

2025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



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	13
3	競争力の源泉	19
4	事業計画	25
5	リスク情報	33

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(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

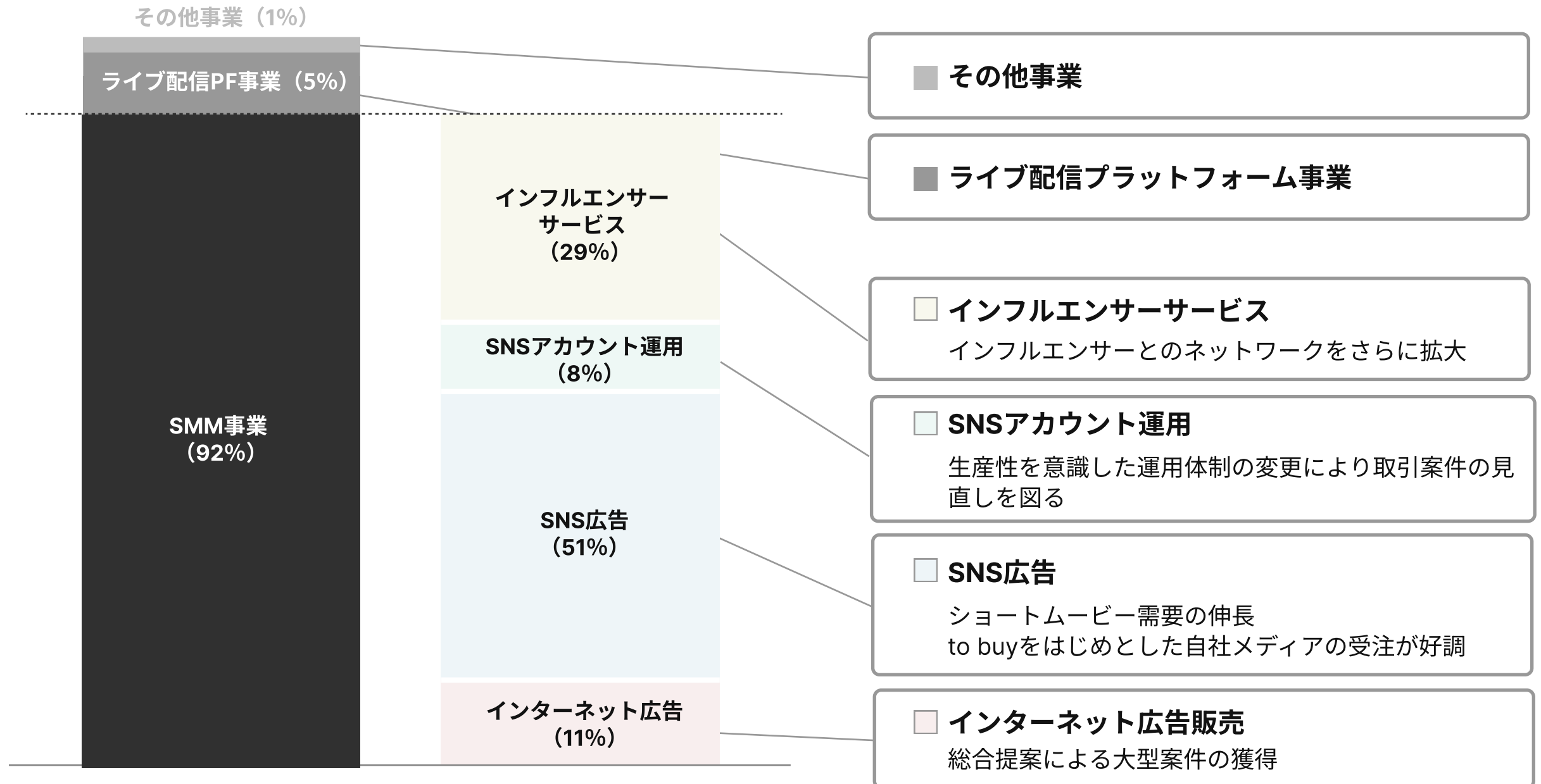
事業内容

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



サイバー・バズグループのセグメント領域

2025年9月期通期の連結売上高は7,131百万円となり、売上の92%はSMM事業から構成。



子会社一覧



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



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



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

25年11月
設立



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

25年11月
設立



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

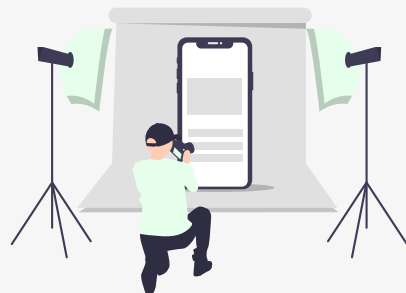
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。
独自のオペレーションスキームを武器に高速かつミスのないオペレーションを提供しています。

SNS公式アカウント運用



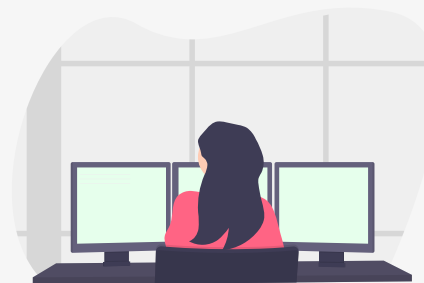
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、
投稿作業代行、
コメント監視、レポート作成など、
コンサルティングからオペレーショ
ンまで専門チームによる
サポートを行います。

