



2025年6月17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 山 本 秀 樹
(コード番号：6063)
問 合 せ 先 上席執行役員経営企画部長兼IR室長 工 藤 信 幸
(TEL：03-3811-8123)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025年12月期を初年度とする「EAJ Next Vision 中期経営計画2025 - 2027」を策定しましたのでお知らせいたします。

概要は下記のとおりです。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

記

1. 経営の基本方針における優先的に対処すべき課題

- ①中長期的な企業価値向上と持続的成長の実現
- ②事業ポートフォリオの最適化
- ③業務プロセスの抜本的改革～業務品質の向上による事業拡大
- ④収益基盤の構築に向けた新たな事業分野への資本投資

2. 経営方針の実行方策を推進する3つの柱

- ①生成AIツール導入による業務効率化とサービス品質向上
- ②インバウンド医療ツーリズムの拡大による収益の確保
- ③潜在的ニーズの発掘および顧客基盤の拡大

3. KPI経営指標サマリー

- ①自己資本比率：30%～40%
- ②ROE：8%～10%
- ③配当性向：20%～30%

4. 業績目標計画（2027年12月期）

- ①売上高：5,000百万円
- ②営業利益：350百万円
- ③売上高営業利益率：7.0%
- ④ROE：10.0%

5. 事業ポートフォリオ構成目標（2027年12月期）

- ①医療アシスタンス [売上高：3,400百万円、営業利益：238百万円]
- ②インバウンド医療ツーリズム [売上高：1,000百万円、営業利益：70百万円]
- ③ライフ・ノンメディカルアシスタンス [売上高：600百万円、営業利益：42百万円]

以上

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

Emergency
Assistance
Japan



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

◆経営の基本方針における優先的に対処すべき課題

1

中長期的な企業価値向上と持続的成長の実現

資本収益性を意識し、中長期的な企業価値向上に資する経営資源の適正な配分を行い、持続的成長を実現する

2

事業ポートフォリオの最適化

既存事業の収支改善を図り、事業の統合、縮小や撤退を含めた抜本的な見直しを進め資本効率の向上と会社全体の収益性の改善を図る

3

業務プロセスの抜本的改革～業務品質の向上による事業拡大

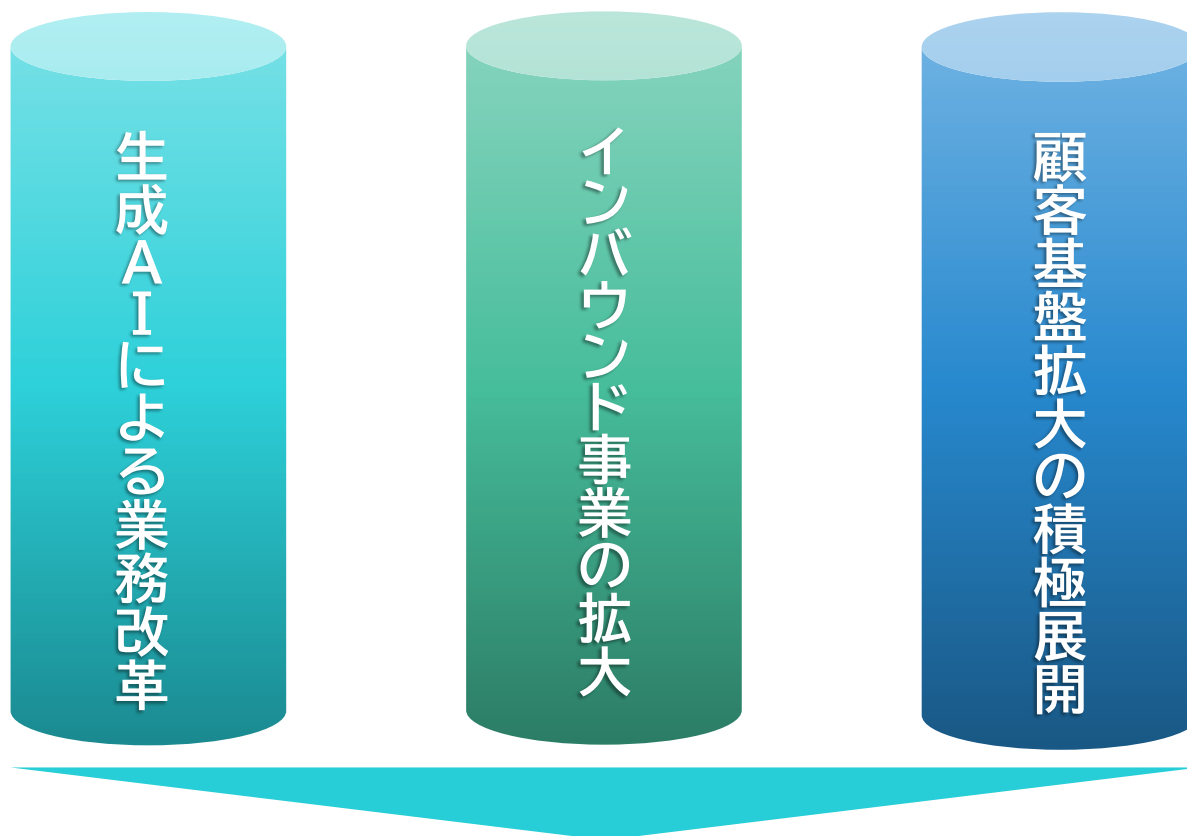
全社的な業務プロセスの見直し、AI導入等DX化を積極推進、業務効率・採算性と働きやすさを大幅に改善、レベルアップしたサービス品質で既存事業を拡大する

