

株式会社サイバー・バズ

# 事業計画及び成長可能性 に関する事項

証券コード | 7069

2023年11月

## 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



<b>01</b>	<b>会社概要・ビジネスモデル</b>	<b>3</b>
<b>02</b>	<b>市場環境</b>	<b>8</b>
<b>03</b>	<b>競争力の源泉</b>	<b>13</b>
<b>04</b>	<b>事業計画</b>	<b>20</b>
<b>05</b>	<b>リスク情報</b>	<b>29</b>



CHAPTER 01

# 会社概要 ビジネスモデル

## 会社概要

会社名	株式会社サイバー・バズ	
設立日	2006年4月	
資本金	4億7,812万円（2023年9月30日現在）	
代表取締役社長	高村 彰典	
従業員数	175名（連結 2023年9月30日現在）	
所在地	東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスタワー18階	
事業内容	ソーシャルメディアマーケティング事業 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
	社外取締役監査等委員	磯村 奈穂
子会社	株式会社ソーシャルベース 株式会社BuzzJob 株式会社WithLIVE	

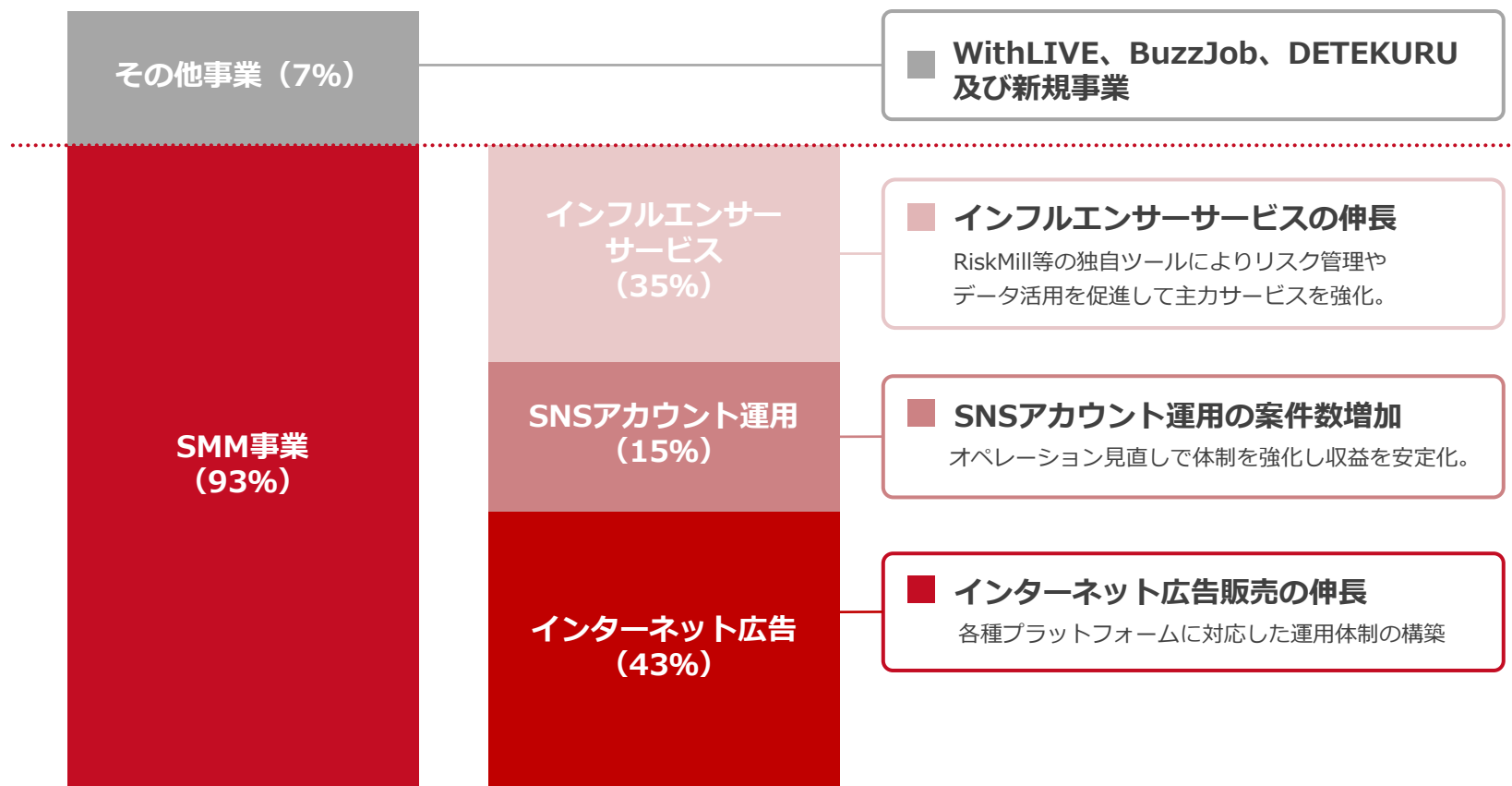
