WIN PARTNERS
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE®

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㈱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）
1993年	2月	㈱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㈱を設立 代表取締役社長に就任
2014年	9月	東証一部上場

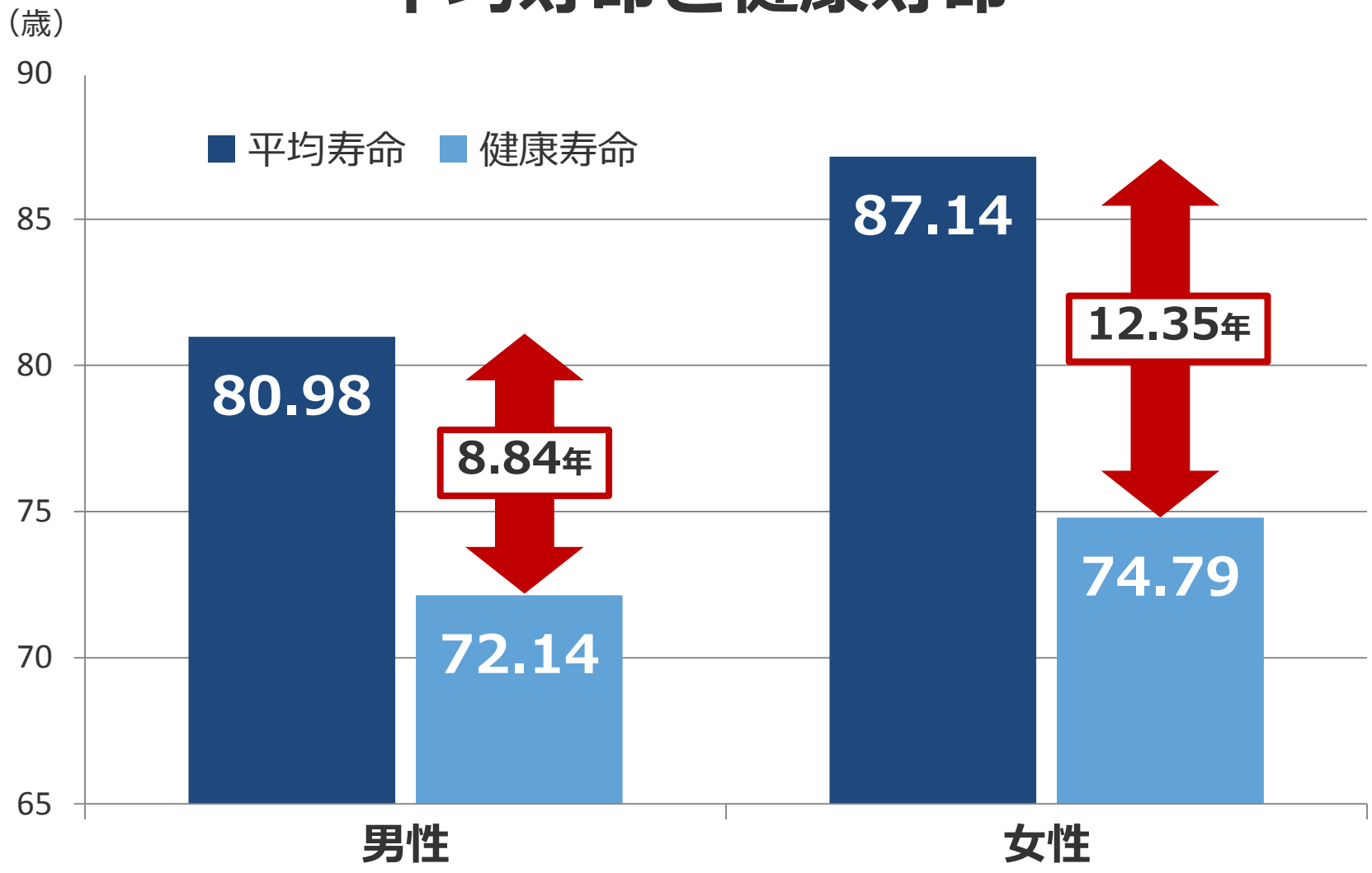
会社概要

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	：	㈱ウイン・インターナショナル テスコ㈱　※2社とも100%子会社
従業員数	：	連結530名　（2018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



