

第一股冲刺 AI医疗按下加速键

在一众申请上市的AI医疗企业中,北京鹰瞳科技发展股份有限公司(以下简称“鹰瞳科技”)突出重围,有望成为“AI医疗第一股”。9月23日,北京商报记者获悉,鹰瞳科技目前已通过港交所聆讯,预计不久后将正式上市。不过,尽管市场前景值得期待,AI医疗真正得以大规模商用并非易事,首先必须解决的是资金问题,接下来就是漫长的摸索阶段。

通过聆讯

鹰瞳科技于9月22日晚间在港交所官网披露通过聆讯后的资料集,择日将正式启动招股并主板挂牌上市,瑞银集团和中信证券担任联席保荐人。

据官网介绍,鹰瞳科技成立于2015年9月,总部在北京,主攻全球视网膜影像人工智能领域。该公司基于视网膜影像人工智能识别的早期检测、辅助诊断及健康风险评估解决方案,通过视网膜影像、多模态数据分析以及人工智能深度学习算法,改善了慢性病传统的早期检测及诊断方式,在医疗机构和大健康场景中实现对慢性病的无创、精确、快速、高性价比且大规模的诊断及健康风险评估。

事实上,今年AI医疗公司上市潮此起彼伏,异常汹涌。从细分赛道来说,影像应用领域因其更易实现商业化价值,成为AI医疗炙手可热的领域。根据行业数据统计,从2015年到2020年,中国AI医学影像市场的融资金额由2015年的5亿元增至2020年的35亿元,年复合增长率为45.3%。

对比其他AI医疗公司,鹰瞳科技已经占得一些上市优势。据了解,对于医疗人工智能企业来说,三类证是最重要的入场券,而在2020年8月,鹰瞳科技糖尿病视网膜

病变眼底图像辅助诊断软件获国家药监局批准上市,在同类产品中首个获得国家药监局三类医疗器械证书,并由此展开在国内医院的使用,协助及减轻医生的医学诊断工作。

在招股书中,鹰瞳科技表示,IPO募集所得资金将主要用于核心产品的持续优化、开发和商业化;资助硬设备的研发和生产;资助正在进行的及未来的健康风险评估解决方案的研发;丰富产品组合;为与学术和研究机构就联合研究项目提供的合作提供资金;以及用于营运资金和一般公司用途。

在二级市场融资之前,天眼查App显示,鹰瞳科技总计完成7轮融资,投资方包括智朗创投、礼来亚洲基金、搜狗、清池资本、中信、平安、九合创投、复星和奥博资本等。

不过,融资都是周期性的。鹰瞳科技上市可以让自己准备更多的子弹去应对竞争,尽量跨过这个残酷的竞争时期,同时也更容易得到公众和资本市场的认可,提高公司声誉,增强抗风险能力。”文溯智库创始人王超表示。

至于具体的上市时间,北京商报记者采访了鹰瞳科技相关负责人,截至发稿,对方未给出回复。

值得注意的是,鹰瞳科技也没逃过AI公司普遍亏损的命运。2019年、2020年和2021

鹰瞳科技融资历程



年一季度,鹰瞳科技的营收额还是比较可观的,分别为3042万元、4767万元和2217万元,而对应的亏损分别为8714万元、7963万元和1207万元。

任重道远

近几年,国家对于人工智能医疗产业一直是鼓励的态度。2017年,国家药监局更新了《医疗器械分类目录》,将AI医疗器械列为第二类或第三类医疗器械;2021年7月,国家药监局发布了《人工智能医用软件产品分类界定指导原则》,为AI医疗器械的分类提供进一步指导。

广阔的市场前景也吸引了越来越多的人局者。根据弗若斯特沙利文报告,AI医疗机械

市场近几年发展迅猛,全球AI医疗器械市场规模由2016年的8650万美元增加至2020年的3.55亿美元,年复合增长率为42.4%,预计2025年将达到177亿美元。

但总体来说,中国AI医疗器械市场起步较晚,目前仍处于初级阶段,市场规模由2019年的1.25亿元增加至2020年的2.92亿元,预计2025年将达到204亿元。

“AI医疗的前景非常广阔,比如用AI影像筛查一些早期的疾病,这在医学领域都是很大的进步,可现在这个行业还没有发展到能够真正掀起风潮的阶段,仍然需要持续性的投入。”王超说。

