

ホリスティック企業レポート プログリット 9560 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2022年10月4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 20221003

プログリット(9560 東証グロース)

発行日: 2022/10/4

短期集中で成果を出す英語コーチングサービス「プログリット」を展開
新型コロナウイルス禍の影響から脱却して利益拡大軌道に戻るかに注目アナリスト: 藤野 敬太 +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

【 9560 プログリット 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) |
|----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2020/8 | 2,183 | 27.6 | 138 | - | 128 | -1.9 | 78 | -35.1 | 23.3 | 50.6 | 0.0 |
| 2021/8 | 1,981 | -9.3 | -45 | - | -46 | - | -76 | - | -22.9 | 46.4 | 0.0 |
| 2022/8 予 | 2,239 | 13.0 | 290 | - | 283 | - | 186 | - | 54.2 | - | 0.0 |

(注) 単体ベース。2022/8期の予想は会社予想

| 【 株式情報 】 | 【 会社基本情報 】 | 【 その他 】 | | | |
|----------|---------------------|---------|-----------------|---------------|---------------|
| 株価 | 920円 (2022年10月3日) | 本店所在地 | 東京都千代田区 | 【主幹事証券会社】 | 【主幹事証券会社】 |
| 発行済株式総数 | 3,838,927株 | 設立年月日 | 2016年9月6日 | 大和証券 | 大和証券 |
| 時価総額 | 3,531百万円 | 代表者 | 岡田 祥吾 | 【監査人】 | 【監査人】 |
| 上場初値 | 1,180円 (2022年9月29日) | 従業員数 | 141人 (2022年7月末) | EY新日本有限責任監査法人 | EY新日本有限責任監査法人 |
| 公募・売出価格 | 730円 | 事業年度 | 9月1日～翌年8月31日 | | |
| 1単元の株式数 | 100株 | 定時株主総会 | 毎事業年度の末日から3カ月以内 | | |

➤ 事業内容

◆ 英語コーチングサービス「プログリット (PROGRIT)」を提供

プログリット(以下、同社)は、英語コーチングサービス「プログリット (PROGRIT)」を提供している。人の力とテクノロジーの力を融合させて英語学習に革新を起こすことを事業コンセプトとし、応用言語学や第二言語習得理論の知見を活かした科学的英語学習の方法を磨き上げてきた。また、「プログリット」から派生させる形で、リスニング力向上に効果的とされるシャドーイング^注を用いたトレーニングサービス「シャドテン」も提供している。

注) シャドーイング

英語を聞き、聞いた英語をすぐに真似して発音するトレーニングの方法。

同社の事業は、英語コーチング事業の単一セグメントだが、売上高は英語コーチングサービスとサブスクリプション型英語学習サービスの2つに分類される(図表1)。21/8期こそ減収となったものの、売上高の中心は英語コーチングサービスである。一方、サブスクリプション型英語学習サービスは文字通りサブスクリプション型のサービスであるため、ユーザー数が積み上がっていくことにより、着実に売上高を増やし、売上構成比の上昇が続いている。

【 図表 1 】 サービス別売上高

| サービス | 2020/8期 | | 2021/8期 | | | 2022/8期 3Q累計 | |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| | 売上高 (百万円) | 売上構成比 (%) | 売上高 (百万円) | 前期比 (%) | 売上構成比 (%) | 売上高 (百万円) | 売上構成比 (%) |
| 英語コーチングサービス | 2,012 | 92.2 | 1,728 | -14.1 | 87.2 | 1,304 | 79.2 |
| サブスクリプション型 英語学習サービス | 170 | 7.8 | 252 | 48.3 | 12.8 | 342 | 20.8 |
| 合計 | 2,183 | 100.0 | 1,981 | -9.3 | 100.0 | 1,646 | 100.0 |

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 英語コーチングサービス「プログリット (PROGRIT)」

英語の習得が目的の場合、英語学校や英会話学校は、英語または英会話そのものを指導する。それに対し、英語コーチングは、英語の学び方を指導することに大きな特徴がある。

「プログリット」では、受講生ごとに専任のコンサルタントがつき、伴走する形で受講生の英語学習をサポートする。受講生は、コンサルタントが作成したオーダーメイドのカリキュラムに沿って1日2～3時間の自学自習を行う。日々の学習管理は自社開発のアプリを通じて行われ、比較的短期間に集中的に英語学習を行うことで、目に見える形での英語力の向上を実現する。

