

株式会社アイ・エム・ジェイ

東京都目黒区青葉台 3-6-28

上席執行役員社長兼 CEO 竹内 真二

## いい歯の日 調査レポート

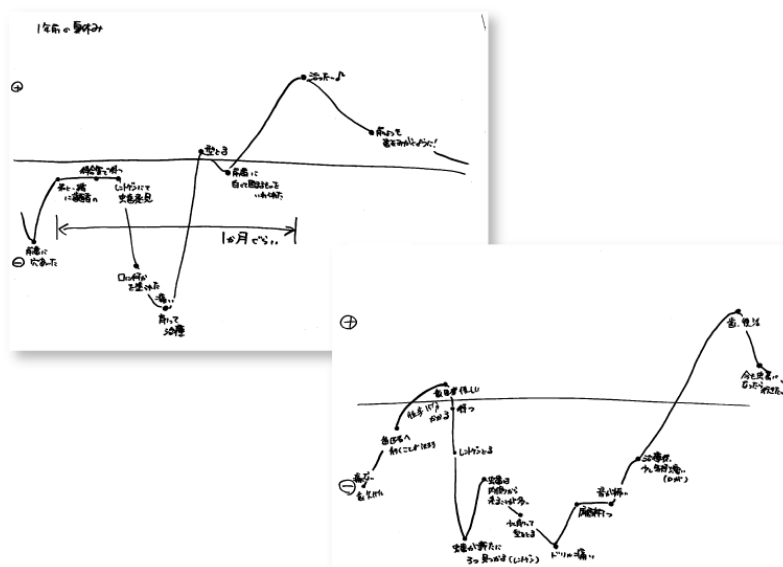
# 若者は歯科に行くと思われると考える

-IMJ 開発「感情曲線インタビュー™」で若者の「予防歯科」に関する本音を調査-

デジタルマーケティングを支援する、株式会社アイ・エム・ジェイ（本社：東京都目黒区上席執行役員社長兼 CEO：竹内 真二 以下、IMJ）は、IMJ が開発した定性調査・デザインリサーチのための手法「感情曲線インタビュー™」を用い、若者の「予防歯科」に関する調査を実施しました。

本調査の結果、若者は「歯科医師によるケア（プロケア）、および自ら自宅などで行うケア（セルフケア）との両立が行われておらず、またその必要性も認知されていない」および「その前提となる正しい予防歯科知識が決定的に欠如している」という課題が明らかになりました。

<感情曲線インタビュー™ 回答サンプル>



## ■調査概要

調査方法 : 「感情曲線インタビュー™」  
調査対象 : 20歳～23歳大学生男女 ※独自調査パネル 50名程度  
調査期間 : 2016年9月3日  
調査テーマ : 予防歯科にまつわる体験  
調査担当 : 株式会社アイ・エム・ジェイ R&D室 太田・赤石

## ■調査結果サマリー

特徴的な事象として、下記の3点があげられます。

### ① 自ら行うケアがおろそかであっても、それによって歯の健康に影響があるとは認識していない

そもそも歯に関する正しい知識を持っておらず、またその必要性も感じていないため、ケアに関する情報（例：良い歯磨きの方法やアイテムなど）について伝えてもほとんど訴求しておらず、直接的に購買行動にはつながっていない可能性が高い。

（具体的な発言の一例）

- ・歯医者から帰ってからは言われたことはあまり気にしていない
- ・少し放置していても歯はすぐには悪くならないから大丈夫では？

### ② 「歯科へ行くだけで元通りの歯になる」という認識がある

本来予防歯科・口腔衛生的な観点からは虫歯や歯周病など、歯の病気になる“前”に行かなければならない歯科医の存在が、認知的に遠いものになっている。

（具体的な発言の一例）

- ・「どうせ虫歯できるし・・・それなら歯磨きなんてしなくてよいのでは？」
- ・「今の時代歯医者に行けばすぐ治してくれるだろうから痛くなってから行けばよい」

### ③ 歯医者で「怒られた」という記憶が、治療を遠ざけている

通院など、いざ歯科医師とのコミュニケーションが発生する段階においては予防ではなく治療が目的となっているため、その段階で予防活動の不備などを指摘される（「怒られる」と体感している）ことに対して強い違和感や恐怖感が存在している。

