QOL
WINはQOL推進企業です

2017年3月
個人投資家向けIRセミナー

ウイン・パートナーズ株式会社（3183）
代表取締役社長　秋沢　英海

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE
ウイン・パートナーズ
すべての人にベター・クオリティ・オブ・ライフ®

はじめに

自己紹介

【経歴】

1960年12月	高知県室戸市生まれ。いて座、O型 高知市の中高一貫の進学校にて寮生活
1983年　3月	京都産業大学卒業
同年　4月	西本産業㈱入社 （現 キヤノンライフケアソリューションズ㈱）
1992年　9月	㈱タクミコンサーンへ営業部長として入社 （現 ㈱ウイン・インターナショナル）
同年　10月	代表取締役に就任
1994年　5月	代表取締役社長に就任
2002年　9月	株式を店頭登録
2013年　4月	ウイン・パートナーズ㈱設立 代表取締役社長に就任
2014年　9月	東証一部上場

【趣味】　剣道四段

目次

会社概要

会社プロフィール 6
グループ営業拠点 9
当社のターニングポイント 12
ビジネスモデルの特徴 14
高い利益率をもたらす当社の基本戦略 16

分類別概況

分類別売上高推移 21
不整脈を治療する分野 22
心筋梗塞･狭心症を治療する分野 24
大動脈瘤･弁膜症等を治療する分野 25
心臓以外の血管疾患を治療する分野 26
糖尿病を治療する分野 27
診断･検査分野 28

今後の展望

今後の成長戦略 30
事業環境 31
当社の重点施策 33
2017年3月期 通期予想 35

2017年3月期 第3四半期 決算概要

2017年3月期 第3四半期実績 40
配当方針 42
(参考) 今後の新製品 (PCI) 44

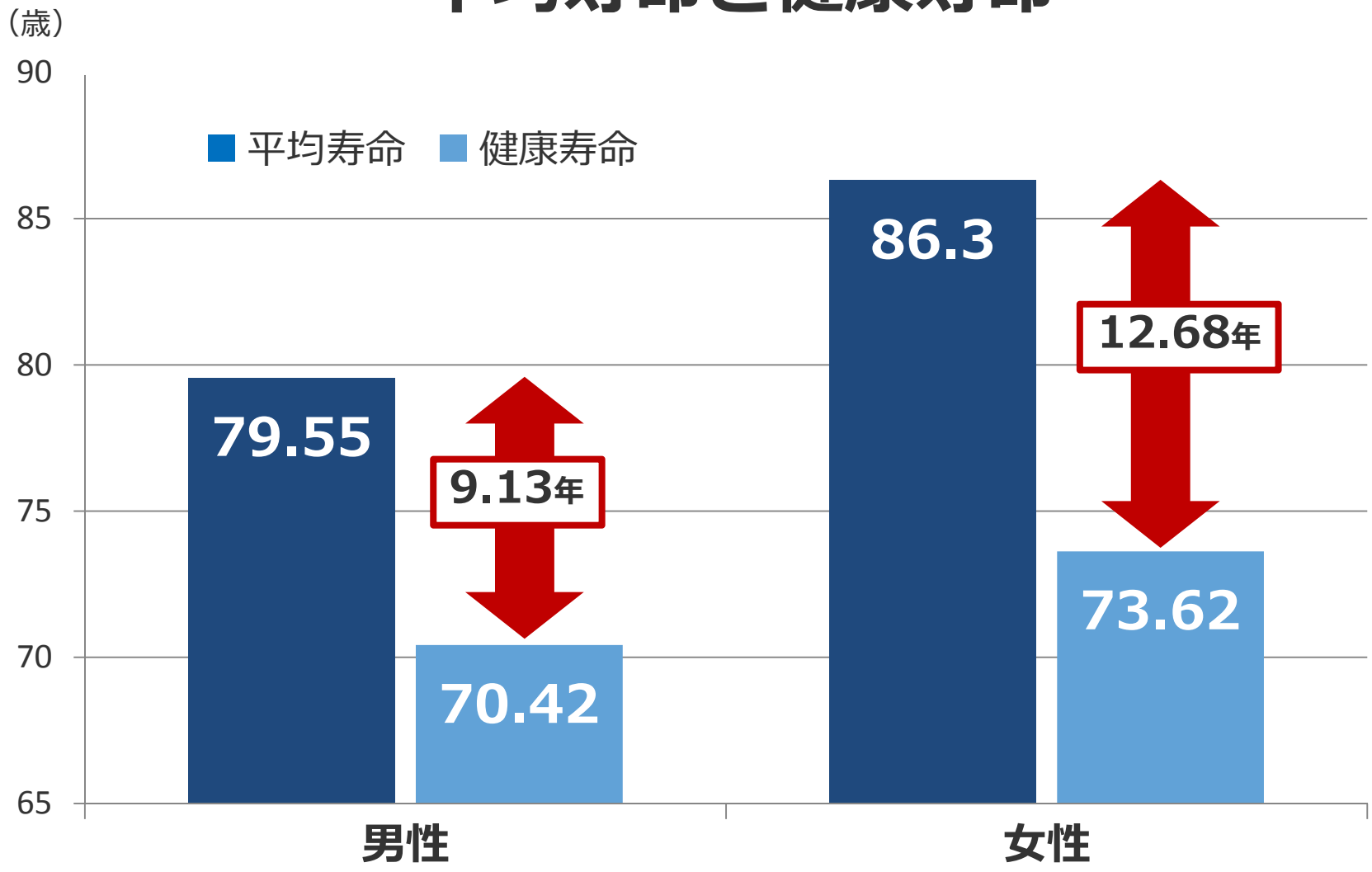
会社概要

会社プロフィール

証券コード	：3183（東証一部）
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（連結ベース）
代表者及び役員構成	：代表取締役社長　秋沢 英海 他、取締役 8名 （うち、社外取締役 4名） うち、監査等委員である取締役 3名
連結子会社	：㈱ウイン・インターナショナル、テスコ㈱　※2社は100%子会社
従業員数	：連結444名　（2016年12月31日現在）
発行済株式数	：30,503,310株 （自己株式1,794,948株を含む）

