

WIN PARTNERS
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

[特別企画]

心臓カテーテル 販売で 国内トップシェア

「低侵襲医療」の普及拡大で
さらなる成長を目指す

3183

ウイン・パートナーズ

首都圏を拠点とするウイン・インターナショナルと宮城・福島県の2県を拠点とするテスコ。2つの医療機器商社が2013年4月に経営統合したことにより、持株会社ウイン・パートナーズは設立された。同グループは、「低侵襲医療」(下のコラム参照)の普及に取り組み、心臓カテーテル治療分野の医療機器の販売において国内トップシェアを誇っている。専門商社として、医療機器の安定供給の先に見据えているのは、人々のクオリティ・オブ・ライフ(QOL:生活の質)を向上させる医療の実現である。日進月歩の医療業界で医療現場を支える同社の代表取締役社長秋沢英海氏に、同社の強みとさらなる成長への戦略を聞いた。

Q 貴社の強みは何ですか。

秋沢「心臓カテーテル」という言葉は、おそらく耳にしたことがあると思います。当社グループは、バルーンカテーテルやステントといった狭心症や心筋梗塞などの虚血性心疾患関連(PCI)の医療機器において、国内トップシェアの医療機器商社です。これらの機器を使った心臓カテーテル治療は、「低侵襲医療」の代表的な治療法であり、当社グループはこの分野にいち早く注目してきました。先駆的な事業展開を行ってきた

た「心臓のスペシャリスト」(下段の①参照)であることが大きなアドバンテージとなっています。常に、最先端の治療技術や医療業界の動向に関する知見をアップデートし、注文を受けた機器を納品するだけでなく、最適な製品を提案し、適切な使用をサポートしています。

また、当社グループの強みは、病院経営の視点から、医療の質と医療施設の価値の向上に向けた総合的な提案を行っていることです。

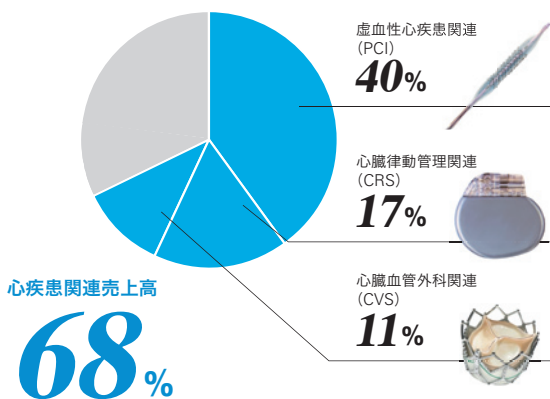
例えば、2013年10月には、「T

AVI」(タビ:経カテーテル大動脈弁留置術)と呼ばれる低侵襲治療法が保険適用されました。当社グループでは、いち早く国内外から情報収集を行い、医療機関への営業活動を行うとともに、症例開始に向けた支援を行いました。TAVIのような高度な治療には、特殊なハイブリッド手術室などが必要になります。一級建築士事務所の登録を活かして、ソフトとハードの両面から顧客施設の価値向上を支援できることが同業他社との差別化につながっています。

*1 ウイン・パートナーズ調べ

①心臓のスペシャリスト

連結売上高構成比(2014年3月期)



ココが知りたい! 「低侵襲医療」とは?

「低侵襲医療」は、侵襲(熱・出血・苦痛などの身体的負担)を可能な限り少なくした医療のことを指します。足の付け根や手首からカテーテルを挿入し、血管の内部から治療を行う心臓カテーテル治療は、その代表例といえます。これまでの身体に大きくメスを入れる外科手術に比べ、「低侵襲医療」は患者の身体への負担が少なく、その分、入院や治療期間の短縮につながります。加療期間の短期化は、患者のQOL(クオリティ・オブ・ライフ)の向上だけでなく、病院における経営の効率化、さらには膨らみ続ける医療費の適正化にも寄与しています。

- 1 身体的負担が少ない
- 2 入院・加療期間を短縮
- 3 医療費の適正化に寄与

おかげさまで東証2部に上場いたしました

2013年4月に、ウィン・パートナーズを設立してから1年が経ちました。グループの経営体制を構築し、営業力を強化した結果、初年度の業績は、期初予想を上回りました。また、2014年5月29日には、JASDAQ（スタンダード）から東京証券取引所市場第二部に市場を変更いたしました。これもひとえに、皆さまのご支援の賜物と心より感謝申し上げます。今後も皆さまのご期待に応えられるよう、努力してまいります。



