2012年度第2四半期業績のご報告

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社

2012年8月21日

目　次

Ⅰ．会社･事業の概要

Ⅱ．2012年度第2四半期累計期間決算報告

Ⅲ．2012年度通期業績予想

Ⅳ．今後の取組み

Emergency Assistance Japan

Ⅰ．会社･事業の概要

Ⅱ．2012年度第2四半期累計期間決算報告

Ⅲ．2012年度通期業績予想

Ⅳ．今後の取組み

当社アシスタンスサービスの概要

何も問題のおきていない日常自体が海外では「いつもと違います」
～EAJは間に入って手配して困った方のお手伝いを致します～

- 健康
  - 異なった環境
  - 時差、フライトの疲れ
  - いつもと違うスケジュール
  - 事故
- 暴力
  - テロの頻度は日本ほど低くありません
  - 営利誘拐
- 自然災害
  - 津波も起こります
- 社会の仕組みの違い
  - 病院制度の違い
  - 社会インフラ（例/救急車を呼ぶ番号）への知識欠如
- 国家権力
  - 日本とは違います。法律も違います
  - その国の国民ではありません
  - 日本人を同様に守ってくれるとは限りません
- 家族を心配
  - 帯同家族も海外生活です
  - 遠く離れた留守家族も心配です

対策が必要です。そして最後は「日本に帰れるように」準備が必要です

医療アシスタンスサービスとは：

海外旅行・出張時における医療事象（病人、ケガ人）発生の際、スムーズな治療が行われるようにコーディネートを行う仕事です

具体的な例をあげると　：　あなたが中国に出張中、上海で病気になったとき、どうしたらいいか困ると思います。

上海で誰か知っている人がいる場合にはどこの病院に行けばよいのか尋ねるでしょう。でももし中国の方しか知らなければ、紹介してくれたとしても日本人が行って大丈夫なのか不安になると思います。
もし日本人の知り合いや現地法人の同僚がいる場合、日系の病院や日本語の話せるクリニックなどを紹介してくれるかもしれません。その方に懇意の先生がいたら予約もしてくれるかもしれません。親しい友人であれば、病院の場所を丁寧に教えてくれるかもしれませんし、必要ならば実際に付き添ってくれるかもしれません。

しかしそんなに運がよく親しい友人がいるとは限りません。
もし上海ならばいたとしても、世界各地でそのような有難い友人がいる方は稀だと思います。
上海は日本人向けクリニック（医療機関により良い悪いの差はあったとしても）もありますが、今仕事の機会が急増している中国内陸部に入ると、病院では中国の人々と同様、朝5時から1日がかりで並んで、必ずしもレベルの高くない初診担当の医師に見てもらわなければならなくなります。
それも中国語がわからなければ通常お手上げでしょう。

⇒上記の親しい友人の代わりを世界中で務めるのがEAJです。

海外旅行保険のサービスであろうと、国や企業との個別契約や留学生へのサービスでも、範囲の差はありますが、「海外で受診する必要のある日本のお客様に、言語や制度、カルチャーギャップのある海外環境でも、安心して医療サービスを受けることができるように、EAJが間に入って、コーディネートする」 仕事をEAJは世界すべての地域で行っています。

なお、業務形態は119番の指令センターをイメージしてください。

ライフアシスタンス（コンシェルジュ）サービスとは：

会食や旅行などの楽しい機会で、お客様のご要望の実現をお手伝い（コーディネート）する仕事です

具体的な例をあげると　：　例えば何かの記念で、ご夫婦でパリに旅行に行くとき、旦那様が奥様にミシュランの三ツ星の付いているレストランでフランス料理を食べさせてあげたいと考えたとしましょう。

奥様を喜ばせてあげたいと思っても、実際にはフランス語はよくわからないので予約が難しいし、満席で断られるかもしれない。
その前に、どこのレストランを選べばよいのか、どうやって行けばよいのかわからないということがあると思います。

⇒ゲストの要請なら三ツ星でも予約を捻じ込むパリのリッツホテルのコンシエルジュのように、世界各地で、しかも日本語で、コンシエルジュサービスを行っているのがEAJです。

