

# 2024年9月期 第2四半期決算説明資料

September 2024 2nd 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2四半期決算概要 ——— 3

2

事業概況 ————— 17

3

トピックス ————— 23

4

会社概要 ————— 31

# CHAPTER 1

---

## 2024年9月期 第2四半期 決算概要

# 2024年9月期2Qサマリー

## 連結売上高

2024年9月期第2四半期の売上は1,794百万円（前年同期比+44.6%）で着地。

例年1月から3月は季節性要因により減少傾向にあるものの、**第2四半期としては過去最高売上を達成。**

売上高の進捗率が好調に推移しているため、売上高の連結業績予想を期初予想の6,720百万円から7,420百万円へ修正を行っております。

※詳細については2024年5月8日に発表しております「連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

## Non-GAAP営業利益

2024年9月期第2四半期のNon-GAAP営業利益は157百万円（前年同期比+75.7%）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2024年9月期から開示しております。

※Non-GAAP営業利益は会計上の営業利益から株式報酬費用、のれん等償却費用及び非経常的項目を除いた指標。

## 当期純利益

2024年9月期第2四半期の当期純利益は▲2,142百万円で着地。

当社は今四半期において回収遅延の債権（約22億円）に対して全額貸倒引当金繰入額を計上したため当期純利益はマイナス着地。ただし貸倒引当金繰入額については一過性の費用であり今後のPLに対しては影響がないと認識しております。

当期純利益に関しては本四半期が最下限となり、債権の回収に伴い改善されていく見通しです。

# 貸倒引当金繰入額の計上について

当社は第2四半期において販売費及び一般管理費として貸倒引当金繰入額を約22億円計上しております。当該貸倒引当金繰入額に関しては債権先が事業継続しているため緊急性はないという認識でしたが、会計監査人からの強い要請を受け、社内での検討を重ねた上で、最大限保守的な処理として全額を販売費及び一般管理費に計上しております。

※詳細については2024年5月8日に開示した「債権の取立不能または取立遅延のおそれによる貸倒引当金繰入額の計上に関するお知らせ」をご覧ください。

## 1. 今期計上した貸倒引当金繰入額の概要

2023年4月より開始した取引により、売上債権の入金が遅れる事態が続いており、先方から支払スケジュールの提示を受けた段階です。当社としてはスケジュール通りの債権回収を想定しておりますが、債権回収が予定通り進まないことも想定し、2024年9月期第2四半期連結会計期間(2024年1月1日～2024年3月31日)において貸倒引当金繰入額の計上を決定いたしました。

## 2. 業績に与える影響

上記特別損失は当社の経営成績及び財政状態に一定の影響を及ぼすものではありませんが、個別の取引先に対する個別の事象を原因とするものであり、当社の今後の業績に対する影響は極めて限定的なものと認識しております。

そのため2024年9月期の通期業績予想につきましては現時点では公表した修正値以上の影響はなく、今後のキャッシュフローにも影響はございません。なお次四半期以後債権の回収状況に応じて販売費及び一般管理費の戻入を行う可能性がございます。

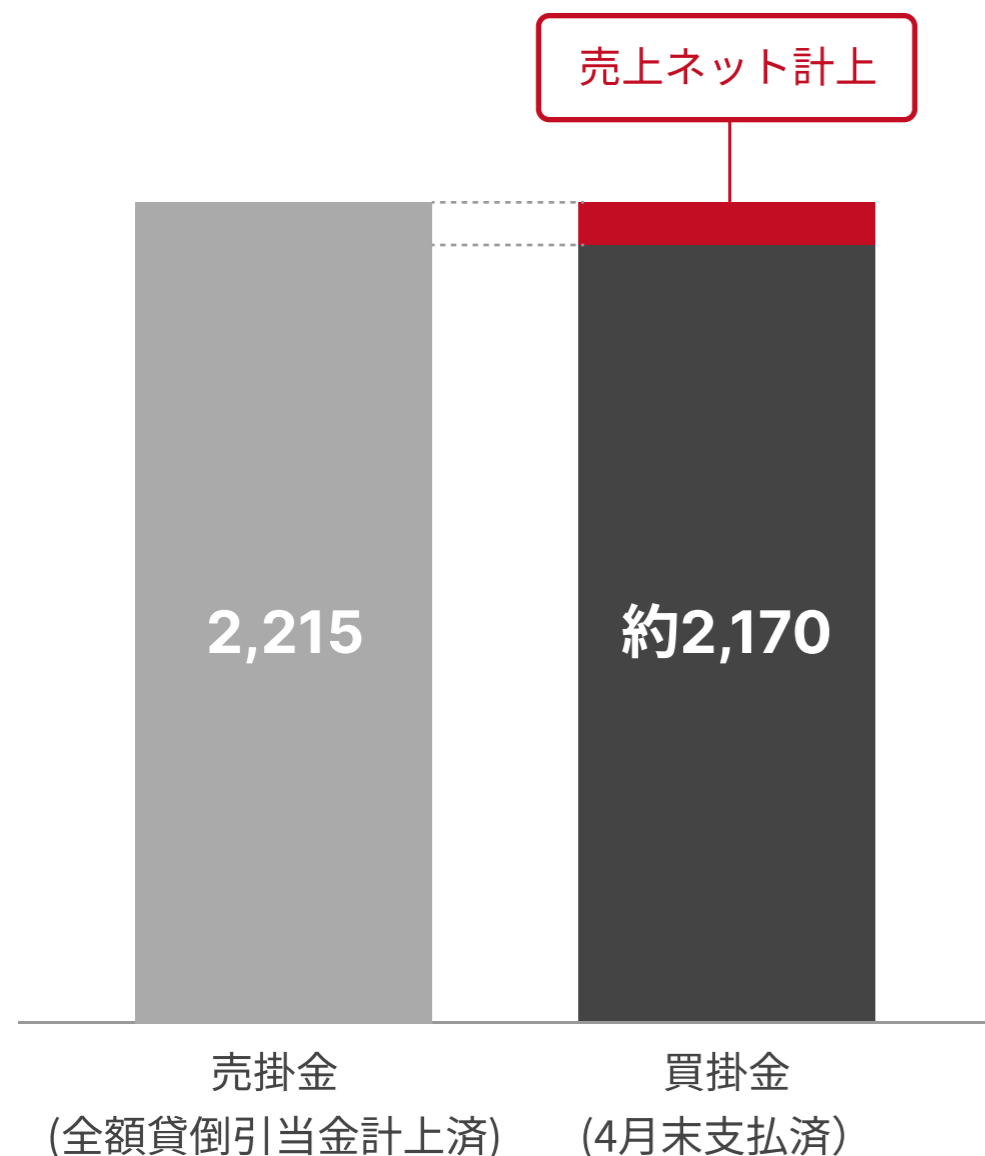
## 3. 当該対象会社

債権の対象となる会社について具体名は開示いたしません。現在も事業活動を継続しております。加えて複数関係者から当該対象会社の連帯保証を取得している状況です。

# 貸倒引当金繰入額の計上の影響について

当社は第2四半期において貸倒引当金繰入額を計上しておりますが、当該取引に関連して発生する可能性のある損失は既に全額計上されており、**これ以上の業績への影響は無いものと考えています。**

(単位：百万円)



## アフィリエイト広告の広告代理販売

当該取引はアフィリエイト広告の広告代理販売であり、そのスキーム上、債権回収期間が通常より長期となっており、債権額が増加していました。当該取引は**単一顧客**に対する取引から生じたものであり、他の顧客に対する売上取引への影響はありません。また、現在当社では**同種の取引は行っておりません。**

