

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、輸出並びに輸入
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。広貫堂は、1876年の創業以来134年間「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)

H21年度売上高は10,369百万円であり、前年比では61百万円(99.4%)・計画比170百万円(98.3%)の減少となりました。また、経常利益は2百万円(前年比0.7%、計画比0.7%)であります。子会社・メディフーズに対して貸倒引当金等を一括計上した為、当期純損失は164百万円となりました。

売上につきましては、医薬品製造受託事業(前年度は特殊要因での受注増)の減少をコンシューマ事業(医薬品等卸販売及び配置販売事業他)でカバーが出来ず、その製造受託減及び呉羽新工場に係る先行諸費用による売上原価率の増加が収益面を圧迫する要因となりました。

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)

社会構造の変化、経済環境の悪化によるコンシューマ部門の販売不振、またOTC受託製品の生産計画遅延等各事業部門における数値計画に乖離が生じた為、中期計画(H20～H24)の半ばではありますが、グループ全社におよぶ経営計画の見直しを行っております。

グローバル&受託事業での50億円への市場づくり

ヘルスケア事業での80億円への市場づくり

コンシューマ事業での50億円への市場づくり

全社における生産効率の向上及び経費削減の徹底

上記を含め、事業損益構造の改善に取り組んでまいります。

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)**呉羽工場の竣工**

新工場は敷地面積4万400平方メートルに鉄骨三階建て、建築面積6,042㎡、延べ床面積10,302㎡(16,013㎡仮想床を含む)となります。当社としては、本社工場(固形剤)、滑川工場(液剤)に続く3番目の工場として、近年の受託生産量の増大に対応するための固形剤専用工場となります。今後、製造業の許可及びGMP適合性調査を受け、2010年9月の稼働を目指し、計画を進めております。

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)

組織変更を行いました。

市場戦略をより効率的に推進するため、マーケティング戦略本部の組織機能を全面再構築しました。マーケティング事業部とOTC事業部に分離し、競争力を高め、ブランド醸成を図りながら、それぞれが独自に市場形成を目指すものです。

新製品紹介**『うつくし堂 石けん』**

たいへん泡立ちが良くやさしい使いごちの石けんです。2種類のコラーゲンをはじめ和漢植物エキスなどの保湿成分を配合しているので、洗顔後のツパリがなく、しっとりとした洗い上がりとなります。

『富山廣貫堂 やくぜんカレー <ポーク>』

弊社は和漢生薬の医薬品メーカーとして「やくぜん」を切り口に、2009年2月に「富山廣貫堂 やくぜん カレー ビーフ」を発売し、ご好評を得ております。このたび、それに続く第2弾として「富山廣貫堂 やくぜん カレー ポーク」を2010年4月に新発売しました。

個別業績の概況

(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	10,308,895
総資産	14,803,939	14,848,421	17,885,186	21,157,452
経常利益	768,977	375,372	337,499	2,341
当期純利益	434,693	211,820	207,796	164,214

(通期)

(通期)

(通期)

(通期)

経営理念(企業価値を示すもの)

家庭配置薬の卸販売を通じ、人々の健康に寄与出来る製品を主体とし、社会に求められる製品を開発・導入し、公衆の健康維持をとおり社会に貢献できる企業を目指す。

主要な事業内容(事業内容や事業目的を示すもの)

1. 配置用医薬品、医薬部外品、健康食品、医療機器、化粧品、清涼飲料水等の卸売販売。
2. 配置販売業における副資材提供ならびに保険、許認可手続きの支援。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

廣貫堂の配置販売業者様は勿論のこと、全国の配置業者様の仕入先として、富山本社、東京支店を拠点とした営業展開を実施。
また、配置市場に求められる製品開発と、お客様および業界より求められる製品導入を目指す。

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)

経営課題として6つを掲げ実施を図る。

取引先別の営業戦略の立案と実施

お客様が求める商品の導入

改正薬事法に対応できる社員の資質向上

取引先に対する経営的なアドバイス能力取得

債権管理と回収強化

懸場保全と廣貫堂製品のシェア拡大

今回の薬事制度の変更対応と共に業界のリーダーシップを如何無く発揮できる組織と社員づくりを目指す。

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. 1月19日に株式会社廣貫堂にて、平成21年度帳主永年勤続表彰式を開催しました。永年にわたり、配置販売業に従事された弊社取引先の8名の方々に、表彰状と記念品が贈呈されました。
2. 平成21年12月1日に子会社化した共栄製薬販売株式会社と弊社は平成22年2月1日を以って合併しました。合併後もお客様にご満足いただけますよう、サービスの向上と、業界発展のために努めてまいります。引き続き変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

