

2026年12月期
第2四半期 決算説明資料

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
Emergency Assistance Japan (EAJ)
証券コード：6063

会社概要

Company Overview

Mission

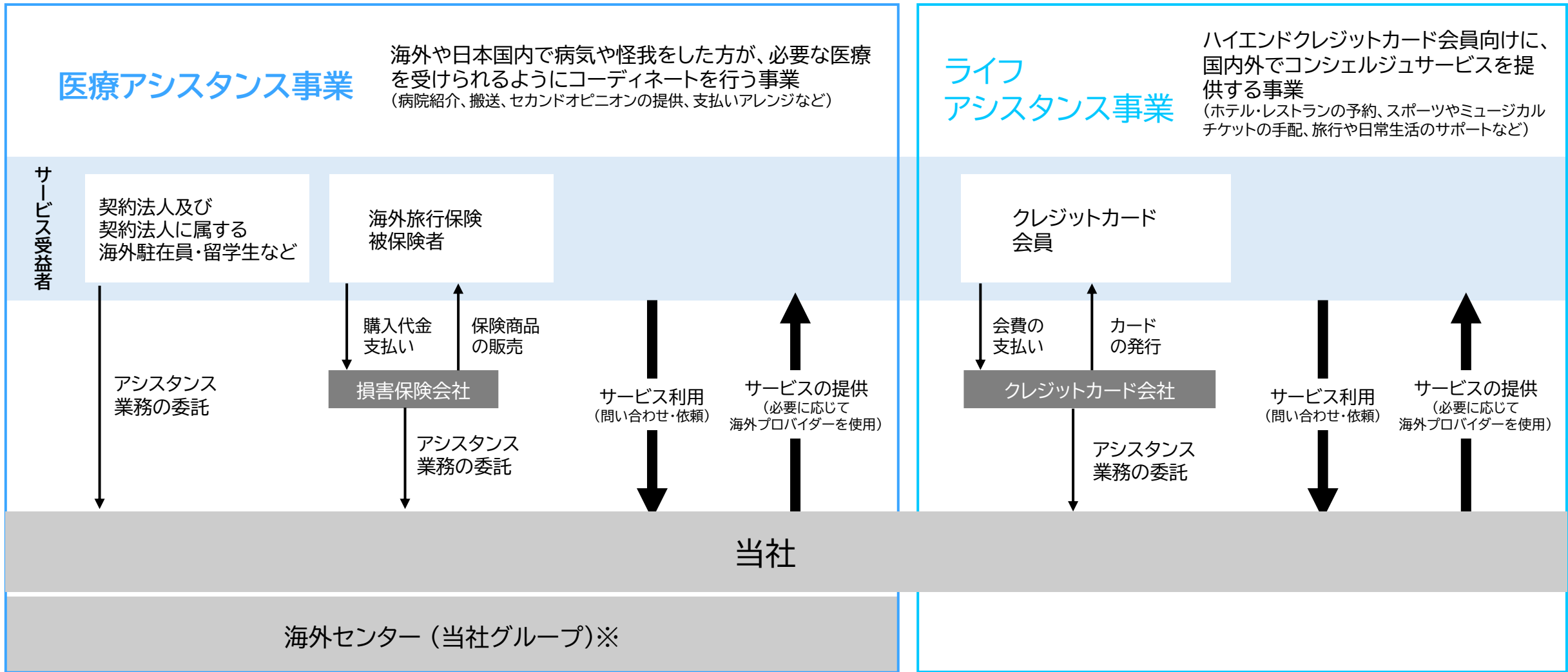
私たちのミッション

「アシスタンスでお客様の世界を広げる」

アシスタンスを通じて
お客様が安心して新しい世界へ踏み出していただけるようにする
それが EAJ のミッションです

EAJは言語や社会制度、カルチャーギャップのある世界のどこの地域でも、
現地のインフラとお客様の間に入ってコーディネートして困り事や不安を解消し、
安心して新しい世界に踏み出してゆけるように力強く支援することによってお客様の世界を広げます。

ビジネスモデル



※海外センターは当社グループ(連結子会社等)で構成されている

決算業績サマリー

Financial Results Summary

2026年12月期第2四半期 決算概要

- ◆ 医療アシスタンス事業において、海外大手の新規受注や戦略的な価格改定が奏功し**増収増益を達成**
- ◆ 前年度同期比は順調に成長し、**通期業績予想に対し各利益項目で進捗率約50%を超え堅調に推移**

(単位:百万円)

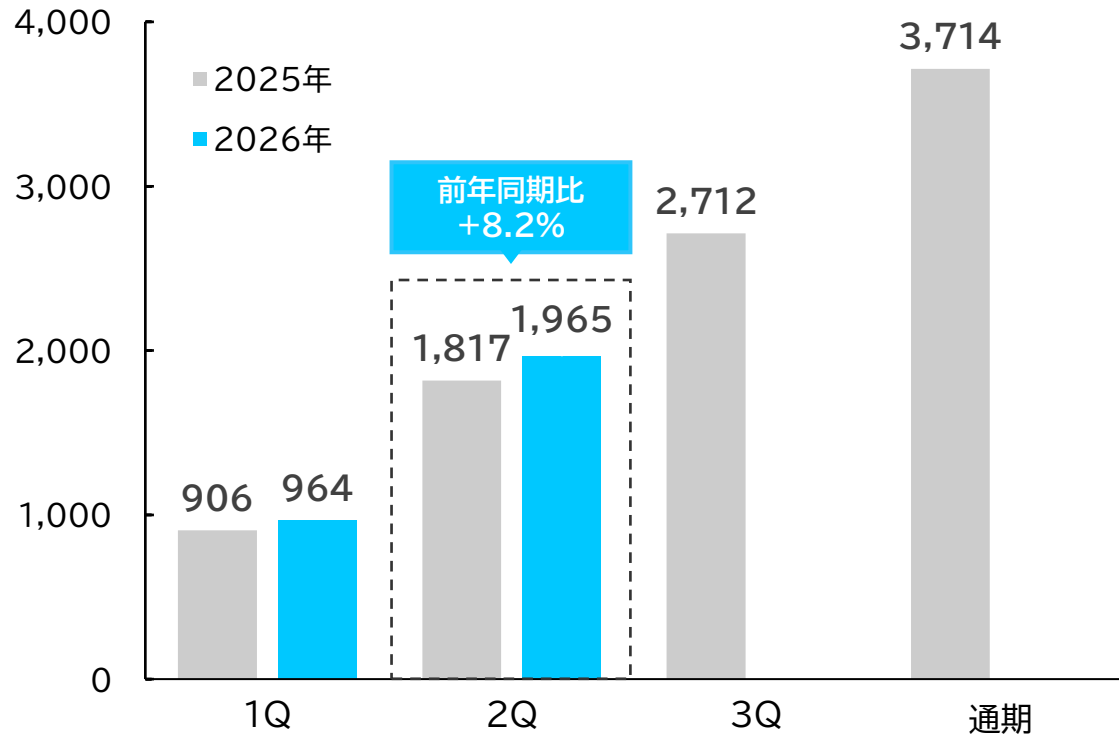
	2025 2Q	2026 2Q	対前年同期 増減額	同左 増減率	通期業績予想 進捗率
売上高	1,817	1,965	148	8.2%	49.1%
営業利益	39	105	65	167.8%	52.5%
経常利益	42	110	67	158.6%	55.2%
当期純利益	43	78	34	80.8%	55.9%

