

WIN PARTNERS  
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

# PARTNERS Report

ウイン・パートナーズ 株式会社

第6期第2四半期 株主通信 Vol.10

2018年4月1日～2018年9月30日

国民医療費抑制に向けて、  
業界再編が本格化する激動の時代。  
独自の路線で永続的に医療現場から  
必要とされる企業を目指します。

代表取締役社長 秋沢英海

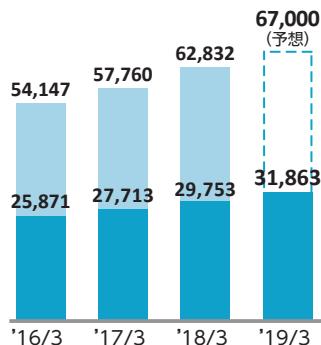
### 連結財務ハイライト

■ … 第2四半期(累計) ■ … 通期

#### 売上高

(単位：百万円)

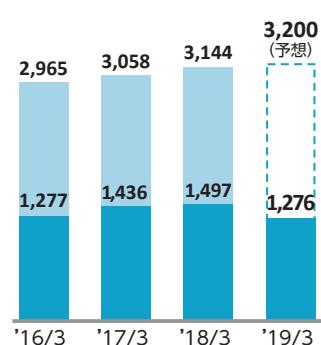
**31,863**百万円 (前年同期比+7.1%)



#### 営業利益

(単位：百万円)

**1,276**百万円 (前年同期比△14.8%)



## Q-1 当上期の事業環境と経営成績についてご解説ください。

4月に実施された医療機器の保険償還価格(国が定める価格)の改定を受け、当社グループの販売価格も下がり、約5.9%の減収要因となりました。これを補うために既存顧客の深耕と新規顧客の開拓に努めたことに加え、昨年10月にグループ傘下入りしたテスコ秋田販売(今年7月にテスコと吸収合併)の売上が寄与したことから、当上期の売上高は前年同期比

7.1%の増収となりました。しかしながら、心臓カテーテルやステントなどの利益率が高い虚血性心疾患関連(PCI)製品の売上が低迷したことや、テスコ秋田販売の販売管理費が加わったことなどから、営業利益は前年同期比14.8%の減益、経常利益は同15.1%の減益、親会社株主に帰属する四半期純利益は同12.0%の減益となりました。

## Q-2 当上期の主な成果をご紹介ください。

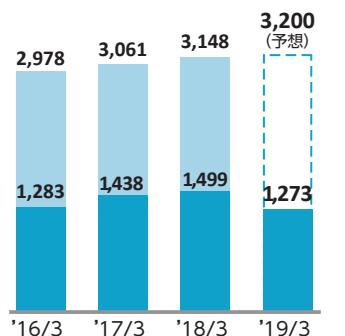
保険償還価格の引き下げが大きかった虚血性心疾患関連(PCI)の売上が振るわなかった一方、心臓律動

管理関連(CRS)と心臓血管外科関連(CVS)の売上は2桁の伸びとなりました。アブレーションや経カテーテ

### 経常利益

(単位：百万円)

**1,273**百万円 (前年同期比△15.1%)

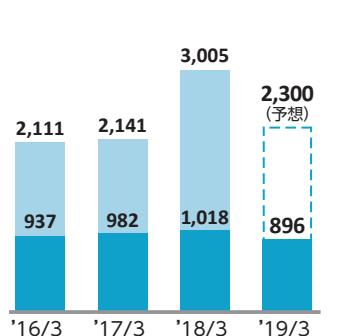


### 親会社株主に帰属する

### 当期純利益

(単位：百万円)

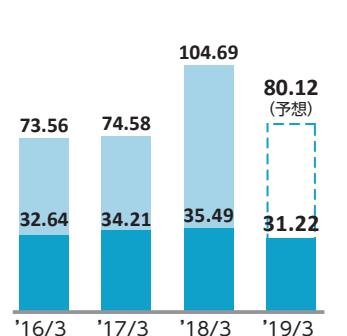
**896**百万円 (前年同期比△12.0%)



