



2026年3月期 決算説明会

(資料：2026年5月12日付 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

2026年5月14日





INDEX

| | |
|--------------|---------|
| データホライゾンについて | P.5～10 |
| サービス概要 | P.11～14 |
| 市場 | P.15～18 |
| 業績ハイライト | P.19～28 |
| 中長期戦略 | P.29～37 |
| 財務情報 | p.38～43 |
| 事業のリスク対応 | p.44～46 |

Executive Summary

グループでの黒字転換。人とデータの基盤を活かし、AIで成長を加速していく

約700自治体との信頼関係と1,900万人超のヘルスビッグデータを基盤に黒字化を達成。

生産性向上と独自データ×AIプロダクトの両輪で、収益力と成長期待の引き上げを目指す。

2026年3月期実績

売上高

51.4億

前年同期比 +6%増

EBITDA

4.3億

営業利益0.2億、黒字化
前期比+9億円の損益改善

データヘルス関連サービス

33.2億

前年同期比 +5%増

データ利活用サービス

17.3億

前年同期比 +21%増

成長と企業価値向上の構造

01

AI活用による生産性と収益力の向上
既存業務のAI導入により一人当たり生産性の向上を図る

02

データ×AIプロダクトによる成長
受診確率予測AI・RWD×AI共同開発など、
26年3月期より複数の取組みが進展

03

高い継続率に支えられた収益基盤
顧客の翌年継続率約80%、一層の深化を図る

データホライズンに ついて

About Data Horizon



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

PHILOSOPHY

データホライゾン会社概要

社名 株式会社データホライゾン

設立 1982年3月25日

所在地 広島市西区草津新町一丁目21番35号
東京都文京区後楽一丁目5番3号

上場証券取引所
東京証券取引所グロース市場
(証券コード：3628)

プライバシーマーク・ISMS (ISO27001) 取得

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

親会社 株式会社ディー・エヌ・エー (以降、DeNA)

子会社 DeSCヘルスケア株式会社 (以降、DeSC)

株式会社DPPヘルスパートナース (以降、DPP)

従業員数 連結365名 単体239名 (2026年3月31日現在)

OVERVIEW

沿革 システム開発、保険者サービスを経て第3の創業期に

1982-

創業からシステム関連の
事業を相次いで展開

1982年 (株)ワイエス企画を設立

1983年 ガソリンスタンドや養豚所向けシステムを
開発、発売開始

1989年 薬剤師支援システム「ぶんぎょうめいと」
を開発、発売開始

2000年 商号を(株)ワイエス企画から(株)データホライ
ゾンに変更

*2014年にコスモシステム(株)の全株式を譲渡

2003-

保険者向け事業を開始、
自治体トップシェアに

2003年 保健事業支援システム開始

2008年 東京証券取引所マザーズに株式を上場

2009年 医療費分解析装置、医療費分解析方法
およびコンピュータプログラムに関する
特許取得

2013年 傷病管理システムに関する特許取得

2016年 レセプト分析システムおよび分析方法に
関する特許取得。札幌事務所開設

2022-

生活者・製薬等向けの
サービス強化 (DeNAとの資本提携等)

2020年 (株)DeNAとの資本業務提携

2022年8月 (株)DeNAの連結子会社化
DeSCヘルスケア(株)を子会社化



Data Horizon at a glance

売上高

51.4億

2026年3月期（2025年4月～2026年3月）

データヘルス関連サービス
売上高

33.2億

2026年3月期（2025年4月～2026年3月）

データ利活用サービス
売上高

17.3億

2026年3月期（2025年4月～2026年3月）

累積データボリューム

1,913万人

2026年3月末時点での契約締結した
累積のデータボリューム

データヘルス取引自治体数

690

2021～2025年度に当社がサービスを
提供した実績のある自治体のユニーク数
（市町村・都道府県、国保連、広域連合含む）

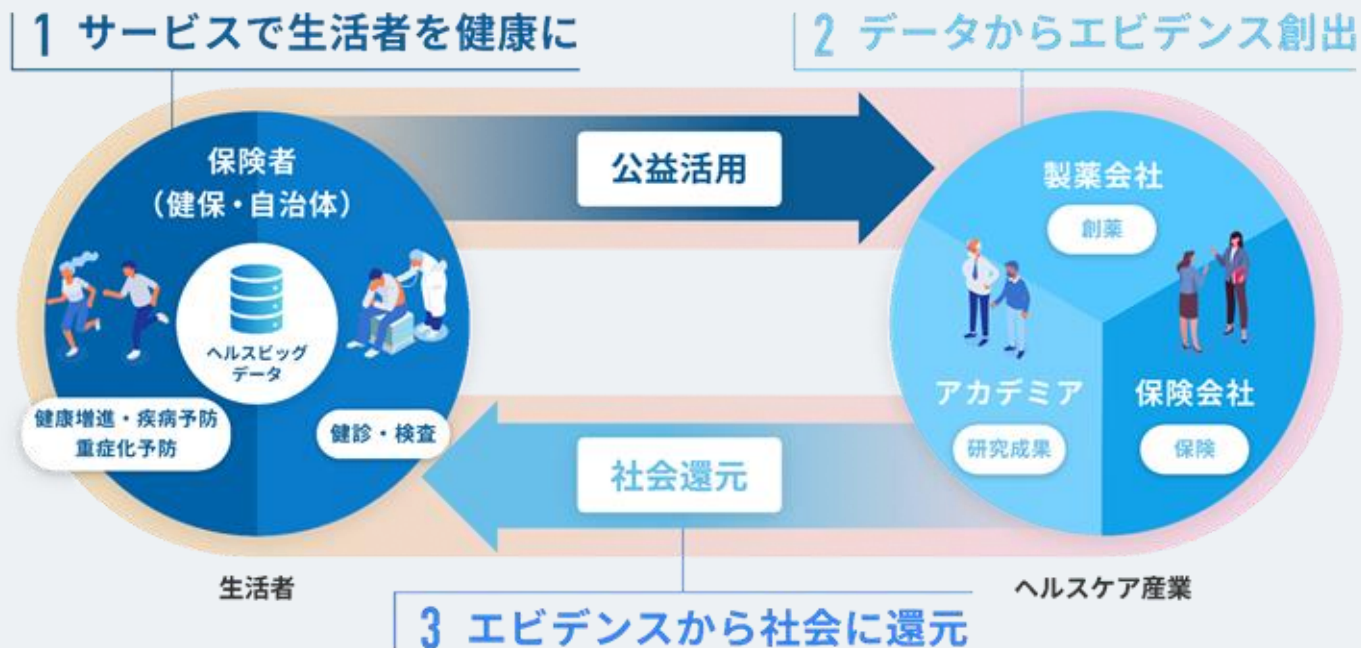
データ利活用取引社数

94社

直近12か月の製薬企業等との取引実績

データホライゾングループの目指す姿

- 人とデータの力で、高齢先進国から世界に先駆ける仕組みを創る
- サービスを通じた生活者の健康増進、行動変容を支援、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する



