

経営理念(企業価値を示すもの)

医薬品の製造販売を通じて、大衆の疾病の予防と治療、健康の増進に寄与すべき社会的責任を果たす優れた医薬品と優れた従業員によって、培われる信用を基盤として社業の発展をはかる。

主要な事業内容(事業内容や事業目的を示すもの)

1. 医薬品、医薬部外品、医療機器、化粧品、清涼飲料水の製造、販売、輸出及び輸入
2. 食品、日用雑貨品の販売、輸出並びに輸入
人はいつの時代も健康を幸福の基と願い暮らしてきました。広貴堂は、1876年の創業以来134年「健康を考える企業」を目指して健康に役立つ医薬品の研究と開発に取り組んでまいります。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

第1四半期における純売上高は、前年比242百万円(109.8%)、計画比110百万円(104.2%)の増加、経常利益は前年比▲50百万円(60.6%)、計画比▲200百万円(27.9%)の減少となりました。これは製造原価の前年比に対し約300百万円の増加、従業員の新規採用による人件費の前年比約36百万円の増加、営業経費の前年比30百万円の増加によるものであり、経常利益率は2.85%にとどまり、目標の5%を達成することができませんでした。
第2四半期は経営計画で掲げた各項目を達成すべく、各施策の検証、見直しを進めるとともに、経費削減にも努力し、グループ各社の問題、課題に対しても共に取り組みながら、売上高及び利益目標の達成に努めてまいります。

課題への取組み(現在抱えている問題や課題に対する取組みを示すもの)

本社各部門、グループ各社が同じGOAL(平成21年度経営計画の達成＝広貴堂の経営ビジョン達成)に向かって行動を開始しました。
特に第1四半期で計画したアクションプランの実行成果を分析評価し、年度計画達成のために何が問題で何が課題だったのかを明確にした上で、それらの対応策を含めた見直し行動計画が第2四半期の出発点になるよう進めてまいります。また、その為のコミュニケーションの機会として2つのステージ(①常勤役員会メンバーと各部門責任者との個別面談の実施、②責任者を集めたグループ経営会議での現状認識と協力体制づくり)を実施いたします。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト＆ホットな情報に関すること)

- ① 当社の化粧品ブランド「うつくし堂」シリーズから新アイテム「うつくし堂UVベース」を発売しました。紫外線は日焼けやシミ、シワの原因となるだけでなく、お肌から水分を奪い、乾燥させてしまいます。「うつくし堂UVベース」はUVカットとしっかり保湿が1度で出来る便利な日焼け止めです。これからの紫外線対策に1度試してみたいはいかがでしょうか。
- ② 「平成21年度女性が輝く元気企業とやま賞」を受賞しました。当社は、女性の登用・活用及び能力開発に積極的に取り組む企業として、「平成21年度女性が輝く元気企業とやま賞」を受賞しました。この賞は、平成19年度に創設された富山県知事賞で、女性の登用や能力の向上への取り組みが積極的であり、女性がいきいきと活躍している企業を表彰する制度です。
- ③ 廣貴堂コンセルジュWebサイトがオープンしました。従来の廣貴堂の製品を必要な人に必要なだけお届けするためのサイトがオープンしました。通信販売ご利用の方もこのWebサイトから購入できます。廣貴堂コンセルジュが、廣貴堂についての問い合わせや、廣貴堂商品購入(通信販売、配置販売)のご相談など、「健食」、「健美」、「未病」のカテゴリーに合わせて、皆様の健康をサポートします。

適時開示情報(組織改編、人事異動、行事、投資、新製品など事業運営に特記すべき情報の開示)

- ① 4月に組織改訂及び子会社の業務を一部移管しました。中期経営計画の基本理念「付加価値創生」の着実な達成に向け、当社グループは改正薬事法施行にあわせ新しい顧客創造ができるようマーケティング戦略本部の組織を見直し、廣貴堂メディフーズ株式会社に運営しておりましたオンラインショップ、癒楽甘春々堂、広貴堂資料館、富山空港店の業務を当本部に移管しました。また、ドラッグストア及び配置販社におけるPB・SB商品における顧客ニーズを的確につかみ、その情報を販売及び生産で共有し、スピーディな意思決定が行えるよう最高執行役員直轄組織として経営戦略室を設けました。4月1日付けで株式会社廣貴堂に業務移管したオンラインショップ、癒楽甘春々堂、広貴堂資料館、富山空港店につきましては、今後も引き続きご愛顧賜りますよう宜しくお願い申し上げます。
- ② 第95期定時株主総会を開催しました。6月24日、当社大会議室において、第95期定時株主総会が開催され、定款一部変更及び取締役8名の選任議案が承認されました。業務効率向上のため、グループ会社から業務移管を図るとともに、事業内容の明確化と多様化に対応するために定款一部を変更しました。また取締役については貝出政幸氏及び竹田勝氏が退任し、新たに岩城義則氏及び阿部武夫氏が就任(他の取締役6名は重任)しました。

