

株式会社サイバー・バズ

2023年9月期 第2四半期決算説明資料

証券コード | 7069

2023年5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



目次

01	2023年9月期 第2四半期決算概要	3
02	事業概況	14
03	トピックス	22
04	会社概要	30



CHAPTER 01

2023年第2四半期 決算概要

2023年度第2四半期サマリー

連結売上高/営業利益

2023年9月期第2四半期の売上は1,241百万円（前年同期比+18.7%）、営業利益は47百万円（前年同期比+166.1%）で着地。SMM事業の継続成長により、前年同期比で増収増益。

SMM事業売上高

SMM事業の第2四半期の売上は1,163百万円（前年同期比+16.0%）。例年、第2四半期は季節性要因で減少傾向だが、第2四半期では過去最高売上を計上。インフルエンサーサービスの伸長とTikTok広告の売上がけん引。

APPENDIX

自社プロダクトを強化し、更なる顧客満足度向上を目指す。

2Q（1～3月）業績ハイライト

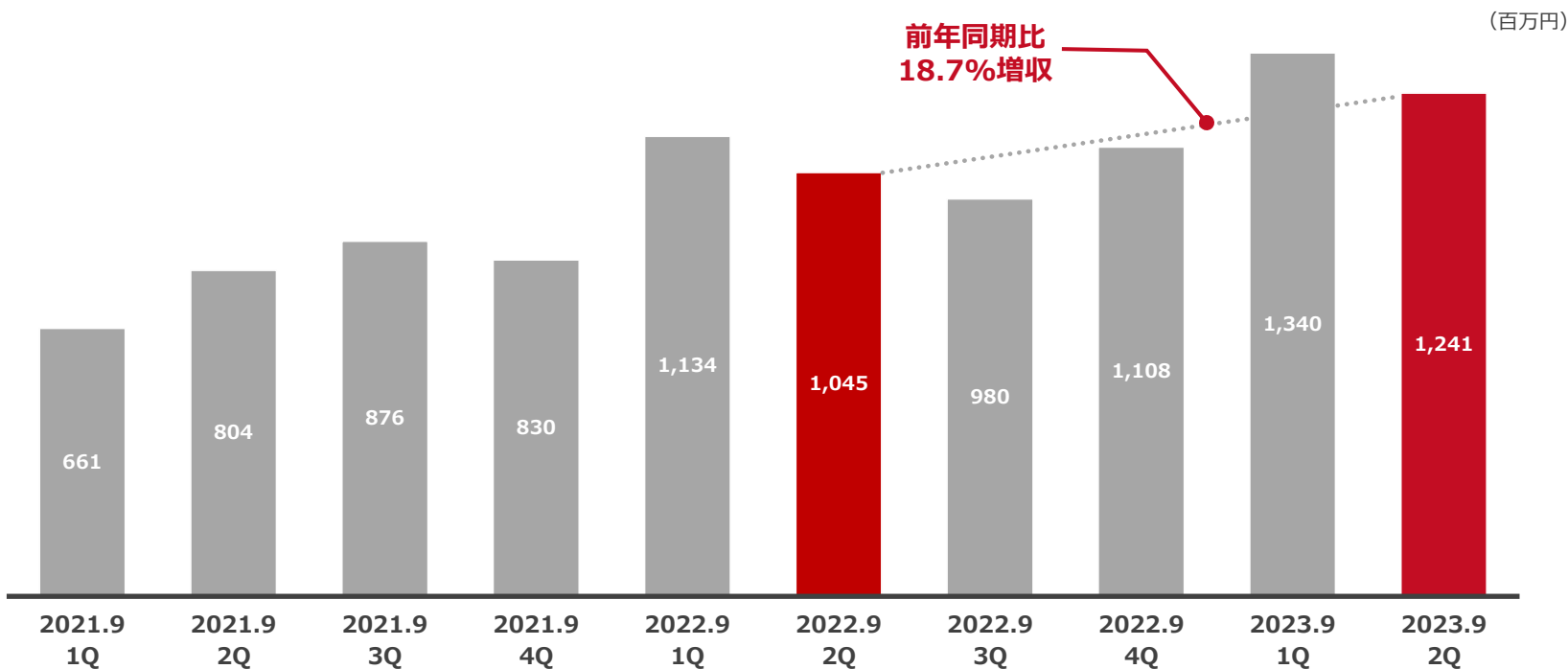
(単位：百万円)

	2022年9月期 2Q(1～3月)	2023年9月期 2Q(1～3月)	YoY成長率
売上高	1,045	1,241	+18.7%
売上総利益	464	560	+20.7%
売上総利益率 (%)	44.5%	45.2%	+0.7%
営業利益	17	47	+166.1%
経常利益	22	62	+181.8%
当期純利益	9	29	+203.4%

