

## 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3四半期における純売上高は前年比471百万円増(106.3%)、計画比343百万円増(104.5%)、経常利益は前年比87百万円増(118.3%)、計画比9百万円増(101.8%)となりました。  
また、経常利益率は7.13%となり、目標としている5.0%を達成しております。  
第4四半期は平成20年度の目標達成にむけ、ラストスパートをかける時期であると同時に、平成21年度に向けての重要な期間であり、引き続きグループ各社の収益向上に協力し、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)

10-12月期での特筆すべき事項は、以下の通りであります。  
なお、記載のない事項については、先に掲載のIR情報の通りであり、現在継続的に取組みを進めております。  
・新物流システムの本稼動(10月～)・・・経営資源の有効最適化(SCM)としてのインフラが整備完成  
・Web版インターシップの立ち上げ(10月～)・・・当社の認知度向上及び期待する人材確保に向け  
・廣貫堂ホームページ全面改訂(12月～)・・・ステークホルダーに向け、わかり易さと最新情報提供の場として  
・活発なビジネスマッチング交流の実施・・・新たなビジネスモデル構築及びグローバル展開に向け  
・第三者割当増資新株発行の実施・・・資本政策の一環として

## 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 広貫堂が薬膳ラーメンを開発しました。  
商品名は、『越中とやま完熟みそらーめん』。麺屋いろはと共同開発し、その味噌ラーメンをベースに富山大学と漢医薬学総合研究所監修のやくぜん薬味をトッピングいたしました。風味が一段とグレードアップし、深いコクが生まれ、食べておいしく、体にやさしい。これぞ、くすりの富山ならではのらーめん。
- ② 広貫堂直営店が、東京に進出。  
去る10月より東京新宿小田急百貨店8階の健康コーナーに広貫堂直営のくすりやさんを開店いたしました。赤玉はら薬、六神丸などおなじみの薬50数品を取り揃え、皆様のお越しをお待ちしております。ほんのひと時、昔懐かしい雰囲気味わってはいかががでしょうか。

## 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 第三者割当増資を実施いたしました。  
10月の取締役会において新株発行の決議が可決され、実施されました。新株発行数は、300万株、払込総額15億円、割当先は第三者割当といたしました。この増資の目的は、呉羽工場建設資金へ充当する予定です。
- ② 呉羽工場建設用地を取得いたしました。  
12月19日、富山市役所において森富山市長立会いのもと、当社塩井代表取締役が呉羽工場建設用地取得の締結が行われました。今後、2月予定の地鎮祭から始まり呉羽工場の建設が本格化して参ります。尚、正式な住所は、富山市池多1602-1番地と決定いたしました。
- ③ 新製品紹介  
『アリフロミンハイ2』・・・Vc、ゴオウを含む13種類の成分を配合した当社独自技術の有核錠です。  
『熊膽圓S』・・・従来品をより高品質で、安心して服用できるように改良したリニューアル品です。  
『うつくし堂集中美容液CC20』・・・透明感ある美肌へ導く美容液、うつくし堂の新アイテムです。

## 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	10,330,445	9,990,252	9,689,964	7,914,672
総資産	15,356,391	14,803,939	14,848,421	15,584,465
経常利益	836,162	768,977	375,372	564,440
当期純利益	511,162	434,693	211,820	453,473
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)

## 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)

広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(株)広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&amp;ホットな情報に関すること)

## 改正薬事法関連

- ・ 平成21年度に施行される改正薬事法に対応すべく、リスク分類表記に加え、副作用救済制度を追加表記した製品を順次製造、出荷しています。

## 製品関連

- ・ 度脩本方六神丸が新型容器でリニューアル。プッシュ式中栓を採用し、1粒ずつ出るように改良、より使いやすくなりました。平成21年2月頃発売を予定しております。  
なお、ケースサイズ、価格に変更はございません。

## 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)

## 新発売およびリニューアル発売製品

## ＜医薬品＞

- ・ 熊胆円S : 従来の軟エキスから乾燥エキスに変更し、リニューアル発売。
- ・ アリフロミンハイ2 : アリナファイトハイ(医薬部外品)から処方変更し、医薬品として新発売。

## ＜機能性・健康食品等＞

- ・ うるおいの輝凜 : ヒアルロン酸、II型コラーゲン、コンドロイチン、N-アセチルグルコサミン配合。
- ・ うつくし堂 集中美容液 : 気になるポイントを集中的にケア。透明感のある美肌へ導く美容液。

