

2026年9月期 第1四半期決算説明資料

September 2026 1st 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

 CyberBuzz

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	2026年9月期 第1四半期決算概要	3
2	トピックス	20
3	2026年9月期 通期計画	33
4	会社概要	39

CHAPTER 1

2026年9月期 第1四半期決算概要

2026年9月期1Q サマリー

ハイライト

- ・主力のSMM事業、ライブ配信PF事業が牽引し、増収かつ大幅な増益を実現
- ・戦略投資についても一定の進捗

期間損益

- ・トップラインは、SMM事業が微増。ライブ配信PF事業は二桁成長
- ・営業努力や自社プロダクトの投入効果もあり、粗利率は1.4ポイント改善
- ・コスト構造も平準化を実現し、営業利益以下で大きく増益

財務改善

- ・利益ベースでの積み上げにより、自己資本比率は22.6%まで回復（前年同期：9.9%）
- ・昨年度調達した社債の繰上償還（338百万円）実行後も、適正なキャッシュポジションを維持

1Q（10～12月）業績ハイライト

- ・主力のSMM事業、ライブ配信PF事業が牽引し、増収を確保
- ・営業努力や自社プロダクト投入効果もあり、粗利率を改善したほか、コスト構造は平準化したことを主因に、営業利益は以下は大きく増益

（単位：百万円）

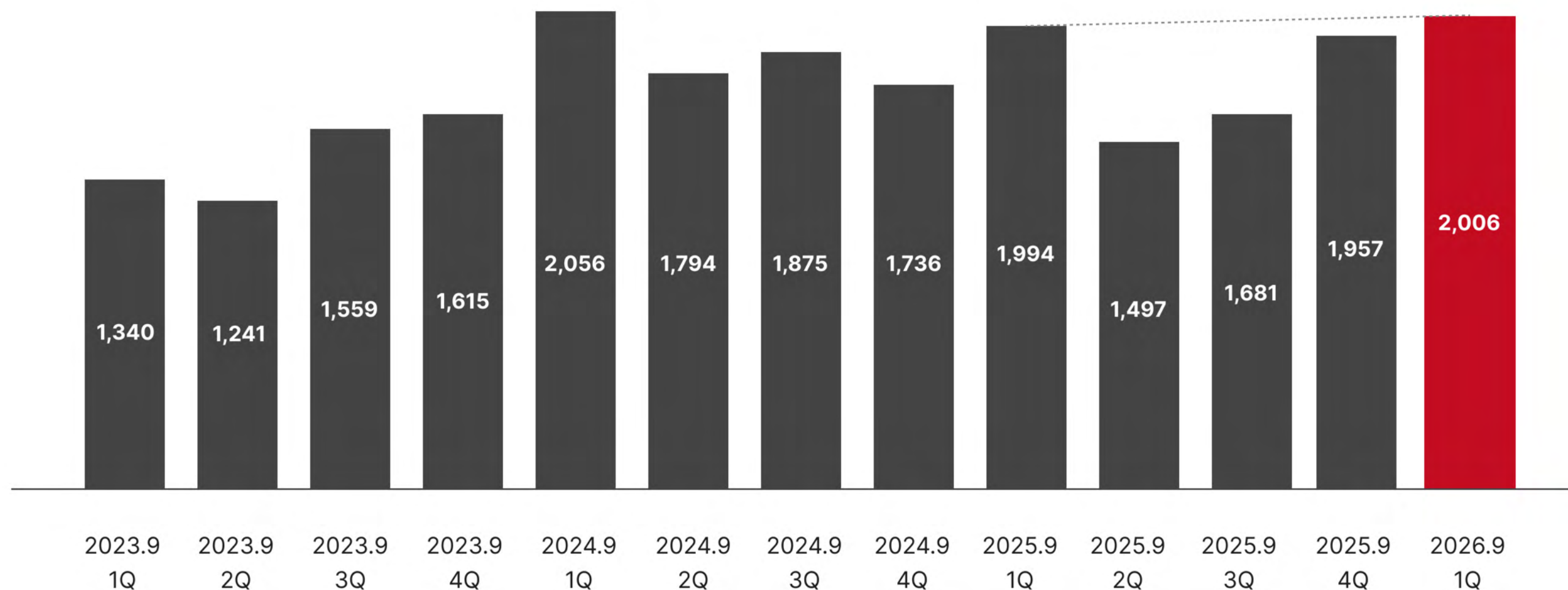
	25年9月期 1Q(10～12月)	26年9月期 1Q(10～12月)	YoY増減	YoY成長率
売上高	1,994	2,006	+11	+0.6%
売上総利益	747	779	+32	+4.4%
売上総利益率（%）	37.5%	38.9%	-	+1.4%
営業利益	111	176	+65	+59.1%
経常利益	113	170	+56	+49.8%
当期純利益	73	100	+26	+36.8%

