

# 基因检测价位高市场窄 拓荒者前路荆棘丛生

证券时报记者 李珊珊

说到基因检测,首先浮现在大众头脑里的是唐筛、肿瘤筛查等医疗应用很高深,而事实上,在发达国家,基因检测早已向商业化转型,很多相关公司推出了集医学参考、趣味性于一身的平民化产品。目前,我国消费级基因解读的发展也已初见端倪,近两年除了实力雄厚的传统生物科技公司之外,还涌现出了很多基因检测创业公司。

## 高价位成推广障碍

目前市场上常见的2C端基因检测其实并不是基因测序,而是基因芯片筛查,两者之间的区别可以理解为:假设一个城市发生大规模停电,测序是将整个城市的电路全部排查一遍,芯片筛查是只检查重点区域线路。由于人类DNA由30亿个遗传密码组成,绝大部分是相同的,所以只需要核查每个人的基因组在重要密码处的变异状态,就可以分析这个人疾病或其他性状的相关性。

既然是片段测序,那监测结果的准确性就受到SNP点位、检测技术和分析方案的影响。SNP点位简单来说,就是典型基因,通过监测它们的状态,计算出概率,来分析某种疾病的风险高低。

针对这种片段测序,国内已经有不少实力雄厚的大公司涉足,例如华大基因、达安基因和博奥颐和在等,均对酒精监测、女性乳腺癌监测等方向有产品推出。其中达安基因和博奥颐和在国内外知名电商平台开设了直营店,但“双十一”大促当天,整个电商平台只卖出去了3000元的基因检测产品,包括达安基因的2000元乳腺癌筛查和博奥颐和在的1000元肥胖基因筛查。记者发现,到目前为止,大部分的产品月销量都是0,只有少部分产品月销量能达到10以内,市场销售可以用惨淡来形容,国内消费者似乎并没有接受基因检测概念。

从公开的数据可以看出,国内基因芯片筛查的SNP点位普遍较少,一些单项监测的点位甚至在10个以内,而相对价格却不亲民。例如达安基因的A+动力套餐,只通过9个基因点位来分析孩子的潜能,价格高达3650元。全球最大人类基因组服务商,由谷歌投资的23andMe,可以监测大约100万个SNP点位,对用户进行包括祖源、运动基因等多方向解读,价格仅需要199美元。在国内经济条件相对一般的前提下,高价位是基因检测大众化推广的重要障碍。

除了价格之外,国内用户并没有普及基因检测概念,更谈不上分辨产品好坏。此时面对国内市场推出复杂产品,普通百姓觉得云里雾里,大部分人都选择观望。如果不是唐筛、肿瘤筛查等有临床价值的基因检测,消费者或很难为其买单。

## 创业公司走亲民路线

面对还未开发的领域,一些创业公司表现出了一定的积极性,涌现出一批身先士卒的勇士。深圳创业公司WeGene在2015年9月拿到A轮融资



千万元投资,其产品形式与谷歌投资的23andMe有很多相似之处,均致力于消费级基因数据的解读与个性化健康服务。WeGene与Affymetrix和illumina两家生物技术巨头合作,推出可以提供检测60万个位点的高密度生物芯片,并据此提供了祖源分析、健康风险、运动基因等七个方面解读,累计200多项检测结果,价格仅需要999元。

基因检测的利润由检测硬件和手段决定,相差甚大,但国内能做到60万点检测,并拥有自主研发芯片的只有我们一家,999元的价格绝对算赔本买卖。目前我们更注重概念的普及和市场的拓展,公司成立一年多以来,1万的用户数是没有问题的。”WeGene首席运营官谢崇告诉证券时报·创业资本汇记者。

除了保证一定的性价比之外,WeGene也通过与机构合作,寻找细分领域市场。例如在家谱研究机构推荐祖源分析功能,在运动设备上推荐运动基因分析功能,更有效地寻找目标人群,扩大企业知名度。目前与WeGene合作的企业包括inWatch、壹心理、新我握力器等。

