

■董事长专访

金域医学梁耀铭：做抗疫前线的“健康哨兵”

◎记者 朱文彬 ◎编辑 邱江

梁耀铭怎么也没想到，金域医学可以凭“健康哨兵”的角色冲到战“疫”最前线。

17年前，金域医学力量薄弱，甚至“连板蓝根都买不起”，梁耀铭自己熬中药，为员工做非典防控。

如今，在梁耀铭的带领下，金域医学坚守医学检验和病理诊断服务的主航道，一步步发展成为国内规模最大、覆盖市场网络最广、实验室数量最多、国内外认证认可最多、检验项目及技术平台最齐全的第三方医学检验机构，在疫情发生后，展现第三方医检的独特力量。

日前，记者走进金域医学，聆听公司董事长兼首席执行官梁耀铭讲述抗疫故事。

“有一场大战要打”

年前腊月二十八（1月22日）晚，正在理发的梁耀铭接到了一通紧急电话。

几分钟后，他难掩激动：“是我们为国家作大贡献的时候了，是我们做大事的时候了！”

电话来自广东省科技厅，通知他次日参加广东省科技厅和卫健委召开的新冠病毒防控联合攻关项目座谈会。

来自官方的电话邀请，是一种信任，也是一种责任。梁耀铭明白，“战斗”来了。

参加座谈会后，1月23日晚10点多，梁耀铭紧急召开总裁办的电话会议。“有一场大战要打！”梁耀铭在会上说，“参战”必须有两原则：一是大难当前不能想着赚钱；二是必须保证所有员工安全。

会后，金域医学发出号召，要求做PCR检测、病毒检测、基因检测等分子诊断的员工，尽量不要回去过年。

大年三十（1月24日），梁耀铭发出致全体员工的一封信，动员全体员工投入“战斗”，并进行生物安全防护培训。同时，紧急采购相关物质，随时待命。

总动员令下，不少员工主动放弃节假日，纷纷请战。大年初一，便有50多名员工赶回来报名。当天，金域完成了首个新冠肺炎核酸检测的任务。来自地级市的3例标本从进入实验室到核酸提取检测再到出具报告，仅用三个半小时。

此后，随着样本量的大量增加，金域医学不断改进检测方法，提高检测效率，迅速制定了一个规模化、标准化检测的方案，目前全集团单日最大产能超过10万例。

梁耀铭告诉记者，截至4月26日，金域医学已累计进行核酸检测330万例。

“共有1800多名员工参与到抗疫一线，接受政府委托开展核酸检测，覆盖28个省（区、市）。”梁耀铭不无自豪，“疫情是一场真正的大考，没想到金域最后能做得这么好。”

做一名“健康哨兵”

当前，国内疫情防控向好态势进一步巩固，但对金域医学而言，“战斗”还在继续。

“复工复产、复市复商，学生们复学返校，境外人士入境等，都需要开展筛查。”梁耀铭说，金域人的“战斗”还未到结束之时。

除了按各省（区、市）卫健系统要求，积极承担发热门诊、密接人群及住院病人筛查，金域还按各地政府要求，承担相关部门及重点企业的复工复产、复学核酸检测工作，目前已承担了多个机关单位、央企和大型民营企业的复工检测，以及北京、广东、浙江、上海、四川、黑龙江等地的人境检测、复学检测等。

