

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、医療機器、化粧品、清涼飲料水の製造、販売、輸出及び輸入
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、1876年の創業以来134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)

今年度上半期における純売上高は、前年比267百万円(105.3%)増加、計画比 28百万円(99.5%)となりました。また、経常利益は、前年比 209百万円(30.1%)、計画比 315百万円(22.3%)となりました。これは、ドリンク等の比較的薄利の製品の製造、及び呉羽新工場のための先行人員採用等で製造原価、売上原価の増加、開発部門の人員採用等件費の増加、グローバル事業展開等営業経費の増加などの理由によるもので、経常利益率は1.69%にとどまり、目標の5%を達成することができませんでした。

下期は、主要製品及び風邪薬を中心とした営業展開等で売上及び利益の増加を目指すとともに、本年度の目標である「製造コスト20%削減」を推し進める一方、一般管理費においても経費節減に邁進してまいります。

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)

平成21年度の経営計画で盛り込んだ施策が実際の事業環境変化に対し、適切に機能しているのかどうかを検証し、その上で目標と現実のギャップをうめる手段とスケジュールの明確化の徹底を図りました

なお、それらは経営の意思決定会議(執行役員会、常勤役員会及び取締役会)の中で審議され、その結果はグループ経営会議や経営トップからのマンスリーレポートにより全社へ周知徹底されました。

また、前述のスピーディな解決には経営情報のタイムリーな周知徹底が重要になることから、7月から社内イントラネット上に経営情報の一部を速報版(5日毎)として情報開示を始めました。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト＆ホットな情報に関すること)

富山空港店がリニューアルオープンしました

改装工事のため、6月29日から7月6日まで一時休業しておりました富山空港店が、富山のくすりをメインにして、「薬都300年 時代を超えて」をコンセプトにリニューアルオープンしました。

空港にお越しの際には是非お立ち寄りください。

ISO9001認証登録更新のお知らせ

当社は、2009年7月に認証取得(2006年8月取得)後、初めての更新審査を受審しました。

その結果、審査機関であるムディ・インターナショナル・サーティフィケーションより2009年8月5日付けで認証登録の承認を頂きましたので、お知らせいたします。

なお、今回の認証登録の承認に関する変更点は下記の通りです。

- (1)適用規格 ISO9001:2000 ISO9001:2008
- (2)認証登録範囲 従来の医薬品、医薬部外品及び健康食品・飲料の研究・開発、製造に「販売」を追加。
- (3)認定事業所 従来の本社・本社工場、滑川工場に「春々堂」と「富山空港店」を追加。

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)

BCP(事業継続計画)への取組

執行役員会全メンバーに事務局(総務人事G)を加え、BCP策定プロジェクトを立ち上げました。

プロジェクトの中で、BCPに必要な企業リスクや想定事象を洗い出し、審議・検討した結果、今回のトライアルリスクとしては「新型インフルエンザ」で進める事に決定しました。現在、その対策マニュアル等の整備を進めております。

新製品開発状況

第2四半期における製品開発状況は、新規申請が3件及び承認が8品目、また一部変更申請は、4件(漢方210処方効能・効果見直しを1件として)であります。今後も順次、申請にてまいります。

廣貫堂コンセルジュWebサイトのご案内

平成21年7月7日から、廣貫堂コンセルジュWebサイトがスタートしました。廣貫堂製品や健康に関する情報、相談また商品購入に是非お役立てください。

アクセスは以下になります。

PC版 <http://www.koukandou.co.jp>

携帯版 <http://www.koukandou.co.jp>



また廣貫堂ホームページ(<http://www.koukandou.co.jp>)からもご利用になれますので、どうぞご覧下さい。

新製品紹介

『葛根湯内服液「廣貫堂」2』…昨年度配置向けに品目拡大となりました葛根湯内服液1日2回服用タイプです。

『ネオ真治ゴールドカプセル』…生薬のゴオウやかぜで失われやすいビタミンC・ビタミンB1・B2を配合した総合感冒薬です。

『サンリキソライト』…タウリン3000mg配合で、カロリー14.1kcalに抑えた低カロリーの医薬品ドリンクです。

個別業績の概況

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	9,990,252	9,689,964	10,369,448	5,357,832
総資産	14,803,939	14,848,421	17,885,186	19,725,364
経常利益	768,977	375,372	337,499	90,337
当期純利益	434,693	211,820	207,796	45,320
	(通期)	(通期)	(通期)	(第2四半期)

