

2024年9月期 第3四半期決算説明資料

September 2024 3rd Period Financial Results Briefing Materials

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



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

INDEX

1

2024年9月期 第3四半期決算概要 ——— 3

2

事業概況 ————— 14

3

トピックス ————— 20

4

会社概要 ————— 28

CHAPTER 1

2024年9月期 第3四半期 決算概要

2024年9月期3Qサマリー

連結売上高

2024年9月期第3四半期の売上は1,875百万円（前年同期比+20.2%）で着地。
to buyをはじめとした自社メディアの受注が好調なほか、各SNSのアルゴリズムやデータに合わせた提案によるインフルエンサーサービスの伸長に伴い、インフルエンサーのデータを活用したインターネット広告販売の伸長も加速。
連結業績予想の修正に対する進捗率も好調。

Non-GAAP営業利益

2024年9月期第3四半期のNon-GAAP営業利益は91百万円（前年同期比▲44.9%）で着地。
積極採用による採用研修費の増加、ガバナンス強化における外部コンサルティング費用などの支払手数料で販管費が増加。

*Non-GAAP営業利益は会計上の営業利益から株式報酬費用、のれん等償却費用及び非経常的項目を除いた指標。
当社は継続的な企業成長を目標とする中で更なるM&Aやストックオプション活用の可能性を考慮し、通常の収益力を示す指標として、Non-GAAP営業利益を2024年9月期から開示しております。

当期純利益

2024年9月期第3四半期の当期純利益は▲15百万円で着地。
当社は今四半期において投資有価証券及び無形固定資産の減損損失65百万円を計上したため当期純利益はマイナス着地となりました。減損損失は一過性の費用であり今後のPLには影響がないと認識しております。
経常利益は65百万円でプラス着地となり、既存事業は堅調に推移しております。

第2四半期に計上した貸倒引当金繰入額について

当社は第2四半期において販売費および一般管理費として貸倒引当金繰入額を約22億円計上いたしました。

本件は全額が単一顧客に対する取引から生じたものであり、2024年2月以降は取引を停止していることから債権の追加計上はなく、回収に応じて貸倒引当金繰入額の戻し入れをおこなっております。現在当社では同種の取引は行っておりません。

貸倒引当金の対象債権額は22億円と多額ではありますが、低粗利の案件かつ売上はネット計上（手数料該当部分のみの計上）しており、売上高に対する割合は小さく、限定的です。

Q&A（株主の皆様から弊社IRへ寄せられるよくあるご質問とそれに対するご回答）

Q.貸倒引当金の原因となった取引先はどこですか？

A. 弊社が当該取引先名を開示することで取引先の事業継続に影響を与える可能性を考慮して、現時点では取引先名は非開示とさせていただきます。

Q.具体的な回収計画を教えてください。

A. 弊社から当該取引先および連帯保証先に対して支払を強く要求し続けており、一部入金には至ったものの、合意できる具体的な返済計画が未だ提示されておられません。そのため回収状況や回収見込みにつきましては、現時点では開示を差し控えさせていただきます。

Q.回収について、どのようにすすめていますか？

A. 各専門家を起用の上、当該取引先および連帯保証先に対し法的措置等も含めた総合的な対応をしております。

3Q（4～6月）業績ハイライト

（単位：百万円）

	2023年9月期 3Q(4~6月)	2024年9月期 3Q(4~6月)	YoY成長率
売上高	1,559	1,875	+20.2%
売上総利益	678	693	+2.1%
売上総利益率（%）	43.5%	37.0%	▲6.6%
Non-GAAP営業利益	165	91	▲44.9%
営業利益	122	67	▲44.8%
経常利益	122	65	▲46.3%
当期純利益	70	▲15	-

