

2026年9月期 第3四半期決算説明資料

September 2026 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



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	エグゼクティブサマリー	4
2	2026年9月期 第3四半期決算概要	11
3	成長戦略	17
4	Appendix	25

CHAPTER 1

エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー（2026年9月期3Q累計）

1-3Q累計 3Q単体

3Q業績	- 売上高6,117百万円（前年同累計比18.2%増）営業利益482百万円（前年同累計比149.3%増）と増収増益。 - 主力のソーシャルメディアマーケティング事業が2桁成長。
財務規律	- 利益蓄積により、自己資本比率は27.8%（前期末比+9.0%）まで回復。 - ビジネス要因により十分なキャッシュフローの積み上げを行い、現預金残高も大きく増加。
コーポレートアクション等	本日付で、連結子会社である株式会社BuzzJobの株式売却（EBO方式）を決議。 （適時開示：「連結子会社の異動（株式譲渡）及び特別利益の計上に関するお知らせ」）

損益計算書 （前年同累計対比）	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
	6,117百万円 （+18.2%）	482百万円 （+149.3%）	464百万円 （+137.3%）	319百万円 （+202.8%）
貸借対照表 （前期末対比）	自己資本比率	有利子負債残高	現預金残高	
	27.8% （+9.0%）	1,135百万円 （▲80百万円）	1,811百万円 （+534百万円）	

2026年9月期3Q（10～6月）業績ハイライト

1-3Q累計

3Q単体

主力のSMM事業が2桁成長し、18.2%と高い成長率を維持。
粗利増加を主要因として、営業利益以下の段階利益は全て大きく増益。

（単位：百万円）	25年9月期 1-3Q実績	26年9月期 1-3Q実績	YoY増減	成長率（%）
売上高	5,174	6,117	943	+18.2%
売上総利益	1,986	2,337	350	+17.7%
売上総利益率（%）	38.4%	38.2%	—	▲0.2%
営業利益	193	482	289	+149.3%
(参考)調整後営業利益※	—	567	—	—
経常利益	195	464	269	+137.3%
当期純利益	105	319	213	+202.8%

※調整後営業利益＝戦略投資予算控除前の営業利益（8ページ記載）

2026年9月期通期連結業績予想に対する進捗

1-3Q累計 3Q単体

上方修正後の通期業績予想に対しても、第3四半期累計の進捗は概ね計画を上回って順調に推移。

(単位：百万円)	25年9月期 通期実績	26年9月期 通期業績予想 (当初)	26年9月期 通期業績予想 (5/14修正)	26年9月期 3Q累計実績	進捗率
売上高	7,131	7,700	8,200	6,117	74.6%
営業利益	349	300	520	482	92.9%
(参考)調整後営業利益※	-	450	670	567	84.7%
経常利益	344	285	487	464	95.5%
当期純利益	385	185	368	319	86.7%

※調整後営業利益＝戦略投資予算控除前の営業利益（8ページ記載）

戦略投資 進捗状況

1-3Q累計

3Q単体

当期の戦略投資予算（150百万円）に対し、マーケティング強化及び、新規事業関連などを中心に、約84百万円を実行済。
今後も企業価値向上に向けた継続的な投資を実行予定。

(単位：百万円)

Qラップ

150

使用率 56.3%

84

26/9期 予算

26/9期 3Q 累計実績

戦略投資分野（当初計画）

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

マーケティング強化・CVC設立

連結子会社の異動（株式譲渡）及び特別利益の計上に関するお知らせ

当社は2026年8月13日開催の取締役会において、当社の連結子会社である株式会社BuzzJob（以下「BuzzJob」）の株式を譲渡することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、本株式譲渡により、2026年9月期の連結業績及び個別業績において、特別利益（関係会社株式売却益）を計上する予定です。また、本株式譲渡により、BuzzJobは連結子会社から除外されることとなります。

本株式譲渡の理由

当社は、「コミュニケーションを価値に変え、世の中を変える。」というミッションのもと、インフルエンサーを主軸としたソーシャルメディアマーケティング事業を主に、事業成長ならびに企業価値向上を図ってまいりました。また近年は、買収により株式会社WithLIVEを連結子会社化し、ライブ配信プラットフォーム事業として、新たに成長セグメントとして事業ポートフォリオの最適化を推進しております。

このような状況下、当社グループ及びBuzzJobの今後のさらなる発展を見据え、事業ポートフォリオを再考した結果、当社グループの経営資源を主力事業へ集中させるべく、HR事業を担うBuzzJobの株式譲渡を行うことといたしました。株式譲渡にあたっては、第三者への株式譲渡を含め慎重に議論を重ねてまいりました結果、当該事業に最も精通した従業員へ事業を承継し、同氏による迅速かつ柔軟な意思決定のもとで事業運営を行うことが、BuzzJobの更なる成長ならびに、双方の事業価値の最大化において最適であると判断し、当該従業員による買収（EBO方式）により、BuzzJobの全株式を譲渡することといたしました。

株主優待品の内容決定に関するお知らせ（2026年7月1日発表済）

当社は2025年11月12日付「株主優待制度の導入に関するお知らせ」にて開示いたしました通り、今般新たに株主優待制度を導入いたしますが、株主優待品につきまして、株式会社デジタルプラスが提供する「デジタルギフト®」に決定いたしました。

株主優待制度の概要

（１）株主優待制度の内容

- ・ 保有株式数：100 株（1単位）以上
- ・ 基準日：9月末日
- ・ 優待内容：デジタルギフト® 1,000円分

（２）贈呈時期

2026年9月末日時点の株主名簿に記載または記録された株主様を対象に、以下の通り発送を予定しております。

- ・ 発送時期：2026年11月末頃（予定）
- ・ 発送方法：定時株主総会関連書類に「株主優待のご案内」を同封
- ・ 送付先：2026年9月末日時点で株主名簿に登録されているご住所