四半期業績(累計)の推移

◆ 新規受注や価格改定等の各施策とインバウンド需要の確実な獲得により、医療アシスタンス事業が大幅な増益を牽引

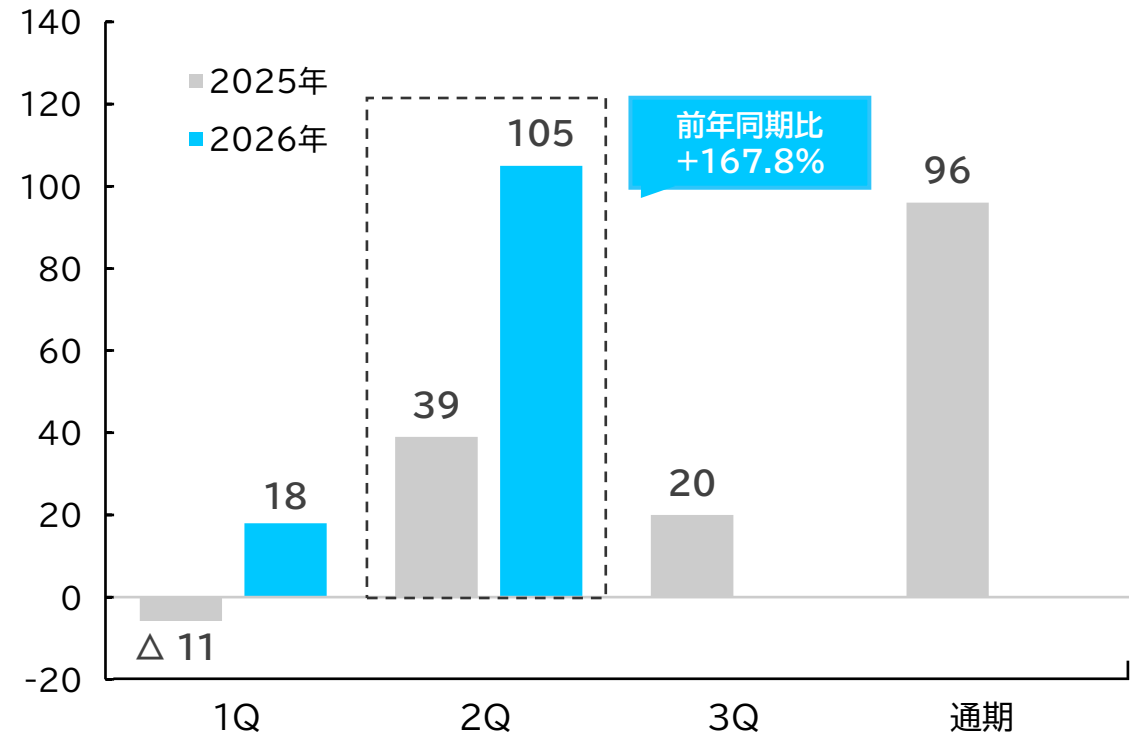
売上高

(単位: 百万円)



営業利益

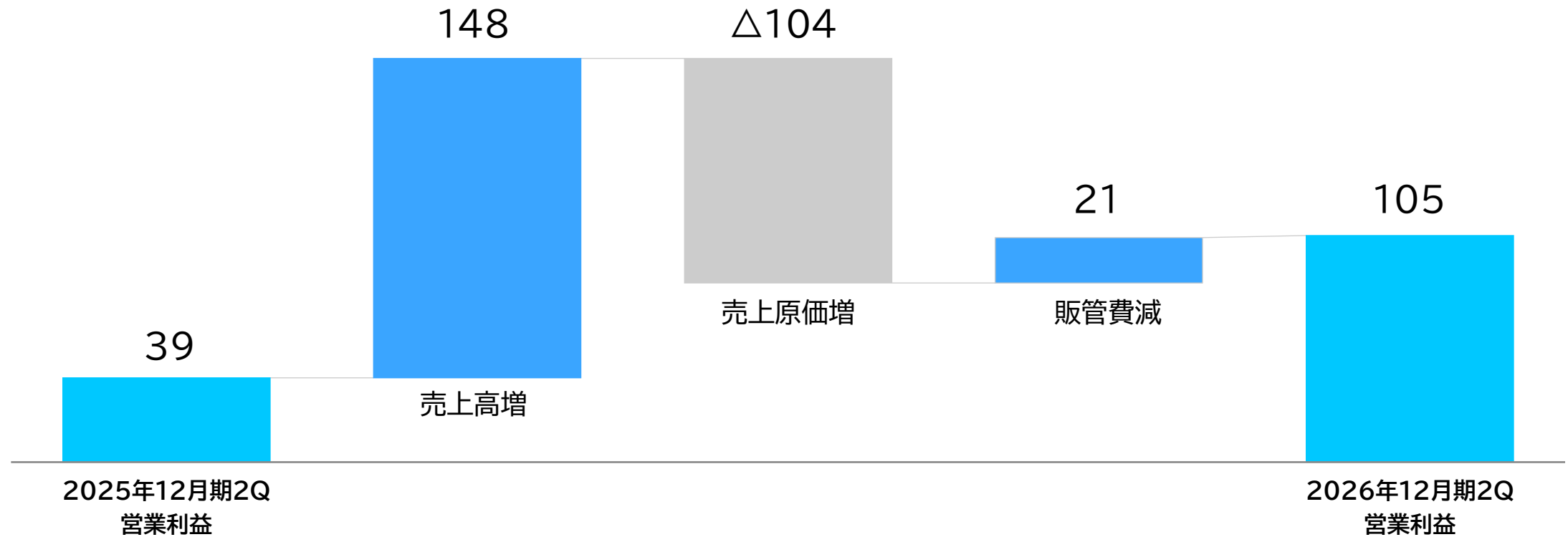
(単位: 百万円)



営業利益の増減要因分析

- ◆ 医療アシスタンス事業における増収効果が、原価増を十分に吸収 販管費の効率化も加わり**大幅な増益を実現**

(単位: 百万円)

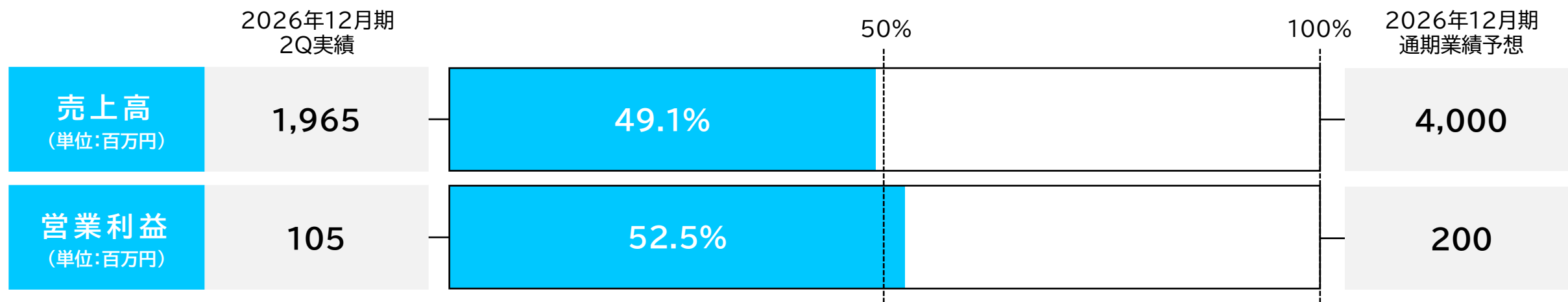


業績予想と進捗率

- ◆ 上期の進捗率は順調。
- ◆ 下期は長期化する円安傾向など不確定要素はあるものの、**医療アシスタンス事業の増収増益効果が寄与**し通期達成を見込む
(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
通期予想	4,000 前期比 +7.7%	200 前期比 +108.1%	200 前期比 +93.1%	140 前期比 +37.4%	55.57円

■ (対通期) 業績予想進捗率



セグメント別業績

Segment Results

セグメント別業績ハイライト

- ◆ 医療アシスタンス事業における**戦略的価格改定や新規受注、訪日客急増による需要を取り込み、堅調に推移**
- ◆ ライフ事業も会員数増に伴う**契約見直しで増収**を確保

(単位: 百万円)

		売上高	セグメント利益
セグメント合計	2026年2Q	1,965	105
	前年同期	1,817	39
医療アシスタンス事業	2026年2Q	1,712	335
	前年同期	1,578	251
ライフアシスタンス事業	2026年2Q	252	32
	前年同期	239	56
調整額 ※	2026年2Q	-	△262
	前年同期	-	△268