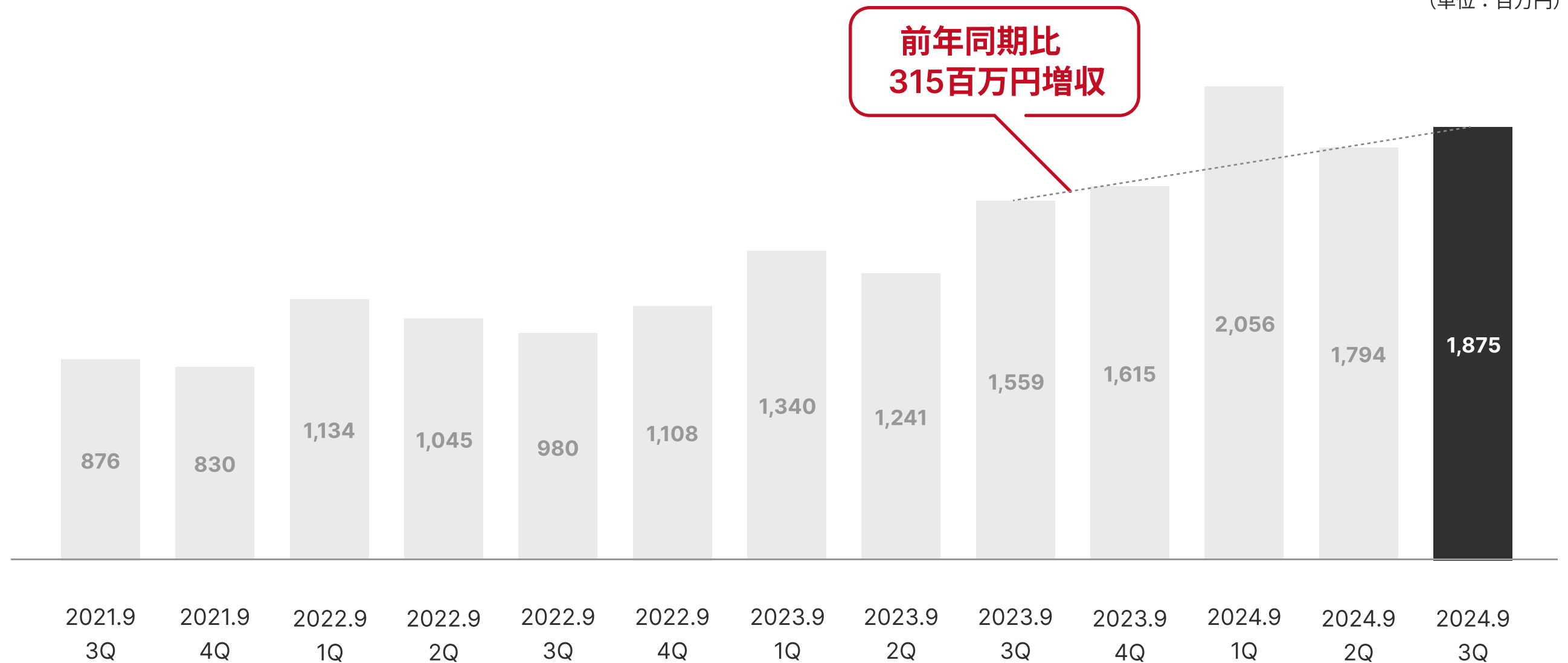
3Q（4～6月）業績ハイライト

連結売上高

第3四半期の連結売上高は1,875百万円（前年同期比+20.2%）で着地。

主力のSMM事業においてインフルエンサーサービスの伸長に伴い、インフルエンサーのデータを活用したインターネット広告販売の伸長も加速。

（単位：百万円）

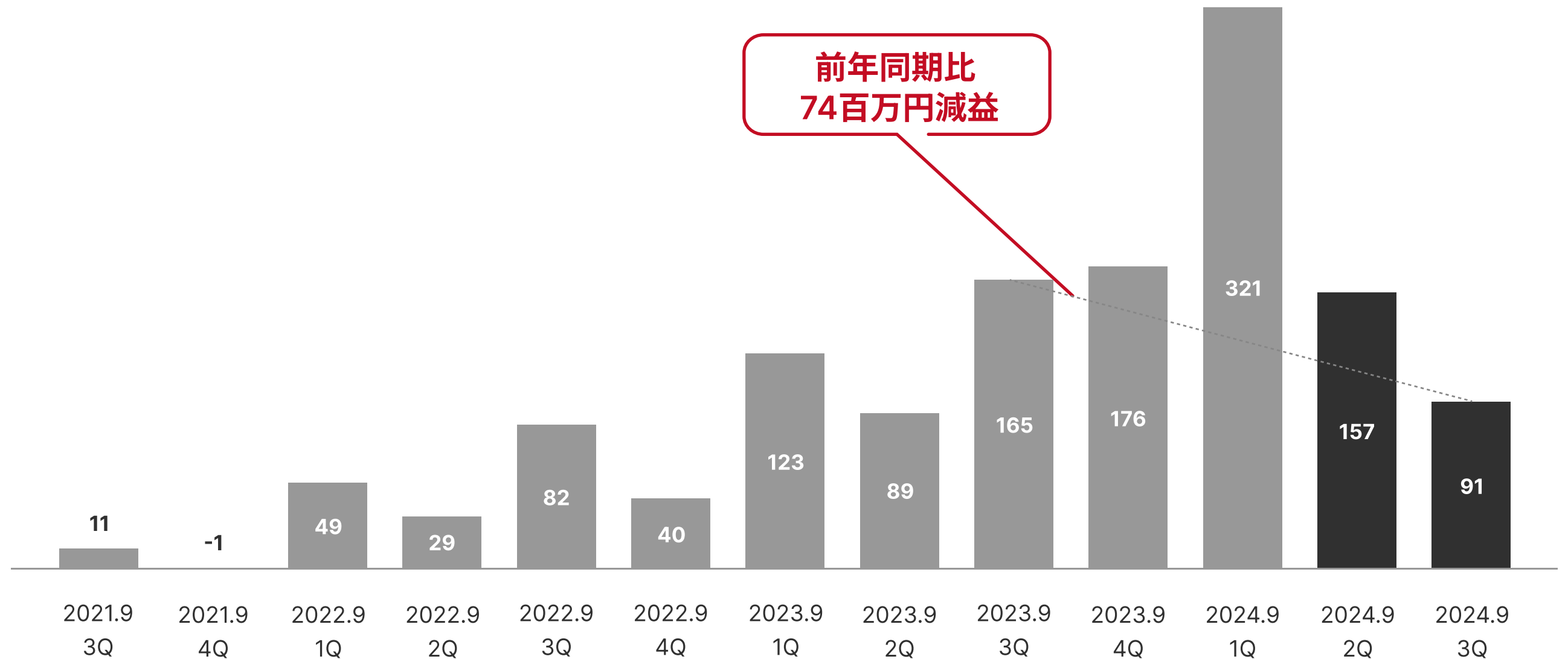


3Q（4～6月）業績ハイライト

Non-GAAP営業利益

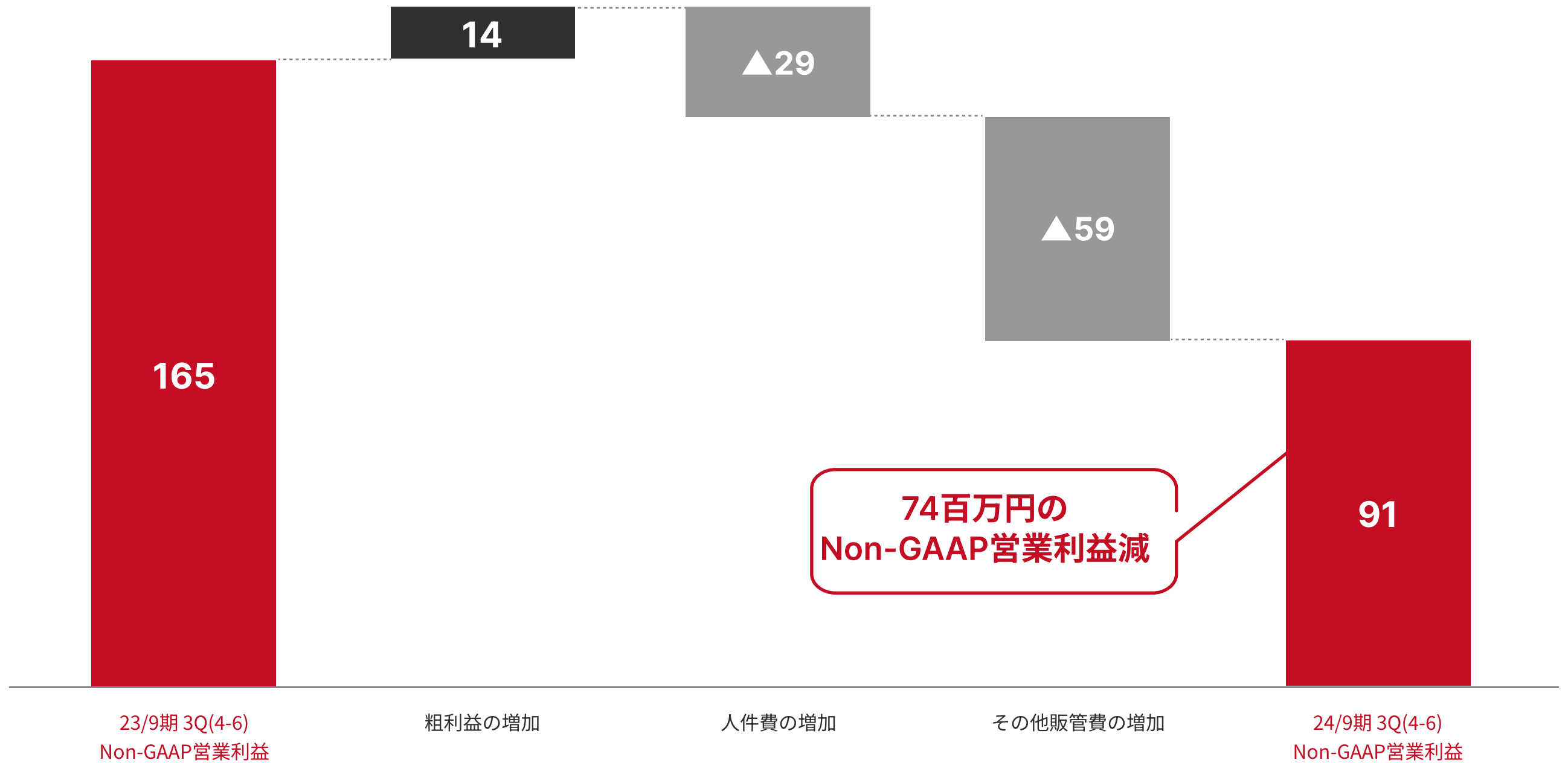
積極採用による採用研修費の増加、ガバナンス強化における外部コンサルティング費用などへの支払手数料により販管費が増加。Non-GAAP営業利益は91百万円（前年同期比▲44.9%）で着地。

