



2018年8月1日
MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社
代表取締役社長 本多 功征

440万人の診療データから生まれた 肌バリア機能の低下したドライスキンをなめらか肌に治療する



2018年10月1日、発売開始

MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：本多 功征 以下、当社）は、2018年10月1日（月）より、「440万人※1の診療データ※2から生まれた」肌バリア機能の低下したドライスキンをなめらか肌※3に治療するOTC医薬品を新発売いたします。



本品は、臨床現場における集団を対象とした、疾患・薬剤の秩序について統計的・科学的な洞察を重ねマーケティングしたOTC医薬品です。

診療データを活用した当社の独自調査において近年、臨床現場におけるヘパリン類似物質(外用薬)の処方患者数は年々増加傾向にあり、特に30代～40代女性はこの傾向が顕著であることが観察されています。従ってこの度当社は、肌バリア機能の低下したドライスキンをなめらか肌に治療するOTC医薬品の販売を開始します。

※1：診療データ抽出定義条件における基礎条件該当患者4,417,415人を指す。（出所：MDV診療データ 2011年1月～2017年12月、L00-L99皮膚及び皮下組織の疾患（ICD10コード）、1978：ヘパリン類似物質(外用薬)）

※2：当社グループ会社であるメディカル・データ・ビジョン株式会社（東証1：3902）が保有する診療データベースは、病院からデータの二次利用許諾をいただいた、DPCデータ/レセプトデータをもとに構築しています。当該データベースでは、収集が難しく実態を把握することが困難とされていた、病院における薬剤処方実態や疾患規模の実態などを明らかにすることが可能です。なお、取り扱っているデータは全て、個人情報保護の観点から匿名化処理をしています。

