

# 2024年9月期 通期決算説明資料

September 2024 Annual Financial Results Presentation 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



VALUE TEN

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

2024年9月期 通期決算概要

3

2

事業概況

20

3

トピックス

26

4

会社概要

38

# CHAPTER 1

---

## 2024年9月期 通期決算概要

# 2024年9月期通期サマリー

## 連結売上高

2024年9月期通期の売上は過去最高の7,462百万円（前年同期比+29.6%）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。

## Non-GAAP営業利益

2024年9月期通期のNon-GAAP営業利益は624百万円（前年同期比+12.4%）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貸倒引当金繰入額等の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月期通期の当期純利益は▲1,954百万円で着地。  
第2四半期において回収遅延の債権（約22億円）に対して全額貸倒引当金繰入額を計上し、第3四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73百万円を計上したため、当期純利益はマイナス着地となりました。ただし、いずれも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。

## 通期業績ハイライト

(単位：百万円)

	2023年9月期 通期実績	2024年9月期 通期実績	YoY成長率
売上高	5,757	7,462	+29.6%
売上総利益	2,521	2,901	+15.1%
売上総利益率 (%)	43.7%	38.9%	▲4.8%
Non-GAAP営業利益	555	624	+12.4%
営業利益	391	▲1,719	-
経常利益	412	▲1,712	-
当期純利益	205	▲1,954	-

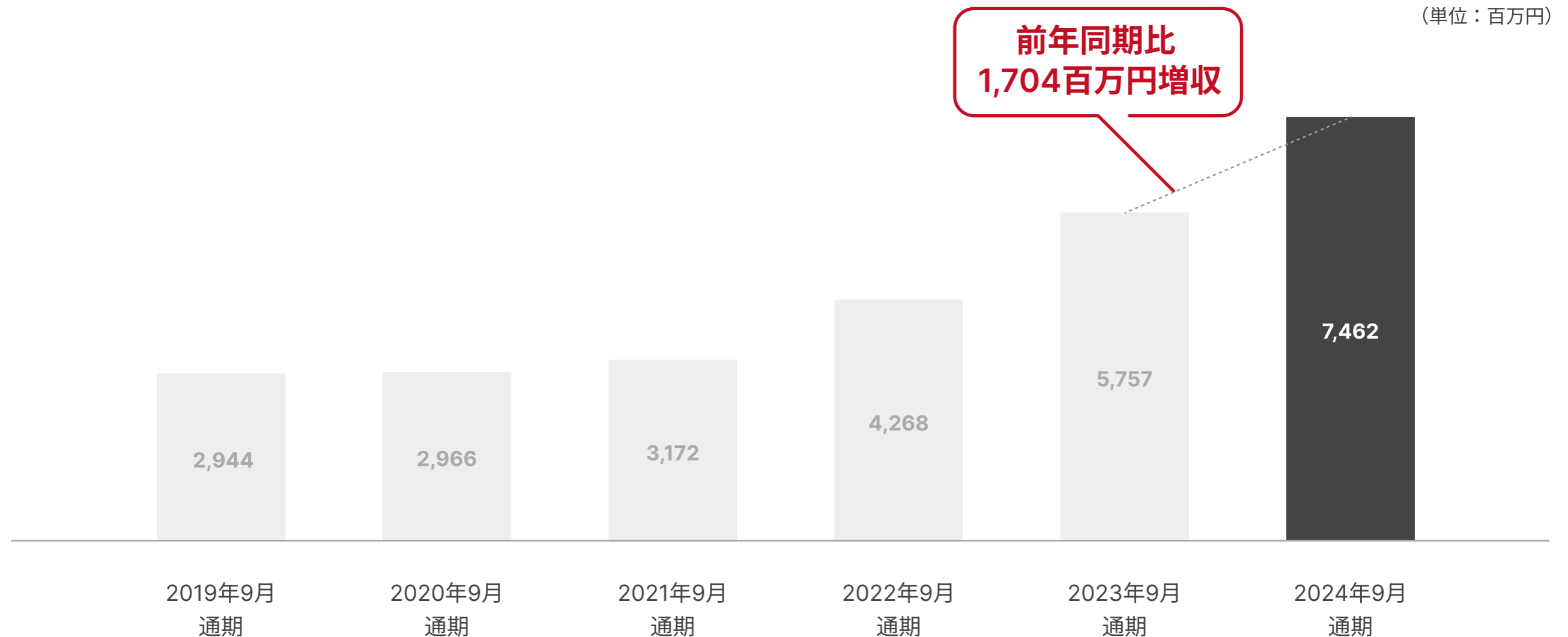
2024年9月期の営業利益以下が大きくマイナスとなっている要因は第二四半期に計上した貸倒引当金繰入額が主な要因です。  
詳細は2024年10月16日に開示いたしました「貸倒引当金繰入額の計上に係る社内調査及び再発防止策に関するお知らせ」をご確認ください。

# 通期業績ハイライト

## 連結売上高

通期連結売上高は7,462百万円（前年同期比+29.6%）で着地。

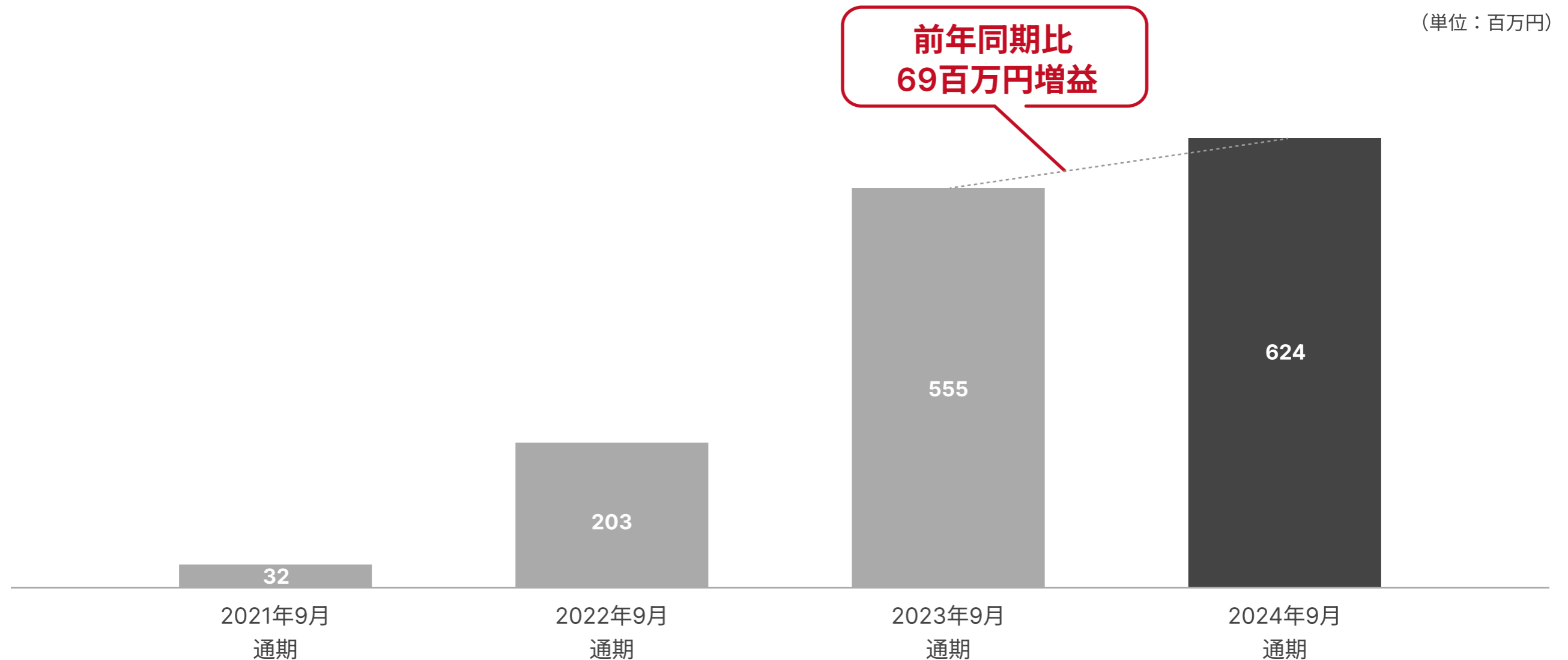
主力のSMM事業においてインフルエンサーサービスの伸長に伴い、インフルエンサーのデータを活用したインターネット広告販売の伸長も加速。



