

2025年9月期 第3四半期決算説明資料

September 2025 3rd Period Financial Results Briefing Materials

株式会社サイバー・バズ

証券コード | 7069

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

 CyberBuzz

OUR MISSION

コミュニケーションを価値に変え、
世の中を変える。

Move the world with Communication

OUR VALUE

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	2025年9月期第3四半期 決算概要	3
2	トピックス	19
3	2025年9月期 通期計画	30
4	会社概要	35

CHAPTER 1

2025年9月期第3四半期 決算概要

2025年9月期3Qサマリー

トップライン

- ・主力であるSMM事業の減収を主な要因として、減収
- ・注力分野であるSNS広告及び、ライブ配信プラットフォーム事業においては増収を確保
- ・通期予想に対する進捗率は62.3%。既存顧客及び新規顧客双方からの引き合いは増加しており、4Qの積み上げを進行

営業利益

- ・減収の中、営業努力により粗利率を改善するとともに、構造改革コストの漸減にあり、営業利益は増益
- ・3Q累計では、大幅に損益を改善し、営業黒字に転換（前年同期は営業赤字）

財務改善

- ・2Qまでのオペレーション（長期資金新規調達、手元流動性及び流動比率等の財務指標改善）によりバランスシートの改善を進行
- ・営業黒字転換による利益貢献により、自己資本比率も11.6%（前期末：7.3%）まで回復

3Q（4～6月）業績ハイライト

（単位：百万円）

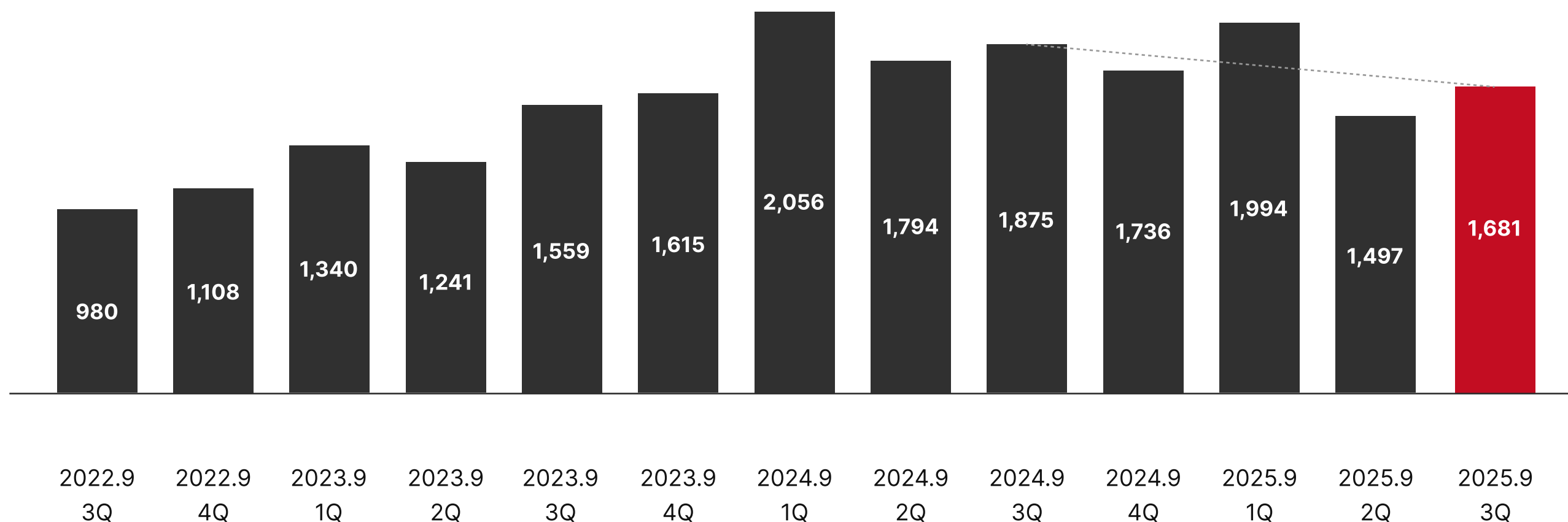
	24年9月期 3Q(4～6月)	25年9月期 3Q(4～6月)	YoY成長率
売上高	1,875	1,681	▲10.3%
売上総利益	693	664	▲4.1%
売上総利益率（%）	37.0%	39.5%	+2.6%
営業利益	67	83	+23.1%
経常利益	65	77	+18.1%
当期純利益	▲15	39	-

