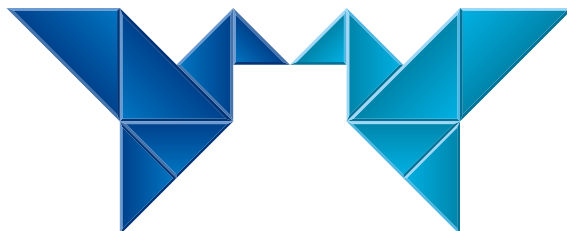




ウイン・パートナーズ 株式会社 | 第1期 株主通信 Vol.1

# PARTNERS Report

証券コード:3183



# WIN PARTNERS

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

幸せの象徴、青い鳥が向かい合ってつくる「W」、  
それは私たちの頭文字であり、企業や人とのパートナーシップを表しています。  
三角形の組み合わせは、より良い社会に向けて自在に形を変え、  
進化しながら高みを目指す私たちの企業姿勢を伝えます。

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

WIN PARTNERS

Group

ウイン・パートナーズグループでは、次の「企業理念」  
「企業ビジョン」を基に、グループ全体で持続的成長を  
目指します。

**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。

**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。



WIN INTERNATIONAL



テスコ

TECHNICAL SERVICE CORPORATION

## 医療機器商社グループ、ウイン・パートナーズが始動。 今後はグループ一丸となって企業価値向上を目指します。

身体的負担が少なく、早期回復が期待できる低侵襲医療の分野に特化した医療機器商社ウイン・インターナショナルは、2013年4月1日、宮城県・福島県を基盤とするテスコと経営統合しました。ウイン・インターナショナルは上場を廃止し、共同持株会社「ウイン・パートナーズ株式会社」が、大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード)に新規上場いたしました。

ウイン・パートナーズグループの強みは、循環器系の低侵襲治療分野で高い専門性を持ち、現場のニーズに合った提案型の営業体制にあります。今後は、こうした強みにさらに磨きをかけ、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(Quality of Life:QOL)の向上に貢献してまいります。

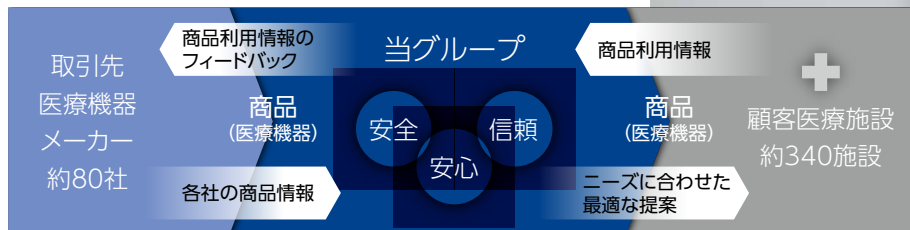
株主の皆様には、今後ともご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長  
秋沢 英海



### グループビジネスモデル



# 数字で見るPARTNERS

ウイン・パートナーズグループの経営状態や戦略、方針等がひと目でわかる——そんな数字を取り上げ、一覧にしました。当社グループを知るうえでの指標としてください。

## 営業利益率 (2014年3月期予想)

2014年3月期の売上高を455億8千万円とした場合の営業利益率を5%と想定しております。

# 5%

## 有利子負債

当社グループは無借金で健全な財務体質を維持しています。

# 0円

## ROE

(2014年3月期予想)

# 14%

株主資本を使ってどれだけ利益を上げたかの指標がROE (株主資本利益率) です。既存事業の深耕とともに営業地域ならびに事業領域の拡大を成長戦略とし、グループ総合力で達成します。

