

# 2026年9月期 第2四半期決算説明資料

September 2026 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

 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

<b>1</b>	エグゼクティブサマリー	4
<b>2</b>	2026年9月期 第2四半期決算概要	12
<b>3</b>	サービス別 業績概要	18
<b>4</b>	成長戦略	26
<b>5</b>	Appendix	30

## 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2Q累計)

1-2Q累計

2Q単体

2Q業績	増収増益	<ul style="list-style-type: none"><li>・売上高4,151百万円（前年同累計対比+18.9%）営業利益394百万円（前年同累計対比+256.2%）と大幅な増収増益。</li><li>・主力の2事業（SMM・ライブ配信PF）がともに2桁成長。</li></ul>
	財務規律	<ul style="list-style-type: none"><li>・有利子負債を削減しつつ、利益蓄積により自己資本比率を25.1%（前期末対比+6.3%）まで回復。</li><li>・営業CF（+514百万円）も前年同累計対比+441百万円と大幅に向上。</li></ul>
コーポレートアクション	上方修正	<ul style="list-style-type: none"><li>・2Qにおける各利益項目の進捗、及び好調な受注環境などに鑑み、本日付で通期業績予想を上方修正。（適時開示：「連結業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ」）</li></ul>
	株主還元策	<ul style="list-style-type: none"><li>・既に公表済の株主優待制度の開始に続き、6月末を効力発生日とする株式分割実施を公表。（適時開示：「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」）</li></ul>

## エグゼクティブサマリー (2026年9月期2Q累計)

1-2Q累計

2Q単体

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
損益計算書 (前年同累計対比)	<b>4,151</b> 百万円 (+18.9%)	<b>394</b> 百万円 (+256.2%)	<b>381</b> 百万円 (+222.0%)	<b>263</b> 百万円 (+302.4%)

	自己資本比率	有利子負債残高	現預金残高
貸借対照表 (前期末対比)	<b>25.1%</b> (+6.3%)	<b>937</b> 百万円 (▲278百万円)	<b>1,459</b> 百万円 (+182百万円)

	営業CF	投資CF	財務CF	CF増減
キャッシュフロー (前年同累計対比)	<b>+514</b> 百万円 (+441百万円)	<b>▲45</b> 百万円 (▲319百万円)	<b>▲316</b> 百万円 (▲412百万円)	<b>+152</b> 百万円 (▲290百万円)

## 2026年9月期2Q（10～3月）業績ハイライト

1-2Q累計

2Q単体

主力の2事業（SMM事業、ライブ配信PF事業）がともに2桁成長。全体で18.9%の成長率。  
増収に加え、自社プロダクト強化による売上総利益改善が牽引し、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 1-2Q実績	26年9月期 1-2Q実績	YoY増減	成長率（%）
売上高	3,492	4,151	658	+18.9%
売上総利益	1,321	1,608	286	+21.6%
売上総利益率（%）	37.8%	38.7%	—	+0.9%
営業利益	110	394	283	+256.2%
(参考)調整後営業利益※	—	446	—	—
経常利益	118	381	262	+222.0%
当期純利益	65	263	198	+302.4%

※調整後営業利益＝戦略投資予算控除前の営業利益

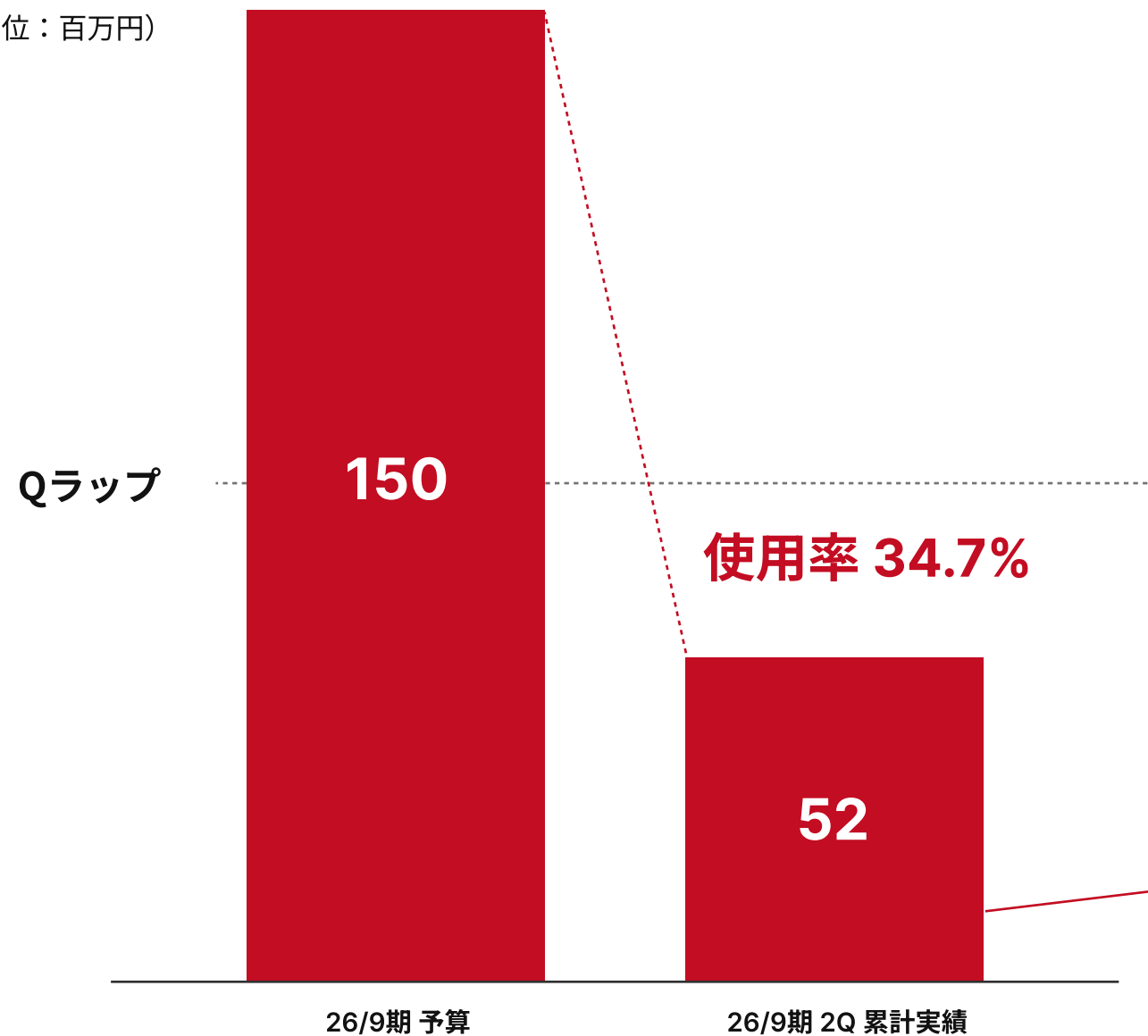
# 戦略投資 進捗状況

1-2Q累計

2Q単体

当期の戦略投資予算（150百万円）に対し、約52百万円を実行済。  
3Q以降も継続的に、企業価値向上に向けた各種投資を計画どおりに実行予定。

(単位：百万円)



## 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

### ② M&A

- ・ 事業ポートフォリオ拡大
- ・ 事業成長の加速

### ③ CVC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

## 2026年9月期通期 連結業績予想の修正（上方修正）に関するお知らせ

上期実績及び足元の受注環境などを踏まえ、通期の連結業績予想を上方修正。  
下期は当初計画に準じ、将来成長に向けた戦略投資と既存ビジネスの収益化を併進。

(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	5/14 修正後	増減額	増減率
売上高	7,131	7,700	8,200	+500	6.5%
営業利益	349	300	520	+220	73.3%
(参考)調整後営業利益	-	450	670	+220	48.9%
経常利益	344	285	487	+202	70.9%
当期純利益	385	185	368	+183	98.9%

# 株式分割に関するお知らせ

株主・投資家のみなさまに向けた投資参入の促進、これによる株式流動性の向上などを通じ、中長期的な投資家層の拡大や安定的な株価形成を展望し、2026年6月末を基準日として、1株につき2株の割合で株式分割を行います。

- 分割の方法      2026年06月末を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式を、1株につき2株の割合で分割
  
- 分割の日程
  - ・ 基準日公告日：2026年06月12日（金）
  - ・ 基準日       ：2026年06月30日（火）
  - ・ 効力発生日   ：2026年07月01日（水）
  
- 分割の目的      当社株式の市場流動性の向上と投資家層の拡大のため
  
- 投資単位        100株

# 株主優待制度の導入に関するお知らせ（2025年11月12日発表済）

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单元）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单元）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单元）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 2

