

# 2014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

2015年2月13日

# I . EAJ事業内容のご説明

## EAJのアシスタンス

◎メインのビジネスは海外での困り事の解決(アシスタンス)です！  
==「何か起きてても、EAJが間に入って、お手伝いすることで解決できます。==

- 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
  - 政変、紛争
  - 営利誘拐
- 自然災害
  - 津波、ハリケーンなど天変地異
- 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
- 家族が心配
  - 帯同家族も海外生活です。仕事中はかまえません
  - 遠く離れた留守家族も心配です

◎何も問題の起きていない日常自体が海外では「いつもと違い、不安」です！  
==「何か起きた時EAJが間に入る」ことで、こうした不安も解消できます。==

## 医療アシスタンスとは？

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手配する仕事です。

具体的な例：あなたが中国に出張中、上海で病気になったとしたらどうしますか？

もし日本人の知り合いや現地法人の同僚がいる場合、その人に聞けば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。

しかしそんなに運よく親しい友人がいるとは限りません。

例えば上海にはいたとしても、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時から一日がかりで並んで、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りません。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に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。

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。

# EAJビジネスの特徴

## 1) 日本初のアシスタンス会社

医療アシスタンス事業は、日本国外での医療事象の発生がビジネスのファーストステップとなるため、EAJ設立の前までは、外国のアシスタンス会社によるニッチな業界でした。

## 2) コールセンター業務ではない

EAJの医療アシスタンスは、東京と複数の海外センターに配置した多数のコーディネーターが電話で対応しますが、当社のコーディネーターは、単に電話を取り次ぐだけではなく、高度の語学力、機転、医療知識、コンシェルジュノウハウなどの熟練した専門能力を保有して、課題解決にあたります。

## 3) 参入障壁が高い

初期投資コストが重く、高度なサービス提供が求められるため、新規参入のハードルが高いと言えます。また世界各地での医療機関のネットワーク化が事業を行うために必須である事も参入障壁を高くしています。

EAJはアシスタンスの老舗、ヨーロッパアシスタンスの日本現地法人としてスタートし、同社から資産等を引き継いだため可能となりました。

## 4) 必ずしも利益の出る地域のみの特化できるわけではない

日本人ビジネスマンは中国の山間部やアフリカにも進出します。そういう方々を支援するためには不採算な地域でのサービス体制や医療ネットワークの構築も重要でそのこともEAJの社会的な責任と考えています。効率とバランスを考えながら医療ネットワークを強化しています。

## 5) ジャパンスタンダードのサービス

EAJは日本のアシスタンス会社として、①機械的なコモディティー型の外国企業によるサービスではなく、思いやりを持った日本型サービスの提供、②航空医療の知識のない現地医師による判断に任せず、専門知識と経験を備えた日本人顧問医師が総合的に判断し、日本人医療チームによる搬送という差別化戦略(ジャパンスタンダード)を採用し、数少ない新規成長企業として業界から注目されています。

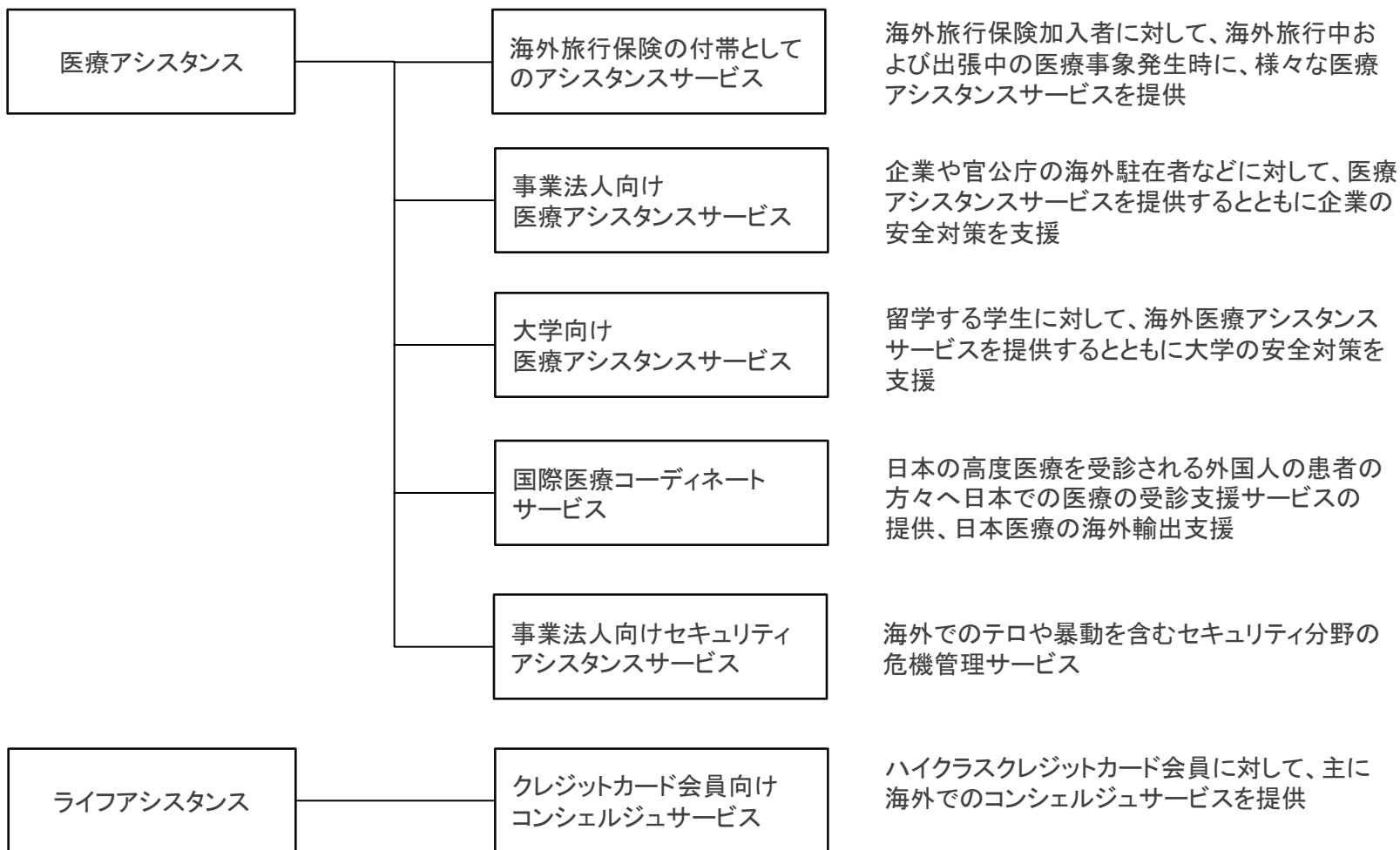
## 大きな流れ ⇒ EAJが必要とされる環境が増えています

- 1. 経済のグローバル化による、国をまたいだ人の大移動の恒常化**  
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ず、人の移動が増えると海外での医療支援の必要性、日本での外国人に対する医療受診の支援などニーズが高まっています。
- 2. 医療、セキュリティを中心とする海外クライシスマネージメントへの需要の高まり**  
海外での活動は、安全で国による危機管理体制で十分な日本と違い、企業、個人は自己責任で対応を迫られます。日本型の十分なサポートが要求されています。
- 3. 高齢化社会**  
高齢者では医療アシスタンス業務の需要は若年層に比べ大幅に上がります。高齢化社会はEAJの需要を増やします。アクティブで海外活動を行う高齢者の増加も追い風です。
- 4. アジアへのパワーシフト**  
世界経済の中心がアジアへ向かっていることも好影響です。EAJのアジアインフラの活用は次の成長の礎と考えられます。
- 5. 日本の国家戦略**  
医療の国際化を端緒として、医療産業を国家戦略として大きく育てるという戦略の一端をEAJは担っています。

