

/“健康管家”定位/

根据蚂蚁阿福披露的数据,截至7月12日,全国共有80.8万网友,累计减重118万斤,人均减重1.46斤。比减重更重要的是,蚂蚁阿福通过AI能力建立科学减重计划,向大众传递了更健康的生活方式。

季彦敏告诉北京商报记者,在习惯使用阿福App以前,自己对于AI健康的理解还停留在线上问诊、智能导诊等医疗场景,但基于医疗本身的专业门槛,其本人还是更愿意通过专业医生解答健康疑问。“此前我也尝试过线上问诊,但接诊医生给出的回复模棱两可,最后还是免不了跑一趟医院。”季彦敏说道。

不仅仅是季彦敏,北京商报记者在采访中注意到,普通大众谈及AI健康,第一反应都是“线上看病”“AI智能看病”。大多数受访用户表示自己需要的不是“治病工具”,而是“健康管理工具”。同时,随着“AI医疗”算法幻觉带来的误诊、难以全面判断个体病史等弊端逐渐暴露,叠加监管层面持续收紧AI医疗准入,明确禁止AI独立开展诊断、开方等核心医疗行为,也为AI健康的发展打开了错位通道。

包括蚂蚁阿福在内,市场上众多面向C端用户日常健康服务的AI产品,均定位于“健康管家”,依托智能硬件数据联动、大模型持续分析能力,通过体重监测、体脂分析、慢性病管理等服务,帮助用户开展日常健康管理。这一过程中,AI本身不涉及疾病诊断、处方开具、病情研判等核心医疗行为,也进一步弥补了AI健康的信任短板。

不仅如此,真正的AI健康,最活跃的场景恰恰在医疗之外,包括但不限于饮食管理、睡眠优化、职场减压、居家养老等。就在7月8日,

蚂蚁集团与薄荷健康共同宣布达成重大战略合作,阿福用户拍饮食记录卡路里时,系统会调用薄荷健康的饮食数据库,获得更专业的饮食指导。

这也是互联网大厂在健康领域布局的集体共识。在本地生活基因下,美团旗下“小团健康管家”主打家庭日常健康管护,通过AI健康解读、居家养护建议、即时送药、就近就医预约形成闭环服务;京东健康则将体重管理、慢病监测、日常健康随访嵌入医药零售场景,字节跳动旗下“小荷健康”提供AI体检报告解读、日常养生科普、体态健康指导等服务……

医疗场景之下,AI缘何涌向健康赛道?彼此间的差异又在哪?邓勇指出,两类产品定位分化,根源在于监管、风险、商业化三重约束。其一准入标准差异巨大,疾病诊断类AI属于三类医疗器械,需严苛临床审评,落地周期漫长;健康指导、慢病管理属于低风险服务,准入门槛低,可快速面向大众上线。其二责任风险天差地别,AI诊疗误差易引发医疗纠纷,诊断权责必须归于执业医师;健康管理仅作参考建议,风险边界清晰。其三市场场景不同,居家健康服务覆盖海量普通消费者,商业化路径更顺畅;正规AI诊疗仅适配院内场景,难以直接面向C端大规模普及。

“AI健康平台目前更愿意停留在辅助和管理层面,核心是医疗责任和信息边界。风险提示、报告解读和复诊管理可以由AI辅助完成,但需要专业医生明确诊断、开具处方和制定治疗方案。现阶段更现实的方向不是让AI替代医生,而是帮助用户更快进入正确的医疗环节。”石岩说道。

/“AI工具+真人医护”协同将成主流/

显而易见的是,在AI加持下,原本局限于医院的健康管理能力延伸至家庭场景,同时也推动医疗服务从“治已病”向“治未病”转变。那些不用特意跑一趟医院的健康疑问,通过AI健康得到了有效解答。

AI健康的便捷不止于此,除了常见的健康知识问答,还有健康检测记录、智能推荐饮食、运动方案;“长辈模式”下,智能识别药物并提醒老人用药;AI下乡辅助村医,提升基层医疗水平……

不过,从用户真实体验与行业运行现状来看,不仅仅是普遍存在的信任危机,当前AI健康赛道仍存在诸多落地桎梏,也有用户在使用中发现,AI健康服务仍有明显短板,最直观的体验痛点便来自健康数据的碎片化割裂。

通常情况下,各类AI健康平台往往仅能读取个人主动上传的体脂、体重、睡眠等居家轻量化数据,无法对接医院端的病历、检验、影像等核心诊疗数据。而这也是全行业普遍存在的数据孤岛难题,医疗机构数据壁垒、隐私合规红线,导致用户健康档案无法形成完整闭环,直接限制了AI健康管理的精细化服务能力,也让智能干预始终停留在“通用模板”层面。

