



一、公司宗旨

研发、销售治疗卒中后运动障碍、提高身体机能的仿生康复辅助系统



二、用户问题和解决方案

脑卒中危害

- ・患者数量大(>2000万)
- · 每年新发病例多(>250万)
- · 年每新增病人(>150万)
- 致残率高(>60%)

各分期康复难点

• 急性期:软瘫、肌营养不良

• 恢复期:错误运动模式、肌张

力过高

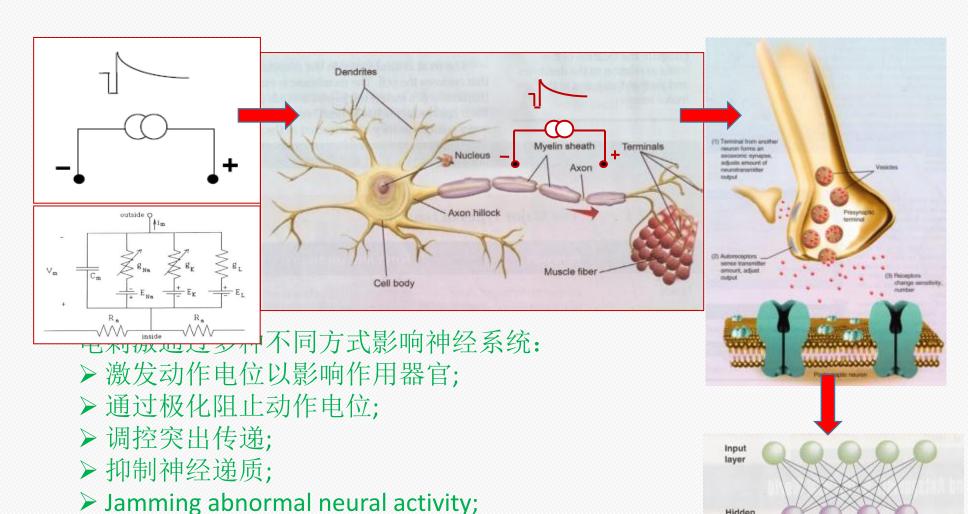
• 后遗症期:家庭康复缺乏手段



单侧肢体运动障碍

- 瘫痪失用
- 控制能力减弱
- 错误运动模式
- 关节半脱位
- 肌肉痉挛
- 肌腱挛缩
- 交流障碍
- 美观问题

技术关键:采用分布式FES技术,仿照神经系统协同集群激发模式, 实现仿生电刺激的策略

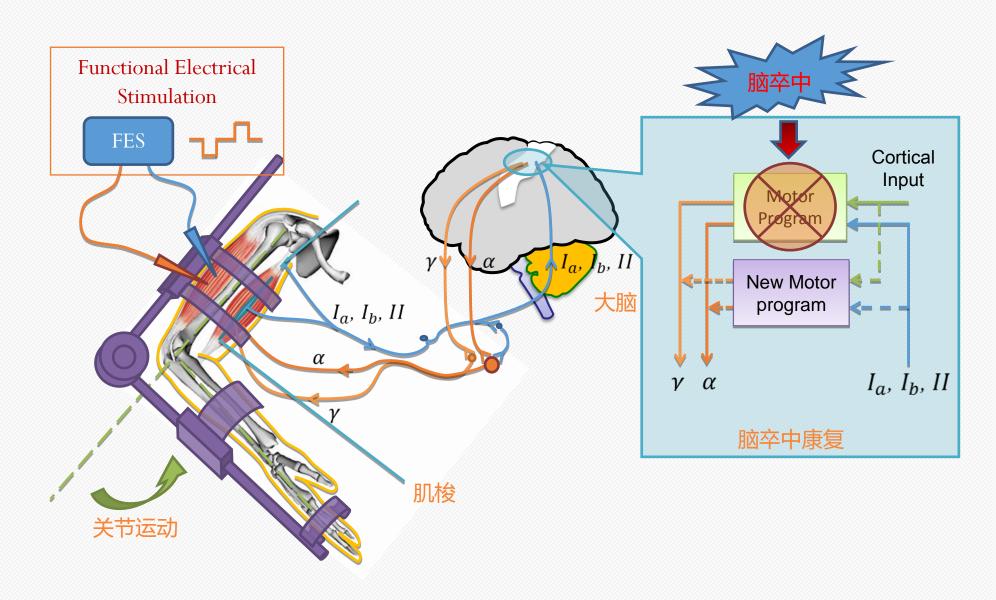


Hidder

▶ 长期作用影响基因表达;

▶其他.....

