

2013年9月

個人投資家向け会社説明会

代表取締役社長 秋沢英海

ウイン・パートナーズ株式会社
WIN-Partners Co., Ltd.



証券コード: 3183



会社概要		3
沿革		4
基本方針		6
事業概要		7
今後の成長戦略		17
決算概要		19
2014年3月期第1四半期実績		20
決算のポイント		23
セグメント別業績レビュー		24
虚血性心疾患関連(PCI)		25
心臓律動管理関連(CRS)		27
心臓血管外科関連(CVS)		29
糖尿病関連(DMS)		31
末梢血管疾患関連(PPI)		33
2014年3月期通期予想		36

会社概要

2013年4月1日
医療機器商社、ウィン・インターナショナルとテスコが経営統合
持株会社ウィン・パートナーズ発足



1983年

医療機器販売

首都圏

創業

主な事業内容

主要地域

1973年

医療機器販売

宮城県、福島県

証 券 コ ー ド : 3183 JASDAQ(スタンダード)

本 社 : 東京都台東区台東四丁目24番8号

資 本 金 : 5億5千万円

事 業 内 容 : 医療機器販売等を行うグループ企業の経営管理

代表者及び役員構成 : 代表取締役社長 秋沢 英海
他、取締役 4名(うち、社外取締役 1名)
監査役2名(うち、社外監査役 2名)

100% 連結子会社 : (株)ウイン・インターナショナル、テスコ(株)

グループ従業員数 : 354名 (2013年6月30日現在)

発行済株式数 : 15,251,655株(自己株式:897,433株を含む)

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。

当社グループは、当社及び連結子会社2社からスタートします。
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入れ、企業価値の拡大を図ります。

・循環器系の低侵襲治療分野に特化

- ⇒ 身体的負担の少ない低侵襲治療の普及を黎明期より推進
- ⇒ 顧客は国内有力医療施設
- ⇒ 独立系：各症例にあった最適な医療機器を医師に提案

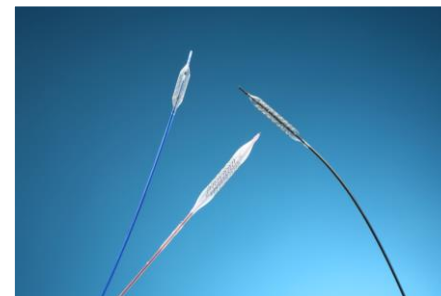
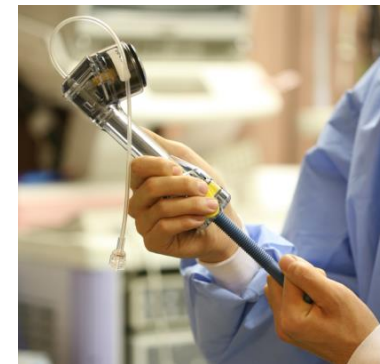
・心臓カテーテルでトップシェア



低侵襲とは

検査や治療において、身体に対する侵襲、
つまり**身体的負担(熱・出血・苦痛)**を
できるだけ少なくすること。

患者様の**生活の質(QOL=Quality of life)**を
向上させることが可能で、
このような治療法が増えてきております。



ウィン・パートナーズはQOL推進企業です

① 病院経営の視点からの提案

医療機関の3極(医師・経営陣・管理部門)
に対する総合提案力

それぞれのニーズに沿った提案
(人材補強 / 設備投資 / 集患施策)

成長性

業界再編をリードする
医療商社グループ

収益性

② 専門性

- ・高度な商品知識、サービスの提供
- ・医療施設の高度医療化をサポート
- ・医療機器メーカーへの提案

③ 集中戦略

- ・顧客: 有力医療施設
- ・製品: 低侵襲治療分野の高付加価値製品
- ・エリア: 首都圏、東北、他主要都市

低侵襲治療、心臓治療の医療機器が主軸

主力分野

虚血性心疾患関連
(PCI)

PTCA
バルーンカテーテル
¥79,100

DES
(薬剤溶出ステント)
¥295,000

心臓律動管理関連
(CRS)



CRTD
¥4,090,000

心臓血管外科関連
(CVS)

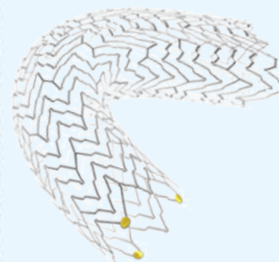
ステントグラフト



ステントグラフト
(腹部)
¥1,520,000

注力分野

末梢血管疾患関連
(PPI)



末梢血管用ステント
¥210,000

糖尿病関連
(DMS)



インスリンポンプ
(レンタル・販売)

