



WIN PARTNERS
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE®

WIN A BETTER QUALITY OF LIFE
INNOVATION
PARTNERSHIP
TRUST

SAFETY
CREATE VALUE

LEADERSHIP
HEALTHY SOCIETY

2018年3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

あきざわ ひでうみ

秋沢 英海 (57歳)

- 1960年12月 高知県室戸市生まれ
学生時代は剣道に打ち込む (剣道四段)
- 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)
- 1993年 2月 (株)ウイン・インターナショナルに社名変更
- 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)を設立
代表取締役社長に就任
- 2014年 9月 東証一部上場



事業概要

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

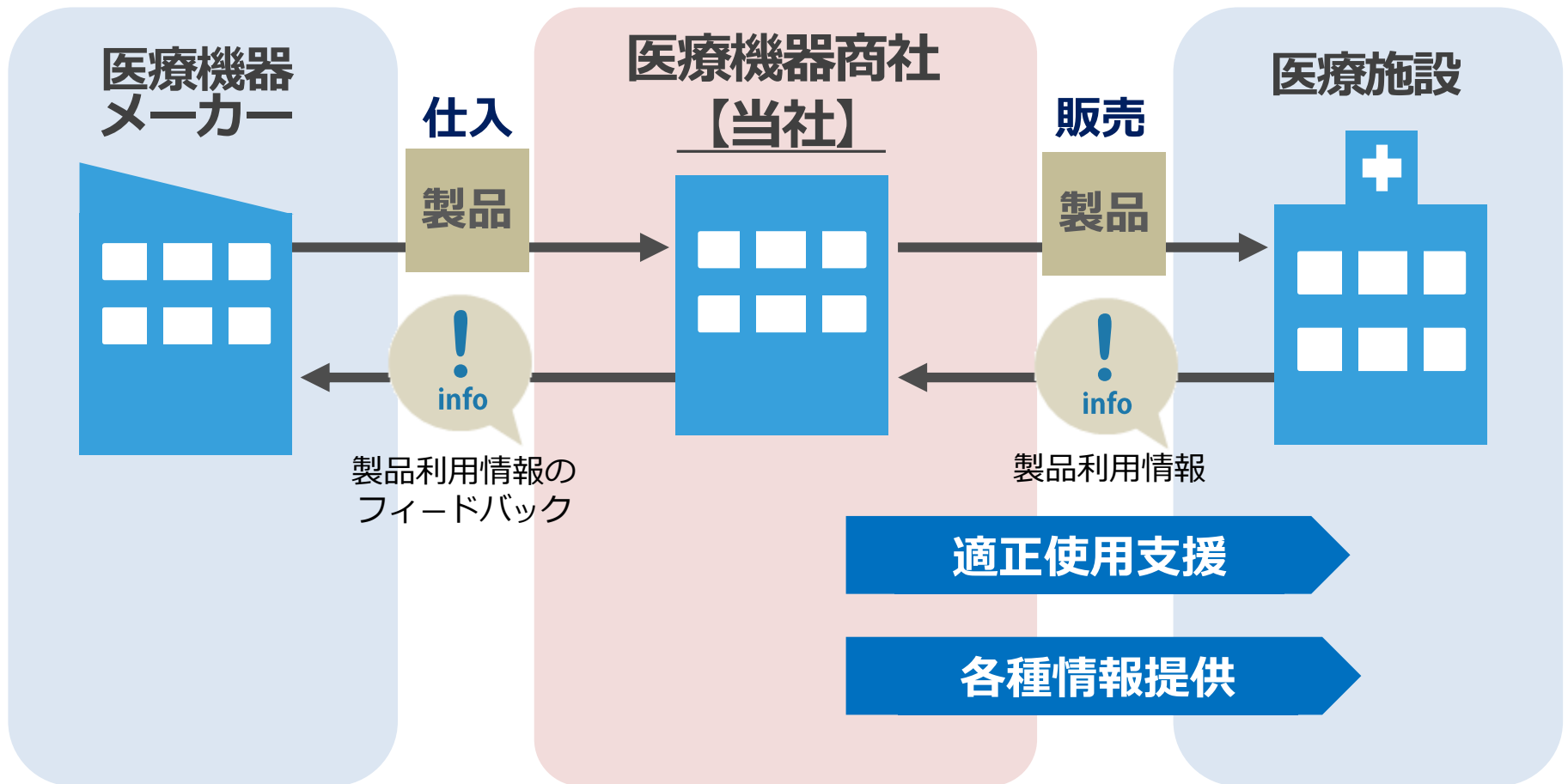
連結子会社 : (株)ウイン・インターナショナル、
テスコ(株)、テスコ秋田販売(株) ※3社とも100%子会社

従業員数 : 連結512名 (2017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)