## 取引先医療メーカー 80社

アクティブ顧客数

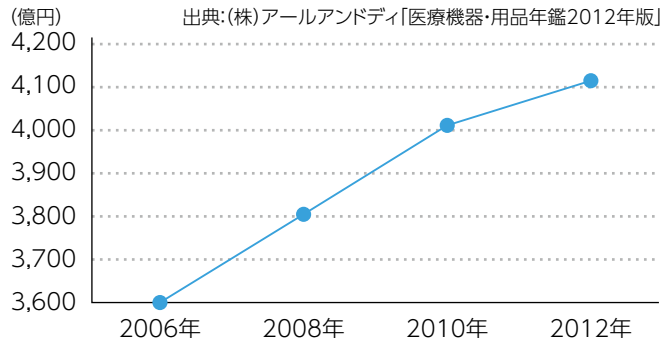
# 340

医療施設

当社グループは、医療メーカーと医療施設との間に存在し、高度な商品知識に基づいたサービスを提供しています。顧客は首都圏を中心に340の有力医療施設です。

## ターゲット市場

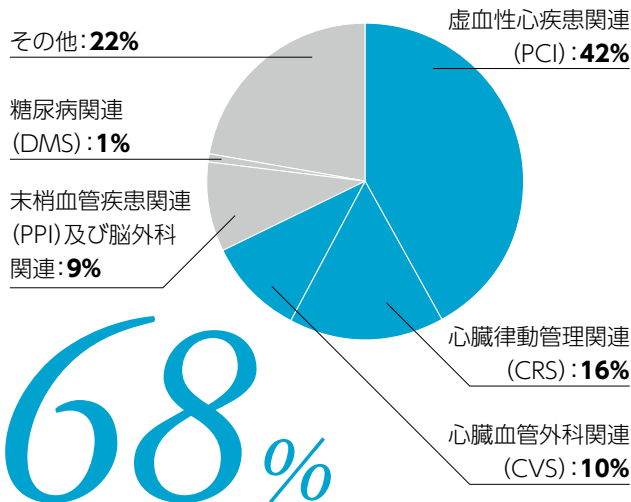
# 約4,100億円



当社グループがターゲットとする医療機器の市場規模です。年々着実に伸びている市場です。

## 心疾患関連製品の売上構成比

心疾患関連製品が売上の68%を占めています。このような医療機器商社はほかにはなく、当社グループは業界でもユニークな存在です。



## 救命技能 認定者

95%

2007年度より、全社員が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資格取得に努めております。救命技能を通して、常に社会貢献できる体制を整えていきます。

※ウイン・インターナショナルの数値です。

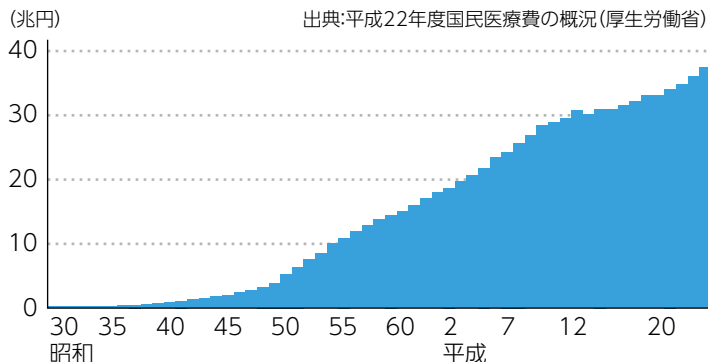
## 配当性向

業績、経営基盤の強化および将来の事業展開等を総合的に勘案し、安定配当を継続します。

30%以上

## 国民医療費、 過去最高の37.4兆円。 国民所得の10.7%に!

当社グループは、医療費の増加に対する取り組みとして「低侵襲最新医療システム」の推進を継続しています。いわゆる、心臓カテーテル、ステント治療は患者様の負担軽減と入院・加療の短縮や、器具・薬剤の消費削減につながり、医療費低減効果をもたらしています。



# 7 Questions

2013年4月1日、ウイン・パートナーズはウイン・インターナショナルとテスコが経営統合し、共同持株会社として発足しました。その指揮をとる秋沢英海社長に、ウイン・インターナショナルの2013年3月期の業績、共同持株会社設立の背景や今後のグループ戦略などを語っていただきました。



## Q-1 ウイン・インターナショナルの2013年3月期についてお聞かせください。

当期はコアとなる低浸襲治療と心臓治療分野においてさらなる業容拡大に努めた結果、売上高339億12百万円、経常利益15億67百万円、純利益9億60百万円となり、売上高は前期比2.9%増、純利益は同0.5%増と過去最高を記録しました。