大型医療機器

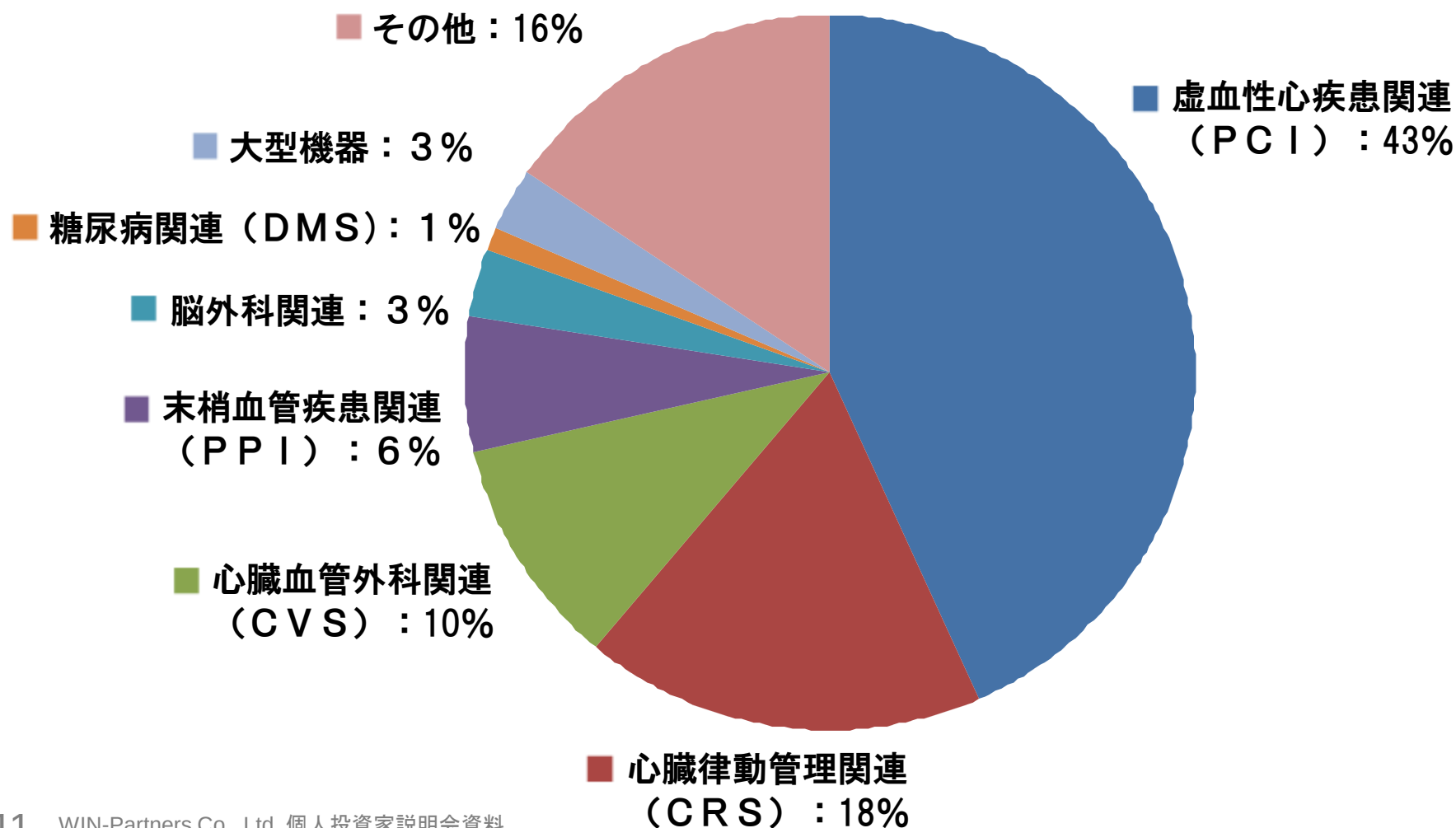


MR I

数千万～数億円

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

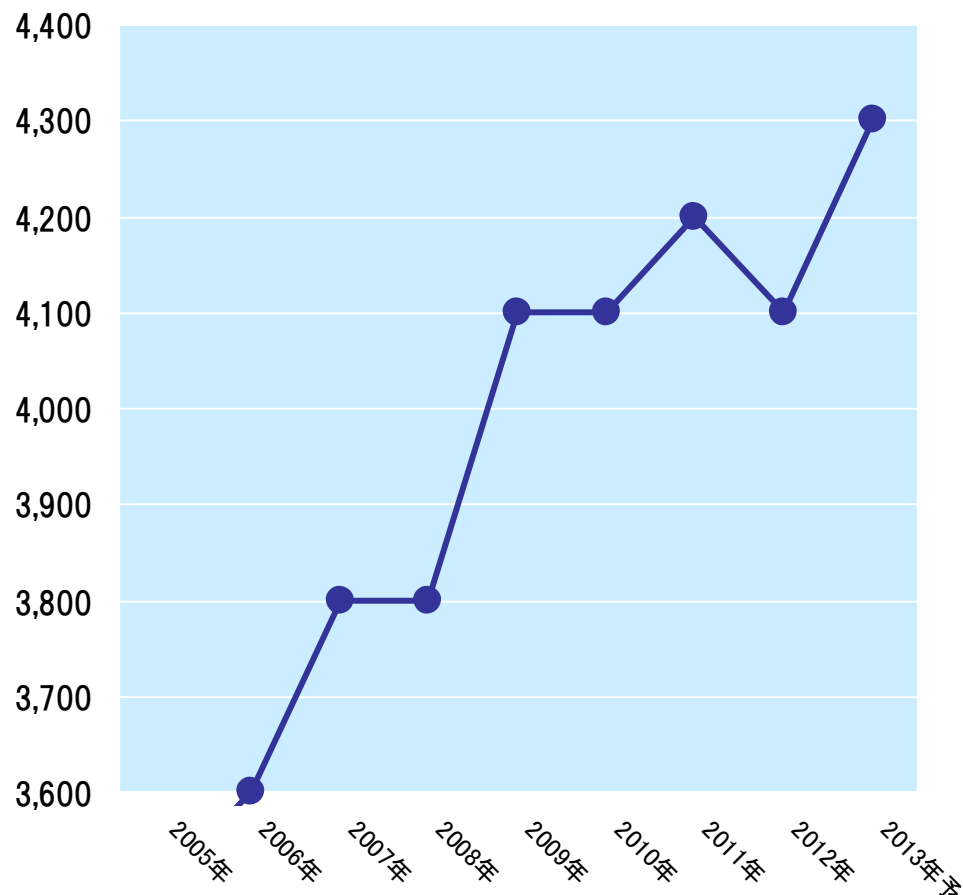
第1四半期連結売上構成比



ターゲット市場は約4,300億円

(単位: 億円)

