平成20年度　第1四半期

広貫堂グループIR情報

会社名：　株式会社　廣貫堂

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132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1四半期における純売上高は前年比▲13百万円（99.4%）、計画比▲44百万円（98.3%）、経常利益は前年比
▲31百万円、計画比▲97百万円（56.6%）となりました。
しかしながら、売上高対経常利益率は5.1%を確保でき、目標である5%を達成いたしました。
第2四半期以降は、第1四半期で対応してきた各施策が効果的であったかどうかの検証、見直しを含め、
グループ各社の課題解決に共に取り組みながら、売上高及び利益目標の達成に努めてまいります。

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）

① 医薬品等配置卸販売事業の売上高は、前期に引き続き減少傾向となり、薬都広貫堂、、広貫堂薬品販売、
トキワ広貫堂への販売計画の見直し、新製品の早期提供等、改善施策をを立案し、着手しております。
② 廣貫堂メディフーズにおきまして、従来の北陸地域だけでなく、中京圏、関東圏へ販路を拡大すべく、新た
な顧客作りを進め、営業活動を進めております。
③ 今年度よりスタートした新中期5ヵ年経営計画の基本理念である『付加価値創生』を達成するために、
今年度から「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
スローガンに広貫堂グループの総力を結集して付加価値創生にチャレンジしております。

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建設が決定
富山市の呉羽南部企業団地内に当社として本社、滑川に続く3番目の新工場を建設することが決定いた
しました。平成21年1月着工、平成22年9月稼動を目指し、生産を固形製剤に特化した、コスト競争に打
ち勝てる最新設備の工場となります。
② e－ラーニングで登録販売者試験対策を
改正薬事法に伴う登録販売者試験の実施要綱が発表されましたが、4月より試験対策用学習システムとし
て当社グループ内でe－ラーニングが活用できることとなりました。ちなみに、eラーニングシステムは既に
IT教材や内部統制向け教材なども公開されており、人材教育の一環として活用されております。

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）

① 4月より新組織体制となりました
今年度よりスタートした新中期5ヵ年経営計画の確実な実現に向け、更なる業務執行スピードをあげるために
執行役員体制を強化しました。最高執行役員に竹内二三雄氏(執行役員前生産本部長）が任命され、新たな
執行役員として並川雄二氏（G統括業務本部長）吉岡毅氏（開発本部長）剱田義徳氏（マーケ戦略本部長）
岡崎秀寿氏(生産本部長）境井洋氏（医薬品事業部長）狩野忠昭氏(グローバル事業部長）が選任されました。
また、新しい組織の柱として医薬品事業部とグローバル事業部が加わりました。
② 第94期定時株主総会を開催
6月26日、当社本館大会議室において、第94期定時株主総会が開催され、取締役8名（2名増員）の選任
議案が承認されました。、当社では、経営基盤の強化を図るため、今回取締役2名増員することとしました。
従来の取締役6名は重任し、新たに、竹内二三雄氏、大野正廣氏が、社内取締役として就任いたしました。
③ 新製品紹介
うつくし堂に新しい商品が誕生いたしました。「うつくし洗顔セット」皆様にご愛顧いただいております従来の
3品を化粧箱にセットして、お手軽にご利用いただけるよういたしました。また第7の栄養素フィトケミカル
に注目し、富山県立大学と共同研究いたしました「メタボリーフ」を新発売しました。

個別業績の概況

単位：千円

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
売上高	10,330,445	9,990,252	9,689,964	2,481,845
総資産	15,356,391	14,803,939	14,848,421	15,181,287
経常利益	836,162	768,977	375,372	126,743
当期純利益	511,162	434,693	211,820	125,695
	（通期）	（通期）	（通期）	（第一四半期）

平成20年度　第1四半期　　# 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、公衆の健康維持をとおし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。
また、配置市場に求められる製品を㈱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6つを掲げ実施を図る。
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シップを如何無く発揮できる組織と社員づくりを目指す。

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）

改正薬事法による登録販売者制度の今春施行を受けて、第1回試験の実施要領が各県より公表された。富山県では7月16日に願書の受付が締め切られ、9月17日に富山市テクノホール、高岡市テクノドームの2ヶ所で試験が行われる。
なお、合格発表は10月30日午前9時に富山県庁正面掲示板、富山県内の厚生センターおよび厚生センター支所ならびに富山県のホームページに掲載される。

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. 6月20日の第2回定時株主総会および取締役会において4人の役員が選任された。
   代表取締役　西野嘉洋　　取締役　増見安弘　（東京支店長兼任）
   取締役　小紙司　（㈱廣貫堂取締役）　　取締役　剱田義徳　（㈱廣貫堂執行役員）

