

2013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

2014年2月14日

I . EAJ事業内容のご説明

EAJ

◇ EAJは「安心」を提供する企業です。

国際化を余儀なくされる日本経済にとって海外市場、とりわけアジア市場との関わりは避けて通れません。しかし、海外にいる時でも、日本と同じような医療を受けられることが保証されていたら、どれだけ安心でしょうか？

EAJは、クロスボーダー/クロスカルチャーで活躍するお客様に対して、言語や社会制度、カルチャーギャップのある海外でも、安心して医療などの必要なサービスを受けることができるように、現地のインフラとお客様の間に入って、コーディネートする仕事を行っています。

EAJは世界のあらゆる地域で「安心」をサポートできるよう業容を拡大し、お客様が安心して活動できる世界を広げます。

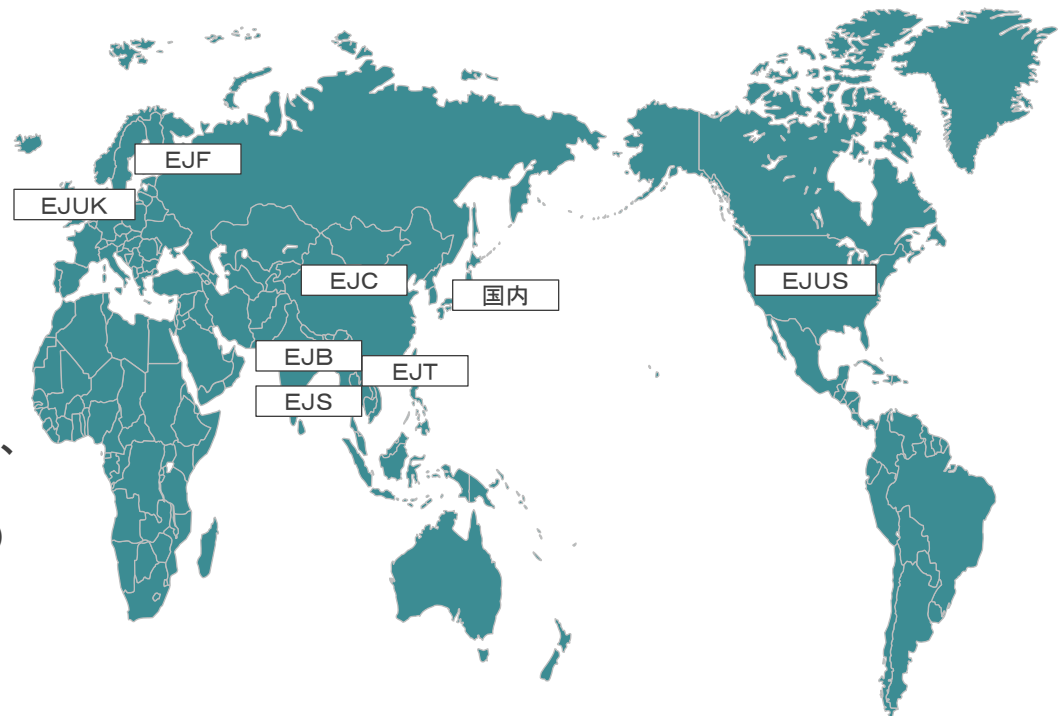
現在、海外にある日本領事館は、医療関係、事故などの対応窓口として海外で生活する日本人を保護する業務をしており、海外で暮らす日本人にとって大変重要な存在です。

けれど海外に旅行/居住する皆様の欲しいサービスは様々です。EAJは民間企業という立場をいかし、皆様の個別のニーズに沿った高いレベルのサービスを提供することで海外での頼れる存在になりたいと思います。