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. 配置用医薬品、医薬部外品、健康食品、医療機器、化粧品、清涼飲料水等の卸売販売。
2. 配置販売業における資材提供ならびに保険、許認可手続きの支援。

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、富山本社、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)廣貫堂経営戦略室及びマーケティング戦略本部と連携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。

取引先別の営業戦略の立案と実施

お客様が求める商品の導入

改正薬事法に対応できる社員の資質向上

取引先に対する経営的なアドバイス能力取得

債権管理と回収強化

懸場保全と廣貫堂製品のシェア拡大

今回の薬事制度の変更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及び業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

< 製品関連 >

葛根湯内服液「廣貫堂」2 新発売

配置品目拡大にともない、葛根湯内服液1日2回服用タイプの葛根湯内服液「廣貫堂」2を発売しました。

< 薬事法関連 >

薬事法施行規則の一部を改正する省令(平成21年2月6日付)第二百十九条の二(法第五十九条第三号に規定する医薬部外品の表示)により、「医薬部外品」という表記を「指定医薬部外品」へ順次変更します。

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)

7月8日 午後1時からメルパルク東京(東京都港区)にて「第2回 次世代を担う配置販売経営者セミナー」を開催、全国から約50名の配置販売経営者が参加しました。

今後の配置販売におけるビジネス展開
あなたの成功と満足に寄与する配置システムのご紹介
新発売製品のご紹介

パネルディスカッション
広貫堂産業株式会社
株式会社広貫堂

広貫堂グループとしての取り組みを強化することにより、付加価値を高め、配置販売経営を側面から支援し、業界の発展につなげます。来夏に第3回を開催予定しております。

個別業績の概況

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高 (千円)	5,268,468	4,788,776	4,016,863	1,802,772
総資産 (千円)	2,289,791	1,682,894	1,389,621	1,309,661
経常利益 (千円)	40,953	5,008	36,270	22,907
当期純利益 (千円)	33,347	2,541	13,740	13,306

(通期)

(通期)

(通期)

(第2四半期)

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、医療機器、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、(株)廣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、メディカルサポート事業部を創設しました。メディカルサポート事業部では、新たな市場作りを推進します。
- ・ヘルスケア事業部では、各ポランタリー(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き続き行います。
- ・20年度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きましたが、更なる発展を図るために4月に(株)廣貫堂マーケティング戦略本部に事業を移管しました。

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)

- ・メディカルサポート事業部においては、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。
- ・ヘルスケア事業部は、PB・SB製品の販売に特化し、強力に推し進めることにより更なる事業の発展を図ります

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

- ・メディカルサポート事業部およびヘルスケア事業部では市場ニーズに応えた製品の開発を進めております。
7月より順次製品を上市しています。

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)

- ・新発売(4~9月)
 - 100mLドリンク・・・3アイテム
 - 30mL内服液・・・1アイテム
 - 45mL内服液・・・1アイテム
 - パウチ飲料・・・3アイテム
 - アルミ缶飲料・・・1アイテム

個別業績の概況

単位:千円

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	2,340,489	2,647,227	2,879,049	1,794,830
総資産	658,000	734,488	817,564	1,225,955
経常利益	107,798	90,675	46,331	54,606
当期純利益	54,177	61,570	28,059	32,804
	(通期)	(通期)	(通期)	(第2四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

