平成 25 年５月９日

各 位

会 社 名　ウイン・パートナーズ株式会社
代表者名　代 表 取 締 役 社 長　秋沢　英海
（ＪＡＳＤＡＱ・コード：3183）
問合せ先　取締役執行役員総務部長　村田　裕可
（ＴＥＬ 03－6895－1234）

平成26年3月期の連結業績予想及び配当予想並びに経営方針

ウイン・パートナーズ株式会社の平成26年３月期業績予想及び配当予想並びに経営方針を下記のとおりお知らせいたします。

記

１．平成 26 年３月期の連結業績予想（平成 25 年４月１日～平成 26 年３月 31 日）

（%表示は、通期は対前期、第２四半期（累計）は対前年同四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		１株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第２四半期(累計)	21,654	－	1,003	－	1,009	－	862	－	60.12
通期	45,580	－	2,280	－	2,288	－	1,597	－	111.26

（注）１株当たり当期純利益予想の算出にあたっては、平成 25 年４月１日現在の発行済株式数 14,354,222 株を使用しております。
なお、発行済株式数においては、当社の子会社が保有する当社株式 897,433 株を控除しております。

２．配当の状況

	年間配当金					配当性向（連結）
	第１四半期末	第２四半期末	第３四半期末	期末	合計	
26 年３月期（予想）	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	%
	－	0.00	－	32.00	32.00	28.8

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項
（将来に関する記述等についてのご注意）
本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

３．グループ経営方針

当社は、平成25年４月１日、株式会社ウイン・インターナショナルとテスコ株式会社の完全親会社として設立されました。当社グループは、次の「経営理念」、「企業ビジョン」を基に、グループ全体で持続的成長を図ってまいります。

（１） 企業理念

『すべての人にベター・クオリティ・オブ・ライフを提供し、豊かな社会の実現に貢献します。』

⇒最適な医療の提供と堅実な医業経営の支援を通じて、すべての人のクオリティ・オブ・ライフを高める医療ビジネスモデルを構築していきます。

（２） 企業ビジョン

『新しいニーズを創造し、次世代医療関連ビジネスのリーディングカンパニーを目指します。』

⇒企業ビジョンを実現していくための具体的な取り組みとして、次の４項目を掲げ、その実現に向けた取り組みを加速してまいります。

① Ｍ＆Ａの推進　：経営環境の変化に機動的に対応していきます。
② 経営の透明性　：公正且つ実効性のあるガバナンスを充実・強化していきます。
③ グループ価値の最大化：各社の特性も尊重し、相乗効果のある戦略を実行します。
④ 経営の効率性　：経営資源を全体最適の視点で配置・配分します。

４．利益配分に関する基本方針及び配当の状況

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、株主各位に対して配当性向30％以上の安定的な利益還元を継続することを目指しております。

この方針のもとに、当期（平成26年３月期）の期末配当（年間）を実施することを計画しておりますが、当期においては設立初年度における特有の利益（特別利益：負ののれん発生益192百万円、段階取得による差益180百万円）が発生することから、当該利益控除後を基礎として、１株当たり32円の配当を計画しております。

５．目標とする経営指標

当社グループが属する医療機器販売業界は、償還価格が下落傾向にあることや顧客のコスト意識高揚等に伴い販売単価が下落していることから、効率的な経営を行うことが重要課題となっております。そのため当社グループは、ROE（自己資本当期純利益率）を重要視しており、経営資源の効果的な配置・配分を行うこと等により中期的には15.0％以上を目標に取り組んでまいります。

６．中長期的な会社の経営戦略

厚生労働省により高齢化社会に対応した質の高い医療の提供が実現できる体制構築が図られる一方、悪化する医療保険財政立て直しのため、診療報酬制度の見直しが進められており、直近では平成24年４月に特定保険医療材料の償還価格が改定され、この影響により当社グループの取扱商品の販売単価も下落傾向にあります。また、医療の安全性確保に向けた施策の一環として、医薬品や医療機器等の安全対策が強化されており、薬事法において定められている高度管理医療機器のロット管理が義務化されております。

