



株式会社ウイン・インターナショナル 個人投資家向け会社説明会

WIN INTERNATIONAL CO., LTD.

2010年9月24日

証券コード:2744

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

会社概要	2
経営目標	3
厚生行政の状況	4
ウイン・インターナショナルのポイント	5
1. 独自性	6
2. 市場成長性	14
3. 業績	17
(ご参考)	25
・同業他社比較	25

“New Innovative Wave”

WIN(ウイン)は「新しい医療周辺ビジネスの構築」という企業理念を表現

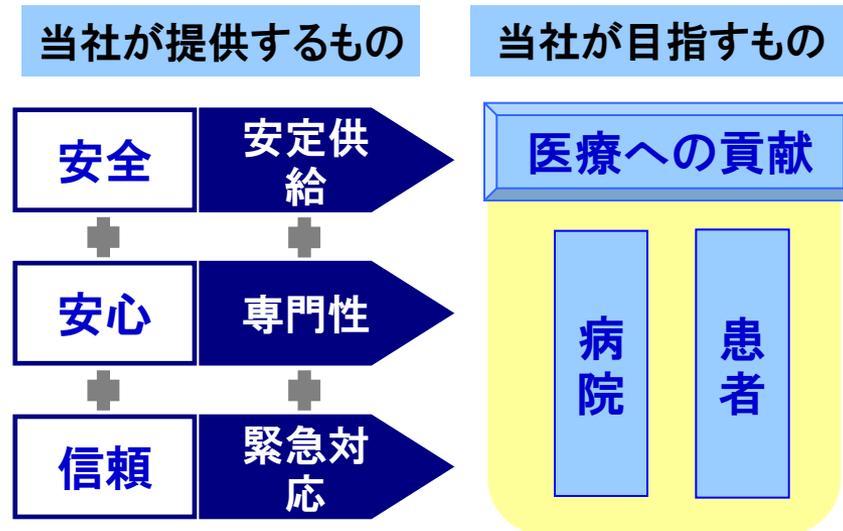
- 設立 : 1983年6月1日
- 本社 : 東京都台東区台東4-24-8
- 自己資本 : 61億61百万円[2010年3月期]
(資本金:3億30百万円)
- 売上高 : 299億87百万円 [2010年3月期]
- 事業内容 : 医療機器の販売
- 従業員 : 239名
- 役員構成 : 代表取締役社長 秋沢 英海
他、取締役3名(うち、社外取締役1名)
監査役3名(うち、社外監査役2名)



[2010年6月末現在]

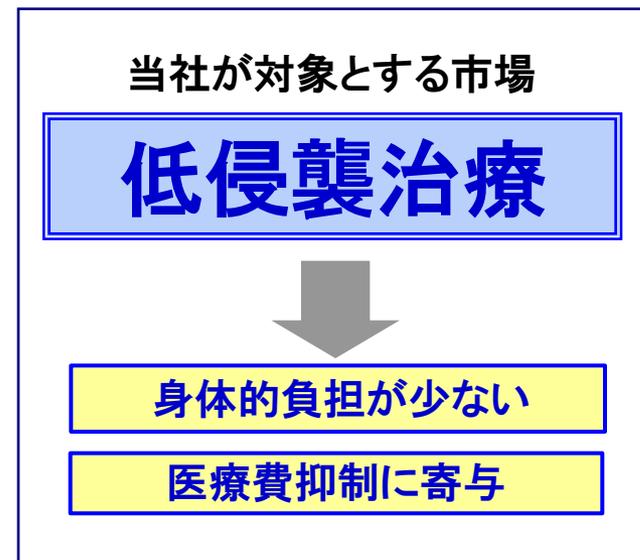
(1) 医療への「安全・安心・信頼」の提供

- ・病院への商品の安定供給
- ・高度な専門知識をもった営業活動
- ・休日、夜間でも商品を届ける緊急対応



(2) 最先端医療の普及と効率化への貢献

- ・低侵襲治療の普及および啓蒙のサポート
- ・医療現場の効率化を図るためのコンサルティング
- ・スケールメリットを生かした効率化の追求

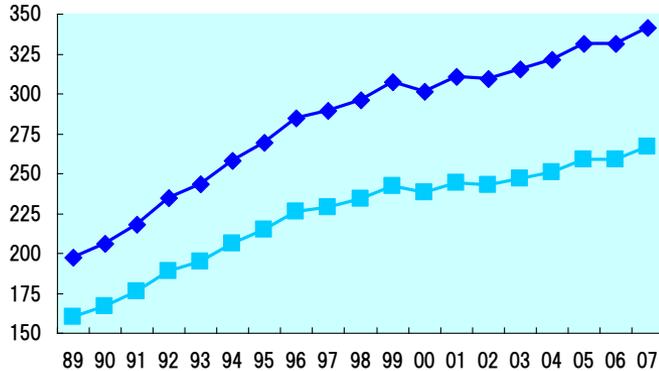


厚生行政の状況

(1): 国民医療費の増大

(単位:千億円、千円/人)

◆ 国民医療費 ■ 1人当り医療費



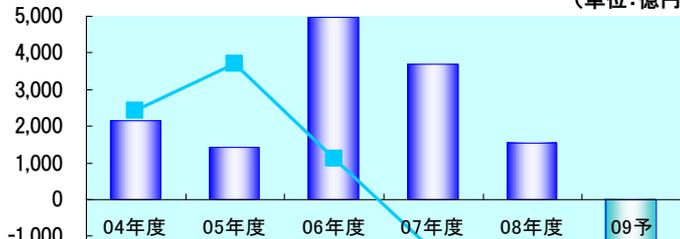
(出典)厚生労働省「平成19年度国民医療費の概況」

07年国民医療費
34兆1,360億円
前年比 1兆84億円増
(+3.0%)

(2): 医療保険財政の悪化

■ 積立残高 ■ 単年度収支

(単位:億円)



(出典)厚生労働省「政府管掌健康保険及び全国健康保険協会管掌健康保険を
通算した平成20年度単年度収支決算の概要」(08年度まで)

医療財政再建策

診療報酬改定

後期高齢者医療制度

健診・保健指導の
義務化

民主党への 政権交代

医療政策の抜本的
な見直し

中医協改革

診療報酬改定
病院勤務医重視

後期高齢者制度の
見直し

医療機器の流通改善に関する懇談会
(厚生労働省医政局長 主催)

介護保険制度

底ばいが続く日本経済
税収減の悪影響

独 自 性

市 場 成 長 性

業 績

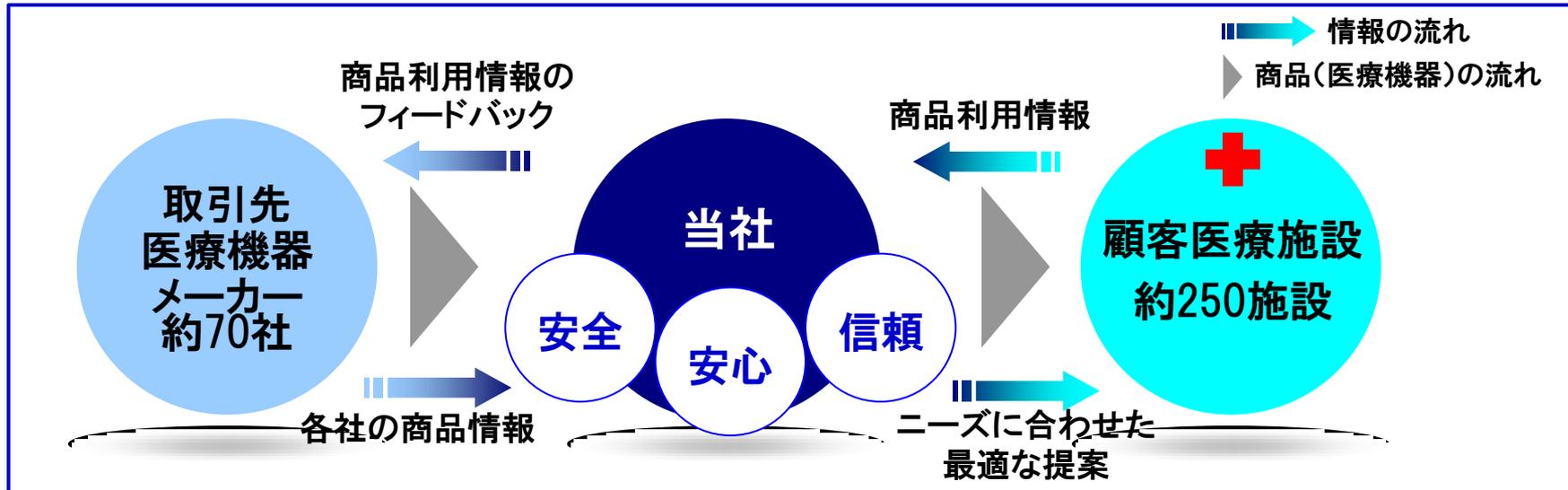
1-1 独自性：専門商社としての強み

医療機器ディーラーの特徴(メーカーとの違い)