# 当社事業

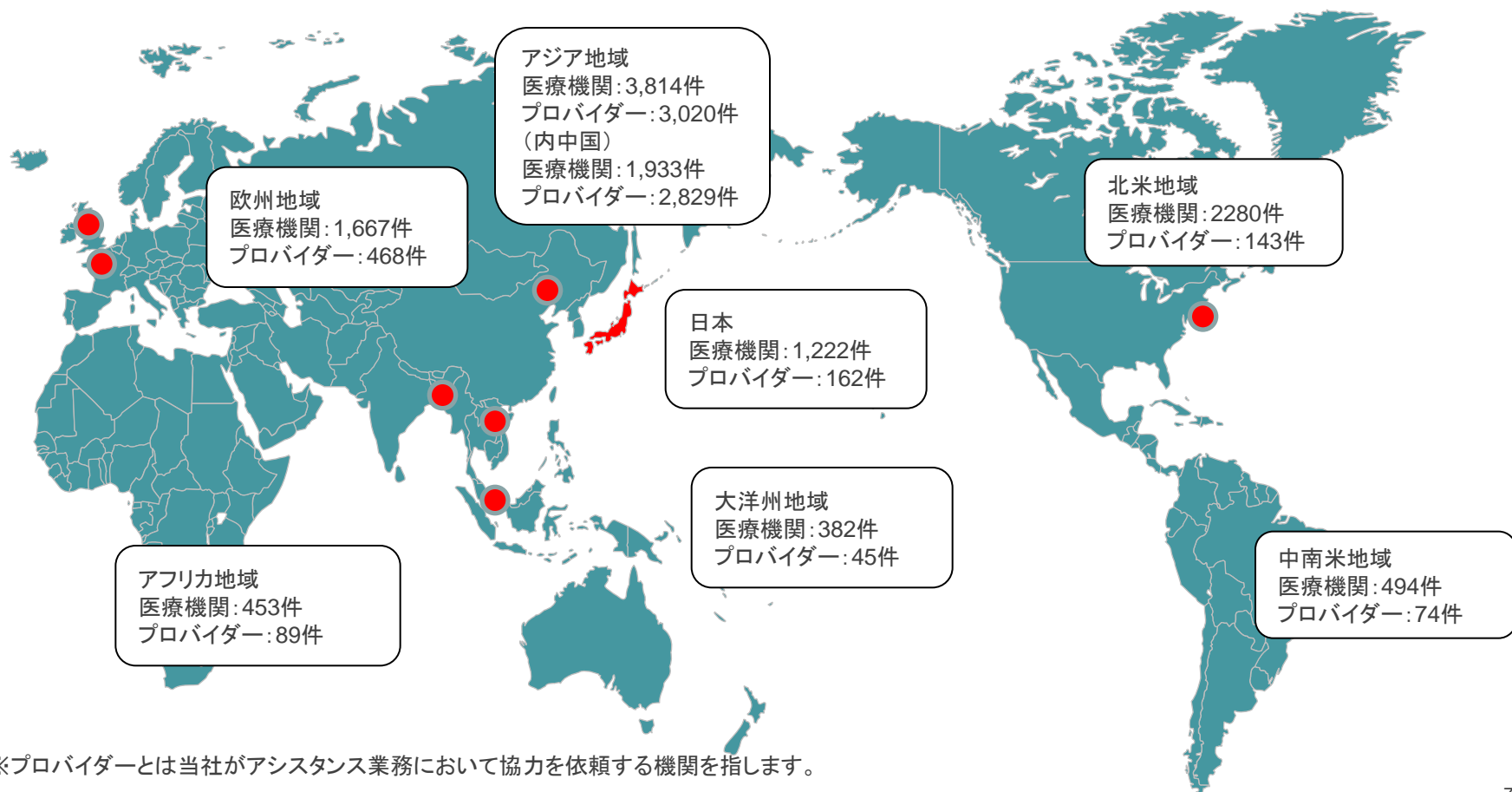
## 事業

## 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13カ所、グループ要員数は310名
- 世界各国で10,312件の医療機関と、4,001件の海外プロバイダーを活用してサービスを提供



※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. 2014年度連結会計年度の決算報告

## 決算業績サマリー

- 売上高 2,199百万円(前年同期:1,983百万円)
- 営業利益  $\Delta$ 24百万円(前年同期: 35百万円)
- 経常利益  $\Delta$ 26百万円(前年同期: 25百万円)
  
- 売上高は2,199百万円となり、前年同期比で10.9%の増収でした。
  - 医療アシスタンス事業の売上は前年同期比で9.3%増
    - ✓ 日本全体の海外出国者数については前年を下回りましたが、当社のアシスタンスサービス提供数・売上高は年間トータルで前年を上回りました。
    - ✓ ただし、新規受注による売上の増加は円安による売上減少で相殺されています。
    - ✓ 法人契約、大学大学向け、外国人患者受入事業は年間を通じて前年同月比で売上が増加しています。
  - ライフアシスタンス事業の売上は前年同期比で18.3%増
  
- 業務受注量増加予想に対応するため、人材・ITへの投資費用を増加させたこと、また、下期の急激な円安による海外センター費用の増加で予定以上に費用が増加した結果、営業利益は $\Delta$ 24百万円となりました。

## 2014年決算連結業績

(単位:百万円)

	2013年 (売上高利益率)	2014年 (売上高利益率)
売上高	1,983	2,199
営業利益	35 (1.8%)	△24 (△1.1%)
経常利益	25 (1.3%)	△26 (△1.2%)
四半期純利益	14 (0.7%)	△35 (△1.6%)

### 売上高

-前年に比べ海外出国者数が減少傾向にあるものの、アシスタンスサービス提供数・売上は年間トータルでは増加し、法人・大学、インバウンド事業及びライフアシスタンス売上も好調であり前年比で増収となった。

### 費用

-サービス体制強化のための費用が増加

- ・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
- ・基幹業務システムの改修への投資

-急激な円安による海外センターのコストが増加

## セグメント別業績ハイライト

- 医療アシスタンス事業は、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・ケース売上は年間トータルでは増加した。
- ライフアシスタンス事業は、サービスの拡充および新規サービス提供開始により前年同期比で売上・利益ともに増加した。

(単位:百万円)

	2013年		2014年	
	売上高	利益	売上高	利益
医療アシスタンス事業	1,626	255	1,777	191
ライフアシスタンス事業	357	92	422	119
調整額※	-	△311	-	△335
セグメント合計	1,983	35	2,199	△24

