

# 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

2023年9月27日

## 目 次

経営理念・会社概要・沿革	P 2 ~ 5
新しいデータホライゾングループのスタート	P 6 ~ 10
ビジネスモデルとそれを支える当社グループの強み	P11 ~ 22
業績と今後の見通し	P23 ~ 38
中期成長戦略	P39 ~ 48
次期業績予想	P49 ~ 50
事業のリスクと対応	P51 ~ 53
Appendix	P54 ~ 59

## 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	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

## 沿革1 受託開発からパッケージを経て、保険者向けサービスへ

年月	項目	補足
1982年 3月	株式会社ワイエス企画を設立しシステムの受託開発を行う	
1983年 4月	ガソリンスタンド向け販売管理システムを開発、発売開始	パッケージシステムに進出
1985年 4月	養豚場向け生産管理システム「システム・ザ・ポーク」を開発、発売開始	
1989年 1月	医療関連情報システムに進出(保険薬局向けシステム「ぶんぎょうめいと」)を発売開始	医療分野、レセプトに関わる事業を開始
1996年 5月	株式会社医療情報研究所を設立	医療関連データベースの開発開始
2000年 3月	株式会社データホライゾンに商号を変更	
2003年 4月	保健事業支援システムを開発(保険者向け情報サービスの開始)	現在の保険者向けサービスの基礎となるシステムを開発、健保組合者向けのサービスを開始
2006年 7月	ジェネリック医薬品通知サービスを健康保険組合に提供開始	
2008年 6月	ジェネリック医薬品通知サービスを呉市(国民健康保険)に提供開始	国民健康保険向け事業を開始
2008年 9月	東京証券取引所マザーズに上場 証券コード:3628	
2009年 7月	協会けんぽ・広島支部のパイロット事業としてジェネリック医薬品通知サービスを提供	
2009年 7月	医療費分解解析装置、医療費分解解析方法およびコンピュータプログラムに関する特許が成立	
2009年 12月	協会けんぽ・全国支部の事業としてジェネリック医薬品通知サービスを受注	
2010年 9月	ジェネリック医薬品通知サービスを高知県(国民健康保険団体連合会)に提供開始	
2010年 10月	COSMOSYSTEMS株式会社を子会社化	パッケージシステムを子会社に集約
2010年 12月	株式会社DPPヘルスパートナーズを合併で設立	重症化予防事業の開始
2012年 1月	子会社COSMOSYSTEMS株式会社がコスモシステムズ株式会社に商号変更	
2012年 10月	首都圏を中心とした営業強化のため、東京オフィスを東京支店に昇格	
2013年 3月	傷病管理システムに関する特許(特許第5203481号)取得	

## 沿革2 データヘルスで躍進

年月	項目	補足
2014年 7月	「データヘルス計画」提供開始	データヘルスの幕開け
2014年 8月	株式会社イーエムシステムズと業務提携	
2014年 9月	DATA HORIZON PHILS,INC.の解散を決議	
2014年 10月	子会社コスモシステムズ株式会社を株式会社イーエムシステムズへ株式譲渡	パッケージシステム事業を譲渡し、保険者向けサービスに集中
2014年 10月	株式会社ベネフィット・ワン及び株式会社ベネフィットワン・ヘルスケアと資本業務提携	
2015年 1月	総務省 地方創生に資する「地域情報化大賞」にて、地域サービス創生部門「部門賞」受賞	
2016年 1月	北海道地方に密着した営業活動を行うため札幌オフィスを開設	
2016年 2月	事業拡大に伴う人員増に対応するため東京支店を移転し、東京本社に改称	
2016年 4月	株式会社フォレストホールディングスと業務提携	
2016年 10月	レセプト分析システムおよび分析方法に関する特許(特許第5992234号)取得	
2016年 10月	服薬情報通知サービスの提供開始	
2017年 4月	近畿・東海地方の営業強化のため、関西営業所を開設	
2017年 5月	株式会社DPPヘルスパートナーズを子会社化	データヘルスのPDCAサイクルを一貫して提供する体制の強化
2018年 11月	北日本コンピューターサービス株式会社と販売委託業務基本契約締結	生活保護分野の販売強化
2019年 7月	共同出資会社 株式会社ブリッジ を設立	
2020年 4月	株式会社ディー・エヌ・エーの子会社であるDeSCヘルスケア株式会社と業務提携	
2020年 7月	株式会社ディー・エヌ・エーと資本業務提携	新たな事業展開を図る
2021年 7月	事業拡大に伴う人員増に対応するため関西営業所を移転	
2022年 4月	事業拡大に伴う人員増に対応するため札幌オフィスを移転	
2022年 8月	株式会社ディー・エヌ・エーの連結子会社となる	
2022年 10月	DeSCヘルスケア株式会社を子会社化	

## 新しいデータホライゾングループのスタート

## 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サービス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・データを提供するデータ利活用サービスが加わり、サービスから社会に還元するサイクルを創出してまいります。

# サービスから社会に還元するサイクルの創出

## 1 サービスで生活者を健康に



## 2 データからエビデンス創出



公益活用  
(二次利用)

