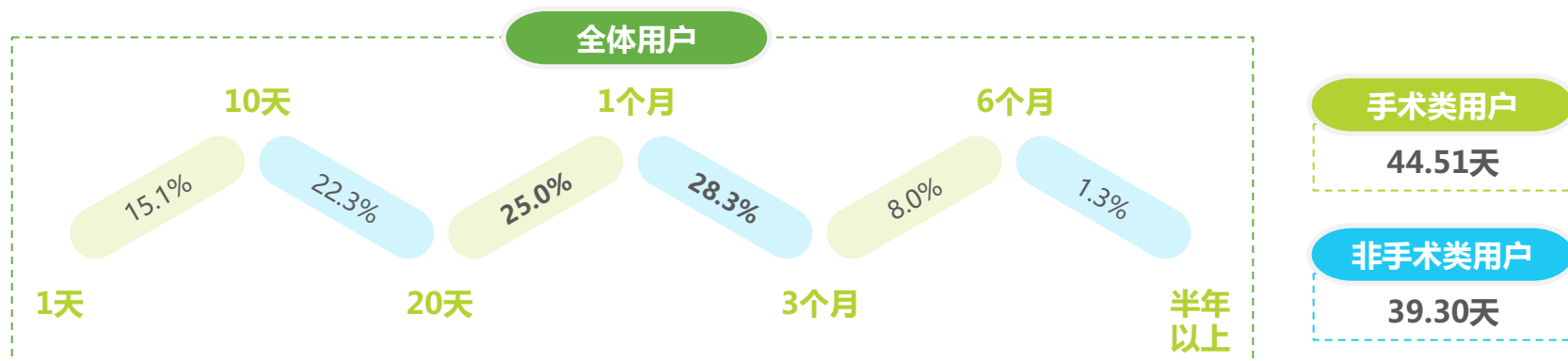
样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：您主动关注哪方面的医美信息？多选。

中国医疗美容用户—决策周期与因素

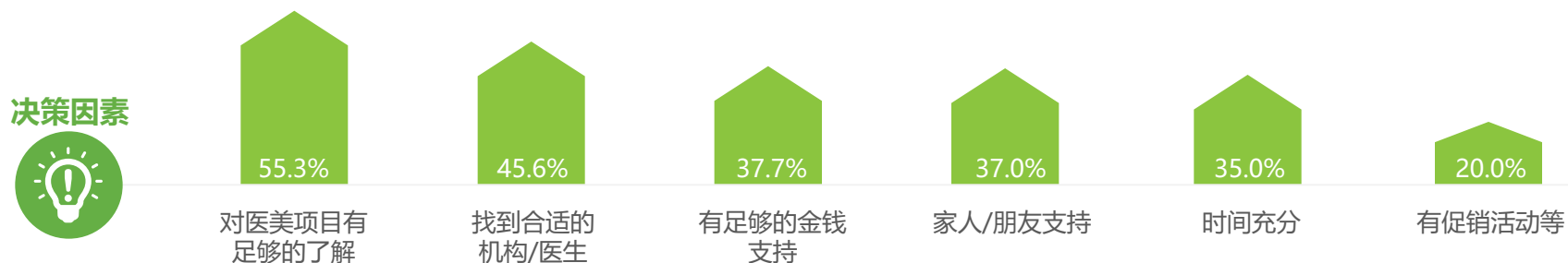
大多需要20-90天的决策时间，最终因足够了解项目而购买

从打算体验医美项目，到实际购买项目，25%的医美用户花了20天-1个月，28.3%的用户花了1-3个月。手术类用户的决策周期平均为44.51天，非手术类用户的决策周期平均为39.30天。而最终促使他们购买医美项目的主要原因是对其项目有足够的了解（55.3%）以及找到合适的机构/医生（45.6%）。

2020年中国医美用户决策周期



2020年中国医美用户决策因素



样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。

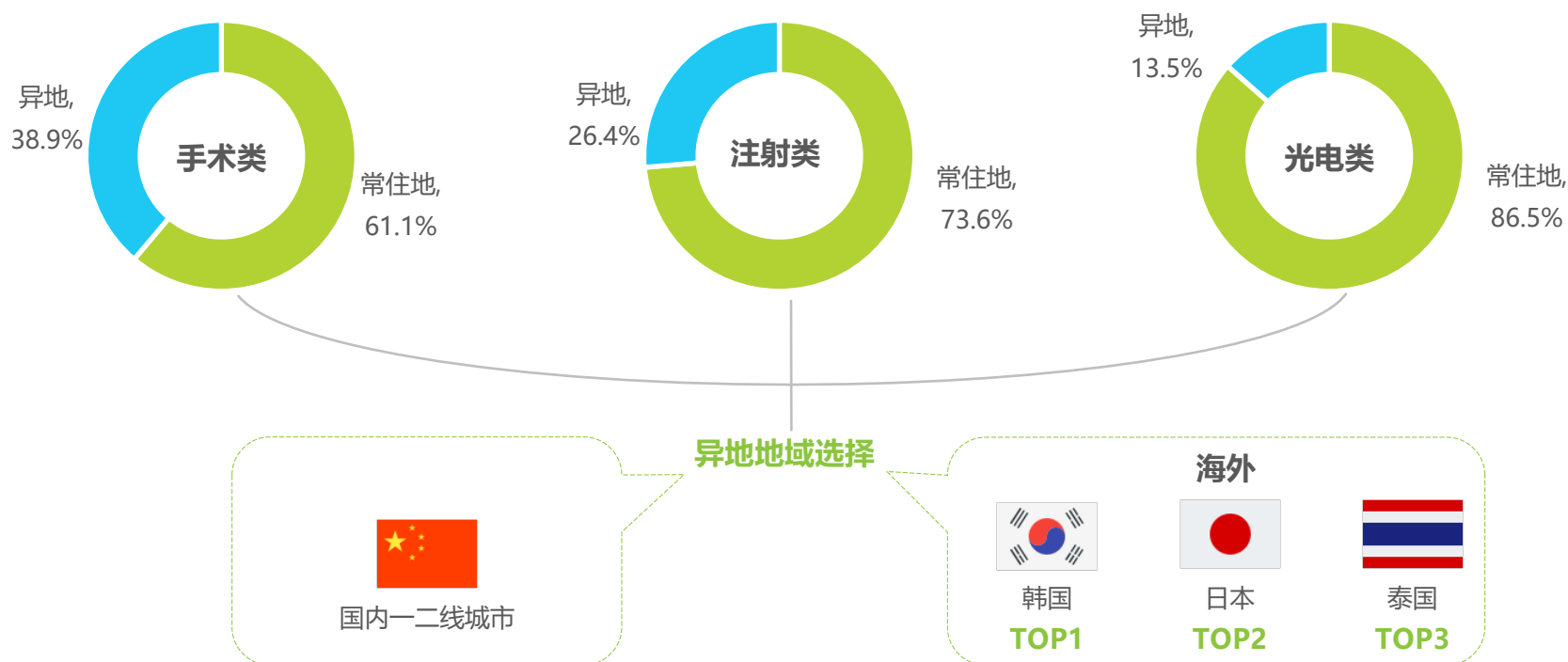
注释：请问从您打算体验医美项目，到实际购买项目，大概花了多长时间？单选；最终促使您购买医美项目的原因是？多选。

中国医疗美容用户—地域偏好

更偏爱在常住地进行医疗美容

购买过手术类项目的用户中，四成用户选择在非常住地进行手术类项目。购买过注射类项目的用户中，仅有26.4%的用户选择在非常住地进行。而仅购买过光电类项目的用户中，近九成用户选择在常住地进行光电项目。选择非常住地进行医美的用户可能多会选择去国内一二线城市、韩国、日本或泰国。

