

2025年9月期 第2四半期決算説明資料

September 2025 2nd 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	2025年9月期第2四半期 決算概要	3
2	トピックス	20
3	2025年9月期 通期計画	30
4	会社概要	35

CHAPTER 1

2025年9月期第2四半期 決算概要

2025年9月期2Qサマリー

トップライン

- ・顧客予算等の関係から例年ボトムとなる四半期であることに加え、複数案件の期ずれを主な要因として減収
- ・SMM事業以外の子会社は増収基調を継続
- ・通期予想に対しても一定の進捗率で推移しており、下期の伸長により、通期では計画どおり過去最大売上高を目指す

営業利益

- ・トップライン減少による減益要因はあるものの、前年2Q対比では、貸倒引当金要因がなくなったことで大幅に増益
- ・2Q累計では、前年の営業赤字から営業黒字に転換

財務改善

- ・営業活動によるキャッシュ・フローが大幅に改善し、ビジネスベースのキャッシュ・フローは黒字に転換
- ・長期資金合計5億円（社債及び長期借入金）の新規調達により、手元流動性及び流動比率等の財務指標を大きく改善
- ・利益要因により自己資本比率も一定程度回復

＊2025年5月14日付「継続企業の前提に関する注記」の記載解消に関するお知らせにて適時開示いたしましたとおり、当中間連結会計期間末において、継続事業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況は解消したと判断し、「継続企業の前提に関する注記」の記載を解消しております

2Q（1～3月）業績ハイライト

（単位：百万円）

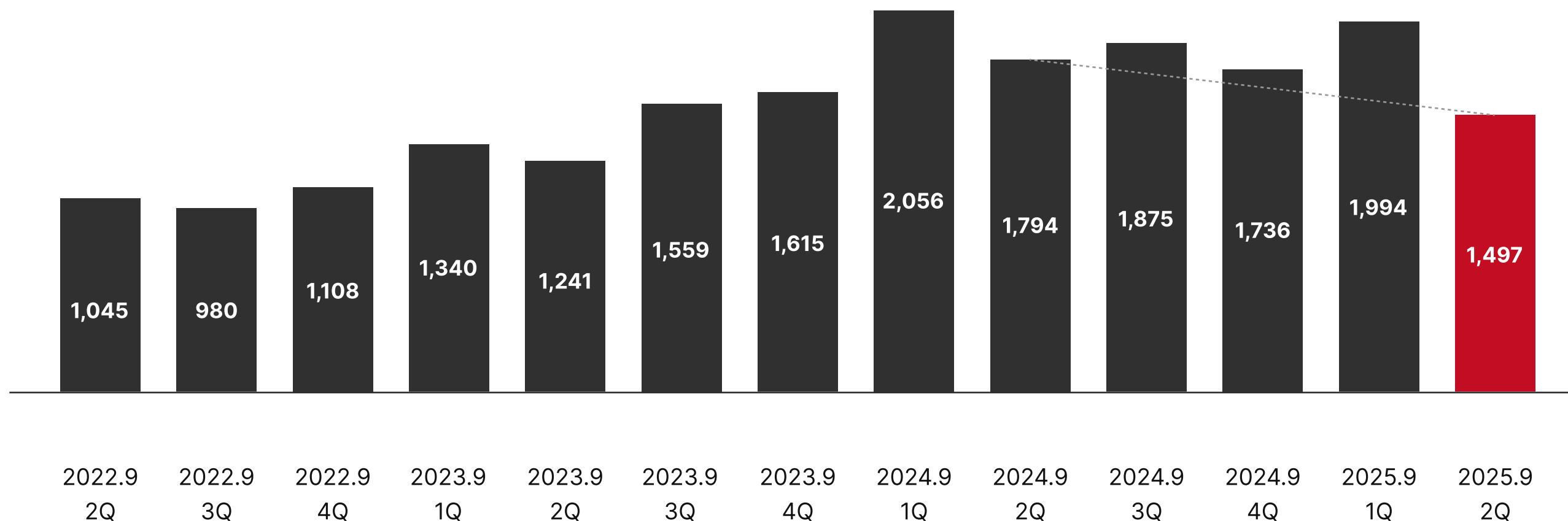
	24年9月期 2Q(1～3月)	25年9月期 2Q(1～3月)	YoY成長率
売上高	1,794	1,497	▲16.5%
売上総利益	711	574	▲19.2%
売上総利益率（%）	39.7%	38.4%	▲1.3%
営業利益	▲2,094	▲0	-
経常利益	▲2,086	4	-
当期純利益	▲2,142	▲7	-

2Q（1～3月）業績ハイライト

連結売上高（1,497百万円、前年同期比▲16.5%）

- ・主力のSMM事業における複数案件の期ずれ、前期大型案件の反動減の影響があり減収
- ・下期以降の平準化、伸長により、引き続き増収トレンドを追求

（単位：百万円）

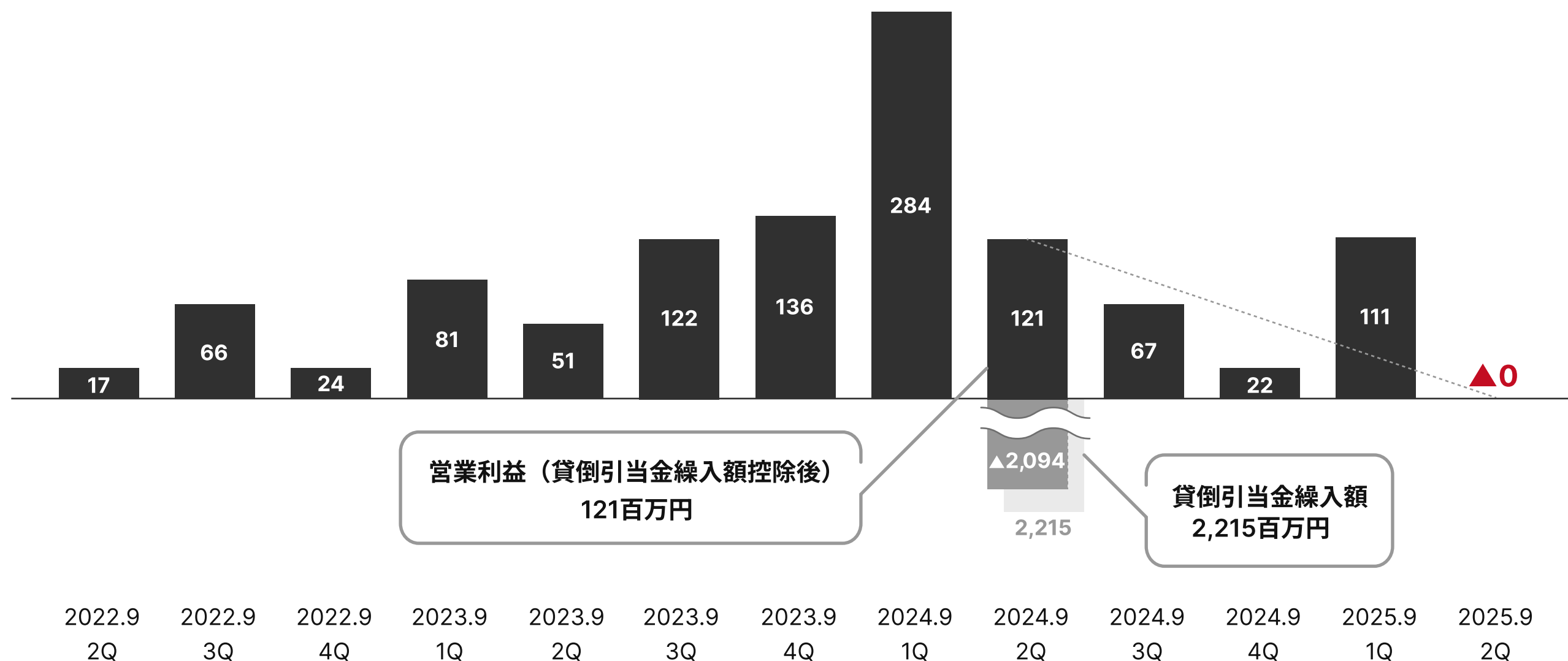


2Q（1～3月）業績ハイライト

営業利益（▲0百万円、前年同期比 +2,094百万円）

- ・ 僅かな営業損失となったものの、前年度の貸倒引当金の影響がなくなったことで、前年2Q対比では大きく増益
- ・ 構造改革的な一過性コストも減少傾向にあり、下期はトップライン回復に伴う増益を展望

