

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)

当期における売上高は、配置市場における事業環境悪化による販売不振が影響したものの、医薬品製造受託事業の受注量が増大(本事業年度に限定される特殊要因による受注増)したことにより、103億6,944万円余(前期比107.0%)となりました。しかしながら、広貫堂薬品販売株式会社に対する貸倒引当金2億3,000万円余を計上したため、経常利益は3億3,749万円余(前期比89.9%)、当期純利益は2億779万円余(前期比98.1%)となりました。

一方、連結における売上高は、131億6,994万円余(前期比106.1%)、経常利益は7億1,822万円余(前期比109.3%)、当期純利益は6億2,637万円余(前期比174.6%)となり、当期においても売上高経常利益率は目標の5.0%を超える5.5%となりました。

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)

平成21年度の経営計画が3月の取締役会で承認されました。

本経営計画では、少子高齢化、グローバル化、IT化などが一段と進展する中、6月には改正薬事法が施行されるため、スピーディな意思決定と柔軟な対応できるよう、組織を見直し強化いたします。また、各事業ユニットが専門性、独自性、効率性を徹底的に追求し、安定的な収益の創出、グループ利益が最大化する構造への改革を進めていきます。さらに、CSR経営を徹底・強化し、社会への貢献、お客様からの安心・安全・信頼性の向上を目指し、「廣貫堂」グループのブランド強化につなげてまいります。

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 広貫堂が「薬膳ラーメン」に続き「薬膳カレー」を開発し発売しました。27種類のスパイスに6種類の厳選した和漢素材をブレンドしています。(監修:富山大学和漢医薬学総合研究所)。また、体にやさしく且つ美味しい肉ということで、漢方草で飼育されている新生漢方牛を使用しています。県内の洋食店に協力戴き、食べて美味しく、体にもやさしい高級感のあるカレーです。自分へのご褒美に、ちょっとした贅沢をしたいときに、是非ご家庭でもご賞味下さい。
- ② 今年もJ2に昇格した「カタール富山」を応援します。J2に昇格を果たした県民サッカーチーム「カタール富山」と今年もサプライヤー契約を締結しました。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、ホーム(富山)での開催試合には出店販売を行い、サポーターや関係者へ当社製品をPRしております。

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 資本金を増額しました。平成21年1月に実施した第三者割当増資(総額15億円)が予定通り完了し、第三者割当による新株発行に関する取締役会決議公告を行い、調達した15億円の1/2(7億5千万円)を資本金へ組み入れしました。それにより、当社の資本金は平成21年1月19日付けで2,145,000,000円となりました。
- ② 呉羽新工場建設の地鎮祭を実施しました。平成22年3月竣工を目指し、呉羽南部企業団地内に関係者出席のもと、呉羽新工場建設の地鎮祭を執り行いました。当工場はCQD&SE(価格、品質、供給、安全、環境)を満足させ、且つ三極(日、米、欧)対応できる新しい生産拠点として位置付けております。
- ③ 広貫堂経営道場を開設しました。広貫堂の人財育成強化の一環として、次代の経営者育成のための研修システム「広貫堂経営道場」を開設しました。本年は、第一期生として本社執行役員ならびに各グループ会社役員(又は幹部)を対象に2月からその研修カリキュラムをスタートさせました。

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	10,369,448
総資産	15,356,391	14,803,939	14,848,421	17,885,186
経常利益	836,162	768,977	375,372	337,499
当期純利益	511,162	434,693	211,820	207,796
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

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。
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＆ホットな情報に関すること)

1. 1月19日に高志会館(富山市)にて、平成20年度帳主永年勤続表彰式を開催いたしました。永年にわたり、配置販売業に従事された弊社取引先の7名の方々に、西野代表取締役から表彰状と記念品が贈呈されました。
2. 帳主永年勤続表彰式の後、薬事研修、製品説明および登録販売者受験対策の3部構成で研修会を実施いたしました。薬事研修では富山県厚生部くすり政策課の宇崎副主幹から医薬品販売制度について、製品説明では廣貫堂マーケティング戦略本部による和漢生薬製剤や機能性食品について、登録販売者受験対策については廣貫堂産業の守利氏が携帯電話で学習できるモバイル版受験対策システムについて説明を行いました。

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)

