

2025年9月期 通期決算説明資料

September 2025 Annual Financial Results Presentation Materials

株式会社サイバー・バズ

証券コード | 7069

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved



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 通期決算概要	3
2	トピックス	25
3	2026年9月期 通期計画	36
4	会社概要	41

CHAPTER 1

2025年9月期 通期決算概要

2025年9月期 通期サマリー

ハイライト

- ・ バランスシートやCFコントロールと黒字化を併進し、財務改善と黒字転換を実現
- ・ 若干の減収下、営業利益以下の各段階利益においては大幅な増益
- ・ 9月の債権譲渡による税効果見直しもあり、当期純利益においては過去最高益の結果

期間損益

- ・ 4Qにおいて、主力のSMM事業は前年を上回るなど回復基調ながら、通期では若干の減収
- ・ 上記トップラインの中、営業努力による粗利水準の堅持、また一過性の構造改革の完遂によるコスト削減効果もあり、営業利益以下においては黒字転換かつ、前年比大幅な増益
- ・ 当期純利益については、税効果の関係もあり、前年比大幅に伸長

財務改善

- ・ 長期性の新規調達、流動性の改善等により、2Qまでに財務健全化を実現。4Qには、昨年度発生した一過性の貸倒債権を債権譲渡し当該課題を解決したほか、通期の利益貢献により、自己資本比率も18.8%（前期末：7.3%）まで回復
- ・ 同様に、営業CFについても、前年の▲933Mから+272Mへと大きく改善

通期業績ハイライト

・ 若干の減収ではあるが、営業利益以下は黒字転換の上、大幅に増益

(単位：百万円)

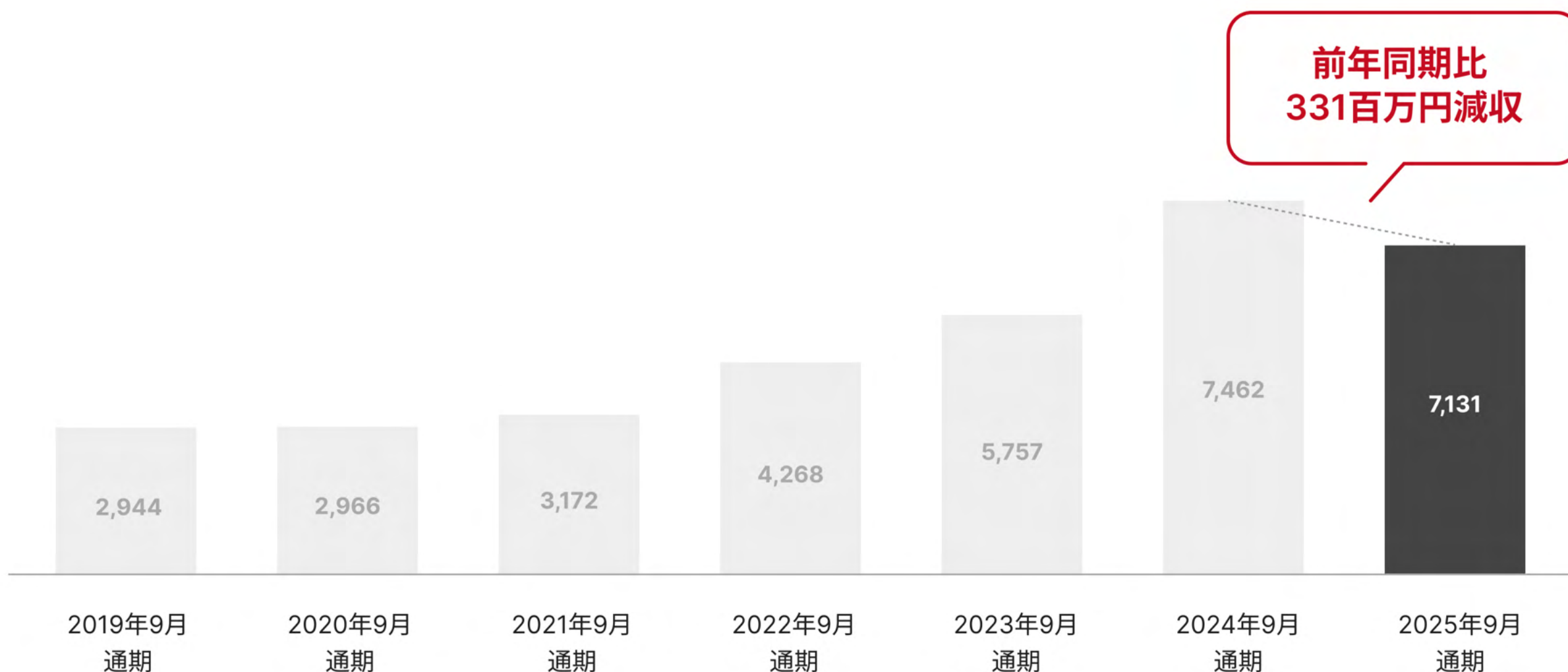
	24年9月期通期	25年9月期通期	YoY増減	YoY成長率
売上高	7,462	7,131	▲331	▲4.4%
売上総利益	2,901	2,694	▲207	▲7.1%
売上総利益率 (%)	38.9%	37.8%	-	▲1.1%
営業利益	▲1,719	349	+2,069	-
経常利益	▲1,712	344	+2,056	-
当期純利益	▲1,954	385	+2,340	-

通期業績ハイライト

連結売上高

- ・通期連結売上高は7,131百万円（前年同期比▲4.4%）で着地
- ・主力のSMM事業が若干の減収となったものの、ライブ配信プラットフォーム事業及び、その他の事業については、前年同期対比で増収

（単位：百万円）

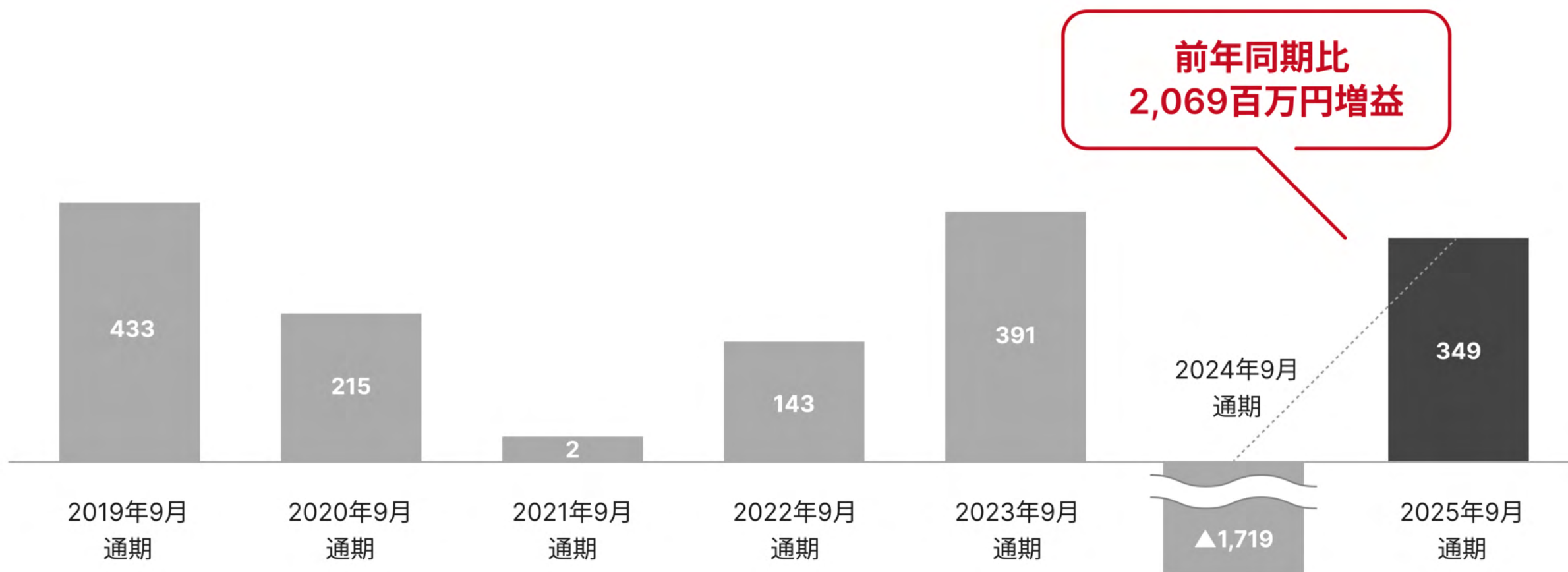


通期業績ハイライト

連結営業利益

- ・ 営業利益は349百万円（前年同期比+2,069百万円）と、大幅な増益で着地
- ・ ビジネス要因に加え、前年度の一過性要因（貸倒引当金）に係る構造改革を完遂したことによるコスト削減効果大