具体的な取り組みとして、新規顧客の獲得を目指すとともに、既存顧客に対しても患者数を増やすための提案

や、従来取引のなかった診療科にも営業を行い、販売数量の拡大に注力しました。

当期は2年に一度の償還価格改定の年度にあたり、医療材料の償還価格が引き下げられました。当社の主力商品の販売価格も下落しましたが、業績を伸ばすことができました。償還価格の下落の影響を言い訳にしたいと、積極的な営業展開を続け、成果を出すことができました。

## Q-2 共同持株会社設立の背景や趣旨をお聞かせください。

医療費抑制を目的とする診療報酬制度の見直しが進められる中、医療機器等の販売価格は下落傾向にあり、医療機関でもコスト意識が高まっています。加えて他業種から

の新規参入などで企業間競争が激化し、市場環境は厳しさを増しています。一方で高度医療が進展し、多様なニーズに対応した質の高いサービスが求められています。

こうした環境の変化に対応するためには、すでに業務提携をしていたテスコと経営統合し、経営資源を有効活用することが最良の選択肢であると判断しました。共同持株会社方式での統合を選んだのは、将来の業界再編を視野に入れ、今後も当社の理念や戦略に賛同する企業が参画しやすいようにと考えたためです。

私たちのビジネスの価値は、単に利益の拡大だけで測れるものではありません。人の命に関わる医療ビジネスで持つべき倫理観や公正さ、安全・安心・信頼を提供するという基本姿勢を大切に、当社の理念に共感いただける企業を今後もパートナーとして迎え、企業価値を高めていきたいと考えています。

### Q-3 グループ化による効果やメリットを教えてください。

ウイン・インターナショナルとテスコはそれぞれ首都圏と東北地域で低侵襲治療分野に強みを持ち、業績を拡大してきました。今回の統合により、東日本の基盤が強化され、営業エリアが広がります。

現在、ウイン・インターナショナルは本社を東京に置き、全国6営業部体制の下、12の営業所と4つの出張所を設置しております。テスコは仙台に本社を置き、福島と郡山の2カ所に営業所を設けております。医師の転勤など、顧客情報の共有化により、これまで以上に新規顧客の開拓が進むものと考えます。

の2カ所に営業所を設けております。医師の転勤など、顧客情報の共有化により、これまで以上に新規顧客の開拓が進むものと考えます。

#### 営業拠点ネットワーク

(医療機器販売事業)

(医療施設支援事業)

【エリアマネジメント】  
第一～六営業部、テスコ

【企画営業部】  
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

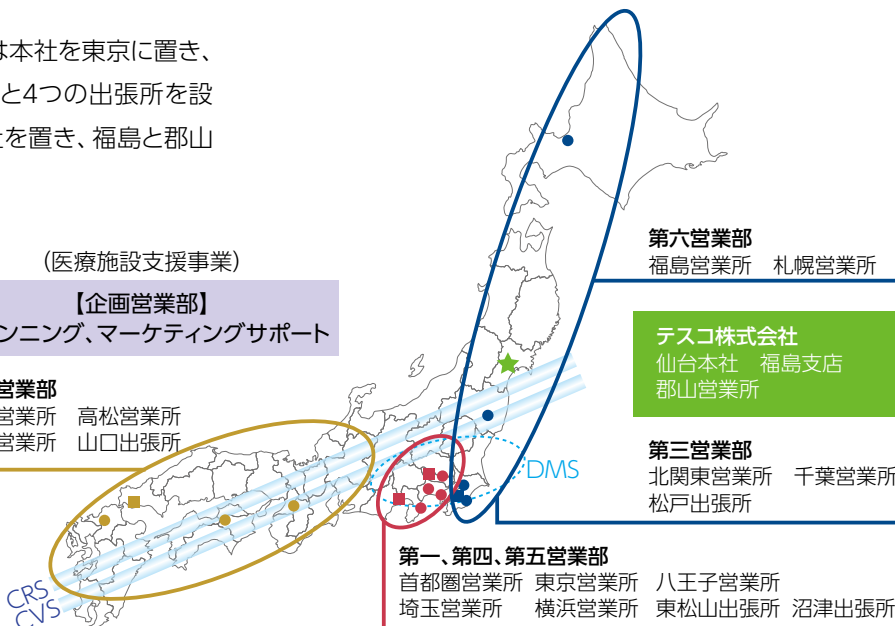
CRS (Cardiac Rhythm Section):  
心臓律動管理関連の商品を扱う専門セクション

