

## 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)

第3四半期までの純売上高は、前年比177百万円(102.2%)増加、計画比 32百万円(99.6%)となりました。また、経常利益は163百万円となり、前年比 402百万円(28.9%)、計画比 383百万円(30%)となりました。半期IRで説明いたしました状況が若干は改善されたものの、製造原価、売上原価の増加に加え、営業経費も増加したため、経常利益率は2.03%にとどまり目標の5%は未達成となっております。第4四半期は、主要製品の販売、比較的利幅の多い風邪薬の販売が中心となるため売上高及び利益の一層の増加を目指し営業展開を推し進める一方、来年度へつなげるべく「製造コスト20%削減」の推進や一般管理費の更なる削減を全社挙げて行ってまいります。

## 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)

第2四半期総括を踏まえ取り組んできた内容(目標と現実のギャップをうめる手段とスケジュール化及び具体的な行動)の履行状況を常勤役員会で検証し、平成21年度経営計画達成に向けたラストスパートへの取組み事項を明確化しました。  
さらに、1月には前述の結果を各責任部門(本社各部門及びグループ各社)と共通認識する場として、常勤役員会メンバーとの個別ヒアリングを実施しました。  
また、平成21年6月の改正薬事法により全面解禁となった事業所配置を全社の活動方針に掲げ、積極的な顧客拡大化を図ってまいりました。

## 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&amp;ホットな情報に関すること)

呉羽工場が快適職場に認定されました。  
平成21年12月24日に当社の呉羽工場(平成22年9月稼働予定)が、富山労働局長より事業者が講ずべき快適職場環境の形成に対して適正かつ有効な実施を図る企業として、「快適職場」の認定を受けました。  
この認定は、事業者が作成した快適職場推進計画が、快適職場指針に照らして適切なものであると認定する制度です。  
職場での疲労やストレスを感じる人の割合が年々高くなっている中、職場の実情に応じて今後も「快適職場づくり」に努めていく所存です。

## 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)

薬都広貫堂株式会社と共栄製薬販売株式会社の経営統合  
当社の子会社である薬都広貫堂と共栄製薬販売株式会社(本社:高岡市)は、平成21年12月1日をもって経営統合しました。この統合により配置業界全体の活性化に大きく寄与することになると考えております。  
新製品開発状況  
第3四半期までの製品開発状況は、新規申請が6件及び承認が12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、申請してまいります。  
新製品紹介  
『うつくし堂泡洗顔フォーム』  
プッシュするだけで、キメ細かい泡、心安らぐ香り。  
メイクも皮脂もしっかり落として、洗い上がりはしっかり、なめらかな肌へ。

## 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	8,092,437
総資産	14,803,939	14,848,421	17,885,186	19,995,130
経常利益	768,977	375,372	337,499	163,873
当期純利益	434,693	211,820	207,796	118,855
	(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. 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)廣貫堂経営戦略室と連携して、製品の開発とお客様およ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	取引先に対して経営的なアドバイス能力取得
お客様が求める商品の導入	債権管理と回収強化
改正薬事法に対応できる社員の資質向上	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および業界などのソフト＆ホットな情報に関すること)

弊社は平成21年12月1日、共栄製薬販売株式会社の株式100%を買い取り、完全子会社化し、その後合併を行うこととなりました。  
合併に際しましては、共栄ブランドの継続を大きな責務と認識しております。  
今後は弊社一同力を合わせて社業に精励し、高品質なサービスの提供と、配置業界発展のために努力してまいります。  
みなさまにおかれましては、新たに誕生いたします薬都廣貫堂株式会社に、今後ともご支援、ご指導を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

## 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)

11月4日～5日 メルパルク岡山(岡山県岡山市)、福岡交通センター(福岡県福岡市)にて「和漢薬セミナー」を開催。二日間にわたり、両会場合わせて約100名の配置販売従事者が参加した。