「お客様の成功と満足に全力を尽くす経営」

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

- 配置販売システム「懸場物語シリーズ3システム」の提供とサービス
- 「医薬品登録販売者試験」の携帯およびパソコンeラーニングシステムの提供
- 「改正薬事法」に対応した医薬品情報提供システム「メディブック」の提供とサービス
- IT教育支援、配置員の教育システムの支援とサービス
- 配置販売企業向けの経理システム
- 損害保険および生命保険の代理店による安心と安全の提供

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2四半期の事業概況は、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大量にあった為に、内販売上が計画よりも大幅増となる。また外販売上、保険売上も計画以上となりました。売上全体としては計画よりも7,794千円増となりました。
- また、販売管理費に関してはソフト開発費が下期にずれ込んでいる為、営業利益、経常利益は計画対比増加しております。

(事業執行面)

IT事業

- 「懸場物語」は顧客要求事項の実現、通信機能の追加、改正薬事法対応、品質向上のバージョンアップをするためにシステムベンダーとの「懸場物語品質向上」プロジェクトは順調に進んでおり、第2フェーズまでリリース完了しており、残りの第3フェーズのリリースは12月末の予定であります。
- 個人・小規模向けソフト「懸場物語・ジュニア」開発は完了し、2ユーザ(神奈川県、富山県の業者)に導入済みであります。今後、顧客獲得に向け廣貫堂グループ会社(薬都広貫堂)の顧客(個人、法人販社)に紹介資料およびアンケート用紙を配布する予定であります。またアンケート内容を元に顧客訪問を実施する予定です。
- 大型販社向けとして「懸場物語・プロ」開発は、概要設計をするにあたり、データの持ち方を分散型と集中型のいずれにするかを検討し、処理パフォーマンス及びライセンス費用面の観点から分散型で設計することに決定しました。また、ハンディ機および画面入力においては、「懸場物語ジュニア」や「懸場物語」の良い部分を継承しつつ、より操作性や運用が簡単になるよう設計中である。
- 医薬品情報提供サービスとして新システム(Medi-Book)を開発しました。また、Medi-Bookの改良版としてFree-Bookの開発に向けて仕様を検討中であります。

保険事業

- 昨年より東京海上日動火災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」と業務提携をスタートし、今春入社の新入社員5名(8件)が成約となる。

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)

課題を明確化、共有化するために、4項目のアカウントビリティを設定し、全社員一丸となって取り組んでおります。その実績(第2四半期)は次の通りであります。

業績の向上(財務の視点)

(1)単年度損益項目(純売上高)

売上目標達成率 100%以上

・純売上目標:101,713千円以上

4月～9月までの計画売上金額は42,246千円で、実績は50,041千円で計画達成率は118.4%であります。

(2)単年度損益項目(経常利益)

利益目標達成率 赤字幅 10,000千円未満

・経常損失予想 14,167千円 利益率=(経常利益/売上高)*100

4月～9月までの計画経常利益は 21,804千円で、実績は 3,957千円で経常利益率は7.9%であります。

顧客満足の実現(顧客の視点)

「懸場物語」ご利用顧客目標 新規10件以上(年度内契約含む)

・売上高:¥10,000千円以上

4月～9月までの計画件数は0件で実績は2件であります。

クレーム・トラブル件数/月

4月～9月までのクレーム件数は10件ありました。

その中で、大きな障害としましては滑川工場の製造端末でウィルス汚染がありました。

改善と成長のために(学習・成長の視点)

一人当りの平均付加価値率 75%以上

・平成18年度～20年度平均 71.4%

4月～9月までの付加価値率は66.8%であります。

改善・改革提案件数(提案件数と効果評価)

4月～9月までの提案件数は143件で、採用提案は75件であります。

業務プロセスの革新(業務プロセスの視点)

ISO9001内部監査評点(全体品質評価)

4月～9月までの実績はありません。

2月に評価を実施する予定です。

顧客要求事項達成率(個別プロジェクト評価)

