

## 株主通信アンケート結果報告

アンケート実施期間:2012年12月1日~2013年2月1日  
(対象:2012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15期 中間報告書:2012年)に関するアンケートに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。2012年のアンケート集計結果を、過去3年分の集計結果と併せて次のとおりご報告申し上げます。

2013年2月15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

### 2012年 まとめ

#### 株主通信について

- |                |  |
|----------------|--|
| 【報告書の内容】       | 『分かりやすい』が83%となり、概ね高い評価をいただきました。「上手くまとまっている」とのコメントをいただきました。   |
| 【社員インタビュー企画】   | 65%の株主さまから『面白い』と評価いただいた一方で、28%の方が『どちらとも言えない』、7%の方が『面白くない』との評価でした。  |
| 【文字の大きさ】【ページ数】 | 文字の大きさ、ページ数ともに、『適当』がそれぞれ90%、93%となり、概ね適当との結果となりました。   |
| 【卓上カレンダー形式】    | 『良い』が62%、『どちらとも言えない』が17%で、『悪い』という評価も21%ありました。「存在を身近に感じられる」、「読んだ後も有効に利用できる」という声をいただいた一方で、「使いにくい」、「不要」といったご意見もありました。 |
| 【もっと知りたい点】     | 『将来性』に次いで『事業内容』、『財務内容』、『株価水準』、『株主優待』という結果になりました。『その他』においては、「資金繰り」や「何をやろうとしているのか具体的な内容」といったご要望がありました。               |

#### 当社について

- |           |   |
|-----------|---|
| 【投資意欲】    | 『買い増ししたい』が60%、『様子を見る』が36%、『売却したい』が4%という結果でした。『様子を見る』、『売却したい』理由には「黒字化の時期を見極めたい」「流動性が低い」といったことが挙げられた一方で、『買い増ししたい』理由は、「夢のある企業」「将来性がある」と期待を寄せる声を数多くいただきました。 |
| 【評価する点】   | 『事業内容』、『成長性』、『経営理念』に対して高い評価をいただきました。また、『開示の姿勢』に対しても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』への希望が一番多く、次いで『株主総会・懇談会の充実』、『ホームページの充実』へのご要望が多い結果となりました。  |

