

株主通信アンケート結果報告

アンケート実施期間: 2010年12月1日～2011年2月1日

(対象: 2010年9月30日時点の株主)

当社ホームページにて実施致しました株主通信(第13期第2四半期累計期間報告書)に関するアンケートへご協力いただき誠にありがとうございました。多くの株主さまよりご回答および大変貴重なご意見をいただくことができました。社員一同、心より御礼申し上げます。

なお、今回の株主通信も、引き続き卓上カレンダー形式で作成致しました。卓上カレンダー形式ならば、一年を通じて株主さまのお手元に置いていただけるのではないかと、そして、一人でも多くの株主さまに当社の取り組みをご理解賜り、末永いご支援をお願いできるのではないかと考えております。

当社は、これからも株主さまの「声」をPIR(PR&IR)活動に反映できるよう、より一層努めてまいります。

アンケートの集計結果を次のとおりご報告申し上げます。

2011年2月14日

株式会社ジャパン・ティッシュ・エンジニアリング

代表取締役社長 小澤 洋介

■ まとめ ■

株主通信について

- 【報告書の内容】 『分かりやすい』が97%となり、非常に高い評価となりました。
- 【社員インタビュー企画】 『面白い』が79%、『どちらとも言えない』が21%でした。現場レポート企画は好評で、「頑張っている管理職以外(新入社員やパートの方)の話も載せて欲しい」との声もありました。
- 【文字の大きさ】【ページ数】 文字の大きさは『適当』が94%、ページ数は『適当』が81%となり、概ね適当との結果となりました。一方、年代問わずページ数が「少ない」との評価もありました(19%)。
- 【卓上カレンダー形式】 『良い』が88%となり、今回もたいへん好評でした。「今後も続けて欲しい」とのご要望もいただきました。
- 【もっと知りたい点】 『将来性』との声が圧倒的に多く、次いで『事業内容』、『株主優待』という結果になりました。『その他』においては、「黒字化へ向けた具体的な戦略を示してほしい」、「再生皮膚の美容部門への進出の有無が知りたい」といったご要望がありました。

当社について

- 【投資意欲】 『様子を見る』が53%、『買い増したい』が44%、『売却したい』が3%でした。『様子を見る』理由として「なかなか良い業績が発表されないため」などといったコメントがある一方、『買い増したい』理由には、「多くの患者が軟骨を待っている」など、新しい産業への期待に関するコメントをいただきました。
- 【評価する点】 『事業内容』と『成長性』に対する評価が非常に高い結果でした。次いで『経営理念』、『開示の姿勢』に一定の評価をいただきました。
- 【今後希望する点】 『施設見学会』『株主総会 懇談会の充実』『会社説明会』への希望が非常に多くありました。