CHAPTER 2

2026年9月期 第3四半期決算概要

売上高・営業利益 推移

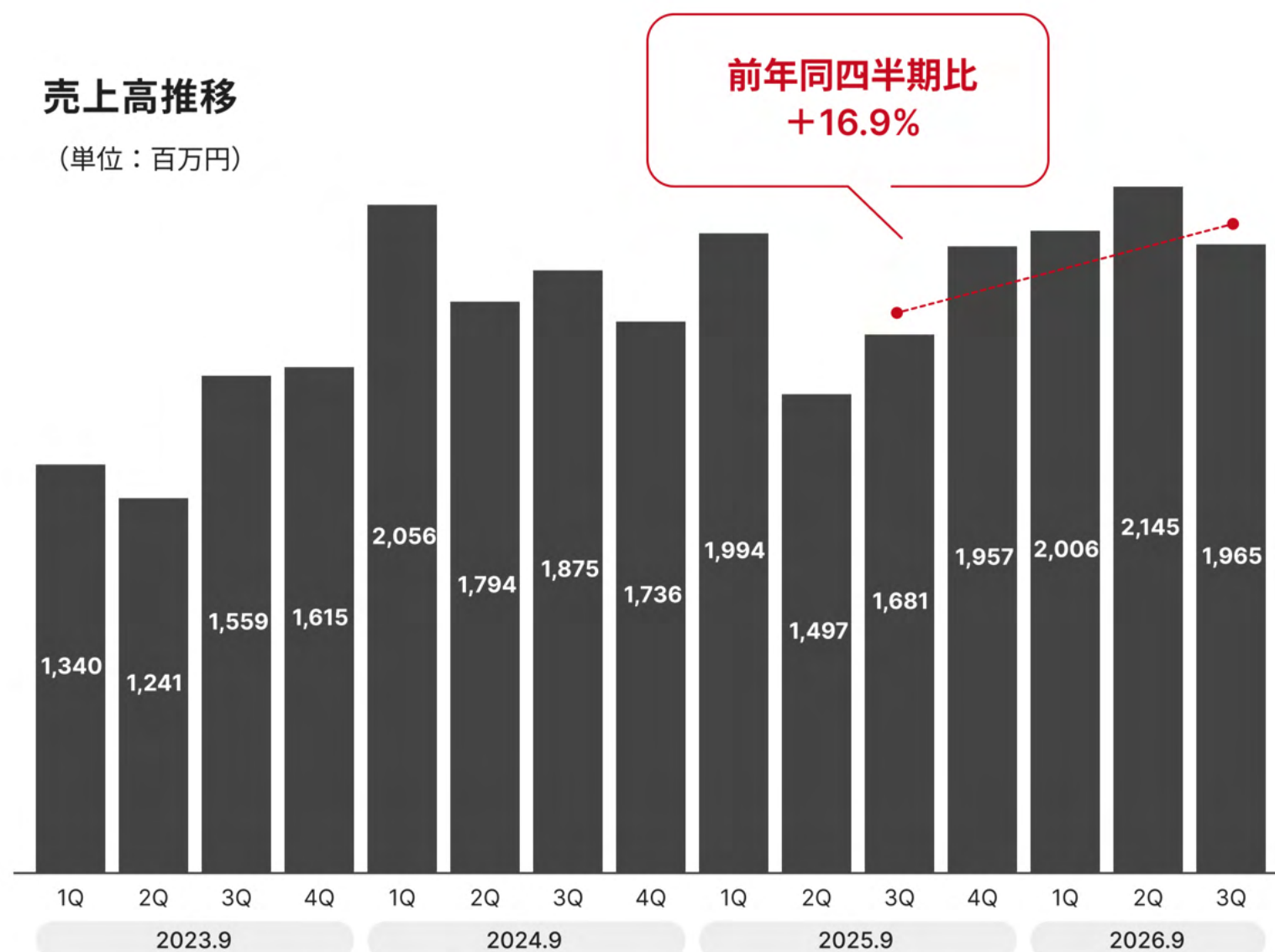
1-3Q累計

3Q単体

四半期売上高は1,965百万円（前年同四半期比16.9%増）と堅調なトップライン成長を継続。
営業利益も引き続き成長トレンドを維持。

売上高推移

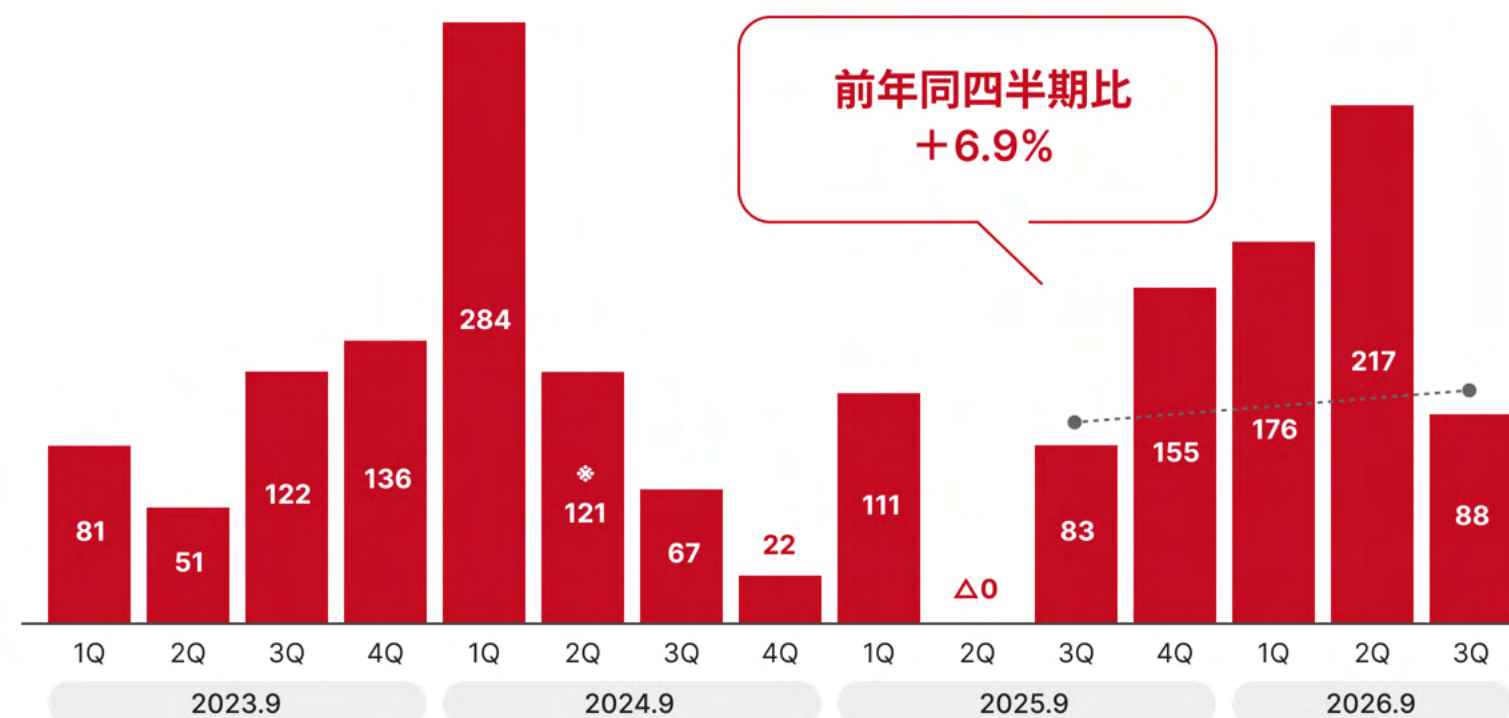
（単位：百万円）



営業利益推移

（単位：百万円）

※2024.9 2Q 営業利益121百万円
（貸倒引当金繰入額2,215百万円控除後）



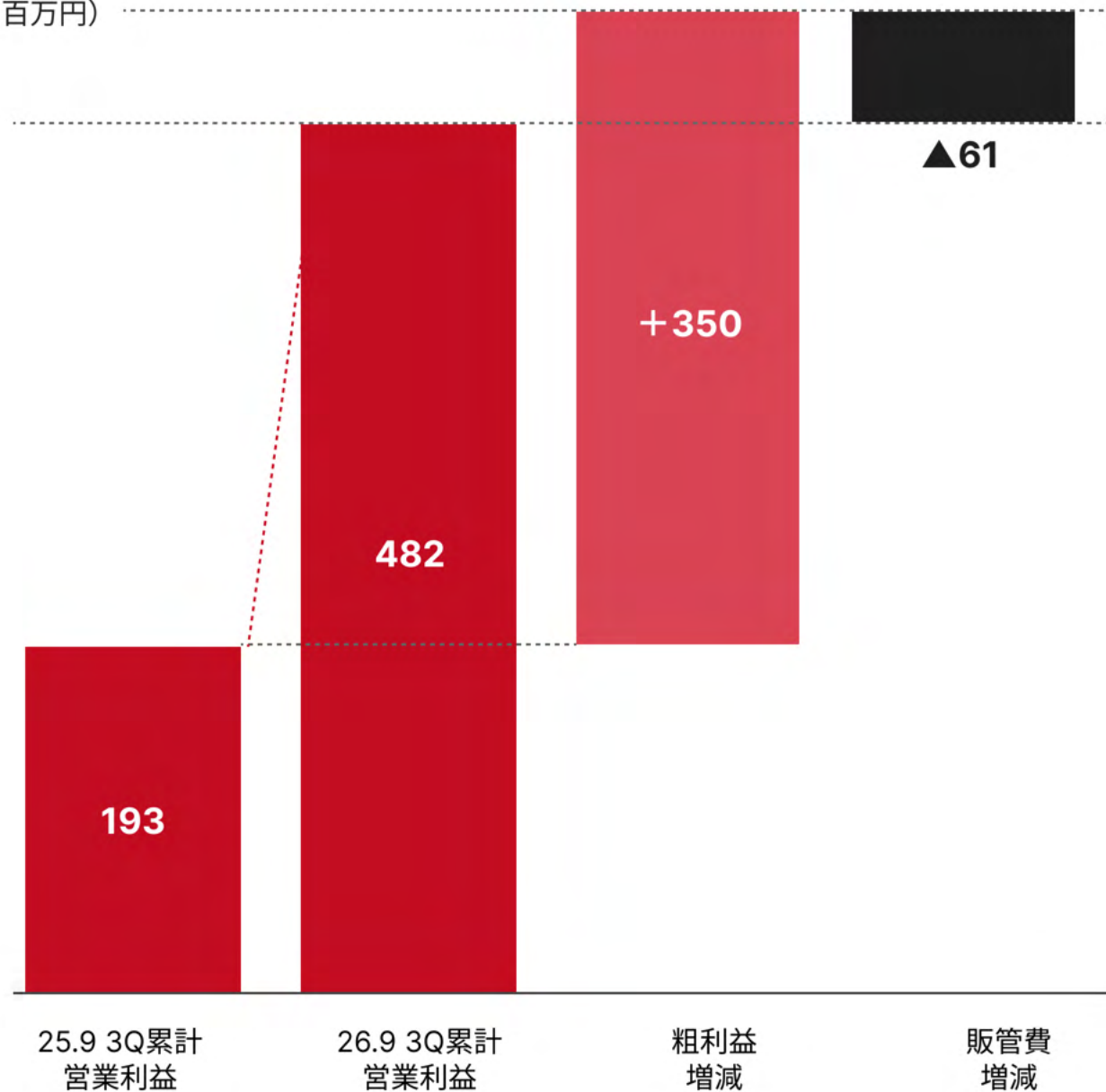
営業利益の増減分析

1-3Q累計

3Q単体

大幅な営業利益増益（前年同累計比149.3%増）の主要因は、売上拡大による粗利増加。
これを原資に、将来へ向けた新規事業準備などの戦略コストを費消しつつ、販管費を適切にコントロール。

（単位：百万円）



販管費内訳

+61

▲8

▲13

+84

販管費
増減

人件費
増減

支払手数料
増減

その他費用
増減

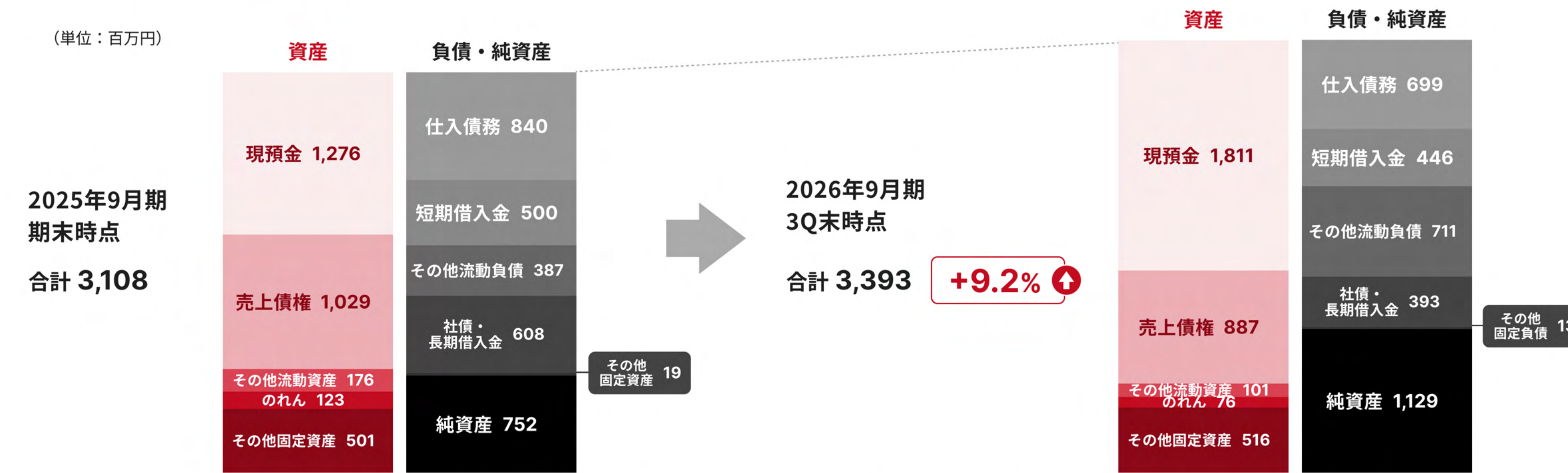
主な内訳

- ・ 業務委託費+17百万円
（新規事業準備等に関する外部リソース活用）
- ・ ポイント引当金繰入額+6百万円
（自社サービスRipreの利用拡大に伴う自然増）他

