



# ＼ 実例付き / ホームページ制作 費用対効果



Denis tech Co., Ltd.



# 新規患者1人が1年でもたらす利益

1人の新規患者が年間でもたらす利益は

**18,000円**



新規患者

$$\times 6,000\text{円} \times 3\text{回} = 18,000\text{円}$$

※1

※2

1人の新規患者が年間でもたらす利益

※1 一般的な歯科の平均診療単価（患者1人あたりの平均単価）で1回の診療に残る利益

$$\frac{7,500\text{円}}{\text{平均診療単価}} \times \frac{0.8}{\text{診療材料費等の原価が20\%}} = 6,000\text{円と仮定}$$

（平均診療単価や原価率は地域、治療内容により異なるので多少のずれはご考慮ください）

※2 年間の平均来院回数

定期検診やメンテナンスで年間平均3回来院されると仮定

# HP作成費用を回収するために必要な患者数

初年度の広告費(制作費用+SEO対策)が150万円だと仮定すると

**月に7人の新規患者 ※1**

が来れば1年でHP制作費用が回収できる

※1 1年間で必要な患者数は  $\frac{1,500,000\text{円}}{\text{初年度広告費}} \div \frac{18,000\text{円}}{\text{1人の新規患者が年間でもたらず利益}} = \text{約83人/年と仮定}$

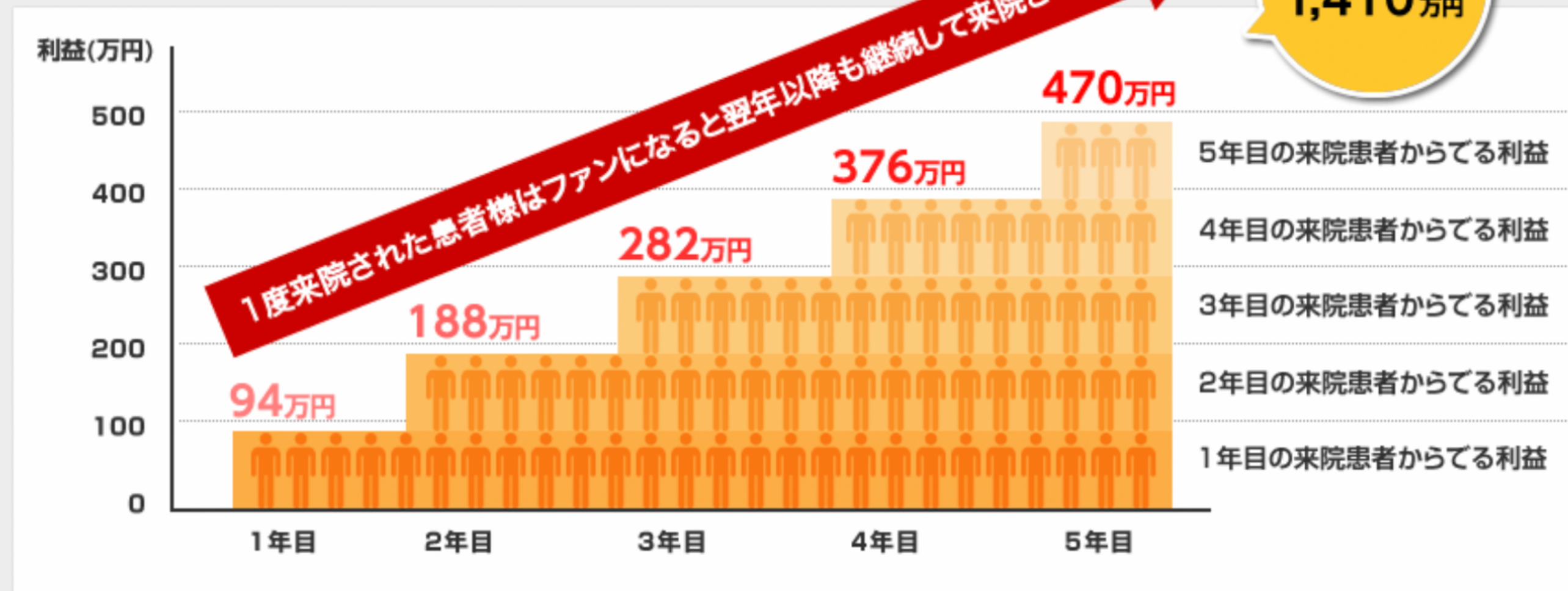
1ヶ月で必要な患者数は  $83\text{人} \div 12\text{ヶ月} = \text{約7人/月}$