## アンケート集計結果 ■

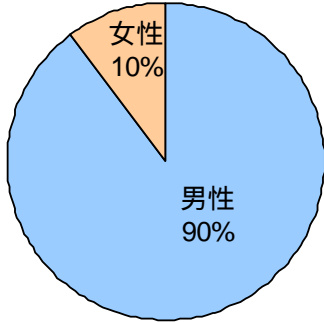
記載コメントは、2012年の集計結果に関するものです。

### ご本人様について

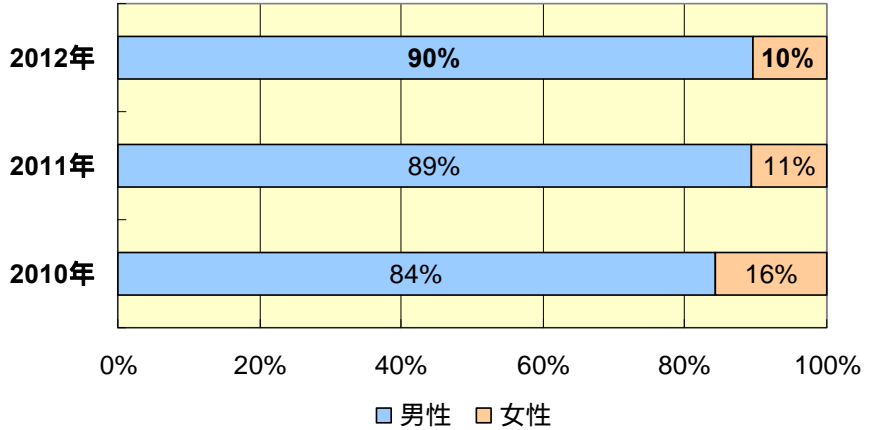
#### 【性別・年代】

##### 性別

9割(90%)が男性という結果でした。

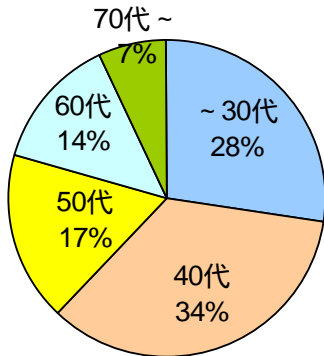


2012年

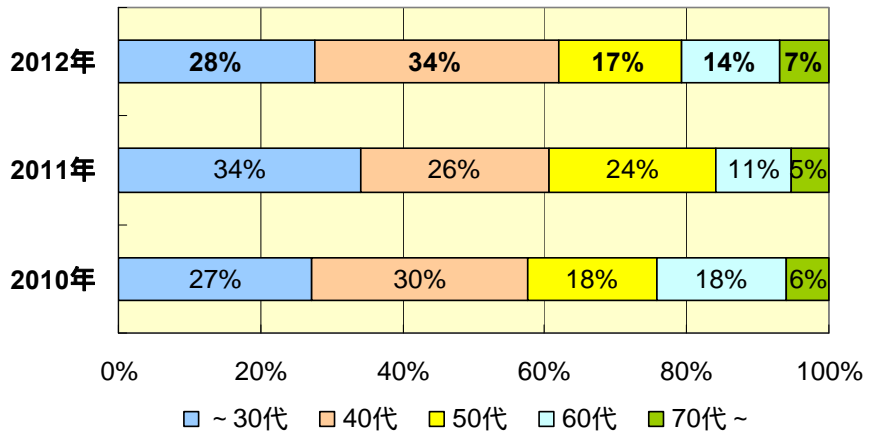


##### 年代

2012年も30代~70代まで幅広い年代からご回答をいただきました。



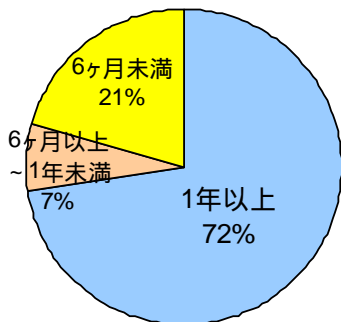
2012年



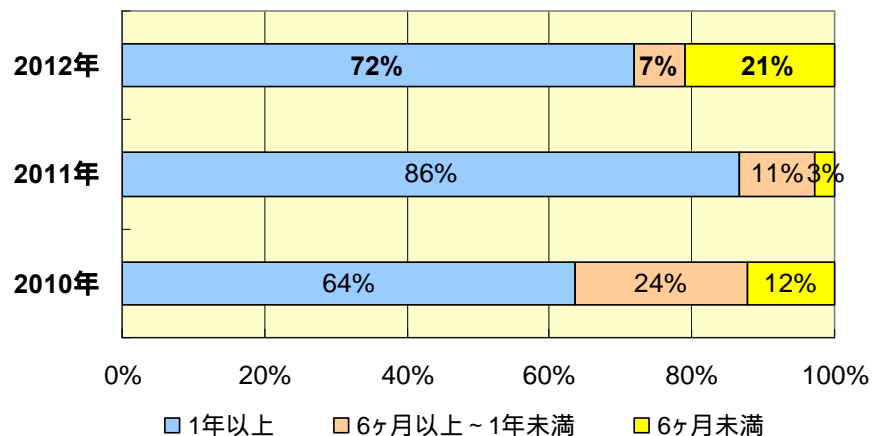
#### 【当社株式の保有期間】

1年以上保有されている株主さまが7割を超える(72%)結果でした。

2012年は、2割が保有期間6ヶ月未満の株主さまでした。

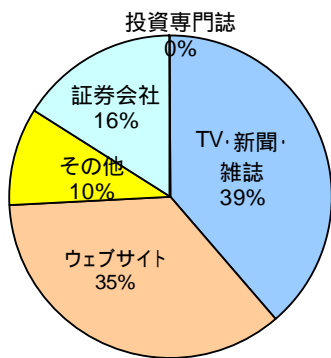


2012年