（単位：百万円）



3Q (4~6月) Non-GAAP営業利益の増減分析

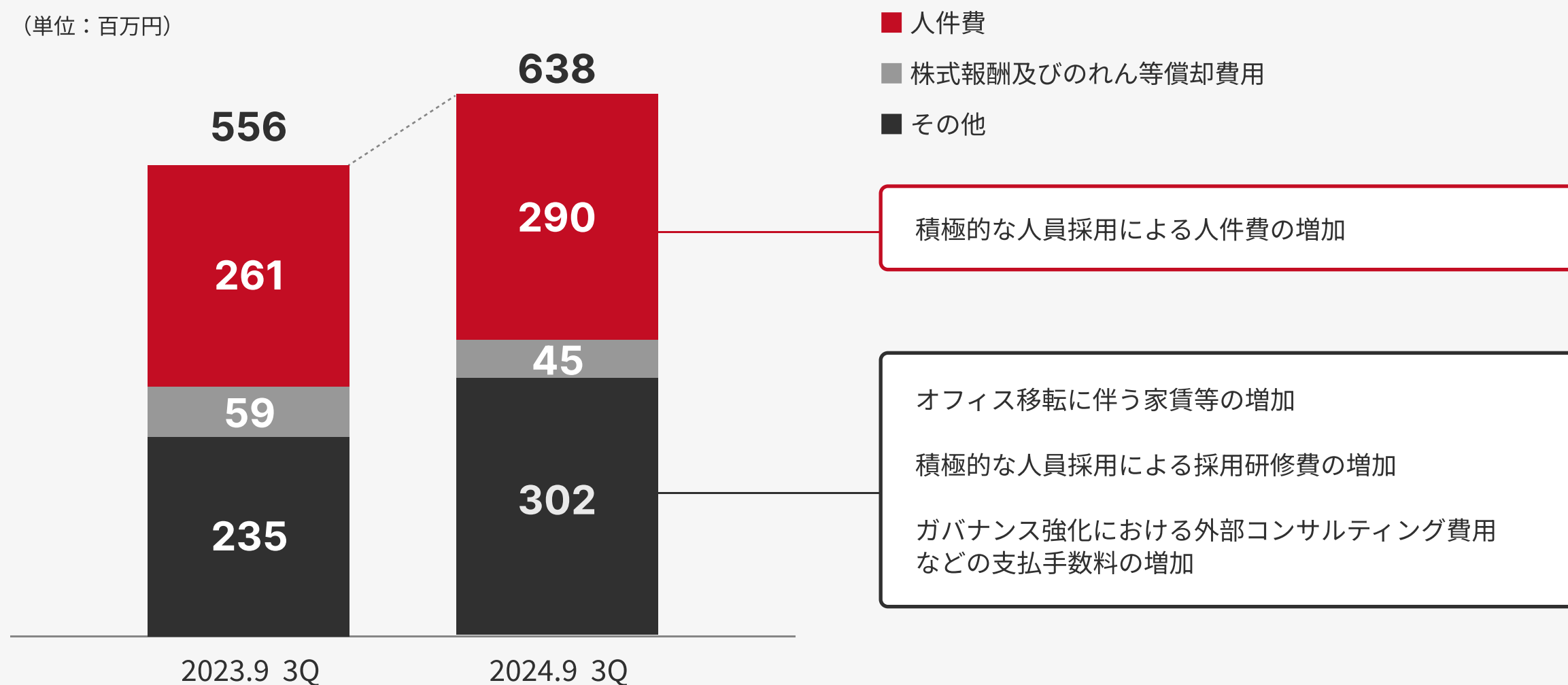
(単位：百万円)



3Q（4～6月）コストの内訳推移（貸倒引当金繰入額を除く）

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費

（単位：百万円）



売上・利益進捗率

(単位：百万円)

		2024年9月期通期予想	2024年9月3Q累計	進捗率
売上高	全体	7,420	5,725	77.2%
	SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	7,000	5,407	77.2%
	新規事業他	420	318	75.8%
営業利益		▲1,745	▲1,741	-
経常利益		▲1,745	▲1,735	-
当期純利益		▲1,935	▲1,981	-

KPI進捗推移

(単位：百万円)

サービス		2024年9月期 通期予想	2024年9月 3Q累計実績	通期進捗率	
SMM事業	インフルエンサー サービス	売上	2,495	1,952	78.3%
		広告粗利	1,422	1,115	78.4%
	SNSアカウント 運用	売上	955	601	63.0%
		広告粗利	627	380	60.7%
	インターネット 広告販売	売上	3,550	2,853	80.4%
		広告粗利	746	673	90.3%
SMM事業合計		売上	7,000	5,407	77.2%
		広告粗利	2,795	2,169	77.6%

貸借対照表 増減分析

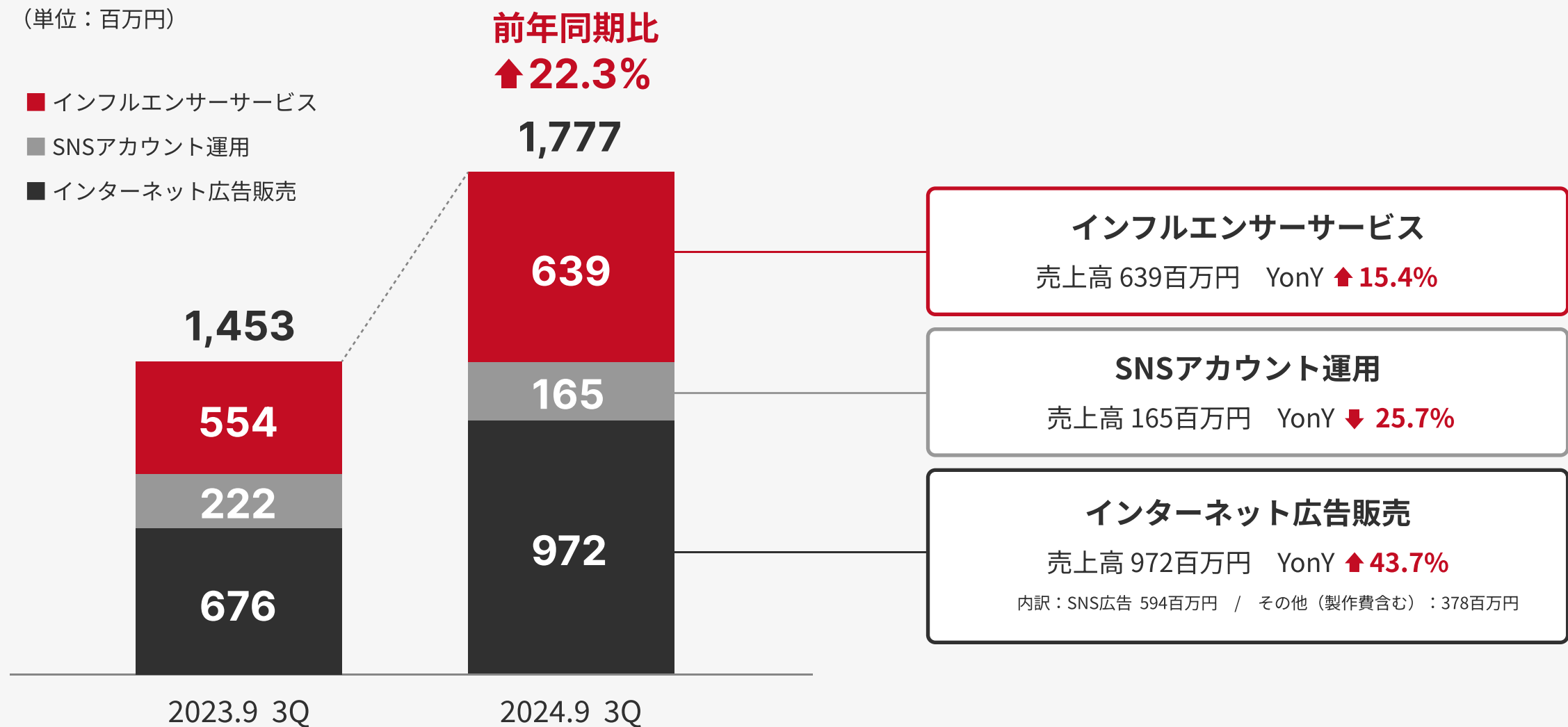
(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期3Q	増減要因
流動資産	4,350	1,634	—
現預金	1,365	594	—
売上債権	2,896	3,170	債権残高の増加
貸倒引当金	-	▲2,203	入金遅延に伴う貸倒引当金の計上
固定資産	750	1,128	—
のれん	246	199	—
工具器具備品	25	126	オフィス移転に伴う備品類の増加
資産合計	5,101	2,763	—
流動負債	2,459	2,157	—
仕入債務	1,910	658	—
短期借入金	-	870	運転資金のため借入金の増加
固定負債	383	288	—
長期借入金	330	249	—
純資産	2,258	317	—
資本金	478	484	—
資本剰余金	478	484	—
利益剰余金	1,215	▲766	—
負債・純資産合計	5,101	2,763	—