EAJのこのノウハウは、ブラックカードをはじめとする富裕層向けクレジットカード顧客へのサービス提供によって培われてきました。

国際医療交流支援サービスとは：

日本での治療を希望する海外の方達に対し、スムーズな治療に向けた支援を行う仕事です

日本経済を再度成長軌道に乗せようとする政府の「新成長戦略」の中で重要な位置を占めるのが医療の産業化と国際化です。医療の国際化とは狭義では日本の先進医療をメディカルツーリスムで国境をまたいで受診するために来日する外国人（高額のコストがかかることから富裕層と一般的に考えられている）を増やそうとすることですが（インバウンドと呼ばれる）、サービスが行き届き内視鏡など先端技術で高度の治療ができる日本の医療システムを輸出して（海外での病院の建設や遠隔医療ネットワークの構築など）自動車産業などに匹敵する大きな産業を生み出そうとするものです。

ところが、アメリカや欧州に比較し、日本の医療自体が海外で高い評価を受けているとはいえず、まずは実績を作るため、外国人患者を受け入れていこうというものです。ただし日本の病院は社会保険制度のもとで競争であるとか、社会保険制度外の診療に長けていません。特に外国語の問題も大きく、高度な治療の能力を持ちながらも外国人の受入れには消極的な病院がほとんどでした。そこで経済産業省が音頭をとって、標準的な受入れ支援機関を作り、その受入れ機関が病院を支援し、また海外からの受診希望患者の窓口となって、病院の選択や、医療ビザの手配、来日の手配等を行い実績を作るというプランを立てました。

⇒そこで白羽の矢がたったのが、EAJです。

EAJの今までのアシスタンス事業で養ってきた異国での受診支援機能、航空機による医療搬送等のノウハウに加えて、国際医療交流プロジェクトで中心的役割を果たしているため、様々な日本の高度医療機関との関係を密接に作ることができ、海外からの患者受入れ事業で実績を挙げています。

Emergency Assistance Japan

Ⅰ．会社･事業の概要

Ⅱ．2012年度第2四半期累計期間決算報告

Ⅲ．2012年度通期業績予想

Ⅳ．今後の取組み

第2四半期のトピックス

- 売上高　　989百万円（1Q：553百万円　＋　2Q: 435百万円）
  営業利益　　60百万円（1Q：　53百万円　＋　2Q:　　6百万円）
  経常利益　　42百万円（1Q:　53百万円　＋　2Q:△10百万円）

- ６月20日にJASDAQ市場へ株式公開

- 海外出国者数の増加にリンクして、当社の案件数も増加

- アシスタンスサービス品質の向上、及びBCPの観点から、タイ子会社アシスタンスセンターの24時間化を推進

- 8月3日に第2四半期累計期間の業績予測を以下の理由により下方修正
  - 管理体制の更なる強化
  - アシスタンスサービスの品質向上及びビジネス拡大に向けた東京・アシスタンスセンターの体制強化、タイ・アシスタンスセンターの拡張（24時間化）及びシステム部門の強化
  - 新たなビジネス機会獲得に向けた、国際医療交流支援サービスの体制強化

第2四半期累計連結業績と当初業績予想の比較（単位：百万円）

	第1Q	第2Q累計	当初予想
売上高	553	989	991
営業利益	53 （9.7%）	60 （6.1%）	78 （7.9%）
経常利益	53 （9.6%）	42 （4.3%）	62 （6.3%）
当期純利益	31 （5.7%）	25 （2.6%）	39 （3.9%）

当初予想との差異（営業利益）

- 売上高　　2百万円

- 売上原価　　4百万円

- 販売管理費　　11百万円
  - ・外注費　　5百万円
  - ・支払報酬　　2百万円
  - ・募集費　　2百万円
  - ・旅費交通費　　1百万円

合計：　　18百万円

連結キャッシュ・フロー（単位：百万円）

	第2Q累計
営業活動によるCF	64
投資活動によるCF	△22
財務活動によるCF	△76
現金及び現金同等物の四半期末残高	492

主要因

- 営業活動によるCF
  - ・税金等調整前四半期純利益　42百万円
  - ・減価償却費　13百万円
  - ・株式公開費用　11百万円
  - ・立替金の増加　△141百万円
  - ・前受収益の増加　63百万円
  - ・仕掛品の減少　76百万円