2. 第一四半期での新製品として下記製品を発売した。
   ・ 新胃腸内服液　・ イキライフD3000　【医薬品】
   ・ 黒酢バーモント　・ シークァーサーバーモント
   ・ 廣貫堂の健康茶　・ 新グルコサミンポイント　【健康食品】

個別業績の概況

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
売上高　（千円）			1,187,588	1,017,516
総資産　（千円）			2,438,183	1,672,617
経常利益　（千円）			−32,615	−4,441
当期純利益（千円）			−32,615	−4,441
			（第一四半期）	（第一四半期）

平成20年度　第1四半期　　# 広貫堂グループIR情報　　会社名：日本薬剤株式会社

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。
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しました。

事業の概況（現在の事業運営、業績などの概況を示すもの）

・4月より営業部門に、コンシューマ事業部を創設しました。
・コンシューマ事業部では、NB製品の新たな市場作りを推進します。
・ヘルスケア事業部では、各ボランタリー（付随する大型小売店の直販）への、きめの細かい営業活動を引続き行います。

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）

・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。
・コンシューマ事業部においては、NB製品による新規取引口座の拡大を推進し、コア事業とすることにより事業基盤の強化を図ります。

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）

・コンシューマ事業部ではNB製品を順次製品化しております。
ファイトワン（タウリン・アミノ酸成分3900mg配合の100mLドリンク）・・・4月発売
虔脩本方六神丸S（132粒、264粒入り　桐箱仕様）・・・発売中
カンボー内服液「廣貫堂」2（45mLタイプの葛根湯内服液）・・・9月発売予定

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）

・新発売（4～6月）
100mLドリンク・・・1アイテム
30mL内服液・・・1アイテム
500mLペット飲料・・・1アイテム

個別業績の概況　　単位：千円

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
売上高	1,730,181	2,340,489	2,647,227	735,296
総資産	477,702	658,000	734,488	970,696
経常利益	50,275	107,798	90,675	27,986
当期純利益	28,675	54,177	61,570	27,986

（第1四半期）

平成20年度　第1四半期

広貫堂グループIR情報

会社名：廣貫堂産業株式会社

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ーの販売・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）

第1四半期の事業概況は、次の通りであります。

財務面）
・売上高は、広貫堂および各グループ会社からのPC等の発注が計画よりも大幅にあった為に、内販売上が大幅に増額となりましたが、保険売上が画よりも若干減少にしましたが、全体としては計画よりも大幅に上回りました。
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
・再構築中の物流・購買システムを平成20年10月本番開始に向けて各システムベンダーと打合せを随時実施しております。
・廣貫堂およびグループ会社向けに携帯電話によるSFA（営業支援システム）を導入し、7月より本格稼動となる予定です。
・広貫堂のホームページリニューアルに向けて広貫堂の各事業部のメンバーと個別に打合せを実施ししております。

②保険事業
・収入保険料は前年同期比132%、目標比121%と順調に推移しているが、新規契約分だけを見ると前年同期比94%と伸びが鈍化しております。

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）

①課題を明確化、共有化するために、10項目のアカウンタビリティ（5つの付加価値創生、3つの企業価値の向上）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1四半期）は次の通りであります。

（1）5つの付加価値創生

①技術創生

・IT関連の外販売上￥15，000千円以上
→ 4月～6月までの計画金額￥261千円で、実績は￥351千円で計画達成率は134％であります。

②製品開発

・「懸場物語」の販売件数3件
→ 4月～6月までの計画件数は0件で、実績は0件で計画達成率は0％であります。

③グローバル推進

・外販目的得意先訪問件数5件以上
→ 4月～6月までの計画件数は1件で実績は4件で計画達成率は400％であります。

④広貫堂ブランド醸成

・.HP受託1件
→ 4月～6月までの計画件数は0件で、実績は0件で計画達成率は0％であります。

⑤広貫堂ブランド醸成

・.eラーニング教材の年間12本リリース
→ 4月～6月までの計画件数は3件で、実績は8件で計画達成率は266％であります。

・グループ集合教育年12回以上
→ 4月～6月までの計画件数は3件で、実績は2件で計画達成率は66％であります。

（2）3つの企業価値の向上

①製品の優位性

・新システムの設計、開発支援1件以上
→ 営業プロセスの見える化システムの構築

②緊密な顧客との関係

・損保収入保険料￥25，000千円以上
→ 4月～6月までの計画金額￥5，900千円で、実績は￥5，947千円で計画達成率は100％であります。

・保険収入の外販売上￥5，000千円以上
→ 4月～6月までの計画金額￥1，200千円で、実績は￥2，945千円で計画達成率は245％であります。

③業務の卓越性

・新物流システムの納期厳守、安定運用
→ 10月稼動に向けて順調に進んでおります

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当社で開発・販売している配置薬販売管理システム「懸場物語」が、富士通さんのホームページで紹介されました！
詳細については、富士通さんのホームページ「広貫堂薬品販売株式会社様 導入事例」をご参照ください
http://glovia.fujitsu.com/jp/solution/glovia_smart/casestudies/2008/koukandou-yakuhin/