このような流れを受けて当社グループの顧客である医療施設においては、医療の安全性を一層重視するようになる一方で効率性やコストに対する意識が高まってきており、従来に比べてニー

ズが多様化していることに加え、仕入先である医療機器メーカー等においても高度管理医療機器のロット管理をはじめとする様々な要求が強まっております。当社グループをはじめとする医療機器販売業者としては、そのような取引先の多様なニーズを的確に捉え質の高いサービスを提供することと同時に、償還価格下落により販売価格が低下していることや、医療機器の安全対策にも対応を迫られております。また、他業種からの新規参入、医療機器販売業界における企業結合等により、結果として企業間競争は激化してきております。

このような状況のもと当社グループは、以下の全体戦略に従って事業活動を進めることで、業容の拡大を目指してまいりたいと考えております。

（エリア拡大、全国体制の構築）

- 地域の有力医療施設への進出
- 医療地域を担う企業との連合

（スケールメリットの追求）

- 仕入先、納入先への価格交渉力の向上
- 医療機器メーカーに対する提案力の向上
- グループ経営基盤の強化、ローコストオペレーションの推進

（次世代の医療ビジネスグループへの発展）

- 地理的補完による拡大から、医療機器卸の枠を超えた周辺サービスの取り込み
- 人々のクオリティ・オブ・ライフを高める医療ビジネスモデルの構築

７．会社の対処すべき課題

医療を取り巻く環境は、以下の項目などにより厳しい環境となっております。

- 医療財政　：急速な少子高齢化や逼迫した医療保険財政
- 医療機関　：競合・診療報酬改定などによる収支への影響
- 法的規制　：薬事法、情報管理等への対応
- 同業他社　：企業間競争の激化、収支逼迫

当社グループといたしましては、この環境を的確に把握し、グループ各社の経営資源を有効活用することにより、ニーズに即した質の高いサービス（安全・安心・信頼）を提供し続けることが最大の課題であると認識しております。

具体的には、信用力と販売力を最大限に活用し、顧客と当社グループの利益を拡大するために、仕入コスト削減の工夫を常に図ることや、低侵襲治療分野を中心に、高付加価値な商品の安定的な供給と先端情報の提供を行うこと等を通じて、上記の課題の解決に取り組んでまいります。

シェアアップのためには取引基盤の拡充が必須であると認識しており、そのような観点から、新規顧客の開拓に注力していくことや、心臓外科領域や心臓律動管理領域、糖尿病関連の商品を取扱うセクションにおいて積極的な営業活動を進めていくことを考えております。

また、企業間競争激化への取り組みについては、Ｍ＆Ａを推進し、経営環境の変化に機動的に対応していきます。

なお、上記のような事業環境において当社グループが持続的成長を実現するためには、優秀な人材の育成及び確保も重要な課題であるため、引き続き社員教育にも注力してまいります。

８．通期の見通し

当社グループの属する医療業界は、医療費抑制を目的とする近年の医療制度改革の影響により、

引き続き厳しい経営環境が続いております。医療機関におきましては、財政悪化からコスト削減に踏み切らざるを得ない環境になっており、納入業者に対する値下げ圧力が高まる傾向にあります。当社グループをはじめとする医療機器販売業者は、こうした顧客の置かれた環境を的確に把握し、ニーズに即した質の高いサービスを提供することが求められております。

そのような市場環境において、主力商品である循環器領域をはじめとする低侵襲治療の分野を中心にシェア拡大を実現し、スケールメリットの追求をしてまいります。

これにより、通期の見通しについては、売上高45,580百万円、営業利益2,280百万円、経常利益2,288百万円を見込んでおります。

また、「負ののれん発生益」が192百万円、「段階取得による差益」が180百万円発生する見込みのため、平成26年３月期の連結業績予想における特別利益に織り込んでおり、この結果、当期純利益については、1,597百万円を見込んでおります。

以上