

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社データホライゾン

2024年9月26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ヘルスケア株式会社（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ヘルスパートナース、(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、前連結会計年度は、前年7月～9月を連結していないため、当連結会計年度における売上高および各利益は、大きく変動しております。

目 次

経営理念・会社概要・沿革	P 3 ~ 5
新しいデータホライゾングループのスタート	P 6 ~ 9
ビジネスモデルとそれを支える当社グループの強み	P10 ~ 21
業績と今後の見通し	P22 ~ 35
中期成長戦略	P36 ~ 43
今後の見通し	P44 ~ 46
事業のリスクと対応	P47 ~ 49
Appendix	P50 ~ 55

経営理念

私たちは感謝・感恩・感動の

三感を源にして

縁ある方々の期待を超える

感動の流れを生み出し

社会の進化と未来の環境に

貢献し続けます

経営理念のもと、大型設備投資の必要が無く身軽に事業展開できるシステム開発会社の大きな特長を生かして、常に新しい製品・サービスの開発を行い、自ら市場の変化を作り出し、その変化の先頭に常に立ち続けることを基本方針としています。

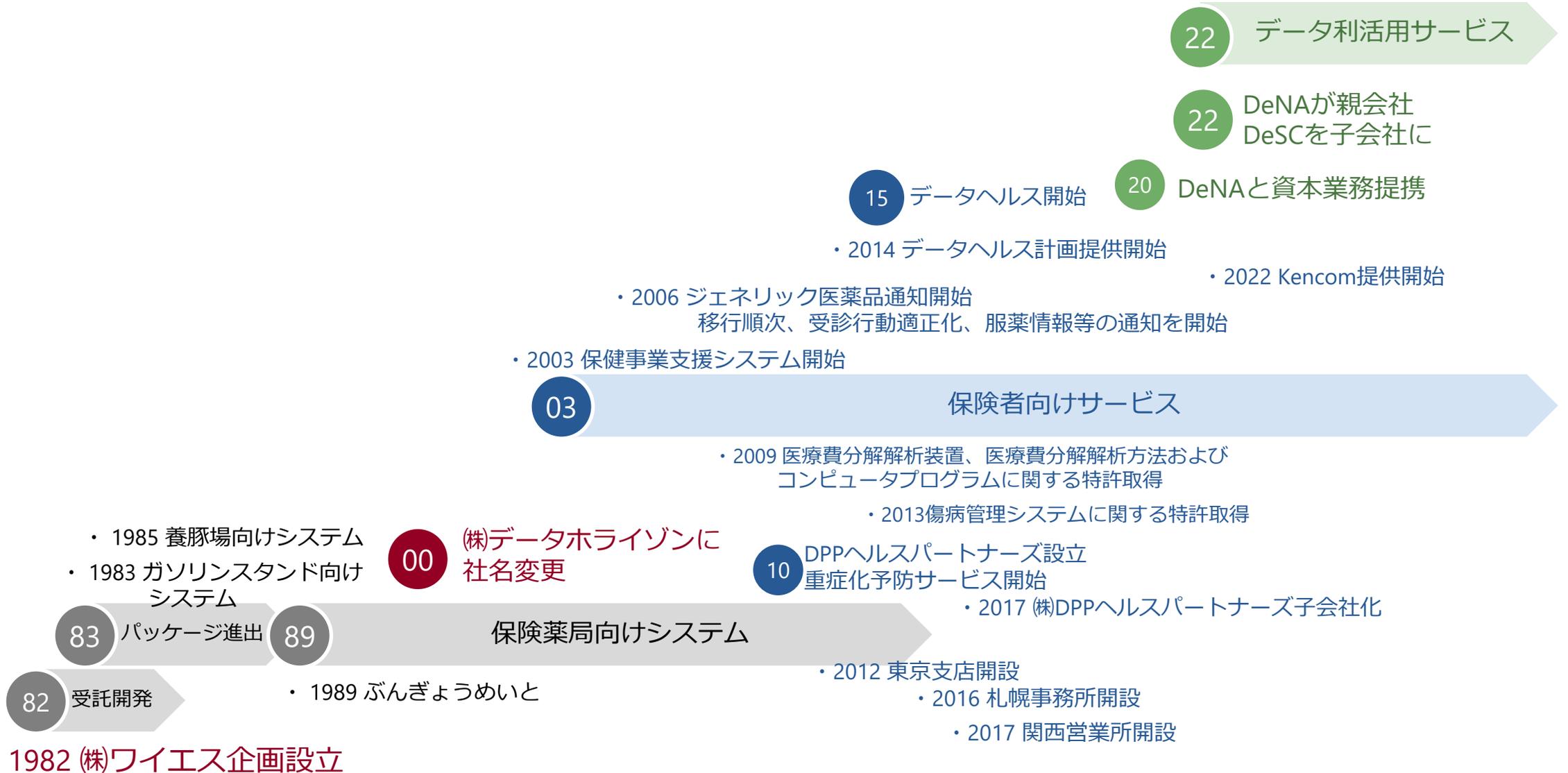
現在、日本は、医療費の増大、人口減少・少子高齢化社会といった問題に直面しています。

当社グループは、医療関係の製品・サービスを通じて、日本の医療費の適正化のみならず、国民の健康増進に貢献することを目指しています。

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	北海道札幌市北区北六条西1丁目4-2
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

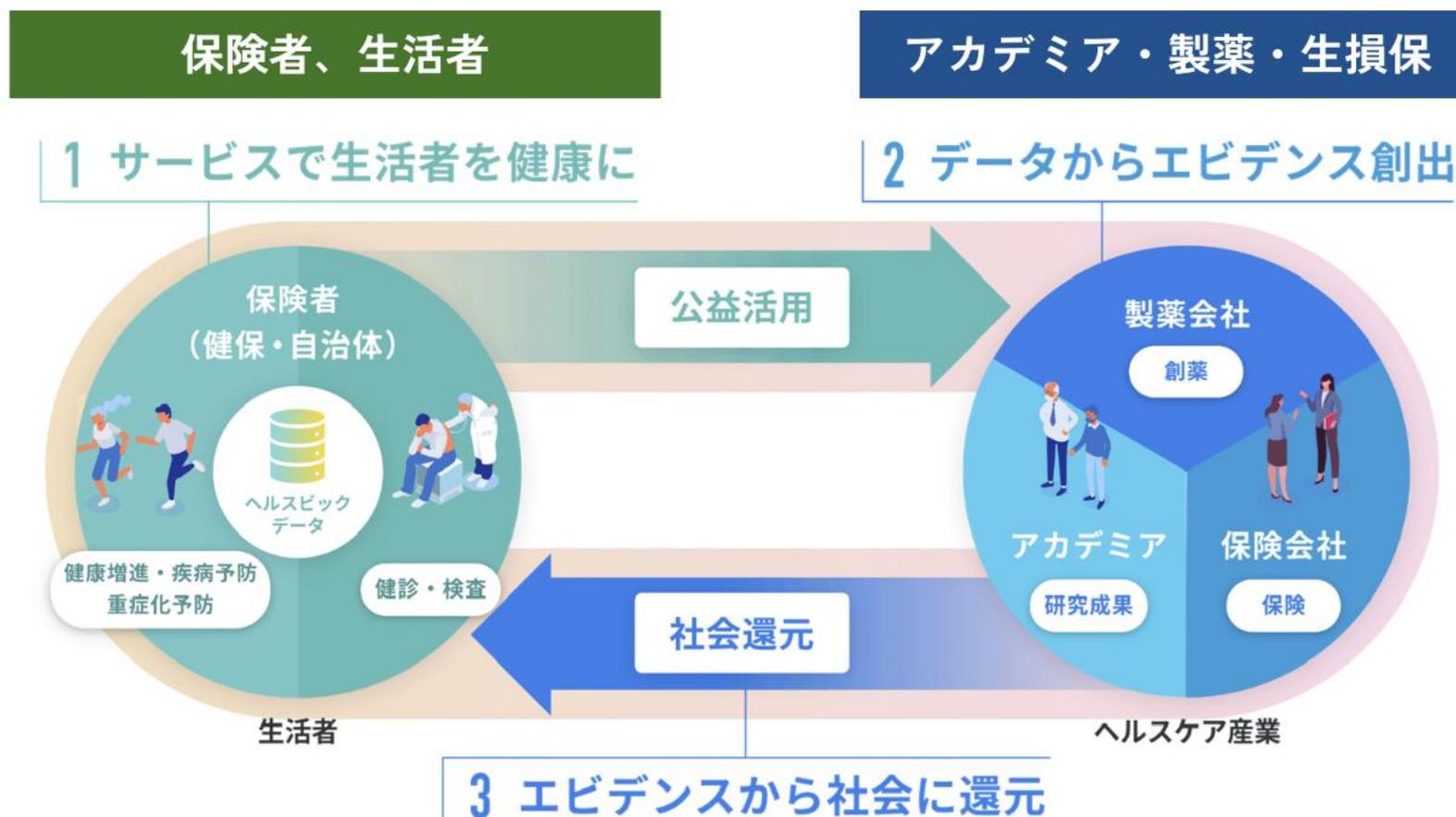
沿革 システム開発、保険者向けサービスと経て第3の創業期に



新しいデータホライゾングループのスタート

データホライゾングループとして目指すこと

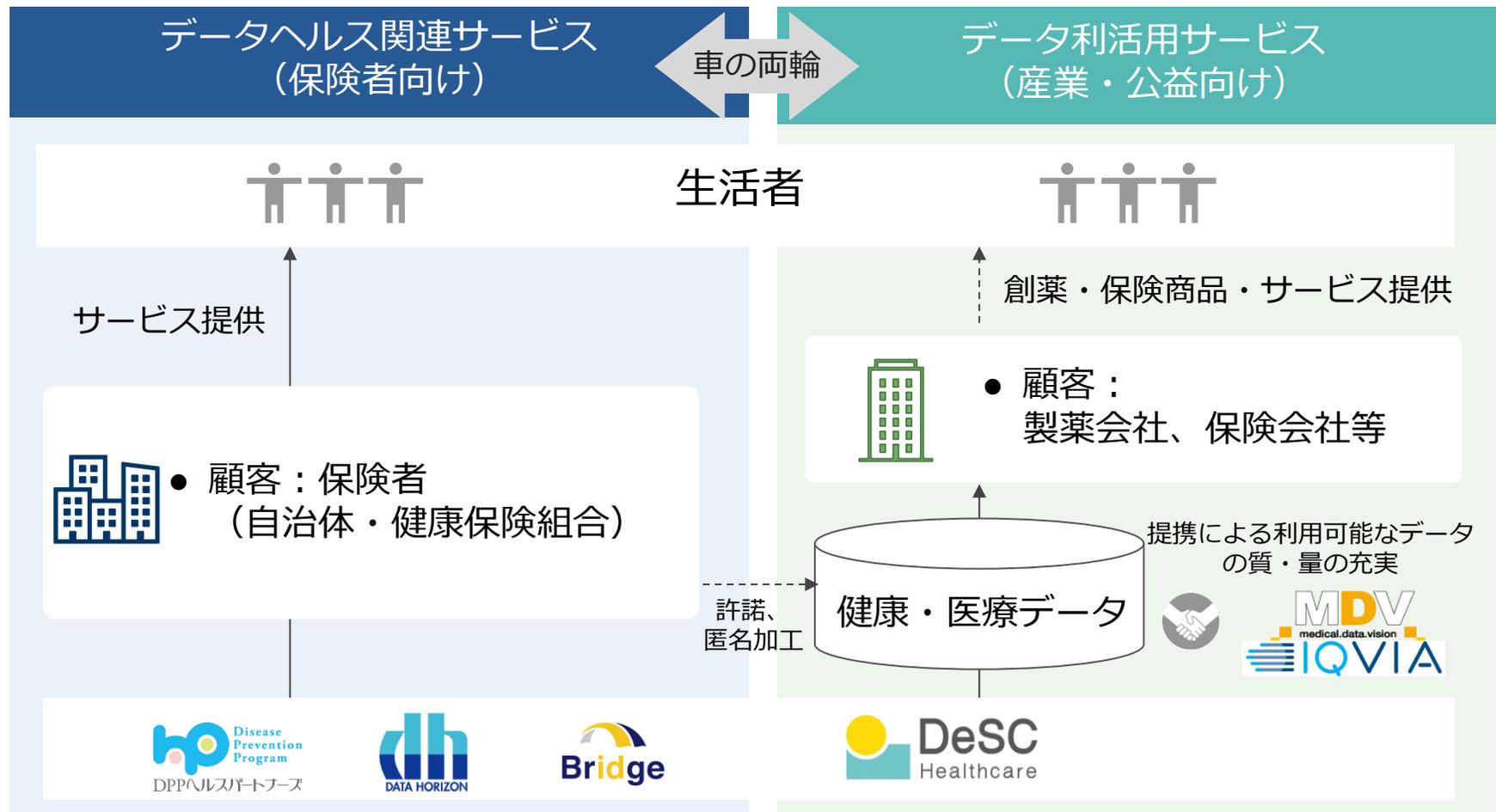
- サービスを通じた生活者の健康増進、行動変容を支援（データヘルス関連サービス）
ヘルスビッグデータを公益活用し、創出したエビデンスを社会に還元（データ利活用サービス）
- ユニークネス：データホライゾンの強み（高齢者・自治体）+DeSC/DeNAの強み（Delight・改善）



