



2025年6月26日

各 位

東京都新宿区西新宿3丁目20番2号
株式会社クロス・マーケティンググループ
代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹
(コード番号: 3675 東証プライム市場)
問合せ先 取締役CFO 小野塚 浩二
(TEL. 03-6859-2259)

**連結子会社メディリードとNPO法人東京乾癬の会との共同調査
実施のお知らせ**

当社の連結子会社である株式会社メディリードが、報道機関向けに下記プレスリリースを行いましたので、お知らせいたします。

記

医師と患者のコミュニケーションにおけるギャップについて
NPO法人 東京乾癬の会との共同調査を実施

詳細につきましては、次ページ以降のプレスリリースをご参照ください。
なお、本件が当社の2025年6月期連結業績に与える影響は軽微です。

以上

報道関係各位

2025年6月26日
株式会社メディリード**【乾癬患者調査】医師と患者のコミュニケーションにおけるギャップについて
NPO 法人 東京乾癬の会との共同調査**

株式会社クロス・マーケティンググループ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長兼 CEO：五十嵐 幹、東証プライム 3675）のグループ会社である株式会社メディリード（本社：東京都新宿区 代表取締役 亀井 晋、以下「当社」）は、乾癬における医師と患者のコミュニケーションにおけるギャップを明らかにするための調査を実施し、既に指摘されているギャップとは別の観点からの深掘りを試みました。

今回の調査は、当社が保有する患者パネル（MMP：Medilead Marketplace）に加え、NPO 法人 東京乾癬の会（P-PAT）と共同で実施し、198名の回答を得ました。

■調査の背景

乾癬における UPLIFT 試験では、「医師と患者の認識ギャップ」が存在することが既に明らかになっています。この認識のギャップにはさまざまな側面があり、さらなる理解が求められます。今回私たちは、乾癬患者の解像度をより高めることを目的に、これまでとは異なる観点から、医師と患者のコミュニケーションにおけるギャップの深掘りを試みました。

本調査は、乾癬患者会である NPO 法人東京乾癬の会（P-PAT）と共同で実施いたしました。

■調査概要

調査手法：インターネット調査：株式会社メディリードが保有する大規模疾患情報パネル「MMP（Medilead Marketplace）」を活用、NPO 法人 東京乾癬の会（P-PAT）を通じて同会会員にアンケート協力を依頼

調査地域：全国

調査対象：・乾癬と診断されており、1年以内に通院している人
・現在処方薬服用・投薬あり、もしくは光線療法、アダカラムを受けている人

調査期間：2025年1月7日（火）～2025年2月7日（金）

有効回答数：198

■調査結果ハイライト

本調査では、医師と患者間のコミュニケーションに焦点を当て、主に以下の観点について深掘りを行いました。

- 医師および看護師・薬剤師は、処方薬の基本的な説明以外に、どのようなコミュニケーションを行っているか（医師の実施）
- 患者は医師および看護師・薬剤師に対してどのようなコミュニケーションを期待しているのか（患者の期待）
- 医師の実施と患者の期待との間にどの程度のギャップが存在しているのか
- どのようなコミュニケーションが、患者による治療への「積極的評価」につながっているのか

以下が主な結果です。

【乾癬患者全体】

- 主治医（および看護師・薬剤師）とのコミュニケーションに関しては、今回の提示項目において、患者が期待している内容の多くが実際には実施されていないことが明らかになりました（図1）。