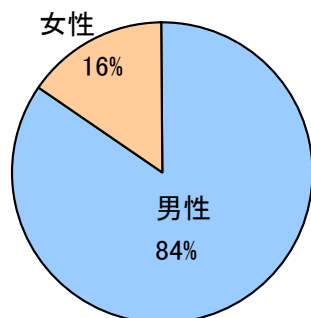
■ アンケート集計結果 ■

回答者数: 33 人

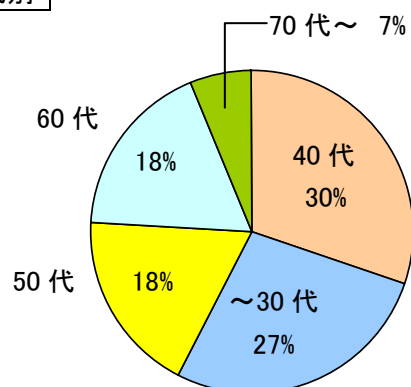
ご本人様について

【年代・性別】

性別

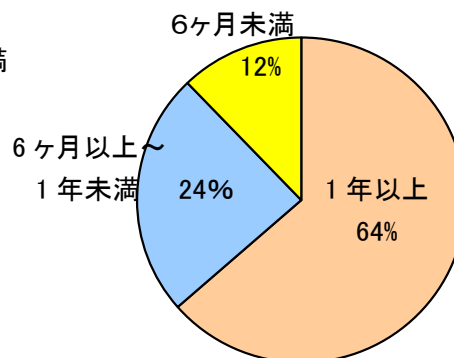


年代別



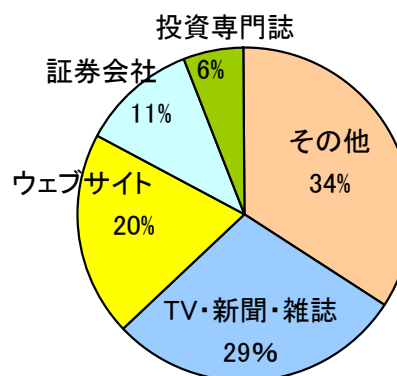
【当社株式の保有期間】

1年以上保有されている方が64%、6ヶ月以上~1年未満が24%、6ヶ月未満は12%という結果でした。



【当社を知ったきっかけ】（複数回答あり）

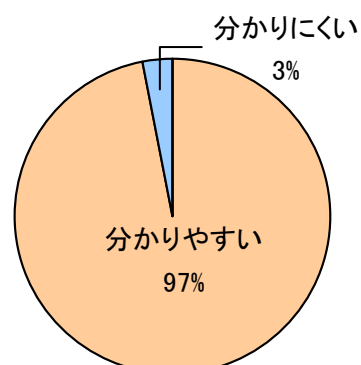
主なきっかけは、その他(具体的には不明)34%、テレビ・新聞・雑誌 29%、ウェブサイト 20%という結果でした。



株主通信について

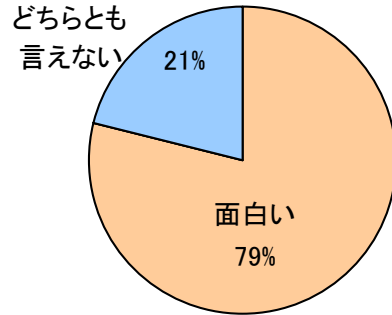
【報告書の内容】

『分かりやすい』が97%となり、非常に高い評価となりました。



【 社員インタビュー企画 】

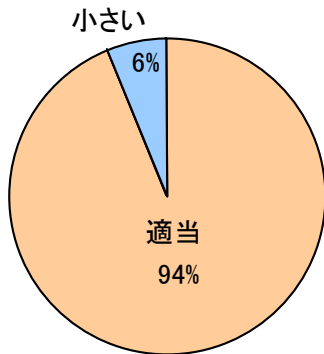
『面白い』が 79%、『どちらとも言えない』が 21%でした。



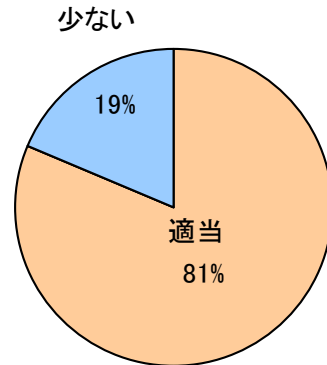
【 文字の大きさ・ページ数 】

文字の大きさは『適当』が 94%、ページ数は『適当』が 81%となり、概ね適当との結果となりました。一方、年代問わずページ数が「少ない」との評価もありました(19%)。