- 投資活動によるCF
  - ・有形固定資産取得　△15百万円
  - ・敷金・保証金の差し入れ　△4百万円

- 財務活動によるCF
  - ・新規上場に伴う新株発行収入　97百万円
  - ・短期借入金の純減少額　△90百万円
  - ・長期借入金の返済支出　△44百万円
  - ・社債の償還による支出　△34百万円
  - ・株式公開費用の支出　△4百万円

セグメント別業績ハイライト（単位：百万円）

両事業とも売上高は順調に推移。なお、医療アシスタンス事業には、1Qのみに計上される官公庁関連の売上高が存在。その売上高を除くと、同事業の第2Qは第1Qと比して約5パーセントの増収となる

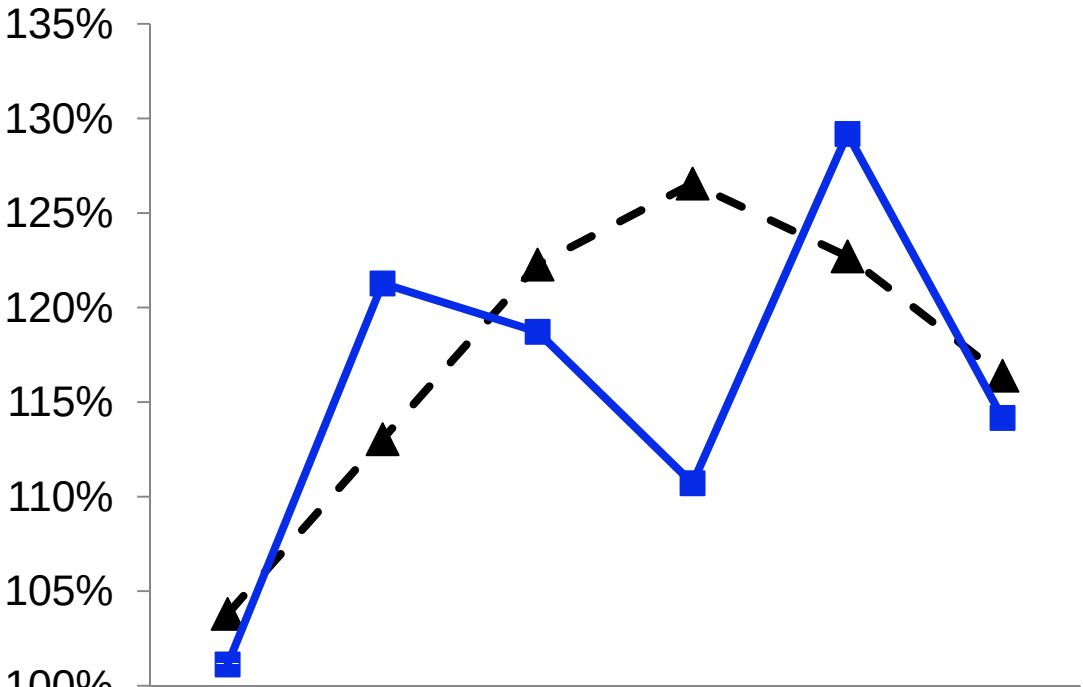
	第1Q		第2Q		第2Q累計	
	売上高	利益	売上高	利益	売上高	利益
医療アシスタンス事業	469	95	349	69	818	165
ライフアシスタンス事業	84	27	86	23	170	51
調整額※	-	△69	-	△87	-	△156
P/L計上額	553	53	435	6	989	60

※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。
セグメント利益は四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っている