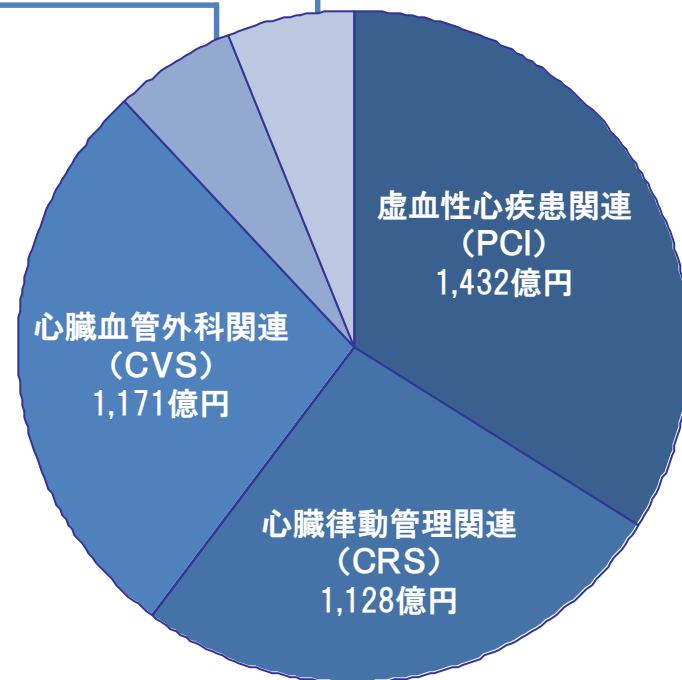
ターゲット市場推移



ターゲット市場内訳

末梢血管疾患
関連(PPI)
254億円

脳外科関連
253億円

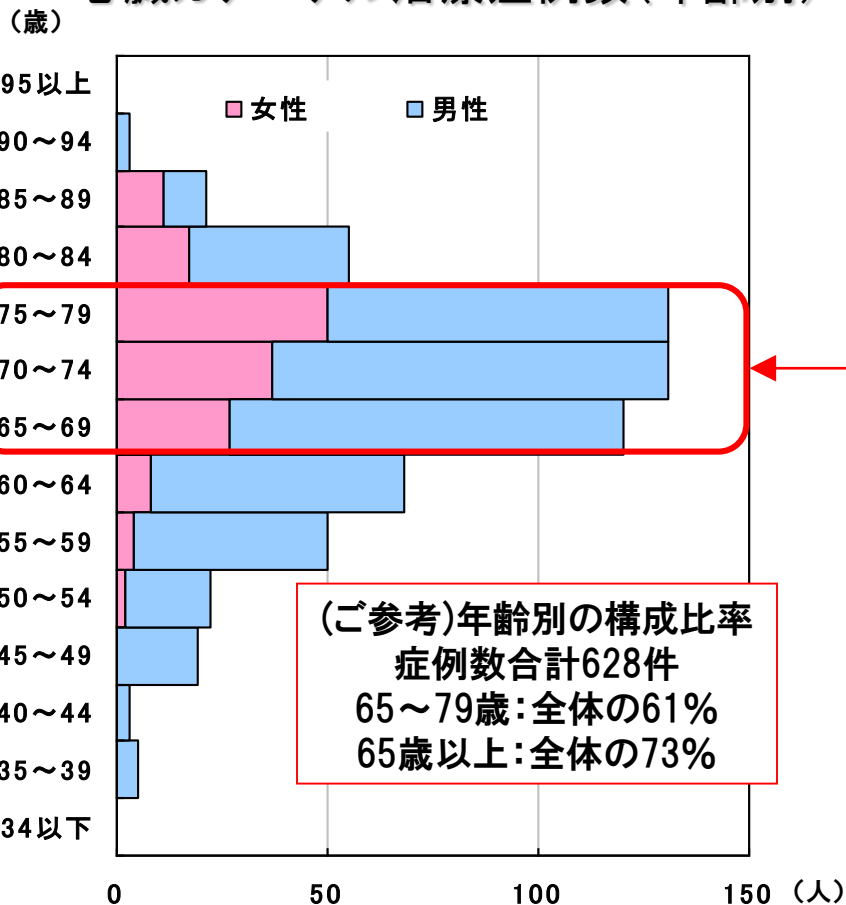


出典: アールアンドディ「医療機器・用品年鑑2013年版」

PCI市場～高齢化が追い風

① PCIの中心患者は65歳～79歳

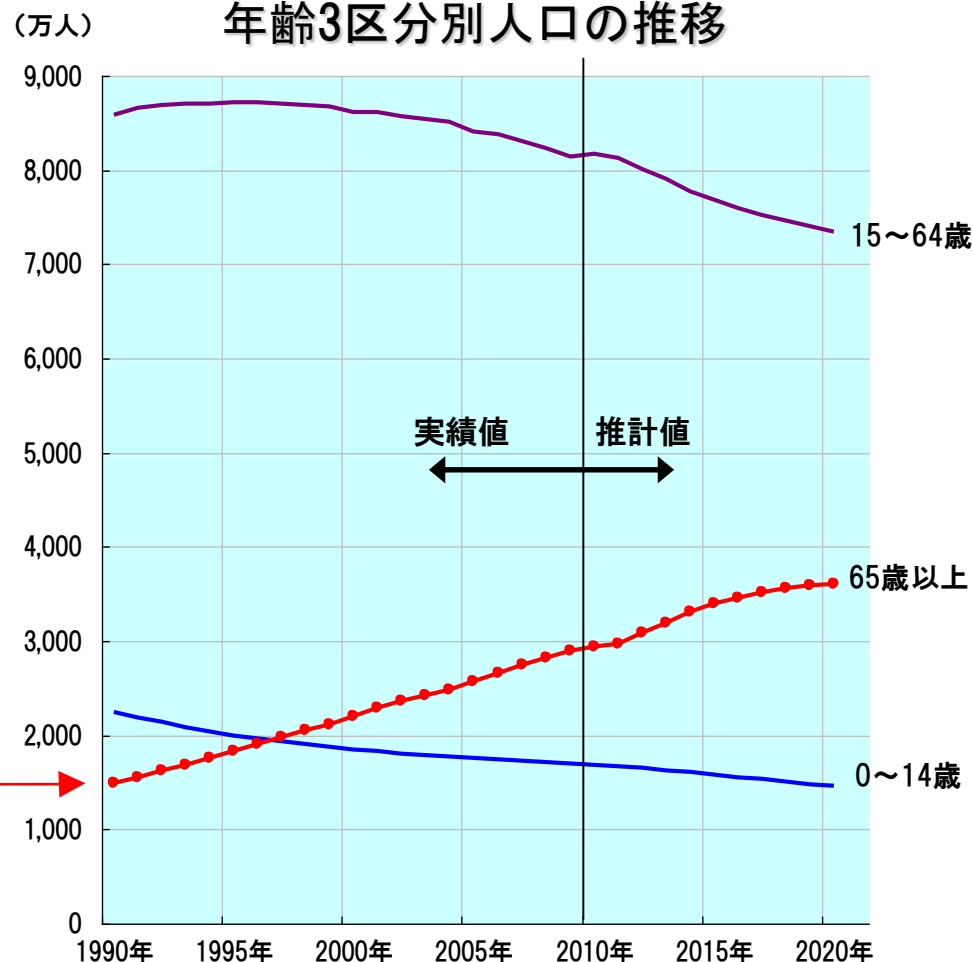
心臓カテーテル治療症例数(年齢別)



(出典)当社取引先の3ヶ月間の年齢別症例数(2010年調査)

② 中心患者(65歳～79歳)人口が増加

年齢3区分別人口の推移



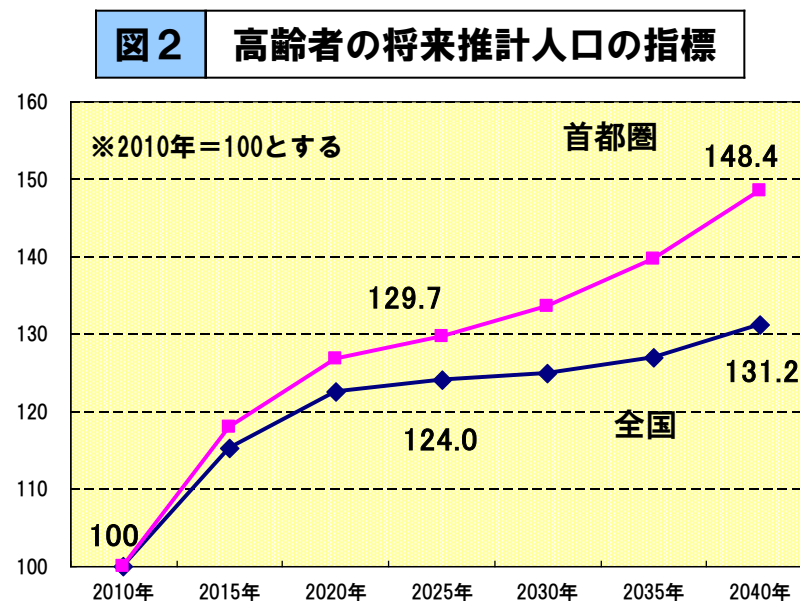
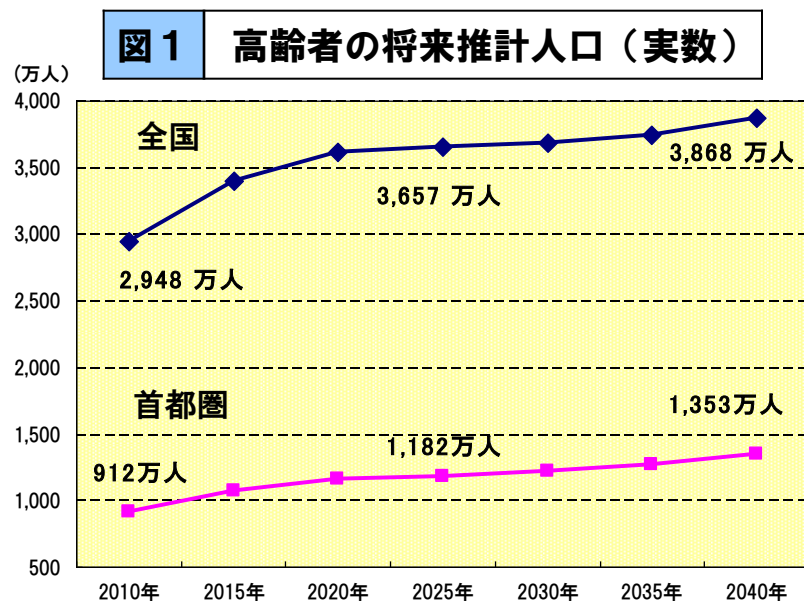
(出典)国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(平成24年1月推計)