## 事業内容

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

2023年9月期通期の連結売上高は5,757百万円となり、  
売上の93%はSMM事業から構成。



## 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  
高速かつミスのないオペレーションを提供可能

**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

**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





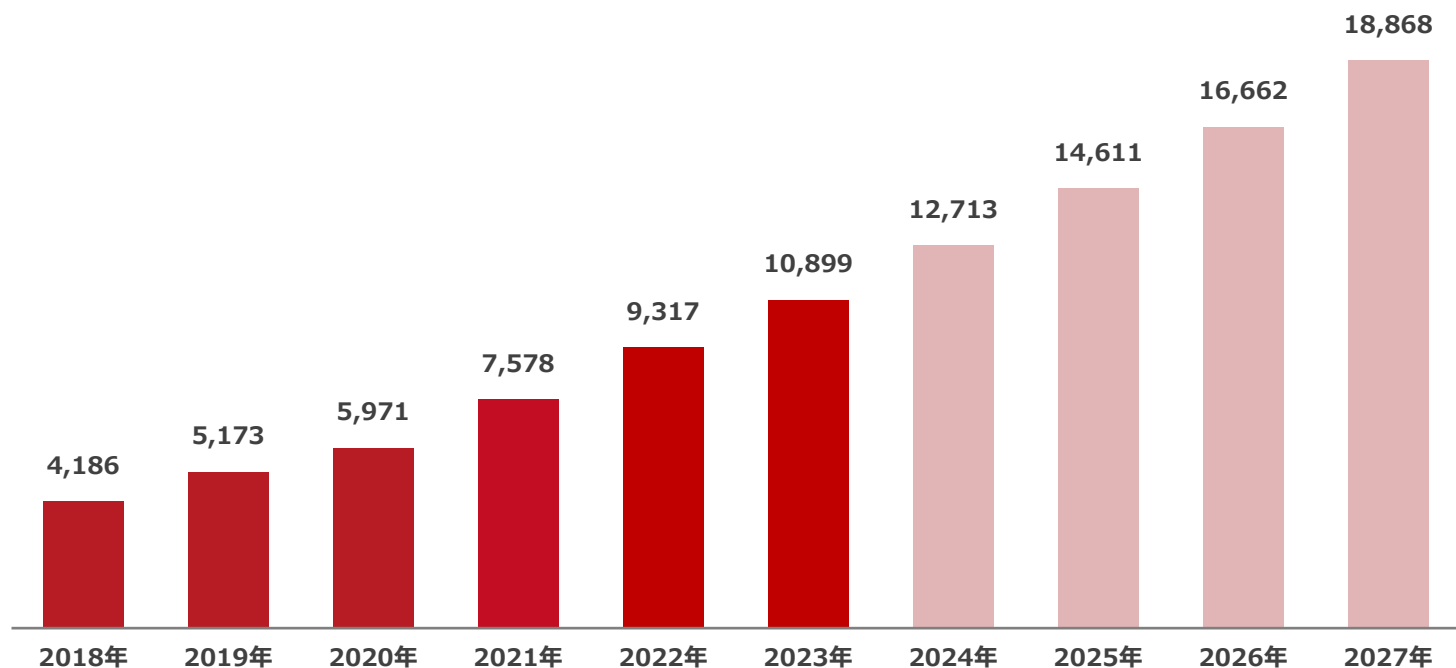
CHAPTER 02

# 市場環境

## ソーシャルメディア市場概況

国内ソーシャルメディアマーケティング市場は2023年に1兆円を超える見通し。  
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（億円）

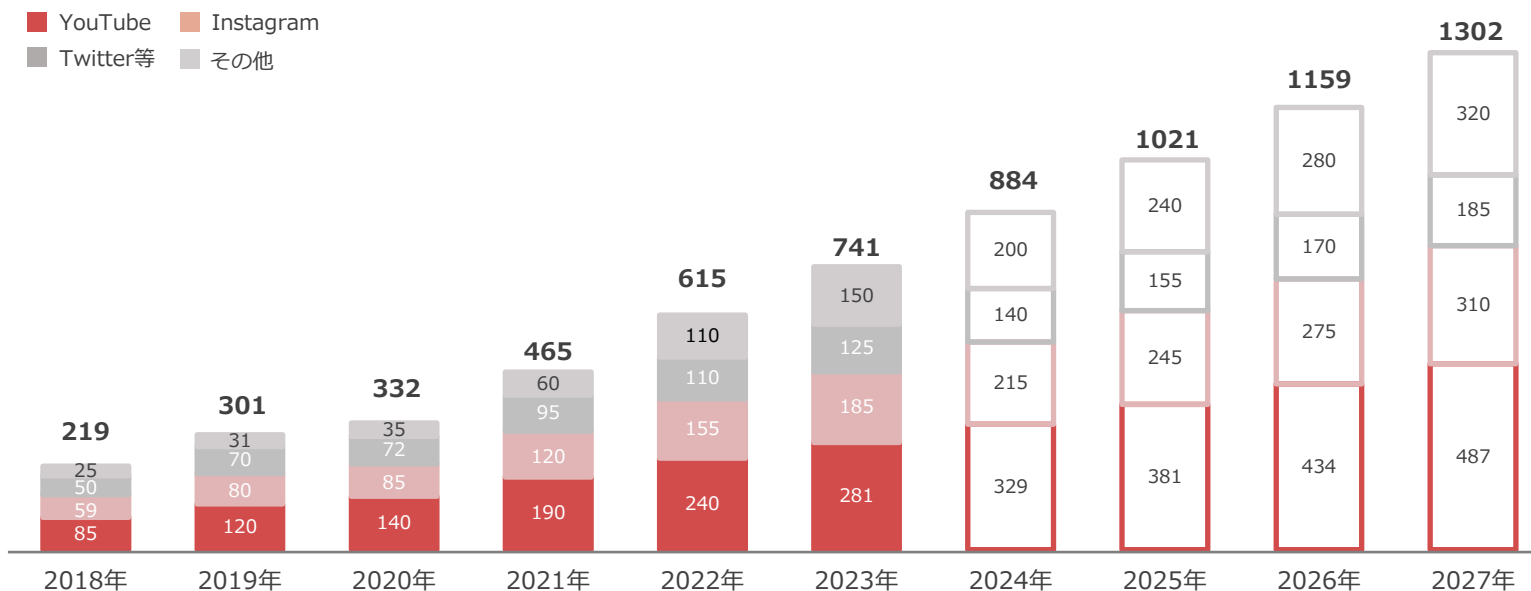


[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2022年 国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」  
<https://www.cyberbuzz.co.jp/2022/11/post-1791.html>

