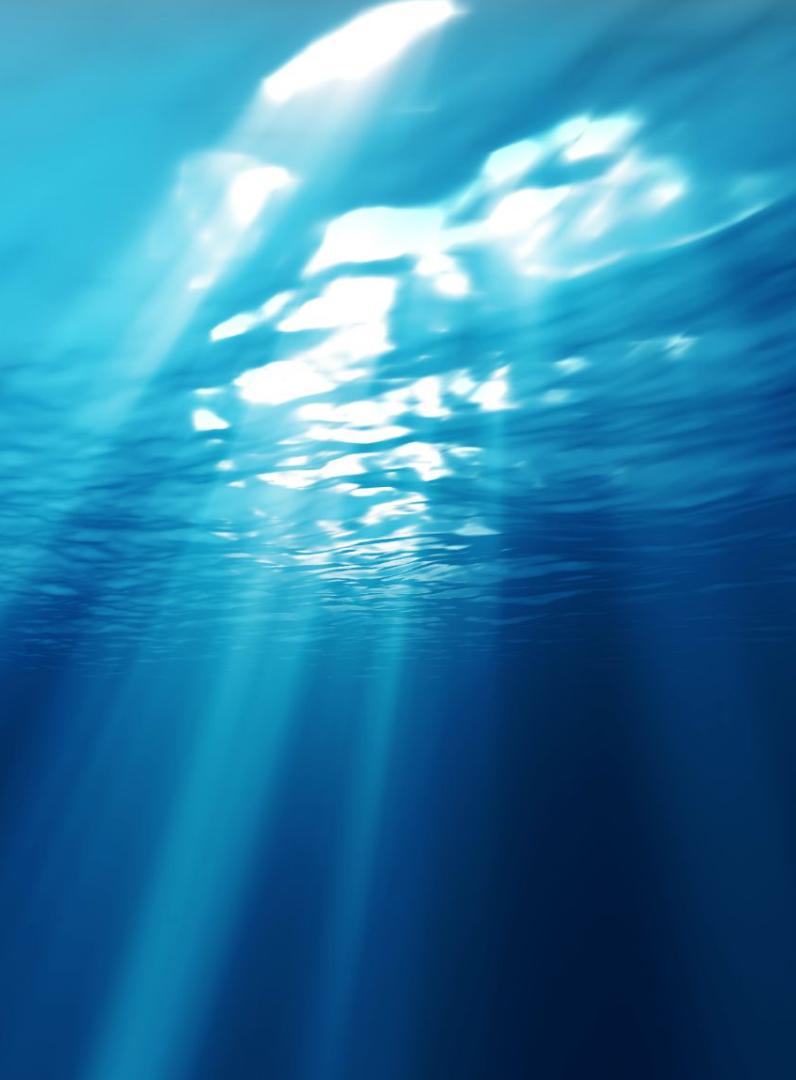




2026年3月期 第3四半期 決算短信補足説明資料

株式会社データホライゾン

2026年2月5日



INDEX

Key takeaways

P.3~4

業績ハイライト

P.5~12

中長期戦略

p.13~17

Key takeaways



Key Takeaways

Key takeaways

グループ全体	<ul style="list-style-type: none"> 当第3四半期連結累計期間の売上高は、35億4百万円 ※前年同期（2024年4月-12月の9カ月）から3億18百万円増加 主力事業の売上高は、連結会計期間（10月～12月）の前年同期比で順調に成長 (データヘルス関連サービスで12%増、データ利活用サービスで60%増) 事業構造見直しによるコスト構造改善が進み、営業損益は改善
データヘルス 関連サービス	<ul style="list-style-type: none"> 市町村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、2025年度案件の受注は前年度案件を上回る。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、当第3四半期連結累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	<ul style="list-style-type: none"> 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