4月～9月までの実績はありません。

2月にプロジェクト評価を実施する予定です。

導入済システム評価目標達成率

4月～9月までの実績はありません。

2月にシステム評価を実施する予定です。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

医薬品情報提供サービスシステム(Medi-Book)の取材記事が業界紙(株)家庭薬新聞 10月8日 3085号)に掲載される。また、業界紙に広告を掲載する。

医薬品情報提供サービスシステム(Medi-Book)は10月初旬に1台納品予定であり、今後販促活動を行う予定であります。

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)

10月16日開催の当社第4回取締役会において、議案及び報告事項の承認を得ました。

「懸場物語」シリーズの個人向けおよび営業員端末としての「懸場物語・ワン」の開発検討に入りました。

ワンはオンリーワン、ナンバーワン、ベストワンを目指して年内の上市を目指します。

8月3日に広貴堂ふくら雀会が開催され、盛大に広貴堂グループ及び関係お取引先との懇親を深めました。

保険業務部に10月より出向社員(1名)の増員となります。

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	平成21年度
売上高	88,207	85,549	89,212	164,378	50,041
総資産	171,840	178,730	182,308	189,983	186,774
経常利益	3,114	21,415	2,773	6,504	3,365
当期純利益	295	2,330	2,463	4,673	3,369
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)	(第2四半期)

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)

医薬部外品、清涼飲料・その他食品の販売・開発事業、事業所への置き菓子配置事業等を展開し、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)

主力商品のサリキ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。
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。
食品事業らしい、美味しい商品開発。
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。
業態に関わらず、無店舗流通等での販売構築。
既存販売店の保全、新販売口座の獲得。
既存店への販売商品の品目拡大営業の強化。
オフィス事業部 銀座(営)「ワンパクボックス」1,200BOX余設置。
置き菓子運営システム「懸場物語ジュニア」を導入(顧客管理、商品管理)。
オフィス置き菓子事業の早急な口座開発を進める為、委託会社による新懸を開始する。(7月より)

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)

中京での(地元北陸含む)、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中京商圈強化を図ります。
既存口座の売り場充実、新規口座の獲得を行います。
販売店(CVS含む)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います。
マーケティング本部と意思疎通を図り新商品の開発を行います。
北陸CVSでカバー率100%を目指します。
CVS展開は北陸本部と関係を密にし企画提案を行いサリキの現状位置を確保し、中央本部への足掛かりを確保します。
中京にてユニーの店舗状況並びフォローを外部業者に委託し、店舗管理を行っている。又北陸は現場密着型営業の強化を行います。
「おわら桑摘み茶」「レイボス茶」の販促強化を行い、他社製品と差別化し営業展開を強化します。
業務組織を一部変更し効率化を行います。
オフィス事業顧客開拓エリアの集中と廻商の効率化を進めます。
お菓子BOXの新アイテムの選択と導入を行います。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト＆ホットな情報に関すること)

大手量販店での留型商品販売が好調に推移しています。
ユニーアピタとユーストアとの統合にて店舗を拡大しました。
8月に「桑摘み茶」の原料桑葉を八尾町産に切り替えリニューアルを行いました。

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)

7月トーカン総合展示会参加
7月カナカン新商品展示会参加
7月北陸中食秋冬展示会参加
7月ローソン企画「うまいものフェアー富山編お買得フェアー」実施
8月新潟国分秋冬展示会参加
8月ココストアにて「桑摘み茶」の試飲活動実施
9月カナカン秋季総合展示会参加
9月富山市物産振興会マッチングにてファミマ商談会参加
9月アピタにて「桑摘み茶」試飲会実施
9月サークルK、サンクスにて「桑摘み茶」の試飲実施

個別業績の概況

単位:千円

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	300,968	345,780	478,991	172,708
総資産	60,322	59,506	75,388	112,901
経常利益	-15,071	12,066	4,112	-36,563
当期純利益	-15,151	11,984	3,980	-36,644

(通期)

(通期)

(通期)

(第2四半期)

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、医療機器、化粧品、清涼飲料水の製造、販売、輸出及び輸入。
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)

