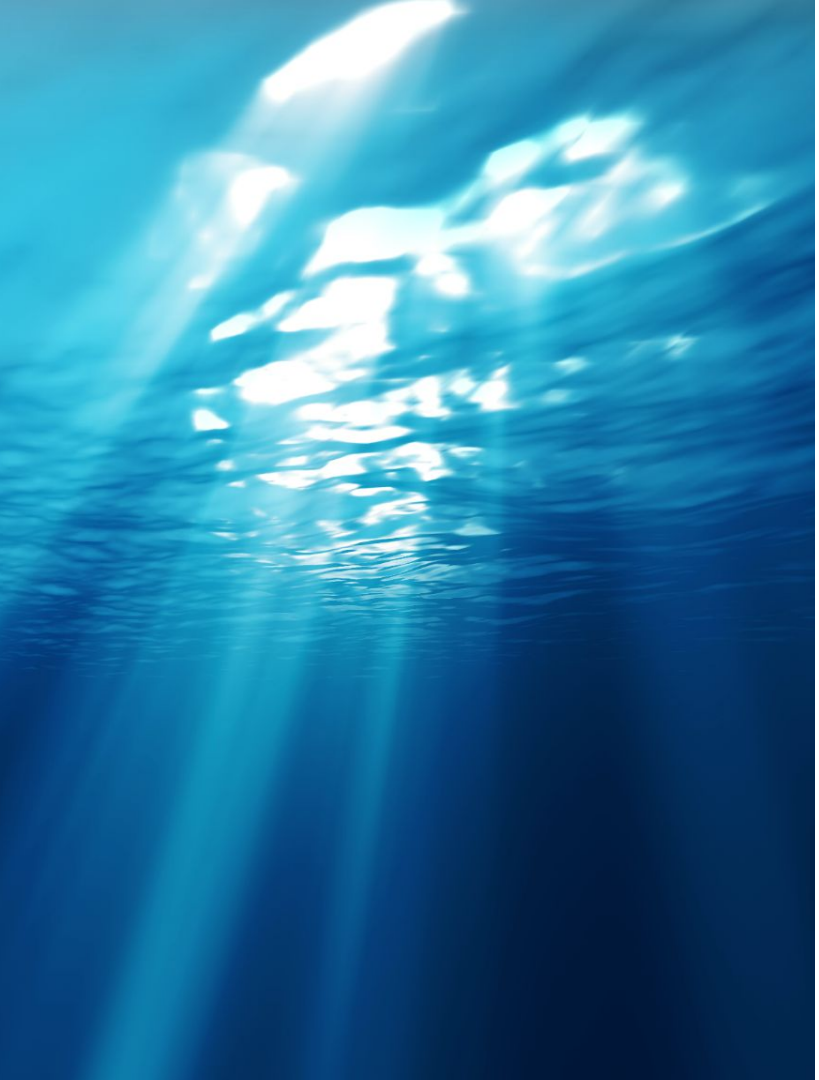
2027年3月期
第2四半期 決算短信補足説明資料

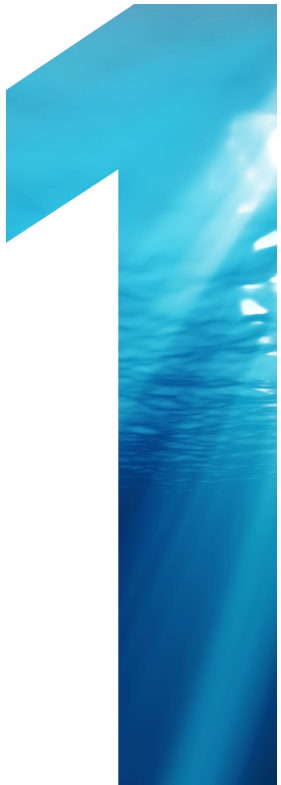
株式会社データホライゾン
2026年11月10日



INDEX

Key takeaways	P.3～4
業績ハイライト	P.5～12
中長期戦略	p.13～20

Key takeaways



Key Takeaways

Key takeaways

グループ全体

- 売上高21億5百万円（前年同期比＋18百万円）。データヘルスは計画の中間評価作成支援需要を背景として増加、データ利活用は前年同期の大型案件の影響により減少。
- 通期のベースとなる先行指標は両事業ともに成長。データヘルスは受注件数、データ利活用は取引社数・受注額がいずれも前年を上回り、通期見通しの達成に向けて進捗