※3：乾燥や皮膚炎のないキメの整った肌（当社独自定義）。

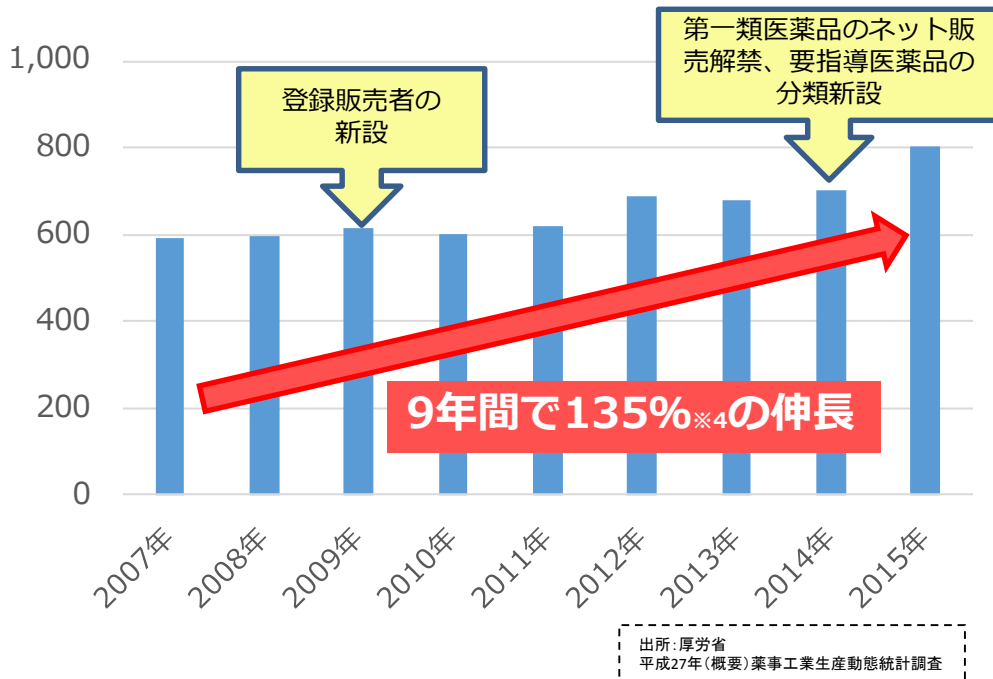




発売背景

単位：億円

図1 OTC医薬品生産金額推移

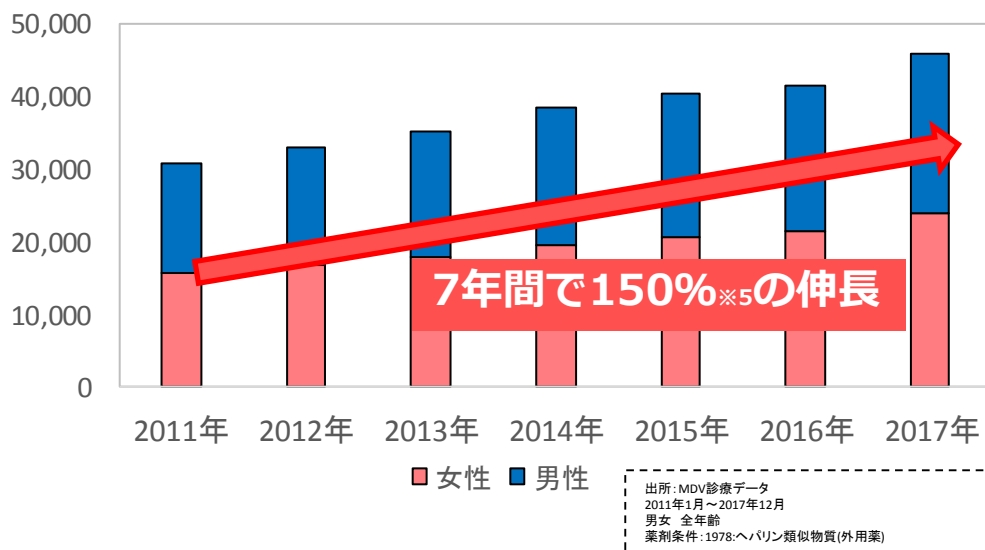


※4：2007年と2015年の比較

当社独自調査

単位：人

図2：ヘパリン類似物質（外用薬） 処方患者数推移



医療現場でヘパリン類似物質（外用薬）の処方患者数は年々増加し、**7年で150%※5**に市場伸長。

※5：2011年と2017年の比較





単位：人 **図3：ヘパリン類似物質（外用薬） 処方患者属性**

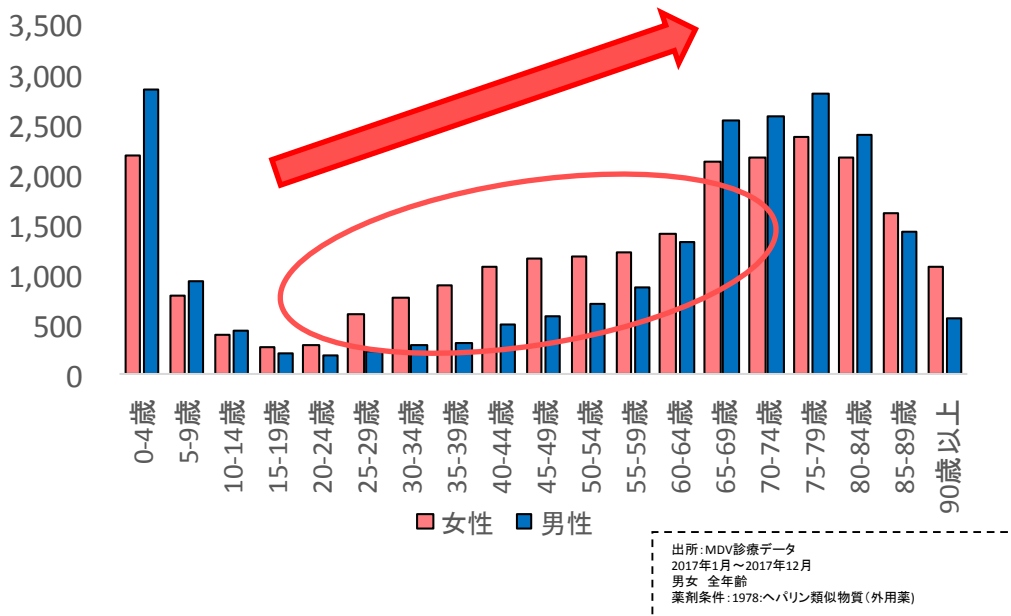
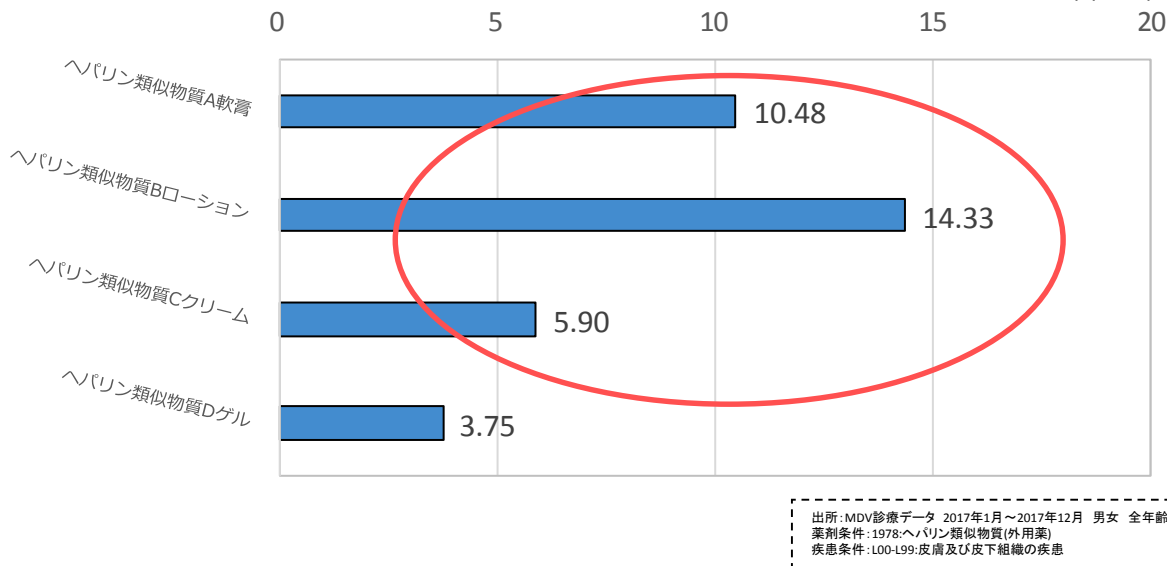