②インターネット市民塾の講座の後期スタート（10月）に、eラーニング講座を開設します。

③登録販売者試験制度が本格的に動き始めました。貫堂産業では、これに合わせて、上記問題集の問題と
その解説を完全電子化し、廣貫堂グループ内のネットワークからいつでも学習できるようにしました！

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）

①6月18日に第62回定時株主総会が開催され、取締役3名が選任される。
また単元株式数が500株から2000株に変更が決議される。

代表取締役社長	中田　秀芳
取締役	並川　雄二
取締役	小紙　司

②東京海上日動火災保険との連携強化と職域での市場開拓を図るため県内の大手代理店「㈱トラスト」と業務提携を
開始する。定期的に「暮らしのセミナー」、「相談会」を開催、職域での生保・医療・介護保険の浸透を図っております。

個別業績の概況　　単位：千円

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
売　上　高	88,207	85,549	89,212	22,719
総　資　産	171,840	163,628	181,889	186,456
経 常 利 益	3,114	▲ 21,415	2,773	346
当 期 純 利 益	295	2,330	2,463	346
	（通期）	（通期）	（通期）	（第1四半期）

参考）登録販売者試験問題 eラーニング教材のご案内

・「医薬品登録販売者試験問題集」（4分冊 総問題数935問）

廣貫堂が編集・出版している試験問題集

↓

eラーニング教材として電子化し、ネット経由で学習

•「登録販売者試験」eラーニング教材一覧

登録販売者模擬試験問題eラーニング教材	出題数	時間（分）	問題数
第1章：医薬品に共通する特性と基本的な知識	20	40	86
第1章：医薬品に共通する特性と基本的な知識（MINI版）	10	20	86
第2章：人体の働きと医薬品	20	40	159
第2章：人体の働きと医薬品（MINI版）	10	20	159
第3章：主な医薬品とその作用	40	80	463
第3章：主な医薬品とその作用（MINI版）	16	32	463
第4章：薬事関係法規・制度	20	40	92
第4章：薬事関係法規・制度（MINI版）	10	20	92
第5章：医薬品の適正使用・安全対策	20	40	135
第5章：医薬品の適正使用・安全対策（MINI版）	10	20	135
★登録販売者模擬試験問題（FULL版）	120	240	935

★模擬問題935問とその解説をすべて収録！

★厚生労働省のガイドラインに準拠

★問題は、935問の中からランダム抽出！

★習履歴・成績履歴を自動記録！

平成20年第1四半期　　**広貫堂ｸﾞﾙｰﾌﾟIR情報**　　会社名：廣貫堂メディフーズ

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、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 主力商品のｻﾝﾘｷｿDX3000の、企業（CVS・ｽｰﾊﾟｰ）との販促企画にて定番棚の確保に努める
② 富山県らしさしや製薬メーカーらしい健康を考えた商品開発を行う
③ 企業（CVS・ｽｰﾊﾟｰ・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
④ 業態に関わらず、無店舗流通等での販売構築（加藤新聞舗等）
⑤ 一般企業への斡旋販売強化
⑥ 北陸の地域企業へ積極的に斡旋等を行い、メディ商品の認知度引き上げの支援を行う。
⑦ 既存店へ販売商品の品目拡大営業の強化

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 地元北陸での、消費者への体感機会作りや、商品の露出、認知度を引き上げる作業を行い北陸商圏強化を図る。
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う。
③ 食品部営業マンには担当地域・担当業態を明確にして営業活動を行う
④ マーケティング本部と意思疎通を図りメディフーズ専用医薬部外品ドリンクの開発を行う
⑤ CVS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の現状位置を確保し、中央本部への足掛かりを確保する。
⑥ 「おわら桑摘み茶」「ルイボス茶」の販促強化を行い、他社製品と差別化し営業展開を強化する。
⑦ 中京東海、関東、関西においては地元問屋を使い地元への流通拡大を図る。
⑧ 業務組織を一部変更し効率化を行う
⑧ 登録販売者資格取得に向けての研修会実施

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 カターレ富山のホーム試合において会場でのペット飲料の販売実施
② 大手量販店の留型商品販売開始
④ テレビCM検討開始
⑤ 薔薇酢「マーベラｽﾞローズ」を通販・店舗にて販売開始
⑥ 通販事業にて顧客掘り起こし事業として「すこやか通信」を発刊する
⑦ CVS北陸ローソンにて「桑茶」「天然水500ml」7月よりの販売決定

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）

① 6月19日開催の第5回定時株主総会にて下記役員が選任され、就任いたしました。
代表取締役社長　高岡 隆志
取締役　冨士原 尚文
取締役　福島　邦光
取締役（社外）　小紙　　司
取締役（社外）　剱田　義徳