データヘルス関連サービス

- 市町村国保向けの高いシェアを活かし、積極的な営業活動を進めた結果、2026年度案件の受注件数は2025年度通期実績を既に上回る。中長期的な取引拡大に向けた基盤を構築
- ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom」については、前連結会計年度に続き、当中間連結会計期間においても複数自治体から新規受注を獲得するなど、kencomを提供している自治体の数を着実に積み増し、事業拡大を推進

データ利活用サービス

- 取引社数84社（前年同期70社、＋20%）、上位20社の顧客当たり取引額▲1.5%。営業体制とソリューション拡充が効き、成長トレンドは継続

		（24年10月-25年9月）	（25年10月-26年9月）
売上高		16.0億円	16.2億円 （前年度比 1.0%増）
取引社数	全体	70社	84社
	うち、製薬会社等	34社	36社
顧客あたり取引額（製薬会社等）上位20社		前年同期比 1.5%減	

業績ハイライト



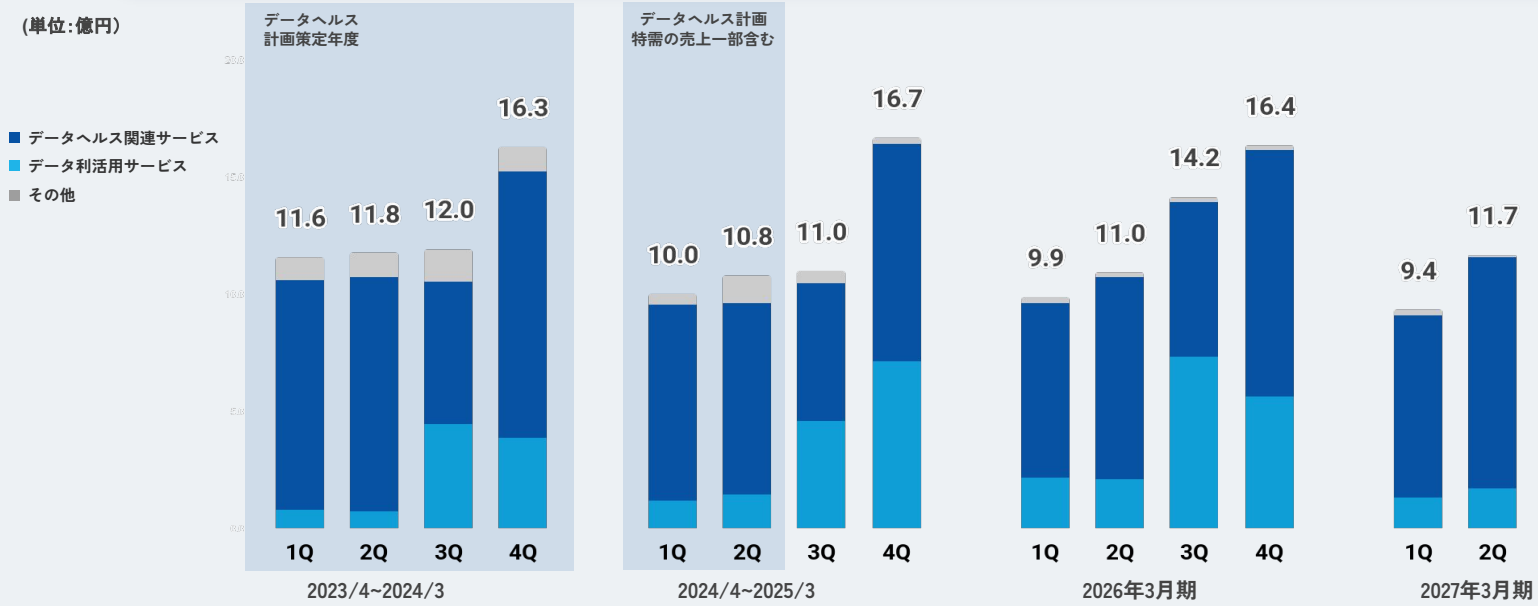
Financial Highlights

全体売上高

当中間連結会計期間の売上高は、21億5百万円。今年度通期見通しの達成に向けて、先行指標は前年を上回って進捗

データヘルス関連サービスは中間評価需要を背景に前年同期比で増加、データ利活用サービスは前年同期に大型案件があった影響で四半期単体では減少

売上高（四半期※推移）



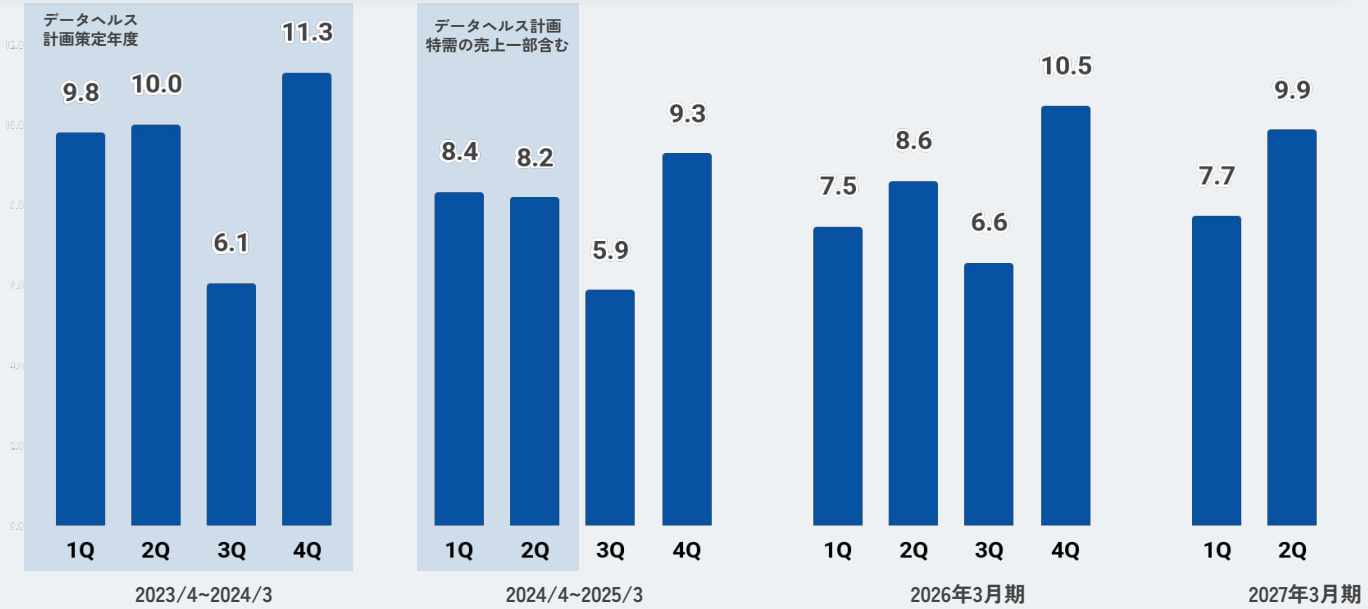
※当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6月期から3月期へ）後の新しい基準に基づいております。
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

データヘルス関連サービス 売上高

データヘルス関連サービスの当中間連結累計期間の売上高は前年同期比で増加。データヘルス計画中間評価作成支援の需要を背景に売上を伸ばす。市町村国保の2026年度案件受注は2025年度通期実績を既に超過