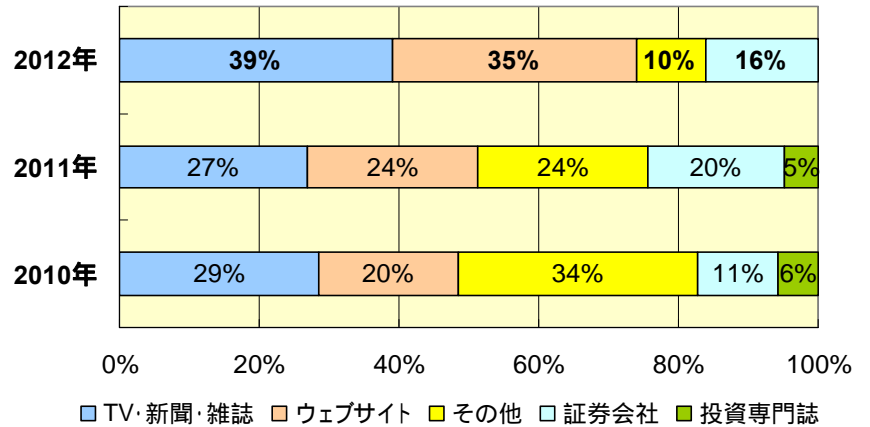


【 当社を知ったきっかけ 】（複数回答あり）

TV・新聞・雑誌で知ったという方が39%、次いで、ウェブサイトが35%となりました。様々なきっかけで当社を知った株主さまよりご回答いただきました。



2012年



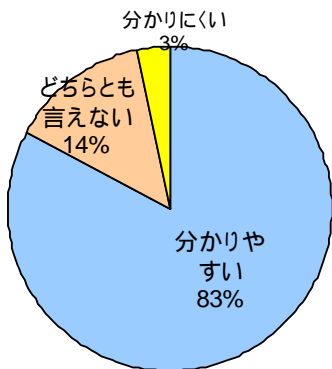
『その他』の内容 **2012年分のみ**の記載です。

投信
別の事を検索していた時に偶然、目についたので。
関連株から。

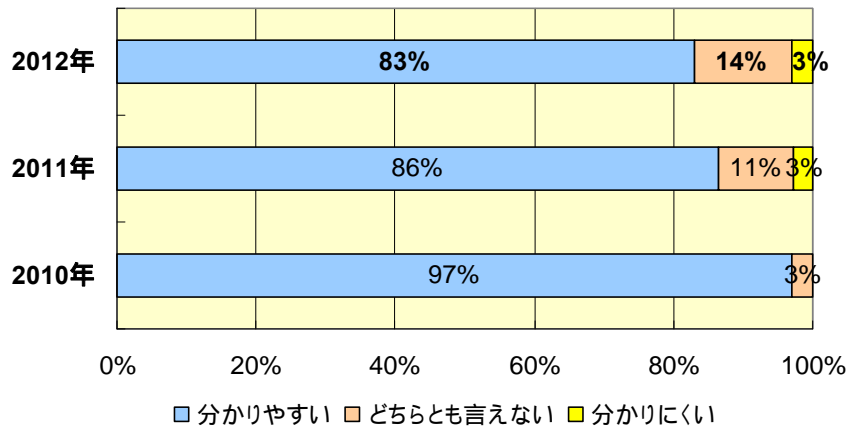
株主通信について

【 報告書の内容 】

『分かりやすい』が83%となり、概ね高い評価となりました。

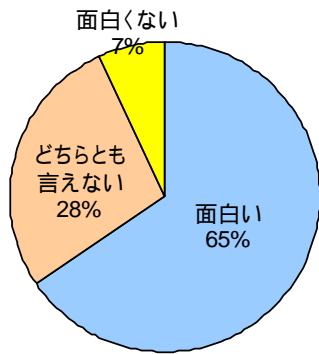


2012年

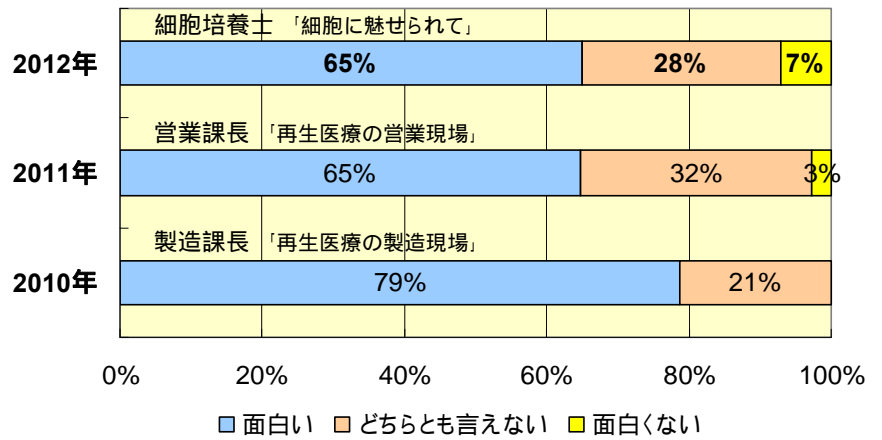


### 【 社員インタビュー企画 】

66%の株主さまから『面白い』と評価いただいた一方で、28%の方が『どちらとも言えない』、7%の方が『面白くない』との評価でした。