個別業績の概況

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
売上高	302,926	300,968	78,628	103,119
総資産	78,310	60,322	60,188	82,372
経常利益	−128,610	−15,071	2,239	1,562
当期純利益	−128,690	−15,151	2,239	1,562

（第1四半期）

平成20年度第1四半期　　広貫堂ｸﾞﾙｰﾌﾟIR情報　会社名：広貫堂薬品販売株式会社

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）

1．①販売面での施策は、主要6品目に特化し「生き様」商品を構築する。②原価面は仕入品目数、構成を見直し利益誘導できる社内単価を設け、③販売管理面では、販売コストの標準化とそのコストを担当者に損益化する、等に大きく舵取りしました。
一方施策浸透力強化の為、テレビ会議システムを19年12月に導入し販売、コスト、人材の標準化を図り又店舗管理者、一般営業職用に業務標準化を目的としてナレッジマニュアルを作成するなど投資も行いました。今後の見通しとしては、売上の下支え見込みも大きいと思われる主要6品目も増加傾向にあり意識改革面も、幾つかの店舗で行動規範化しており期待が持てる状況です。

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）

ⅰ）モバイルシステムの導入
ⅱ）事務センター人員再編
ⅲ）AM体制、研修、会議システムの整備
・AM，PM会議（毎月定例化）・ハイブリッド、新人研修　20年度より支店長、AM体制にしエリア内の基幹店舗を選定社員を決めAM、支店長が同行等を行い、改善に努める。
ⅳ）営業の対処対処すべき課題
Ⅴ）総務、財務の対処すべき課題
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きたい。

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．AM会議	4月10日
2．北海道地区方針説明	4月16日～4月18日
3．全国責任者会議（埼玉大宮にて）	4月25日～26日
4．AM会議	5月8日、10日
5．課題別会議	5月7日、8日、14日、ｉ5日、28日
6．ブロック別会議	5月21日～23日
7．AM会議	6月3日、10日
8．課題別会議	6月18日～25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薬販第1回取締役会	5月9日午前11時
②薬販第2回取締役会	5月26日午前11時～12時
③薬販第4回定時株主総会	6月24日午前10時～11時
④薬販第3回取締役会	6月24日午前11時～11時30分
薬販人事異動	4月1日
薬販人事異動	5月12日
希釈飲料研修	4月20日～4月23日
メタボリーフ	6月27日

個別業績の概況（第1四半期の業績）　　単位千円

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
売上高	511,960	413,287	415,337	468,061
総資産	1,034,342	1,030,264	950,006	944,929
経常利益	57,246	−45,489	−31,522	17,433
当期純利益	57,246	−45,489	−31,522	16,716

平成20年度第1四半期　　**広貫堂ｸﾞﾙｰﾌﾟIR情報**　　会社名:トキワ広貫堂株式会社

経営理念（企業価値を示すもの）

廣貫堂製品の配置販売業及び卸売販売業として、配置・食系・薬系ルートを通じて沖縄県民の健康長寿、疾病の予防に貢献し広貫堂製品の普及に努める企業として社業の発展を図る。

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

トキワ広貫堂は、平成20年4月度に沖縄廣貫堂と合併し、「沖縄県民の健康長寿を考える企業」をコンセプトに健康に役立つ製品と情報の発信に取り組んで参ります。

事業の概況（現在の事業運営、業績などの概況を示すもの）

配置部門では、健康食品の売上も年々下降線となり平成１９年度からは配置の原点である常備薬の商品構成見直しと基本的入替作業の徹底、御客様に対する接客及びサービスの向上に努めた事により入替商品の売上が序所に伸びて来てます。 又、１９年度のTV会議システムと20年度の懸場物語導入により広貫堂グループ全体との連携及び機能性がバージョンアップしました。

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）

配置部門では、顧客獲得に伴い、委託業務による新規拡張を行い顧客軒数の向上を19年度から実施しております。 又、今年度の8月24日（日）に登録販売者試験が実施されますので、積極的に取り組み資格を得る事により御客様に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）

・平成19年TV会議システム導入
・平成20年4月沖縄広貫堂と正式合併
・平成20年4月懸場物語導入
・平成20年8月24日（日）登録販売者試験
・平成20年9月ハンディーシステム導入

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）

トキワ広貫堂役員

代表取締役	鈴木	英二
常勤取締役	原	裕史
取締役	小紙	司
取締役	平井	裕
監査役	広明	滋雄

個別業績の概況　　単位：千円

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
売上高	362,454	261,591	266,216	91,540
総資産	220,278	184,967	259,024	269,773
経常利益	8,190	−27,788	−7,660	−10,412
当期純利益	2,390	−27,830	−7,663	−10,412
	（通期）	（通期）	（通期）	（第1四半期）