

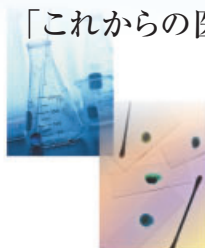
株主通信

Vol.12 2009年3月期 第2四半期のご報告
2008年4月1日～2008年9月30日



New Innovative Wave

「これからの医療」のために。



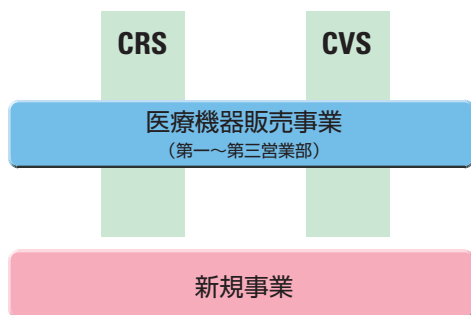
株式会社 ウィン・インターナショナル

JASDAQ 証券コード:2744

Profile

私たちは、
新しい医療周辺
ビジネスの構築を
目指す会社です。

私たちウイン・インターナショナルの存在意義は、
医療分野において優れた商品及びサービスを、
従来にない方法で安定的に提供することです。
そして、医療分野の発展に継続的に寄与し、
国民の健康及び医療に貢献していきます。



2007年10月1日より、従来の3事業体制から1事業体制(医療機器販売事業)に統合しました。1事業体制への移行に伴い、新規事業の開発及び新規顧客の獲得へ注力するため、旧メディブラン営業部と旧メディカルネットワーク営業部を統合し、新規事業部といたしました。CRSは心臓律動管理分野、CVSは心臓外科分野の商品を扱う専門セクションです。

● 財務ハイライト

(百万円)

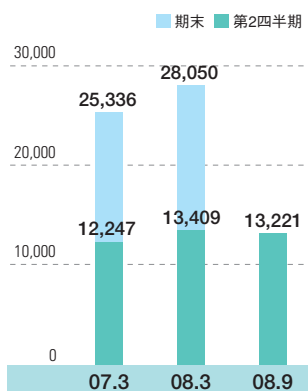
	2007/9 前第2四半期	2008/3 前期	2008/9 当第2四半期
売上高	13,409	28,050	13,221
営業利益	602	1,424	478
経常利益	603	1,426	482
四半期(当期)純利益	464	940	342
総資産	12,777	13,395	12,836
純資産	4,731	5,068	5,105
自己資本比率(%)	37.0	37.8	39.8
1株当たり四半期(当期)純利益(円)	3,644.97	7,399.79	2,709.61
1株当たり期末配当金(円)	—	1,850	—

当冊子の表記について

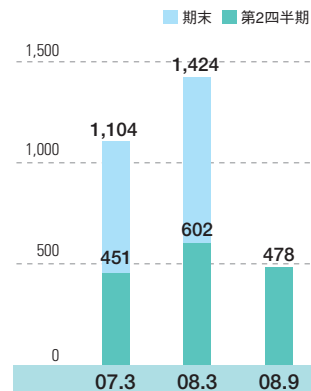
当期から金融商品取引法に基づく四半期報告制度が導入されたことにより、表記内容が変更されていますが、当冊子では株主様の利便性を考慮し、以下を取り決めました。

- 収益関連数値については、期初からの「累計値」を用いています。
- 当第2四半期の財務情報と前年同期の財務情報とでは会計基準や用語表現などが異なります。しかし前年と比較しやすいよう、主要数値については「ご参考値」として併記しています。その際、前年同期(中間期)については「第2四半期」と記述しています。

● 売上高 (百万円)



● 営業利益 (百万円)



世界金融危機による厳しい事業環境下で、 着実に事業活動に取り組み、目標達成へ。

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

ここに第26期（2009年3月期）第2四半期株主通信をお届けいたします。

第26期は、米国金融機関の破たんに端を発した世界金融危機により、日本においても経営環境が一層厳しさを増す中でのスタートとなりました。また厚生労働省による2年に1度の診療報酬改定が実施されたことも影響し、第26期上期は、過去最高業績を記録した前年同期を超える業績をご報告することができませんでした。

しかし当社では、こうした市場環境に翻弄されることなく着実に事業活動を展開し、上期の状況を速やかに分析して下期は目標を達成すべく、しっかりと前進・成長をしております。株主の皆様におかれましては、なお一層のご支援をいただきますようお願い申し上げます。

第26期上期の市場環境及び業績とその評価について お聞かせください。

第26期は、米国金融機関の破たんに端を発した世界金融危機という状況下でスタートいたしました。また期初の4月には、厚生労働省による2年に1度の診療報酬改定が実施され、薬価、検査料、医療材料価格等が引き下げられ、当社の主力取り扱い商品である特定保険医療材料の保険償還価格も改正されました。

診療報酬改定については、すでに2年を1タームとして事業計画に織り込み済みではありますが、上期は改定の傾向分析や市場動向を把握した上で、お取引先医療機関との契約交渉を確定する作業にある程度の時間を要しました。その点を加味して、現状の業績は堅調に推移していると評価しています。価格調整作業等が済み次第、下期には目標達成を目指して、営業活動を強化していきます。

