



# 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12月11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	.....	11
3. 業績	.....	16
今期の取組み	.....	20
成長戦略	.....	21
株主還元	.....	22

## “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

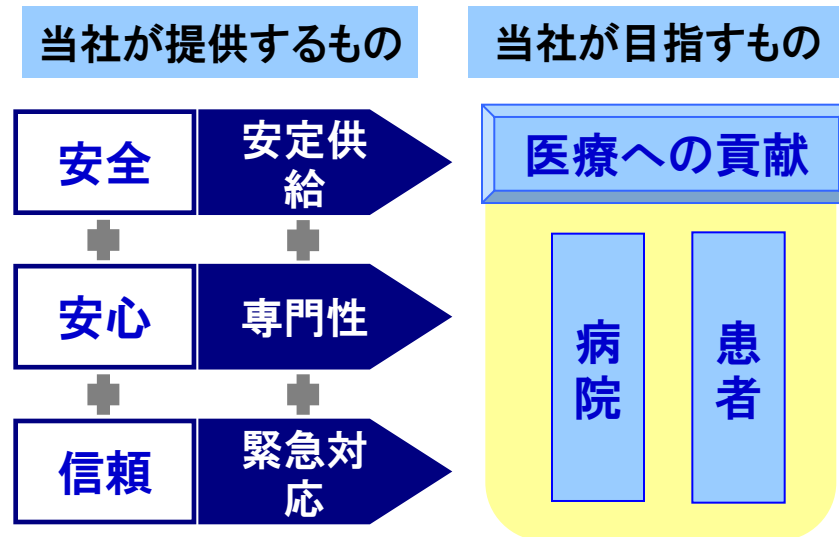
- 設立 : 1983年6月1日
- 本社 : 東京都台東区台東4-24-8
- 自己資本 : 61億61百万円[2010年3月期]  
(資本金:3億30百万円)
- 売上高 : 299億87百万円 [2010年3月期]
- 事業内容 : 医療機器の販売
- 従業員 : 245名
- 役員構成 : 代表取締役社長 秋沢 英海  
他、取締役3名(うち、社外取締役1名)  
監査役3名(うち、社外監査役2名)



[2010年9月末現在]

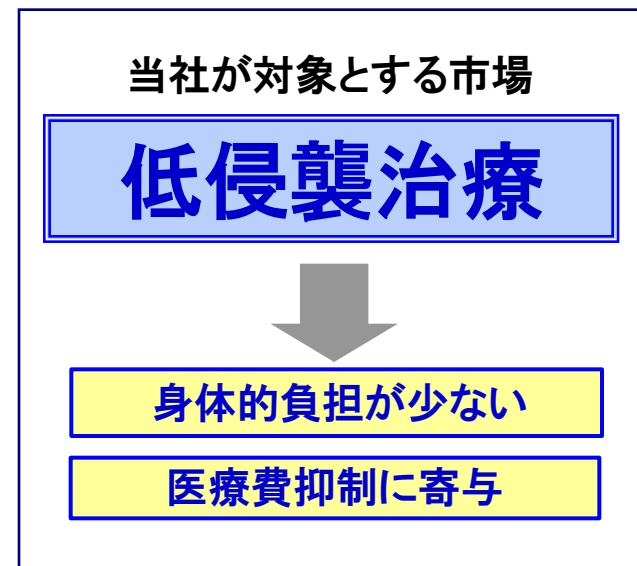
## (1) 医療への「安全・安心・信頼」の提供

- ・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



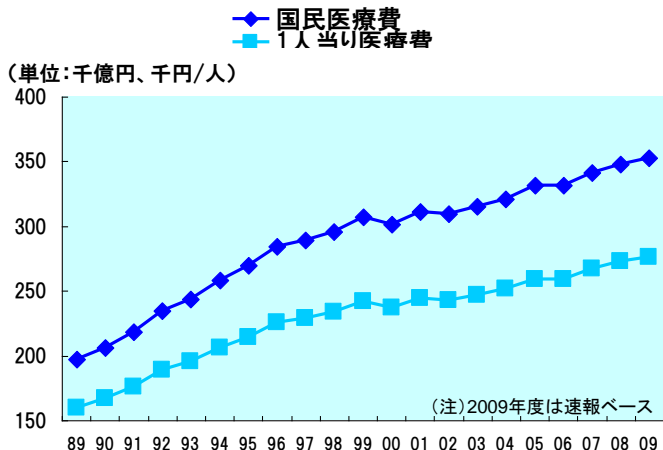
## (2) 最先端医療の普及と効率化への貢献

- ・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

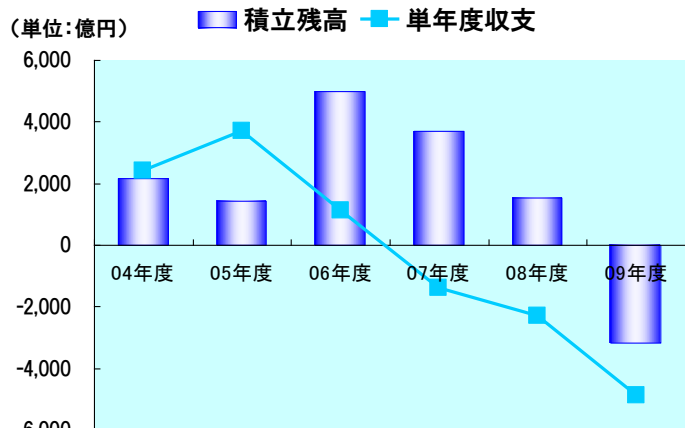
## (1): 国民医療費の増大



(出典) 厚生労働省「平成20年度国民医療費の概況」「平成21年度医療費の動向」

09年度国民医療費  
35兆2,501億円  
前年比4,417億円増  
(+1.3%)