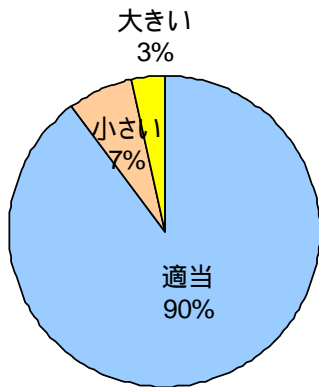
2012年



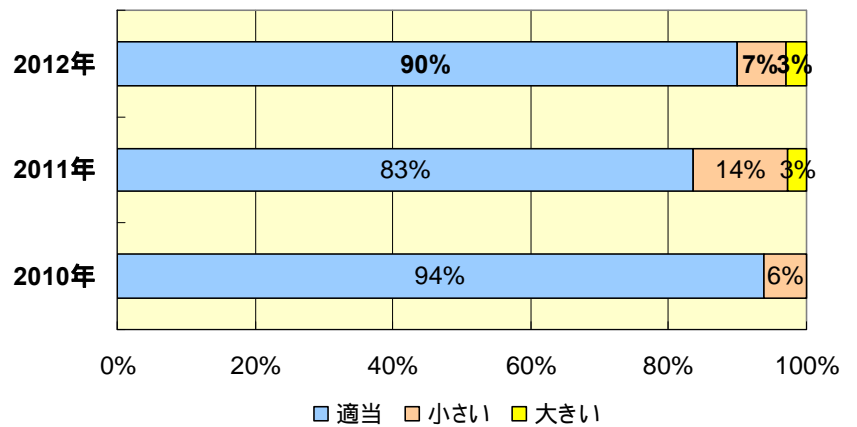
### 【 文字の大きさ ・ ページ数】

文字の大きさ、ページ数ともに、『適当』がそれぞれ90%、93%となり、概ね適当との結果となりました。

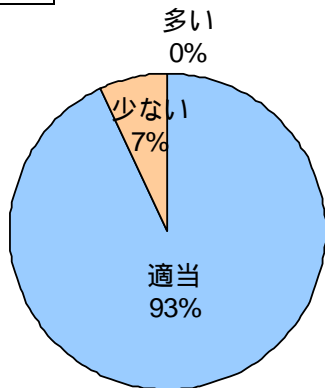
#### 文字の大きさ



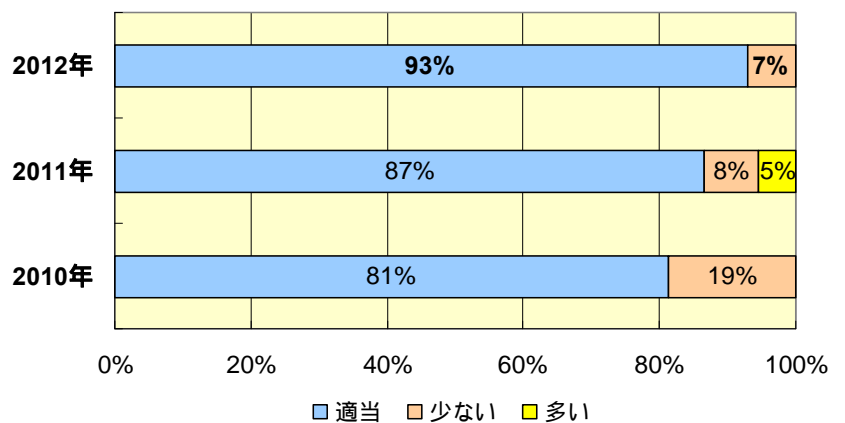
2012年



#### ページ数

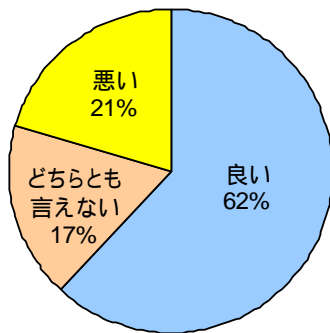


2012年

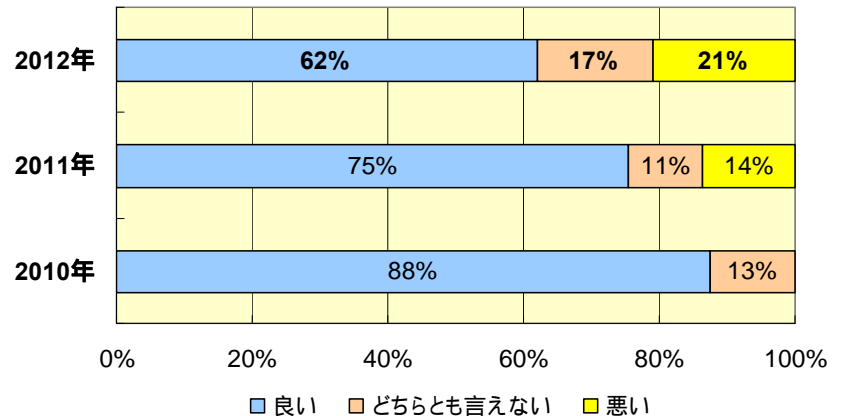


## 【 カレンダー形式 】

『良い』が 62%、『どちらとも言えない』が 17%で、『悪い』という評価も 21%ありました。



2012年



### 『良い』理由

1年使用出来る事。
いつも御社の存在が身近に感じられて良いと思います。家族の者にも分かりやすいと好評でした。
項目別に簡潔に適度な文字数で表現されている。
読んだ後も有効に利用できる。

