

WIN PARTNERS
WIN A BETTER QUALITY OF LIFE

PARTNERS Report

ウイン・パートナーズ 株式会社

第5期第2四半期 株主通信 Vol.9

2017年4月1日～2017年9月30日



**顧客病院の「マルチ・スペシャリティ化」
支援に手応え。
病院経営をトータルサポートできる
人材の育成にも注力しています。**

代表取締役社長 秋沢英海

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。

当期は医療機器の保険償還価格(国が定める価格)の改定がない年のため、当社グループにとっては、事業環境にそれほど大きな変化はありません。とはいえ、顧客である医療施設は、一連の医療制度改革への対応を迫られており、コスト削減や集患力の向上支援など、当社グループに対する要望も多様化し、高度化しています。

このような環境の中、当社グループは顧客医療施設がより多くの専門領域を手掛けられるようサポートするマルチ・スペシャリティ化支援や新規顧客の開拓などに注力しました。その結果、当上期の連結業績は、売上高が前年同期比7.4%の増収、営業利益が同4.3%の増益、経常利益が同4.3%の増益、親会社株主に帰属する四半期純利益が同3.7%の増益となりました。

Q-2 当上期の主な成果をご紹介ください。

現在当社グループが注力しているマルチ・スペシャリティ化支援とは、顧客病院に対して、一つの専門領域だけでなく、複数の専門領域を持てるようにサポートするという施策です。例えば循環器内科を得意としている病院に対して、心臓血管外科の新設等のお手伝いをすることで、病院の集患力が高まり、より競争力を発揮できるようになります。このような取り組みを当上期においても推進した結果、顧客病院における症例数が増加し、当社グループの売上拡大につながりました。この施策については、当面の成長戦略の柱として、今後も引き続き精力的に取り組んでいく方針です。

本年5月に本社を東京駅に近い「京橋エドグラン」に移転したことも、当上期の大きなトピックです。以前本社を置いていた東京御徒町のオフィスが、近年の業容拡大に伴う人員増によって手狭になったこともあり、本社機能を移転しました。

また、本年8月には、連結子会社のテスコを通じて、10月1日付で秋田県を地盤とする医療機器ディーラーである株式会社大沢商事(11月1日付でテスコ秋田販売株式会社に社名変更、以下「テスコ秋田販売」)の全株式を取得することで同社と合意しました。テスコは主に宮城県と福島県を地盤としており、地理

株式会社大沢商事の株式取得により、 東北エリアの顧客基盤強化・事業規模拡大へ



的補完関係にあるテスコ秋田販売がグループに新たに加わることで、東北地方での更なるシェア拡大が

見込めます。なお、テスコ秋田販売の子会社化に伴い、通期の業績見通しを修正しております。

Q-3 今後の成長戦略についてお聞かせください。

「低侵襲医療への特化」「バリューアップサービスの提供」という、これまで掲げてきた基本路線は、今後もしばらくは大きく変わることはありません。しかし、今後も医療機器の保険償還価格改定により製品の単価下落が予想される中で、事業規模を拡大していくためには、新たな事業領域を開拓していくことも必要です。まだ具体的にお話できる段階にはあり

ませんが、当社グループでは、既存のビジネスの枠組みを超えるような取り組みにも挑戦し始めています。

また、医療機器販売業界では今後、経営者の高齢化や競争環境の激化に伴う再編が相次ぐと見えています。M&Aも活用して業容拡大を図ろうとしている当社グループにとっては非常に有利な状況だと考えています。

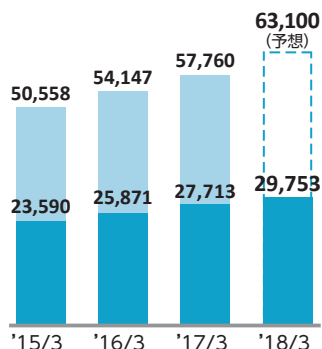
連結財務ハイライト

■ … 第2四半期(累計) ■ … 通期

売上高

(単位：百万円)

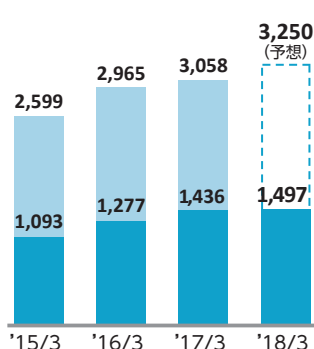
29,753百万円 (前年同期比+7.4%)



