

2025年10月期 第3四半期 決算説明資料

2025年9月10日

トビラシステムズ株式会社（東証スタンダード 4441）

Index

目次

1. 2025年10月期 第3四半期ハイライト
2. 会社概要・2028年10月期までの戦略
3. 2025年10月期 第3四半期 業績
4. Appendix

1. 2025年10月期 第3四半期ハイライト

2025年10月期第3四半期 決算ハイライト

売上高

702百万円
前年同期比 113.7%

- 堅調なセキュリティ事業の売上基盤と、ソリューション事業の販売台数・契約数の拡大により、前年同期比で安定的に成長を実現

営業利益

233百万円
前年同期比 100.8%

- 2025年10月期は中期経営計画2028達成に向けた準備期間と位置づけ、主に人材への積極的な投資を行い、前期末比で23名の増員
- 営業利益を計画的にコントロール

セキュリティ事業

モバイル向け

売上高 **413**百万円
前年同期比 100.4%

固定電話向け

54百万円
前年同期比 101.9%

ソリューション事業

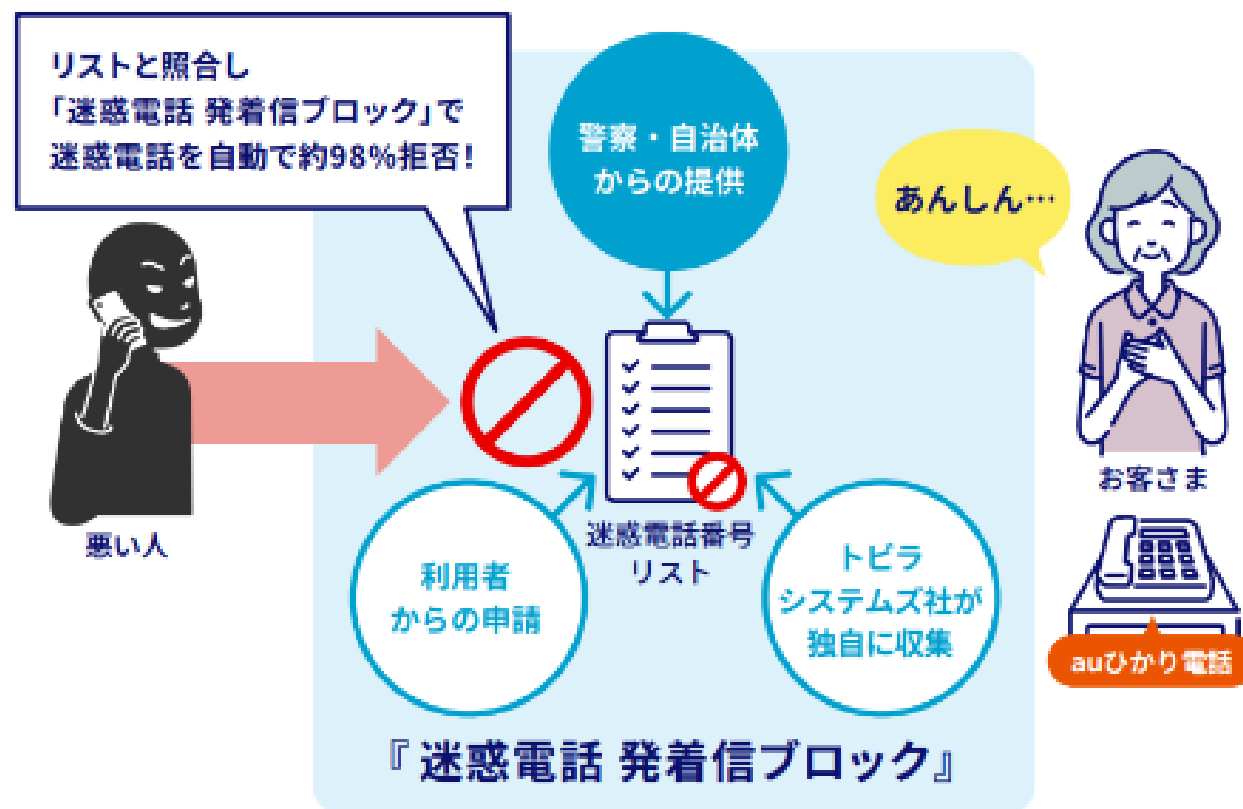
ビジネスフォン向け

売上高 **234**百万円
前年同期比 154.5%

セキュリティ事業

トピック – auひかり電話「迷惑電話 発着信ブロック」が2025年8月より6カ月間無料提供

- KDDIは、auひかり電話向けの迷惑電話対策サービス「迷惑電話 発着信ブロック」を6カ月間無料提供することを発表^{*1}
- 本サービスには、トビラシステムズの「迷惑情報データベース」が活用されている



^{*1}：プレスリリース「[トビラシステムズの迷惑情報データベース活用、auひかり電話「迷惑電話 発着信ブロック」が2025年8月より6カ月間無料提供](#)」

➤ ソリューション事業

トピック – 販売代理店との連携強化

- 「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の更なる提供拡大に向け、販売代理店各社との連携を強化

リコージャパン株式会社の
「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用*1

RICOH

トビラフォン Biz 

- リコージャパン株式会社の「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用され、新たな販路を獲得
- カスハラ対策需要の高まりを追い風に、新規販売の加速を狙う

販売代理店契約を締結*2 *3



愛知県・静岡県・神奈川県を中心に
携帯電話の販売事業を展開



東海エリア・関東エリアを中心に
携帯電話の販売事業を展開



- 株式会社エスケーアイおよび株式会社クロップスと販売代理店契約を締結
- 両社の販売チャネルを通じて法人顧客への提供を加速し、さらなる契約数拡大を狙う

*1：プレスリリース「[トビラシステムズのビジネスフォン向け製品「トビラフォン Biz」がリコージャパンの「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用](#)」

*2：プレスリリース「[トビラシステムズ、エスケーアイと「トビラフォン Cloud」の販売代理店契約を締結](#)」

*3：プレスリリース「[トビラシステムズ、クロップスと「トビラフォン Cloud」の販売代理店契約を締結](#)」



全社

トピック – 株主優待制度の新設*1

- 当社が提供する迷惑電話・迷惑SMS対策アプリ「トビラフォンモバイル」（通常年額 税込2,400円）を、1年間無料でご利用いただける株主優待を実施
- 株主優待の利用方法などの詳細は、来年1月送付の「定時株主総会招集通知」に同封してご案内いたします



迷惑電話・SMS対策アプリ「トビラフォンモバイル」

- トビラシステムズの迷惑情報データベースをもとに、特殊詐欺や悪質な営業・勧誘などの迷惑電話の着信時に自動で警告・拒否
- 着信時だけでなく発信のダイヤル時にも危険をお知らせ
- 電話帳に登録していない番号も、データベースと合致する場合は発着信時に相手先の事業者名称を表示
- 迷惑SMSの対策機能も搭載

優待内容

● 優待開始時期

2025年10月31日時点の株主名簿に記載または記録された株主さまから、株主優待の実施を開始

● 対象となる株主さま

10月31日現在で100株（1単元）以上保有の株主さま

優待 + 配当利回り*2

3.6%

● 優待内容

迷惑電話・迷惑SMS対策アプリ「トビラフォンモバイル」
1年間無料利用

*1：適時開示「株主優待制度の新設に関するお知らせ」

*2：お知らせ発表日（2025年8月21日）の終値1,227円で当社算定



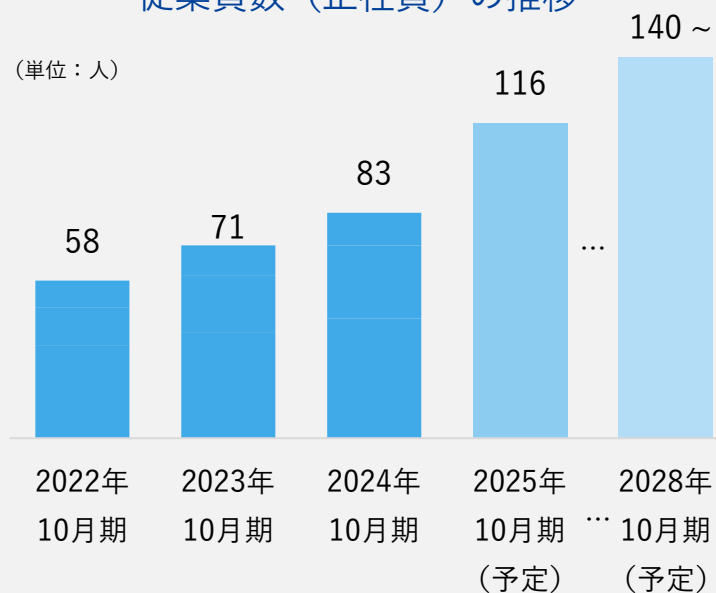
全社

トピック－人員増加に伴い、東京・名古屋オフィスの移転を決定

- ・ 中期経営計画の重点施策である「メンバーの拡大、成長」に向け、積極的な採用活動を実施
- ・ 今後の事業拡大に伴い更なる人員拡充が見込まれることから、新たなオフィスへの移転を決定

従業員数（正社員）の推移

(単位：人)