「インフルエンザと葛根湯」 富山大学大学院医学薬学研究部 白木公康教授  
「和漢薬製剤の販売方法」 株式会社廣貫堂 マーケティング戦略本部 問屋佳照

第三四半期での新製品として下記製品を発売した。  
「ネオ真治ゴールドカプセル」 : 第 類医薬品  
「うつくし堂 洗顔フォーム」 : 化粧品 (リニューアル発売)

## 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	2,857,614
総資産 (千円)	2,289,791	1,682,894	1,389,621	1,528,849
経常利益 (千円)	40,953	5,008	36,270	95,648
当期純利益 (千円)	33,347	2,541	13,740	86,046
	(通期)	(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、(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および業界などのソフト&amp;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(4~12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・・・2アイテム
  - 固形剤・・・4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	2,720,975
総資産	658,000	734,488	817,564	1,503,488
経常利益	107,798	90,675	46,331	92,527
当期純利益	54,177	61,570	28,059	70,726
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)

## 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3四半期の事業概況は、次の通りであります。

## (財務面)

- 売上高は、廣貴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¥2,498千円増となりました。
- また、販売管理費に関してはソフト開発費の支払いがずれ込んでいる為に、当初計画よりもマイナス幅が減った為に営業利益、経常利益は第3四半期としてはマイナス幅も減っております。
- また、経費削減等で営業利益、経常利益は当初計画よりもマイナス幅が改善される見込みであります。

## (事業執行面)

- IT事業
  - 個人および小規模向けソフト「懸場物語・ジュニア」開発しました。2ユーザ(神奈川県、富山県の業者)に導入済みであります。
  - 「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為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フェーズに関しては最終のテストを実施しており、1月16日にリリース予定であります。
  - 大型販社向けとして「懸場物語・プロ」開発は、12月より受入テストを開始しており、分散型によるデータ集計やハンディ機器によるデータ送受信などの骨格部分についてはデータの受け渡しができるところまで動作確認済みであり4月納品の第1号ユーザ(法人販社)に向け更なる詳細なテストを行いの納期厳守で行う予定であります。
  - 10月には顧客獲得に向け廣貴堂グループ会社(薬都広貴堂)の顧客(個人、法人販社)410社に向けDMを送し「懸場物語ジュニア」、「懸場物語プロ」の各利用形態に合わせて顧客へアプローチを実施中であります。なお数社より導入を前向きに検討する旨の話をいただいております。
  - 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。1ユーザ(富山県の業者)に導入済みであります。
- 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顧客獲得に努めております。

**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)**

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3四半期)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~12月までの計画売上金額は¥70,154千円で、実績は¥72,653千円で計画達成率は103.6%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~12月までの計画経常利益は ¥20,777千円で、実績は ¥10,845千円で経常利益率は14.9%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~12月までの計画件数は4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~12月までのクレーム件数は14件がありました。

その中で、大きな障害としましては6月に滑川工場の製造端末でウイ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~12月までの付加価値率は63.6%であります。

**改善・改革提案件数(提案件数と効果評価)**

4月~12月までの提案件数は176件で、採用提案は85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~12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~12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~12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およ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。

**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)**

「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。

保険業務部に10月より広貴堂/総務Gからの出向社員(女性:1名)の増員となっております。

**個別業績の概況**

(単位:千円)