1Q（10～12月）業績ハイライト

連結売上高（2,006百万円、前年同期比+0.6%）

- ・主力のSMM事業とライブ配信PF事業はともに増収となり、前年同期を上回る水準に

（単位：百万円）

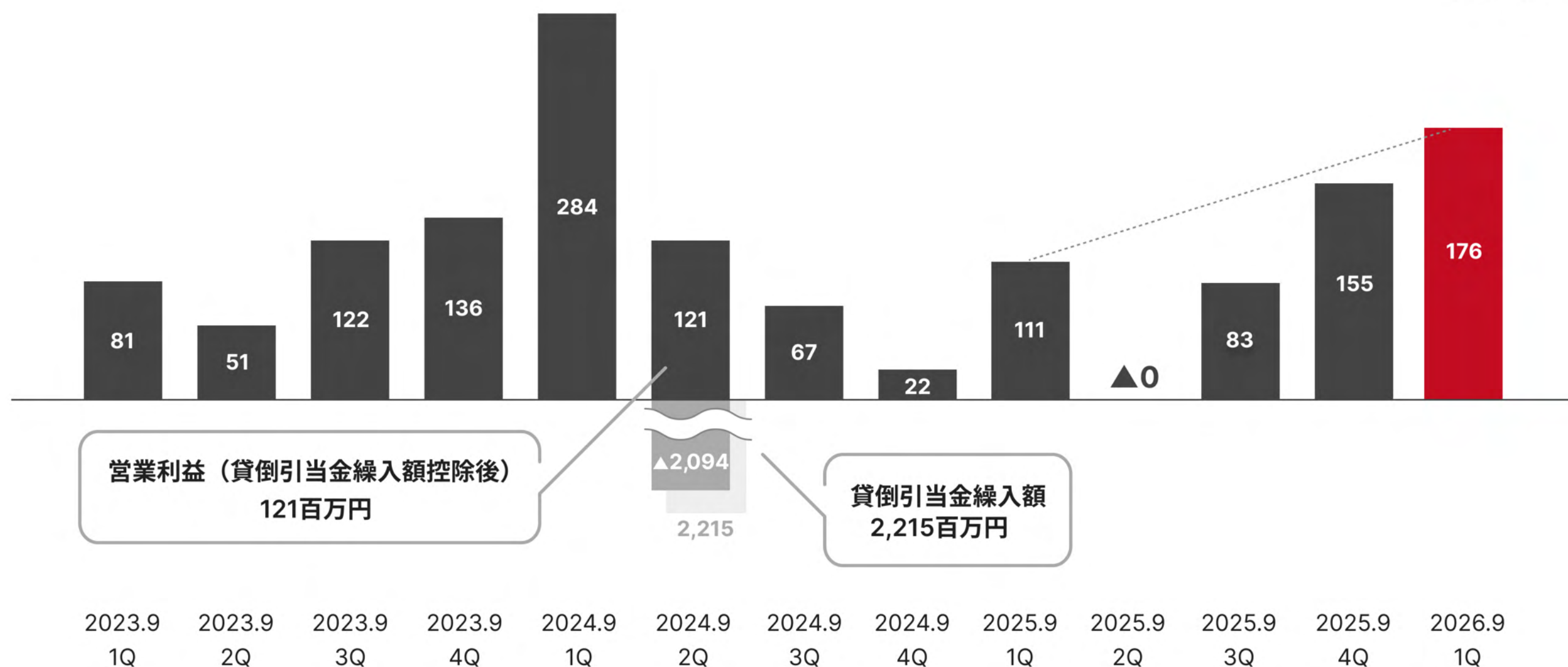


1Q（10～12月）業績ハイライト

連結営業利益（176百万円、前年同期比+59.1%）

- ・ 大幅な増益を実現し、トレンドとして増益傾向を回復

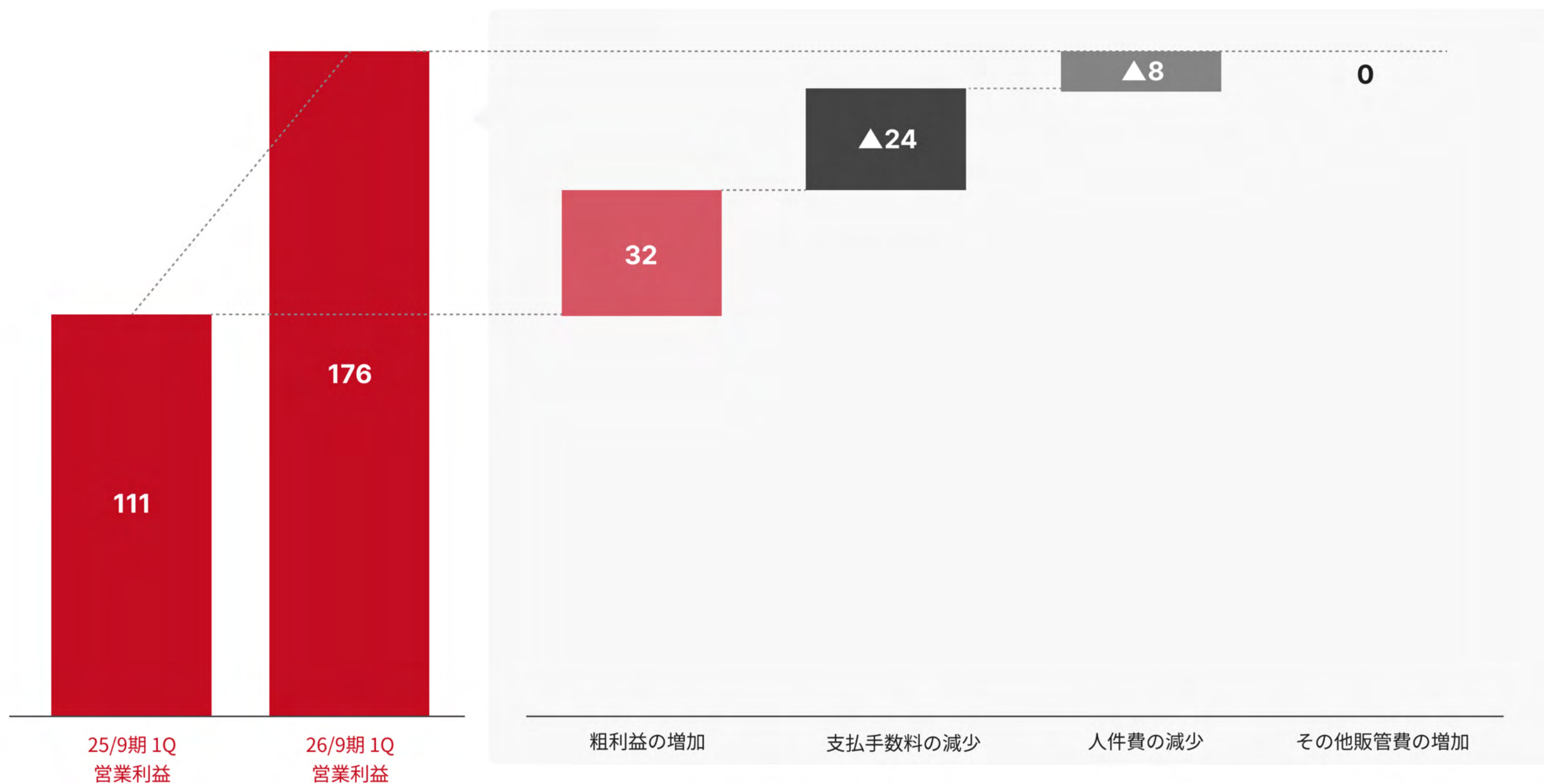
（単位：百万円）



1Q（10～12月） 営業利益の増減分析

- ・ 昨年度までの一過性コストの解消によりコスト構造は平準化済
- ・ 増益要因としては粗利率改善による粗利の増益効果も大

（単位：百万円）

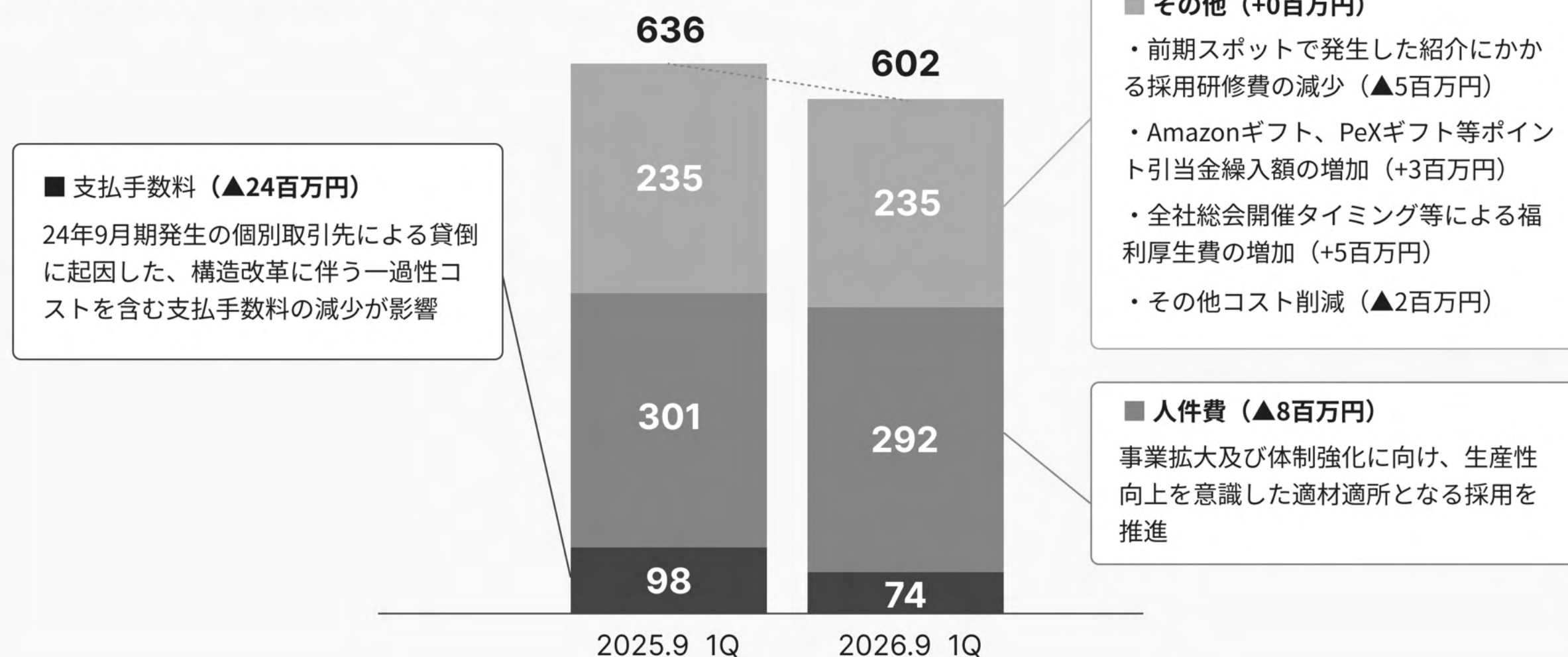


1Q（10～12月） 販管費の内訳推移

- ・ 販管費の増減要因は以下のとおり
- ・ 前期に発生した構造改革に伴う一過性コストが漸減し、コスト構造は平準化しており、今後は戦略投資等を計画通り進行

（単位：百万円）

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費



貸借対照表 増減分析

- ・社債の繰上償還（338百万円）を実行後も、資産規模や手元流動性水準は計画通りに着地し、健全性を担保
- ・ビジネスベースの利益積み上げにより、自己資本比率も22.6%まで大きく回復（参考：前年同期9.9%）

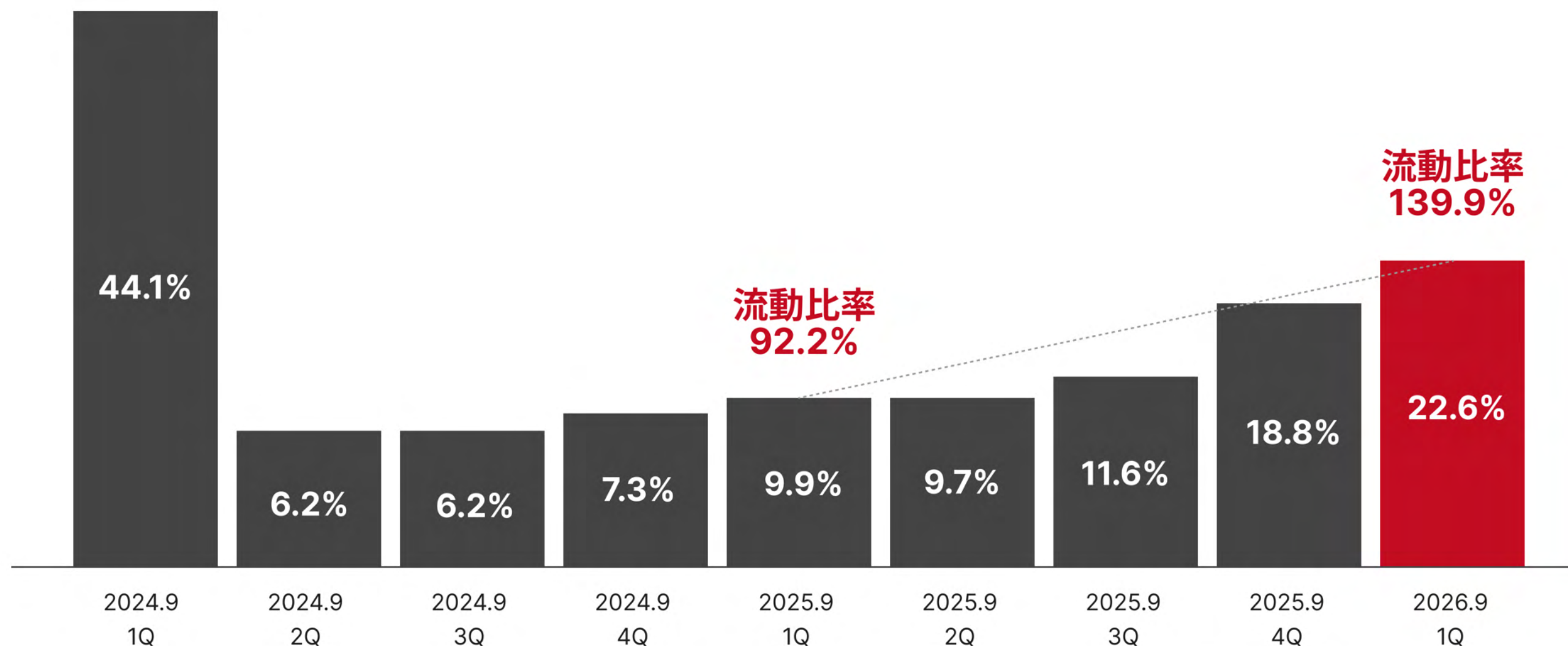
（単位：百万円）

	25年9月期	26年9月期1Q	増減要因
流動資産	2,483	2,437	
現預金	1,276	989	
売上債権	1,029	1,244	売上高の増加、また個別取引先からの入金タイミングによる増加（+214百万円）
固定資産	624	601	
のれん	123	107	のれん償却による減少（▲15百万円）
資産合計	3,108	3,039	
流動負債	1,728	1,741	
仕入債務	840	843	
短期借入金	500	386	長期借入金への借り換え・返済による減少（▲133百万円）、その他借入（+19百万円）
固定負債	627	439	
社債	300	0	社債の繰上償還による減少（▲300百万円）
長期借入金	308	420	長期借入金への借り換え・借入による増加（+121百万円） その他返済（▲9百万円）
純資産	752	858	
資本金	484	484	
剰余金等	131	231	期間利益による回復（+100百万円）
負債・純資産合計	3,108	3,039	