(出典) 厚生労働省「第１１回健康日本２１（第二次）推進専門委員会 資料」

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

85社

440施設

医療機器商社は
医療現場になくてはならない存在

保険適用の医療機器は35万品目以上

手術は1メーカーの製品だけでは完結できない

そこで、私たちの役割

数あるメーカー、多品種のなかから
最適な製品を調達、納品、在庫管理を行う

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

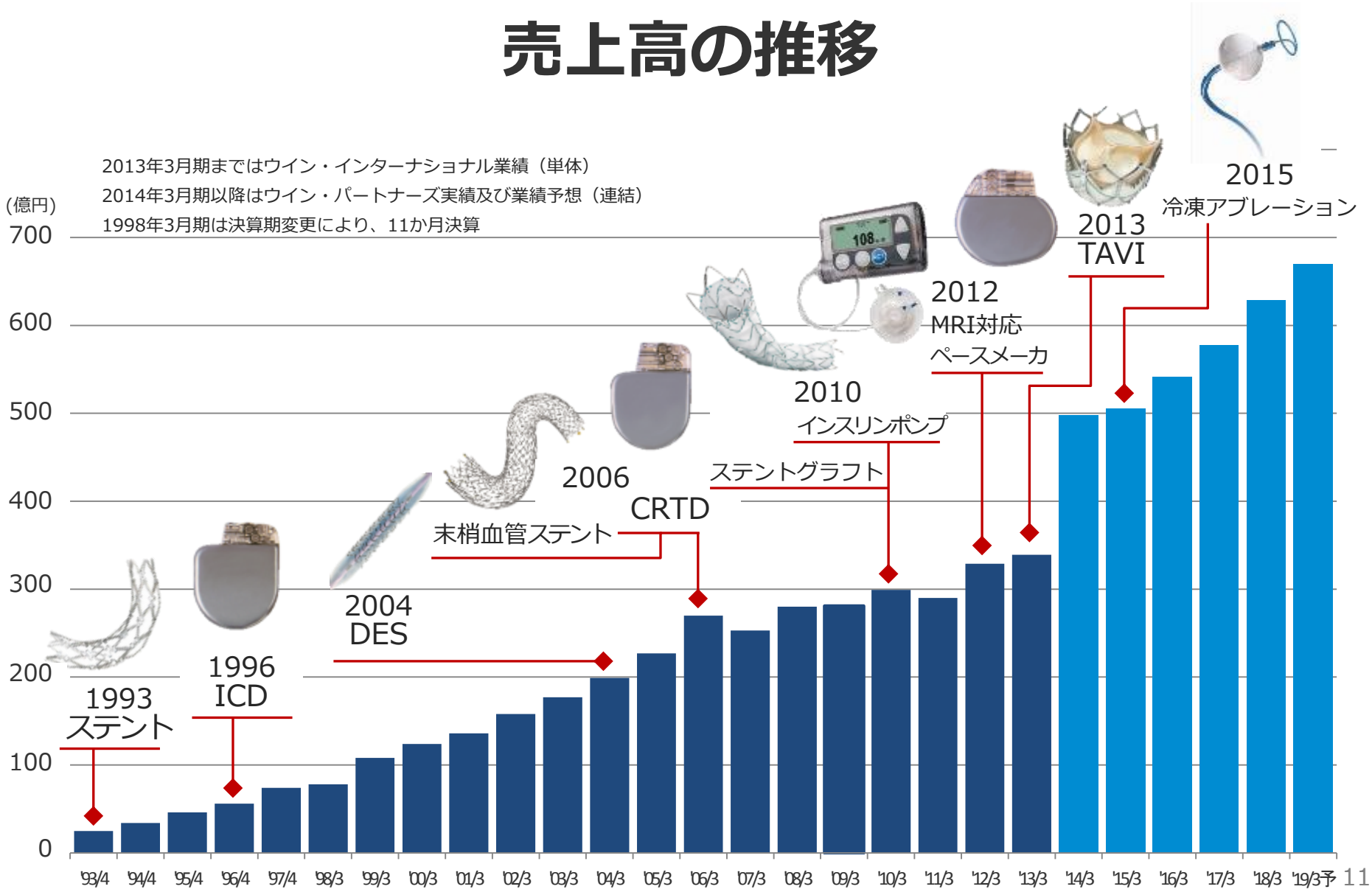
- 東北の医療機器商社テスコと経営統合し、持株会社体制に移行

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	東北地方

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

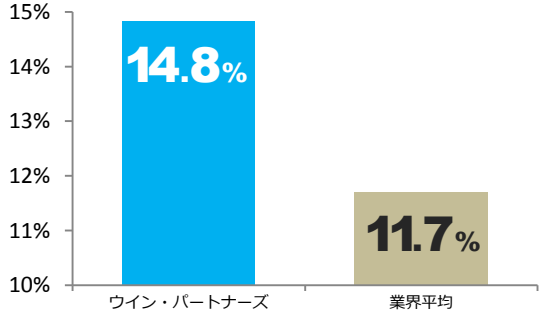
3.販売価格低下リスク 高

販売価格は保険償還価格※に連動

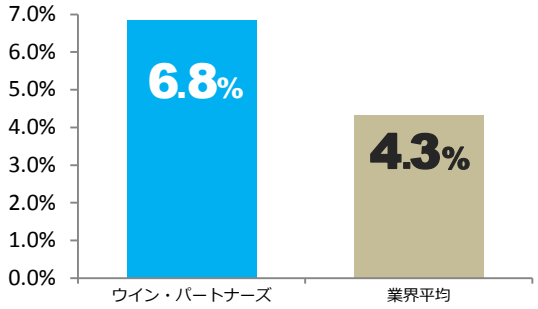
※ 保険制度で定められた公定価格

高い収益性と安全性（同業他社比較）

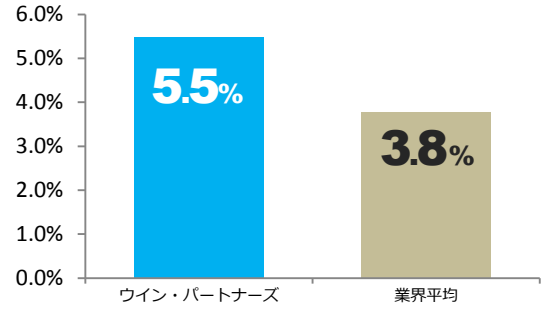
ROE



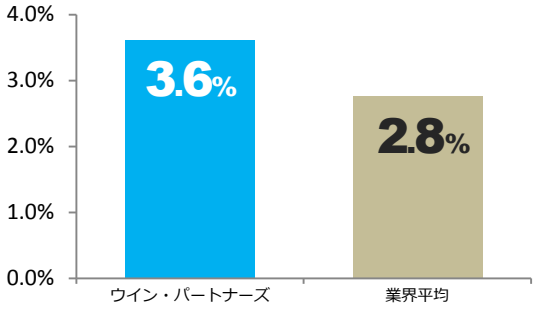
ROA



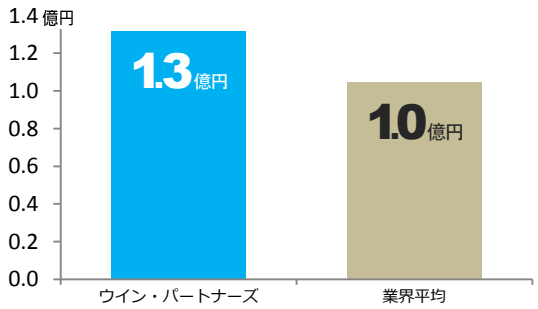
売上高営業利益率



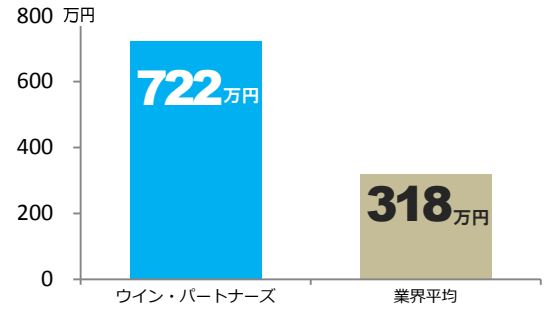
売上高当期純利益率



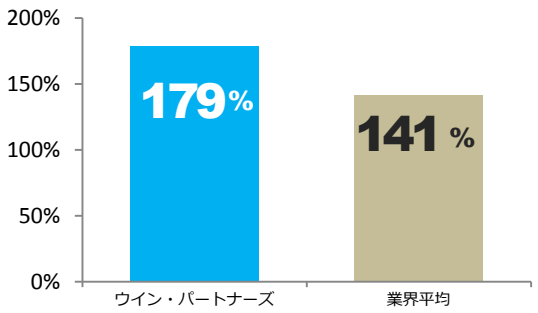
一人当たり売上高



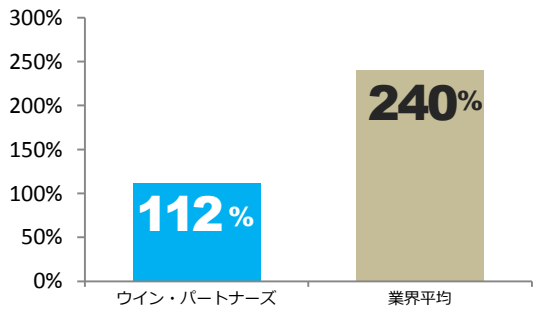
一人当たり営業利益



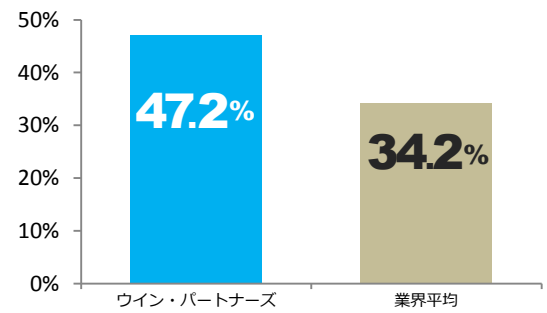
流動比率



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

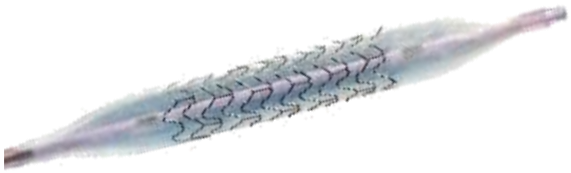
顧客は大学病院や地域の急性期病院※が中心

※ 緊急性や重症度の高い患者に高度で専門的な治療を行う

主要取扱製品

低侵襲治療に使われる消耗品が中心

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

成長を支える独自の育成プログラム

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

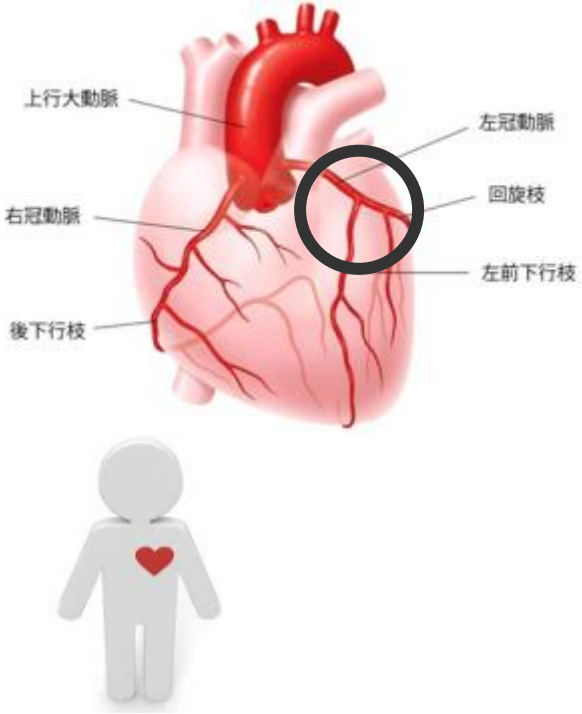
医療現場OJT

※1 MDRT：Medical Device Representative Training　※2 CDR: Cardiac Device Representative (日本不整脈学会認定資格)