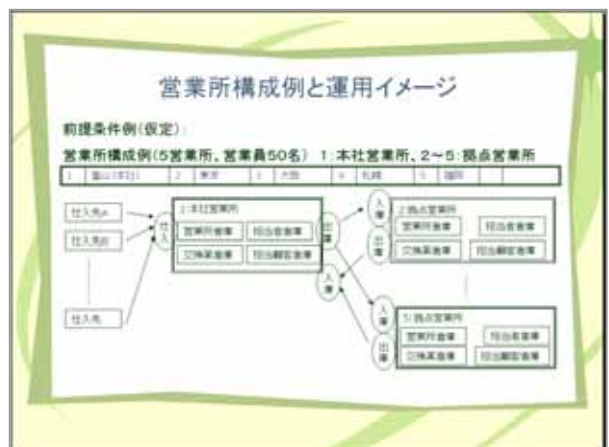
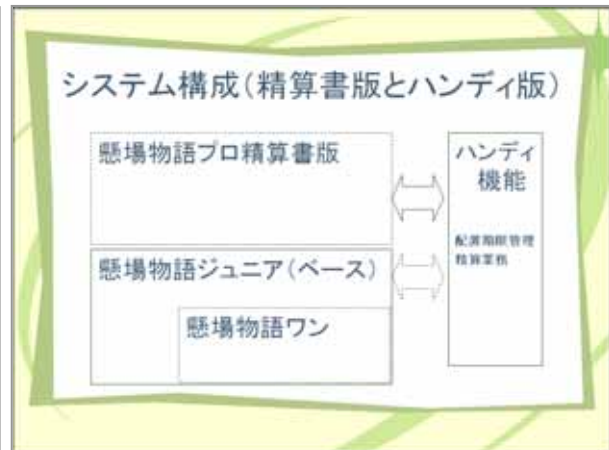
	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度	平成21年度
売上高	88,207	85,549	89,212	164,378	72,653
総資産	171,840	178,730	182,308	189,983	180,036
経常利益	3,114	-21,415	2,773	6,504	-10,845
当期純利益	295	2,330	2,463	4,673	-10,849
	(通期)	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)

# 配置薬販売管理システム「懸場物語プロ」のご紹介！

「懸場物語プロ」は、廣貴堂の医薬品業務のIT化を長年行ってきた廣貴堂産業が、その経験・知識と、最新の技術をベースに開発した「電子懸場帳」です。

### 懸場物語シリーズの特徴

シリーズ名	主な特徴
懸場物語 ハンディ	多営業所を有する販社向け。 (懸場物語プロへ1本化)
懸場物語 ジュニア	1拠点、営業員10人までの販社または、個人事業向け
懸場物語 プロ	多営業所を有する販社向け (今後の主力商品)
懸場物語 ワン	個人様主向け



### ハンディと精算書運用比較

精算書版		ハンディ版	
操作部	主な日次業務	操作部	主な日次業務
PC	入出庫入力(仕入、入出庫)	PC	入出庫入力(仕入、入出庫)
	精算書入力、発行	ハンディ	ハンディ送受信 (ハンディー→PC)
	営業日報	PC	営業日報(週日日報)
		PC	商品ラベル 印刷・貼付(配置期限管理) 得意先ラベル 印刷

- ### 帳票
- 懸場物語プロの全帳票
    - 営業日報
    - 志留一覧
    - 買掛一覧
    - 不都合一覧表
    - 右振一覧表
    - 棚卸記入表
    - 商品売上金額動向表
    - 売上月報
    - 地区別動向一覧表
    - キャンペーン商品一覧表
    - 買掛振込明細表
    - 商品別売上一覧表
    - 全社在庫一覧表
    - 商品別在庫一覧表
    - 商品配送売上状況一覧表
    - 得意先分析表
    - 商品次払月報
    - 売掛残高一覧表
    - 整備帳
    - 担当営業員分析表
    - 商品別売上集計分析表
    - 事業所請求書発行
    - 担当替え処理

## 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)

主力商品のサンリキ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。(マーケティング本部との連携)  
食品事業らしい、美味しい商品開発。(マーケティング本部との連携)  
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(自販機)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。  
オフィス置き菓子事業の年度内撤退決定。

## 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)

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。  
既存口座の売り場充実、新規口座の獲得。  
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。  
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う。  
北陸CVSでカバー率100%を目指す。  
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の現状位置を確保し、中央本部へ足掛かりを確保する。  
CVS店舗へアイテム数の増を目指す。  
中京東海地域(北陸、新潟を含む)の営業基盤の強化。  
企業へPB商品提案中。  
オフィス置き菓子事業の年度内撤退決定。

