

2014年2月27日

# 個人投資家会社説明会

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.



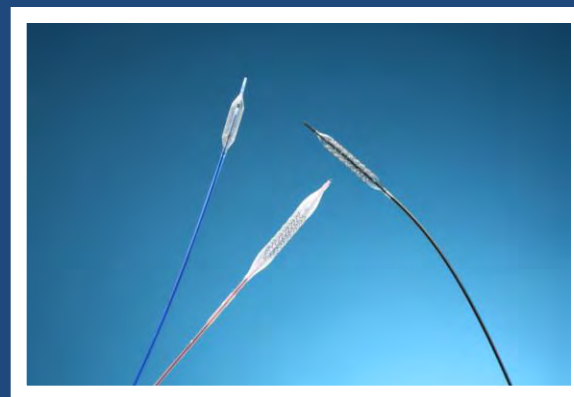
証券コード: 3183



はじめに

---

# 心臓カテーテル製品で 国内トップシェアの 医療機器商社グループです



# 2社の持株会社として2013年設立



1983年

創業

1973年

首都圏

主要地域

宮城県・福島県

## なぜ「ウイン・パートナーズ」と名付けたのか？

### 3183 ウイン・パートナーズ

小さな三角形のピースは、  
組み合わせさり、**自在に変化**する  
企業の姿勢を示している。

**幸せを象徴**する青い鳥。  
向き合って作るWの文字は、  
企業と人の**パートナーシップ**を表している。



WIN PARTNERS

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

## なぜ「パートナーズ」なのか？

- ◆ 医療機器卸業は約1,200社が全国に存在し、  
**無駄な中間コストが発生**
- ◆ 業界再編による効率化を進めることが  
**国民医療費抑制には必要不可欠**

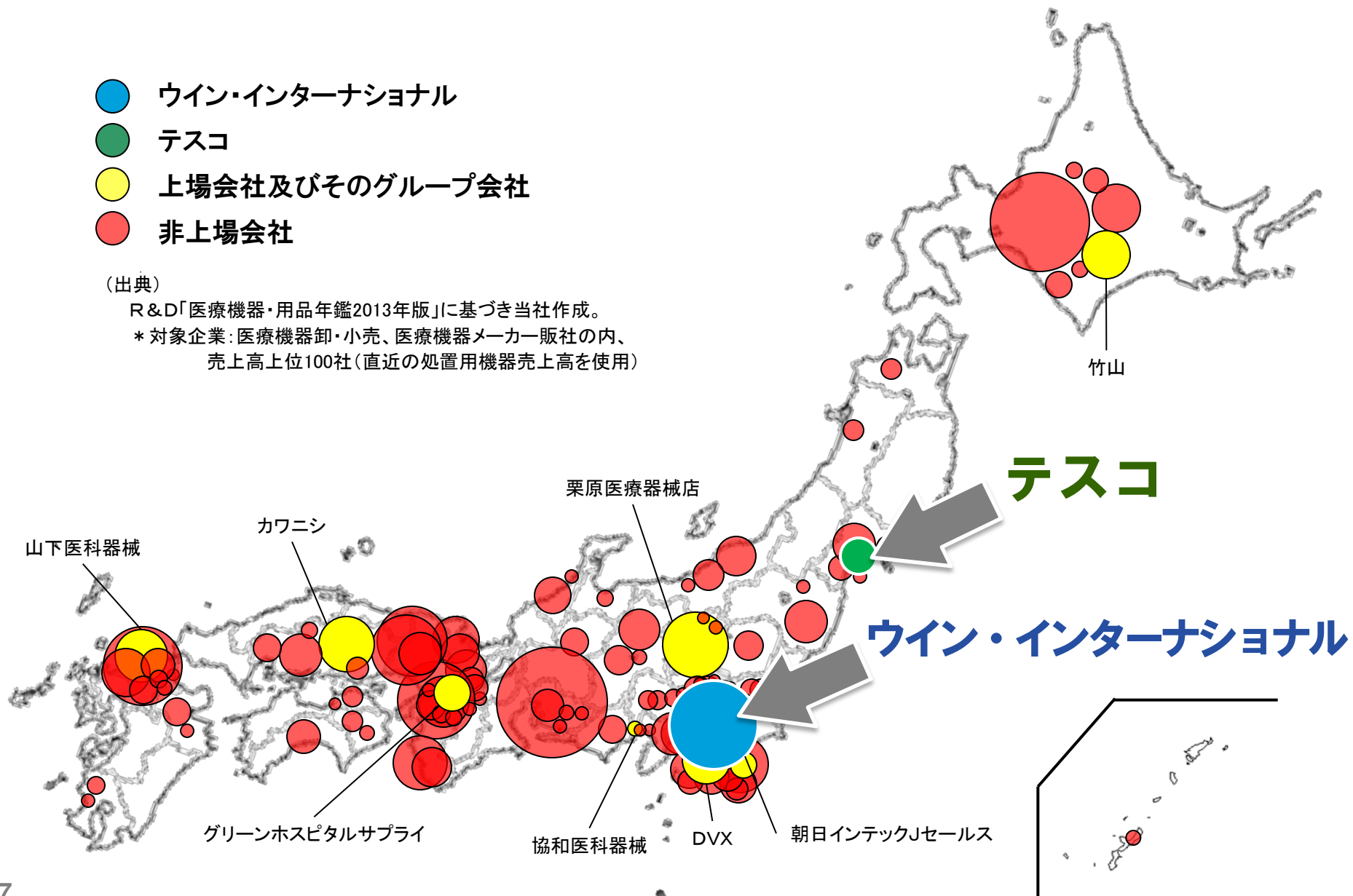
# 医療機器卸業界マップ（治療用医療機器上位100社）

- ウイン・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）



## 当社の理念に賛同する企業を パートナーとして迎えていきます。

### 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。



# 低侵襲医療分野に特化

(ていしんしゅう)