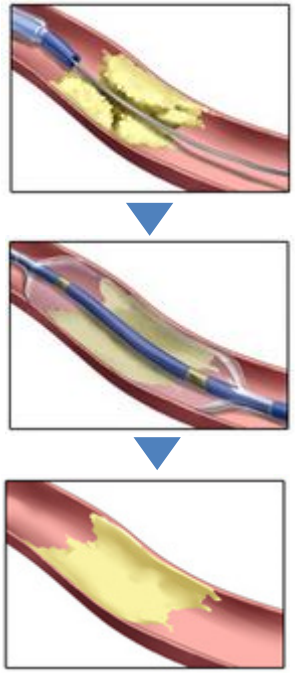
製品カテゴリー概要

心筋梗塞・狭心症を治療する分野

虚血性心疾患関連（PCI）

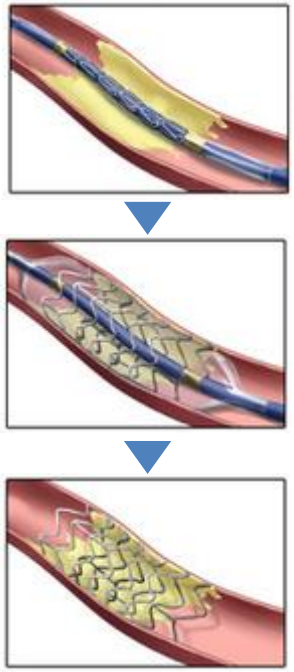


PTCAバルーンカテーテル



カテーテル先端の風船が
狭くなった血管を拡張

薬剤溶出型ステント（DES）



表面に塗布された薬剤が
再狭窄を防止

不整脈を治療する分野

心臓律動管理関連（CRS）

ペースメーカ・ICD・CRTD

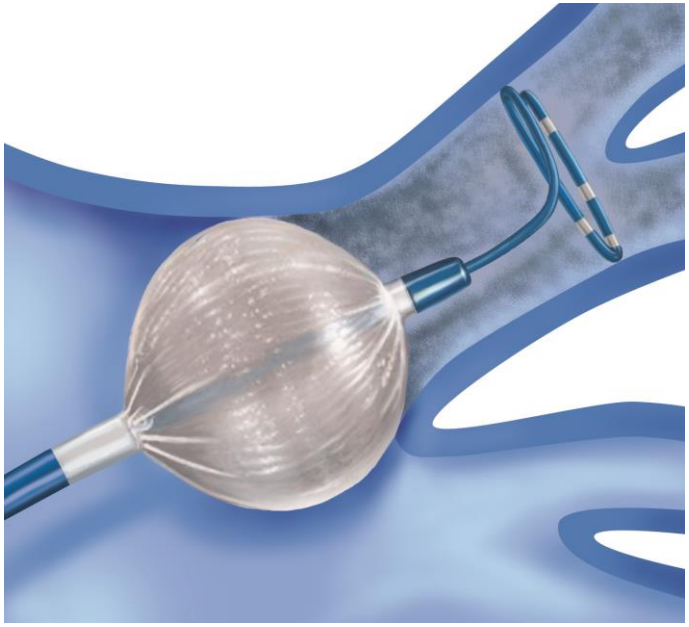
ペースメーカ

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

冷凍アブレーションカテーテル

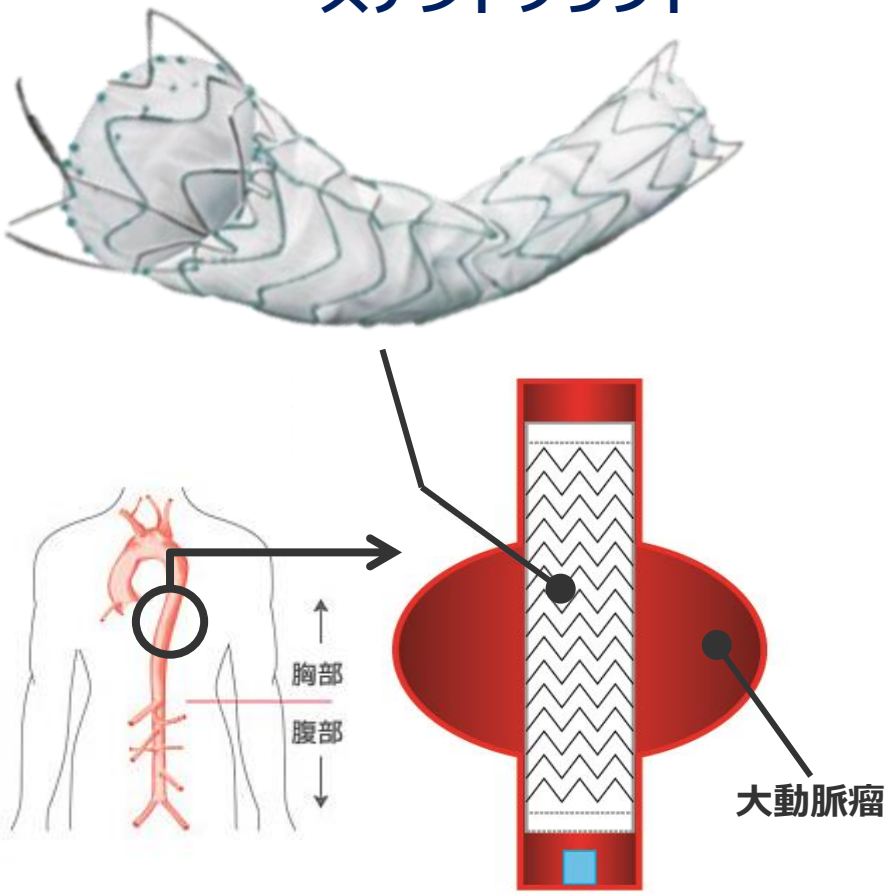


不整脈を引き起こす組織を冷凍す
ることで心房細動を治療する

大動脈瘤・弁膜症等を治療する分野