（具体的な発言の一例）

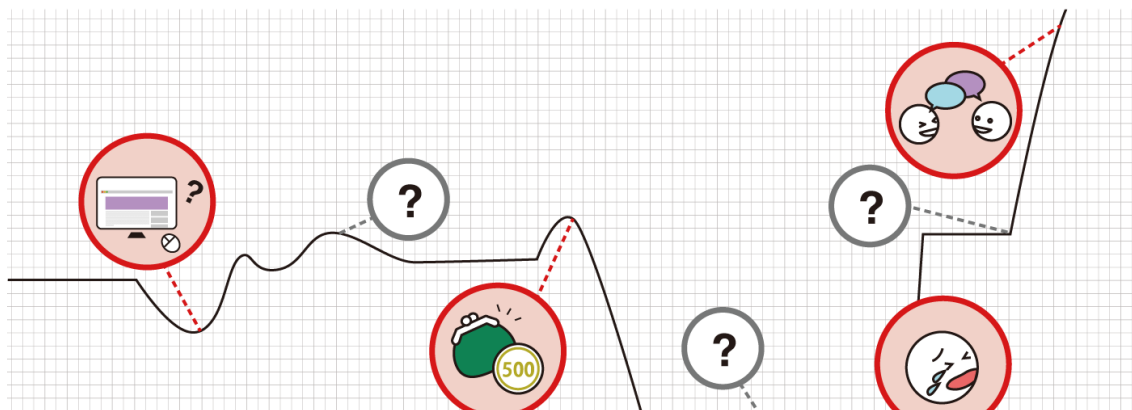
- ・ 歯医者で歯磨きの仕方が悪いことを怒られるのが嫌でずっと行かなかった
- ・ 通っていた歯医者 докторがやめていて、新しい歯医者に行って「なんでこんなにひどいの？」等文句をいわれたくないので数ヶ月虫歯を放置した

## ・ 調査結果からの示唆

大学生にとって「歯のケア」に対する意識が低く、また実際に症状が現れた際に取りべき行動や解決策については非常に心理的な壁があるため、歯の健康のために本来取るべき行動を起せないでいる。今後は、この心理を変えるための解決策が求められる。

## ■ 「感情曲線インタビュー™」とは

「感情曲線インタビュー™」は、定性調査の「デプスインタビュー※」をベースに「感情」「時間の流れ」の軸を加え、特殊なフォーマット上への記録を行うことにより、無意識に回答していない意識・記憶も取得可能にする、IMJ 独自で開発した手法です。従来、志向性の高い買い物や、高価なものの買い物のことは記憶に残りやすい一方で、興味のないものや安価なものには記憶に残りにくく、インタビュー結果として上がりにくい傾向があります。そのような興味のないもの・安価なものといった断片的な記憶の収集を可能にします。これにより本調査の対象である、行動と言語が伴わない若者に対しても、精緻なデータの取得を可能にしました。



※デプスインタビューとは師匠に教えを乞うように、相手の話に合わせて根掘葉掘り質問をしていき、深い返答を引き出すインタビュー手法。単なる行動や表面的な説明だけではなく、「なぜそうしたのか？」「どのようにそうしたのか？」を聞き出す。非構造化インタビュー手法の一つ。

---

## ■「感情曲線インタビュー™」をはじめとする研究開発の協力パートナーを募集

現在、IMJ では「感情曲線インタビュー™」をはじめとするサービスデザイン手技法の研究開発及び実証実験にご協力いただけるパートナー様、クライアント企業様を募集しています。お気軽にお問い合わせください。

※文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。※この情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がございますのであらかじめご了承ください。※画面写真データ等をご用意しております。お気軽にお問い合わせください。

## 株式会社アイ・エム・ジェイについて (<http://www.imjp.co.jp/>)

デジタルマーケティング領域において、戦略策定、集客・分析（データ解析・効果検証等）からウェブインテグレーション事業における豊富な知見・実績を強みに「ストラテジープランニング」「アナリティクス」「クリエイティブ」「エグゼキューション」という様々なソリューションをワンストップで提供し「デジタルの力で生活者の体験を豊かにする」という企業ミッションの実現に取り組んでいます。

### お問合せ先

#### サービスに関するお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ

アカウント統括本部 マーケティング&セールス部

TEL : 03-6415-4268 E-mail : [sl-info@imjp.co.jp](mailto:sl-info@imjp.co.jp)

#### 報道機関からのお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ 広報室

TEL : 03-6415-4257 E-mail : [irpr@imjp.co.jp](mailto:irpr@imjp.co.jp)