### 1株当たり当期純利益

(単位：円)

**31.22**円 (前年同期比△12.0%)



※2017年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。そのため、2016年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

ル的大動脈弁留置術(TAVI)といった先端治療を新たに導入する医療機関が増えていることから、当面はこれらの関連製品の売上は高水準で推移すると期待しています。一方で、診療報酬の改定の影響を受け、主力商材であるPCIの販売が落ち込んだことは当上期の大きな反省点です。7月には人事評価制度を職能給制から役割等級制に変更しました。会社目標を個人目標にまで展開し、営業活動のテコ入れを行って

います。下期以降は、顧客病院の課題解決や現場のサポートをさらに強化して業績の回復に努めます。

同じく7月には、テスコとテスコ秋田販売が吸収合併しました。テスコ秋田販売の前身は、昨年10月に買収した大沢商事です。東北地域の強固な基盤作りを狙い、秋田県への進出を果たしました。今後は経営効率や価格交渉力などをさらに高め、買収効果を一層引き出したいと考えています。

## Q-3 今後の成長戦略についてお聞かせください。

医療機器商社は現在、国内で1,500社程度あるとみられています。その大多数は経営規模が小さく、経営難や後継者難に直面している会社です。こうした状況を反映して再編の動きが活発化しており、最終的にこの業界は20グループ程度に集約されるものとみています。当社グループはその主役の一人として、今後の再編劇を主導していきたいと考えており、



秋田県の大沢商事に続いて、本年12月には、山形県を地盤とする同業、エムシーアイをグループに迎え入れる予定です。

M&Aによる地域拡大に加えて、当社グループが力を入れているのが、顧客病院に対する様々な支援です。厚生労働省が医療費削減のため急性期病院の病床数削減を進める中、顧客病院の急性期医療機能を強化し、地域のセンター病院として生き残れるよう支援していくことが、顧客にとっても当社グループにとっても最も重要な戦略となっています。

これを実現するために必要なのは、顧客病院に潜在する問題点を早期に発見し、その改善策を顧客と一緒に考えていくという地道な仕事にほかなりません。例えば病院の事務部門から「コストを下げたい」と相談されることはよくあります。しかしその言葉の本質は、単に仕入コストを下げたいということではなく、「継続的に利益を出したい」ということなのです。一時的な目先のコスト削減策を提案するばかりではなく、より多くの患者さんが集まるように診療科

を増やしたり、患者さんの受け入れが容易に進むように思い切った設備投資を実施したりといった、病院の競争力そのものを高めるような提案をしていくこと

が、医療現場に最も近いところで事業活動を行っている当社グループの最大の役割であり、顧客とともに成長を続けるための方策であると考えています。

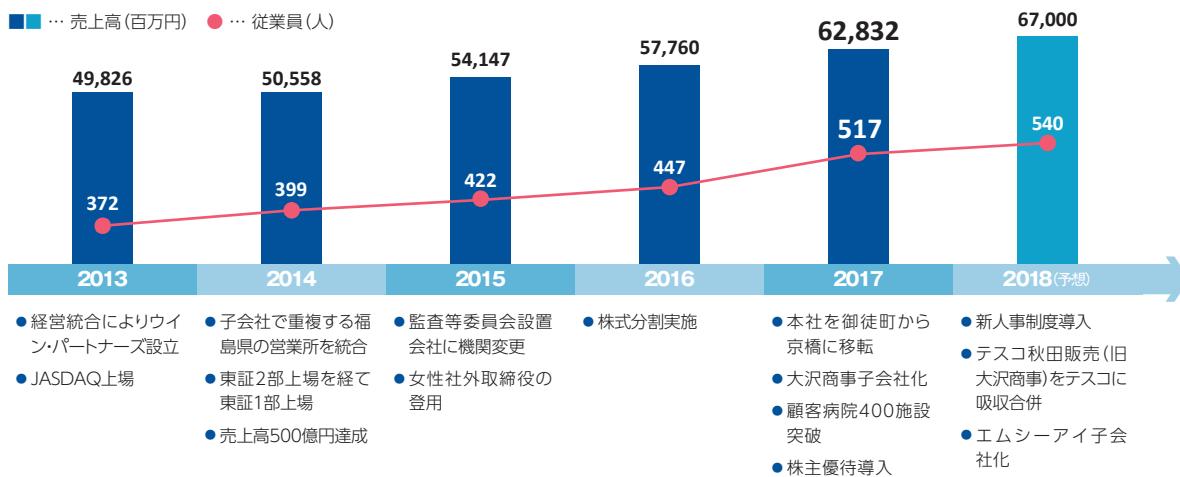
## Q-4 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