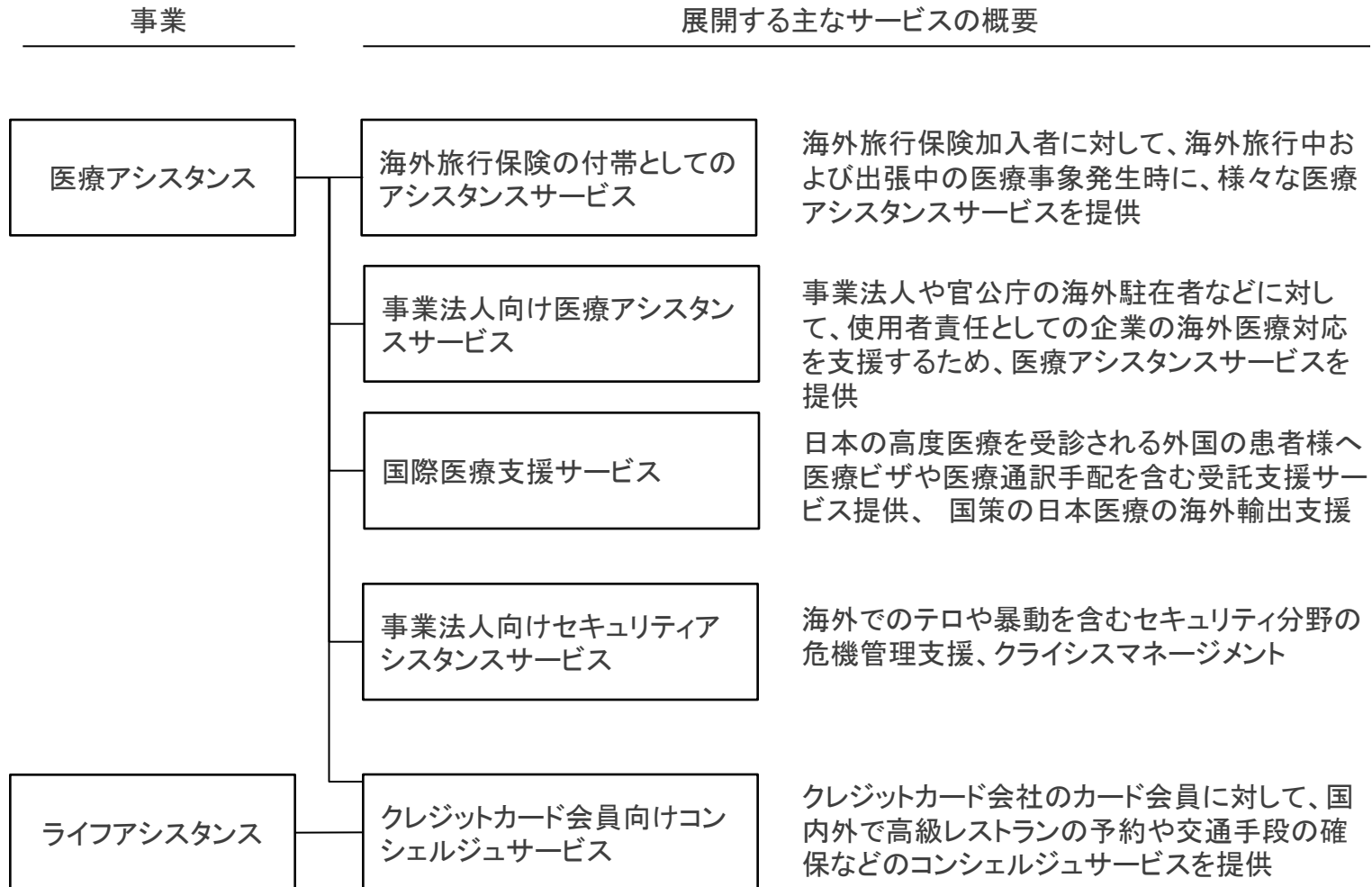
警察があっても民間警備会社があるように、郵便局があっても民間宅配会社があるように、大使館・領事館があってもEAJがある、このように世界中どこでも安心と安全を提供できる企業を目指します。

EAJとは

- 日本人による
アシスタンスの専門会社
- 2012年にJASDAQに上場
- 売上高19億8千万円
- 7ヶ国に海外センターを持ち、
(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14カ所
- グループ要員数は310名
- 医療機関のネットワーク数は9,532社
提携プロバイダー数は2,064社



当社事業およびサービスの概要



EAJの強み①

医療アシスタンス事業はインフラへの先行投資と医療機関との長期継続的な関係構築が必要であり、参入障壁が高いビジネスです。EAJは今後も積極的投資を続けて参ります。

① 人材：世界の医療機関等と交渉をするマルチリンガルなコーディネーター

- ・外国語と医療とロジスティックスと保険決裁の知識を兼ね備えたコーディネーターを配置。
- ・東京とタイに24時間体制の基幹センターを完備。中国には6カ所に拠点を設置。
- ・世界で150名のコーディネーター体制を整備し、24時間365日全世界で医療アシスタンスを提供できます。