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)

平成21年度 新発売製品

< 医薬品 >

・ 「サンリキソライト」： 第3類医薬品

・ 「葛根湯内服液『廣貫堂』2」： 第2類医薬品

・ 「ネオ真治ゴールドカプセル」： 第 類医薬品

< 健康食品・化粧品等 >

・ 「うつくし堂UVベース」： 化粧品

・ 「うつくし堂コラーゲンドリンク」： 清涼飲料

・ 「うつくし堂石けん」： 化粧品

・ 「バランスチュアブル」： 健康食品

個別業績の概況

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高 (千円)	5,268,468	4,788,776	4,016,863	3,781,813
総資産 (千円)	2,289,791	1,682,894	1,389,621	1,280,121
経常利益 (千円)	40,953	5,008	36,270	140,312
当期純利益 (千円)	33,347	2,541	13,740	68,309

(通期)

(通期)

(通期)

(通期)

営業の概況

(1) 営業の経過および成果

当社は昭和35年6月、広貫堂の100%子会社として設立し、薬局向け製品の製造、販売を行い売上的一端を担っております。

また、平成17年3月30日に第2種医薬品製造販売業を取得し、製造工場を持たない体制にて事業を行っております。

当社が事業を展開するドラッグストア市場は、熾烈な販売競争による店頭での価格低下が続き、厳しい市場環境にあります。またドラッグストア業界では、M&A、再編、合併などがあり不透明感・不安感が、一層強まっています

このような経済環境のもと、当期はメディカルサポート事業部を創設し新たな市場作りを推進しました。

当期は以下に示す14種類の新規商品を市場に上市しました。

100mLドリンク	3アイテム(医薬部外品)
30mL内服液	1アイテム(医薬品)
45mL内服液	1アイテム(医薬品)
パウチ飲料	3アイテム(生菓子)
アルミ缶飲料	2アイテム(清涼飲料水)
固形剤	4アイテム(医薬品)

これらの新製品などが当期売り上げに貢献した結果、当期の業績は、売上高3,400,150千円(前期比18.1%増)となりました。経常利益は98,711千円(同113.0%増)、当期純利益は58,679千円(同109.1%増)となりました。

(2) 会社が対応すべき課題

次期は「大衆薬事業を通じて、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。」「優れた大衆薬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。」を基本方針として活動します。

メディカルサポート事業部は新たな販路拡大を推進します。

ヘルスケア事業部は、PB・SB製品の販売に特化し、強力に推し進めることにより更なる事業の発展を図ります。

製造販売事業部においては、医薬品等の製造販売業に関する薬事法及び規則等を適切に運用し、維持管理を行ってまいります。

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	3,400,150
総資産	658,000	734,488	817,564	916,276
経常利益	107,798	90,675	46,331	98,711
当期純利益	54,177	61,570	28,059	58,679

(通期)

(通期)

(通期)

(通期)

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

- 配置販売システム「懸場物語シリーズ3システム」の提供とサービス
- 「医薬品登録販売者試験」の携帯およびパソコンeラーニングシステムの提供
- 「改正薬事法」に対応した医薬品情報提供システム「メディブック」の提供とサービス
- IT教育支援、配置員の教育システムの支援とサービス
- 配置販売企業向けの経理システム
- 損害保険および生命保険の代理店による安心と安全の提供

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4四半期の事業概況は、次の通りであります。

(財務面)

- 売上高は、廣貫堂およ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るが、外販売売上は「懸場物語プロ」作成と顧客獲得に向けてアプローチに専念のため大幅な減となる。また保険売上はほぼ計画通りとなる。
- 売上全体としては計画よりも1,231千円増となりました。
- また、販売管理費に関してはソフト開発やその他経費を極力抑えましたが、当初計画よりもマイナス幅が増加することになり営業利益、経常利益のマイナス幅も増える形になりました。

(事業執行面)

