

株式会社サイバー・バス

# 事業計画及び成長可能性 に関する事項

証券コード | 7069

2022年11月

## 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



- **01 会社概要・ビジネスモデル**
- **02 市場環境**
- **03 競争力の源泉**
- **04 事業計画**
- **05 リスク情報**



Chapter 01

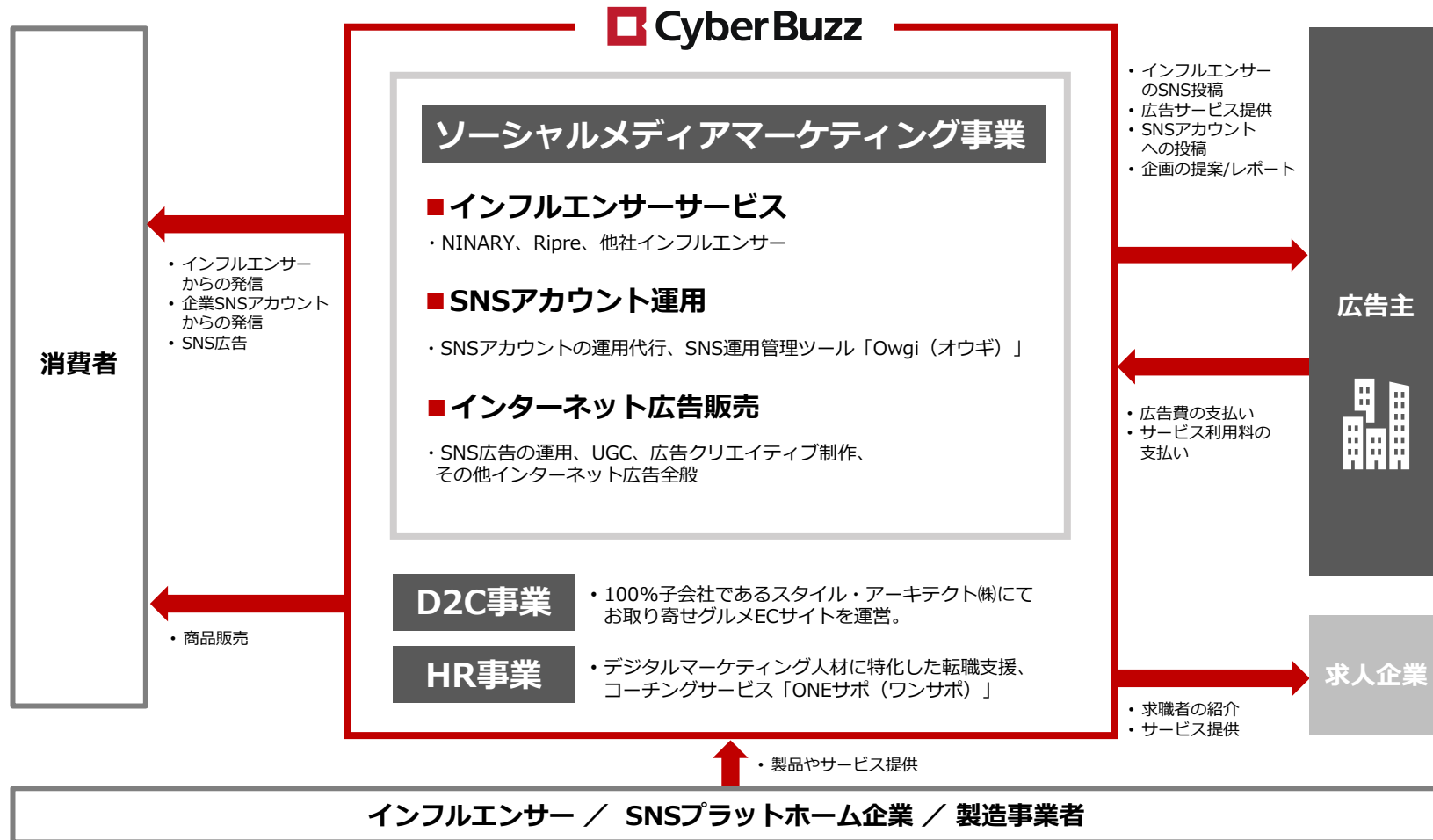
# 会社概要 ビジネスモデル

## 会社概要

会社名	株式会社サイバー・バズ
設立日	2006年4月
資本金	4億7,074万円（2022年9月30日現在）
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	168名（連結 2022年9月30日現在）
所在地	東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスタワー18階
事業内容	ソーシャルメディアマーケティング事業 D2C事業 HR事業
経営チーム	代表取締役社長 高村 彰典 取締役 三木 佑太 取締役 膽畑 匡志 執行役員 岡部 晃彦 執行役員 佐藤 亮平 執行役員 佐々木 空 常勤監査役 磯村 奈穂
子会社	株式会社ソーシャルベース 株式会社BuzzJob スタイル・アーキテクト株式会社 株式会社WithLIVE(2022年10月7日取得)

## 事業内容

インターネット上のコミュニケーションの中心となっている  
ソーシャルメディアを通じ、企業と消費者をつなぐ事業を展開

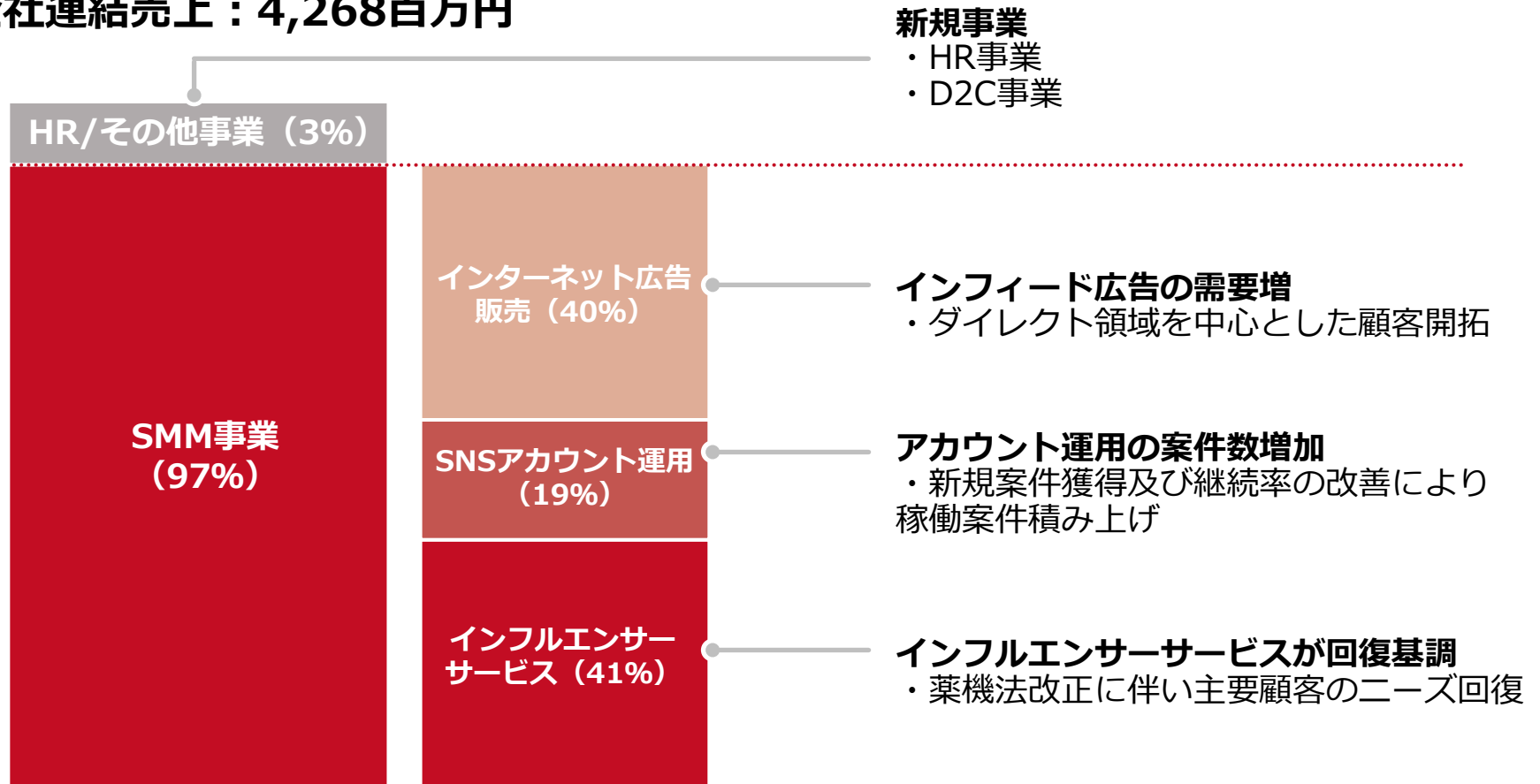


※2022年9月末時点での情報であるため、WithLIVEは含まず。

## サイバー・バズグループのセグメント領域

2022年9月期通期の連結売上高は4,268百万円  
 売上の97%はSMM事業から構成

全社連結売上：4,268百万円



※ ( ) 内は連結売上に占める割合

## 子会社一覧

### 子会社にて、新たな事業も展開

#### SocialBase

宮崎を拠点とする  
BPO特化子会社

独自のオペレーションスキームによる  
高速かつミスのないオペレーションを提供可能

#### Buzz Job

デジタルマーケに特化した  
転職サービス

デジタル業界に強い求人紹介が可能であり、  
丁寧なサポートや定着支援までサポート可能

#### style architect

マーケティング支援及び  
E-コマース事業会社

お取り寄せグルメECサイト事業や  
SEO・広告運用コンサル事業を実行

#### With LIVE

(2022年10月7日取得)

