

IR情報 平成17年度営業報告

1. 営業の概況

(1) 営業の経過および成果

当期におけるわが国経済は、原油価格高騰などの景気阻害要因はあったものの、企業収益の向上、個人消費の回復、民間設備投資の増加、雇用状況の改善などにより、回復基調がより鮮明となりましたが、一方では中央と地方、企業・個人間における格差の広がりが著しくなるなど、構造改革や規制緩和の進展による自由化、競争激化の影響が色濃く見られるようになってまいりました。

医薬品業界においては、平成17年4月の改正薬事法施行に伴い医薬品の安全性及び品質管理が強化されるようになり、製薬メーカーをはじめ関係機関では、製造販売後安全管理の基準（GVP）、品質管理の基準（GQP）の順守に取組み、更に医療制度改革の動きや製薬企業のM&Aの加速化など、環境は刻々と変化してまいりました。また、改正薬事法の全面施行に対し、製造販売業としての社内体制の整備・充実など対応に迫られました。

配置薬業界においては、配置用医薬品の生産額の減少は下げ止まらないものの生活習慣病予防や健康維持を目的とした保健機能食品、健康食品などの売上は伸張いたしました。一方、医薬品販売面においては、規制緩和論議に端を発した一般用医薬品の販売制度見直しに伴う薬事法改正問題をめぐり、混迷を極めました。

こうした厳しい経営環境の中で、当社は積極的な販売活動と受託製造の受注拡大に努めた結果、売上高は103億3,044万円余（前期比103.2%）となりました。収益面につきましては、仕入商品の圧縮と自社製品製造原価の低減に努めたことにより、営業利益は7億1,134万円余（前期比159.1%）となりました。営業外収益の増収もあり、経常利益は8億3,616万円余（前期比164.7%）、当期純利益は5億1,116万円余（前期比175.5%）となりました。

当社グループの連結ベースでの売上高は販売グループ企業が市場拡大に努めた結果、121億5,292万円余（前期比104.1%）となりました。収益面では売上原価の低減と販売管理費の節減に努めたことにより営業利益は6億1,380万円余（前期比128.5%）、経常利益は6億3,620万円余（前期比148.6%）、当期純利益は2億5,910万円余（前期比102.7%）となりました。

当社の営業部門別の状況は、次の通りであります。

営業推進部（配置卸部門）におきましては、既存の配置卸売上は市場環境の変化と法人配置販売会社向き販売の価格競争激化のため1億8,488万円余減少し、売上高は62億6,654万円余（前期比97.1%）となりました。

委受託推進事業部（医療用医薬品受託製造部門）におきましては、大手医薬品メーカーからの受注が好調に推移し、売上高は21億5,684万円余（前期比122.8%）となりました。

H&BC事業部（OTC向け卸部門）におきましては、OTCメーカーの新規受託と子会社日本薬剤株式会社への売上が増加したことにより、売上高は18億6,678万円余（前期比105.9%）となりました。

(2) 部門別売上高

部 門	売 上 高
営 業 推 進 部	6,266,546千円
委 受 託 推 進 事 業 部	2,156,845千円
H & B C 事 業 部	1,866,780千円
そ の 他	40,274千円
合 計	10,330,445千円

IR情報 平成17年度営業報告

(3) 会社が対処すべき課題

当社は、社名の由来である「用を先に利は後に、医療の仁恵に浴せざる寒村僻地にまで広く救療の志を貫通せよ」を創業の理念とし、本年で130周年を迎え、「広く」は配置市場、OTC市場、食品流通市場、医療用医薬品市場などの健康関連流通と捉え、「救療の志を貫通せよ」を経営目的として各流通領域におけるグループ企業が、「健康を提供する殿堂」であるために生活習慣病予防やOTCファーマ医薬品の提供を实践する新たなビジネスモデルを創造し、広貫堂ブランドの更なる構築を図ると共に人を育てる文化、イノベーションを行い続ける文化の醸成に努めてまいります。これからの当社を取り巻く経営環境は、以下の4つの大きなリスクを抱えることになると予想されます。

