

2017年度12月期 業績のご報告

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社

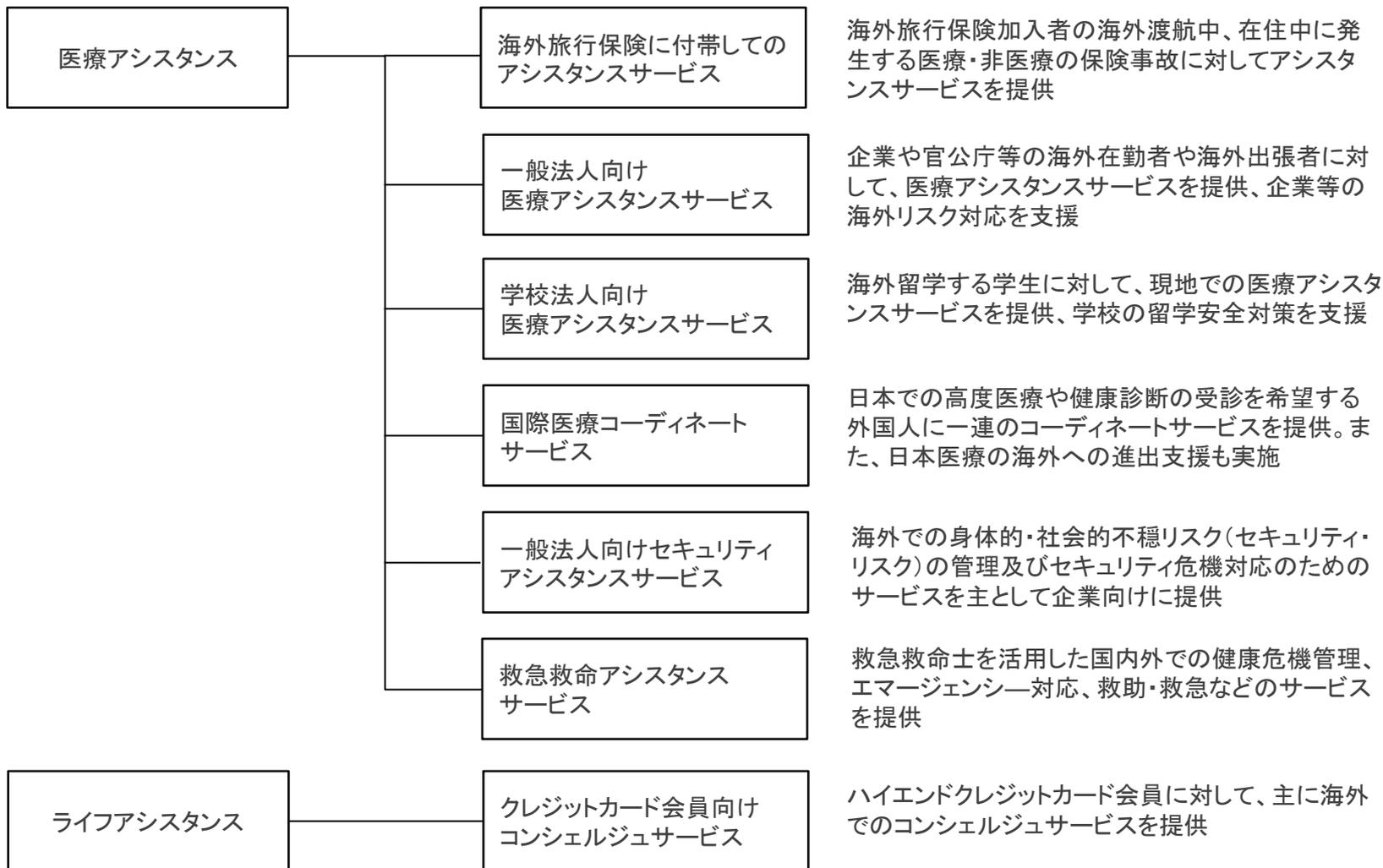
2018年2月13日

I . EAJ事業内容のご説明

当社事業

事業

展開する主なサービス概要



EAJのネットワーク網

- 7ヶ国に海外センターを配置（● 米国、中国、タイ、シンガポール、英国、フランス、バングラデシュ）
- 拠点数は全世界で12カ所、グループ要員数は310名
- 世界各国で提携関係にある約13,200件の医療機関と約2,700件の海外プロバイダーを活用しサービスを提供



※プロバイダーとは当社がアシスタンス業務において協力を依頼する機関を指します。

Ⅱ. 2017年度連結会計年度の決算報告

決算業績サマリー

- 売上高 2,567百万円(前年同期: 2,509百万円)
- 営業利益 62百万円(前年同期: 150百万円)
- 経常利益 38百万円(前年同期: 118百万円)
- 当期純利益 25百万円(前年同期: 64百万円)
- 売上高は2,567百万円と微増。
 - 医療アシスタンス事業の売上高は前年比1.7%増となった。
 - ✓ 海外旅行保険の付帯サービスに関しては、請求業務の企業間競争や欧米でのテロの影響により上半期は売上が低調であった。医療機関等に対するアプローチをグループ全体で積極的に実施した結果、下半期売上は前年同期比でプラスとなり底打ち。
 - ✓ 法人・大学・セキュリティともに売上は順調に増加。
 - ✓ 外国人患者受入事業も堅調。前年比売上増。
 - ライフアシスタンス事業の売上高は前年比で5.3%増となった。
 - ✓ 新規契約の締結や当社サービスへの需要が増加し増収となった。
 - ✓ ただしサービス提供数増加に対応するための要員増で結果、減益。
- 費用に関しては、昇給及び業務量増加に伴う人件費等の増加があり、営業利益は62百万円(前年比58.3%減、最終予想比37.8%増)、経常利益は38百万円(前年比67.3%減、最終予想比52.0%増)となった。