通常の英語学校に比べ、1日当たりの学習時間は「プログリット」の方がはるかに長い。その学習時間の捻出のために、コンサルタントは受講生の生活習慣の見直しを提案し、学習の継続のために日々のモチベーションマネジメントも行っていく。また、毎週1回面談を実施し、学習の効果を上げるために必要な問題解決セッションを行う。面談はコンサルタントが所属する校舎での対面か、オンラインかを選択することができるが、新型コロナウイルス禍を経て、現在は70%がオンラインでの面談となっている。なお、22年7月末時点で、関東7校舎、関西1校舎、東海1校舎が稼働している。

「プログリット」は現在、「ビジネス英会話」、「TOEIC® L&R TEST コース」、「初級者コース」、「TOEFL iBT® TEST/IELTS コース」の4つのコースを提供している。受講期間に応じた料金表は図表2の通りだが、入会金を除いた1カ月当たりの料金は17万円台～19万円台である。なお、期間別に見ると最も多いのは3カ月のコースである。

【図表2】「プログリット」のコースと期間と受講料

(単位:百万円)

| コース名 | 入会金55,000円込みの受講料 (税込) | | | |
|---------------------------|-----------------------|--------------|--------------|---------------|
| | 2カ月 (8週) | 3カ月 (12週) | 6カ月 (24週) | 12カ月 (48週) |
| ビジネス英会話 | 435,600 | 599,500 | 1,124,200 | 2,167,000 |
| TOEIC® L&R TESTコース 初級者 | 〃 | 〃 | 〃 | 〃 |
| TOEFL iBT® TEST/IELTSコース | — | 632,500 | 1,157,200 | 2,200,000 |

| コース名 | 入会金55,000円を除いた1カ月当たりの受講料 (税込) | | | |
|---------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| | 2カ月 (8週) | 3カ月 (12週) | 6カ月 (24週) | 12カ月 (48週) |
| ビジネス英会話 | 190,300 | 181,500 | 178,200 | 176,000 |
| TOEIC® L&R TESTコース 初級者 | 〃 | 〃 | 〃 | 〃 |
| TOEFL iBT® TEST/IELTSコース | — | 192,500 | 183,700 | 178,750 |

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

受講生は22年7月末時点で累計13,000名を超えている。その大半は個人だが、最近では法人顧客も増えてきており、22年7月末時点で198社の法人にサービスを提供している。

◆ 「プログリット (PROGRIT)」終了後の継続学習

「プログリット」を終了した受講生には2つの継続学習の道が用意されている。ひとつは、「NEXT」と呼ばれる継続コースで、内容は「プログリット」と同じである。もうひとつは「シャドーイング添削コース」であり、「プログリット」のプログラムの一部を取り出したサービスである。

同社では、「プログリット」修了者のうち、「NEXT」または「シャドーイング添削コース」を利用している人の割合を継続コース入会率として重視している。継続コース入会率は、20/8期45.3%、21/8期57.0%、22/8期第3四半期累計期間59.6%と上昇が続いてきた。

◆ 新型コロナウイルス禍を契機に始まった一般向けの「シャドテン」

新型コロナウイルス禍により、対面型の面談を必要としていた「プログリット」の不振が同社の業績に打撃を与えたが、その対策のひとつとして、同社は20年6月に「シャドーイング添削コース」を一般向けに開放し、「シャドテン」という名称でサービスを開始した。

「シャドテン」のユーザーは、サービス開始時に英語リスニング力を測るテストを受け、レベルと目的に合った学習課題を選び、専用アプリを使って、1日30分程度のシャドーイングを行う。サービスの最大の特徴は、シャドーイングを行った音声をユーザーがアプリ上で提出すると、同社が契約しているシャドーイングアドバイザーが24時間以内にフィードバックを行うことであり、これにより学習効果を高めている。

「シャドーイング添削コース」と「シャドテン」はともに月額課金のモデルで、月額21,780円(税込)である。一般向けの「シャドテン」の開始により、同社のサブスクリプション型英語学習サービスが本格化した。そして、「シャドーイング添削コース」と「シャドテン」を合わせての有料課金ユーザーは22年7月末時点で2,800名超となっている。

◆ サービス品質を上げる仕組み

「プログリット」の大きな特徴であるコンサルタントは、全員が採用率0.88%の高いハードルを通過した正社員である。同社の英語学習に関する考え方を理解した、コミュニケーション能力や論理的思考力が高い人材が充てられている。質を担保するために、ひとりのコンサルタントが一度に担当する受講生の数の上限を定めるなどの工夫がなされている。一方、シャドーイングアドバイザーは、コンサルタントとの兼任はなく、業務委託契約で働く人がほとんどである。