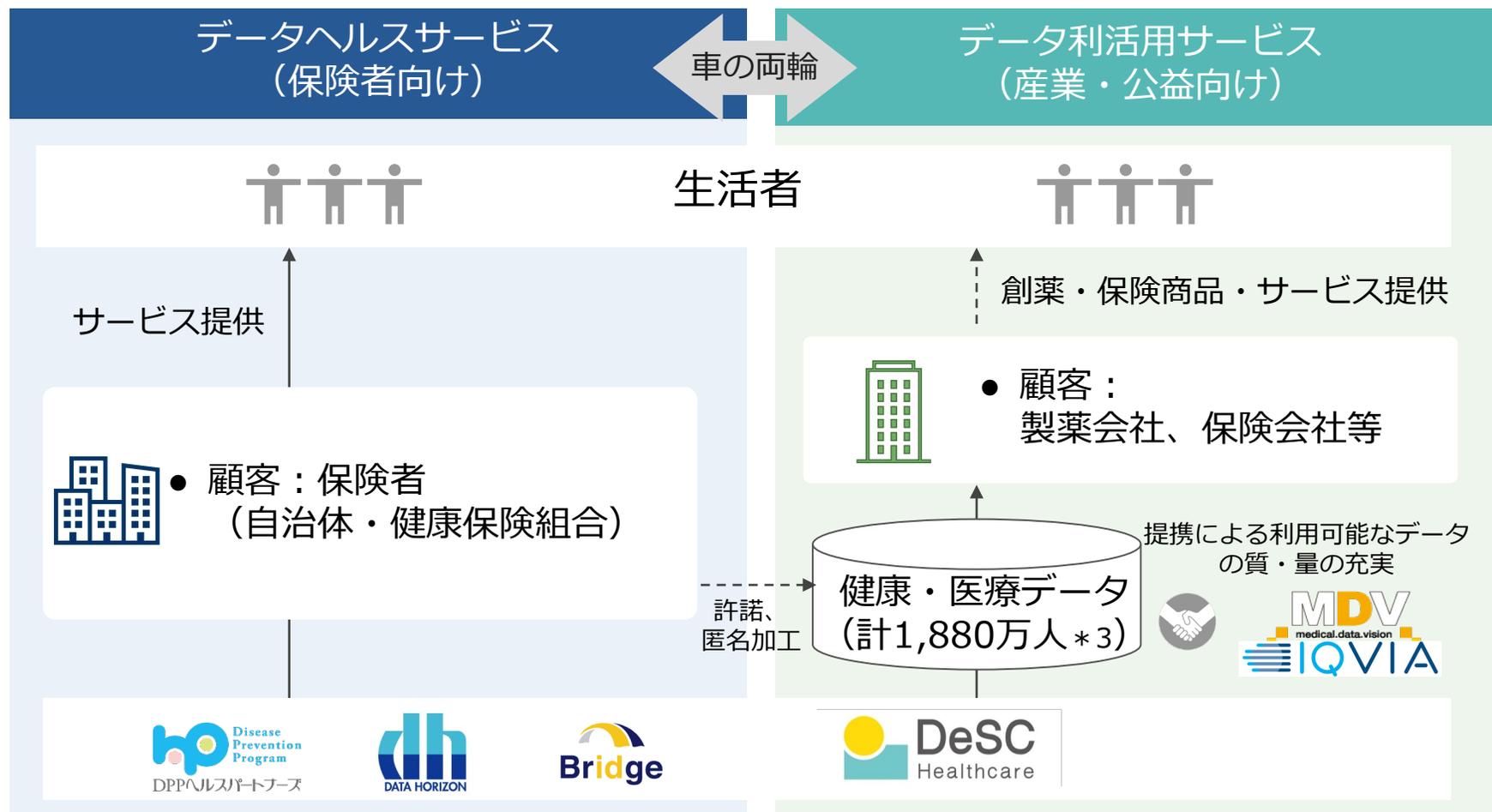
社会還元

## 3 エビデンスから社会に還元

# 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：～300億円～\*1

想定市場規模：～1,000億円～\*2



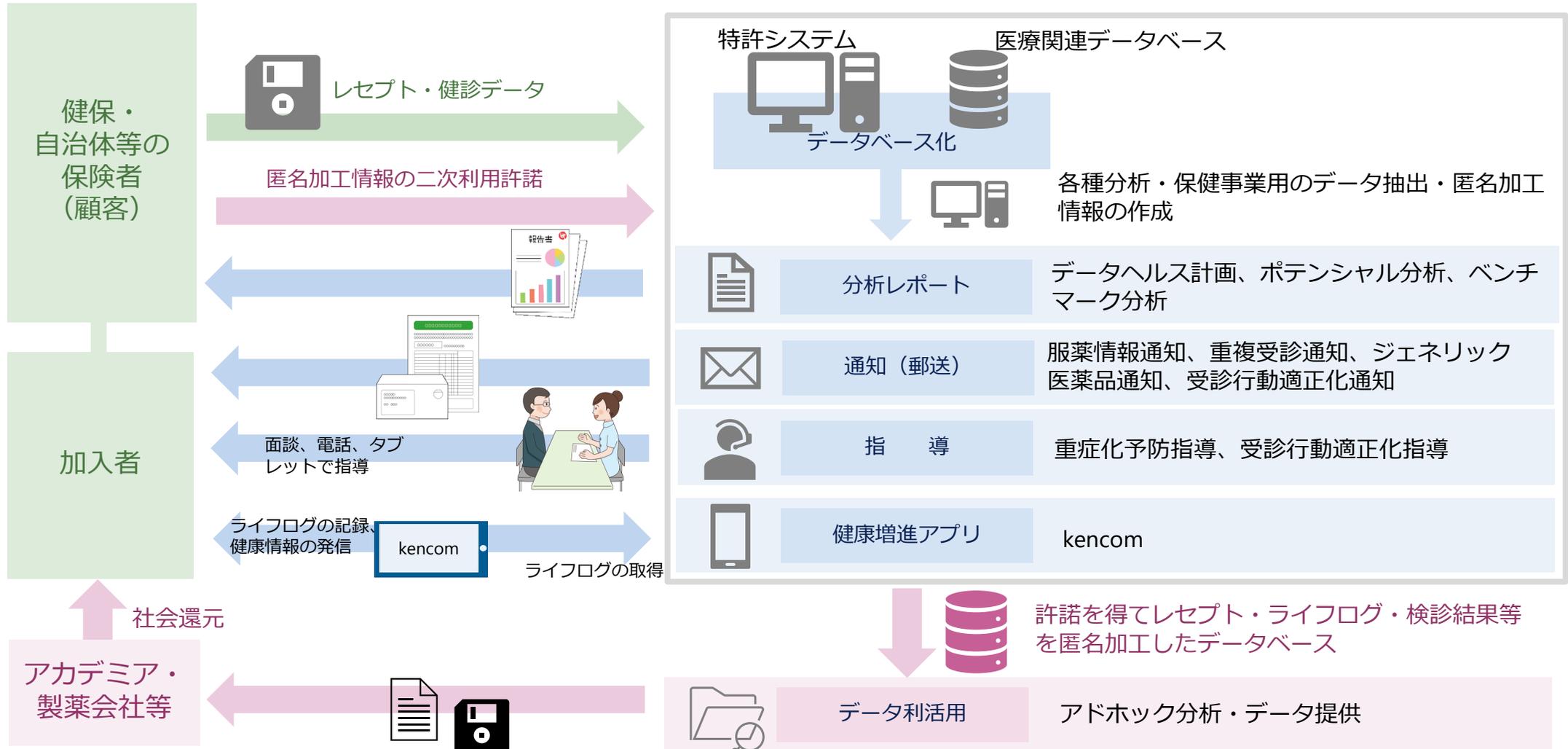
\*1 58ページ「中期成長戦略 データヘルス関連事業規模」に詳細を記載しております。

\*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。

\*3 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二次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)



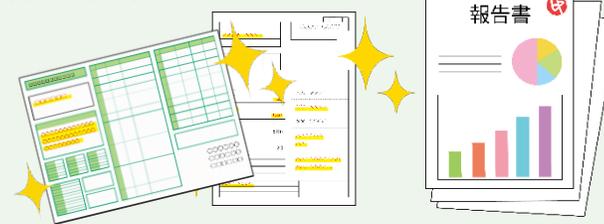
- ・データヘルス計画の各事業の目標と実績の乖離を元に改善点の検証
- ・改善を実施する方法の検証



## 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



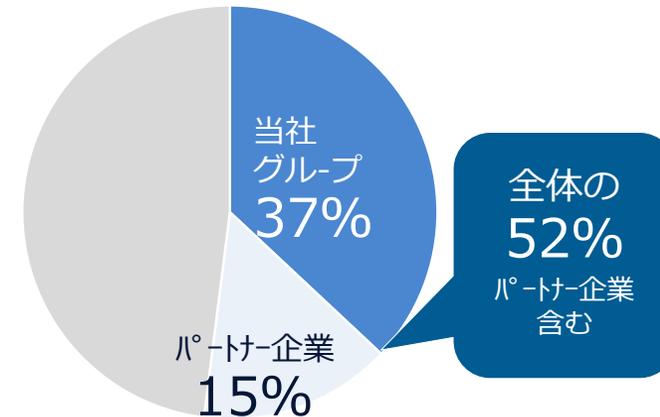
- ・ 独自の精度の高い保健指導
- ・ 指導員教育事業



■ 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)
- ③99.08%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	薬剤情報提供料 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
	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

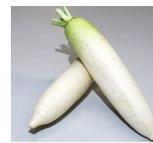


本来の対象者が漏れている

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



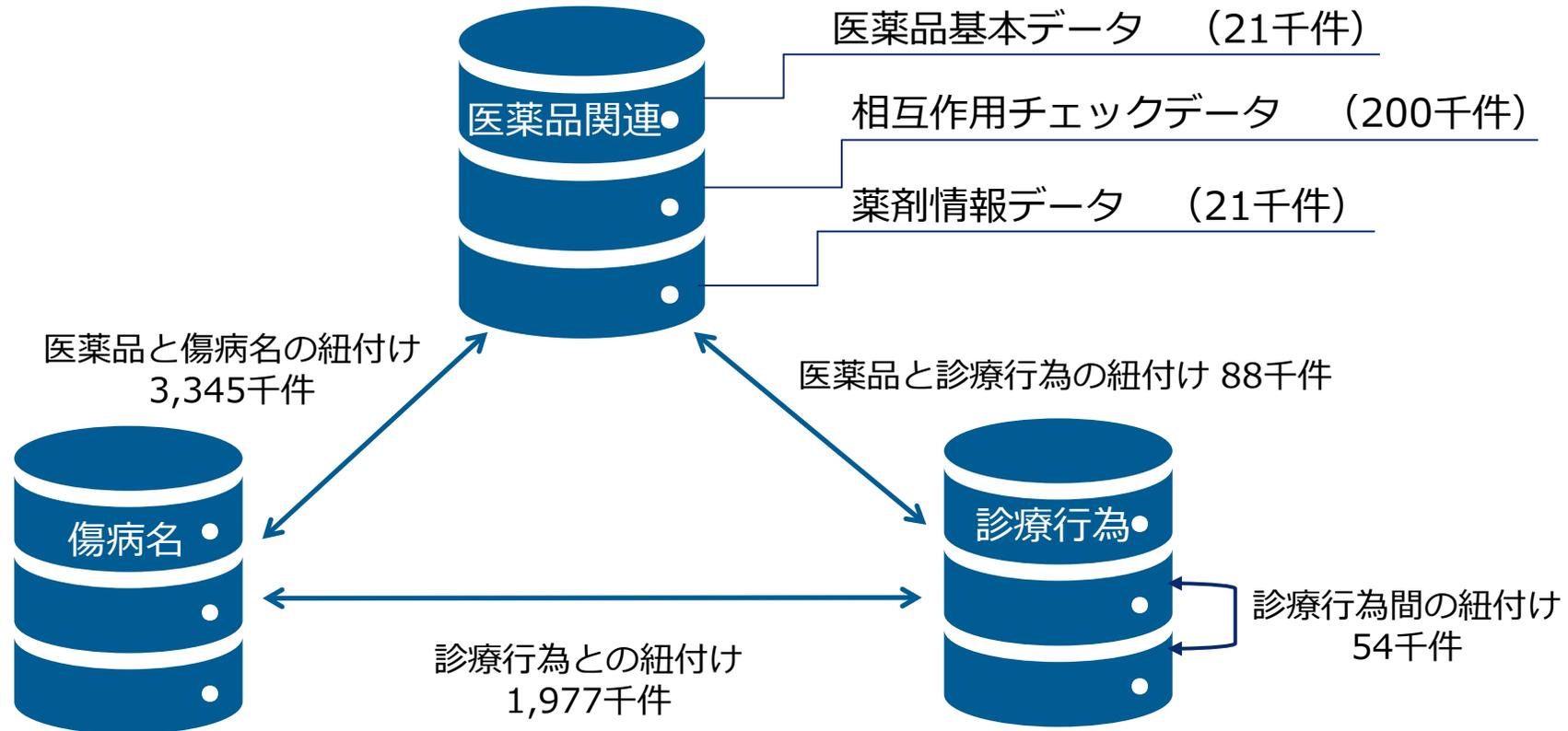
必要な材料として不適切なため調理ができない...



## 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（2023年6月期）

作業内容	情報源	時期
新薬の追加・更新（555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 （5,944件更新を確認し、848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（6件追加）	厚生労働省	随時
審査支払機関が認めた効能効果（17件追加）	支払審査機関	随時
傷病名マスタの更新（452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（2023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：1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

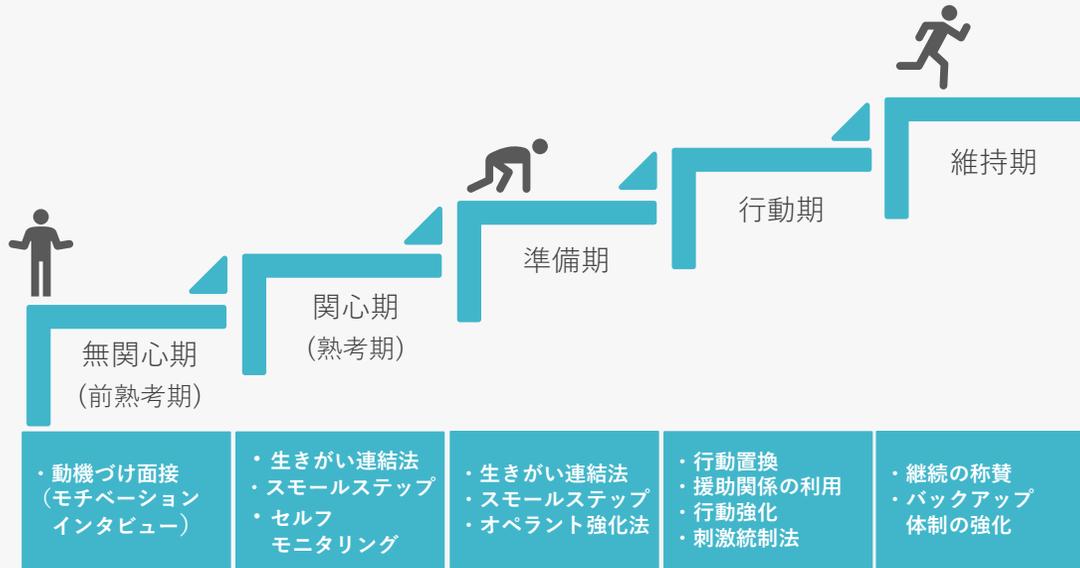
厚生労働省策定 「糖尿病性腎症重症化予防指導プログラム」		管理栄養士 が指導可能	看護師・保健師 が指導可能
保健 指導 内容	血糖、血圧、脂質のコントロール		○
	薬剤の適正使用		○
	肥満の是正、食生活の改善、過量飲酒の減少、禁煙	○	○
	適度な身体活動	○	○
	循環器疾患発症、感染症予防等の衛生管理、フレイル、サルコペニア、口腔ケア等の合併症対策		○

