

# 2024年6月期決算説明会

株式会社データホライゾン

2024年8月22日

## はじめに

当社は2022年10月に株式会社ディー・エヌ・エー（以後「D e N A」）が保有するD e S Cヘルスケア(株)（以後「D e S C」）の株式の全部を取得し、D e S Cは当社の子会社となりました。これにより、当社は経営の独立性と上場を維持しながら、D e S C、(株)D P Pヘルスパートナーズ、(株)ブリッジの3社を子会社としてD e N Aグループのヘルスケア事業を担う企業グループとなりました。

データホライゾングループは、従来より推進してきたデータヘルス関連事業に加え、保険者から利用許諾を得た匿名加工情報を公益活用のため分析・データ提供する、新たなデータ利活用事業が加わりビジネスモデルは大きく変わっています。

今後も当社グループは、健康寿命の延伸に向け、D e N Aがエンターテインメント領域で培ったノウハウやインターネット・AIの技術を活かし、健康増進・行動変容を促すための各種サービスを提供すると共に、蓄積されたデータの利用・提供によるエビデンス創出及びその保健事業への反映などに取り組んで参ります。

尚、当連結会計年度における売上高および各利益は、前年7月～9月の3ヶ月間はD e S Cを連結していないため、比較すると大きく変動しておりますので補足説明いたします。