サービス概要

Service Overview



データヘルス・利活用事業の両輪で健康・医療の課題解決を加速

主軸事業

データヘルス関連サービス：保険者の保健事業支援を通じた、生活者の健康増進・医療費の適正化

データ利活用サービス：自治体、大学、製薬会社等へ様々なデータソリューション提供を通じたエビデンス創出



データヘルス関連サービスの特徴



自治体向け営業や 保健事業の専門家が 多数在籍する人材力

全国に営業拠点を設置
毎月数百自治体を定期訪問、提案

保健事業に纏わるデータベース構築や
分析・通知・指導を行うための運用/開
発力を保有

重症化予防保健指導が可能な医療専門
職（看護師/保健師）が所属



データベース構築や レセプトデータを 加工する高度な技術力

当社独自のデータヘルスのための分析
に特化したデータベース整備

レセプトデータを保健事業に活用する
ためのレセプト分析技術*

*レセプトデータ（診療報酬明細書）は適切なクレンジングや加工をすることで初めて価値のあるデータとなるため、その実現には高度な技術が必要



エンタメやAIを活用した デジタルサービス力 （DeNAグループと連携）

エンターテインメント要素や、マイナポータル連携等の本格的なPHR機能を搭載するヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom」等を展開（kencomはこれまで企業や自治体等、132団体に導入）



健康・医療データの活用を 支援する専門人材

健康・医療データ領域の豊富な経験を持つ技術者・分析者・医療専門家が在籍

データ基盤の開発・運用から高度な分析・データコンサルティングまでを一気通貫で提供し、顧客の多様なニーズに対応



ユニークなデータ ソリューションの提供

保険者やパートナーとの協働によるデータ取得と蓄積基盤により大規模・高品質のデータベースやソリューションを提供

個人情報保護法をはじめ各種関連法令・ガイドラインを遵守して実施



多数のエビデンス創出 実績

多数のデータ利活用実績
(大学・製薬企業等94社*)

上記の結果、累計400件以上**の論文、学会発表等に弊社データベースが活用。エビデンス創出を支援

*2026年3月から直近12カ月取引社数

**2026年3月末時点での累計掲載数

市場

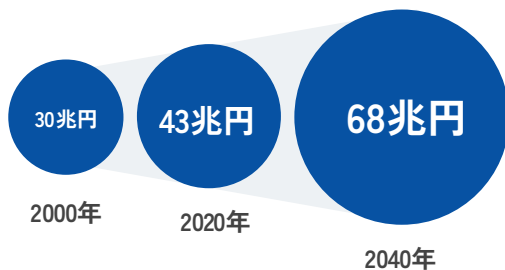
Market



国内における社会課題

日本国内医療費*1

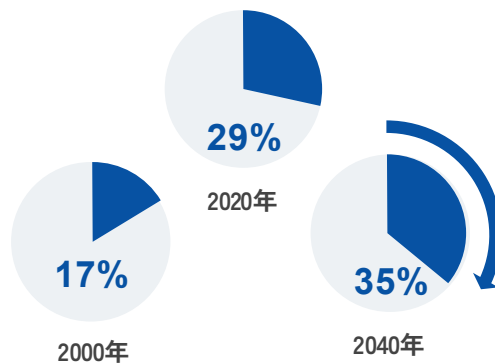
日本国内の医療費は2020年と比較して2040年にはおおよそ1.6倍になっており医療費適正化は社会課題に



高齢化割合*2

(65歳以上)

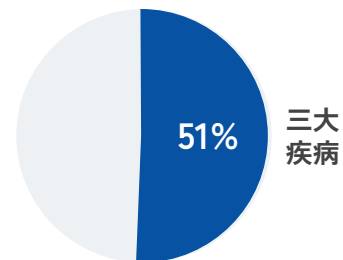
日本国内の高齢化（65歳以上）は増加継続しており、年金や医療、介護などの社会保障費が増加



生活習慣病割合*3

三大生活習慣病（三大疾病）のみで死亡率の半数以上を占めており、引き続き重要な健康課題

■ 2023年 国内死因



データヘルス関連サービス市場

引き続き底堅く成長する データヘルス関連ニーズ

データヘルス関連サービスは2025年度2,405億円へ成長する見込みであり、当社グループがターゲットとする自治体関連領域のニーズ（データ分析・計画策定、重症化予防、受診勧奨、PHRツール等）は引き続き底堅い

また、保険者の保健事業の市場は2021年度で約7,000億円と推計され潜在市場規模も大きい



参考文献

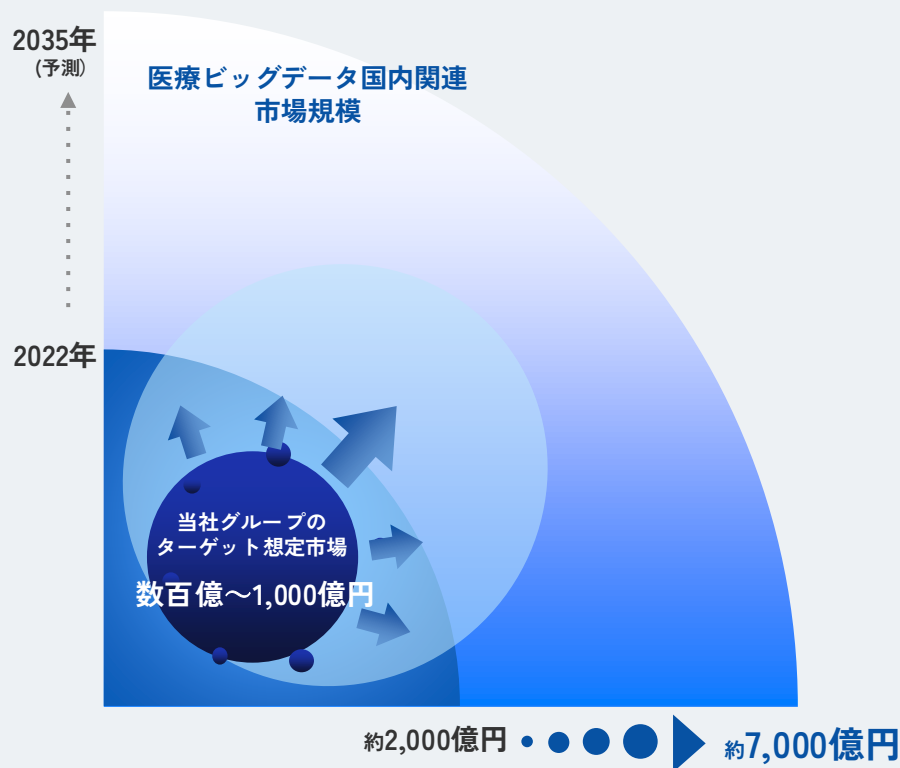
*(株)シードプランニング「データヘルスの市場動向と保険者支援事業社調査2023 -第3期データヘルスの方向性と支援事業者の最新動向-

データ利活用サービス市場

健康・医療ビッグデータ国内 関連市場規模は今後も拡大傾向

健康・医療ビッグデータ国内関連市場規模は2035年までに3.5倍の成長見込みとなっており、今後も市場拡大が予測されている

上記のうち当社グループがターゲットとする市場は、数百億円～1,000億円規模



業績ハイライト



Financial Highlights

業績ハイライト

2025/4~2026/3の売上高は、データヘルス計画策定年度を除き過去最高の51.4億円となり、コスト面でも償却費をはじめとする固定費の削減や業務効率化により利益を伸ばし、5期ぶりの黒字となった