3Q（4～6月）業績ハイライト

連結売上高（1,681百万円、前年同期比▲10.3%）

- ・主力のSMM事業における減収により全体は減収
- ・ライブ配信プラットフォーム事業は前年同期対比で大幅に増収

（単位：百万円）

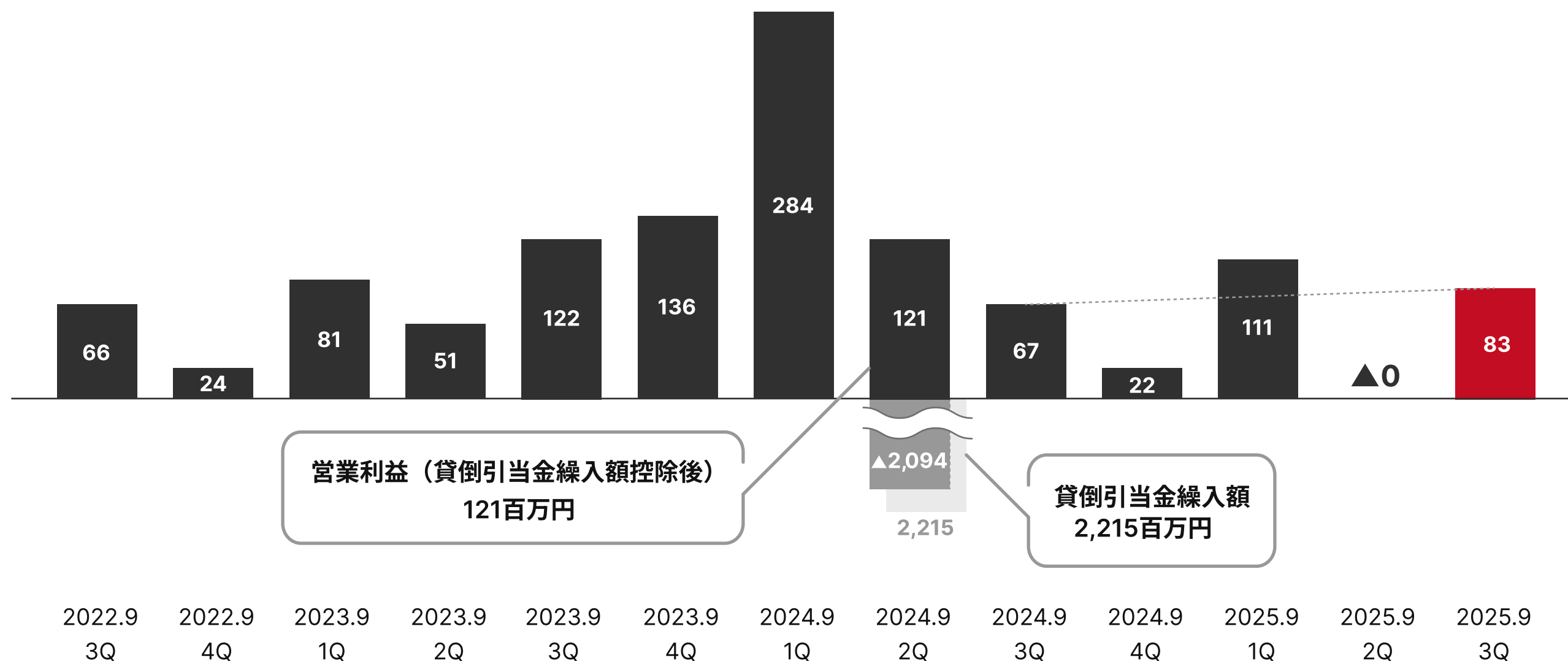


3Q（4～6月）業績ハイライト

連結営業利益（83百万円、前年同期比+23.1%）

- ・減収の中、営業努力による粗利率の改善を図るとともに、構造改革コストの漸減により営業増益を確保

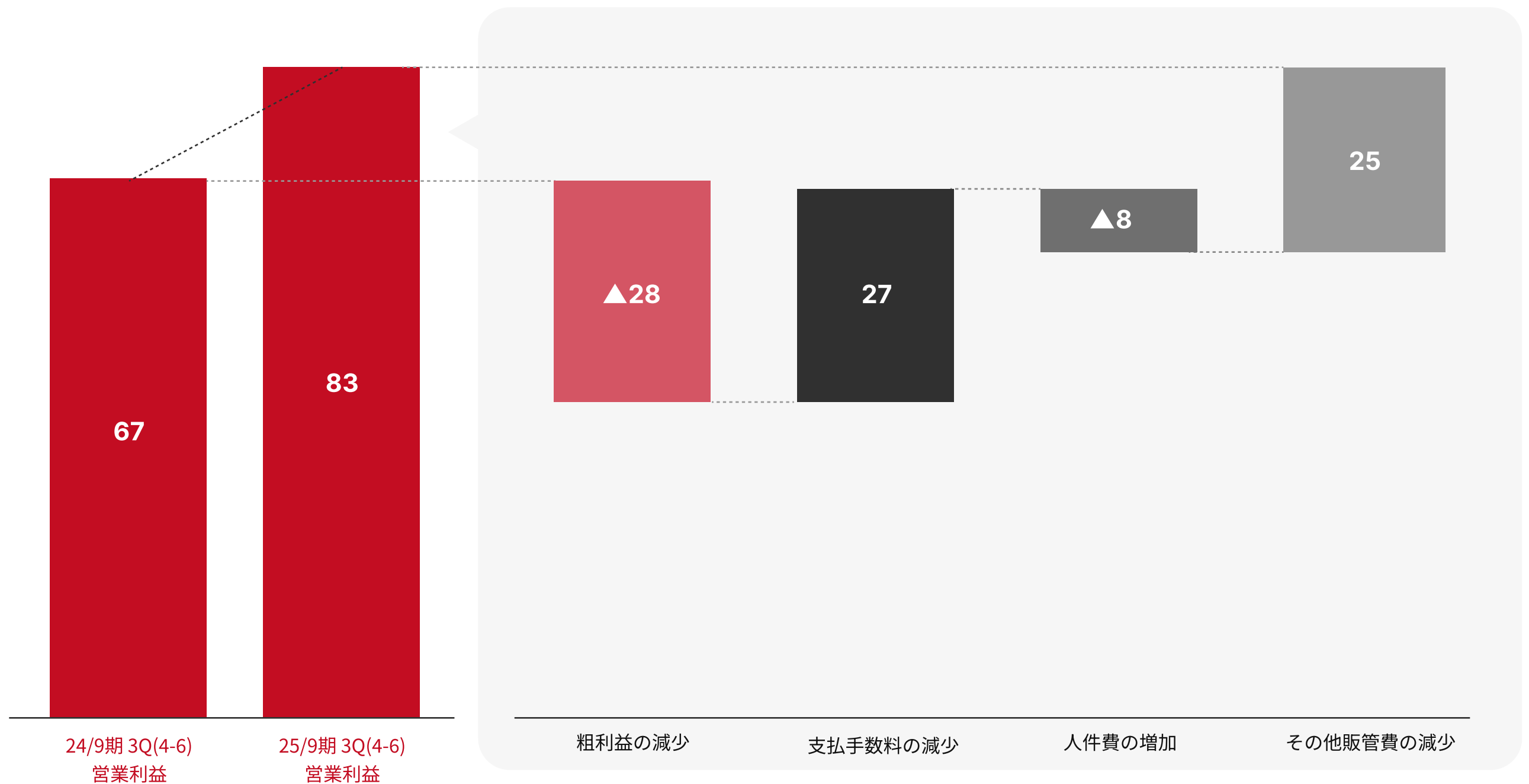
（単位：百万円）



3Q（4～6月） 営業利益の増減分析

- ・ 前期に発生した貸倒に伴う一過性の支払手数料やその他コストが減少
- ・ 人件費の増加はあるものの、コストコントロールの結果として営業利益は増加

（単位：百万円）

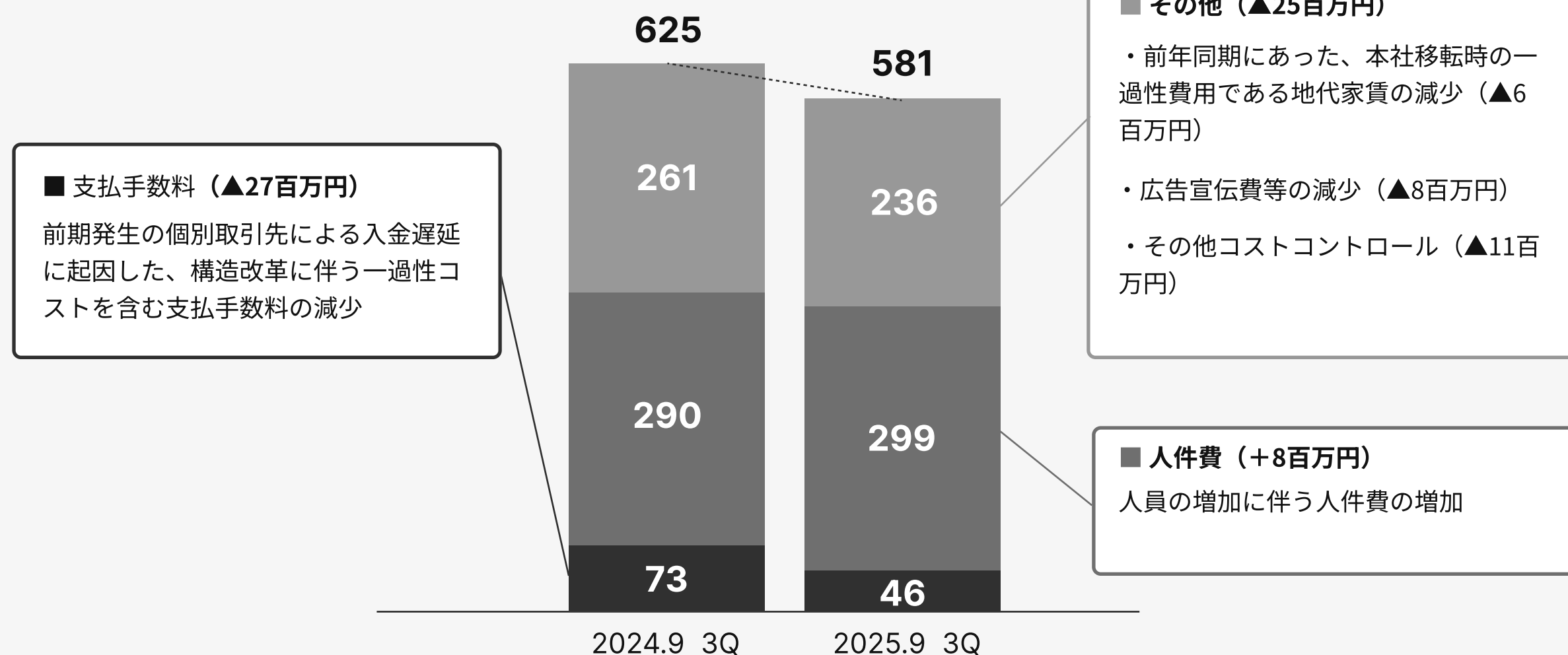


3Q（4～6月）販管費の内訳推移

- ・ 販管費の増減要因は以下のとおり
- ・ 前期に発生した構造改革に伴う一過性コストが漸減したこと、通常のコストコントロールによりコストは減少

（単位：百万円）

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費

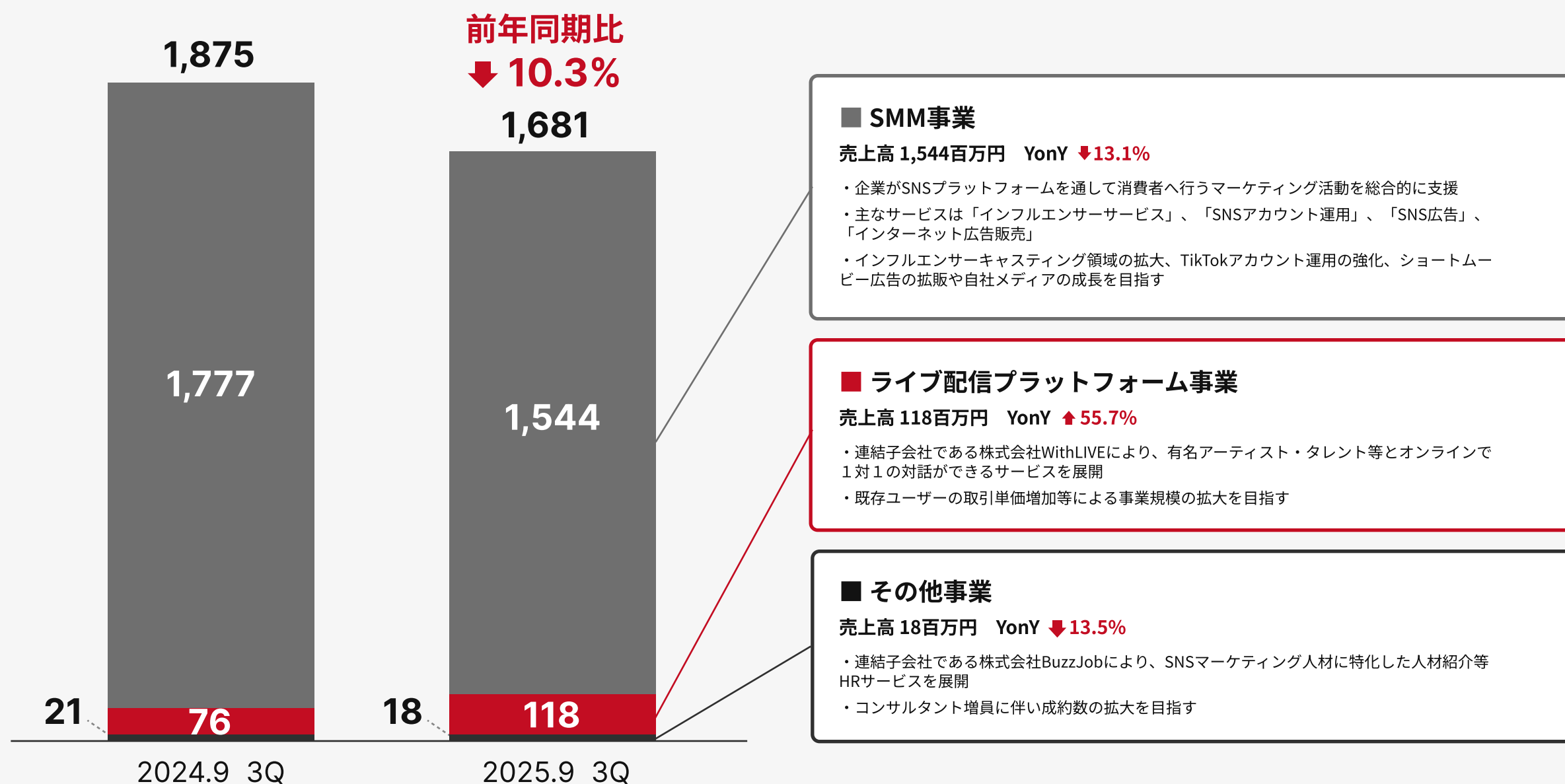


セグメント別売上高サマリー

主力のSMM事業は減収となったものの、ライブ配信プラットフォームが大幅に伸長
SMM事業における成長分野であるSNS広告は引き続き堅調に推移

(*) 報告セグメントについては、2024年12月27日付適時開示のとおり最新化をしております

(単位：百万円)



貸借対照表 増減分析

- ・ 2Qまでの財務オペレーション（長期資金合計5億円（社債及び長期借入金）の新規調達、手元流動性及び流動比率等の大幅な改善）により、バランスシートを健全化し、GC注記を解消済
 - ・ 3Qの黒字確保により、自己資本比率をもう一段回復
- (単位：百万円)

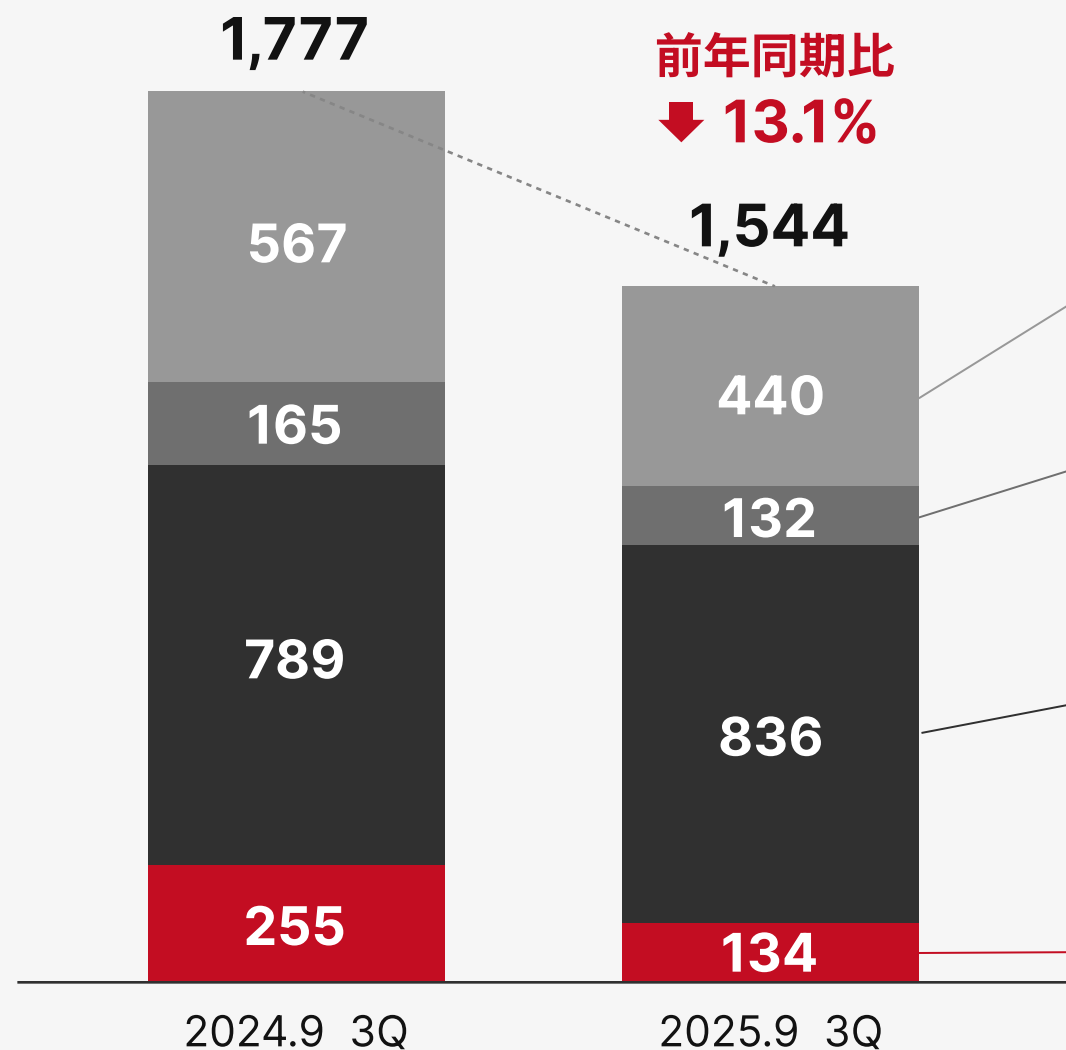
	24年9月期	25年9月期 3Q	増減要因