CHAPTER 2

事業概況

[SMM事業] サービス別売上高サマリー

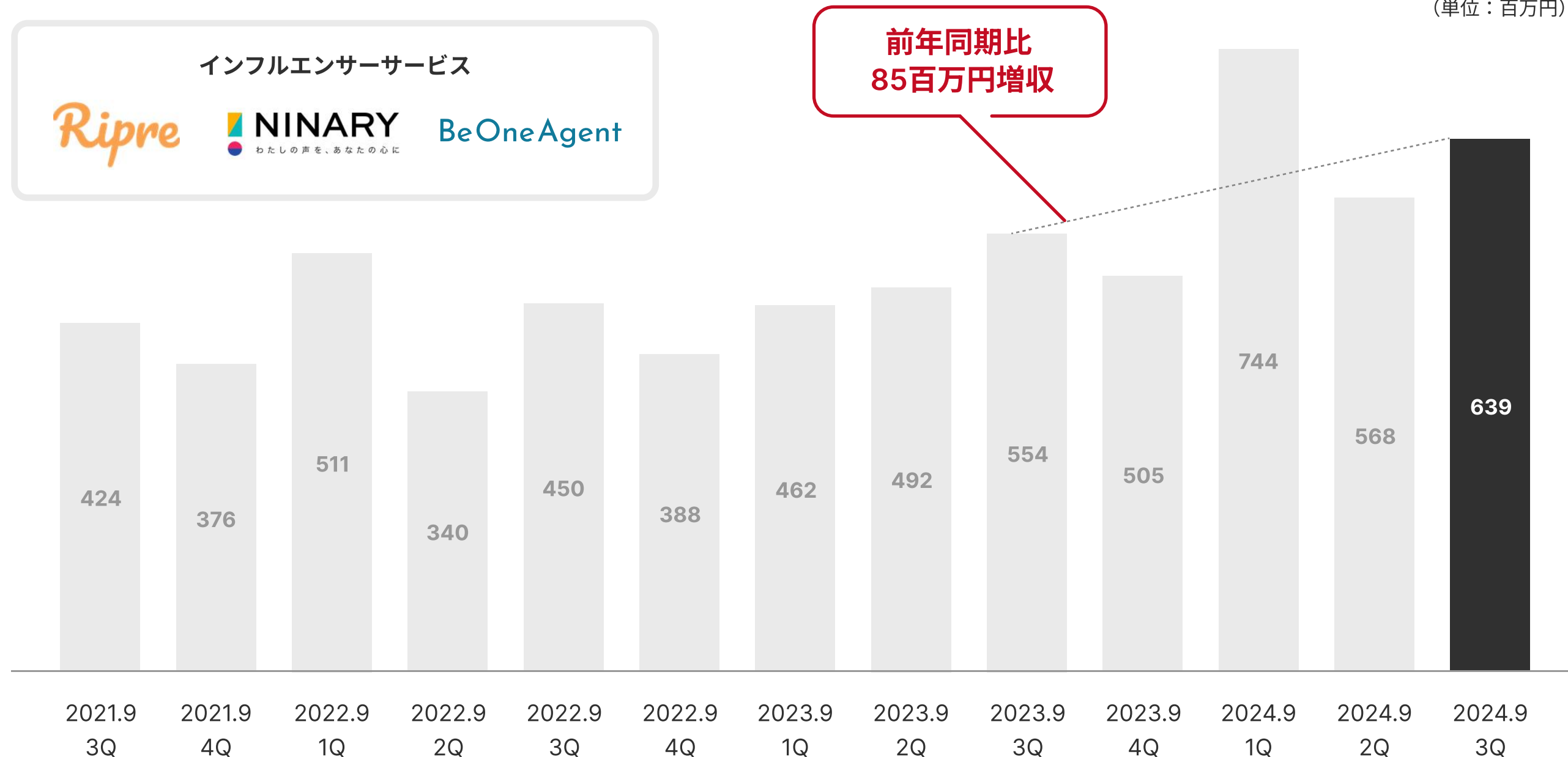
SMM事業全体の売上が1,777百万円（前期比+22.3%）と大きく伸長。インフルエンサーサービスの伸長に伴い、インフルエンサーのデータを活用したインターネット広告販売の伸長も加速。総合提案による大型案件を獲得できてきたことも売上増加に寄与。



インフルエンサーサービス売上

前四半期に引き続きショートムービー需要が伸び、2024年9月期第3四半期売上は639百万円（前年同期比+15.4%）で着地。to buyをはじめとした自社メディアの受注が好調なほか、各SNSのアルゴリズムやデータに合わせたインフルエンサーの提案も売上増に寄与。