# 通期業績ハイライト

## 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624百万円（前年同期比+12.4%）で着地。





# 通期Non-GAAP営業利益の増減分析

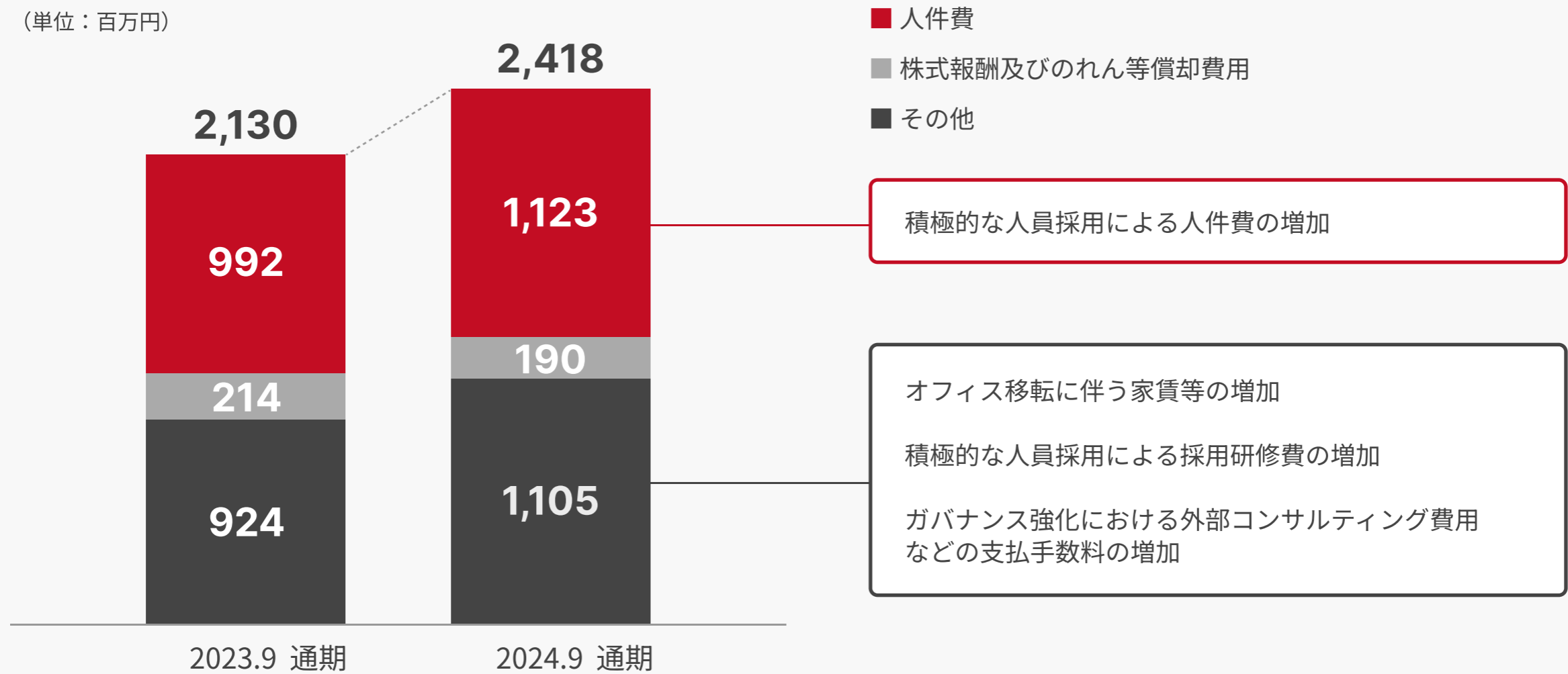
(単位：百万円)



# 通期コストの内訳推移（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）



## 通期売上・利益進捗率

(単位：百万円)

		2024年9月期通期予想	2024年9月通期実績	達成率
売上高	全体	7,420	7,462	100.6%
	SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	7,000	7,022	100.3%
	新規事業他	420	439	104.7%
営業利益		▲1,745	▲1,719	-
経常利益		▲1,745	▲1,712	-
当期純利益		▲1,935	▲1,954	-

## 通期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 通期実績	通期達成率	
SMM事業	インフルエンサー サービス	売上	2,495	2,461	98.7%
		広告粗利	1,422	1,411	99.3%
	SNSアカウント 運用	売上	955	764	80.0%
		広告粗利	627	476	76.0%
	インターネット 広告販売	売上	3,550	3,796	107.0%
		広告粗利	746	891	119.5%
SMM事業合計		売上	7,000	7,022	100.3%
		広告粗利	2,795	2,779	99.4%

## 4Q（7月～9月）業績ハイライト

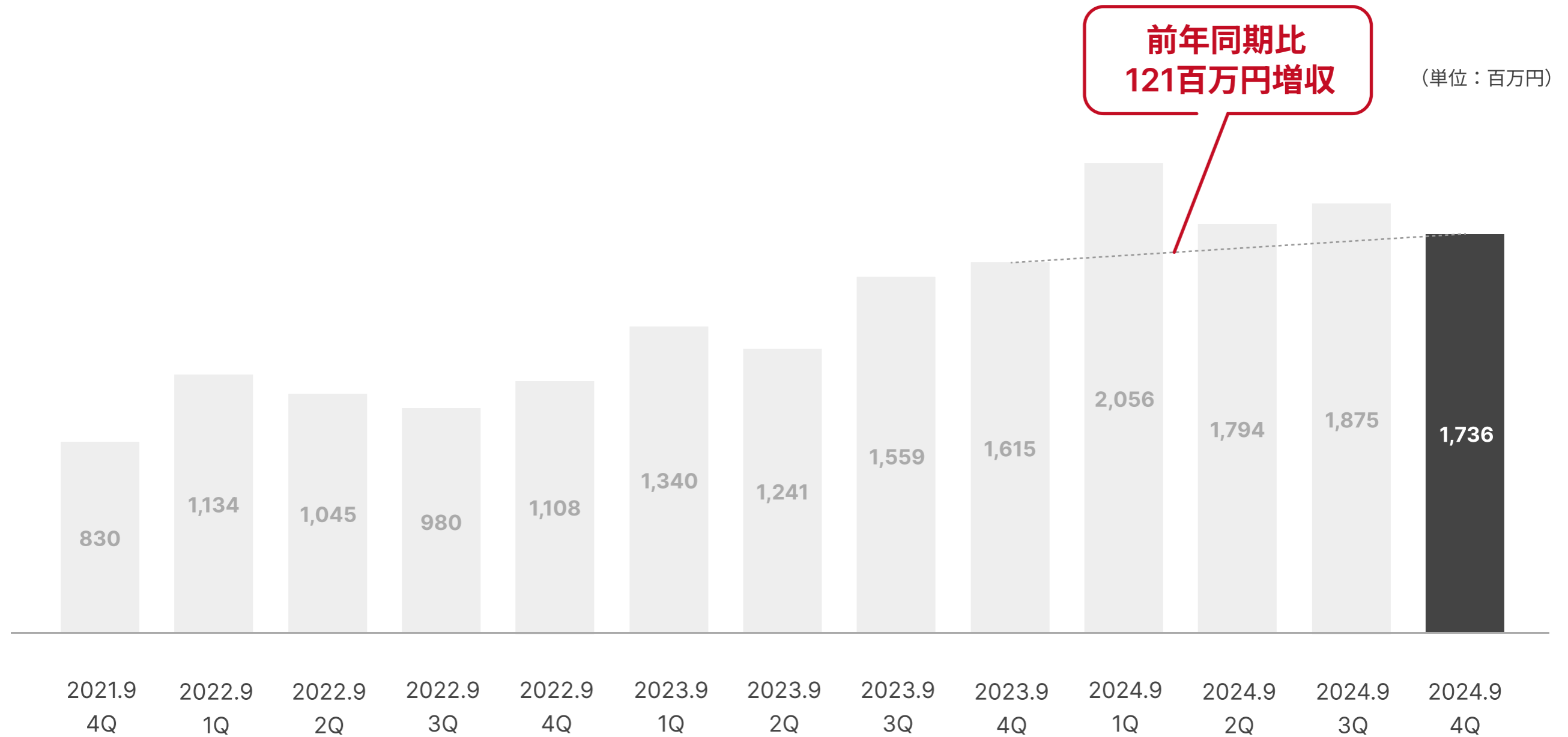
(単位：百万円)

	2023年9月期 4Q（7～9月）	2024年9月期 4Q（7～9月）	YoY成長率
売上高	1,615	1,736	+7.5%
売上総利益	675	649	▲3.8%
売上総利益率（%）	41.7%	37.4%	▲4.4%
Non-GAAP営業利益	176	53	▲69.6%
営業利益	136	22	▲83.5%
経常利益	137	23	▲83.0%
当期純利益	58	27	▲53.1%