受講生の日々の学習管理は、自社開発したアプリを使用し、効率的な管理につなげている。また、一部の例外はあるが、使用する教材の大半はスマートフォンで完結する、自社開発のものとなっており、これらの蓄積も同社の競争力の源泉のひとつとなっている。アプリや教材を自社開発することで、常に改善が図られている。

◆ 収益構造

「プログリット」は受講生からの受講料が、「シャドーイング添削コース」と「シャドテン」は利用者からの月額利用料がそれぞれ同社の収益となる。前者はフロー型、後者はストック型の収益と言える。

費用面では、「プログリット」のコンサルタントの人件費や校舎の地代家賃が原価計上される。一方、シャドーイングアドバイザーへの業務委託費は販売費及び一般管理費(以下、販管費)に計上される。販管費に含まれる広告宣伝費の配分次第のため、サービス別の営業利益率の高低は分からないが、サービス別の売上総利益率でみる限りでは、英語コーチングサービスの方が低くなる。

> 特色・強み

◆ プログリットの強み

同社の特色及び強みとしては、「プログリット」のコンサルタントの採用や育成を含めた、受講生の高い満足度に裏づけされている高品質なサービスを支える様々な仕組みにある。

> 事業環境

◆ 市場環境

矢野経済研究所の「語学ビジネス市場に関する調査」によると、同社のサービスが関連する成人向け外国語教室の21年度の市場規模は1,720億円とされている。1,720億円の内訳は、ニーズ別ではビジネスニーズ市場1,085億円、趣味・教養ニーズ市場635億円、形態別ではマンツーマンレッスン市場335億円、グループレッスン市場1,385億円である。このうち、同社が直接関係するのは、ビジネスニーズ市場とマンツーマンレッスン市場となる。

一方、英語コーチングサービスは受講料が高額であるため、同社のサービスの対象となる層は、ビジネスニーズ市場またはマンツーマンレッスン市場のすべてとはならず、ある程度限られたものになる。

同社では、これまでの受講生の特徴から、「(校舎がある)首都圏、関西、愛知」、「25～44歳」、「英語への関心がある」、「世帯年収800万円以上」をメインターゲット層と定義し、その人数は約240万人としている。また、同社の調査によれば、約26万人が同社のサービスを認知しているとしている。これらに対して、同社の累計受講者数は13,000名超に過ぎないことから、英語コーチングサービス市場の開拓余地は大きいと同社は認識している。

業績

◆ 競合

英語コーチングの分野では、RIZAPグループ(2928 札証アンビシャス)のグループ会社であるRIZAP ENGLISH(東京都新宿区)の「RIZAP ENGLISH(ライザップイングリッシュ)」、レアジョブ(6096 東証プライム)の「Smart Method®」、スタディーハッカー(東京都渋谷区)が運営する「StudyHacker ENGLISH COMPANY」、トライオン(東京都港区)の「TORAIZ(トライズ)」等の競合するサービスがある。