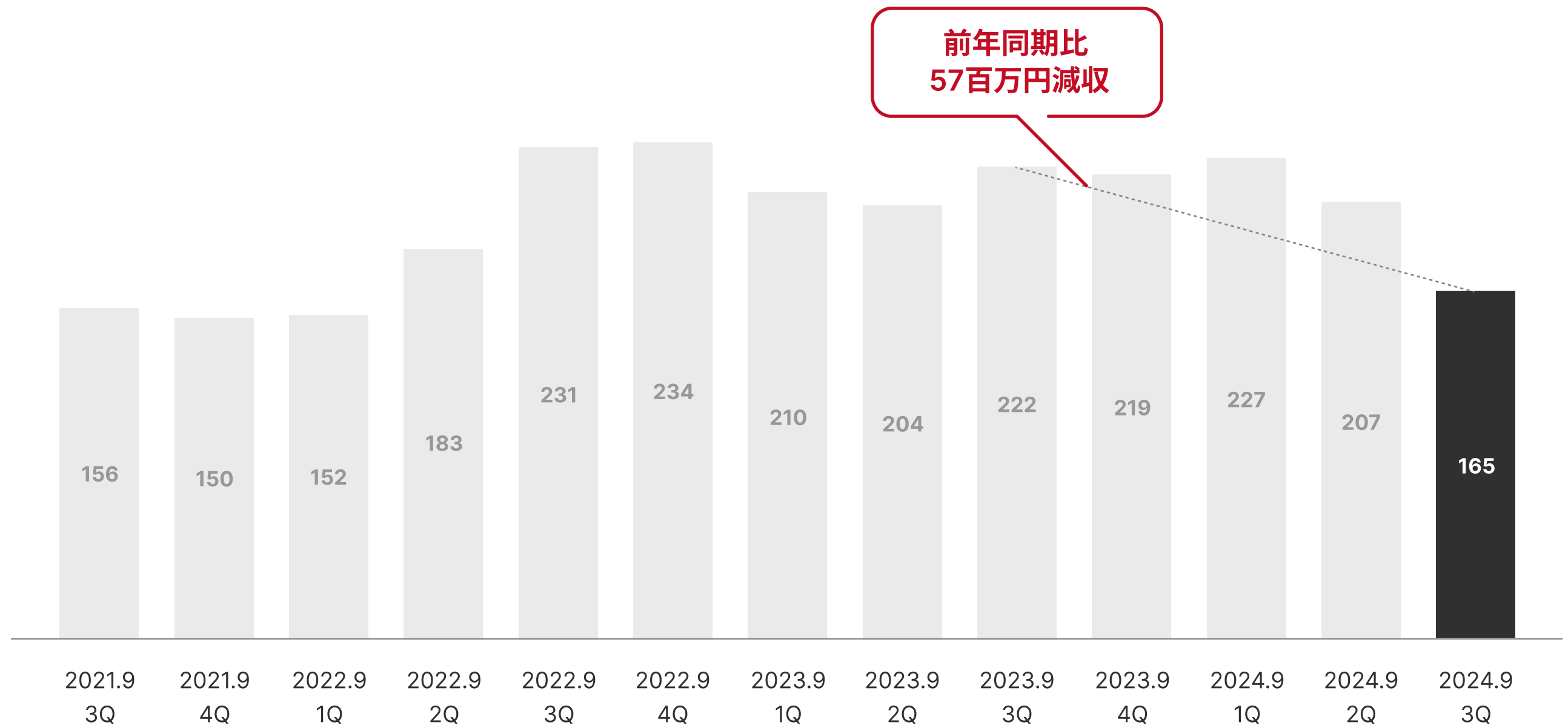
(単位：百万円)



SNSアカウント運用(SaaS含む)

2024年9月期第3四半期売上は165百万円（前年同期比▲25.7%）で着地。
生産性を意識した運用体制の変更により取引案件の見直しを図った結果、対前年同期比で減収となった。
今後はショートムービーを強みに成長を目指す。

