

北京时间2022年11月18日，国内领先的互联网医美医疗服务平台新氧科技（NASDAQ：SY）发布截至2022年9月30日第三季度未经审计财务业绩。

2022年第三季度，新氧科技总收入为3.233亿元（4550万美元），环比增长4.6%。第三季度，面对市场的不确定性，新氧的业绩表现稳中向好，符合公司业绩指引。第三季度实现非美国通用会计准则归属于新氧科技的净利润990万元人民币（140万美元）。与此同时，新氧平台的运营策略获得了更多医美机构的认可，财报数据显示，新氧平台上的付费医疗机构数已达6199家，同比增长28%。

同时，新氧科技宣布，新氧董事会批准了一项回购计划，公司被授权在今后12个月内回购不超过1500万美元的股票。

新氧集团创始人兼首席执行官金星先生表示：“2022年第三季度，尽管国内疫情多点散发，持续对运营环境带来挑战，但我们依然看到了令人鼓舞的业绩表现。三季度总收入达3.23亿元，环比增长4.6%，符合公司业绩指引。我们通过持续提供多样化的服务，拓展与医美机构的合作。平台的付费医疗机构数达6199家，同比增长28%。未来我们将坚持可持续发展的增长策略，提高用户服务质量，巩固行业领先地位。”

严选业务持续发力，助力医美机构精细化运营

今年8月推出的新氧严选业务，定位为只合作不超过8%的品质机构——即在开展新氧严选业务的城市，新氧将以8%为数量指标上限，对当地在新氧平台上的医美机构进行全年持续筛选，帮助用户进行科学的医美消费决策。

新氧严选业务在第三季度获得进一步发展，截止10月底，陆续覆盖了19个主要城市。

新氧严选使机构在平台上的运营效率进一步提升，以杭州连天美医疗美容医院为例，加入新氧严选计划后，其支付订单量环比上升133%，支付GMV环比上涨122%，显示了新氧严选对于医美机构的助力。同时，近期，在新氧严选系列里，进一步推出严选医生，帮助用户筛选出机构优质的医生，为用户提供更多维度的有效的决策信息。

新氧严选的推出，满足了用户对品牌机构以及其享受了优质服务体验的需求。同时，对医美机构而言，此举也使其能更好的服务用户，打造自身的品牌价值。

未来，新氧将根据用户需求的变化以及医美机构的自身情况，持续优化这一业务模型。通过严选业务，提升用户对平台的满意度，增强平台粘性，带动平台正向增长

与此同时，作为新氧布局上游的重要举措，奇致激光保持稳步发展。第三季度奇致激光继续对光电类市场进行教育和渗透，在全国范围内参与学术会议以及自办临床光电技术学习班有20多场，覆盖超过2.5万机构医生代表。同时，奇致云学院联合医美专业学会和医院，组织医美专业光电知识的直播课程10多场，累计覆盖机构医生超过10万人次。

值得一提的是，今年第三季度，奇致激光获得强脉冲光干眼治疗仪的国家药品监督管理局（NMPA）注册证，作为市场上为数不多的获得此项认证的国产光电企业，此举势必为奇致激光未来在眼科领域的发展带来更大的想象空间。

行业自律行动促进医美合规化进程

随着医美用户消费习惯渐趋理性、行业监管政策频繁出台，医美行业合规化已成为大势所趋。作为医美行业的重要参与方，新氧始终将平台自律视为促进行业健康发展的重要举措。近日，新氧平台公布了“行业自律行动”的最新数据：2021年10月1日至2022年10月31日，拦截涉嫌违规信息约90万条；处理平台违规信息53.94万条；2022年平台“反作弊系统”再升级，识别并屏蔽虚假评价超10万条，识别并处罚虚假交易订单8.32万单。

2022年10月13日，国家市场监督管理总局价格监督检查和反不正当竞争局发布《医疗美容行业虚假宣传和价格违法行为治理工作指引》（以下简称《指引》），该《指引》旨在加强防范医疗美容服务虚假宣传行为，进一步规范医疗美容服务价格行为。对此，新氧平台积极响应《指引》，开启了新一轮平台巡查行动。

截至2022年11月，新氧已针对全平台数千家医美机构的经营资质（包含营业执照、医疗机构执业许可证等）开启新一轮盘查，相关资质信息将与国家企业信用信息公示系统、国家卫健委查询结果进行比对校验，依据校验情况要求相关机构立即整改或做“一键下架”处理。此外，新氧针对全平台医美医生执业资质的新一轮盘查也于11月初正式启动。

自2020年5月，中国整形美容协会联合新氧科技发起中国医美行业自律行动以来，该行动已伴随行业发展近三年时间。近三年来，中国医美行业自律行动，充分发挥行业资源、大数据及技术优势，在拦截“黑医美”、清理违规信息及商品、屏蔽假用户假评价假交易等方面不断发挥作用。

目前，新氧已形成全面系统的平台信息治理体系，针对平台信息增量实行有效拦截，针对平台存量信息、除了日常巡查以外，还不定期开展阶段性的特色巡查，相关

违规信息一经发现立即下架或责令相关责任人立即整改。

新氧数据颜究院最新调研结果显示，约70%的用户会在医美消费前，针对医美机构、医美医生、药品器械的真实性做“详细功课”。面对更加理性的国内医美消费市场，医美产业各方唯有合规发展，方能永续发展。

金星先生表示：“得益于优化的成本结构，我们的运营亏损比上季度减少了82.5%，非美国通用会计准则归属于上市公司净利润达990万元，销售费用同比下降34.6%。目前，公司净现金储备充足，现金储备健康。展望未来，我们看好中国医美市场的增长潜力，有信心克服短期内的不确定性，一如既往的致力于成为最受信赖的医美医疗服务平台。”

本文源自金融界资讯