# 4Q（7月～9月）業績ハイライト

## 連結売上高

第4四半期の連結売上高は1,736百万円（前年同期比+7.5%）で着地。

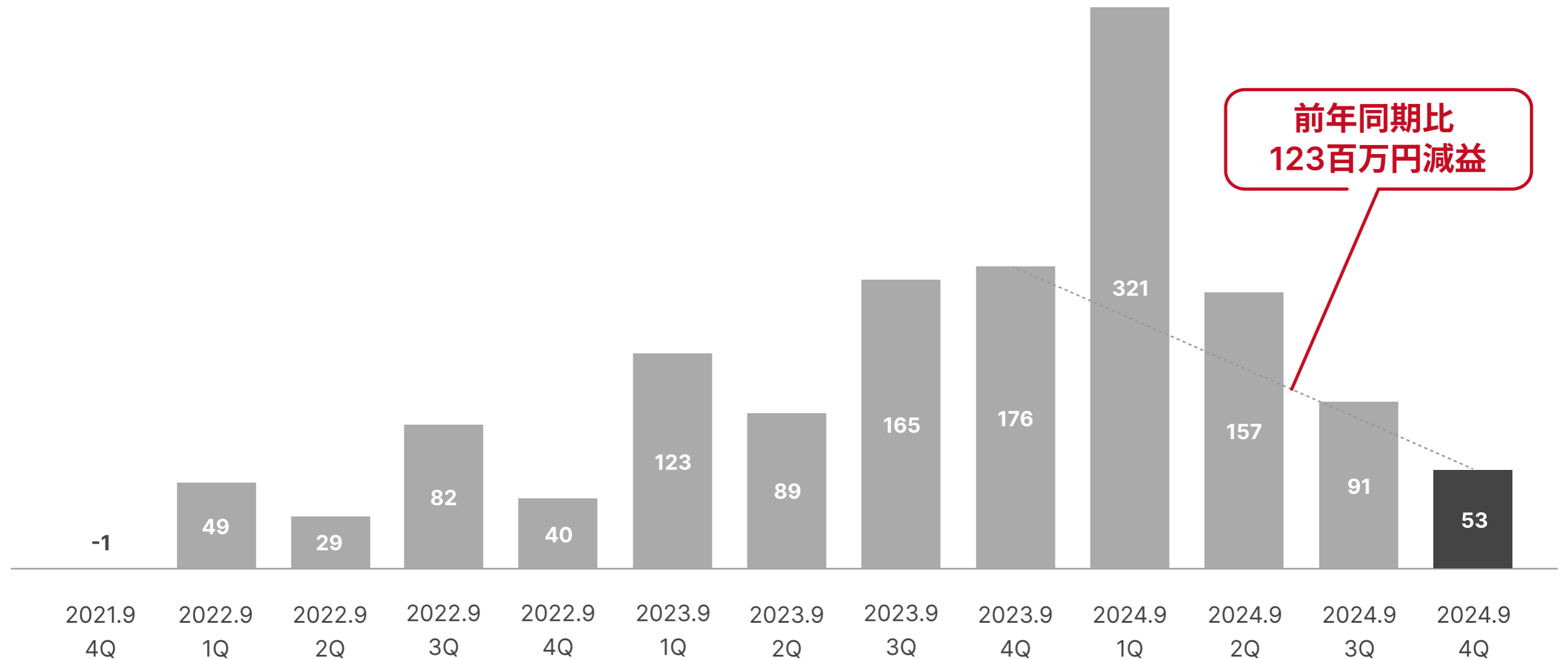


# 4Q（7月～9月）業績ハイライト

## Non-GAAP営業利益

第3四半期に引き続き、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53百万円（前年同期比▲69.6%）で着地。

（単位：百万円）



## 貸借対照表 増減分析

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期	増減要因
流動資産	4,350	1,635	—
現預金	1,365	528	—
売上債権	2,896	3,236	債権残高の増加
貸倒引当金	-	▲2,202	入金遅延に伴う貸倒引当金の計上
固定資産	750	1,146	—
のれん	246	184	—
工具器具備品	25	121	オフィス移転に伴う備品類の増加
資産合計	5,101	2,782	—
流動負債	2,459	2,177	—
仕入債務	1,910	708	—
短期借入金	-	850	運転資金のため借入金の増加
固定負債	383	252	—
長期借入金	330	216	—
純資産	2,258	352	—
資本金	478	484	—
資本剰余金	478	484	—
利益剰余金	1,215	▲739	—
負債・純資産合計	5,101	2,782	—



# キャッシュフロー計算書 増減分析

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期	増減要因
<b>営業活動CF</b>	▲70	▲933	—
税金等調整前当期純利益	347	▲1,785	—
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲2,088	▲333	債権残高の増加
仕入債務の増減額 (▲は減少)	1,469	▲1,202	仕入債務の減少
貸倒引当金の増減額 (▲は減少)	-	2,202	入金遅延に伴う貸倒引当金の計上
<b>投資活動CF</b>	▲470	▲652	—
有形固定資産の取得による支出	▲2	▲169	オフィス移転に伴う備品類の購入
敷金及び保証金の差入による支出	▲4	▲431	オフィス移転に伴う敷金の増加、 供託金の預入
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	▲456	-	—
<b>財務活動CF</b>	452	748	—
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	-	850	運転資金のため借入金の増加
長期借入による収入	540	1,000	—
長期借入金の返済による支出	▲102	▲1,114	—
<b>現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)</b>	▲88	▲836	—
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	1,453	1,365	—
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	1,365	528	—

# 業績予想サマリー

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)

		2024年9月期 実績	2025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

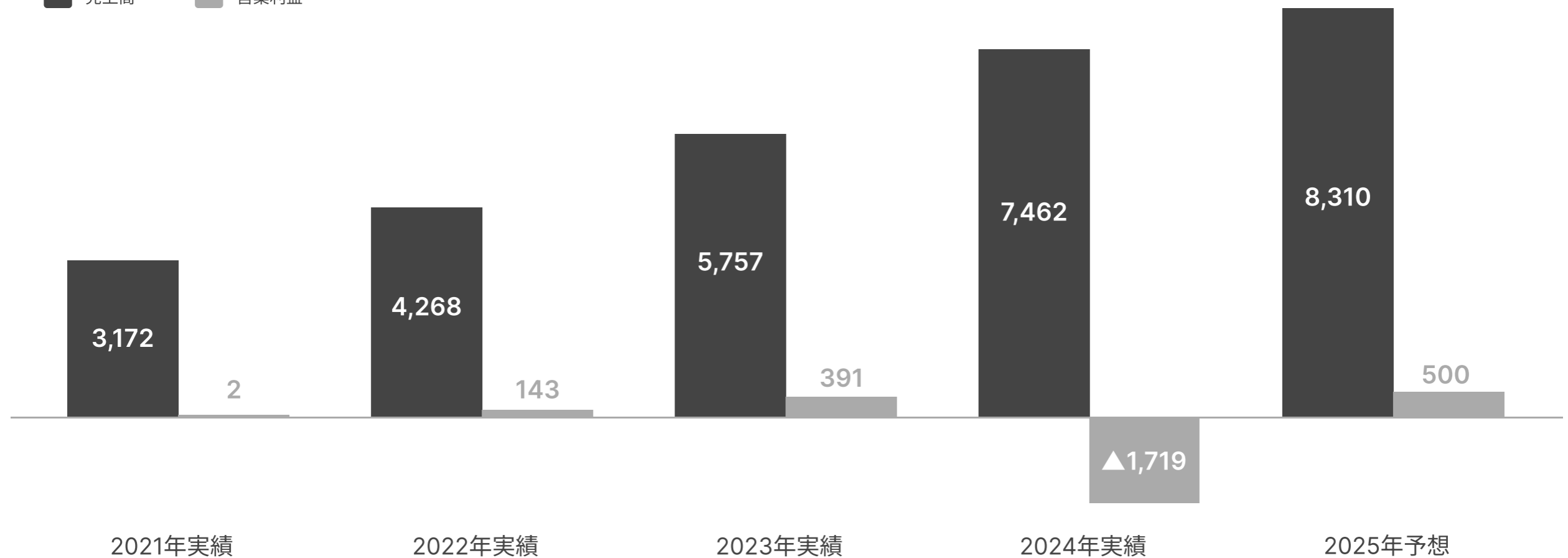
**売上高 8,310百万円** (YoY11.4%増)