売上高（四半期※推移）

（単位：億円）

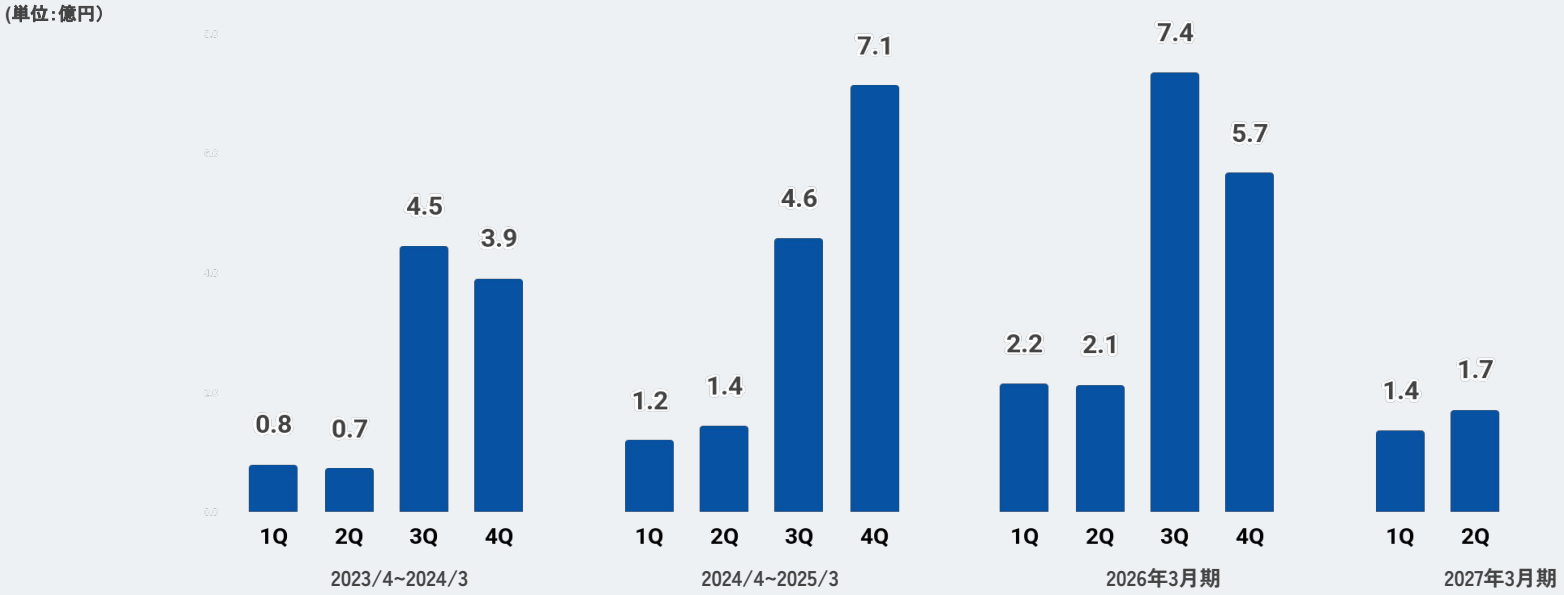


※当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6月期から3月期へ）後の新しい基準に基づいております。
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

データ利活用サービス 売上高

取引社数は84社へ＋20%、上位20社の顧客当たり取引額は▲1.5%。当中間連結累計期間売上は3億9百万円（前年同期比▲28%）。減少は前年同期の大型案件計上によるものであり、通期では引き続き成長を見込む

売上高（四半期※推移）

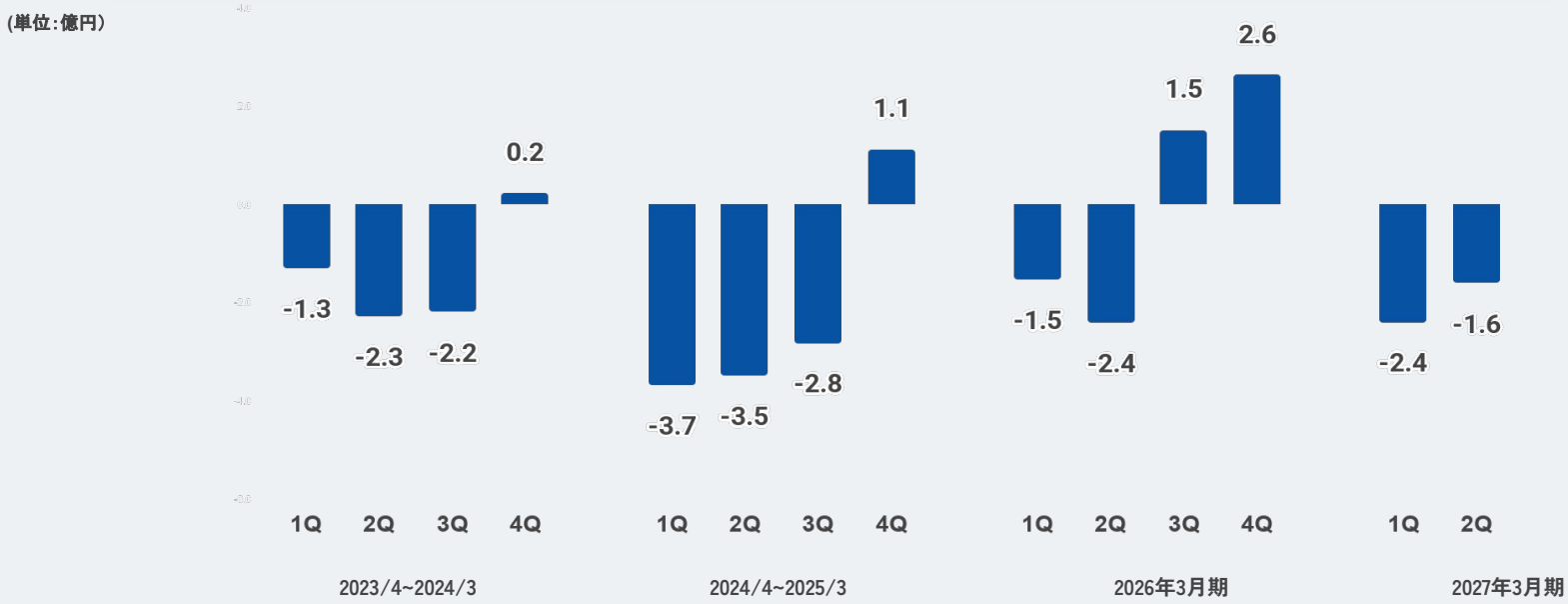


※当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6月期から3月期へ）後の新しい基準に基づいております。
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