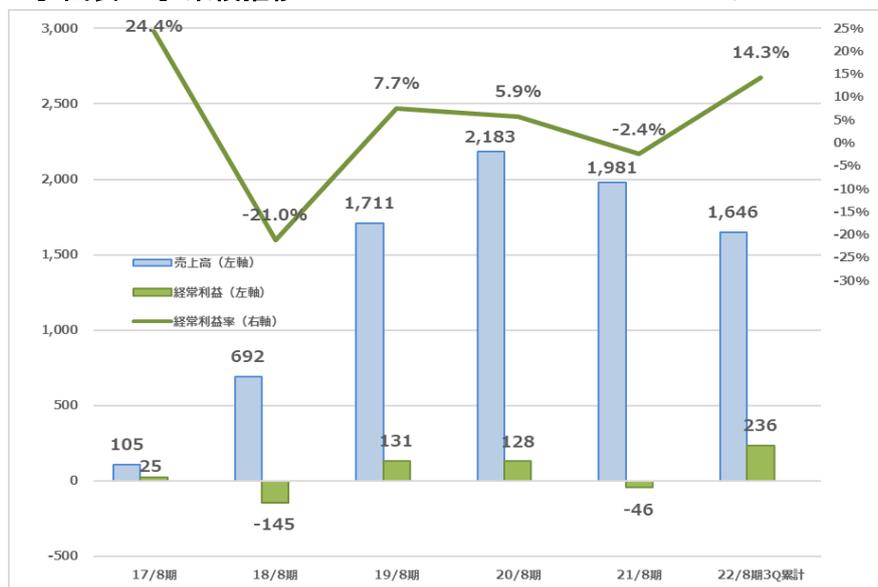
◆ 過去の業績推移

同社は会社設立初年度の17/8期からの業績を開示している(図表3)。

17/8期から20/8期までは「プログリット」の受講者数の増加により増収を続けてきたが、18/8期には145百万円の経常損失を計上した。これは、サービスの認知度向上に向けてテレビ広告を行ったために広告宣伝費が大幅に増加したこと、将来の拡大に向けてコンサルタントを一気に増員したことが要因である。その後も広告宣伝費をかけ続け、増員もしていったが、売上高の拡大により19/8期には経常黒字となった。ただ、その後も将来の事業拡大に向けて先行投資を続けたため、20/8期は増収となったものの利益は横ばいとなった。

【図表3】業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 21年8月期決算

21/8期業績は、売上高1,981百万円(前期比9.3%減)、営業損失45百万円(前期は138百万円の利益)、経常損失46百万円(同128百万円の利益)、当期純損失76百万円(同78百万円の利益)となった。

サービス別売上高は、英語コーチングサービスが前期比 14.1%減、サブスクリプション型英語学習サービスが同 48.3%増となった。21/8 期は新型コロナウイルス禍の影響を大きく受け、社会全般で移動や企業活動の制限を受ける中、校舎での週 1 度の面談を必要としていた英語コーチングサービスの新規受講者の獲得に苦戦した。一方、語学学習に対する需要に変化はなく、非対面のビジネスとして前期に開始した「シャドテン」は利用者を増やし、ストック型であるサブスクリプション型英語学習サービスの増収につながった。

売上総利益率は前期比 0.5%ポイント低下の 59.7%となった。原価率が低いサブスクリプション型英語学習サービスの売上構成比上昇は売上総利益率上昇の要因だが、正社員であるコンサルタントの人件費や校舎の地代家賃といった固定費負担増加の影響が改善効果を上回った。また、人員増による人件費の増加や広告宣伝費の増加等はあったものの、販管費は同 4.7%増と増加率は抑えられた。しかし、減収により、売上高販管費率は同 8.2%ポイント上昇の 62.0%となった。これらの結果、45 百万円の営業損失となった。

◆ 22 年 8 月期第 3 四半期累計期間決算

22/8 期第 3 四半期累計期間の業績は、売上高 1,646 百万円、営業利益 237 百万円、経常利益 236 百万円、四半期純利益 161 百万円であった。

サービス別の前年同期比の開示はないが、サブスクリプション型英語学習サービスは「シャドテン」の貢献が大きく、売上構成比は 21/8 期通期の 12.8%より 8.0%ポイント上昇し 20.8%となった。

売上総利益率は 66.4%と、21/8 期の 59.7%より 6.7%ポイント上昇した。原価率が低いサブスクリプション型英語学習サービスの売上構成比上昇に加え、校舎を 3 校閉鎖したことによる地代家賃の減少が奏功した。売上高販管費率も 52.0%と 21/8 期通期よりも 10.0%ポイント低い水準となり、売上高営業利益率は 14.5%となった。

◆ 22 年 8 月期会社計画

22/8 期の会社計画は、売上高 2,239 百万円(前期比 13.0%増)、営業利益 290 百万円(前期は 45 百万円の損失)、経常利益 283 百万円(同 46 百万円の損失)、当期純利益 186 百万円(同 76 百万円の損失)である。

サービス別売上高は、英語コーチングサービスが前期比 1.6%増、サブスクリプション型英語学習サービスが同 91.6%増としており、サブスクリプション型英語学習サービスの売上構成比は 21.6%まで上昇する見込みである。

売上総利益率は、上述した原価率が低いサブスクリプション型英語学習サービスの売上構成比上昇と校舎閉鎖による地代家賃の減少のほか、英語コー

チングサービスが増収に転じることによるコンサルタントの稼働率改善により、前期比 7.1%ポイント上昇の 66.8%を計画している。

販管費は前期比 1.9%減、売上高販管費率は同 8.2%ポイント低下の 53.8%としている。これまで販管費での人件費計上の対象だったカウンセラー職の人員が原価計上の対象になるコンサルタント職を兼務することになって、販管費計上の人件費が同 2.2%減となることや、英語コーチングサービス向けの広告出稿を見直したことによって広告宣伝費が同 21.6%減になることが、販管費減少の主な要因である。これらの結果、22/8 期の営業利益は 290 百万円の黒字、売上高営業利益率は 13.0%と計画している。