【積極的評価につながっていると思われる要素】

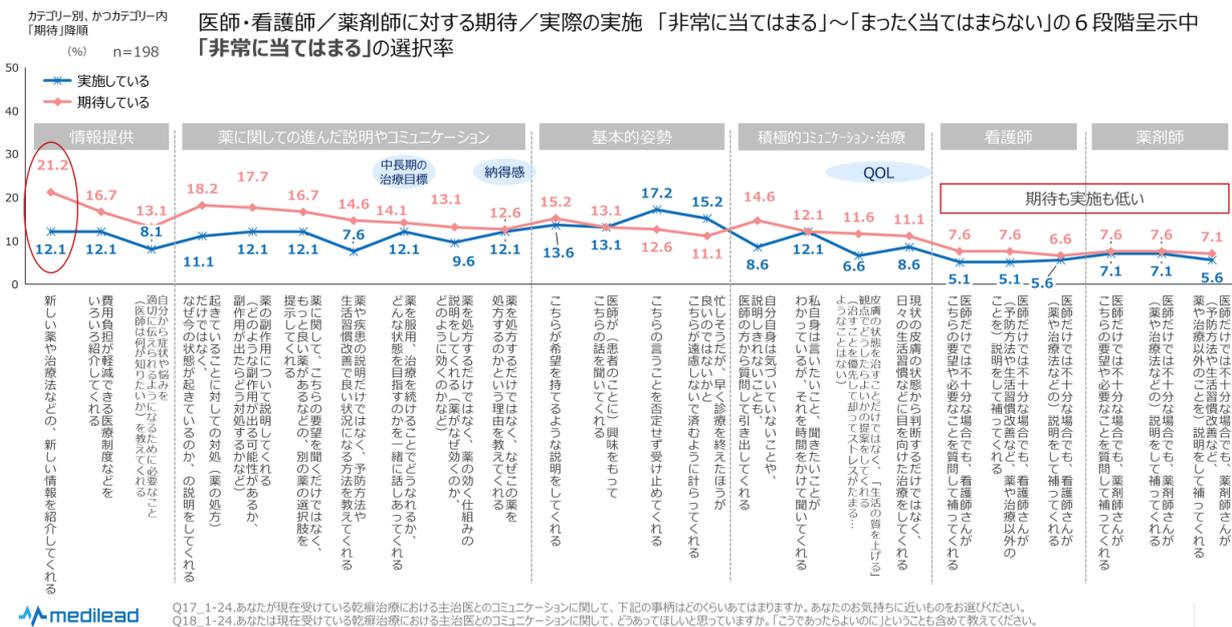
- 治療について「積極的に評価している人」においては、多くの項目で「実施」が「期待」を上回っていることが明らかになりました（図2）。
- 「積極的評価者」とそれ以外の患者における、「実施」率の差を見ると、特に患者のモチベーション維持に関する項目で大きな差が確認されました（図3）。
- QOL（生活の質）に関する項目では、「実施」において、積極的評価者とそれ以外の患者で大きな差は見られませんでした（図3）。

今回の調査結果から、患者による治療の「積極的評価」は、医師とのコミュニケーションが実施されている（と患者が感じている）場合に、特に高くなることが明らかになりました。ただし、患者の「期待」が大きい項目が「実施」されていれば評価が高くなるとは限らないこともわかりました。

今回の項目の中では「情報提供」に対する患者の期待が最も高かった一方で、実際に高評価との関連がより強く見られたのは、患者のモチベーションを高めることに関する項目でした。特に、「親身になって話を聞いてもらっていると思えているかどうか」が、評価の高さにつながりやすい傾向がうかがえました。

