

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)

当期における売上高は、96億8,996万円(前期比97.0%)、経常利益は3億7,537万円余(比48.8%)、当期純利益は2億1,182万円余(比48.7%)となりました。利益が減少いたしましたのは、グループ会社へ貸倒引当を計上したことによるものであります。
連結においての売上高は、124億1,442万円(比100.7%)、経常利益は6億5,691万円余(比130.9%)、当期純利益は3億5,868万円余(比509.5%)となり、計画数値の経常利益対売上高5%以上を確保することができました。これは、グループ全体が販売管理費、営業経費等の削減努力によるもので、廣貫堂産業、廣貫堂メディフーズは、黒字回復となりました。次年度は、各グループ会社が経常利益対売上高5%以上を確保することを目指してまいります。

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 中期5カ年計画を遂行する上での平成20年度経営計画が3月の取締役会で、承認されました。「できるまでやり抜く強いリーダーシップとグループ全社員の自立した実践行動の確立」をスローガンに付加価値創生の実現を目指して、5つの基本方針に取り組んでまいります。
- ② 沖縄県内のグループ会社トキワ広貫堂は、沖縄廣貫堂の事業を受け継ぎ、4月より新生トキワ広貫堂となります。今回の目的は、沖縄県における同一事業の統合再編を行うものであります。
- ③ 医薬品販売における「登録販売者」資格取得のための受験対策研修会(模擬試験含む)が終了しました。(全11回開催)
また、販売者試験対策問題集4冊、研修用DVD10巻を廣貫堂で作成し、社内教育だけでなく配置販社様や個人帳主様にも販売させて頂いております。

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 富山市呉羽地区に新工場の建設を発表しました。(1月)
当社は、医薬品の受託生産拡大を見込み、平成21年1月着工、翌22年9月稼働を目指し、新工場建設に着手いたしました。生産能力は、年間20億錠。省エネ・省力化、環境にも配慮した最新の工場となります。
- ② J2を目指す県民サッカーチーム「カターレ富山」とサプライヤー契約を締結しました。(2月)
当社製品(ドリンク、ペット飲料、医薬品等)をチームへ提供し、地元開催の試合には出店し、サポーターや関係者へ当社製品のPRをしております。
- ③ 東海北陸厚生局長より確定拠出年金企業型年金事業所として承認をいただきました。(3月)
これにより、グループ会社を含む全社員が、投資教育研修を受講し、経済に対する知識を深めました。

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 組織機能の強化
平成20年度経営計画をスピード感をもって着実に遂行していくため、4月から5本部2事業部体制に改編するとともに、業務執行に対しては執行役員会へ職務権限を大きく委譲いたします。
- ② 「サンリキソプレミアム」「ファイトワン」新発売
このほど2種類の100mLドリンク剤を新発売しました。サンリキソプレミアムは、配置向の高付加価値ドリンクとして、ロイヤルゼリー、高麗人參、牛黄、インヨウカクを配合しました。またファイトワンは、日本薬剤初のドラッグストア向けNB製品として誕生し、従来のドリンクにアミノ酸成分900mg配合した製品です。それ以外に当社グループから5種類の新製品が発売されました。
- ③ 小冊子「先用後利 癒しの旅～富山売薬さんの歩んだ道を訪れて～」発刊
当社では、富山県薬業連合会の協力を得て、売薬さんの現在・過去を中心に、従来と異なった視点から見た富山のくすりの歴史を綴った小冊子を作成いたしました。お買い求めは、当社資料館および、富山県薬業連合会、富山県民会館1階にて1冊500円で販売しております。

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	9,689,964
総資産	15,329,125	15,356,391	14,803,939	14,848,421
経常利益	507,719	836,162	768,977	375,372
当期純利益	291,237	511,162	434,693	211,820

(通期)

(通期)

(通期)

(通期)

平成19年度 第4四半期

広貫堂グループIR情報

会社名: 薬都広貫堂株式会社

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、公衆の健康維持を通じ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は勿論のこと、全国の配置業者の仕入先として、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をして、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してまいります。

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)

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、取引先に対する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)

1. 平成19年度帳主永年勤続表彰式を、1月18日に富山県民会館3階大会議室で開催しました。長年に亘って配置販売業に従事された弊社取引先の11名の方々に、正川社長から表彰状と記念品が贈呈されました。
2. 1月18日の帳主永年勤続表彰式の後、薬事研修会と製品説明会の二部構成で研修会を実施しました。薬事行政では富山県くすり政策課の宇於崎博企画・薬事係副主幹が改正薬事法について、製品研修では(株)廣貫堂マーケティング戦略本部の間屋マネジャーが、富山オリジナルブランド「パナワン」についてそれぞれ講義をしました。

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)

19年度新製品

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)
- ・持続性鼻炎薬キュキュA
- ・サンリキソプレミアム 100ml