## 売上ネット計上

貸倒引当金の対象債権額は22億円と多額ではありますが、低粗利の案件かつ**売上はネット計上 (手数料該当部分のみの計上)**されており、当該取引の当社売上高に対する割合は小さく、限定的です。また当該取引先との取引は既に停止しております。

## 買掛金は4月末に支払済み

当該取引における買掛金は**4月末時点で全額支払済**となっております。また、現時点において事業運営に当面にわたって必要となる**運転資金を確保**しており、将来のキャッシュ・フローに対する不安はありません。

## 2Q (1~3月) 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2023年9月期 2Q(1~3月)	2024年9月期 2Q(1~3月)	YoY成長率
売上高	1,241	1,794	+44.6%
売上総利益	560	711	+26.9%
売上総利益率 (%)	45.2%	39.7%	▲5.5%
Non-GAAP営業利益	89	157	+75.7%
営業利益	51	▲2,094	-
経常利益	67	▲2,086	-
当期純利益	31	▲2,142	-



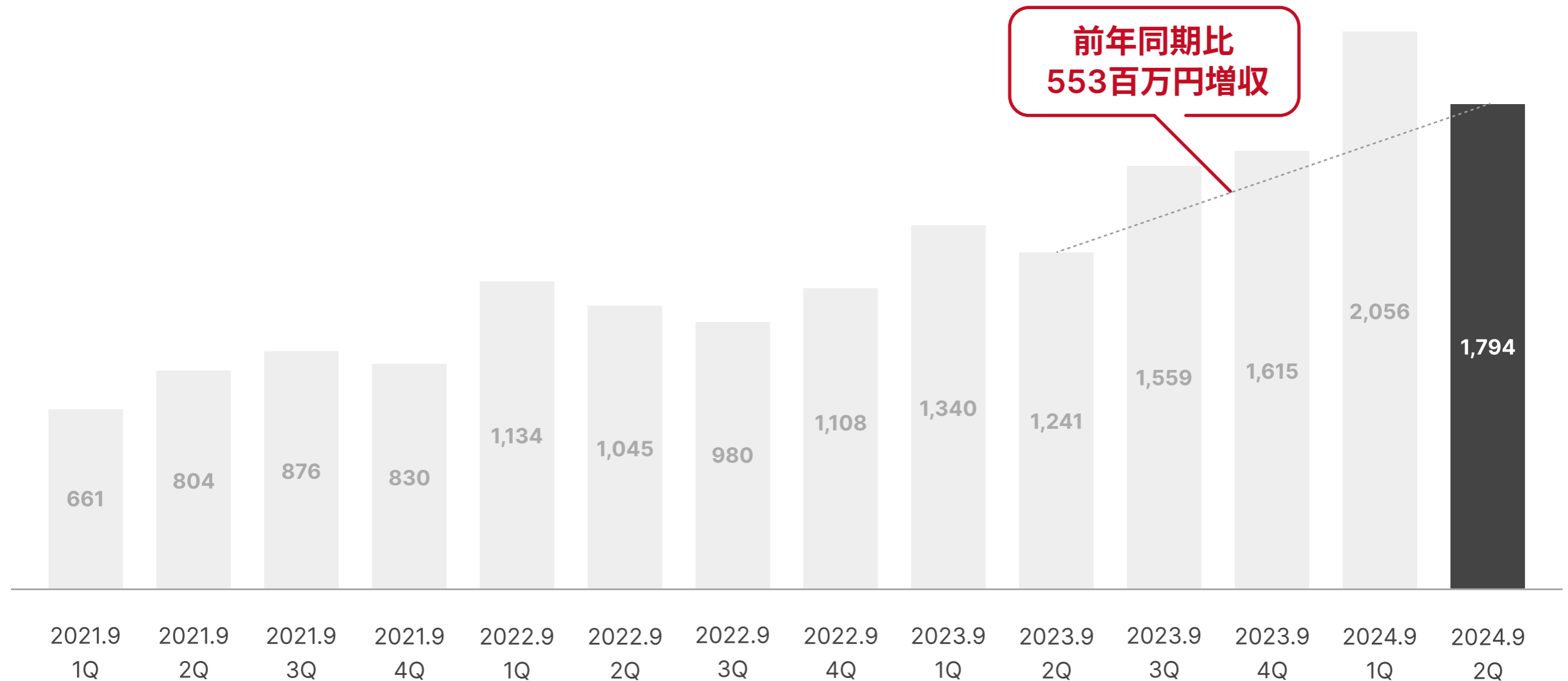
# 2Q（1～3月）業績ハイライト

## 連結売上高

第2四半期の連結売上高は1,794百万円（前年同期比+44.6%）で着地。

インターネット広告販売の大幅成長も貢献し、特需的要因が強かった第1四半期ほどではないものの、高水準での成長を維持。

（単位：百万円）

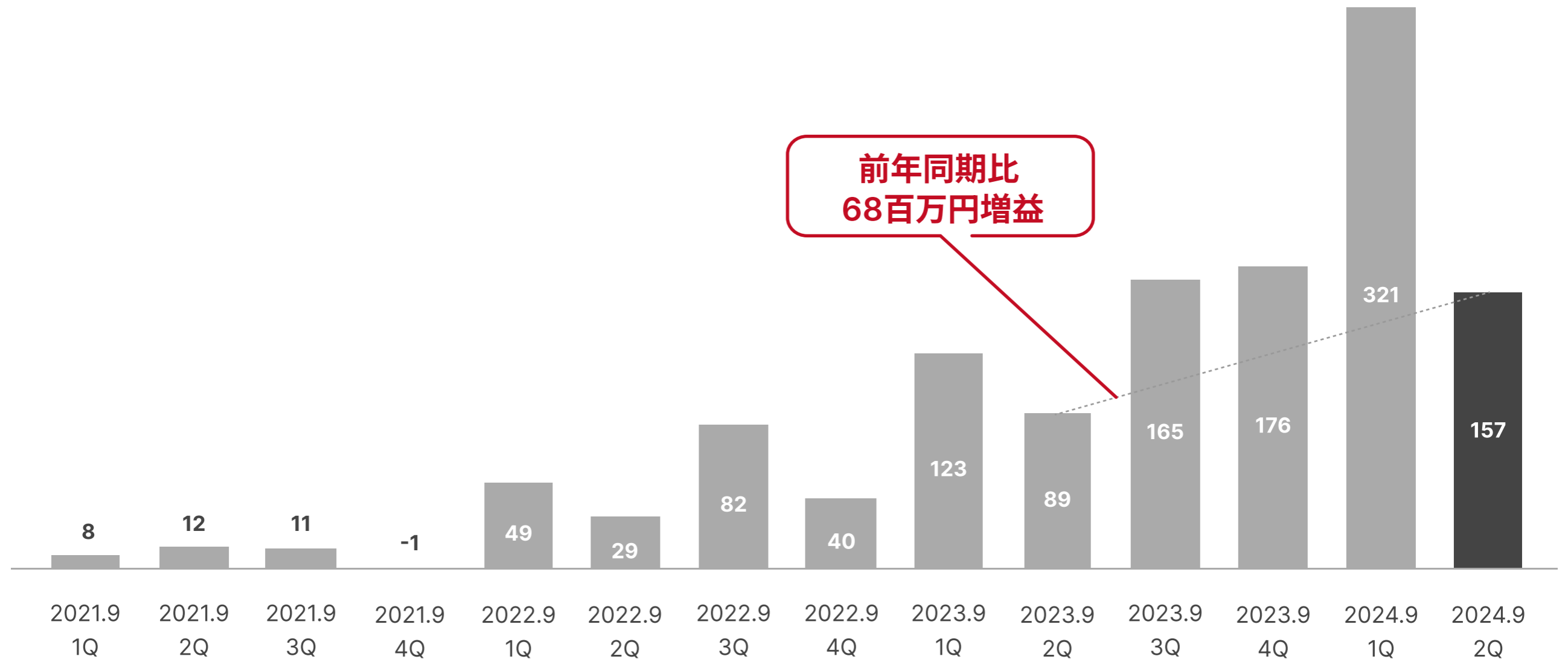


# 2Q (1~3月) 業績ハイライト

## Non-GAAP営業利益

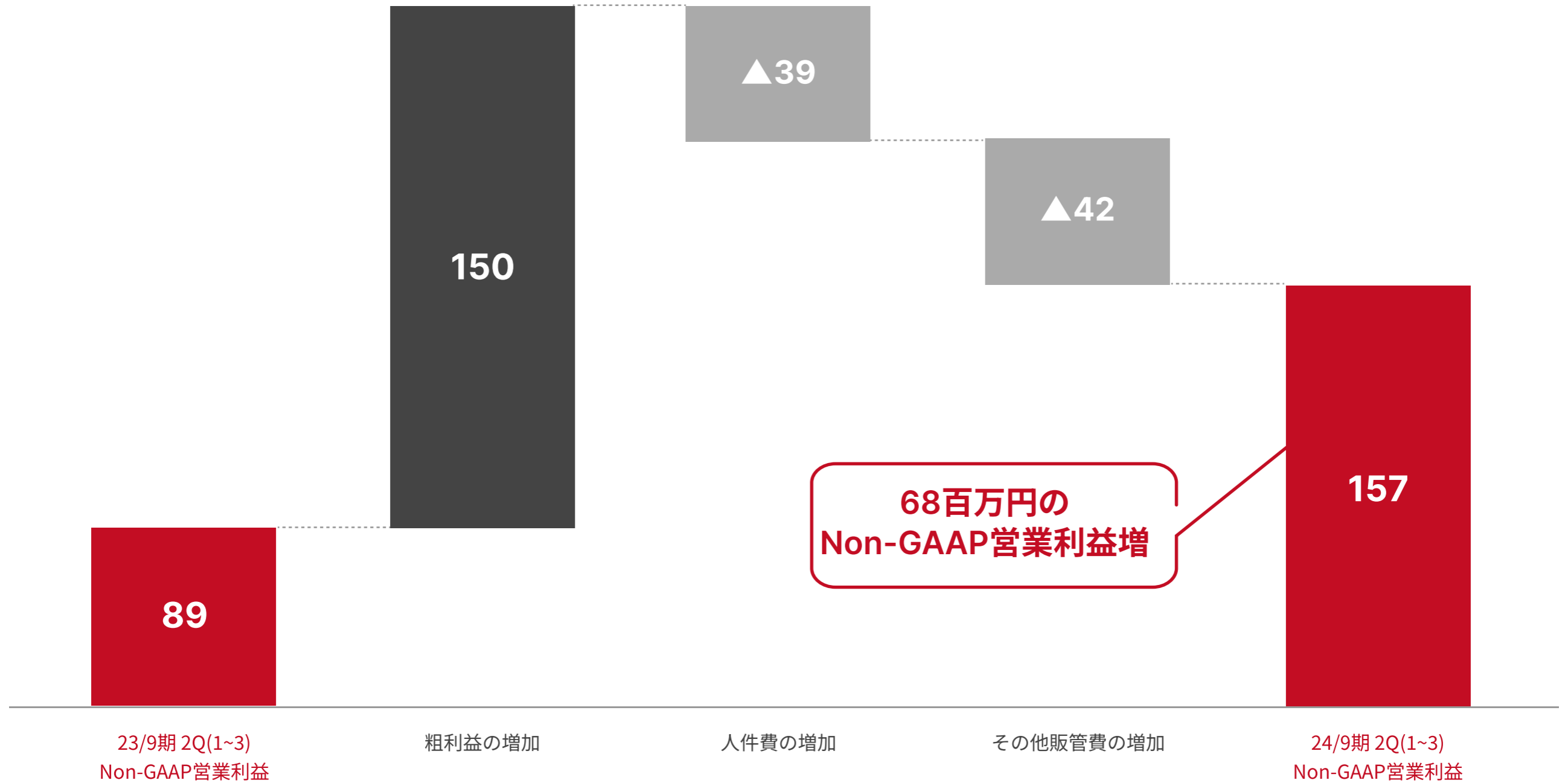
インターネット広告販売事業の好調も大きく影響し、Non-GAAP営業利益は157百万円（前年同期比75.7%）で着地。

(単位：百万円)



# 2Q (1~3月) Non-GAAP営業利益の増減分析

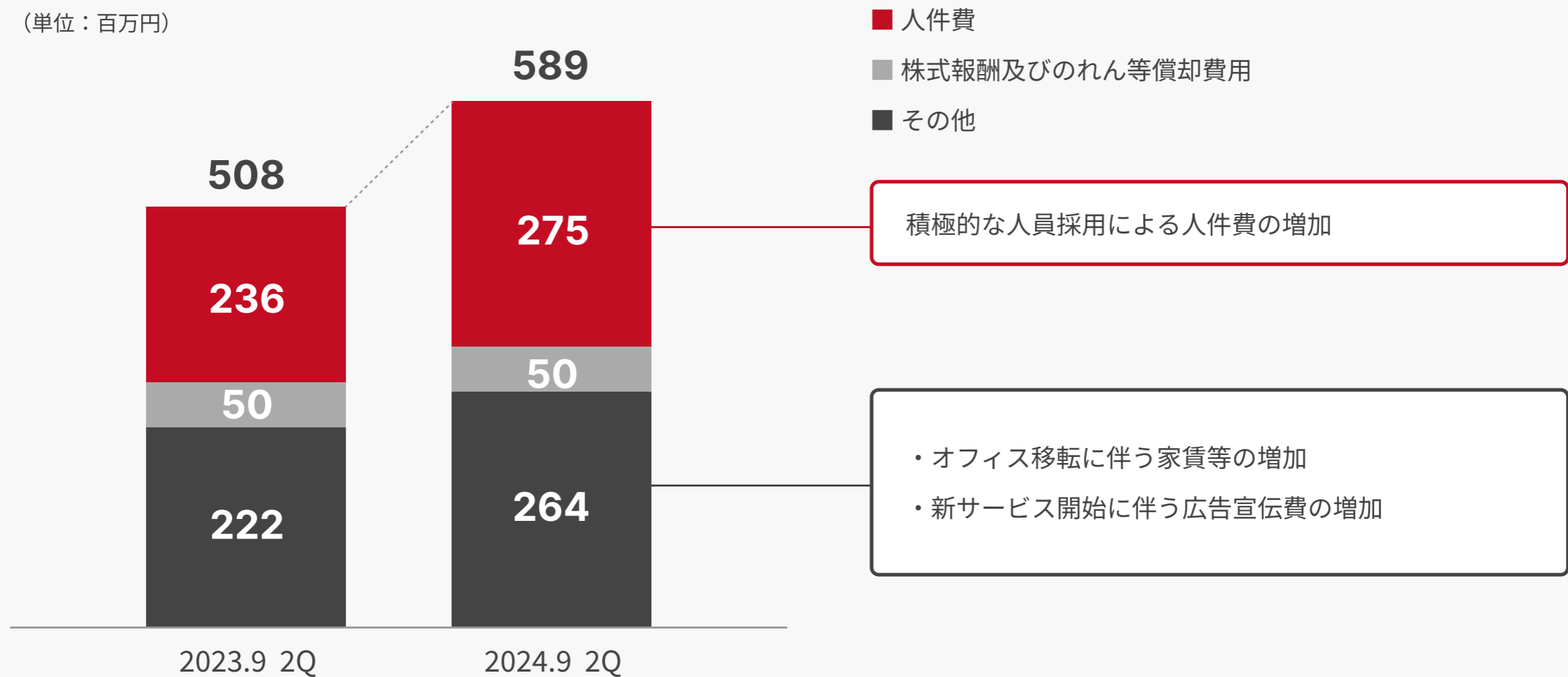
(単位：百万円)