売上高

全体売上高

51.4億円

前年同期比（増減）

+6%

データヘルス
関連サービス

33.2億円

前年同期比（増減）

+5%

データ利活用
サービス

17.3億円

前年同期比（増減）

+21%

EBITDA・営業利益

EBITDA**

4.3 億円

営業利益

0.2 億円

*2025年3月期は決算期変更により9ヵ月決算の変則決算となっており、前年同期比は2024/4~2025/3との比較としている

**EBITDA=経常利益+金融費用+減価償却費+のれん償却費+臨時に発生した一時の費用

業績ハイライト

データヘルス 関連サービス

- 第3期データヘルス計画の売上影響が前期2Qまで残っているものの、主要顧客である市町村国保を中心に積極的な営業を展開し、持続的に成長
- PHRサービス（kencom）の自治体への新規導入は引き続き順調に推移
前年比でkencom関連の売上高も伸長

データ利活用 サービス

- 営業等の体制およびソリューション拡充により、引き続き力強い成長を実現

| | | (24年4月-25年3月) | (25年4月-26年3月) |
|-----------------|----------------|---------------|--------------------|
| 売上高 | | 14.4億円 | 17.3億円 (前年度比 121%) |
| 取引社数 | 全体 うち、製薬会社等 | 69社 32社 | 94社 43社 |
| 顧客あたり取引額（製薬会社等） | 上位20社(※) | 前年同期比+ 25% | |

(※) 取引先層の裾野が広がったことで、全社平均では主要顧客との取引深化を正確に評価できないため、今回より重点指標である上位20社の数値を記載しております。

新規

- 当社蓄積データ×AI活用による事業創出
 - ・ 特定健診 受診確率予測AIモデルの開発・自治体展開（FY25売上計上済）
 - ・ ノボ ノルディスク ファーマとのRWD×AI医療情報提供モデル共同開発を開始

データヘルス関連サービスの 顧客種類別の受注件数（連結）

- 市町村国保向けは引き続き高いシェアを維持
- 2023年度は、第3期データヘルス計画に係る特需によるもの

| 顧客種類 | 保険者数 | 受注件数（件）※ | | |
|---------------|-------|----------|----------|----------|
| | | 2023年度事業 | 2024年度事業 | 2025年度事業 |
| 市町村国保（国保組合含む） | 1,716 | 492 | 359 | 365 |
| その他 | 2,833 | 185 | 167 | 166 |

*上記事業年度は顧客の事業年度となっております

全体売上高

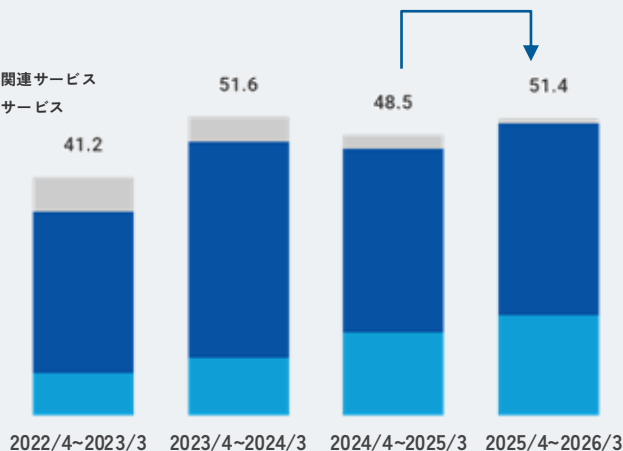
売上高は、データヘルス・データ利活用サービスともに着実に成長し売上高は51.4億に
2023/4~2024/3のデータヘルス計画策定年度を除くと過去最高売上を達成

売上高（12ヵ月）

(単位：億円)

YOY +6%

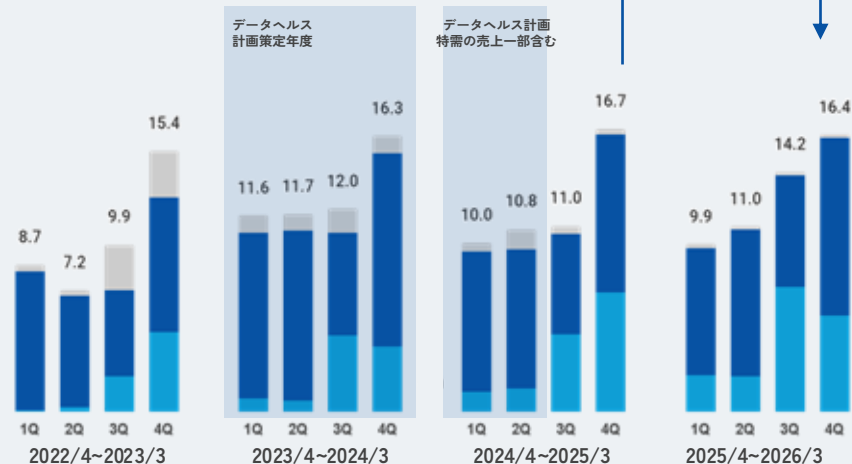
- データヘルス関連サービス
- データ利活用サービス
- その他



売上高（四半期推移）

(単位：億円)

YOY Δ2%



※当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6月期から3月期へ）後の新しい基準に基づいております。
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

データヘルス関連サービス 売上高

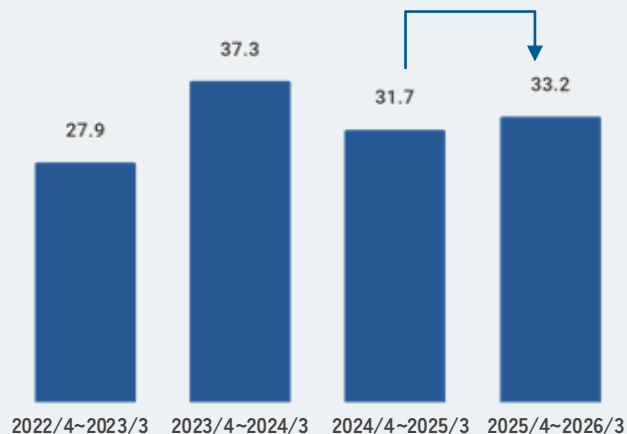
2024/4～2025/3との比較では5%伸長

主要顧客の市町村国保が堅調に推移したほか、kencomの自治体導入の促進も売上増加に寄与

売上高（12ヵ月）

(単位：億円)

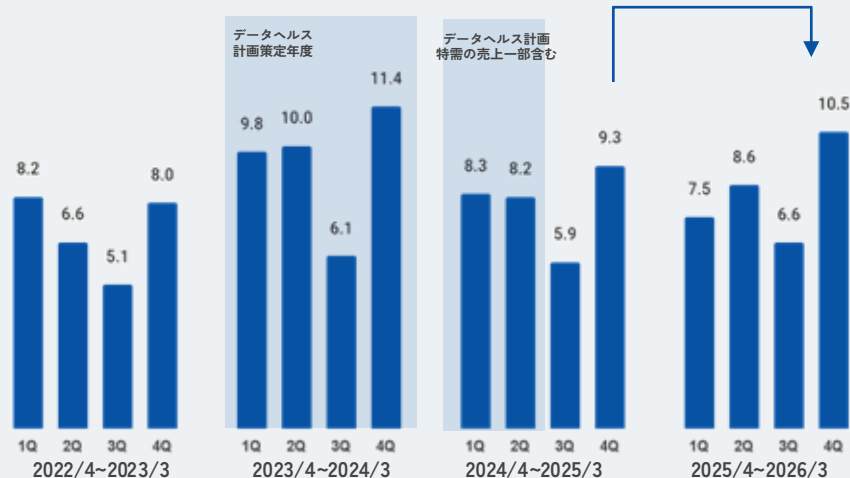
YOY +5%



売上高（四半期推移）

(単位：億円)