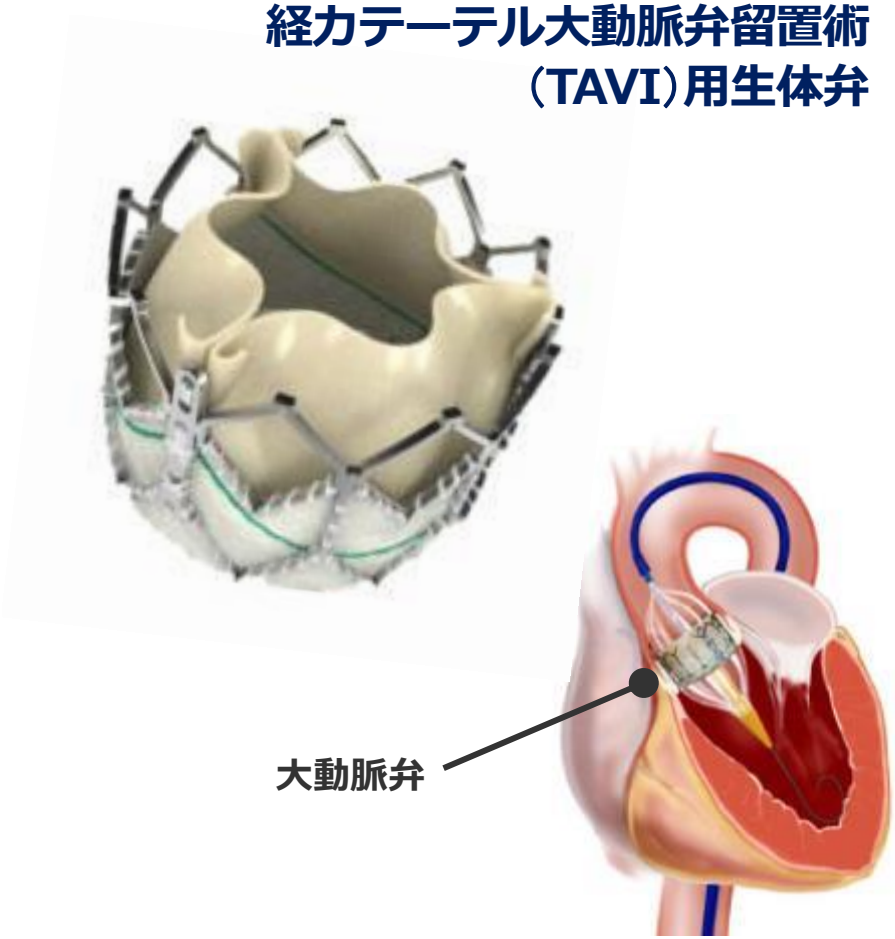
心臓血管外科関連（CVS）

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

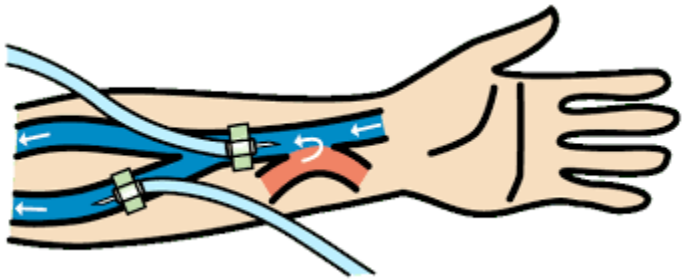


【大動脈弁狭窄症】
カテーテルで生体弁を大動脈弁の位置に留置

心臓以外の血管疾患を治療する分野

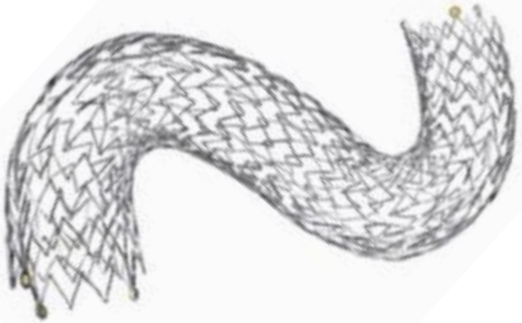
末梢血管疾患関連（PPI）

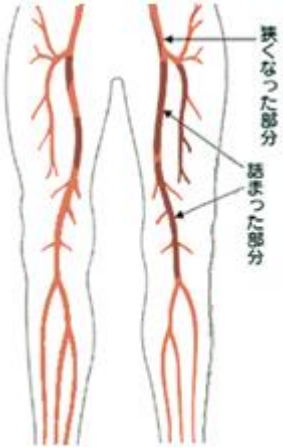
PTAバルーンカテーテル



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



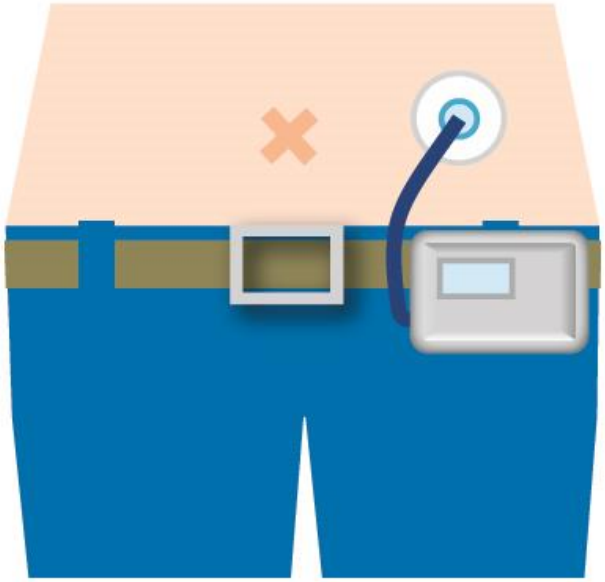


主に足の閉塞性動脈硬化症などを治療

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）