営業利益

(単位：百万円)

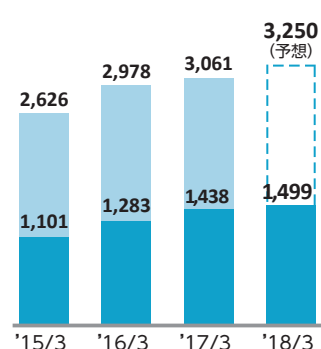
1,497百万円 (前年同期比+4.3%)



経常利益

(単位：百万円)

1,499百万円 (前年同期比+4.3%)



※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、2015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、1株当たり配当金を算定しております。

Q-4 成長戦略の実現に向けた人材をどのように確保・育成していきますか？

当社グループの成長を支えているのは、顧客と最も近い位置にいる営業員たちです。ここ数年で営業員は大幅に増加しており、今後も引き続き優秀な人材を精力的に確保していくことが、成長を続けていくための基盤になると考えております。

確保した人材は、当社グループ独自のプログラムに則って育成していきます。新卒社員の場合、まずは医療現場でのオンザジョブトレーニングを中心に研修を積み、2年目以降は顧客病院での実務を通して経験を積み重ねつつ、講習会や事例研究会などを通じて幅広い知識を身につけます。入社5年目ごろになると、顧客病院に対して、集患力の向上やコスト削減、

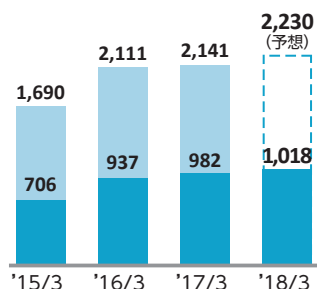
人材補強策などを提案できるようになり、8年目をめどに、病院経営をサポートできる水準に到達するというプログラムです。

当社グループでは、すべての営業員が、顧客志向のプロフェッショナルとなれるよう育成していくことを第一に考えております。目先の売上を追うよりも、長期的な視点で顧客病院の成長をサポートしてもらいたいからです。このような考え方は、商社としては異例かもしれませんが、だからこそ当社グループは多くの顧客病院から長く信頼を寄せられる存在として成長し続けてこられたのだと自負しております。

親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位：百万円)

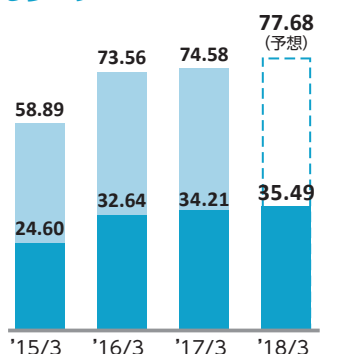
1,018百万円 (前年同期比+3.7%)



1株当たり当期純利益

(単位：円)

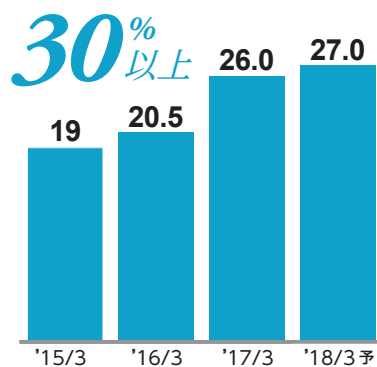
35.49円 (前年同期比+3.7%)