医療アシスタンス事業の概要

前年と比して増加傾向にある海外出国者数にリンクして、当社の案件発生数も前年と比して増加

海外出国者数と案件数の推移（前年同月比）



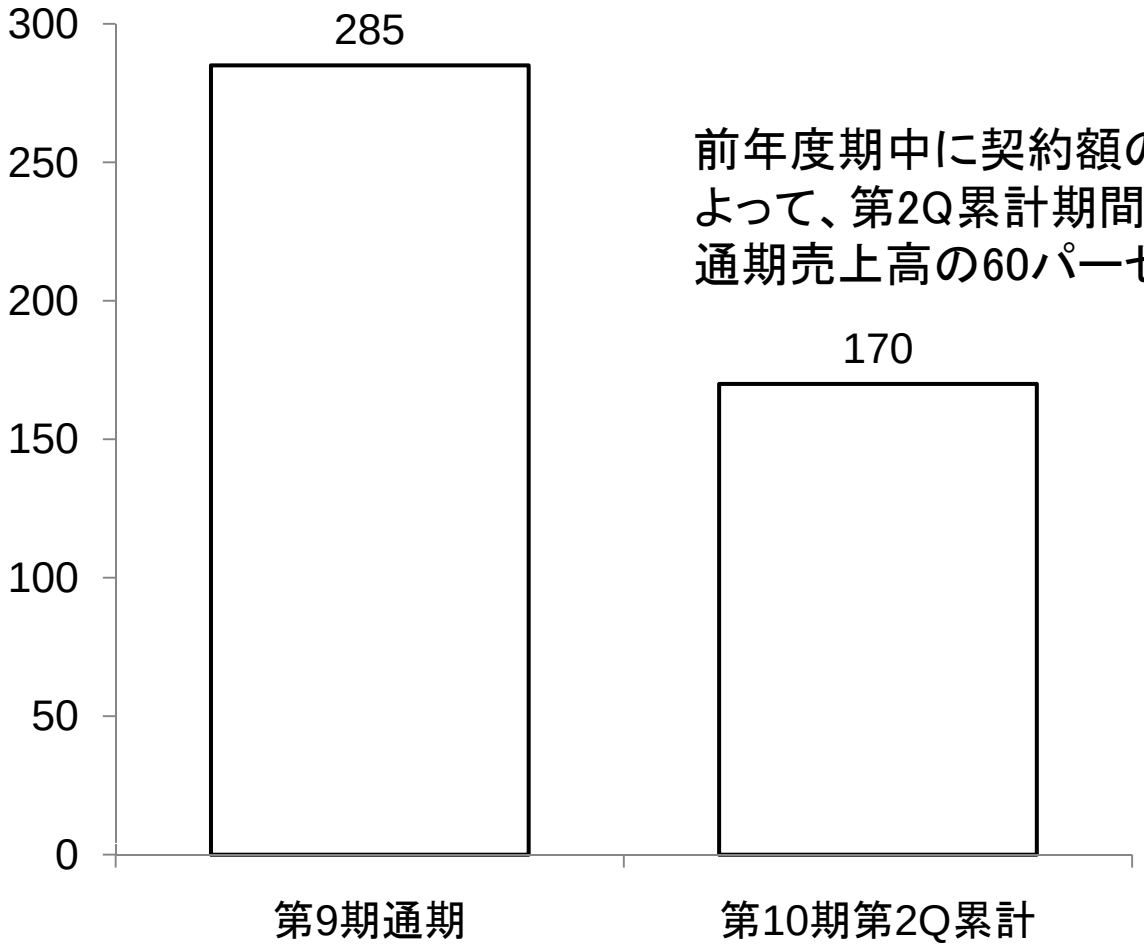
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
海外出国者数	104%	113%	122%	127%	123%	116%
案件数	101%	121%	119%	111%	129%	114%

資料：海外出国者数は『平成24年　出国日本人数推計値』JNTOを参考とした。
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