決算および直近のトピックス

● 海外旅行保険付帯サービスは売上回復の兆し

- 上半期は請求業務の競争激化、欧州でのテロの影響もあり売上が前年比でマイナスであった。
- 下半期は、医療機関等に対するアプローチをグループ全体で積極的に実施し売上が前年同期比でプラスとなった。

● 海外危機管理へのニーズが増大し、法人売上・大学売上が好調

- 北朝鮮情勢テロ等セキュリティリスク、感染症の流行等医療リスク等に対する企業の危機管理意識が高まってきており、企業向け医療・セキュリティアシスタンスの売上が増加した。
- 海外留学する日本人学生に対する危機管理支援サービスとともに、日本に来日する外国人留学生への危機管理支援サービスの売上も増加した。

● インバウンドビジネスは堅調に推移

- 医療ツーリズムに関しては、医療渡航支援企業としてのこれまでの実績と外国人受入医療機関の増加により、売上が増加した。
- 訪日外国人が増加するにつれて、日本の医療機関へ患者を緊急対応で手配するケース及び問合せ件数が増加し、緊急対応型アシスタンスの発生数も増加。
- Facebookページに加えて当社の中国グループ会社でWeChatを配信開始。

● 官公庁からインバウンド関連事業を受注

- 厚生労働省の補助事業「医療機関における外国人患者受入れ環境整備事業」における電話医療通訳サービス利用促進事業者と医療通訳養成支援間接事業の実施団体に選定された。
- 一般財団法人沖縄観光コンベンションビューローからインバウンド対応緊急医療体制整備事業を受託した。

セグメント別業績ハイライト

- 医療アシスタンス事業は、上半期に低調であった海外旅行保険の付帯サービスの売上に回復の兆しが見られ、それ以外の事業は堅調であり増収であった。一方で、人と設備への投資を継続して実施し、短期的なコスト削減を実施しなかったため営業利益は前年度より減少した。
- ライフアシスタンス事業は増収だが、業務量増大のため人件費コストが嵩み減益となった。

(単位:百万円)

	前年同期		当期実績	
	売上高	利益	売上高	利益
医療アシスタンス事業	2,066	403	2,100	359
ライフアシスタンス事業	443	126	466	95
調整額※	-	△379	-	△392
セグメント合計	2,509	150	2,567	62

※ 調整額とは、各報告セグメントに配分していない全社費用のこと。

※ セグメント利益の合計額は連結損益計算書の営業利益と一致している。

2017年決算連結貸借対照表

- アメリカ子会社オフィス移転に伴い、有形・無形固定資産が増加した。
- 借入金が若干減少した。

(単位:百万円)

	2016末 (構成比)	当期実績 (構成比)
資産合計	2,079 (100%)	2,119 (100%)
流動資産	1,814 (87%)	1,792 (85%)
固定資産	264 (13%)	327 (15%)
負債合計	1,357 (65%)	1,369 (65%)
流動負債	1,294 (62%)	1,307 (62%)
固定負債	63 (3%)	61 (3%)
参考:借入金残高	767 (37%)	754 (36%)
純資産合計	721 (35%)	750 (35%)

資産

- アメリカ子会社オフィス移転に伴い、有形・無形固定資産が増加
- 売掛金の回収を実施

負債

- 借入金が若干減少

純資産

- 当期純利益の増加

配当の実施

- 2017年末時点の株主様に配当を実施する。
- EAJは株主様に継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としている。

配当の状況(1株当たり配当額)

2017年12月期	
中間配当	0円
期末配当	5円
合計	5円

2017年12月期の期末配当は前年度と同様の5円とさせていただく予定です。

Ⅲ. 各種施策の取組み状況のご説明

各種施策に関する主要NEWS RELEASE

平成29年度 医療機関における外国人患者受入れ環境整備事業 「電話医療通訳サービス利用支援間接補助事業者」に選定される

医療機関における外国人患者受入れ環境整備事業 「医療通訳養成支援間接事業 実施団体」に選定される

NEWS RELEASE



2017年11月30日

各位

会社名 日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
代表者名 代表取締役社長 吉田 一正
(コード番号:6063 東京証券取引所JASDAQ)

平成29年度 医療機関における外国人患者受入れ環境整備事業 「電話医療通訳サービス利用支援間接補助事業者」に選定される

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社(略称:EAJ、本社:東京都文京区、代表取締役社長:吉田一正、URL: <https://emergency.co.jp/>) は、一般、一般財団法人 日本医療教育財団(本社:東京都千代田区、理事長 増田 尚紀、URL: <https://www.jme.or.jp/>) から厚生労働省の平成29年度補助事業「医療機関における外国人患者受入れ環境整備事業」における電話通訳サービス利用支援間接事業の実施事業者(電話医療通訳サービス利用促進事業者)に選定されましたのでお知らせします。

●本事業の目的と当社の役割

電話医療通訳は、幅広い言語への対応や24時間サービスといった利便性の高さにも関わらず、医療機関に対しては未だその有用性の認知度が低く、十分な導入に至っていません。

当事業は、急増する外国人患者との言語コミュニケーションをサポートする電話医療通訳サービスの拡大・普及を図るため、電話医療通訳サービスの提供事業者に対して補助金を出し、電話医療通訳を新規で導入する医療機関の数を拡大させることを目的としています。

当社は本事業の目的に則って、医療機関に24時間対応・多言語の医療通訳を提供することで、医療機関と外国人患者との適切なコミュニケーションを推進し、円滑な治療の手助けをするとともに医療リスクを低減し、日本の医療機関の外国人患者受入れを支援いたします。

