



WIN PARTNERS
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE®

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE
INNOVATION
PARTNERSHIP
TRUST

SAFETY
CREATE VALUE

LEADERSHIP
HEALTHY SOCIETY

2017年8月 合同個人投資家 向けセミナー

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



QOL

WINはQOL推進企業です

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(株)入社
(現 キヤノンライフケアソリューションズ(株))
- 1992年 9月 (株)タクミコンサーンへ営業部長として入社
(現 (株)ウイン・インターナショナル)
- 同年 10月 代表取締役役に就任
- 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(株)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
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

今後の見通し

事業環境	30
今後の重点施策	33
2018年3月期 通期予想	35

2018年3月期 第1四半期 決算概要

2018年3月期 第1四半期実績	40
配当方針	42

会社概要

会社プロフィール

証券コード : 3183 (東証一部)

本社 : 東京都中央区京橋二丁目2番1号 京橋エドグラン21階

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

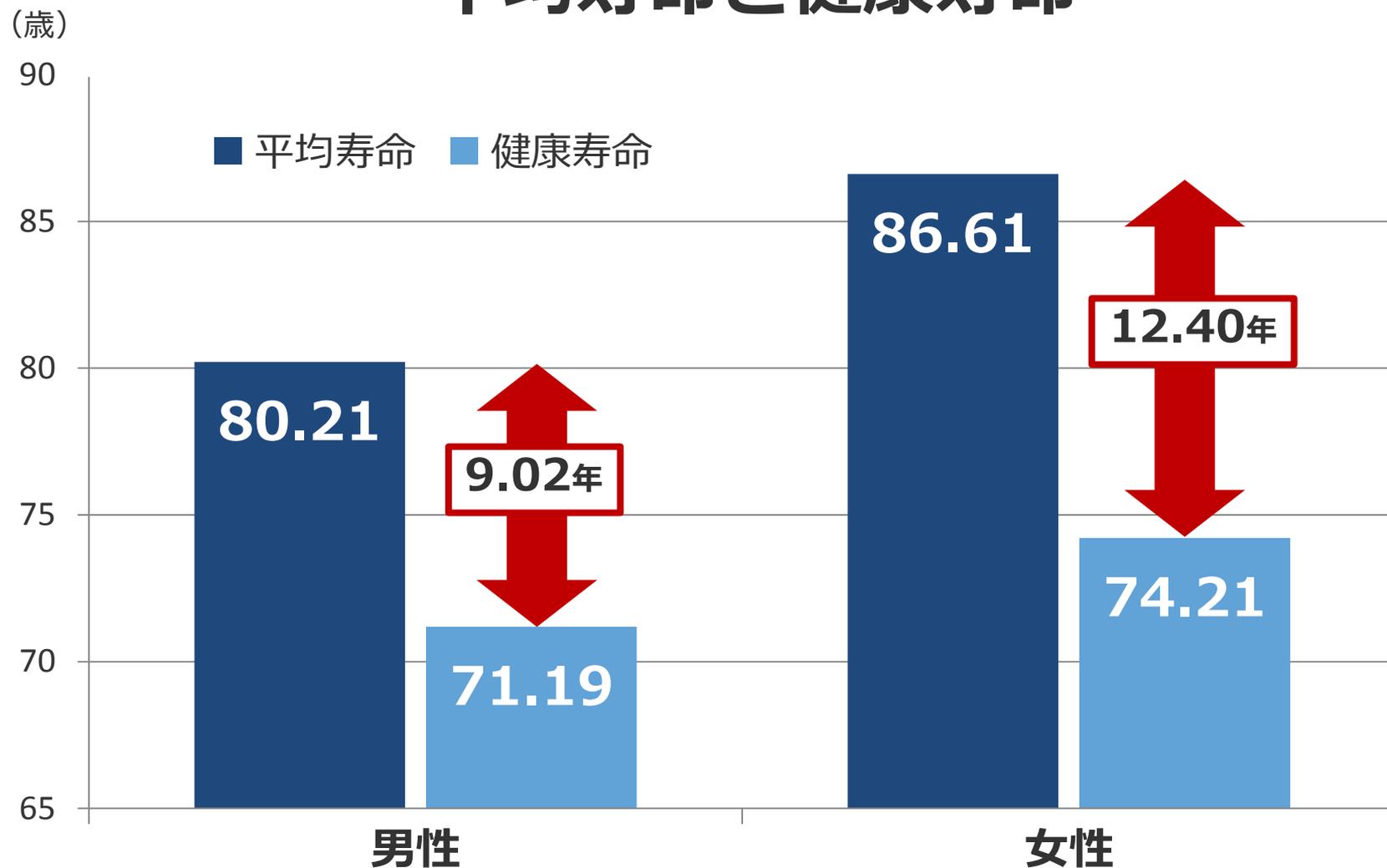
連結子会社 : (株)ウイン・インターナショナル、テスコ(株) ※2社は100%子会社