財務健全性

自己資本比率（22.6%、前年同期比+12.7%）

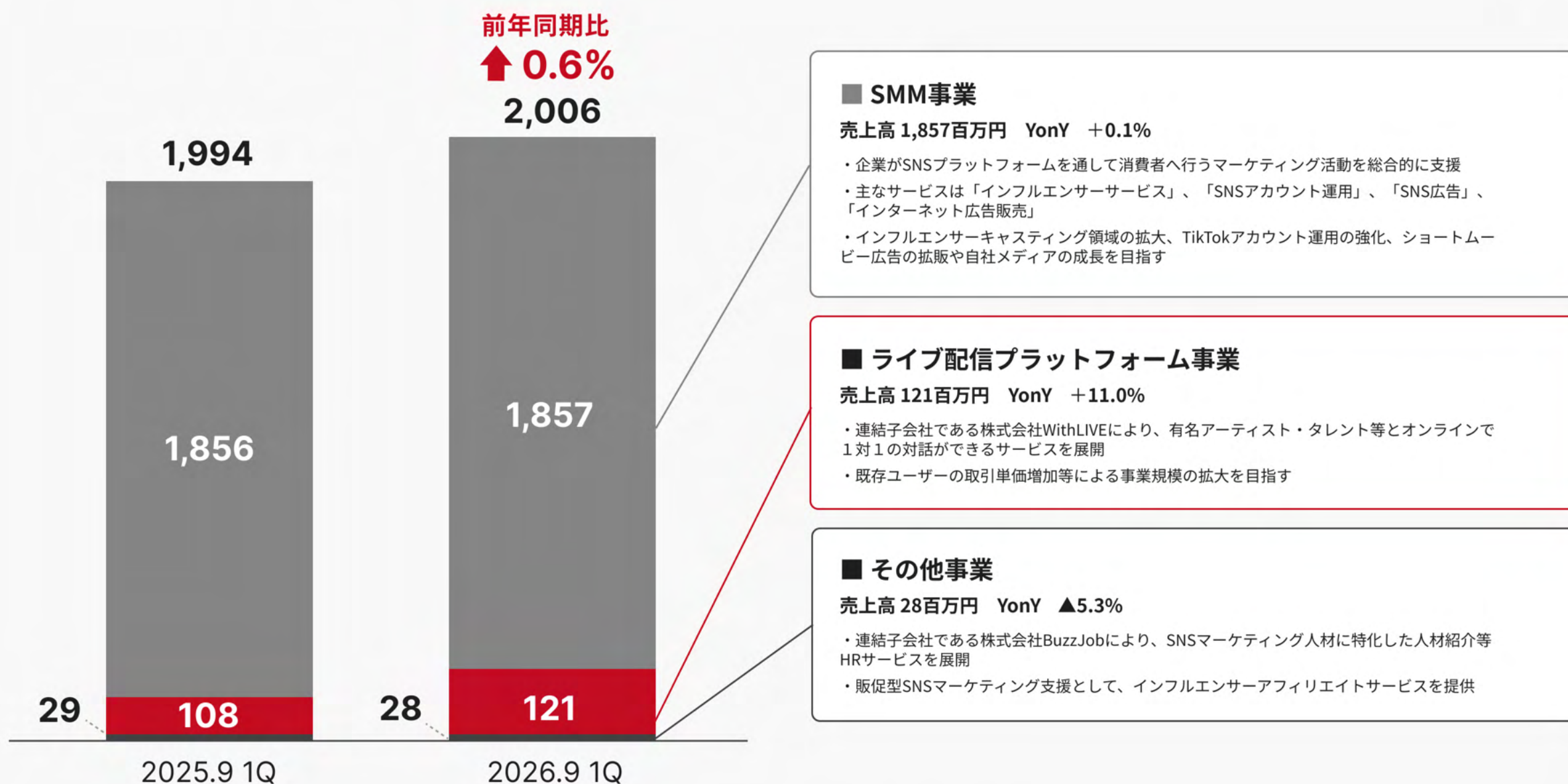
・24年9月期（2Q）の貸倒発生以降、資金調達を含めたBSコントロール及び、ビジネスベースでの利益積み上げにより、短期間で財務健全性や手元流動性を大きく回復し、今期以降は戦略投資などの成長投資を加速



1Q（10～12月）セグメント別売上高サマリー

主力のSMM事業、ライブ配信PF他事業がともに増収
ライブ配信PF事業は二桁成長を実現

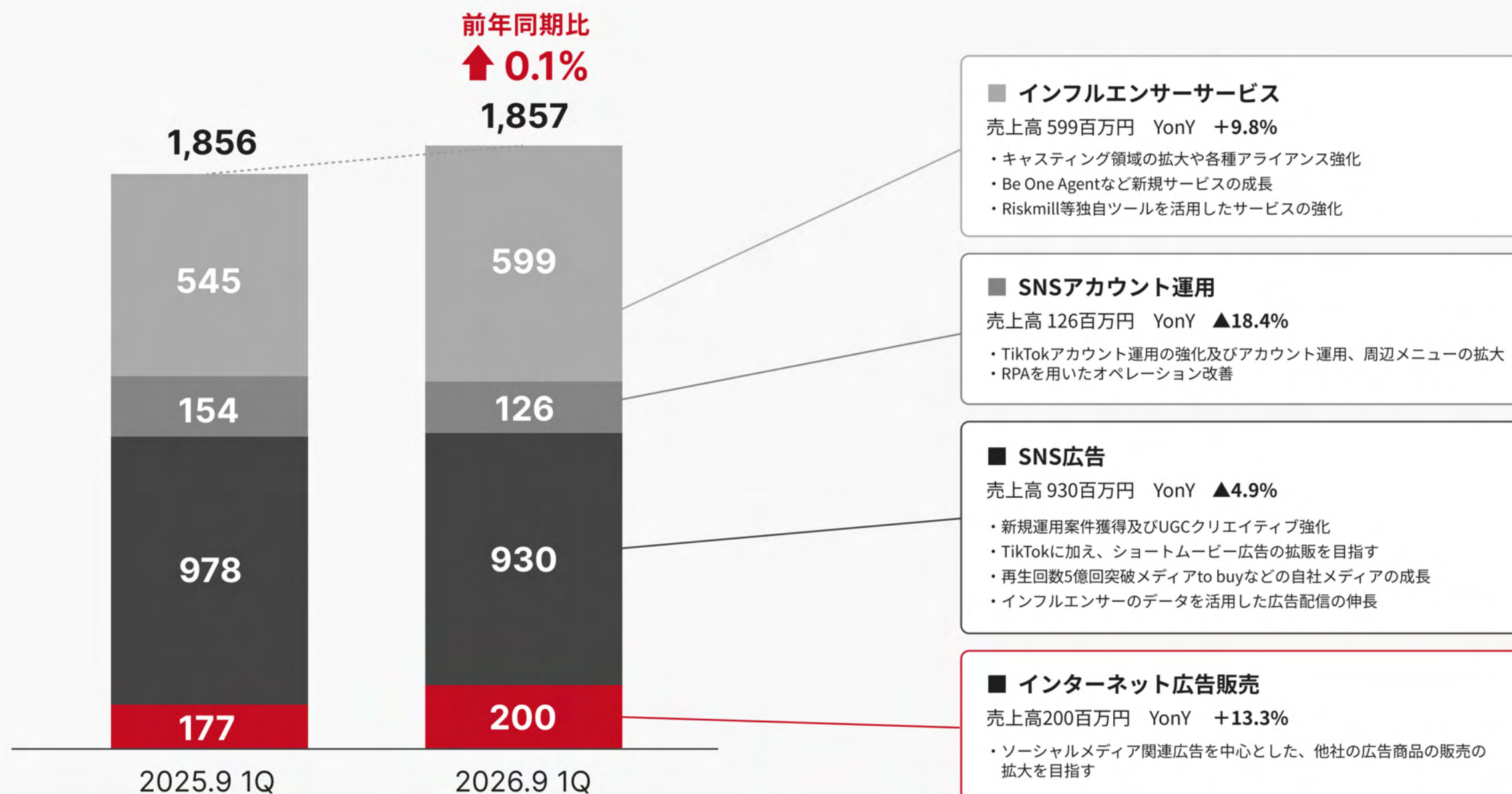
（単位：百万円）



1Q[SMM事業] サービス別売上高サマリー

SMM事業の全体売上は1,857百万円（前年同期対比+0.1%）
インフルエンサーサービス、インターネット広告販売で増収実現

（単位：百万円）



インフルエンサーサービス売上高推移

自社プロダクトを中心に、全サービスが増収

(単位：百万円)