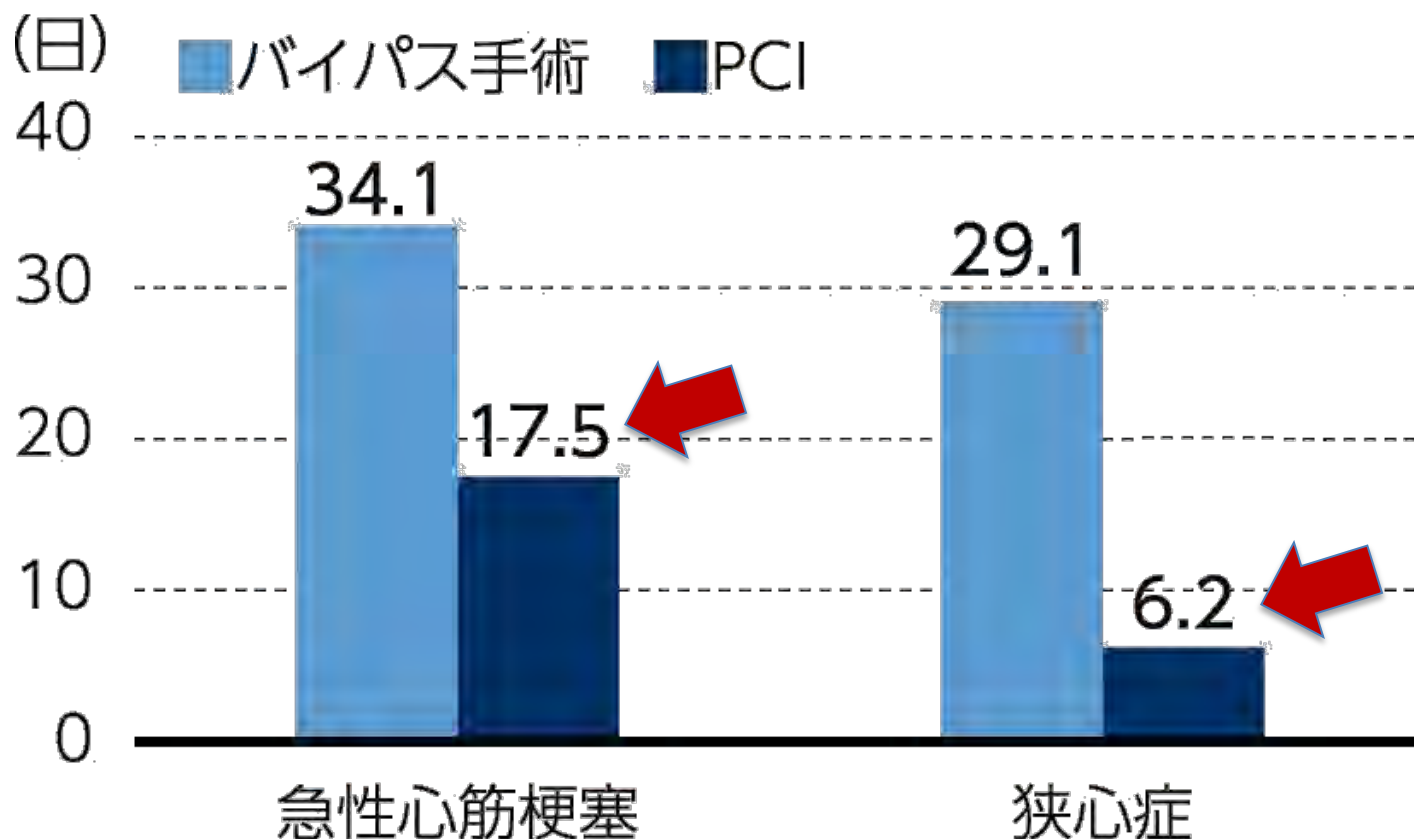
※低侵襲とは、検査や治療において、  
身体に対する侵襲、つまり**身体的負  
担(熱・出血・苦痛)**を少なくすること。

患者様の  
**生活の質(QOL=Quality of life)の  
向上が可能。**



# 低侵襲治療の効果～入院期間の短縮

## 平均在院日数の比較



出典:厚生労働省 平成24年度第5回診療報酬調査専門組織・DPC  
評価分科会議事次第に基づき当社作成

# 会社概要

---

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 3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：368名(2013年12月31日現在)

発行済株式数：15,251,655株(自己株式:897,433株を含む)

## 独立系の医療機器商社グループ



**仕入れは円建て ➡ 為替の影響は直接受けない**

＜主要仕入先＞ ポストン・サイエンティフィックジャパン、テルモ、日本ライフライン、アボットバスキュラージャパン、日本メドトロニック、日本光電工業、フクダ電子、エドワーズライフサイエンス、ジョンソン・エンド・ジョンソン、グッドマン、セント・ジュード・メディカル、コヴィディエン・ジャパン、GEヘルスケア・ジャパン他

