

2023年6月期決算説明会

株式会社データホライゾン

2023年8月30日

初めに 株式会社ディー・エヌ・エーとの資本業務提携で新しいビジネスモデルに

2022年8月に株式会社ディー・エヌ・エー（以後「DeNA」）による当社株式の公開買付けと、DeNAに対する第三者割当増資の実施により、DeNAが当社の親会社となりました。

また、2022年10月にDeNAが保有する DeSC ヘルスケア株式会社（以後「DeSC」）の株式の全部を取得し、DeSC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、DeSC、株式会社DPPヘルスパートナーズ、株式会社ブリッジの3社を子会社としてDeNA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。

新しい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から二次利用の許諾を得た匿名加工情報を、公益活用のため分析・データ提供する新しい事業が加わりビジネスモデルは、大きく変わっています。

本説明会では、新たなビジネスモデルを中心に説明いたします。

目 次

新しいデータホライゾングループの概要	P 3 ~ 7
2023年6月期業績	P 8 ~ 18
中期成長戦略	P19~ 24
次期業績予想	P25 ~ 26

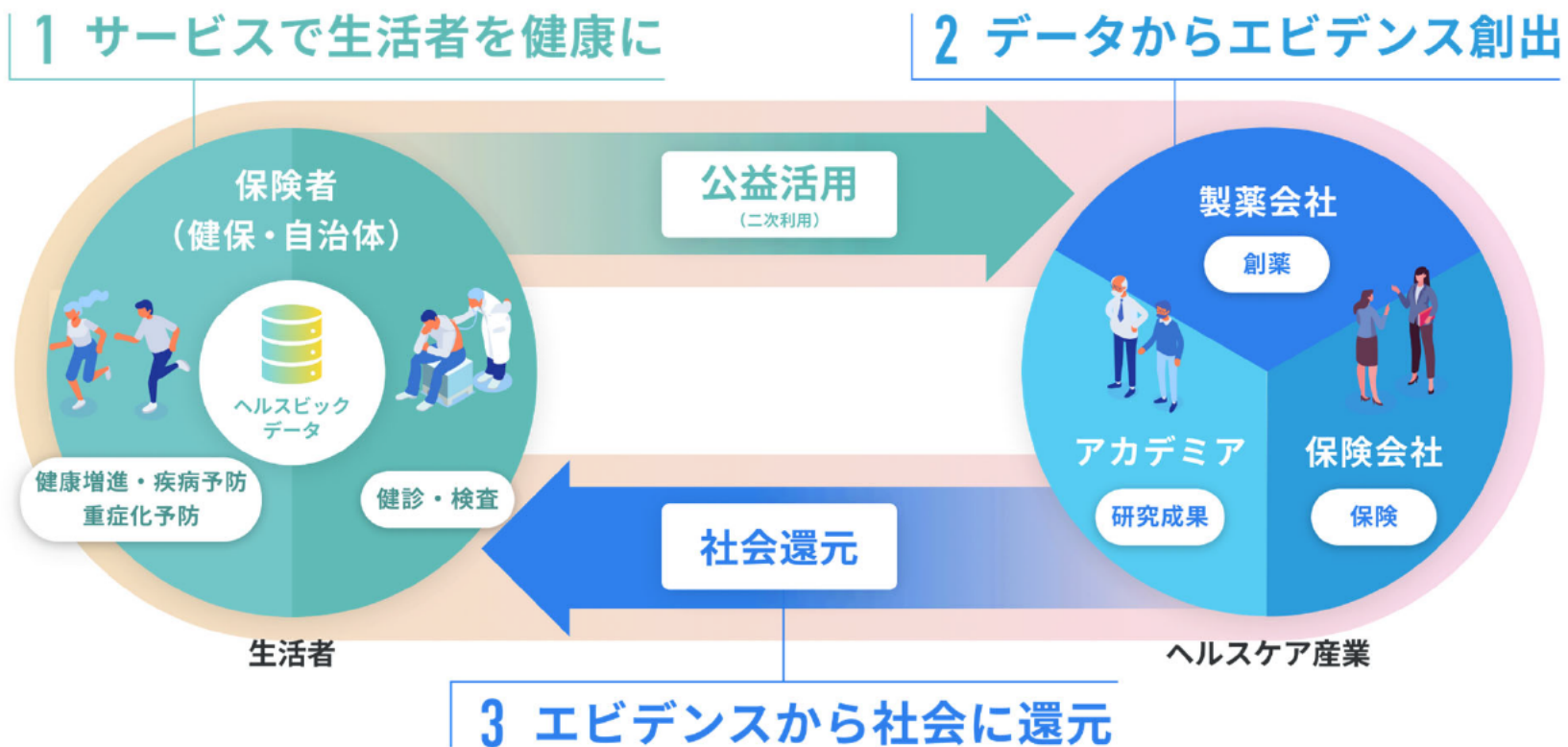
データホライゾングループの概要

1.1 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	代表取締役社長 内海 良夫
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380名 単体216名 (2023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

