

WIN PARTNERS  
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

# PARTNERS Report

ウイン・パートナーズ 株式会社

第7期第2四半期 株主通信 Vol.11

2019年4月1日～2019年9月30日



医療現場における豊富な実績が強み。  
顧客病院だけでなく患者さんや  
地域社会にも貢献していくことで、  
持続的な成長を実現します。

代表取締役社長 秋沢英海

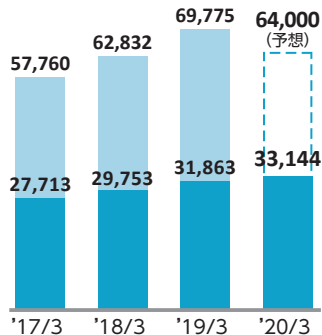
## 連結財務ハイライト

■ … 第2四半期(累計) ■ … 通期

### 売上高

(単位：百万円)

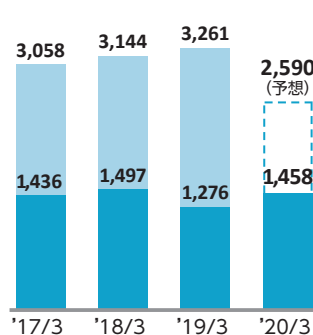
**33,144**百万円 (前年同期比+4.0%)



### 営業利益

(単位：百万円)

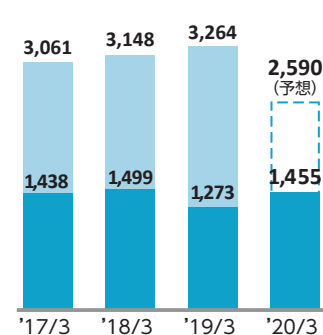
**1,458**百万円 (前年同期比+14.3%)



### 経常利益

(単位：百万円)

**1,455**百万円 (前年同期比+14.3%)



## Q-1 当上期の経営成績と通期見通しについてご解説ください。

医療制度改革が進む中、病院のコスト意識は一段と高まっており、納入業者に対する値下げ要請はますます強くなっています。このような環境の中で当社グループは引き続き、既存顧客の深耕と新規顧客の開拓に努めました。その結果、当上期の売上高は前年同期比4.0%増、営業利益は同14.3%増、経常利益は同14.3%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は同16.8%増となりました。上半ばに主要顧客との取引の大半を失うというマイナス要因があったため、期初に計画していた収益目標には到達しませんでした。山形県を地盤とする医療機器商社の株式会社エムシーアイが昨年12月にグループに加わった効果もあり、8月

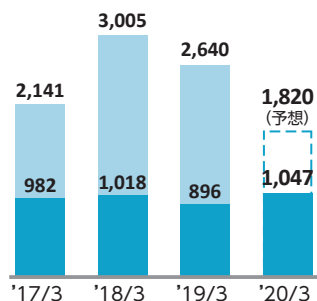
9日に公表した修正予想は上回ることができました。

通期業績については、大口取引を失った影響に加え、10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)改定に伴い、販売価格が低下することにより、売上高は640億円、営業利益は25.9億円、経常利益は25.9億円、純利益は18.2億円と減収減益となる見通しです。ただ、足下では、心臓律動管理関連(CRS)など多くの商品分野で需要は堅調に拡大しており、売上高の落ち込みは一時的なものであると捉えています。人員配置を一部見直して新規顧客の開拓に力を入れるなど、業績の早期回復に向けて様々な手を打っています。

### 親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位：百万円)

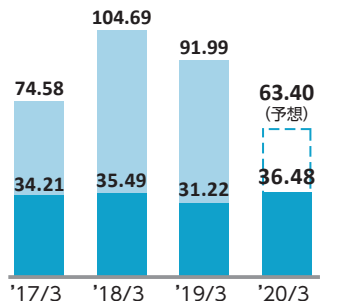
**1,047**百万円 (前年同期比+16.8%)



