

SkinSENS™ Business Model



Warszawa, wrzesień 2023

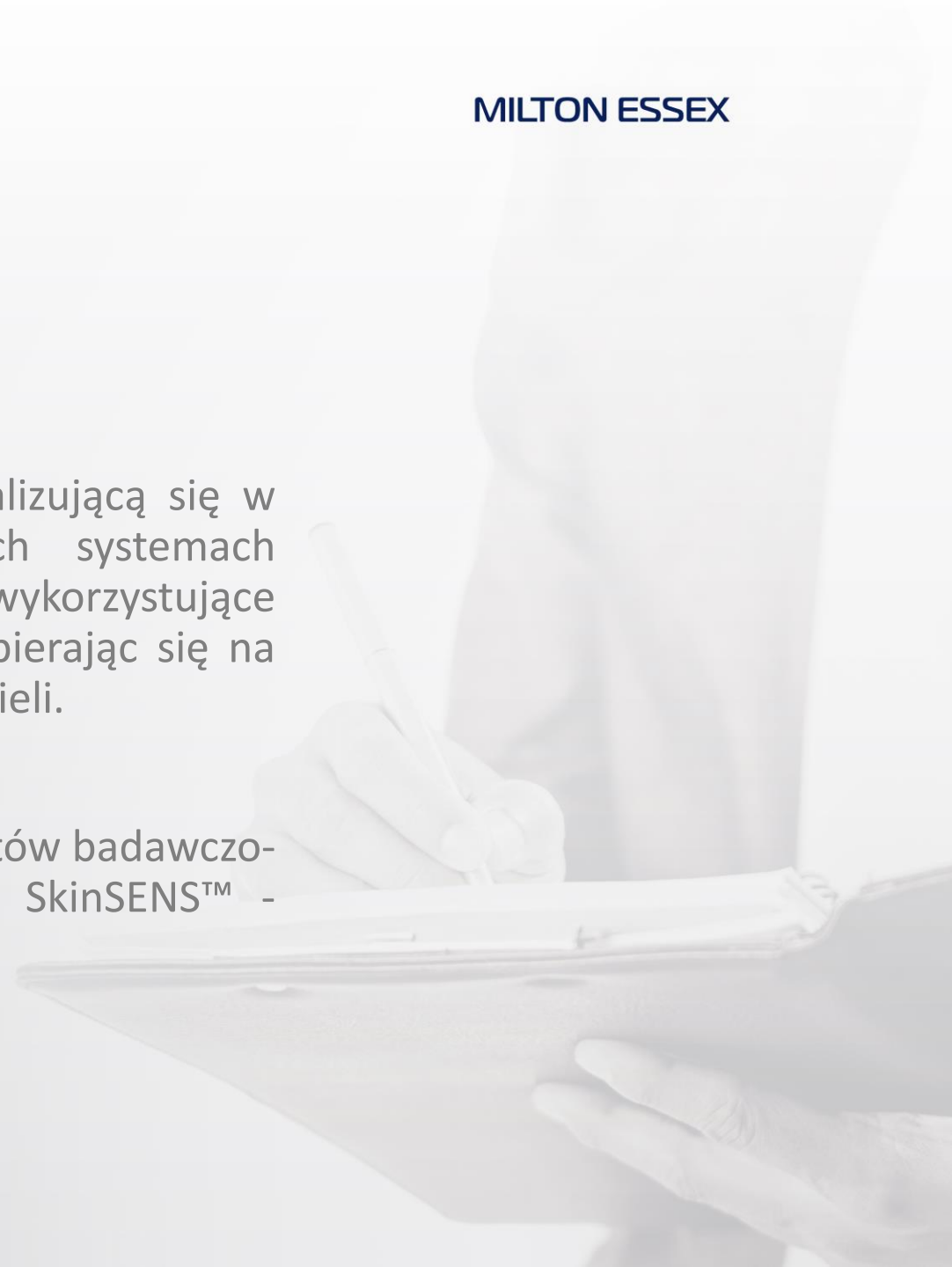
Zastrzeżenia prawne

- Niniejszy dokument („Dokument”) został przygotowany przez Milton Essex S.A. z siedzibą w Warszawie („Emitent”, „Spółka”) i ma charakter wyłącznie informacyjny. Jego celem jest przedstawienie perspektyw rozwoju Spółki w związku z przygotowaniem strategii komercjalizacji jej produktów. Informacje zawarte w niniejszym Dokumencie niewynikające wprost z raportów okresowych publikowanych przez Emitenta nie były poddane weryfikacji przez podmiot niezależny, w związku z czym nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan rzeczywisty.
- Niniejszego Dokumentu nie należy traktować jako porady inwestycyjnej, rekomendacji, oferty nabycia albo sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych, bądź instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu komercyjnym.
- Założenia i oświadczenia dotyczące przyszłości zawarte w Dokumencie, w szczególności takie, jak przewidywania co do momentu rozpoczęcia uzyskiwania przychodów, czy rozwoju Spółki, zostały ustalone na podstawie szeregu założeń, oczekiwań oraz projekcji, a w związku z tym obarczone są ryzykiem niepewności i mogą ulec zmianie pod wpływem czynników zewnętrznych, jak i wewnętrznych i nie należy traktować ich jako wiążących. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, doradcy Spółki, ani jakiegokolwiek inne osoby związane ze Spółką nie gwarantują, że założenia dotyczące przyszłości zostaną spełnione, w szczególności nie gwarantują zgodności przyszłych wyników lub wydarzeń z tymi założeniami i oświadczeniami, jak również tego, że przyszłe wyniki Spółki nie będą się istotnie różnić od przewidywanych. W związku z powyższym Spółka wyraźnie zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jej faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub sugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszym Dokumencie. Niniejszy Dokument nie stanowi publikacji jakiegokolwiek prognoz przez Spółkę.
- Informacje zamieszczone w niniejszym Dokumencie są aktualne wyłącznie na dzień ich publikacji i mogą ulec późniejszym, istotnym zmianom. Dokument nie będzie podlegał zmianie, aktualizacji lub modyfikacji w celu przedstawienia zmian zaistniałych po tym dniu, o ile nie jest to wymagane przez właściwe przepisy prawa.
- Emitent nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze niniejszego Dokumentu. Jedynym wiarygodnym źródłem dotyczącym wyników finansowych Spółki są raporty bieżące i okresowe, przekazywane przez Emitenta w ramach wykonywania przez niego obowiązków informacyjnych, wynikających z przepisów prawa.