ここでは保険診療のみの計算なので自費診療も含むとかなり余裕を持った費用の回収ができます。

# 2年目以降の利益

ホームページで継続的に新患獲得を狙うと  
2年目以降の利益UPにつながります。

【5年間、新患が月に5人増えた場合の利益】



# 実際の事例①

## 事例1.千葉市 T矯正歯科

HPを見て1ヶ月で  
**20人の新規患者**が来院

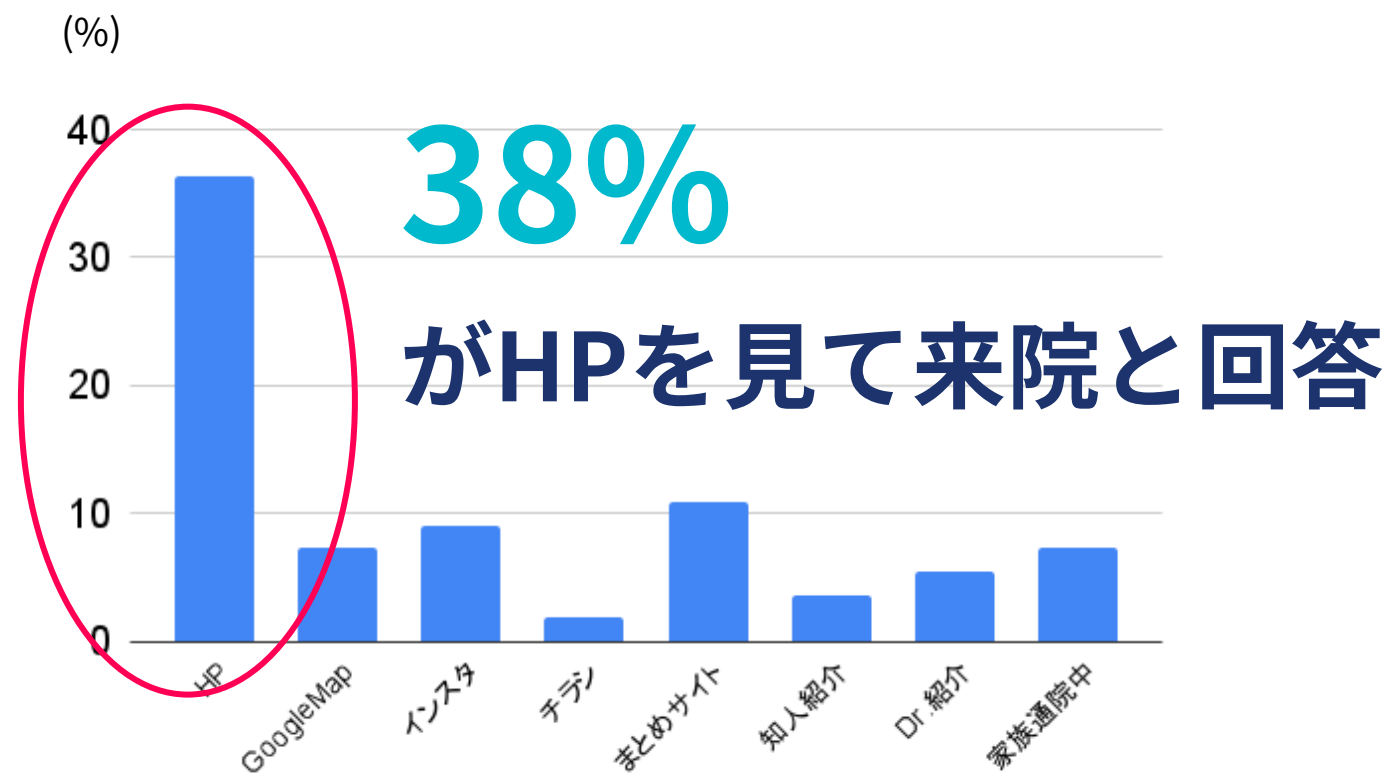


表1.千葉市 T矯正歯科 来院のきっかけのアンケート結果

## 事例2.東京千代田区 J歯科

HPを見て1ヶ月で  