**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。

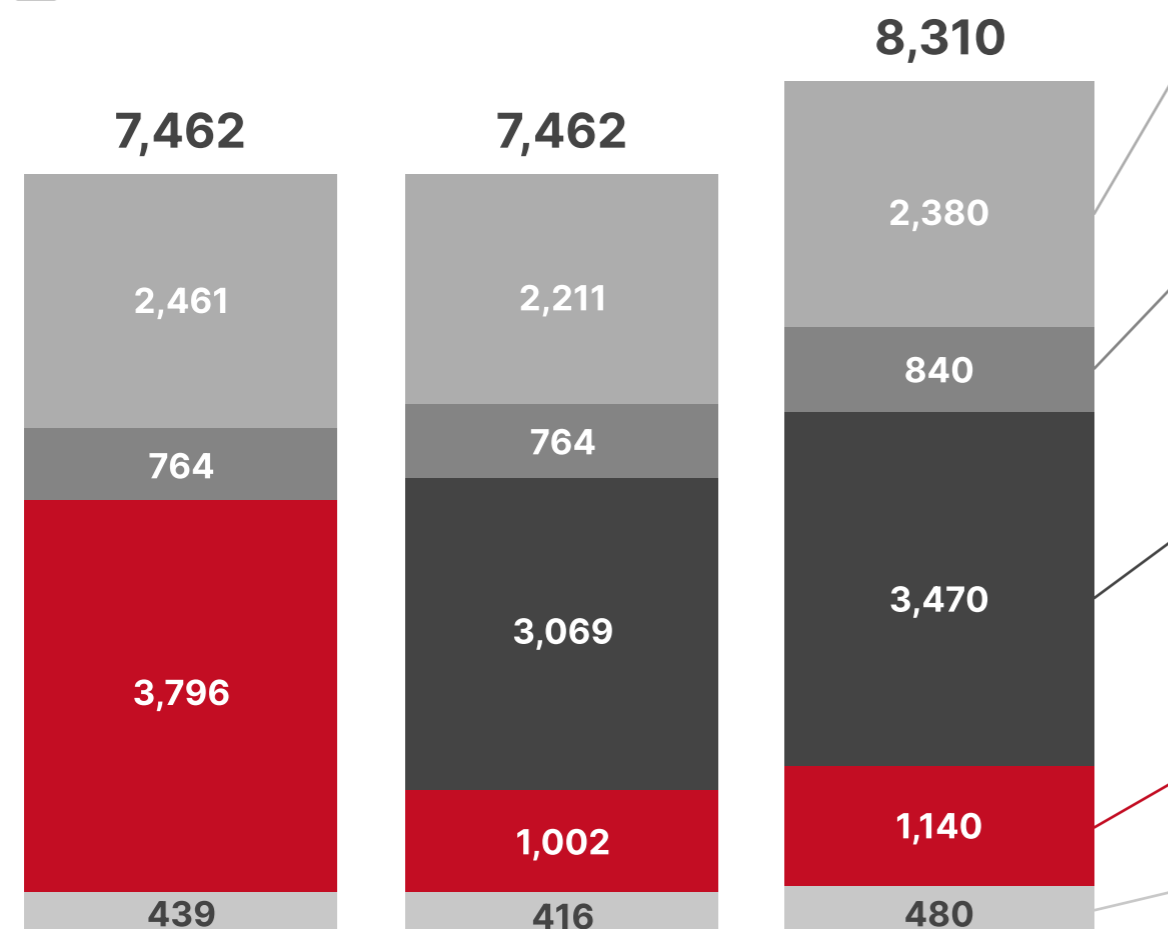
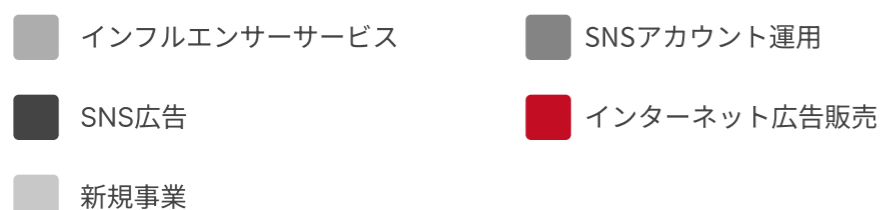
(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



# セグメント別・サービス別売上高サマリー

2025年9月期より自社メディア・インフルエンサー・アカウントと連携した配信を「SNS広告」として区分することといたします。こちらは従来、「インフルエンサーサービス」や「インターネット広告販売」に区分しておりましたが、弊社が注力する領域であるため、別掲することといたしました。



**■ 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
- ・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

**■ SNS広告**

- ・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の伸長**

**■ 新規事業**

2024.9 通期実績 ※旧区分

2024.9 通期実績 ※新区分

2025.9 通期予想

# CHAPTER 2

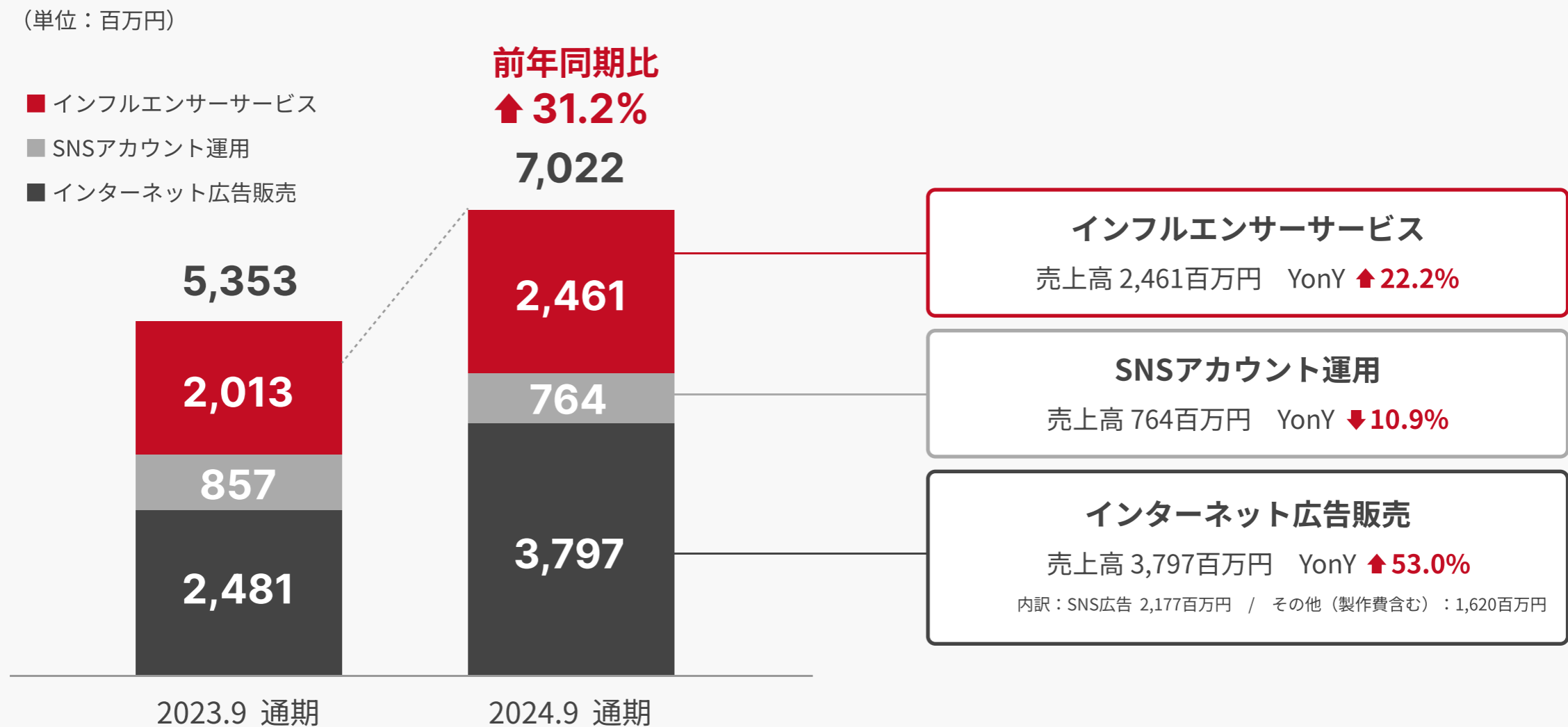
---

## 事業概況

# [SMM事業] 通期サービス別売上高サマリー

SMM事業全体の売上が7,022百万円（前期比+31.2%）と大きく伸長。

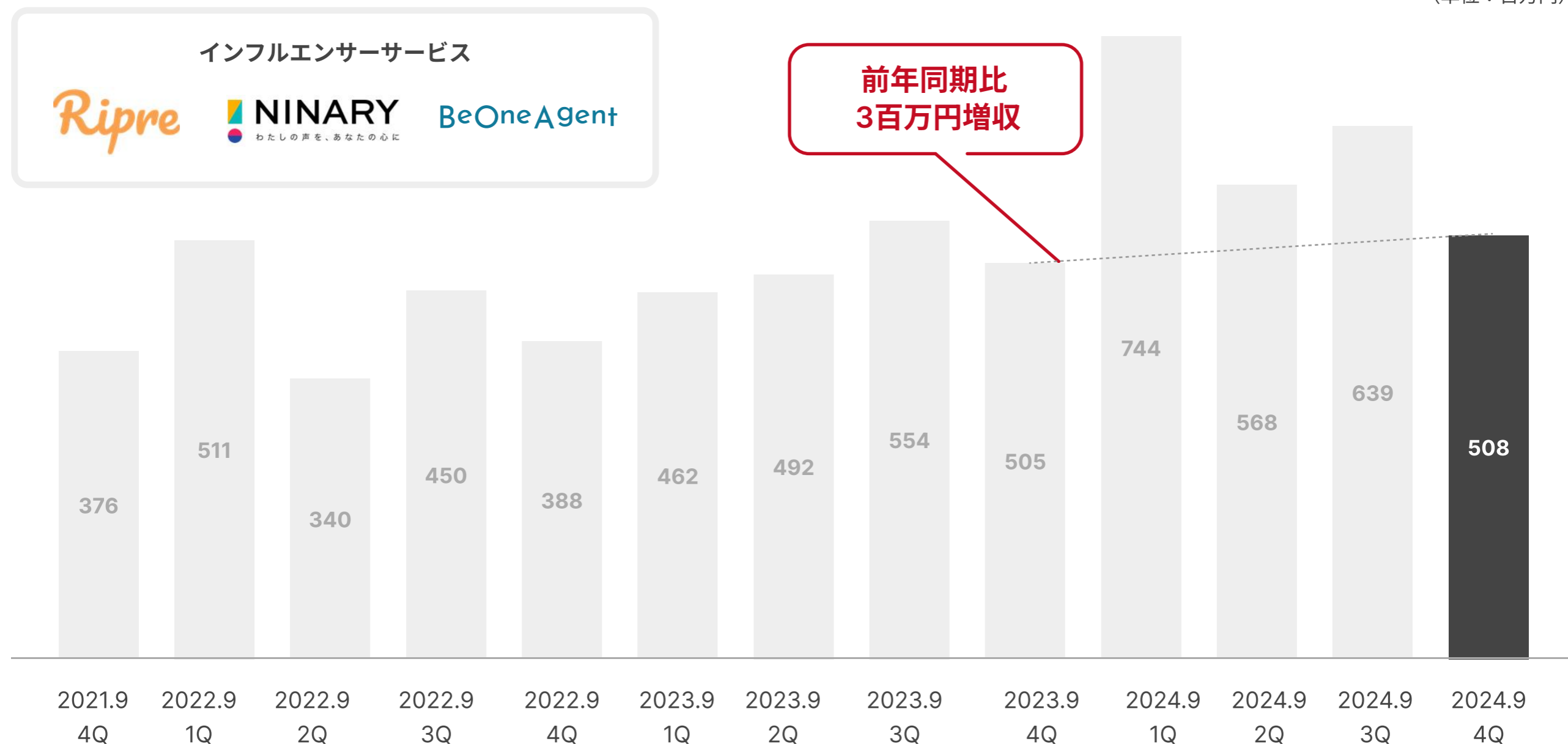
インフルエンサーサービスの伸長に伴い、インフルエンサーのデータを活用したインターネット広告販売の伸長も加速。総合提案による大型案件を獲得できたことも売上増加に寄与。



# 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4四半期売上は508百万円（前年同期比+0.7%）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。

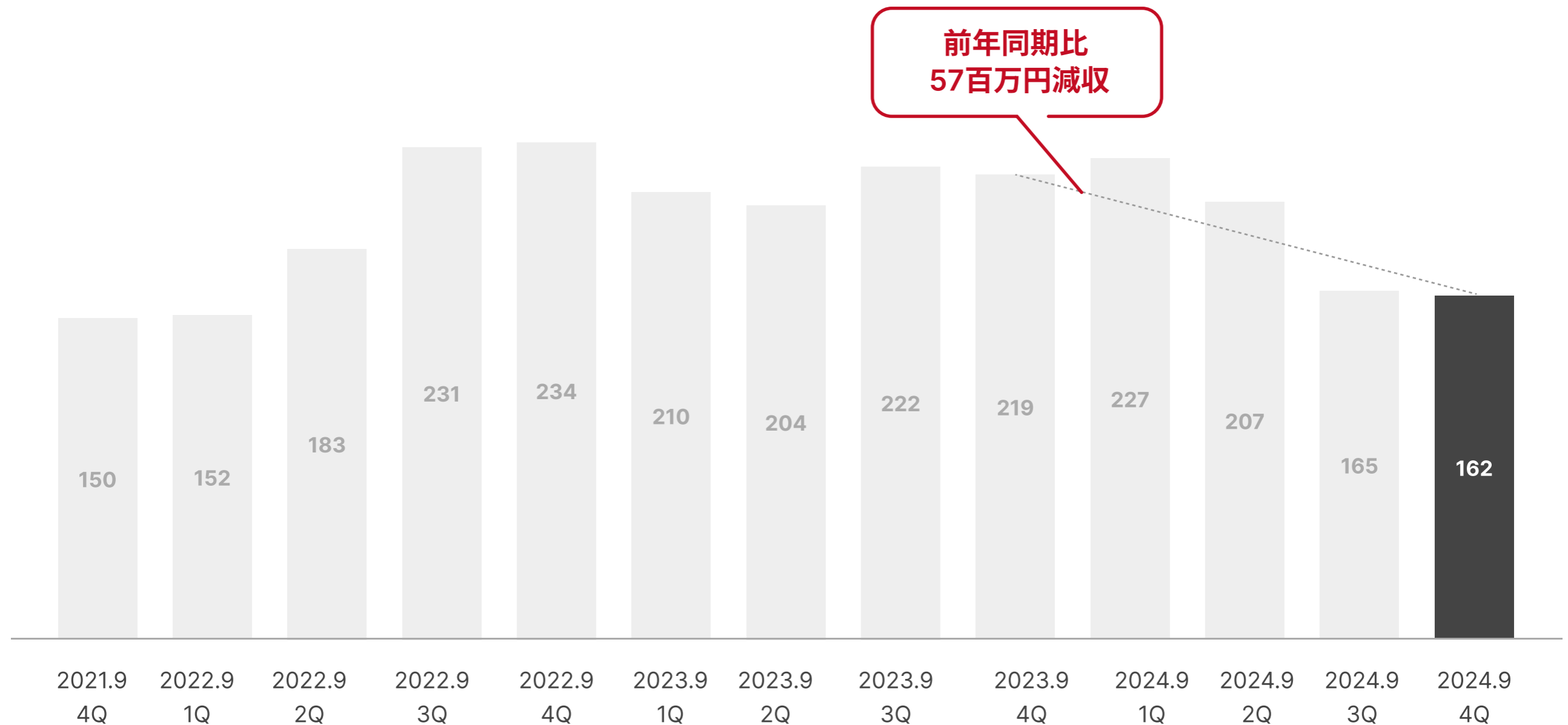
(単位：百万円)



## SNSアカウント運用(SaaS含む)

2024年9月期第4四半期売上は162百万円（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、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）

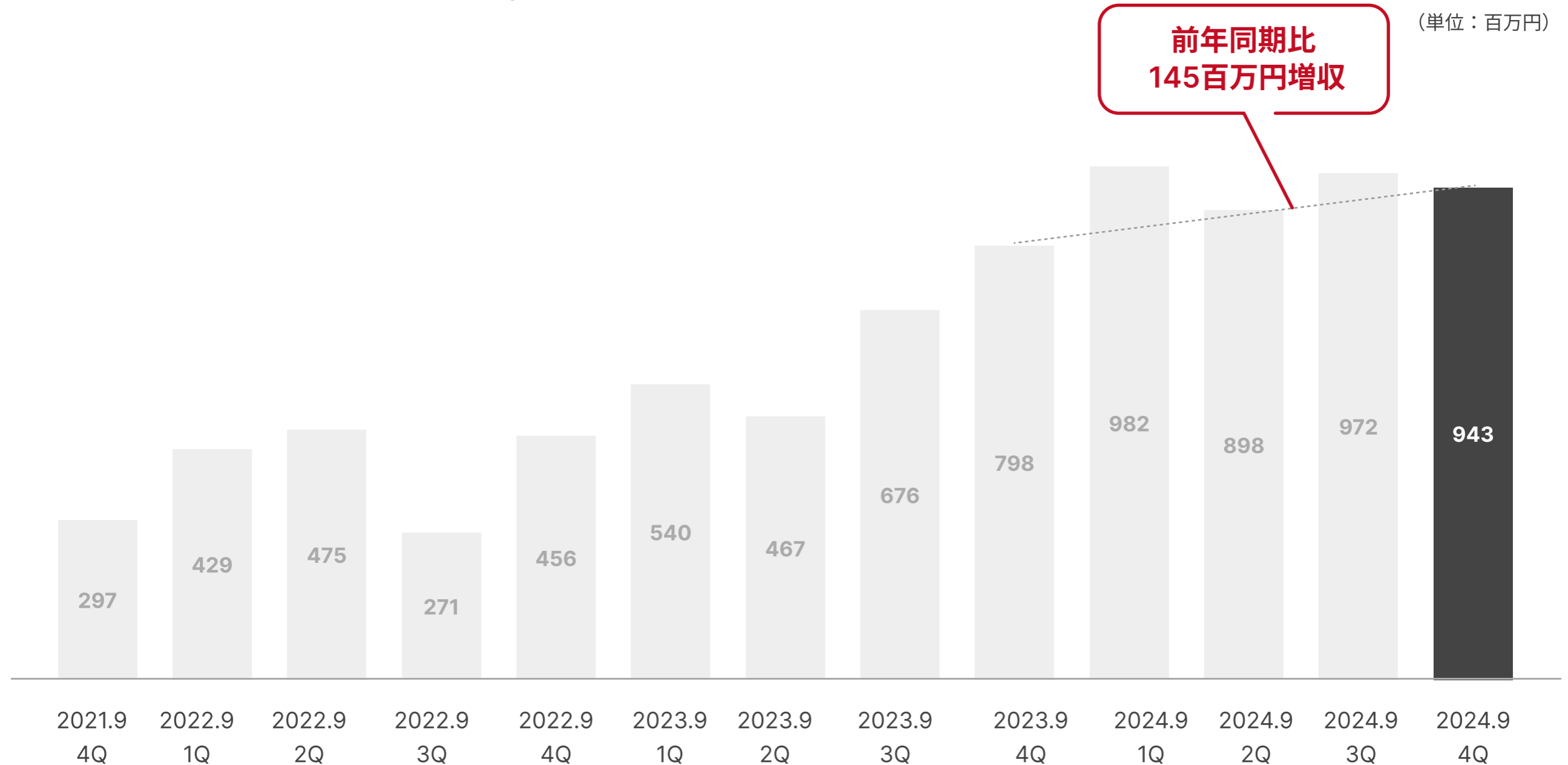




# インターネット広告販売

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4四半期売上は943百万円（前年同期比+18.2%）で着地。

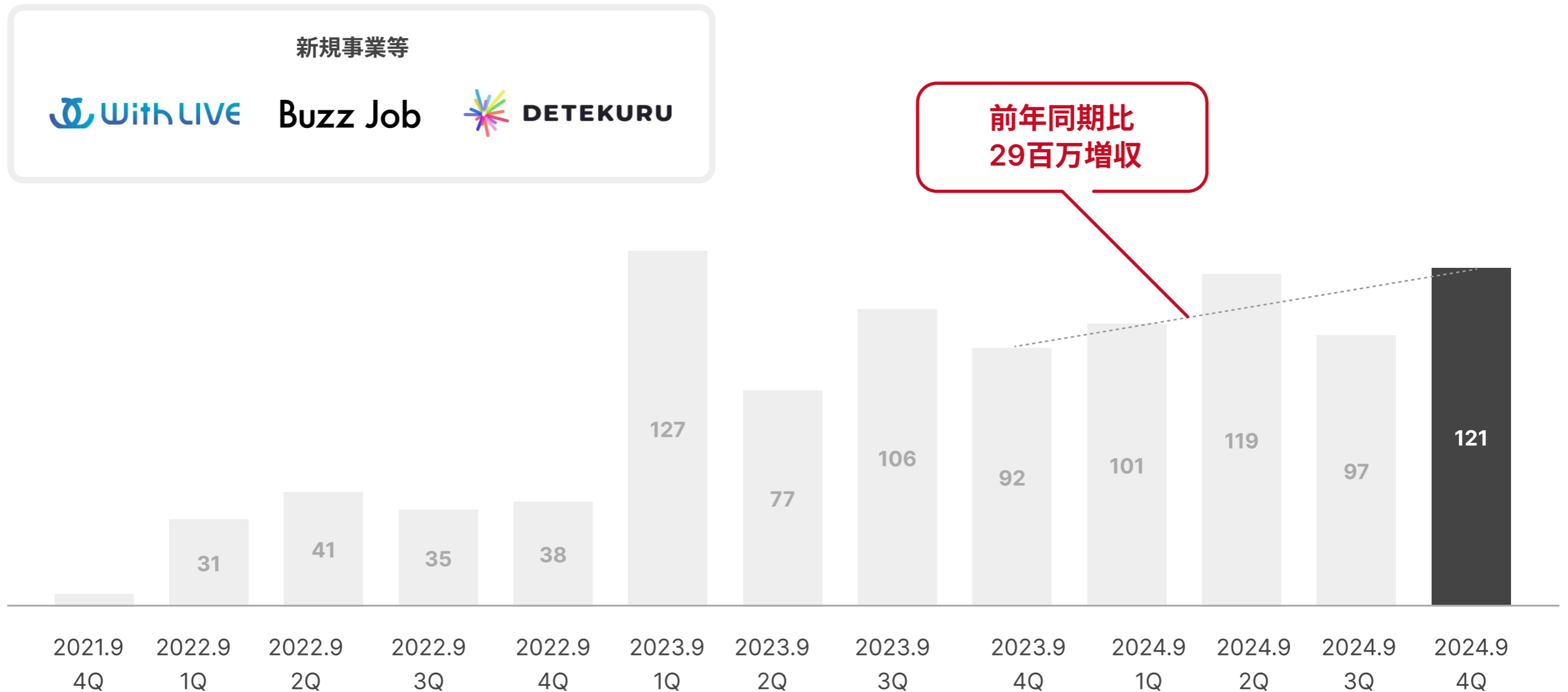
第4四半期はTikTokに加え、XとInstagramが大幅に伸張。



# 新規事業等売上高

新規事業等は3事業合わせて121百万円で着地（前年同期比+30.8%）。  
 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