ライフアシスタンス事業の概要

第2Q累計期間終了時点で、ライフアシスタンス事業の売上高は前年売上高の60パーセントに到達

売上高の比較（第9期通期vs.第10期第2Q累計期間、単位：百万円）



前年度期中に契約額の見直しを実施。
よって、第2Q累計期間終了時点で、前年通期売上高の60パーセントに到達

Emergency Assistance Japan

Ⅰ．会社･事業の概要

Ⅱ．2012年度第2四半期累計期間決算報告

Ⅲ．2012年度通期業績予想

Ⅳ．今後の取組み

通期連結業績予想（単位：百万円）

	第9期 実績	第10期 当初予想	第10期 修正後予想
売上高	1,610	1,943	1,964
売上総利益	466 （29.0%）	609 （31.4%）	546 （27.8%）
営業利益	171 （10.7%）	256 （13.2%）	159 （8.1%）
経常利益	163 （10.2%）	229 （11.8%）	140 （7.2%）
当期純利益	166 （10.3%）	140 （7.2%）	87 （4.4%）
EPS（円）	160.50※	128.98	78.09

EPS：1株当たり当期純利益

予想の修正に至った主要因

- 売上高
  ・海外旅行者数の増加に起因する伸長

- 売上原価
  ・積極投資による人件費　45 百万円
  ・受託事業受託時期ズレに起因する原価　32 百万円

- 販売管理費
  ・外注費・募集費など　21 百万円

※ 平成24年3月23日付の普通株式1株につき400株の株式分割を考慮した数字

Emergency Assistance Japan

Ⅰ．会社･事業の概要

Ⅱ．2012年度第2四半期累計期間決算報告

Ⅲ．2012年度通期業績予想

Ⅳ．今後の取組み

中期の成長ステップ

Step1は、日本人向けアシスタンスNo.1企業としてのポジションを確立させつつ、次ステップへの足がかりを構築する期間と位置付ける

Step1

日本人向けアシスタンスNo.1企業のポジション確立

①海外旅行保険付帯サービス（国内損保会社との契約）の拡大

②現行インフラを活用したビジネスの拡大（次ステップへの足がかり）

Step2

グローバルアシスタンス企業へ成長

①M＆Aなどによるサービス提供インフラの強化

②アジア諸国におけるアシスタンスビジネスの開始

ビジネス機会

当社のビジネス機会は多岐にわたる

- 日本人向けアシスタンス需要の拡大可能性
  - ・過去最高水準にある海外出国者数
  - ・増加傾向にある海外での邦人援護件数
  - ・海外進出を加速させる日本企業

- 日本における医療国際化（メディカルツーリズム）の本格化
  - ・インバウンド：外国人患者と医療機関を仲介するサービスの需要拡大
  - ・アウトバウンド：サービス品質が高いとは言えない新興国のメディカルサービス※
    - Ex:病院における受付業務、注射器など医療器具の消毒・滅菌、など

- 外国人向け（中国・ベトナム等）アシスタンスの需要拡大の可能性
  - ・海外出国者数が増加する新興国各国
  - ・圧倒的シェアを持つ先行事業者の不在

- グローバルに対応するアシスタンスセンターの需要拡大
  - ・ビジネスのグローバル化により、企業にとって自国以外の顧客サポート体制構築が急務

※メディカルサービス：医療機関内で行われる治療以外のサービスのこと。
医療アシスタンスを「治療に繋がる（医師と患者の間に存在する）全ての行為」と考える場合、メディカルサービスも業務範囲となりうる

集中する分野

多岐にわたるビジネス機会から、中期は2つの成長機会に資源を集中する

ビジネス機会	当社の強み
-過去最高水準にある海外出国者数とアシスタンスニーズの高まり -医療国際化インバウンドにおけるビジネスチャンス	-米系カード会社に認められた高い顧客対応品質 -現地医療事情に精通する海外子会社 -今年度83件（1～7月累計）に上る外国人患者の受入実績（昨年は年間61件）