## 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 (千円)	—	5,268,468	4,788,776	3,059,774
総資産 (千円)	—	2,289,795	1,682,893	1,523,251
経常利益 (千円)	—	40,957	5,008	64,851
当期純利益 (千円)	—	33,351	2,541	66,325

(通期)

(通期)

(第三四半期)

## 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。  
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、各ボランティア(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(ボランティアチェーン)・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&amp;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  
 日本薬剂熊胆圓(36包、72包)・・・12月発売

## 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・・・2アイテム  
 30mL内服液・・・2アイテム  
 45mL内服液・・・3アイテム  
 500mLペット飲料・・・1アイテム  
 固形剤・・・2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	2,279,548
総資産	477,702	658,000	734,488	1,221,803
経常利益	50,275	107,798	90,675	53,498
当期純利益	28,675	54,177	61,570	35,228
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)

**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)**

第3四半期の事業概況は、次の通りであります。

## 財務面)

- ・売上面では、IT事業部門: 広貫堂および各グループ会社からのPC等の受注が計画を上回ったことにより、内販売上が大幅に増額となりました。
- 保険事業部門: 売上は計画よりも若干減少にしましたが、全体としては計画比増収となりました。
- 一方、利益面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

- ・10/6より新物流システムを本番稼働させ、安定な運用ならびにもっと使い易いシステムとするための保守ならびに一部ソフト改修を実施しました。
- ・「懸場物語」は顧客要求事項の実現、単品管理システムの開発、通信機能の追加、改正薬事法対応、品質向上のよるバージョンアップを目指し、システムベンダーと精力的な打合せを行っております。
- ・携帯電話による登録販売試験学習システムをシ東京のシステムベンダーと開発し12/17にリリースしました。

## ②保険事業

- ・職域における市場開拓を目的とした㈱トラストとの業務提携により「暮らしのセミナー」を7回(延べ26名参加)開催し生命保険・医療保険で新規顧客を開拓しました。

**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)**

- ①課題を明確化、共有化するために、10項目のアカウントビリティ(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3四半期)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関連の外売上上 ¥ 15,000千円以上

→ 4月~12月までの計画金額 ¥ 10,724千円で、実績は ¥ 4,278千円で計画達成率は39.8%であります。本年度「懸場物語」外販2件、卸システム外販1件を断念し、「懸場物語」の品質向上を目指すように方針変更としました。

## ②製品開発

- ・「懸場物語」の販売件数3件

→ 4月~12月までの計画件数は2件で、実績は1件で計画達成率は50%であります。広貫堂薬品販売に9月導入、他2件については、断念し今後は法人顧客を対象に情報収集訪問行い次年度以降計画を展開していく予定です。

- 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～12月までの計画件数は4件で実績は16件で計画達成率は400.0%であります。
    - 12法人を訪問し顧客要求カルテを作成し、今後の販売につながるよう活動をしております。
- ④広貫堂ブランド醸成
  - ・HP受託1件
    - 4月～12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。
    - 広貫堂HPを12/27に第一次バージョンのリリースをしました。
- 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～12月までの計画件数は9件で、実績は22件で計画達成率は244.4%であります。
  - ・グループ集合教育年12回以上
    - 4月～12月までの計画件数は9件で、実績は9件で計画達成率は100.0%であります。
    - 9回の開催を行い、受講者数48名でありました。

(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し、運用サポートを実施しております。
- 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～12月までの計画金額 ¥ 16,500千円で、実績は ¥ 19,794千円で計画達成率は119.9%であります。
  - ・保険収入の外販売上 ¥ 5,000千円以上
    - 4月～12月までの計画金額 ¥ 2,300千円で、実績は ¥ 7,972千円で計画達成率は346.6%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月から本番稼働し、12月に全ての開発システムを納入し運用サポートを実施しております。

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携帯電話による登録販売者試験問題集の配信システムを始めました。  
「日本経済新聞」、「日経産業新聞」、「日経のWebサイト「Nikkei Net」」、「北日本新聞」、  
「業界紙2紙(薬日新聞・家庭薬新聞)」に取材記事が掲載されました。

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)

- ①携帯電話による登録販売者試験学習システムを開発しました。(添付資料・・・①)
- ②平成20年度実施 第1回「登録販売者試験過去問題集」の販売を開始しました。(添付資料・・・②)

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	137,040
総資産	171,840	178,730	182,302	196,447
経常利益	3,114	-21,415	2,773	10,224
当期純利益	295	2,330	2,463	8,694
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)

(添付資料・・・①)

医薬品登録販売者試験受験者に最適!!