CVS (Cardiac Vascular Section):  
心臓血管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

+

第二営業部  
大阪営業所 高松営業所  
福岡営業所 山口出張所



第一、第四、第五営業部  
首都圏営業所 東京営業所 八王子営業所  
埼玉営業所 横浜営業所 東松山出張所 沼津出張所

第六営業部  
福島営業所 札幌営業所

テスコ株式会社  
仙台本社 福島支店  
郡山営業所

第三営業部  
北関東営業所 千葉営業所  
松山出張所

さらに、取引量の増加に伴い、医療機器メーカーに対する価格交渉力、商品開発やマーケティング戦略などの提案力、豊富な品揃えによる顧客への対応力など、総合的な

競争力が向上する点がメリットとして挙げられます。また、グループ管理体制の最適化によりローコストオペレーションが可能になります。

### Q-4 市場環境と成長性について教えてください。

当社がターゲットとする低侵襲治療分野の市場規模は約4,100億円(2012年予想)で、過去数年間は年率2%程度で伸びています(株式会社アールアンドディ「医療機器・用品年間2012年版」より)。なかでも最も多いとされるのが、狭心症や心筋梗塞などの「虚血性心疾患関連」です。

当社は、心筋梗塞などの治療に用いられる心臓カテーテル販売では全国トップシェアであり、さらなるシェア拡大を目指します。

虚血性心疾患の中心患者は65~79歳の高齢者であり、今後高齢化が進む日本では市場の拡大が続く見通しです。当社の主要エリアである首都圏は全国平均を上回る勢いで高齢化が進んでおり、症例数の増加が予想されます。

従来の外科手術は切開などを伴うため、身体への負担や体力消耗が大きく、回復にも長期間を要します。しかし低侵襲治療は切開部を最小限に抑えて診断・治療が行えるため、外科手術ができなかった患者も治療が可能となります。また、入院・加療期間を短縮できることから、医療費の低減も可能になります。

先日、米国の学会に出席してきましたのですが、低侵襲治療のニーズは非常に高く、世界的な市場の伸びを実感しました。適用の範囲も広がっており、さまざまな領域で新しい治療法や医療機器が導入される時代が来るでしょう。

安倍政権が打ち出す健康長寿社会の実現という戦略は当社にとっても追い風になりますし、TPP(環太平洋戦略的経済連携協定)の進展によっては仕入れの多様化や原価低減などの可能性も出てきます。再生医療やTPPの動向を見極め、来るべきビジネスチャンスを獲得していきたいと考えております。







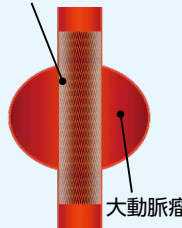


## Q-5 現在の主力分野、今後の注力分野を教えてください。

主力分野は「虚血性心疾患関連」のPTCAバルーンカテーテルやDES（薬剤溶出ステント）、IVUS（血管内超音波診断用カテーテル）です。注力分野は「心臓律動管理関連」のペースメーカやCRTD（両心室ペーシング機能付植込み型除細動器）、「心臓血管外科関連」のステントグラフトなどです。心臓領域以外では「末梢血管疾患関連」「脳外科関連」「糖尿病関連」など、新しい分野にも注力しています。

患者さんの痛み、悩みを和らげ、クオリティ・オブ・ラ

イフ(QOL)=生活の質を向上させるということが重要視され、医療は低侵襲や無侵襲の方向に進んでいます。今まで解明されなかった病気の仕組みが解明され、新しい高度な治療法が次々と開発され、普及しています。それに伴い、低侵襲治療の領域は心臓以外にも拡大しています。当社も末梢血管疾患関連、脳外科関連や糖尿病関連製品の売上が伸びており、着実に事業領域を拡大しております。