データヘルス関連サービスとデータ利活用サービスを両輪に加速

想定市場規模：～350億円～*1

想定市場規模：～1,000億円～*2

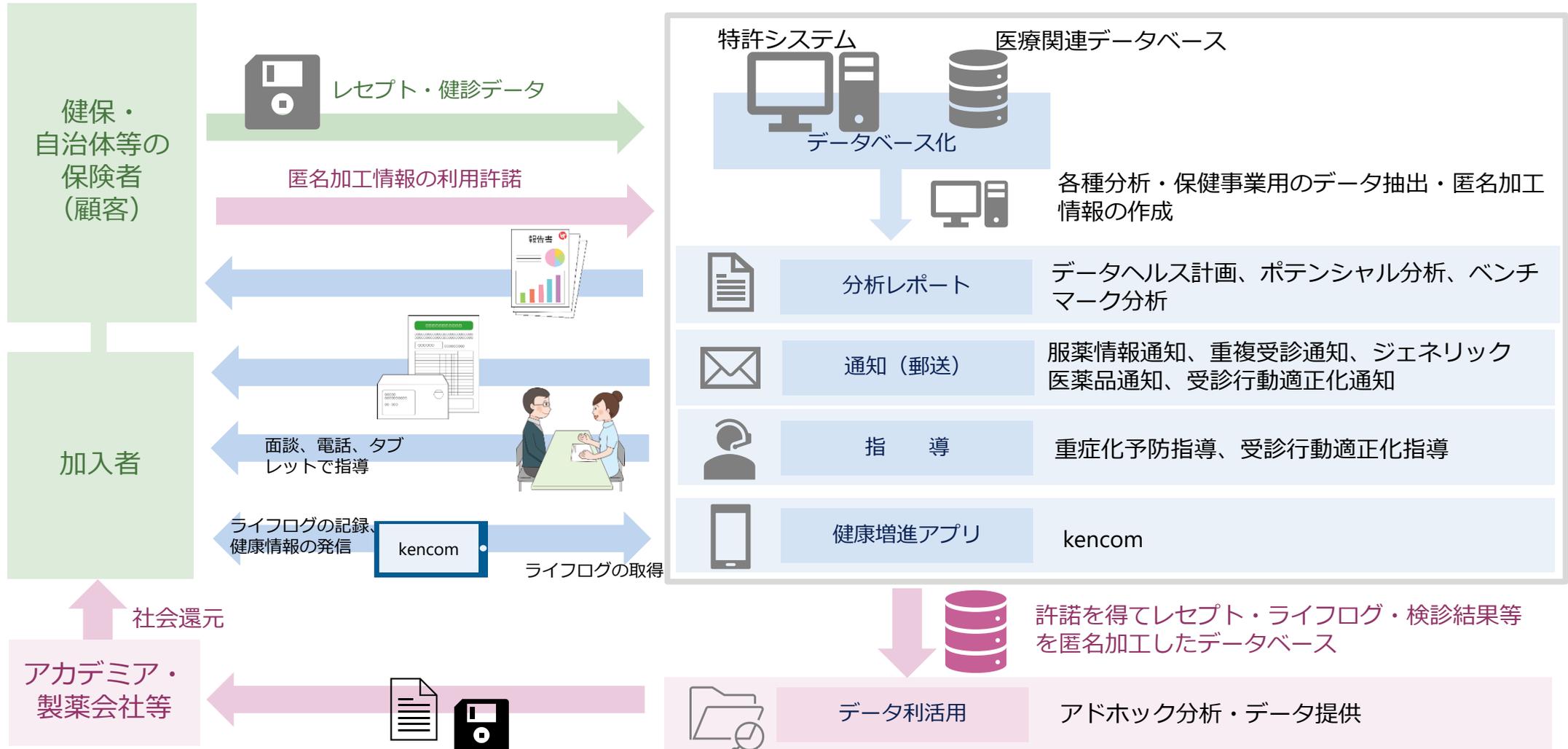


*1 54ページ「データヘルス関連市場規模」に詳細を記載しております。

*2 医療ビッグデータビジネス関連の国内市場（出典：株式会社富士経済『2022年 医療AI・医療ビッグデータ関連市場の現状と将来展望』）のうち、当社グループが関わることのできる分野を約半分程度と想定しております。

データヘルス関連サービスとデータ利活用サービスのビジネスプロセス

主要な顧客は保険者で、保険者から預かったレセプトと健診のデータを当社独自のシステムと医療関連データベースで分析し、医療費適正化のためにデータヘルス関連サービスを展開しています。その過程で得た匿名加工情報の利用許諾を得たデータから、データ利活用サービスを行っています。



ビジネスモデルとそれを支える当社グループの強み

ビジネスモデル データヘルスのPDCAサイクルをグループで提供

当社グループは、データヘルスのPLANとDOの単独では多くの企業と競合していますが、PDCAサイクルを一貫して提供できる唯一の企業グループと自負しております。

PLAN (分析に基づく 保健事業の立案)



- ・レセプト・健診データの現状分析
- ・効果の高い保健事業の企画
- ・対象者の抽出
- ・成果目標の設定
- ・効果測定法の検討



Do (保健事業の実施計画)



- ・保健事業の実施
 - ・指導 (株)DPPヘルスパートナースの重症化予防など
 - ・通知 服薬情報通知、重複受診通知、受診行動適正化通知など
- ・随時事業のモニタリング



Act (次のサイクルに 向けて改善計画)



- ・データヘルス計画の各事業の目標と実績の乖離を元に改善点の検証
- ・改善を実施する方法の検証



Check (データ分析に基づく 効果測定・評価の計画)



- ・効果測定法を基に効果測定
- ・各保健事業の目標との比較



当社グループの強み 国保向けの豊富な実績と評価

当社の独自のレセプト分析技術と(株)DPPヘルスパートナーズの精度の高い保健指導により、当社グループは市町村国保からの推薦数5年連続No.1、受注案件における随意契約率85%以上を獲得し、累計で600を超える保険者へサービスを提供しております。



- ・ 独自のレセプト分析技術（特許）
- ・ 医療関連データベース



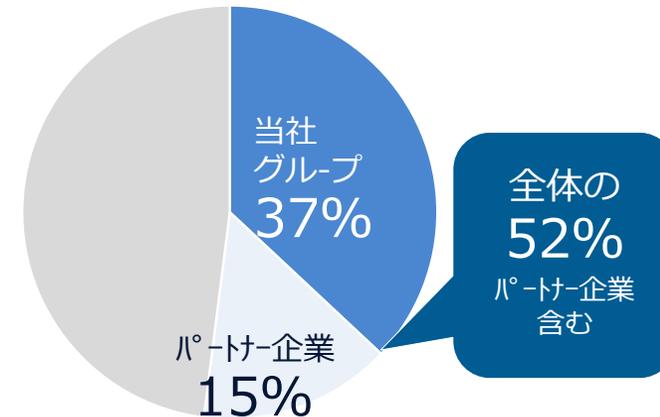
- ・ 独自の精度の高い保健指導
- ・ 指導員教育事業



■ 2011～2020年度まで行われたアンケートで市町村国保からの推薦数 **5年連続No.1**※を獲得

2020年 順位	業者名	2020年	2019年	2018年	2017年	2016年
1	当社グループ	189	168	148	150	83
2	NTTデータ（パートナー企業）	64	63	61	34	26
3	A社	38	3	0	0	0
4	B社	17	14	20	17	8
5	C社	15	16	17	11	6
5	D社	15	13	10	10	3
7	サポートシステム（パートナー企業）	13	14	15	10	11
	その他	164	138	85	82	63

<市町村国保からの推薦割合-2020年->



※厚生労働省や経済産業省の協力のもと、「日本健康会議」が実施したデータヘルス全数調査の集計結果

■ 市町村国保の受注案件における**随意契約率85%以上**

■ 都道府県・市町村国保など**600**を超える提供実績（2017年度～2020年度）

当社グループの強み レセプト分析技術①

本来は、請求書であるレセプトをデータヘルスなどの保健事業に活用するため、独自のレセプト分析技術を開発し、特許を取得しています。

<レセプトの課題>

- ① 現在治療していない傷病名が約4割
(レセプトの傷病名は追記式の為)
- ② 病名と診療行為が紐付けされていない
- ③ 未コード化傷病名が存在する
(現在約11%のレセプトに存在)

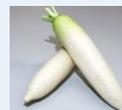


= 正確な分析結果に
結びつかない

データクレンジング
特許技術により解決

<特許技術による課題解決>

- ① 治療中の傷病名のみ抽出
(特許第5992234号)
- ② 傷病名ごとの医療費をグルーピング
(特許第4312757号)
- ③ 99.08%の精度で未コード化傷病名のコード化(弊社調べ)



= 正確な分析結果が
得られる

特許技術の第三者評価

東京大学大学院医学系研究科 社会医学専攻 医療情報学分野 大江和彦教授他

第33回医療情報学連合大会(平成25年11月21日神戸)研究評価結果において、アクティブ病名(治療中の病名)の特定が約90%の精度であることが示されました。

レセプトの解釈の多様性を加味すると、専門知識のある医師による分析と同等の精度であると評価頂きました。

当社グループの強み レセプト分析技術②

保健事業に活かせるレセプトデータの分析が出来るのは、当社の特許技術だけです。

そのままのレセプトデータは、いわば、泥付き大根のようなもので、綺麗にして料理出来る大根にすることで、様々な料理を提供できます。

傷病名	1	高コレステロール血症 (主)		
	2	糖尿病		
	3	腰痛症		
	4	急性咽頭炎		
摘要	12	再診 明細書発行体制等加算 再診(夜間・早朝等)加算 外来管理加算	70 50 52	×1 ×1 ×1
	13	薬価情報提供料 特定疾患療養管理料(診療所)	10 225	×1 ×1
	21	クレステール錠2.5mg アマリール0.5mg トラネキサム酸カプセル250mg「トーフ」 フスタゾール糖衣錠10mg アルサ錠100mg 調剤料(内服薬・浸煎薬・屯服薬)	7 1 6 9	×60 ×60 ×4 ×1
	25	処方料(その他) 長期投薬加算(処方料)	42 65	×1 ×1
		合計		1027

傷病名と
診療行為を
正確に紐付

医療費グルーピングと 他の分析技術との比較



分解前のデータ
土や泥のついた
大根が...

糖尿病患者を
正しく抽出

傷病名	医療費分解手法			他社の技術 PDM方式
	弊社特許技術 医療費 グルーピング	主傷病 (厚労省様式)	最大医療 資源傷病 (KDB様式)	
高コレステ ロール血症	838	1027	1027	575
糖尿病	124	0	0	380
腰痛症	0	0	0	31
急性咽頭炎	65	0	0	41

診療行為と
結び付いて
いないが、
本当に正しい
のか...?