個別業績の概況

単位:千円

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	9,990,252	9,689,964	10,369,448	2,724,054
総資産	14,803,939	14,848,421	17,885,186	17,766,570
経常利益	768,977	375,372	337,499	77,576
当期純利益	434,693	211,820	207,796	77,576
	(通期)	(通期)	(通期)	(第1四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

- ・コンシューマ事業を通じて、大衆の疾病の予防と治療、健康の増進に寄与すべき社会的責任を果たす。
- ・優れたコンシューマ製品と優れた従業員によって、培われる信用を基盤として社業の発展をはかる。

主要な事業内容(事業内容や事業目的を示すもの)

1. 医薬品、医薬部外品、医療用具、化粧品、清涼飲料水の製造、販売、輸出及び輸入
2. 食品、日用雑貨品の販売、輸出並びに輸入

平成16年度、(株)廣貫堂のヘルスケア事業部を組み入れ事業拡大を行いました。
平成17年3月30日、第2種医薬品製造販売業許可を取得しました。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

- ・4月より営業部門にメディカルサポート事業部を創設しました。メディカルサポート事業部では、新たな市場作りを推進します。
- ・ヘルスケア事業部では、各ボランティア(付随する大型小売店の直販)への、きめの細かい営業活動を引続き行っていきます。
- ・平成20年度に創設したコンシューマ事業部はNB製品の新たな市場作りを行ってきましたが、更なる発展を図るために4月に(株)廣貫堂マーケティング戦略本部に事業を移管しました。

課題への取組み(現在抱えている問題や課題に対する取組みを示すもの)

- ・メディカルサポート事業部においては、新規取引口座の拡大を推進し、コア事業とすることにより事業基盤の強化を図ります。
- ・ヘルスケア事業部は、PB・SB製品の販売に特化し、強力で推し進めることにより更なる事業の発展を図ります。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

- ・メディカルサポート事業部及びヘルスケア事業部では市場ニーズに応えた製品の開発を進めております。
- 7月より順次新製品を上市する予定です。

適時開示情報(組織改編、人事異動、行事、投資、新製品など事業運営に特記すべき情報の開示)

- ・3月31日に3名が(株)廣貫堂に転籍しました。(組織変更による人事異動)
- ・メディカルサポート事業部およびヘルスケア事業部の営業を強化するために1名を新規採用しました。
- ・弊社代表取締役社長岩城義則が6月24日に(株)廣貫堂の取締役役に就任しました。

個別業績の概況

単位: 千円

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	2,340,489	2,647,227	2,879,049	859,846
総資産	658,000	734,488	817,564	1,141,119
経常利益	107,798	90,675	46,331	25,088
当期純利益	54,177	61,570	28,059	25,088
	(通期)	(通期)	(通期)	(第1四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

「お客様の成功と満足に全力を尽くす経営」

主要な事業内容(事業内容や事業目的を示すもの)

主要な事業内容

- ①コンピュータ及びコンピュータ関連機器の販売・リース・設置工事・保守管理
- ②コンピュータソフトウェアの販売・リース・運用・保守管理
- ③情報処理及びコンピュータ利用に関するコンサルタント・教育・情報サービス事業
- ④損害保険代理業及び生命保険募集に関する業務
- ⑤広告・印刷・出版事業

上記事業を通じ、株式会社廣貫堂のコーポレートブランド拡大につながるサービスを提供してまいります。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

第1四半期の事業概況は、次の通りであります。

(財務面)

- ・売上高は、廣貫堂及び各グループ会社からのPC等の発注が計画よりも大量にあった為に、内販売上が計画よりも大幅増となりまた外販売上、保険売上も計画以上となりました。
- 売上全体としては計画よりも¥3,575千円増となりました。
- また、販売管理費に関してはソフト開発費や事務用消耗品費が当初計画より増となった為に、営業利益、経常利益ともに第1四半期はマイナスとなりました。