- ・自社商品を持たない
⇒顧客のニーズに合わせて最適な商品を提案できる
- ・顧客・メーカー両方への情報提供機能
⇒メーカーの商品情報、顧客の商品利用情報を提供
- ・顧客に密着した営業活動を展開
⇒担当する医療施設数が限られるため、顧客の要望に的確・迅速に対応できる

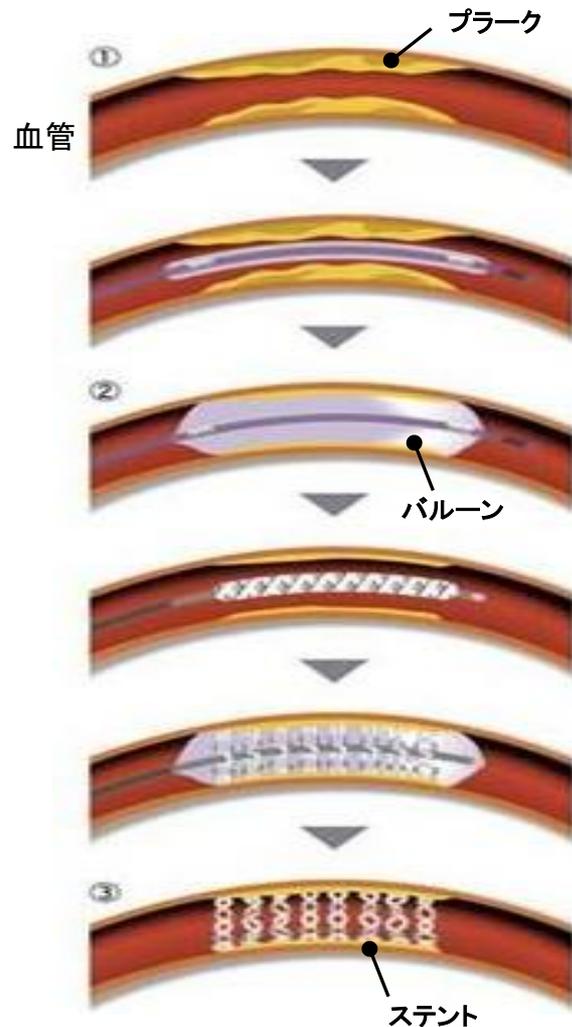
当社の特徴

- ・循環器系、低侵襲治療分野に特化
⇒特化した分野の情報を効率的に蓄積
⇒営業スタッフの商品知識・技術知識は業界トップレベル
- ・心臓カテーテルの販売でトップシェア
⇒高度の知識レベルと的確な提案力で顧客医療施設の信頼を勝ち取る



1-2 独自性：低侵襲治療に特化

低侵襲治療：心臓カテーテル、ステント治療



- ① 手首・足の付け根などから直径1.0～1.2mm程度の針を動脈に刺し、カテーテルを挿入し、患部に到達させる

※プラーク
動脈血管内での蓄積物

- ② カテーテルの先端に取り付けたバルーン(風船)を膨らませ、血管を内側から広げて詰まりを解消する

- ③ 再狭窄(血管が再び詰まること)を防ぐため、ステント(筒状の金属)を患部に留め置く

外科手術：心臓バイパス手術

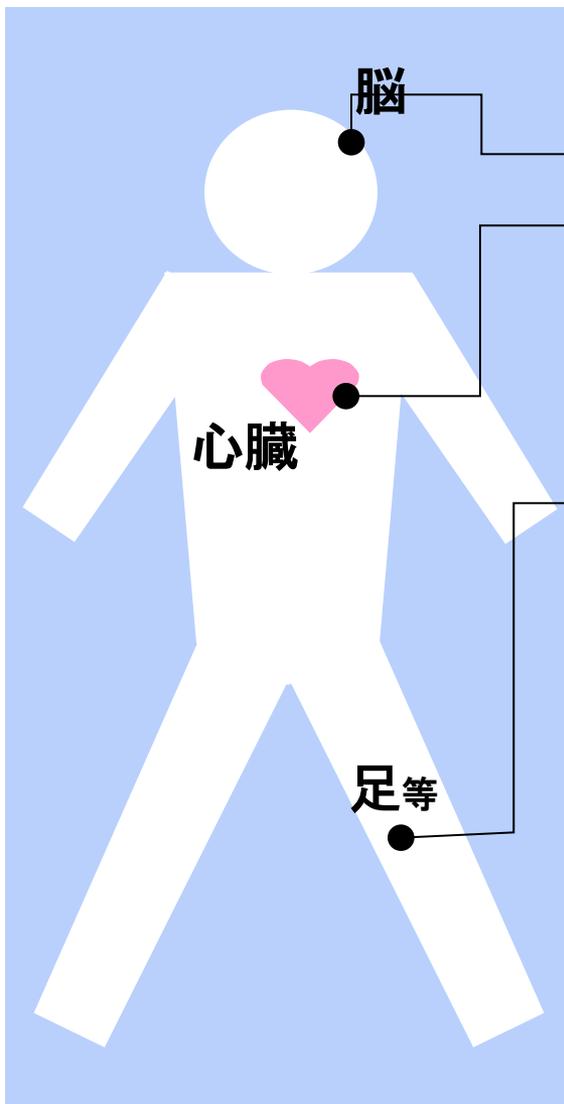


心臓が見えるように約20cm程、胸骨を開き(開胸)、詰まっている血管はそのままにし、新しい血液の通り道(バイパス)を作り、血流を回復させる

■ 治療法の比較 (狭心症の場合)

治療法	心臓カテーテル、ステント治療	心臓バイパス手術
	低侵襲治療	外科手術
身体的負担	・局所麻酔 ・手首、足の付け根から直径約1.0～1.2mmの針で刺す(穿刺)	・全身麻酔 ・心臓が見えるように約20cm程、胸骨を開く(開胸)
入院期間	約3日～1週間	約2～4週間

1-3 独自性：循環器系に特化



主な疾患名		主な治療法	2010年3月期 売上構成比
脳卒中		コイル塞栓術 ※	2.4%
心臓病	狭心症 心筋梗塞 大動脈瘤	経皮的冠動脈形成術 (PCI) ※	56.2%
		心臓外科手術 ステントグラフト内挿術	8.3%
	不整脈	ペースメーカー、ICD、CRT-D移植術、 心筋焼灼術	13.8%
			(78.3%)
閉塞性動脈硬化症		経皮的血管形成術 (PTA) ※	4.6%
その他		検査機器などの大型機器関連	14.7%

(注:その他には、分離不能な心臓病・脳卒中の売上も含まれております。)

★低侵襲治療

上記※のコイル塞栓術、PCI、PTAは代表的な低侵襲治療法であり、売上は、全体の63.2%

★循環器領域

循環器領域の心臓病関連の売上は、全体の78.3%

1-4 独自性：循環器系(心臓律動管理)

心臓律動管理領域

ペースメーカー



心臓の動きを連続的に監視し、拍動が異常に遅くなった場合に、心臓に電気刺激を送り、正常な拍動に補正する機能がある

ICD(植込型除細動器)