分析技術が患者数に影響(例)

各分解手法による糖尿病の患者数



本来の対象者が
漏れている

治療していない人が
混ざっている

分析手法によって病名に対する
患者数が大きく異なります。

分解後のデータ



調理可能な状態に!



不足していたり、
洗浄しきれっていない
ため調理できない...



余計なものが
追加されている...

データの活用

様々な保健事業や
各種分析に活用可能



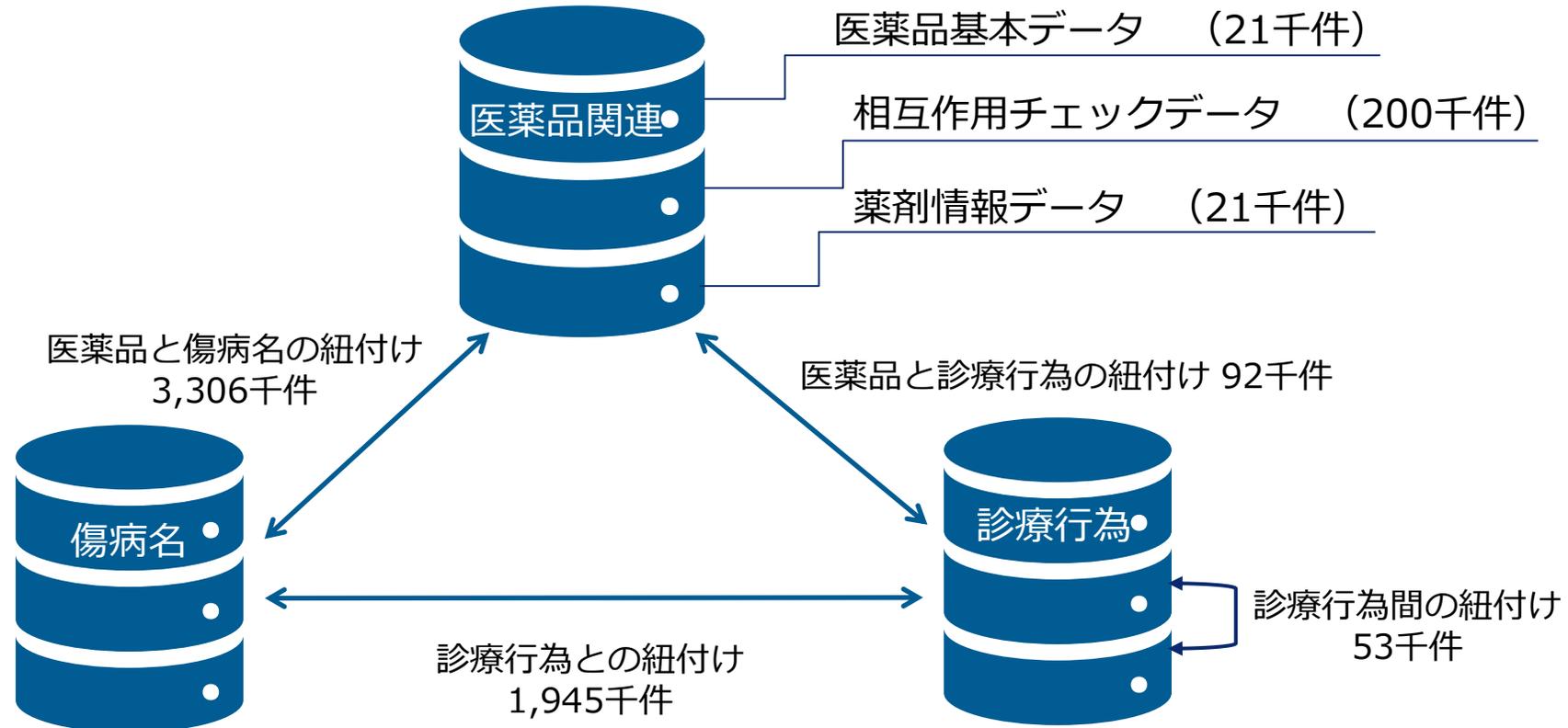
必要な材料として
不適切なため
調理ができない...



当社グループの強み 医療関連データベース①

当社独自の医療関連データベースは、データヘルスのための分析に特化したデータベースです。

医療に関わる個別情報（傷病名、医薬品、診療行為など）のマスタだけでなく、診療内容での組み合わせ、例えば医薬品の適応疾患など、個別情報のマスタ同士を紐付けしたデータベースも構築しています。



当社グループの強み 医療関連データベース②

年間メンテナンス実績（2024年6月期）

作業内容	情報源	時期
新薬の追加・更新（1,222件）	医薬品メーカーの添付文書・厚生労働省	月次
添付文書の内容の更新 （7,731件更新を確認し、962件修正）	医薬品メーカーの添付文書	月次
厚生労働省からの公知申請情報（20件追加）	厚生労働省	随時
審査支払機関が認めた効能効果（15件追加）	支払審査機関	随時
傷病名マスタの更新（445件更新）	厚生労働省	月次
診療ガイドライン対応	各種学会	随時

メンテナンス体制（2024年6月末）

平成8年に医療情報研究所を設立以降、医療・医薬の専門家集団により医療情報データベースの開発と維持管理を継続しています。

＜主な資格取得者数＞

薬学博士：1名、薬剤師：4名、医療事務有資格者：8名

衛生検査技師：1名、予防医学指導士：2名、診療情報管理士：2名

重症化予防保健指導での医療専門職の関わりについて

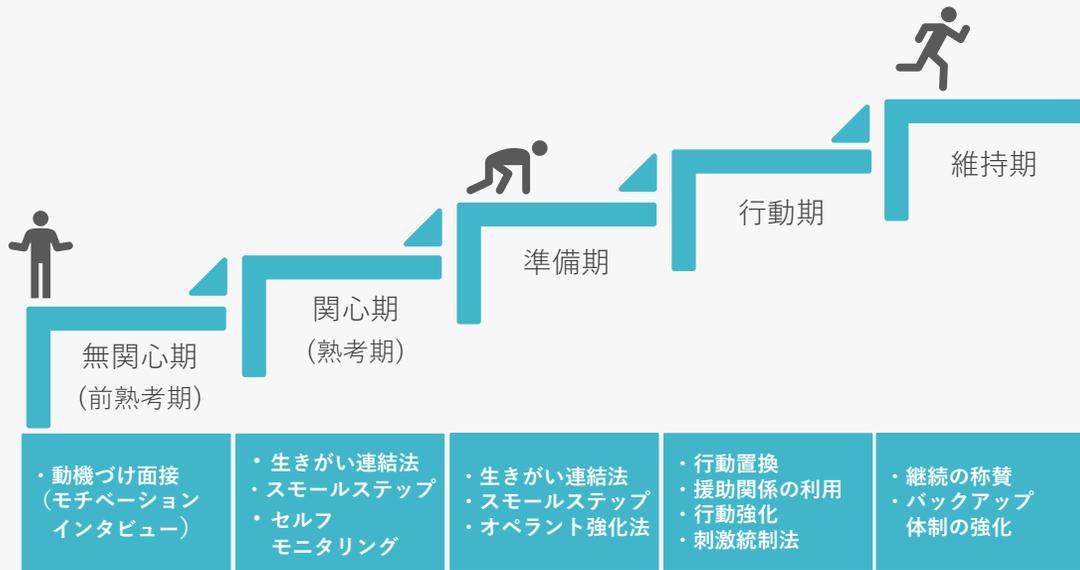
厚生労働省策定 「糖尿病性腎症重症化予防指導プログラム」		管理栄養士 が指導可能	看護師・保健師 が指導可能
保健 指導 内容	血糖、血圧、脂質のコントロール		○
	薬剤の適正使用		○
	肥満の是正、食生活の改善、過量飲酒の減少、禁煙	○	○
	適度な身体活動	○	○
	循環器疾患発症、感染症予防等の衛生管理、フレイル、サルコペニア、口腔ケア等の合併症対策		○

- 管理栄養士に食事指導のサポートを受けながら、
全ての内容が網羅できるよう、**指導は看護師・保健師が担当**

セルフマネジメント教育に加えて**行動変容理論**に基づいた指導を行います。

● 行動変容ステージ

対象者が「行動変容ステージ」のどこに属しているかを見極め、**状況に適したアプローチ**で効果を高めます。



参考：松本千明『健康行動理論の基礎』（医歯薬出版株式会社、2002）

※それぞれのステージに効果的とされる介入方法を挙げていますが、「無関心期には、動機づけ面接以外を用いてはいけません。」

● コントロールの所在

「病気を自己管理する」ことに対して、その人が**どういう行動をとりやすいか**に焦点を当てて指導します。

外的コントロール型



短所：自己決定ができない
他者の意見に依存

長所：他人の意見に耳を傾ける
(特に権威ある人)

➤ 自己決定が苦手

内的コントロール型



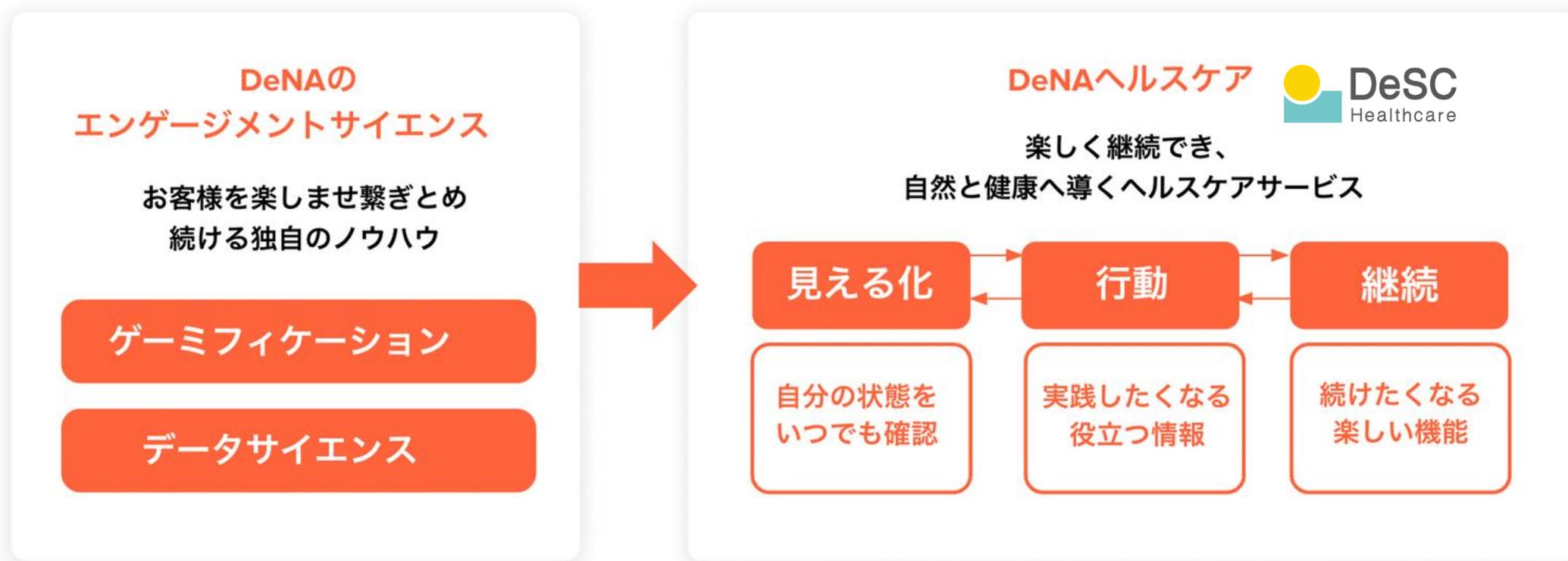
長所：目標を明確にできる
結果を求める

短所：人の言うことを聞かない

➤ 自己決定を好む

当社グループの強み DeSCヘルスケア①

- 生活者にヘルスケアサービスを提供し、健康増進・行動変容をサポートしています。
- 上記で蓄積されるデータをアカデミア・製薬等と利活用し、創薬等を通じ、より多くの人に対し健康増進、医療費適正化に寄与することを目指します。



