

Cyber Buzz

2022年9月期 第3四半期決算説明資料

株式会社サイバー・バズ
証券コード：7069

Our Mission

コミュニケーションを価値に変え、
世の中を変える。

Our Value

人間らしさ

Uniqueness

ユーザーファーストクライアントファースト

スピード

仲間を大事にする

クオリティ

自考自創



エグゼクティブサマリー

- ▶ 2022年9月期第3四半期（新収益認識基準適用後）の売上は980百万円（前年同期比+11.9%）、営業利益は66百万円（前年同期比+62百万円）となった。
自社サービスが好調だったことに伴う粗利率改善により、前年同期比で増収増益を達成。
- ▶ 自社サービスに注力した結果、インフルエンサーサービス及びSNSアカウント運用は堅調に推移し、既存のSMM事業の売上は925百万円（前年同期比+6.6%）と増収。
- ▶ 2022年9月期3Q期累計の売上は3,160百万円（前年同期比+34.9%）、営業利益は119百万円（前年同期比+105百万円）

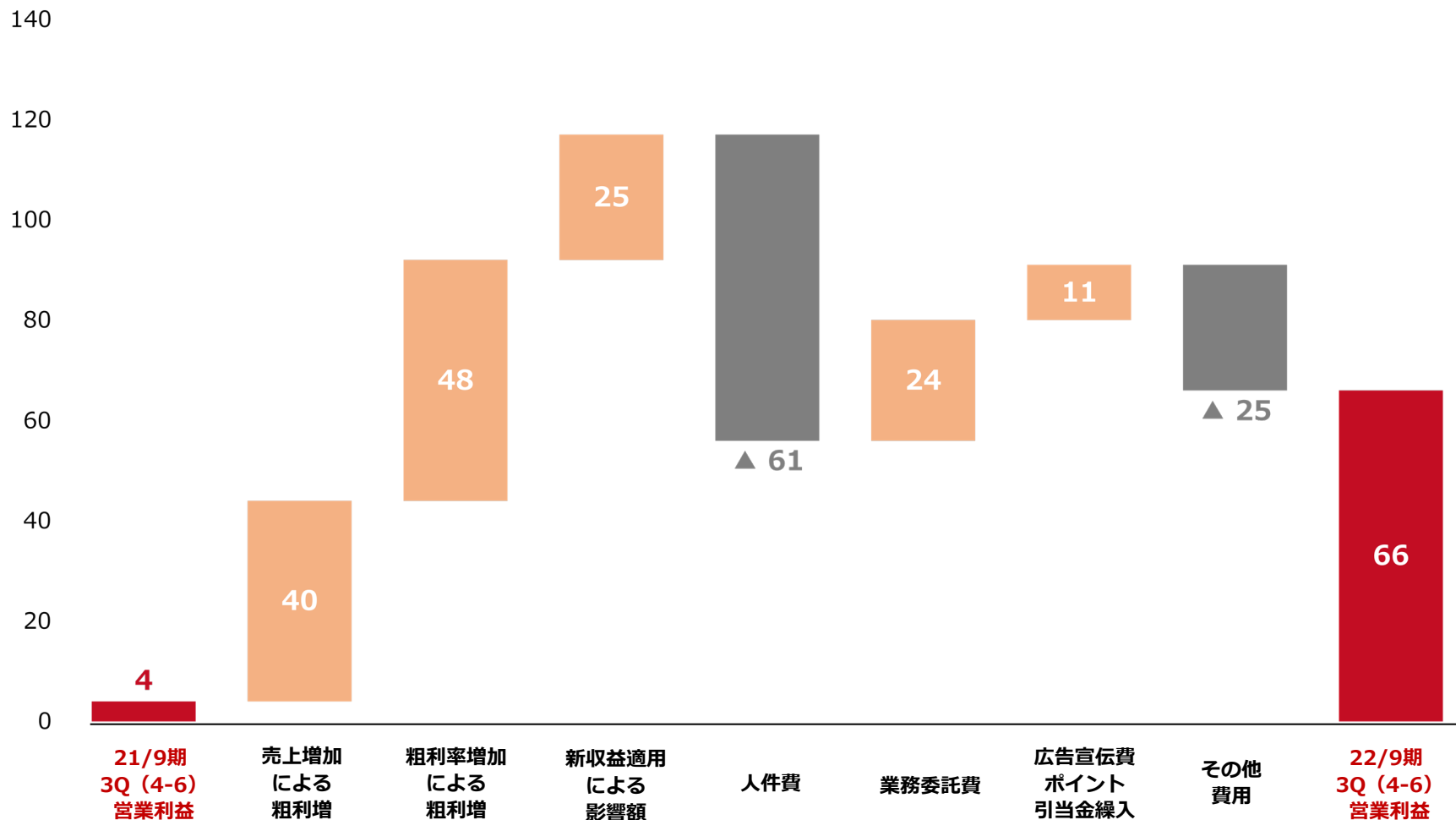
3Q（4～6月）業績ハイライト

2022年9月第3四半期（新収益認識基準適用後）は、自社サービスが好調に推移し、増収増益。

単位：百万円	新収益認識基準適用後			旧収益認識基準		
	2021年9月期 3Q(4～6月)	2022年9月期 3Q(4～6月)	YoY成長率	新収益適用による影響額	2022年9月期 3Q(4～6月)	YoY成長率
売上高	876	980	+11.9%	▲23	956	+9.2%
売上総利益	440	554	+25.9%	▲25	528	+20.1%
売上総利益率 (%)	50.3%	56.5%	—	—	55.3%	—
営業利益	4	66	—	▲25	41	—
経常利益	4	88	—	▲25	63	—
当期純利益	▲3	60	—	▲17	43	—