より働きやすい
環境の整備を目的に
オフィスを移転

東京オフィス

- ・ 移転日：2026年1月（予定）



東京都港区虎ノ門1丁目2番8号
虎ノ門琴平タワー

名古屋オフィス

- ・ 移転日：2026年9月（予定）



愛知県名古屋市中区新栄町1丁目1
明治安田生命名古屋ビル

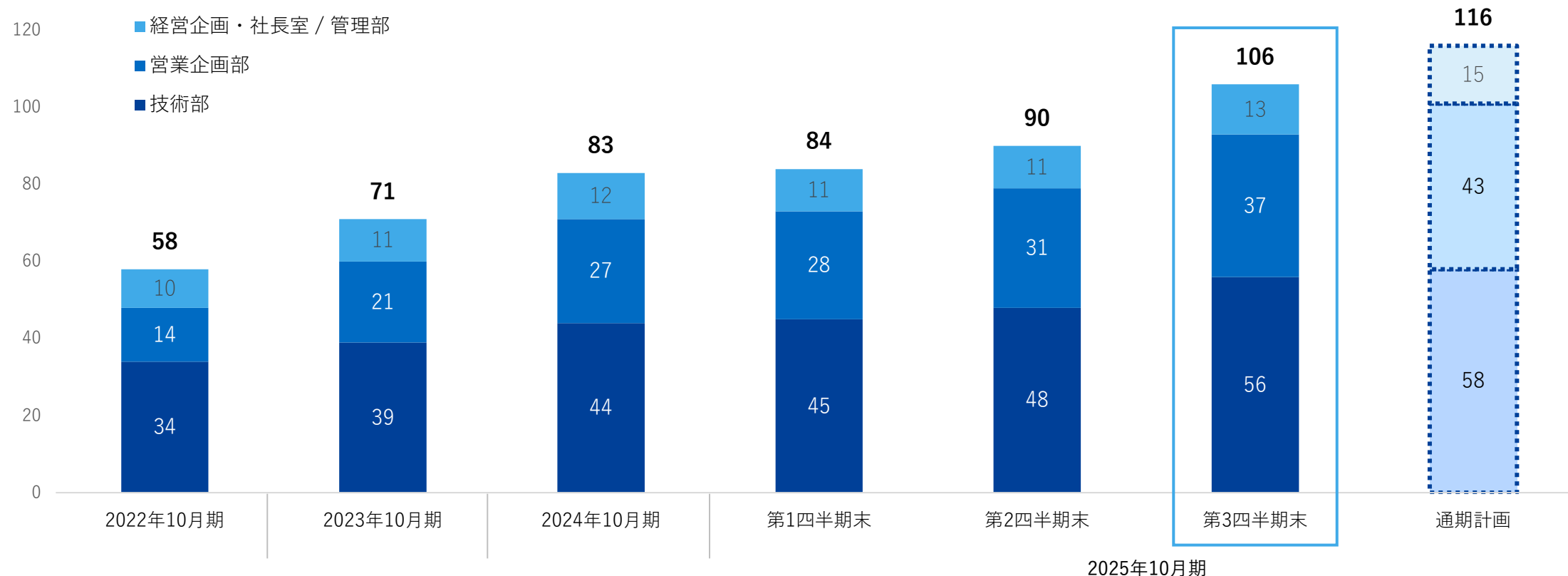


全社

(ご参考) 従業員数（正社員）の推移

- 前期比+30名の採用計画に対し、第3四半期終了時点で順調に推移し、23名増員済み
- 第4四半期も10名以上の採用を見込んでおり、成長基盤強化に向けて積極的な採用活動を継続

(単位：人数)



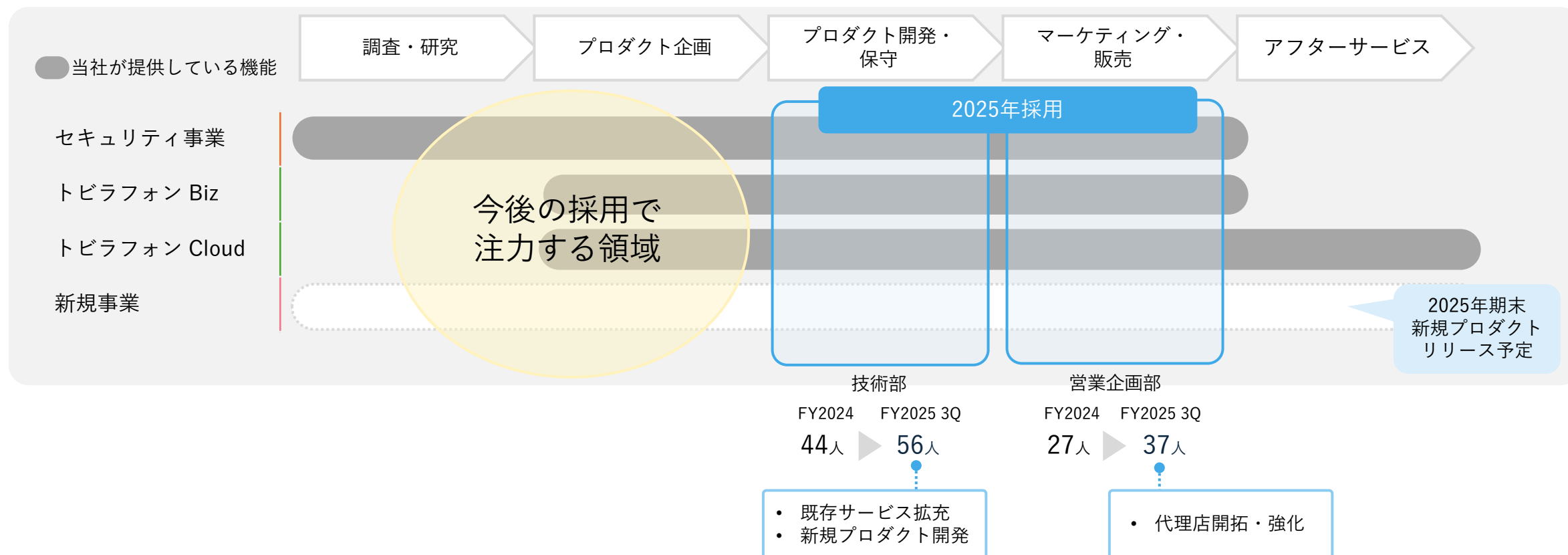
中期経営計画2028

5

メンバーの拡大、成長

来期の採用に関する計画

- ・ 今期は既存事業の拡充に向けた人材を採用し、ソリューション事業の販売を推進
- ・ 来期は新規プロダクトの企画・推進を担う人材採用にも注力し、全社としては今期と同程度の採用を継続



2. 会社概要・2028年10月期までの戦略

会社概要

特殊詐欺やフィッシング詐欺などの

“社会課題をテクノロジーで解決”することを目指す企業です

社名

トビラシステムズ株式会社

証券コード

東証スタンダード 4441

設立年月日

2006年12月1日（創業 2004年4月1日）

代表者

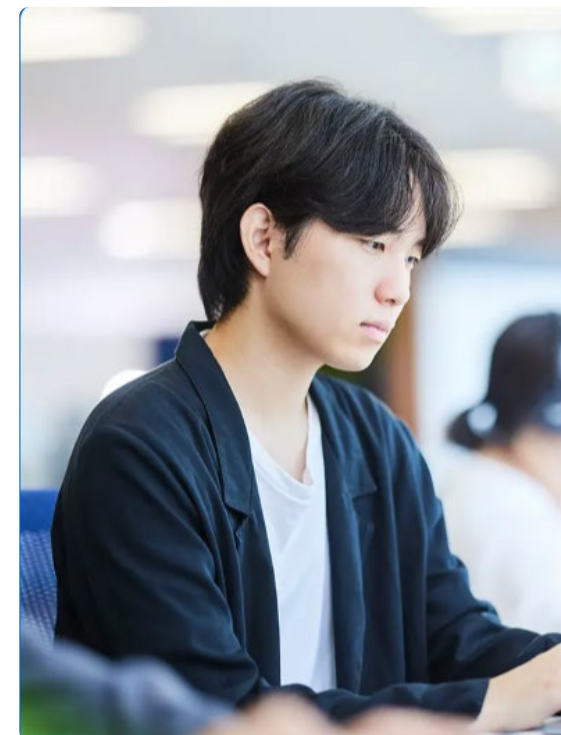
代表取締役社長 明田篤（創業者）

従業員数

126人（うち技術69人）※2025年7月末時点

拠点

東京オフィス、名古屋オフィス



*:当社ホームページ <https://tobila.com/>

私たちが目指す世界 —— 企業理念・行動指針

私たちの生活 私たちの世界を よりよい未来につなぐトビラになる

私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

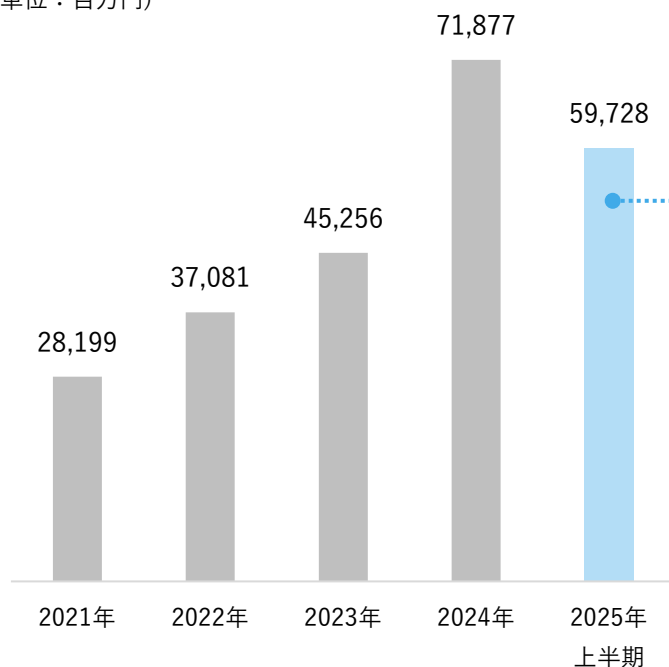
自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けることが、私たちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