YOY +13%



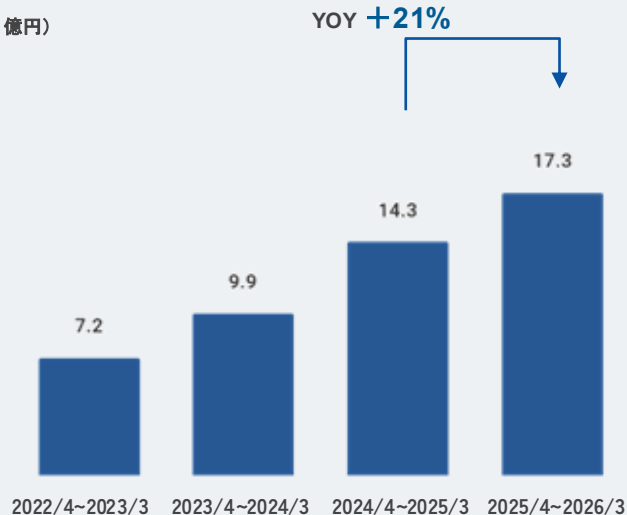
※当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6月期から3月期へ）後の新しい基準に基づいております。
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

データ利活用サービス

引き続きデータソリューションへのニーズが拡大し、2024/4~2025/3との比較で21%増の17.3億円を達成。
また、取引者数も順調に増加し、着実にパイプラインを積み上げている

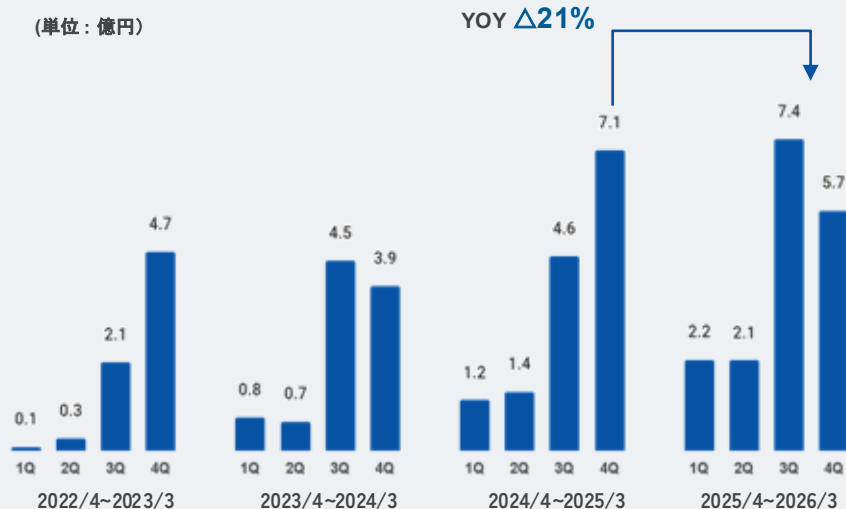
売上高（12ヵ月）

(単位：億円)



売上高（四半期推移）

(単位：億円)



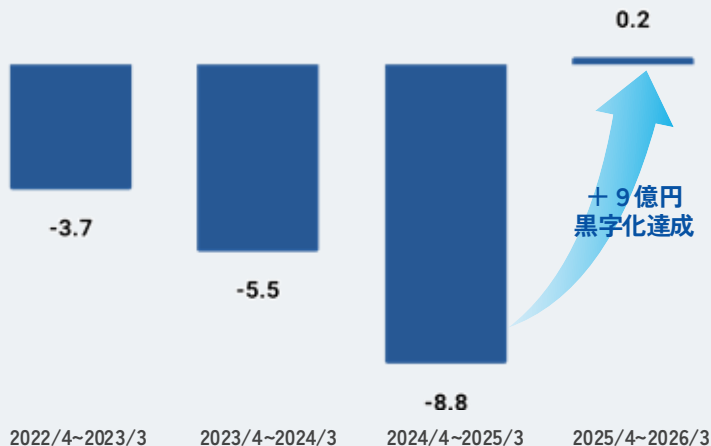
※当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6月期から3月期へ）後の新しい基準に基づいております。
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

営業利益

前連結会計年度に実施した事業構造の見直しにより、償却費など固定費の削減をはじめとするコスト構造の改善が進むとともに、売上伸長により、営業損益では黒字化を達成。前年同期比（2024/4～2025/3）では9億の大幅な増益。

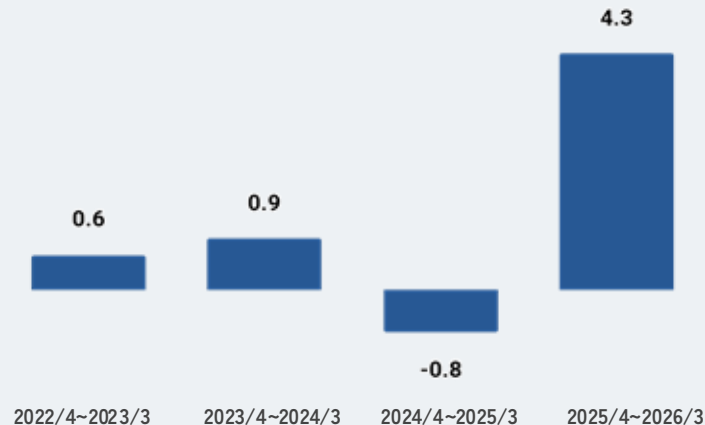
営業利益（12ヵ月）

(単位：億円)



EBITDA（12ヵ月）

(単位：億円)



※当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6月期から3月期へ）後の新しい基準に基づいております。
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

成長戦略の進捗

データヘルス関連サービス

自治体におけるトップシェア拡大と事業構造の変革

1

取引自治体数の伸長と運営体制の効率化

データヘルス計画策定年度において積み上げた顧客基盤を活かし、安定的な成長を目指しつつ、コスト効率化も推進
2025年度事業は、市町村国保受注件数は前年度を上回って推移

2

kencomの利用者拡大

ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom」の自治体向け導入が順調に増加
2025年度から福島県への導入も新たに開始

データ活用サービス

ユニークなデータソリューションによる力強い成長持続

1

前期に続き順調に成長

取引社数、単価ともに引き続き持続的に成長
アカデミアとのエビデンス創出、還元も過去最高の年間152報が掲載

成長戦略の進捗

新規領域

中長期的な事業拡大に向けた仕込み

1

データ×AI活用による事業創出が進展

自治体向けの特定健診 受診確率予測AIモデルの開発と導入（26年3月期売上計上済）
ノボ ノルディスク ファーマとのRWD×AI医療情報提供モデル共同開発を開始

2

課題先進国モデルの移植

マレーシアにおける当事業の展開可能性について検証が進展。
他のグローバルサウス諸国での展開も見据えた各種取り組み、パートナーリングを強化

中長期戦略

Long-Term Strategy



新中期目標の前提：取り組む課題と事業の位置付け

取り組む課題：社会保障制度の持続可能性向上

高齢者をはじめとする
健康増進、重症化予防

医療費の適正化

高齢先進国ならではの
取組み

▲ 価値提供

データホライゾングループの事業

データヘルス関連サービス

- ・自治体をはじめとする保健事業支援
- ・生活者向けの健康増進サービスの展開 (kencom)