業績ハイライト

Financial Highlights



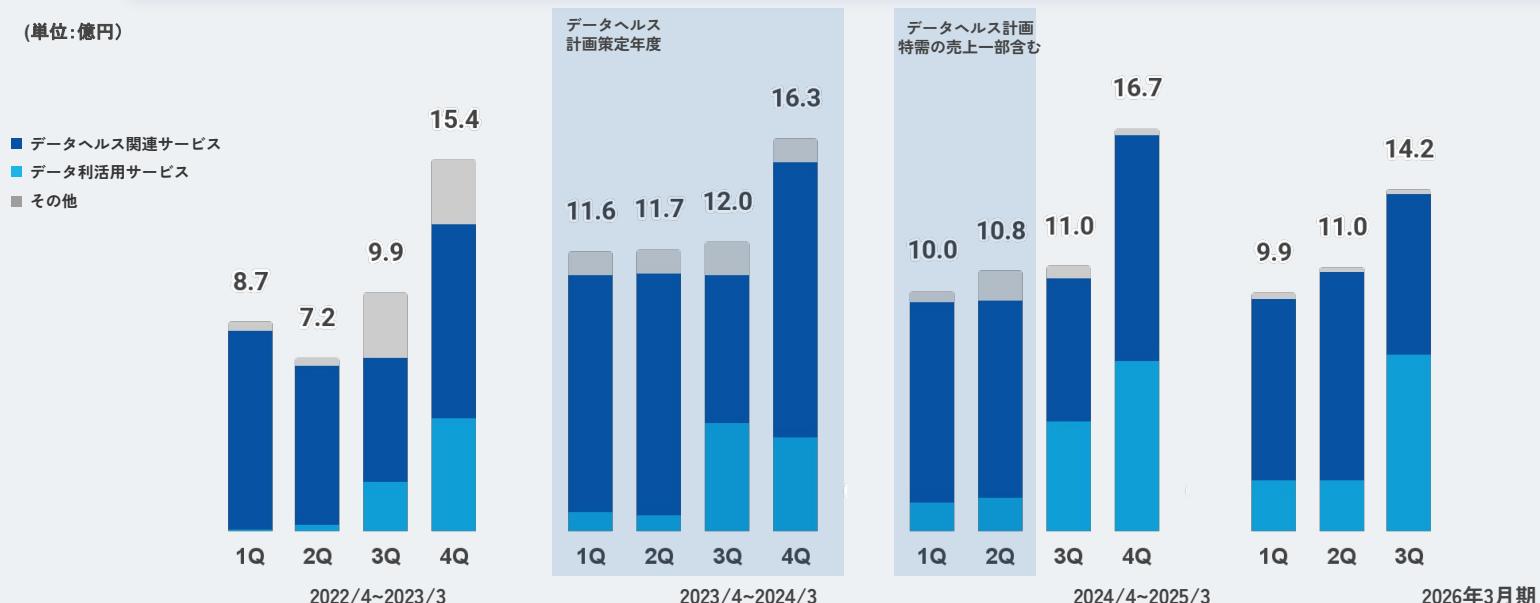
全体売上高

当第3四半期連結累計期間の売上高は、35.0億円。今年度通期見通しの達成に向けて、各事業の取組みは着実に進捗

なお、前年同期比（2024/4～2024/12）は、2023年度案件である第3期データヘルス計画の特需に伴う売上高が一部含まれているが、データ利活用サービスの伸長もあり、当第3四半期連結累計期間の売上高は前年同期比で10%の増加となった

売上高（四半期*推移）

(単位:億円)