流動資産	1,635	2,006	現預金の増加を主因として流動資産が大きく増加（+370百万円）
現預金	528	1,094	営業CF及び、新規の資金調達等により大きく増加（+565百万円）
売上債権	3,236	807	個別債権について、回収可能性に鑑み貸倒引当金と相殺（▲2,202百万円）
貸倒引当金	▲ 2,202	-	売上債権の一部との相殺表示に変更（+2,202百万円）
固定資産	1,146	624	
のれん	184	138	
資産合計	2,782	2,630	
流動負債	2,177	1,502	短期借入金返済を主因として大幅に減少（▲675百万円）
仕入債務	708	614	
短期借入金	850	500	手元資金から短期借入金の一部を完済（▲350百万円）
固定負債	252	660	長期借入金による新規調達を主因として大幅に増加（+407百万円）
社債	-	300	普通社債を新規発行（+300百万円）
長期借入金	216	335	新規の長期借入金を実行（+200百万円） その他返済（▲81百万円）
純資産	352	467	
資本金	484	484	
剰余金等	▲ 254	▲ 149	期間利益による回復（+105百万円）
負債・純資産合計	2,782	2,630	

[SMM事業] サービス別売上高サマリー

SMM事業の全体売上は1,544百万円（前年同期対比▲13.1%）

複数案件の期ずれ・前期大型案件の反動減などの影響があったものの、4Q以降は常軌化・回復を見込む

（単位：百万円）



■ インフルエンサーサービス

売上高 440百万円 YonY ↓22.4%

- ・ 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

売上高 132百万円 YonY ↓20.1%

- ・ 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

売上高 836百万円 YonY ↑6.0%

- ・ 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

売上高134百万円 YonY ↓47.2%

- ・ ソーシャルメディア関連広告を中心とした、他社の広告商品の販売の拡大を目指す

インフルエンサーサービス売上高

(単位：百万円)