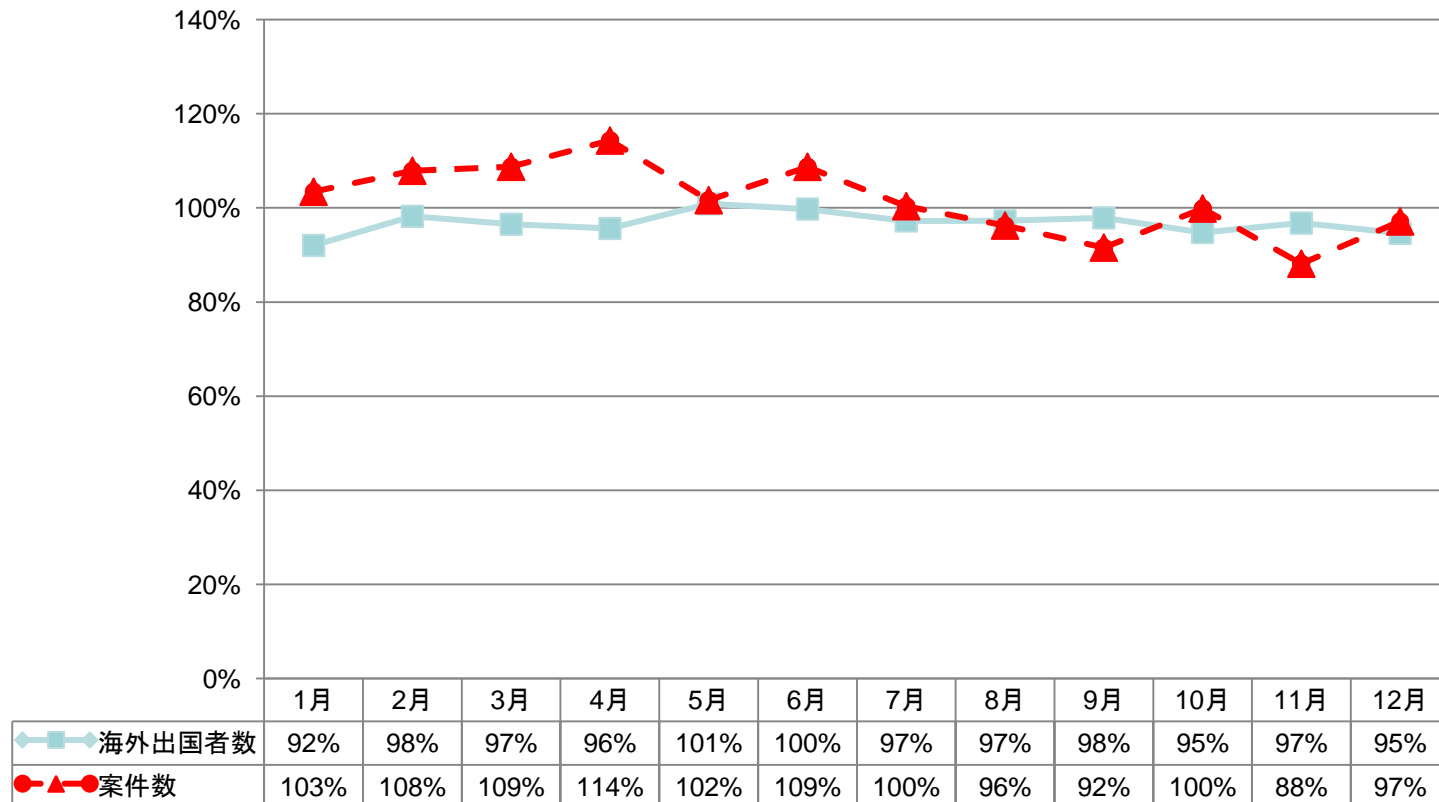
※ 調整額とは、各報告セグメントに配分していない全社費用のこと。

※ セグメント利益の合計額は四半期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10～12月にかけて前年比で減少し、当社アシスタンスサービス提供数（以下「案件数」）は前年同期比で減少した。
- 2014年の年間トータルで、案件数は前年比101%で推移した。