Kim jesteśmy?

MILTON ESSEX SA jest spółką z sektora MED-TECH specjalizującą się w zastosowaniach Sztucznej Inteligencji w innowacyjnych systemach medycznych. Spółka prowadzi badania w medycynie wykorzystujące sztuczną inteligencję, optoelektronikę i termodynamikę, opierając się na ponad dwóch dekadach doświadczeń badawczych jej założycieli.

Spółka znajduje się w końcowej fazie realizacji dwóch projektów badawczo-rozwojowych, z których flagowym produktem firmy jest SkinSENS™ - system przeznaczony do diagnostyki alergii.



SkinSENS™

PROBLEM



40% populacji to
alergicy



Luka diagnostyczna

IDEA



Automatyzacja,
cyfryzacja i
standaryzacja
diagnostyki alergii

ROZWIĄZANIE



Cyfryzacja wyników
testów



Sztuczna Inteligencja

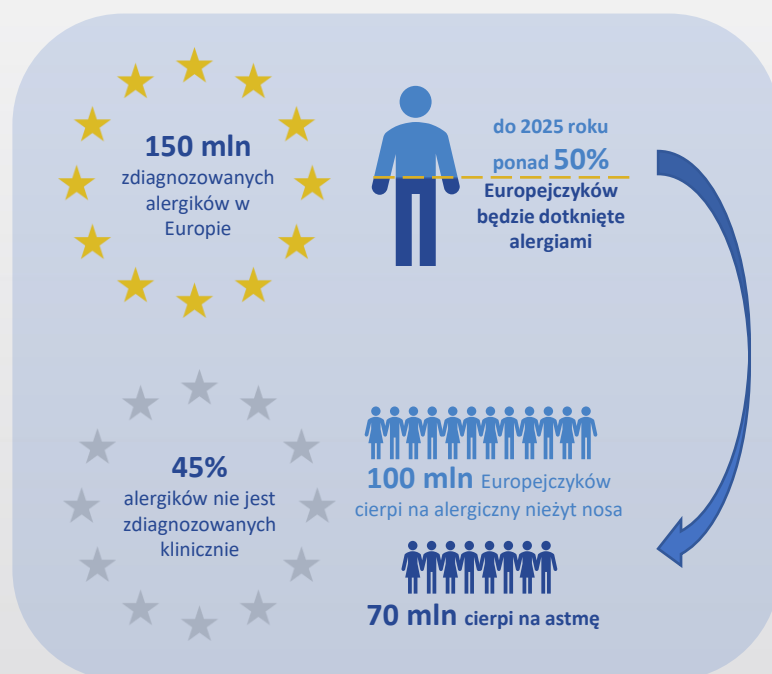
EFEKT



Upowszechnienie,
przyspieszenie i
standaryzacja
diagnostyki alergii

Zjawisko alergii w Europie

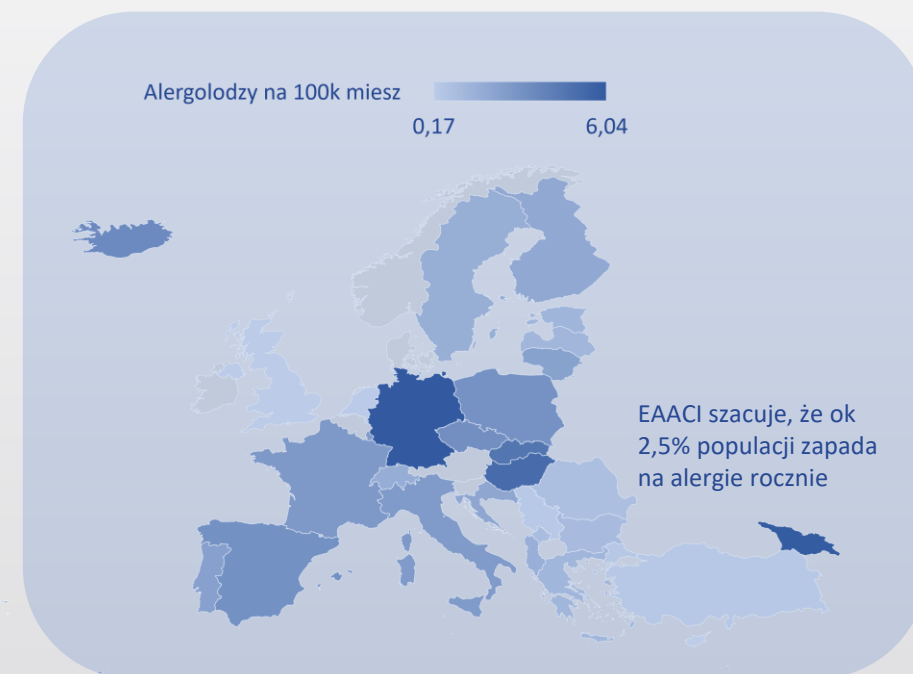
STATYSTYKI CHORÓB ALERGICZNYCH W EUROPIE



