

ホリスティック企業レポート スマサポ

9342 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2022年12月30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 20221229

不動産管理会社と賃貸入居者とのコミュニケーション領域にソリューションを提供 入居者アプリ「totono」を核としたサービスの拡充で成長を図る

アナリスト:松尾 十作 +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

【 9342 スマサポ 業種：サービス業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/9	2,029	-	-70	-	-68	-	-50	-	-23.3	85.0	0.0
2022/9	2,041	0.6	76	-	78	-	73	-	33.6	154.0	0.0
2023/9 予	2,906	42.4	190	2.5×	185	2.4×	140	90.2	60.3	-	0.0

(注) 1. 予想は会社予想、2022/9期は未監査

2. 2022年7月2日付で1:100の株式分割を実施、一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 商い出来ず (2022年12月29日)	本店所在地 東京都 中央区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 2,361,700株	設立年月日 2012年4月18日	みずほ証券
時価総額 -	代表者 小田 慎三	【監査人】
上場初値 商い出来ず (2022年12月29日)	従業員数 63人 (2022年10月)	仰星監査法人
公募・売出価格 800円	事業年度 10月1日～翌年9月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

◆ 不動産管理会社向けソリューションサービスを提供

スマサポ(以下、同社)は、不動産管理会社と賃貸入居者とのコミュニケーションに、同社のサービスを介在させることで、不動産管理会社の収益機会の拡大や業務負担を軽減すると同時に賃貸入居者の満足度が向上するサービスを提供している。社名の由来は「smartなくらしをsupportする」との経営理念による。

同社のサービスは、①入居者満足度調査サービス「スマサポサンキューコール」、②入居者アプリ「totono」、③スマサポ内覧サービス「SKB」、④家賃保証サービス「sumai 保証」、⑤新電力サービス「スマサポでんき」の5つである。①から④までが不動産管理会社向けソリューション、⑤は新電力サービスとして売上高を開示している(図表 1)。①から④の構成比は開示していないが、①の入居者満足度調査サービスが売上高の大半を占めている。

【 図表 1 】 サービス区別売上高

(単位:百万円)

	21/9期			22/9期		
	販売高	構成比	前期比	販売高	構成比	前期比
不動産管理会社向け ソリューションサービス	1,467	72.3%	14.8%	1,928	94.5%	31.4%
新電力サービス	561	27.7%	-3.3%	113	5.5%	-79.8%
合計	2,029	100.0%	9.1%	2,041	100.0%	0.6%

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

1) 入居者満足度調査サービス「スマサポサンキューコール」

スマサポサンキューコールは、新たな入居者の入居物件に対する満足度アンケート調査を、不動産管理会社の代行として行うことや、生活に必要なインターネット回線やウォーターサーバー等の各種ライフライン等の案内を電話にて行うサービスである。

満足度アンケート調査は、不動産管理会社へ定期的にフィードバックすることで、不動産管理会社の業務改善の参考となる。契約不動産管理会社数は22/9期末で870社(前期末比55.9%増)、契約不動産管理会社が管理する世帯数は同様に2,371,662世帯(同25.2%増)である(図表2)。入居者への架電業務は自社のコールセンターだけでなく、複数の外部のコールセンターに業務を委託している。

【図表2】入居者満足度調査サービスの顧客数推移

	20/9期末	21/9期末	22/9期末
契約不動産管理会社数(社)	264	558	870
契約不動産管理会社が管理する世帯数(世帯)	1,388,386	1,894,724	2,371,662
コンタクト数(世帯)	139,249	176,744	244,232

(注) コンタクト数とは、不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新たに入居する世帯数を指す
(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

同社は顧客情報を得ることを入居者の同意を得た後に、顧客情報を不動産管理会社から入手し、不動産管理会社へ顧客紹介手数料を支払う。満足度アンケート調査と同時に入居者へインターネット回線やウォーターサーバー等の各種ライフラインを案内し、成約すればこれらのサービス等の提供企業や代理店から同社は取次手数料等を受け取る。