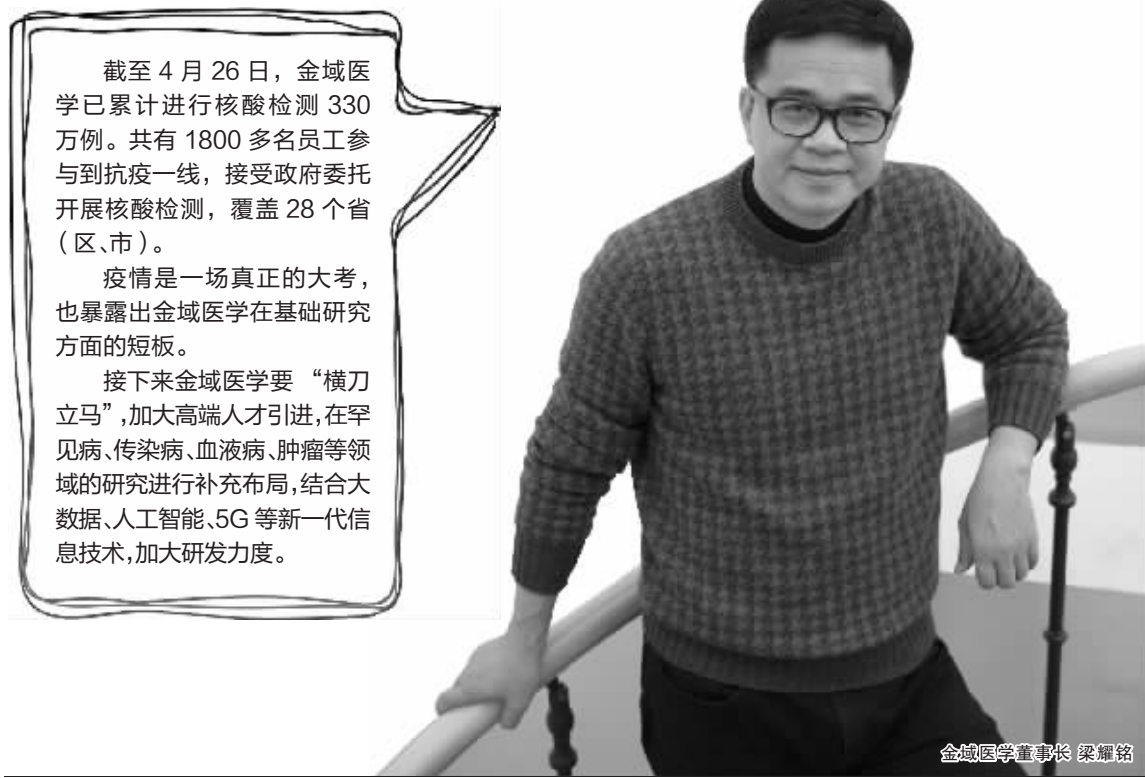
4月22日，中央应对新冠肺炎疫情工作领导小组会议提出，大规模开展核酸和抗体检测。

位于广州国际生物岛的金域医学广州总部实验室内，工作人员身穿防护服在紧张有序地忙碌着，检测标本经过多道专业程序后，进行新冠病毒的批量检测和筛查。

截至4月26日，金域医学已累计进行核酸检测330万例。共有1800多名员工参与到抗疫一线，接受政府委托开展核酸检测，覆盖28个省（区、市）。

疫情是一场真正的大考，也暴露出金域医学在基础研究方面的短板。

接下来金域医学要“横刀立马”，加大高端人才引进，在罕见病、传染病、血液病、肿瘤等领域的研究进行补充布局，结合大数据、人工智能、5G等新一代信息技术，加大研发力度。



金域医学董事长 梁耀铭

为协助各地开展常态化防控工作，4月18日，北京金域医学实验室与京东健康上线了首个新冠肺炎核酸检测的在线预约服务，上线后4天预约访问用户数超过300万人次。4月22日，金域医学旗舰店在京东正式上线，核酸检测线上预约服务由北京扩展至广州、上海、郑州、成都、杭州、合肥、昆明、南京、青岛、济南、海口等15个城市，用户线上预约、线下采样，24小时内即可拿到检测报告。目前，金域医学旗舰店已同步在支付宝和百度健康主流电商平台上线。

在To C端的尝试，超出梁耀铭的预期。梁耀铭告诉记者，在26年的实践中，金域坚守“帮助医生看好病”的初心。疫情发生后，金域人冲在一线，让初心得到重大升华——做好老百姓的“健康哨兵”。

疫情防控期间，梁耀铭更为深刻地意识到，第三方医检对我国卫生健康系统有着重要意义和作用。

国家卫健委卫生发展中心于2018年5月发布的一项研究报告显示，第三方医检每年可为医保节省约100亿元的支出。相关数据显示，国内第三方医学实验室渗透率仅为5%至6%，远低于美国的38%、欧洲的50%和日本的67%。目前，国内检验市场总量大约为3000亿元，国内第三方医学实验室的市场规模在150亿元左右，相当于整体市场的5%左右，行业发展任重道远，但前景广阔。

“跑马圈地”后“横刀立马”