医療アシスタンス事業

- 海外旅行保険付帯のアシスタンスサービス
海外大手損害保険会社からの新規受託により増加
- 法人との直接アシスタンスサービス
戦略的な契約料金の改定により売上増加
- 訪日外国人向け緊急対応型医療アシスタンス事業
訪日客の急増に伴い需要が伸長し売上増加

ライフアシスタンス事業

- ライフアシスタンス事業
既存取引先との契約見直し等で、売上高は前年同期比で増加

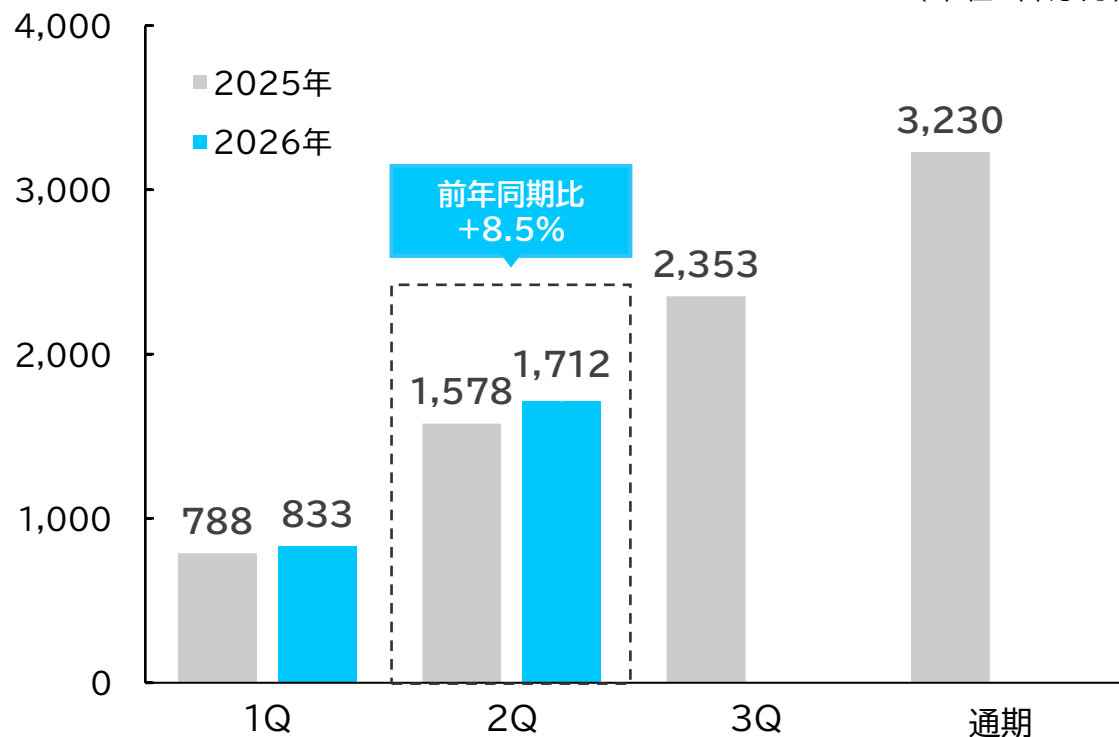
※調整額とは、各報告セグメントに配分していない全社費用のこと
※セグメント利益の合計額は連結損益計算書の営業利益に一致

セグメント別業績 医療アシスタンス事業

- ◆ 海外大手損保の新規受注、法人・大学向けサービスの価格改定、インバウンド向け緊急対応型アシスタンスやプロジェクトアシストと**各施策が奏功**
- ◆ 成長ドライバーと位置付ける訪日外国人向け緊急対応型医療アシスタンスが**訪日客の急増に伴う需要を確実に捉え堅調に推移**
- ◆ 下期は長期化する円安傾向など不確定要素はあるものの、**EMIS事業等の官公庁入札案件が収益に寄与**し通期達成を見込む

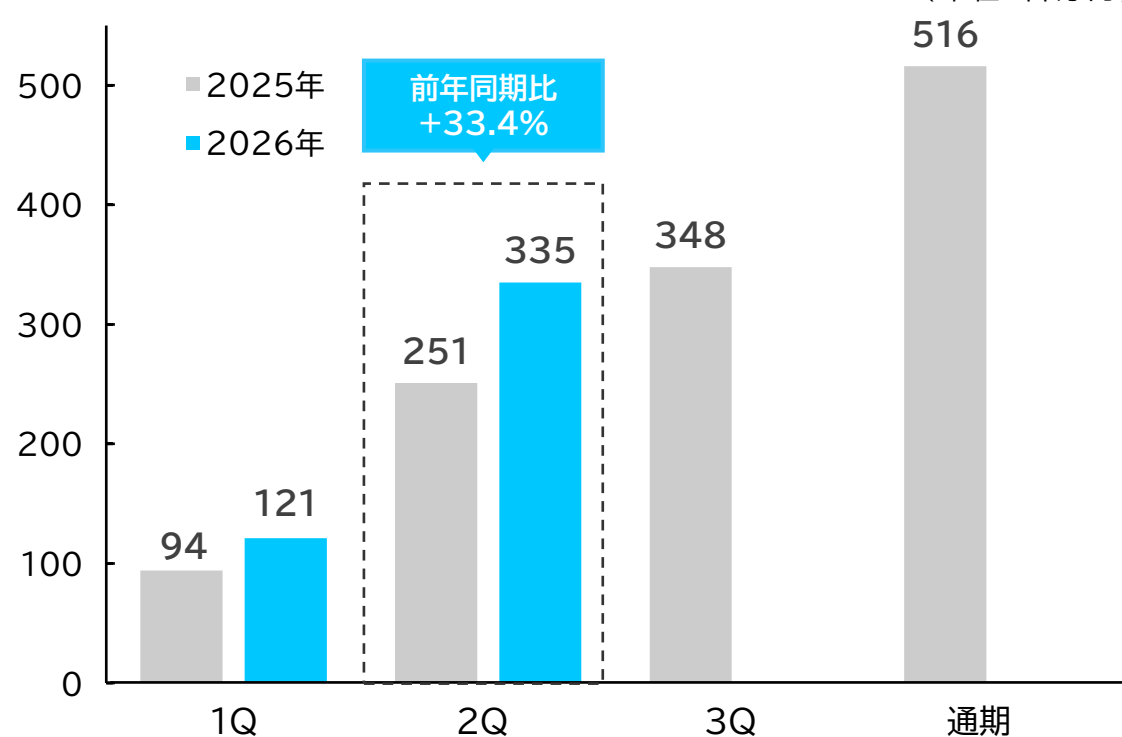
医療アシスタンス事業 売上高

(単位: 百万円)