貸借対照表 増減分析

1-3Q累計 3Q単体

ビジネスの伸長により利益蓄積による自己資本の積み上げを着実に進展。自己資本比率は27.8%まで回復。
同時に十分な手元流動性を維持しており、将来投資に向けた健全な財務体質を堅持。



3Q累計（10～6月）セグメント別売上高サマリー

1-3Q累計

3Q単体

主力のSMM事業は、継続するショート動画需要を取り込み、売上高5,700百万円（前年同累計比19.5%増）と2桁成長。ライブ配信プラットフォーム事業も360百万円（前年同累計比8.8%増）と安定成長トレンド。

■SMM事業

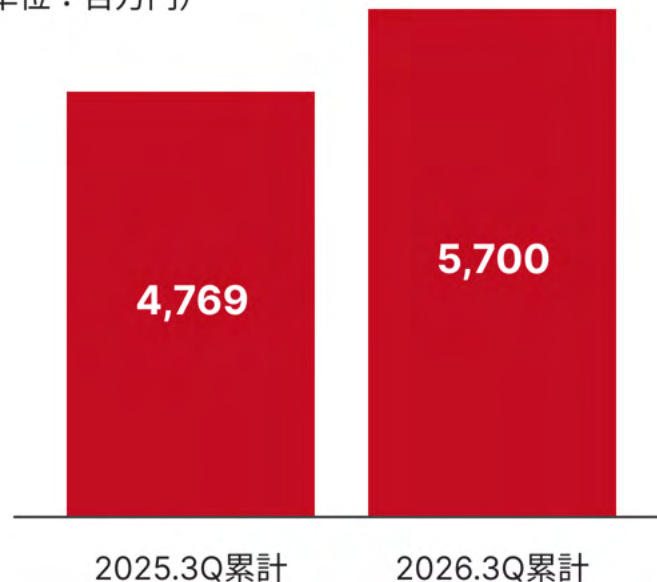
売上高 5,700百万円 YonY +19.5%

前年同期比

+19.5% ↑

- ・企業がSNSプラットフォームを通して消費者へ行うマーケティング活動を総合的に支援
- ・主なサービスは「インフルエンサーサービス」「SNSアカウント運用」「SNS広告」「インターネット広告販売」
- ・インフルエンサーキャスティング領域の拡大、TikTokアカウント運用の強化、ショートムービー広告の拡販や自社メディアの成長を目指す

(単位：百万円)



■ライブ配信プラットフォーム事業

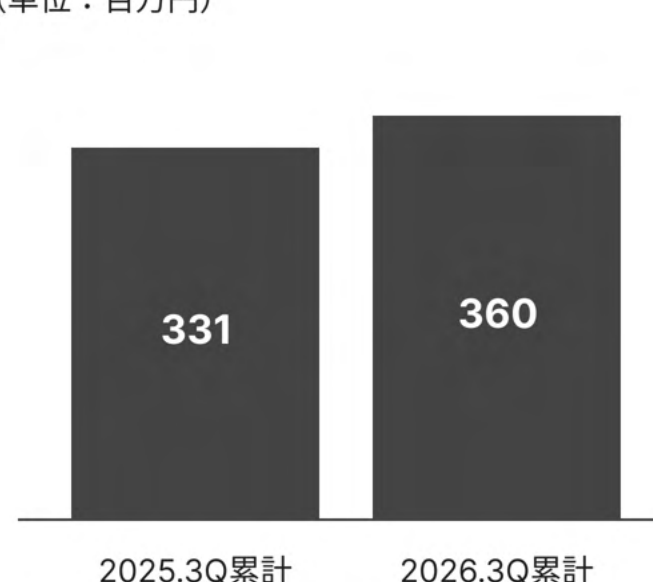
売上高 360百万円 YonY +8.8%

前年同期比

+8.8% ↑

- ・連結子会社である株式会社WithLIVEにより、有名アーティスト・タレント等とオンラインで1対1の対話ができるサービスを展開
- ・既存ユーザーの取引単価増加等による事業規模の拡大を目指す

(単位：百万円)

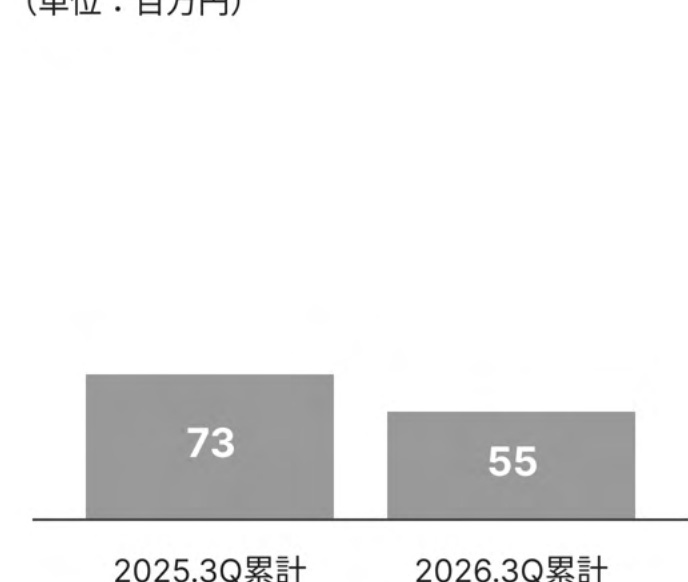


■その他事業

売上高 55百万円 YonY ▲24.0%

- ・連結子会社である株式会社BuzzJobにより、SNSマーケティング人材に特化した人材紹介等HRサービスを展開
- ・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

(単位：百万円)

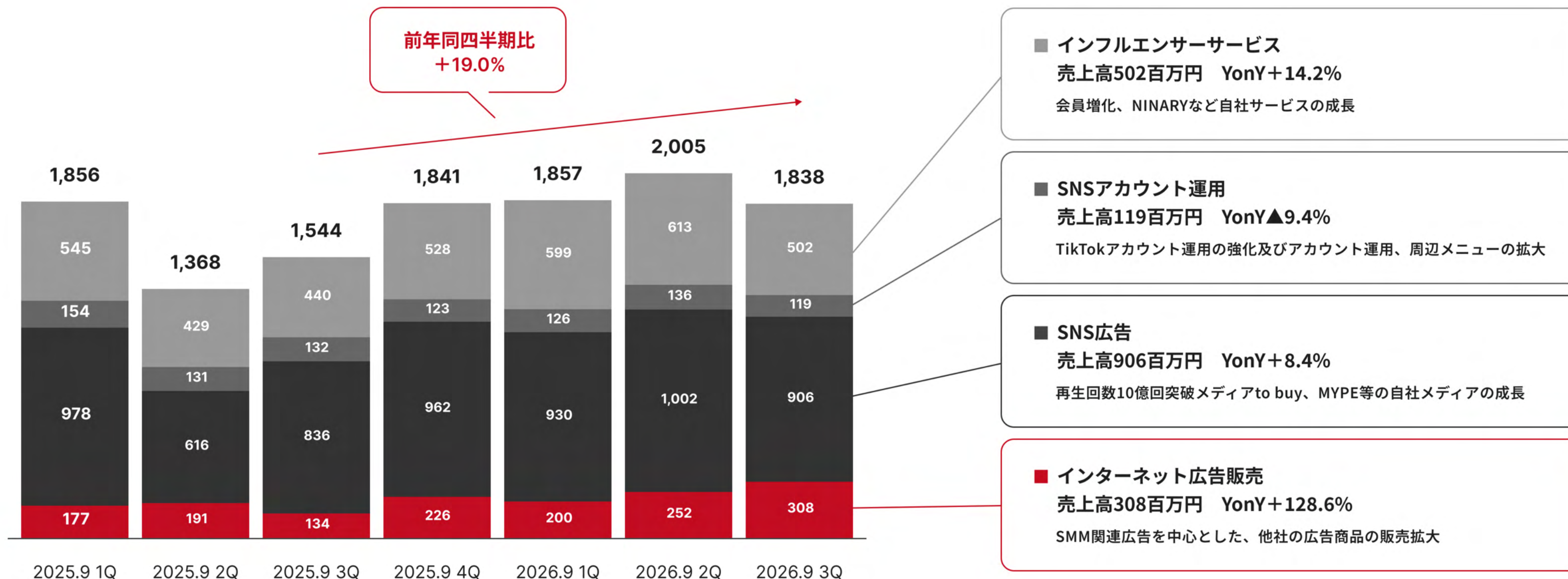


3Q [SMM事業] サービス別売上高サマリー

1-3Q累計

3Q単体

SMM事業の売上高は1,838百万円（前年同四半期比19.0%増）。
インフルエンサーサービスとインターネット広告販売が全体の数字を牽引。



CHAPTER 3

成長戦略

CyberBuzz 2026年度キーマッセージ

「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



AI活用と自社アセット拡張による成長戦略

■ M&A

事業領域を拡張するM&Aを実施

■ AI活用

広告・クリエイティブ生成、分析ツール、LLMO等
業務変革とプロダクト開発を推進

■ 自社メディア

ターゲット特性に合わせた
収益性の高いメディアを運営

■ インフルエンサー

独自のネットワークを中心に
VTuberやキャラクターIP等にも領域を拡張

M&Aによる
非連続的成長

AI活用による
業務変革・
プロダクト開発

自社メディアの
成長

インフルエンサー
ネットワーク
の拡張



AIに関する取り組み

2026年第2四半期より、生産性向上を目的に、業務工数30%削減とAIを活用した新たな価値創出を目標に全社的なAI活用を本格化。広告運用やクリエイティブ制作等の業務効率化を推進すると共に、AIを活用した自社ツールの開発・導入を進める。