一边忙于“战斗”，一边冷静思考。

“我也在反思：我们究竟有怎样的短板？”梁耀铭告诉记者，此次重大考验，一方面体现金域在应用科技方面的力量很强，另一方面也暴露出其在基础研究方面的短板。

金域此前的战略是“跑马圈地”，接下来则要“横刀立马”，加大高端人才引进，在罕见病、传染病、血液病、肿瘤等领域的研究进行补充布局，结合大数据、人工智能、5G等新一代信息技术，加大研发力度，争取弯道超车。

“必须进一步加强科技力量，在别人‘踩刹车’的时候，金域要‘踩油门’。”梁耀铭表示，将以科技创新和人才为抓手，把握机遇。

梁耀铭“踩油门”的信心，来自金域人在抗疫中展现的精神风貌，也来自金域积累的海量数据。

资料显示，金域医学目前共开展检测项目约2700项，拥有37家医学实验室，服务覆盖90%以上人口所在区域，年检测标本量超7000万例，相当于15个特大型医院年标本量、40个省级大型三甲医院年标本量，为22000家左右的医疗机构提供医学检验服务。

“这些大数据、大样本就是个金矿，就看怎么挖、谁去挖了。”谈及此，梁耀铭显得颇为兴奋。

1个月前，金域医学的研究成果《罕见病实验诊断关键技术创新与规模应用》荣获广东省科技进步一等奖，这正是得益于大数据的挖掘。

该项研究通过对生命组学单一技术创新和多组学技术整合，解决了罕见病实验诊断关键技术标准化、规模化应用的问题，建立中国人群的样本库和数据库，充分挖掘数据价值，从而促进技术迭代更新，取得了系列科学发现，系统性地提高罕见病的诊断水平，提升了诊断效率。

新一代信息技术的快速崛起，让梁耀铭看到了未来。不久前，国外一篇关于“用AI做新药研发”的报道，拨动了梁耀铭的心弦，也让他敏锐地意识到了未来的发展方向。

2018年，金域与华为达成战略合作，在第三方检验、病理诊断和基因分析的信息化、自动化和智能化，以及智慧城市、智慧医疗建设方面开展深度合作。

梁耀铭介绍，双方首次基于病理形态学，通过深度学习技术，训练出精准、高效的AI辅助宫颈癌筛查模型。该模型在排阴率高于60%的基础上，阴性片判读的准确率高于99%，同时阳性病变的检出率超过99.9%。这是目前国际上已公布的AI辅助宫颈癌筛查的最高水平。通过AI辅助，每例病理判读仅需36秒，效率是人工判读的10倍。

近日，金域医学与腾讯AI Lab、舜宇光学科技共同研发的智能显微镜也获得了NMPA颁发的注册证，成为国内首个获准临床用智能显微镜产品。

当前，金域积累了全球最大的东方人种生物样本库和疾病数据库，构建了国内遗传病领域最具中国人群代表性的疾病数据库。基于此海量的数据，结合新一代信息技术，在疾病诊断方面提出“中国标准”，最终为精准医疗、我国体外诊断产业的发展提供数据支持。

“未来，金域不仅是一家第三方医检公司，更是一家信息公司和大数据公司。”梁耀铭充满期待。

江苏国泰拟分拆子公司至创业板上市

◎记者 王子霖 ◎编辑 邱江

江苏国泰4月28日晚间公告，公司拟分拆子公司江苏瑞泰新能源材料有限公司（下称瑞泰新能源）至创业板上市。至此，拟分拆子公司至创业板上市的A股公司达到9家。

江苏国泰目前为双主业结构，主要从事消费品供应链和化工新能源业务。其中，化工新能源板块主要以瑞泰新能源为统一持股管理平台，以华荣化工及超威新材料为业务平台开展日常经营。资料显示，江苏国泰控股股东和实控人，系张家港市人民政府全资控股的江苏国泰国际集团有限公司。

据披露，瑞泰新能源控股子公司华荣化工为国家火炬计划重点高新技术企业，主要生产锂离子电池电解液和硅烷偶联剂；另一家子公司超威新材料主要致力于专业的电子化学品研发、生产，包括锂离子电池电解质及添加剂、超级电容器电解质及电解液、

广电运通旗下平云小匠引入战投

◎记者 朱文彬 ◎编辑 邱江

4月28日，广电运通为旗下子公司广州平云小匠科技有限公司（下称平云小匠）举行A轮融资签约仪式，广州金控基金管理有限公司和纳斯特投资管理有限公司共投资3000万元，认购了平云小匠10.7143%股权。

