

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ひ暮らしてきました。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)

平成18年度における経常利益は768百万円となりました。前年比では粗利益額は減少となっておりますが売上の伸張に伴い損益分岐点を大きく上回ったことによるものです。
平成18年度経営計画目標値と比較しますと売上・利益とも計画を大きく上回る数値を確保しました。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利益の確保ができず広貫堂産業、広貫堂薬品販売、広貫堂メディフーズ、トキワ広貫堂において当期は経常損失の状況であり、よって連結での当期純利益は70,404千円、前年比27.2%と大幅な減益となりました。グループ経営の最適化と個々のグループ各社の収益の改善による黒字化が次年度の最大の課題と位置付けています。

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)

- ①中期経営計画策定のための基本方針がグループ経営会議で発表されました。
平成19年度の課題や重点施策を包括した各社の経営方針発表会が開催されました。
- ②経営トップの管理職研修に引き続き、部門長8名による管理職研修を上市町で開催、リーダーシップについてお互いの考えや課題について討論し目標設定を行いました。次回は6月開催予定。
- ③会社法での内部統制の進捗状況について役員会で説明すると共にJ-SOX法に対する取組みについて計画書を作成しました。またIT統制に関する監査を受け今後の課題を明確にしました。
- ④平成18年度の課題に対しての評価・分析を行い、平成19年度の組織改革としてR&Dの推進、改正薬事法対応、配置ビジネスモデル構築のための各部門の組織機能が確定しました。

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モンゴル国における配置システムを支援するため、日本財団を通じてモンゴル国との交渉を進めています。研修生の受け入れや医薬品支援など今後、友好関係が進展するものと思われます。
- ②改正薬事法による販売制度により、新たに「登録販売者」制度が導入されます。当社グループ会社にとっても大きな課題でありその管理部門として情報室を新設し、対応に当たってまいります。
- ③塩井代表をはじめとする県の薬業界がジェトロの協力によりスイス国バーゼルを訪問。
ハーブを中心とした和漢薬の開発について協議を致しました。今後とも継続して交流を深めます。
- ④パナワンに続く産学官の協力による富山オリジナル商品の開発に向けて話が進んでいます。
当社としても新製品や新剤の開発に努力していくため外部との共同開発を目指してまいります。

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平成19年度の組織については、2月の役員会で承認され、人事異動等については、3月度に決定し、内示しました。広貫堂メディフーズについては、4月1日に全員転籍いたしました。
- ②富山での第2回健康セミナーが3月3日オーバードホールで開催され、1,000人のお客様や会社OBの方々など多くの方の来場を得て好評裡の内に閉幕しました。
- ③錠剤、丸剤に特化する工場および今後の受託製造を拡大するために本社工場に新生産設備を導入いたします。また、一部設備については、委託先に移設する予定です。
- ④広貫堂メディフーズより「和漢の恵み茶」がコンビニ等で新発売されました。飲みやすく健康に良いと好評を得ています。今後、「おわら桑摘み茶」を発売の予定です。
- ⑤大学生の平成20年度入社採用試験が実施され、多くの学生が難関にチャレンジしました。売り手市場の傾向が見られ、優秀な人材の確保に努めています。
- ⑥広貫堂薬品販売と広貫堂産業は、事務所を変更いたしました。薬品販売においては、事務センターを立ち上げるためのものであり、今後、グループ全体の機能的事務棟などの構想が急務です。

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	9,990,252
総資産	15,073,437	15,329,125	15,356,391	14,803,939
経常利益	95,138	507,719	836,162	768,977
当期純利益	142,402	291,237	511,162	442,315

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)

平成18年4月に(株)広貫堂の配置薬流通部門(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＆ホットな情報に関すること)

- 1、1月22日に、(株)廣貫堂本館大会議室において、弊社取引先で長年、配置販売業に従事された13名の方々が、正川社長より表彰状と記念品が授与されました。
- 2、昨年、(株)廣貫堂創立130周年記念 生活習慣病予防セミナーを札幌、富山で開催し、大勢の方々のご参加を頂きましたが、前回のセミナーに参加されなかった方に、3月3日に富山オーバードホールで追加開催を致しました。今後も広貫堂グループの一員として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。

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、従来から販売しております100mlドリンクのサンリキソシリーズに、新たにサンリキソドリンクA(医薬品)、サンリキソドリンクJ1(医薬部外品)を新発売をしました。サンリキソブランドの確立に向け拡売に努めております。
- 2、富山オリジナルブランド医薬品「パナワン」が、発売して1年が経ちました。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、継続して全社挙げ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 (千円)				5,268,467
総資産 (千円)				2,289,795
経常利益 (千円)				40,957
当期純利益 (千円)				33,351

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、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をはかり、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をとり、生活習慣病の改善をターゲットとした適合商品を開発し
提供することにより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薬販本社移転 1月27日 移転先: 東中野町1丁目1番1号
②薬販事務センター立上げ・運用 2月1日～3月12日 各店事務作業の移行
③薬販高岡営業所引越し2月3日 富山営業所に統合
④ドリンクリーダー研修1月30日 ドリンク配置の研修実施
⑤配置研修マニュアル作成 2月～3月 各店研修 ロールプレーイングの実施
⑥薬販ホームページ開設打合せ 5月開設予定