3Q (4~6月) 営業利益の増減分析

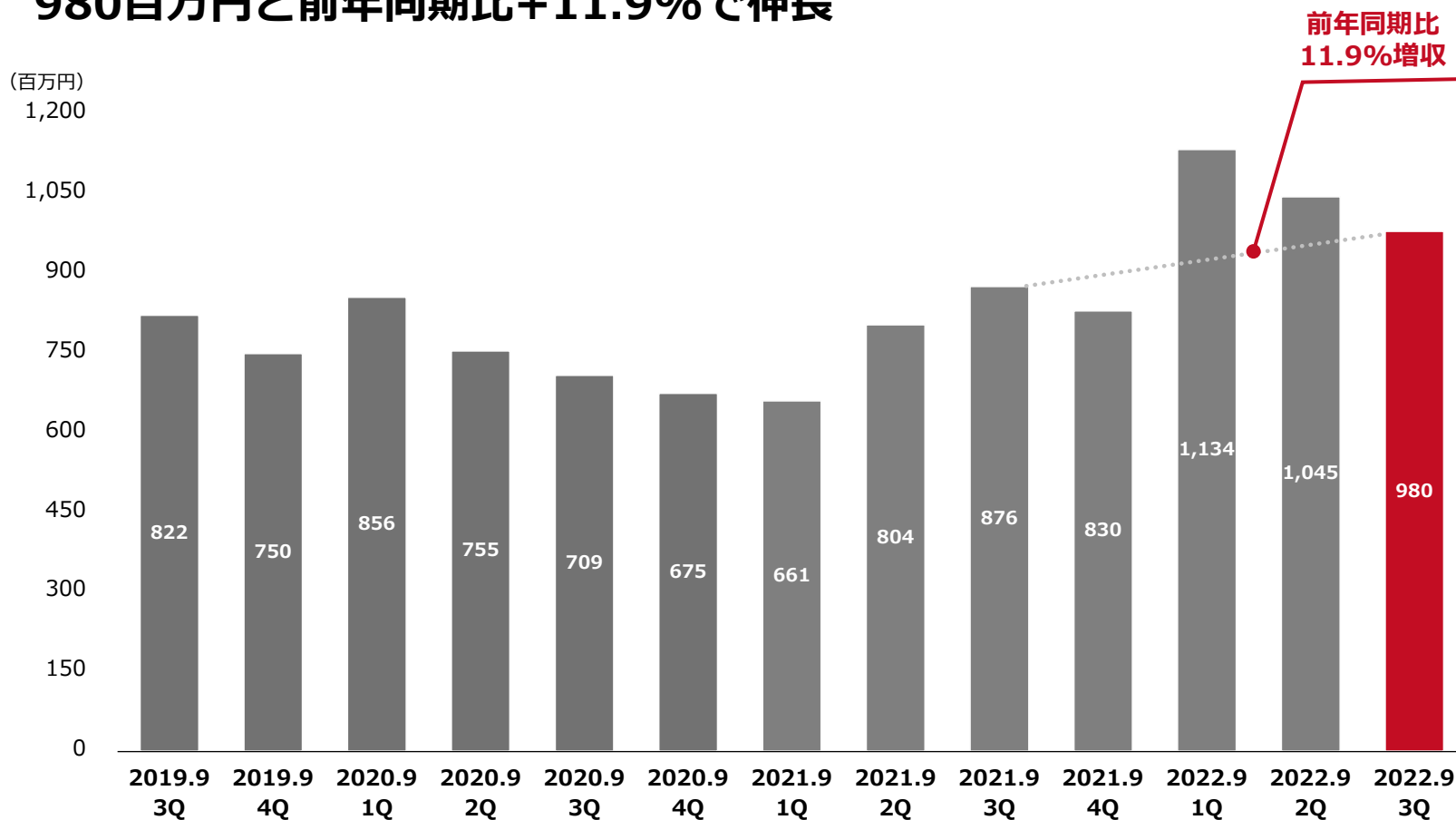
(単位：百万円)



3Q（4～6月）業績ハイライト

連結売上高

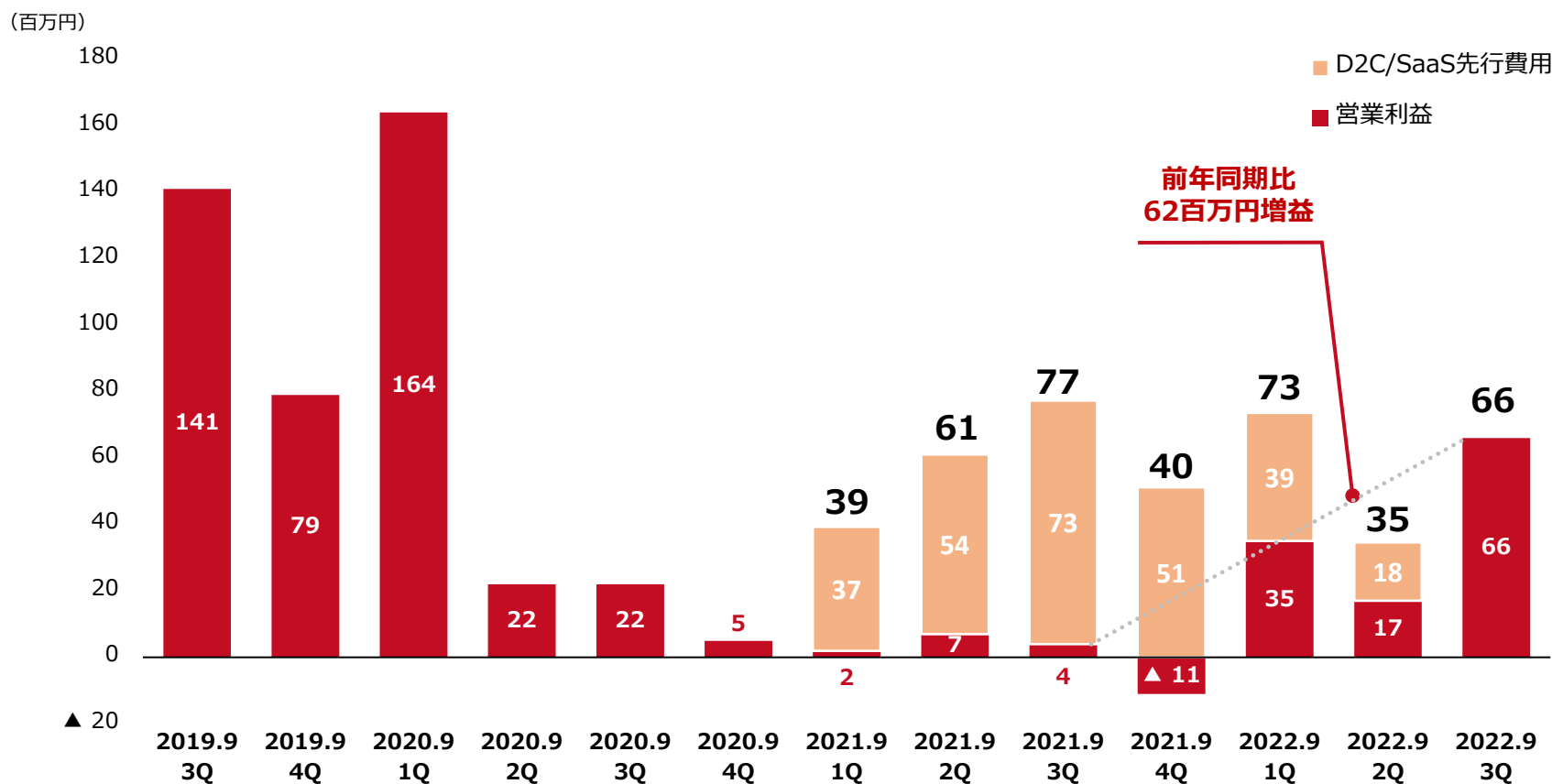
既存のSMM事業が好調に推移し、新収益認識基準適用後の売上は、
980百万円と前年同期比+11.9%で伸長