SPOŁECZNY I GOSPODARCZY KOSZT ALERGI

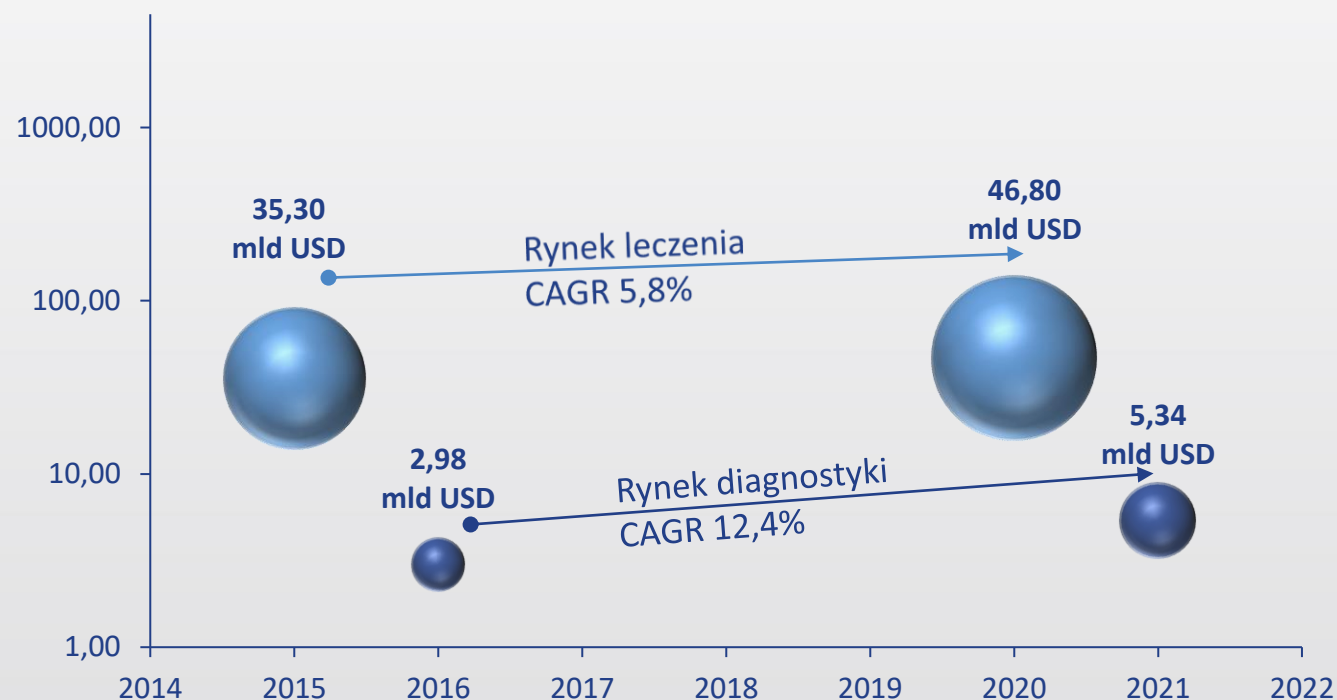


ROSNĄCA LUKA DIAGNOSTYCZNA



Rynek diagnostyki i leczenia alergii na świecie

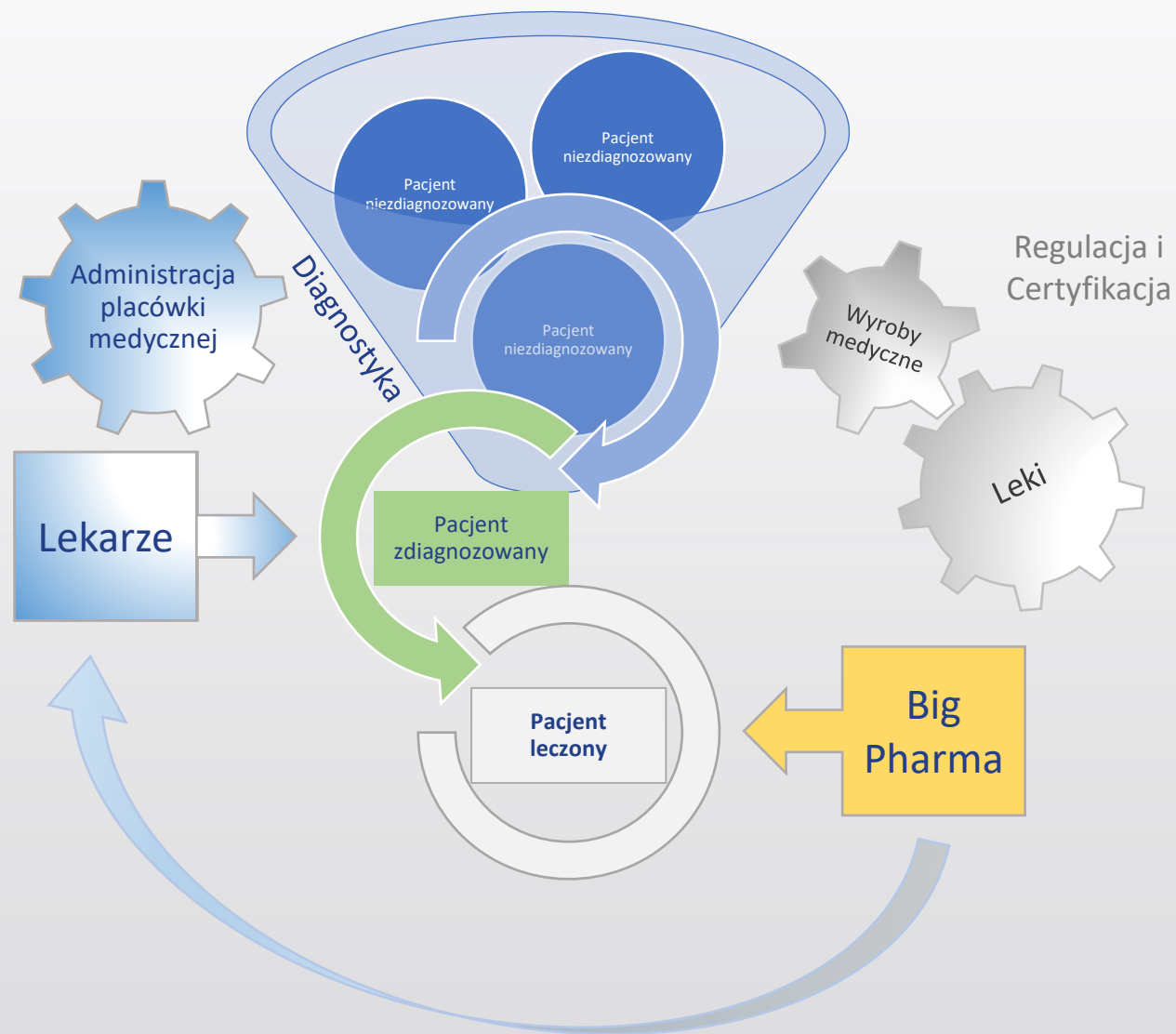
WARTOŚĆ RYNKU DIAGNOSTYKI ORAZ LECZENIA ALERGII