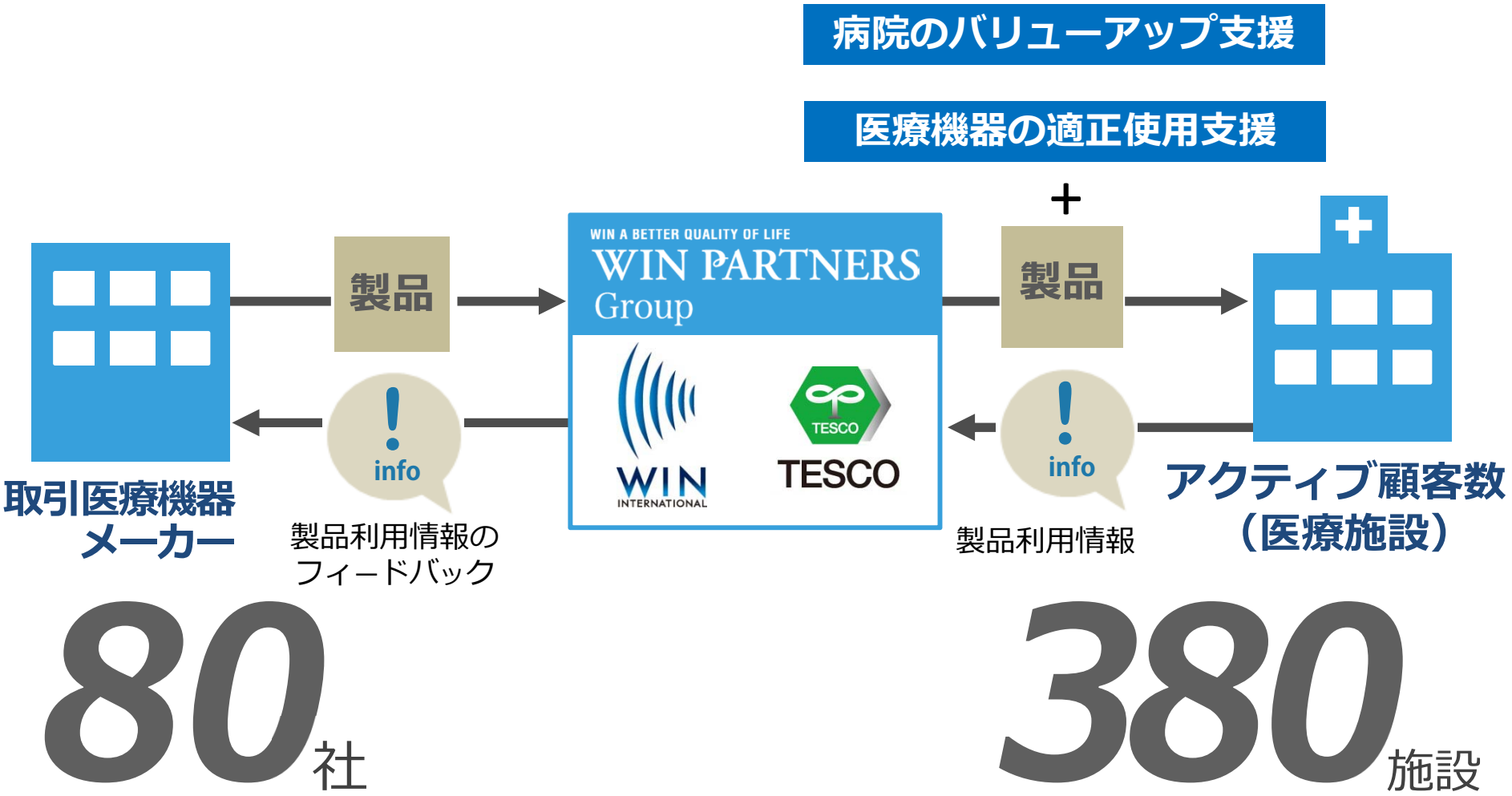
健康長寿社会の実現に向けて

平均寿命と健康寿命



（出典）平成26年版 厚生労働白書

医療機器販売を通じて
皆様の健康に貢献しています

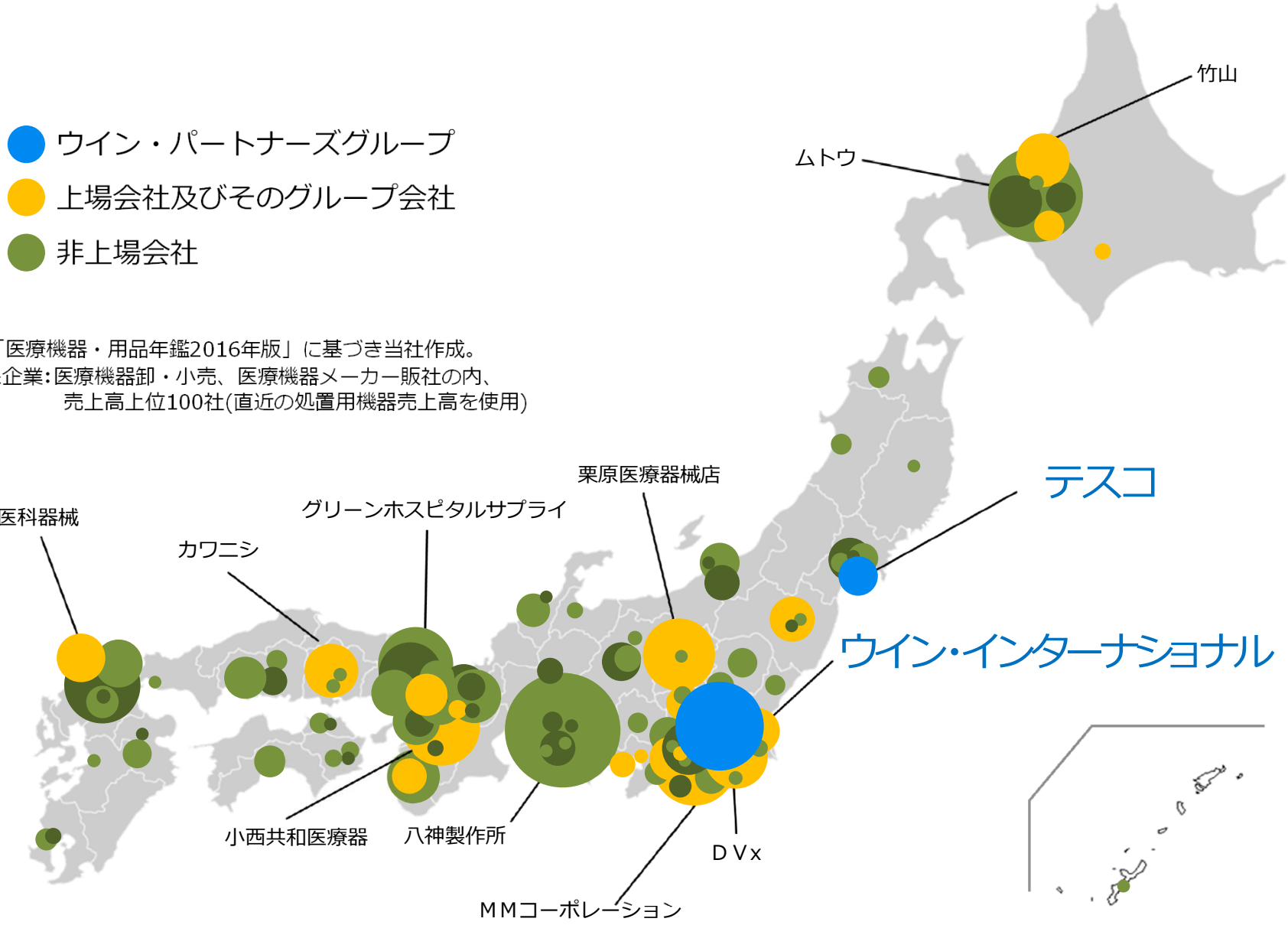


グループ営業拠点

20拠点

(2016年12月末現在)

医療機器卸業界マップ



（出典）
R&D「医療機器・用品年鑑2016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社の内、
売上高上位100社(直近の処置用機器売上高を使用)