インフルエンサーサービス

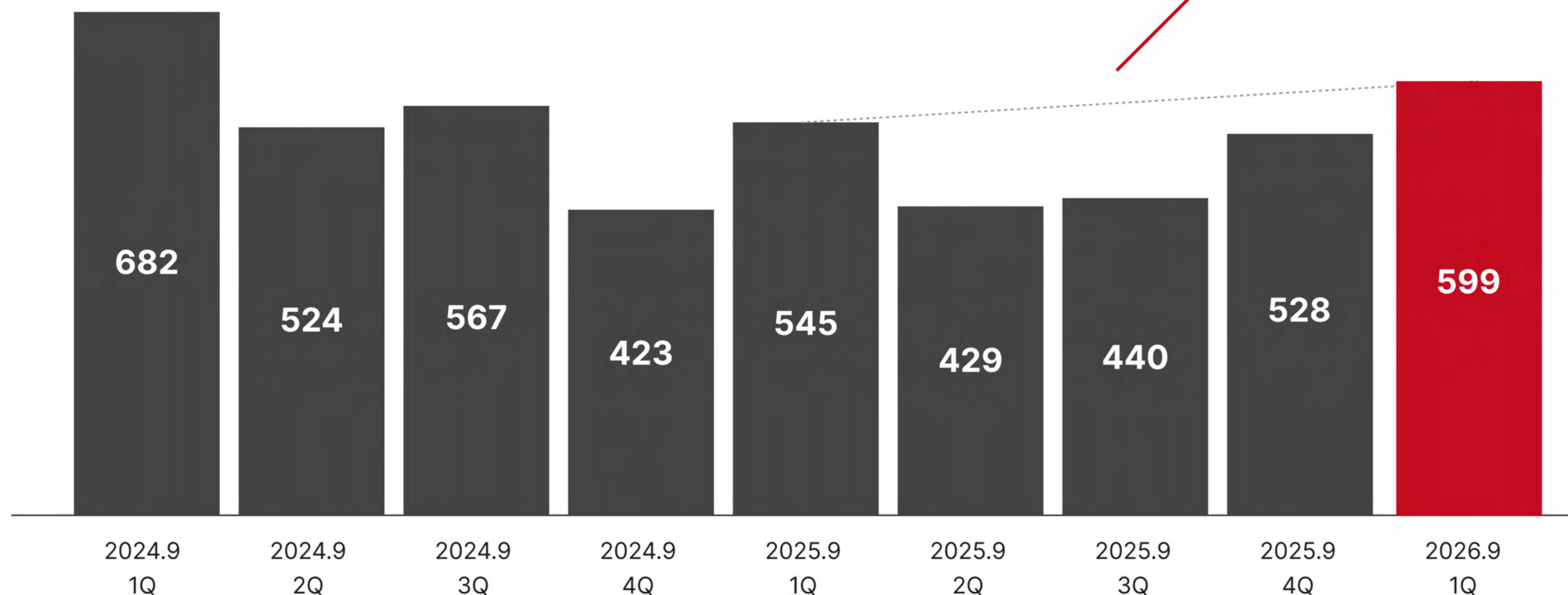
Ripre



NINARY
わたしの声を、あなたの心に

BeOneAgent

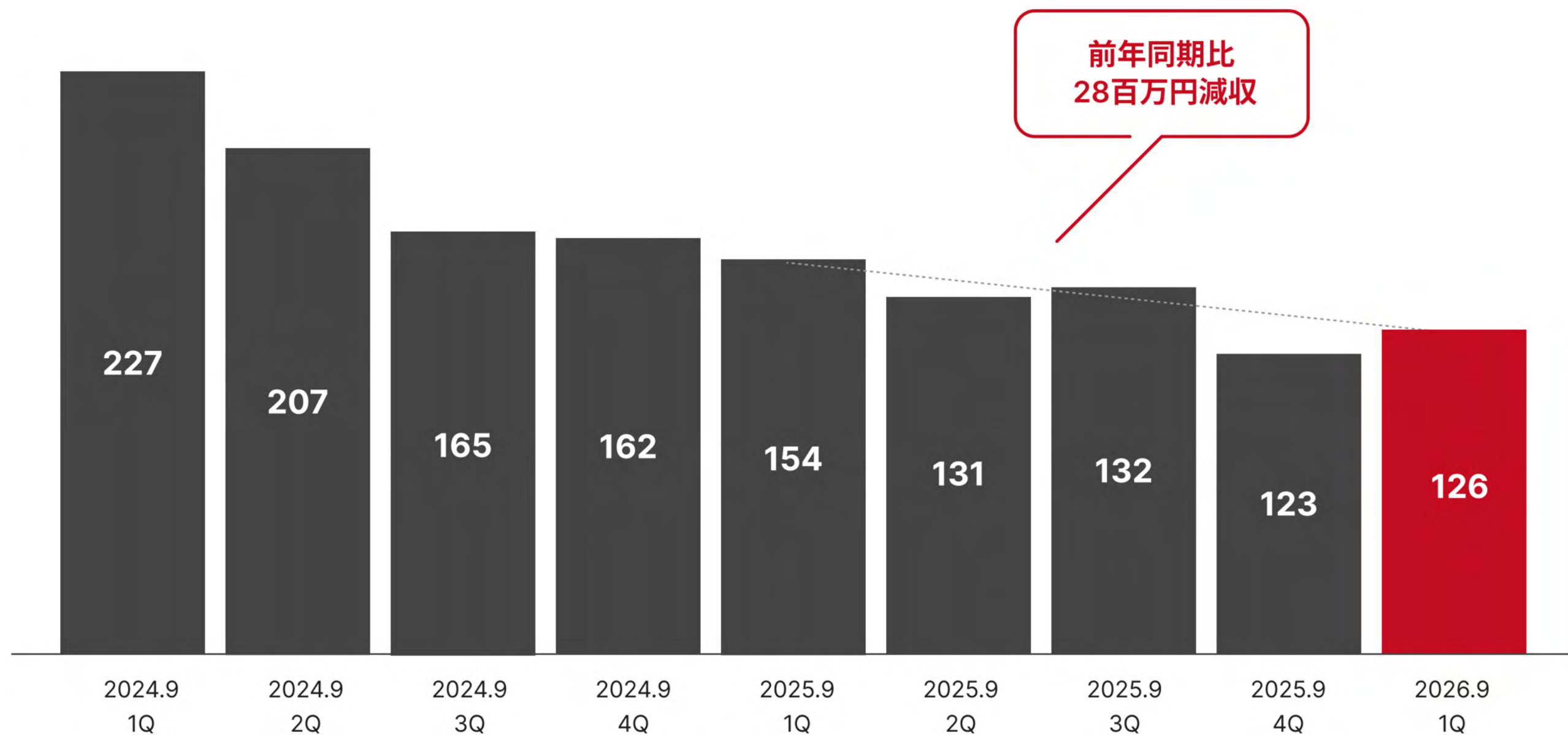
前年同期比
53百万円増収



SNSアカウント運用売上高推移

運用媒体ごとに増減はあるものの、全体では前年同期対比で減収

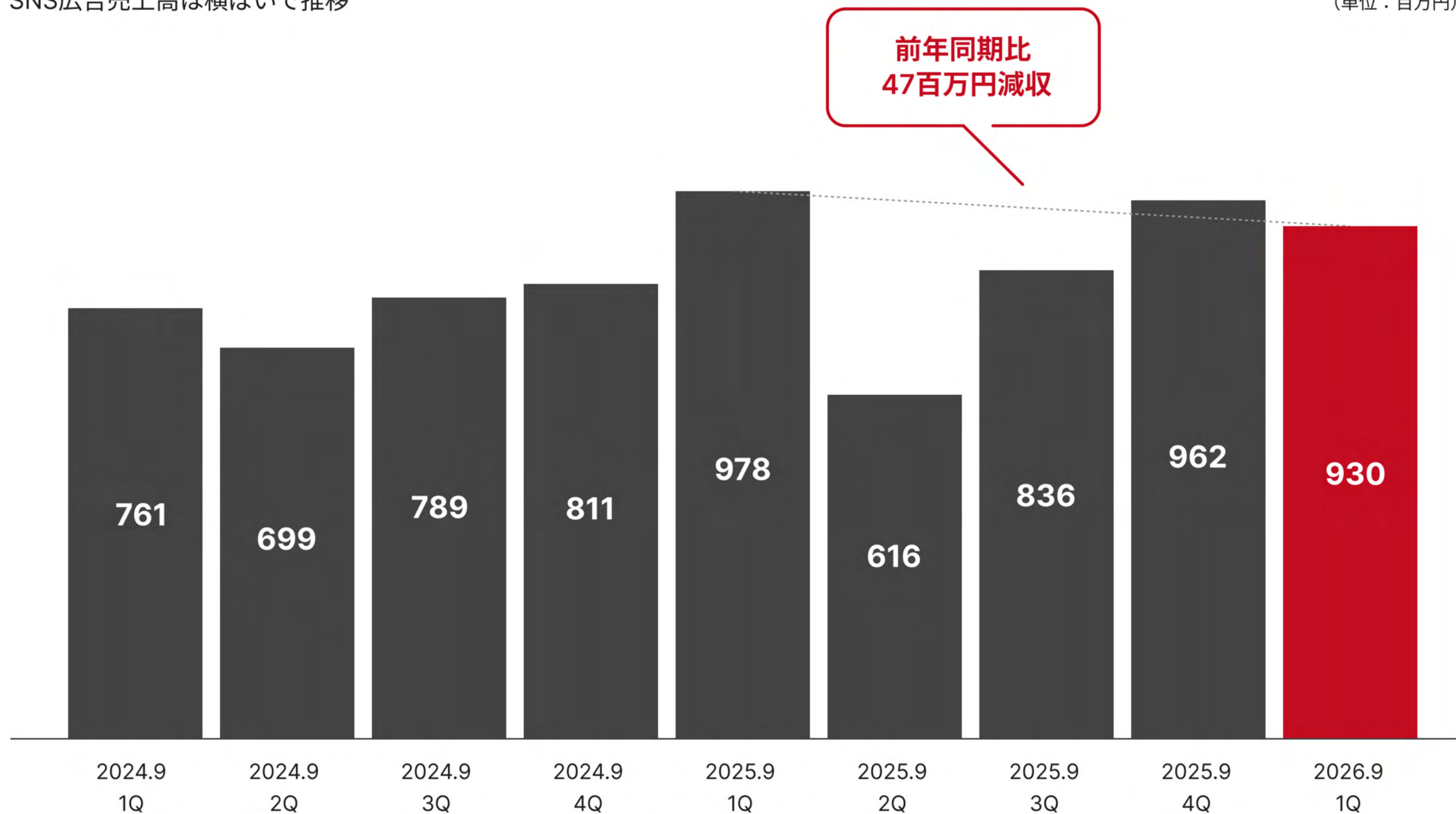
(単位：百万円)