② 情報インフラ：世界中の医療機関とのネットワーク網

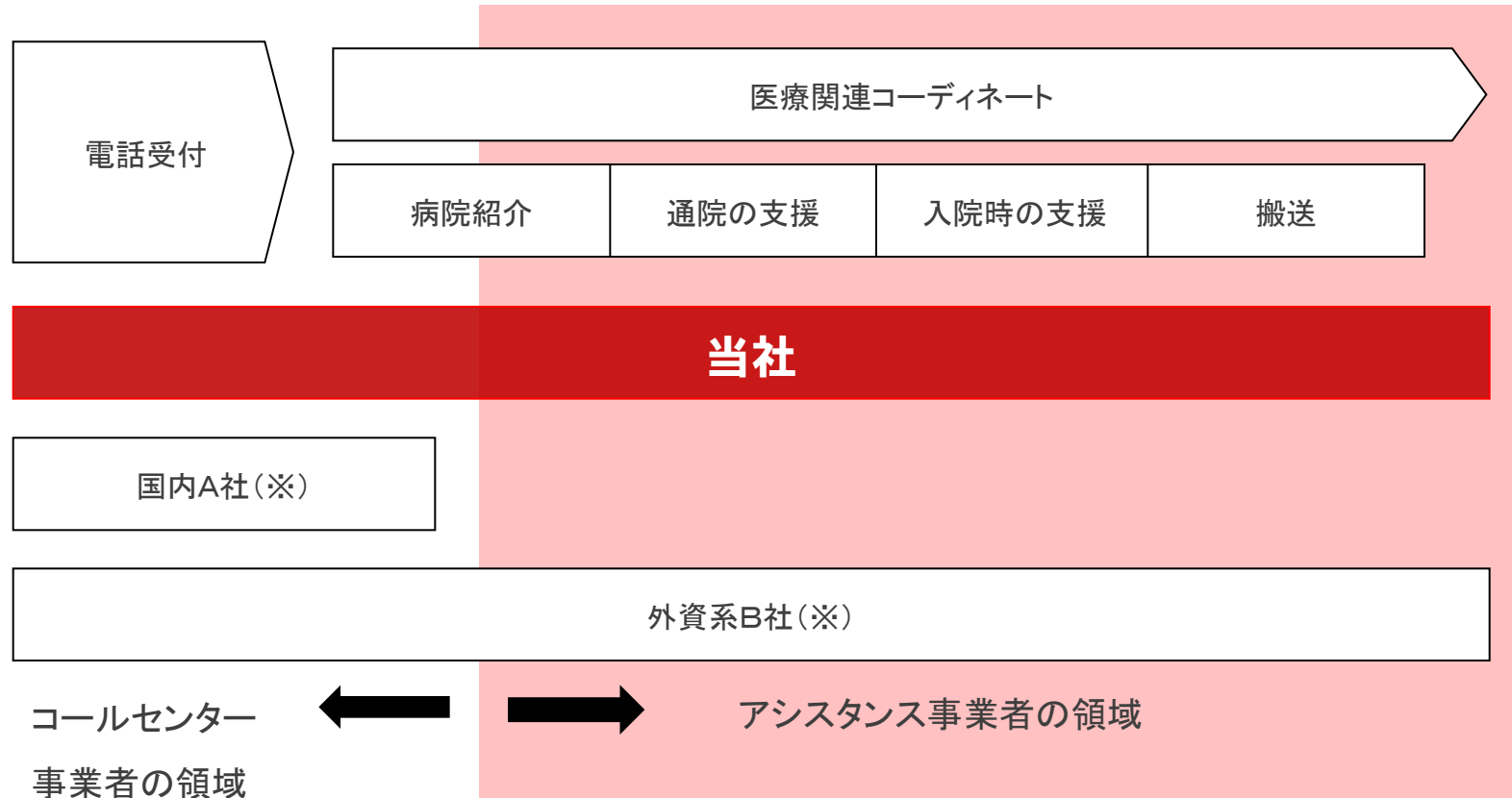
- ・全世界で9,532の医療機関と提携しており、世界中どこでも高品質なアシスタンスサービスを提供できる体制を整えています。
- ・医療機関のデータを基幹システムに登録。世界中どこでもコーディネーターは同じ情報にアクセスでき、高品質のアシスタンスサービスを提供できます。

③ 搬送インフラ：経験豊富な搬送チームを組織化

- ・コーディネーターは現場状況を的確に把握し、最適なアシスタンスサービスを提供し、重症ケース等では航空機による医療搬送を実施します。
- ・医療搬送では、現場経験が豊富な医師を中心とした医療搬送チームを編成し、コーディネーターと常時連絡を取り合い、最適な医療搬送を行います。
- ・日本救急医療学会との太いパイプがあり、4チームの医療搬送体制を備えています。

EAJの強み②

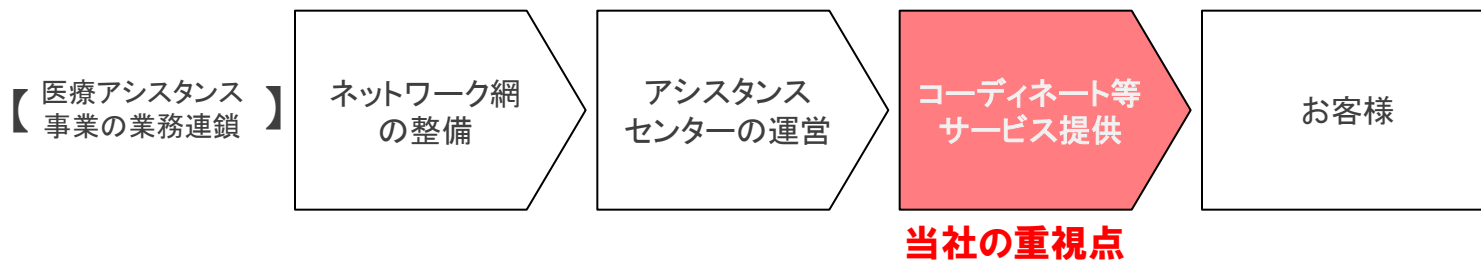
EAJは電話受付から高度な医療関連コーディネーターまでアシスタンスの「ワンストップサービス」を提供（川上から川下まで一社でサービス提供）する日本のアシスタンス会社です。



※A社・B社は特定の企業を指すのではなく、あくまでもイメージです。

EAJの強み③

EAJは「ジャパンスタード」のサービスを提供するアシスタンス会社です。
「ジャパンスタード」とは「おもいやり」の心です。



理念

- ・EAJはお客様へのコーディネートサービス提供に最も力を入れています。
- ・EAJは親切に、丁寧に「おもいやり」の心をもって対応することを設立時から行動規範としています。すなわち、ジャパンスタードの対応を社是としています。

具体例

- ・医療判断は日本の大学病院・当社顧問医が実施し、患者・家族への説明も日本人医師が日本語で実施します。
- ・搬送可否の判断は経験豊富な日本人の医師が実施します。
- ・搬送の場合、日本から日本人医師・看護師・コーディネーターによるお迎えを原則とします。