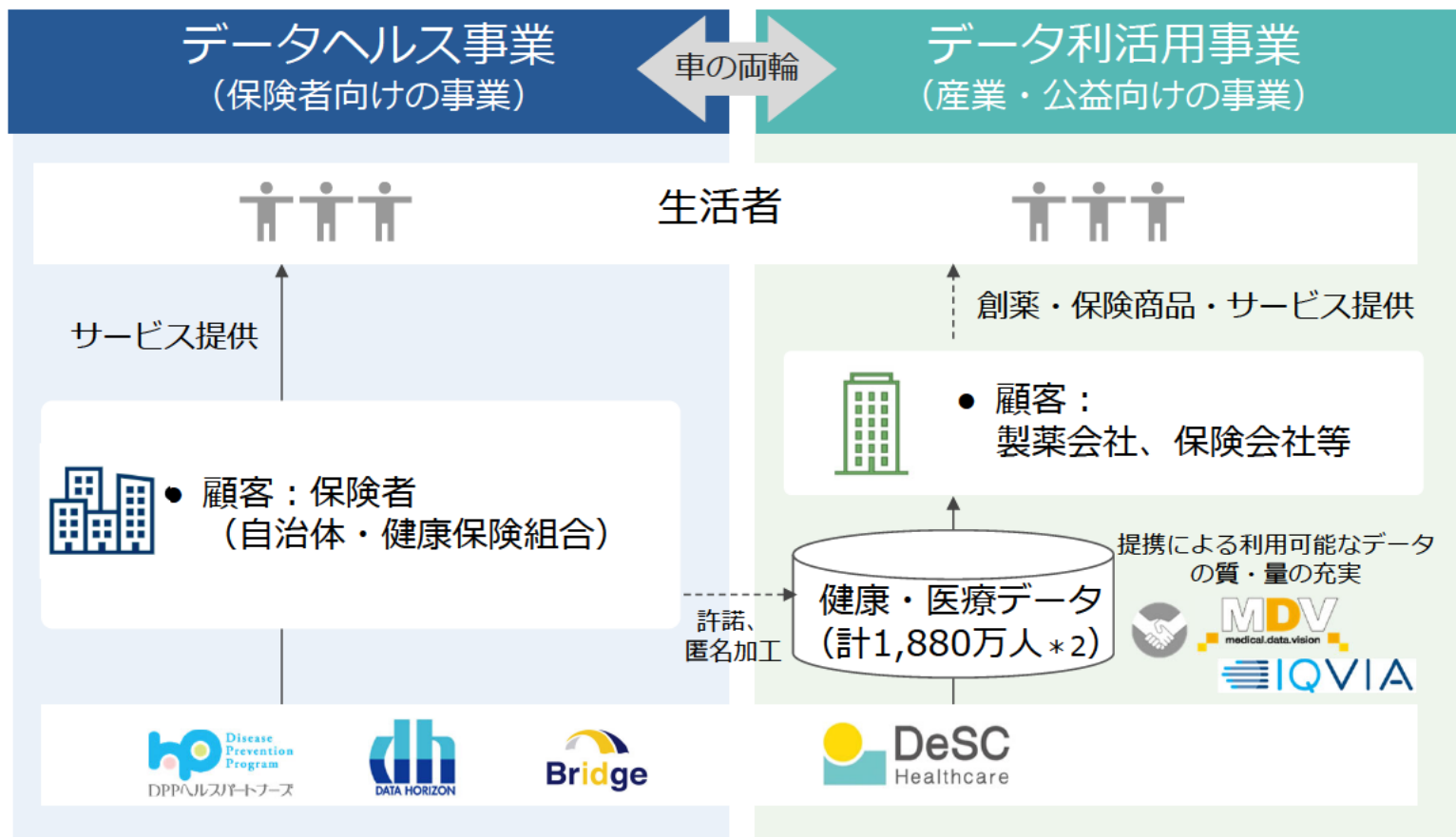
サービスから社会に還元するサイクルの創出



データヘルス事業とデータ利活用事業を両輪に加速

想定市場規模：～300億円～*1

想定市場規模：～1,000億円～*1

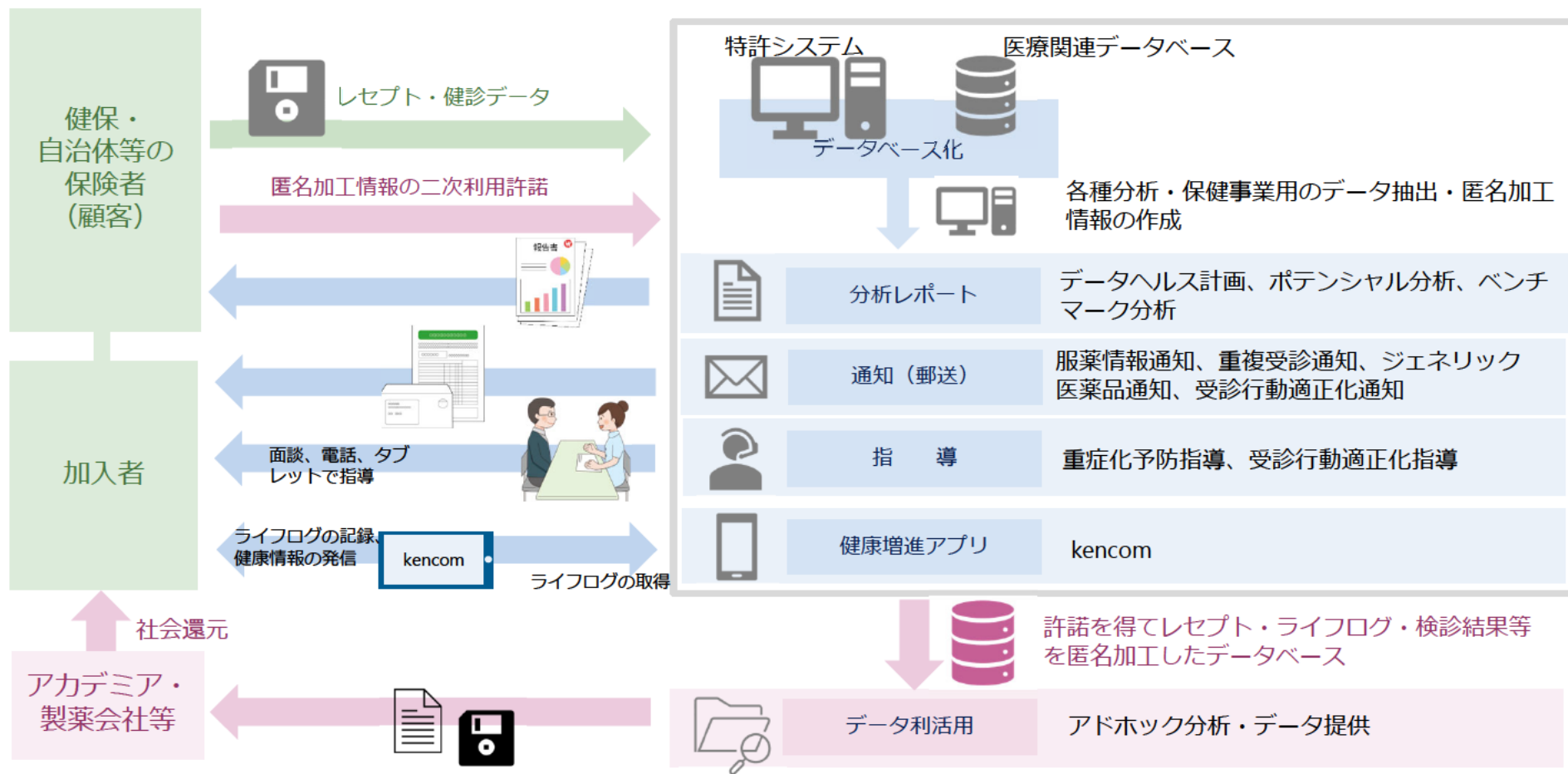


*1 当社グループがターゲットとしている市場や顧客層を前提として試算

*2 当社グループにおけるデータと、IQVIAソリューションジャパン株式会社の保有する匿名加工情報の2023年6月末時点での合計値

データヘルス事業とデータ利活用事業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事業を展開しています。その過程で得た匿名加工情報の二次利用許諾を得たデータから、データ利活用事業を行っています。



2023年6月期業績

通期決算ハイライト 売上高・EBITDA

DeSCの連結子会社化及びデータ利活用事業の立ち上げにより、売上高は大幅に増加、EBITDA*は、前期の赤字から黒字に転換。

	23年6月期実績	前年同期比	
連結売上高、EBITDA (百万円)	売上高	4,410	+1,420(+47.5%)
	EBITDA	44	+143

主要事業別売上高 (百万円)	データヘルス事業	2,952	+107(+3.8%)
	データ利活用事業	786	+772

*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、製薬会社・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