康复原理:驱动肌肉肢体以正确模式运动进行康复训练,从 而调动大脑重新学习丧失的运动功能





三、业务规模

三、业务规模(机构客户)

机构客户业务规模:1.245亿/年

客户细分	目标业务规模
医院 三级二级公立综合医院 16000家,专业康复医院300家,社区 医院等	切入10%的医院市场,每家年利润 5万,目标业务7500万
残联 全国残联康复机构2600家(至2014)	切入20%的残联机构,每家年利润5万,目标业务 2600万
养老 全国养老机构9400个,共 490万张床位(至2014)	切入5%的养老市场,每家年利润5万,目标业务 2350万

三、业务规模(个人客户)

个人客户业务规模: 0.924亿/年

客户细分 目标业务规模 目标为840万城市存量患者,切入 存量患者 全国卒中患者,存量 5%,每个患者产生租赁利润 0.2 万 大干1000万 元,目标业务8400万每年 目标为84万城市存量患者,切入 新增患者 我国年平均新发卒中 1%,每个患者产生租赁利润 0.1 万 病人约250万,幸存者大于100万 元,目标业务840万每年 连带人群 脑瘫、脑外伤等任何 待估 引起运动障碍的疾病

机构客户业务规模:1.245 亿/年

+

个人客户业务规模: 0.924 亿/年

总目标业务: 2.169 亿/年



四、竞争格局

国家政策优惠

- 国务院下达康复辅助器械产业文件(2016.11),整个康复辅具产业规模为7000亿,将作为国家经济支柱产业;
- 卫生部颁发三(二)级医院康复科标配设备,包括FES电刺激设备
- 国务院即将出台将康复辅具纳入医疗器械管理的政策,将提高康复辅助器具的准入门槛,和质量标准
- 同时考虑将康复辅助器具逐步归入医疗保险的支付范围

市场常见产品举例分析

类别	公司	品名	图片	优势	局限性
神经肌肉 电刺 NMES	日本伊藤 超短波株 式会社	多功能低 频电刺激 治疗仪		质量好,输 出稳定,	通道数少主要面向机构客户价格较高
生物反馈	广州市三 甲医疗信 息产业有 限公司	多功能神 经康复诊 疗系统		电刺激设备 融入情景训 练技术	体积大未考虑仿生刺激模式价格不合适个体用户
功能电刺 激FES	常州思雅 医疗器械 有限公司	FES康复踏 车	TEN TO THE PROPERTY OF THE PRO	FES结合上下 肢踏车训练	不能用于卧床病人不适用于急性期康复不合适个人及家庭



五、产品简介



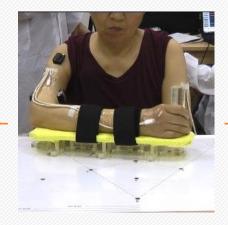
肌电图评定



触摸点评定



运动轨迹评定



卒中患者



多通道NMES干预



机器人辅助干预



机器人辅助支撑

产品优势

- 修复错误运动模式
- 多肌肉精准协同刺激
- 持有自主知识产权(专利)
- II 类设备
- 价格优势
- 推广优势(交大和瑞金)