データ利活用サービス

- ・高齢者をはじめとするエビデンス創出
- ・産官学での協働による事例創出や政策提言

新規

- ・国内で蓄積されたソリューションの海外展開
- ・地域、社会に向けたサービスの持続提供

今回の中期経営計画の位置付け

当社と(株)DeNAとの資本提携を踏まえ、2022年～2024年は利活用事業の立ち上げやグループ一体での改革に着手それを踏まえ、今後3年間は既存事業の着実な成長・収益化を実現するとともに、中期的な事業拡大に向けた新規事業の具体化を行う

2019年～2021年



データヘルス関連サービスの 確立

健保・自治体等の保険者によるPDCAを支援するサービスを提供。第二期データヘルス計画を経てデータヘルス関連サービスの本格化

2022年～2024年



新たなビジネスモデルへの挑戦

従来より推進してきたデータヘルス関連サービスに加え、新たにデータ活用サービスを推進。両事業が着実に成長軌道へ



2025年～2027年



既存事業の収益化、人とデータの 基盤を活かした成長加速

データヘルス関連サービスの再成長・効率化と、データ活用サービスの力強い成長を通じた収益化

持続成長に向け、新規事業等にも規律を持って投資を行う

中長期成長戦略

約700自治体との信頼関係と1,900万人超の独自ヘルスビッグデータを基盤に、データとAIの活用で収益力を高め、医療費適正化を支える事業体へ進化。利益成長と市場評価の両輪で、時価総額100億円の早期達成を目指す

■ データヘルス関連サービス

自治体トップシェア盤石化とAIによる収益構造の改善

- 自治体の顧客基盤を活かした受注率の向上と拡大
- AI活用による運用体制の変革で一人当たり生産性を倍増

■ データ利活用サービス

取引社数・顧客単価の継続拡大と持続成長に向けた仕込

- 単一データから複数種のRWD活用へ。パートナーとも協働
- 独自データ × AIプロダクトの取組みによる持続成長

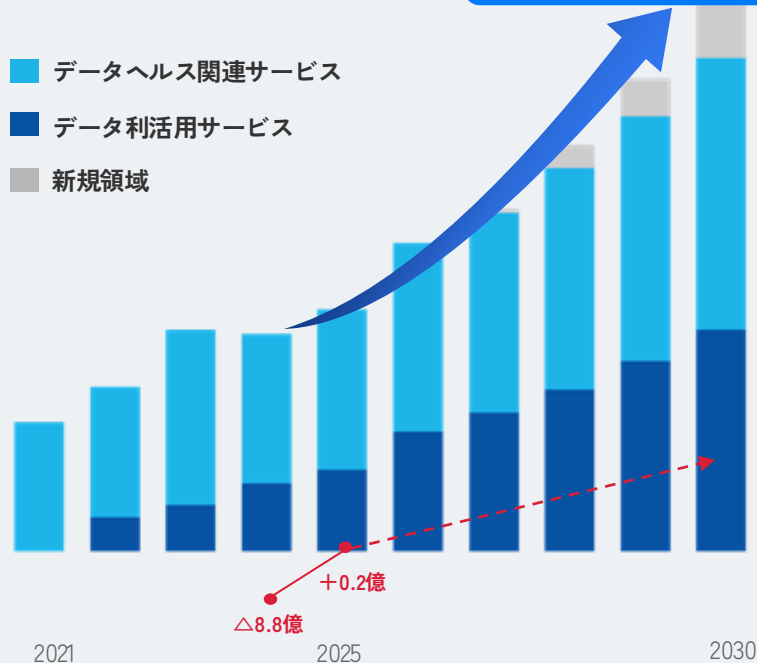
■ 新規領域

中長期的な事業拡大に向けた仕込み

- グローバルサウスにおいてパートナーと共同でPoCを実施し、段階的に事業化を目指す
- 介護・フレイル予防など、顧客基盤を活用した隣接領域への展開

FY30構造目標

- ・ 営利率15%以上
- ・ AI関連売上比率20%以上



中期目標 企業価値向上の構造

2026年3月期実績：売上高51.4億（+6%）、EBITDA・営業黒字化達成
→2030年度に向けた構造目標：営業利益率15%超、AI関連売上比率20%以上

生産性向上（コスト改善）と、データ×AIプロダクト（売上創出）の両輪で 持続的な利益成長を目指す

AI活用による生産性と収益力の向上（コスト改善）

既存業務のAI導入により一人あたりの生産性を向上
生産性2倍ロードマップの実行/固定費構造の持続改善

既存2サービスの着実な成長

- ・データヘルス：トップシェア盤石化
- ・データ利活用：高成長持続

KPI 事業成長率/1人当たり売上

独自データ×AIプロダクトによる成長（売上創出）

受診確率予測AI・RWD×AI共同開発など、26年3月期より
複数の取組みが進展

- ・1,900万人超のヘルスビッグデータ×AI予測で商品化
- ・データ×AIソリューション企業としての認知獲得

KPI AI関連売上比率/データ×AIソリューション売上

高い継続率に支えられた収益基盤

データヘルス・データ利活用サービスともに翌年継続率約80%、一層の深化を図る

AIプロダクトの展開

約700自治体・90社超の製薬企業等との長年の信頼関係と、1,900万人超のヘルスビッグデータを基盤に、独自のAIプロダクトを2025年度より展開。DeNAグループとの技術・人材のシナジー創出による早期の事業化を図る

Layer 3 AIプロダクト

データヘルス

効果的かつ効率的な保健事業の実施に資するAIプロダクトの提供

特定健診受診確率予測AI

2025年~

行政機関匿名加工情報×AIで個人ごとの受診確率を高精度予測。受診勧奨の精密ターゲティングを実現

重症化予測AI

糖尿病性腎症等の重症化リスクを予測・可視化。保健指導の優先度判定を自動化

データ利活用

RWD活用をより効果的に行うAI基盤モデル等の開発、提供

RWD×AI共同開発

2025年~

グローバル製薬企業が当社データ×AI能力を評価し、医療情報提供モデルの共同開発に着手

AI駆動RWD分析基盤

製薬企業向けRWDのアドホック分析をAI駆動で高速化

and more..



Layer 2 データ基盤

1,900万人超のヘルスビッグデータとデータソリューション

Layer 1 信頼基盤

約700自治体×10年超の保健事業支援実績
90社超の大学・製薬企業等とのエビデンス創出実績

当社のユニークネス：人とデータが回す循環を、AIで加速していく

10年以上の事業活動を通じて構築された人とデータの循環構造が、当社の競争優位性の源泉

循環の起点は、現場での「人の介在」

保健事業支援を通じて生活者の健康増進・重症化予防をサポート
看護師による保健指導、営業による自治体訪問——現場で人が介在する
からこそ、保健指導やその後の健康変化が紐付いたデータが蓄積

蓄積データを多様なステークホルダーと活用し、 エビデンスを創出

製薬企業・大学・研究機関等とヘルスビッグデータを活用し、先進的なエビデンスを創出。累計400件超の論文・学会発表に活用されるなど、社会実装につながる知見を生み出す