# 医薬品登録販売者試験受験対策 モバイル版新登場!!

★医薬品登録販売者の資格取得を目指す方に!  
★医薬品配置販売業・ドラッグストア勤務・学生さんなど  
★携帯電話で学習できる簡単・安価な受験対策!

■学習イメージ(1問・1答で着実に実力アップ) ◎富士の医薬品メーカー「くすりの廣貴堂」が編集した問題集の**問題・解説を全収録**

① 携帯サイトにアクセス ② 模擬問題を解く ③ 答えと解説を見る ④ 今日の成績を見る ⑤ どこが弱いかな分析

※パケット通信機能があり、インターネットにアクセスできる携帯電話をご利用ください。  
※携帯電話からのアクセスには別途/ケータイ料金がかかります。(定額制/ケータイサービス課金)

医薬品登録販売者試験受験対策モバイル版には**2つのコース**があります。  
それぞれ自分に合ったコースを選んで学習しましょう。

**1日10問コース** ※契約期間最低3ヵ月

- 学習開始日から毎日携帯にメールが届きます。
- 届いたメールのアドレスにアクセスすると、その日あなたに準備された問題が1日10問出題されます。自分の好きな時間に問題を解きましょう。
- 間違った問題やスキップした問題が繰り返し出題されるので、弱点を自然に補強できます。
- 毎日やらないと問題がどんどん溜まっていきます。毎日繰り返し問題を解くことを習慣づければ、自然と学習する能力が身につきます。

**全問とことんコース** ※契約期間最低3ヵ月

- 携帯サイトには、模擬問題全問があらかじめ用意されています。
- どこからはじめても、どれだけやってもOK。自分のペースで問題を解いていきましょう。
- 学習記録・成績記録で、どこが弱いかと目でわかり、自分の弱点を集中的に学習できます。
- 間違った問題も、正解だった問題も、繰り返し学習できます。たくさん問題を解いて実力アップを目指しましょう。

**3キャリア対応** (docomo・au・softbank)

**お試しはこちら!!**

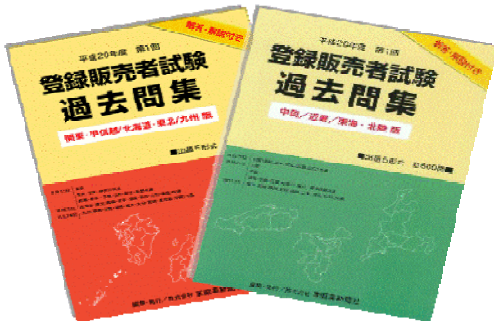
**まずはアクセス!!**

**URLから直接アクセス**

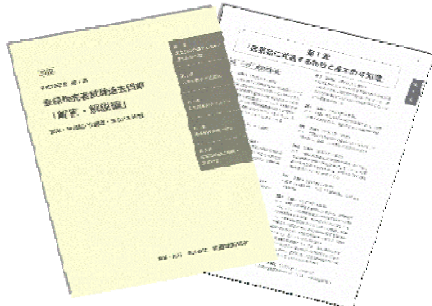
<http://www.koukandou-s.com/tourokuhanbai/k/>

(添付資料・・・②)

平成20年度実施 第1回  
「登録販売者試験過去問題集」  
2冊目出ました!



解説付き解答は別冊になっています!



