

2024年11月

事業計画及び成長可能性に 関する事項

Matters concerning business plan and growth potential

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



VALUE TEN

ベンチャーマインド

ユーザーファースト、
クライアントファースト

スピード&クオリティ

自考自創

脱スタンダード

夢中力

己超え

チャレンジャー

誠実

仲間を大事にする

INDEX

1	会社概要・ビジネスモデル	3
2	市場環境	8
3	競争力の源泉	14
4	事業計画	19
5	リスク情報	28

CHAPTER 1

会社概要・ビジネスモデル

会社概要



代表取締役社長

高村 彰典

1974年生まれ 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

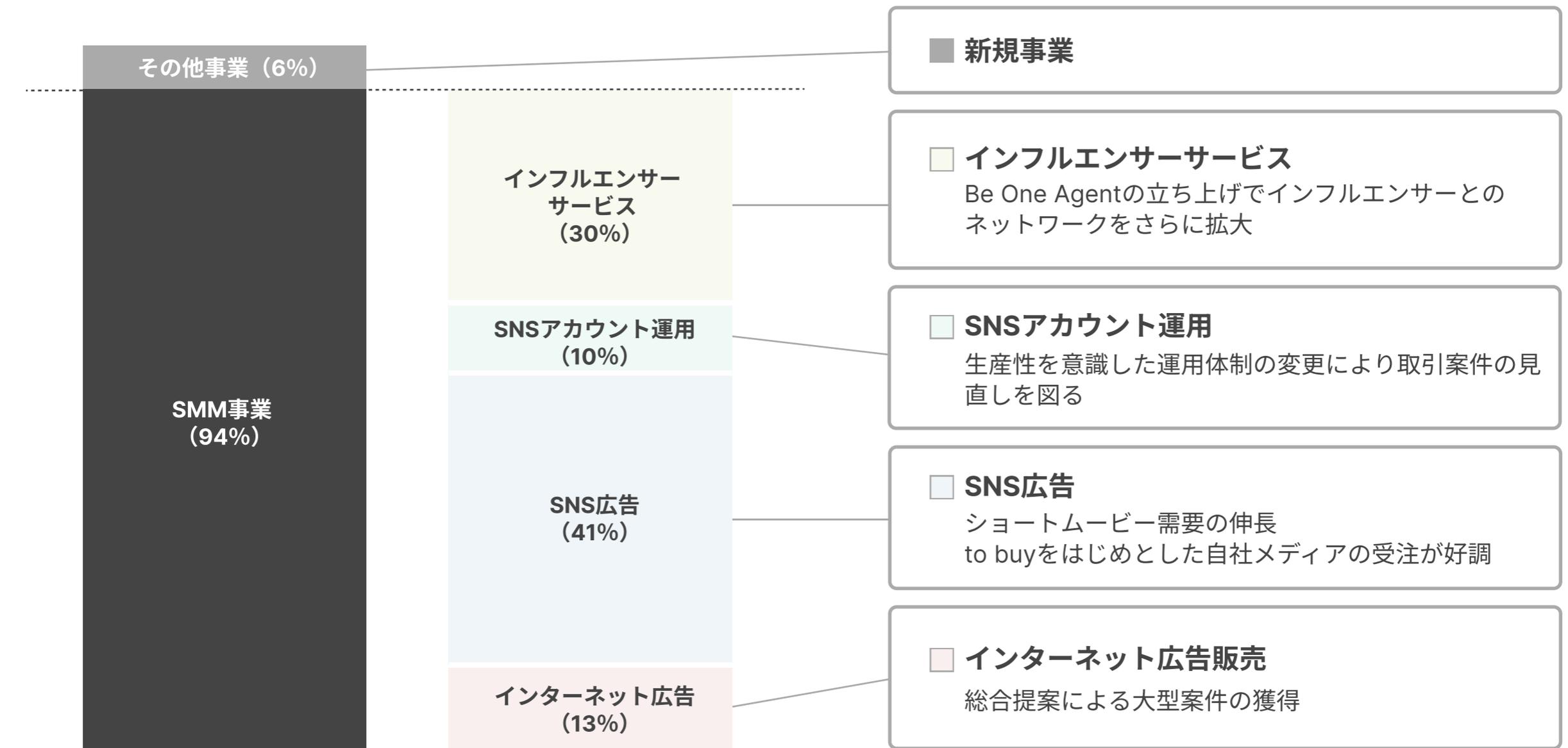
2010年 株式会社サイバー・バズ代表取締役に就任

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	4億8,462万円(2024年9月30日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	205名(連結 2024年9月30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
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

サイバー・バズグループのセグメント領域

2024年9月期通期の連結売上高は7,462百万円となり、売上の94%はSMM事業から構成。



2025年9月期より自社メディア・インフルエンサー・アカウントと連携した配信を「SNS広告」として区分することといたします。
 こちらは従来、「インフルエンサーサービス」や「インターネット広告販売」に区分しておりましたが、弊社が注力する領域であるため、別掲することといたしました。

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な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