1対1オンライントークシステム  
運営会社

アーティストと1対1で対話ができるサービスを軸に  
オンライントーク販売をメインに事業展開



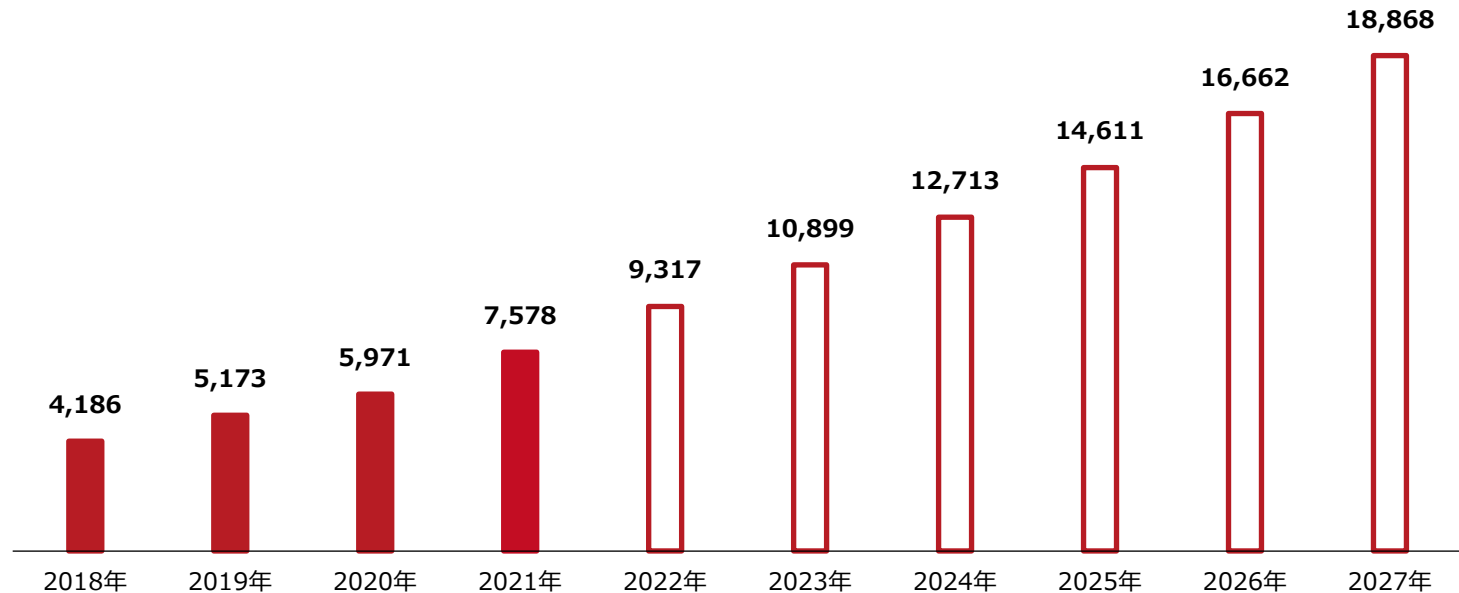


Chapter 02

# 市場環境

## ソーシャルメディアが企業と消費者をつなぐ コミュニケーションツールとして一層重要な存在に

国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測（億円）



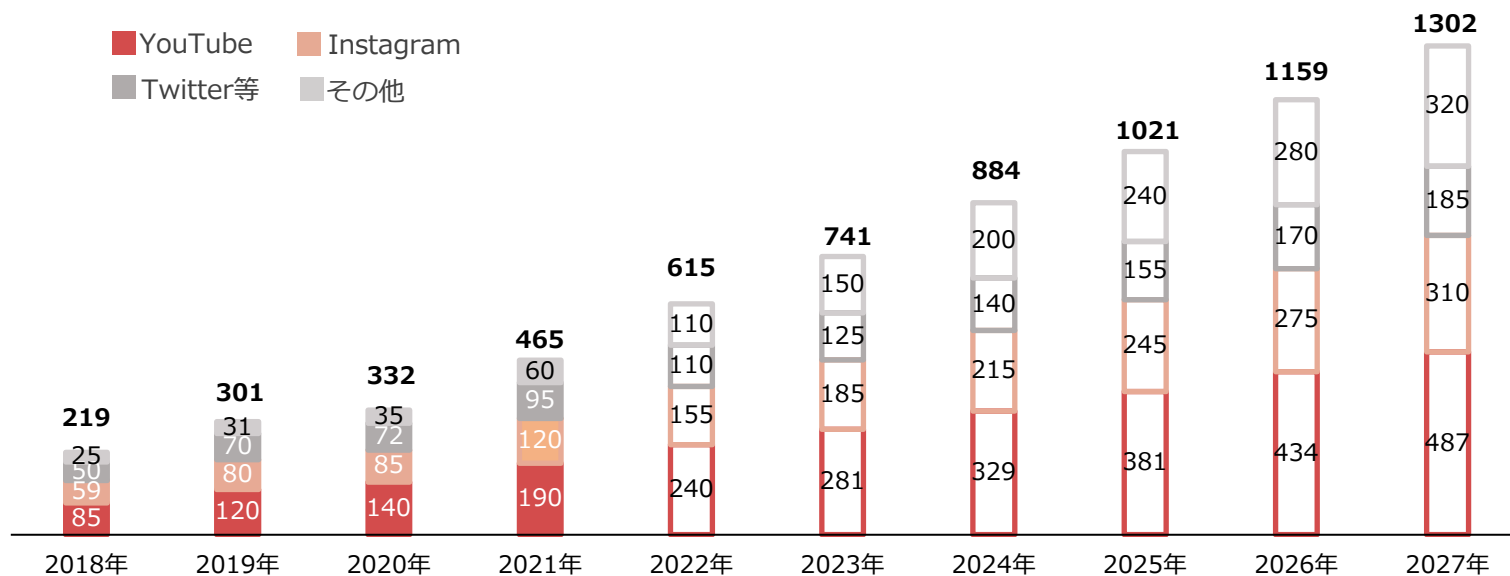
### point ▶ 予想の前提

- 国内ソーシャルメディアマーケティング市場は2027年に2022年の**約2倍**になる見通し

[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2022年 国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」  
<https://www.cyberbuzz.co.jp/2022/11/post-1791.html>

## 成長著しいインフルエンサーマーケティング市場

インフルエンサーマーケティング市場規模推計・予測（億円）



### point 予想の前提

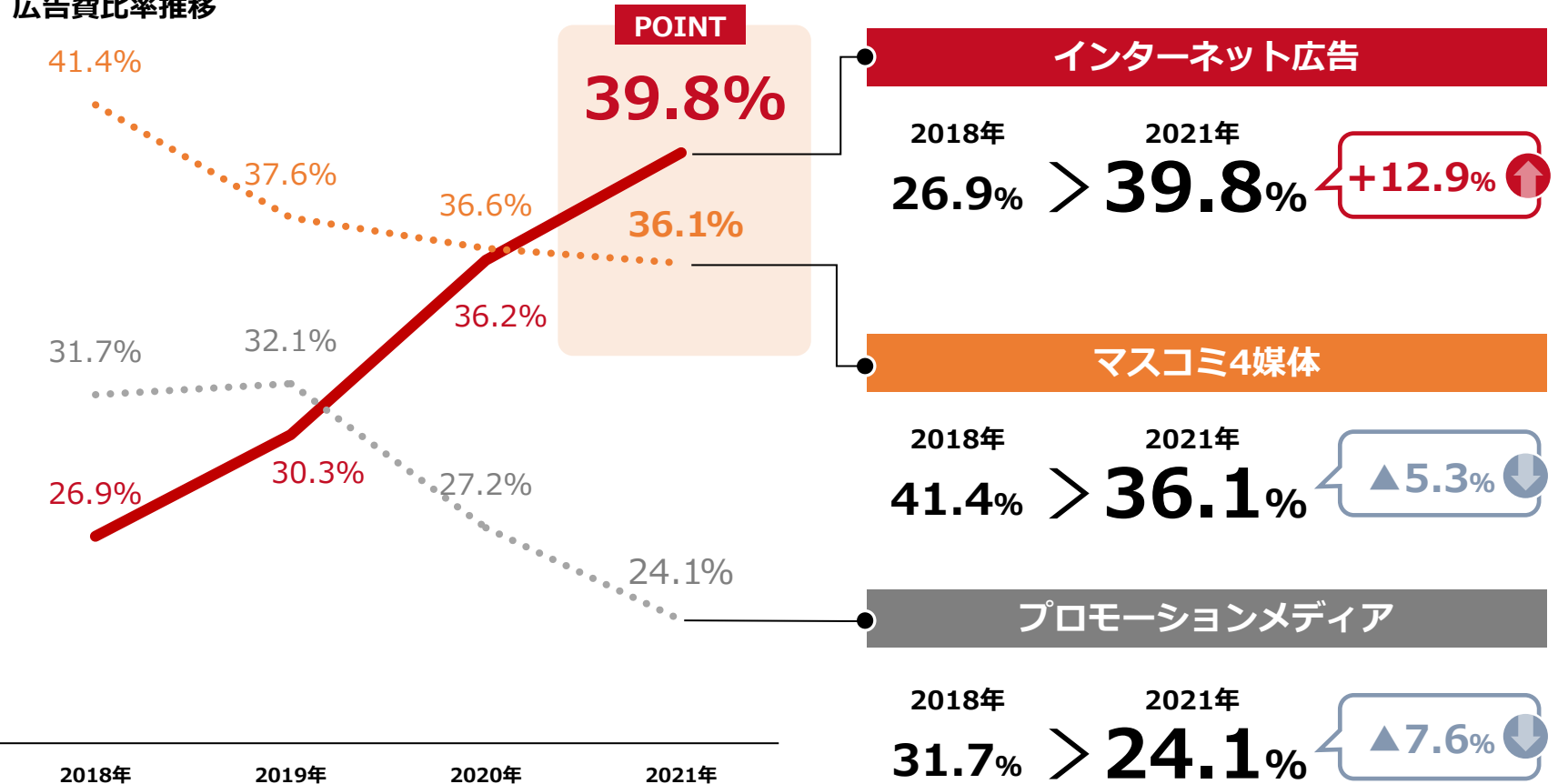
- インフルエンサーマーケティング市場は2027年に2022年の**約2.1倍**になる見通し

【出典】サイバー・バズ/デジタルインファクト「2022年 国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」  
<https://www.cyberbuzz.co.jp/2022/11/post-1791.html>

