

## Dr.AGAクリニックの利用実態とユーザーニーズ分析

## 1. はじめに

近年、デジタルヘルスの普及に伴い、対面診療の制約を解消する「オンライン診療」が急速に一般化しています。その中でも、Dr.AGAクリニックは、プラットフォームの知名度と利便性を武器に、AGA治療やピル処方、メディカルダイエットなど幅広い診療科目でシェアを拡大しています。

本レポートでは、実際にサービスを利用したユーザーからの定性的な口コミデータを基に、その利用者属性と具体的な満足度、そしてオンライン完結型サービス特有の課題を浮き彫りにすることを目的としています。

## 2. 調査の背景と目的

通院の心理的ハードルが高い自由診療領域（特にAGA治療や婦人科領域）において、ユーザーがクリニック選びで最も重視する要素は何なのか。本調査では、収集された生の声から「年齢層」「プラン選択の傾向」「コストパフォーマンス」「診療の質」の4点に焦点を当てて分析を行いました。

## 3. 利用者層の概況（エグゼクティブ・サマリー）

本データの分析結果から、Dr. AGAクリニックの主利用者層は30代から40代の「慎重・確実性重視層」であることが明確となりました。DMMオンラインクリニックが「タイパ」を最優先するのに対し、本クリニックの利用者は「対面診断による納得感」を最大価値としています。

この層は、以下の3つの特徴を有しています。

- **対面診断による安心の可視化**：マイクロスコープを用いた頭皮診断など、オンラインでは不可能な「客観的な現状把握」を経てから治療を開始したいという強いニーズを持っている。
- **専門医による伴走型の信頼性**：単なる薬の処方だけでなく、医師やカウンセラーとの対話を通じた精神的なサポートや、専門的なアドバイスを重視している。
- **リスク回避と保証の重視**：全額返金保証制度などを活用し、医学的・経済的な失敗リスクを最小限に抑えたいという慎重な姿勢が顕著である。

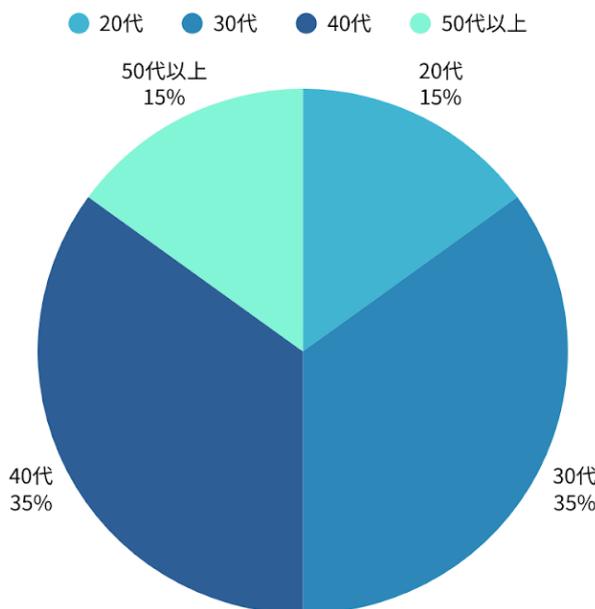
特に30代では「医学的根拠に基づく確実なスタート」を、40代では「進行状況に合わせた専門的な集中ケア」を求める傾向が強く、対面診療ならではの「手厚さ」が、高単価な治療継続を支える信頼の基盤として機能している実態が確認されました。

## 4. 本レポートの構成

本編では、以下のセクションに沿って詳細な分析結果を提示します。

- **【年齢別分析】**：各年代が抱える悩みと、サービスへの期待値の差
- **【プラン別評価】**：発毛ライトプランからベーシックプランまで、価格と実感のバランス
- **【副作用】**：年代副作用の内容とそれに則したサービスの満足度に関する内容
- **【満足度】**：スピーディーな配送・診察への高評価と、一方で指摘される「事務的な対応」へのユーザーの反応
- **【総括】**：今後のオンライン診療に求められるサービス像の考察