●当社のインバウンドサービスについて

当社は2010年より海外から日本の高度先進医療を受診するために来日する外国人患者を対象に、医療情報に基づいた国内の医療機関手配や来日受診のコーディネートを開始し、2015年には日本政府の方針に則った医療渡航支援企業として認定されています。医療機関と患者との間で当社社員が英語・中国語での詳細な医療情報の交換を行うほか、実際の受診の際には15カ国語を超える言語に対応し、専門の医療通訳者が同行しています。

また、訪日外国人旅行者が緊急に医療を受ける必要が生じた際には、当社では英語と中国語の通訳に関しては24時間365日対応の体制を敷き、保険付帯の受診手配やキャッシュレスのサービスを提供しています。

NEWS RELEASE



2017年12月1日

各位

会社名 日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
代表者名 代表取締役社長 吉田 一正
(コード番号:6063 東京証券取引所JASDAQ)

医療機関における外国人患者受入れ環境整備事業 「医療通訳養成支援間接事業 実施団体」に選定される

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社(略称:EAJ、本社:東京都文京区、代表取締役社長:吉田一正、URL: <https://emergency.co.jp/>) は、一般、一般財団法人 日本医療教育財団(本社:東京都千代田区、理事長 増田 尚紀、URL: <https://www.jme.or.jp/>) から厚生労働省の平成29年度補助事業「医療機関における外国人患者受入れ環境整備事業」における医療通訳養成支援間接事業 実施団体(医療通訳養成支援団体)に選定されましたのでお知らせします。

●本事業の目的と当社の役割

日本国内の医療機関を受診する外国人患者が急速に増加する中、医療従事者と外国人患者等の間の言語によるコミュニケーションを支援する医療通訳者の存在は、外国人患者に安心・安全な医療を提供するうえで不可欠となっております。

本事業は、インフォームドコンセントや病名告知等も含んだ診療場面での通訳に対応できる医療通訳者の人材確保をめざして、一定レベル以上のスキルを有する医療通訳者の養成促進を行うことを目的としています。

当社は①医療通訳養成プログラムの構築、②受講生募集計画の立案・実施③本事業に関する記録等の収集・報告を実施し、医療通訳の養成促進活動を支援して参ります。現場で医療通訳に何が求められているかについて多くの経験・知見を有する当社がより実践的な内容を盛り込んだ講座を開催することにより、医療通訳者の質の向上に寄与したいと考えております。

●当社について

当社は2010年より医療を受けるために来日する外国人患者に対し受診手配を行う医療渡航支援業務を実施し、2015年には日本政府の施策に則った医療渡航支援企業の認定を受けております。

これまで2,000名の外国人患者の受入れを成立させ、そのほぼすべての案件において、医療機関での初診・検査・診察・入院手続き、インフォームドコンセント、術前メンテラ、治療などの場面に医療通訳を派遣してきた実績を持ちます。

また、医療通訳については、2011年から2014年にかけて東京外国語大学の医療外国語講座に講師を派遣したのを皮切りに、沖縄県の通訳育成事業への参画などを重ね、本年は厚生労働省「医療通訳育成カリキュラム」に準拠した医療通訳講座を開催しており、10月に本講座のプログラムは医療通訳技能認定試験受験資格に承認されております。

各種施策に関する主要NEWS RELEASE

インバウンド対応緊急医療体制整備事業 「沖縄観光における医療通訳研修及び登録業務」を受託

NEWS RELEASE



2017年12月4日

各位

会社名 日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
代表者名 代表取締役社長 吉田 一正
(コード番号:6063 東京証券取引所JASDAQ)

インバウンド対応緊急医療体制整備事業 「沖縄観光における医療通訳研修及び登録業務」を受託

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社(略称:EAJ、本社:東京都文京区、代表取締役社長:吉田一正、URL: <https://emergency.co.jp/>)は今般、一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー(略称:OCVB、本社:沖縄県那覇市 会長:平良朝敬、URL:<http://www.ocvb.or.jp/>)からインバウンド対応緊急医療体制整備事業「沖縄観光における医療通訳研修及び登録業務」を受託したので報告申し上げます。

本事業は沖縄 21 世紀ビジョンで目標としている世界水準の観光リゾート地の実現に向けて、外国人観光客受入に係る緊急医療発生時に、医療通訳ができる人材の育成及び沖縄県内通訳者リストの作成、さらに今後の活用方法を検討する研修を実施するものです。

当社は2011年に医療滞在ビザの身元保証機関の第1号として登録、2015年には国内で初めて「医療渡航支援企業AMTAC※」として認証されるなど、外国人患者の受入を積極的に実施して参りました。そのため当社は外国人患者に対する医療通訳等の経験を豊富に持ち、社内外に様々な言語の医療通訳のプロフェッショナルを抱えております。今回、その経験とノウハウを生かすことで沖縄観光客受入に貢献いたします。

● 委託業務の主な概要

- ・平成 28 年度「沖縄観光における医療通訳研修及び登録業務」の修了生かつ通訳リスト登録希望者及びガイド等観光従事者を主な対象とした研修プログラムの企画・実施(英語・中国語の2コース、各 12 回程度、計 24 回程度)
- ・講師陣の提案、連携
- ・研修日程の調整
- ・OJT 先となる病院の提案、選定、調整
- ・修了試験の実施
- ・沖縄県内医療通訳者リストの作成

「WeChat」で配信開始

- 中国グループ会社(※)がWeChatの公式アカウントを取得し、情報配信を開始した。
- 中国の患者様が日本の医療機関を受診する際の当社医療コーディネイトサービスの紹介や中国における当社の活動について配信する。
- 中国グループ会社は中国において当社の日本人顧客が病気や怪我をした場合に現地の医療機関を手配する医療アシスタンスサービスの提供を実施しており、その活動についても配信していく予定。