## 2Q（1～3月）コストの内訳推移（貸倒引当金繰入額を除く）

### 費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費

（単位：百万円）



# 業績予想の修正について

2024年5月8日に開示した通り、上半期のSMM事業の業績が好調に推移していること並びに特殊案件の発生による貸倒引当金繰入額の計上に伴い、期初に発表いたしました業績予想を下記の通り修正いたします。

※営業利益の上方修正も行う予定でしたが、貸倒引当金繰入額の計上に伴い売上高のみ上方修正、営業利益は下方修正いたします。

業績予想項目		今回修正予想	期初予想 (2023/11/08)	増減率 / 増減額
売上高	全体	7,420	6,720	+10.4%
	SMM事業	7,000	6,300	+11.1%
	新規事業他	420	420	変更なし
営業利益		▲1,745	470	▲2,215
経常利益		▲1,745	470	▲2,215
当期純利益		▲1,935	280	▲2,215

## 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2Q累計	進捗率
売上高	全体	7,420	3,850	51.9%
	SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	7,000	3,629	51.8%
	新規事業他	420	220	52.6%
営業利益		▲1,745	▲1,809	-
経常利益		▲1,745	▲1,800	-
当期純利益		▲1,935	▲1,966	-

## 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 2Q累計実績	通期進捗率	
SMM事業	インフルエンサー サービス	売上	2,495	1,312	52.6%
		広告粗利	1,422	764	53.7%
	SNSアカウント 運用	売上	955	435	45.6%
		広告粗利	627	275	43.9%
	インターネット 広告販売	売上	3,550	1,880	53.0%
		広告粗利	746	452	60.7%
SMM事業合計		売上	7,000	3,629	51.8%
		広告粗利	2,795	1,491	53.4%

## 貸借対照表 増減分析

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期2Q	増減要因
流動資産	4,350	2,086	—
現預金	1,365	809	—
売上債権	2,896	3,417	債権残高の増加
貸倒引当金	-	▲2,215	入金遅延に伴う貸倒引当金の計上
固定資産	750	878	—
のれん	246	215	—
工具器具備品	25	131	オフィス移転に伴う備品類の増加
資産合計	5,101	2,964	—
流動負債	2,459	2,324	—
仕入債務	1,910	1,149	—
短期借入金	-	500	運転資金のため借入金の増加
固定負債	383	320	—
長期借入金	330	276	—
純資産	2,258	319	—
資本金	478	482	—
資本剰余金	478	482	—
利益剰余金	1,215	▲751	—
負債・純資産合計	5,101	2,964	—



# キャッシュフロー計算書 増減分析

(単位：百万円)	2023年9月期2Q累計	2024年9月期2Q	増減要因
<b>営業活動CF</b>	131	▲858	—
税金等調整前四半期純利益	152	▲1,808	—
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲45	▲514	債権残高の増加
仕入債務の増減額 (▲は減少)	19	▲761	仕入債務の減少
貸倒引当金の増減額 (▲は減少)	-	2,215	入金遅延に伴う貸倒引当金の計上
<b>投資活動CF</b>	▲461	▲152	—
有形固定資産の取得による支出	▲1	▲61	オフィス移転に伴う備品類の購入
敷金及び保証金の差入による支出	▲1	▲35	オフィス移転に伴う敷金の増加
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	▲456	-	—
<b>財務活動CF</b>	500	454	—
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	-	500	運転資金のため借入金の増加
長期借入による収入	540	-	—
<b>現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)</b>	170	▲556	—
<b>現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)</b>	1,453	1,365	—
<b>現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)</b>	1,624	809	—