また当期は、期初見通しとして売上高、営業利益、経常利益については対前年比で数%の成長を見込んでいますが、期初に保有株式を売却したものの、株式市場低迷の影響を受け、当期純利益については対前年比でわずかに下回るものと見込んでいます。



株式会社ウイン・インターナショナル
代表取締役社長 秋沢 英海



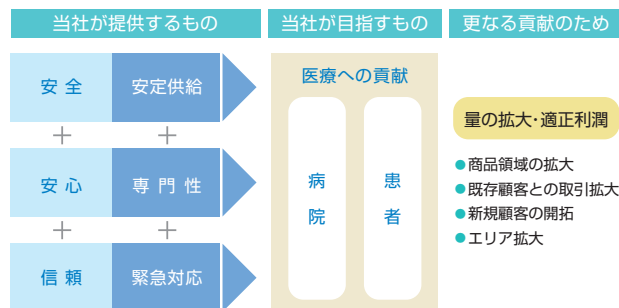
上期は具体的にどのような事業活動を展開されたのでしょうか。

特に目新しい施策をとったわけではなく、我々ができることを着実にやってただけですが、そうした中でも上期は、グループ病院全体を顧客として獲得する方向で営業活動を進めました。

大学病院のように複数の医療機関を抱えるグループ病院では、これまで

当社はそのうちのいくつかと安定的にお取引をいただてきましたが、今後グループ病院全体でのお取引を獲得することで、まずは戦略的にシェアを拡大していきます。

上期はすでに2大学病院でグループ獲得に成功しており、これが来期以降、10億円規模で売上高に貢献してくる予定です。ただこの数字は、売上高全体から見てさほど大きなものではありません。当社としては直接的な売上高の増加より、グループ病院を全体として把握することで、価格交渉はもちろん、より効率的で総合的な経営提案を行えるようになり、その結果、ビジネスパートナーとしてより強い信頼関係を築きながら、医療の発展と医療機関の健全経営を実現していくことを狙いとしています。

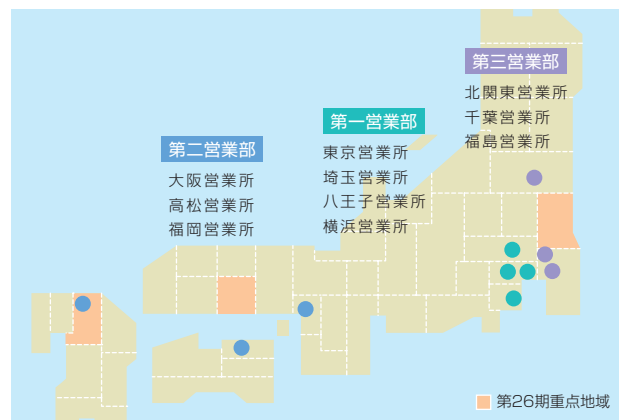


西日本におけるマーケティング戦略について、進捗状況はどのようになっていますか。

当社では全国展開を目指して、西日本エリアのマーケティングに注力しています。直近の2008年7月には福岡営業所を開設し、すでに九州地区でのお取引のオファーを数多くいただています。今後はマーケティング結果を精査し、地域性を考慮した戦略で積極的に営業活動を推進する予定です。

また、大阪営業所の人員増強、高松営業所の拠点化を行い、特に高松営業所は岡山進出をにらんだ体制を整えています。高松営業所のある香川県は、岡山県の大学や医療機関等と人事交流が盛んな地域で、現在高松営業所は順調に業績を伸ばしていますから、岡山県についても香川県の状況につれて順調に業績が伸びていくと考えています。

首都圏・関東エリアでは、隣接する茨城県を重点地域として、北関東での営業活動に積極的に取り組んでいます。またそれに伴って、首都圏営業の情報共有を密にするために、これまで第二営業部に属していた横浜営業所を第一営業部に編入し、首都圏及び南関東（第一営業部）、北関東（第三営業部）の体制を確立しました。



内部統制、社会貢献（CSR）活動についてはどのように取り組まれましたか。

内部統制については、昨年から急務としていました内部監査室の強化が完了し、現在システムがうまく機能し始めているところです。コンプライアンスに関しては、e-ラーニングシステムなどを活用して知識を学ぶことはもちろん、コンプライアンスに対する認識の徹底に努めています。

社会貢献活動では、社員全員がAED（自動体外式除細動器）を反復的に取り扱うことができる救命技能認定の取得に努めてきました。現在、全社員の約95%が認定を取得しており、100%は目前というところです。また温室効果ガス削減を目指す「チーム・マイナス6%」にも参加していますが、こちらも空調の温度調節、節水、節電、営業車の使い方など6つのアクションプランを策定して、社員一人ひとりが積極的に活動しています。

CSR活動については、今後も、身近なところから当社にふさわしい形で取り組んでまいります。

M&Aや業務提携に関する方針をお聞かせください。

国内の多くの企業同様、当社も厳しい経済情勢の下で事業を進めています。目先の利益追求に奔走したり、過度の価格競争に巻き込まれることなく、「医療分野に携わる事業者の良心」でありたいと考えます。