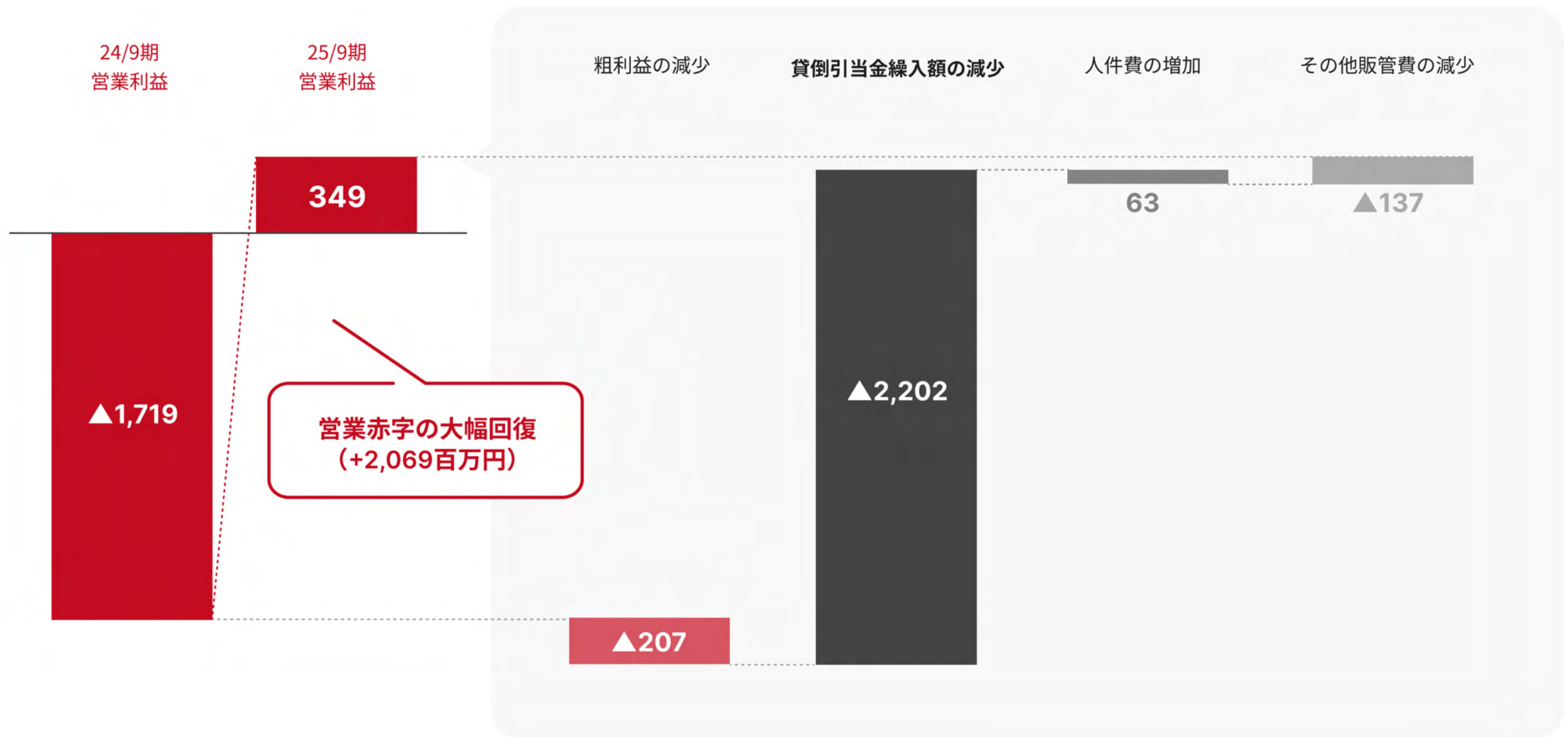
（単位：百万円）



通期営業利益の増減分析

- ・一過性要因である貸倒引当金繰入額の減少が大きいものの、派生コストの削減なども含め、平時としての営業黒字を回復

(単位：百万円)

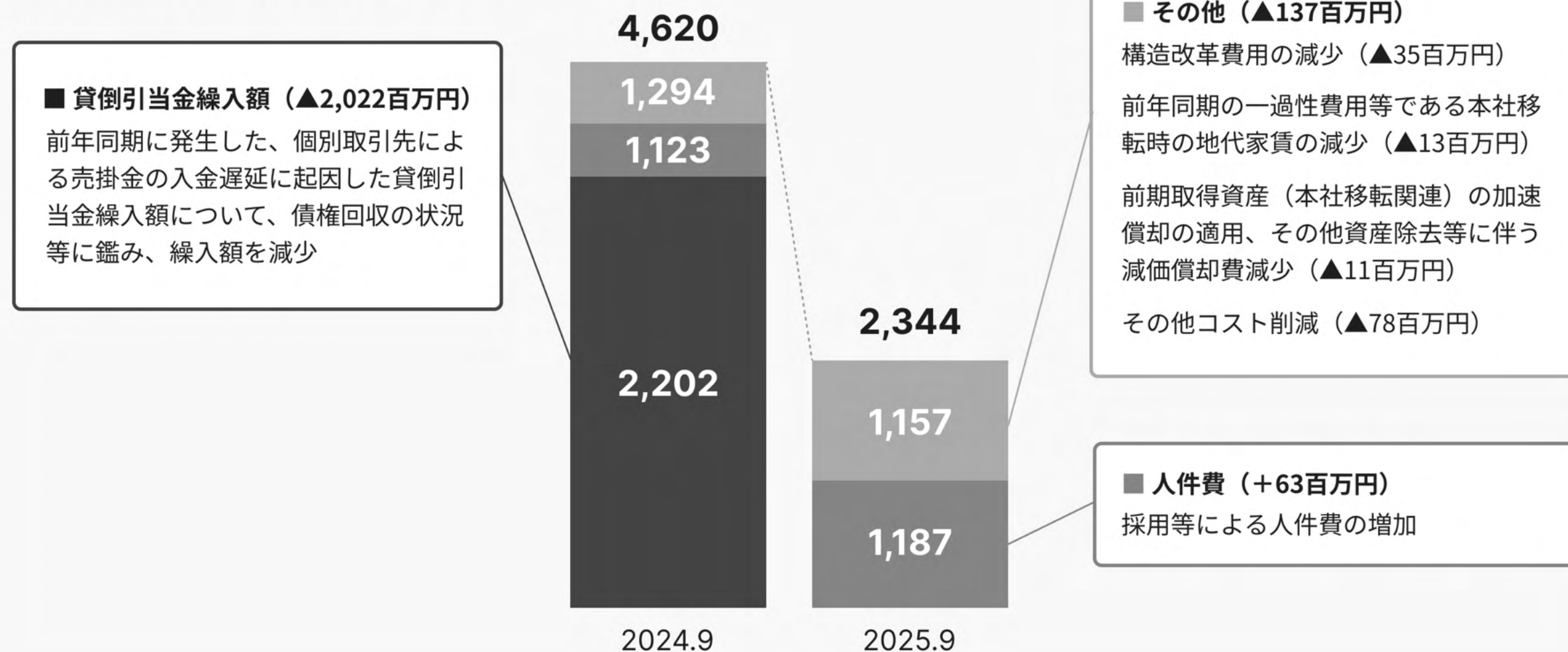


通期販管費の内訳推移

- ・ 販管費の増減要因は以下のとおり
- ・ 前期に発生した貸倒引当金の影響がなくなったことにより、コストは大幅に減少

(単位：百万円)

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費



通期実績（業績予想対比）

- ・ 期中に業績予想修正を行った関係もあり、最終的な着地は11月5日における上方修正数値のとおり
- ・ 各セグメントの内訳も含めた最終実績としては、9月10日時点の通期予想をいずれも上回る結果に

（単位：百万円）

		25年9月期 通期予想 ※9/10 時点	25年9月期 通期予想 ※11/05 上方修正済	25年9月期 通期実績	9/10対比
売上高	全体	7,000	7,131	7,131	+131
	SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	6,500	-	6,610	+110
	ライブ配信 プラットフォーム事業	405	-	423	+18
	その他事業	95	-	97	+2
営業利益		280	349	349	+69
経常利益		275	344	344	+69
当期純利益		235	385	385	+150

通期KPI実績（SMM事業売上高）

- ・ SMM事業売上高に関するKPI実績についても、期中における業績予想修正を反映
- ・ 全体として、4Q以降の受注は回復傾向

（単位：百万円）

サービス		25年9月期 通期予想 ※9/10 時点	25年9月期 通期予想 ※11/05 上方修正済	25年9月期 通期実績	9/10対比
SMM事業	インフルエンサー サービス	1,900	-	1,944	+44
	SNSアカウント 運用	540	-	542	+2
	SNS広告	3,200	-	3,394	+194
	インターネット 広告販売	860	-	729	▲130
SMM事業合計		6,500	-	6,610	+110

貸借対照表 増減分析

- ・ 長期性の新規調達、流動性の改善等により、2Qまでに財務健全化を実現。4Qには、昨年度発生した一過性の貸倒債権を債権譲渡し当該課題を解決したほか、通期の利益貢献により、自己資本比率も18.8%（前期末：7.3%）まで回復

（単位：百万円）

	24年9月期	25年9月期	増減要因
流動資産	1,635	2,483	現預金の増加を主因として流動資産が大きく増加（+847百万円）
現預金	528	1,276	営業CF及び、新規の資金調達等により大きく増加（+748百万円）
売上債権	3,236	1,029	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	123	
資産合計	2,782	3,108	
流動負債	2,177	1,728	短期借入金返済を主因として大幅に減少（▲449百万円）
仕入債務	708	840	
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	627	長期借入金による新規調達を主因として大幅に増加（+375百万円）
社債	-	300	普通社債を新規発行（+300百万円）
長期借入金	216	308	新規の長期借入金を実行（+200百万円） その他返済（▲108百万円）
純資産	352	752	
資本金	484	484	
剰余金等	▲ 254	131	期間利益による回復（+385百万円）
負債・純資産合計	2,782	3,108	

キャッシュフロー計算書 増減分析

- ・ 営業活動によるCFが前年同期対比で大きく改善し、黒字に転換
- ・ 新規の長期資金調達による財務活動も併せ、手元現預金も期初対比で大きく増加し、前期初の水準まで積み上げ

(単位：百万円)

	24年9月期	25年9月期	増減要因
営業活動CF	▲933	272	
税金等調整前当期純利益	▲1,785	400	
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲333	3	個別債権について、回収可能性に鑑み貸倒引当金と相殺
貸倒引当金の増減額 (▲は減少)	2,202	-	売上債権の一部との相殺表示に変更
仕入債務の増減額 (▲は減少)	▲1,202	132	
投資活動CF	▲652	433	
有形固定資産による収支	▲169	▲6	
敷金及び保証金による収支	▲431	385	
財務活動CF	748	42	
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	850	▲350	手元資金から短期借入金の一部を完済
長期借入による収支	▲114	92	新規の長期借入金を実行
社債による収支	-	300	普通社債を新規発行
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	▲836	748	
現金及び現金同等物の期首残高 (▲は減少)	1,365	528	
現金及び現金同等物の期末残高 (▲は減少)	528	1,276	