## 中長期の事業機会：インターネット広告の需要拡大

インターネット広告の登場によって市場構造が変化し、  
ついにマスコミ4媒体の総計を上回る。

広告費比率推移



(出所：「2021年 日本の広告費（電通）」、「2020年 日本の広告費（電通）」)

## 中長期の事業機会：ソーシャルメディア広告の需要拡大

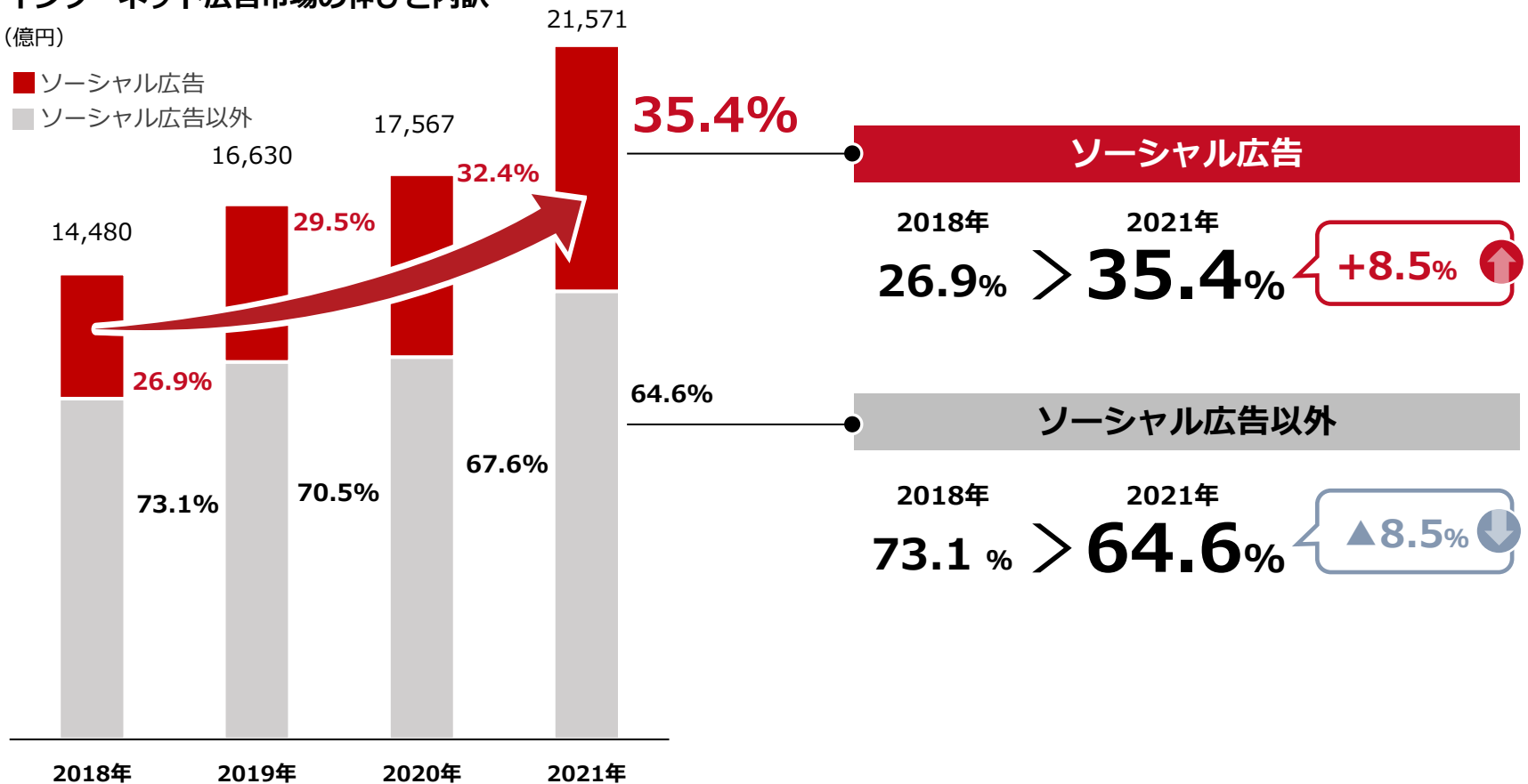
インターネット広告市場が伸びてきている中、  
足元はソーシャル広告の市場の伸びが大きい

### インターネット広告市場の伸びと内訳

(億円)

■ ソーシャル広告

■ ソーシャル広告以外

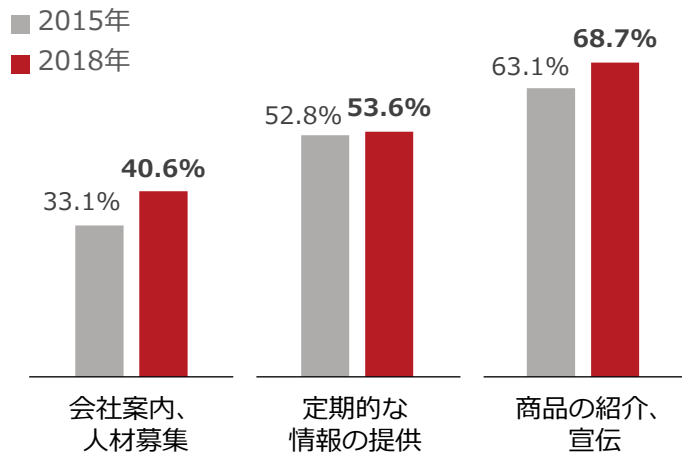


(出所：「2021年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析 (CCI、D2C,電通、電通デジタル)」、  
「2020年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析 (CCI、D2C,電通、電通デジタル)」)

## 中長期の事業機会：ソーシャルメディア利用の拡大

個人のソーシャルメディアの利用増加を背景とし、  
企業でもソーシャルメディアを利用する機会が増加

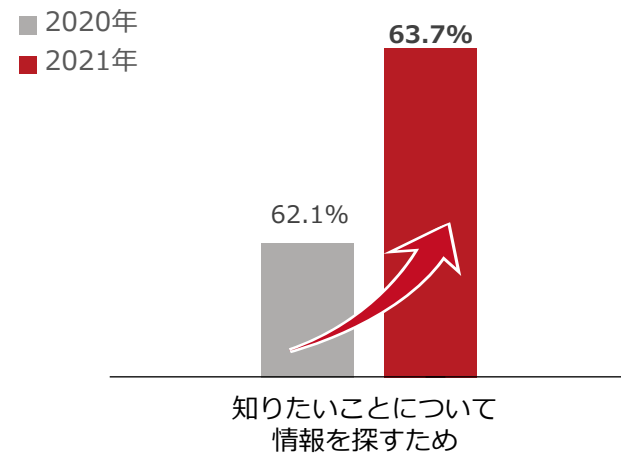
### 法人



(出所：「平成 28 年通信利用動向調査の結果」  
「平成 30 年通信利用動向調査の結果」総務省)

企業のSNSの利用ケースがより多様化

### 個人



(出所：「令和3年通信利用動向調査の結果」総務省)

