

株主通信

Vol.13 2009年3月期 決算のご報告
2008年4月1日～2009年3月31日



New Innovative Wave

「これからの医療」のために。



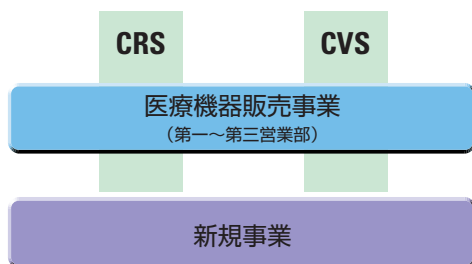
株式会社 ウィン・インターナショナル

JASDAQ 証券コード:2744

P 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、従来には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。



当社売上97%を占める消耗品関連の医療機器販売事業は、第一営業部から第三営業部の3部分に分かれ、それぞれの担当エリアにおける特性等の情報を共有することで機動的な営業活動を行っております。また、心臓律動管理、心臓外科の専門セクションを横断的に設け、専門分野での営業活動に柔軟性をもたせています。新規事業部は新規顧客開拓のツール開発と大型医療機器販売を行っており、各営業部との連携を図って案件獲得を推進しています。

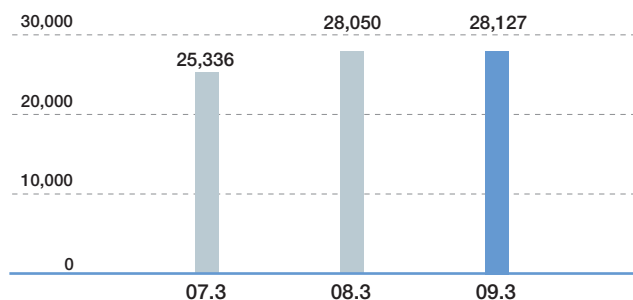
● 財務ハイライト

(百万円)

	2007/3	2008/3	2009/3
売上高	25,336	28,050	28,127
営業利益	1,104	1,424	1,287
経常利益	1,098	1,426	1,293
当期純利益	621	940	820
総資産	11,633	13,395	13,641
純資産	4,605	5,068	5,433
自己資本比率 (%)	39.6	37.8	39.8
1株当たり当期純利益 (円)	4,876	7,399	6,520
1株当たり期末配当金 (円)	1,220	1,850	1,640

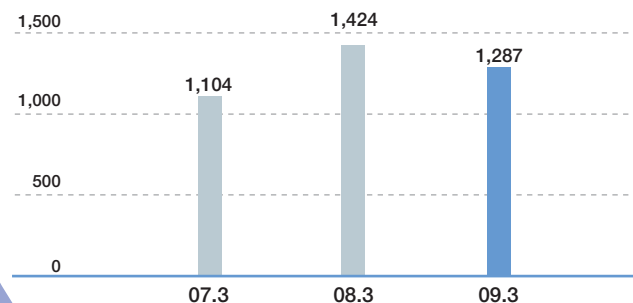
● 売上高

(百万円)



● 営業利益

(百万円)



Top

Interview

第26期は売上高で過去最高を更新。 さらなる業績伸長と収益性向上を目指し邁進します。

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）株主通信をお届けいたします。

第26期は世界金融危機という厳しい経営環境の中でスタートし、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影響もあり、期中の業績推移ではご心配をおかけしました。しかし、そうした中でも着実に事業活動に取り組み、結果的に第26期は、過去最高業績となった前期を超える売上高281億27百万円を記録することができました。

これも、当社が低侵襲医療の分野で「安全・安心・信頼」を第一に掲げ、「企画・提案を活かした付加価値の高い営業活動」を推進してきたことが、顧客医療施設やメーカーをはじめ多くの皆様に受け入れていただけたものと考えております。

第27期も確かな成長を目指してまいりますので、株主の皆様には、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。



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

■ 第26期における市場環境及び業績とその評価 ■ をお聞かせください。

第26期は、期初の2008年4月に診療報酬の改定が実施されましたが、改定の傾向分析や市場動向の把握、対策の打ち出しが遅れ、第3四半期まで思うような業績をあげられませんでした。事業活動にスピード感が不足していた点については、努力不足であったと真摯に受け止めております。