### 『どちらとも言えない』理由

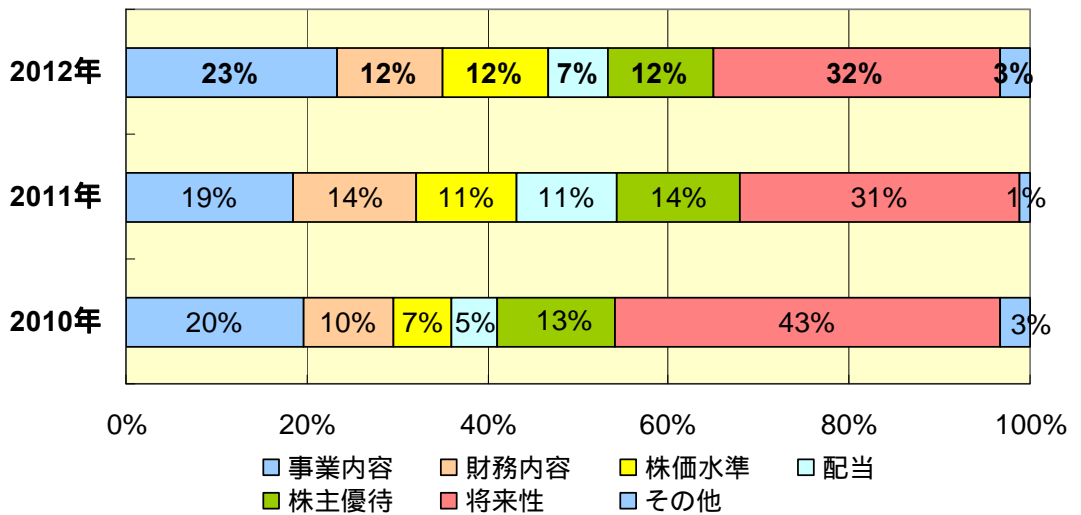
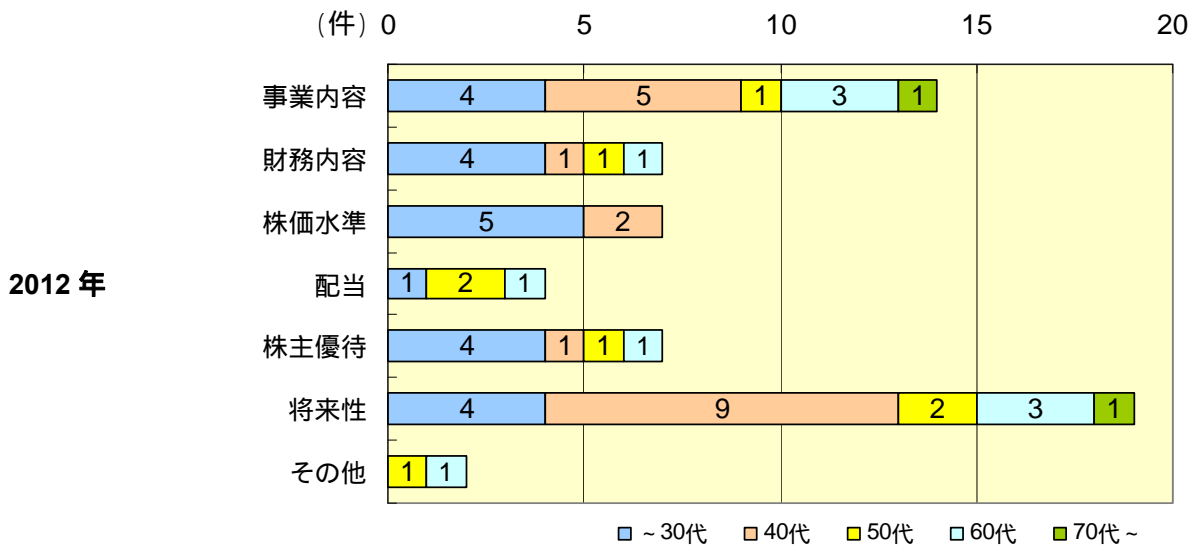
卓上カレンダーを使用することがないため。
全部読むのに手間が掛かりすぎる。読んだあと残す内容になっていない。

### 『悪い』理由

使いにくい。
A2サイズカレンダーを掲示し行事等記入している。机上が乱雑になるため不要。小冊子にして表皮ジェイス等患者さんの喜びの声を入れてほしい。
使用しない。
経費削減を。

【 もっと知りたい点 】 (複数回答あり)