1. データホライゾングループの概要
2. 2024年6月期業績
3. 中期成長戦略の進捗
4. 業績見通し

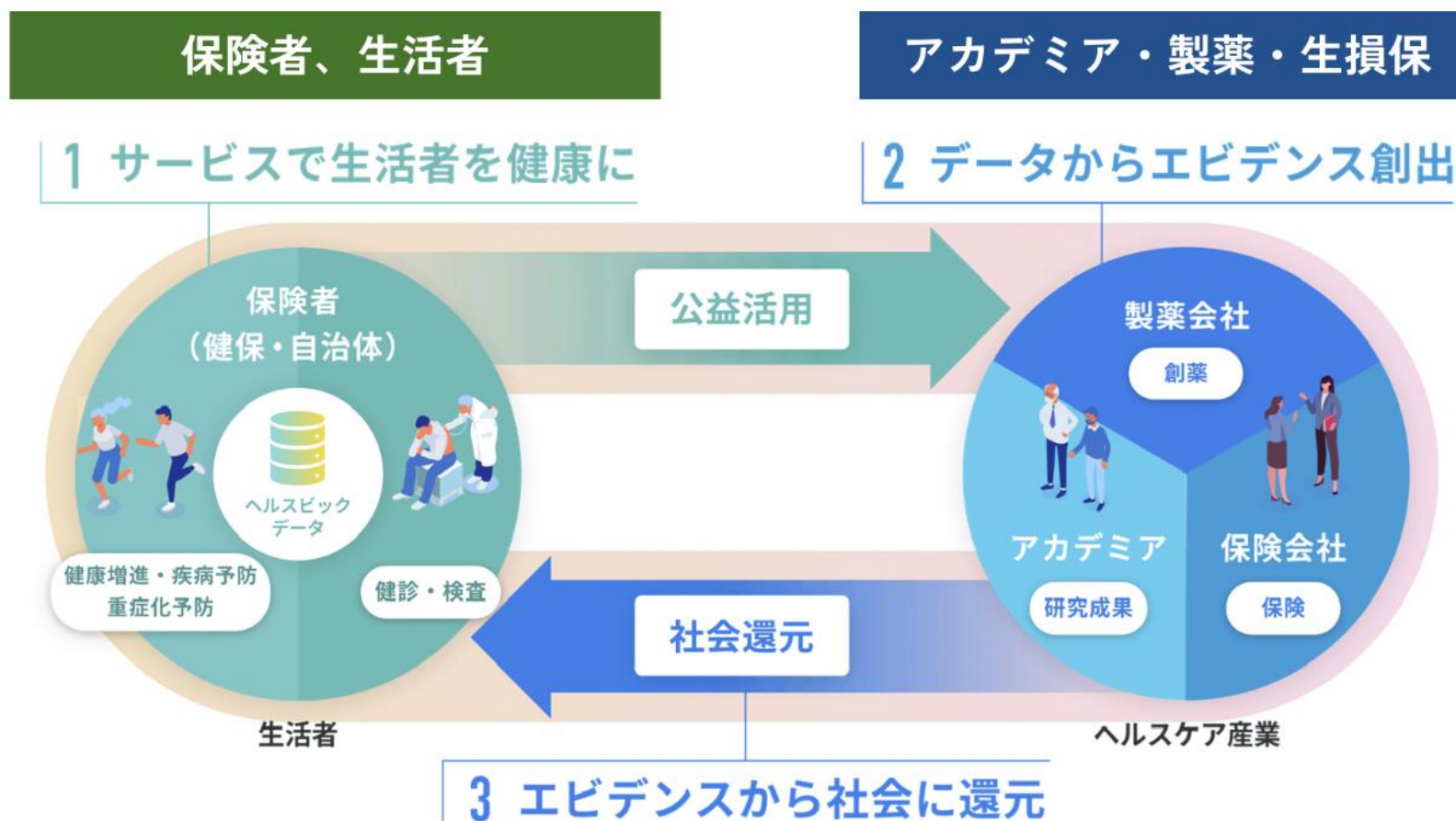
# 1. データホライゾングループの概要

## 会社概要

会社名	株式会社 データホライゾン
設立	1982年3月25日
広島本社	広島市西区草津新町一丁目21番35号
東京本社	東京都文京区後楽1丁目5番3号 後楽国際ビルディング8階
関西営業所	大阪府大阪市浪速区難波中一丁目13番8号
札幌営業所	札幌市中央区北2条西2-347-ジャース札幌ビル805
上場市場	グロース市場
代表者	代表取締役会長 内海 良夫 代表取締役社長 瀬川 翔
事業内容	医療関連情報サービスの開発と提供
資本金	2,157百万円
子会社	DeSCヘルスケア株式会社 株式会社DPPヘルスパートナーズ 株式会社ブリッジ
従業員数	連結374名 単体258名 (2024年6月30日現在)
	プライバシーマーク・ISMS (ISO27001)・ISO9001 取得

## データホライゾングループとして目指すこと

- サービスを通じた生活者の健康増進、行動変容を支援（データヘルス事業）  
ヘルスビッグデータを公益活用し、創出したエビデンスを社会に還元（データ利活用事業）
- ユニークネス：データホライゾンの強み（高齢者・自治体）+DeSC/DeNAの強み（Delight・改善）



## 2. 2024年6月期業績

## 2024年6月期 決算ハイライト 売上高・EBITDA

連結売上高は、データヘルス・データ利活用事業ともに伸長し過去最高の50億円に。  
EBITDA\*は、グループ全体での中期的な成長への投資の継続により、前年比マイナス  
(旧データホライゾングループではEBITDA + 3.55億円)

(単位：百万円)		24年6月期実績	前年同期比
連結業績サマリー	売上高	<b>5,007</b>	<b>+597(+13.5%)</b>
	EBITDA	<b>△99</b>	<b>△143</b>
主要事業別売上高	データヘルス事業	<b>3,579</b>	<b>+627(+21.2%)</b>
	データ利活用事業	<b>1,032</b>	<b>+245(+31.2%)</b>

\*EBITDA = 経常利益 + 金融費用 + 減価償却費 + のれん償却費 + M & A に関連して発生した一時の費用



## 事業概要

データヘルス  
事業

- 保険者、生活者向け事業
- 国内最大規模の取引自治体数をはじめ、当社が従来から取り組んできた注力領域

データ利活用  
事業

- アカデミア、製薬・保険会社等向け事業
- 23年6月期より事業本格化、グループの顧客基盤・アセットを活用して展開する新規事業

## 2024年6月期サマリ

- **市町村国保の受注が大きく増（472件、前年比134%）**  
主要因はデータヘルス計画策定関連によるもの
- 24年度以降に向けた、商品強化と市町村国保以外への営業活動も進展
- **当社データソリューションへの引き合い強く、導入社数、売上ともに引き続き伸長**  
(売上10億円超、前年比+131%)