EAJのネットワーク網

EAJは、世界各国で9,532件の医療機関と、2,064件の海外プロバイダーを活用してサービスを提供しています。



※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. 2013年度連結会計年度の決算報告

決算業績サマリー

- 売上高 1,983百万円(前年同期:1,892百万円)
営業利益 35百万円(前年同期:147百万円)
経常利益 25百万円(前年同期:129百万円)
当期純利益 14百万円(前年同期:75百万円)
- 海外出国者数については2月以降は前年度と比較して減少傾向にある。(前年比5.5%減)しかし、当社の案件数は順調に推移し、全体の売上高は1,983百万円となった。(前年同期比で若干の増収)
- 本年度を「効率的な長期的ビジネス拡大の基盤作りの年」と位置付け、グローバル人材の採用と教育、医療機関ネットワークの拡充、高機能通信機器への設備投資等を実施したことによる費用の増加、及び円安による海外コストの大幅増加により、営業利益は35百万円となった。
- 為替差損の発生、バングラデシュ子会社に対する持分法投資損益等の発生により経常利益は25百万円となった。

2013年決算のトピック

- グローバル化する法人・大学は増加する様々な海外リスクを管理する必要があり、危機管理を支援する当社サービスに対するニーズが増えた。また、当社も積極的な営業活動を展開したことにより、法人・大学との新規契約が順調に増加した。
- 訪日外客数が過去最高の10,364千人となったこと、及び当社サービスの認知度向上に伴い、国際医療支援事業分野においては外国人患者の着実な受入を実施。また、官公庁受注業務などの国際医療コンサルティング業務(※)を実施し、ノウハウの蓄積が進んだ。
- 業務提携関係にあるHill & Associates社(H&A)とアジア地域におけるセキュリティ・アシスタンス商品を販売開始。これによって、医療アシスタンスとセキュリティアシスタンスの同時提供が可能になり、海外リスクに対する総合支援体制が整った。
- 2020年東京オリンピック開催が決定し、外国人の訪日の大幅な増加が予想される。新規ビジネスのチャンスと捉え、事業体制の対応について社内検討を開始。

(※)国際医療コンサルティング業務とは医療の輸出において、当社が現地医療情報の調査や医療従事者のコーディネート等を実施する業務の総称

2013年決算連結業績

(単位:百万円)

	前年同期 (売上高利益率)	2013年 (売上高利益率)
売上高	1,892	1,983
営業利益	147 (7.8%)	35 (1.8%)
経常利益	129 (6.8%)	25 (1.3%)
当期純利益	75 (4.0%)	14 (0.7%)

売上高

前年に比べ海外出国者数が減少している中、アシスタンスサービス提供数は順調に推移し、前年同期比で若干の増収となった。

費用

- 円安による海外センターのコストが増加
- ・日本円で約550百万円の費用発生※
- サービス体制強化による費用の増加
- ・グローバル人材の採用と教育
- ・医療機関ネットワークの拡充
- ・高機能通信機器への設備投資

※ 2013年の年間平均レートは1ドル97.65円、期末レートは中央値で105.39円。(東京三菱UFJ銀行の外国為替相場一覧表を参照)
2012年の年間平均レートは1ドル79.82円、期末レートは中央値で 86.58 円。(同上)

セグメント別業績ハイライト

医療アシスタンス事業の売上は、海外出国者数が減少したものの、アシスタンスサービス提供数及び売上は増加。ライフアシスタンス事業は、サービスの拡充により前年同期比で売上が増加

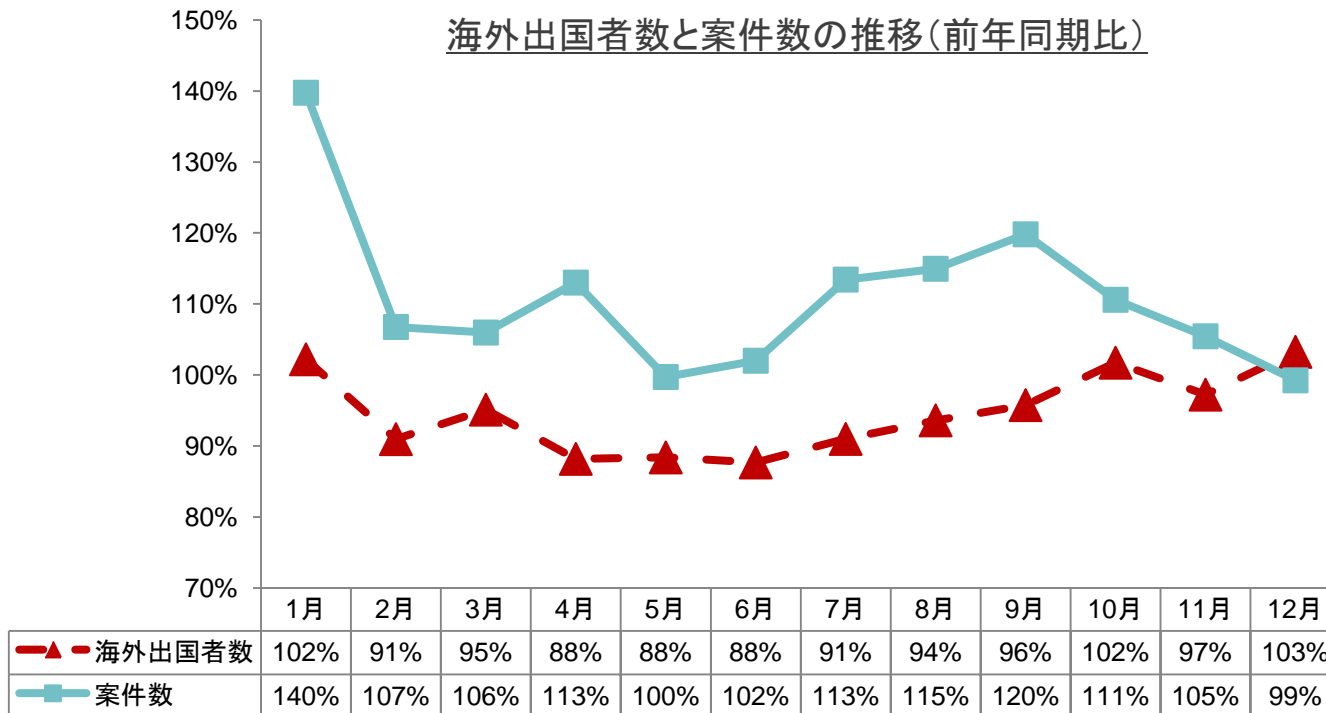
(単位:百万円)

