

FROST & SULLIVAN

沙利文

2025年中国医美行业 抗衰专题白皮书（摘要版）

智美®
品质医美

版权所有©2025 弗若斯特沙利文。本文件提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系沙利文公司独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经沙利文公司事先书面许可，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，沙利文公司保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。

©2025 Frost & Sullivan. All the information contained herein (including without limitation data, words, charts and pictures) is the sole property of Frost & Sullivan, treated as highly confidential document, unless otherwise expressly indicated the sources in the report. Should no one copy, reproduce, diffuse, publish, quote, adapt, compile all or any part of the report without the written consent of Frost & Sullivan. In the event of the violation of the above stipulation, Frost & Sullivan reserve the right of lodging claim against the relevant persons for all the losses and damages incurred.



01

- 市场概览

中国医美市场新周期与提质发展

www.frostchina.com

版权所有©2025弗若斯特沙利文

CHAPTER

01

政策环境 – 行业合规化利好业内企业发展

随着医疗美容行业逐步迈入规范化发展阶段，监管部门相继出台多项政策措施，从产业供给和消费需求两个维度协同推进；双向监管，既保障了消费者的合法权益，也推动整个行业朝着“规范化、标准化、透明化”演进

出清不合规企业，提升龙头医美企业品牌影响力

在监管高压下，医美行业加速合规洗牌，劣币出清催生结构性增长红利。头部企业凭借资质壁垒、产业链拓展和精细化运营优势，在合规赛道上构建战略护城河，推动其市场份额持续扩容，以医疗级服务标准重塑行业价值中枢，开启“良币驱逐劣币”的竞争格局。

保障医美产品质量

政策强化了对医美产品的全流程监管，确保产品从源头到终端符合安全性要求。有效杜绝假冒伪劣产品流入市场，保障了消费者使用的医美产品安全可靠。同时，为市场上的优质产品提供了良好环境，推动行业整体质量提升。

推动医美行业技术创新

政策环境积极推动医美行业加速构建以“科技创新”为核心的全周期研发生态闭环，支持新技术、新产品的应用与升级换代。例如通过AI技术赋能医美，有效提高了诊断效率与精准度，这不仅有效提升了医美服务的整体效果，同时也精准满足了消费者日益多样化与定制化的需求。

优化医美行业竞争格局

提升信息透明度，减少消费者信息不对称风险

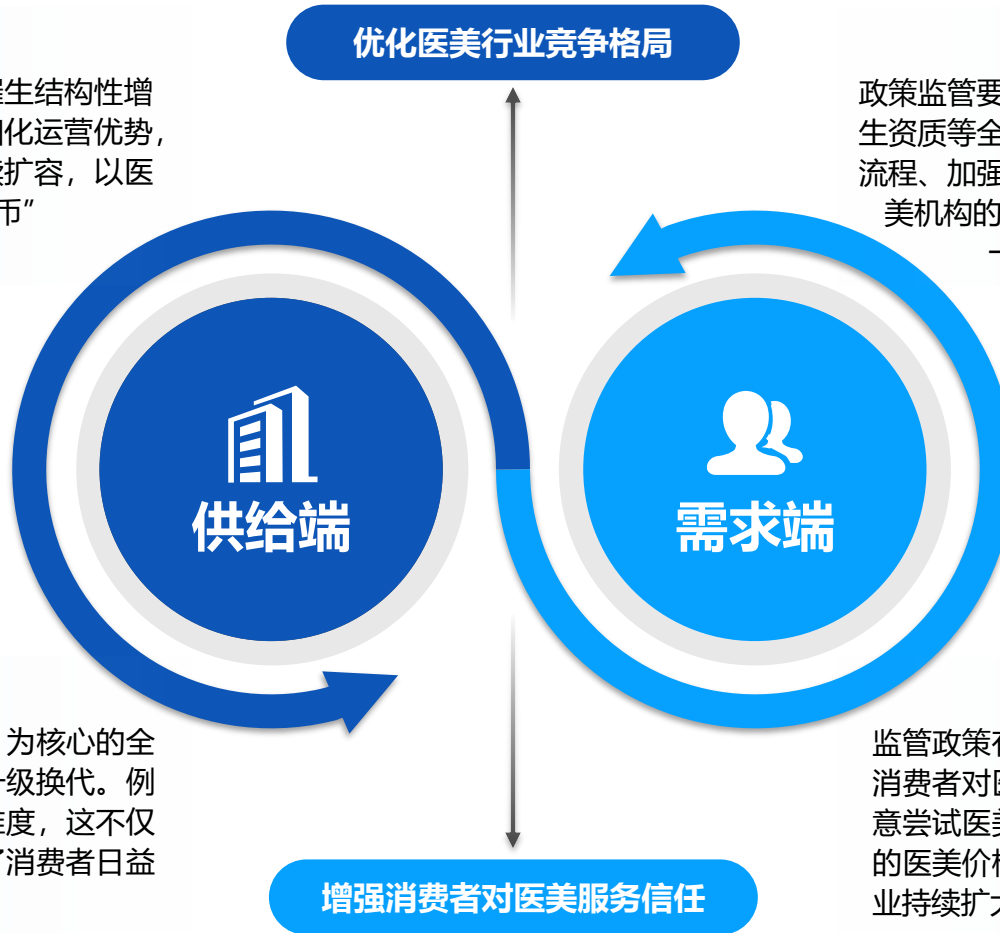
政策监管要求医美机构向消费者披露包括产品来源、价格明细、医生资质等全面信息，同时通过进一步细化备案审批标准、完善审批流程、加强备案信息管理、强化诊疗质量控制等措施，强化了对医美机构的信用监管，便利消费者查询合规的机构和医务人员，进一步增强行业的透明度。

引导消费者理性消费

医美机构的宣传推广活动被纳入严格监管范畴，严禁夸大宣传或虚假广告等不实手段。这种透明化与规范化的信息展示方式为消费者在选择医美服务时提供了更为清晰、可靠的参考依据，从而助力消费者能够更加理性地做出决策。

持续拓展医美消费群体

监管政策有效净化了市场环境，提升了医美行业的整体形象以及消费者对医美服务的信任度，使得原本持观望态度的消费者更愿意尝试医美服务；同时，除了中高端消费群体，更加透明、合理的医美价格体系吸引了对价格敏感的消费者们，从而推动医美行业持续扩大消费群体。