エビデンスを現場と生活者に還元。 AIが循環を加速する

得られたエビデンスは保健事業の改善と生活者の健康増進にフィードバック。循環の起点も還元先も「人」——AIはこのサイクル全体のスピードを上げていく

約700自治体

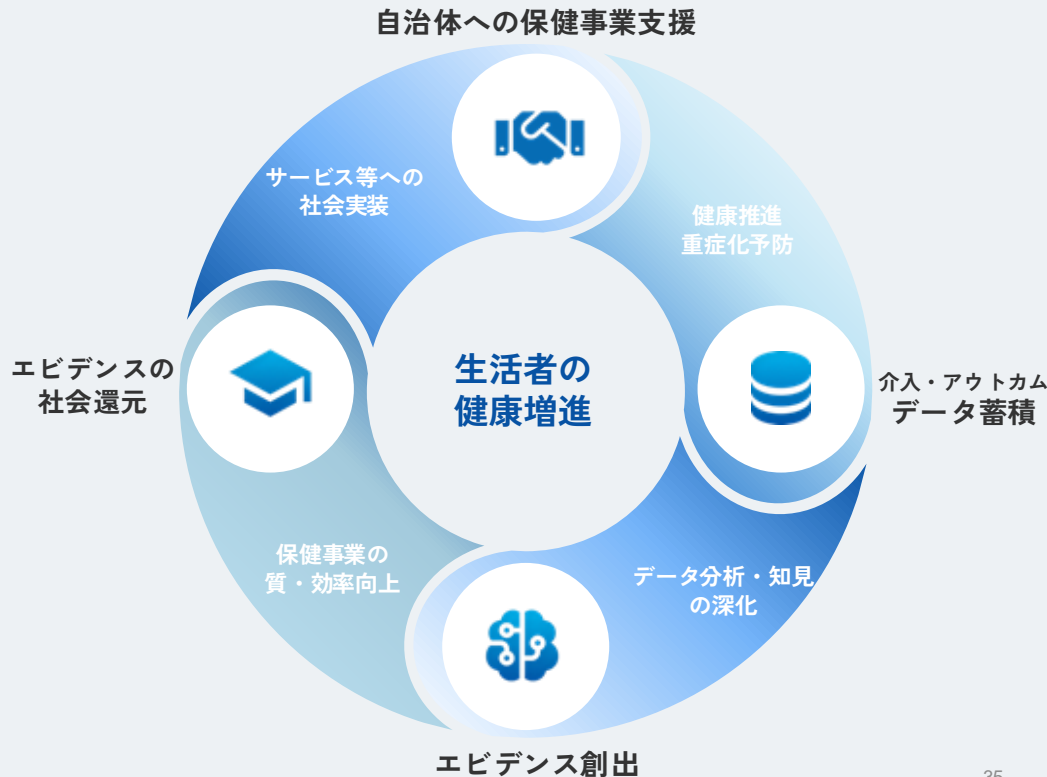
取引自治体数

1,900万人超

累積データボリューム

10年超

自治体との協業実績



2027年3月期の見通し

- 売上高は、データヘルス・データ利活用サービスともに伸長し、60億円を目指す
- 営業利益は、売上高の成長および生産性の効率化を図ることで、4億円を目指す

| (億円) | 2025/4~2026/3 | 2026/4~2027/3 | |
|------|---------------|---------------|----------|
| | (実績) | (予想) | (前年度成長率) |
| 売上高 | 51.4 | 60 | 17% |
| 営業利益 | 0.2 | 4 | - |

財務情報

Financial Information



顧客種類別連結売上高 (同期間比較)

- データヘルス関連サービスの売上高は、前年に一部データヘルス策定年度の受注の影響が残るも、市町村国保向けおよびkencomの自治体導入が進み堅調に増加
- データ利活用サービスの売上高は前期比21%増と順調に増加

※2025年3月期は決算期変更に伴い9ヵ月の変則決算を行ったため、当該ページにて過去2期の同期間を記載している

| | 2023年4月-2024年3月 | 2024年4月-2025年3月 | 2025年4月-2026年3月 | |
|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | (百万円) | (百万円) | (百万円) | 対前期増減 |
| 市町村国保（国保組合含む） | 2,435 | 1,990 | 2,052 | 62 |
| その他 | 1,291 | 1,185 | 1,267 | 82 |
| データヘルス関連サービス | 3,726 | 3,174 | 3,318 | 144 |
| データ利活用サービス | 992 | 1,438 | 1,734 | 296 |
| その他 | 445 | 245 | 89 | △156 |
| 総合計 | 5,163 | 4,857 | 5,141 | 284 |

連結損益計算書 (同期間比較)

- 2026年3月期の売上高は、データヘルス関連サービス、データ活用サービスともに伸長し、前期比5.8%増となった
- 経常利益までの各利益は、売上増加の影響に加え、前期実施した減損による償却費の減少、業務効率化による人員配置の適正化などによるコスト圧縮により利益が大幅に増加し、黒字化を達成
- 連結子会社の借入の債務免除により、3億30百万円の特別利益が発生
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前期に減損損失を計上していた影響もあり、前期比35億39百万円増と大幅な増益となった

※2025年3月期は決算期変更に伴い9ヵ月の変則決算を行ったため、当該ページにて過去2期の同期間を記載している

| (百万円) | 2023年4月-2024年3月 | | 2024年4月-2025年3月 | | 2025年4月-2026年3月 | | |
|-----------------|-----------------|---------|-----------------|---------|-----------------|---------|--------|
| | 金額 | 売上比 [%] | 金額 | 売上比 [%] | 金額 | 売上比 [%] | 増減額 |
| 売上高 | 5,163 | 100 | 4,857 | 100 | 5,141 | 100 | 284 |
| 売上総利益 | 1,655 | 32.1 | 1,453 | 29.9 | 1,877 | 36.5 | 424 |
| 営業利益 | △552 | — | △884 | — | 23 | 0.4 | 907 |
| 経常利益 | △545 | — | △863 | — | 10 | 0.2 | 873 |
| 特別利益 | 1 | 0 | 21 | 0.4 | 354 | 6.9 | 334 |
| 特別損失 | 38 | 0.7 | 2,495 | 51.4 | 80 | 1.6 | △2,415 |
| 税引前当期純利益 | △581 | — | △3,338 | — | 284 | 5.5 | 3,622 |
| 税金費用 | 65 | 1.3 | △55 | — | 16 | 0.3 | 71 |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | △36 | — | △12 | — | — | 0 | 12 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △610 | — | △3,271 | — | 268 | 5.2 | 3,539 |

連結貸借対照表 (3月末比較)

- 売上増加の影響により、売掛金が増加
- DeSCiにおけるDeNAからの借入金が増加し、長期借入金が増加
- 減資ならびに資本剰余金から利益剰余金への振り替えにより、資本金および資本剰余金が減少