2) 入居者アプリ「totono」

totono は、不動産管理会社と入居者とのコミュニケーション手段のアプリである。賃貸借契約を締結した後に、駐車場・駐輪場契約等を入居者は不動産管理会社と紙やFAX、電話で行なっていた。totono はそうした契約をスマートフォン上で済ませられるものである。

不動産管理会社にとっては、管理している物件の一階入り口近くの掲示板に「断水のお知らせ」、「エレベーターの定期点検のお知らせ」の紙を貼っていた作業がスマートフォンへの連絡(お知らせ掲示板)で済むほか、入居者にとっては、「隣の犬がうるさい」、「エアコンが壊れた」等のトラブル相談、頻繁にある問い合わせとそれに対する回答を簡潔にまとめたFAQも掲載されており、個別トラブルの相談もアプリを利用したチャットで済ませられる。入居に関する更新や退去等の解約申請の受付機能もある。

totono をダウンロードする入居者からはアプリの利用料を受け取らず、不動産

管理会社から利用者単位でアプリの初期導入料と毎月の利用料を収受する仕組みである。入居者からのチャットなどの問い合わせに対し、同社が対応した場合 1 チャット当たり約 780 円を不動産管理会社に請求している。

totono は 20 年 8 月に始めたサービスだが、22/9 期末時点のアプリのダウンロード数は 61,621 件となり、契約不動産管理会社の世帯数増に伴い、ダウンロード数が増加している(図表 3)。

【 図表 3 】 入居者アプリ totono のダウンロード数関連指標推移

	20/9期末	21/9期末	22/9期末
契約不動産管理会社数 (社)	1	39	72
契約不動産管理会社が管理する世帯数 (世帯)	33,000	320,652	447,859
ダウンロード数 (ダウンロード)	277	24,415	61,621

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

3)スマサポ内覧サービス「SKB」

スマサポ内覧サービスは、賃貸物件の内覧時における鍵の管理業務効率化を図るためのキーボックスを使用するサービスである。入居希望者が内覧する際、随行する不動産仲介会社が不動産管理会社に当該物件の鍵を取りに行き、内覧が終ると鍵を返しに行くやり取りを省く点にこのサービスの利用価値がある。同社は導入する不動産管理会社から機器代金と月額利用料を受け取っている。

スマートフォンからアプリの操作でキーボックスを開閉する仕組みであり、あらかじめ不動産管理会社が開閉するパスワードを管理している。同社はこのキーボックスの製造を外注しており、一定数を在庫として保有している。利用状況については公表されていない。

4)家賃保証サービス「sumai 保証」

家賃保証サービスは、入居者の連帯保証人を代行するサービスである。入居者は同社と保証委任契約を結び、同社に保証料を支払う。同社は家主及び家主と連帯している不動産管理会社と家賃保証契約を結ぶことにより、不動産管理会社は契約で規定されている保証の範囲内で滞納賃料や原状回復費用の未回収分を同社から受けることが出来る。利用状況の開示データはない。

5)新電力サービス「スマサポでんき」

新電力サービスは、不動産管理会社が管理する物件の共用部分に係る電力契約を既存の地域電力会社から新電力会社に切り替える取次を行っている。新電力サービスとして、21 年 12 月迄は同社が新電力会社から電気を仕入れ、

顧客に販売していたが、仕入電力料金変動のリスク軽減のため、22年1月からは取次契約へとサービス内容を変えた。22/9期の販売高減少はこうしたサービス内容の変化によるものである。同社は、新電力サービスから完全撤退する意向にあり、将来的には同サービスに伴う手数料収入はなくなる見込みである。

> 特色・強み

◆ 入居時から入居後に至るサービスを展開

新たな入居者に対して、新電力、インターネット回線やウォーターサーバー等の案内をする会社は、同社を含めて多数存在する。しかしながら、入居者の満足度調査から入居時のライフライン案内、そしてクレーム対応を含めた入居後のサービスを展開している同業他社はない。

> 業界環境

◆ 市場開拓余地

同社事業の対象は不動産管理会社と不動産管理会社が管理している賃貸住宅の入居者である。国土交通省の推計によると、15年11月末時点の不動産管理会社は3.2万社、総務省統計局が20年1月に公表した「平成30年住宅・土地統計調査」によると賃貸住宅は1,906万戸存在する。22/9期末時点での同社の入居者満足度調査サービスを代行している不動産管理会社が870社、その不動産管理会社が管理している世帯数は237万世帯であることから、同社の市場開拓余地は大きいと言える。