---

# 2026年9月期 第2四半期決算概要

# 売上高・営業利益 推移

1-2Q累計

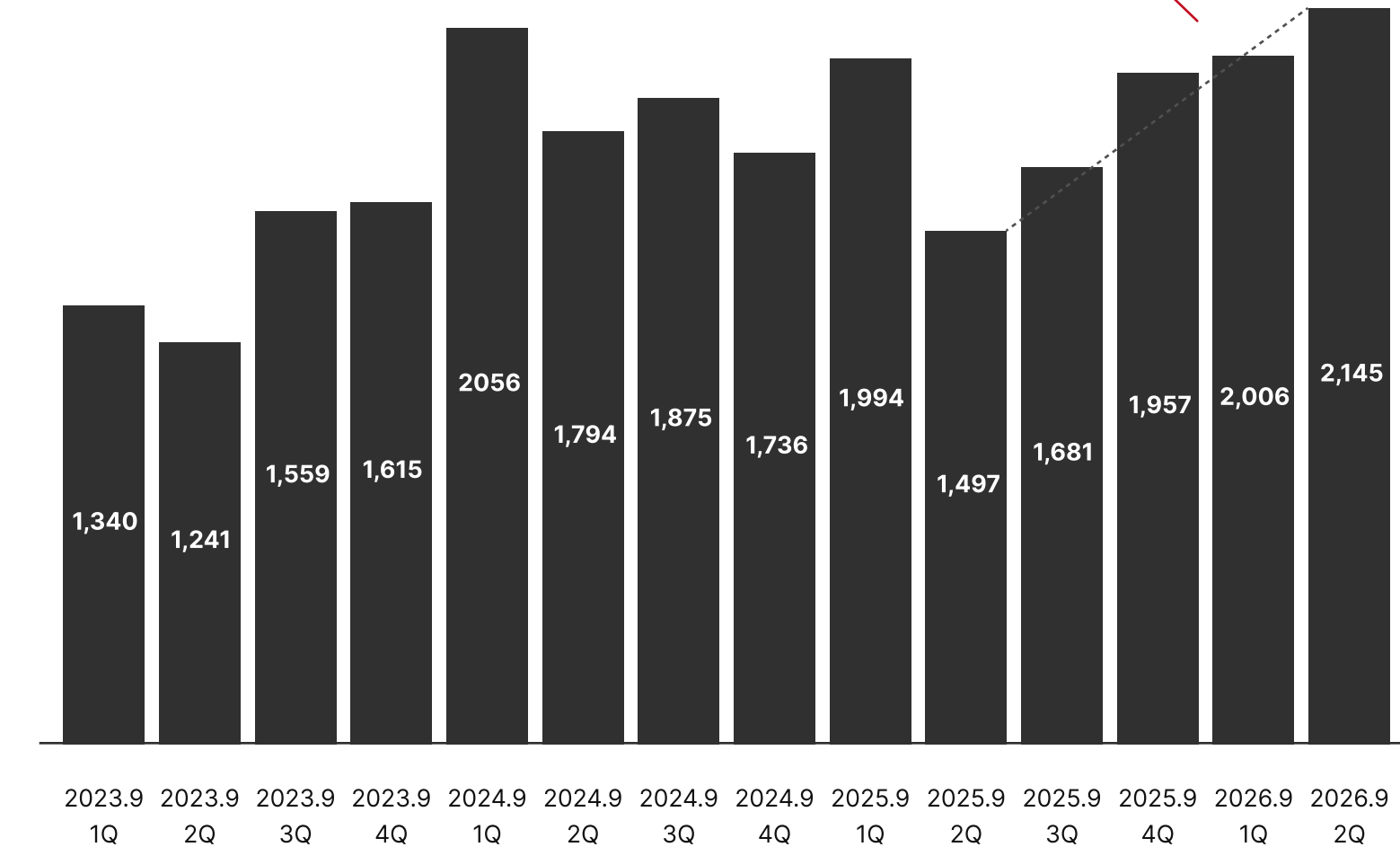
2Q単体

四半期売上高は過去最高の2,145百万円を更新。

営業利益についても、一過性要因の解消以降、第一四半期に引き続き増益トレンドを維持。

## 売上高推移

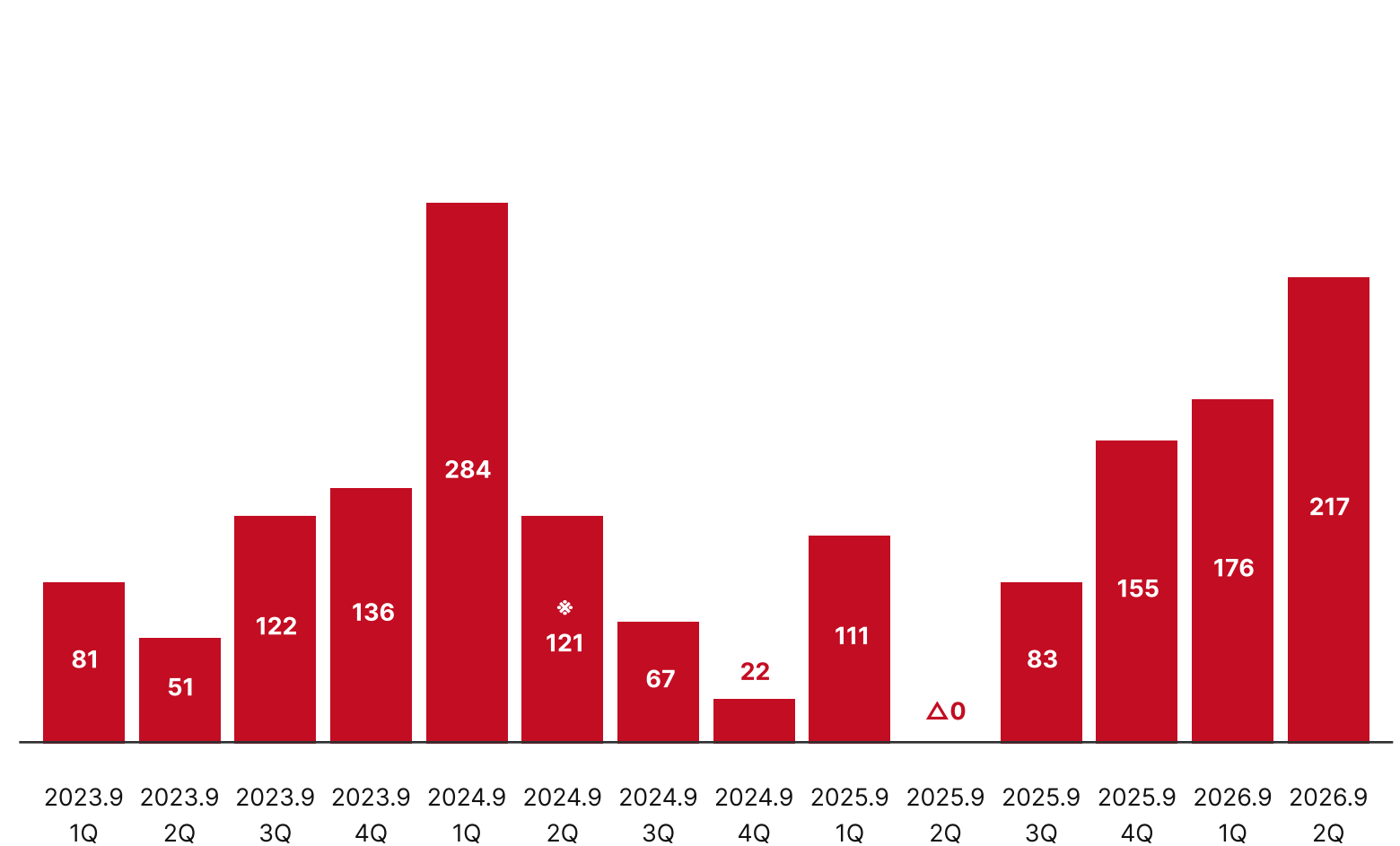
(単位：百万円)



前年同四半期比+43.2%  
四半期売上高  
過去最高更新

## 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)

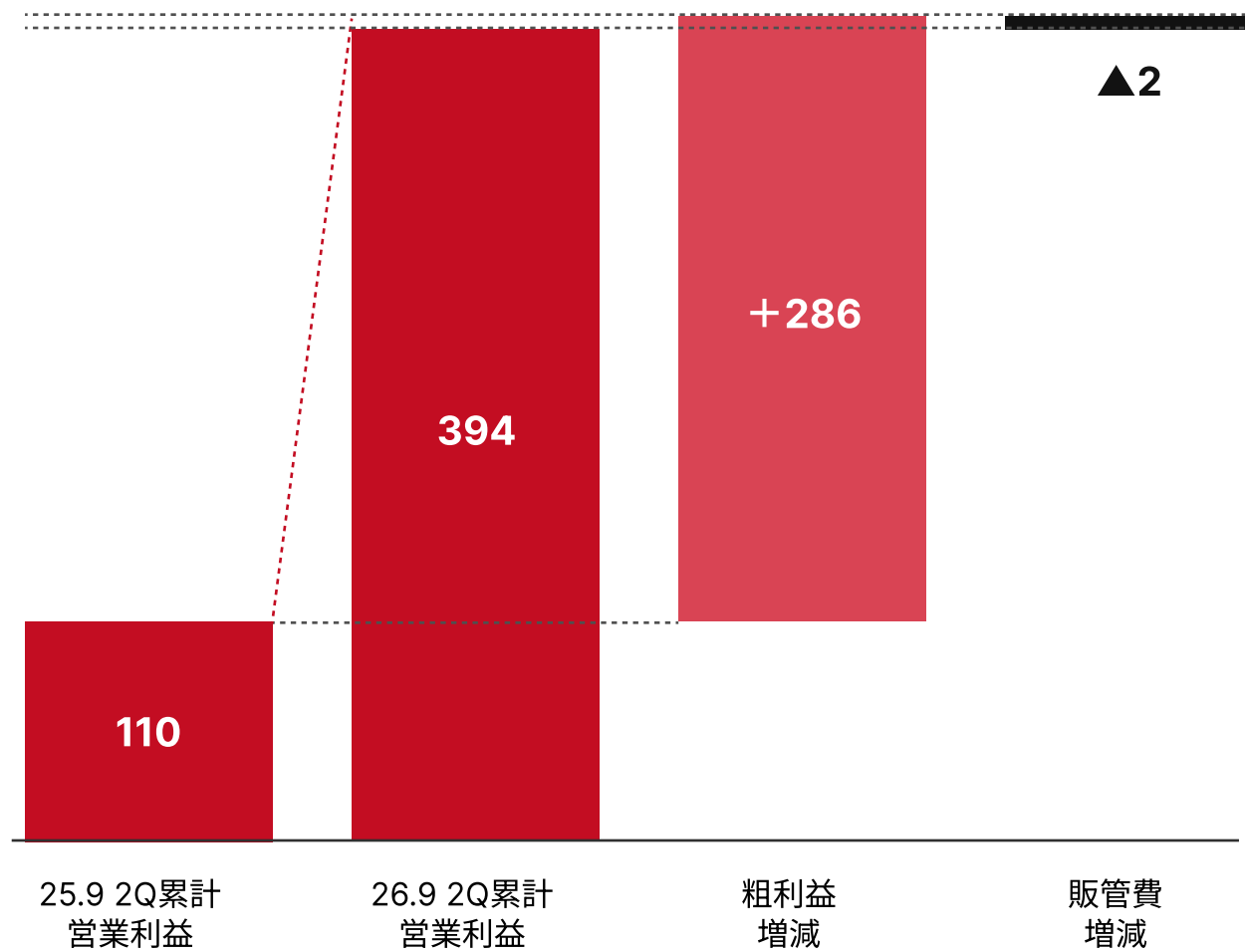
# 営業利益の増減分析

1-2Q累計

2Q単体

前四半期に続き黒字を維持。増収に伴う粗利の伸長により、営業利益は前年同累計対比の3倍以上に増益。販管費は概ね横ばいで推移し、売上成長に対して適切にコントロールされた水準を維持。

