2026年9月期
通期決算説明資料

September 2026 Annual Financial Results Presentation 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

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

INDEX

1 エグゼクティブサマリー 4

2 2026年9月期 通期決算概要 9

3 株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの買収について 22

4 2027年9月期 通期計画＆成長戦略 27

5 Appendix 33

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

CHAPTER 1

エグゼクティブサマリー

CyberBuzz

エグゼクティブサマリー（2026年9月期 通期）

1-4Q累計 | 4Q単体

通期業績	・売上高8,596百万円（前年同期対比＋20.6%）営業利益656百万円（同＋87.7%）と大幅な増収増益。 ・主力のSMM事業（同＋21.7%）、ライブ配信PF事業（同＋14.6%）がともに2桁成長でトップラインを牽引するとともに、効果的なAI活用により一定のコスト抑制を実現
財務規律	・利益蓄積により自己資本比率（27.9%、前期末比＋9.0%）及び純資産（1,306百万円、同＋553百万円）を積み上げ ・ビジネスの伸長と税効果により営業CF（＋759百万円、前期対比＋486百万円）は大きく増加。有利子負債をコントロールしつつ、今後の事業投資に向けた現預金残高も十分に確保（1,752百万円、前期末対比＋475百万円）
コーポレートアクション等	・事業ポートフォリオ強化に向け、10/16付で、アースコーポレーション社及びワンエイト社の株式取得を決議。 （適時開示：株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの株式の取得（子会社化）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
8,596百万円（＋20.6%）	656百万円（＋87.7%）	634百万円（＋84.1%）	491百万円（＋27.3%）

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
27.9%（＋9.0%）	990百万円（▲225百万円）	1,752百万円（＋475百万円）

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

2026年9月期 通期業績ハイライト

1-4Q累計 | 4Q単体

主力のSMM事業（同＋21.7%）、ライブ配信PF事業（同＋14.6%）がともに2桁成長し、連結ベースで20%強の成長率を実現。
営業努力により粗利水準を維持した他、効果的なAI活用により一定のコスト抑制を実現したことで、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 通期実績	26年9月期 通期実績	YoY増減	成長率（%）
売上高	7,131	8,596	＋1,465	＋20.6%
売上総利益	2,694	3,213	＋519	＋19.3%
売上総利益率（%）	37.8%	37.4%	ー	▲0.4%
営業利益	349	656	＋306	＋87.7%
(参考)調整後営業利益※	ー	780	ー	ー
経常利益	344	634	＋290	＋84.1%
当期純利益	385	491	＋105	＋27.3%

※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）

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

2026年9月期 通期連結業績予想に対する実績

1-4Q累計 | 4Q単体

上期より、2025年11月12日に公表の当初連結業績予想を大きく上回って進捗しており、2026年5月14日に一度目の上方修正を実施。
下期においても堅調な推移と期末にかけての好調を踏まえ、2026年10月9日に再度の上方修正を行い、同水準にて着地。

(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 通期実績	(参考) 26年9月期 通期業績予想（5/14修正）	(参考) 26年9月期 通期業績予想（10/9修正）
売上高	7,131	7,700	8,596	8,200	8,600
営業利益	349	300	656	520	668
(参考)調整後営業利益※	-	450	780	670	818
経常利益	344	285	634	487	647
当期純利益	385	185	491	368	520

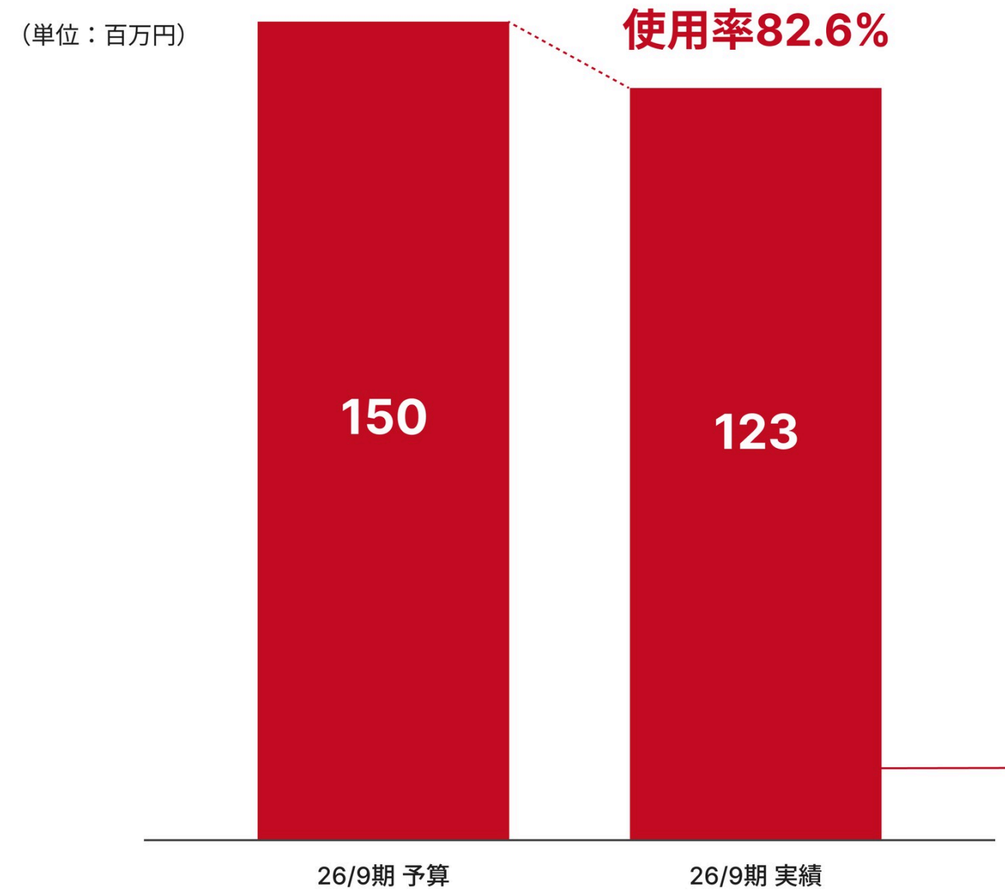
※調整後営業利益＝戦略投資予算控除前の営業利益（8ページ記載）

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

戦略投資 実績

1-4Q累計 | 4Q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123百万円（使用率82.6%）を実行。
2027年9月期においても戦略投資予算を設定し、期ずれとなった約70百万円の戦略投資を含め、企業価値向上に向けた投資を継続予定。