◆ 競合

同社の入居者満足度調査サービスだけに限ると、競合相手は殆ど無い模様である。その延長線上にある生活インフラのインターネット回線やウォーターサーバーの取次業者では、リベロ(9245 東証グロース)、ラストワンマイル(9252 東証グロース)等が挙げられる。ラストワンマイルは、同社と同様に引越しや新生活に必要な各種ライフラインの手続き支援を行っており、同社と競合している。

入居者アプリを提供している先としては、いい生活(3796 東証スタンダード)、日本情報クリエイト(4054 東証グロース)、GMOインターネットグループ(9449 東証プライム)の子会社であるGMO ReTech等が挙げられる。ただし、これらの競合先は、同社のように入居時から入居後の入居者のライフサイクルまでを視野に入れたサービスを行っていない。

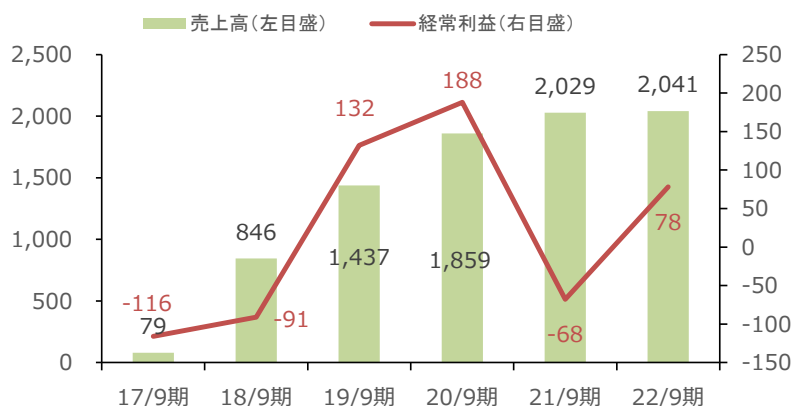
> 業績

◆ 業績推移

同社の17/9期以降の業績が開示されている(図表4)。21/9期は経常損失となったが、新電力サービスにおける仕入れ原価高騰で、売上総利益率が前期比10.9%ポイントも低下したためである。

【 図表 4 】 業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 22年9月期業績

22/9期の業績は、売上高 2,041 百万円(前期比 0.6%増)、営業利益 76 百万円(前期は 70 百万円の損失)、経常利益 78 百万円(同 68 百万円の損失)、当期純利益 73 百万円(同 50 百万円の損失)であった(図表 5)。

【 図表 5 】 業績推移

(単位:百万円)

	21/9期		22/9期		前期比
	百万円	構成比	百万円	構成比	
売上高	2,029	100.0%	2,041	100.0%	0.6%
売上原価	1,485	73.2%	1,281	62.8%	-13.8%
売上総利益	543	26.8%	760	37.2%	39.9%
販売費及び一般管理費	613	30.2%	683	33.5%	11.4%
営業利益	-70	-	76	3.8%	-
経常利益	-68	-	78	3.8%	-
当期純利益	-50	-	73	3.6%	-

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

22/9 期末の入居者満足度調査サービスの契約不動産管理会社数は前期末比 55.9%増の 870 社、契約不動産管理会社が管理する世帯数は同 25.2%増の 2,371 千世帯となったことから、不動産管理会社向けソリューションサービス売上高は前期比 31.4%増の 1,928 百万円となった。

新電力サービス売上高は、113 百万円(前期比 79.8%減)であった。新電力サービスは新電力会社からの仕入れ販売から、22 年 1 月に取次契約へとサービス内容を変え、撤退に向けての対応を続けていることから、大幅減収となった。