海外出国者数と案件数の推移（前年同期比）

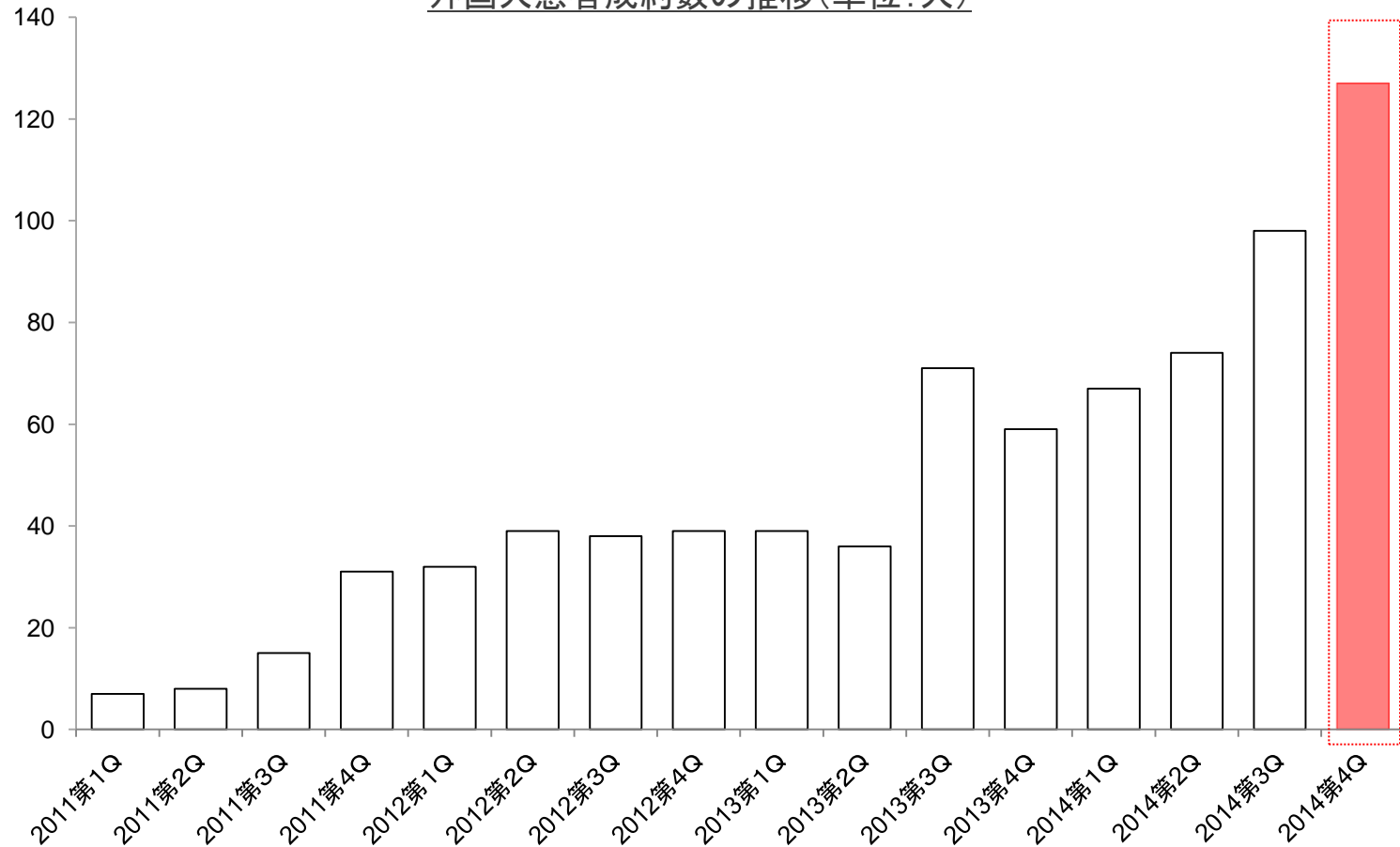


資料：海外出国者数は『平成26年 出国日本人推計値』JNTOを参考とした。11月・12月についてはJNTO推計値。

## 医療アシスタンス事業の概要

国際医療事業分野の外国人患者成約数は知名度の向上、訪日外客数の増加、円安の影響等を受けて前年より増加傾向にある。2014年第4Qの外国人患者成約数は、受入を始めてから過去最高の人数であった。

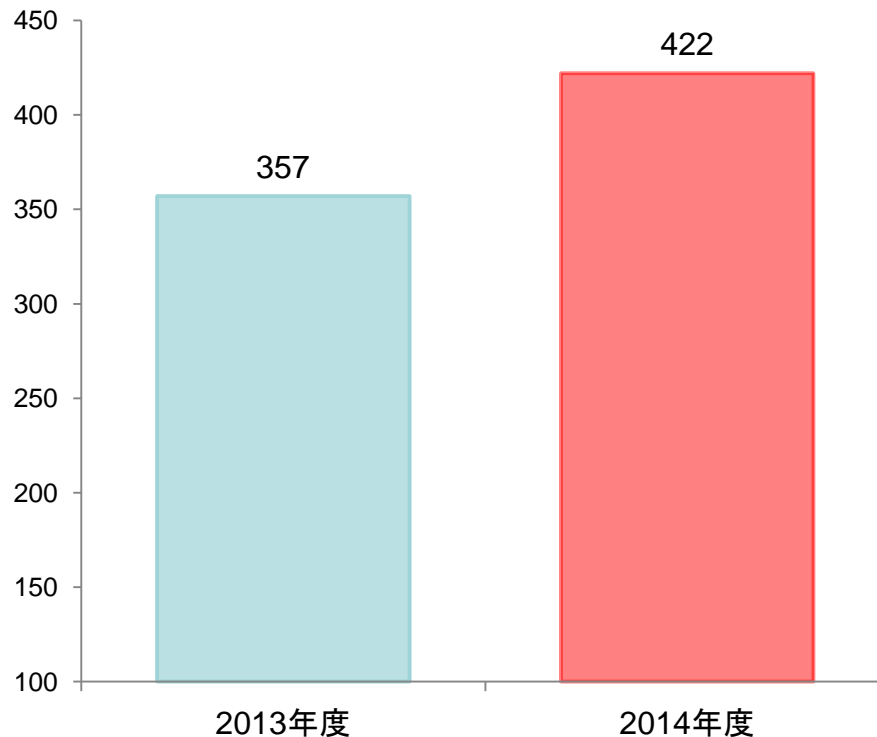
外国人患者成約数の推移(単位:人)



## ライフアシスタンス事業の概要

ライフアシスタンス事業の売上高は前年同期比で65百万円増加。

売上高の比較(単位:百万円)



既存サービスの拡大および第1Qからの新規サービスが順調に軌道に載り、前年同期比で売上が大幅に増加。

(株)一休からの海外チェックインコンシェルジュサービスに加えて新規顧客へのサービスを4Qから提供開始。

## 2014年決算連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2013末 (構成比)	2014末 (構成比)
総資産	1,594 (100%)	1,995 (100%)
流動資産	1,457 (91%)	1,690 (84%)
固定資産	136 (8%)	305 (15%)
流動負債	919 (57%)	1,211 (60%)
固定負債	64 (4%)	189 (9%)
参考:借入金残高	581 (36%)	941 (47%)
純資産合計	610 (38%)	594 (29%)

### 流動・固定資産

- ビジネス規模の拡大に伴う借入増加により現金および預金が増加
- システム投資により固定資産が増加

### 負債

- 金融機関からの借入金が増加
- 国際医療事業に関する前受金が増加
- システム投資に関する未払金が増加

### 純資産

- 当期純損失が発生
- 円安による為替換算調整勘定が増加



## 配当の実施

- 2013年に引き続き、今期末時点の株主様に配当を実施することとしております。
- 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おります。