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

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

CHAPTER 2

2026年9月期 通期決算概要

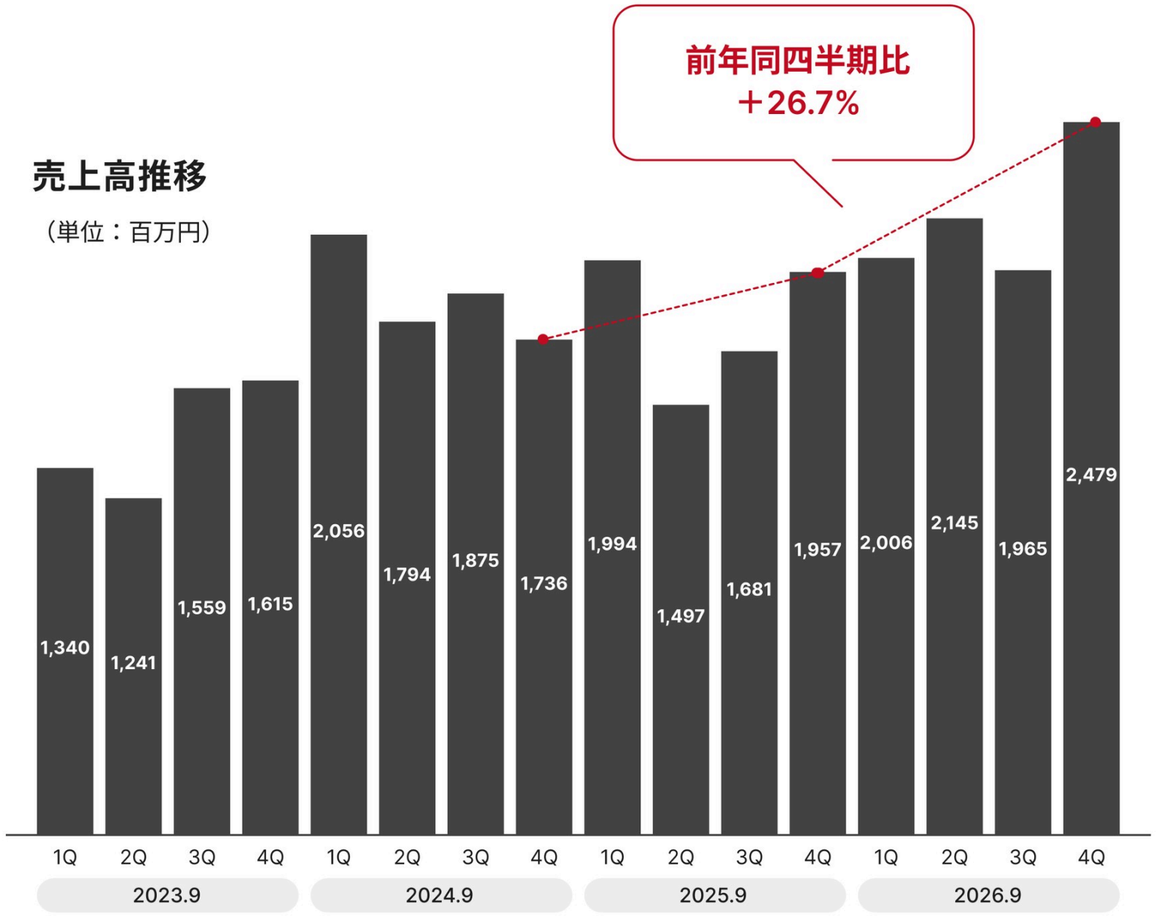
売上高・営業利益 推移（四半期）

1-4Q累計 | 4Q単体

2026年9月期4Qの四半期売上高は2,479百万円（前年同期対比＋26.7%）と、SMM事業における各サービス、ライブ配信PF事業におけるtoB、toC向け両サービスの堅調な推移と、期末にかけての追加受注が奏功し、過去最高売上高を達成。
営業利益についても、堅調なトップラインが牽引し、四半期比較では引き続き成長トレンドを継続。