従業員数 : 連結464名 (2017年6月30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



医療機器販売を通じて 皆様の健康に貢献しています

病院のバリューアップ支援

医療機器の適正使用支援



80社

390施設

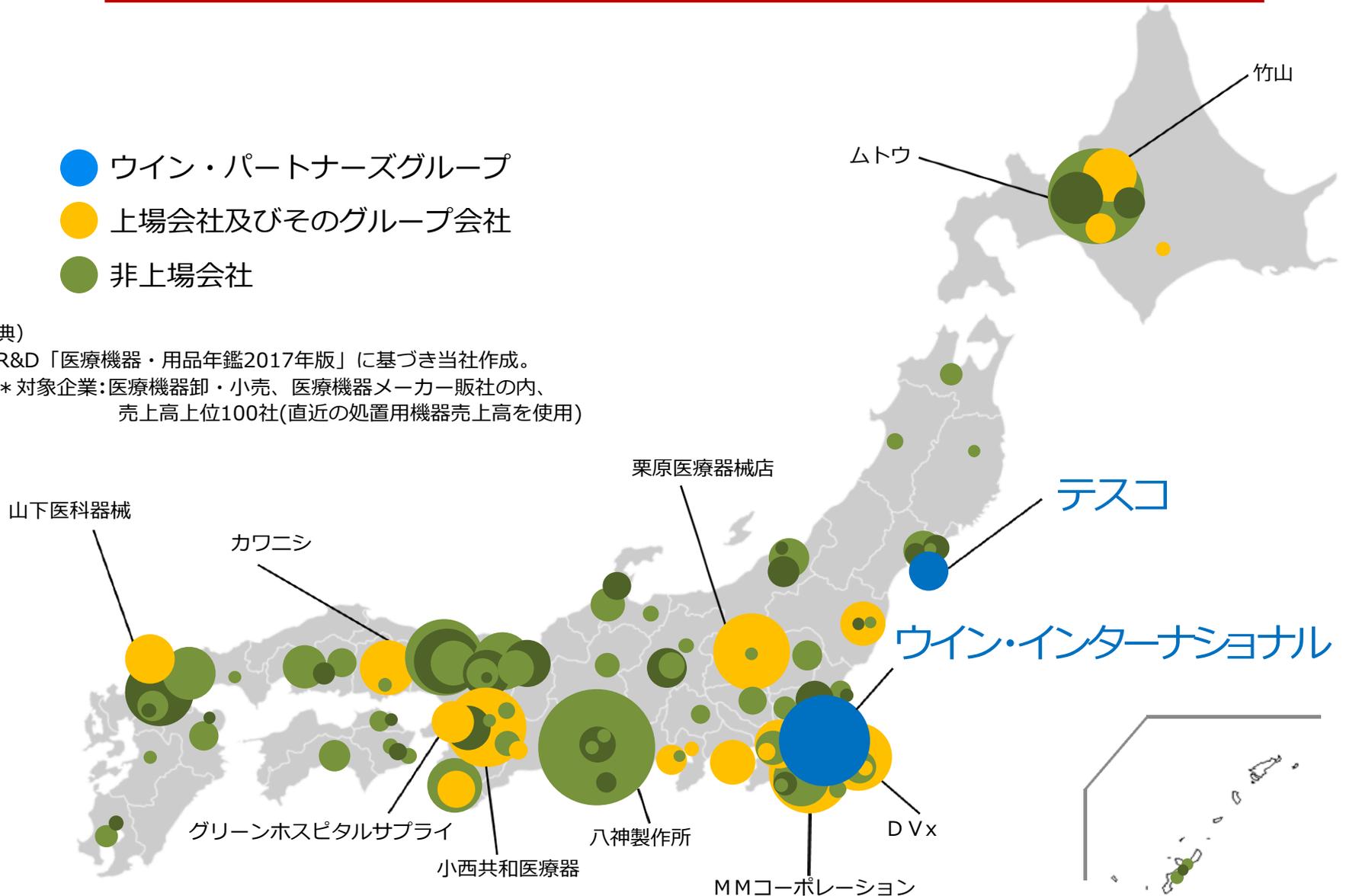
医療機器卸業界マップ

- ウイン・パートナーズグループ
- 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2017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)



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。

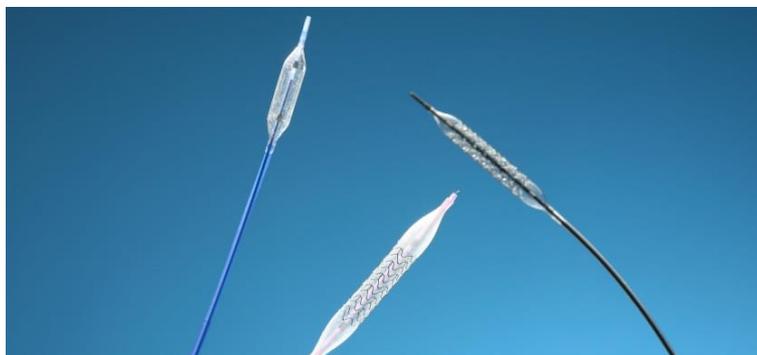
(代表例)