2020年中国医美用户地域偏好



样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。

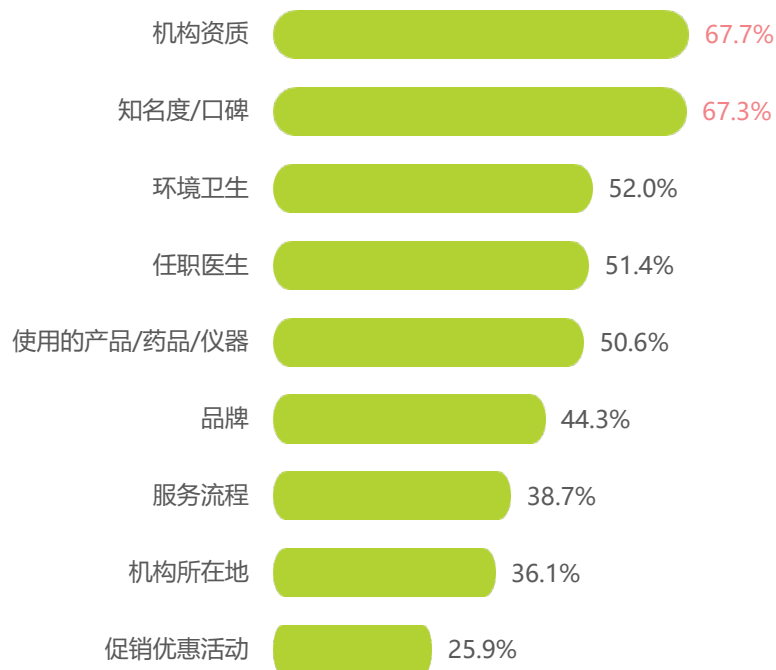
注释：请问您通常在哪里进行手术类的医美项目？请问您通常在哪里进行的注射类的医美项目？请问您通常在哪里体验医美项目？请问您去外地体验医美项目时，偏向于去哪类城市？请问您去海外体验医美项目时，偏向于哪个国家/地区？单选。

中国医疗美容用户—机构与医生偏好

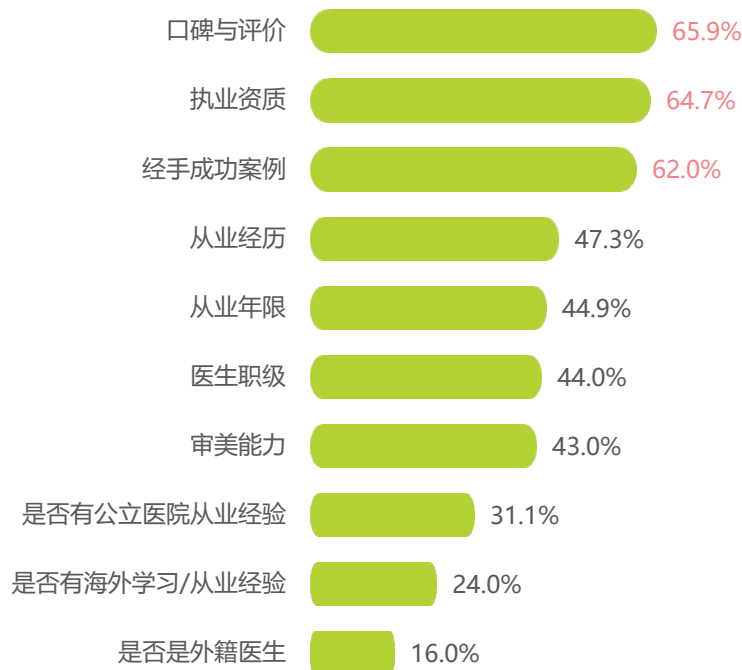
口碑与资质是医美用户选择机构及医生时的主要考虑因素

67.7%的医美用户在选择机构时主要考虑机构的资质及知名度/口碑，而在选择医生时，口碑与评价是医美用户最看重的（65.9%），其次为医生的职业资质（64.7%）及医生经手成功案例（62.0%）。

2020年中国医美用户选择机构的考虑因素



2020年中国医美用户选择医生的考虑因素



样本：医美已有用户，N=700，艾瑞咨询于2020年3月通过iClick网上调研获取。
注释：请问您最常去的医美机构类型是？在选择医美机构时，您都考虑哪些因素？多选。

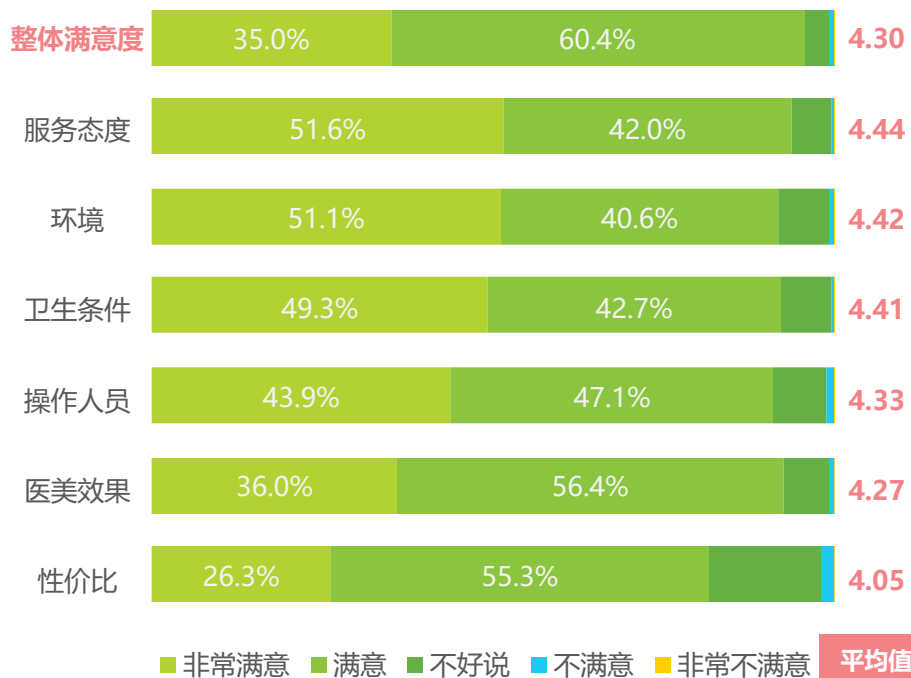
样本：医美已有用户，N=700，艾瑞咨询于2020年3月通过iClick网上调研获取。
注释：在选择医生/美容师时，您看重哪些方面？多选。

中国医疗美容用户—机构评价

对于最常去的医美机构，医美用户基本持满意态度

用户对最常去的医美机构的整体评分为4.30分（5分满），对常去医美机构的人员服务态度、环境、卫生条件评价相对较高。通过相关分析发现，与医美用户整体满意度最相关的因素是医美项目效果、性价比及操作人员的技术。医美机构可以通过确保项目效果、提高项目性价比及保证操作人员技术水平等方式获得更多用户的好口碑。

2020年中国医美用户机构满意度



对医美用户机构满意度影响最大的因素



样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：请对您对这家机构进行打分：5分为非常满意，1分为非常不满意。单选。

中国医疗美容用户—术后评价

用户恢复期的感受值得关注

总体来看，用户对医美术后的整体评价较高（4.25分），手术类用户与非手术类用户在术后评价上并没有明显差异。根据艾瑞专家调研显示，医美项目（尤其是手术类项目）恢复期的护理，在很大程度上影响了医美项目的最终效果。而目前，一方面，中国医美用户恰恰容易忽视了术后的护理；另一方面，医美机构对用户的术后回访、关怀等服务体系尚不健全，这些可能导致了用户对恢复期感受的评价相对较低。

2020年中国医美用户术后评价



来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。

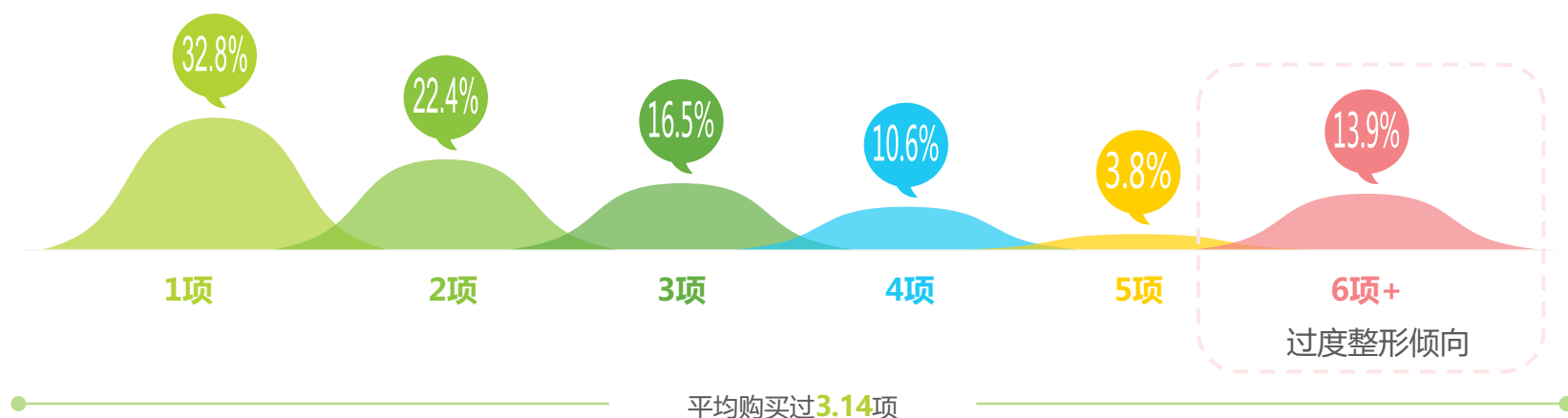
注释：请您根据所有医美项目的整体效果/自然度/恢复期感受/自信心的提升程度/外貌的提升程度/对生活的助益行打分，单选。