しかし、地道に営業活動を続けていたことが功を奏して期末に駆け込みの注文が相次ぎ、最終的に売上高は前期を上回り過去最高の実績となりました。

ただ、保険償還価格が引き下げられた中で仕入元メーカー各社との価格交渉にも抵抗力が強まったことに対し、リベートプログラム（仕入割引と販売奨励金を組み合わせて行う価格交渉）などの施策への踏み込みが上期は弱かったことが影響して、利益面では前期には及びませんでした。

全体として、売上高で過去最高を更新できたことで、第26期は次につながる業績を達成できたと評価しています。

経営リソースを活用して、循環器内科領域以外の診療科目における低侵襲治療用機器の取り扱いにも注力。

- 第26期の事業活動とその成果について、具体的に
- にお聞かせください。

循環器内科領域の低侵襲治療用商品の主力である心臓カテーテルは、市場規模も当社シェアも安定した拡大傾向が続いていますが、得意先、仕入先との価格交渉は一段と厳しさを増しています。そうした中で当社は、商品提供及び在庫管理に関するサービスの質を向上させることで、無秩序な価格競争に巻き込まれることなく付加価値の高い販売活動を行うことができました。ドラッグエリユースtent(DES)*の取引数量も従来通り順調に増加しています。

ブランニング及びイメージング分野では、病院の経営環境の厳しさに世界不況が追い打ちをかけた格好となり、下期以降、大型医療機器に対する投資マインドが冷え込みました。その結果、期末のかけこみ需要を受注したものの、大きな成果にはつながりませんでした。

また、当期は病院グループ顧客の獲得にも注力いたしました。グループ全体としての対応だけでなく病院個別のきめ細かな営業活動が功を奏し、グループ内の取引病院数を着実に増やすことができました。

※ドラッグエリユースtent(DES)…*「薬剤溶出性stent」ともいわれる。従来のstentには再狭窄の問題があったが、DESでは、stentの表面に再狭窄を防止する薬剤が塗布されており、この薬剤が溶出することで再狭窄を防止する。

- 全国展開の足がかりとなる各営業所の取り組み
- や貢献状況はいかがでしょうか。

当社第一営業部は、市場規模の大きなエリアを管轄していますが、同業他社も非常に多いこととなります。継続的に顧客深耕した結果、新規顧客獲得の成果があり、第27期には営

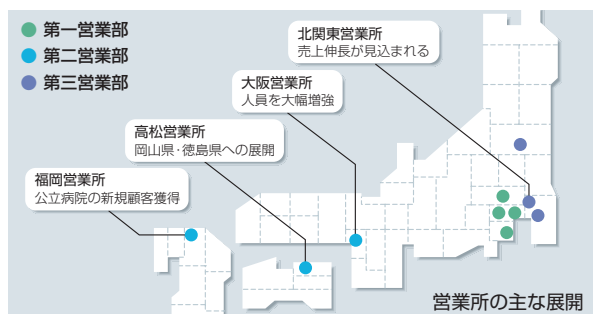


業職の大幅増員を計画しています。

第二営業部傘下の大阪営業所、高松営業所、福岡営業所において西日本エリアの営業基盤づくりを推進しました。

個別では、大阪営業所は営業人員を大幅に増強し、本格的な営業展開に向けて体制を整備しました。高松営業所は、岡山・徳島等近畿エリアにおいて次の展開を図っています。当期にマーケティングを行った福岡営業所は、公立病院等の顧客獲得に成功し、第27期から売上に寄与してくるでしょう。

第三営業部では、福島営業所が今後、茨城への営業展開とリンクさせた体制整備を行う予定です。千葉営業所は今後体制見直しを図って、営業力を強化します。北関東営業所は、当期は現状維持というところでしたが、優良顧客を抱えており、今後の伸長が見込まれます。



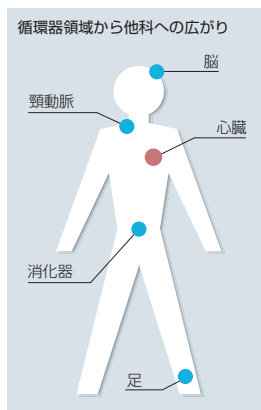
- 新しい試みである循環器領域以外の低侵襲治療
- 用機器の販売についてお聞かせください。