中国医疗美容市场概览 – 中国医疗美容市场规模按照机构性质拆分

中国医疗美容市场民营机构主导优势凸显，预计2029年中国医疗美容市场民营化率接近86%，较公立机构展现明显竞争优势



个性化服务

- 民营医疗美容机构往往配备规模较小的服务团队，能够更加细致地关注每位顾客的具体需求与期望。
- 在一对一的咨询过程中，顾客得以进行深入探讨个人的美容目标，并获得为其量身打造的服务方案，有效提升了顾客的满意度，同时也增强了顾客对机构的忠诚度和信任感。



预约便利性

- 民营医疗美容机构预约机制通常采用标准化、高效化的运作模式，能够为顾客提供便捷的即时预约服务，有效规避了传统医疗机构常见的候诊时间过长等问题。
- 这种服务流程的优化显著提升了顾客的就诊体验满意度，使民营机构成为追求高效医疗美容服务人群的首选。



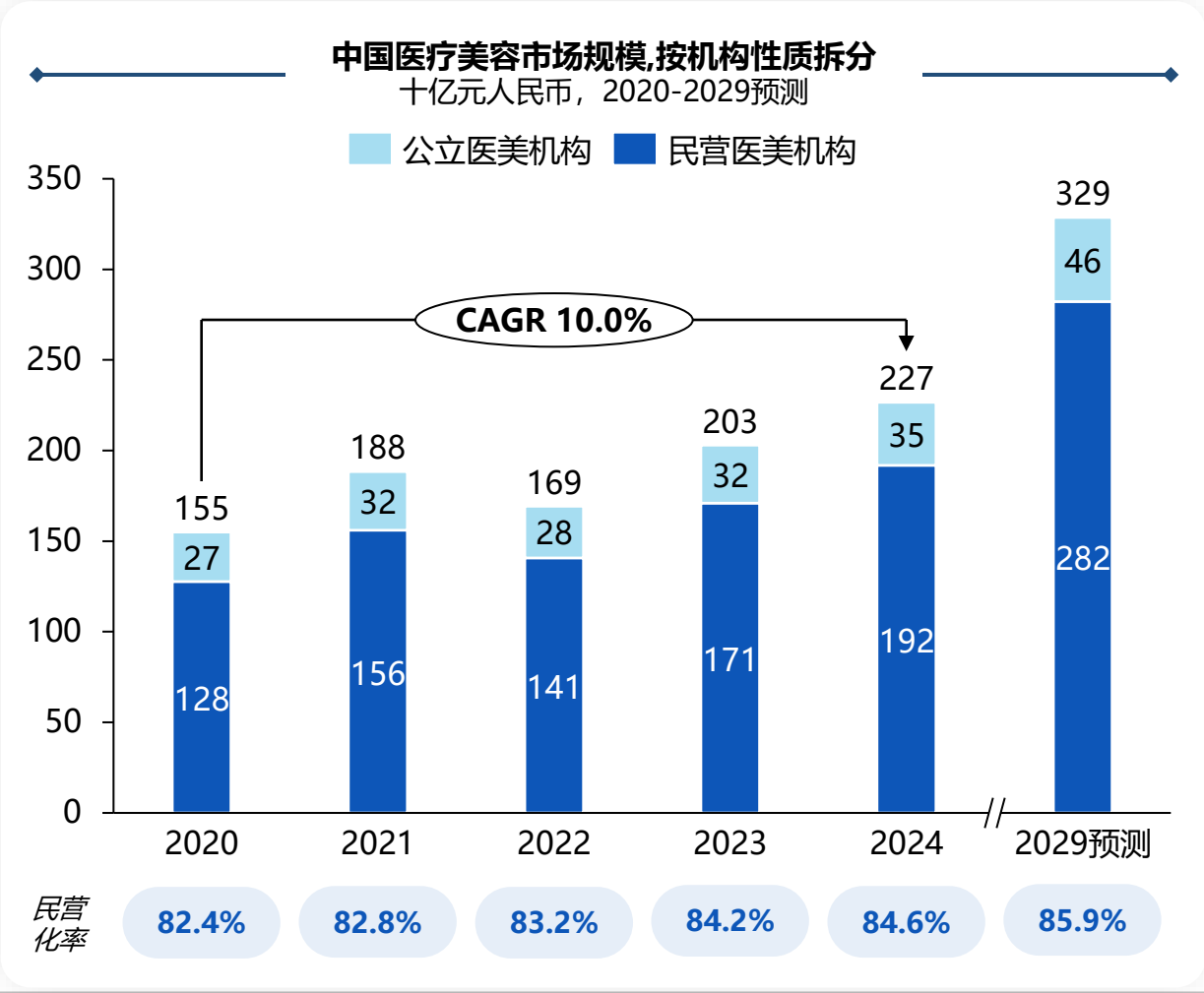
市场响应迅速

- 民营医疗美容机构通常建立了完善的市场监测机制，能够精准捕捉消费需求的变化趋势，并据此动态优化服务项目组合。
- 同时民营医疗美容机构持续加大研发投入力度，积极引进国际前沿的医疗美容设备与技术方案，确保治疗方案的先进性和临床效果。



灵活的运营策略

- 民营医疗美容机构扁平化的组织架构和高效的决策机制使其能够快速响应市场变化，及时优化运营策略。
- 在营销维度，民营医疗美容机构机构采用整合营销传播策略，通过社交媒体矩阵运营、以及O2O营销活动等多渠道协同，有效提升品牌影响力并实现精准获客。



资料来源：弗若斯特沙利文

02

- 消费者洞察 中国医美消费背后的理性与冲动

www.frostchina.com

版权所有©2025弗若斯特沙利文

CHAPTER

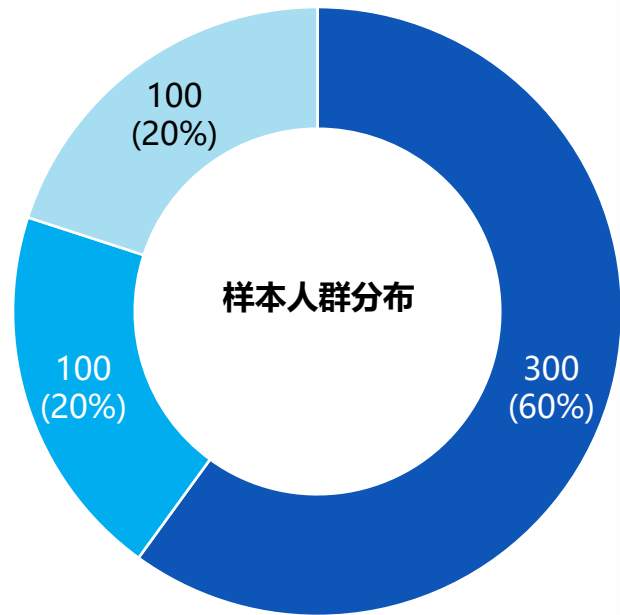
02

消费者洞察 – 样本人群分析

N=500

样本人群可分为三类：抗衰先行者、抗衰进阶派和抗衰新生代；先行者已构建对于抗衰医美服务的基本认知；进阶派虽对医美服务有基本认知，但未构筑完整的抗衰医美认知；而新生代整体认知尚处初级阶段，需后续通过经验与市场教育提升认知水平