中国医疗美容用户—过度整形

过度整形暂未被明确界定

“美”很难去衡量，因而“过度整形”的标准业内并没有统一的界定。根据艾瑞专家调研显示，过度整形主要存在以下四种情况：1) 做过大量面部整形项目；2) 同一部位做了过多种项目；3) 整形后面部僵硬、扭曲、整形痕迹明显，效果不如整形前；4) 进行不必要或不适合的项目。根据艾瑞用户调研发现，购买面部整形的用户平均购买过3.14个项目，购买过6项以上的用户（约为平均水平的二倍）占13.9%。如按照【做过大量面部整形项目】的方式来衡量过度整形，购买过面部整形项目的用户中，约14%的用户可能具有过度整形的倾向。

2020年中国医美用户购买过面部整形项目数量



过度整形案例

韩国KBS电视台曾播出H女士从天然美女成为“电风扇大妈”的故事。H女士曾经是一位模特，在韩国上个世纪八十年代小有名气。后来在日本无意中陷入了黑市整形，最终因“整容中毒”使自己面目全非。

来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。
样本：医美已有用户，N=424；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：请问您都购买过以下哪类医美项目？

中国医疗美容市场现状

1

中国医疗美容消费者分析

2

中国医疗美容乱象分析

3

目录

中国医疗美容乱象分析

“黑话”	28	渠道抽佣	36
机构情况	29	投诉情况	37
机构违规经营	30	用户认知局限	39
操作不规范	31	轻医美认知偏差	40
医师情况	32	注射针剂认知偏差	41
注射针剂情况	33	修复市场	42
设备情况	34	海外医美风险	43
事故情况	35	中国医美乱象之解	44

中国医美乱象——“黑话”



来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

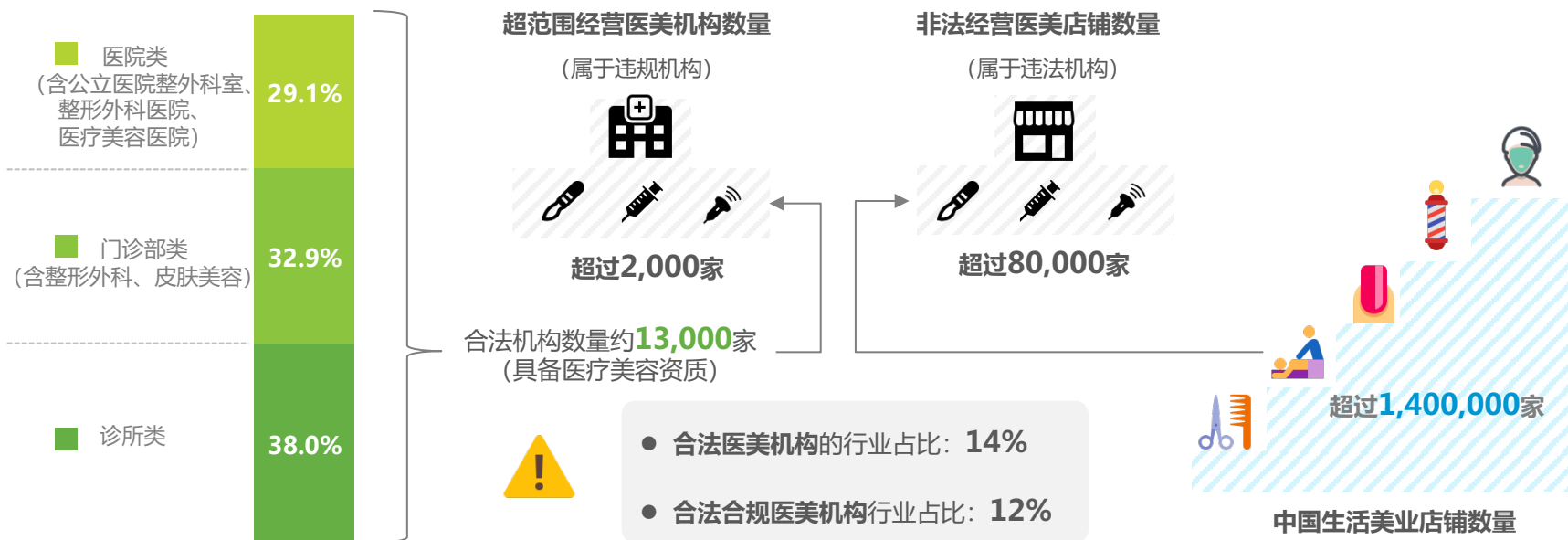
中国医美乱象—机构情况

合法合规开展医美项目的机构仅占行业12%

2019年中国具备医疗美容资质的机构约13,000家，其中医院类占29.1%、门诊部类占32.9%、诊所类占38.0%；国家对不同等级的医疗美容机构所开展的医疗美容项目都做出了严格规范与限制，然而，在合法的医疗美容机构当中，依然存在15%的机构超范围经营的现象，如诊所没有设置整形外科，却开展了双眼皮手术；门诊部不可做三级、四级手术项目，却开展了抽脂手术、颧骨降低术，均属于违规行为；此外，行业黑产依然猖獗，经过估算全国依然有超过80,000家生活美业的店铺非法开展医疗美容项目，属于违法行为。

2019年中国医美机构分布情况

2019年中国黑医美机构数量情况



来源: 艾瑞咨询研究院根据专家访谈、卫生统计年鉴、企查查等公开资料研究绘制。

来源: 艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。
注释: 以上统计生活美业店铺包括, 美容院、美甲店、美发店、按摩店、理发店。

中国医美乱象—机构违规经营

违规机构主要存在美容外科经营范围不合规现象

2019年中国医美机构的经营范围与违规现象总结

机构类型	临床科室	医技科室	可开展的美容外科项目级别	违规经营现象
医疗美容诊所	可设置不超过2个科目	美容外科	手术室、治疗室、观察室	可开展一级项目
		美容皮肤科 美容牙科 美容中医科	美容治疗室 诊疗室 中医美容治疗室	没设置美容外科、没有专业麻醉师，却开展了美容外科项目
医疗美容门诊部	至少设置	美容咨询室 美容外科 美容皮肤科 美容牙科 美容中医科	药剂科、化验室、手术室	可开展一级、二级项目
	可以设置	美容治疗室 麻醉科		开展三级或四级项目
医疗美容医院	至少设置	美容咨询室 美容外科 美容皮肤科 美容牙科 美容中医科 美容治疗室 麻醉科	药剂科、检验科、放射科、手术室、技工室、消毒供应室、病案资料室	开展一级、二级、三级项目
				开展四级项目

美容外科项目分级举例说明

一级项目：重睑成形术（双眼皮成形术）、内眦成形术、隆鼻术、酒窝成形术、毛发移植术等；
二级项目：鼻畸形矫正术、鼻翼缺损修复术、隆乳术等；

三级项目：全颜面皮肤磨削术、不良文饰修复术、脂肪抽吸术（2000ml≤吸脂量<5000ml）等；
四级项目：颧骨降低术、下颌角肥大矫正术、上下颌骨其它成形术等。

来源：艾瑞咨询研究院根据《医疗美容项目分级管理目录》等公开资料，专家访谈等自主研究及绘制。

中国医美乱象——操作不规范

医美机构仍存在操作不规范的现象

虽然卫健委未明确要求各级各地医疗机构遵照执行,《临床技术规范》——美容医学分册依然可以成为各级医美机构的临床技术操作参考。《规范》中对于各美容外科手术的适应证、禁忌证、术前检查、手术操作要点、术后处理、并发症及注意事项做了详细阐述,医疗美容从业人员应根据从业机构的类型及机构常见接诊项目尽量规范自身的操作,以减少进行医美项目时的潜在风险。根据艾瑞专家调研显示,目前部分合法的医美机构仍存在诊疗操作不规范、仪器使用不规范、消毒操作不规范及卫生环境不规范等现象。

2019年中国医美机构常见操作不规范现象总结

1

诊疗操作不规范

- 医生缺乏自己对就医者的美学评估,过度听取就医者/医美咨询师的意见。
- 医生/医美咨询师未交代清楚手术不良反应,对就医者的项目效果过度承诺,使其对美容的期望值过高。
- 医生由于操作不熟练/不专注等原因对就医者造成不必要的创伤或造成术后创口出血等情况。
- 医生/医美咨询师未对就医者进行积极的心理暗示。