2Q（1～3月）業績ハイライト

連結売上高

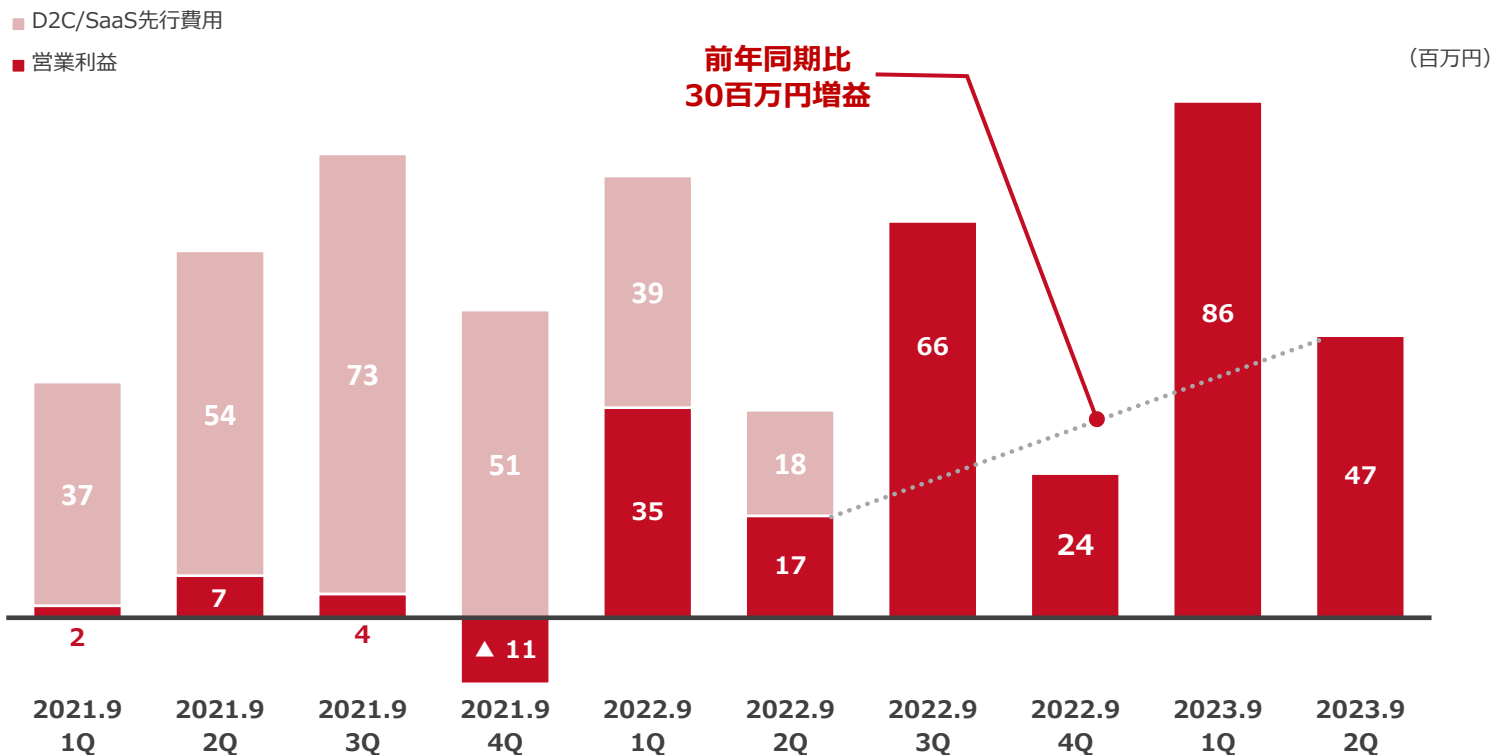
2023年第2四半期は、インフルエンサーサービス事業の伸長およびTikTok広告の伸長により、売上は1,241百万円と前年同期比+18.7%で着地。例年、第2四半期は季節性要因で減少傾向だが、第2四半期では過去最高売上を計上。