3Q（4～6月）業績ハイライト

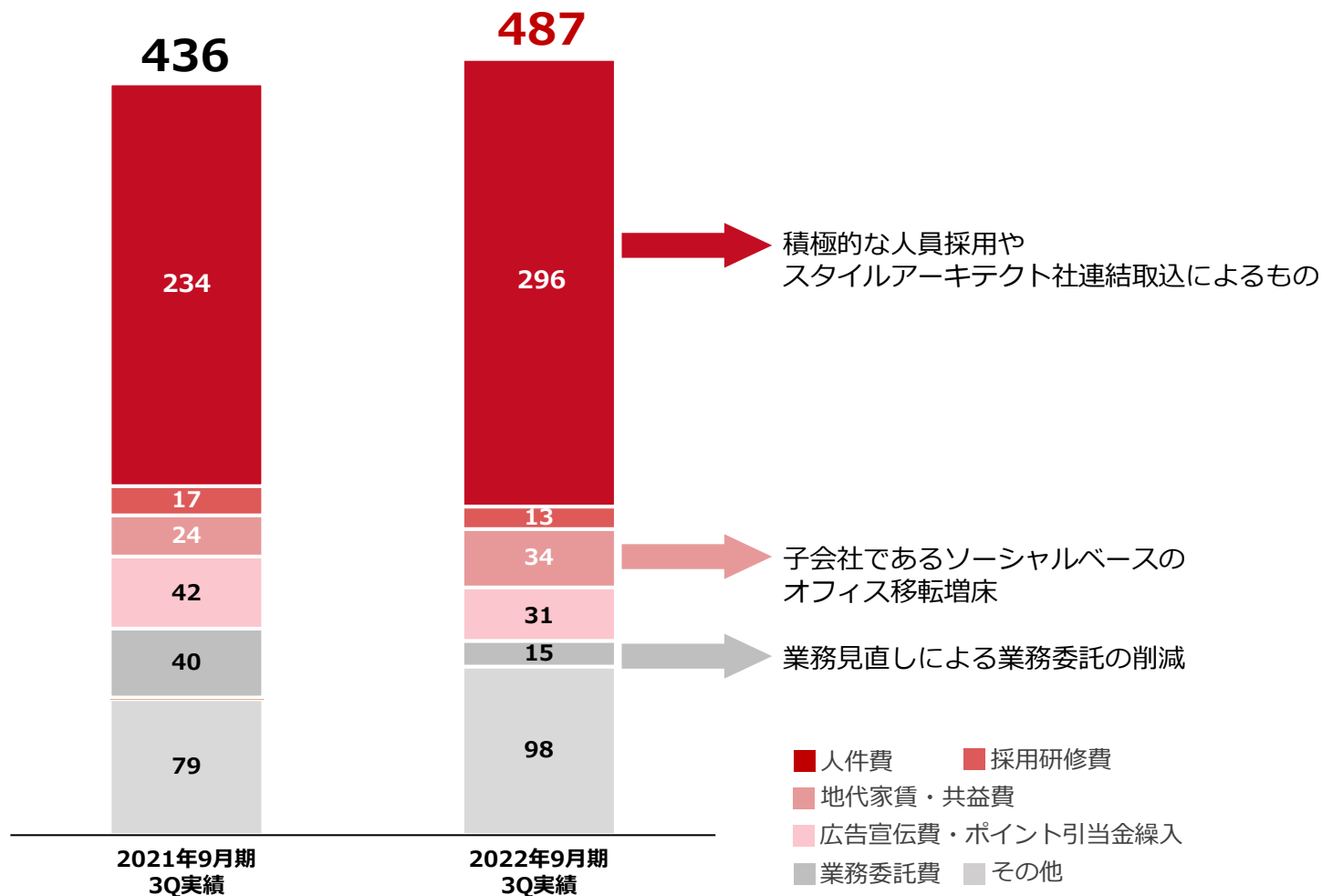
連結営業利益

インフルエンサーサービスが好調だったことに伴う粗利率の改善により、
新収益認識基準適用後の営業利益は、前年同期比62百万円の増益



3Q (4~6月) コストの内訳推移

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費 (百万円)



売上・利益進捗率

単位：百万円	新収益認識基準適用後			旧収益認識基準		
	2022年9月期 通期予想	2022年9月期 3Q累計実績	3Q 進捗率	2022年9月期 通期予想	2022年9月期 3Q累計実績	3Q 進捗率
合計売上高	4,350	3,160	72.7%	4,270	3,079	72.1%
既存SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	4,080	3,007	73.7%	4,000	2,926	73.2%
新規事業等 (注)	270	153	56.7%	270	153	56.7%
営業利益	130	119	91.7%	50	46	93.2%
経常利益	150	146	97.3%	70	73	104.9%
当期純利益	75	75	100.6%	20	25	125.6%

(注) SaaS型サービス、D2C事業、HR事業、並びにスタイル・アーキテクト株式会社の売上の合計

KPI進捗推移



サービス (単位：百万円)	KPI	新収益認識基準適用後			旧収益認識基準		
		2022年9月期 通期予想	2022年9月期 3Q累計実績	3Q 進捗率	2022年9月期 通期予想	2022年9月期 3Q累計実績	3Q 進捗率
既存 SMM 事業	インフル エンサー サービス	売上 1,560 広告粗利 1,125	1,307 937	83.8% 83.4%	1,480 1,045	1,226 865	82.9% 82.8%
	SNSアカウント 運用	売上 700 広告粗利 590	523 411	74.9% 69.7%	700 590	523 411	74.9% 69.7%
	インターネット 広告販売	売上 1,820 広告粗利 445	1,175 243	64.6% 54.8%	1,820 445	1,175 243	64.6% 54.8%
	SMM事業合計 (除く：SaaS型 ツール)	売上 4,080 広告粗利 2,160	3,007 1,593	73.7% 73.8%	4,000 2,080	2,926 1,520	73.2% 73.1%