売上高推移

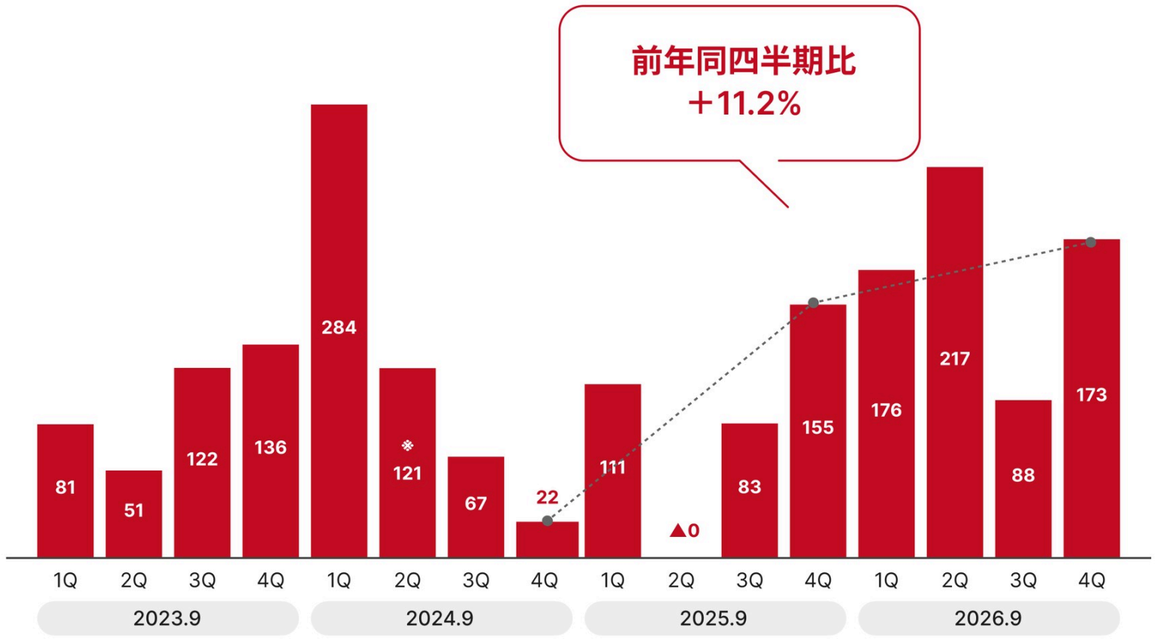
（単位：百万円）



営業利益推移

※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）

（単位：百万円）

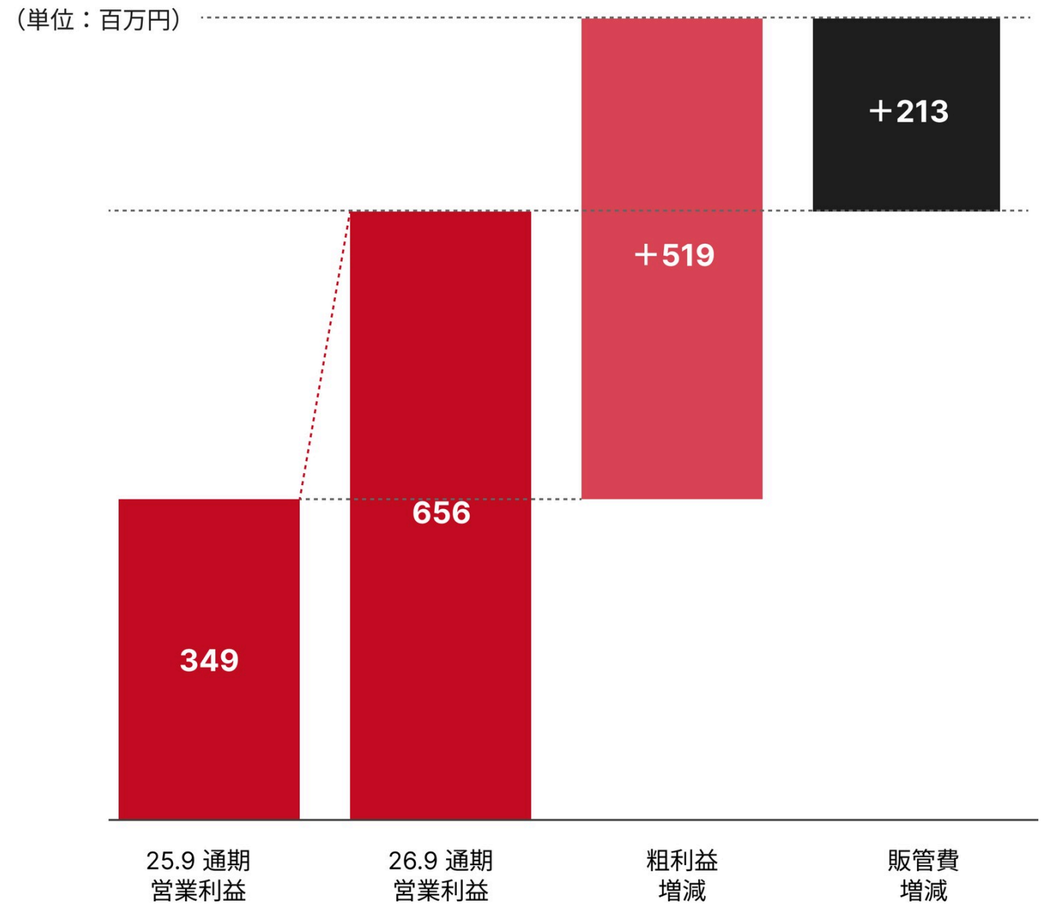


Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

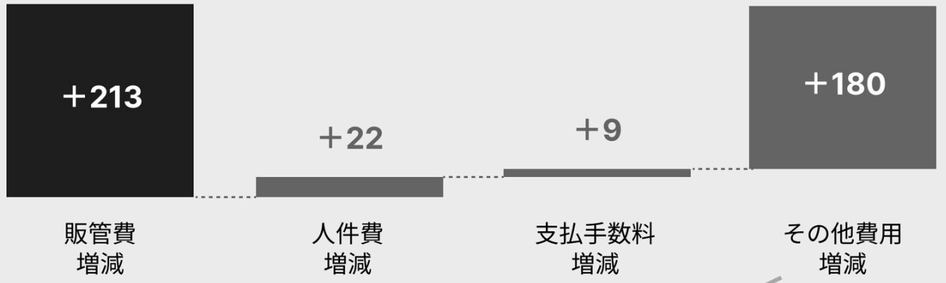
営業利益の増減分析

1-4Q累計 | 4Q単体

大幅な営業利益増益（前年同期対比＋87.7%）の要因は、堅調なビジネスを背景とした増収と粗利増加。
効率的なAI活用により生産性向上と大幅なコスト削減を実現し、最低限の販管費増加に留める（販管費率は前年同期対比▲3.1%）。