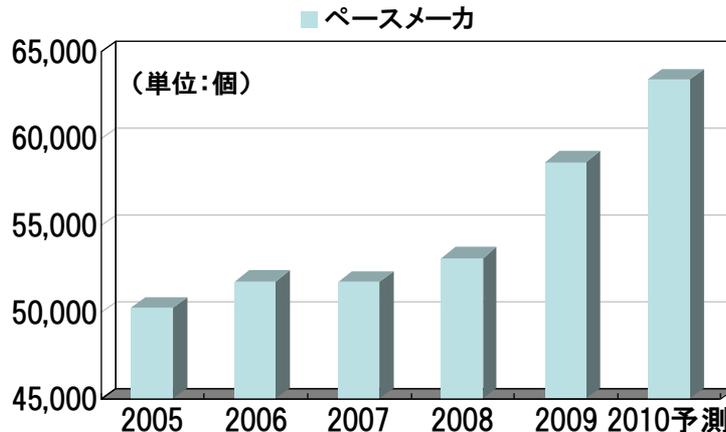
ペースメーカー機能に加え、致死性の異常に速い拍動を止め、心臓に正常な拍動を取り戻す機能がある

CRT-D(両室ペーシング機能付き植込型除細動器)



両心室の電気刺激により、心臓のポンプ機能を改善させ、致死性の異常拍動を止める機能がある

ペースメーカー国内販売数の推移



除細動器国内販売数の推移

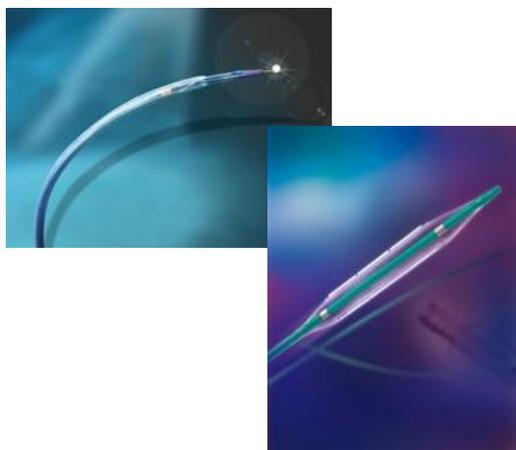


(出典)株式会社アールアンドディ「医療機器・用品年鑑2010年版」

1-5 独自性：新しい低侵襲治療

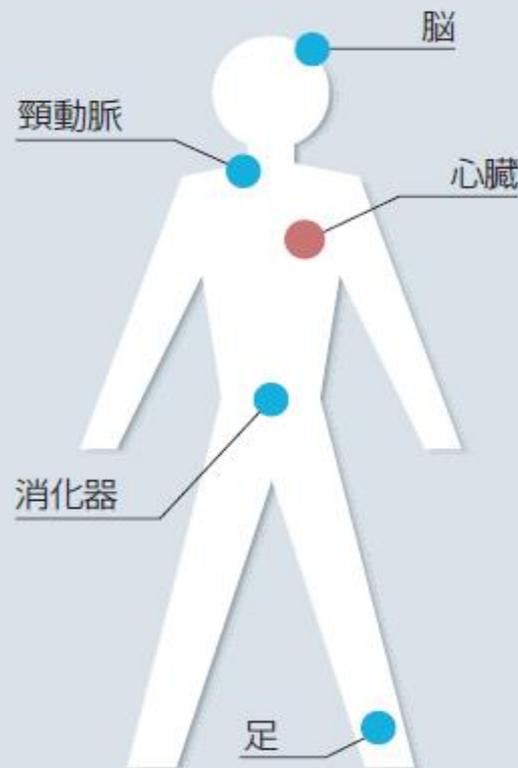
“低侵襲治療”を心臓以外の領域へと拡大
(下肢・頭頸部・腹部領域)

PTAカテーテル・マイクロカテーテル



© 2005 Boston Scientific Corporation or its affiliates. All rights reserved.

循環器領域から他科への広がり



RFAジェネレータ／ハンドピース



塞栓コイル／CAS(頸動脈ステント)



1-6 独自性：総合的サービス

人工心肺装置



大型検査機器



株式会社フィリップスエレクトロニクスジャパンから提供



株式会社フィリップスエレクトロニクスジャパンから提供

当社の取扱い医療機器 約25,000種類

安全

安心

信頼

インスリンポンプ療法(糖尿病)

インスリンポンプ療法

- ・インスリンを持続的に注入するコンピュータ制御の小型医療機器による治療法
- ・アメリカでは広く普及していますが国内では一般的でない治療法



インスリンポンプ療法は、従来のインスリン注射療法の患者様が1日に何度も自分で注射をしなければならなかった負担をなくし、生活の質(QOL)の改善に繋がります。

(参考)インスリン注射療法



- ・1日に数回、患者様が自分でインスリン注射する治療法
- ・日本で一般的な糖尿病治療法

(参考)日本の糖尿病の現状

平成19年の調査によると、「糖尿病が強く疑われる人」の890万人と「糖尿病の可能性を否定できない人」の1,320万人を合わせると、全国に2,210万人いると推定される。

1-8 独自性:事業戦略

(医療機器販売事業)

<エリアマネジメント>
第一～三営業部

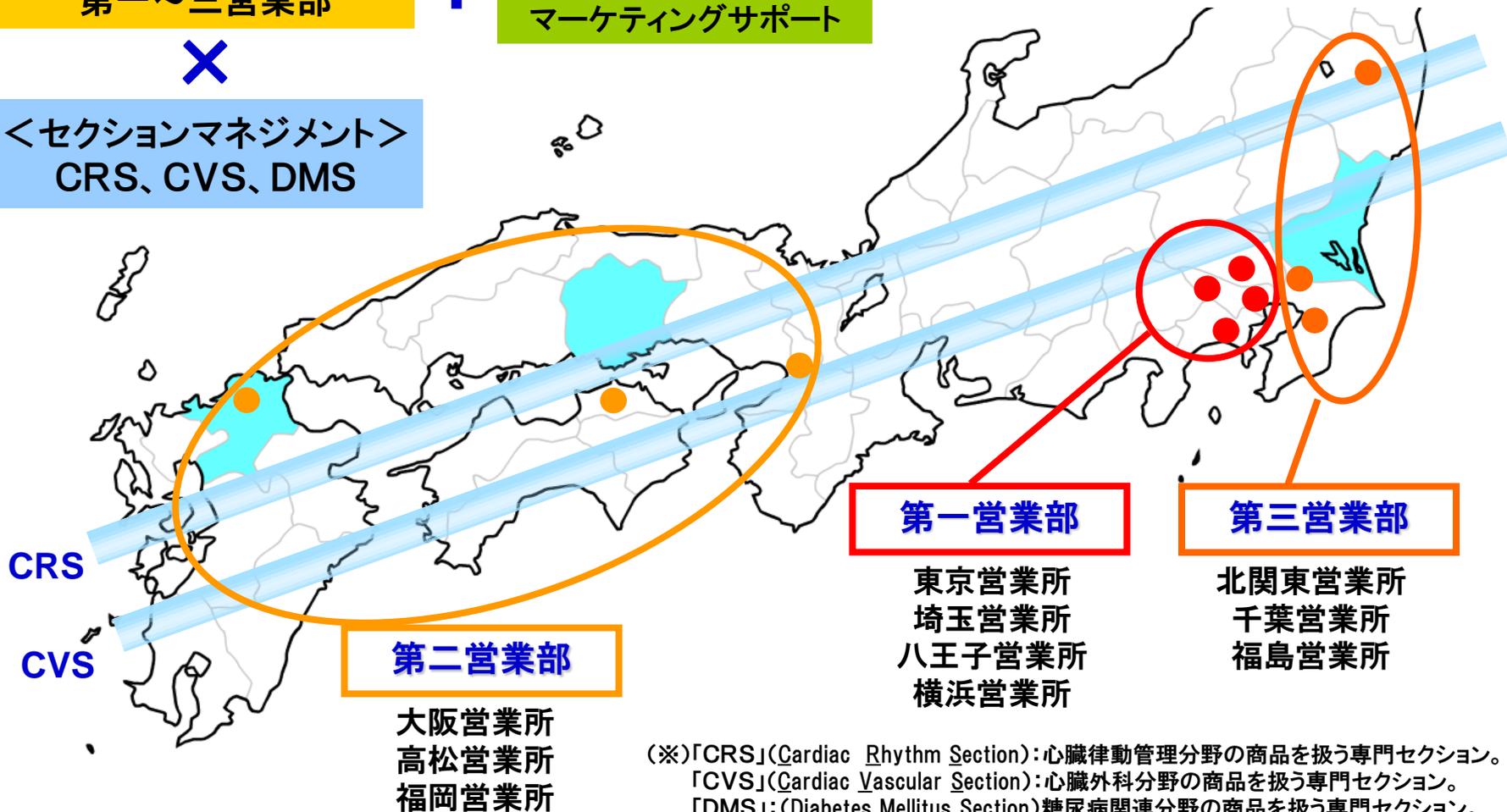


(その他事業)