(注1) 広告粗利：売上高から広告原価を差し引いたもの。当社での付加価値を表す指標であるためKPIとして採用。

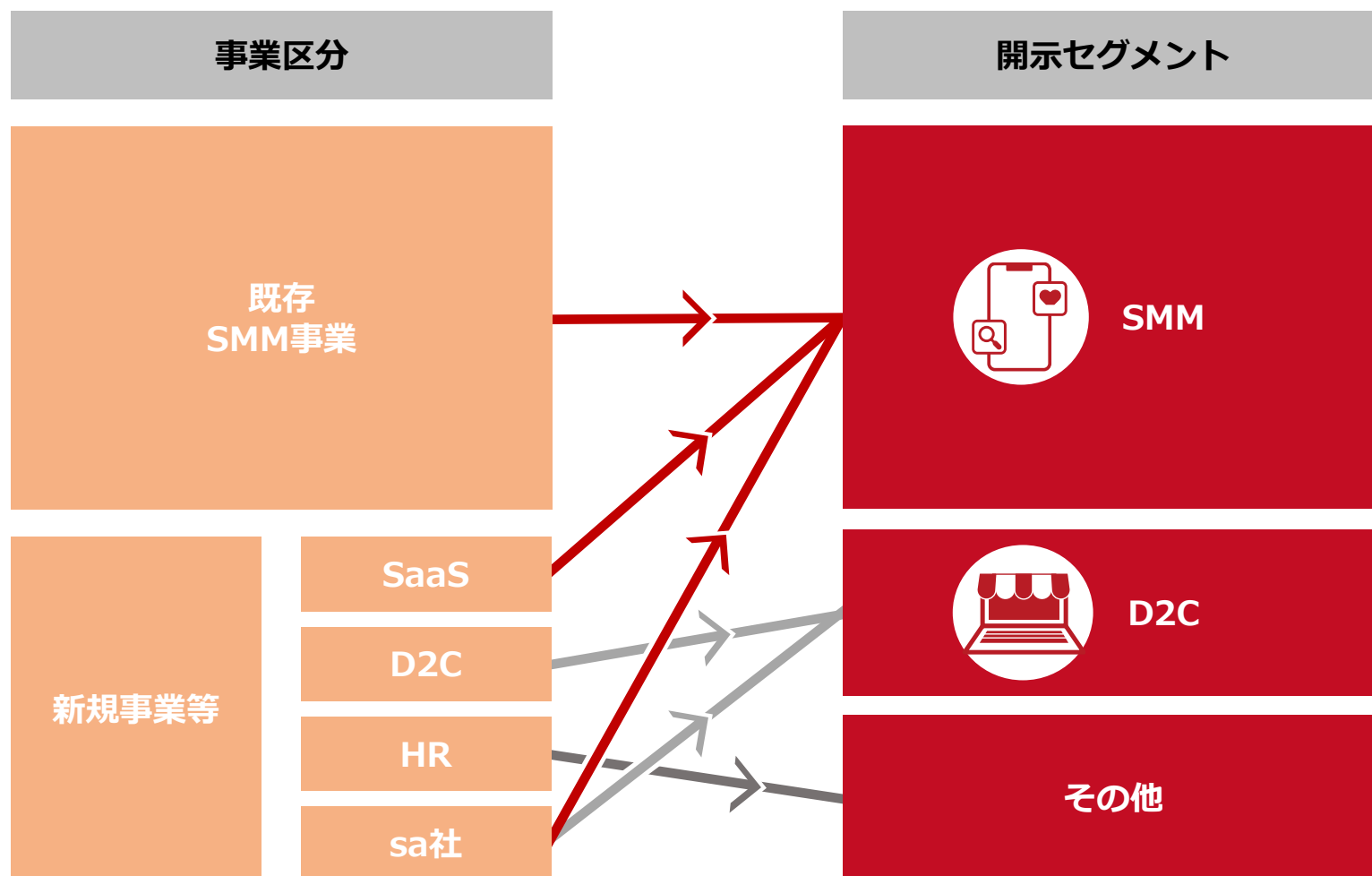
(注2) 前期D2C事業に含めていた自社メディアの「to buy」はインフルエンサーサービスに含めております。

貸借対照表 増減分析

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期3Q	増減要因
流動資産	1,963	2,091	－
現預金	1,316	1,357	－
売上債権	559	660	－
固定資産	255	398	－
のれん	－	67	・スタイル・アーキテクト子会社化によるもの
資産合計	2,219	2,490	－
負債	396	521	－
純資産	1,822	1,969	－
資本金	463	470	－
資本剰余金	463	440	・自己株式処分によるもの
利益剰余金	1,009	1,029	－
自己株式	▲142	▲32	・自己株式処分によるもの
新株予約権	29	60	－
負債・純資産合計	2,219	2,490	－