## (2): 医療保険財政の悪化



(出典) 全国健康保険協会「平成21年度決算について」

### 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

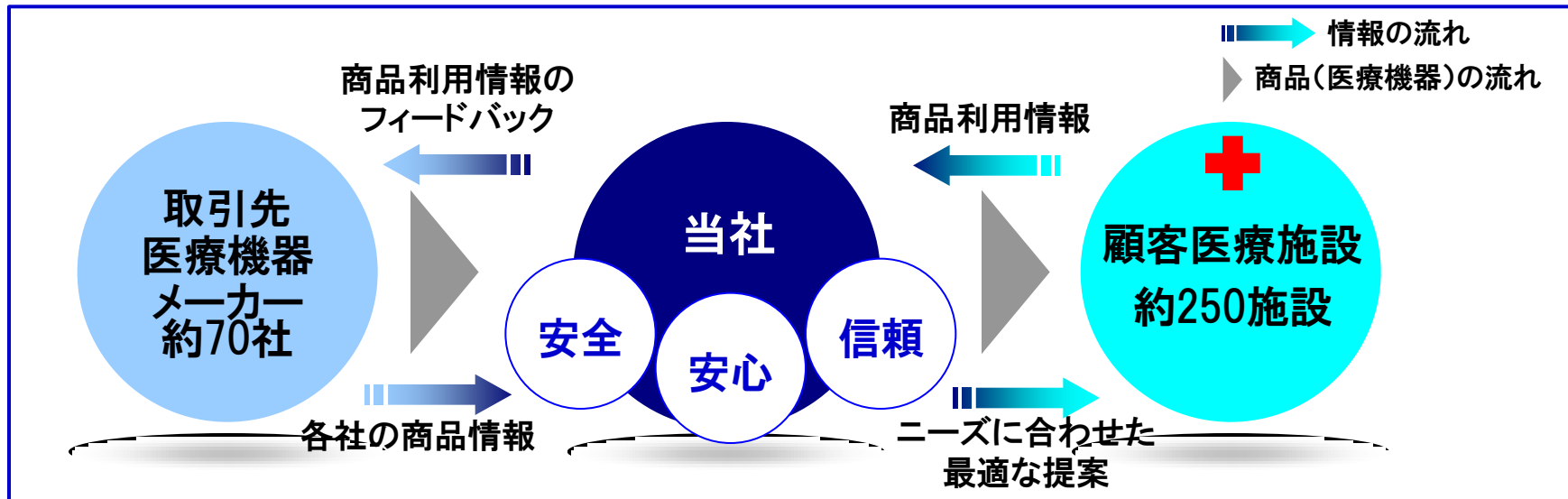
# 1-1 独自性：専門商社としての強み

## 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

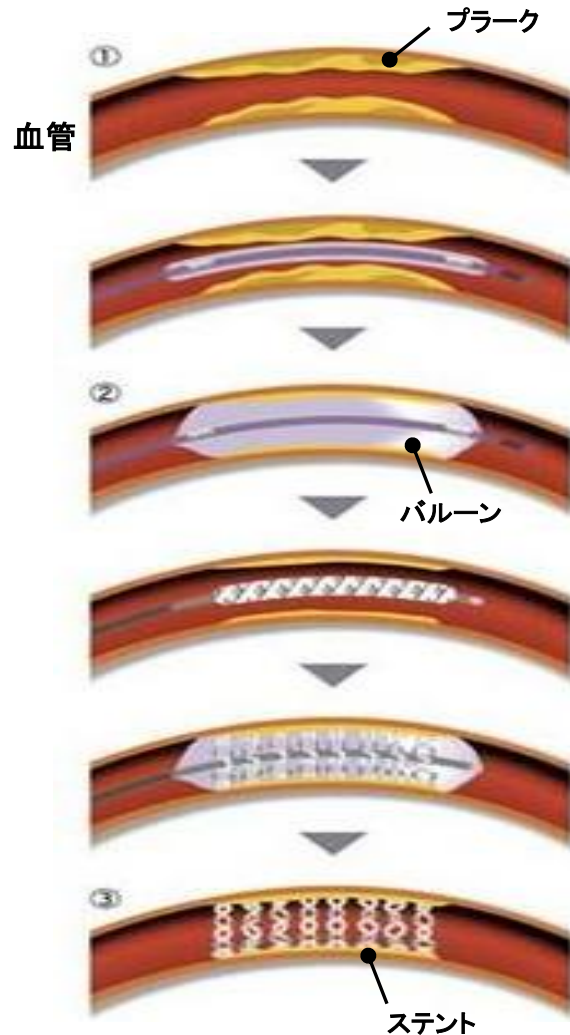
## 当社の特徴

- ・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

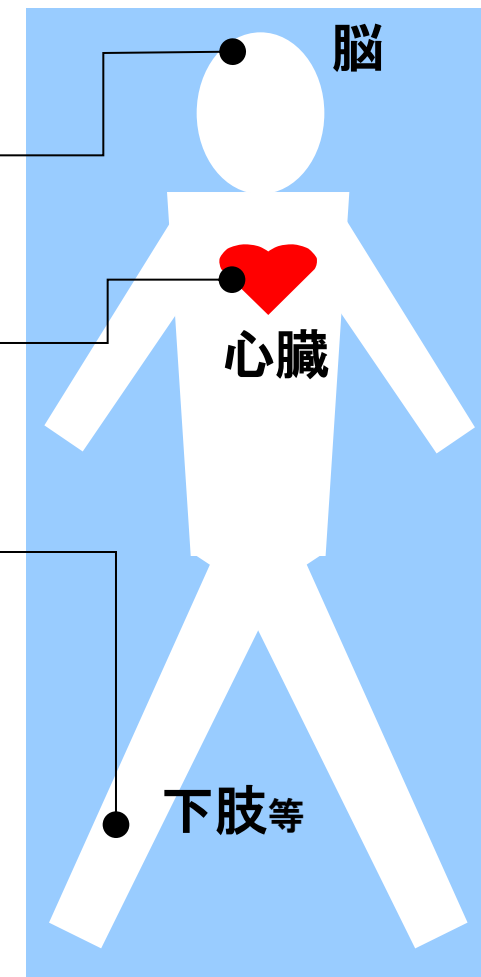
## ■ 治療法の比較 (狭心症の場合)

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

当社区分	売上 構成比	主な疾患名	主な治療法
脳外科関連	2.4%	脳卒中	コイル塞栓術
虚血性心疾患関連	56.2%	心 臓 病	狭心症 心筋梗塞 大動脈瘤
心臓外科関連【CVS】	8.3%		心臓外科手術、 ステントグラフト内挿術
心臓律動管理関連【CRS】	13.8%		不整脈 ペースメーカー、ICD・CRT- D移植術、心筋焼灼術
末梢血管疾患関連	4.6%	閉塞性動脈硬化症	経皮的血管形成術(PPI)
その他	14.7%	その他	大型検査・治療機器



※売上構成比は、2010年3月期の売上構成比を記載しております。  
 ※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。  
 ※【CRS】Cardiac Rhythm Section：心臓律動管理分野の商品を扱う当社専門部門の名称。  
 ※【CVS】Cardiac Vascular Section：心臓外科分野の商品を扱う当社専門部門の名称。

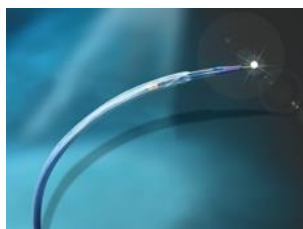
- ・循環器領域の心臓病関連の売上は全体の**78.3%**
- ・心臓カテーテル販売で**全国トップシェア**