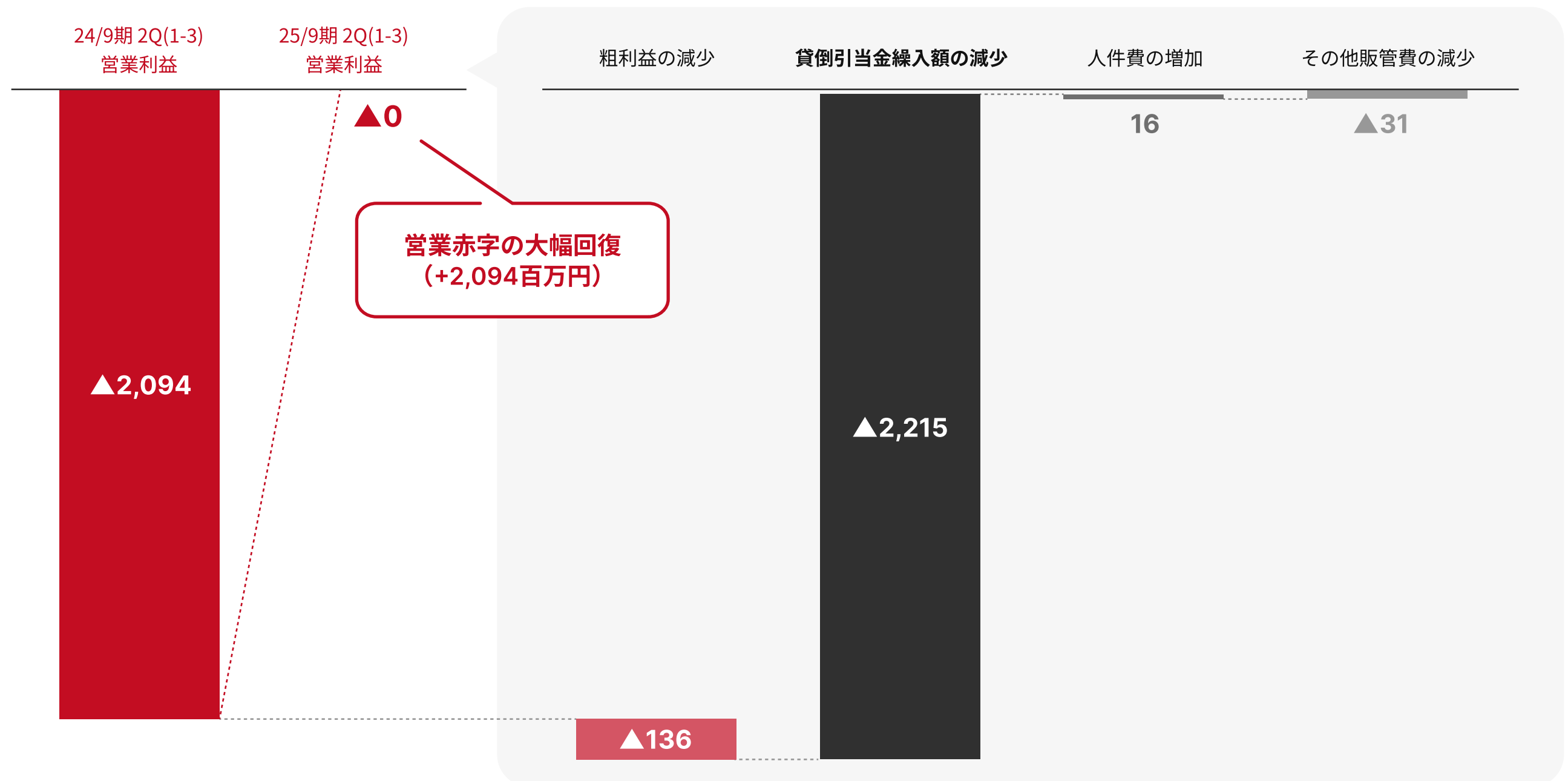
（単位：百万円）



2Q（1～3月） 営業利益の増減分析

- ・ 債権回収の可能性に鑑み、貸倒引当金繰入額を減少させたことで、営業利益としては大幅に改善
- ・ 構造改革的な一過性のコストのウェイトも漸減中

（単位：百万円）

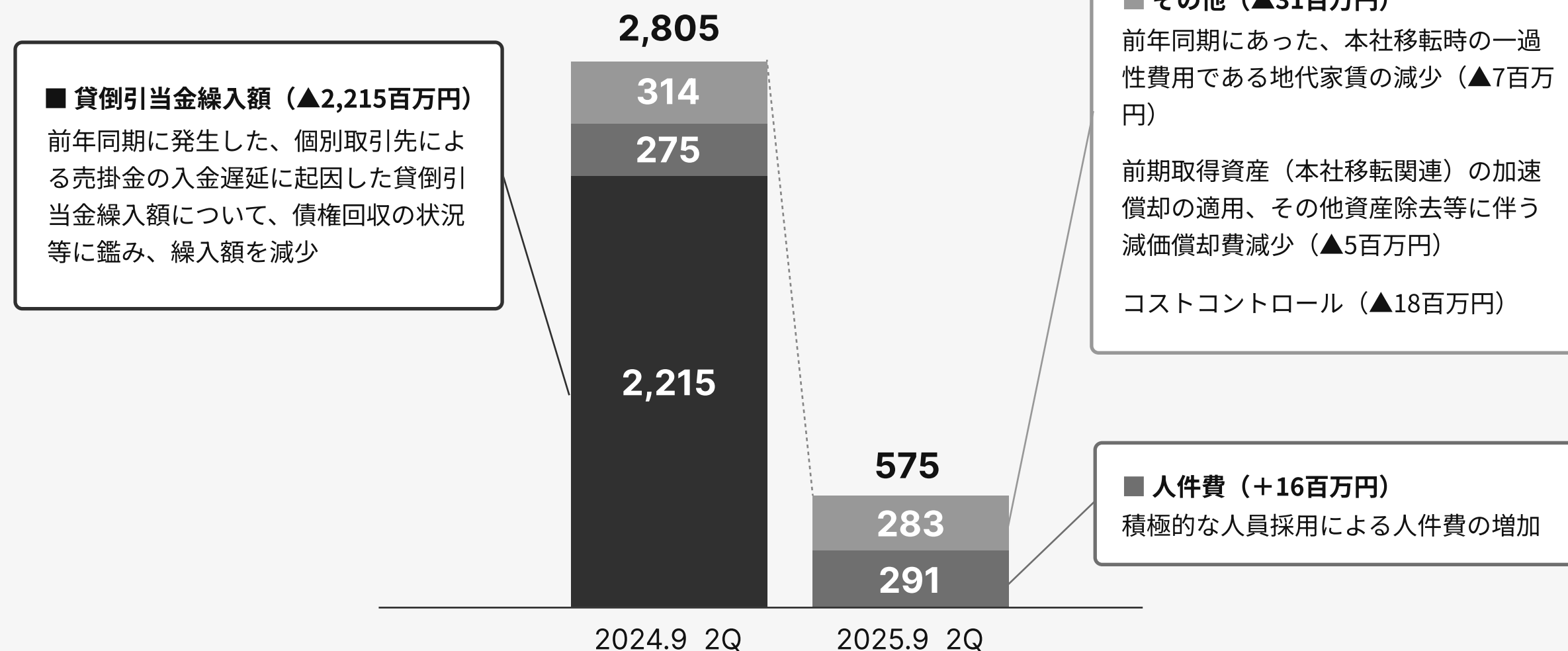


2Q（1～3月） 販管費の内訳推移

- ・ 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

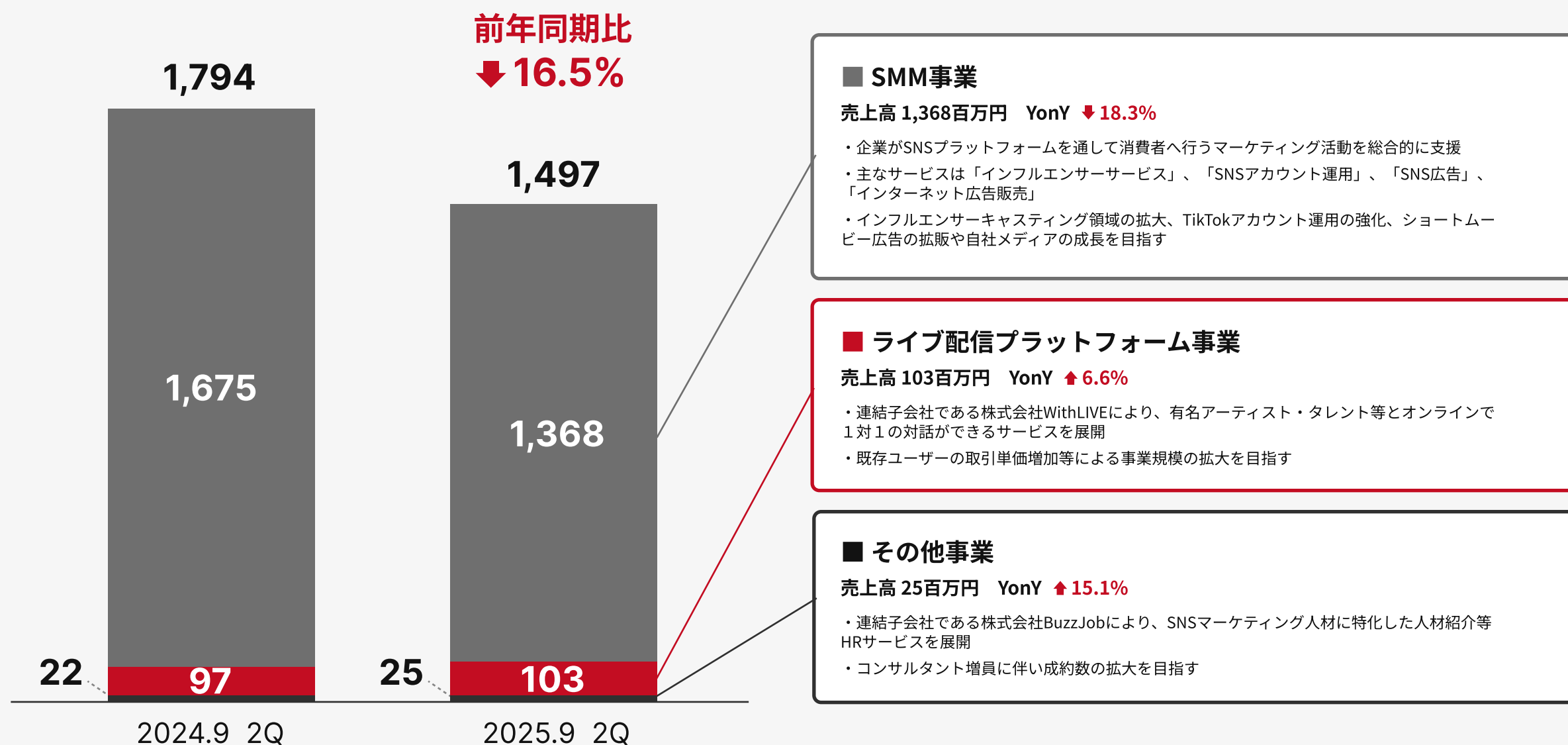


セグメント別売上高サマリー

主力のSMM事業では期ずれ要因等による減収となったものの、ライブ配信PF事業やその他事業は引き続き増収を確保
SMM事業においても、成長分野であるSNS広告分野は引き続き堅調に推移

(*) 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)



貸借対照表 増減分析

- ・ 長期資金合計5億円（社債及び長期借入金）の新規調達により、手元流動性及び流動比率等の財務指標を大きく改善
- ・ 利益要因により自己資本比率も一定程度回復
- ・ 前期計上の貸倒引当金は、債権の回収見込み等に鑑み、売上債権と相殺表示

（単位：百万円）

	24年9月期	25年9月期 2Q	増減要因
流動資産	1,635	1,953	現預金の増加を主因として流動資産が大きく増加（+317百万円）
現預金	528	972	営業CF及び、新規の資金調達等により大きく増加（+443百万円）
売上債権	3,236	917	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	779	
のれん	184	153	
資産合計	2,782	2,732	
流動負債	2,177	1,619	短期借入金返済を主因として大幅に減少（▲557百万円）
仕入債務	708	663	