## 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)

10月アイディック展示商談会。  
10月東海北陸ビジネスマッチング参加。  
10月彦田福井、石川展示会参加。  
11月FITネット商談会参加。  
12月北陸銀行ボーナス企画「やくぜんカレー」採用。  
ホームセンター(DCM)Japanにて商品採用決定。

## 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)

10月 平和堂特招会にて小松、津幡、鹿島、小杉、婦中町店試飲販売会。  
11月TOMISHOP販売参加。  
11月パルフェ、サンショウ、飲料試飲販売会実施。  
11月ピアゴ七尾店「サンリキソDX」試飲販売会実施。  
12月、1月ユニー全店にて特売企画実施。  
ウコンドリンク「ベストファイトウコン」100ml2月上市予定。

## 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	300,968	345,780	478,991	243,856
総資産	60,322	59,506	75,388	88,381
経常利益	-15,071	12,066	4,112	-49,045
当期純利益	-15,151	11,984	3,980	-49,126

(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)

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しました。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を作りました。今後の新規店舗展開に於いてのモデルケース店舗とする予定です。

## 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)

- 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、営業利益500万、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項目に取り組みます。
- 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 引上げコストをフォーカスし経費削減に取り組みます。

## 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)

- 1、和漢薬を中心とした入替施策への舵取り 10月
- 2、第三回取締役会開催 10月23日
- 3、新規事業所紹介でのペットボトル配置での冷蔵庫設置 10月
- 4、和漢薬を中心とした症状別ダイレクト研修 12月

## 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、AMを委員長とした委員会制度の立上げ 11月  
(格上向上委員会、入替向上委員会、廻商軒数向上委員会、紹介顧客委員会)  
毎月委員会会議を開催(委員は各営業所のPM)
- 2、新製品 ウコングミの販売 12月

## 個別業績の概況(第三四半期迄の業績)

	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	1,380,139
総資産	943,770	876,249	965,324	1,073,852
経常利益	-305,205	-91,682	14,945	7,076
当期純利益	-306,640	-109,274	2,779	6,412
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)



## 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)

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3四半期を終えて、11月度までは売上、経常利益とも順調に推移していましたが、課題点であるが売掛金が過剰に増えた事から対策として、12月度単月で売掛金圧縮を一齐に図った為に第3四半期決算が一時的にマイナスとなってしまいました。しかし売掛金圧縮目標額を12月末でクリアした事から第4四半期は通常通りの売上及び利益が見込めますので、最終的に21年度決算は経常利益を出す所存であります。又、回収金額が予定以上に増加した為、資金繰り面では新懸投資予算を借入金なしで賄う事が出来ました。

## 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)

- ・不廻り(6ヶ月以上)圧縮も強化中ではありますが、移転不明等に対する調査が遅れている事から各地域ごとに役所調査提出日を定め計画的に消化して行く様に努めます。(不廻り消化デットライン平成22年3月末)
- ・組織管理体制が弱い事から一時的に営業所体制をフラット型の班体制に変更し、チームとして少人数で管理が行き届く状態を実践中、改善後に元の営業所体制に戻す予定。

## 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事)

- ・平成21年11月 沖縄県登録販売者試験において新たに5名が合格。
- ・平成21年12月 第1期広貫堂経営道場終了。
- ・平成22年 2月 うつくし堂石鹸新発売。
- ・平成22年 4月 うつくし堂コラーゲンドリンク新発売。

## 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)

- ・平成22年1月26日 第3四半期グループ経営会議
- ・平成22年2月9日 第3回沖縄県医薬品配置協議会主催資質向上研修会
- ・平成22年2月12日 平成21年度第3回トキワ広貫堂取締役会
- ・平成22年3月19日 平成22年度経営計画発表会
- ・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	286,977
総資産	184,967	259,024	288,322	277,133
経常利益	-27,788	-7,660	-9,601	-1,824
当期純利益	-27,830	-7,663	-3,522	-2,007
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)