4Q（7～9月）業績ハイライト

- ・主力のSMM事業売上が前年同期を上回るなど堅調に推移した結果、全体としても前年同期比増収
- ・営業利益ベースも、相応の水準まで回復

（単位：百万円）

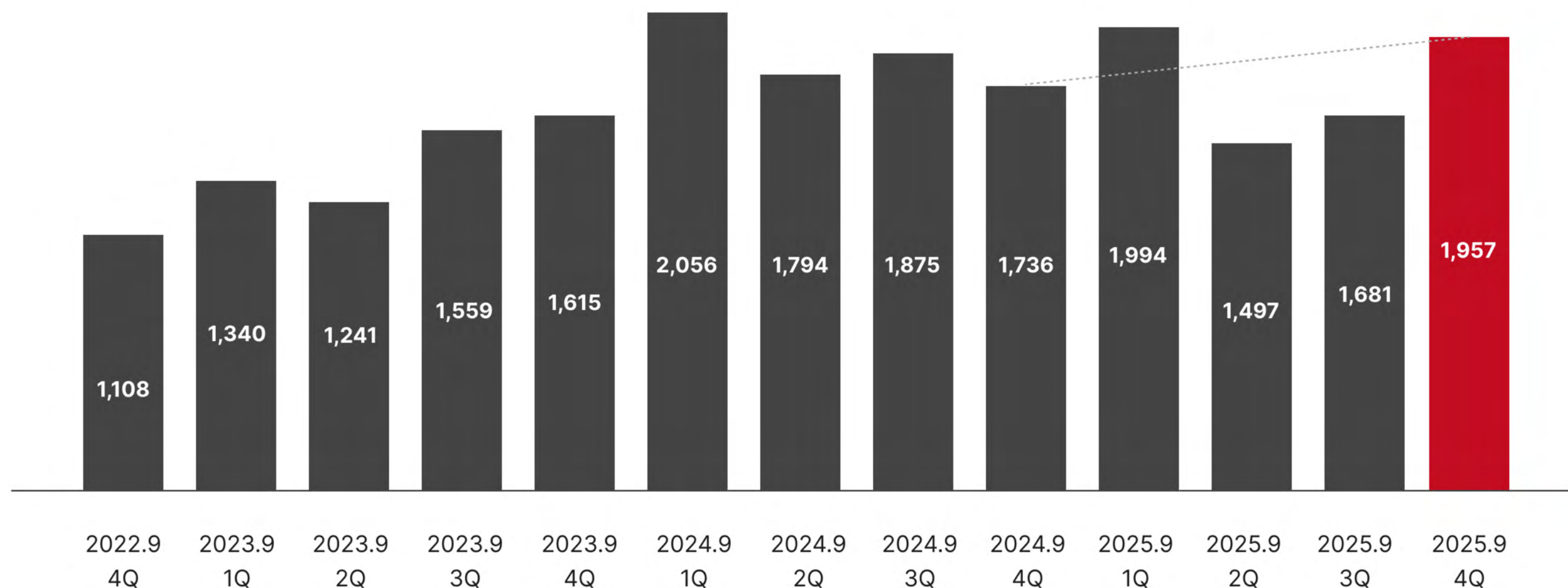
	24年9月期 4Q(7～9月)	25年9月期 4Q(7～9月)	YoY増減	YoY成長率
売上高	1,736	1,957	+220	+12.7%
売上総利益	649	707	+57	+8.8%
売上総利益率（%）	37.4%	36.2%	-	▲1.3%
営業利益	22	155	+133	+596.2%
経常利益	23	148	+125	+539.6%
当期純利益	27	280	+253	+930.6%