	前年同期		2013年	
	売上高	利益	売上高	利益
医療アシスタンス事業	1,541	339	1,626	255
ライフアシスタンス事業	350	102	357	92
調整額※	-	△294	-	△311
合計	1,892	147	1,983	35

※ 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。セグメント利益は連結損益計算書の営業利益と一致している

医療アシスタンス事業の概要

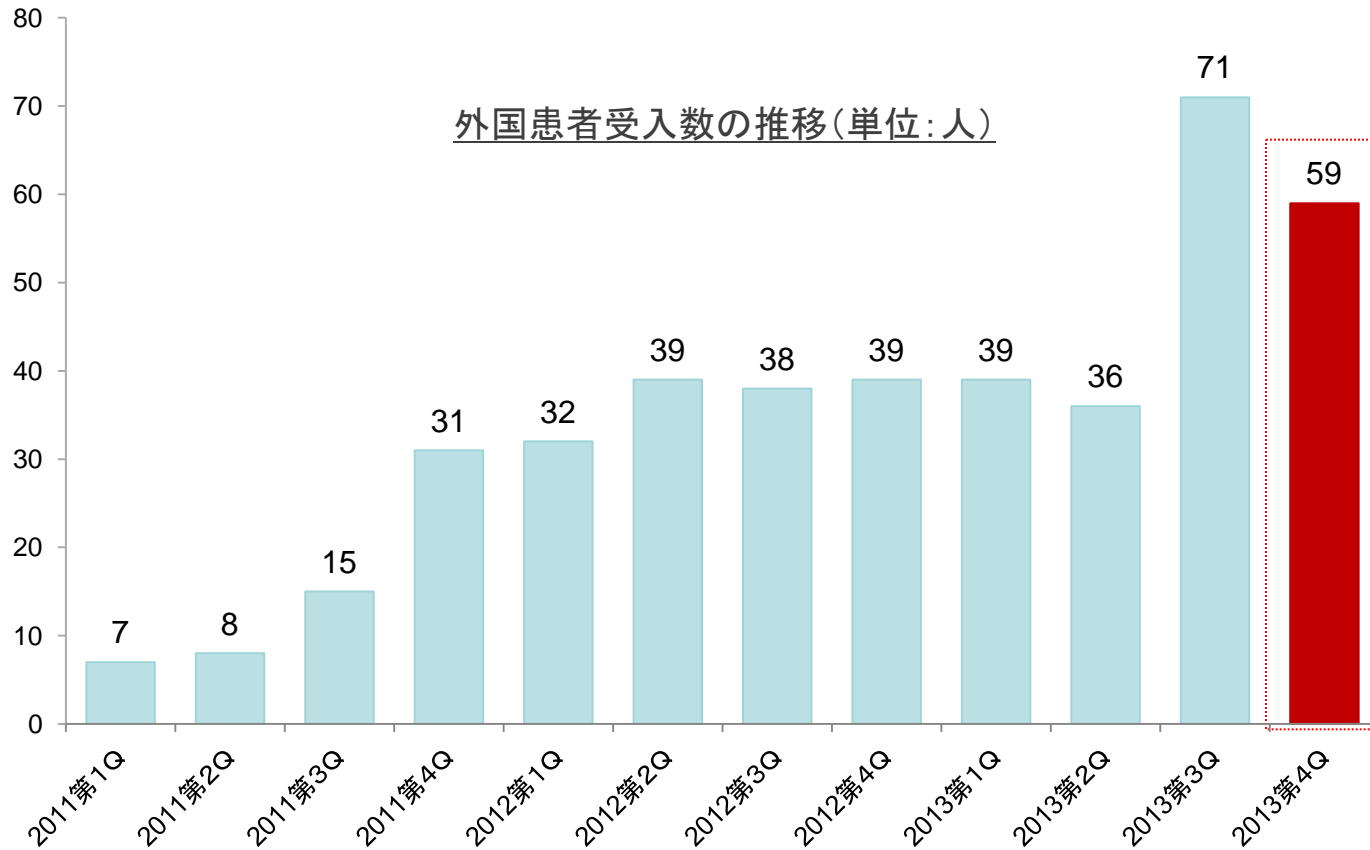
海外出国者数は減少傾向にあるが、当社アシスタンスサービス提供数(以下「案件数」)は前年同期比で増加傾向にある。



資料: 海外出国者数は『平成25年 出国日本人数推計値』JNTOを参考とした。11月・12月についてはJNTO推計値。
また、案件数は、今年度新たに契約したビジネスを除いた、既存ビジネスの対比

