

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130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3四半期における経常利益は前期比101百万円減少となっています。これは、配置卸部門の衰退が「薬都広貫堂」の仕入れに直接影響したものによります。

平成19年度経営計画目標値と比較しますと売上は増収ですが利益は減益となっております。グループ会社においては、「薬都広貫堂」、「広貫堂薬品販売」、「トキワ広貫堂」などが損失状況であり、第4四半期に向けてより業績の向上に努力いたしております。

連結においては、経常利益512百万円余となり、前期比120.3%、86百万円余の増益となり、経営目標である経常利益率5%をクリア致しております。連結売上は、9547百万円余、前期比101.3%、121百万円余の増収で推移しています。

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)

- ①中期5ヶ年経営計画が策定され、1月度の取締役会で承認されました。平成20年度の経営計画の骨子が決定され、今後各部門、グループ会社と協議し計画を作成いたします。
- ②人材育成、後継者育成、管理職育成などの課題を解決するために、第1回2025プロジェクトが最終報告を取りまとめ、その発表会と小沢取締役のセミナーが開催されました。
- ③第3四半期のグループ経営会議およびグループおよび部門の年度方針発表会が開催され、部門長およびグループ社長が第3四半期までの実績や新年度に対する豊富を述べました。
- ④登録販売者の問題集が一部完成し、業者の方々に販売するとともに、社内研修会により、当社社員教育研修にも利用しています。

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当社において確定拠出型年金の導入が決定し、本年4月1日からの運用を目指して制度設計に着手いたしました。一時金の50%を掛金とするもので効率的な運用の指導をしてまいります。
- ②従業員共済会の秋季研修旅行が開催されました。北海道方面の2泊3日コース2回と高山方面日帰りコースが設定され多くの従業員が参加し楽しい日々を送りました。
- ③中期経営計画に立案された新工場建設計画が取締役会で承認され、呉羽企業団地に用地の仮契約を終え、マスコミに構想の概要を発表いたしました。

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当社の化粧品ブランド「うつくし堂」シリーズが好評を博しております。更に、通販やテレビショッピングなどの媒体を通じて広く女性の方々にご愛用をいただきたいと思います。
- ②第3四半期における研究開発活動は、内用液剤16品目(20アイテム)、固形製剤3品目(10アイテム)の承認申請を行っております。期中における研究開発費は250百万円余であります。
- ③六神丸、熊胆円、パナワン、サンリキソドリンク、葛根湯内服液のブランド育成は今期の経営の重点課題として位置付けております。
- 健康セミナーの開催など、期中における市場開発コストは22百万円余であります。
- ④第2回の2025プロジェクトのメンバーの募集と推薦が行われ、新しいメンバーが決定し第1回講義が塩井代表を講師として実施されました。今後社内外役員等が講師となり、理解を深めます。
- ⑤本年度の新入社員の面接官に2025プロジェクトのメンバーなどを参加させ、同じ年代、同じ目線で社員の採用の一助を行う予定です。企業説明会への参加も好評を博しています。
- ⑥新物流システムの構築が正式に決定し、業者が選定され今月キックオフし、詳細設計に着手しています。本年度10月の移行、本稼働を目指します。

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
売上高	10,011,503	10,330,445	9,990,252	7,442,505
総資産	15,329,125	15,356,391	14,803,939	16,312,630
経常利益	507,719	836,162	768,977	480,388
当期純利益	291,237	511,162	434,693	328,788

(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しております。
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5つを掲げ実施を図っています。

- | | |
|----------------------|------------------------|
| 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しています。

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)

11月1日より基礎化粧品シリーズとして3商品を新発売しました。当社ではこの新商品を「うつくし堂」ブランドの立ち上げ商品として、配置薬のブランド商品「六神丸」「熊胆円」と変わらないブランドづくりを目指して販売していきます。

改正薬事法による登録販売者の資質確認試験に向けて、(株)廣貫堂マーケティング戦略本部情報室では登録販売者試験問題集(全4巻)を編集し発行をいたします。取引先には12月20日より第2巻から順次販売を開始しており、受験への準備に取り組んでいます。

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)

1、新製品

医薬品

- ・ジンセンファイトGX 50ml
- ・レディエール(済婦C内服液リニューアル)

機能性・健康食品

- | | | |
|---------------|-------------|---------------|
| ・エブリサポートスーパー | ・DHA+EPA | ・すだちみつく酢ファイバー |
| ・Q10+アスタキサンチン | ・ほほエンジェル | ・海と大地の恵 |
| ・うつくし堂 セット | ・うつくし堂 クリーム | ・うつくし堂 ローション |
| ・うつくし堂 洗顔フォーム | | |