- 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



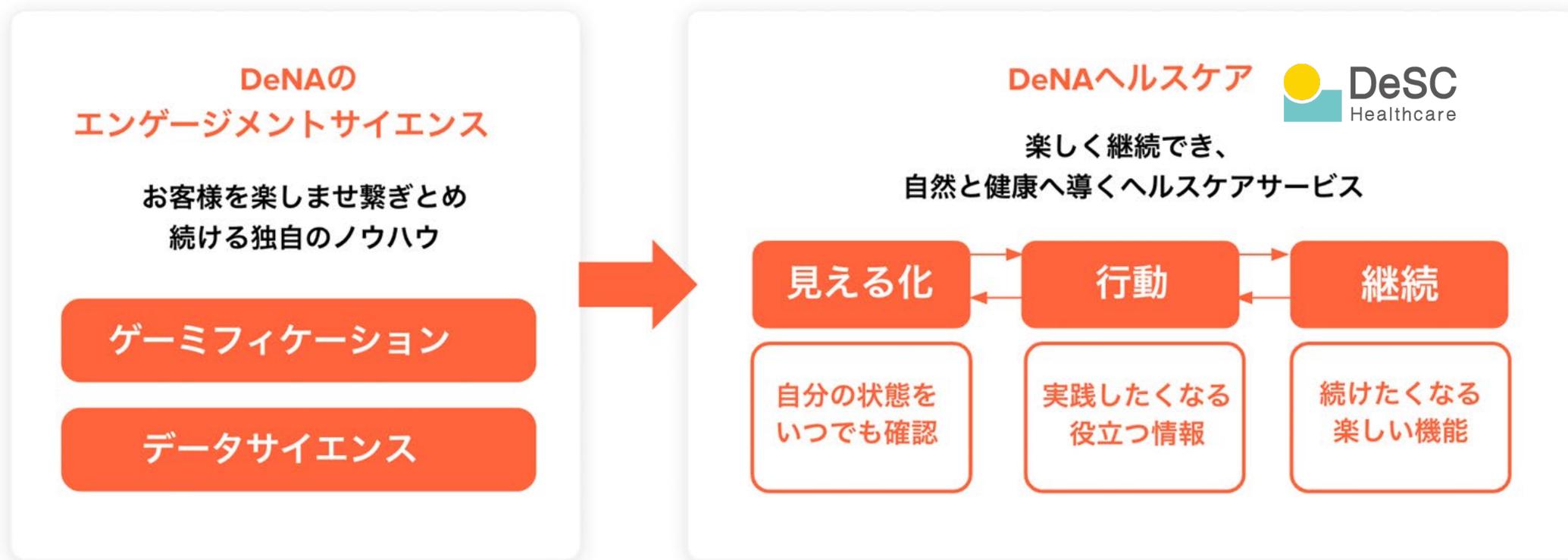
長所：目標を明確にできる  
結果を求める

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

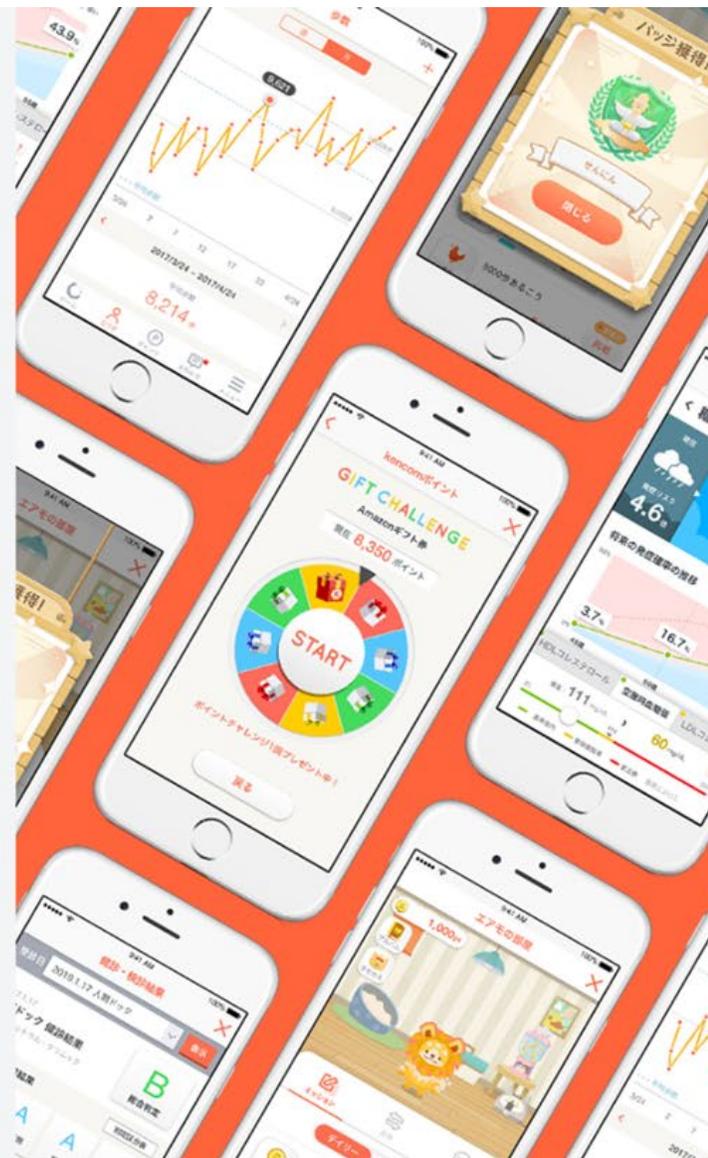


イベント中の歩数上昇率

**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。

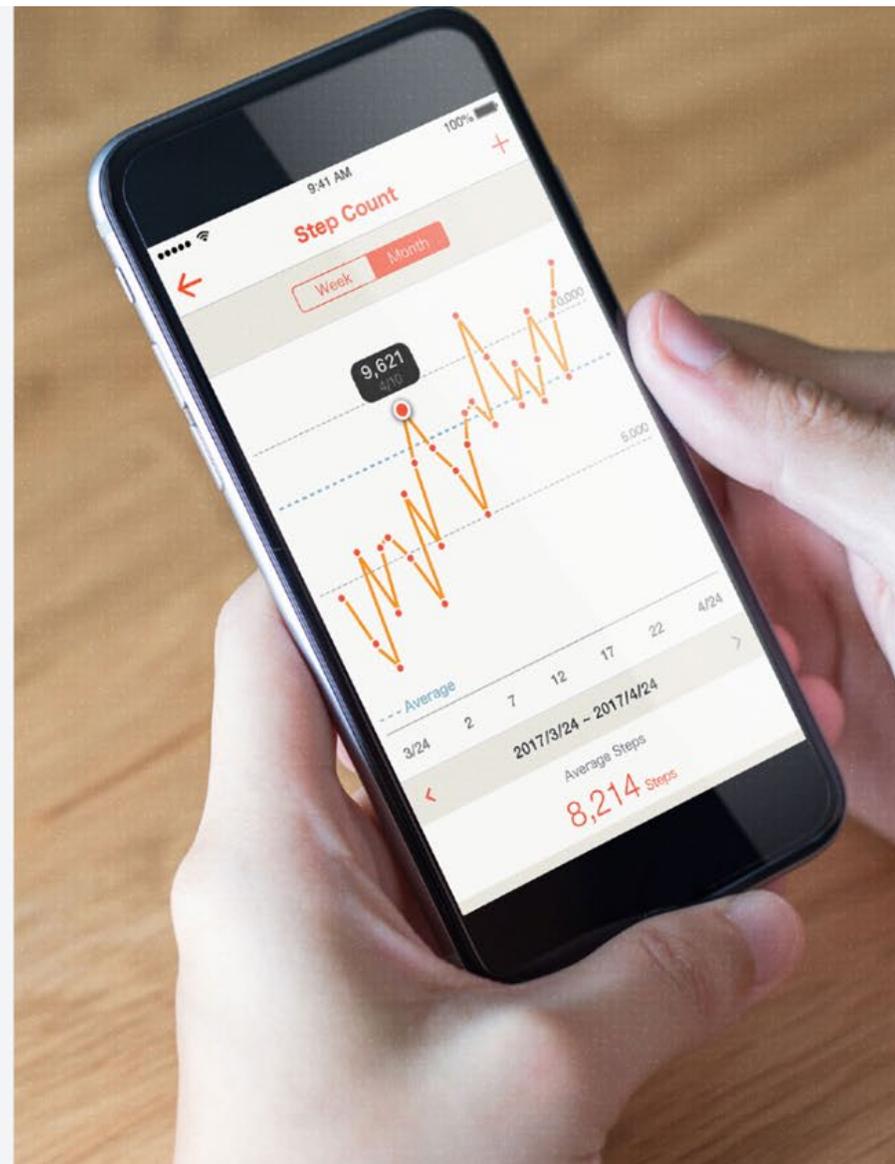
### 研究実績一例

#### 「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

## 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サービスの立ち上げにより、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（増減率）
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）	データヘルス関連	2,952	+107(+3.8%)
	データ利活用	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