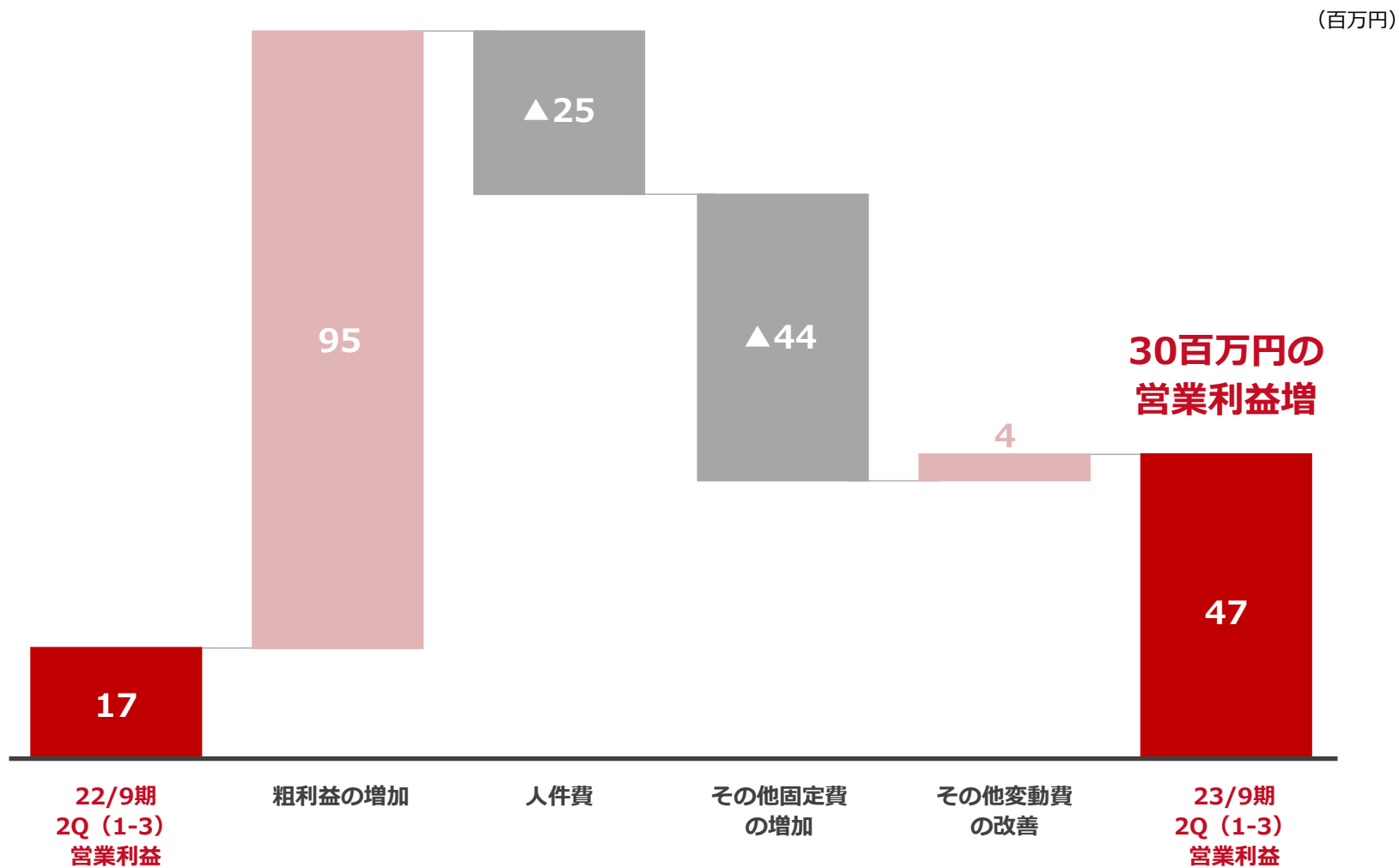
2Q（1～3月）業績ハイライト

連結営業利益

インフルエンサーサービスの売上が貢献し、営業利益は前年同期比+166.1%の伸長。



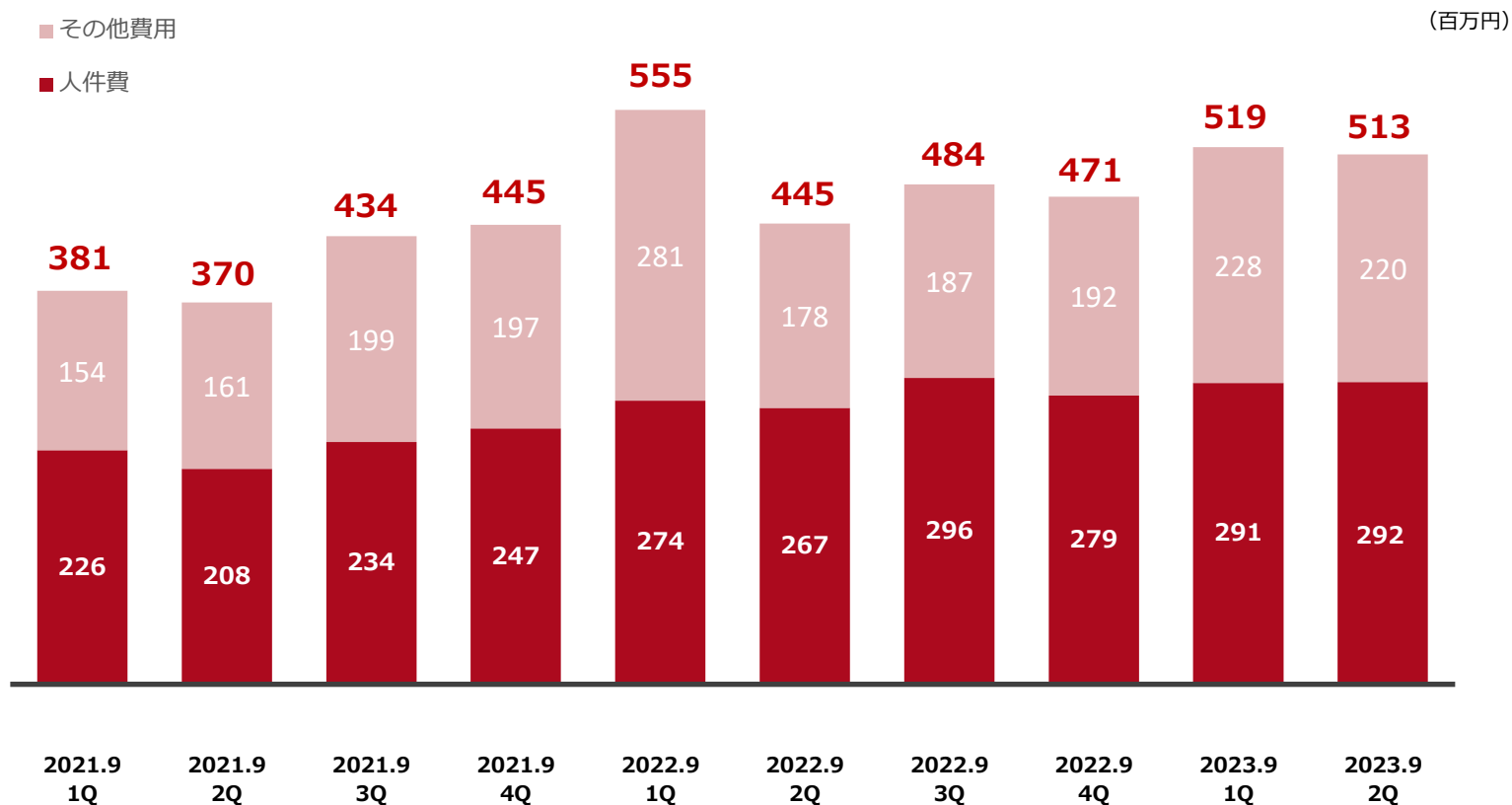
2Q (1~3月) 業績ハイライト



2Q（1～3月）販売費及び一般管理費推移

販管費及び一般管理費

引き続き人員採用は積極的に継続していく。



売上・利益進捗率

(単位：百万円)

	2023年9月期 通期予想	2023年9月期 2Q累計実績	2Q 進捗率
合計売上高	5,500	2,581	46.9%
SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	5,000	2,376	47.5%
新規事業等	500	205	41.0%
営業利益	400	133	33.3%
経常利益	400	152	38.2%
当期純利益	200	77	38.6%

(注) 新規事業等は、BuzzJob、WithLIVE、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

(単位：百万円)

サービス		2023年9月期 通期予想	2023年9月期 2Q累計実績	2Q 進捗率
SMM事業	インフルエンサー サービス	売上	1,930	49.4%
		広告粗利	1,280	46.8%
	SNSアカウント 運用	売上	1,080	38.5%
		広告粗利	840	37.1%
	インターネット 広告販売	売上	1,990	50.6%
		広告粗利	420	53.9%
SMM事業合計		売上 5,000 広告粗利 2,540	2,376 1,137	47.5% 44.8%

(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) 前期インターネット広告販売事業に含めていた「SaaS」はSNSアカウント運用に含めております。

貸借対照表 増減分析

単位：百万円	2022年9月期	2023年9月期2Q	増減要因
流動資産	2,212	2,550	－
現預金	1,453	1,624	－
売上債権	697	857	－
固定資産	404	885	－
のれん	63	332	・ WL社子会社化によるもの
資産合計	2,617	3,436	－
負債	624	1,333	・ 長期借入金によるもの
純資産	1,993	2,102	－
資本金	470	478	－
資本剰余金	470	478	－
利益剰余金	1,009	1,087	－
自己株式	▲32	▲32	－
新株予約権	73	91	－
負債・純資産合計	2,617	3,436	－