2023年6月期サマリ

- **市町村の国保向け事業は堅調、過去最高の売上。**
引き続きシェア拡大を目指す
- 都道府県庁、生活保護向けは減少。
ニーズの多様化に対応すべく、連結した**DeSCとの提案強化と、提供体制の強化・効率化**に取り組む
- **導入社数、売上ともに大きく伸長**
1社あたりの取引額向上含めた事業拡大に取り組む

業績 顧客種類別売上高

	2021年6月期(※)		2022年6月期		2023年6月期			
	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 (%)
市町村国保 (国保組合含む)	1,587	47.4	1,571	52.6	1,772	40.2	200	12.7
都道府県庁	409	12.2	470	15.7	324	7.3	△146	-
国民健康保険団体連合会	349	10.4	211	7.1	212	4.8	1	0.6
後期高齢者医療広域連合	339	10.1	275	9.2	231	5.2	△44	-
国民健康保険関係 合計	2,685	80.0	2,527	84.5	2,538	57.6	12	0.5
市町村 (生活保護)	365	10.9	176	5.9	148	3.3	△29	-
被用者保険他	142	4.2	142	4.7	266	6.0	124	87.7
データヘルス関連事業	3,191	95.1	2,845	95.1	2,952	66.9	107	3.8
利活用事業	-	0.0	15	0.5	786	17.8	772	5,314.6
その他	164	4.9	131	4.4	672	15.2	541	413.6
総合計	3,355	100.0	2,990	100.0	4,410	100.0	1,420	47.5

(※) 2021年6月期は収益認識基準等を適用したものとした場合の数値です。

業績 データヘルス事業 顧客種類別の受注件数（連結）

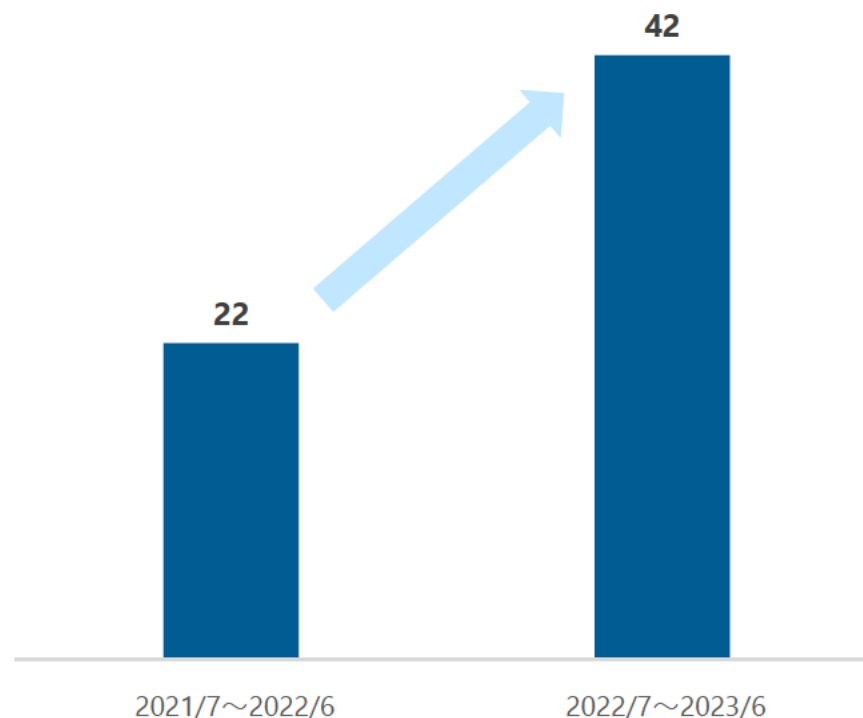
顧客種類	保険者数	受注件数 (2020年度事業) (件)	受注件数 (2021年度事業) (件)	受注件数 (2022年度事業) (件)
市町村国保（国保組合含む）	1,716	315	322	351
都道府県庁	47	15	19	17
国保連	47	9	7	4
後期高齢者医療広域連合	47	23	19	18
市町村（生活保護）	1,250	130	56	52
健康保険組合	1,394	42	39	112
協会けんぽ	1（47支部）	8支部	3支部	6支部

（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 利活用事業実績

当社データを活用した
論文投稿・学会発表が増加**事例：当社データを活用した研究の学会受賞** (23年4月～)

