

# ホリスティック企業レポート アシロ

## 7378 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート  
2021年7月27日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20210726

## 弁護士のインターネット集客を支援するリーガルメディアを主に展開 広告投資等によるユーザー送客数の多さが特徴

アナリスト: 阪東 広太郎 +81(0)3-6812-2521  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

### 【7378 アシロ 業種: サービス業】

決算期	売上収益 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	税引前利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2019/10	1,157	-	255	-	246	-	156	-	26.1	149.5	0.0
2020/10	1,479	-	333	-	323	-	208	-	34.7	186.7	0.0
2021/10 予	1,482	0.2	341	2.6	336	3.8	222	6.6	35.5	-	0.0

(注) 1. 2019/10期は単体ベース、2020/10期以降は連結ベース、国際会計基準  
2. 2021/10期の予想は会社予想  
3. 普通株式について、2019年4月4日付で1:300の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,186円 (2021年7月26日)	本店所在地 東京都新宿区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 6,829,000株	設立年月日 2016年4月18日	野村證券
時価総額 8,099百万円	代表者 中山 博登	【監査人】
上場初値 1,480円 (2021年7月20日)	従業員数 44人 (2021年5月末)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売価 1,160円	事業年度 11月1日~翌年10月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度末日から3か月以内	

## > 事業内容

### ◆ リーガルメディア関連事業を主に展開

アシロ(以下、同社)グループは、インターネット上で法律情報や弁護士情報等を提供する「リーガルメディア関連事業」と主に弁護士有資格者の人材紹介サービスを提供する「リーガル HR 事業」を展開している。21/10 期第 2 四半期累計期間における売上構成比は、リーガルメディア関連事業 95.1%、リーガル HR 事業 4.9%である(図表 1)。

【図表 1】セグメント区分別売上構成

セグメント区分	2020/10期			2021/10期 第2四半期累計期間	
	販売高 (千円)	構成比 (%)	前期比 (%)	販売高 (千円)	構成比 (%)
リーガルメディア関連事業	1,463,427	99.0	26.5	699,242	95.1
リーガルHR事業	15,278	1.0	-	36,278	4.9
合計	1,478,705	100.0	27.8	735,520	100.0

(注) 2020/10 期の前期比は、2019/10 期単体比  
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

### ◆ リーガルメディア関連事業

リーガルメディア関連事業は、弁護士へのマーケティング支援サービスを提供しているリーガルメディアと、弁護士以外の広告主へのマーケティング支援サービスを提供している派生メディアに分類される。21/10 期第 2 四半期累計期間における売上構成比は、リーガルメディア 79.0%、派生メディア 21.0%である。

リーガルメディアは、弁護士を主な顧客としているメディアサイトであり、主に「離婚弁護士ナビ」、「交通事故弁護士ナビ」等、弁護士が取り扱う個別の事件分野に特化した弁護士ナビシリーズを運営している。

弁護士ナビシリーズは、離婚・交通事故・相続・労働問題・刑事事件・債権回収・債務整理・IT・企業法務の9つの事件分野で独立したサイトで構成されている。同社グループは、上記に加えて、様々な事件分野を1つのサイト内で取り扱う総合ポータル型法律メディアサイト「あなたの弁護士」を運営している。同社グループによると、売上収益は特定分野への大きな集中はなく分散しているようである。

弁護士業界は、司法制度改革による弁護士数増加に伴い、案件獲得の競争が激化している。各弁護士は得意分野や取扱い分野を明確化し、差別化を図る事が重要となっている中、同社グループが運営するリーガルメディアは個別の事件分野に特化したサイトであることから、弁護士にとって積極的に獲得したい事件分野の問い合わせが得られやすいサービスとなっている。ユーザーにとっては、悩みを抱えている事件分野を積極的に取り扱っている弁護士を見付けやすくなっている。

弁護士ナビシリーズ及び「あなたの弁護士」への訪問者数は、16/10期の10,071千人から20/10期には48,257千人に増加した。SEO<sup>注1</sup>対策やコラム記事等のコンテンツ制作といったWebマーケティングを強化したことによって、自然検索<sup>注2</sup>経由の訪問者数が増加した。