その視点で考えれば、戦略的にM&Aを行うときは、その対象は医療の分野に属し、管理体制が整っている企業のみということになるでしょう。目先の売上増や利益確保のためだけにM&Aを行う考えはありません。

第26期全体での業績見通しと、下期の具体的な施策についてお聞かせください。

下期の施策は2つ。まず、診療報酬改定後の市場傾向を踏まえ、

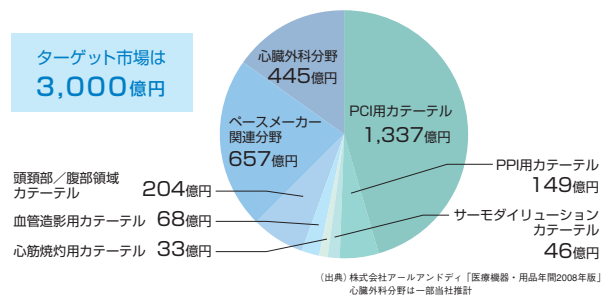
当社が医療機関に対して、増患につながる提案、病院経営の健全化と発展につながる提案を、絶えずしていくこと。増患すれば医療機器・材料の使用量が増加します。2つ目の施策として、安全・安心・信頼を保ちながらどれだけ仕入れコストを下げられるか、医療機関と当社とメーカーの三者に適正な利益を確保できるか、という点に全力で取り組みます。



最後に株主の皆様へのメッセージをお願いします。

おかげさまで当社はカテーテル販売では業界No.1を誇り、基本的にキャッシュリッチで借入金も少ない、非常に強固な財務体質となっています。これは、無理な事業拡大をせず、医療の発展のために着実に事業活動を推進してきたことが実を結んでいると考えております。

今後も「安全・安心・信頼」を提供する責任を肝に銘じ、厳しい事業環境下にあってもウイン・セオリーを守りながら、着実に成長してまいりますので、株主の皆様には、下期そしてこれからの当社を長い目で見守り、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。



AED設置台数約13万台（2007年12月現在）。 一般市民も救急救命に貢献していく社会へ。

最近、人が多く集まる場所に設置されているのを見る機会が増えているAED。しかし緊急時には一般市民が使用して救急救命を行うことができる…と言われても、機器の中身も操作方法も、知識のない方が大半ではないでしょうか。そこで、今回はAEDの基本的な情報と有効性、操作方法などを簡単にご紹介します。緊急の場合に、AEDに関する知識や情報を少しでも持っていれば、一般市民でも救える命があることを心に留めておきたいものです。

■ AEDの必要性と普及率基礎知識

AEDとは、「Automated External Defibrillator」の頭文字をとったもので、「自動体外式除細動器」と呼ばれるもの。心停止状態になった人に電気ショックを与えて蘇生をはかる機械です。

日本で突然死する人は年間約8万人（日本循環器学会データ）といわれていますが、その約半数が心不全や心筋梗塞などの心臓疾患による「心臓突然死」、さらにその心臓突然死の約9割が「心室細動」による突然死と推定されています。

2002年にスカッシュのプレイ中に突然亡くなられた高円宮殿下の死因が「心室細動」だったこと、その後プロサッカー選手や中高生の部活など、スポーツ中の突然死が多発したことなどで、「心室細動」という病名が印象に残っている方は多いと思います。

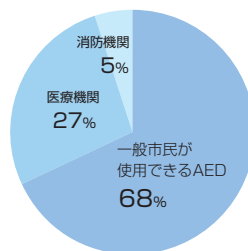
心臓は普段、規則正しく収縮を繰り返して全身に血液を送り出していますが、「心室細動」になると心筋がブルブル細かく震えて血液を送り出せなくなります。そうした状況の場合、AEDで心臓に電気ショックを与えれば、**細かな動きを取り除いて**正常な心臓の動きを取り戻せる可能性が高いのです。

日本では2004年、厚生労働省により一般市民のAED使用が認められたことで急速に普及し、駅や空港などの交通機関やデパートやホールなどの公共施設、各種スポーツ大会などでよく目にする

ようになりました。

厚生労働省の調査では2007年12月現在、日本の全AED設置台数は全国で12万9,475台。一般市民が使用できるAEDの台数も8万8,265台で、その設置台数はさらに増えています。

- 日本のAED設置台数（12万9,475台）の内訳



（出典）財団法人 日本心臓財団ホームページ



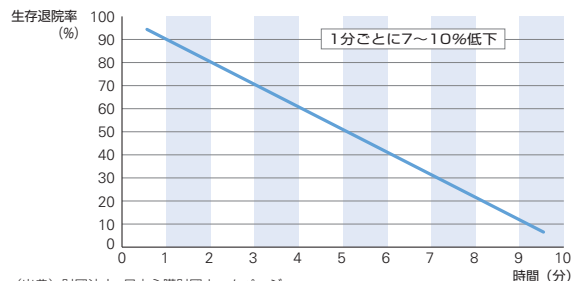
AED設置例

■ 救急車到着までの6分がカギ

「心室細動」が起こった場合、一般的には3～5秒で意識を失い呼吸が止まるとされています。その後、発症から1分経過することにより救命率は約10%ずつ低下していきいます。また脳は呼吸停止から