取り巻く社会課題の状況

- 特殊詐欺の被害額は1～6月で597億円となり、過去最悪だった2024年を上回るペースで増加
- 主な要因はニセ警察詐欺*1による被害の拡大であり、犯人からの接触はほとんどが電話。そのうち携帯電話への架電が約7割を占め、高齢者だけでなく20～30代の若年層にも被害が拡大

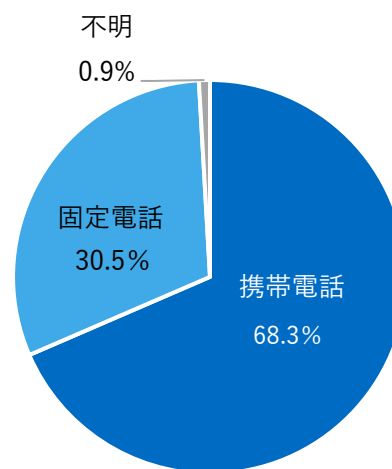
特殊詐欺の被害状況*2

(単位：百万円)



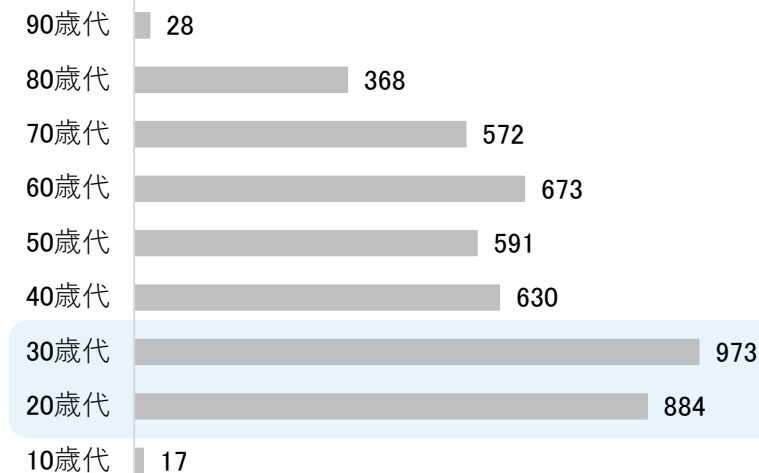
ニセ警察詐欺による被害が顕著*3

接触手段



被害者の年齢層別の認知件数

(単位：件数)



*1：警察官等をかたり捜査（優先調査）名目で現金等をだまし取る手口

*2：警察庁「特殊詐欺及びSNS型投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況等(令和6年・確定値)について」統計データより当社作成

*3：警察庁「令和7年上半期における特殊詐欺、SNS型投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況について（暫定値）広報資料」より当社作成

社会課題に向けたアプローチ：「迷惑情報データベース」



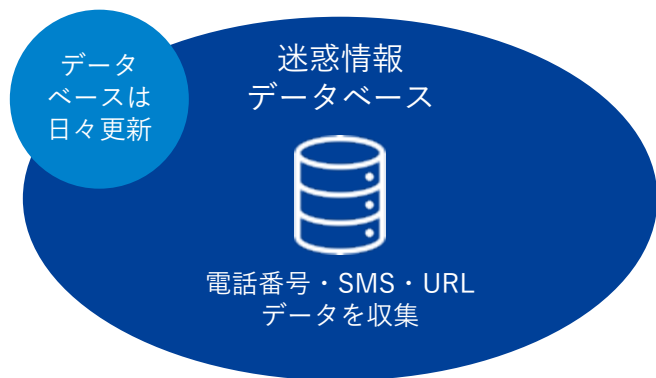
約1,500万人のユーザーから
得られる膨大なログ



電話番号・SMS・URLに
関する独自調査データ



警察からの提供データ



- 危険な電話に出てしまう、受信したSMSに反応してしまう、危険なURLを触ってしまうことが被害に遭うきっかけとなる
- 電話番号・SMS・URLを収集した「迷惑情報データベース」を日々更新し、危険な電話番号・SMSに記載されているURL等をブラックリスト化することで、当社サービスの利用者を危険から守る仕組みを提供

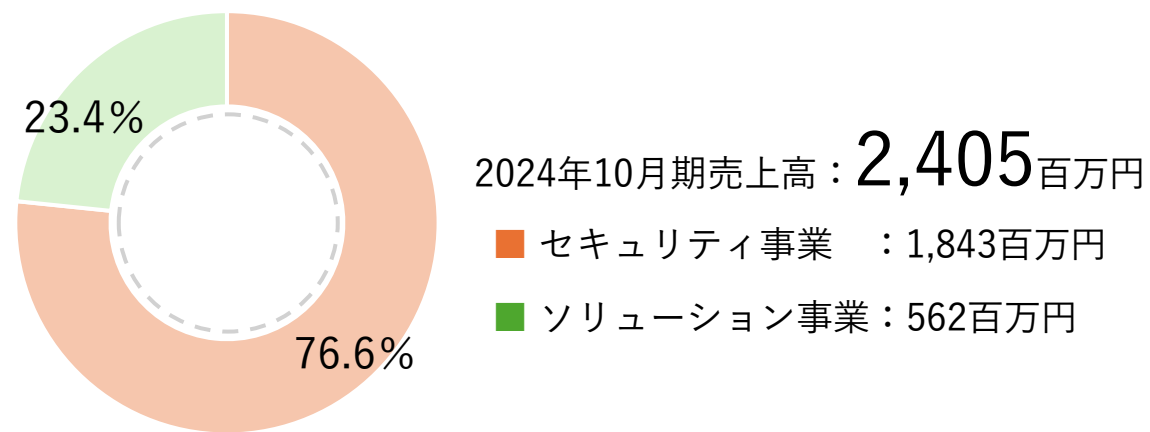
迷惑情報データベースの強み

- 警察から、犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号・URLのデータ提供を受けていること
- 利用者から電話番号・SMSに関するフィードバックを受けられる体制
- 当社調査チームにより、日々最新のデータが反映