図4：ヘパリン類似物質（外用薬） 平均処方本数

単位：本



ヘパリン類似物質（外用薬）処方患者は、乳幼児医療費助成対象者の乳幼児を除くと
20代後半～50代では患者数は女性の方が多い。中でも、女性の30代～40代で患者数伸長率が高く
40代では2011年比約2倍に増加。

一方、医療用市場におけるヘパリン類似物質主要製品の患者あたり平均処方件数（年間）は、平均2.5件。
また、本数ベース（年間）では、6～11本（クリーム）、14本（ローション）に相当し、
毎月1本以上処方されている。この医療用需要をOTCへ取り込むことによりさらなるマーケット拡大が可能。





商品コンセプト



コンセプト	診療データ※2エビデンスを基に開発した肌バリア機能の低下したドライスキンをなめらか肌※3に治療する医薬品
製品特長	<ul style="list-style-type: none">・ 440万人※1の診療データエビデンスにより開発・ 有効成分ヘパリン類似物質を医療用と同量配合&単味配合・ のびがよく塗りやすい濃厚クリームタイプ・ 無香料、無着色、ステロイド・尿素無配合・ 50gの大容量
販売名	オノフェHPクリーム
価格	1,200円（税抜）
医薬品分類	第2類医薬品
容量	50g
販路	ドラッグストア販路

※1：診療データ抽出定義条件における基礎条件該当患者4,417,415人を指す。（出所：MDV診療データ 2011年1月～2017年12月、L00-L99皮膚及び皮下組織の疾患（ICD10コード）、1978:ヘパリン類似物質(外用薬)）

※2：当社グループ会社であるメディカル・データ・ビジョン株式会社（東証1：3902）が保有する診療データベースは、病院からデータの二次利用許諾をいただいた、DPCデータ/レセプトデータをもとに構築しています。当該データベースでは、収集が難しく実態を把握することが困難とされていた、病院における薬剤処方実態や疾患規模の実態などを明らかにすることが可能です。なお、取り扱っているデータは全て、個人情報保護の観点から匿名化処理をしています。