CHAPTER 2

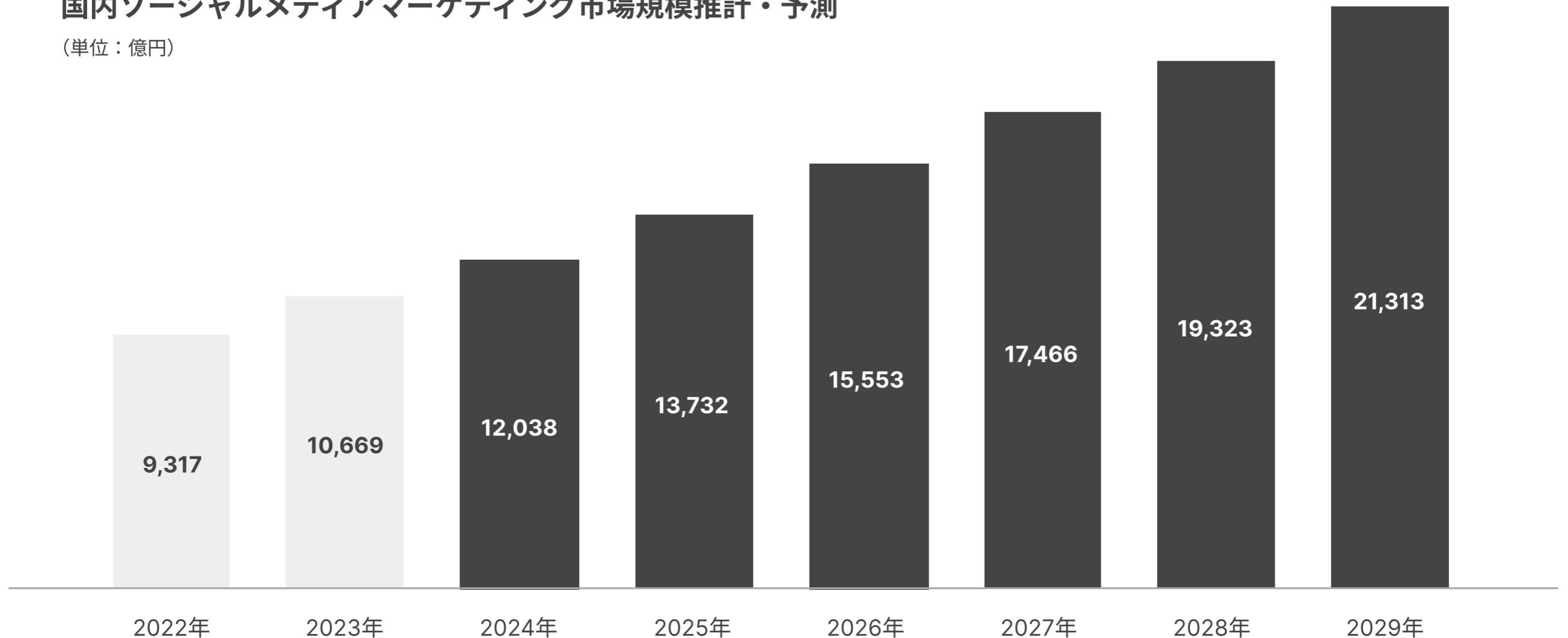
市場環境

ソーシャルメディアマーケティング市場概況

国内ソーシャルメディアマーケティング市場は2023年に1兆円を突破。
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

(単位：億円)



[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2024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/2024/11/post-2595.html>