<新規事業部>
プランニング
マーケティングサポート



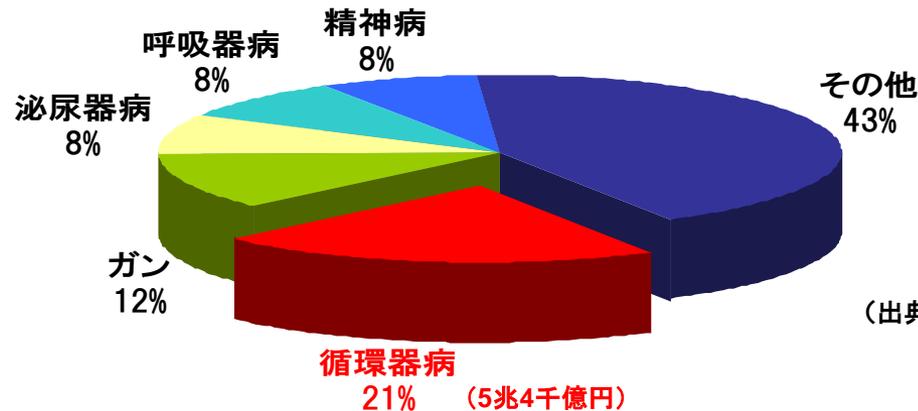
<セクションマネジメント>
CRS、CVS、DMS



(※)「CRS」(Cardiac Rhythm Section):心臓律動管理分野の商品を扱う専門セクション。
「CVS」(Cardiac Vascular Section):心臓外科分野の商品を扱う専門セクション。
「DMS」:(Diabetes Mellitus Section)糖尿病関連分野の商品を扱う専門セクション。

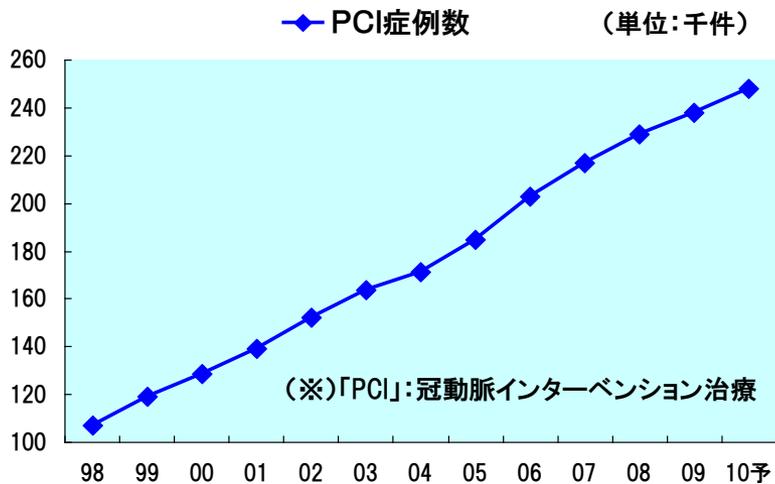
2-1 市場成長性：循環器系疾患の状況

一般診療医療費(年間25.6兆円)