手術室等の設計施工

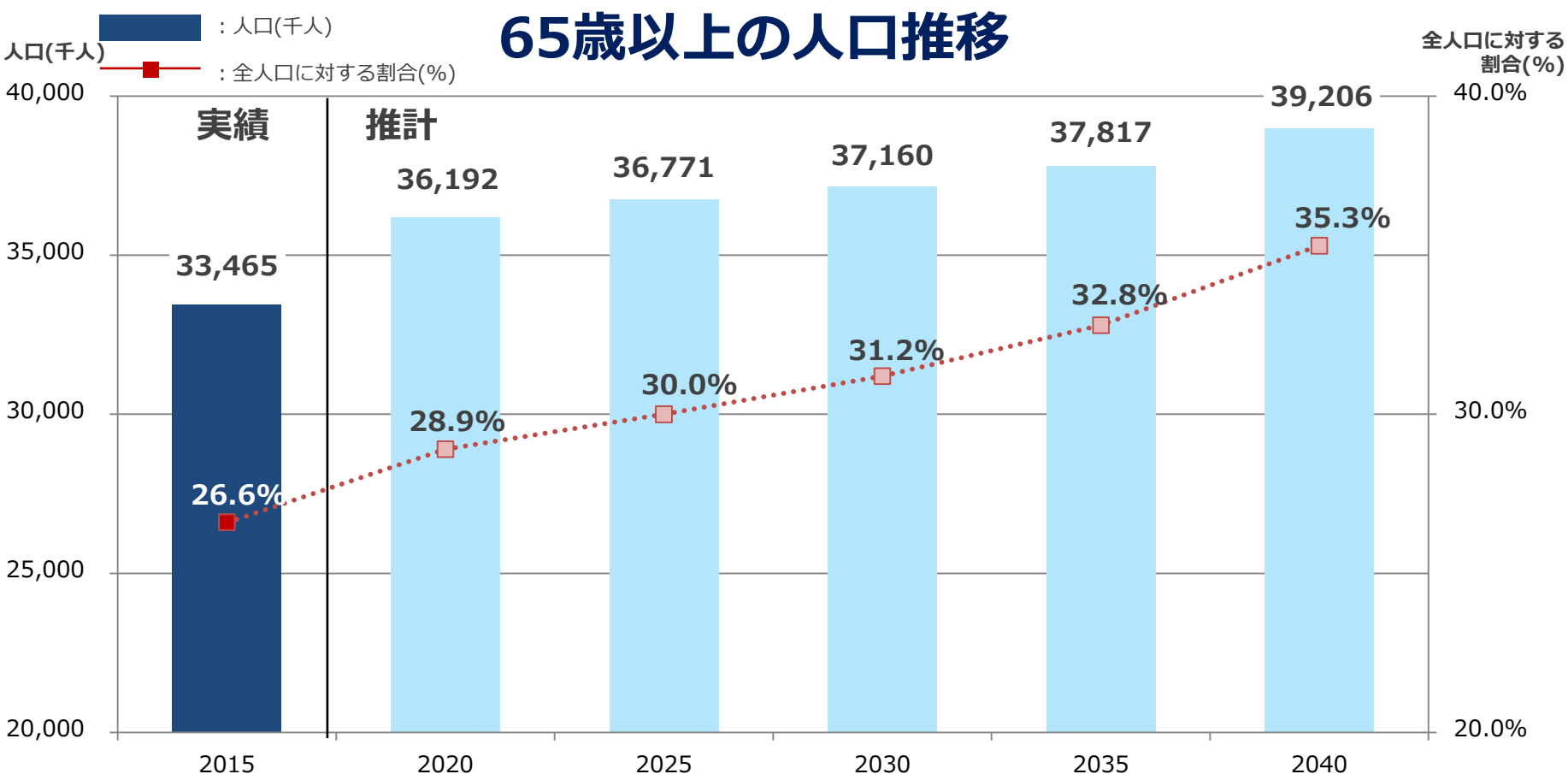
保有事業資格

- 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

今後の見通し

超高齢化で患者数は増加見込み

心臓や血管の疾患は高齢者に多い



（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）」

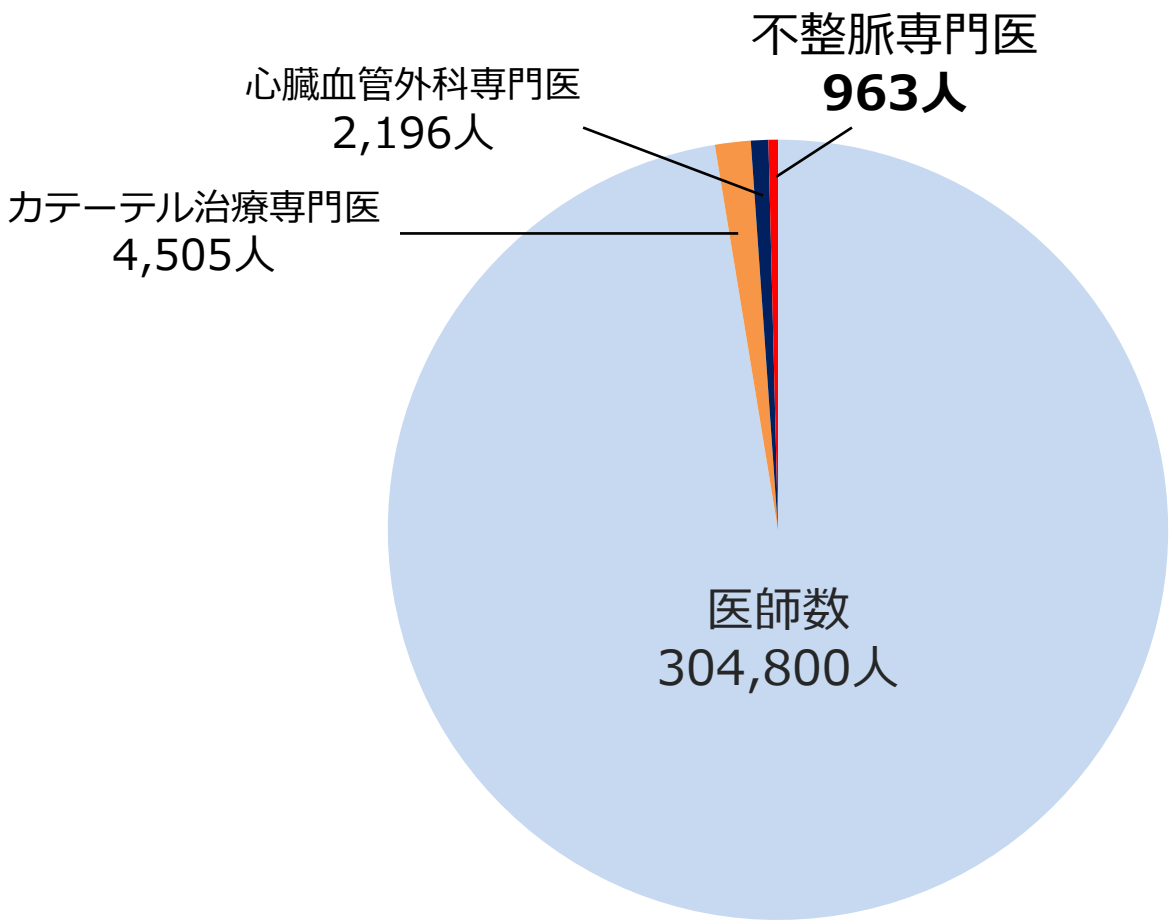
医療費抑制策の影響を受ける

診療報酬改定

	医療機器の償還価格改定	病床数コントロール
概　略	医療機器の公定価格（保険償還価格）が改定（直近では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
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	販売数量増や新製品の導入で吸収	顧客病院に患者が集まるように支援