医療アシスタンス事業 利益

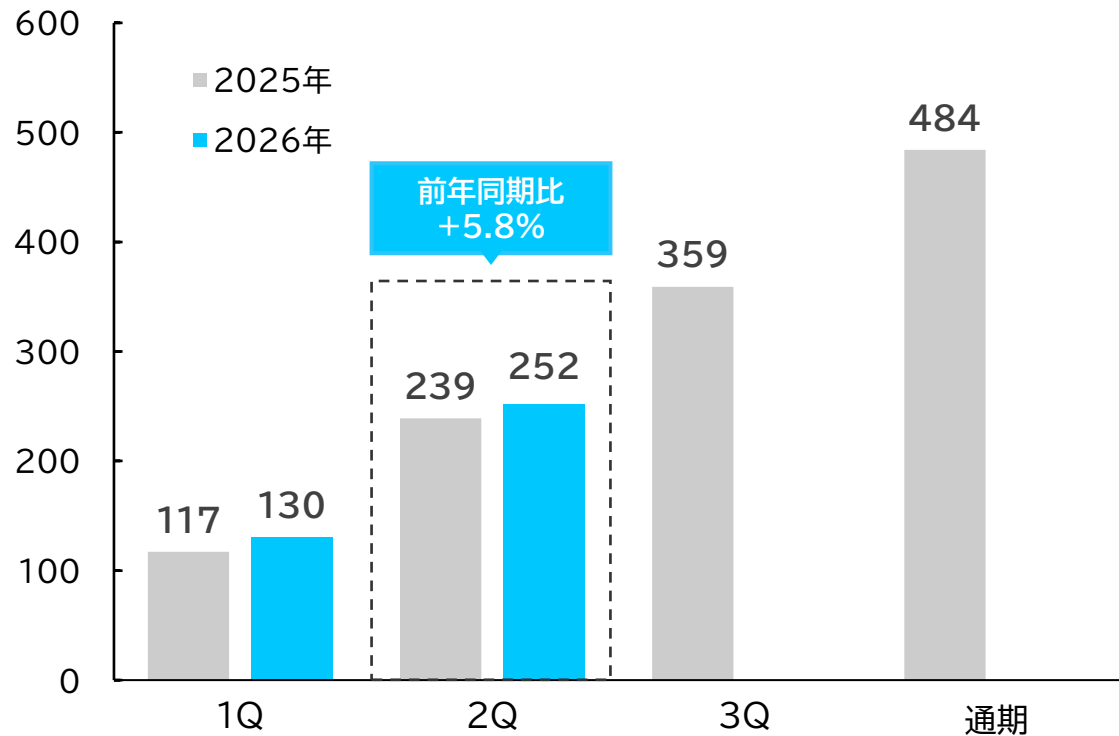
(単位: 百万円)



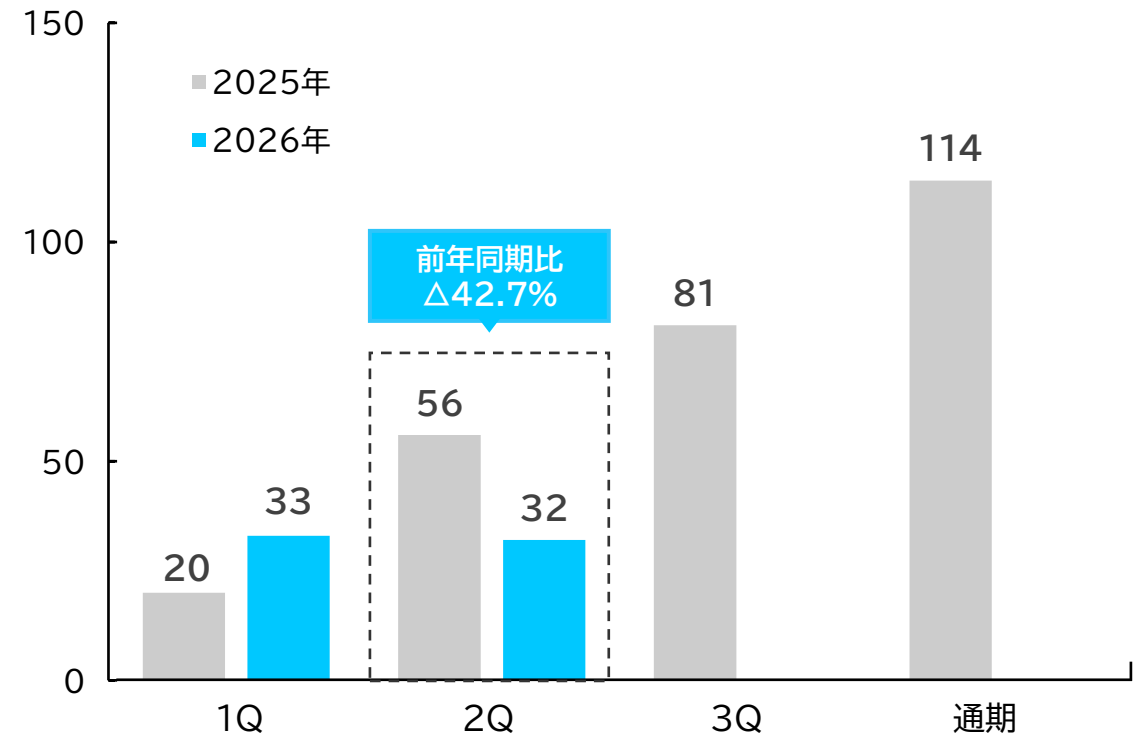
セグメント別業績 ライフアシスタンス事業

- ◆ クレジットカード会員数増加に基づく既存取引先との契約見直しにより増収
- ◆ 品質向上やコストの最適化を目指して導入したGenesys Cloudに関わる一時的費用の発生などにより減益
- ◆ 今後は、構造改革として進めているデジタル化と顧客エンゲージメント強化を推進し、収益性向上と通期目標の達成を見込む

ライフアシスタンス事業 売上高 (単位: 百万円)



ライフアシスタンス事業 利益 (単位: 百万円)