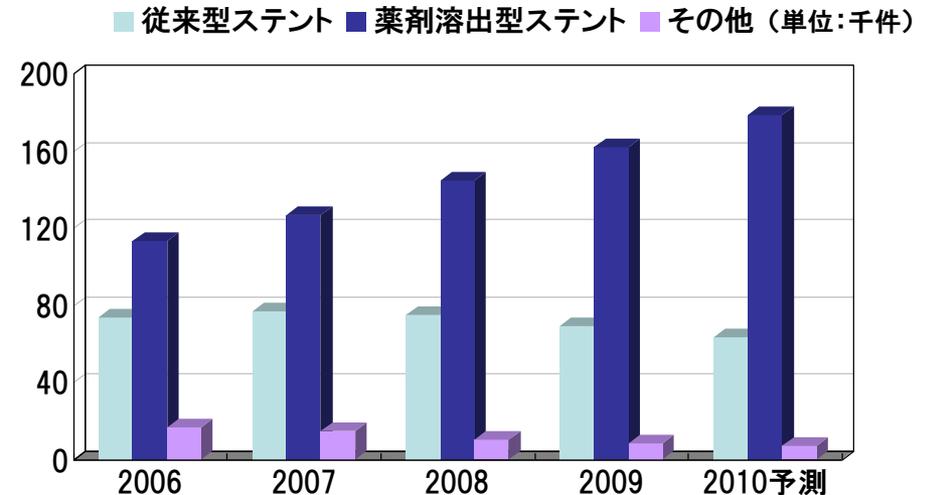


(出典)厚生労働省「平成19年度国民医療費」

PCI症例数の推移



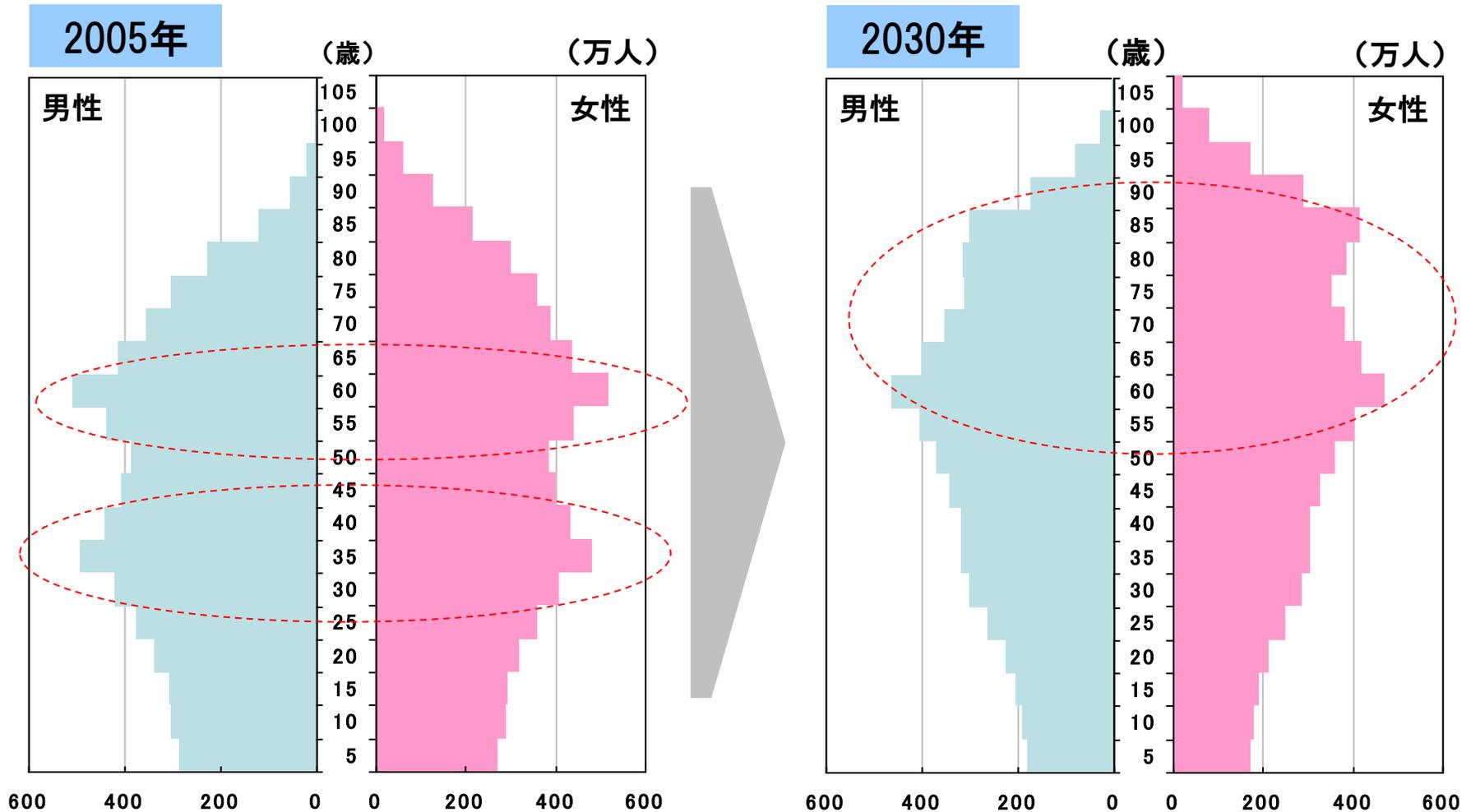
PCI症例デバイス別の推移



(出典)株式会社アールアンドディ「医療機器・用品年鑑2010年版」

2-2 市場成長性：マーケットの拡大①

少子高齢化で激変する人口ピラミッド

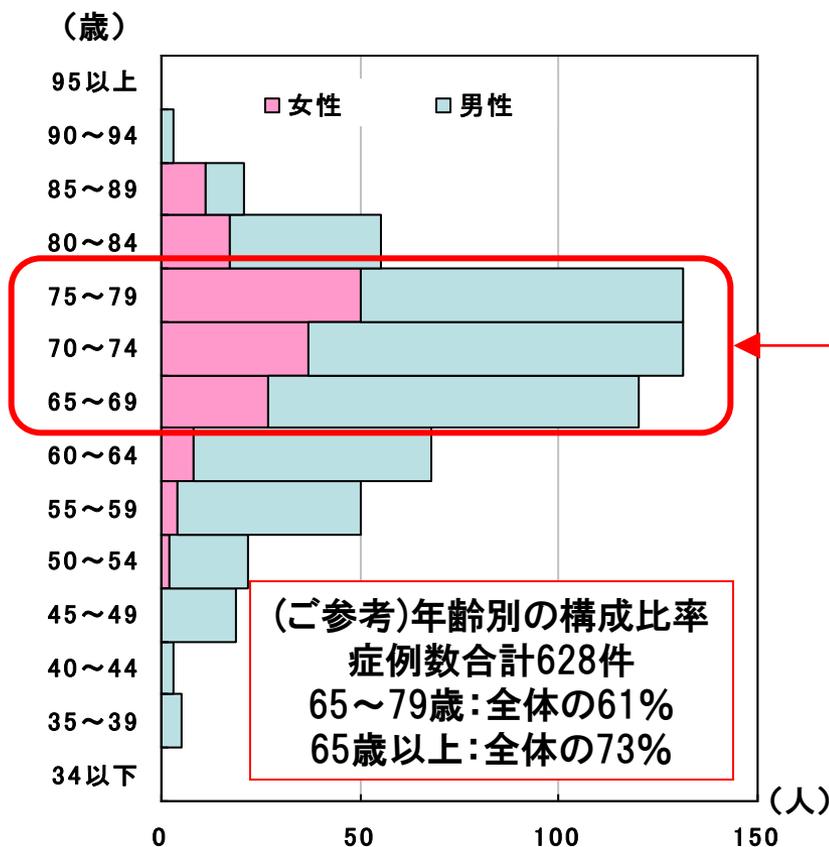


(出典)国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来人口推計」(平成18年12月推計)

2-3 市場成長性：マーケットの拡大②

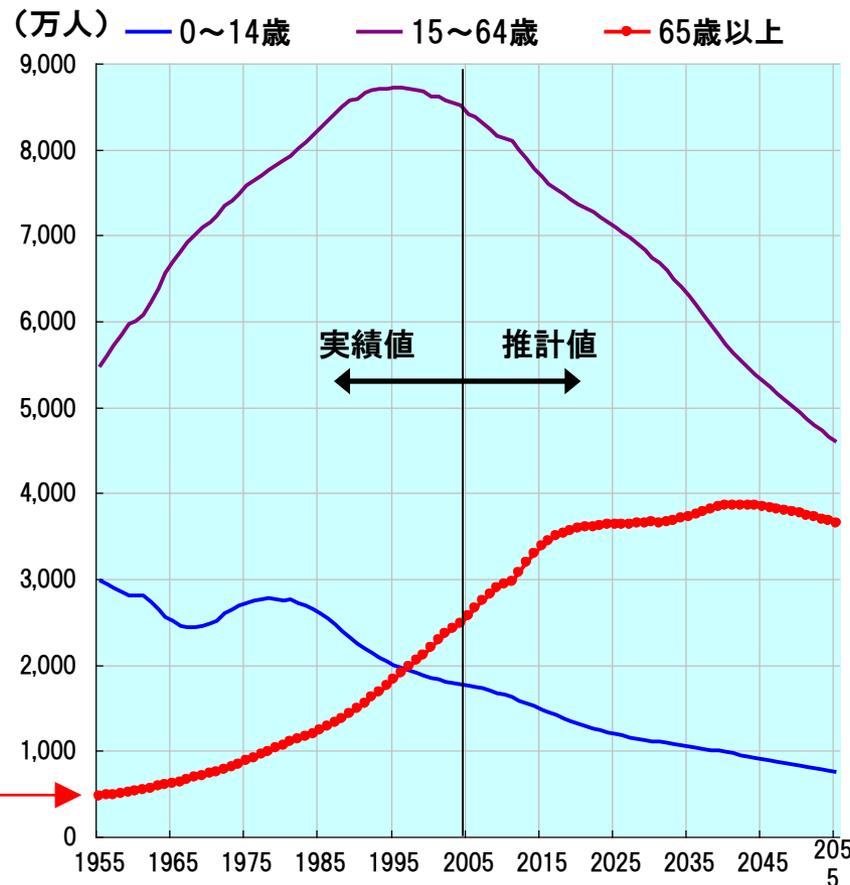
カテーテル治療の中心患者である65歳～79歳までの人口は増加が続く

カテーテル治療症例数(年齢別)



(出典)当社取引先の3ヶ月間の年齢別症例数

年齢3区分別人口の推移



(出典)国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来人口推計」(平成18年12月推計) 16

3-1 業績：2010年3月期決算

2010年3月期 過去最高 売上、経常利益達成

	2009年3月期		2010年3月期		
	金額(百万円)	百分比(%)	金額(百万円)	百分比(%)	前期比(%)
売上高	28,127	100.0	29,987	100.0	+6.6
売上原価	24,482	87.0	26,044	86.9	+6.4
売上総利益	3,644	13.0	3,942	13.1	+8.2
販売管理費	2,357	8.4	2,401	8.0	+1.9
営業利益	1,287	4.6	1,541	5.1	+19.7
営業外損益	5	0.0	7	0.0	+30.9
経常利益	1,293	4.6	1,548	5.2	+19.7
特別損益	114	0.4	—	—	—
税前利益	1,407	5.0	1,548	5.2	+10.0
税金費用	586	2.1	646	2.2	+10.2
純利益	820	2.9	902	3.0	+9.9

売上高 +6.6%
 ・数量ベースでの増加趨勢に
 変化なし
 ・心臓律動管理・治療
 (CRS)関連の販売増加

**売上総利益率 +0.19pt
 (プラス要因)**
 ・販売目標達成による
 リベートプログラムの寄与
 ・商品の一括購入による
 コストダウン

**販管费率 ▲0.4pt
 (コスト減少要因)**
 ・人員計画の未達による
 総額人件費の比率の低下
 ・減価償却費の減少

3-2 業績：今期業績に影響を与える要因

【診療報酬改定】

全体 +0.19%

診療報酬(本体) +1.55%

医科 +1.74%(入院+3.03%/外来+0.31%)

歯科 +2.09%

調剤 +0.52%

薬価改定等 ▲1.36%

薬価改定 ▲1.23%

材料価格改定 ▲0.13%

⇒材料価格改定は前回並みだが、顧客である医科の改定率は10年振りの高水準(当社商品別売上構成比85.3%が改定対象)

【DES】(薬剤溶出型ステント)

承認件数が4社5製品に拡大し(3月末時点)、

メーカー間の競争が激化

⇒仕入条件が好転

(当社商品別売上構成比18.9%に該当)