(単位：百万円)



### 販管費内訳

項目	増減
販管費	+2
人件費	+6
支払手数料	+21
その他費用	+30

- ・ 業務委託費 + 7百万円
- ・ ポイント引当金繰入額 + 6百万円
- ・ 広告宣伝費 + 3百万円
- 他

# 貸借対照表 増減分析

1-2Q累計

2Q単体

利益蓄積により、自己資本比率は25.1%（前期末比+6.3%）、純資産は同41.9%増と更に財務基盤は安定化。有利子負債をコントロールした上で手元現預金を大きく回復し、投資余力も順次拡大。



(百万円)	24年9月期末時点	25年9月期末時点	26年9月 2Q時点	増減幅 (FY26-FY24比較)
自己資本比率 (%)	7.3%	18.8%	25.1%	+17.8%
現預金	528	1,276	1,459	+930
有利子負債残高	1,174	1,216	937	-236

## キャッシュフロー計算書 増減分析

1-2Q累計

2Q単体

ビジネスの伸長により、営業CFは+514百万円（前年同累計対比+441百万円）と大きく増加。  
一定の有利子負債を削減後も、十分な手元資金を確保。

	25年9月期 2Q累計	26年9月期 2Q累計	増減要因
営業活動CF	73	514	利益要因により大幅に増加
税金等調整前四半期純利益	123	342	
売上債権の増減額（▲は増加）	2,318	▲363	
貸倒引当金の増減額（▲は減少）	▲2,202	-	
仕入債務の増減額（▲は減少）	▲44	220	
投資活動CF	274	▲45	営業CFの範囲内で成長投資を実施
有形固定資産の取得による支出	0	▲8	
定期預金・積立の預入による支出	0	▲30	
財務活動CF	96	▲316	手元資金を活用し有利子負債を削減
短期借入金の純増減額（▲は減少）	▲350	▲78	
長期借入れによる収入	200	203	
社債の発行による収入	300	-	
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	443	152	
現金及び現金同等物の期首残高（▲は減少）	528	1,276	
現金及び現金同等物の中間期末残高（▲は減少）	972	1,429	

# 2Q累計（10～3月）セグメント別売上高サマリー

1-2Q累計

2Q単体

主力のSMM事業の売上高は前年同累計対比19.8%増。

ライブ配信PF事業もtoB・toC双方で安定的に売上高が伸長し、前年同累計対比17.6%の増収。

## ■SMM事業

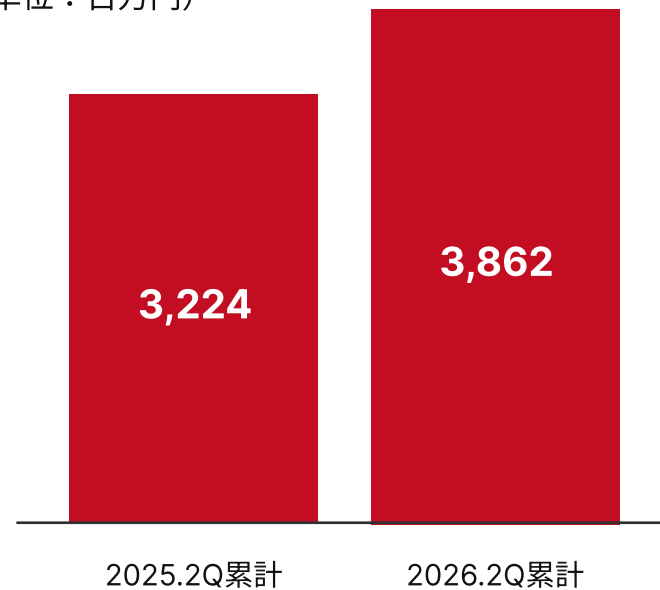
売上高 3,862百万円 YonY +19.8%

前年同期比

**+19.8%** ↑

- ・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

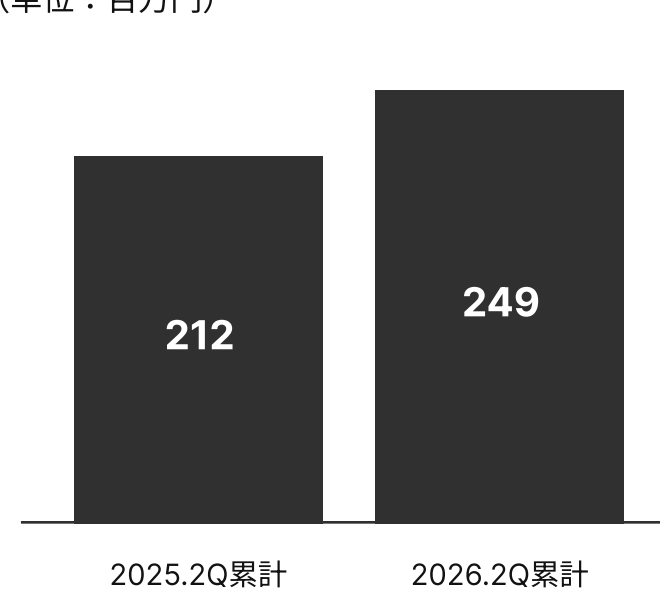
売上高 249百万円 YonY +17.6%

前年同期比

**+17.6%** ↑

- ・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)

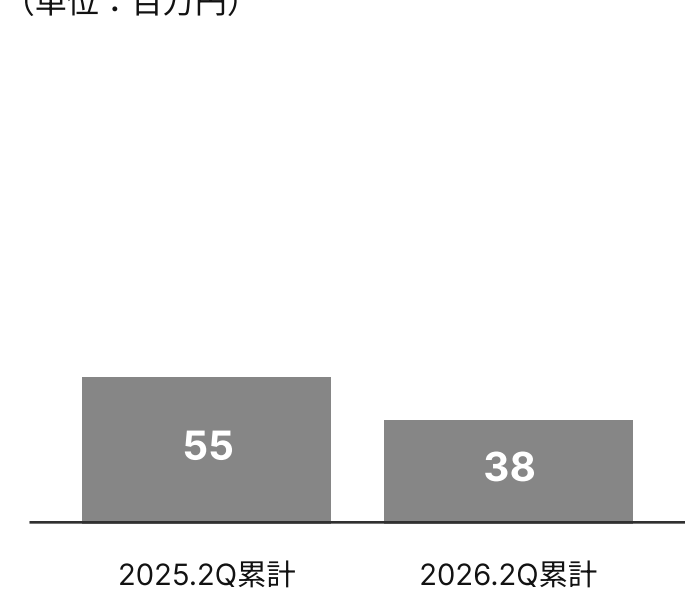


## ■その他事業

売上高 38百万円 YonY ▲29.7%

- ・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)



## CHAPTER 3

---

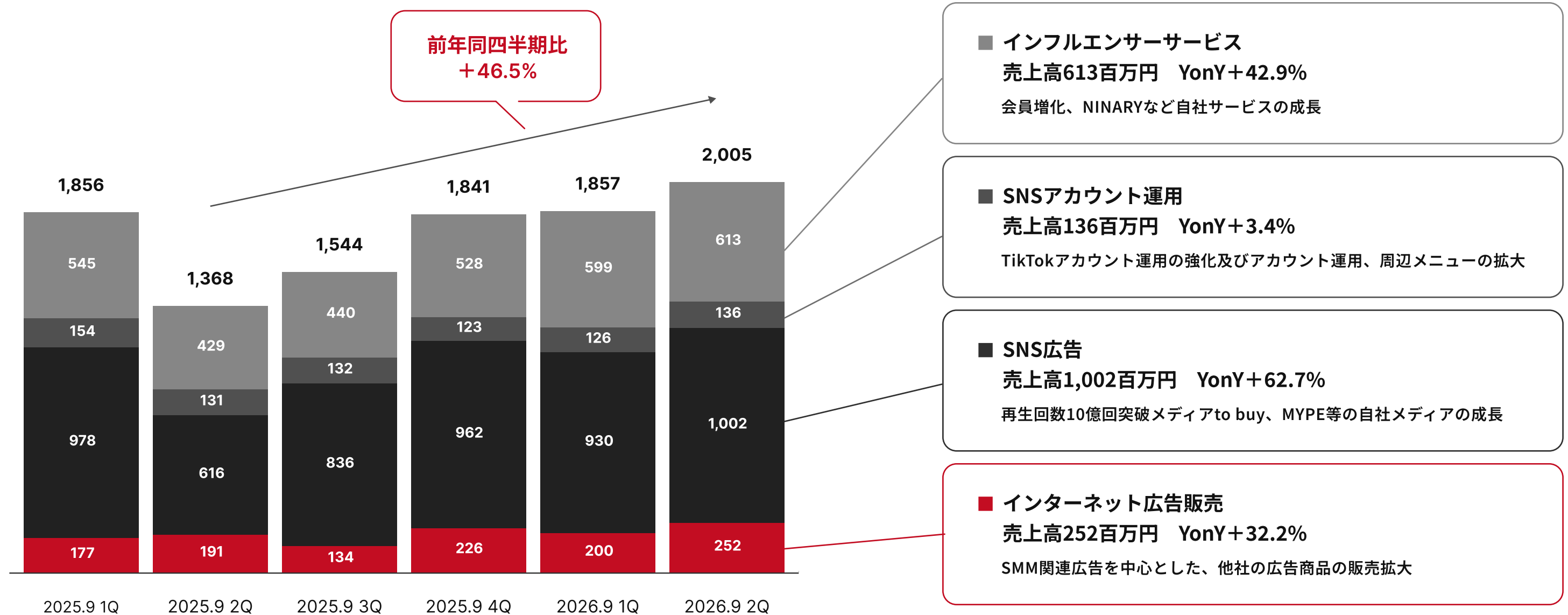
# サービス別 業績概要

# 2Q [SMM事業] サービス別売上高サマリー

1-2Q累計

2Q単体

SMM事業の売上高は2,005百万円（前年同四半期対比46.5%増）。  
全サービスが増収となる中、特にインフルエンサーマーケティング・SNS広告の伸長が全体の成長を牽引。