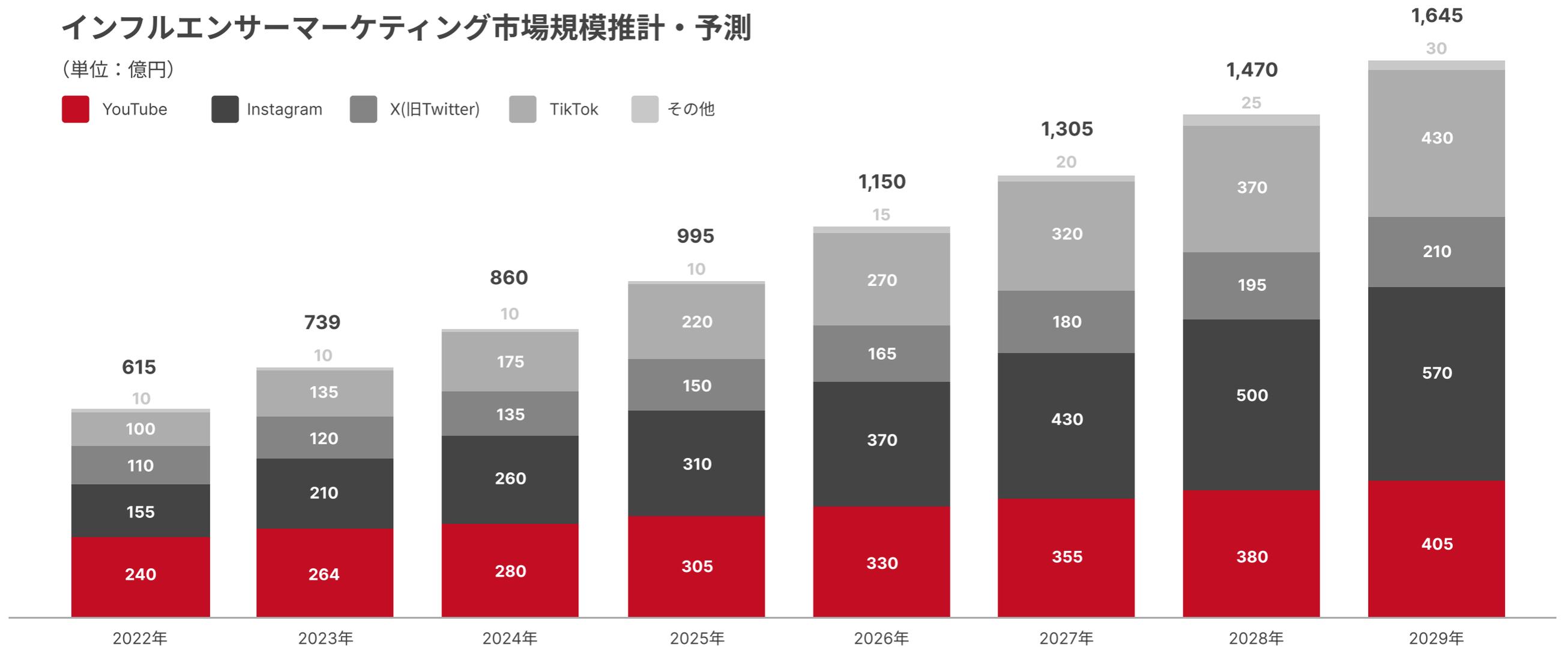
インフルエンサーマーケティング市場概況

ソーシャルメディア市場の成長に伴いインフルエンサーマーケティング市場も拡大傾向に。

インフルエンサーマーケティング市場規模推計・予測

(単位：億円)