販管費内訳



主な内訳

- 業務委託費 ＋33百万円
  （新規事業準備等に関する外部リソース活用）
- 広告宣伝費 ＋22百万円
  （自社メディア強化に伴う配信費用増）他

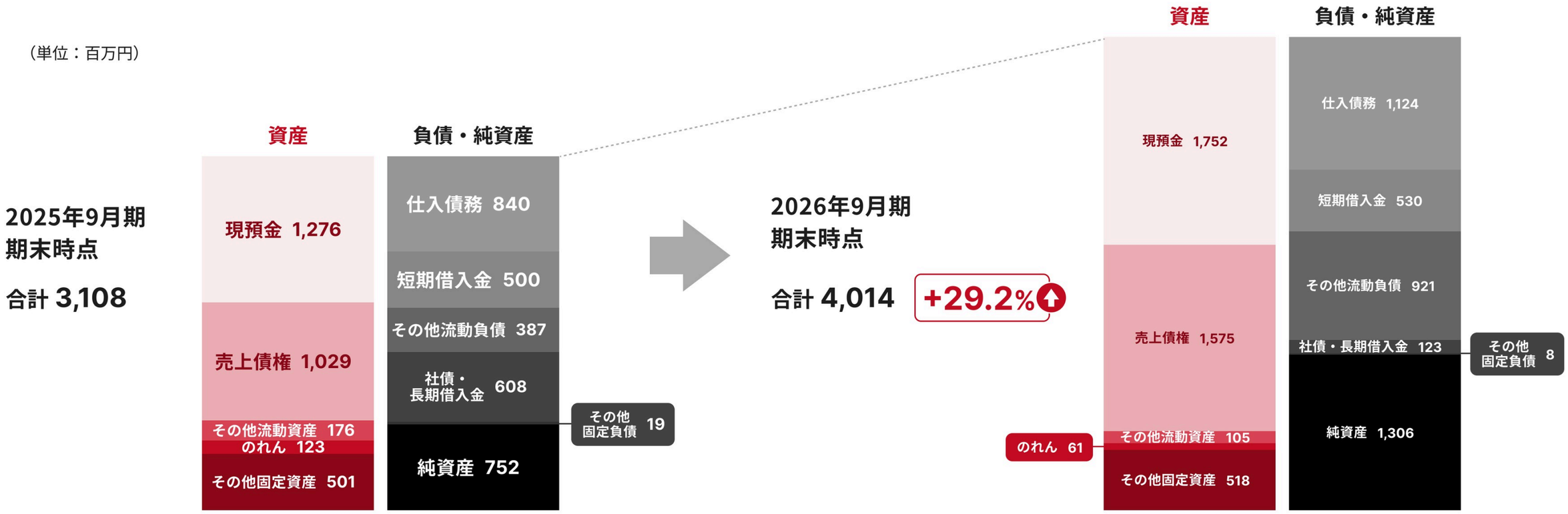
Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

貸借対照表 増減分析

1-4Q累計 | 4Q単体

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27.9%、純資産は1,306百万円まで大きく良化。
有利子負債のコントロールによる手元現預金の増加も進展し、10月に公表したM&Aなどの戦略投資に向け充当していく方針。

（単位：百万円）



（百万円）	24年9月期末時点	25年9月期末時点	26年9月期末時点	増減幅（FY26-FY24比較）
自己資本比率（%）	7.3%	18.8%	27.9%	+20.6%
現預金	528	1,276	1,752	+1,224
有利子負債残高	1,174	1,216	990	−183

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

キャッシュフロー計算書 増減分析

1-4Q累計 | 4Q単体

ビジネスの伸長と税効果により営業CF（＋759百万円、前期対比＋486百万円）は大きく増加。
一定の有利子負債を削減後も、十分な手元資金を確保。

（百万円）	25年9月期 累計	26年9月期 累計	増減要因
営業活動CF	272	759	利益等の要因により大幅に増加
税金等調整前当期純利益	400	623	
売上債権の増減額（▲は増加）	3,924	▲552	
仕入債務の増減額（▲は減少）	132	-	
法人税等の増減額（▲は減少）	▲204	18	
投資活動CF	433	▲41	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	▲6	▲28	
敷金及び保証金の回収による収入	392	0	
財務活動CF	42	▲262	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	30	
長期借入金の純増減額（▲は減少）	92	44	
社債の純増減額（▲は減少）	300	▲338	
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	748	455	
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）	1,276	1,732	

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

2026年9月期 通期セグメント別売上高サマリー

1-4Q累計　4Q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8,047百万円（前年同期対比＋21.7%）と20%を超える成長率。
ライブ配信プラットフォーム事業の売上高も485百万円（同＋14.6%）と2桁成長を実現し、安定した成長トレンドを継続。

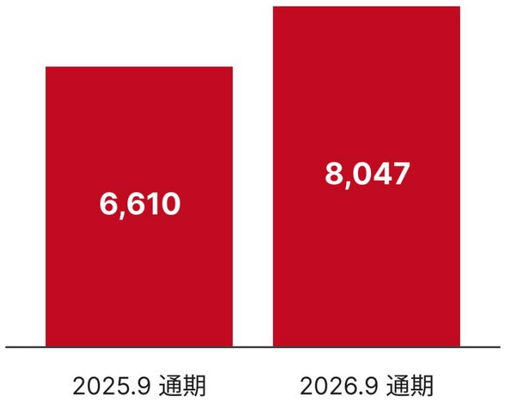
■SMM事業

売上高 8,047百万円　YonY ＋21.7%

前年同期比 **+21.7%**

- 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）



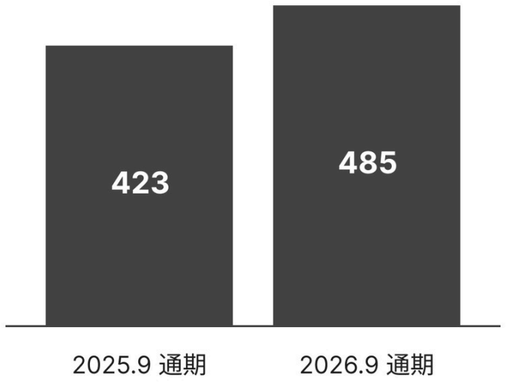
■ライブ配信プラットフォーム事業

売上高 485百万円　YonY ＋14.6%

前年同期比 **+14.6%**

- 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）

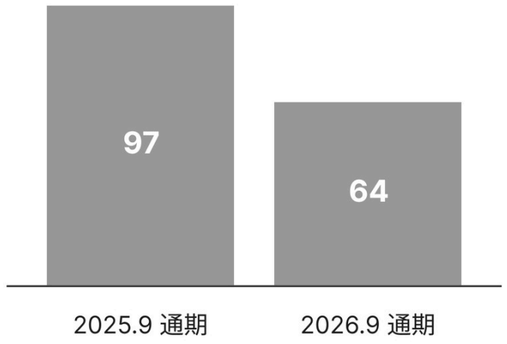


■その他事業

売上高 64百万円　YonY ▲34.0%

- 連結子会社であった株式会社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サービスを展開していたが、8/13 株式譲渡により事業撤退
- 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）