高齢者人口が急激に増加する首都圏

■2025年までの高齢者人口の動向

【首都圏の高齢者人口】《2010年》912万人 → 《2025年》1,182万人…約270万人増加（図1）。

【高齢者人口増加率】指標：2010年を100 → 2025年《全国》124.0 < 《首都圏》129.7（図2）。



（出典）国立社会保障・人口問題研究所 「日本の地域別将来推計人口」（平成25年3月推計）

営業拠点ネットワーク

＜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

第六営業部

福島営業所 札幌営業所

テスコ株式会社

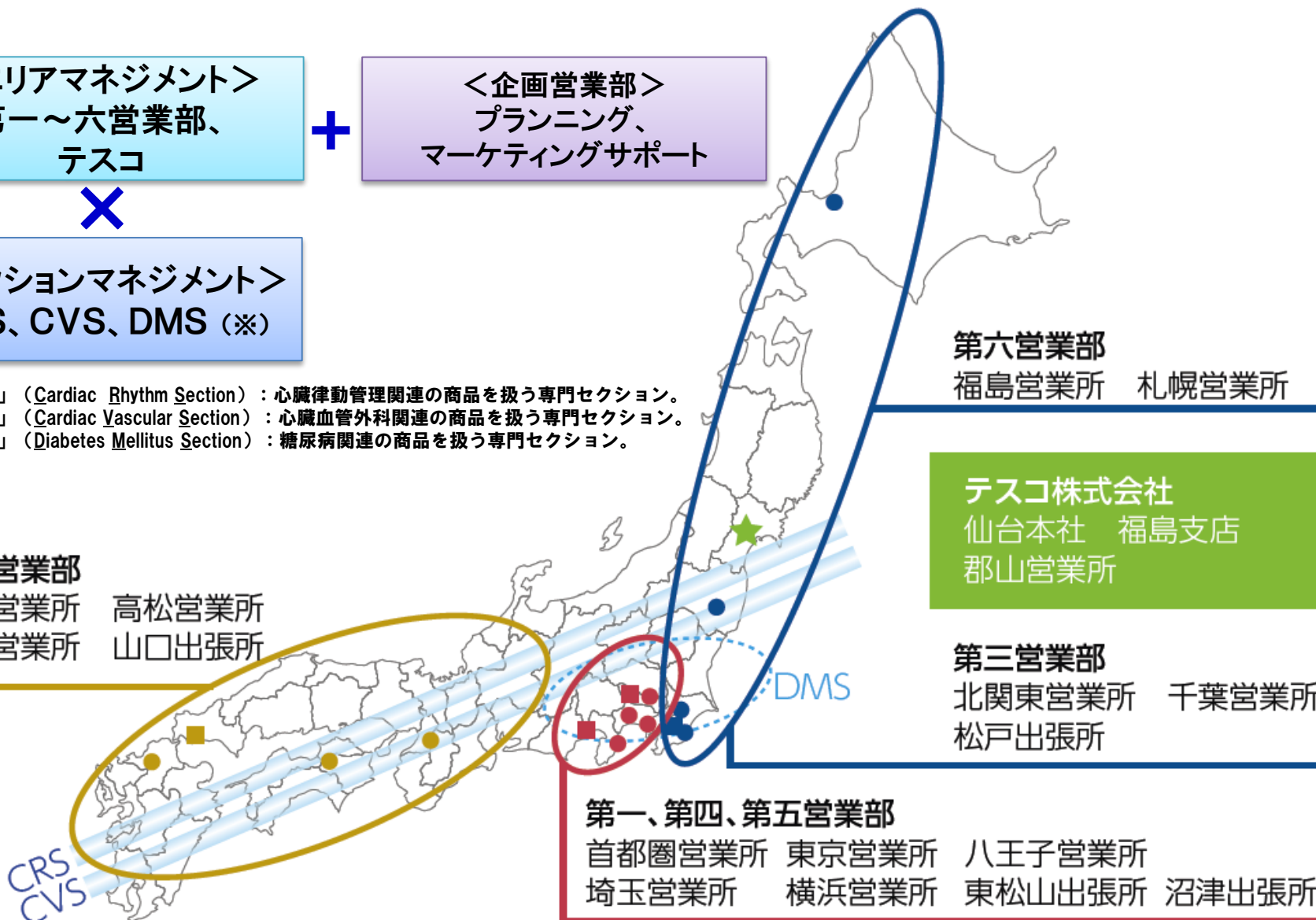
仙台北社 福島支店
郡山営業所

第三営業部

北関東営業所 千葉営業所
松戸出張所

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



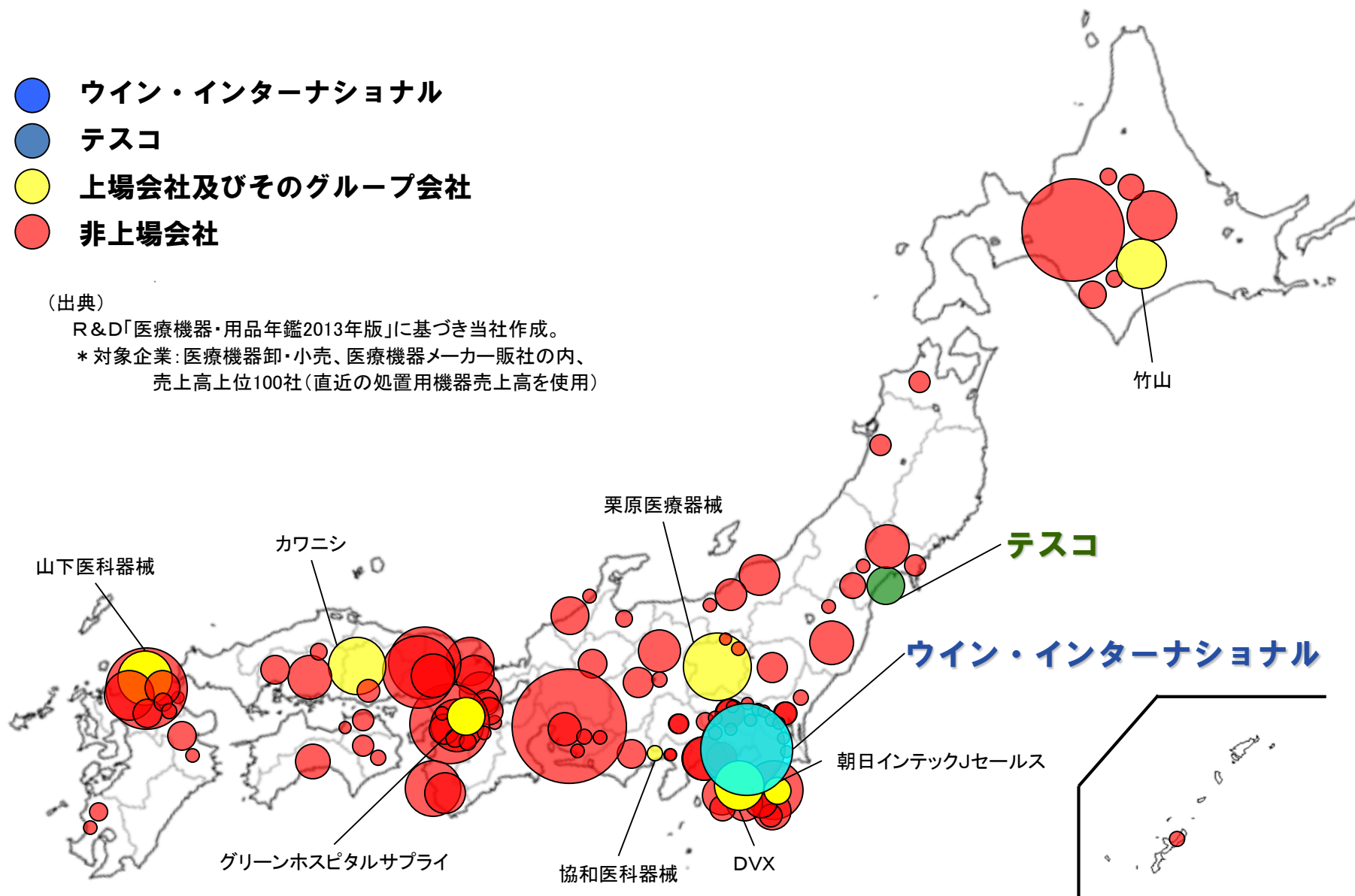
医療機器卸業界マップ(治療用医療機器売上規模)