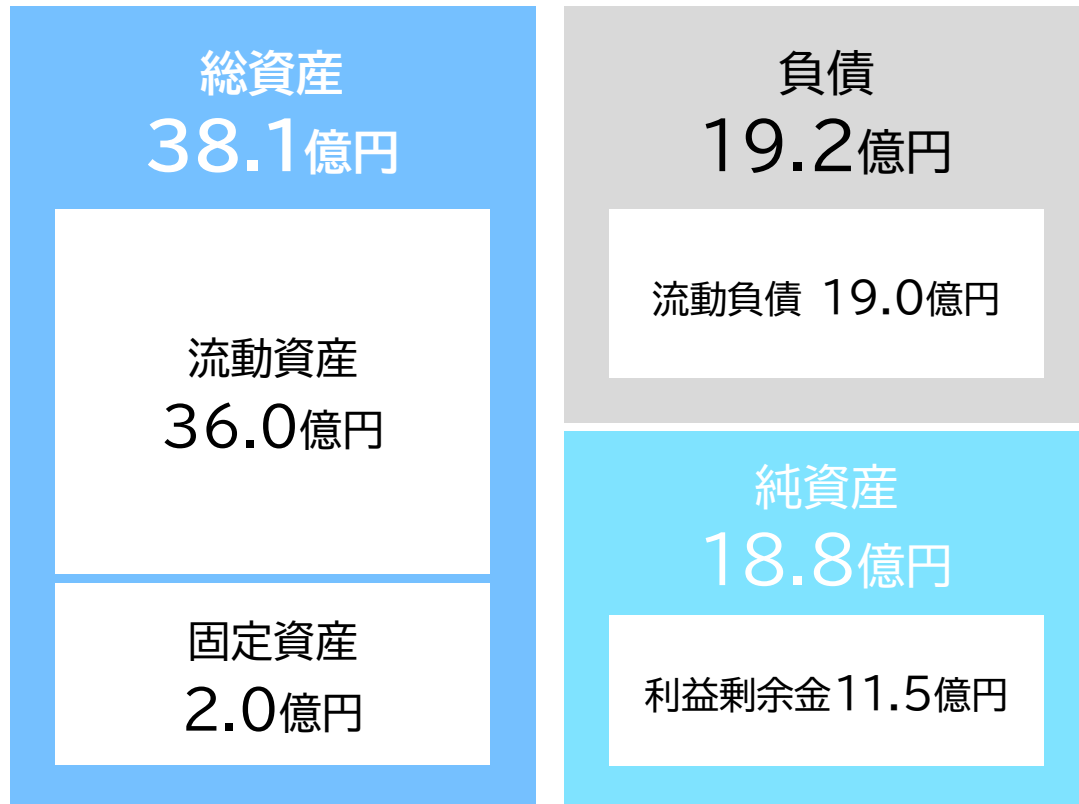
財政状態

Financial Condition

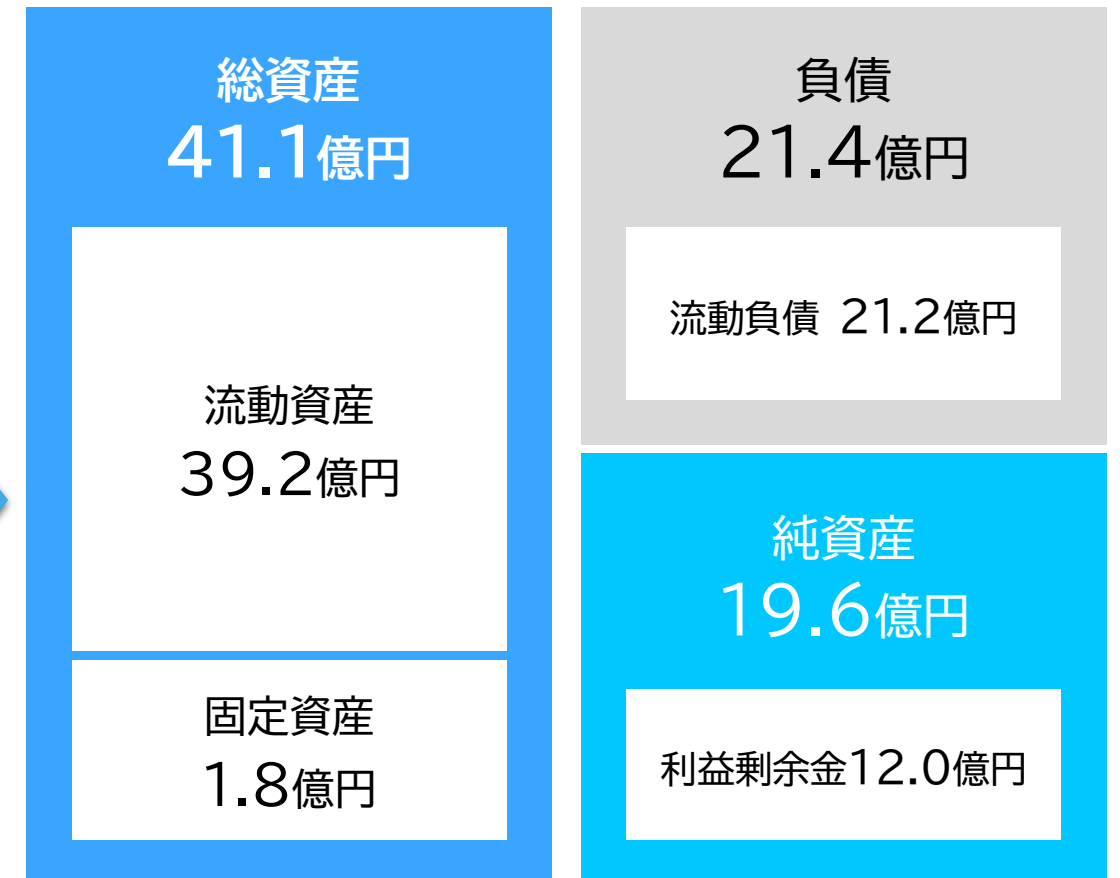
連結貸借対照表

- ◆ 事業拡大に伴い立替金等の流動資産が増加も、回収リスクを厳格に管理
- ◆ 事業拡大と下期リスク(為替・地政学等)に耐える健全な財務基盤を維持

■ 2025年12月期末



■ 2026年12月期第2四半期末

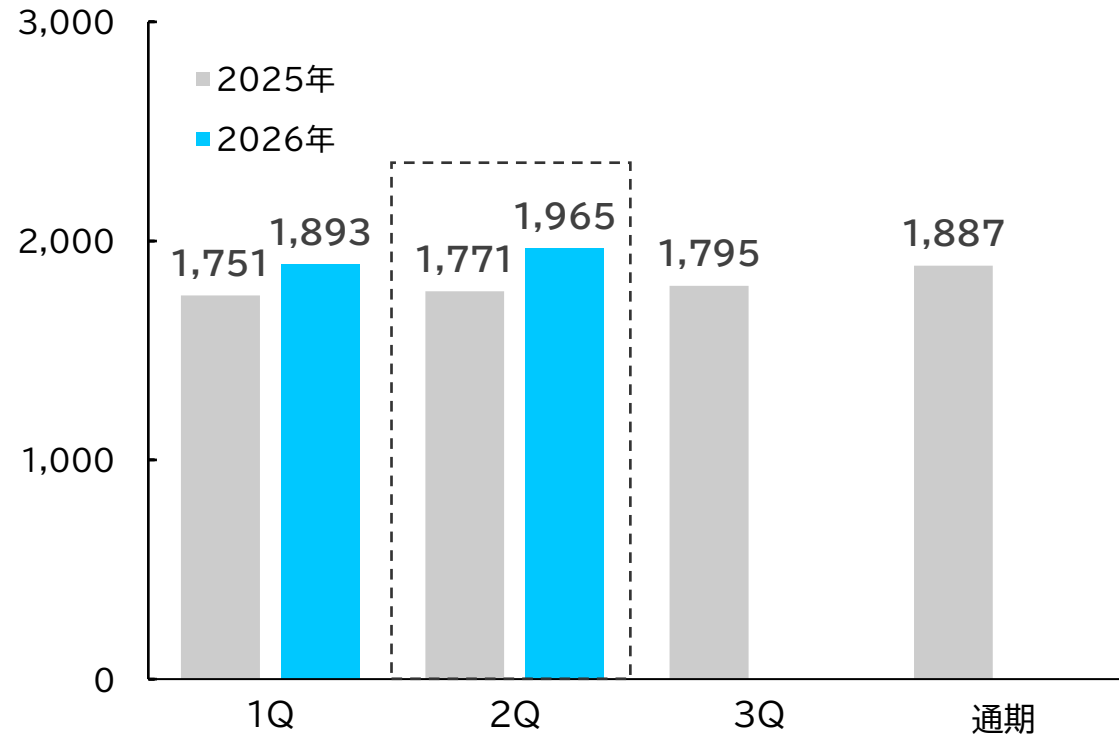


財務状況

- ◆ 本業でのキャッシュ創出力(営業CF)を基盤に、約23億円の現金同等物を確保 **事業展開に向けた十分な流動性を維持**
- ◆ 自己資本比率は**47.1%(前年末48.7%)と高水準** 事業拡大と下期リスク(為替・地政学等)に耐えうる健全な財務基盤を維持

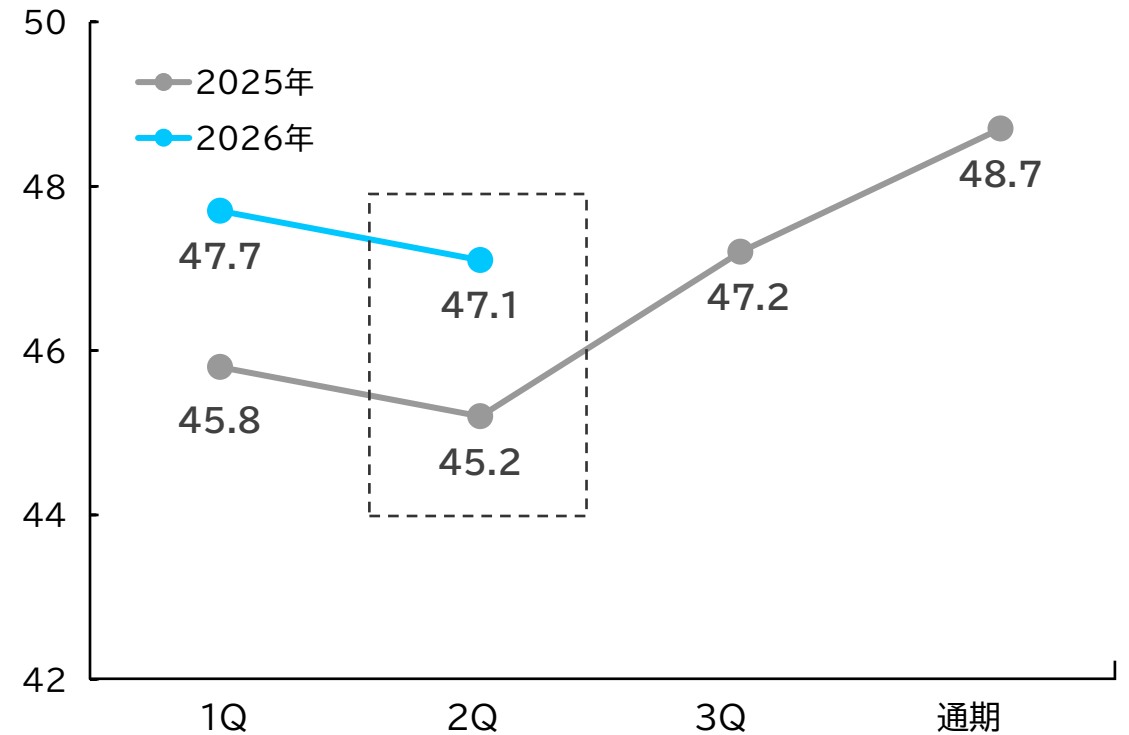
純資産

(単位: 百万円)



