

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE 高まるニーズ「低侵襲治療」とは?

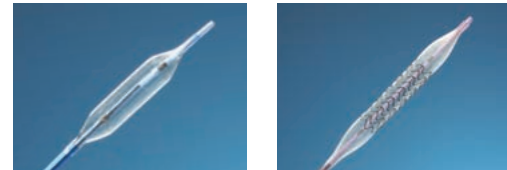
読んで字のごとく、身体への侵襲（熱・出血・苦痛などの身体的負担）を低くした治療法を「低侵襲治療」という。ウィン・パートナーズは、検査や治療において身体的負担を少なくすることがQOLの向上であると考え、この「低侵襲治療」の普及に取り組んでいる。具体的には、メスで切開することなく血管の内部から行う治療などの機器や消耗品を取り扱っている。

当然、この治療には医師の技術が必要である。しかも、心臓治療の医療機器はおよそ7割が外国製であり、ペースメーカーに至っては国産品がひとつもない。新しい機器や治療の導入は、医師と専門商社のパートナーシップと熱意なくしては成り立たないのである。

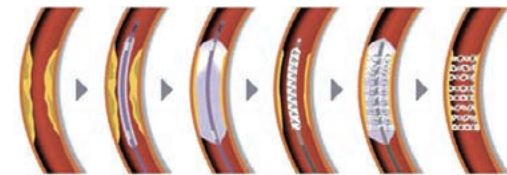
この治療法にはいくつかのメリットがある。患者にとって「切らない」治療は身体的負担を軽減し、早期回復を実現する。入院や加療期間が短縮できることから、医療費の抑制にも寄与する。また、病院側にとっても、入院期間の短縮は、経営の効率化・合理化に動くのである。

ターゲット市場の規模は約4,100億円。特にウィン・パートナーズが主力分野とする狭心症などの「虚血性心疾患関連（PCI）」においては、高齢者の人口が増加する首都圏でのニーズ拡大が予想されている。

PTCAバルーンカテーテル DES（薬剤溶出ステント）



血管内治療イメージ



低侵襲治療の拡大、全国体制に向けた営業拠点の整備、また、スケールメリットを活かした商社としての競争力の強化に取り組み、事業領域の拡大を図ることを成長の戦略に掲げる。その先には、より良いQOLの提供に向けた、新たな医療ビジネスモデルの構築を見据えている。

名だたるドクターとのパートナーシップを勝ち獲れ

ウィン・パートナーズは、首都圏を中心とした有力病院の医師や世界的に有名な医師など、多くの名医を顧客としている。最先端の医療をリ

ドする現場からの厚い信頼こそが、ウィン・パートナーズの最大の強みだ。その揺るぎなき信頼関係を築いてきたのは、ウィン・パートナーズの代表取締役社長・秋沢英海である。事業会社ウィン・インターナショナルの代表者として、倒産寸前だった会社を建て直し、約20年間に売上高を13倍にまで成長させてきた手腕、実績を持つ。医療に関わる者としての高い理念のもとに、時には利益さえも捨てる覚悟で、大胆な事業の選択と集中を実行してきた人物だ。

同時に、医療機器商社として、確実な納品・管理はもちろんのこと、

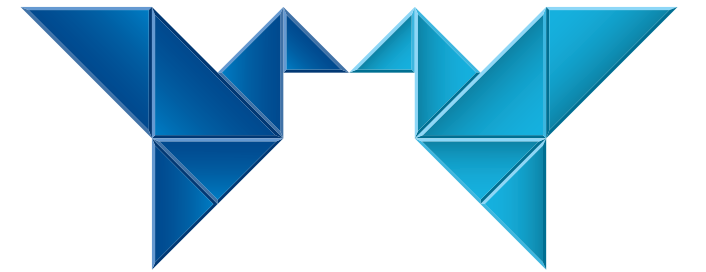
開業時の支援、医療機関の効率化や集患の支援などを通してQOLを追求した医療の普及に取り組み、医療現場との強力なパートナーシップを築いてきた。結果、専門商社として圧倒的優位に立つシェアの獲得、着実な成長を実現している。

秋沢社長の「QOLの追求」という理念の背景にあるもの、そして経営者として何を行ったのかについては、次回「トップの素顔」で、人となりを通してご紹介したい。

【特別企画】 WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

3183 ウィン・パートナーズ

小さな三角形のピースは、
組み合わせたり、自在に変化する
企業の姿勢を示している。
幸せを象徴する青い鳥。
向き合って作るWの文字は、
企業と人のパートナーシップを表している。



WIN PARTNERS
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

ウィン・パートナーズ誕生!

