

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  
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、明治9年の創業以来130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)

上半期における経常利益は昨年比107百万円減少となっています。これは、年度当初における「薬都広貫堂」の分割の影響によるものであり、平成18年度経営計画数値目標から見ると売上・利益とも計画を上回る数値を確保しております。  
しかしながら、配置(卸、小売)市場の冷え込み等の影響にて流通別における各グループ会社単体での売上の確保が難しい状況となっています。  
下期においては、グループ経営での全体最適を図るべく、本体やグループ各社における課題・問題を明確にし変化に対応した取組みを推進いたします。

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)

- ①内部統制の一貫としてコンプライアンスの遵守、リスク管理の推進のためグループ会社全体でのコンプライアンスアセスメントを実施し、現状把握を行い、今後の課題を明確に致しました。
- ②経営管理職が自らその責任意識を啓蒙するため「管理職研修」を9月13～14日にインテック大山研修センターで実施し、人材情報センターの講師の指導のもと、自己研鑽を行いました。
- ③グループ経営における全体最適を図るため、各グループ会社の規程や諸規則の見直しをすると共に改訂や整備を進めております。
- ④グループ会社における業務執行や業務処理の適正化を図るため内部監査室による、定期、臨時監査により業務が適宜改善され、効果が出ております。継続的に指導、教育してまいります。

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)

- ①新会社法の施行により内部統制システムの基本方針が決定され、システム構築の推進部門として「コンプライアンス・リスク委員会」が設立され、毎月委員会を開催し制度構築を進めています。
- ②改正薬事法の医薬品販売士制度に対応するためマーケティング戦略本部に「情報室」を10月1日に新設し、医薬品販売士試験に対応する体制を構築いたしました。
- ③富山県が進めているスイスの医薬品都市バーゼルとの友好を深めるための視察団の一員として塩井代表も参加し、スイスの医薬品事情をつぶさに見学し見識を深めてまいりました。
- ④7月より「IT監査委員会」が設立され、7月の第2回に引き続き、10月に第3回の委員会を開催IT推進のための議論を深めています。竹田取締役が委員長に就任しご指導いただいております。

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)

- ①ISO9001(経営品質)を8月16日に認証取得致しました。認証先はムーディインターナショナルです。今後とも顧客重視の経営品質の向上に継続的に努めてまいります。
- ②上期の研究開発活動は、内用液剤4品目(6アイテム)、固形製剤1品目(2アイテム)の製造販売承認申請を行っております。上期における研究開発費は150百万円であります。
- ③六神丸、熊胆円、パナワン、サンリキソドリンク、葛根湯内服液のブランド育成を今期の経営の重点課題として位置付けております。  
上半期における健康セミナーの開催など、市場開発コストは28百万円余であります。
- ④沖縄、札幌に引き続き、広貫堂創業130周年記念健康セミナーが県民会館で9月23日に開催され午前、午後とも、満員の皆様に健康について認識を新たにして頂き頂きました。
- ⑤創業130周年記念の広貫堂・ふくら雀会主催のゴルフコンペが太閤山CCで開催され、140名のお取引先や業者の皆様にお集まり頂きプレーと表彰式で懇親を深めました。
- ⑥当社の社員持株会、役員持株会が発足してからはじめての自社株の購入が実施され本格的な運用が開始されました。資本政策や自社意識の高揚に効果があるものと期待しています。
- ⑦インターネット市民塾において弊社と家庭薬新聞社、富山県薬業連合会の共催による配置薬の講座が開設され30名ほどの受講者が配置薬の勉強をしています。

## 個別業績の概況

単位:千円

	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度
売上高	10,331,620	10,011,503	10,330,445	5,080,792
総資産	15,073,437	15,329,125	15,356,391	14,905,293
経常利益	95,138	507,719	836,162	340,005
当期純利益	142,402	291,237	511,162	183,485

(第二四半期)

## 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. 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

## 事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

本年4月に(株)広貫堂の配置販売流通部門(営業推進部)を分社し、配置市場を通じ社会に貢献と配置市場でのスペシャリストとして業界から求められる企業として新設。営業拠点として富山支店と東京支店を設置し、営業展開を実施。また、配置市場に求められる製品を(株)広貫堂マーケティング戦略本部と連携し、製品の開発とお客様及び業界より求められる製品の導入を目指す。

## 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5つを掲げ実施を図っています。

- ①、取引先別の営業戦略の立案と実施
- ②、動態調査を始めとした調査を常時作成
- ③、懸場帳の保全
- ④、社員の資質向上
- ⑤、お客様が求める商品の導入