収益モデルとして、同社グループは、メディアへ広告出稿する弁護士から広告収入を得ている。ユーザーはリーガルメディアを原則無料で閲覧することができる。

広告収入には、初期収入と掲載料収入の2種類がある。初期収入は顧客が新規に広告掲載を開始する際にシステム登録手数料として受け取り、金額は1枠当たり一律5万円である。掲載料収入は顧客が広告を掲載する期間にわたって月次で受け取る。金額はサイト内の有料広告の枠数に月額定額の掲載枠単価を乗じたものである。掲載枠単価は、顧客の事務所の所在する都道府県によって決まり、2万円から10万円である。東京都、神奈川県、大阪府、愛知県、福岡県では、月額10万円である。

契約期間は当初は半年であり、その後は一か月ごとの自動更新である。前月の掲載枠数に対する当月の解約枠数の比率である月次解約率については、21/10期第2四半期累計期間の平均は1.5%と低い水準にある。

リーガルメディアの掲載枠数(期間平均)は、16/10期の388件から21/10期

#### 注1) SEO

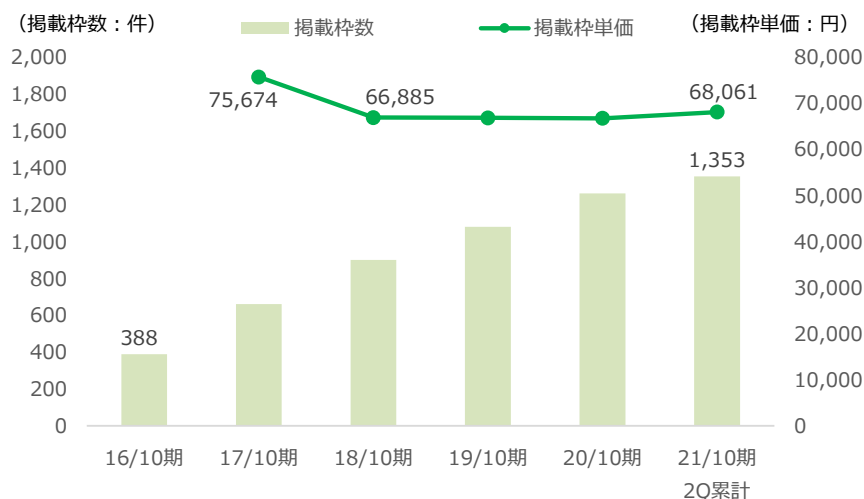
Search Engine Optimizationの略称  
インターネットの検索サイトの検索結果で表示順位を上位にするための施策

#### 注2) 自然検索

インターネット検索サイトの検索結果に表示されるURLリストのうち、リスティング広告のような広告枠を含まない部分を言う

第2四半期には1,353件まで増加している(図表2)。同社グループによると、新規顧客の獲得が進んだことが主たる要因である。掲載枠単価(期間平均)は、17/10期の75,764円から18/10期に66,885円へ低下したのち、21/10期第2四半期累計期間の68,061円へ微増している。

【図表2】リーガルメディアの掲載枠数と掲載枠単価の推移



(注) 掲載枠数は各月末の掲載枠数を当該期間で平均した値  
掲載枠単価は各期間の売上収益を掲載枠数(期間平均)で除したうえで、12で除した値

(出所) 届出目録見書より証券リサーチセンター作成

派生メディアは、「キャリアズム」という転職エージェントサイトを顧客としたメディアサイトと、「浮気調査ナビ」「人探しナビ」という探偵事務所を顧客としたメディアサイトで構成されている。同社グループによると、「キャリアズム」が派生メディアの売上収益の約3分の2を占めている。

派生メディアは弁護士に相談・依頼するユーザーが有する派生ニーズに対応したメディアサイトである。例えば、「キャリアズム」は労働問題で悩みを抱えるユーザーに対して、弁護士への相談を促すだけでなく、転職という選択肢を提供している。

同社グループは、広告を掲載する転職エージェントや探偵事務所から、ユーザーからの問い合わせ件数に応じた成果報酬を受け取る。単価は顧客毎に相対で決まり、1万円から2万円程度である。