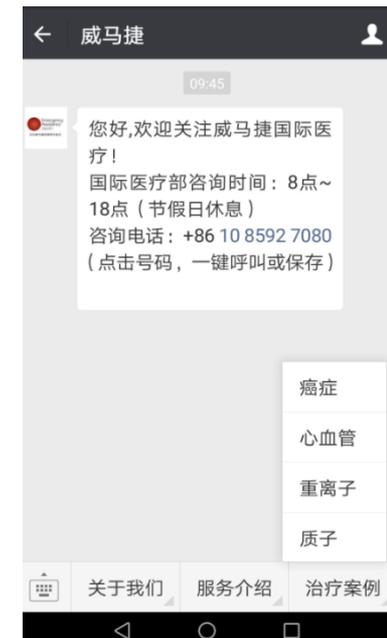
アカウント名

:「威马捷」

QRコード



画像イメージ



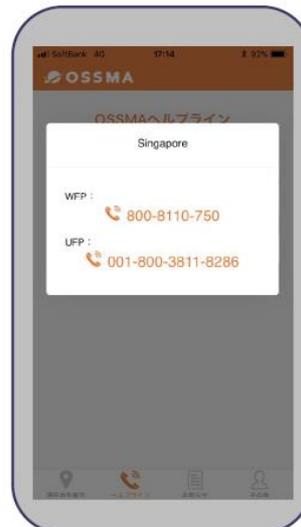
※中国グループ会社は2005年12月設立の北京威馬捷国際旅行援助有限責任公司

OSSMA LOCATOR スマホアプリ

- 2018年1月にOSSMA LOCATOR(留学生危機管理サービス)アプリを提供開始。
 - 現在地の報告と安否確認応答の簡素化
従来のEメールからの安否応答に加え、アプリへのプッシュ通知で誘導する「今ここ」ボタンによっても応答可能となり、現在地の報告と安否応答がとても手軽に。
 - OSSMAヘルプラインがより身近に
発信国に応じて多数設定されているOSSMAヘルプライン番号をアプリで表示。スピーディーに番号検索でき、その場での通話も可能に。
 - その他、サービス利用に必要な情報をまとめて表示
大学やOSSMA事務局からのお知らせ、会員ID、Locatorへのリンクなど、留学中にサービスをご利用いただくのに必要な情報が容易に見つけられるように。



報告が完了すると
報告日時が表示される



番号を押すとそのまま発信



OSSMA事務局や所属学校からの連絡事項がある場合、こちらに表示されます。

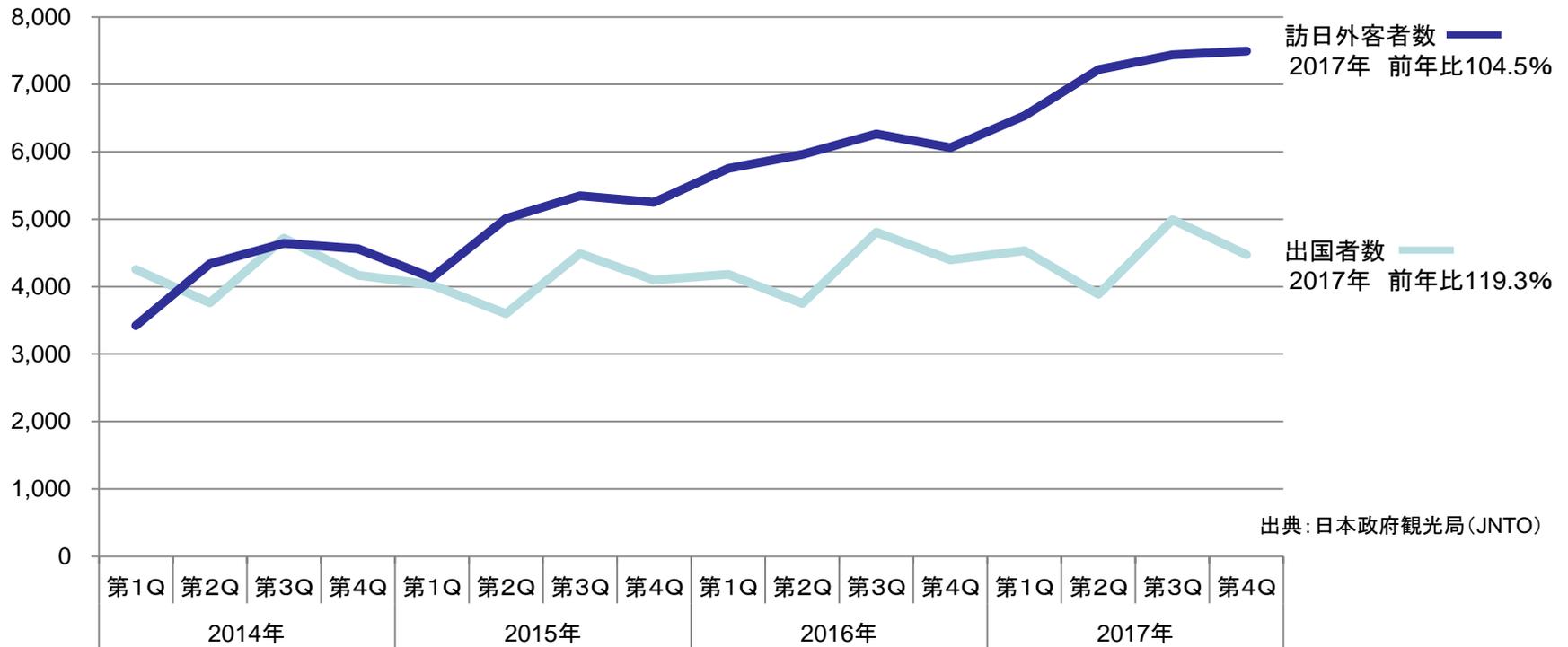
IV. 外部環境とリスクについて

海外出国者・入国者数の推移

- 外部環境は良好であり、海外出国者数の増加に伴い医療アシスタンスに対するニーズは増加している。
 - ▶ 海外出国者数は増加し、2017年全体で前年同期比4.5%増であった。
 - ▶ 海外から訪日外客数も堅調で2017年全体で前年同期比19.3%増であった。