自己資本比率

(単位: %)

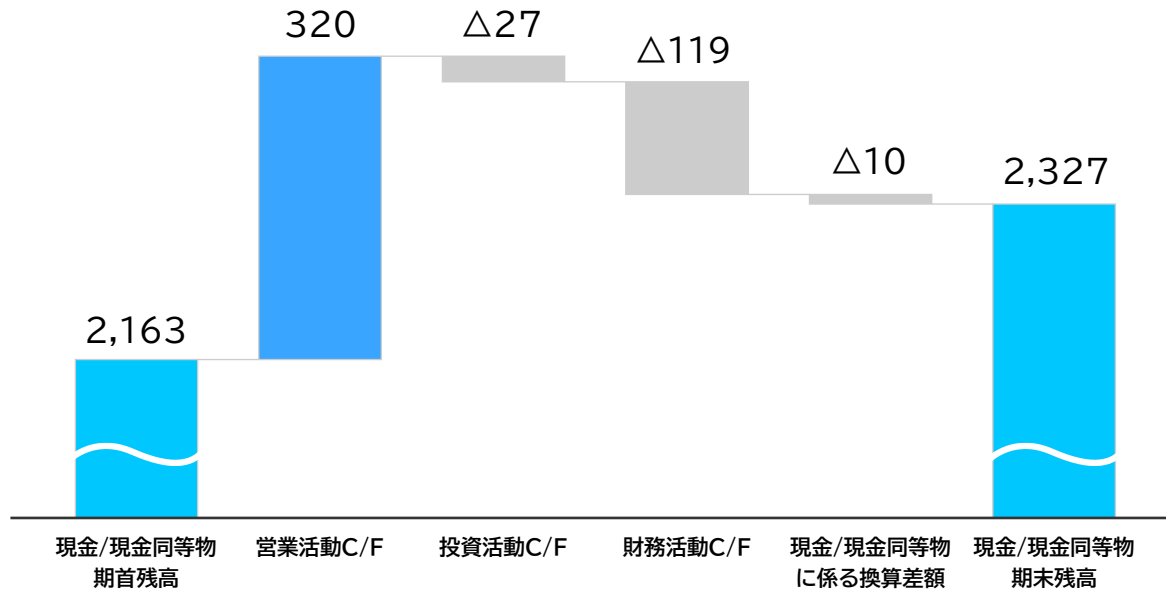


キャッシュフローの状況

- ◆ 本業でのキャッシュ創出力(営業CF)を基盤に、約23億円の現金同等物を確保 **事業展開に向けた十分な流動性を維持**

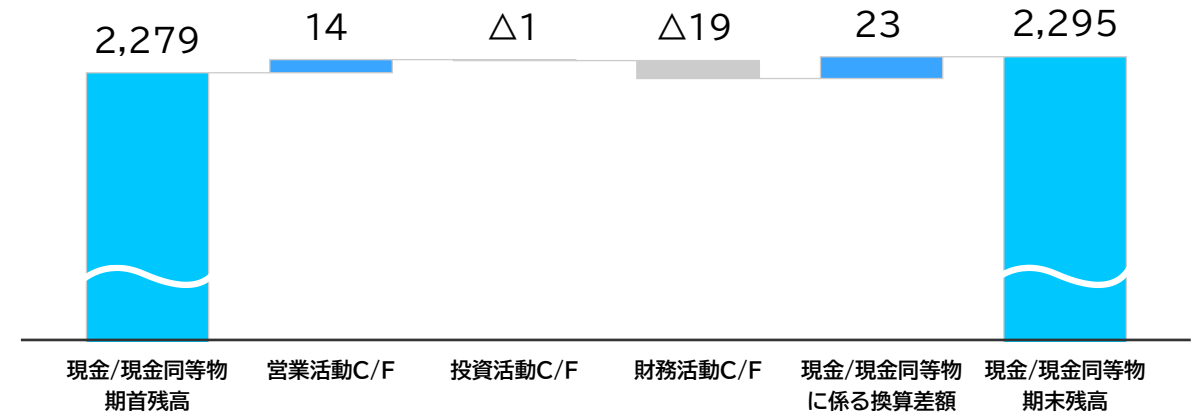
前期 (2025/1/1～6/30)

(単位: 百万円)



当期 (2026/1/1～6/30)

(単位: 百万円)





中期経営計画

Medium-Term Management Plan

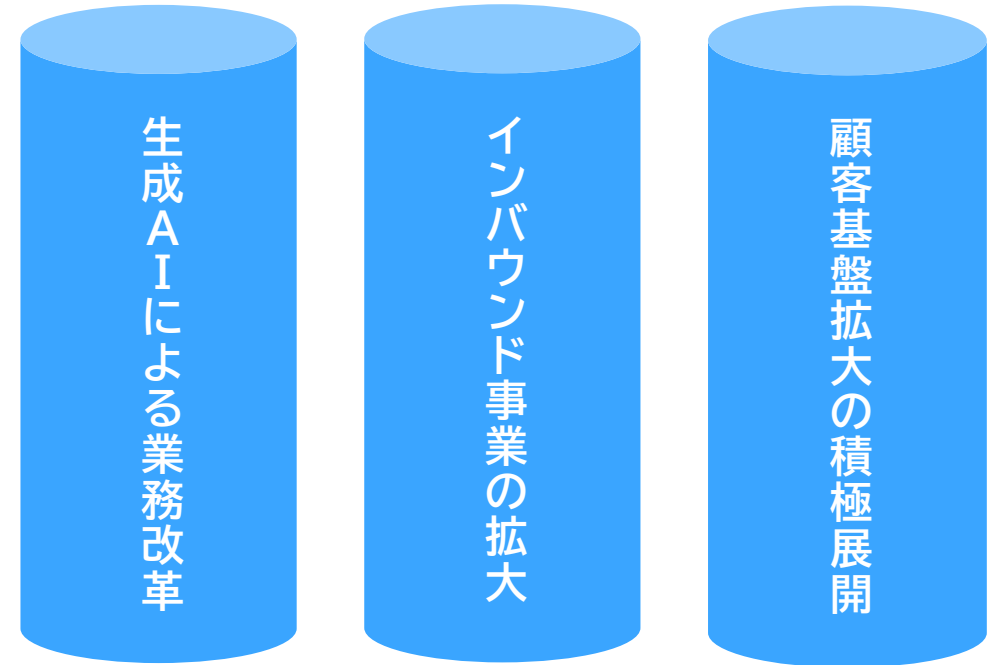
EAJ Next Vision

中期経営計画2025-2027

医療アシスタンス領域で培った知見と

テクノロジーを融合した

「次世代型エマージェンシーアシスタンス」の実現を目指す



効率向上、市場開拓、収益の大幅拡大を推進
中期経営計画目標を達成、成長軌道へ

中期経営計画 業績目標

- ◆ 最終年2027年12月期には、売上高5,000百万円、営業利益350百万円、売上高営業利益率7%、ROE10%を目指す
- ◆ 2026年12月期(当期)においても計画に対して堅調に進捗