**26人の新規患者**が来院

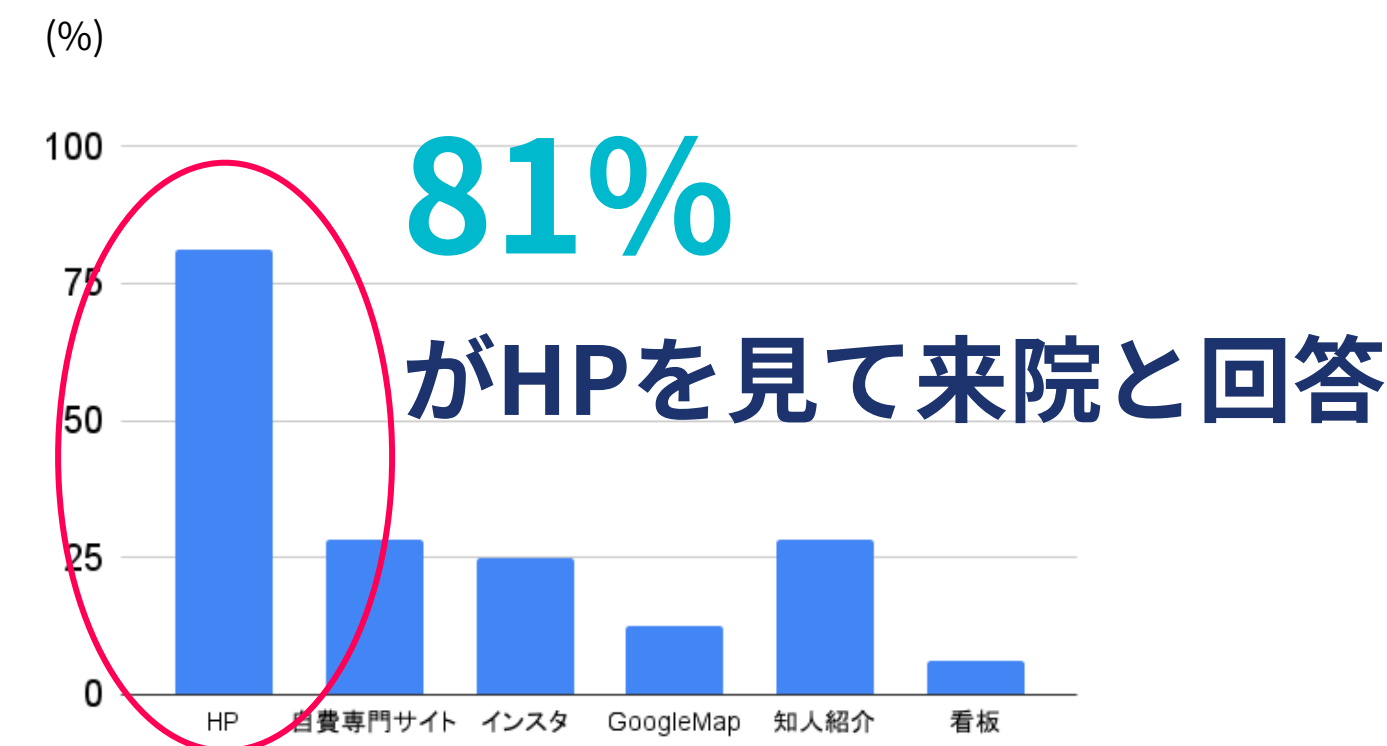


表2.東京千代田区 J歯科 来院のきっかけのアンケート結果 (複数回答可)

# 実際の事例②

## 事例3.松山市 二番町デンタルオフィス様



ホームページを開設して2ヶ月で  
**新規患者が3倍 (23人増)**

開業歴の長い老舗の二番町デンタルオフィスは、ホームページを持ったことがない医院でした。レベルの高い精密根管治療が特徴の当院は、新ホームページ立ち上げにあたり、根管治療のページを最大限に目立つ配置を採用。