当社が得意とする循環器領域以外で、新たに脳神経外科・消化器内科などの領域の低侵襲治療用機器(頸動脈・頭部カテ

来期の事業拡大に対応して営業部門を人員増強。 優れた人材が専門性を習得して企業力になる。

ーテル等)や体の部位別の低侵襲治療用機器(下肢カテーテル等)の取り扱いに注力し、一部営業所では新規顧客獲得に成功しています。

今後はあらゆる診療科目で低侵襲治療が広く行われる趨勢であることを見据え、これまで循環器領域で培ってきた信頼と実績、高度な専門性、医療現場のニーズに的確に応える商品提案・提供力などの経営リソースを有効活用することで、診療他科の深耕に注力し、当社の中期的な営業戦略の軸にしていく考えです。



■ 人材採用について第26期の実績と来期の方針 ■ など、お聞かせください。

優れた人材の獲得は当社の潜在成長力を高めることになり
ますから、近時の不況を千載一遇のチャンスと捉えて、優秀
な人材の採用に積極的に取り組んでいます。

第26期は営業職の中途者採用を継続し、これまで派遣社員
が中心だった事務職を直接雇用にて切り替えて、内部統制に対
応した人事体制整備を行いました。また、第27期に向けて新
卒者4名を採用しました。

第27期は事業拡大に対応して営業部門で大幅な増員を計
画していますが、拡大分を人員数で消化するのではなく、十分
な教育研修によって高度な専門知識を習得した人材が付加価
値の高い提案を行いながら適切な商品・サービスを提供する
ことで、増収増益をもたらす企業力につなげていく考えです。

今後は、業務委託していた物流担当業務についても直接雇
用の人員を配置し、人事面からも物流コストの低減等を主体
的に進める体制を整備します。

■ 来期の見通しや事業展開はどのようになりますか。

第27期は診療報酬改定がほとんどない年度となりますの
で、当期に築いた足がかりを踏まえ、スピード感をもって施策
を打ち出しながら過去最高業績の更新を目指します。

2009年5月にはDESの新製品が市場投入され、秋冬まで
に複数の新製品が承認される予定です。商品が競合すれば価
格交渉において当社に有利に働きます。またこれに対応する
ための厳格な在庫管理体制も、内部統制システム構築の中で
整備できたので、第27期は一括購入及びリポートプログラ
ムの戦略的交渉を進め、徹底した在庫管理でロスを低減して、安
全性の確保と適正利潤の追求を強力に推進します。

■ 最後に株主の皆様へのメッセージをお願いします。

当社では、当期の配当金につきまして配当性向25%以上
を基本方針としておりますので、期末配当金は1株当たり
1,640円とさせていただきます。

今後とも「安全・安心・信頼」を大切に、低侵襲治療を中心
に医療現場への貢献を続けてまいります。目立たないけれ
ども社会に必要とされる企業であることを自負し、厳しい
事業環境こそ「チャンス」と捉えて、第27期もさらなる成長
を目指してまいりますので、株主の皆様には、なお一層のご
支援をくださいますよう、よろしく申し上げます。

いざという時のために ～救命講習～

応急手当普及講習修了者数157万2,328人(2007年12月現在)
一般市民による応急手当の救命効果は年々向上

救急車到着までの応急手当が、救命の明暗を分ける

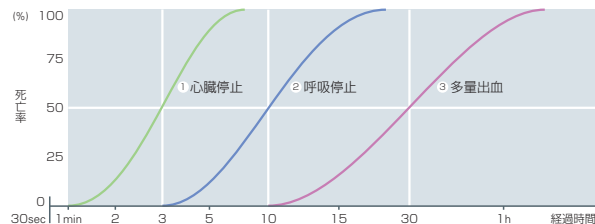
「カーラーの救命曲線」をご存知でしょうか。これは心臓停止、呼吸停止、多量出血からの経過時間と死亡率の関係を目安としてまとめられた曲線で、フランスの救急専門医M.Caraが1981年に報告したものです。このグラフによると、心臓停止から3分、呼吸停止から10分、多量出血から30分で死亡率が50%に達し、以後さらに死亡率が高まっていきます。また心臓停止になった場合、人間の脳は血流停止後3～4分で重大なダメージを受けるとも言われています。