### 配当の状況(1株当たり配当額)

2014年12月期	
中間配当	0円
期末配当	10円
合計	10円

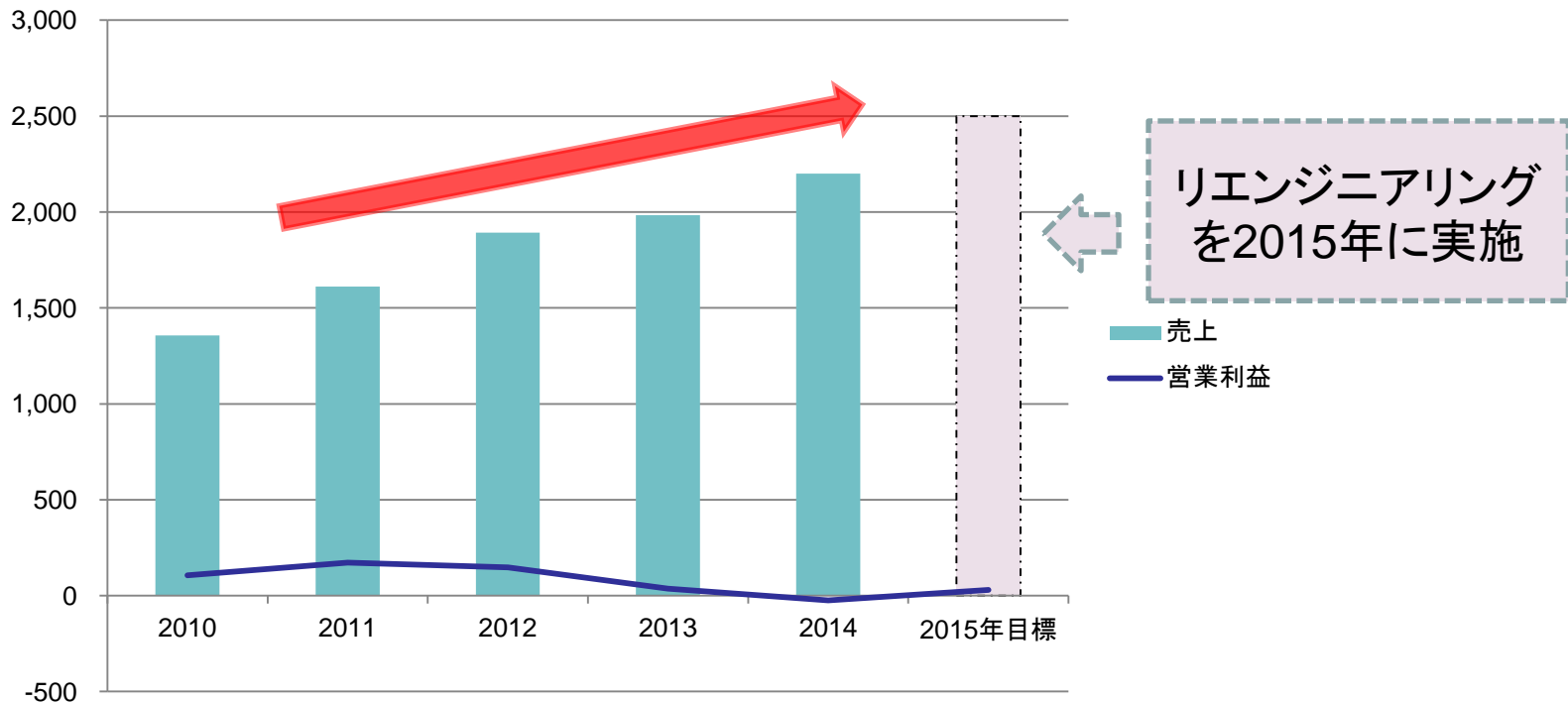
## Ⅲ. 2015年の当社の取り組み

## 2015年は「EAJリエンジニアリング」の年

- 売上高は毎年増加している(5年間の平均で毎年13%増収)
- 業務受注増加に対応した人材への先行投資、教育費用、大規模IT投資、そして今期は円安による海外センター費用の増加により営業利益が低迷

⇒ リエンジニアリングが必要

5年間の売上高、営業利益の推移



## 2015年は「EAJリエンジニアリング」の年

業績に与える影響	2015年の外部環境		
	損保ジャパン日本興亜(株)から業務受注	円安	感染症の流行・ISIS等のテロ
ポジティブ要因	業務量が年末にかけて徐々に増大し売上増大	訪日外客数の増大を受けて外国人患者受入増	企業・法人の危機管理意識の高まりによりアシスタンス事業に対する需要増大
ネガティブ要因	万全の受入体制を確保するため人材投資を中心に費用増大	海外出国者数が減少 海外センター費用増大	海外出国者数が減少



ポジティブ要因をしっかり受け止め、ネガティブ要因に対応する  
構造改革を断行し厳しい環境下でも利益が出る体質とする



EAJリエンジニアリング(効率的でコスト競争力ある組織作り)

## 2015年の業績予想

- 売上高 2,500百万円(2014年:2,199百万円)  
営業利益 30百万円(2014年:△24百万円)  
経常利益 10百万円(2014年:△26百万円)
  
- 2015年度はEAJにとって厳しい業務環境の年です。
  - 円安による海外コスト(ドル換算で800万ドル弱)の増加
  - 円安及びISIS等のテロ懸念から海外への出国者数は減少
  - 2014年の損保ジャパン日本興亜株式会社の受注のフル寄与による売上増加
  - 訪日外客数の増加による国際医療事業の受入外国人患者数の増加
  
- 円安状況でも利益が出る企業体質づくりをめざして、抜本的な構造改革「リエンジニアリング」を推進します。
  - 円安による売上減少と海外経費増を体質改善で黒字の出る構造へ

## 2015年全社重点事業目標の進捗状況

### 全社重点事業目標

### 内容

EAJリエンジニアリング  
— 構造改革で利益を上げる —

全業務について、少数精鋭での処理体制を実現し、円安などの厳しい経営環境の中でも利益を生み出せる仕組みに構造改革する

全業務にわたる業務品質の向上と組織間の協力体制の強化

質の徹底追及とともに部門間の業務連携により生み出される一連のサービス提供により、利益の向上とともに新しい売り上げを計る

情報基盤の早期完成と習熟度のアップ

「基幹業務システムの再構築」、「新電話システムの導入」について完了し、社員による習熟度を向上させ、品質の向上、効率化等を進める

契約先の業務の確実かつ高品質な処理

業務量の増加に的確に対応し「サービス品質世界一」への取り組みを継続して、契約先からの絶対的な信頼獲得を目指す

法人契約及び大学契約の価値増大  
顧客群拡大への取り組み

法人及び大学向けアシスタンス商品の契約の拡販・価値向上と顧客のベースを拡大するための活動を本格的に展開する

## 2015年全社重点事業目標の進捗状況

### 全社重点事業目標

### 内容

コンシェルジュ業務ノウハウのブラッシュアップと新規契約獲得に向けた準備活動の展開

コンシェルジュサービスノウハウを更にブラッシュアップし、品質を更に高め、新規顧客獲得に向けた準備を進める

インバウンドオペレーション体制の整備

今後伸びゆくインバウンド医療アシスタンスのニーズに的確に対応した「インバウンドオペレーション体制」の整備体制を早期に完成する

国際医療インバウンド患者数の大幅拡大

患者紹介に結びつく提携先の拡大や、効果的なプロモーションの展開等により、患者数の増大及び業界での不動の地位確立を目指す

国際医療アウトバウンド事業の効率化

国と連携した国際医療アウトバウンドプロジェクト推進の経験を生かし、ターゲットを明確化し、効率的なビジネス拡大を図る

従業員の育成・モラルアップ策の推進

従業員の能力、意欲を一層高めるための知識・教育とモラルアップ策について、全社的な仕組みを整備し、推進する

# 各種施策に関する主要NEWS RELEASE

## アブダビ国営石油会社と医療協力についてのMOU締結に関するお知らせ

### NEWS RELEASE



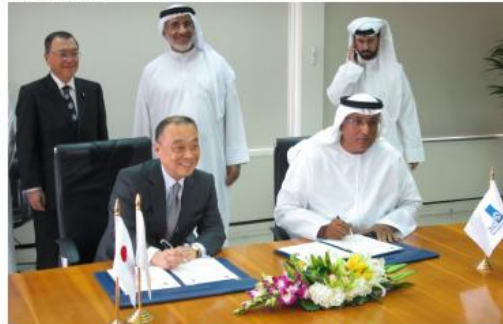
2015年1月20日

各位

会社名 日本エマーゼ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)

### アブダビ国営石油会社と医療協力についての MOU 締結に関するお知らせ

日本エマーゼ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:<http://emergency.co.jp/>)は、アラブ首長国連邦(UAE)アブダビ首長国100%出資の国営石油会社であるアブダビ国営石油会社(Abu Dhabi National Oil Company 略称:ADNOC、総裁:アブドゥル・ナセル・アル・スウェイディ氏)との間で1月18日、アブダビにて官沢経済産業大臣同席のもと医療協力についてのMOU(Memorandum of Understanding、覚書)を締結しました。



(EAJとアブダビ国営石油会社との調印の様子)

本件はアブダビ国営石油会社の社員及び家族の日本での治療受入業務受託及びアブダビへの日本医師派遣等医療協力事業について合意したものであり、経済産業省の補助事業として進めてきたアブダビ首長国への医療協力事業の成果です。