### ■主要取扱製品

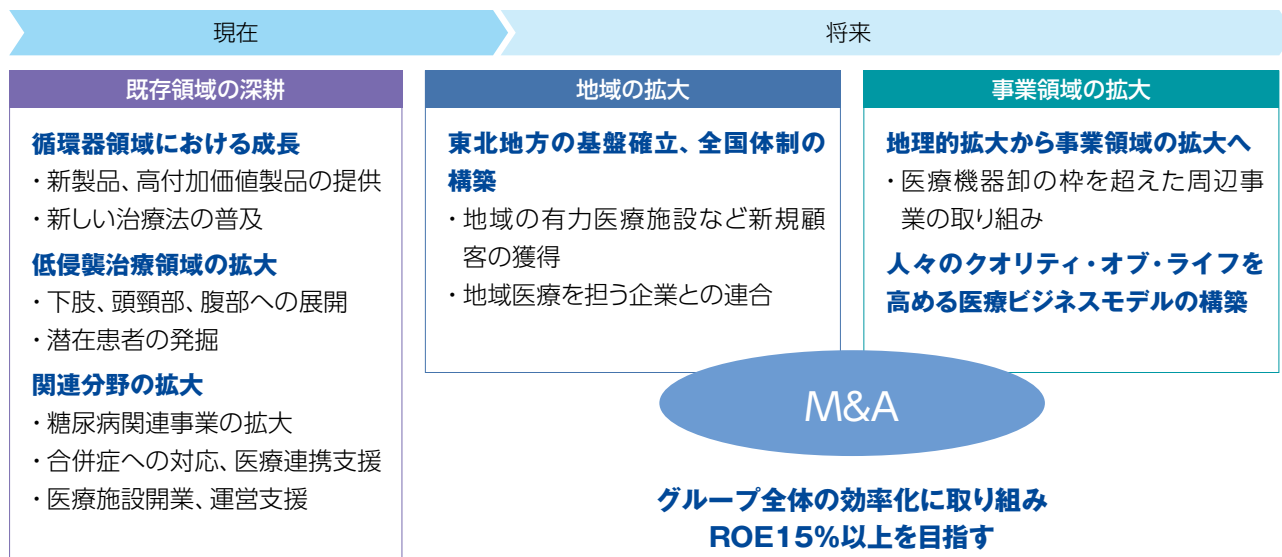
主力分野		注力分野		
虚血性心疾患関連 (PCI)	心臓律動管理関連 (CRS)	心臓血管外科関連 (CVS)	脳外科関連	糖尿病関連 (DMS)
 PTCA バルーンカテーテル ¥79,100	 CRTD ¥4,090,000	 スtentグラフト スtentグラフト(腹部) ¥1,520,000	 塞栓コイル(電気式) ¥127,000	 インスリンポンプ (レンタル・販売)
特定保険医療材料：国が価格を決定(公定価格)、2年に1度価格の見直し				

## Q-6 今後の戦略やビジョンについてお聞かせください。

日本人の3大疾病のひとつである心疾患の関連製品は、現在売上高の約70%を占めています。今後も積極的に新しい治療法や新製品を導入し、売上規模を拡大していきたいと考えています。また低侵襲治療を心臓から、下肢、頭頸部、腹部にも拡大し、潜在患者の発掘を行います。さらに循環器内科にとどまらず、糖尿病等の他の診療科目の拡大も図ります。こうした低侵襲治療分野の深耕と同時に、地域の拡大も目指します。地域の有力医

療機関を中心に新規顧客を開拓し、地域医療を担う企業との連携も視野に入れて更なる成長を目指します。成長戦略には当然、M&Aも含まれていますが、その場合、ビジョンや経営方針などが合致していることが大前提になります。単に規模の拡大を求めて行うのではなく、当社との相乗効果が見込める案件があれば、積極的に行っていく考えです。

### ■グループ成長戦略



## Q-7 最後に株主の方々にメッセージをお願いします。

当社グループは「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する」を企業理念に、引き続き低侵襲治療の普及、啓蒙に努め、業績を拡大させていく考えです。株主還元については業績や将来の事業展開を総合的に勘案しながら、安定配当の継