利用者が多くなるほどデータが蓄積され、
データベースの精度が高まる循環システムを確立

事業内容

- 2025年10月期より「セキュリティ事業」「ソリューション事業」の2つのセグメントで、事業を推進



経常利益率

34.5%

ROE

26.3%

自己資本比率

56.0%

時価総額

117億円

*:経常利益率、自己資本比率、ROEは2024年10月期末時点。時価総額は2025年7月31日終値時点

セキュリティ事業

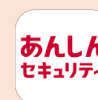
- 特殊詐欺等やフィッシング詐欺対策サービスを通信キャリア、金融機関等に提供



KDDI
UQ mobile



ソフトバンク



NTTドコモ



J:COM



280
blocker



デジタルアーツ



ソリューション事業

- 法人向けのDXを促進する、ビジネスフォン向けサービス

トビラフォン Biz



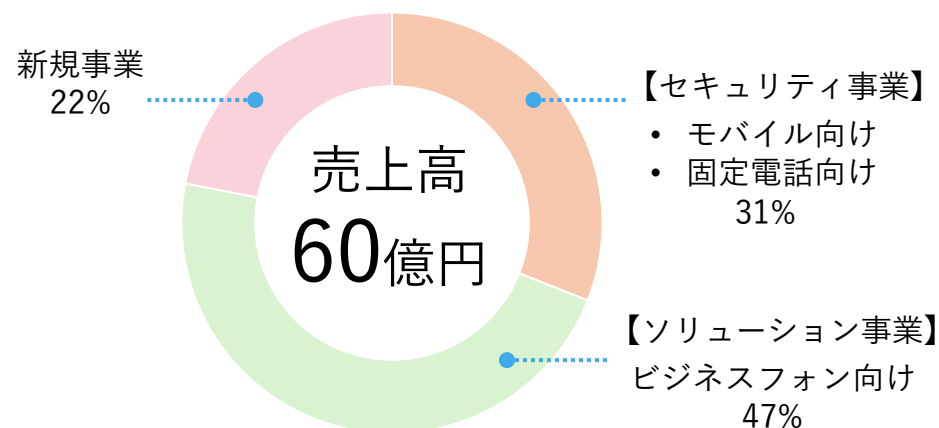
中期経営計画2028（2025年10月期～2028年10月期）の成長戦略

ソリューション事業を強化する戦略とし、5つの重点施策に経営資源を投資していく

2028年10月期目標
売上高／構成割合

5つの重点施策

2028年10月期
目標売上高



2024年12月10日開示
「中期経営計画2028」



時価総額250億円以上を目指す

1

【ソリューション事業】

トビラフォン Cloudの販売加速

18億円

2

【ソリューション事業】

トビラフォン Bizの販売加速

12億円

3

【セキュリティ事業】

通信キャリア向け販売の拡充

20億円

4

新規事業の創出

10億円

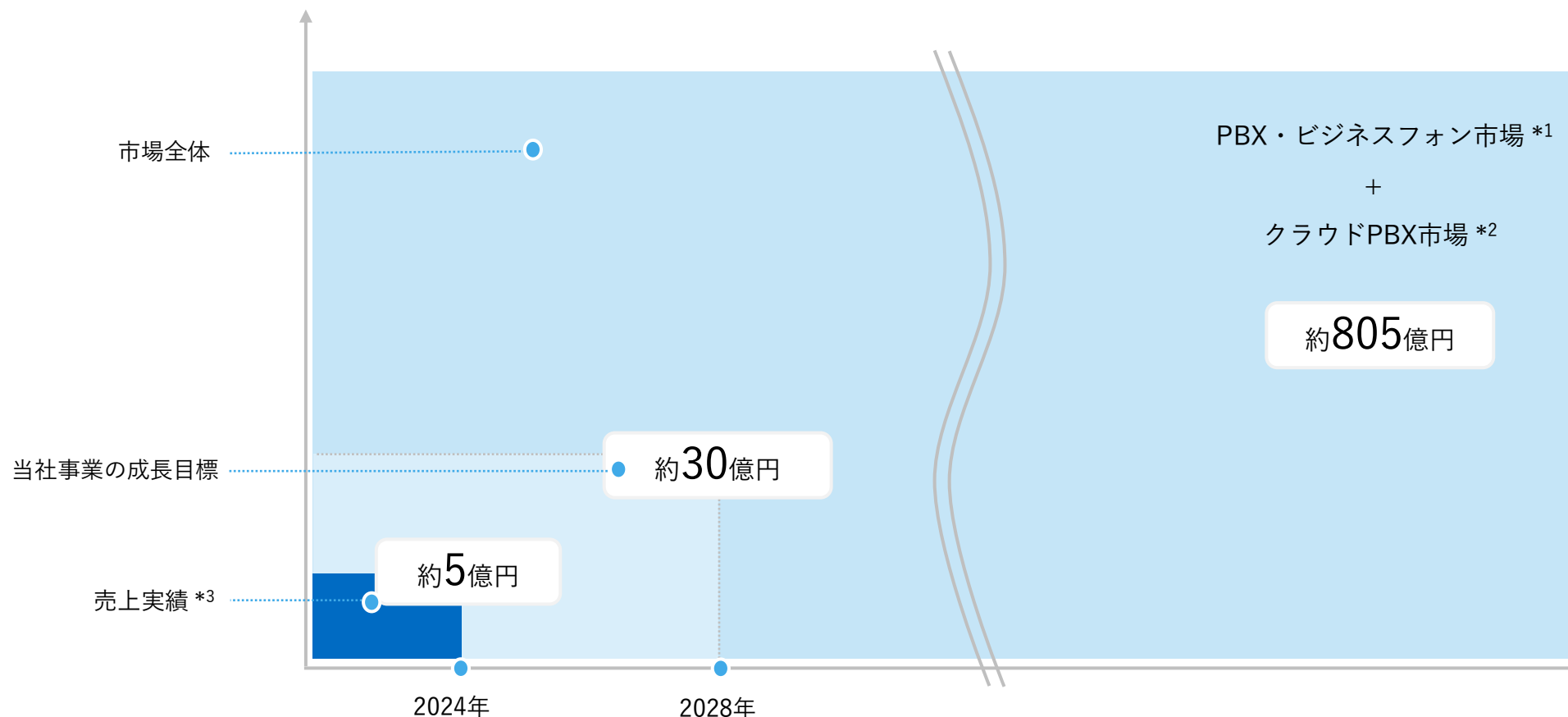
5

メンバーの拡大、成長

➤ ソリューション事業

ビジネスフォン向けサービスの市場規模

- PBX・ビジネスフォン・クラウドPBXを合わせた市場規模は約805億円と推定しており、大きな成長余地がある
- トビラフォン Biz及びトビラフォン Cloudの販売を加速し、約6倍の売上高を目指す



*1：CIAJ「通信機器中期需要予測2022-2027年度」よりPBXおよびボタン電話装置の2022年度実績合計

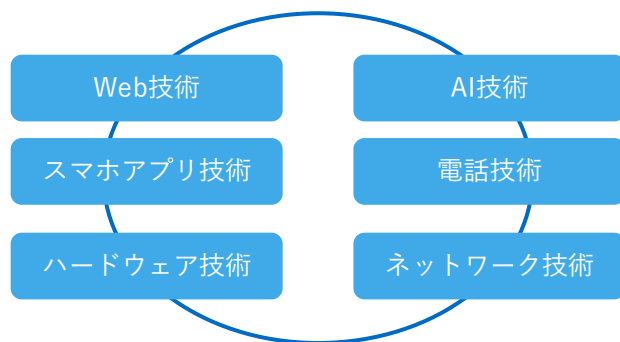
*2：富士キメラ総研「2022 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」より2022年度見込

*3：2024年10月期におけるビジネスフォン向けフィルタサービスの売上実績値

➤ ソリューション事業

ソリューション事業の成長ドライバー

技術力の高さ



多様な技術を自社で保有し、開発から運用まで一気通貫で行う。外部に依存せず機能を最適に組み合わせ、直感的で使いやすい製品を実現。さらに、既存の電話回線や機器に影響を与えず導入できる仕組みや特許を含む独自技術を備え、他社が容易に模倣できない優位性を確立。現在、特許14件を保有し、2件を出願中。^{*1}引き続き知財戦略を積極的に展開し、技術力を競争優位と成長拡大のドライバーへ。

^{*1}：取得特許一覧 <https://tobila.com/patent/>

販売チャネル



トビラフォン Bizは、代理店販売を主軸としたビジネスモデルを採用しており、全国の有効販売パートナーを通じて幅広い顧客層へ展開が可能。トビラフォン Cloud においても、代理店販売網の拡充を推進し、販売体制の強化を目指す。

外部環境



カスハラが社会問題化。政府は「労働施策総合推進法」を改正し、企業にカスハラ対策を義務付ける予定。東京都や愛知県など、全国の自治体でもカスハラ対策条例の制定が進んでいる。当社製品は、電話によるカスハラ対策に有効な全自動通話録音、自動音声ガイダンス（IVR）、通話内容のテキスト化などの機能を標準搭載。カスハラ対策商材として販売需要が見込まれる。

3. 2025年10月期第3四半期 業績

業績サマリー

- 売上高は四半期で過去最高を更新
- 人員拡充に伴う労務費・人件費の増加で各段階利益は減益となったが、前年同期比では横ばいで想定どおりの推移

(単位：百万円)	2024年10月期 3Q（前年同期）	2025年10月期 2Q（前四半期）	2025年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	617	699	702	113.7%	100.5%
EBITDA*	281	309	279	99.2%	90.3%
営業利益	231	267	233	100.8%	87.3%
経常利益	229	269	236	103.0%	87.9%
純利益	153	181	162	105.9%	89.6%

*：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

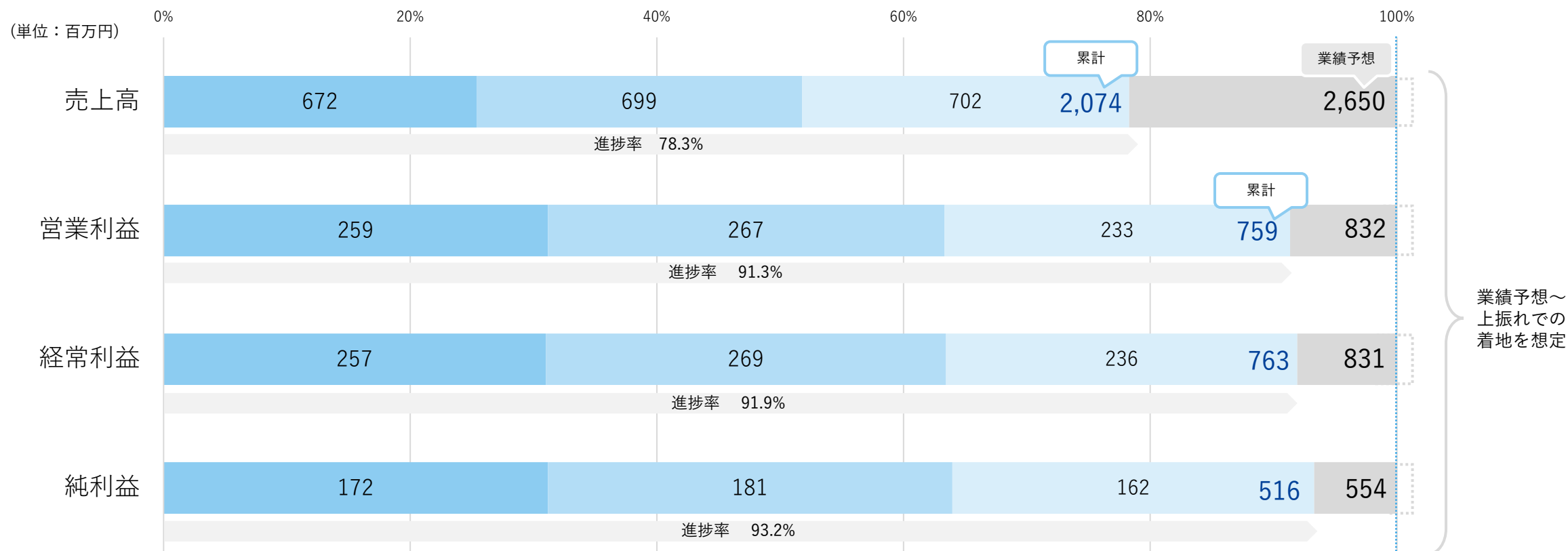
セグメント別 売上高

- ・【セキュリティ事業】安定収益を確保。モバイル向けは軟調に推移しており、通信キャリアとの協議等を強化
- ・【ソリューション事業】トビラフォン Bizは、カスハラ対策需要を背景に販売が順調に推移。トビラフォン Cloudも取次販売等の紹介リードを通じた契約拡大が進み、課金ID数は増加基調を維持

