

8月3日晚间，北京伊美尔医疗科技集团股份公司（以下简称“伊美尔”）向港交所递交招股书，准备赴港上市。据悉，这也是伊美尔第二次冲刺IPO。

成立于1997年的伊美尔，是一家整形美容连锁集团。作为国内最早一批医美“玩家”，伊美尔曾凭借打造“中国第一人造美女”而红极一时。

经过20余年的发展，截至目前，伊美尔在全国5个城市拥有9家医疗美容机构，业务涵盖整形美容、形体雕塑、注射整形、激光美容、中医美容、口腔管理等多个医美领域。

### 毛利及毛利率

下表載列我們於所示期間的持續經營業務毛利及毛利率（按服務類別劃分）明細：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月					
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣千元, 百分比除外)									
	(未經審核)									
醫療美容非手術服務										
注射美容診療	159,492	48.4%	170,748	47.0%	169,862	48.0%	25,017	45.4%	59,907	47.0%
能量美容診療	72,775	70.4%	93,720	68.4%	149,096	64.3%	15,997	63.0%	50,798	67.3%
其他醫療美容非手術服務 <sup>(1)</sup>	12,432	69.7%	12,531	75.6%	11,563	81.5%	1,561	74.2%	4,018	83.8%
小計	244,699	54.3%	276,999	53.6%	330,521	55.1%	42,575	51.6%	114,723	55.2%
醫療美容手術服務	100,363	56.2%	94,854	50.6%	97,994	53.2%	20,017	52.1%	28,650	53.3%
其他 <sup>(2)</sup>	10,056	32.0%	9,045	26.1%	6,334	23.4%	(187)	(7.4)%	3,170	33.8%
總計	355,118	53.7%	380,898	51.6%	434,849	53.6%	62,405	50.5%	146,543	51.1%

此外，報告期內，伊美尔的净利润分别为-1.00亿元、-1.18亿元、828.6万元和1005万元。也就是说，2020年和2021年一季度虽然扭亏为盈，但对比收入来看，伊美尔净利率也不足4%。

近年来，伊美尔来自非手术类服务的收入占比也正逐年提升，从2018年的68.2%提升至2020年的73.9%。在非手术类业务中，又以注射美容诊疗为主，注射类包括玻尿酸、面部填充、肉毒素等。

招股书显示，截至2021年3月31日，伊美尔的注射美容诊疗人次为63,542，每次诊疗的平均费用为2007元；能量美容诊疗人次为41,022，每次诊疗的平均费用为1841元。医疗美容手术服务手术人次为6914，每次诊疗的平均费用为7364元。活跃客户由2018年的70,467人增加至2020年的86,629人。

报告期内多次被行政处罚

医美事故、客户投诉成隐患

红星资本局注意到，作为最接近医美消费者的医美终端企业，伊美尔在报告期内数次违规被罚，且频频被顾客投诉。

红星资本梳理发现，2019年2月，伊美尔旗下天津伊美尔医疗整形美容专科医院有限公司曾因发布违法广告，被天津市河西区市场监督管理局责令停止发布违法广告，并处罚款23万元。此前，天津伊美尔也曾涉嫌未经审查发布医疗广告、利用网站发布含有违法内容的医疗广告、发布违法广告等原因而被多次处罚。

此外，伊美尔各地的分支机构也频频发生医疗事故及顾客投诉。

来自澎湃APP的报道，据不完全统计，近五年来伊美尔全国各地的分支机构发生的大小医美事故至少几十余起，仅青岛的伊美尔国宾整形外科医院就至少发生6起医美事故。2020年，青岛的伊美尔国宾整形外科医院就被媒体爆出有消费者在接受院方整形手术后，出现脸部、脖子长囊肿和疙瘩的情况。

在黑猫投诉上，2020年至今，天津伊美尔医疗整形专科医院、沈阳伊美尔医院分别出现过医美客户投诉案件，涉及脸部抽脂、打菲洛嘉动能素等项目。

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒在接受红星资本局采访时谈到，医美行业属于朝阳产业，而且行业毛利率比较高。作为一个历史比较长的老牌医美机构，伊美尔的历史久、技术成熟、网点较多是比较大的竞争优势。

但伊美尔想要通过上市融资得到快速扩张也比较难。“医美很依赖专业人士的技术，也容易出现客户投诉、质量事故等。上市后，通过一些品牌建设、资源整合甚至并购，有利于增强企业实力，但不可以盲目扩张，容易出现不良影响。”伍岱麒说。

四川天府健康产业研究院首席专家孟立联认为，医美是资本逐鹿的战场，追求上市有必然性，但上市后，机遇和风险并存。关键在于是否拥有别人没有、又有市场潜力的技术、核心产品、价值服务。同时他认为，规模不应成为医美整形机构的发展目标。“把单体做到极致，把质量和服务做到极致，才是医美整形机构的生存与发展之道。同时建议，在条件合适的时候建立一个医美整形机构总部，把医美整形的技术、产品、服务和培训统一起来。”

红星新闻记者 俞瑶 实习记者 申梦芸

实习编辑 余冬梅

( 下载红星新闻，报料有奖！ )