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
売上高 (千円)			5,268,468	3,649,317
総資産 (千円)			2,289,795	2,608,716
経常利益 (千円)			40,957	-32,063
当期純利益 (千円)			33,351	-33,523

(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取扱製品の主体は、健康食品への過度な依存体質から配置廣貫堂の配置販売会社としての自主製品を主体に変えた。②基本的な経営手法は、『訪販的な物売り』から配置の基本である『入替』に変えた。③人事政策は、組織的な人を育てる目的で人事異動を多くして本社の人的交流を図った。④間接事業業務の集中化を図る為に、事務センターを設置した。

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)

i) ①主要6品目(サンリキソドリンク、葛根等内服液、ファイトローヤル、六神丸、熊の胆、パナワン)の一人担当者500千円/月の推進
②入れ替え品目の一人担当者500千円/月の推進
③健康食品一人担当者250千円/月の推進この基本モデルの徹底を図る。
ii) 客先在庫の棚卸思想の徹底を図り、無駄な仕入を削減して交換薬を少なくする。
iii) 効率の悪い営業所の統廃合を行う。iv) 買い帳面の市場投入管理を改善して、売上寄与スピードを上げて行く。v) モチベーションの基本の給与体系は、単品歩合から総合粗利益評価へ変更する。以上の主要な政策遂行を行って、計画損益を達成し過去の負の遺産を一掃して行く。

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課題別会議	10月23日～26日(各エリア) 11月5日～9日(各エリア)
②新人研修	10月2日～3日千葉営業所、10月30日～11月1日枚方営業所
〃	11月28日～11月29日富山営業所、12月26日～27日滋賀出張所
③幹部研修	10月13日～14日(会場:世田谷営業所)
④階層別研修	11月19日～22日(会場:各エリア)
⑤テレビ会議にて課題別会議	12月11日～14日第1回(各営業所)
〃	12月17日～20日第2回(各営業所)
⑥希釈飲料会議キックオフ	12月21日～(各営業所)

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薬販第3回取締役会	11月5日 午後3時～4時15分(会場:広貫堂本館2階会議室)
②テレビ会議システム	12月6日 全店設置完了
③埼玉営業所移転	11月1日 さいたま市見沼区蓮沼1292

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
売上高	2,069,150	1,950,885	1,546,959	1,304,698
総資産	1,013,754	1,023,979	943,770	970,804
経常利益	74,409	-101,513	-305,205	-62,686
当期純利益	61,000	-124,432	-306,640	-78,314
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)

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。

事業の概況(現在の事業運営、業績などの概況を示すもの)

- ・営業部門であるヘルスケア事業部では、各ボランタリー別(付随する大型小売店の直販)に担当を分け、きめの細かい営業活動を行っています。
- ・製造部門では、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、同年5月に自社工場を廃止し、広貫堂などでの委託製造を行っております。

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)

- ・ボランタリーチェーン・グループのM&A、再編を見据えて情報を早急にキャッチし、PB製品、NB製品の商品化を推進します。
- ・NBブランドの商品化を模索し、対応出来る体制をととのえた上で、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&ホットな情報に関すること)

- ・製造販売元日本薬剤の医薬品、医薬部外品を順次製品化しております。
製造販売元日本薬剤の製品(12月末現在)
100mLドリンク・・・12アイテム

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
350mLペット飲料・・・2アイテム
2Lペット飲料・・・1アイテム
鼻炎用内服薬・・・1アイテム
- ・リニューアル発売(4～12月)
100mLドリンク・・・3アイテム

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
売上高	1,644,396	1,730,181	2,340,489	2,162,581
総資産	463,184	477,702	658,000	1,003,069
経常利益	29,322	50,275	107,798	91,369
当期純利益	16,322	28,675	54,177	70,867
	(通期)	(通期)	(通期)	(第三四半期)

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)

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 通販において既存顧客への情報提供を機関紙以外にハガキタイプのDM展開をテスト的に行う。
- ② 企業(CVS・スーパー・メーカー・問屋等)とのコラボ商品開発(PB等)の提案を積極的に行う。
- ③ 消費者に対してメデイ商品の認知度引き上げの作業を継続して行う。(試飲会・イベント参加等)
- ④ 量販店などで大量陳列による試飲会を定期的に提案し実施。
- ⑤ CVSでのサンリキソDX3000の長期定番を図るため、オーナー特売等の販促活動を行う。
- ⑥ 既存店へ販売商品の品目拡大営業の強化。
- ⑦ CVSでのテスト販売を積極的に提案し実施。
- ⑧ 楽天市場での顧客拡大の為にキャンペーンを行う。