【PTCAバルーンカテーテル】

外国価格参照品から除外

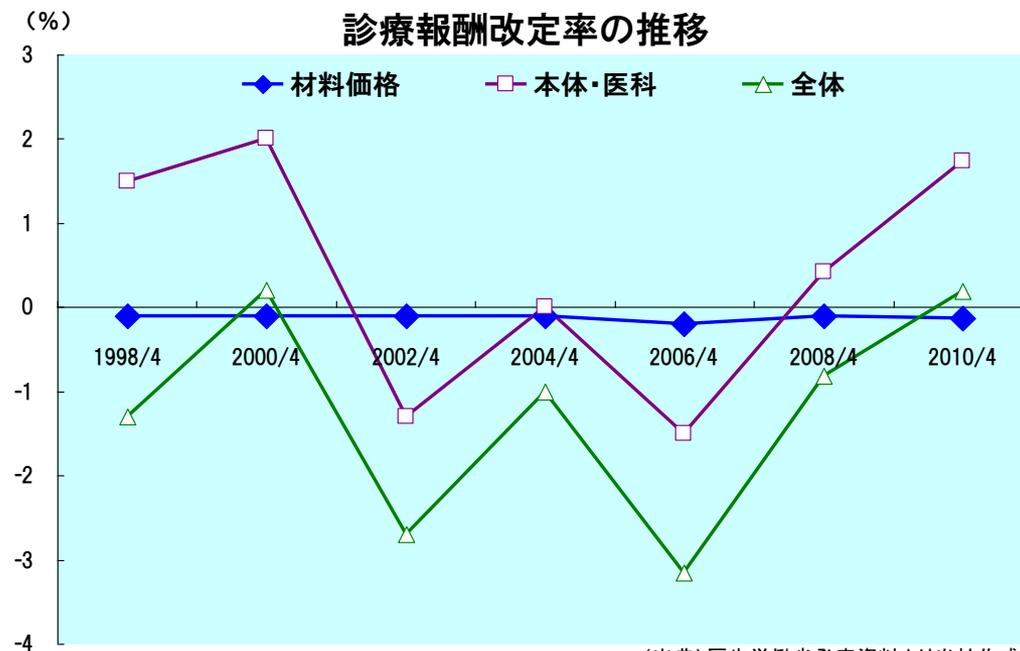
(従来) 国内流通価格 vs 外国価格

(今後) 国内流通価格 vs 償還価格

⇒次期以降、償還価格の下落幅は縮小する見通し

となり、今回の仕入条件の交渉の好材料に

(当社商品別売上構成比9.5%に該当)



(出典)厚生労働省発表資料より当社作成

3-3 業績：2011年3月期予想

	2010年3月期 (実績)		2011年3月期 (予想)		
	金額(百万円)	百分比(%)	金額(百万円)	百分比(%)	前期比(%)
売上高	29,987	100.0	29,021	100.0	▲ 3.2
営業利益	1,541	5.1	1,398	4.8	▲ 9.3
経常利益	1,548	5.2	1,405	4.8	▲ 9.3
当期純利益	902	3.0	813	2.8	▲ 9.9
1株当たり 当期純利益(円)	73.34	—	66.11	—	▲ 9.9
1株当たり 配当金(円)	26.00	—	24.00	—	▲ 7.7

3-4 業績：2011年3月期第1四半期決算

償還価格の引き下げはあったが、売上高は過去最高を達成

	2010年3月期 (第1四半期)		2011年3月期 (第1四半期)		
	金額(百万円)	百分比(%)	金額(百万円)	百分比(%)	前期比(%)
売上高	7,092	100.0	7,163	100.0	+1.0
売上原価	6,145	86.6	6,205	86.6	+1.0
売上総利益	947	13.4	958	13.4	+1.2
販売管理費	610	8.6	623	8.7	+2.2
営業利益	337	4.8	334	4.7	▲ 0.7
営業外損益	1	0.0	2	0.0	+32.9
経常利益	338	4.8	337	4.7	▲ 0.5
特別損益	—	—	5	0.1	—
税前利益	338	4.8	342	4.8	+1.0
税金費用	144	2.0	144	2.0	▲ 0.4
純利益	194	2.7	198	2.8	+2.2

売上高 +1.0%

- ・販売単価は下落したが、営業努力と取引医療施設での症例数の増加
- ・製品性能の向上により、DES等のより高額な治療機器の使用率の上昇

売上総利益率を維持

販売目標達成によるリピートプログラム、商品の一括購入により売上総利益率を維持

販管费率 +0.1%

営業強化等の為の人員増(+19名)

特別損益 +5百万円 (プラス要因)

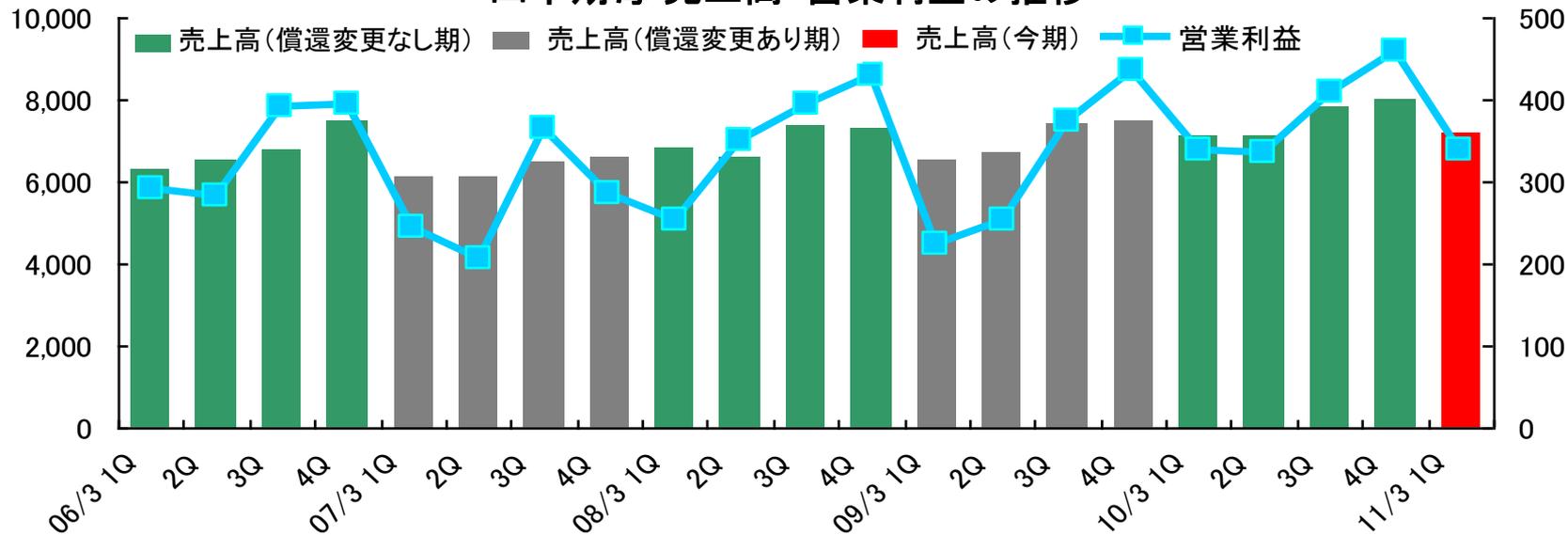
投資有価証券の売却益

3-5 四半期業績推移

(売上高/百万円)

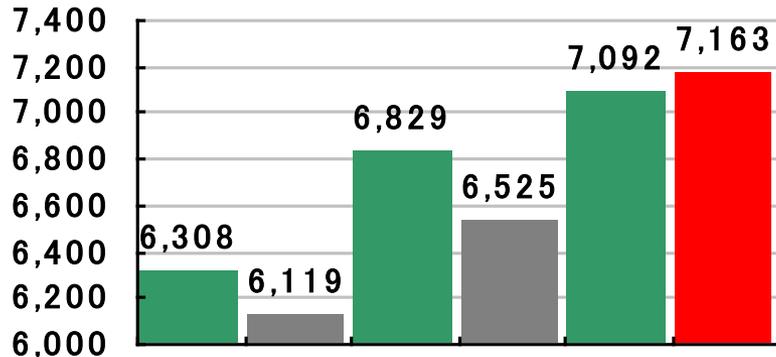
四半期毎 売上高・営業利益の推移

(営業利益/百万円)