4～6分で回復不可能な状態に陥るとされています。そして119番通報から救急車が現場に到着するまでに、全国平均で6分程度かかるのです。救急車の到着を待っている、救命率は40%以下になってしまいますし、救命できても脳へのダメージが大きくなる可能性が高まります。つまり、いかに早く、現場にいる人がAEDを使って除細動を行うかが重要になるわけです。

● 時間経過ごとの除細動成功率



※このとき倒れた人からアクセサリなどの金属類ははずし、ペースメーカーなどは避けて貼ります。

※汗などで濡れているときは、ふいてから貼ります。

- 6) AEDの電源を入れ、音声ガイダンスに従います。
- 7) 音声ガイダンスが、電気ショックが必要と指示したら、倒れている人の体にだれも触れていないことを確認します。
- 8) ボタンを押して電気ショックをかけます。
- 9) すぐに電極パッドを貼ったままで心臓マッサージ(胸骨圧迫)を再開します。
- 10) 2分後に、AEDが自動的に電気ショックを再度かける必要があるか判断して音声ガイダンスしますので、従います。
- 11) 意識が戻ったら、電極パッドを貼ったまま倒れている人の体を横にして楽な姿勢で救急車の到着を待ちます。

もし倒れた人に電気ショックが不要な場合は、AEDが自動的に判断して、ボタンを押しても電流は流れないので、誤って電流を流してしまうことはありません。

■ 初めてでも使えるAEDの操作手順

では、駅でそばにいた人が急に倒れたら、どうすればいいのでしょうか。応急の対応とAEDの操作手順は次のようになります。初めての人でも簡単に使えるように、音声ガイダンスのほか、機材のパーツにも指示などが記されていますから、あわてず落ち着いて操作すれば大丈夫です。

- 1) 声をかけ、反応がないときは119番に連絡します。
- 2) 呼吸しているかどうか確認します。
- 3) 呼吸していないときは、そばの人にAEDを持ってきてもらうよう頼みます。
- 4) AEDが届くまでの間、休まず心臓マッサージ(胸骨圧迫)をします。
- 5) AEDが届いたら、すぐに倒れた人の胸を裸にして、電極パッドを貼ります。

■ 当社社員の95%が救命技能認定を取得

AEDは一般市民でも緊急時に容易に使えるように設計されています。そうは言っても、AEDで除細動を行うときは、同時に気道確保や心臓マッサージなどを行う必要がありますし、一般市民でも適切な心肺蘇生法を行えるような講習を受け、AEDを反復的に取り扱える救命技能認定を受けていることが望ましいと言えます。当社は循環器領域の低侵襲治療をサポートする医療機器販売を事業としており、その業務知識をいかして、広く社会に貢献する活動を推進しています。その一環として2007年から、社員全員が救命技能認定を取得すべく努力した結果、現在では社員全体の95%が救命技能認定を取得しています。救命技能認定は有効期間が3年となっていますので、3年ごとに救命技能認定を再取得し、常に社会貢献できる体制を整えていきます。

全国展開に向けた九州拠点の新設・西日本エリアの強化

当社は長期経営戦略として「全国展開」を掲げてきましたが、2008年7月に九州エリアの拠点として福岡営業所を新設しました。九州エリア内の顧客特性、同業他社の動向等マーケティングを行い、本格稼働に向けての準備を開始しております。また、大阪営業所、高松営業所では営業担当者の増員を行い、顧客のニーズに応え、安全・安心・信頼をご提供できる体制の強化に取り組んでおります。

個人投資家向け会社説明会の開催・開催予定のご報告

前期に続いて個人投資家向けの会社説明会を実施し、東京会場では353名、大阪会場では409名の方々に当社の事業をご紹介させていただきました。当社についてご存知ではなかった皆様にもご理解をいただき、IRコンサル会社の結果報告によるとほとんどの評価項目において平均値を上回っていたとのことです。

当社株式も世界的な金融市場の混乱による影響を受けておりますが、事業方針と同様に、地道な努力を継続することが、よい結果をもたらすとの信念の下、今後も個人投資家向け会社説明会を継続してまいります。次回は2009年2月に名古屋にて催す予定で、詳細は当社ホームページに掲載させていただきます。

内部統制システム構築・コーポレートガバナンスの強化

会社法・金融商品取引法（以下、金商法）により内部統制システムの構築が求められておりますが、今期は金商法適用の初年度となります。当社も金商法が求める上場企業レベルの内部統制システムについて自問自答し、また、監査法人の助言を得ながら構築に努めております。当社は2年以上前から金商法対応の内部統制システム構築を目指し、構築過程において、内部統制システム再構築委員会（ICC）、情報セキュリティ委員会（ISC）を立ち上げました。第26期上期には内部監査室を1名から4名に増員し、内部監査体制を充実させたほか、経営管理部情報管理担当チームを2名から4名に増員し、各種システムのサポート、監視等、当社のセキュリティポリシーにしたがってITガバナンスの強化を図っております。また、社外取締役が経営に参加するほか、社外監査役2名が就き、監査役会設置のための定款変更を株主総会においてご承認いただきました。