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



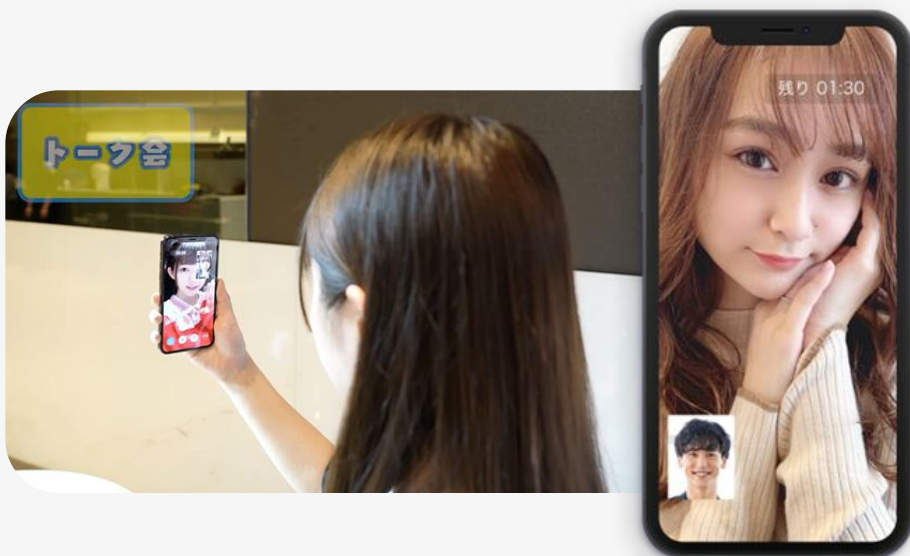
インフルエンサーのPR投稿に
おける広告表記や薬機法など、
法的なリスクや一般生活者に
誤認を与える表現がないかを
専門チームでチェックいたします。

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

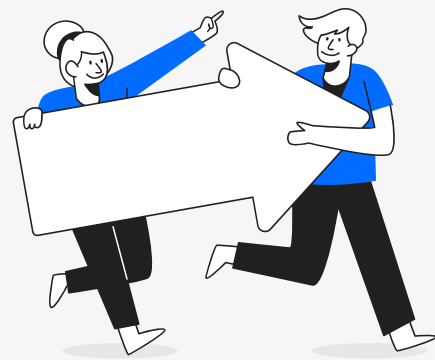


BuzzJob (HR事業)