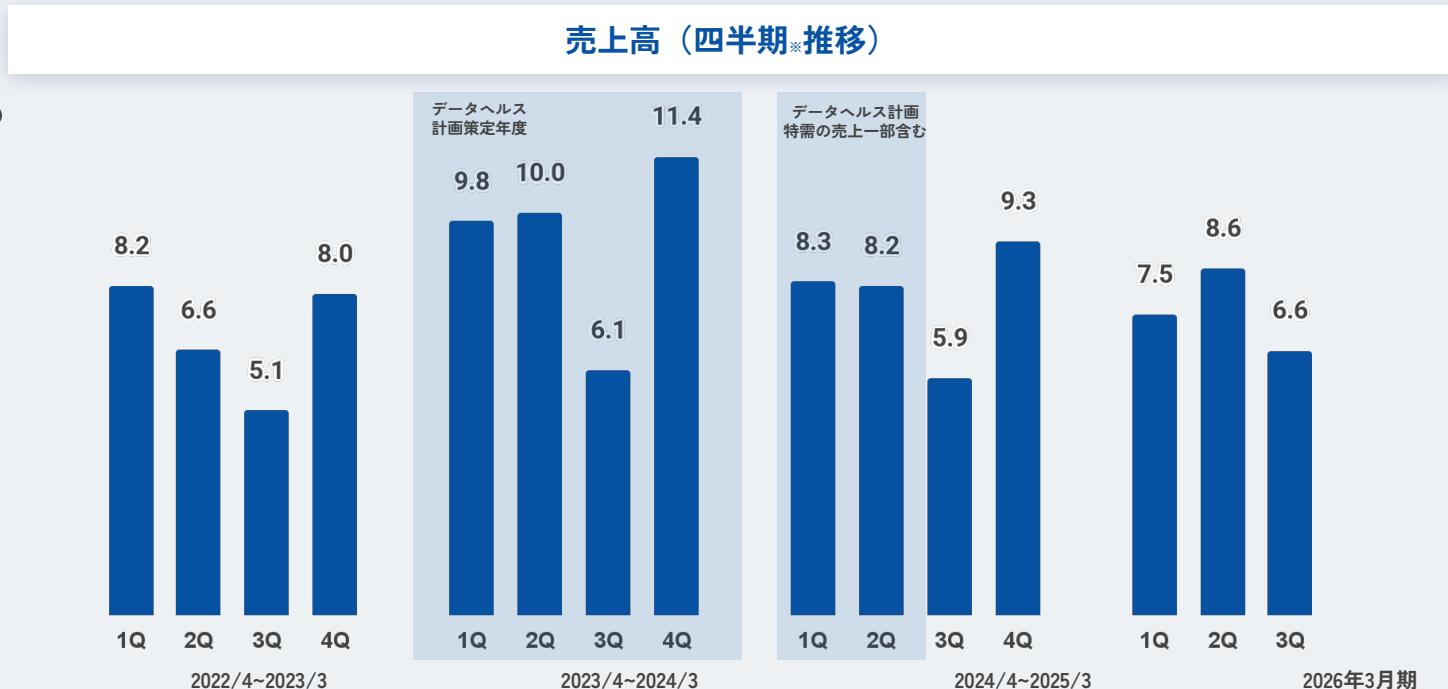


*当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6ヶ月期から3ヶ月期へ）後の新しい基準に基づいております。

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ヶ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

当第3四半期連結累計期間の売上高は22.7億円であり、前年同期比（2024/4～2024/12）で0.2億円の増加。市町村国保の2025年度案件の受注は2024年度の通期受注実績を既に上回ると共に、ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom」は提供している自治体数が順調に増加



