

## 【歯科医院の経営・新規集患に関する実態調査】

7割が新規集患に課題あり、人手不足のためか8割の歯科医院で院長自らが担当  
チラシなど紙ベースの宣伝は8割減、一方SNS運用は3.2倍増でオンライン上の宣伝に移行  
～ネット広告を半数が導入するも人手やノウハウ不足で難航～

# 1D LeadPlus

あらゆる「ヒト」に向けたデジタルマーケティングサービスを提供するリードプラス株式会社（英語表記：Leadplus Co., Ltd. 本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：小林 治郎、以下「当社」）は、この度、歯科医療者向けメディア「1D（<https://oned.jp/>）」を運営するワンディー株式会社（英語表記：1D inc.、本社：東京都千代田区、代表取締役歯科医師：松岡 周吾）と共同で、全国の歯科医師360名を対象に、歯科医院の経営や新規集患に関する実態調査を実施しました。

調査の結果、約7割の歯科医師は新規集患に課題を抱えており、人手不足やノウハウ不足がその主な要因であることや、約8割の歯科医院で院長自らが新規集患を担当していることが分かりました。また、新規集患にあたって宣伝活動は、オフラインからオンラインへと移行しているものの、効果的な集患方法が確立されていない中、SNSやYoutube広告、口コミサイトへの掲載やリストティング広告などに出稿し、試行錯誤している実態が明らかになりました。本調査に関するレポートは、こちらのURLからダウンロードすることができます：<https://localfolio.leadplus.co.jp/resource/dental-research-202203>

本調査を受け、当社は今後も、予算規模を問わずあらゆるヒトに最適なデジタルマーケティングサービスを提供すべく、テクノロジーの力を活用することでマーケティング課題の解決を目指します。歯科業向けのデジタルマーケティングサービスはこちらをご参照ください：<https://localfolio.leadplus.co.jp/lp-dentalplan>

### ◆主な調査結果

#### ①約7割が新規集患に課題

「忙しくて手が回らない」などの人手不足に関する課題や、ホームページの開設や口コミサイトを利用するも成果が上がっていないことや、「何をしていいか分からない」などノウハウ不足に関する課題が多数。

#### ②約8割は新規集患を院長が担当

新規集患の主な担当者を聞くと、「院長自らが担当（75%）」が最多。次いで「歯科助手・衛生士・事務員などが兼任で担当（16%）」「マーケティング・広報担当者が担当（13%）」。

#### ③年間の広告宣伝費は「1万円以上～50万円未満（51%）」が最多の一方「広告宣伝費は全く使っていない（23%）」が次ぐ

さらに、年間のインターネット関連費用を聞くと「1万円以上50万円未満（49%）」、次いで「インターネット関連で広告宣伝費は使っていない（30%）」。

#### ④SNS公式アカウントの運用が3.2倍増、折込チラシやポスティングなど紙ベースの宣伝活動は約8割減

過去と現在使っている広告宣伝手法を聞くと、駅などに掲載する交通広告やチラシなどを使ったオフラインでの宣伝から、SNSやネット広告などオンライン上で宣伝に移行している傾向が見られた。

#### ⑤インターネット広告は約5割が経験あり。うち代理店への依頼が20%と最多の一方、自分で実施した経験が18%で次ぐ

さらにインターネット広告への関心度合いを調べると、57%が何らかの関心を持っており、現在実施している、今後積極的に活用していきたい、興味はあるなどと前向きな回答が多かった。

#### ⑥歯科医院の経営実態・回答者属性

各項目の最多は、年間売上「5,000万円以上1億円未満（33%）」、月間患者数「300名～500名（23%）」、新規患者割合「10%未満（50%）」、月間予約率「90%以上（36%）」、保険診療患者割合「70～80%未満（29%）」。

#### ◆調査概要

調査の目的：日本の歯科医院は約70,000医院あり、コンビニエンスストア（約60,000店舗）より多い。人口減少の中、特に都市部においては新規患者の獲得に苦戦する歯科医院も多いと聞く。本調査は歯科医院が集患に抱える課題や、使っている集患手法などを知るためのものである。

調査対象：歯科医療者向けメディア「1D（<https://oned.jp/>）」の歯科医師会員

回収数：378件／有効回答数：360件（有効回答率：95%）

調査方法：インターネットアンケート

調査期間：2022年3月6日～2022年3月11日

#### ◆リードプラス株式会社について

当社は米国の大手インターネット広告代理店であるReachLocal Inc.の日本支社として2011年に営業活動を開始し、当社独自の広告運用システムを用い、Google、Yahoo!、Facebook（リストティング、ディスプレイ、SNS広告）といったWeb広告の運用をシステム化し業務工数を削減することで、少額予算からでもデジタルマーケティングをお客様に提供できるよう取り組んでおります。

2018年10月には日本事業のさらなる発展のため、ニューホライズンキャピタル株式会社より出資を受け資本的に独立しております。システムもより親和性の高いものとして開発を続け、日本の地域に根差した企業の成長を後押ししてまいります。

代表者：代表取締役社長 小林 治郎（コバヤシ ジロウ）

所在地：〒154-0023 東京都世田谷区若林1-18-10-6F

設立年月：2018年10月

資本金：2,500万円（資本準備金除く）

事業内容：デジタルマーケティングサービスの提供

URL：<https://www.leadplus.co.jp/>

#### ◆ワンディー株式会社について

ワンディー株式会社は「歯科医療の価値を最大化する」をビジョンに掲げ、日本最大級の歯科医療者向けプラットフォーム「1D」を運営しています。

歯科医療者に質の高い専門的な情報を届けるメディア運営を基盤に、歯科医院やスタディグループ、企業様向けの関連サービスを展開。日本の歯科医療をより良くすることで国民の健康を向上させ、健康で幸福な社会を実現することを目指しています。

＞1Dサービスサイト：<https://oned.jp/>

代表者：代表取締役歯科医師 松岡 周吾（マツオカ シュウゴ）

所在地：〒102-0074 東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル5F

設立年月：2017年1月

資本金：35,650,000円（資本準備金含む）

事業内容：歯科業向けソフトウェア、情報サービスの提供

URL：<https://www.leadplus.co.jp/> <https://corporate.oned.jp>

#### 【本プレスリリースに関するお問い合わせ先】

リードプラス株式会社 広報担当：山出（ヤマデ）

TEL：050-1745-0948 / FAX：03-6672-4410

E-mail：[pr@leadplus.co.jp](mailto:pr@leadplus.co.jp)