おかげさまで当社は2018年4月1日をもちまして、設立5周年を迎えることができました。この間に、ジャスダックのテクニカル上場、東証2部を経て東証1部への上場を果たし、売上規模は600億円超に達するなど、まさに長足の進歩を遂げることができました。これからも患者さんの身体的な負担が少ない「低

侵襲医療への特化」や、病院経営を支援する「バリューアップサービスの提供」といった独自の経営路線で、成長を続けてまいります。

株主の皆様にはなにとぞ、当社グループの事業活動にご理解を賜り、引き続きご指導とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

### 5周年の歩み



## 株主優待制度 を導入

2018年3月末日の株主名簿に記載された株主様に、設立5周年記念として株主優待を実施し、多くの株主様にご好評をいただきました。当社株式をより多くの方に保有していただくことを目的として、株主優待を継続的に実施することといたしました。

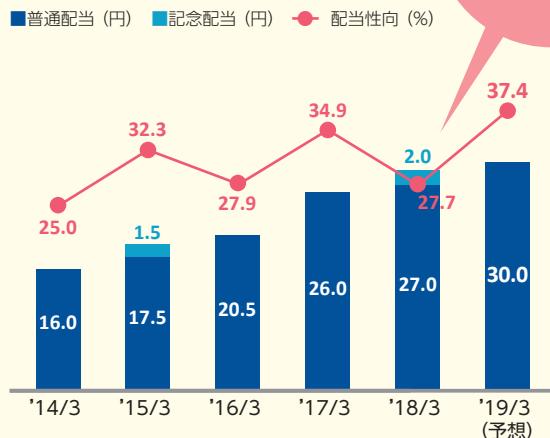


保有株式数	100株 (1単元) 以上
優待品の内容	クオカード 1,000円分
発行基準日	毎年3月末日
贈呈の時期	6月下旬

## 目標配当性向 30%以上 増配を継続

当社は株主の皆様への利益還元を経営の重点政策として位置付けております。経営体質の強化や経営戦略の実現に必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続する基本方針のもと、目標配当性向を30%以上としております。この方針に基づき、2019年3月期の期末配当(年間)につきましては、1株当たり30円を計画しております。

### 配当実績



大沢商事の買収に伴う負のれん発生により配当性向は低下

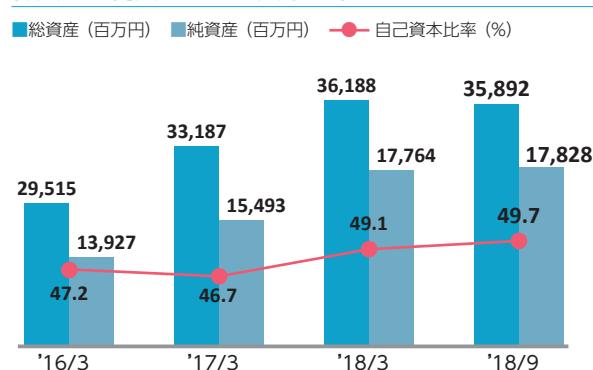
## 連結貸借対照表(要旨)