注3) リスティング広告  
検索キーワードに応じて検索結果上に表示される広告。検索連動型広告とも呼ばれ、ユーザーがクリックするごとに課金される

派生メディアのサイト訪問者数は、18/10期の7,195千人から20/10期の5,235千人に減少する一方で、ユーザーから顧客への問い合わせ件数は、18/10期の6,084件から20/10期の27,714件に増加している。同社グループによると、自然検索から、よりニーズが明確なユーザーを集客すべくリスティング広告注3に重点を移したことに起因している。

## ◆ リーガル HR 事業

同社グループは、19年12月に連結子会社 trient を設立し、20年4月に有料職業紹介事業の許認可を取得し、リーガル HR 事業を開始した。同社グループは、法務人材を必要としている企業に対して、弁護士有資格者を紹介し、双方の求人ニーズ及び転職ニーズをマッチングさせる人材紹介サービスを提供し、弁護士専門の転職サイト「NO-LIMIT」を運営している。

同社グループは、候補者の採用が決定、入社した際に、採用企業から紹介手数料を受け取っている。紹介手数料は、顧客毎に相対で決まっており、採用する人材の年収の数カ月分である。

## ◆ 顧客の構成と獲得経路

同社グループの主要顧客は中小規模の弁護士事務所である。顧客構成として、従業員数が5名以下の小規模事務所が約80%、従業員数が5名から50名の中規模事務所が約15%を占めている。顧客の年齢は、インターネットリテラシーが相対的に高い30代から50代が大半を占めている。

顧客の獲得経路は、同社グループ社員による架電営業が大半を占める。既にインターネット広告の利用経験があり、送客件数の少なさや、広告の費用対効果に対して問題意識の高い弁護士が同社グループのリーガルメディアに関心を持つケースが多い。顧客の窓口は、小規模事務所では事務所代表または事務員、中規模・大規模事務所では、広告運用担当者が多い。決裁者は事務所規模によらず事務所代表の場合が多い。

顧客数は中小の弁護士事務所の構成比が高い一方で、売上収益は少数の大手弁護士事務所に集中する傾向がある(図表3)。21/10期第2四半期累計期間において、アディーレ法律事務所(東京都豊島区)及びベリーベスト法律事務所の広告制作・運用を担うベリーベスト(東京都港区)の2法人で売上収益の23.6%を占めている。これらの先は、取り扱う事件の種類、サービスを展開する地域が広いと、1社当たりの掲載枠数も多く、売上高が大きくなっている。

【 図表 3 】 主要相手先別売上収益

相手先	2019/10期		2020/10期		2021/10期 第2四半期累計期間	
	販売高	構成比	販売高	構成比	販売高	構成比
	(千円)	(%)	(千円)	(%)	(千円)	(%)
アディーレ法律事務所	173,605	15.0	186,630	12.6	106,860	14.5
ベリーベスト	119,700	10.3	127,949	8.7	66,705	9.1

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

## > 特色・強み

### ◆ 広告投資等によるユーザー送客件数の多さ

同社グループによると、同社のリーガルメディアは競合先と比較して掲載単価は高額だが、送客するユーザーの数が多く、広告の費用対効果の高さが顧客から評価されているようである。

同社グループが運営するリーガルメディアの集客経路はリスティング広告と自然検索の2種類である。同社グループによると、訪問客数は自然検索経由の方が多いが、顧客への送客件数は約6割がリスティング広告経由である。自然検索経由のユーザーは情報収集目的が多い事に対して、リスティング広告経由のユーザーは、自身の悩みが明確かつ弁護士への相談を検討している割合が高いようである。

同社グループは、顧客への送客件数と出稿費用を最適化する検索キーワードの選定など、リスティング広告の運用に強みを持っており、競合先よりも顧客への送客件数を高めることで、掲載単価を競合先よりも高く設定している。また、自然検索経由の集客についても注力しており、SEOやユーザーの関心の高い記事の出稿等によって、同社グループのメディアは顧客への送客に繋がりがやすい検索キーワードで高い表示順位にあるようである。

同社グループは20年10月に、カスタマーサクセス部門を立ち上げ、広告出稿後の顧客の集客をサポートしている。具体的には、集客が伸びていない顧客に対して、広告のPR文章など、集客数の多い弁護士事務所の事例を紹介するなど啓蒙活動を行っている。同社グループによると、月次解約率は20/10期の2.2%から21/10期第2四半期累計期間では1.5%に改善している。