医療は低侵襲の時代へ

単に病気を治すというだけではなく、身体への負担を軽減し、より効果的な治療へと向かっています。

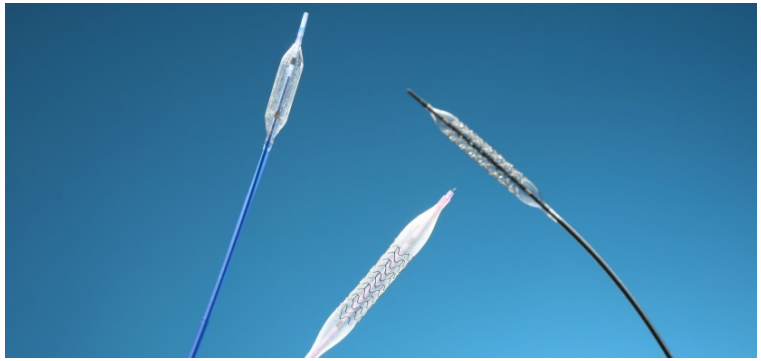
（代表例）

- カテーテル血管内治療
- 内視鏡手術
- ロボット手術
- 再生医療 等

当社のターニングポイント

1993年

- 低侵襲医療に着目し、取扱品目を集約
- 米国で心臓カテーテル治療を学んだドクターとともに、国内での普及を推進



2013年

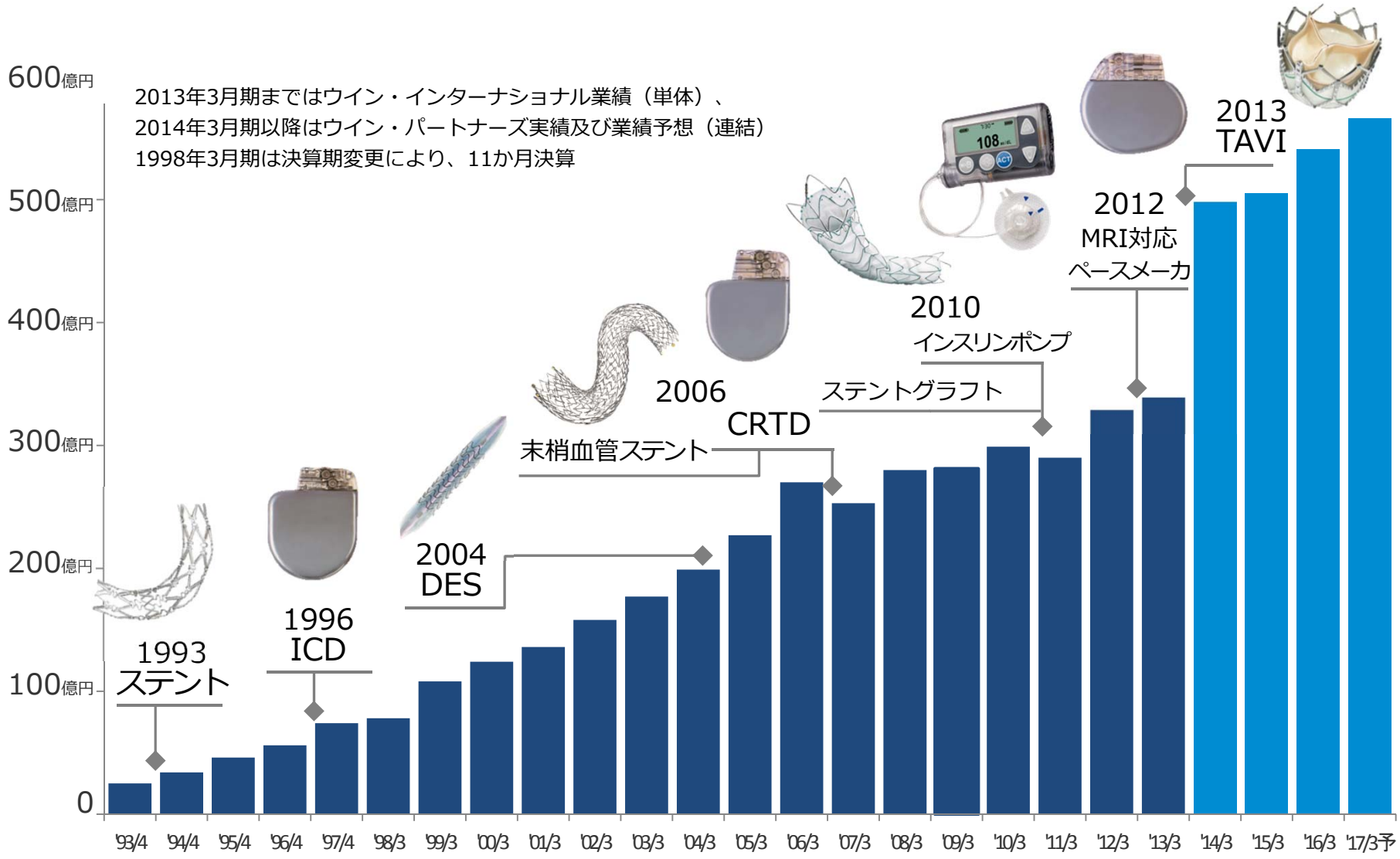
- 東北の医療機器商社テスコと経営統合し、持株会社体制に移行

WIN PARTNERS
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

WIN INTERNATIONAL		TESCO TECHNICAL SERVICE CORPORATION
1983年	創　業	1973年
首都圏	主要地域	宮城県・福島県

低侵襲医療の拡大と共に成長

売上高の推移



ビジネスモデルの特徴

1.在庫リスク 低

メーカーから製品貸与、顧客施設に配置する“置薬方式”