- 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



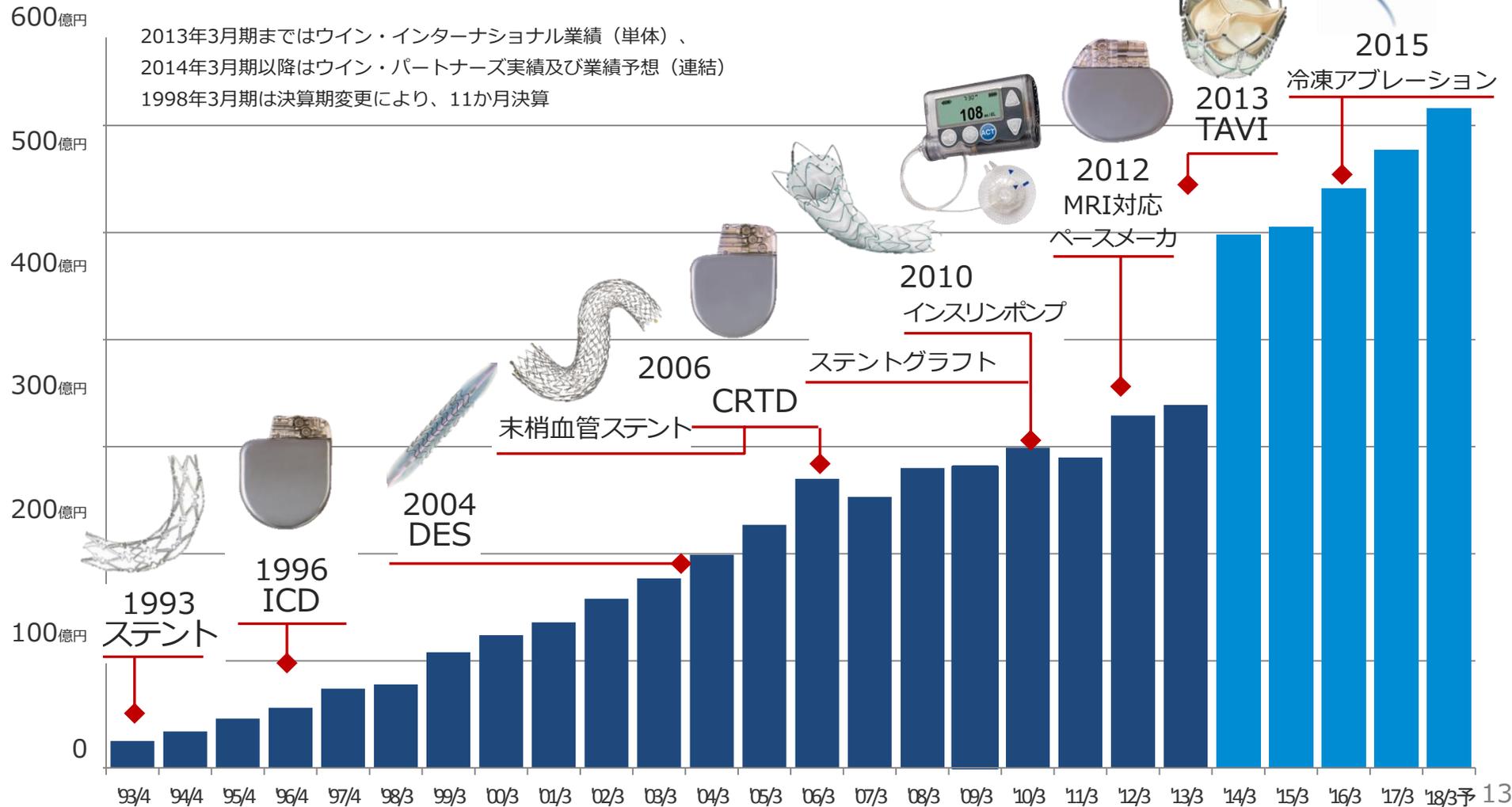
2013年

- 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



低侵襲医療の拡大とともに成長

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**

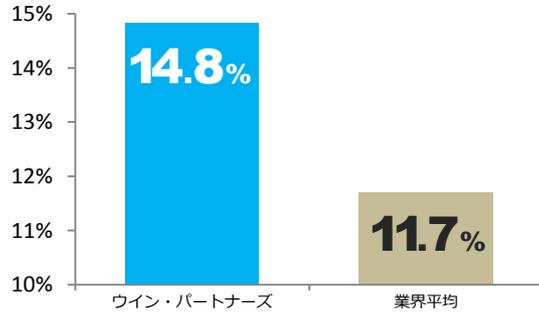
外資系メーカーとの取引は、日本法人経由の円建て

3.販売価格低下リスク **高**

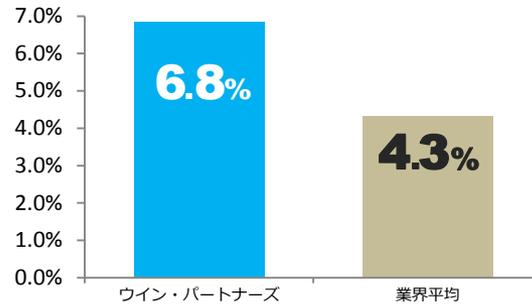
保険償還価格が設定された高度管理医療機器が中心

高い収益性と安全性(同業他社比較)