kencomで生活者を健康に

利用者の皆さまが「楽しみながら、健康に」なっていただくために、DeSCヘルスケアが提供するICTを活用したヘルスケアエンターテインメントアプリkencomでは、歩数や体重などのライフログ記録や健診結果の閲覧、個々の利用者に合わせて日々の健康情報の配信、イベント・ポイントなど、楽しく健康になれる仕組みを備えています。

kencomの利用データから論文化し、エビデンスを作り出した実績もあります。

アプリ利用継続率*



4年以上経過後も

60% 水準



*ある月の累計登録者に占める、その翌月の利用者数比率

歩数向上の実績

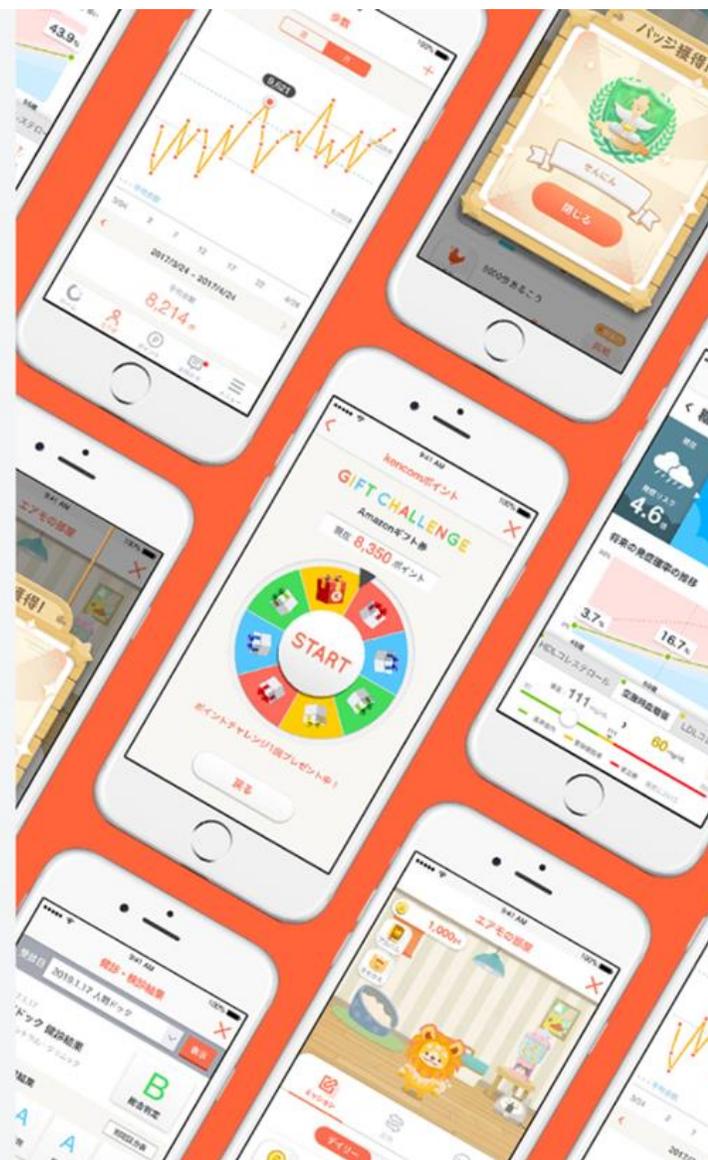


イベント中の歩数上昇率

2倍に増加*



**イベント前30日間の平均歩数が4,000歩未満である母集団における歩数増加実績



アカデミアと連携した エビデンスの創出

提供するヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom」で得られたヘルスビッグデータをもとに、アカデミアと連携し健康診断などで行う検査の結果数値と歩数の関連性について研究を実施しています。

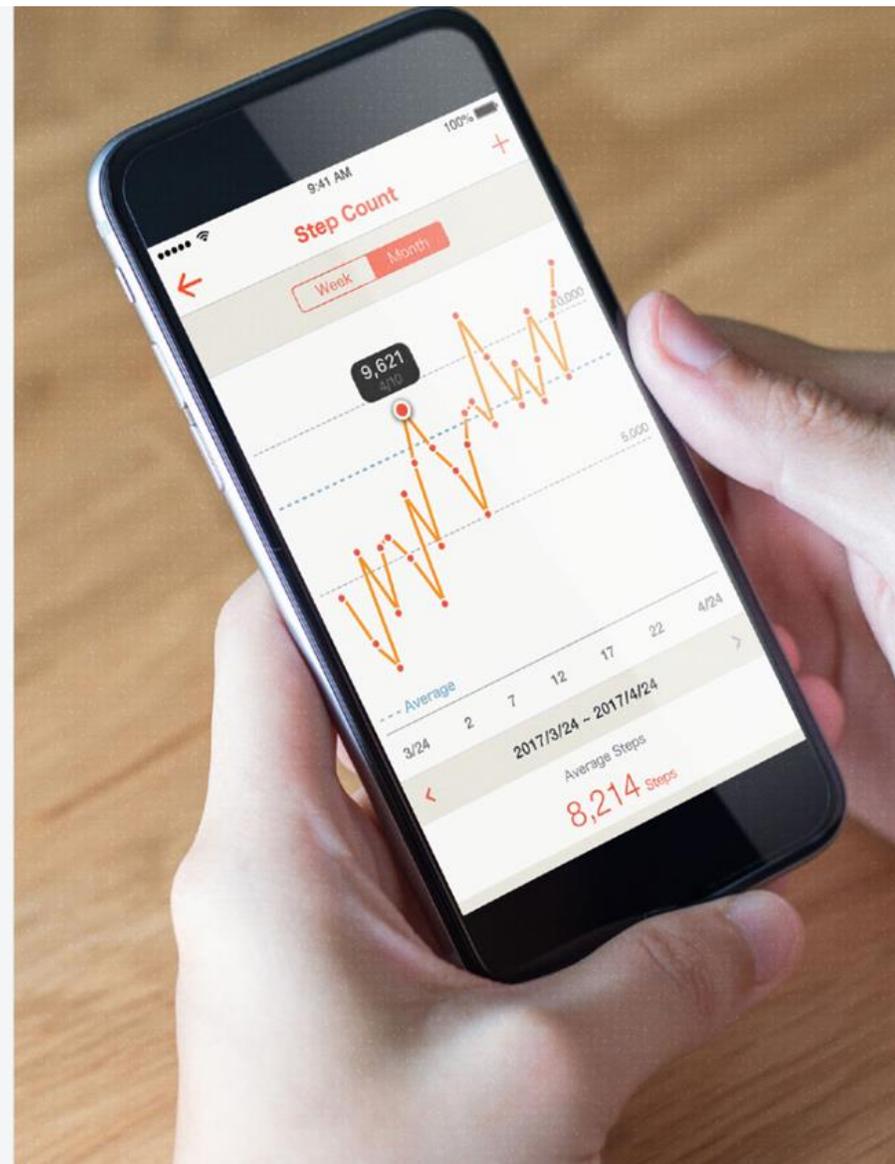
研究実績一例

「kencom」アプリ利用と「歩数」増加との関連性を示唆 歩数増加が、 体重・血糖値(HbA1c)・コレステロールなどの検査値改善とも関連

The effects of kencom, an mHealth app with integrated functions for healthy lifestyles, on physical activity levels and cardiovascular risk biomarkers: An observational study of 12,602 users

「kencom」の複数年分の歩数データに基づき、歩数と心血管疾患リスク 因子の改善との関連を示唆

Association of Smartphone-Recorded Steps Over Years and Change in Cardiovascular Risk Factors Among Working-Age Adults



業績と今後の見通し

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、前年比マイナスに。
(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	5,007	+597(+13.5%)
	EBITDA	△99	△143
主要事業別売上高	データヘルス事業	3,579	+627(+21.2%)
	データ利活用事業	1,032	+245(+31.2%)

*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
関連サービス

- 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
サービス

- 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					
				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)		対前期増減 (百万円)	増減率 (%)
		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 (%)				
	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
	都道府県庁	470	15.7	303	9.3	324	7.3	160	4.3	208	4.1	△116	-
	国民健康保険団体連合会	211	7.1	212	6.5	212	4.8	166	4.4	166	3.3	△47	-
	後期高齢者医療広域連合	275	9.2	231	7.1	231	5.2	209	5.6	209	4.2	△21	-
	国民健康保険関係 合計	2,527	84.5	2,510	76.8	2,538	57.6	2,901	77.7	3,034	60.6	496	19.5
	市町村（生活保護）	176	5.9	148	4.5	148	3.3	115	3.1	115	2.3	△32	-
	被用者保険他	142	4.7	125	3.8	266	6.0	185	5.0	430	8.6	163	61.3
	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	-
	総合計	2,990	100.0	3,270	100.0	4,410	100.0	3,732	100.0	5,007	100.0	597	13.5

※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	320	351	472
都道府県庁	47	19	17	15
国民健康保険団体連合会	47	6	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	54	52	43
健康保険組合	1,394	38	112	102
協会けんぽ	1本部（47支部）	-（2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。

業績 データ利活用サービス実績

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

データ利活用サービスのKPI

項目		2023/6期	▶	2024/6期
売上高		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	-

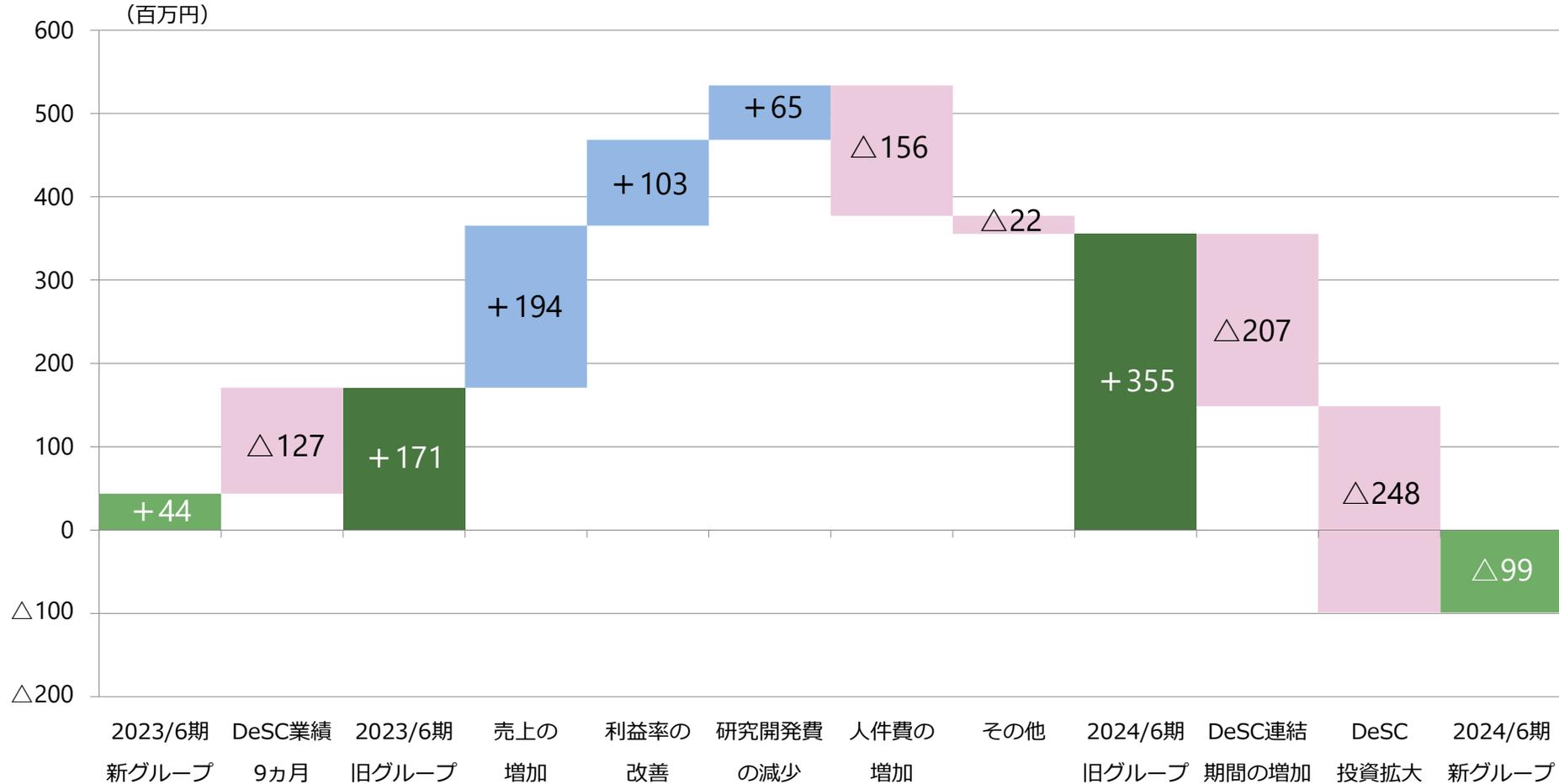
※1 旧グループ（当社・DPP・ブリッジの3社）

※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 & 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、データ利活用サービスの成長や第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、DeSC連結期間の増加と中期的な成長への投資を継続により、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
資産合計	2,264	100.0	6,390	100.0	6,660	100.0	270	
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
負債合計	977	43.2	2,365	37.0	3,444	51.7	1,079	
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	
株主資本	1,200	53.0	3,883	60.8	3,110	46.7	△773	
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	
純資産合計	1,286	56.8	4,026	63.0	3,216	48.3	△809	
負債・純資産合計	2,264	100.0	6,390	100.0	6,660	100.0	270	