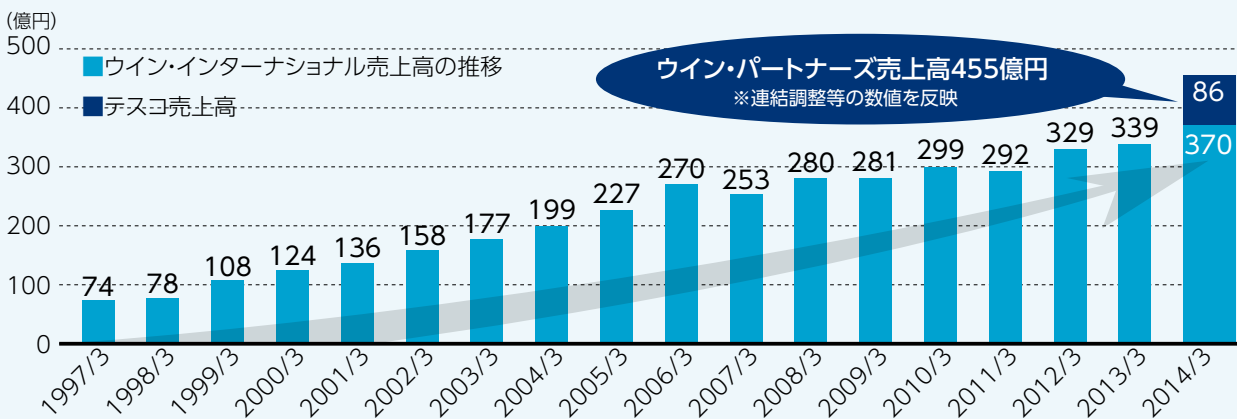
続、配当性向30%以上を目指します。新体制はスタートしたばかりですが、これまで通り真摯に経営に邁進することで企業価値を向上し、株主の皆様にお応えしていきたいと考えています。今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

### ウイン・パートナーズ 2014年3月期業績予想(連結)

売上高	45,580百万円	当期純利益	1,597百万円
営業利益	2,280百万円	1株あたり配当金	32.0円
経常利益	2,288百万円		

※予想値は2013年5月9日の公表値

### 売上高 ウイン・インターナショナル+ウイン・パートナーズ(連結)



※1997年3月期～2013年3月期は、ウイン・インターナショナル売上高。2014年3月期はウイン・パートナーズとして連結売上高を表示

## 貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	当期 2013年3月31日	前期 2012年3月31日	増減 (△印は減)
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>	<b>16,062</b>	<b>14,865</b>	<b>1,196</b>
現金及び預金	4,611	3,980	
受取手形	1,331	1,756	
売掛金	8,711	8,077	
商品	1,027	696	
その他	379	354	
<b>固定資産</b>	<b>2,347</b>	<b>1,729</b>	<b>618</b>
有形固定資産	1,172	1,196	
無形固定資産	229	122	
投資その他の資産	946	409	
<b>資産合計</b>	<b>18,409</b>	<b>16,595</b>	<b>1,814</b>
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>	<b>10,274</b>	<b>9,146</b>	<b>1,128</b>
支払手形	2,553	2,405	
買掛金	7,014	5,910	
その他	705	830	
<b>固定負債</b>	<b>215</b>	<b>189</b>	<b>25</b>
<b>負債合計</b>	<b>10,489</b>	<b>9,335</b>	<b>1,153</b>
<b>純資産の部</b>			
<b>株主資本</b>	<b>7,849</b>	<b>7,230</b>	<b>618</b>
資本金	330	330	
資本剰余金	196	196	
利益剰余金	7,383	6,764	
自己株式	△61	△61	
<b>評価・換算差額</b>	<b>70</b>	<b>28</b>	<b>42</b>
<b>純資産合計</b>	<b>7,920</b>	<b>7,259</b>	<b>660</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>18,409</b>	<b>16,595</b>	<b>1,814</b>

### Point 資産合計

資産は前期末に比べ1,814百万円の増加となりました。これは主に、売上高の増加に伴って売掛金が634百万円増加したことや、関係会社株式を456百万円取得したことなどによるものです。