2

仪器使用不规范

- 仪器操作人员未经过正规培训。
- 未按照仪器操作规范使用/更换耗材。
- 使用未经NMPA批准的仪器。
- 使用未经NMPA批准的仪器耗材。
- 使用不正规渠道购买/租赁的仪器或耗材。

3

消毒操作不规范

未严格按照无菌要求进行术前准备、术后护理、器械灭菌等。

4

卫生环境不规范

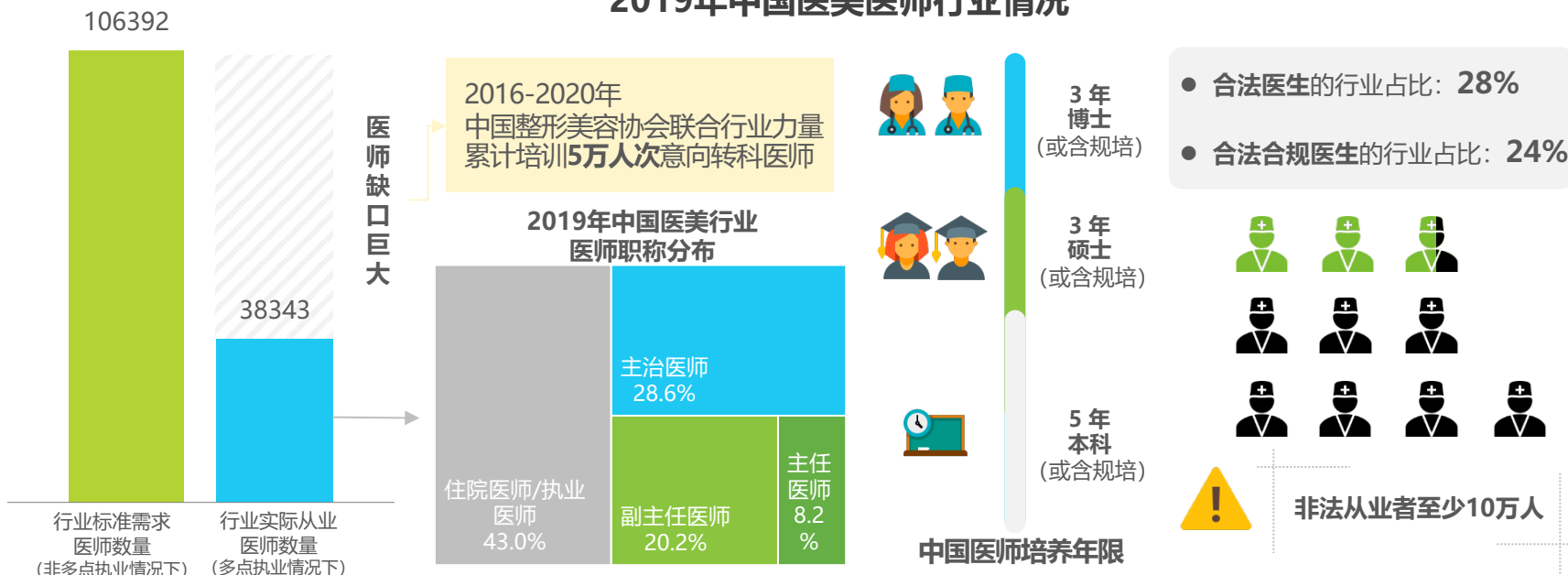
未按照要求对医疗机构建筑物内部表面进行日常清洁与消毒、强化清洁与消毒,清洁工具复用处理不当等。

中国医美乱象—医师情况

医美非法从业者十万以上，合法医师仅占行业 28%

2019年中国医美行业实际从业医师数量为38,343名，2018年卫健委统计年鉴显示整形外科专科医院医师（含助理）数量仅3,680名；如按非多点执业情况下，13,000家医美机构医师的标准需求数量达10万名，行业医师缺口依然巨大；而人才培养并非朝夕而成，正规医师的培养年限为5至8年。因此，中整协联合行业力量计划5年培训5万人次的意向转科医师，一定程度缓解了缺口；此外，1) 由于行业黑产“来钱快、诱惑大”，滋生了大量自称“医生、专家”的非法从业者，仅通过非法培训机构短期速成的“无证行医”，根据中整协统计非法从业者人数至少在10万以上；2) 合法医美机构当中，存在非合规医师“飞刀医生”的现象，根据艾瑞估算非合规医师数量将近5千人。消费者可通过卫健委网站服务栏以及在线医美垂直平台App如新氧工具栏，输入省份和医师名字查询医生执业资质及执业范围。

2019年中国医美医师行业情况



来源：艾瑞咨询研究院根据专家访谈，卫生统计年鉴等公开资料自主研究及绘制。

注释：医疗美容行业实际从业医师统计口径，包括医疗美容机构中的下列科室：整形/美容外科、皮肤科、牙科、中医美容科、麻醉科。

中国医美乱象—注射针剂情况

假货/水货针剂大行其道，非法注射屡禁不止

尽管国家严查医美行业的针剂造假和走私问题，但针剂产品的隐秘性强、易携带、流动性高，往往只能在事发后被举报，执法部门难以实施全面打击，使得非法注射屡禁不止。根据艾瑞专家调研显示，市面上流通的针剂正品率只有33.3%，也就是1支正品针剂背后伴随着至少2支非法针剂的流通，然而，不管是假货、水货，在中国市场都是非法产品，都无法保障使用安全。

2019年中国医美行业针剂合法比例



假货

- 无法保证无菌生产和医疗标准运输存储，滋生细菌或失去活性。
- 类型一：为凸显注射后效果，采用违禁成分：致癌物质、激素、生长因子等，注射后出现畸形、溃烂情况；
- 类型二：用生理盐水等无效产品，注射以后效果不显著，但被收取了高价的费用；
- 类型三：生产者缺乏专业知识，无法保障针剂实际含量，如将300单位浓度肉毒素放到100单位标识瓶中，不知情下注射了2瓶，消费者会有生命危险。

非法针剂的危害性

水货

- 针剂产品必须医疗标准运输存储才能保障药品有效性，非法渠道通过走私、个人携带的方式无法保障针剂的活性和安全性。
- 同品牌针剂以次充好；包装是水货，注射物是假货，由于缺乏中文说明及标识，消费者难以辨别真伪。
- 没有通过NMPA验证产品，一旦出现问题，维权难度高。

受害者案例——“奥美定事件”

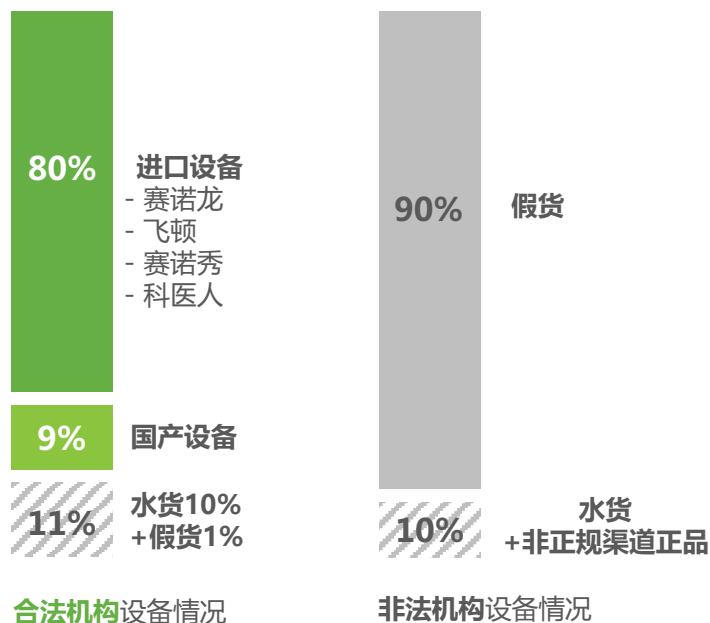
根据06年药监局下属研究中心的报告显示7.75%使用奥美定的用户出现了并发症，轻则发炎肿胀，重则被迫切除乳房，国家已在当年禁用奥美定；被禁以来依然有医美机构被曝出将其伪装成玻尿酸、胶原蛋白进行注射，危害消费者健康。