ところが日本では、救急車が到着するまでの平均時間は約7分。^{*} 救急車の到着をただ待っていたのでは、救命できたとしても回復・社会復帰の望みが薄くなっていくということです。

そこで、救急車到着までの間、バイスタンダー(by Stander=発見者や同伴者など救急現場に居合わせた人)によって心肺蘇生(心臓マッサージやAEDの使用等)の応急手当が重要になってくるのです。

※総務省消防庁「平成20年版救急・救助の現況のポイント」より

緊急事態における時間経過と死亡率の関係(カーラーの救命曲線)

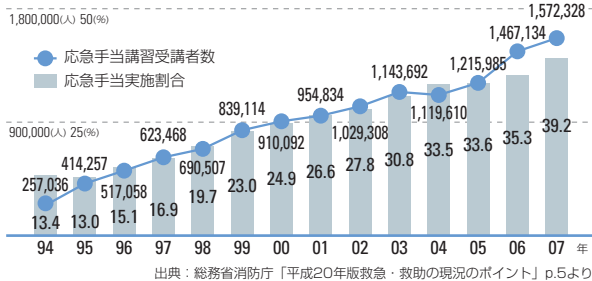


バイスタンダーの応急手当で救命効果が確実に向上

では、バイスタンダーによる応急手当の現状とその効果について見ていきましょう。

ここ数年、応急手当の有効性・重要性が広く一般に認識され、消防が実施する応急手当普及講習の修了者数が年々増加しています。2007年12月には修了者数157万2,328人となっています。これは、国民の81人に1人が受講したことになります。また、受講者数の増加に比例して、救急搬送の対象になった心肺機能停止症例においてバイスタンダーが応急手当(心臓マッサージ、人工呼吸、AEDによる除細動)を実施するケースも着実に増えていて、全国の救急隊が心肺停止状態で搬送した傷病者の39.2%が応急手当を受けています。

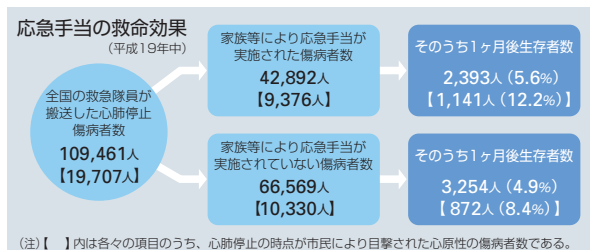
応急手当講習受講者数と心肺機能停止傷病者への応急手当実施率の推移



そして心原性の心肺停止状態で救急搬送された場合に限れば、応急手当が行われなかった場合の1か月生存率が8.4%

に対して、バイスタンダーによる応急手当が行われた場合の1か月生存率は12.2%と5割近くも高くなっています。

このように、医療の専門家ではない一般市民の応急手当が、救命の確かな力になっているのです。



出典：総務省消防庁「平成20年版救急・救助の現況」p.47より

救命講習の種類と内容

救命講習は、日本赤十字社や病院、民間団体などいろいろな機関が開催しています。ここでは全国の消防本部・消防局が行っている応急手当講習会の基本的な内容をご紹介します。

講習種別	講習時間	講習内容	修了者には
普通救命講習	3時間	心肺蘇生(AEDを含む成人に対する方法)を中心に学ぶコース	技能認定証(3年間有効)が交付されます。
普通救命講習 (自動体外式除細動器業務従事者)	4時間	普通救命講習の内容にAEDの知識の確認と実技の評価が加わったコース	
上級救命講習	8時間	AEDを含む救命手当の他に、けがの手当や搬送方法を学ぶコース	

出典：東京消防庁HPより

受講には特別な資格等は必要ありません。受講会場や講習開催日程の問い合わせ、受講申し込みは、最寄りの消防署で受け付けています。

思わぬときに命にかかわる状態に陥る…それは誰の身にも起こりうる。助けるのも、助けられるのも自分かもしれないのです。多忙な中でも少し時間を割いて、救命講習を受けてみてはいかがでしょうか。