## 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（億円）



#### POINT ▶ 予想の前提

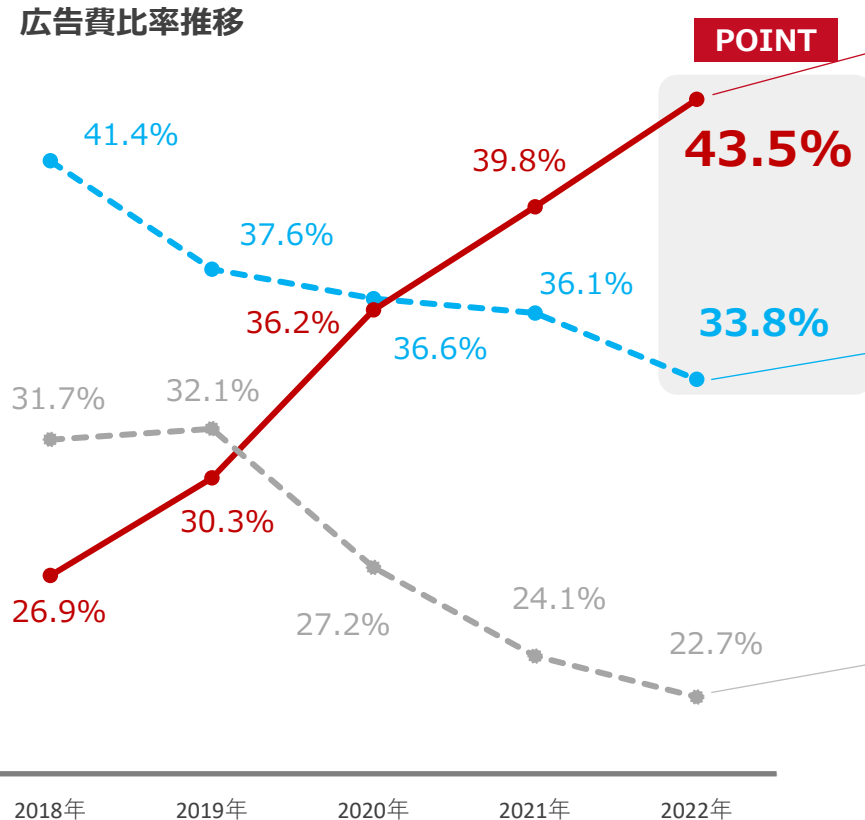
インフルエンサーマーケティング市場は2027年に2022年の約**2.1倍**になる見通し

[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2022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/2022/11/post-1791.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



POINT

インターネット広告

2018年 26.9% > 2022年 43.5% +16.6% ↑

マスコミ4媒体

2018年 41.4% > 2022年 33.8% ▲7.6% ↓

プロモーションメディア

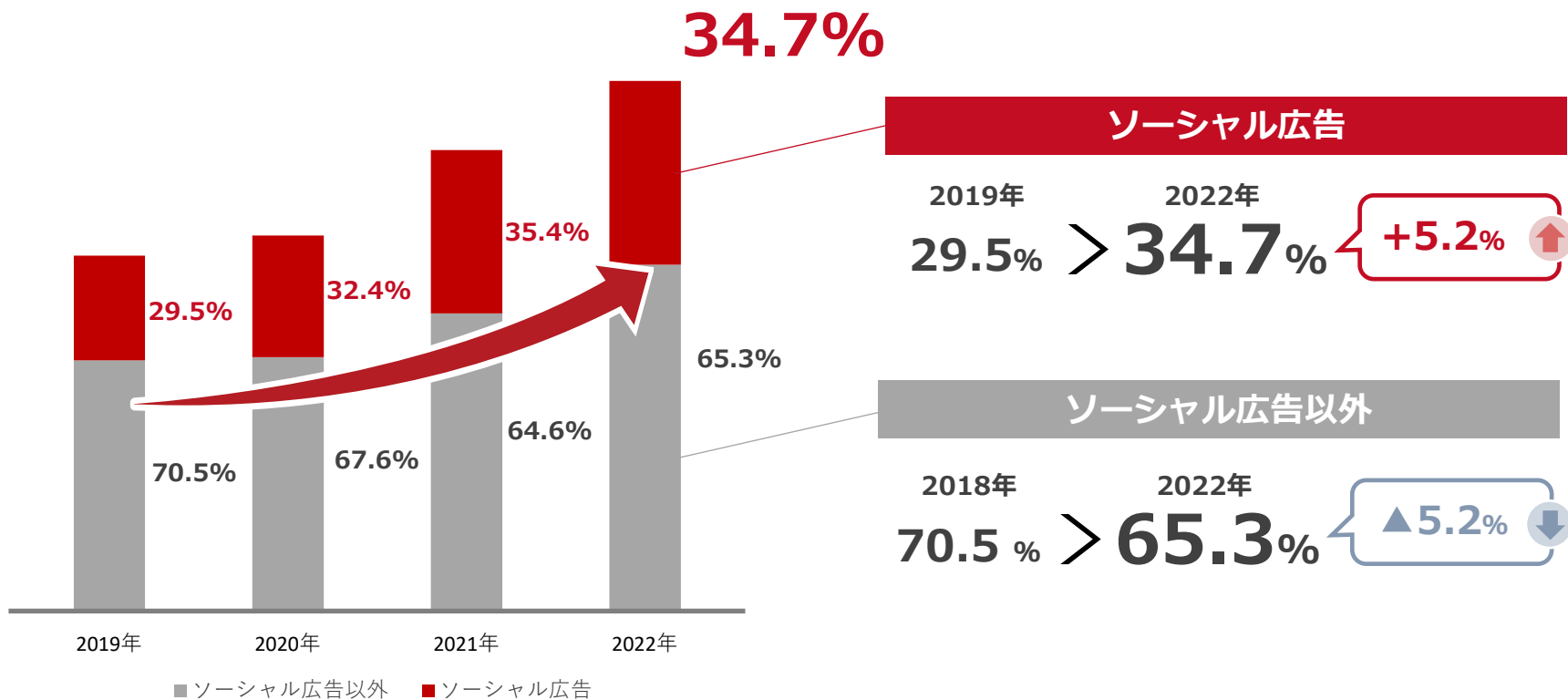
2018年 31.7% > 2022年 22.7% ▲9.0% ↓

(出所：「2022年 日本の広告費（電通）」、「2021年 日本の広告費（電通）」)

## 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が伸張傾向。

### インターネット広告市場の伸びと内訳



(出所：「2022年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析 (CCI、D2C、電通、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 (CCI、D2C、電通、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 (CCI、D2C、電通、電通デジタル)」)