| (百万円) | 2024年3月期末 | | 2025年3月期末 | | 2026年3月期末 | | 増減額 |
|-----------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | |
| 流動資産 | 4,503 | 51% | 4,109 | 67% | 4,480 | 66% | 371 |
| うち現預金 | 929 | 11% | 1,224 | 20% | 1,016 | 15% | △208 |
| うち契約資産 | 806 | 9% | 841 | 14% | 755 | 11% | △86 |
| うち売掛金 | 2,532 | 29% | 1,873 | 31% | 2,535 | 37% | 662 |
| 固定資産 | 4,254 | 49% | 1,986 | 33% | 2,320 | 34% | 334 |
| 有形固定資産 | 550 | 6% | 514 | 8% | 550 | 8% | 36 |
| 無形固定資産 | 3,471 | 40% | 1,111 | 18% | 1,502 | 22% | 392 |
| うちソフトウェア計 | 1,251 | 14% | 716 | 12% | 1,158 | 17% | 441 |
| うちのれん | 2,187 | 25% | 364 | 6% | 315 | 5% | △48 |
| 投資その他の資産 | 232 | 3% | 361 | 6% | 267 | 4% | △94 |
| 資産 | 8,756 | 100% | 6,095 | 100% | 6,800 | 100% | 705 |
| 負債 | 5,225 | 60% | 5,874 | 96% | 6,324 | 93% | 450 |
| うち借入金 | 4,240 | 48% | 4,810 | 79% | 5,290 | 78% | 480 |
| 流動負債 | 4,858 | 56% | 3,319 | 54% | 3,388 | 50% | 69 |
| うち借入金 | 3,930 | 45% | 2,320 | 38% | 2,420 | 36% | 100 |
| 固定負債 | 368 | 4% | 2,555 | 42% | 2,936 | 43% | 381 |
| うち借入金 | 310 | 4% | 2,490 | 41% | 2,870 | 42% | 380 |
| 純資産 | 3,531 | 40% | 222 | 4% | 476 | 7% | 255 |
| 株主資本 | 3,417 | 39% | 153 | 3% | 421 | 6% | 268 |
| 資本金 | 2,157 | 25% | 2,157 | 35% | 50 | 1% | △2,107 |
| 資本剰余金 | 1,908 | 22% | 1,912 | 31% | 1,075 | 16% | △837 |
| 利益剰余金 | △639 | -7% | △3,911 | -64% | △699 | -10% | 3,212 |
| 自己株式 | △8 | 0% | △5 | 0% | △5 | 0% | — |
| 新株予約権 | 79 | 1% | 69 | 1% | 56 | 1% | △13 |
| 非支配株主持分 | 35 | 0% | — | 0% | — | 0% | — |
| 負債純資産 | 8,756 | 100% | 6,095 | 100% | 6,800 | 100% | 705 |

※2025年3月期は決算期変更に伴い9ヵ月の変則決算を行ったため、当該ページにて過去2期の3月末を記載している

連結キャッシュ・フロー計算書 (同期間比較)

- 3月売上の増加に伴い売上債権及び契約資産の増減額によるキャッシュフローが減少
- DeSCにおけるDeNAからの借入により長期借入れによる収入が増加
- 無形固定資産の取得による支出の増加は、ソフトウェアの開発に起因

※2025年3月期は決算期変更に伴い9ヵ月の変則決算を行ったため、当該ページにて過去2期の同期間を記載している

| (百万円) | 2023年4月-2024年3月 | 2024年4月-2025年3月 | 2025年4月-2026年3月 |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 税金等調整前当期純利益 | △581 | △3,338 | 284 |
| 減価償却費 | 365 | 493 | 316 |
| のれん償却額 | 257 | 268 | 48 |
| 減損損失 | — | 2,448 | — |
| 売上債権及び契約資産の増減額（増加は△） | △743 | 624 | △576 |
| その他 | △4 | 216 | △204 |
| 小計 | △706 | 711 | △131 |
| 利息及び配当金の受取額及び支払額 | △12 | △34 | △50 |
| 法人税等の支払額及び還付額 | △11 | △22 | △10 |
| 事業構造改善費用の支払額 | — | △2 | △29 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | △729 | 652 | △219 |
| 有形固定資産の取得による支出 | △40 | △40 | △90 |
| 無形固定資産の取得による支出 | △695 | △805 | △726 |
| その他 | 1 | △82 | 18 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △734 | △927 | △798 |
| 短期借入金の純増減額 | 850 | △500 | 100 |
| 長期借入金の返済による支出 | △110 | △2,430 | △120 |
| 長期借入れによる収入 | 600 | 3,500 | 829 |
| その他 | 25 | △0 | △0 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 1,365 | 570 | 809 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | △98 | 295 | △208 |
| 現金及び現金同等物期首残高 | 1,078 | 1,425 | 1,224 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 981 | 1,720 | 1,016 |

個別財務諸表

- 2026年3月期は、売上、利益ともに増加
- 前期の子会社株式評価損の計上により利益剰余金が大きくマイナスとなったが、減資ならびに資本剰余金から利益剰余金への振り替えを行った結果、当期の利益剰余金はプラスに

※2025年3月期は決算期変更に伴い9ヵ月の変則決算となっている

個別BS

| (百万円) | 2025年3月期末 | | 2026年3月期末 | |
|-----------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 |
| 流動資産 | 2,712 | 64% | 2,841 | 66% |
| うち現預金 | 464 | 11% | 212 | 5% |
| うち契約資産 | 628 | 15% | 473 | 11% |
| うち売掛金 | 1,505 | 35% | 2,034 | 47% |
| 固定資産 | 1,542 | 36% | 1,460 | 34% |
| 有形固定資産 | 514 | 12% | 550 | 13% |
| 無形固定資産 | 747 | 18% | 650 | 15% |
| 投資その他の資産 | 281 | 7% | 259 | 6% |
| うち関係会社株式 | 8 | 0% | 0 | 0% |
| 資産 | 4,255 | 100% | 4,300 | 100% |
| 負債 | 3,064 | 72% | 3,033 | 71% |
| うち借入金 | 2,510 | 59% | 2,490 | 58% |
| 流動負債 | 2,809 | 66% | 2,897 | 67% |
| うち借入金 | 2,320 | 55% | 2,420 | 56% |
| 固定負債 | 255 | 6% | 136 | 3% |
| うち借入金 | 190 | 5% | 70 | 2% |
| 純資産 | 1,191 | 28% | 1,268 | 30% |
| 株主資本 | 1,122 | 26% | 1,212 | 28% |
| 資本金 | 2,157 | 51% | 50 | 1% |
| 資本剰余金 | 1,914 | 45% | 1,077 | 25% |
| 利益剰余金 | △2,944 | -69% | 90 | 2% |
| 自己株式 | △5 | 0% | △5 | 0% |
| 新株予約権 | 69 | 2% | 56 | 1% |
| 負債純資産 | 4,255 | 100% | 4,300 | 100% |

個別PL

| (百万円) | 2026年3月期 |
|----------|----------|
| 純売上高 | 3,290 |
| 売上総利益 | 1,453 |
| 営業利益 | 77 |
| 経常利益 | 106 |
| 特別利益 | 16 |
| 特別損失 | -20 |
| 税引前当期純利益 | 102 |
| 税金費用 | -12 |
| 当期純利益 | 90 |

事業のリスク対応

Risk Response



主要なリスク

| | 発生時期 | 影響度 | 発生可能性 | リスク概要 | リスクへの対応策 |
|-------------------------------|------|-----|-------|---|--|
| 競争と価格競争 | 常時 | 中 | 中 | 競争に対して当社の競争優位性が失われ、シェアや売上高が減少する若しくは成長しないリスク 競争との価格競争により、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リスク | お客様のニーズを汲み取った既存・新規サービスの運用・改善・開発のほか、長年にわたり培ってきた医療関連データベース、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等により、競合他社との更なる差別化を図り、優位性の保持に努める |
| 個人情報漏洩 | 常時 | 大 | 小 | 不正や事故などにより個人情報が漏洩するリスク 又、それに係る損害賠償や信用の失墜により、当社グループの経営成績に影響が及ぶリスク | 当社は「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を維持している 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構築した上で個人情報の適正な管理に努めている |
| 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 | 常時 | 中 | 中 | 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いる。それら支援制度の内容変更、補助金の減額または廃止等が行われた場合に、当社グループの業績に影響を与えるリスク また、データ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いる。それら関連法令の制定、変更が行われた場合に、当社グループの事業運営に影響を与えるリスク | 当社グループにおいて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に努めている 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いる |