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）

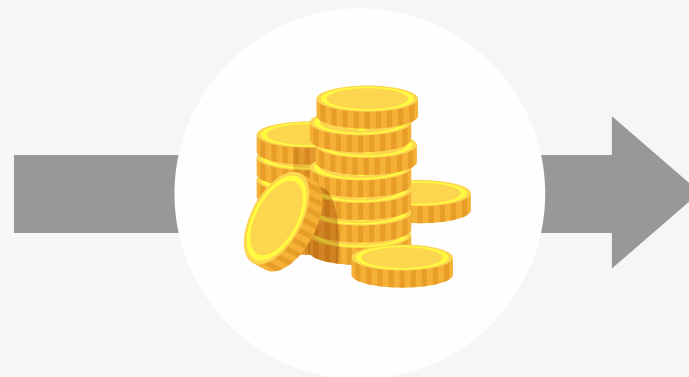
Buzz *Innovation*

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】

CHAPTER 2

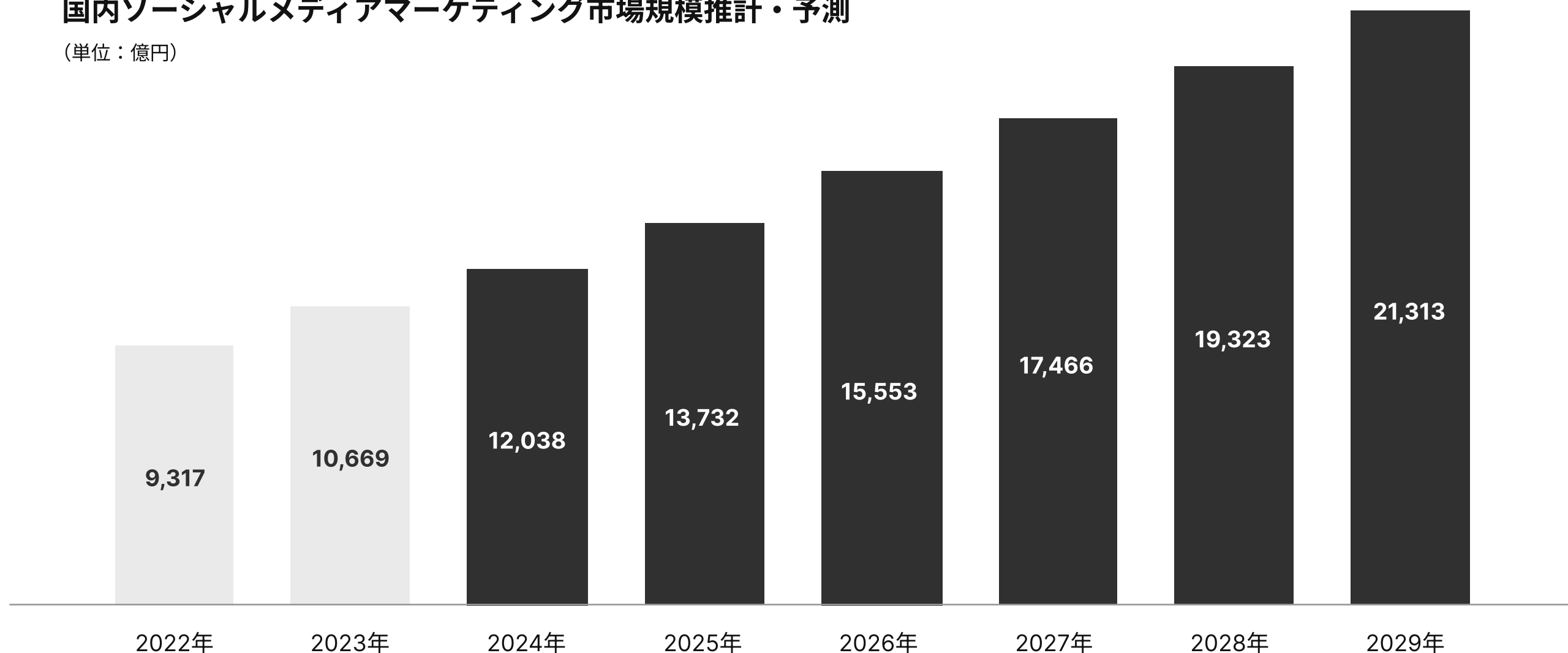
市場環境