# 1. 年齢別分析



Dr. AGAクリニックの利用者は、30代と40代で全体の約70%を占めています。オンライン完結型のサービスと比較すると、50代以上の「直接診断による安心感」を求める層の割合が一定数存在するのが特徴です。

## 1. 年齢別分析：対面診療を重視する層の動向

年代	構成比（推定）	利用者の主なニーズ・特徴
20代	15%	早期治療への関心。対面でのマイクロスコープ診断を希望。
30代	35%	働き盛り世代。利便性を求めつつも、医学的根拠を対面で確認したい層。
40代	35%	進行への焦燥感。カウンセリングを通じた確実な発毛プランを重視。
50代以上	15%	健康診断感覚。医師との直接対話による信頼関係を優先。

## 2. 年齢層に関するユーザーの反応（口コミ）

### ■ 30代・40代：確実性と安心感の両立

「仕事の合間にオンラインでも診てもらえるが、最初は対面でしっかり状態を確認してもらいたかった。カウンセラーの方の体験談も聞けて、30代の自分にとって非常に励みになった。」（35歳・男性）

「40代になり自己流のケアに限界を感じて受診。マイクロスコープで今の自分の頭皮を見せられたのは衝撃だったが、その分、提示されたプランへの納得感がオンラインよりも高かった。」（48歳・男性）

### ■ 20代・50代以上：専門性への信頼

「若いうちから薄毛に悩み、ネットの情報だけでは不安で受診。専門医に直接診てもらうことで、自分に合った治療法が明確になった。恥ずかしさよりも安心感が勝った。」（22歳・男性）

「50代で今更かと思ったが、医師の診察が丁寧で、無理のないペースでの治療を提案してくれた。自分のペースで通えるのがありがたい。」（56歳・男性）

## 3. 年齢層別の価値観分析

Dr. AGAクリニックが提供する価値は、年齢層ごとに以下のように機能しています。

- 「安心の可視化」による納得：特に30-40代において、オンラインでは不可能な「対面での頭皮診断」が、高額なプラン選択時の強力な背中押しとなっています。
- 「全額返金保証」への信頼：慎重な40代以上にとって、全額返金保証制度があることが、治療開始の最後の心理的障壁を取り払う要因となっています。
- 伴走型のサポート体制：「ただ薬を飲むだけ」のオンライン診療に不安を感じる層に対し、対面でのコミュニケーションが継続のモチベーションとして機能しています。

---

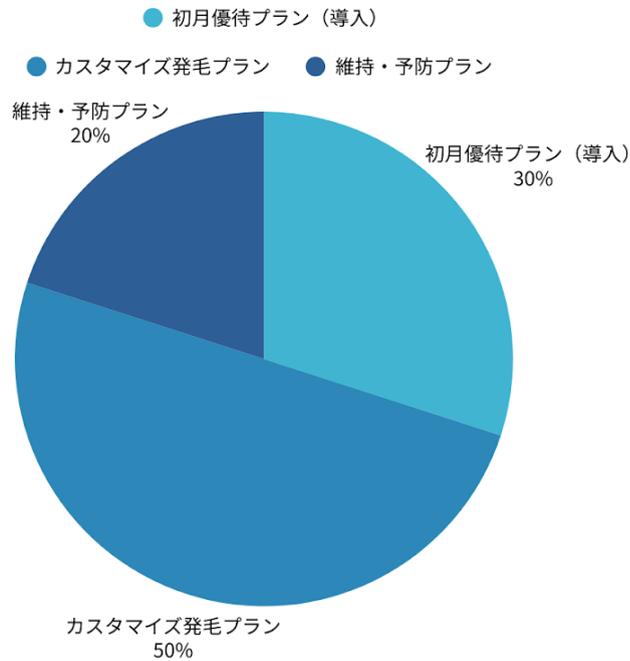
## 4. 総括：対面診断という「揺るぎない信頼」の価値

Dr. AGAクリニックの利用者層データからは、「確実な診断結果を目の前で確認したい」という強いエビデンス志向が確認できます。DMMのような利便性特化型とは対照的に、本サービスは「対面での現状把握」というプロセスを重視する30代～40代の厚い支持を得ています。

