

# 2024年9月期 第1四半期決算説明資料

September 2024 1st Period Financial Results Briefing Materials

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

# INDEX

1

2024年9月期 第1四半期決算概要 ——— 3

2

事業概況 ————— 13

3

トピックス ————— 19

4

会社概要 ————— 29

# CHAPTER 1

---

## 2024年9月期第1四半期 決算概要

# 2024年9月期1Qサマリー

## 連結売上高

2024年9月期第1四半期の売上は2,056百万円（前年同期比+53.4%）で着地。  
市場の成長に合わせて売上も大きく増加し、**連結では過去最高の四半期売上を達成。**

## 連結営業利益

2024年9月期第1四半期は284百万円（前年同期比+250.9%）の営業利益で着地。  
人員採用を含めた積極的な投資は継続しつつも、**過去最高の四半期営業利益を達成。**

## Non-GAAP営業利益

2024年9月期第1四半期のNon-GAAP営業利益は321百万円（前年同期比+161.2%）で着地。  
当社は継続的な企業成長を目標とする中で更なるM&Aやストックオプション活用の可能性を考慮し、通常の収益力を示す指標として、Non-GAAP営業利益を当期から開示することといたしました。

※Non-GAAP営業利益は会計上の営業利益に株式報酬費用及びのれん等償却費用を修正した指標。

## 1Q (10~12月) 業績ハイライト

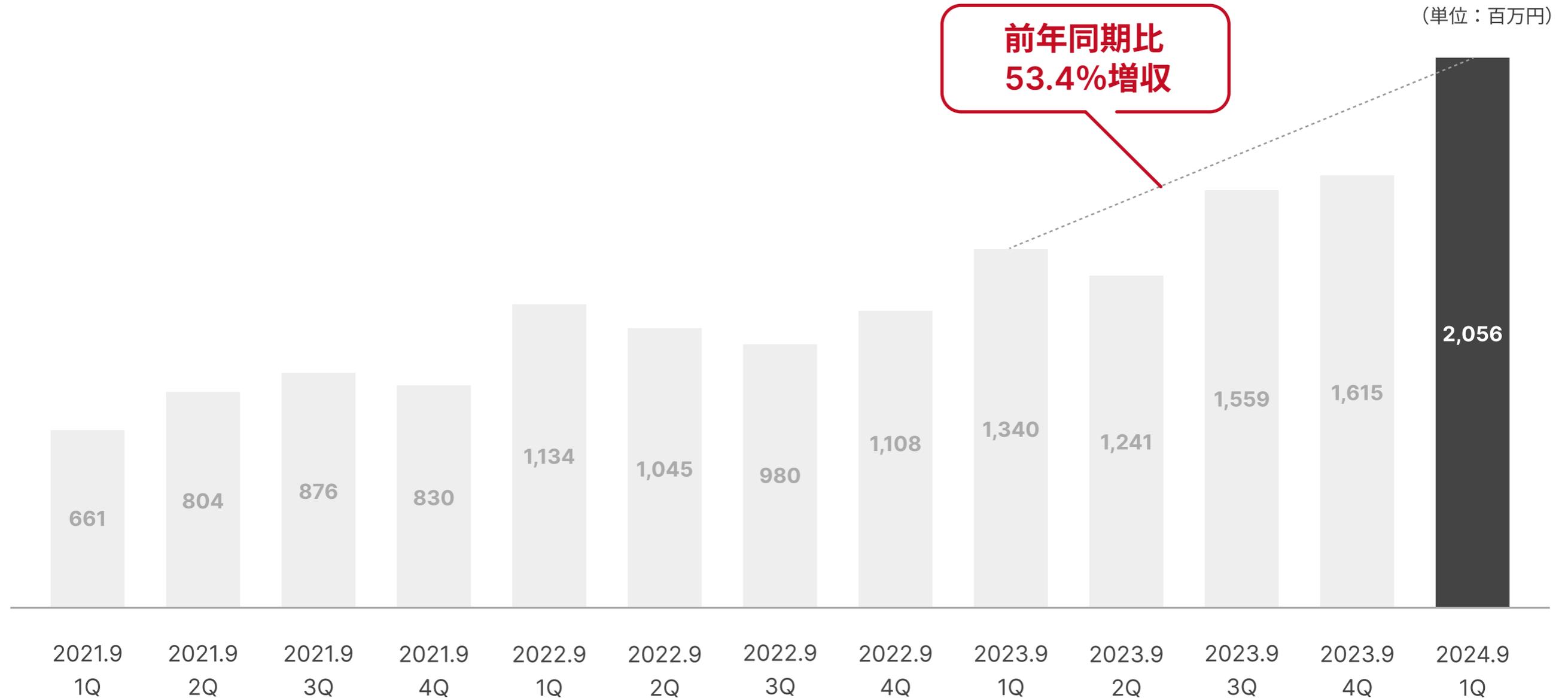
(単位：百万円)

	2023年9月期 1Q(10~12月)	2024年9月期 1Q(10~12月)	YoY成長率
売上高	1,340	2,056	+53.4%
売上総利益	605	846	+39.7%
売上総利益率 (%)	45.2%	41.2%	▲4.0%
NonGAAP営業利益	123	321	+161.2%
営業利益	81	284	+250.9%
経常利益	85	285	+233.7%
当期純利益	46	175	+281.7%

# 1Q（10～12月）業績ハイライト

## 連結売上高

インフルエンサー・SNS広告の需要を取り込むことができ、売上は2,056百万円と過去最高の四半期売上を達成。主要顧客から例年を大きく上回る年度末広告予算を獲得できたことも寄与。