新電力サービスの縮小にともない、売上総利益率は同 10.4%ポイント上昇の 37.2%となり、営業損益は黒字に浮上した。

22/9 期の主要顧客別では、株式会社すまえる(東京都豊島区)の売上高構成比が 37.0%、ラストワンマイルが同 18.8%である。

すまえる、ラストワンマイル(以下、両社)とも引っ越しや新生活に必要な各種ライフラインの手続き支援を行っており、サービス自体は競合している。競合先である両社を、同社は外部のコールセンターとして取引している。

同社がコールセンター機能を外部委託している両社との取引手順は、以下である。

- 1) 両社はコールセンターを保有しており、スマサポはそのコールセンターを、テレマーケティングを行うためのコールセンターとして利用している。
- 2) スマサポは不動産管理会社から購入した見込み客リストを渡し、両社に委託費を支払い、入居者へ各種ライフラインの営業活動を行ってもらう。
- 3) 営業活動をかけるインターネット、ウォーターサーバー等の各種ライフラインの契約を入居者が同意した場合、入居者がテレマーケティングを行った両社と取次ぎを契約する。
- 4) 成約した場合の取次ぎ手数料は、委託先のコールセンターが販売先、もしくは代理店から受け取り、営業に関する同社からの委託費を差し引いて、同社に支払う
- 5) このため、両社が主要販売先となってしまう

【 図表 6 】 主要顧客別売上高

(単位: 百万円)

	21/9期			22/9期		
	販売高	構成比	前期比	販売高	構成比	前期比
すまえる	624	30.8%	153.5%	755	37.0%	21.0%
ラストワンマイル	-	-	-	384	18.8%	-
まるっとチェンジ	233	11.5%	-	-	-	-
合計	857	42.3%		1,139	55.8%	

(注) まるっとチェンジは、22年9月にラストワンマイルに吸収合併された(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 23年9月期会社計画

同社の 23/9 期計画は、売上高 2,906 百万円(前期比 42.4%増)、営業利益 190 百万円(同 2.5 倍)、経常利益 185 百万円(同 2.4 倍)、当期純利益 140 百万円(同 90.2%増)である(図表 7)。

【 図表 7 】 23 年 9 月期会社計画

	22/9期			23/9期会社計画		
	百万円	構成比	前期比	百万円	構成比	前期比
売上高	2,041	100.0%	0.6%	2,906	100.0%	42.4%
売上原価	1,281	62.8%	-13.8%	1,865	64.2%	45.6%
売上総利益	760	37.2%	39.9%	1,041	35.8%	37.0%
販売費及び一般管理費	683	33.5%	11.4%	851	29.3%	24.5%
営業利益	76	3.8%	-	190	6.5%	2.5×
経常利益	78	3.8%	-	185	6.4%	2.4×
当期純利益	73	3.6%	-	140	4.8%	90.2%

(出所) 届出目論見書、「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

売上高の大部分は、入居者満足度調査サービスであるスマサポサンキューコールにおいて、生活に必要なインターネット回線やウォーターサーバー等の取次に伴う手数料収入である。不動産管理会社が管理している想定世帯数をベースに、販売する商材ごとの手数料と過去の成約率から売上高を算出している。

大東建託(1878 東証プライム)の子会社で、賃貸建物の管理を行う大東建託パートナーズと、同社は 22 年 7 月に資本業務提携を締結した。大東建託パートナーズの管理住宅戸数は、100 万戸と業界首位である。23 年 1 月より経常的な取引が始まる見込みで、売上高は 630 百万円を計画している。

売上原価の大部分は、不動産管理会社からの入居者情報を得るための顧客紹介手数料であるが、totoの開発費用等を加算した売上原価は 1,865 百万円(前期比 45.6%増)を見込んでいる。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は主に人件費と支払手数料で構成されている。人件費はコールセンター運営費用や営業担当要員の人件費が含まれ、851 百万円(前期比 24.5%増)を見込んでいる。増収効果から販管費率については前期比 4.2%ポイントの低下を見込み、営業利益は同 2.5 倍の 190 百万円を予想している。

同社は 21 年 6 月に和歌山県の白浜町に和歌山白浜オフィスを新設したが、白浜町に誘致された企業に対して和歌山県からの奨励金 3 百万円を営業外収益に、営業外費用では上場関連費用として 8 百万円を想定し、経常利益は前期比 2.4 倍の 185 百万円を予想している。