- 第66回 日本糖尿病学会 第13回 (2023年) 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)

DeSCの製薬等の
取引社数の推移

* 当社グループにおけるデータと、IQVIAソリューションズジャパン株式会社の保有する匿名加工情報の2023年6月末時点での合計値

コスト構造の内訳

	2022年6月期		2023年6月期				
	金額 (百万円)	売上比 (%)	金額 (百万円)	売上比 (%)	構成比 (%)	対前期増減 (百万円)	増減率 (%)
売上高	2,990	100.0	4,410	100.0	100.0	1,420	47.5
売上原価	1,733	58.0	2,991	67.8	67.8	1,258	72.6
労務費・派遣費用	1,054	35.2	1,632		37.0	578	54.8
業務委託・外注費	247	8.3	677		15.4	431	174.6
その他	433	14.5	682		15.5	249	57.6
販売費及び一般管理費	1,573	52.6	1,918		43.5	345	21.9
人件費	813	27.2	903		20.5	90	11.1
研究開発費	223	7.5	114		2.6	△109	△48.8
のれん償却費	8	0.3	193		4.4	185	2285.5
その他	529	17.7	707	16.0	16.0	178	33.7
売上原価・販管費合計	3,306	110.6	4,909	111.3	111.3	1,603	48.5

DeSCの新規連結に伴う増加が大きい。
DH、DeSC共に主なコストはサービス提供のための人件費及び業務委託費。
その他の多くはソフトウェア償却。

販売費及び一般管理費ではDeSC買収に
ともなうのれんの影響が大きい。

業績 過去3カ年の業績概要

	2021年6月期(※1)		2022年6月期		2023年6月期			
	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	3,355	100.0	2,990	100.0	4,410	100.0	1,420	47.5
売上原価	1,552	46.3	1,733	58.0	2,991	67.8	1,258	72.6
売上総利益	1,803	53.7	1,257	42.0	1,419	32.2	162	12.9
販管費及び一般管理費	1,431	42.6	1,573	52.6	1,918	43.5	345	21.9
うち研究開発費	141	4.2	223	7.5	114	2.6	△109	-
うちのれん償却額	8	0.2	8	0.3	193	4.4	185	2285.5
営業利益	372	11.1	△316	-	△498	-	△183	-
経常利益	387	11.5	△379	-	△600	-	△221	-
特別利益	-	0.0	2	0.1	-	0.0	△2	-
特別損失	14	0.4	53	1.8	130	2.9	76	143.2
税引前当期純利益	373	11.1	△430	-	△729	-	△299	-
法人税等	65	1.9	△28	-	△51	-	△23	-
当期純利益	309	9.2	△402	-	△678	-	△277	-
E B I T D A(※2)	515	15.4	△100	-	44	1.0	143	-