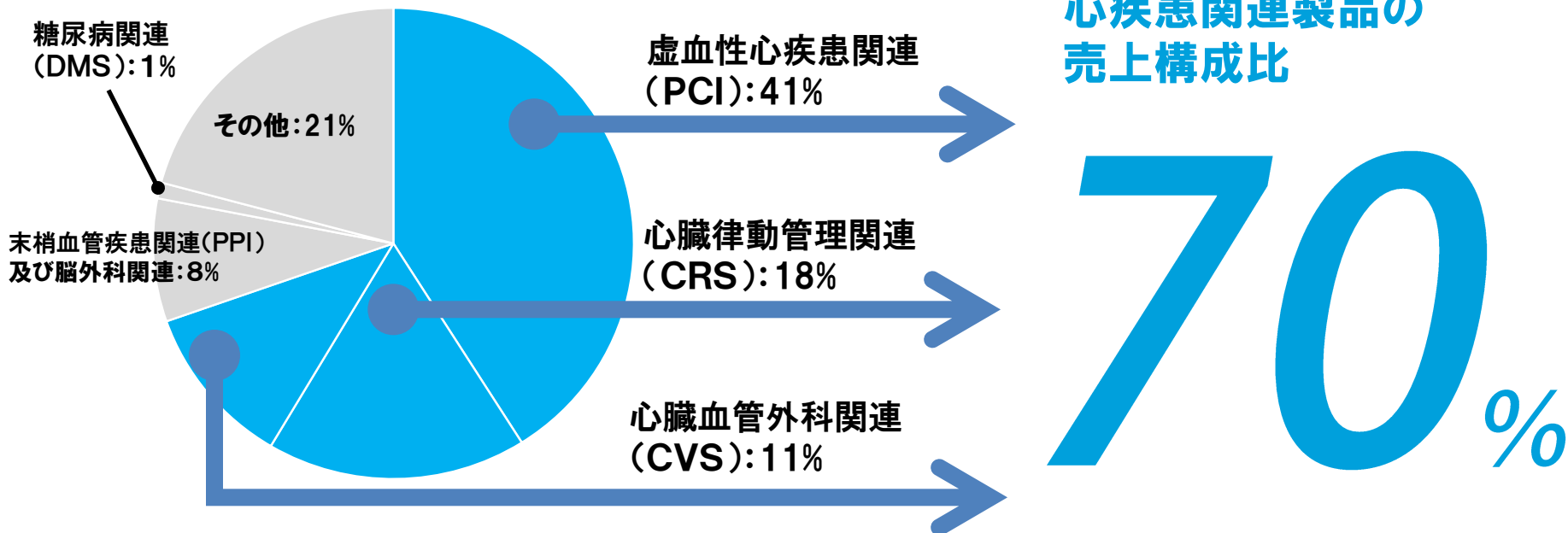
**顧客は国内先進医療施設**

## 全国体制の構築に向け、 事業所を展開中

- ウイン・インターナショナル営業所
- ウイン・インターナショナル出張所
- ★ テスコ営業拠点



## 心臓のスペシャリスト



## 専門商社ならではの適正使用支援

＜手術ごとに異なる製品を正しく使用する為の医療現場支援＞

### 手術前

- ・ 手術プランニングの確認
- ・ 症例に最適な医療機器の選択
- ・ 使用方法の説明、出荷サイズの決定、納品等

### 手術中

- ・ 緊急時対応の為、待機等

### 手術後

- ・ 未使用品の回収、返品、代金請求
- ・ 補充、在庫管理等



## 病院経営の視点からの提案

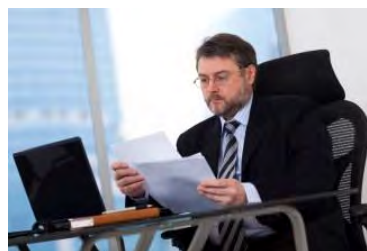
### 医療の質向上

- ◆ 最先端の技術、製品の提案



### 医療機関の 価値向上

- ◆ 集患施策
- ◆ 高度医療化、設備投資提案
- ◆ 人材補強支援



### 医療機関の 収益性改善

- ◆ コスト削減、利益改善提案



## 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



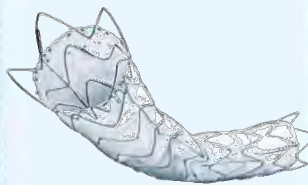
DES  
(薬剤溶出型ステント)  
¥295,000

心臓律動管理関連  
(CRS)



CRTD  
(両室ペーシング機能  
付き植込型除細動器)  
¥4,090,000

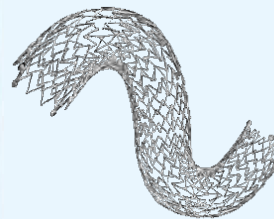
心臓血管外科関連  
(CVS)