※緊急性や重症度の高い患者に対して高度で専門的な医療を行う病院

医師の偏在も課題



（出典：厚生労働省（医師数2016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2018年3月、専門医2018年1月）、日本不整脈心電学会（不整脈専門医2018年4月）、心臓血管外科専門医認定機構（専門医2018年4月）に基づき同社作成）

今後の重点施策①

急性期医療機能を強化し、地域のセンター病院になるよう顧客を支援

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　：TAVI、アブレーション

③ 医療施設間連携サポート　：患者および医師の紹介

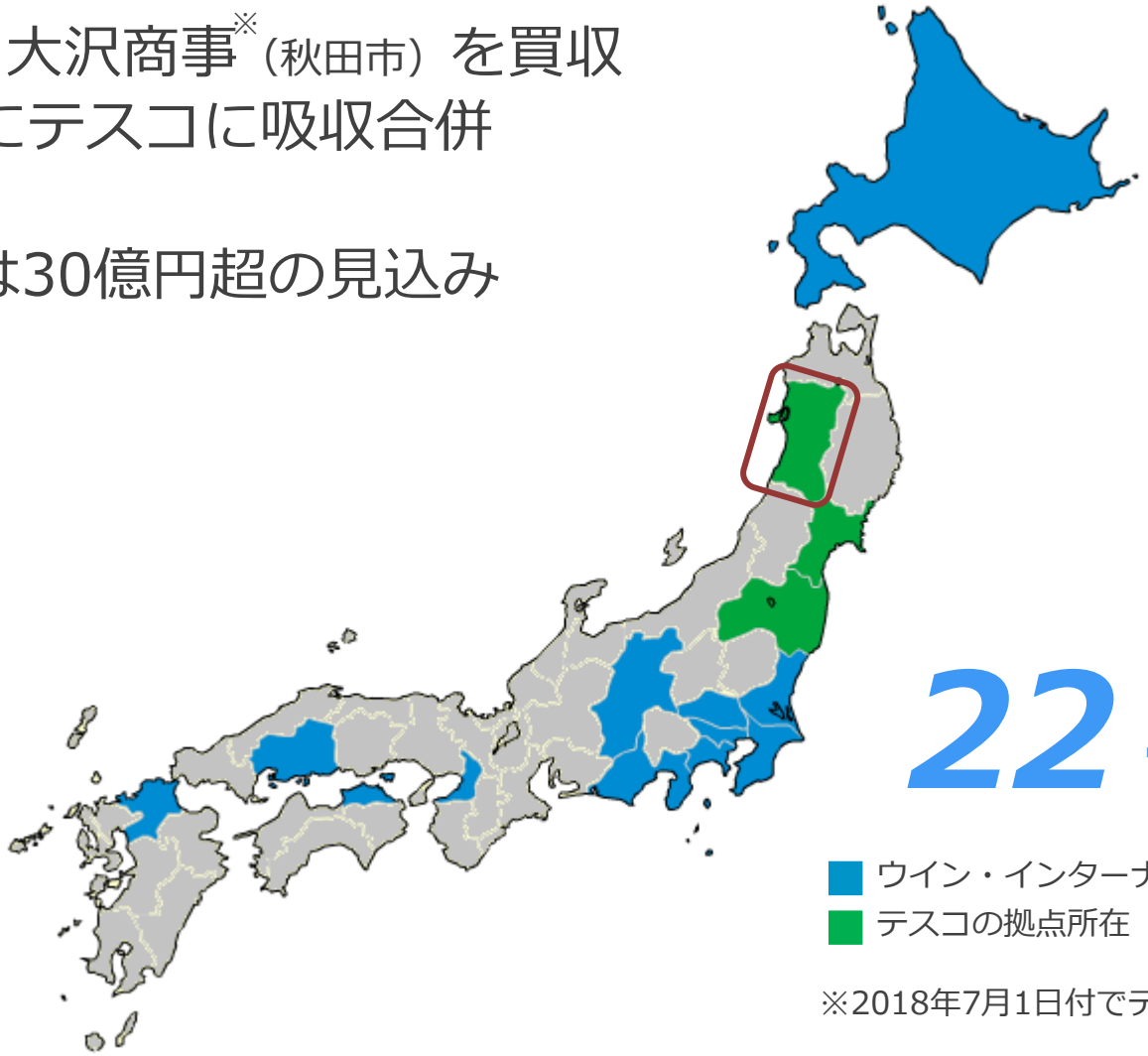
④ 医師の研修サポート　：国内およびインド

今後の重点施策②

エリア拡大: M&Aも積極活用

2017年10月大沢商事※（秋田市）を買収
2018年7月にテスコに吸収合併

今期売上高は30億円超の見込み



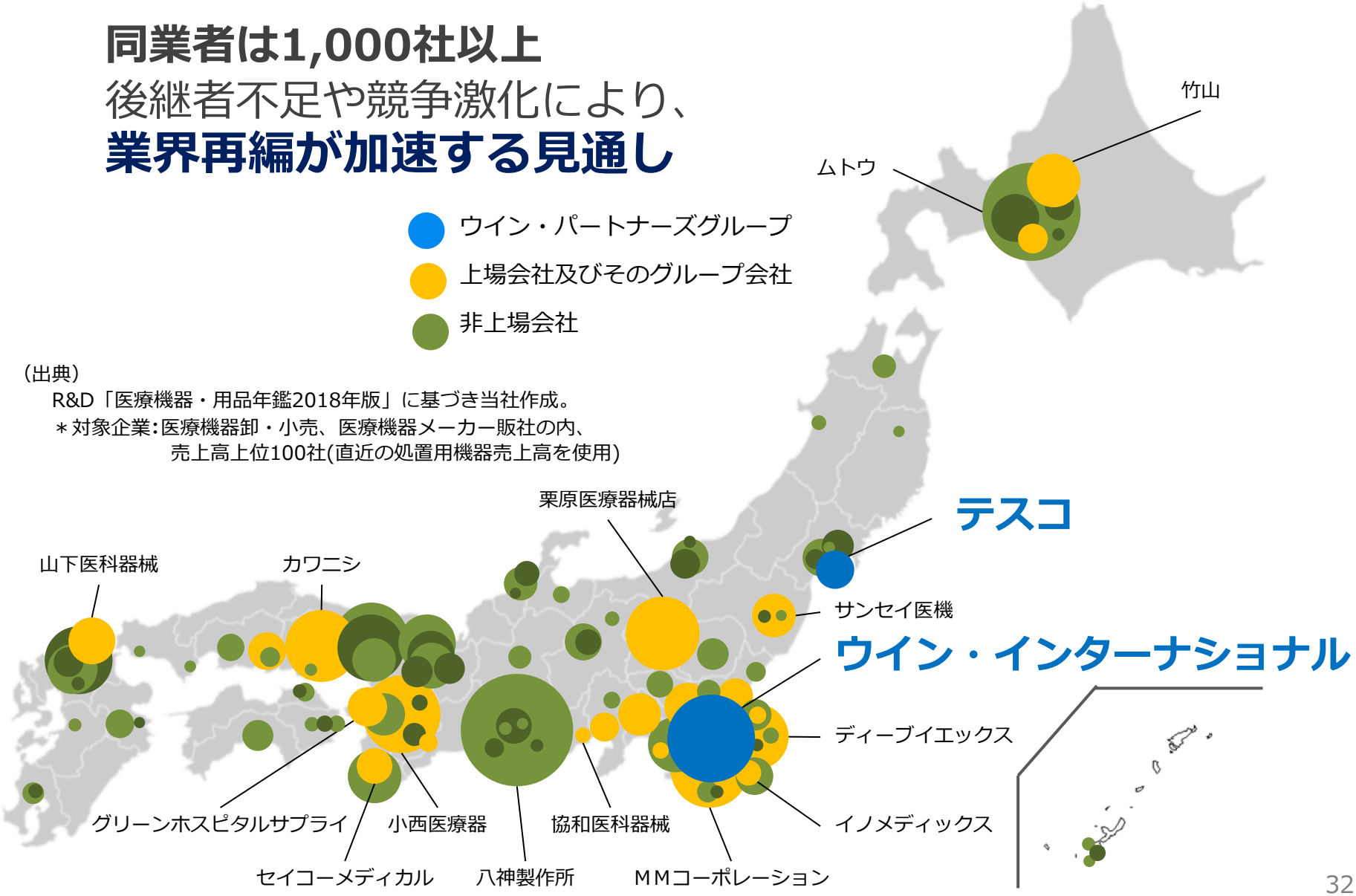
22 営業拠点

■ ウイン・インターナショナルの拠点所在
■ テスコの拠点所在

※2018年7月1日付でテスコに吸収合併

医療機器卸業界マップ

同業者は1,000社以上
後継者不足や競争激化により、
業界再編が加速する見通し



（出典）
R&D「医療機器・用品年鑑2018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)

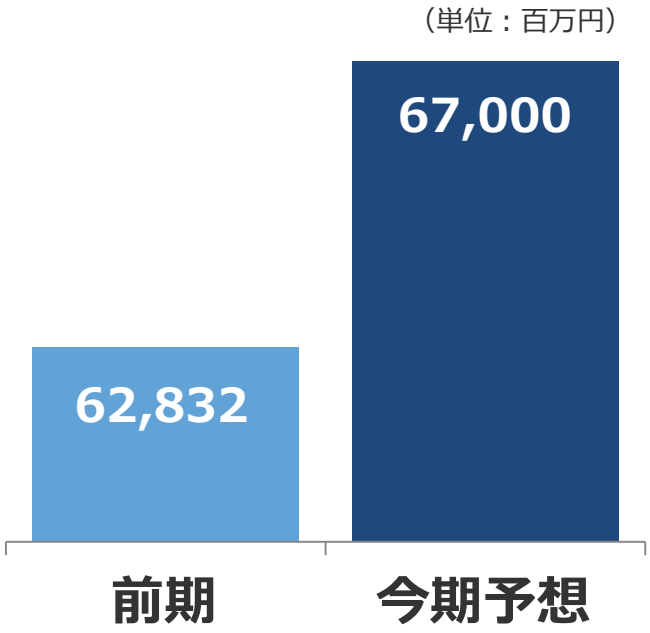