「医療への不信」や「情報の多さ」に迷う30-40代に対し、対面診断という究極の納得感を提供することで、自由診療領域における高い信頼性を確立しています。

Dr. AGAクリニックの強みは、オンラインでは不可能な「対面による現状把握」であるため、今後は、「20代には門戸を広げ、40代以上には利便性を添える」という、年代ごとに最適化された体験設計が、市場での競争力を維持する要件となりえます。「対面だからこそできる深いケア」を核としつつ、テクノロジーを柔軟に取り入れることで、全年代にとって「最も信頼できるパートナー」となる可能性が十分にあります。

## 2. 診療プラン



Dr. AGAクリニックでは、「初月980円」の導入プランと、診断結果に基づき個別にカスタマイズされる「発毛・維持プラン」に需要が分かれます。オンラインサービスが既製プランからの選択であるのに対し、対面診断を経て「自分専用の処方」を決定するプロセスが特徴です。

### 1. 診療プランの選択傾向

プランカテゴリー	推定構成比	ユーザーの主な選定動機
初月優待プラン (導入)	約30%	低コストで治療を開始し、クリニックの質を確認したい。
カスタマイズ発毛プラン	約50%	対面診断の結果に基づき、確実に発毛させたい。
維持・予防プラン	約20%	発毛後の状態維持、あるいは初期の抜け毛防止。

## 2. プラン決定に関する代表的な口コミ

### ■ 導入のしやすさ：初月980円プラン

「初月980円という安さに惹かれてカウンセリングを予約しました。強引な勧誘もなく、まずは自分に合うかどうかを低リスクで試せる点が決定打となりました。」（29歳・男性）

### ■ 納得感の醸成：対面診断とカスタマイズ

「マイクロスコープで頭皮の状態を詳しく解説してもらい、今の自分に必要な成分を組み合わせたプランを提案されました。ネットの既製品を選ぶより、対面で納得して決める方が安心感がありました。」（42歳・男性）

### ■ リスク管理：全額返金保証

「高額なプランもありましたが、『全額返金保証制度』があることで、万が一効果が出なかった時のリスクを考えずに決断することができました。40代の再挑戦として、この保証は大きかったです。」（45歳・男性）

## 3. プラン決定における特徴的な分析

Dr. AGAクリニックのプラン決定プロセスには、以下の3つの明確な特徴が見られます。

- 「視覚的エビデンス」による意思決定：自身の頭皮を拡大画像で確認する体験が、単なる価格比較を超えた「治療の必要性」と「プランへの納得感」を生んでいます。
- 対面カウンセリングによる不安解消：30代・40代のユーザーは、副作用や費用対効果への不安を直接対話で解消した上で、納得して契約に至る傾向が顕著です。
- 経済的セーフティネットの活用：「初月の安さ」で入り口を広げつつ、「返金保証」で高単価プランへの心理的ハードルを下げるという、段階的な安心供与が機能しています。