営業利益

季節性により営業損失。減益要因は昇給・減価償却費の増加。いずれも期初想定の範囲内。受注拡大に費用増を連動させない固定費規律を通期方針として堅持し、通期営業利益4億円の達成を目指す

営業利益（四半期※推移）



※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。

顧客種類別連結売上高

- データヘルス関連サービスは、データヘルス計画中間評価の作成支援等の需要により受注が好調
- データ利活用サービスは、前年同期の大型案件計上により減収。取引社数は84社（前年同期70社、＋20%）、顧客当たり取引額は▲1.5%

	2024年4月-2024年9月 (百万円)	2025年4月-2025年9月 (百万円)	2026年4月-2026年9月 (百万円)	対前期増減
市町村国保（国保組合含む）	1,146	1,146	1,324	178
その他	510	465	439	△26
データヘルス関連サービス	1,656	1,610	1,763	152
データ利活用サービス	265	430	309	△121
その他	164	46	33	△13
総合計	2,085	2,087	2,105	18

連結損益計算書

- 当中間連結会計期間の売上高は21億5百万円。データヘルス関連サービスは増収の一方、データ利活用サービスにおいて前年同期の大型案件計上により減少
- 損益面では、季節性により営業損失。主因は減収。昇給・減価償却費の増加も一定あるが、いずれも期初想定の範囲内

(百万円)	2024年4月-2024年9月		2025年4月-2025年9月		2026年4月-2026年9月		
	金額	売上比 [%]	金額	売上比 [%]	金額	売上比 [%]	増減額
売上高	**2,085**	**100.0**	**2,087**	**100.0**	**2,105**	**100.0**	**18**
売上総利益	462	22.2	575	27.6	539	25.6	△36
営業利益	**△716**	**—**	**△393**	**—**	**△398**	**—**	**△6**
経常利益	**△702**	**—**	**△391**	**—**	**△450**	**—**	**△58**
特別利益	1	0.1	352	16.8	21	1.0	△331
特別損失	13	0.6	11	0.5	2	0.1	△9
税引前当期純利益	△714	—	△51	—	△431	—	△380
税金費用	△75	—	9	0.4	20	1.0	12
非支配株主に帰属する当期純利益	△12	—	—	—	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	**△627**	**—**	**△59**	**—**	**△451**	**—**	**△392**

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）

- 中間評価需要を先取り。当中間連結会計期間で前期通期の受注を超過
- 市町村国保向けはデータヘルス計画の中間評価作成支援需要を背景に受注件数が前期比22.5%増加
- 前期からの先行営業が当期受注に反映。市町村国保シェアは高水準を維持

顧客種類	保険者数	受注件数（件）※		
		2024年度事業	2025年度事業	2026年度事業
市町村国保（国保組合含む）	1,716	359	365	447
その他	2,833	167	166	147

※上記事業年度は顧客の事業年度となっております

中長期戦略

2026年5月12日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の再掲



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、新たにデータ利活用サービスを推進。両事業が着実に成長軌道へ

DATA HORIZON　DeNA

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、データ利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