■ 抗衰先行者 ■ 抗衰进阶派 ■ 抗衰新生代



抗衰先行者
N=300

人群定义

- 过去一年内体验过医美服务，且体验过抗衰相关医美服务。

人群特点

- 这类消费群体往往拥有多次医美治疗经验，大多对医美服务认知较深，对于抗衰医美服务也有一定了解，且具有一定评估医疗机构、项目效果的水平。



抗衰进阶派
N=100

人群定义

- 过去一年内体验过医美服务，但未尝试抗衰相关医美服务，未来一年有意向体验抗衰相关医美服务。

人群特点

- 这类消费群体有一定的医美治疗经验，构建了基础的医美知识，但对抗衰医美服务仍处于了解调研期，对于抗衰的有效效果有明确认知，但是实践中仍有诸多考量。



抗衰新生代
N=100

人群定义

- 过去一年内未体验过医美服务，但未来一年有意向体验抗衰相关医美服务的人群。

人群特点

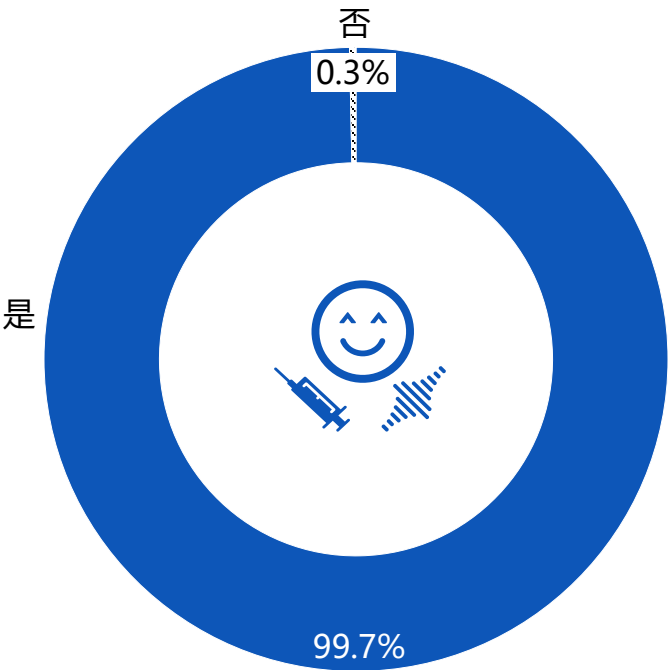
- 该类消费群体对于整体医美认知尚处初级阶段，对于效果显著的抗衰医美服务了解更深，暂未构成较为体系化的医美认知。

消费者洞察 – 抗衰重要性认知分析

调研数据显示，抗衰意识在目标人群中呈现出高度一致的认知特征；还未体验抗衰类医美服务的进阶派群体，以及未体验过医美服务的新生代群体，均百分之百认可抗衰的重要性，这体现出医美抗衰意识已经渗透成为大众形象管理观念的重要组成部分

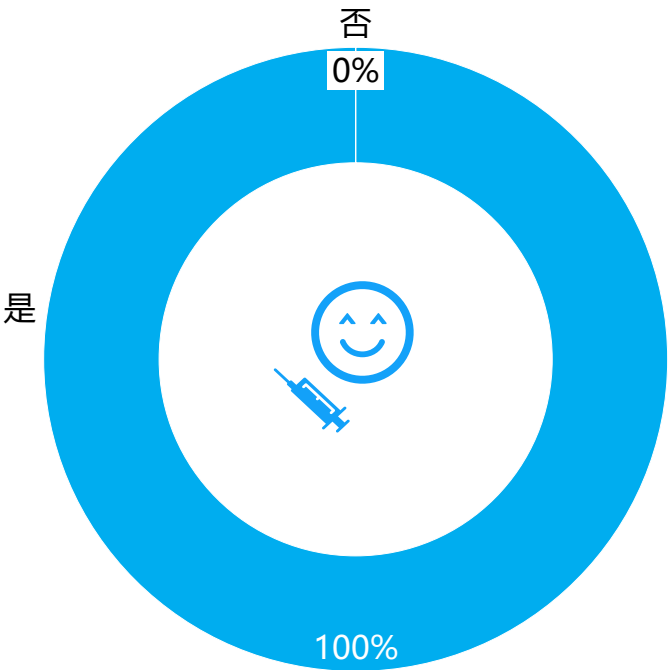
Q: 抗衰是否重要【单选】

抗衰先行者



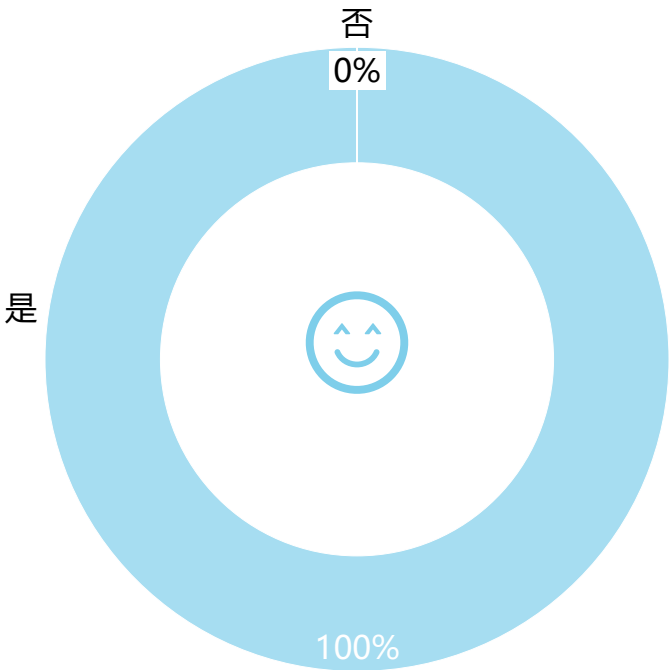
N=30
0

抗衰进阶派



N=10
0

抗衰新生代



N=10
0

资料来源：弗若斯特沙利文

消费者洞察 – 医美服务类型偏好分析

消费者对抗衰和美肤类医美项目的偏好呈现显著的“需求分层迁移”的特征，这种偏好分化本质上揭示了医美行业消费中，美肤以轻量化体验建立基础信任，抗衰则依赖系统性观念升级完成价值深挖的普遍特征