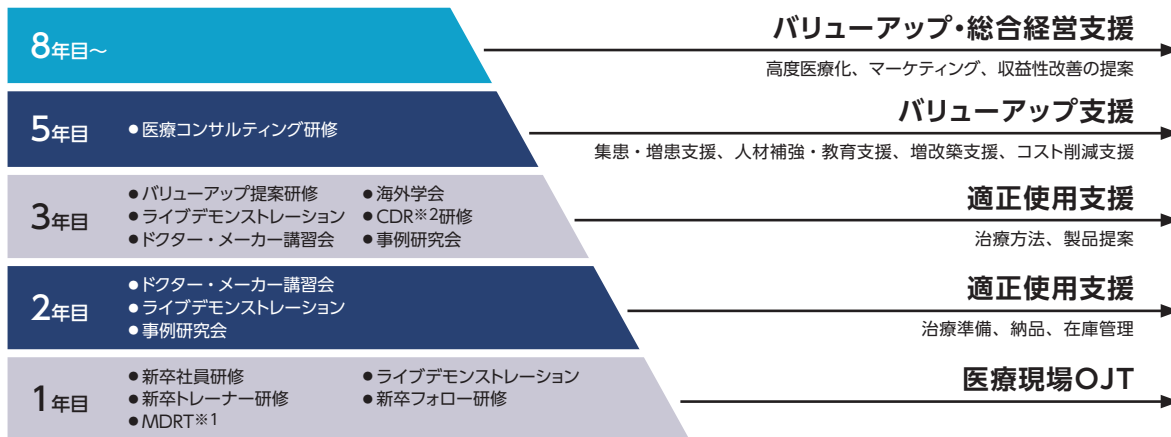
1株当たり配当金

(単位：円)

目標配当性向



成長戦略の実現に向けて～営業員育成プログラム～



※1 MDRT: Medical Device Representative Training (医療機器営業員研修)

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

Q-5 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

私たちは、株主・投資家の皆様との建設的な対話を促進し、企業価値の向上につなげていきたいと考えており、そのためにもより多くの方々に当社株式を保有していただきたいと願っております。こうした考えに基づき、本年1月には株式分割を実施させていただきました。また、当期末の1株当たり配当金は27円と4期連続の増配を予定しております。これからも更なる業績の拡大に努め、投資対象としての当社の魅力を高めてまいります。そのために最も重要なのは、顧客である医療施設の成長を中長

期にわたり丁寧にサポートしていくことです。顧客の成長が続くことで、当社グループも持続的な企業価値向上を実現できると考えております。

株主の皆様には、こうした事業活動に対する考え方をご理解いただき、長い目で当社グループの成長を見守っていただければ幸いです。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。

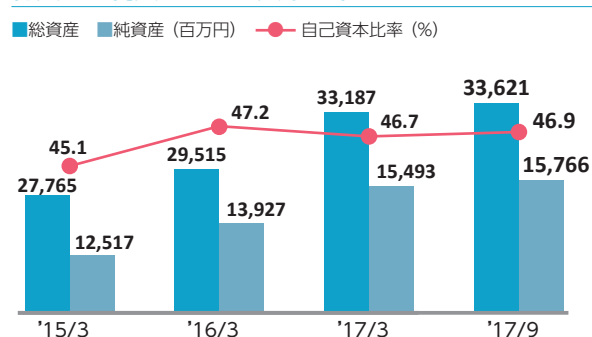
連結貸借対照表(要旨)

	前期末 2017年3月31日	当第2四半期末 2017年9月30日
資産の部		
流動資産	30,395	29,516
現金及び預金	11,954	9,283
受取手形及び売掛金	15,597	17,441
商品	1,862	1,993
その他	980	798
固定資産	2,792	4,104
有形固定資産	2,199	2,211
無形固定資産	159	139
投資その他の資産	433	1,754
資産合計	33,187	33,621
負債の部		
流動負債	16,964	17,082
支払手形及び買掛金	15,765	16,031
その他	1,198	1,050
固定負債	729	771
負債合計	17,694	17,854
純資産の部		
株主資本	15,502	15,774
資本金	550	550
資本剰余金	2,272	2,272
利益剰余金	13,217	13,490
自己株式	△537	△537
その他の包括利益累計額	△8	△8
純資産合計	15,493	15,766
負債純資産合計	33,187	33,621

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

	前第2四半期 2016年4月1日～ 2016年9月30日	当第2四半期 2017年4月1日～ 2017年9月30日
営業活動による キャッシュ・フロー		
	1,898	△562
投資活動による キャッシュ・フロー		
	△79	△1,363
財務活動による キャッシュ・フロー		
	△588	△746
現金及び 現金同等物の期首残高	9,285	11,954
現金及び現金同等物の 四半期末残高	10,516	9,283

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1,483百万円あった一方、当第2四半期連結累計期間末が銀行休業日であったこと等により売上債権が1,844百万円増加したことなどから562百万円の支出となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