特別利益及び特別損失は見込んでおらず、当期純利益は前期比 90.2%増の 140 百万円を予想している。

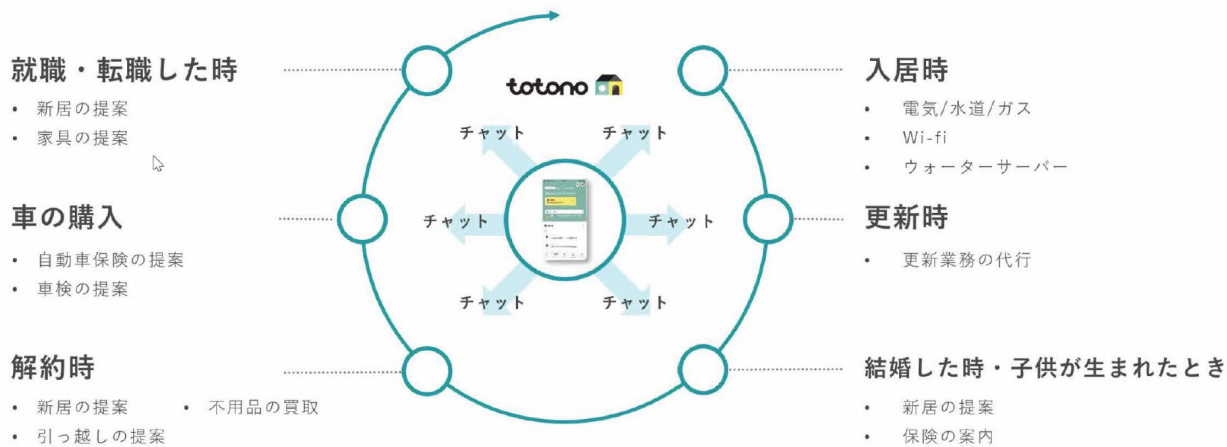
◆ 成長戦略

同社の入居者満足度調査サービスは、新たな入居者を対象にした入居時のサービスであるが、入居者アプリの **totono** は入居者のライフサイクルを対象としたビジネスチャンスがあると同社は捉えている(図表 8)。

アプリのダウンロードは無料であり、各種申請作業やトラブルの相談等を手軽に行えるという入居者にとっての利点を訴求することにより、同社は普及促進を図る構えである。現時点においても、入居中のトラブルの相談に対しては、350 項目ある FAQ で対応でき、それでも解決出来ない場合は、アプリ内のチャットにスマートフォンを利用した写真の画像をアップロードすることで、不具合の状況を伝えたり、チャットによる相談も可能となっている。

こうしたアプリの機能を更に拡充することで、入居者向けに、ライフサイクルに合わせたアライアンス先の事業者のサービスを紹介することで、サービス取次手数料を得ることが出来るビジネスを拡大したいとしている。

【 図表 8 】 totono のビジネスチャンス一覧



(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項

> 経営課題/リスク

◆ 筆頭株主の保有比率が高い

筆頭株主は、第2位株主の太田卓利氏の資産管理会社である CABO DA ROCA(カボダロカ、大阪府大阪市)である。資産管理会社と合わせた太田氏の保有株数は1,233千株となり、上場時での保有株比率は52.2%である。

太田氏が代表取締役を務める宅都ホールディングス(現 TAKUTO INVESTMENT)の100%子会社として設立されたグローバルエージェントが同社の前身であるという経緯から、現在でも保有株比率が高くなっている。

◆ 株式の流動性について

新規上場時における、東京証券取引所の定める流通株式比率は30%程度と見込まれ、グロース市場の上場維持基準(25%)をやや上回る水準に留まる。今後は大株主からの放出、公募増資による調達、新株予約権の行使による流通株式数の増加等の流動性の向上を図る方針である。

上場維持基準に抵触すると判断されてから、一定期間内に上場維持基準に適合しない場合には、上場廃止基準に該当する点には留意が必要である。

◆ 無配が当面続く可能性について

同社は、設立以来配当を実施した実績はない。当面の間は事業基盤の整備を優先することが株主価値の最大化につながるとの考えから、内部留保の充実を基本方針とし、配当実施の可能性や時期については未定としている。