Q：目前最感兴趣的医美服务类型【前四名】



抗衰先行者
N=30
0

■ 目前偏向于美肤类项目，这印证了抗衰类医美项目的周期性会较长于偏“轻医美”属性的美肤类，也体现了多样化、低恢复期的美肤类项目因其即时效果明显，更易形成“类护肤”的消费惯性。



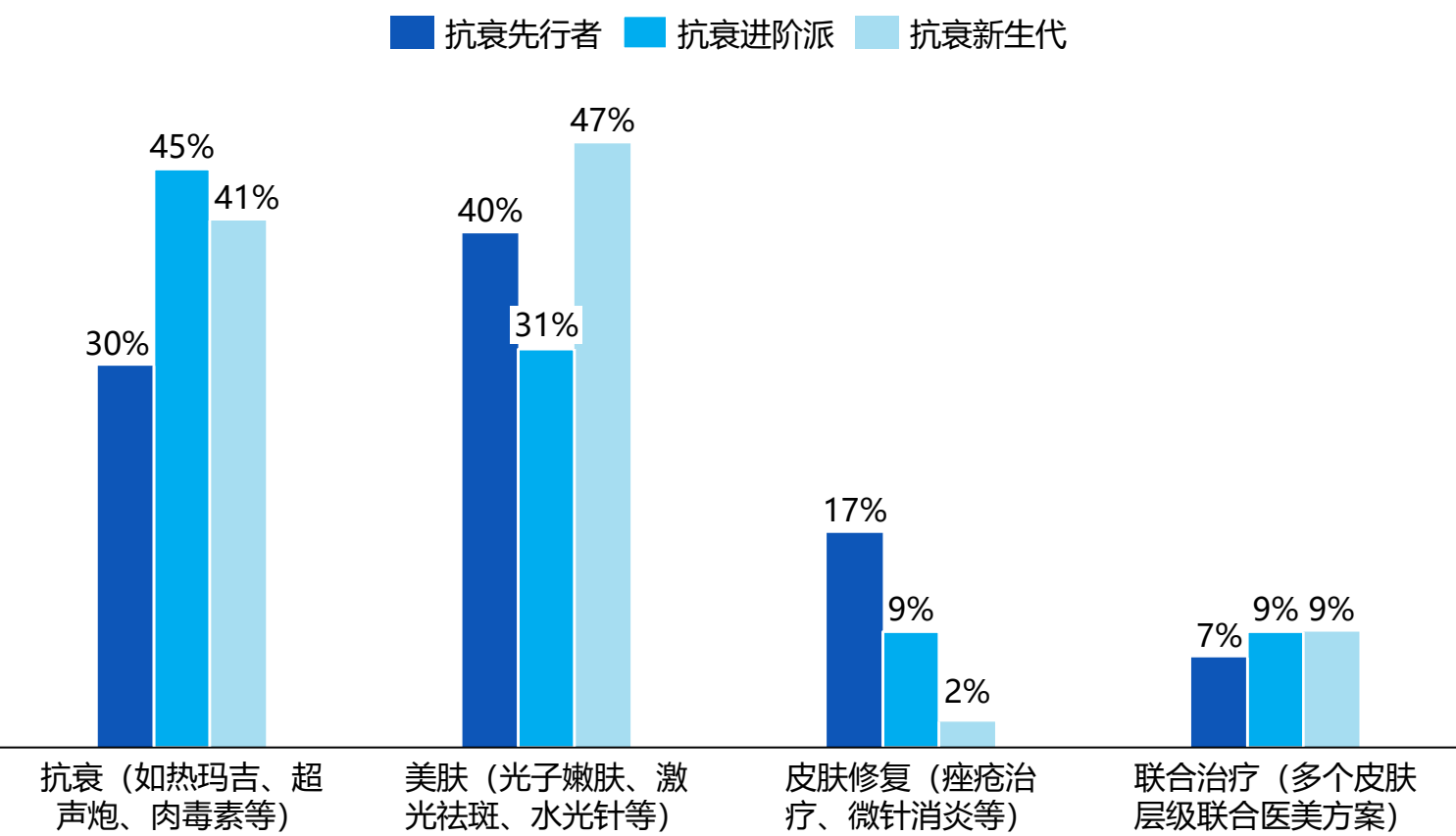
抗衰进阶派
N=10
0

■ 对抗衰表现出更高的兴趣，这佐证了前期医美体验能够消解其安全焦虑，更通过效果验证建立了技术信任，使其愿意向更高阶的抗衰项目迁移，实现从“局部修饰”到“系统性抗衰”的消费升级。



抗衰新生代
N=10
0

■ 美肤类项目以“低侵入性、高性价比”的优势成为其消费群体的首选，这类项目既能满足“尝鲜试错”心理，又为后续抗衰消费搭建认知桥梁，形成“美肤破冰-信任积累-抗衰进阶”的转化链路。