	前期末 2018年3月31日	当第2四半期末 2018年9月30日
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>33,033</b>	<b>32,813</b>
現金及び預金	13,317	13,752
受取手形及び売掛金	17,377	15,909
商品	1,646	2,159
その他	692	991
<b>固定資産</b>	<b>3,154</b>	<b>3,079</b>
有形固定資産	2,321	2,272
無形固定資産	127	107
投資その他の資産	705	699
<b>資産合計</b>	<b>36,188</b>	<b>35,892</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>17,635</b>	<b>17,246</b>
支払手形及び買掛金	16,388	16,229
その他	1,246	1,017
<b>固定負債</b>	<b>788</b>	<b>818</b>
<b>負債合計</b>	<b>18,424</b>	<b>18,064</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>17,761</b>	<b>17,825</b>
資本金	550	550
資本剰余金	2,272	2,272
利益剰余金	15,476	15,540
自己株式	△538	△538
<b>その他の包括利益累計額</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>純資産合計</b>	<b>17,764</b>	<b>17,828</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>36,188</b>	<b>35,892</b>

## 連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

	前第2四半期 2017年4月1日～ 2017年9月30日	当第2四半期 2018年4月1日～ 2018年9月30日
<b>営業活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>△562</b>	<b>1,327</b>
<b>投資活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>△1,363</b>	<b>△59</b>
<b>財務活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>△746</b>	<b>△832</b>
<b>現金及び 現金同等物の期首残高</b>	<b>11,954</b>	<b>13,317</b>
<b>現金及び現金同等物の 四半期末残高</b>	<b>9,283</b>	<b>13,752</b>

## 総資産／純資産／自己資本比率



## Point

## 営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前四半期純利益が1,272百万円、売上債権の減少が1,468百万円あった一方、たな卸資産の増加が512百万円、法人税等の支払が490百万円あったこと等により1,327百万円の収入となりました。

## 投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出が53百万円あったこと等により59百万円の支出となりました。

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

前期の配当金の支払が832百万円あったこと等により832百万円の支出となりました。

## 連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

	前第2四半期 2017年4月1日～ 2017年9月30日	当第2四半期 2018年4月1日～ 2018年9月30日
売上高	29,753	31,863
売上原価	25,914	27,890
売上総利益	3,839	3,973
販売費及び一般管理費	2,341	2,696
営業利益	1,497	1,276
営業外損益	2	△3
経常利益	1,499	1,273
特別損失	16	1
税金等調整前四半期純利益	1,483	1,272
法人税等	464	376
四半期純利益	1,018	896
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,018	896

連結包括利益計算書  
(要旨)

(単位:百万円)

	前第2四半期 2017年4月1日～ 2017年9月30日	当第2四半期 2018年4月1日～ 2018年9月30日
四半期純利益	1,018	896
その他の包括利益	0	0
四半期包括利益	1,019	896

## Point

## 売上高

前年下期にグループ化したテスコ秋田販売株式会社(現テスコ株式会社)の売上高が寄与した他、心臓律動管理関連と心臓血管外科関連において販売数量が伸長したこと等により増収となりました。

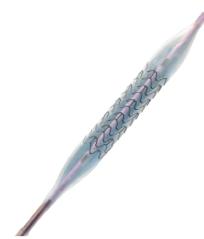
## 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益

仕入先との仕切価格交渉や目標販売数量を設定した上でのリベートプログラムの実施等により利益改善に取り組んだことで第1四半期連結累計期間から減益率は改善しましたが、第2四半期連結累計期間においては償還価格下落の影響を吸収しきれいていないため、減益となりました。

## 主要分類別売上概況

## ● 虚血性心疾患関連 (PCI)

集患支援の提案を積極的に実施し、既存顧客の深耕に努めましたが、償還価格改定に伴う販売価格下落の影響により、減収となりました。



薬剤溶出型ステント (DES)

前年同期比

▲7.7%

## ● 心臓律動管理関連 (CRS)

不整脈の治療で使用するEPアブレーション関連商品や植込型除細動器(ICD)及び両室ペースン グ機能付き植込型除細動器(CRTD)の販売数量が伸長したことにより、増収となりました。