	2024年10月期 3Q（前年同期）	2025年10月期 2Q（前四半期）	2025年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
(単位：百万円)					
<セキュリティ事業>	466	476	468	100.5%	98.2%
モバイル向け	411	422	413	100.4%	98.0%
固定電話向け	53	54	54	101.9%	100.3%
その他	0	0	0	20.8%	100.0%
<ソリューション事業>	151	222	234	154.5%	105.3%

業績予想に対する進捗

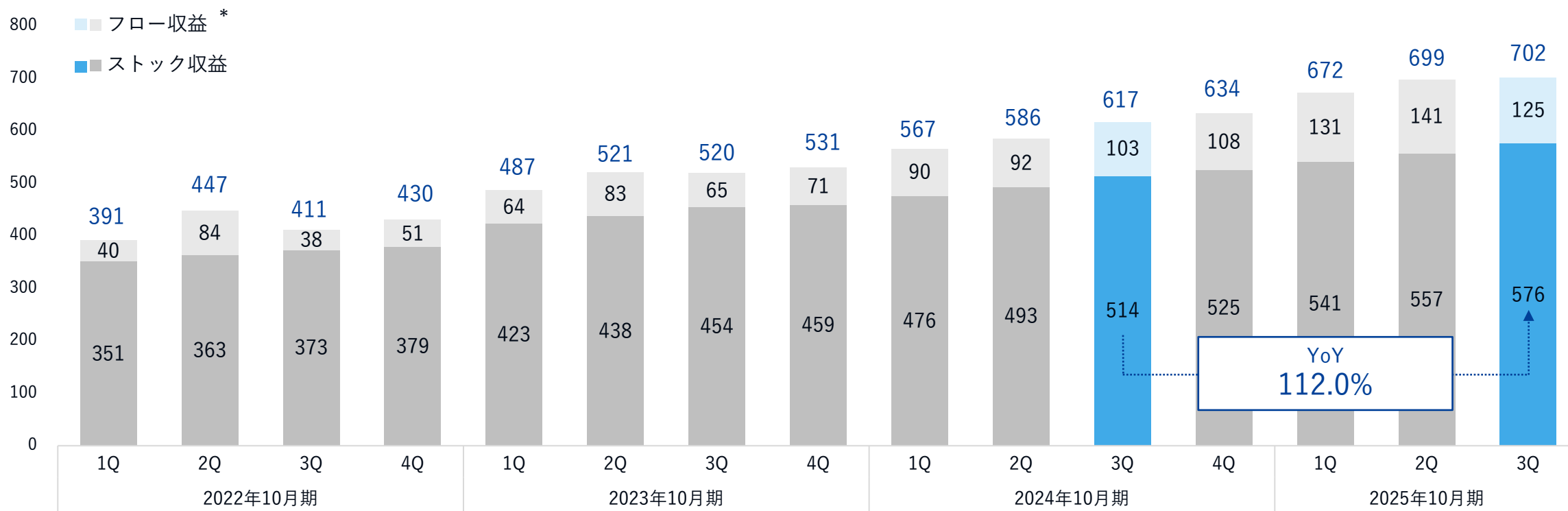
- 第3四半期終了時点で売上高・各段階利益は順調に進捗
- 第4四半期は人員拡充や新規プロダクトのリリースを予定しているが、通期業績予想より上振れての着地を見込む



売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- ・ セキュリティ事業の安定成長とソリューション事業の販売拡大により、当社の基盤であるストック収益は堅調に拡大
- ・ 一過性のフロー収益の減少は、トビラフォン Bizの販売台数が前四半期比で減少したこと等によるもの

（単位：百万円）

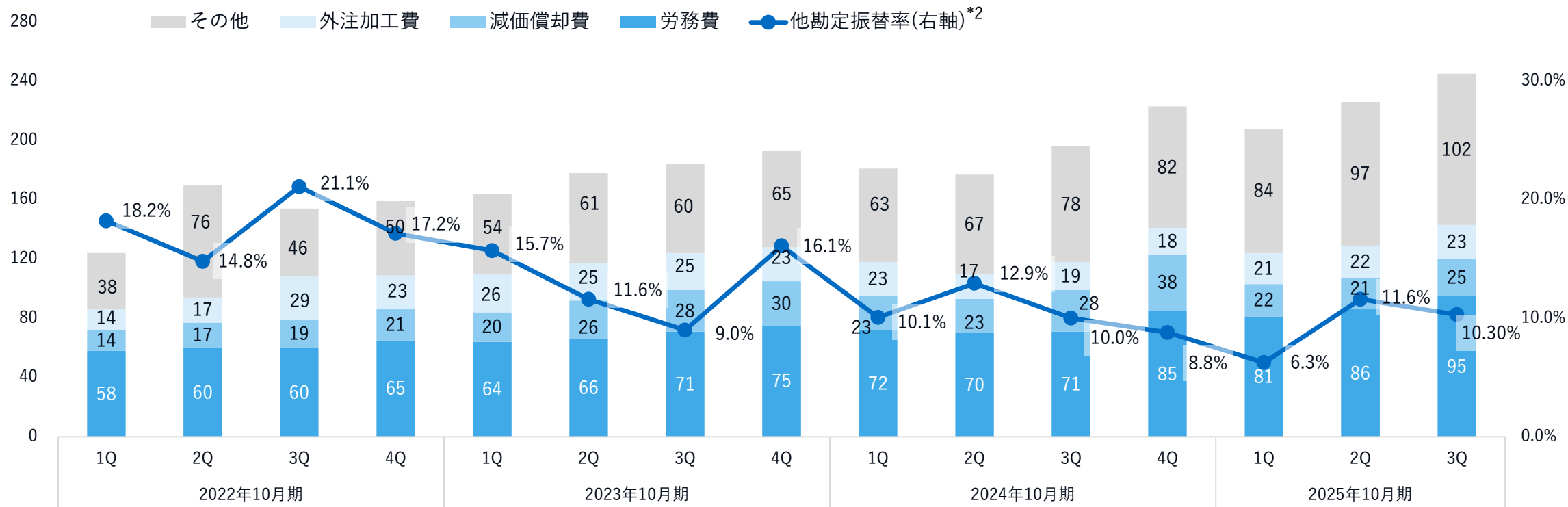


*：フロー収益は、「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含む

売上原価の推移^{*1}

- 主に既存サービスの拡充に向けた人員増加により、労務費が増加
- その他費用は、既存サービスの新機能リリースに伴う減価償却費や研修費の増加によるもの

(単位：百万円)



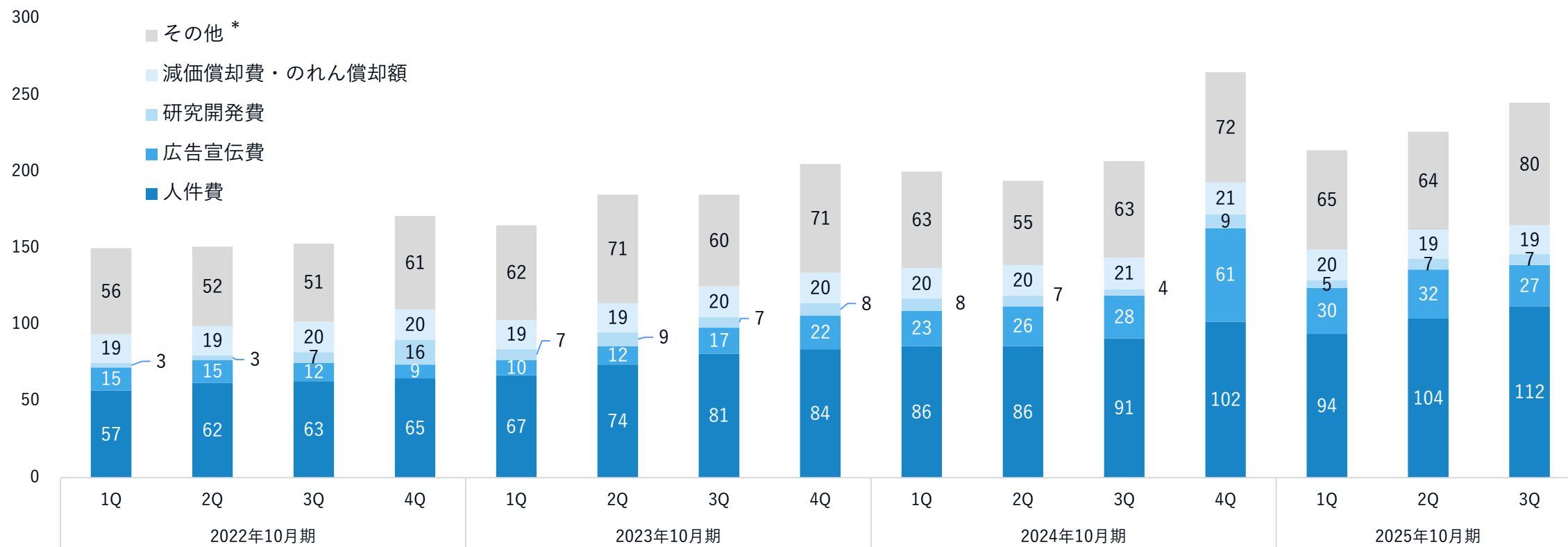
^{*1}: 労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