■ YouTube
 ■ Instagram
 ■ X(旧Twitter)
 ■ TikTok
 ■ その他

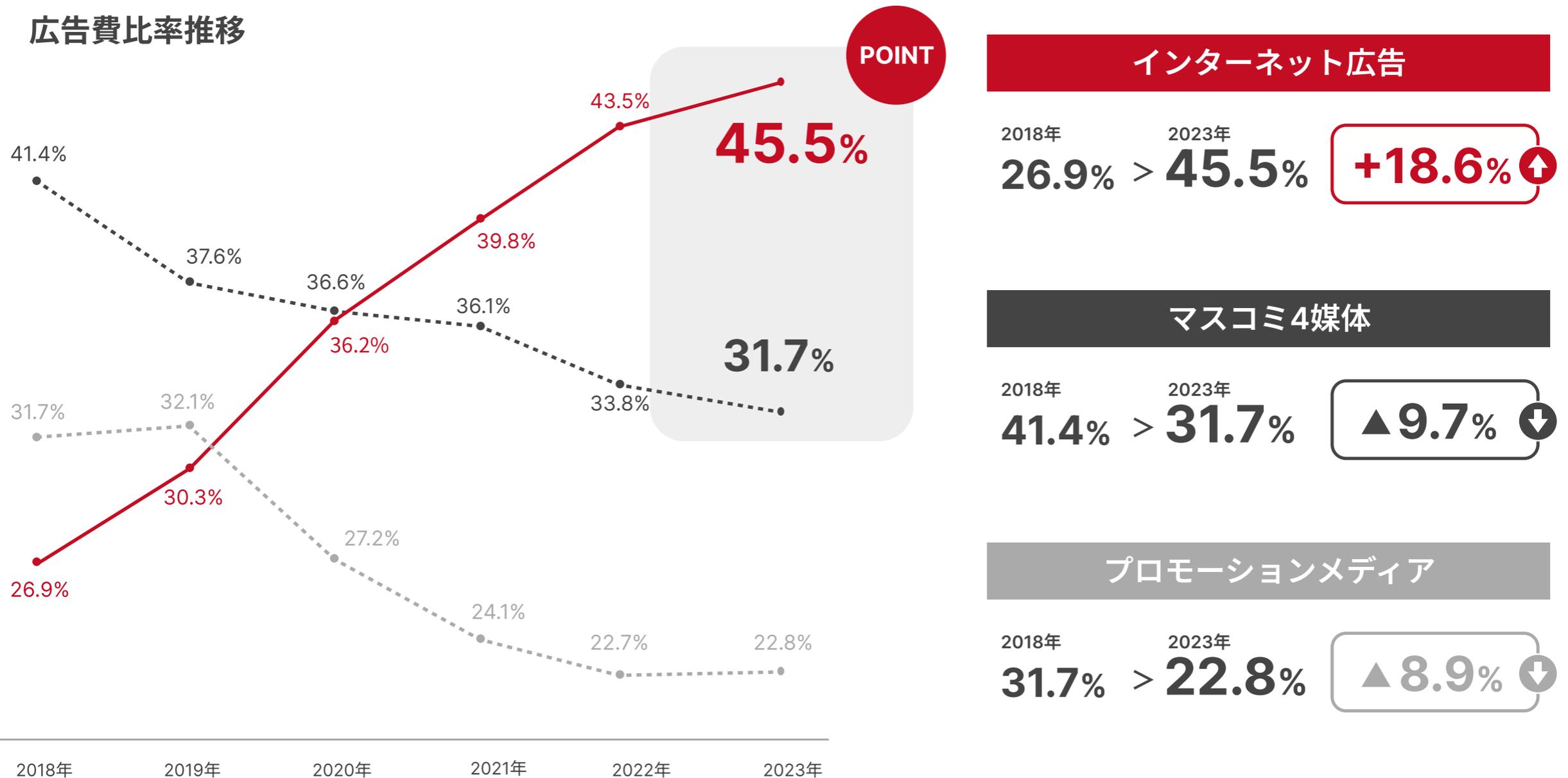


POINT ▶ インフルエンサーマーケティング市場は2029年に2022年の約2.7倍になる見通し

[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2024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/2024/11/post-2595.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、2020年にマスコミ4媒体の総計を上回り、その差は拡大傾向。

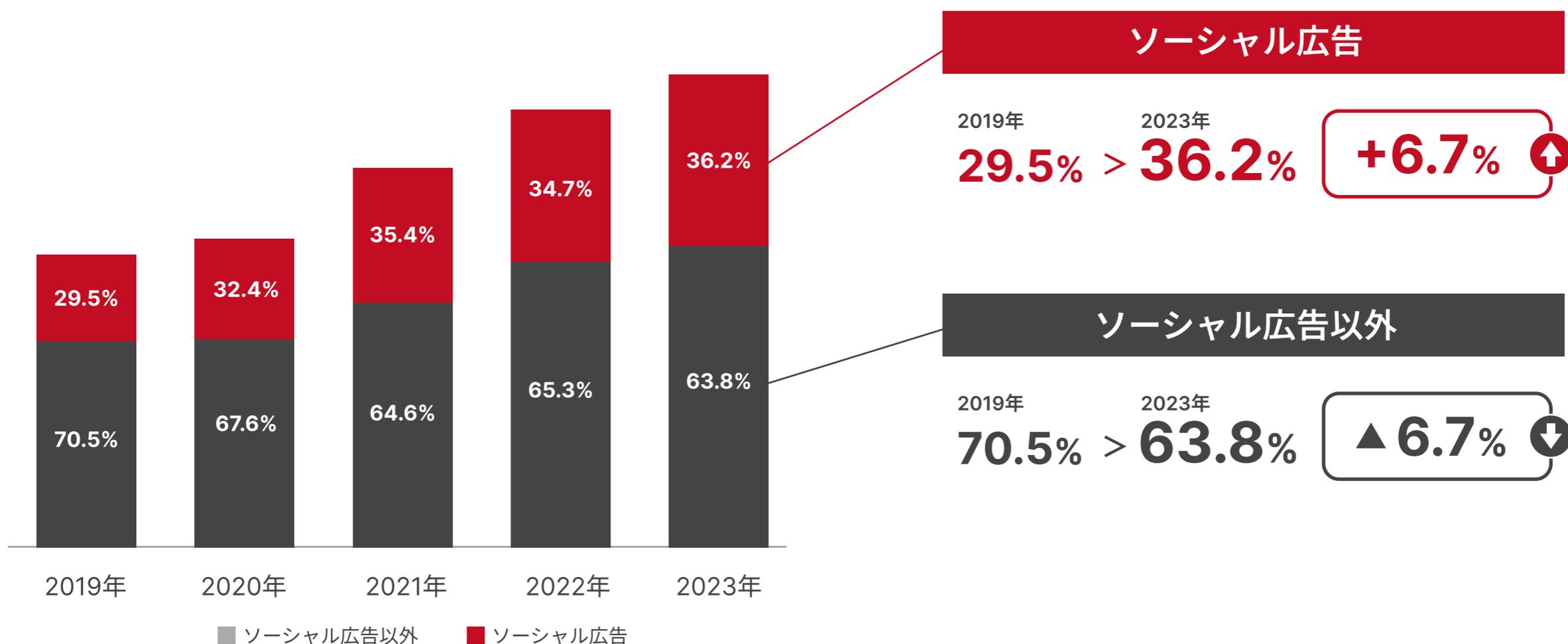


(出所：株式会社電通「2020年 日本の広告費」、株式会社電通「2023年 日本の広告費」)