◆ 新株予約権の行使による株式価値の希薄化について

同社の発行済株式数に対する新株予約権による潜在株式数(1,600千株)の比率は、上場時において6.8%となっている。新株予約権が行使された場合には、一株当たりの株式価値が希薄化し、既存株主が有する株式価値及び議決権割合が希薄化する可能性がある点には留意が必要である。

◆ totono の機能拡充を図る技術者の採用

上場時の公募増資資金は totono のソフトウェア開発に充当する予定となっている。totono のダウンロード数の増加と入居者の利用促進のためには、totono の更なる機能拡充が必要となる。したがって、アプリ構築を担当する技術者の安定的な採用が課題であると同社は認識している。技術者が安定的に採用出来なかった場合は、将来の成長可能性が限定される可能性がある点には留意したい。

【 図表 9 】 財務諸表

損益計算書	2020/9		2021/9		2022/9	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,859	100.0	2,029	100.0	2,041	100.0
売上原価	1,158	62.3	1,485	73.2	1,281	62.8
売上総利益	701	37.7	543	26.8	760	37.2
販売費及び一般管理費	511	27.5	613	30.2	683	33.5
営業利益	189	10.2	-70	-	76	3.8
営業外収益	0	-	2	-	3	-
営業外費用	1	-	0	-	2	-
経常利益	188	10.1	-68	-	78	3.8
特別利益	-	-	13	-	-	-
特別損失	0	0.0	0	0.0	0	0.0
税金等調整前当期純利益	187	10.1	-56	-	78	3.8
当期純利益	151	8.2	-50	-	73	3.6

貸借対照表	2020/9		2021/9		2022/9	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	340	75.1	256	66.8	396	70.3
現金及び預金	271	59.9	158	41.3	303	53.9
売上債権	49	10.9	54	14.3	64	11.4
固定資産	112	24.9	127	33.2	167	29.7
有形固定資産	15	3.4	13	3.5	9	1.7
無形固定資産	77	17.1	77	20.1	124	22.1
投資その他の資産	20	4.4	37	9.7	33	5.9
総資産	452	100.0	383	100.0	563	100.0
流動負債	209	46.4	189	49.5	216	38.5
買掛金	60	13.3	49	12.8	40	7.3
短期借入金	-	-	30	6.6	-	-
前受収益	61	13.6	64	16.7	-	-
固定負債	8	1.9	9	2.6	6	1.1
リース債務	5	1.3	0	0.0	0	0.0
保証履行引当金	0	0.0	7	1.9	3	0.7
純資産	234	51.8	184	48.0	340	60.5
自己資本	234	51.8	184	48.0	340	60.5

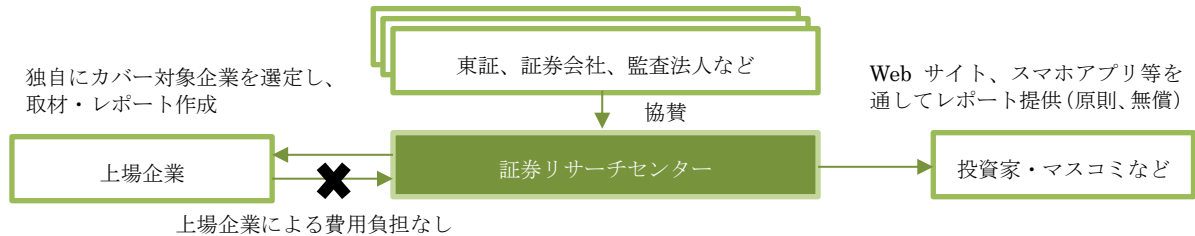
キャッシュ・フロー計算書	2020/9	2021/9
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	213	-106
減価償却費	11	23
投資キャッシュ・フロー	-79	-21
財務キャッシュ・フロー	4	15
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	138	-113
現金及び現金同等物の期末残高	271	158

(出所) 届出目論見書を基に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
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

SMB C日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社SBI証券
Jトラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社ICMG
三優監査法人
宝印刷株式会社

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・間接の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ため、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。