主要なリスク

| | 発生時期 | 影響度 | 発生可能性 | リスク概要 | リスクへの対応策 |
|------------------------|------|-----|-------|---|---|
| (株)ディー・エヌ・エーとの資本業務提携契約 | 常時 | 大 | 小 | 発行済株式総数の51.49%を保有する親会社である(株)ディー・エヌ・エーと当社は、2022年6月29日付で資本業務提携契約を締結し、両社の事業運営の独立性を相互に尊重し、データヘルス関連サービスおよびデータ活用サービスにおいて協業を推進している。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リスク | 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する |
| 継続企業の前提に関する重要事象等 | 常時 | 大 | 小 | 前連結会計年度における減損損失の計上により純資産額が大きく減少。当連結会計年度は純資産4億76百万円まで回復したものの、依然として低い水準であり、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在 | 左記の状況を改善するべく、2025年3月期より事業構造の改善に着手。事業の効率化や拠点統合による固定費の削減に加え、減損損失の計上に伴い償却負担が大幅に軽減されることで、収益構造を改善し、当連結会計年度で黒字化を達成した。これらに加え、当社グループの収益の柱であるデータヘルス関連サービスとデータ活用サービスが着実に成長を続けていることから、更なる利益成長を実現し、短期および中長期的な財政状態の改善を見込んでいる また、資金面においては、金融機関5行ならびに親会社である(株)ディー・エヌ・エーからの資金借入枠を確保しており、当面の運転資金および投資資金において、資金繰りに重要な懸念はないと判断している 以上より、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しているが、重要な不確実性は認められないことから、「継続企業の前提に関する注記」は不要と判断している |

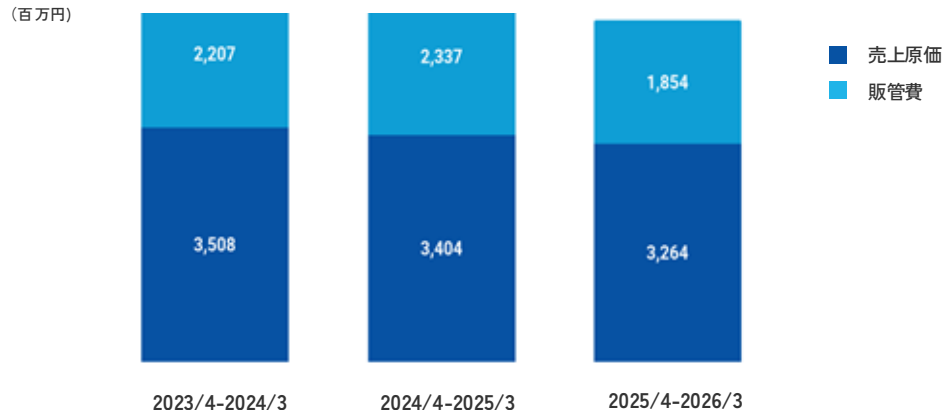
※ 投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しているものです。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせてご参照ください

Appendix

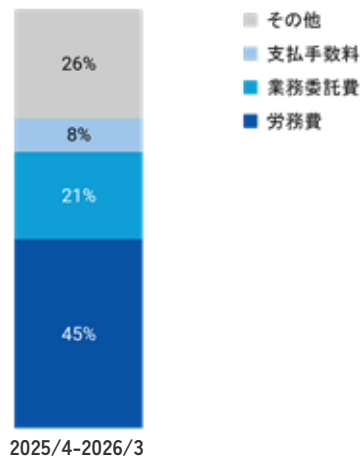
売上原価及び販管費の推移

償却費はじめ固定費の減少ならびに効率化の実施により売上原価、販管費ともに前期比減少。当社グループの人件費の比率が高い状態は継続

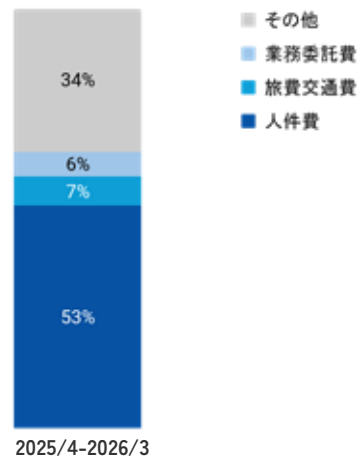
売上原価及び販管費の推移



売上原価科目別構成比



販管費科目別構成比

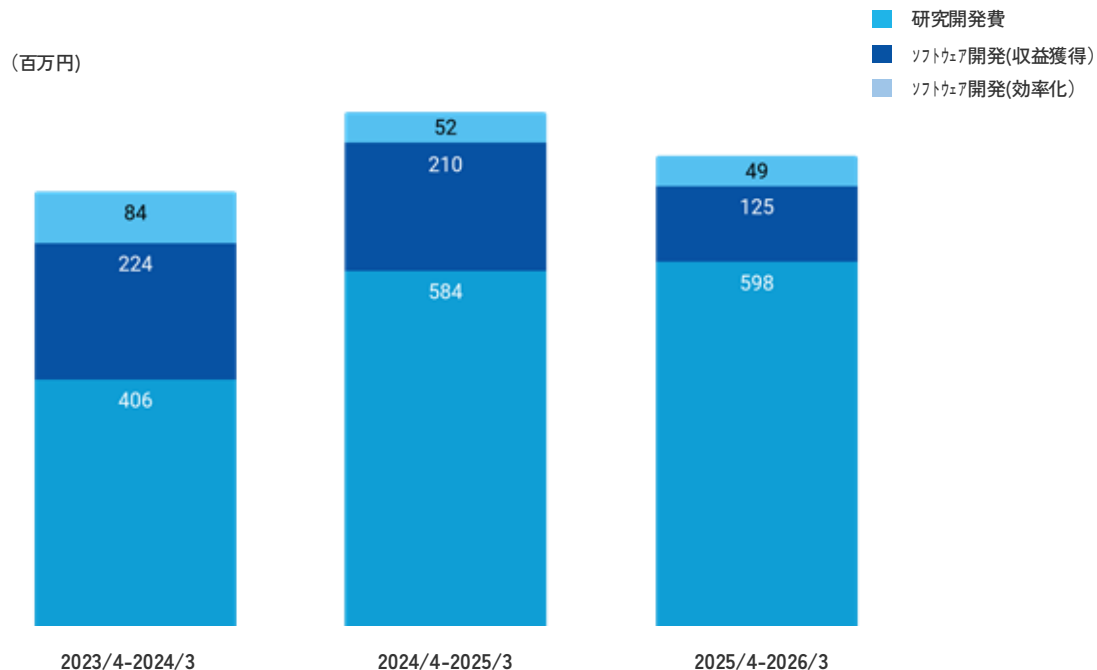


※2025年3月期は決算期変更に伴い9ヵ月の変則決算を行ったため、当該ページにて過去2年間の同期間を記載している

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

投資額は依然として大きいものの、前期より開発規模は若干縮小。社内業務の効率化と人員配置の適正化を推進するため効率化の投資は前期並みを継続。

※2025年3月期は決算期変更に伴い9ヵ月の変則決算を行ったため、当該ページにて過去2年間の同期間を記載している





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 2027年5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。



DATA HORIZON