

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)

第3四半期における経常利益は昨年比99百万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」の分社化の影響によるものであります。

平成18年度経営計画目標値と比較しますと売上・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**目標売上**の確保が難しい状況となっております。

第4四半期においては、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中期経営計画の策定のための基本骨子の立案に着手いたしました。

平成18年度上期の課題や平成19年度以降の業界の市場分析により計画を作成中です。

②人材育成、後継者育成、管理職育成などの課題を解決するために、手始めとして2025プロジェクトをスタートさせることとなり、当社社外取締役アイバック小沢社長に指導をお願いしました。

③会社法やJ-SOX法の内部統制に対応のための社外講師によるセミナーを開催し、リスク管理意識の高揚に努めることとなりました。

④グループ会社間の人事問題を解決するために「グループ人事委員会」が発足しました。

人事、給与・賞与、労務問題など**当社グループ**の人材の有効活用と制度構築が目的となります。

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)

①ISO9001(経営品質)の講習会が滑川工場で実施され、ほぼ全員の社員がISO9001について研修しました。今後とも日々業務改善や品質改善**活動の推進**を図っていきます

②従業員共済会の秋季研修旅行が開催されました。甲州・東京方面の2泊3日コースと加賀温泉日帰りコースが用意され多くの従業員が参加し楽しい日々を送りました。

③インターネット市民塾のスクーリングを実施いたしました。18名の受講者が参加し、現役の配置販売業者の方の話や配置研修所長の話とともに活発な質疑応答がされ、有意義な一日でした。

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新発売商品として「かんゆんか」が発売されました。オリゴ糖、コラーゲン配合の子供から大人まで手軽にとれるビタミン入りゼリーです。

②**第3四半期**における研究開発活動は、内用液剤7品目(9アイテム)、固形製剤1品目(2アイテム)の承認申請を行っております。**期中における研究開発費は228百万円余であります。**

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。

健康セミナーの開催など、期中における市場開発コストは30百万円余であります。

④2025プロジェクトが活動を開始しました。本プロジェクトは次世代の人材を育成するもので小沢取締役を中心に13名が参加しています。キックオフは塩井代表の講話です。

⑤高校生の平成19年度入社採用試験が実施され、多くの生徒が難関にチャレンジしました。執行役員や部門責任者が面接を行い、優秀な生徒の内定を決定いたしました。

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	10,331,620	10,011,503	10,330,445	7,650,156
総資産	15,073,437	15,329,125	15,356,391	15,029,114
経常利益	95,138	507,719	836,162	582,374
当期純利益	142,402	291,237	511,162	400,948

(第三四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

家庭配置薬の卸売販売を通じ、人々の健康に寄与することを目的とし、社会に求められる製品を開発・導入し、人々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、清涼飲料水の開発、製造、販売、輸出および輸入
2. 食品、日用雑貨品の開発、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)

平成18年4月に(株)広貫堂の配置薬卸売部門(営業推進部)を分社し、配置薬市場を通じ社会に貢献し、配置薬市場でのスペシャリスト企業として活動中。営業拠点は、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&ホットな情報に関すること)

薬事法の改正による新製品(新分類基準)の開発を(株)広貫堂(マーケティング事業本部)と共に開発を進めております。また、登録販売者(資格制度)制度の導入にあたり、今後、資格の取得に向かって推進致します。

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)

- 肝油成分のビタミンA, ビタミンDにオリゴ糖+コラーゲン配合「かんゆんか」を11月に発売致しました
お子さんから大人まで、手軽にとれるビタミン入りゼリーで、健康保持にご賞味下さい
- 配置販売員様とお客様とのコミュニケーション・グッズとして10月に機能性パッチを取扱開始致しました
貼るだけでどこでも体質を簡単にチェック出来る優れものです。是非ご利用下さい
アルコール体質試験パッチ ……あなたほどのタイプ?(あなたはホントに飲める人…)
皮膚水分チッカー ……イキイキとしたお肌は?(お肌の潤いチェック)
リラックス度チッカー ……あなたの心と体はリラックスしていますか?(ストレス簡単チェック)

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				4,068,081
総資産				2,544,947
経常利益				54,069
当期純利益				54,069

(第三四半期)

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)

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2期目を迎えました。
事業所展開では3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)

①東京代々木オリンピック総合センターで経営計画のアウトラインを説明し討議致しました。(1月15日)
②富山でドリンクリーダー研修を開催し、滑川ドリンク工場を視察しました。(1月30日)

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 社内単価制度導入(10月1日)
② 平成18年度第7回取締役会(1月26日) 審議事項3案
第1号議案 平成19年度経営計画骨子について
第2号議案 新賃金制度
第3号議案 事務所移転
報告事項
人事異動