(事業執行面)

①IT事業

- ・「懸場物語」開発は顧客要求事項の実現、通信機能の追加、改正業事法対応、品質向上によるバージョンアップをするためにシステムベンダーと「懸場物語品質向上」のプロジェクトとして立ち上げ、キックオフミーティングを実施しました。本プロジェクトのスケジュール及び品質検収に遅れが発生しないように進捗管理することが今後の課題であります。
- ・個人・小規模向けソフト「懸場物語・ジュニア」開発は、設計並びに開発もいよいよ終盤へと突入し、現在受入テストを実施している段階であります。
- ・大型販社向けとしての「懸場物語・プロ」開発は、概要設計にあたり、データの持ち方を分散型と集中型で検討し、処理パフォーマンス及びライセンス費用面の観点から分散型で設計することに決定しました。
- また、ハンディ機についてはキャノン製プリンターで価格面、開発面ともに選定基準をクリアしているものの、利用面の観点から顧客の評価をもって最終決定とします。

②保険事業

- ・昨年より東京海上日動火災との連携強化と職域での市場開拓を図るため県内の大手代理店「㈱トラスト」と業務提携をスタートし、今春入社の新入社員5名(8件)が成約となりました。
- ・収入保険料は前年同期比163%、契約件数は前年同期比112%と順調に推移している。新規契約分については、呉羽新工の工事保険及び某社向け自動車(フリート)保険によって収入保険は前年同期比492%、契約件数は前年同期比306%と増に大きく貢献している。

課題への取組み(現在抱えている問題や課題に対する取組みを示すもの)

①課題を明確化、共有化するために、4項目のアカンタビリティを設定し、全社員一丸となって取り組んでおります。その実績(第1四半期)は次の通りであります。

●業績の向上(財務の視点)

(1)単年度損益項目(純売上高)

①売上目標達成率 100%以上

・純売上目標: ¥101,713千円以上

→ 4月~6月までの計画売上金額は¥21,476千円で、実績は¥25,051千円で計画達成率は116.6%であります。

(2)単年度損益項目(経常利益)

①利益目標達成率 赤字幅 △¥10,000千円未満

・経常損失予想 △14,167千円

→ 4月~6月までの計画経常利益は△¥2,841千円で、実績は△¥1,596千円で経常利益率は△6.4%であります。

●顧客満足の実現(顧客の視点)

①「懸場物語」ご利用顧客目標 新規10件以上(年度内契約含む)

・売上高: ¥10,000千円以上

→ 4月~6月までの計画件数は0件で実績は0件で計画達成率は0.0%であり、金額も¥0円であります。

②クレーム・トラブル件数/月

→ 4月~6月までのクレーム件数は7件がありました。

●改善と成長のために(学習・成長の視点)

①一人当りの平均付加価値率 75%以上

・平成18年度~20年度平均 71.4%

→ 4月~6月までの付加価値率は67.1%であります。

②改善・改革提案件数(提案件数と効果評価)

→ 4月~6月までの提案件数は84件で、採用提案は48件であります。

●業務プロセスの革新(業務プロセスの視点)

①ISO9001内部監査評点(全体品質評価)

→ 4月~6月までの実績はありません。

②顧客要求事項達成率(個別プロジェクト評価)

→ 4月~6月までの実績はありません。

③導入済システム評価目標達成率

→ 4月~6月までの実績はありません。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

①7月中旬に「懸場物語・ジュニア」を第一ユーザー(神奈川県のある業者)に導入します。

適時開示情報(組織改編、人事異動、行事、投資、新製品など事業運営に特記すべき情報の開示)

①6月18日に第63回定時株主総会が開催され、取締役3名(中田秀芳、並川雄二、小紙司)が選任され、その後の取締役会で、代表取締役社長には中田秀芳が選定されました。

代表取締役社長 中田 秀芳

取締役 並川 雄二

取締役 小紙 司

②6月18日に第63回定時株主総会が開催され、株券発行会社から株券不発行会社移行へのご承認を賜り、株券不発行制度を導入する予定です。

なお、平成21年7月17日(金曜日)において無効となる予定です。(官報:平成21年6月22日 第5096号に掲載)

個別業績の概況

(単位:千円)

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	88,207	85,549	89,212	164,378	25,051
総資産	171,840	178,730	182,308	189,983	191,074
経常利益	3,114	-21,415	2,773	6,504	-1,596
当期純利益	295	2,330	2,463	4,673	-1,596
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)	(第1四半期)