### 1株当たり当期純利益

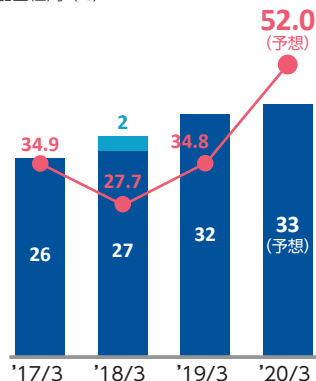
(単位：円)

**36.48**円 (前年同期比+16.8%)



### 1株当たり配当金

■ 普通配当 (円) ■ 記念配当 (円)  
● 配当性向 (%)



## Q-2 今後も持続的な成長は可能でしょうか。

当社グループは早い段階から、「低侵襲治療」の優位性に着目し、その取り扱いに特化することで業容を拡大してきました。低侵襲治療は、出血や痛みなど身体への負担が少なく、患者さんのクオリティ・オブ・ライフ(生活の質)向上にも寄与することから、そのニーズは今後も安定的に拡大すると見込まれています。当社グループは今後も引き続き、当分野での取扱商品、取扱高を拡大していく考えです。

この分野では新製品開発が国内外で盛んであり、

従来の治療法では制約があった患者さんにとっても選択肢が広がっています。ただし、一社のメーカー製品だけで、治療に必要な製品をすべて揃えることはできません。例えば心臓カテーテル治療一つをとっても複数のメーカー製品がなければ完結できません。独立系商社として、中立な立場で様々な製品を提案できる点も、当社グループの強みの一つです。特定メーカーの製品にとらわれることなく、多品種のなかから症例に対して最適な医療機器を提案できることはもちろん、使用方法の説明や手術の

### カテーテル治療をとっても1メーカー製品だけでは完結できない



PTCAバルーンカテーテル A社製



インデフレーター I社製



ガイドワイヤー D社製  
ガイディングカテーテル E社製  
シース F社製  
Yコネクター G社製



ステント B社製



IVUSカテーテル C社製



大型検査機器 H社製

準備、在庫の管理など、医療従事者の方々に治療に専念していただくための様々な現場支援も、私たちの役割であり、多くの顧客病院に高く評価していただいています。今回、先方の事情で主要顧客との取引の大半を失うことになりましたが、当社グループの役割や、提供する価値そのものが大きく変化したわけではないと考えます。

他方、同業他社を見ますと、後継者不足に悩まされる企業も多くみられます。こうした企業をM&Aなどを通じて傘下に加え、その顧客基盤や事業エリアを取り込んでいくことも、持続的な成長を実現するために重要な手段の一つであると考えています。

## Q-3

### 経営上のリスクには どのように対処していますか。

当社グループが取り扱う商品のほとんどは、保険償還価格が国によって定められており、原則として2年に一度実施される診療報酬改定によって、販売価格も変動します。これは当社グループの収益だけを考えれば大きなリスクと言えますが、医療費の抑

## グループ営業体制

当社グループの強みである病院経営の視点からの提案、及び専門性を活かして営業拠点を拡大しています。

- … ウィン・インターナショナル 営業所
- … ウィン・インターナショナル 出張所
- ★ … テスコ / エムシーアイ 営業所



制は大きな社会的課題です。当社グループも医療の世界に身を置くものとして、より効率的で効果的な医療供給体制の持続に向けて、調達方法の多様化や情報システムの活用による経営の効率化などに積極的に取り組んでいます。

また、厳しい競争環境の中で事業を展開している以上、顧客を失うリスクとは無縁でいられません。ただ、当社グループは、低侵襲医療への特化や医療現場支援といった独自の経営路線をとっており、価格だけの競争とは一線を画した営業活動を行っています。今後も、こうした基本的な事業戦略に変わ

りはありませんが、突発的な環境の変化にも耐えられるよう、さらに経営基盤を強固なものとしていきたいと考えています。また、特定の顧客との取引に大きく依存することなく、より幅広く顧客を開拓していくことにも力を入れたいと考えています。