株式会社大沢商事(現 テスコ秋田販売株式会社)の株式取得代金前払により投資有価証券等の取得による支出が1,250百万円あった他、有形固定資産の取得による支出が98百万円あったこと等により1,363百万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746百万円あったことにより746百万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 2016年4月1日～ 2016年9月30日	当第2四半期 2017年4月1日～ 2017年9月30日
売上高	27,713	29,753
売上原価	24,091	25,914
売上総利益	3,622	3,839
販売費及び一般管理費	2,186	2,341
営業利益	1,436	1,497
営業外収益	2	2
経常利益	1,438	1,499
特別損失	0	16
税金等調整前四半期純利益	1,437	1,483
法人税等	455	464
四半期純利益	982	1,018
親会社株主に帰属する 四半期純利益	982	1,018

連結包括利益計算書
(要旨)

(単位:百万円)

	前第2四半期 2016年4月1日～ 2016年9月30日	当第2四半期 2017年4月1日～ 2017年9月30日
四半期純利益	982	1,018
その他の包括利益	1	0
四半期包括利益	983	1,019

Point

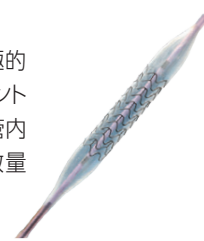
売上高・営業利益

医療機関においては、コスト意識が更に高まってきており、仕入先に対する値下げ要請や病院等での商品の集約化や価格の統一化が進められております。こうした環境の変化を的確に把握し、顧客が持つ課題の解決に向けた付加価値の高い提案を行うことで、既存顧客の深耕と新規顧客の獲得に努めました。顧客病院のマルチ・スペシャリティ化支援を強化したことで、主力の虚血性心疾患関連、心臓律動管理関連、心臓血管外科関連はいずれも販売数量が伸長し、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)

既存顧客に対して集患支援の提案を積極的に実施し、主力商品である薬剤溶出型ステント (DES) やPTCAバルーンカテーテル、血管内超音波 (IVUS) 診断カテーテル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 **+5.4%**

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注力するため、人員の増強を図り営業活動を強化した結果、不整脈の治療で使用するEPアブレーション関連商品やMRI対応型ペースメーカーの販売数量が伸長しました。

前年同期比 **+6.6%**

ペースメーカー

8%

大型医療機器関連

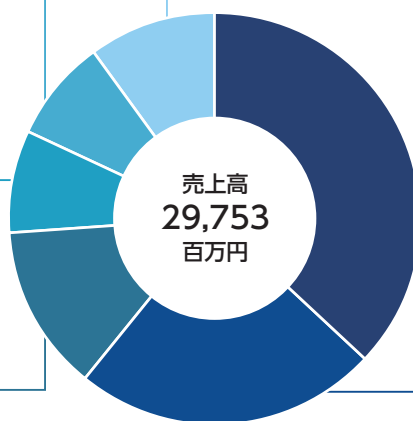
8%

末梢血管疾患関連 (PPI)
及び脳外科関連

13%

心臓血管外科関連 (CVS)

分類別売上高構成比

売上高
29,753
百万円

10%

その他

37%

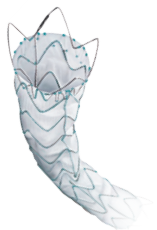
虚血性心疾患関連 (PCI)

24%

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により、増収となりました。



前年同期比 **+21.4%** スtentグラフト

● 大型医療機器関連

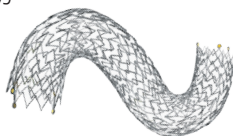
医療施設の新築・増改築の情報収集を早期に行い、地域の市場動向に沿った設備投資の提案を行いました。前年同期に比べ大型案件が減少したため減収となりました。



前年同期比 **▲1.0%** 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の販売数量が伸長しました。



前年同期比 **+8.5%** 末梢血管用stent

● 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った結果、糖尿病関連の販売数量が伸長しました。

前年同期比 **+7.1%**

Q. TAVI (タビ) ってどんな治療法？

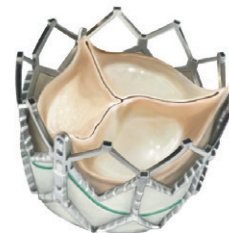
TAVI(タビ)*とは、心臓の弁をカテーテルで治療する方法で、身体的負担の少ない低侵襲治療のひとつです。