倒れている人に遭遇したときの対処とAEDの使用

AEDは、最近では駅や空港、公共施設、学校などで設置が進み、よく見かけるようになりました。応急手当講習では、AEDを使用した心肺蘇生手当も学びますから、一緒にいる家族や同僚が倒れたときや、あるいは誰かが倒れたところに居合わせた場合には、救命の手助けができます。

倒れている人に遭遇したら、まずは119番通報。次に傷病者の状況を確認して応急手当とAED。そして救急隊へ。救命の連携を実現するのは、医療の専門家ではない一般市民の応急手当です。



当社社員の96%が救命技能認定を取得

当社は循環器領域を中心に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、その業務知識を活かして、社員一人ひとりが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、当社の全営業所にAEDを設置し、さらに2007年からは社員全員が救命技能認定を取得するべく取り組んでいます。当社社員の本年度の普通救命講習(自動体外式除細動器業務従事者)または上級救命講習の受講・認定取得率は96%に達しています。救命技能を通して、つねに社会に貢献できる体制を整えていきます。

Topics

1

株主還元策1 自己株式取得及び自己株式消却

米国系証券会社の破綻をきっかけとして世界経済は深刻な不況に陥り、株式市場では株価急落という事態となりました。日本政府は緊急株価対策として自己株式取得に係る市場規制の緩和措置を発表し、当社はこれに呼応する形で自己株式を取得いたしました。また、2008年12月にストックオプションの行使期間満了を迎え、実需がなくなったことから前期までに取得していた自己株式とあわせて2009年3月末基準をもって自己株式全株を消却いたしました。

Topics

2

株主還元策2 配当性向の変更及び単元株の設定

当社は2010年3月期(第27期)より配当性向を25%以上から35%以上に引き上げました。自己株式取得の意義が薄れたことと、流動性への配慮から当面は自己株式取得を行わず、株主還元策として全て配当することとしております。また、証券取引所からの指針に基づき100分割を行い、単元株式数を100株とすることといたしました。今後も積極的に株主還元策を実施してまいります。

Topics

3

金融商品法に基づく 内部統制運用初年度状況

金融商品取引法により上場企業の株式は一種の金融商品と見なされ、上場企業には内部統制システムの構築が義務付けられました。当社では2006年4月に内部統制システム再構築委員会(ICC)を立ち上げ、財務報告作成にかかわる業務フロー及びその他業務フローについての内部統制システム構築を開始し、その後、IT統制を専管とする情報セキュリティ委員会を設置し対応してまいりました。専門コンサルティング会社を採用せず自社内で取り組むことで、初期段階より運用フェーズでの社内ノウハウ作りを意識し体制整備を行ってまいりましたが、運用初年度にあたって監査法人から重要な欠陥等を指摘されることなく順調な滑り出しとなっております。内部統制は継続的改善が必須となっており、今後も事業環境に沿ったシステム構築に鋭意努力してまいります。

Topics

4

個人投資家向けを中心に IR活動を積極的に展開

当期も個人投資家説明会を3回開催し、東京、大阪、名古屋で多くの個人投資家の皆様とお会いすることができました。また、アナリスト向け説明会の模様を当社HPへ掲載するなど適正な情報開示を行い、株式専門新聞への露出や社長自ら行う機関投資家訪問も積極的に行いました。

事業環境

当期における我が国の経済は、昨年秋に米国の大手金融機関が破綻したことに端を発する国際金融市場の混乱が各国の実体経済にも波及し、急激な景気後退局面に陥りました。それに伴い企業収益は急激に悪化し、また設備投資や個人消費の減退も顕著になる等、極めて厳しい状況で推移いたしました。

医療業界においては、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。

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、九州地区における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したほか、既存顧客に対しては、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。