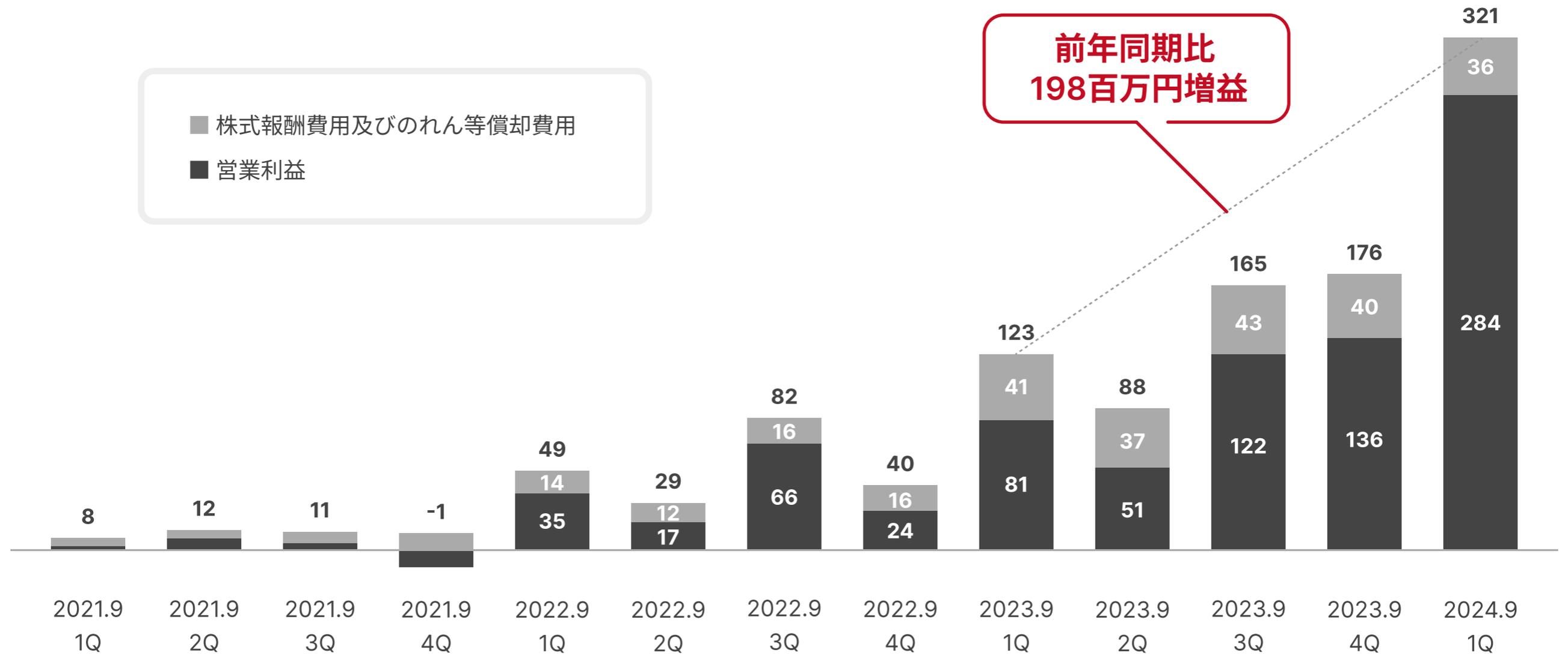


# 1Q (10~12月) 業績ハイライト

## Non-GAAP営業利益

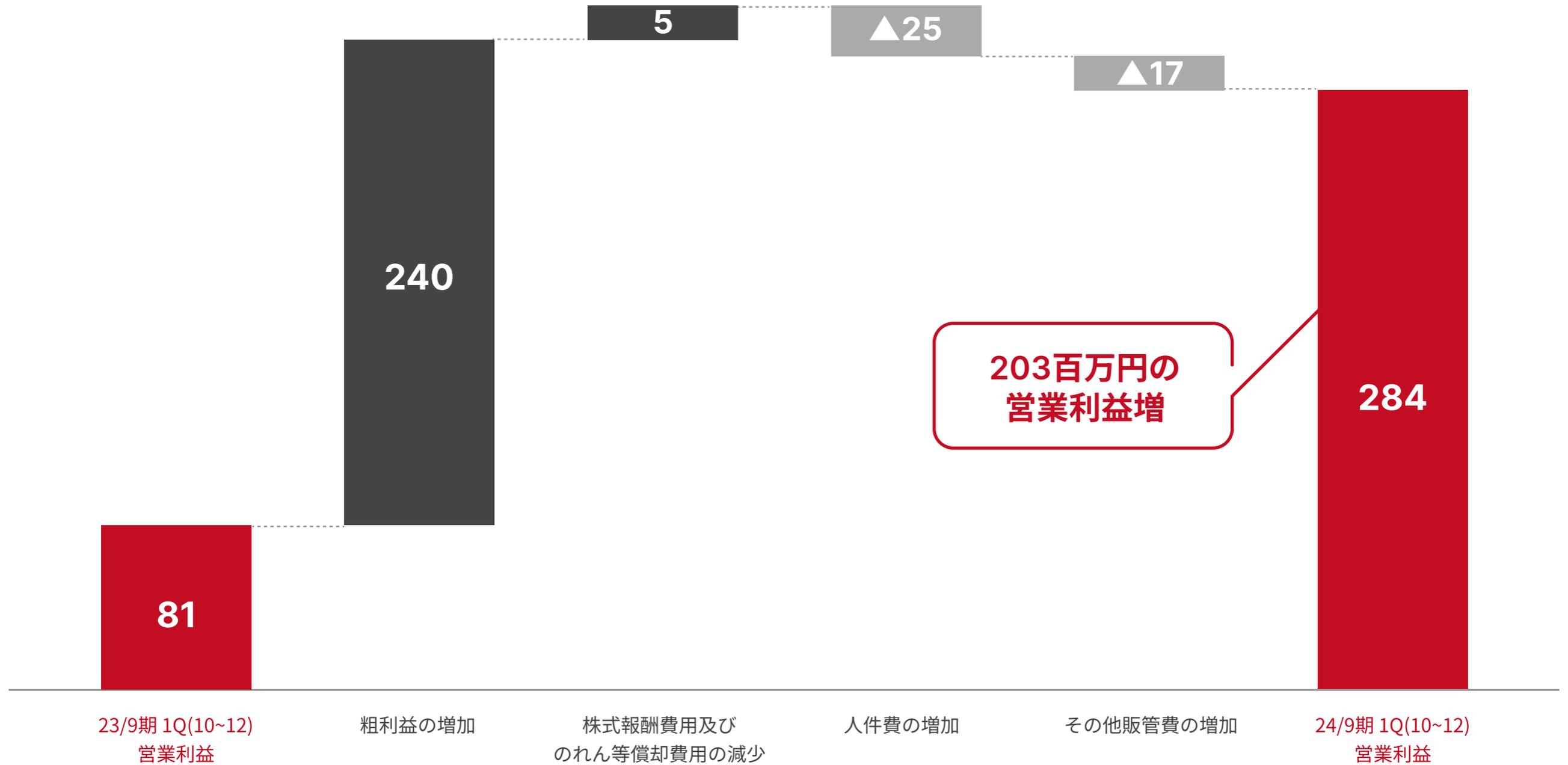
SMM事業の高成長に加え事業コストの最適化によりNon-GAAP営業利益は前年同期比161.2%の伸長。

(単位：百万円)



