

撰文 / 陈畅

编辑 / 杨洁

继种植牙之后，大众或许又将迎来“整牙自由”。

10月19日，陕西省公共资源交易中心发布口腔正畸托槽的省际联盟集采通知，口腔正畸领域的托槽、无托槽隐形牙套、颊面管三大类产品将被纳入集采，集采范围囊括陕西、山西、内蒙古、辽宁、黑龙江、安徽、河南等15个省份。

托槽、无托槽隐形牙套、颊面管，都是牙齿矫正中的常见耗材。其中，托槽常在传统正畸疗法中的金属牙套（俗称钢牙）和陶瓷牙套中应用；无托槽隐形牙套由透明弹性材料制造而成，也被称为隐形牙套；颊面管则是焊接在牙科正畸带环颊侧面的金属管。

按当下的市场价格，金属牙套和陶瓷牙套均在几千元到上万元不等，隐形牙套的均价需要2万~3万元，最高价格可达8万元。此次集采通知显示，托槽、无托槽矫治器及颊面管的最低有效降幅均为30%。因此，该文件被视为对牙齿矫正行业的一次“价格整治”。

近年来，牙齿整形已经不再是“小众变美”的需求，在年轻人中，它与考驾照、做近视手术一起，被并称为学生群体的“暑期高频项目”。而在耗材中，隐形牙套由于佩戴起来舒适美观，正被越来越多的医生和患者采用。

据公开数据，中国隐形矫治市场已在2019年成为全球第二大市场。其市场规模由2015年的2亿美元增至2020年的15亿美元，年复合增长率为44.4%，并有望于2030年达到119亿美元。国内的隐形正畸案例数目也由2015年的5.8万例增至2020年的33.55万例，年复合增长率为42%，并预计2030年将达到380万例。

隐形正畸技术的开创者是美国爱齐科技，其在1999年推出了世界第一款隐形牙套“隐适美”，并在2011年进入中国市场。两年后，国产厂商时代天使成立，中国有了属于自己的隐形牙套品牌。

十几年过去了，隐适美和时代天使牢牢占据着这块市场80%的份额。2021年，时代天使敲开了资本市场的大门，成为备受关注的“隐形正畸第一股”。尽管围绕小小的牙齿做文章，但隐形正畸企业的赚钱能力都不小，毛利率高达70%。

而此次集采信号放出，整牙的“暴利”时代结束，也让业界关注这对头部企业未来业绩的影响。

图/时代天使财报

但暴利背后，时代天使的净利率却相对不高。

尽管时代天使2020年的营收达到8.17亿元，其净利润只有1.51亿元；而2021年营收为12.71亿元，净利润为2.86亿元。同时，这两年其净利率分别只有18.5%和22.5%，和高毛利率形成了鲜明对比。它们的利润都去哪了？

实际上，隐形矫正是一个极度依赖渠道的行业。“我们通过向医院及牙科诊所直接销售大部分服务及产品。除直销外，我们亦通过持有有关备案登记的分销商，利用其渠道资源来增加销量及市场份额。”时代天使在招股书中写道。

时代天使所指的直销对象即医院和诊所。2020年，其直销渠道中私人诊所带来的收入占比为64.9%，来自公立医院的收入占比为1.5%。私人诊所贡献了时代天使的大部分收入。

为了帮助公司扩张至未开发区域，特别是直销难以渗透到的低线城市，公司也在加大分销渠道的投入，这部分的收入占比也增长至2020年的33.6%。

而这也让公司付出了比直销更高的“代价”，时代天使在出厂价的基础上，会再给予分销商一定的折扣和销售返利。据其招股书显示，2018年至2020年，公司向分销商销售的加权平均折扣率分别为13%、23.7%和13%，返利分别为200万、400万及1440万元。

一位口腔机构服务人员向《财经天下》周刊解释称，很多消费者认为正畸行业暴利，也是因为他们只能看到终端的高价格，却难以看到其他的成本，包括技术和“人”的费用。以时代天使为例，它真正面对的客户是诊所，而非消费者。

而同时，诊所也需要付出医生培养和引进成本，以及房租、设备等支出。

在正畸医生眼里，隐形牙套虽然不是金属牙套，但并不会降低对技术的要求。“金属牙套可以随时调整，隐形牙套则需要开始就准确判断出最终的效果。中间每一次调整复查、新牙套的制作，都要向着这个目标去做，更考验的是医生的矫治理念。设计制定和模拟牙齿移动方案，是决定疗效的关键部分。试想一下，如果每个人都直接找牙套企业买牙套，自己佩戴即可，看似只付出耗材成本就可以

了，那又怎么知道如何去矫正呢？”一位正畸医生说。

据媒体统计，该行业中，高分子材料塑料片成本在隐形牙套总生产成本中占比为20%左右，而正畸治疗费用中诊疗费用占比超过50%；此外还包括设备、人员、诊所的场地租赁及运营管理等其他费用。

正是基于这样的成本结构，有业内人士认为，集采瞄准的耗材只是一小部分，对传递到消费端的价格影响，实际上也是有限的。但是，不管怎么说，隐形正畸的降价，已是大势所趋。