## 業績 顧客種類別売上高

	2022年6月期	2023年6月期						2024年6月期					
		金額 (百万円)		旧グループ ※1		新グループ ※2 (DeSCは10-6月の9ヵ月)		金額 (百万円)		旧グループ ※1		新グループ ※2 (DeSCは7-6月の12ヵ月)	
				売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)			売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	対前期増減 (百万円)
市町村国保（国保組合含む）	1,571	52.6	1,764	54.0	1,772	40.2	2,366	63.5	2,451	49.0	680	38.4	
その他保険者	1,273	42.6	1,018	31.2	1,181	26.8	835	22.4	1,128	22.6	△53	△4.5	
データヘルス関連サービス	2,845	95.1	2,783	85.1	2,952	66.9	3,201	85.8	3,579	71.5	627	21.2	
データ利活用サービス	15	0.5	321	9.8	786	17.8	428	11.5	1,032	20.6	245	31.2	
その他	131	4.4	166	5.1	672	15.2	103	2.8	397	7.9	△275	△41.0	
<b>総合計</b>	<b>2,990</b>	<b>100.0</b>	<b>3,270</b>	<b>100.0</b>	<b>4,410</b>	<b>100.0</b>	<b>3,732</b>	<b>100.0</b>	<b>5,007</b>	<b>100.0</b>	<b>597</b>	<b>13.5</b>	

※1 旧グループ（当社・DPP・ブリッジの3社）

※2 新グループ（当社・DPP・ブリッジ・DeSCの4社）

## 業績 データヘルス事業 顧客種類別の受注件数（連結）

市町村国保はデータヘルス計画策定年度関連の受注もあり大きく伸長

顧客種類	保険者数	受注件数 (2021年度事業) (件)	受注件数 (2022年度事業) (件)	受注件数 (2023年度事業) (件)
市町村国保（国保組合含む）	1,716	322	351	472
都道府県庁	47	19	17	15
国民健康保険団体連合会	47	7	4	4
後期高齢者医療広域連合	47	19	18	19
市町村（生活保護）	1,250	56	52	43
健康保険組合	1,394	39	112	102
協会けんぽ	1本部（47支部）	-（3支部）	-（6支部）	1本部（1支部）

（注）上記事業年度は顧客の事業年度となっております。

取引社数、顧客あたりの取引額ともに伸長  
当社データを活用した論文投稿・学会発表やそれに伴う受賞も引き続き増加

### データ利活用事業のKPI

		23年6月期	▶	24年6月期
売上		8.0億円	▶	10.3億円
取引社数	全体	41社	▶	55社
	うち、 製薬会社等	25社	▶	29社
顧客あたり 取引額	製薬会社等	前年同期比27%増		

### 当社データを活用した研究の学会受賞 (24年6月期)

- 第66回 日本糖尿病学会 第13回 若手研究奨励賞  
(YIA : Young Investigator Award)
- 第96回 日本内分泌学会学術総会  
優勝演題賞 (「愛・内分泌」賞)
- 第59回 日本循環器病予防学会学術集会  
Young Investigator's Award最優秀賞  
(第13回日本循環器病予防学会予防医学賞)
- 第14回日本炎症性腸疾患学会学術集会 優秀賞
- 第67回日本薬学会 関東支部大会 優秀発表賞