(百万円)

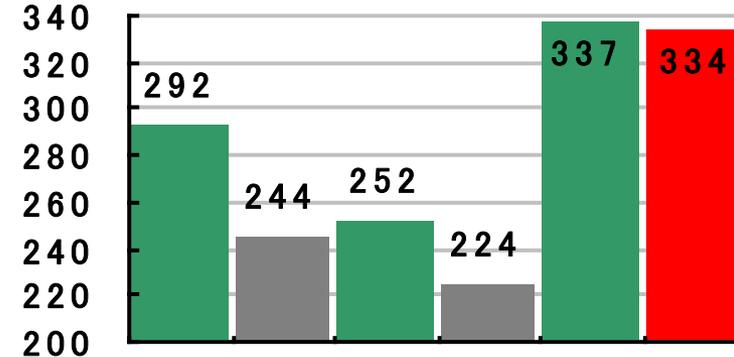
売上高の推移 (第1四半期)



期	06/3	07/3	08/3	09/3	10/3	11/3
前期比	132.8%	97.0%	111.6%	95.6%	108.7%	101.0%

(百万円)

営業利益の推移 (第1四半期)



期	06/3	07/3	08/3	09/3	10/3	11/3
前期比	140.8%	83.7%	103.2%	89.0%	150.2%	99.3%

3-6 業績：今期の取り組み

業界再編を視野に入れたシェアの拡大

- ・当社の主要基盤で、症例数が集中する関東圏における、更なるシェア拡大
- ・全国展開を視野に、販売量の伸張と事業規模の拡大を推進

機動的営業体制

- ・営業担当者増員と早期戦力化の為の研修制度整備（営業分野と業務分野の研修体系化）
- ・新規顧客の開拓（東京・神奈川・埼玉等）
- ・低侵襲治療の新たな手技の提案と啓蒙
- ・新規事業部と各営業部（消耗品販売）との連携強化（積極的な同行営業）

量の拡大

業界再編を勝ち抜く
体制の整備と運用

適正利潤

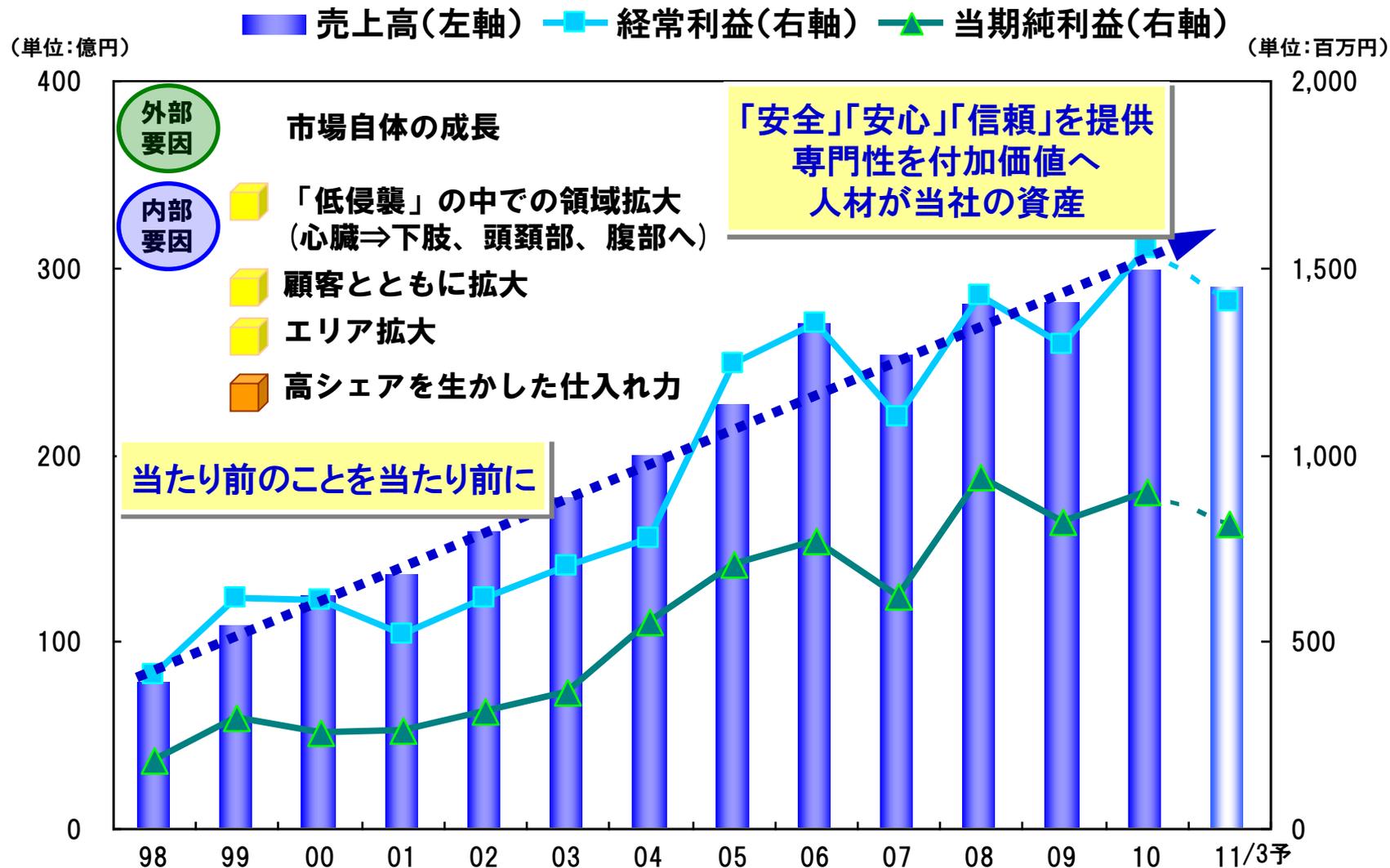
仕入力の強化

- ・メーカー各社のDES新商品の投入、競争におけるボリュームディスカウント等の取引条件交渉の工夫
- ・当社顧客の消化力を背景とした一括購入
- ・リベート・アロワンスの戦略的交渉