# インフルエンサーサービス

1-2Q累計

2Q単体

インフルエンサーサービスの売上高は613百万円（前年同四半期対比42.9%増）。

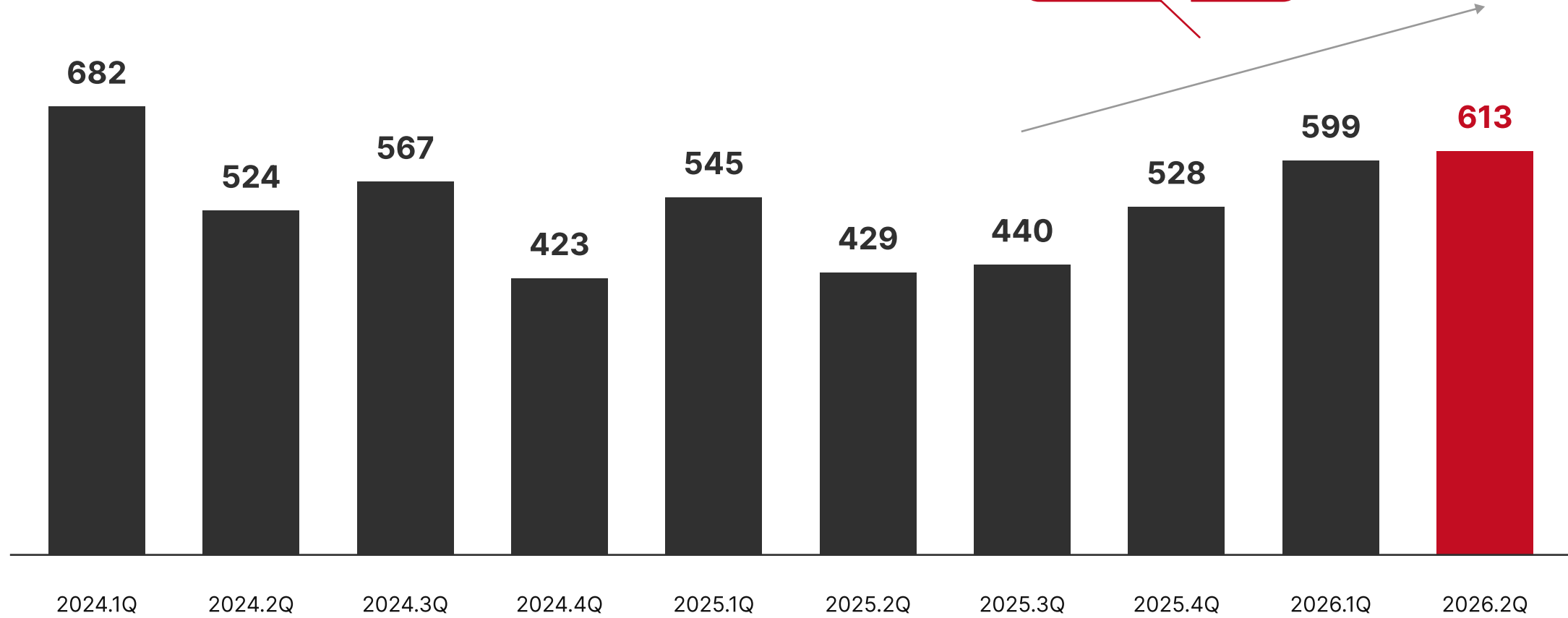
「NINARY」にて、ショート動画ニーズの高まりを背景に関連メニューの提供を強化し、利用拡大が売上成長に寄与。

## インフルエンサー売上高推移

(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

前年同四半期比 +42.9%



# SNSアカウント運用

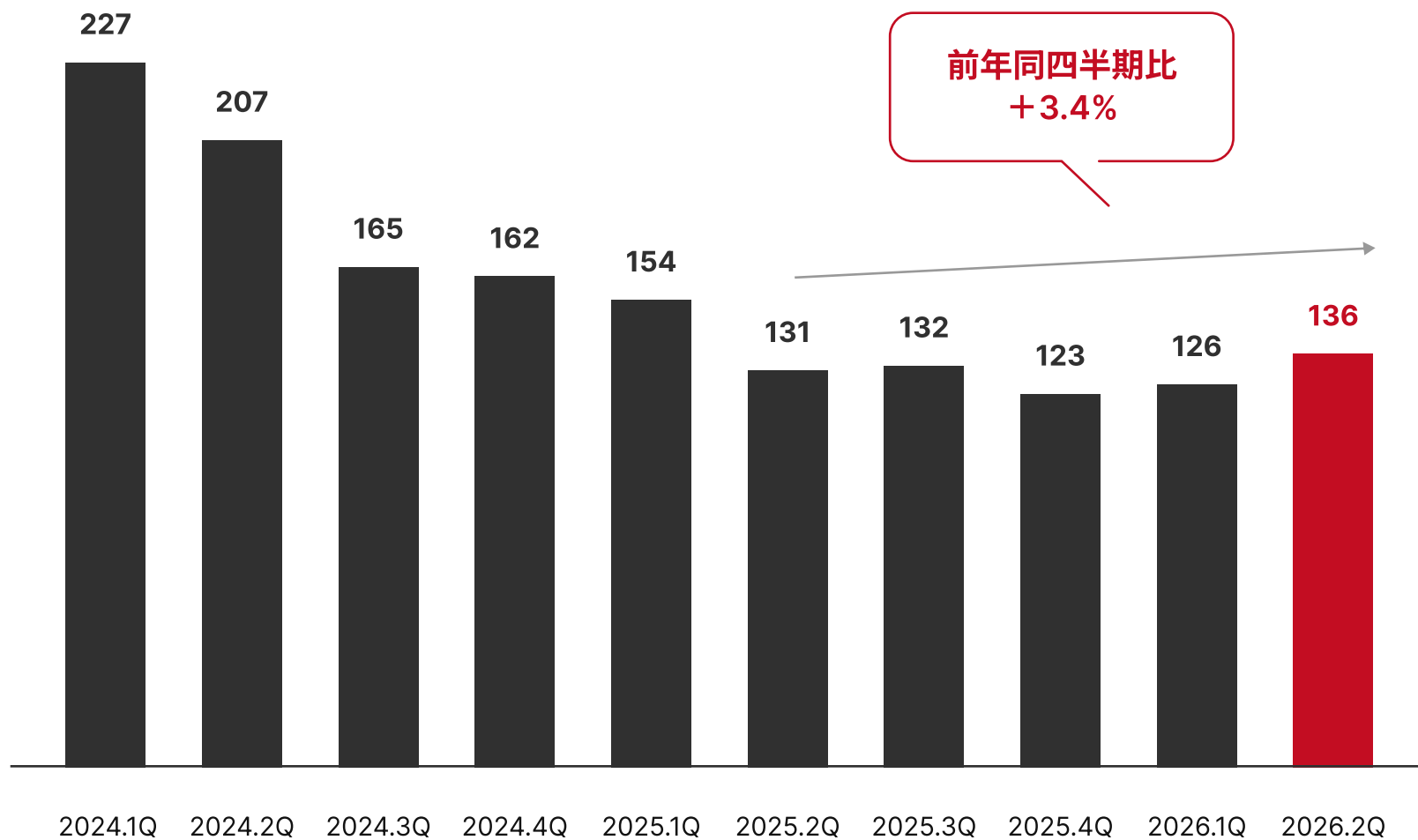
1-2Q累計

2Q単体

SNSアカウントの売上高は136百万円（前年同四半期対比3.4%増）。化粧品やFMCG業界を中心に安定的に推移したほか、金融・不動産など新規業界での案件数が増加。