単位：千人

出国者数及び訪日外客数の推移

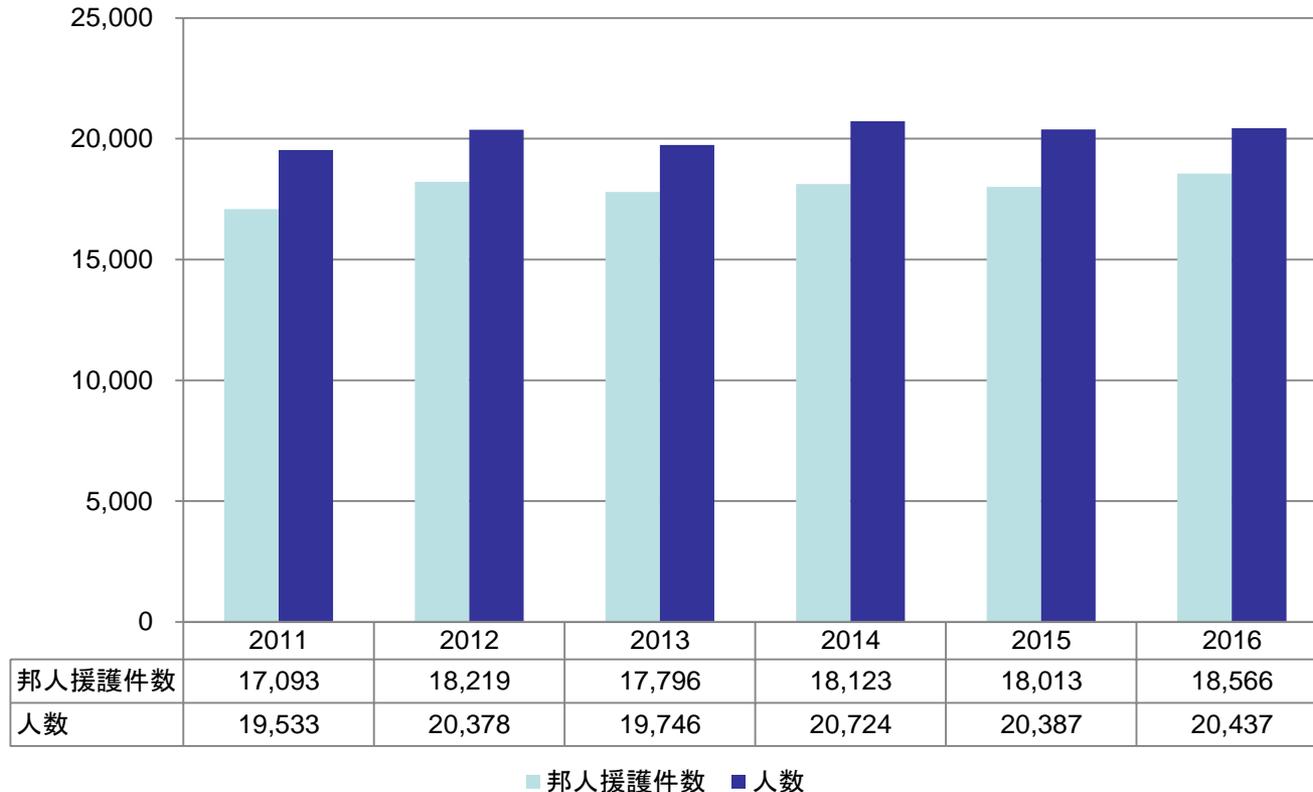


邦人援護件数・人数について

- 2016年の邦人援護件数は過去10年で最も多く、人数は過去10年で2番目に多かった。
- テロや政変等に係る邦人擁護事案では多数の法人が被害に合う傾向が続く。
- 海外邦人援護発生地域(2016年)は北米が35%、アジア地域が34%、欧州が19%である。