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>

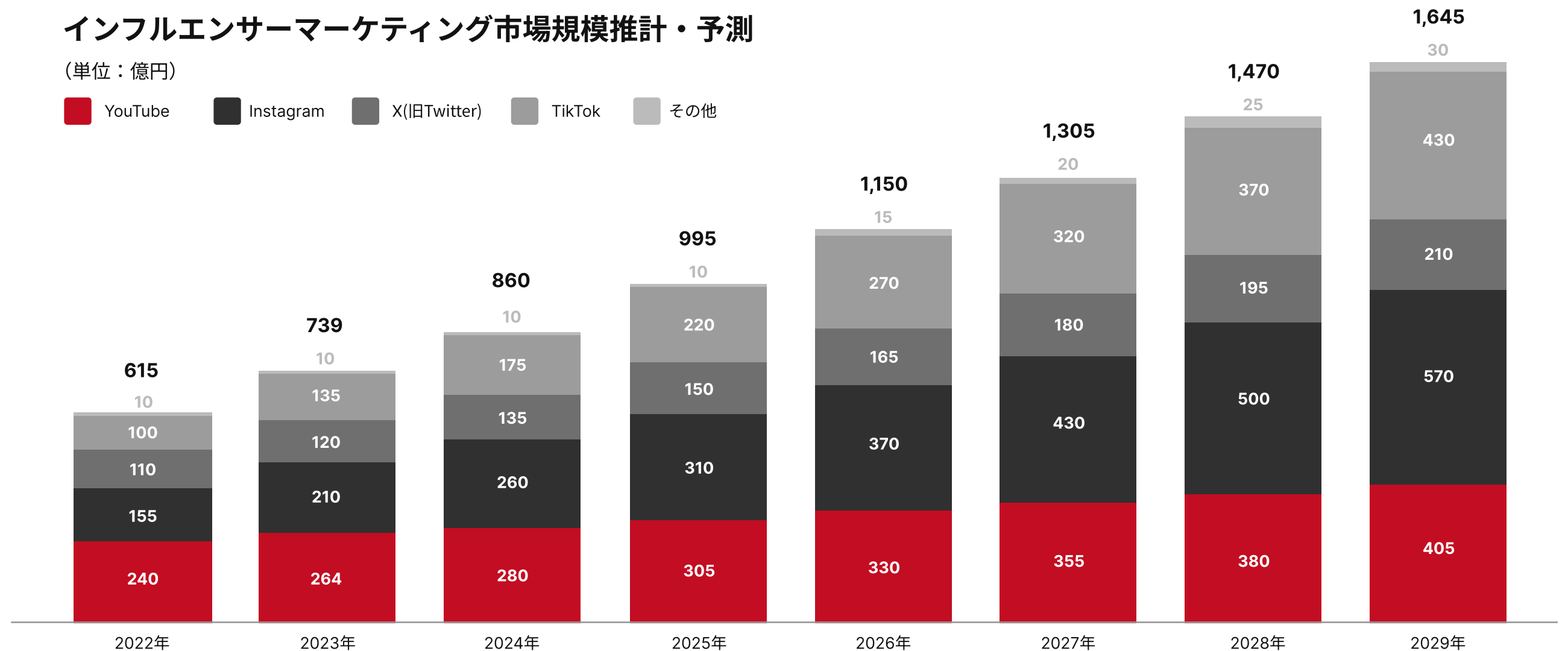
インフルエンサーマーケティング市場概況

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



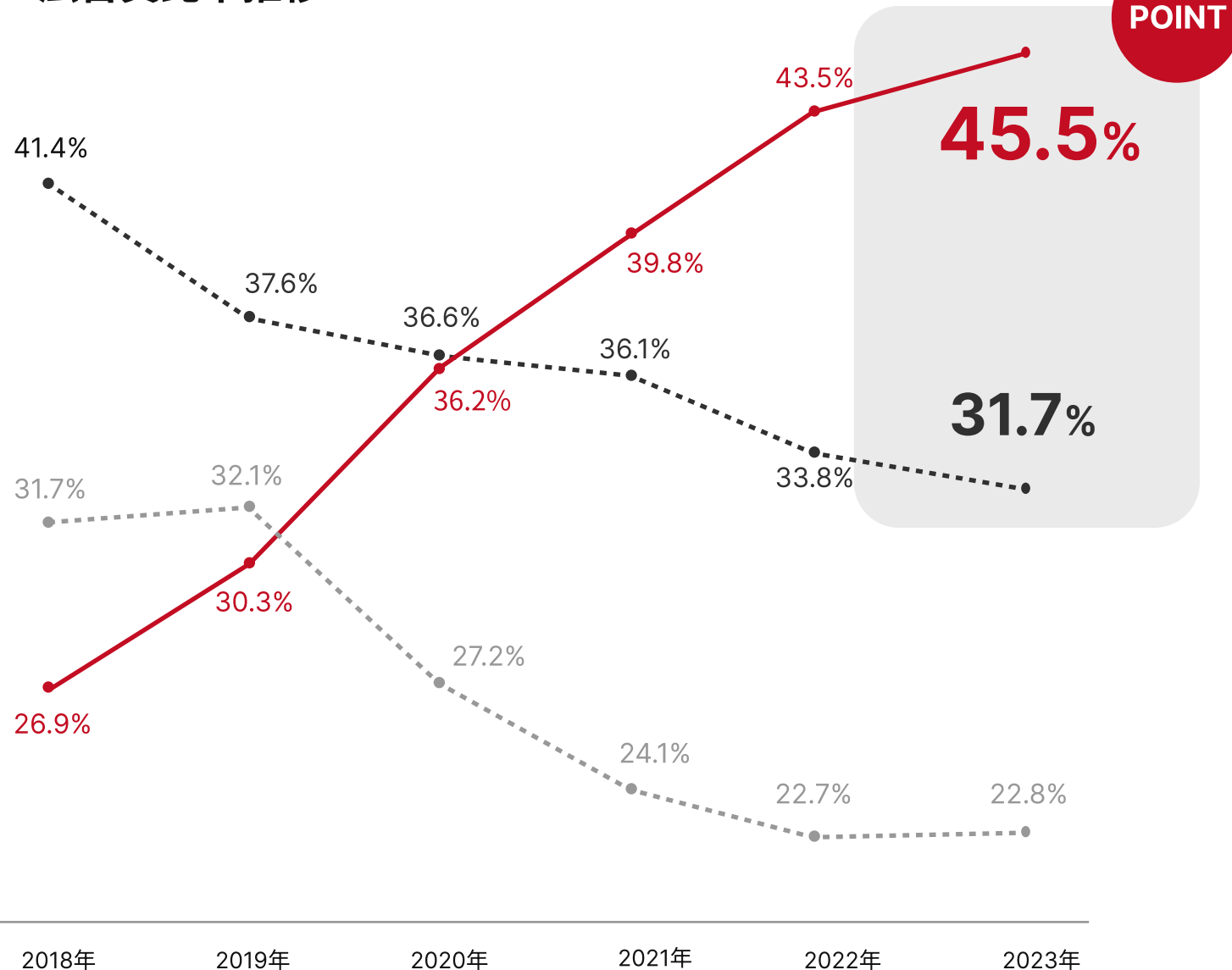
POINT ▶ インフルエンサーマーケティング市場は2029年に2022年の約2.7倍になる見通し