SNS利用で情報を取得するケースが増加

適切なコミュニケーションを図るためのSNSプラットフォームが必要



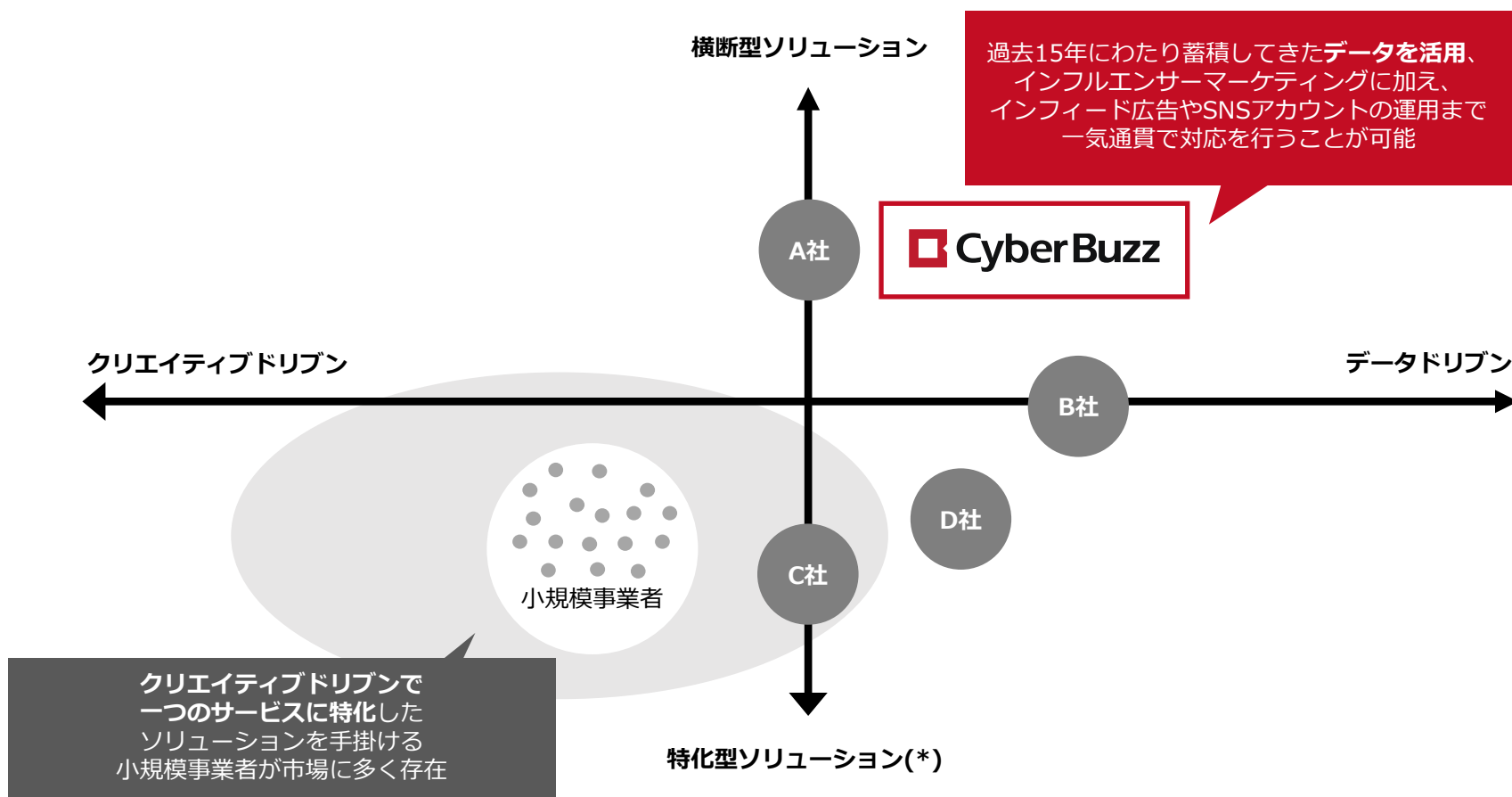
Chapter 03

# 競争力の源泉

## 市場ポジションマップ

データドリブンで総合的（横断的）なSNSソリューションの提案を行い、  
他多数SNSマーケティング専門企業との差別化を図る

SNSマーケティング専門企業ポジショニングマップ





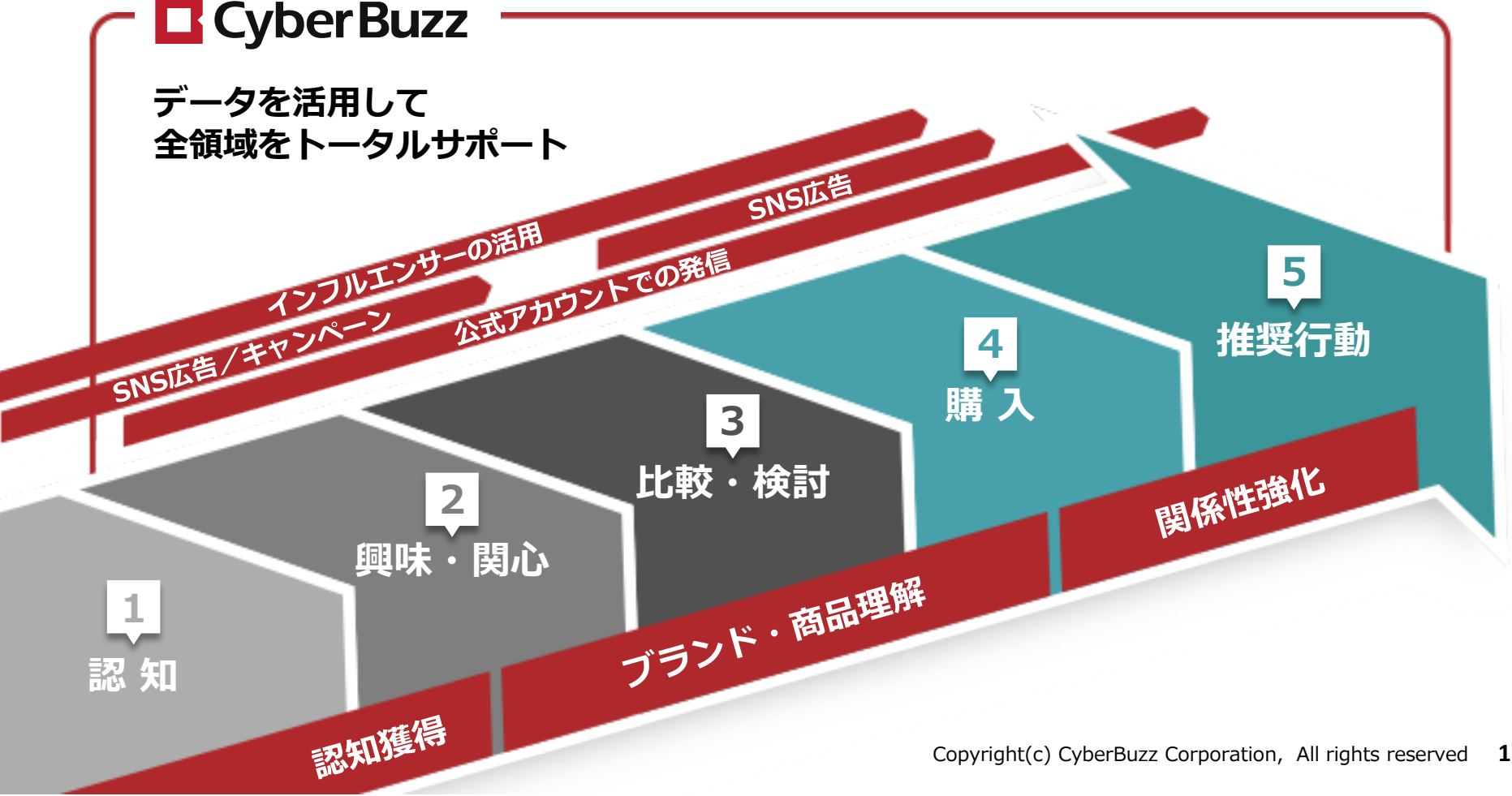
## SNSマーケティング領域のサポートの広さ

SNSの多様なマーケティングフェーズについて  
データドリブンで総合的（横断的）なサポート

### ■ 生活者の主な購買行動モデル

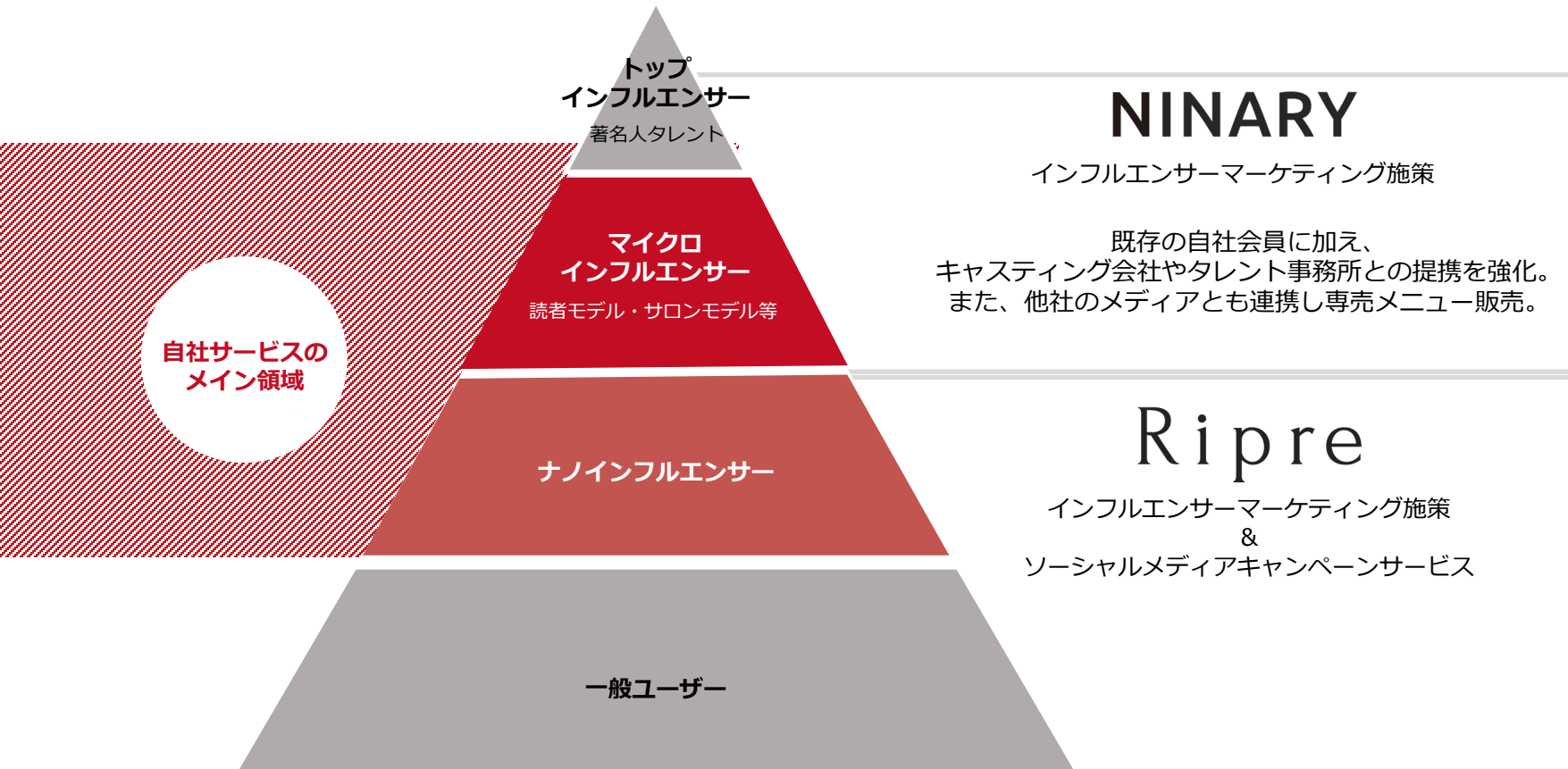
#### CyberBuzz

データを活用して  
全領域をトータルサポート



## 幅広いインフルエンサーとのネットワーク

マイクロインフルエンサーを軸に、  
幅広いインフルエンサーとのネットワークを有することで  
クライアントのニーズに合った施策を提供可能



## 信頼度の高いインフルエンサーマーケティング施策実施のための 厳しい会員審査・広告審査

厳格な選考・審査基準の設定や事後モニタリングの実施により  
薬機法・景表法などの法規制強化や炎上リスクに対応

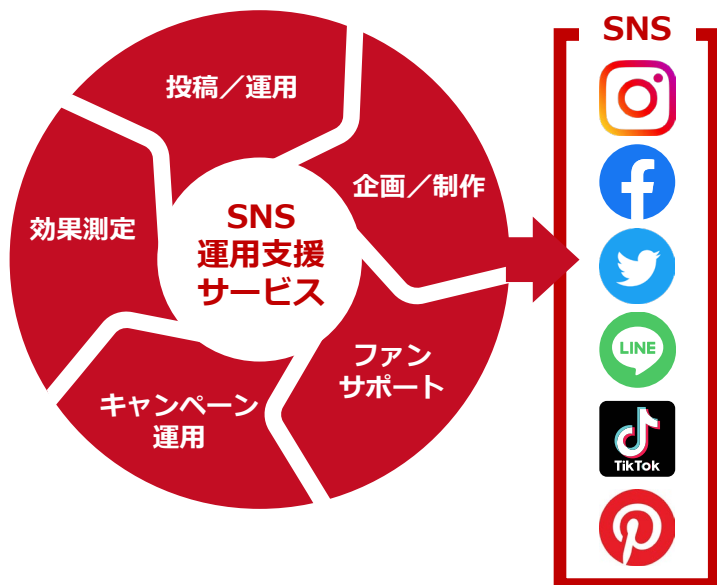


一般社団法人日本インタラクティブ広告協会（JIAA）加盟  
WOMマーケティング協議会（WOMJ）加盟  
一般社団法人 デジタル広告品質認証機構（JICDAQ）加盟

