

平成27年度  
(第3四半期)

## 広貫堂グループ IR情報

### 株式会社 広貫堂

#### ○ 事業の概況 (業績、事業運営等の概況)

(財務面)

売上面では、前年同期比102.2%の実績でした。これは、グループ会社である日本薬剤への売上が前年同期比111.5%となった反面、CMO事業の売上が前年同期比87.4%と伸び悩んだ結果です。

収益面では、経常利益は前年同期比2億9,800万円増加しました。これは、販売管理費において大型設備投資で3億7,400万円増加しておりますが、その設備投資の補助金収入(8億8,300万円)があったためです。

(事業運営面)

12月より呉羽工場顆粒剤量産を開始し、顆粒剤の生産体制が整いました。今後は、錠剤・液剤・丸剤・顆粒剤の4つを軸とした生産体制により、順次生産を拡大してまいります。また、本年度に立ち上げた小矢部アウトレットや高岡イオンモール等のリテール部門においても新商品・新メニューの追加等、様々な工夫を凝らし、新規顧客の獲得を目指しております。

#### ○ 課題への取組み

12月に立ち上げたスキンケアでの新ブランド「MARQUE-PAGE(マルクパージュ)」を展開していき、新しい顧客の囲い込みを狙い、事業を推進しております。また、「付加価値創生による利益創出への変革」というスローガンを掲げ、様々な施策を推し進めてまいります。

#### ○ トピックス、適時情報

- 10月5日 第7回富山野球協会長旗争奪軟式野球大会で広貫堂BCが優勝しました。
- 10月20日 うつくし堂より「からだ用保湿ミルク」を新発売。
- 11月10日 薬を中心に富山にまつわる豆知識やエピソードを包装フィルムに記した「富山飴」を新発売。
- 12月1日 和漢素材を配合したカレー味の「やくぜんカレーチップス」を新発売。
- 12月18日 スキンケアで新ブランド「MARQUE-PAGE(マルクパージュ)」を展開しました。

#### ○ 業績の概況 (広貫堂・単体) (第3四半期、平成27年4月～平成27年12月) (千円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	8,679,992	8,596,369	9,007,734	9,206,447
経常利益	25,345	31,738	-163,110	135,340

### 広貫堂グループ

#### ○ 連結経営成績に関する定性的情報

連結売上高は前年同期比104.5%で推移しました。これは日本薬剤の好調な伸長(前年同期比116.6%)によるものであります。

また、販売管理費は前年同期比108.5%となりました。これは新規大型設備投資による販売管理費が3億7,400万円増加したことによるものです。

経常利益は、前年同期比2億200万円の増加となりました。これは販売管理費増、売上原価における製造経費増があったものの、10月に顆粒剤設備投資に対する補助金収入(8億8,300万円)によるものです。

#### ○ 業績の概況(広貫堂グループ・連結) (第3四半期、平成27年4月～平成27年12月) (千円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	10,799,805	10,685,089	11,177,733	11,677,827
経常利益	-151,612	178,082	-149,604	53,116

平成27年度  
(第3四半期)

## 広貫堂グループ IR情報

グループ各社

### 薬都広貫堂 株式会社

○ 事業の概況 (業績、事業運営等の概況)

(財務面)

売上高は前年同期比97.7%の21億1,000万円となりました。しかしながら、虔脩本方六神丸S、熊膽円S、100mLドリンクを含む自社重点製品が好調に推移しているため、第2四半期より赤字幅は縮小しております。

(事業運営面)

配置市場のニーズに応じた企画提案・販売活動を積極的に推進し、また、製品とサービスを融合させた、新配置ビジネスモデルの構築に取り組み、業績回復につなげてまいります。

○ トピックス、適時情報

新発売製品(10月~12月)

- ・化粧品 : うつくし堂 からだ用保湿ミルク
- ・栄養補助食品 : なめらかグルコサミンゼリー

○ 業績の概況 (第3四半期、平成27年4月~平成27年12月)

(千円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	2,650,010	2,379,516	2,160,283	2,110,208
経常利益	46,623	6,078	93,809	-6,950

### 日本薬剤 株式会社

○ 事業の概況 (事業運営、業績等の概況)

(財務面)

売上高は、100mLドリンクの販売増や清涼飲料水など新製品の販売が寄与し、前年同期比116.6%の43億6,100万円となりました。経常利益は前年同期比167.9%の4,400万円となりました。

(事業運営面)

昨年のような天候不順も無く、暖冬傾向もあり100mLドリンクなどの売上は順調に推移しました。

○ トピックス、適時情報

新発売(4~12月)

- 医薬部外品 100mLドリンク 2アイテム
- 医薬品 葛根湯内服液45mLタイプ 2アイテム、葛根湯内服液30mLタイプ 1アイテム
- 解熱鎮痛薬 3アイテム、乗り物酔い止め 1アイテム
- 食品 500mL清涼飲料水 1アイテム

○ 業績の概況 (第3四半期、平成27年4月~平成27年12月)

(千円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	3,606,619	3,822,744	3,739,808	4,361,423
経常利益	95,106	77,791	26,261	44,100

平成27年度  
(第3四半期)  
グループ各社

## 広貫堂グループ IR情報

### 広貫堂薬品販売 株式会社

#### ○ 事業の概況 (業績、事業運営等の概況)

(財務面)

第3四半期(4月～12月)では売上高前年同期13億800万円に対し12億4,100万円、前年同期比94.9%となりました。利益面では前年同期△1億3,500万円に対し△9,500万円にて推移しました。

売上面での減少の要因は、7月末にて静岡・沼津・広島・福岡の4営業所の売却により△1億円となっております。また利益面では売上高の減少による売上総利益の減少△4,200万円、また経費面の減少により△8,400万円となりました。

(事業運営面)

エリアごとの経費の見直しを行い、賃料が高かった板橋営業所を自社ビルのある世田谷に移動し、営業効率を高めるとともに、出張旅費の低減を行った。また北海道地区、大阪地区で高騰していた旅費をエリア見直しを行い効率化をはかった。

#### ○ トピックス、適時情報

第3四半期より今後の売上の柱と位置付ける入浴剤「温乃湯(はるのゆ)」の配置を開始しました。また金沢大学と共同で「体質コンシェルジュ」の仕組みを作り、顧客の利便性を高めつつ将来の継続顧客になっていただくための取り組みを開始しました。

#### ○ 業績の概況 (第3四半期、平成27年4月～平成27年12月)

(千円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	1,488,220	1,494,250	1,308,843	1,241,787
経常利益	-154,592	-81,104	-134,981	-95,074

### トキワ広貫堂 株式会社

#### ○ 事業の概況 (業績、事業運営等の概況)

(財務面)

販売面においては、前年同期比98.1% 予算計画比93.5%となりました。経費面につきましては、販売費及び一般管理費等のコスト削減に努めて前年同期比83.7%となりました。経常利益は、△122万に対して△436万となりました。

(事業運営面)

11月より水素水浄水器「ヒューマンウォーター」の取り扱いを行い、今までの配置以外の顧客へのアプローチを行いました。又風邪の需要期前に、葛根湯内服液、感冒薬、ファイトタイムの説明配置を行いました。

#### ○ トピックス、適時情報

1. 平成27年10月22日10:00よりトキワ廣貫堂株式会社第4回取締役会が開催されました。

#### ○ 業績の概況 (第3四半期、平成27年4月～平成27年12月)

(千円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
売上高	173,062	164,628	166,305	163,132
経常利益	-20,875	-18,593	-18,375	-4,364