事業環境

上期における医療業界は、2008年4月に診療報酬が改定されたほか、後期高齢者医療制度が導入される等、大きな制度改正が行われました。中でも、診療報酬の改定により全体として償還価格が引き下げられた結果、心臓カテーテルやペースメーカーといった当社の主力商品についても、販売価格が低下することとなりました。

そのような状況の下で当社は、心臓カテーテルをはじめ、低侵襲治療に使用される主力商品の拡販に努めるのはもとより、ペースメーカーや植込み型除細動器(ICD)等のCRM(心臓律動管理)関連商品や、人工血管・人工心肺装置等の心臓外科領域の商品についても、専門セクションを活用して販売に注力いたしました。

セグメントの状況

● 消耗品関連

償還価格の引き下げにより、主力商品の販売価格は低下したものの、新規顧客開拓を目指して2008年7月24日付で福岡市博多区に福岡営業所を開設するほか、既存顧客に対しては患者数の増加策を提案したり、従来取引のなかった診療科目にも積極的に営業を行う等、低侵襲治療と心臓治療という当社のコアビジネスを軸に、販売数量を増加させることに注力いたしました。その結果、消耗品関連の売上高は13,049百万円(前年同期比0.9%増加)となりました。また、仕入先との間で目標販売数量等を設定した上でのリベートプログラムを積極的に導入することで利益率の維持、向上に努めましたが、顧客からの値下げ圧力が強く、売上総利益については1,639百万円(前年同期比3.5%減少)となりました。

● その他

プランニングの分野では、顧客である医療機関が診療機能の見直しや収益改善に向けた取り組み等を進める中、耐震基準を満たすために老朽化した建物を建て替える施設が散見されました。そのような状況の下で当社は、医療設備工事案件や大型医療機器の受注に注力いたしました。

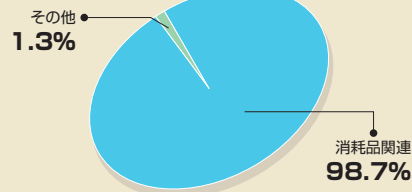
イメージングの分野では、PACS(注)市場全体は、大病院から中小病院、クリニックへの広がりを見せ、拡大傾向にあるものの、当社の扱う循環器領域の医療画像デジタル化システムについては、新規導入需要が一巡し、買い替えや既存システムの拡張といった案件が増加している傾向にあります。そのような状況の下で当社は、既存顧客に対するメンテナンスや拡張案件の獲得に注力いたしました。

しかしながら、前年同期にあったような大型医療機器の販売案件が減少したため、その他の売上高は172百万円(前年同期比64.1%減少)、売上総利益は20百万円(前年同期比70.3%減少)となりました。

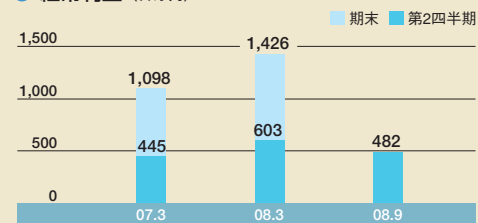
(注)「PACS」

PACSとは、Picture Archiving and Communication Systemの略語であり、医療用画像の保管・電送システムのことです。このシステムを各種医療機関・研究機関が活用することによって効率的な医療に貢献することが可能となります。

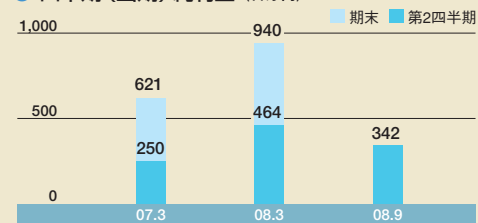
● 売上高構成比



● 経常利益 (百万円)



● 四半期(当期)純利益 (百万円)

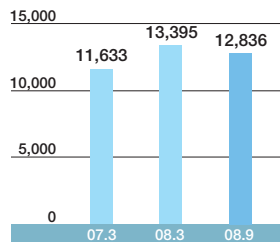


四半期貸借対照表 (要旨)

期別	〈ご参考〉 (千円)		
	当第2四半期末	前期末	増減
	2008年9月30日現在	2008年3月31日現在	(△印は減)
■ 資産の部			
流動資産	11,174,284	11,573,943	△ 399,659
現金及び預金	3,033,686	2,130,126	
受取手形及び売掛金	6,807,919	8,396,218	
商品	1,074,649	738,622	
その他	258,029	308,975	
固定資産	1,661,843	1,821,899	△ 160,055
有形固定資産	1,145,839	1,143,840	
無形固定資産	206,221	242,421	
投資その他の資産	309,782	435,637	
資産合計	12,836,127	13,395,842	△ 559,715