医療機器商社は 医療現場になくてはならない存在

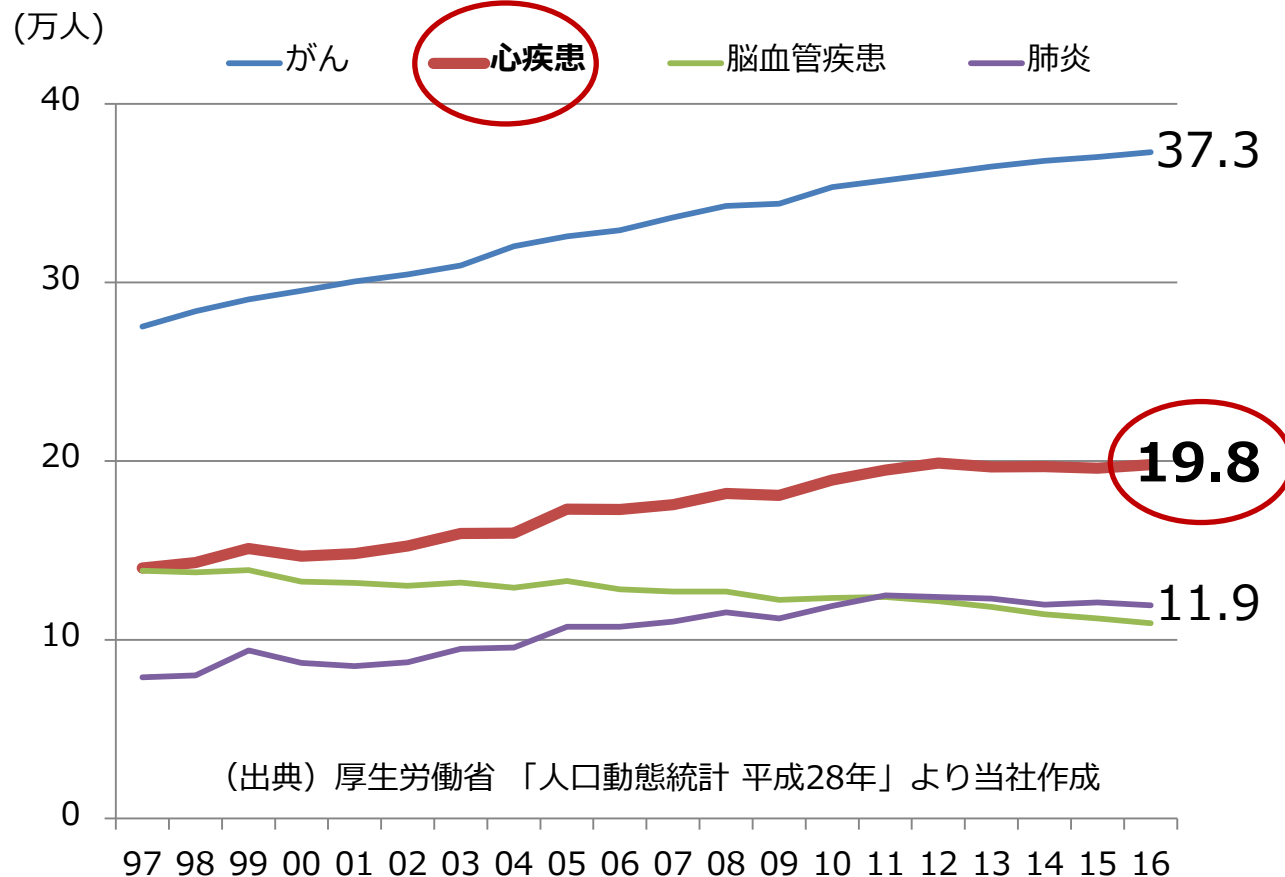
製品販売以外にも多様なサービスを提供



日本の心臓治療現場を支える 医療機器商社グループ

心疾患はがんに次いで日本人の死因**第2位**

【死因別死亡数推移（上位4位）】



**心筋梗塞、
狭心症
不整脈 等**



心臓カテーテルの国内販売トップシェア

心臓カテーテルとは？

心筋梗塞や狭心症を血管内から治療する機器。

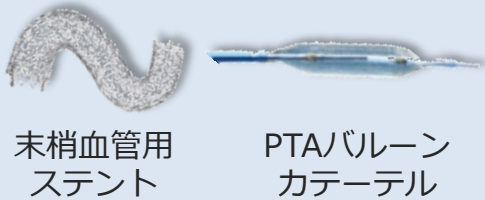
手首や足の付け根から血管内に挿入し、狭くなった血管を広げる。



取扱製品

(2017年3月期実績)

心臓以外の血管疾患を治療する分野



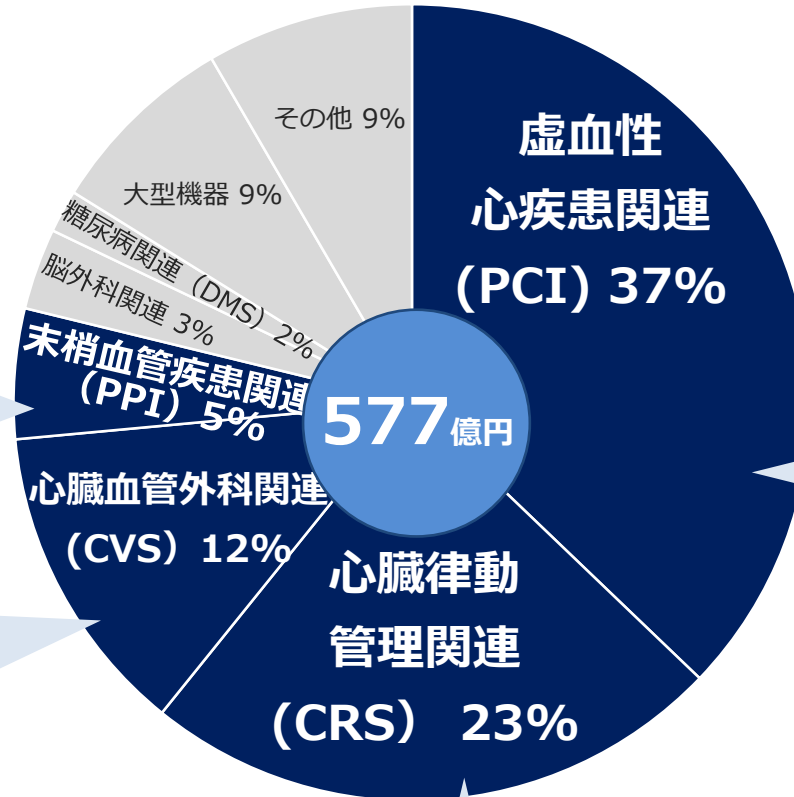
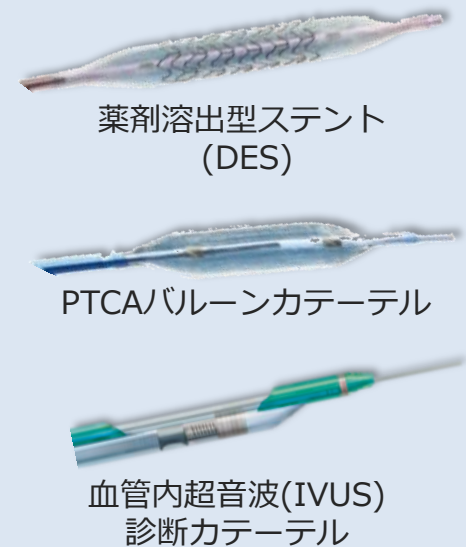
大動脈瘤、弁膜症を治療する分野



不整脈を治療する分野



心筋梗塞、狭心症を治療する分野

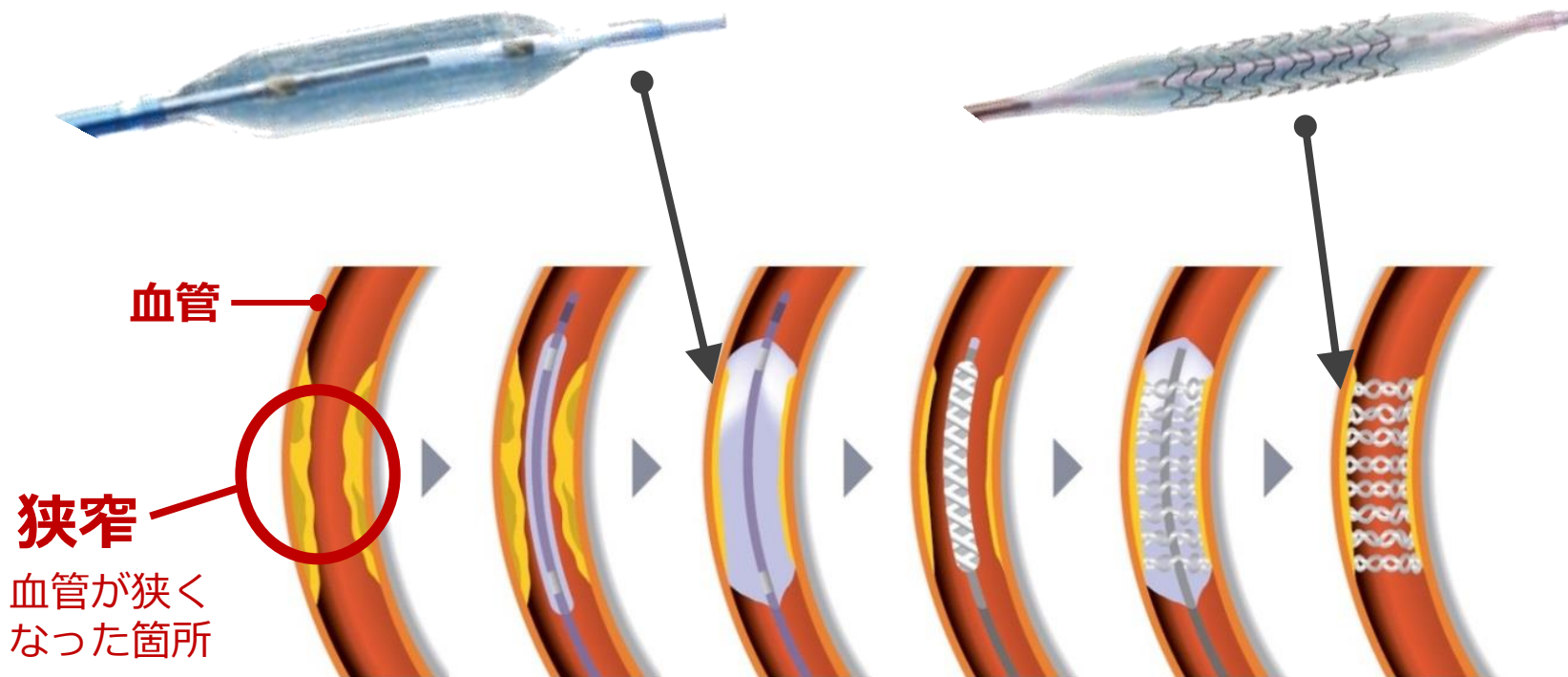


心筋梗塞・狭心症を治療する分野

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)