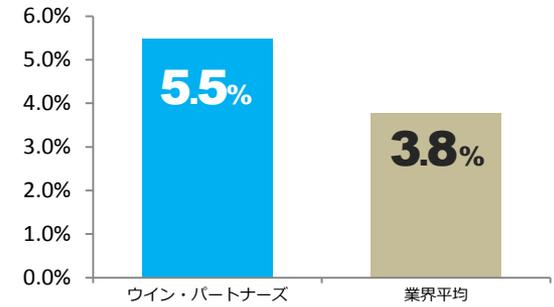
ROE



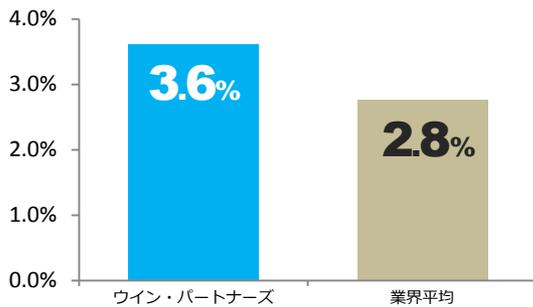
ROA



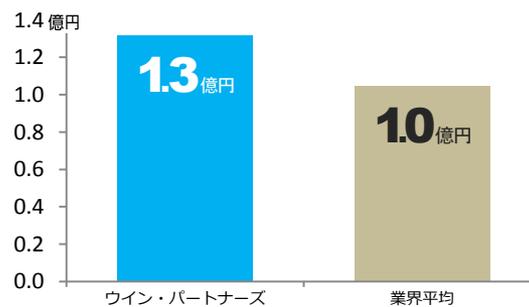
売上高営業利益率



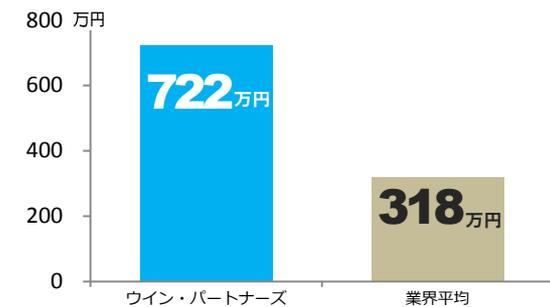
売上高当期純利益率



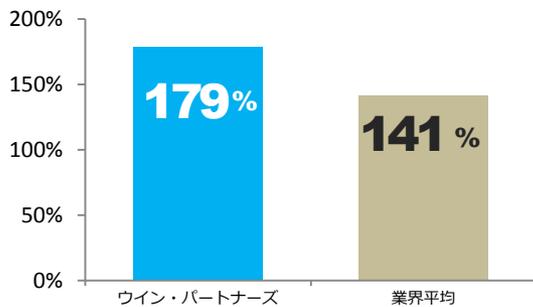
一人当たり売上高



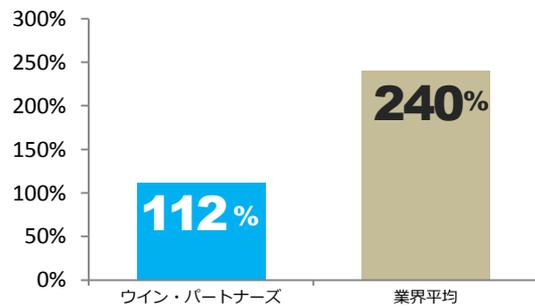
一人当たり営業利益



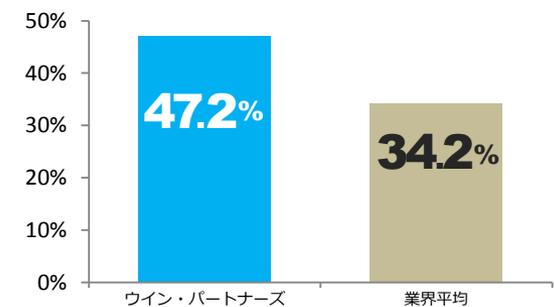
流動比率



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



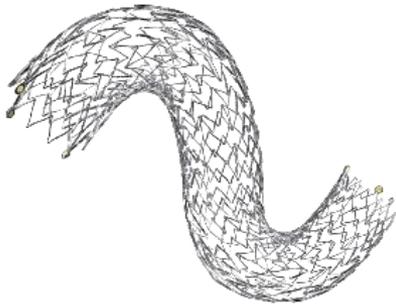
ペースメーカー

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、出荷サイズの設定、納品等



手術中

- 緊急時対応の為、待機等



手術後

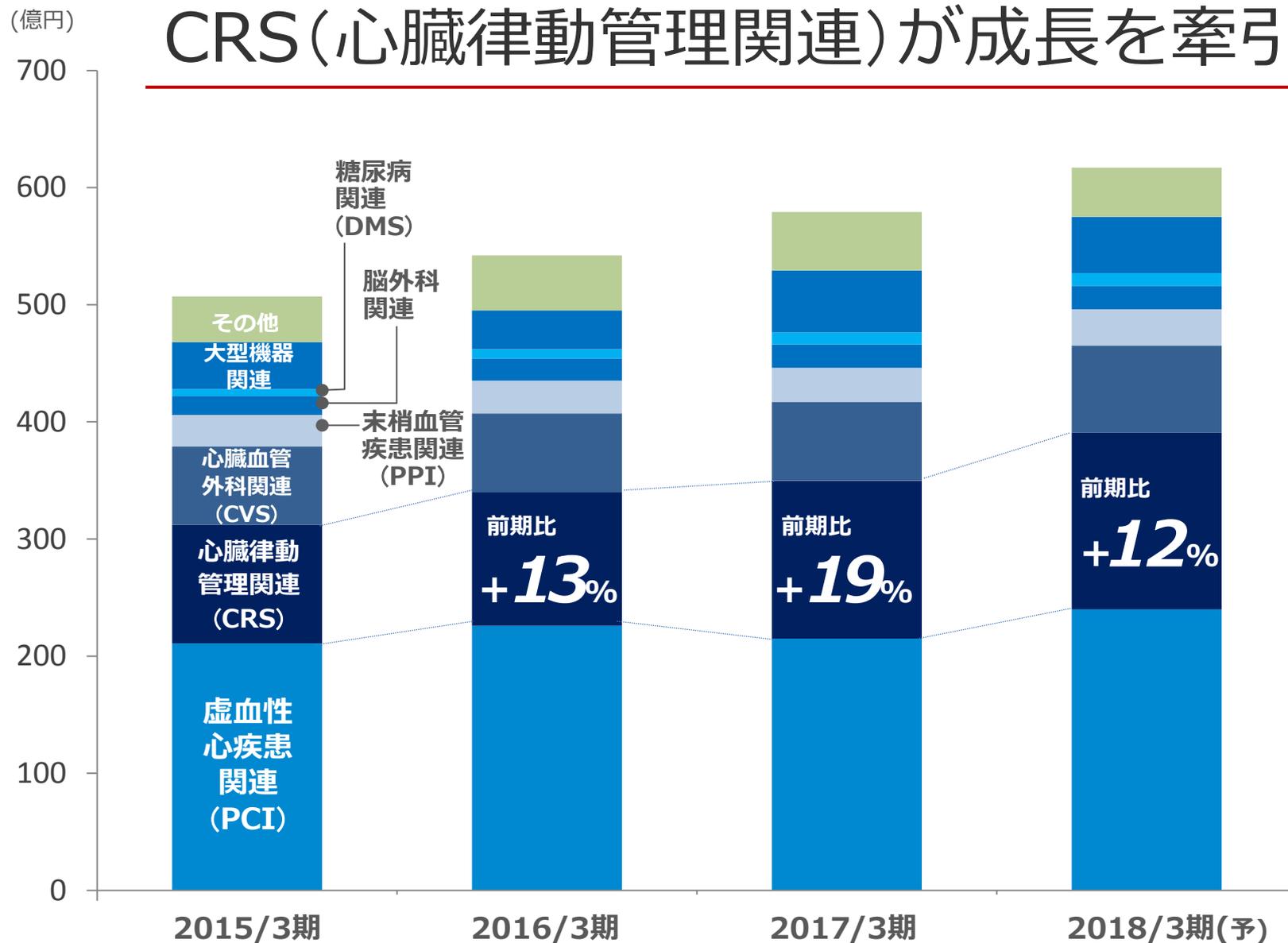
- 未使用品の回収、返品、代金請求
- 補充、在庫管理等



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(ペースメーカー・ICD・CRTD)