中国医美乱象—设备情况

非法医美场所90%以上医疗美容设备都是假货

医美光电设备市场被国外四大设备厂商垄断，市占率高达80%；由于医美光电设备属于医疗器械范畴，国家对设备流通严格管控，厂商与经销商只能售卖给合法的医美机构，为确保设备的合法合规，在机身上设有二维码可溯源设备的归属机构和正品情况。根据艾瑞专家调研显示，由于正规光电设备价格高昂、垄断性强、管控严格，可推测在非法医美场所90%以上流通医疗美容设备都是假货，可能存在不到10%的正品和水货通过多手租赁或走私流入市场，与正规医美机构情况截然相反。消费者贸然选择非法医美机构进行光电医美项目，轻则毫无效果损失钱财，重则造成永久性伤害。

2019年中国医美机构设备情况



不正规光电设备的危害性



假货

- 第一类：以生活美容类低能量值充当医疗美容类高能量值的设备。
- 第二类：外形上是品牌仿壳，里面能量原理完全是造假无效。



耗材
偷工减料

- 不采用探头/耗材：只有用了探头不到一半的效果。
- 反复采用探头/耗材：能量不足导致效果差；损耗导致能量不均而灼伤；无消毒多次使用导致交叉感染。



水货

- 走私进入国内市场，无临床指导设备使用，容易损坏皮肤。
- 非正规渠道购买/租赁，接触人体的探头/耗材来源也非正规产品。

受害者案例

2016年6月，M女士在北京某医美门诊部做热玛吉，面部被严重烧伤，到医院诊断面部二度深度烧伤，查处发现医生未能及时发现一次性治疗头的滤网膜破损导致。

来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

中国医美乱象—事故情况

医美行业事故高发于黑医美机构，近10万人致残致死

麻醉学科是临床医学的一个分支，麻醉医师需要具有执业医师资格才可进行临床执业。而中国麻醉医师缺口按照人口基数统计近30万缺口，以中国年手术量10%的增加情况看，至少每年增加8千名，而实际增加仅4千名，可分配到医疗美容行业的医师数量更加不容乐观，对于医美行业是一个极大挑战。根据专家调研显示，中国医疗美容行业事故高发于黑医美机构，平均每年黑医美致残致死人数大约100,000人，且多数消费者投诉、报案无门，维权难上难。

2019年医疗美容行业事故情况

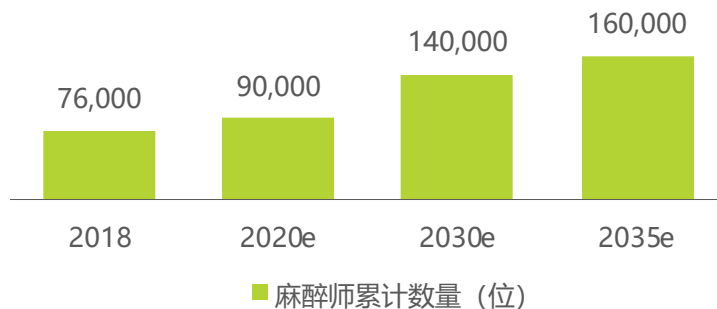


- 正规医美用户数量区间：400~600 万
- 正规医美机构致残、致死率：< 千分之一
- 正规医美机构医美致残、致死数量：< 4000人



- 黑医美用户数量区间：1000万~1200 万
- 黑医美致残、致死率：< 1%
- 黑医美致残、致死数量区间：< 100,000人

2018-2035年中国麻醉医师行业情况



中国医疗行业麻醉医师**缺口近30万**；年手术量以10%增加，麻醉医生应年增加**8000名**，但目前年增量却仅为**4000名**，能分配到**医美行业少之又少**。



- 医疗美容公立医院麻醉致死概率：十万分之一
- 医疗美容民营医院/机构麻醉致死概率：千分之一

中国医美乱象—渠道抽佣

消费者难以识别信息真伪，黑产渠道截流用户

艾瑞研究表明黑产渠道佣金比例高达70%及以上，黑医美渗透在多个合法渠道截流用户。其中，线下渠道多利用消费者对“熟人”的信赖心理，介绍消费者到黑机构或个人工作室甚至酒店进行医美项目。线上渠道多利用社交平台、论坛贴吧、问答等方式，通过分享个人经历以“打折、有内部资源等”吸引消费者添加好友，介绍给黑机构从而分佣。由于医美垂直平台（如新氧等）大多会核实进驻机构及医生的资质，对平台内容分享实行严格监管，黑医美难以渗透。此外，根据艾瑞专家调研显示，在搜索引擎、生活服务类平台上，黑医美通过打“擦边球”近似关键词的搜索让黑机构混淆在正规医美机构里，大量“黑”搜索以防不胜防的方式活跃其中，使得搜索网站/平台的运营监管难度大大提升。

黑产渠道医疗美容抽佣比例70%及以上



佣金比例过高的危害性

黑机构为了节省成本：

1. 一支药品分几个人打，效果差。
2. 采用低价的水货/假货，事故高发。
3. 光电类探头/耗材反复使用或不使用，交叉感染或效果差。
4. 飞刀医生或无证行医等，事故高发。



黑医美“渗透”在线渠道：

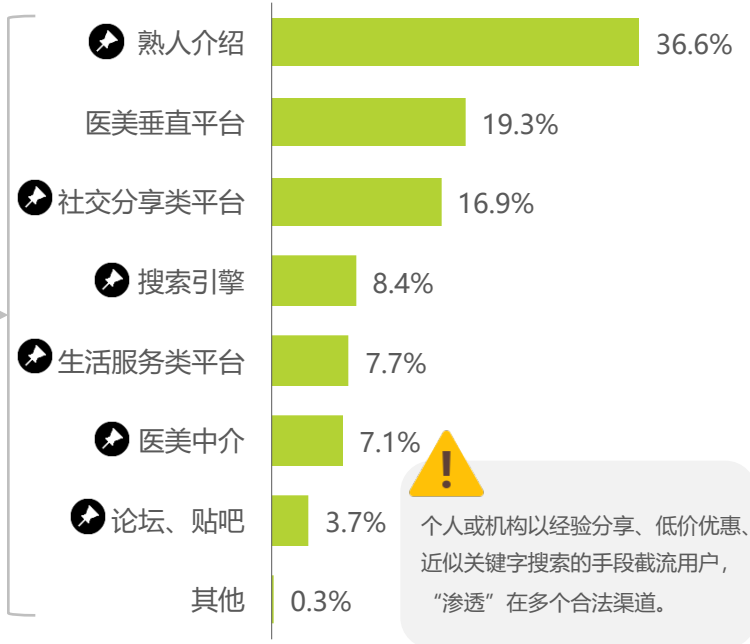
- 熟人、微商介绍
- 社交平台的个人分享
- 搜索引擎、生活服务类平台
- 论坛、贴吧、问答、知道



黑医美“渗透”线下渠道：

- 熟人介绍
- 个人医美中介
- 路边“牛皮癣”广告
- 生活美容机构转介绍

2020年中国医美用户对医美机构的认知渠道



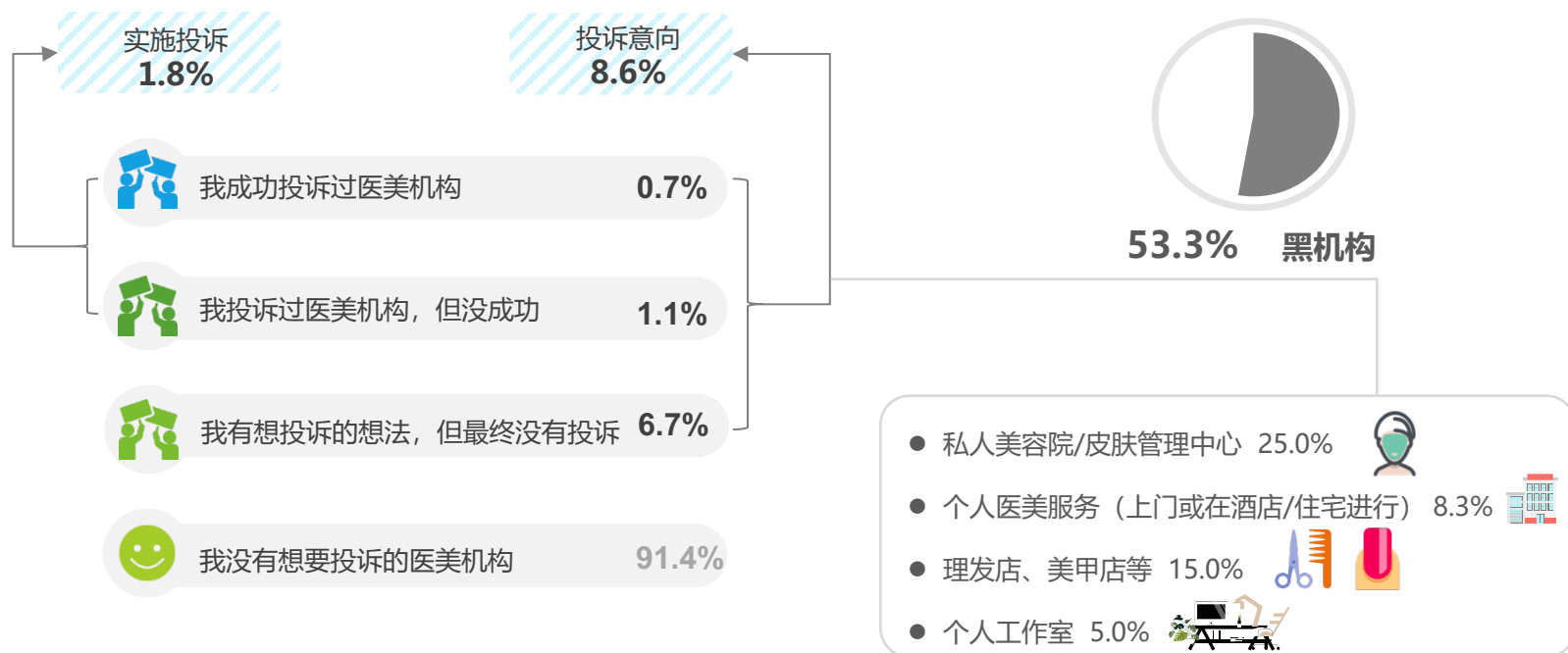
来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。
样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：请问您如何知道这家机构的？