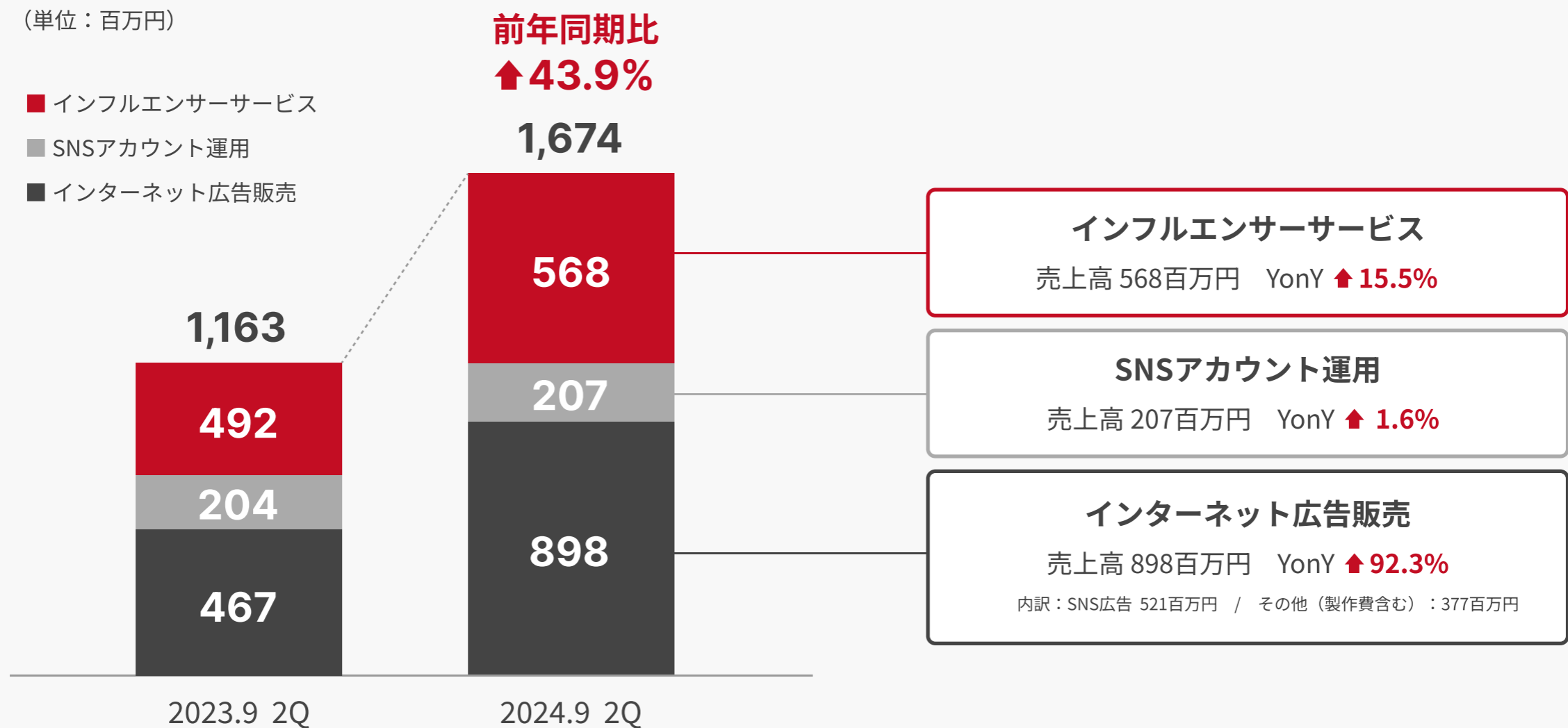
# CHAPTER 2

---

## 事業概況

# [SMM事業] サービス別売上高サマリー

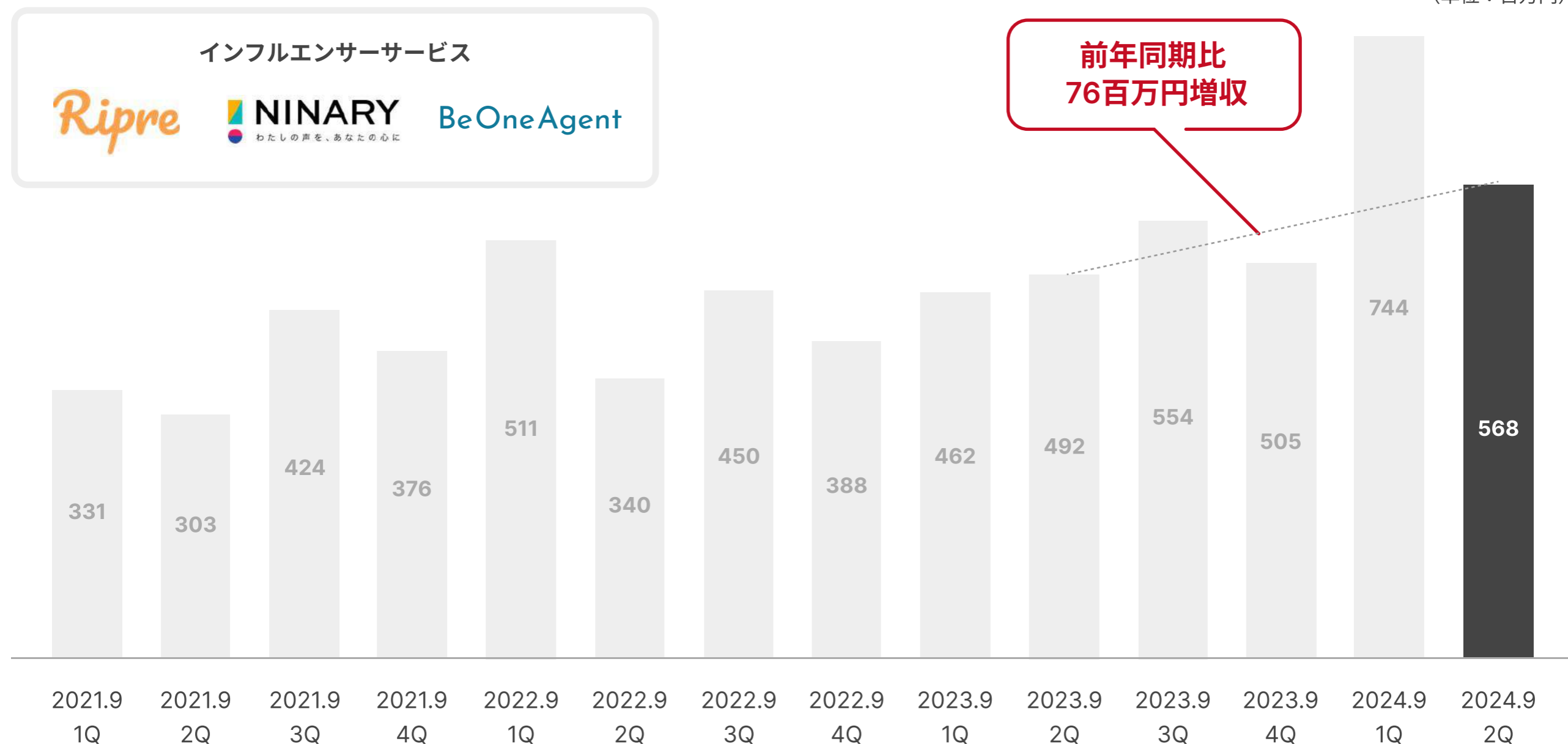
SMM事業全体の売上が1,674百万円（前期比+43.9%）と大きく伸長。  
to buyをはじめとした自社メディアの受注が好調なほか、中長期にわたる案件を獲得できてきたことが売上増加に寄与。



# インフルエンサーサービス売上

前四半期に引き続きショートムービー需要が伸び、2024年9月期第2四半期売上は568百万円（前年同期比+15.5%）で着地。各SNSのアルゴリズムやデータに合わせた広告の提案も売上増に寄与。

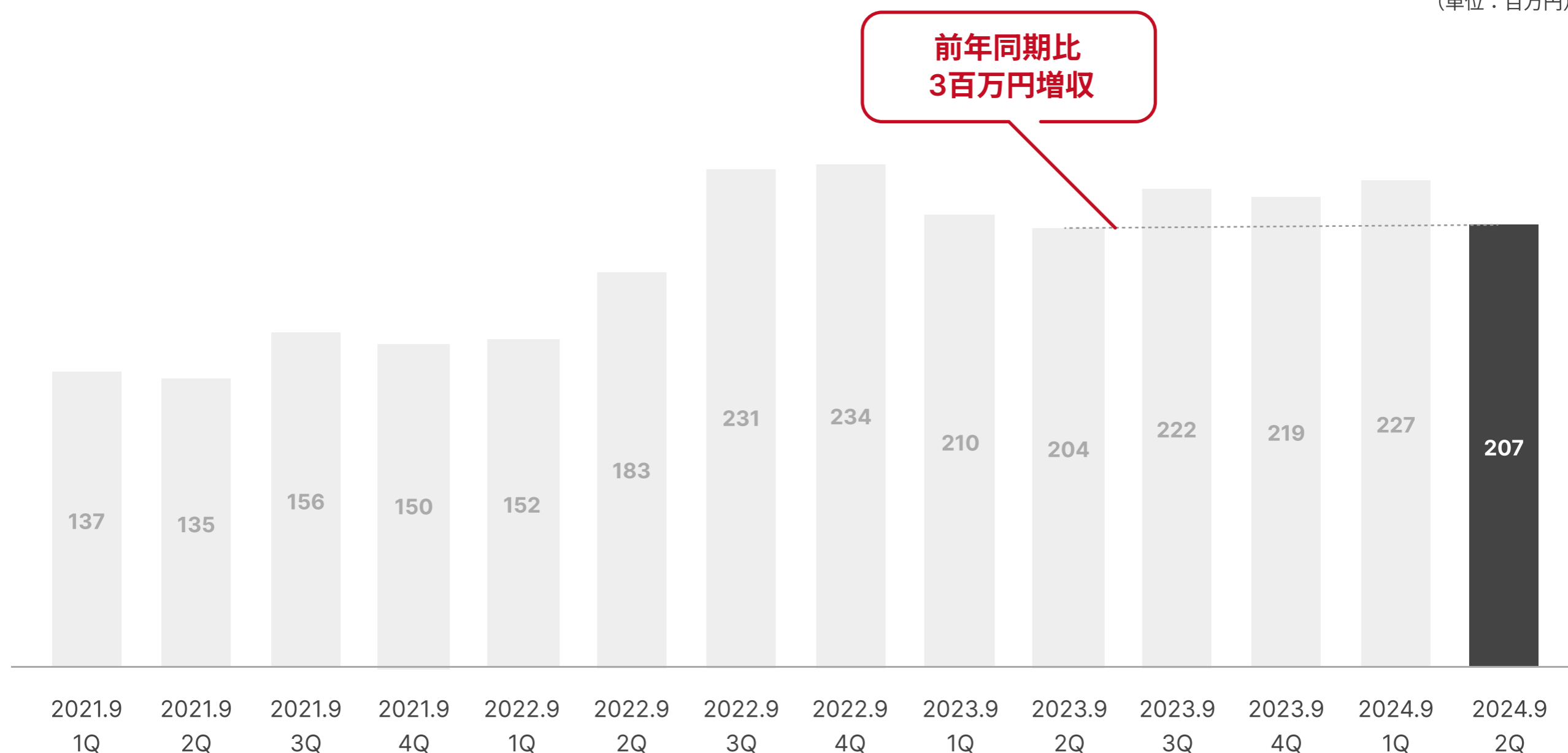
(単位：百万円)