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		2,069,150	1,950,885	1,224,836
総資産		1,013,754	1,024,367	1,049,445
経常利益		74,409	-101,513	-221,147
当期純利益		61,000	-124,432	-221,870

(第三四半期)

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、製造元日本薬剂の医薬品、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)

- ・製造販売元日本薬剂の医薬品、医薬部外品を順次製品化しております。
製造販売元日本薬剂の製品(12月末現在)
100mLドリンク・・・8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(4～12月)
100mLドリンク・・・5アイテム
固形剤・・・・・・・3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	1,886,036
総資産	106,783	463,184	477,702	841,305
経常利益	6,524	29,322	50,275	101,883
当期純利益	4,224	16,322	28,675	69,864

(第三四半期)

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)

コンビニエンスストアでは新店オープンやイベントとタイアップしてサンリキソDX3000の試飲会を実施しました。また、量販店や地場のチェーンスーパーでは、ルイボス茶や黒酢等のペット飲料の試飲会を継続的に実施しています。

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)

和漢の恵みのど飴と和漢の恵み茶を開発しています。和漢の恵みのど飴・和漢の恵み茶とも和漢植物エキス配合で広貫堂らしさをだしています。また、東海地区、関西地区への地方問屋の展示商談会にも積極的に参加し、エリア拡大の作業を継続して行っています。

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&ホットな情報に関すること)

- ①10月1日 KNBラジオ秋の大収穫祭でのサンリキソ・ルイボスの試飲会
- ②10月3日 FITネット商談会への参、③10月4日・5日 カネトミ商談会(関西地区)出展
- ④10月13日14日 高岡サティ誕生祭でサンリキソ・黒酢の試飲会
- ⑤10月 ファミリーマート富山・石川・福井エリアで各店の販売コンクール
- ⑥11月 デイリーヤマザキ販売コンクール
- ⑦良食生活館・ジャスコ高岡店・アピタ高山店・ジャスコ高岡南店・三崎ストア・加賀御菓子城等での試飲会

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)

10万部発行の情報誌「べるそーな」に売薬さんが支える富山の底力と題しての記事掲載されました。かんぽの宿の情報提供誌「夢閑歩ゆめかんぽ」40万部に資料館・薬のパッケージが写真掲載されました。小学館発行の「にっぽん探検大図鑑」に富山の薬として広貫堂の薬のパッケージが写真掲載されました。

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	7,072	265,073	302,926	231,446
総資産	10,425	128,055	78,310	76,725
経常利益	-10,051	-32,313	-128,610	-7,721
当期純利益	-10,051	-32,313	-128,610	-7,762

(第三四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

富山のくすり廣貴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

沖縄廣貴堂は平成16年12月にトキワ広貴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)

マーケティング本部の支援にて育成5品目を重点課題として取り組みましたが、第三四半期における実績は、3品目については達成できています。拡売に努力しているのですが、消費者の買い控えが強い。本土ではいざなぎ景気を超える好況であるというものの、地方では実感できません。

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品目の拡売を重点に、廣貴堂製品の普及活動として各地区4ヶ所にてちゃーがんじゅうセミナーを開催してきましたが、参加目標はオーバーして盛況でありました。課題として、愛用者づくりのため、セミナー参加者へいかに定期的にフォローを行っていくかであります。

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)

薬事法改正により、我が配置業界も販売制度見直しが見直しが業界を二分化しておりまして、地方においても日本置きくすり協会沖縄支部結成がなされ、脆弱な組織になっています。本来なら登録販売者資格試験に向けた講習会の開催をすべきと、意志統一が図れなく残念であります。

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)

- ・1月中にセミナー参加者へダイレクトメールで廣貴堂ヘルスイノベーションを発送致します。
- ・3/24(土)伊江村セミナー開催
会場:伊江村農村環境改善センター
参加目標:400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	135,098
総資産		103,634	65,159	62,376
経常利益		2,703	9,935	-3,698
当期純利益		1,733	6,345	-3,738

(12月~3月)

(第三四半期)

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。

第3四半期の業績は次の通りであります。

①IT受託事業

(トピックス)

- ・薬品販売向けシステム:平成19年4月稼働予定であった新配置販売システム「懸場物語」が、薬品販売の都合により導入時期が見直されることとなる。
- ・新生産システム:マスター環境等をセットアップし平成19年1月より一部、3月には全機能が稼働する予定。
- ・部門サーバー:情報の共有化、セキュリティ強化、データ保全を目的に廣貫堂グループ全社に12月導入。
- ・TV会議システム:情報の共有化、業務の効率化の一手段として既設のネットワークインフラを利用したTV会議システムの導入を推進中。平成19年1月中旬、富山(本社)⇄東京(支店)に導入予定。本システムはIP電話(計画中)と連携を図る画期的なシステムになる予定。

