

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

企業理念

すべての人にベター・クオリティ・オブ・ライフを提供し、豊かな社会の実現に貢献

ROE

15.0%以上

2 中長期の経営戦略

1. 低侵襲医療の普及拡大

循環器から脳、頸動脈、消化器、下肢等への拡大。高齢化進む日本での需要増加に対応

3. M&Aと提携による成長

業界再編を促進し、営業エリア及び事業領域を拡大することで持続的な成長を実現

2. 顧客志向の差別化

患者志向を徹底し、低侵襲医療の専門性を活かして多様なニーズに合った提案・サービス提供

4. 新技術情報の早期キャッチ

国内外の新しい医療技術情報を的確に捉え、新商品の早期導入に努める

3 対処すべき課題

① 医療制度改革への対応

- ・ 償還価格下落と業界競争激化に対する効率的経営が重要
- ・ 医療関連法・診療報酬制度改定への適切な対応

② 顧客の経営課題への支援

- ・ 医療機関の規制対応や収益性確保への支援
- ・ 病院機能の転換・強化を迫られる顧客への適切な提案

③ 新規顧客開拓と既存深耕

- ・ 新規顧客の開拓推進
- ・ 既存顧客の深耕推進

面接で使えるポイント

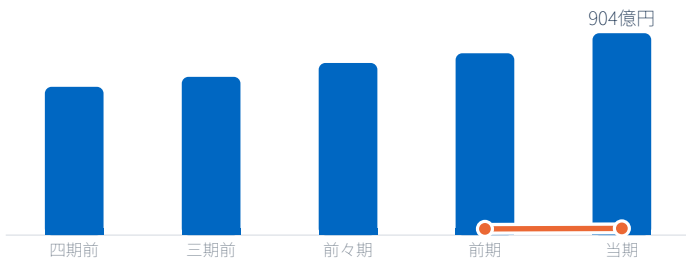
- ・ 低侵襲医療の循環器から脳・消化器など領域拡大を通じ、高齢化社会の医療課題に貢献
- ・ ROE15.0%以上を目標に、限られた医療財源での持続可能な医療体制構築を支援
- ・ M&Aと提携で業界再編を促進し、次世代医療関連ビジネスのリーディングカンパニーを目指す

ワイン・パートナーズ株式会社

卸売業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 3183

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

2013年4月に株式会社ワイン・インターナショナルとテスコ株式会社が経営統合して

主力事業・セグメント

・卸売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
904億円

営業利益率
3.3%

財務健康度
43点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 54.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
670万円

卸売業内 152位/282社

平均年齢
42.4歳

卸売業内 139位/283社

平均勤続
8.9年

卸売業内 236位/282社

女性管理職
7.1%

卸売業内 111位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 24位/180社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

ワイン・パートナーズ株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

