

华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

A1 人物 Profile

总第 062 期 2020 年 12 月 14 日 星期一 主编:马晓才 执行主编:李 洁 董国荣 美编:楼燕红 新闻热线:0571-85068763 战略合作:杭商传媒®

■ 徐梦琪 / 文

最新一期《全球癌症报告》显示,2018 年全球新增 1810 万癌症病例,因癌症死亡人数达 960 万。世界卫生组织于今年初预测,世界癌症病例数将在未来 20 年增加 60%。

“中国每年有近 400 万新发癌症,但癌症患者的 5 年生生存率只有 40.5%。很多资深临床专家对我说,治疗癌症患者没有成就感……”向笔者谈到上述残酷而黯然的数字,杭州和壹基因科技有限公司(壹基因)董事长王军一的语调明显沉缓了许多。

▲“你是否经历过‘假’体检?”

从人体组织上讲,人的脑袋里可能产生神经胶质瘤,往下有鼻咽癌、口腔癌、喉癌、甲状腺癌、肺癌、肠癌……女性还会有乳腺癌、卵巢癌、子宫内膜癌、宫颈癌,男性还会有前列腺癌。目前,传统的癌症检查手段有癌胚抗原、甲胎蛋白等肿瘤标志物检查,B 超、CT、核磁共振等医学影像学检查,以及胃镜、结肠镜等内镜检查,如果要把所有癌症筛查一遍,先不说对人体产生的副作用(大量辐射),也不论经济重负,体检往往还存在漏查风险。

“中国每年有 7 亿人次的体检,但是绝大多数人可能经历的是‘假’体检。”一项亲身经历的案例,令王军一遗憾至今。

曾经有一家人年年体检,母亲最终发现胃癌时已至晚期。为什么年年体检却查不出胃癌?原来这家人的体检项目除男女个别项目有不同,几乎一致,并且从未筛查过胃部相关项目。后来壹基因给他们做了各类癌症风险的排查,报告显示其母亲有胃癌、食管癌、乳腺癌、胰腺癌等四种癌症高发风险。不检测不知道,一检测吓一跳!显然对于其母亲,检测结果为时已晚,但无疑为其余家庭成员敲响了警钟。

王军一认为,基因企业的重心不在向大众推广和强调基因概念,而是在于直接将基因融入到医疗健康的方方面面。比如中国每年有 300~500 万孕妇做胎儿基因检测,最常见的一项就是“唐筛”(唐氏综合征筛查),而壹基因力求的便是将基因检测深度融入防癌领域。

壹基因成立的初衷,就是利用世界先进的基因检测技术和基因大数据计算技术,为大众提供癌症早筛、提前预防和精准治疗的基因检测服务。

不言而喻,壹基因蓝图初展——“防癌基因检测领军专家”。

▲多癌种筛查刻不容缓

经常自检成为王军一对自己和企业的要求。当初聚焦于癌症早期筛查、风险排查,就是因为防大于治。

“创业最怕仍需求,或是新的技术推出没有领先性。”壹基因也曾将业务扩展癌症治疗领域,研发靶向药物相关检测。然而支蔓繁多,主干就会无法支撑。

最终,壹基因将重心定位在了多癌种筛

查基因检测的研发。“多癌种基因检测已刻不容缓,解决漏查、过度检查是研发的核心。已经推出的常壹宁、优壹宁,只是壹基因研发多癌种筛查过程的中间产品。”

中国是名副其实的“胃病”大国,每年新发胃癌病例约 40.3 万,每两分钟就有 1 人确诊为胃癌!据统计,中国目前大约有 60% 的人感染幽门螺杆菌,这是胃癌的 I 类致癌因子,当胃黏膜长期被破坏,胃部细胞变异形成胃癌的概率就会增加。而优壹宁的优势在于,不仅可以检测是否幽门螺杆菌感染,还能分析其高危型和耐药性。

王军一告诉笔者,大部分人感染幽门螺杆菌后无不反感,但幽门螺杆菌感染会百分百导致慢性活动性胃炎(幽门螺杆菌胃炎),它是一种感染性疾病,因此所有感染者均需进行治疗。研究发现,20%~50%的菌株对抗

生素有耐药性。常规的治疗方案,并不针对个人的特定感染情况区分用药,所以基因检测对根除幽门螺杆菌治疗具有重要意义。

单癌种检测不是癌症早筛的最终目的。多癌种筛查基因检测,寻找几十种癌症的普适标志物,才是难啃的骨头。“好比遥控 10000 辆车停整齐,那才难。”王军一形象地将这一目标形容为“产业革命”。