## 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



## SNSアカウント運用トータルソリューション

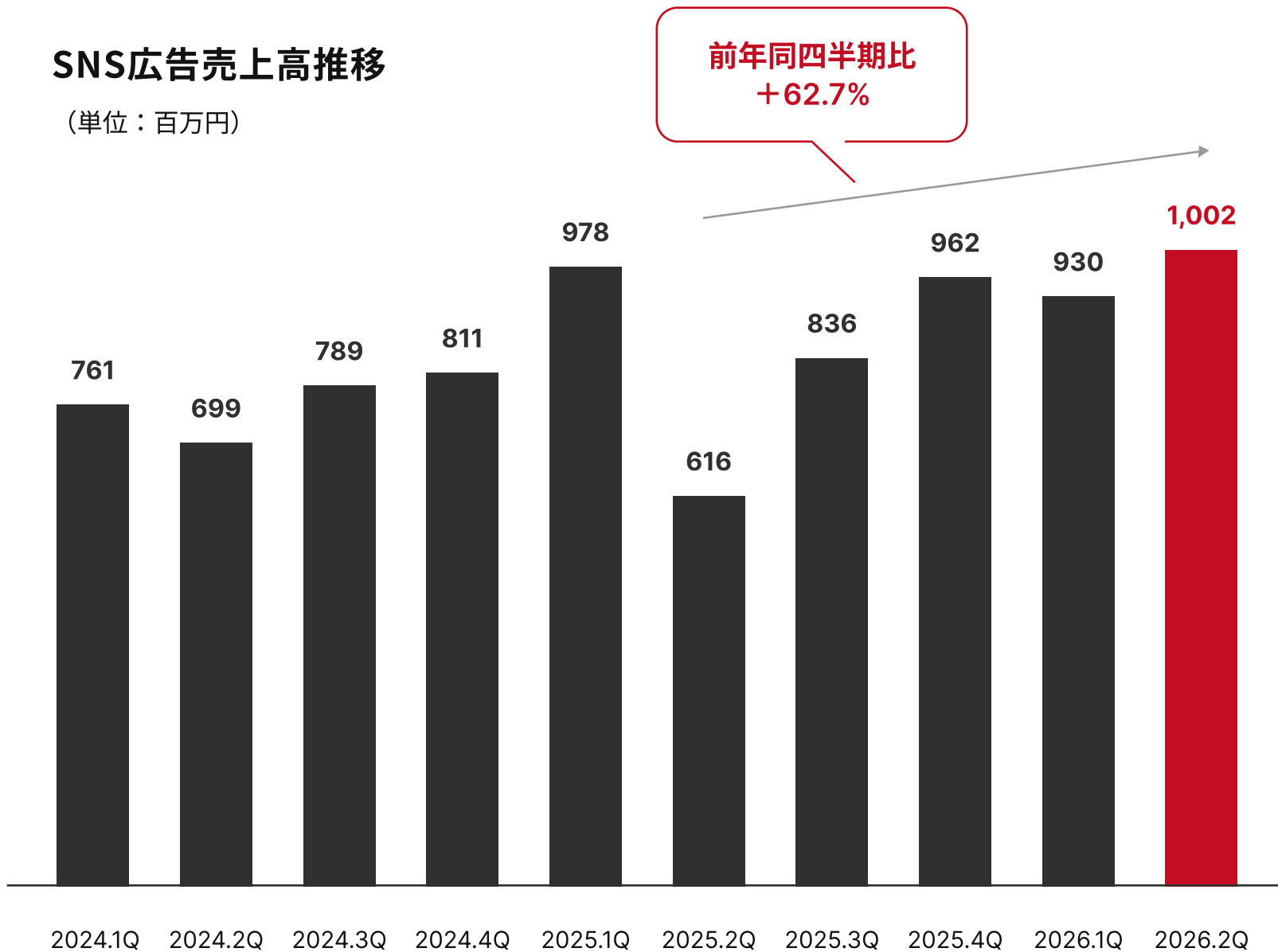


# SNS広告

1-2Q累計 2Q単体

SNS広告の売上高は1,002百万円（前年同四半期対比62.7%増）。  
 ショート動画を中心に案件が伸長し、「to buy」や「MYPE」などの自社メディア案件も順調に推移。

SNS広告売上高推移  
 (単位：百万円)



カテゴリ毎に収益性の高い自社TikTokメディアを運営し、  
 累計再生回数は**10億回**を突破。



## HJ社と共同で大学生向けの新メディア「Campus Clip」始動

大学生向けSNSメディア「Campus Clip」は、Instagram・TikTokを主な接点に、大学生インサイトに基づき企業と若年層をつなぐコミュニケーションを提供。  
 「今日、好きになりました。」  
 出演者等を起用した共感性の高いコンテンツと、HJ社のメディア運営で培った企画力やティーンインサイトを強みに展開。

【Instagram】 [https://www.instagram.com/campus\\_clip\\_/](https://www.instagram.com/campus_clip_/)  
 【TikTok】 <https://www.tiktok.com/@campusclip0>

# インターネット広告

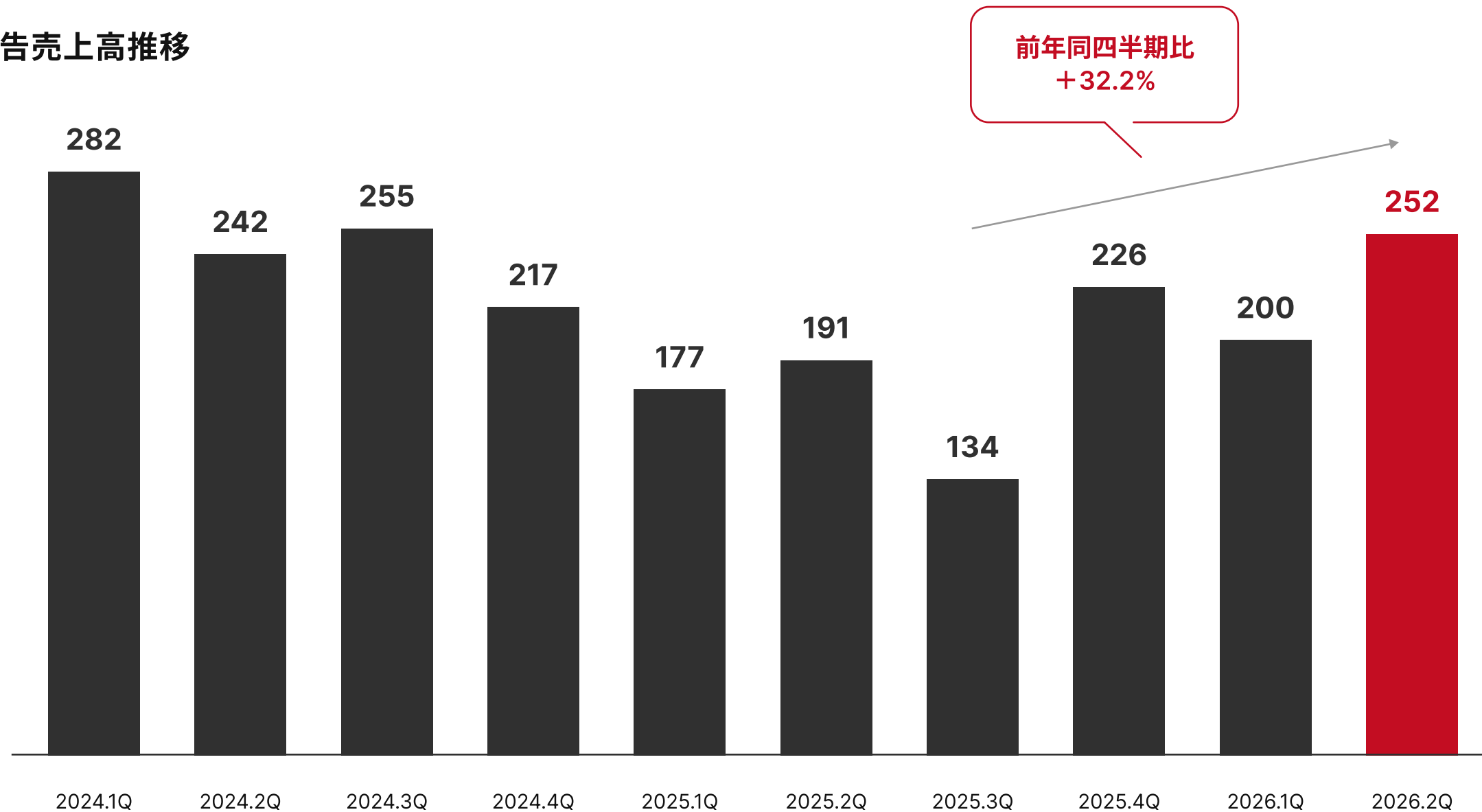
1-2Q累計

2Q単体

インターネット広告の売上高は252百万円（前年同四半期対比32.2%増）。  
美容媒体に加え、SNS広告に限定しない統合的なインターネットマーケティング支援案件が増加。

## インターネット広告売上高推移

(単位：百万円)