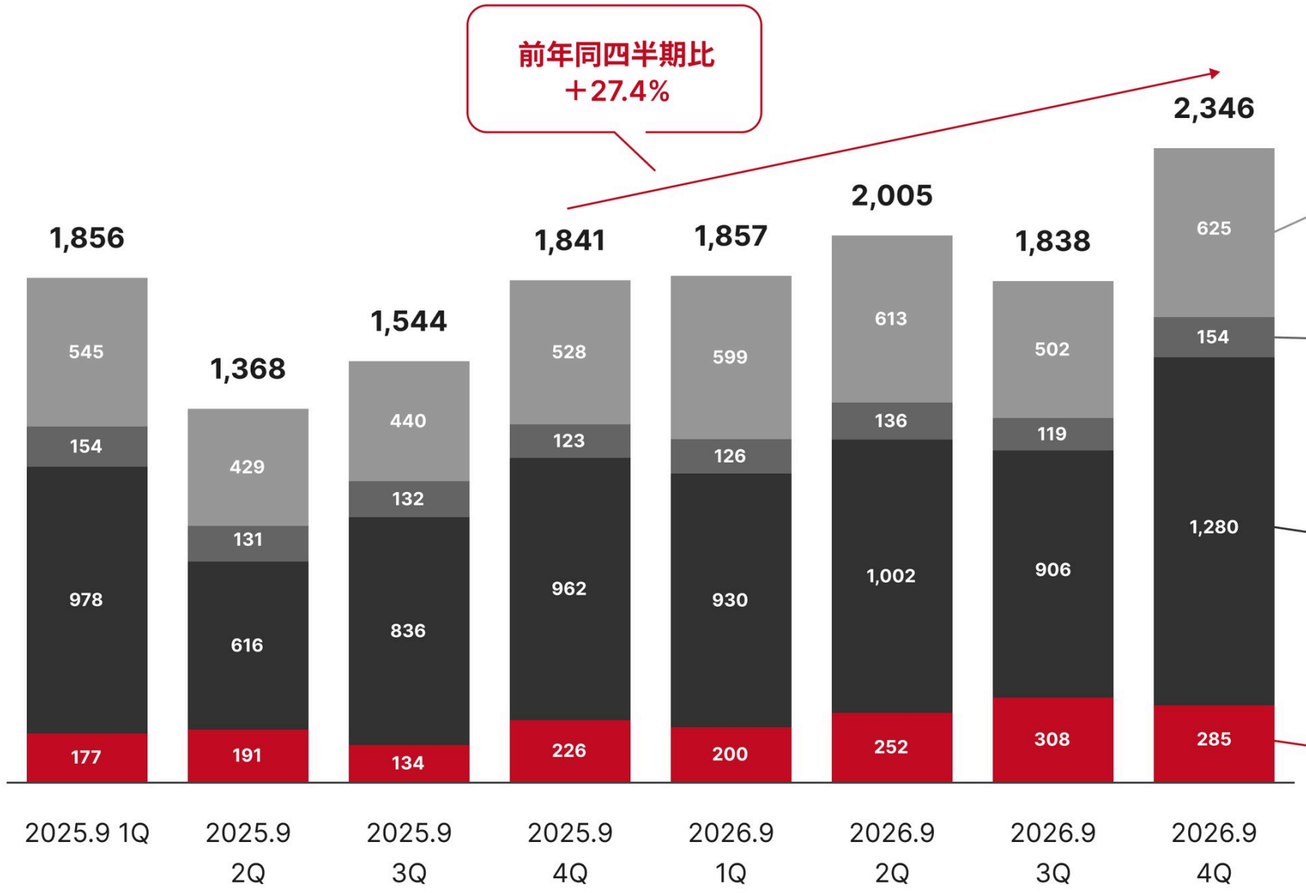


Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

2026年9月期 4Q［SMM事業］サービス別売上高サマリー

1-4Q累計 | 4Q単体

SMM事業の売上高は2,346百万円（前年同四半期比27.4%増）。
すべてのサービスで2桁成長を実現。自社サービス及び自社メディアの拡充が全体の成長を牽引。



インフルエンサーサービス
売上高625百万円　YonY＋18.4%
会員増化、NINARYなど自社サービスの成長

SNSアカウント運用
売上高154百万円　YonY＋25.0%
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

SNS広告
売上高1,280百万円　YonY＋33.0%
再生回数10億回突破メディアto buy、MYPE等の自社メディアの成長

インターネット広告販売
売上高285百万円　YonY＋26.2%
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拡大

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

AIに関する取組実績

2026年9月期は、生産性向上とAIを活用した新たな価値創出を念頭に全社的な取組を実施。全社での生産性向上プロジェクト推進を通じ、広告運用やクリエイティブ制作等の業務効率化などで大幅なコスト削減効果を発現した他、AIを活用した自社ツールの開発・導入を進行。

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、
目標値を達成。
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、定期健診管理 新入社員研修、採用選考、給与管理

実装中のAIツール

DigToc　BuzzCity　AI Buzz Engine　MamoRis

and more...