※通期で比較するため、DeSCを連結していない2022年7~9月も含めて記載しています。

## 業績 過去3カ年の業績概要

	2022年6月期		2023年6月期				2024年6月期					
			旧グループ ※1		新グループ ※2 (DeSCは10-6月の9ヵ月)		旧グループ ※1		新グループ ※2 (DeSCは7-6月の12ヵ月)			
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	対前期増減 (百万円)	増減率 (%)
売上高	2,990	100.0	3,270	100.0	4,410	100.0	3,732	100.0	5,007	100.0	597	13.5
売上原価	1,733	58.0	1,893	57.9	2,991	67.8	2,057	55.1	3,519	70.3	528	17.6
売上総利益	1,257	42.0	1,377	42.1	1,419	32.2	1,675	44.9	1,488	29.7	69	4.8
販管費及び一般管理費	1,573	52.6	1,446	44.2	1,918	43.5	1,582	42.4	2,278	45.5	360	18.8
うち研究開発費	223	7.5	93	2.8	114	2.6	28	0.7	62	1.2	△52	-
うちのれん償却額	8	0.3	-	-	193	4.4	-	-	269	5.4	76	39.5
営業利益	△316	-	△69	-	△498	-	93	2.5	△790	-	△291	-
営業外収益	78	2.6	83	2.5	84	1.9	77	2.1	79	1.6	△5	-
営業外費用	141	4.7	179	5.5	185	4.2	56	1.5	62	1.2	△122	-
経常利益	△379	-	△164	-	△600	-	114	3.0	△773	-	△174	-
特別利益	2	0.1	-	-	-	-	1	0.0	1	0.0	1	-
特別損失	53	1.8	9	0.3	130	2.9	19	0.5	52	1.0	△78	-
税引前当期純利益	△430	-	△173	-	△729	-	96	2.6	△823	-	△94	-
法人税等	△28	-	△54	-	△51	-	14	0.4	17	0.3	68	133.5
当期純利益	△402	-	△120	-	△678	-	82	2.2	△840	-	△162	-
非支配株主に帰属する当期純利益	9	0.3	5	0.1	△13	-	△8	-	△33	-	△20	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△411	-	△124	-	△665	-	90	2.4	△807	-	△142	-
E B I T D A ※3	△100	-	171	5.2	44	1.0	355	9.5	△99	-	△143	-