## SNSアカウント運用(SaaS含む)

2024年9月期第2四半期売上は207百万円（前年同期比+1.6%）で着地。  
特にTikTokの新規案件を多く受注でき、対前年同期比で増収となった。

(単位：百万円)

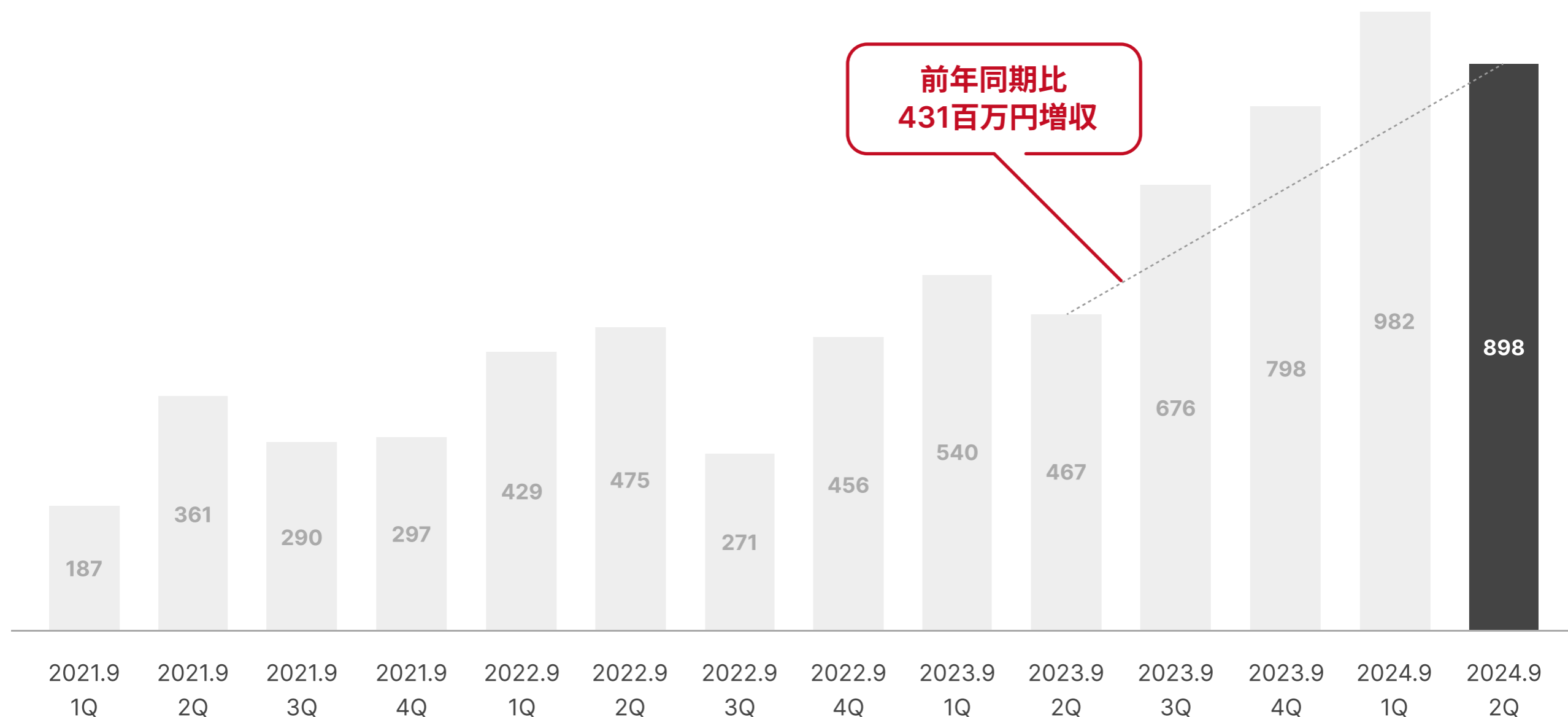


# インターネット広告販売

2024年9月期第2四半期売上は898百万円（前年同期比+92.3%）で着地。

第2四半期はTikTokに加えX（旧Twitter）が大幅に伸張し、第1四半期以上の高成長率となった。

（単位：百万円）

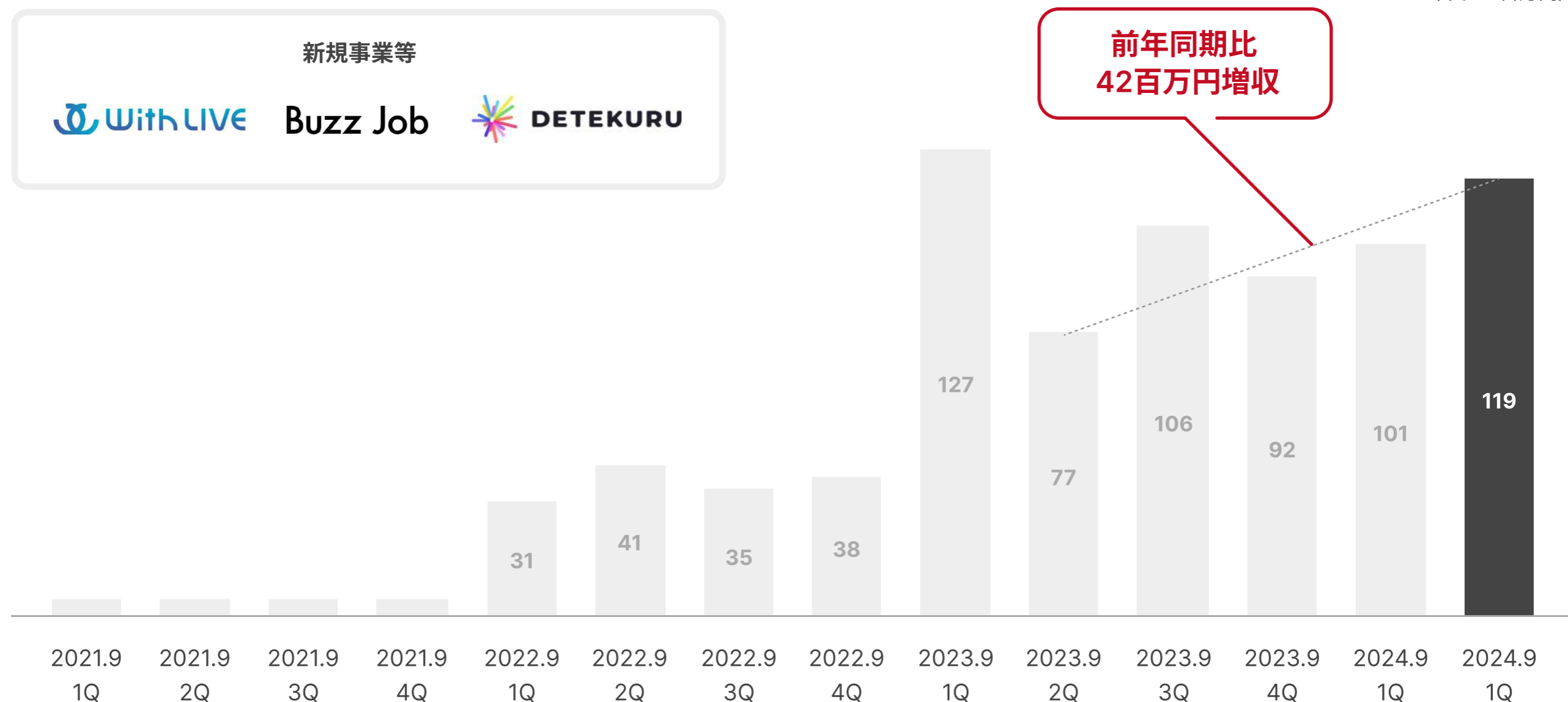


# 新規事業等売上高

新規事業等は3事業合わせて119百万円で着地（前年同期比+55.2%）。

WithLIVEをはじめとして各事業が堅調に推移。新サービスの検討も加速させつつ、引き続き新たな収益の柱を作るべく売上の拡大を目指す。

（単位：百万円）



## CHAPTER 3

---

# トピックス



# ソーシャルベース広告審査代行サービス開始

SMM

ソーシャルベースでは薬機法、景品表示法、各SNS特有のレギュレーションに対して投稿に問題がないかをチェックする広告審査サービスの提供を開始しました。



## 「広告審査代行サービス」でチェックできること

### ①ステマ法規制への対応

Instagram・X・TikTok・各コスメサイトにおいて全ての投稿形式に適応

### ②薬機法 / 景品表示法

不定期に改定される法改正をキャッチし対応へ反映

### ③関係性の明示

消費者庁・WOMJ 規定等の最新方針に適応

### ④各SNS 特有ルール

Instagram のタイアップタグ・TikTok のブランドコンテンツタグ等  
各SNSの広告規定に適応

### ⑤商品情報

商品名や商品特徴、金額等誤った情報を発信していないか

### ⑥貴社独自ルール

ご希望に合わせて確認事項をカスタマイズ可能

## ✔ POINT

社内リソースや専門知識が不足している会社でも、法律やルールに則った投稿になっているかを審査可能！テキストや静止画はもちろん、近年需要が高まっているショートムービーにも対応しています。

社内弁護士監修のもと、長年のインフルエンサーサービス運営で培ったノウハウ・専門体制で広告審査を実施します。

# CyberBuzz meet UP! 開催

SMM

2月15日（木）にインフルエンサーやクリエイターをご招待し、感謝を伝えるリアルイベント「CyberBuzz meet UP!」を開催しました。



## CyberBuzz meet UP!とは

「Ripre」「NINARY」「DETEKURU」「Be One Agent」において、案件などを通し日頃からお世話になっている人気インフルエンサーやクリエイターをご招待し、日ごろの感謝を伝えるとともに注目しているトレンドや日頃のSNSの使い方などを伺いながら交流しました。