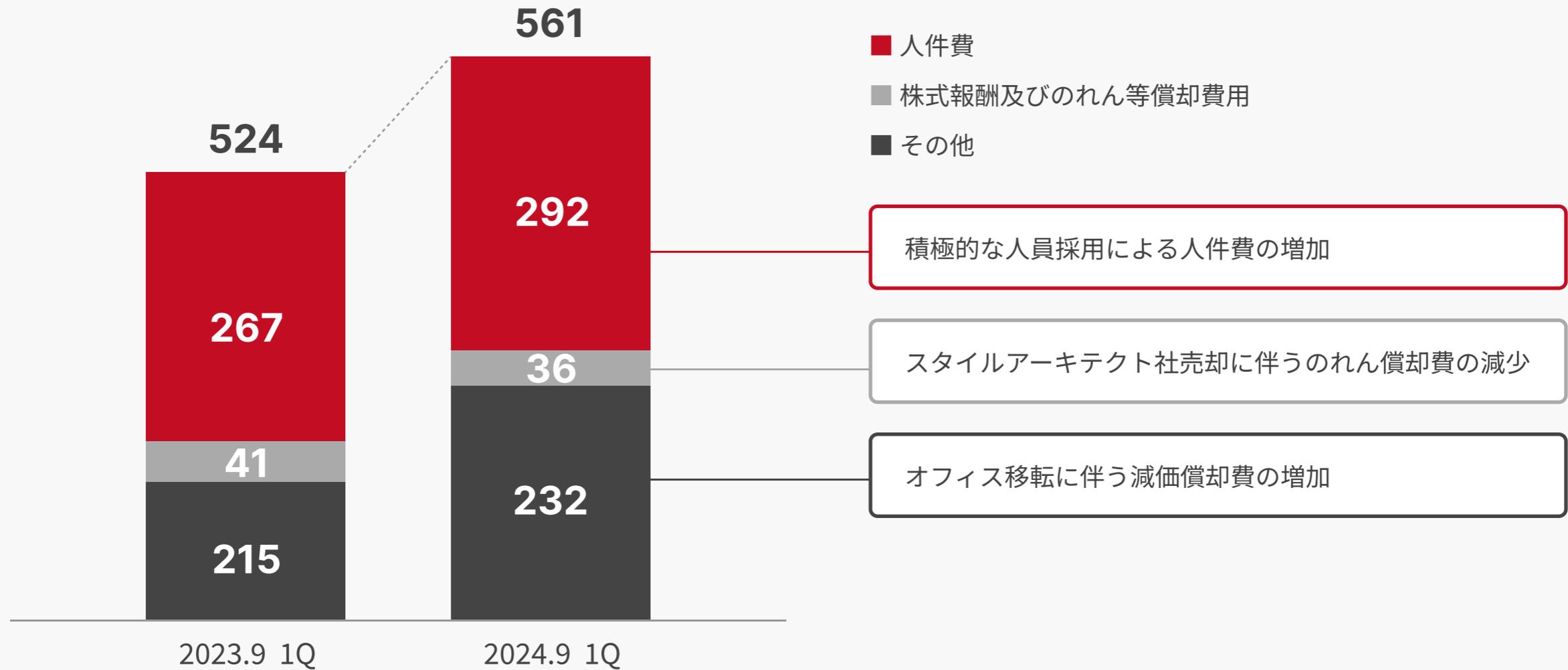
# 1Q (10~12月) 営業利益の増減分析

(単位：百万円)



# 1Q（10～12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



## 売上・利益進捗率

(単位：百万円)

	2024年9月期通期予想	2024年9月1Q実績	進捗率
合計売上高	6,720	2,056	30.6%
SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	6,300	1,954	31.0%
新規事業等	420	101	24.1%
営業利益	470	284	60.4%
経常利益	470	285	60.6%
当期純利益	280	175	62.5%

## KPI進捗推移

(単位：百万円)

サービス		2024年9月期 通期予想	2024年9月 1Q実績	通期進捗率	
SMM事業	インフルエンサー サービス	売上	2,302	744	32.3%
		広告粗利	1,357	423	31.2%
	SNSアカウント 運用	売上	955	227	23.8%
		広告粗利	627	142	22.6%
	インターネット 広告販売	売上	3,043	982	32.3%
		広告粗利	708	252	35.5%
SMM事業合計		売上	6,300	1,954	31.0%
		広告粗利	2,694	817	30.3%

## 貸借対照表 増減分析

(単位：百万円)		2023年9月期	2024年9月期1Q	増減要因
流動資産		4,350	4,520	—
	現預金	1,365	1,175	—
	売上債権	2,896	3,266	取引増加に伴う債権増加
固定資産		750	730	—
	のれん	246	230	—
資産合計	資産合計	5,101	5,251	
流動負債		2,459	2,457	—
	仕入債務	1,910	1,906	—
固定負債		383	350	—
	長期借入金	330	303	—
純資産		2,258	2,443	—
	資本金	478	478	—
	資本剰余金	478	478	—
	利益剰余金	1,215	1,390	—
負債・純資産合計		5,101	5,251	