[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。

広告費比率推移



インターネット広告

2018年 26.9% > 2023年 45.5% **+18.6%** ↑

マスコミ4媒体

2018年 41.4% > 2023年 31.7% **▲9.7%** ↓

プロモーションメディア

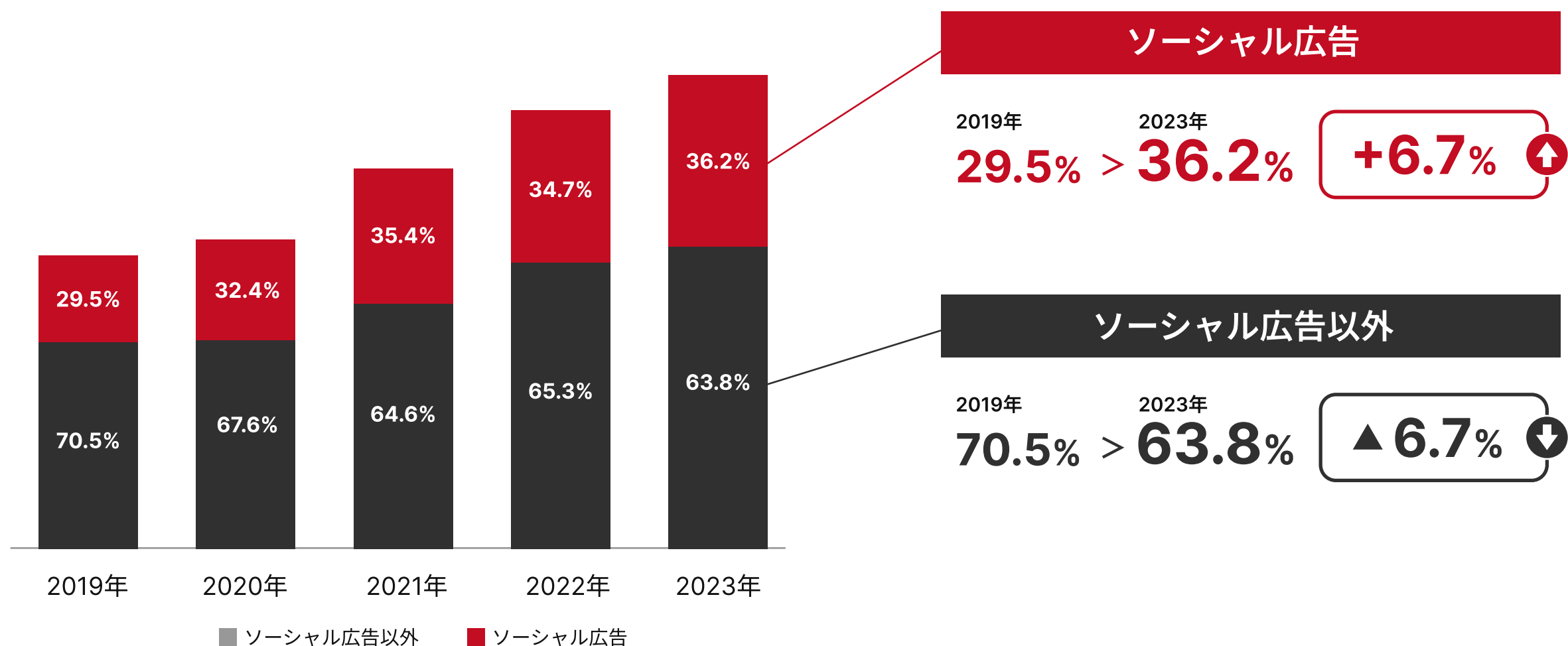
2018年 31.7% > 2023年 22.8% **▲8.9%** ↓

(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。

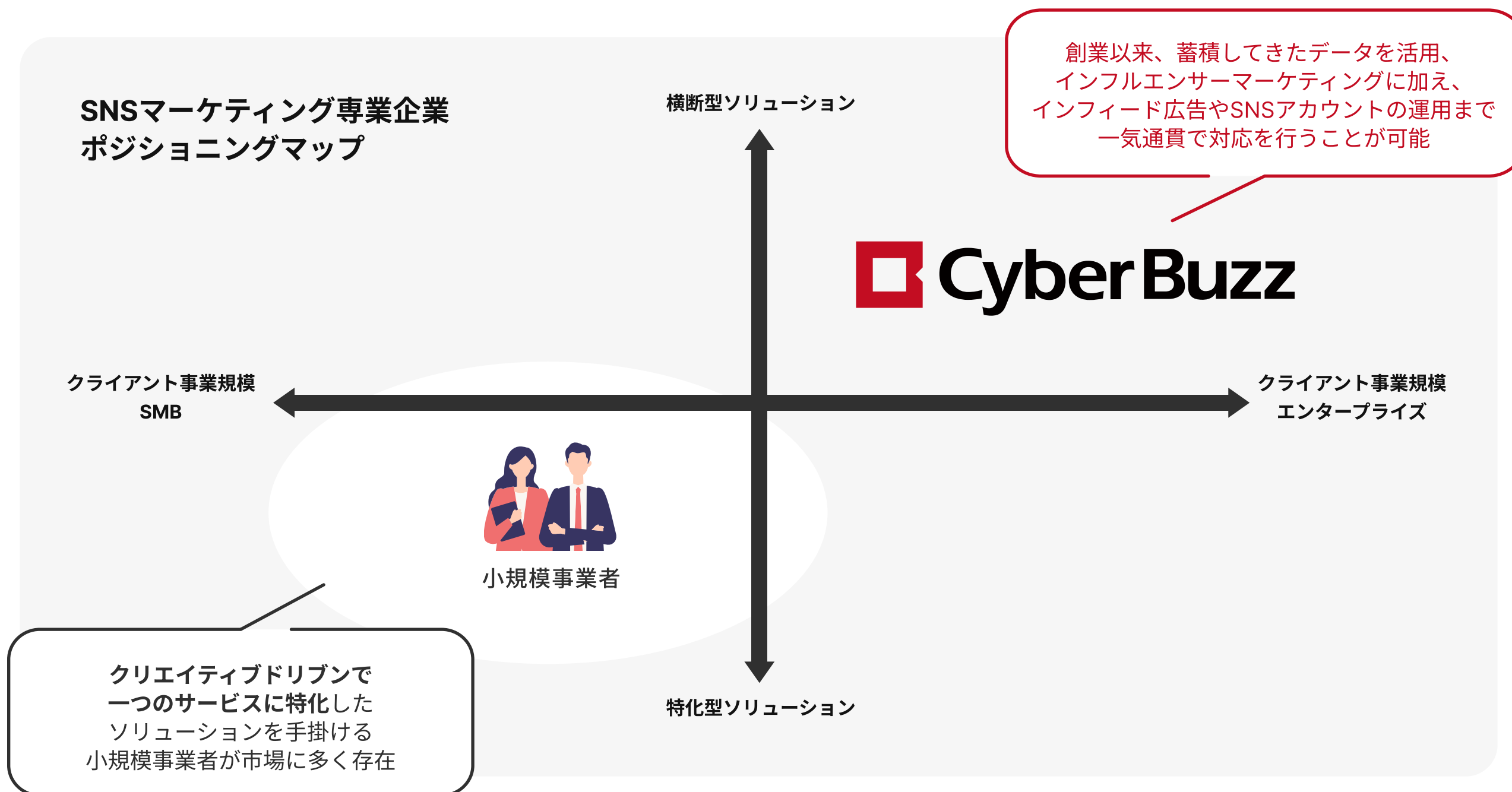
インターネット広告市場の伸びと内訳



(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。

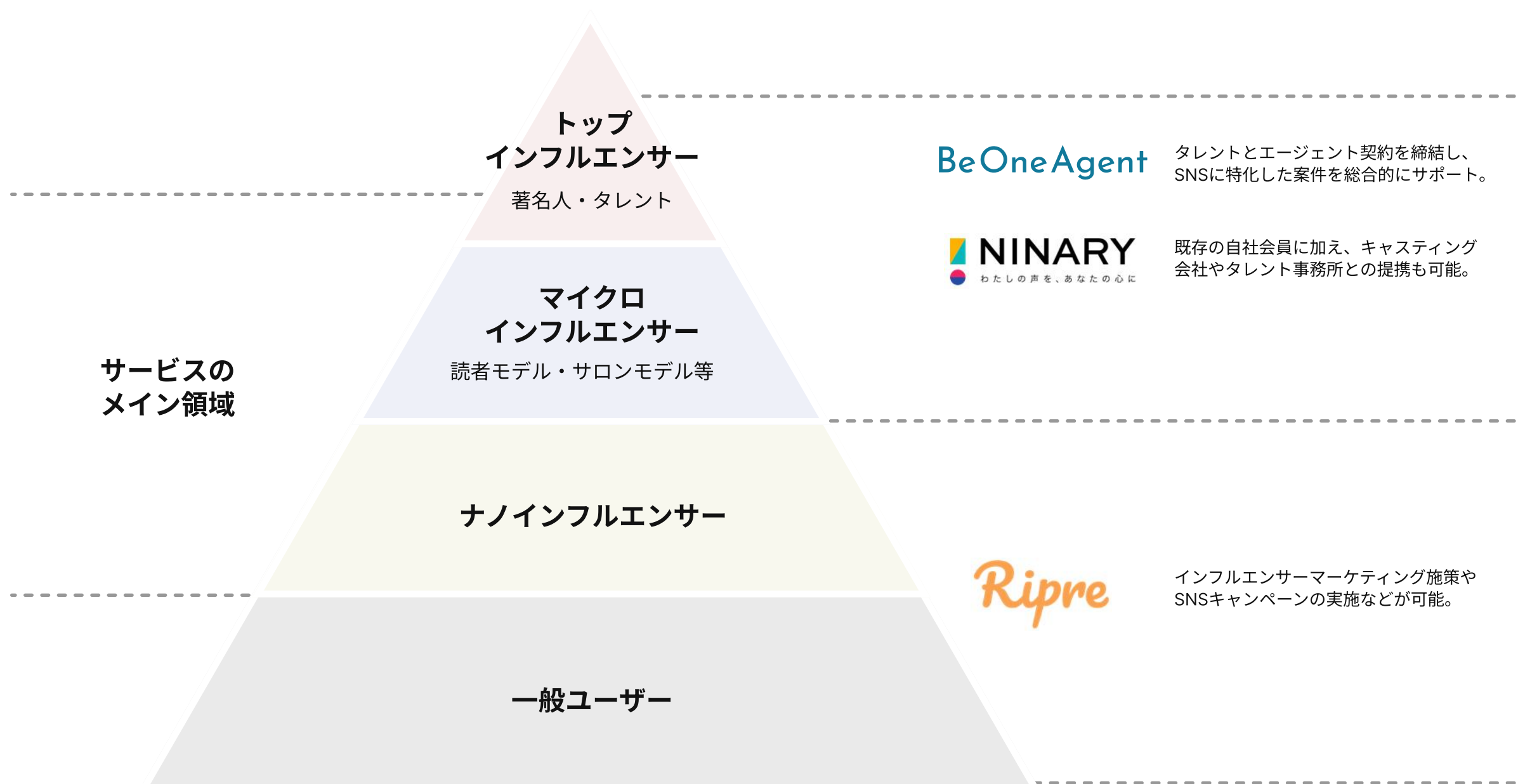
生活者の主な購買行動モデル



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。