邦人援護件数・人数の推移

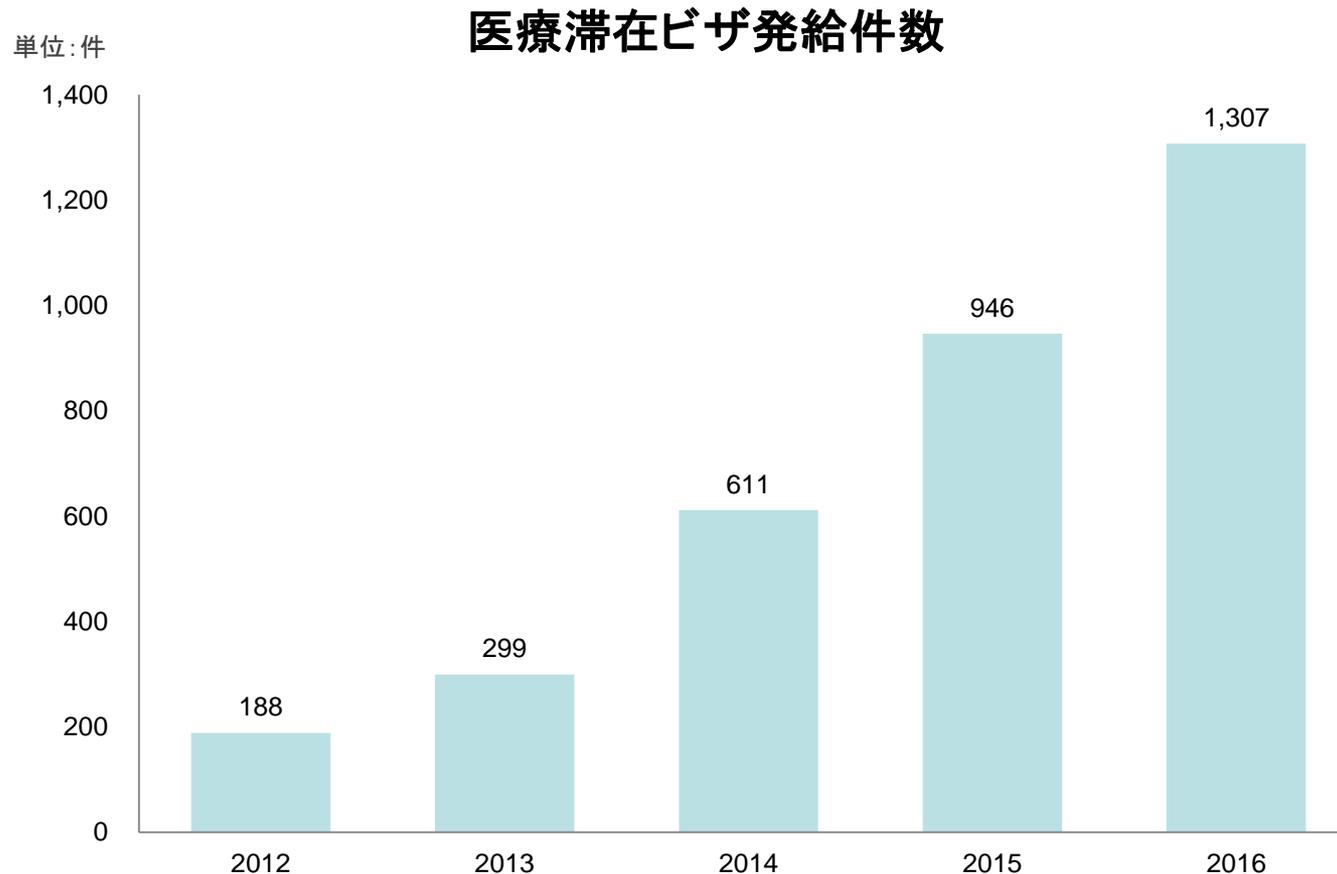
単位: 件, 人



出展: 外務省 領事局 海外邦人安全課『2016年 海外邦人援護統計』参照。現段階では2016年が最新数値である。

医療滞在ビザ発給数について

- 医療滞在ビザの発給件数は右肩上がりに増加している。
- 中国人向けがほとんどで88%、次いでロシア人が6%、ベトナム人が3%である。



出展: 外務省「平成28年査証発給統計(国籍・地域別)」参照

海外危機管理意識の高まり

- 近年、世界各地でテロ事件の発生や国際紛争の勃発、感染症の世界的流行など様々なセキュリティ・医療リスクが発生し、企業の危機管理意識は高まっている。
- 日本在外企業協会のアンケートから
 - 全体的に企業の海外安全対策は一段と強化されており、国内における組織体制について、専任の組織があるか専任担当者を配置している企業が増加している。
 - 「海外拠点」における組織体制について、常設の組織や担当者を置くなど強化した企業が増加している。
 - 海外安全情報の入手先としては外務省、自社の海外事業所等、セキュリティコンサルタント会社、日本在外企業協会、現地の日本大使館、日本商工会議所、日本人会等である。

※出展：一般社団法人日本在外企業協会 「2017年 企業の海外安全対策隔年アンケート調査結果」

- 中小企業でも
 - 中小企業における海外リスクマネジメントの必要性は高まっている。
 - しかし、中小企業における海外リスクマネジメントの取り組みは十分ではない。
 - 中小企業の海外リスクマネジメント上の課題は「企業実態に応じた取り組みレベルの提示」「取組の継続性の確保」「情報・支援者不足の解消」である。

※出展：平成28年2月 独立行政法人中小企業基盤整備機構 「海外リスクマネジメント実態調査 調査報告書」

外部環境とリスク

●外部環境

- ・海外出国者数、邦人援護件数等は増加傾向にあり、アウトバウンドのマーケットは拡大傾向にあると考えられる。
- ・企業・大学の危機管理意識の高まりからアシスタンス会社に対するニーズは増加すると考えられる。
- ・医療ビザ発給数、訪日外客数からインバウンドのマーケットは大幅な拡大傾向にある。また、外国人患者を扱う医療機関の増大も当社サービスの需要を増やすだろう。



外部環境は当社にとって追い風の環境である。

●リスク

- ・北朝鮮情勢の悪化、テロ等により有事には海外旅行者・駐在者数が減少する可能性がある。
- ・円安は海外出国者数減少、海外センターへの支払い額増加で当社にとって不利であるが、米国の利上げ等により円安となるリスクがある。
- ・業務量増加に対応した人員の増加が必要となり、サービス体制拡充のための投資が発生して一時的に投資先行となることがある。