4Q（7～9月）業績ハイライト

連結売上高（1,957百万円、前年同期比+12.7%）

- ・主力のSMM事業売上が前年同期を上回るなど堅調に推移した結果、全体としても前年同期比増収

（単位：百万円）

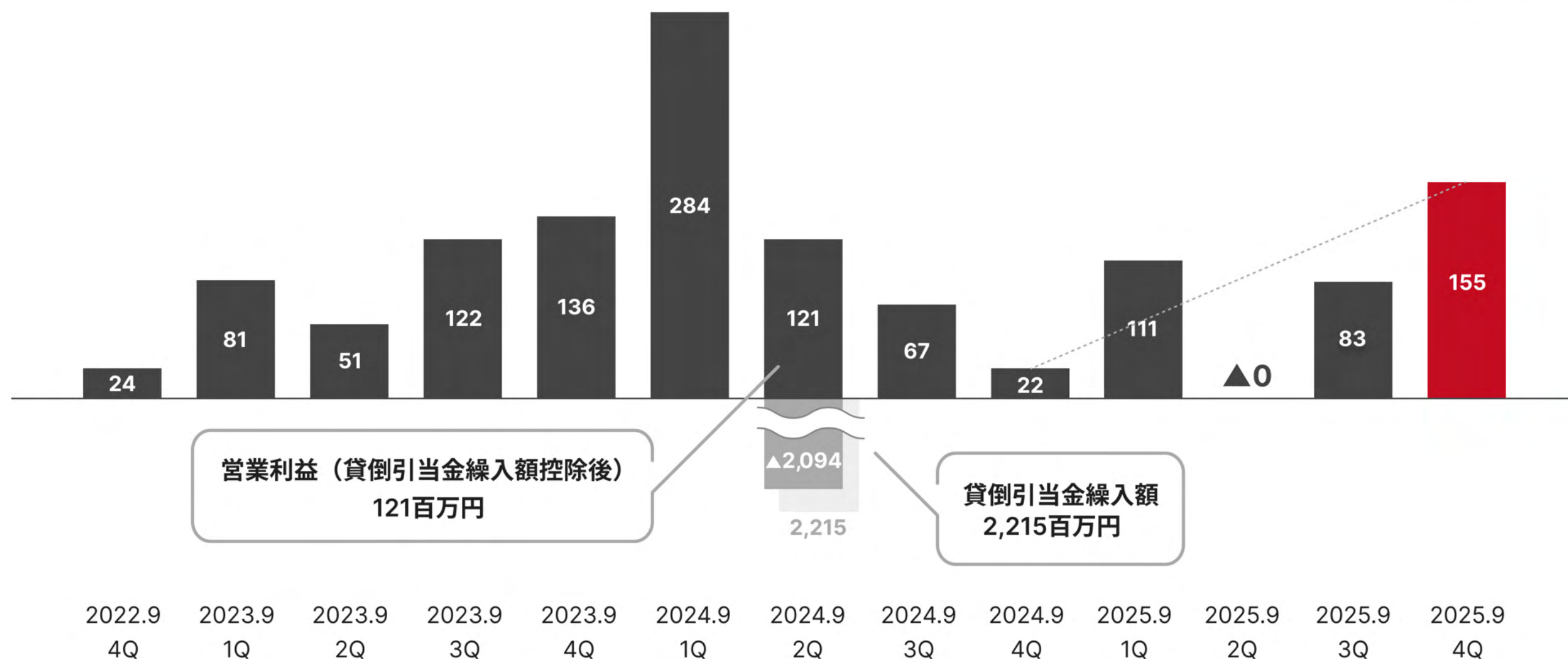


4Q（7～9月）業績ハイライト

連結営業利益（155百万円、前年同期比+596.2%）

- ・ 構造改革コストの漸減により大幅な増益となったのみならず、水準としても23年度4Qを上回る実績まで回復

（単位：百万円）



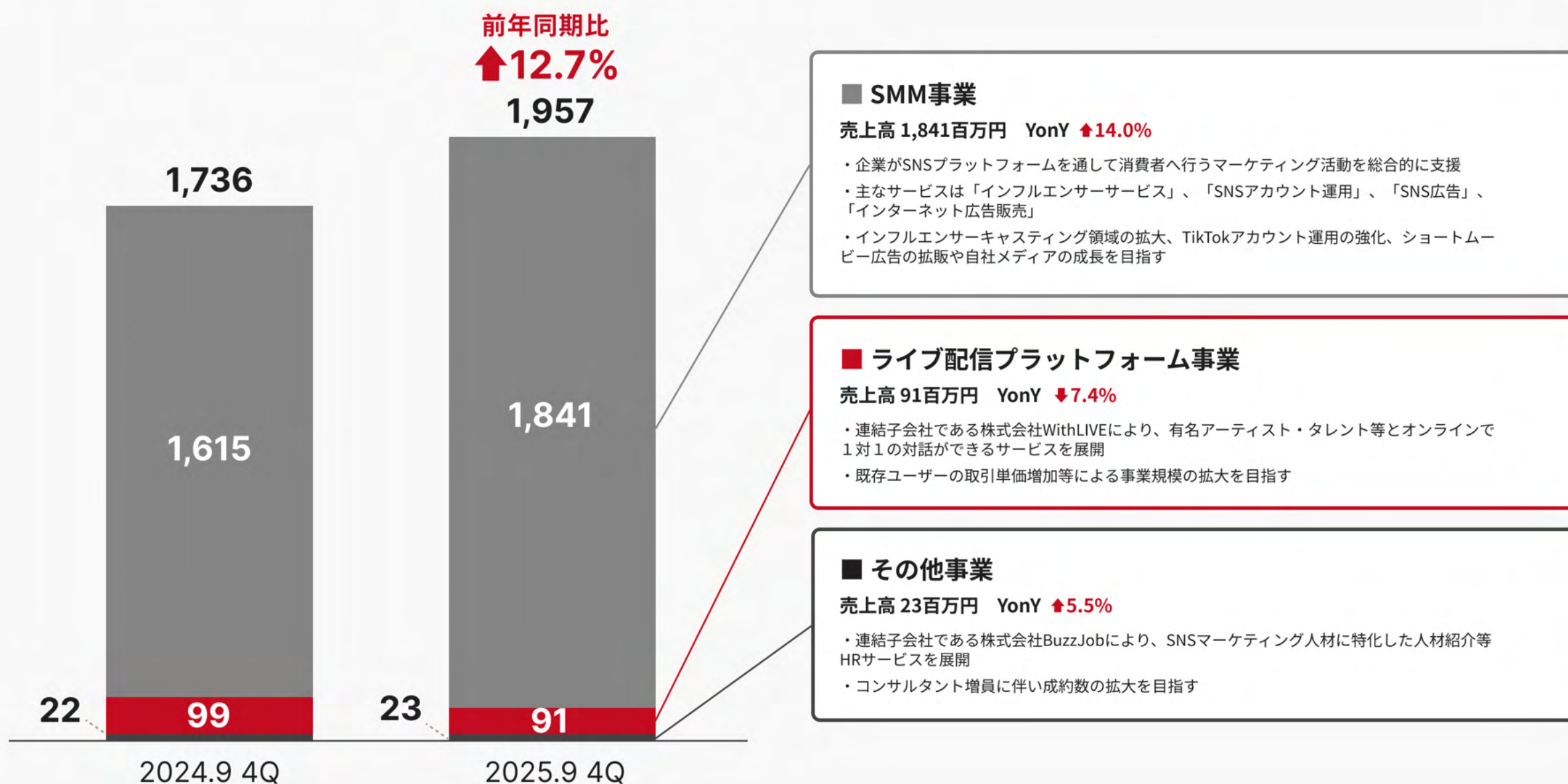
4Q（7～9月）セグメント別売上高サマリー

主力のSMM事業が14%成長となったほか、その他事業も増収で推移

SMM事業においては、インフルエンサーサービス・SNS広告・インターネット広告販売サービスの3つのサービス領域で増収

（＊）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）

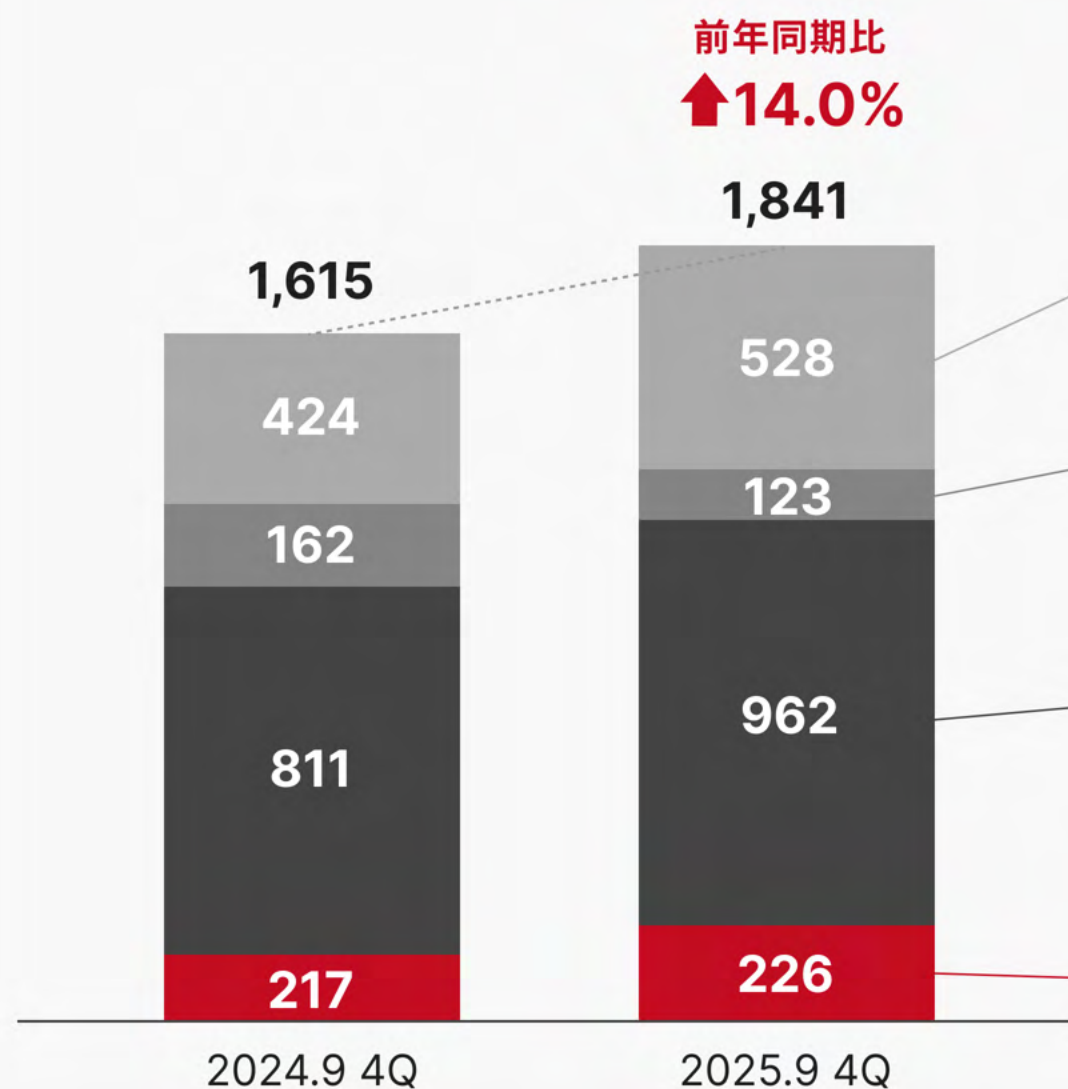


4Q[SMM事業] サービス別売上高サマリー

SMM事業の全体売上は1,841百万円（前年同期対比+14.0%）

3Qまでは複数案件の期ずれ・前期大型案件の反動減などの影響があったものの、4Qで常軌化・回復

（単位：百万円）



前年同期比
↑14.0%

■ インフルエンサーサービス

売上高 528百万円 YonY ↑24.9%

- ・ 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 123百万円 YonY ↓24.0%

- ・ 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 962百万円 YonY ↑18.7%

- ・ 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226百万円 YonY ↑4.0%

- ・ 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推移

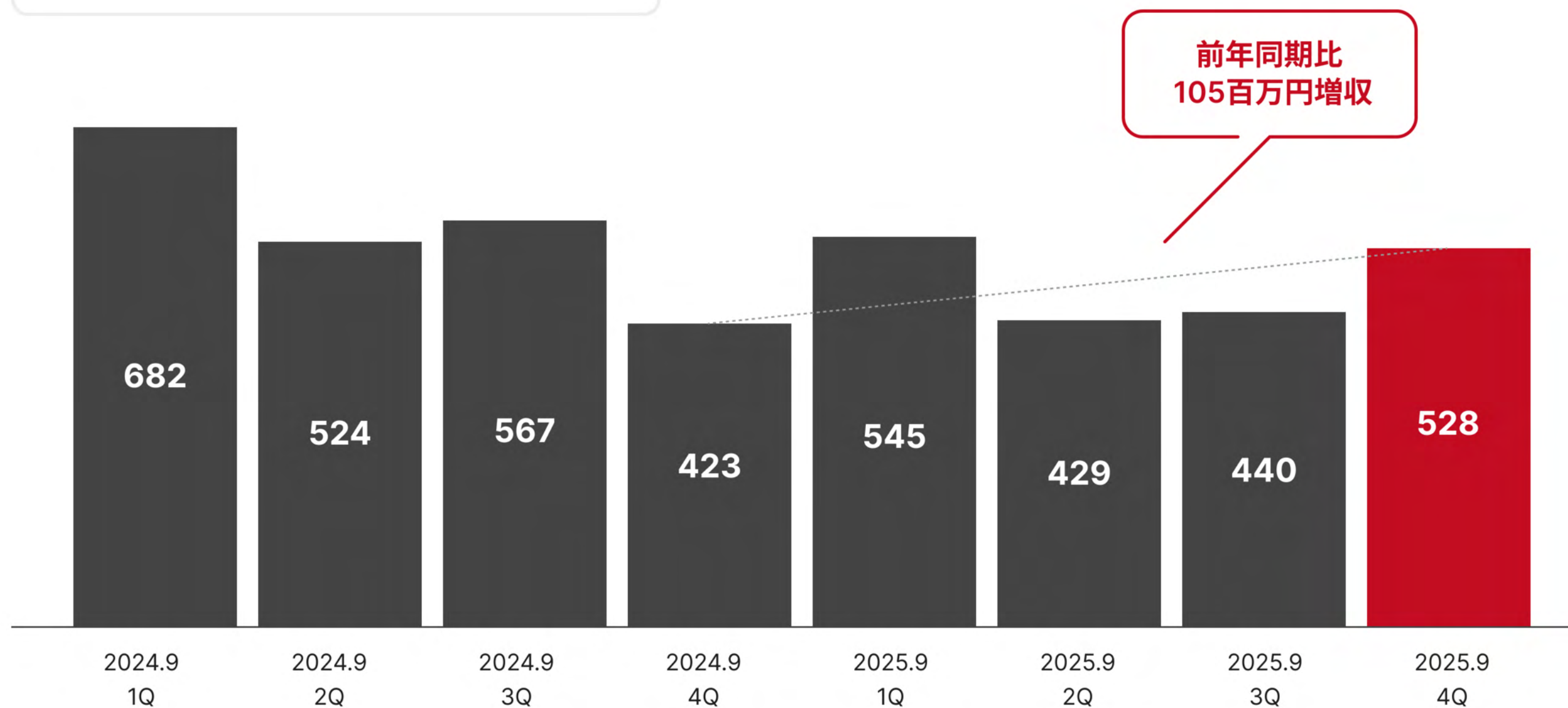
(単位：百万円)