【参考】コイル塞栓術、経皮的冠動脈形成術(PCI)、心筋焼灼術、ステントグラフト内挿術、経皮的血管形成術(PPI)等は、低侵襲治療法であります。

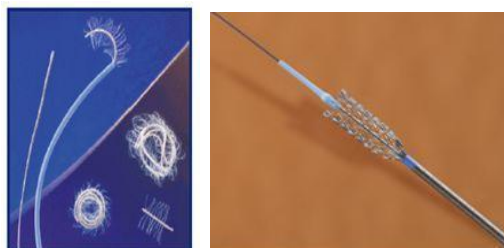
# 1-4 独自性：総合的サービス

## “低侵襲治療”を心臓以外の領域へと拡大

【下肢・腹部】  
PPIカテーテル



【頭頸部】  
塞栓コイル/頸動脈ステント



## 大型検査・治療機器の取扱い

人工心肺装置



## 医療機関の開業・運営をサポート

医療設備の設計・施工



診療圏調査



X線CT装置



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

血管撮影装置



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

**当社取扱医療機器 約25,000種類**  
**→ “低侵襲治療”を軸に総合的なサービスを提供**

# 1-5 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

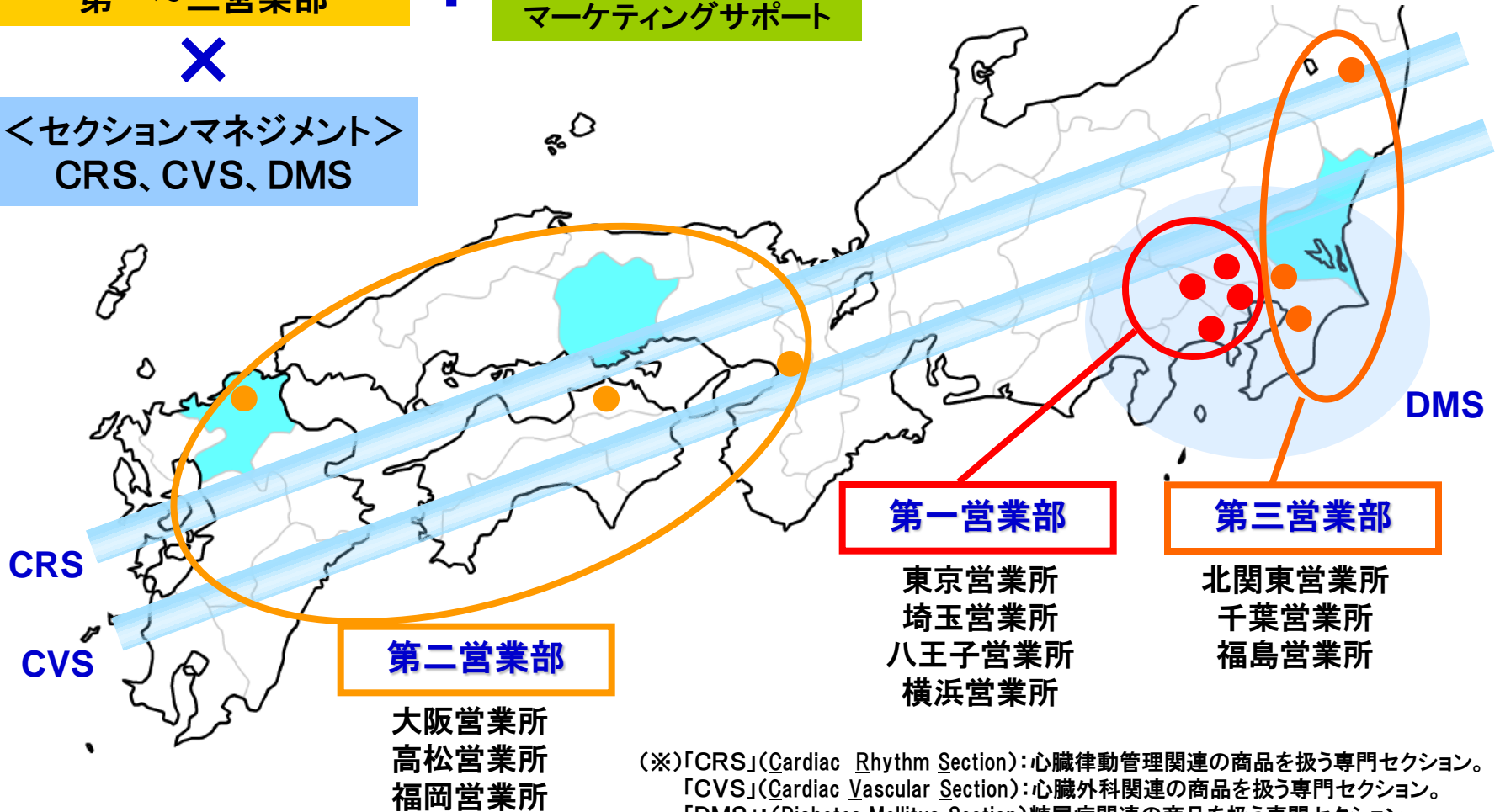


(その他事業)