## Q-4 株主の皆様へのメッセージをお願いします。



当上期の経営成績及び通期の業績見通しを、期初計画から下方修正せざるを得なかったことは誠に遺憾ですが、当社グループの財務基盤は盤石であり、株主の皆様への期末配当も期初に掲げた計画通り実施できる見通しです。これまでも診療報酬の改定などによって業績が一時的に落ち込むことはありましたが、当社グループはそのたびにその苦境を乗り越え、従来よりも強くなってきました。当社グループの経営方針を高く評価してくださる顧客病院は着実に増加していますので、今後も自らの強みにさらに磨きをかけ、持続的な成長を続けてまいります。

株主の皆様には今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



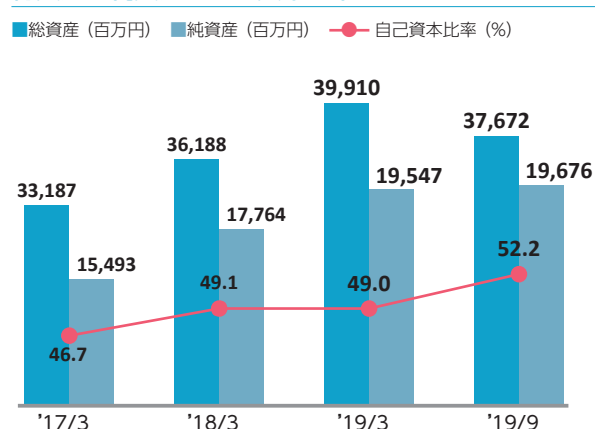
## 連結貸借対照表(要旨)

	前期末 2019年3月31日	当第2四半期末 2019年9月30日
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>36,754</b>	<b>34,587</b>
現金及び預金	15,289	16,499
受取手形及び売掛金	18,361	15,147
商品	2,335	2,218
その他	767	722
<b>固定資産</b>	<b>3,156</b>	<b>3,084</b>
有形固定資産	2,271	2,213
無形固定資産	106	105
投資その他の資産	778	765
<b>資産合計</b>	<b>39,910</b>	<b>37,672</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>19,439</b>	<b>17,027</b>
支払手形及び買掛金	18,168	15,885
その他	1,270	1,142
<b>固定負債</b>	<b>924</b>	<b>967</b>
<b>負債合計</b>	<b>20,363</b>	<b>17,995</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>19,569</b>	<b>19,698</b>
資本金	550	550
資本剰余金	2,272	2,272
利益剰余金	17,285	17,413
自己株式	△538	△538
<b>その他の包括利益累計額</b>	<b>△22</b>	<b>△21</b>
<b>純資産合計</b>	<b>19,547</b>	<b>19,676</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>39,910</b>	<b>37,672</b>

連結キャッシュ・  
フロー計算書(要旨)

	前第2四半期 2018年4月1日～ 2018年9月30日	当第2四半期 2019年4月1日～ 2019年9月30日
<b>営業活動による キャッシュ・フロー</b>		
営業活動による キャッシュ・フロー	1,327	2,144
<b>投資活動による キャッシュ・フロー</b>		
投資活動による キャッシュ・フロー	△59	△16
<b>財務活動による キャッシュ・フロー</b>		
財務活動による キャッシュ・フロー	△832	△918
<b>現金及び 現金同等物の期首残高</b>	<b>13,317</b>	<b>10,289</b>
<b>現金及び現金同等物の 四半期末残高</b>	<b>13,752</b>	<b>11,499</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1,538百万円、売上債権の減少が3,214百万円あった一方、仕入債務の減少が2,282百万円、法人税等の支払が513百万円あったこと等により2,144百万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65百万円あったこと等により16百万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918百万円あったことにより918百万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 2018年4月1日～ 2018年9月30日	当第2四半期 2019年4月1日～ 2019年9月30日
売上高	31,863	33,144
売上原価	27,890	28,934
売上総利益	3,973	4,210
販売費及び一般管理費	2,696	2,751
営業利益	1,276	1,458
営業外損益	△2	△2
経常利益	1,273	1,455
特別損益	△1	82
税金等調整前四半期純利益	1,272	1,538
法人税等	376	491
四半期純利益	896	1,047
親会社株主に帰属する 四半期純利益	896	1,047