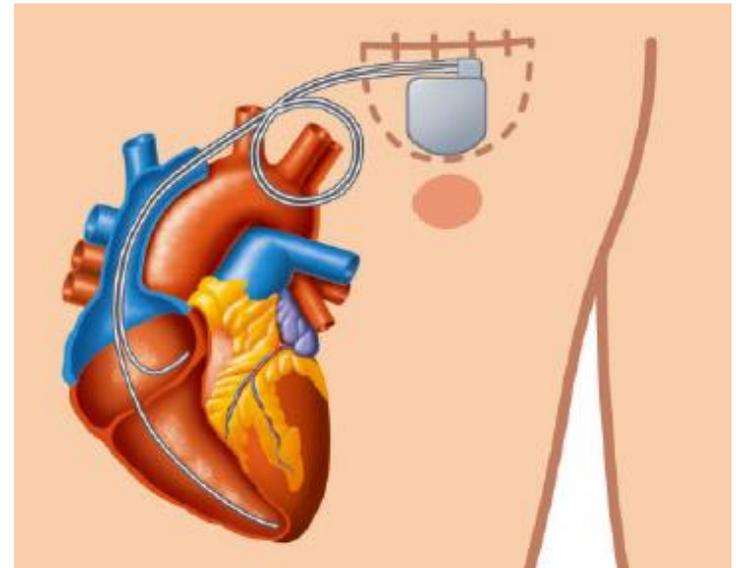
ペースメーカー



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)