期別	〈ご参考〉 (千円)		
	当第2四半期末	前期末	増減
	2008年9月30日現在	2008年3月31日現在	(△印は減)
■ 負債の部			
流動負債	7,353,456	7,897,913	△ 544,456
支払手形及び買掛金	6,855,481	7,071,919	
1年内返済予定の長期借入金	79,200	79,200	
未払法人税等	256,785	504,760	
賞与引当金	78,881	100,822	
その他	83,108	141,211	
固定負債	377,655	429,646	△ 51,991
長期借入金	232,400	272,000	
退職給付引当金	145,255	137,751	
その他	-	19,895	
負債合計	7,731,112	8,327,559	△ 596,447
■ 純資産の部			
株主資本	5,061,008	4,949,759	
資本金	330,625	330,625	
資本剰余金	196,875	196,875	
利益剰余金	4,757,401	4,650,407	
自己株式	△ 223,892	△ 228,148	
評価・換算差額等	44,006	118,523	
その他有価証券評価差額金	44,006	118,523	
純資産合計	5,105,015	5,068,282	36,732
負債純資産合計	12,836,127	13,395,842	△ 559,715

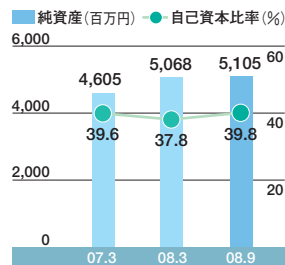
● 総資産 (百万円)



Point

資産は、前期末と比較して559百万円減少して12,836百万円となりました。これは、主要取引先からの回収サイトが短縮されたこと等により現金及び預金が903百万円増加すると同時に、受取手形及び売掛金が1,588百万円減少したことや、投資有価証券の一部を売却したこと等により投資その他の資産が125百万円減少したことによるものであります。

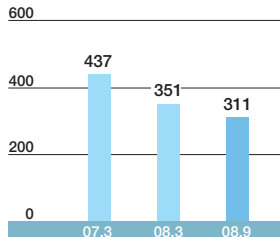
● 純資産／自己資本比率



Point

純資産は、前期末と比較して36百万円増加して5,105百万円となりました。これは、第2四半期純利益による342百万円の増加があったものの、配当金の支払いにより233百万円減少したことや投資有価証券の一部売却によりその他投資有価証券評価差額金が74百万円減少したこと等によるものであります。

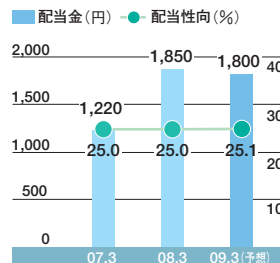
● 有利子負債 (百万円)



Point

前期に引き続き、有利子負債削減を進めた結果、期末借入金は前期末より39百万円減少しております。

● 配当金／配当性向



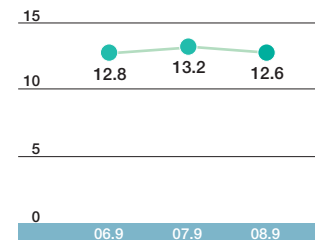
Point

当社は、将来の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主各位に対して適正な利益還元を行うため、配当性向を25%以上とすることを基本方針としております。上記方針のもと、当期(2009年3月期)の期末配当(年間)につきましては1株当たり1,800円(配当性向25.1%)を予定しております。

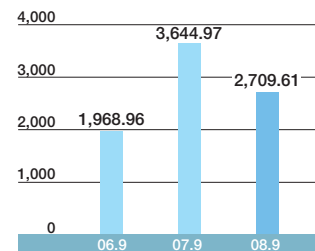
四半期損益計算書 (要旨)

期別	〈ご参考〉		増減
	当第2四半期	前第2四半期	
	2008年4月1日から2008年9月30日まで	2007年4月1日から2007年9月30日まで	(△印は減)
売上高	13,221,489	13,409,475	△ 187,985
売上原価	11,560,889	11,640,554	
売上総利益	1,660,600	1,768,920	
販売費及び一般管理費	1,182,083	1,166,190	
営業利益	478,517	602,729	△ 124,212
営業外収益	7,003	5,314	
営業外費用	3,208	4,804	
経常利益	482,312	603,239	△ 120,927
特別利益	116,020	199,808	
特別損失	1,406	3,004	
税引前四半期純利益	596,927	800,043	△ 203,116
法人税等	254,774	335,201	
四半期純利益	342,152	464,841	△ 122,689

● 売上総利益率 (%)



● 1株当たり四半期純利益 (円)



Point

当第2四半期における会社全体の売上高は13,221百万円(前年同期比1.4%減少)、経常利益は482百万円(前年同期比20.0%減少)となりました。四半期純利益については、特別利益に計上した投資有価証券売却益が、前年同期と比べて76百万円減少したことにより、342百万円(前年同期比26.4%減少)となりました。

四半期キャッシュ・フロー計算書(要旨)

期別	〈ご参考〉 (千円)		
	当第2四半期	前第2四半期	増減
	2008年4月1日から2008年9月30日まで	2007年4月1日から2007年9月30日まで	(△印は減)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,022,170	197,038	825,131
投資活動によるキャッシュ・フロー	151,891	151,875	16
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 270,503	△ 205,847	△ 64,655
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—	—
現金及び現金同等物の増減額	903,559	143,066	760,492
現金及び現金同等物の期首残高	2,122,626	1,524,702	597,923
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,026,186	1,667,769	1,358,416