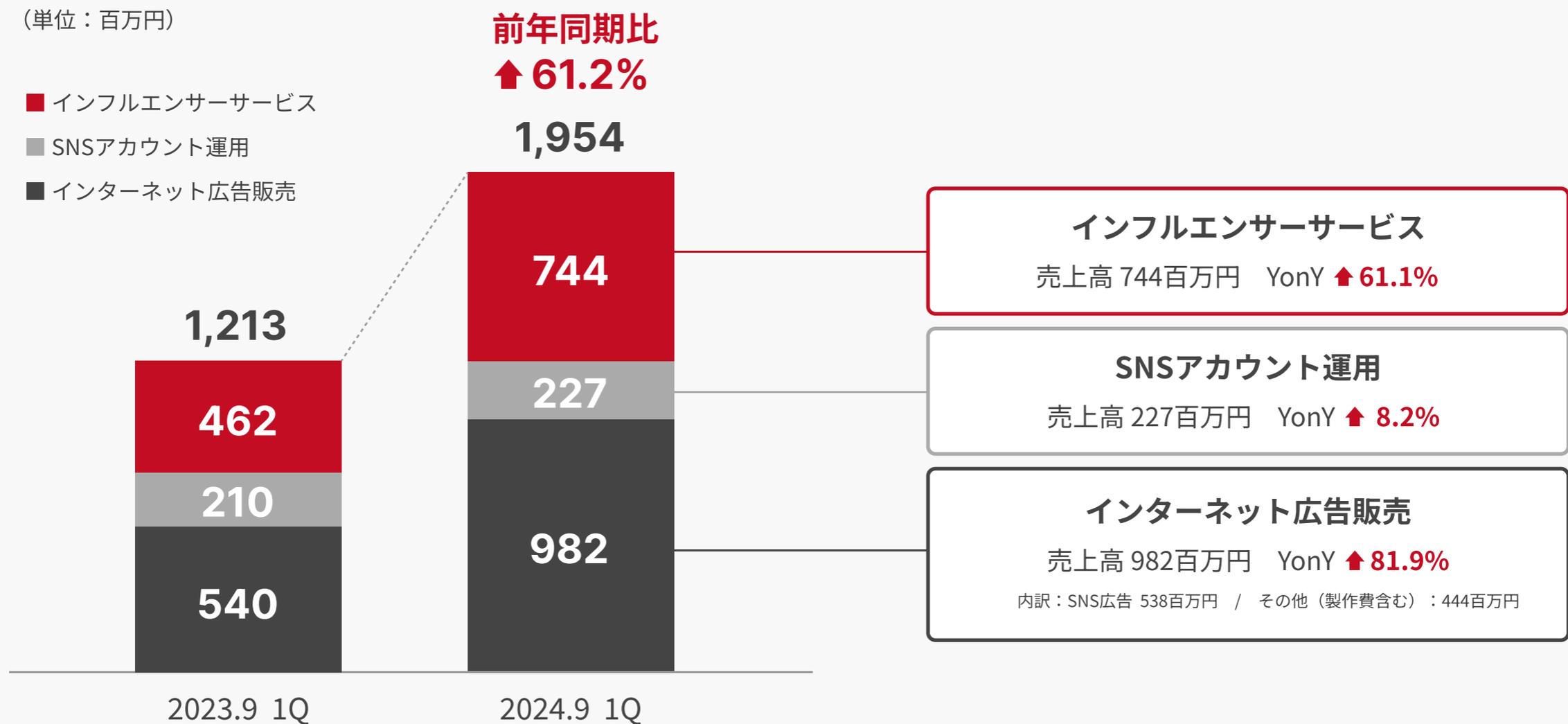
# CHAPTER 2

---

## 事業概況

# [SMM事業] サービス別売上高サマリー

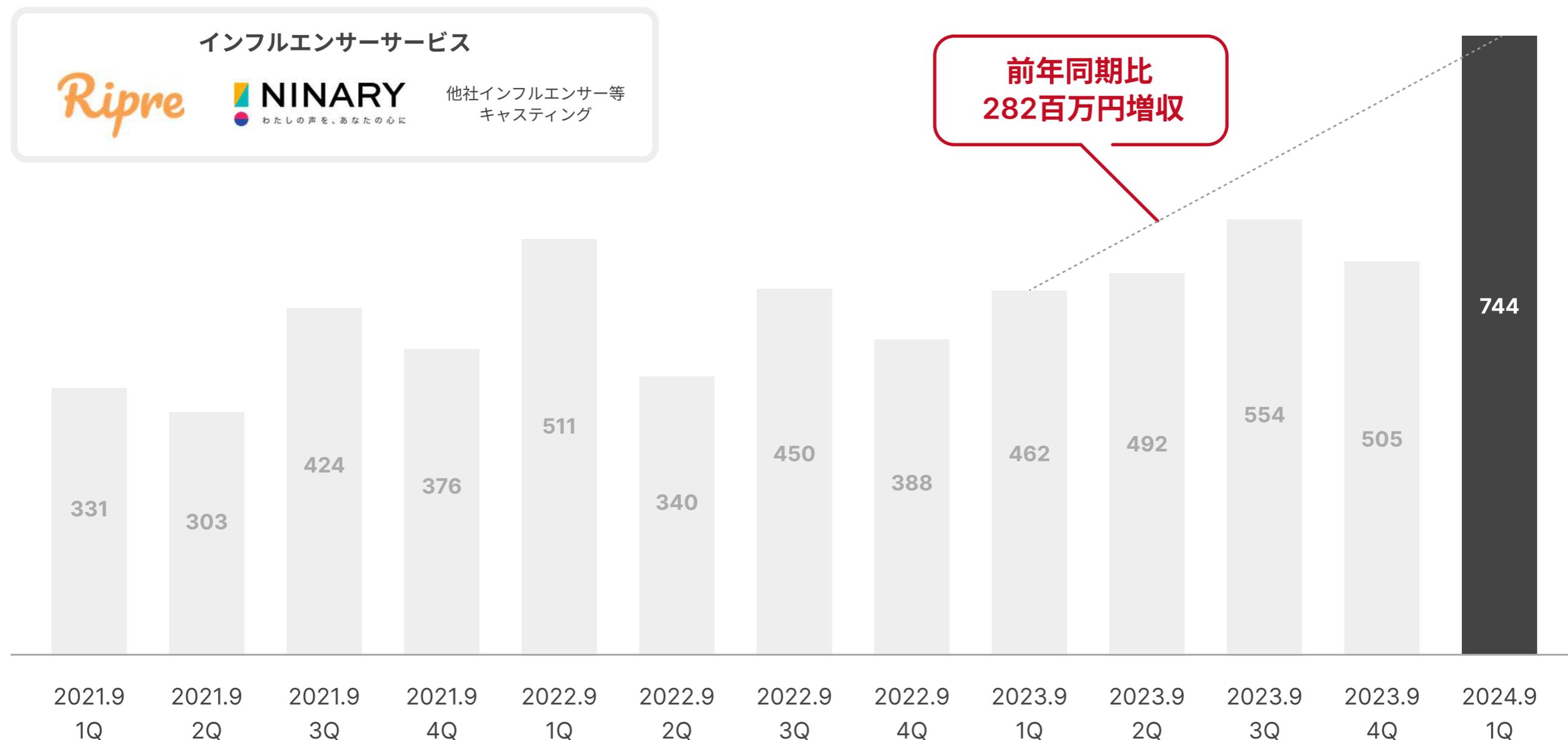
インフルエンサーサービスを中心としたSNSマーケティング予算を獲得でき、SMM事業全体の売上が1,954百万円（前期比+61.2%）と大きく伸長。昨期から引き続き顧客の業種が多様化していることも寄与。自社プロダクトの更なる拡充を目指す。



# インフルエンサーサービス売上

前四半期から引き続きTikTokをメインとしたショートムービーの広告需要が伸び、2024年9月期第1四半期売上は744百万円（前年同期比+61.1%）で着地。AIを活用したリスク管理や広告効果の検証も売上増に寄与。

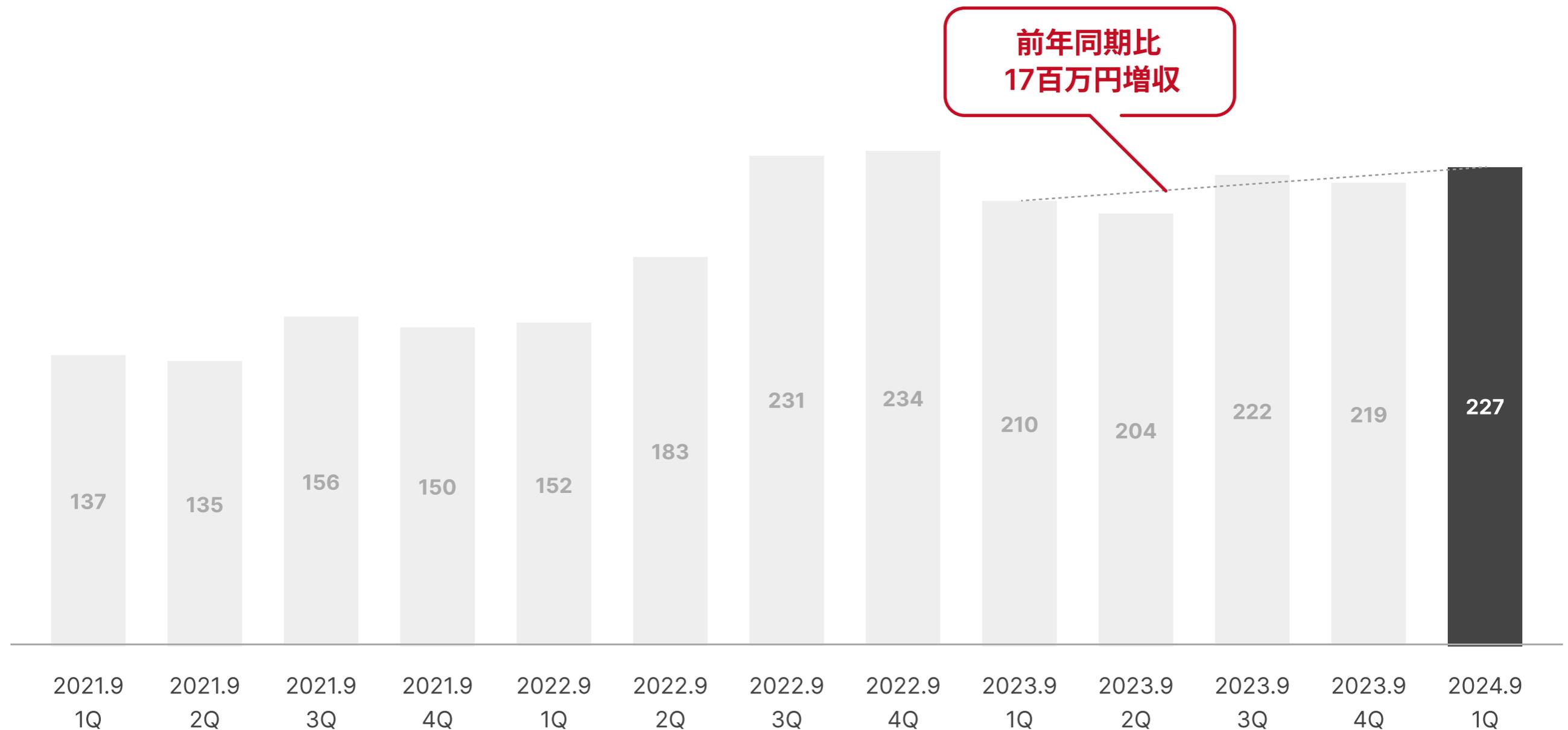
(単位：百万円)



# SNSアカウント運用(SaaS含む)

2024年9月期第1四半期売上は227百万円（前年同期比+8.2%）で着地。TikTok、LINEの伸長が売上成長に寄与。さらに運用体制の再構築が功を奏し、対前年同期比でも増収。

(単位：百万円)

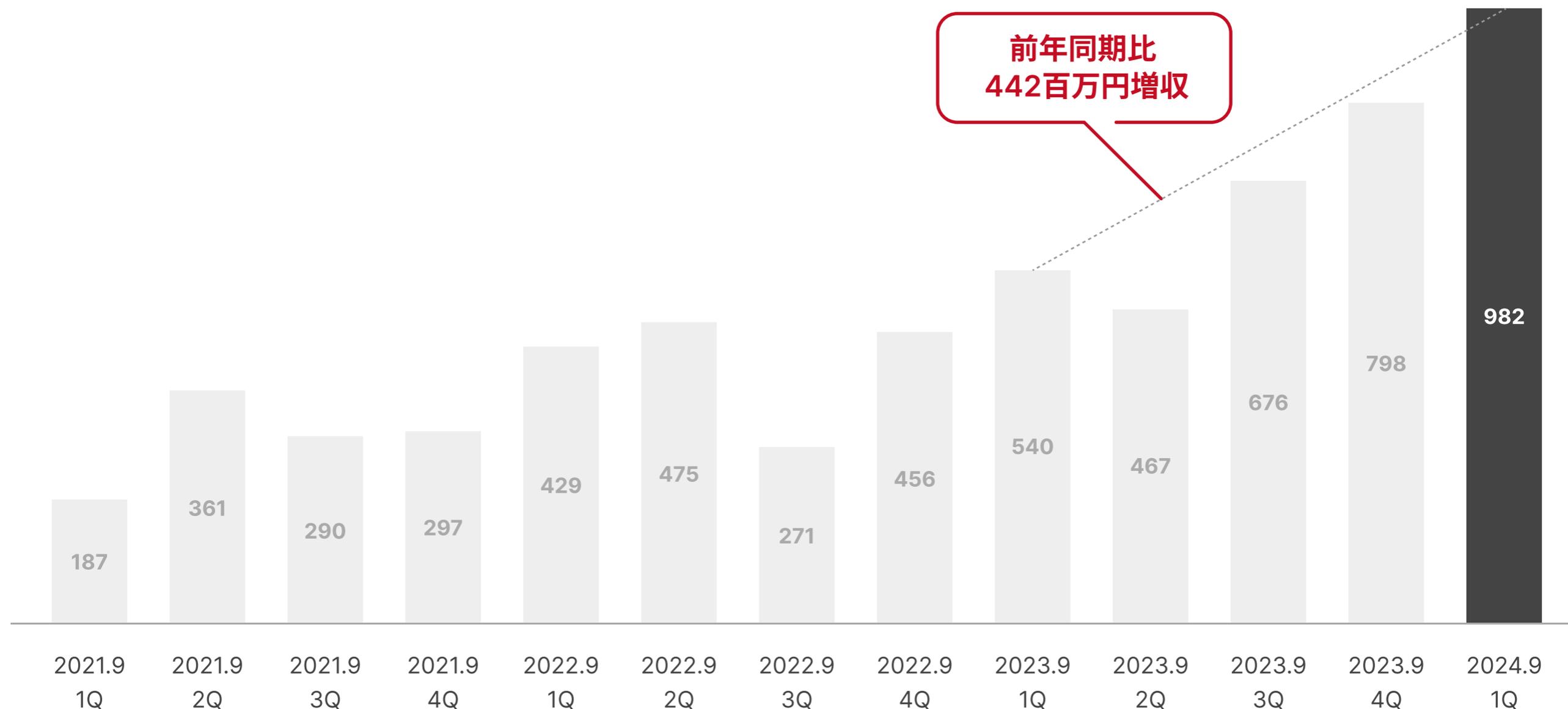


# インターネット広告販売

2024年9月期第1四半期売上は982百万円（前年同期比+81.9%）で着地。

UGCクリエイティブの強化によりブランディング・ダイレクトレスポンスともに大幅に伸張。

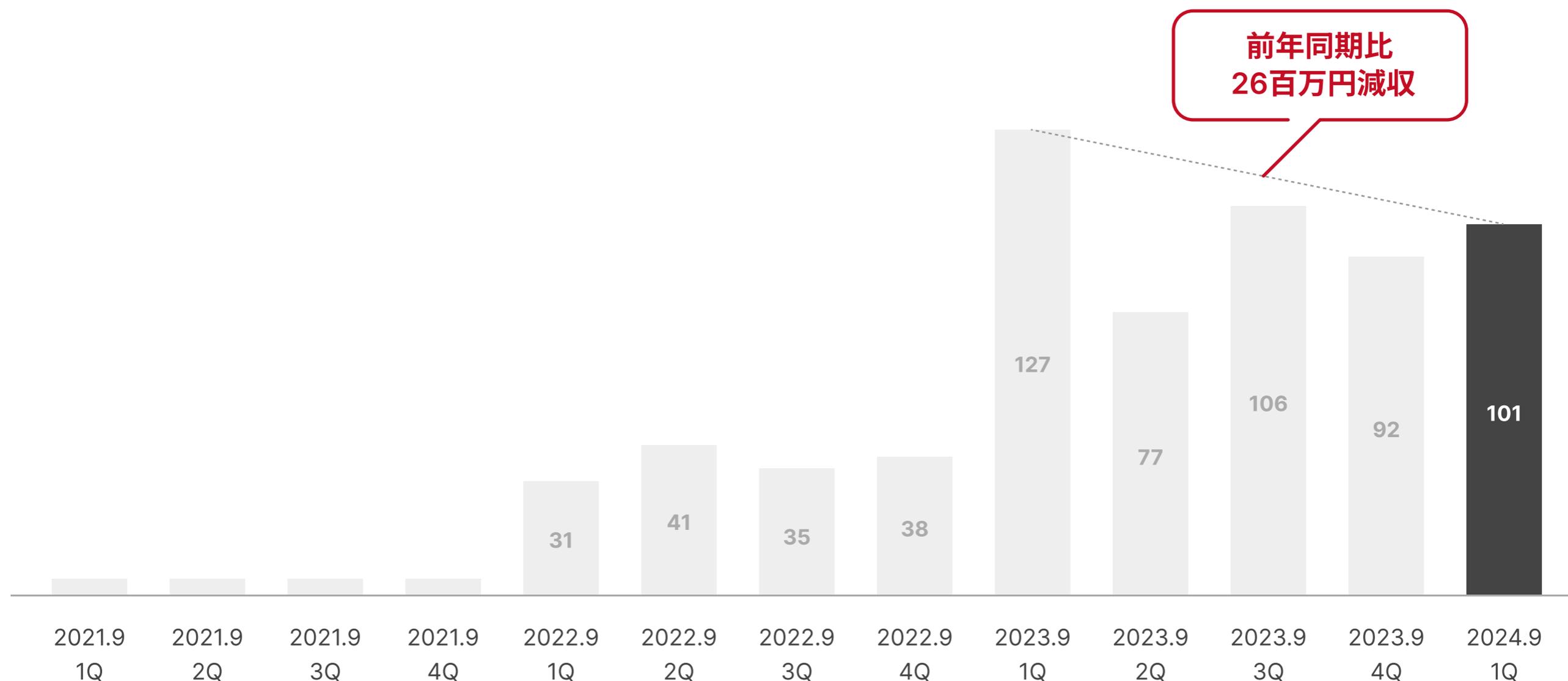
（単位：百万円）



## 新規事業等売上高

スタイル・アーキテクト社の売却により、D2C事業売上が減少。  
さらに取引形態を変更したことにより、ライブ配信プラットフォーム事業の売上が減少。  
既存事業の成長と新規事業の立ち上げに引き続き注力する。

(単位：百万円)



## CHAPTER 3

---

# トピックス

# インフルエンサーサービス「pickka」ローンチ

SMM

インフルエンサーから企業へ直接オファーが届くマッチングプラットフォーム「pickka（ピッカ）」をローンチ！インフルエンサーのアイデアをPR投稿に反映。

## pickka 登録会員



好きなブランドを紹介したい  
バズらせられる形で紹介したい

# pickkã



PR投稿  
オファー

## 企業



熱量の高い投稿をつくりたい  
新しい形のインフルエンサー施策がしたい  
愛用者とつながりたい

登録料0円で「投稿したい！」が届く

### 安心・安全な進行

- ①ステマ法規制への対応  
最新方針に対応！「pickka」独自の投稿表記ルールを設定。
- ②薬機法への対応  
注意点をサイト上でインフルエンサー・広告主の双方で確認可能。
- ③AI薬機法チェックツール「RiskMill（リスクミル）」  
AIツールを使ったチェックが可能。※一部プランのみ

### ✔ POINT

登録インフルエンサーは、好きな商品や得意なアイテムを選定し、企業に直接オファーすることが可能。  
自身のアイデアをPR投稿に反映！

企業側は自社の商品・ブランドに関心のあるインフルエンサーを見つけることができ、熱量の高い投稿を期待することができる。

# SNS 特化のエージェントサービス「Be One Agent」開始

SMM

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

### Be One Agent のサポート体制

- ✓ 契約のタレント・クリエイター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。
  - ✓ SNS周辺の案件獲得を強力にサポート
- ※ 所属には一定の審査・選考がございます。

### 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、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。

<http://beone-agent.jp>

### ✔ POINT

1. タレント・クリエイターとエージェント契約を締結し、SNS案件の獲得・SNSアカウントの運用をサポート！
2. 「ほのびす」「石倉ノア」「ミスターヤバタン」をはじめ、現在6名のタレント・クリエイターとエージェント契約を締結。
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。

# 「to buy」 Z世代向けアカウント『cocoちゃん』 ローンチ

SMM

3億回の再生回数を誇るTikTok上のメディア「to buy」。  
Z世代向けの“欲しいが見つかる”新アカウント『cocoちゃん』 ローンチ！



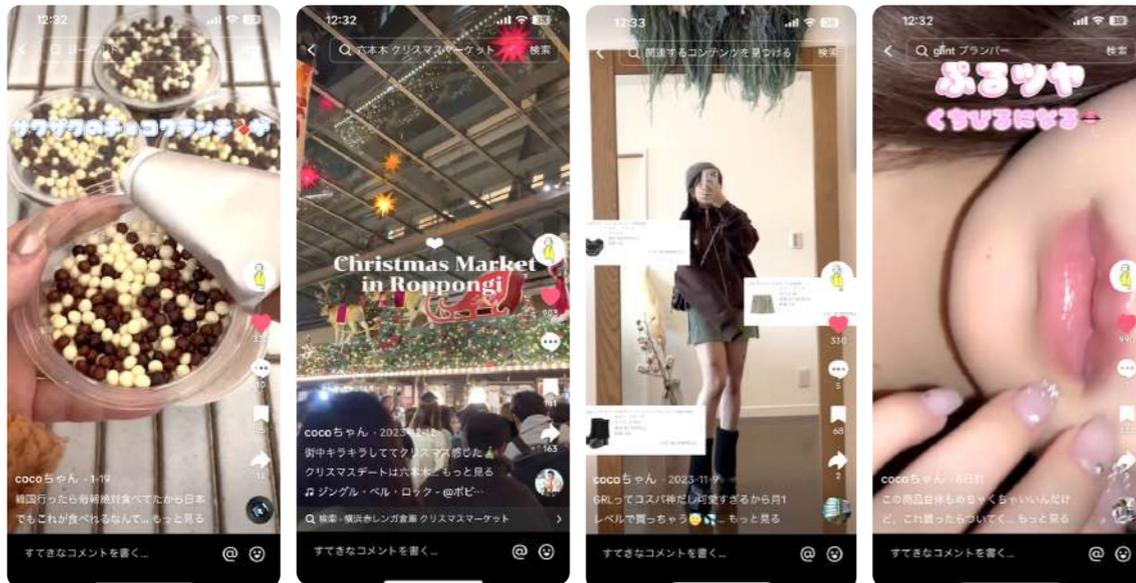
アカウント

[https://www.tiktok.com/@tobuy\\_z](https://www.tiktok.com/@tobuy_z)



編集長：海野萌

多数のメディア掲載や登壇、また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や知見で編集長となった。



## タイアップメニュー例



# 新規事業創出の専門組織「NCU」

NCU

新規事業創出の専門組織「NCU」。

組織人員の拡大や、サービス新機能の拡充・開発強化、新規顧客の獲得、M&A・資本業務提携などに注力。

## 「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

- 人材紹介サービスにおいて顧客領域を拡大
- 新サービスのリリース
- 社員数の増加



UGC特化の企業とクリエイターのマッチングサービス

- 新機能追加・開発強化
- 登録クリエイター数の増加
- 組織人員の拡大
- 顧客数の拡大



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

- 人気大型アイドルのイベント等が続々と決定
- 案件数の拡大
- 社員数の増加

当社の“次なる柱”となる新規事業や新サービスの立ち上げに向けて、勉強会の実施や新規プロダクト提案コンテストの実施など、組織一丸となって開発に尽力しております。

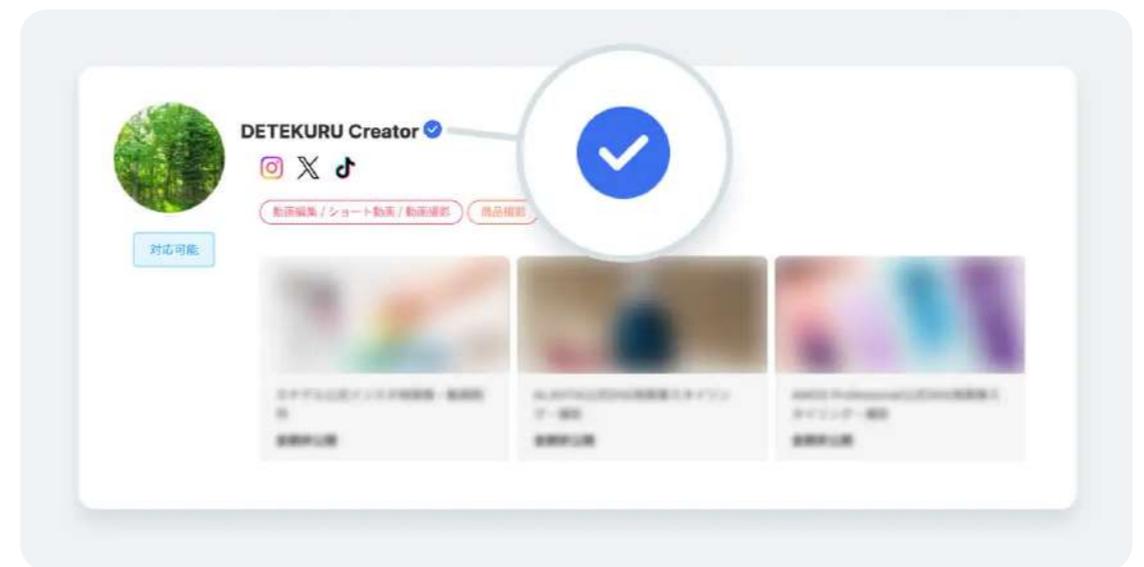
# 「DETEKURU認定クリエイターバッジ」制度を導入

NCU

企業とクリエイターをマッチングするサービス「DETEKURU（デテクル）」“認定クリエイターバッジ”導入で  
ハイスキルのクリエイターを可視化！



## DETEKURU認定クリエイターバッジ



### 「DETEKURU」とは

自身のクリエイティブスキルを活かしたい！と考えている、SNSをメインに活躍するクリエイターと、SNSマーケティングにおけるクリエイティブ制作に課題を感じる企業をマッチングするプラットフォームです。

<https://detekuru.jp/>

### ✔ POINT

1. お仕事の実績数やクライアントからの評価など、総合的に当社で審査を実施。  
該当するクリエイターに認定バッジを付与。
2. 企業側も高いレベルでお仕事ができるクリエイターを選定・依頼しやすくなります。

# BuzzJob 「採用SNSサポ」 提供開始

NCU

採用に特化したSNSアカウント運用代行サービス「採用SNSサポ」提供開始。入社後のギャップ低減を意識したコンテンツ企画など、一気通貫でサポート！

## 採用SNSサポ

採用効率を改善する



### サービス概要

#### 初期設計

方針策定からSNSアカウントの開設

#### 企画 / 撮影 / 編集 / 投稿

企画立案からクリエイティブ制作、実際の投稿も一気通貫でサポート！

#### 分析

アカウント分析・効果検証

サイバー・バズでSNSコンサルタントとして従事していた経験豊富な担当者がサポートします。

### Buzz Job について

デジタルマーケティングに特化した転職サービスを展開する子会社。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しています。

<https://www.buzzjob.co.jp/>

### 「採用SNSサポ」の強み

#### 1. プラットフォームとのパートナーシップ

サイバー・バズが各社との連携を深めていることで、最新のアップデート情報やβ版機能などをいち早くキャッチ。

#### 2. 炎上対策

事前対策の徹底や対処法を予めフロー化。

# 「IR note マガジン」 参画

コーポレート

株主・投資家の皆さまにより深く当社をご理解いただくために「IR note マガジン」に参画、IR情報の発信を開始。



## IR note はじめます

株式会社サイバー・バズ (証券コード | 7069)

### 掲載予定コンテンツ

- 決算説明資料のポイント解説
- 既存事業や新規事業などのアップデート情報や特徴の説明
- ビジネスモデルの説明
- 毎月のトピックス etc...

### 参画について

これまでの手法ではお伝えしきれていなかった情報も、積極的に発信していくことで、理解促進やコミュニケーションの向上を目指していきたいと考えております。

### Cyber Buzz IR Note

[https://note.com/cyberbuzz\\_ir](https://note.com/cyberbuzz_ir)



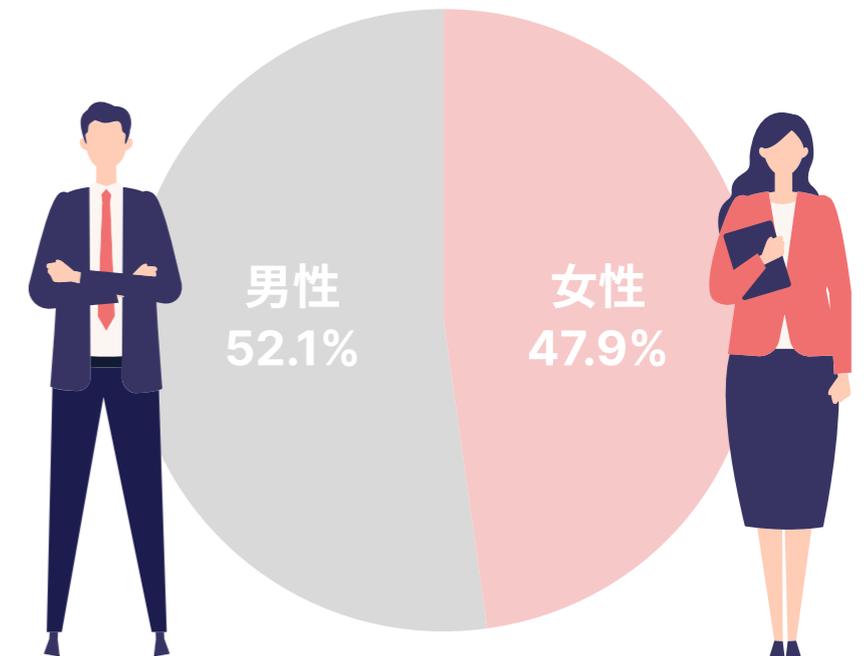
# 女性活躍・働きやすい環境

コーポレート

サイバー・バズ全体の管理職のうち女性比率は約半数、産休・育休の復帰後も男女共に活躍できる環境づくりに注力



管理職の男女比率



## 誰もが働きやすい環境づくり

### 働き方センター

働き方の“多様性”に向き合いより良い会社をつくるため、社員の意見をまとめたり、新たな制度や取り組みなどを考え、実現させる組織。

### パパ・ママ社員向けの制度

認可外保育補助制度や、時間単位で取得可能な有給など、誰もが活躍できるための環境を完備しています。

## POINT

- ✓ サイバー・バズの社員における女性比率は約56%
- ✓ 管理職全体における**女性比率は約半数**を占める
- ✓ 子会社の代表取締役これまで**女性2名**が就任
- ✓ 育休復帰後も男女共に活躍できる制度や環境づくりに注力

※2023年12月末時点（連結）

# 本社オフィス移転予定

コーポレート

事業拡大による社員数の増加や新組織設立などに伴い、本社オフィスを2024年3月1日（金）に移転予定。



## 新本社概要

ビル名	住友不動産渋谷インフォスアネックス
住所	〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町12-10
入居階	4階・5階・6階
アクセス	JR線・銀座線・井の頭線・東横線・半蔵門線・ 田園都市線・副都心線、各「渋谷駅」より徒歩約10分
移転日	2024年3月1日（金）

快適なオフィス環境の中で、部署を超えた連携や円滑なコミュニケーションにより、社員一丸となって事業拡大に尽力してまいります。

# CHAPTER 4

---

## 会社概要

# 会社概要



代表取締役社長

**高村 彰典**

1974年生まれ（今年で50歳）岡山県出身。青山学院大学卒

1997年 興和株式会社に入社

1999年 株式会社サイバーエージェント入社

2002年 インターネット広告代理店事業責任者

2005年 サイバーエージェントの取締役に就任

2010年 株式会社サイバー・バズ代表取締役に就任

2019年 9月に東京証券取引所マザーズ上場（現：グロース市場）

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12月31日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	178名(連結 2023年12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 ライブ配信プラットフォーム事業 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 CFO 國井 渉
子会社	株式会社ソーシャルベース 株式会社WithLIVE 株式会社BuzzJob