另一家消费级基因检测公司基因猫在产品运营上十分突出。记者了解到,基因猫最突出的特点就是价格亲民,单人299元,五人的家庭装999元。另外,基因猫抓住用户心理,避开了受众面较窄,投入大的祖源分析,只推出普通人比较关心的肥胖风险、特殊膳食要求、营养需求等18个检测项目的信息。而且,目前国内外的基因检测等待时间都十分漫长,基本在4-8周之间,基因猫抓住这一痛点,只要14天便可出报告。

在成本控制方面,基因猫采用全程自主研发产品。基因猫首席科学家张勇介绍说,基因猫自主研发的DNA提取试剂盒的成本是同类产品的1/20左右。

## 基因数据库是大金库

其实,国外基因检测相关领域的前期发展也持续了相当长的时间,全球最大人类基因组服务商23andMe在爆发之前就整整熬了8年。2007年,23andMe开始面向普通用户提供基因检测服务,而当时人类基因组计划仅仅完成两年的时间。也就是说,当年的23andMe跟目前国内的基因检测公司面临同样的问题,前路光明但脚下坎坷。

要让用户为一个完全陌生的技术接受十分困难,当务之急就是降低价格门槛。在2007年,23andMe检测的价格为999美元;在拿到总计超过6000万美元的B轮和C轮融资之后,其检测价格降低到299美元;拿到5000万美元的D轮融资之后,服务价格直接降低到99美元。而这10年间,100万例的检测,只为他们带去了不到2亿美元的收入。但他们手中巨大的基因数据库,成了众多药企虎视眈眈的大金库。

在2013年末,美国食品药品监督管理局(FDA)禁止23andMe对用户的健康数据做任何分析,目前国内也存在这样的危险。

面对一些遗传疾病的检测结果,一些心理承受能力差的用户会感到很大压力,甚至有极端事件出现,而且基因检测最终也只是参考,人的健康状况受到诸多因素影响,检测结果只在

培养健康习惯方面有意义。如果国家对健康数据有明确规定,WeGene会随时调整产品。”谢崇说。

2015年初,FDA认可了23andMe的努力,批准其为布卢姆综合症基因携带者提供检测服务。这也意味着,他们已经有一套成熟的模式可以在其他疾病上使用。

## 用户培育需要时间

消费者对基因检测的理解程度,以及对检测结果的态度,是限制行业发展的关键因素。别说是普通的消费者,很多医生对基因检测也是一知半解。面对一个全新的市场,前期需要耐心的市场培育。

23andMe从2011年开始公布上一年度有趣的十大研究成果,以吸引消费者对基因检测的好奇。它还借助PBS等国家电视台科普遗传学知识,并与可汗学院和免费在线教育平台合作,开展全面遗传学教育。2014年,23andMe调查发现91%的美国公民认为遗传信息会影响他们的健康。由此可见,23andMe的消费者教育已经初见成效。公开数据显示,23andMe花了三年半的时间,从创始之初到积累10万用户,而后积累到100万用户只用了四年的时间。

国内的创业公司也借助各种媒介进行知识普及。WeGene采取引进基因技术书籍的方法,还有一些公司采用有针对性的地推。

从目前的市场规模来看,基因检测仍然属于小众群体,前景难料。未来能否有更多的资本注入,帮企业跑赢时间还未可知,但真正的拓荒者,敢于面对荆棘丛生的前路。

# 永大集团董事长李刚：致力打造互联网金融控股集团

证券时报记者 马智

1月5日,永大集团(002622)在北京召开“公司未来转型及战略规划”投资者说明会。面对40多名来自全国各地的机构及个人投资者,公司董事长李刚表示:“公司转型大势所趋,互联网金融领域足够大,有着两万亿的市场空间,公司将利用上市公司的平台优势,通过并购、重组,找准切入点,努力转型成为互联网金融控股集团。”

1月的北京,并没有冬天的寒意,永大集团投资者交流会现场气氛更是热烈。公司董事长、总经理、财务总监、董事会秘书等公司高管悉数到场,回答投资者提出的各类问题,和投资者互动交流。参股抚顺银行的收益怎样?拟收购的标的资产公司北京海科融通支付服务股份有限公司的业务模式、业务现状及行业地位如何?公司转型后如何确保营收及盈利水平的提升?公司转型的战略布局规划、实施步骤?对投资者关心的一系列问题,公司董事长李刚均一一做了介绍和解答。