地域密着型の老舗医院でしたが、ホームページ制作後は新規顧客が月平均で20人アップに成功しました。

医院の強みを活かしたホームページが完成したことで、これまでにない集患率が実現しています。

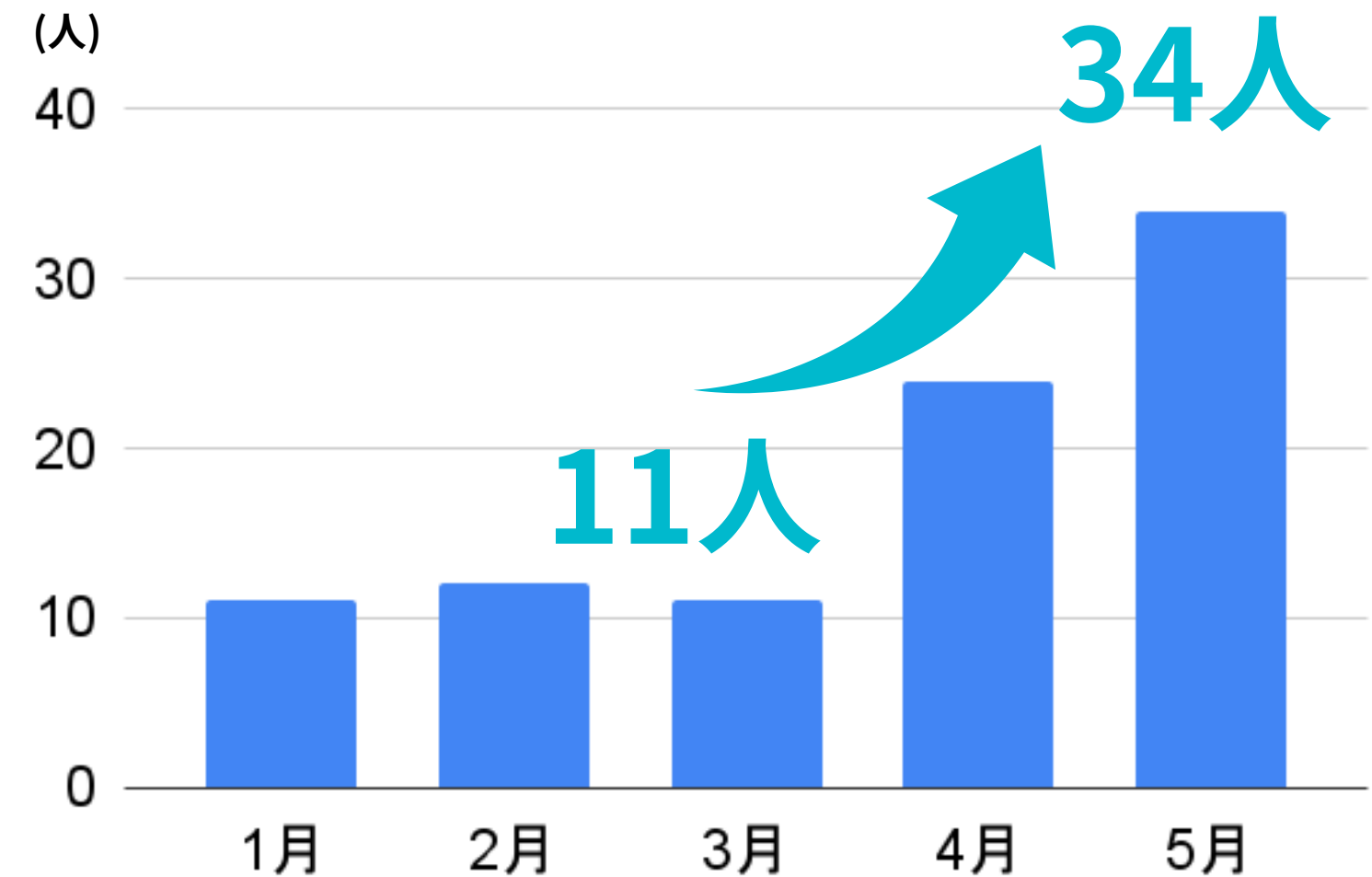


表3.松山市 二番町デンタルオフィス様 新患の人数 (2023年4月にHP開設)



ホームページはこちら >> <https://nibancho-do.com/>

この度は資料ご覧いただきありがとうございました。

この資料を見ている間に、ひょっとしたら弊社からお電話が入っているかもしれません。  
もし、ご興味があり、まだご連絡がないようでしたら下記よりお電話いただくと幸いです。



Denis tech Co., Ltd.