あきざわ ひでうみ
代表取締役社長 秋沢 英海

	2014年3月期(実績)	2015年3月期(計画)
● 売上高	49,826百万円	51,000百万円
● 営業利益	2,479百万円	2,573百万円
● 経常利益	2,499百万円	2,578百万円
● 当期純利益	1,840百万円	1,659百万円
● 配当金	32.0円	35.0円

※ 予想値は2014年5月14日公表値
* 2社合算前期比: 経営統合前の(株)ウィン・インターナショナルとテスコ(株)の単純合算値との比較

Q 2014年3月期(第1期)の業績を教えてください。

第1期は、連結売上高は498億円(2社合算前期比*17.7%増)、営業利益は24.7億円(同*21.1%増)と増収増益を達成。MRI対応型ペースメーカーなどの新製品や増税前の駆け込み需要による大型機器の増収が大きく貢献しました。

Q 今期 2015年3月期(第2期)計画を教えてください。

第2期は、2年に1度の保険償還価格改定の影響で販売価格が低下することや、前期の駆け込み需要がなくなることから、微増収微増益となる見込みです。なお、前期に統合による負ののれんが発生していたため当期純利益が減益となりますが、配当性向30%以上を目標に、配当金は35円を予定しています。

Q 今後の成長性について教えてください。

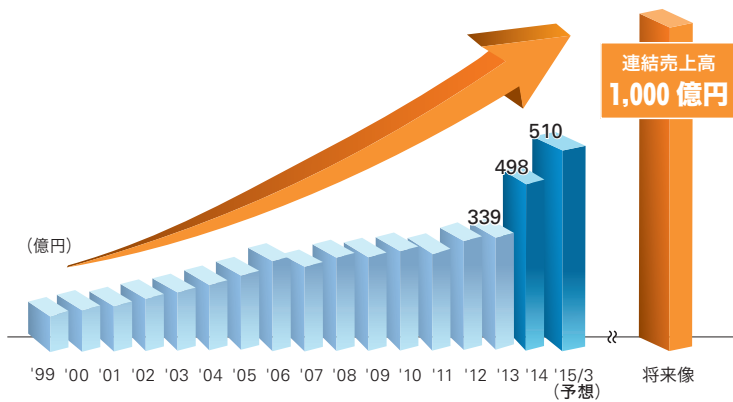
秋沢 当社グループが取り扱う製品群の市場規模は約4300億円*2であり、高齢化の進行とともに拡大することが見込まれています。当社グループの取り扱い製品は2年に1度の保険償還価格の改定の影響を受けると販売価格は下落傾向にありますが、販売数量増や新製品の拡販などで増収を継続します。

特に、主力の心疾患分野ではドミナント化を推進し、マーケットシェアのさらなる拡大を図ります。また、「低侵襲医療」を心臓以外の部位にも展開し、下肢などの末梢血管疾患や脳外科、糖尿病などへの領域の拡大を図ります(②参照)。さらに、M&Aも活用しながら全国の主要都市に営業エリアを拡大し、中期的には1000億円の上規模を達成したいと考えています(③参照)。

医療機器商社である当社グループの認知度はまだ高くありませんが、医療現場に欠かすことができない存在であると考えています。今後も、当社グループは事業活動を通じ、日本の医療に貢献し、持続的な成長を目指してまいりますので、ぜひご期待ください。

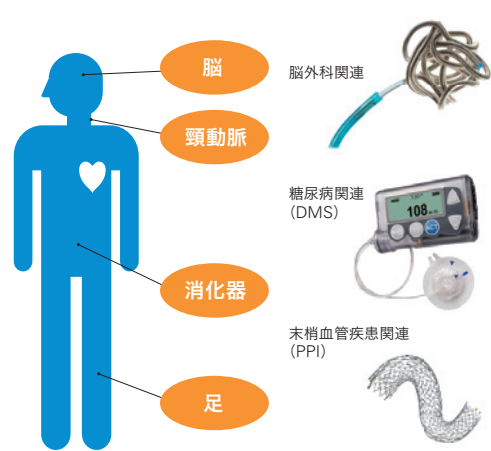
*2 R&D「医療機器・用品年鑑2013年版」

③ 連結売上高1,000億円企業を目指す



※ 2015年3月期の予想値は2014年5月14日の公表値。2013年3月期は、ウィン・インターナショナル単体業績、2014年3月期および2015年3月期はウィン・パートナーズ連結業績

② 広がる低侵襲医療の領域



さらに詳しい情報はコチラ →