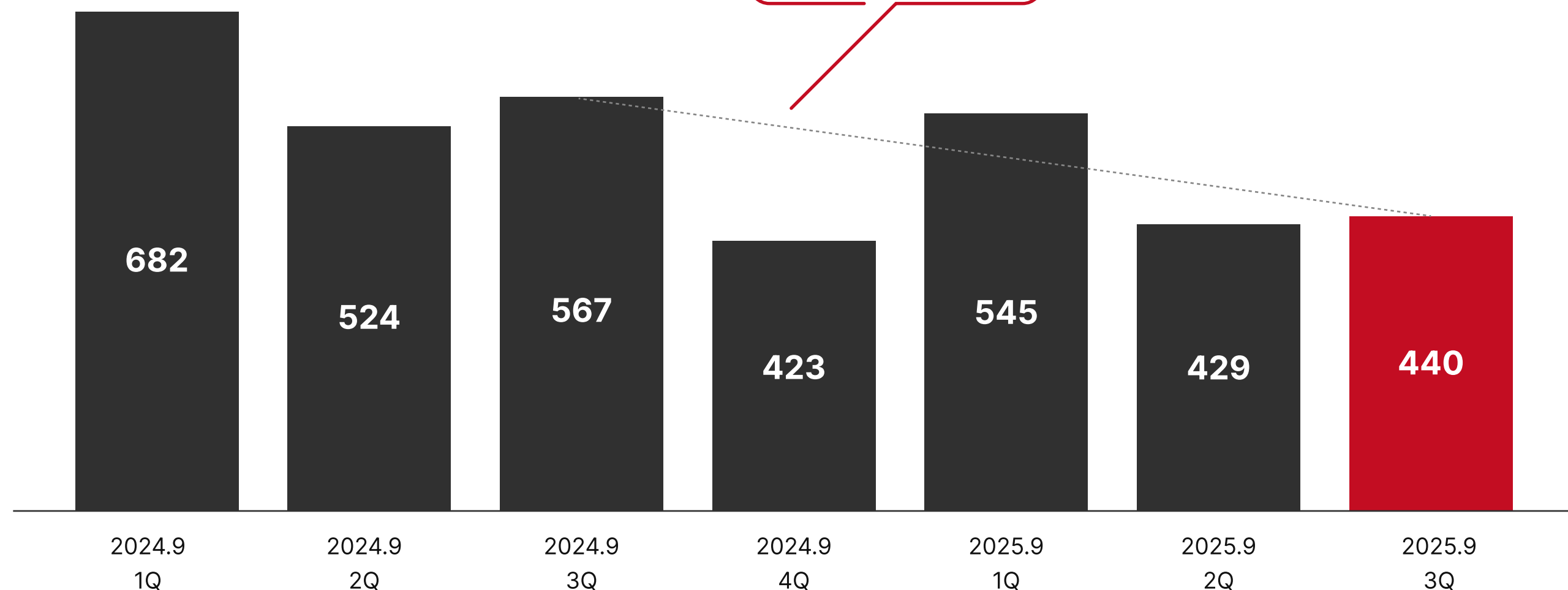
インフルエンサーサービス

Ripre

NINARY
わたしの声を、あなたの心に

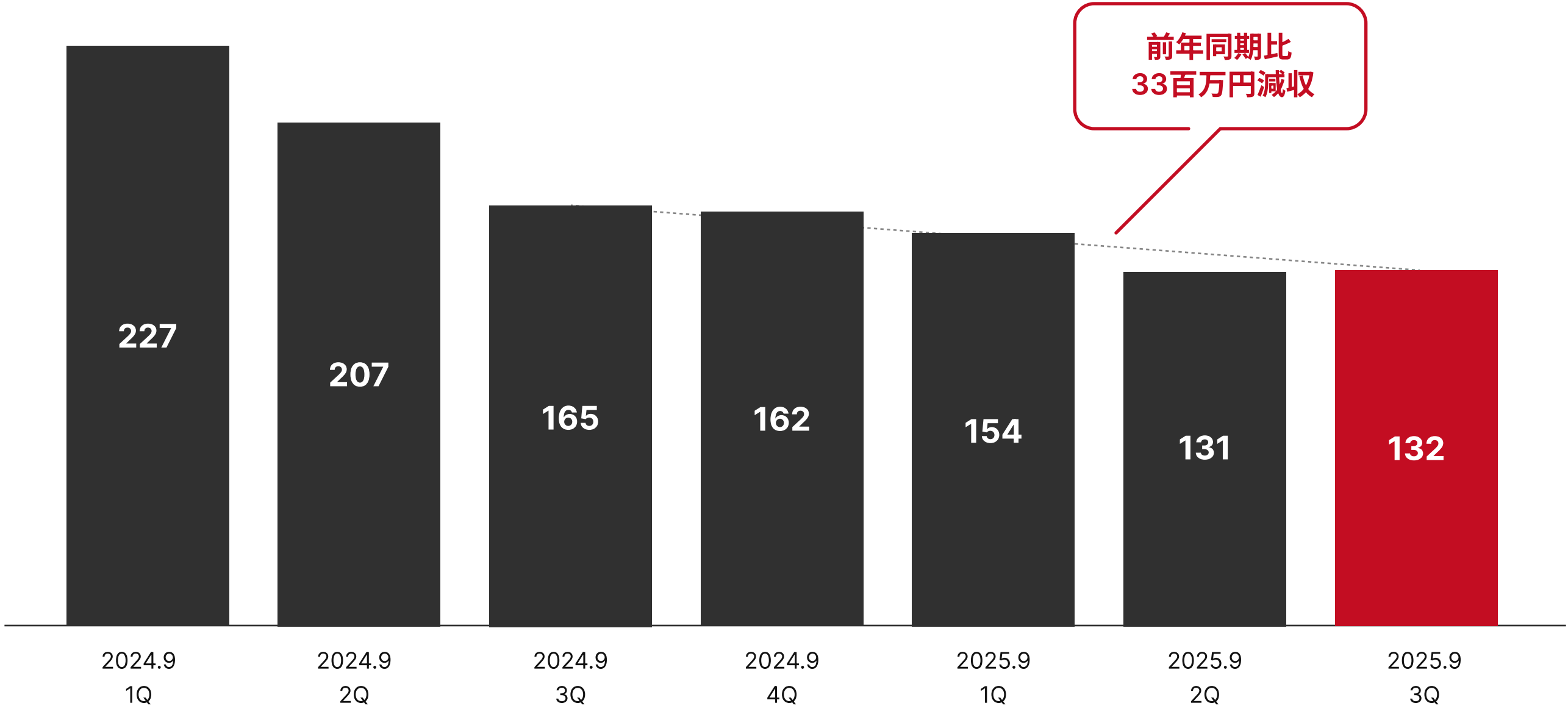
BeOneAgent

前年同期比
127百万円減収



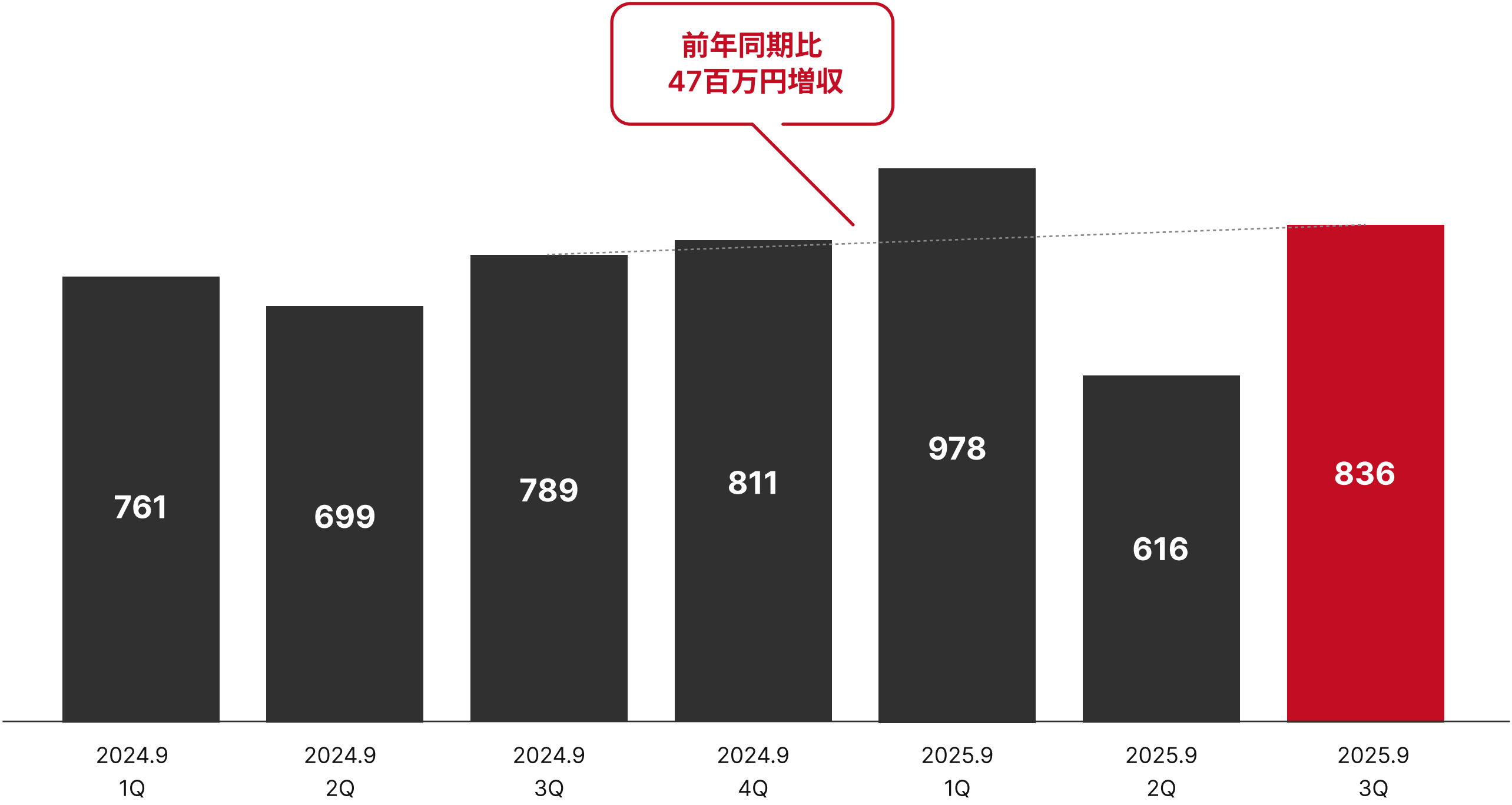
SNSアカウント運用売上高

(単位：百万円)