2.為替リスク 低

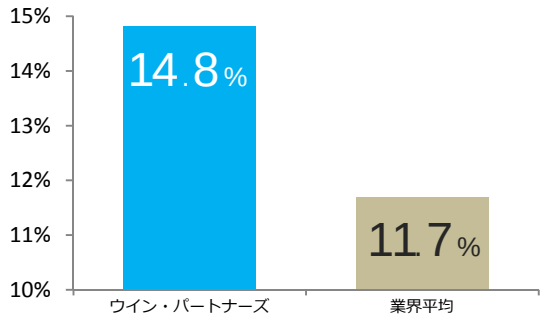
外資系メーカーとの取引は、日本法人経由の円建て

3.販売価格低下リスク 高

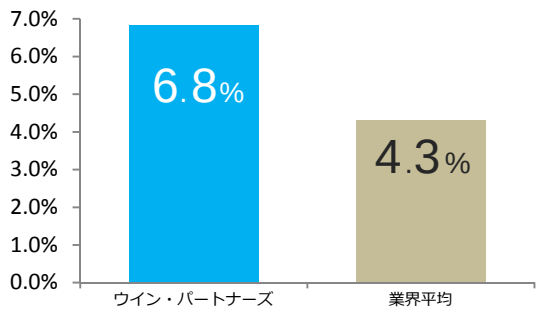
保険償還価格が設定された高度管理医療機器が中心

高い収益性と安全性（同業他社比較）

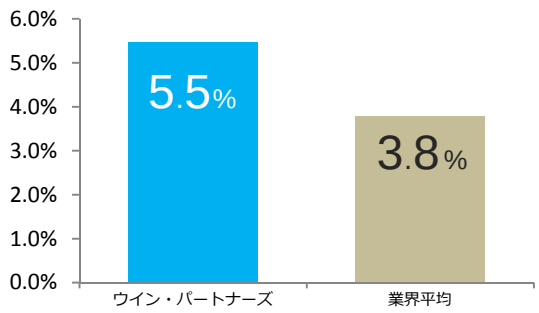
ROE



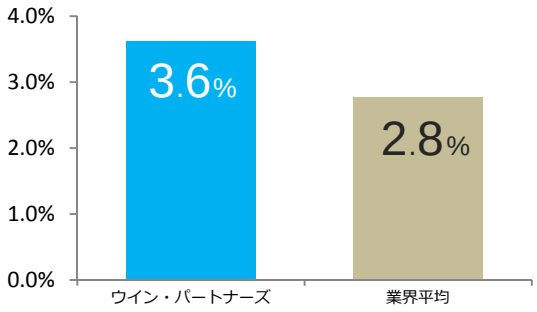
ROA



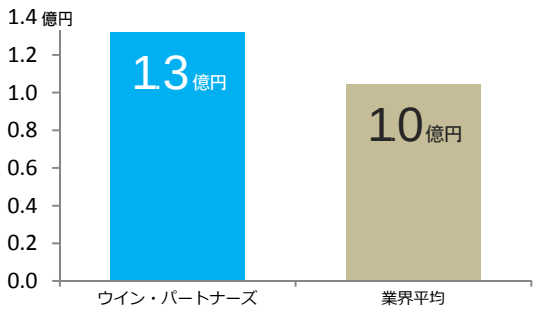
売上高営業利益率



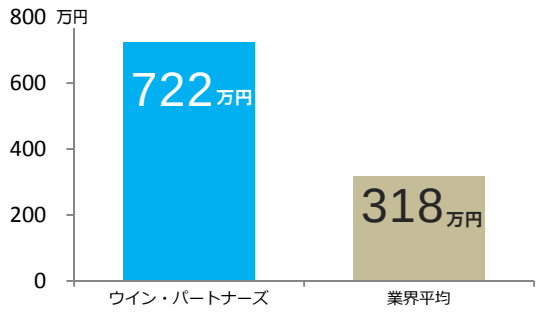
売上高当期純利益率



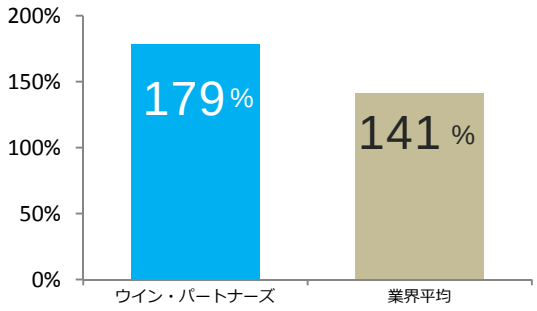
一人当たり売上高



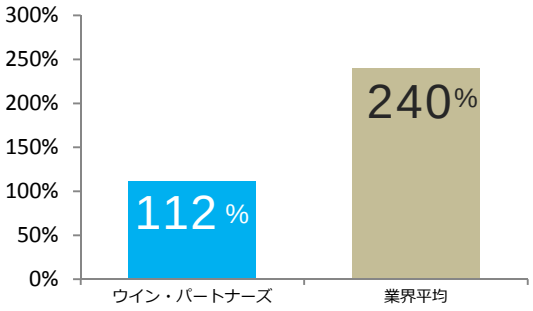
一人当たり営業利益



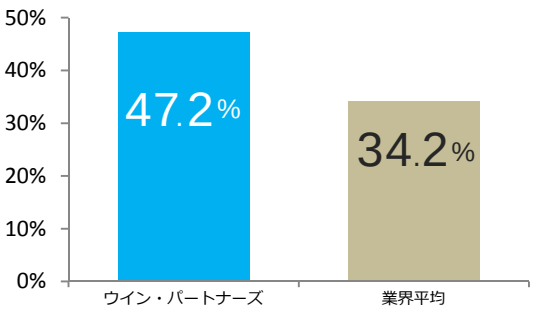
流動比率



負債比率



自己資本比率



※業界平均は当社、カワニシHD（2689）、山下医科器械（3022）、ほくやく･竹山HD（3055）、DVX（3079）、メディアスHD（3154）、シップヘルスケアHD（3360）、日本ライフライン（7575）の2015年度の有価証券報告書等に基づき当社作成。