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
- ・海と大地の恵
- ・うつくし堂 セット
- ・うつくし堂 クリーム
- ・うつくし堂 ローション
- ・うつくし堂 洗顔フォーム

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	4,788,776
総資産 (千円)			2,289,795	1,682,893
経常利益 (千円)			40,957	5,008
当期純利益 (千円)			33,351	2,541

(通期)

(通期)

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、販売を行い売上の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事業を行っております。

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、M&A、再編、合併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7種類の新規商品を市場に上市しました。

100mLドリンク 4アイテム(医薬品・医薬部外品)

清涼飲料水 3アイテム(350mL・2Lペットボトル飲料)

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2,647,227千円(前期比13.1%増)となりましたが、販売費及び一般管理費の増加などにより営業利益は59,097千円(同29.1%減)、経常利益は90,675千円(同15.9%減)、当期純利益は61,570千円(同13.6%増)となりました。

(2) 会社が対応すべき課題

次期は「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。」をコンセプトとして、コンシューマ事業部を創設しNB製品の新たな市場作りを推進します。

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、再編等の情報を早急にキャッチし、VC・GからのPB製品、SB製品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	2,647,227
総資産	463,184	477,702	658,000	734,488
経常利益	29,322	50,275	107,798	90,675
当期純利益	16,322	28,675	54,177	61,570

(通期)

(通期)

(通期)

(通期)

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)

第4四半期の事業概況は、次の通りであります。

財務面)

- ・売上高は、広貴堂からの受託費を3月に精算した為に受託費は減額となりましたが、外販売上および保険売上により全体としては計画より上回りました。
- 一方、経常利益では販売管理費の予算未執行分と経費の圧縮効果により、計画を若干上回りました。

事業執行面)

①IT事業

- ・廣貴堂およびグループ会社とプロジェクトチームを結成し、物流・購買システムの再構築を行うための各ベンダー(参加6社)から1月中旬にプレゼンを実施し結果を総合評価し、開発ベンダー1社を選定する。平成20年10月本番開始に向けスタートする予定です。
- ・新生産システムの本番切り替えが大きくずれ込んでいるため、ベンダー側と進捗、課題・問題点をチェックし、本番稼働をスムーズに実現させるための進捗トレース会議を週1回の頻度で開催しております。
- また、4月からは生産系および原価計算系は新システムでの本番稼働となります。
- ・グループ会社である広貴堂薬品販売では平成20年4月から運用を開始する為に現行配置販売システムから新システム(懸場物語・基本版)へデータ移行作業および、ハンディ版(暫定仕様版)の導入作業を実施しております。

③保険事業

- ・廣貴堂向け「自動車フリート契約」「海外PL」の増収に加え、新たな他代理店との協業化(共同募集)により保険料収入が大きく伸びました。

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)

- 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(第4四半期)は次の通りであります。

- a. 自社ソフト類の年間販売件数5件
年間の計画件数5件に対する実績件数は5件で、年間計画達成率は100%となりました。
- b. 廣貴堂グループ以外への売上高比率(外販比率)10%超
4-3月までの総売上高に対する外販売売上高...外販ウエート率は18.1%となりました。
- 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11件で年間計画達成率は55.0%となりました。
- d. グループ連携による損害保険の収入保険料の目標額100%達成
年間の計画収入保険料に対する実績収入保険料の達成率は137.2%となりました。
- e. 効果創出につながる企画提案(弊社から廣貴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5件で年間計画達成率は83.3%となりました。

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もの)

①eラーニングによる登録販売者受験用模擬試験システムの運用開始

広貴堂(マーケティング戦略本部情報室)で作成編集された試験問題のeラーニング化が完了し、3月1日(当初計画通り)より廣貴堂全社においてeラーニングによる登録販売者受験用模擬試験システムがスタート致しました。

本模擬試験は、厚労省の試験ガイドラインに準拠しており、各章毎の出題数と制限時間が考慮されているだけではなく、問題が試験問題のデータベースからランダムに出題されるため、繰り返し受講しても同一問題が出題される可能性がかなり低く、また、採点コーナーでは誤った問題の解説を詳細に確認できるなど、受験者に対し充分なアシスト役を果たしてくれるものであり、外販商材としても大いに期待できるものとなっています。

参考)登録販売者試験問題 eラーニング教材のご案内を添付いたしました。

②地元紙(北日本新聞)に配置システム「懸場物語」が掲載されました。

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)

①4月1日付けの廣貴堂グループ人事異動で代表取締役社長が変更となりました。

前代表取締役社長の並川雄二氏は、株式会社廣貴堂執行役員グループ統括業務本部長に就任し、新代表取締役社長には、株式会社廣貴堂執行役員統括業務本部長であった中田秀芳氏が就任いたしました。