生産性向上プロジェクト

全社業務工数30%削減に向けたプロジェクトを推進し、2026年8月時点で削減目標の約80%を達成。業務効率化に加え、自社サービスへのAI実装・ツール開発を進めることで、中長期的な競争力強化を図っております。



業務効率化事例

広告運用 クリエイティブ作成	コンテンツ制作、広告審査、入稿作業 効果測定・分析レポート、キャンペーン管理
営業・企画	提案資料作成、KPI管理、アポイント管理 オウンドメディア記事作成、競合分析、議事録
コーポレート	勤怠管理、FAQ、定期検診管理 新入社員研修、採用選考、給与管理

実装中のAIツール



年間約10万件の広告審査で培った高精度の広告審査AIツール「MamoRis」開発・運用開始

連結子会社ソーシャルベースにて、当社の独自ナレッジを駆使した広告審査AIツール「MamoRis（マモリス）」を自社開発。月100時間の工数削減と約1.7倍の審査処理を実現し、AI時代の安心・安全な情報発信を支える品質管理基盤を強化。

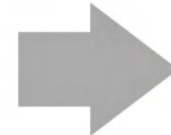


年間約10万件の広告・投稿審査で培った知見をAI化。
広告審査AIツール「MamoRis（マモリス）」運用開始。

Before

手作業による業務負担の増大

- ・ 月間数千～1万件に及ぶ広告審査が人的リソースを圧迫
- ・ 手作業での対応による処理件数の限界と、業務ボトルネックの発生



After

月100時間の業務削減に成功

- ・ AIによる一次審査の自動化により月間100時間の業務工数を削減
- ・ 人員を増やすことなく対応件数を1.7倍に拡大

近年、生成AIの進化により広告制作のスピードが向上する一方、企業が確認すべき投稿数も増加しています。「MamoRis」は、AIによる一次チェックと法務ラインと連携した広告審査担当者による最終確認を組み合わせた設計で、高い品質と安全性を担保しながら広告審査の効率化を実現します。

MamoRisの特徴

1. 年間約10万件の広告審査から生まれた独自AI

長年培った広告審査ナレッジから30以上の審査観点を体系化するとともに、実際の広告審査担当者が継続的に運用・改善を行うことで、実務で活用できる精度を追求しています。

2. 薬機法・景品表示法だけでなく、広告品質全体をサポート

薬機法・景品表示法に加え、企業ごとの依頼事項や広告表現ルールまで一括チェック。広告品質の向上と審査業務の効率化を支援します。

3. AIによる一次チェックで業務効率を大幅改善

「MamoRis」による広告審査の一次チェックにより、月間約100時間の工数削減と投稿審査件数約1.7倍を実現。AIと人による最終確認を組み合わせ、高品質な広告審査体制を構築しています。

「Be One Agent」新サービスを連続リリース、ブランドのコミュニケーション支援を強化

SNSに特化したタレント・クリエイター向けエージェントサービス「Be One Agent」にて新サービスを開始いたしました。

ブランドの思想を生活者に届く表現へ再構築する 新サービス「Re:One」を提供開始

Re:One
- Rebuild to One -

SNS上の口コミ分析・生活者インサイトを起点に、ブランド思想の設計からクリエイティブ、キャスティング、SNS施策を通じた売上創出まで一気通貫で支援。分断されがちな工程を統合し、生活者に確実に伝わるブランドコミュニケーションを実現。

リリース詳細：<https://www.cyberbuzz.co.jp/2026/05/post-3596.html>

美容領域に特化したKOLエージェンシー 「Cosmetics One PROJECT」開始

C-One
COSMETICS ONE PROJECT

美容領域で高い専門性と発信力を持つKOLとのパートナーシップを通じて、最適なキャスティングや企画設計、コンテンツの制作を実現。化粧品成分解析で高い支持を集めるかすのすけ氏とのコラボや自社SNSメディアと連携し、認知拡大から購買意欲醸成までを一気通貫で支援。

リリース詳細：<https://www.cyberbuzz.co.jp/2026/07/post-3625.html>

BeOneAgent

「Be One Agent」は、SNSに特化したタレント・クリエイター向けのエージェントサービスです。SNS案件の獲得や運用支援、企業タイアップ、専売メニュー開発などを通じて、タレント・クリエイターの活躍を多角的にサポートします。さらにCM監督やデザイナーをはじめとする各分野のプロと連携し、企業のブランディング課題に対して一気通貫で統合的なソリューションを提供します。

共同メディア「日本ギャル協会」開始、ギャル文化を通じたインバウンドマーケティング支援

日本ギャル協会と共同で、訪日外国人向けSNSメディア「日本ギャル協会」を開始いたしました。



本メディアは「ギャルマインドで、日本の魅力を世界へ。」をコンセプトに、日本の文化・観光・グルメ・美容・ショッピングなどの魅力を、ギャル文化ならではのポジティブな発信力で世界へ届ける新しいSNSメディアです。

TikTok、Instagram、YouTube Shortsを中心に展開し、日本への関心が高い海外Z世代をはじめとするグローバルユーザーに向けて、日本の最新トレンドや訪日体験の魅力を発信してまいります。

企業向けには訪日外国人の認知拡大や来店・購買促進を支援するタイプアップメニューを提供し、インバウンドマーケティングを支援してまいります。

公式Instagram (@jga__official) https://www.instagram.com/jga__official/

公式TikTok (@jga__official) https://www.tiktok.com/@jga__official



「日本ギャル協会」とは

日本ギャル協会は、ギャル文化が持つポジティブなエネルギーやトレンド創出力を活かし、日本の魅力を国内外へ発信する団体です。SNSを中心に、ファッション、美容、ライフスタイル、観光など幅広いテーマで情報を発信し、ギャル文化を通じた新たな価値創出に取り組んでいます。

URL : <https://gyaruken-japan.com/>

ディップ社との協業によりSNSノウハウを活用した地方企業向け採用支援を開始

地方企業において人材不足が深刻化する中、企業自身によるSNSを通じた積極的な魅力発信が採用成功の鍵となっています。本協業では、求人広告大手のディップ社が有する採用企業とのネットワークと、サイバー・バズのSNSマーケティングに関する知見を掛け合わせ、当社子会社ソーシャル・ベースの拠点である宮崎をはじめとした地方企業の採用課題の解決を目指します。

ディップ株式会社

設立	1997年3月
所在地	東京都港区六本木3-2-1 六本木グランドタワー31F
資本金	1,085百万円（2026年2月末日現在）
売上高	54,852百万円（2026年2月期）
従業員数	3,155名（2026年4月1日時点の正社員）
上場市場	東証プライム（証券コード：2379）
事業内容	インターネットによる求人情報提供サービス、DXサービスの提供



CyberBuzz

ソーシャルメディア
マーケティングのノウハウ

SocialBase

サイバー・バズ宮崎拠点
地方企業のSNS運用を実行

地方企業の採用課題の解決

CHAPTER 4

Appendix

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	5億462万円（2026年6月30日現在）	
代表取締役社長	高村 彰典	
従業員数	206名（連結 2026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 その他事業（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



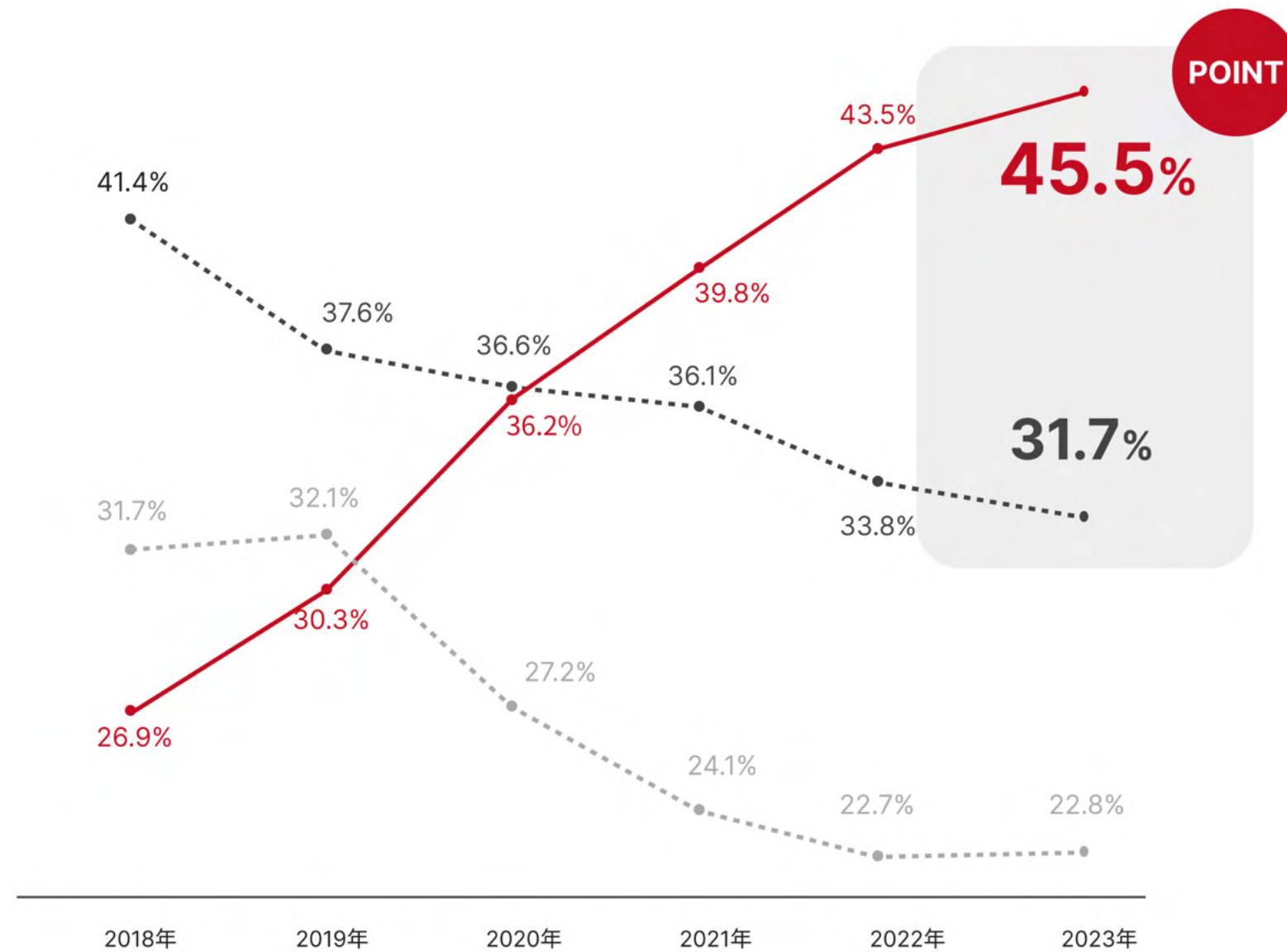
執行役員
佐藤 亮平



執行役員
佐々木 空

市場環境 | 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り市場構造が変化し、2021年にマスコミ4媒体を上回る。