SNS広告売上高推移

SNS広告売上高は横ばいで推移

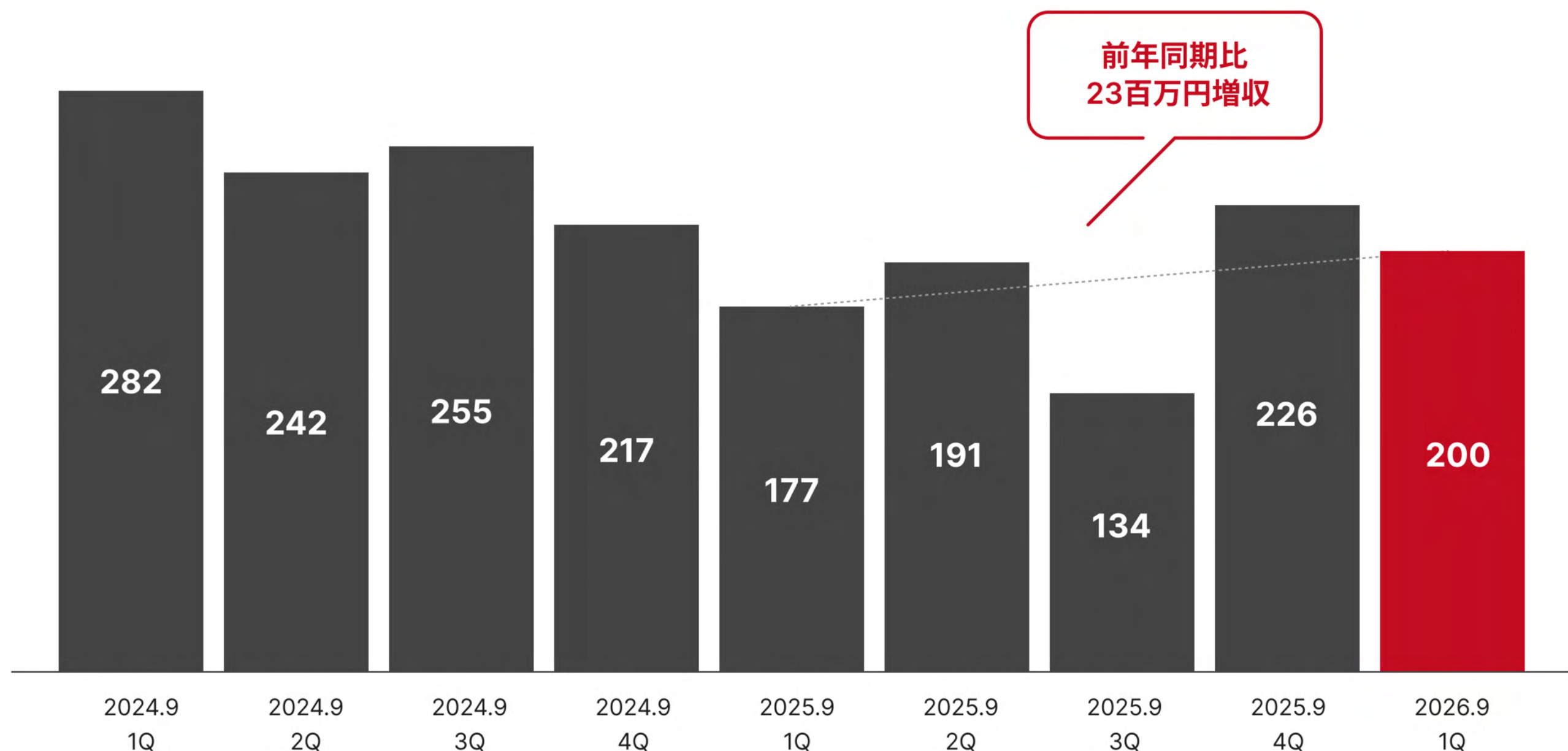
(単位：百万円)



インターネット広告販売売上高推移

インターネット広告販売売上高は、前年同期対比で増収

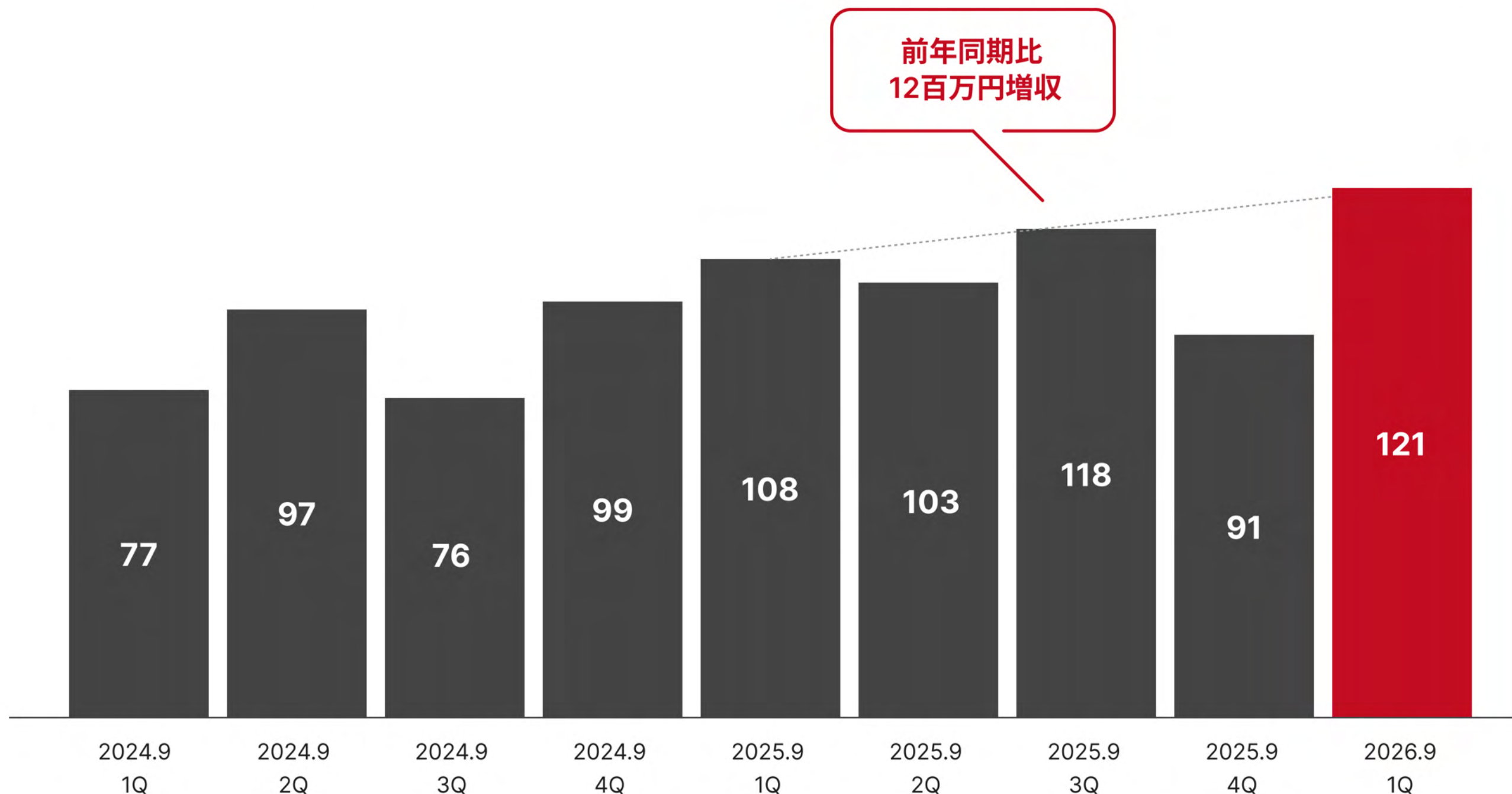
(単位：百万円)



ライブ配信プラットフォーム事業売上高推移

・ BtoB向けの受注、BtoC向けのオンラインくじ等の施策ともに伸長し、増収

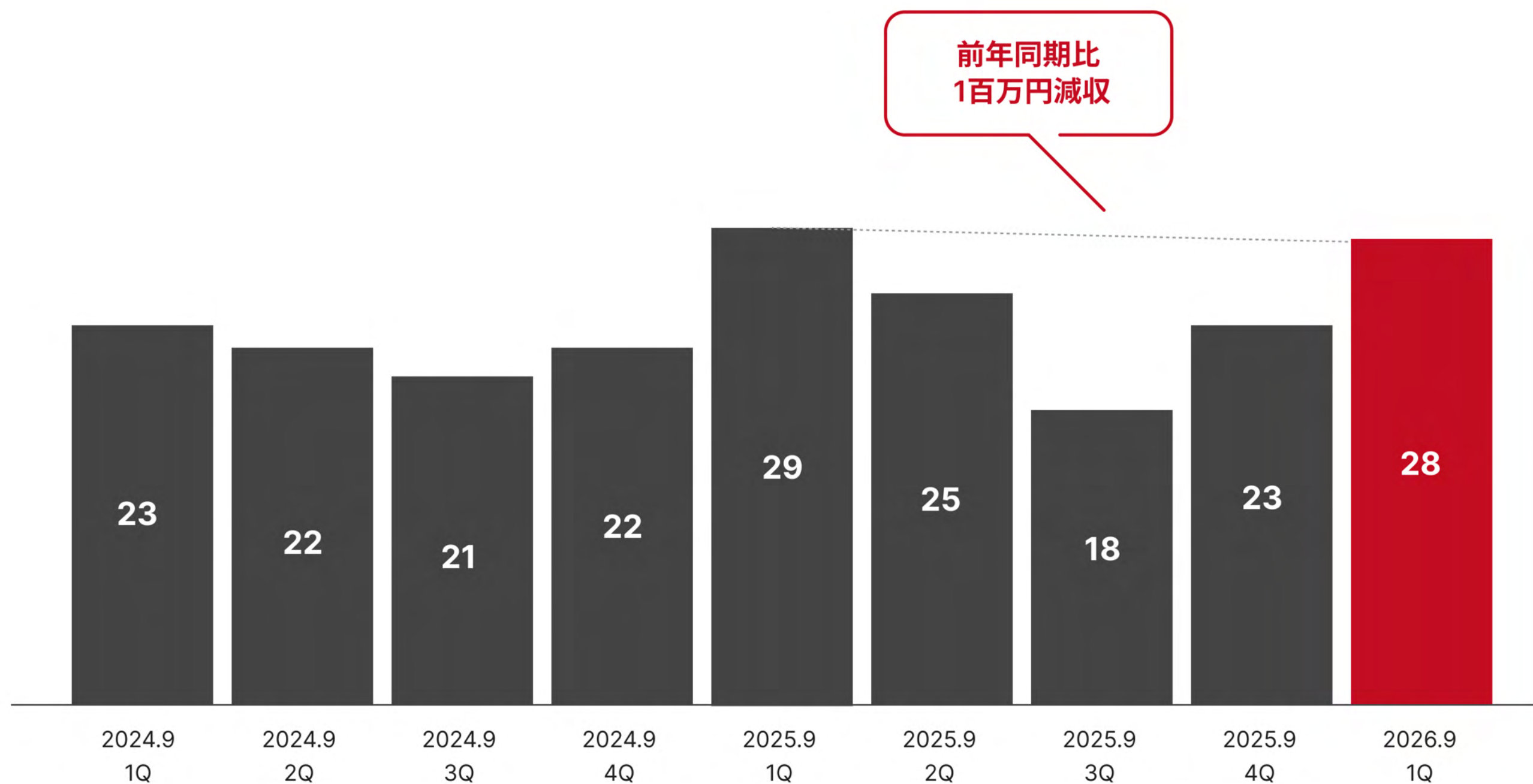
(単位：百万円)



その他事業売上高推移

その他事業は横ばいで推移

(単位：百万円)



