

郑志强经历过一段漫长而痛苦的生育治疗过程，深入了解不孕人士的苦恼。因此，他和朋友联合创立 twoplus fertility，用了约两年时间研发出一款居家生育辅助工具，让面对不孕问题的夫妇能在家使用。

# 造福不孕人士 居家自助也行 求子不必求医

## 早起步

周文龙 报道  
chewbl@sph.com.sg

在2019年，当郑志强准备创立医药起步公司开发新医疗产品时，他决定从自身经历开始，设计一款居家也能使用的生育辅助工具。

原来，他和妻子经过漫长五年时间才成功有了孩子，生育经历痛苦不堪。

他接受《联合早报》访问时，大方地讲述他和妻子曾面对生育问题。他说：“我们两人都被诊断出患有不明原因的不孕症，医生也不确定我们到底哪里出了问题。”

虽然两人最终通过体外受精术（IVF）有了孩子，郑志强坦言这一过程非常辛苦，须要多次就诊和注射。

“我当时想，除了IVF或IUI（子宫腔内人工受精）等复杂且费时的生育治疗方案外，一定还

有更简单的解决方案。”

## 居家生育辅助工具 通过注射提高受孕概率

于是，他和朋友拉加（Prusothman Raja）联合创立 twoplus fertility，用了约两年时间研发出一款居家的生育辅助工具，让面对不孕问题的夫妇能在家使用。

由twoplus生产的生育辅助工具，原理与IVF相似，主要通过注射方式改善精子“运往”卵子的过程。郑志强指出，当前生育治疗行业存在巨大缺口，大多数产品都专注于追踪排卵期，或是改善精子和卵子质量，很少侧重于提高精子和卵子“相遇”的概率。

他有感而发地说，虽然医疗科技是备受投资者青睐的新兴领域，但多数投资者都是趋向癌症治疗或冠病检测产品等研发，生育医疗（fertility tech）方面的投资相对很少。部分原因是亚洲社会比较保守，许多人觉得生育问题难以启齿，投资者因而兴趣缺缺。

郑志强毕业于美国史丹福大学，是新加坡国立大学工程学院材料科学与工程系的助理教授。他也是新加坡国立研究基金会颁发的青年科学家奖得主。

他说，自己的确有能进行更吸引投资者的研发项目，“但我认为生育其实是一个很须要关注的问题，特别是全球生育率正在下降，新加坡更是全球生育率最低的国家之一，我希望帮助更多人解决这些不育不孕问题。”

郑志强的努力并没有白费。自两年前公司的助孕产品在网络平台推出后，顾客群从最初的100多人，如今增至约1万人，年均增长约10倍。他估计，约有100名顾客因买了公司产品而成功受孕。“我就碰到不少人向我道谢，说他们用了我的产品而解决长久的生育问题。对我来说，这就是我创立公司的最大激励。”

twoplus也吸引更多投资者。去年，公司筹集约515万美元（705万新元）的资金，目前的投资者包括本地创投

## 公司基本信息

- 公司名称：twoplus fertility
- 成立时间：2019年
- 主要业务领域：生育医疗
- 融资情况：去年在种子轮（pre A series）筹集约515万美元资金，目前的投资者包括本地创投Monk's Hill Ventures、纪源资本（Golden Gate Ventures），以及新加坡企业发展局等。

Monk's Hill Ventures、纪源资本（Golden Gate Ventures）以及新加坡企业发展局等。

如同怀下孩子一样，郑志强说公司现在仍处于起步阶段，只在新加坡和英国销售，下来将进军美国、欧洲和亚洲市场，他认为未来的发展潜力无限、精彩可期。

他说：“我的愿景是在下来10年内，帮助100万对尝试怀孕的夫妇成功受孕。”



twoplus创办人郑志强花了两年时间研发一款居家也能使用的生育辅助工具。对他而言，生育医疗（fertility tech）是一个须要关注，但投资相对较少的领域。（特约陈福洲摄）

## 英康保险求新求变创商机

周岳翔 报道  
yushchou@sph.com.sg

立足新加坡超过50年的英康保险有限公司（Income Insurance）过去七年来一直求新求变，打造新商业模式及推出微型保险，试图改变保险业的游戏规则。

不过，公司首席数码官郑俊文（50岁）接受《联合早报》访问时说，大胆追求创新虽然为公司带来许多机遇，但同时也面对不少挑战。

英康保险的前身是创立于1970年的职总英康，公司在2022年1月6日宣布转型，从合作社转为企业经营。

郑俊文说，公司最初推出微型保险SNACK by Income（简称SNACK）时，在确定风险和定价结构上面临挑战，“因为缺乏现有数据可供使用，而且它偏离了每个人都熟悉的传统保险模式。为了克服这一挑战，我们进行了实验并采取了迭代方法来微调产品和用户旅程，这是一个永无止境的过程。”