注) 平成17年度より医薬品販売からITソリューションを行う事業に変更しております。

経営理念(企業価値を示すもの)

人々が、健康で文化的な社会生活を維持していくために必要な医薬品、医薬部外品、健康食品を提供する企業を目指します。

主要な事業内容(事業内容や事業目的を示すもの)

①医薬部外品、清涼飲料・その他食品の販売・開発事業、②事業所への置き菓子配置事業等を展開し、より豊かな生活をサポートするパートナーとして、消費者の皆様一人一人に、厳選した商品をお届けいたします。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

- ① 主力商品のサンリキDX3000は、企業(CVS・スーパー)との販促企画にて定番棚の確保に努める。
- ② 富山県らしさや製薬メーカーらしい健康を考えた商品開発を行う。
- ③ 食品事業らしい美味しい商品開発を行う。
- ④ 企業(CVS・スーパー・メーカー・問屋等)とのコラボ商品の開発(PB等)を積極的に行う。
- ⑤ 無店舗流通等での販売構築。
- ⑥ 既存販売店の保全、新販売口座の獲得。
- ⑦ 既存店へ販売商品の品目拡大営業の強化。
- ⑧ オフィス置き菓子事業を立ち上げ、銀座営業所を開設し、運営システム及びマニュアル構築。

課題への取組み(現在抱えている問題や課題に対する取組みを示すもの)

- ① 地元北陸において、消費者への体感機会作りや、商品の認知度、認知度の向上を図り北陸商圏強化をする。
- ② 既存口座の売り場充実、新規口座の獲得。
- ③ 一般販売店では廣貫堂コーナー作りを目標として、販売アイテム数を増やす営業活動を行う。
- ④ マーケティング戦略本部と連携し新商品の開発を行う。
- ⑤ 北陸CVSでカバー率100%を目指す。
- ⑥ CVS展開は北陸本部と関係を密にし企画提案を行いサンリキの現状を確保し、中央本部への足掛かりを確保する。
- ⑦ CVS店舗へアイテム数の増加を目指す。
- ⑧ 「おわら桑摘み茶」「ルイボス茶」の販促強化を行い、他社製品と差別化し営業展開を強化する。
- ⑨ 中京東海地域(北陸、新潟を含む)の営業基盤の強化。
- ⑩ 業務組織を一部変更し効率化を行う。
- ⑪ 置き菓子事業のアイテムリニューアルを行う。
- ⑫ 置き菓子事業への懸場システムの導入。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

- ① 4月オフィス事業部銀座営業所を開設
- ② おわら桑摘み茶のテレビCM継続
- ④ 大手量販店の留型商品販売好調
- ⑤ 5月北陸ファミリーマートとタイアップ企画でサンリキDX拡売
- ⑥ 6月富山市物産振興会主催のセブンイレブン説明会に出席
- ⑦ 富山市八尾にて桑葉の採取を行った

適時開示情報(組織改編、人事異動、行事、投資、新製品など事業運営に特記すべき情報の開示)

- ① 6月18日開催の第6回定時株主総会にて下記役員が選任され、就任いたしました。
 代表取締役社長 高岡 隆志
 取締役 富士原 尚文
 取締役 福島 邦光
 取締役(社外) 小紙 司

個別業績の概況

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成20年度
売上高	300,968	345,780	478,991	68,546
総資産	60,322	59,506	75,388	72,143
経常利益	-15,071	12,066	4,112	-21,588
当期純利益	-15,151	11,984	3,980	-21,588
	(通期)	(通期)	(通期)	(第1四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

医薬品の配置販売を通じて、お客様の疾病の予防と治療、健康へのお役立ちをいたします。
常に変革と改革に挑戦し、進化する経営を目指し社業の発展を目指します。

主要な事業内容(事業内容や事業目的を示すもの)

1. 医薬品、医薬部外品、医療機器、化粧品、清涼飲料水の製造、販売、輸出及び輸入
2. 食品、日用雑貨品の販売、輸出並びに輸入
『富山の置き薬』として300年以上の歴史を有し全国に広く知れ渡っております。
いつもご家庭の救急箱として身近に置いていただき、健康維持のお役立ちをさせていただいております。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

①薬事法改正による事業所配置への取り組みを行なう。その一環として世田谷営業所に世田谷第二営業所を設け、事業所配置を中心に営業展開をする部署を6月に立ち上げました。
②中京地区に6月より一宮営業所を新設する。今迄、買い台帳を基盤とした営業所の立上げであったが、一宮営業所は新懸けだけによる得意先を作りを目指します。今後の新規店舗展開に於いてのモデルケース店舗でもあります。