# 経営チーム紹介

経営チームは7名(社長1名/取締役2名/執行役員3名/CFO1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



CFO  
國井 渉

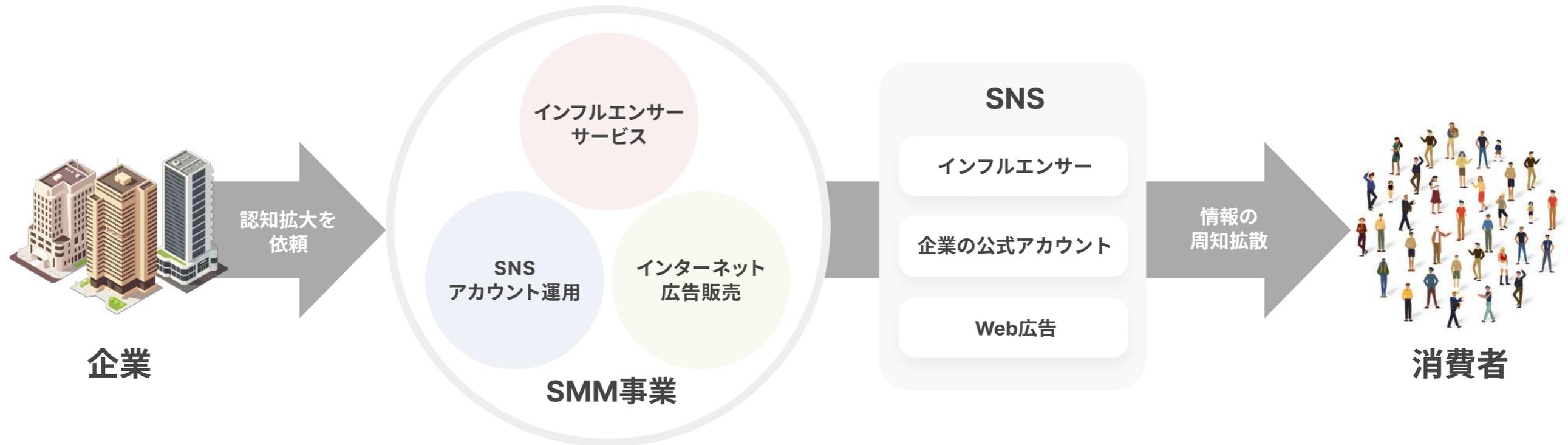
# 事業内容

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

SMM事業ではソーシャルメディア領域のマーケティングを総合的に一括で取り扱っています。



## サイバー・バズの提供価値

### インフルエンサーサービス

インフルエンサーを活用したSNSマーケティング全体サポートを提供。

### SNSアカウント運用

各種SNSアカウント運用の全体をサポート。アカウント作成～投稿、アカウントがどれくらいリーチしているかのレポートまで提供します。

### インターネット広告販売

SNS広告の運用や、UGC、広告のクリエイティブ制作を行います。インフルエンサーと紐づけた新たな形での広告運用が可能です。

# SMM事業サービス一覧

## 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

## 自社の強みを生かしたサービス事業展開



**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



**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



**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

# ソーシャルベース (SMM事業の宮崎拠点)

## SocialBase

ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。独自のオペレーションスキームを武器に高速かつミスのないオペレーションを提供しています。

### SNS公式アカウント運用



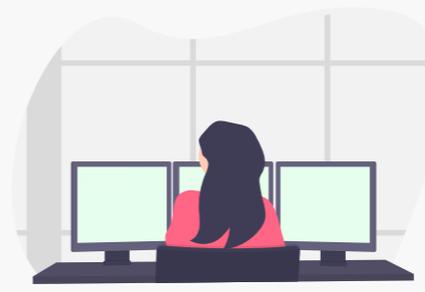
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、投稿作業代行、コメント監視、レポート作成など、コンサルティングからオペレーションまで専門チームによるサポートを行います。

### クリエイティブ制作



SNS展開に適した制作ディレクションを行います。  
自社撮影スタジオでの撮影に加え、インフルエンサーやフォトグラファー、イラストレーターを起用した制作も可能です。

### キャンペーン事務局



SNSキャンペーンにおける参加者の抽出や当選者抽選、DM連絡、問い合わせ対応、商品発送対応といった煩雑な作業の多い事務局運営を代行いたします。

### 広告審査



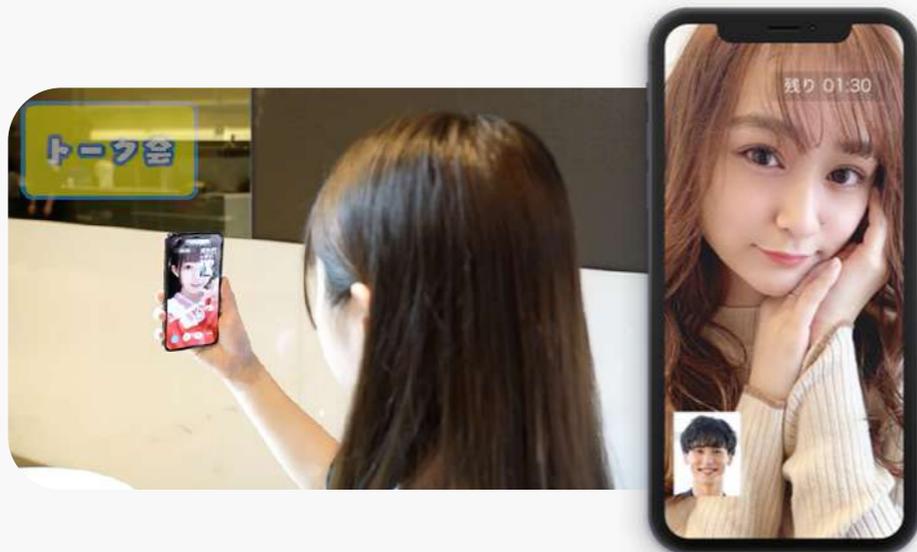
インフルエンサーのPR投稿における広告表記や薬機法など、法的なリスクや一般生活者に誤認を与える表現がないかを専門チームでチェックいたします。

# WithLIVE (ライブ配信プラットフォーム事業)



WithLIVE (ライブ配信プラットフォーム事業) ではWithLIVEアプリ上で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提供しています。またアーティストとコラボしたオンラインくじや、アーティストのCD・写真集リリースオンラインイベントの運営を行っております。

## 1on1イメージ



## アーティストとのコラボオンラインくじ



# BuzzJob (HR事業)

## Buzz Job

BuzzJob (HR事業) ではSNS・デジタルマーケティングに特化した転職支援サービスを主軸に、コーチングサポートで入社後の支援までを一括で行っています。またサイバー・バズのアカウント運用で得られた知見を基に企業の新卒 / 中途採用SNSアカウント支援も行っています。

### Buzz Job



#### 採用・転職支援

業界知見豊富なコンサルタントにより確度の高い  
マッチングサービス

### ONEサポ



#### 定着・育成サポート

経験豊富なプロコーチ陣によるコーチングサービス

### 採用SNSサポ



#### 採用SNSアカウントサポート

採用効率改善化のための採用SNS運用サービス

# 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