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。

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



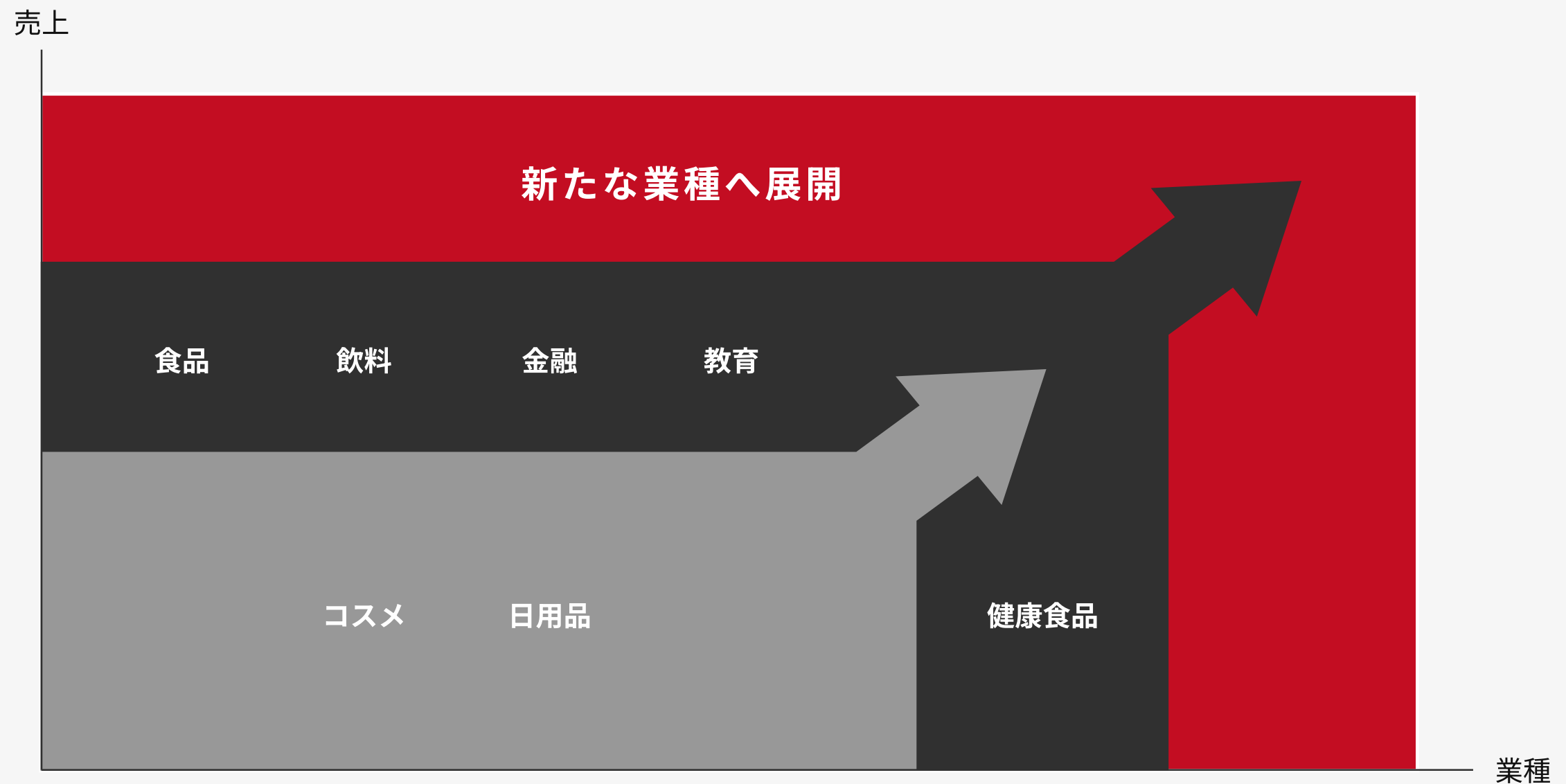
最大71%の工数削減実績

※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 2026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



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



成長戦略の推進

SMM事業

新たな自社メディア等の投入

MYPE
2025年10月～

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。

タテラボ
2025年4月～

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。

新規子会社設立

Men's B.P.
2025年11月～

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・キャストイングを組み合わせた総合マーケティング支援を提供

新規事業

新規サービスの開発

WESELL
2025年7月～

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**
2025年5月～

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。

新規子会社設立

Buzz Innovation
2025年11月～

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。

2026年9月期は、戦略投資予算を個別に設定し、M&AやCVC投資を積極的に推進

2026年9月期 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。

売上高・営業利益推移

売上高 7,700百万円 (YonY8.0%増)

営業利益 300百万円 (YonY14.2%減)