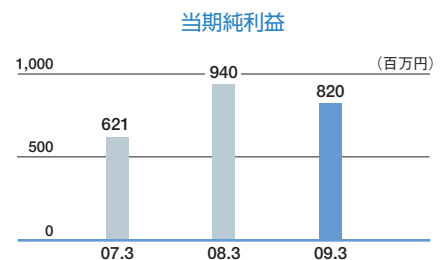
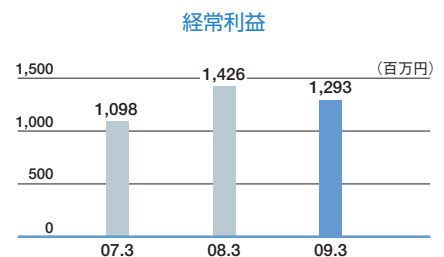
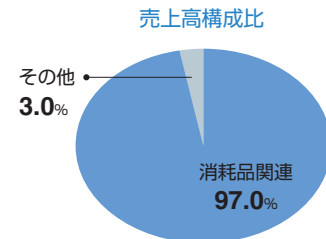
その結果、消耗品関連の売上高は27,296百万円(前期比1.1%増加)となりました。また、仕入先との間で目標販売数量等を設定した上でのリベートプログラムを積極的に導入することで利益率の維持、向上に努めましたが、顧客からの値下げ圧力が強く、売上総利益については3,500百万円(前期比3.4%減少)となりました。

■ その他

プランニングの分野では、顧客である医療機関は、少子高齢化などの医療環境の変化の中、診療機能の見直しや収益改善に向けた取り組みをせまられており、耐震基準を満たすための施設の建て替えや、最新医療機器の導入等を積極的に行う医療機関もみられる状況にあり、当分野では医療設備工事案件や大型医療機器の受注に注力するとともに、消耗品関連の営業部と連携を図りながら、来期以降を見据えた営業活動を積極的に実施いたしました。

イメージングの分野では、当社の扱う循環器領域の医療画像デジタル化システムの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、当分野で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。

その結果、その他の売上高は830百万円(前期比20.2%減少)となりましたが、売上総利益率の改善に努めた結果、売上総利益は前期と比べて15百万円増加の144百万円(前期比12.0%増加)となりました。



Financial Data

財務諸表

貸借対照表(要旨)

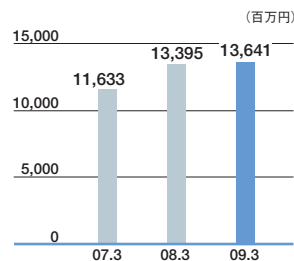
(千円)

期別	当期末	前期末	増減
	2009年3月31日現在	2008年3月31日現在	(△印は減)
資産の部			
流動資産	11,973,465	11,573,943	399,521
現金及び預金	2,623,661	2,130,126	
受取手形	1,276,579	921,879	
売掛金	6,865,686	7,474,338	
商品	996,782	738,622	
繰延税金資産	77,924	94,508	
その他	133,591	215,577	
貸倒引当金	△760	△1,110	
固定資産	1,668,201	1,821,899	△153,697
(有形固定資産)	1,119,478	1,143,840	
建物	323,656	338,218	
土地	742,444	742,444	
その他	53,377	63,177	
(無形固定資産)	177,333	242,421	
(投資その他の資産)	371,390	435,637	
投資有価証券	206,206	293,721	
関係会社株式	—	32,000	
出資金	150	150	
敷金及び保証金	71,325	63,611	
保険積立金	44,841	40,949	
繰延税金資産	47,874	—	
その他	1,072	5,265	
貸倒引当金	△80	△60	
資産合計	13,641,667	13,395,842	245,824

(千円)

期別	当期末	前期末	増減
	2009年3月31日現在	2008年3月31日現在	(△印は減)
負債の部			
流動負債	7,866,616	7,897,913	△31,296
支払手形	2,498,741	2,514,329	
買掛金	4,741,365	4,557,589	
1年以内返済予定の長期借入金	79,200	79,200	
未払法人税等	357,191	504,760	
賞与引当金	93,869	100,822	
その他	96,249	141,211	
固定負債	341,335	429,646	△88,311
長期借入金	192,800	272,000	
退職給付引当金	148,535	137,751	
繰延税金負債	—	18,889	
その他	—	1,005	
負債合計	8,207,952	8,327,559	△119,607
純資産の部			
株主資本	5,409,728	4,949,759	
資本金	330,625	330,625	
資本剰余金	196,875	196,875	
資本準備金	196,875	196,875	
利益剰余金	4,882,228	4,650,407	
利益準備金	17,500	17,500	
その他利益剰余金	4,864,728	4,632,907	
自己株式	—	△228,148	
評価・換算差額等	23,986	118,523	
純資産合計	5,433,715	5,068,282	365,432
負債純資産合計	13,641,667	13,395,842	245,824