---

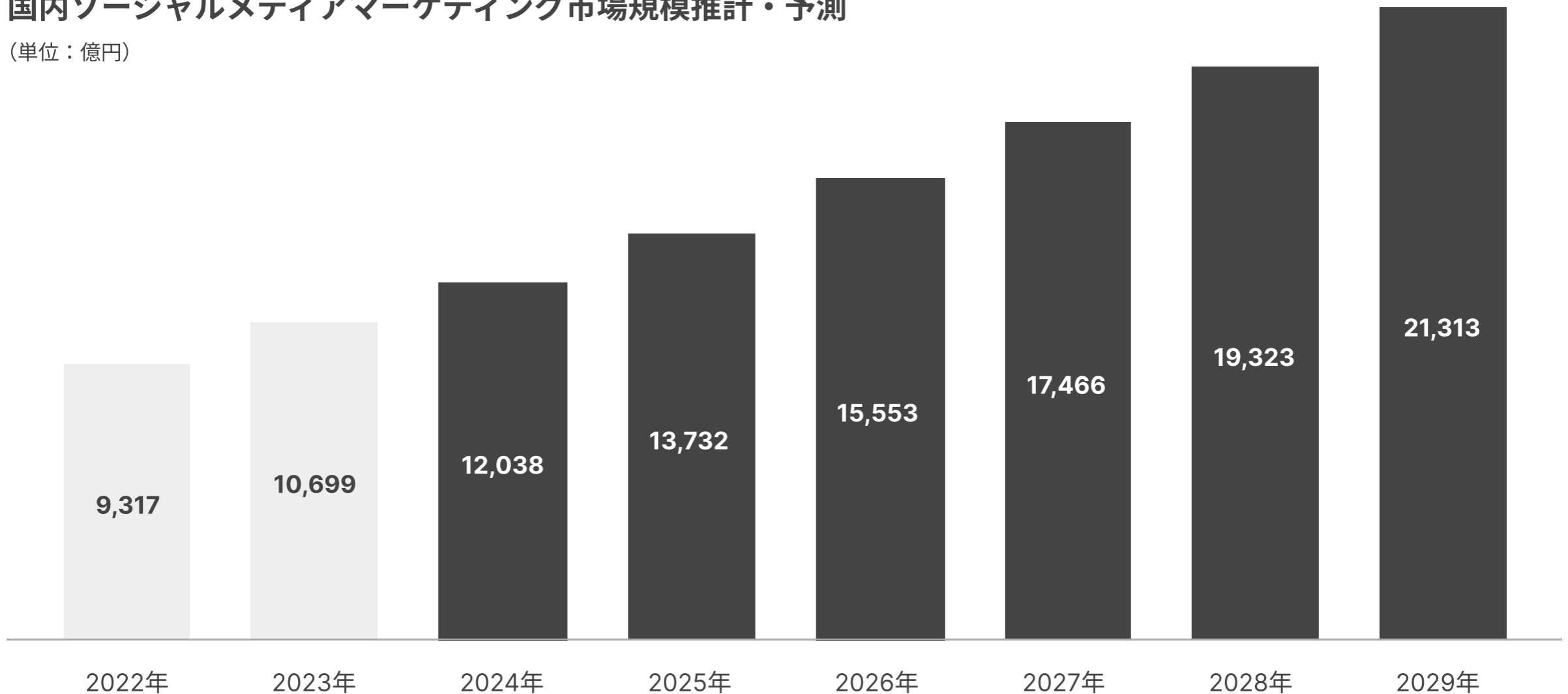
# トピックス

# 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>

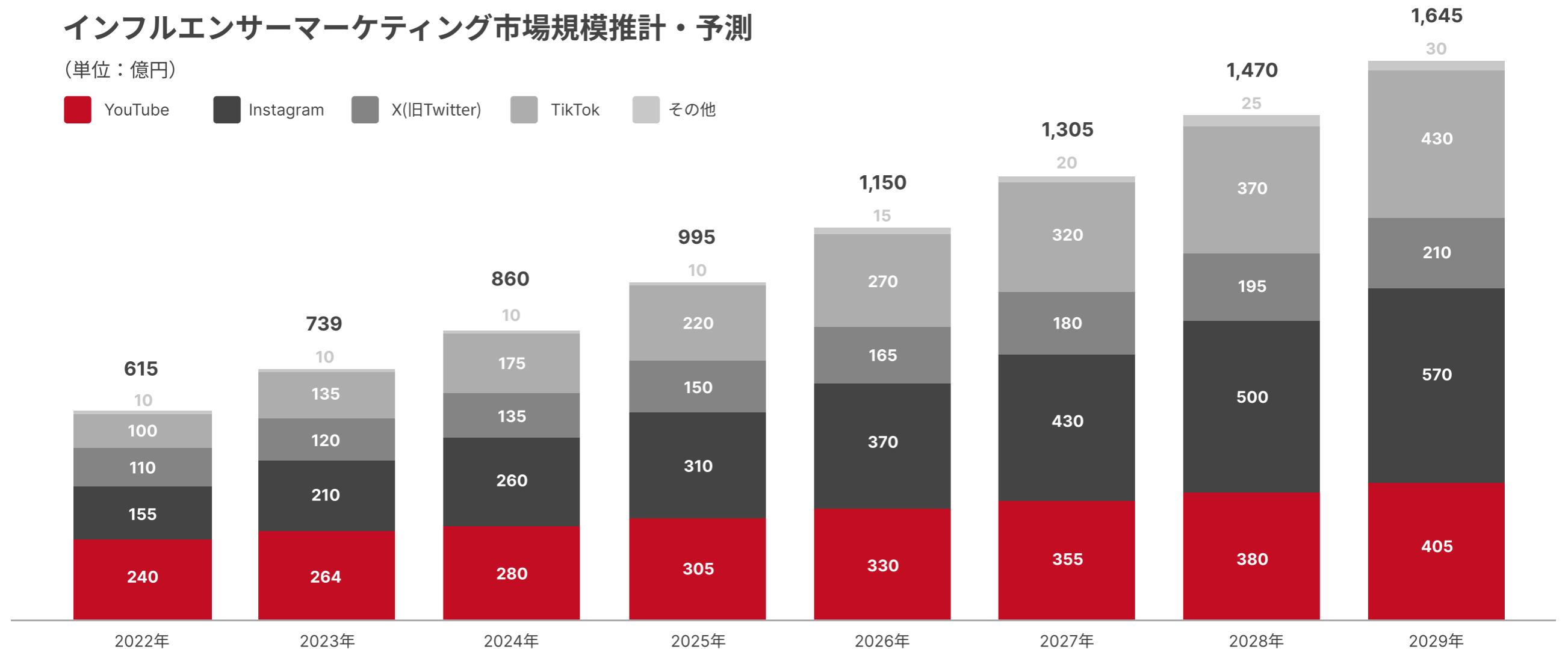
# インフルエンサーマーケティング市場概況

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>

# CyberBuzz meet UP! 開催

2月15日（木）にインフルエンサーやクリエイターをご招待し、感謝を伝えるリアルイベント「CyberBuzz meet UP!」を開催しました。



## CyberBuzz meet UP!とは

「Ripre」「NINARY」「DETEKURU」「Be One Agent」において、案件などを通し日頃からお世話になっている人気インフルエンサーやクリエイターをご招待し、日ごろの感謝を伝えるとともに注目しているトレンドや日頃のSNSの使い方などを伺いながら交流しました。

人気ブランドのブース出展もあり、どのブースも大変にぎわう結果となりました。

# TikTok for Business Japan Awards 2024にて受賞

## 「Agency Category」において「Bronze Award」「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。



# SNS 特化のエージェントサービス「Be One Agent」開始

SNSに特化したタレント・クリエイターエージェントサービスを開始！  
SNS案件獲得やSNS運用をサポートする「Be One Agent」設立。



## Be One Agent

### Be One Agent のサポート体制

- ✓ 契約のタレント・クリエイターとは定期面談を実施。
- ✓ 最新のアルゴリズムやトレンドの観点からSNS運用をサポート。
- ✓ SNS周辺の案件獲得を強力にサポート

※ 所属・提携には一定の審査・選考がございます。

### サービス名「Be One Agent」の由来

”敏腕エージェント”という音の響きから連想し、また広告主やクリエイターと一心同体＝「ひとつになる」という意味。広告主、タレント・クリエイターの満足に向け、真摯に向き合い、寄り添い、ひとつになって歩み続けるサービスを目指します。

<http://beone-agent.jp>

### ✔ POINT

1. タレント・クリエイターとエージェント契約を締結し、SNS案件の獲得・SNSアカウントの運用をサポート！
2. 現在は13名のタレント・クリエイターとエージェント契約を締結。また事務所との提携も開始！
3. 景表法・薬機法のAI自動チェックツール「RiskMill（リスクミル）」を無償提供。安心安全の体制を完備。



## 「Wantedly Awards 2024」にて「BEST 100」に選出

「Wantedly Awards 2024」において、採用ブランディングや共感採用といった観点での、採用活動における総合力を評価され、Wantedly利用企業約40,000社の中から「BEST 100」に選出されました。



「Wantedly Awards 2024」詳細：<https://fuze.wantedly.com>

今後も事業拡大に向けた採用強化のため、サイバー・バズが大切にしているカルチャーや想い、事業紹介、働くメンバーについてなど、継続的な発信を続けてまいります。

# 改正景品表示法施行に合わせた「RiskMill」との共同セミナー開催！

AI薬機法・景表法チェックツール「RiskMill（リスクミル）」を共同開発し運営する、株式会社Crewと共同開催で、2024年10月1日より施行された『改正景品表示法』についての無料ウェビナーを実施。“満足度94%”（※）の好評につき追加開催も行い、基礎知識や今後の対策について解説しました。