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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荷の増大

- 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。

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

サイバー・バズと講談社ViVi事業部が共同運営するSNSメディア「MYPE」が1周年。累計再生回数2億回を突破。1周年を記念し、ViViと連携した特別メニューも展開

開設から1年間で累計再生回数は2億回を突破。美容をはじめ、食品・日用品・サービスなど総勢40を超えるブランド様とのタイアップを実施し、単一コンテンツでは最高2,700万回を超える再生を記録したほか、タイアップ投稿における再生保証回数に対する平均達成率は314%となりました。



★1周年を記念し、TikTok・MYPE会員・ViViを横断した特別メニューを展開

MYPEの1周年を記念し、「TikTokタイアップ投稿」「MYPE会員へのプレゼントキャンペーン」「ViVi×MYPEによるTikTok LIVE」を組み合わせた特別メニューを展開します。

TikTokで広く商品との出会いを生み出すだけでなく、MYPE会員による商品体験や、ViVi編集部・ViViモデルが出演するTikTok LIVEなど、オンライン上の発信から実際の商品体験まで複数の接点を組み合わせ、ブランドとユーザーをつなぐコミュニケーションを支援します。

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

サイバー・バズが贈る総再生回数14億回超えメディア「to buy」・「MYPE」、人気クリエイターを編集部に迎えた新たなメディアづくりを開始

累計再生回数12億回を突破した美容SNSメディア「to buy（トゥーバイ）」、および株式会社講談社ViVi事業部と共同運営するトレンドメディア「MYPE（マイプ）」において、人気クリエイターを新たに編集部メンバーとして迎え、クリエイターとともにメディアそのものを強くしていく新体制をスタートします。



★人気クリエイターが「編集部」としてメディアづくりに参画

今回さらに生活者に近い視点をメディアづくりに取り入れるため、フォロワーとのコミュニケーションを重ねる人気クリエイターを編集部メンバーとして迎えます。

クリエイター自身の知識やトレンド感度、「今、SNSでどのような情報が求められているのか」というリアルな感覚を企画・コンテンツ制作に活かし、メディアとクリエイター双方の強みを掛け合わせた新たな発信に取り組んでまいります。

また、今回の取り組みを機に、サイバー・バズは両メディアにおけるクリエイターとの連動をさらに強化し、編集部体制を広げ、メディア×クリエイターの掛け合わせで伝播していく認知～購入まで一気通貫のプランなども展開予定です。

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

拡大する男性市場に向け、“買ってほしい”企業と“買いたい”男性をつなぐ新サービス「メンビュー」を始動

男性に商品を買ってほしい企業と、商品への関心や購入意向を持つ男性ユーザーをつなぐ新サービス「メンビュー」の提供を開始いたします。



★「メンビュー」とは

男性に買ってほしい商品と、商品への関心や購入意向を持つ男性ユーザーをマッチングするサービスです。スキンケア、ヘアケア、美容家電、プロテイン、サプリ、オーラルケア、デオドラント、ガジェット・小型家電、食品・飲料、日用品など、男性向け・今後男性にも広げたい商材を対象としています。

男性ユーザーは、自身の興味や悩みに合った商品の募集に応募し、当選後、自身で商品を購入・体験します。商品購入に応じた特典を受けられるほか、体験後のアンケートなどを通じて、商品への率直な感想や意見を企業に届けることができます。

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

サイバー・バズと講談社ViViが共同運営する「MYPE」が「講談社メディアアワード2026」ファイナリストに選出、「パートナーシップ賞」を受賞

株式会社講談社 ViVi事業部と共同運営するトレンドメディア「MYPE（マイプ）」が、「講談社メディアカンファレンス2026」の一環として実施される「講談社メディアアワード2026」のファイナリストに選出され、「パートナーシップ賞」を受賞したことをお知らせいたします。



★「講談社メディアアワード2026」概要

「講談社メディアアワード2026」は、2025年7月から2026年6月までに実施された、広告主と講談社とのカスタマイズによる未来志向の広告企画を対象としたアワードです。

45企画がエントリーされ、講談社の社内選考で11企画がファイナリストとなりました。その後、6名の審査員の審査会を通じて、5つのアワード受賞企画が決定され、「MYPE」はファイナリストに選出されました。

URL：https://cstation.kodansha.co.jp/special/kmc/2026/

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

CHAPTER 3

株式会社アースコーポレーション及び
株式会社ワンエイトの買収について

株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

2026年10月31日付で、全国の自治体向けにふるさと納税支援事業などを展開する株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの全株式を取得し、子会社化

株式取得の理由

当社は、株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの全株式を取得し、子会社化することといたしました。
「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、「インフルエンサーサービス」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展開しております。2026年９月期以降は、将来の企業価値向上に向け、事業投資・M&Aを目的とした戦略投資予算を設定し重点戦略とするなど、新たな事業ポートフォリオの確立に注力しております。
全国の地方自治体から委託を受けて、返礼品の企画・調達、寄附受付ポータルサイトの運用、寄附者対応等のふるさと納税に関する運営業務を包括的に支援する「ふるさと納税支援事業」を中心に、当社グループへの参画により両社の更なる事業拡大や、オペレーションの効率化などによる利益構造の改善が見込めるのみならず、当社のコア戦略である事業ポートフォリオ強化の観点でも、自治体及び生産者等の新たな全国ネットワークに加え、安定的かつ一定規模以上の収益基盤を早期に獲得できることから、本件の子会社化を行うことといたしました。

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

会社概要

商号	株式会社アースコーポレーション	株式会社ワンエイト
本社所在地	熊本県玉名市	熊本県玉名郡
設立	2003年8月22日	2022年2月22日
資本金	3,000万円	300万円
事業内容	ふるさと納税ポータルサイト運営、WEB関連事業	地域商社事業、地域ブランディング事業、物流管理（受注発注・梱包）
決算期	5月（2027年6月1日に開始する事業年度より、9月決算に変更）	5月（2027年6月1日に開始する事業年度より、9月決算に変更）

業績

（単位：千円）	株式会社アースコーポレーション		株式会社ワンエイト	
	2026年5月期 実績	2027年5月期 計画	2026年5月期 実績	2027年5月期 計画
売上高	2,968,234	3,550,365	974,186	1,037,500
営業利益	37,590	116,235	▲27,613	935
経常利益	48,195	101,235	▲27,475	905
当期利益	40,577	70,864	▲27,727	633