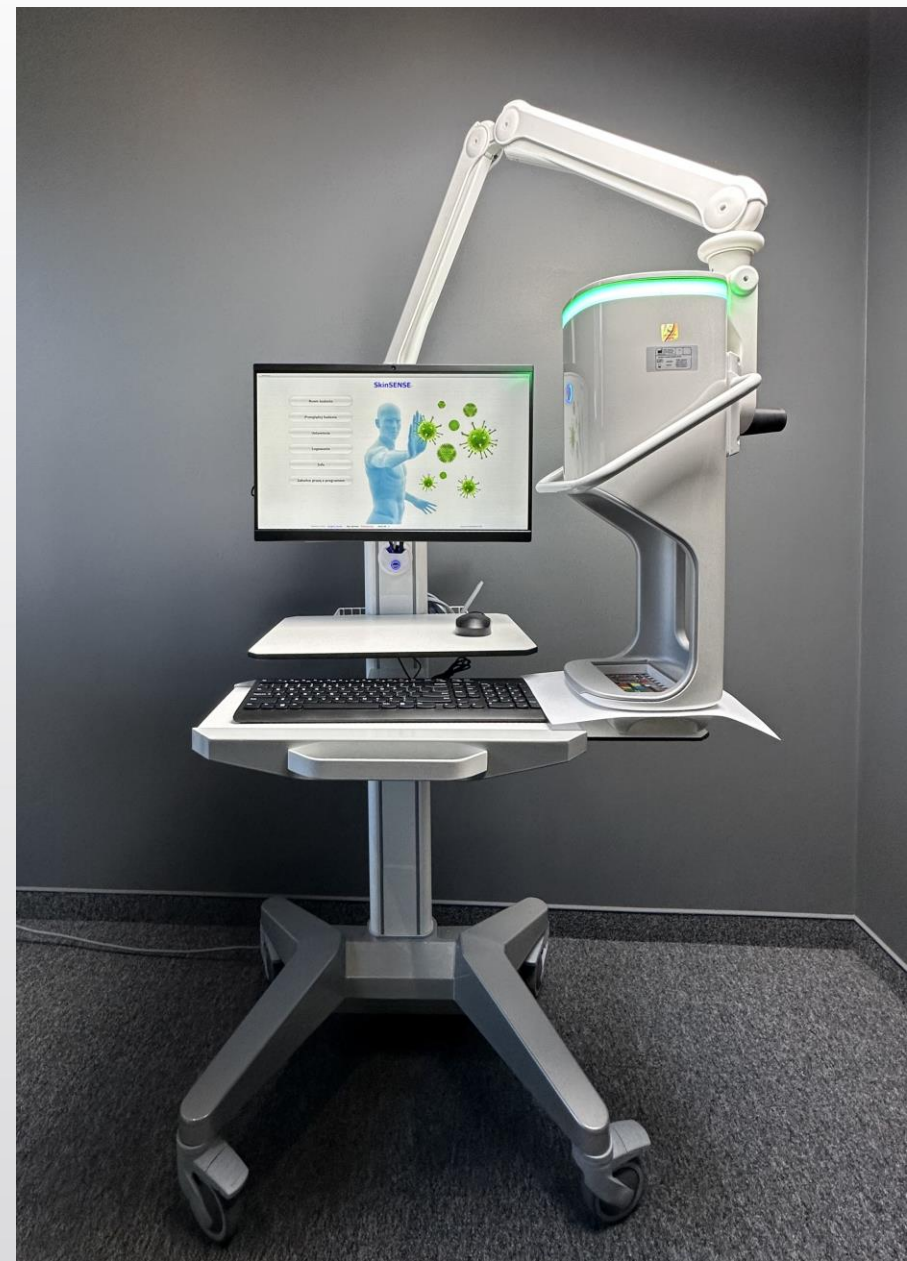
WARTOŚĆ PACJENTA DLA KONCERNU FARMACEUTYCZNEGO ROCZNIE



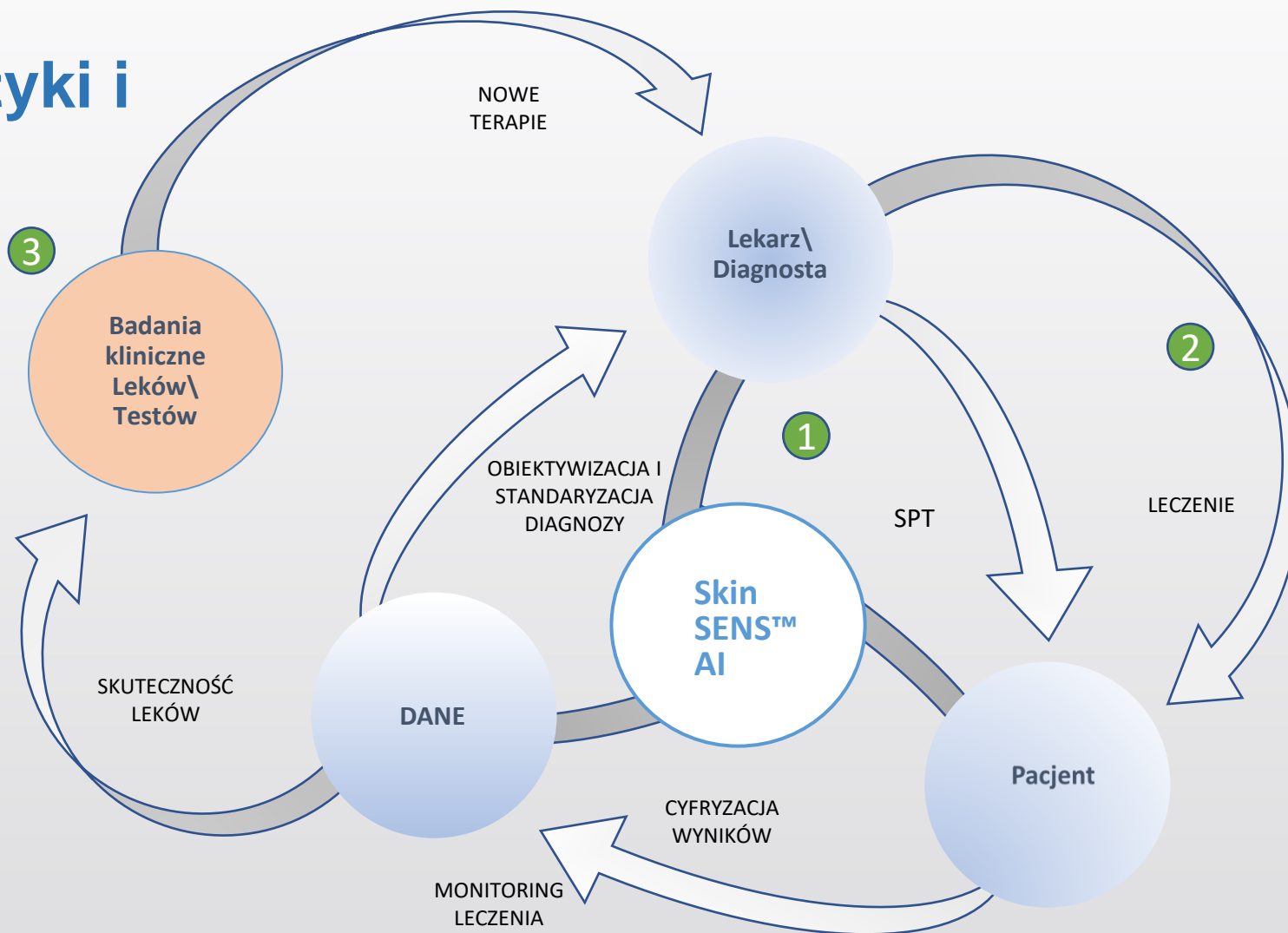
Czynniki oddziałujące na proces diagnostyki i leczenia alergii



Wartość dodana SkinSENS™



Rozwój SkinSENS™ w systemie diagnostyki i leczenia



Jakościowa i ilościowa identyfikacja użytkowników

Z biznesowego punktu widzenia kluczowe jest pozyskanie uwagi lekarzy dla systemu SkinSENS™:

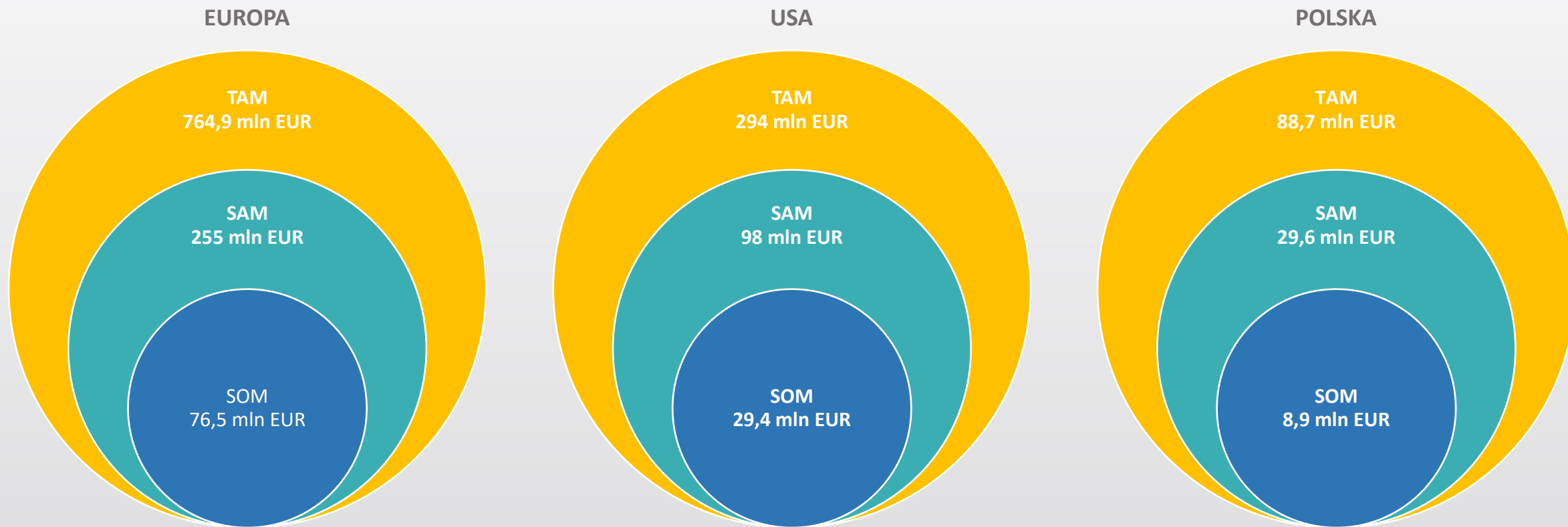
- **Lekarze opiniotwórcy** – krajowy konsultant (1), konsultanci wojewódzcy (16), lekarze o ugruntowanym autorytecie
- **Kierownicy i administratorzy** placówek medycznych i diagnostycznych
- **Młodzi lekarze** aspirujący do czołówki specjalistów

Wg NIL w Polsce znajduje się **1478** alergologów wykonujących zawód. Miejsca wykonywania pracy przez tę grupę lekarzy są potencjalnymi nabywcami urządzeń SkinSENS™.

Ze względu na przygotowanie grupą lekarzy, którzy mogliby uzupełnić poradnictwo i diagnostykę alergologiczną są lekarze rodzinni. Lekarzy praktykujących w tej dziedzinie jest w Polsce ponad **11,5** tys.

