

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。広貴堂は、明治9年の創業以来131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)

第二四半期におけるグループ全体の経常利益は287百万円余となっています。これは、売上高経常利益率が4.67%と当社の目標5%より減益となっています。これは、グループ会社の内、広貴堂薬品販売、薬都広貴堂、沖縄広貴堂など配置卸、小売部門の損失が影響しており下期において黒字化を目指してまいります。広貴堂本体の売上高は4766百万円であり、計画比100.83%、前期比93.8%となりました。前年比減収になった背景は配置部門の下落化傾向に歯止めがかからないために計画値を下方修正したものによります。

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)

- ① 配置部門の長期低迷が続いており、これに対応するために配置の新しいビジネスモデルの早期構築と損益の均衡化をはかるための内部組織機能を含めた再編に挑戦してまいります。
- ② 新規製品の開発や育成商品の推進力が弱いために販促投資や製品のライフワークの合った施策が必要です。マーケティング本部と協力して下期の対策を明確にしてまいります。
- ③ 製品の統廃合の遅れが生産や販売効率の支障となっています。これを推進してまいります。
- ④ 新原価計算システムを早期に立て上げ、原価を元としたマーケットインの管理会計に着手します。
- ⑤ エチカル事業では、今後の事業戦略を明確にするために、中期計画を立案し、そのために必要な技術、能力、人材、設備、情報について精査し、徐々に整備に着手してまいります。

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 当社の文書や記録などを一括に管理し、そのセキュリティを保持するために文書管理システムを導入してまいります。文書により保管期間なども違いコンピューターによる自動管理となります。
- ② モンゴル国への輸出製品として2製剤が承認されました。今後とも当国に必要な製剤を輸出することにより、国際的な医療に貢献してまいります。
- ③ グローバル戦略の一環としてスイスのメーカーとの技術協力の話が推進しています。今後、当社にとっても有効な技術として協力関係を強化してまいります。
- ④ 三洋薬品工業の事業譲渡に当社もオファーしましたが、残念ながら締結には及びませんでした。今後は、製品の供給販売を通じて、今後ともサービスを提供してまいります。

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 登録販売士制度の受験講座が開講され、会社全部門を人を対象とし、当社の社員の基礎知識としての位置づけで、多くの登録販売士の育成に努めてまいります。
- ② グループ経営会議が7月に開催され、監査役の皆様にも出席を求め、第一四半期における業績、問題点、課題、そして第二四半期以降の対策を発表し、その後の取締役会にも報告いたしました。
- ③ ISO9001の維持審査が8月に行われ、3人の外部審査員の審査を受け、1件の是正処置の依頼がありました。今後とも継続的な改善とPDCAの円滑な運用に努めてまいります。
- ④ eラーニングを導入し、教育のレベルの向上とIT利用による効率化を図ってまいります。11月より本稼働を目指し、登録販売士の教育にも活用してまいります。
- ⑤ 新生産システムが稼働致しました。今後順次、製品毎にシステムを移行していくと共に原価計算システムを検証してまいります。

個別業績の概況

単位:千円

	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
売上高	10,011,503	10,330,445	9,990,252	4,766,298
総資産	15,329,125	15,356,391	14,803,939	15,954,791
経常利益	507,719	836,162	768,977	311,522
当期純利益	291,237	511,162	434,693	162,706

(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)

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、富山支店、東京支店を拠点とした営業展開を実施しております。

また、配置市場に求められる製品を(株)廣貫堂マーケティング戦略本部と連携して製品の開発と導入を目指しており、今年度上期には医薬品及び健康補助食品、9製品を新発売しました。

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)

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、取引先に対して経営的なアドバイス能力取得
- ⑤、改正薬事法に対応できる社員の資質向上
- ⑥、お客様が求める商品の導入

今後の薬事制度の変更に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)

配置販売業界では、改正薬事法の施行により、平成20年春以後には登録販売者の資質確認試験が実施される予定です。これに向けて当社では、(株)廣貫堂と連携して受験に対する研修会、資料づくりに取り組んでおります。