不整脈を治療する分野

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)

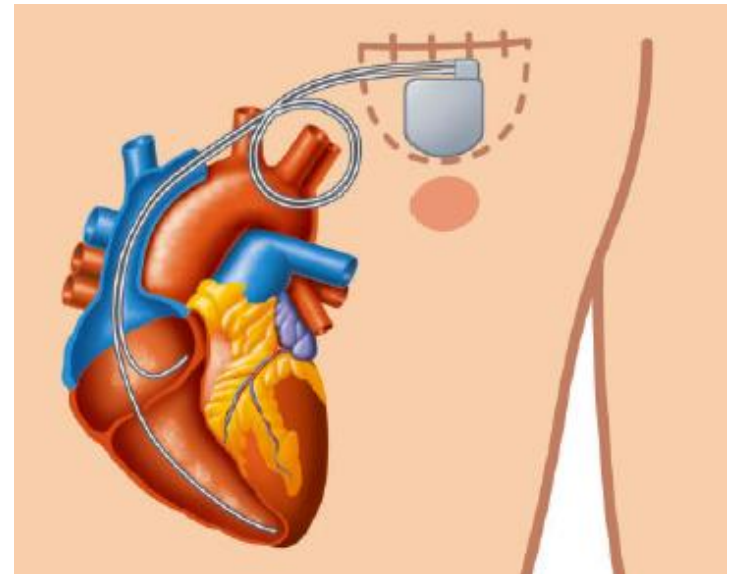
ペースメーカー



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)

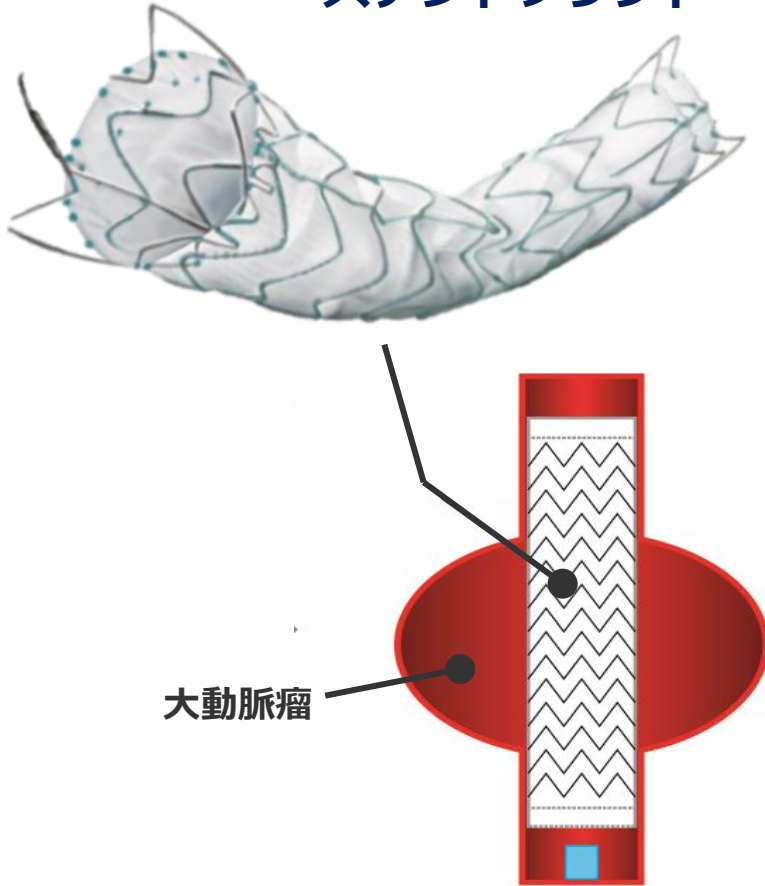


体内に植え込んで
心臓に電気刺激を送る

大動脈瘤・弁膜症等を治療する分野

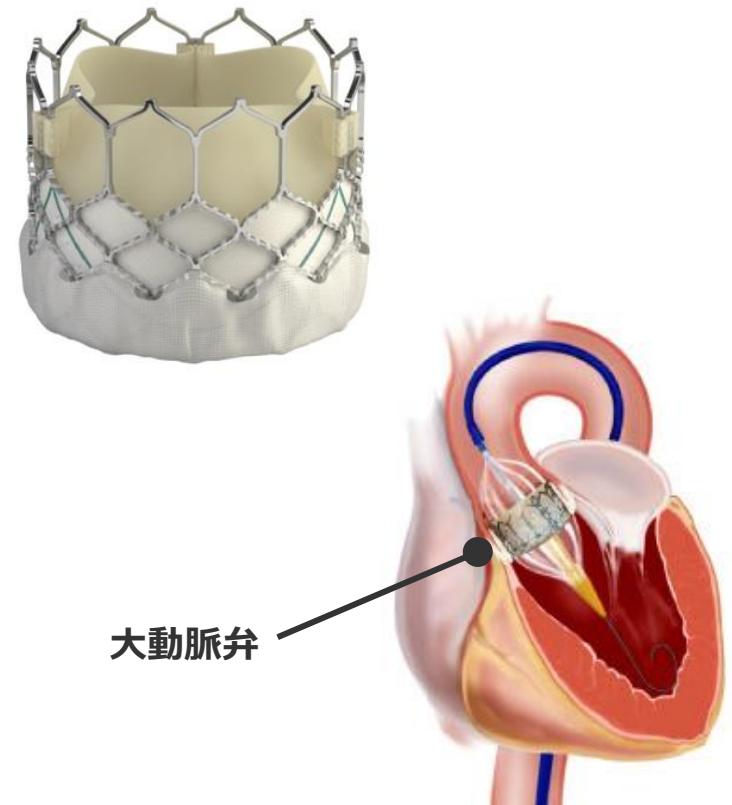
心臓血管外科関連(CVS)