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	689	長期借入金による新規調達を主因として大幅に増加（+437百万円）
社債	-	300	普通社債を新規発行（+300百万円）
長期借入金	216	362	新規の長期借入金を実行（+200百万円）
純資産	352	422	
資本金	484	484	
剰余金等	▲ 254	▲ 188	期間利益による回復（+66百万円）
負債・純資産合計	2,782	2,732	

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、黒字転換
- ・ 新規の長期資金調達による財務活動も併せ、手元のキャッシュ・フローも期初対比で大きく積み上げ

(単位：百万円)

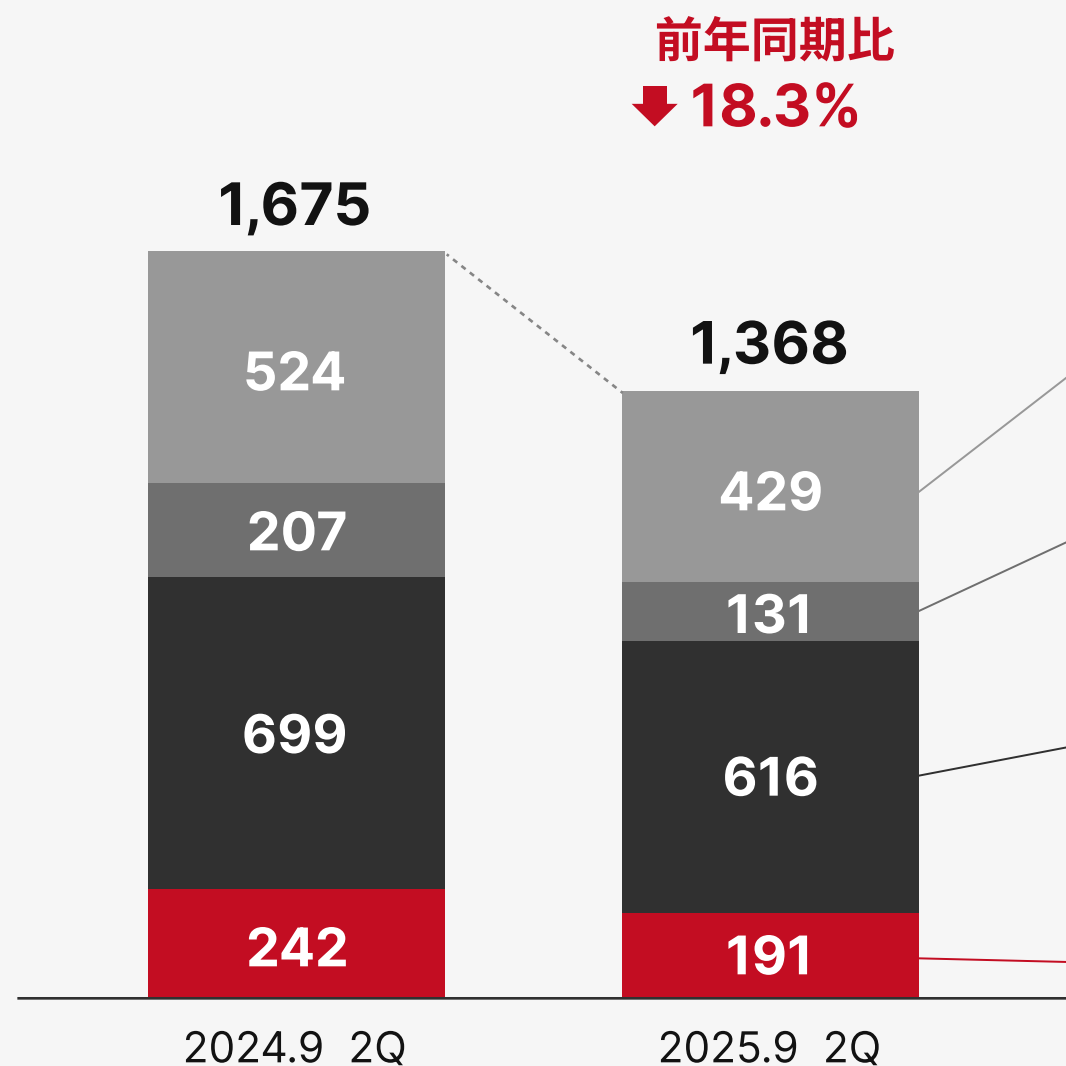
	24年9月期 2Q累計	25年9月期 2Q	増減要因
営業活動CF	▲858	73	
税金等調整前四半期純利益	▲1,808	123	
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲514	2,318	個別債権について、回収可能性に鑑み貸倒引当金と相殺
貸倒引当金の増減額 (▲は減少)	2,215	▲2,202	売上債権の一部との相殺表示に変更
仕入債務の増減額 (▲は減少)	▲761	▲44	
投資活動CF	▲152	274	
有形固定資産の取得による支出	▲61	-	
敷金及び保証金の差入による支出	▲35	▲6	
財務活動CF	454	96	
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	500	▲350	手元資金から短期借入金の一部を完済
長期借入による収入	-	200	新規の長期借入金を実行
社債の発行による収入	-	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)	▲556	443	
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中間期末残高 (▲は減少)	809	972	