毎年一番多い『将来性』に次いで、『事業内容』、『財務内容』、『株価水準』、『株主優待』という結果になりました。



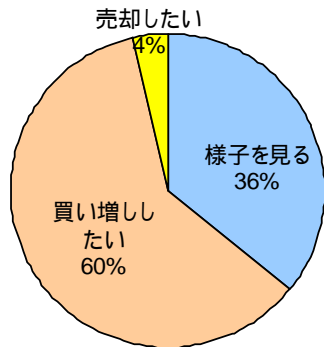
「その他」の内容 **2012年分のみの記載です。**

資金繰り
何をやろうとしているのか具体的な内容が欲しい

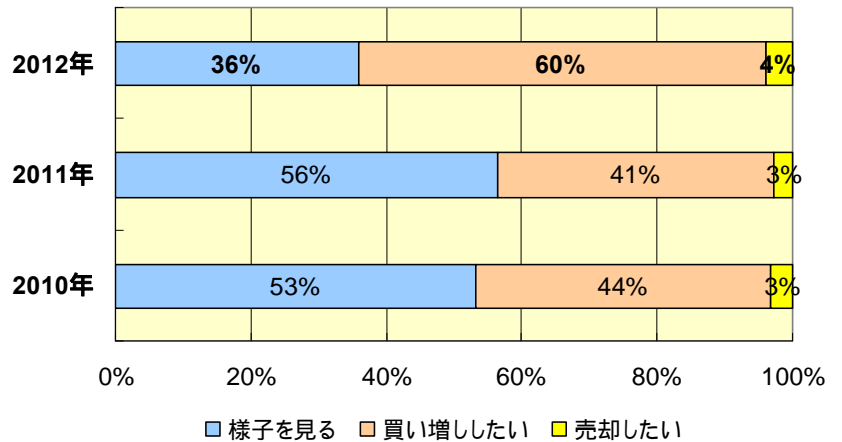
## 当社について

### 【 当社への投資意欲 】

『買い増ししたい』が 60%、『様子を見る』が 36%、『売却したい』が 4%という結果でした。



2012年



理由は 2012 年分のみ記載です。

#### 『買い増ししたい』理由

再生医療の将来性に期待していること、および御社の着実な事業展開に信頼を置いているため。
夢のある企業だから。
将来、必要とされるビジネスだと考えられるから。
今後の世界の医療の先端として将来性を買いたい。
貴社事業は日本の将来に有用であると確信しているため。
将来性を見据えて。
再生医療は将来性がある。人の命や QOL に貢献する。富士フィルムのバックがついた。社長の笑顔がよい。若ければ働きたい。
日本初の医療機器の将来的な市場拡大により、株価の大幅上昇が期待できるため。

#### 『売却したい』理由

黒字化の目標が先送りになっている。個人株主が減少している。
-------------------------------

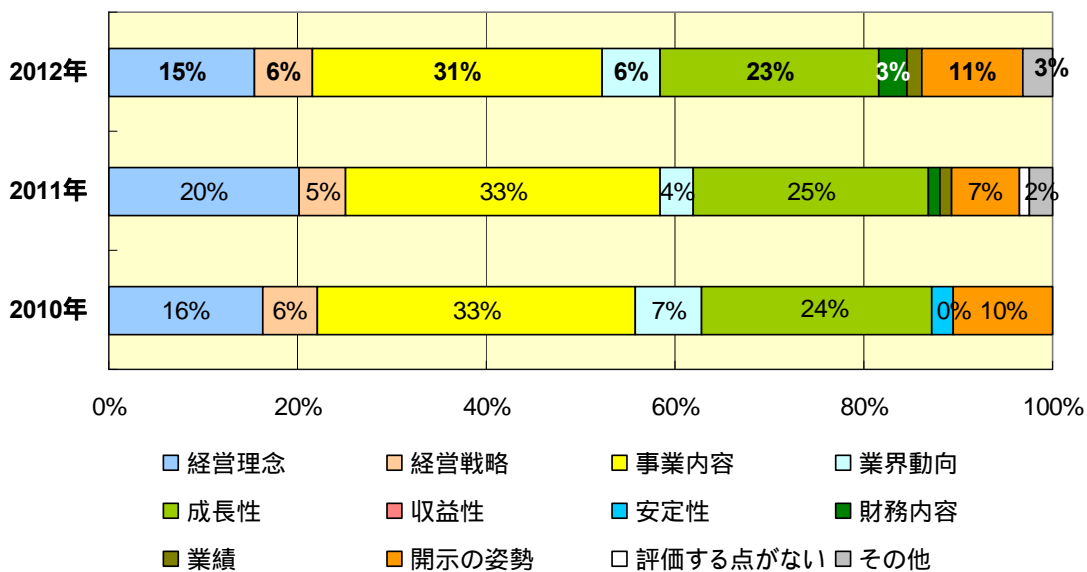
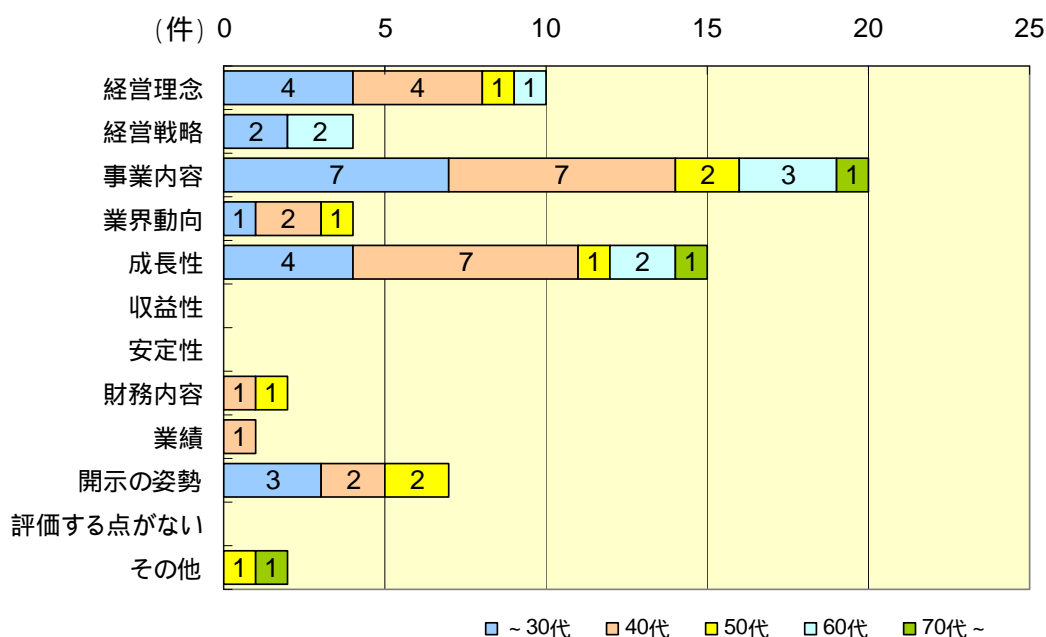
#### 『様子を見る』理由