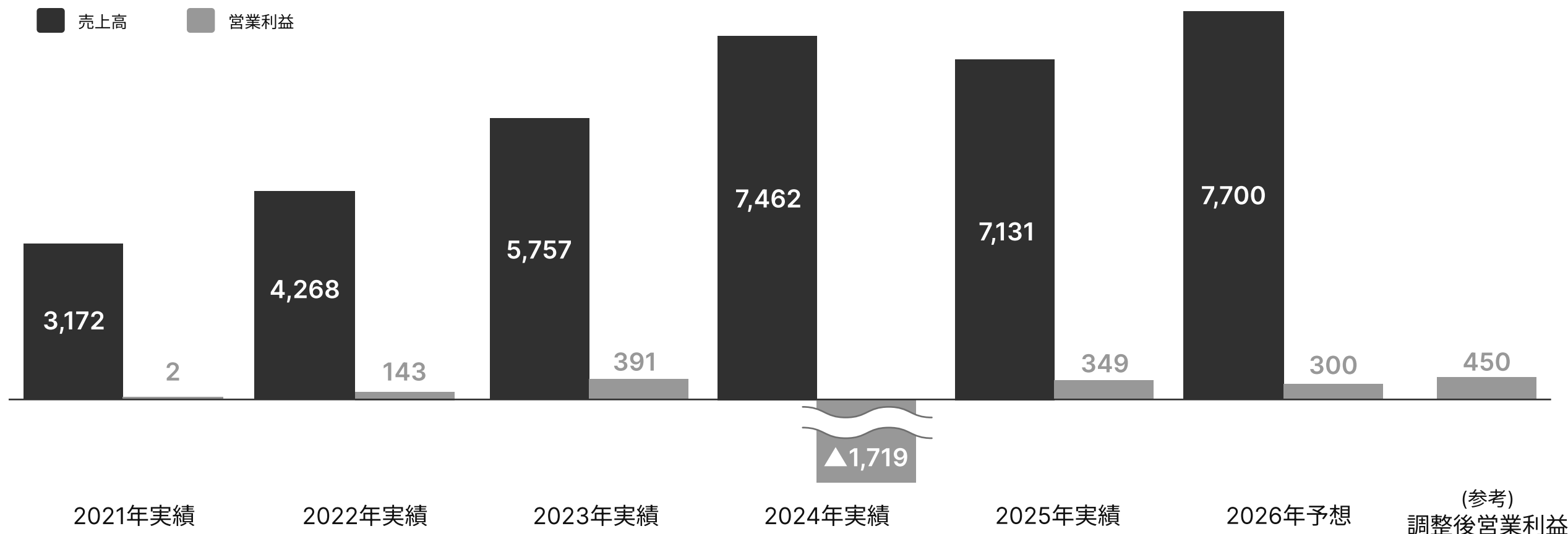
(参考)調整後営業利益 450百万円 (YonY28.7%増) *戦略投資予算控除前の営業利益水準

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

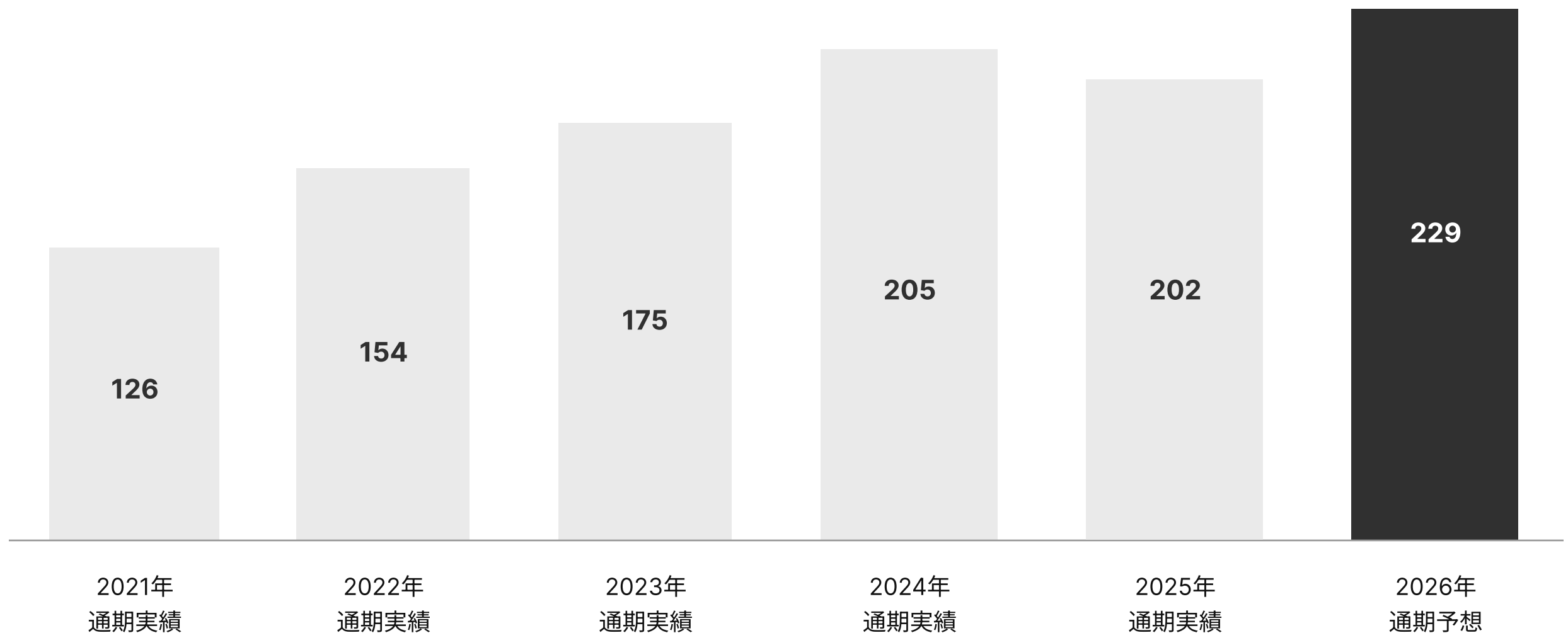
③CVC投資

- ・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

2025年9月期期初の人員計画では、前期比24名増員を見込んでおりましたが、3名減員となりました。業績や生産性を考慮し、事業環境に合わせた採用基準のアップデートや採用数の見直し等を行ったことが理由となります。2026年度は、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し、前期比27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。

※上記は当社が主なリスクと判断したものであり、その他のリスク情報については有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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2026年11月を予定しております。

■2025年9月期決算に関する情報は、2025年11月12日公表の「2025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