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18年度第8回取締役会(3月26日)
第1号議案 19年度経営計画・予算計画の骨子について
第2号議案 新就業規則、新賃金制度、契約社員就業規則等について
第3号議案 職務権限規程、業務分掌規程等について

全議案承認されました。規程集については19年4月1日施行されました。

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		2,069,150	1,950,885	1,546,959
総資産		1,013,754	1,023,979	943,770
経常利益		74,409	-101,513	-305,205
当期純利益		61,000	-124,432	-306,640

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活動を行っております。

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した。

またドラッグストア業界では、合併、新グループ誕生、組織内紛などがあり不透明感・不安感が、一層強まりました。

このような経済環境のもと、当期は8種類の新規商品を市場に上市しました。

100mLドリンク 6アイテム(医薬品・医薬部外品)

固形剤 2アイテム(医薬品)

これらの新製品が当期売り上げに貢献した結果、当期の業績は、売上高2,340,489千円(前期比35.3%増)、営業利益は83,336千円(同92.8%増)、経常利益は107,798千円(同114.4%増)、当期純利益は54,177千円(同88.9%増)となりました。

(2) 会社が対応すべき課題

次期は、「豊かな発想」、「果敢な行動力」、「前向きな心」をコンセプトに、改正薬事法のリスク分類を視野に入れながら、お客様(OTC)に求められていることを的確にとらえ、追求していき、お客様の支持と満足を戴くために、社員の総力を挙げて取り組んでまいります。

ヘルスケア事業部においては、VC(ボランタリーチェーン)・G(グループ)のM&A、再編を見据えて脱退などの情報を早急にキャッチし、VC・GからのPB製品(プライベートブランド)、NB製品(ナショナルブランド)を商品化することにより、販路拡大を進めてまいります。

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、医薬品等の製造販売承認取得の推進と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	2,340,489
総資産	106,783	463,184	477,702	658,000
経常利益	6,524	29,322	50,275	107,798
当期純利益	4,224	16,322	28,675	54,177

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通信販売事業、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)

出川哲朗氏を起用しての2年間のサンリキソのTV-CMによりサンリキソ・広貫堂の知名度は向上し、コンビニエンス・ストアでは定番の位置を確保し、他の業態ではまとめ買いは少ないがバラ買いでの固定客ができてきました。又ペットボトル飲料の試飲会を小売店の売り場で継続的に行うことにより、広貫堂の健康茶のイメージが浸透し、指名買いが増えてきています。2月に発売した新商品「和漢の恵み茶」も売り場と一体となった販売促進活動を提案しながら強力に営業展開しています。その他にコンビニエンスストアと共同で開発してきました生薬入りののど飴「和漢の恵みのど飴」も3月末に上市し4月から発売を開始いたします。

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 コンビニエンス・ストアでの展開は北陸本部と関係を密にし企画提案を行い、サンリキソDX3000の現状位置を確保します。また本部へは品目増の営業活動を強力に行います。
- ② 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います。
- ③ 食品部営業マンには担当地域・担当業態を明確かにして営業活動を行います。

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)

- ① 1月名古屋丸栄デパートの富山物産展に出店しました。
- ② 1月コープ砺波野・新潟キュービット・ジャスコ高岡・南店にて黒酢試飲会を行いました。
- ③ 2月新潟ナルス10店舗・マックスV上市店黒酢試飲会を行いました。
- ④ 2月グルメ薬膳フェアに出店し、健康茶・爽身茶・和漢の恵み茶の試飲販売を行いました。
- ⑤ 3月ジャスコ高岡南店・サンピアン富山にて黒酢・甜茶試飲会を行いました。
- ⑥ 3月3日「生活習慣予防セミナー」に春々堂と食品部より出店しました。
- ⑦ 3月池袋三越へ富山物産展の広貫堂コーナーとしての初出店しました。
- ⑧ 3月大塚製薬ソイジョイの新規取り扱いによって、県内企業の斡旋販売を開始しました。

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 2月新商品「膳食生活と和漢の恵み茶」500ml発売しました。
- ② 2月新商品ティーパックの「健康茶」「爽身茶」を発売しました。
- ③ 2月末にて新潟駐在所を撤収しました。
- ④ 3月ファミリーマート様で4月2日より「膳食と和漢の恵み茶」500ml販売決定しました。
- ⑤ 3月和漢ののど飴発売しました。コストアグループ店頭(1,200店)での展開は4月9日より開始します。
- ⑥ 出川哲朗氏との契約を終了しました。

個別業績の概況

	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	300,968
総資産	10,425	128,055	78,310	60,322
経常利益	-10,051	-32,313	-128,610	-15,071
当期純利益	-10,051	-32,313	-128,610	-15,151

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ります。

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)

平成18年度は、帳主及びトキワ広貫堂の仕入れが伸びず、売上が低迷し前年対比87.7%の結果となりましたが、第四四半期にきて、トキワのオリジナルドリンク新製品『ティーダファイト』30万本の販売により経常利益もプラスに転じることができました。