6月には第一回勉強会を行い、8月からは取引業者様も参加され受験準備をしています。

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、上半期で発売した新製品

医薬品

・ジンセンファイトGX 50ml ・レディエール(済婦C内服液リニューアル)

機能性・健康食品

・エブリサポートスーパー ・DHA+EPA ・すだちみっく酢ファイバー
 ・Q10+アスタキサンチン ・ほほエンジェル ・うつくし堂 クリーム
 ・海と大地の恵

個別業績の概況

単位:千円

	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
売上高 (千円)			5,268,468	2,236,713
総資産 (千円)			2,289,795	2,306,024
経常利益 (千円)			40,957	-80,322
当期純利益 (千円)			33,351	-81,783

(上半期)

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)

①取扱製品の主体は、健康食品への過度な依存体質から配置廣貴堂の配置販売会社としての自主製品を主体に変えた。②基本的な経営手法は、『訪販的な物売り』から配置の基本である『入替』に変えた。③人事政策は、組織的な人を育てる目的で人事異動を多くして本社の人的交流を図った。④間接事業業務の集中化を図る為に、事務センターを設置した。

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)

i) ①主要6品目(サンリキソドリンク、葛根等内服液、ファイトローヤル、六神丸、熊の胆、パナワン)の一人担当者500千円/月の推進
②入れ替え品目の一人担当者500千円/月の推進
③健康食品一人担当者250千円/月の推進この基本モデルの徹底を図る。
ii) 客先在庫の棚卸思想の徹底を図り、無駄な仕入を削減して交換薬を少なくする。
iii) 効率の悪い営業所の統廃合を行う。
iv) 買い帳面の市場投入管理を改善して、売上寄与スピードを上げて行く。
v) モチベーションの基本の給与体系は、単品歩合から総合粗利益評価へ変更する。
以上の主要な政策遂行を行って、計画損益を達成し過去の負の遺産を一掃して行く。

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課題別会議 7月17日～20日 北海道地区、関東地区1、2 西日本地区
②HP開設 8月1日 広貴堂薬品販売(株) HP開設
③課題別会議 8月21日～24日 西日本地区、関東地区1、2 北海道地区
④福岡第二営業所新人研修 9月6日～8日 福岡第二営業所 講師:平井、八谷
⑤課題別会議 9月16日～20日 北海道地区、関東地区1、2 西日本地区
⑥胃腸薬研修会 9月17日 田宮薬品にて

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相模原営業所移転 7月21日 相模原市相原2丁目12番4号 ウェルズ21橋本1
②コスモ薬品九州(株)懸場 8月 日 コスモ薬品九州の懸場を廣貴堂が購入
③福岡第二営業所立ち上げ 9月1日 福岡市博多区吉塚7-7-14
④顧客管理導入 9月1日 NTT顧客管理導入

個別業績の概況

単位:千円

	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
売上高	1,974,137	1,873,070	1,546,959	848,218
総資産	1,013,754	1,024,367	943,770	978,281
経常利益	74,409	-101,512	-305,205	-45,743
当期純利益	60,999	-124,431	-306,640	-58,966

上半期

経営理念(企業価値を示すもの)

- ・コンシューマ事業を通じて、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。
- ・優れたコンシューマ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。

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種医薬品製造販売業許可を取得、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)

- ・ボランティアチェーン・グループのM&A、再編を見据えて情報を早急にキャッチし、PB製品、NB製品の商品化を推進します。
- ・NBブランドの商品化を模索し、対応出来る体制をととのえた上で、コア事業とすることにより事業基盤の強化を図ります。

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)

- ・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・・・12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・・・2アイテム
350mLペット飲料・・・1アイテム
鼻炎用内服薬・・・1アイテム
- ・リニューアル発売(4～9月)
100mLドリンク・・・2アイテム
- ・株式会社HBCを設立

個別業績の概況

単位: 千円

	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
売上高	1,644,396	1,730,181	2,340,489	1,475,794
総資産	463,184	477,702	658,000	921,192
経常利益	29,322	50,275	107,798	68,518
当期純利益	16,322	28,675	54,177	48,016