# ライブ配信プラットフォーム事業

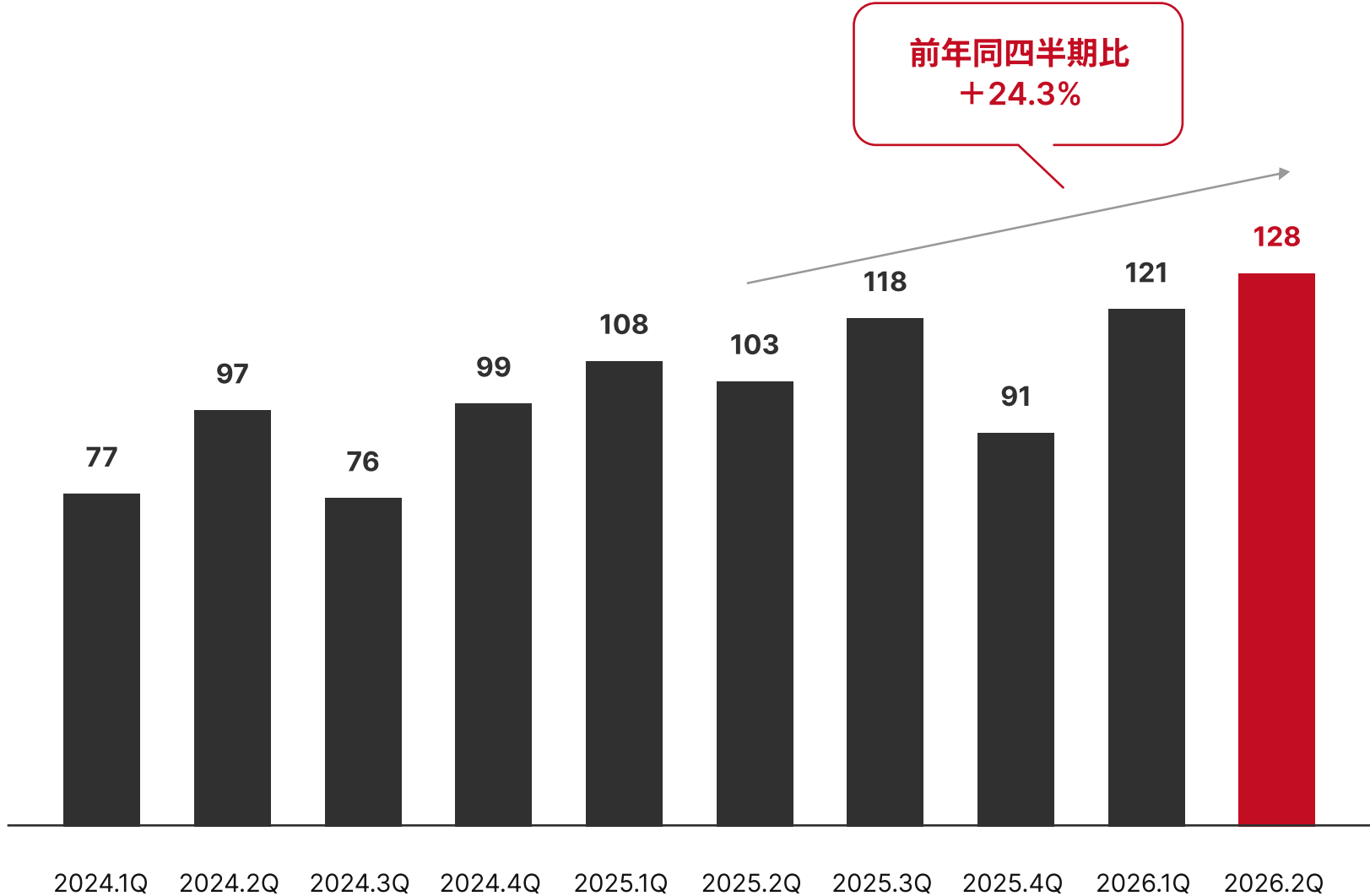
1-2Q累計

2Q単体

ライブ配信プラットフォームの売上高は128百万円（前年同四半期対比24.3%増）。toB/Cともに安定的に売上収益を伸長。

## ライブ配信プラットフォーム事業売上高推移

(単位：百万円)



配信者と1対1でクローズドな対話ができる「1on1トーク」や、グッズなどが当たる「Withくじ」、デジタルフォト・音声・動画など配信外コンテンツを通じて収益最大化を支援する「Withコレ」を運営。



個人配信者向け紹介キャンペーンを開始し利用拡大を推進

# その他

1-2Q累計

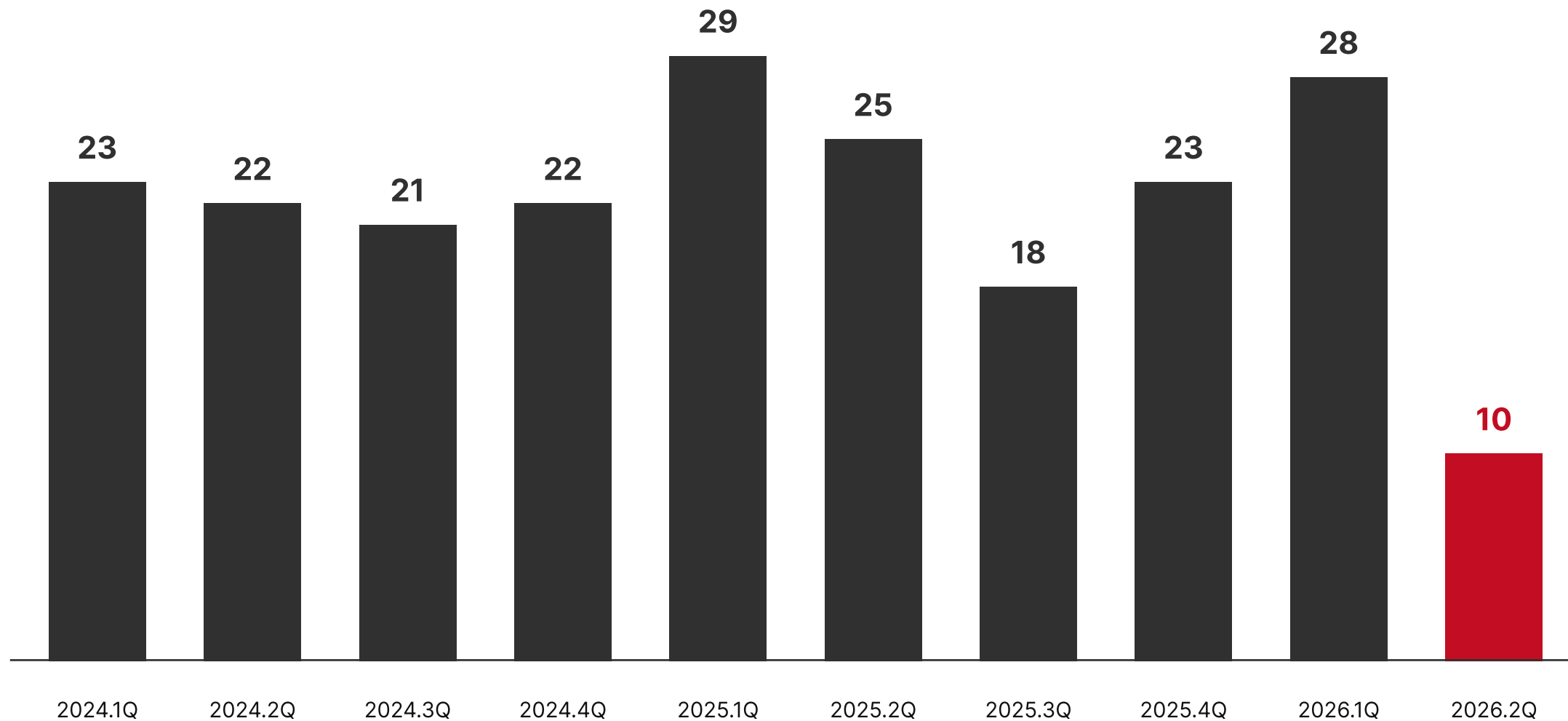
2Q単体

その他セグメントの売上高は10百万円（前年同四半期対比58.5%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*



## CHAPTER 4

---

# 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

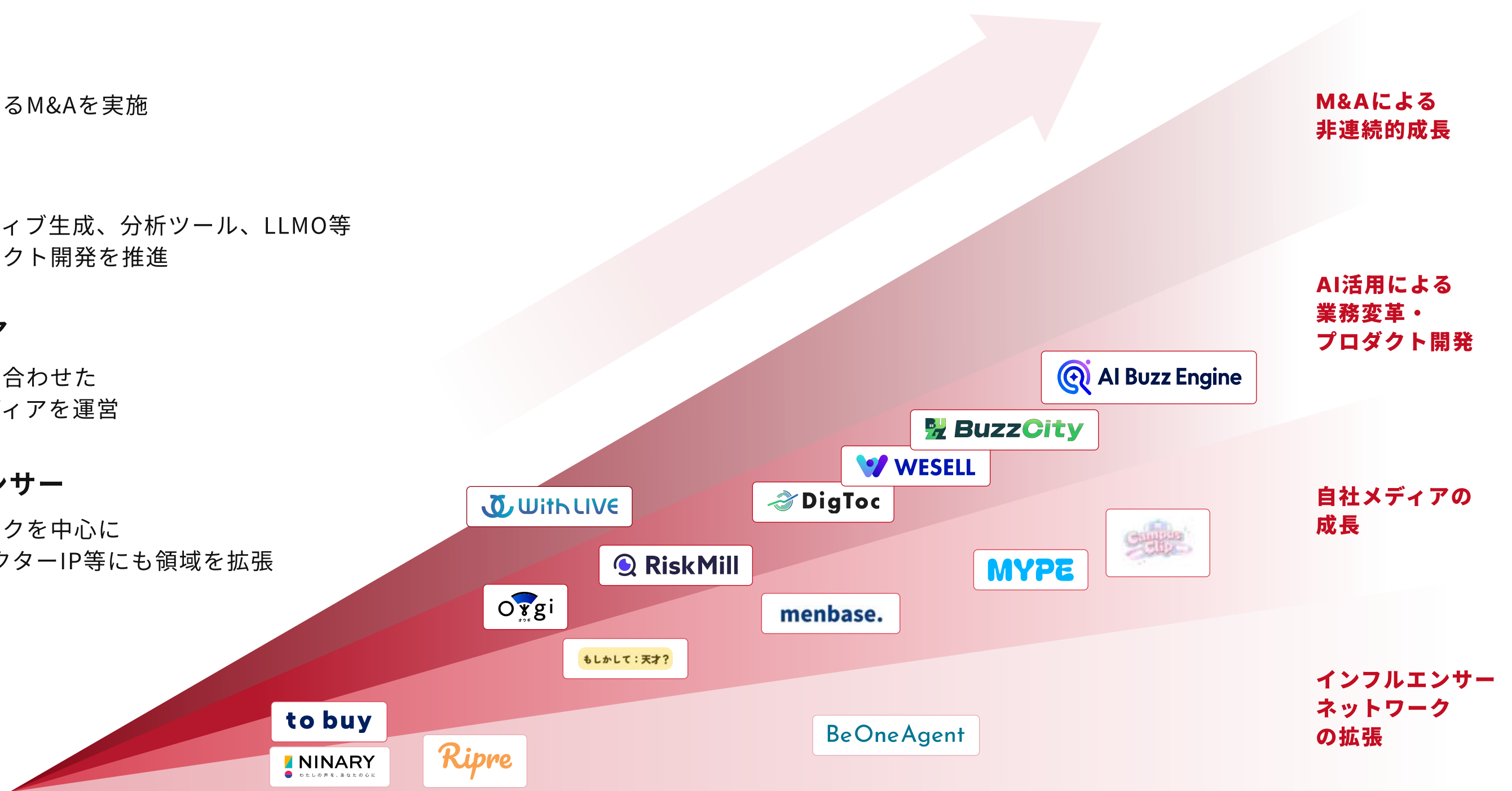
広告・クリエイティブ生成、分析ツール、LLMO等  
業務変革とプロダクト開発を推進