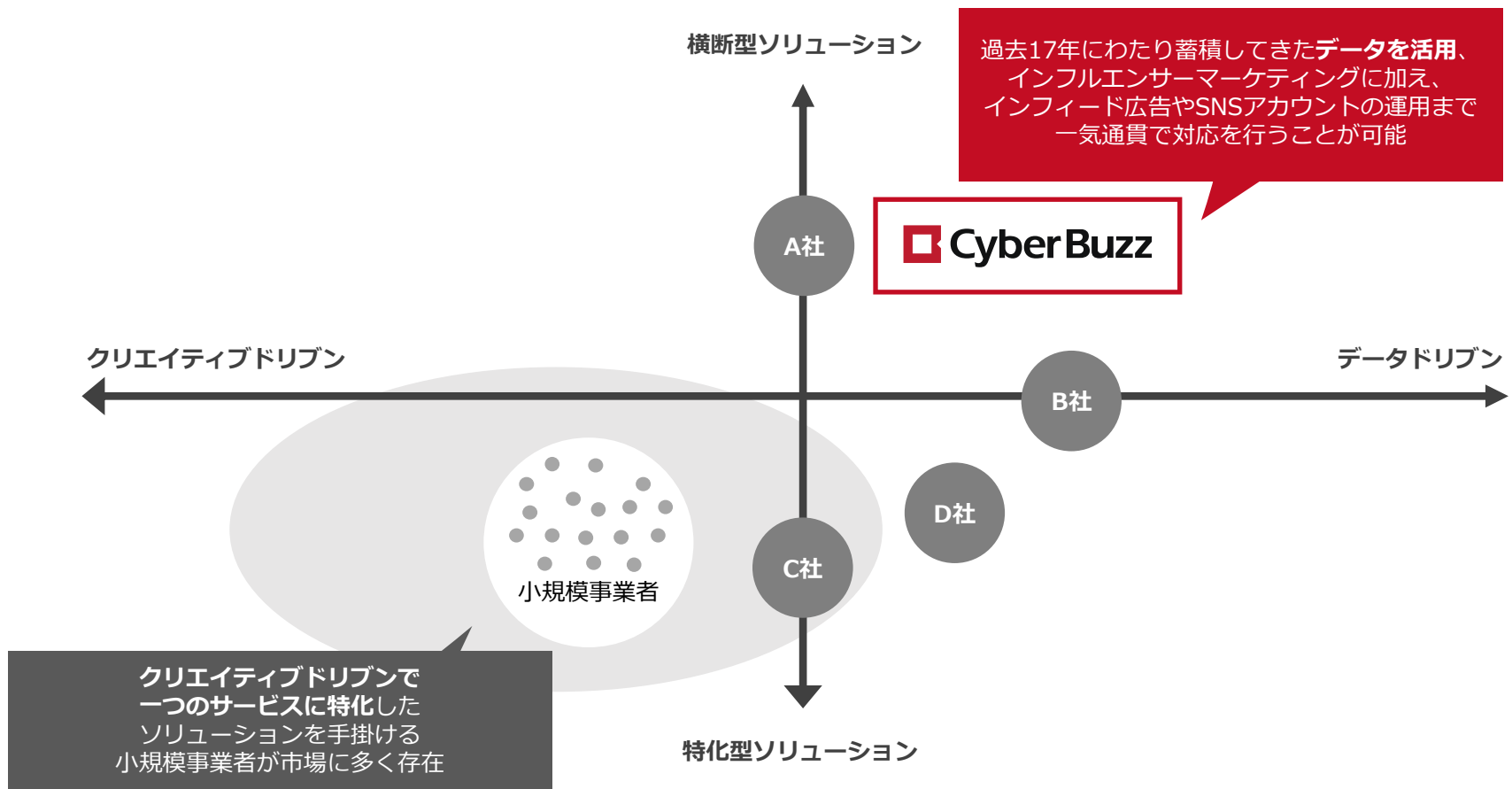
CHAPTER 03

# 競争力の源泉

## 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る。

### SNSマーケティング専門企業ポジショニングマップ



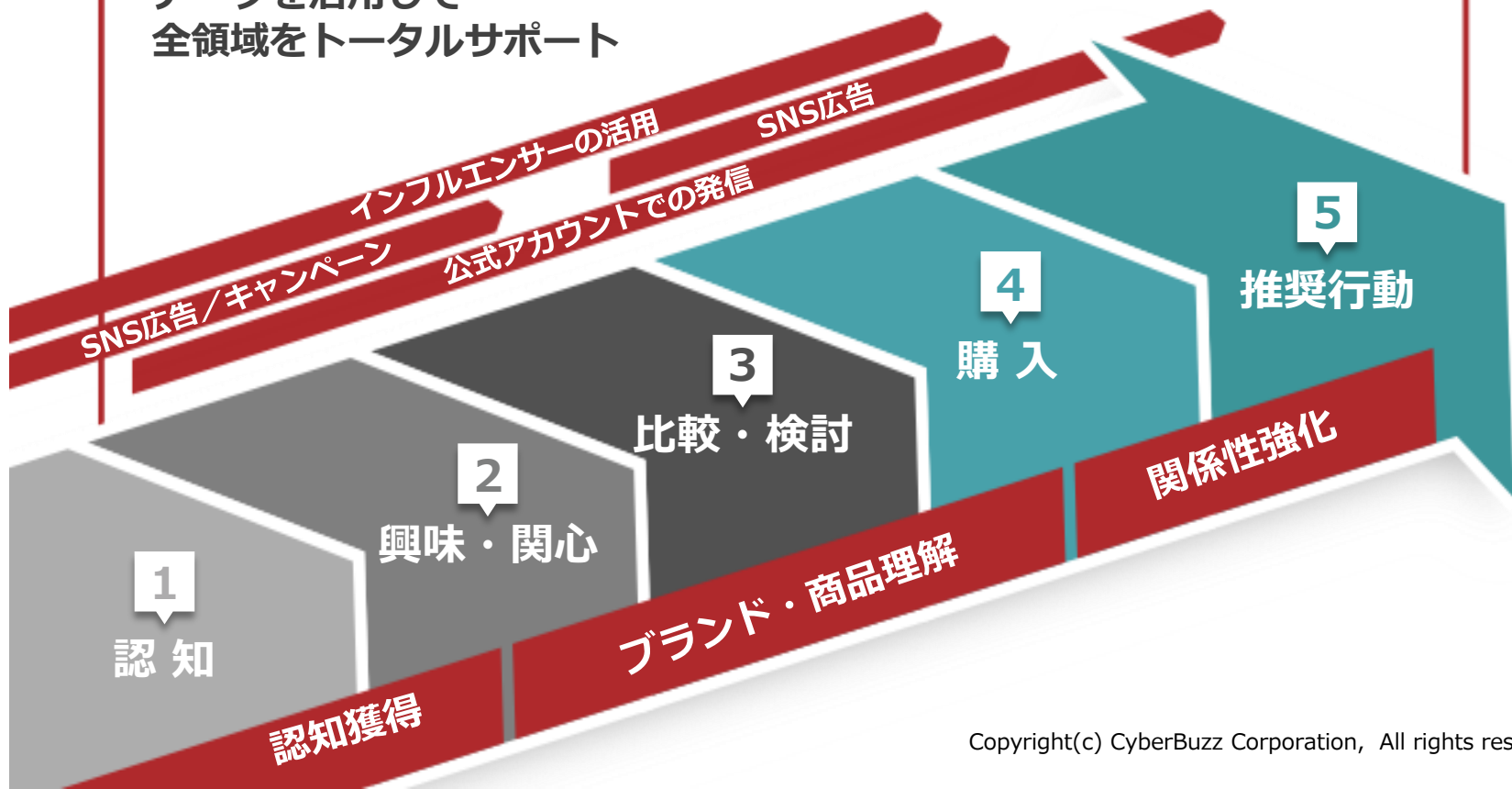
## SNSマーケティング領域のサポートの広さ

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

#### CyberBuzz

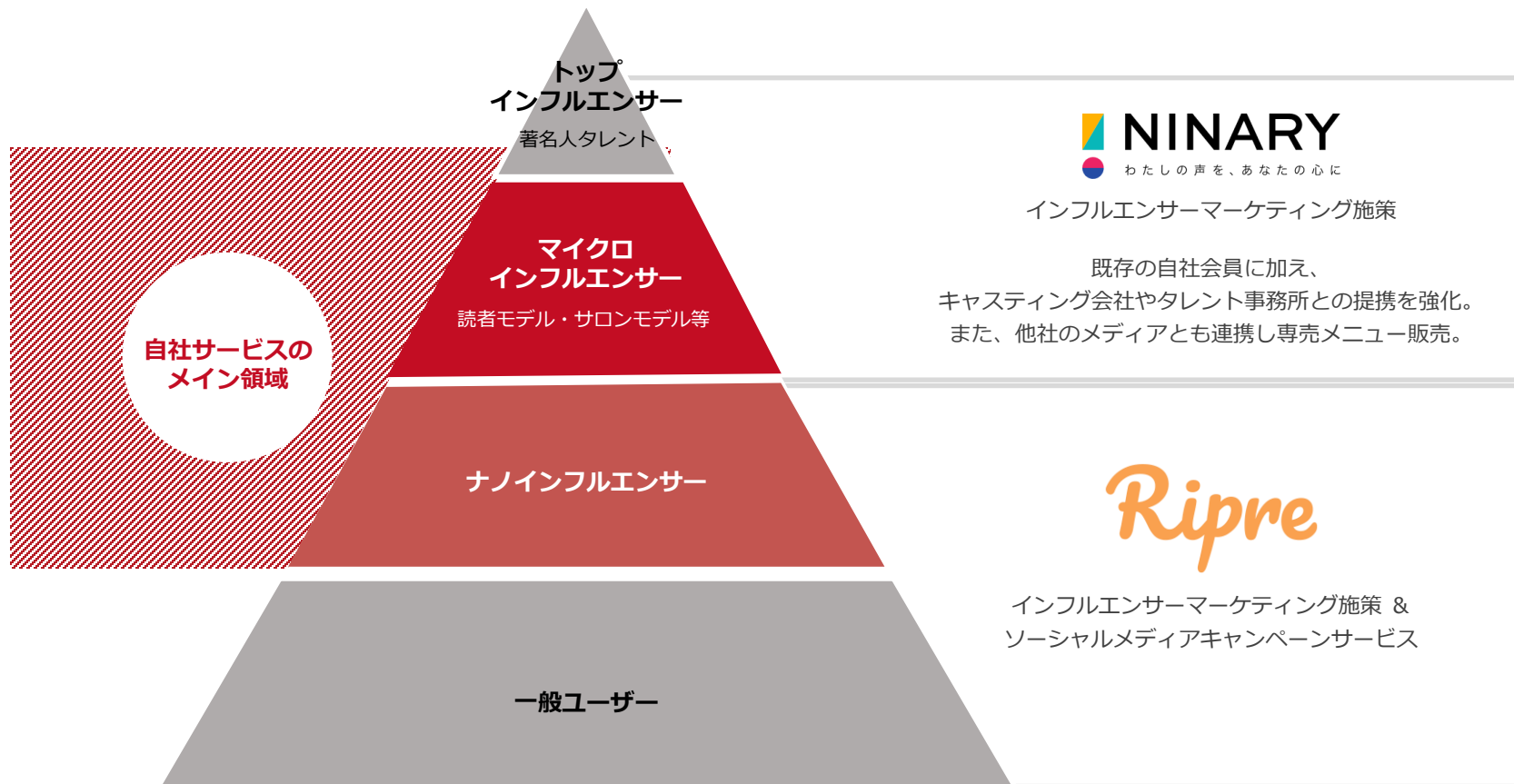
データを活用して  