インフルエンサーサービス

Ripre

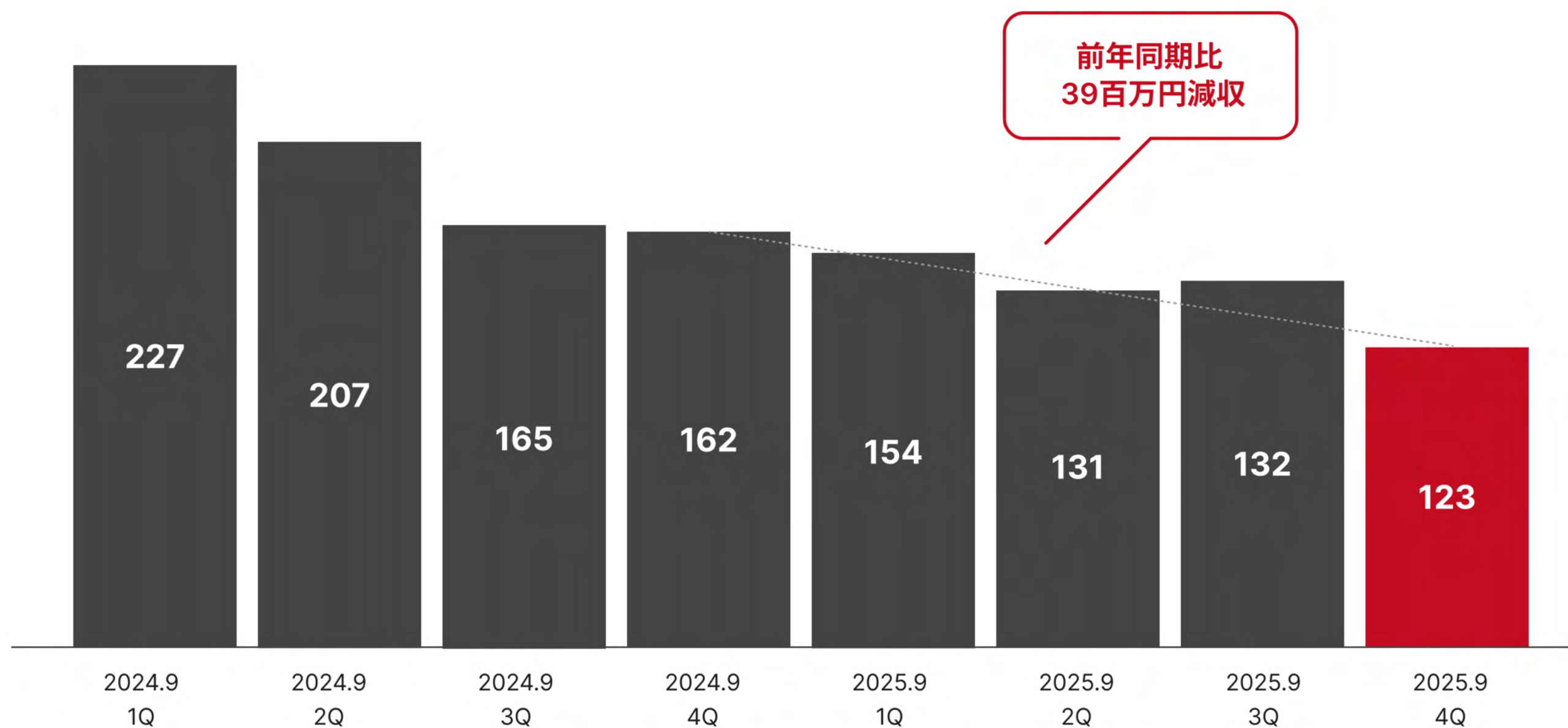
NINARY
わたしの声を、あなたの心に

BeOneAgent



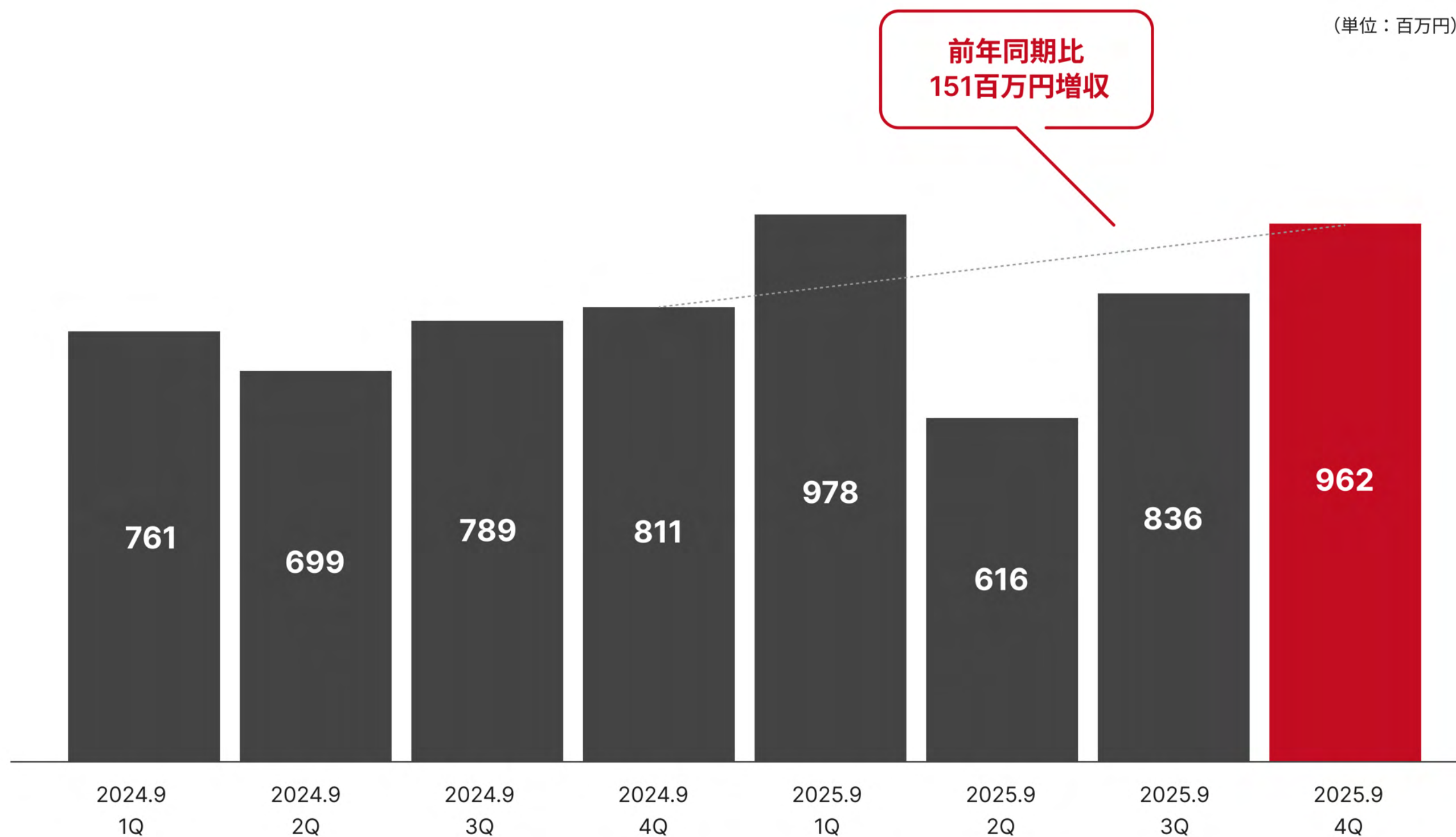
SNSアカウント運用売上高推移

(単位：百万円)



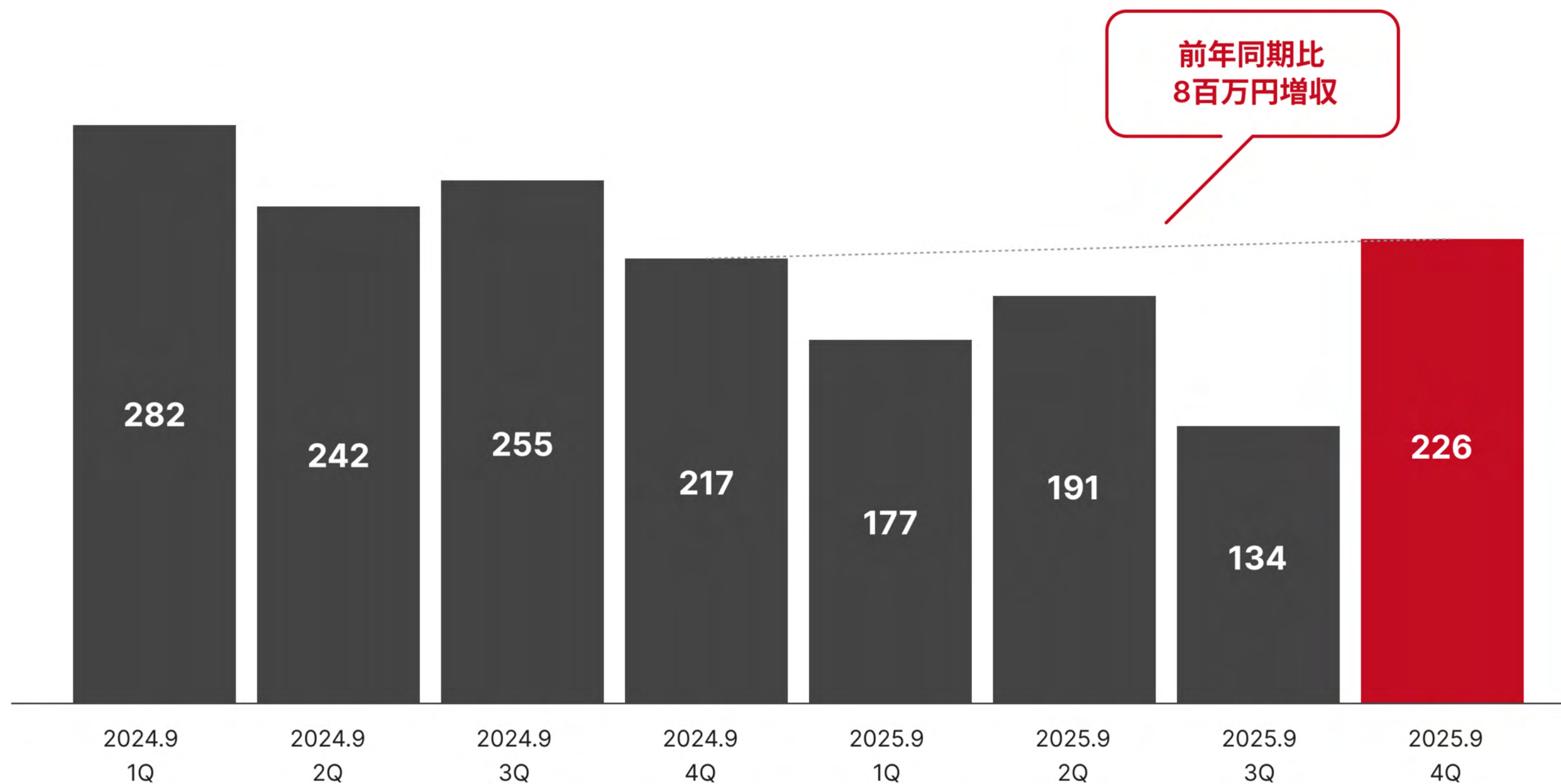
SNS広告売上高推移

(単位：百万円)



インターネット広告販売売上高推移

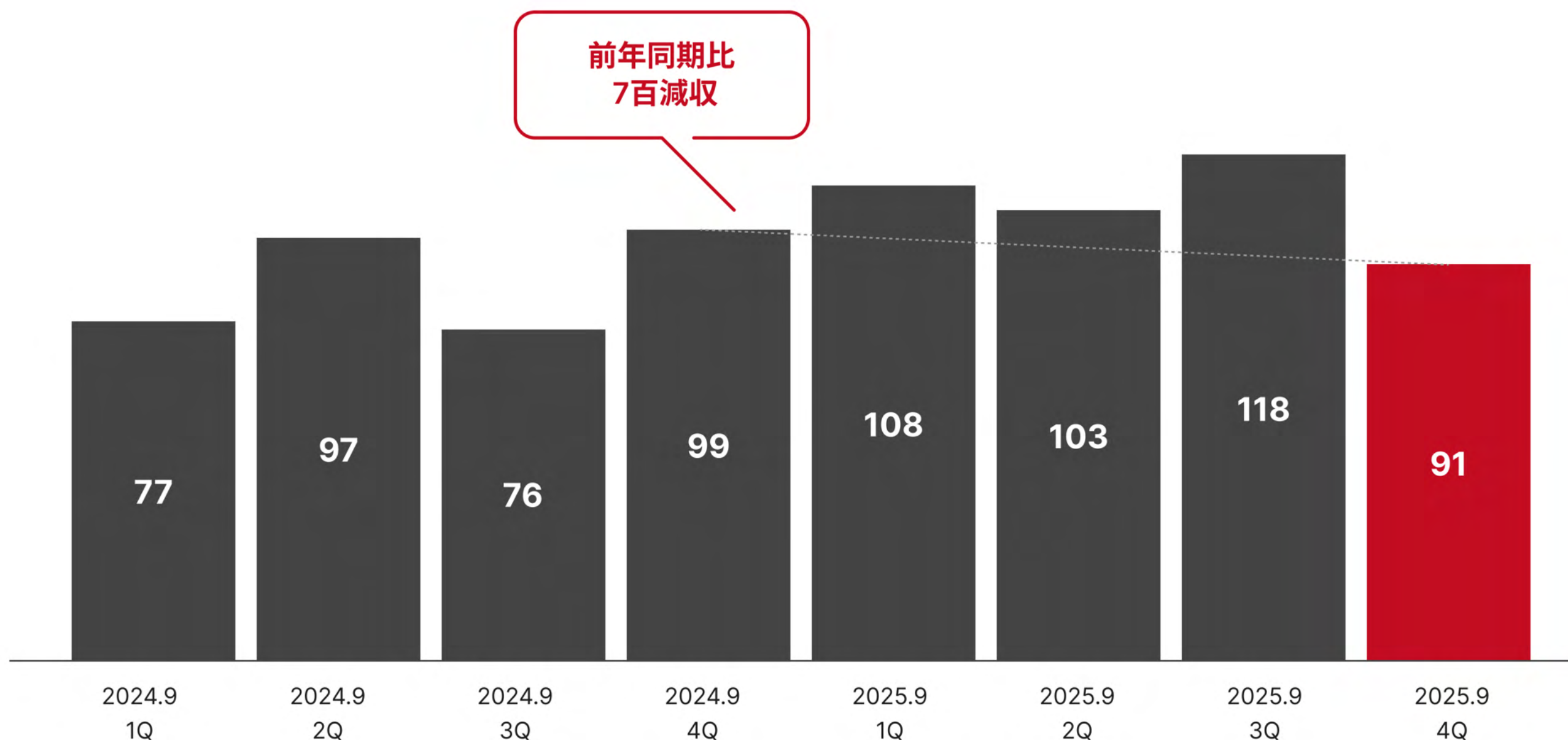
(単位：百万円)