## サービス概要

データヘルス  
関連サービス

- 保険者、生活者向けサービス
- 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、製薬会社・保険会社等向けサービス
- 23年6月期よりサービス本格化、グループの顧客基盤・アセットを活用して展開する新規サービス

## 2023年6月期サマリ

- **市町村の国保向けは堅調、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					
						旧グループ		新グループ			
		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 (%)
	市町村国保（国保組合含む）	1,587	47.4	1,571	52.6	1,764	54.0	1,772	40.2	200	12.7
	都道府県庁	409	12.2	470	15.7	303	9.3	324	7.3	△146	-
	国民健康保険団体連合会	349	10.4	211	7.1	212	6.5	212	4.8	1	0.6
	後期高齢者医療広域連合	339	10.1	275	9.2	231	7.1	231	5.2	△44	-
	国民健康保険関係 合計	2,685	80.0	2,527	84.5	2,510	76.8	2,538	57.6	12	0.5
	市町村（生活保護）	365	10.9	176	5.9	148	4.5	148	3.3	△29	-
	被用者保険他	142	4.2	142	4.7	125	3.8	266	6.0	124	87.7
	データヘルス関連事業	3,191	95.1	2,845	95.1	2,783	85.1	2,952	66.9	107	3.8
	利活用事業	-	0.0	15	0.5	321	9.8	786	17.8	772	5,314.6
	その他	164	4.9	131	4.4	166	5.1	672	15.2	541	413.6
	<b>総合計</b>	<b>3,355</b>	<b>100.0</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>1,420</b>	<b>47.5</b>

(※) 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 データヘルス関連サービス 顧客種類別の受注件数（連結）

市町村国保と後期高齢者医療制度とこれに関連した都道府県庁、国民健康保険団体連合会において医療費適正化のニーズが高く、当社のサービスとも適合するため、受注割合も高くなっています。なお、2022事業年度からDeSCを子会社としたことで、健康保険組合が大幅に増加しております。

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	320	351
都道府県庁	47	15	19	17
国保連	47	9	6	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	54	52
健康保険組合	1,394	42	38	112
協会けんぽ	1（47支部）	8支部	2支部	6支部

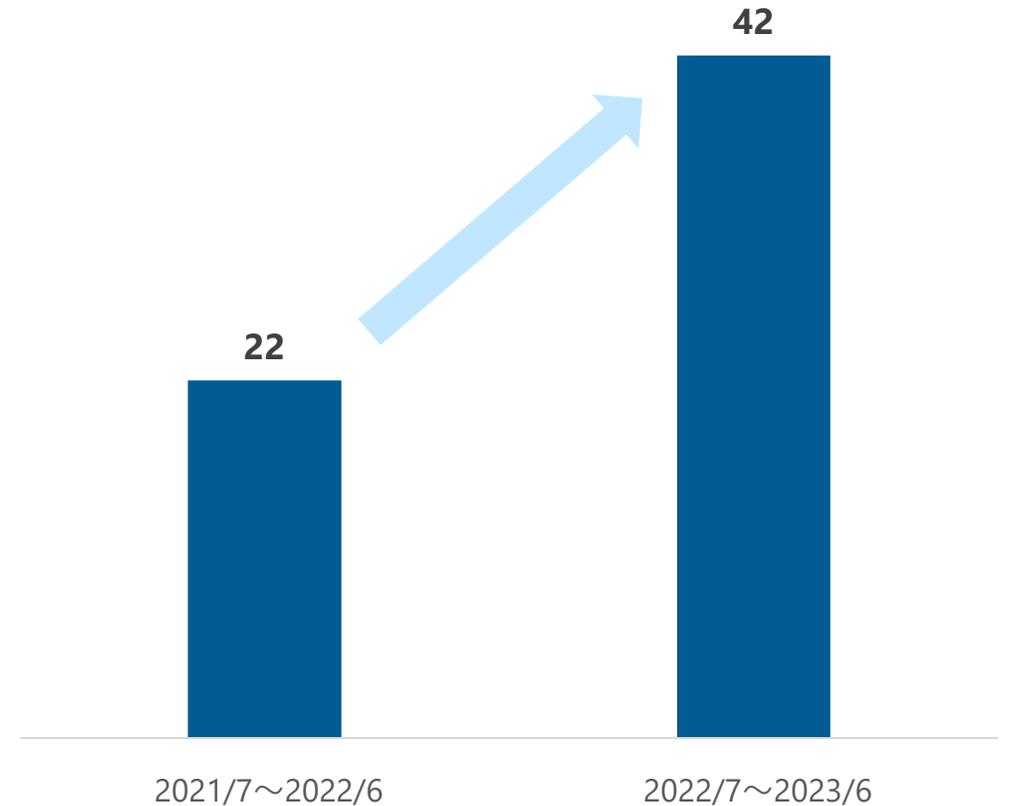
（注）上記事業年度は顧客の事業年度となっております。

## 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



## 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					
					旧グループ		新グループ			
	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	3,355	100.0	2,990	100.0	3,270	100.0	4,410	100.0	1,420	47.5
売上原価	1,552	46.3	1,733	58.0	1,893	57.9	2,991	67.8	1,258	72.6
売上総利益	1,803	53.7	1,257	42.0	1,377	42.1	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	1,446	44.2	1,918	43.5	345	21.9
うち研究開発費	141	4.2	223	7.5	93	2.8	114	2.6	△109	-
うちのれん償却額	8	0.2	8	0.3	-	0.0	193	4.4	185	2285.5
営業利益	372	11.1	△316	-	△69	-	△498	-	△183	-
経常利益	387	11.5	△379	-	△164	-	△600	-	△221	-
特別利益	-	0.0	2	0.1	-	0.0	-	0.0	△2	-
特別損失	14	0.4	53	1.8	9	0.3	130	2.9	76	143.2
税引前当期純利益	373	11.1	△430	-	△173	-	△729	-	△299	-
法人税等	65	1.9	△28	-	△54	-	△51	-	△23	-
当期純利益	309	9.2	△402	-	△120	-	△678	-	△277	-
E B I T D A(※2)	515	15.4	△100	-	171	5.2	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 2023年6月期にまで新型コロナ禍の影響等が残るなかDeSCを子会社化。

### 2022年6月期に新型コロナ禍の影響等が顕在化

2022年6月期は、度重なる新型コロナウイルス感染症拡大により、自治体が対応に追われたためお客様都合での予算削減や事業中断、感染リスクを理由とした重症化予防事業での指導人数の減少、新規の受注減少などの影響を受け、市町村国保・国民健康保険団体連合会・後期高齢者医療広域連合向けの売上高は前期並みもしくは前期比減少となりました。前期から本格化した都道府県庁向けの都道府県国保ヘルスアップ支援事業は売上高を伸ばしたものの、全体では前期と比べて売上高が減少となりました。

### 2023年6月期は、新型コロナ禍の影響等が残るなかDeSCを子会社化し赤字幅が拡大

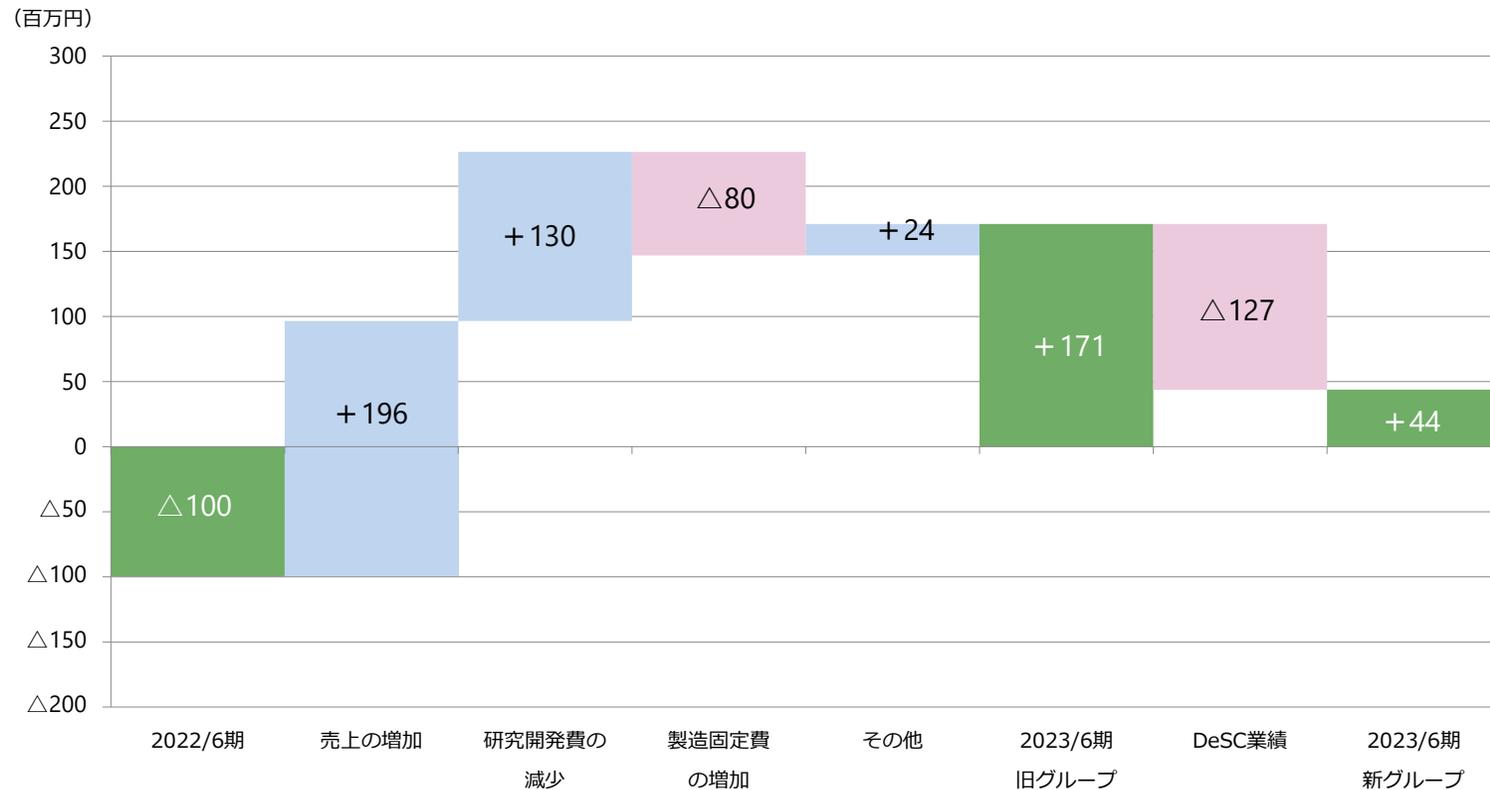
新型コロナ禍の影響が残るなか、市町村国保向けの売上は堅調に推移しましたが、生活保護向けの売上が国からの補助金が終了し減少傾向にあり、都道府県向けに国の補助金により急増した売上も一段落しましたが、立ち上げたデータ利活用サービスにより増収は実現しましたが損益変転は出来ませんでした。連結では、DeSCを子会社化したことで売上高は大幅に増加しました。