华大基因、贝瑞基因都是靠胎儿基因检测撑起的上市公司。赛道不同,市场的潜力、规模、进度也不同,胎儿基因检测和癌症防治本身就有独立市场,现在壹基因在做的是用技术革命发起新一轮产业革命。“也许三年之后,这个革命性的成果产生的市场是千亿级的,它将撑起几十家上市公司。”

如果目标市场足够大,那就心无旁骛。青山路遍,一路荆棘,壹基因一路成长都在

解决问题,他们坚信没有问题才是最大的问题。

▲B 端业务促进合作

创新,是生命健康企业的生存之道。

壹基因每年在技术研发上的投入是营收的 1/3,先后申请国家发明专利等知识产权 50 多项。壹基因还自建了行业一流的高性能超算中心,仅用于计算的 CPU 数量就高达 5000 多个,基因数据存储容量更是高达 10pb,从而实现产业数字化和数字产业化结合,生命科学在此基础上大力发展。

技术是革新的,专注研发的企业,却面临着客户紧缺的难题。于是壹基因在业务模式上也进行了创新:从自身数字化的健康管理,向为合作伙伴做数字化健康管理调整。



● 杭州和壹基因科技有限公司董事长王军一

王军一： 做防癌基因检测的领军者

中国每年有 7 亿人次的体检,但是绝大多数人经历着“假”体检。

壹基因的蓝图初展,就是利用世界先进的基因检测技术和基因大数据计算技术,为大众提供癌症早筛、提前预防和精准治疗的基因检测服务。

壹基因调整的业务模式为“To B(Business)To C(Consumer,Client)”,即为 B 端的 C 端服务,与壹基因合作最多的是体检机构和保险公司。这是巨大的消费产业。如果产品促进原来业务的发展,就有了相辅相成的效果。

曾有体检机构与壹基因就基因科技是否会“革”体检行业的“命”进行探讨。王军一表示,首先技术革新势如破竹、无可阻挡,而且行业革命不总是由行业内部引发的,好比 CT 仪器与更好的 CT 仪器之间的角逐,定不如基因检测技术对它的影响大。其次,体检的市场永远不会消失。最后,基因科技应用于癌症早筛的技术,只会不断更新迭代,反而提升体检中心的体检能力、效率和效益。所谓“体检革命”其实是为其插上翅膀,为体检产业赋能,促进竞争力、业务拓展能力、客户粘性,这些都是实打实的成果。

除了和体检中心合作,壹基因的另一个合作对象是专家临床科研项目,因为研发需要基于医学临床数据。患者样品,患者诉求,患者数据,专业知识,所有的一切都是以为用户提供更专业的健康服务为目的。

▲创新发展第二曲线

王军一在中科院研读遗传学博士和在华大基因工作期间,在国际顶级期刊发表了 20 多篇研究论文。那时的他便开始思考,如何利用研究成果,给社会带来更大更直接的价值。

将 BT 生物技术和 IT 互联网技术相结合,在科研和应用之间的鸿沟上搭建桥梁,成为王军一开启创业征途的原动力。“挽救生命比搞基础科研让我觉得更有意义!”

2014 年,王军一怀揣着创业梦,第一次来到杭州高新区(滨江),杭州高新区(滨江)经济发展活跃,创业氛围浓郁,阿里巴巴、网易一批龙头企业拔得头筹,政府政策支持、高效服务,这些都成了王军一在此安营扎寨的理由。

那时,杭州高新区(滨江)在全国高新技术开发区排第七。六年光阴荏苒,如今已跻身全国前三。王军一认为“创新驱动,目标导向,危机意识”是壹基因和高新区发展的契合之处。

这是一个生命健康产业的好时代。今年,杭州高新区(滨江)先后发布了“生命大健康”产业图谱、杭州高新区(滨江)生命健康产业发展规划及关于促进生命健康产业发展的新政等等,一盘生命健康产业的棋局,铁马金刀,好不热闹。

安不忘危,存而思亡。底线思维、忧患意识必不可少。数字经济和数字治理融合的典范滨江,为何持续布局新兴产业?“当滨江已面临高产量发展第一曲线时,第二曲线、第三曲线布局就应该被纳入议事日程。”企业发展如逆水行舟,不进则退。对于壹基因而言,智慧医疗就是发展的第二曲线。

(供图/壹基因)

广告

报 纸 · 期 刊 · 影 视 · 论 坛 · 平 台 · 智 库

杭商传媒®

用自己的方式看世界
INTERPRET THE WORLD
IN OUR WAY