[SMM事業] サービス別売上高サマリー

SMM事業の全体売上は1,368百万円（前年同期対比▲18.3%）

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、第3Q以降は常軌化・回復を見込む

（単位：百万円）



■ インフルエンサーサービス

売上高 429百万円 YonY ↓18.2%

- ・ 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 131百万円 YonY ↓36.6%

- ・ 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 616百万円 YonY ↓12.0%

- ・ 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191百万円 YonY ↓21.1%

- ・ 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

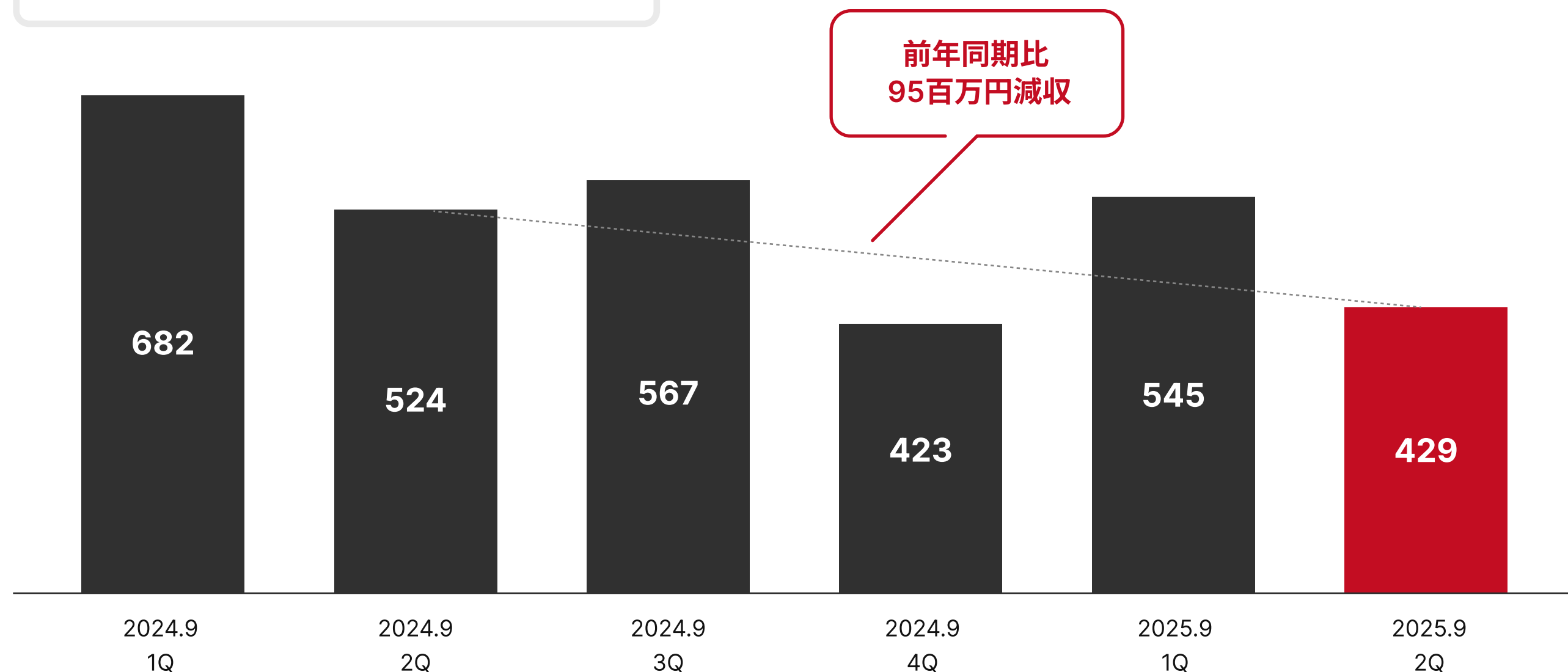
(単位：百万円)