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市場の伸びの中でもソーシャル広告市場は安定的に伸長。

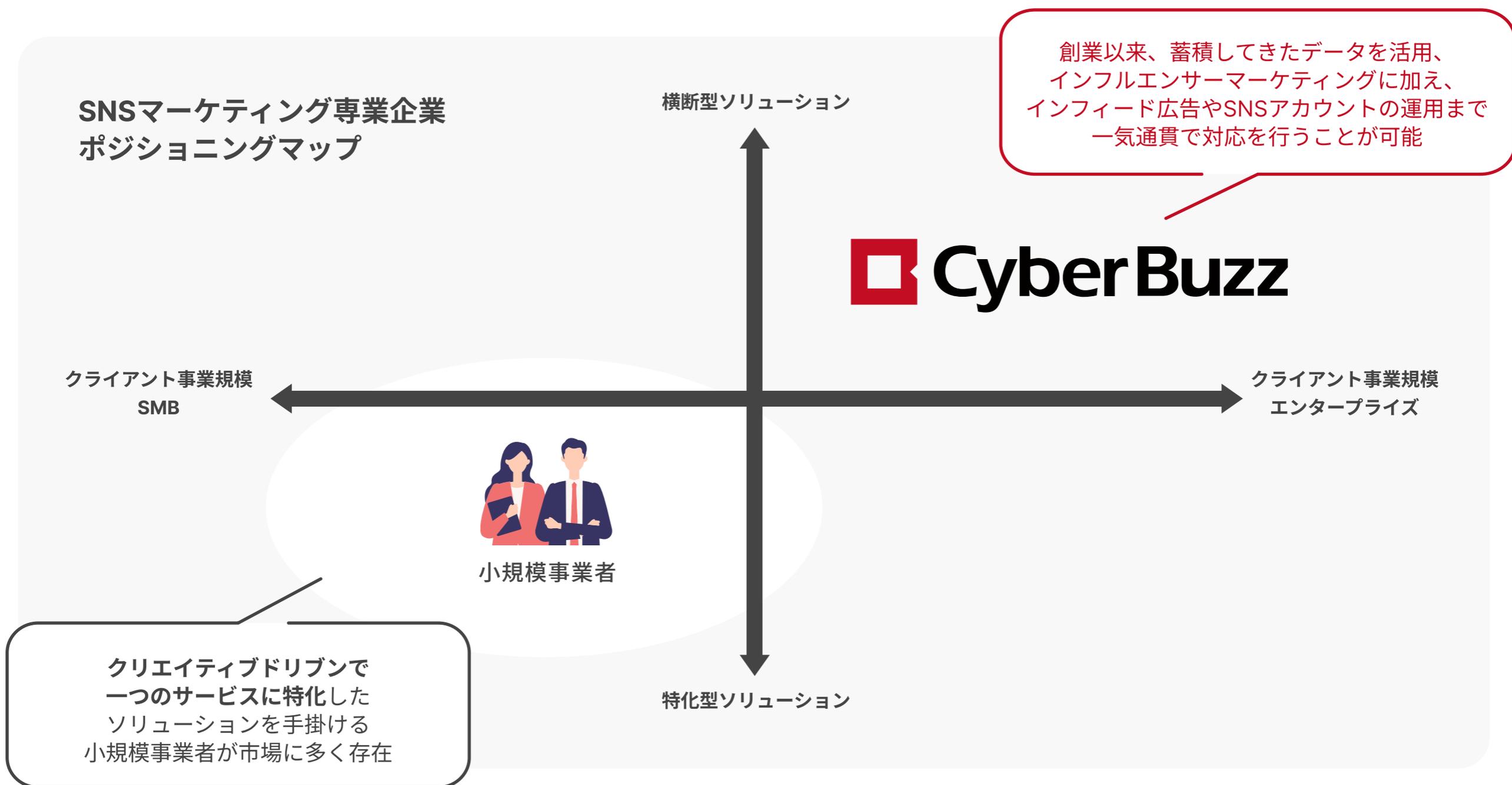
インターネット広告市場の伸びと内訳



(出所：株式会社サイバー・コミュニケーションズ/株式会社D2C/株式会社電通/株式会社電通デジタル「2020年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」、株式会社CARTA COMMUNICATIONS/株式会社D2C/株式会社電通/株式会社電通デジタル「2021年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」、株式会社CARTA COMMUNICATIONS/株式会社電通/株式会社電通デジタル/株式会社セプテーニ「2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」)

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り、上場企業等の大企業のクライアントからの受注を安定確保。



CHAPTER 3

競争力の源泉

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



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。



厳格な広告審査体制による安全性の徹底

専門性の高い広告審査体制により、薬機法・景品表示法・広告ルール（関係性の明示）など法規制に対する厳格なチェックを徹底。

広告審査体制

子会社ソーシャルベース「広告審査エージェント」と、サイバー・バズの社内審査においてチェックを徹底。



インフルエンサー

広告審査 エージェント

- ・法改正をキャッチし反映
- ・関係性の明示チェック
- ・SNS広告規定に適應
- ・誤情報がないか確認 等



投稿

加盟団体

団体規定ルールの改定等にも迅速に対応。
表記ルールを厳守。

- ・一般社団法人クチコミマーケティング協会（WOMJ）
- ・一般社団法人日本インタラクティブ広告協会（JIAA）
- ・一般社団法人デジタル広告品質認証機構（JICDAQ）