- ウィン・インターナショナル
- テスコ
- 上場会社及びそのグループ会社
- 非上場会社

(出典)

R & D「医療機器・用品年鑑2013年版」に基づき当社作成。

* 対象企業: 医療機器卸・小売、医療機器メーカー販売の内、
売上高上位100社(直近の処置用機器売上高を使用)



現在

将来

既存領域の深耕

循環器領域における成長

- ・新製品、高付加価値製品の提供
- ・新しい治療法の普及

低侵襲治療領域の拡大

- ・下肢、頭頸部、腹部への展開
- ・潜在患者の発掘

関連分野の拡大

- ・糖尿病関連事業の拡大
- ・合併症への対応、医療連携支援
- ・医療施設開業、運営支援

地域の拡大

東北地方の基盤確立、 全国体制の構築

- ・地域の有力医療施設など新規顧客の獲得
- ・地域医療を担う企業との連合

事業領域の拡大

地理的拡大から事業領域の拡大へ

- ・医療機器卸の枠を超えた周辺事業の取り組み

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

M&A

**グループ全体の効率化に取り組み、
ROE 15%以上を目指す**

- マーケットシェアの拡大による価格交渉力の向上
- 医療機器メーカーに対する提案力の向上
(商品開発、マーケティング戦略等)
- 最先端医療機器の導入、豊富な品揃えによる
顧客に対する対応力の向上
- グループ内の情報共有による新規顧客開拓
- グループ管理体制の最適化、ローコストオペレーション
の推進

決算概要

A solid blue horizontal bar spanning the width of the slide, positioned below the title.

2014年3月期第1四半期実績

	2013年4-6月期		2012年4-6月期 参考値
	金額 (百万円)	百分比 (%)	2社単純合算 (百万円)
売 上 高	10,823	100.0	9,639
営 業 利 益	505	4.7	—
経 常 利 益	509	4.7	—
当期純利益	686	6.3	—
1株当たり当期純利益(円)	47.84	—	—
1株当たり純資産(円)	702.42	—	—

(注: テスコ社の前期が変則決算の為、利益の参考値はありません)

売上、利益ともに計画を達成

	2013年4-6月期	
	金額(百万円)	百分比(%)
売上高	10,823	100.0
売上原価	9,330	86.2
売上総利益	1,492	13.8
販売管理費	986	9.1
営業利益	505	4.7
営業外収益	3	0.0
営業外費用	0	0.0
経常利益	509	4.7
特別利益	377	3.5
特別損失	0	0.0
税前利益	885	8.2
税金費用	199	1.9
当期純利益	686	6.3

連結貸借対照表

(単位:百万円、%)	2013年6月末	
	金額	構成比
流動資産	19,352	87.8
現金・預金	6,472	29.4
売上債権	11,359	51.5
商品	1,069	4.9
その他流動資産	450	2.0
固定資産	2,685	12.2
有形固定資産	1,770	8.0
無形固定資産	279	1.3
投資その他資産	636	2.9
資産合計	22,038	100.0

(単位:百万円、%)	2013年6月末	
	金額	構成比
流動負債	11,608	52.6
仕入債務	10,779	48.9
未払法人税等	202	0.9
その他流動負債	627	2.8
固定負債	346	1.6
退職給付引当金	344	1.6
その他固定負債	2	0.0
負債合計	11,955	54.2
純資産合計	10,082	45.8
負債・純資産合計	22,038	100.0

売上高

ほぼすべてのセグメントで増収を達成

- 主要顧客施設において症例数が順調に増加
- 院内シェアの拡大
心臓律動管理および心臓以外の領域(末梢血管、脳外科)が好調
- 前期の人員増強の効果、出張所開設による営業エリア拡大

営業利益

営業利益率は計画を若干上回る

- 販売数量増による仕入コストの低減、高付加価値製品の売上拡大

当期利益

特別利益 377百万円により増益

- 経営統合に伴う負ののれん発生益、テスコ株式の段階取得による差益

連結セグメント別売上高

2013年4-6月期 セグメント別売上高	売上高	売上高伸長率（％）		構成比
	（百万円）	数量	金額	（％）
虚血性心疾患関連(PCI)	4,683	+6.2	+7.6	43.3
心臓律動管理関連(CRS)	1,932	+18.0	+19.3	17.9
心臓血管外科関連(CVS)	1,096	+11.0	+11.0	10.1
末梢血管疾患関連(PPI)	666	+32.8	+25.5	6.2
脳外科関連	338	+37.0	+32.3	3.1
糖尿病関連(DMS)	123	-	+7.1	1.1
大型機器	313	-	▲ 11.4	2.9
その他	1,669	-	+17.3	15.4
合計	10,823	-	+12.3	100.0

経皮的冠動脈形成術

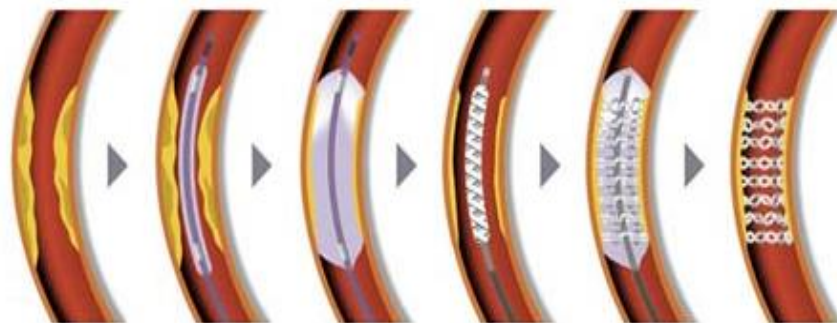
狭心症など血管が狭まり血流が悪化する疾患(虚血性心疾患)を血管内部から治療する方法

PTCAバルーンカテーテル

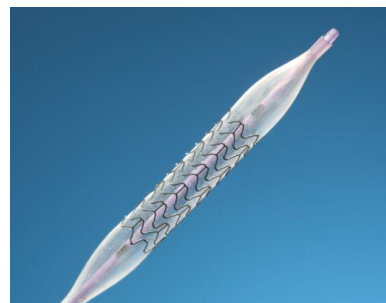


狭窄(血管が狭くなること)箇所ではバルーンを膨らませ、血管を広げ血流を改善させる。

〔治療イメージ〕

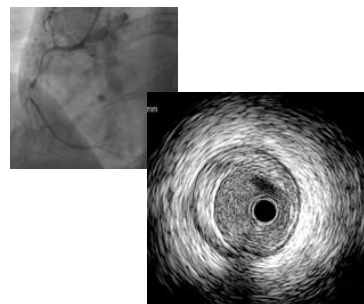


DES (薬剤溶出ステント)



狭窄箇所では筒状の網目の金属(ステント)を留置し、再狭窄を防ぐ。ステントに再狭窄を抑制する薬剤が塗布されているものをDESという。薬は時間をかけて溶出する。

IVUS (血管内超音波診断用カテーテル)