キャッシュ・フロー計算書 増減分析

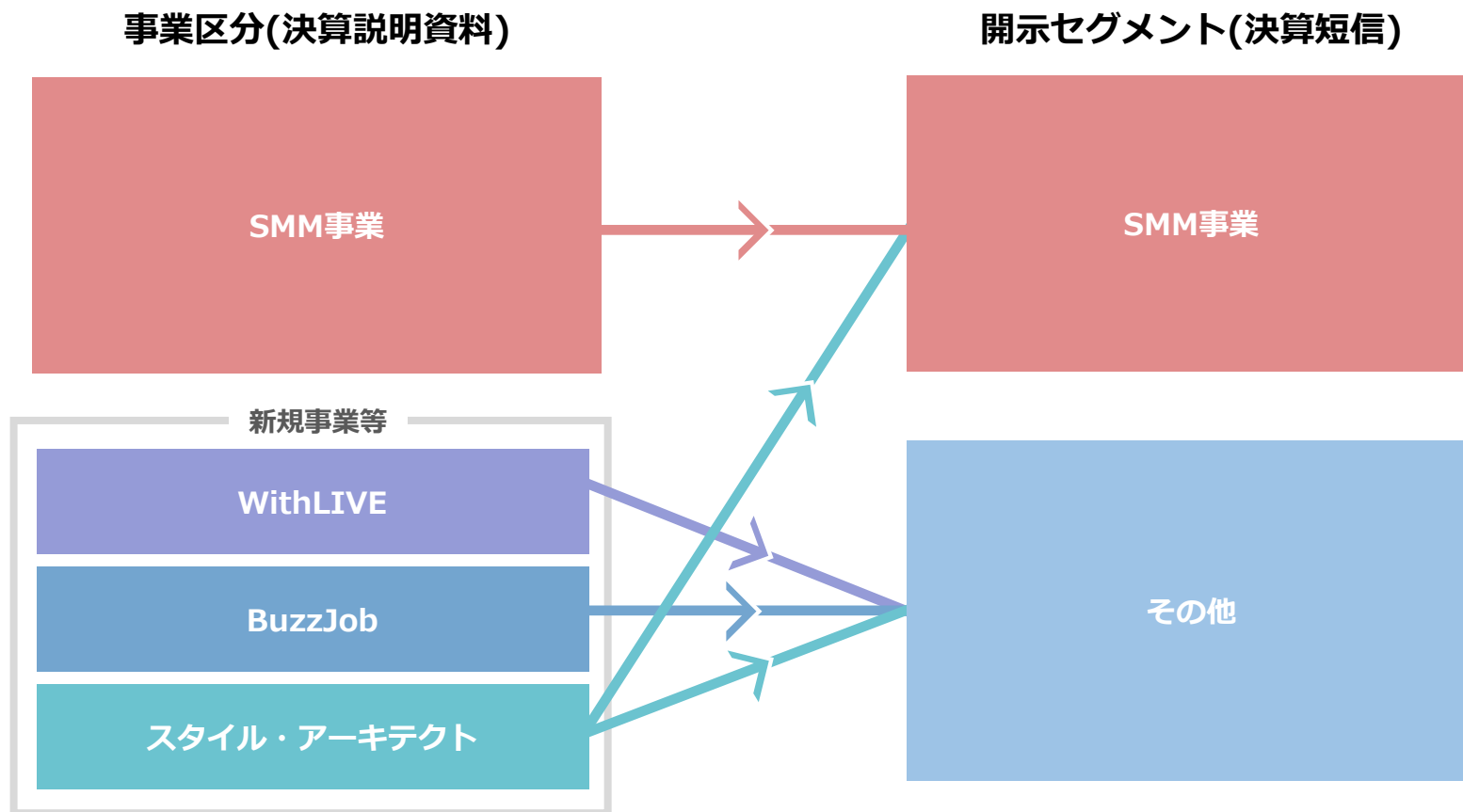
単位：百万円	2022年9月期2Q	2023年9月期2Q	増減要因
営業活動CF	117	131	—
税金等調整前当期純利益	63	152	—
法人税等の支払額	▲9	▲59	—
投資活動CF	▲147	▲461	—
投資有価証券の取得による支出	▲57	—	—
有形固定資産の取得による支出	▲31	▲1	—
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	▲44	▲456	・ WL社子会社化によるもの
財務活動CF	67	500	—
長期借入による収入	0	540	・ WL子会社化に係る投資の資金調達
長期借入金の返済による支出	▲25	▲54	—
自己株式の売却による収入	79	—	—
現金及び現金同等物の増減額	38	170	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,316	1,453	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,354	1,624	—



CHAPTER 02

事業概況

(参考) サービス別売上とセグメント別売上の組替え



(注) D2C事業は今期より開示セグメントを「その他」に統一しております

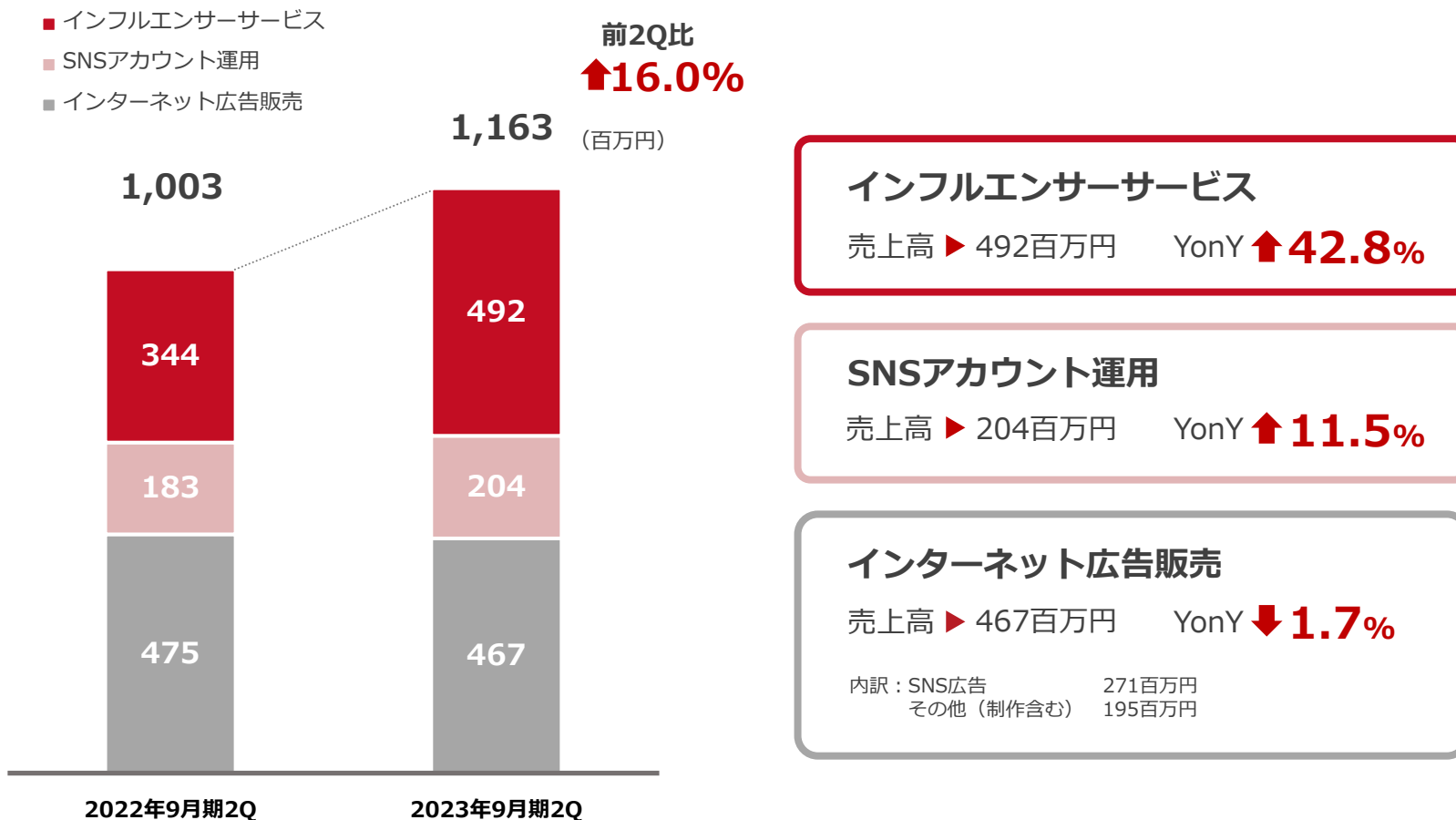
事業内容

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



【SMM事業】 2Q(1~3月)サービス別売上高サマリー

SMM事業の売上は、1,163百万円と前2Q比+16.0%の増収。
インフルエンサーサービスが伸長しており、引き続き自社プロダクトの拡販を強化する。

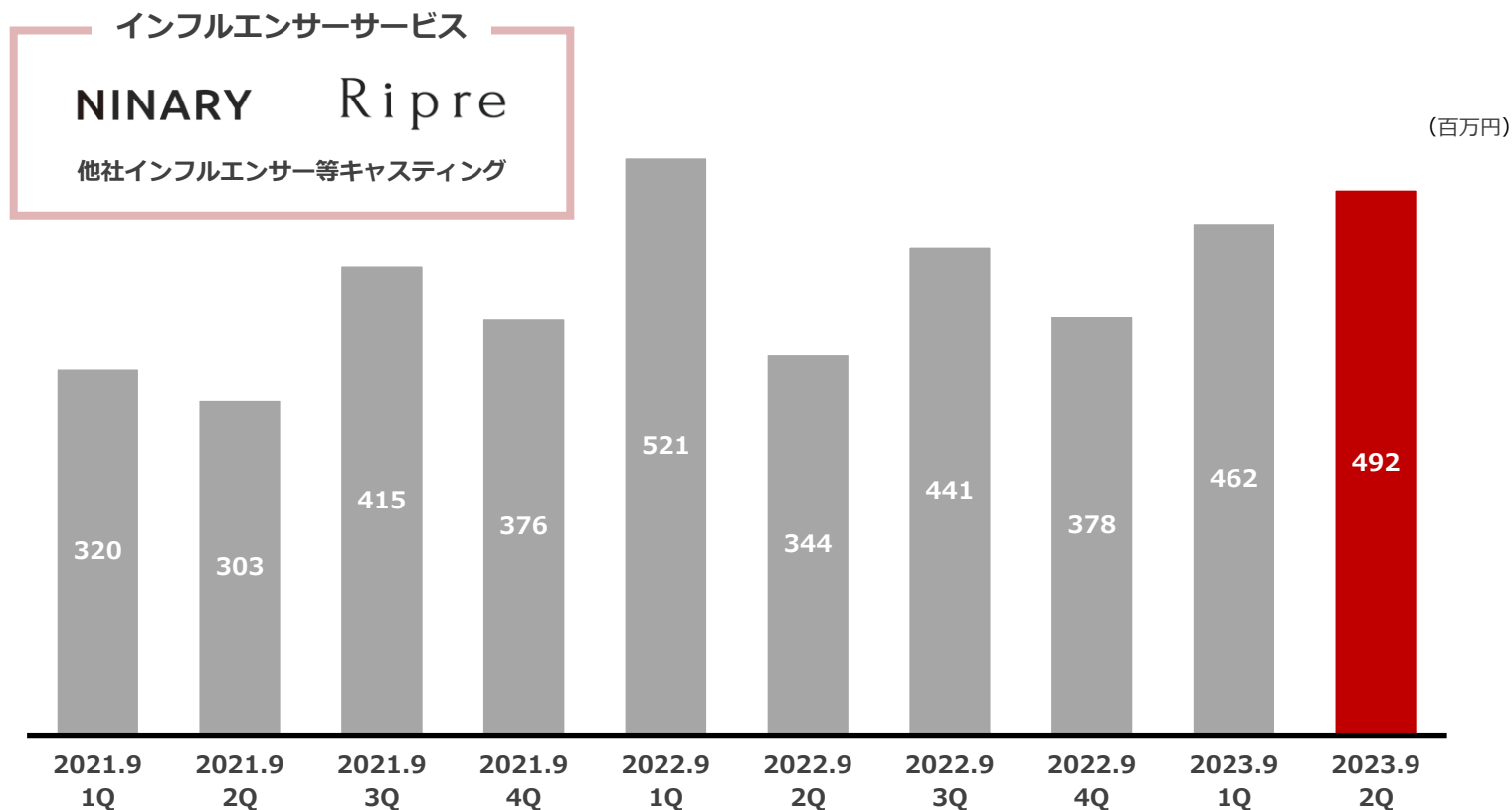


インフルエンサーサービス売上

2023年2Q売上は492百万円(前2Q比+42.8%)