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

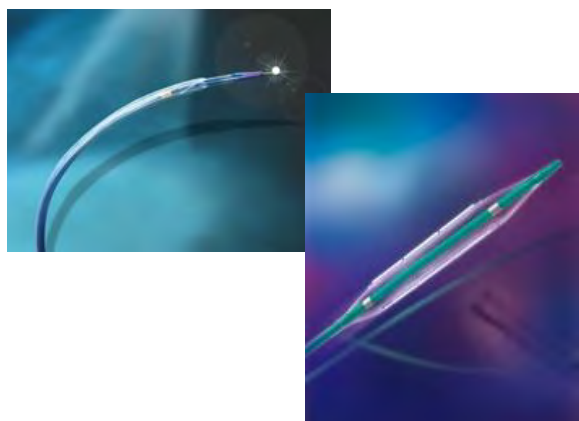


MR I  
数千万～数億円

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

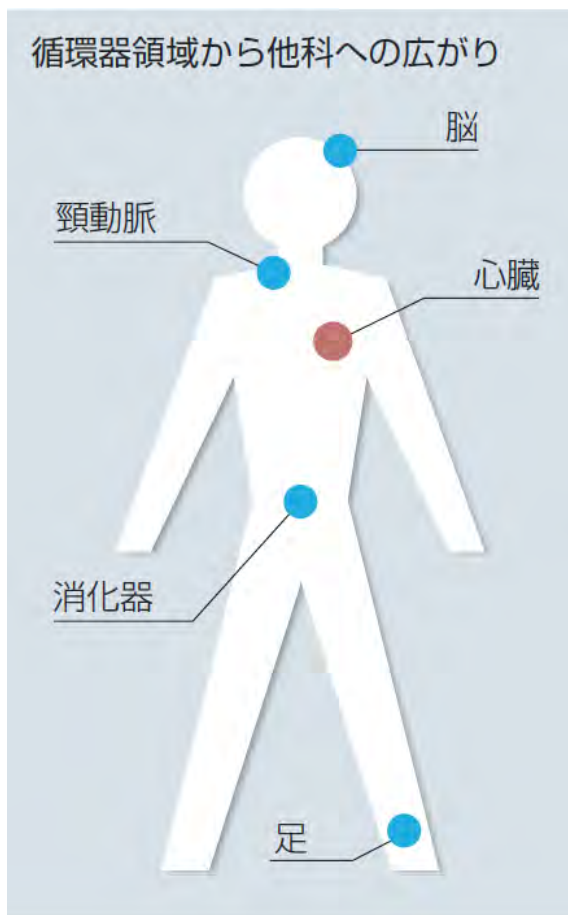
## 下肢・頭頸部・腹部領域

PTAバルーンカテーテル  
・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



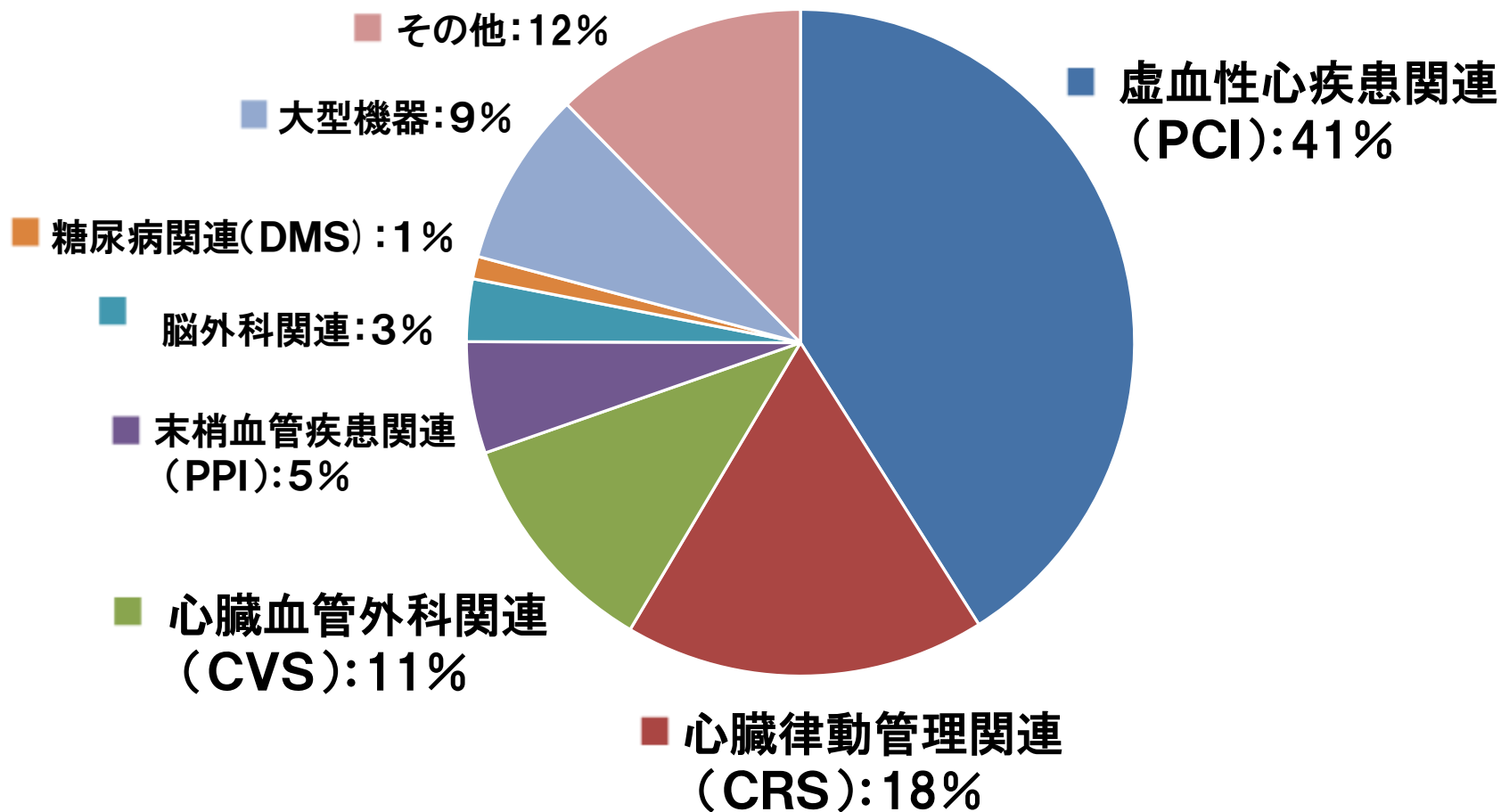
RFAジェネレータ・ハンドピース



塞栓用コイル・  
CAS(頸動脈用ステント)



## 第3四半期連結売上構成比



## 追い風

- ◆ 高齢化による症例数の増加
- ◆ 医療技術の進化、新製品開発による治療領域、市場の拡大

## 向かい風

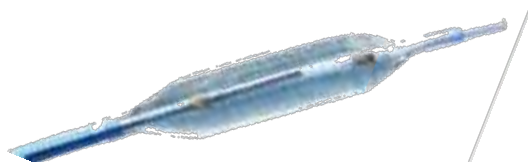
- ◆ 2年毎の償還価格※の改定による販売価格の低下

※ 健康保険の給付対象となる医療機器について、保険者に対して請求する価格

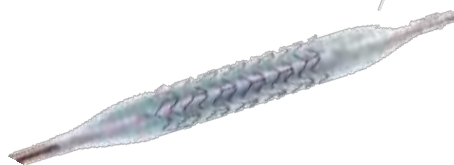
## 経皮的冠動脈形成術

心筋梗塞、狭心症等を血管内から治療する低侵襲治療法

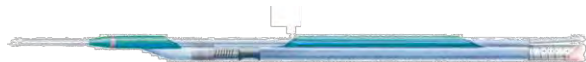
PTCAバルーンカテーテル



DES(薬剤溶出型ステント)



IVUS(血管内超音波)診断カテーテル

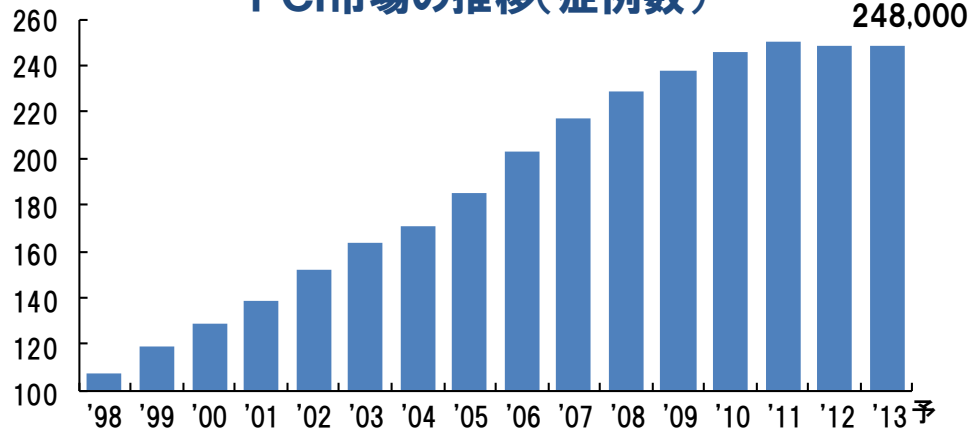


〔血管内治療イメージ〕



(単位:千件)

PCI市場の推移(症例数)



(出典)R&D「医療機器・用品年鑑2013年版」

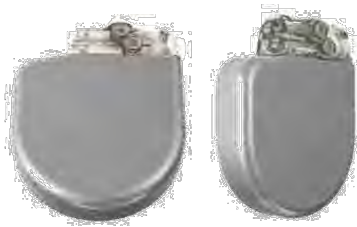
## ペースメーカー・ICD・CRTD移植術

不整脈等を治療する医療機器を埋め込む治療法

ペースメーカー



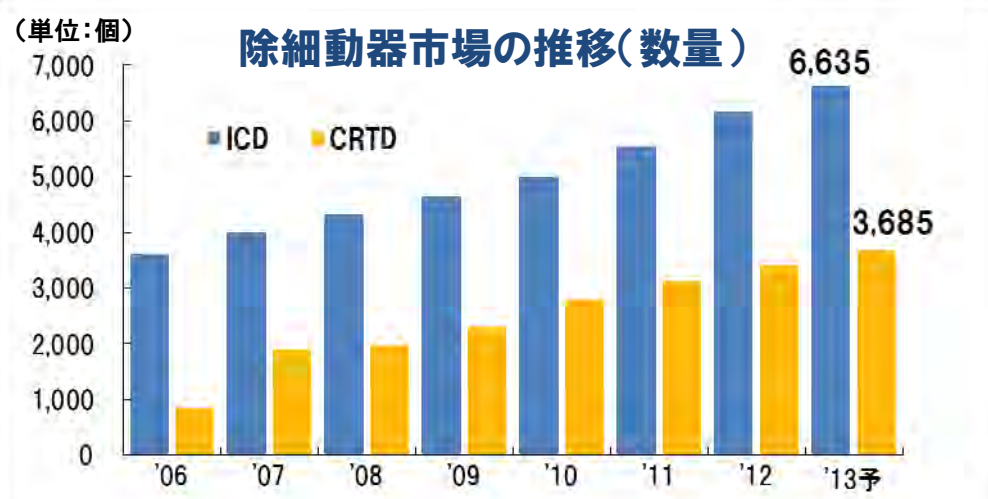
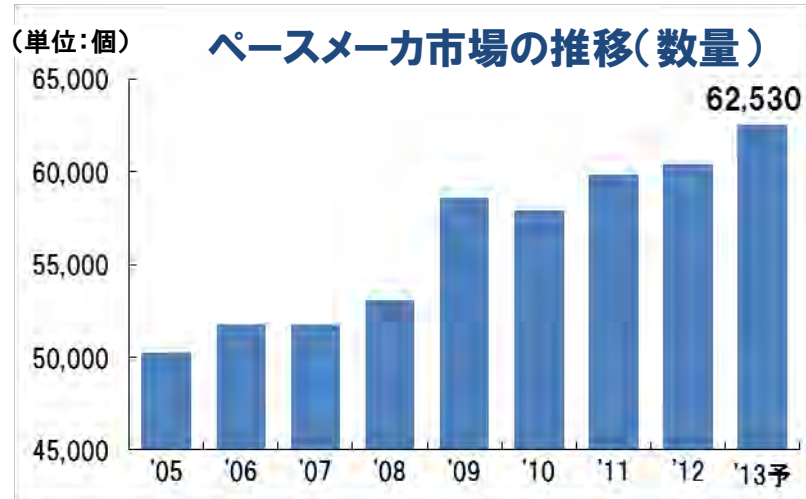
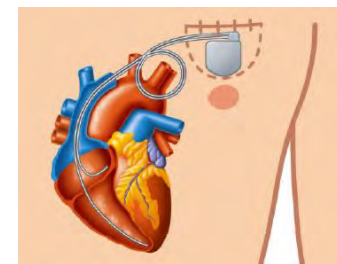
ICD  
(植込型除細動器)