*当資料のグラフにおける四半期(Q)表示は、決算期変更（6ヶ月期から3ヶ月期へ）後の新しい基準に基づいております。

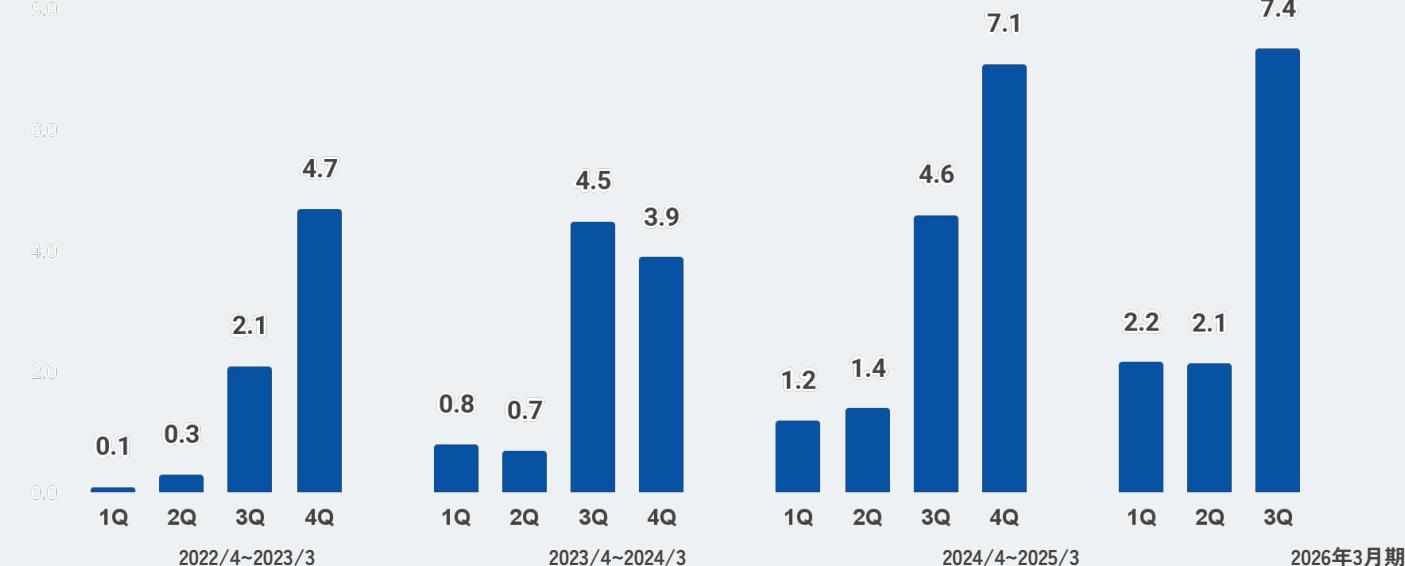
1Qは4-6月、2Qは7-9月、3Qは10-12月、4Qは1-3月です。過去の6ヶ月期決算における四半期表示とは期間が異なりますので、比較される際はご注意ください。

データ利活用サービス 売上高

当第3四半期連結累計期間の売上高は11.7億円となり、前年同期（2024/4～2024/12）比で61%増加。取引社数が前年同期比で順調に増加すると共に、顧客当たり取引額についても前年同期比で43%増加しており、今年度通期ベースで引き続き力強い成長を見込む

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ヶ月期から3ヶ月期へ）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ヶ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、データ利活用サービスの売上伸長により、営業損益では前年同期比（2024/4～2024/12）の△10.0億円から△2.4億円へと赤字幅が縮小



*当資料のグラフにおける四半期（Q）表示は、決算期変更（6ヶ月期から3ヶ月期へ）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ヶ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の前年同期（2024/4～2024/12）は、2023年度案件である第3期データヘルス計画の特需に伴う売上高が一部含まれていたため、当第3四半期連結累計期間の売上高は前年同期比では同水準
- データヘルス関連サービスの2026年3月期の通期売上高のベースとなる市町村国保の2025年度案件の受注は2024年度の通期受注実績を既に上回っている
- データ利活用サービスについては、当第3四半期連結累計期間は前年同期（2024/4～2024/12）比で売上高は61%増加しており、2026年3月期の通期ベースでも引き続き力強い成長を見込む

	2023年4-12月 (百万円)	2024年4-12月 (百万円)	2025年4-12月 (百万円)	対前期増減
市町村国保（国保組合含む）	1,727	1,494	1,483	△11
その他	867	749	786	37
データヘルス関連サービス	2,593	2,244	2,269	25
データ利活用サービス	600	724	1,166	442
その他	339	218	69	△149
総合計	3,533	3,186	3,504	318