全領域をトータルサポート





## 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。



## 厳しい会員審査・広告審査により信頼度の高いサービスを提供

厳格な選考・審査基準の設定や事後モニタリングの実施により  
薬機法・景表法などの法規制強化や炎上リスクに対応  
(2023年10月施行のいわゆるステマ規制にも対応)。

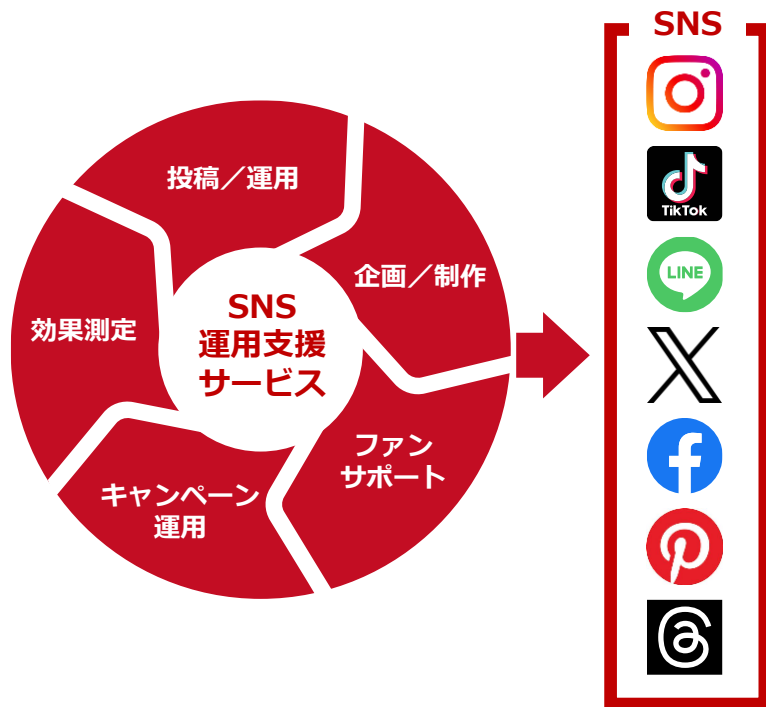


一般社団法人日本インタラクティブ広告協会 (JIAA) 加盟  
WOMマーケティング協議会 (WOMJ) 加盟  
一般社団法人 デジタル広告品質認証機構 (JICDAQ) 加盟