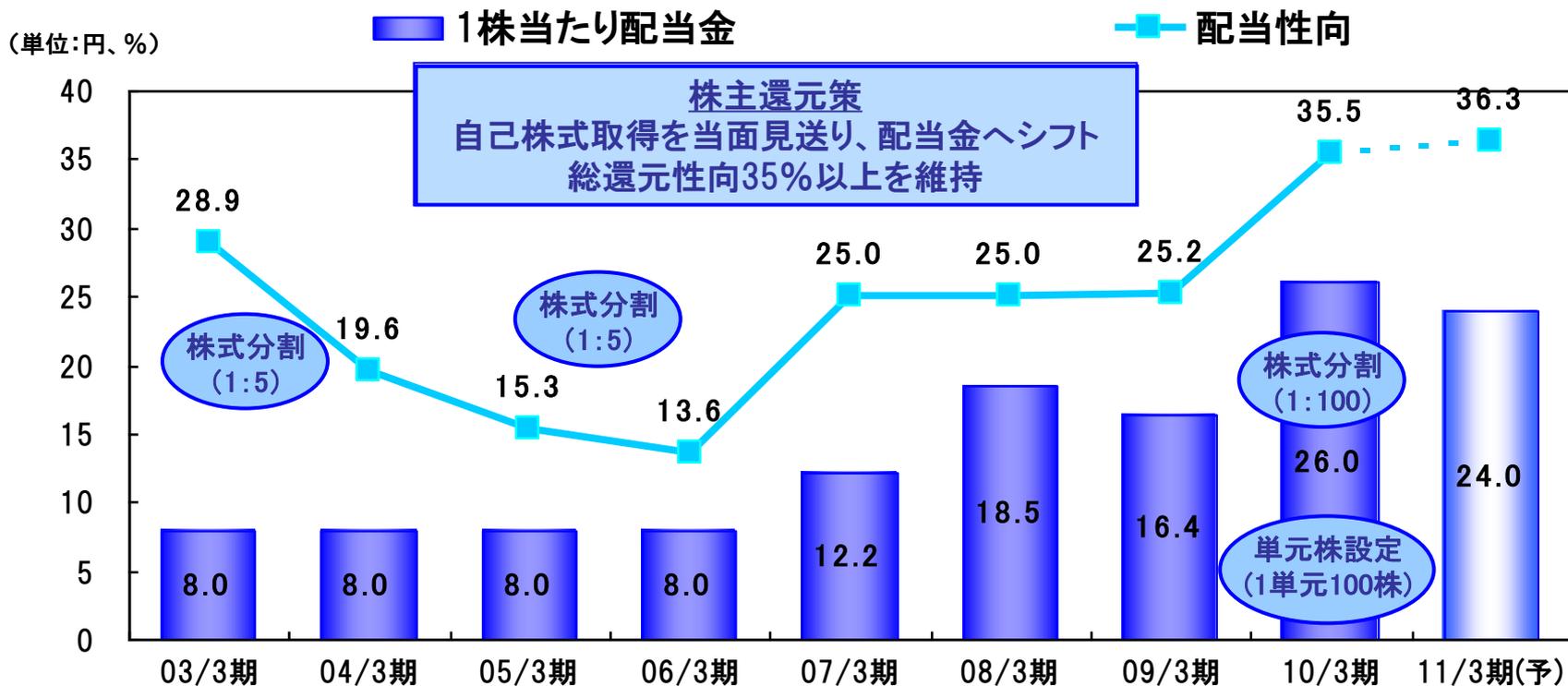
物流管理・販売管理の向上

- ・内部統制運用フェーズでの適確な物流・販売管理
- ・蓄積データの多角的な活用による迅速な意思決定と効率性の推進（BIシステム）
- ・BCPの推進及び新基幹システムの開発

3-7 業績：業績推移



3-8 業績：株主還元(配当性向35%以上)



自己株式取得の経緯(1~2回目はストックオプションの実需手当、3~4回目はリーマンショックへの緊急対応)

	1回目	2回目	3回目	4回目
取得期間	04/7/1~05/5/20	07/9/3~08/2/29	08/11/7~12/12	09/2/6~3/10
取得株数(注)	343,100株(2.64%)	151,100株(1.16%)	251,900株(1.94%)	100,000株(0.77%)
取得金額	238百万円	70百万円	99百万円	39百万円
取得上限	50万株/250百万円	20万株/80百万円	30万株/100百万円	10万株/40百万円

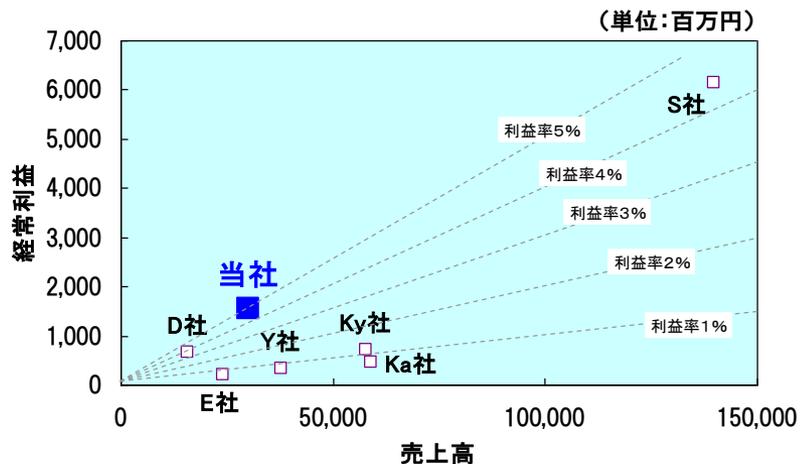
自己株式の消却

消却日:09/3/31
 消却株:696,600株(5.36%)
 発行済株数:12,303,400株
 (消却後)

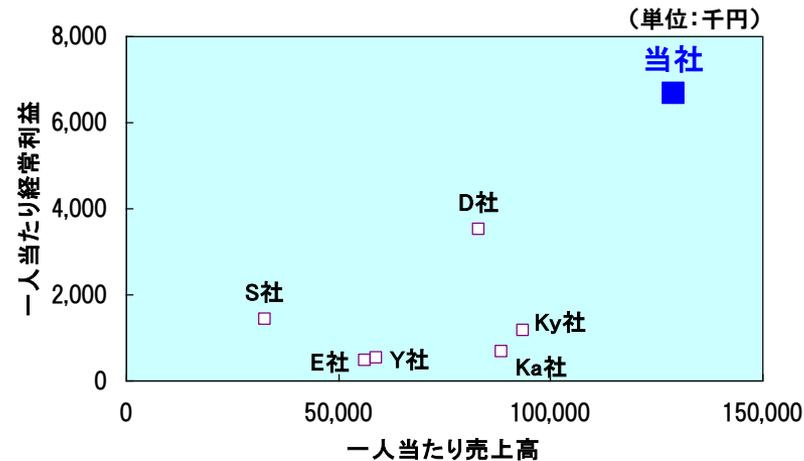
(注)1株当たり配当金、自己株式取得・消却の株数はいずれも株式分割調整後。自己株式の取得株数の後ろのカッコ内は消却前発行済株式数に対する比率

(ご参考) 同業他社比較

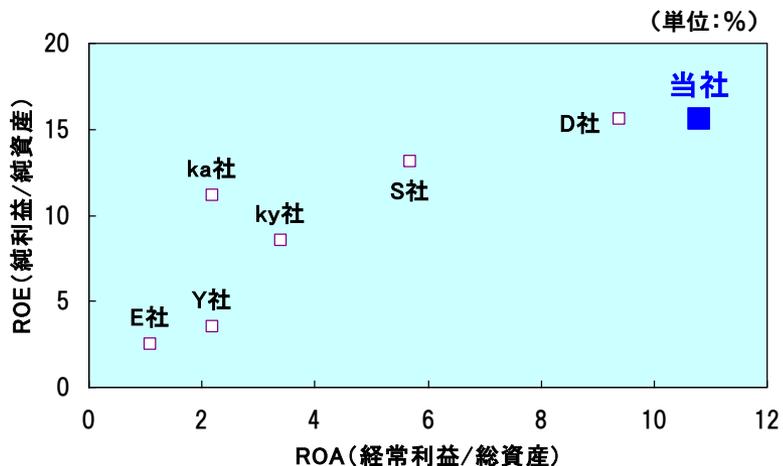
■業績規模の比較



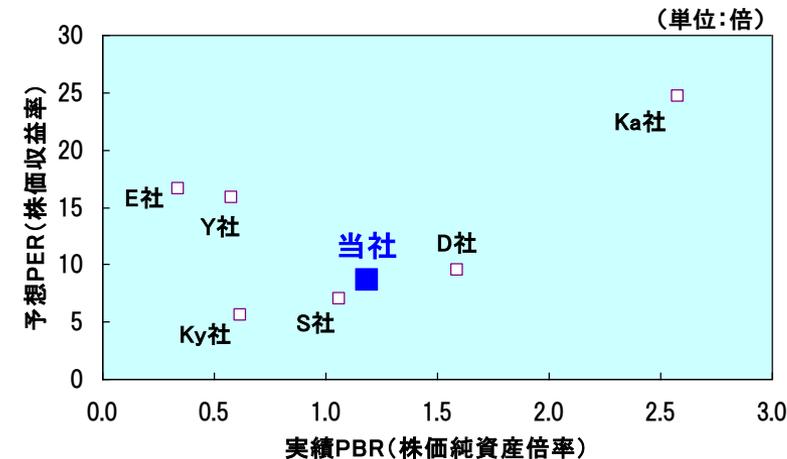
■生産性の比較



■資産効率の比較



■株価指標の比較



※2010年度実績について、5月・6月決算企業は四季報予想ベース。予想PERは四季報予想ベース。7月9日時点。各社決算短信、有価証券報告書より当社作成

この資料は投資家の参考に資するため、株式会社ウイン・インターナショナル(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として当社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、2010年9月24日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。投資を行う際は、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

本資料に関するお問合せ先



WIN INTERNATIONAL CO.,LTD.

株式会社ウイン・インターナショナル

総務部 IR担当

TEL: 03-5688-0878 FAX:03-5688-0891

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