CyberBuzz × RiskMill
メーカー/マーケ関係者様向け

悪気なく
無料ウェビナー

## 景表法違反で刑事罰!?

🤔😭

### 自社と自分を守るため、その日から活かせる基礎知識

- 50分で基礎・事例・変更点・対策を解説 -

10.10

木

13:00-14:00

オンライン開催



RiskMill  
稲佐 将大



サイバー・バズ  
池田 優人

## セミナーアジェンダ

具体事例を用いてわかりやすく解説！

- 1：景品表示法とは
- 2：直近の措置命令事例の解説
- 3：景品表示法の改正について
- 4：対策方法について

## AI薬機法チェックツール「RiskMill（リスクミル）」

「RiskMill」は、株式会社Crewが開発・運営する、AIを活用した、薬機法や景表法チェックを今よりも早く簡単に行えるサービスです。開発においてはサイバー・バズが培ってきたソーシャルメディアマーケティングの知見と、当社サービスのチェックデータを提供しています。

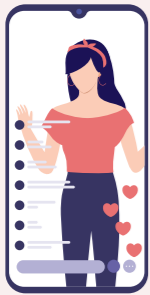
（※）セミナー実施後の独自アンケートより

# 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



# 「DETEKURU」クリエイターへPR投稿を依頼できる新プランを提供開始

「DETEKURU」にて、静止画や動画などのSNSコンテンツ制作を得意とするクリエイターへ、月額制でPR投稿を依頼できる新プランを提供開始いたしました。素材制作を依頼するだけでなく、PR投稿ができるクリエイターを募集することも可能になりました。



**DETEKURU**  
クリエイターへ  
「PR投稿を依頼できるプラン」  
を提供開始!

動画対応の  
クリエイターも多数

SNS  
PR投稿

CyberBuzz

## POINT

### コンテンツ起点の話題形成が可能な新プラン

- ✓ 月額制でクリエイターへのPR投稿依頼が可能に。
- ✓ 美容・食品・ライフスタイルなどのジャンルにおいて生活者視点でのコンテンツ制作を得意とするクリエイターに投稿依頼ができる！

## 「DETEKURU」とは

SNSに特化したクリエイターと企業を繋ぐマッチングサービス。企業は大量のUGC獲得が可能で、広告クリエイティブや、SNSアカウント運用、ECサイトなどで利用し放題です。

案件を掲載



デテクル上でPR投稿  
できるクリエイターを募集

クリエイター採用



応募者リストの中から  
クリエイターを採用

商品を体験



クリエイターに商品を  
体験してもらう

PR投稿の完了報告



投稿完了報告を  
確認する

# 「Findy Team+ Award 2024」 開發生産性が優れた企業として選出

開發生産性の可視化・向上への取り組みにおいて、優れたエンジニア組織を称える「Findy Team+ Award 2024」において、当社のエンジニア組織が「Frontier Award」を受賞しました。今後も革新的な取り組みを通じて生産性向上に努め、さらなる事業成長を目指してまいります。



## 受賞理由

### 新規事業開発における独自のアプローチ

- ✓ プロダクト開発にゲーミフィケーション要素を取り入れデプロイ頻度が向上
- ✓ 数値効果のみならず開発文化の向上にも寄与する新規性の高い取り組みの実施



## 「Findy Team+ Award 2024」とは

「Findy Team+」は、エンジニア組織のパフォーマンス向上を支援するサービスです。  
「Findy Team+」利用企業を対象にエンジニア組織の生産性指標を算出し、約450の企業と約20,000のチームの中から、開發生産性やその取り組みの優れたエンジニア組織を讃える取り組みです。

## Xとパートナーシップを結び「to buy × X Amplify スポンサーシップメニュー」を提供開始

“TikTok売れ”実績が豊富なSNSメディア「to buy」が、Xとパートナーシップを結び、Xの動画広告商品「Amplify」において「to buy × X Amplify スポンサーシップメニュー」を提供開始いたしました。X初の“縦型ショートムービー”の共同メニューとなります。

to buy × X

CyberBuzz

X初の縦型ショートムービーの共同メニュー

to buy × X Amplify スポンサーシップを提供開始!



### 「to buy × X Amplify スポンサーシップメニュー」

- ✓ 「to buy」編集部が商材に合わせて高エンゲージメントな縦型ショートムービーを制作
- ✓ 「to buy」公式Xアカウントでの掲載
- ✓ X内広告配信までワンストップで実施
- ✓ 再生回数保証付き

# to buy

### SNSメディア「to buy」

「to buy」は、編集部が使って本当に良かったコスメや日用品などを紹介する、縦型ショート動画メディアです。再生回数は5億回を突破！（2024年10月時点）企業とのタイアップ施策においては「前年比売り上げ250%UP」「タイアップ後のSNS検索数7倍UP」など、プロモーションにおいても多くの実績をあげています。

# 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9月30日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	205名(連結 2024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
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

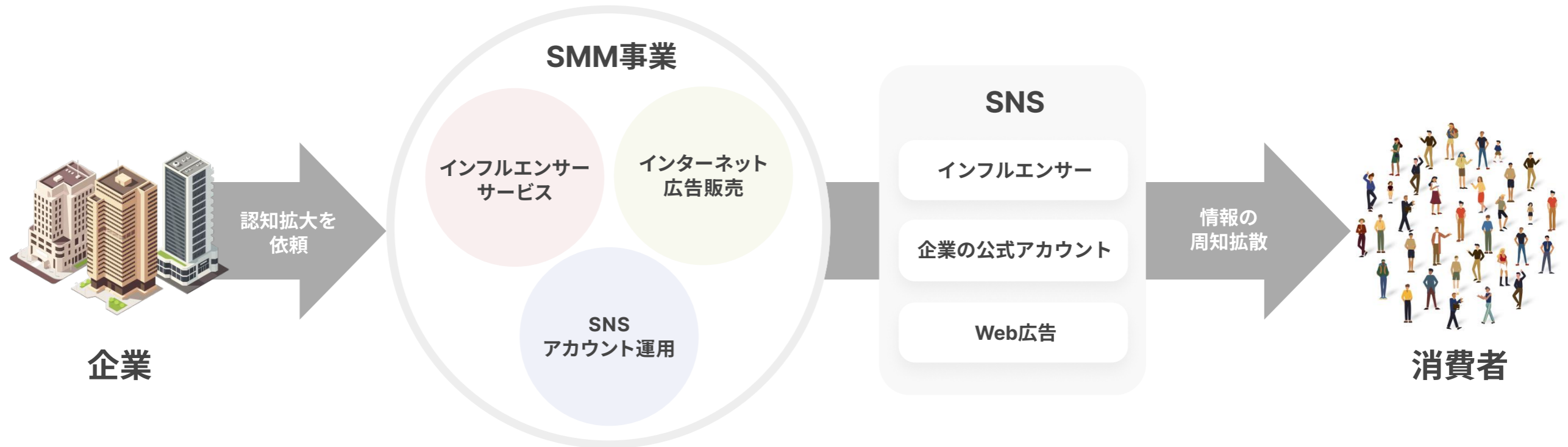
# 事業内容

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

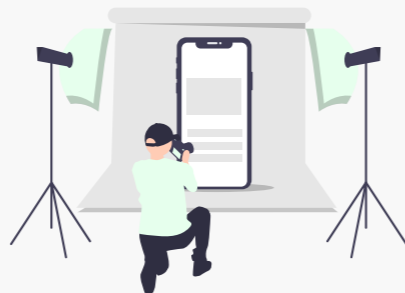
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。独自のオペレーションスキームを武器に高速なオペレーションを提供しています。

### SNS公式アカウント運用



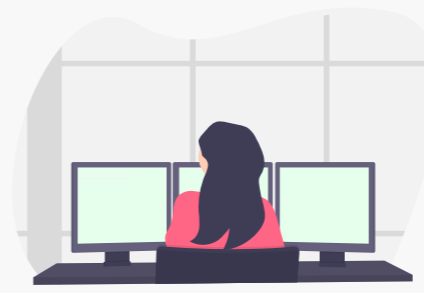
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、投稿作業代行、コメント監視、レポート作成など、コンサルティングからオペレーションまで専門チームによるサポートを行います。

### 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。

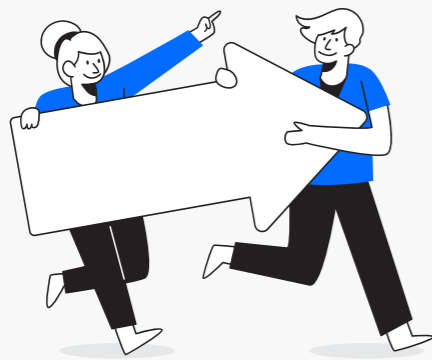


# BuzzJob (HR事業)

## 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](mailto:ir@cyberbuzz.co.jp)

**TEL**

03-6758-4738