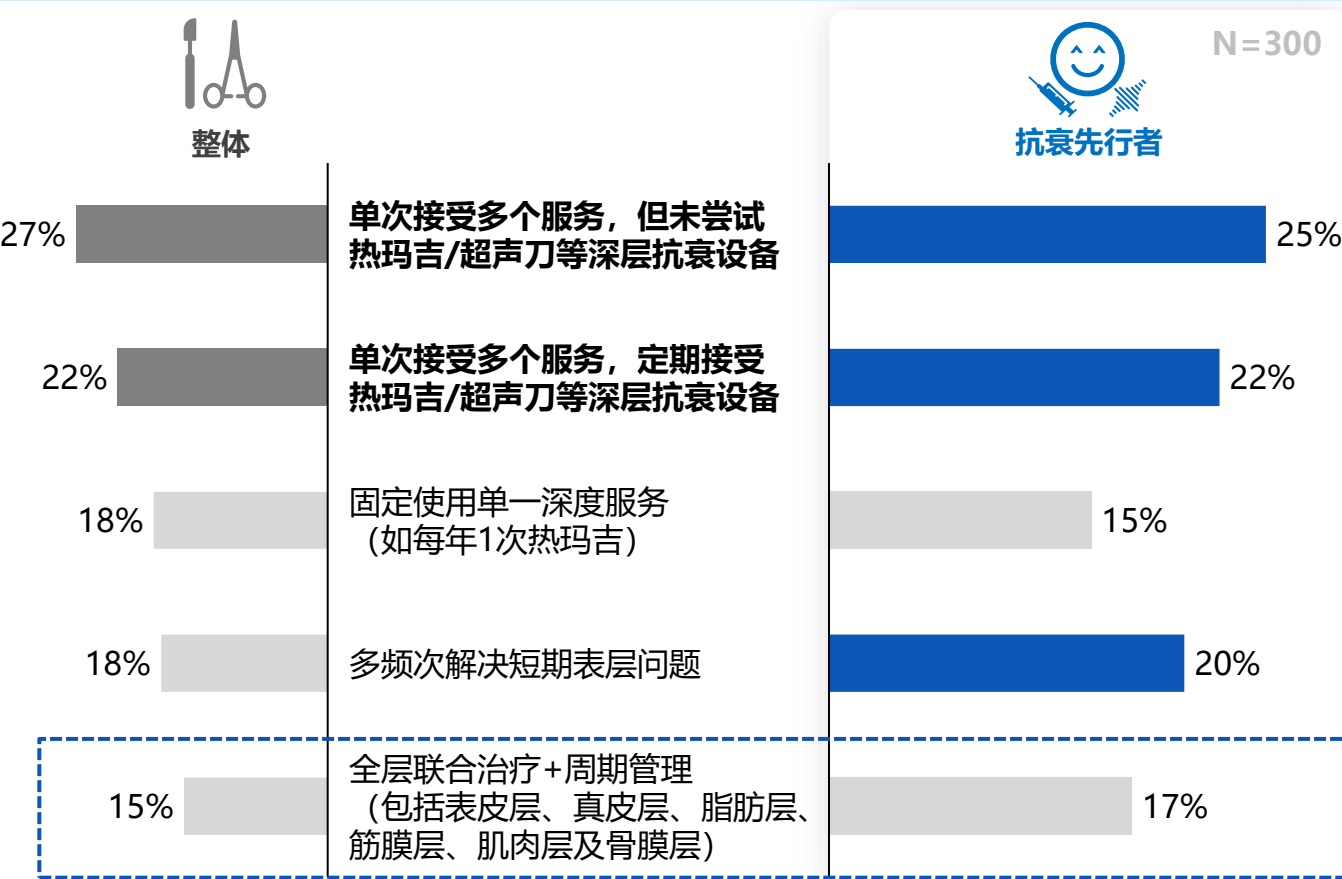


消费者洞察 – 抗衰类医美服务治疗情况分析

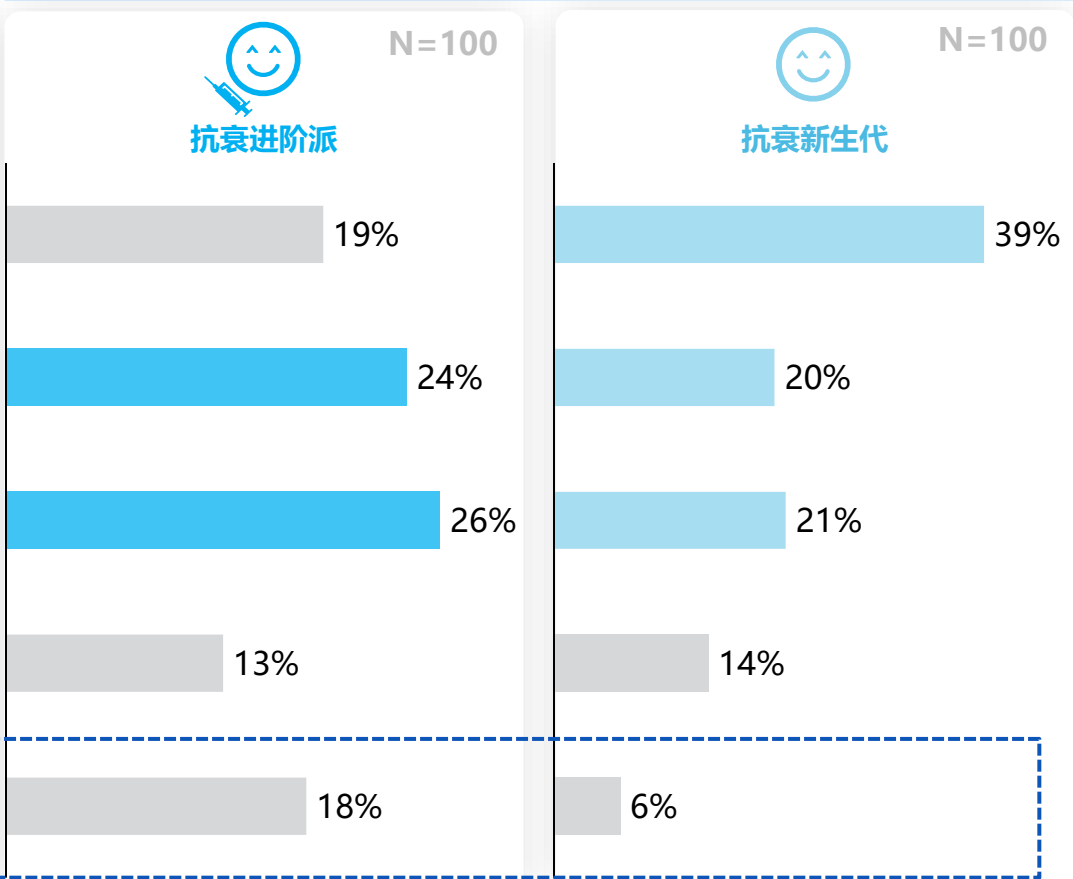
N=500

抗衰消费正被即时效果与设备参数迷信双重夹击，消费者以高频表皮修复与定期设备抗衰编织虚假抗衰安全感，凸显行业缺乏系统化抗衰方案，目前仍以设备竞争与单一服务为主导、缺乏多层联动与科学系统抗衰解决方案的尴尬局面