^{*2}: 他勘定振替率とは、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

販管費の推移

- ソリューション事業の販売拡大に向けた人員拡充により、人件費が増加
- その他は、人員拡充に伴う採用費の増加によるもの

(単位：百万円)

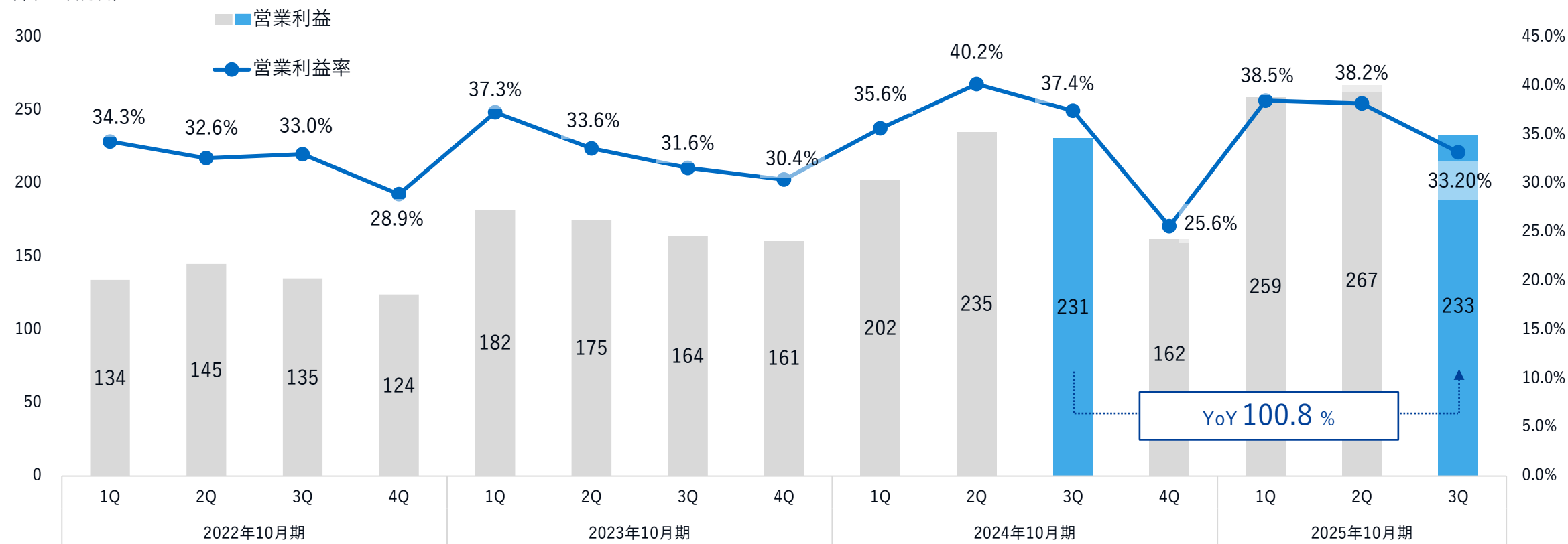


*：「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

営業利益の推移

- 第3四半期は人員拡充に伴う費用増で減益となったが、想定どおり
- 第4四半期は人員拡充に加えて新規プロダクトリリースを予定しており、四半期比では減益見込みだが、通期としては業績予想を上振れしての着地を見込む

(単位：百万円)

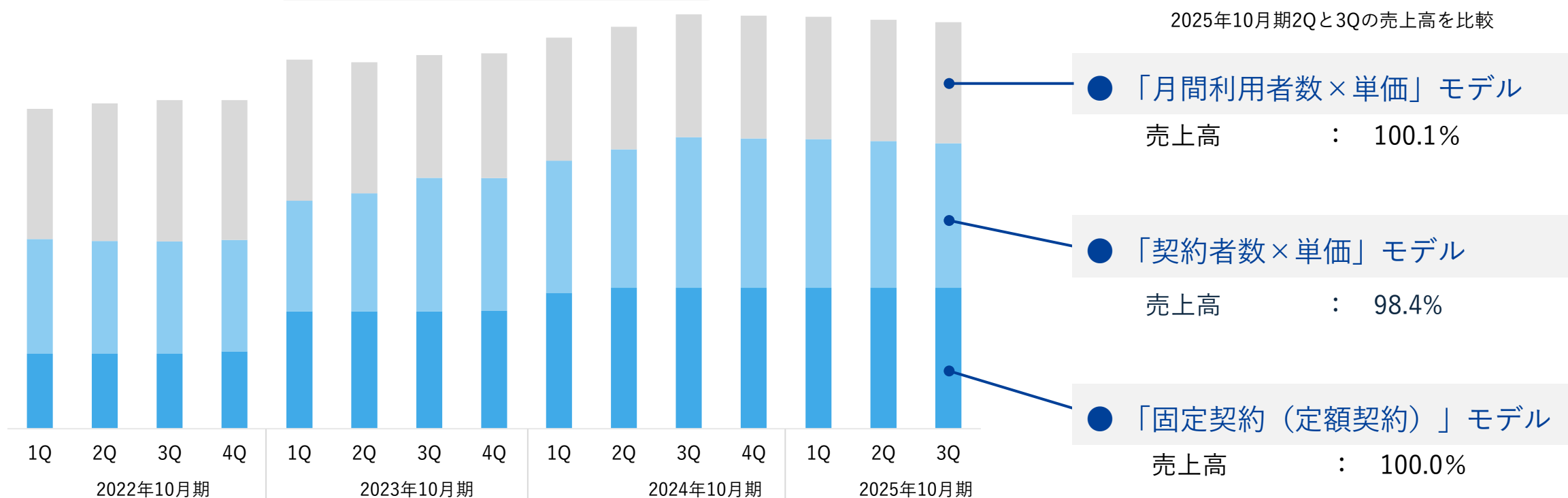


> セキュリティ事業

モバイル向け：主な契約モデル別の売上高四半期推移

- 大手通信キャリアに絞った売上高別推移では前四半期比で微減
- 特殊詐欺による被害は依然として増加傾向にあり、各通信キャリアにおいても対策が検討されている状況。
引き続き、当社としても利用者拡大に向けた取り組みを通信キャリア各社と協議する

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）*



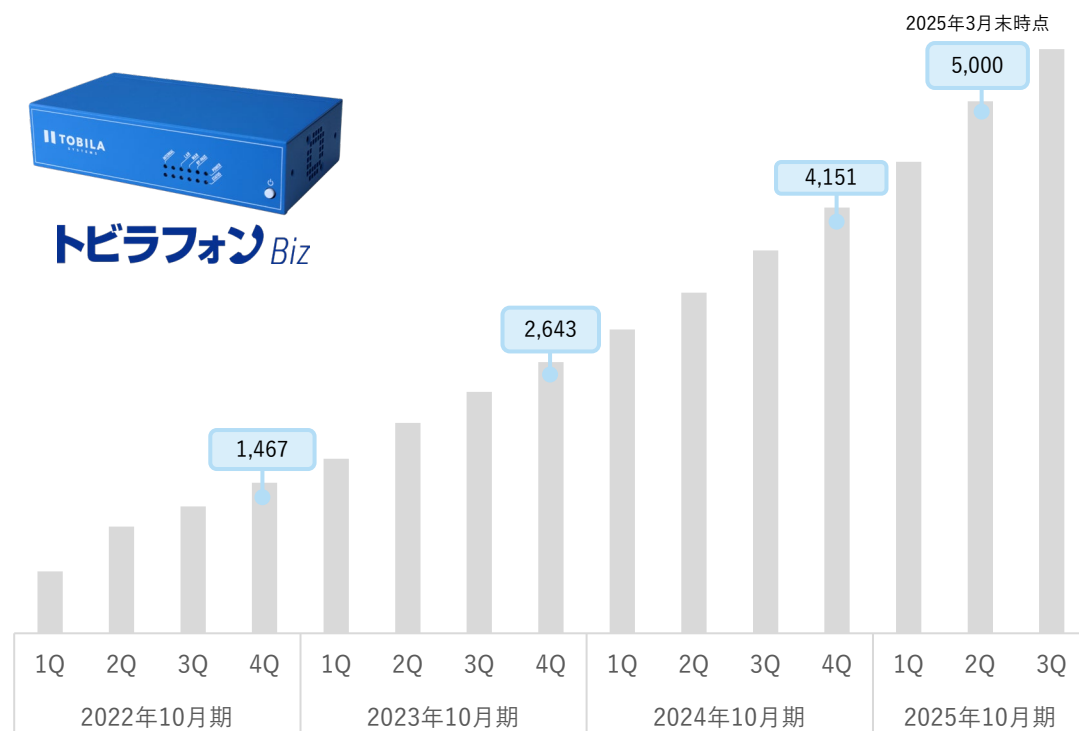
*：売上高、月間利用者数ともに、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