文字の大きさ

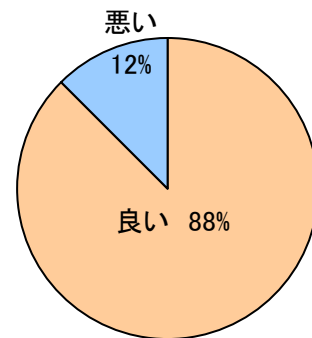


ページ数



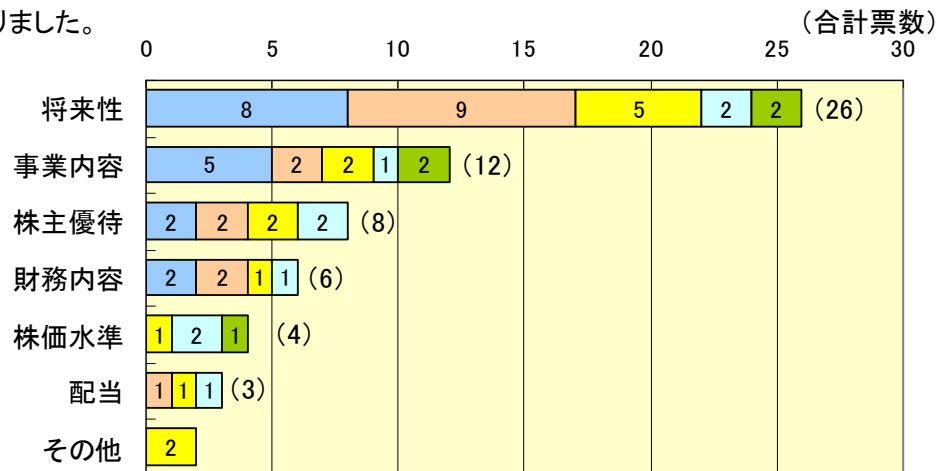
【 カレンダー形式 】

『良い』が 88%となり、たいへん好評でした。



【 もっと知りたい点 】 (複数回答あり)

『将来性』との声が圧倒的に多く、次いで『事業内容』、『株主優待』という結果になりました。『その他』においては、「黒字化へ向けた具体的な戦略を示してほしい」、「再生皮膚の美容部門への進出の有無が知りたい」といったご要望がありました。



●「その他」の内容(抜粋)

■:~30代 ■:40代 ■:50代 ■:60代 ■:70代~

再生皮膚の美容部門への進出の有無。

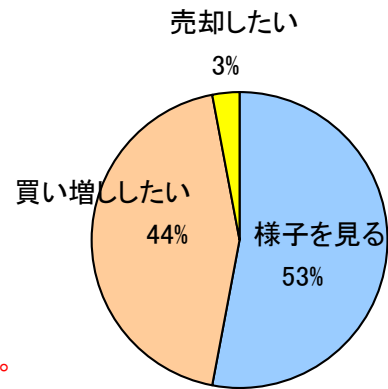
黒字化へ向けた具体的な戦略示してもらいたい。部門ごとの財務を示してもらいたい。

当社について

【 当社への投資意欲 】

『様子を見る』が 53%、『買い増ししたい』が 44%、『売却したい』が 3%でした。『様子を見る』理由として「なかなか良い業績が発表されないため」などといったコメントがある一方、『買い増ししたい』理由には、「多くの患者が軟骨を待っている」など、新しい産業への期待に関するコメントをいただきました。