同社グループの21年4月末時点における人員体制は、営業が約35%、マーケティングが約45%、カスタマーサクセスが約10%、コーポレート及び子会社が約10%であり、マーケティングと営業を重視した体制となっている。

## > 事業環境

### ◆ 弁護士広告市場の事業環境

日本弁護士連合会が公表した「弁護士白書2020年版」によると、弁護士数は10年の28,789人から20年の42,164人まで年率3.6%で増加している。同社グループによると、弁護士数の増加と比較して、事件数や法律相談数は増加していないため、弁護士間の競争が激しくなり、集客広告へのニーズが高まっているようである。

同社グループが顧客先で競合する事が多いのは弁護士ドットコム(6207 東証マザーズ)である。同社グループによると、弁護士ドットコムの方が掲載料単価は低く利用しやすい一方で、ユーザー送客件数は同社グループの方が高いようである。同社グループと弁護士ドットコム、自社広告を併用している顧客も一定割合で存在するようである。

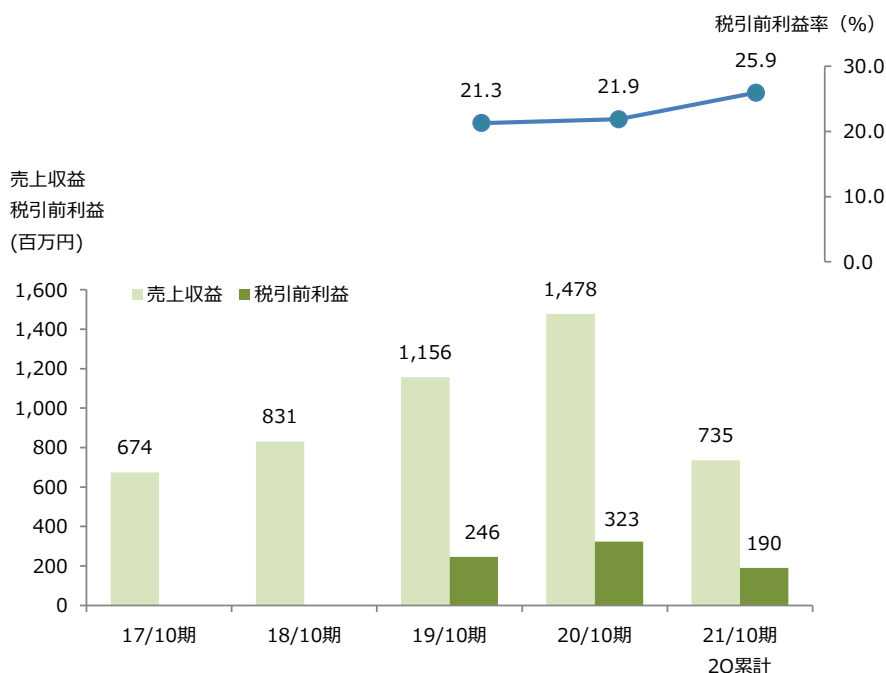


> 業績

◆ 過去の業績

届出目論見書には、16/10期以降の以降の同社単体の業績、20/10期以降は連結業績も記載されている(図表3)。16/10期から20/10期にかけて、リーガルメディアで新規顧客の獲得が進み、掲載枠数が積み上がった事で売上収益が674百万円から1,478百万円に増加した。

【図表4】業績推移



(注) 19/10期までは単体ベース、20/10期以降は連結ベース  
 18/10期までは日本基準、19/10期以降は国際会計基準  
 (出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 21年10月期会社計画

21/10期の会社計画は、売上収益1,482百万円(前期比0.2%増)、営業利益341百万円(同2.6%増)、税引前利益336百万円(同3.8%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益222百万円(同6.6%増)である。同社の21/10期計画は、20年10月に策定した予想数値である。

21/10期第2四半期累計期間の業績は売上収益735百万円、営業利益195百万円、税引前利益190百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益122百万円であり、通期計画に対する進捗率は売上収益49.6%、営業利益57.2%、税引前利益56.8%、親会社の所有者に帰属する四半期利益55.1%となっている。