超音波で血管内部を映像化する診断装置用カテーテル。PCIの前後に使用する。

市場動向

- DESの普及により、再狭窄率が減少し、症例数は2012年に微減

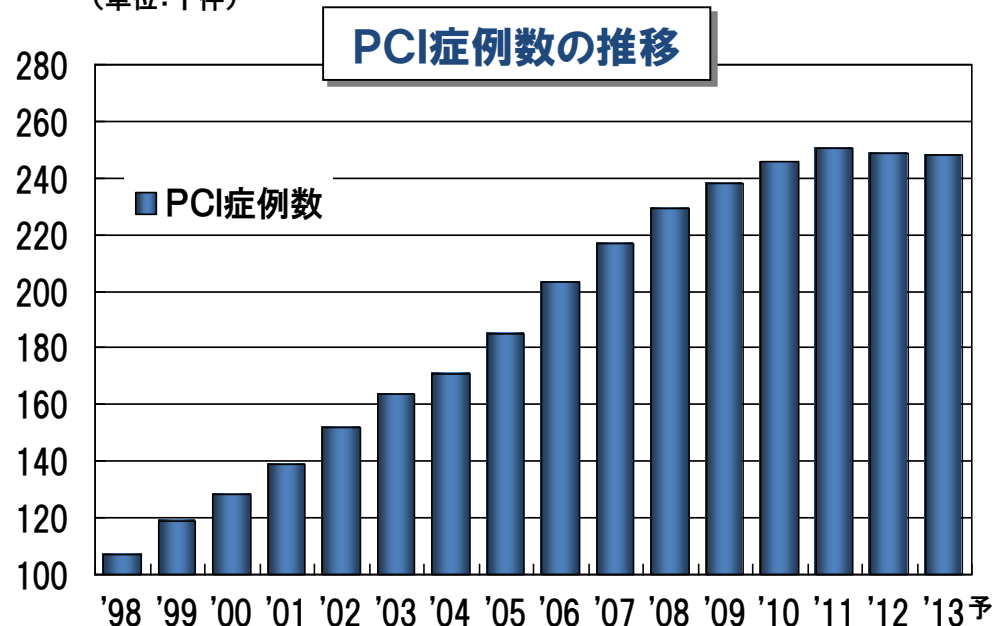
1Qの主な取り組み

- 主要顧客施設に対して増患施策の提案
- 医療連携支援を強化



医師増員やカテーテル手術室の増築等の支援により、
当社顧客施設の症例数は増加

(単位:千件)



(出典)R&D「医療機器・用品年鑑2013年版」

ペースメーカー・ICD・CRTD移植術

心筋に電気刺激を与える医療機器を体内に埋め込み、心臓に異常拍動が生じた際には電気刺激を与え、症状を抑える治療法

ペースメーカー



心臓の鼓動が途切れたことを検知すると、電氣的刺激を心臓に送り、正常なリズムで鼓動させる

ICD (植込型除細動器)



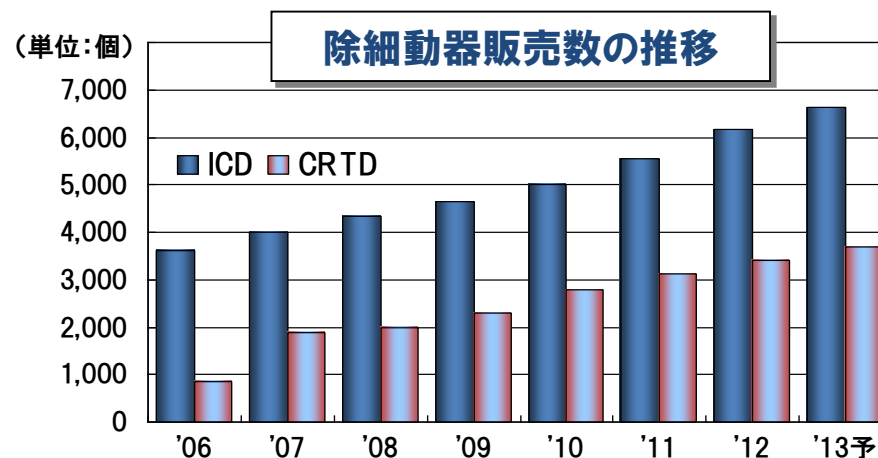
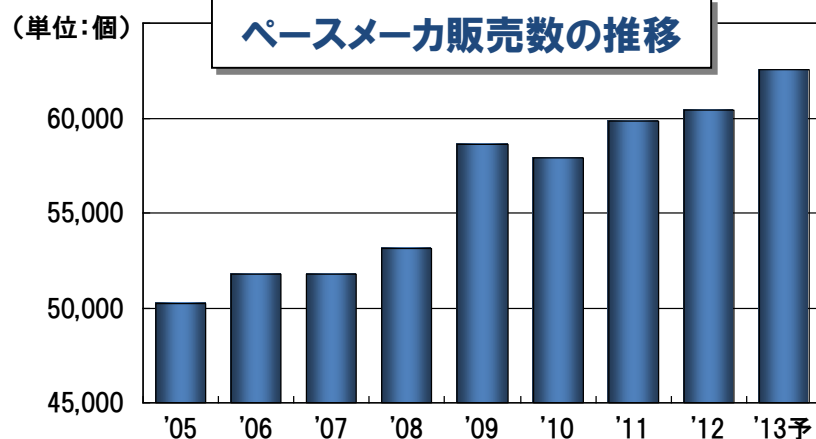
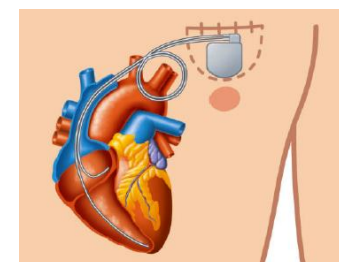
ペースメーカー機能に加えて、命に関わる症状が出た場合には、電気ショックで発作を止める機能がある

CRTD (両室ペースティング機能付き植込型除細動器)



ペースメーカー機能、ICD機能に加えて、心不全を治療する機能がある

〔治療イメージ〕



市場動向

- MRI対応ペースメーカーが市場を席巻
 - ・ 2012年10月 MRI対応ペースメーカーが上市
 - ・ 2013年 6月 他メーカーより競合品が上市
- ICD、CRTD、アブレーションは診療報酬(手技料)増額等により、症例数が拡大