しかし、DeSCは、まだ投資フェーズにありデータ利活用サービスの急増はありましたが赤字となり、のれんの償却も加わったことで各利益の赤字幅は拡大しました。

一方で、のれんの償却費とM & A費用などの一時的費用を除いた、EBITDAでは前期のマイナスからプラスに転換し、収益力は着実に改善しております。

## 業績 EBITDAの前期比較

当社グループはDeSCをグループ化しデータ利活用サービスを立ち上げ新たな局面を迎え多くの投資・一時的な費用が発生しているため、EBITDAでの業績評価を加えております。前期と同じ構成の旧グループにおいては、データ利活用サービス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、収益力は着実に改善しております。



## 業績 過去3カ年の業績概要 キャッシュ・フロー計算書

2023年6月期は、「株式の発行による収入」としてDeNAに第三者割当増資34億円があり、「子会社株式の取得による支出」27億84百万円（DeSC取得価格－取得時のDeSC現金残高）がありました。

	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
<b>資産合計</b>	<b>2,268</b>	<b>100.0</b>	<b>2,264</b>	<b>100.0</b>	<b>6,390</b>	<b>100.0</b>	<b>4,127</b>	
流動負債	△695	-30.6	933	41.2	1,909	29.9	976	短期借入金の増加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
<b>負債合計</b>	<b>△717</b>	<b>-31.6</b>	<b>977</b>	<b>43.2</b>	<b>2,365</b>	<b>37.0</b>	<b>1,388</b>	
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	
<b>株主資本</b>	<b>1,504</b>	<b>66.3</b>	<b>1,200</b>	<b>53.0</b>	<b>3,883</b>	<b>60.8</b>	<b>2,684</b>	
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	
<b>純資産合計</b>	<b>1,551</b>	<b>68.4</b>	<b>1,286</b>	<b>56.8</b>	<b>4,026</b>	<b>63.0</b>	<b>2,739</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,268</b>	<b>100.0</b>	<b>2,264</b>	<b>100.0</b>	<b>6,390</b>	<b>100.0</b>	<b>4,127</b>	

(※) 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。

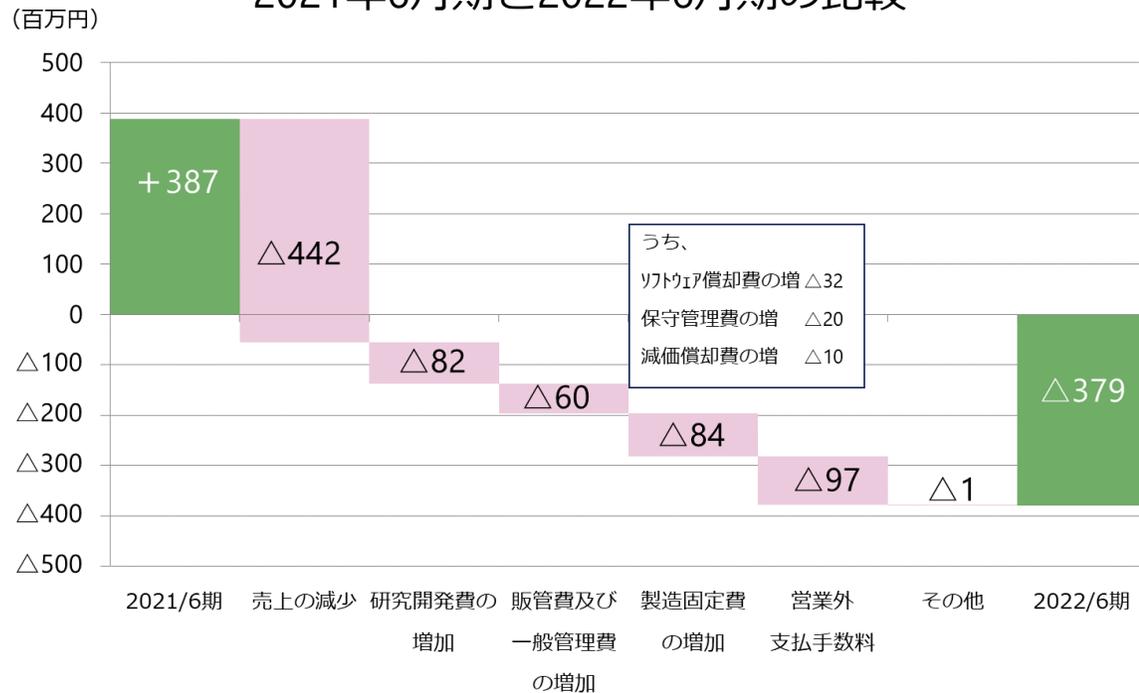
# 業績 経常利益の前期比較

当社グループの経常利益の2021年6月期と2022年6月期の比較、2022年6月期と2023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。

2023年6月期の旧グループは、売上高の増加と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、M & A 関連費用の増加により赤字幅は縮小したものの引き続き赤字となりました。

新グループとしては、DeSCが赤字であったことと、のれん償却費により600百万円の経常損失となっております。

### 2021年6月期と2022年6月期の比較

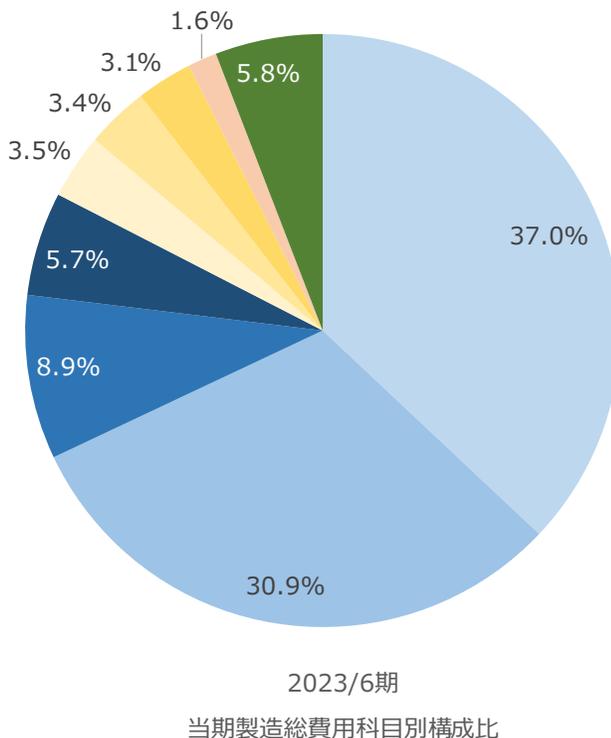
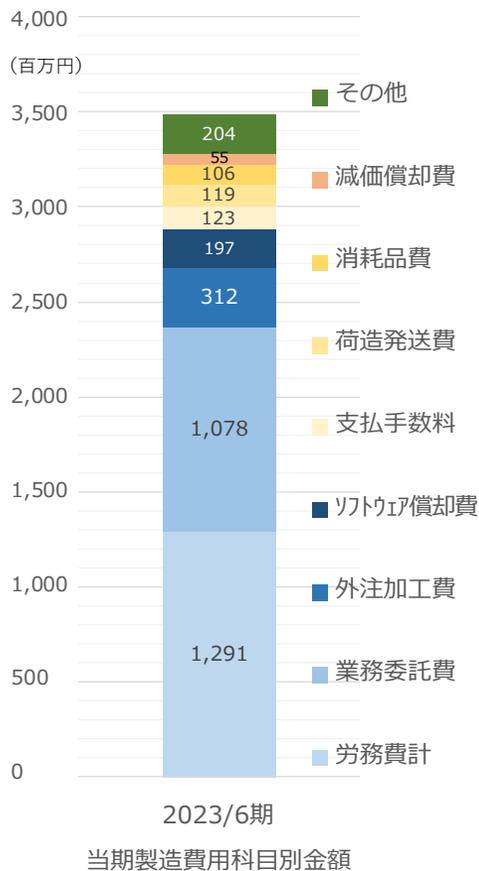
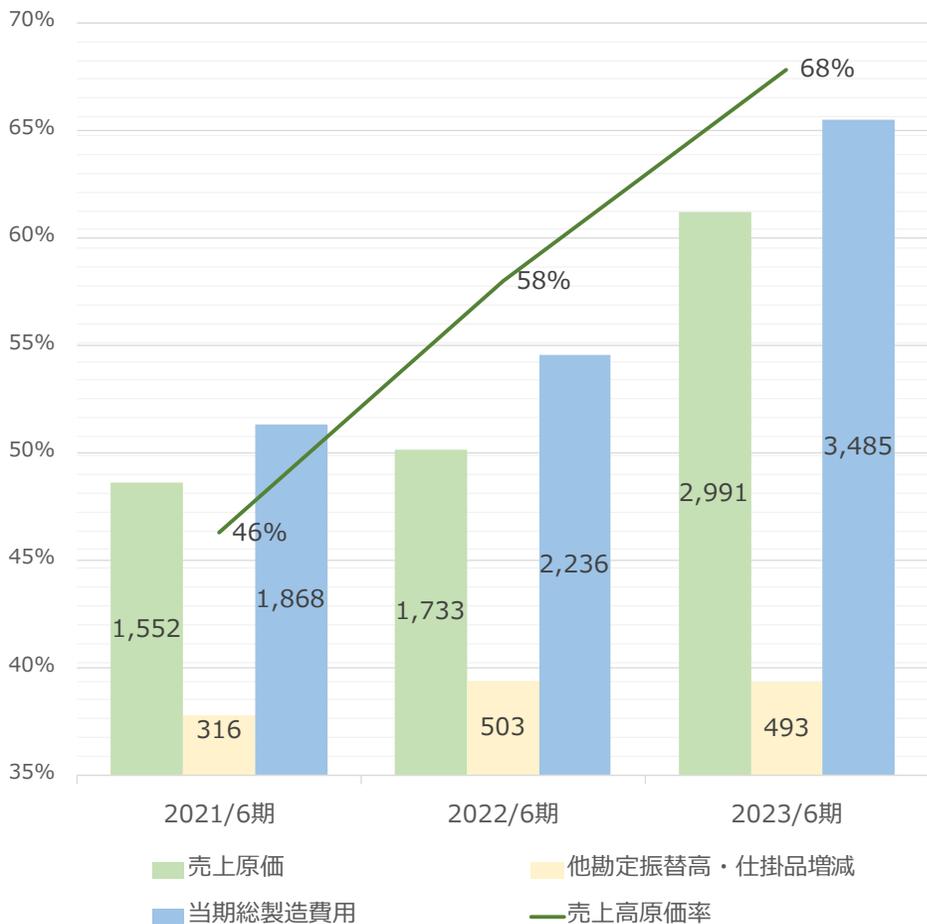