(単位:百万円)

中期経営計画期間						
	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (計画)	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (計画)	2027年12月期 (計画)	最終年増加率 対2024年比
売上高	2,908	3,300	3,714	4,000	5,000	71.9%
営業利益	52	160	96	200	350	573.1%
営業利益率	1.8%	4.8%	2.6%	5.0%	7.0%	+5.2pt
ROE	2.8%	8.0%	5.6%	9.0%	10.0%	+7.2pt
自己資本比率	46.1%	30%~40%	48.7%	30%~40%		
配当性向	42.0%	20%~30%	22.3%	20%~30%		

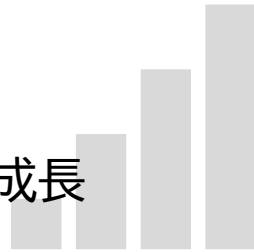
2026年12月期の優先課題

- ◆ 2026年度は『EAJ Next Vision中期経営計画2025-2027』の核心フェーズ
- ◆ 既存事業の収益力を強化しつつ、成長分野にリソースを集中。ナレッジとテクノロジーを融合し、収益体質の改善を図る

01

中長期的な企業価値向上

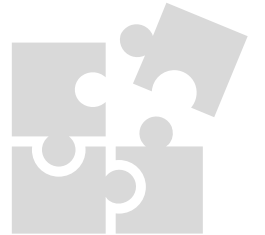
経営資源の適正配分による持続的成長



02

ポートフォリオの最適化

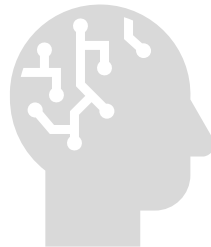
収益構造の抜本的見直しと
高付加価値商品へのシフト



03

業務プロセスの改革(DX)

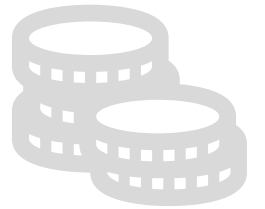
AI導入によるオペレーションの
自動化・効率化



04

成長分野への投資

インバウンド等の高収益領域へ
資本を集中投下



セグメント別成長ポートフォリオ戦略

◆ 医療アシスタンスの安定成長、インバウンドの飛躍的成長、ライフ事業の構造改革により最適ポートフォリオを構築。高収益体質へシフト

01

医療アシスタンス ※

安定成長基盤

顧客層の拡大と
オペレーションDX化による効率化

2026年度目標

売上	3,200百万円
営業利益	160百万円

02

インバウンド 医療ツーリズム ※

飛躍的成長

最大の成長ドライバー

2026年度目標

売上	300百万円
営業利益	15百万円

03

ライフ・ノンメディカル

構造改革

収益性重視の構造改革、
不採算案件の見直しとリソース集中

2026年度目標

売上	500百万円
営業利益	25百万円

※開示上の事業セグメントである「医療アシスタンス事業」を、「医療アシスタンス」と「インバウンド医療ツーリズム」の2つに区分して目標を設定しています
また、「インバウンド医療ツーリズム」には、医療ツーリズム事業に加えて訪日外国人向け緊急対応型医療アシスタンス事業を含みます

次世代型アプリ新「EAJ Members」をリリース予定

- ◆ 海外渡航者の医療相談ニーズ拡大とオペレーション効率化を背景に、2026年12月、法人契約会員向け次世代型エマージェンシーアシスタンスアプリ新「EAJ Members」へのバージョンアップを予定
- ◆ AI・DX技術を活用し、お客様の利便性向上と対応品質の向上を図る

主な新機能



かんたん登録

電話での案内が必要だった各種登録（本人情報や既往症、保険証券の登録）をアプリで完結
本人だけでなく帯同家族も利用可能



現在地から 医療機関検索

現在地情報をもとに近隣の医療機関が検索可能に
受診に必要な情報を一覧で確認可能（※診療科目・言語対応・予防接種や健康診断の可否など）



チャットで相談

従来は電話が中心であった問合せをアプリのチャットからも可能に
過去の対応履歴も踏まえた迅速できめ細やかなサポートを実現



AIによる 対応品質の向上

AI-OCRやチャット回答のサジェスト機能により、コーディネーターの対応スピードと対応品質の向上
（将来的にAIボイスボット導入も検討予定）

当社が長年培ってきた医療アシスタンスの実務知見と最新のAI技術を融合し、
渡航中の急な体調不良や受診相談時に、より早く・簡単に必要な支援を受けることができる環境を提供

高まるニーズを捉え2つのサービスで顧客基盤を積極拡大

- ◆ 地政学リスクや危機管理意識の高まりを追い風に、セキュリティ・アシスタンスと留学生危機管理の両サービスで需要を取り込み、受注・契約の増加を実現



セキュリティ・アシスタンスサービス



海外でのテロ・暴動などのセキュリティリスクに備え、最新情報の提供や緊急時対応、避難支援などを通じて企業の海外事業と社員の安全を支援

背景・ニーズ

イラン情勢をはじめとする地政学リスクの高まりで、企業の安全対策・危機管理ニーズが増大

当社の対応

- ・ セキュリティコンサルティング案件の受注増加
- ・ イラン情勢に関する顧客からの問い合わせ対応
- ・ セキュリティ調査の実施/周辺国からの退避オペレーションの実施