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

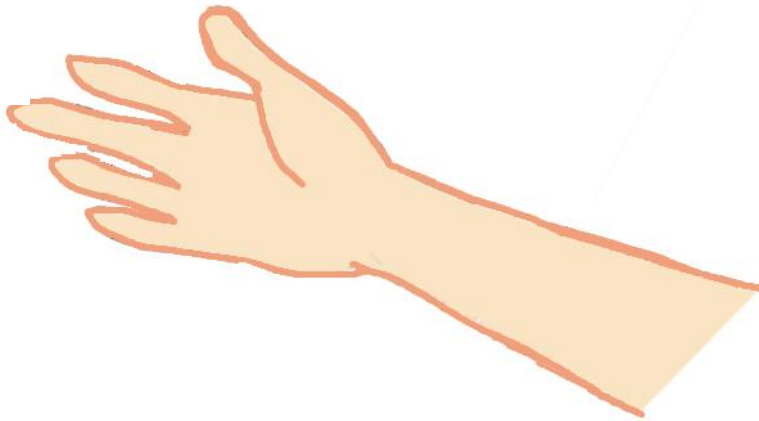


【大動脈弁狭窄症】
カテーテルで生体弁を大動脈弁の位置に留置

心臓以外の血管疾患を治療する分野

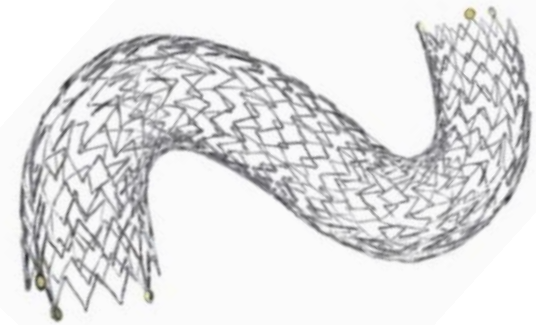
末梢血管疾患関連(PPI)

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

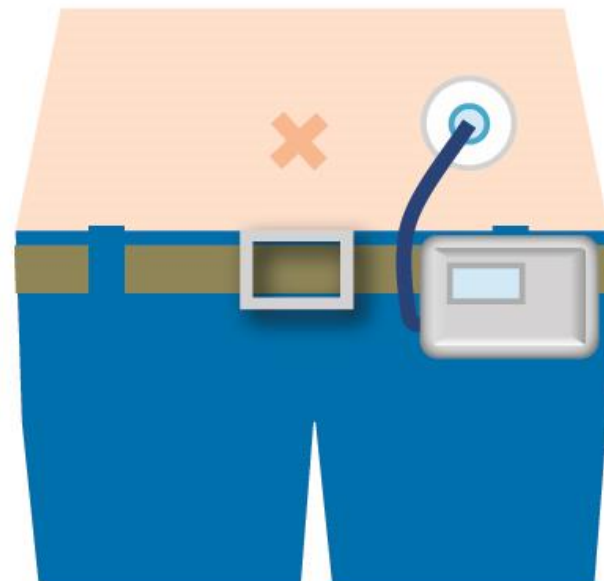


主に足の閉塞性動脈硬化症などを治療

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



特徴と強み

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

「選択と集中」で 成長と高い収益性を実現

1. 成長性の高い「**低侵襲医療**」に特化
取扱いには専門知識が必要

2. 顧客は約**430**の**先進医療機関**

3. **独自サービスの提供**
バリューアップ^o（病院価値向上）支援
適正使用支援

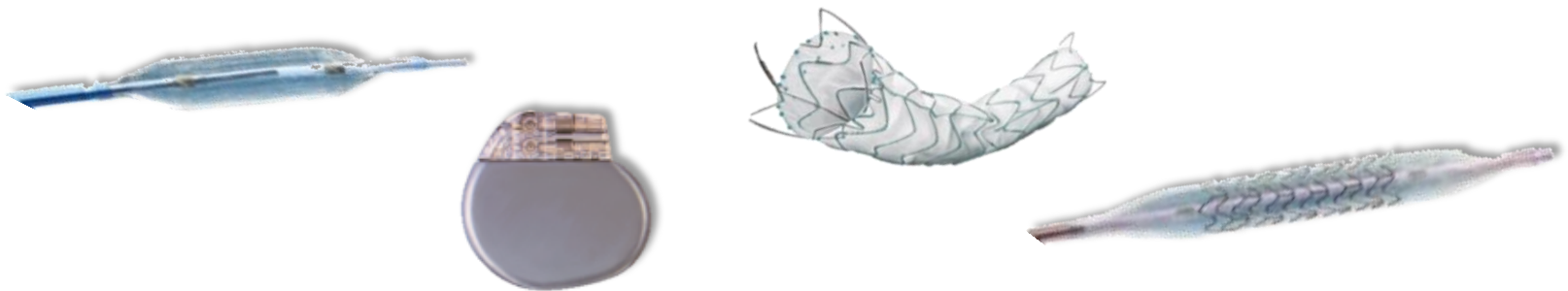


競合優位性を確立

心臓カテーテル治療をはじめとする 「低侵襲医療」に特化

「低侵襲医療」とは？

- 熱・出血・苦痛などの身体的負担（侵襲）をできるだけ少なくした治療法。カテーテル治療や内視鏡手術が代表例。
- QOL（クオリティ・オブ・ライフ=生活の質）向上につながり、医療費の抑制も期待できる。
- 技術を持った医師や設備が必要で、治療を行える医療施設は限られる。



低侵襲医療の拡大とともに成長

売上高の推移



サービス① 病院の価値向上支援 (バリューアップサービス)

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



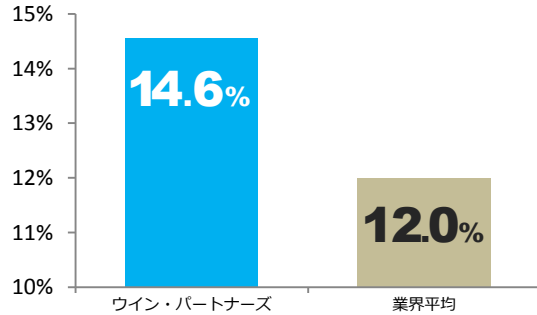
手術後

- 未使用品の回収、返品、代金請求
- 補充、在庫管理等

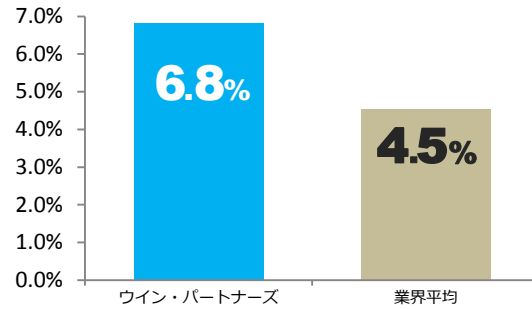


高い収益性と効率性(同業他社比較)