ライブ配信プラットフォーム事業売上高推移

・4Qでは微減だが、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通期では増収

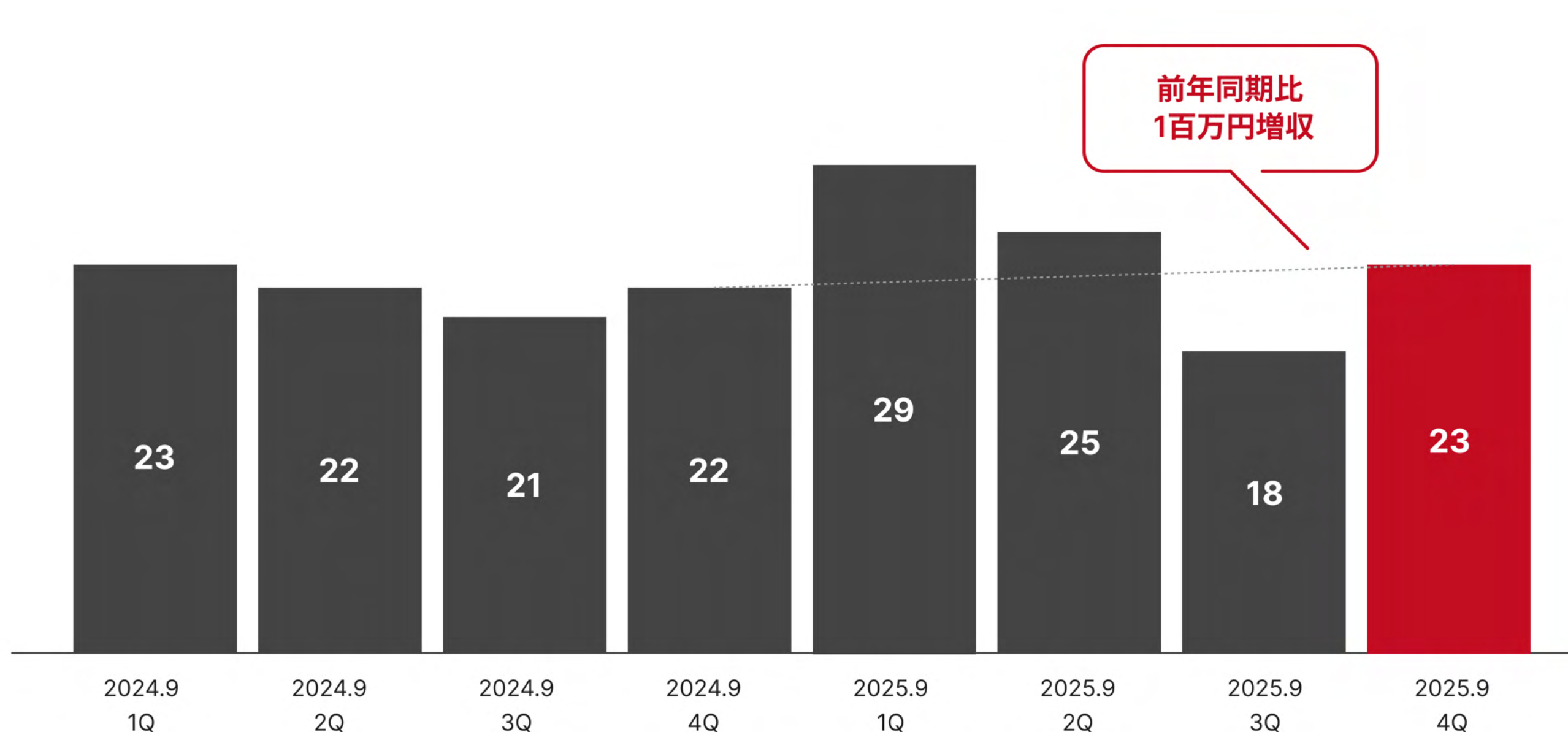
(単位：百万円)



その他事業売上高推移

・ 案件進捗等の兼ね合いもあり、前年4Q対比で横這推移だが通期で増収

(単位：百万円)



CHAPTER 2

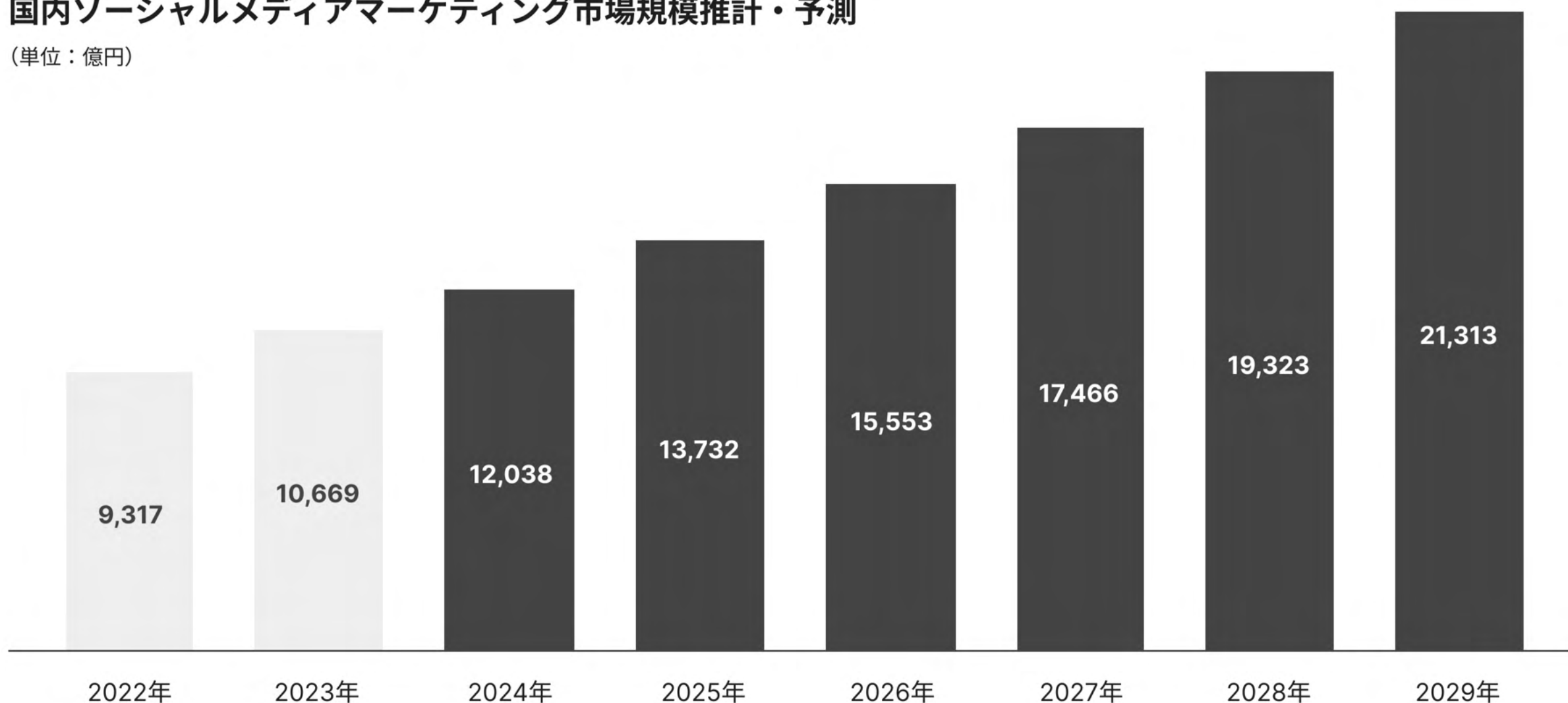
トピックス

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>

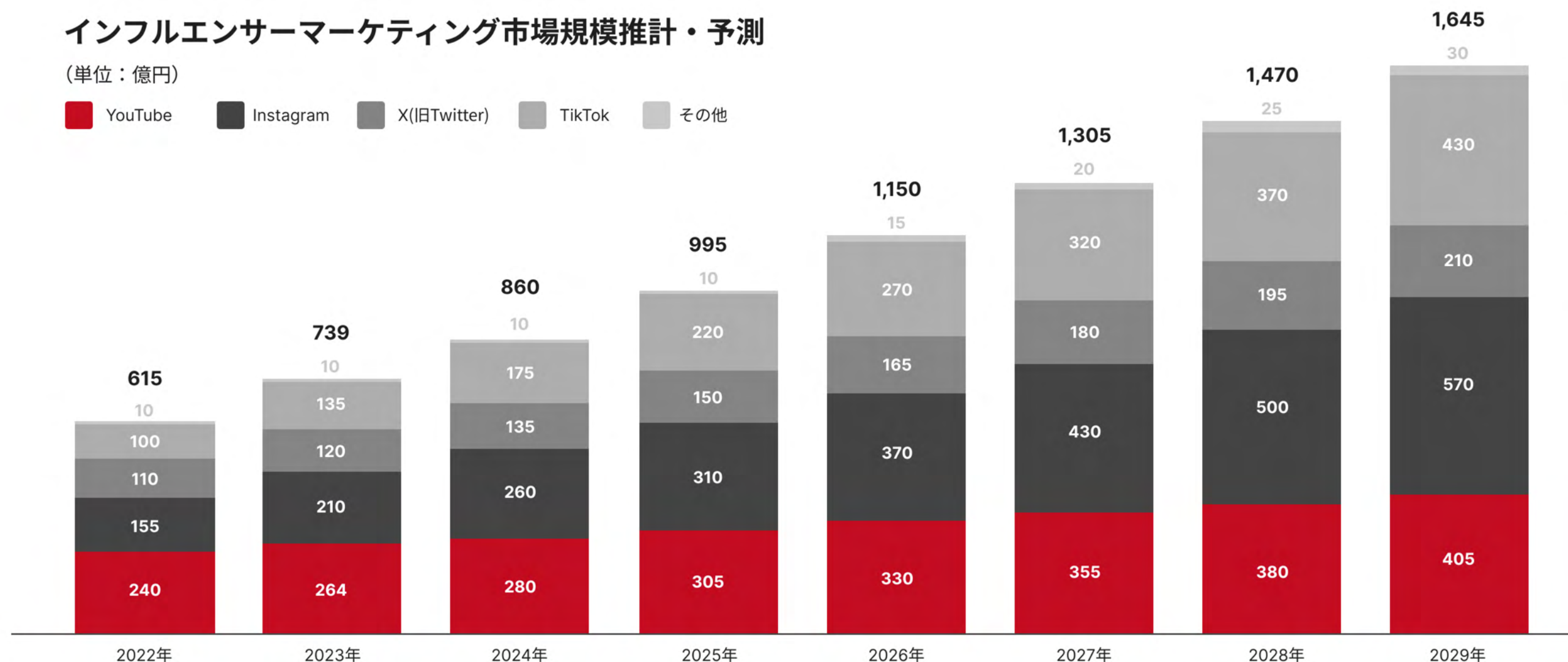
インフルエンサーマーケティング市場概況

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)