今後の制度改革及び法改定に対する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作りを目指しています。

## 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&amp;ホットな情報に関すること)

(株)広貫堂創立130周年記念 生活習慣病予防セミナーを下記の日程にて開催し大勢のご参加を頂き好評に終了致しました。広貫堂グループの一員として今後も皆様の健康にお役に立てる企業としてさまざまな情報をご提供させていただきます。

平成18年 7月31日

共済ホール

北海道札幌市内

平成18年 9月23日

富山県民会館

富山県富山市内

## 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、平成18年9月に有機ゲルマニウムと5種類の植物エキスを配合致しました入浴用化粧品「熱汗ゲルマ」を新発売。「熱汗ゲルマ」は、発汗を促す成分とお肌への潤い成分でゆったりとしたひと時をお過ごし頂ける商品です。
- 2、平成15年より”産官学”共同で研究開発して来ましたが、富山オリジナルブランド医薬品「パナワン」が本年1月に発売と成り、弊社ではお客様の健康に寄与出来る製品としてまた、配置薬の代表製品と成る様に育成製品と位置づけし、全社挙げて販売育成に努力しております。

## 個別業績の概況

単位：千円

	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度
売上高				2,638,722
総資産				2,447,246
経常利益				-19,018
当期純利益				-19,018

(第二四半期)

**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訪問し、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)**

平成16年度4月1日に本社分社化事業に伴い広貫堂薬品販売(株)が設立され3期目を迎えました。事業所展開では1営業所を新規設立をさせ、営業効率の改善と面の拡大をはかりました。自社ブランド商品の育成と拡売はかり、グループ企業としてのイメージアップを目指します。本社マーケティング戦略本部と連携ととり、生活習慣病の改善をターゲットとし適合商品を開発し提供をして広く消費者ニーズに答えられるような企業を目指していきたくと考えております。

**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)**

中期経営計画では、経営基盤のさらなる強化をはかり、そのための経営改革として  
 ①全社的組織機能の見直しと再編 ②懸場購入拡大策と懸場維持努力の実施  
 ③人材確保とキャリアアップによる人材育成 ④マーケティング機能の充実  
 ⑤市場拡大、需要創造に答えられる商品企画能力向上と各経費コストダウンの実現  
 を実施してまいります。  
 また、薬事法等の法改正や制度改正などに対応するため中期経営計画の見直しを常に行い、年度計画との整合性を図ってまいります。

**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)**

平成18年10月31日第6回薬販取締役会を開催致しました。審議事項3案  
 第1号議案 18年度上半期総括・下半期、19年度計画の件  
 第2号議案 新人事制度システムの件  
 第3号議案 就業規則68条～85条一部変更、追加、削除の件  
 全議案承認され遂行しています。

**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富山で全国所長会議を開催し研修をしました。(10月12日)
- ②富山で全国ドリンクリーダー研修を開催し、本社工場を視察しました。(9月29日)

**個別業績の概況(四半期毎の業績)**

単位:千円

	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度(上半期)
売上高		2,069,150	1,950,885	787,667
総資産		1,013,754	1,023,979	1,042,389
経常利益		74,409	-101,513	-169,761
当期純利益		61,000	-124,432	-170,485

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
- 平成16年度に、広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。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

- ・営業部門であるヘルスケア事業部では、各ボランティア別(付随する大型小売店の直販)に担当を分け、きめの細かい営業活動を行っています。
- ・製造部門では、平成17年3月30日に第2種医薬品販売製造許可を取得、同年5月に自社工場を廃止し、広貫堂などでの委託製造を行っています。

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)

- ・新直販ルートを準コア事業とするために、ドラッグ業界の再編脱退などの変化に対して迅速に対応出来る体制をととのえた上で、新規参入を図ります。
- ・NBブランドの商品化を模索し、コア事業とすることにより事業基盤の強化を図ります。
- ・PB・SBブランドを構築し、将来的には、NB商品の自社での企画開発(OEM)も視野に入れて、製造元日本薬剤の医薬品、医薬部外品、機能性食品などを積極的に企画開発し製品化します。

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)

- ・製造販売元日本薬剤の医薬品、医薬部外品を順次製品化しております。  
製造販売元日本薬剤の製品(9月末現在)  
100mLドリンク・・・7アイテム

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)

- ・新発売(4～9月)  
100mLドリンク・・・5アイテム  
固形剤・・・・・・・2アイテム

個別業績の概況

単位：千円

	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度
売上高	490,773	1,644,396	1,730,181	1,251,233
総資産	106,783	463,184	477,702	864,853
経常利益	6,524	29,322	50,275	76,167
当期純利益	4,224	16,322	28,675	44,148