CRTD  
(両室ペースング機能付き植込型除細動器)



[治療イメージ]



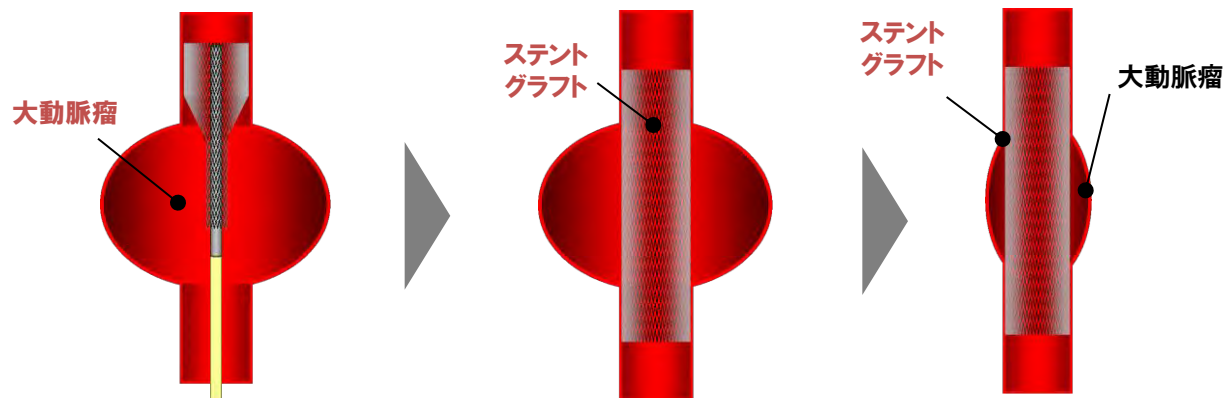
## ステントグラフト内挿術

大動脈瘤等を血管内から治療する低侵襲治療法

ステントグラフト

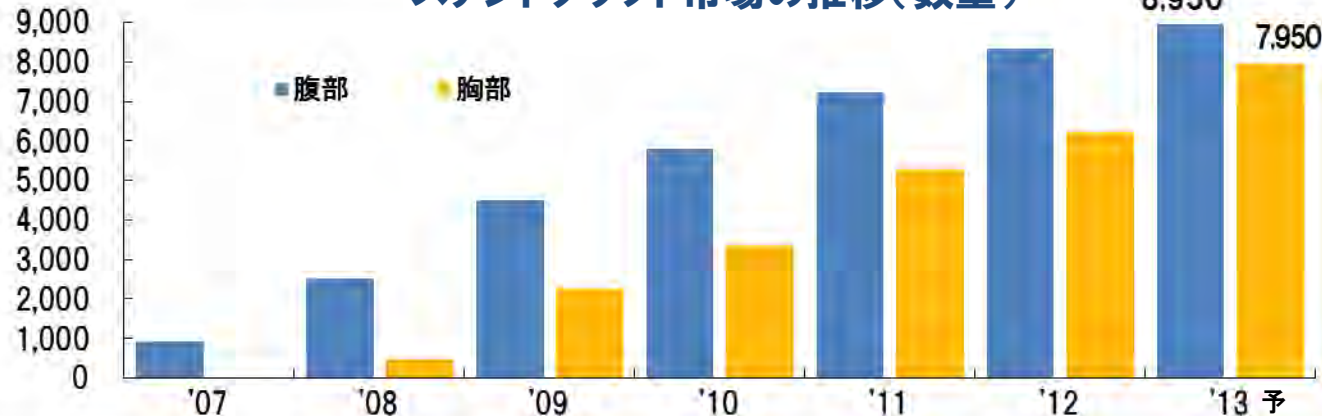


〔血管内治療イメージ〕



(単位:個)

ステントグラフト市場の推移(数量)