### 2022年6月期と2023年6月期の比較



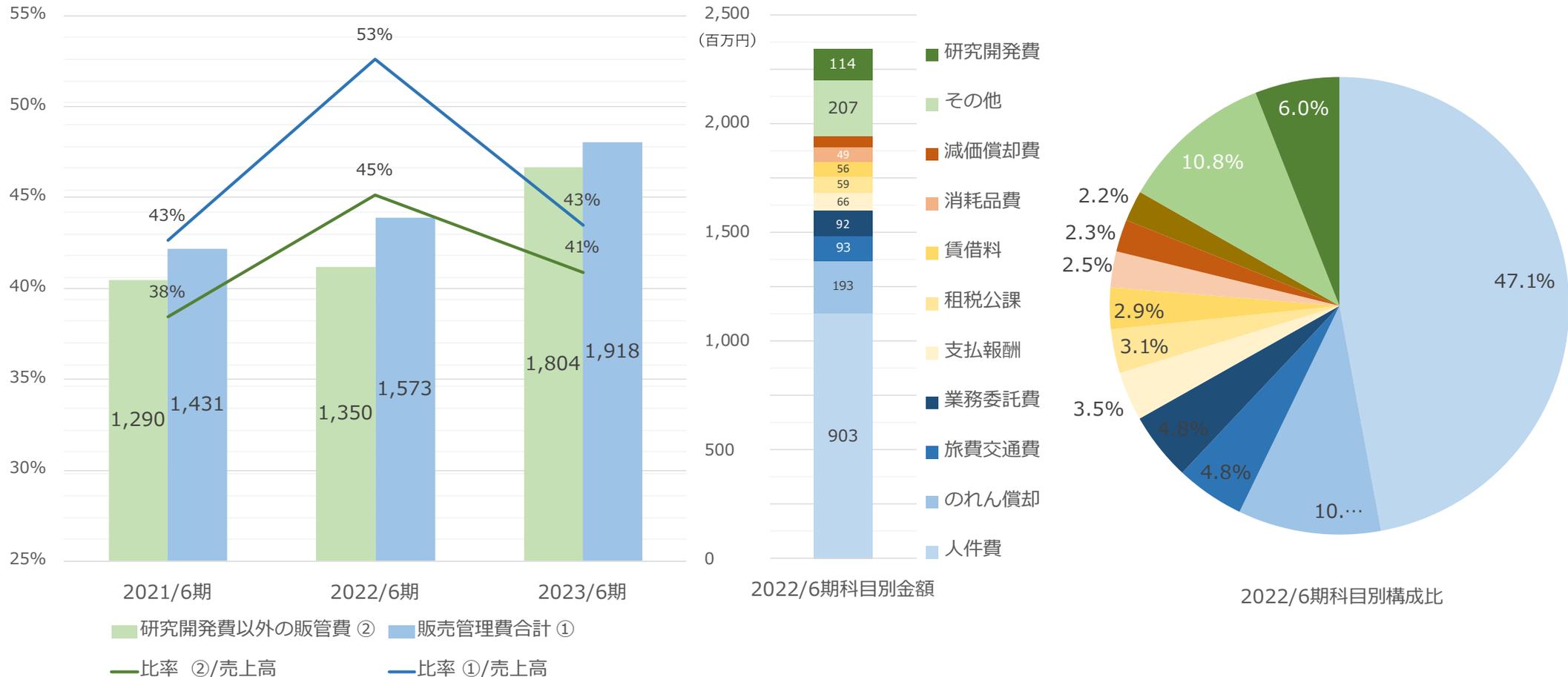
# 業績 売上原価の推移

当社グループの売上原価は、DeSCを連結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。2023年6月期は、投資フェーズにあるDeSCを連結したことで、売上原価が増加し売上原価率が上昇しております。



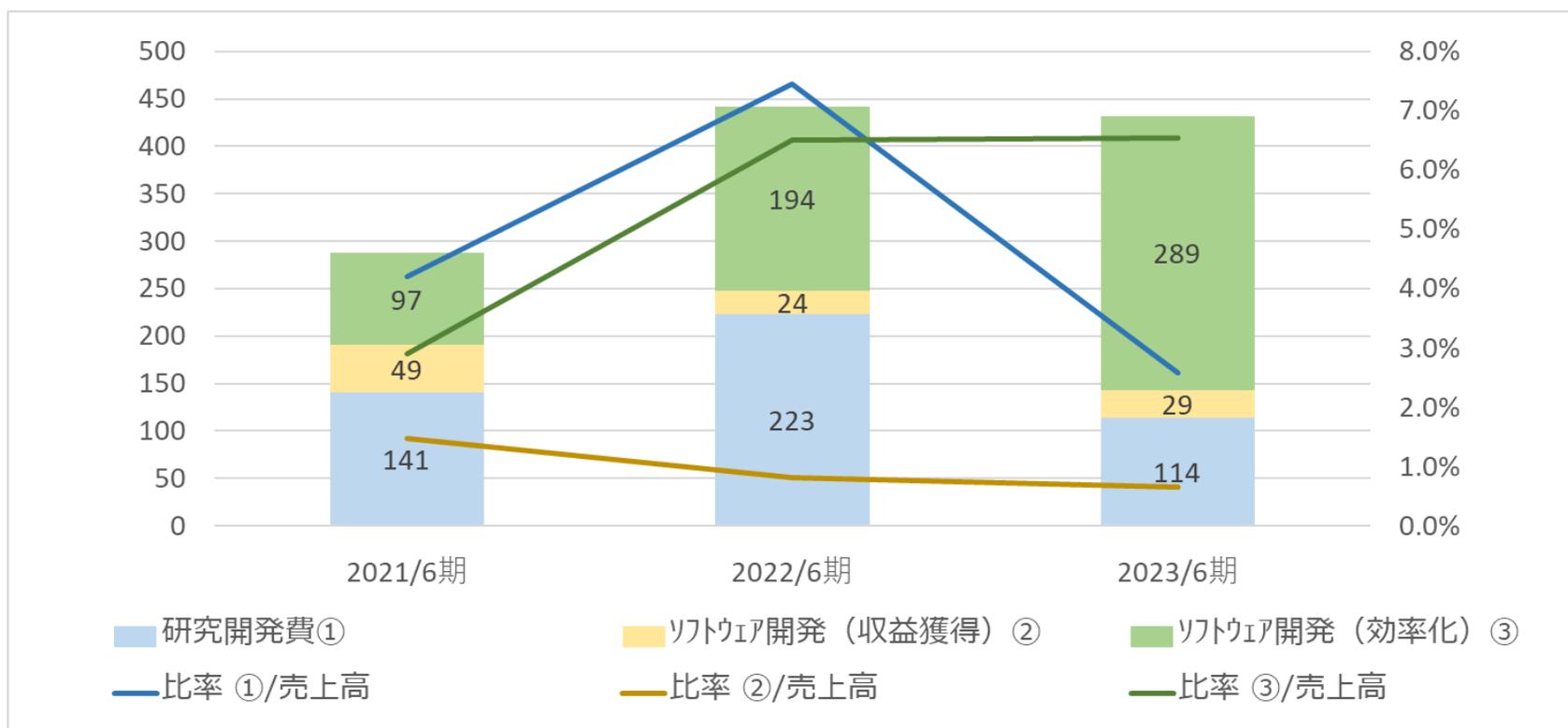
# 業績 販売費及び一般管理費（販管費）の推移

当社グループの販管費は、DeSCを連結したことで大幅に増加しておりますが、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。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くなっております。



## 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、2022年6月期に大幅な売上高増加を目指すため、新サービスのためのプログラム開発を2022年6月期は積極的に行いましたが、2023年6月期は、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）を中心に行っております。



中期成長戦略

当社がDeNAの子会社となりDeSCを子会社化したことで、大きく当社グループは変革しております。昨年9月に旧グループでの当資料を開示し、昨年12月に暫定的に新グループに対応して開示しております。