(第二四半期)

## 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)

①医薬品・医薬部外品の販売事業、②清涼飲料・その他食品の販売事業、③通意販売事業、④薬膳カフェ「春々堂」の運営事業、⑤廣貫堂資料館の運営事業、⑥富山空港薬局の運営事業等を展開し、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)

サンリキソDX3000のTV-CMを需要期の夏場に集中投下し、TV局やラジオ放送局とタイアップして消費者への試飲会を大々的に実施しました。

## 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)

薬膳のど飴や健康ペットボトル飲料を開発しています。また、東海地区、関西地区へのエリア拡大作業やサンリキソというブランド名の認知度を上げる作業を継続しています。

## 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&amp;ホットな情報に関すること)

- ①7月6日、7日: カナカン展示商談会への出展
- ②7月12日、13日: トーカン展示会への出展
- ③7月9日、16日、17日: 福井放送とヤスサキとのタイアップ企画で試飲会
- ④8月5日、6日: 富山県立大学ダビンチ祭での生協への販売応援
- ⑤8月30日ファミリーマート展示会への参加
- ⑥9月1日、2日、3日: とやま薬フェアへの出店
- ⑦9月7日、8日: カナカン商談会への出展
- ⑧9月12日、13日: 新潟国分商談会への出展

## 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)

食品営業部においては、北陸各県1名体制を、7月から福井、石川県担当を兼務させ、1名は北陸のコンビニと特販部の物販担当を兼務する体制に変更しました。  
また、新潟駐在所や東京支店の営業展開について営業体制の見直しを検討中。  
新素材の新商品の開発中(食品営業部、春々堂にて販売予定)。

## 個別業績の概況

単位: 千円

	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度
売上高	7,072	265,073	302,926	155,096
総資産	10,425	128,055	78,310	74,681
経常利益	-10,051	-32,313	-128,610	-11,565
当期純利益	-10,051	-32,313	-128,610	-11,605

(第2四半期)

## 経営理念(企業価値を示すもの)

富山のくすり廣貫堂製品の卸売販売業として、配置販売業者を通じて沖縄県民の健康長寿、疾病の予防に役立つ企業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、輸出並びに輸入
- ②食品・日用雑貨の販売、輸出並びに輸入

沖縄廣貫堂は平成16年12月にトキワ広貫堂とともに分社化し、「沖縄県民の健康を考える企業」を目指し、健康に役立つ情報の発信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)

沖縄県における配置流通の確立に邁進するところですが、今年度よりマーケティング本部の支援の基に目標設定の修正、拡大と育成5品目指定により、重点課題として取り組むことになりました。上半期の実績は未達成ではありますが、昨対と比較すると数倍伸びています。又、内部統制システムの導入により厳しい対応をしています。

## 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)

育成5品目のシェアの拡大を重点課題として、一つは広貫堂製品普及活動の一環として、各地区チャージャーがnjゅーセミナーを企画しております。二つめは配置では前代未聞の固定客の囲い込みによって愛用者づくりに取り組んでいます。

## 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&amp;ホットな情報に関すること)

薬事法改正による登録販売者制度決定により、2年後の合格者を目指して月4回、試験対策勉強会を立ち上げて取り組んでいます。

## 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)

## セミナー開催日の決定

- |                  |              |            |
|------------------|--------------|------------|
| ・10/29(日)沖縄市セミナー | 会場:沖縄商工会議所   | 参加者予定:200名 |
| ・11/3(金)南部セミナー   | 会場:ウェルサンピア沖縄 | 参加者予定:200名 |
| ・11/5(日)浦添市セミナー  | 会場:国立劇場おきなわ  | 参加者予定:200名 |

## 個別業績の概況

単位:千円

	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度
売上高		67,504	208,372	90,702
総資産		103,634	65,159	63,618
経常利益		2,703	9,935	-2,942
当期純利益		1,733	6,345	-2,982

(12月~3月)

(上半期)

## 経営理念(企業価値を示すもの)

株式会社廣貫堂を核としたさまざまな事業領域(ドメイン)における企業および個人に対し、常に顧客の利益創出を側面から支援でき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)

## 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)

事業目的達成のためにIT部門と保険部門を設け、特にIT部門においては廣貫堂内部の事業(受託事業)と外部の事業(外販事業)で考え方を大きく変えた事業運営方針を執っております。