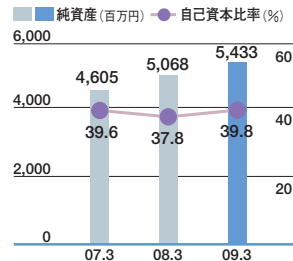
総資産



POINT

総資産は、前期末と比較して245百万円増加して、13,641百万円となりました。これは、仕入コスト削減を目的とした一括購入により、商品が258百万円増加したこと等によるものであります。

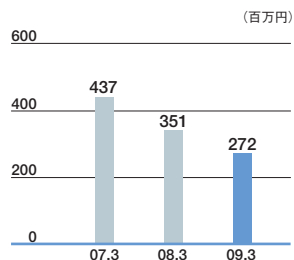
純資産/自己資本比率



POINT

純資産は、前期末と比較して365百万円増加して、5,433百万円となりました。これは、当期純利益により820百万円増加する一方、前期の配当金の支払により233百万円減少したことや自己株式の取得により138百万円減少したこと等によるものであります。

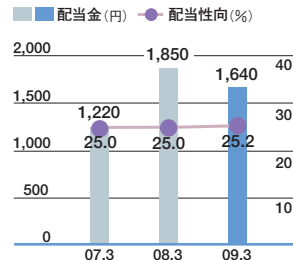
有利子負債



POINT

前期に引き続き、有利子負債の約定返済を進めた結果、期末借入金は前期末より79百万円減少しております。

配当金/配当性向



POINT

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1,640円(配当性向25.2%)の配当を実施しております。

株主資本等変動計算書 (要旨) 当期 (2008年4月1日から2009年3月31日まで)

(千円)

	株主資本					評価・換算差額等	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計		
前期末 (2008年3月31日) 残高	330,625	196,875	4,650,407	△228,148	4,949,759	118,523	5,068,282
当期中の変動額							
剰余金の配当			△233,558		△233,558		△233,558
当期純利益			820,954		820,954		820,954
自己株式の取得				△138,997	△138,997		△138,997
自己株式の処分			△4,958	16,530	11,571		11,571
自己株式の消却			△350,616	350,616	—		—
株主資本以外の項目の当期の変動額 (純額)						△94,537	△94,537
当期中の変動額合計	—	—	231,820	228,148	459,969	△94,537	365,432
当期末 (2009年3月31日) 残高	330,625	196,875	4,882,228	—	5,409,728	23,986	5,433,715

Financial Data

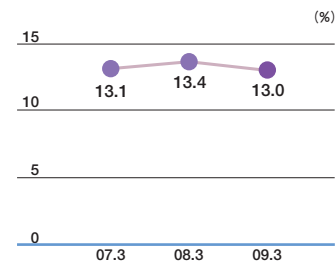
財務諸表

損益計算書(要旨)

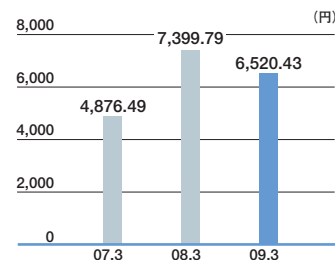
(千円)

期別	当期 2008年4月1日から2009年3月31日まで	前期 2007年4月1日から2008年3月31日まで	増減 (△印は減)
売上高	28,127,098	28,050,860	76,238
売上原価	24,482,151	24,296,889	
売上総利益	3,644,946	3,753,970	
販売費及び一般管理費	2,357,132	2,329,802	
営業利益	1,287,814	1,424,167	△136,353
営業外収益	12,959	12,219	
営業外費用	7,212	9,769	
経常利益	1,293,561	1,426,617	△133,056
特別利益	116,020	199,982	
特別損失	1,993	7,741	
税引前当期純利益	1,407,588	1,618,857	△211,269
法人税、住民税及び事業税	571,956	716,861	
法人税等調整額	14,677	△38,132	
当期純利益	820,954	940,129	△119,175

