



歯科専門商社による歯科診療所のライフサイクルをトータルサポート

- 本社所在地：北海道札幌市白石区菊水上町2条4丁目36-77
- 事業概要：当社の提供価値は「DENTAL SOLUTION」＝「問題解決」と位置付け、開業～廃業まで歯科医院向けに幅ひろサービスを提供
- 常時使用する従業員：84名（2025年3月時点）
- 現在の売上高：48億円（2024年3月期）
- 法人番号：4430001028596
- Web： <https://hokusan-kk.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

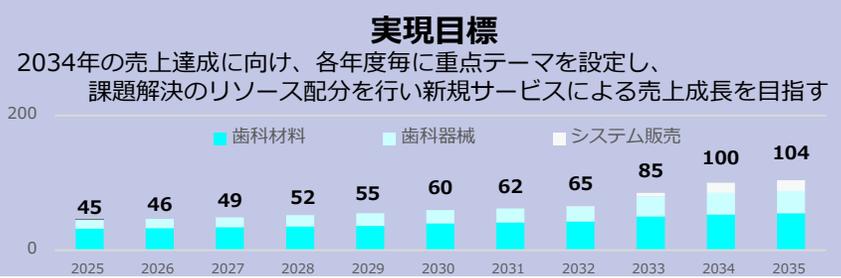


代表取締役
山田 哲哉

歯科機械や材料を売るのではなく、顧客にあった『価値』を創造する企業を目指します

当社は顧客が抱える様々な問題を解決することで、地域歯科医療の発展に貢献している企業です。医療機器のメンテナンスや日ごろ使われる歯科材料の供給は勿論ですが、顧客の本当のニーズは「歯科材料が欲しい」のではなく「患者に安心して治療を受けてもらいたい」「スムーズな治療を行いたい」などにあります。商品を受注しお届けすることが基本という商慣習を見直し、顧客自身も気づいていない潜在的なニーズを引き出すためには、DX化や業務の効率化を推進することが急務です。今までこの業界で全く進んでいなかった「営業の改革」を行うことで、顧客の利便性と社員の成長性を同時に高め、100億円企業を目指すことは十分可能だと考えます。歯科業界のさまざまな課題解決を進め、地域歯科医療の発展や「噛むこと」から始まる健康に貢献するビジネスの創造を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題



- ### 課題
- ・営業活動の非効率性
 - ・収益性の低さと成長鈍化
 - ・付加価値提案営業体制の未整備
 - ・DX（デジタルトランスフォーメーション）の遅れ
 - ・高齢化と地域医療の変化への対応

売上高100億円実現に向けた具体的措置

- ### 目指す成長手段
- ・商品センターの自動化/高度化
 - ・デジタルインフラ強化
 - ・BtoCチャネル（EC）の構築による予防・セルフケア用品販売の拡大
 - ・歯科医院・技工所への業務支援SaaSの提供による収益多角化
 - ・社内人材育成/職能分化による高付加価値提案型営業体制の確立
 - ・新規サービス展開によるIT人材の採用/育成

- ### 実施体制
- ・経営戦略本部：計画全体の統括と進捗管理を担い、部門横断した戦略を推進。
 - ・営業体制の再編：従来の材料営業から、コールセンターを活用した専門性の高い「提案営業」へのシフトを図る。
 - ・支援部門の強化連携：DX推進、商品管理、経営企画が連携し各チームを支援。
 - ・外部連携の活用：札幌未来牽引企業創出事業 SAPPORO NEXT LEADING（札幌市/さっぽろ産業振興財団/支援者）、不動産、税務、人材紹介など外部専門家と協働し、新サービスを強化。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです