

株式会社サイバー・バズ

# 2023年9月期 通期決算説明資料

証券コード | 7069

2023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

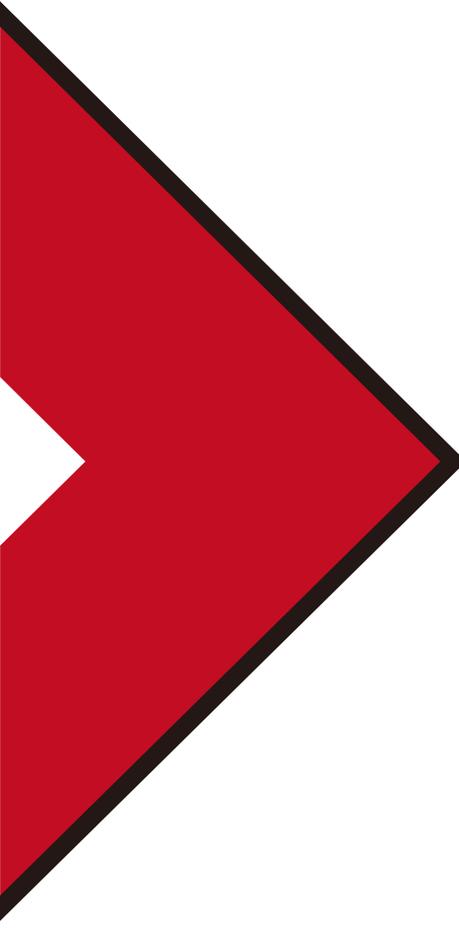
クオリティ

自考自創



目次

<b>01</b>	<b>2023年9月期 通期決算概要</b>	<b>3</b>
<b>02</b>	<b>事業概況</b>	<b>16</b>
<b>03</b>	<b>トピックス</b>	<b>24</b>
<b>04</b>	<b>事業計画</b>	<b>33</b>
<b>05</b>	<b>会社概要</b>	<b>43</b>



CHAPTER 01

# 2023年9月期 通期決算概要

## 2023年9月期通期サマリー

---

### 連結売上高/営業利益

2023年9月期通期の売上は過去最高の5,757百万円（前期比+34.9%）となり、営業利益は391百万円（前期比+172.2%）を計上し、大幅な増収増益を達成。

### SMM事業売上高

SMM事業の通期の売上は5,353百万円（前期比+31.9%）と、過去最高売上を達成。主力のインフルエンサーサービスが伸長（前期比+20.1%）し、これに伴いインターネット広告販売も伸長（前期比+51.1%）。

### APPENDIX

子会社の売却等による特別損失が生じたが、年間の当期利益目標を達成。来年度はSMM事業の継続成長に加え、新規事業開発部門を立ち上げてさらに投資を強化。

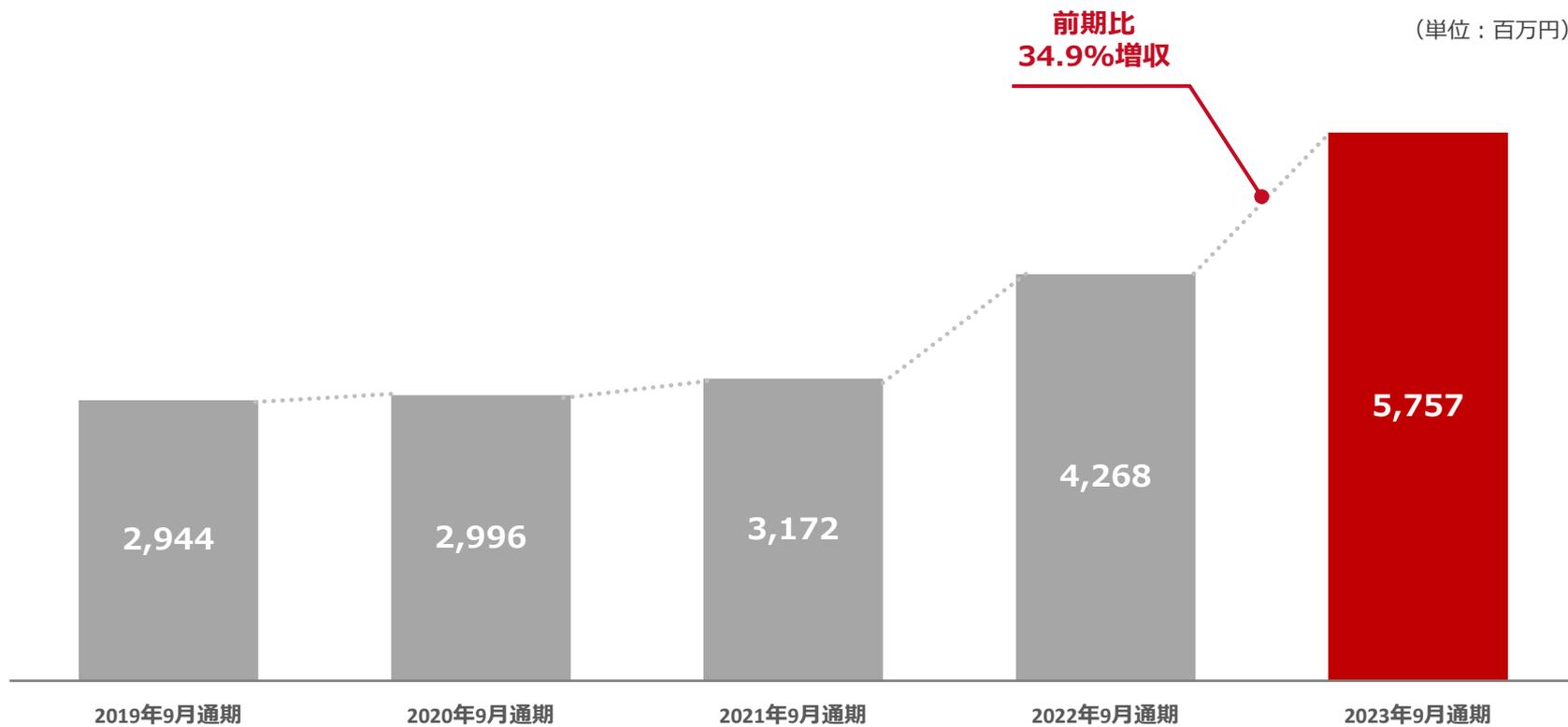
## 通期業績ハイライト

(単位：百万円)

	2022年9月期通期実績	2023年9月期通期実績	YoY成長率
売上高	4,268	5,757	+34.9%
売上総利益	2,110	2,521	+19.4%
売上総利益率 (%)	49.4%	43.7%	▲5.7pt
営業利益	143	391	+172.2%
経常利益	171	412	+140.1%
当期純利益	85	205	+139.7%

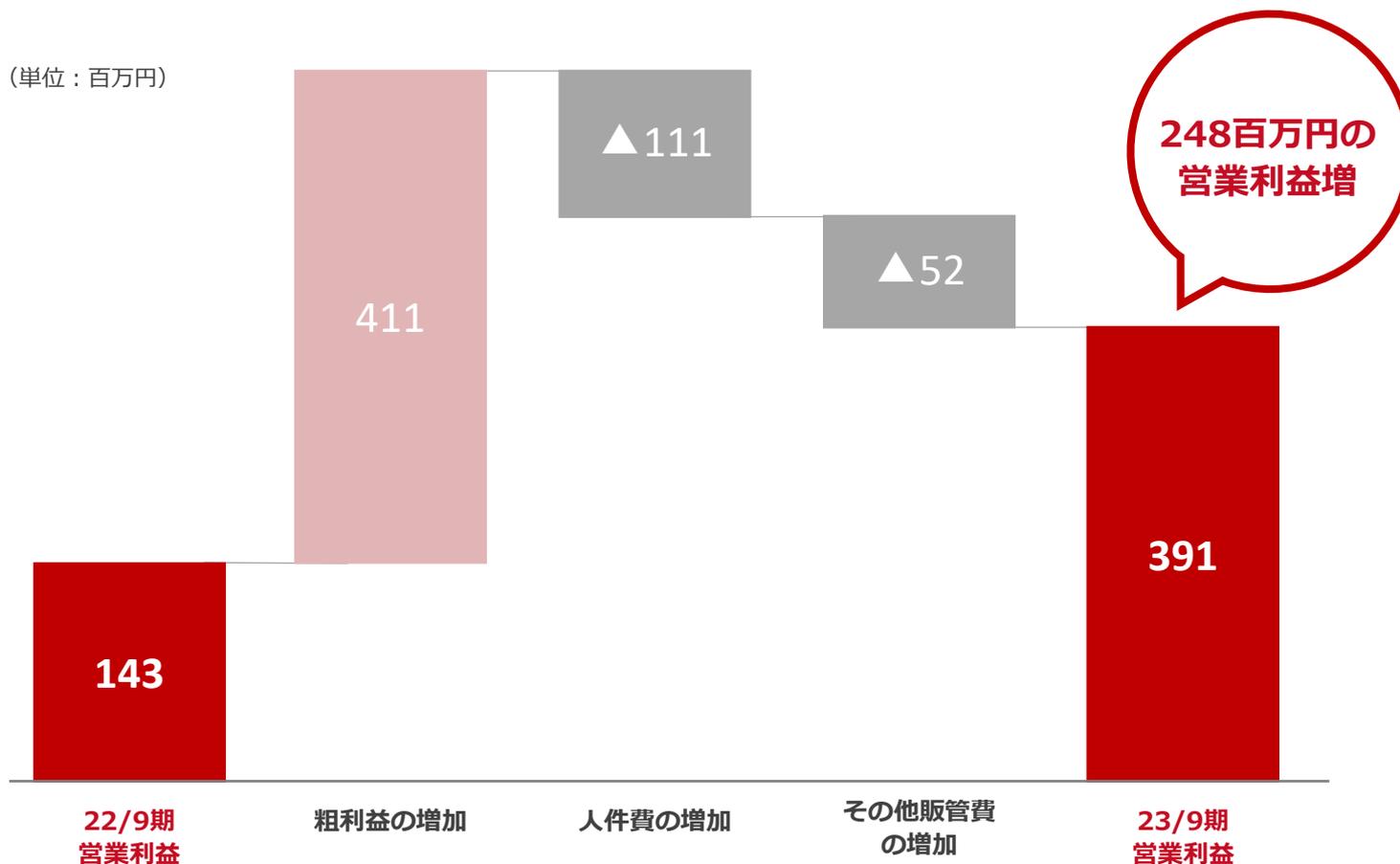
## 通期売上推移

インフルエンサー広告需要の増加によりSMM事業が堅調に推移し、  
5,757百万円（前期比+34.9%）の過去最高売上を達成。



## 通期営業利益の増減分析

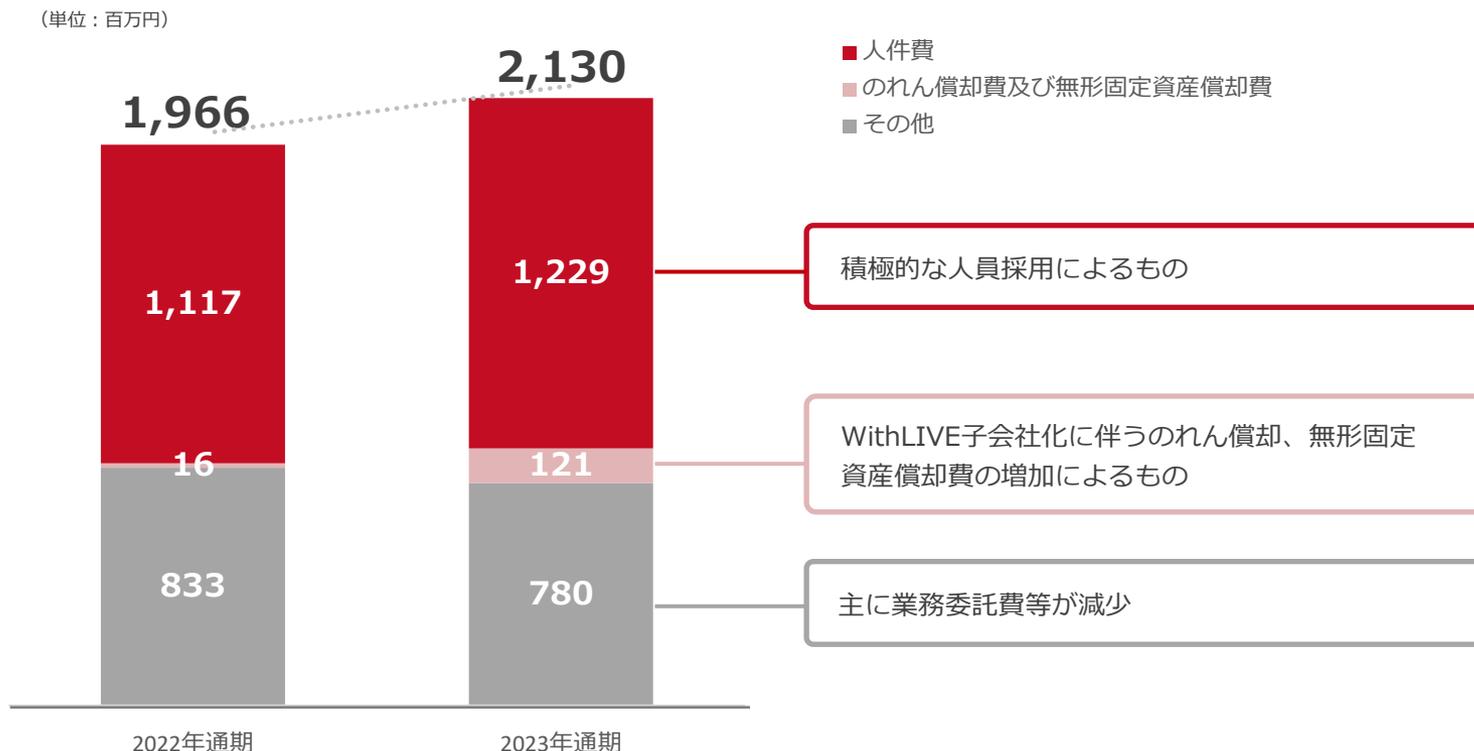
人材への投資を継続しつつ、391百万円（前期比+172.2%）の営業利益を達成。



## 通期コストの内訳推移

積極採用により人件費が増加、さらにWithLIVE子会社化に伴いのれん償却費、無形固定資産償却費が増加。

### 費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費



## 売上・利益進捗率

(単位：百万円)

	2023年9月期通期予想	2023年9月通期実績	通期進捗率
合計売上高	5,500	5,757	104.7%
SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	5,000	5,353	107.1%
新規事業等	500	404	80.8%
営業利益	400	391	97.8%
経常利益	400	412	103.0%
当期純利益	200	205	102.5%

(注) 新規事業等は、HR事業、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 通期実績	通期進捗率	
SMM事業	インフルエンサー サービス	売上	1,930	2,013	104.4%
		広告粗利	1,280	1,237	96.6%
	SNSアカウント 運用	売上	1,080	857	79.4%
		広告粗利	840	602	71.6%
	インターネット 広告販売	売上	1,990	2,481	124.7%
		広告粗利	420	595	141.7%
SMM事業合計		売上	5,000	5,353	107.1%
		広告粗利	2,540	2,434	95.8%

(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。

## 4Q (7~9月) 業績ハイライト

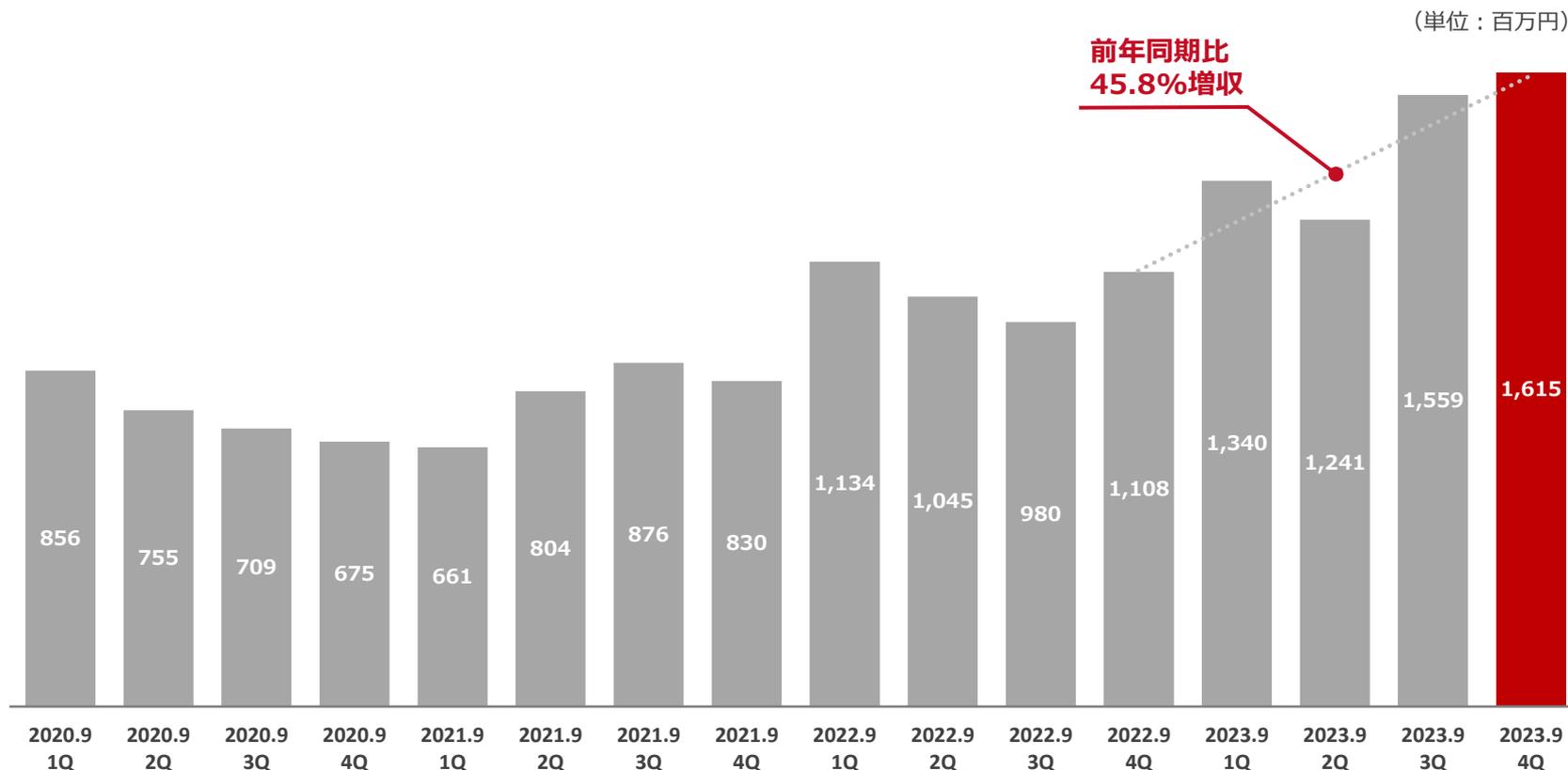
(単位：百万円)

	2022年9月期 4Q (7~9月)	2023年9月期 4Q (7~9月)	YoY成長率
売上高	1,108	1,615	+45.8%
売上総利益	498	675	+35.5%
売上総利益率 (%)	45.0%	41.7%	▲3.3pt
営業利益	24	136	+466.7%
経常利益	25	137	+448.0%
当期純利益	10	58	+480.0%

## 4Q (7~9月) 業績ハイライト

## 連結売上高

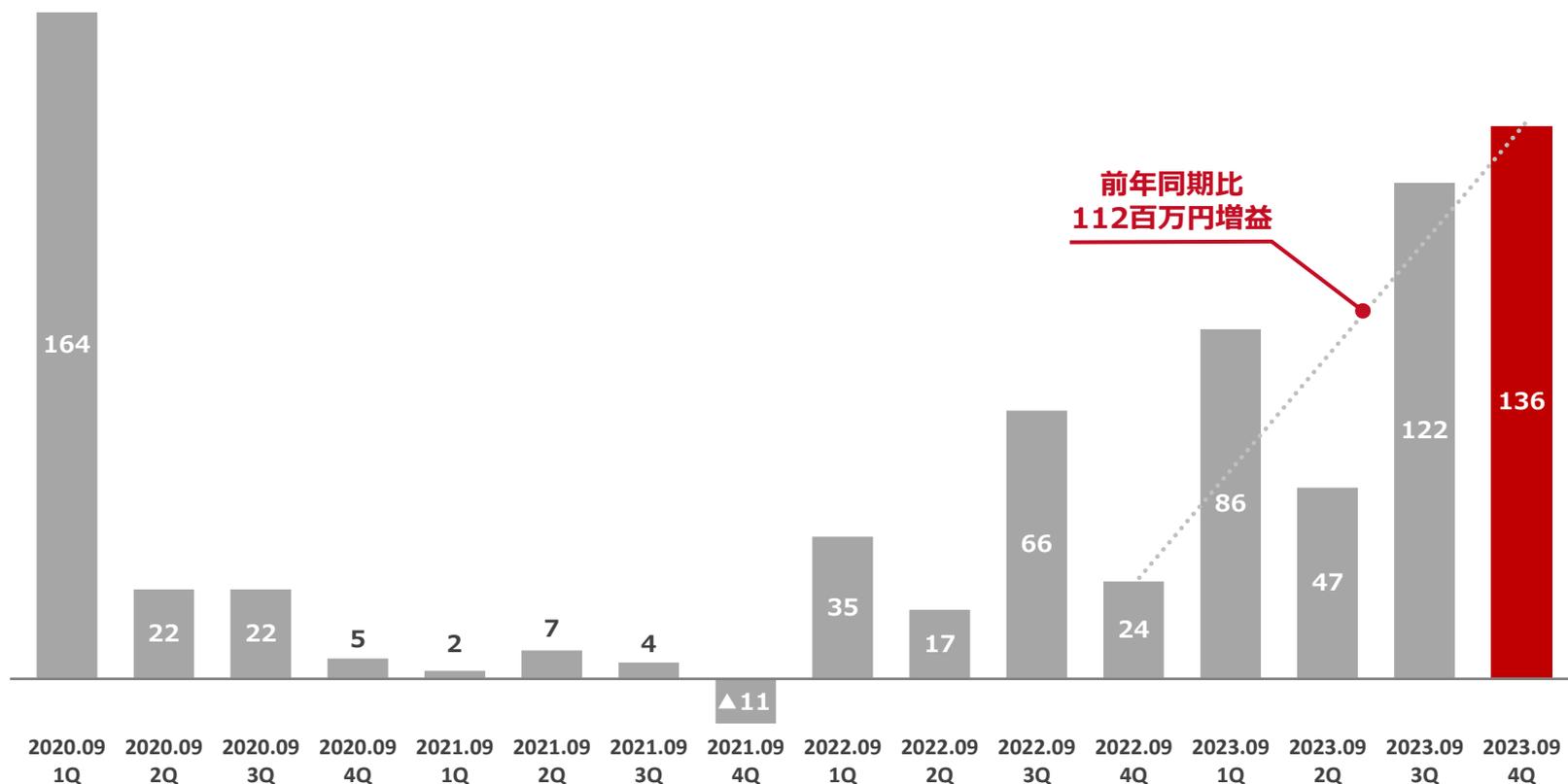
2023年4Qは顧客層拡大によるインフルエンサーサービスの伸長とそれに伴うインターネット広告販売の伸長により、売上は1,615百万円と前年同期比+45.8%、過去最高の売上を達成。



## 4Q（7～9月）業績ハイライト

## 連結営業利益

SMM事業の高成長に加え、販管費等各事業のコスト構造見直しにより営業利益は前年同期比466.7%の伸長。

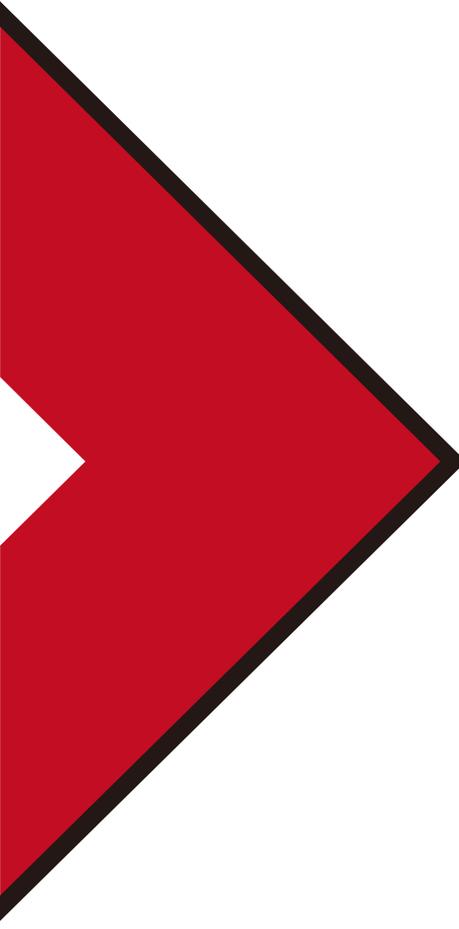


## 貸借対照表 増減分析

単位：百万円	2022年9月期	2023年9月期	増減要因
<b>流動資産</b>	2,212	4,350	－
現預金	1,453	1,365	－
売上債権	697	2,896	一部広告代理取引の増加
<b>固定資産</b>	404	750	－
のれん	63	246	WithLIVE社子会社化による増加
<b>資産合計</b>	2,617	5,101	－
<b>流動負債</b>	624	2,459	－
仕入債務	369	1,910	一部広告代理取引の増加
<b>固定負債</b>	－	383	－
長期借入金	－	330	WithLIVE社子会社化に伴う資金調達による増加
<b>純資産</b>	1,993	2,258	－
資本金	470	478	－
資本剰余金	470	478	－
利益剰余金	1,009	1,215	－
<b>負債・純資産合計</b>	2,617	5,101	

## キャッシュ・フロー計算書 増減分析

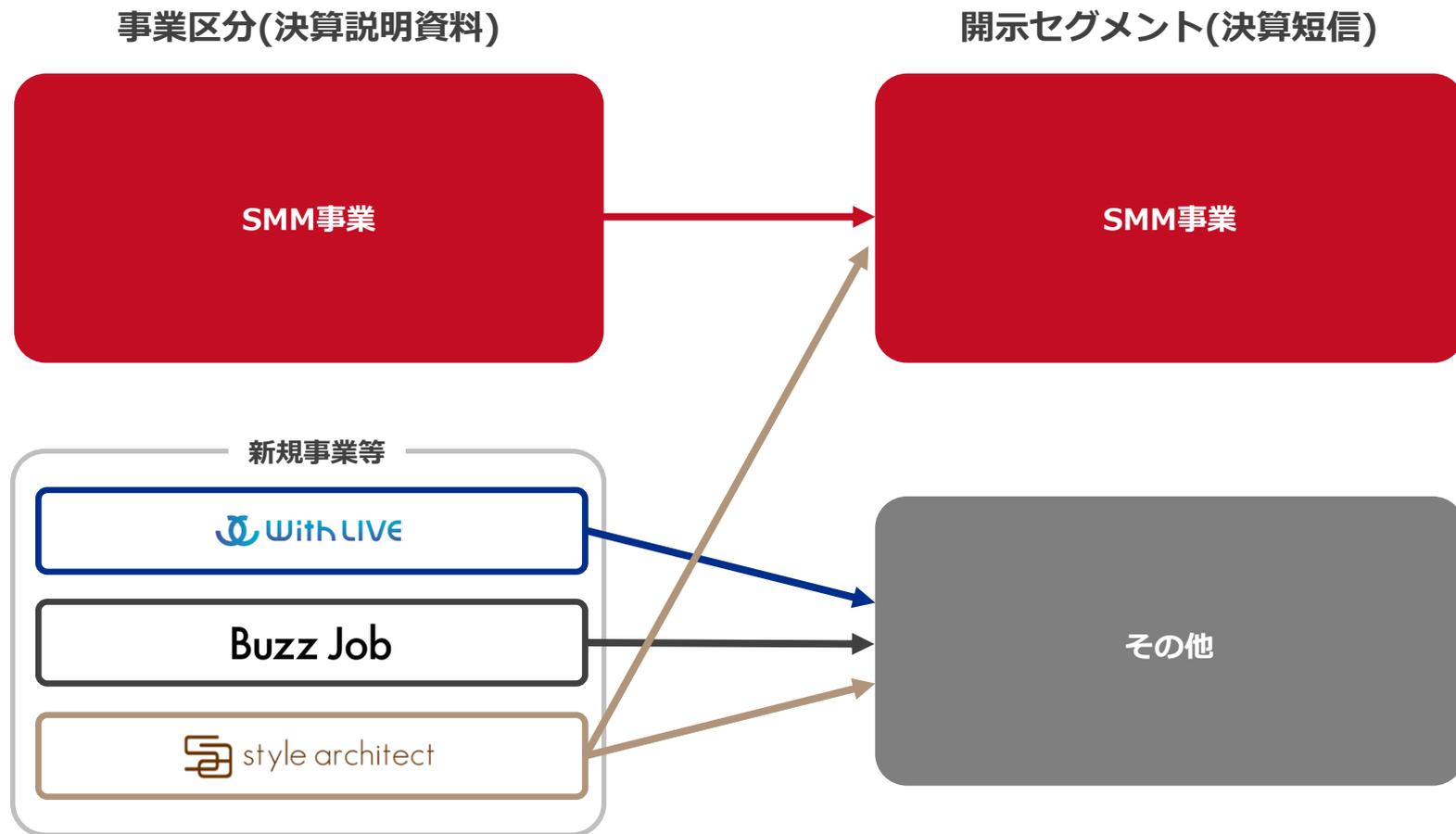
単位：百万円	2022年9月期	2023年9月期	増減要因
<b>営業活動CF</b>	225	▲70	—
税金等調整前当期純利益	177	347	—
減価償却費	25	97	WithLIVE社の無形資産償却
のれん償却額	15	73	WithLIVE社ののれん償却
<b>投資活動CF</b>	▲156	▲470	—
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	▲44	▲456	WithLIVE社取得に伴う支出
<b>財務活動CF</b>	68	452	—
長期借入れによる収入	-	540	WithLIVE社取得に伴う借入
長期借入金の返済による支出	▲25	▲102	—
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>137</b>	<b>▲88</b>	—
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,316</b>	<b>1,453</b>	—
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>1,453</b>	<b>1,365</b>	—



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

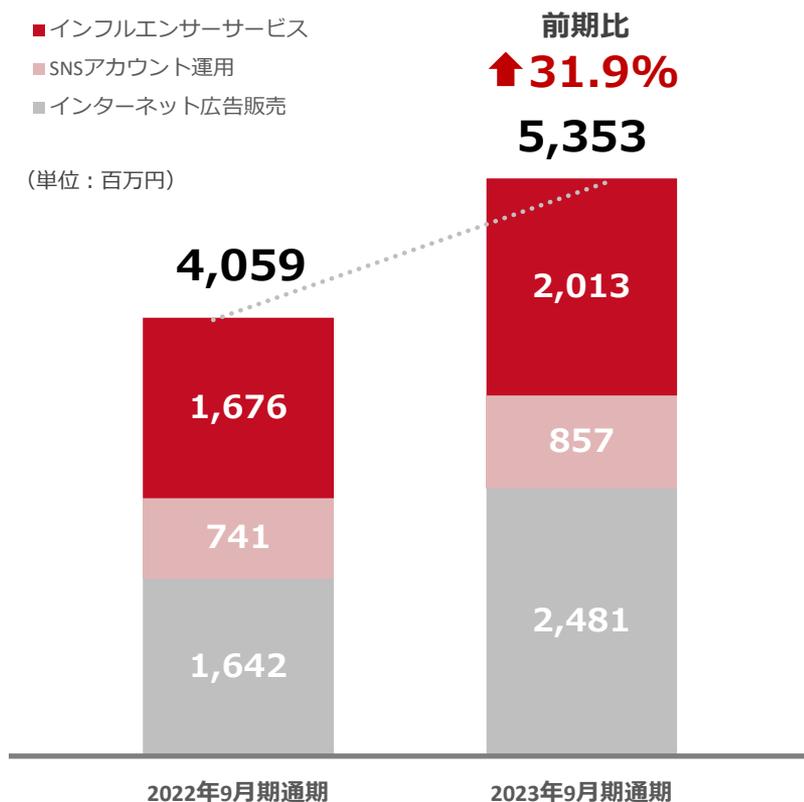
## 事業内容

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】通期サービス別売上高サマリー

SMM事業は5,353百万円（前期比+31.9%）と過去最高の売上を達成。  
 インフルエンサーサービスの伸長に伴いTikTok広告を中心としたインターネット広告販売も大幅増収。  
 引き続きTikTok広告関連に加えて、動画も含めた他サービスに注力することで  
 さらなる自社プロダクトの拡充・拡販を強化する。



**インフルエンサーサービス**  
 売上高 ▶ 2,013百万円 YonY **↑20.1%**

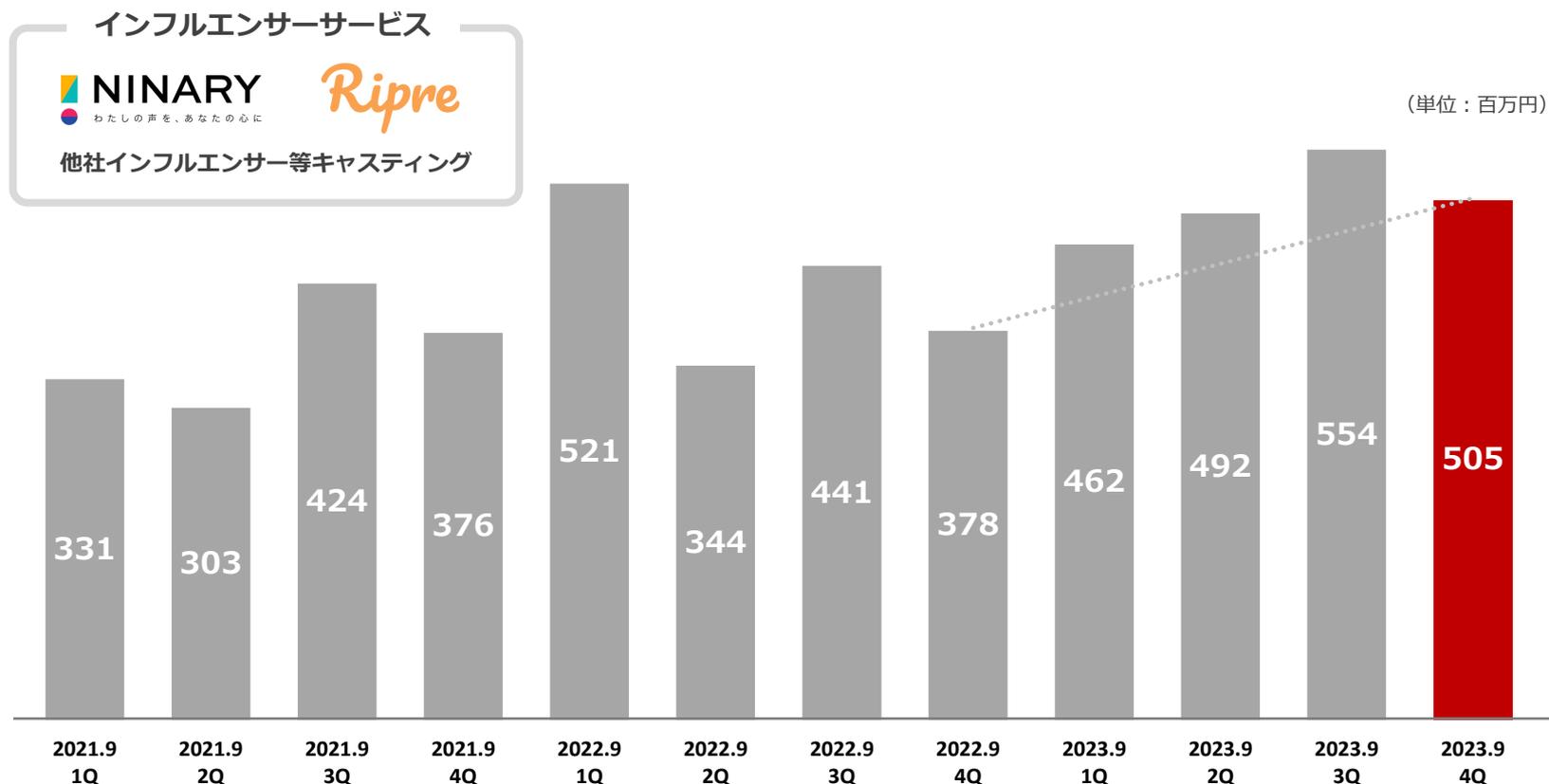
**SNSアカウント運用**  
 売上高 ▶ 857百万円 YonY **↑15.7%**

**インターネット広告販売**  
 売上高 ▶ 2,481百万円 YonY **↑51.1%**

内訳：SNS広告 1,285百万円  
 その他（制作含む） 1,195百万円

## インフルエンサーサービス売上

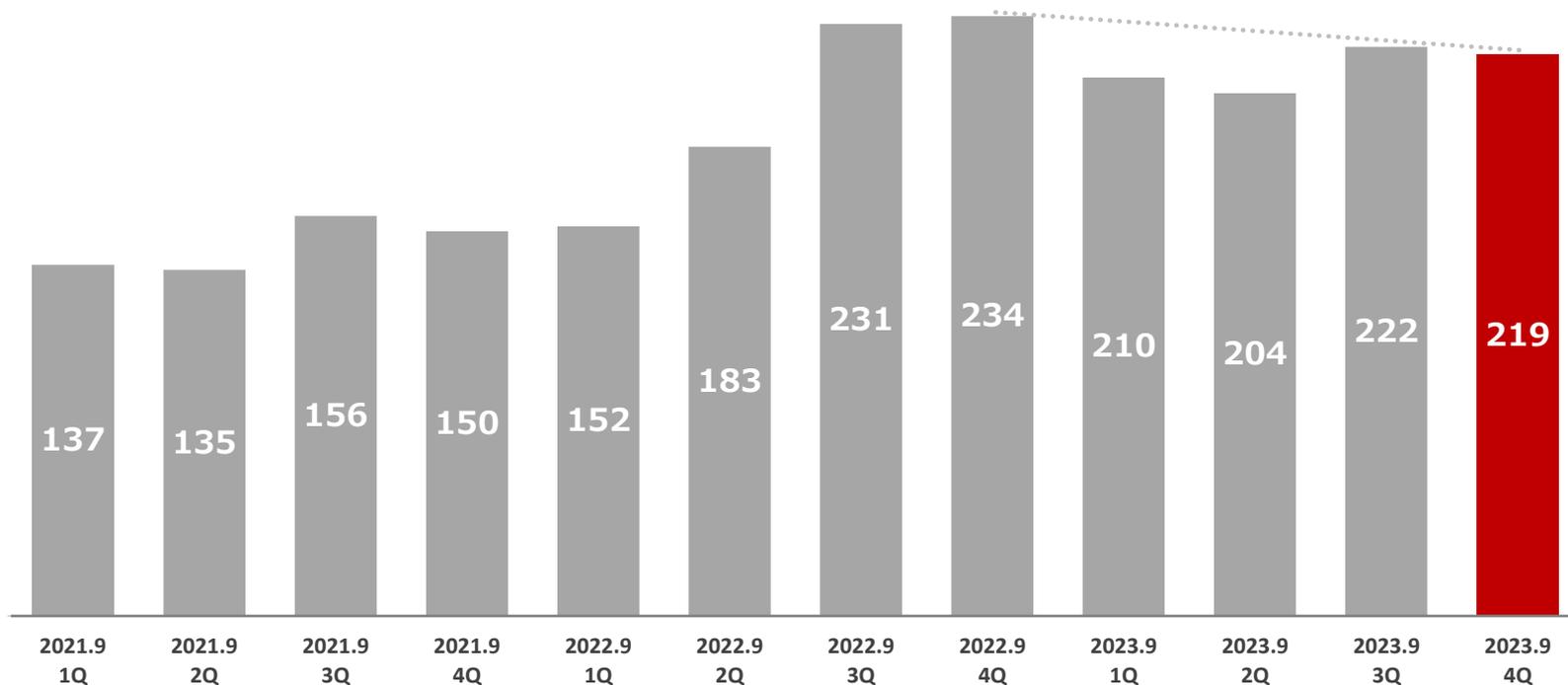
顧客層が拡大し、2023年4Q売上は505百万円(前年同期比+33.6%)。  
RiskMill等の独自ツールによりリスク管理やデータ活用を促進して  
主力サービスを強化。更なる拡販を目指す。



## SNSアカウント運用(SaaS含む)

2023年4Q売上は219百万円(前年同期比-6.5%)と、一時的な開発案件を除くと売上は増収。  
収益性を担保するためにオペレーション体制の見直しを行い、  
引き続き人員採用を継続しTikTok運用等の新規案件獲得に注力していく。

(単位：百万円)

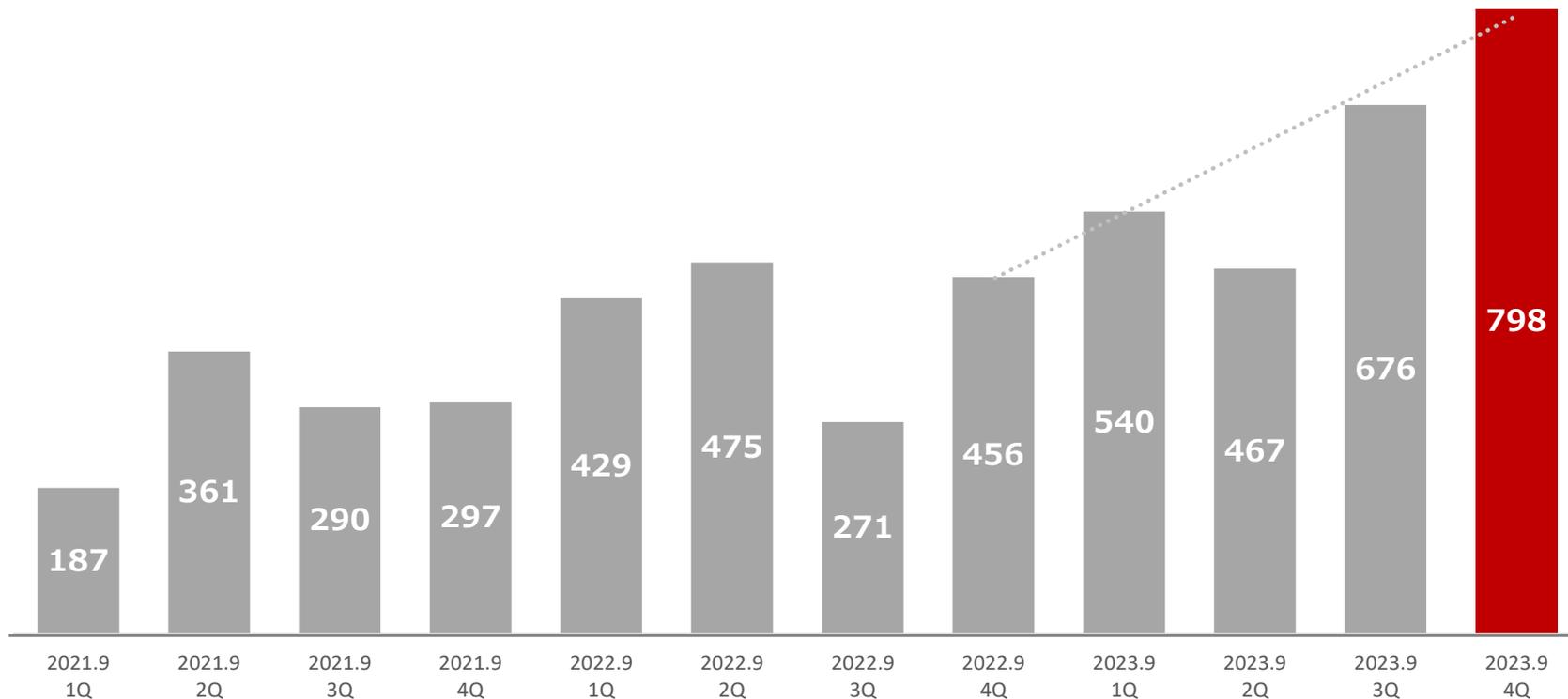


※ インターネット広告販売事業に含めていた「SaaS」の売上は、当1Qより「SNSアカウント運用」に組み替えております。  
前期比較につきましては、前期の数値を変更後のサービス区分に組み替えた数値で比較しております。

## インターネット広告販売

各種プラットフォームに対応した運用体制の構築や、  
これまで蓄積したUGCクリエイティブのノウハウを武器に  
2023年4Q売上は798百万円(前年同期比+73.5%)と大幅な増収。

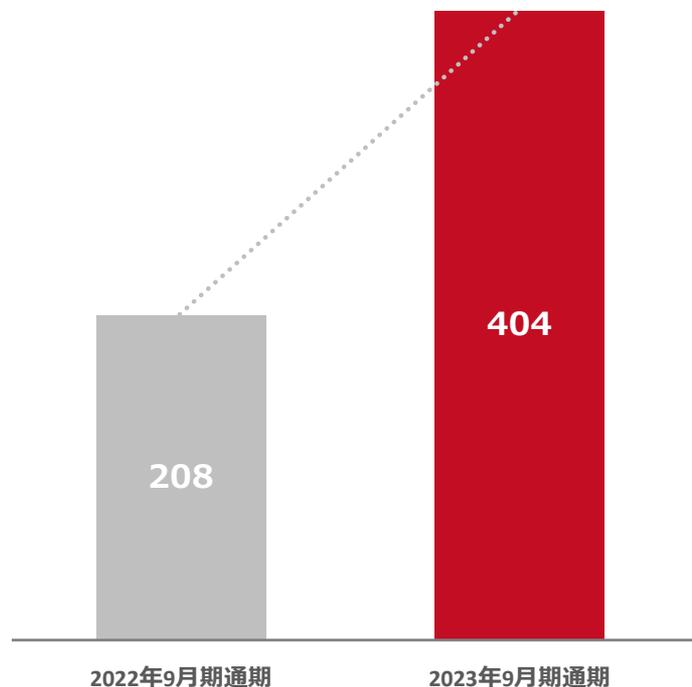
(単位：百万円)



## 【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月期通期売上高

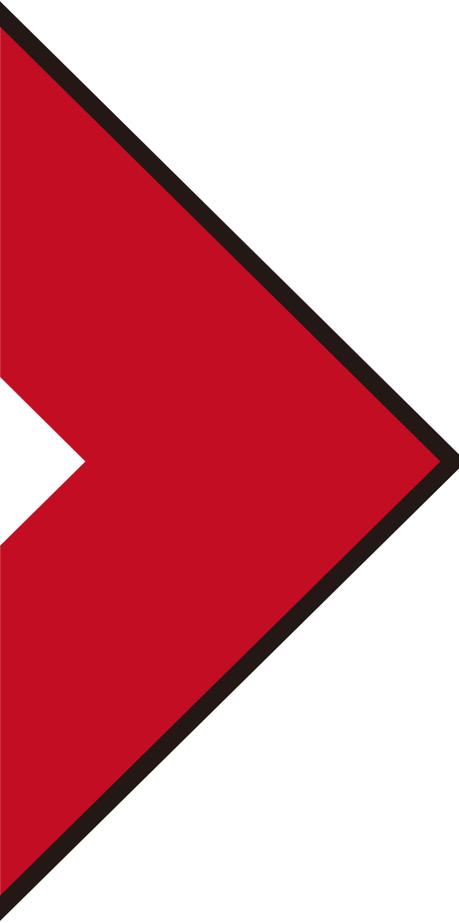
(単位：百万円)



#### POINT 2023年通期の特徴

- 2023年通期売上は404百万円(前期比+94.2%)
- 当期よりWithLIVEを子会社化し、サイバー・バズと連動した新メニューも積極展開
- 2023年8月にスタイル・アーキテクト社を売却

※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



CHAPTER 03

# トピックス

## 新規事業創出の専門組織「NCU」新設

新規事業創出の専門組織「NCU (Next Core Unit)」を新設  
 新たな事業・サービスの立ち上げ、M&Aや資本業務提携などに注力！



### POINT

1. 新規事業・新サービス・新プロダクトなどの創出に注力する専門組織。
2. M&Aや資本業務提携などの強化。
3. 社内における新規事業創出の活性化に向けた取り組みを多数実施！



新規プロダクト提案コンテスト「NewCon」開催！  
 最終選考に進出したチームが役員会にてプレゼンを行いました。



新規事業創出の専門組織  
 NCU (Next Core Unit)  
 を新設

### 「NCU」管轄の子会社・新サービス

## Buzz Job

SNS・デジタルマーケティング特化の  
 転職エージェントサービス



## DETEKURU

UGC特化の企業とクリエイターの  
 マッチングサービス

## WithLIVE

ファンとアーティストの1対1のコミュニケーションを  
 実現したLIVEトークアプリ「WithLIVE」を運営

## MADURO

アクティブに上質な時間を過ごすための  
 Webマガジン

## 近日リリース！SNS特化のエージェントサービス「Be One Agent」

SNSに特化したタレント・クリエイターエージェントサービスを開始！  
SNS案件獲得やSNS運用をサポートするプロダクション「Be One Agent」設立。



### Be One Agent のサポート体制

- ✓ 所属タレントとは定期面談を実施
- ✓ 最新のアルゴリズムやトレンドの観点からSNS運用をサポート。
- ✓ 他事務所に所属する方へのサポートも可能<sup>※</sup>

※ 所属には一定の審査・選考がございます。



1. プロダクション「Be One Agent」を設立！  
所属するタレント・クリエイターとはエージェント契約を締結。
2. 所属タレントのSNS案件の獲得、SNSアカウントの運用をサポート！
3. 景表法・薬機法のAI自動チェックツール「RiskMill（リスクミル）」  
を無償提供。安心安全の体制を完備。

Be One Agent  
ひとつになる。

### サービス名「Be One Agent」の由来

“敏腕エージェント”という音の響きから連想し、また広告主やクリエイターと一心同体＝「ひとつになる」という意味。

広告主、所属タレント・クリエイターの満足に向け、真摯に向き合い、寄り添い、ひとつになって歩み続けるサービスを目指します。

# 「MADURO ONLINE」 × 「CCC OUTDOOR LAB」

「CCC OUTDOOR LAB」のライフスタイル提案公式メディアとして「MADURO ONLINE」（マデュロ オンライン）がパートナーに。



アクティブに上質な時間を過ごすためのWebマガジン

アクティブな遊びと暮らしの視点から、スポーツ、クルマ・バイク、キャンプなど、家族・友人との過ごし方や、自ら熱中できる趣味をテーマにした情報をカバー。

## 取り組み内容

**CCC** × **MADURO**  
OUTDOOR LAB

「CCC OUTDOOR LAB」が主催するイベントや、プロデュースする商品情報を「MADURO ONLINE」を通じて発信。

第一弾は10月7日から開催する「CCC OUTDOOR LAB」が取り組むイベント「軽井沢モーターギャザリング」のイベントをレポート！

## 「MADURO ONLINE」編集長 垣野雅史コメント

「CCC OUTDOOR LAB」が目指す「アウトドアが日本の文化として根付くための取り組み」に共感し、その情報を広く伝えるための公式メディアパートナーとなりました。共に新しい価値観を発信し、アウトドアやクルマを通じた人生をより豊かにするアイデアを丁寧に伝えてまいります。

## to buy 「もしかして：いい嫁」アカウント開設

1億5,000万回の再生回数を誇るTikTok上のメディア「to buy」  
ライフハック系に特化した「もしかして：いい嫁」アカウントを開設！



アカウントはこちら

[https://www.tiktok.com/@moshiyome\\_tobuy](https://www.tiktok.com/@moshiyome_tobuy)



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。



### タイアップメニュー例

オリジナル動画制作



編集部が撮影  
オリジナル投稿を制作

「もしかして：いい嫁」  
アカウントに投稿



広告配信



TikTok上の  
再生回数保障

# 「Ripre」リニューアル&TikTokサンプリングメニュー

モニターサービス「Ripre」のロゴやサイトをリニューアル！  
TikTokサンプリングなど新メニューもリリース。



## POINT

1. ロゴやサイトデザインをリニューアル！
2. トップページ改良による利便性向上
3. 多岐にわたるサンプリングメニュー  
美容雑誌やWebメディアなど、多岐にわたる  
アライアンスや特別メニューも引き続きご提供。



## 新メニュー：TikTokサンプリング

商品サンプリングを行い、体験した感想を各会員のTikTokアカウントに投稿いただくことでUGC創出を狙うプラン。

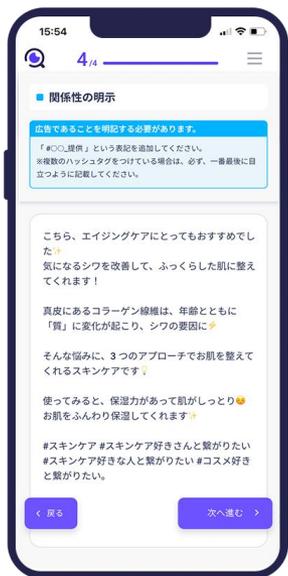
- ✓ 100万回リーチを保証のプランもご用意
- ✓ TikTokユーザーの新規会員も増加
- ✓ 広告チェック体制の徹底

## 実施イメージ



## 「Ripre」に「RiskMill」正式導入！新機能も拡充

「Ripre」にAI薬機法チェックツール「RiskMill（リスクミル）」正式導入！  
 “関係性の明示チェック機能”も拡充。



AIを用いた薬機法チェックツール



サイバー・バズは認定セールspartner  
 として取り組みを開始！

- ✓ 「Ripre」に正式導入  
引き続き会員自身でのセルフチェックが可能！
- ✓ “関係性の明示チェック機能”を拡充  
不備を発見してアラート！
- ✓ 「RiskMill」認定セールspartnerに  
プロダクト改善に向けてデータ提供などの協力

新機能：ステマ法規制対応  
 「関係性の明示チェック機能」

「関係性の明示」の不備も発見してアラート！



「関係性の明示」をあらわす表現が  
**原稿中に見当たらない**  
 ので、必ず追記してください。



「関係性の明示」をあらわす表現は  
**必ず文章全体の一番先頭に記載**  
 してください。

Ripre

広告チェック体制

RiskMill  
 薬機法チェックツール

+

当社  
 広告審査  
 チーム

+

第三者  
 機関

3つのチェックでより安心な  
 サービスをご提供いたします！

# 「DETEKURU」ショートムービープラン提供開始

※1  
UGCの大量獲得が可能な「DETEKURU（デテクル）」  
SNSで活動中のクリエイターが企業のショートムービー制作を支援！



## ショートムービープラン

- ✓ 制作イメージを決定後、DETEKURUクリエイターを指名して起用
- ✓ 納品希望日にクリエイターがショートムービーを納品
- ✓ クリエイティブ獲得後は使い放題！

※クリエイターとの制作進行も全て当社が代行します



## POINT

1. 様々な得意分野を持つクリエイターが網羅的に所属しているため、多様なニーズに対応。
2. ショートムービー制作可能なクリエイター登録がどんどん増加中！
3. 美容・グルメ・おでかけ、など多くのジャンルに特化したクリエイターが起用可能！

※1: 「UGC」: ユーザーによって作られたコンテンツ。SNSの投稿や写真・動画など、企業ではなく「消費者」によって作成されたもの。

## 「育成」に向けた取り組み

「高村塾」や「マネトレ合宿」などの次世代経営者・リーダー育成や「Training Pass Ticket 制度」など若手の抜擢や管理職育成プログラムを多数実施！



### 「高村塾」実施レポート

#### 全6回開催！

- ①本部長/局長を対象とした次世代経営者育成
- ②公募の立候補者を対象にした次世代リーダー育成

事前に「3年後に向けた事業成長戦略」などの課題が出され、各自でワークやプレゼンを行いました。それに対して代表の高村からフィードバック、という濃密な1時間でした。

### 取り組み内容

#### 高村塾

代表高村による経営者育成塾。

#### マネトレ塾

マネジメント職のレベルアップを目的とした講義やワーク。  
1 DAY合宿も実施。

#### Training Pass Ticket (トレパス) 制度

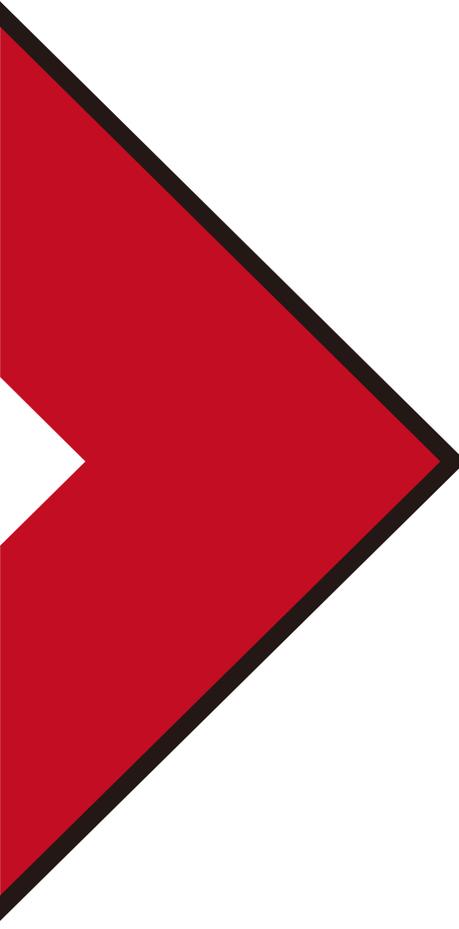
抜擢された若手が半年間、役員会・役員合宿に参加できる次世代管理職の育成制度。

#### マネチャレ

公募・選考あり。通過すると実際に“プレマネージャー”としてマネージャーと同等の裁量権が与えられる。マネージャー昇格を目指す育成プログラム。

#### ジョブチャレ

自身のキャリアステップのための職種変更などの意思表示ができる。



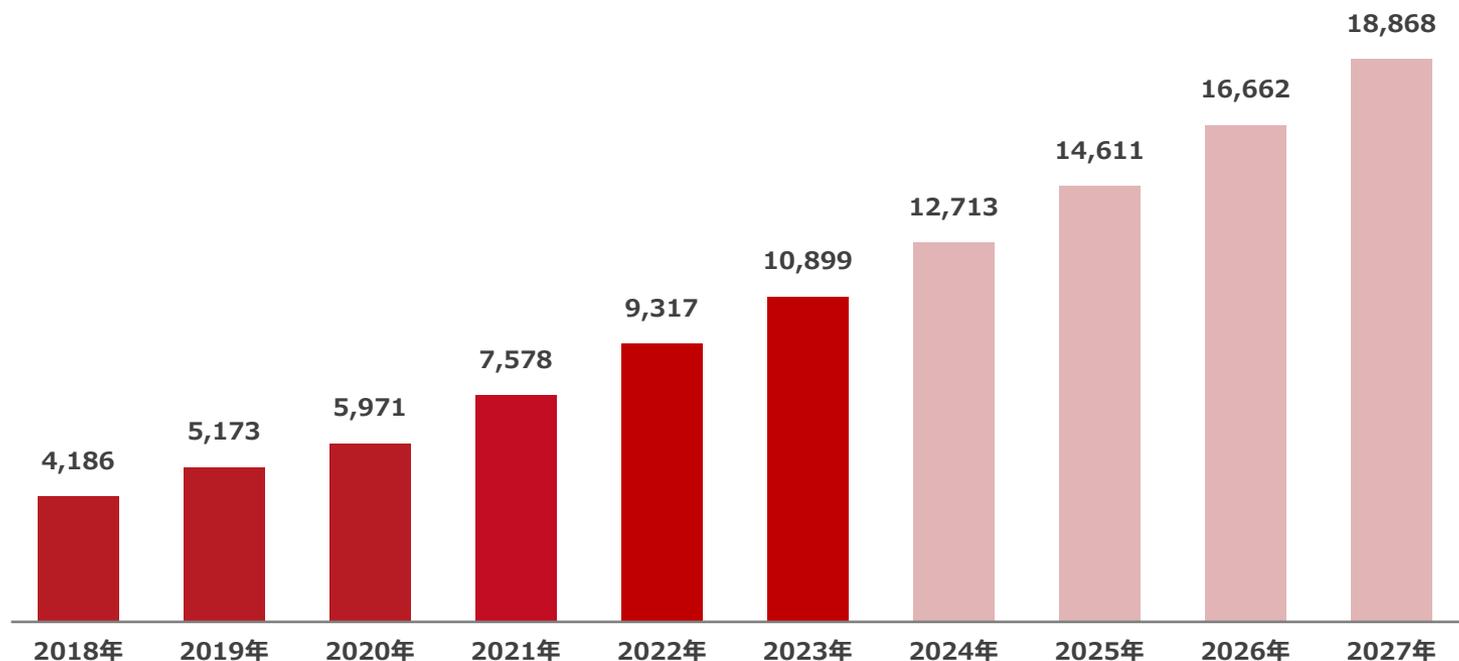
CHAPTER 04

# 事業計画

## ソーシャルメディア市場概況

国内ソーシャルメディアマーケティング市場は2023年に1兆円を超える見通し。  
引き続きSMM事業の継続成長を見込む。

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）



[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>

## CyberBuzz 2024年度キーメッセージ

**「SMM」** の会社 から

**「SMM」+「新たなプロダクト」** を提供する会社 へ

※SMM=ソーシャルメディアマーケティングの略

## 売上高成長イメージ

### SMM事業

継続成長により

**ソーシャルメディアマーケティングNo.1** へ

### 新規事業

「ソーシャルメディア領域内のプロダクト開発」 +  
「新設部門による新規事業開発」

**新たな収益の柱** へ

新規事業

SMM周辺  
新規事業

SMM事業

## 新規SMM事業への投資

NINARY, Ripre, to buyに続く収益性の高い自社メディアの開発。



NINARY  
わたしの声を、あなたの心に



Ripre



to buy



BRIDGE



BeOneAgent  
ひとつになる。



New Media  
Coming Soon

※サービス内容等決定次第適宜開示予定

## 新規事業への投資

新規事業部門を立ち上げ、ソーシャルメディア領域の新たな収益の柱を育てる。



### 1対1オンライントークシステム運営会社

有名アーティストと1対1で対話ができるサービスを軸にソーシャルメディア領域の新たなライブ体験を提供

## Buzz Job

### デジタルマーケティングに特化した転職サービス

デジタル業界経験者による求人紹介をメインとし、人材の活躍を後押しするプロダクトを提供



### 企業とクリエイターのマッチングサービス

SNSで活躍中のクリエイターを多数ネットワークし企業のクリエイティブ制作を支援するプロダクトを提供

New Products  
Coming Soon

## 業績予想サマリー

SMM事業の成長で16.7%の売上増加を見込みつつ、将来的な収益拡大のため収益見込の高いソーシャルメディア領域の新規事業への積極的な投資を行う。

単位：百万円		2023年9月期 実績	2024年9月期予想	YoY成長率
	全体	5,757	6,720	16.7%
売上高	SMM事業	5,353	6,300	17.7%
	新規事業他	404	420	4.0%
	営業利益	391	470	20.1%
	経常利益	412	470	14.1%
	当期純利益	205	280	36.3%

## 業績予想サマリー

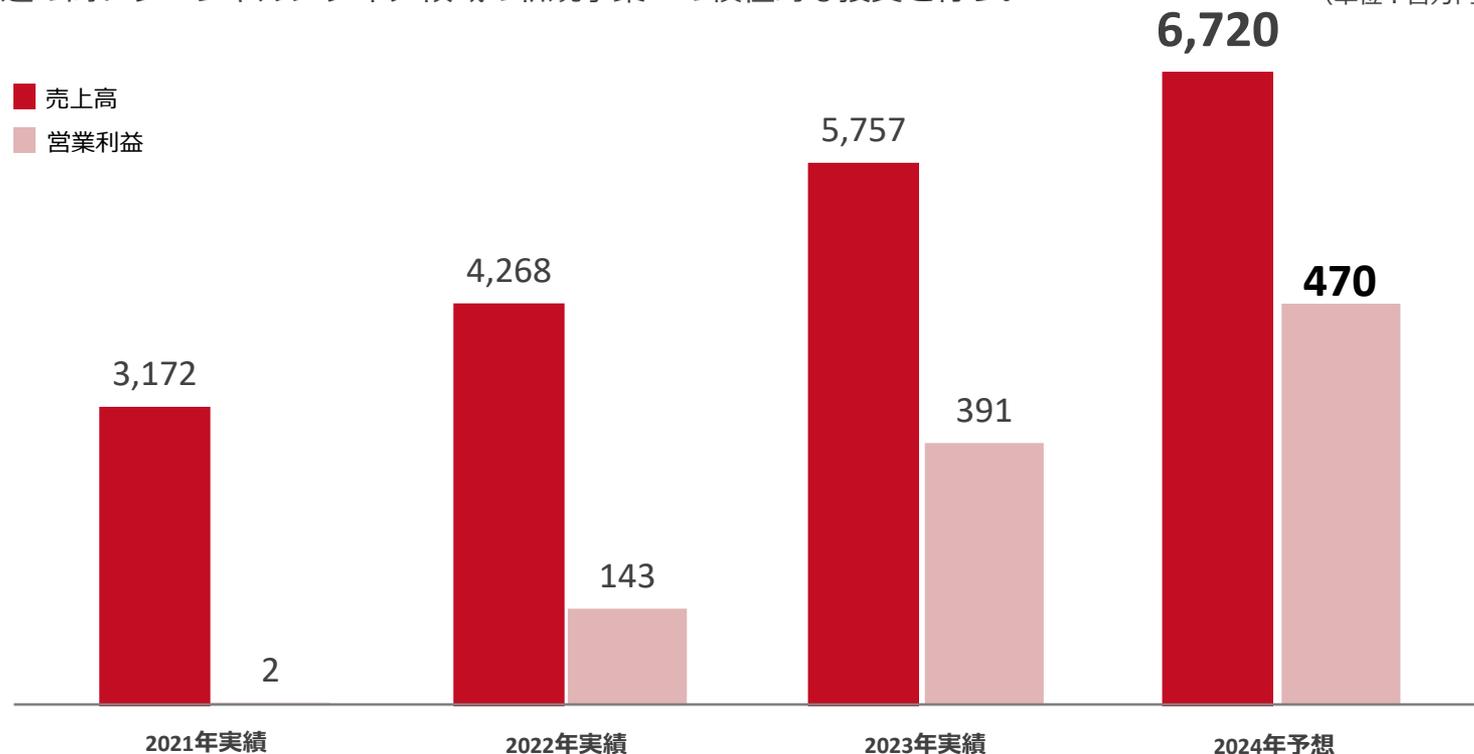
売上高 **6,720百万円** (YoY16.7%増)

営業利益 **470百万円**

SMM事業が引き続き増収を牽引。

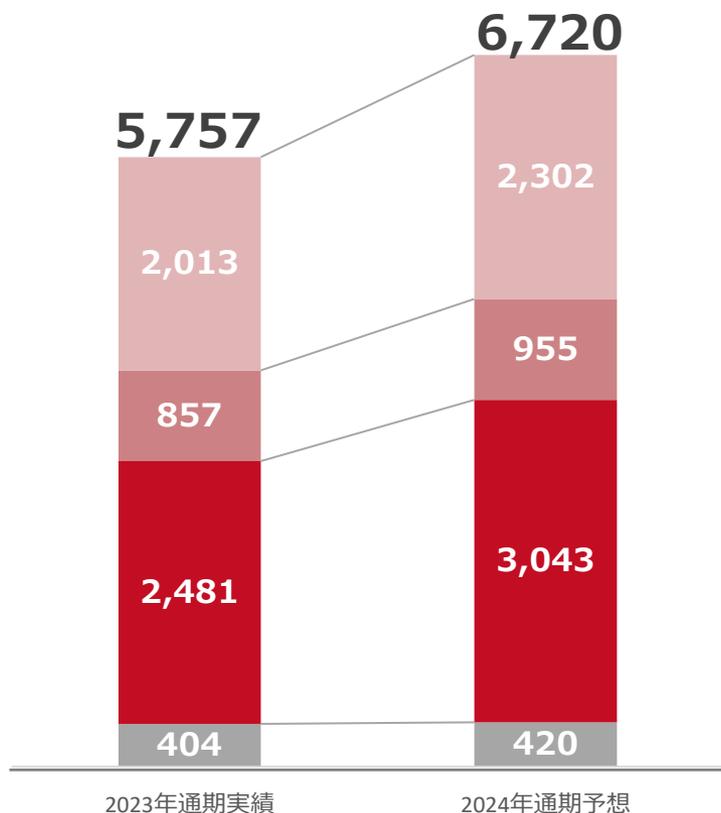
収益見込の高いソーシャルメディア領域の新規事業への積極的な投資を行う。

(単位：百万円)



## セグメント別・サービス別売上高サマリー

- インフルエンサーサービス
- SNSアカウント運用
- インターネット広告販売
- WithLIVE、Buzzjob、DETEKURU及び新規事業



### ■ 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
- ・ to buy、Be One Agentなど新規サービスの成長
- ・ Riskmill等独自ツールを活用したサービスの強化

### ■ SNS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
- ・ RPAを用いたオペレーション改善

### ■ インターネット広告販売の伸長

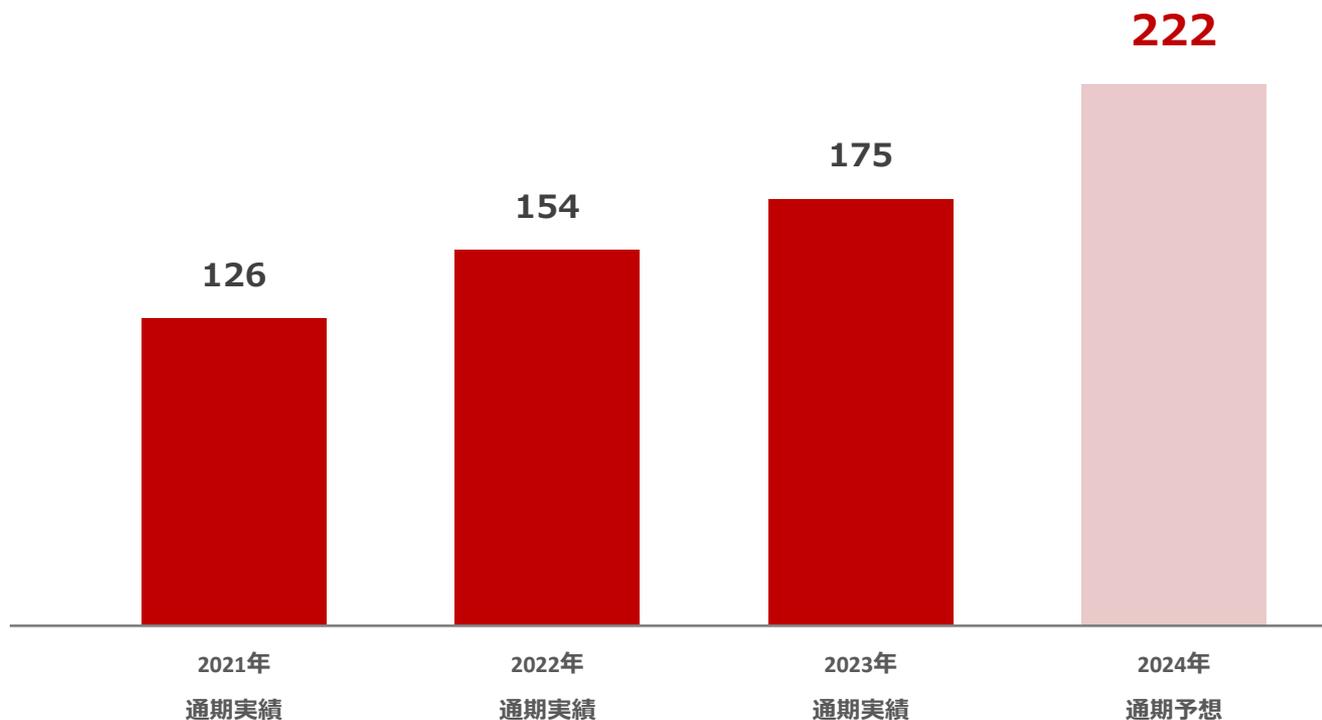
- ・ 新規運用案件獲得及びUGCクリエイティブ強化
- ・ TikTokに加え、ショートムービー広告の拡販を目指す
- ・ クリエイティブ組織を含めた運用体制の強化

※ SaaS型サービス (Owgi) はSNSアカウント運用として開示

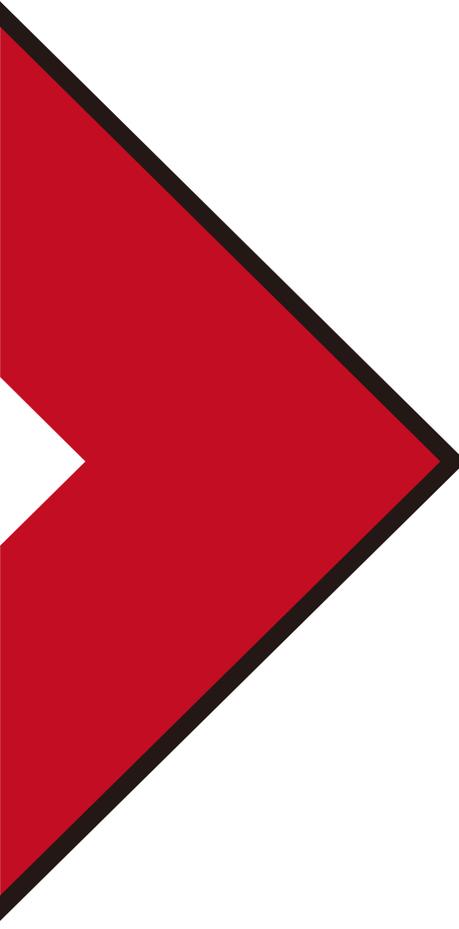
### ■ WithLIVE、BuzzJob、DETEKURU及び新規事業開発

## 人員数の見通し

2024年度は既存事業、新規事業双方の強化のため積極的な人材採用を行い、**前期比47名の増員を計画。**



※今期より休職者（産休、育休含）を除いた従業員数を表記。



CHAPTER 05

# 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	4億7,812万円（2023年9月30日現在）
■ 代表取締役社長	高村 彰典
■ 従業員数	175名（連結 2023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 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
	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

**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

**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

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

**デジタルマーケティングに特化した転職サービス**

デジタル業界経験者による求人紹介をメインとし、  
人材の活躍を後押しするプロダクトを提供

With LIVE**1対1オンライントークシステム運営会社**

有名アーティストと1対1で対話ができるサービスを  
軸にソーシャルメディア領域の新たなライブ体験を提供

## 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