心臓には血液の流れを一方にするために4つの弁がありますが、この弁が機能しなくなることによって起こる病気を心臓弁膜症といいます。心臓弁膜症のひとつである大動脈弁狭窄症は、大動脈の弁の開きが悪くなり、血液の流れが悪くなる病気です。症状としては、動悸や息切れ等があり、重症になると突然死に至ることもあります。心臓弁膜症は、薬で治すことができないので外科手術で人工弁に取り換えることとなります。しかし、他の病気を持っていたり、高齢であったりと、体力的に外科手術が受けられない患者さんも多く存在します。そのような患者さんに対して、新しい治療法として登場したのがTAVIです。TAVIは、折り畳んだ人工弁をカテーテルの先端に装着し、心臓の中まで運び、硬くなった大動脈弁の上に人工弁を留置する治療法で、2013年に保険適応となりました。胸を開かず、心臓が鼓動している状態での治療が可能のため、身体への負担が少なく、今まで手術することができなかった高齢者でも治療が可能となりました。

ただし、すべての病院がTAVIの治療ができるわけではありません。病院がTAVIの治療を行うためには、手術実績、設備機器(ハイブリッド手術室)や人員(心臓血管外科専門医と循環器専門医からなるハートチーム)等、様々な要件(施設基準)を満たす必要があります。2013年の保険適用より、病院数は増えてきていますが、全国でも治療ができるのはまだ129施設(出所:経カテーテル的大動脈弁置換術関連学会協議会/2017年11月現在)です。

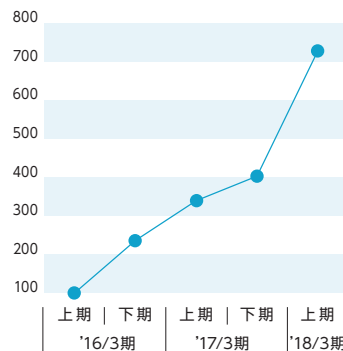
当社グループは、顧客病院が施設基準を満たし、患者さんに高度な治療ができる認定施設になるよう、設備機器の提案や人材紹介などの側面から支援を行っております。これらの支援が功を奏し、TAVI関連製品の売上が(売上分類では心臓血管外科関連)順調に伸びています。

● TAVI用生体弁



● TAVI関連売上高の推移(指数)

※2016年3月期上期を100として指数化



※ Transcatheter Aortic Valve Implantation (経カテーテル的大動脈弁留置術) の略称

会社概要

(2017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	471名（連結）

役員

(2017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

(2017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	2,447 名

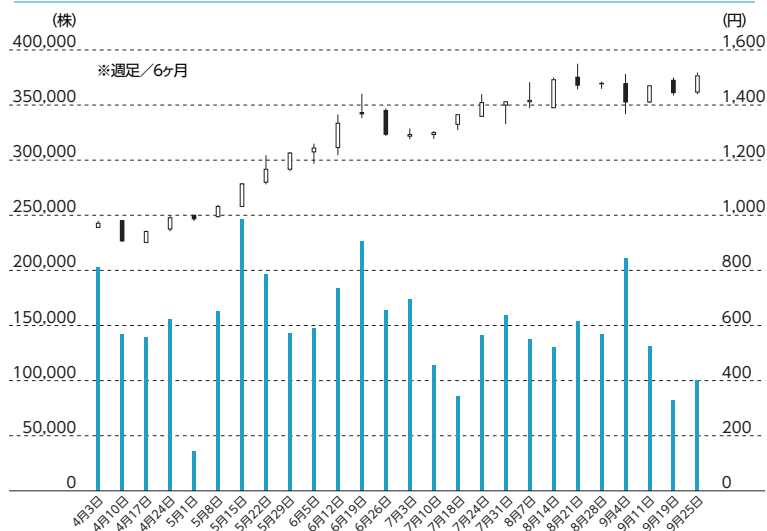
大株主

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)	2,088,000	7.3
株式会社キエマ企画	1,891,000	6.6
秋田裕二	1,713,490	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1,794,948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：2017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 http://www.win-partners.co.jp/koukoku/ 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



WINはQOL推進企業です