医療アシスタンス事業の概要

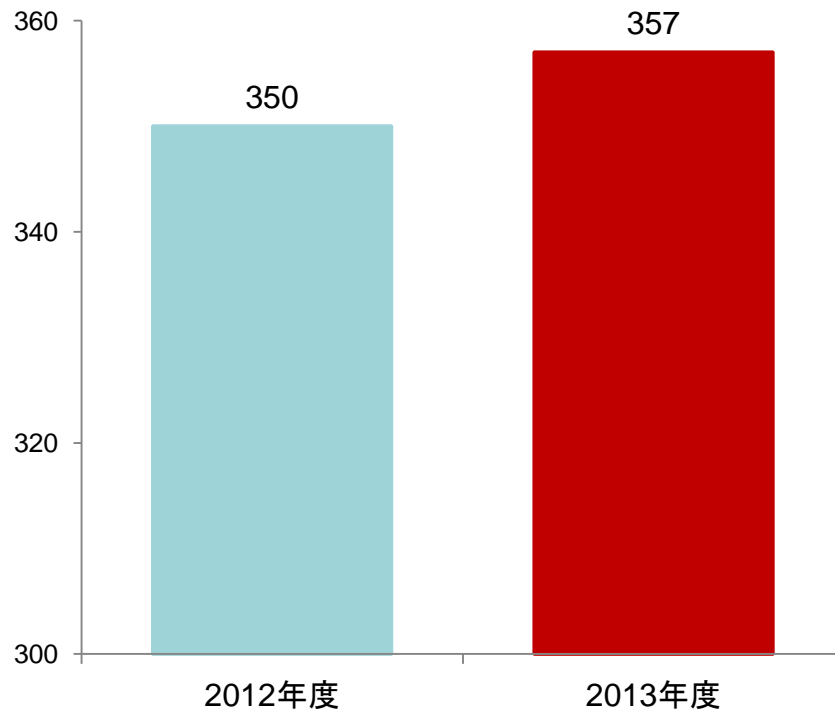
国際医療支援事業分野の外国人患者受入数は前年より増加した。



ライフアシスタンス事業の概要

決算終了時点で、ライフアシスタンス事業の売上高は前年同期比で7百万円増加

売上高の比較(単位:百万円)



既存サービスの拡大及び第1Qからの新規サービスにより、前年同期比で売上が微増。

2013年決算連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前期末 (構成比)	2013末 (構成比)
総資産	1,052 (100%)	1,594 (100%)
流動資産	947 (90%)	1,457 (91%)
固定資産	104 (9%)	136 (8%)
流動負債	485 (46%)	919 (57%)
固定負債	9 (1%)	64 (4%)
参考:借入金残高	101 (9%)	581 (36%)
純資産合計	557 (53%)	610 (38%)