売上収益は、リーガルメディアで 1,031 百万円(前期比 2.2%増)、派生メディア 367 百万円(同 19.2%減)、リーガル HR 事業 84 百万円(同 449.6%増)を見込み、同社全体では 1,482 百万円(同 0.2%増)を見込んでいる。

リーガルメディアの売上収益の大部分を占める掲載料収入について、営業人員数について前期比 12.8%増を計画するものの、営業人員 1 人当たりの月次販売枠数については、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた 20/10 期の第 3 四半期及び第 4 四半期の実績を参考に計画していること等から同 29.6%の減少を見込んでおり、21/10 期の掲載枠数(期中平均)が同 2.6%増と計画しているため、掲載料収入は同 2.2%増に留まる見通しである。

派生メディアの売上収益の約 3 分の 2 を占める「キャリアズム」について、新型コロナウイルス感染症の流行による有効求人倍率の悪化などを受けて顧客である人材紹介会社が広告予算を減少させているため、問合せ数及び 1 問合せ当たりの単価への悪影響を考慮に入れている。

主に広告媒体費、労務費、外注費で構成される売上原価は、派生メディアの減収見込みに伴う広告投資の減少、システムエンジニアの採用に伴う労務費の増加と外注費の減少等によって、前期比 5.8%減の 725 百万円を計画している。売上総利益は同 6.8 増の 757 百万円、売上総利益率は同 3.2%ポイント改善の 51.1%を計画している。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、営業人員等の採用による人員数の増加や昇給、上場関連費用の発生などにより、前期比 10.7%増の 416 百万円を計画している。その他の収益、その他の費用については見込んでいない。以上の結果、営業利益は同 2.6%増の 341 百万円、営業利益率は同 0.5%ポイント改善の 23.0%を計画している。

営業外損益が 5 百万円のマイナスとなるのは、既存ローンの支払利息が主たる要因である。特別損益については、見込んでいない。

#### ◆ 成長戦略

同社グループは、1)リーガルメディアの掲載枠数の拡大、2)新規事業領域の拡大を中長期の成長戦略としている。

リーガルメディアの掲載枠数の増加については、引き続き、中小規模の弁護士事務所をターゲットとして、同社の営業スタッフによる架電営業を中心に顧客獲得を進める方針である。上記に加えて、契約後の顧客サポートを行うカスタマーサクセス活動の強化により解約率を引き下げの方針である。

新規事業領域の拡大については、リーガル HR 事業において、企業の管理



部門への転職に関連したサービス等を検討している。同社グループによると、「NO-LIMIT」の売上高の約3割は企業の管理部門であり、「NO-LIMIT」で培った企業の管理部門との関係を活用してゆきたいとしている。

同社グループは、成長戦略の実現に向けて、広告媒体費や採用費、従業員人件費に上場時の調達資金を充当していく考えである。

## > 経営課題/リスク

### ◆ 競合について

同社グループの主要事業はリーガルメディアの運営であり、優良かつ信頼性の高い情報提供によりユーザーを運営サイトに誘引することで、顧客である弁護士等の掲載枠数を確保している。しかし、今後何らかの理由により、ユーザーが同社グループの運営サイトから競合他社が運営するサイトへの利用を切替える場合には、弁護士等の掲載枠数の確保が行えず、同社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

### ◆ 検索アルゴリズムについて

同社グループの主要事業であるリーガルメディアは、大手検索サイト経由によるものがユーザー流入の主たる経路である。同社グループでは、人的・資本的投資を継続すると共に、リスティング広告等を出稿することによる広告経由の集客にも注力することでリスク分散を図っている。しかし、今後大手検索サイトのアルゴリズムの変更がなされた場合には、自然検索経由のユーザー流入数の減少を引き起こし、同社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

### ◆ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響

同社グループのリーガルメディア事業及びリーガル HR 事業は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けている。リーガルメディア事業では、第1回緊急事態宣言時に新規獲得件数及び解約件数に悪影響を受けている。リーガル HR 事業についても、有効求人倍率の悪化により買い手(採用企業)優位の傾向が強まっており、成約率に悪影響を受けている。新型コロナウイルス感染症が国内及び海外主要各国において終息に向かわず、事態がさらに深刻化、長期化した場合には、同社グループの事業活動等に支障をきたす恐れがあり、同社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性がある。