资料显示，平云小匠是广电运通自主培养的项目，成立于2017年5月，致力于搭建B2B2C智能设备售后服务平台，成为一站式售后服务解决方案提供商，即建立自有服务运营平台，对接设备制造商、设备运营商、系统集成商等服务需求方，调配自有和加盟工程师提供服务，提供商业设备售后的全生命周期服务，包括传统的设备安装、维保、升级，并向服务链前后端延伸至备件管理、设备管理、物流管理等。

目前，平云小匠已拥有超过6万名网络认证工程师，覆盖国内337个城市，加盟服务商近2000家，与500多家有服务需求的大中型企业建立了合作关系。2017至2019年，平云小匠营业收入分别为261万元、4265万元和1亿元。此次增资后估值达2.8亿元，相比并表净资产增长约7倍。

平云小匠增资扩股项目，是控股股东广州无线电集团入选“双百企业”、改组成为广州市首家国有资本投资公司试点企业后的首个国资混改项目。广电运通表示，平云小匠增资扩股后，将新增大量外部资金扩张业务，开展“互联网+服务”线上平台建设，以及人工智能、大数据等方面的研究和推广，有助于平云小匠进一步优化信息化系统平台，持续降低运营及工程管理成本。

千锤万凿铸“金条”东阿阿胶黑科技“粉末”登场

◎记者 滕飞 ◎编辑 邵好

免疫增效把货抢，阿胶一哥货架空，新华社民族品牌工程指数成分股东阿阿胶又有新动作。

4月24日，东阿阿胶推出重大自主创新技术新产品，名为“小金条”的东阿阿胶粉3.0开启线上发售。公司2019年踏上渠道库存之路，“排毒”1年后，终于把新产品摆上货架，这也是东阿阿胶第一次将主打产品的营销方向从渠道销售转为直抵消费者，回归营销本质。

今年多次强调走“数字营销”路线的东阿阿胶，年度首秀就把“快时尚”标签贴上门楣。据悉，“小金条”东阿阿胶粉将通过公司社交新零售线上平台首发，同时辅以药店、直营店等线下平台销售。

即时、方便，这是年轻人的消费习惯，东阿阿胶副总裁刘广源说：“消费者需要什么样的产品，我们就做什么样的开发；年轻人喜欢什么样的消费场景，我们就按这样的场景去搭建。”

“小金条”东阿阿胶粉正是按这个理念应运而生，新产品与老一代阿胶糕相比，水溶性更好，更易为人体吸收，而且单袋独立包装，方便时尚、即冲即饮、随时

滋补。“新产品就是要区分新的客户群体，让阿胶更容易被年轻人所接受，多一种吃法，多一批吃货。”刘广源笑言。

公司新产品的背后，是多年科研成果的积累。资料显示，早在2010年和2012年，阿胶粉初代产品就已通过日本厚生劳动省的243项和842项检测指标，农药残留、兽药残留、重金属、细菌等检测项目均为零检出，这为“小金条”的上市奠定了质量基础。

对健康投资加码，是东阿阿胶打造的全新消费理念。小金条，独立装，是公司“新瓶酿新酒”科研转化的成果，也是东阿阿胶着力进行产品创新、推进阿胶即食化的重要内容，对东阿阿胶营销模式转型升级，促进与新媒体、新零售合作有重要意义。

攻坚15年，历经3次技术创新，东阿阿胶已经开发出“低温真空连续干燥一步成粉”的黑科技，跨越传统工艺的晾胶、切胶等耗费大量人工和时间的步骤，缩短传统工艺周期，降低生产成本，上市公司降本增效的愿望得以实现。

据悉，全新上市的东阿阿胶粉涉及低温真空连续干燥技术、低温VBD专利干燥技术2项核心技术发明专利，且已获中国专利优秀奖。

并非放弃！鹏博士总裁释疑数据中心资产转让

◎记者 温婷 ◎编辑 邱江

在数据中心随“新基建”日趋火热的当下，鹏博士却拟以23亿元转让其数据中心相关资产，引发市场关注。4月28日，正在深圳调研数据中心项目选址的鹏博士总裁崔航接受记者的采访，称此举并非“忘本”，而是针对公司实际，在“新基建”的数据中心建设浪潮中的卡位之举。“此次资产处置是公司数据中心布局的调整，一方面优化资产结构，另一方面通过自建、合建和HOMM的轻资产运营模式，获得更多数据中心优势资源。”