1Qの主な取り組み

- 高価格のMRI対応ペースメーカーの拡販
- 新規顧客開拓、AF(心房細動)治療の啓蒙活動

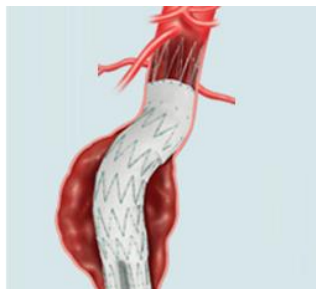


**MRI対応型が、ペースメーカー売上高の約40%に拡大
ICD、CRTD、EP・アブレーションも好調に推移**

ステントグラフト内挿術

大動脈瘤(腹部や胸部大動脈が瘤のように膨らみ、破裂すると死に至る危険がある疾患)を血管内部から治療する方法。

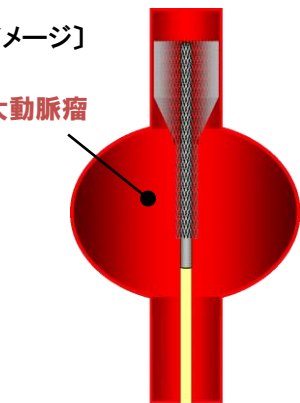
ステントグラフト



筒状の金属(ステント)がついた人工血管(=ステントグラフト)を患部で広げ、瘤内部への血流を遮断し、動脈瘤の拡大を防ぎ、破裂の危険性を低下させる。

〔治療イメージ〕

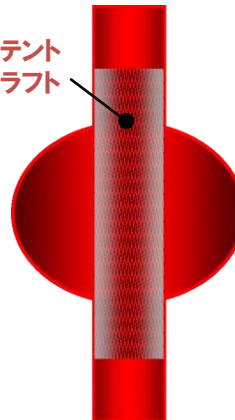
大動脈瘤



ステントグラフトをカテーテルで患部まで運ぶ。



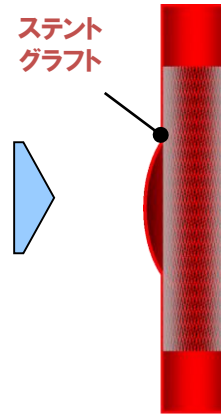
ステント
グラフト



患部でステントグラフトを広げる。

ステント
グラフト

大動脈瘤

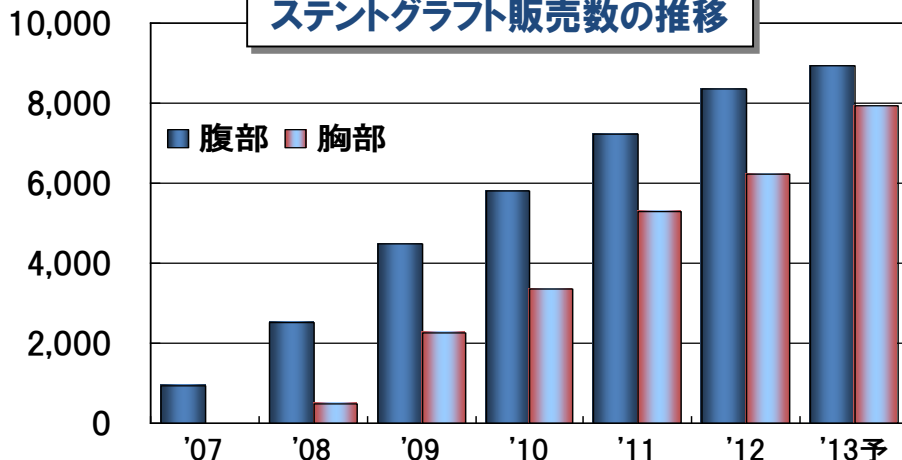


瘤への血液の流れが遮断され、瘤が縮小する。

* 縮小しない場合でも破裂の危険性は低下

(単位:個)

ステントグラフト販売数の推移



従来の治療法は、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。

【参考】

米国の人工血管置換術の内訳(2006年)

外科手術:ステントグラフト手術 = 4:6

(出典)R&D「医療機器・用品年鑑2013年版」

市場動向

- 2007年より大動脈治療用ステントグラフトの普及が進む
- ステントグラフト内挿術の診療報酬(手技料)の増額等により、市場が拡大
- 心臓大血管手術数は微増

1Qの主な取り組み

- 顧客施設に対してステントグラフト症例開始や集患施策の提案
- 新規顧客開拓を強化



新規認定施設の増加により、症例数が増加

画期的なインスリンポンプ療法の普及推進

- ・ 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糖尿病の治療法
- ・ 患者の負担軽減によるQOL(生活の質)の改善が可能
- ・ 欧米では普及しているが、日本国内では普及が遅れている
 - * 現在、国内で一般的な治療法は インスリン自己注射療法

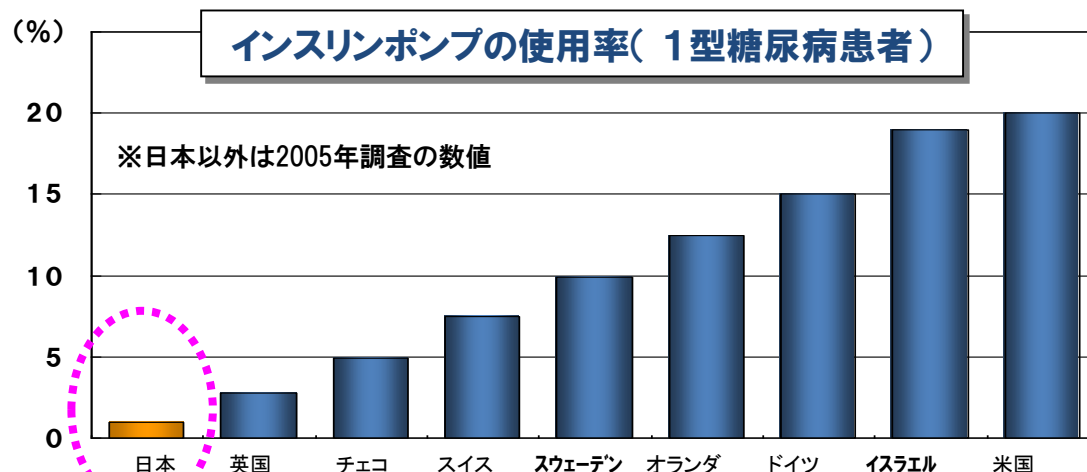
【糖尿病患者は2,210万人】

- ・ 糖尿病患者は全国に2,210万人と推定 (参考:「国民健康・栄養調査(平成19年)」)
 - 糖尿病が「強く疑われる人」890万人、「可能性を否定できない人」の1,320万人