（注）株式会社アースコーポレーションの経営成績に関して、買収時点の財務諸表においては、返礼品等の売却収入を売上高、返礼品等の仕入原価を売上原価にそれぞれ含めた、総額表示での財務諸表に基づいたものとなります。
同社の売却収入から仕入原価を控除した純額を売上高とした場合の 経営成績（概算額）は、以下となります。
（2026年5月期実績）売上高：1,049,859千円、営業利益： 37,590千円（不変）
（2027年5月期計画）売上高：1,250,306千円、営業利益：116,235千円（不変）

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

アースコーポレーションが自治体のふるさと納税運営を支援し、ワンエイトが生産者と連携して返礼品等の企画・生産・販売を担う。一体型のビジネスモデルを展開することで、地域の包括的なブランディングを実施。

ビジネスモデル



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

株式会社アースコーポレーション及び株式会社ワンエイトの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

買収意義

（1）事業ポートフォリオ強化

・主力のSMM事業、ライブ配信PF事業に続く、新たな成長セグメントの創出
・一定の収益基盤の早期獲得

（2）グループシナジーの創出

・クロスセルやインフルエンサー活用の余地が高い事業基盤
-アースコーポレーション社の持つ全国の自治体向け事業基盤
-同様に、生産者等との全国ネットワーク

（3）当社の強みを生かした成長戦略

・自治体を始めとするステークホルダーからのSNSマーケティング、インフルエンサー活用ニーズの高まり
・地域産品の販路拡大ニーズ

★PMIとしてのグループシナジー発揮

・グループの経営資源を活用したオーガニックな成長
-相互のネットワークを生かした新規自治体開拓
-SNSあるいはインフルエンサーマーケティング軸からの提案力強化
-経営管理体制の強化やオペレーションノウハウ共有による利益構造の改善

★成長戦略施策

・「ふるさと納税事業×SNSマーケティング」による自治体GMVの拡大
・「地方創生」への取組
-「インフルエンサー・タレント×特産品」等の商品企画や販路拡大施策など
・地域に向けたSNS支援
-各自治体や地場企業のSNSを活用した運用/PR/マーケティング支援など

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

CHAPTER 4

2027年9月期 通期計画＆成長戦略

業績予想サマリー

・売上高は既存事業のみで100億円を展望。10月に公表したM&Aによる2社の新規連結子会社化を合わせ、全体で30%を超える増収計画。

・好調な既存事業の利益見込に鑑み、今期は更に成長投資を実行すべく、戦略投資予算を大幅に増額（300百万円：前期実績対比＋176百万円）。この他、継続的な新規事業への取組や、人員強化に加えセキュリティ対策やインフラコストの上昇を織り込んでいることなどから、営業利益以下で減益を見込むが、戦略投資予算を考慮した調整後営業利益ベースでは増益とし、一定の利益率（調整後営業利益率計画：7%）を確保する計画。

(単位：百万円)	26年9月期 通期実績	27年9月期通期予想				YonY 増減
		合計	うち既存事業	うち買収事業	うち戦略投資・新規事業・連結消去・のれん等	
売上高	8,596	11,500	10,000	1,914	▲414	＋2,903
営業利益	656	500	809	91	▲400	▲156
(参考)戦略投資予算	123	300	-	-	-	＋176
(参考)調整後営業利益	780	800	-	-	-	＋19
経常利益	634	465	-	-	-	▲169
当期純利益	491	350	-	-	-	▲141

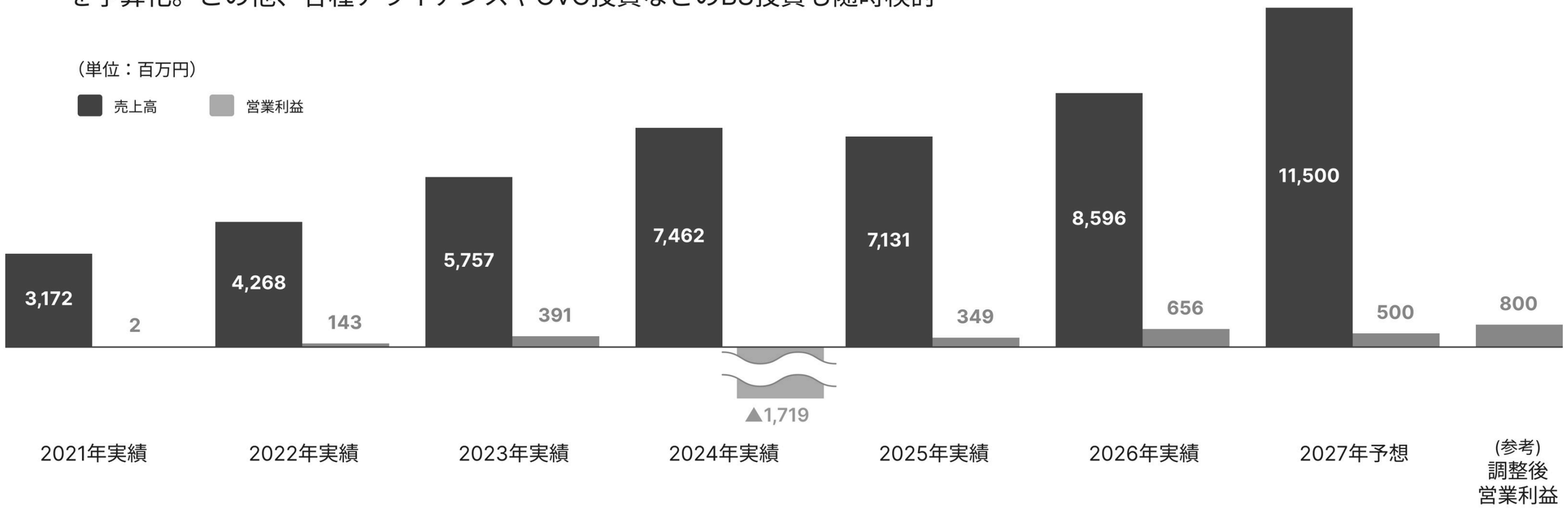
＊調整後営業利益＝戦略投資予算控除前の営業利益（29ページに詳細記載）
＊買収事業2社の決算期は2027年より9月期に変更するため、これを前提に連結化時期を踏まえて業績予想を策定。また、2社のうちアースコーポレーション社については、連結化と同時に純額表示に切り替える予定であり、通期業績予想も純額ベースで策定。