代表取締役社長 中田 秀芳 取締役 並川 雄二 監査役 能登 恒雄
取締役 小紙 司

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	1,036,038	88,207	85,549	89,212
総資産	420,073	171,840	163,628	182,308
経常利益	15,057	3,114	▲ 21,415	2,773
当期純利益	17,080	295	2,330	2,463
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

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 通販において既存顧客への情報提供を機関紙以外にハガキタイプのDM展開をテスト的に行う。
- ② 企業(CVS・スーパー・メーカー・問屋等)とのコラボ商品開発(PB等)の提案を積極的に行う。
- ③ 消費者に対してメディ商品の認知度向上活動を継続して行う。(試飲会・イベント参加等)
- ④ 量販店などで大量陳列による試飲会を定期的に提案し実施。
- ⑤ CVSでのサンリキソDX3000の長期定番化を図るため、オーナー特売等の販促活動を行う。
- ⑥ 既存店へ販売商品の品目拡大営業の強化。
- ⑦ 楽天市場での顧客拡大の為にキャンペーンを行う。

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 通販の顧客掘り起こしの為、情報誌やDMによる展開強化を行う
- ② 医薬品店舗販売に向け資格者研修に社員全体で取り組む
- ③ 春々堂の人員確保に向け求人活動の強化を行う
- ④ 県外営業活動は中京を基盤として展開する
- ⑤ 販売企業本部との関係強化を図る
- ⑥ 販売企業への新商品(SB・型止め)開発と提案を行う
- ⑦ 商品開発に繋げる為に市場調査を随時行う。
- ⑧ 業態別や価格訴求商品等の新製品開発に対してマーケティング本部と連携を図り開発を行う

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24～29日名古屋丸栄デパートでの富山物産展に出店
- ② 2月7～8日カカ春季展示会出店
- ③ 2月15日国分中国支社展示会出店
- ④ 2月16～17日薬膳フェア出店
- ⑤ 2月19日北陸中食展示会出店
- ⑥ 3月19～24日池袋三越富山物産展出店

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 3月3日メディフーズにてダイエット販売開始
- ② 3月23日加藤新聞舗研修会開催
- ③ 3月28日臨時株主総会・役員会を開催する。福島邦光氏の取締役就任について可決する。
- ④ 登録販売者試験に向けて社員全員で研修会に参加
- ⑤ 4月1日千谷友哉を日本薬剤転出。、福村尚士を薬都富山より転入することを決定する。

個別業績の概況

	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	345,780
総資産	128,055	78,310	60,322	59,506
経常利益	-32,313	-128,610	-15,071	12,066
当期純利益	-32,386	-128,690	-15,151	11,984
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

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廣貫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。以上の主要な施策遂行を行って、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もの)

①課題別会議 1月23日～25日、2月18日～21日、3月17日～19日(各エリア)
②新人研修 1月8日～9日、1月30日～2月1日
(横浜、世田谷、千葉、富山)
③幹部研修 2月16日～17日(本社)

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薬販第4回取締役会 1月28日午後1時～2時
②薬販第5回取締役会 3月19日午前10時～10時30分
③薬販第6回取締役会 3月24日午前10時30分～11時00分
④薬販第1回臨時株主総会 3月24日午前10時00分～10時30分
⑤長野エリア (有)富東薬品に譲渡 業務提携

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	1,950,885	1,546,959	1,735,700
総資産	1,013,753	1,024,367	943,770	876,249
経常利益	74,409	-101,512	-305,205	-91,682
当期純利益	60,999	-124,431	-306,640	-109,274
(通期)	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

平成19年度 第4四半期

広貫堂グループIR情報

会社名:(株)沖縄廣貫堂

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・食系・薬系ルート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、健康に役立つ製品と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19年度は減収、減益となりました。この原因は販売の大きな柱である配置販売で消費低迷やドラッグストアの影響を受け、前年実績を下回っている為です。この減収、減益は今後も予想されるので、関連会社のトキワ広貫堂(株)へ事業を譲渡し、経営の統合を計ります。

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)

配置販売では、トキワ広貫堂とタイアップしてより多くのお客様に廣貫堂製品普及の為、面の拡大を実施しております。又、平行して今年より登録販売者試験が実施されますので、積極的に取り組むことにより、お客様により多くの情報提供ができる様、質の向上を計っています。

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)

- ・登録販売者受験講座開催
- ・登録販売者模擬試験実施

50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)

平成20年4月より新たな営業展開を見い出すまで、関連会社のトキワ広貫堂(株)へ事業を譲渡し、企業活動を休止いたします。

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	67,504	208,372	182,812	151,060
総資産	103,634	65,159	73,134	14,736
経常利益	2,703	9,935	470	-4,785
当期純利益	1,733	6,345	103	-4,798
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)