(参考) サービス別売上とセグメント別売上の組替え

前期にD2C事業に含んでいたto buyについてはSMM事業（インフルエンサーサービス）に移行

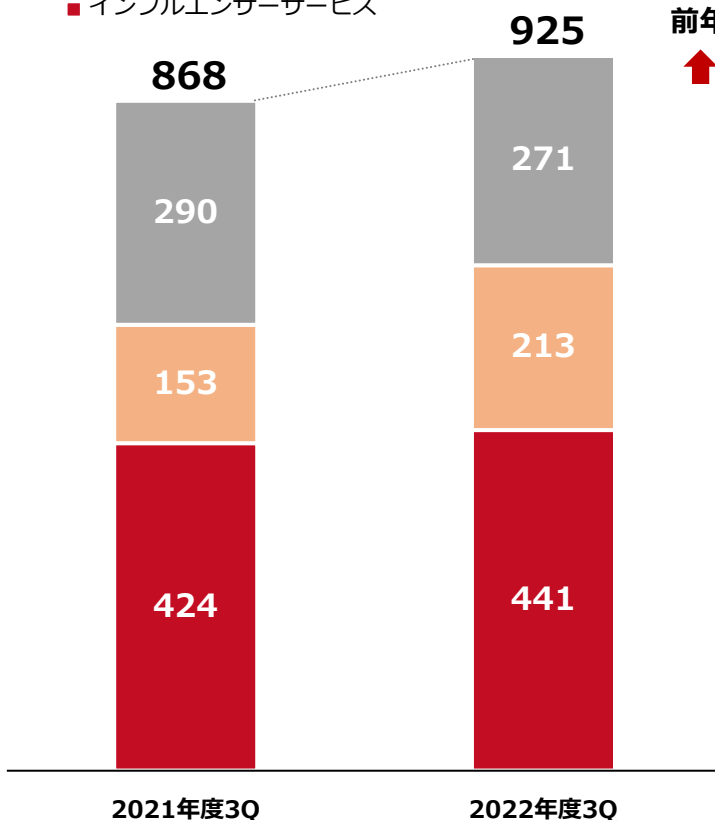


(既存SMM事業) 3Q (4~6月) サービス別売上高サマリー

既存のSMM事業の売上は、925百万円と前年同期比+6.6%の増収

- インターネット広告販売
- SNSアカウント運用
- インフルエンサーサービス

(単位：百万円)
前年同四半期比
↑ 6.6%



インフルエンサーサービス (新収益適用による影響含む)

売上高 ▶ 441百万円 YonY ↑4.0%

SNSアカウント運用

売上高 ▶ 213百万円 YonY ↑39.2%

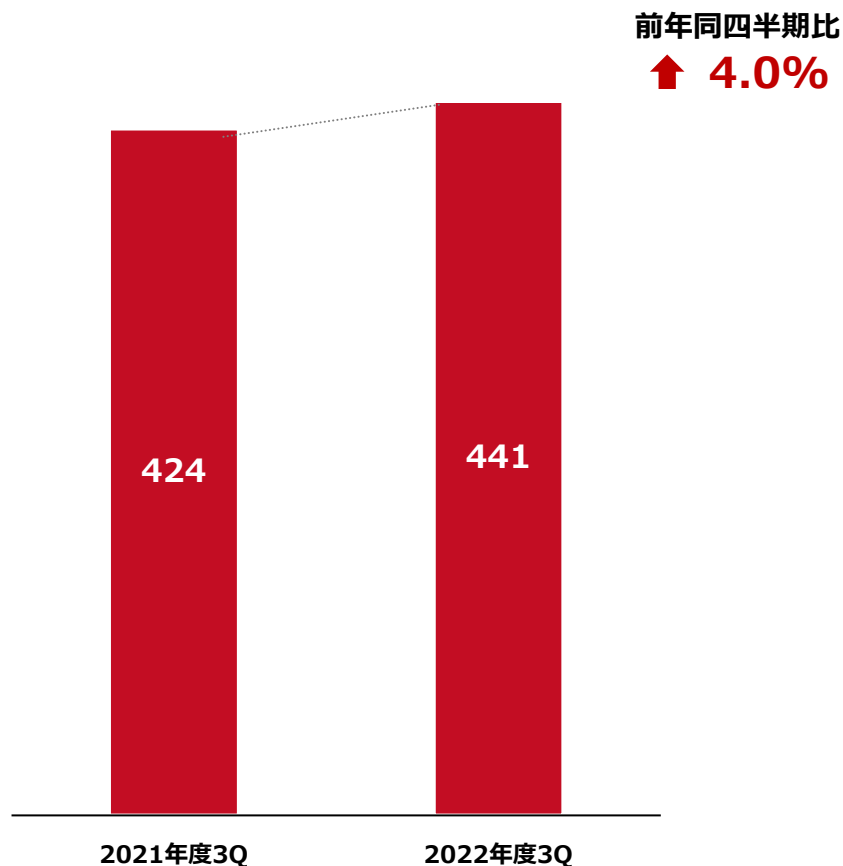
インターネット広告販売

売上高 ▶ 271百万円 YonY ↓6.7%

内訳：SNS広告 136百万円
その他（制作含む） 134百万円

インフルエンサーサービス NINARY、Ripreの強化により前年同期比で増収

インフルエンサーサービス 2022年9月期3Q売上高 (百万円)