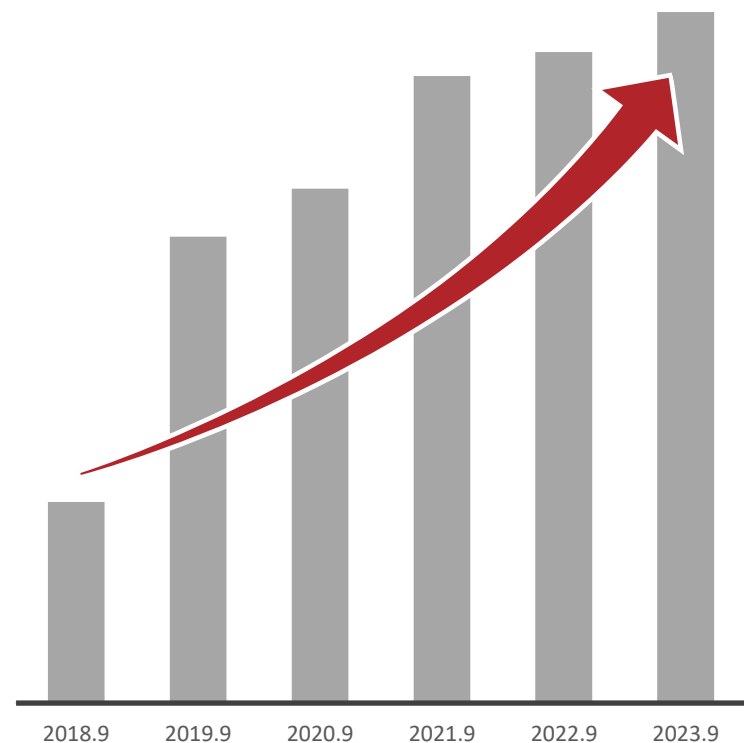
## 企業SNSアカウント運用支援拡大

多数のクライアント提供実績のあるSNS運用支援をもとに  
今後も継続的な支援拡充を目指す。

### SNS運用支援サービス



### 企業SNSアカウント運用数



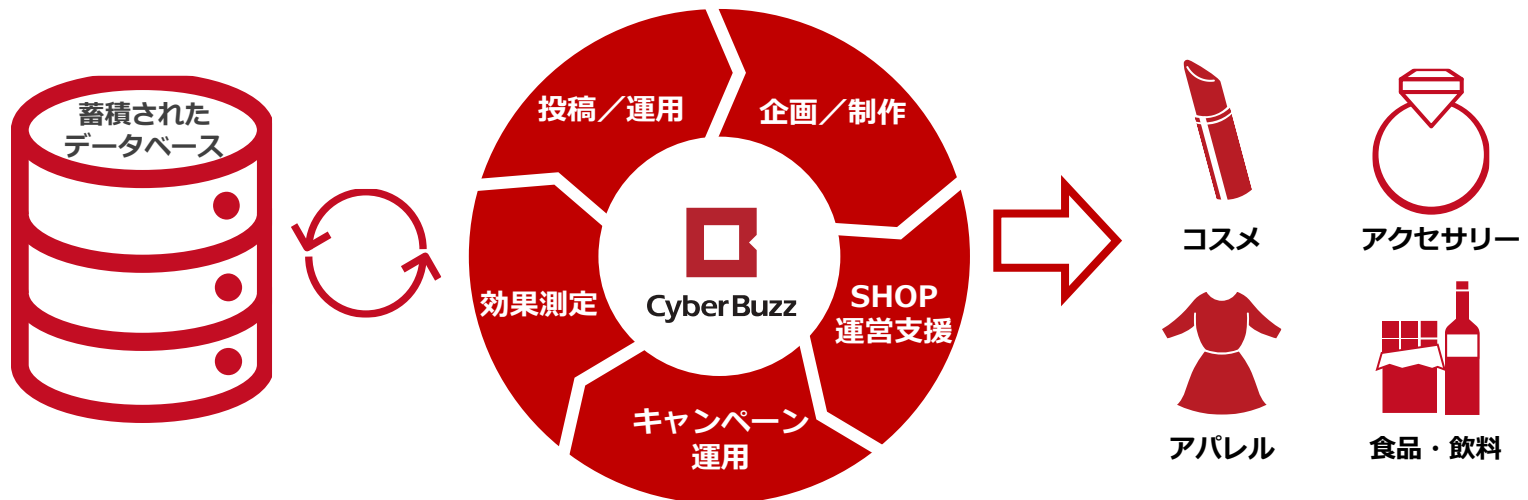
## EC分野での顧客サポートも包括的に行う

市場の拡大が続くEC市場において、ブランディング、  
認知向上から購入後のリピートまでサポート。

### SNS支援サービス

Instagram, YouTube, Twitter, Facebook, LINE, TikTok, Pinterest

### EC分野





CHAPTER 04

# 事業計画

## CyberBuzz 2024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」 +  
「新設部門による新規事業開発」

**新たな収益の柱** へ

新規事業

SMM周辺  
新規事業

SMM事業

## 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。



NINARY  
わたしの声を、あなたの心に



Ripre



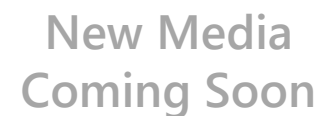
to buy



BRIDGE



BeOneAgent  
ひとつになる。



New Media  
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

新規事業部門を立ち上げ、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



### 企業とクリエイターのマッチングサービス

SNSで活躍中のクリエイターを多数ネットワークし企業のクリエイティブ制作を支援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16.7%の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		2023年9月期 実績	2024年9月期予想	YoY成長率
	全体	5,757	6,720	16.7%
売上高	SMM事業	5,353	6,300	17.7%
	新規事業他	404	420	4.0%
	営業利益	391	470	20.1%
	経常利益	412	470	14.1%
	当期純利益	205	280	36.3%