当社は外国人の患者に日本の医療を紹介するインバウンド業務に力を入れており、また日本はもちろんのこと世界中の医師・医療機関と親密なネットワークを構築しております。

今回合意した業務は当社のインバウンド業務のノウハウと医療機関とのネットワークを生かした事業となります。

当社は今後も本件業務の推進を通じてアブダビ首長国の医療サービス向上と日本とアブダビ首長国との友好促進に貢献して参ります。



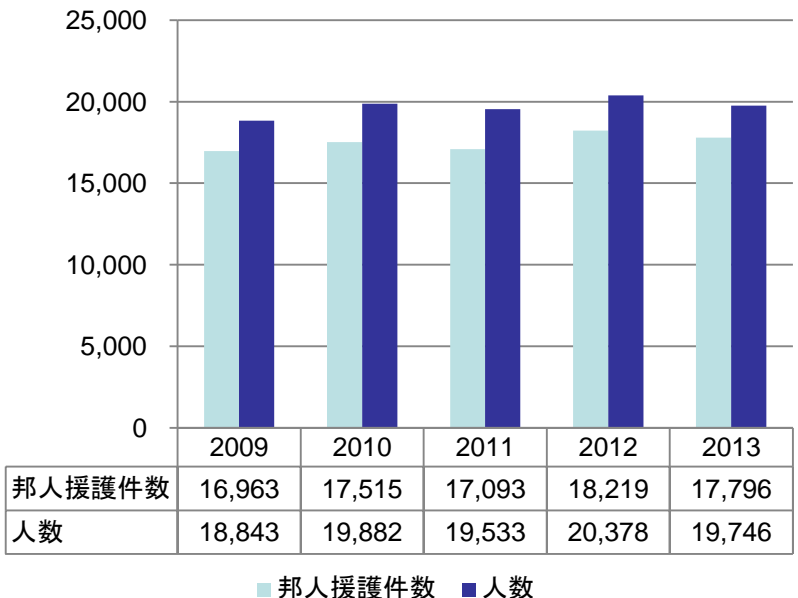
## IV. 重点分野について

(セキュリティーアシスタンス、国際医療外国人患者受入事業/インバウンド)

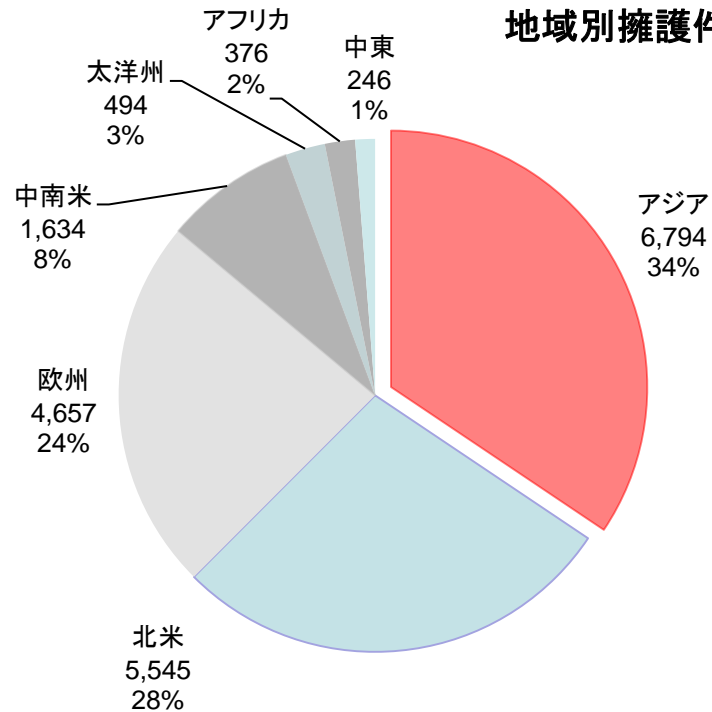
# セキュリティ・リスクについて

- 2013年の海外邦人援護発生地域はアジア地域が6,794件で34%を占めている。
- 在外公館別の擁護件数では1位が在タイ日本国大使館、2位が在上海日本国総領事館、3位が在フランス日本国大使館であった。

邦人援護件数・人数の推移



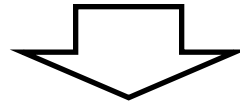
地域別擁護件数



資料: 邦人援護件数・人数は『2013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2013年が最新数値である。

## EAJのセキュリティ・アシスタンス

- 昨今のISISのテロなど世界各国でセキュリティリスクが高まっている。
- 地域別に見ると日本人にとって一番セキュリティリスクが高いのはアジアである。
- 今後、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。