CHAPTER 2

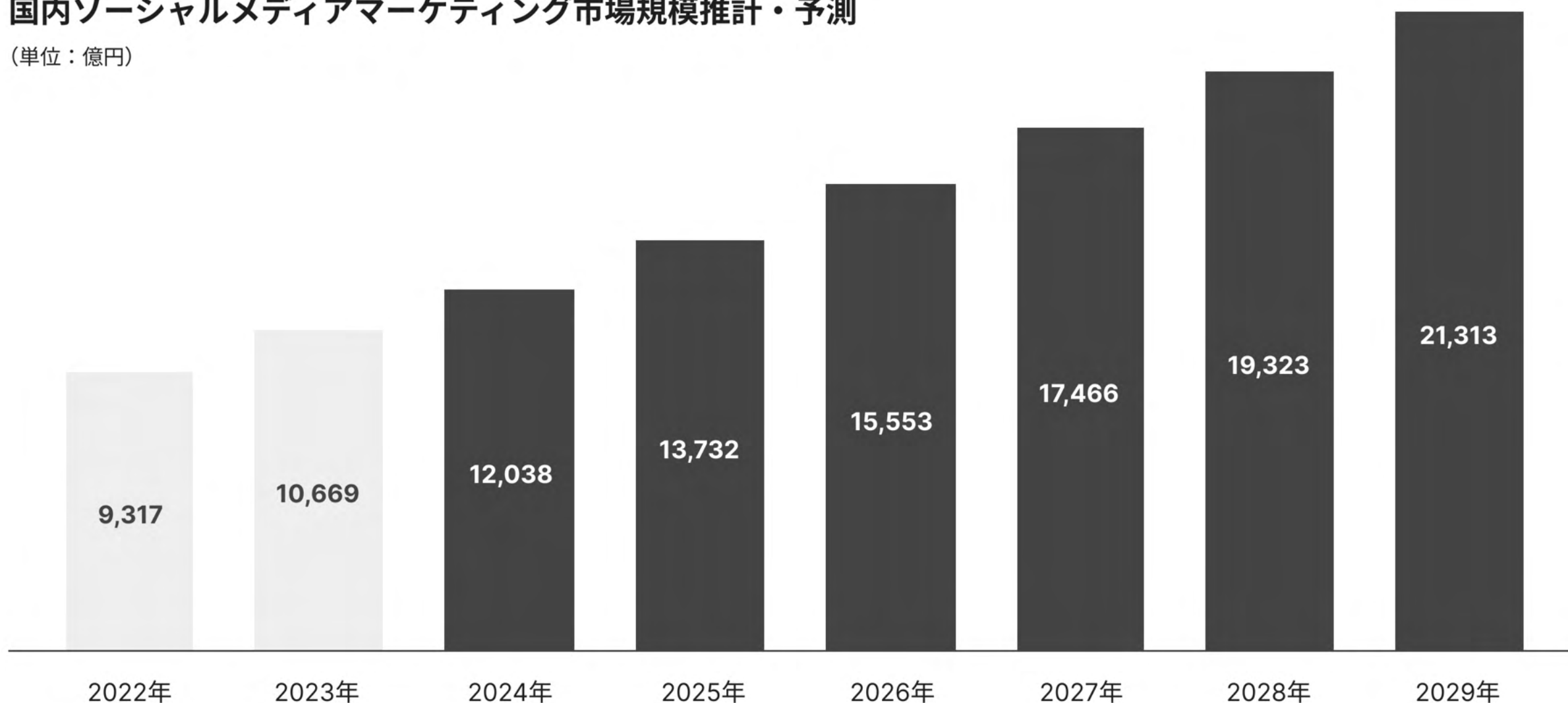
トピックス

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1兆円を突破し、継続的に市場拡大の見込

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>

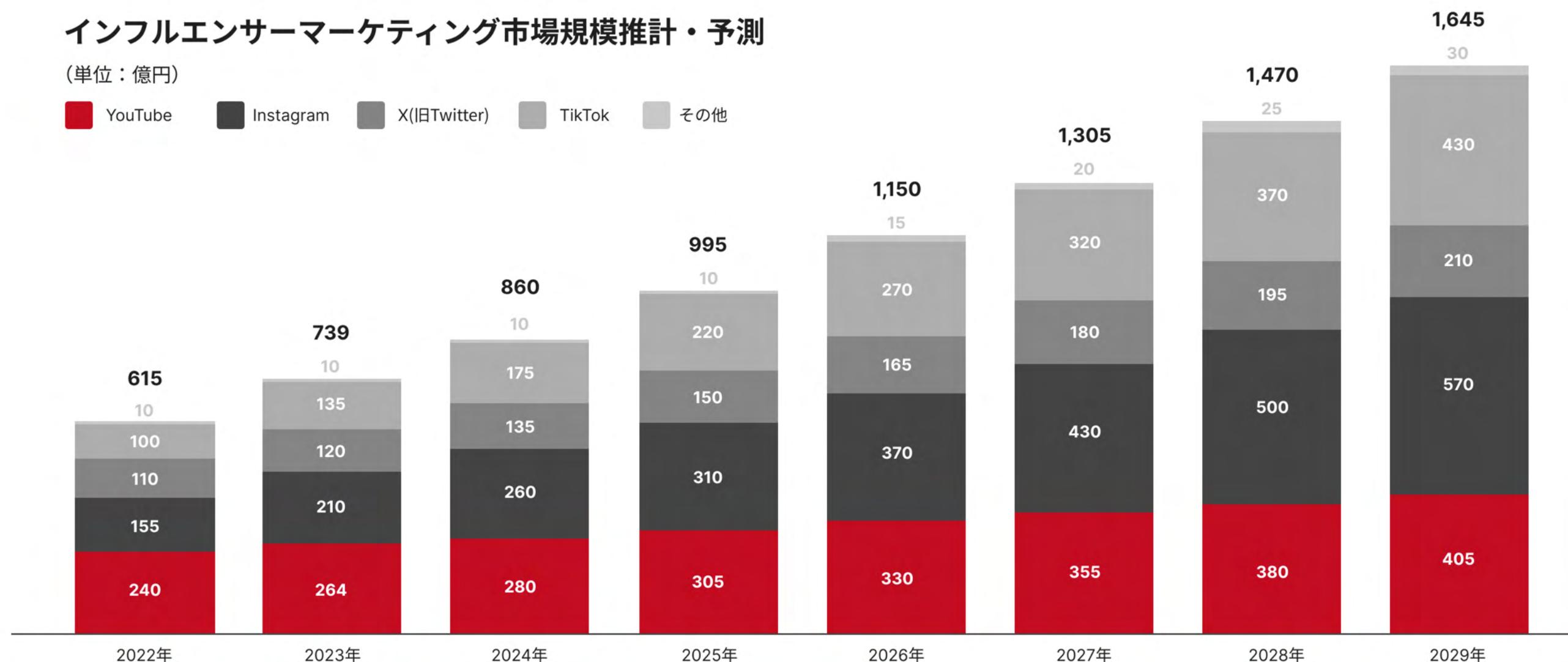
インフルエンサーマーケティング市場概況

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
近年はTikTokが特に伸長

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>

サイバー・バズと講談社ViVi事業部がViVi公式SNSの妹メディア「MYPE」を新たにローンチ。トレンドを創出する、次世代メディアが始動

「MYPE」は、“次世代のトレンドをつくる”をコンセプトに生まれたSNSメディアです。サイバー・バズ社がこれまで培ってきたSNSのデータ分析やインフルエンサーマーケティングのノウハウに加え、TikTokメディア「to buy」（総再生回数7億回超）やZ世代向けアカウントの企画・制作・運営を担う専門チームの実績、さらに「ViVi」が持つ若年層との強いつながりとトレンド創出力を掛け合わせています。



「MYPE」の特徴と強み

- ① ViVi事業部との共同運用
- ② SNS特化の運用ノウハウ
- ③ 合同編集チームによるトレンド研究ユニット
- ④ 「予測→検証→発信」の独自メディアモデル
- ⑤ 顔出しキャスト「MYPEエディターズ」を起用

「ViVi」のコンテンツ力と信頼性、サイバー・バズのSNS運用やクチコミマーケティングにおける豊富な知見を掛け合わせ、生活者とブランドの接点を創出。「MYPE」独自の分析をもとにしたフォーマットに貴社商品の特長を掛け合わせ、トレンド化の可能性を最大限に高めた企画をご提案します。

男性市場に特化したマーケティング支援子会社「Men's B.P.」を設立。 メンズ領域におけるSNSマーケティングを中心とした統合マーケティングを推進

2025年11月4日付にて、当社100%出資の、男性向けマーケティングに特化した新会社「株式会社Men's B.P.（メンズビーピー）」を設立。同社は、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

★TikTokメディア「menbase.（メンバーズ）」について

「menbase.」は、“男性をそれぞれのカッコいいに導くメディア”をコンセプトに、男性のなりたい姿や悩みに寄り添うコンテンツを発信します。既存のTikTokメディア「men's to buy」をリニューアルし、メンズ美容カルチャーの最前線を発信し続けるビューティープロダクションSoftdrinkとの共同運用を開始。サイバー・バズが培ってきたSNSノウハウとSoftdrinkのメンズインフルエンサーネットワークを掛け合わせ、男性ならではのリアルな声とトレンドの共創による新たなカルチャー発信拠点を目指します。

12/4（木）に開催されたAdvertising Week Asia2025に登壇 講談社ViViと運営する「MYPE」を中心に、 新たなトレンドづくりのあり方についてディスカッション

今年10月に株式会社講談社ViVi事業部と共同で立ち上げた、ViVi公式SNSの妹メディア「MYPE」の話題を中心に、日々移り変わる「トレンド」づくりに向き合ってきた、講談社ViViと、サイバー・バズ、TikTok for Businessの3社で、MYPE立ち上げの背景や想い、そしてこれからのトレンドを創るために必要な要素は何かについてディスカッション。本内容は、講談社が運営するBtoBマーケティングメディア「Cステーション」に掲載されました。



テーマ

バズ脳からの卒業

ーバズの先にある新たなトレンドづくりのあり方とは？

概要

日々移り変わる「トレンド」づくりに向き合ってきた、講談社ViViと、サイバー・バズ、TikTok for Businessの3社で、MYPE立ち上げの背景や想い、そしてこれからのトレンドを創るために必要な要素は何かについてディスカッション。

★Advertising Week Asia2025概要

2004年にニューヨークで始まったAdverting Weekは、広告・メディア・CR・アドテクノロジーなどあらゆる領域を網羅する世界最大級のマーケティングイベントです。世界各エリアの中心となる都市で毎年開催され、年間を通して約16万人の広告ビジネス関係者が集います。

サイバー・バズがトータルプロデュース支援 協和工業 × 料理系TikTokフォロワー数日本No.1※1. 「Bayashi」 監修、 フライパン「ムテキパン」を12月8日より日本・海外同時発売

日本だけでなく各国にファンを持つBayashiとの協業は、海外市場へのアプローチにおいて高い親和性を持つ取り組みです。サイバー・バズは、キャスティングをはじめ、商品企画、監修ディレクション、IPの戦略的活用設計、プロモーション支援など、プロジェクト全体をトータルでプロデュースし、メーカーとクリエイターの共創による新たな商品開発モデルを実現しました。



サイバー・バズによるプロデュース内容

- ① キャスティング
- ② 商品企画支援・監修体制の構築
- ③ 監修ディレクション
- ④ IPの戦略的活用設計
- ⑤ プロモーション支援
(SNS活用方針・コミュニケーション設計)
- ⑥ 全体スケジュールと体制構築のハンドリング

第1弾のフライパン「ムテキパン」に続き、包丁・キッチンバサミなどBayashi監修の新商品も開発進行中です。協和工業の製造技術と、Bayashiが持つ“世界に届く発信力と料理へのこだわり”を活かし、今後も国内外に向けた商品シリーズの展開を予定しています。

※1. 当社調べ

パーソナライズヘアケア「MEDULLA」×SNS発の人気キャラクター「らぶいーず」のコラボを総合プロデュース

パーソナライズヘアケアブランド「MEDULLA」と、SNS総フォロワー200万人超の人気キャラクター「らぶいーず」によるコラボレーション企画を総合プロデュースいたしました。

本施策では、当社が持つ版元・ライセンサーとの直接的なネットワークを活かし、企画立案から限定パッケージのデザイン監修、ショート動画を活用したSNSプロモーションまでを一気通貫で支援。単なるキャラクターの起用に留まらず、ブランドが持つ「機能的価値」と、IPが持つ「情緒的価値」を高度に融合させ、生活者が自然と自分ごと化できるコミュニケーションを設計しました。



当社は、SNS上のトレンドやファン層のデータを分析し、ターゲット層のインサイトに深く刺さるIPを選定。

ヘアケアという「機能」の訴求に対し、キャラクターによる「癒やし・肯定」という「情緒」を掛け合わせることで、単なる商品購入を超えた「推し活としてのブランド体験」を創出しました。

SNS生活者の“本音”を可視化するAIペルソナ対話ツール 「BuzzCity」をリリース

本ツールは、商品・サービス情報を入力するだけで複数のペルソナを自動生成し、それらのペルソナと“対話”を行うことで、購買意欲や本音を直接ヒアリングできるN=1インタビュー体験を再現します。

これにより、ペルソナ設計やリサーチにかかる時間を大幅に削減し、忙しい営業現場でも短時間でターゲット理解を深めることが可能となります。まずは社内の営業・企画領域で活用を開始し、より深い生活者インサイトに基づく戦略提案の質とスピード向上につなげていきます。



★サイバー・バズだからこそ生まれた「BuzzCity」。SNS口コミ知見を反映した“リアルな生活者AI”を再現

BuzzCityは、商品・サービス情報を入力するだけで複数のペルソナを自動生成し、年齢・職業・価値観・行動特徴をカード形式でわかりやすく可視化します。マーケターや営業担当者は、ターゲットに「どんな瞬間に買いたくなる？」「価格をどう感じる？」と質問し、SNS上の生活者を想定したリアルな感情や判断軸を、N=1インタビューのように深く理解できます。

WithLIVEより、TVアニメ『お気楽領主の楽しい領地防衛』 エンディングテーマ「Make it」購入者限定のオンラインお話し会を開催決定！

子会社の株式会社WithLIVEが運営する、アーティストと1対1でライブトークが楽しめるオンラインイベントアプリ「WithLIVE（ウィズライブ）」にて、声優・歌手として活躍する大湊野々花の購入者限定オンライン1on1お話し会の開催が決定いたしました。



今回の特典会は、2026年2月25日（水）にリリースされるTVアニメ『お気楽領主の楽しい領地防衛』のエンディングテーマ「Make it」をご購入いただいた方を対象とした企画です。対象商品に封入されているイベント応募用シリアルナンバーにて、期間内に応募した全員が大湊野々花と1対1でオンラインビデオ通話を通じて交流できる特別なイベントとなっております。

コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) 子会社として 「株式会社Buzz Innovation」を設立し、成長領域への戦略的な投資を推進

2025年11月12日付にて、CVC子会社「株式会社Buzz Innovation」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。

Buzz *Innovation*

- | | |
|----------|-----------------------------|
| (1) 名称 | 株式会社Buzz Innovation |
| (2) 所在地 | 東京都渋谷区桜丘町12番10号 |
| (3) 代表者 | 代表取締役社長 岩田 真一 |
| (4) 事業内容 | スタートアップ企業への投資、経営支援・ノウハウ等の提供 |

サイバー・バズのCVC子会社「株式会社Buzz Innovation」、 第一号投資案件として外国人向け与信判定プラットフォーム構築・提供する 米国スタートアップ企業「Dwilar, Inc.」へ出資

ソーシャルメディアマーケティング事業を展開する株式会社サイバー・バズ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：高村 彰典）は、当社 100% 出資のCVC（コーポレート・ベンチャーキャピタル）子会社「株式会社Buzz Innovation」が、外国人向け与信判定プラットフォームを構築・提供する米国スタートアップ企業 Dwilar, Inc.（本社：米国カリフォルニア州）へ出資したことをお知らせいたします。本出資は、Buzz Innovation設立後の第一号投資案件となります。

Buzz *Innovation*



出資先：Dwilar, Inc.について

Dwilar, Inc.は、2024年2月設立、米国カリフォルニア州に拠点を置くスタートアップ企業です。AI×ファイナンスのバックグラウンドを持つ経営チームを中心に、外国人向け与信判定プラットフォームの構築・提供を行っています。

同社のプラットフォームは、63カ国籍に対応し、CIC（指定信用情報機関）に準拠した与信情報項目を活用することで、移住先国に十分な信用履歴を持たない外国人に対しても、母国側の信用情報を含めた与信判定を可能にする点を特徴としています。

★今後の展望

Buzz Innovationは、今回の出資を皮切りに、成長分野におけるスタートアップ企業への投資を継続的に検討するとともに、投資先との協業や支援を通じて、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

株主優待制度の導入に関するお知らせ

当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様に事業理解や企業価値向上への貢献にもつながることを期待し、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入することといたしました。

株主優待制度の概要

（１）対象となる株主様

基準日（9月末日）現在の当社株主名簿に記載または記録された、
当社株式を100株（1単位）以上 保有されている株主様を対象といたします。

（２）株主優待の内容

保有株式数：100 株（1単位）以上
優待内容　：PayPayギフト1,000円分（予定）

（３）贈呈時期

9月末日を基準日として、権利確定日から3か月以内を予定

（４）株主優待制度の開始時期

2026年9月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された、
当社株式を100株（1単位）以上保有されている株主様を対象として優待制度を実施

CHAPTER 3

2026年度9月期 通期計画

業績予想サマリー

- ・前期の黒字回復を踏まえ、各事業のバランス良い成長と、将来的な企業価値向上に向けた戦略投資を併進する計画
- ・戦略投資予算として1.5億円を費用計上しており表面減益となるが、戦略投資予算控除前の調整後営業利益ベースでは営業増益となる水準を確保した上で、積極投資を進める方針
- ・当期純利益は減益となるものの、前期の債権譲渡による税効果（損金算入）を見込むため、実質的にCFは良化見込

(単位：百万円)

		25年9月期通期実績	26年9月期通期予想	YonY 増減	YonY成長率
売上高	全体	7,131	7,700	+568	+8.0%
	SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	6,610	7,420	+809	+12.2%
	ライブ配信 プラットフォーム事業	423	480	+56	+13.4%
	その他事業	97	123	+25	+26.7%
	連結消去等	-	▲323	▲323	-
営業利益		349	300	▲49	▲14.2%
(参考)調整後営業利益		-	450	+100	+28.7%
経常利益		344	285	▲59	▲17.4%
当期純利益		385	185	▲200	▲52.1%

※戦略投資予算及び調整後営業利益の考え方については、次頁以降に記載しております。

業績推移

売上高 7,700百万円 (YoY8.0%増)

営業利益 300百万円 (YoY14.2%減)

(参考)調整後営業利益 450百万円 (YoY28.7%増) *戦略投資予算控除前の営業利益水準

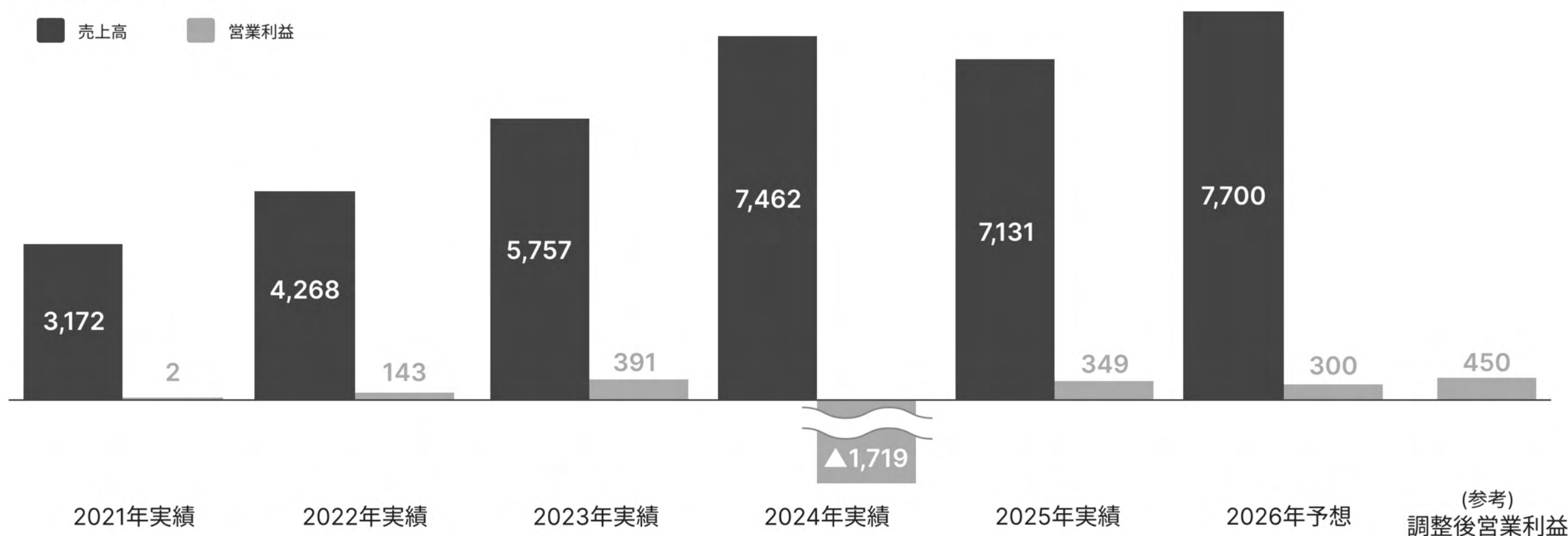
各既存事業の成長により、調整後営業利益ベースでは大幅な増益及び、投資余力を捻出。