心臓カテーテル治療機器の取り扱いにおいて、国内トップシェア。首都圏と東北エリアを地盤に日本の名だたる医師や医療施設との強いつながりを持つ、ウィン・パートナーズ。あるべき医療の未来に向けて、医療機器専門商社が動き出した。

2013年4月、ウィン・パートナーズは、ウィン・インターナショナルとテスコが経営統合し、持株会社として誕生した。

グループとなった2社は、医療機器商社として、ほぼ同じ分野で、同じビジネスモデルを持つ。「低侵襲治療」（コラム参照）の分野で高い専門性を持ち、その代表的な治療法である心臓カテーテル治療分野で、国内のトップシェアを握っている。

いわば、「切らない」治療法——心臓カテーテル治療については知る人も多いだろう。狭心症・心筋梗塞の治療において、手首や足の付け根の動脈からカテーテルという細い管を入れて、問題のある血管を内部から広げて行う治療法だ。

すべての人にベター・クオリティ・オブ・ライフ

ウィン・パートナーズは、「すべての人に、より良いクオリティ・オブ・ライフ（QOL）を提供すること」を企業ミッションに掲げている。しばしば耳にする「QOL」という言葉……「生活の質」とも訳されるその意味は広く、そして深い。そもそも、「質」とは何だろう。何を「質」として求めるかは、人の価値観により異なってくる。言外にさまざまなニュアンスも含まれる。「QOL」と訳さずに使われることが多いのは、伝えきれない意味合いをも表しているからだ。

そのなかで、ウィン・パートナーズが考えるQOLは「患者への身体的負担（熱・出血・苦痛）を減らし、健康幸福寿命をのびすこと」である。そして、そのQOLを実現するものひとつが、低侵襲治療であると考えている。さらには「身体への負担が少ない」ことがもたらす経済効果の重要性を考慮し、医療機器商社として、新たな低侵襲治療法の啓蒙・普及にも取り組んでいるのだ。

ウィン・パートナーズは、このQOLの考え方に共鳴し、理念に共感する企業を、パートナーに迎えていく方針だ。心臓以外の分野への



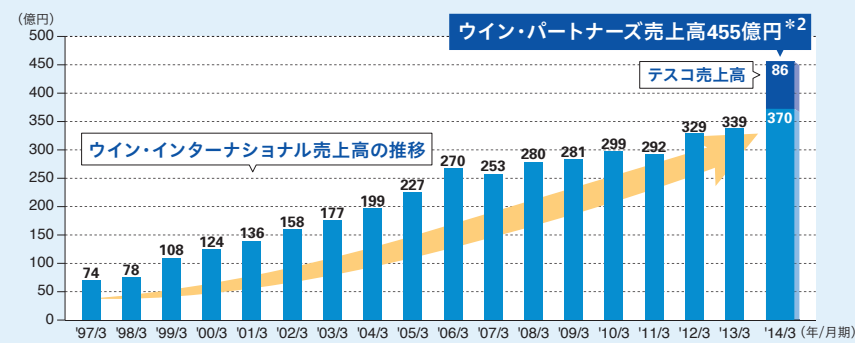
代表取締役社長
秋沢 英海 Hideumi Akizawa

ウィン・パートナーズ 2014年3月期業績予想（連結）

売上高	45,580百万円
営業利益	2,280百万円
経常利益	2,288百万円
当期純利益	1,597百万円
1株当たり配当金	32.0円

※予想値は2013年5月9日の公表値

売上高の推移 ウィン・インターナショナル（単体）+ウィン・パートナーズ（連結）



※1997年3月期～2013年3月期は、ウィン・インターナショナル単体売上高。2014年3月期はウィン・パートナーズとして連結売上高を表示
*2 連結調整等の数値を反映

*1 ウィン・パートナーズ調べ