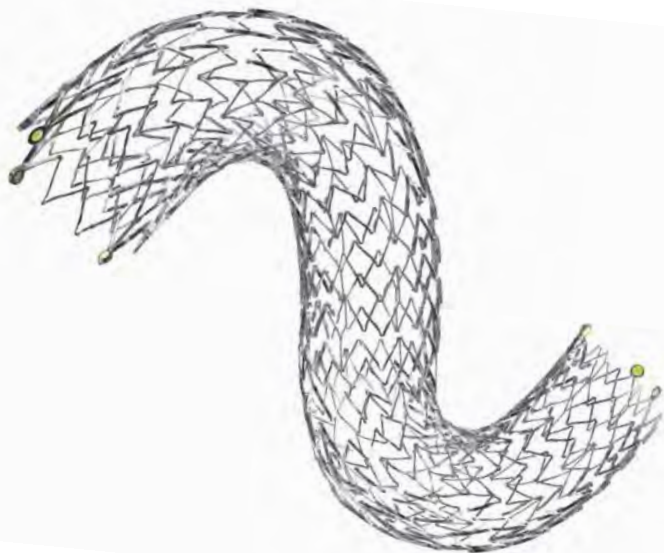
(出典) R&D  
「医療機器・用品年鑑2013年版」



## 経皮的末梢血管形成術

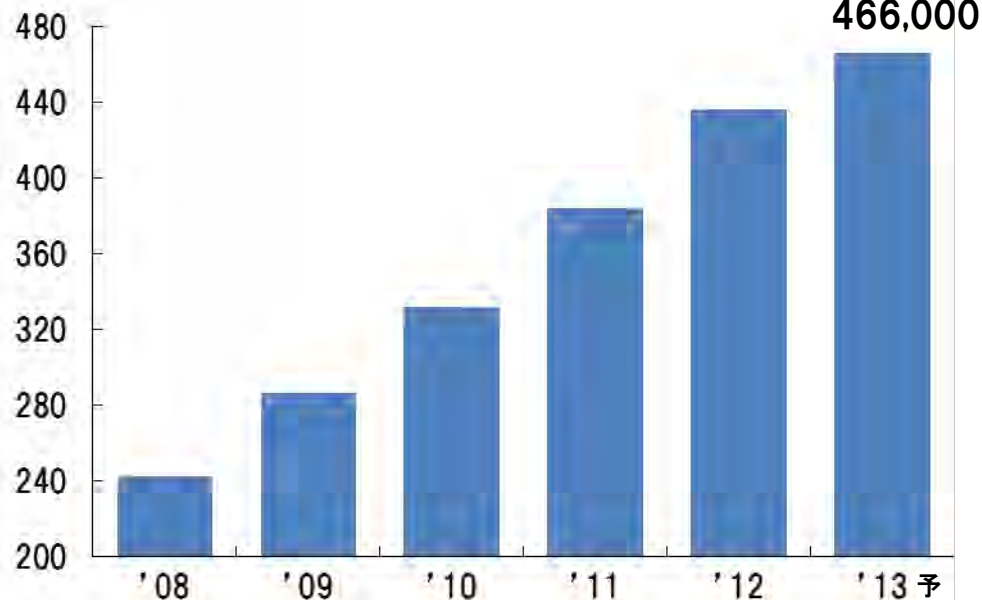
下肢動脈等の血流悪化を治療する低侵襲治療法

### 末梢血管用ステント



(単位:千個)

### PPI市場の推移(数量)

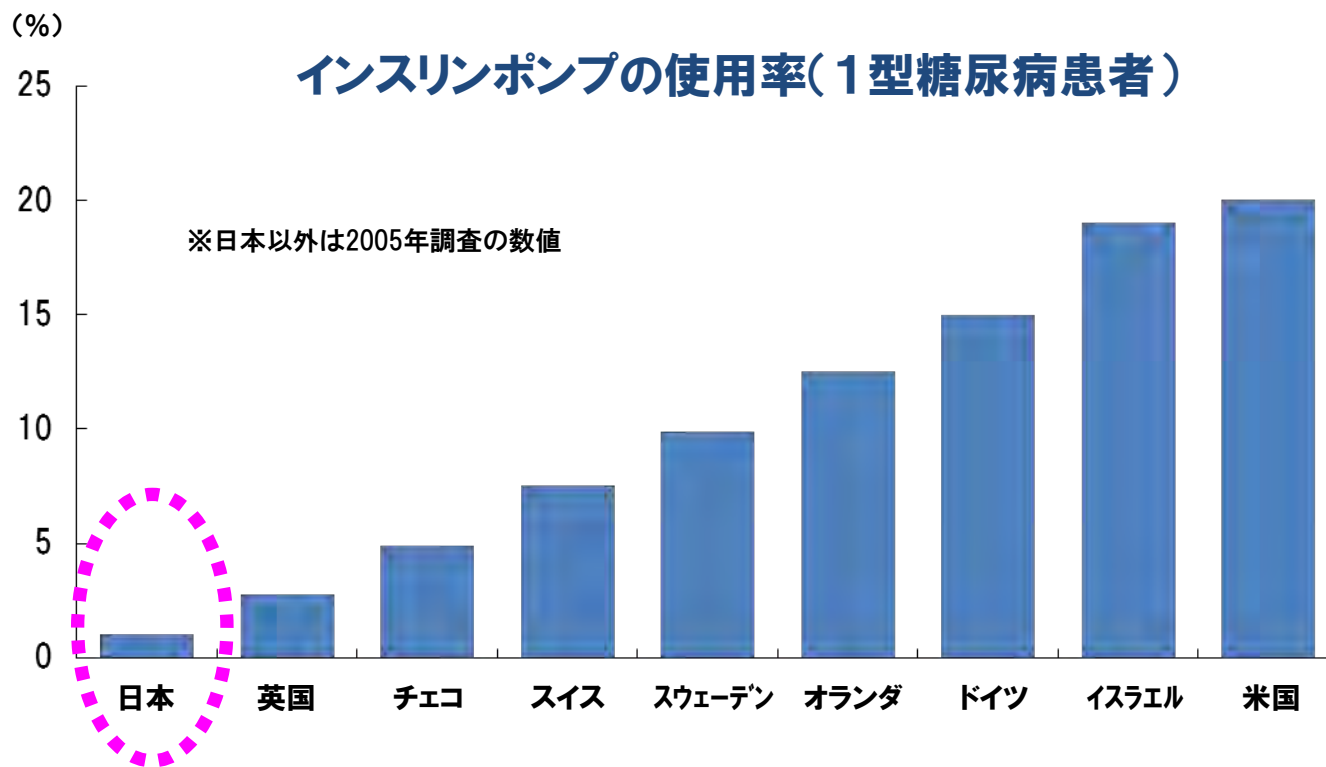


(出典)R&D「医療機器・用品年鑑2013年版」

## インスリンポンプ療法の普及推進

糖尿病潜在患者は2,210万人

日本のインスリンポンプ普及率は1%未満



### 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。

## 1. 心疾患関連製品の拡大

- 新しい治療法の普及促進
- 新製品、高付加価値製品の拡大

## 2. 治療領域の拡大

- 低侵襲治療を心臓以外へ拡大

## 3. 地域、顧客の拡大

- M & A含め、全国主要都市への展開

# 2014年3月期 第3四半期 決算概要

---

## 売上高、利益ともに会社計画を達成

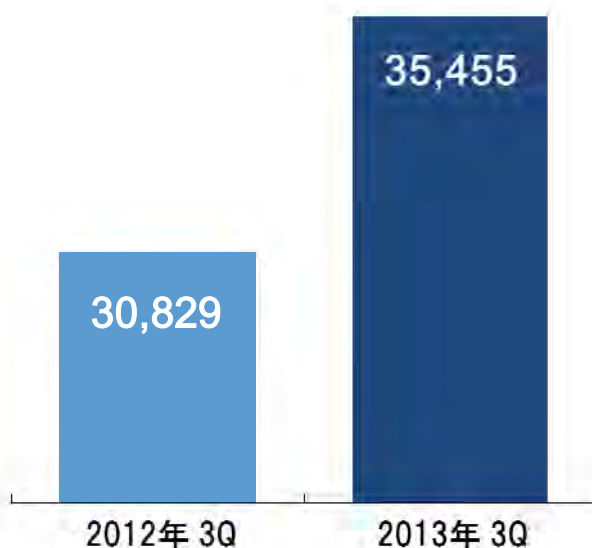
(単位:百万円)

	2013年4-12月期	百分比	2012年4-12月期 参考: 2社合算
売上高	35,455	100.0%	30,829
営業利益	1,740	4.9%	1,439
経常利益	1,751	4.9%	-
四半期純利益	1,442	4.1%	-
1株当たり四半期純利益(円)	100.47	-	-
1株当たり純資産(円)	756.02	-	-