中国医美乱象—投诉情况（一）

用研显示有投诉意向的用户最想投诉生活美容类黑机构

根据艾瑞用研显示，曾经有8.6%的医美用户有投诉意向，而采取投诉行动的医美用户有1.8%，其中成功投诉的医美用户仅0.7%。而有投诉意向的医美用户想投诉/投诉过的机构类型当中25.0%为生活美容类机构，如私人美容院或皮肤管理中心，15.0%为个人医美服务（上门或在酒店/住宅进行），8.3%为理发店、美甲店等，5.0%为个人工作室。这些机构既没有取得医疗美容机构经营许可资质，也缺少合法合规医生，更可能使用非法来源的药品/设备等，所做的医疗美容项目对人体产生巨大危害性。

2020年中国医疗美容行业用户投诉情况



样本：医美已有用户，N=700，艾瑞咨询于2020年3月通过iClick网上调研获取。
注释：请问您是否投诉过医美机构？

中国医美乱象—投诉情况（二）

上万起投诉记录，黑医美毁行业声誉

根据中整协统计平均一年有20,000起由于医疗美容导致毁容的投诉记录，此外，全国消费者协会统计2019年医疗美容行业的投诉数量在6138起，其中投诉的原因前三名分别是售后服务（26%）、质量（23%）、合同（22%）。根据艾瑞用研显示，医美用户的投诉原因有，1) 不达预期：存在过度承诺或一份针剂打多个客户导致效果不足情况；2) 机构乱收费、价格过高：存在低价引流只打半脸，全脸是高价格的情况；3) 使用了假货/水货：存在毁容或无效的情况。

2019年协会统计医疗美容投诉情况



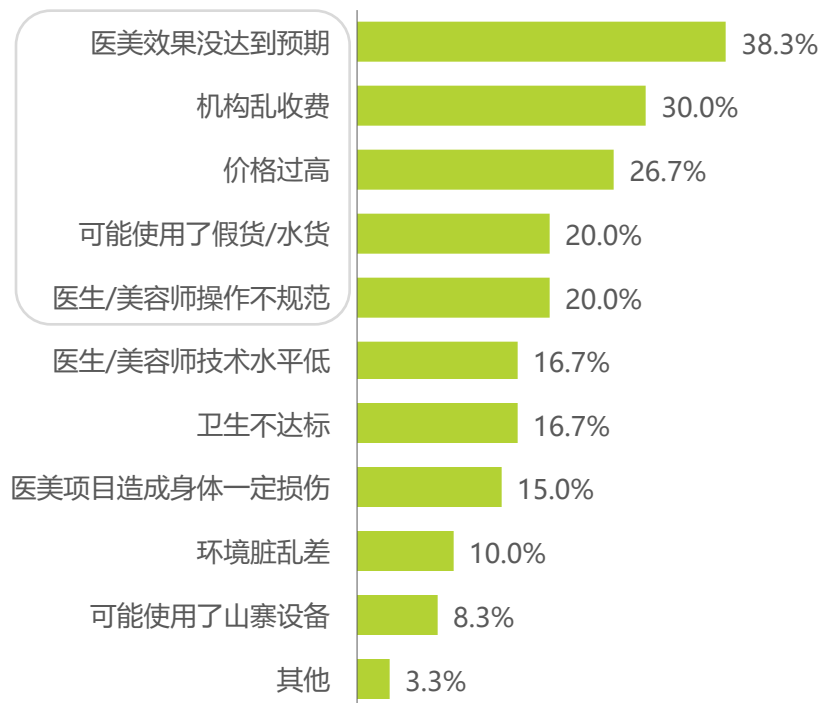
全国消费者协会统计投诉数量：6138

售后服务：26%

质量：23%

合同：22%

2020年中国医疗美容行业用户投诉原因



来源：艾瑞根据专家访谈，中国整形美容协会、中国消费者协会等公开资料研究绘制。

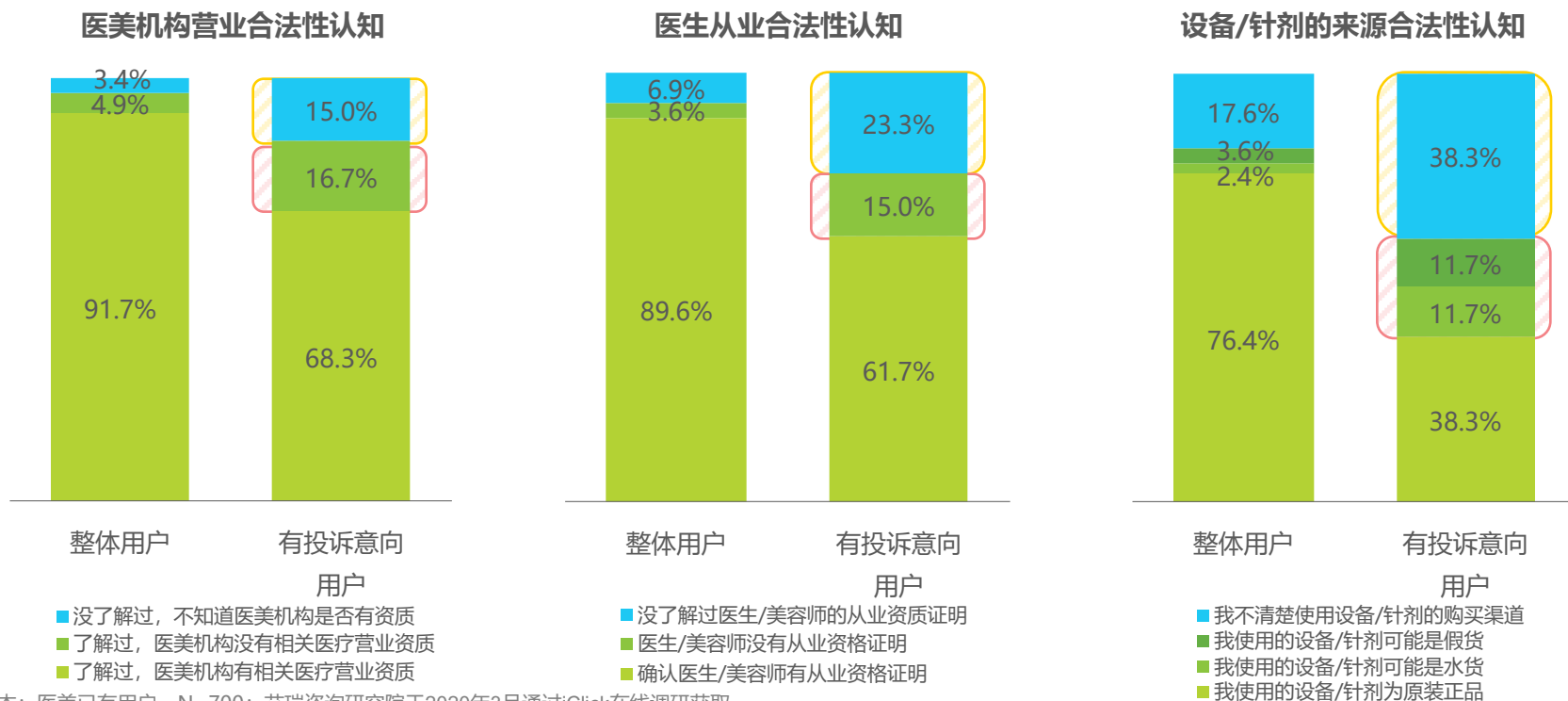
样本：医美已有用户，N=60，艾瑞咨询于2020年3月通过iClick网上调研获取。
注释：请问您投诉医美机构的原因？

