



北海道歯科産業株式会社

HOKKAIDO SHIKA SANGYO  
DENTAL SOLUTION 1952

2026年6月15日

各位

会社名 北海道歯科産業株式会社  
(コード番号 7693 TOKYO PRO Market)  
代表者名 代表取締役 山田 哲哉  
問合せ先 取締役管理本部長 神谷 康弘  
T E L 011-813-5556  
U R L <https://hokusan-kk.co.jp>

### TOKYO PRO Market への上場目的の開示について

当社は、株式会社東京証券取引所より発出された通知「TOKYO PRO Market への上場目的の開示のお願い」による要請に基づき、当社の TOKYO PRO Market への上場目的及びその実現状況の評価等について、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### TOKYO PRO Market への上場目的とその実現状況

当社は、企業としての経営体制を整備し、持続的な企業価値の向上を図ることを目的として、2020年11月16日の TOKYO PRO Market 上場後も、以下に示す目的の達成を念頭に取り組みを進めて参りました。その実現状況は以下の通りです。

#### ① 内部統制制度の確立

上場前は「内部統制制度」の確立が急務でありましたが、上場後は J-Adviser や監査法人と連携し、営業面では、予算管理制度の向上、顧客との契約書や帳票類の整備は勿論のこと、報告連絡相談を密にし、個人に依存せず組織の指示系統に基づき判断する仕組みを構築することが出来ました。今後は、経営の透明性をより向上させることと、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでまいります。

#### ② 中長期的な成長戦略の策定と社内体制の整備

営業面では、旧来の体制から脱却を図るべく、上場後は社内に「DX 推進室」を設置し、当社独自の販売管理システムを構築、そのブラッシュアップを続けております。当社のビジョンやミッションを再認識し、「営業の仕組み」を変えることで顧客の満足度を向上させることを念頭に、中長期的な成長戦略を策定し実行してまいります。

また、当社は中小企業庁と独立行政法人中小企業基盤整備機構が主導する「100 億企業宣言」の表明を行っております。DX 化による俗人的な営業手法からの脱却を図り、2034 年度の目標達成を目指しております。

#### ③ 信用力の向上によるステークホルダーとの関係強化

上場会社として認知されることにより、特に販売先である歯科医療機関や仕入先から信頼され、より強固な協力関係が構築できると考えておりましたが、当業界においてはほぼ影響がない状況

です。今後は、宅建業など医療機器の販売に限らない事業において、上場会社としての信用力を活かしてまいります。

④ 採用力の強化

上場企業として認知されることにより、人材確保の面でプラスに働くと予想しましたが、こちらも当業界においてはほぼ影響がない状況です。昨今の人材不足を鑑み、個別の営業活動をコンタクトセンター等に集約するなど、「営業の仕組み」を変えることで、生産性の向上を図ってまいります。

以 上