高い利益率をもたらす当社の基本戦略

1.成長性の高い「低侵襲医療」に特化

低侵襲医療とは

苦痛や出血などの身体的負担が少ない検査や治療

2.バリューアップサービスの提供

顧客は大学病院や地域の有力医療機関が中心

主要取扱製品

狭心症・心筋梗塞

ステント

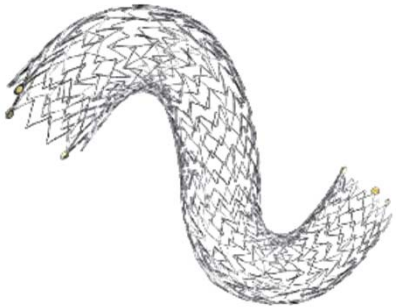
不整脈

ペースメーカ

大動脈瘤

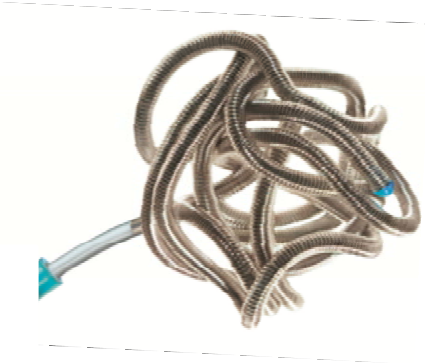
ステントグラフト

閉塞性動脈硬化症
（足・腕等）



末梢血管用ステント

脳動脈瘤



塞栓用コイル

糖尿病

インスリンポンプ

検査

ＭＲＩ

サービス① 病院のバリューアップ支援

医療の質向上や競争力強化を総合的に支援

高度医療化支援

- 最先端の技術、製品の提案
- 設備投資提案
- 人材補強支援

マーケティング支援

- 診療圏調査
- ターゲット地域、診療領域の提案
- 集患、増患施策の提案

収益性改善支援

- 効率的なオペレーションの提案
- コスト削減策の提案

サービス② 適正使用支援

医療機器を正しく使う為の医療現場支援

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

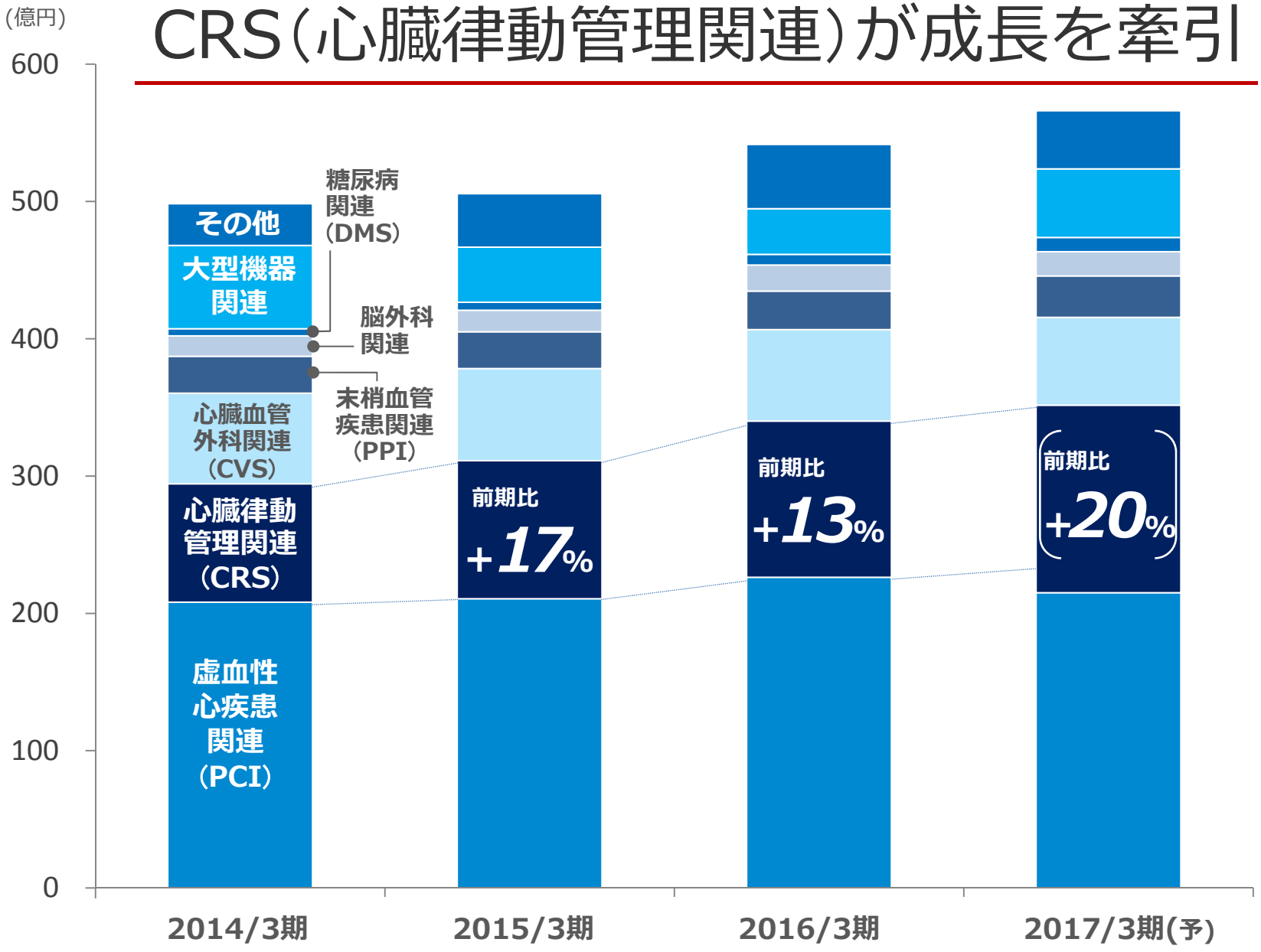
手術後

- 未使用品の回収、返品、代金請求
- 補充、在庫管理等

分類別概況

分類別売上高推移

CRS（心臓律動管理関連）が成長を牽引



不整脈を治療する分野①

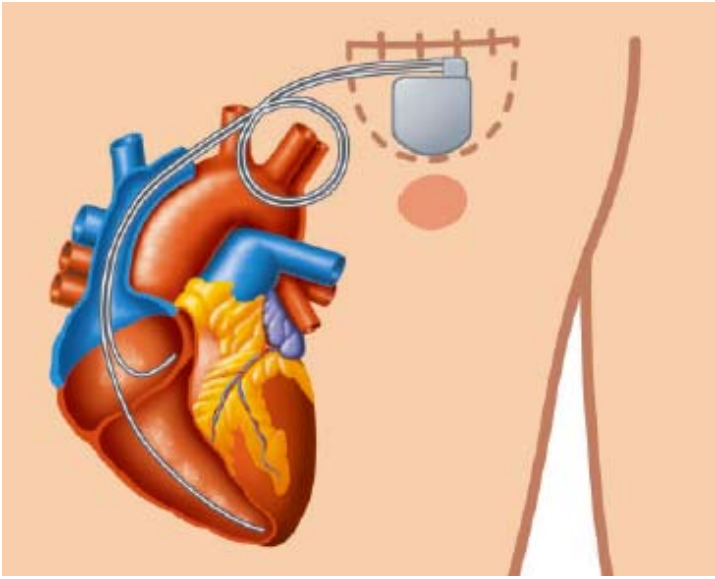
心臓律動管理関連（CRS）

植込型医療機器（ペースメーカ･ICD･CRTD）

ペースメーカ

植込型除細動器（ICD）

両室ペーシング機能付き植込型除細動器(CRTD)