① **海外旅行保険の付帯サービスの拡大による、強固な収益基盤の構築**

② **医療国際化ビジネスへの積極的投資による、新たな収益源の確立**

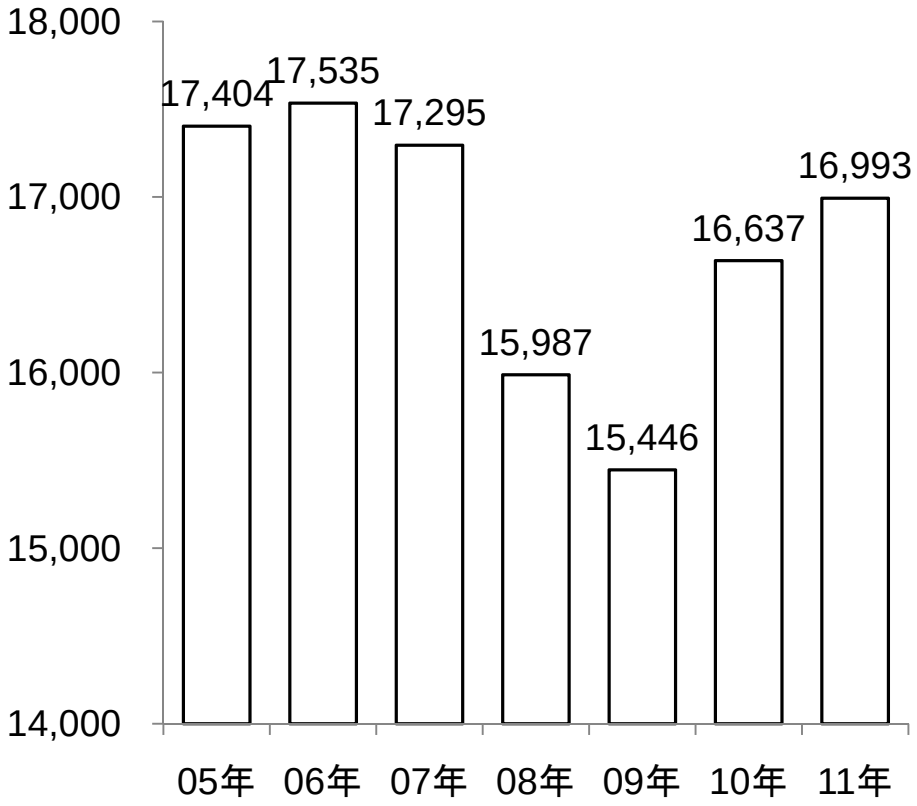
基本方針とthings to do

海外旅行保険の付帯サービスの拡大に繋がる施策ともに、非緊急分野のプレゼンス確立に向けた積極的な投資を行う

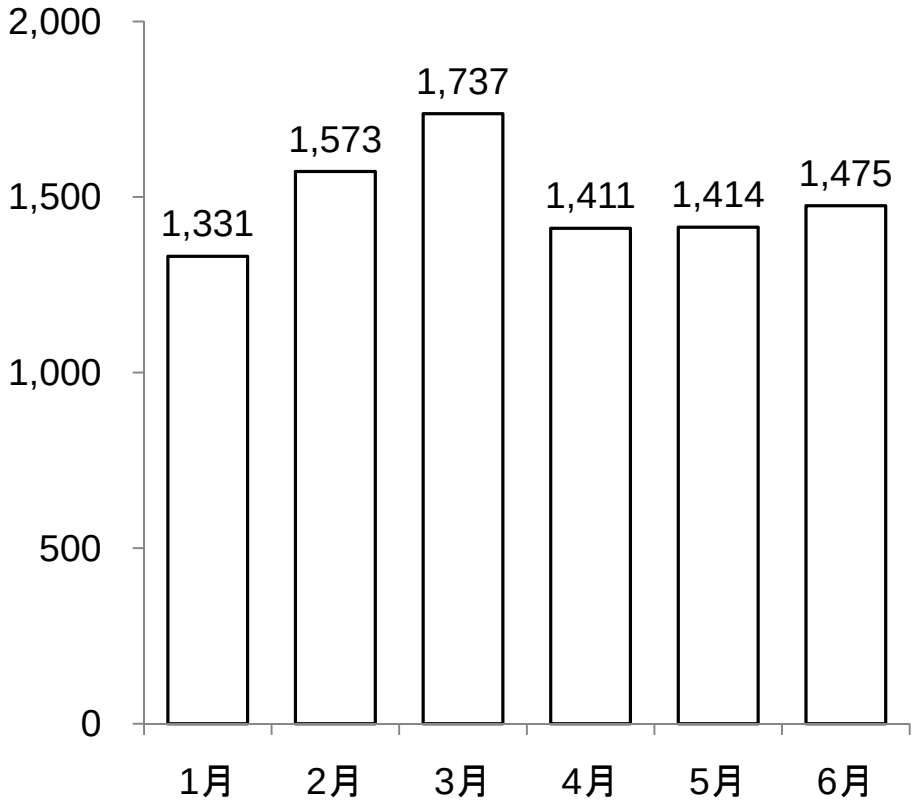
基本方針	things to do
海外旅行保険の付帯サービス拡大に繋がる顧客価値の追求	① 全世界におけるサービス品質の均一化
	② 強みであるサービス品質のブランド化
	③ 全世界の医療機関ネットワーク網の強化
非緊急分野におけるプレゼンスの確立	① 海外に対するプロモーションの実施
	② 国内外の医療機関等との関係性強化
	③ コーディネート（人員）体制の整備