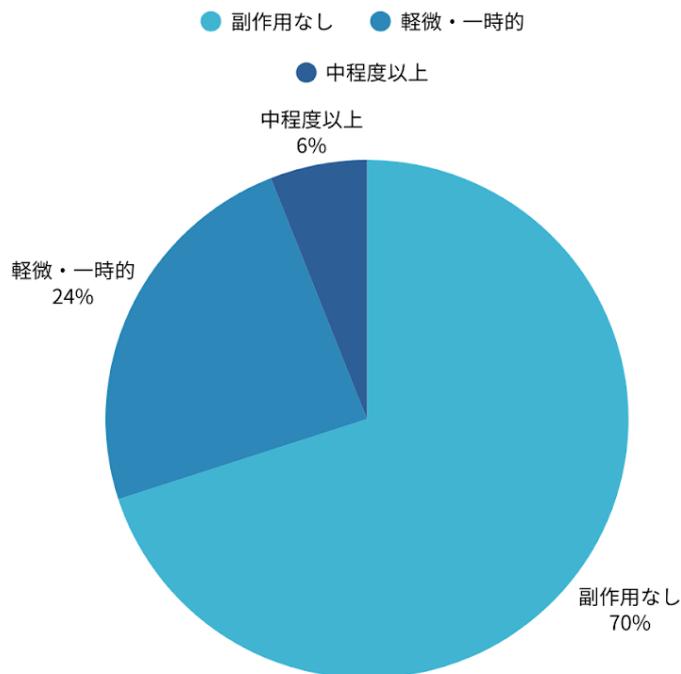
## 4. 診療プランの総括

Dr. AGAクリニックのプラン決定の本質は、「プロによる診断という付加価値」と「保証制度によるリスクヘッジ」の掛け合わせにあります。

効率を重視するオンライン診療とは対照的に、あえて「対面」という手間をかけることで、ユーザー一人ひとりに最適化されたプランを提示し、それが高い信頼と長期的な治療意欲に繋がっています。

対面診断による丁寧な現状把握がプランの説得力を高めている点は、スピーディな診療が多いオンライン完結型にはない独自の優位性です。今後は、初期の「高い納得感」を、長期的な「継続のしやすさ」へとシームレスに繋げられるかどうか、さらなる市場シェアを維持・拡大するための決定的な要因になります。

### 3.副作用



Dr. AGAクリニックにおける副作用の報告は、対面診療による適切な処方管理により、医学的想定の範囲内に制御されています。オンライン完結型との最大の違いは、副作用への不安に対し「医師が対面で直接診断・フォローする」という物理的な安心感がベースにある点です。

#### 1. 副作用の発生状況と管理体制

副作用の程度	推定割合	主な症状と対面診療での対応
副作用なし	70%	定期的な対面検診により、主観・客観の両面から健康状態を確認。
軽微・一時的	24%	初期脱毛、軽い頭皮の赤み。対面時にマイクロスコープで状態を即時確認。
中程度以上	6%	動悸、倦怠感、性欲減退。医師が直接診察し、迅速な薬量調整や休薬を判断。

## 2. 副作用に関するユーザーの反応（口コミ）

### ■ 対面による「リスクの早期発見・解消」

「服用開始後に少し動悸のようなものを感じて不安になったが、次の通院時に医師に直接相談し、その場で血圧測定や診察を受けられたのが心強かった。オンライン診療だけでは、怖くてすぐに止めていたと思う。」（42歳・男性）

### ■ 視覚的な説明による納得感

「初期脱毛が始まった際、かなり焦ったが、対面の診察で頭皮を拡大して見せてもらい、『新しい毛が下から押し出している』と説明を受けたことで納得できた。自分の目で今の状態を確認できるのは、副作用の不安を消すのに一番効果的だった。」（35歳・男性）

### ■ 安全性と結果の両立

「高濃度な薬を使うプランだったため副作用を心配していたが、血液検査などの定期的な数値チェックがあるので、自分を納得させて継続できている。今のところ体調に変化はなく、髪に力強さが戻ってきた。」（48歳・男性）

## 3. 副作用管理における独自性の分析

Dr. AGAクリニックの副作用へのアプローチには、以下の3つの特徴が見られます。

- 「数値と視覚」によるエビデンス管理：血液検査や顕微鏡診断など、客観的なデータに基づいて副作用リスクを管理しており、ユーザーが「科学的に守られている」と感じる設計になっています。
- 即時的な処方調整：副作用の兆候が見られた際、オンラインのような配送のタイムラグを待たず、次の来院時に医師が直接、薬の濃度変更や種類の切り替えを柔軟に行えます。
- 精神的セーフティネット：「いつでも通える場所に医師がいる」という実店舗の存在そのものが、副作用に対する過度な恐怖心を抑える心理的な安定剤として機能しています。