インフルエンサーサービス

Ripre

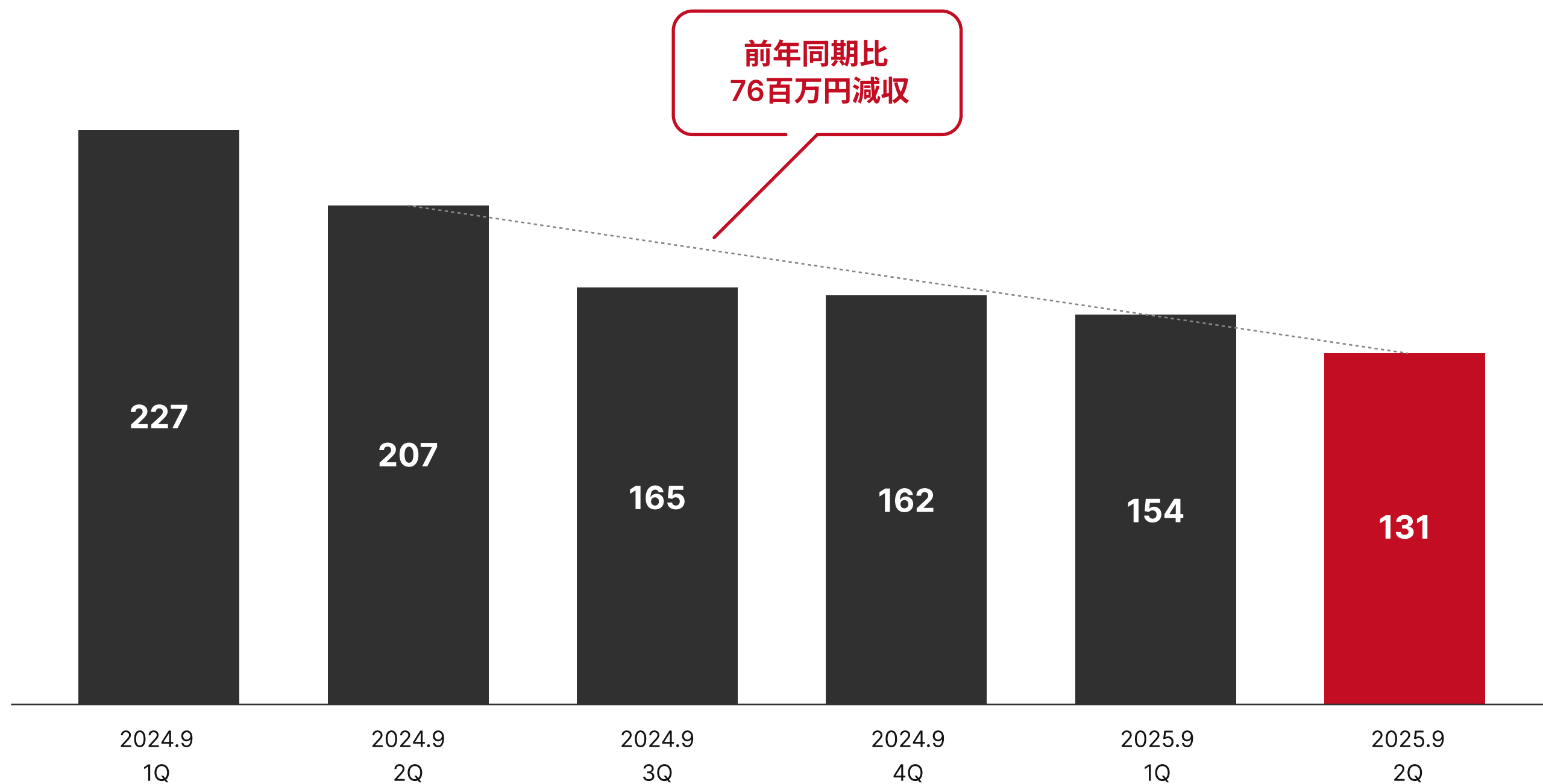
NINARY
わたしの声を、あなたの心に

BeOneAgent



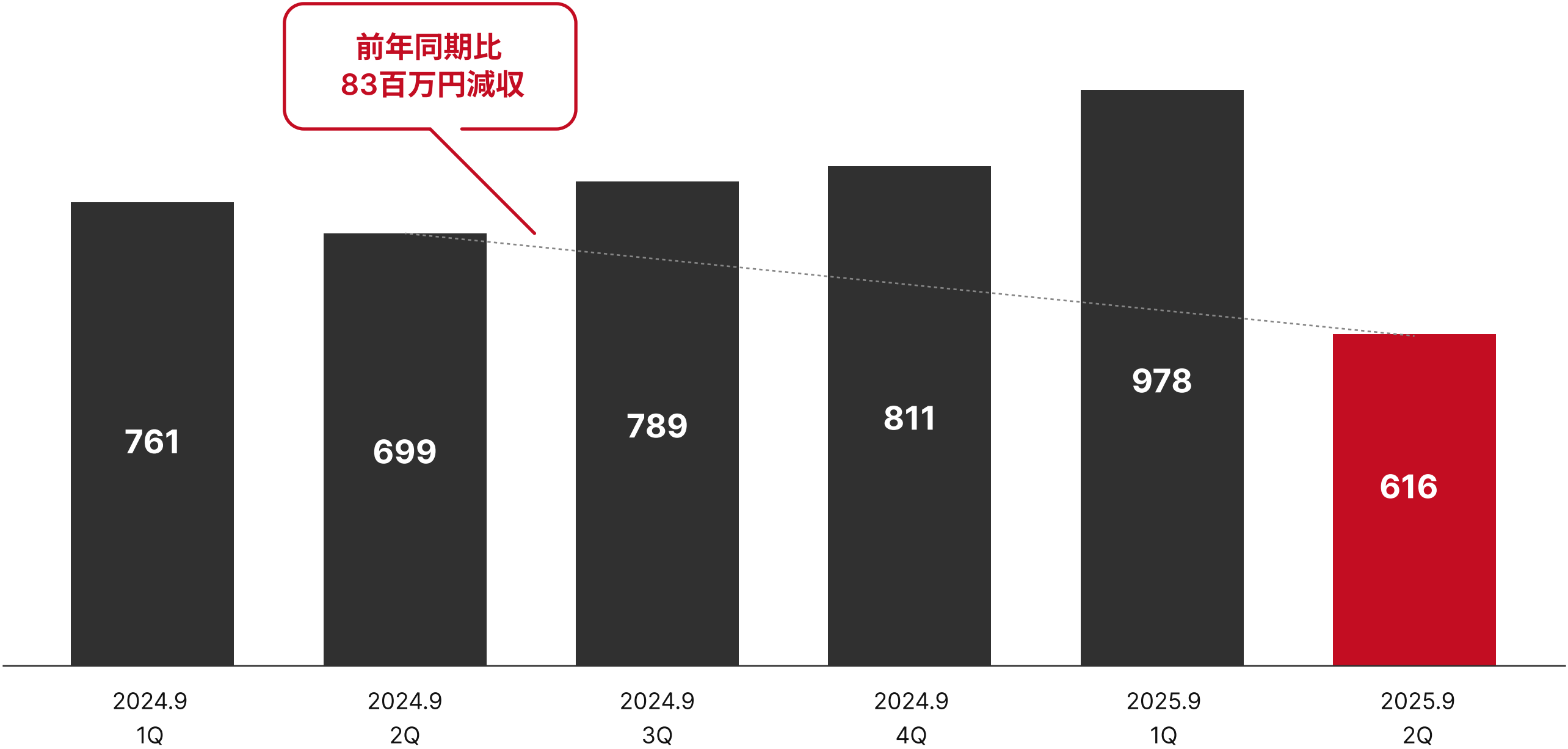
SNSアカウント運用売上高

(単位：百万円)



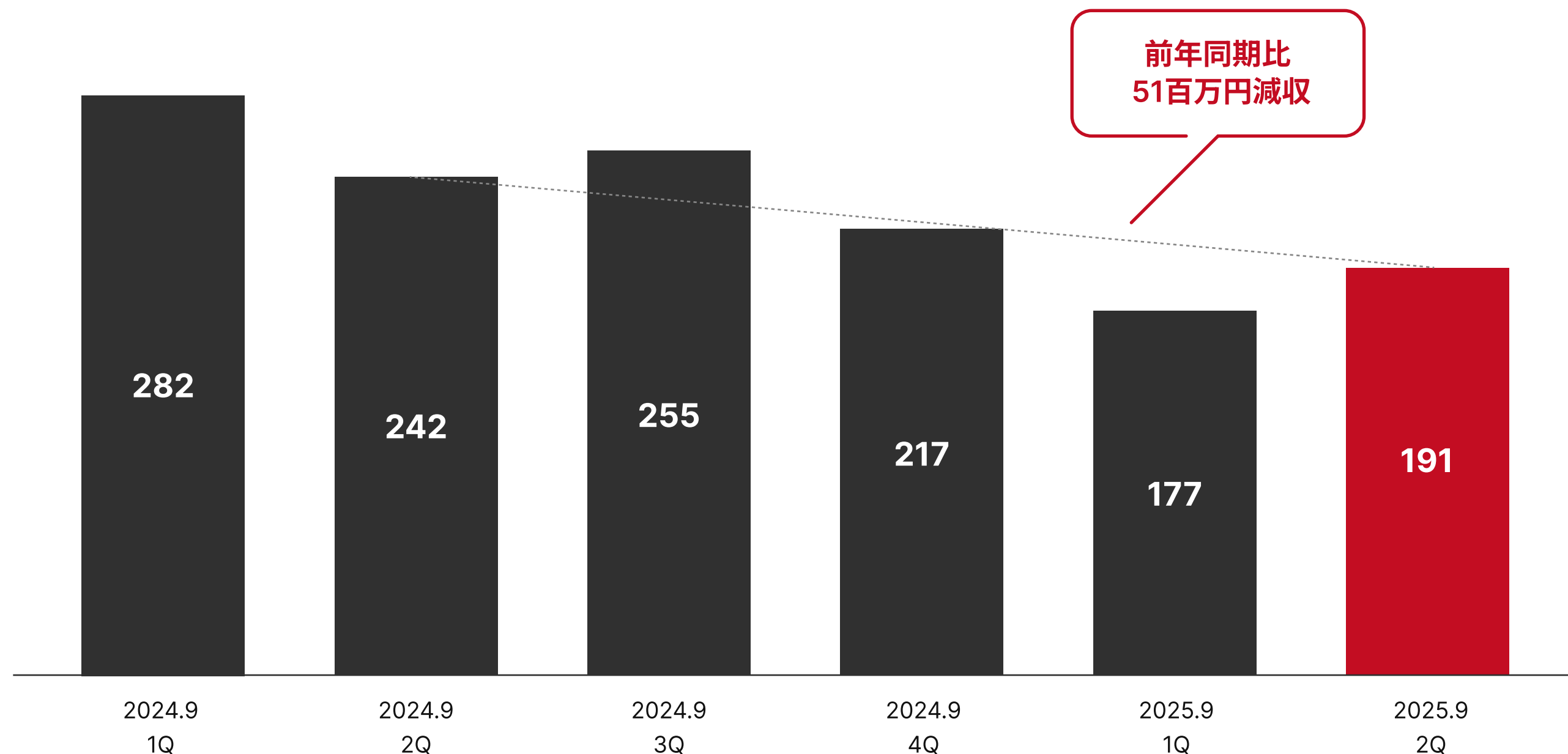
SNS広告売上高

(単位：百万円)



インターネット広告販売売上高

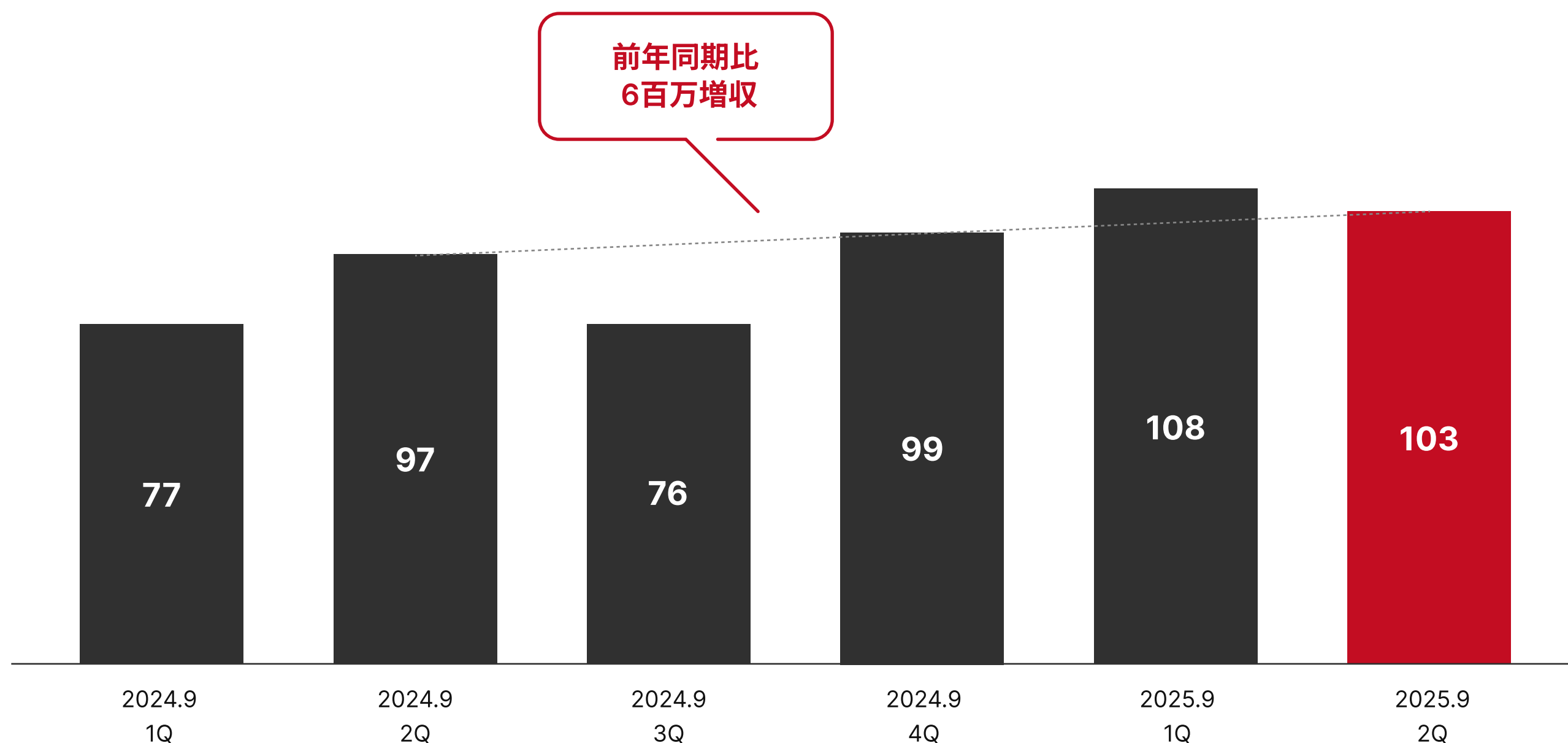
(単位：百万円)