売上減少・コスト増加のリスクファクターは一定程度存在する



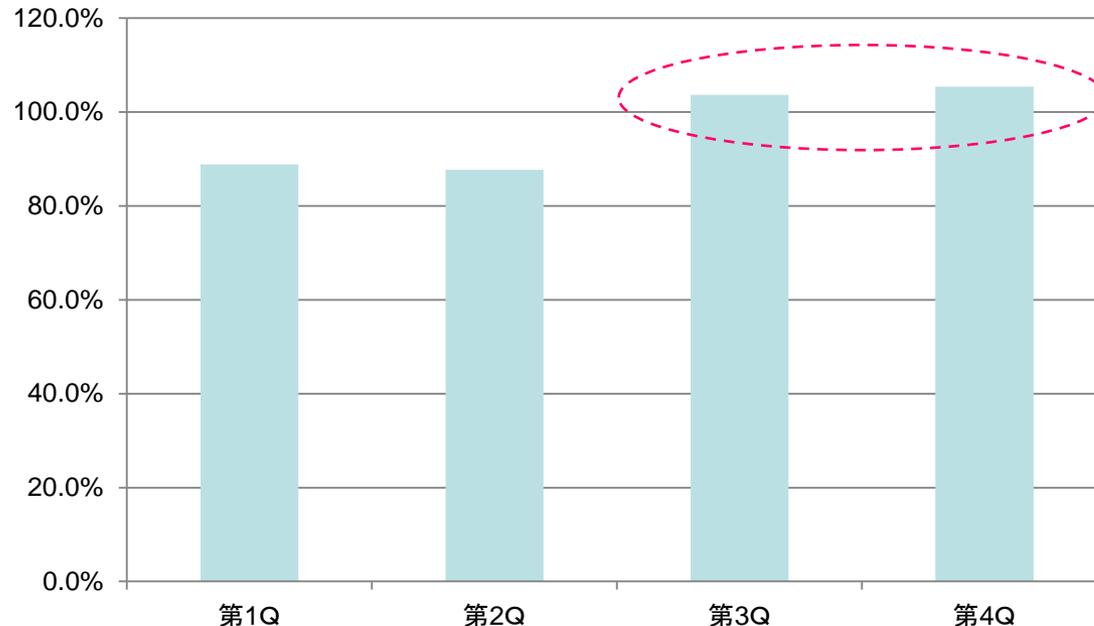
厳しい環境でも利益を出せるようにビジネスを再構築する。

V. 当社の施策について

海外旅行保険付帯サービスは回復傾向

- 主要事業の海外旅行保険付帯サービスに関しては上半期は請求業務の企業間競争、テロ等の影響による欧州での売上低迷により売上が伸びなかった。
- 下半期は医療機関等に対するアプローチをグループ全体で積極的に実施することで収益回復に努めた結果、売上が前年同期比でプラスとなり底打ちの兆しが見られる。

ケース売上前年同期比



下半期は前年同期比で100%を超え始めた

小石川インターナショナルクリニック(KIC)との提携強化

- 当社顧問医師の川合明彦氏のクリニックとの提携を強化することで新しい商品提供・当社サービスの強化が図れる。
- 医療搬送、渡航前の予防接種、ホテル等の外国人への往診などきめ細かいサービス提供を実現できるようになった。
- EAJのビジネスと結びつく新規サービスの開発、インバウンドビジネスの強化、法人への緊急対応など様々な分野で協力してビジネスを拡大していく。



小石川インターナショナルクリニック
KOISHIKAWA INTERNATIONAL CLINIC

クリニック紹介

小石川インターナショナルクリニック(KOISHIKAWA INTERNATIONAL CLINIC)は、心臓移植など最先端医療に携わってきた医師が、最前線で住民の皆様に質の高い医療を提供すると共に、米国の病院での長年の臨床経験から外国人診療(英語・中国語他)、渡航医療にも常時対応しています。また当クリニックは、海外で病気や事故にあわれた邦人に対して、現地医師と連絡を取って医療サポートを行い、現地に日本人医師・看護師を派遣して治療下にご帰国いただく国際搬送の対応も特徴としています。当クリニックのホームページは現在制作中です。ご不明な点は電話またはメールにてお問い合わせください。

対応言語

英語、中国語、ロシア語、韓国語、タイ語、ベトナム語、ポルトガル語、スペイン語

診療内容

内科、循環器内科、渡航医療・予防接種(輸入ワクチンを含む)
外国人診療(Family practice)

KIC HPより
<http://www.kic.clinic/>

インバウンドビジネスも続伸する

- インバウンド事業の売上は医療ツーリズム、緊急医療対応型アシスタンスともに増加傾向にある。
- 医療ツーリズムの課題は日本の高度医療の認知度の低さにあるが、地道なプロモーション活動が成果を上げつつある。
- 訪日外国人への緊急医療対応の課題である代金回収に関しては保険会社や医療機関等と協力して新商品を開発中である。実態として医療機関が多くの外国人を受入れており、市場の伸びしろは大きい。

インバウンドの種類	ケース	当社の対応	実績
医療ツーリズム (高度医療受診の紹介)	高度先進医療の受診 ・がん粒子線治療 ・内視鏡 ・循環器、再生医療 ・人間ドッグ 等	<ul style="list-style-type: none"> ・医療機関コンサルテーション ・来日から帰国までのアレンジメント ・医療滞在ビザの取得サービス ・24時間365日のコールセンターサービス ・通訳・翻訳、支払代行サービス 	50カ国以上2,000名近くの外国人患者に対して100を超える医療機関を手配。
訪日・在日外国人への緊急医療対応	訪日外国人が病気や怪我をした場合	<ul style="list-style-type: none"> ・約1,000件の国内医療機関から適切な医療機関を紹介 ・通訳・翻訳、支払代行サービス ・医療機関への支払方法相談 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外のアシスタンス会社からの依頼 ・国内で加入できる旅行保険の患者からの依頼 ・自費で医療費を負担する患者からの依頼

医療ツーリズム諸制度と当社の強み

- 医療滞在ビザを利用する外国人患者およびその同伴者がビザ申請を行う際は、登録された機関の身元保証を受ける必要がある。当社は身元保証機関の第1号に登録されている。
- 2015年9月には海外からの患者の受け入れ業務において質の高いサービスが提供できるコーディネーター企業を認証する「医療渡航支援企業」制度がスタートし、当社が初めて正認証を受けた。