業績と株主還元

2019年3月期 通期予想

2019年3月期	金額（百万円）	前期比（%）	百分比（%）
売上高	67,000	+6.6	100.0
営業利益	3,200	+1.8	4.8
経常利益	3,200	+1.6	4.8
当期純利益	2,300	▲23.5	3.4
1株当たり当期純利益(円)	80.12		
1株当たり配当金（円）	30.00		

通期予想のポイント

売上高　前期比 ＋6.6%



販売価格下落を数量増で吸収

既存顧客の深耕
新規顧客の獲得

テスコ秋田販売を除くと
実質＋4%

償還価格改定:売上高への影響

分類	影響度（%）
虚血性心疾患関連（PCI）	▲10.6
心臓律動管理関連（CRS）	▲5.5
心臓血管外科関連（CVS）	▲0.9
末梢血管疾患関連（PPI）	▲7.3
脳外科関連	▲2.0
その他	▲0.3
全体	▲5.9

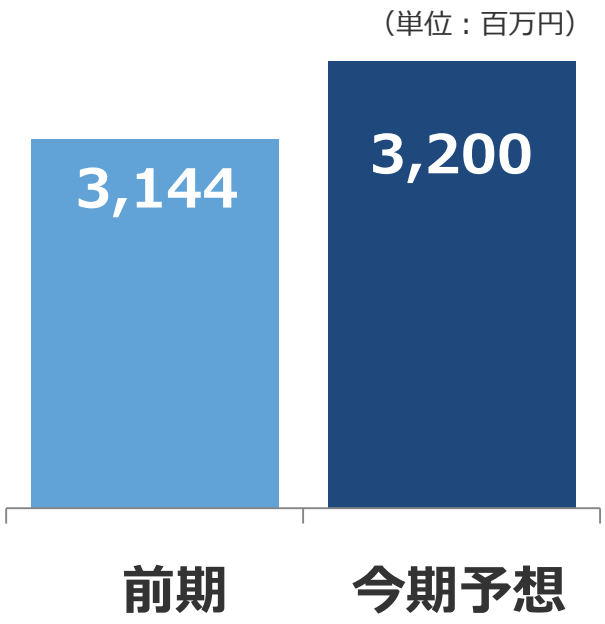
（2018年3月期の売上構成比・数量ベースでの試算）

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)	23,110	+0.5%	34.5%
心臓律動管理関連 (CRS)	16,810	+11.1%	25.1%
心臓血管外科関連 (CVS)	9,480	+13.9%	14.1%
末梢血管疾患関連 (PPI)	3,310	+2.2%	4.9%
脳外科関連	2,180	+0.7%	3.3%
糖尿病関連 (DMS)	1,580	+31.2%	2.4%
大型機器関連	4,400	+11.4%	6.6%
その他	6,130	+5.1%	9.1%
合計	67,000	+6.6%	100.0%