4

収益基盤の構築に向けた新たな事業分野への資本投資

EAJの強みを最大限に活かしてプレゼンスを高め、環境変化に強い成長ドライバーとなる新規事業分野への資本投資を行い、持続的成長を実現する収益体質の構築を目指す

◆ 経営方針の実行方策を推進する3つの柱



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

◆ AIイノベーションチームを社長室に設置し、生成AIツール導入による業務効率化とサービス品質向上を推進

【生成AIツール導入の効果】

既存ビジネスの効率化・働き方改革

- 定型業務の自動化・ナレッジ共有により業務プロセスを効率化
- ヒューマンエラー削減・コスト削減・働き方改革の推進

オペレーションサービス品質の均一化・安定化

- 平常時と緊急時の需要変動にも柔軟に対応
- AI(DX)活用でサービスレベルを安定化

AIによる新たな収益創出

- AIを活用した新規事業・サービス開発
- 次世代の収益の柱を構築

◆インバウンド医療ツーリズムの拡大による収益の確保

【新たな集客活動を展開】

医療機関・医療者とのアライアンス構築・ネットワーク拡大

メディカル・ヘルスケアサービスのラインナップ拡充

コーディネート力の強化および集客チャネルの拡大

海外(特にアジア)におけるEAJ認知度向上

◆ 潜在的ニーズの発掘および顧客基盤の拡大

【EAJサービスプロダクト】

コーポレートアシスト 企業向け海外医療アシスタンスサービス



- ・紹介チャネル拡充/活性化
- ・プレミアムプラン検討・拡販
- ・大型企業をターゲットとした活動

OSSMA 留学生危機管理サービス



- ・セミナー開催
- ・留学生数の多い私学等積極取組
- ・中学/高校への情宣・積極営業

セキュリティアシスタンス 海外セキュリティ・リスク管理サービス



- ・セミナー、赴任前講習、訓練開催
- ・Eラーニング拡販による企業開拓
- ・セキュリティコンサルティング拡販

プロジェクトアシスト 救急救命アシスタンスサービス



- ・進行中プロジェクトの二期工事取組
- ・定型プロダクト化による未取引企業開拓

- ◆ 当社グループの経営戦略を実行するうえで定量的な経営指標として3つのKPIを採用し、各目標値を次のとおりとする

財務
資本

自己資本比率: 30%~40%

資本
収益

ROE: 8%~10%

株主
還元

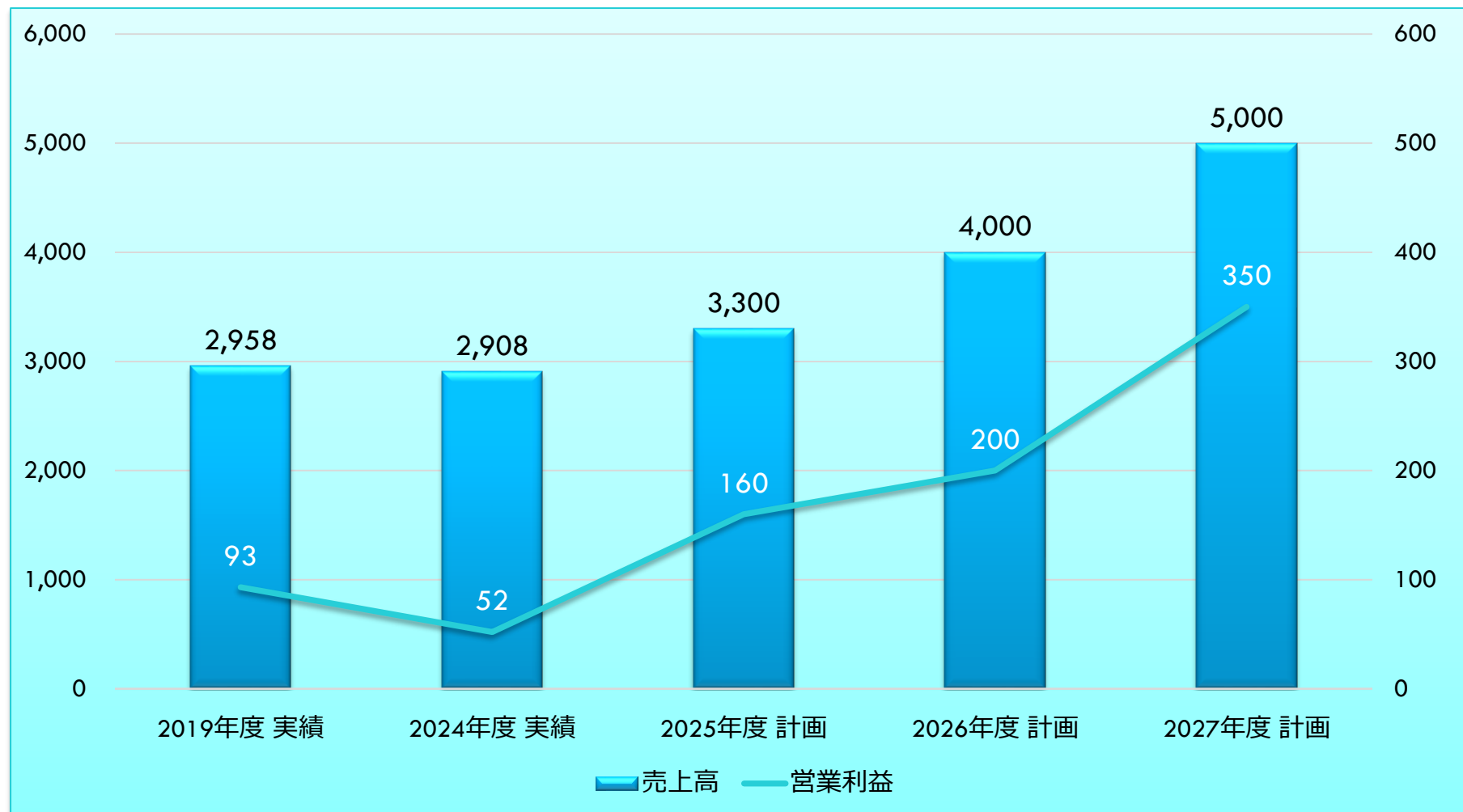