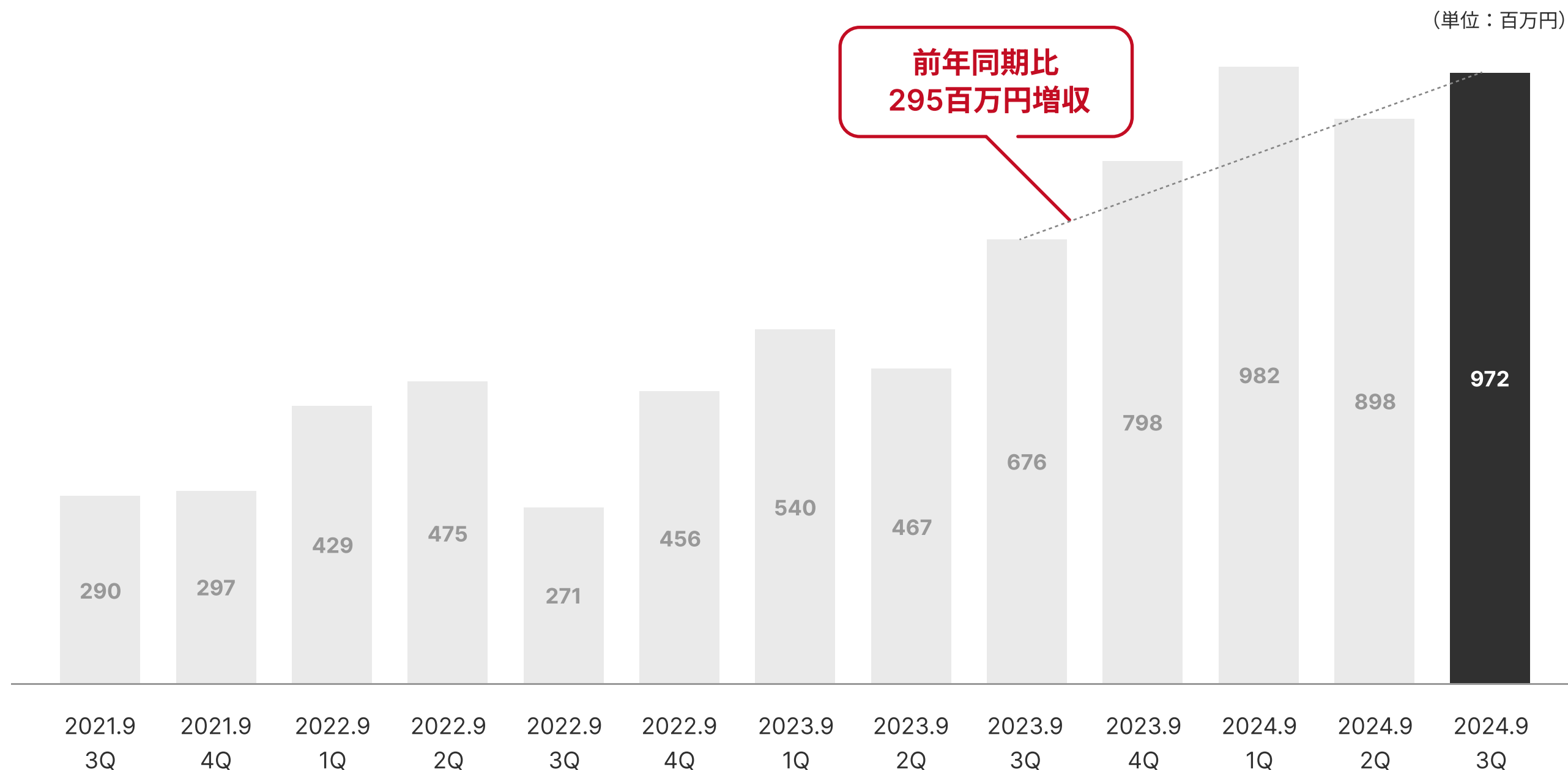
（単位：百万円）



インターネット広告販売

インフルエンサーデータを活用した広告配信の伸長により、2024年9月期第3四半期売上は972百万円（前年同期比+43.7%）で着地。

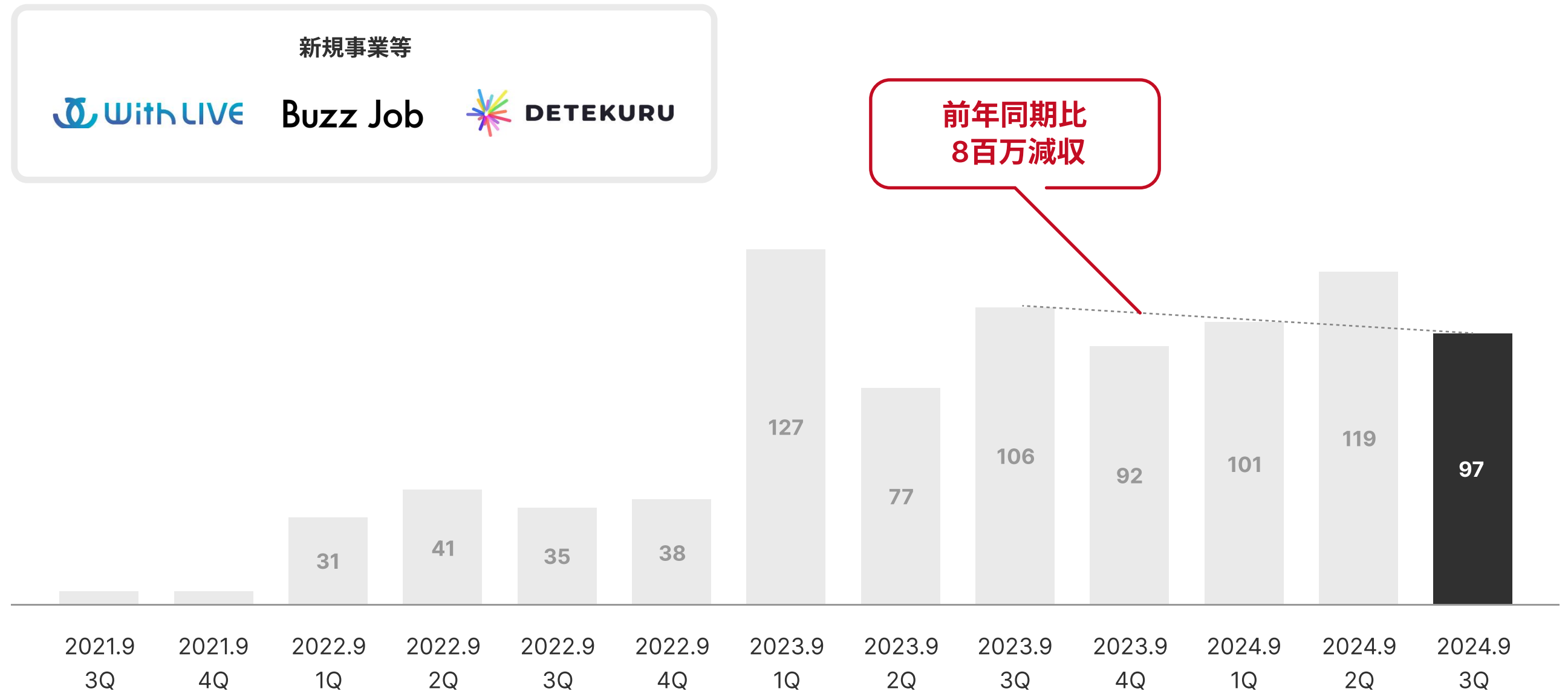
第3四半期はTikTokに加え、XとInstagramが大幅に伸張。



新規事業等売上高

新規事業等は3事業合わせて97百万円で着地（前年同期比▲8.0%）。
 新サービスの検討も加速させつつ、引き続き新たな収益の柱を作るべく売上の拡大を目指す。

(単位：百万円)



CHAPTER 3

トピックス

TikTok特化型メディア「to buy」 総再生回数4億回を突破

好評につき出稿枠の年間プランも登場！

TikTok特化型メディア「to buy」が総再生回数4億回（2024年6月末時点）を突破しました。またタイアップが累計100ブランドを超え、問い合わせも急増した背景から出稿枠の年間プランもリリース。

さらには編集長海野がイベントに登壇し、TikTokの活用についてディスカッションしました。



4億回再生突破

TikTokにおけるアルゴリズムの把握や、徹底してこだわったコンテンツづくりにより、完全視聴率や広告効果が向上。企業ニーズも高まり、出稿枠の年間プランもリリースしました。



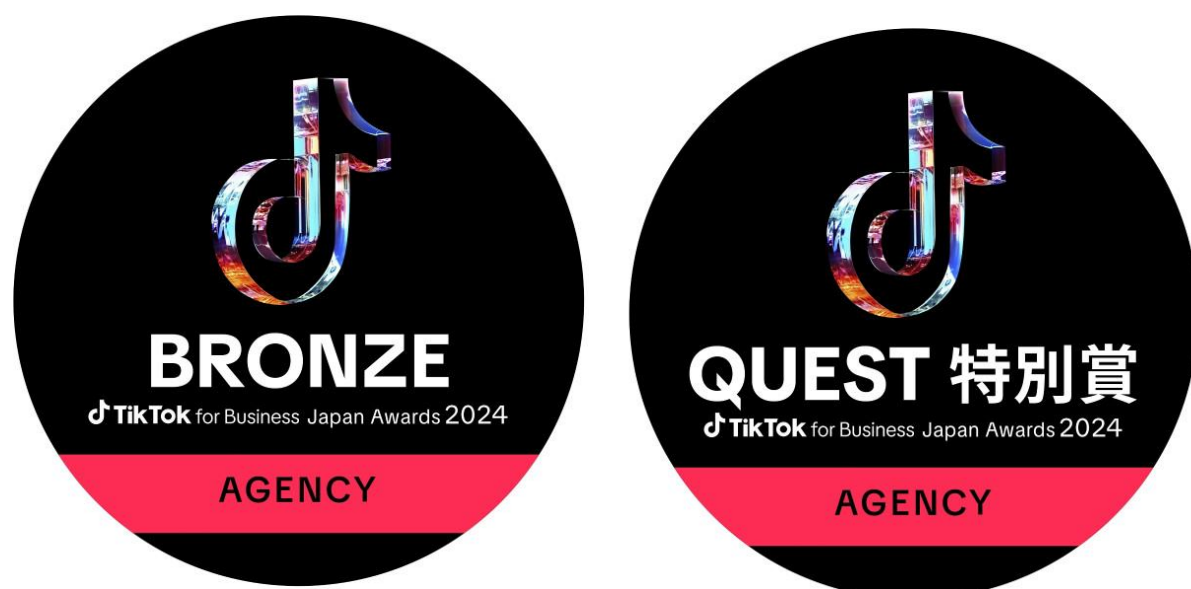
編集長によるイベント登壇

TikTok活用について「to buy」の具体事例も交えながら、ブランドムービーにおける今後の可能性について語りました。
『Forbes JAPAN』にもレポート記事が展開されています。