ライブ配信プラットフォーム事業売上高

BtoB関連の受注伸長や組織的な人員強化により、前年2Q対比での増収傾向を継続

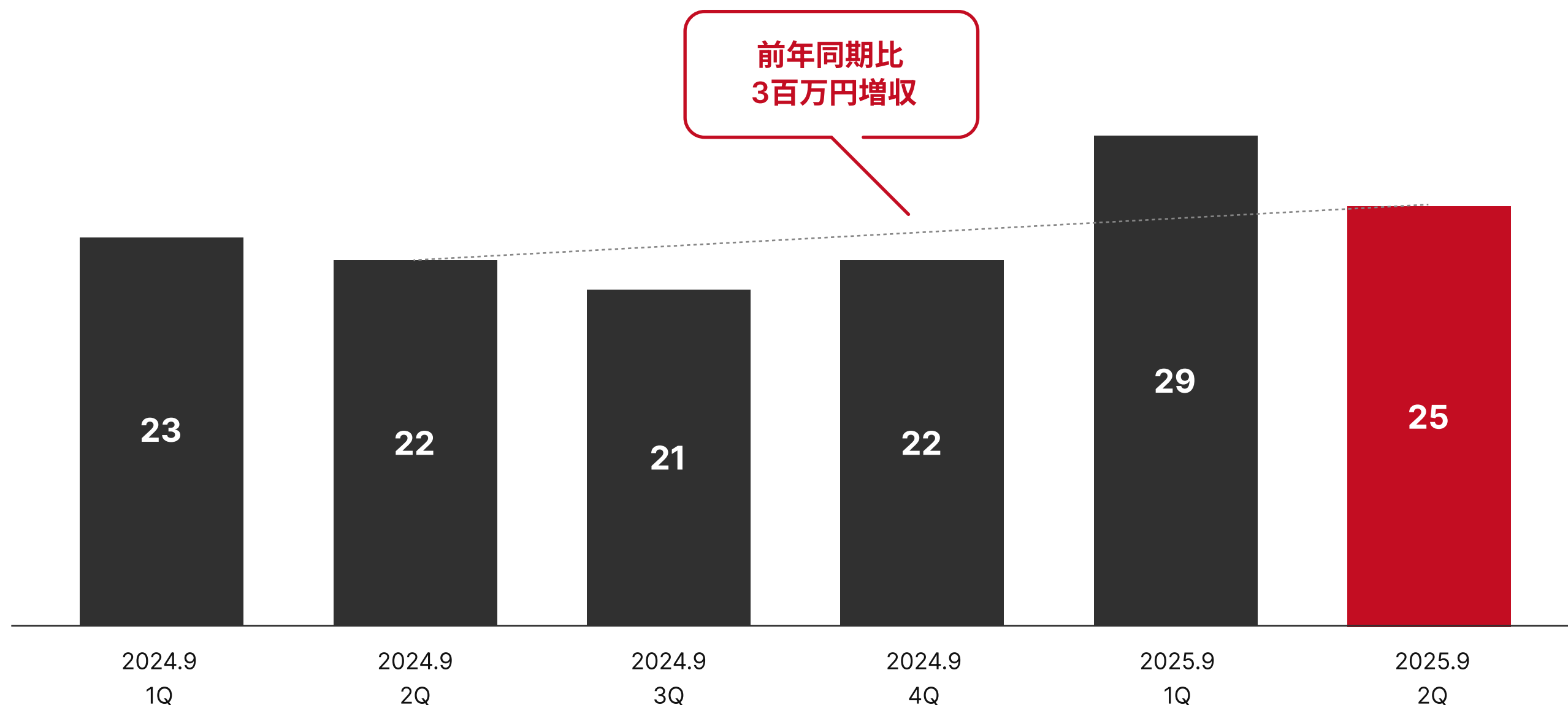
(単位：百万円)



その他事業売上高

コンサルタント増員に伴う成約件数の堅調な増加により、前年2Q対比での増収を確保

(単位：百万円)