SNACK让用户能直接通过手机应用来投保，保单涵盖定期人寿、个人意外、重大疾病和投资联结计划。

郑俊文指出，SNACK一开始被视为传统保险异类，但令人鼓舞的是，越来越多用户从中受益，用户群逐年增长，至今拥有超过10万7000名用户。“这让我们可以接触新客户群体，像是零工族群及职场新鲜人。SNACK用户之中有四分之三介于18岁至37岁，近六成是英康保险的新客户。”

除了SNACK，英康过去推出不同微型保险，包括针对私召车车费在雨天大涨的Droplet，及按里程来计算的汽车保险Milesurance。

2017年，英康保险成立了数码转型办公室，旨在打造新商业模式以满足消费者不断变化的需求，时任公司首席运营官的郑俊文在2019年正式成为公司首席

数码官。他透露，数码转型办公室最初团队仅有20人，现已增至80多人，成员之中有来自餐饮、房地产、法律以及研究等，目的是整合各行业经验以打造更好产品。

## 进军海外注重探索新科技

推动嵌入式保险（embedded insurance）发展，是郑俊文的业务重点目标之一。

“过去几年，我们看到嵌入式保险产品需求激增。嵌入式保险有望颠覆传统保险市场，为整个业务多方面带来各种变化和机遇，包括将保险产品和服务整合到非保险平台中、提供更及时、无缝衔接的客户体验，以及通过生态系统合作伙伴，实现市

场扩张的巨大潜力。”

除了立足新加坡，英康保险自2020年起向海外拓展，已与越南、泰国和印度尼西亚志同道合的合作伙伴展开合作。例如，公司与越南家庭帮佣机构JupViec推出微型保险，让帮佣可以灵活投保。

另一方面，郑俊文强调，消费者越来越注重数码化，所使用的科技也越来越先进，保险业也必须跟上，保险公司在内的金融机构开始探索区块链、物联网、元宇宙和人工智能等高科技。他举例说：“在处理汽车保险索赔部分，我们已经采纳人工智能来为车辆挡风玻璃损坏做自动化评估，这大大减少了人工实时处理的时间。”



英康保险首席数码官郑俊文说，消费者越来越注重数码化，所使用的科技越来越先进，保险业也必须跟上。包括保险公司在内的金融机构已开始探索区块链、物联网、元宇宙和人工智能等高科技。（英康保险提供）



▲企业员工热情高涨，纷纷以手机记录企业代表上台领奖的重要一刻。（关俊威摄）



▶企业上下难得齐聚一堂，自然少不了一起拍wefie（群体自拍）留念。（叶振忠摄）



贤能集团自助式仓储总裁王志斌（左三）与员工一起举杯共庆公司夺下成名品牌奖总冠军。（关俊威摄）



工贸部长颜金勇（左七）以贵宾身份出席2023年新加坡金字品牌奖颁奖典礼及晚宴，在主宾席的同座包括中小企业商会执行理事长陈新锦（左起）、全美世界创办人兼总裁范文瑞、中小企业商会副会长洪煜、企业发展局副局长（生活服务与消费产品）林雪颖、本屆SPBA筹委会联合主席、《联合早报》副总编辑吴慧、中小企业商会会长王腾忆、新报业媒体信托华文媒体集团社长李慧玲、本屆SPBA筹委会主席周丽青、马来亚银行中小型企金融主管梁一鸣、《联合早报》执行总编辑韩咏梅及华文媒体集团营运总编辑罗文燕。（叶振忠摄）

## 果敢创新 金光熠熠 金字品牌奖颁奖礼闪耀镜头

周岳翔 报道  
yushchou@sph.com.sg

果敢创新，自信自强，是2023年新加坡金字品牌奖的主题，也是今年所有获奖本土品牌的精神特质。

与会者个个盛装出席，现场衣香鬓影。在热烈掌声与欢呼声中，共有29个本地品牌戴上金字。让我们透过摄影镜头分享企业的得奖喜悦，重温当晚的欢乐洋溢与精彩瞬间。



▲台上欢喜领奖，台下欢声雷动。（关俊威摄）

作为本土品牌的年度盛事，中小企业商会（ASME）和《联合早报》联合主办的新加坡金字品牌奖（SPBA）上星期三（10月25日）在新加坡丽思卡尔顿美年酒店举行颁奖典礼及晚宴。

与会者个个盛装出席，现场衣香鬓影。在热烈掌声与欢呼声中，共有29个本地品牌戴上金字。让我们透过摄影镜头分享企业的得奖喜悦，重温当晚的欢乐洋溢与精彩瞬间。

▲台上欢喜领奖，台下欢声雷动。（关俊威摄）



女士们盛装赴盛会，成了一道靓丽的风景线。（叶振忠摄）



▲颁奖典礼开始之前，与会者翻阅《联合早报》为2023年新加坡金字品牌奖制作的特辑。（关俊威摄）