売上総利益率



1株当たり当期純利益



POINT

会社全体の売上高は28,127百万円(前期比0.3%増加)、経常利益は1,293百万円(前期比9.3%減少)となりました。当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、前期と比べて76百万円減少したことにより、820百万円(前期比12.7%減少)となりました。

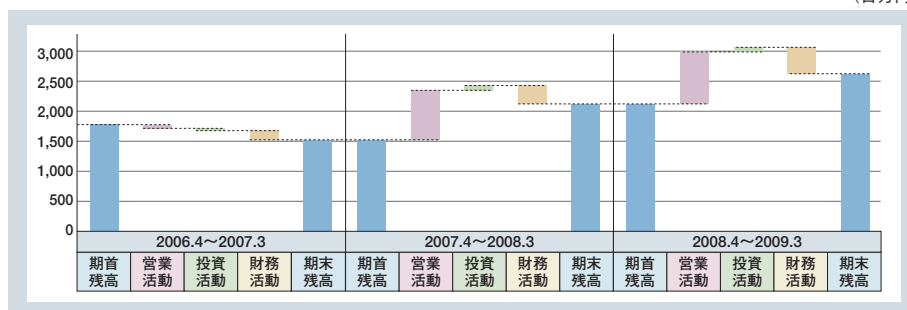
キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(千円)

期別	当期	前期	増減
	2008年4月1日から2009年3月31日まで	2007年4月1日から2008年3月31日まで	(△印は減)
営業活動によるキャッシュ・フロー	866,216	823,827	42,388
投資活動によるキャッシュ・フロー	76,296	79,744	△3,447
財務活動によるキャッシュ・フロー	△441,478	△305,648	△135,830
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加額	501,034	597,923	△96,889
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期末残高	2,623,661	2,122,626	501,034

グラフで見るキャッシュ・フローの推移

(百万円)



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1,595百万円(前期は1,196百万円の収入)ある一方、法人税等を731百万円支払ったこと(前期は372百万円の支払)等により、866百万円の収入(前期は823百万円の収入)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(前期は196百万円の収入)がある一方、投資有価証券の取得により77百万円の支出(前期は支出なし)があったこと等により、76百万円の収入(前期は79百万円の収入)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(前期は155百万円の支払)や自己株式取得のため140百万円支出したこと(前期は71百万円の支出)、さらに長期借入金を79百万円返済したこと(前期は85百万円の返済)等により、441百万円の支出(前期は305百万円の支出)となりました。

その結果、当期末における現金及び現金同等物の期末残高は、前期末と比較して501百万円増加して、2,623百万円となりました。

IRサイトのご案内

当社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。



Corporate Data / Stock Information

会社概要 / 株式の状況

会社概要 (2009年3月31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 215名

株式の状況 (2009年3月31日現在)

発行可能株式総数 470,000株
発行済株式の総数 123,034株
大株主

株主名	期末持株数 (株)	議決権比率 (%)
秋沢 英海	41,022	33.34
グリーンホスピタルサプライ株式会社	8,000	6.50
株式会社三菱東京UFJ銀行	4,000	3.25
古川 國久	4,000	3.25
メロンバンクエヌエートレーディングクライアントオムニバス	2,874	2.34
日本生命保険相互会社	2,500	2.03
三田上 浩美	2,012	1.64
第一生命保険相互会社	2,000	1.63
鴫田 金光	2,000	1.63
伊藤 成幸	2,000	1.63

株主数 3,092名
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 (2009年6月26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
補欠監査役	大友 良浩
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
連絡先・送付先 〒137 - 8081
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.12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。

(%)



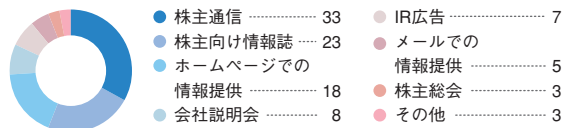
あなたが当社の株式に対する方針を決定する際、特に重視するものをお知らせください。

(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。



料金受取人払郵便

上野支店承認

9029

差出有効期間
平成21年9月
30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

株主の皆様のお声を お聞かせください

当社では、株主の皆様のお声を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。

インターネットで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)
を進呈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、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、環境に優しい大豆油インキを
使用して印刷しています。