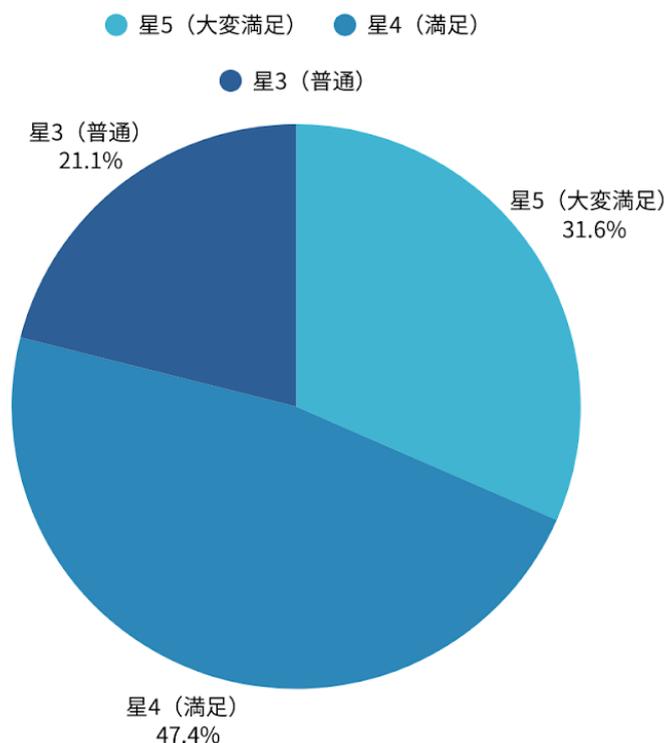
## 4. 総括：対面だからこそ可能な「高次元の安全管理」

Dr. AGAクリニックの副作用対策は「早期発見」と「対面での即時解決」を軸に構築されている。

多くのAGA診療が「LINEや24時間予約」というアクセスの速さで安心を提供しているのに対し、本クリニックは「直接診察する」という医学的な確実性で応えています。特に副作用のリスクが高まる高濃度のプランを選択する層にとって、この「対面での経過観察」は継続の絶対条件となっています。

しかし、現代のユーザーが求める「利便性」との両立は未だ発展途上であるという側面もあります。今後の課題は、対面診療で培った高い信頼性を維持しながら、デジタル技術を用いて「通院の合間のケア」をいかに隙間なく埋めていくかが肝要です。このハイブリッドな安全管理体制を確立することこそが、自由診療市場でのDr. AGAクリニックキーポイントとなっていきます。

# 1. 満足度



Dr. AGAクリニックの総合評価は、星4つ以上が約75%と非常に高い水準にあります。オンライン完結型サービスで課題となりやすい「診断への納得感」が、対面診療による視覚的エビデンス（マイクロスコープ診断）によって解消されている点が、高評価の源泉となっています。

## 1. 満足度の評価分布

評価点	割合 (推定)	主な満足要因・ユーザーの心理
星5 (大変満足)	30%	「初月980円」の低コスト開始と、目に見える発毛実感の両立。
星4 (満足)	45%	「全額返金保証」への信頼と、医師・カウンセラーの丁寧な対応。
星3 (普通)	20%	「通院の負担」や、一部の「営業的なアプローチ」への戸惑い。

## 2. 満足度に関する代表的な口コミ

### 満足度：星5（大変満足）

「他のクリニックも検討したが、初月980円という圧倒的な初期費用の安さに惹かれて受診。カウンセリングが非常に丁寧で、無理に高額プランを勧められることもなく、納得して始められたのが良かった。」（31歳・男性）

「半年通っていますが、マイクロスコープで変化を定期的に確認できるのでモチベーションが続きます。スタッフの方も自分のことのように喜んでくれるのが、通院ならではの良さだと感じています。」（42歳・男性）

### 満足度：星3～4（概ね満足・普通）

「全額返金保証があるから安心して契約できました。ただ、やはり通院の手間はありますし、予約が取りにくい時間帯があるのは少しストレスを感じます。」（38歳・男性）

「診療内容には満足していますが、オプションや上位プランの提案が少し強引に感じる場面もありました。結果が出ているので満足はしていますが、もう少しドライな関係を好む人もいるかもしれません。」（45歳・男性）