インスリンポンプ

血糖値変動の測定データをもとに
インスリンの持続注入を行う。



(出典) Novo Nordisk Pharma Ltd. Online DITN 第386号(2010年)により当社作成

日本のインスリンポンプ普及率は
1%未満と推定。

日本は欧米の2005時点の普及率と
比べても極めて低い。

市場動向

- インスリンポンプの認知度が向上
- 今期は新規参入企業によるインスリンポンプの新製品が発売され、更に市場が拡大する見通し

1Qの主な取り組み

- 新規顧客を積極的に開拓
- インスリンポンプ療法の啓蒙活動強化
- 糖尿病による合併症(循環器疾患)に対するサポート強化

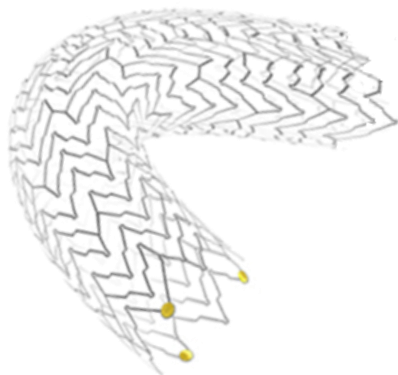


インスリンポンプのレンタル台数、売上高ともに30%増

経皮的末梢血管形成術

腹部動脈以下の下肢動脈や、頸動脈、腎動脈、上肢動脈などの血管が狭まり血流が悪化する疾患を血管内部から治療する方法

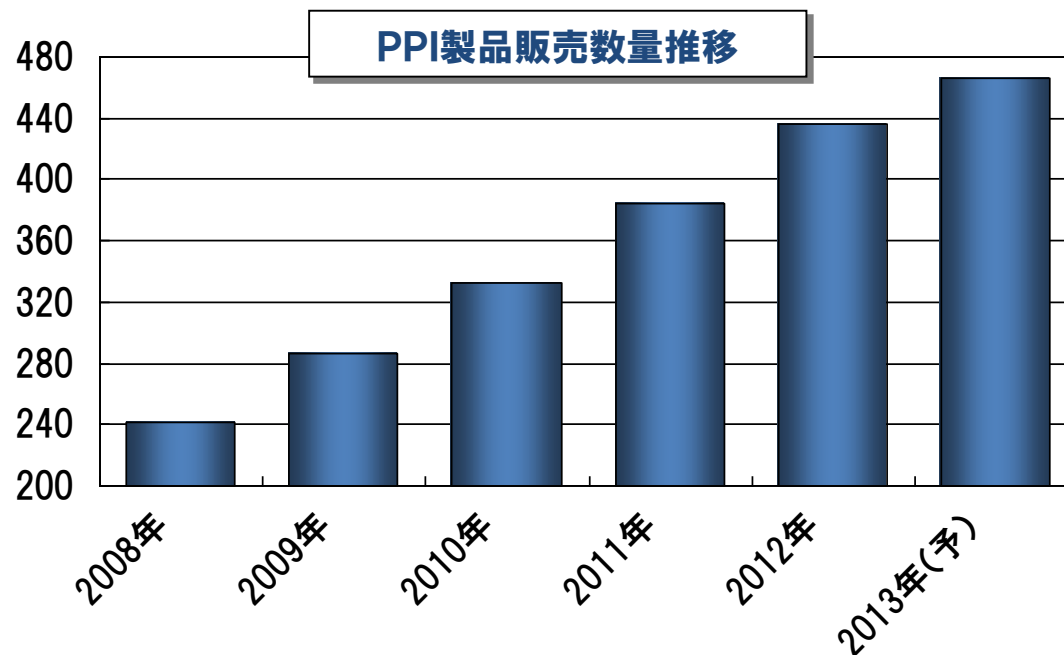
末梢血管用ステント



詰まった血管を内部から治療する筒状の網目の金属をステント、再狭窄を抑制する薬剤が塗布されているものを薬剤溶出ステント(DES)という。

末梢ステントとは太もも等の動脈が詰まる「末梢動脈疾患」の治療に用いられ、動きの多い下肢に使用される為、柔軟性、耐久性に優れている。

(単位:千個)



(出典)R&D「医療機器・用品年鑑2013年版」

市場動向

- 末梢血管用ステントの新製品が保険適用(適用領域の拡大)、経皮的シヤント拡張術の診療報酬(手技料)新設等により、対象症例が増加
- PCIと比べ、市場規模は小さかったが、製品開発が活発化し、対象症例も増えたことから市場が拡大する見込み

1Qの主な取り組み

- 症例開始に向けて顧客支援、新規顧客開拓を強化
- 新製品(末梢血管用ステント)の販売拡大

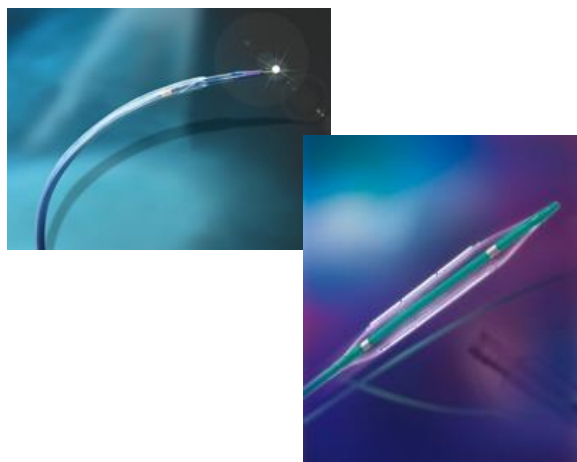


循環器科から他科へ当社グループの院内シェアが拡大
顧客施設の症例数が大幅に増加

“低侵襲治療”を心臓以外へ拡大

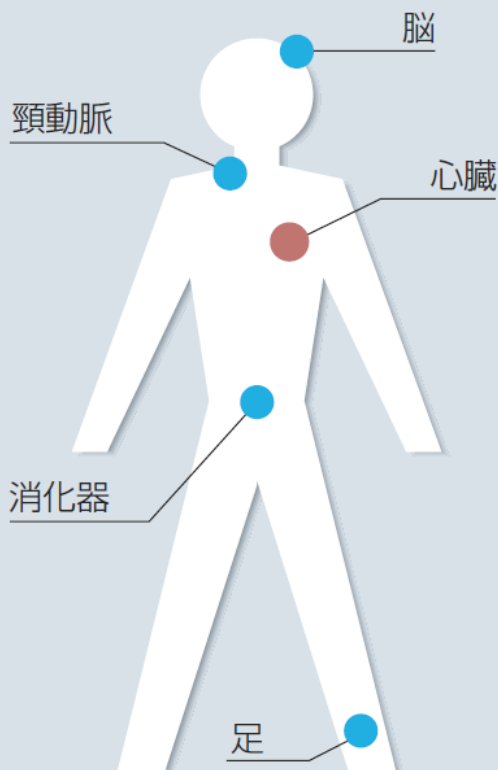
下肢・頭頸部・腹部領域

PTAカテーテル・マイクロカテーテル

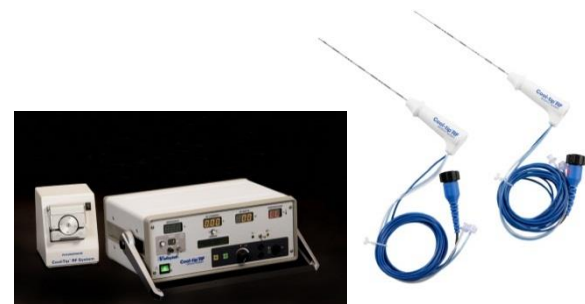


© 2005 Boston Scientific Corporation or its affiliates. All rights reserved.

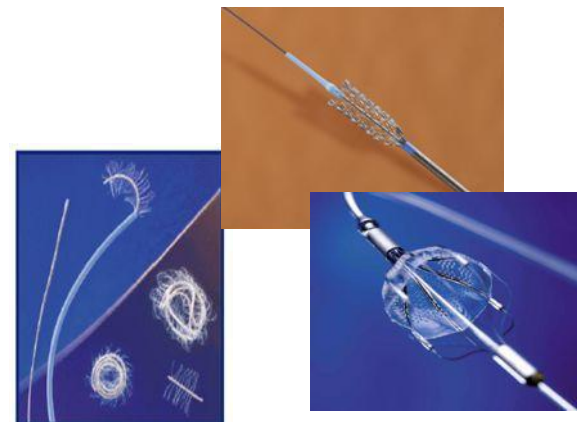
循環器領域から他科への広がり



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)



2014年3月期通期予想

	2014年3月期・		2013年3月期	
	金額 (百万円)	百分比 (%)	参考値:2社単純合算 (百万円)	
売上高	45,580	100.0	42,346	症例数増による販売数量の増加 診療領域、院内シェアの拡大 新製品の拡販 新規顧客の獲得
営業利益	2,280	5.0	—	
経常利益	2,288	5.0	—	売上総利益率13.6% 販売数量増による仕入コストの低減
当期純利益	1,597	3.5	—	
1株当たり純利益(円)	111.26	—	—	経営統合に伴う特別利益3.7億円
1株当たり配当金(円)	32	—	—	

(注:テスコ社の前期が変則決算の為、利益の参考値はありません)

通期予想達成に向けて営業活動を強化

**業績、経営基盤の強化および将来の事業展開等を
総合的に勘案しながら、安定配当の継続、
配当性向30%以上を目指します**

2014年3月期 配当金予想

期末 32円

**配当性向32%
(特別利益を除く実質EPS 99円に基づく)**

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

すべての人にベター・クオリティ・オブ・ライフ

この資料は投資家の参考に資するため、ウイン・パートナーズ株式会社（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、2013年9月5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



ウイン・パートナーズ株式会社

社長室 IR

TEL: 03-6895-1234 FAX: 03-5688-0891

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