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)

当社の売上の67%をトキワ広貫堂に頼っていますが、トキワでは全国的な配置薬の低迷を打破するため事業計画の改革・変更(在庫管理システム、販売管理システム、資金管理システム)を進めています。当社では、トキワの業績向上は勿論のこと、第三の販路を早急に確立することが求められている。

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)

登録販売者資格の検討部会が3月に入って動き出しました。3回程度ガイドラインが報告され、試験内容の骨格が見えてきました。平成20年6月に資格試験が行われ、登録販売者になった方々に配置販売業の企業家育成を実施して、広貫堂製品の販売へ結び付く計画を立てたい。

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)

3/24(土)伊江村セミナー開催の結果報告
 参加目標の約6割212名の方に来ていただき健康セミナーとショーを楽しんでいただきました。今後ともセミナーを継続的に実施し、配置顧客の拡大と健康増進に勤めていきたいと思ひます。

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		67,504	208,372	182,812
総資産		103,634	65,159	73,134
経常利益		2,703	9,935	470
当期純利益		1,733	6,345	103

(12月~3月)

経営理念(企業価値を示すもの)

株式会社廣貴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、株式会社廣貴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部門においては廣貴堂内部の事業(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4四半期の業績(トピックス)は次の通りであります。

①IT受託事業

- ・新生産システム: マスター環境等をセットアップし、1月より一部製品での運用を開始。3月より原価システムのテスト稼動
- ・通信インフラ: セキュアな状態を維持しながら公衆回線から社内インフラへのアクセス化を企画推進(実施予定: 5月下旬)
- ・TV会議システム: 既存の通信インフラを利用したTV会議システムを富山(本社)⇄東京(支店)に導入(1月より運用開始)
- ・eラーニングシステム: 平成19年度下期より稼働させる予定で、各社のLMSツールを評価実施。
- ・電子文書管理システム: 富士ゼロックス社製の文書管理システムのトライアル版を産業に導入。
評価結果に基づき全社へ企画提案する予定。
- ・薬品販売向けHPの制作: 新規立ち上げに向け、コンセプト、デザイン、コンテンツのすり合わせを開始。

②IT外販事業

- ・Y社よりHPの制作を正式受注。(5月下旬本格公開に向けデザイン、コンテンツを構築中。)
- ・広報活動の一環として懸場物語のリーフを増刷(一部修正あり)する。また来期の顧客訪問の販促物として「社名入りUSBメモリー」を作製検討中。

③保険事業

- ・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。
- ・広貴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。
- ・医療保険分野(第3分野)にも積極的に進出を図る為に「東京海上日動あんしん生命保険会社」と乗り合いを検討中。

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みました。**

その実績(第4四半期)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

計画件数5件に対する実績件数は2件(HPコンテンツ制作、COBOL受託)で、計画達成率は40%ですが、平成19年度につながる商談として2件の受注(但し、1件は仮受注)をもらいました。

b. 広貴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

総売上高に対する外販ウエート率は14.8%で、計画を大きく上回りました。

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

計画収保13,000千円に対する実績収保が14,546千円となり、計画達成率は111.9%でした。

e. 産業が計画した広貴堂コーポレートブランド強化策を100%実現させる

累積計画件数76件に対する実績件数は73件となり、年間計画達成率は96.1%でした。

②内部統制対応: 外部監査法人によるIT監査(IT統制の実態チェック)の結果、IT全般統制に対しては大変高い評価を受けました。

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)

- ①1月下旬に社屋が移転しました。(新社屋の写真を添付)
- 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おります。
- ④生命保険の募集人資格試験に3名が受験し3名とも合格しました。(パート社員を除く正社員全員が取得する)
- ⑤コンピュータ室(サーバー室)セキュリティ強化のため監視カメラを設置しました。(監視状況の写真を添付)

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: 弊社が保有する株式の内、株式会社廣貫堂の全株式売却により特別利益を計上する。
- ②人事: eラーニングを使った教育システムを本格推進するために、教育関係に従事していた人材を採用する。

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	85,549
総資産	—	—	171,840	163,628
経常利益	—	—	3,114	-21,415
当期純利益	—	—	295	2,330

(第4四半期)

【新社屋の写真】



【サーバー室の監視カメラ写真】



【マンスリーレポートの掲載例】

マンスリーレポート (3月)

5. その他

●3月集合教育。

3月頃の集合教育は、「Outlookによるメールの使いこなしと便利な機能」についてセミナーを開催いたしました。今回は、90分ほどのセミナーを予定していましたが、実際には2時間の内容となり受講者の方々にはご迷惑をかけたこととお詫言いたします。



家賃集合教育

次回集合教育は、「EXCEL基礎編」です。EXCELを一度も触ったことのない方もおるん、可認したい方には宜しいかと思います。この後には関数やマクロなどの講座も控えていますので、是非この機会に基礎からしっかりと覚えておきましょう。

2007年4月25日(水) 15:00~17:00 廣貫堂産業にて開催!