新発売およびリニューアル発売製品

＜医薬品＞

- ・ 度脩本方六神丸：中栓を変更し、より使いやすくなりました。
- ・ アリフロミンEX：アリナファイトEBに「パントテン酸カルシウム」を加え、新発売しました。

＜機能性・健康食品等＞

- ・ ビューティースカルプエッセンスローション：頭皮、頭髮に潤いを与えるローションです。
- ・ 蜂温寿：仕様を変更し、リニューアル発売しました。

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)		5,268,468	4,788,776	4,016,863
総資産 (千円)		2,289,791	1,682,894	1,389,621
経常利益 (千円)		40,953	5,008	36,270
当期純利益 (千円)		33,347	2,541	13,740

(通期)

(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す。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、一層強まっています

このような経済環境のもと、当期は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した。

当期は以下に示す14種類の新規商品を市場に上市しました。

100mLドリンク 3アイテム(医薬品・医薬部外品)

30mL・45mL内服液 5アイテム(医薬品)

固形剤 5アイテム(医薬品)

清涼飲料水 1アイテム(500mLペットボトル飲料)

これらの新製品などが当期売り上げに貢献した結果、当期の業績は、売上高2,879,049千円(前期比8.8%増)となりましたが、製造費及び管理費の増加などにより営業利益は14,293千円(同24.2%減)、経常利益は46,331千円(同51.1%減)、当期純利益は28,059千円(同45.6%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。」を基本方針として活動します。

当期に創設したコンシューマ事業部はNB製品の新たな市場作りを行ってまいりましたが、更なる発展を図るために広貫堂のマーケティング戦略本部に事業を移管します。

また、新たな販路を目指すために、メディカルサポート事業部を新設します。

ヘルスケア事業部は、PB・SB製品の販売に特化し、強力で押し進めることにより

更なる事業の発展を図ります

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	2,879,049
総資産	477,702	658,000	734,488	817,564
経常利益	50,275	107,798	90,675	46,331
当期純利益	28,675	54,177	61,570	28,059
	(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
- 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、廣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増加の為、内販売上が増加となりましたが、外販売上が計画よりも減少し、全体としては計画を上回りました。また販売管理費に関しては旅費広告宣伝費、事務用消耗品費等が当初計画より増加となり、営業利益、経常利益は第4四半期としてはマイナスとなるが通期では計画を若干上回りました。

(事業執行面)

①IT事業

- ・「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するためにシステムベンダーと打合せ勢力的に実施しております。
- ・「懸場物語」シリーズを充実する為に、個人・小規模向けソフト「懸場物語・ジュニア」を開発に向けてシステムベンダーと打合せを勢力的に実施しており、数社より導入の確約を貰っております。また、大型販社向けとして「懸場物語」プロの開発を検討しております。
- ・携帯電話による登録販売試験学習システムに過去問題講座を新規に開設しました。
- ・廣貫堂および各グループ会社の新年度(平成21年)対応に伴う基幹システム(財務システム、営業システム)の改修対応を実施しております。

②保険事業

- ・職域における市場開拓を目的とした(株)トラストとの業務提携によりセミナーを毎月開催しております。

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4四半期)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~3月までの計画金額 ¥15,664千円で、実績は ¥4,684千円で計画達成率は29.9%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~3月までの計画件数は3件で、実績は1件で計画達成率は33.3%であります。廣貫堂薬品販売に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を行い次年度以降計画を展開していきます。

- 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～3月までの計画件数は5件で実績は18件で計画達成率は360.0%であります。18軒の法人訪問、個々に顧客カルテ作成、対応を今後販売につながるように活動しております。
- ④廣貫堂ブランド醸成
- ・HP受託1件
 - 4月～3月までの計画件数は1件で、実績は1件で計画達成率は100.0%であります。廣貫堂ホームページの第1次バージョンのリリースをしました。また、4月には第2次リリースとして「Webくすり屋さん」、「くすりとサブリの知っ得百科」および「英語版」をリリース予定をしております。
- ⑤廣貫堂ブランド醸成
- ・eラーニング教材の年間12本リリース
 - 4月～3月までの計画件数は12件で、実績は27件で計画達成率は225.0%であります。
 - ・グループ集合教育年12回以上
 - 4月～3月までの計画件数は12件で、実績は13件で計画達成率は108.3%であります。13回の開催を行い、受講者数69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
 - 通期の計画金額¥25,000千円、実績は¥27,035千円、計画達成率は108.1%です。
 - ・保険収入の外売上¥5,000千円以上
 - 通期の計画金額¥5,000千円、実績は¥11,578千円、計画達成率は231.5%です。
- 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が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過去問題の配信システムを始めました。
登録販売者試験講座:3,095問 受講人数:14人(3人より合格した旨の御礼の連絡を貰う)
- ②「登録販売者試験講座」を「ドラッグマガジン」3月号、「ドラッグビジネス」2月号に広告掲載を実施しました。
- ③日立ユーザー会誌11月号に弊社が掲載される。