### ◆ のれんの減損について

同社グループは20/10期の連結貸借対照表において1,138百万円のものれんを計上している。これは、16年5月に旧・株式会社アシロの株式の89.6%を取得した際に計上されたものである。同社グループは、国際会計基準移行日である18年11月1日以降はのれんを償却していないが、同社グループの将来の収益性が低下した場合には、当該のれんについて減損損失を計上するため、同社グループの経営成績に重大な影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当政策

同社は、株主に対する利益還元も経営の重要な経営課題と認識している。しかし、財務体質の強化と事業展開を優先し、創業以来無配としている。現時点においては配当実施の可能性及びその時期などについては未定としている。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2019/10		2020/10		2021/11 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上収益	1,156	100.0	1,478	100.0	735	100.0
売上原価	584	50.5	769	52.1	351	47.8
売上総利益	572	49.5	708	47.9	383	52.2
販売費及び一般管理費	317	27.5	375	25.4	189	25.8
その他の収益	0	-	1	-	1	-
その他の費用	-	-	1	-	-	-
営業利益	254	22.0	332	22.5	195	26.5
金融収益	1	-	0	-	0	-
金融費用	9	0.8	9	-	4	-
税引前(四半期)利益	246	21.3	323	21.9	190	25.9
親会社の所有者に帰属する当期(四半期)利益	156	13.5	207	14.1	122	16.6

貸借対照表	2019/10		2020/10		2021/10 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	552	30.7	738	35.7	518	28.5
現金及び現金同等物	388	21.6	557	26.9	329	18.1
売上債権及びその他債権	145	8.1	170	8.2	180	9.9
非流動資産	1,245	69.3	1,331	64.3	1,302	71.5
有形固定資産	10	0.6	27	1.3	22	1.2
使用権資産	3	0.2	68	3.3	52	2.9
のれん	1,138	63.3	1,138	55.0	1,138	62.5
無形資産	21	1.2	24	1.2	20	1.1
総資産	1,798	100.0	2,070	100.0	1,821	100.0
流動負債	340	18.9	635	30.7	322	17.7
借入金	81	4.6	385	18.6	78	4.3
リース負債	2	0.1	30	1.5	30	1.7
仕入債務及びその他の債務	75	4.2	54	2.6	45	2.5
非流動負債	560	31.2	314	15.2	259	14.3
借入金	556	30.9	268	12.9	229	12.6
リース負債	-	-	30	1.5	15	0.8
資本	897	49.9	1,120	54.1	1,238	68.0
親会社の所有者に帰属する持ち分合計	897	49.9	1,120	54.1	1,238	68.0

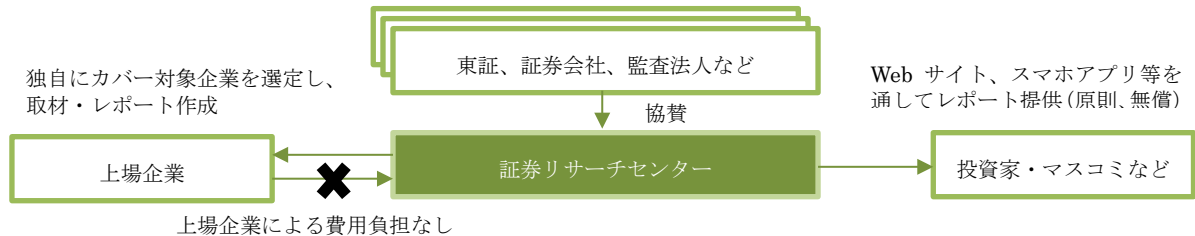
キャッシュ・フロー計算書	2019/10		2020/10		2021/11 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	250		237		143	
減価償却費及び償却費	32		59		26	
投資キャッシュ・フロー	-38		-54		-9	
財務キャッシュ・フロー	-102		-14		-361	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	110		168		-227	
現金及び現金同等物の期末残高	388		557		329	

(注) 19/10 期は単体ベース、20/10 期以降は連結ベース  
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
有限責任監査法人トーマツ  
日本証券業協会  
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
三優監査法人  
日本証券アナリスト協会  
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
太陽有限責任監査法人  
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社  
株式会社 ICMG  
株式会社 SBI 証券  
いちよし証券株式会社

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。