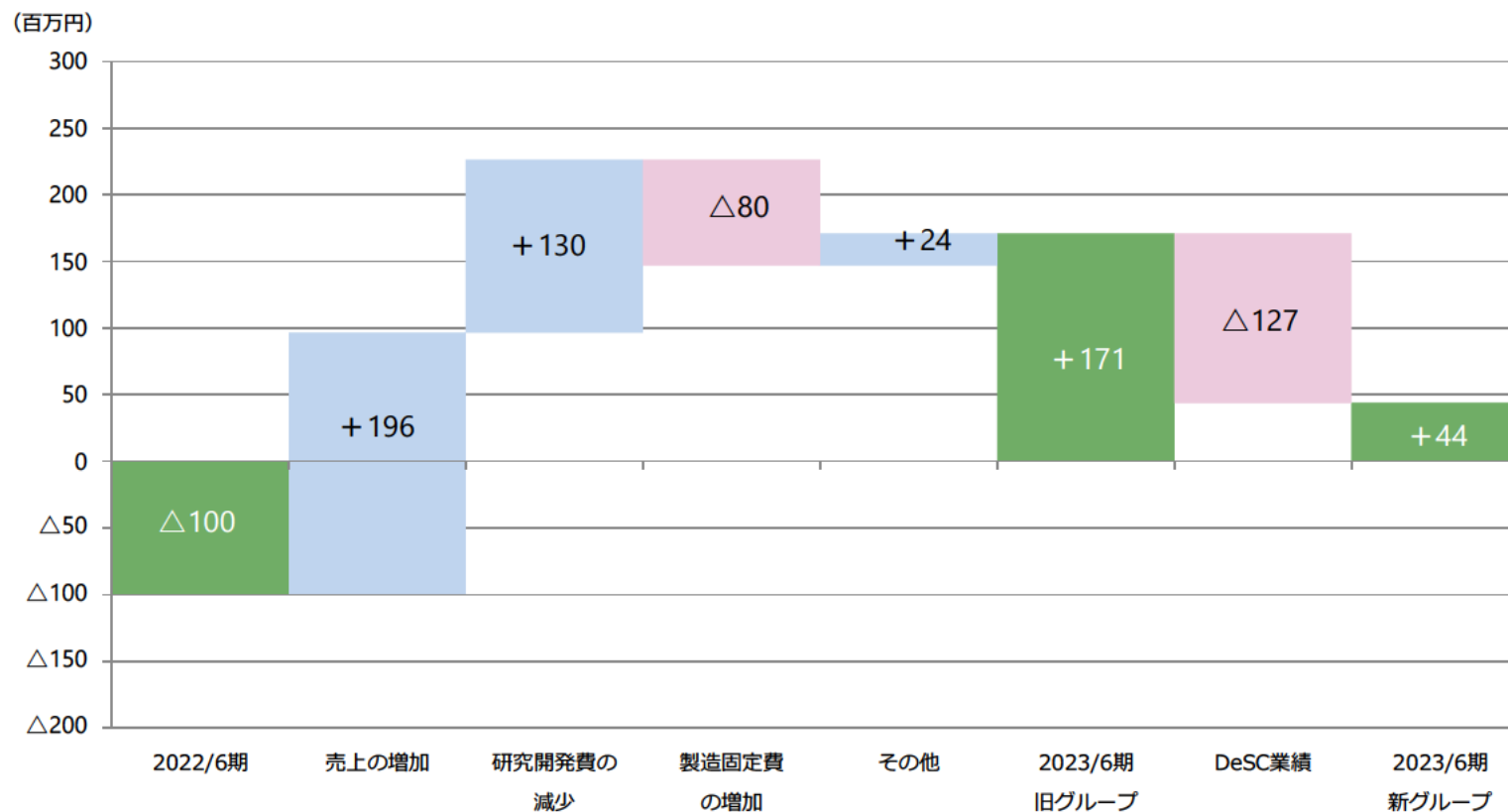
(※1) 2021年6月期は収益認識基準等を適用したものとした場合の数値です。

この結果、2021年6月期の売上高は25百万円増加し、売上原価は2百万円増加し、営業利益、経常利益および税引前当期純利益は24百万円増加しております。

(※2) 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

前期と同じ構成の旧グループにおいては、データ利活用事業を中心とした売上の増加と研究開発費の減少などで+171百万円と改善、DeSCを含めたグループ全体でもEBITDAはプラスとなりました。



業績 過去3カ年の業績概要 キャッシュ・フロー計算書

	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期	対前期増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	396	△443	△198	245
税引前当期純利益（△は損失）	350	△430	△729	△299
減価償却費	118	171	304	132
のれん償却額	8	8	193	185
賞与引当金増減額（△は減少）	10	△45	12	57
受注損失引当金の増減額（減少は△）	-	4	26	21
減損損失	-	46	121	74
売上債権及び契約資産の増減額（増加は△）	△38	△91	△118	△26
その他	56	17	6	△11
小計	504	△319	△186	134
法人税等の支払額	△107	△120	△17	103
法人税等の還付額	-	-	14	14
その他	△2	△4	△10	△7
投資活動によるキャッシュ・フロー	△392	△573	△3,515	△2,942
有形固定資産の取得による支出	△163	△304	△55	249
無形固定資産の取得による支出	△165	△292	△670	△378
子会社株式の取得による支出	-	-	△2,784	△2,784
その他	△64	24	△6	△30
財務活動によるキャッシュ・フロー	△56	331	4,411	4,080
短期借入金の純増減額	-	400	50	△350
長期借入金の返済による支出	-	-	△80	△80
長期借入れによる収入	-	-	1,100	1,100
配当金の支払額	△43	△64	△71	△7
株式の発行による収入	-	-	3,400	3,400
その他	△14	△5	12	17
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）	△52	△685	698	1,383
現金及び現金同等物期首残高	1,116	1,065	380	△685
現金及び現金同等物期末残高	1,065	380	1,078	698