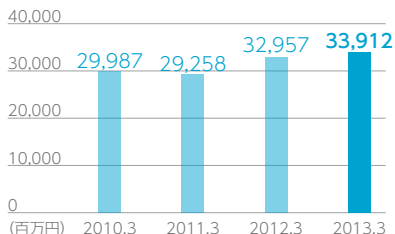
### Point 負債合計

負債は前期末に比べ1,153百万円の増加となりました。これは主に、売上高の増加に伴い仕入高が増加し、支払手形が148百万円、買掛金1,104百万円それぞれ増加したことなどによるものです。

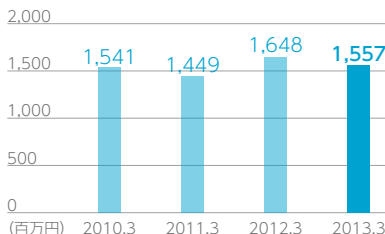
### Point 純資産合計

純資産は前期末に比べ660百万円の増加となりました。これは主に、前期の配当金の支払いにより341百万円減少した一方、当期純利益により960百万円増加したことなどによるものです。

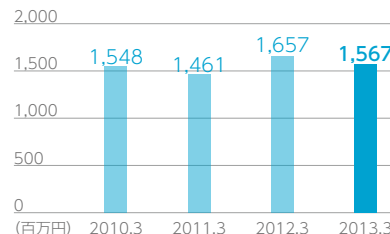
### ■売上高



### ■営業利益



### ■経常利益



損益計算書 (要旨)

(単位:百万円)

	当期 2012年4月1日～ 2013年3月31日	前期 2011年4月1日～ 2012年3月31日	増減 (△印は減)
売上高	33,912	32,957	955
売上原価	29,515	28,603	
売上総利益	4,397	4,354	
販売費及び一般管理費	2,840	2,706	
営業利益	1,557	1,648	△90
営業外収益	10	11	
営業外費用	0	1	
経常利益	1,567	1,657	△90
特別利益	—	7	
特別損失	1	7	
税引前当期純利益	1,566	1,657	△91
法人税等	606	702	
当期純利益	960	955	4

Point

売上高

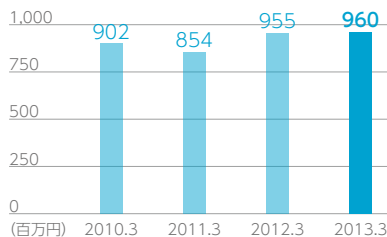
前期に比べ2.9%の増加となりました。償還価格改定による価格下落というマイナス要因を、新規取引先の獲得、主要顧客施設の症例数増、取引領域の拡大、大型機器・設備の売上増により吸収しました。

Point

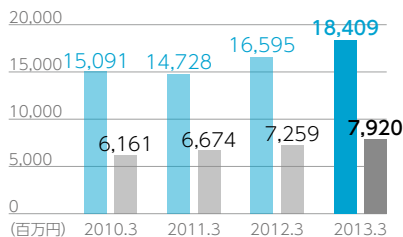
営業利益

前期に比べ5.5%の減少となりました。償還価格改定等による価格下落、虚血性心疾患 (PCI) 部門の減収による粗利益率の低下が主な要因です。また、経営統合に伴う費用や人員強化による人件費など経費も増加しました。

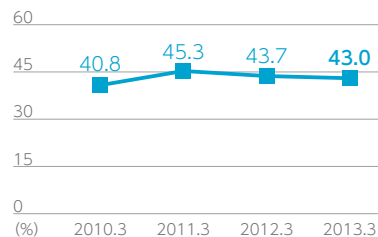
■ 当期純利益



■ 総資産 ■ 純資産



■ 自己資本比率



## キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

	当期 2012年4月1日～ 2013年3月31日	前期 2011年4月1日～ 2012年3月31日	増減 (△印は減)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,737	596	1,141
投資活動によるキャッシュ・フロー	△723	△200	△523
財務活動によるキャッシュ・フロー	△382	△441	58
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	630	△45	676
現金及び現金同等物の期首残高	3,980	4,026	△45
現金及び現金同等物の期末残高	4,611	3,980	630