当1Q対比では6.5%伸長。

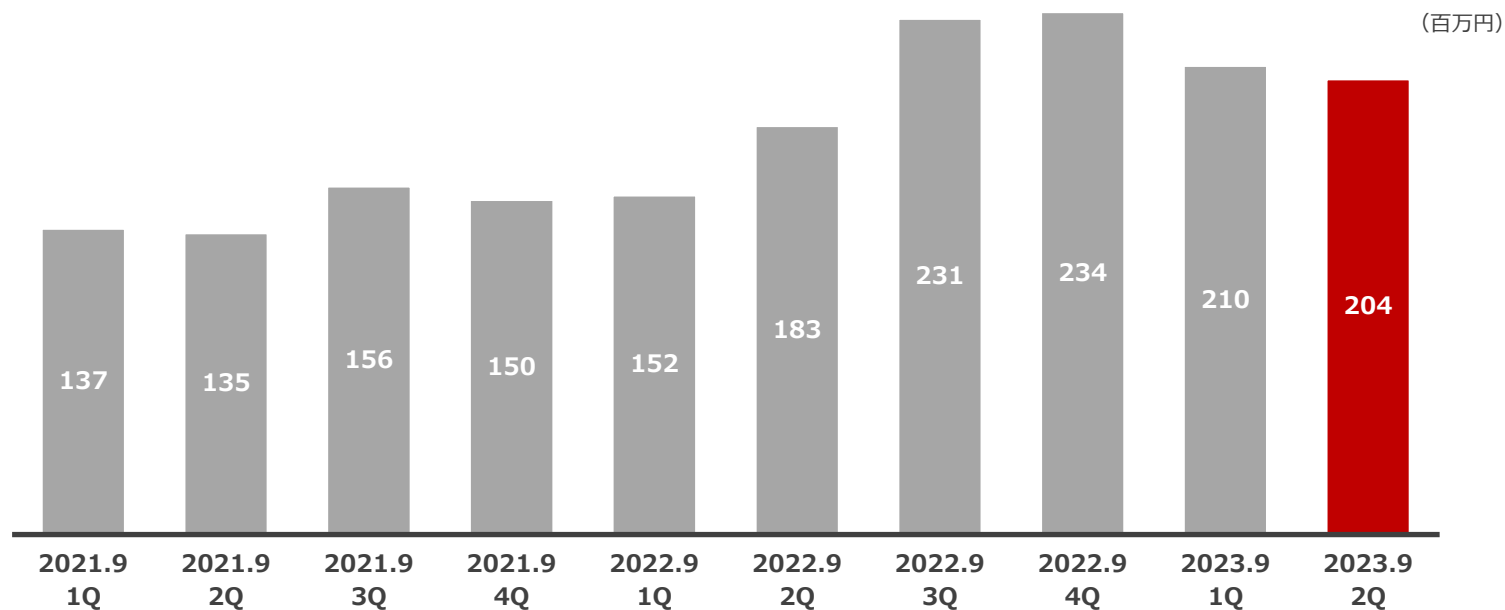
RipreにおけるAI薬機法チェック試験導入(RiskMill)や、法改正対応も含めリスク管理体制を強化。



SNSアカウント運用(SaaS含む)

2023年2Q売上は204百万円(前2Q比+11.5%)

オペレーション業務見直しによる、コスト構造の改善・体制強化を図り、引き続きTikTok運用の新規案件獲得に注力していく。

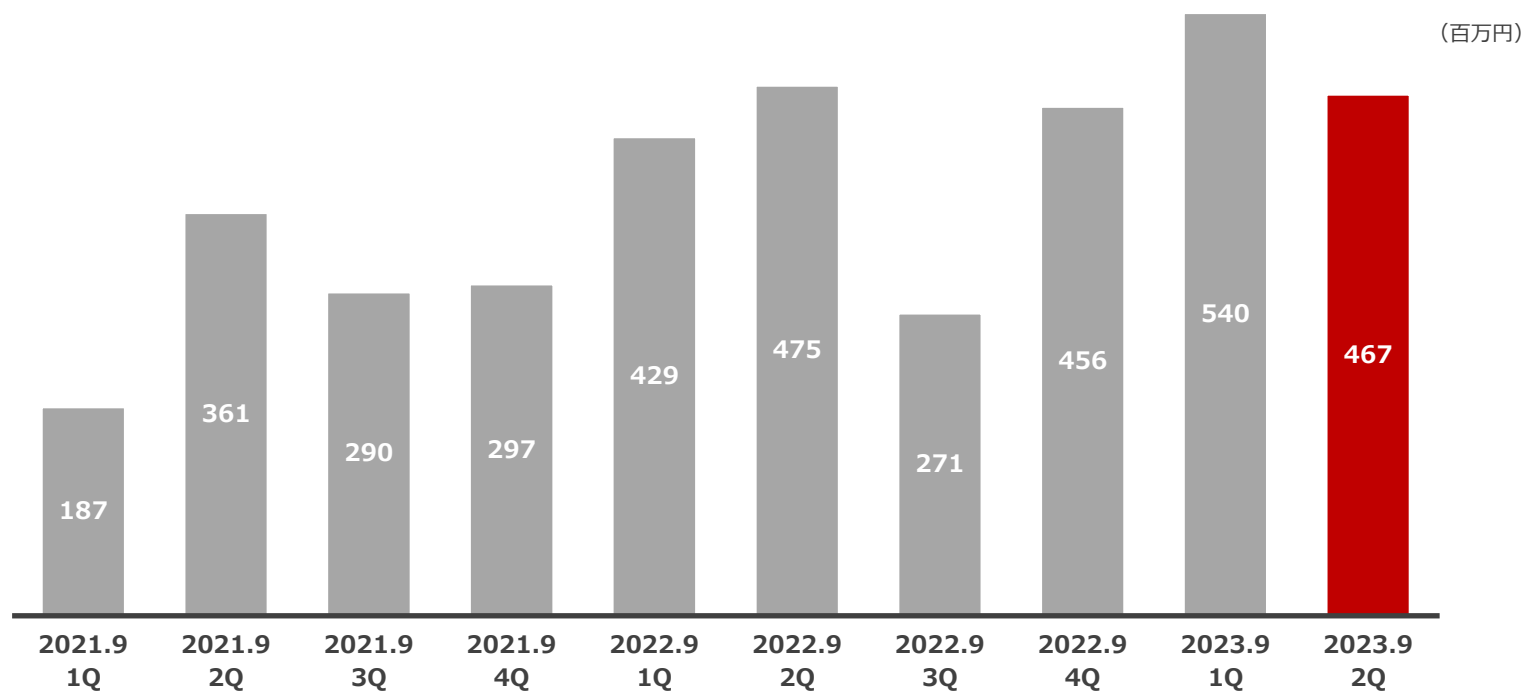


※ インターネット広告販売事業に含めていた「SaaS」の売上は、当1Qより「SNSアカウント運用」に組み替えております。前期比較につきましては、前期の数値を変更後のサービス区分に組み替えた数値で比較しております。