業績 過去3カ年の業績概要 貸借対照表

	2021年6月期(※)		2022年6月期		2023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	1,394	61.5	1,049	46.3	2,147	33.6	1,098	現金及び預金の増加698、売掛金の増加129 契約資産の増加182
固定資産	874	38.5	1,215	53.7	4,244	66.4	3,029	無形固定資産の増加2,983、繰延税金資産の増加64
資産合計	2,268	100.0	2,264	100.0	6,390	100.0	4,127	
流動負債	△695	-30.6	933	41.2	1,909	29.9	976	短期借入金増加50、1年内返済予定長期借入金610 未払金の増加177、契約負債の増加50
固定負債	△23	-1.0	44	2.0	456	7.1	412	長期借入金410
負債合計	△717	-31.6	977	43.2	2,365	37.0	1,388	
資本金	457	20.1	457	20.2	2,157	33.7	1,700	第三者割当増資による増加1,700
資本剰余金	163	7.2	163	7.2	1,879	29.4	1,716	第三者割当増資による増加1,700
利益剰余金	901	39.7	597	26.4	△139	-2.2	△736	当期純損失678、配当による減少70
自己株式	△17	-0.8	△17	-0.8	△14	-0.2	3	
株主資本	1,504	66.3	1,200	53.0	3,883	60.8	2,684	
新株予約権	23	1.0	56	2.5	84	1.3	28	
非支配株主持分	24	1.0	30	1.3	58	0.9	28	
純資産合計	1,551	68.4	1,286	56.8	4,026	63.0	2,739	
負債・純資産合計	2,268	100.0	2,264	100.0	6,390	100.0	4,127	