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)

- ①7月リリースを目指して個人・小規模向けソフト「懸場物語・ジュニア」の開発を行なっております。
- ②弊社版のISO9001の品質マニュアルを作成・運用および経営品質のアセスメントの実施をしております。また、経営品質の平成21年度報告書の作成と検証、BSC導入による4つの視点の検討に着手しております。

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	平成20年度
売上高	1,036,038	88,207	85,549	89,212	164,378
総資産	420,073	171,840	178,730	182,308	189,983
経常利益	15,057	3,114	-21,415	2,773	6,504
当期純利益	17,080	295	2,330	2,463	4,673
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

注) 平成17年度より医薬品販売からITソリューションを行う事業に変更しております。

★登録販売者の資格取得を目指す方に★

登録販売者試験 ケータイ受験対策
「ケイタ君」登場！！

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答で直ちに実力アップ）

※3ヵ月以上1ヵ月単位のお申込みとなります。

月額 1,260円

（税込み）
いつでもどこでも

こんな方におすすめ

- パソコンが無い人
- 携帯電話があればいつでも学習できる
- 親指一本の簡単操作
- 営業等の外出先で
- 回廊中のちょっとした空き時間にも学習可能
- いつでもどこでも、思い立った時に気軽に学習
- 電車やバスの中など、公共の場で周りに迷惑をかけない学習
- 時間がなかなか取れない人
- たった一問からでも学習可能

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

- 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、その日あなたに学習させた問題が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。

全問とごとんコース

- 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。
- どこから始めても、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、どこが弱いかひと目でわかり、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)

お試しはどちら!!!

まずはアクセス!!

URLから直接アクセス
<http://www.koukandou-s.com/tourokuhanbai/k/>

お申込み・お問合せは下記へ
廣貴堂産業株式会社
〒939-8086 富山県富山市東中野町1-1-1 TEL:076-424-2984 FAX:076-493-0973
詳しくは、当社のホームページをご覧ください。 <http://www.koukandou-s.com/>

問題集のご購入も受け付けています!!

創業以来130年以上続く富山の大手医薬品メーカー「廣貴堂」グループで使われています!!

医薬品登録販売者試験問題集
4冊 4,000円 (税込み・送料別)

「くすりの実習生」で使われている、実績のある教材です。模範問題から、「廣貴堂」の専門スタッフが作りました。

登録販売者試験 PC受験対策
パソコンで学習できる!

いつでも、どこでも!!
インターネットで学習できる!

医薬品登録販売者試験
受験対策! あなたの未来、応援します。

だから、

- 24時間いつでも学習できます!
- インターネットにつながれば、そこが学習スポット!
- 合格レベルの実力が、短期間で身につきます!
- 月額1,500円(税込)
★1ヵ月単位で申し込みます!

パソコンで学習できる!

夢に向かって... さあ、アクセスしよう! <http://www.koukandou-s.com/tourokuhanbai/>

「医薬品登録販売者試験」受験対策教材をパソコンでご提供!
インターネットを通じてあなたの合格を強力にサポートします。

学習方法は簡単!

- 模擬問題と各都道府県で実施された過去問題を収録! 過去問題は順次増やしていきます!
- 予想問題は、すべて解答・解説付き! 問題を解いて、解説を見て、理解を深めます。
- 問題は、1問1答形式でじっくり学習できるものと、本試験と同じ制限時間で行えるものを用意しています。
- システムが問題をランダムに進んで出題するので、毎回違う問題が出題され、自然に実力が身につきます。

まずは、案内ページにアクセスしてみよう!