今回は、新たなグループ方針に基づき、従来から提供してきた「データヘルス関連サービス」と、新たに立ち上げた「データ利活用サービス」を両輪（p9）に、「サービスから社会に還元する創出」（p8）する企業グループに変革しております。

このため、昨年開示の「その他」から「データ利活用サービス」を独立して記載し、その他のサービスは「データヘルス関連サービス」として再編集いたしました。

また、「データヘルス関連サービス」にDeSCが行っているアプリを活用したサービス、「その他」に同じくDXサービスを追加しています。

なお、前期記載した中期成長戦略の進捗状況を記載した後に、新たに再編集した中期成長戦略を記載しております。

前回開示した中期成長戦略の進捗状況は次の通りです。

## 国保（市町村）、後期高齢者医療広域連合

### ① 地域シェアと販売地域の拡大

2022年度の地域拡大を目指した営業活動を推進し30自治体増加し351自治体から受注しました。また、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を進めました。

### ② 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、営業活動を開始し1億円以上の受注増につながりました。

### ③ 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を開始しました。

### ④ 保健事業支援のタブレットシステム開発と拡販

生活保護用に開発したタブレットシステムをベースに国保の保健事業で使用できるよう開発を終え、2023年度事業に向けて提案を進めましたが、自治体のDX化の遅れもあり拡販は出来ませんでした。

## 都道府県庁

### ⑤ 分析力強化で都道府県ヘルスアップ事業の拡大

外部コンサル会社との協業による、各都道府県のニーズに合わせた分析強化を行い、2022年度事業の提案を行いました。外部コンサル会社のリソース不足と各都道府県のニーズの変化に追いつけず、前年度の受注に比べ2自治体減少し17自治体となりました。

## 生活保護

### ⑥ 準備事業終了後タブレットシステム提供へ転換

国の補助金による準備事業が終わるため、医療費適正化のための分析やリスト提供から、これをDX化したタブレットシステムに転換を図りましたが、受け入れられず受注は減少傾向が続きました。

## その他の顧客

### ⑦ データ利活用の事業化

DeSCヘルスケアがMDV社、IQVIA社とも提携し、当社と共同でデータベースを作成し提供を開始し、売上高は初年度から786百万円となりました。

## その他

### ⑧ 提供体制の強化と効率化

データの抽出環境の整備と社内の情報基盤の整備に着手し効率化を進めていますが、DeSCの子会社化により、コストは増大しました。

# 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。



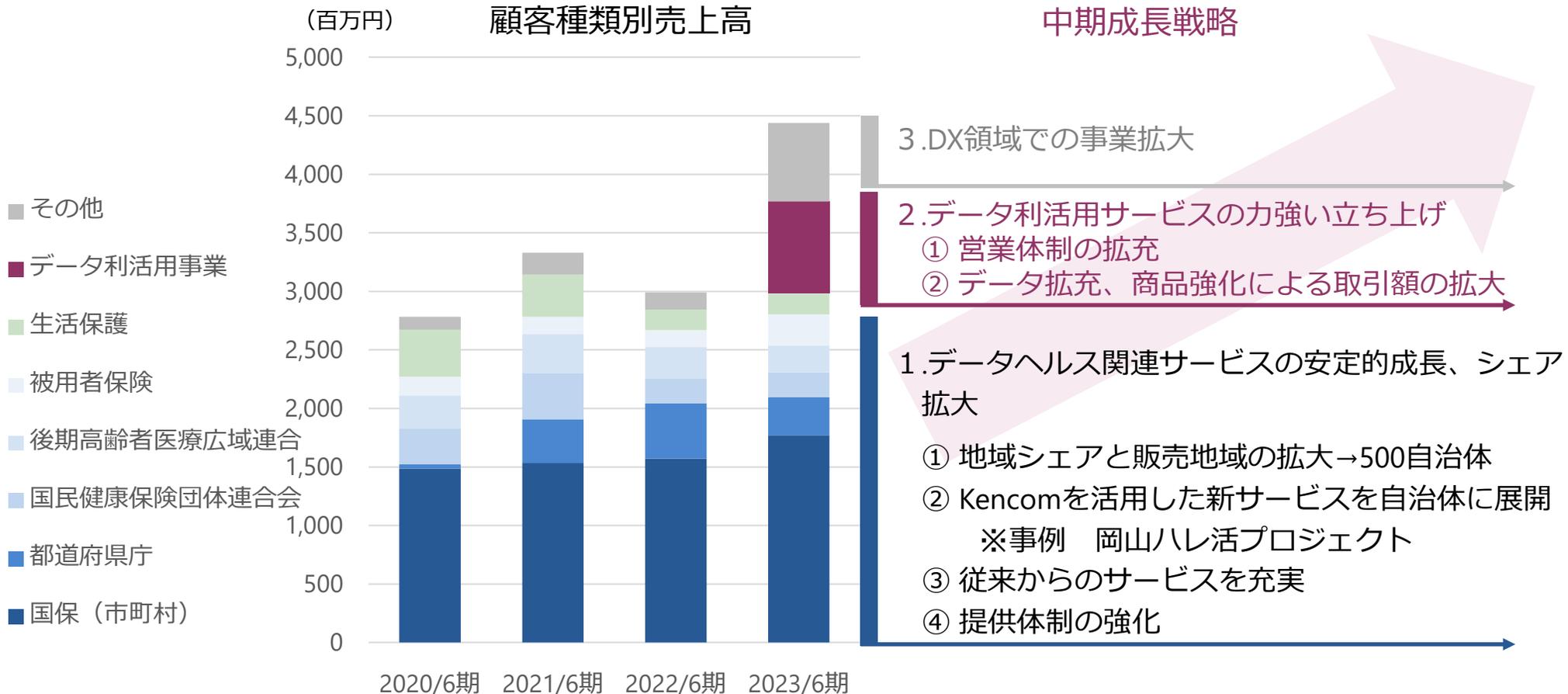
- kencom等のサービスを自治体と連携して導入拡大



- 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）

# 新中期成長戦略の主要項目

データヘルス関連サービスを安定的に拡大させたい一方で、力強くデータ利活用サービスを立ち上げて、二つのサービスを両輪に大きな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。

### 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。（実績として岡山ハレ活プロジェクト。※P46参照）

### 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。

### 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。

## 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。

### 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。

### 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。

## 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、データヘルス関連サービスの第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、データ利活用サービス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。なお、2023年6月期の詳細は、p31～38をご参照ください。

## 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

- ・ データヘルス関連は、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

## 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
競合と価格競争	・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、2023年6月末現在、当社株式の発行済株式総数の51.65%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。

前回記載しておりました新型コロナ禍につきましては、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い、当社業績への影響度は小さくなったため記載をしておりません。

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。

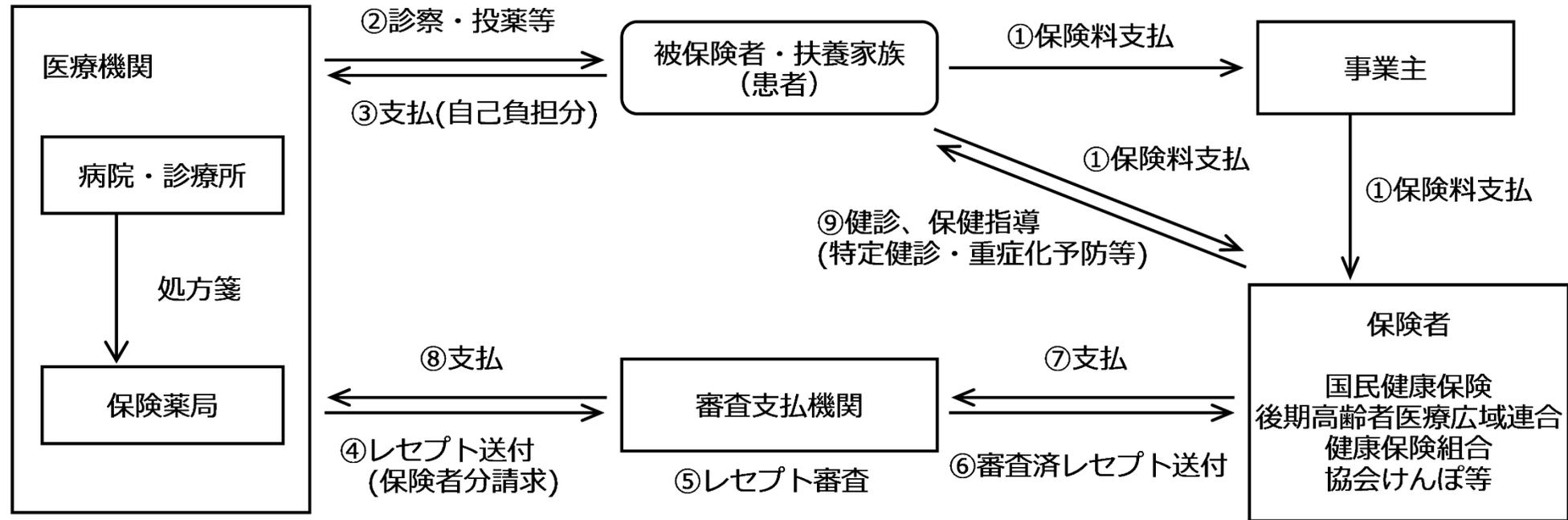
当社は、これらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生回避および発生した場合の迅速な対応に努める方針です。本項の記載内容以外のリスクについては、本資料のほか有価証券報告書「事業等のリスク」をあわせて参照してください。