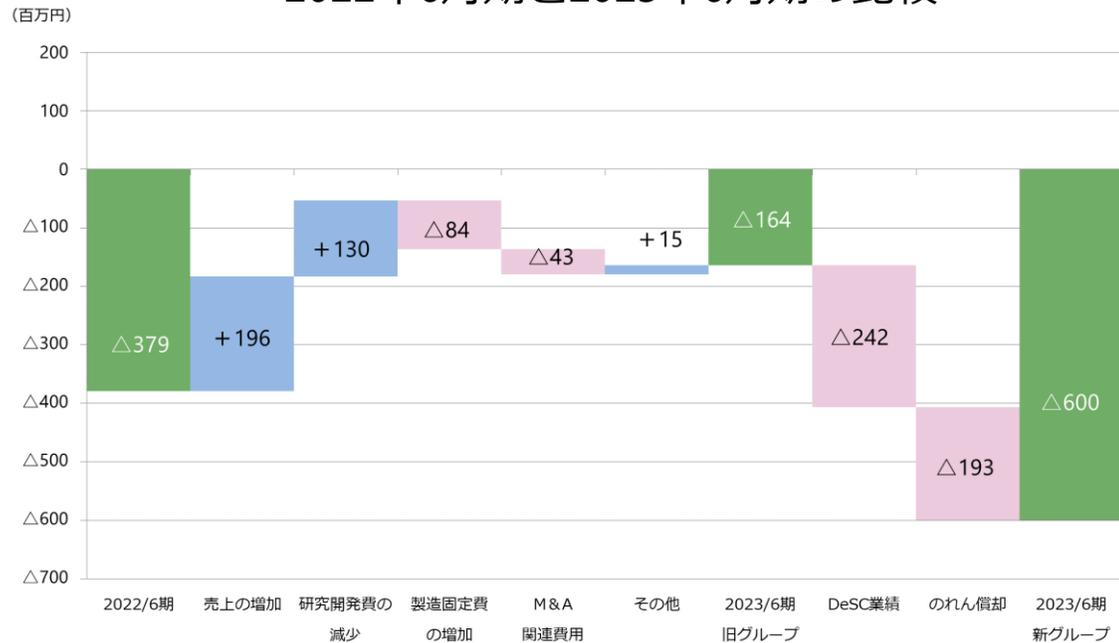
業績 経常利益の前期比較

当社グループの経常利益の2022年6月期と2023年6月期の比較、2023年6月期と2024年6月期の比較は次の通りです。2023年6月期は、DeSCを連結した影響が大きいいため同社連結前の旧グループでの比較後にDeSCを連結した新グループを記載しています。

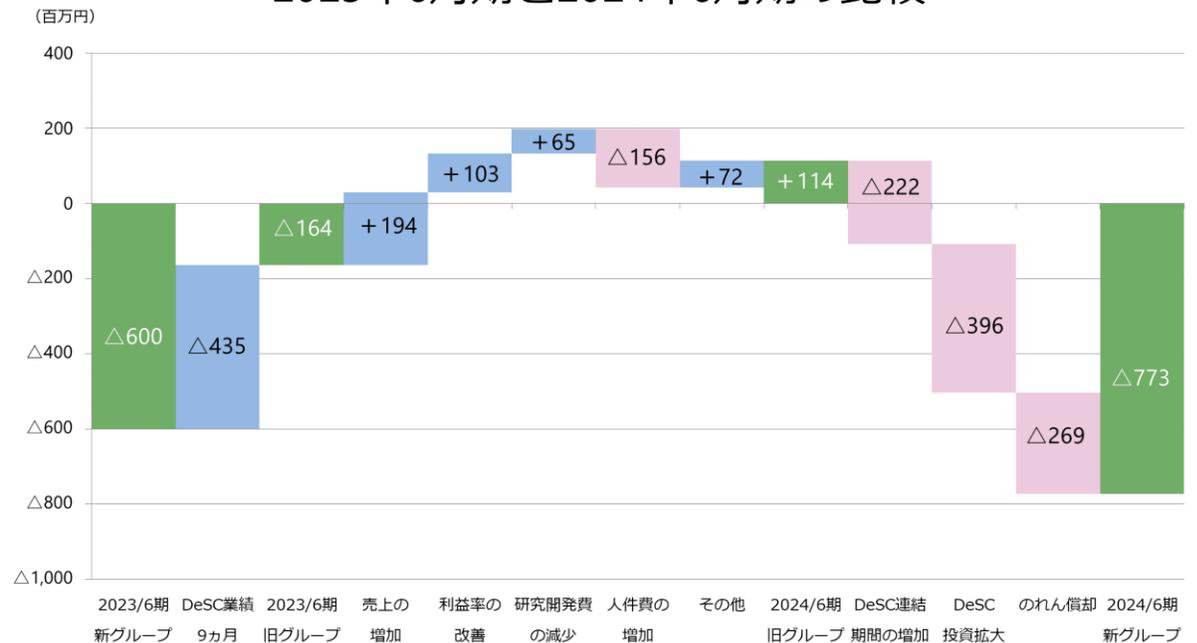
2024年6月期の旧グループは、売上高の増加と利益率の改善、研究開発費が減少した一方で、提供体制の増強のための製造固定費が増加しましたが黒字化しております。

新グループとしては、DeSCが投資継続で赤字で連結期間も3ヵ月増えたことと、のれん償却費により773百万円の経常損失となっております。

2022年6月期と2023年6月期の比較

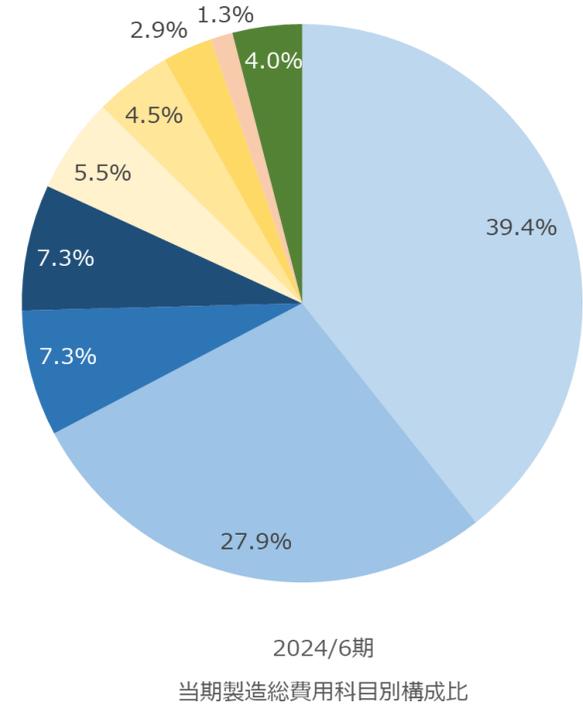
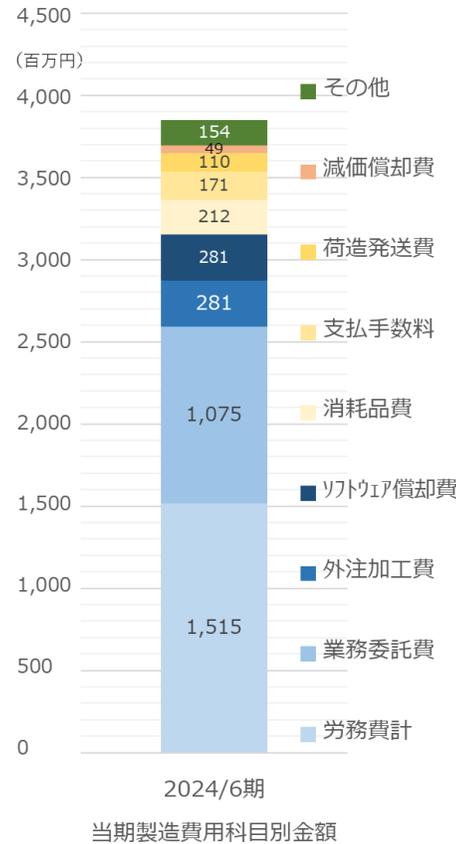
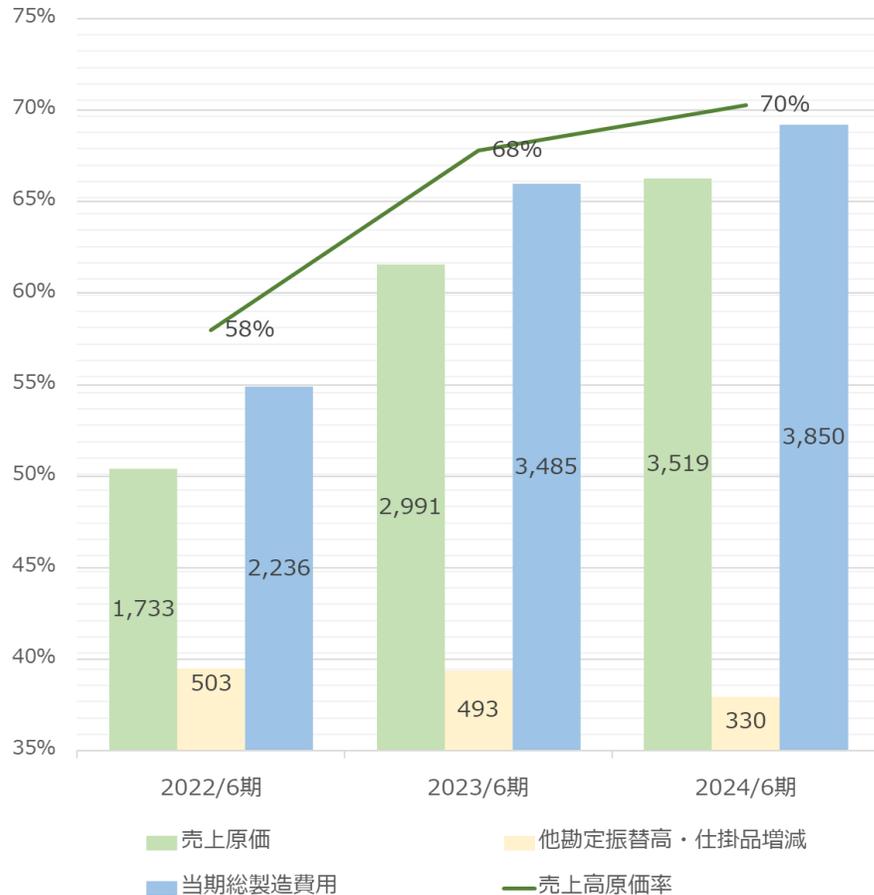