(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」)

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

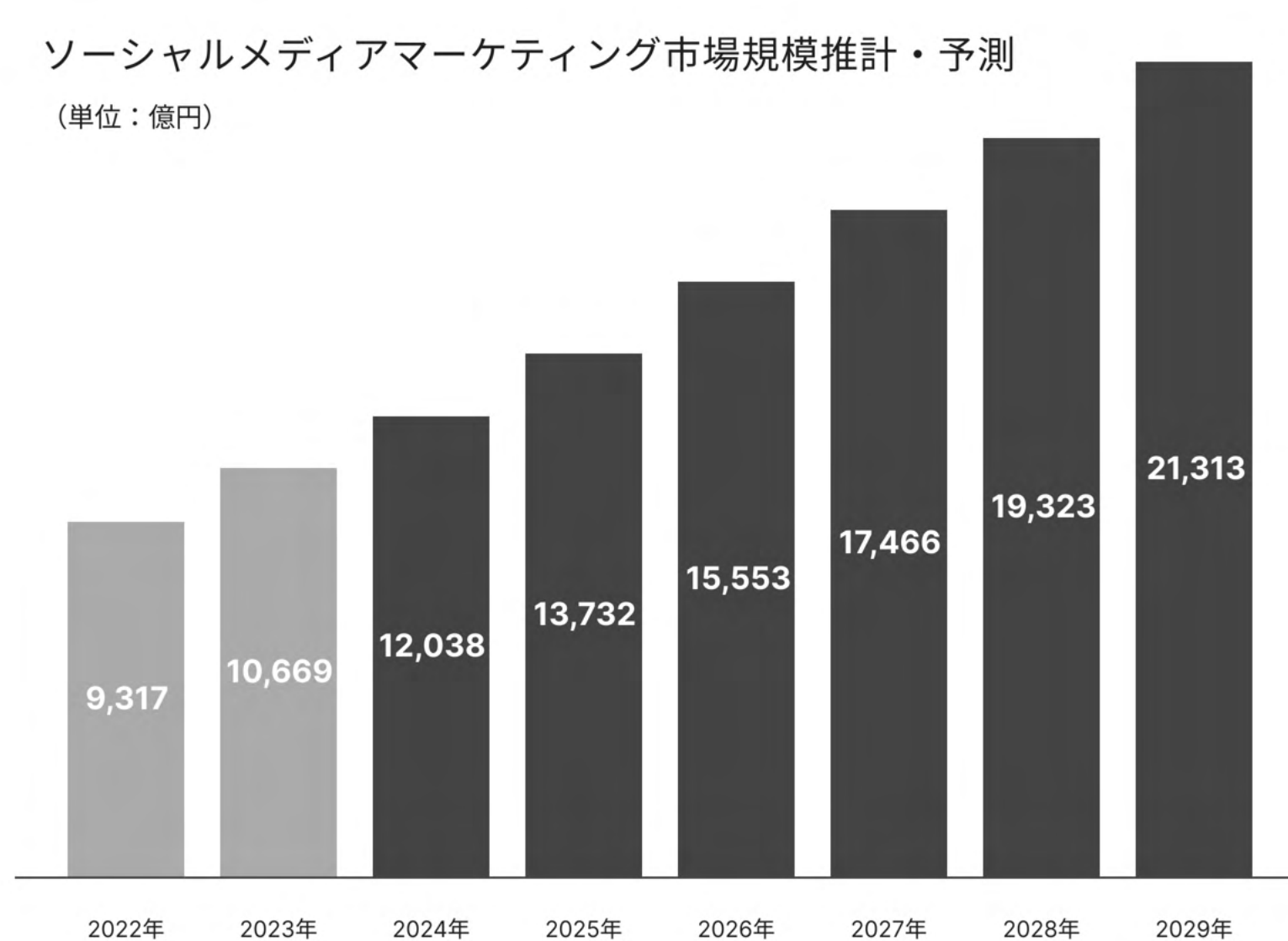
2018年 31.7% > 2023年 22.8% **▲8.9%**

市場環境 | ソーシャルメディア・インフルエンサーマーケティング市場の拡大

ソーシャルメディアマーケティング市場は2023年に1兆円を突破し、2029年には2兆1,313億円に達すると予測される。インフルエンサーマーケティング市場は2029年に2022年比で約2.7倍となる1,645億円規模へ拡大する見込み。

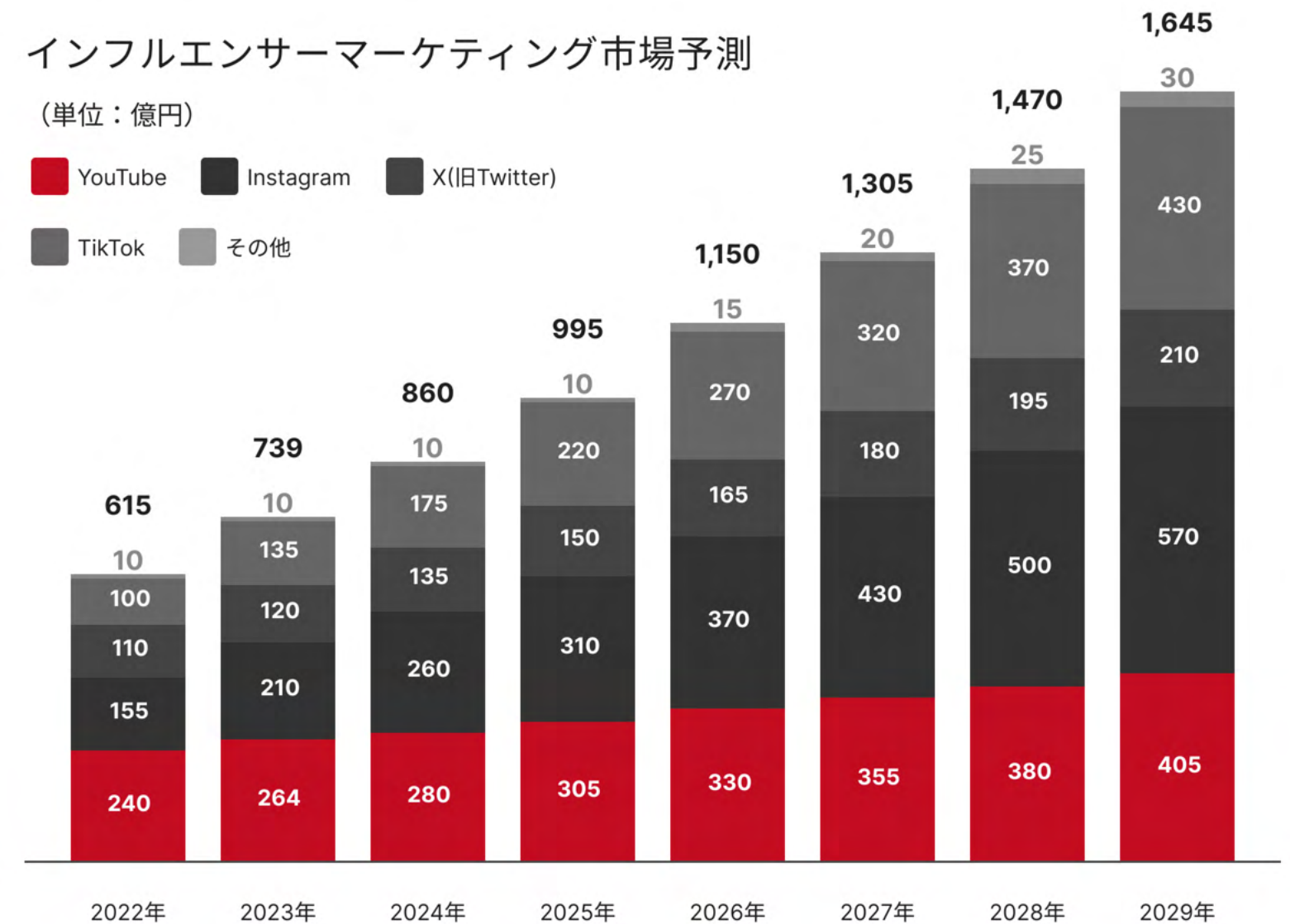
ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測

(単位：億円)



インフルエンサーマーケティング市場予測

(単位：億円)