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>

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。

（＊）2025年11月12日に適時開示いたしましたとおり、両社の協業体制強化を目的として、2025年12月18日に予定する当社定時株主総会において、新たにセレスの取締役1名を当社の社外取締役として選任する予定であり、定時株主総会において当該議案が承認可決された場合には、当社はセレスの持分法適用関連会社となる予定です



資本業務提携の内容（2025年6月適時開示）

- ✓ 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。

TikTok Shop 本格始動にあわせ、SNS販促支援を一層強化

インフルエンサー
アフィリエイトサービス

WESELL

提供開始

CyberBuzz

「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。

サイバー・バズと講談社ViVi事業部がViVi公式SNSの妹メディア「MYPE」を新たにローンチ。トレンドを創出する、次世代メディアが始動

「MYPE」は、“次世代のトレンドをつくる”をコンセプトに生まれたSNSメディアです。サイバー・バズ社がこれまで培ってきたSNSのデータ分析やインフルエンサーマーケティングのノウハウに加え、TikTokメディア「to buy」（総再生回数7億回超）やZ世代向けアカウントの企画・制作・運営を担う専門チームの実績、さらに「ViVi」が持つ若年層との強いつながりとトレンド創出力を掛け合わせています。



「MYPE」の特徴と強み

- ①ViVi事業部との共同運用
- ②SNS特化の運用ノウハウ
- ③合同編集チームによるトレンド研究ユニット
- ④「予測→検証→発信」の独自メディアモデル
- ⑤顔出しキャスト「MYPEエディターズ」を起用

「ViVi」のコンテンツ力と信頼性、サイバー・バズのSNS運用やクチコミマーケティングにおける豊富な知見を掛け合わせ、生活者とブランドの接点を創出。「MYPE」独自の分析をもとにしたフォーマットに貴社商品の特長を掛け合わせ、トレンド化の可能性を最大限に高めた企画をご提案します。

男性市場に特化したマーケティング支援子会社「Men's B.P.」を設立。 メンズ領域におけるSNSマーケティングを中心とした統合マーケティングを推進

2025年11月4日付にて、当社100%出資の、男性向けマーケティングに特化した新会社「株式会社Men's B.P.（メンズビーピー）」を設立。同社は、男性消費者の行動や価値観を捉えたデータ分析と、メンズ領域の専門ネットワークを強みとし、SNS広告運用・インフルエンサーキャスティング・UGC創出を組み合わせた総合的なマーケティング支援を提供します。



主なサービス内容

- ①タレント・インフルエンサーキャスティング
- ②自社メディア「menbase.」運用/タイアップ支援
- ③SNS広告・UGC活用
- ④SNSアカウント運用支援
- ⑤ブランディング広告／メディアタイアップ

★TikTokメディア「menbase.（メンバーズ）」について

「menbase.」は、“男性をそれぞれのカッコいいに導くメディア”をコンセプトに、男性のなりたい姿や悩みに寄り添うコンテンツを発信します。既存のTikTokメディア「men's to buy」をリニューアルし、メンズ美容カルチャーの最前線を発信し続けるビューティープロダクションSoftdrinkとの共同運用を開始。サイバー・バズが培ってきたSNSノウハウとSoftdrinkのメンズインフルエンサーネットワークを掛け合わせ、男性ならではのリアルな声とトレンドの共創による新たなカルチャー発信拠点を目指します。

コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）子会社として 「株式会社Buzz Innovation」を設立し、成長領域への戦略的な投資を推進

2025年11月12日付にて、CVC子会社「株式会社Buzz Innovation」を設立。

当社グループの持続的な成長に向けた事業投資及びM&A等と併進し、成長領域をカバーすることを目的に
当社グループとの事業シナジーまたは成長性を見込める事業及び技術領域のアーリーステージ企業への投資を基本方針
として展開。

Buzz *Innovation*

- | | |
|---------|-----------------------------|
| （１）名称 | 株式会社Buzz Innovation |
| （２）所在地 | 東京都渋谷区桜丘町12番10号 |
| （３）代表者 | 代表取締役社長 岩田 真一 |
| （４）事業内容 | スタートアップ企業への投資、経営支援・ノウハウ等の提供 |

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。

サイバー・バズ、TikTokアカウント分析を進化させる AIレポートツール「DigToc」をリリース

本ツールは、TikTok APIの数値データに加え、AIが動画を1コマ単位で解析し、コンテンツの構造やユーザー反応を可視化。表層的な指標では捉えきれない成功・失敗要因を明らかにし、専門コンサルタント並みの深度ある考察と改善提案を自動生成します。さらに、複数動画を統合してアカウント全体の強み・弱みを包括的に評価し、継続的な運用改善を強力にサポートします。



■サイバー・バズだからこそ生まれた「DigToc」

サイバー・バズは、これまで多数のナショナルクライアントのTikTok施策を支援してきました。また、自社でも「to buy」をはじめとするTikTokメディアを運営し、さらにアカウント運用コンサルティングを通じて、オーガニック投稿の分析や振り返りを日常的に行い、豊富なナレッジを蓄積してきました。そうした知見を基盤に誕生したのが、AIレポートツール「DigToc」です。

株主優待制度の導入に関するお知らせ

当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様に事業理解や企業価値向上への貢献にもつながることを期待し、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入することといたしました。

株主優待制度の概要

(1) 対象となる株主様

基準日（9月末日）現在の当社株主名簿に記載または記録された、
当社株式を100株（1単位）以上保有されている株主様を対象といたします。

(2) 株主優待の内容

保有株式数：100株（1単位）以上
優待内容：PayPayギフト1,000円分（予定）

(3) 贈呈時期

9月末日を基準日として、権利確定日から3か月以内を予定

(4) 株主優待制度の開始時期

2026年9月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された、
当社株式を100株（1単位）以上保有されている株主様を対象として優待制度を実施

CHAPTER 3

2026年度9月期 通期計画

業績予想サマリー

- ・前期の黒字回復を踏まえ、各事業のバランス良い成長と、将来的な企業価値向上に向けた戦略投資を併進する計画
- ・戦略投資予算として1.5億円を費用計上しており表面減益となるが、戦略投資予算控除前の調整後営業利益ベースでは営業増益となる水準を確保した上で、積極投資を進める方針
- ・当期純利益は減益となるものの、前期の債権譲渡による税効果（損金算入）を見込むため、実質的にCFは良化見込

(単位：百万円)

		25年9月期通期実績	26年9月期通期予想	YonY 増減	YonY成長率
売上高	全体	7,131	7,700	+568	+8.0%
	SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	6,610	7,420	+809	+12.2%
	ライブ配信 プラットフォーム事業	423	480	+56	+13.4%
	その他事業	97	123	+25	+26.7%
	連結消去等	-	▲323	▲323	-
営業利益		349	300	▲49	▲14.2%
(参考)調整後営業利益		-	450	+100	+28.7%
経常利益		344	285	▲59	▲17.4%
当期純利益		385	185	▲200	▲52.1%

※戦略投資予算及び調整後営業利益の考え方については、次頁以降に記載しております。

業績推移

売上高 7,700百万円 (YoY8.0%増)

営業利益 300百万円 (YoY14.2%減)

(参考)調整後営業利益 450百万円 (YoY28.7%増) *戦略投資予算控除前の営業利益水準

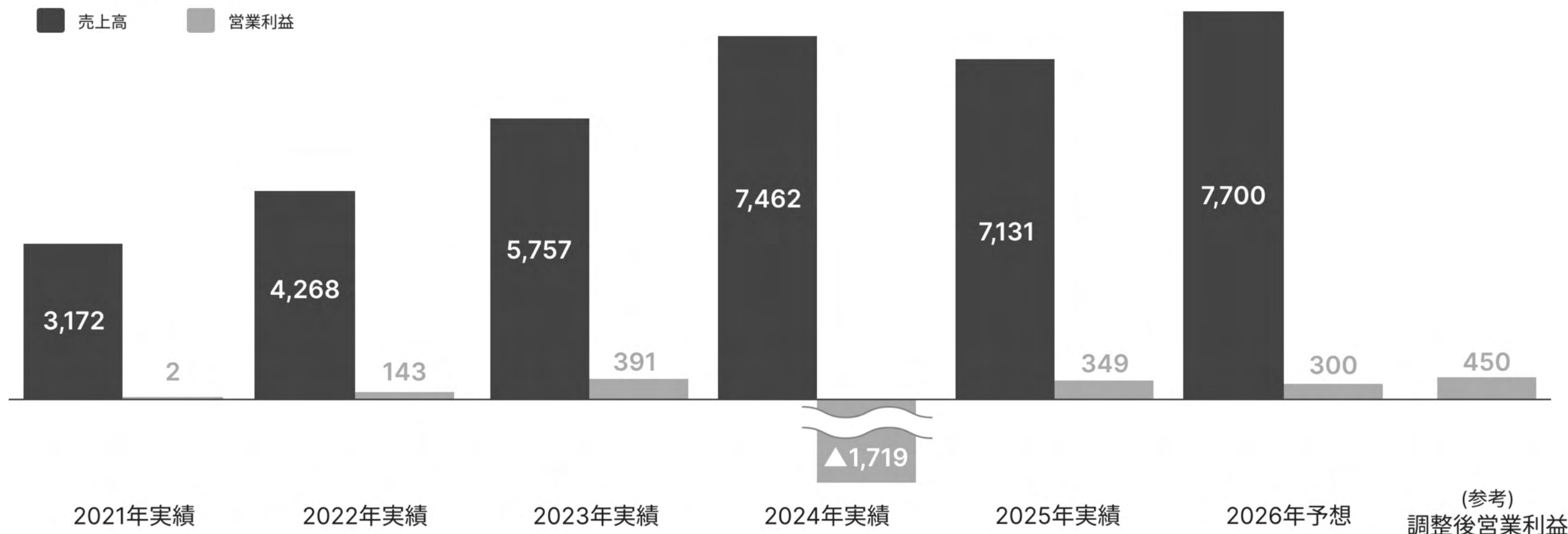
各既存事業の成長により、調整後営業利益ベースでは大幅な増益及び、投資余力を捻出。