2023年6月期と2024年6月期の比較



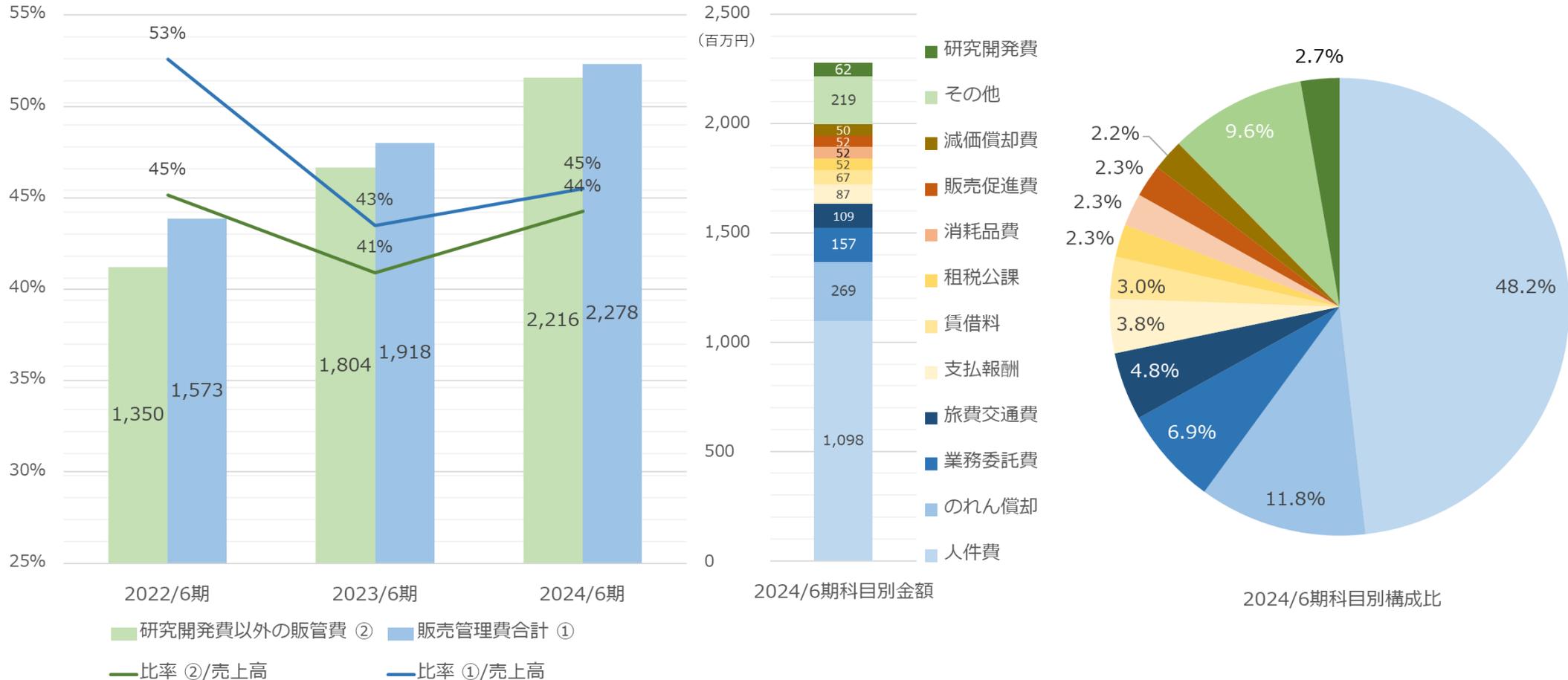
業績 売上原価の推移

当社グループの売上原価は、DeSCの連結期間が3ヵ月増加したことで大幅に増加しております。DeSC連結後も、売上高に応じて変動する外注加工費・業務委託費（通知書の印刷送付、指導の委託など）・消耗品費・荷造発送費よりも、労務費・業務委託費（派遣社員）・減価償却費・賃借料など変動が少ない費用の比率が高くなっています。売上原価は、当期製造総費用から主に研究開発費（販管費）・ソフトウェア開発費（固定資産）に振り替えた他勘定振替高と、仕掛品増減を控除したものです。2024年6月期は、引き続き投資フェーズにあるDeSCの連結期間が増加したことで、売上原価が増加し売上原価率が上昇しております。



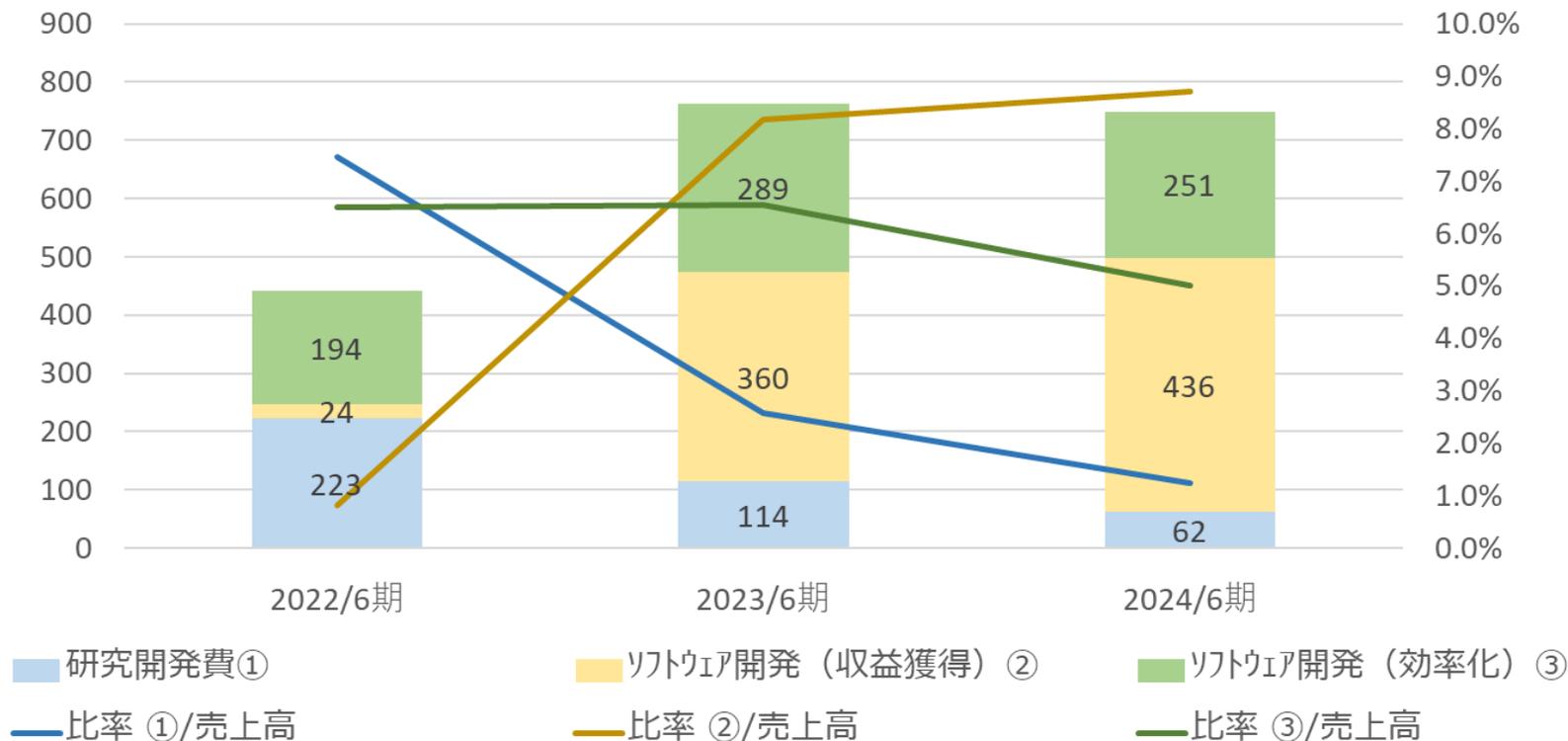
業績 販売費及び一般管理費（販管費）の推移

当社グループの販管費は、DeSCの連結期間が増加したことで大幅に増加しております。2023年6月期はDeSCの販管費の売上高に対する比率が低いためグループの販管費の比率は低下しておりますが、2024年6月期は人員増加により人件費が増加し販管費の比率は若干上昇しています。なお、DeSC連結後も、当社グループの販管費は人件費の比率が高い状態が継続しています。



業績 研究開発費（一般管理費）、ソフトウェア開発（固定資産）の推移

当社グループの研究開発費は、2023年6月期のDeSC連結以降は、同社の収益獲得のためのプログラム開発が大きくなっており、サービス提供の効率化のためのソフトウェア開発（効率化）も継続しています。



(注) ソフトウェア開発をグループ全体の金額に変更しております。

中期成長戦略

新中期成長戦略 事業の重要指標、位置付け

データヘルス関連サービスは引き続き安定的な成長により、シェア拡大（自治体の3割、500自治体）を目指し、データ利活用サービスは力強く立ち上がることを目指します。

データヘルス関連サービス

データ利活用サービス

戦略の 重要指標 (事業基盤)

- 保険者への導入数（500自治体）

- データベースの量・質
- 製薬等への導入数

上記に向けた 取組み



- 累計600を超える自治体と取組み。今後も拡大・トップシェアを維持。



- kencom等のサービスを自治体と連携して導入拡大

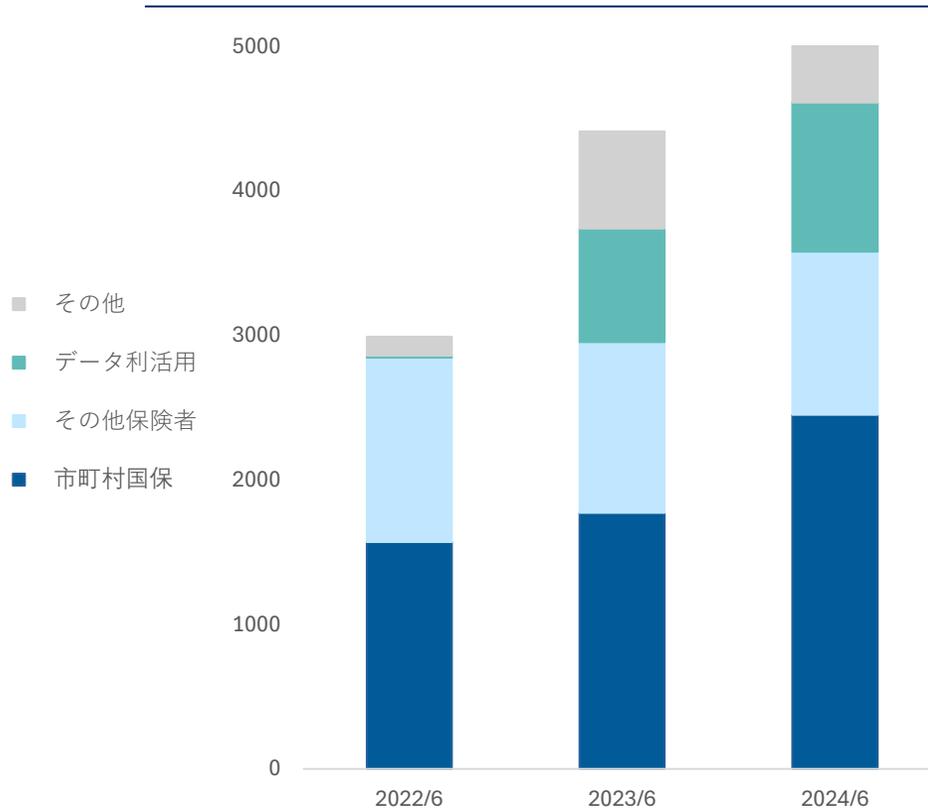


- 高齢者含む保険者データの公益活用加速
- 他社とも提携し、製薬・アカデミア等への価値提供の幅を拡大（MDV社、IQVIA社）

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関連サービスの安定的な成長と、データ利活用サービス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. データ利活用サービスの力強い立ち上げ