(※) 2021年6月期は収益認識基準等を適用したものとした場合の数値です。

中期成長戦略

中期成長戦略 事業の重要指標、位置付け

データヘルス事業は引き続き安定的に成長により、シェア拡大（自治体の3割、500自治体）を目指し、データ利活用事業は力強く立ち上がることを目指します。

データヘルス事業

データ利活用事業

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。



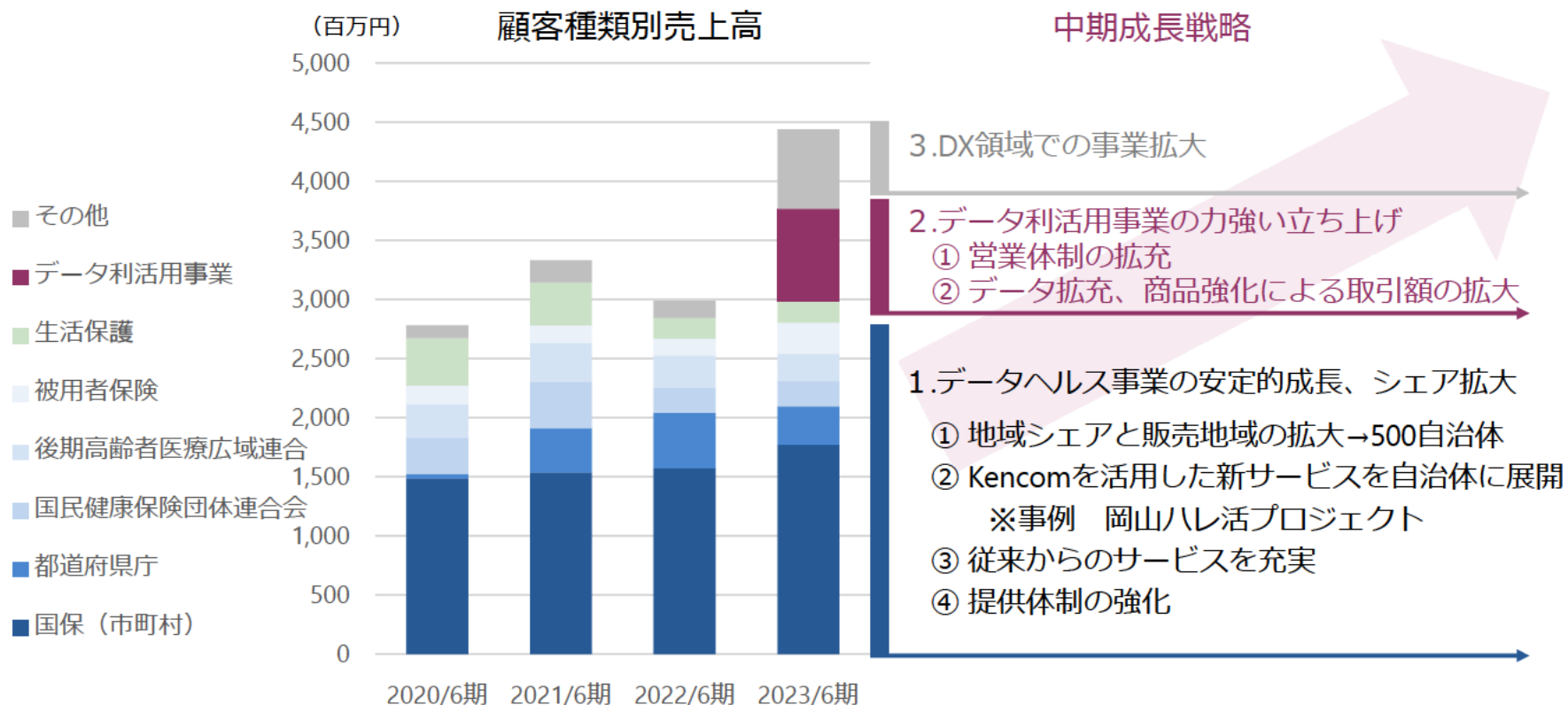
- kencom等のサービスを自治体と連携して導入拡大



- 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

データヘルス事業を安定的に拡大させたくうえで、力強くデータ利活用事業を立ち上げて、二つの事業を両輪に力強い事業成長を目指していきます。



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

中期成長戦略 具体的な施策 1

1. データヘルス事業の安定的な拡大

① 地域シェアと販売地域の拡大

2022年度は351自治体から受注し、2023年度の第3期データヘルス計画作成に向けた商品開発と受注活動を進めました。今後はデータヘルス計画を機に500自治体、シェア30%の地域拡大を目指します。

② Kencomを活用した保険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。（実績として岡山ハレ活プロジェクト。）

③ 従来からのサービスを充実

・ 介護予防の事業化と拡販

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、分析を強化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、営業活動を推進しています。

・ 重症化予防の指導体制強化

自治体の2022年度事業から指導業務を子会社のDPPヘルスパートナーズから当社に移管し、自宅から遠隔指導を行う契約社員数十名程度をDPPヘルスパートナーズが教育し事業開始し、拡大を進めていきます。

・ 分析力強化で都道府県ヘルスアップ事業の拡大

DeSCが加わったことで外部コンサル会社との協業を進め、各都道府県のニーズに合わせた分析強化を行い、2023年度事業以降は新たな提案を進めていきます。

④ 提供体制の強化

第3期データヘルス計画の作成、県単位での大規模受注など保険者のニーズに対応したサービスを短納期で大量に提供し効率的な業務を行えるよう社内体制を整備し、損益反転させ安定的に利益拡大を目指します。

中期成長戦略 具体的な施策2

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

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。

② 既存顧客に対するアップセル

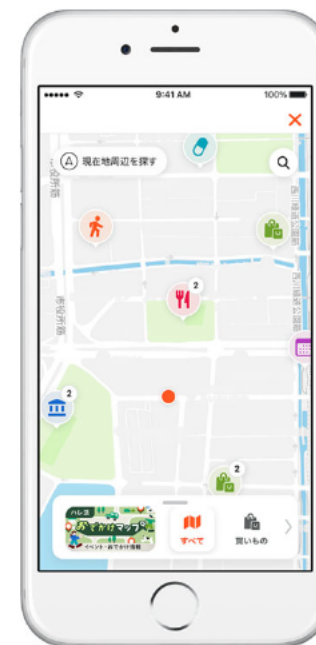
既存顧客に対して継続的なデータ提供を行うと同時に、新たな商品・機能を継続的に追加することにより顧客単位での取引額の拡大を目指します。また、アカデミアに対して当社データを提供、研究に活用いただくことでデータの信頼性を高め、より多くの領域で利活用いただけるよう推進します。

3. DX領域での事業拡大

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、データヘルス及び利活用事業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。

中期成長戦略 具体的な施策3

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8月1日より開始いたしました。



<https://harekatsu.jp/>

次期業績予想

2024年6月期業績見通し

2024年6月期については、連結・単体ともに前期比増収増益ならびに損益反転、EBITDAの続伸を目指してまいります。

なお、データヘルス関連事業の第4四半期連結会計期間に計上される2024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、現時点での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。

位置付け

注力テーマ

2023年6月期

- 今後の成長に向けたポートフォリオの強化
(DeSC買収・DeNAグループ参画)
- DeSC/DeNAとの統合、中期的なシナジー創出に向けた投資期間の位置付け

- DeSCの連結、データ利活用の事業伸長により大きく増収
- EBITDAとしてはグループ全体でプラスに反転

2024年6月期

- DeSC/DeNAとのシナジー効果を発揮し、新規事業の具体化を含めた増収・EBITDA増を目指す

- データヘルス事業は、データヘルス計画需要の取り込みやDeSCとの連携により、盤石な顧客基盤と提供体制の強化により当社の強みを一層強化
- データ利活用は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

2023年6月期決算説明会

株式会社データホライゾン

2023年8月30日