黒字化の時期、および黒字の維持力と規模とを見極めたい。
軟骨承認が延期になって不透明。
購入価格を大きく下回っているから。
株式市場の流れ次第。
流動性が低い為、これ以上の買い増しを控えている。株価上げ出来高を増やし投資意欲がわくようお願いしたい。
軟骨の承認の動向がどう動くか様子を見たい。
研究開発状況を見守りたい。
軟骨の承認が来期になりそうだから。
親会社に完全子会社として TOB されるまで保有する予定。
損をしている。
これからの医療への御社の貢献を期待しているから。
株価としては全く魅力はないが今後に期待する。

【 当社を評価する点 】 (複数回答あり)

『事業内容』、『成長性』、『経営理念』に対して高い評価をいただきました。また、『開示の姿勢』に対しても一定の評価をいただきました。

2012年



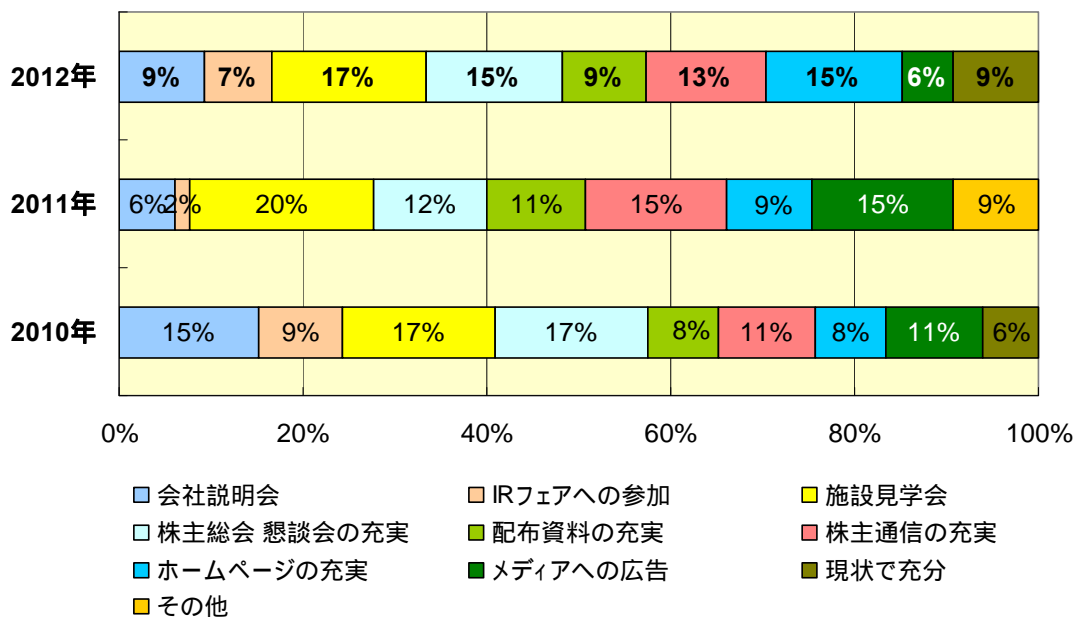
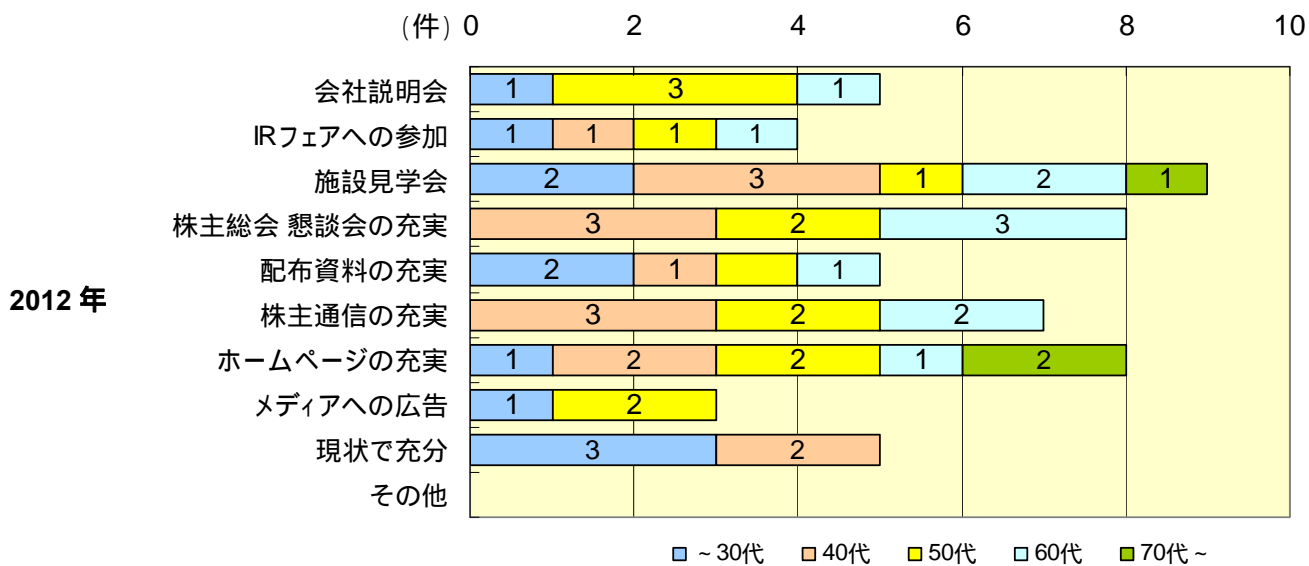
『その他』の内容 2012年分のみの記載です。