ソリューション事業

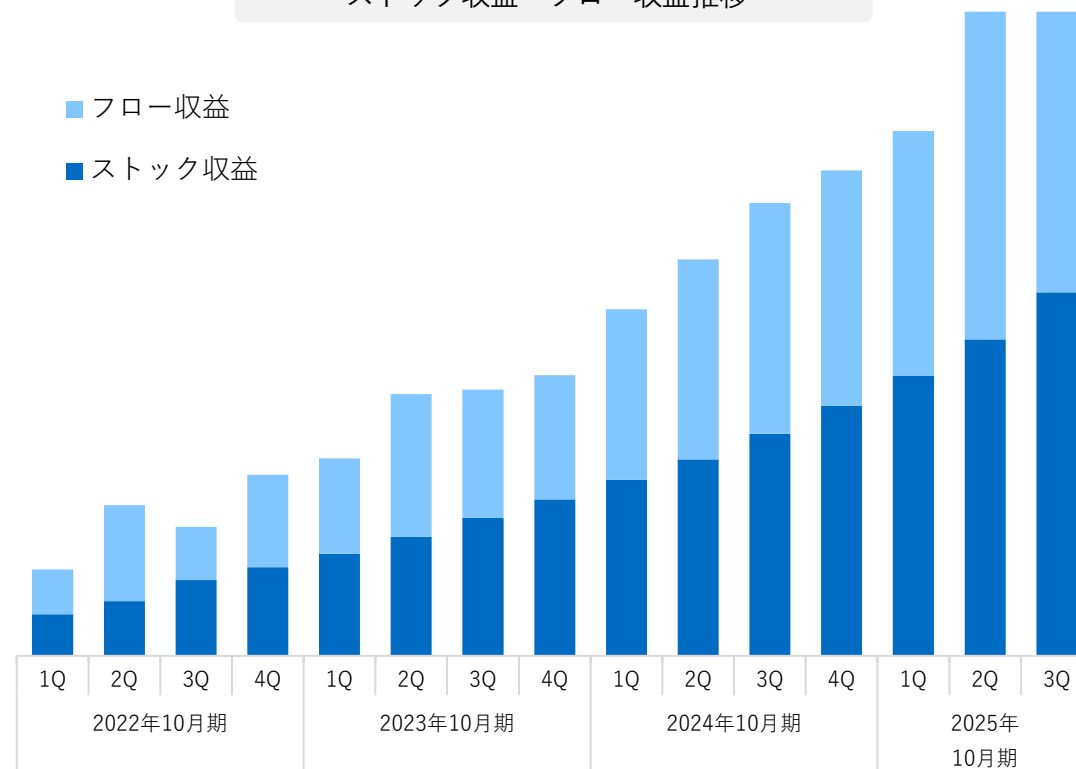
トビラフォン Bizの推移

- 販売台数は四半期比で減少したが、代理店の決算期影響によるもので想定どおり
- カスハラ対策需要の高まりを背景に引き合いは増加しており、第4四半期以降も営業体制強化と代理店連携の拡充によりさらなる拡販を目指す

累計販売台数



ストック収益・フロー収益推移*



*：代理店を通じた、端末代と5～7年の利用料をパッケージにした販売が主流。端末代は代理店に販売した時点で売上計上し、ライセンス料は契約負債に計上の上、サービスの契約期間に応じて按分した金額を毎月売上に計上

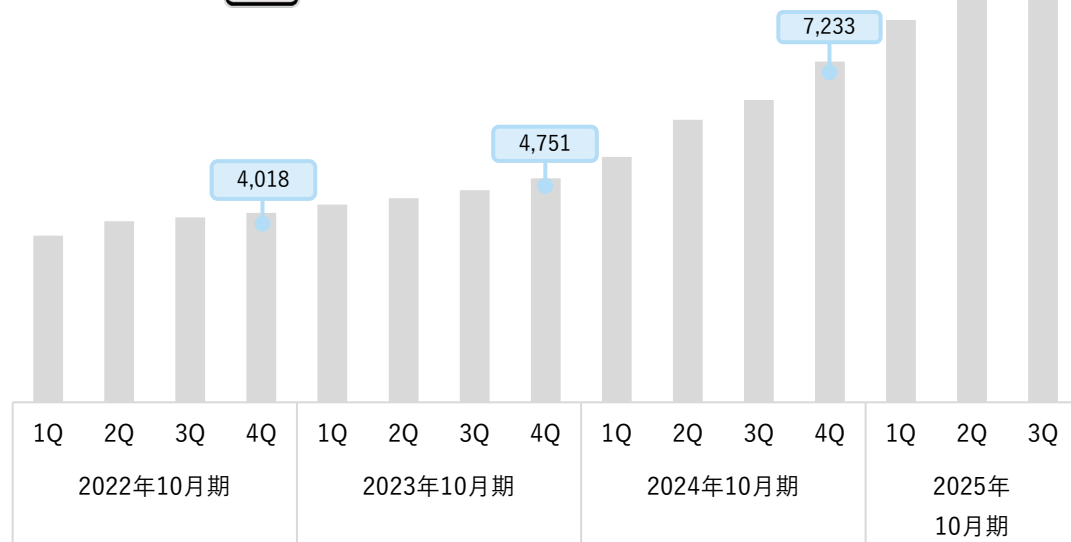
ソリューション事業

トビラフォン Cloudの推移

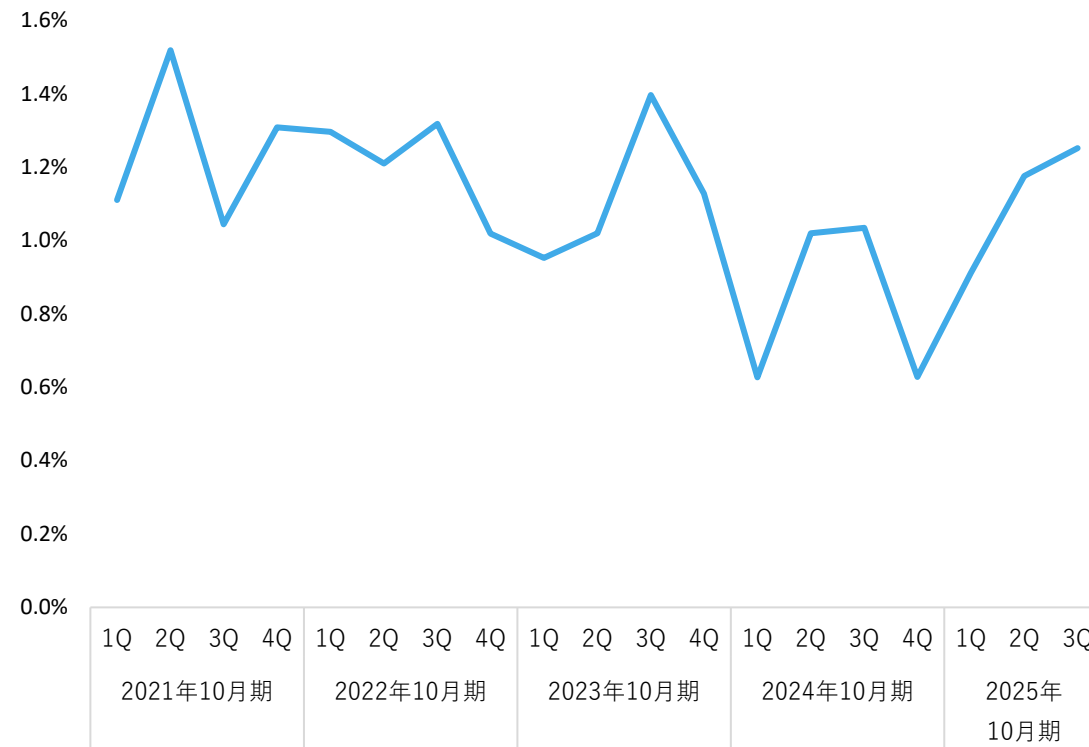
- 直販によるリードに加え、取次販売によるリード件数も増加。人員増加による早期対応や顧客フォロー強化が奏功し、課金ID数は足元で順調に推移
- 一部顧客の事業終了・廃業により解約率は前四半期比でやや上昇したものの、引き続き低水準を維持

課金ID数*1

(単位：件)



平均月次解約率*2



*1：課金中の契約に含まれるID数の合計。利用可能なユーザー数と同義。過去分を含めた算定で誤って定義していた部分があり、修正数字で過去分含め開示

*2：当月初の契約件数に対する当月の解約件数の割合を月次解約率として、それを四半期ごとに平均した値

ディスクレマー

2025年10月期 決算発表は、2025年12月10日（水）を予定しております。

本決算発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

－ お問い合わせ先 －

トビラシステムズ株式会社 IR担当

E-mail ir@tobila.com

HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>

4. Appendix

2025年10月期 業績計画

- ・ 中期経営計画で示す成長戦略に向け、人員拡充及びソリューション事業の拡販に向けた投資を実行する予定
- ・ 2025年10月期の売上高は前期比110.1%の2,650百万円に対して、営業利益は前期比100.0%の832百万円を計画