詳細情報はこちら <https://www.medi-l.com/blog/medileadlabo-article/n0085>

医師・看護師／薬剤師に対する期待と実施ギャップ（全体ベース）



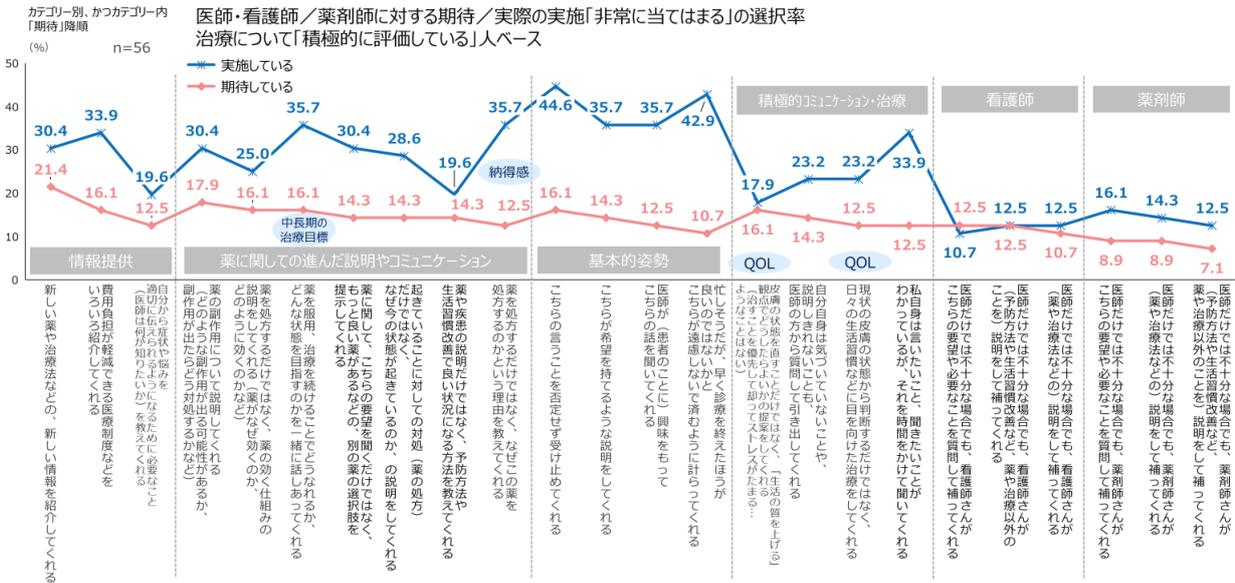
＜図1＞医師・看護師／薬剤師に対する期待と実施ギャップ（全体ベース）

乾癬治療における主治医・看護師・薬剤師とのコミュニケーションに関して「実施していると思う内容（＝実施）」、「こうあってほしいと思う内容（＝期待）」のそれぞれについて、同一の24項目を呈示し、評価してもらいました。

いずれも「非常に当てはまる」から「まったく当てはまらない」までの6段階で回答を求め、「非常に当てはまる」と回答した割合を集計しています。＜各項目単一回答＞

結果として、「期待」の割合が「実施」を上回る項目がほとんどであり、多くのケースにおいて、患者のニーズに応えられていない現状が明らかになりました。

医師・看護師／薬剤師に対する期待と実施ギャップ（積極的評価者ベース）



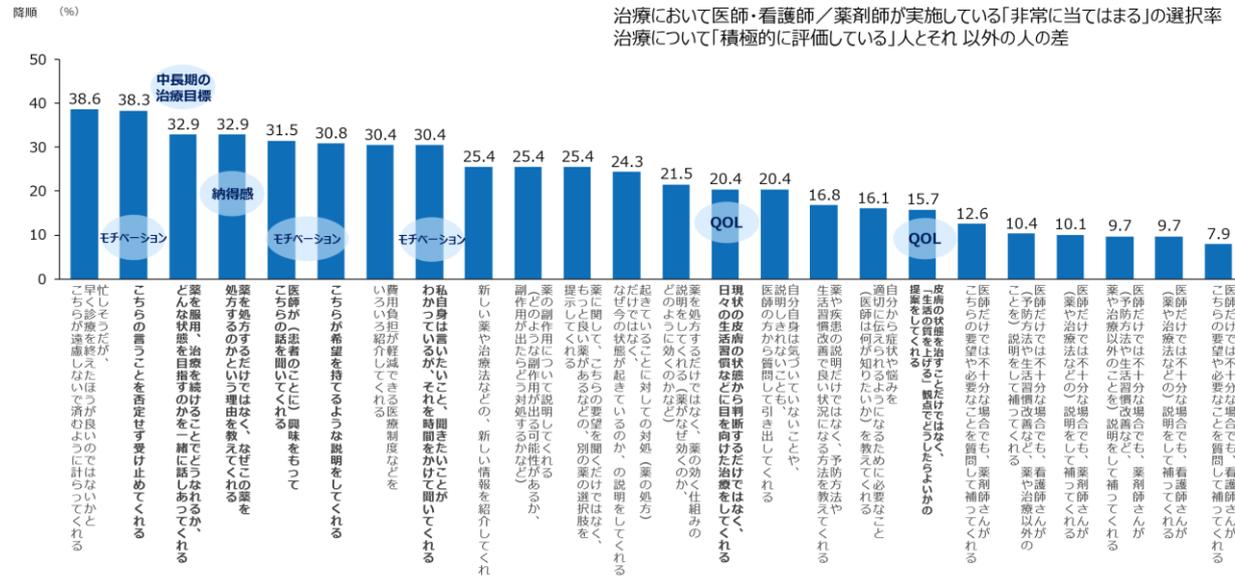
Q17_1-24.あなたが現在受けている乾癬治療における主治医とのコミュニケーションに関して、下記の事柄はどのくらい当てはまりますか。あなたのお気持ちに近いものをお選びください。
Q18_1-24.あなたが現在受けている乾癬治療における主治医とのコミュニケーションに関して、どうあってほしいと思っていますか。こうであつたらよいのに、ということも含めて教えてください。
Q20.あなたが受けられている乾癬の治療について、あなたのお気持ちにもっとも近いものをお選びください。(SA)にて「とても良いと積極的に評価している」選択者およびそれ以外ベース