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）を受け取ることができます。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2年度3月末)	1,716	1 (47支部)	1,388	85	47
加入者数 (令和2年度3月末)	2,660万人 (1,733万世帯)	4,044万人 (被保険者2,479万人 被扶養者1,565万人)	2,884万人 (被保険者1,635万人 被扶養者1,249万人)	854万人 (被保険者456万人 被扶養者398万人)	1,803万人
加入者平均年齢 (令和元年度)	53.6歳	38.1歳	35.2歳	32.9歳	82.5歳
65～74歳の割合 (令和元年度)	43.6%	7.7%	3.4%	1.4%	1.7%(※1)
加入者一人当たり 医療費(令和元年度)	37.9万円	18.6万円	16.4万円	16.3万円	95.4万円
加入者一人当たり 平均所得(※2) (令和元年度)	86万円 (一世帯当たり) 133万円	159万円 (一世帯当たり(※3)) 260万円	227万円 (一世帯当たり(※3)) 400万円	248万円 (一世帯当たり(※3)) 462万円	86万円
加入者一人当たり 平均保険料 (令和元年度)(※4) <事業主負担込>	8.9万円 (一世帯当たり) 13.8万円	11.9万円<23.8万円> (一世帯当たり) 19.5万円<38.9万円>	13.2万円<28.9万円> (一世帯当たり) 23.2万円<50.8万円>	14.4万円<28.8万円> (一世帯当たり) 26.8万円<53.6万円>	7.2万円
保険料負担率	10.3%	7.5%	5.8%	5.8%	8.4%
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	なし	給付費等の約50% + 保険料軽減等
公費負担額(※5) (令和4年度予算 <sup>ハ</sup> -入)	4兆3,034億円 (国3兆1,115億円)	1兆2,360億円 (全額国費)	725億円 (全額国費)		8兆5,885億円 (国5兆4,653億円)

(※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(収入金額から必要経費、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  
年度平均加入者数で除したものの。(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。

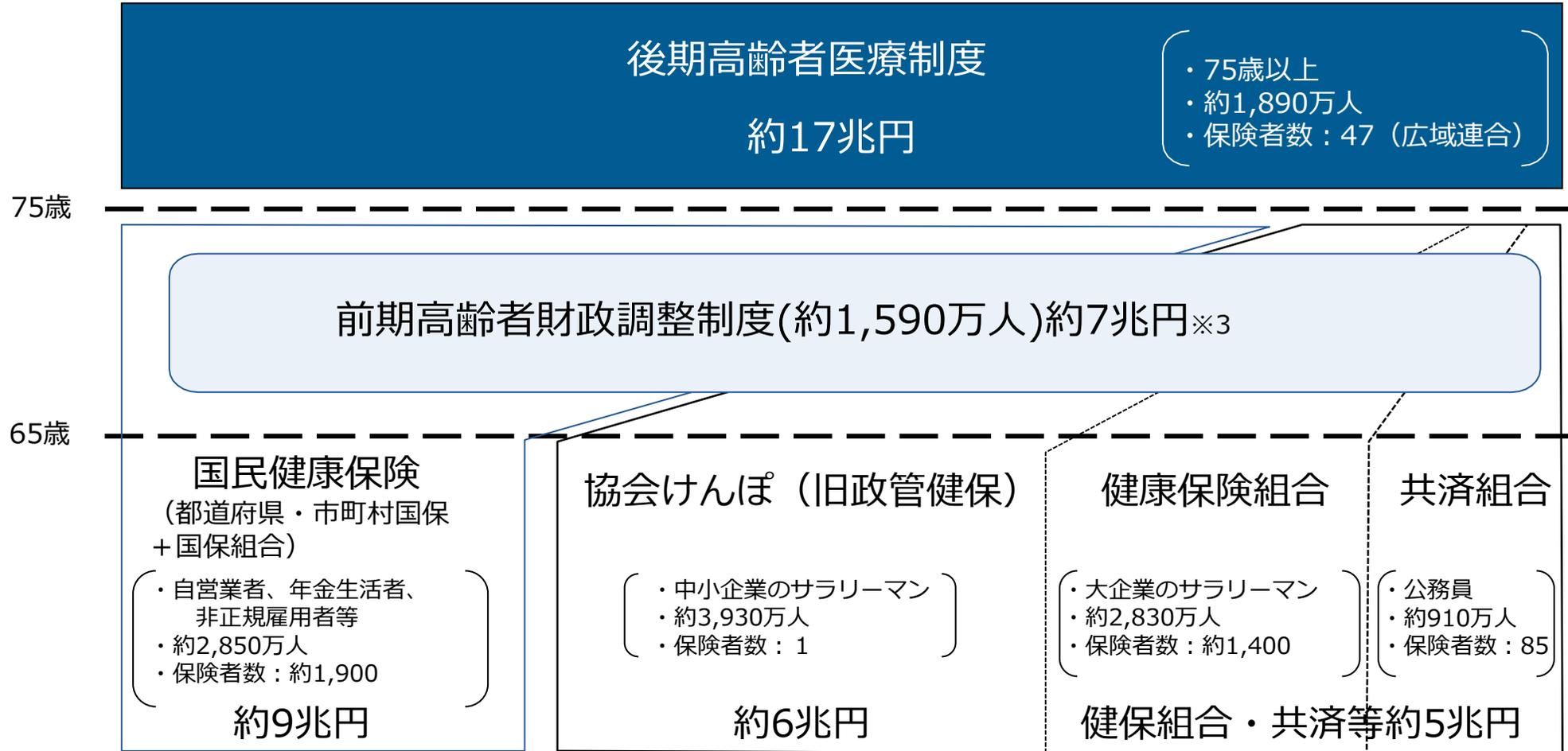
(※3) 被保険者一人当たりの金額を指す。

(※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査額、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/iryohoken/iryohoken01/index.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryou/iryohoken/iryohoken01/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4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10万人)、経過措置として退職者医療がある。

※3 前期高齢者数(約1,590万人)の内訳は、国保約1,170万人、協会けんぽ約310万人、健保組合約100万人、共済組合約20万人。

## 中期経営戦略 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2019年度7,000億円、データヘルス関連市場は2,101億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、2019年で313億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  
2019年度7,000億円（推計）

【データヘルス関連市場】  
2019年度 2,101億円から  
2023年度 2,239億円へ

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

2019年度 120億円から  
2023年度 129億円へ

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

2019年度 35億円から  
2023年度 38億円へ

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

2019年度 1,837億円（50億円※）から  
2023年度 1,948億円（53億円※）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

2019年度 108億円から  
2023年度 123億円へ

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

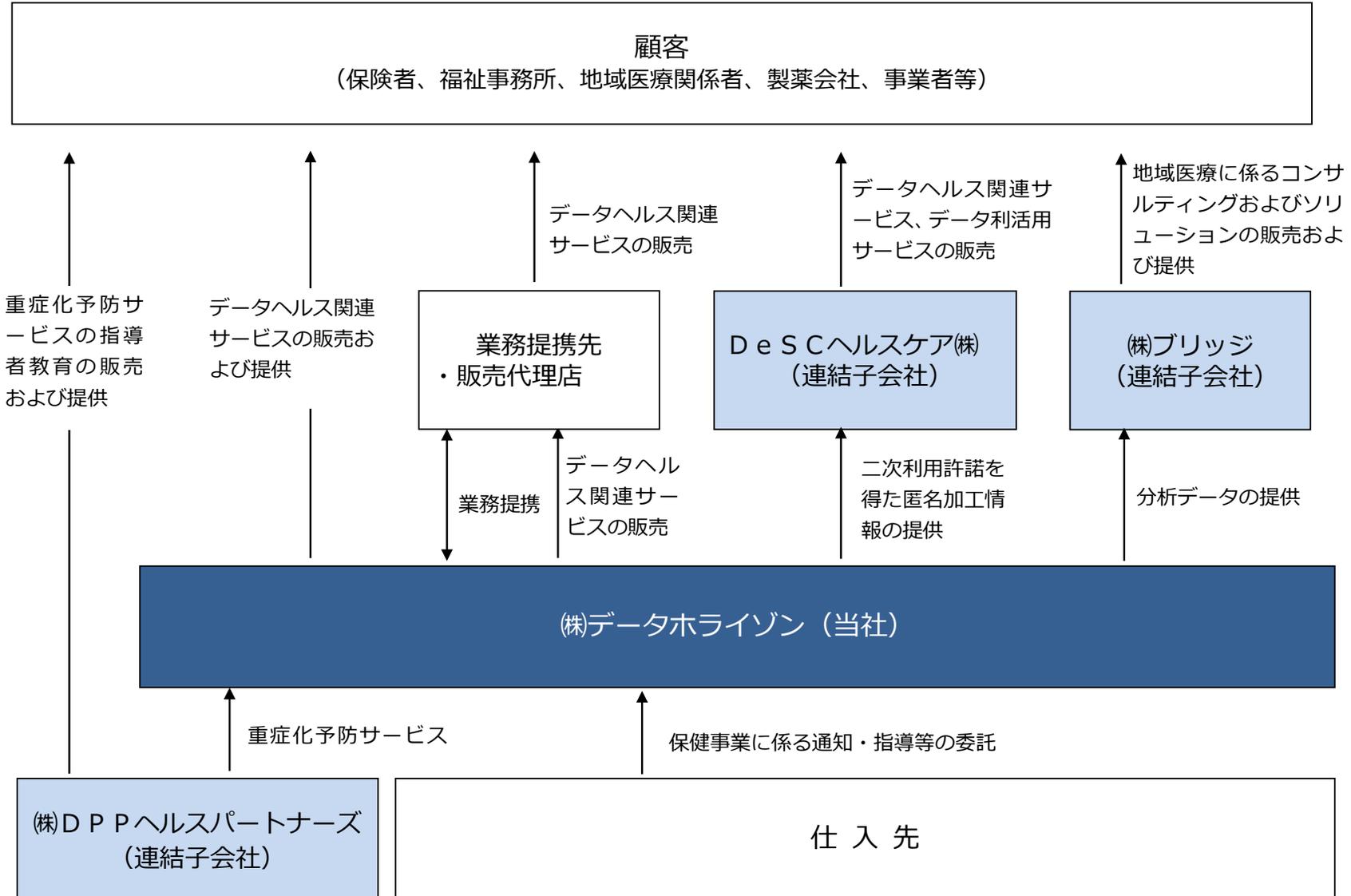
人間ドック・がん健診  
歯科健診

健康管理センター

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2020』

※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

# 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 2024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。