訪日治療の諸制度	制度取得の要件	当社のステータス
医療滞在ビザの 身元保証機関	医療滞在ビザで入国した人の身元保証をするコーディネート団体で、政府に登録を実施することが必要。	<ul style="list-style-type: none"> ・身元保証機関第1号に登録される ・2011年2月に最初の案件の身元保証を実施
認証医療渡航支援企業 (※AMTAC)	第1次条件として医療滞在ビザの身元保証機関に登録されていることが必須とされ、さらに受入れ実績や医療機関からの推薦状、旅行業やPマーク資格の有無などが必要。	<ul style="list-style-type: none"> ・2015年9月に正認証される ・2017年1月に「ジャパン インターナショナル ホスピタルズ」41医療機関のうち28医療機関から医療渡航支援企業として指定を受ける(7医療機関は指定なし)。

※Accredited Medical Travel Assistance Company

VI. 2018年業績予想について

2018年の業績予想

- 売上高 2,900百万円(2017年:2,567百万円)
- 営業利益 70百万円(2017年: 62百万円)
- 経常利益 60百万円(2017年: 38百万円)

- 海外旅行保険付帯サービスは海外拠点の拡充などサービス体制強化を図ることで継続してビジネス拡大を目指す。利益面については外部環境が不透明なことから現時点では慎重な見通しを立てている。
 - 売上は増加
 - ✓ 海外旅行保険付帯サービスは売上回復と拡大を図る
 - ✓ 法人・大学売上は営業力の強化により大幅増加を見込む
 - ✓ インバウンド売上は引き続き当社の成長ドライバーとなる
 - ✓ 当社の提携クリニックとの連携強化、既存インフラの有効利用、他社との戦略的な協力により新しい商品開発を行ない、新規の売上計上を目指す。
 - 利益予想が慎重な理由
 - ✓ 海外拠点の拡充、追加的人員採用によるサービス体制の強化を図るため。
 - ✓ 為替レートの動向が不透明なため海外コストの試算が困難であるため。
 - ✓ テロ等の海外不安に対する海外出国者数の減少の可能性があるため。

- 全社的な観点からオペレーション体制の見直し、効率的な人員配置を実施してコスト構造の改善を図るが効果が出るのにはある程度時間が必要。

VII. 当社サービスについて

海外進出企業・学校法人が抱えるニーズ

- 海外進出企業・学校法人は、海外で起こる様々なリスクに対応しなければならない。
- 海外リスクマネジメントをプロフェッショナル企業に外注することは選択肢の1つである。

法人・学校法人のお客さまが抱える具体的なニーズ

- ▶ 各国現地支社・留学生の要望で、現地病院受診の仕組みを構築しなければならない。世界各国の駐在員・留学生に均一のサポート体制が必要
- ▶ 政情不安な地域で、有事の際に具体的な対応ができる手段を探している。危機対応プランを策定、事前に本社・本校・現地にて共有して、事態に備えたい。
- ▶ 独自に駐在員・留学生向けサービスを検討している。各国の状況に即したサポート体制を提供できる仕組みを、社内・校内に導入したい。
- ▶ 例えばオリンピックで協賛会社として開催前から多くのスタッフを現地に送り、開催期間中にゲストを招待する。危機管理や医療の手厚いサポートを提供できる方法は無いか(※)。
- ▶ 人事・労務・安全管理担当として、政情不安やインフラ不足の地域で、有事の際にどうするべきか、現地の医療情報収集と重症対応時の計画を事前にシミュレーションしておきたい。

当社が提供するサービス



医療アシスタンスサービス



セキュリティサービス



場所や期間を特定した医療
アシスタンスサービス



コンサルティングサービス

※EAIはソチ、リオ、平昌のオリンピックで国際的大手メーカーに医療アシスタンスサービスを提供。

EAJのビジネスモデルと強み

ビジネスモデル

- **医療搬送に強みを持ち、医療アシスタンスの全領域をカバー**
海外で病気や怪我をした患者様からの電話の受付、医療機関紹介から搬送までワンストップで実施する会社は日本企業では当社だけである。
- **インバウンド(外国人患者受入)事業のリーディングカンパニー**
外国人患者受入で業界でも主導的地位を保持し(医療ビザ申請第1号企業)、医療渡航支援企業に国内で初めて認証される。
- **セキュリティ事業も充実、医療とセットで海外リスクマネジメントを実施**
全世界でセキュリティアシスタンスを提供。医療とセキュリティの総合リスク管理サービスを提供。海外進出する企業にとって当社サービスは必須のソフトである。
- **日本医療の国際化に貢献**
インバウンド・アウトバウンド両方向の医療関連事業の展開を通じて、日本医療の真の国際化に貢献する。

独自性/強み

- **高い新規参入障壁**
新規参入時に医療機関ネットワーク網の構築、バイリンガルのコーディネーター等優秀な人材の獲得・教育が必要であり、多額の初期投資がかかる。また、セキュリティ事業構築には独自の人的コネクションが必要である。
- **独自性**
日本資本で唯一アシスタンス事業を専業とし、世界規模でサービスを提供。また、上場している(東証JASDAQ)アシスタンス会社は世界でも稀である。
- **サービス品質の高さ**
複数の言語を話し、保険と医療に詳しい日本人スタッフを多く擁し、日本人ならではのきめ細かいサービスを提供。

アシスタンスで お客様の世界を広げる

本説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらの不確実性には、業界ならびに市場の状況、金利、為替変動、国内外の事業に影響を与える政府の法規制といった国内及び国際的な経済状況などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

また、当資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行われるようお願いいたします。

Copyright ©Emergency Assistance Japan Co., Ltd. All Rights Reserved.

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社