▼
コンサルティング受注が増加

有事対応の実績を通じて顧客の信頼を獲得



留学生危機管理サービス



強固なネットワークと最新システムで留学生、学校、保護者、それぞれに必要な危機管理をトータルに支援

背景・ニーズ

教育機関の間で危機管理に対する関心が高く、体制強化ニーズが拡大

当社の対応

- ・ 全国で危機管理セミナーを開催
- ・ 関心の高さから多くの学校が参加

▼
インバウンドアシスタンスサービスの契約増加

セミナーを起点に新規契約の獲得につながった

厚労省・外務省の基幹事業を継続・再獲得し官公庁事業を拡大

◆ EMIS事業の継続受託や新規機能追加に加え、外国人診療相談窓口事業および外務省案件を新たに獲得し、官公庁事業を拡大

厚生労働省

01

EMIS[※] サービス事業

- 厚生労働省から、「令和8年度EMIS（広域災害・救急医療情報システム）サービス事業」を継続受託
- 全都道府県とのEMISサービス利用契約も継続受託

2026年4月～新機能実装・運用開始
石油需給逼迫に起因する医療機器等の充足状況等調査
機能を新たに実装し契約追加による売上増加を見込む

厚生労働省

02

外国人診療に関する 相談窓口事業

- 厚生労働省から、外国人診療に関する相談窓口事業（ワンストップ相談窓口）を2026年4月から再獲得
- 大阪府、岐阜県高山市その他自治体の類似事業も獲得

外務省

03

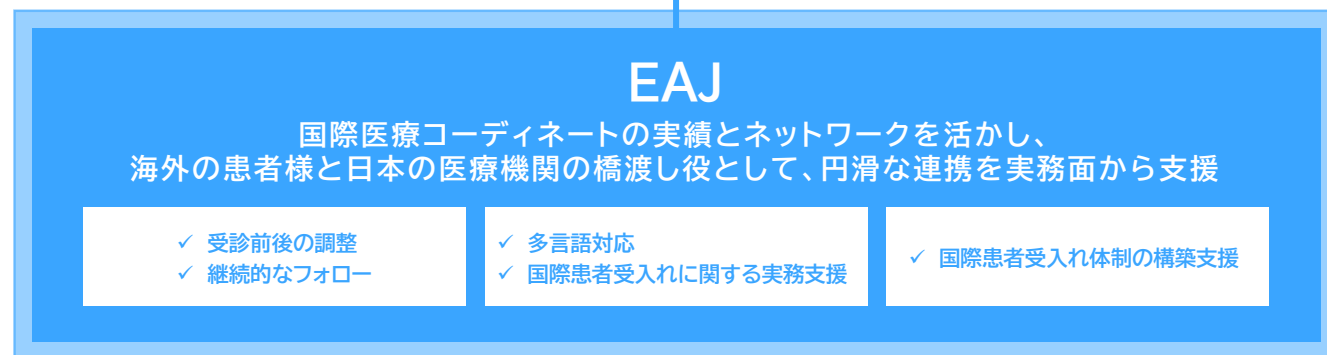
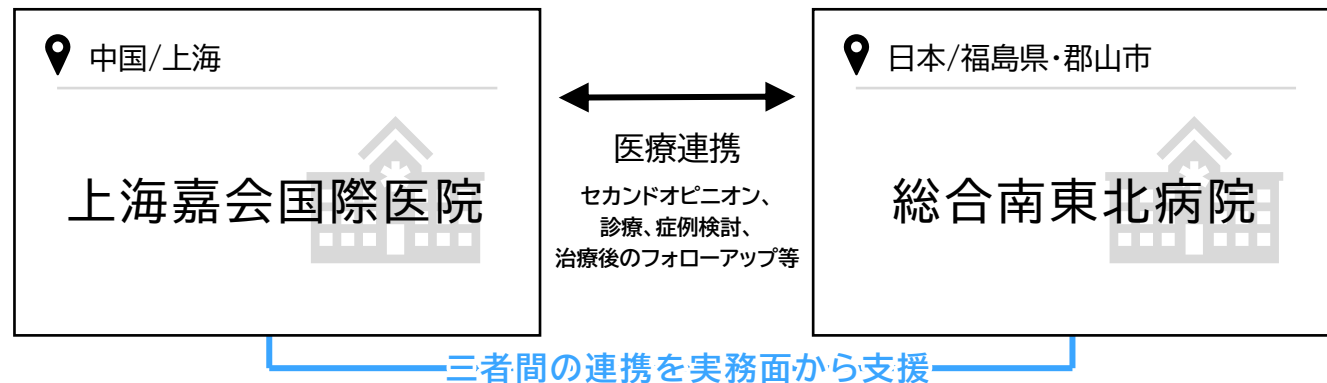
緊急電話対応業務

- 外務省から「本省閉庁時緊急電話対応業務」及び「在外公館閉館時電話代行サービス業務」を受託

※ EMISとは、災害時に医療機関の被災状況や患者受入状況などをリアルタイムで共有し、迅速かつ適切な医療支援を実現するための情報システム

日中医療連携でインバウンド事業を拡大

- ◆ 総合南東北病院および上海嘉会国際医院とのMOU締結を通じ、海外患者と日本の医療機関をつなぐ国際医療ネットワークを拡大
- ◆ インバウンド事業のさらなる成長を目指す



総合南東北病院と上海嘉会国際医院が診療・セカンドオピニオン・治療後のフォローアップなどで医療連携を行い、当社は国際医療コーディネートの実績とネットワークを活かして、三者間の円滑な連携を実務面から支援

海外の患者様と日本の医療機関との橋渡し役を務め、円滑な受診支援及び医療連携の実現に取り組む

ライフアシスタンス事業に「Genesys Cloud」※を導入

- ◆ 従来システムの更新を契機に、2026年7月、ライフアシスタンス事業のコンタクトセンターに「Genesys Cloud」を導入
- ◆ AI活用による業務高度化と運用コストの最適化を推進し、応対品質と顧客利便性の向上を図る

導入するAI機能



リアルタイムテキスト化

お客様との通話を
リアルタイムに文字起こし



リアルタイムサジェスト

対話内容に応じた
最適な案内や回答候補を
AIがリアルタイムに提示



自動サマリー

応対終了後、対応内容を
AIが自動で要約

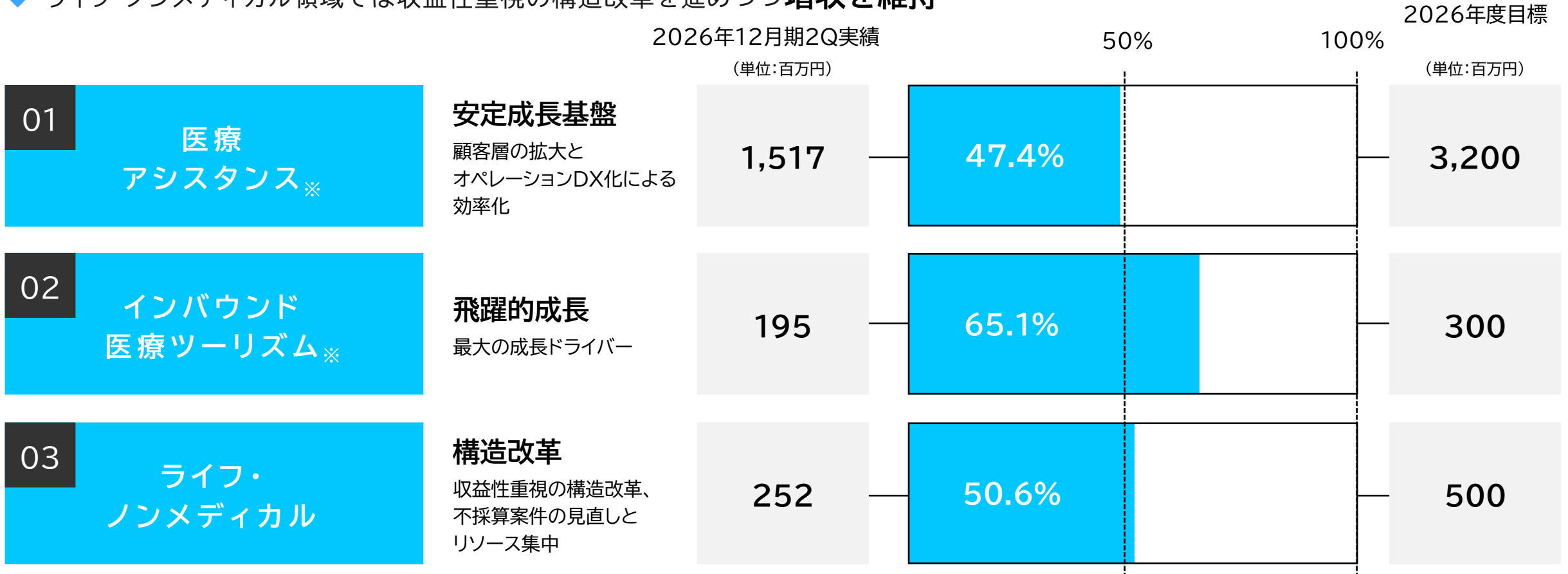
AI活用による応対品質の向上や業務効率化、運営状況の可視化を実現し、
お客様・コンシェルジュ双方にとって利便性の高いサービス提供体制を構築

▶ 今後はCRMシステム(顧客管理システム)との連携を予定しており、お客様情報と応対履歴を一元管理することで、
よりパーソナライズされた高品質なオペレーション体制の構築を目指す

※「Genesys Cloud(ジェネシス クラウド)」とは、電話やメール、チャット、SNSなどの複数チャネルを一元管理できるAI搭載型のクラウド
型コンタクトセンタープラットフォームで、開発・運営しているのは、アメリカに本社を置くグローバル企業のGenesys(ジェネシス)社です

セグメント別成長ポートフォリオ戦略と売上高の進捗率

- ◆ 医療アシスタンスにおける海外大手損害保険会社の受注や価格改定を実行し**堅調に推移**
- ◆ 最大の成長ドライバーと位置付けるインバウンド医療ツーリズムは**成長軌道にのる**
- ◆ ライフ・ノンメディカル領域では収益性重視の構造改革を進めつつ**増収を維持**



※開示上の事業セグメントである「医療アシスタンス事業」を、「医療アシスタンス」と「インバウンド医療ツーリズム」の2つに区分して目標を設定しています
また、「インバウンド医療ツーリズム」には、医療ツーリズム事業に加えて訪日外国人向け緊急対応型医療アシスタンス事業を含みます

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。