インフルエンサーサービス

NINARY Ripre

他社インフルエンサー等
キャストイング

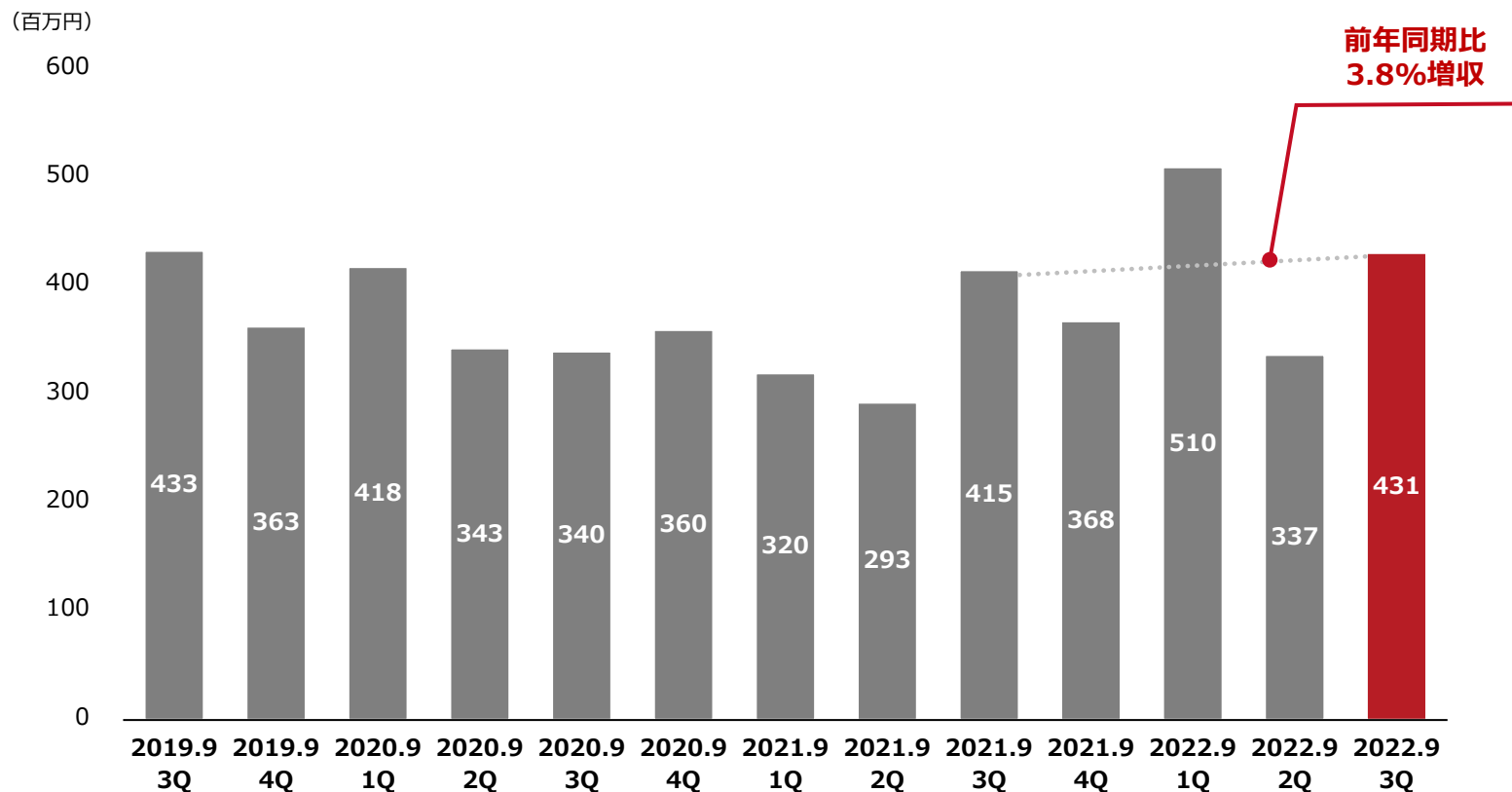
point ▶ 3Qの特徴

- ・粗利率の高いNINARY・Ripreともに堅調に推移したことに伴い、前年同期比で増益。

※ D2C事業に含めていた自社メディアの「tobuy」の売上は、当1Qより「インフルエンサーサービス」に組み替えております。前年同四半期比較につきましては、前年同四半期の数値を変更後のサービス区分に組み替えた数値で比較しております。

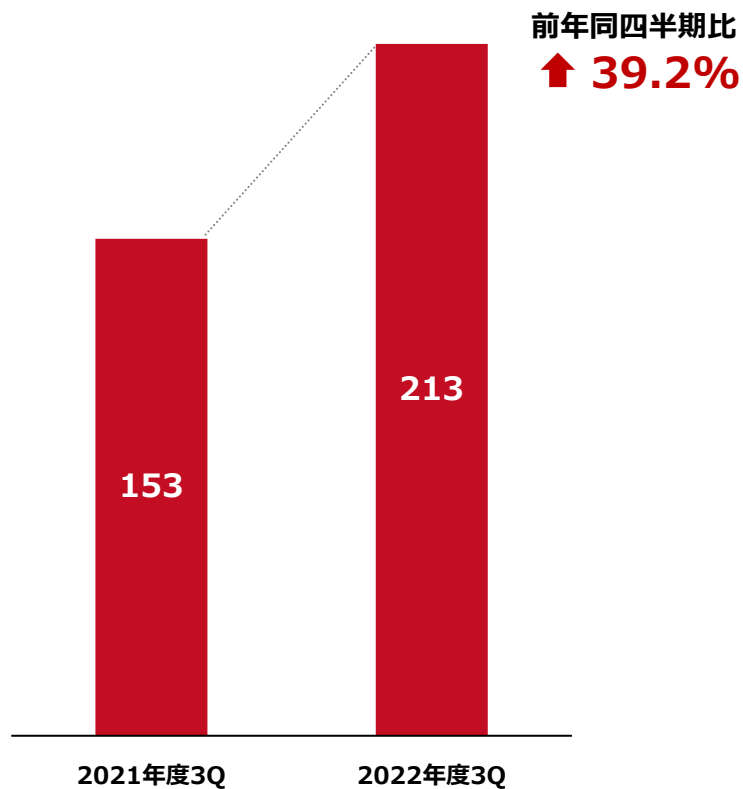
四半期別インフルエンサーサービス売上 (tobuy除く)

自社サービスのNINARY・Ripreともに堅調に推移し、前年同期比で
+3.8%増加



SNSアカウント運用 LINEを中心とした新規の積み上げにより成長維持

SNSアカウント運用 2022年9月期3Q売上高 (百万円)

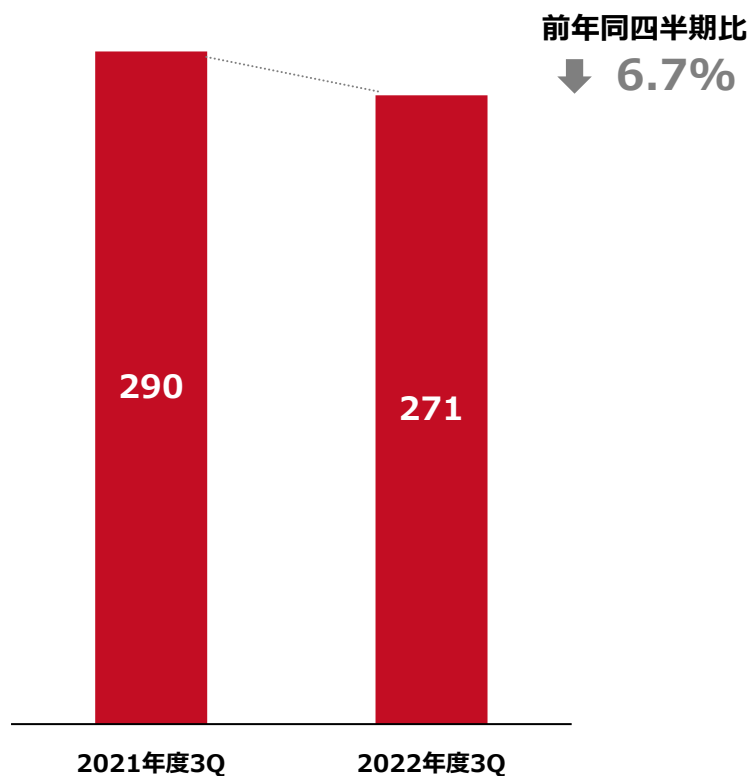


point 3Qの特徴

- ・ 2Qに引き続きLINE運用案件は、案件数及び単価の上昇
- ・ 開発受託案件の増加

インターネット広告販売 NINARY、Ripreを強化したことに伴い、 インターネット広告販売は減少

インターネット広告販売 2022年9月期3Q売上高 (百万円)