CHAPTER 2

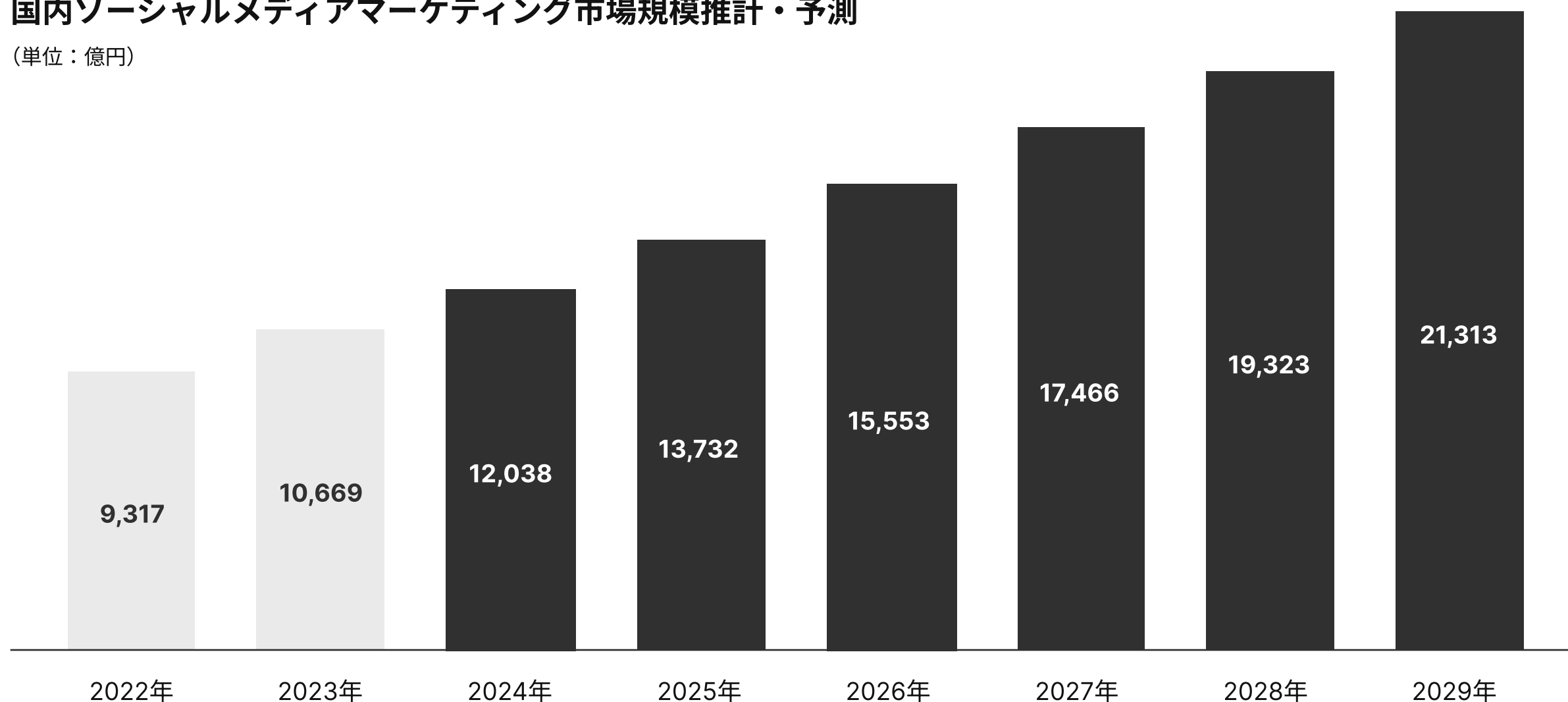
トピックス

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>

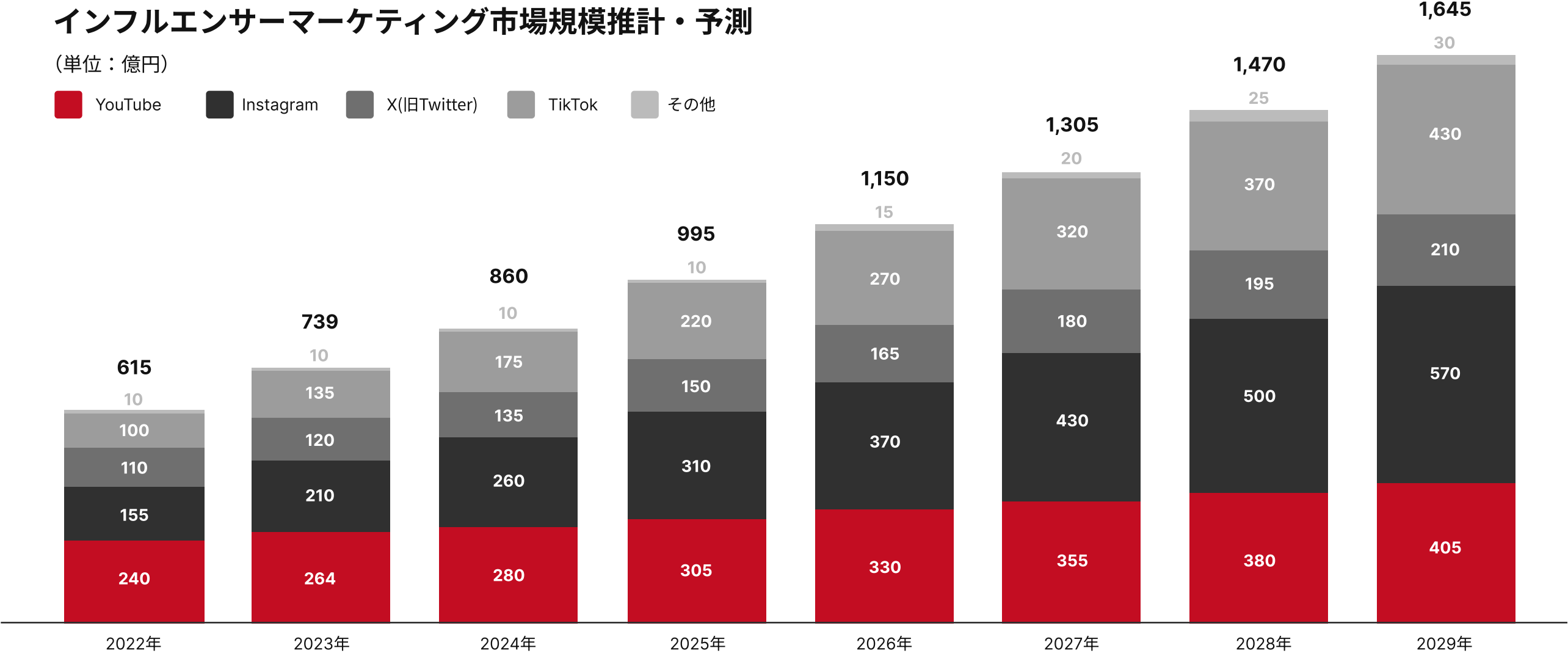
インフルエンサーマーケティング市場概況

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>

女性活躍推進企業として「えるぼし認定」最高位の3つ星（第3段階）を取得

女性の活躍推進に向けた取り組みが評価され、厚生労働省が定める「えるぼし認定」の最上位認定である3つ星（第3段階）を取得しました。



サイバー・バズの女性活躍の取り組み

採用

正社員に占める女性比率：53.3%

継続就業

直近の事業年度において、雇用管理区分（※）ごとにそれぞれ女性労働者の平均勤続年数が男性労働者の平均勤続年数の7割以上

労働時間等の働き方

時間外労働と休日労働の合計が、全ての雇用管理区分で毎月全て45時間未満

管理職比率

管理職に占める女性労働者の割合：16.7%

多様なキャリアコース

おおむね30歳以上の女性の通常の労働者としての中途採用

（※）期間の定めのない労働契約に限る

Xの「X広告認定パートナープログラム」にて「Advanced Partner」に認定

X広告を活用している代理店の中から特に優れた販売実績、運用経験のあるパートナーを年に1回認定する制度です。認定代理店の中で特筆すべき販売実績・運用経験を保有し、広告効果・マーケティング支援において特に高い信頼性のある広告会社・代理店に対して、X Corp. Japan 株式会社より、Advanced Partnerなどのランクに認定されます。



「X広告認定パートナープログラム」について

「X広告認定パートナープログラム」は、X広告を活用している代理店の中から特に優れた販売実績、運用経験のあるパートナーを年に1回認定する制度です。認定代理店の中で特筆すべき販売実績・運用経験を保有し、広告効果・マーケティング支援において特に高い信頼性のある広告会社・代理店に対して、X Corp. Japan 株式会社より、Advanced Partnerなどのランクに認定されます。

SNS特化型エージェントサービス「Be One Agent」にZ世代に絶大に人気の恋愛リアリティ番組の出演者を含む人気モデル・インフルエンサー5名が参画

新たにZ世代に絶大な人気を誇る恋愛リアリティ番組の出演者を含む5名の人気モデル・インフルエンサーと提携したことをお知らせいたします。



「Be One Agent」とは

今SNSに特化したタレント・クリエイターのエージェントサービスです。当社のこれまで培ってきたSNSマーケティングの知見や9割以上がナショナルクライアントというクライアントネットワークを活かし、SNS案件の獲得やSNS運用をサポートいたします。最新のアルゴリズムやトレンドの観点から、より効果的なプロモーションやファンとの直接的なコミュニケーション手段の拡充の提案、専売メニューの開発などSNS領域での活動をサポートしています。

採用サイトを全面リニューアル 戦略的な人材採用をさらに強化すべく、成長ビジョンやカルチャーにフォーカス

今回のリニューアルでは、デザインやコンテンツを一新し、当社の事業内容や働く環境をより分かりやすく伝える構成としました。また、各分野のスペシャリストへのインタビューを通じて、サイバー・バズの企業カルチャーや成長のビジョンをリアルに感じ取っていただける内容になっています。



POINT

- ✓ 挑戦と成長を映し出すデザインに刷新
- ✓ 事業理解を深めるコンテンツを強化
- ✓ クライアント様のプロモーション事例を公開

今回のリニューアルを通じて、サイバー・バズの魅力やビジョンをより多くの方に伝え、共に成長していける仲間と出会う場を創出していきます。ぜひ、新しい採用サイトをご覧ください。

コーポレートサイトを全面リニューアル 多様なステークホルダーからの認知・利便性を高め、当社の事業内容をより分かりやすく

本リニューアルでは、当社の事業理解をより促進し、多様なステークホルダーにとって使いやすく、分かりやすい構成・デザインへと刷新いたしました。ビジュアル要素の強化と構成の見直しにより、「サイバー・バズとはどんな会社か」をひと目で伝えられる全体構成を実現しています。



POINT

- ✓ 投資家向けコンテンツの拡充
- ✓ 採用導線の明確化
- ✓ 各サービスの一覧表示
- ✓ ファーストビューに動画とトピックスを配置

本サイトリニューアルを通じて、SNSマーケティングのリーディングカンパニーとしての当社の強みや提供価値をより多くの方に届けるとともに、ステークホルダーの皆様との接点を一層強化してまいります。

縦型ショート動画に特化した精鋭組織「タテラボ」 縦型市場の最新情報を発信する「タテラボ通信」を開始

縦型ショート動画に特化した精鋭組織「タテラボ」の強みを最大限に活かし、新たに縦型市場の最新情報をお取引クライアント様へ毎月で提供する通信『タテラボ通信』を開始いたしました。TikTokをはじめとする縦型市場に関する最新のトレンドやアルゴリズム情報、成功事例などをタイムリーにお届けいたします。



「タテラボ通信」とは

「タテラボ通信」は、サイバー・バズの縦型ショート動画専門組織「タテラボ」が、TikTokをはじめとする縦型市場に関する最新のトレンドやアルゴリズム情報、成功事例やクリエイティブ制作のノウハウをお届けする通信です。

『MerryGo Round（メリーゴーランド）』について

縦型ショート動画クリエイティブの確認・修正プロセスを効率化するために、独自の専用ツール「MerryGo Round（メリーゴーランド）」を開発し、クライアント様向けに提供しています。

TikTok Shopの導入を支援するサービスを開始 日本国内ローンチに先駆け、出店から販促・運用までをワンストップでサポート

2025年の夏から秋にかけて日本国内での展開が予定されている「TikTok Shop」において、企業の出店・運用・販促支援を行う「TikTok Shopの導入を支援するサービス」を開始いたします。



サービスの概要

- ・アカウント開設サポート
(プロフィール設計、コンテンツ初期投稿)
- ・出店手続きサポート
(商品カタログ準備、申請代行)
- ・ショート動画制作／投稿代行
- ・クリエイターキャスティング
- ・TikTok広告の運用代行・レポーティング

TikTok Shopの日本国内ローンチは2025年の夏から秋にかけて予定されており、今後ますますショート動画を軸とした購買体験が主流になっていくことが予想されます。この流れを受け、サイバー・バズではTikTok Shopの日本ローンチに先駆けて、導入支援サービスの提供をスタートいたします。企業のTikTok Shop参入をスムーズにすることで、“買えるブランド”としての認知獲得と売上拡大を支援いたします。

CHAPTER 3

2025年度9月期 通期計画

業績予想サマリー（2024年11月公表. 期初計画）

SMM事業の成長で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）

		24年9月期 実績	25年9月期 通期予想	YoY成長率
売上高	全体	7,462	8,310	+11.4%
	SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	7,046	7,830	+11.1%
	新規事業他	416	480	+15.4%
営業利益		▲1,719	500	-
経常利益		▲1,712	500	-
当期純利益		▲1,954	300	-

業績予想サマリー（2024年11月公表. 期初計画）

売上高 8,310百万円 (YoY11.4%増)