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

- 医薬品登録販売者試験の全問スケジュールと、各都道府県の案内ページへのリンク情報を提供しています。
- 各都道府県の最新試験情報や、追加・変更通知を随時掲載しています。
- 「お試し学習」で、教材の一部を使ってみることができます。

お試し学習できます!

お問い合わせ先
廣貴堂産業株式会社
〒939-8086 富山県富山市東中野町1-1-1
TEL: 076-424-2984 FAX: 076-493-0973
<http://www.koukandou-s.com/> Mail: manabi@koukandou.co.jp

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 主力商品のサンキヨ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 やくぜんカレーの試食販売を通して、商品露出と消費者への体感機会の創造。
- 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 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ヨの現状位置を確保し、中央本部への足掛かりを確保する。
- ⑤ 「おわら桑摘み茶」「ルイボス茶」等の販促強化を行い、他社製品と差別化し営業展開を強化す
- ⑥ 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。
- ⑦ 業務組織を一部変更し効率化を行う。
- ⑧ 自社単独商品の開発強化を行う。
- ⑨ 販促内容の検討を行う。

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月名古屋丸栄百貨店での富山物産展に出店。
- ② 2月新規事業としてオフィス事業部の準備を行う。
- ③ 2月 コストアでの北陸フェアに協賛。
- ④ 2月 廣貫堂薬品販売と共同で通信販売顧客にたいして北陸のうまいものフェアを開催。
- ⑤ 2月 三菱UFJ銀行主催のビジネスリンクに参加。
- ⑥ 3月池袋三越での富山物産展に出店。

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 1月22日 第6回取締役会を開催。
- ② 2月9日 「やくぜんカレー」プレス発表
- ③ 3月25日 第2回登録販売者資格試験において4名合格。
- ④ 3月31日 臨時株主総会を開催。

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	345,780	478,991
総資産	78,310	60,322	59,506	75,388
経常利益	-128,610	-15,071	12,066	4,112
当期純利益	-128,690	-15,151	11,984	3,980
	(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。常に革新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く予定にしております。

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. 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
5. 全国PM会議	3/19~20

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~
・富山支店新規拡張	2月~

個別業績の概況(第4四半期迄の業績)

	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	1,801,589
総資産	1,024,367	943,770	876,249	965,324
経常利益	-101,512	-305,205	-91,682	14,945
当期純利益	-124,431	-306,640	-109,274	2,779
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)

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)

第4四半期は、秋口に仕掛けていた風邪薬等の使用による入替売上の向上とキャンペーン商品シーレクトの売上げが好調でしたので利益を上げる事が出来ました。特に第4四半期は上半期で大きく出したマイナス分を大幅にカバーしました。しかし、最終月の3月度まで全力で黒字決算を目指して行きましたが、最終的に△352.2万円の計上となりました。本年度赤字決算の反省点や課題点を明確にし優先順位を定め、21年度は確実に黒字決算が出来る様、努めて参ります。

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)

本年度上期、大きなマイナス要因となった懸場数減少に伴う、各担当者の持軒数減少、9月度にはハンディー導入により、不慣れな事から生産性が下がる結果となりました。21年度は減少分及び懸場拡張を図る為に外部新懸を導入し顧客を増やして行きます。又、ハンディーに関しては完全にマスターしているの、ハンディーのバージョンアップ等を視野に入れた生産性向上も検討して行きます。21年度は問題、課題点の改善を図り、ベクトルを揃え確実に利益を上げて行く所存です。

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21年2月～11月 広貫堂経営道場実施
- ・平成21年5月 取締役会
- ・平成21年6月 改正薬事法施行
- ・平成21年6月 株主総会及び取締役会
- ・平成21年7月 グループ経営会議

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)

- <新製品>
平成21年4月 新商品うつくし堂シリーズ「うつくし堂UVベース」発売開始
- <懸場投資>
平成21年度外部新懸委託4,000軒実施
- <登録販売者試験合格者状況>
平成21年2月15日に第2回目の試験が終わり現在合格者数 9名

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	371,795
総資産	220,278	184,967	259,024	288,322
経常利益	8,190	-27,788	-7,660	-9,601
当期純利益	2,390	-27,830	-7,663	-3,522
	(通期)	(通期)	(通期)	(第4四半期)