配当性向: 20%~30%

- ◆ EAJ中期経営計画の最終年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

	実績	中期経営計画			
(単位:百万円)	2024年 12月期	2025年 12月期	2026年 12月期	2027年 12月期	最終年増加率 対2024年比
売上高	2,908	3,300	4,000	5,000	71.9%
営業利益	52	160	200	350	380.8%
営業利益率	1.8%	4.8%	5.0%	7.0%	
ROE	2.8%	8.0%	9.0%	10.0%	
自己資本比率	46.1%	30%~40%			
配当性向	42.0%	20%~30%			

売上高と営業利益の実績と計画推移

◆ 過去実績 ➡ 2025年度～2027年度 中期経営計画



◆2027年12月期における事業ポートフォリオ構成目標

下記①～③の事業分野で事業ポートフォリオを構成 中期目標 2027年度

2024年
実績

2027年
目標

①医療アシスタンス

- 海外旅行保険付帯アシスタンスサービス
- 法人向け・学校向け医療・健康アシスタンスサービス
- アジア地域における外国人向け医療アシスタンス
- 総合的な医療・健康サービス



売上高
2,296

営業利益
45

売上高
3,400

営業利益
238

②インバウンド医療ツーリズム

- 日本の高度医療・先進ヘルスケア提供、日本での医療コンシェルジェ（特にアジア⇒日本）
- インバウンドの海外旅行保険付帯アシスタンスサービス（特にアジア⇒日本）



売上高
162

営業利益
△1

売上高
1,000

営業利益
70

③ライフ・ノンメディカルアシスタンス

- 海外および日本でのコンシェルジュサービス（各種チケット取得、レストラン・ゴルフ場予約等）
- 海外旅行保険付帯・カード付帯アシスタンス（携行品の盗難・破損事故、賠償責任事故等）



売上高
449

営業利益
7

売上高
600

営業利益
42

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

「アシスタンスでお客様の世界を広げる」

Emergency
Assistance
Japan

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社

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。