Point

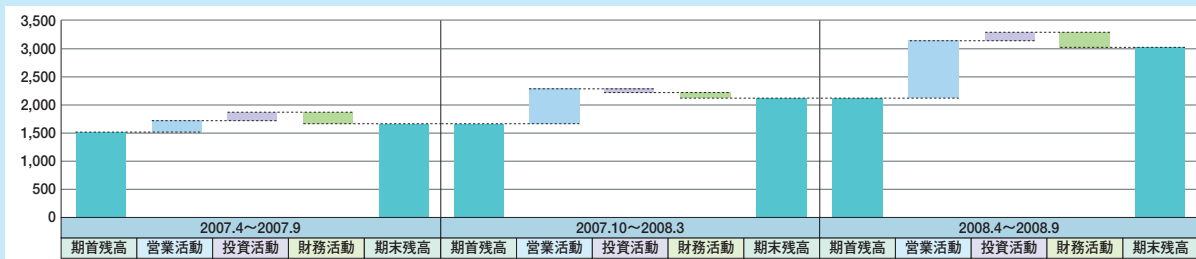
営業活動によるキャッシュ・フローは、純粋な営業活動において得られた収入が1,530百万円(前年同期は346百万円の収入)ある一方、法人税等を508百万円支払ったこと(前年同期は149百万円の支払)等により、1,022百万円の収入(前年同期は197百万円の収入)となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の売却により129百万円の収入(前年同期は196百万円の収入)があったことや、関係会社株式の売却により72百万円の収入(前年同期は10百万円の収入)がある一方、有形固定資産取得のための39百万円の支出(前年同期は41百万円の支出)があったこと等により、151百万円の収入(前年同期は151百万円の収入)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、前期の配当金を233百万円支払ったこと(前年同期は155百万円の支払)や長期借入金を39百万円返済したこと(前年同期は39百万円の返済)により、270百万円の支出(前年同期は205百万円の支出)となりました。

● グラフで見るキャッシュ・フローの推移

(百万円)



IRサイトのご案内

当社についてのさらに詳しい情報についてはHPをご覧ください。

<http://www.win-int.co.jp/>

■ お問い合わせ 経営管理部 / 03-5688-0878

ウイン・インターナショナルのホームページはIR・財務情報に加え、皆様に当社の事業内容をより深くご理解していただけるよう最新ニュースや事業案内を掲載しておりますので、ぜひご覧ください。



● 会社概要 / 株式の状況

● 会社概要 (2008年9月30日現在)

社 名 株式会社ウイン・インターナショナル
 英文社名 WIN INTERNATIONAL CO., LTD.
 事業内容 医療機器販売事業
 本 社 東京都台東区台東四丁目24番8号
 主な拠点 東京、千葉、埼玉、神奈川、福島、大阪、香川、福岡
 設立年月日 1983年6月1日
 資本金 330,625千円
 従業員数 209名

● 株式の状況 (2008年9月30日現在)

発行可能株式総数 470,000株
 発行済株式の総数 130,000株

大株主

株主名	期末持株数 (株)	議決権比率 (%)
秋沢 英海	40,951	32.41
グリーンホスピタルサプライ株式会社	8,000	6.33
古川 國久	4,000	3.16
株式会社三菱東京UFJ銀行	4,000	3.16
株式会社ウイン・インターナショナル (自己株式)	3,682	-
日本生命保険相互会社	2,500	1.97
第一生命保険相互会社 他3名	2,000	1.58

株主数 3,207名 (当社除く)
 上場金融商品取引所 ジャスダック証券取引所 (証券コード: 2744)
 IRのお問い合わせ先 経営管理部 / TEL 03 - 5688 - 0878
 URL <http://www.win-int.co.jp/>

● 取締役、監査役、会計監査人 (2008年9月30日現在)

代表取締役 秋沢 英海
 取締役 三田上 浩美
 取締役 平能 直弘
 取締役 杉原 庸介
 監査役 卜部 容志孝
 監査役 神田 安積
 監査役 菊地 康夫
 会計監査人 あずさ監査法人

● 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
 定時株主総会 毎年6月
 基準日 定時株主総会 3月31日
 期末配当金 3月31日
 その他必要があるときは、
 あらかじめ公告いたします。

公告方法 電子公告
 やむを得ない事由により
 電子公告によることができない場合は
 日本経済新聞に掲載いたします。

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社

事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 〒137 - 8081

連絡先・送付先 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 電話0120-232-711 (フリーダイヤル)

取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
 野村證券株式会社 全国本支店

株主通信 Vol.11のアンケート結果

アンケート調査に多くの回答と温かいメッセージをいただき、
ありがとうございます。

アンケートの結果を下記に掲載させていただきましたので
ご参照ください。

あなたが当社の株式を購入された理由は何ですか。

(複数回答可/%)



あなたは当社の株式に対してどのような方針をお持ちですか。

(%)



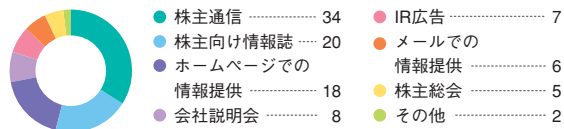
あなたが当社の株式に対する方針を決定する際、特に重視するものをお知らせください。