<新規事業部>  
プランニング  
マーケティングサポート



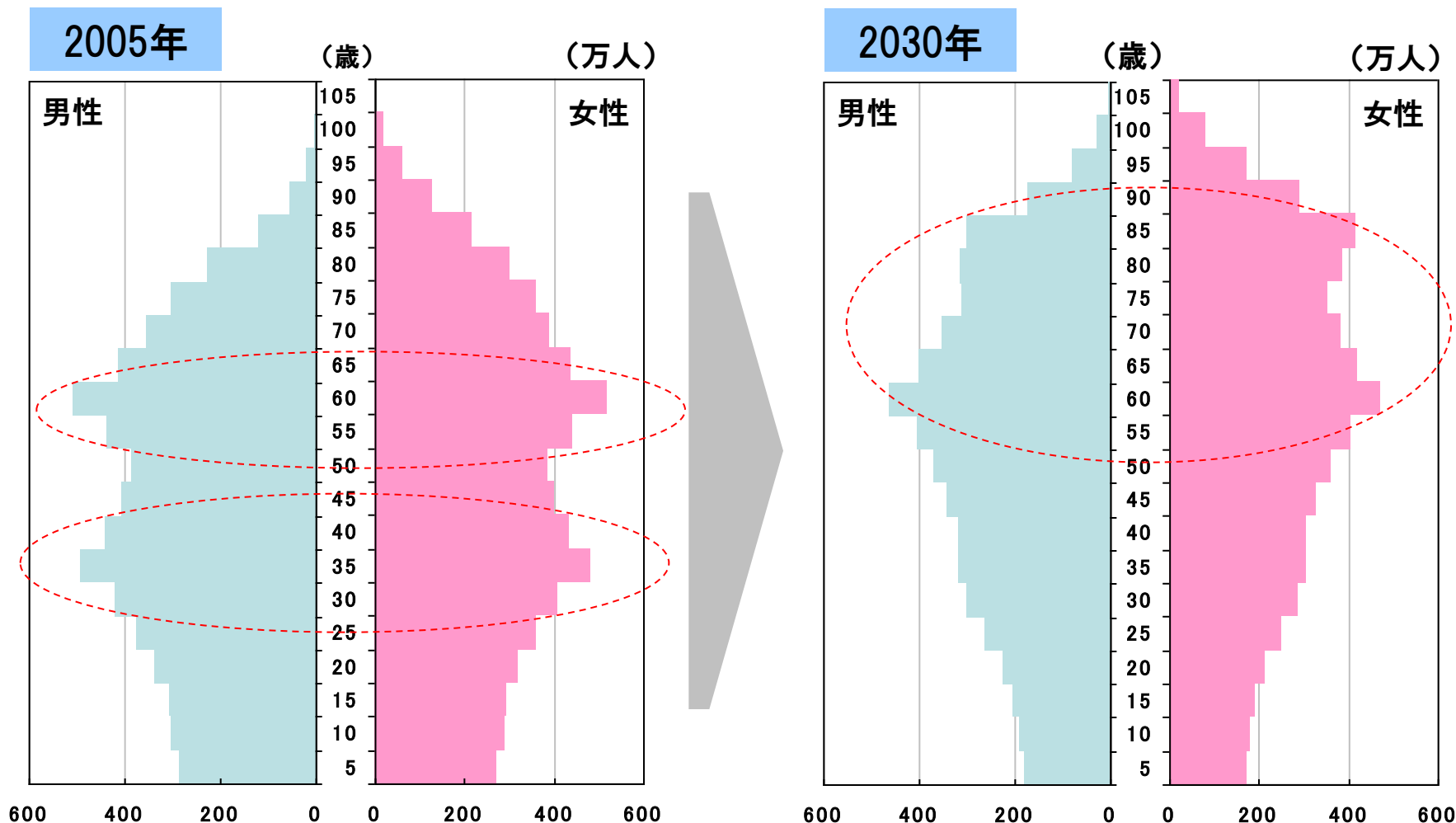
<セクションマネジメント>  
CRS、CVS、DMS



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

# 2-1 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、人口のボリュームゾーンが上昇



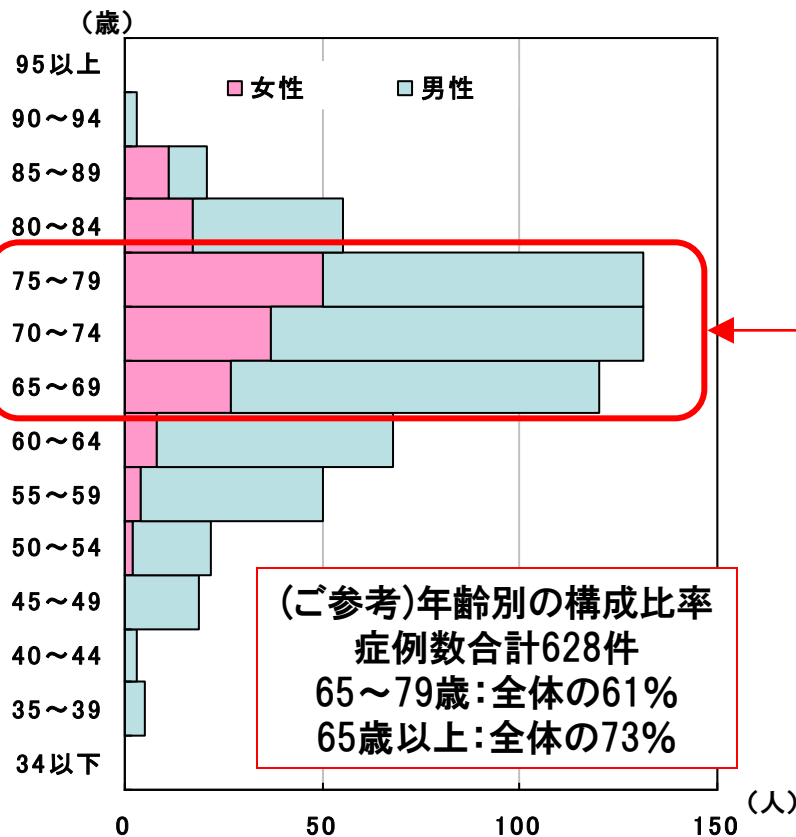
(出典)国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来人口推計」(平成18年12月推計)

# 2-2 市場成長性：マーケットの拡大②

## 【PCI】(虚血性心疾患関連)

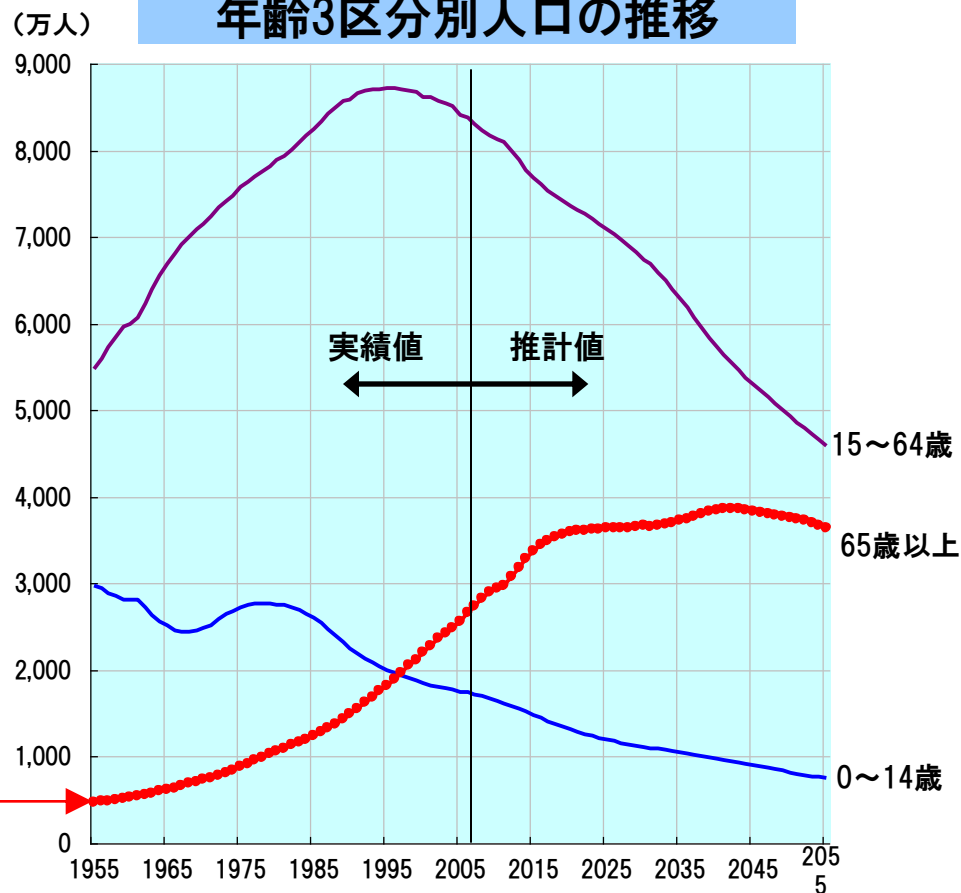
中心患者である65歳～79歳の人口は増加が続く

心臓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)