植込型除細動器 (ICD)

前年同期比

+23.8%

5%

大型医療機器関連

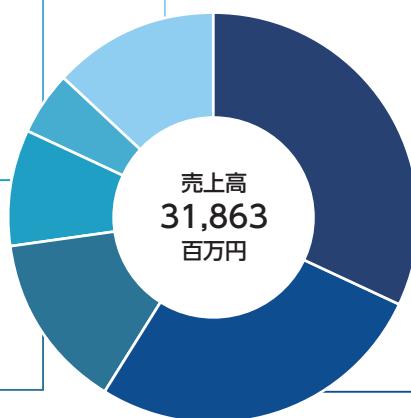
9%

末梢血管疾患関連 (PPI)  
及び脳外科関連

15%

心臓血管外科関連 (CVS)

## 分類別売上高構成比



12%

その他

32%

虚血性心疾患関連 (PCI)

27%

心臓律動管理関連 (CRS)

## ● 心臓血管外科関連 (CVS)

経カテーテルの大動脈弁留置術 (TAVI) 関連商品やステントグラフト関連商品の販売数量が伸長したことにより、増収となりました。



前年同期比 **+22.5%** ステントグラフト

## ● 大型医療機器関連

医療施設の新築・増改築の情報収集を早期に行い、地域の市場動向に沿った設備投資の提案を行いました。しかしながら、前年同期に比べ大型案件が減少したため、減収となりました。



前年同期比 **▲33.7%** 移動式X線撮影装置

## ● 末梢血管疾患関連 (PPI) 及び脳外科関連

経皮的シャント拡張術で使用するPTAバルーンカテーテルや脳外科関連商品の販売数量が伸長したことにより、増収となりました。



前年同期比 **+8.8%** PTAバルーンカテーテル

## ● その他

循環器領域以外の診療科に対する営業活動を強化し、顧客医療機関における当社グループの取扱商品の拡大を図りました。この結果、糖尿病関連商品であるインスリンポンプのレンタルの普及が進んだこと等から、増収となりました。

前年同期比 **+32.8%**

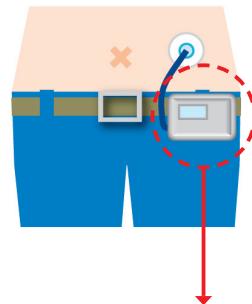
## Q. インスリンポンプってなあに？

インスリンポンプは糖尿病の治療に使用される携帯型の医療機器です。糖尿病が進むとインスリンが分泌されなくなり、血糖値が高い状態が続くため、注射器等を用いてインスリンを補う必要があります。従来の注射器を用いる方法に加えて、2012年の保険点数の改定を機に、インスリンポンプの普及が進んでいます。インスリンポンプは予め決められたプログラムに従って持続的にインスリンを注入することができるため、自然分泌に近い状態を保つことが可能となります。毎日注射を打つ苦痛、手間から解放され、また打ち忘れや細やかな量の調整が行えることがメリットです。

米国をはじめ、諸外国では糖尿病治療の選択肢の1つとしてインスリンポンプ療法は広く認知されていますが、日本においては主に1型糖尿病患者が対象であるため、まだ市場規模はそれほど大きくありません。ただし、糖尿病患者は予備軍を含め2,000万人\*1いるということを考慮すると、インスリンポンプ市場は大きなポテンシャルがあるといえます。ここ数年、リアルタイムで血糖値がわかる測定器と連動するインスリンポンプの発売で、利便性が高まり、血糖コントロールの改善やQOL(生活の質)の向上に、貢献しています。

当社グループは、低侵襲医療\*2のすそ野を拡大させるため2010年にインスリンポンプの取り扱いを開始し、国内での普及に尽力してきました。直近の決算におきましては、糖尿病関連の売上高は前年同期比2桁増を達成しており順調に伸びてきています。糖尿病は進行すると動脈硬化など心臓に関係する病気になることがあり、その際は既存顧客病院へ患者さんを紹介するなど病院間の連携も支援しています。このように当社グループは主力の心臓分野からつながりがある分野へ事業領域を拡大しております。