(複数回答可/%)



あなたが当社のIR活動について、特に充実を希望することは何ですか。

(複数回答可/%)



今後も株主の皆様からのご意見には真摯に耳を傾け、
当社ビジネスを一層発展させるための糧とさせていただきます。

株主の皆様へのアンケートのお願い

当社では、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを図るため、アンケートを実施させていただいております。

なお、従来のハガキによるご回答に加えてインターネットからもご回答いただけます。

お手数ではございますが、ご協力の程、よろしくお願いたします。

インターネットをご利用いただけない株主様は、こちらのハガキをご利用ください。

該当する項目の番号に○を付けてください。
特に指定のないもの以外は「1つだけ」お選びください。

問1 あなたが投資先を検討する際、よく利用する情報源をお知らせください。(3つまで)

- ①新聞 ②会社四季報・日経会社情報 ③経済誌・投資情報誌 ④アナリストレポート
⑤証券会社の営業員 ⑥一般株式情報サイトやメールマガジン ⑦企業のホームページ
⑧会社説明会 ⑨その他

問2 あなたは当社の株式を購入する際、社名をどこでお知りになりましたか。

- ①TV・新聞・雑誌など ②インターネット ③会社四季報・日経会社情報 ④アナリストレポート
⑤証券会社の紹介 ⑥知人の紹介 ⑦以前から知っていた ⑧その他

問3 あなたが当社の株式を購入された理由は何ですか。(いくつでも)

- ①将来性 ②収益性 ③安定性 ④独自性 ⑤知名度 ⑥経営者の考え方 ⑦経営方針
⑧事業内容 ⑨財務内容・業績 ⑩社会・環境問題への取組み度 ⑪配当利回り
⑫証券会社の勧め ⑬その他

問4 あなたは当社の株式に対してどのような方針をお持ちですか。

- ①買い増し ②長期保有 ③売却 ④未定

問5 あなたが当社の株式に対する方針を決定する際、特に重視するものをお知らせください。
(3つまで)

- ①将来性 ②収益性 ③安定性 ④独自性 ⑤知名度 ⑥経営者の考え方 ⑦経営方針
⑧事業内容 ⑨財務内容・業績 ⑩社会・環境問題への取組み度 ⑪配当利回り
⑫株主優待 ⑬その他

問6 あなたは当社のIR活動に満足していますか。

- ①満足している ②普通 ③不満である

問7 あなたが当社のIR活動について、特に充実を希望することは何ですか。(いくつでも)

- ①ホームページでの情報提供 ②メールでの情報提供 ③会社説明会 ④株主総会
⑤株主通信 ⑥株主向け情報誌 ⑦IR広告 ⑧その他

問8 当社の株主通信について、情報量はいかがですか。

- ①多すぎる ②ちょうど良い ③少なすぎる

問9 当社の株主通信について、わかりやすさはいかがですか。

- ①わかりやすい ②普通 ③わかりにくい

問10 当社の株主通信について、読みやすさはいかがですか。

- ①読みやすい ②普通 ③読みにくい

その他ご意見・ご要望等ございましたらご記入ください。

アンケートはインターネットから ご回答いただけます。

インターネットをご利用いただけない株主様は、
こちらのハガキをご利用ください。

料金を受取人払郵便

上野支店承認

8163

差出有効期間
平成21年3月
31日まで
切手はいりません

郵便はがき

1 1 0 8 7 9 0

220

東京都台東区台東四丁目24番8号

株式会社ウイン・インターナショナル
経営管理部 行



性別	<input type="checkbox"/> 男性 <input type="checkbox"/> 女性
年齢	<input type="checkbox"/> 29歳以下 <input type="checkbox"/> 30～39歳 <input type="checkbox"/> 40～49歳 <input type="checkbox"/> 50～59歳 <input type="checkbox"/> 60～69歳 <input type="checkbox"/> 70歳以上
お住まいの都道府県	
ご職業	<input type="checkbox"/> 会社員 <input type="checkbox"/> 会社役員 <input type="checkbox"/> 公務員・非営利団体職員 <input type="checkbox"/> 自営業 <input type="checkbox"/> パート・アルバイト・フリーター <input type="checkbox"/> 専業主婦 <input type="checkbox"/> 学生 <input type="checkbox"/> 無職・定年退職 <input type="checkbox"/> その他
株式投資歴	<input type="checkbox"/> 1年未満 <input type="checkbox"/> 1～2年未満 <input type="checkbox"/> 2～5年未満 <input type="checkbox"/> 5～10年未満 <input type="checkbox"/> 10年以上

株主様向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 2744

いいかぶ

検索

Yahoo!、MSN、exciteのサイト内にある検索窓に、いいかぶと4文字入れて検索してください。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



●アンケート実施期間は、本誌がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を差しさせていただきます



※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900(平日 10:00～17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com



株式会社 ウイン・インターナショナル

〒110-8558 東京都台東区台東四丁目24番8号

TEL.03-5688-0878

<http://www.win-int.co.jp/>



本誌は、環境に優しい大豆インキを使用しています。