尽管医疗AI产业充满想象力,在前几年的投资热潮中也曾站上风口,但要真正嵌入现实应用场景,解决临床痛点,并非易事。包

括鹰瞳科技在内,去年共有9项医疗AI产品获得三类证,对它们而言,这只是敲开了商业化的大门,里面的果实还没有人摘到。

此外,鹰瞳科技当然也要面临行业竞争。据悉,爱尔眼科、泰立瑞、体素科技、Big Vision等企业,都在大力研究利用AI筛查糖尿病的技术。

鹰瞳科技CEO张大磊对此非常清醒,他表示:医疗健康AI是个细分领域,还很早期,所有人都在摸索,我们也是。”除了糖尿病筛查和心梗、中风等“杀手级”疾病的风险评估预警,张大磊还希望未来通过视网膜AI,实现个人健康的持续监测,发现疾病于未然,并且做到人人可及。实现这些目标,他打算进行一场长跑,用50年来达成。

北京商报记者 石飞月

传承“家文化”记忆 碧桂园打造人居体验全新图景

“家”对于中国人有着特殊的意义;“家文化”也是中国传统文化中重要的组成部分。2021年9月21日,中秋佳节之际,碧桂园发布“家圆服务体系”,传递碧桂园致力于团圆千万家的理念,联动集团旗下物业公司、子公司等各行业优质资源携手打造人居体验全新图景。

基于450万个家庭样本,在调研633项生活痛点的基础上,碧桂园贴合实际情况满足业主需求,形成全新的家圆服务体系。并结合自身对每个淳朴中国人植根内心的“家文化”的理解,重塑家圆服务体系的内涵,构建自身与业主的全新关系;深入客户需求的发展轨迹,为每位业主打造全生命周期人生服务的全新价值体系。

“一站式”多维人生规划体系

家圆服务体系是碧桂园为业主打造的全生命周期人生服务的全新价值体系,以“5维的人生规划体系”,坚持“共融、共生、共建家园”的理念,共同携手开启“共安居,共欢乐,共期盼”的全维人生新图景。

何为“5维人生规划体系”?指的是“全生命周期住宅建造科技”“全生命周期人居设计理念”“全生命周期智慧保障服务”“全生命周期生活家园规划”“全生命周期资源融合平台”,从这五个维度构建从前端到后端全覆盖的过程服务,更体系化、更有前瞻性地搭建理想家居生态系统。

从设计到构建,从房子到社区,从平台到体验,从服务到资源,从生活到未来,多方科技融合下,实现五大维度贯穿,推动生命周期一站式服务,完美匹配业主人生的生命周期需求。

具体来说,碧桂园家圆服务体系贯穿客户看房、购房、候房、收楼、入住每个阶段。前端通过规划设计,精心打磨细节,材料设计追求美观、耐用;中端提供极致购房体验;后端持续关注多触点的售后服务,一直延续到收楼后、入住后物业智能化人性化的管家式服务等,以客户为中心提供全周期过程服务。

安全和质量“第一位”

碧桂园以领先的科技建筑实力,打造可陪伴一生的产品,守护业主人生中每一段成长。在房子规划之初,围绕人生阶段打造多元产品系,构筑可持续升级的品质人居。从房子诞生到入住,全程守候专业指引,持续跟进需



提供智能化、人性化的管家式服务,是碧桂园物业的特色之一

求,共同携手见证家的诞生。以产品的生命周期,满足人生成长的生命周期。

与此同时,碧桂园重视把控产品质量,秉承着六大质量管理理念,持续完善产品质量管理制度体系建设,加强采购、施工、验收及交付等各环节的管理手段,严格把控产品质量安全。自2020年起至今,碧桂园实施强基行动,开展安全管控专项行动、工程师文化季、工地开放等活动,旨在把安全管理的标准落实到位,持续提升安全生产管理水平,以实现聚焦深耕,强基固本的可持续发展战略。