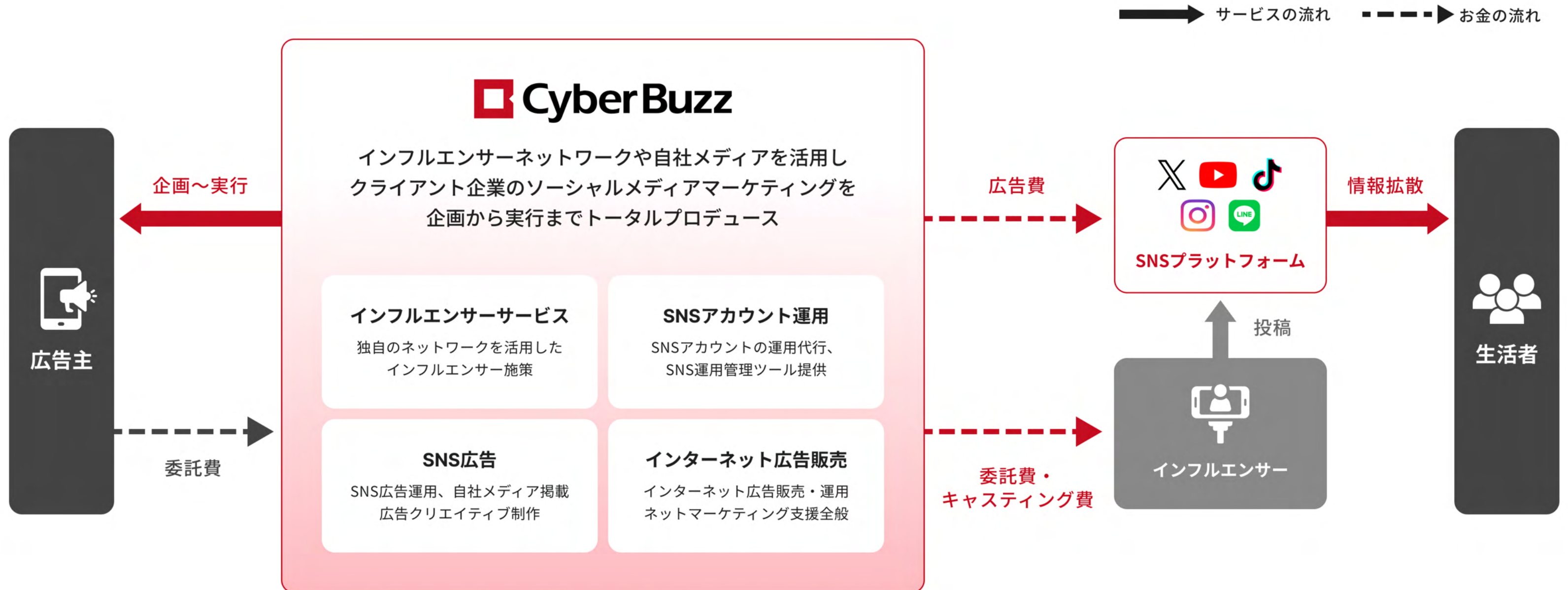


[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2024年 国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」
<https://www.cyberbuzz.co.jp/2024/11/post-2595.html>

[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>

ソーシャルメディアマーケティング事業

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、企業と生活者をつなぐ事業を展開。広告主の広告予算を原資とし、SNSプラットフォームへの広告費やインフルエンサーキャスティング費等を投下して施策を実行。



ライブ配信プラットフォーム事業

拡大するファンコミュニティ市場を背景に、専用アプリを通じてアーティストとファンをつなぐプラットフォームを展開。
ファンがアプリ内でポイントを購入し、1対1トーク枠を予約する課金モデルを軸に、オンラインくじやイベントサポート等も実施。



その他事業

デジタルマーケティング人材に特化した転職支援を展開する「Buzz Job」、アフェリエイトサービス「WESELL」、投資事業を担うCVC子会社「Buzz Innovation」等、ソーシャルメディアマーケティング及びライブ配信プラットフォーム以外の新規事業全般。

人材紹介事業

Buzz Job

デジタルマーケティング人材に
特化した転職支援サービス。
専門領域に精通したキャリアアドバイザーが
求職者と企業をマッチング。

アフェリエイト事業



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・サービスを紹介・販売する
成果報酬型のマーケティング施策。

コーポレート・ベンチャー・キャピタル

Buzz *Innovation*

事業シナジーや成長性が期待できる
アーリーステージ企業への投資事業。
将来的な事業成長や新たなシナジーの創出
を見据えた投資を実行。

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・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

BeOneAgent

SNS特化型
エージェント

Ripre

ロコミ創出型
モニターサイト

その他サービス



アフィリエイト
サービス



縦型ショート動画
精鋭組織



SNSアカウント運用
コンサルティング



AI-SEO
コンサルティング

TikTok Shop
導入支援

自社メディア

to buy

コスメ大量検証美
容メディア

MYPE

“次世代のトレンドを
つくる”SNSメディア

もしかして：天才？

ライフハック・
食品紹介メディア

menbase.

メンズ向け
美容メディア



大学生向け
メディア



ギャル文化を
世界に発信

ツール



SNSアカウント
運用管理ツール



AI広告審査
チェックツール



縦型ショート動画
特化型
キャスティングツール



AIペルソナ
対話ツール



TikTokアカウント
AIレポートツール

広告販売

SNS広告などの
広告運用サポート

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



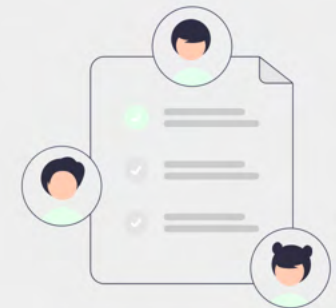
SNS展開に適した制作ディレクションを行います。自社撮影スタジオでの撮影に加え、インフルエンサーやフォトグラファー、イラストレーターを起用した制作も可能です。

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。

広告審査



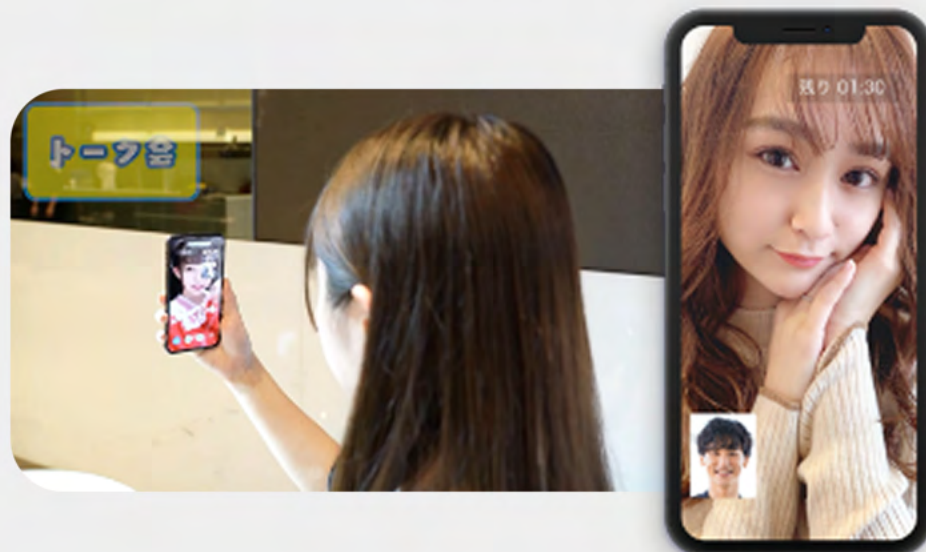
インフルエンサーのPR投稿における広告表記や薬機法など、法的なリスクや一般生活者に誤認を与える表現がないかを専門チームでチェックいたします。

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。

SNS公式アカウント運用



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）

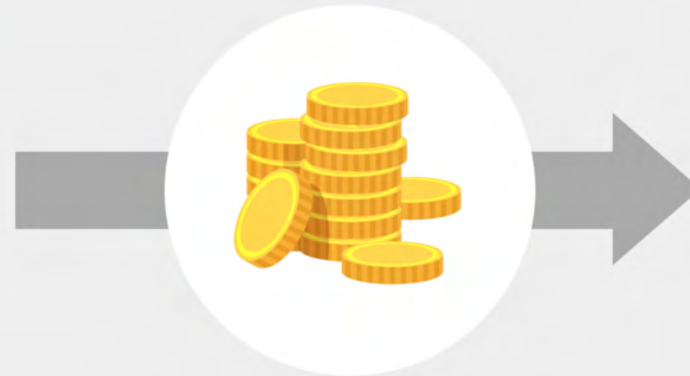
Buzz *Innovation*

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】

サービス別売上高 | インフルエンサーサービス

1-3Q累計

3Q単体

インフルエンサーサービスの売上高は502百万円（前年同四半期比14.2%増）。
「NINARY」にてショート動画関連サービスおよび各種SNS施策が伸長。

インフルエンサーサービス 売上高推移

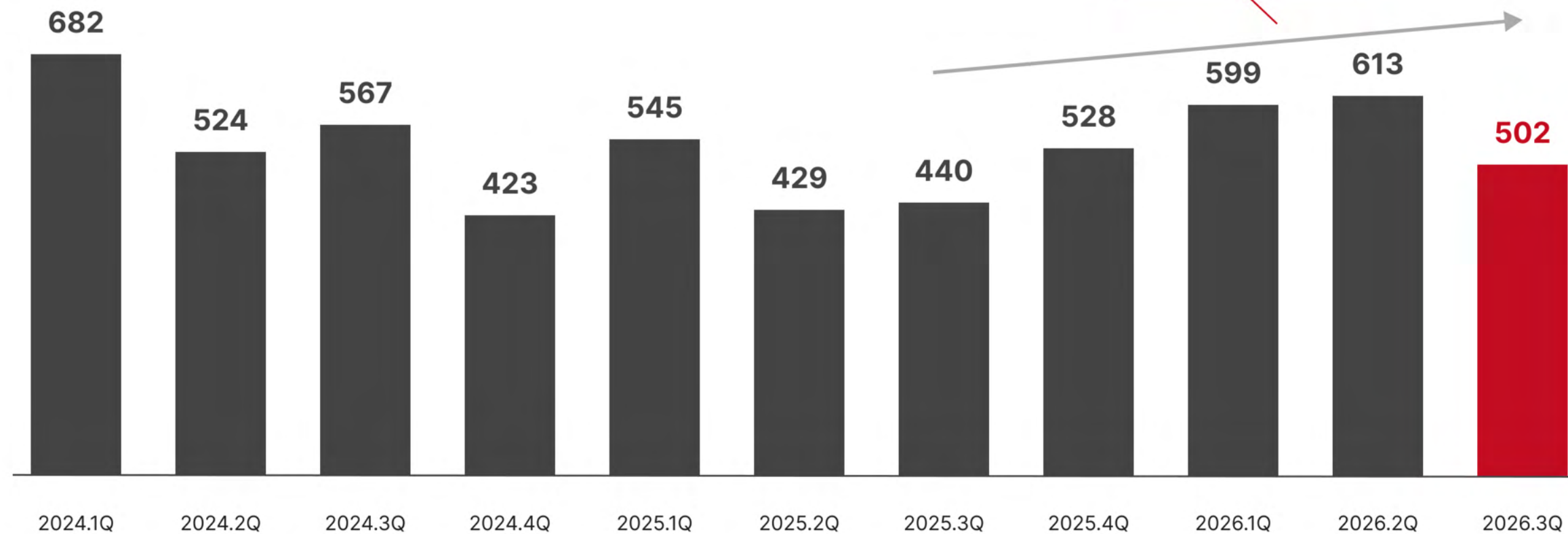
(単位：百万円)