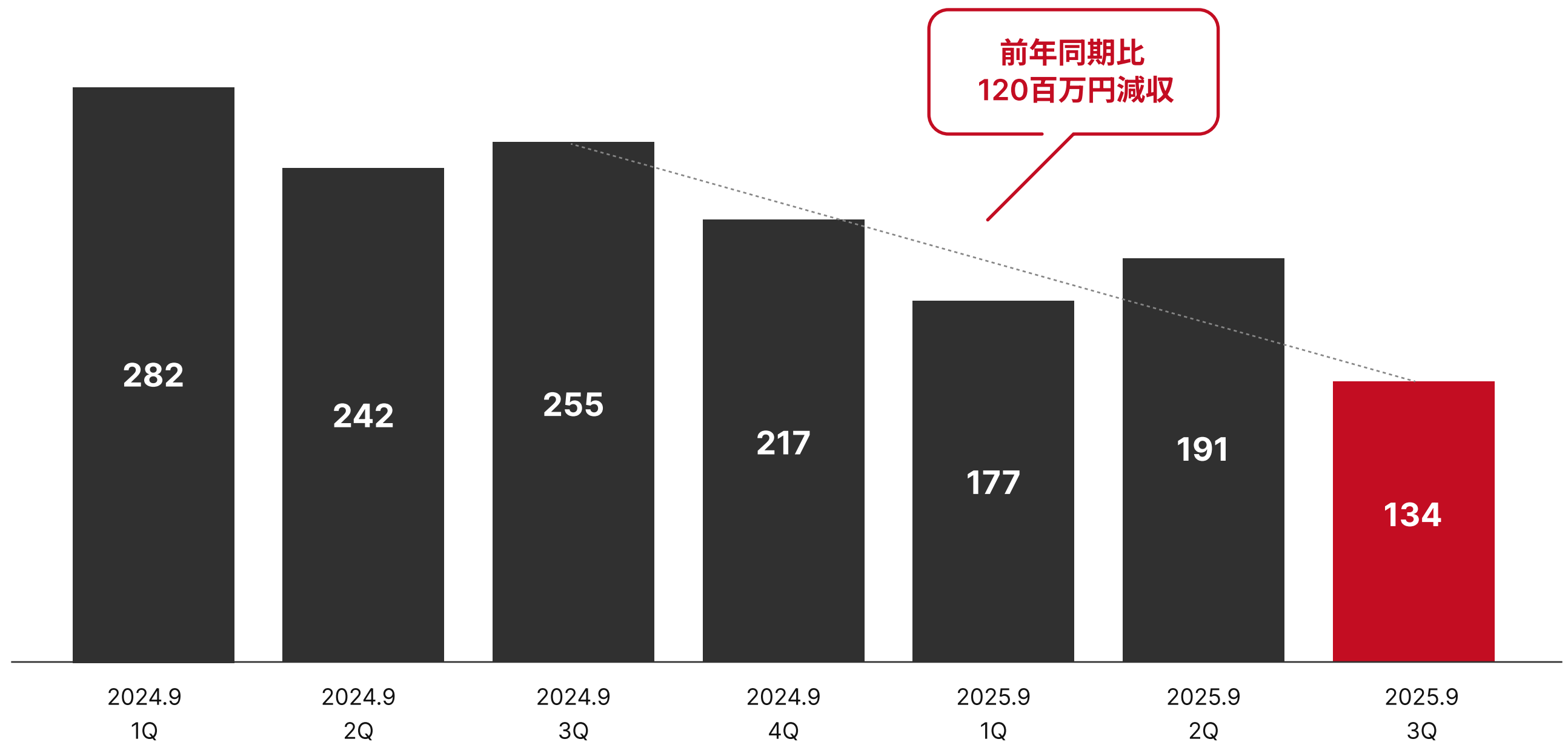
SNS広告売上高

(単位：百万円)



インターネット広告販売売上高

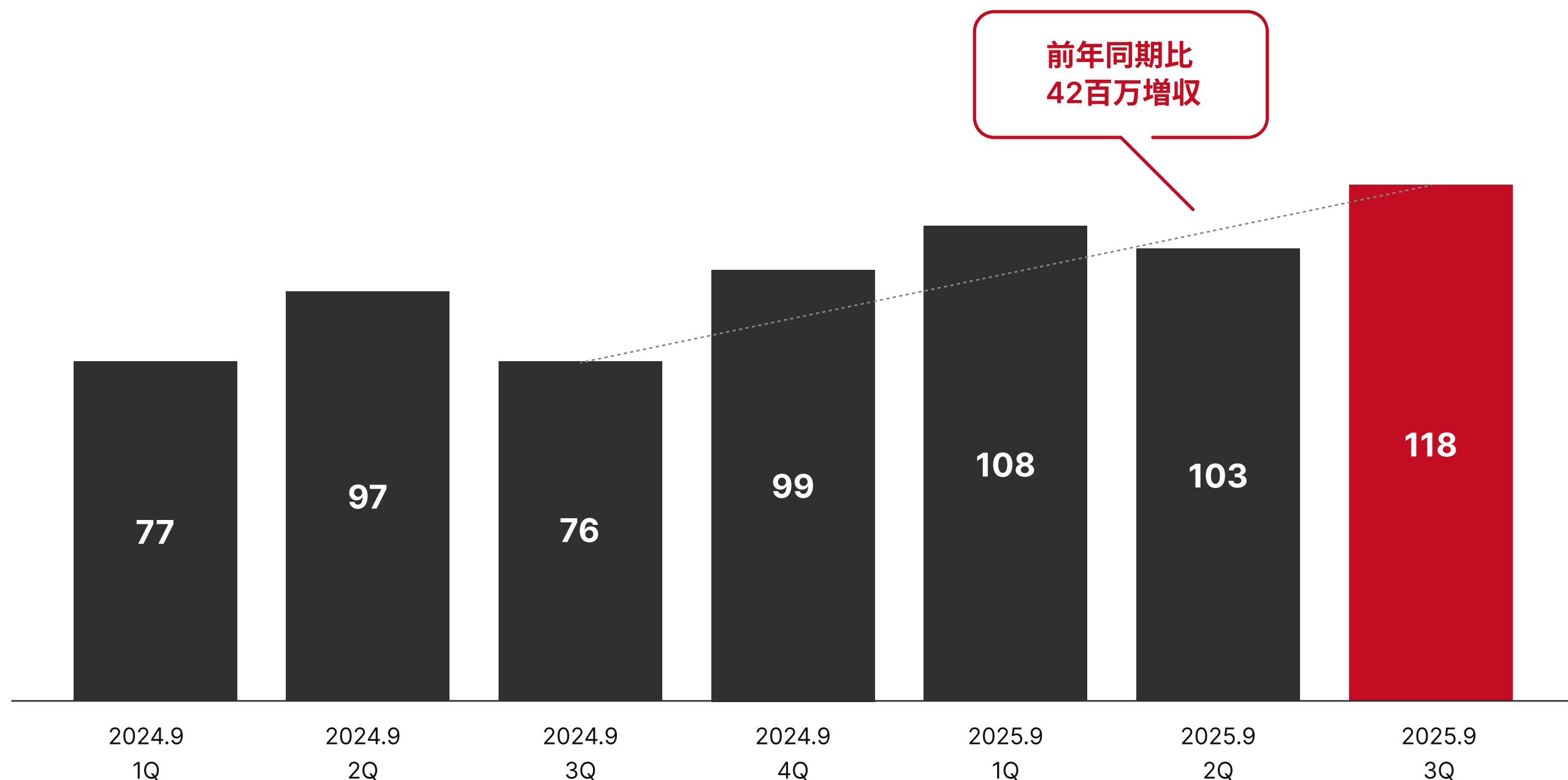
(単位：百万円)