(上半期)

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)

- ① 和漢の恵み茶、おわら桑摘み茶を中心に品目増、口座拡大を図り、売り上げ増に努める。
- ② 量販店などで大量陳列による試飲会を定期的に行い、消費者への商品認知度を高める。
- ③ コンビニを中心にサンリキソDX3000の試供品を消費者に配布して愛飲者作りに努める。
- ④ 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。
- ⑤ 地域企業での試飲会、試食会を積極的に行い、メディ商品の認知度引き上げの支援を行う。

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)

- ① CVS展開は、サンリキソDX3000の現状位置確保と廉価版部外品の提案を行う。
- ② 一般販売店では廣貫堂コーナー作りを目標として、販促物での商品告知を図る。
- ③ メディフーズ専用医薬部外品ドリンクの申請。
- ④ 営業マンは、売り場、流通を考慮して提案営業を行う。
- ⑤ 北陸での成功事例を多数作り、北陸以外の地域への拡大を図る。
- ⑥ 健康冷ケース棚の量販店、コンビニ等での商品調査を行い商品開発に繋げる。
- ⑦ 卸問屋、銀行等の展示商談会に積極的に参加し、得意先開拓に繋げる。
- ⑧ おわら桑摘み茶を企業一体となって取り組み、差別化した商品に育てる展開を行う。
- ⑨ 中京、静岡、関東に関しては、地域の優の企業への商品導入をきっかけに周辺企業への浸透を

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 サンリキソDX3000の販促活動として各コンビニエンスストアとタイアップして試供品を配布し愛飲者作りに努める。
- ② 楽天に出店し、通信販売窓口の拡大を行う。
- ③ 企業の食堂においてソイジョイ・ペット飲料等の試食会・試飲会を行い斡旋販売に繋げる。
- ④ 8月5日第2回昆布祭り高岡に出店
- ⑤ 8月28日から9月3日の期間おわら桑摘み茶の富山地铁バス車内広告の実施
- ⑥ 9月21日北陸銀行主催の「食のサミット」に出展

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)

- ① 資料館が7月21日～9月3日まで富山市の午後の定期観光バスルートになり、個人の観光客の来館者が増える。

個別業績の概況

単位:千円

	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
売上高	265,073	302,926	300,968	185,056
総資産	128,055	78,310	60,322	72,785
経常利益	-32,313	-128,610	-15,071	12,182
当期純利益	-32,386	-128,690	-15,151	12,140

(上半期)

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)

全国的な傾向ですが、平成19年度の県内の配置薬離れは顕著で、右肩下がりが続き、第一四半期も減収でありました。配置以外の販路開拓をして第二四半期も邁進していますが、食系ルートは食品問屋を通じてドリンク10,000本を中堅スーパー2企業(20店)へ納品しました。メディア工作がないにもかかわらず、消費者の反応がよいと卸問屋の担当は語っています。

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)

配置以外の第三販路は、この第二四半期で食系ルートへの突破口が開けたと考えます。嗜好飲料は見た目、味覚が重要だと思っています。テレビコマーシャルが無くても過当競争で勝負できました。次は60店舗の大型スーパーを目標に、食品問屋の担当と交渉中です。薬系ルートは薬品問屋と交渉が成立しており、相談薬局の募集を行っていますので、第三四半期までには販売数のメドがつけられると思います。

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)

登録販売者受験講座開催中

40名の受講者が70%合格率を目指して資質向上に努力しています。

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)

ちゃーがんじゅう健康セミナー(健康で長生き)

1. 浦添セミナー 平成19年11月11日(日) 400名出席予定
2. 那覇セミナー 平成19年11月25日(日) 350名出席予定
3. 南部セミナー 平成19年12月23日(日) 400名出席予定

個別業績の概況

単位:千円

	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
売上高	67,504	208,372	182,812	68,057
総資産	103,634	65,159	73,134	57,203
経常利益	2,703	9,935	470	-3,889
当期純利益	1,733	6,345	103	-3,929