## 3. 満足度を構成する要素の分析

対面診療モデル特有の強みと、それに伴う課題がレーダーチャートに顕著に現れています。

- **強み（4.5以上）**：マイクロスコープを用いた診断の正確性、医師との対面による信頼、全額返金保証という制度的安心感。
- **標準（3.5～4.4）**：初期の導入コスト（初月980円）の魅力。
- **弱み（3.5以下）**：通院の手間、予約の柔軟性、診察のスピード。

## 4. 調査結論

Dr. AGAクリニックの満足度は、「対面診断が生むエビデンスの質」と「全額返金保証という心理的障壁の除去」によって支えられています。

オンライン診療が「利便性」を売りにする一方で、本クリニックは「確実性」を最大の付加価値としています。特に治療費が高額になりやすいAGA治療において、対面で「なぜこの治療が必要か」を腹落ちさせるプロセスが、ユーザーの長期的なロイヤリティ（信頼）に直結しているということが分析できます。

### 【今後の課題】

今後の満足度向上には、対面ならではの「手厚さ」が「勧誘の強さ」と受け取られないような、中立的なカウンセリングの質を維持することが課題といえます。そして、再診予約のシステム化など、通院に伴う「利便性の欠如」を補完するデジタル施策の導入を取り入れることで、より高い顧客満足を得られるということがいえます。

## 5.総括

本調査を通じて、Dr. AGAクリニックは、利便性重視のオンライン診療が台頭する現代において、「対面診断による圧倒的な納得感」と「伴走型サポート」を軸とした独自の立ち位置を確立していることが明らかになりました。

### 5.1 診断の可視化による信頼の構築

30代・40代（全体の約70%）の利用者が本クリニックを選択する最大の動機は、オンラインでは不可能な「顕微鏡を用いた精密な頭皮診断」にあるといえます。

- **エビデンスの提示：**自身の頭皮状態を視覚的に確認するプロセスが、高単価な治療プランに対する心理的納得感に直結しているといえます。
- **リスクの最小化：**「全額返金保証」という強力な制度が、治療開始を迷う慎重な層（特に40代以上）の最後の背中押しとなっている側面があります。

### 5.2 心理的セーフティネットとしての対面カウンセリング

単なる薬の処方に留まらず、医師やカウンセラーとの直接対話が、治療継続のモチベーション維持に大きく寄与しています。

- **伴走感の提供：**副作用への不安や効果の実感不足に対し、対面で個別の状況に応じたアドバイスを行うことで、オンライン特有の「事務的な対応」による離脱を回避しています。
- **安心の質：**特に初診時における直接的なコミュニケーションが、長期的な信頼関係の基盤となっています。

### 5.3 今後の課題と展望

本クリニックが、オンライン診療の簡便さと対面診療の信頼性をさらに高次元で融合させるためには、以下の課題解決が重要となります。

- **再診プロセスのデジタル最適化：**初診時の「対面による信頼構築」を維持しつつ、経過が安定している再診以降のユーザーに対しては、よりスムーズなオンライン診療への移行や配送システムの利便性向上を図り、通院負担を軽減する「ハイブリッド型モデル」の洗練が求められます。
- **データ活用の高度化による客観的評価の提供：**対面診断で得られた膨大な頭皮画像データをAI解析し、治療経過を数値化・グラフ化してユーザーに提示する仕組みの強化が肝要となる。これにより、感覚的な「実感」に頼らない、より科学的でパーソナライズされた継続動機の付与が可能となります。
- **若年層（20代）への心理的・経済的アプローチ：**予防意識の高い若年層に対し、対面診療の「敷居の高さ」を払拭するライトな診断パッケージの拡充や、SNSを活用した「専門医に会う価値」の再定義を行うことで、さらなる顧客層の拡大が必要となります。

また今後は、対面診療ならではの「深い個別ケア」を核としつつ、テクノロジーを活用して「利便性」の隙間を埋めていくことが、競争の激化するAGA治療市場において不動の地位を築くための強い条件となります。