## 【CRS】(心臓律動管理関連)

成長期待分野としてセクション化し、人員増強、研修制度により専門性の強化

### 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

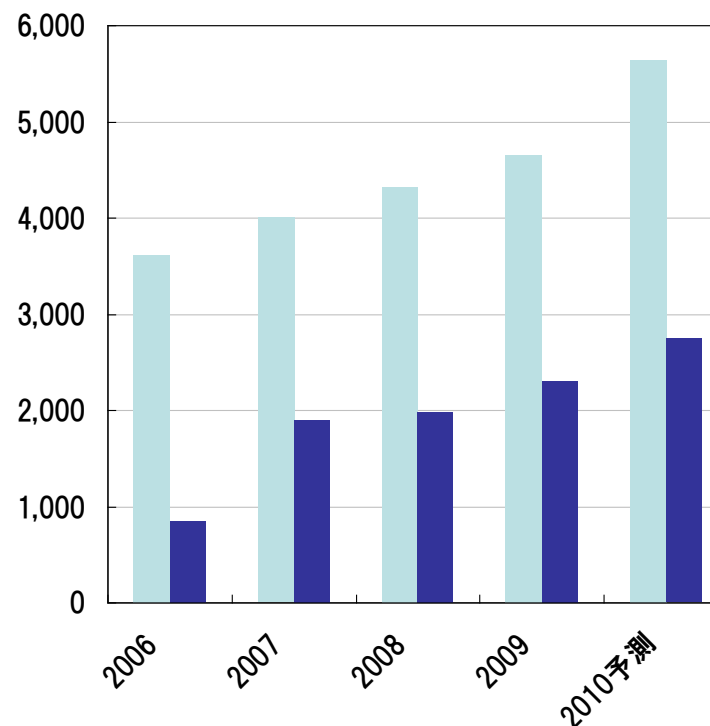
### CRT-D(両室ペーシング機能付き植込型除細動器)



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

### 植込型除細動器国内販売数の推移

■ ICD(植込型除細動器)  
■ CRT-D(両室ペーシング機能付き植込型除細動器)  
(単位:個)



(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」

# 2-4 市場成長性：成長分野への取組み(CVS)

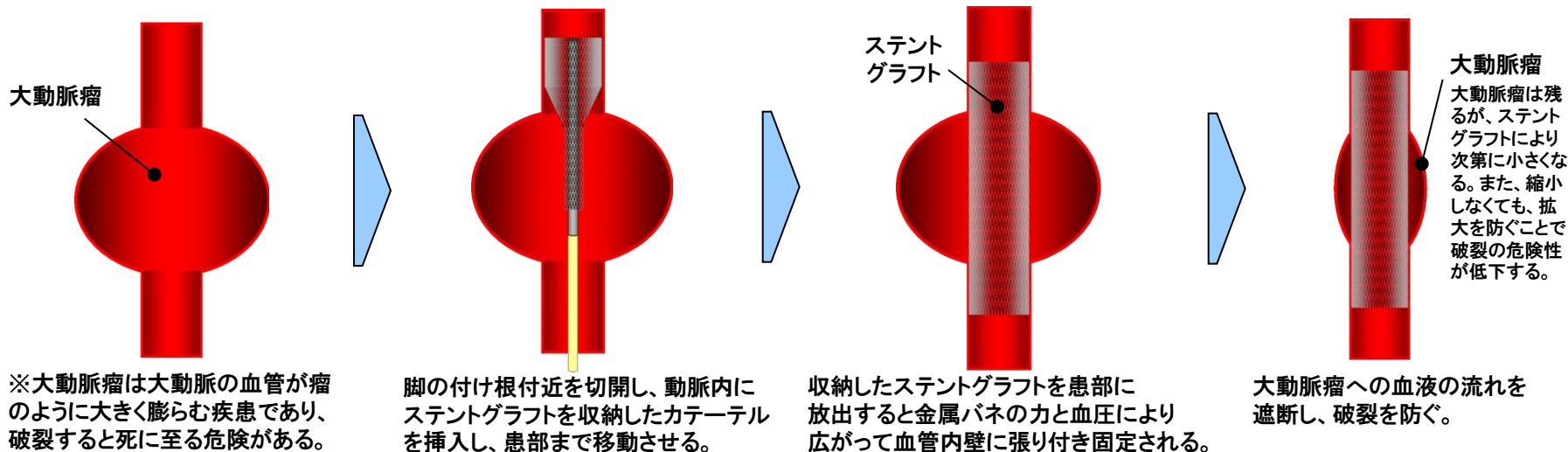
## 【CVS】(心臓外科関連)

成長期待分野としてセクション化し、人員増強、研修制度により専門性の強化

### ステントグラフト

・人工血管にステント(筒状の金属)を取り付けた新型人工血管であり、患部に留置することで、大動脈瘤への血流を遮られ、破裂を防ぐ。

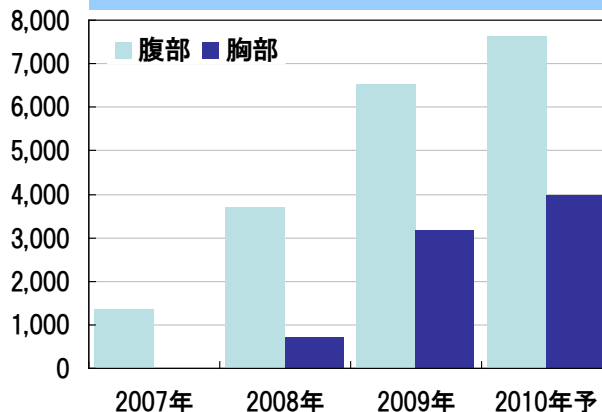
・これまで大動脈瘤の治療法は、外科手術(開胸/開腹手術)が一般的だったが、最近では低侵襲治療法であるステントグラフト内挿術が普及し始めている。



※大動脈瘤は大動脈の血管が瘤のように大きく膨らむ疾患であり、破裂すると死に至る危険がある。

(単位:百万円)

### ステントグラフト販売金額の推移



(参考)

米国における2006年の人口血管置換術の内訳

外科手術:ステントグラフト手術=4:6

日本も今後移行が進むが、実施基準等の制約により欧米に比べ普及速度はスローペースになると推測

(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」

## 2-5 市場成長性：新規事業(糖尿病関連)

### 【DMS】(糖尿病関連)

インスリンポンプ療法の検査・治療機器の取扱を開始し、セクション立ち上げ

#### 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を注射する治療法
- ・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。



# 3-1 業績：2011年3月期予想

## 【今期業績の前提】

- ・前期 2010年3月期 過去最高の売上高、経常利益を達成
- ・今期 2010年4月の診療報酬及び償還価格の改定  
 診療報酬改定 全体↑(+0.19%)、診療報酬(本体)↑(+1.55%)、**材料価格改定↓(▲0.13%)**  
 ⇒当社商品別売上構成比**85.3%**が改定対象、売上に対し約**▲9%**の影響と試算