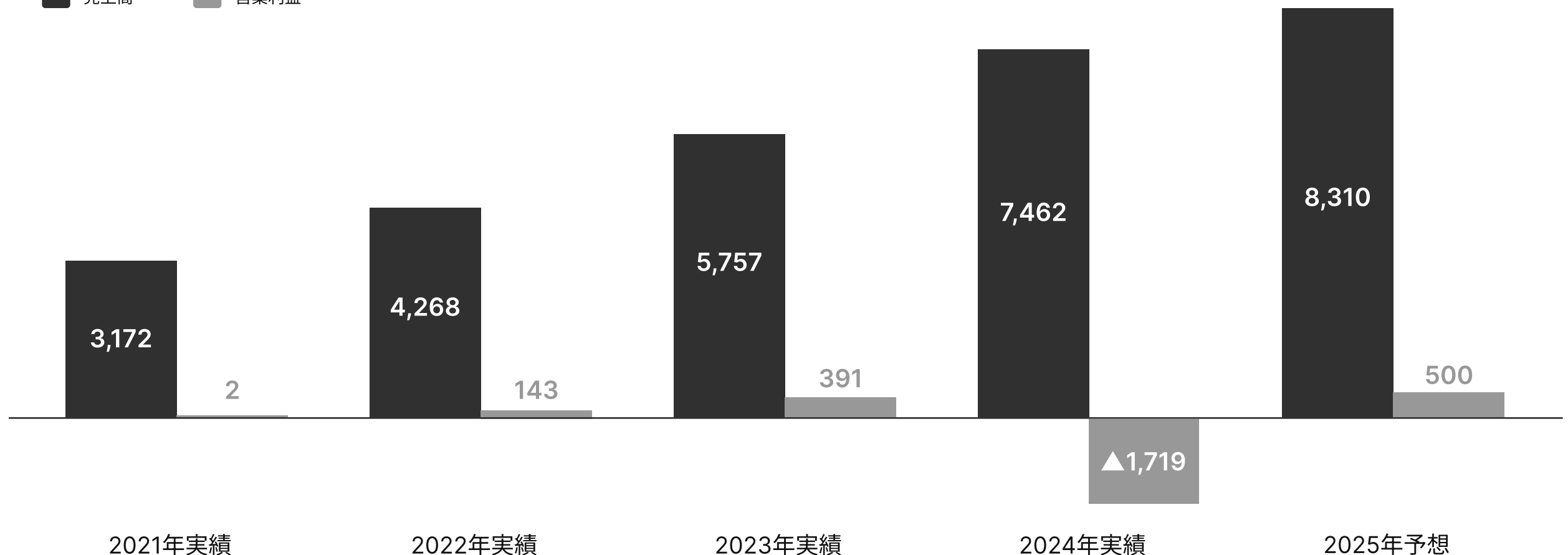
営業利益 500百万円

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）

■ 売上高 ■ 営業利益



売上・利益進捗率

通期予想に対して、トップラインは一定の進捗率を確保
段階利益はいずれも2割強の進捗率となり、第3四半期以降更なる積み上げを図る

(単位：百万円)

		25年9月期 通期予想	25年9月期 2Q累計	進捗率
売上高	全体	8,310	3,492	42.0%
	SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	7,830	3,224	41.2%
	ライブ配信 プラットフォーム事業	360	212	59.0%
	その他事業	120	55	46.1%
営業利益		500	110	22.1%
経常利益		500	118	23.7%
当期純利益		300	65	21.8%

KPIの進捗（SMM事業売上高）

成長領域であるSNS広告サービスは堅調に進捗
期ずれの影響があったものの、主力のインフルエンサーサービスも一定の進捗率で推移

（単位：百万円）

サービス		25年9月期 通期予想	25年9月期 2Q累計	通期進捗率
SMM事業	インフルエンサー サービス	2,380	975	41.0%
	SNSアカウント 運用	840	286	34.1%
	SNS広告	3,470	1,594	46.0%
	インターネット 広告販売	1,140	368	32.3%
SMM事業合計		7,830	3,224	41.2%

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(2024年9月30日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	197名(連結 2025年3月31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 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

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

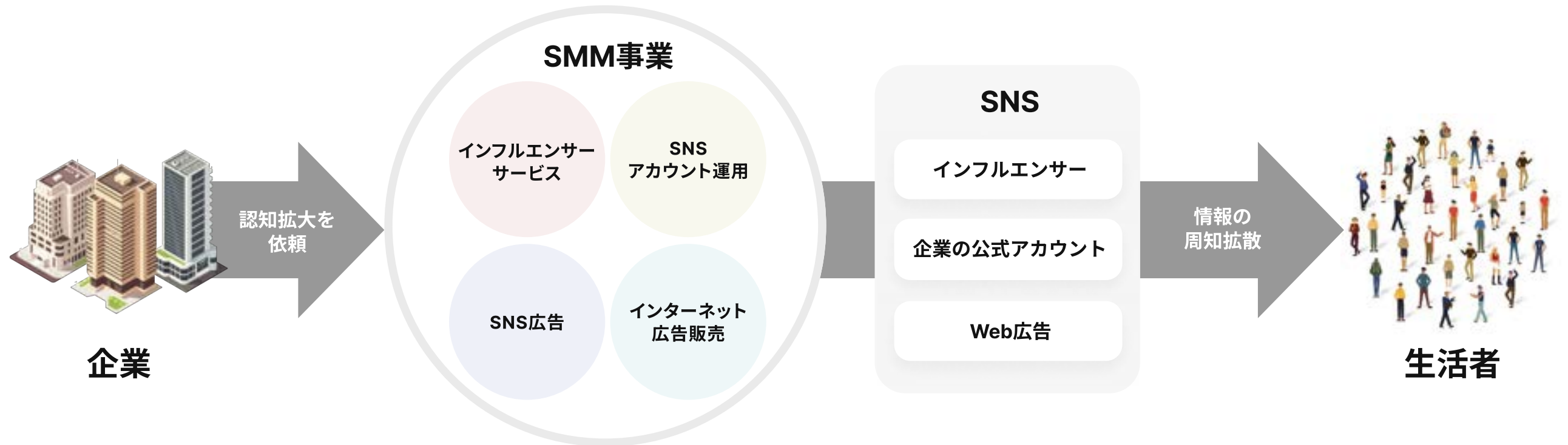
事業内容

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

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



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

SNS運用管理ツール



投稿管理からUGC収集、クリエイティブ制作、レポート抽出までワンストップで運用管理

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

ソーシャルベース（SMM事業の宮崎拠点）

SocialBase

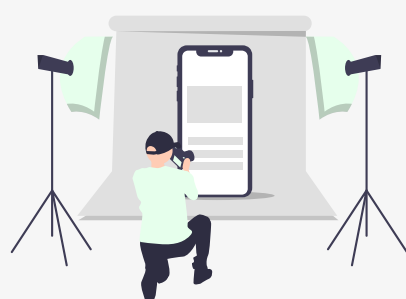
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています
独自のオペレーションスキームを武器に高速なオペレーションを提供しています

SNS公式アカウント運用



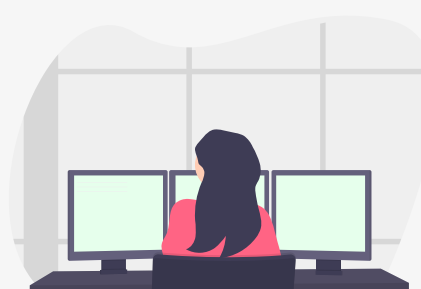
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、投稿作業代行、コメント監視、レポート作成など、コンサルティングからオペレーションまで専門チームによるサポートを行います。

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



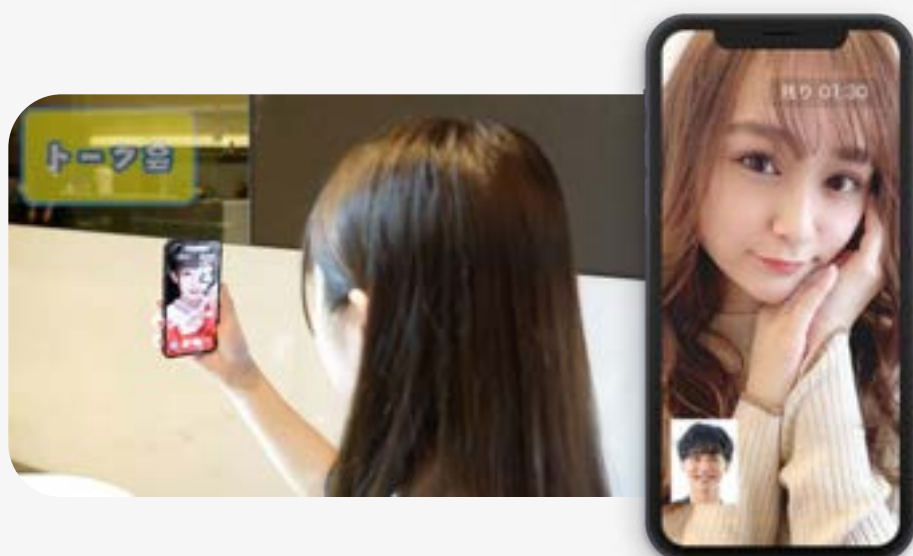
インフルエンサーのPR投稿における広告表記や薬機法など、法的なリスクや一般生活者に誤認を与える表現がないかを専門チームでチェックいたします。

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