ライブ配信プラットフォーム事業売上高

・ BtoB向けの受注伸長、またBtoC向けのオンラインくじ等の施策により、全体に売上が伸長し大幅増収

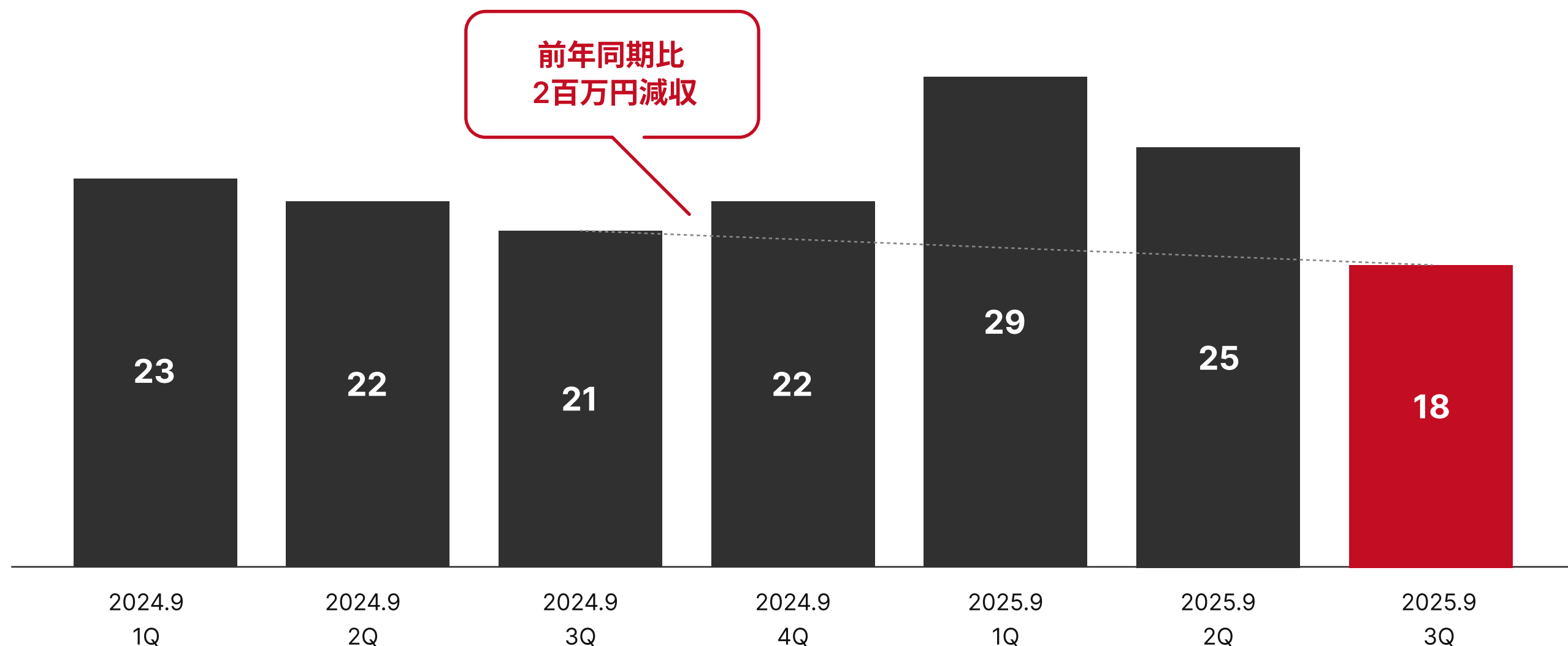
(単位：百万円)



その他事業売上高

・ 案件進捗等の兼ね合いもあり、前年3Q対比で横這推移

(単位：百万円)



CHAPTER 2

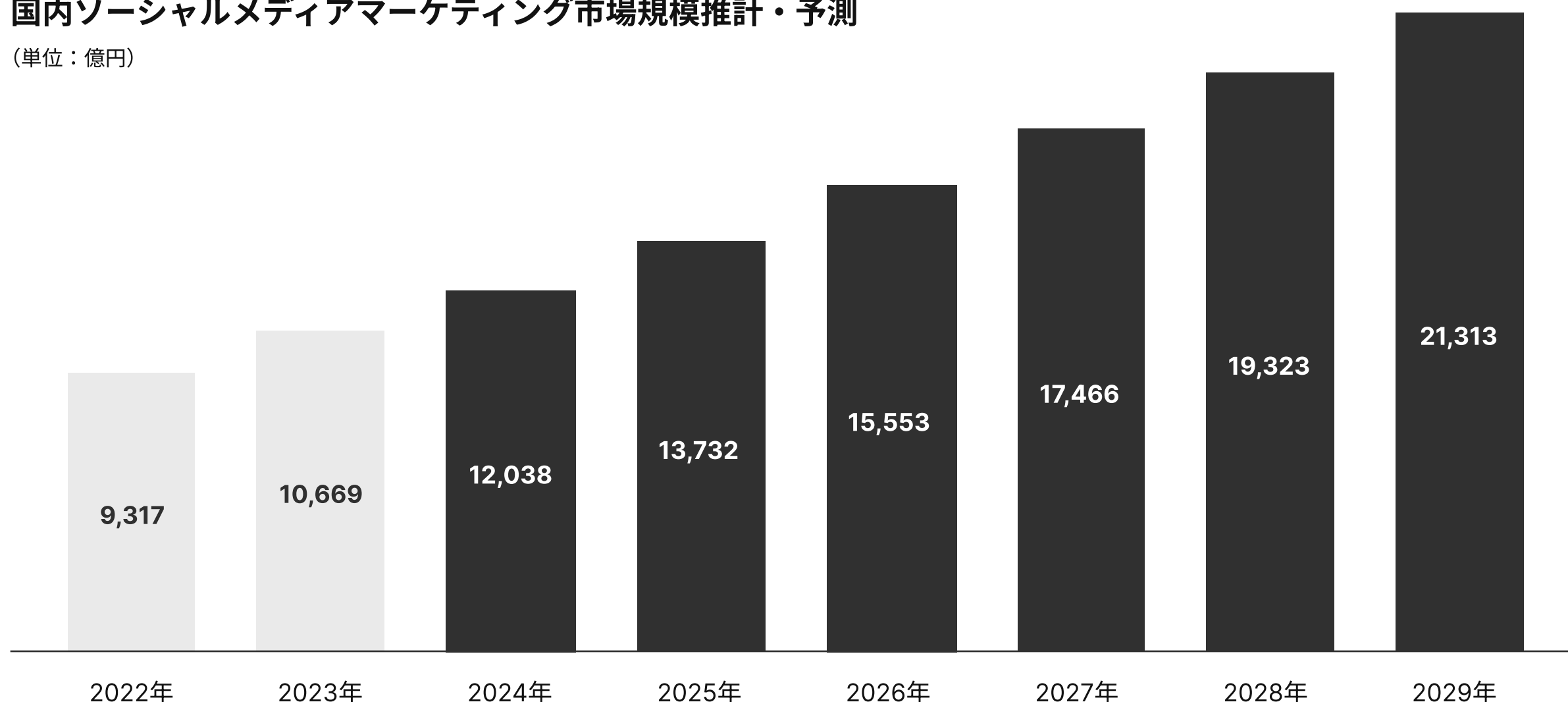
トピックス

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)



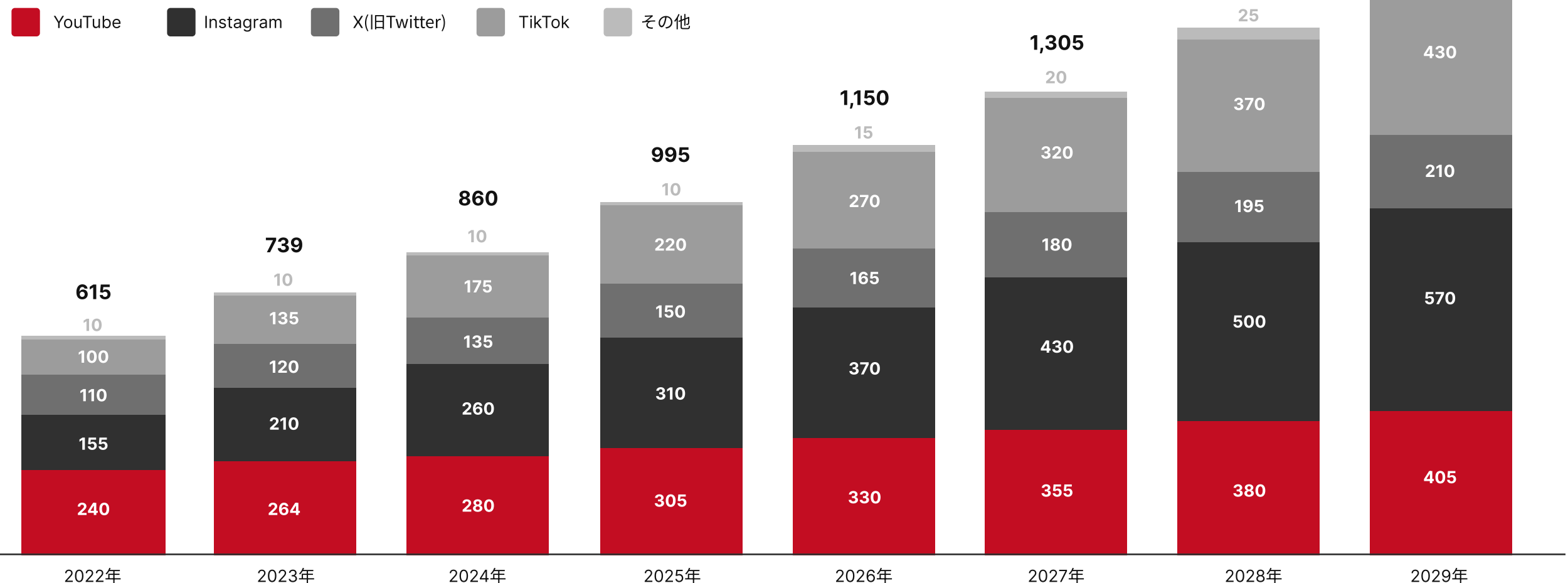
[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2024年 国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」 <https://www.cyberbuzz.co.jp/2024/11/post-2595.html>