大手の傘下
愛知県内の企業であること



【 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』への希望が一番多く、次いで『株主総会・懇談会の充実』、『ホームページの充実』へのご要望が多い結果となりました。



## 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。

2012年分のみの記載です。

### 【株主通信に関するご意見・ご要望】

今回初めて株主通信をいただきました。開く前はえらく分厚いな～と思って開いてみると卓上カレンダーでびっくりしました。このような株主通信は初めてもらったので感動しました。
今後の方針と現状、とくに負の話も隠さず知りたい。
上手くまとまっている。
使いづらい。
あると便利。
初めて御社の株主になったのですが、株主通信の工夫やインターネットでの情報提供の豊富さをみて、IRを熱心にされている企業であるという印象を受けました。

### 【当社に関するご意見・ご要望】

細胞培養土の高萩さんに会社の業績もぜひ培養していただきたい。
現在は経営的に厳しいと思うが、頑張るって社会に役立つ企業として頑張ってもらいたい。若い社員の前向きな姿勢を期待します。
資金繰りは大丈夫なのでしょうか？また増資だけは絶対にやめてほしい。
もっとスピーディに、営利を目的とした経営をしてください。ボランティアじゃダメです。
新しいパイプラインを早く決定してほしい。
素晴らしい再生医療製品を日本に生み出している御社の事業が、今後も継続して発展を続けるためには、一日も早い事業の黒字化が必要です。そのためには、御社製品の保険収載における更なる配慮がなされることを期待しています。
もっと貴社の先行性をお知らせして下さい！
5年間も期待だけで、大赤字という現実から目をそらしているように感じられる。赤字を恥ずかしいと言う前に、実行を。
国策であり、期待できる。
上場5年も経って、黒字化が見えてこない。外部要因は好転しているのだから、経営陣・社員の一蓮托生で最後のチャンスをつかみとって欲しい。マイルストーン以上の赤字・増資を回避できないのであれば、減給・人員削減・経営責任をとって然るべきだと考える。日本の再生医療実現のためにも... また、社長が説明会で言ったように出来高が少ないにもかかわらず、大株主のUFJがどんどん保有数を減らしている。どう考えても株価に与える影響は大きいので、対策をとってもらいたい。
部門ごとのいろいろな話を聞いてみたい。
マイルストーンの前倒しをお願いしたいです。そして早く黒字化を実現し、増資に頼らない自己資金を使った攻めの経営を行って頂きたいです。
早く黒字化すべきである。人道的見地からジェイスの使用枚数を要求通り提供することは異論はないが、提供までに死亡した場合、一切請求しないのは疑問である。着手金として最低の実費はいただくべきである。
着実に事業展開をなされておられることとおもっておりますが、角膜の次の商品(臓器)について、大々的なアピール、メッセージをお願いいたします。

以上