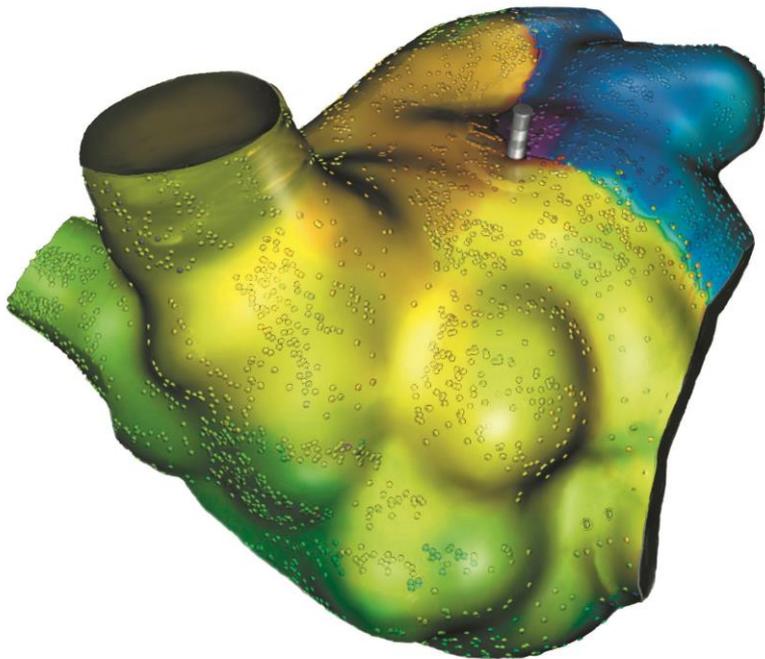
体内に植え込んで
心臓に電気刺激を送る

不整脈を治療する分野②

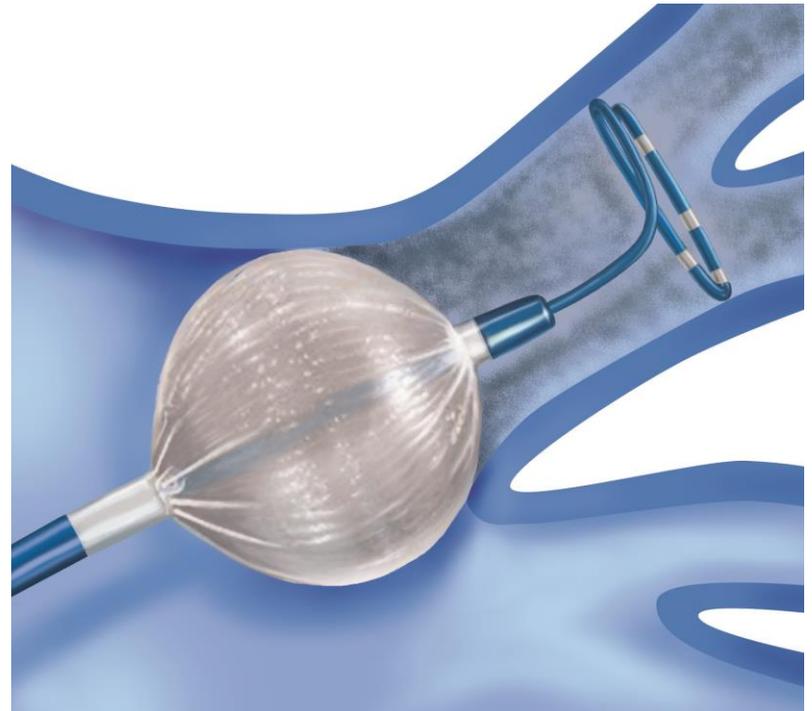
アブレーション治療(心房細動等)が急拡大

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

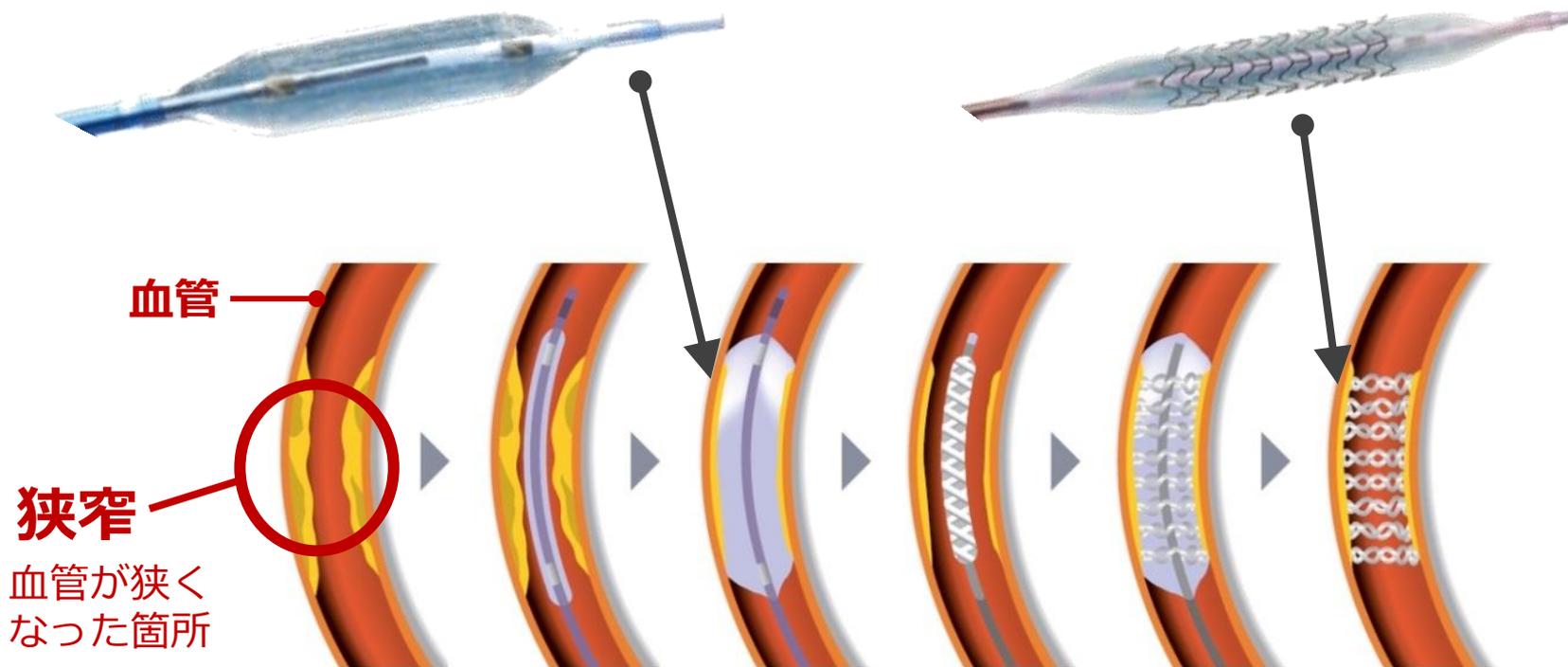


心筋梗塞・狭心症を治療する分野

虚血性心疾患関連(PCI)

PTCAバルーンカテーテル

薬剤溶出型ステント (DES)

