

スマイルモアでマウスピース矯正をしたことがある方向けのアンケート調査結果レポート

調査期間：2026年8月4日～8月12日 回答数：27人 掲載サイト：お口プラス 作成者：お口プラス メディア制作部 作成日：2026年8月4日（2026年8月12日更新）
アンケートサイト：クラウドワークス 調査方法：インターネットアンケート

スマイルモアでマウスピース矯正をした経験がある27人を対象に、決め手・費用・治療期間・満足度・治療前の不安点についてインターネットアンケートを実施しました。個人が特定される情報（ユーザーID等）は集計元データから除外し、回答内容のみを掲載しています。

1. 回答者の年齢・性別分布

年代	人数	割合		性別	人数	割合	
30代前半	9人	33.3%		女性	15人	55.6%	
30代後半	5人	18.5%					
20代前半	3人	11.1%					
20代後半	3人	11.1%					
40代前半	3人	11.1%					
40代後半	2人	7.4%					
10代	1人	3.7%		男性	12人	44.4%	
60代以上	1人	3.7%					

30代が全体の51.9%を占め、10代から60代以上まで幅広い年代から回答があり、女性が55.6%とやや多い結果になりました。

2. スマイルモアを選んだ決め手

項目	人数	割合	
料金の安さ	14人	51.9%	
提携院の多さ・通いやすさ	4人	14.8%	
口コミ・評判が良かったから	3人	11.1%	
通院回数の少なさ	3人	11.1%	
カウンセリングの説明が分かりやすかったから	2人	7.4%	
オンライン診療に対応していたから	1人	3.7%	

3. 比較検討の状況

比較検討の有無	人数	割合		比較した社数	人数	割合	
比較した	22人	81.5%		2社	11人	50.0%	
				1社	5人	22.7%	
比較しなかった	5人	18.5%		3社	5人	22.7%	
				4社以上	1人	4.5%	

81.5%が他社と比較検討した上で契約しており、価格や実績を見比べて選ばれている傾向がうかがえます。

4. 具体的な比較先（複数回答）

※「比較した」と回答した22人が対象

項目	人数	割合	
キレイライン	12人	54.5%	
インビザライン（通常の歯科矯正）	11人	50.0%	
対面式の一般的な歯科矯正（ワイヤーなど）	4人	18.2%	
湘南美容歯科	4人	18.2%	
その他のマウスピース矯正ブランド	2人	9.1%	
ウィスマイル	2人	9.1%	
スマイルモア	1人	4.5%	

5. 契約した料金プラン

項目	人数	割合	
軽度プラン(想定17～30万円)	15人	55.6%	
中度プラン(想定30～39万円)	11人	40.7%	
重度プラン(想定39万円以上) その他	1人	3.7%	

6. 初診から契約までの総額（税込）

項目	人数	割合	
20万円以上～30万円未満	9人	33.3%	
20万円未満	7人	25.9%	

項目	人数	割合	
30万円以上～40万円未満	6人	22.2%	
40万円以上～50万円未満	4人	14.8%	
50万円以上～60万円未満	1人	3.7%	

7. 当初の見積もり以外の追加費用の有無

項目	人数	割合	
全くなかった	16人	59.3%	
少しだけあった	11人	40.7%	

「全くなかった」が59.3%と多数派で、追加費用が発生したケースの多くは「少しだけ」の範囲にとどまっています。

8. 治療前に気になっていた歯並びの悩み（複数回答）

項目	人数	割合	
ガタガタな歯並び	17人	63.0%	
すきっ歯	7人	25.9%	
噛み合わせ	6人	22.2%	
出っ歯	4人	14.8%	
中心のずれ	4人	14.8%	
八重歯	2人	7.4%	

9. 現在の矯正状況

状況	人数	割合	
矯正は完了し、リテーナー（保定装置）に切り替えている	18人	66.7%	
現在もマウスピースを装着して矯正中である	4人	14.8%	
矯正・保定ともに完了した	4人	14.8%	
治療を中断した	1人	3.7%	

10. 通院ペース・装着期間

通院ペース	人数	割合	装着期間	人数	割合
1～2ヶ月に1回程度	11人	40.7%	6ヶ月以上～1年未満	15人	55.6%
1ヶ月に1回程度	9人	33.3%	3ヶ月未満	3人	11.1%
3ヶ月に1回程度	4人	14.8%	1年以上～1年半未満	3人	11.1%
1～2週間に1回程度	2人	7.4%	3ヶ月以上～6ヶ月未満	3人	11.1%
それ以上	1人	3.7%	1年半以上～2年未満	2人	7.4%
			2年以上	1人	3.7%

「1～2ヶ月に1回程度」の通院が40.7%と最多。装着期間は「6ヶ月以上～1年未満」が55.6%を占め、他の期間帯を大きく上回っています。

11. 実際に感じた大変だった点・デメリット（複数回答）

項目	人数	割合	
装着時間の管理が大変だった	17人	63.0%	
つけ外しが面倒だった	12人	44.4%	
食事のたびに外す手間があった	10人	37.0%	
装着中の痛み・違和感があった	8人	29.6%	
歯磨きの頻度が増えたこと	7人	25.9%	
発音がしにくかった	4人	14.8%	
お手入れ（洗浄・除菌）の手間がかかった	3人	11.1%	
通院までの距離・アクセス	3人	11.1%	
想定よりも追加費用の発生したこと	2人	7.4%	
効果を実感するまでの期間が長く感じた	1人	3.7%	
紛失・破損が心配だった	1人	3.7%	