新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅直言,当前AI健康产业发展仍有诸多待解的难题。例如,当前AI健康算法的训练高度依赖标注的医疗数据,但不同地区、医疗机构的诊疗标准存在差异,同一份影像、同一段

体征数据在不同临床场景下的解读可能完全不同,导致算法的普适性不足,在基层医疗机构或是非典型病例的处理上容易出现偏差。

石岩也指出,当前AI健康行业主要有四个问题:一是可靠性不足,AI可能“一本正经胡说八道”,在出错时仍表现得很确定;二是数据割裂,病历、影像、处方和院外数据难以打通;三是与真实医疗流程脱节,很多产品只能回答问题,却进不了病历、复诊和随访系统;四是商业边界不清,健康建议可能与药品、体检、保险销售发生利益冲突。

不过,AI健康的终极意义,从来不是用科技替代医疗,而是用科技“普惠”日常。邓勇认为,未来三年,AI健康行业将迎来四大变化:一是场景分级落地,医保加持的AI辅助诊断下沉基层医院,居家健康AI联动智能监测设备普及;二是监管细则完善,严格区分健康管理与诊疗服务,夸大疗效的不合规产品加速淘汰;三是商业模式迭代,纯AI问答引流模式失效,“AI工具+真人医护”协同服务成为主流;四是产业分工细化,大厂负责C端生态运营,专业医疗AI企业深耕院内影像、心电诊断,跨界协同、药企数字化管理将成为新增长点。

“从一次性问答转向持续健康管理将是变化之一。最终胜出的,不一定是模型能力最强的平台,而是能够证明产品可靠、责任清晰,并真正嵌入真实医疗流程的平台。”石岩补充道。

北京商报记者 廖蒙

一线对话

薄荷健康创始人兼CEO马海华:
健康垂直应用在端侧响应、
算力成本等方面更有竞争力

北京商报:您认为通用模型与垂类应用有哪些关联?在体重管理这一垂直场景,专业AI具备怎样的发展优势?

马海华:通用模型像“海”,垂类公司像“船”,通用模型实力不断变强的同时,各类垂直领域的专业企业也会随之水涨船高。在健康等专业领域,垂直应用在端侧响应、算力成本、Token成本、速度和真实世界履约上都更有竞争力。

聚焦体重管理赛道,薄荷健康追求的一直是帮助用户通过科学方式获得健康管理结果,而非单纯追求商品销量最大化。过去近20年间,薄荷健康持续积累饮食数据库、体重管理方案和健康干预经验,形成面向体重管理场景的专业AI能力——“薄荷科学AI”。

相比通用模型,健康领域的AI应用需要更加深入理解用户长期行为变化和个体差异,同时,“薄荷科学AI”也具备面向产业开放的能力。一方面,可以通过API等方式向健康消费、医疗服务、运动健康等领域合作伙伴提供专业AI能力支持;另一方面,面向普通消费者,依托AI升级持续优化减重服务,深耕细分需求,提供科学、标准化的减重管理服务,精准匹配海量肥胖人群的精细化健康诉求,形成通用模型难以替代的专业能力壁垒。

北京商报:7月初,薄荷健康获蚂蚁集团战略投资,蚂蚁集团成为公司最大外部股东,双方主要是基于哪些因素考量?

马海华:市场增量空间是重要考量,薄荷健康每年能服务3000万体重管理用户,但国内超重与肥胖人群规模高达3亿,科学体重管理和生活方式改善仍存在巨大的服务需求空间。借助蚂蚁阿福平台能够大幅拓宽服务辐射范围,挖掘巨大潜在市场。

蚂蚁集团和薄荷健康对AI健康的未来前景有着共同判断、理念高度契合,均坚定看好健康赛道长期发展潜力,在行业发展方向上能够达成一致。同时,双方业务能力互补性极强,薄荷健康始终坚持以科学减重成果为核心,沉淀了完整的专业体重管理体系和健康AI服务能力,而蚂蚁集团则希望在体重管理这个细分场景里,找到一个能交付行业最高标准解决方案的伙伴。

北京商报:结合AI健康前景,下一阶段,薄荷健康与蚂蚁集团分别将如何发力?

马海华:薄荷健康近20年的实践已经证明,健康管理可以被专业知识、行为模型和数字化能力驱动。薄荷健康将入驻阿福平台,在体重管理上承担解决方案和服务履约的角色,发挥自身在健康行为管理、专业内容体系和场景服务方面的积累,并和阿福一起进一步训练体重管理领域的模型,为AI健康服务提供专业能力支持。

未来,双方将充分发挥各自优势,共同探索AI驱动的健康管理服务闭环。薄荷健康将持续提升自身AI能力建设,并借助蚂蚁阿福平台服务更广泛人群,让更多用户能够获得科学、便捷的体重管理服务,实现长期健康管理目标。