### ● 装着例



\*1：出典 平成28年「国民健康・栄養調査」(厚生労働省)

\*2：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)をできるだけ少なくすること。

## 会社概要

(2018年9月30日現在)

社名	ウイン・パートナーズ株式会社
英文社名	WIN-Partners Co., Ltd.
事業内容	医療機器販売等（連結ベース）
本店所在地	東京都中央区京橋二丁目2番1号 京橋エドグラン21階
グループ会社	株式会社ウイン・インターナショナル テスコ株式会社
設立年月日	2013年4月1日
資本金	5億5千万円
従業員数	527名（連結）

## 役員

(2018年9月30日現在)

代表取締役社長	秋沢 英海
取締役	三田上 浩美
取締役	秋田 裕二
取締役	松本 啓二
社外取締役	間島 進吾
社外取締役	白田 佳子
取締役	中田 陽一*
社外取締役	神田 安積*
社外取締役	菊地 康夫*

(注) ※は、監査等委員

## 株式の状況

(2018年9月30日現在)

発行可能株式総数	100,000,000 株
発行済株式の総数	30,503,310 株
株主数	2,958 名

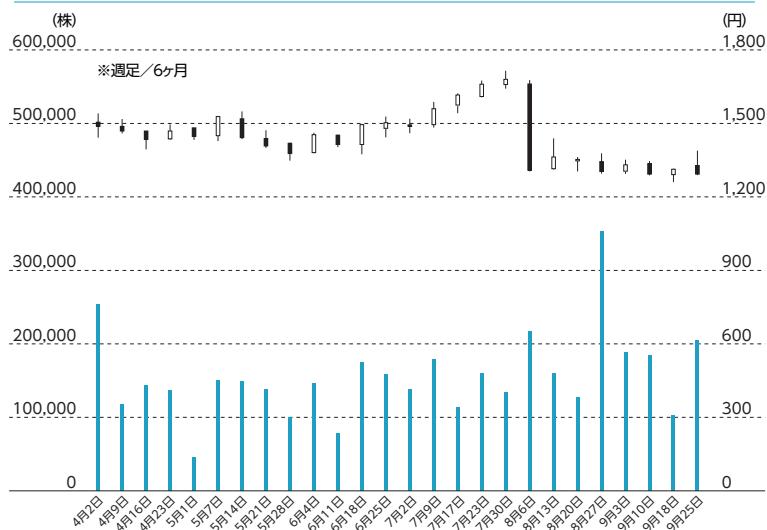
## 大株主

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
有限会社オフィスA	5,500,000	19.2
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	1,990,800	6.9
株式会社キエマ企画	1,891,000	6.6
秋田裕二	1,713,790	6.0
グリーンホスピタルサプライ株式会社	1,600,000	5.6

(注) 持株比率は自己株式1,795,049株を控除して計算しております。

## 株価及び出来高の推移

(期間：2018年4月～9月)



## IRカレンダー



## 株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日まで	株主名簿管理人 (特別口座の口座管理機関)	三菱UFJ信託銀行株式会社
定時株主総会	毎年6月	連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711 (通話料無料) (郵送先) 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
基準日	期末配当金 3月31日		
公告方法	電子公告 <a href="http://www.win-partners.co.jp/koukoku/">http://www.win-partners.co.jp/koukoku/</a> やむを得ない事由により電子公告による ことができない場合は、日本経済新聞に 掲載いたします。		

※ 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則として口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。



WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

WIN PARTNERS

ウイン・パートナーズ 株式会社

〒104-0031 東京都中央区京橋2-2-1 京橋エドグラン21階  
TEL: 03-3548-0790

[www.win-partners.co.jp](http://www.win-partners.co.jp)



WINはQOL推進企業です