Z uzyskanych danych od firm farmaceutycznych w Polsce znajduje się ok **40** specjalistycznych przychodni alergologicznych. Są to miejsca, które w pierwszej kolejności powinny zostać wzięte pod uwagę przy oferowaniu systemu SkinSENS™.

Użytkownicy a wartość rynku dla SkinSENS™



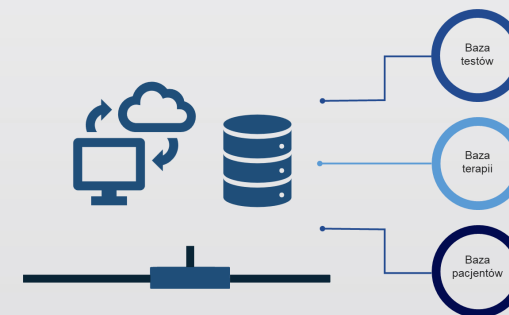
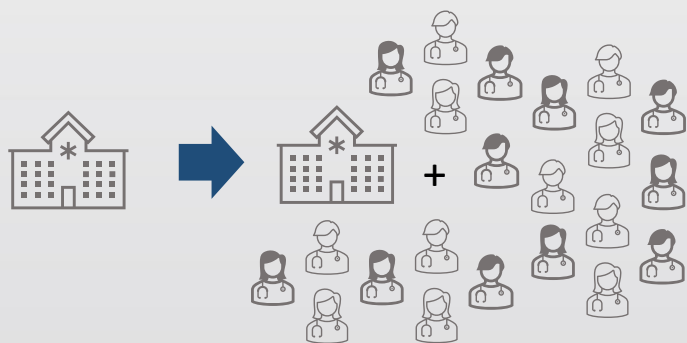
TAM (Total Addressable Market) - całkowita wartość przychodów, jakie dany biznes mógłby osiągnąć, trafiając do absolutnie wszystkich potencjalnych klientów
SAM (Serviceable Addressable Market) - wartość przychodów docelowo możliwa do osiągnięcia na tym rynku
SOM (Serviceable Obtainable Market) - udział Spółki w rozpatrywanym biznesie biorąc pod uwagę jej obecne i docelowe możliwości oraz potencjalną konkurencję

Impakt rynkowy SkinSENS™

1. Zwiększenie dostępności do diagnostyki

2. Wzrost wielkości i wartości rynku

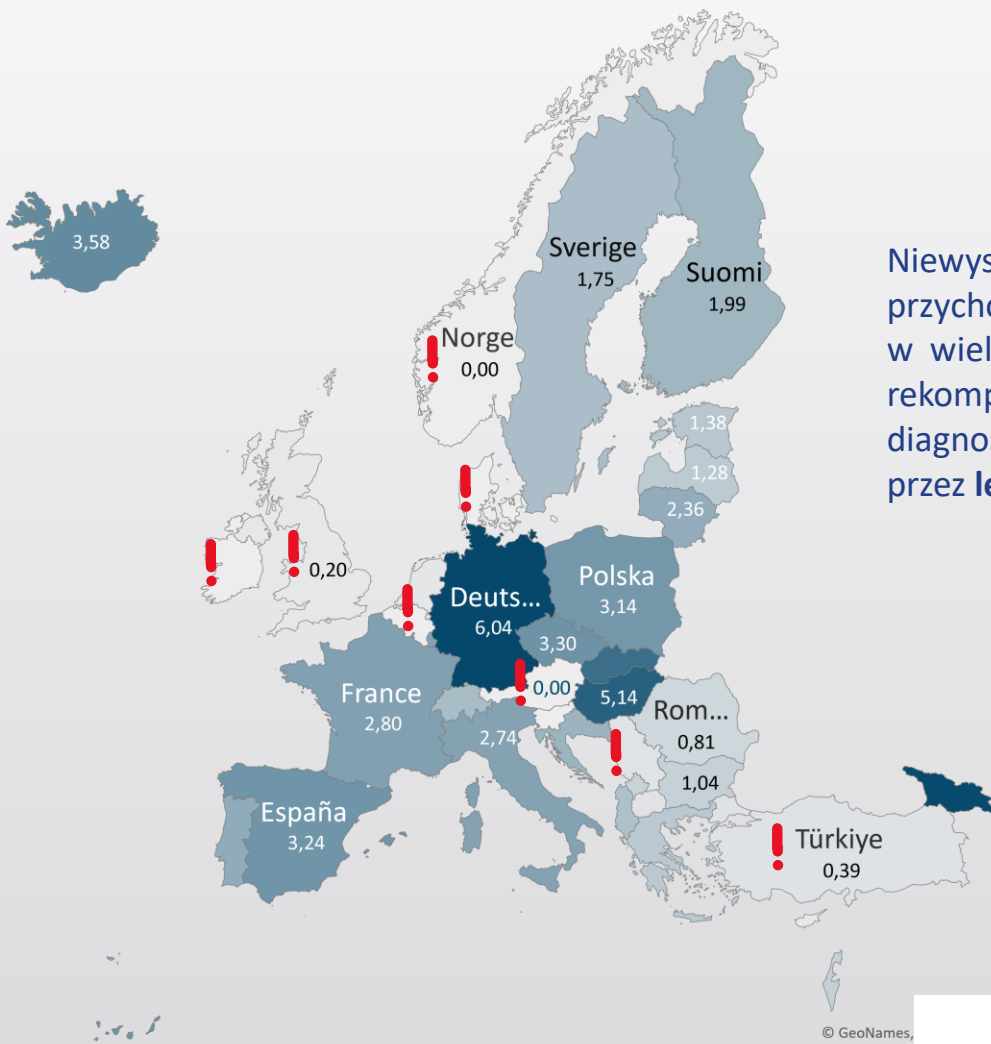
3. Nowe automatyczne kanały dystrybucji



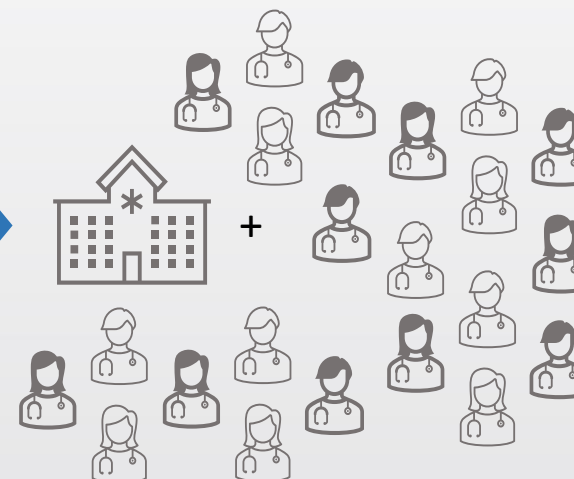
1. Zwiększenie dostępności do diagnostyki