	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

## 3-2 業績：第2四半期決算の総括

### 【事業環境】

- ・償還価格低下 ⇒ 診療報酬(本体)引き上げにより、値下げ圧力は和らぐ
- ・低侵襲治療の浸透、市場の拡大 ⇒ 低侵襲治療の症例数の増加
- ・新製品の上市・デバイスの進化 ⇒ 使用する対象症例の拡大、1症例当たり製品使用量の増加
- ・患者集中化 ⇒ 地域基幹病院での治療に集中化傾向



### 【取り組み】

- ・営業部と新規事業部の連携強化
- ・大学病院・グループ病院との更なる取引拡大
- ・顧客密着型の営業体制へシフト
- ・営業所の機動的整備
- ・仕入価格交渉の強化と病院への適正価格提示

### 【結果】

- ・売上高は前期比 **+0.8%**(過去最高)
- ・償還価格改定による影響はあったが、主力取扱製品の仕入条件の改善等により **原価率は前期水準を維持** 前期差**+0.03pt**
- ・人員増等により**販管費率** 前期差**+0.05pt**

# 3-3 業績：第2四半期要約損益計算書

	2009年4-9月期		2010年4-9月期		
	金額(百万円)	百分比(%)	金額(百万円)	百分比(%)	前年同期比(%)
売上高	14,182	100.0	14,295	100.0	+0.8
売上原価	12,313	86.8	12,415	86.9	+0.8
売上総利益	1,868	13.2	1,879	13.1	+0.6
販売管理費	1,195	8.4	1,212	8.5	+1.4
営業利益	673	4.7	667	4.7	▲ 0.9
営業外収益	7	0.1	7	0.1	+8.8
営業外費用	2	0.0	1	0.0	▲ 30.8
経常利益	678	4.8	673	4.7	▲ 0.7
特別利益	—	—	5	0.0	—
特別損失	—	—	0	0.0	—
税前利益	678	4.8	678	4.7	+0.1
税金費用	289	2.0	285	2.0	▲ 1.4
四半期純利益	388	2.7	392	2.7	+1.2

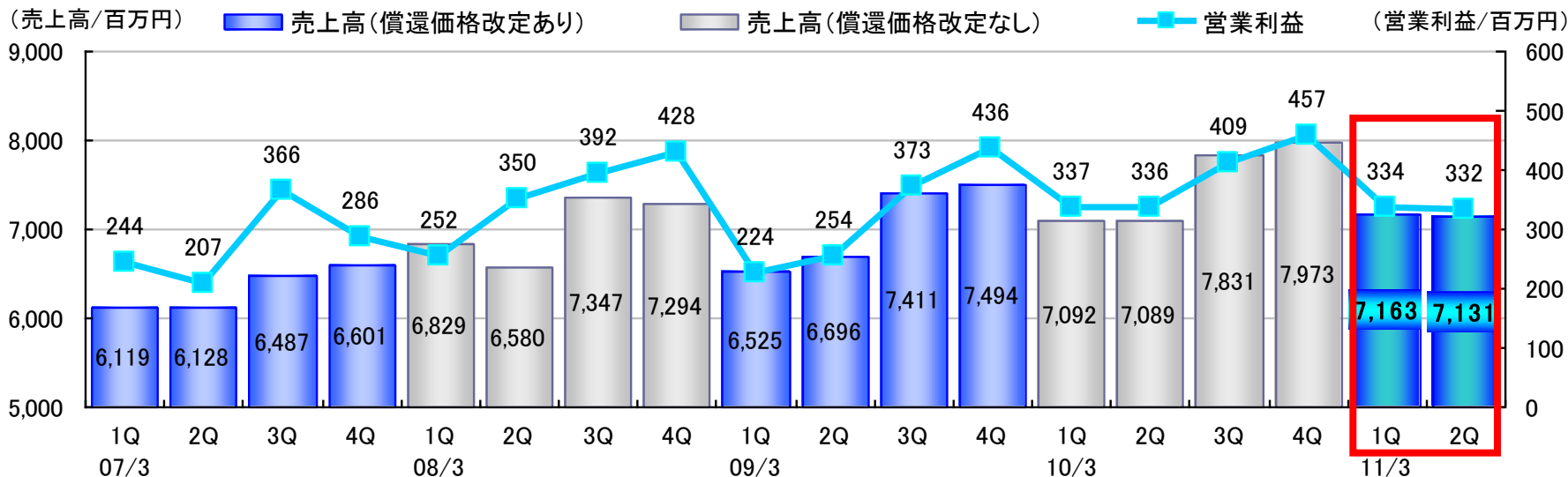
**売上高 +0.8%**  
 (マイナス要因)  
 償還価格の引き下げ  
 (プラス要因)  
 ・数量ベースでの増加  
 (症例数、症例あたり使用量の増加)  
 ・心臓律動管理関連等の  
 高額製品の販売増加

**原価率 +0.03pt**  
 (マイナス要因)  
 ・償還価格の引き下げ  
 (プラス要因)  
 ・取扱主力製品の仕入条件の改善  
 ・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

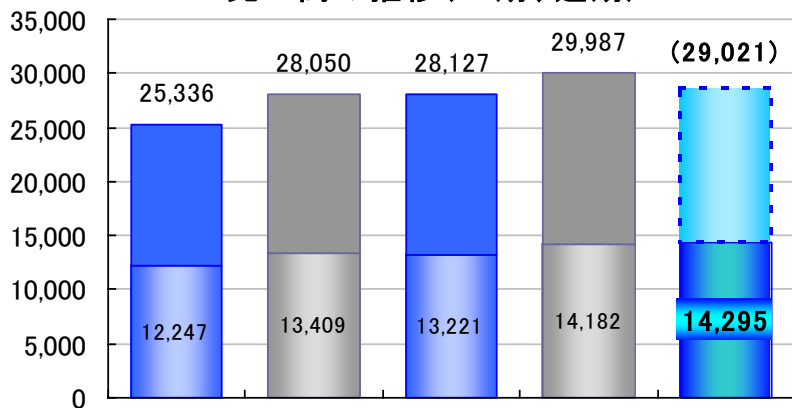
**販管费率 +0.05pt**  
 (コスト増加要因)  
 ・営業部門強化の為の  
 人件費増