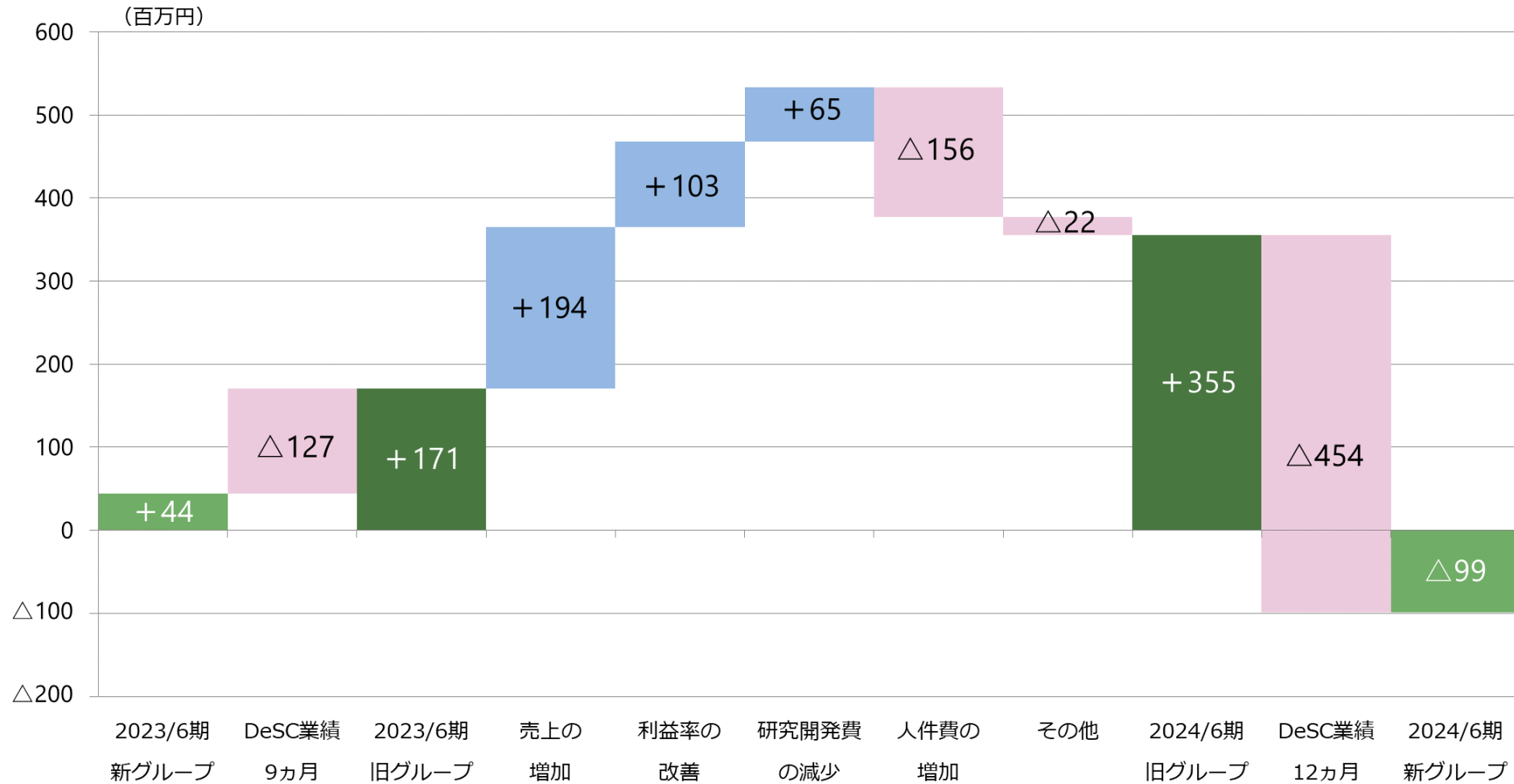
※1 旧グループ（当社・DPP・ブリッジの3社）

※2 新グループ（当社・DPP・ブリッジ・DeSCの4社）

※3 E B I T D A = 経常利益 + 金融費用 + 減価償却費 + のれん償却費 + M &amp; Aに関連して発生した一時の費用

# 業績 EBITDAの前期比較

旧グループ※1では、データ利活用事業の成長や第3期データヘルス計画関連の受注による売上増によりEBITDAは355百万円となるも、中期的な成長への投資を継続し、グループ全体のEBITDAはマイナス



※1 旧グループ (当社・DPP・ブリッジの3社)

## 業績 過去3カ年の業績概要 キャッシュ・フロー計算書

	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	対前期増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	△443	△198	120	318
税引前当期純利益（△は損失）	△430	△729	△823	△94
減価償却費	171	304	388	84
のれん償却額	8	193	269	76
賞与引当金増減額（△は減少）	△45	12	27	15
受注損失引当金の増減額（減少は△）	4	26	△9	△35
減損損失	46	121	7	△114
固定資産除却損	5	3	45	41
売上債権及び契約資産の増減額（増加は△）	△91	△118	182	300
その他流動資産の増減額（増加は△）	△4	△52	52	104
その他流動負債の増減額（減少は△）	△29	55	△1	△56
その他	46	1	8	7
小計	△319	△186	144	330
法人税等の支払額	△120	△17	△11	6
法人税等の還付額	-	14	0	△14
その他	△4	△10	△13	△3
投資活動によるキャッシュ・フロー	△573	△3,515	△789	2,725
有形固定資産の取得による支出	△304	△55	△55	△0
無形固定資産の取得による支出	△292	△670	△744	△74
子会社株式の取得による支出	-	△2,784	-	2,784
その他	24	△6	10	16
財務活動によるキャッシュ・フロー	331	4,411	1,015	△3,396
短期借入金の純増減額	400	50	△100	△150
長期借入金の返済による支出	-	△80	△110	△30
長期借入れによる収入	-	1,100	1,200	100
配当金の支払額	△64	△71	△0	71
株式の発行による収入	-	3,400	-	△3,400
ストックオプションの行使による収入	-	15	25	11
その他	△5	△3	-	3
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△685	698	346	△352
現金及び現金同等物期首残高	1,065	380	1,078	698
現金及び現金同等物期末残高	380	1,078	1,425	346