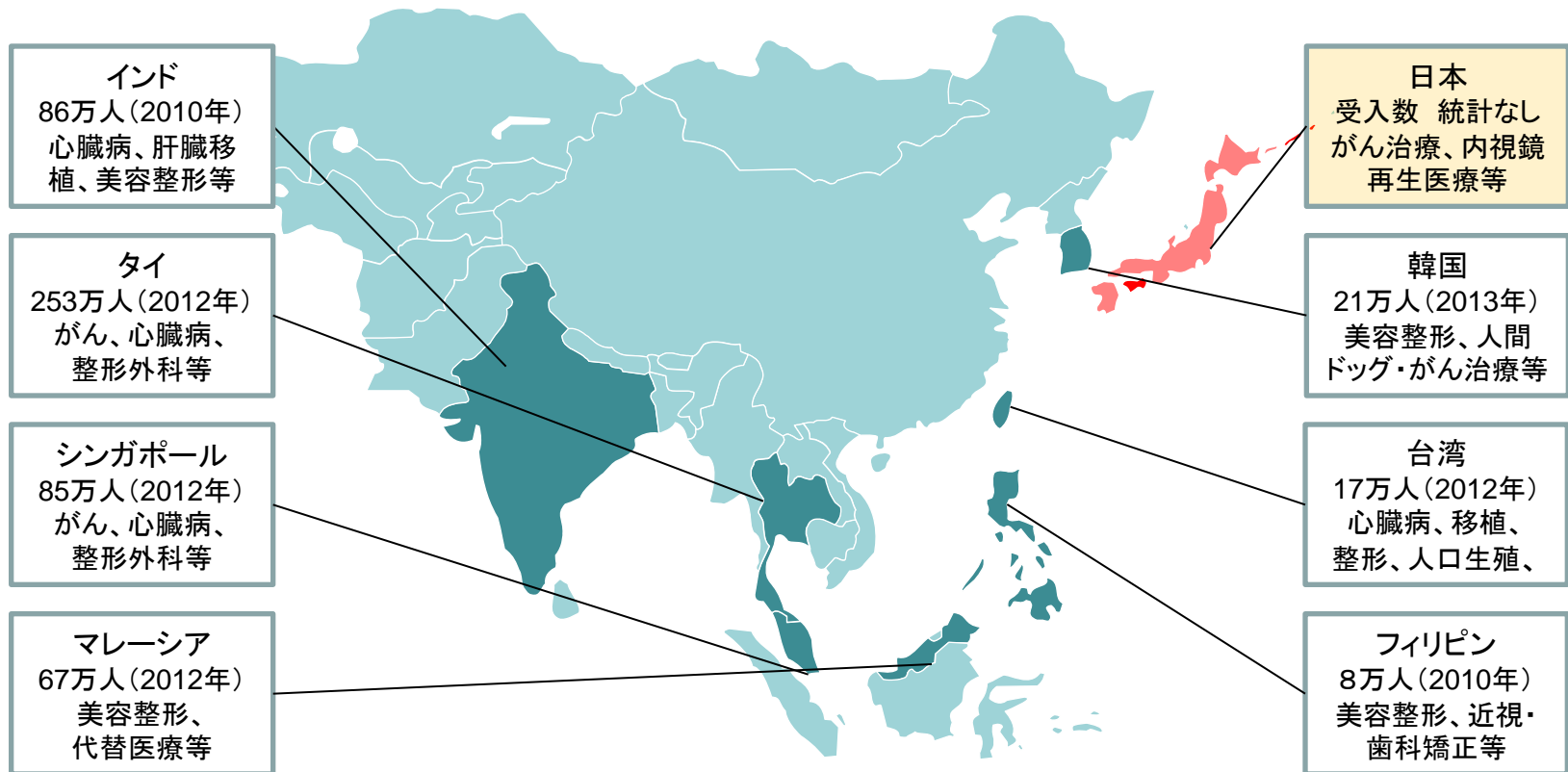
### EAJのセキュリティアシスタンス商品

- EAJはHill & Associates社と提携し、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」で実施できる。

※ 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。

## アジア主要国の医療ツーリズム

日本の医療ツーリズムは出遅れており、アジアの中でも外国人患者受入数が少ない。  
(公的な統計なし)

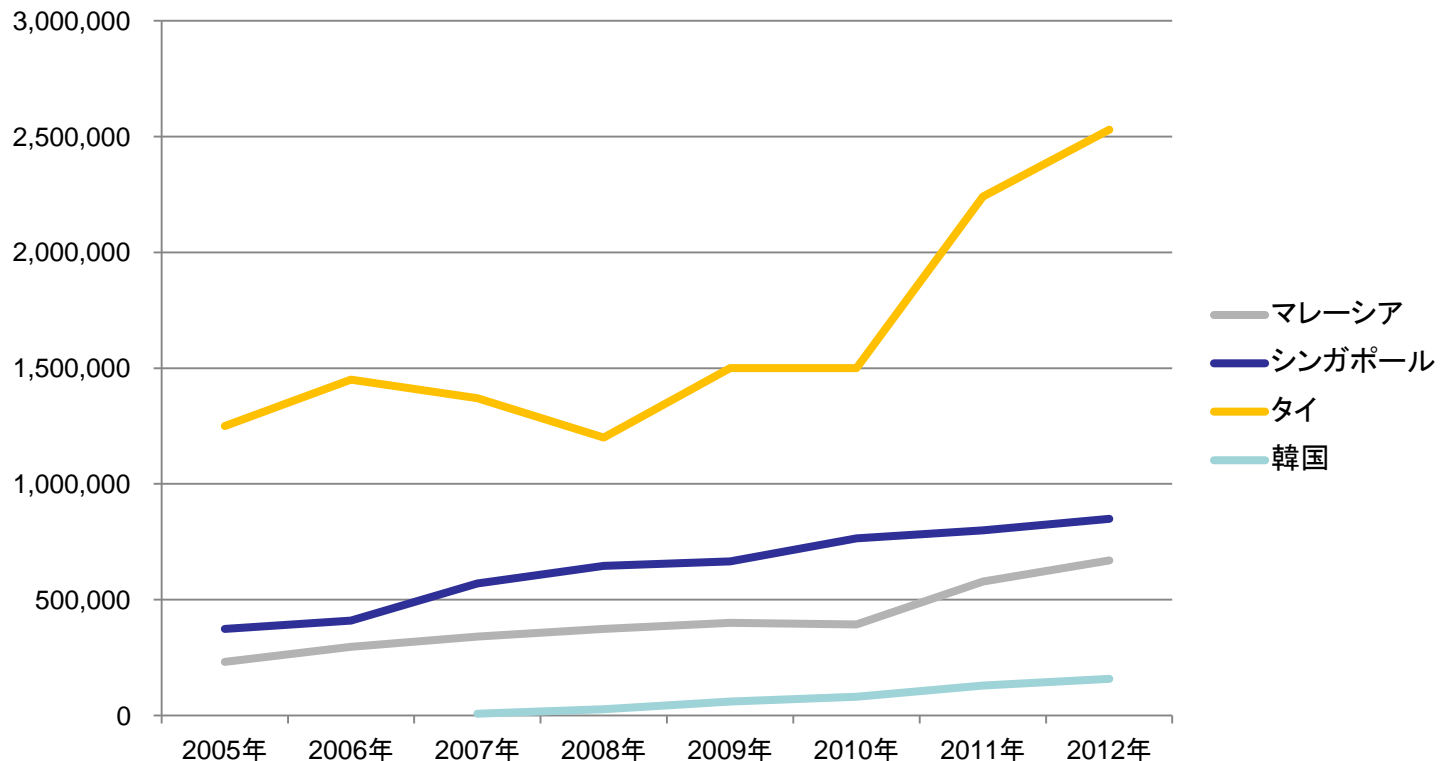


※出典：活発化する世界の医療サービスビジネス～2013年10月 日本貿易振興機構(ジェトロ)  
 (株)野村総合研究所「平成25年度医療機器・サービス国際化推進事業報告書」韓国 健康福祉部 統計  
 (株)日本政策投資銀行平成22年「ヘルスケア産業の新潮流」他各種資料より作成

## アジア4カ国の外国人患者受入数推移

- アジアの医療ツーリズムによる外国人患者受入数は年々増加しており、後発組の韓国も2013年には21万人の外国人患者を受け入れている。
- 日本は外国人患者受入を始めてから間もなく、今後の成長余地がある。

アジア4カ国の医療ツーリズム受入数推移



※出典:「平成25年度医療機器・サービス国際化推進事業報告書(国内医療機関による外国人患者受入の促進に関する調査)」  
(株)野村総合研究所 他各種資料

## アジア主要国のインバウンドの特徴

- 医療ツーリズムが強い国は早い段階から官と民が連携し効果を上げてきた。日本でも「成長戦略」の中に「医療」が取り上げられ、医療ツーリズムの重要性が高まっている。
- 日本の医療ツーリズムは認知度が低いことが課題である。日本でしかできない医療を海外にアピールすれば外国人患者受入数は今後大幅な伸びが期待できる。
- 日本は高度先進医療(がん重粒子線治療、内視鏡、循環器、再生医療)、高度検診に強みを持つ。「おもてなし」などの高品質サービスも有利な点である。