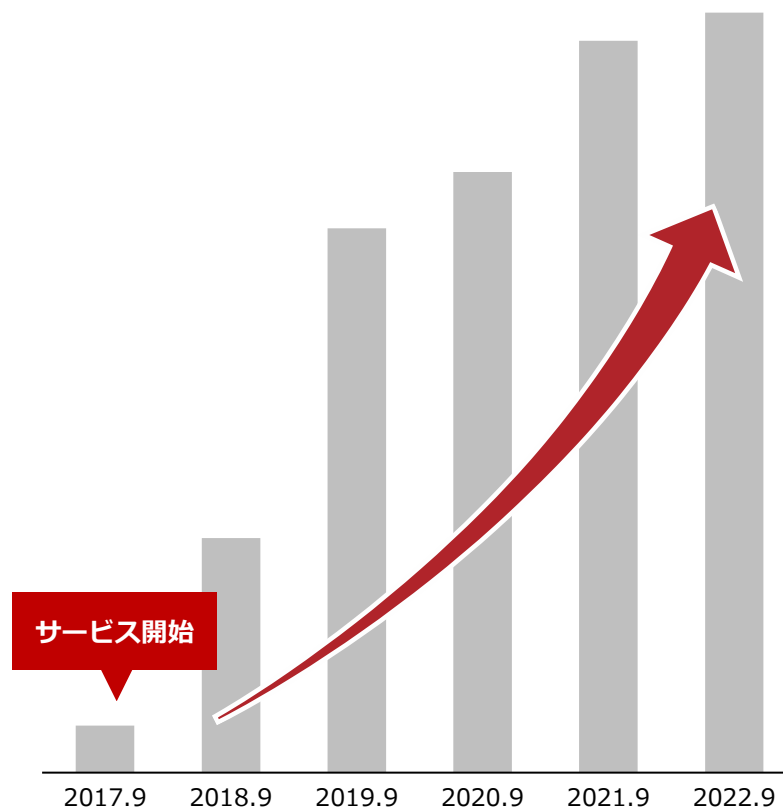
## 企業SNSアカウント運用支援拡大

多数のクライアント提供実績のあるSNS運用支援をもとに  
今後も継続的な支援拡充を目指す

### SNS運用支援サービス



### 企業SNSアカウント運用数



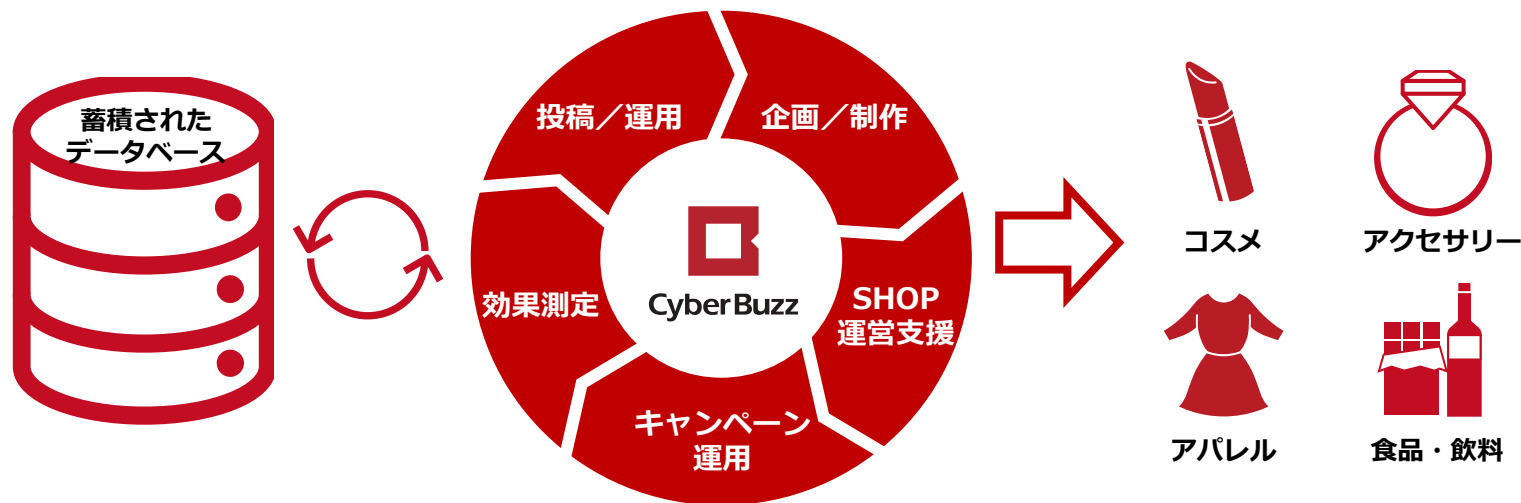
## EC市場の拡大に伴いSNSの活用も拡大 EC分野の顧客をサポートしシェアを拡大する

市場の拡大が続くEC市場において、ブランディング、認知向上から  
購入後のリピートまでサポート

### SNS支援サービス

Instagram, YouTube, Twitter, Facebook, LINE, TikTok, Pinterest

### EC分野





Chapter 04

# 事業計画

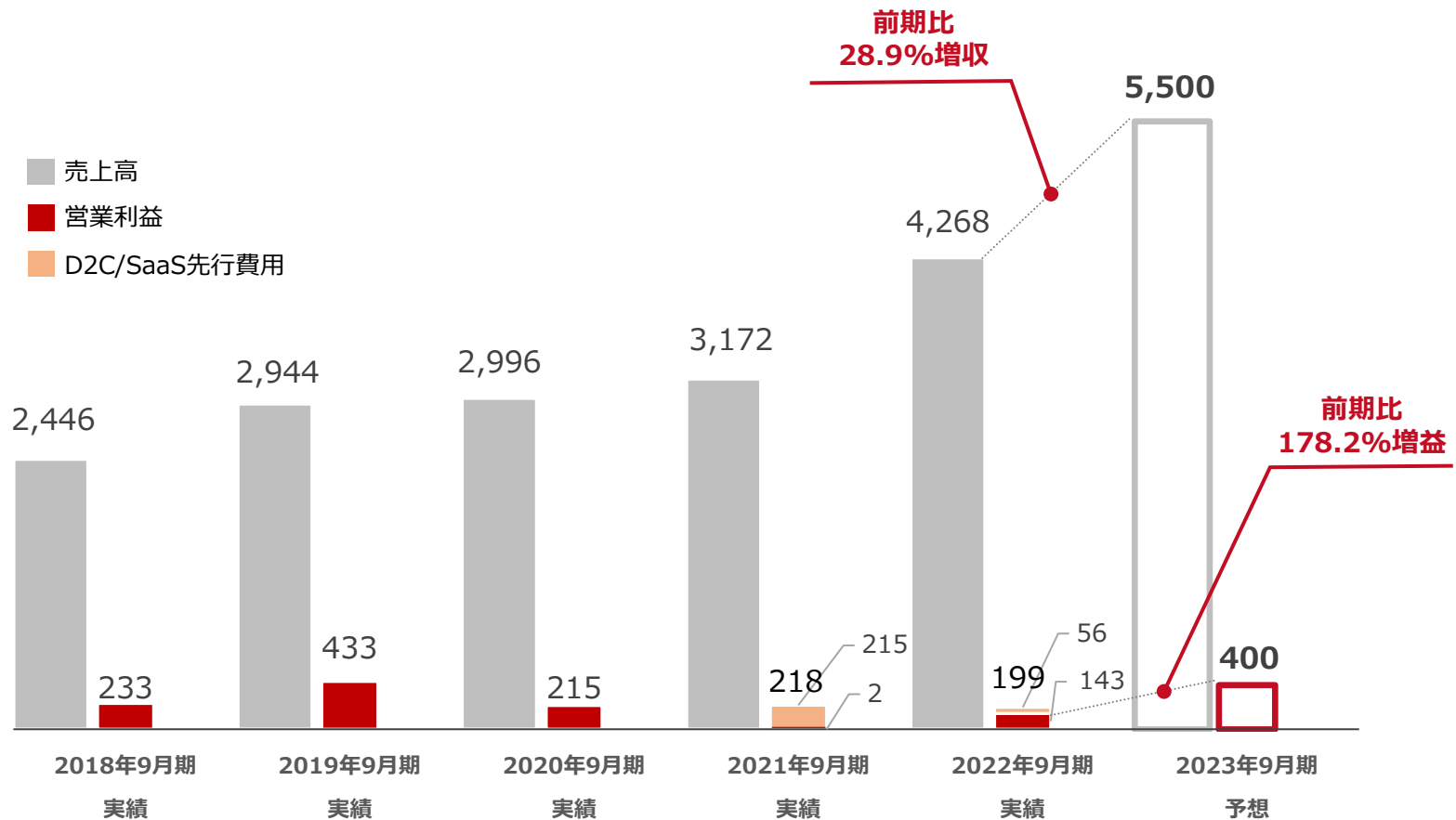
## 業績予想サマリー

既存事業の継続的成長に加え、新規事業等への投資継続の方針の下、2023年9月期の売上および営業利益はそれぞれ55億円、4億円と見込む

単位：百万円	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 予想	YoY成長率
売上高	4,268	5,500	+28.9 %
営業利益	143	400	+178.2 %
経常利益	171	400	+133.1 %
当期純利益	85	200	+133.3 %
EPS	22.16 円	51.23 円	+131.2 %
ROE	4.6 %	10.4 %	+5.8 pt