中国医美乱象—用户认知局限

曾在非法渠道做项目的用户对医美合法性认知明显不足

根据艾瑞用研显示，有投诉意向的用户对于医美机构、医生资质、设备/针剂三项的合法性认知都低于整体用户的认知水平，可推测有投诉意向的用户对于合法性的认知不足，如工商营业执照并不等于《医疗机构执业许可证》可合法开展医疗美容，身穿白大褂的“医生”并没有相关的医师执照等。目前，仍存在消费者对于哪些是轻医美、微整形项目，需要去具备哪些资质的场所开展模糊不清，合法性认知有待提升。

2020年中国医美用户的合法性认知情况



样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。

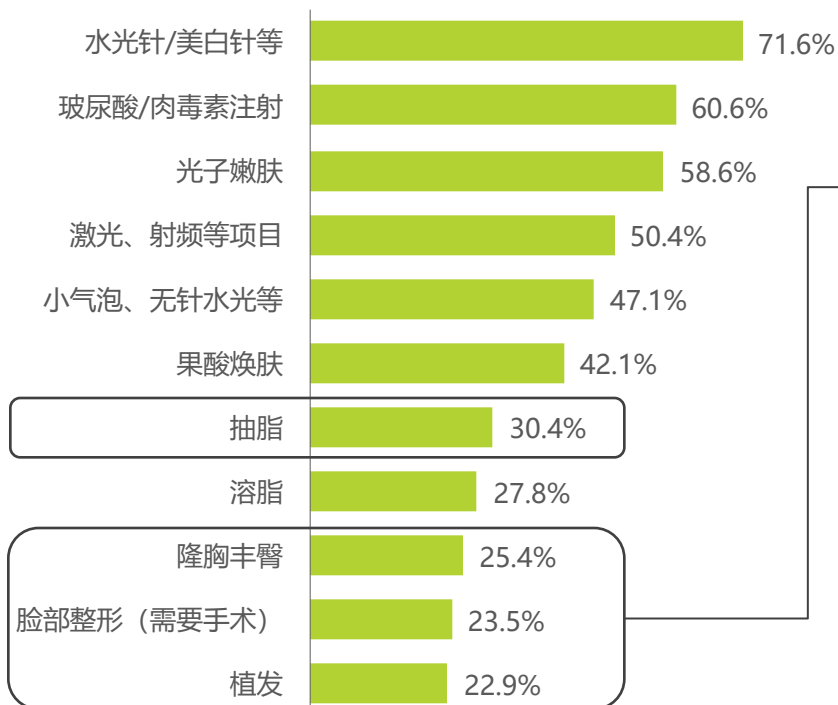
注释：请问您是否了解过该机构的医疗营业资质？请问您是否确认过当时主诊医生/美容师的从业资格证明？这家机构所用的设备/针剂来自于哪种渠道？

中国医美乱象——轻医美认知偏差

用户缺乏对轻医美认知，非法医美机构有机可乘

根据艾瑞用研显示，仅有39.1%用户对轻医美项目的认知范畴正确，60.9%用户错把手术类项目：抽脂、隆胸丰臀、手术类面部整形、植发错认为轻医美。显著的认知错位导致非法医美机构可乘虚而入，主要体现在：1) 消费者区分不清生活美容与医疗美容的边界；2) 不管是轻医美还是手术类医美，消费者都不了解开展医疗美容项目应该去正规医美机构，使得以美容院为代表的黑机构非常容易诱导消费者在黑场所开展医美项目，说明行业的市场教育任重道远。

2020年中国医美用户认为属于轻医美的项目类型



医美用户对轻医美范围认识混淆不清

用研显示：**60.9%**用户认为手术类项目：抽脂、隆胸丰臀、手术类面部整形、植发是**轻医美**。

轻医美定义：

轻医美泛指非手术医疗美容项目，如激光、射频、注射填充、生物技术、化学剥脱等。

样本：医美已有用户，N=700；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：请问您认为的轻医美包括哪些项目？

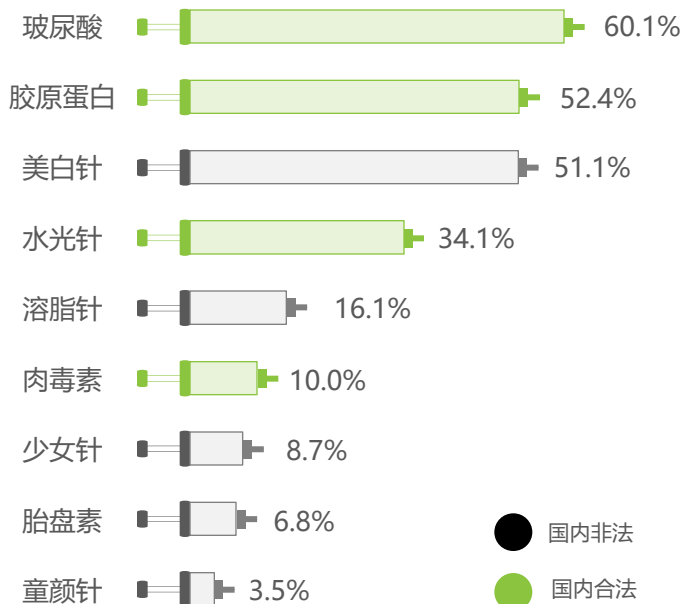
来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

中国医美乱象——注射针剂认知偏差

非法针剂注射情况严峻，消费者对正规项目、品牌认知缺失

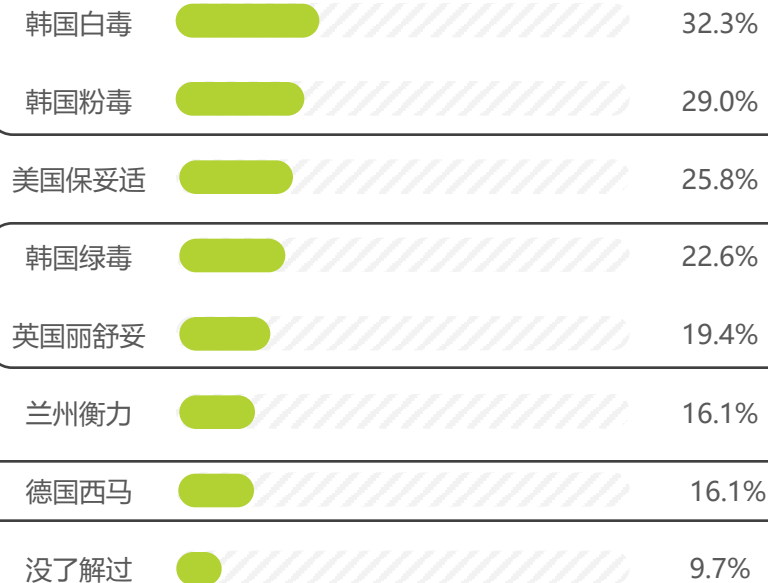
根据艾瑞用研显示，46.3%用户曾经注射过非法针剂，如美白针、溶脂针、少女针等，此类针剂类型没有通过国家药监局（NMPA）认证。注射过肉毒素的医美用户中48.4%的用户注射的是非法品牌，国内通过NMPA认证品牌仅有美国保妥适（Botox）以及兰州衡力，韩国“粉毒、白毒、绿毒”均为水货、假货，通过非法渠道走私入境；因此，建议消费者在使用前主动了解产品类型合法性，可通过药监局官网或垂直医美平台App如新氧等查询，也可扫注射瓶上的二维码/条形码，在各个药品厂商平台或垂直医美平台App查验真伪。

2020年中国医美用户注射针剂使用情况



调研显示：46.3%用户注射过非法针剂

2020年中国医美用户肉毒素使用情况



调研显示：48.4% 用户注射过非法肉毒素

样本：医美已有用户，N=311；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：您注射过以下哪类针剂/药品？

样本：医美已有用户，N=31；艾瑞咨询研究院于2020年3月通过iClick在线调研获取。
注释：您使用过的肉毒素品牌是？

中国医美乱象—修复市场

消费者切勿贪小便宜，医美失败后修复苦难重重

根据艾瑞用研显示，有4.6%医美用户有修复想法，最终实施修复的用户1.0%；根据专家调研显示，修复市场大概占整体市场的10%~15%，修复市场规模大概在170亿~250亿；修复项目平均价格是正常项目 2-3 倍以上，视修复项目的复杂情况而定。存在三类修复动机，1) 由于审美趋势的变化而“回炉”调整；2) 假体到期需要取出或进行修复；3) 失败修复，以上的修复原因当中超过90%的项目都需要通过手术来进行，仅有不到10%是非手术修复，如通过溶解酶来稀释玻尿酸。