	2013年4-12月期(百万円)	百分比(%)
売上高	<b>35,455</b>	100.0
売上原価	30,811	86.9
売上総利益	4,643	13.1
販売管理費	2,903	8.2
営業利益	<b>1,740</b>	4.9
営業外収益	13	0.0
営業外費用	2	0.0
経常利益	<b>1,751</b>	4.9
特別利益	377	1.1
特別損失	0	0.0
税前利益	<b>2,128</b>	6.0
税金費用	685	1.9
四半期純利益	<b>1,442</b>	4.1

## 売上高 +15%

(2社合算前年同期比)



- すべてのセグメントで症例数が増加
- 特にCRS、大型機器が計画を上回る
- 心臓以外の領域も2桁増収
- 前期の人員増強、新設営業所の寄与(3.6%増収効果)

## 営業利益 +21%

(2社合算前年同期比)



- 売上構成比の変化により、粗利益率は横ばい
- 増収およびコストコントロールによる営業利益率の改善



## 当期純利益

14.4億円

経営統合に伴う  
特別利益377百万円を計上

(内訳)

負ののれん発生益	197百万円
テスコ株の差益	180百万円

## 連結セグメント別売上高

セグメント別売上高	売上高(百万円) 2013年4-12月期	売上高伸長率 (%)	
		数量	金額
虚血性心疾患関連(PCI)	14,546	+5.6	+5.5
心臓律動管理関連(CRS)	6,198	+20.9	+24.7
心臓血管外科関連(CVS)	3,943	+9.2	+13.9
末梢血管疾患関連(PPI)	1,919	+22.3	+10.5
脳外科関連	1,073	+27.8	+23.8
糖尿病関連(DMS)	387	-	+4.3
大型機器	3,018	-	+57.7
その他	4,367	-	+17.6
合計	35,455	-	+15.0

## 市場動向

- ◆ DES(薬剤溶出型ステント)の普及により、再狭窄率が減少し、市場全体の症例数は2012年に微減

## 今期の主な取り組み

- ◆ 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



**当社顧客施設の症例数が増加**

## 市場動向

- ◆ MRI対応型ペースメーカーが市場を席卷
- ◆ ICD、CRTD、アブレーションは診療報酬増額等により、症例数が拡大

## 今期の主な取り組み

- ◆ 高価格のMRI対応型ペースメーカーの拡販
- ◆ 新規顧客開拓、A-fib(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48%に拡大
- ICD、CRTD、EP・アブレーションも好調に推移

## 市場動向

- ◆ スtentグラフト内挿術の診療報酬の増額等により、市場が拡大
- ◆ 心臓大血管手術数は微増

## 今期の主な取り組み

- ◆ 顧客施設に対して施設認定取得や集患施策の提案
- ◆ 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**

## 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)
- ◆ 経皮的シャント拡張術の診療報酬(手技料)新設

## 今期の主な取り組み

- ◆ 症例開始に向けて顧客支援、新規顧客開拓を強化



**循環器科から当社グループの院内シェアが拡大、  
顧客施設の症例数が増加**

## 市場動向

- ◆ インスリンポンプの認知度が向上
- ◆ 新規参入により、インスリンポンプ市場は拡大する見通し

## 今期の主な取り組み

- ◆ 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は29%増収

その他関連製品の減収によりDMSセグメントでは小幅増収

## 経営統合後も無借金経営を継続

2013年12月末

(単位:百万円、%)

	金額	構成比
<b>流動資産</b>	<b>21,680</b>	<b>88.2</b>
現金・預金	6,405	26.0
売上債権	13,481	54.8
商品	1,366	5.6
その他流動資産	426	1.7
<b>固定資産</b>	<b>2,912</b>	<b>11.8</b>
<b>資産合計</b>	<b>24,592</b>	<b>100.0</b>
<b>流動負債</b>	<b>13,376</b>	<b>54.4</b>
仕入債務	12,672	51.5
未払法人税等	255	1.0
その他流動負債	448	1.8
<b>固定負債</b>	<b>364</b>	<b>1.5</b>
<b>負債合計</b>	<b>13,740</b>	<b>55.9</b>
<b>純資産合計</b>	<b>10,852</b>	<b>44.1</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>24,592</b>	<b>100.0</b>



# 2014年3月期 業績予想

---

## 通期予想は期初計画通り

(単位:百万円)

	2014年3月期(予想)		2013年3月期
	金額	百分比(%)	参考値: 2社合算
売上高	45,580	100.0	42,346
営業利益	2,280	5.0	2,047
経常利益	2,288	5.0	-
当期純利益	1,597	3.5	-
1株当たり純利益(円)	111.26	-	-
1株当たり配当金(円)	32	-	-

## 売上高 +8%

(2社合算前期比)



- 償還価格の改定がなく、症例数増による販売数量増
- 院内シェアの拡大、CRS・CVSおよび心臓以外の領域の拡大

## 営業利益 +11%

(2社合算前期比)