課題への取り組み(現在抱えている問題や課題に対する取り組みを示すもの)

1、販売面 ①未使用対策、②奇数月対策、③第二四半期販売対策、④仕掛け商品、水剤の販売標準、⑤販売力標準(小口)⑥基幹店舗(売上2000万、営業利益500万)、⑦課題店舗の赤字解消、⑧薬事法改正による新規売上⑨チャレンジビジネス⑩入替の10項目に取り組む
2、販売管理費面
フォーカス経費 ①交換薬、②車両保険料③広告宣伝費④引上げコストにフォーカスし経費削減に取り組む。

トピックス(最新ニュースとして当社および業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

1、薬事法改正による事業所配置の取り組み 6/1～
2、世田谷第二営業所を開設 6/1～
3、一宮営業所を新設 6/1～
4、薬事法改正に伴う通販得意先対応 4/1～5/30
広貫堂薬品販売役員
代表取締役社長 平井 裕
取締役 安い 淳一
取締役(社外) 小紙 司

適時開示情報(組織改編、人事異動、行事、投資、新製品など事業運営に特記すべき情報の開示)

・薬品販売第一回取締役会 5月25日
・第五期薬品販売株主総会 6月23日
・薬品販売第二回取締役会 6月23日

個別業績の概況(第1四半期迄の業績)

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	1,546,959	1,735,700	1,801,589	444,823
総資産	943,770	876,249	965,324	1,015,381
経常利益	-305,205	-91,682	14,945	-2,672
当期純利益	-306,640	-109,274	2,779	-2,682

経営理念(企業価値を示すもの)

広貫堂製品の配置販売業及び卸売販売業として、配置・食系・薬系ルートを通じて沖縄県民の健康長寿、疾病の予防に貢献し広貫堂製品の普及に努める企業として社業の発展を図る。

主要な事業内容(事業内容や事業目的を示すもの)

- ①医薬品・医薬部外品・医療機器・化粧品・清涼飲料水の製造、販売、輸出並びに輸入
- ②食品・日用雑貨の販売、輸出並びに輸入
- ③情報通信システムによる法令、その他の情報提供
- ④福祉用具の販売
- ⑤給食の業務
- ⑥店舗販売の業務

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

平成21年度の第1四半期は、純売上高10,453万円(計画比101.5%)、経常利益557.3万円(計画比115.5%)、当期純利益 545.9万円(計画比113.4%)、前年比114%(1,286万円増)となり良いスタートを切ることが出来ました。

実績の要因として、前年度第1四半期での実績低迷に関する原因の追求及び課題点の整理、社員の成長が挙げられます。又、本年度も中、長期経営計画に基づき、4月より外部委託による新懸拡張計画を実施しており、顧客増大及び業績向上を図っております。

課題への取組み(現在抱えている問題や課題に対する取組みを示すもの)

- ・平成21年6月1日より実施された改正薬事法への対応及び新ビジネススタイルへの展開。
- ・登録販売者資格者の育成(沖縄県は10月～11月頃に九州統一試験実施予定)
- ・入替売上、落ち込みへの対策(お客様のニーズに合わせた商品構成、現場でのリサーチ及び分析)
- ・不廻り・売掛金過剰への対策(管理面の徹底と回収システム等の合理化を図る)

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト＆ホットな情報に関すること)

- ・平成21年6月10日 トキワ広貫堂第5期定時株主総会
- ・平成21年7月21日 第1四半期グループ経営会議(広貫堂本社)
- ・平成21年7月31日 広貫堂経営道場(広貫堂本社)
- ・平成21年10月 トキワ広貫堂取締役会
- ・顧客創造戦略会議(毎月実施)

適時開示情報(組織改編、人事異動、行事、投資、新製品など事業運営に特記すべき情報の開示)

トキワ広貫堂役員

代表取締役	鈴木	英二
取締役	平井	裕
取締役	小紙	司
監査役	広明	滋雄

個別業績の概況

単位:千円

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	261,591	266,216	371,795	104,535
総資産	184,967	259,024	288,322	284,822
経常利益	-27,788	-7,660	-9,601	5,573
当期純利益	-27,830	-7,663	-3,522	5,459
	(通期)	(通期)	(通期)	(第1四半期)