## 業績 過去3カ年の業績概要 貸借対照表

	2022年6月期		2023年6月期		2024年6月期		対前期増減 (百万円)	主な要因 (百万円)
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)		
流動資産	1,049	46.3	2,147	33.6	2,323	34.9	176	現金及び預金の増加346、契約資産の減少138 売掛金の減少44
固定資産	1,215	53.7	4,244	66.4	4,337	65.1	93	無形固定資産の増加97
<b>資産合計</b>	<b>2,264</b>	<b>100.0</b>	<b>6,390</b>	<b>100.0</b>	<b>6,660</b>	<b>100.0</b>	<b>270</b>	
流動負債	933	41.2	1,909	29.9	1,406	21.1	△503	短期借入金（当社運転資金）の減少100、親会社からの一年内返済予定 長期借入金（DeSC運転資金）の期限延長による減少500
固定負債	44	2.0	456	7.1	2,038	30.6	1,582	長期借入金（当社運転資金）の減少130、親会社からの長期借入金 （DeSC運転資金）の増加1,700
<b>負債合計</b>	<b>977</b>	<b>43.2</b>	<b>2,365</b>	<b>37.0</b>	<b>3,444</b>	<b>51.7</b>	<b>1,079</b>	
資本金	457	20.2	2,157	33.7	2,157	32.4	-	
資本剰余金	163	7.2	1,879	29.4	1,908	28.6	29	
利益剰余金	597	26.4	△139	-2.2	△946	-14.2	△807	当期純損失807
自己株式	△17	-0.8	△14	-0.2	△8	-0.1	5	
<b>株主資本</b>	<b>1,200</b>	<b>53.0</b>	<b>3,883</b>	<b>60.8</b>	<b>3,110</b>	<b>46.7</b>	<b>△773</b>	
新株予約権	56	2.5	84	1.3	81	1.2	△3	
非支配株主持分	30	1.3	58	0.9	25	0.4	△33	
<b>純資産合計</b>	<b>1,286</b>	<b>56.8</b>	<b>4,026</b>	<b>63.0</b>	<b>3,216</b>	<b>48.3</b>	<b>△809</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,264</b>	<b>100.0</b>	<b>6,390</b>	<b>100.0</b>	<b>6,660</b>	<b>100.0</b>	<b>270</b>	