一砖一瓦,精工细作,一张张图纸匠心筑造。“工地开放日”是碧桂园的传统,邀请客户走进实体施工现场,见证新家的质量与品质。以碧桂园北京区域为例,为了实现业主入住无忧,区域总裁亲自带队巡检,去年全年针对8个项目进行主动检查,累计检查房屋3189套,组织多次查验总结会,确保业主顺利入住。

一直以来,碧桂园还积极开展绿色建筑标准研究并深度参与绿色建筑、低碳建筑等

可持续发展建筑的开发工作,不断完善集团自身绿色建筑标准体系,全面贯彻可持续发展的理念,丰富绿色建筑的内涵。

家庭到社区的全龄化服务

交付并不意味着结束,而是美好生活的开始。一个真正美好的社区,更要讲究全龄化的设计,幼儿、青年人、中年人、老年人各得其乐。

碧桂园打造多元活动平台,根据不同年龄段的业主,提供全新的社区生活体验。针对青少年群体,围绕其成长体验,结合社区生活场景,打造学习与玩乐兼备的缤纷活动,包括小小书友会、小凤凰计划等,打造现代开放的教育平台。

针对20-40岁的年轻群体,碧桂园社区聚焦年轻人的生活状态及兴趣领域,推出以运动健身为核心的社区活动,涵盖篮球赛、健康跑、羽毛球等团体化项目,打造志趣相投的社交圈子。



碧桂园致力于为业主提供更加多元化的服务,并将服务体系全面贯穿于人生的生命周期

针对40岁以上的业主群体,创建业主资源共享平台,融合公益爱心、金融商圈等资源,在传统佳节,以茶话会、公益市集、中秋家宴等方式,定期组织主题聚会。

“老有所养、老有所居、老有所乐”是文明社会的体现。针对60岁以上的业主群体,碧桂园立足区域老年人学堂、木棉花行动,一体化整合听戏、品茶、旅行、健走等环节,为每一位长者提供多彩生活。

此外,碧桂园还打造一站式社区生活配套,包括碧优选、社区机器人餐厅等成熟的周边多元配套,为生活提供便捷服务。

碧桂园立足一站式的服务集成经验,完美融合人文与科技,实现全龄化的欢乐场景构建。以广覆盖的服务触点,为长者和小孩的出行活动保驾护航;以全天候的服务响应,小至通行大到应急救援,做到有求必应;以多元化的社区平台,为各类人群定制专属主题活动,营造全龄化美好生活圈。

从当下到未来“感知”业主需求

满足人们对美好生活的向往,是新时代背景下房企的新课题。比拼产品和服务,则是各房企“脱颖而出”的关键。

经历疫情之后,业主对于社区品质的要求也上升到一个新高度;“急业主所急、想业主所想”则是品质服务的核心。发现业主的需

求,深入感知对方的真正需要,房企的适配性一直很强。

疫情期间看房受阻,碧桂园直接推出“线上购房”,充分利用大数据、网络科技等手段打造线上购房平台。碧桂园北京区域的线上直播,去年全年观看人数突破百万人次。空置房巡查关电闸、独居长者关爱拜访、寒潮期抢修冻裂水管……服务诠释在每个细小环节。

基于每个人对未来的期盼,碧桂园家圆服务体系从当下到未来构建全场景的服务,跨行业整合优质资源,共建理想人居场景。

具体来看:旅居场景,涵盖个人商务,到家庭度假的品质旅居;养老场景,一站式健康管理,形成智慧养老生活新方式;教育场景,国际化教育网络,专业化学习IP,专属化学院资源,三维助攻孩子成就未来;理财场景,则突破房地产界限,打通多元投资链条。

当前,碧桂园垂直整合从规划设计、材料供应、建造、到园林、装修、营销、物业、酒店、学校、商业、医疗等各个环节,其中设计、教育、物业等不少业务板块在行业均处于领先地位。

如今,碧桂园又围绕地产主业,先后布局机器人建筑、机器人餐饮、现代农业、新零售、智能家居等新业态,碧桂园也可以打通各个价值链条,省去不必要的中间环节成本。

丰富的产业资源、全产业链的优势,意味着碧桂园可以在短时间内迅速调配、执行、整合资源,服务业主生活的方方面面。