※いただいたコメントの中から代表的なものを抜粋してご紹介します。



●買い増ししたい 主な理由

皮膚より軟骨の方が市場が大きいと思いますし、いよいよ軟骨の出番が来ると思うのでタイミングを見ながら買い増ししたいと思います。

次世代産業としてのポテンシャルが大きく、また社会貢献度が高い会社だと考えられるから。

再生医療の産業化（コスト競争にあけくれることなく世界中の人に提供）。

●売却したい 主な理由

人気度が極端に偏り市場の流動性に問題がある。

●様子を見る 主な理由

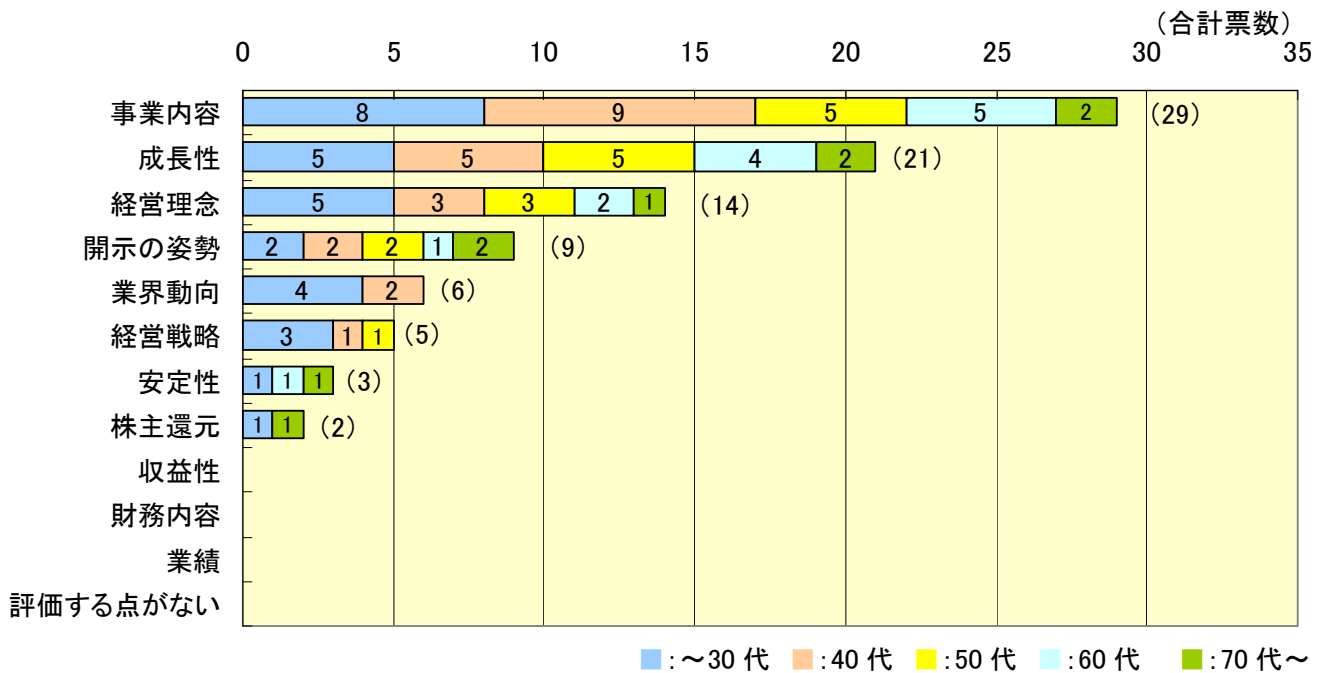
業績の下方修正が数年来続いている。

毎年赤字の株価にしては高いです。

なかなか良い業績が発表されないため。

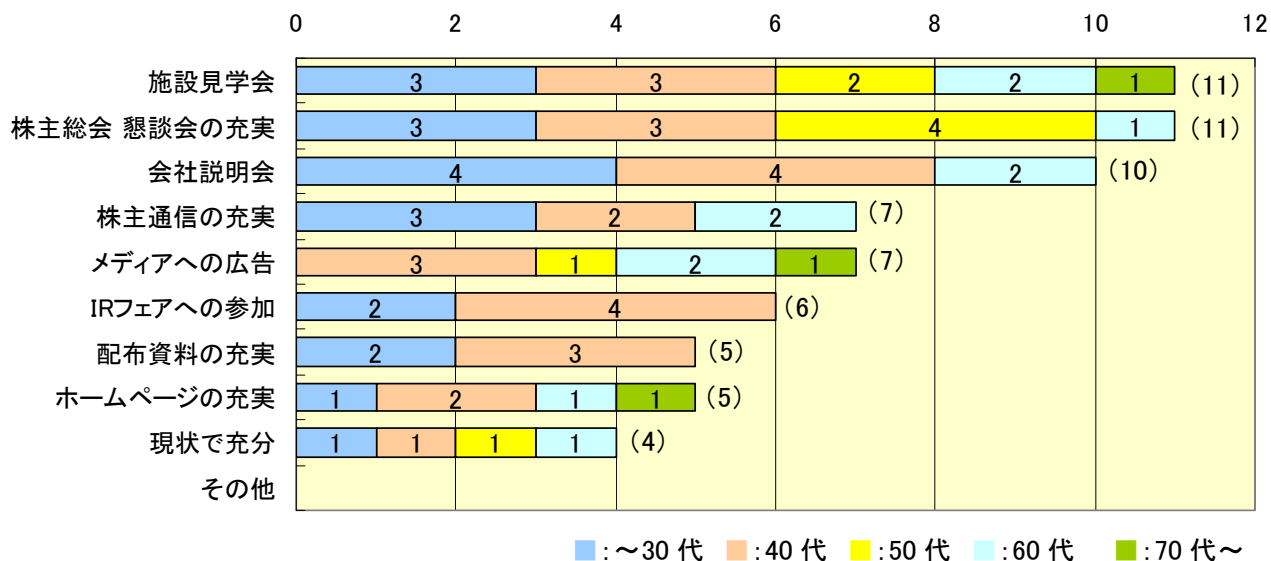
【 当社を評価する点 】（複数回答あり）

『事業内容』と『成長性』に対する評価が非常に高い結果でした。次いで『経営理念』、『開示の姿勢』の順に評価をいただきました。



【今後のIR活動で希望されること】(複数回答あり)

『施設見学会』『株主総会 懇談会の充実』『会社説明会』を希望する回答が非常に高い結果でした。「株主総会を東京で開催してほしい」というご要望が多くありました。(合計票数)



●「その他」の具体的な内容

株主総会を東京で開催して欲しい。
懇談会は要らないから、隔年に東京で総会を開催、非開催年には経営陣総出の説明会を。 アンケートに確認画面が必要。途中でうっかりエンターキーを押してしまったら、未完のまま送信されたい。更に、戻っても、折角途中まで入力したものが、全て無駄になった。
地元蒲郡の紹介。

ご意見・ご要望

株主さまから以下のとおりご意見をいただきました。

※ いただいたご意見・ご要望の中から代表的なものを抜粋してご紹介します。

※ 個人情報保護のため、一部内容を変えずに文章を変更して記載しております。予めご了承ください。

【株主通信に関するご意見・ご要望】