Q：接受抗衰类医美服务的情况【单选】



Q：了解到的抗衰类医美服务的情况【单选】



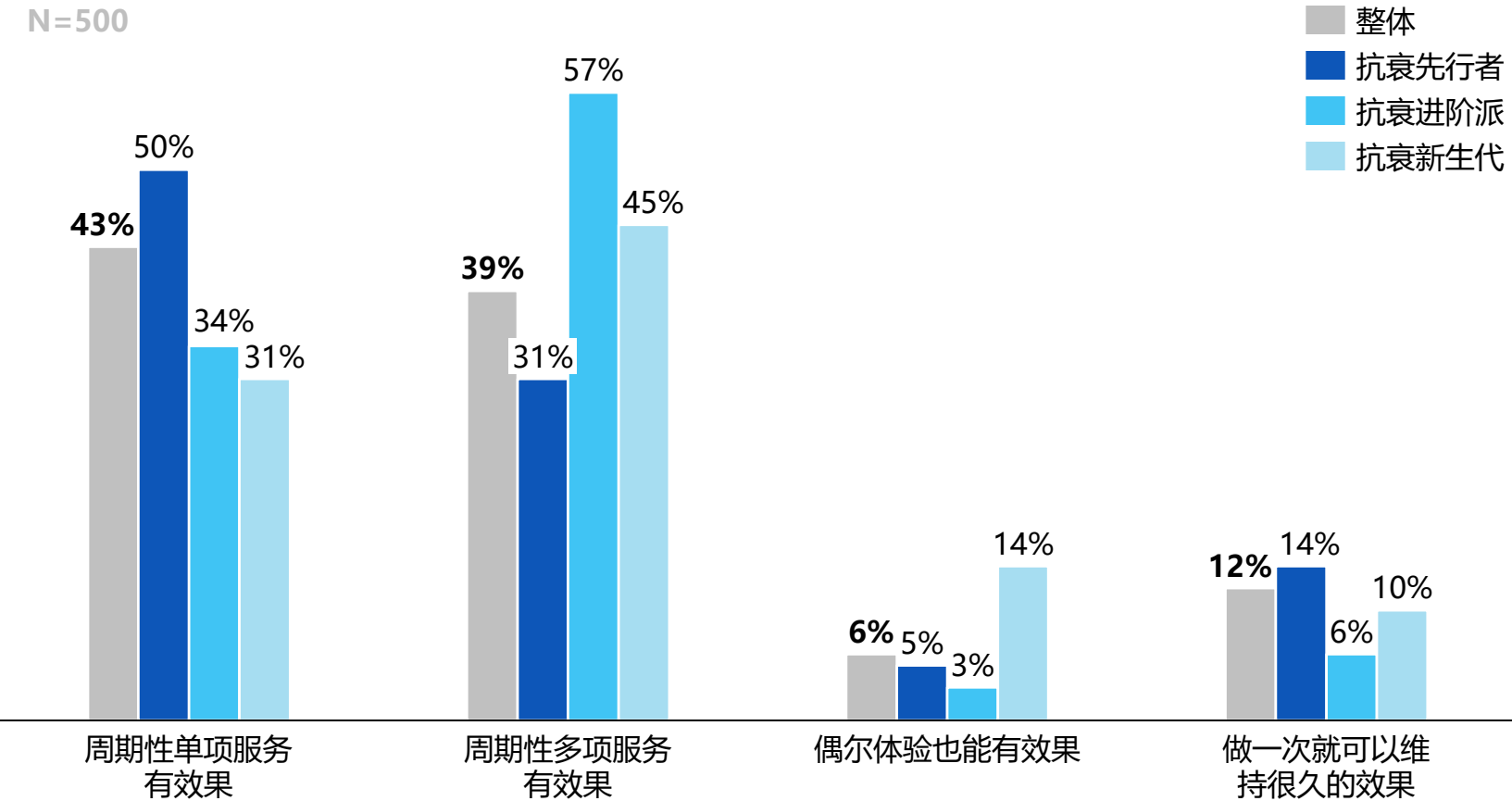
资料来源：弗若斯特沙利文

消费者洞察 – 抗衰类医美服务治疗频次分析

具备抗衰经验的先行者群体反而对周期性多项治疗的认可度低于进阶派群体，这暴露行业过度强调单次治疗即时效果，导致消费者忽视了多技术协同增效的医学本质；新生代受抗衰快餐化认知污染，其认知偏差与皮肤衰老规律存在根本冲突

Q：目前对抗衰类医美服务治疗频次的评价【多选】

N=500



抗衰先行者
N=300

■ 该群体对于抗衰类医美认知多集中在周期性单项治疗，**存在认知局限**。尽管他们接受过多次抗衰类医美服务，却尚未完全理解多技术协同增效抗衰的底层逻辑，**过于聚焦单次效果**呈现。

抗衰进阶派
N=100

■ 该群体具备基础医美经验但未涉足抗衰却更容易接受联合治疗 > 单一治疗的医学逻辑。其**认知更接近抗衰本质**，这为医美机构优化客群教育路径提供了方向标。

抗衰新生代
N=100

■ 该群体该群体对选项一和选项二的认知差距最小，叠加其对「偶尔体验有效」的误判率最高，揭示出他们**对抗衰的快餐化期待**。这种认知偏差亟需通过医美机构和社媒平台进行认知纠偏。

资料来源：弗若斯特沙利文

消费者洞察 - 总结

N=500

抗衰类医美服务市场仍处于“技术超前于市场教育”的阶段；这种认知鸿沟揭示了行业未来的结构性增长机遇，随着皮肤衰老机制研究深化，及消费者对系统性服务方案的需求升级，全层联合治疗+周期管理抗衰类医美服务将向核心疗法演进

认知

- 当前消费者对医美类抗衰服务的认知呈现显著矛盾：虽然72%的消费者认同抗衰效果维系需依托长期且规律的治疗干预，但在具体治疗维度认知层面，仅39%的群体意识到需通过多项服务协同治疗才能实现长效抗衰目标。
- 这一数据落差揭示出，尽管公众已建立基础性的疗程周期意识，但对于皮肤衰老的多层次机制及不同技术手段的协同作用仍存在系统性认知断层。

不了解全层联合治疗+周期管理抗衰类医美服务方案的消费者占比：

73%

- 绝大多数消费者对全层联合治疗+周期管理抗衰类医美服务方案存在认知空白，反映出市场教育仍滞后于技术发展。

行为

- 而在消费者行为层面，调研数据显示仅有15%的人接受或了解过全层联合治疗+周期管理（包括表皮层、真皮层、脂肪层、筋膜层、肌肉层及骨膜层）抗衰类医美服务。
- 消费者从认知到行动的转化壁垒，说明了其对复杂治疗体系的“决策恐惧”，亦折射出市场供给侧的技术整合缺陷：当前医美机构普遍提供的单点式、碎片化服务，难以支撑消费者的进阶需求。