2. Wzrost wielkości i wartości rynku

3. Nowe automatyczne kanały dystrybucji



Niewystarczająca liczba przychodni specjalistycznych w wielu krajach powinna być rekompensowana w procesie diagnostyki z użyciem testów przez **lekarzy rodzinnych**



Efekt:

- Przyspieszony start leczenia
- Każdy nowy punkt diagnostyczny zwiększa zapotrzebowanie na testy
- Zwielokrotnienie wielkości rynku

1. Zwiększenie dostępności do diagnostyki

2. Wzrost wielkości i wartości rynku

3. Nowe automatyczne kanały dystrybucji

Dźwignia farmaceutyczna

każdy alergik **zdiagnozowany** przez SkinSENS™ jest potencjalnym klientem firmy farmaceutycznej, oferującej skuteczne nowoczesne terapie immunologiczne (odczulające)



126 zł

Alergik niezdiagnozowany

CENA LEKÓW (3 lata)

Leki objawowe, głównie generyczne, OTC

4488 zł

Alergik zdiagnozowany

TERAPIE CELOWANE (3 lata)

Rx, Innowacyjne



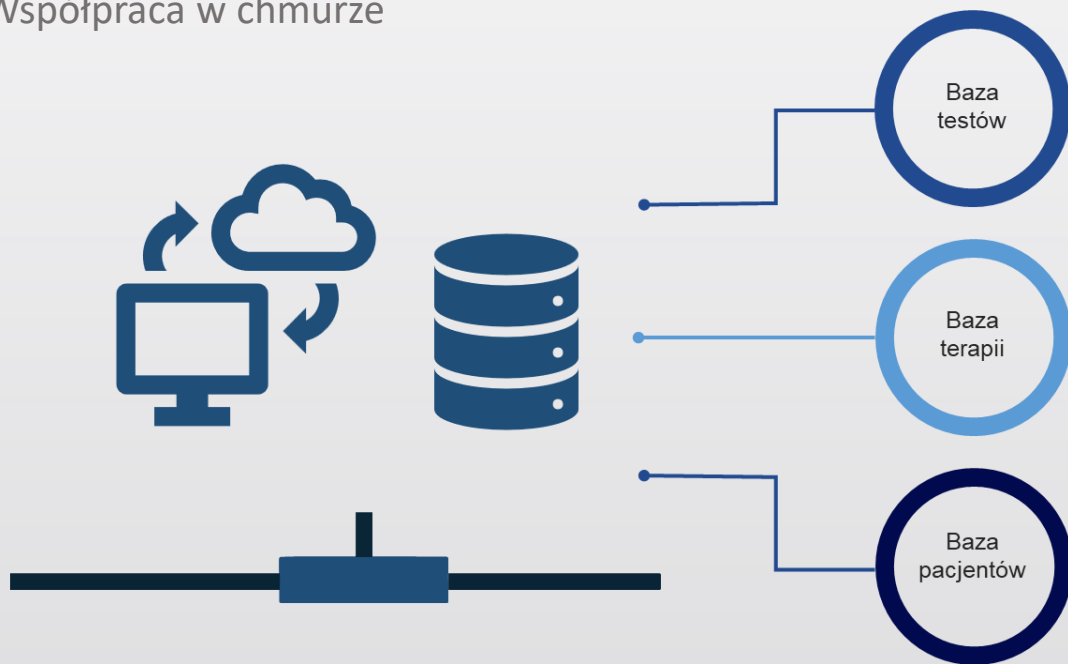
1. Zwiększenie dostępności
do diagnostyki

2. Wzrost wielkości
i wartości rynku

3. Nowe automatyczne
kanały dystrybucji

Połączenie systemu SkinSENS™

Z ofertą firm farmaceutycznych
Współpraca w chmurze



Na etapie wywiadu

- SkinSens™ wspiera zbieranie objawów od pacjenta (wywiad zautomatyzowany)
- Rekomendacja alergenów do testów

Na etapie diagnozy

- Rekomendacja terapii do odczulania

Na etapie leczenia

- Monitoring skuteczności wybranej terapii

Skórne testy alergiczne obecnie

- W Polsce opłata za konsultację u specjalisty wyceniana jest na 200-300 PLN. W Europie Zachodniej jest to koszt rzędu 150-300 EUR.
- Do tego należy doliczyć koszt wykonania testów skórnych, który waha się między 160-250 PLN w Polsce i ok. 150-300 EUR przeciętnie w krajach Europy Zachodniej.
- W Europie Zachodniej łącznie wykonuje się ok 20 mln testów rocznie.
- Skórne testy alergiczne nadal postrzegane są jako złoty standard kliniczny
- Z uwagi na łatwość zlecenia usługi wykonania testów z krwi oraz sędowanie ustalania wyników na urządzenie, testy skórne znajdują się obecnie w odwodzie, mimo iż są relatywnie tańsze od testów z krwi. W przeciwieństwie do testów skórnych, testy z krwi nie mogą jednak posłużyć jako podstawa do rozpoczęcia procedury odczulania.

Wycena diagnostyki z użyciem SkinSENS™

Wartość opłaty za badanie netto,
umożliwiająca amortyzację
urządzenia w ciągu 12 mies.