	特徴	インバウンドに関する政策等
日本	高度先進医療(がん重粒子線治療、内視鏡、循環器、再生医療)に強み 高度検診・高品質のサービス	2010年に「新成長戦略」閣議決定 2011年に医療ビザを新設
タイ	病院に高度な医療設備 海外で訓練を受けた専門医	2002年にタイ国政府観光庁が「医療ハブ構想を発表し、外国人へのビザ発行手続きを簡素化
シンガポール	先端医療と高品質医療の提供国として世界的に認知	2003年に「シンガポール医療キャンペーン」開始
マレーシア	アラビア語に対応した病院もあり中東市場を開拓	2009年に「MMTCマレーシア医療観光協会」を設立。医療目的で訪れる外国人の滞在可能期間を6ヵ月に延長
韓国	美容整形に強み 中国からの患者が多い	2007年に「韓国国際医療サービス協議会(現韓国国際医療協会)」が発足し、2009年に医療ビザを新設

## 日本でのインバウンドに何が必要か

優れた医療技術をもっている、医療機関と外国人患者のマッチング機関、外国人患者受入のコーディネーターがなければ外国人患者受入は困難である。

### 外国人患者受入にあたっての問題点・課題

- 日本の優れた医療を世界にPRする機能が未整備である。
- 受入を判断するための患者情報を入手することが困難である。
- 外国語を話すことができる医師、看護師が不足している。
- 患者の来日前のサポート(ビザの手配や治療・手術日のスケジュール調整、宿泊先の確保など)が困難である。
- 通訳の確保が困難である。
- 患者の在日中の通訳以外のサポート(交通の手配や連絡先の確保)が困難である。
- 患者の帰国後のサポート体制(患者の帰国先の医療機関との連携など)が整備されていない
- 外国人患者から料金を確実に回収できるかが不安である。
- 外国人患者とのトラブルへの対応策(事前対応策や事後処理方策)がわからない。



外国人患者と日本の医療機関のマッチング機関の必要性  
アシスタンス会社が外国人患者受入をコーディネート

## EAJのインバウンド事業の特徴

EAJは豊富な経験と国内最大級の医療ネットワークを生かし、日本の医療機関での受診・治療を希望する海外の患者様にワンストップで様々なサービスを提供します。

### ●医療機関コンサルテーション

外国人患者の医療情報と日本での治療に関する要望を斟酌し、専門の医療機関を選択し紹介するサービス。医療機関決定後は、医療機関への問い合わせや予約を当社が代行する。

### ●来日から帰国までのアレンジメント

来日決定後は、航空券手配や宿泊施設手配などご希望に応じて来日から帰国まで医療以外の様々な手配をサポートする。

### ●医療滞在ビザの取得サービス(※)

日本での治療を希望する海外の患者様のために、身元保証書の発行を含めた医療滞在ビザ取得のサポートする。  
※当社は経済産業省の許可を受けた登録身元保証機関として、外務省ホームページの身元保証機関のリストに掲載されている。また、当社は医療ビザ第1号患者を受け入れている。

### ●24時間365日のコールセンターサービス

滞在中にトラブルや問い合わせ事項が発生した場合は、英語・中国語・ロシア語に対応した24時間365日当社のコールセンターを利用できる。

### ●通訳・翻訳

英語・中国語・ロシア語をはじめ、様々な言語の通訳・翻訳に対応する。

### ●支払代行サービス

当社の支払代行サービスでは、来日前に自国からEAJの銀行口座に送金して頂き、EAJから医療機関等に支払いを行う。そのため多額の現金を持たずに来日頂くことが可能である。



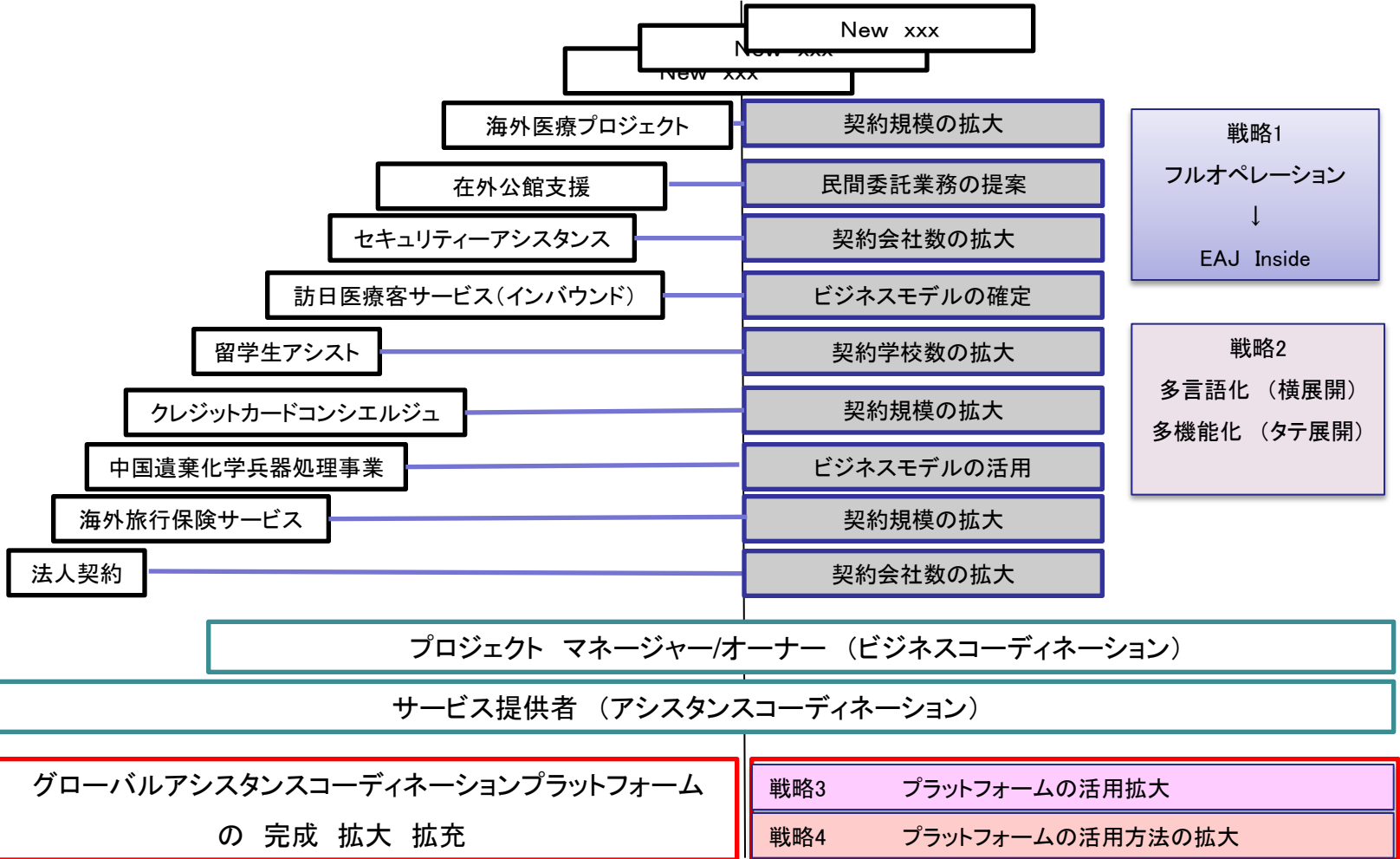
## V. EAJの事業拡大戦略

# EAJの事業拡大戦略

2003~2013

2014~

2015



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