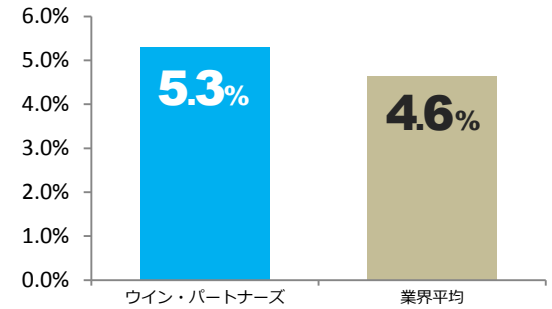
ROE



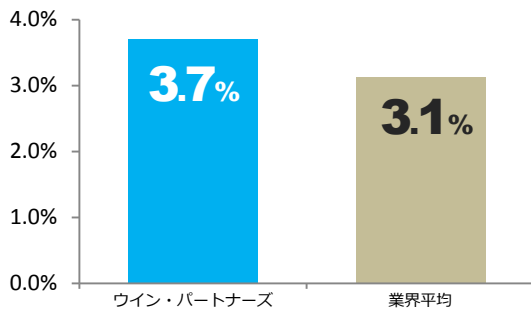
ROA



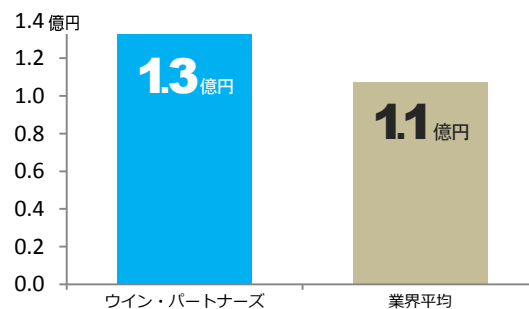
売上高営業利益率



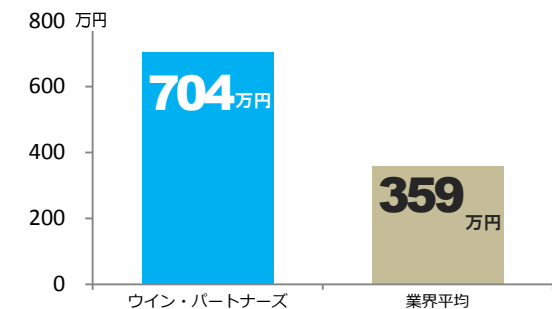
売上高当期純利益率



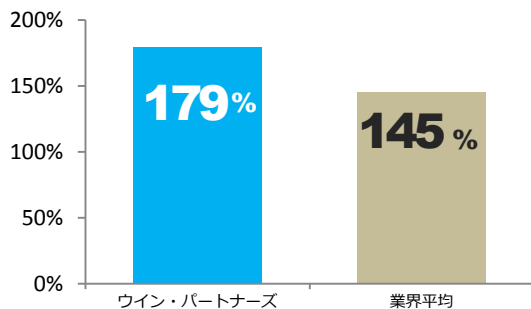
一人当たり売上高



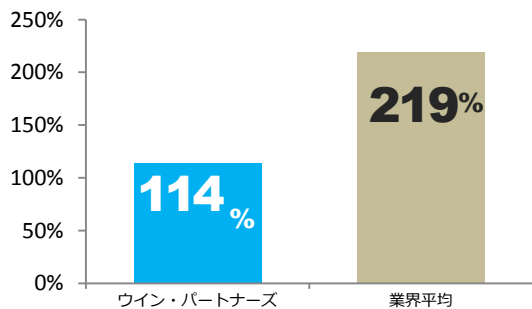
一人当たり営業利益



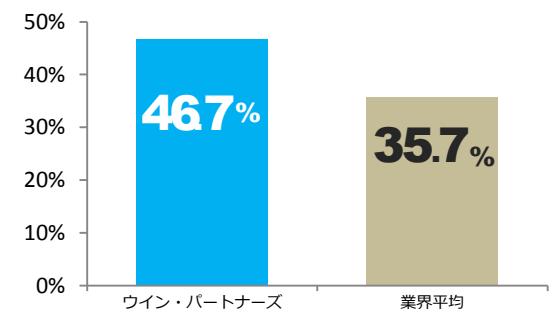
流動比率



負債比率



自己資本比率

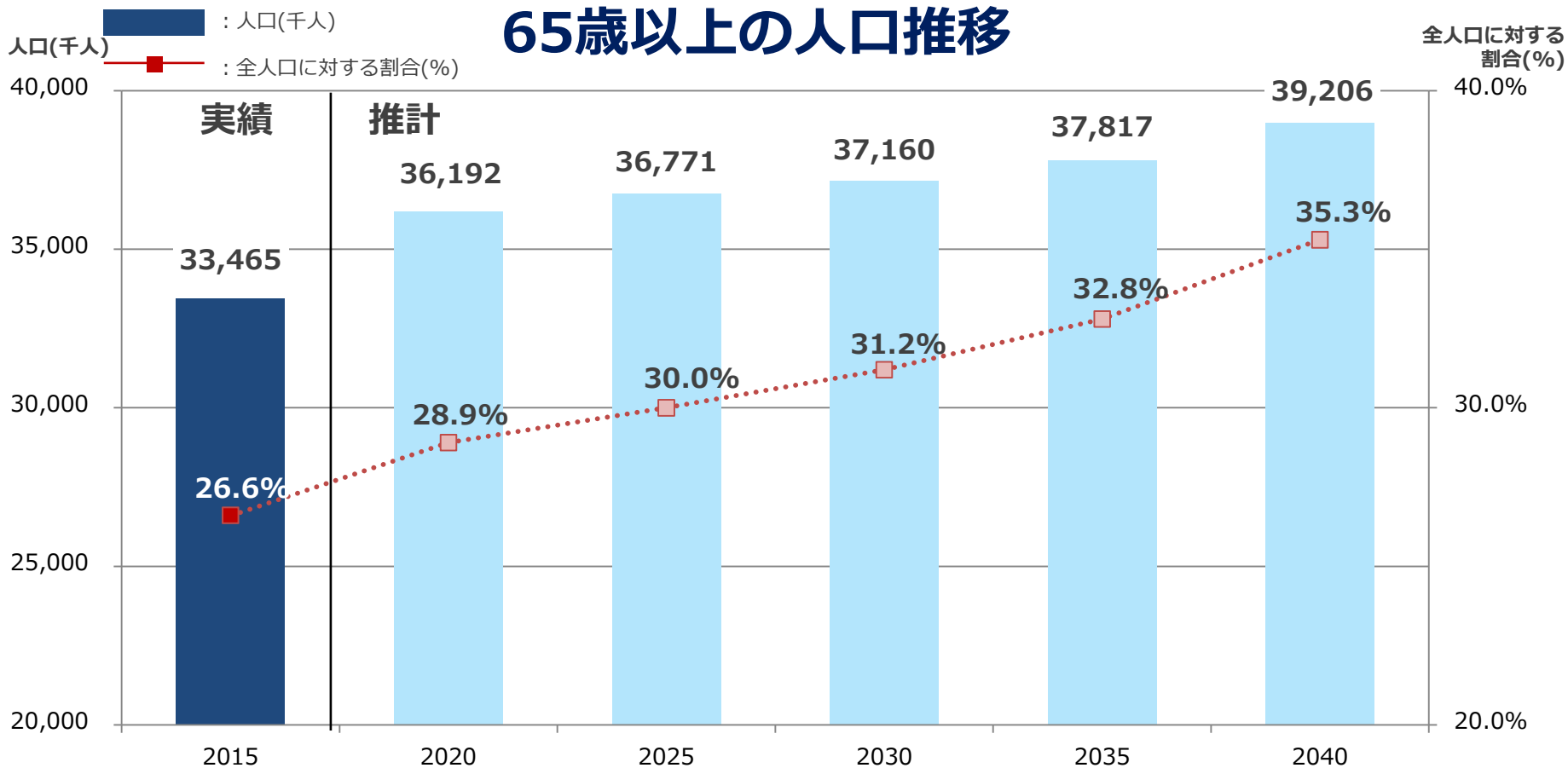


※業界平均は当社、カワニシHD(2689)、山下医科器械(3022)、ほくやく・竹山HD(3055)、DVX(3079)、メディアスHD(3154)、シップヘルスケアHD(3360)、日本ライフライン(7575)の2016年度の有価証券報告書等に基づき当社作成。

事業環境と成長戦略

超高齢化社会の進展

心臓や血管の疾患は高齢者に多く
今後も患者数は増加の見込み



(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29年推計)」

新しい市場の創出

低侵襲医療の分野では、
新しい治療法や製品の開発が活発

最近の事例

■ 経カテーテル大動脈弁留置術 (TAVI)