連結包括利益計算書  
(要旨)

(単位：百万円)

	前第2四半期 2018年4月1日～ 2018年9月30日	当第2四半期 2019年4月1日～ 2019年9月30日
四半期純利益	896	1,047
その他の包括利益	0	1
四半期包括利益	896	1,048

## Point

主要な取引先である大手グループ病院の仕入先見直しの影響があったものの、前年12月にグループ化した株式会社エムシーアイの業績が寄与した他、大型医療機器関連の販売が伸長したこと等により、増収増益となりました。

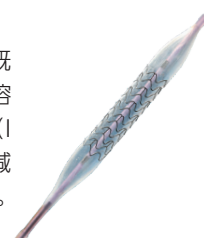
## 主要分類別売上概況

## ● 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、薬剤溶出型ステント(DES)や血管内超音波(IVUS)診断カテーテルの販売数量が減少したこと等により、減収となりました。

前年同期比

▲3.5%

薬剤溶出型ステント  
(DES)

## ● 心臓律動管理関連 (CRS)

既存顧客の深耕と新規顧客の獲得に努めたことで、不整脈の治療で使用するペースメーカーの販売数量が伸長したこと等により、増収となりました。

前年同期比

+2.7%



ペースメーカー



6.0%

大型医療機器関連

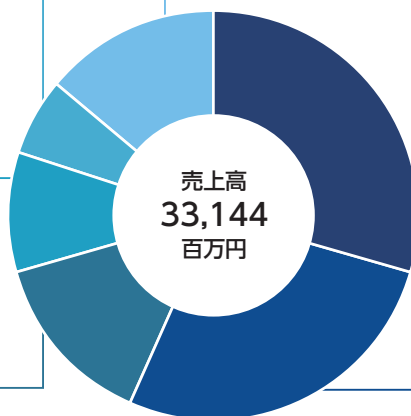
9.4%

末梢血管疾患関連 (PPI)  
及び脳外科関連

14.1%

心臓血管外科関連 (CVS)

分類別売上高構成比



13.8%

その他

29.7%

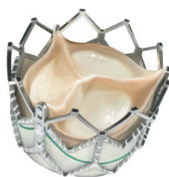
虚血性心疾患関連 (PCI)

27.0%

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) 関連商品の販売数量が伸長したこと等により、増収となりました。



TAVI用生体弁

前年同期比 **+0.6%**

### ● 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ったこと等により、増収となりました。



移動式X線撮影装置

前年同期比 **+30.5%**

### ● 末梢血管疾患関連 (PPI) 及び脳外科関連

下肢の治療で使用する薬剤コーティングバルーンカテーテル (DCB) や薬剤溶出型ステント (DES) の販売数量が伸長した他、脳外科関連商品の販売数量が伸長したこと等により、増収となりました。



薬剤コーティング  
バルーンカテーテル  
(DCB)

前年同期比 **+12.0%**

### ● 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、糖尿病関連商品の販売が伸長したこと等により、増収となりました。

前年同期比 **+14.3%**

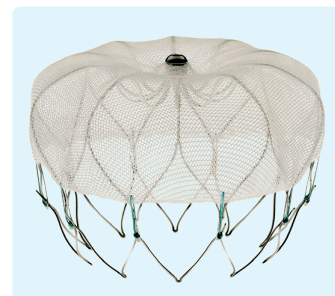
## 特集

## 不整脈いろいろ～脳梗塞予防のはなし

心房細動は、心房が小刻みに細かく震えることで起こる不整脈の一つで、高齢化に伴い患者数は増加傾向にあります。突然死に至るようなことはありませんが、怖いのは、心臓の中に血液の固まり(血栓)ができやすくなることです。血栓が血流によって脳の血管に詰まると脳梗塞を引き起こします。心房細動がある人はない人と比べると脳梗塞発症のリスクが5倍高いとも言われ、要介護状態を引き起こす確率も高いことから、抗凝固薬を服用する薬物療法で脳梗塞の発症を予防するのが一般的でした。一方で血液をサラサラにする抗凝固薬は、血が止まらないリスクが高まる課題がありました。