消费者目前对抗衰类医美服务的痛点：

缺乏个性化整体抗衰方案

46%

- 缺乏个性化整体抗衰方案高居消费者对抗衰类医美服务的痛点首位，突出了消费者对基于个体衰老特征，定制适配的治疗方案的需求。

59%
消费者

认为接受抗衰类医美服务后效果无显著改善

99%
消费者

消费者对系统性抗衰医美服务持正向态度

03

- 抗衰解析与展望

分层抗衰的现实断层与新范式诞生

www.frostchina.com

版权所有©2025弗若斯特沙利文

CHAPTER

03

抗衰解析 – 医学共识

衰老已被医学界广泛认知为多因素、跨层级的结构性退化过程，医学抗衰进入分层作战时代，行业正从表浅修补走向深层重建实现从评估到干预的“分层可视+分层治疗”；通过给个性化诊疗方案，可提升抗衰干预的靶向性与长期效果维持

- 面部衰老的成因包括遗传、重力、光老化、饮食、吸烟或饮酒、体重变化、压力、环境因素、组织弹性下降、颅面重建（包括骨骼支撑丢失）和脂肪组织重新分布等。
- 面部衰老涉及皮肤、软组织和骨骼结构的累积、动态和相互依赖的结构变化。治疗这些变化需要针对不同层次的皮肤采取不同的策略，从皮肤更新到体积填充，再到手术程序。临床医生需要了解患者的目标以及每种选项的益处、风险和局限性。

Source: Samyd S. Bustos M.D., <Pharmacologic and Other Noninvasive Treatments of the Aging Face: A Review of the Current Evidence>, *PubMed*, 2023 May 26.

- 面部在医学领域具有独特的解剖特征，其复杂性源于不同层次的结构和功能。面部衰老涉及皮肤、软组织和骨骼的变化，导致面部体积和形态的改变。
- 不同区域的皮下组织结构差异显著，研究证明高频超声和弹性成像可以帮助医生在治疗前准确评估面部解剖，从而选择最合适的抗衰方法。

Source: Sheila Veronese, <Histological analysis of the dermal and hypodermal layers of the face and correlation with high-frequency 24 MHz ultrasonography and elastosonography>, *European Journal of Histochemistry* 2024; volume 68:3912.

医学共识

- 1 面部衰老本质上是**多层级组织结构的动态演变与累积性改变**，其机制最终协同作用于皮肤表层，形成皱纹、松弛等可见衰老体征。
- 2 鉴于面部解剖结构的**多层异质性**，且衰老进程呈现**组织差异化改变**，因此需借助外部设备并结合临床医学评估体系，实现各层级衰老参数的精准量化诊断。
- 3 抗衰是一个**多方面的长期治疗过程**，因衰老程度与个体差异，消费者应该受到准确评估后的**系统性的解决方案**，确保**治疗效果最大化**。

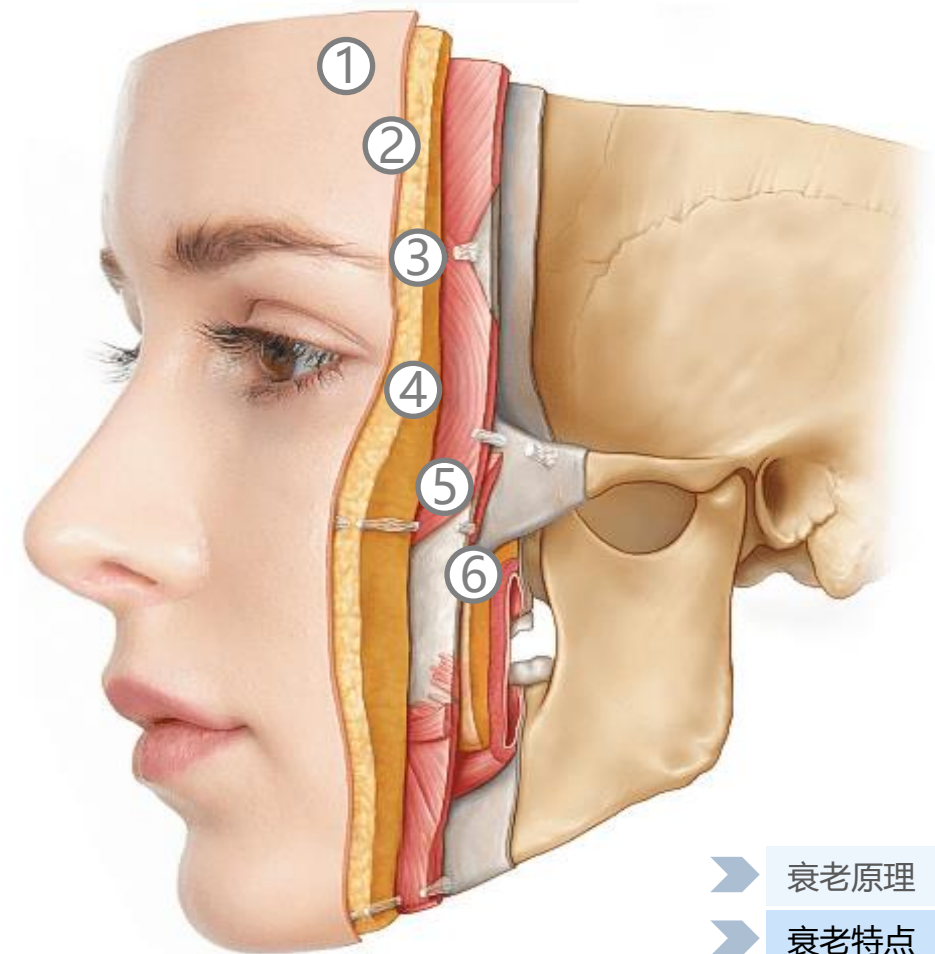
- 与年龄有关的面部生理变化是多方面的，每个人的情况也不尽相同。只有充分了解局部组织的特异性变化以及与周围组织层和邻近解剖结构的相互作用，才能进行安全有效的面部年轻化手术。
- 不同面部区域的软组织呈现显著的衰老异质性特征：中面部上颌骨区域呈现骨吸收增强；部分前额骨厚度增加；同时，面部脂肪组织在衰老过程中表现出明显的层状分化特征：浅层脂肪组织（第二层）与深层脂肪组织（第四层）具有差异化的衰老模式。

Source: Alfertshofer, M.G., Cotofana, S., <Das alternde Gesicht – Eine anatomische Übersicht>, *Journal für Ästhetische Chirurgie*, Published: 07 April 2021