大動脈弁狭窄症の治療法
外科手術のできない高齢患者や重症患者も
治療可能

TAVI用生体弁



足の血管
からの治療



TAVI用生体弁をカテーテルで運び、
大動脈弁の位置に留置する

足元の売上高は前年同期比で倍増

■ MRI対応ペースメーカー

MRI（磁気共鳴画像検査）を受けられる新
しいタイプが急速に普及。

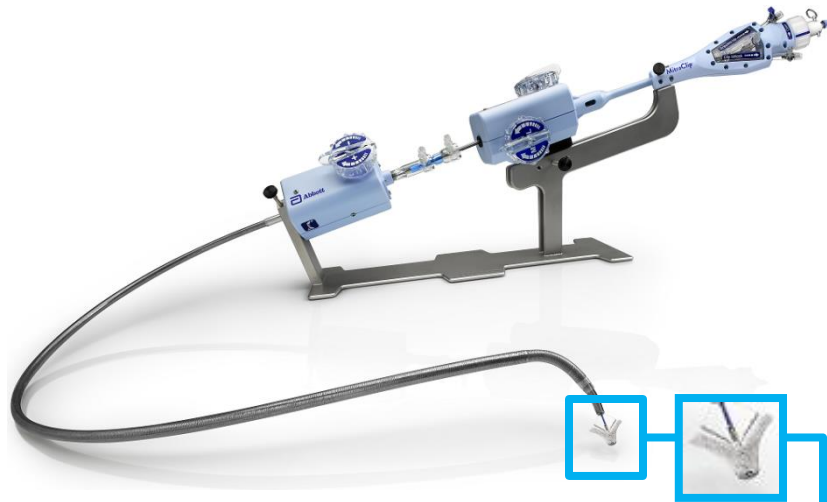
MRI対応ペースメーカー



足元の売上高は前年同期比二桁増

(参考) 今後の新製品

アボット製 「MitraClip[®] NTシステム」



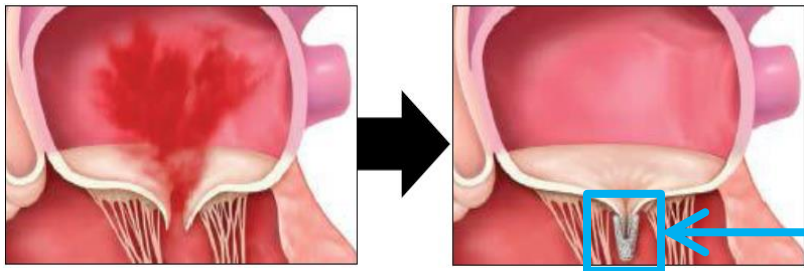
胸を切らずにカテーテルを使用し閉じなくなった僧帽弁をクリップで接合するシステム

2017年11月：承認

2018年04月：保険適用予定

※ Mitral Regurgitation(僧帽弁閉鎖不全症)

心臓の4つの弁の1つである僧房弁が閉じなくなり
血液が逆流してしまう症状



(画像提供: アボットバスキュラー)

医療費の抑制に向けた政府の政策

強みを生かして逆風を追い風に

	医療機器の 公定価格改定	病床数コントロール
概略	国の保険制度で公定価格（保険償還価格）が定められており、次回改定は2018年4月。	団塊の世代が75歳を迎える2025年に向けて、病床数がコントロールされる。
当社のリスク	販売単価の低下	主要顧客である急性期病院 [※] （病床）の減少
当社の施策	販売数量増でカバー。 2014・2016年の改定時は、 増収増益を達成 。	顧客病院の課題解決を通じて、 新規顧客の獲得や既存顧客との取引拡大 につなげる。

※緊急性や重症度の高い患者に対して手術や救命救急医療といった高度な医療を行う病院

成長戦略 ①

バリューアップサービスの強化

環境変化に伴い、多様化する顧客病院の
課題解決と収益性改善をサポート

■ 増患・増症例支援

- ・ 診療科の新設サポート
- ・ 治療領域の拡大サポート
- ・ 医療施設間連携サポート
- ・ 医師の研修サポート

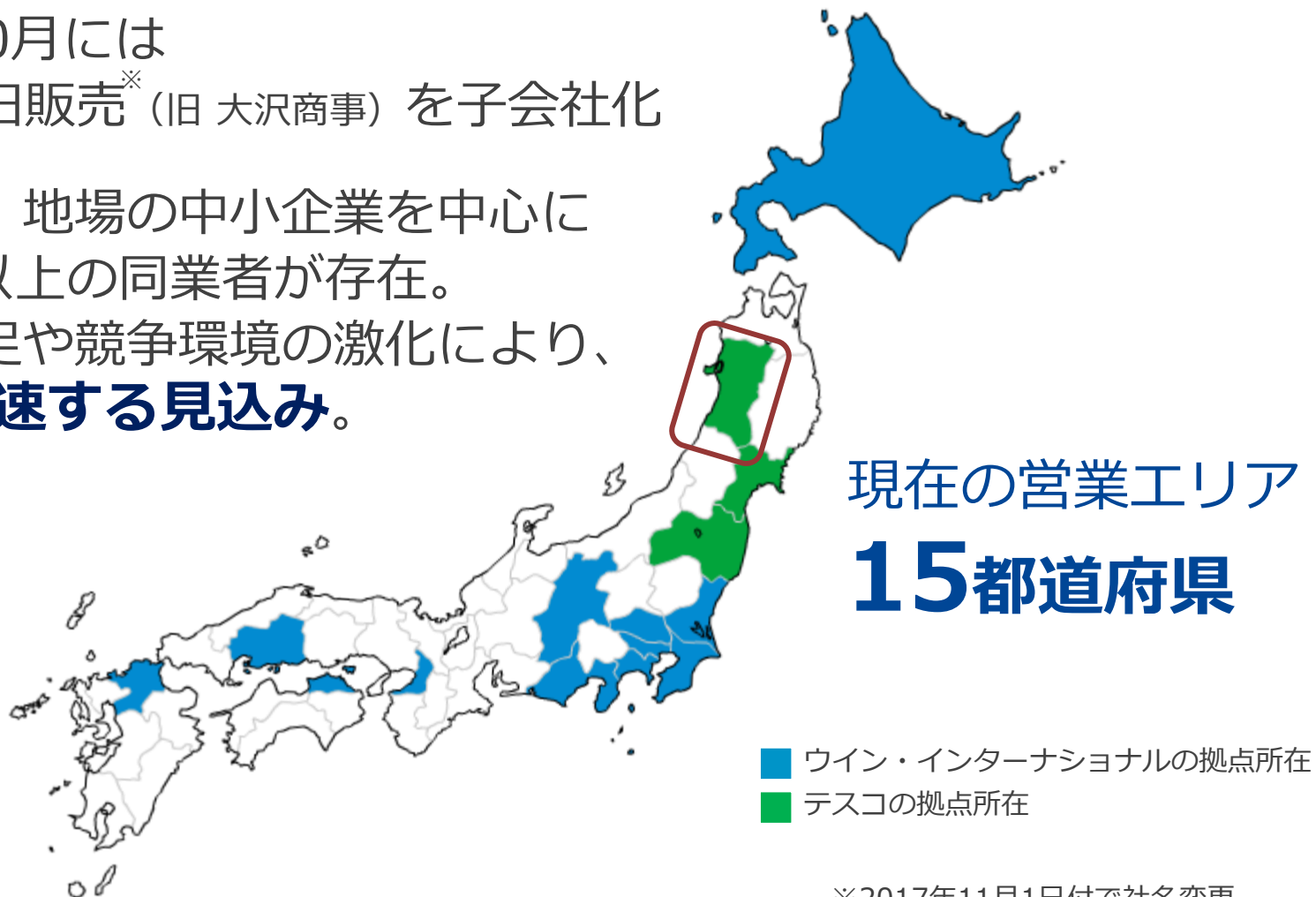
■ 中長期的な「医業収益拡大」支援

- ・ 一時的なコスト削減策にとどまらず、医療資源の有効活用・業務効率化の提案や実現サポート

成長戦略 ②

エリア拡大: M&Aも積極活用

- 2017年10月には
テスコ秋田販売[※] (旧 大沢商事) を子会社化
- 業界には、地場の中小企業を中心に
1,000社以上の同業者が存在。
後継者不足や競争環境の激化により、
再編が加速する見込み。