折角、カレンダー式にしたのだから、報告書も紙芝居式に読めると面白い。
現場レポート企画は面白いので、できれば今後も続けて頂きたいです。
経営スピードの加速化について。 製造現場レポートにおける、社員のモチベーションの高さに驚いた。
製造課長さん以外の人のお話も載せて下さい。また、頑張っている管理職以外の人(新人さんでもパートの人でも)のお話も載せて下さい。
昨年いただいた卓上カレンダーも使っています。もちろん来年も使っていきます。ぜひこのカレンダーは続けてほしいです。

【当社に関するご意見・ご要望】

早く配当が出るよう頑張ってください。
たくさんの命が繋がるといいですね。
再生医療の産業化を早期に実現させて頂きたいと思います。それと新しいパイプラインについての情報開示をお願いします。

一年後の株主通信を楽しみにしています。
今後新製品の開発などの予定がありましたら、教えていただきたいですし世界で再生医療の先頭を走って欲しいと思っております。
業績の下方修正を「医療環境のため」「患者死亡症例が想定以上だったため」などと外部のせいにしてほしくない。単に経営の見通しを誤っているだけではないか。その点を十分に反省して、今後の業績予想なども行って欲しい。結果が出た後で、他人のせいにするのなら子供でもできる。
もっと多くの事業資金を集めて、一日も早く患者を救うべく、実用化に向けて研究を進めるべきと思います。
もっと将来の展望を聞きたい。小澤社長先頭に社員一丸となって、社会に貢献のできる利益の出せる会社になってください。再生医療のTOPを走る企業としていつまでも応援していきます
いつまでも富士フィルムと対等に共同して事業を行って欲しい。 培養表皮みたいな想定外に対応できないようにならないよう、培養軟骨用ではマーケティングをしっかり行い、申請結果に関わらず部門利益が出せるよう事前準備してもらいたい。 培養皮膚も、現状部門黒字化できないなら、海外進出を英断したように早急に美容分野で利益をあげてもらいたい。 最悪、クリニック等で使用できるようにするなど、早期黒字化へ対策をねってもらいたい。

以上