IT事業

- 個人および小規模向けソフト「懸場物語・ジュニア」開発しました。2ユーザ(神奈川県、富山県の業者)に導入済みであります。
- 「懸場物語」は顧客要求事項の実現、通信機能の追加、改正薬事法対応、品質向上のバージョンアップを行いました。
- 大型販社向けとして「懸場物語・プロ」開発は完了し、4月納品の第1号ユーザ(法人販社)に向け更なる詳細なテスト及び現行システムからのデータ移行準備を行い納期厳守で行う予定であります。
- 「懸場物語ジュニア」、「懸場物語プロ」の各利用形態に合わせて顧客へアプローチを実施中であります。なお数社より導入を前向きに検討する旨の話や、すでに内諾をいただいた業者もあります。
- 医薬品情報提供サービスとして新システム(Medi-Book)を開発しました。1ユーザ(富山県の業者)に導入済みであります。

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「株トラスト」と業務提携をスタートし顧客獲得に努めております。
- 車両購入者紹介キャンペーンを実施し6件紹介(内、4件成約済み)をしました。
- 新卒採用内定者向け市場開拓として損害保険(自動車保険)に7名より加入申込みがありました。

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)

課題を明確化、共有化するために、4項目のアカウントビリティを設定し、全社員一丸となって取り組んでおります。その実績(第4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)

売上目標達成率 100%以上

・純売上目標:101,713千円以上

4月～3月までの計画売上金額は101,713千円で、実績は102,944千円で

計画達成率は101.2%であります。

(2)単年度損益項目(経常利益)

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 利益率=(経常利益/売上高)*100

4月～3月までの計画経常利益は 14,167千円で、実績は 18,294千円で

経常利益率は 17.7%であります。

顧客満足の実現(顧客の視点)

「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～3月までの計画件数は4件で実績は2件であります。

クレーム・トラブル件数/月

4月～3月までのクレーム件数は17件がありました。

その中で、大きな障害としましては6月に滑川工場の製造端末でウイルス汚染がありました。

改善と成長のために(学習・成長の視点)

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～3月までの付加価値率は56.8%であります。

改善・改革提案件数(提案件数と効果評価)

4月～3月までの提案件数は182件で、採用提案は88件であります。

業務プロセスの革新(業務プロセスの視点)

ISO9001内部監査評点(全体品質評価)

4月～3月までの実績はありません。次年度に品質マニュアルおよび運用状況について評価を実施予定であります。

顧客要求事項達成率(個別プロジェクト評価)

4月～3月までの実績はありません。

導入済システム評価目標達成率

4月～3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および業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

医薬品情報提供サービスシステム(Medi-Book)の取材記事が業界紙の
(株)家庭薬新聞 10月8日 3085号に掲載される。

登録販売者試験教材をeラーニング化し、廣貫堂eラーニングサーバ及び携帯電話(株)シュビキより
有料サービス提供しているが、この教材コンテンツを利用して、より多面的な教材外販を行っていくために、
東京の業者(株)ライトワークス)と協業化を行う。

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)

「懸場物語」シリーズの充実に向けて個人向けおよび営業員端末としての「懸場物語・ワン」、中規模業者向けに「懸場物語ジュニア・ハンディ版」の開発検討に入りました。

A4コンピュータバインダー 22穴(24穴帳票対応)販売はじめました。

「薬剤師のためのOTC(第1類)セールストーク」、「登録販売者のためのOTC(第2類・第3類)セールストーク」および改正薬事法がよくわかる本「改正薬事法と配置販売業」の販売はじめました。