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上高	2,061	2,405	2,650	110.1%
EBITDA*1	870	1,031	1,015	98.4%
営業利益	682	831	832	100.0%
経常利益	679	829	831	100.2%
当期純利益	517	601	554	92.0%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(469)	(580)	(554)	(95.4%)
営業利益率	33.1%	34.6%	31.4%	-
ROE *2	26.9%	26.3%	22.8%	-
自己資本比率	58.6%	56.0%	52.4%	-

*1：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

*2：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

2025年10月期 サービス別売上計画

- 策定した中期経営計画に基づき、2025年10月期においても各サービスの堅調な成長を目指す
- 特に、今後の成長ドライバーとなるソリューション事業の収益基盤拡大を図る

	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
(単位：百万円)				
<セキュリティ事業>	1,730	1,843	1,876	101.8%
モバイル向け	1,490	1,623	1,635	100.7%
固定電話向け	193	212	216	102.1%
その他*	46	8	24	303.6%
<ソリューション事業>	330	562	773	137.6%
トビラフォン Biz	257	430	532	123.6%
トビラフォン Cloud	73	131	240	183.7%

*：「その他」の2023年10月期実績値には、2023年9月に事業譲渡を行った「HP4U事業」を含めて記載しております。

2025年10月期 コストに関する見通し

- 今後の成長に向けて引き続き積極的に人材採用を強化する予定。採用費や労務費・人件費の増加を見込む
- ソリューション事業の拡販に向け、トビラフォン Bizの端末代等の原価も増加する見通し

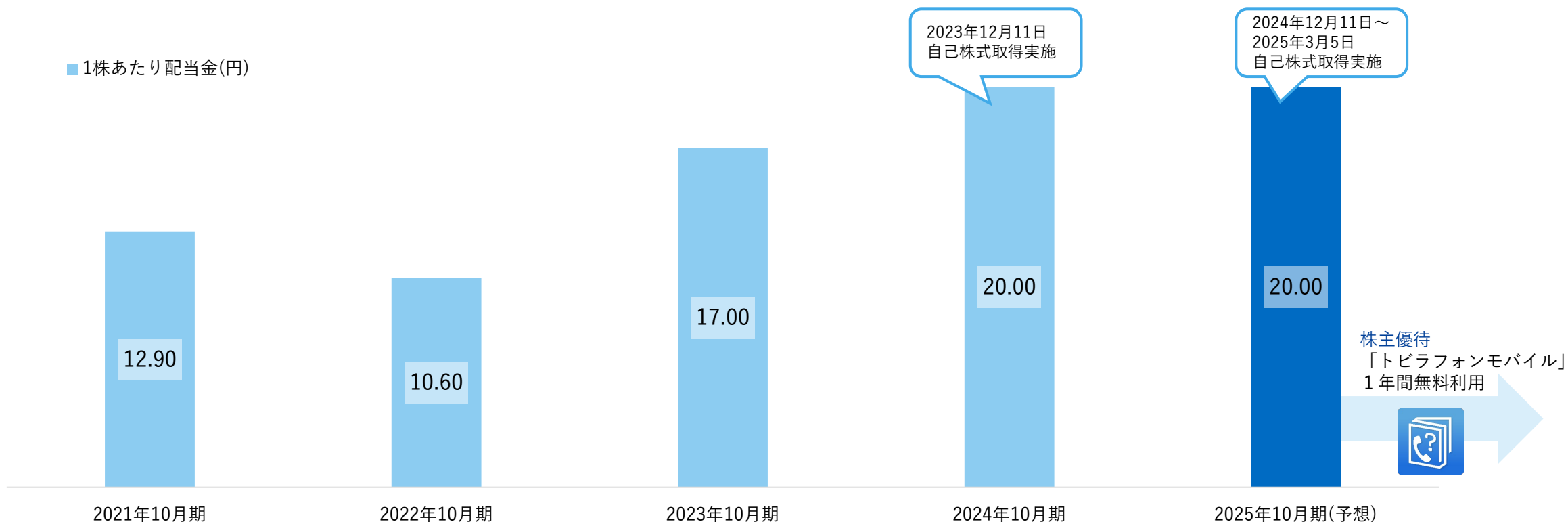
(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上原価* ¹	628	699	828	118.4%
(労務費)	278	299	395	131.9%
(外注加工費)	100	78	86	109.5%
(減価償却費)	105	114	101	88.7%
(その他)	241	291	358	123.1%
(開発分その他勘定振替率* ²)	13.1%	10.3%	12.1%	+ 1.7pt
販売費及び一般管理費	750	874	989	113.2%
(人件費)	308	366	431	117.8%
(広告宣伝費)	63	139	123	88.6%
(研究開発費)	31	29	29	98.8%
(減価償却費・のれん償却額)	80	83	79	95.3%
(その他)	266	255	325	127.7%

*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*2：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

株主還元 — 配当予想・株主優待・自己株式の取得

- 配当性向35%を基本方針としつつ20.00円を下限と設定し、2025年10月期においては期末配当20.00円の見込み
- 2025年10月期からは株主優待制度を新設
- 自己株式の取得については資本効率や株価水準を踏まえて、今後も機動的な取得を検討



参考情報

● ご参考資料

中期経営計画2028（2024年12月10日開示）



新規投資家向け資料（2024年10月期末データ）



● IR情報の発信

IR note マガジン

- 決算に関する情報や、Monthly Reports等定期的に発信

note

▶ <https://note.com/tobila4441>



公式X（旧twitter）IR公式アカウント

- 最新の決算、IRに関する情報をいち早くお知らせ

アカウント名：トビラシステムズIR公式

ユーザー名：@tobila_ir

URL：https://x.com/tobila_ir



お知らせ

2025年10月期 第3四半期オンライン決算説明会のご案内

- Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします

開催日時	2025年9月10日（水）18時～19時
開催方法	Zoom ウェビナーを利用したオンライン・ライブ配信
当社説明者	取締役CFO 金町憲優
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	決算説明、質疑応答
参加申込方法	下記フォーム、またはQRコードよりお申込みください。 https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_WhAbXFGRxafZ6YUw4-AAg



お知らせ

神戸投資勉強会共催 セキュリティ企業合同IRセミナーのご案内

- 9月28日（日）セキュリティ企業4社合同で個人投資家向けIRセミナーを開催予定

神戸投資勉強会共催

セキュリティ企業 合同IRセミナー



青柳 史郎
グローバルセキュリティ
エクスパート株式会社
代表取締役社長



滝澤 貴志
株式会社ブロードバンド
セキュリティ
代表取締役社長



谷口 辰成
株式会社セキュア
代表取締役社長



明田 篤
トビラシステムズ株式会社
代表取締役社長



馬淵 磨理子
経済アナリスト
ゲスト

2025
9.28(日) 13:00-17:00 都内会場/オンライン開催 参加費無料

開催日時	2025年9月28日（日）13時～17時
開催方法	会場、オンライン配信
スケジュール	13:00 開会のご挨拶 13:10 第1部：会社説明会 （1）GSX（2）BBSec（3）セキュア（4）トビラシステムズ 15:00 第2部：馬淵磨理子氏基調講演 「2025年後半 株式市場の見通し」 15:20 第3部：特別対談（会場参加者限定） 「多様化する脅威への最前線 ー日本のセキュリティ産業の現在地と今ー」 16:20 各社質疑応答・交流会（会場参加者限定）
参加申込方法	下記URL、またはQRコードよりお申込みください。 https://peatix.com/event/4473788 

想定されるご質問に対する回答

カテゴリー	質問	回答
全社	2025年10月期第3四半期の業績について、会社としてどのように評価していますか。	2025年10月期第3四半期は、概ね社内計画どおりの進捗で着地しました。セキュリティ事業の安定収益に加え、ソリューション事業の成長が牽引し、売上高は四半期で過去最高を更新しました。人材採用も前期末比+23名と順調に進捗しており、全体として通期業績の達成に向け計画通り進んでいると考えています。
セキュリティ事業	モバイル向けについて、四半期で売上が減少していますが、今後は下落トレンドと考えるべきでしょうか。	仰る通り足元は軟調ですが、下落トレンドかどうかは、今後の動向に注視していきたいと思います。収益は安定的ですが当社のみでコントロールできるものではないため、中期経営計画においても数値を織り込んでいません。一方で特殊詐欺の被害は社会問題化しており、通信キャリアとしても対策ニーズは高まっており、当社サービスの役割は引き続き重要と認識しています。当社としては利用者増加に向け適宜通信キャリアと協議しながら、品質向上に向け取り組んでまいります。
見通し	2025年10月期第4四半期の見通しを教えてください。	ソリューション事業の成長が全体を牽引すると見えています。足元では技術部・営業企画部の増員が進んでおり、第4四半期も人件費・労務費は増加する見通しです。また、10月末に予定している新規プロダクトのリリースに伴い、イベントや販促活動の費用も発生する見込みです。採用の進捗により利益には変動が生じますが、通期としては業績予想どおりをやや上振れての着地を想定しています。
その他	第4四半期にリリース予定の新規プロダクトについて教えてください。	当社の強みである迷惑情報データベースを活用した製品をリリースする予定です。10月末のリリースに向けて、開発等を進めております。公表までしばらくお待ちいただけますと幸いです。