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 北陸以外企業に対して本部直ルートの構築を図る。
- ② 一般販売店では廣貫堂コーナー作りを目標として、販促物での商品告知を図る。
- ③ 価格訴求できる医薬部外品ドリンクの商品開発を行う。
- ④ 新商品開発の為にマーケティング本部と一体となって取り組む。
- ⑤ 商品開発に繋げる為に市場調査を随時行う。
- ⑥ 卸問屋、銀行等の展示商談会に積極的に参加し、得意先開拓に繋げる。
- ⑦ 県外に対しては、中京地区を基盤として営業強化を行う。
- ⑧ 産官学による商品開発の強化を行う。
- ⑨ CVSのエリア拡大を図るための、新商品(SB・型止め)開発と提案を行う。
- ⑩ 商品開発までのチェック体制の強化を行う。

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 10月11日FITネット商談会(富山テクノホール)出店
- ② 10月15日マルイチ産商(長野県)商品展示会出店
- ③ 10月17日アルビス・アイデック商品展示会出店
- ④ 10月26日フーズインフォーマット研修会参加
- ⑤ 11月13日UFJ銀行ビジネスリンク名古屋に参加
- ⑥ 11月28日全日食新潟ブロック展示会に参加

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)

- ① 10月1日の人事異動により福島邦光を営業本部長として迎え、林哲也が日本薬剤に異動となりました。
- ② 11月22日23日ワールドカップ富山大会に出店
- ③ 11月23日24日TOMISHOPに協賛
- ④ 登録販売者試験に向けて社員全員で研修会に参加

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
売上高	265,073	302,926	300,968	271,121
総資産	128,055	78,310	60,322	75,695
経常利益	-32,313	-128,610	-15,071	17,594
当期純利益	-32,386	-128,690	-15,151	17,553
	(通期)	(通期)	(通期)	(第3四半期)

経営理念(企業価値を示すもの)

富山のくすり廣貫堂製品の卸売販売業として、配置・食系・薬系ルートを通じて沖縄県民の健康長寿、疾病の予防に役立つ企業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、輸出並びに輸入
- ②食品・日用雑貨の販売、輸出並びに輸入

沖縄廣貫堂は平成16年12月にトキワ広貫堂とともに分社化し、「沖縄県民の健康を考える企業」を目指し、健康に役立つ製品と情報の発信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)

平成19年度第3四半期は減収、減益となります。この原因は販売の大きな柱である配置販売で消費低迷やドラッグストアの影響を受け、前年実績を下回っている為です。この減収、減益は今後も予想されるので、現在、食系・薬系ルートへのシフトを計っています。

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)

配置販売では、トキワ広貫堂とタイアップしてより多くのお客様に廣貫堂製品普及の為、面の拡大を実施しております。又、平行して今年より登録販売者試験が実施されますので、積極的に取り組むことにより、お客様により多くの情報提供ができる様、質の向上を計っています。

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)

- ・登録販売者受験講座開催
- ・登録販売者模擬試験実施

50名の受講者が70%合格率を目指して資質向上に努力しています。

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)

ちゃーがんじゅう健康セミナー(健康で長生き)集客報告

1. 浦添セミナー 平成19年11月11日(日) 160名出席
2. 那覇セミナー 平成19年11月25日(日) 385名出席
3. 南部セミナー 平成19年12月23日(日) 248名出席

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
売上高	67,504	208,372	182,812	104,417
総資産	103,634	65,159	73,134	58,444
経常利益	2,703	9,935	470	-5,092
当期純利益	1,733	6,345	103	-5,133
	(12月~3月)	(通期)	(通期)	(第三四半期)

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)

- ・売上高は、前回のIR情報で報告しました想定外のアクシデントの影響が12月までに挽回できなかったため、第3四半期においても計画を下回りました。しかしながら、現在順調に作業が進んでおり、平成20年2月にはその分の売上が計上できる見込です。
- 一方、経常利益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、計画を大きく上回りました。

事業執行面)

①IT事業

- ・廣貫堂およびグループ会社とプロジェクトチームを結成し、物流・購買各システムの再構築を行うためのベンダー向け説明会を12月中旬に実施しました。(参加ベンダー6社)
- なお、平成20年1月中旬には各ベンダーのプレゼン結果を総合評価し、開発ベンダー選定後、平成20年10月本番開始に向けスタートする予定です。
- ・新生産システムの本番切り替えが大きくずれ込んでいるため、ベンダー側と進捗、課題・問題点をチェックし、早期切り替えを実現させるための進捗トレース会議を11月以降2週に1回の頻度で開催しております。
- 現時点では、2月切り替えを目標に進めております。
- ・グループ会社である廣貫堂薬品販売およびトキワ廣貫堂に対し、7月から行ってきた「懸場物語ハンディ版」導入に向けたヒアリングを12月で終了しました。今後は、平成20年2月に現行システムから新システム(基本版)へ移行し、4月にはハンディ版(暫定仕様版)の導入を進める予定です。