保険業務部に10月より広貫堂/総務Gからの出向社員(女性:1名)の増員となっております。

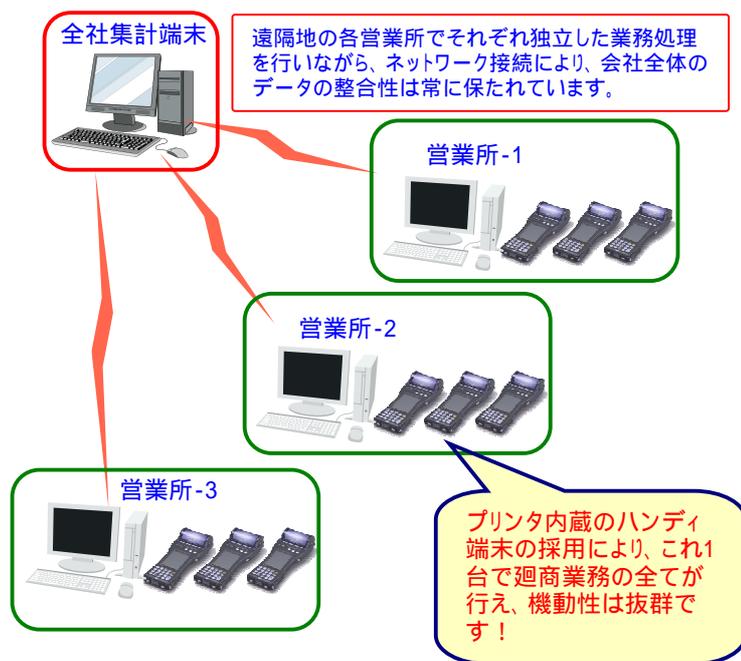
個別業績の概況

(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	102,944
総資産	171,840	178,730	182,308	189,983	188,290
経常利益	3,114	21,415	2,773	6,504	18,294
当期純利益	295	2,330	2,463	4,673	18,351
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

「懸場物語 プロ」リリースしました！

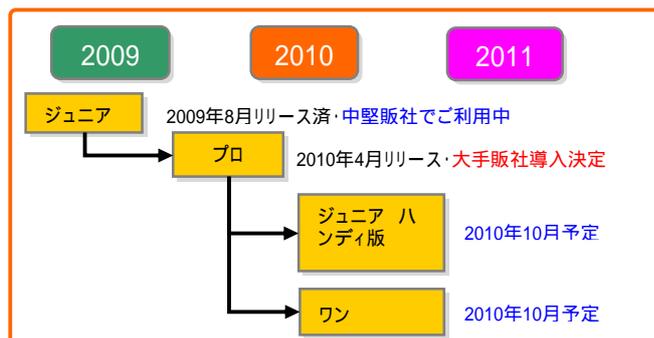
廣貫堂産業は、廣貫堂の業務システムを長年設計・開発してきたノウハウ・技術をベースに、配置薬販売支援システム「懸場物語」シリーズを順次開発してきましたが、今回、大手配置薬販社様向けシステム「懸場物語 プロ」をリリースしました。リリース済みの「懸場物語 ジュニア」の使いやすさや軽快な動作をそのまま継承し、遠隔地の複数拠点ネットワーク連携、事務センター化対応、ハンディ端末とバーコードによる廻商管理・配置期限管理などの機能を追加したことにより、大手販社様にも十分対応できるシステムになりました。



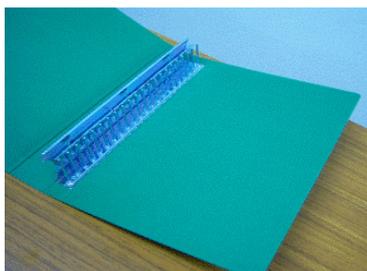
- ・安価な導入コスト
- ・高性能と高品質
- ・簡単な操作性

シリーズ	対象顧客	運用方法
プロ	複数拠点販社	精算書・ハン
ジュニア	1拠点販社	精算書・ハン
ワン	個人帳主	モバイル

<<懸場物語開発のロードマップ>>



A4コンピュータバインダー 22穴(24穴帳票対応)販売はじめました！



税込み価格	1冊 ¥840
	(本体価格 ¥800)
	10冊単位 送料別
縦×横×幅	315×240×45mm
仕様	金具は22穴を使用していますが24穴のA4サイズのデータシートがゆったり入ります。
材質	クロージャーボード#150
金具	22穴 40mm巾

★色を選びましょう！★

グリーン(緑)	赤	黄色	ブルー(青)
			

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)

医薬部外品、清涼飲料・その他食品の販売・開発事業、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、私たちが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)

主力商品のサリキリDX3000の、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
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(マーケティング本部との連携)
食品事業らしい、美味しい商品開発(マーケティング本部との連携)
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
業態に関わらず、無店舗(自販機)流通等での販売構築
既存販売店の保全、新販売口座の獲得
既存店への販売商品の品目拡大営業の強化
DCM等ホームセンターへの商品開発の着手
オフィス事業の撤退を開始する。

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)

地元北陸での、消費者への体感機会作りや、商品の露出、認知度を引き上げる作業を行い北陸商圈強化を図る。
既存口座の売り場充実、新規口座の獲得
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。
マーケティング本部と意思疎通を図り新商品の開発を行う
北陸CVSでカバー率100%を目指す
CVS展開は北陸本部と関係を密にし企画提案を行いサリキリの現状位置を確保し、中央本部への足掛かりを確保する。
CVS店舗へアイテム数の増を目指す
中京東海地域(北陸、新潟を含む)の営業基盤の強化
企業へPB商品提案中
オフィス事業の撤退及び銀座営業所閉鎖