- 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. データヘルス関連サービスの安定的成長、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サービスの売上拡大

データヘルス関連サービス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

1. データヘルス関連サービスの安定的成長、シェア拡大

① 地域シェアと販売地域の拡大

2023年度に増加する第3期データヘルス計画の受注を機に、中期的に500自治体、シェア30%の地域拡大を目指します。

2024年6月期は、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。
(詳細は、P26)

② kencomを活用した保健事業を自治体に展開

DeSCが従来から健康保険組合向けに提供している健康管理アプリkencomを、当社とともに自治体への展開を推進します。

2024年6月期は、岡山市（P43）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。

中期成長戦略 具体的な施策（データヘルス関連サービス）

③ 従来からのサービスを充実

高齢者の保健事業と介護予防の一体的な実施に対応した商品開発およびフレイル予防プログラムの商品開発を行い、積極的に拡販します。

2024年6月期は、以下を推進しました。

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を構築

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

大量の第3期データヘルス計画の作成のためのデータの抽出環境の整備を行いました。引き続き、社内の情報基盤の整備と効率化を進めていきます。

2024年6月期は、第3期データヘルス計画を中心にデータヘルス関連のサービスを市町村国保だけで472自治体に提供できました。

2. データ利活用サービスの力強い立ち上げ

DesCと共同開発したデータベースと、MDV社、IQVIA社との提携を活かし、2023年6月期後半から提供を開始した事業を、引き続き力強く立ち上げデータヘルス関連サービスと両輪で加速していきます。

① 営業体制の拡充

製薬企業を中心とするインダストリーに直接アプローチを行う自社の営業部隊に加え、アライアンス先との連携も含めた営業体制の継続的な拡充を行います。

2024年6月期は、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 データ拡充、商品強化による取引額の拡大

既存顧客に対して継続的なデータ提供を行うと同時に、新たな商品・機能を継続的に追加することにより顧客単位での取引額の拡大を目指します。また、アカデミアに対して当社データを提供、研究に活用いただくことでデータの信頼性を高め、より多くの領域で利活用いただけるよう推進します。

2024年6月期は、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

DeSCが従来から行っている製薬企業に対するマーケティング支援やヘルスケア領域の関連企業との協業によるDXプロジェクト等、データヘルス及びデータ利活用サービスの周辺にある事業機会について、DeNAグループのノウハウを活用した事業を展開します。

2024年6月期は、2025年6月期以降の新たなプロジェクトの受注が決定しました。

中期成長戦略 具体的な施策 1.② kencomを活用した保健事業を自治体に展開の事例

ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom」を活用した事業「OKAYAMAハレ活プロジェクト」を岡山県岡山市で2023年8月1日より開始いたしました。

<https://harekatsu.jp/>



今後の見通し

今後の見通し

2025年6月期については、データヘルス関連事業において第4四半期連結会計期間に計上される2025年度事業の売上見通しの算出が困難であること、データ利活用事業においても事業年度の後半に売上が集中するため合理的な数値の算出が困難であるため、連結業績予想数値の開示は見合わせることにいたします。

なお、データヘルス関連事業では第3期データヘルス計画に係る2024年度受注の反動減を見込むも、次頁に記載の重点テーマを推進し、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してまいります。

今後の見通し 中期戦略における2025年6月期の重点テーマ

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

データヘルス関連サービス

データ利活用サービス

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

事業のリスクと対応

事業のリスクと対応①

主な事業リスク	影響内容	発生時期	リスクの内容
	影響度	発生可能性	対応策
競争と価格競争	・シェア低下 ・価格下落	常時	当社グループのビジネスモデルと一部重複するビジネスモデルを掲げる競合企業が現れてきました。競合他社により当社グループの優位性が失われた場合は、価格競争が激化し、当社グループの経営成績および今後の事業展開に影響をおよぼす可能性があります。
	中	中	お客様の潜在的なニーズを汲み取った新たなサービスの開発ならびに既存サービスの改善を行うほか、長年にわたり培ってきた医療関連データベース、特許を取得したレセプト分析技術、業務提携先の強みを生かした新たなサービスの創出により、競合他社との更なる差別化を図り、優位性の保持に努めております。
個人情報漏洩	・信用低下 ・受注減少	常時	今後不正や事故などにより個人情報の漏洩が発生した場合、損害賠償や信用力の失墜により、当社グループの経営成績に影響をおよぼす可能性があります。
	大	小	当社および、連結子会社である㈱D P Pヘルスパートナースは「プライバシーマーク」の認証を取得し、更新審査等を通じて個人情報を保護する体制の維持に努めております。 また、当社はI S M S（情報セキュリティマネジメントシステム）の認証を取得し、個人情報を含めた様々な情報保護の仕組みを社内に構築した上で個人情報の適正な管理に努めております。
医療費適正化における国や自治体の方針変更や関連法令等の改正	・受注減少 ・価格下落	常時	当社グループが主に提供しているデータヘルス関連サービスにおいては、医療費適正化を目指す国の方針のもと保険者努力支援制度等による補助金等の支援を国から自治体に行っております。今後支援制度の内容の変更、補助金の減額または廃止等が行われた場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。 また、データ利活用サービスにおいては匿名加工情報の取り扱いにおいて個人情報保護法の影響を事業運営上大きく受けております。今後関連法令の制定、変更が行われた場合、当社グループの事業運営に影響を与える可能性があります。
	中	中	当社グループでは、補助金が無くても自治体に導入いただける商品力の強化と実績の積み上げてまいります。また、補助金の変更に合わせて商品構成を変えコストの削減により採算性の維持に努めております。

事業のリスクと対応②

主な事業リスク	影響内容	発生時期	リスクの内容
	影響度	発生可能性	対応策
M & Aにおける のれん等の減損リスク	・減損損失発生	期末時	当社は2022年10月にD e S Cヘルスケア(株)の株式を取得し、同社を連結子会社としています。この企業結合により多額ののれんが生じており、今後の事業計画との乖離等によって期待されるキャッシュ・フローが生み出されない場合、減損損失等が計上されることにより当社グループの財政状態および経営成績に影響をおよぼす可能性があります。
	大	小	当社とD e S Cヘルスケア(株)で、事業計画を実現し減損損失等が計上されないように、事業を推進してまいります。
(株)ディー・エヌ・エーとの資本業務提携契約	・不明	常時	当社は2022年6月29日付で(株)ディー・エヌ・エーとの間で資本業務提携契約を締結し、両社は事業運営の独立性を相互に尊重し、データヘルス事業およびデータ利活用事業において協業を進めております。一方で、(株)ディー・エヌ・エーは、2024年6月末現在、当社株式の発行済株式総数の51.56%を保有する親会社であります。そのため、今後、(株)ディー・エヌ・エーの経営方針に変更があった場合、(株)ディー・エヌ・エーによる当社議決権の行使が当社の事業運営ならびに財政状態および経営成績に影響をおよぼす可能性があります。
	大	小	現在までに、(株)ディー・エヌ・エーと独立性を相互に尊重した上で、協業は順調に推移しており、引き続きこの事業運営を継続してまいります。

また、投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。

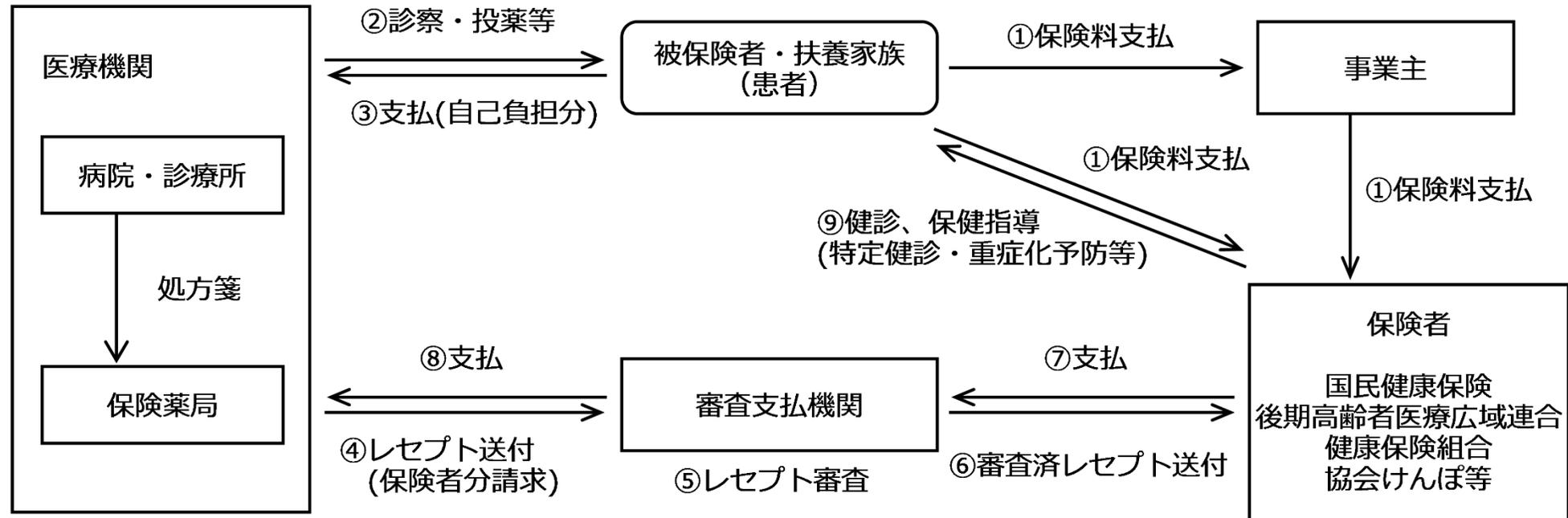
当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください。

Appendix

日本の医療保険制度

日本の医療は、安心して医療を受けられるように国民全員が公的医療保険に加入し（家族も加入者の扶養家族としてカバーされる）、ひとりひとりが保険料を出し合い、助け合うことによって支えられています（国民皆保険制度）。

また、患者は医療機関を自由に選ぶことができ（フリーアクセス）、窓口負担だけで診療や薬の給付など、必要な医療サービス（現物支給）を平等に受けることができます。この仕組みの概要が次の図となります。



当社グループは、上記の日本の医療保険制度における、保険者を主な顧客とし保険者からレセプトと特定健診のデータを預かり、保険者と被保険者に対して健康寿命延伸と医療費適正化のためのサービスを提供しています。

日本の医療保険制度とデータヘルス関連サービスの主要顧客 保険者の概要

保険者の概要は次の通りで、加入者一人当たり医療費の高い市町村国保と後期高齢者医療制度において、医療費適正化のニーズが高くなっています。

	市町村国保	協会けんぽ	組合健保	共済組合	後期高齢者 医療制度
保険者数 (令和4年度3月末)	1,716	1 (47支部)	1,388	85	47
加入者数 (令和4年度3月末)	2,537万人 (1,690万世帯)	4,027万人 〔被保険者2,507万人 被扶養者1,519万人〕	2,838万人 〔被保険者1,641万人 被扶養者1,197万人〕	869万人 〔被保険者477万人 被扶養者392万人〕	1,843万人
加入者平均年齢 (令和3年度)	54.4歳	38.7歳	35.7歳	33.1歳	82.9歳
65~74歳の割合 (令和3年度)	45.2%	8.2%	3.5%	1.6%	1.6%(※1)
加入者一人当たり 医療費(令和3年度)	39.5万円	19.4万円	17.1万円	16.7万円	94.0万円
加入者一人当たり 平均所得(※2) (令和3年度)	93万円 〔一世帯当たり 140万円〕	169万円 〔一世帯当たり(※3) 272万円〕	237万円 〔一世帯当たり(※3) 408万円〕	252万円 〔一世帯当たり(※3) 458万円〕	88万円
加入者一人当たり 平均保険料 (令和3年度)(※4) <事業主負担込>	8.9万円 〔一世帯当たり 13.5万円〕	12.2万円<24.4万円> 〔一世帯当たり 19.6万円<39.2万円>〕	13.5万円<29.5万円> 〔一世帯当たり 23.2万円<50.8万円>〕	14.2万円<28.5万円> 〔一世帯当たり 25.9万円<51.8万円>〕	7.6万円
保険料負担率	9.6%	7.2%	5.7%	5.6%	8.6%
公費負担	給付費等の50% + 保険料軽減等	給付費等の16.4%	後期高齢者支援金等の 負担が重い保険者等への補助		給付費等の約50% + 保険料軽減等
公費負担額(※5) (令和6年度予算 ^ハ -入)	4兆1,353億円 (国2兆9,819億円)	1兆1,344億円 (全額国費)	1,253億円 (全額国費)		9兆3,232億円 (国5兆9,227億円)