## ■ 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

AI事業本部を設置し、業務効率化とサービス開発の両面からAI活用を推進。30%の業務削減と新たな価値創出を目指す。

## 実施中の取り組み



<b>SMM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンテンツ制作</li> <li>・広告審査</li> <li>・効果測定、分析レポート</li> <li>・キャンペーン管理</li> </ul>
<b>全社共通</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・勤怠管理</li> <li>・FAQ</li> <li>・新入社員研修</li> <li>・議事録、その他事務</li> </ul>

## BuzzCityを活用したペルソナ生成



## DigTocを活用したTikTokアカウント分析



## **CHAPTER 5**

---

# **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

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）

<b>会社名</b>	株式会社サイバー・バズ	
<b>設立日</b>	2006年4月	
<b>資本金</b>	5億462万円(2026年3月31日現在)	
<b>代表取締役社長</b>	高村 彰典	
<b>従業員数</b>	199名(連結 2026年3月31日現在)	
<b>所在地</b>	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	
<b>事業内容</b>	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	
<b>経営チーム</b>	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	高村 彰典
<b>子会社</b>	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

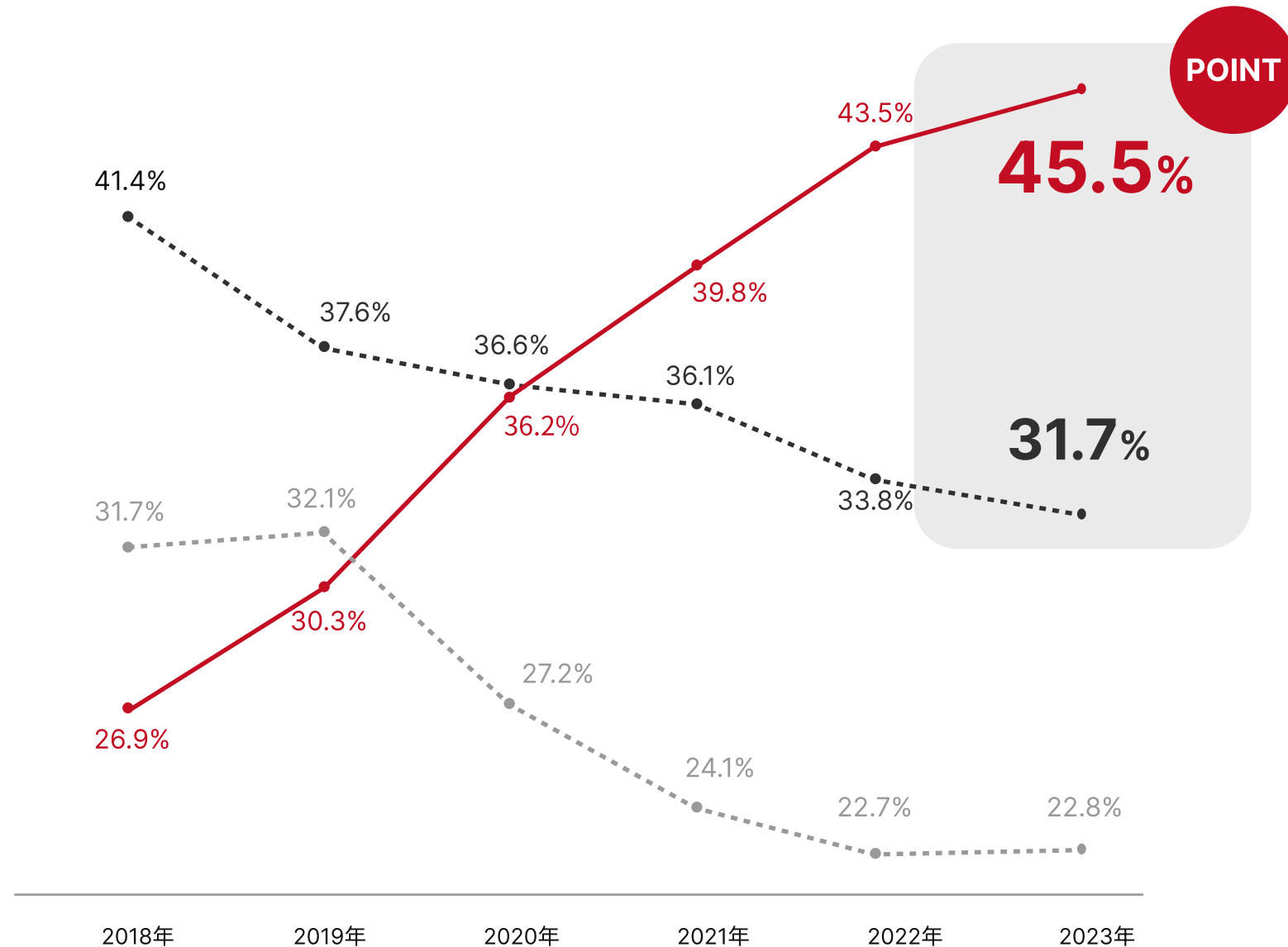
# 事業内容

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。



# 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、2020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%** ↓

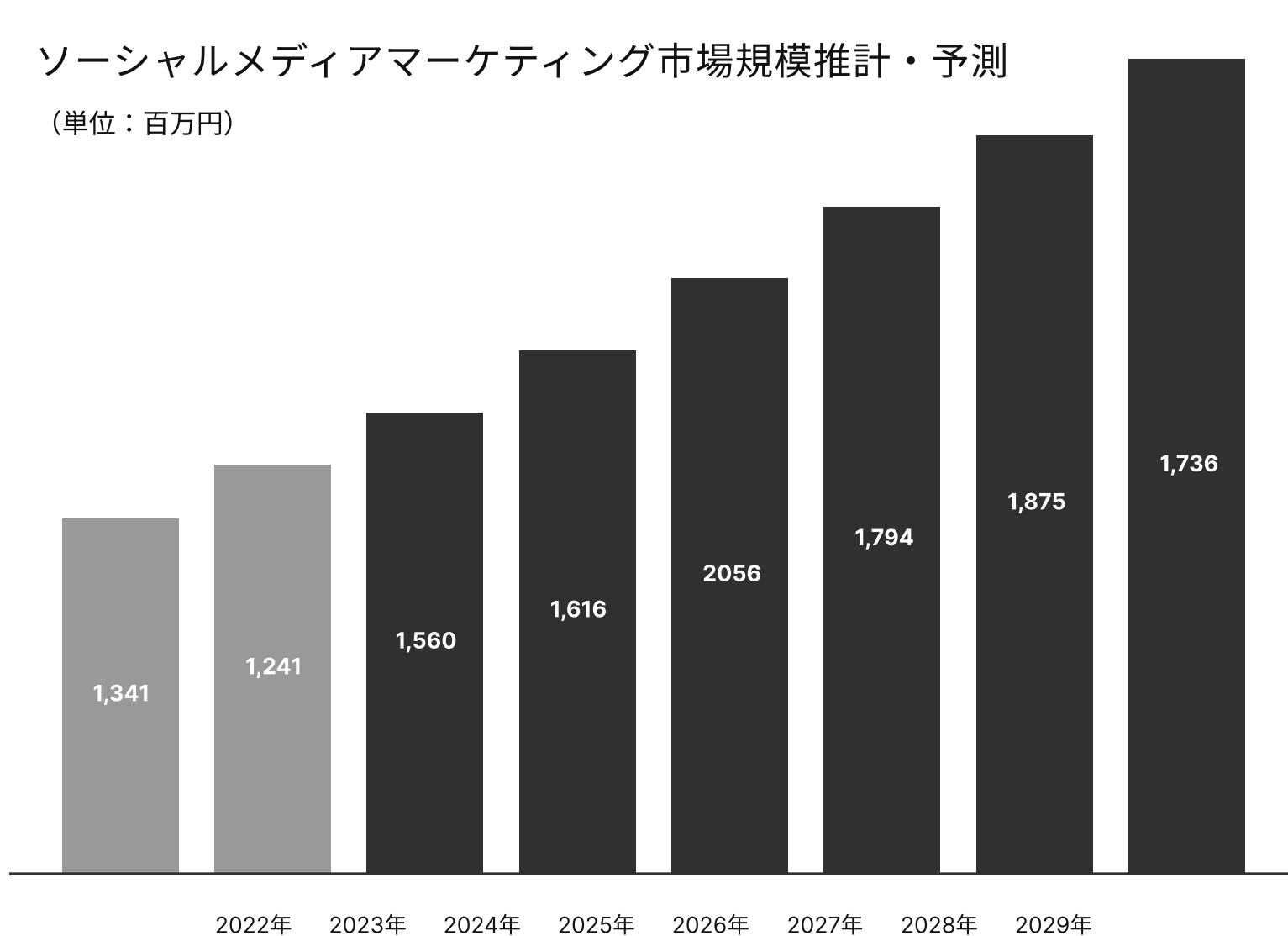
# 市場環境 | ソーシャルメディア・インフルエンサーマーケティング市場の拡大

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。

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3倍となる1,656億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