◆過去問集-1(600問)

- 8/12実施 東京都  
埼玉県・千葉県・神奈川県共通
- 8/20実施 群馬県・栃木県・茨城県・や生試験・新潟県・長野県共通  
北海道・東北ブロック  
(北海道・青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県)
- 8/24実施 九州・沖縄ブロック  
(福岡県・佐賀県・長崎県・熊本県・大分県・宮崎県・鹿児島県・沖縄)

◆過去問集-2(600問)

- 8/26実施 中国(鳥取・島根・岡山・広島・山口)共通
- 8/31実施 大阪  
奈良
- 9/17実施 滋賀・京都・兵庫・和歌山・福井 基本問題共通  
東海・北陸(静岡・愛知・岐阜・三重・富山・石川)

## 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廣貴堂資料館の運営事業、⑥廣貴堂資料館の運営事業、⑦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 主力商品のサンキリDX3000の、企業(CVS・スーパー)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
- ④ 業態に関わらず、新流通等での販売開始(加藤新聞舗・小田急百貨店・テレビショッピング)
- 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 大手問屋と販売企業の活性化する為、展示会に積極的に参加した
- 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キリ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

## 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 10月 新宿小田急百貨店(コスゲ薬局)において廣貴堂コーナー出展
- ③ 10月 富山グラウジーズのPB「グラッ茶」を上市
- ④ 11月 FITネット商談会に参加
- ⑤ 12月 八尾産桑葉サンプル供給を受け商品化準備に入る
- ⑥ 12月 加藤新聞舗において北陸物産のチラシ8万部を配布
- ⑦ 12月 ココストアH21年2月の北陸フェア準備相談

## 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 10月21日 第5回取締役会の開催
- ② 10月17日 登録販売者資格試験において5名合格
- ③ 12月24日 「越中とやま完熟みそらーめん」のプレス発表

## 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	302,926	300,968	345,780	383,948
総資産	78,310	60,322	59,506	113,075
経常利益	-128,610	-15,071	12,066	6,857
当期純利益	-128,690	-15,151	11,984	6,816

(通期)

(通期)

(通期)

(第3四半期)

## 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)

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る。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・育成すべき課題  
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&amp;ホットな情報に関すること)

1. AM会議 12/5,6(本社にて)  
2. モバイル運用研修 10/24  
3. 課題別会議 10/21~23,11/10~11/13,12/10~12/12  
4. 所員面談 12/11~12/17

## 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)

・第二回登録販売者試験 各地域実施 12月~  
・薬販人事異動 10/1  
・メタボリーフ研修 各営業所 10/1~  
・福岡、千葉、広島営業所新規拡張 10/1~

## 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	1,873,070	1,546,959	1,735,700	1,365,627
総資産	1,024,367	943,770	876,250	1,034,364
経常利益	-101,512	-305,205	-91,682	11,938
当期純利益	-124,431	-306,640	-109,274	10,289



## 経営理念(企業価値を示すもの)

広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)

第3四半期は、燃料費高騰等により営業車輛や発送費の経費が嵩みました。又、上半期同様に入替売上が低迷し不況の影響や御客様の配置離れが懸念されます。御客様に対する基本的入替作業を徹底し入替売上向上を目指します。小口商品では熊胆円キャンペーンが成功し入替売上のマイナス分を補う事が出来ました。第4四半期はシーセレクト(総合ビタミン)キャンペーンを実施し熊胆円同様に売上の主力として実績を向上させて行きます。

## 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)

- ・不況の影響で事業所の御客様が経費削減による商品圧縮や薬箱の引上が増えると思われれます。
- ・平成21年度6月より施行の改正薬事法への対応が最優先課題となります。新法に備え登録販売者の育成や情報の収集、不況等の対策を広貫堂グループ各会議にて議論を重ね、新たなビジネススタイルを確立し、改正薬事法が広貫堂グループにとって追い風となるように努めています。
- ・価格競争には加わらず地域の行事やイベント、ボランティア活動に参加し地域密着型を目指します。

## 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&amp;ホットな情報に関すること)

- ・平成21年2月2日 広貫堂経営道場開設
- ・平成21年2月3日 経営計画策定会議
- ・平成21年2月12日 グループ戦略会議
- ・平成21年3月17日 グループ統括会議
- ・平成21年3月31日 21年度経営方針説明会

## 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)

## &lt;新製品&gt;

- ・スペーシア(解熱鎮痛薬) B分類対応製品(登録販売者)
- ・アイガンα(目薬) B分類対応商品(登録販売者)

## &lt;行事&gt;

- ・平成21年2月10日 新たな医薬品に関する講習会(富山県)
- ・平成21年2月15日 第二回沖縄県登録販売者資格試験

## 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	269,693
総資産	220,278	184,967	259,024	285,306
経常利益	8,190	-27,788	-7,660	-14,623
当期純利益	2,390	-27,830	-7,663	-14,623

(通期)

(通期)

(通期)

(第3四半期)