(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)

上半期の事業概況は、次の通りであります。

財務面)

売上高は、IT外販事業が想定外のアクシデントに見舞われ計画を大きく下回ったものの、IT受託事業と保険事業で計画を上回ったため、全体としては概ね計画通りの結果となりました。一方、経常利益では販売管理費の予算未執行の影響と経費の圧縮効果により、計画を大きく上回りました。

なお、下期はIT外販事業の遅れ挽回も含め、順調な事業運営ができる予定であります。

事業執行面)

①IT受託事業

- ・平成19年度の経営計画に沿って事業を執行中ではありますが、新生産システムで大幅な遅れが生じている以外は、特に大きな問題も無く順調に推進しております。
- 補足)新生産システムが遅れている原因とは?・・・新旧システム検証フェーズで幾つかの問題点が浮き彫りになり、その対応に時間が取られているためであります。
- ・広貫堂グループ会社においては、広貫堂薬品販売のHPを構築し公開するとともに来年「懸場物語」ハンディ版導入に向け、7月にキックオフしました。

②IT外販事業

- ・配置向けシステム「懸場物語」に対する顧客反応が良好なことから、当初計画を前倒しし基本版の機能強化およびハンディ版の新規開発を開始しました。

③保険事業

- ・廣貫堂向け「自動車フリート契約」「海外PL」の増収および廃業代理店の契約移管により収入保険料が順調に伸びました。
- ・5月に代理店契約した東京海上日動あんしん生命と連携し、第3分野を重点に市場開拓中であります。

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)

- ①課題を明確化、共有化するために、5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。
 その実績(上半期)は次の通りであります。
- a. 自社開発ソフト類の販売件数を5件とする。
 年間の計画件数5件に対する実績件数は1件(HPコンテンツ制作)で、年間計画達成率は20%です。
 参考:4月-9月の計画数3件に対して実績は1件でした。
 - 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%超とする。
 4-9月までの総売上高(44,325千円)に対する外販売売上高(3,449千円)であり外販ウエート率は7.8%です。
 - c. 次期につながる顧客づくり施策の100%実行。
 年間の訪問件数20件に対して実施件数は4件で年間計画達成率は20.0%です。
 - d. グループ連携による損害保険事業の収入保険料を15,000千円とする。
 年間の計画収保15,000千円に対する実績収保が9,880千円となり、年間の計画達成率は65.9%です。
 参考:4月-9月の計画収保(8,250千円)に対して実績収保(9,880千円)でした。
 - e. 効果創出につながる企画提案(弊社から廣貫堂に向けた自主提案)の計画100%実施。
 年間の計画件数6件に対して実施件数は3件で年間計画達成率は50.0%でした。
 参考:4月-9月の計画件数2件に対して実績件数3件でした。

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 廣貫堂産業主催の月例IT無料講習会が大変好評でした。下期も月例開催を継続する予定です。
 参考:上半期で延べ9回開催し、62名の方が受講されました。
- ② eラーニング導入環境の整備が概ね完了したため、下期から廣貫堂グループ向けに本格的な活用シーンに入ります。
 また、来年度から実施される「登録販売者資格制度」導入においても、強力な支援ツールとなる予定です。(教材の一部添付)
 参考:登録販売者向け支援ツールとしてeラーニングを活用する件は、日本経済新聞9月29日の朝刊地方版に掲載されました。

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)

- ・配置向けシステム「懸場物語」ハンディ版に対する引き合いが多いことから、7月にはハンディ版の開発をスタートしました。
 さらに、9月にはハンディ版のベースとなる基本版をVer.Up(機能強化)しました。(ハンディ版:来年7月正式リリース予定)

個別業績の概況

単位:千円

	平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
売上高	—	88,207	85,549	44,325
総資産	—	171,840	178,730	184,766
経常利益	—	3,114	-21,415	3,346
当期純利益	—	295	2,330	3,142

(上半期)