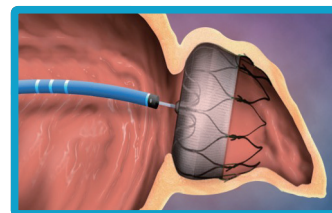
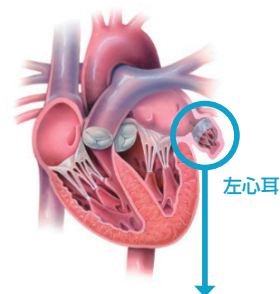
そうしたなか、新しく登場したのが、医療機器を使った予防治療です。心房細動による(心原性)脳梗塞の予防を一回の治療で行う方法です。心原性の脳梗塞の場合、約9割が左心房にある「左心耳」に血液が溜むことに起因すると言われています。一般には、あまり馴染みがない部位ですが、耳のような形をしているので、こう呼ばれています。この「左心耳」を閉鎖し、脳梗塞の予防を可能にする製品が日本でも2019年2月に承認されました(ボストン・サイエンティフィック社製、左心耳閉鎖システム)。開心術をする必要がなく、細い管(カテーテル)を通して、左心耳を塞ぎ、左心耳から血栓が脳に飛ぶのを防ぐことが出来ます。欧米では既に広く使われており、患者さんのQOL(生活の質)向上につながっています。

これまで医療機器は主に検査や治療の目的で使用されてきましたが、予防という新しい視点からも画期的な製品の開発が行われており、今後は需要が増すと考えられます。当社グループにおいても、患者さんのQOL(生活の質)の向上、ひいては医療費の抑制にもつながるような予防医療の普及に積極的に取り組んでいきたいと考えています。



WATCHMAN

## ● 留置例



## 会社概要

(2019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 株式会社エムシーアイ
設立年月日	2013年4月1日
資本金	5億5千万円
従業員数	548名（連結）

## 役員

(2019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

(2019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	3,283 名

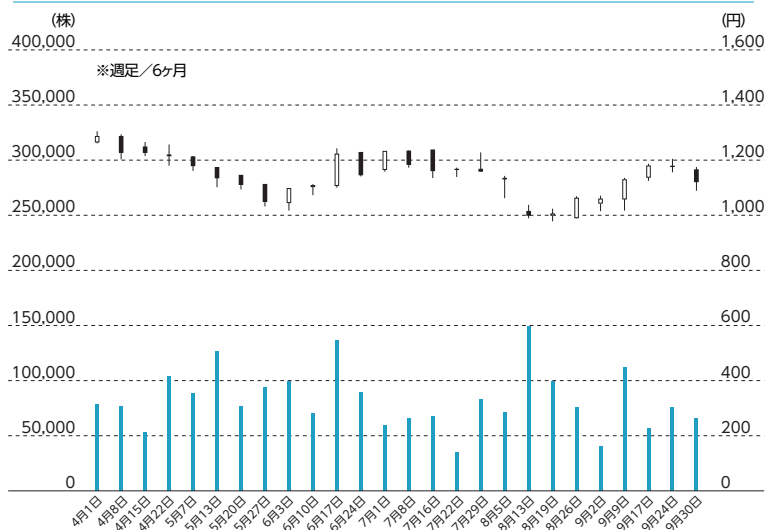
## 大株主

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
有限会社オフィスA	5,500,000	19.16
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	1,970,400	6.86
株式会社キエマ企画	1,891,000	6.59
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,817,600	6.33
秋田裕二	1,713,990	5.97

(注) 持株比率は自己株式1,795,073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：2019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