脑卒中运动障碍 FES 仿生康复系统

前期开发的实验样机



前期研发的多通道 FES 工程样机



多通道 FES 工程样机 在瑞金医院康复医学科进行临床实验



某卒中患者, 左侧受累上肢前推缓慢、断续



多通道 FES 干预后 上肢前推立即提速、流畅

图片来源:瑞金医院 康复医学团队

未来产品线规划



产品A:面向机构客户



产品B:面向个人客户

产品A特点

- 修复错误运动模式
- 多肌肉精准协同刺激,通道数多
- 功能全面

产品 B 特点

- 便携、可穿戴
- 根据患者病情精简功能



目标市场概况

分类	细分情况	全国规模 (至2014)	康复资源集 中度	卒中康复需求 潜力	分析
机构用户	三级医院神内科和康复科	4000家	****	***	销售
	二级医院神内科和康复科	28000家	***	***	销售
	专业康复医院	300家	***	***	销售
	残联康复机构	2600家	**	**	销售
	养老机构	490万张床位	**	**	租售均可行
个人用户	恢复期患者	150万人	*	***	租赁
	后遗症期患者	1000万人	*	****	租赁

商业模式:售租结合

关键词:强质增量延伸

步骤:

第一阶段 建立合作样板医院,完善内部运转机制

- 营造学术热点和临床应用样板,树立若干样板医院,带动地区营销活动。
- 卒中患者院内使用设备康复,出院后租赁设备进行家庭康复。
- 用二年时间,在公司内部建成匹配市场服务要求的运转机制。

第二阶段 发展租售,扩张增量

- 从样板医院向地区相关医院发展租售模式,扩张租售总量。
- 销售设备开头,租赁设备为主,康复服务为重。
- 用二年时间,适度扩张公司规模以匹配发展要求。

第三阶段 业务向深度广度的延伸

- 残联、养老、城市社区医院方面的业务扩张。
- 向卒中细分市场的业务扩张。
- 向国外用户的业务扩张等。



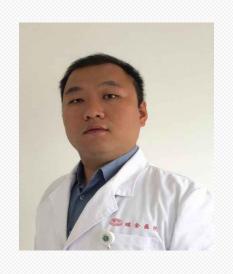
七、团队



蓝宁 博士,

美国南加州大学生物运动与物理治疗系兼职教授, 上海交通大学生物医学工程学院教授,博士生导师;

- 2014、2015年,生物医学工程领域中国高被引学者;
- 科技部"十三五规划""养老助残"专家组成员;
- 科技部医疗器械康复辅具产业创新联盟,副理事长
- 中国生物医学工程学会康复工程分会,首届副主任委员;
- 中国康复辅助器具协会康复工程专业委员会,首届副主任 委员;
- 中国残疾人康复协会康复工程与辅助技术专业委员会,副主任委员;
- 苏州工业园区生物纳米园孵化领军人才





牛传欣 博士,美国南加州大学博士后;

- 上海交通大学医学院附属瑞金医院,副研究员
- 目前正领导瑞金医院一个临床团队开展脑卒中病人的FES干预实验。

徐晗 经理 , 北华大学医学院临床医学系;

- 重庆海扶医疗科技股份有限公司,上海区经理
- 首次在上海地区实现阿是关节治疗仪产品线市场销售
- 在9个省级区(包括北京、上海、江苏、浙江、辽宁)均开拓并长期 保有医院客户
- 与超过15家医院(包括瑞金、华山、陕西西京、温州附二、无锡手外等)长期保持销售业务



姚万里博士

新加坡创立同日集团 荣誉董事长,兼技术 总监,集团研发中心 主任 从事开发医院医药物 流系统和物联网医学 信息系统



方自平 博士

美国 Case Western Reserve University 生物医学工程博士 在生物医疗和电刺激 领域有20多年的经验,熟悉从产品开发到临床试验和产品销售的全过程。



刘小旋

上海交通大学生物医学工程硕士 开发了分布式网络电刺激系统的关键技术,研制了FES多道电刺激系统的样机,开展了在刺激统的样机,开展了在脑中风偏瘫患者上的临床应用,领导了一个4人的研发团队进行产品的改进和再开发。