※2017年11月1日付で社名変更

業績と株主還元

2018年3月期 第3四半期累計実績

(単位：百万円)

前期3Q実績

当期3Q実績

前年同期比

売上高	42,213	46,627	+10.5%
営業利益	2,224	2,302	+3.5%
経常利益	2,228	2,309	+3.6%
四半期純利益	1,525	2,271	+48.9%
1株当たり四半期純利益(円)※	53.14	79.12	—
1株当たり純資産(円)※	517.85	593.45	—

※2017年1月1日実施の1：2の株式分割後

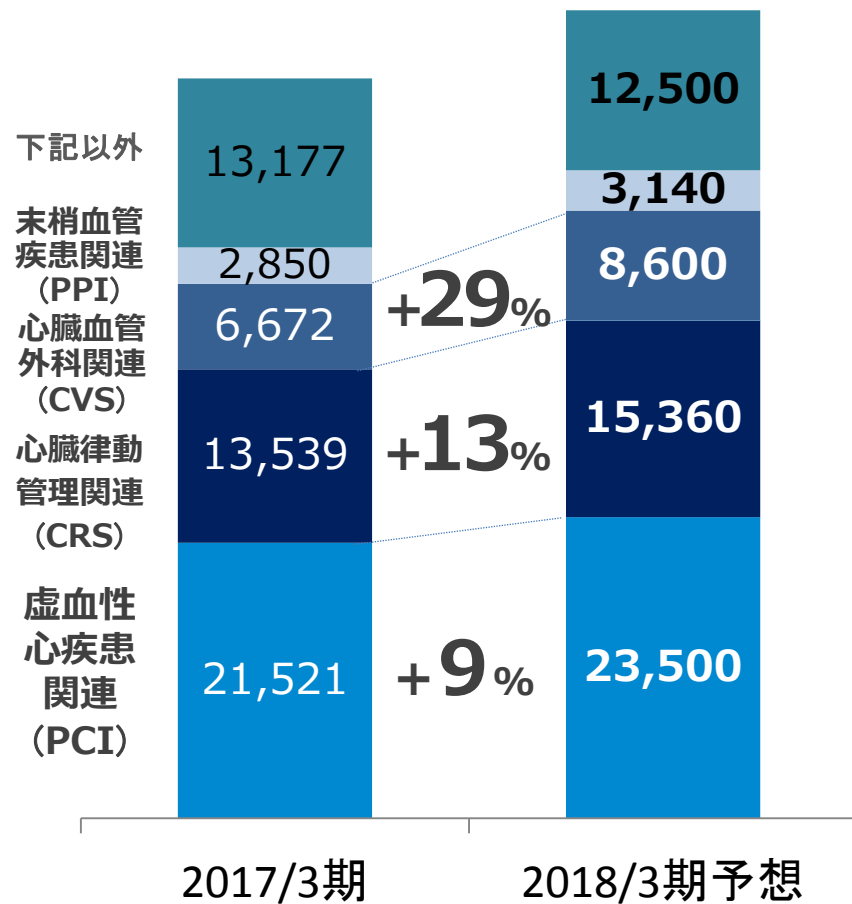
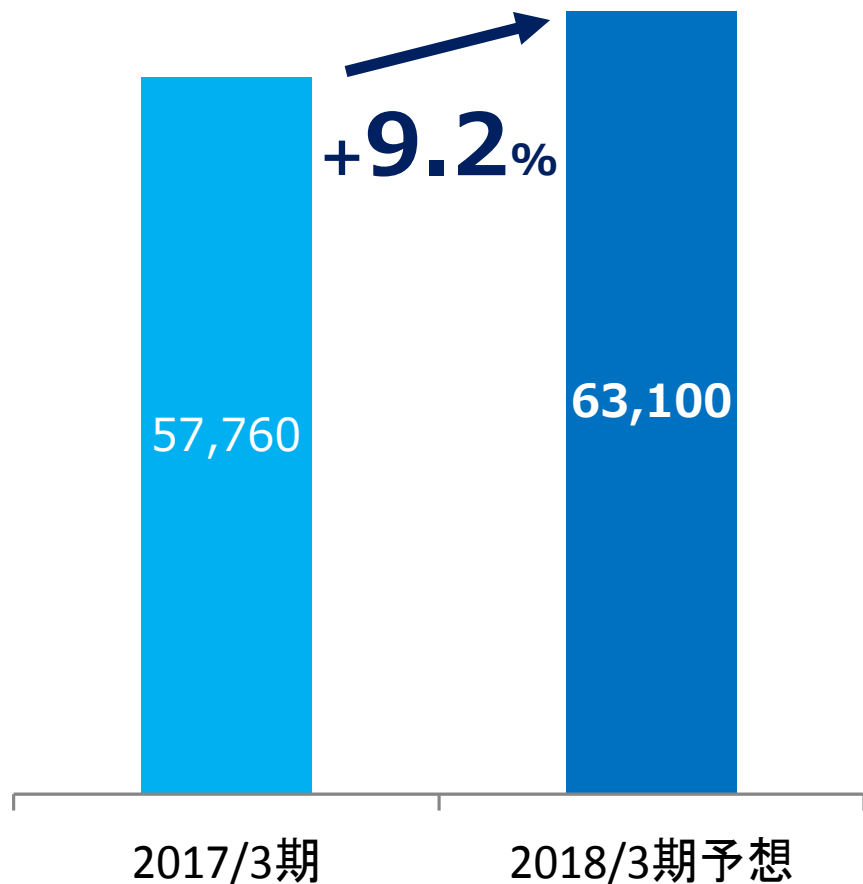
2018年3月期通期業績予想