# 3-4 業績：業績推移(四半期／上期・通期)

## 売上高/営業利益の推移(四半期)

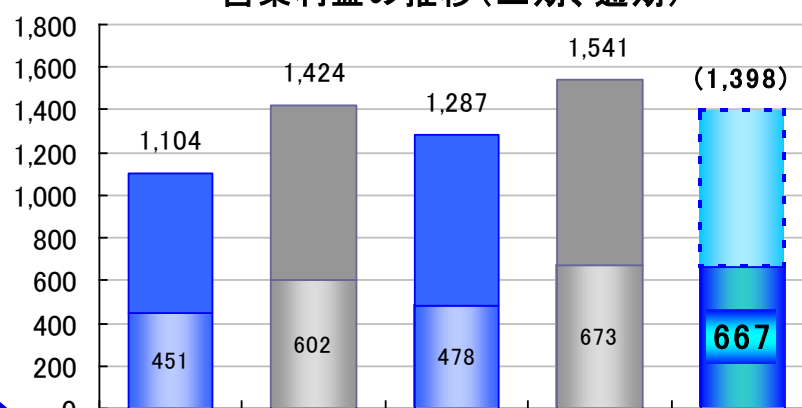


## 売上高の推移(上期、通期)



期	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期
上期 前期比	95.5%	109.5%	98.6%	107.3%	100.8%