<図2> 医師・看護師／薬剤師に対する期待と実施ギャップ（積極的評価者ベース）

<図1>と同じ内容を、治療について「積極的に評価している」人を対象に集計した結果を示したものです。積極的評価者においては、多くの項目で「実施している」とされる割合が高く、実施が期待を上回ることが治療の評価につながっている可能性が示唆されます。

治療の積極的評価者とそれ以外の人との選択率差： 医師が実施していると思うこと



Q17_1-24.あなたが現在受けている乾癬治療における主治医とのコミュニケーションに関して、下記の事柄はどのくらい当てはまりますか。あなたのお気持ちに近いものをお選びください。
Q18_1-24.あなたが現在受けている乾癬治療における主治医とのコミュニケーションに関して、どうあってほしいと思っていますか。こうであつたらよいのに、ということも含めて教えてください。
Q20.あなたが受けられている乾癬の治療について、あなたのお気持ちにもっとも近いものをお選びください。(SA)にて「とても良いと積極的に評価している」選択者およびそれ以外ベース



<図3> 治療の積極的評価者とそれ以外の人との選択率差：医師が実施していると思うこと

「医師が実施している」と回答（＝『非常に当てはまる』を選択）した割合について、治療を積極的に評価している人とそれ以外の人との選択率の差が大きい順に並べたものです。

数値が大きい項目ほど積極的評価につながっていると考えられます。特に、「中長期的な治療目標の共有」や、「なぜこの薬剤で治療を行うのかといった理由への納得感」が高い評価と関連していることがうかがえます。また、治療を受ける・継続することへのモチベーションに対し、医師が積極的に関与していると感じる患者ほど、その治療の評価が高くなる傾向が見られました。

【会社概要】

会社名：株式会社メディリード
代表者：代表取締役社長 亀井 晋
所在地：東京都新宿区西新宿3丁目20番2号
設立：2015年4月
主な事業：医療関連領域の調査・データ解析業務
URL：<https://www.medi-l.com/>

会社名：株式会社クロス・マーケティンググループ
代表者：代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹
所在地：東京都新宿区西新宿3丁目20番2号
設立：2013年6月
主な事業：デジタルマーケティング事業及びデータマーケティング事業、インサイト事業を行う子会社等の経営管理及びそれに付帯または関連する事業
URL：<https://www.cm-group.co.jp/>

<本リリースに関するお問い合わせ先>
株式会社メディリード マーケティング&コミュニケーション部
E-mail : info@medi-l.com