## Point

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

純粋な営業活動で得られた収入が2,391百万円ある一方、法人税等を658百万円支払ったことなどにより、1,737百万円の収入となりました。

## Point

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

関係会社株式の取得により456百万円の支出があったことや、無形固定資産の取得により134百万円の支出があったことなどにより、723百万円の支出となりました。

## Point

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

前期の配当金を341百万円支払ったことや長期借入金を41百万円返済したことなどにより、382百万円の支出となりました。

## IRカレンダー



ウイン・パートナーズ株式会社第1期定時株主総会は2014年6月開催の予定です。

## 会社概要

(2013年4月1日現在)

社名	ウイン・パートナーズ株式会社
英文社名	WIN-Partners Co., Ltd.
事業内容	医療機器販売等を行う会社の経営 管理及びそれに付帯又は関連する 事業等
本店所在地	東京都台東区台東四丁目24番8号
グループ会社	株式会社ウイン・インターナショナル、 テスコ株式会社
設立年月日	2013年4月1日
資本金	5億5千万円
従業員数	352名

## 株式の状況

(2013年4月1日現在)

発行可能株式総数	50,000,000株
発行済株式の総数	15,251,655株
株主数	2,749名

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
秋沢 英海	4,108,200	28.6
ビービーエイチエフオーフィデリティロープライス ドストックファンド(プリンシパルオールセクターサ ポートフォリオ) (常任代理人株式会社三菱東京UFJ銀行)	1,230,300	8.6
秋田裕二	1,205,745	8.4
株式会社キエマ企画	945,500	6.6

(注)持株比率は自己株式897,433株を控除して計算しております。

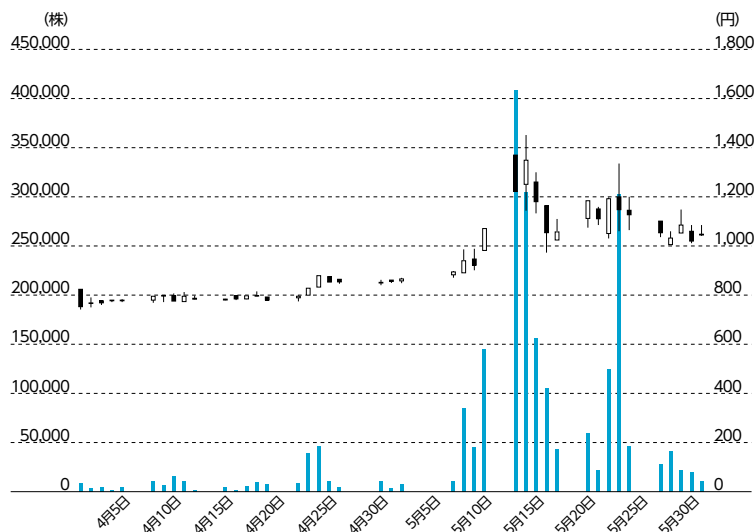
## 代表者および役員

(2013年6月26日現在)

代表取締役社長	秋沢 英海
取締役	秋田 裕二
取締役	三田上 浩美
取締役	村田 裕可
取締役	間島 進吾
監査役	神田 安積
監査役	菊地 康夫

当社常勤監査役のト部容志孝が平成25年6月2日に急逝し、同日をもって常勤監査役を退任いたしました。なお、当監査役の逝去により、監査役が2名となり法定員数を欠くこととなるため、臨時株主総会を開催し、監査役を選任する予定であります。詳細は決まり次第、お知らせいたします。

## 株価及び出来高の推移(2013年4月1日～5月31日)



## 株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	期末配当金 3月31日
公告の方法	電子公告 <a href="http://www.win-partners.co.jp/koukoku/">http://www.win-partners.co.jp/koukoku/</a> 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 (特別口座の口座管理機関)	東京都千代田区丸の内1-4-5 三菱UFJ信託銀行株式会社
連絡先・送付先	〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711 (フリーダイヤル)

※株券電子化に伴い、株主さまの住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則として口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。



WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

**WIN PARTNERS**

**ウイン・パートナーズ 株式会社**

〒110-8558 東京都台東区台東4-24-8  
TEL: 03-6895-1234

[www.win-partners.co.jp](http://www.win-partners.co.jp)