TikTok for Business Japan Awards 2024にて受賞

「Agency Category」ブロンズアワード、「Quest 特別賞」をW受賞！

積極的にTikTok活用に取り組む広告主・広告会社・広告代理店を対象にその実績を表彰するためのアワード「TikTok for Business Japan Awards 2024」の「Agency Category」において、「Bronze Award」と「Quest特別賞」を受賞しました。



TikTok for Business Award2024 とは

広告配信プラットフォーム「TikTok For Business」において、2023年度に多大な貢献と積極的な取り組みを行った企業に対して贈られるアワード

Agency Categoryとは

年間を通じたTikTok for Businessの積極的な活用により、売上や大きなビジネスインパクトを創出した広告会社 / 代理店

Quest Categoryとは

「TikTok Quest」に高い水準を目指して取り組んだ広告代理店

サイバー・バズが行っているTikTokマーケティング

当社では、TikTok広告を早期から先行運用し、多くのノウハウや技術を蓄積しながらTikTok広告において効果の最大化を目指し取り組んでまいりました。金融業界の出稿を軸に新規業種の開拓・成長に貢献したことや、パフォーマンス広告だけでなくブランディング目的の案件を拡大したこと等が評価され、受賞に至りました。

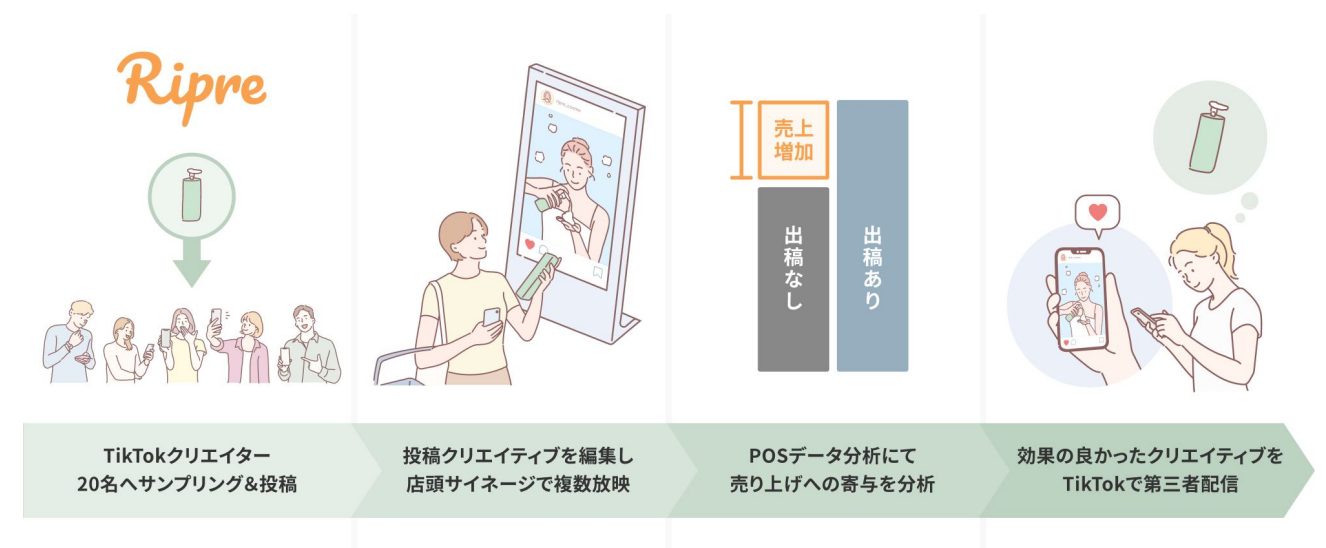


TikTokと掛け合わせた「Riprexデジタルサイネージメニュー」をリリース

モニターサービス「Ripre」より、TikTokクリエイター（Ripre会員）の投稿クリエイティブを店頭デジタルサイネージで放映する「Riprexデジタルサイネージメニュー」を提供開始いたします。



サービスイメージ



TikTokの投稿クリエイティブを店頭サイネージで放映し、消費者目線のSNSコンテンツに情報接触させ、購入の後押しを図るメニュー。

さらにPOSデータ分析などから効果的な動画をTikTok上に広告配信することも可能となっており、さらなる話題化を狙うことができます。

「WithLIVEくじ」 大型イベントと連動した特別企画の実施！

子会社WithLIVEのオンラインくじプラットフォームサービス「WithLIVE（ウィズライブ）くじ」を利用して、大型のイベントやフェスなどと連動した特別企画を実施いたしました。ロゴを使用したグッズや 限定の景品などもご用意し、現場のみならずオンラインでも交流を楽しめる場を提供いたしました。



クロフェス2024出演記念！
WithLIVEくじ



関ヶ原唄姫合戦-10th Anniversary-開催記念！
WithLIVEくじ

With LIVEとは

ライブ配信プラットフォーム事業を展開する子会社。

「WithLIVE」アプリを通じた1on1コミュニケーションサービスや、オンラインくじ、応募抽選システムなどのサービスを展開。



「WithLIVE」福岡ソフトバンクホークス株式会社との オフィシャルスポンサー契約を締結スペシャル「WithLIVEくじ」開催！

プロ野球界の中でもひと際輝かしい実績と実力を兼ね備え、多くのファンを魅了し続けているソフトバンクホークスの理念や選手の皆様の姿に共感し、オフィシャルスポンサー契約の締結に至りました。

選手の皆様、ファンの皆様と共にソフトバンクホークスの更なる飛躍の一助を担えればと考えております。



オフィシャルスポンサーの主な活動内容

- ・オンラインくじ「WithLIVEくじ」
- ・イベント協賛
- ・ライセンス商品の企画・開発・製造



福岡ソフトバンクホークス スペシャルWithLIVEくじ

「直筆サイン入りユニフォーム」や「オリジナルコスチュームキューピー」「オリジナルステッカー」など、ここでしか手に入らない限定景品をご用意。

「WithLIVE」 「WithLIVE Meet&Greet」の登録ID数が合計で100万を突破！

1対1のコミュニケーションが可能なライブトークアプリ「WithLIVE」と「WithLIVE Meet&Greet」の登録ID数が合計で100万を突破いたしました。（※2024年6月末時点）



アーティストとファンをつなぎ、安心して相互コミュニケーションをはかれる場を創出し、オンラインならではのスペシャルな体験を提供します。

キャスト例（随時追加予定）

アイドル、アーティスト、声優、ライバー、占い師、YouTuber、コスメアドバイザー、モデルなど

「WithLIVE」 「WithLIVE Meet&Greet」

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実現したLIVEトークアプリ。アーティストは「時間」を“LIVEトーク”として出品し、それをファンが購入することで、アーティストの顔を見ながら1対1の「LIVEトーク」を楽しむことができます。本人確認機能付きの「WithLIVE Meet&Greet」では、大規模なイベントでもご活用が可能です。人気キャストも続々登場！