2023年9月より本格導入を開始。
安心安全にこだわったサービスの提供に
努めてまいります。

AI活用チェックツール「RiskMill」

薬機法や景表法チェックを簡単に行える
Crew社との共同開発サービス。
当社「Ripre」にも導入。



薬機法・景表法チェックツール

専門知識がなくても
誰でもカンタン・直感的に
ハイレベルなチェック・修正を
その場で瞬時にできる

無料お試しプランあり！

改正景表法
強化版 新モデル 提供開始



最大71%の工数削減実績

※導入企業による2024年1月の計測実績



新業種への拡大

当社の強みであるコスメや日用品の既存カテゴリーに加え食品・飲料・金融・教育など、顧客やブランドを拡大。今後も既存カテゴリーの強化と新業種への展開により売上拡大を図ります。



CHAPTER 4

事業計画

CyberBuzz 2025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



NEW
PRODUCT CUTS

SOCIAL
MEDIA
MARKETING

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」 + 「事業提携・M&A」

新たな収益の柱へ



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。



BeOneAgent

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

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

NEW

2024.9期リリース



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



UGC特化のクリエイター
マッチングプラットフォーム

SNSで活躍中のクリエイターと
企業をマッチング

New Products 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

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

New Products
Coming Soon

業績予想サマリー

SMM事業の成長で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)

		2024年9月期 実績	2025年9月期通期予想	YoY成長率
売上高	全体	7,462	8,310	+11.4%
	SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	7,046	7,830	+11.1%
	新規事業他	416	480	+15.4%
営業利益		▲1,719	500	-
経常利益		▲1,712	500	-
当期純利益		▲1,954	300	-

2024年9月期の営業利益以下が大きくマイナスとなっている要因は第二四半期に計上した貸倒引当金繰入額が主な要因です。
詳細は2024年10月16日に開示いたしました「貸倒引当金繰入額の計上に係る社内調査及び再発防止策に関するお知らせ」をご確認ください。

業績予想サマリー

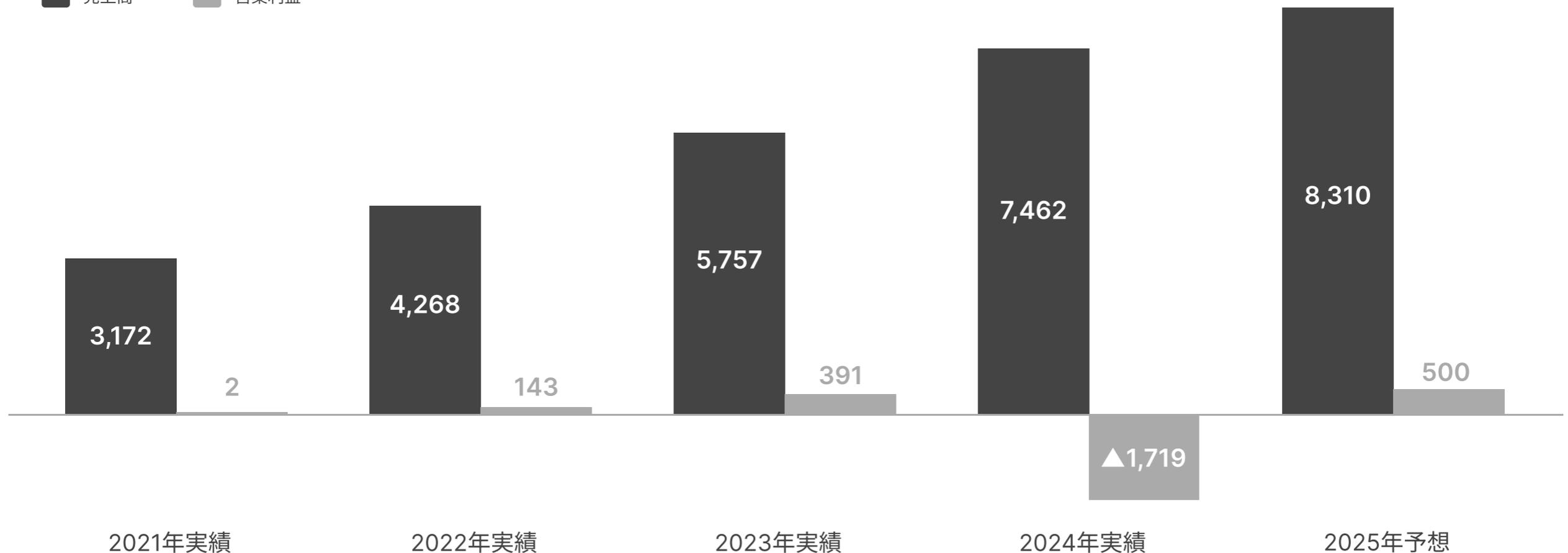
売上高 8,310百万円 (YoY11.4%増)