## 営業利益の推移(上期、通期)



期	07/3期	08/3期	09/3期	10/3期	11/3期
上期 前期比	78.6%	133.5%	79.4%	140.7%	99.1%

## 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）の同行営業強化
- ・営業所等の移転・新設（10月：千葉、下期予定：埼玉）

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

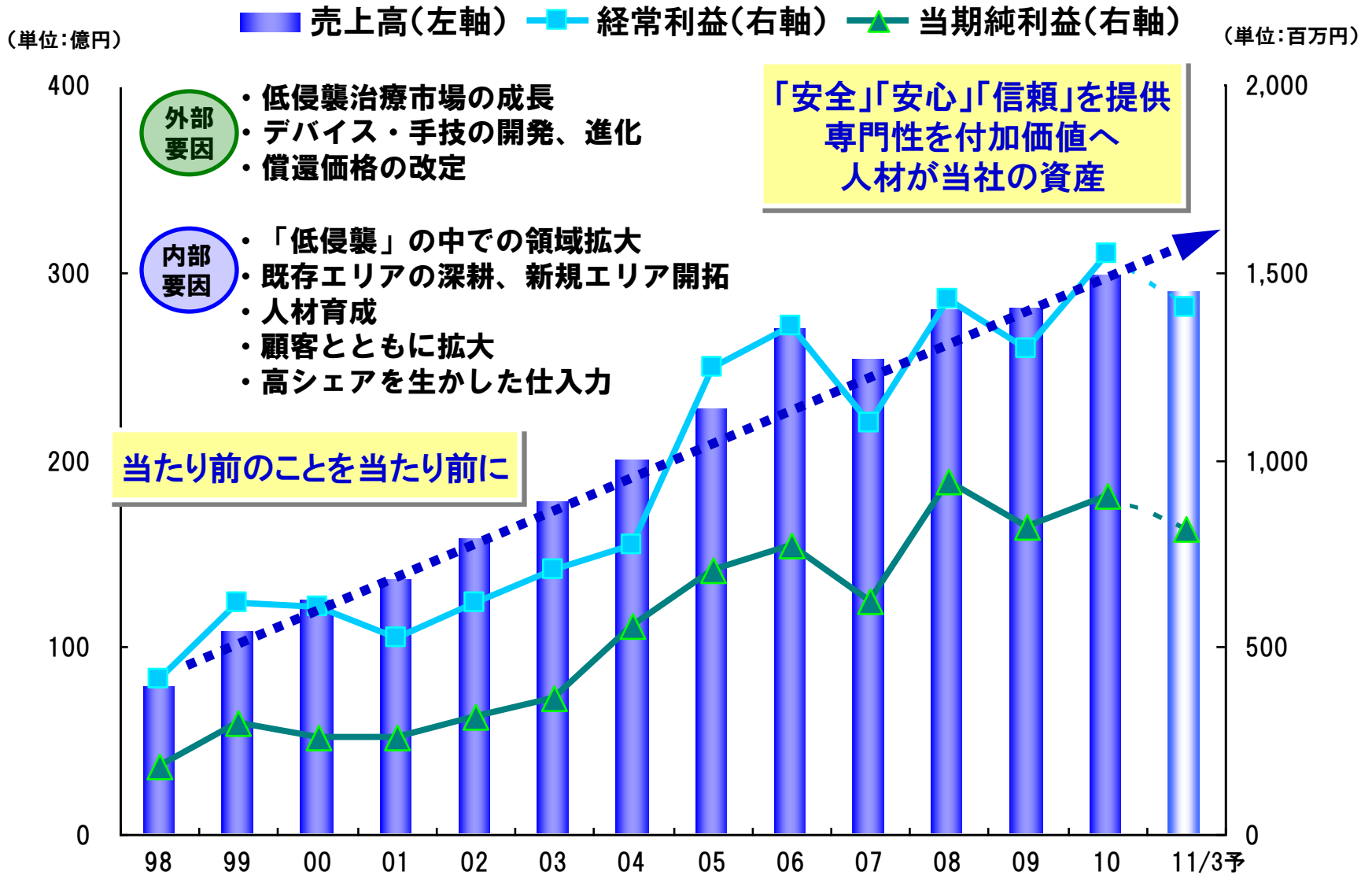
## 仕入力の強化

- ・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

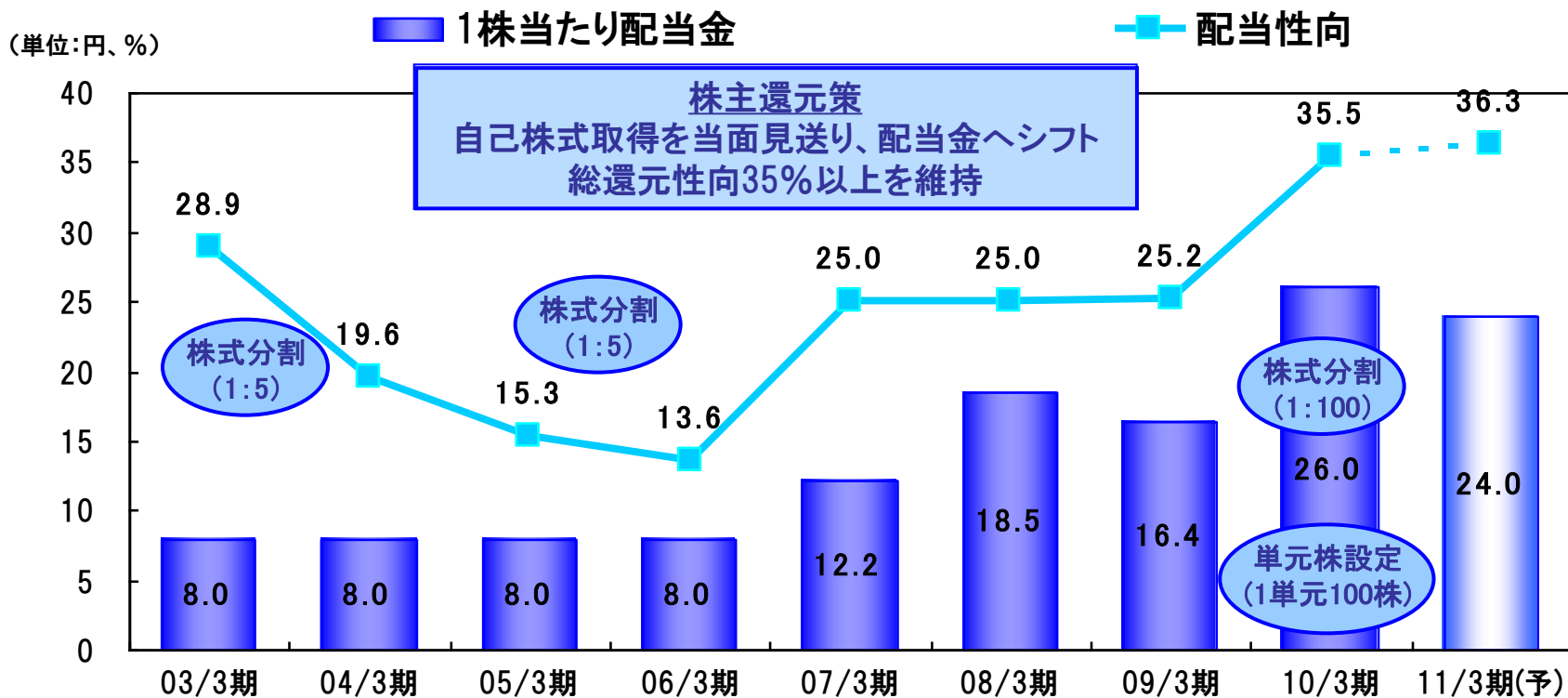
## 物流管理・販売管理の向上

- ・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

# 成長戦略



# 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



WIN INTERNATIONAL CO.,LTD.

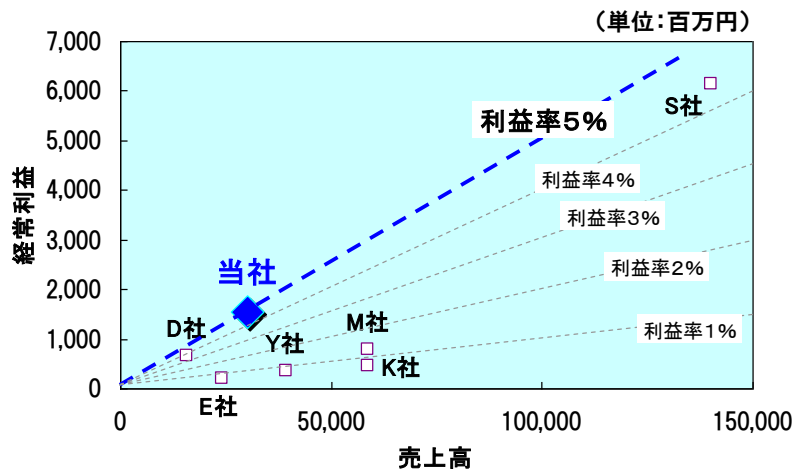
(ご参考)

---

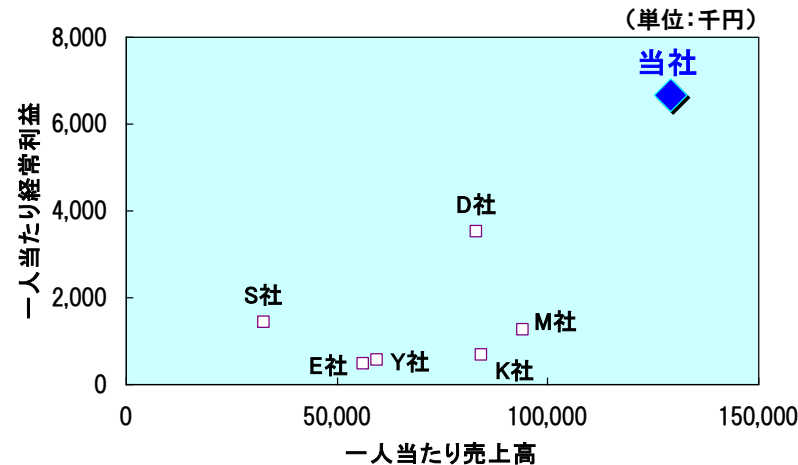


# (ご参考) 同業他社比較

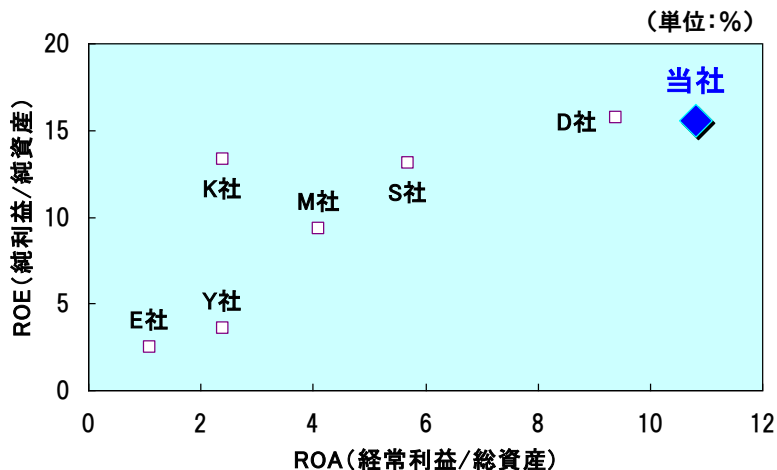
## 業績規模の比較



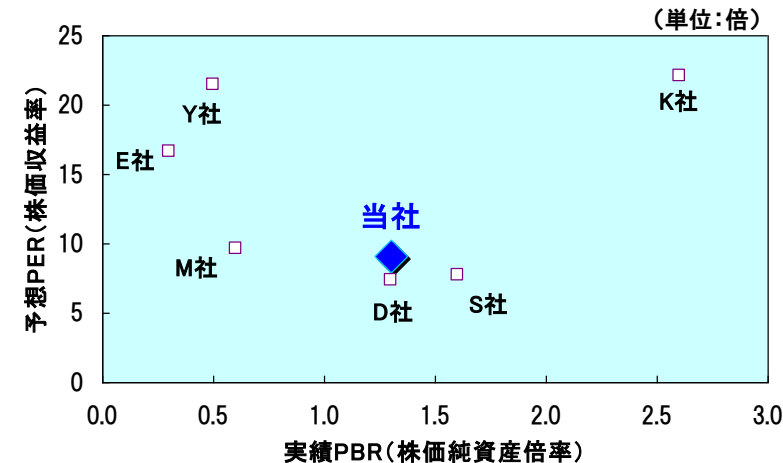
## 生産性の比較



## 資産効率の比較



## 株価指標の比較



※株価は平成22年11月26日時点。各社決算短信、有価証券報告書等により当社作成。

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12月11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>