12. 治療前に感じていた不安（複数回答）

項目	人数	割合	
本当に矯正効果が出るのか	17人	63.0%	
広告の料金表示と実際の総額の差	12人	44.4%	

項目	人数	割合	
口コミ・評判の信頼性	7人	25.9%	
治療期間が延びないか	6人	22.2%	
提携院ごとの対応差	3人	11.1%	
特に不安はなかった	1人	3.7%	

13. 契約前のカウンセリングで聞かれたこと（複数回答）

項目	人数	割合	
歯並びの悩み・要望	22人	81.5%	
費用・支払い方法	22人	81.5%	
リスクや副作用の説明	14人	51.9%	
通院頻度	13人	48.1%	
治療期間の見込み	12人	44.4%	
生活習慣（喫煙・食事など）	6人	22.2%	

14. 契約に進んだ決め手・カウンセリングの印象

契約の決め手	人数	割合	カウンセリングの印象	人数	割合
説明の分かりやすさ	11人	40.7%	とても丁寧だった	20人	74.1%
スタッフや医師の対応の良さ	7人	25.9%			
費用の安さ・明瞭さ	4人	14.8%	普通だった	7人	25.9%
無理な勧誘がなかったこと	4人	14.8%			
治療期間の短さ	1人	3.7%			

カウンセリングの印象は「とても丁寧だった」が74.1%、「普通だった」が25.9%で、不満の声は見られませんでした。

15. 歯並びは想定していた通りになったか

項目	人数	割合	
概ね想定通りになった	18人	66.7%	
想定通りになった	5人	18.5%	

項目	人数	割合
一部不満が残った	4人	14.8%

16. おすすめ度・満足度

他人にすすめたいか	人数	割合	矯正への満足度	人数	割合
どちらかといえば勧めたい	16人	59.3%	どちらかといえば満足している	14人	51.9%
勧めたい	8人	29.6%	とても満足している	9人	33.3%
どちらともいえない	2人	7.4%	どちらかといえば満足していない	2人	7.4%
勧めたくない	1人	3.7%	どちらともいえない	2人	7.4%

満足度は「とても」＋「どちらかといえば」で85.2%と高水準。他人への推奨は「勧めたい」＋「どちらかといえば勧めたい」で88.9%とさらに高く、満足している人の多くが周囲にも積極的に勧めたいと考えている傾向がうかがえます。

17. 回答者の声

価格 「安い料金体系だったので、気軽に始められたこと」
価格 「他のブランドと比べて総額の費用が抑えられたことと、マウスピースの装着感が思っていたよりも快適で、日常生活に大きな支障なく歯並びを綺麗に整えることができた点が一番良かったと感じています。」
効果実感 「以前は笑ったときに前歯の隙間やガタツキが目立ち、口元を手で隠す癖がありましたが、隙間が綺麗に埋まって綺麗なアーチ状になりました。無意識に口元を隠さず思い切り笑えるようになり、久しぶりに会った友人からも「なんか雰囲気明るくなって歯並び綺麗になったね」と褒められました。」
効果実感 「治療前は前歯の重なりや歯並びの乱れが気になっていました。治療後は歯の並びが整い、口元の印象がすっきりしたと感じます。写真を見ると変化が分かり、家族からも自然になったと言われました。」
通院・継続のしやすさ 「通院頻度が月1回程度と少なく、仕事と無理なく両立できた点が良かったです。目立たない透明なマウスピースで周りに気づかれずに矯正でき、LINEでいつでも気軽に相談できたので安心して継続できました。」

カウンセリング対応

「医師を始めスタッフの対応が丁寧でカウンセリングも分かりやすく説明してくれて不安を解消してくれましたし何より適切な治療を行ってくれて結果的に理想的な仕上がりにして頂けた事が良かった点でした。」

改善要望

「広告のような値段ではなかったことです。17万から、のような表記でしたが、実際にカウンセリングを受けて見積もりを出してもらったと、3倍以上の価格でした。それでも他の矯正に比べれば安価なので決断しましたが、これが25万から、などであればもう少し心の持ちようが違ったと思います。」

18. 調査結果からの示唆

まとめ

- スマイルモアを選んだ決め手は「料金の安さ」が51.9%で最多。総額は40万円未満の契約が合計81.5%を占め、比較的リーズナブルな価格帯での契約が中心となっています。
- 「概ね想定通りになった」「想定通りになった」を合わせると85.2%が想定通りの結果を得ており、満足度は85.2%、他人への推奨度は88.9%とさらに高い評価が得られています。
- 追加費用は「全くなかった」が59.3%と多数派で価格の透明性は評価されている一方、契約前の不安では「本当に矯正効果が出るのか」が63.0%で最多。カウンセリングでは「歯並びの悩み・要望」「費用・支払い方法」がともに81.5%で最も多く聞かれており、丁寧な説明（「とても丁寧だった」74.1%）が不安の解消と高い満足度につながっていると考えられます。

※本レポートはお口プラス メディア制作部が実施したインターネットアンケート（回答数27人、調査期間2026年8月4日～8月12日、アンケートサイト：クラウドワークス）の回答結果を集計・分析したものです。ユーザーID等、個人が特定される情報は掲載しておりません。矯正の効果・感じ方には個人差があり、本レポートの内容は回答者個人の感想に基づくものです。