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月ヨシケイでの「富山廣貫堂やくぜんカレー」全国斡旋販売を開始
2月カナカン(株)展示・商談会に参加
2月平和堂特招会を企画
2月コープ北陸「やくぜんカレー」斡旋企画開始
3月DCMへのパウチ商品企画

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月 第4回取締役会の開催
2月 「ベストファイトウコン」を上市
3月 臨時株主総会開催

個別業績の概況

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	300,968	345,780	478,991	318,951
総資産	60,322	59,506	75,388	85,115
経常利益	15,071	12,066	4,112	68,902
当期純利益	15,151	11,984	3,980	68,983
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

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、医療用具、化粧品、清涼飲料水の製造、販売、輸出および輸入
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きます。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

薬事法改正により合法化された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月に立ち上げる。
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、今回は新懸けだけで得意先を作る。今後の新規店舗展開に於いてのモデルケース店舗である。

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、販売面 ムケ対策 奇数月対策 第二四半期販売対策 仕掛け商品、水剤の販売標準
販売力標準(小口) 基幹店舗(売上2000万、営業利益500万) 課題店舗の赤字解消
改正薬事法による新規売上 チャレンジビジネス 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 交換薬 車両保険料 広告宣伝費 引上げコストを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、レベルアップ計画の骨子説明 8/1～ 全店ダイレクト研修
2、各種会議のあり方・運用フローによる対応 8/1～
3、下期に向けた組織・人事案作成 9/1～
新任エリア長選考 プレゼンによる 7/22～
4、来期新卒者採用に向けてのガイダンス 9/28～29
5、オフィースドリンク配置サービス開始 11/1～
6、全国PM会議開催 3/20～21

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、広貫堂グループ全社の協力で新規事業所紹介を受ける
2、22年度新卒者11名内定

個別業績の概況

	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	1,828,424
総資産	943,770	876,250	965,325	1,006,333
経常利益	305,205	91,682	14,945	4,413
当期純利益	306,640	109,274	2,779	2,028
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

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)

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、輸出並びに輸入
 食品・日用雑貨の販売、輸出並びに輸入
 情報通信システムによる法令、その他の情報提供
 福祉用具の販売
 給食の業務
 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)

弊社の第6期実績は、純売上高3億8,231万円(前年比102.8%)、営業利益428万円、当期純利益408.5万円となり、第2期(平成17年度)以来の黒字経営と成りました。又、資金繰り面でも本社借入金の一部返済を始め、新懸拡張投資費用も借入金無しで運用する事が出来ました。その他、全体的な資金繰りも順調に図れました。又、一方では経済不況の影響から事業所関係の閉店に伴う引上の増加や異業種などのドラッグ店舗増により、入替売上の低迷が続いた年度となりました。

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)

- ・売掛金圧縮 平成22年3月末で最低ラインはクリアしたが、さらに今期上半期中に圧縮を図る。
- ・不廻り圧縮 不廻りリストを毎月活用し消化目標を掲げ実施する。今期末までに3%以下へ圧縮する。
- ・不良債権の整理 調査活動を早めに行い適正な判断基準の基で整理し縮小化を図る。
- ・管理職の育成 各管理職ごとの研修会及び営業同行等を実施し、強い管理職を育成する。
- ・登録販売者資格の取得 受験資格のある社員を対象に6月度より本格的な試験対策を行い資格者を増やす。

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)

- ・平成22年4月15日 沖縄県医薬品配置協議会総会
- ・平成22年5月18日 第50回全配協九州ブロック大会(沖縄県主催)
- ・平成22年10月31日 沖縄県登録販売者資格試験

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)

- ・平成22年4月 1日 平成22年度トキワ広貫堂経営方針発表会
- ・平成22年4月 1日 うつくし堂コラーゲンドリンク新発売
- ・平成22年4月 1日 食系部 新ビジネス事業スタート
- ・平成22年5月 21日 平成22年度第1回トキワ広貫堂取締役会
- ・平成22年6月 17日 トキワ広貫堂第6回定時株主総会

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	382,312
総資産	184,967	259,024	288,322	272,983
経常利益	27,788	7,660	9,601	4,280
当期純利益	27,830	7,663	3,522	4,085
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)