薬事法改正による事業所配置に取り組みを行なう。その一環として世田谷営業所に世田谷第二営業所を設け、事業所を中心に営業展開をする部署を6月に立ち上げました。
中京地区に6月より一宮営業所を新設する。今迄、買い台帳を基盤とした営業所の立上げであったが、今回は新懸けだけで得意先作りを目指します。今後の新規店舗展開に於いてのモデルケース店舗でもあります。

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、販売面 ムケ対策 奇数月対策 第二四半期販売対策 仕掛け商品、水剤の販売標準
販売力標準(小口) 基幹店舗(売上2000万円、営業利益500万円) 課題店舗の赤字解消
改正薬事法による新規売上 チャレンジビジネス 入替の10項目に取り組む。
2、販売管理費面
フォーカス経費 交換薬 車両保険料 広告宣伝費 引上げコストにフォーカスし経費削減に
取り組む。

トピックス(最新ニュースとして当社及び業界などのソフト&ホットな情報に関すること)

1、レベルアップ計画の骨子説明 8/1～ 全店ダイレクト研修
2、各種会議のあり方・運用フローによる対.8/1～
3、下期に向けた組織・人事案作成 9/1～
新任エリア長選考 プレゼンによる 7/22～
4、来期新卒者採用に向けてのガイダンス 9/28～29

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、広貴堂グループ全社の協力で新規事業所紹介を受ける。

個別業績の概況

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	1,546,959	1,735,700	1,801,589	913,083
総資産	943,770	876,249	965,324	1,051,635
経常利益	-305,205	-91,682	14,945	11,902
当期純利益	-306,640	-109,274	2,779	11,237
	(通期)	(通期)	(通期)	(第2四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

広貴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貴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)

医薬品・医薬部外品・医療機器・化粧品・清涼飲料水の製造、販売、輸出並びに輸入
 食品・日用雑貨の販売、輸出並びに輸入
 情報通信システムによる法令、その他の情報提供
 福祉用具の販売
 給食の業務
 店舗販売の業務

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21年度第2四半期を終えて、純売上高20,691万円(103%)、経常利益1,210万円、当期純利益1,199万円となり、実績の好調を維持しています。上半期実績は、入替売上が低迷している中、小口売上が好調で、特に黒酢バーモント、Q10プラス、E剤関係、ゴールドプラセンタの商品に関しては、上半期小口実績の主力商品と成りました。又、新懸拡張計画も外部委託により順調に進めています。

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)

- ・平成21年度上半期において売掛金が増大傾向となり、下半期での対策として新たに下半期売掛金圧縮計画を作成し、平成22年3月末までに大幅な売掛金の圧縮を図る。
- ・不廻り(6ヶ月以上)がなかなか減少傾向に無い事から、平成22年3月度末をデットラインと定め、不廻り圧縮に努めて参ります。

トピックス(最新ニュースとして当社及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9月度より新商品「ゴールドプラセンタ」の商品取り扱いにより、御客様の反響もとても良く売上げに大きく貢献する事が出来ました。
- ・平成21年12月～平成22年3月度まで、うつくし堂シリーズ「シーセレクト」のキャンペーンを実施しますが、新型インフルエンザ流行の懸念もありますので、御客様方の健康促進にお役に立てる商品を目指し、下半期の主力商品と成り得る様に努めて行きます。

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21年11月 8日 沖縄県登録販売者試験
- ・平成21年11月10日 第2回沖縄県医薬品配置協議会主催資質向上研修会
- ・平成21年11月27日 平成21年度第2回トキワ広貴堂取締役会
- ・平成21年12月21日 2025プロジェクト及び広貴堂経営道場成果発表会
- ・顧客創造戦略会議(毎月実施)

個別業績の概況

単位:千円

	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	261,591	266,216	371,795	206,911
総資産	184,967	259,024	288,322	296,283
経常利益	-27,788	-7,660	-9,601	12,109
当期純利益	-27,830	-7,663	-3,522	11,995

(通期)

(通期)

(通期)

(第2四半期)