※3：乾燥や皮膚炎のないキメの整った肌（当社独自定義）。





商品コンセプト





当社について

- 【 設 立 】 2017年2月
- 【 代 表 者 】 本多 功征（代表取締役社長）
- 【 資 本 金 】 100,000千円
- 【 事 業 内 容 】
 - (1) 医薬品、医薬部外品、化粧品、食料品等の研究開発、製造、企画、販売、輸出入及び卸売業
 - (2) インターネット、カタログ等による通信販売業
 - (3) 各種医療データの分析、調査及びコンサルティング業務
 - (4) 各種医療データの運用及び提供サービス業務
 - (5) 前各号に附帯する一切の事業
- 【 所 在 地 】 〒101-0047 東京都千代田区内神田一丁目14番10号 PMO内神田11F
- 【 T E L 】 03-5656-7430
- 【 F A X 】 03-5656-7431
- 【 株 主 】 メディカル・データ・ビジョン株式会社（証券コード：3902 東証第一部）100%

Our Way

診療データにしか、叶えられない願いがある。

人は、ひとりひとりが健やかでありたい、美しくありたいという普遍的な欲求を持っています。そして、美は人を鼓舞し、輝かせ、生きることのときめきや勇気さえ育みます。

当社は、人々の「華やかに、強く、美しく」ありたい思いを真摯に受けとめ、そして、誠実に応えるために独自性のあるマーケティングと「EBM：Evidence-Based Medicine（根拠に基づく医療）」に基づき、革新的な製品と人が輝く生活文化を創造し続けることを使命とします
すべての人が、「華やかに、強く、美しく」あるように。

「Our Way」を実現するため、当社および社員は、経営方針および事業方針に基づき、国の内外を問わず、人権を尊重するとともに、すべての法令、行動規範およびその精神を遵守し、高い倫理観をもって行動します。





マーケティングポリシー：EVIDENCE force

エビデンスフォース（EF） ※6とは、MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社による、

「EBM：Evidence-Based Medicine（根拠に基づく医療）」の観点でH&BC製品のマーケティングを
実践するというマーケティングポリシーです。

当社は、わが国最大級の大規模診療データベース※7を活用し、独自性のあるマーケティングとEBMに
基づき、革新的な製品と人が輝く生活文化を創造して参ります。



H&BC製品分野においては、物販データやアンケートなどから生活者ニーズの汲み取りを試みていま
すが、この手法では情報バイアスや購買者と使用者のギャップが発生するという課題が残ります。
その結果として、生活者に対して、真に満足できる商品が届けられていない事例が見受けられます。

当社のグループ会社であるメディカル・データ・ビジョン株式会社（証券コード：3902 東証第一部）が
独自に保有する大規模診療データベースでは、特定の疾患における患者の数、性年代、併病状況、
処方状況などが経年で明らかになるため、本質的なニーズを汲み取った、生活者視点に立った商品を生
活者へ提供することが可能となります。

医療ビッグデータ分析のノウハウを保有する当社が製造販売することで、その時々に必要なとされている
商品をスピーディーに市場展開してまいります。

※6:MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社による、「EBM：Evidence-Based Medicine（根拠に基づく医療）」の観点でH&BC製品の
マーケティングを補完するというマーケティングポリシーを表したものであり、製造・販売する製品の効能・効果及び、含有成分・添加物、製剤設計等を
評価、保証するものではありません。

※7:当社グループが保有、運用する大規模診療データベースは、2018年6月末現在で、**2,377万人**。





コーポレート・ステートメント

診療データにしか、叶えられない願いがある。

健やかに、美しく、人生を謳歌したい。
それは、すべての人の願いです。

わたしたちは、ヘルスケア領域で唯一無二の大規模診療データにもとづいた確かな発想。
すなわち「EVIDENCE force」から商品をうみだすことで、叶えていきます。

従来のマーケティング手法にはなかった、診療データというカラダからの声。
そこには、まだ顕在化していない人々の願いがありました。

表面的な欲求を満たすものと、本当に必要とされるものは同じではない。
そう考えるわたしたちは、化粧品、食品、医薬品など、
まだ本当の願いを叶えていない人がいるさまざまな場所に、商品をお届けします。

すべての人が、「華やかに、強く、美しく」あるように。

MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社

本リリースに関するお問い合わせ先

MDVコンシューマー・ヘルスケア株式会社
コーポレートコミュニケーショングループ 藤倉
TEL : 03-5656-7430 E-mail : otc@mdv.co.jp
<https://www.mdv-chc.co.jp/>