通期予想のポイント

営業利益　前期比 +1.8%



売上総利益率 13.1%（前期比 +0.3pt）

・販売数量拡大、価格交渉による改善

販売管理費 +13.3%

・テスコ秋田販売除くと＋10%

・グループ人員計画　前期末 517名 ⇒ 561名

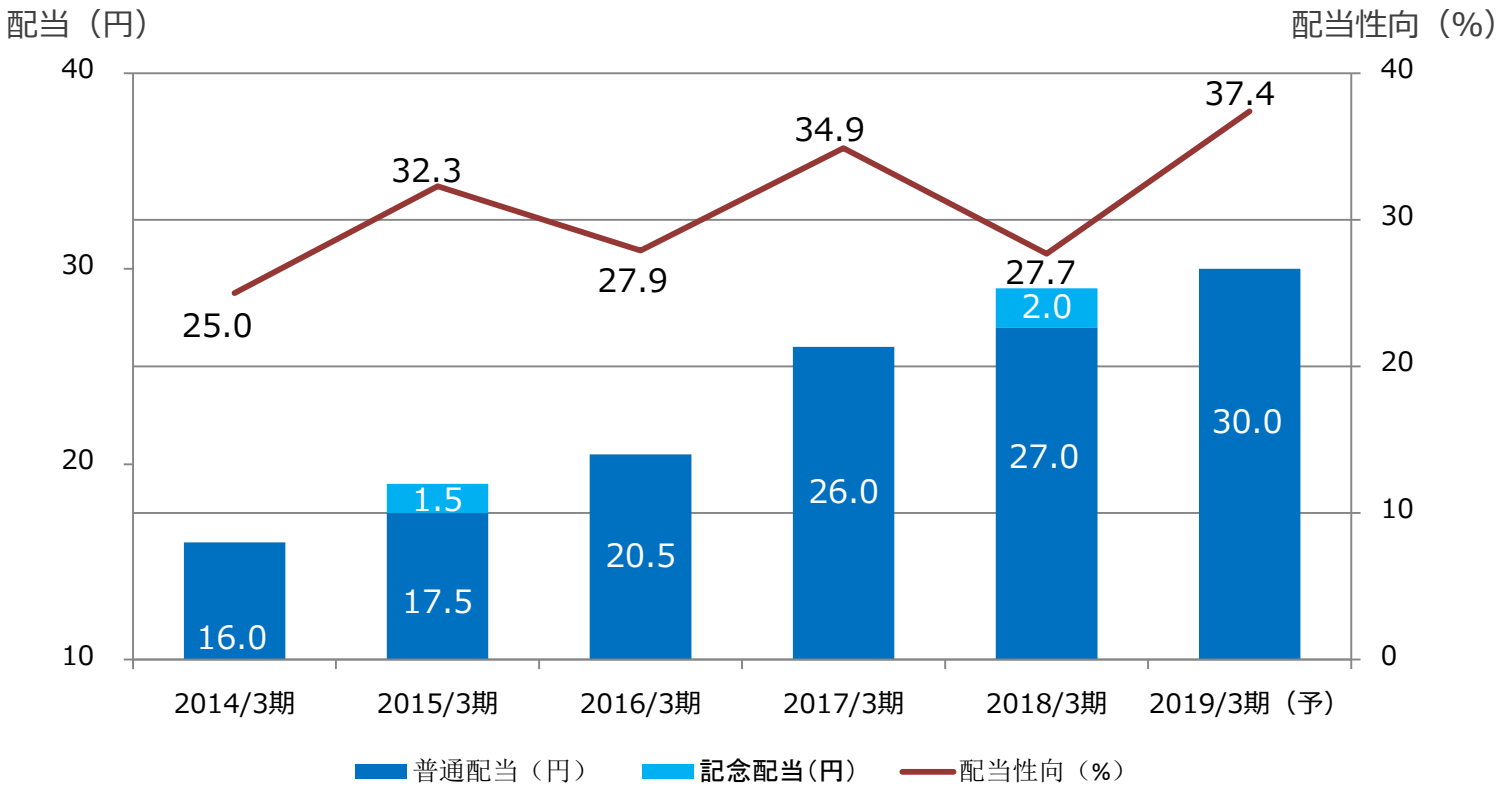
前期の負ののれん発生益の反動で当期純利益は減益

2019年3月期 第1四半期実績

売上高	14,571	15,875	+8.9%
営業利益	794	564	▲29.0%
経常利益	795	562	▲29.3%
四半期純利益	535	385	▲28.0%
1株当たり四半期純利益(円)	18.65	13.43	–
1株当たり純資産(円)	532.35	603.22	–

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



株主優待

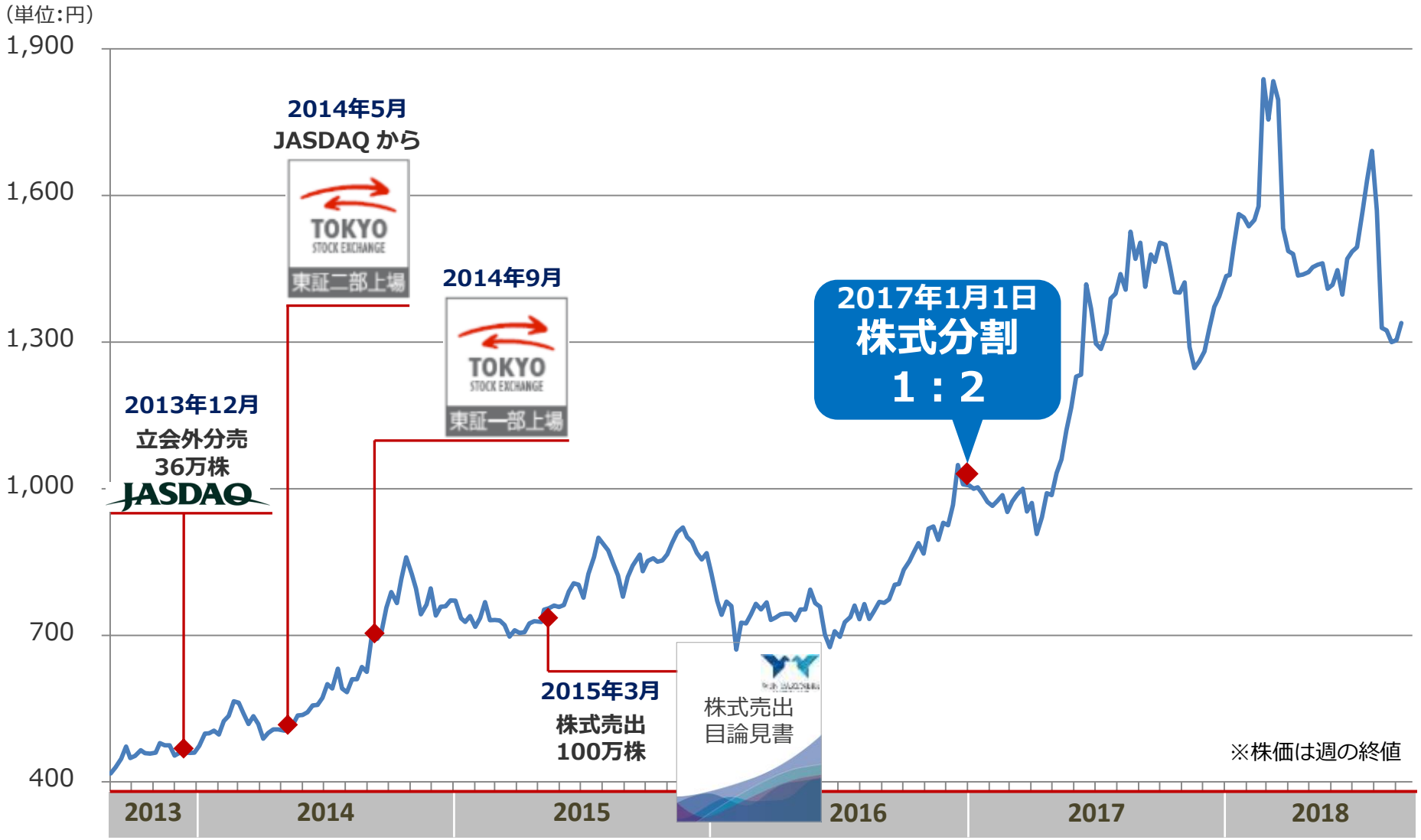
株主優待制度を導入

2019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)
1,900
1,600
1,300
1,000
700
400
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
2018

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９月26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