## 業績推移

## 通期業績予想 (百万円)

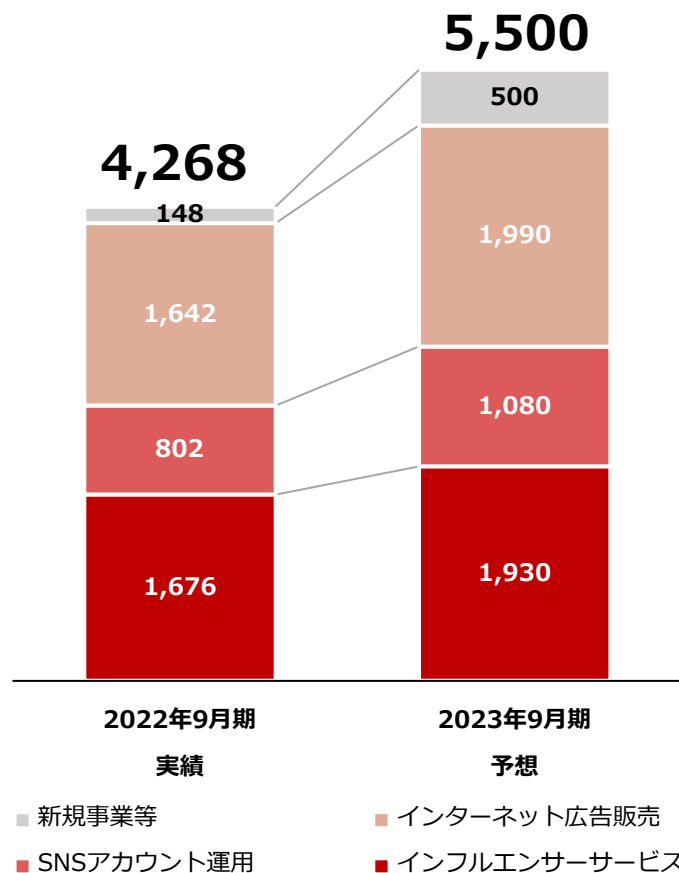




## セグメント別・サービス別売上高サマリー

既存SMM事業については、前年同期比+21.3%の成長を見込む  
 その他、新規事業やWithLIVEの子会社化による積み上げ予定

(百万円)



## ■ 新規事業等

・ HR事業、sa社、WithLIVEによる積み上げ

## ■ SNS広告の需要増

・ 新規運用案件獲得及びUGCクリエイティブ強化により継続率の改善

## ■ アカウント運用の案件数及び案件単価上昇

・ TikTokアカウント運用の強化及びアカウント運用周辺メニューの拡大

## ■ インフルエンサーサービスの伸長

・ キャスティング領域の拡大や各種アライアンス強化

※ SaaS型サービス (Owgi) はSNSアカウント運用として開示

## 業績予想 KPI

サービス (単位：百万円)	KPI	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 予想	YoY成長率
SMM事業	インフルエンサー サービス <sup>(※1)</sup>	売上 1,585 広告粗利 1,092	1,930 1,280	+21.7% +17.1%
	SNSアカウント 運用 <sup>(※2)</sup>	売上 802 広告粗利 634	1,080 840	+34.6% +32.6%
	インターネット 広告販売	売上 1,642 広告粗利 342	1,990 420	+21.2% +22.5%
SMM事業合計	売上 広告粗利	4,030 2,069	5,000 2,540	+24.1% +22.8%

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。

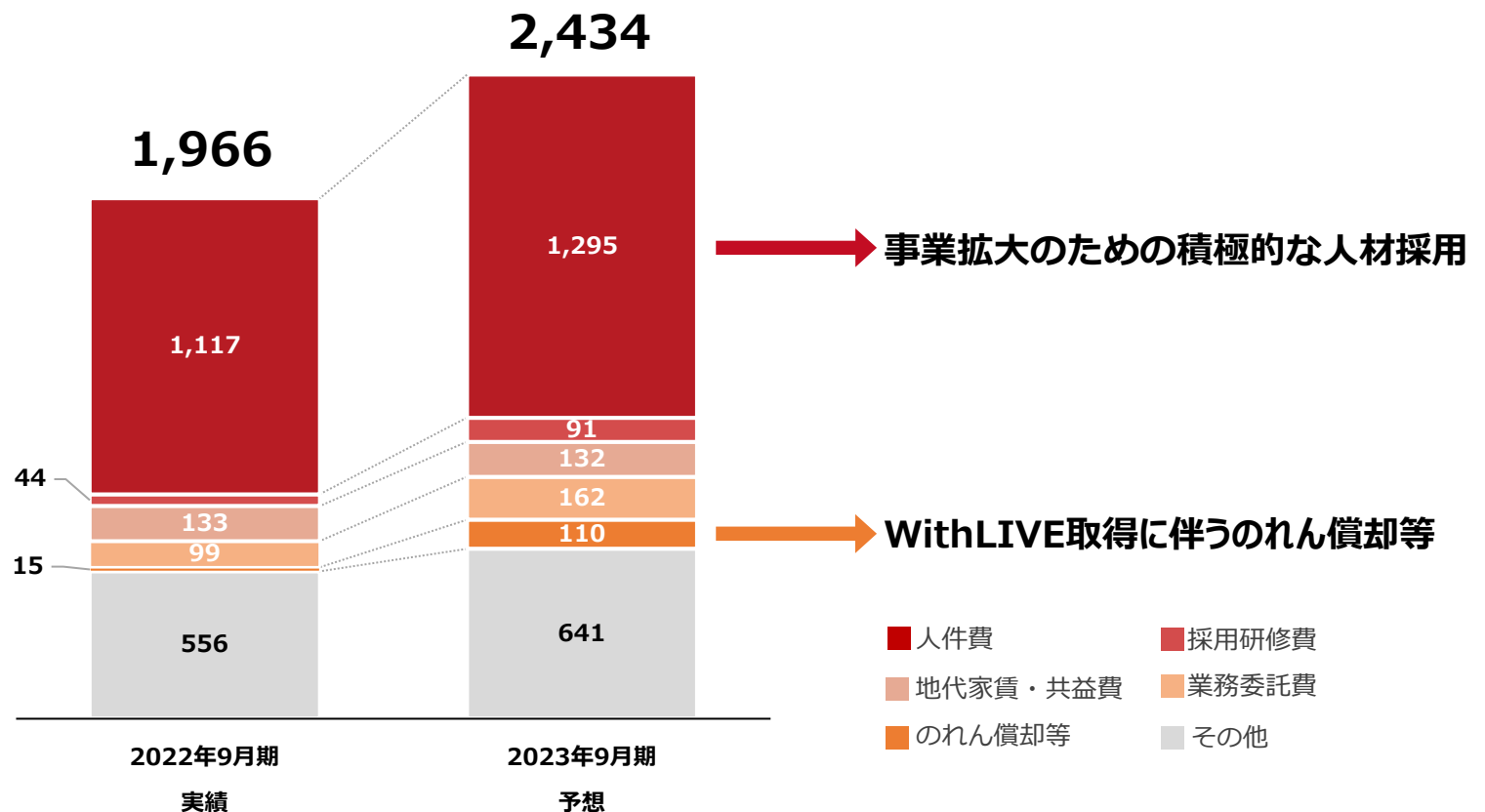
(※1)実質的な成長率を示すため、2022年9月期実績は新収益による影響額を除く。

(※2)SaaS型サービス（Owgi）はSNSアカウント運用として開示。

## コストの内訳推移

事業拡大のための人材採用の継続及びWithLIVE取得によるのれん償却等が発生

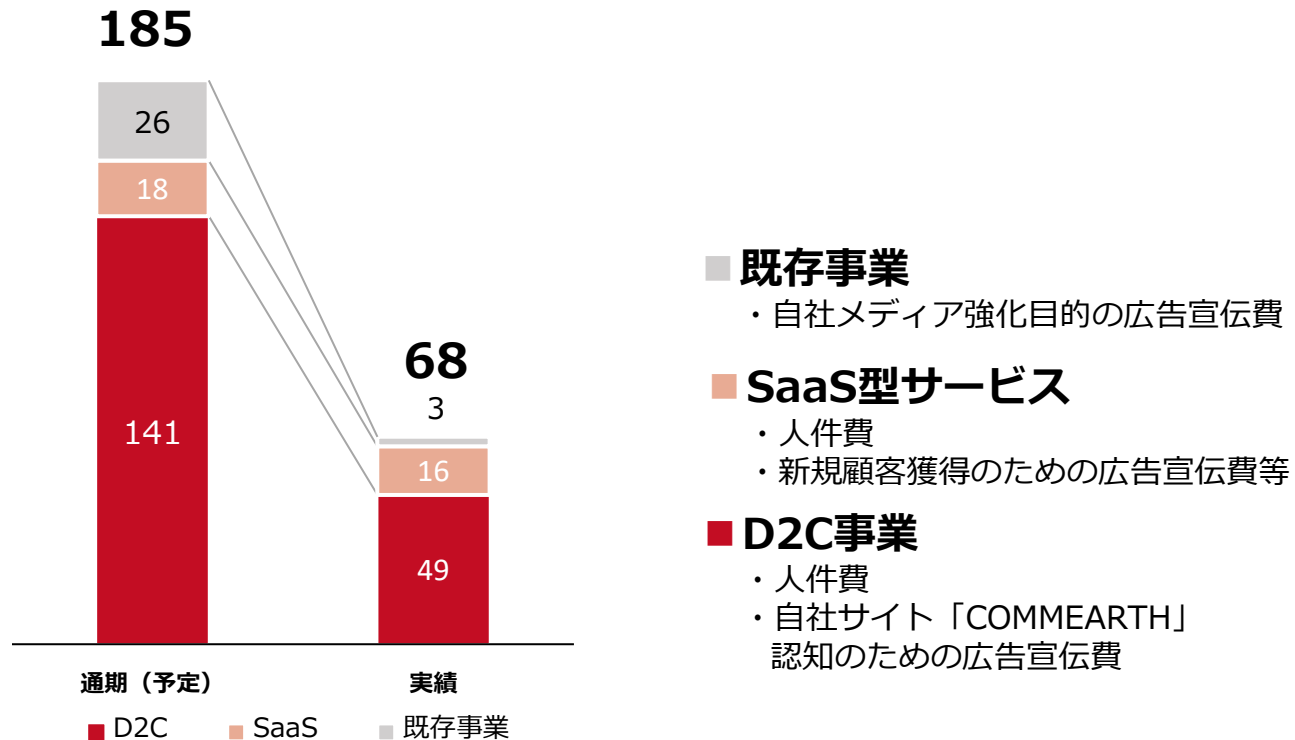
費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費（百万円）