1on1トークイメージ



ウェビナー開催

最新のインフルエンサー施策のトレンドについて、ウェビナーを開催しました。
この他にもSNS活用の新戦略をテーマにしたウェビナーも開催！

今後も注目のプラットフォームや人気クリエイターなどと共同で、積極的にウェビナーを開催してまいります。

商品へのラブレターから始まる

次世代インフルエンサー マッチングサービス

ウェビナー参加者限定特典あり

アーカイブ配信 @Zoom 6.6 Thu 17:00 - 6.13 Thu 17:00

サイバー・バス 池田優人
サイバー・バス 岡本真輝

商品へのラブレターから始まる 次世代インフルエンサーマッチング

インフルエンサーから企業に案件のオファーができる新しいマッチングサービス「pickka」において、複数のケーススタディを解説。

- ✓ インフルエンサー市場について
- ✓ インフルエンサーの多様化とリアルな声
- ✓ サービス概要・特徴の紹介
- ✓ ケーススタディのご紹介

CHAPTER 4

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6月30日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	204名(連結 2024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 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



執行役員
岡部 晃彦



執行役員
佐藤 亮平



執行役員
佐々木 空

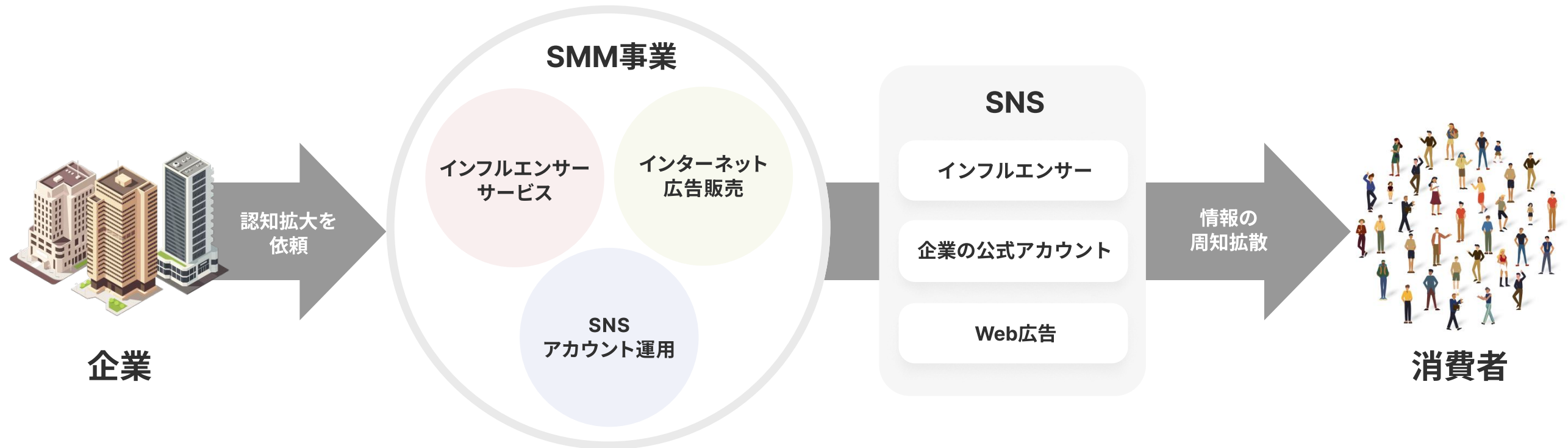
事業内容

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。

インターネット広告販売

SNS広告の運用や、UGC、広告のクリエイティブ制作を行います。インフルエンサーと紐づけた新たな形での広告運用が可能です。

SMM事業サービス一覧

自社の強みを生かしたサービス事業展開

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

TikTok特化型メディア

to buy

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

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

pickkä

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

子会社一覧

自社の強みを生かしたサービス事業展開

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

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

ソーシャルベース (SMM事業の宮崎拠点)

SocialBase

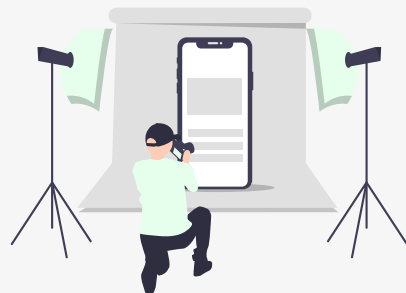
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。独自のオペレーションスキームを武器に高速かつミスのないオペレーションを提供しています。

SNS公式アカウント運用



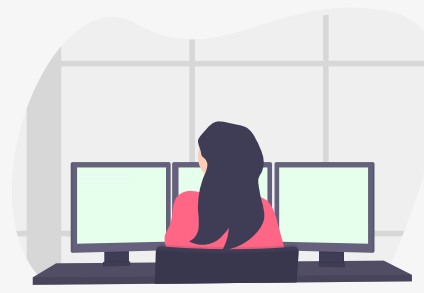
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、投稿作業代行、コメント監視、レポート作成など、コンサルティングからオペレーションまで専門チームによるサポートを行います。

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



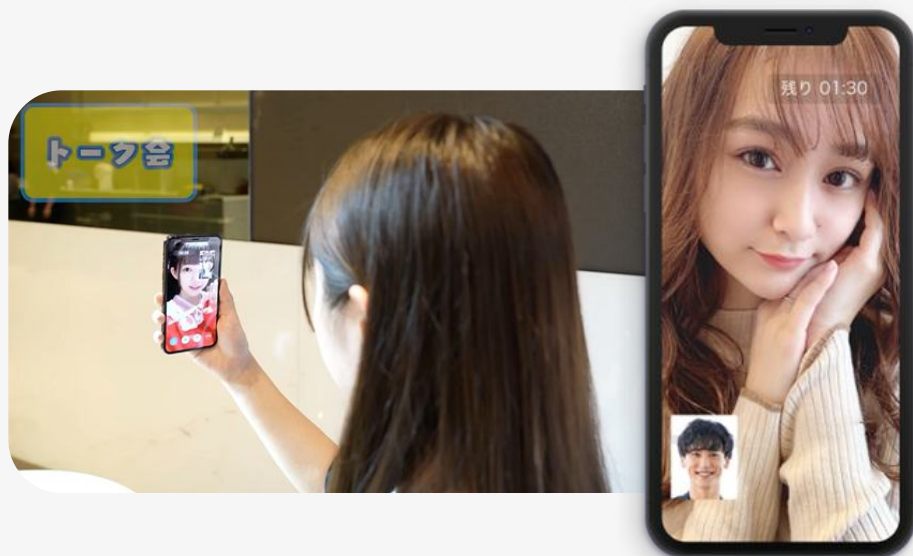
インフルエンサーのPR投稿における広告表記や薬機法など、法的なリスクや一般生活者に誤認を与える表現がないかを専門チームでチェックいたします。

WithLIVE (ライブ配信プラットフォーム事業)



WithLIVE (ライブ配信プラットフォーム事業) 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

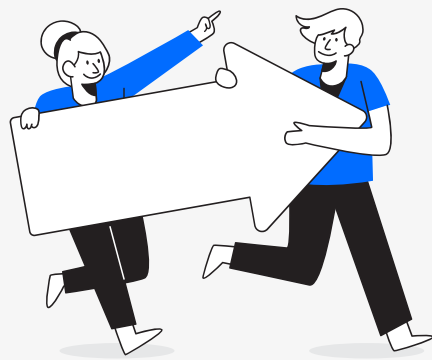


BuzzJob (HR事業)

Buzz Job

BuzzJob (HR事業) ではSNS・デジタル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

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