営業利益 500百万円

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。

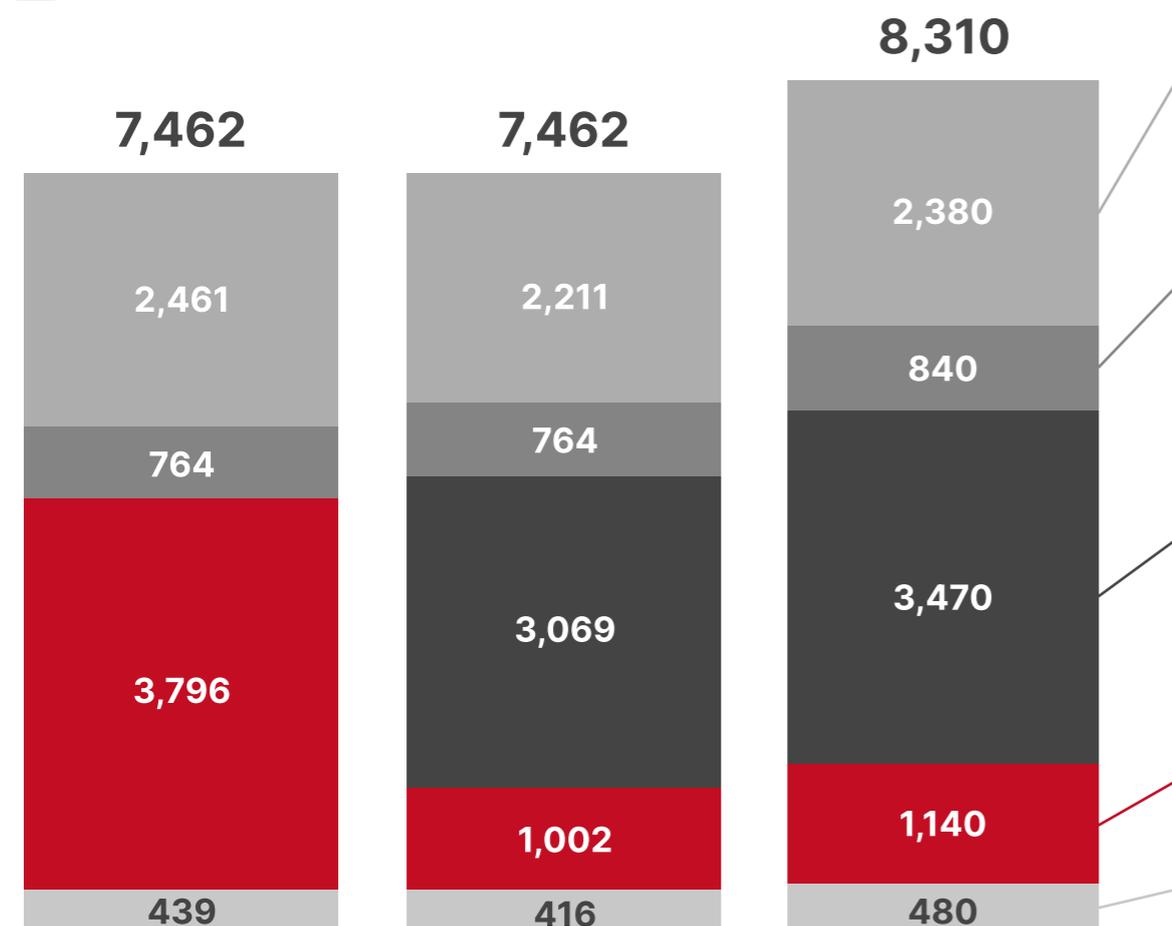
(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



セグメント別・サービス別売上高サマリー

2025年9月期より自社メディア・インフルエンサー・アカウントと連携した配信を「SNS広告」として区分することといたします。こちらは従来、「インフルエンサーサービス」や「インターネット広告販売」に区分しておりましたが、弊社が注力する領域であるため、別掲することといたしました。



■ 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
- ・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

■ SNS広告

- ・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
- ・再生回数5億回突破メディアto buyなどの自社メディアの成長
- ・インフルエンサーのデータを活用した広告配信の伸長