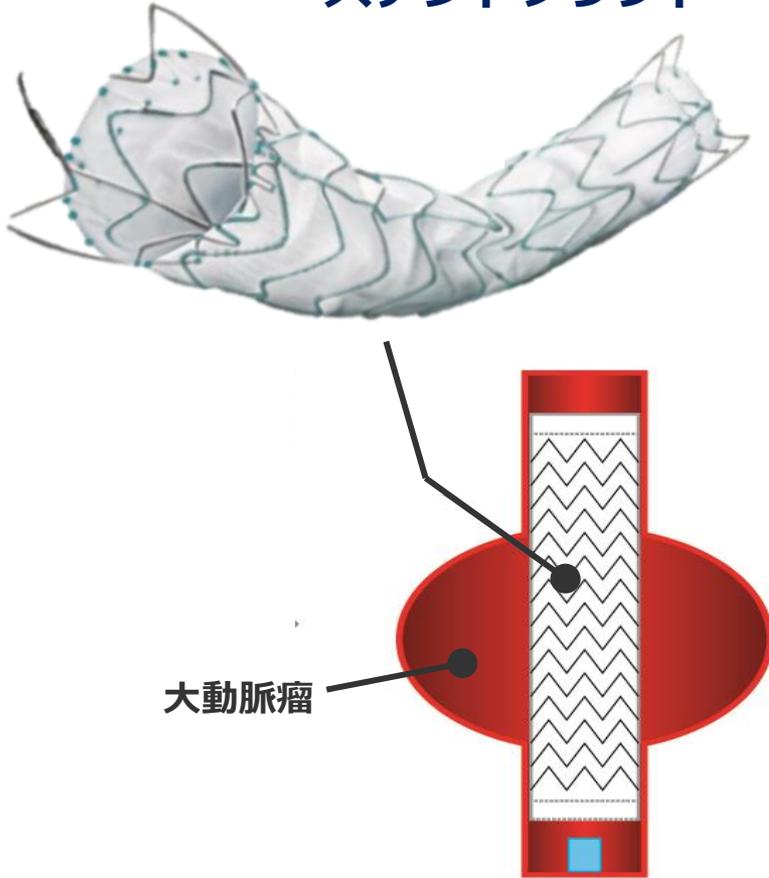


当社は国内販売でトップシェア

大動脈瘤・弁膜症等を治療する分野

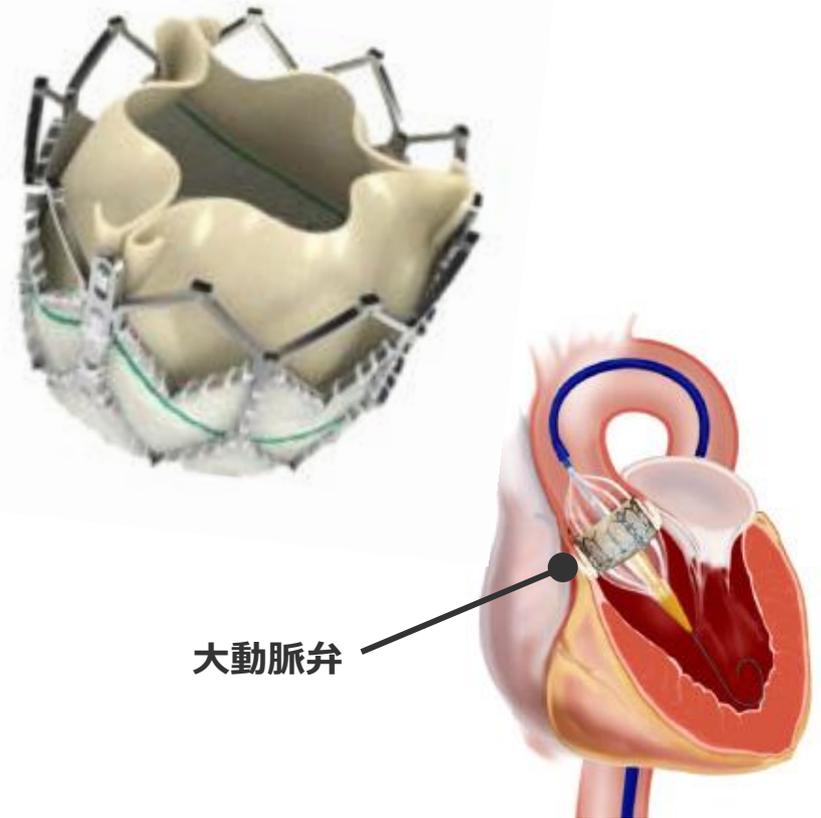
心臓血管外科関連(CVS)

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

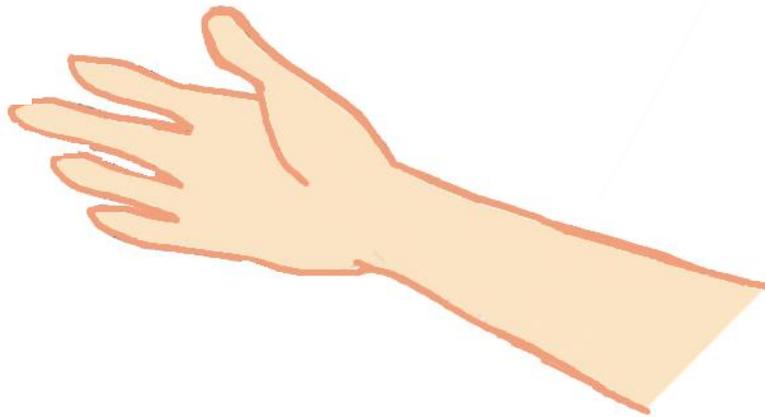


【大動脈弁狭窄症】
カテーテルで生体弁を大動脈弁の位置に留置

心臓以外の血管疾患を治療する分野

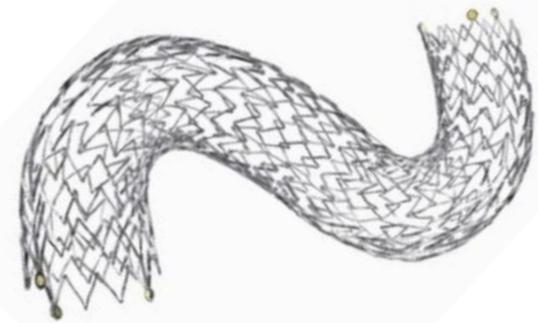
末梢血管疾患関連(PPI)

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

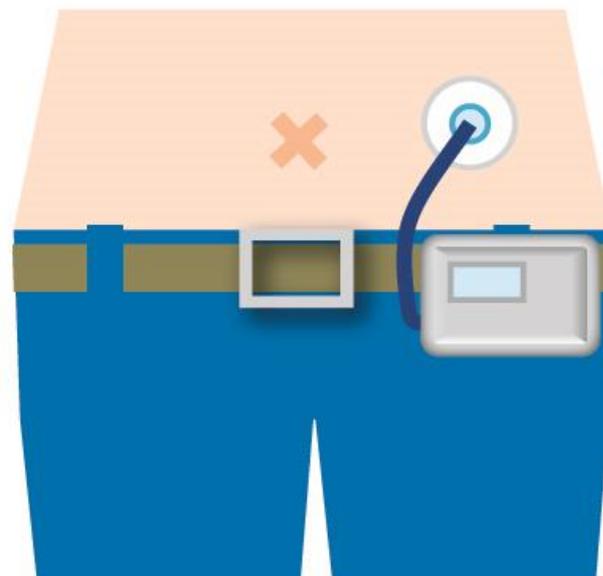


主に足の閉塞性動脈硬化症などを治療

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)



保有事業資格

- ・ 特定建設業許可
(建築工事業・内装仕上工事業)
- ・ 一級建築士事務所登録

手術室等の設計施工



今後の見通し

事業環境

① 医療費の抑制

長期: 病床数のコントロール

短期: 2018年保険償還価格改定

② 医師の偏在

地域の偏在

診療科目の偏在

医師の偏在



(出典: 厚生労働省 (医師数2014年12月)、日本心血管インターベンション治療学会 (CVIT認定医、専門医2016年)、日本不整脈心電学会 (不整脈専門医 2017年4月) 心臓血管外科専門医認定機構 (専門医2017年5月))

顧客の状況

- ① PCI・CRS・CVSのバランスがとれた顧客病院が成長
- ② 病院機能の強化・転換の検討開始

今後の重点施策

増患・増症例支援の強化

顧客病院の マルチ・スペシャリティ化を支援

- ①他科への進出提案: **循環器内科 ⇒ 心臓外科**
- ②治療領域の拡大提案: **心臓カテーテル ⇒ 不整脈**
- ③医療施設間連携サポート: **患者および医師紹介**
- ④医師の研修サポート: **国内およびインド**

成長を支える営業員育成プログラム

8年目～

バリューアップ・総合経営支援

高度医療化、マーケティング、収益性改善の提案

5年目

・医療コンサルティング研修

バリューアップ支援

集患・増患支援、人材補強・教育支援
増改築支援、コスト削減支援

3年目

・バリューアップ提案研修
・ライブデモンストレーション
・ドクター・メーカー講習会
・海外学会
・CDR※2研修
・事例研究会

適正使用支援

治療方法、製品提案

2年目

・ドクター・メーカー講習会
・ライブデモンストレーション
・事例研究会

適正使用支援

治療準備、納品、在庫管理

1年目

・新卒社員研修
・新卒トレーナー研修
・MDRT※1
・ライブデモンストレーション
・新卒フォロー研修

医療現場OJT

2018年3月期 通期予想

2018年3月期

金額 (百万円)