流動・固定資産

- ビジネス拡大に伴い、案件数が増加したため、立替金、売掛金が増加
- システム投資により固定資産が増加

負債

- ビジネス拡大に伴う立替金の確保のため借入金が増加

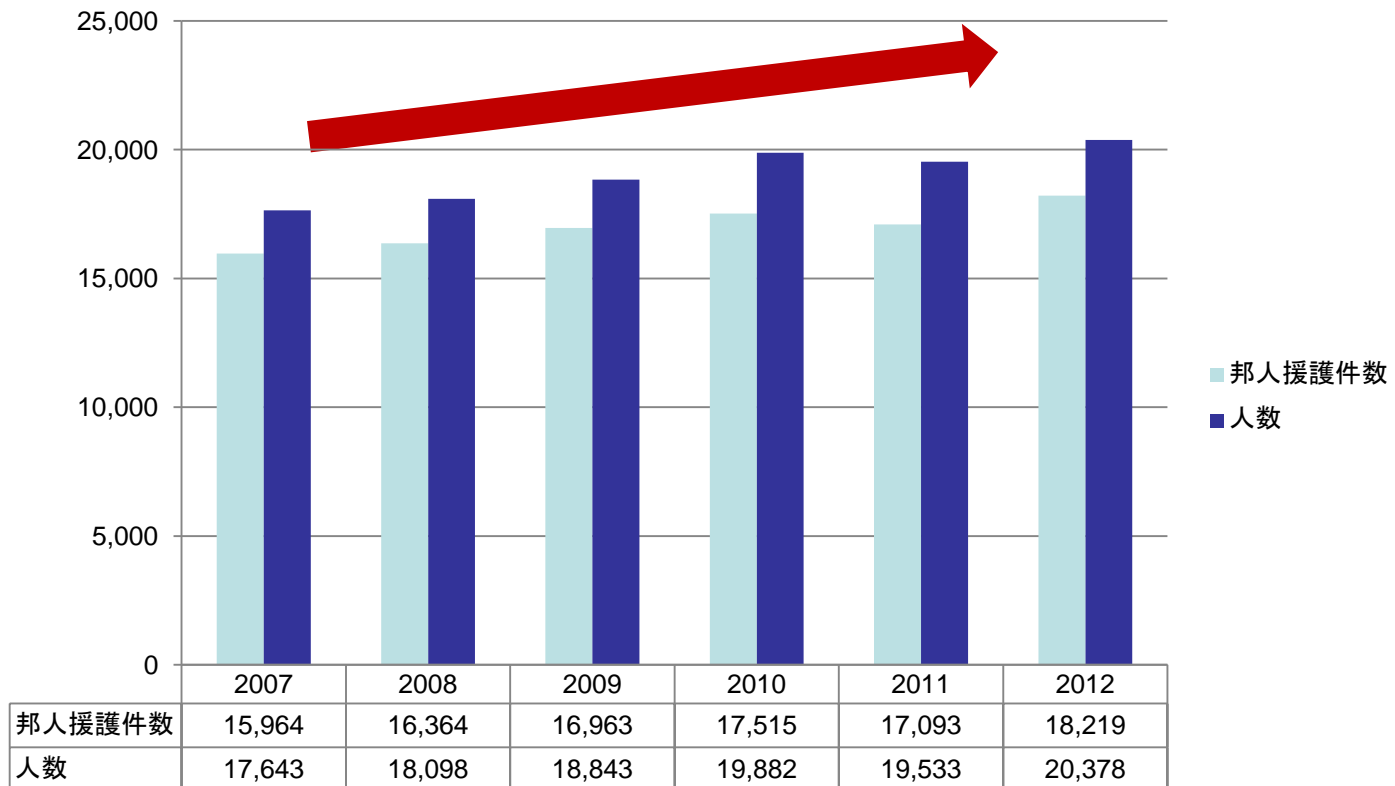
純資産

- 円安により為替換算調整勘定が増加

セキュリティ・アシスタンスについて

邦人援護件数・人数ともに増加傾向にある

邦人援護件数・人数の推移

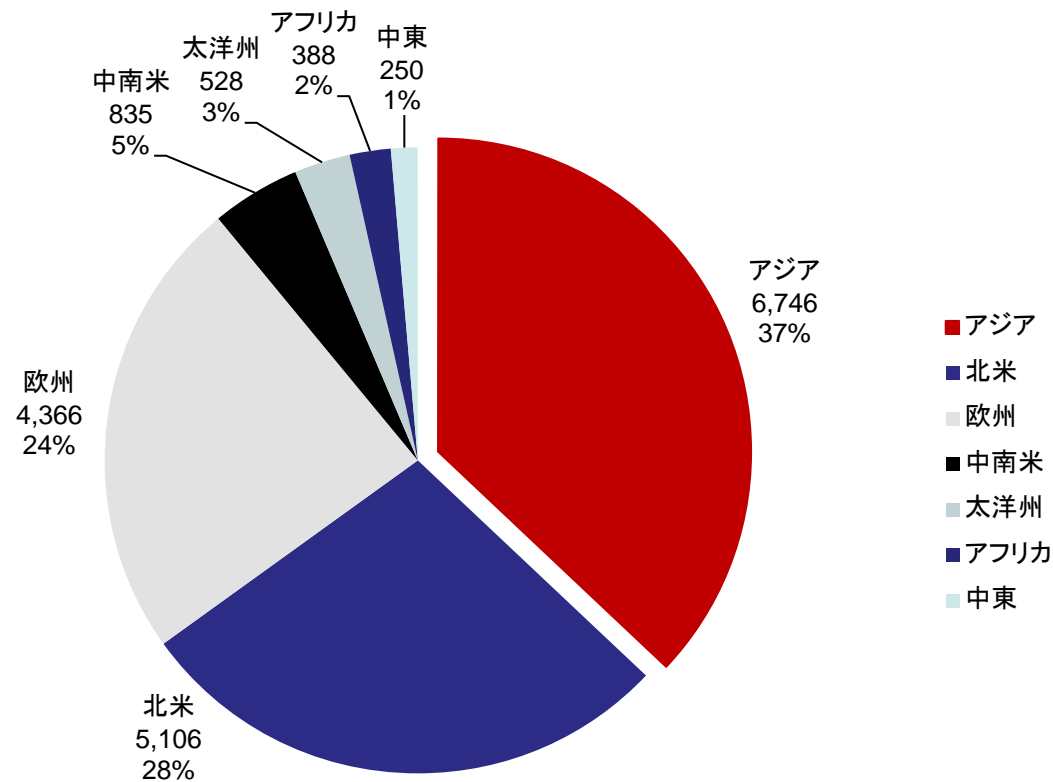


資料: 邦人援護件数・人数は『2012年 海外邦人援護統計』外務省 領事局 海外邦人安全課を参考とした。現段階では2012年が最新数値である。

セキュリティ・アシスタンスについて

2012年の海外邦人援護発生地域はアジア地域が37%を占めている。

2012年海外邦人援護統計の地域別内訳



資料: 邦人援護件数・人数は『2012年 海外邦人援護統計』外務省 領事局 海外邦人安全課を参考とした。現段階では2012年が最新数値である。

セキュリティ・アシスタンス商品を販売開始

セキュリティ・アシスタンスが必要とされる理由

- 経済成長著しい新興国は国家体制面・法制面で環境が未整備な国も多く、政治的・民族的・宗教的な対立やスト・テロ・凶悪犯罪といったセキュリティ・リスクが潜在している。
- 海外に進出する企業はセキュリティ・リスクに関する正確な情報を遅滞なく継続的に収集し、危機回避のためのマネージメントを実行する必要がある。



EAJのセキュリティアシスタンス商品

- EAJは2013年9月から、業務提携関係にあるHill & Associates社(H&A)とアジア地域におけるセキュリティ・アシスタンス商品を開発し、販売している。
- 海外医療アシスタンスを通じて培われた当社の危機管理支援ノウハウとH&Aのセキュリティリスク管理能力を融合し、セキュリティリスク・ソリューションを提供する。
- 医療アシスタンスとセキュリティアシスタンスを組合せることでトータルリスク管理をEAJで「ワンストップ」で総合的に実施できるようになる。