インターネット広告販売

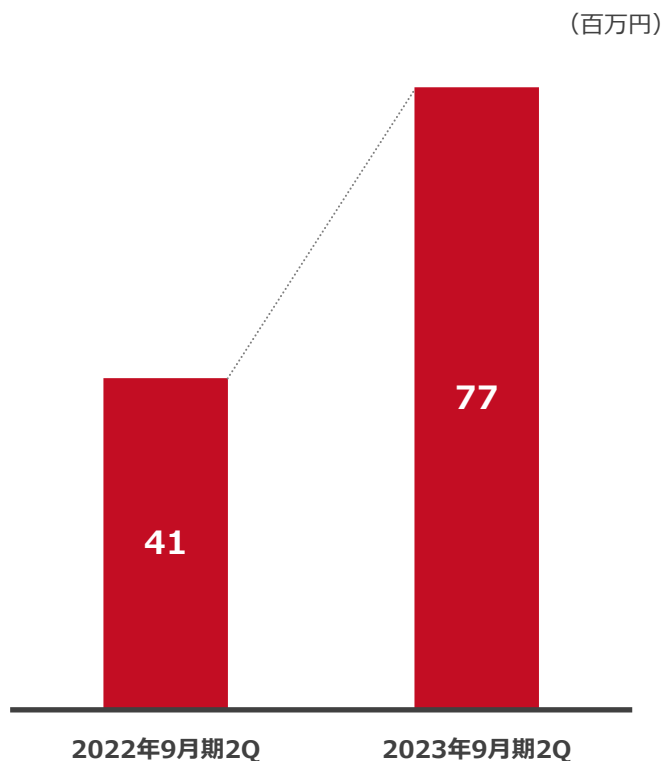
2023年2Q売上は467百万円(前2Q比▲1.7%)

トレンド動向や顧客需要に合わせた提案を継続し、TikTokは引き続き堅調に推移。



【新規事業等】 WithLIVEの子会社化により新規事業は増収

(新規事業等) 2023年9月期2Q売上高



POINT 2023年2Qの特徴

- ・ 2023年2Q売上は77百万円(前2Q比+84.4%)
- ・ 当期よりWL社を子会社化し、サイバー・バズと連動した広告メニューも積極展開。

※新規事業等は、BuzJjob、WithLIVE並びにスタイル・アーキテクト株式会社の売上の合計



CHAPTER 03

トピックス

サイバー・バズ SNSマーケティングパートナープログラム

様々な企業と続々と連携

SNSマーケティング
パートナープログラム
CyberBuzz

インフルエンサーサービス

アカウント運用

インターネット広告販売



1



美容専門家によるPR施策や
大量サンプリングを実現

2



低単価・高品質での専門クリエイター
による動画制作を実現

3



食品・美容に特化した
サンプリングメニューを共同で展開

4

4MEEE

メディア発信に加え、
振興媒体Pinterestでの
広告配信強化

事業連携開始

5

AllAbout

2022/12/6リリース

「イチオシ」サイト内での発信を
組み合わせることで、より信頼性の
高いプロモーションを実現

6

Kurashiru

2023/1/10リリース

食品業界向けに、認知拡大や
UGC創出を目的として展開

7

N.D.Promotion

2023/1/16リリース

Z世代に特化したリーチ獲得や
SNS CPの実施を目的に展開

8

Skettt.