前期比 (%)

百分比 (%)

売	上	高	61,600	+6.6	100.0
営	業	利	3,250	+6.3	5.3
経	常	利	3,250	+6.1	5.3
当	期	純	2,230	+4.2	3.6
益		益			

1株当たり当期純利益(円)

77.68

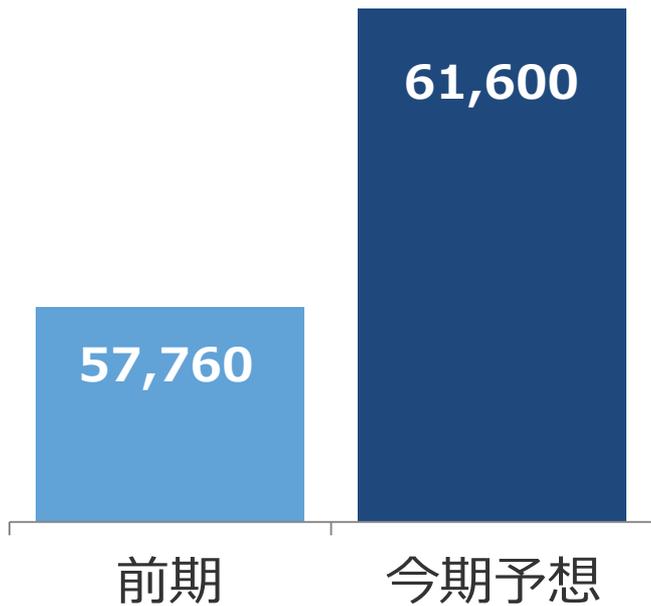
1株当たり配当金 (円)

27.00

業績予想のポイント

売上高 ^{前期比} + 6.6%

(単位：百万円)



既存顧客の深耕

- ・ マルチスペシャリティ化支援の提供

新規顧客の獲得

- ・ 大学病院
- ・ 地域中核病院
- ・ 糖尿病関連施設

分類別売上高見通し

(単位：百万円)

	金額	前期比	構成比
虚血性心疾患関連 (PCI)	23,960	+11.3%	38.9%
心臓律動管理関連 (CRS)	15,130	+11.7%	24.6%
心臓血管外科関連 (CVS)	7,380	+10.6%	12.0%
末梢血管疾患関連 (PPI)	3,120	+9.5%	5.1%
脳外科関連	1,970	+0.0%	3.2%
糖尿病関連 (DMS)	1,070	+12.3%	1.7%
大型機器関連	4,770	▲9.3%	7.7%
その他	4,200	▲16.0%	6.8%
合計	61,600	+6.6%	100.0%

業績予想のポイント

営業利益 前期比 **+6.3%**

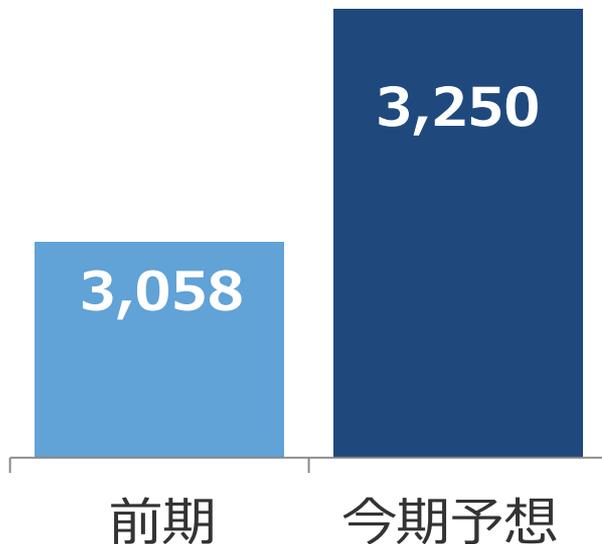
(単位：百万円)

売上総利益率 **13.2%** (前期比 +0.1pt)

- ・主に売上ミックスの改善

販売管理費 前期比 **+8.4%**

- ・人員計画 前期末 447名 ⇒ 491名



2018年3月期 第1四半期 決算概要

2018年3月期 第1四半期実績

(単位：百万円)

	前期1Q実績	当期1Q実績	前年同期比
売上高	13,690	14,571	+6.4%
営業利益	696	794	+14.0%
経常利益	698	795	+14.0%
四半期純利益	476	535	+12.3%
1株当たり四半期純利益(円)	16.61	18.65	—
1株当たり純資産(円)	481.27	532.35	—

分類別売上高の状況

(単位：百万円)

	金額	前期比	構成比
虚血性心疾患関連(PCI)	5,650	+5.0%	38.8%
心臓律動管理関連(CRS)	3,475	+7.5%	23.9%
心臓血管外科関連(CVS)	1,882	+17.1%	12.9%
末梢血管疾患関連(PPI)	802	+9.4%	5.5%
脳外科関連	497	+4.0%	3.4%
糖尿病関連(DMS)	253	+17.8%	1.7%
大型医療機器関連	803	▲9.0%	5.5%
その他	1,205	+4.4%	8.3%
合計	14,571	+6.4%	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

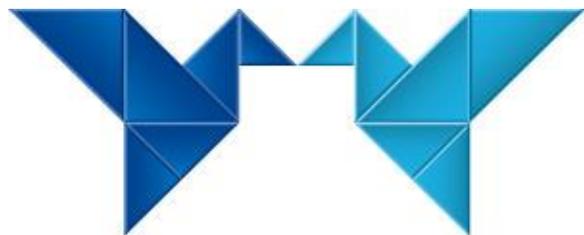
2018年3月期 配当金予想

期末27円

株価推移

(単位:円)





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8月24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 : 03-3548-0790 FAX : 03-3548-0791

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