独自のインフルエンサー
ネットワーク

Ripre

NINARY
わたしの声を、あなたの心に

BeOneAgent



サービス別売上高 | SNSアカウント運用

1-3Q累計

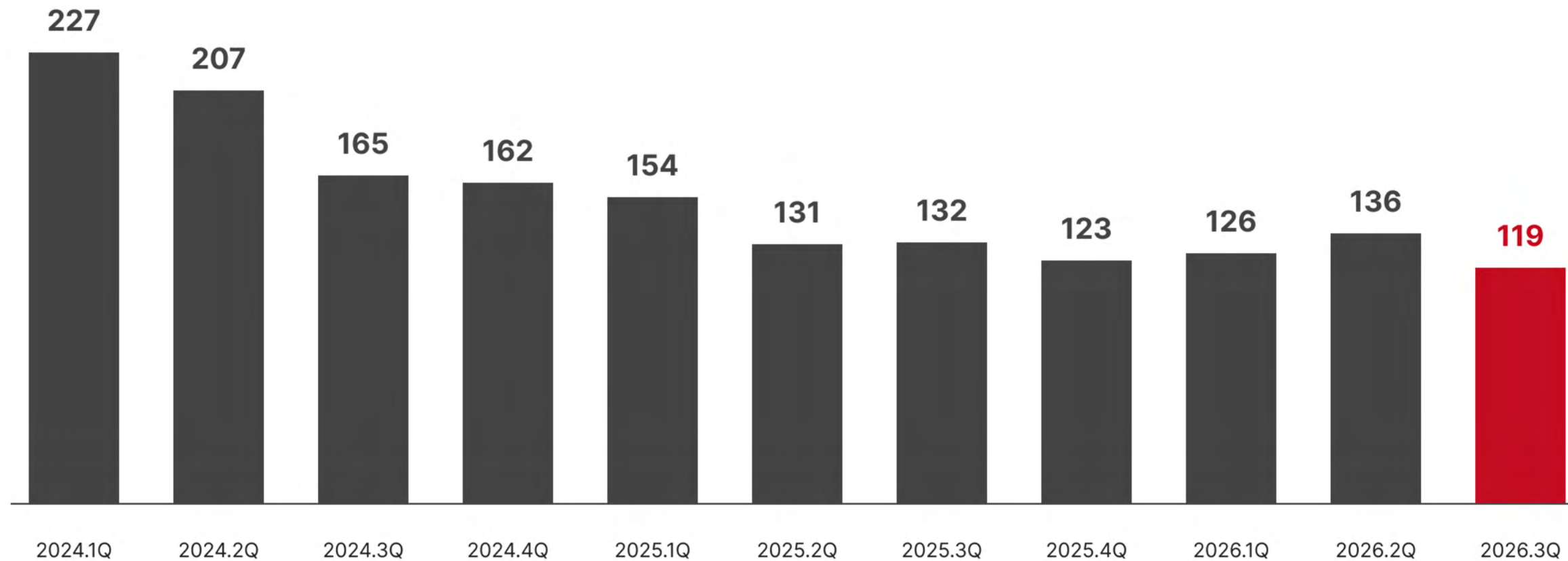
3Q単体

SNSアカウント運用の売上高は119百万円（前年同四半期比9.4%減）と概ね横ばいで推移。

SNSアカウント運用 売上高推移

（単位：百万円）

SNS運用管理ツール「Owgi」提供



サービス別売上高 | SNS広告

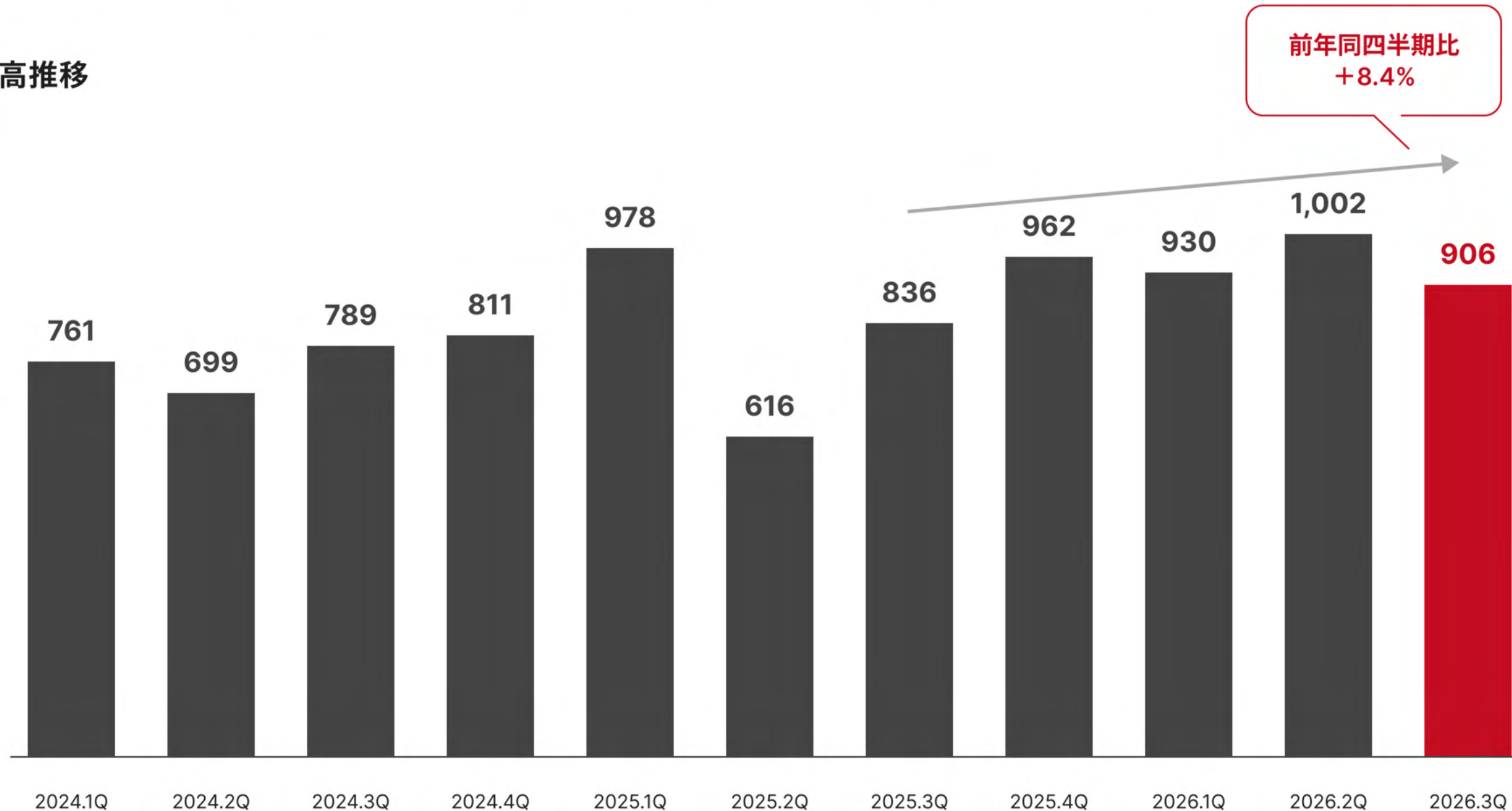
1-3Q累計

3Q単体

SNS広告の売上高は906百万円（前年同四半期比8.4%増）。
安定的な売上基盤を持つ各種SNSの広告運用に加え、「to buy」「MYPE」などの自社メディア案件も着実に推移。

SNS広告 売上高推移

(単位：百万円)