“转让”并非放弃自建

接受记者采访时，崔航正在深圳进行数据中心选址和储备。他告诉记者，近1个月来，他跑遍了惠州、珠海、东莞、昆山、南京、南通、常熟、廊坊，在粤港澳大湾区、上海及北京周边等地进行选址储备，这些地方已成各大厂商数据中心布局的必争之地。

4月27日晚间，鹏博士公告，拟以23亿元转让其数据中心相关资产，交易受让方为平盛国际金融控股有限公司、锦泉元和投资管理有限责任公司。交易完成后，鹏博士将继续运营和管理与标的资产有关的数据中心业务，并与客户直接签订服务协议，交易双方根据业务收入进行分成。

针对该项数据中心资产的转让，崔航首先向记者说明的是“转让并非放弃”。他介绍，“新基建”诸多政策推出，鹏博士实际上喜忧参半。

“喜的是，新型基础设施明确的七大领域和相关产

业中，鹏博士业务涉及过半，包括5G基站维护、数据中心、工业互联网及人工智能等；忧的是，一旦资本一窝蜂扑向数据中心建设，导致数据中心遍地开花却运营不善，很可能带来价格战等不利于行业发展的的问题，最终影响市场秩序。”崔航坦言，公司积累了20年的数据中心运营经验，拥有IDC和电信增值服务牌照等合规资质，既不希望错过行业机遇，也需要考虑数据中心建设的重资产属性，以及公司面临的债务偿还、民营企业融资成本等问题。

自建、合建及HOMM模式并举

根据公告，截至2019年12月31日，此次交易标的资产的账面价值8.8亿元，而转让价格为23亿元，扣除各项税费后，预计2020年度公司净利润将增加约9.5亿元。除了一次性收益，以此次交易达成的新合作模式为代表，“合建”将成为鹏博士数据中心业务的主要商业模式之一。

崔航表示，未来鹏博士数据中心的自建、合建和HOMM（Hotel Operations Management Model，即酒店运营管理模式）将成为“组合拳”，重点布局京津冀、长三角和大湾区的大型数据中心，全面转型“轻资产、重运营”模式，未来3年可运营机柜数预计将达到12万个。他近1个多月来的调研正是在为此作准备。

除了合建，HOMM模式也被重点布局。2019年12月，鹏博士与佳力图共同建设的南京楷德悠云数据中心开工，总投资额15亿元、总容量8400个机柜，成为鹏博士大数据HOMM模式的首个样本。此

番合作前，佳力图生产的精密空调设备、冷水机中被广泛用于数据中心机房，对鹏博士而言是上游企业。崔航介绍，佳力图有土地和资金优势，鹏博士有运营经验和客户基础，双方优势互补，鹏博士可以通过代建、代维护、代运营和代销售等“赋能”获取轻资产运营费用，而佳力图也可以借此进军产业链下游的数据中心业务。

对于这种创新的运营模式，有业内人士坦言，数据中心的大客户在选择服务对象时非常看重服务能力，因为很多服务器一放就是10年甚至20年，如果对方只是“玩票”，且缺乏全国联网布局，往往不会被考虑。客户更期待稳定的合作业务关系，这也是目前不少数据中心类上市公司主推“定制数据中心”的原因。但是，这类定制模式虽然有客户和成本优势，但客户依赖性较强，机柜上架速度和利润方面往往缺少“话语权”。两种模式各有利弊，但门槛都不低。

如今，鹏博士南京楷德悠云数据中心开工不到半年，后续运营效率有待观察。不过，崔航表示，这一模式已经获得大型国企和金融机构的关注，有更多合作正在洽谈中。

记者注意到，在此次数据中心资产转让中，交易双方签订的《数据中心业务委托运营协议》合作期长达10年，并约定期满后鹏博士有优先续约权。“对于数据中心产业来说，资本市场已经提供了‘一鱼多吃’的模式，我们就应该加以利用。”崔航说，鹏博士大数据将与有意布局数据中心业务的数字地产经营者在项目股权、资本、建设、运维、营销等层面深入合作，在保障生存的基础上谈发展。