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)



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>

株式会社セレスとの資本業務提携契約の締結 当社株式売却によるその他の関係会社及び主要株主の異動に関するお知らせ

2025年6月30日開催の取締役会において、株式会社セレスとの資本業務提携を締結することについて決議いたしました。両社の持つメディア運用・広告企画・販売機能・データ解析等の事業基盤や強みを早期に融合することで、今後の成長市場における両社のさらなる競争力強化と、新たな収益機会の創出が可能であると判断いたしました。



資本業務提携の内容

- ✓ 当社とセレスの連結子会社であるstudio15が連携し、国内におけるTikTokコマース支援分野のリーディングポジションの確立。
- ✓ セレスが運営する「AD.TRACK」との協業を推進。当社の新規事業であるインフルエンサーアフィリエイト事業における新たな顧客接点の創出を目指します。
- ✓ セレスの提供する国内最大級のポイントサービス「モッピー」と、当社が保有するSNS関連データ双方の特性を生かし、新たなプロダクト連携を図ってまいります。
- ✓ 相互の顧客基盤を生かしたクロスマーケティング・クロスセルを展開し、相互の顧客基盤拡大に努めます。

TikTok Shopの導入を支援するサービスを開始 日本国内ローンチに先駆け、出店から販促・運用までをワンストップでサポート

2025年の夏から秋にかけて日本国内での展開が予定されている「TikTok Shop」において、企業の出店・運用・販促支援を行う「TikTok Shopの導入を支援するサービス」を開始いたします。



サービスの概要

- ・アカウント開設サポート
(プロフィール設計、コンテンツ初期投稿)
- ・出店手続きサポート
(商品カタログ準備、申請代行)
- ・ショート動画制作／投稿代行
- ・クリエイターキャスティング
- ・TikTok広告の運用代行・レポートニング

TikTok Shopの日本国内ローンチは2025年の夏から秋にかけて予定されており、今後ますますショート動画を軸とした購買体験が主流になっていくことが予想されます。この流れを受け、サイバー・バズではTikTok Shopの日本ローンチに先駆けて、導入支援サービスの提供をスタートいたします。企業のTikTok Shop参入をスムーズにすることで、“買えるブランド”としての認知獲得と売上拡大を支援いたします。

クロスシーと業務提携を開始 SNS広告×ライブコマースの知見を結集し、国内企業の出店・販促を包括的に支援

中国および東アジアにおけるライブコマース支援実績を有し、
TikTok Shop Partner（TSP）として日本国内で登録済の株式会社クロスシーと業務提携し、
「TikTok Shop」のローンチにあわせて、国内外のブランド・メーカーを対象とした出店・販売支援に関する包括的な協業を開始いたします。



両社の業務提携により、TikTok Shopへの出店準備から販促戦略、広告運用、ライブ配信企画、クリエイター起用、効果測定までを一貫して高度に支援する体制を構築し、国内企業のTikTokコマース活用を強力にサポートしてまいります。

TikTok Shop本格始動を受けて販促型SNSマーケティング支援を一層強化 インフルエンサーアフィリエイトサービス「WESELL」を提供開始

変化する市場環境に柔軟に対応し、SNSマーケティングの可能性をさらに広げるため、SNSコマース領域での販促支援体制を強化いたします。

また、当社との資本業務提携を発表しました株式会社セレスとも本サービスにて事業連携を図ることで、新たな顧客接点の創出を目指してまいります。



「WESELL」は、SNS上で影響力と販売力を持つインフルエンサーが、自身の投稿にアフィリエイトリンクを設置し、商品やサービスを紹介・販売する販促型マーケティング施策です。成果発生時のみ費用が発生する完全成果報酬型モデルで、費用対効果の高いプロモーションを可能にします。

縦型ショート動画に特化した精鋭組織「タテラボ」 縦型市場の最新情報を発信する「タテラボ通信」を開始

縦型ショート動画に特化した精鋭組織「タテラボ」の強みを最大限に活かし、新たに縦型市場の最新情報をお取引クライアント様へ毎月で提供する通信『タテラボ通信』を開始いたしました。TikTokをはじめとする縦型市場に関する最新のトレンドやアルゴリズム情報、成功事例などをタイムリーにお届けいたします。



『タテラボ通信』とは

「タテラボ通信」は、サイバー・バズの縦型ショート動画専門組織「タテラボ」が、TikTokをはじめとする縦型市場に関する最新のトレンドやアルゴリズム情報、成功事例やクリエイティブ制作のノウハウをお届けする通信です。

『MerryGo Round（メリーゴーランド）』について

縦型ショート動画クリエイティブの確認・修正プロセスを効率化するために、独自の専用ツール「MerryGo Round（メリーゴーランド）」を開発し、クライアント様向けに提供しています。

子会社WithLIVEが、「WithLIVE」を牽引するキーマンを表彰するイベント「WithLIVE Award 2024」を開催

子会社WithLIVEが、「WithLIVE」を牽引するキーマンを表彰するイベント「WithLIVE Award 2024」を開催しました。



対象サービス

- ・オンライントークアプリ「WithLIVE」
- ・デジタルコンテンツ販売サービス「Withコレ」
- ・デジタルくじ「Withくじ」

この度、上記3サービスにて、2024年にサービスを牽引していただいたキーマンを受賞者として売上pt数、UU数、購入率、販売数などにより選出しました。

WithLIVE配信者トップの名誉となる「MVP」を、「すずしょうと」さん、「中村歩加」さんが2年連続受賞。

また、今年はアーティスト部門を新設し年間を通して際立った活躍をされた「BETRAYAL」さん、「AIBECK」さんが受賞。さらに、定期的にファンとの交流を続けている・年間売上pt数・トーク枠購入率など各項目で活躍した配信者を称える、「Communication Award」を「岡部麟」さん、「荻野由佳」さん、「ZANPA」さん、「森田涼花」さんが受賞。

WithLIVEより、UUUM株式会社の所属クリエイター 「フィッシャーズ」ンダホによるオンライン個別トークイベントを開催

UUUM株式会社に所属するクリエイター「フィッシャーズ」のンダホによるオンライン個別トークイベントを開催いたします。



ふざけファクトリー
「絵心がない人が作ったカルタ。」
購入者限定！

フィッシャーズ
ンダホ作

ンダホと1:1でお話ができる
WithLIVE 抽選を実施します！

抽選期間 2025年8/7(木)～2025年8/16(土)
フィッシャーズミュージアム物販会場にて「絵心がない人が作ったカルタ。」を
ご購入いただいた方を対象といたします。

開催日時 2025年9/13(土) 12:00～13:00

今回の特典会は、2025/8/7(木)～2025/8/16(土)に開催される『フィッシャーズミュージアム』の会場内物販ブースにて、ふざけファクトリー「絵心がない人が作ったカルタ。」をご購入いただいた方を対象とした抽選企画です。当選された100名様は、ンダホと1対1でオンラインビデオ通話を通じて交流できる特別なイベントとなっております。

WithLIVEより俳優・横田龍儀さんの初となるオリジナルオンラインくじ「Withくじ」第1回がスタート

子会社の株式会社WithLIVEより、俳優・横田龍儀さんの初となるオリジナルオンラインくじ「Withくじ」第1回がスタートいたしました。



本企画は、ニッポン放送のポッドキャスト新番組「てくてく横田とことこ龍儀」の配信を記念して実施されるもので、番組スポンサーを務める株式会社WithLIVEが主催。オンラインくじでは、直筆サイン入りグッズや、番組収録時に撮り下ろしたフォトを使用したオリジナルアイテムなど、ここでしか手に入らない限定品をご用意しております。

CHAPTER 3

2025年度9月期 通期計画

業績予想サマリー（2024年11月公表. 期初計画）

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）

		24年9月期 実績	25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	-

業績予想サマリー（2024年11月公表. 期初計画）

売上高 8,310百万円 (YoY11.4%増)