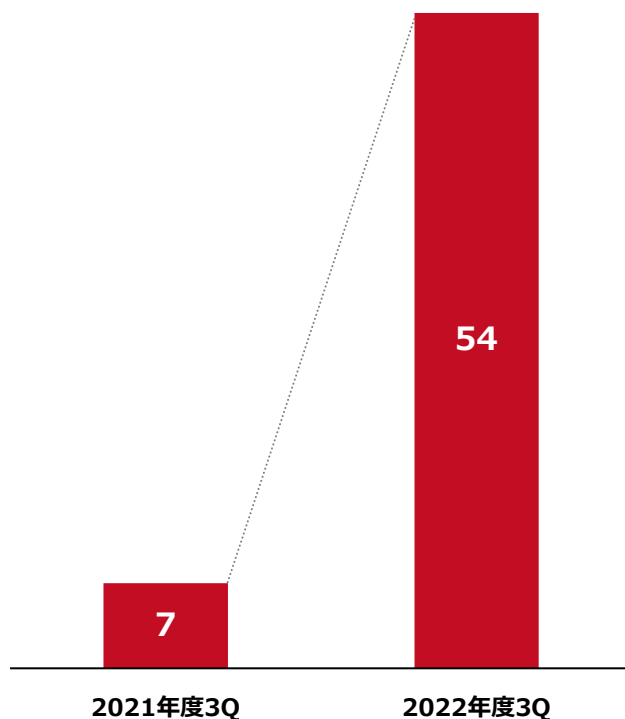
point 3Qの特徴

- ・ TikTokの運用型広告は堅調に推移。
- ・ 当3Qに見込んでいた大型クライアントの予算見直しのため減少。

内訳：SNS広告	136百万円
その他（制作含む）	134百万円

(新規事業等) 新規事業等は継続して伸びつつ、D2C事業は縮小へ

(新規事業等) 2022年9月期3Q売上高 (百万円)



point 3Qの特徴

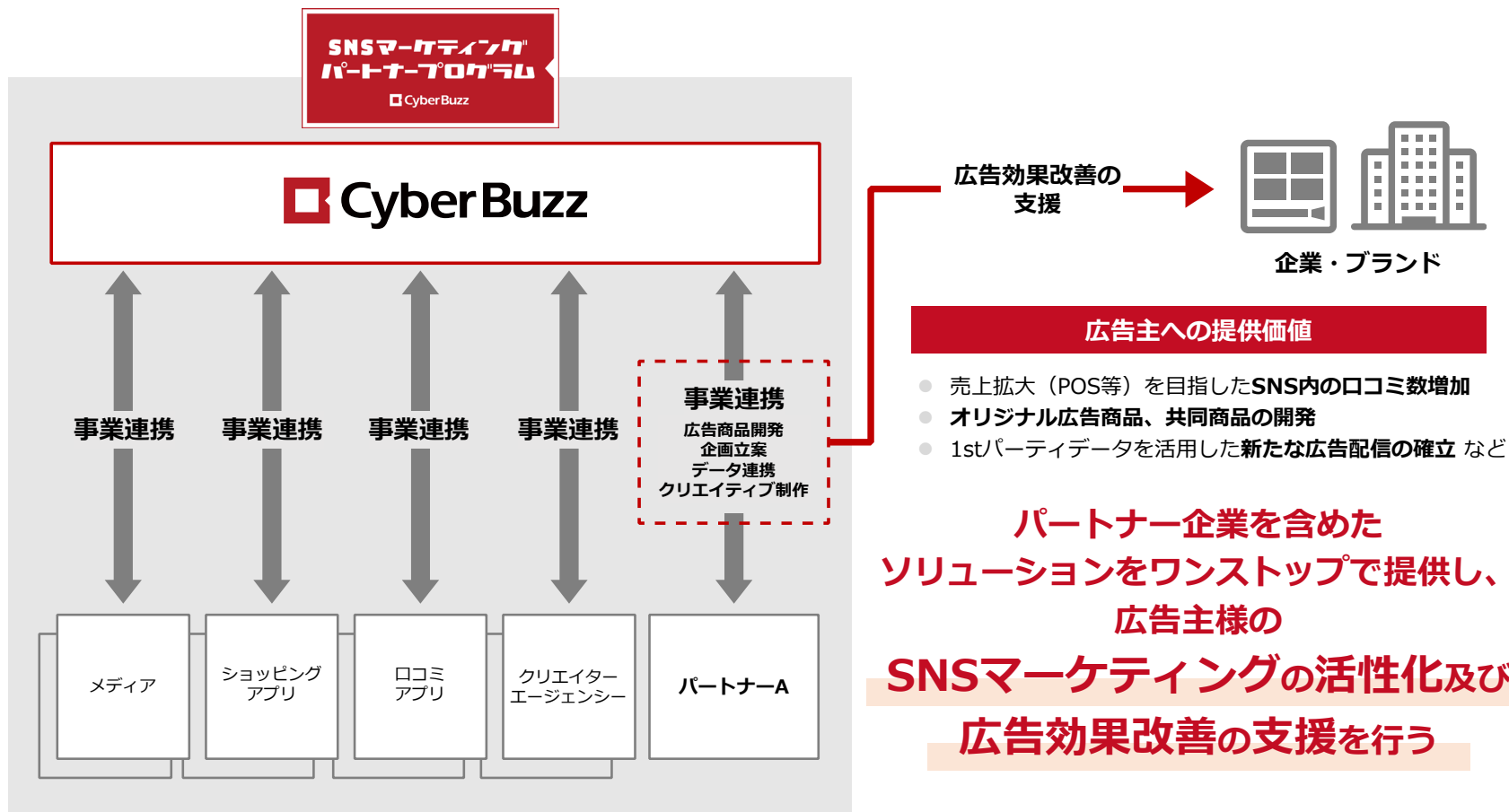
- ・スタイルアーキテクト社の決算取り込みが影響。
- ・D2C事業は、サイバー・バズにて運営していた「COMMEARTH」はクローズし、子会社であるスタイル・アーキテクトで継続する。

※ 新規事業等であるD2C事業に含めていた自社メディアの「tobuy」の売上は、当1Qより「インフルエンサーサービス」に組み替えております。前年同四半期比較につきましては、前年同四半期の数値を変更後のサービス区分に組み替えた数値で比較しております。