参考) eラーニング教材例

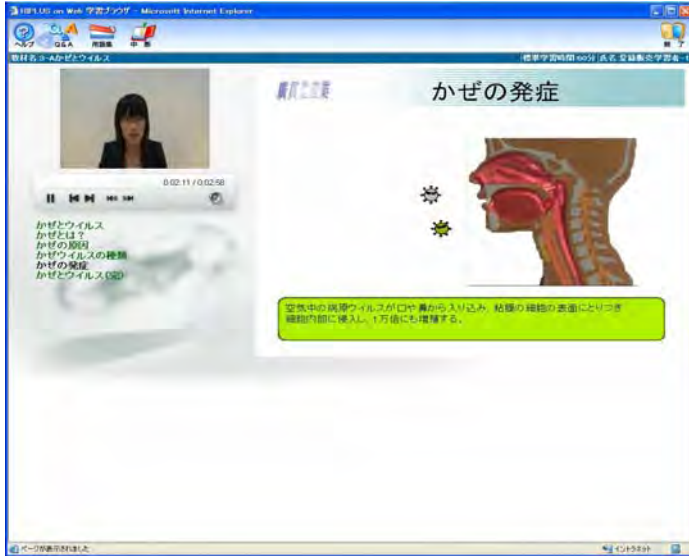


fig-1. 教材サンプル

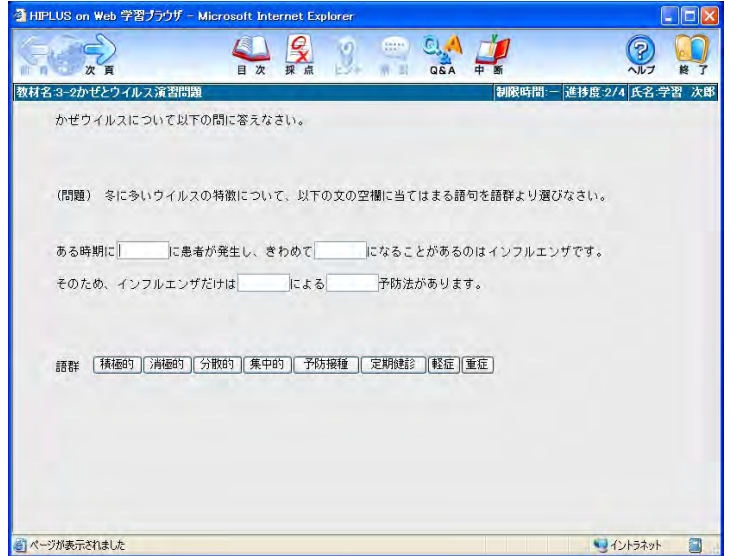


fig-2. 問題サンプル

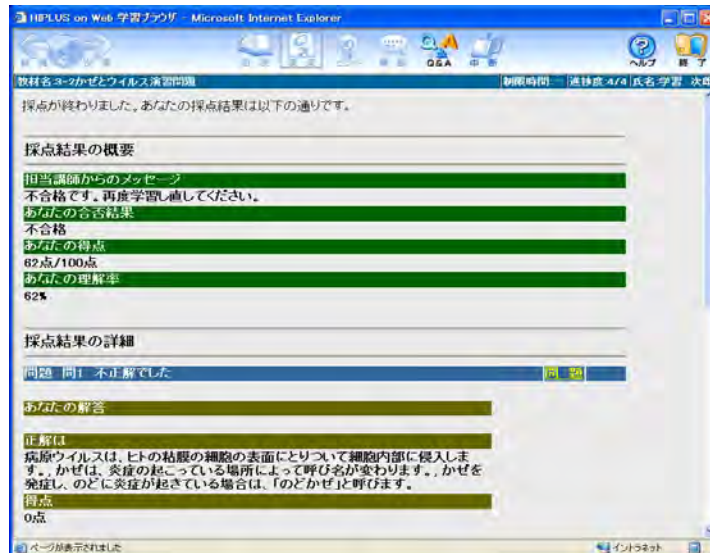


fig-3. 学習結果サンプル