- ① 配置市場においては、医薬品販売制度の改正による法人販社の配置販売員の資格化による人材確保や個人業者の配置販売後継問題など配置マーケットの構造変化が考えられます。
- ② OTC市場においては、医療制度改革により大手ドラッグチェーンの戦略変更や地方や中小のドラッグの再編が進むなど当社にとっては、安定した商品提供や取引関係の構築が課題となると予想されます。
- ③ 医療用医薬品の受託においては、医療費抑制のためのジェネリック医薬品が今後、脚光を浴び当社への安定した受託製造の確保や競合メーカーの台頭による受注競争の激化が考えられます。
- ④ 大きな市場の変化に対応するためには、商品開発力やマーケティング力のある人材の育成が急務であり、高付加価値人材確保や変革を推進する企業風土の構築が課題となつてまいります。

以上のような経営環境のリスクを回避するために当社グループ各社は、全体最適を図りながら、個々の事業分野における使命を果たすために自立も図らなくてはなりません。そのためには、グループ管理体制の見直しを行い広貫堂ブランドでの総合健康企業グループとして更なる成長を目指していく所存です。

製造面においては、「ものづくりへのこだわり」を持ち続けることによりグローバルに提携のスキームを組める企業としてEU-GMPやCGMP(FDA)にも対応できる生産技術力の向上を図ると共に生産カンパニーとして自立ができる体制を構築してまいります。

研究開発面においては、基礎研究は勿論のこと、和漢薬、ドリンク、機能性食品、丸剤・錠剤に特化した機能性や新たなコンセプトを持った製品をスピードと差別化で開発を目指してまいります。また、そのための人材育成や意欲のあるパートナーとの取組みにも尽力してまいります。

販売面においては、従来の営業推進部を「薬都広貫堂」として新設分割し、より顧客と密着し、現場の中に隠れているビジネスチャンスを開き起こし、新しいことに挑戦し、リスクをチャンスに変えてまいります。特に、当社のコア商品である六神丸、熊胆円、パナワン、葛根湯内服液、サンリキソドリンクの、愛用者作りを中心とした信頼関係の構築を各グループ会社と共に行ってまいります。

OTC市場においては、OTCスペシャリティファーマを目指すべくニッチOTC医薬品の開発を進めてまいります。食品流通市場は、当社にとってはチャレンジ分野のマーケットであり、更なる挑戦を続け、北陸地区における市場の確保とブランドの育成に努めてまいります。また、営業本部を改称しマーケティング戦略本部を新設することにより、製品カテゴリー別の戦略の集中化を図り、各グループ会社との綿密なる連携を図り、川上から川下への市場拡大と需要創造に努めてまいります。また、研究室をマーケティング戦略本部に設置することにより、開発、生産、販売の一貫した体制が構築できました。

経営管理面においては、創業130周年を契機として改めて厳正な法令順守と情報開示そして適切な企業統治に努めてまいります。当社グループは、経営における健全性と透明性を高めつつ、機能的な経営の意思決定と適切な運用を行うことを最重要課題と認識し、経営管理体制の充実を図ってまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも格別のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

(4) 業績の推移

区 分	平成14年度 (第89期)	平成15年度 (第90期)	平成16年度 (第91期)	平成17年度 (第92期) 今期
売上高	10,967,584千円	10,331,620千円	10,011,503千円	10,330,445千円
当期純利益	205,135千円	142,402千円	291,237千円	511,162千円
1株当り当期純利益	19.78円	13.75円	28.16円	49.61円
総 資 産	14,033,941千円	15,073,437千円	15,329,125千円	15,356,391千円

(注) 1株当りの当期純利益は、第88期まで期中平均発行済株式総数により算出しておりましたが、第89期から、自己株式数を控除した期中平均発行済株式総数によって算出しております。