※新規事業等は、SaaS型サービス、D2C事業、HR事業、並びにスタイル・アーキテクト株式会社の売上の合計

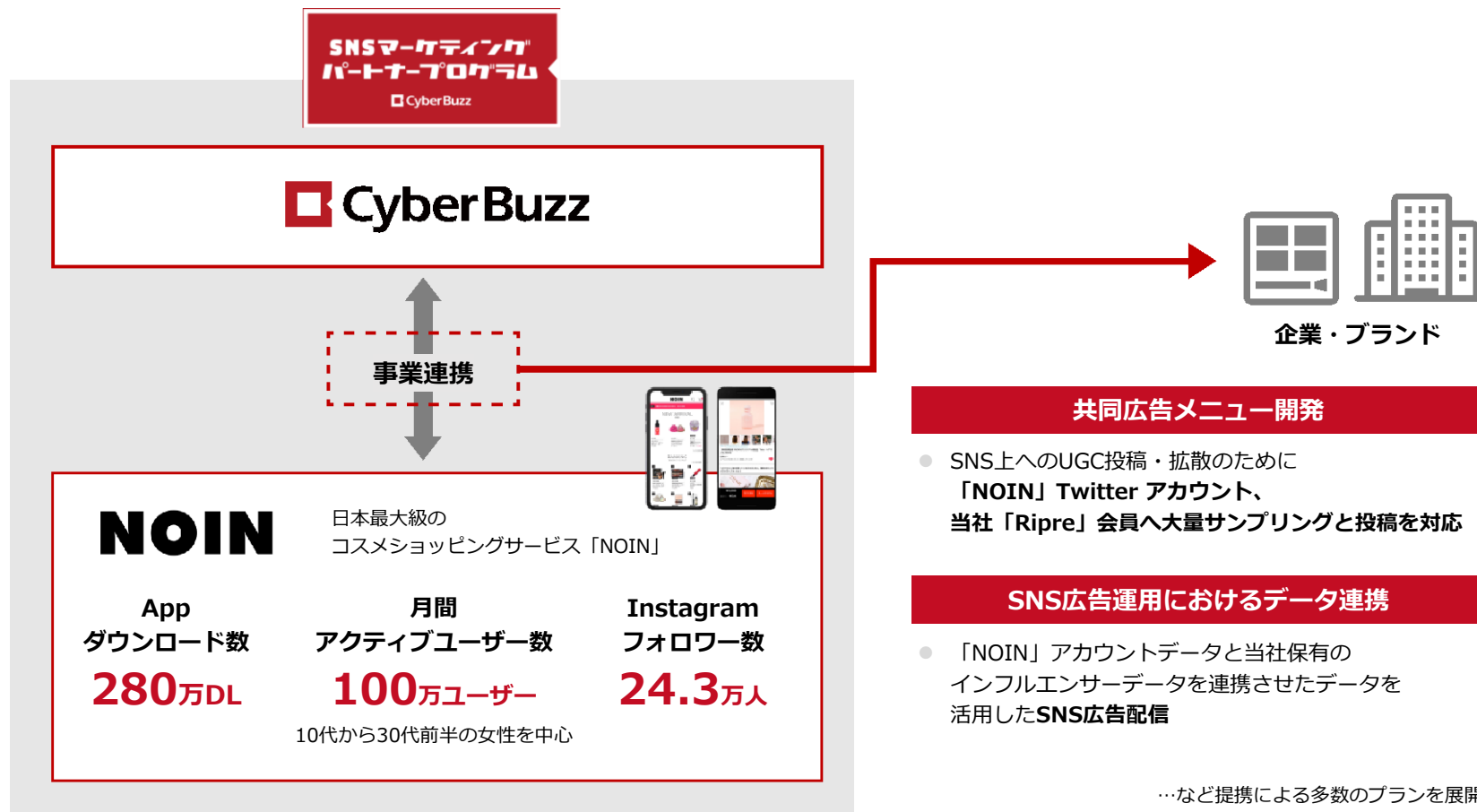
サイバー・バズ SNSマーケティング パートナープログラムを始動

「サイバー・バズ SNSマーケティングパートナープログラム」とは
パートナー企業と提携し、オリジナル広告商品や共同商品などの開発やデータ連携等を通し、
広告主様のSNSマーケティングの活性化及び広告効果改善の支援を行うプログラム



サイバー・バズ SNSマーケティングパートナープログラム第1弾 コスメショッピングサービス「NOIN」と提携

日本最大級のコスメショッピングサービス「NOIN」と提携開始
両社のサービスが抱えるSNSアカウントやデータを活用したマーケティング支援を行う



avex、生島企画室、UUUM、BitStar、TORIHADA など提携数50社以上突破

企業のSNSマーケティング活動における多様なトップタレント活用サポートをより一層強化

企業・ブランド

SNS上の口コミを分析し、
データを基に“売れる企画”をご提案

タレントからインフルエンサー、
そして一般ユーザーへ伝播する
多重ネットワーク構造を戦略的に設計

タレント専門チーム

 CyberBuzz

マイクロインフルエンサーからトップタレントの起用までワンストップでサポート



大手芸能事務所やタレント個人事務所、MCN等の各種パートナー企業 ...50社以上突破

後藤真希さんや藤本美貴さん、
優木まおみさんなどを始め、有名タレントを
幅広いラインナップでアサインできるように



株式会社SHEとSNSアカウント運用において連携

当社のアカウント運用チームに「SHE creators*」メンバーが参加し、ミレニアル世代によりリーチする運用提案を行う



Cyber Buzz

SHE株式会社

SNS投稿用クリエイティブ制作における協業

1

企業サービス・ブランド認知を高める
多数のクリエイティブを
広告主に提供が可能に

2

当社のアカウント運用チームに
クリエイティブチーム
「SHE creators*」が参画

*ミレニアル世代女性中心で構成されるクリエイティブチーム。
累計で3万人以上のミレニアル女性や多数のインフルエンサーとのネットワークを持つ。

金融業界に特化した SNSアカウント運用支援プランを提供開始

金融知識のあるスペシャリストのアサイン×他ジャンルで培ったSNS運用のノウハウで
専門性の高い金融機関のSNSアカウント運用のクオリティ向上と効果向上を図る



本発表についてのお問い合わせにつきましては、
下記のいずれかよりお願い致します。

お問い合わせフォーム -- <https://www.cyberbuzz.co.jp/contact/ir/>

メール ----- ir@cyberbuzz.co.jp

TEL ----- 03-6758-4738