成長加速に向け、投資実行後の利益水準やCFにも配慮し、コストとして150百万円の戦略投資予算を設定

(単位：百万円)

■ 売上高

■ 営業利益



戦略投資の考え方

今後の持続的な事業成長ならびに企業価値の拡大に向け、戦略投資（＊）を一層強化する方針

—SMM事業、WithLIVE社など既存事業への投資とともに、将来的な事業成長/拡大を早期に実現するべく、新規事業も含めたM&A、CVC投資なども積極化

このため、2026年9月期は、戦略投資に向けた「1.5億円」の個別予算を設定

—戦略投資実行前の営業利益ベースで前年比大幅な増益と投資余力を確保し、投資実行後の利益水準やCFを勘案した上で、投資予算金額を設定

（＊）戦略投資の概要

①事業投資

- ・新規事業及びサービス開発
- ・マーケティング強化

②M&A

- ・事業ポートフォリオ拡大
- ・事業成長の加速

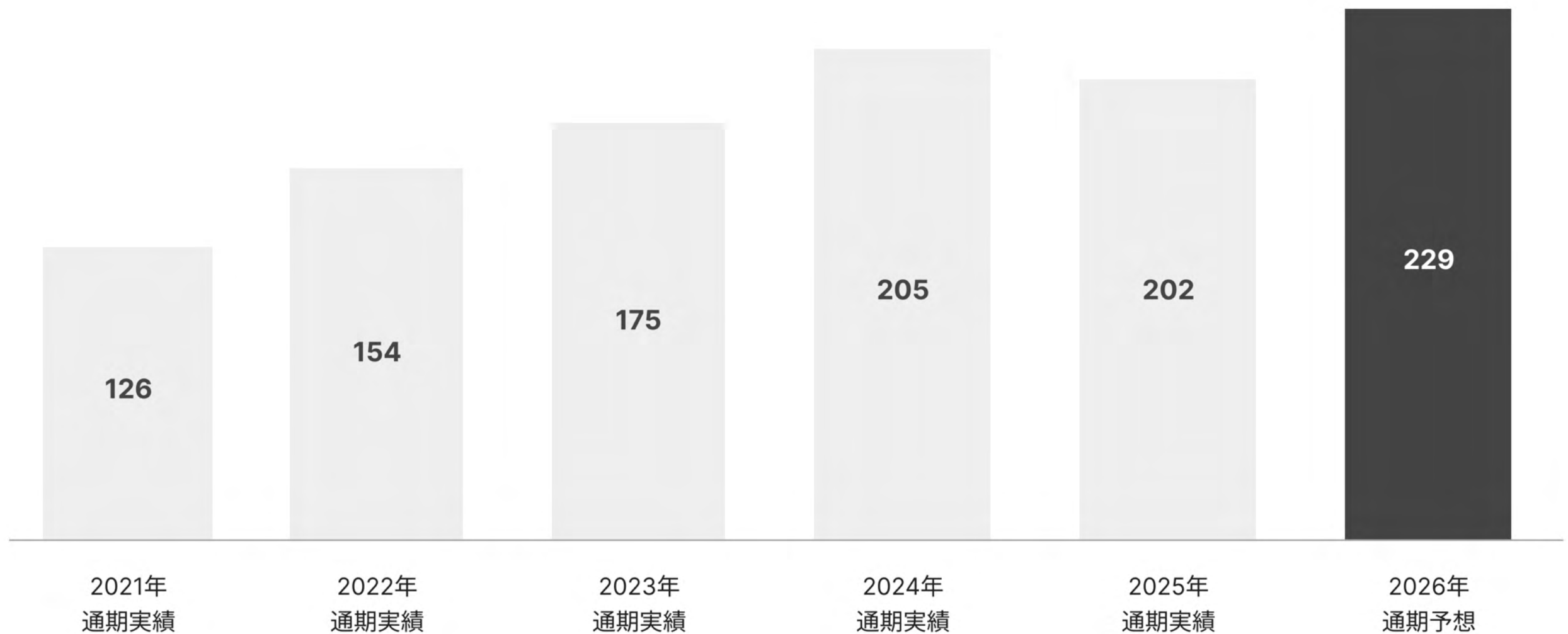
③CVC投資

- ・アーリーステージ企業への出資等を通じた成長領域への進出



人員数の見通し

事業拡大及び体制強化に向け、生産性向上を意識した適材適所となる積極的な採用を推進



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(2025年9月30日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	202名(連結 2025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 投資事業
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 株式会社Men's B.P. 株式会社Buzz Innovation

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

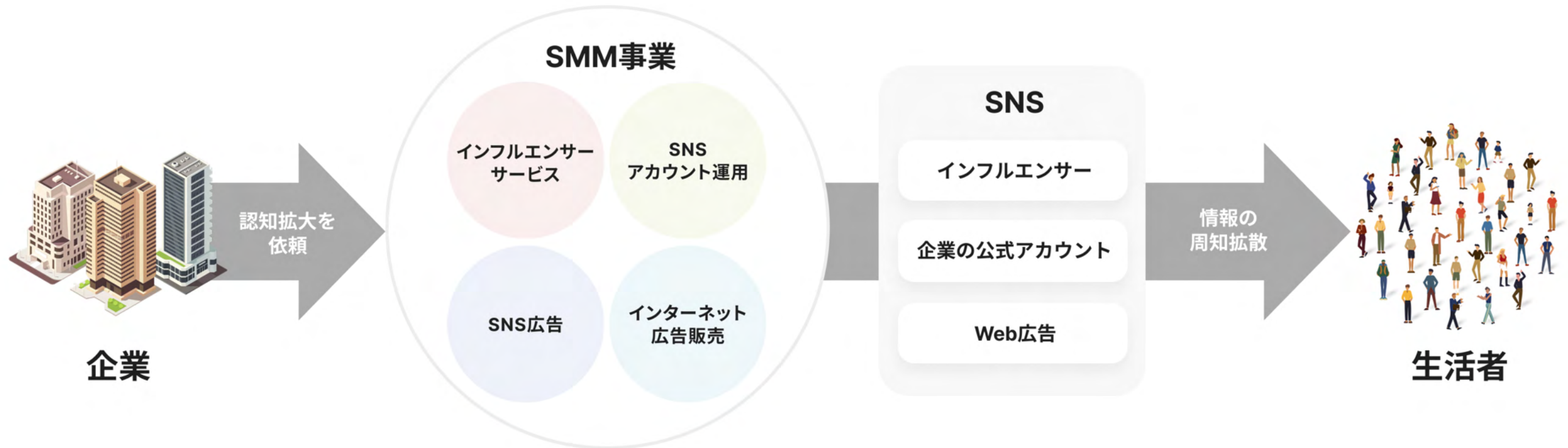
事業内容

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

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。



トレンドの起点となる新メディア

効果的・スピーディーなプロモーション展開を担う、人気メディア「ViVi」の公式TikTokの妹メディア。

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。

新規サービス一覧



インフルエンサーアフィリエイトサービス

販促型SNSマーケティング支援としてインフルエンサーアフィリエイトサービスを提供。

TikTok Shop導入支援サービス

初期構築から広告・販促施策までをワンストップで限られたリソースでもスピーディーな導入と運用が可能。



縦型ショート動画に特化した精鋭組織

縦型ショート動画に特化した精鋭組織を設立し、縦型動画マーケティングの最適化を実現。

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

Men's B.P.

メンズ領域に特化した総合マーケティングサービス

男性消費者の行動や価値観を捉えたデータ分析・SNS広告運用・キャスティングを組み合わせた総合マーケティング支援を提供

Buzz Innovation

成長領域への戦略投資を推進するCVC子会社

事業シナジーまたは成長性を見込める事業及び技術領域のアーリーステージ企業への投資を基本方針として展開。

ソーシャルベース（SMM事業の宮崎拠点）

SocialBase

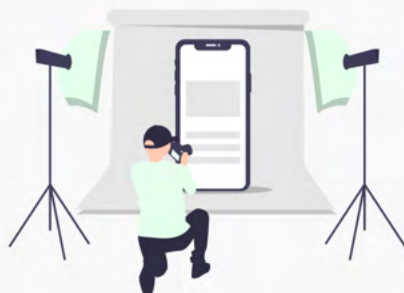
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。
独自のオペレーションスキームを武器に高速かつミスのないオペレーションを提供しています。

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



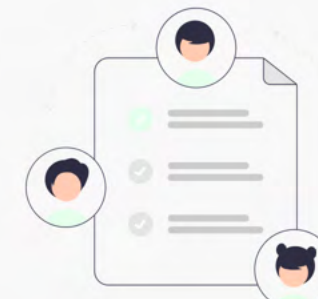
SNS展開に適した
制作ディレクションを行います。
自社撮影スタジオでの撮影に加え、
インフルエンサーやフォトグラ
ファー、イラストレーターを
起用した制作も可能です。

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）

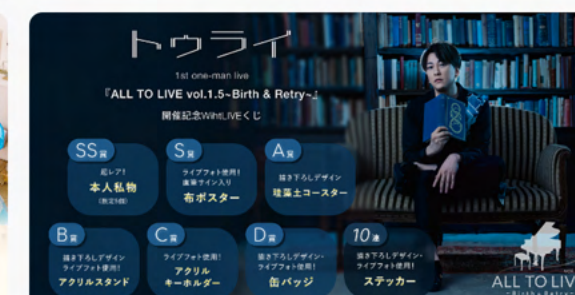


WithLIVEではWithLIVEアプリ上でファンとアーティストの1対1のコミュニケーションを提供しています。
また、アーティストとコラボしたオンラインくじや、アーティストのCD・写真集リリースオンラインイベントの運営を行っております。

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

Men's B.P.（SMM事業の新設子会社）



男性向けマーケティングに特化した新会社。男性消費者の行動や価値観を捉えたデータ分析と、メンズ領域の専門ネットワークを強みとし、SNS広告運用・インフルエンサーキャスティング・UGC創出を組み合わせた総合的なマーケティング支援を提供します。



主なサービス内容

- ①タレント・インフルエンサーキャスティング
- ②自社メディア「menbase.」運用/タイアップ支援
- ③SNS広告・UGC活用
- ④SNSアカウント運用支援
- ⑤ブランディング広告／メディアタイアップ

Buzz Innovation（その他事業の新設子会社）

Buzz *Innovation*

CVC子会社を設立。当社グループの持続的な成長に向けた事業投資及びM&A等と併進し、成長領域をカバーすることを目的に当社グループとの事業シナジーまたは成長性を見込める事業及び技術領域のアーリーステージ企業への投資を基本方針として展開。

コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）として成長領域への戦略的な投資を推進



【Buzz Innovation】



【アーリーステージ企業】

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