## 業績予想サマリー

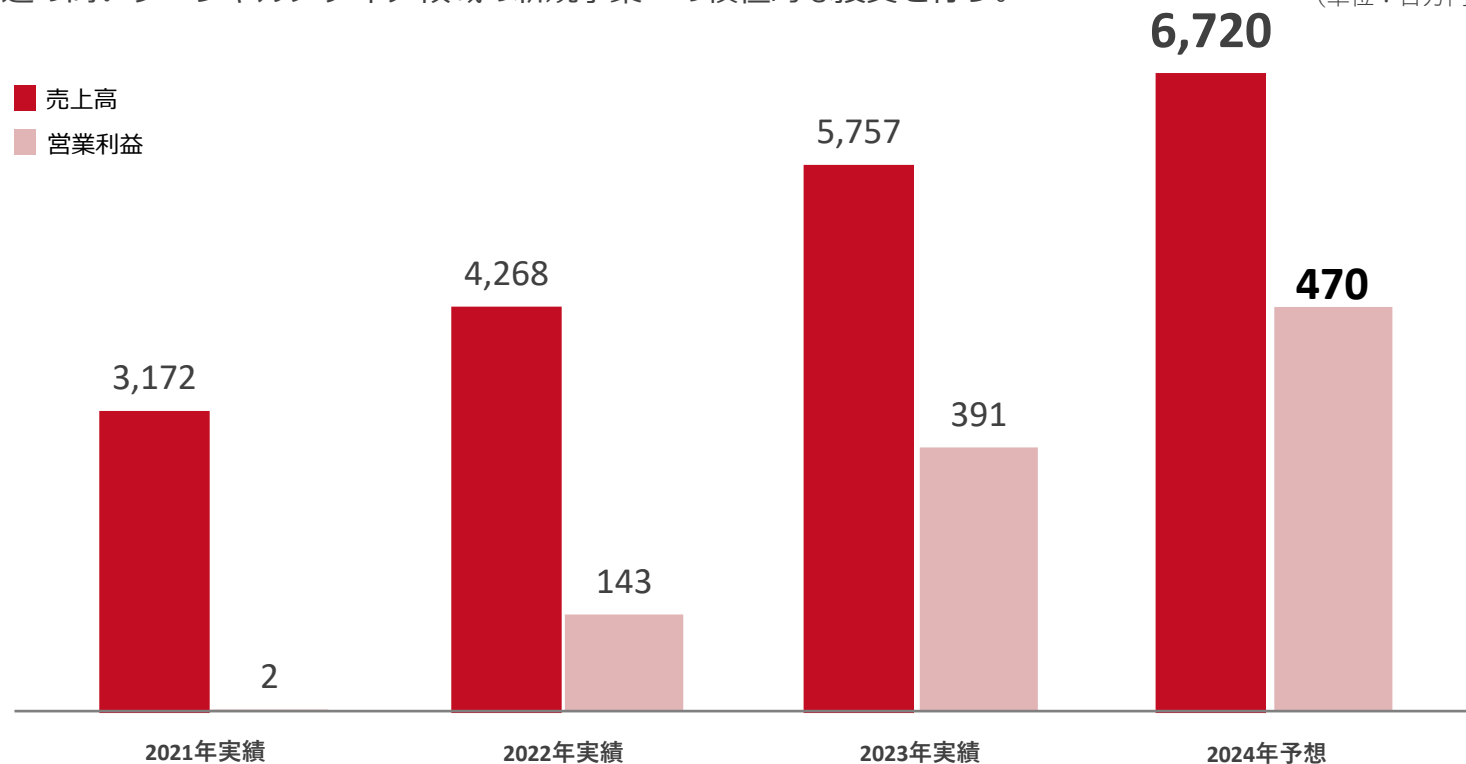
売上高 **6,720百万円** (YoY16.7%増)

営業利益 **470百万円**

SMM事業が引き続き増収を牽引。

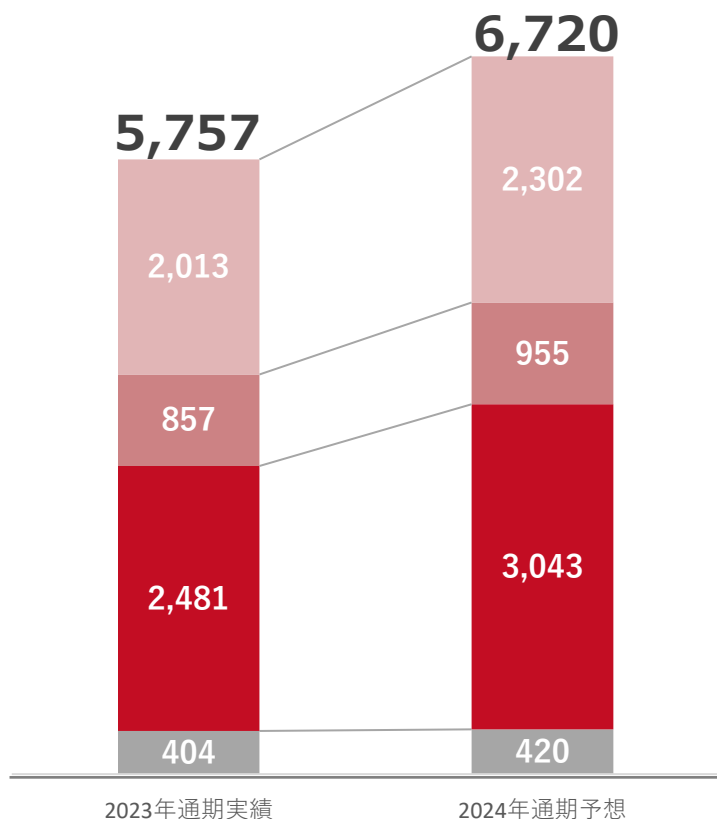
収益見込の高いソーシャルメディア領域の新規事業への積極的な投資を行う。

(単位：百万円)



## セグメント別・サービス別売上高サマリー

- インフルエンサーサービス
- SNSアカウント運用
- インターネット広告販売
- WithLIVE、Buzzjob、DETEKURU及び新規事業



### ■ 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
- ・ to buy、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