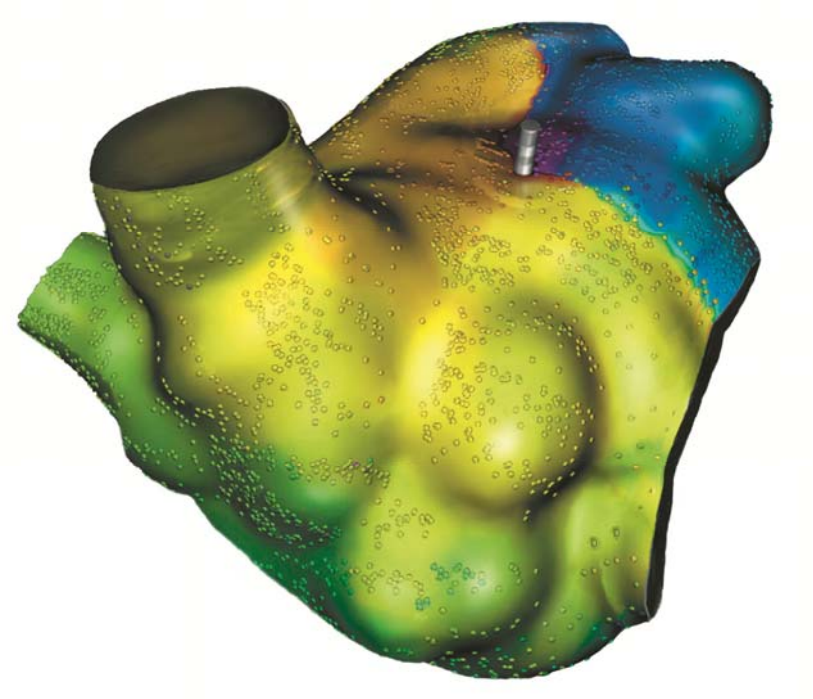
体内に植え込んで
心臓に電気刺激を送る

不整脈を治療する分野②

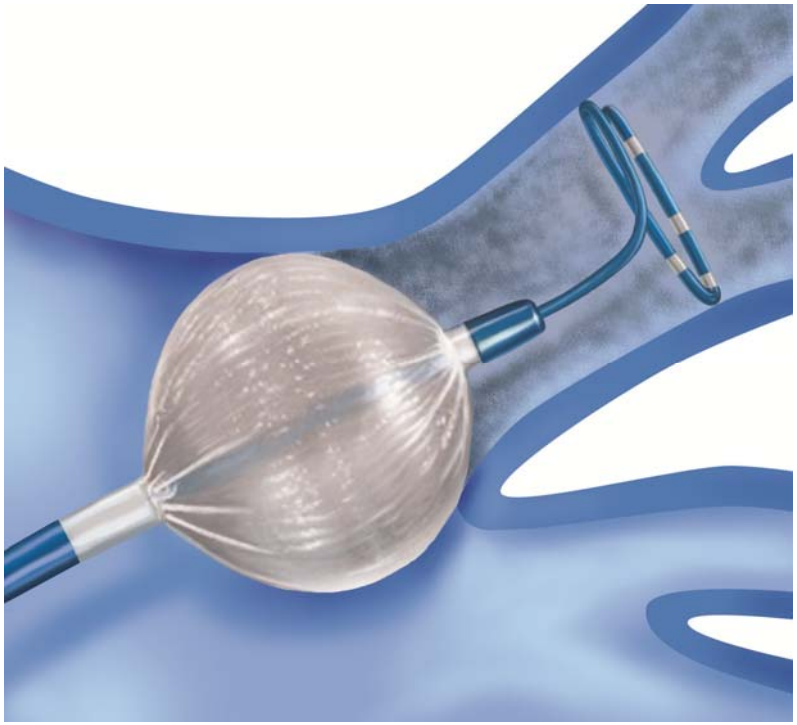
アブレーション治療（心房細動等）が急拡大

新製品の登場で検査・治療精度が向上→症例数増加

診断 **3次元画像システム**

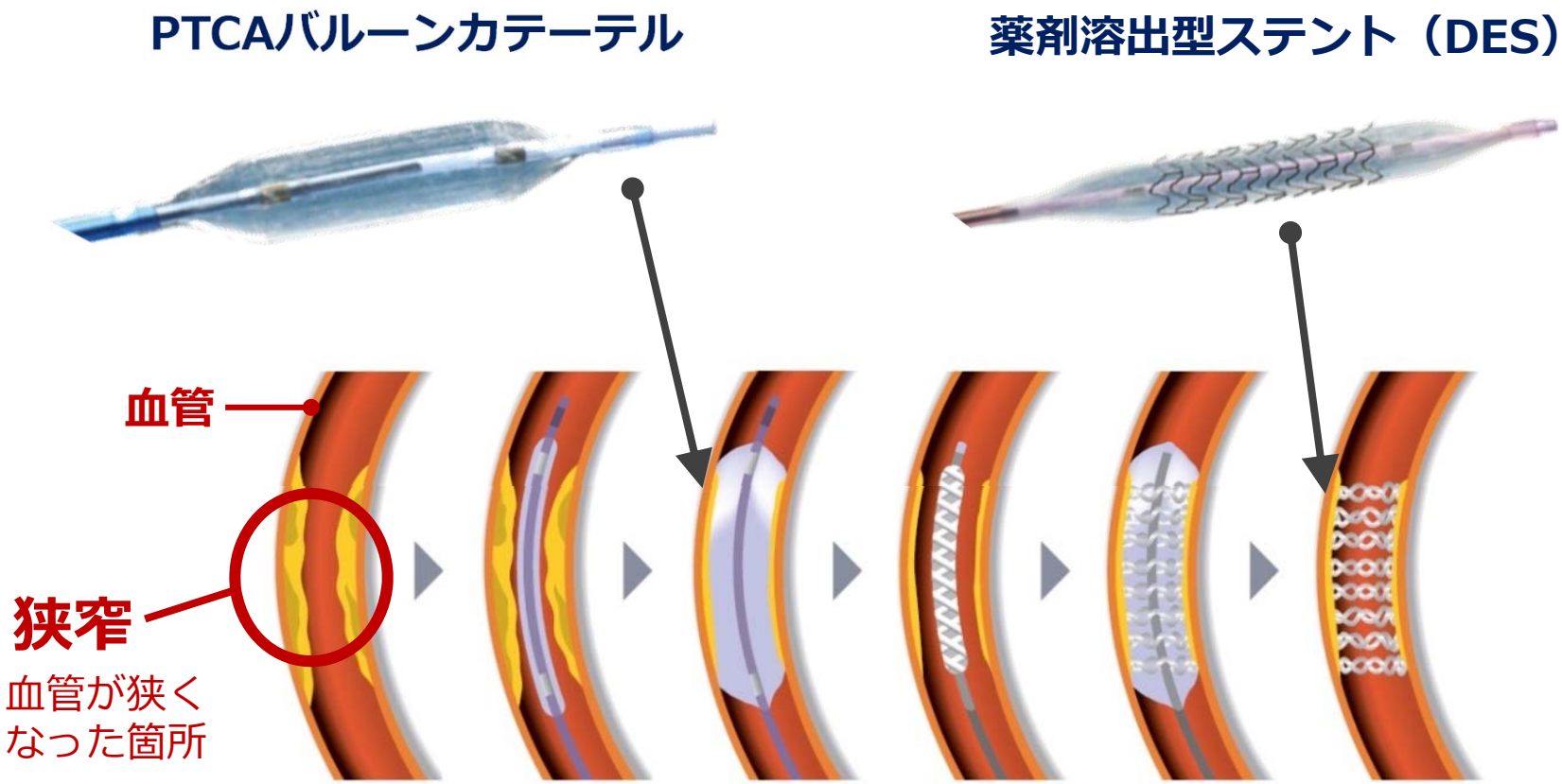


治療 **冷凍バルーンカテーテル**



心筋梗塞･狭心症を治療する分野

虚血性心疾患関連（PCI）

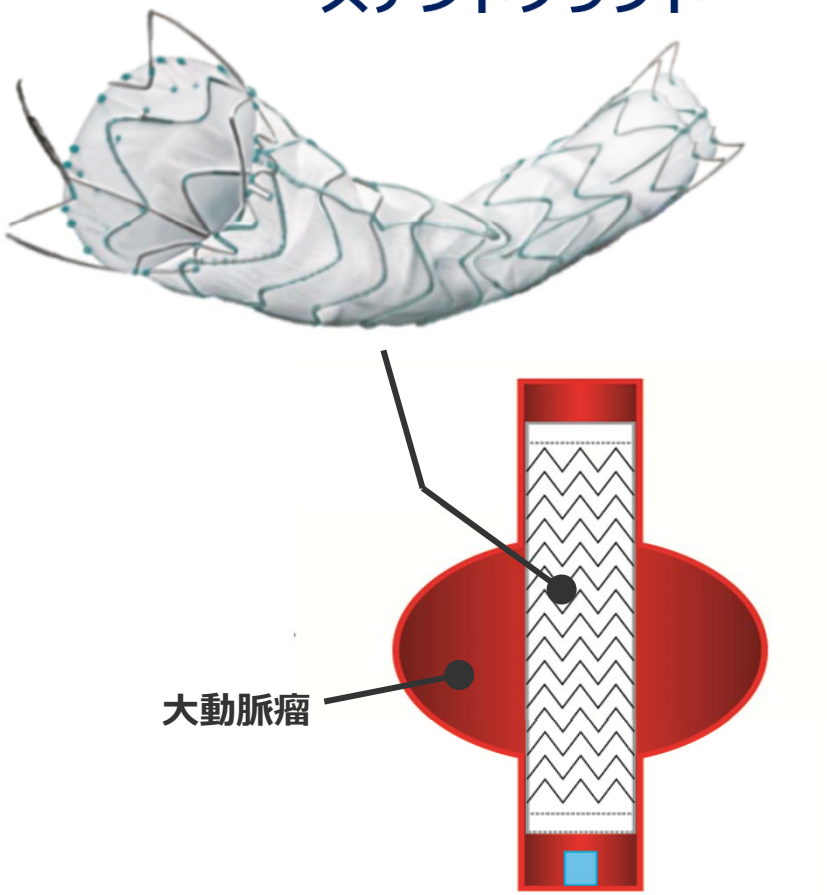


当社は国内販売でトップシェア

大動脈瘤・弁膜症等を治療する分野

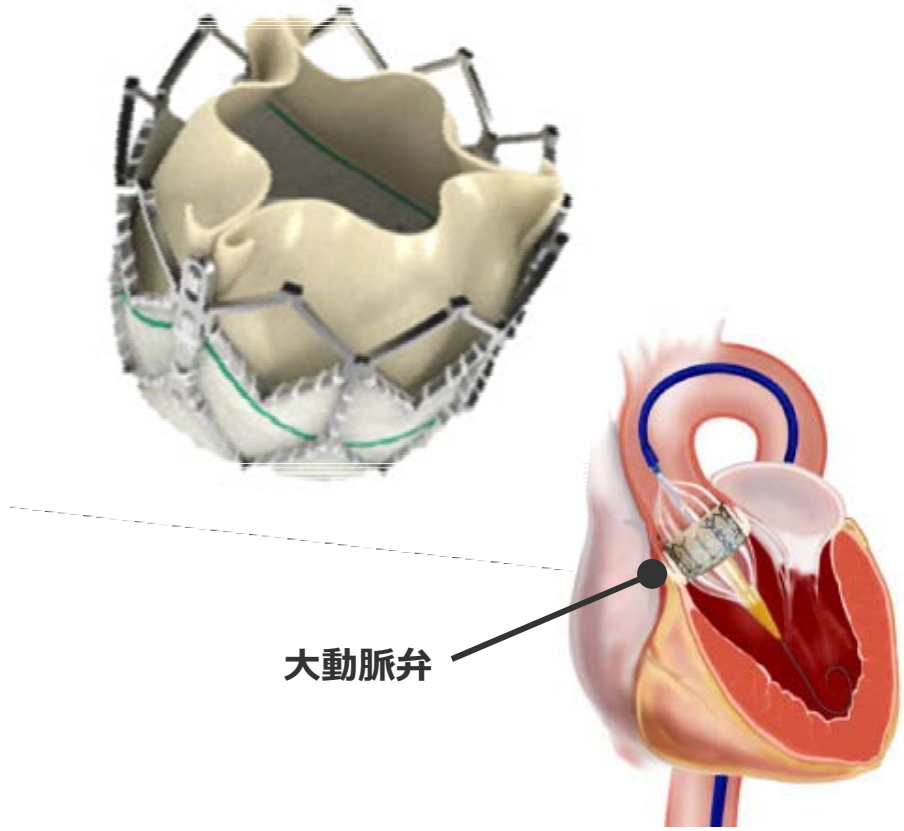
心臓血管外科関連（CVS）

ステントグラフト



【大動脈瘤】
ステントグラフトで大動脈瘤への血流を遮断

経カテーテル大動脈弁留置術（TAVI）用生体弁

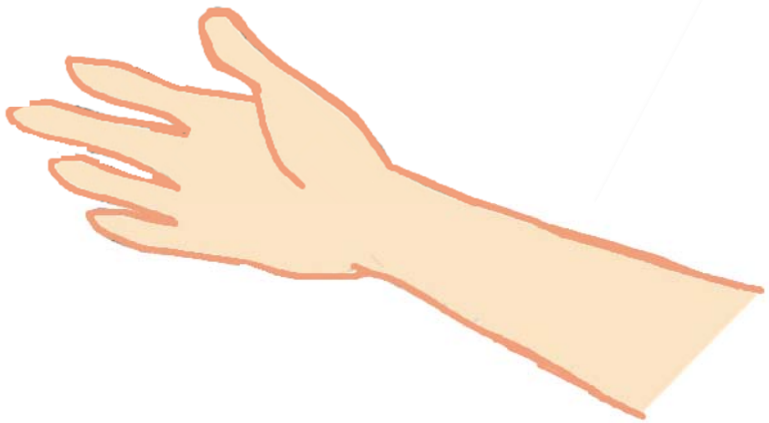


【大動脈弁狭窄症】
カテーテルで生体弁を大動脈弁の位置に留置

心臓以外の血管疾患を治療する分野

末梢血管疾患関連（PPI）

PTAバルーンカテーテル



人工透析の影響で狭くなった手首の血管の治療に多く使用される

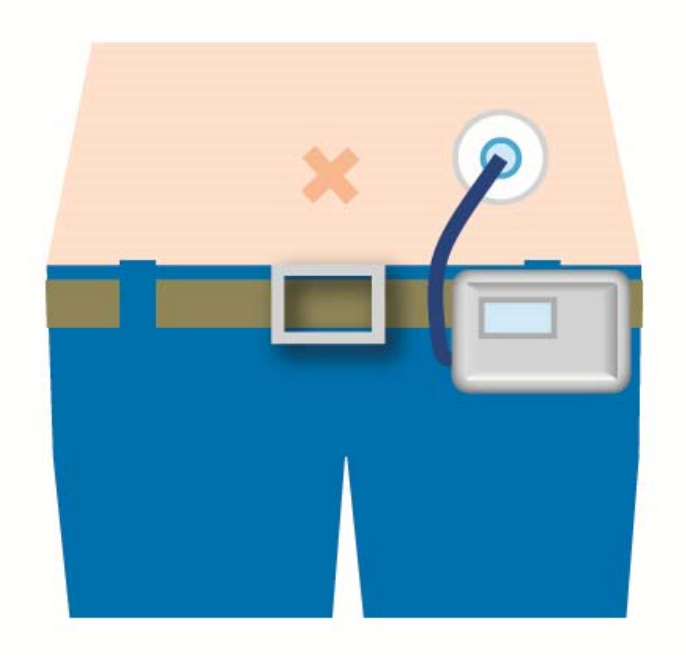
末梢血管用ステント

主に足の閉塞性動脈硬化症などを治療

糖尿病を治療する分野

糖尿病関連（DMS）

インスリンポンプ

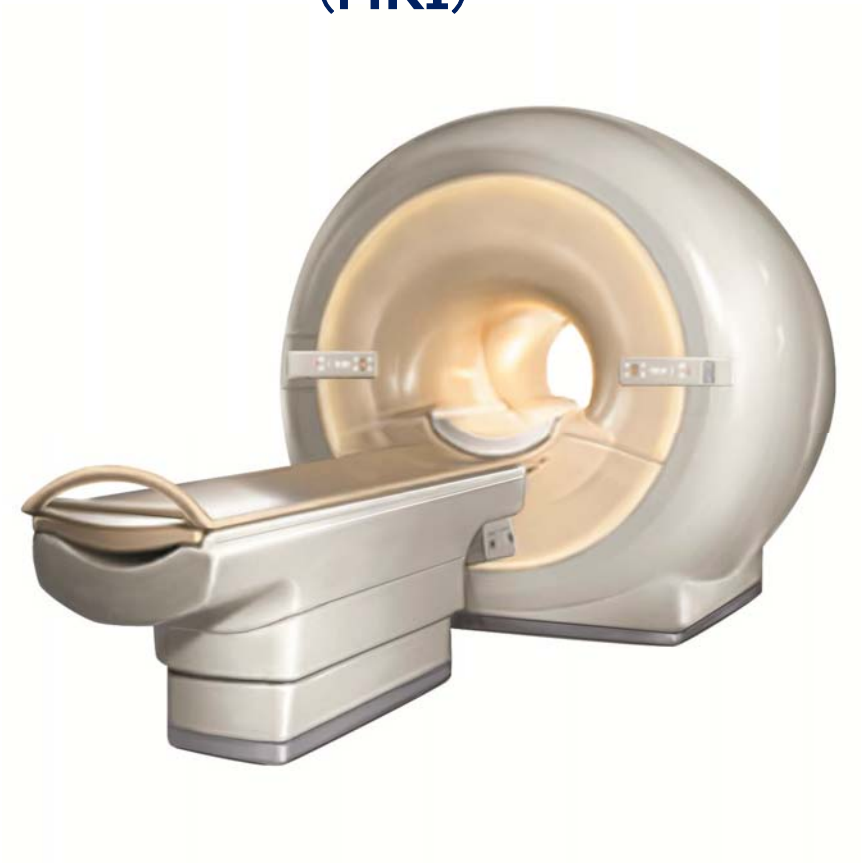


ポンプからインスリンを持続的に
体内に注入する

診断･検査分野

大型機器関連

磁気共鳴画像診断装置
（MRI）



手術室等の設計施工

今後の展望

今後の成長戦略

既存顧客の深耕