※ Hill & Associates社(H&A)はアジアを主要事業地域として、その域内14カ国に拠点を有する国際的ビジネスリスクインテリジェンス及びリスクコンサルティング/クライシスオペレーション会社である。

配当の実施

今期末時点の株主様に上場後初の配当を実施することとしております。

配当の状況(1株当たり配当額)

	2012年12月期	2013年12月期 (予想)
中間配当	0円	0円
期末配当	0円	10円
合計	0円	10円

将来の事業展開と財務体質強化のために内部留保を優先し、これまで配当を実施していませんでしたが、株主の皆様にも、会社が成長するまでお待ちいただくだけでなく、他のステークホルダーの方々同様に、成長の過程においても一緒にご支援いただきたく、今回配当を実施する方針を決定しております。

Ⅲ. 2014年の当社の取組みのご説明

外部環境認識と2014年の当社の経営目標

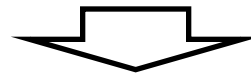
外部環境認識

- 為替の動向に関わらず、経済のグローバル化に伴い日本企業の海外進出は続く。
- 出国者数は国内景気の持ち直しに伴い堅調に推移する。
- 海外での活動が増えるにつれて海外の様々なリスクに対応することが個人にも企業にも求められる。
- 医療の国際化は国の成長戦略の柱であり、日本の医療に対する世界での認知度があがる。



EAJの経営方針と2014年の目標

- 日本人及び日本企業のグローバル化は当社のビジネスを拡大するチャンスである。
- 2014年は、長期的な経営戦略に基づいた経営方針であり、昨年から実施している「**効率的な長期的ビジネス拡大の基盤作り**」の完成の年である。
- 財務規律を維持しながら、事業を成長させ、収益力の向上を図る経営が必要である。



目標達成に向けて「**全社予算(業績予想)**」及び「**全社重点目標**」を策定

2014年の業績予想

- 売上高 2,220 ～2,460百万円(2013年:1,983百万円)
営業利益 15 ～110百万円(2013年:35百万円)
経常利益 8～103百万円(2013年:25百万円)
- 海外出国者数については緩やかな円安が続くものの国内景気の回復もあり、堅調に推移すると考える。
- 下期に大型案件受注を見込んでおり、そのために人材・高機能システムへの投資を継続する。
- 先行投資による海外センターの人員増を見込んでおり、原価は増加する。また、想定レートを上回る円安が進行することに備え、為替変動リスクへの対応も進める。
- 昨年に続き、訪日外客数の増加、日本の医療への認知度増加が見込まれることから、国際医療事業の外国人患者の受入数の増加を見込んでいる。
- ライフアシスタンス事業において新規事業の獲得を見込んでいる。
- 投資効率を勘案し、全部門の黒字化を目指す。不採算部門のスリム化を図り、バランスの取れた筋肉質な組織への移行を実施する。

2014年全社重点事業目標①

全社重点事業目標

内容

大型受注獲得とそのための受入態勢の確立

大型案件受注を確実にするため、関係先との密接な協議のもと万全の受入態勢を確立する。

大規模システム投資によるグローバル体制の確立とサービス品質世界一への取組み

新電話システムを全センターに導入し、基幹システムNEOを改新する。グローバルな医療アシスタンス体制を強化し、サービス品質世界一を目指す。

セキュリティ・アシスタンス商品のサービス提供を推進し、当社の主力商品とする

セキュリティ確保へのニーズが高まっている海外進出日本企業に対して「セキュリティ商品」のサービス提供を実施し、当社の主力商品に育てる。

法人・大学向け医療アシスタンスサービス提供数の大幅拡大

セキュリティ・アシスタンス商品とのシナジーを生かし、医療アシスタンスサービスを提供する法人・大学数を大幅拡大する。

ライフアシスタンス事業の新規契約獲得

コンシェルジュサービスのノウハウと長期にわたる顧客からの信頼を活用し、新規顧客の獲得及び既存顧客との取引関係の強化を目指す。

2014年全社重点事業目標②

全社重点事業目標

内容

<p>国際医療インバウンド患者紹介ルート等確立による患者数の大幅拡大</p>	<p>インバウンドサービスのビジネスモデルはほぼ確立しており、提携患者紹介ルートの開拓等により、受入患者数の大幅拡大を図る。</p>
<p>国際医療コンサルティングのビジネスモデル確立</p>	<p>MEJ(※)と連携し、様々な国際医療プロジェクトに参画してきた経験を生かし、国際医療コンサルティングの分野で新しいビジネスモデルを確立する。</p>
<p>官公庁プロジェクトの継続受注</p>	<p>長年関わってきた官公庁プロジェクトに関する経験とノウハウを生かし、既存プロジェクトの継続受注と新規事業への取組みに着手する。</p>
<p>2020年東京オリンピックに向けた取り組みの開始</p>	<p>医療アシスタンス、コンシェルジュサービス等で培った経験、ノウハウ、ネットワーク等を活用し、オリンピック関連ビジネスに取り組む準備を進める。</p>
<p>グローバル人事制度・経理体制の整備と従業員の育成・モラルアップ策の推進</p>	<p>グローバル人事制度・経理体制の整備と従業員の継続的教育育成を図る。</p>

※Medical Excellence JAPAN(MEJ)は、2011年に経済産業省の支援を受け設立された一般社団法人で、当社は設立当初から参画しております。

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