抗衰解析 – 衰老原理

面部皮肤衰老源于身体系统性退变，由表皮屏障功能退化、真皮胶原流失、脂肪萎缩、筋膜纤维化、肌肉张力失衡及骨支撑力减弱共同引发皱纹加深、弹性丧失、轮廓凹陷与组织位移

① 表皮层 ■ 随着年龄的增长，表皮层的角质细胞更新速度减缓，增殖能力下降，导致皮肤的屏障功能下降，水分流失加剧。 ■ 多出现干燥脱屑、细纹与皱纹、皮肤变薄，肤色不均、泛红敏感。此外，黑色素的分布也变得不均匀，可能导致色斑的形成。	④ 筋膜层 (SMAS) ■ 筋膜是位于浅层脂肪与面部肌肉间的结缔组织，它的衰老主要表现为纤维化，导致筋膜弹性降低，进而导致脂肪与肌肉的可塑性降低，出现松垮。 ■ 面部开始出现明显下垂和松弛且面部轮廓开始不清晰，如出现静态皱纹、太阳穴凹陷、泪沟颧部凹陷、口角囊袋等。
② 真皮层 ■ 真皮层由纤维、基质与细胞成分组成。随着年龄的增长，胶原蛋白及透明质酸等合成减少，基质结构变得松弛，进而导致真皮网状结构塌陷。 ■ 皮肤弹性、回弹力减弱降低导致皱纹加深，皮肤松弛下垂。动态纹加深、泪沟、法令纹初现。老年斑等顽固性色斑出现。	⑤ 肌肉层 ■ 肌肉量随年龄增加而逐渐减少，肌肉的张力失衡。这种衰退会影响面部肌肉的收缩和放松，导致面部立体感缺失。 ■ 静态抬头纹、川字纹；眼轮匝肌肉松弛引发的眼睑下垂、眼袋膨出；咀嚼肌过于紧张导致“发腮”现象出现。
③ 脂肪层 ■ 脂肪层由随着年龄的增长，脂肪细胞开始出现萎缩以及分布发生变化，脂肪层变薄，导致面部轮廓缺乏支撑。 ■ 多在眼部周围、嘴部、下颌部位出现皮肤下垂或者皱纹变深，导致面部轮廓模糊。脂肪层的变化更显老态。	⑥ 骨膜层 ■ 骨密度逐渐降低，骨骼体积及结构发生变化，特别是面部骨骼的骨量流失，骨性支撑力下降，进而导致面部组织位移。 ■ 多在体现在眼窝加深，眼球凹陷；上颌骨缩短导致鼻基底凹陷，法令纹加深等。



➤ 衰老原理
➤ 衰老特点

资料来源：弗若斯特沙利文

抗衰解析 – 医美项目简介

当前医美项目呈现单层次干预特性，而面部衰老实为表皮屏障弱化、真皮胶原流失、脂肪萎缩、筋膜松弛、肌肉张力失调及骨膜塌陷的多维同步退变，单一项目无法覆盖全层修复，导致局部短暂改善与深层持续衰变并存的失衡结果

医美项目类别	皮肤清洁 维养类	水光类	光电类				注射类
			激光	强脉冲光	射频	超声波	
举例	刷酸、小气泡、 海菲秀等	唯琨水光针、修 丽可胶原针、微 旖美、娃娃针等	蜂巢皮秒、皮秒、 Fotona 4D、点阵 激光等	M22、BBL、DPL、 IPL等	黄金微针、热玛吉、 热提拉、酷塑等	超声刀、超声炮、 聚提拉等	肉毒素、玻尿酸、胶原蛋 白等
表皮层	↓	↓	↓ ↓	↓ ↓	↓ ↓ ↓	↓ ↓ ↓	
真皮层		↓	↓ ↓	↓	↓ ↓ ↓	↓ ↓ ↓	玻尿酸 胶原蛋白
脂肪层					↓	↓ ↓ ↓	
筋膜层						↓ ↓ ↓	肉毒素 玻尿酸
肌肉层						↓ ↓ ↓	
骨膜层							胶原蛋白 玻尿酸

资料来源：弗若斯特沙利文

抗衰解析 – 医学共识与消费者之间的鸿沟



未来展望 – 分层抗衰时代来临重塑皮肤健康管理范式

分层抗衰时代的来临，正通过技术迭代、数字化赋能、市场格局重塑与品牌效应四大维度协同发力，推动中国医美抗衰行业从传统单一服务，跃升为以科技为驱动的皮肤健康管理生态

技术迭代与产业升级重塑医美行业的底层逻辑和发展轨迹

AI赋能

个性化抗衰

周期性管理

跨学科方案

技术迭代：AI深度学习、多组学分析和智能影像技术的融合应用，正在推动诊疗模式实现从“经验驱动”到“数据驱动”的范式转变。

产业升级：从单点服务向全生态系统的战略转型。服务链条纵向延伸，形成覆盖预防、治疗、维养的完整生命周期管理体系；横向整合皮肤科、内分泌学、营养学等多学科资源，构建整体抗衰解决方案。

数字化赋能医美行业机构实现精准获客与深度转化

虚拟体验

智能画像与需求挖掘

私域流量池精准培育

虚拟体验：AR/VR技术打造的沉浸式医美模拟器，让消费者预览不同项目的改善效果，加速其决策过程。

智能画像与需求：大数据平台能够有效整合社媒、搜索记录、消费轨迹等跨渠道消费者画像，知道产品研发与精准营销，提升转化率。

私域流量池：通过数字化会员体系等私域流量池，有助于实现分层运营。

分层抗衰时代

医美行业市场格局正在经历结构性重塑

行业集中度提升

细分市场成长

场景化服务

行业集中度提升：头部机构将构筑自身的商业生态，建立技术标准和服务范式，进一步构建竞争壁垒。

细分市场成长：随着下游需求的多样化，例如男性抗衰、Z世代预防性干预和高端定制等差异化的细分市场将迎来进一步分化及增长。

场景化服务：针对职场、婚恋等场景的场景化服务实现社交场景的精准匹配。

连锁运营模式和品牌效应助力扩张

品牌流量聚合效应

标准化服务体系

垂直生态

垂直生态构建：通过“研发-生产-服务”一体化布局形成难以复制的生态壁垒。

标准化服务体系：现代医美连锁机构通过精准的管控，使客户在不同城市的门店服务体验高度一致，提升品牌的专业形象。

品牌效应：品牌医美机构从产品、场景、传播三个维度形成持续的马太效应，并持续输出具有共鸣的价值主张，使流量聚合从营销结果升级为品牌资产。

F R O S T  S U L L I V A N

沙 利 文

FROST & SULLIVAN, THE GROWTH CONSULTING GROUP



沙利文全球官网 www.frost.com

沙利文中国官网 www.frostchina.com

沙 利 文