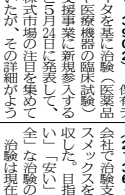
MDV 治験支援に参入

医療ビッグデータを活用

2025年に売上高500億円を目指す

診療データを収集・分析するシステムを開発して、病院や製薬会社向けに販売するメディカル・データ・ビジョン（MDV、3902）。保有データを基に治験（医薬品や医療機器の臨床試験）支援事業に新規参入するとし5月24日に発表した。株式市場の注目を集めていたが、その詳細がようやく明らかになった。岩崎博之社長（写真）は6月13日に都内で記者会見を開き、治験支援事業の現状や展望を次のように語っている。



「治験」参入の目的

技術者重視企業ビッグ（2133・JQ）の子会社で治験支援会社のスメックスを4億円で買収した。目指すのは「早上」、そして「安全」な治験の実現だ。

治験は現在、製薬会社から委託を受けた支援会社がメックスなど支援会社に対応可能な病院や患者を人海戦術で探している。当社はここに社保有データを投入することで、人件費と所要期間を大幅に短縮させる。

治験のテーマに合致した患者の多い病院を即座に検索することができるため、治験の対象から外すべき患者を即座に把握するなど安全性も高められる。

ちなみにデータは国内外の製薬会社にも提供するつもりだ。治験は先述したように非常に人手が掛かるために実施が滞ることがよくある。

システム利用の効果

稼働前のため効時点ではっきりとしていないが、個人的には当社システムを利用した場合、協力先を探すという手順について更新となった。13日午後の時点で発表した今10月期第2四半期の修正決算は、当社は（ここ）の価値が上がるのではないかとイメージしている。

売上げ規模のイメージ

現時点では、コスメックスと当社の関連事業を組み合わせる、治験支援事業の売上高は3億円ほど。事業統合を進めることで、2018年12月期の第2期決算を迎える2018年12月期は6億7億円と倍増の見通し。そして、2025年12月期には500億円程度まで拡大させるすることを目標にしている。

治験支援に携わる国内企業の売上高は現在240億円程度で、当社は（ここ）の価値を付けた後の調整のつちり剥を取り込むと一場面にある。

◇　◇　◇

ちなみに、今12月期の業績予想は、売上高36億円（前期比37％増）、営業利益5億円（同26％増）。

株価は5月30日に2661円

変化球

福山通運 好需給の押し目買い対象

福山通運（9075）は6月入り後の上昇分を帳消しにしたここが仕込み場。需給妙味十分だ。週末1・6日はFTSE指数の浮動株比率見直しに伴う12万株台の買い流しが試買する。6、7月の買い付け余力は15・1万株。上限金額を1億株数で割った予定価格も750円。時価を5％強上回る。そして信用買い残3万株（対し、売り残は407万株）に達する。（大）

好決算銘柄点検

ヤーマン ストップ高

好決算と1対10分割

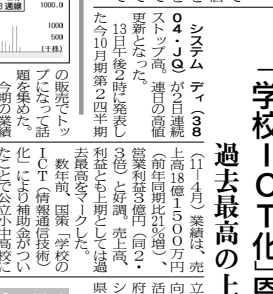
ヤーマン（6630）強（同3・4倍）と従来予想の28億円差を大きく上回り、5期ぶりに最高益を更新した。

同社は、美顔器、美容器をテレビ通販会社を経由して個人に販売するか、家電量販店などに卸販売が拡大。中国最大の電子商取引（EC（電子商取引）サイト「T-MALL」において、昨年11月11日の「独身の日」には美顔器部門で最高売上を記録した。

今期の通販業者、卸売業者などに販売する海外部門の売上高は25億円強（前の期比3・4倍）、セグメント利益は8億8100万円（同5・4倍）に膨らんだ。特に中国市場での販売が拡大。中国最大の「独身の日」には美顔器部門で最高売上を記録した。

今期の業績は売上高207億5000万円（前期比41％増）、営業利益36億6500万円（同15％増）の見通し。

株価は8000円台にあって株式分割による投資金額下げは歓迎される。



プロパティエージェント

15期連続の増収増益へ

都市型不動産に特化

不動産×ITのサービス拡充

Q の収益が拡大している。2017年3月期は売上高166億5000万円（前期比37％増）、営業利益11億9000万円（同7・8倍）と従来以来15期連続の増収増益の見通し。配当は年36円（前期は年27円）に増配の予定。

資産運用型不動産の販売のほか、マンション管理、賃貸管理までを自社で一貫して行う、資産運用型不動産は金融商品の一つという考えから、資産（プロパティ）管理の代理人（エージェント）を標榜（ひょうぼう）する。15年12月に新規上場した。

資産運用型不動産や都市型コンパクトマンションは、首都圏を中心に増加が予想される単独世帯や少人数世帯の生活を支えるインフラとして社会的役割は高まっている。また、超低金利下で資産運用商品としてのニーズも強い。

同社では、用地仕入れ・開発について東京23区および横浜市の集中戦略を進め、自社開発等マンションブランド「レイシア」シリーズなどを展開している。ちなみに、在庫の多くは都心6区、台東区、墨田区といった人口動態が大きく、単独世帯の需要が高い都心部に集中。これらの区で全体の約50％を占める。また、立地では約90％が駅徒歩5分以内の物件。