## 2022年9月期 投資計画・内容進捗

自社ECサイト「COMMEARTH」の撤退により予定投資額は下回る。  
2023年9月期はWithLIVE等のM&A投資を除き、新規事業等への大幅な投資は見込まず、既存事業に集中。

2022年9月期 通期投資予定金額（最大）と実績（百万円）



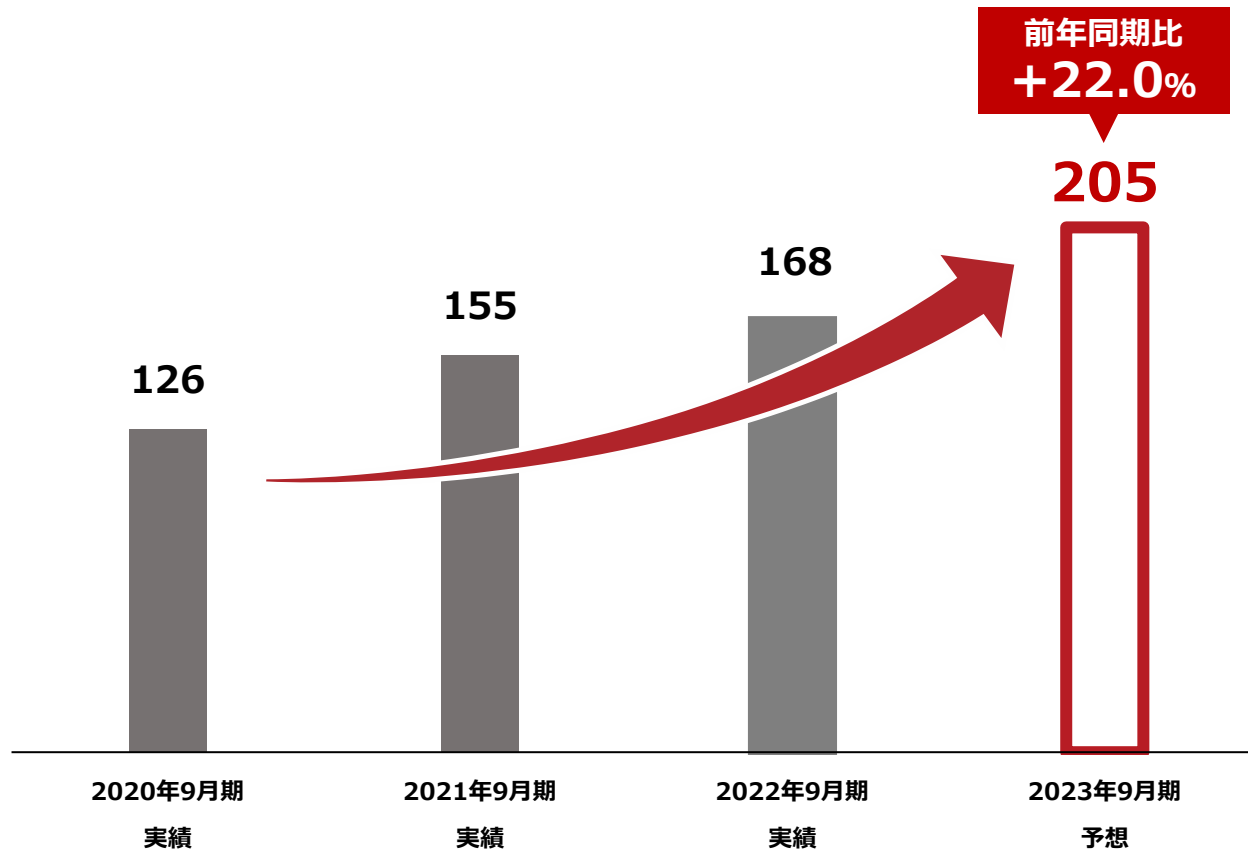
※「先行投資」に含む金額の定義：

新規領域における主要な販売費及び一般管理費（人件費・業務委託費・広告宣伝費など）ならびに既存領域における一過性の大型広告宣伝費

## 人員数の見通し

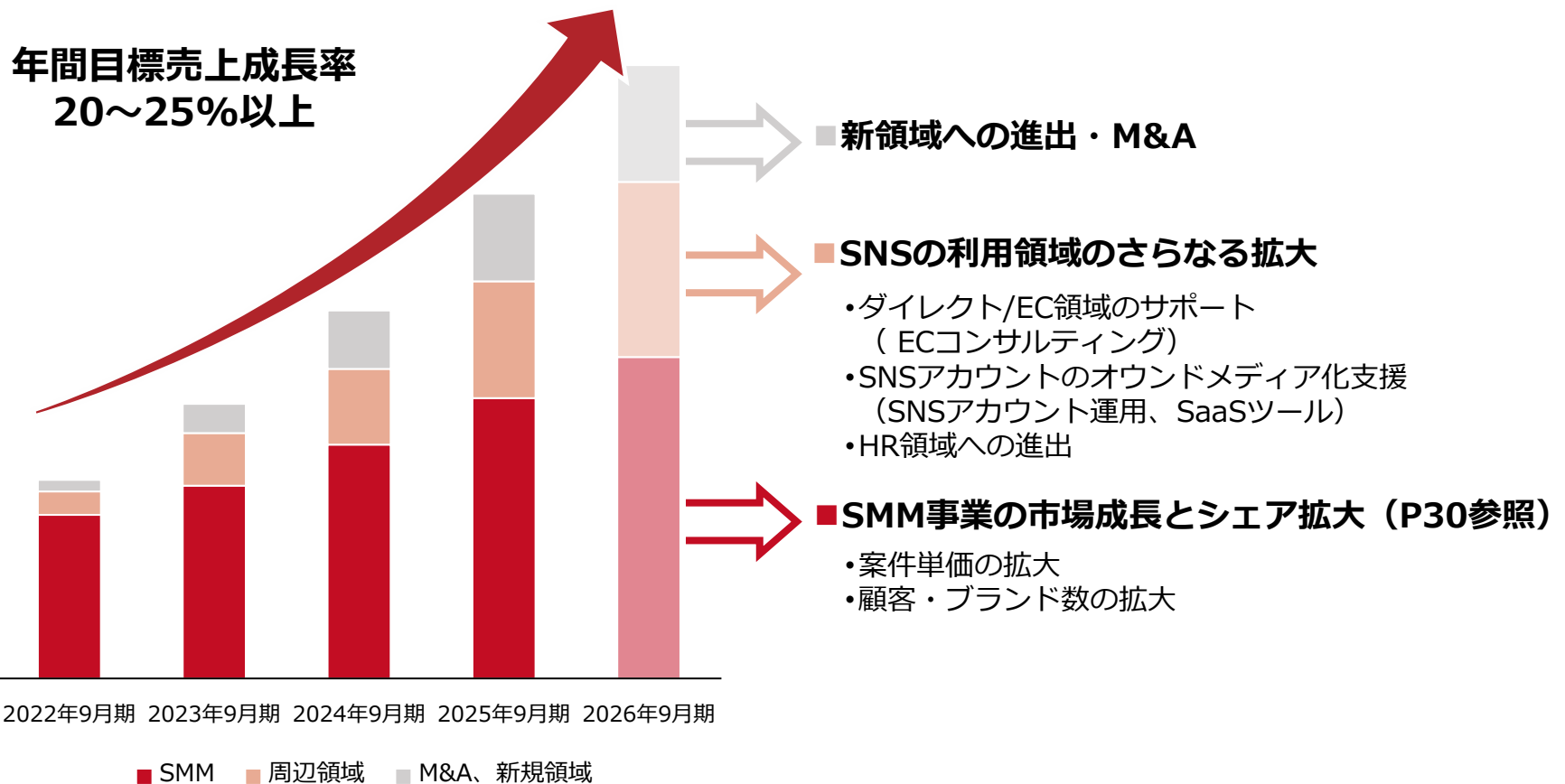
2022年9月期は自社ECサイト「COMMEARTH」の撤退により当初採用計画を縮小。  
2023年度は既存事業強化の為、積極的な人材採用を行い、**前期比37名の増員**を計画