人気ブランドのブース出展もあり、どのブースも大変にぎわう結果となりました。

# ウェビナーの開催

SMM

人気クリエイターとコラボしたウェビナーや当社製品に関するウェビナーなど、積極的にウェビナーを開催してまいります。



SNSでのバズが売上につながりやすい『食品』というカテゴリでのSNS活用について、TikTokをはじめ各種SNSで大人気の料理系クリエイターバヤシさんをお招きしてセミナーを行いました。



社内でSNSを活用するにあたり注意しなければいけないリスクや陥りやすい間違いについてのセミナーを行いました。

# BuzzJob新サービス開始

NCU

BuzzJobは採用を支援するスカウト代行、そして入社した社員の離職を防ぐヒアリングサポートを開始！

## Buzz Job

### 効果的なダイレクトリクルーティングを実現 スカウト代行サービス

人事担当者に代わりBuzzJobでスカウトの送信を代行。  
媒体の決定からスカウト文面の作成、配信、効果検証までを一気通貫でサポート。

#### 特徴・強み

- 幅広い媒体でのサポートが可能
- エージェントとして媒体経由での成約実績多数
- 豊富なスカウト知見  
(送信スカウト10万通以上+返信率は媒体平均の約2倍)

### 社員の声を“相談役”が拾い上げる ヒアリングサポート

外部ワークカウンセラーによる1on1を定期的に行い、従業員の離職率改善に寄与。  
各組織ごとのヒアリング内容や共通課題をレポートで納品。  
エンゲージメントサーベイを行い定点調査をサポート。

#### 特徴・強み

- 実績豊富な外部ワークカウンセラー陣
- 外部コーチだからこそ社員の本音を聞き出せる！

# WithLIVEオンラインくじ続々開催中！

NCU

WithLIVEではオンラインくじが続々開催中！





『スキャンダラスKISS』  
発売記念メモリアルWithLIVEくじ



<b>SS賞</b>  全メンバーデジタルサイン入り <b>アクリルフォトパネル</b>	<b>S賞</b>  デジタルサイン入り <b>アクリルフォトパネル</b>	<b>A賞</b>  デジタルサイン入り <b>ミニのぼり</b>
<b>B賞</b>  縦り下ろしフォト使用 <b>アクリルカード</b>	<b>C賞</b>  縦り下ろしフォト使用 <b>缶バッジ</b>	<b>D賞</b>  縦り下ろしフォト使用 <b>ステッカー</b>
<b>10連</b> デジタルサイン入り <b>のぼりデザインステッカー</b>		<b>Wチャンス</b> デジタルサイン入り <b>B賞アクリルカード</b> (全メンバーコンプリートセット)