徐福梁

上海交通大学生物 医学工程硕士 参加研制了FES多道 电刺激系统的样机, 开展了在脑中风偏 瘫患者上的临床应 用。



庄橙

上海交通大学生物 医学工程硕士 全程参加了在瑞金 医院康复科开展的, 多导FES电刺激系统 在脑卒中偏瘫患者 上的临床实验工作。 具有较好的FES临床 实验和应用的经验。



徐婷

文秘专业 (大专)毕 业。负责公 司日常运营 和管理。



龚怡雯

工商管理学士 上海环亚医学科 技咨询有限公司, 产品经理



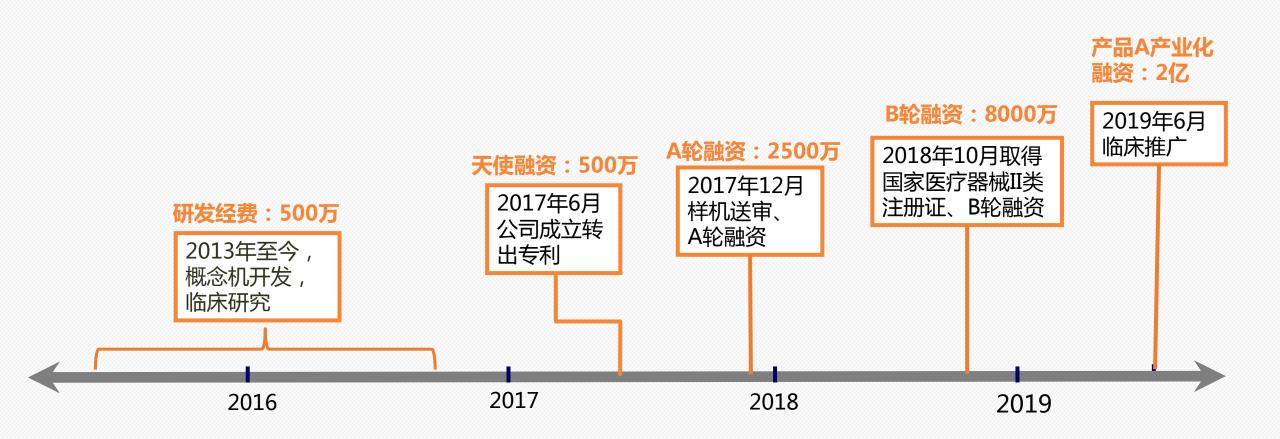
李霞

会计专业(大 专)毕业。负 责公司财务管 理及运作。

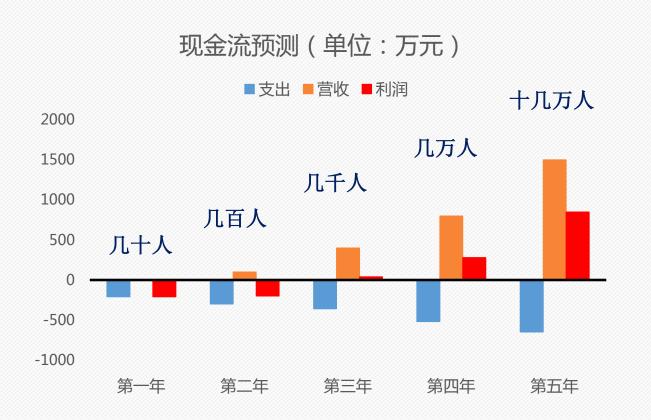


八、发展愿景

THE MILESTONES:里程碑



五年现金流预测 (单位: 万元)



	第一年	第二年	第三年*	第四年	第五年
研发支出	- 100	- 80	- 20	- 30	- 50
生产支出	- 20	- 50	- 80	- 120	- 150
市场支出	- 10	- 50	- 100	- 150	- 200
人员支出	- 60	- 100	- 100	- 120	- 120
办公支出	- 20	- 20	- 50	- 50	- 50
税费支出	- 0	- 0	- 10	- 50	- 80
营收	+ 0	+ 100	+ 400	+ 800	+ 1500
利润	- 210	- 200	+ 40	+ 280	+ 850