李刚表示,重组后的公司管理模式发生了变化,即由家族企业管理转变为职业经理人管理,公司经营目标也更加清晰和明确,即为公司股东和员工创造最大价值。他说,公司原有的业务永磁开关经过多年的深耕细作,已成为行业龙头企业,行业的发展空间有限,因此战略转型,进军互联网金融势在必行。目前,公司在全国已进行战略布局,在深圳设立永大创新金融服务有限公司,利用深港合作区最前沿的技术和信息优势,搜寻具有广阔前景的业务和资源;在北京设立中通华数数据技术有限公司,从事大数据平台构建和技术服务,并与公司其他业务形成优势互补;参与某寿险公司举牌的工作也积极筹划中。

李刚告诉投资者,公司2012年以3.4亿元自有资金参股抚顺银行,占抚顺银行股份总数的9.28%,是其第一大股东。抚顺银行在辽宁城商行中资

产总规模排名第六,作为抚顺当地最大地方银行,业务量、市场份额占一半以上,在2015年上半年为公司贡献利润2600多万元,预计未来仍会为公司带来比较稳定的投资收益。

永大集团此前公告称,公司拟以发行股份及支付现金的方式购买北京海科融通支付服务股份有限公司100%股份。显然,该项收购是永大集团致力打造互联网金融控股集团的亮点,自然也是投资者关注、关心的重点。对此,李刚给投资者做了详尽的讲解。据他介绍,北京海科融通是国内知名第三方支付公司,从事综合金融服务及产品研发、运营的综合性平台,同时具有金融电子支付服务及相关产品研发、生产、销售、运营的综合性高新技术企业,其主要业务有卡收单、移动支付收单、P2P网贷资金托管、便民缴费业务和互联网金融平台——众信金融等四个方面,目前在全国已设立27家分公司。2015年6月,北京海科融通支付服务股份有限公司正式通过中国银联收单外包机构注册登记资质认证,被纳入优质外包机构,届时,北京海科融通可在全国范围内开展POS布放与维护、移动支付接入服务、互联网接入服务及商户拓展与服务等业务。据悉,目前通过该项认证的公司只有40家,而且已不再开展新的认证。

李刚表示,经初步测算,北京海科融通2016~2018年未来三年主营业务收入和利润均将有一定幅度的增长,若此次收购成功,其优质资产将进入上市公司,增强上市公司实力和盈利能力,降低原有单一业务给上市公司带来的风险。

李刚向投资者坦言,公司现有业务已经涉及大数据及金融投资领域,金融控股平台搭建已经初见成效。未来公司各参股公司之间将互为依托,优势互补,资源共享,相互融合,相互影响,积极推动公司现有业务规模的发展壮大,提升业绩水平及核心竞争力。随着各项业务的扩展,公司将致力形成一个集电气开关、商业银行及大数据业务为一体的综合性现代企业集团。

# 科大智能逾13亿 收购两智能制造企业

见习记者 梅双

科大智能(300222)1月6日晚间公告,公司拟作价8亿元收购上海冠致工业自动化有限公司,另作价5.49亿元收购华晓精密工业(苏州)有限公司100%股权。公司股票于1月7日复牌。

根据方案,科大智能拟17.78元/股的价格发行3149.61万股,同时支付2.4亿元现金,共计作价8亿元,收购上海冠致工业自动化有限公司;另拟发行3087.74万股,作价5.49亿元,收购华晓精密工业(苏州)有限公司100%股权。同时,以19.74元/股的价格发行4002万股,募集配套资金7.9亿元。

据了解,冠致自动化一直致力于汽车工业生产智能化柔性生产线领域,基于良好的方案设计和策划能力、丰富的行业经验积累和扎实的项目管理能力,团队凭借多年服务一线知名汽车生产厂商的技术沉淀和良好市场