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
- 新しい医療サービスの創造

人々のクオリティ・オブ・ライフを高める新しい医療ビジネスモデルの構築

M&A

事業環境

1.増加し続ける患者数

団塊世代が75才以上になる2025年に向けて
患者数は増加

2.医療費抑制､地域完結型の医療を目指して国の制度改革が進む

・医薬品、医療機器等の保険償還価格引き下げ

・病院要件の厳格化による急性期、回復期、慢性期に応じた病床数コントロール

2016年４月の診療報酬改定

改定のポイントと当社への影響

①保険償還価格※1改定

2017年3月期の

当社売上高への影響

▲5%程度

②病院の要件厳格化

急性期病床※2が

約10%(約3.6万床)

減少の見通し

（※1. 保険診療に使用できる医療機器の価格。国が価格を決定する）

(※2. 緊急度、重症度の高い患者向けに専門的な医療を提供する)

当社の重点施策

病院バリューアップ支援の提供

- 急性期病院としての機能を強化し、
  地域のセンター病院になるための支援

- 顧客病院に患者が集まるように支援

- より効果的、効率的な治療・オペレーション
  のための支援

支援の実例

循環器内科開設、心臓カテーテル治療開始の提案

▼

循環器患者数増加

▼

心臓外科開設の提案

▼

心臓治療で地域の基幹病院に発展

〔主な支援内容〕

- **診療圏調査**
- **設備投資の提案**
- **医師紹介**
- **診療科の提案、計画策定**
- **収支シュミレーション**
- **競合対策、集患施策の提案**

2017年3月期 通期予想

2017年3月期	金額（百万円）	百分比（%）	前期比（%）
売上高	56,600	100.0	+4.5
営業利益	3,000	5.3	+1.2
経常利益	3,000	5.3	+0.7
当期純利益	2,050	3.6	▲2.9
1株当たり当期純利益(円)	71.41※		
1株当たり配当金（円）	26.00※		

