

郑志强经历过一段漫长而痛苦的生育治疗过程，深深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 求子不必求医 居家自助也行

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技术（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出产的生育辅助工具，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，当前生育医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，自己的确有能力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。

“我就碰过不少人向我道谢，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
- 创立时间：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）