上期の業績は次の通りであります。

- ①IT受託事業…廣貫堂に対する企画提案も含め、概ね順調に事業展開している。  
(トピックス)
  - ・薬品販売向けシステム: 来年4月の稼動をめざし6月にWGを発足。9月に要件定義までを確定させる。
  - ・新生産システム: ベンダーと廣貫堂の考え方にGAPが発生。GAPを埋めるための調整作業が長引き当初10月リリースが来年1月以降にずれ込む予定。
- ②IT外販事業…HP受託開発のための解析をはじめ配置向けソフト「懸場物語」開発が計画通り完了する。また、広報活動としてのリーフの配布、HP開設、業界紙広告掲載などの施策も予定通り展開してきた。この他にベンダーよりプログラム開発(COBOL)の受託も行う。
- ③保険事業…損害保険の年間計画収保(1300万円)達成に向け順調に推移している。  
また、薬販グループに対する財物のリスクマネジメントとして火災保険、賠償保険の付保を行う。

## 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つのアカウントビリティ項目を設定し、全社員一丸となって取り組んでおります。

また、その進捗、有効性評価、透明性を確認するため、経営会議(毎月)および取締役会(四半期)での報告も義務付けしております。

4つのアカウントビリティ項目および上半期の実績は次の通りであります。

- ①自社開発ソフトの販売件数を5件とする  
上半期の計画件数に対しての達成率は100%(年間目標に対しては40%)
- ②廣貫堂グループ以外の売上高ウエート(保険料収入全額含む)を10%とする  
上半期の総売上高に対する外販ウエート率は16.5%
- ③グループ連携による損害保険事業の収入保険料を13百万円とする  
年間目標に対しての達成率は61.5%
- ④産業が計画した廣貫堂コーポレートブランド強化策を100%実現させる  
上半期までの施策計画実施率は94.1%

## 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&amp;ホットな情報に関すること)

- ①配置向け販売管理システム「懸場物語」が予定通り7月にデビューしました。  
現在までに10数件の問い合わせがあり、現在2社に対し具体的な推進を展開中です。
- ②6月より開始したIT無料講習会は7月以降も毎月定例開催しており、常に満席状態であります。  
また、受講アンケートの結果からは本講習に対し大変高い満足度を頂いております。
- ③産業のホームページから自動車保険の見積算出ができるよう仕組みを改善しました。

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 広貫堂グループ全社の情報共有化促進策の一環としてマンスリーレポートを発刊しました。(7月)  
マンスリーレポートには毎月 旬な話題や業務の進捗状況などを掲載中であります。
- ② モバイル利用者の利便性向上をねらいに通信方式を見直しました。(7月)  
この見直しにより、つながらないエリア解消と通信速度での問題点が大きく改善されました。
- ③ 配置向け販売管理システム「懸場物語」に商品DBやエラーニングコンテンツが組み込めるよう検討を開始しました。

個別業績の概況

単位:千円

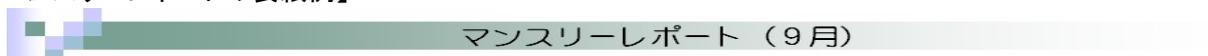
	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度
売上高	—	—	88,207	43,968
総資産	—	—	171,840	178,032
経常利益	—	—	3,114	3,917
当期純利益	—	—	295	2,265

(上半期)

【集合教育の風景】



【マンスリーレポートの表紙例】



1. 今月の特集

- **ノートパソコンおよびメディアを利用する上での注意点。**  
顧客情報の入ったPCを飲み会の席や電車の中に置き忘れてしまったり、顧客情報の入ったUSBメモリーやカードの紛失や盗難による情報漏洩が頻繁に起きています。  
これは、外出先での通信インフラが整備された事もあり、ノートパソコンを外部に持ち出して利用するケースが増えていることも原因のひとつで、情報セキュリティ対策の上で大きなリスクがあります。  
また最近では、自宅や取引先とのデータのやり取りにUSBメモリを利用するケースが増えてきており、一般的にパスワードを設定して使用するノートパソコンと比べても、紛失や盗難による情報漏洩の危険性が高くなっています。

「情報漏洩のリスクを軽減するにはどうするの？」

- 盗難や紛失に備えて、持ち運びの必要の無い機密情報などをPCやメディアに格納しない。
- ファイル内を暗号化する。
- USBメモリなどの場合、最近ではセキュリティ機能が装備されている製品も多く販売されていますので、それらの製品を使用する。
- ノートパソコンなどは、簡単にログインできないようなパスワードにする。
- ノートパソコンなどに指紋認証にてログインできるツールを搭載する。



大事なデータが無くなるだけではありません。  
会社の**信用**も失ってしまいます。