(※1) 一定の障害の状態にある旨の広域連合の認定を受けた者の割合。

(※2) 市町村国保及び後期高齢者医療制度については、「総所得金額(収入総額から必要経費、給与所得控除、公的年金等控除を差し引いたもの)及び山林所得金額」に「雑損失の繰越控除額」と「分離課税所得金額」を加えたものを加入者数で除したものである。(市町村国保は「国民健康保険実態調査」、後期高齢者医療制度は「後期高齢者医療制度被保険者実態調査」のそれぞれの前年所得を使用している。)

協会けんぽ、組合健保、共済組合については、「標準報酬総額」から「給与所得控除に相当する額」を除いたものを、年度平均加入者数で除した参考値である。(令和3年度税制に基づき算出)

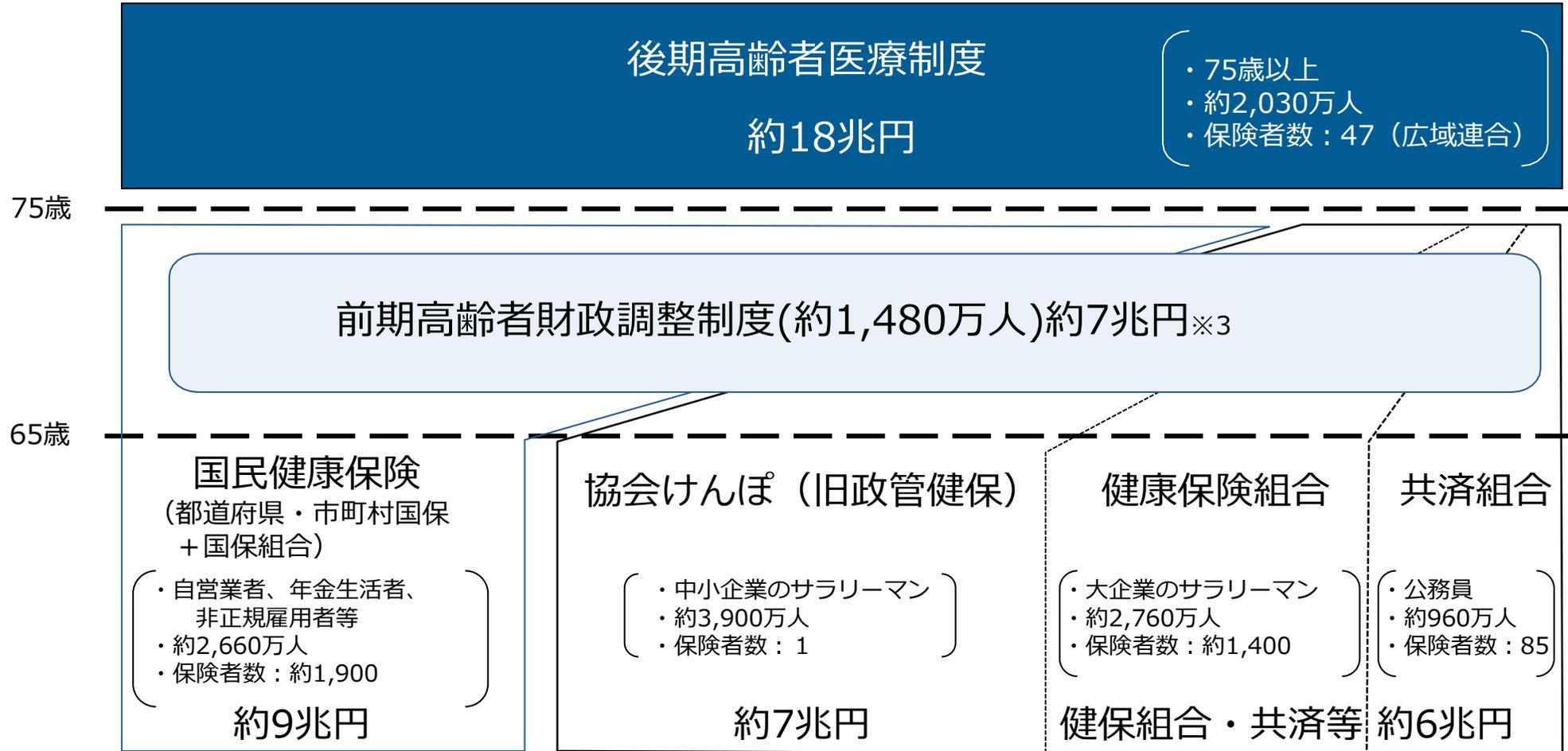
(※3) 被保険者一人当たりの金額を指す。

(※4) 加入者一人当たり保険料額は、市町村国保・後期高齢者医療制度は現年分保険料調定額、被用者保険は決算における保険料額を基に推計。保険料額に介護分は含まない。

(※5) 介護納付金、特定健診・特定保健指導等に対する負担金・補助金は含まれていない。

出典：「我が国の医療保険について」(厚生労働省) https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryou/iryouhoken/iryouhoken01/index.html

保険者と制度ごとの医療費は次の通りです。



※1 加入者数・保険者数、金額は、令和6年度予算ベースの数値。

※2 上記のほか、法第3条第2項被保険者(対象者約2万人)、船員保険(対象者約11万人)、経過措置として退職者医療がある。

※3 前期高齢者数(約1,480万人)の内訳は、国保約1,050万人、協会けんぽ約310万人、健保組約90万人、共済組約30万人。

出典：「我が国の医療保険について」(厚生労働省) https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryuu/iryuhoken/iryuhoken01/index.html

データヘルス関連市場規模

当社グループの主要顧客である、保険者の保健事業の市場は2021年度約7,000億円、データヘルス関連市場は2,186億円と推計され拡大傾向にあります。

このうち、当社がターゲットとしている市場は、2021年で350億円と推計しています。

保険者
データヘルス/保健事業
全保険者の保健事業費総額
2021年度約7,000億円（推計）

【データヘルス関連市場】
2021年度 2,186億円から
2025年度 2,405億円へ

重症化予防・制度外保健指導
(受診勧奨・前期高齢者・若年層・禁煙支援)

糖尿病等重症化予防指導

若年層・前期高齢者保健指導

医療機関受診勧奨

禁煙支援

2021年度 125億円から
2025年度 144億円へ

PHRツール・サービス
PHRツール・サービス

ウォーキングイベント等

インセンティブ・
セルフケア支援

2021年度 50億円から
2025年度 76億円へ

特定健診・特定保健指導
・受診勧奨等

特定健診

健診受診勧奨

特定保健指導

2021年度 1,889億円（53億円※）から
2025年度 2,032億円（55億円※）へ

データ分析・計画策定

健診・レセプト等分析

計画策定・企画立案

後発医薬品使用促進

2021年度 122億円から
2025年度 152億円へ

その他 保健事業

健康増進・福利厚生
(セミナー、余暇)

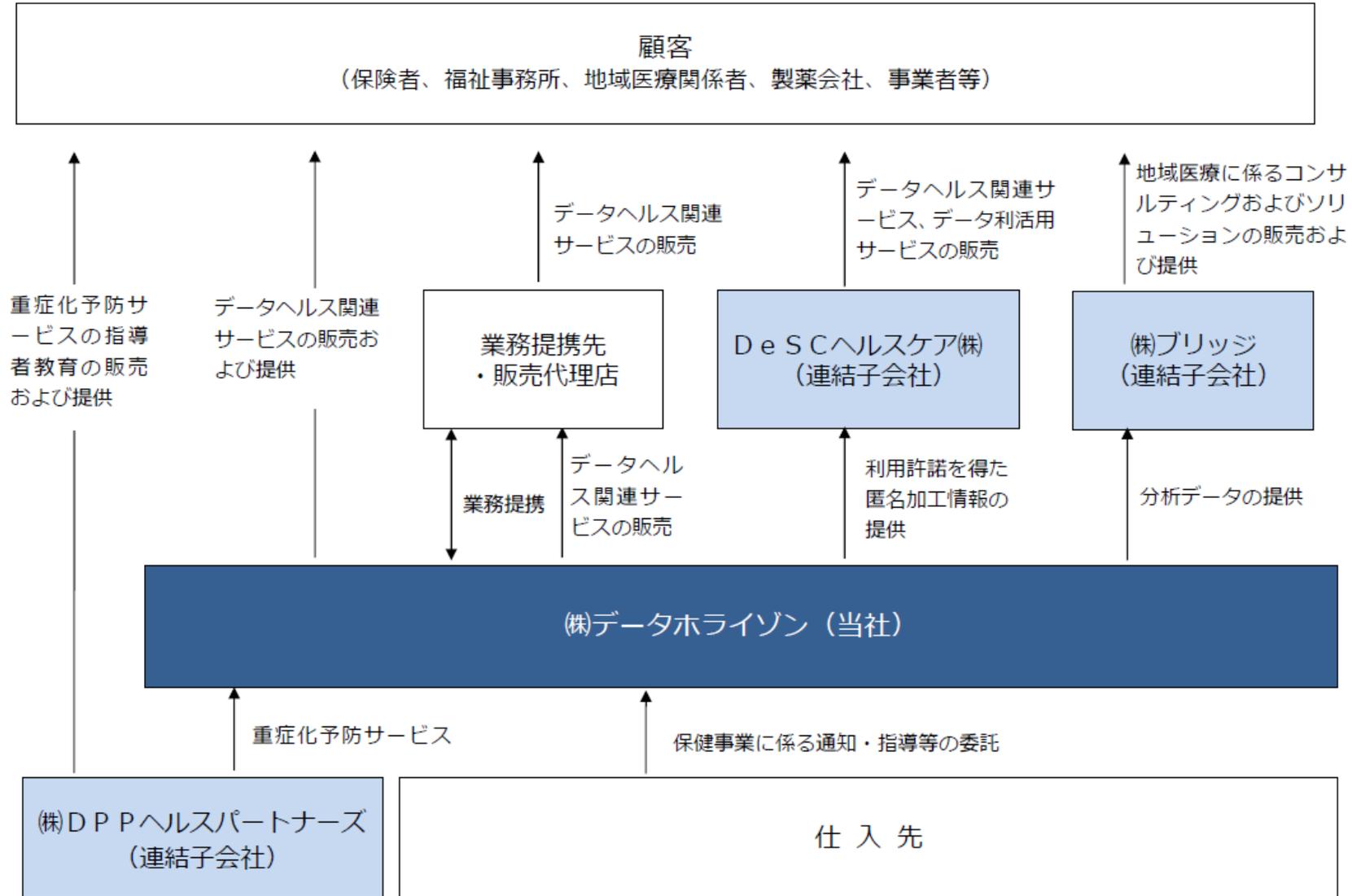
健康相談/
メンタルヘルス

人間ドック・がん健診
歯科健診

健康管理センター

※当社受注状況からの推計による当社がターゲットとしている市場の金額
参考文献：(株)シード・プランニング『データヘルスの市場動向と保険者支援事業者調査2023』

当社グループ事業系統図



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社データホライゾン

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は 2025年9月を予定しております。

本資料は、当社の事業・業績に関する情報提供を目的として作成したものです。本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基に、当社が合理的と判断し記述したものではありませんが、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の業績や結果は今後様々な要因により異なる可能性があることにご留意ください。