期末従業員数（正社員＋契約社員数）（人）



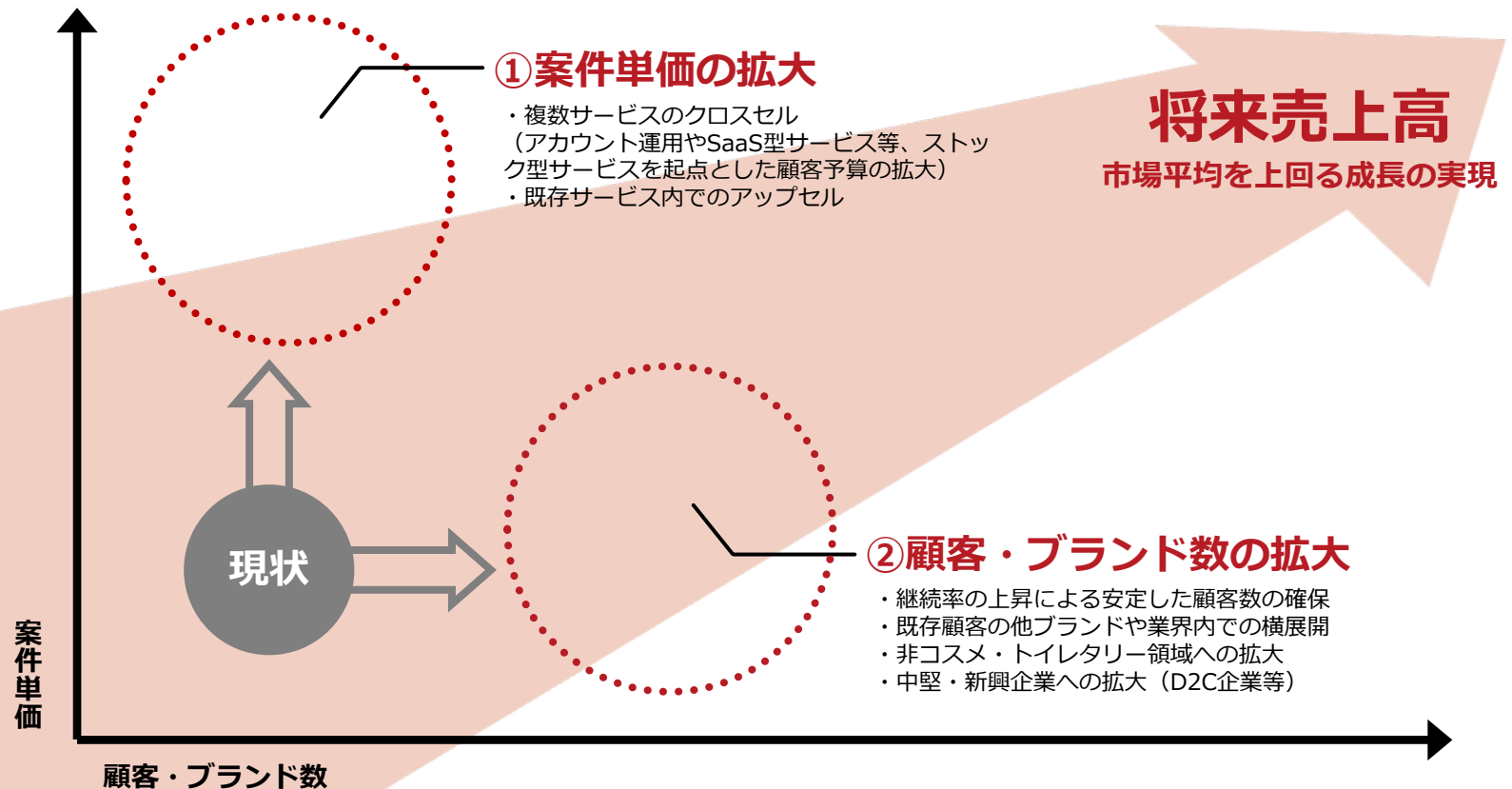
## 中長期的な成長ドライバー

### 中期的な売上成長のイメージ／主要施策



## SMM事業の成長イメージ

多様化・高度化が進むSNSマーケティング領域において、総合的な提案力を発揮することで競争優位性を確保し、長期的に市場成長を上回る成長を実現させる



## M&A・資本提携を通じた価値創造の方針

### 既存事業と事業上の補完関係がある先に対し、 子会社化を含むM&A及び資本提携を検討

#### M&A/出資の目的

##### SMM事業

- ・提供サービスの拡大
- ・インフルエンサーサービスの強化  
(対応PF、インフルエンサーリストの拡大)
- ・広告運用体制の強化

##### その他事業

- ・既存顧客に対するソリューション強化
- ・SNSとの組合せで成長が見込まれる先

弊社アセット利用によるさらなる発展  
トークライブツールを活用したSMMサービス拡大  
双方のシナジーを期待



**2022年10月子会社化**  
アーティストやタレントとの1対1オンライントーク  
販売プラットフォーム事業（BtoC事業）  
及び1対1オンライントークシステムのSaaS提供や各  
種オンラインイベント事業（BtoB事業）を展開

SMM事業へのシナジー



**2022年2月出資**  
LINEを活用した企業のサービスDX化  
推進事業を展開

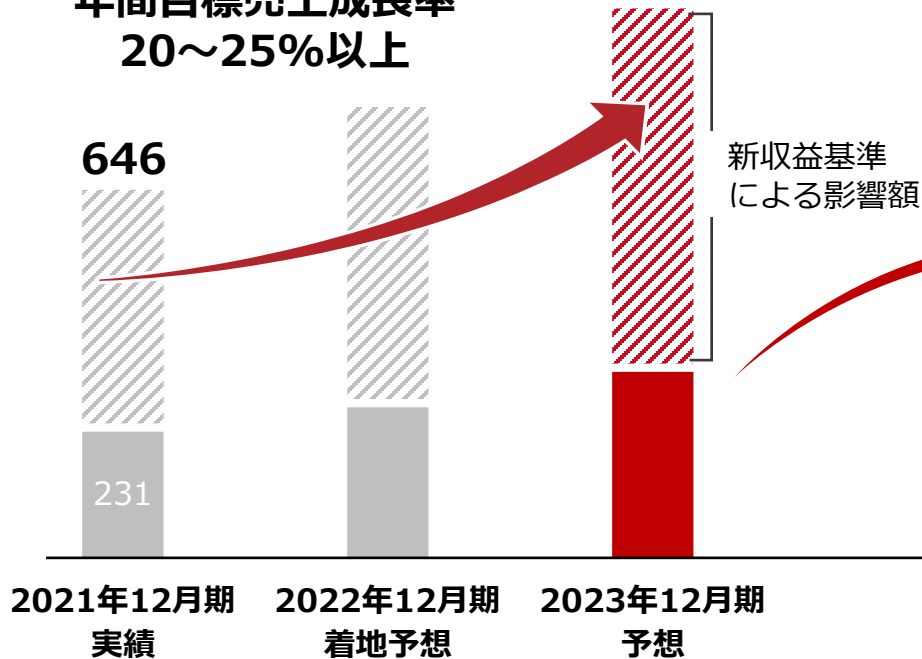


## 株式会社WithLIVEの成長性について

WithLIVEの売上高を総額表示から純額表示へ変更（利益に影響なし）

With LIVE売上計画（百万円）

年間目標売上成長率  
20～25%以上



POINT

新収益適用等により  
計上売上は下がる見込みも、  
同じ基準で比較すると  
今後も大きな成長を見込む

※上記はWithLIVEの決算期に合わせた数値だが、連結上実績は2022年10月～2023年9月で取り込み。



Chapter 05

# リスク情報

## リスク情報(1/2)

項目	主要なリスクの概要	発生可能性	影響度	リスク対応策
インフルエンサーとの関係	<p>当社グループの事業は、クライアント企業のマーケティングに対しサービスを提供しており、その多様なニーズに応えるため、影響力の強いインフルエンサーや、特定分野に特化したインフルエンサーの確保が必要となる。様々な要因の変化によりインフルエンサーとの信頼関係が低下した場合や、クライアント企業のニーズに合ったインフルエンサーを当社会員として十分に確保できない場合、インフルエンサーがフォロワー数を水増しする等の事態の発生によりインフルエンサーマーケティングの信頼性が低下した場合、インフルエンサーが広告審査基準等を遵守しない又は当社の広告案件以外において炎上する等の当社の管理することができない事態が発生した場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性がある。</p>	小	大	<p>インフルエンサーに対し、クライアント企業の広告案件の継続的なご紹介やSNSへの投稿に関する法令・ガイドラインの遵守等の有用な情報を提供することにより、親密かつ広範なネットワークを構築している。また、良質なインフルエンサーを確保するため、会員審査の基準を定め、健全な会員組織の運営のための体制を整えている。</p>
SNSプラットフォームの規制変更	<p>既存のSNSにおけるユーザーの利用動向の変化や、新たなSNSの流行に対して、当社グループの適切なインフルエンサーの会員組織化等の対応が遅れた場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性がある。また、広告関連の規約・規制等の変更により、従来可能であった広告手法を用いることが出来なくなる可能性があり、当社グループのマーケティング手法や体制の変更等の対応が遅れた場合や、SNSのセキュリティ面の不備により当該プラットフォームの信頼性に疑義が発生した場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性がある。</p>	中	中	<p>各SNSプラットフォームのユーザーの利用動向に関する情報収集を継続的に行っており、マーケティング手法や体制の構築等、対応が遅れが生じないようにしている。</p>

## リスク情報(2/2)

項目	主要なリスクの概要	発生可能性	影響度	リスク対応策
<b>法的規制</b>	<p>当社グループは、不当景品類及び不当表示防止法、医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律、個人情報保護に関する法律、著作権法等の規制を受けている。万一これらの違反に該当するような事態が発生した場合や、今後新たな法令等の制定、既存法令等の解釈変更がなされ事業が制約を受けることになった場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。</p> <p>また、インフルエンサーの投稿が広告関連法令等に違反する場合や、第三者の著作権、肖像権等を侵害する場合、不適切な投稿による炎上が発生した場合や投稿がステルスマーケティング（※）と見做された場合には、当社グループのブランドイメージが悪化する等、社会的信用や評判に波及し、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性がある。</p> <p>※ステルスマーケティングとは、消費者に宣伝と気づかれないように宣伝行為をすること。</p>	中	中	<p>法令やインターネット広告業界における自主規制、各種ガイドライン等の改正、変更等の事業環境の変化に迅速に対応するために、事業部門と管理部門が連携して情報の収集、分析、管理を行っている。また、規制等の変更に伴い対応が必要である際は、社内への周知、教育等によりその徹底を図っている。</p> <p>また、インフルエンサーの投稿に関しては、全投稿案件の確認を実施し、法令違反等の不適切な投稿を未然に防止するための広告審査体制を構築している。</p>

※その他のリスクにつきましては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 将来見通しに関する注意事項

本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。

- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2023年11月を予定しております。
- 2022年9月期決算に関する情報は、2022年11月9日公表の「2022年9月期通期決算説明資料」をご参照ください。

## IRお問い合わせ窓口

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](mailto:ir@cyberbuzz.co.jp)

TEL — 03-6758-4738