口碑,冠致自动化在焊接机器人应用技术、智能化柔性生产线控制技术等领域处于业内较为领先水平。

华晓精密是一家专业提供工业生产智能物流输送机器人成套设备及系统综合解决方案供应商,拥有一批优质客户,包括东风日产、东风雷诺等一线知名汽车厂商。

交易对方承诺,冠致自动化2016年度、2017年度、2018年度净利润数分别不低于5200万元、6500万元、8300万元;华晓精密2016年度、2017年度、2018年度净利润数分别不低于3500万元、4500万元、5500万元。

科大智能表示,通过收购冠致自动化,将公司现有自主研发和生产的智能移栽机器人、自动化专机设备、智能装配等技术,推动以工业机器人为核心的智能柔性制造系统大规模产业化。通过收购华晓精密,能够使公司在工业生产智能物流输送领域完成产业布局。

# 东方锆业1亿增资澄海农信社

证券时报记者 李映泉

东方锆业(002167)1月6日晚间公告,公司近日与汕头市澄海农村信用合作联社(以下简称“澄海农信社”)签订股权认购协议书,公司以每股2.20元的价格投资认购澄海农信社增资发行的法人股共4500万股,合计总金额为9900万元。本次投资完成后,公司将持有澄海农信社5.63%的股份,成为澄海农信社第三大股东。按照披露的财务指标显示,澄海

农信社2014年实现营业收入5.25亿元,净利润2.25亿元;2015年前三季度实现营业收入3.86亿元,净利润1.54亿元。截至2015年9月30日,澄海农信社的净资产为12.94亿元。

东方锆业表示,澄海农信社通过本次增资扩股后,发展前景良好,且本次增资扩股溢价幅度合理,公司拟通过本次增资澄海农信社,提高资金使用效率,促进澄海农信社加快改制农商银行步伐,同时享受农信社改革红利,为公司开辟新的利润增长点。

# 新希望啃“久久丫”鸭脖 拟1.7亿入股浙江顶誉

证券时报记者 唐强

在停牌许久后,新希望(000876)1月6日晚间发出公告,拟1.7亿入股浙江顶誉食品有限公司(以下简称“浙江顶誉”)。值得一提的是,浙江顶誉为知名鸭脖品牌“久久丫”的所有人,新希望欲借此加强在食品加工以及零售环节的核心竞争力。

## 持股比例达20%

新希望对浙江顶誉进行股权投资之后,将占其投资后总股权的20%,成为浙江顶誉单一第一大股东(第二

大股东为自然人,持股比例约16%),投资主体为新希望的全资子公司金橡树投资控股(天津)有限公司。

新希望表示,上述举措是根据公司既定发展战略而实施的,这主要为加强公司在食品加工以及零售环节的核心竞争力,为公司在一体化中寻找消费者端的对接点,提升产品在终端的溢价能力。

据悉,通过紧密的产业链上下游协作,新希望已在国内率先建成了肉鸭产品全程溯源体系,并通过对内肉的深加工,提高产品的市场竞争力。

通过全国企业信用信息公示系统,证券时报记者查询到,浙江顶誉成立于

2015年1月16日,经营范围为食品生产。不过,久久丫品牌早已扬名在外,久久丫是目前国内专业生产和销售鸭副产品的龙头企业。

据久久丫官网披露,该品牌成立于2002年10月,主要经营生产酱卤肉类制品、卤制豆制品等。目前,久久丫销售网络已遍布了全国20多个大中城市,总门店数近1000家(含加盟商),现有员工总数逾3000人(含加盟商)。

新希望证券部工作人员对证券时报记者表示,公司最初会向浙江顶誉提供鸭肉等原材料,未来双方合作将由浅入深。

## “群鸭”力拼资本圈

纵观国内卤鸭制品市场,越来越多的企业欲通过资本市场来寻求发展契机,2012年煌上煌(002695)成功登陆A股市场,成为中国酱卤肉制品领域第一股。与此同时,周黑鸭、绝味等品牌也陆续与风投机构联姻,谋求上市之路。2014年,绝味食品就曾披露了IPO招股说明书。

安信证券曾发布研报,休闲卤制食品是典型的“小公司、大行业”,该行业规模上千亿,市场空间巨大,然而该行业前三大龙头企业市场份额均不到5%。