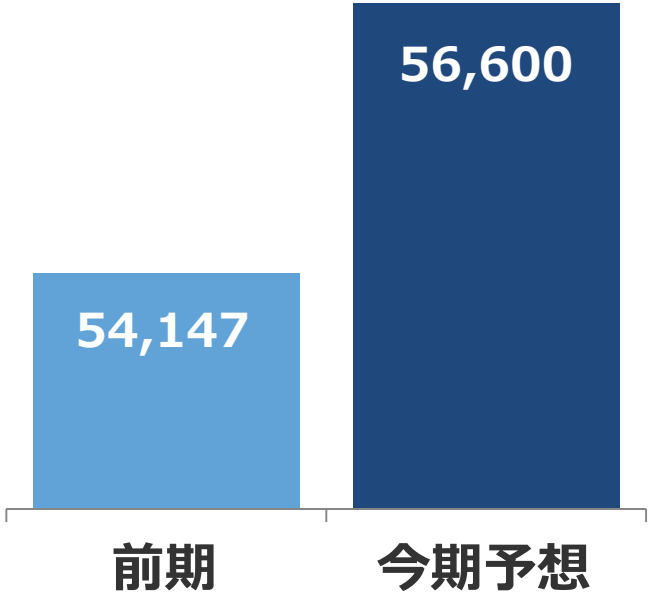
※2017年1月1日実施の1：2の株式分割後

業績予想のポイント

売上高　前期比 **＋4.5%**

保健償還価格の下落を数量増でカバー

（単位：百万円）



既存顧客の深耕

・病院機能強化支援の提供

新規顧客の獲得

・首都圏の有力病院の開拓

・首都圏以外での営業活動強化
新規進出した地域では、提案要請が増加
⇒バリューアップ提案強化

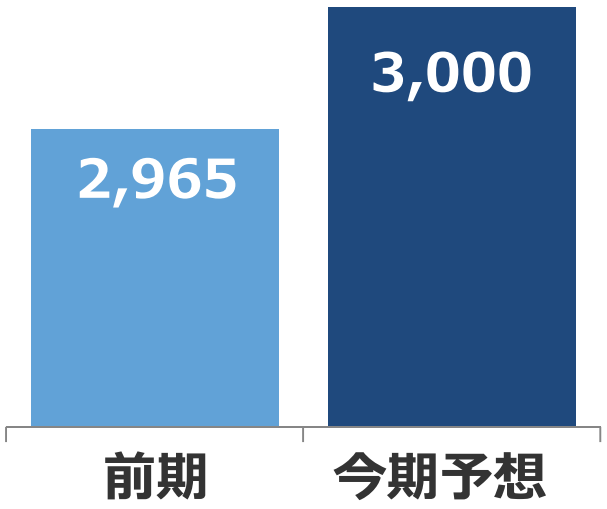
分類別売上高見通し

(単位：百万円)	金額	前期比
虚血性心疾患関連 (PCI)	21,500	▲5.0%
心臓律動管理関連 (CRS)	13,660	+20.1%
心臓血管外科関連 (CVS)	6,400	▲3.9%
末梢血管疾患関連 (PPI)	3,010	+7.4%
脳外科関連	1,770	▲7.0%
糖尿病関連 (DMS)	1,030	+33.2%
大型機器関連	5,000	+50.2%
その他	4,230	▲9.5%
合計	56,600	+4.5%

業績予想のポイント

営業利益　前期比 +1.2%

（単位：百万円）



売上総利益率 13.2%（前期比 ▲0.2pt）

・PCIの減収による売上ミックスの悪化
・価格下落の影響は仕入コストダウンでカバー

販売管理費 前期比+4.1%

・営業力強化のため人件費増加
・人員計画　前期末 422名 ⇒ 460名

2017年3月期 第3四半期 決算概要

2017年3月期 第3四半期実績

（単位：百万円）	前期3Q実績	当期3Q実績	前年同期比
売上高	39,733	42,213	+6.2%
営業利益	2,083	2,224	+6.8%
経常利益	2,094	2,228	+6.4%
四半期純利益	1,488	1,525	+2.5%
1株当たり四半期純利益(円)※	51.86	53.14	–
1株当たり純資産(円)※	464.22	517.85	–

※2017年1月1日実施の1：2の株式分割後

分類別売上高の状況

	金額	前年同期比（%）		売上高構成比	
	（百万円）	数量	金額	比率（%）	増減（pt）
虚血性心疾患関連（PCI）	16,034	+6.2	▲5.1	38.0	▲4.5
心臓律動管理関連（CRS）	9,921	+25.2	+18.9	23.5	+2.5
心臓血管外科関連（CVS）	4,925	▲ 5.3	+0.0	11.7	▲0.7
末梢血管疾患関連（PPI）	2,102	+14.3	+1.9	5.0	▲0.2
脳外科関連	1,462	+5.4	+7.7	3.5	+0.0
糖尿病関連（DMS）	693	-	+23.8	1.6	+0.2
大型医療機器関連	3,420	-	+52.8	8.1	+2.5
その他	3,651	-	+9.0	8.7	+0.2
合計	42,213	-	+6.2	100.0	

配当方針

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

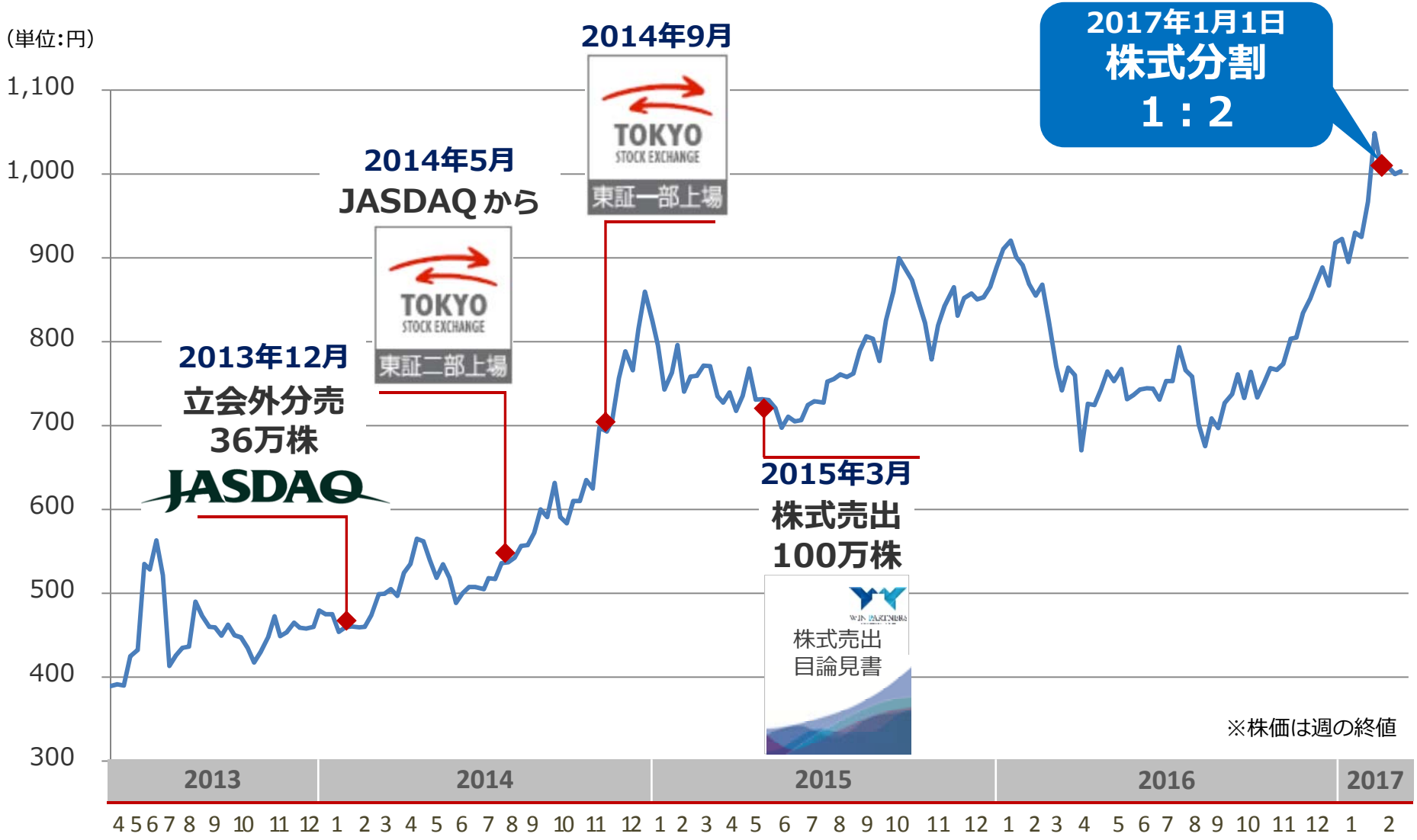
2017年3月期　配当金予想

期初の21.5円から上方修正

期末26円※

※2017年1月1日実施の1:2の株式分割後

株価推移


(単位:円)
1,100
1,000
900
800
700
600
500
400
300
2013年12月
立会外分売
36万株
JASDAQ
2014年5月
JASDAQ から
TOKYO STOCK EXCHANGE
東証二部上場
2014年9月
TOKYO STOCK EXCHANGE
東証一部上場
2015年3月
株式売出
100万株
株式売出
目論見書
2017年1月1日
株式分割
1：2
※株価は週の終値
2013
2014
2015
2016
2017
4 5 6 7 8 9 10 11 12 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 1 2

（参考）今後の新製品（PCI）

日本初の“溶けるステント”
生体吸収性冠動脈ステント(BVS)

2016年11月承認

アボット製

「AbsorbGT1」

BVS: Bioresorbable Vascular Scaffold

（画像提供: アボットバスキュラー）

WIN PARTNERS

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

ロゴマークについて

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。
三角形はひとつひとつの企業を表し、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。

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、2017年3月9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
TEL： 03-6895-1234　FAX : 03-5688-0891
HP : http : //www.win-partners.co.jp