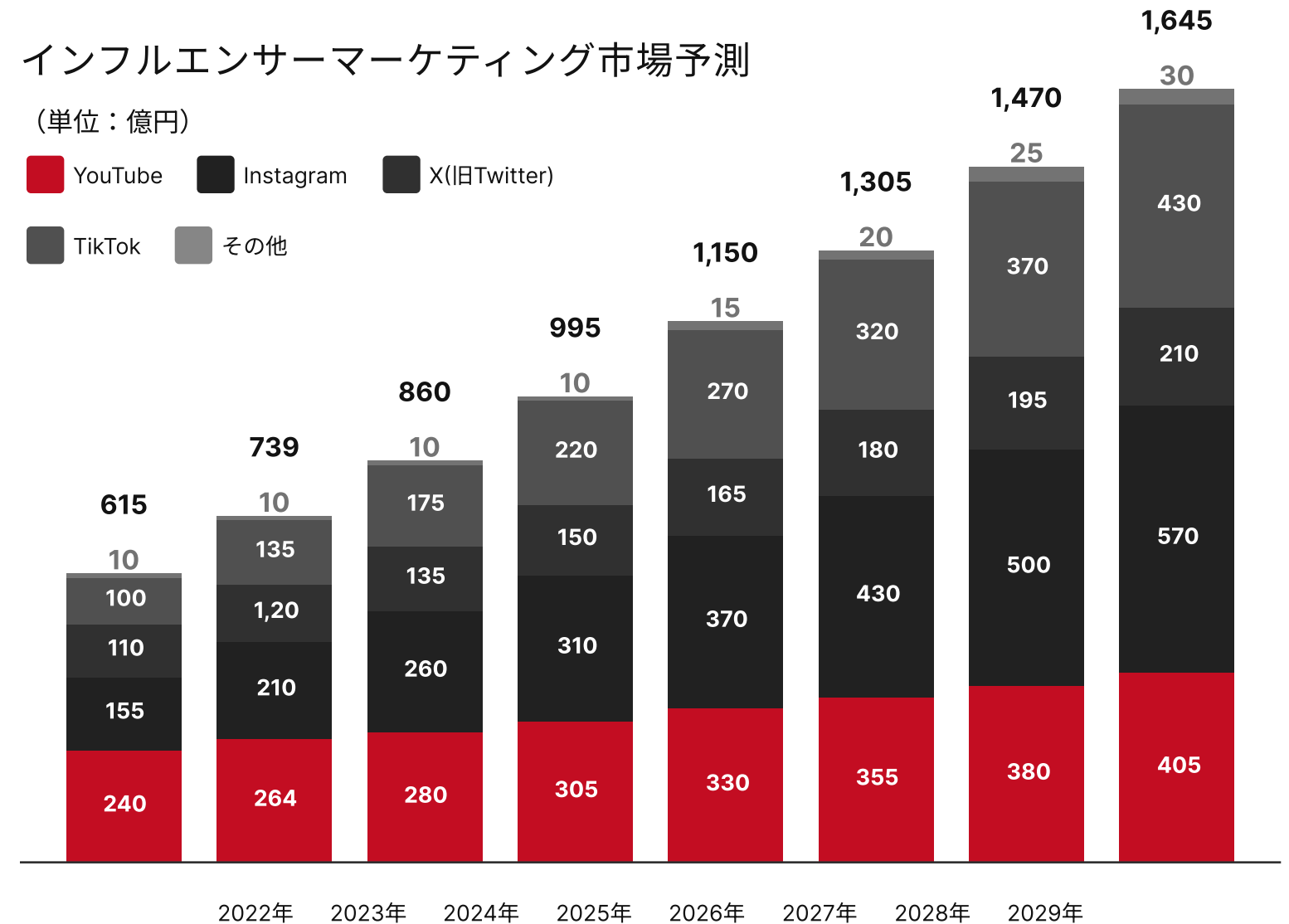
(単位：百万円)



[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

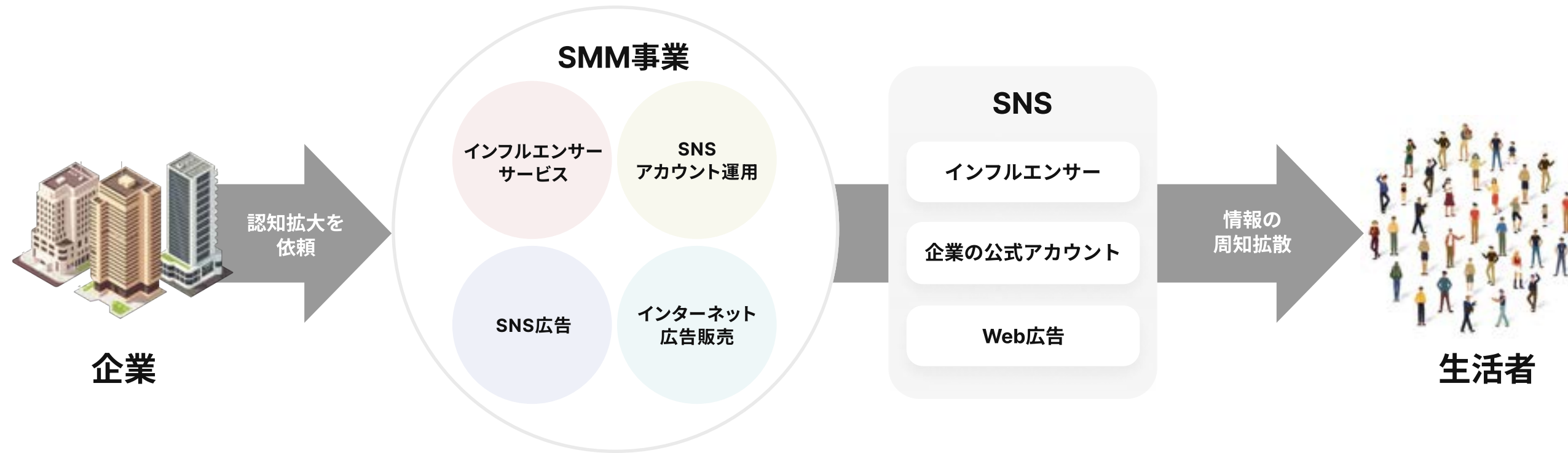
(単位：億円)



[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>

# 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。

<p><b>広告販売</b></p> <p>SNS広告などの 広告運用サポート</p>	<p><b>インフルエンサーサービス</b></p> <p> <b>NINARY</b> わたしの声を、あなたの心に</p> <p>インフルエンサー ネットワーク</p> <p> <b>BeOneAgent</b></p> <p>SNS特化型 エージェント</p> <p> <b>Ripre</b></p> <p>口コミ創出型 モニターサイト</p>	<p><b>その他サービス</b></p> <p> <b>WESELL</b></p> <p>アフィリエイト サービス</p> <p> <b>タテラボ</b></p> <p>縦型ショート動画 精鋭組織</p> <p> <b>BRIDGE</b></p> <p>SNSアカウント運用 コンサルティング</p> <p>TikTok Shop 導入支援</p>		
<p><b>自社メディア</b></p> <p> <b>to buy</b></p> <p>TikTok特化型 メディア</p> <p> <b>MYPE</b></p> <p>“次世代のトレンドを つくる” SNSメディア</p>	<p><b>ツール</b></p> <p> <b>Ougi</b> オウギ</p> <p>SNSアカウント 運用管理ツール</p> <p> <b>RiskMill</b></p> <p>AI薬機法 チェックツール</p> <p> <b>CASFEED</b></p> <p>縦型ショート動画 特化型 キャストティングツール</p> <p> <b>BuzzCity</b></p> <p>AIペルソナ 対話ツール</p> <p> <b>DigToc</b></p> <p>TikTokアカウント AIレポートツール</p>			

## 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



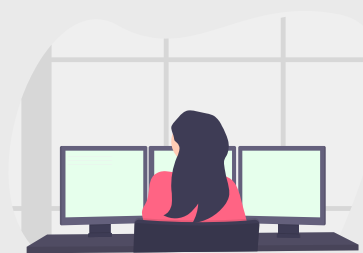
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、投稿作業代行、コメント監視、レポート作成など、コンサルティングからオペレーションまで専門チームによるサポートを行います。

## 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。

## 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。

## 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

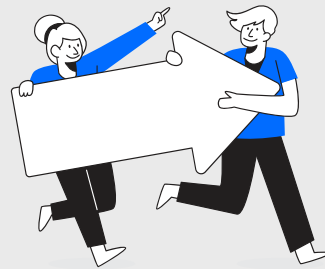


## BuzzJob (HR事業)

# 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）

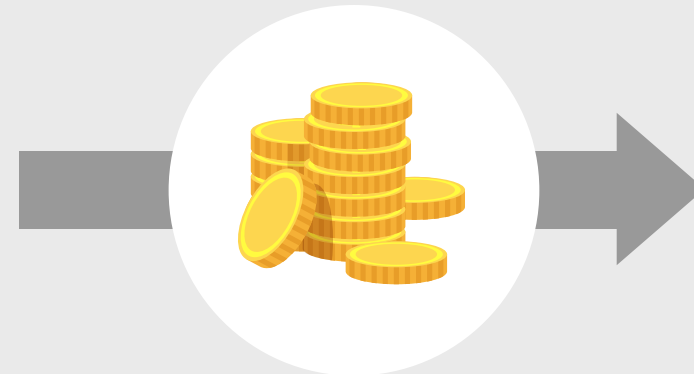
# Buzz *Innovation*

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

### TEL

03-6758-4738



サイバー・バズ 公式noteにて  
IRマガジン配信中

[https://note.com/cyberbuzz\\_all/m/  
mbc37346be5ca](https://note.com/cyberbuzz_all/m/mbc37346be5ca)