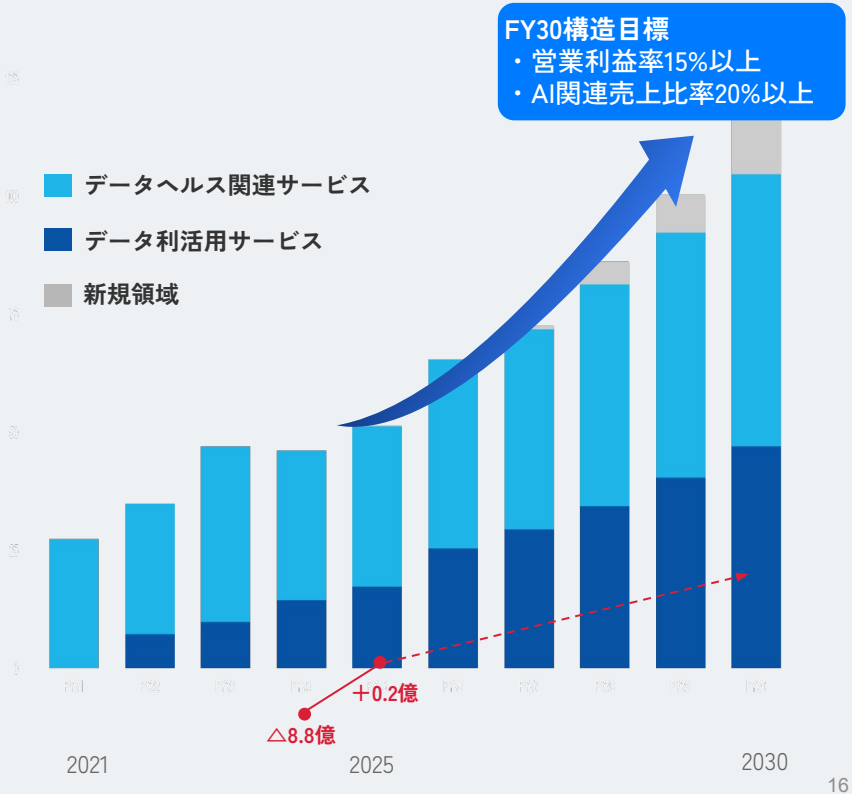
取引社数・顧客単価の継続拡大と持続成長に向けた仕込

- 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



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 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

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..

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

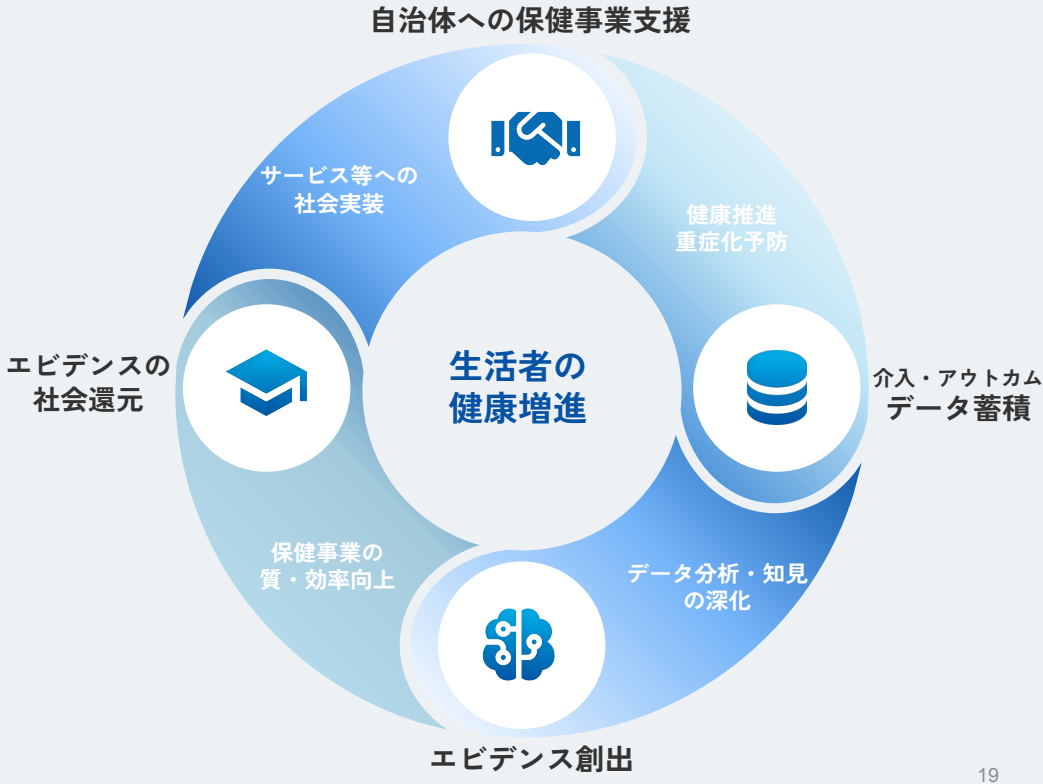
エビデンスを現場と生活者に還元。AIが循環を加速する

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	-

2027年3月期
第2四半期 決算短信補足説明資料

株式会社データホライゾン

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すが、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