③保険事業

- ・廣貫堂向け「自動車フリート契約」「海外PL」の増収に加え、新たな他代理店との協業化(共同募集)が正式に決まり、その結果収入保険料が大きく伸びました。

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、5つのアカウントビリティ項目を設定し、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。
- a. 自社ソフト類の年間販売件数5件
年間の計画件数5件に対する実績件数は1件で、年間計画達成率は20%です。
補足: 年度末までには受託開発、懸場物語販売、HPコンテンツ制作分で売上を見込んでおり、最終的には目標を達成できる予定です。
 - b. 廣貴堂グループ以外への売上高比率(外販比率)10%超
4-12月までの総売上高(¥63,100千円)に対する外販売上高(¥5,016千円)・・・外販ウエート率は7.9%です。
補足: 年度末までには前項(a項)の売上によって、外販ウエート率は15%を超えるものと思われます。
 - c. 次期につながる顧客づくり施策の100%実行
年間の訪問件数20件に対して実施件数は7件で年間計画達成率は35.0%です。
 - d. グループ連携による損害保険の収入保険料¥15,000千円
年間の計画収保¥15,000千円に対する実績収保が¥13,845千円となり、年間の計画達成率は92.3%です。
補足: 年度末までに更に伸張するものと思われ、計画を20,000千円に上方修正いたします。
 - e. 効果創出につながる企画提案(弊社から廣貴堂に向けた自主提案)の計画100%実施
年間の計画件数6件に対して実施件数は4件で年間計画達成率は66.7%でした。
参考: 4月-12月の計画件数5件に対して実績件数4件でした。

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 11月より廣貴堂本社各部門向けにeラーニングコンテンツの1次配信を開始しました。1次配信したコンテンツは廣貴堂産業で制作した約8分程度の物語風の大変理解しやすい内容(セキュリティに関する内容)であります。さらに、12月にはIT系のコンテンツも配信を開始しました。(年度末までには10コンテンツ以上をリリースする予定)また、平成20年度から実施される「登録販売者資格制度」導入に向け、3月には社内向けにカテゴリ別試験問題や模擬試験を用意する予定です。
- ② 廣貴堂に対し文書の保管手段を「紙」から「電子」へ移行する企画提案を行い、11月より当社の提案内容による運用がスタートしました。本運用により、①保管スペースの削減、②保管文書の廃棄処理コストの削減、③紙出力しないことによるコストの低減および環境への配慮、④目的文書の抽出時間短縮などが図られる予定です。

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)

- ① 11月より企画編集を進めてきた平成20年度版「廣貴堂新聞(第54巻)」を12月初旬に発行しました。
- ② 内部統制の一環として進めてきたマシンルームのセキュリティ(災害対策含む)強化策を12月に実施しました。
参考: ①マシンルーム室温の監視(図1)、②地震によるサーバ機器の転倒による破損障害の防止(図2)、③監視カメラの設置と記録(図3)
- ② 東京海上日動火災との連携ワークにより、新たな他損保代理店との協業化(共同募集)の話がまとまりました。

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
売上高	—	88,207	85,549	63,101
総資産	—	171,840	178,730	183,680
経常利益	—	3,114	-21,415	3,319
当期純利益	—	295	2,330	3,115

(通期)

(通期)

(第3四半期)

参考) サーバルームのセキュリティ(災害対策含む)強化案



図1. マシンルームの温度記録のモニタ画面

本機器は24時間温度監視し、室温が許容範囲を超えた場合サーバー管理者の携帯へメール通知する仕組みの機器である。



図2. サーバの転倒防止治具の設置状況

サーバーの転倒防止治具は震度7まで対応可能である。

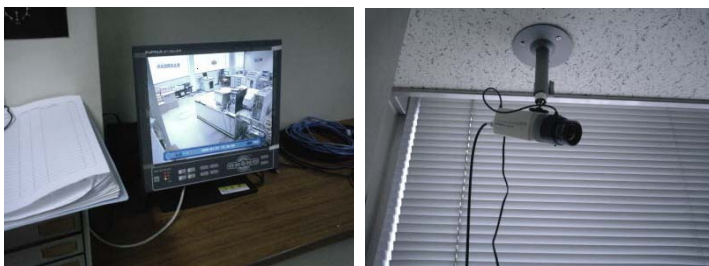


図3. モニタ画面および監視カメラ2台の設置状況

LAN経由で24時間マシンルームの遠隔監視が出来るだけでなく、過去1ヶ月分の監視記録も保存可能である。