成長加速に向け、投資実行後の利益水準やCFにも配慮し、コストとして150百万円の戦略投資予算を設定

(単位：百万円)

■ 売上高

■ 営業利益



戦略投資の考え方

今後の持続的な事業成長ならびに企業価値の拡大に向け、戦略投資（＊）を一層強化する方針

—SMM事業、WithLIVE社など既存事業への投資とともに、将来的な事業成長/拡大を早期に実現するべく、新規事業も含めたM&A、CVC投資なども積極化

このため、2026年9月期は、戦略投資に向けた「1.5億円」の個別予算を設定

—戦略投資実行前の営業利益ベースで前年比大幅な増益と投資余力を確保し、投資実行後の利益水準やCFを勘案した上で、投資予算金額を設定

（＊）戦略投資の概要

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

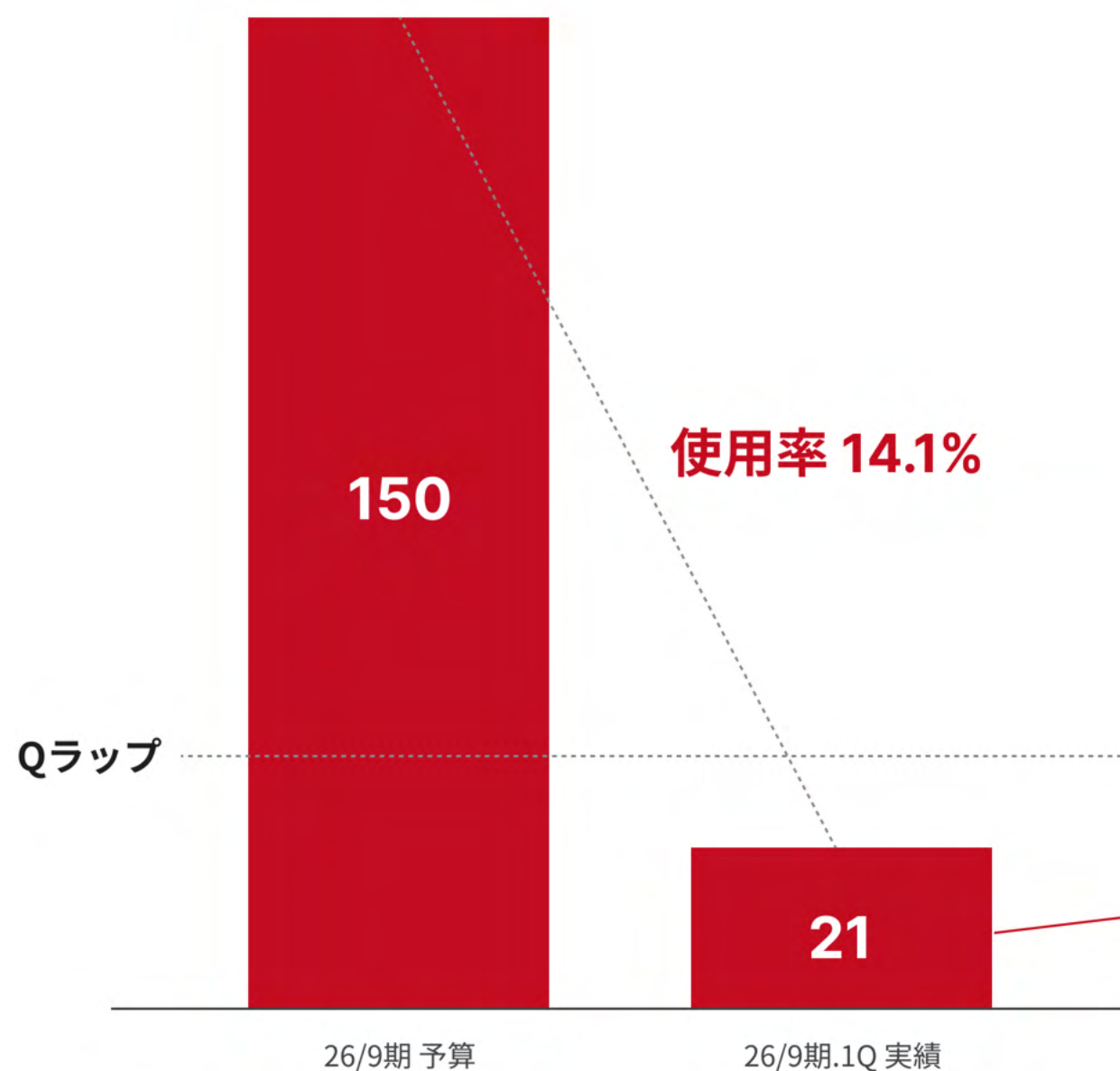
③CVC投資

- ・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



戦略投資 進捗状況

当期の戦略投資予算（費用1.5億円）に対し、20百万円強を実行
2Q以降も継続的に、企業価値向上に向けた各種投資を実行予定



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

売上・利益 進捗率

通期計画に対して、全体に順調な滑り出し

通期でも、有効な戦略投資を実行しつつ、段階利益を確保していく方針

(単位：百万円)

		26年9月期通期予想	26年9月期1Q実績	進捗率
売上高	全体	7,700	2,006	26.1%
	SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	7,420	1,857	25.0%
	ライブ配信 プラットフォーム事業	480	121	25.2%
	その他事業	123	28	23.1%
	連結消去等	▲323	-	-
営業利益		300	176	59.0%
経常利益		285	170	59.7%
当期純利益		185	100	54.2%

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(2025年12月31日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	205名(連結 2025年12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 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

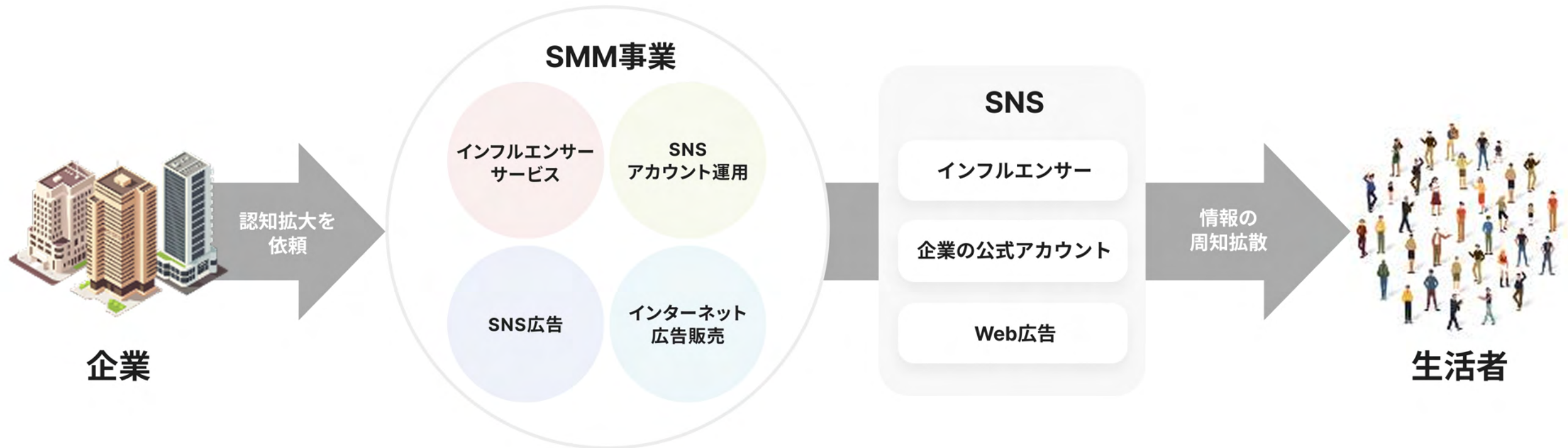
事業内容

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

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や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

既存の自社会員に加え、キャスティング会社やタレント事務所との提携も可能。



SNS特化のエージェントサービス

著名なタレントやクリエイターとエージェント契約を締結。多様な広告ニーズに対応。



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。

自社メディア



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。



トレンドの起点となる新メディア

効果的・スピーディーなプロモーション展開を担う、人気メディア「ViVi」の公式TikTokの妹メディア。

SNSアカウント運用



SNSアカウントコンサルティング

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。

インターネット広告販売

SNS広告などの広告運用サポート

SNS広告をはじめとした広告運用やUGCなどのクリエイティブ制作、効果検証など一気通貫でサポート。

ツール



SNSアカウント運用管理ツール

煩雑なSNSアカウント運用の進行管理やレポート抽出などを可視化・自動化。



AI薬機法チェックツール

AIが薬機法をはじめとした違反表現を発見・修正し投稿をサポート。



縦型ショート動画特化型キャスティングツール

インフルエンサーの配信実績を考慮した精度の高いシミュレーション算出が可能。

新規サービス一覧



インフルエンサーアフィリエイトサービス

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。

TikTok Shop導入支援サービス

初期構築から広告・販促施策までをワンストップで限られたリソースでもスピーディーな導入と運用が可能。



縦型ショート動画に特化した精鋭組織

縦型ショート動画に特化した精鋭組織を設立し、縦型動画マーケティングの最適化を実現。

子会社一覧



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



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



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



メンズ領域に特化した総合マーケティングサービス

男性消費者の行動や価値観を捉えたデータ分析・SNS広告運用・キャスティングを組み合わせた総合マーケティング支援を提供



成長領域への戦略投資を推進するCVC子会社

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

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】

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