### ■ インターネット広告販売の伸長

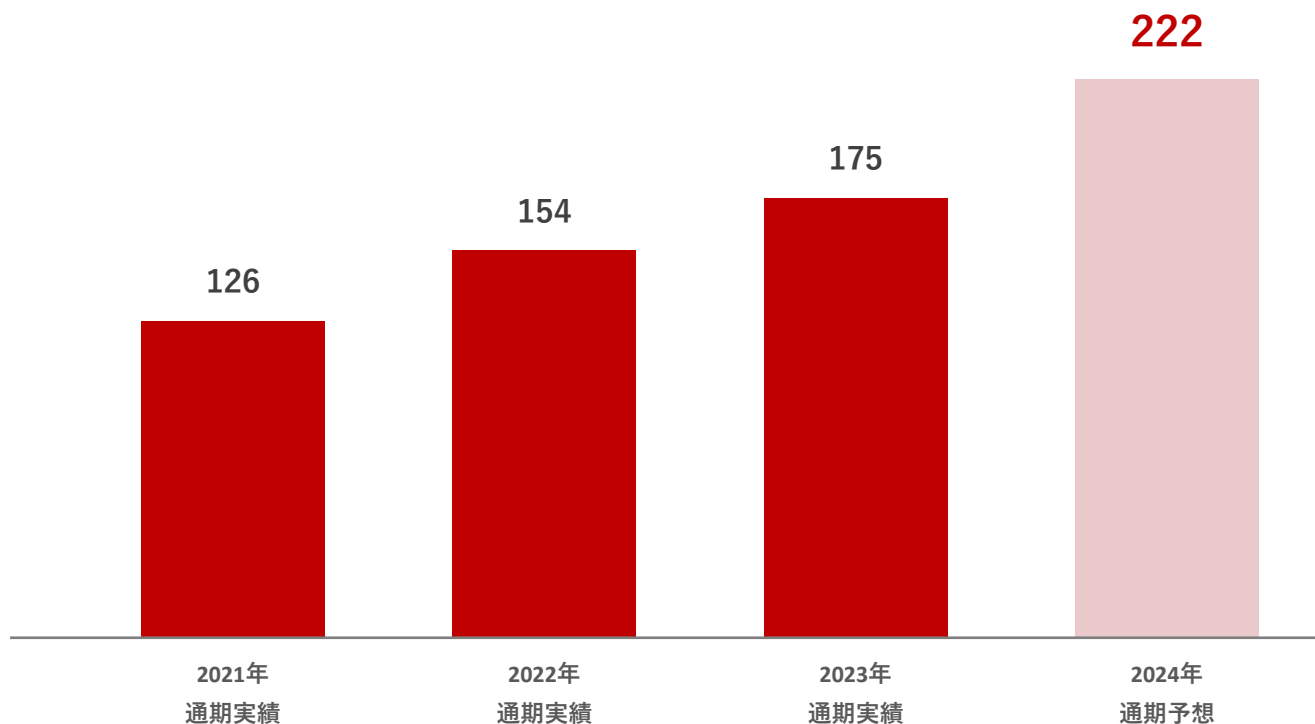
- ・ 新規運用案件獲得及びUGCクリエイティブ強化
- ・ TikTokに加え、ショートムービー広告の拡販を目指す
- ・ クリエイティブ組織を含めた運用体制の強化

※ SaaS型サービス (Owgi) はSNSアカウント運用として開示

### ■ WithLIVE、BuzzJob、DETEKURU及び新規事業開発

## 人員数の見通し

2023年度はスタイルアーキテクト社の売却により人員が減少したが2024年度は既存事業、新規事業双方の強化のため積極的な人材採用を行い**前期比47名**の増員を計画。



※今期より休職者（産休、育休含）を除いた従業員数を表記。



CHAPTER 05

# 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
インフルエンサーとの関係	当社グループの事業は、クライアント企業のマーケティングに対しサービスを提供しており、その多様なニーズに応えるため、影響力の強いインフルエンサーや、特定分野に特化したインフルエンサーの確保が必要となる。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、クライアント企業のニーズに合ったインフルエンサーを当社会員として十分に確保できない場合、インフルエンサーがフォロワー数を水増しする等の事態の発生によりインフルエンサーマーケティングの信頼性が低下した場合、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る。	小	大	インフルエンサーに対し、クライアント企業の広告案件の継続的なご紹介やSNSへの投稿に関する法令・ガイドラインの遵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いる。また、良質なインフルエンサーを確保するため、会員審査の基準を定め、健全な会員組織の運営のための体制を整えている。
SNSプラットフォームの規制変更	既存のSNSにおけるユーザーの利用動向の変化や、新たなSNSの流行に対して、当社グループの適切なインフルエンサーの会員組織化等の対応が遅れた場合、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る。また、広告関連の規約・規制等の変更により、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り、当社グループのマーケティング手法や体制の変更等の対応が遅れた場合や、SNSのセキュリティ面の不備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る。	中	中	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、対応が遅れが生じないようにしている。

## 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
法的規制	<p>当社グループは、不当景品類及び不当表示防止法、医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律、個人情報保護に関する法律、著作権法等の規制を受けている。万一これらの違反に該当するような事態が発生した場合や、今後新たな法令等の制定、既存法令等の解釈変更がなされ事業が制約を受けることになった場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。</p> <p>また、インフルエンサーの投稿が広告関連法令等に違反する場合や、第三者の著作権、肖像権等を侵害する場合、不適切な投稿による炎上が発生した場合や投稿がステルスマーケティング（※）と見做された場合には、当社グループのブランドイメージが悪化する等、社会的信用や評判に波及し、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る。</p> <p>※ステルスマーケティングとは、消費者に宣伝と気づかれないように宣伝行為をすること。</p>	中	中	<p>法令やインターネット広告業界における自主規制、各種ガイドライン等の改正、変更等の事業環境の変化に迅速に対応するために、事業部門と管理部門が連携して情報の収集、分析、管理を行っている。また、規制等の変更に伴い対応が必要である際は、社内への周知、教育等によりその徹底を図っている。</p> <p>また、インフルエンサーの投稿に関しては、全投稿案件の確認を実施し、法令違反等の不適切な投稿を未然に防止するための広告審査体制を構築している。</p>



## 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2024年11月を予定しております。
- 2023年9月期決算に関する情報は、2023年11月8日公表の「2023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](mailto:ir@cyberbuzz.co.jp)

### TEL

03-6758-4738