- 販売数量増や一括買取による仕入コストの低減
- コストコントロールによる営業利益率の改善

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

**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)

# TAVI（経カテーテル大動脈弁植込術）

## 2013年10月より保険適用

大動脈弁狭窄症をカテーテルで治療  
従来の心臓外科手術に代わる低侵襲治療

バルーン拡張型人工生体弁セット（公定価格 ￥4,530,000）

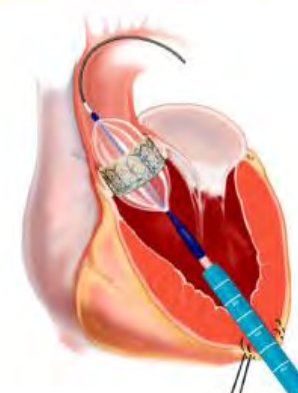
植え込む人工弁



足の血管からの治療



胸壁からの治療



**TAVIの手技には、内科と外科的要素が必須**



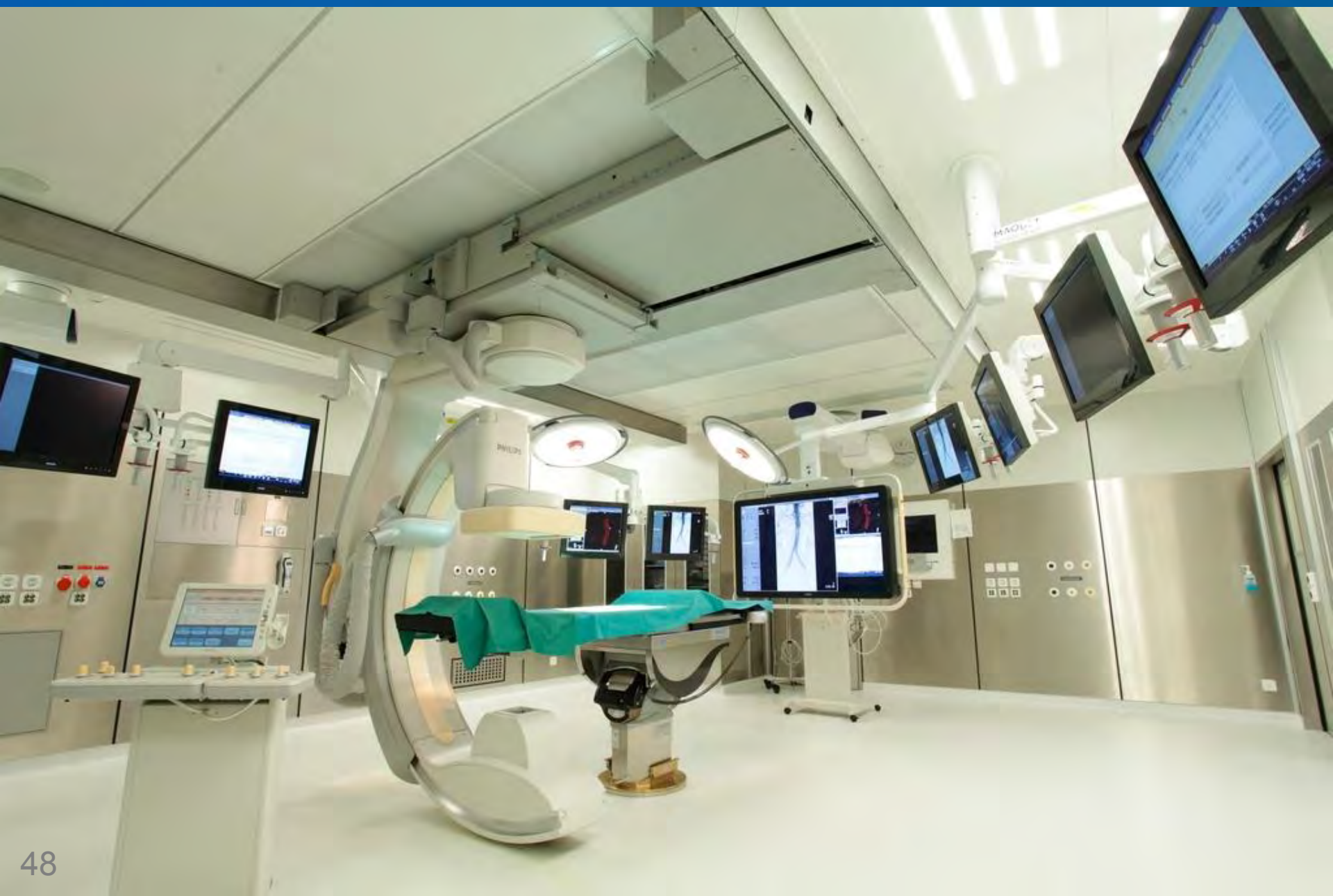
**医療現場では診療科の領域を越えた  
ハートチーム結成の動き**



**ハイブリッド手術室の需要**

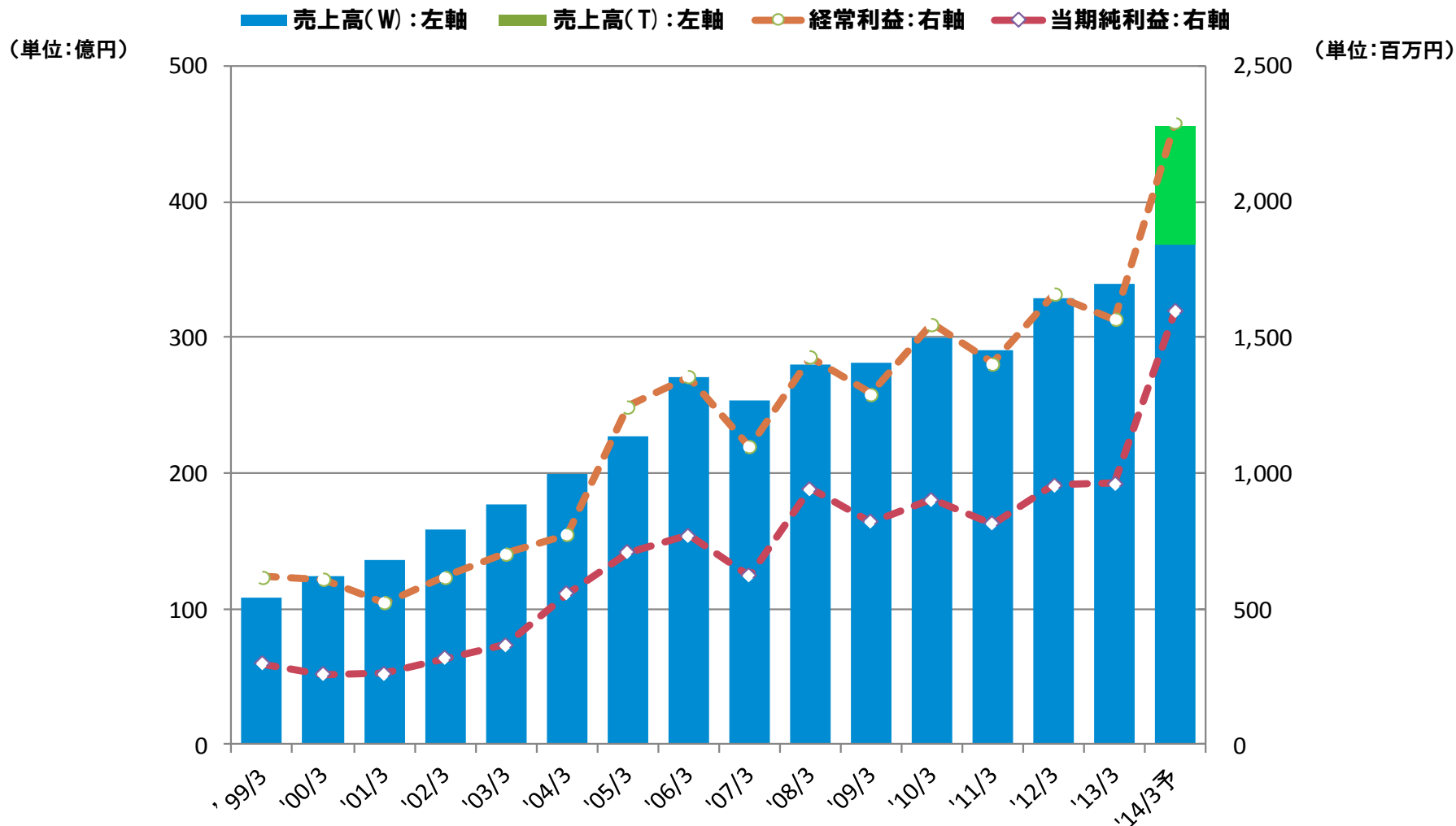


**ハード面、ソフト面でもハイブリッド化を支援**  
(2013年5月 ウィン・インターナショナル 一級建築士事務所登録)





## 2014年3月期よりウイン・パートナーズとして更なる成長



(注) 1999年3月期～2013年3月期はウイン・インターナショナル業績、2014年3月期はウイン・パートナーズ業績予想(連結)

# 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、2014年2月27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>