海外出国者数の推移(単位:千人)

2005年以降の年間推移



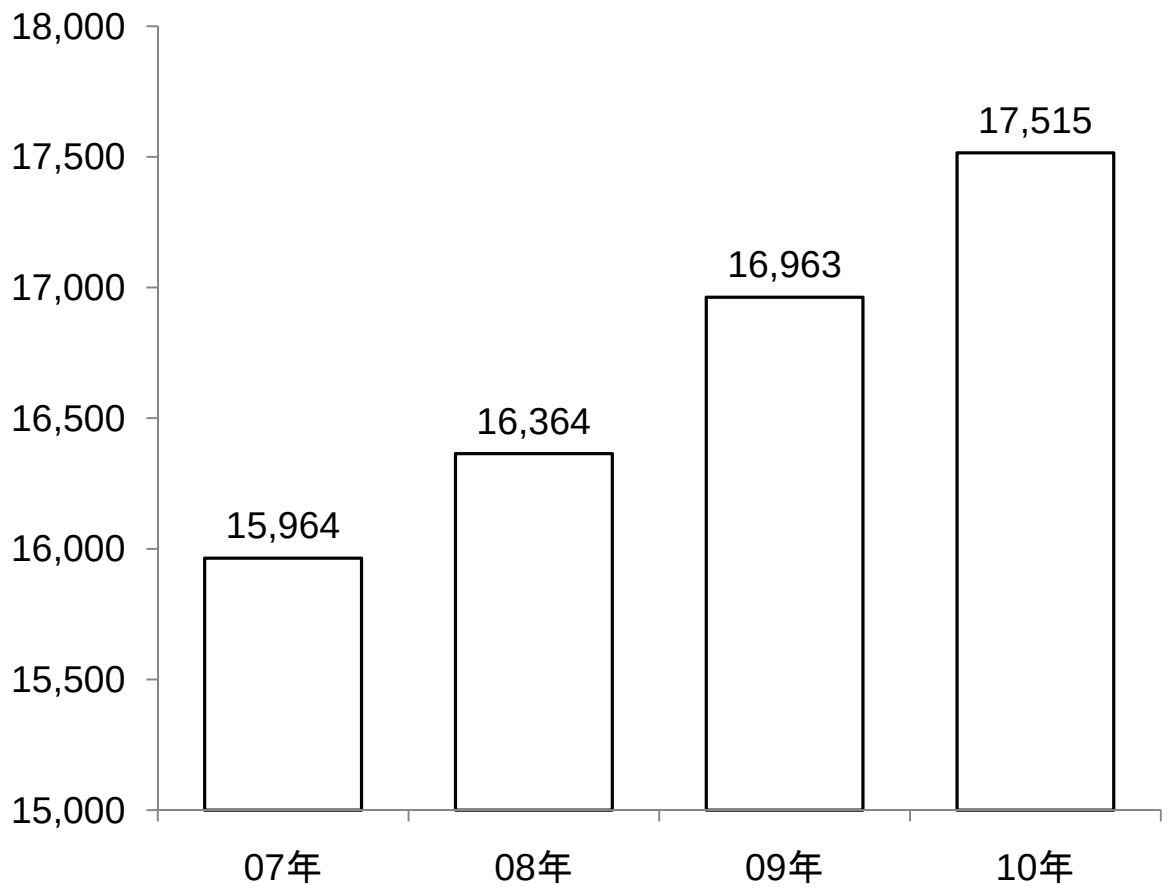
2012年の月別推移



2012年は6月までの累計で前年比17.4パーセントの増加

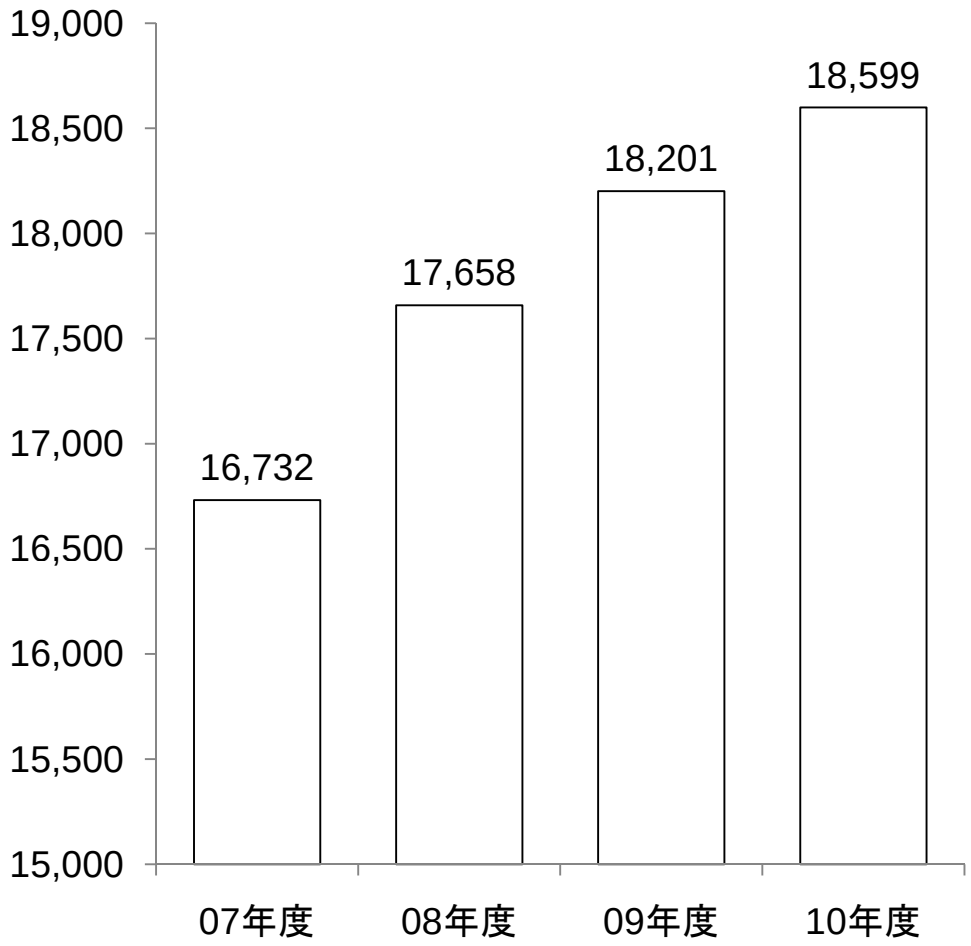
資料:JNTOより作成

海外での邦人援護件数の推移(単位:件)



資料:『海外邦人援護統計』外務省領事局より作成

日本企業の海外現地法人数の推移（単位：法人）



資料：『海外事業活動基本調査』経済産業省より作成

本説明会及び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