◆ 成長戦略

同社は、英語学習市場を、1 カ月当たり単価を基準に区分している。

最も高単価のサービスは英語コーチングサービスで、この分野では「プログリット」の市場シェア拡大が最大の目標となる。そのために、集客やサービス品質向上を続けていくが、同時に、拡大余地が大きい法人英語研修市場への参入を本格化させていく方針である。

英語コーチングサービスの次に高い価格帯は英会話スクールの領域だが、同社は「シャドテン」で対応している。「シャドテン」については、販路の多様化も含めて普及を進めていく。同時に「シャドテン」以外のサブスクリプション型英語学習サービスを投入していくことで、対象となりうる顧客層を広げていく。

英会話スクールの領域からは、オンライン英会話、有料アプリ・書籍の順に価格帯は下がっていく。これらの領域に応じたサービスは今のところないが、将来的には何かしらのサービスを展開することを同社は志向している。

> 経営課題/リスク

◆ コンサルタント及びシャドーイングアドバイザーを思うように確保することができない可能性

サービスの規模拡大に向けて、「プログリット」のコンサルタント及び「シャドテン」のシャドーイングアドバイザーの増員は欠かせない。現在はこれらの人材確保の面では特に問題は生じていないが、今後何かしらの事情で人材の確保が滞った場合、想定する成長ができない可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

【 図表 4 】 財務諸表

| 損益計算書 | 2020/8 | | 2021/8 | | 2022/8 3Q累計 | |
|---------------|--------|-------|--------|-------|-------------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 2,183 | 100.0 | 1,981 | 100.0 | 1,646 | 100.0 |
| 売上原価 | 869 | 39.8 | 797 | 40.3 | 552 | 33.6 |
| 売上総利益 | 1,313 | 60.2 | 1,183 | 59.7 | 1,094 | 66.4 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,174 | 53.8 | 1,229 | 62.0 | 856 | 52.0 |
| 営業利益 | 138 | 6.3 | -45 | -2.3 | 237 | 14.5 |
| 営業外収益 | 1 | - | 2 | - | 1 | - |
| 営業外費用 | 11 | - | 3 | - | 2 | - |
| 経常利益 | 128 | 5.9 | -46 | -2.4 | 236 | 14.3 |
| 税引前当期(四半期)純利益 | 103 | 4.8 | -111 | -5.6 | 236 | 14.3 |
| 当期(四半期)純利益 | 78 | 3.6 | -76 | -3.9 | 161 | 9.8 |

| 貸借対照表 | 2020/8 | | 2021/8 | | 2022/8 3Q | |
|----------|--------|-------|--------|-------|-----------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 流動資産 | 613 | 52.7 | 565 | 54.8 | 932 | 68.0 |
| 現金及び預金 | 511 | 44.0 | 437 | 42.4 | 839 | 61.3 |
| 売上債権 | 26 | 2.3 | 19 | 1.9 | 30 | 2.2 |
| 棚卸資産 | 19 | 1.6 | 20 | 2.0 | 16 | 1.2 |
| 固定資産 | 550 | 47.3 | 467 | 45.2 | 437 | 32.0 |
| 有形固定資産 | 202 | 17.4 | 144 | 14.0 | 132 | 9.7 |
| 無形固定資産 | 0 | 0.1 | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 |
| 投資その他の資産 | 347 | 29.8 | 322 | 31.2 | 304 | 22.2 |
| 総資産 | 1,163 | 100.0 | 1,032 | 100.0 | 1,369 | 100.0 |
| 流動負債 | 756 | 65.0 | 700 | 67.8 | 823 | 60.1 |
| 買入債務 | 5 | 0.5 | 5 | 0.5 | 10 | 0.8 |
| 固定負債 | 236 | 20.3 | 173 | 16.8 | 162 | 11.8 |
| 純資産 | 171 | 14.7 | 159 | 15.4 | 383 | 28.0 |
| 自己資本 | 169 | 14.6 | 157 | 15.3 | 382 | 27.9 |

| キャッシュ・フロー計算書 | 2020/8 | 2021/8 |
|----------------|--------|--------|
| | (百万円) | (百万円) |
| 営業キャッシュ・フロー | 82 | -85 |
| 減価償却費 | 23 | 20 |
| 投資キャッシュ・フロー | -42 | 3 |
| 財務キャッシュ・フロー | -18 | 7 |
| 配当金の支払額 | - | - |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 20 | -74 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 491 | 417 |

(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
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。