神使轟く 激憤の如く。  
**生牡蠣いもこ**  
 生誕記念WithLIVEくじ

魂の言葉とイラスト  
**SS賞** 書き初め風Tシャツ！

**S賞** 手描きアイコン    **A賞** 君のIDを口に咥えて自撮り顔ID画像

**B賞** 限定ボイス    **C賞** メッセージ・サイン入り限定画像    **D賞** 秘蔵写メ

**10連** ピクチャーチケット風画像



## With LIVEとは

ライブ配信プラットフォーム事業を行う子会社。WithLIVEアプリを通じた1on1コミュニケーションを中心に事業を展開。

# FC町田ゼルビアとのプラチナパートナー契約の締結

コーポレート

J1に所属するFC町田ゼルビアとプラチナパートナー契約を締結。サイバー・バズマッチデーの開催なども予定。



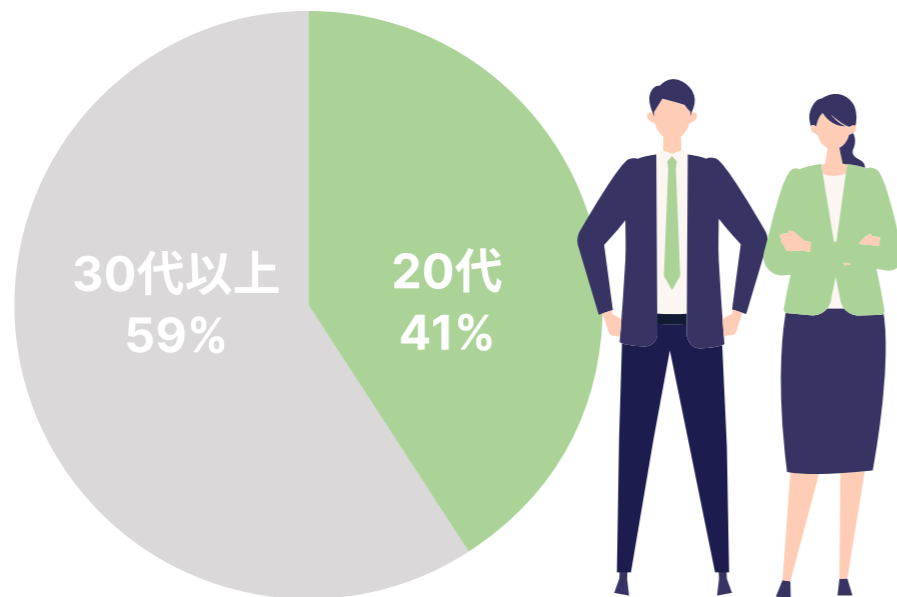
## FC町田ゼルビアについて

「サッカーの街・町田を代表するサッカークラブを作る」という考えのもと、1989年に誕生。愛称のゼルビアは、町田市の樹であるケヤキの英語名のZELKOVA（ゼルコヴァ）と、町田市の花であるSALVIA（サルビア）を合わせた造語。2011年にJリーグへ入会。昨年2023年シーズンにて、チーム史上初となるJ2優勝、J1昇格を達成。

# 若手社員育成の取り組み

コーポレート

若手管理職も続々と誕生しており、20代のマネジメント職比率は41%。次世代経営者・リーダー育成にも注力。



マネージャー職における20代の比率

## 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、1DAY合宿も実施。

### Training Pass Ticket

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 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	4億8,257万円（2024年3月31日現在）
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	178名（連結 2024年3月31日現在）
所在地	東京都渋谷区桜丘町12-10 住友不動産渋谷インフォスアネックス 4-6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

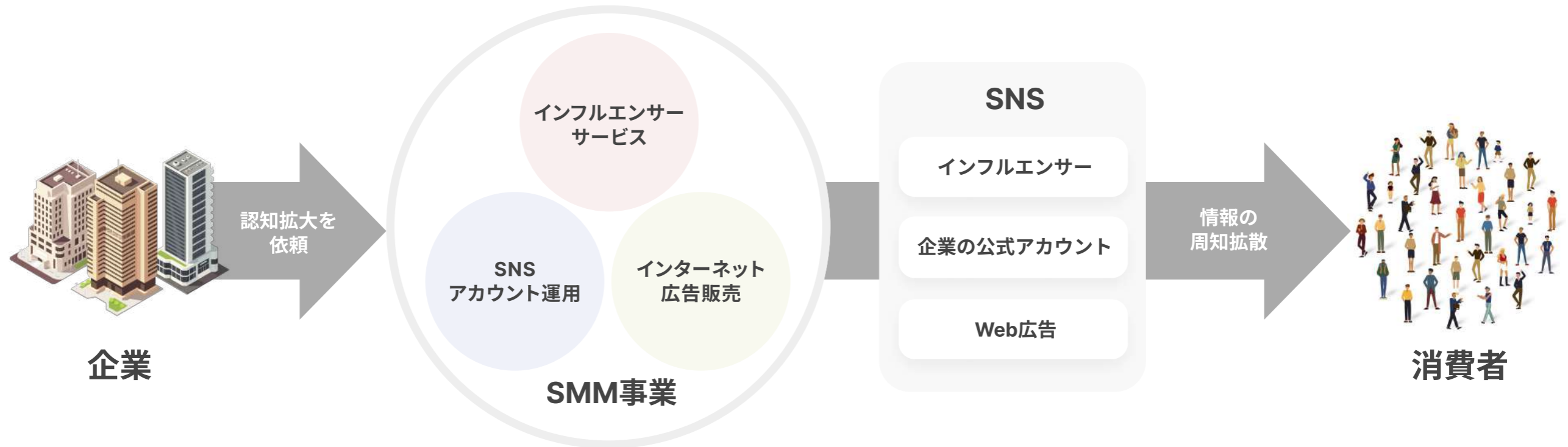
# 事業内容

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により、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

### インフルエンサーから企業へオファーできる マッチングプラットフォーム



インフルエンサー発信で企業のPRを行うことでより魅力的なPR投稿が可能

# 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

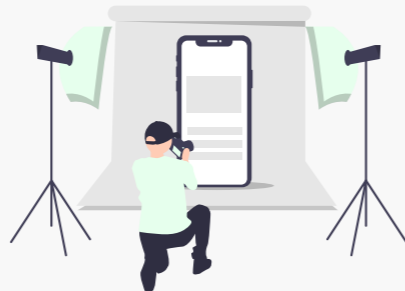
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。独自のオペレーションスキームを武器に高速かつミスのないオペレーションを提供しています。

### SNS公式アカウント運用



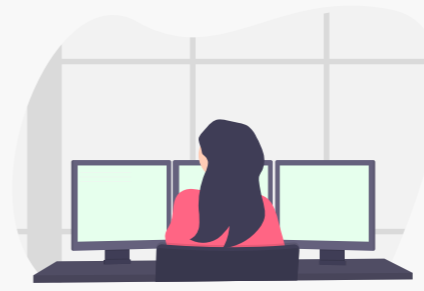
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、投稿作業代行、コメント監視、レポート作成など、コンサルティングからオペレーションまで専門チームによるサポートを行います。

### 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

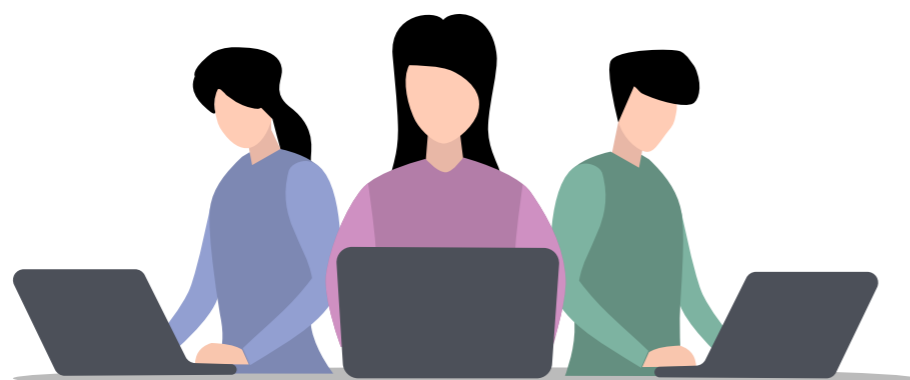
### 採用SNSサポ



#### 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