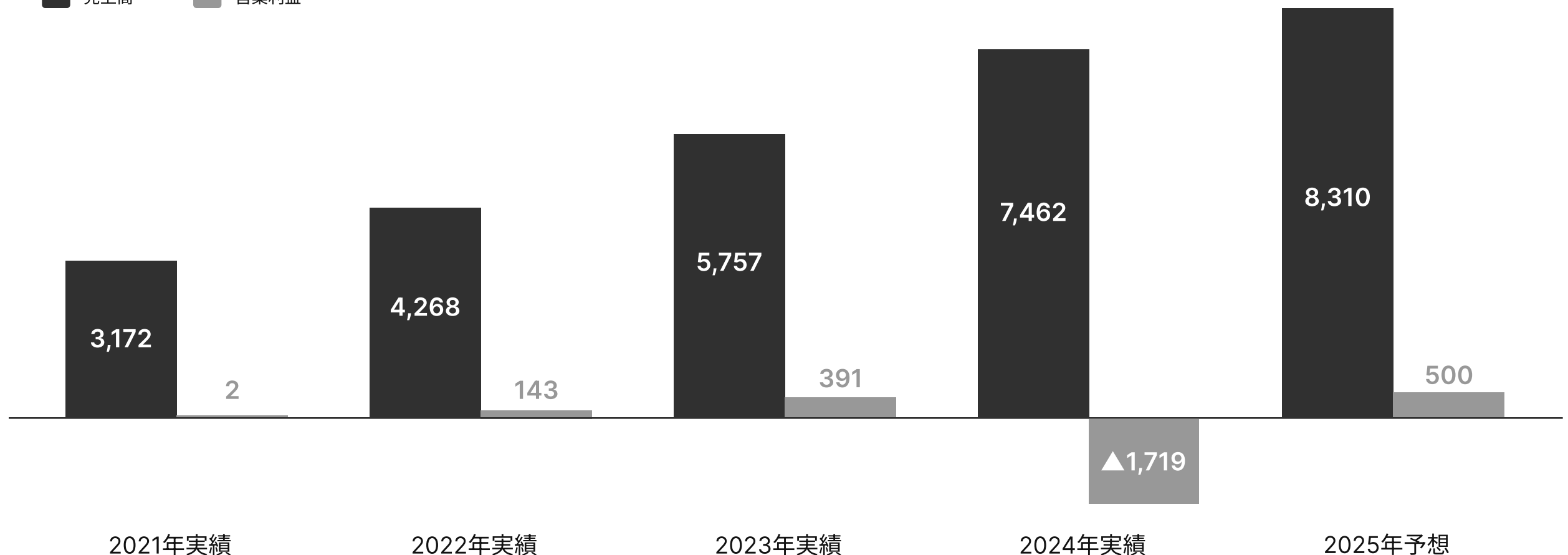
営業利益 500百万円

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



売上・利益進捗率

- ・主力のSMM事業における前期対比での大型案件の反動減や、2Q時点での期ずれ等を要因として売上高が62.3%、営業利益で38.7%の進捗率
- ・このため、通期予想に対して下振れリスクを見込むものの、4Qにかけて既存顧客・新規顧客双方からの引き合いが増加していること、一過性費用の削減及び全般のコストマネジメントを実行していることから、現時点では通期業績予想を据え置く

(単位：百万円)

		25年9月期 通期予想	25年9月期 3Q累計	進捗率
売上高	全体	8,310	5,174	62.3%
	SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	7,830	4,769	60.9%
	ライブ配信 プラットフォーム事業	360	331	92.0%
	その他事業	120	73	61.4%
営業利益		500	193	38.7%
経常利益		500	195	39.2%
当期純利益		300	105	35.1%

KPIの進捗（SMM事業売上高）

成長領域であるSNS広告サービスは堅調な進捗を維持
規模の大きいインフルエンサーサービスのビハインドが、SMM事業全体の進捗率に影響

(単位：百万円)

サービス		25年9月期 通期予想	25年9月期 3Q累計	通期進捗率
SMM事業	インフルエンサー サービス	2,380	1,415	59.5%
	SNSアカウント 運用	840	418	49.8%
	SNS広告	3,470	2,431	70.1%
	インターネット 広告販売	1,140	503	44.2%
SMM事業合計		7,830	4,769	60.9%

APPENDIX

会社概要

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・バズ代表取締役社長に就任
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	203名(連結 2025年6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 取締役 岩田 真一 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

経営チーム紹介



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



取締役
岩田 真一



執行役員
岡部 晃彦



執行役員
佐藤 亮平



執行役員
佐々木 空

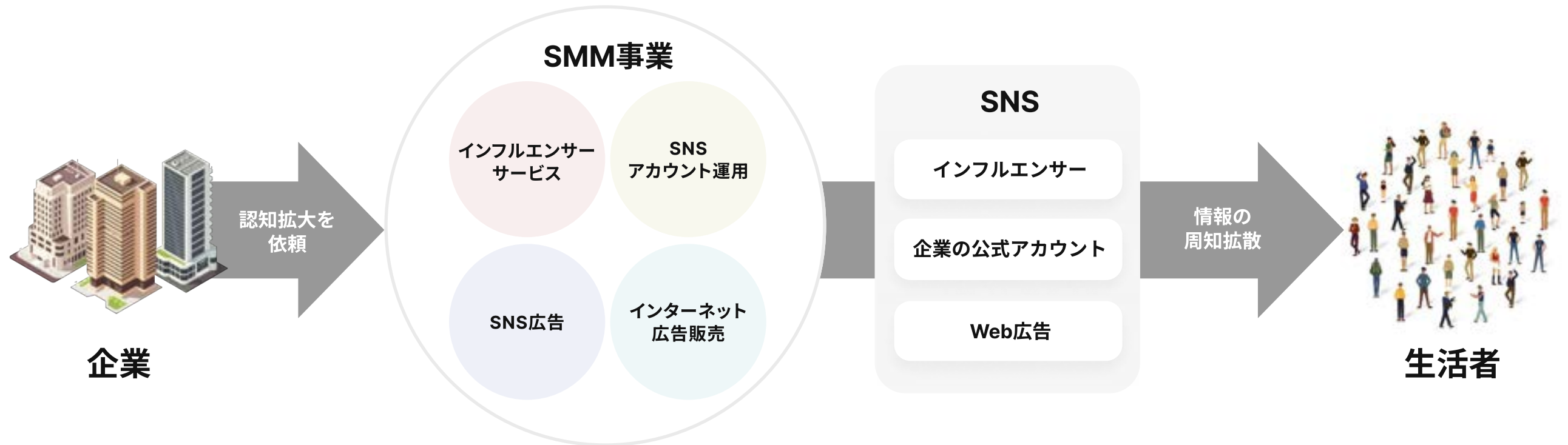
事業内容

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マーケティングを総合的にサポート

SNSアカウント運用

各種SNSアカウント運用において、アカウント作成から画像作成、投稿、効果検証までを一気通貫でサポート

SNS広告

ソーシャルメディアプラットフォームの運用広告、独自メディアを活用した「tobuy」等のPR施策の企画提案。

インターネット広告販売

ソーシャルメディア関連広告を中心とした、他社の広告商品の販売

SMM事業サービス一覧

ソーシャルメディア領域におけるインフルエンサーやクリエイターのネットワーク、自社メディアの運営、SNS広告の運用など、当社の強みを活かした幅広いサービスやプロダクトを提供しています

インフルエンサーサービス



インフルエンサーネットワーク

既存の自社会員に加え、キャスティング会社やタレント事務所との提携も可能。



SNS特化の エージェントサービス

著名なタレントやクリエイターとエージェント契約を締結。多様な広告ニーズに対応。



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。

自社メディア



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アカウント運用



SNSアカウント コンサルティング

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。

インターネット広告販売

SNS広告などの 広告運用サポート

SNS広告をはじめとした広告運用やUGCなどのクリエイティブ制作、効果検証など一気通貫でサポート。

ツール



SNSアカウント 運用管理ツール

煩雑なSNSアカウント運用の進行管理やレポート抽出などを可視化・自動化。



AI薬機法 チェックツール

AIが薬機法をはじめとした違反表現を発見・修正し投稿をサポート。



縦型ショート動画特化型 キャスティングツール

インフルエンサーの配信実績を考慮した精度の高いシミュレーション算出が可能。

子会社一覧

自社の強みを生かしたサービス事業展開

Buzz Job

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新たなライブ体験を提供

 WithLIVE

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

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

BuzzJob（HR事業）

Buzz Job

BuzzJobでは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

WithLIVE（ライブ配信プラットフォーム事業）



WithLIVE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



ソーシャルベース（SMM事業の宮崎拠点）

SocialBase

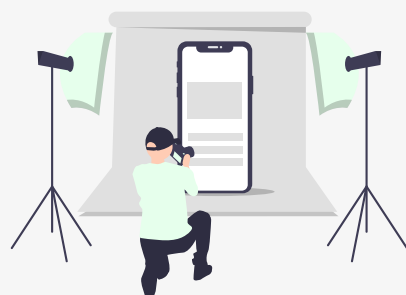
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。
独自のオペレーションスキームを武器に高速かつミスのないオペレーションを提供しています。

SNS公式アカウント運用



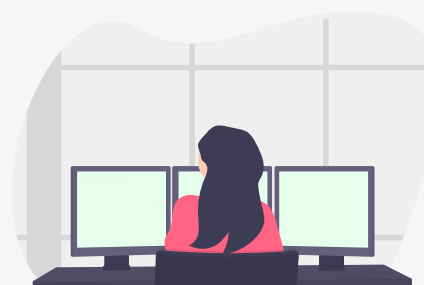
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、
投稿作業代行、
コメント監視、レポート作成など、
コンサルティングからオペレーショ
ンまで専門チームによる
サポートを行います。

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。

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