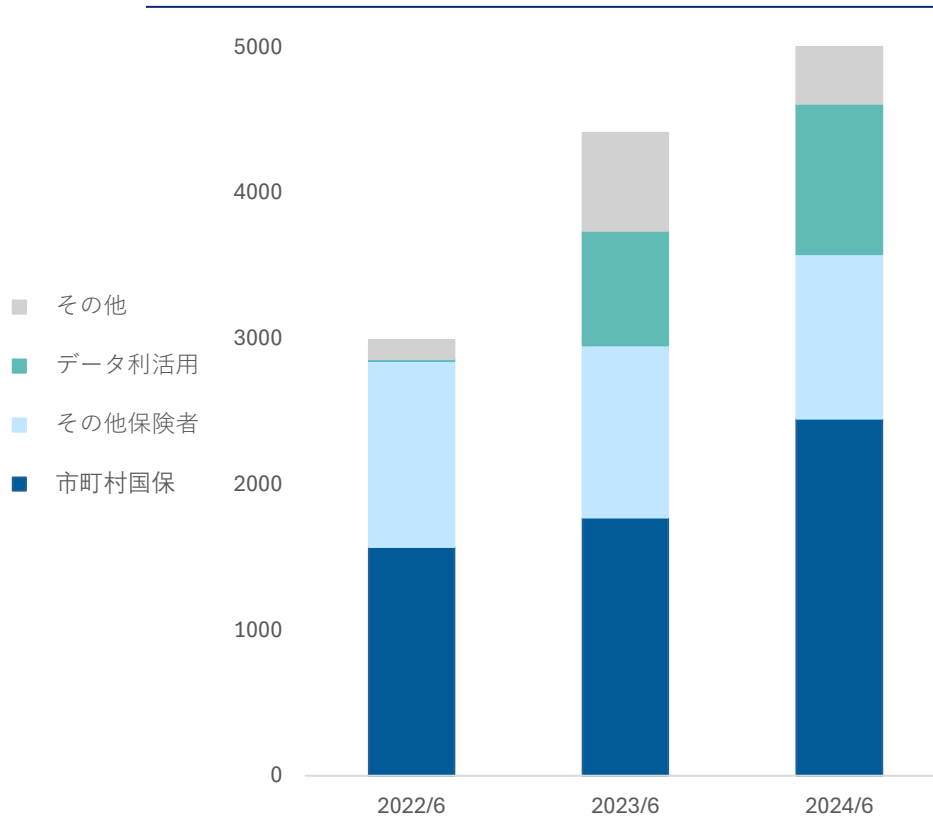


# 3. 中期戦略の進捗

# 中期成長戦略の主要項目

当社がこれまで主力としてきたデータヘルス事業の安定的な成長と、データ利活用事業の新規取り組みの力強い成長に注力

顧客種類別売上高



## 中期成長戦略

3. DX領域での事業拡大

2. データ利活用事業の力強い立ち上げ

- ① 体制の拡充（営業、分析）
- ② データソリューション拡充による取引額の拡大

1. データヘルス事業の安定的成長、シェア拡大

- ① 地域シェアと販売地域の拡大→500自治体
- ② kencomを活用した新サービスを自治体に展開  
※事例 岡山ハレ活プロジェクト
- ③ 従来からのサービスを充実
- ④ 提供体制の強化

## 中期目標

高い成長性と収益性を目指します。

付加価値の高いデータ利活用事業の売上拡大

データヘルス事業の安定的に拡大し提供体制の強化により安定的な利益確保

## 施策の振り返り

## 1. データヘルス関連サービスの安定的拡大

## ①地域シェアと販売地域の拡大

- ・データヘルス計画関連のサービスを中心に取引自治体数が過去最高となりました

## ②kencomを活用した保険事業を自治体に展開

- ・岡山市や弘前市への受注・導入を開始したほか、24年度以降の導入に向けた営業活動が進展しました

## ③従来からのサービス拡充

- ・各テーマにおいて以下を推進
  - a. 介護予防の事業化と拡販：取引自治体の拡大と、商品開発を推進
  - b. 重症化予防の指導体制強化：DPPヘルスパートナース社員を当社に転籍し一貫した提供体制
  - c. 分析力強化で都道府県ヘルスアップ事業の拡大：24年度以降に向けた営業体制の強化

## ④提供体制の強化

- ・第3期データヘルス計画の受注拡大に対応した体制強化を行いました

## 2. データ利活用事業の力強い立ち上げ

## ①営業体制の拡充

- ・営業人員の拡大とそれに伴う、組織・機能化が進展しました

## ②既存のお客様との取引拡大

- ・アライアンス先等とのソリューション提案により、製薬会社等への取引額は前年比27%増加しました

## 3. DX領域での事業拡大

24年度以降の新たなPJTの受注が決定しました

## 中期戦略における24年度の重点テーマ

データヘルス事業では、昨年度の導入数が過去最高となった優位性を以って保険者との中期的な取引拡大を目指すとともに、データ利活用事業では引き続き取引件数および単価の伸長を目指す

## データヘルス事業

## データ利活用事業

戦略の  
重要指標

保険者との取引数、取引単価

データソリューションの量・質  
大学・製薬等への利活用社数、取引単価上記に向けた  
24年度の実践

- データヘルス計画で増加した顧客（500自治体）との中期的な取引拡大
- グループ全体での商品・サービス拡充と効率化

- 業界初のデータソリューションの拡充による優位性持続
- 事業成長に応じた体制強化
- エビデンスの生活者・保険者への還元サイクル加速

## 4. 業績見通し

- 合理的な数値の算出が困難なため開示を見合わせ
- 売上高は下記により前期に引き続き増収の見込
  - データヘルス関連事業
    - ・ 第3期データヘルス計画受注の反動減を見込む
    - ・ DeSC等の商品拡充による顧客・売上は前年比より伸長見込
  - データ利活用事業
    - ・ 引き続き取引社数と単価向上により、前年対比でも大きな成長を目指す
- 上記の実現に向け引き続き成長に向けた投資は行いつつ、グループ全体でのコスト・経営効率化を図る
- 結果として、2025年6月期はグループ全体での前期比増収増益ならびに損益反転を目指す

# 2024年6月期決算説明会

株式会社データホライゾン

2024年8月22日