サービス別売上高 | インターネット広告販売

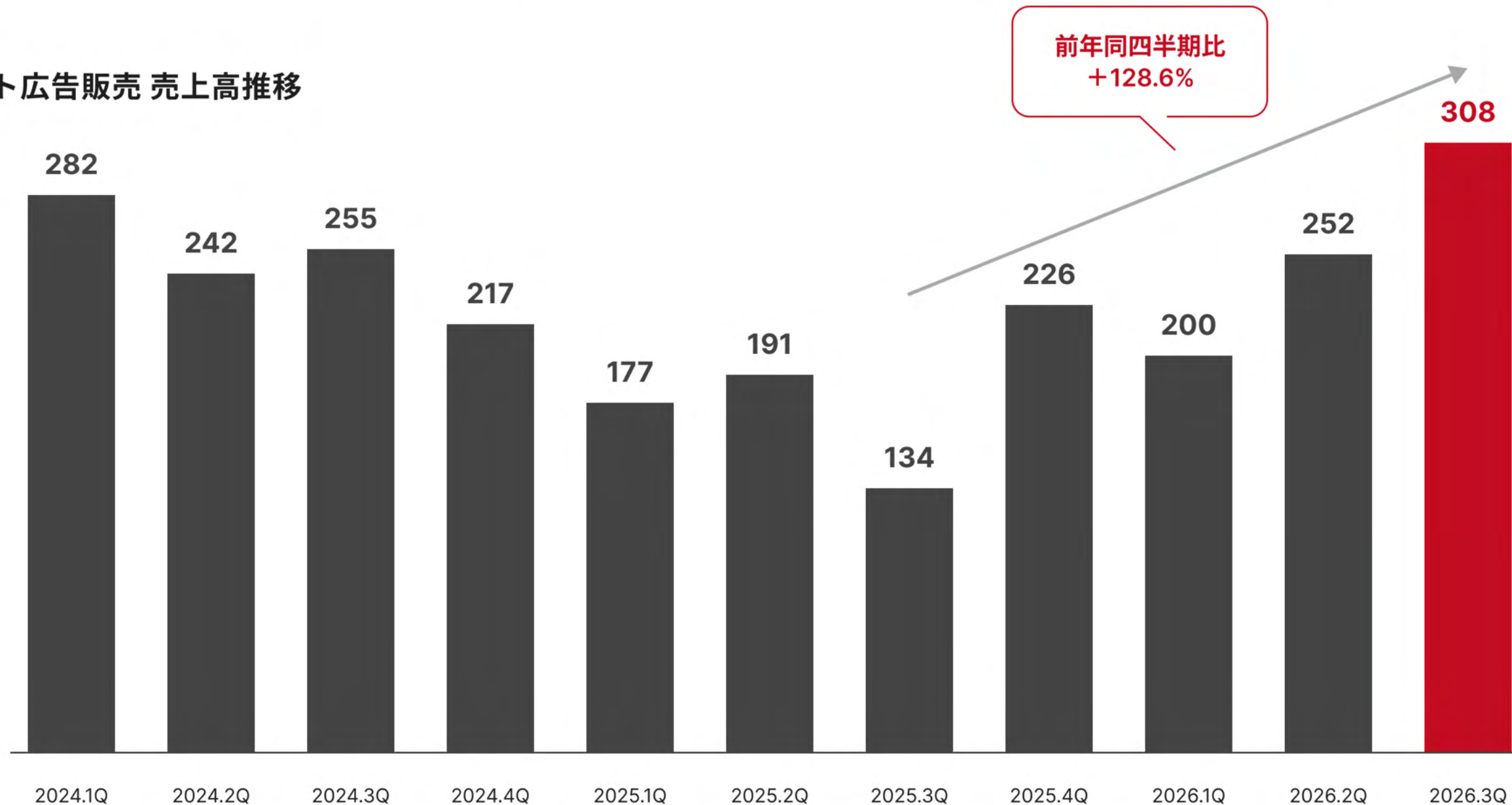
1-3Q累計

3Q単体

インターネット広告販売の売上高は308百万円（前年同四半期比128.6%増）。
顧客ニーズに応じたSNS領域以外のインターネットマーケティング支援への対応が増加し、増収に寄与。

インターネット広告販売 売上高推移

(単位：百万円)



サービス別売上高 | ライブ配信プラットフォーム事業

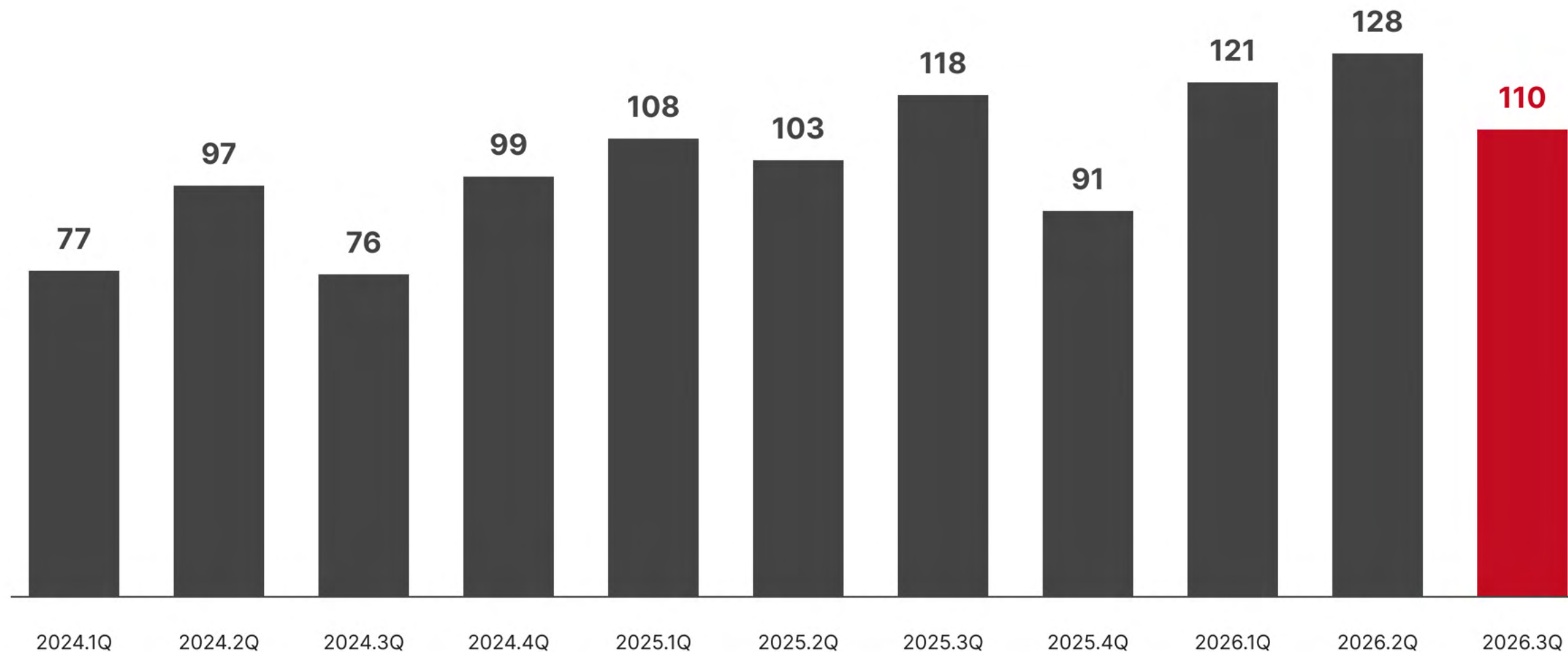
1-3Q累計

3Q単体

ライブ配信プラットフォームの売上高は110百万円（前年同四半期比7.0%減）。
高収益な案件を中心に安定した需要を維持しており、事業全体として概ね横ばいで推移。

ライブ配信プラットフォーム 売上高推移

(単位：百万円)



サービス別売上高 | その他事業

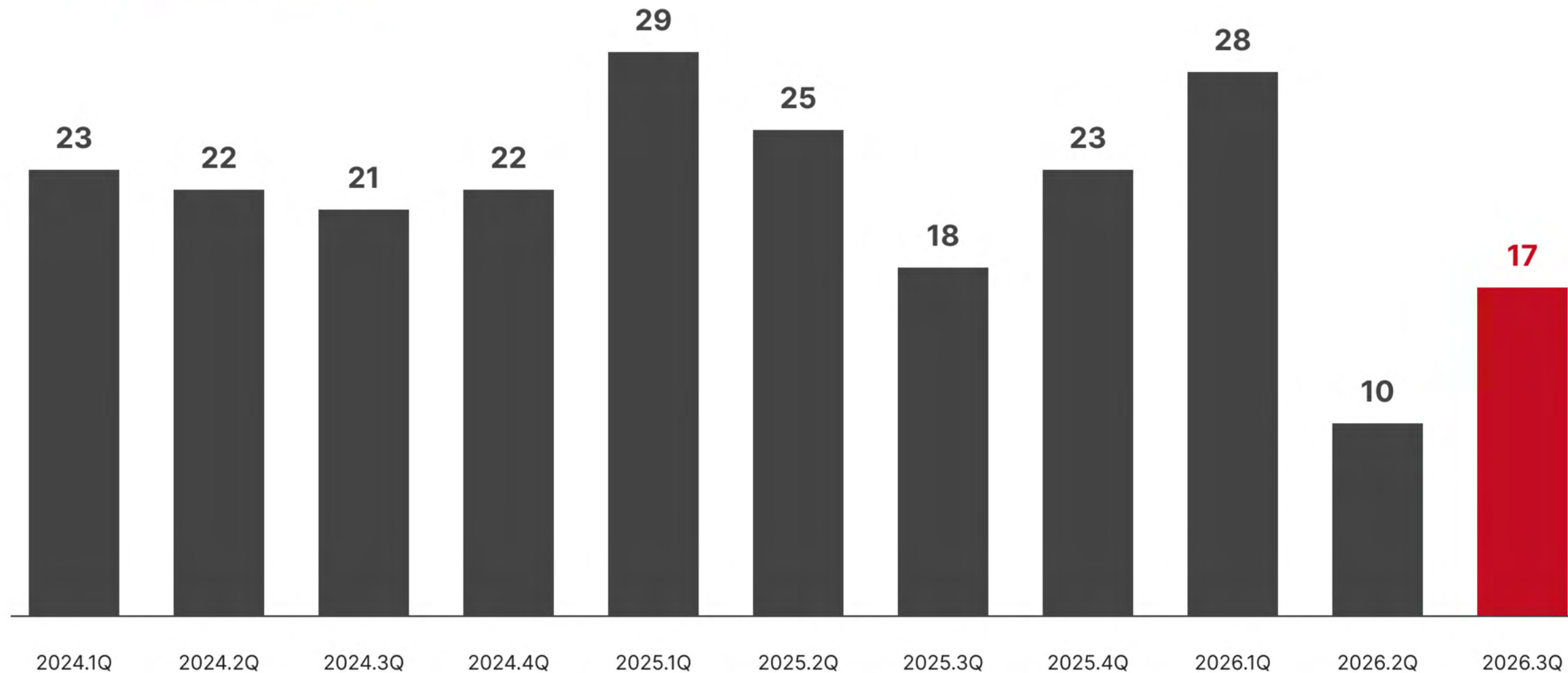
1-3Q累計

3Q単体

その他セグメントの売上高は17百万円（前年同四半期比6.7%減）。主力事業へのリソース集中に伴い、規模は縮小。

その他 売上高推移

(単位：百万円)

Buzz Job Buzz *Innovation*

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



**サイバー・バズ公式noteにて
IRや事業内容に関して発信中**

https://note.com/cyberbuzz_all