	Polska (PLN)	Pozostałe (EUR)	Pozostałe (PLN)
Wpływy z testów (PLN)	84 000	60 000	270 000
Obecny koszt testu SPT	180	150	675
Opłata za wykonanie testu	70	50	225
Koszt diagnostyki z SkinSENS	250	200	900
liczba pacjentów dziennie	5	5	5
liczba dni roboczych	240	240	240
liczba badań rocznie	1 200	1 200	1 200

Podstawowe założenia modelu

- Urządzenia stanowią własność Spółki, która finansuje ich produkcję i utrzymanie
- Przychody osiągane będą z tytułu dzierżawy urządzeń, jako opłaty od wykonanych testów, a w przyszłości także z tytułu usług bazodanowych
- Liczba pacjentów możliwych do przebadania z użyciem urządzenia dziennie = 5; rocznie = 1200; stosunek pacjentów nowych do starych = 80/20
- Efektywna liczba dni roboczych w ciągu miesiąca = 20, w ciągu roku = 240
- Wycena opłaty za badanie jednego pacjenta = 70 PLN; wycena w krajach poza Polska 50 EUR; każda kolejna wizyta pacjenta w naszym systemie 20% taniej;
- Minimalna liczba zbadanych pacjentów, która nie zobowiązuje do ponoszenia dodatkowej opłaty za użytkowanie urządzenia = 40
- Kurs EUR/PLN = 4,50
- Średnie oprocentowanie długu 8%
- Koszty serwisu i obsługi urządzeń = 5% rocznych przychodów
- Liczba placówek przypadających na 1 mln mieszkańców w każdym kraju = 1 (krytyczna ilość urządzeń)
- Po osiągnięciu krytycznej liczby urządzeń, wzrost instalacji kolejnych urządzeń wynosi 10% liczby krytycznej rocznie
- W pierwszym roku działalności urządzenia instalowane będą tylko w Polsce, w drugim rozpocznie w się w krajach ościennych i kolejnych 5 największych rynkach europejskich
- Osiągnięcie liczby krytycznej na rynku polskim po 3 latach, na pozostałych 5 największych rynkach Europy po 4 latach, a w pozostałych krajach po 3 latach
- W Polsce sprzedaż własna, poza granicami kraju sprzedaż przez pośredników. Bezpośredni udział sprzedawców w przychodach z wynajmu urządzeń

Zalety i wady modelu

ZALETY

- Ograniczone koszty sprzedaży
- Koncentracja serwisu i utrzymania urządzeń u producenta
- Łatwość aktualizacji oprogramowania i wprowadzania dodatkowych usług i funkcjonalności systemowych
- Skrócony czas reakcji serwisowej
- Wymiana urządzenia na spełniające wymogi działania, (niekoniecznie nowe)
- Brak okresu gwarancyjnego
- Brak konieczności udzielania gwarancji
- Elastyczność finansowania w zależności od zapotrzebowania na urządzenia
- Tarcza podatkowa w przypadku finansowania leasingiem operacyjnym

WADY

- Ograniczona, wymagająca skrupulatnego zarządzania, płynność finansowa
- Ryzyko rosnących kosztów finansowania urządzeń wraz ze wzrostem stóp procentowych
- Brak 100% pewności osiągnięcia przychodów
- Trudny do oszacowania postęp w zdobywaniu rynków poza terytorium Polski
- Wyższe ryzyko uszkodzeń urządzenia w związku z brakiem własności u użytkowników

Estymacja czynników przychodowych modelu

Estymacja dla rynku polskiego (PLN)	1Y	2Y	3Y	4Y	5Y
Wpływy z wynajmu urządzeń	420 000	1 537 200	2 696 400	3 272 640	3 505 152
Skumulowana liczba urządzeń	10	27	39	43	47
Liczba wykonanych badań	6 000	22 200	39 600	49 200	54 000
Skumulowana liczba wykonanych badań	6 000	28 200	67 800	117 000	171 000
Przyrost liczby pacjentów w systemie	6 000	21 000	34 200	36 960	34 368
Skumulowana liczba pacjentów w systemie	6 000	27 000	61 200	98 160	132 528
Estymacja dla 5 największych rynków Europy poza Polską (UK, Francja, Germany, Italy, Spain) (PLN)	1Y	2Y	3Y	4Y	5Y
Wpływy z wynajmu urządzeń	0	6 750 000	26 460 000	55 954 800	77 952 240
Skumulowana liczba urządzeń	0	50	148	276	326
Liczba wykonanych badań	0	30 000	118 800	254 400	361 200
Skumulowana liczba wykonanych badań	0	30 000	148 800	403 200	764 400
Przyrost liczby pacjentów w systemie	0	30 000	112 800	225 840	287 472
Skumulowana liczba pacjentów w systemie	0	30 000	142 800	368 640	656 112
Estymacja dla rynku europejskiego ogółem (PLN)	1Y	2Y	3Y	4Y	5Y
Wpływy z wynajmu urządzeń	420 000	8 287 200	35 096 400	79 374 840	117 306 912
Skumulowana liczba urządzeń	10	77	231	426	539
Liczba wykonanych badań	6 000	52 200	184 800	394 200	579 000
Skumulowana liczba wykonanych badań	6 000	58 200	243 000	637 200	1 216 200
Przyrost liczby pacjentów w systemie	6 000	51 000	173 400	348 120	463 296
Skumulowana liczba pacjentów w systemie	6 000	57 000	230 400	578 520	1 041 816

Estymacja wybranych pozycji finansowych modelu

ESTYMACJA WYBRANYCH POZYCJI FINASNOWYCH	2024	2025	2026	2027	2028
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG	420 000	8 287 200	35 096 400	79 374 840	117 306 912
EBITDA	(1 834 041)	684 164	12 456 880	32 088 090	48 180 556
KOSZTY FINANSOWANIA URZĄDZEŃ	189 955	1 652 605	5 660 648	10 827 414	12 480 019
WYNIK NETTO	(2 023 995)	(968 442)	6 796 232	21 260 677	35 700 538
WYDATKI INWESTYCYJNE	1 500 000	0	0	0	0
SALDO GOTÓWKI	(3 523 995)	(4 492 437)	2 303 795	23 564 472	59 265 010

Kontakt

Radostław Solan

Wiceprezes Zarządu

Email.: r.solan@miltonessex.eu

Tel. 695 738 303