連結損益計算書

- 当第3四半期連結累計期間の売上高は3,504百万円。データヘルス関連サービスについて、前年同期（2024/4～2024/12）は、2023年度案件である第3期データヘルス計画の特需に伴う売上高が一部含まれていたため、当第3四半期連結累計期間の売上高は前年同期比ではほぼ横這いとなつたが、データ利活用サービスの伸びにより全体では前年同期比10%の売上増加となった
- 損益面では、償却費をはじめとする固定費の削減とデータ利活用サービスの売上伸長により、売上総利益率は改善すると共に、営業利益および経常利益の赤字幅も縮小
- また、連結子会社であるDeSCヘルスケア株式会社において、債務免除益による特別利益331百万円を計上したことなどにより、当期純利益は改善

(百万円)	2023年4-12月		2024年4-12月		2025年4-12月		
	金額	売上比 [%]	金額	売上比 [%]	金額	売上比 [%]	増減額
純売上高	3,533	100	3,186	100	3,504	100	318
売上総利益	1,082	30.6	726	22.8	1,175	33.5	450
営業利益	△575	—	△997	—	△241	—	756
経常利益	△566	—	△978	—	△243	—	735
特別利益	1	0	21	0.6	352	10	331
特別損失	9	0.2	13	0.4	11	0.3	△2
税引前当期純利益	△574	—	△971	—	97	2.8	1,069
税金費用	△8	—	△80	—	7	0.2	87
非支配株主に帰属する当期純利益	△36	—	△12	—	—	—	12
親会社株主に帰属する当期純利益	△530	—	△879	—	90	2.6	970

業績ハイライト

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）

- 市町村国保向けは高いシェアを維持
- 2023年度の第3期データヘルス計画に係る特需からの反動減により2024年度の市町村国保の受注件数は2023年度比では減少
- 2026年3月期の通期売上高のベースとなる市町村国保の2025年度案件の受注は2024年度の通期受注実績を既に上回っている

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	158

※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

2025年5月9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

当社と株式会社ディー・エヌ・エー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



中長期目標

今後3年間で、既存事業を安定した成長軌道に乗せると共に、新規事業にも取り組み、持続的な成長を実現

2026年3月期は、前期までの投資と構造改革を結実させ、前年対比で大きな売上成長 (+20%～)・収益化を目指す。

■ 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

多様化する自治体のニーズに応じたきめ細やかな営業、商品強化による
売上拡大と、AI活用による生産性の効率化に注力

■ データ利活用サービス

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

営業等の体制・ソリューション等を拡充することで取引社数や単価は力強く伸長。引き続き投資を持続しながら事業の継続拡大を目指す

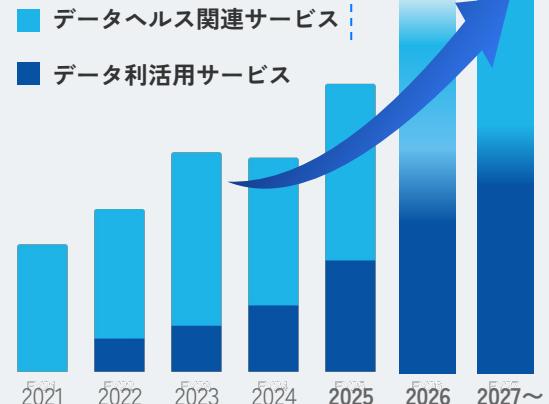
■ 新規領域

中長期的な事業拡大に向けた仕込み

既存のアセットを活用した規律ある新規投資を実施

(例) グローバルサウス諸国へのデータヘルス関連サービスの展開可能性

売上高前年+20%～
収益化



2026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)	2024/4~2025/3	2025/4~2026/3	(前年度成長率)
	(実績)	(予想)	
売上高	48.6	60	23%
営業利益	△8.8	4	-



2026年3月期 第3四半期 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。