■ インターネット広告販売の伸長

■ 新規事業

2024.9 通期実績
※旧区分

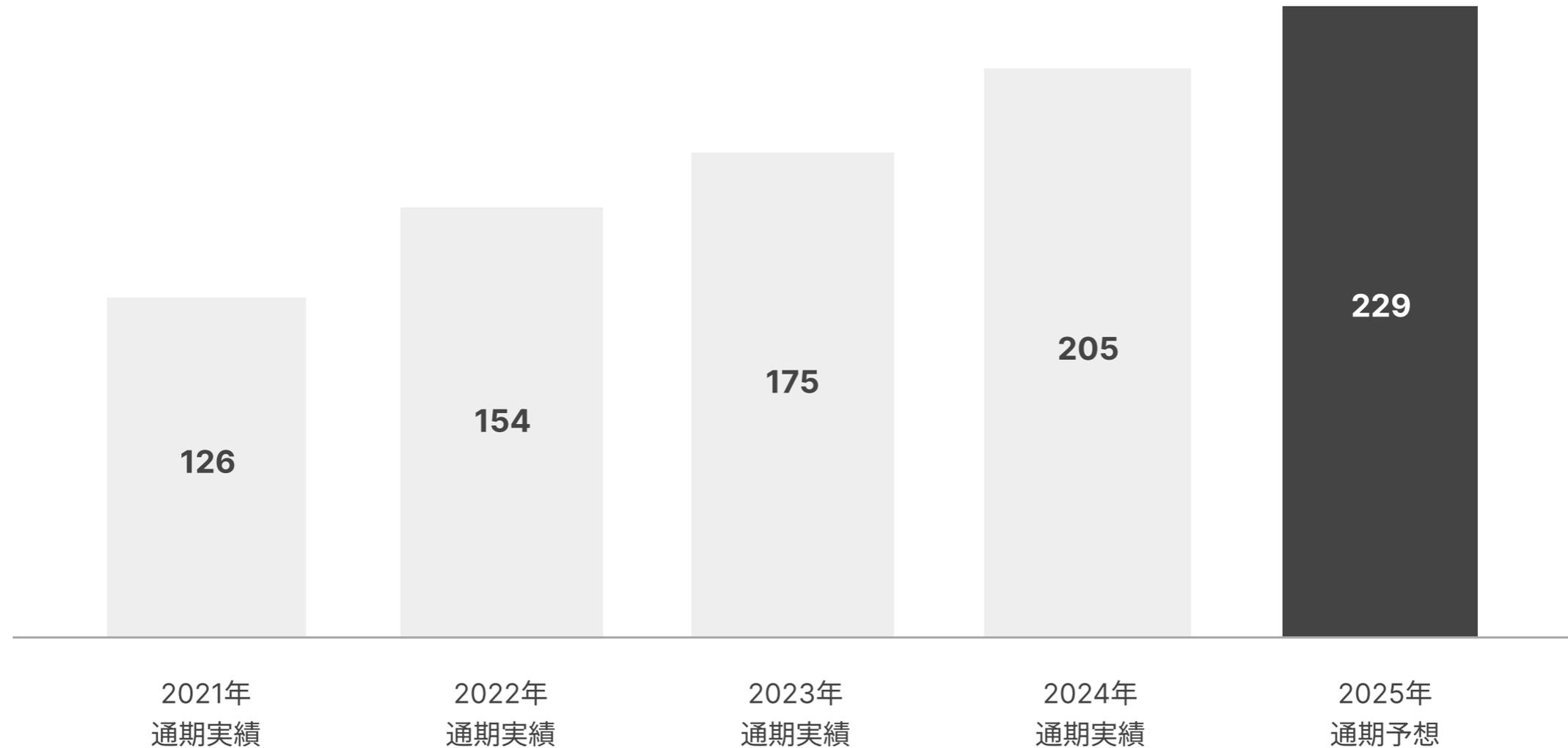
2024.9 通期実績
※新区分

2025.9 通期予想

人員数の見通し

24年9月期期初の人員計画では、新規採用45名を見込んでおりましたが、実績は30名の採用となっております。当社は、24年9月期の売上高予算を達成しており、1人当たり生産性が向上していることを踏まえ、採用コストを抑えたことが理由となります。

2025年度は事業拡大及び体制強化のために積極的な人材採用を行い、前期比24名の増員を計画しております。



CHAPTER 5

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
業界動向について	当社グループの主力事業であるソーシャルメディアマーケティング事業が属するインターネット広告市場は、今後も堅調に成長すると予想しております。一方で社会情勢や景気変動により広告主の広告支出が増減する傾向があるため、国内マクロ経済の動向及び国内主要産業部門における事業環境が変化した場合には、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ります。	中	大	中長期的な市場動向のみならず日々の市場動向を見極めるとともに、既存サービスの拡充、新規サービスの開発等を通じてクライアント企業のニーズを満たすことに努めております。
インフルエンサーとの関係	当社主力事業のソーシャルメディアマーケティング事業では、影響力の強いインフルエンサーの確保が必要となります。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、広告主のニーズに合ったインフルエンサーを十分に確保できない場合、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ります。	小	中	インフルエンサーに対し、広告案件の継続的なご紹介やSNSへの投稿に関する法令・ガイドラインの順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おります。

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
サービスの陳腐化について	インターネット広告市場は、日々新たな技術革新やサービスの提供が行われる市場であり、多くの競合他社が事業展開しております。そのため、トレンドの変化への対応及び競合他社より有益な価値を広告主に対し提供する必要があります。保有するサービス及び技術等が陳腐化し、変化に対する十分な対応が困難となった場合、あるいは変化するクライアント企業のニーズに的確な対応ができなくなった場合には、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ります。	中	中	クライアント企業のニーズを常に分析・研究し、新たな技術の導入やサービス機能の強化及び拡充、技術者の確保に努めております。
主要SNSのユーザー利用動向やプラットフォームの規制変更等について	当社グループのサービスは、Instagram、Facebook、Twitter等の主要SNSのプラットフォーム上でのマーケティング手法を中心としております。当該プラットフォームが規約・規制等の変更を行い、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るほか、セキュリティ面の不備など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ります。	小	大	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、対応に遅れが生じないようにしております。

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2025年11月を予定しております。

■2024年9月期決算に関する情報は、2024年11月13日公表の「2024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

TEL

03-6758-4738