②IT外販事業

(トピックス)

- ・7月にリリースした配置販売システム「懸場物語」に対する問い合わせが多数ある中で、導入を前提にした2社へ具体的な展開を推進中。
- ・11月にHP開発の受託開始後、1社から構築依頼を受ける。
- ・懸場物語の付加サービスの一環としてeラーニングによる教育ツールを検討中。
- ・広報活動(リーフの配布、業界紙広告掲載など)については、計画通り展開を実施してきた。

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。

(トピックス)

- ・薬品販売全社に対し、財物のリスクマネジメント(火災保険、賠償保険の付保)を実施する。
- ・廣貫堂グループ職域向けに団体傷害保険募集キャンペーンを実施し、前年と同数の契約者を確保する。
- ・IISとの協業化政策の一環として「アリコジャパン」の医療保険リーフレットを配布協力する。

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)

①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ております。

4つのアカウントビリティ項目および第3四半期の実績は次の通りであります。

- a. 自社開発ソフトの販売件数を5件とする
第3四半期の計画件数に対する達成率は66.7%(年間目標に対しては40%)
- b. 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
第3四半期の総売上高に対する外販ウエート率は14.4%
- c. 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
年間目標に対する達成率は80.0%
- e. 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
第3四半期までの施策計画実施率は94.5%

②通信ネットワークの見直し:「社外の通信媒体から社内のシステムが利用できない」「通信コストが高い」等の課題をもとに、通信セキュリティを確保した状態で両者を満足できる手段を検討中。平成19年度上半期までに改善を図る予定。

③内部統制構築対応:金融商品取引法(日本版SOX法)で要求されるIT全般統制およびIT業務処理統制における対応準備を開始する。(廣貫堂本社と連携した行動が必須)

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)

- ①11月よりホームページ開設受託およびサポート事業を開始する。
- ②弊社のホームページに毎月旬な話題を収集したマンスリーレポートを掲載中。(掲載例を最終頁に添付)
- ③6月より月例開催している顧客および社員向けIT無料講習会は常に満席状態であり、大変高い満足度を頂いている。

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損益: 配置販売向けパッケージの開発費用発生により、経常利益がマイナスとなる。
- ②損益: 弊社が保有する株式の内、株式会社廣貫堂の株式売却により特別利益を計上する。
- ③人事: 社員(女性)が結婚退職したことに伴い、補充人員として1名の募集を行う。(12月)

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	64,165
総資産	—	—	171,840	168,821
経常利益	—	—	3,114	-22,026
当期純利益	—	—	295	-5,614

(第三四半期)

【マンスリーレポートの掲載例】

マンスリーレポート (12月)

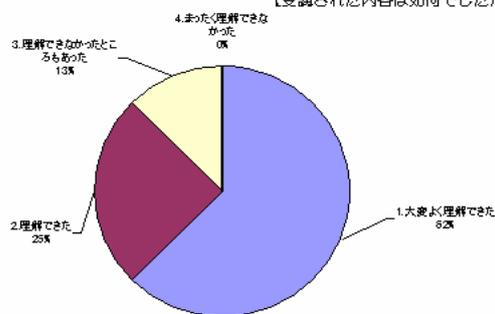
2. その他

12月度の集合教育は、「WordとExcelでする宛名管理と宛名作成」についてセミナーを開催いたしました。今回も受講者の方々に、アンケートを記入して頂きましたものを纏めましたので掲載いたします。あと、今月は諸事情により集合教育はお休みします。次回は2月より「Excel関数編」で再開する予定です。

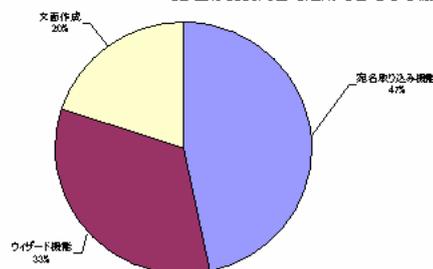
<受講風景>



【受講された内容は如何でしたか】



【今回の受講内容で活用できそうな機能は】



【その他の意見】

- 今後活用できそうな事が受講内容だったので大変よかった。
- パソコンにこのような機能があることさえ知らなかったので大変勉強になりました。
- 時々使う機能ですが、よりくわしく教えていただき勉強になりました。
- 来年度も継続してください。