2023/1/19リリース

タレント活用へのハードルを下げての、
素材利用 + SNS PRを実現

事業連携
済み

9



2023/4/5リリース

Z世代に対して商品体験機会の
提供からUGCの創出まで一気
通貫で可能なメニューを提供

WithLIVE × YouTubeタイアップ購買促進メニューリリース

YouTuberを起用し、商品認知と理解から購入まで繋げるプロモーションメニューをリリース

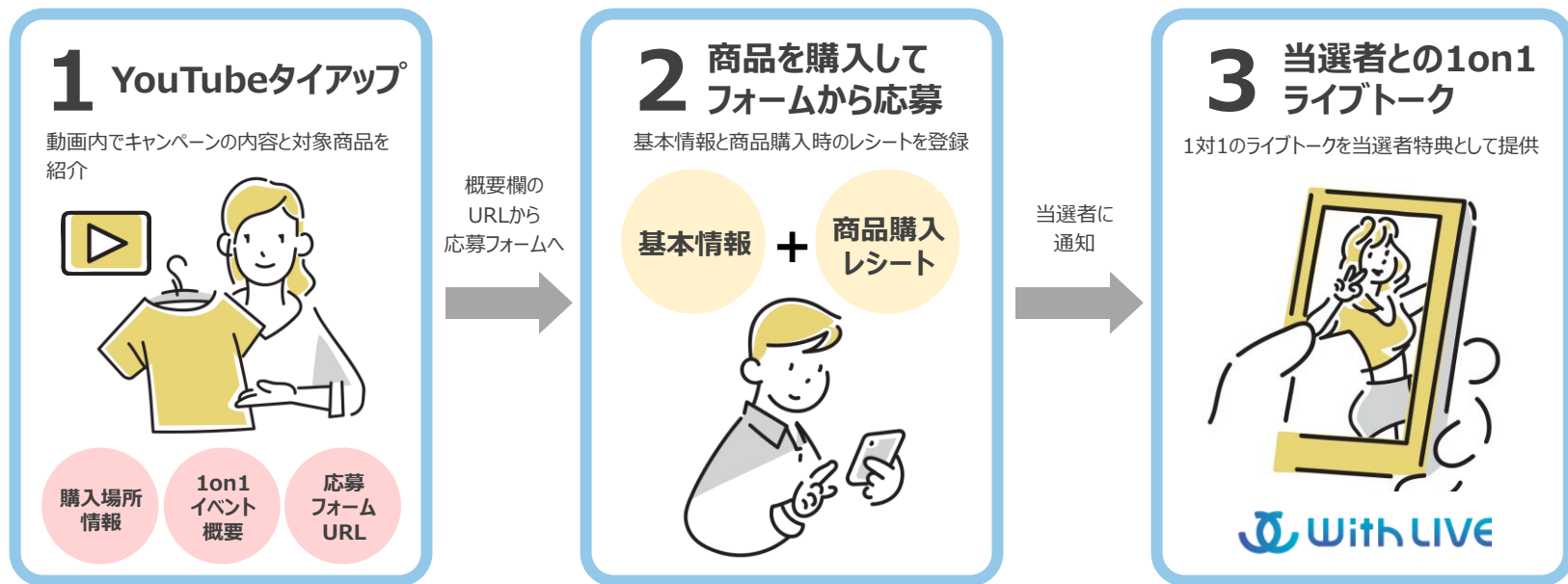
推しによる商品PR動画投稿

動画を用いた商品理解

+

ファンが最も望む購入特典

推しのパワーを使った購入促進



YouTuberとの1対1のオンライントークというスペシャル特典をフックに購入促進動画を視聴し商品理解後に使用するためリピートにもつなげる

「TikTok for Business Japan Agency Awards 2023」にて受賞

「Rising Star」部門 ブロンズアワードを受賞



TikTok for Business Japan Agency Awards 2023とは

広告配信プラットフォーム「TikTok For Business」において、2022年度に多大な貢献と積極的な取り組みを行った企業に対し贈られるアワード



TikTok 上で認知から比較検討までをブランド広告と自社TikTok メディア「to buy」で盛り上げ、最後は購入まで繋げるためにダイレクト広告形式で発信。

to buy について

編集部が「本当に使ってよかったもの」をご紹介するTikTok特化型メディア



TikTokのアカウントはこちら
www.tiktok.com/@tobuy_desu



編集長：海野萌

多数のメディア掲載やインフルエンサー施策の企画から実行までを従事後、SNSのクリエイティブに特化したノウハウでメディア編集長となった。

メニューモデル例(TikTokタイアップメニュー)



TikTokの再生回数保証メニューや、TikTok検証メニューなど、TikTok上での露出を効果的に出すことができる。クリエイターに比べて完全視聴率が高く、ユーザーからのコメントの商品言及率も高い。

ウェビナーの開催

引き続きウェビナー等の積極的な発信を実施してまいります。

C Channel主催ウェビナー CyberBuzz × C Channel

2023年SNSマーケティング最前線

インフルエンサーと 動画マーケティング編

| 2月8日(水) 12:00-13:00 |



株式会社サイバー・バズ
アカウントプランニング本部 局長
東原 昇風





C Channel株式会社
執行役員 第1マーケティング本部
石野 泰祐

Guest
Speaker

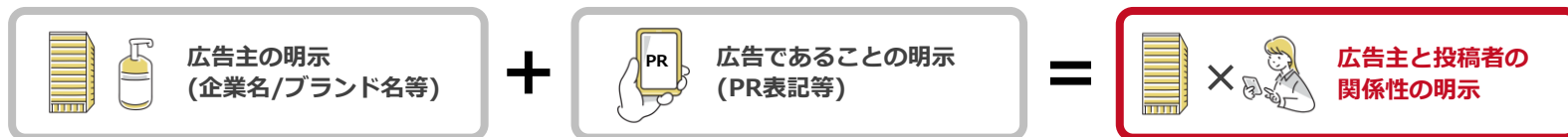
WEB代理店で最終的に部長として9年在籍後、C Channelで第一マーケティング本部の責任者である**石野泰祐氏**

セミナー内容

2023年、新時代のインフルエンサーマーケティングと、令和ママ世代向けへ効果的に届けるデジタルマーケティングについて解説

ステルスマーケティングにおける当社の取り組み

消費者が見て「広告であること」が明確化されていることが重要



Twitterの場合

媒体ポリシーのみ

#AD

※投稿主による「#AD」等タグ付け

サイバー・バズの基準

#〇〇(会社/ブランド名)_PR

※広告主の明示と広告であることの明示を記載

第三者機関+弊社広告審査チームのダブルチェック体制で投稿の広告審査を実施。徹底した安全性を強みに、最適な口コミを価値に変えてまいります。

Instagram



Twitter



TikTok



加盟団体のガイドライン

媒体ポリシー及び加盟団体の
ガイドライン準拠と
厳格化した基準管理を徹底



各SNSの媒体ポリシー

TikTok、Twitter、
Instagram、YouTube
など

ダブルチェック体制

第三者
機関

+

弊社
広告審査
チーム

2023年4月よりAIによる薬機法チェックの試験導入を開始

安心安全のさらなる強化のためのAI活用の第一歩として
SNSモニターサンプリングサービス「Ripre」での「AIによる薬機法チェック」の試験導入を開始



これまでの第三者機関 + 弊社広告審査チームのダブルチェック体制に加えて、当社が開発に協力している専用AI薬機法チェックツール「RiskMill（リスクミル）」の試験的利用を2023年4月より開始、同年6月の本格導入を目指します。



Ripreとは

モニターサンプリングや、イベント招待により、企業の商品やサービスを体験し、ソーシャルメディア上に投稿・拡散することで、企業の商品やサービスの認知拡大や購買意向度を高めるサービス

A large red arrow graphic pointing to the right, with a black outline, is positioned on the left side of the slide.

CHAPTER 04

会社概要

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	4億7,804万円（2023年3月31日現在）
■ 代表取締役社長	高村 彰典
■ 従業員数	172名（連結 2023年3月31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 ライブ配信プラットフォーム事業

■ 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

■ 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

経営チーム紹介

経営チームは6名(社長1名/取締役2名/執行役員3名)



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

自社サービス一覧

自社の強みを生かしたサービス事業展開



インフルエンサーキャスティングサービス

「インフルエンサーの正直な声」を価値にし、
認知～購買までの課題を解決

Ripre

サンプリングから認知拡大を図るモニターサイト

生活者からユーザー目線のクチコミを発信することより、
SNS上での認知度・購買意欲を向上

to buy

TikTok特化型メディア

編集部が「本当に使ってよかったもの」
を紹介するTikTok特化型メディア



SNSアカウントコンサルティングサービス

ブランドと生活者の橋渡しを支援し、
フォロワーとのエンゲージメント最大化を目指す

子会社一覧

子会社にて、新たな事業も展開

The logo for SocialBase, featuring the word "SocialBase" in white lowercase letters on a black rounded rectangular background.

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

The logo for Buzz Job, featuring the words "Buzz Job" in a bold, black, sans-serif font.

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

The logo for style architect, featuring a stylized "S" icon followed by the words "style architect" in a lowercase, sans-serif font.

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

The logo for With LIVE, featuring a stylized blue "W" icon followed by the words "With LIVE" in a blue, sans-serif font.

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

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

TEL

03-6758-4738