2019年医疗美容行业修复的动机

● 审美变化的修复：

从模板式的审美转变成更适合个人特征的调整。

● 项目到期的修复：

隆鼻、隆胸项目假体到期需要取出，进行更换、修复、重塑。

● 医美失败的修复：

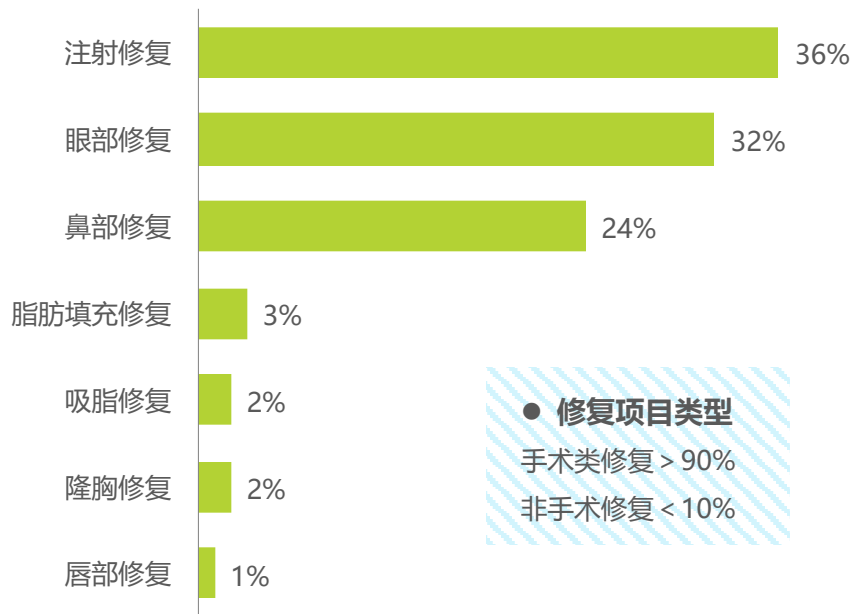
1. 过度承诺、夸大效果，低于用户预期；
2. 低价导流项目，临床经验不足的医生，技术不过关；
3. 黑医美风险高，难以保障医美效果。

艾瑞用户调研显示：

修复意向率：4.6%

修复发生率：1.0%

2019年中国医疗美容行业修复项目分布

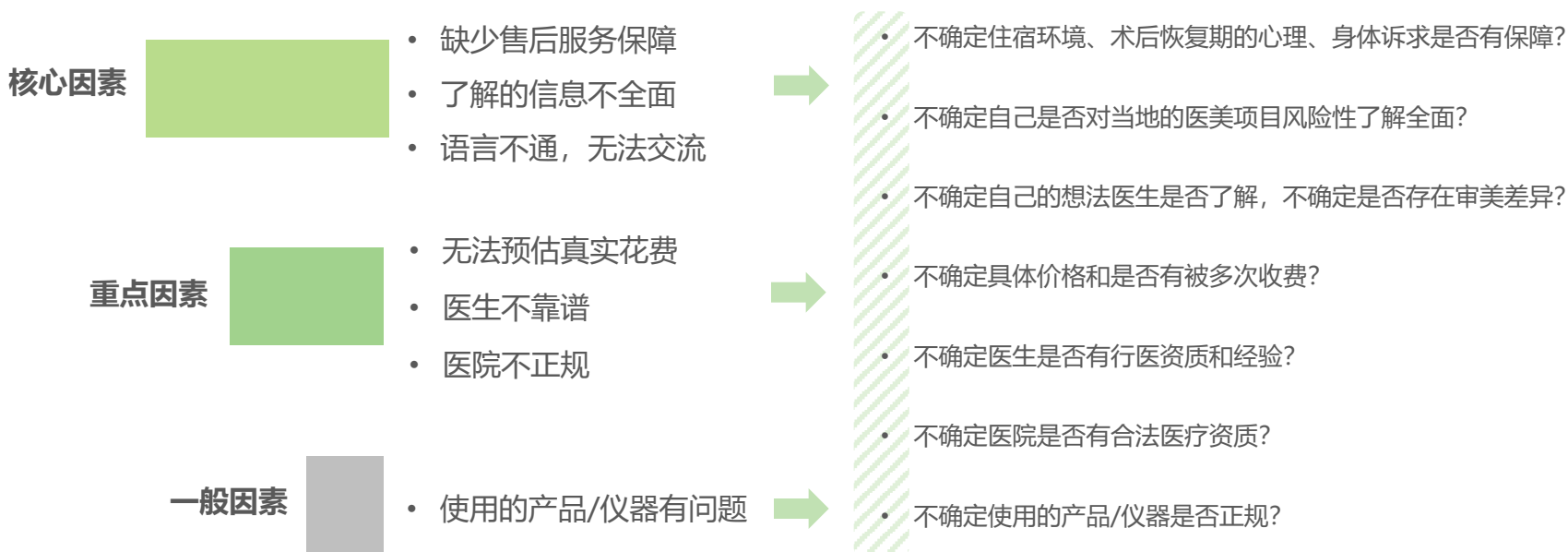


中国医美乱象—海外医美风险

无售后保障、信息不对称、语言不通成消费者核心担忧因素

海外医疗美容项目多元化、选择多：各国家/地区的医疗准入审核条件各异，如设备的迭代快、针剂的选择多；同类项目的价格比国内有优势：如韩国作为盛行医美的国家，韩国国产的肉毒素品牌高达十几种，价格竞争激烈，消费者端的价格也受惠显著；然而，根据艾瑞专家调研显示，中国医美用户赴海外做医美项目的核心担忧有：1) 售后服务的保障，尤其是如果发生维权的问题不知道应该如何处理；2) 对于项目的术前准备、术后护理等信息了解不全面，可能导致潜在的危险发生；3) 语言不通，自己想法无法直接跟医生表达，存在的审美差异也无法通过沟通达成共识等。

2019年中国医美用户赴海外医美的担忧因素及潜在风险



来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

中国医美乱象之解

打通全行业信息平台，共建多方参与的监管体系

自2002年起国家对医疗美容行业监管越来越重视，尤其是自2014年起，每年都发起打击非法医美行动，从源头的针剂产品到黑医美机构查处，释放出国家严格监管的决心；然而，有效的监管体系除了自上而下，更应该自下而上联合行业医疗从业者、医美机构、行业协会、在线渠道共同构建健康的行业环境，如构建透明可溯源的查询平台、规范化经营严格抵制水货假货等。例如医美垂直平台新氧为了帮助消费者更好的辨别正规医美与黑医美，增加了机构和医生的查询信息功能，正逐步整合各厂商的药品/器械正规产品溯源平台。

历年政府对行业的监管与行动

年份	相关政策法规与行动
2002 2008 2011	我国发布了医疗美容服务管理办法、机构标准、分级管理目录；
2014 2015	我国进一步出台了医美机构评价标准及细则；
2014	NMPA注射用透明质酸钠经营企业21,415家、使用单位27,463家，互联网经营企业984家；
2015	人民日报发布，对整形广告坚决打击；同年NMPA联合工业和信息化部、公安部、卫健委、工商局开展打击非法制售和使用注射用透明质酸钠行为专项行动；
2016	成立中国整形美容协会，针对服务机构的合规化正式开始；
2017	我国在河南、陕西多个省市发起严厉打击非法医疗美容行动；
2019	上海市场监督管理广告监督处、卫健委监督所联合举办医疗广告培训会上明确了医美平台的广告规范。
2020	卫健委等八部委下达加强监管执法通知，进一步规范行业发展，立下严打黑医美的决心。

政府角度

立法严格化：对黑产加大惩治程度

监管落地化：建立常规打黑产、执法团队

价格透明化：建立项目指导价格范围

资源最优化：鼓励公立医院开放医师资源

协会角度

培训系统化：完善转科医师资质培训体系

行业权威化：定期公示违法违规机构/个人

信息透明化：建立可查询机构、从业者、器材、针剂的溯源平台

机构角度

竞争良性化：减少恶性价格战

经营规范化：抵制假货水货、耗材一客一用

宣传理性化：不过度承诺、不夸大效果

来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

来源：艾瑞咨询研究院根据公开材料、专家访谈等自主研究及绘制。

关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好地为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS



艾 瑞 咨 询