売上高

- ・新規顧客の獲得やテスコ秋田販売の子会社化が寄与
- ・分類別では「心臓律動管理」と「心臓血管外科」が牽引

【分類別売上高】

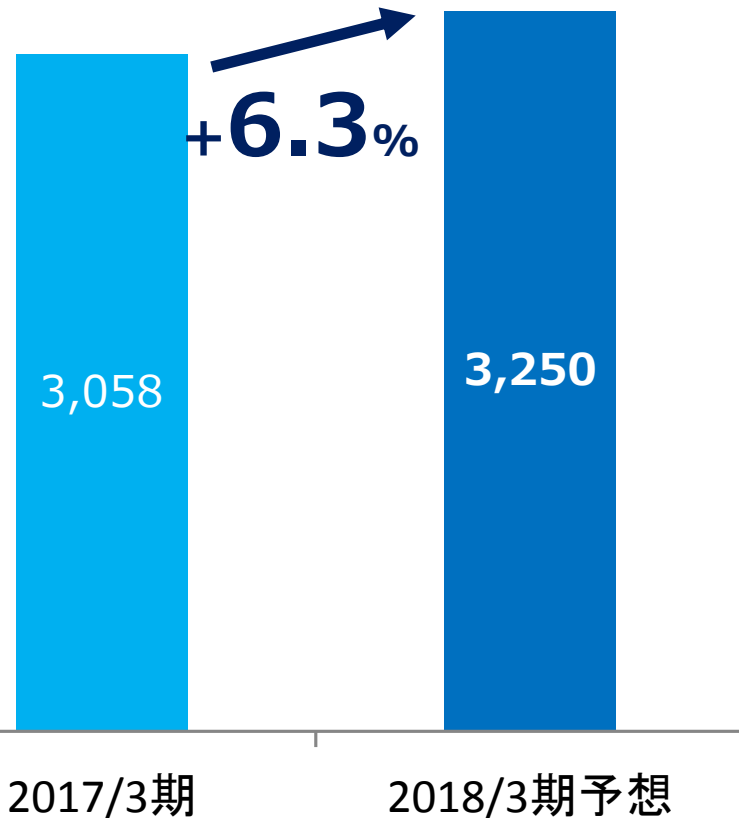
(単位：百万円)



2018年3月期通期業績予想

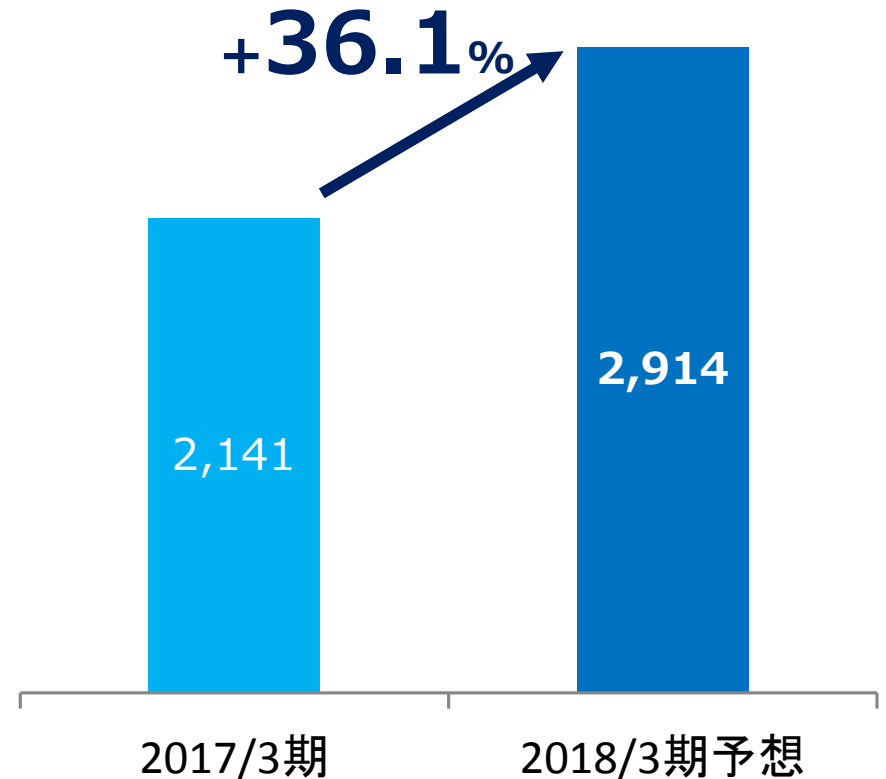
営業利益

(単位：百万円)



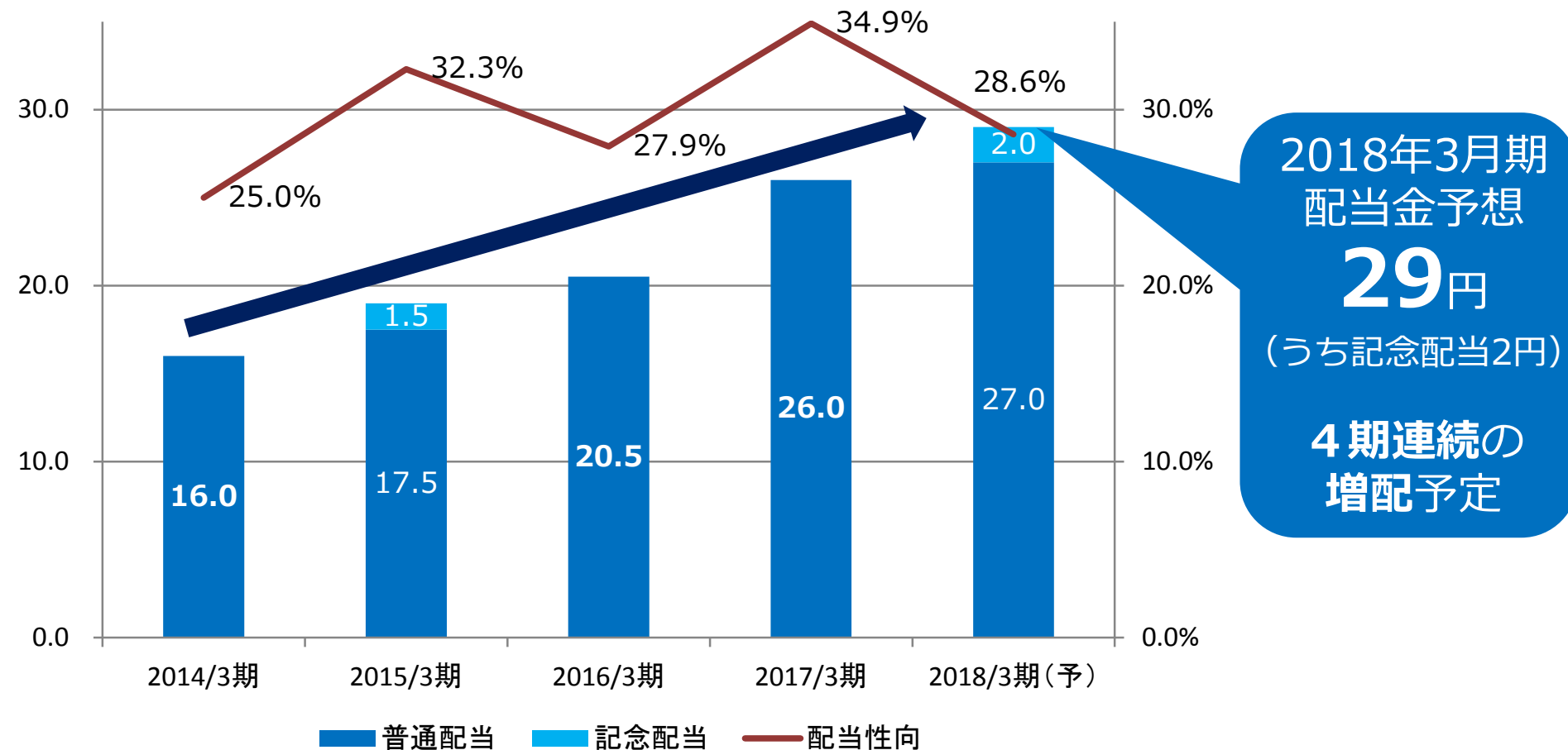
当期純利益

- ・ テスコ秋田販売子会社化に伴う負ののれん発生益6.8億円を特別利益に計上



配当実績と方針

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



株主優待

設立5周年記念株主優待を実施

2018年3月末時点で

100株以上保有の株主様に一律

1,000円分のクオカードを贈呈

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、2018年3月2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>