今後は居住用コンパクトマンション（ダイバーシティジェンシャル）を拡大。株価は2300円前後で推移している。

プロパティエージェント

不動産関連開発販売のプロパティエージェント（3464・JQ）。保有データを基に治験（医薬品や医療機器の臨床試験）支援事業に新規参入するとし5月24日に発表した。株式市場の注目を集めていたが、その詳細がようやく明らかになった。岩崎博之社長（写真）は6月13日に都内で記者会見を開き、治験支援事業の現状や展望を次のように語っている。

「治験」参入の目的

技術者重視企業ビッグ（2133・JQ）の子会社で治験支援会社のスメックスを4億円で買収した。目指すのは「早上」、そして「安全」な治験の実現だ。

治験は現在、製薬会社から委託を受けた支援会社がメックスなど支援会社に対応可能な病院や患者を人海戦術で探している。当社はここに社保有データを投入することで、人件費と所要期間を大幅に短縮させている。

システム利用の効果

稼働前のため効時点ではっきりとしていないが、個人的には当社システムを利用した場合、協力先を探すという手順について更新となった。13日午後の時点で発表した今10月期第2四半期

システム ディ 連続S高

「学校ICT化」恩恵享受

過去最高の上半期業績

システム ディ（3804・JQ）が2日連続ストップ高。連日の高値更新を続ける。

（11一月）業績は、売上高18億1500万円（前年同期比21％増）、営業利益5億円（同23％）と好調。売上高、利益ともに期としては過去最高を一クした。

数年前、国策「学校のICT（情報通信技術）化」により補助金がついたことで公立小中高校において一気にパソコンが一気に普及。現在、公立学校の現場で業務効率化に向けてソフトウエアの導入が盛んに行われており、同社は伸び盛りの時を迎えている。

同社は学校の事務や経理会計や生徒の業務効率を高めるソフトウエアを主力としている。業界シェアナンバーワンを誇る私立学校・短大・専門学校向けで培ったノウハウも活用して開発した、都道府県立高校向けトップシェアを獲得。47都道府県のうちソフト未導入の調に推移している。もと

製紙株が一斉高

大王紙vs北越紀州、対立の行方に関心

北越紀州製紙（3865）、大王製紙（3880）、日本製紙（3863）、王子ホールディングス（3861）が連日の高値更新。製紙株が軒並み高。

株主総会シーズンに突入し、とりわけ注目を集める北越紀州の対立の行方。業界再編を巡る両社の思惑は何だ？　話題となっていたが、今年4月に大王製紙が北越紀州との技術提携について「11月14日付で有効期間が満了するので終了」と発表。さらに北越紀州の「了解したものではない」との反発に対しても強気の姿勢を見せるなど、確執は深まるばかり。株主総会が注目される（大王製紙は29日、北越紀州は28日に開催）。

14日現在の信用倍率は両社ともに1倍割れと売り残超状態。（ここ）数日の株価上昇は売り方の買い戻し効果が大きいようだ。

この2社のほか、業界の好況を背景に各社に見直しムードが広がっている。際紙価格の上昇や、大人用紙おむつなどの需要拡大などが業績面で追い風となっている。

また、製紙各社の開発が進む新素材（セルロースナノファイバー（CNF））の今後の展開も注目される。

カッパクリエ、高値トライ

カッパ・クリエイト（7421）

が4日間の値伸。9月の株価急落前の年初来高値1345円抜けに期待がかかる。

最近メディア露出が急増したことが背景。100円均一「かっぱ寿司」を運営する同社は1日に、70分間食べ放題サービスを13日から1赤字）の見通し。

力月間、一部店舗で始めることを発表。インターネット上では、平日にもユニフォームの通信販売50分）と表された寿福井県福井市二の宮3-36-21で、米尻の実店舗によって店の大盛況ぶりが伝えられている。

2月には通期の営業赤字への修正見通しを発表して株価が急落した。今3月期の営業利益は25億2100万円（前期は5億3400万円の見通し。

兜町辛口批評

RIZAPグループ企業にひと言

飛ぶ鳥を落す勢いのRIZAPグループ（2928・ヘルプ）。グループ入りし株の一大グループを形成している。そのグループの一員であるイデアインターナショナル（3140・JQ）が13日、中長期的成長に向けた施策の一環として、親会社のRIZAPグループと関係強化の協業方針を決議したと発表。14日の株価は急騰した。ただ、兜町の住民も大喜びしている人ばかりではないようで…。

「親会社―子会社間で重視の経営手法は見飽きられ、通用しなくなりますよ」と一子言。

この事業提携は、連結上はほぼ無意味（事業部の連携と変わらない）で明示の価値は未来無いはず。狙いは株価の刺激剤なのだろうがいかがなものか。ただ、続けていった方が「問題ない」と言っていた。株価は「ゴルフ場の芝生」と言われるように、ゴルフ場の芝刈り（株価上昇）は、「無駄な芝刈り（株価上昇）