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

業績推移

売上高　　11,500百万円（YonY 2,903百万円増）
営業利益　500百万円
(参考)調整後営業利益　800百万円（YonY 19百万円増）　＊戦略投資予算控除前の営業利益水準

既存事業の成長等により捻出したCashを、引き続き将来に向けた成長投資へアロケーション。
10月に公表したM&Aを始め、成長加速に向けた戦略投資実行のため、コストベースで前期を大きく上回る300百万円を予算化。この他、各種アライアンスやCVC投資などのBS投資も随時検討



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

戦略投資予算について

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

2027年9月期は、2026年9月期実績を大幅に上回る「3.0億円」のコストベース個別予算を設定

―業績伸長、資金調達並びに税効果等により順調にキャッシュポジションを積み上げており、将来成長に向け積極的にアロケーション

(＊)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



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

CyberBuzz 2027年度キーメッセージ

日本全体をインフルエンスし、

「SMM」＋「新たな事業」を創り続けていく



※SMM＝ソーシャルメディアマーケティングの略

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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

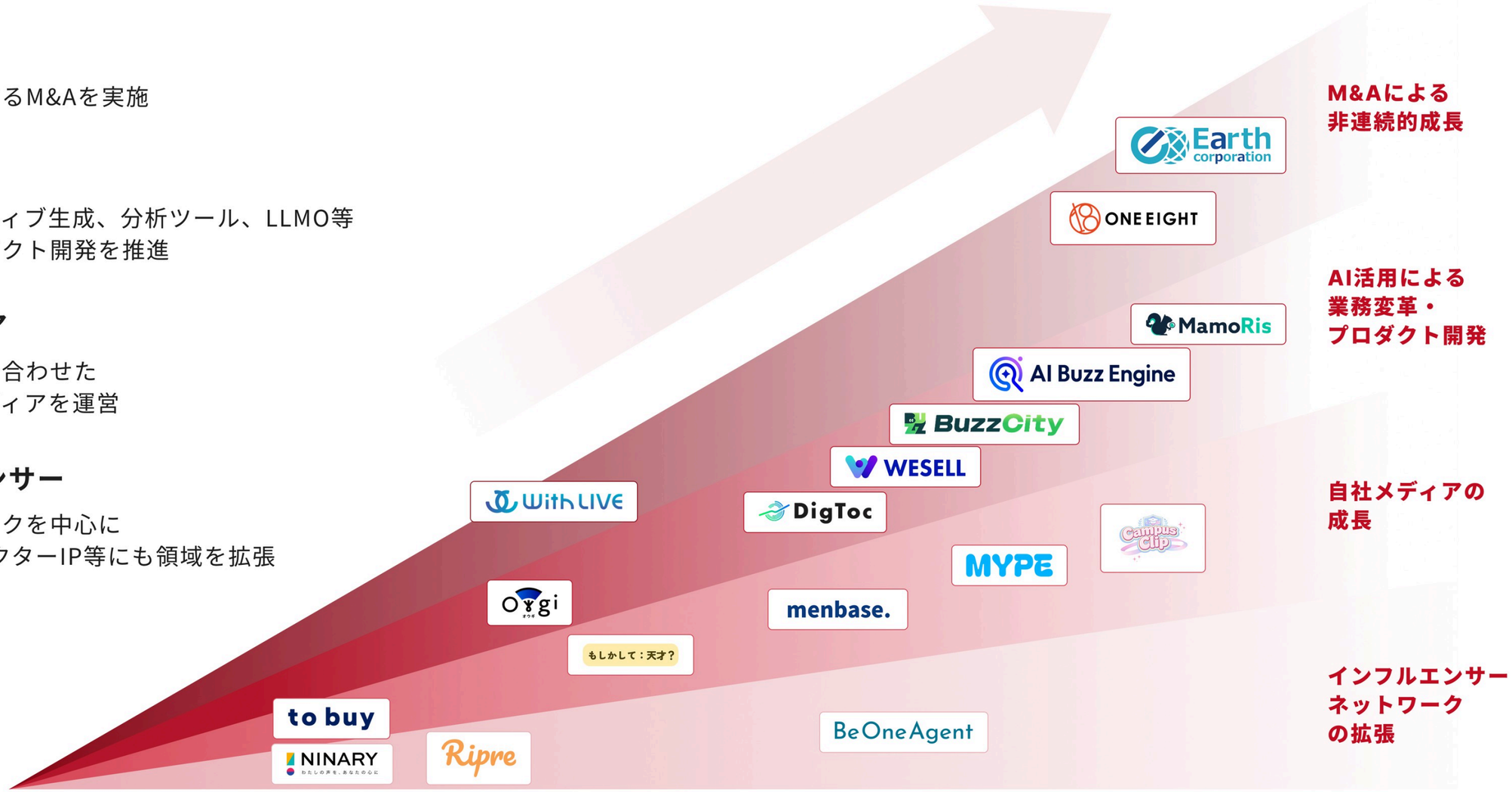
広告・クリエイティブ生成、分析ツール、LLMO等
業務変革とプロダクト開発を推進

■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



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

CHAPTER 5

Appendix

会社概要



代表取締役社長

髙村 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	5億522万円（2026年9月30日現在）
代表取締役社長	髙村 彰典
従業員数	200名（連結 2026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 その他事業（投資事業等） ふるさと納税支援事業 地域ブランディング事業
経営チーム	代表取締役社長　髙村 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BuzzInnovation 株式会社アースコーポレーション 株式会社ワンエイト

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

経営チーム紹介



代表取締役社長
髙村 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

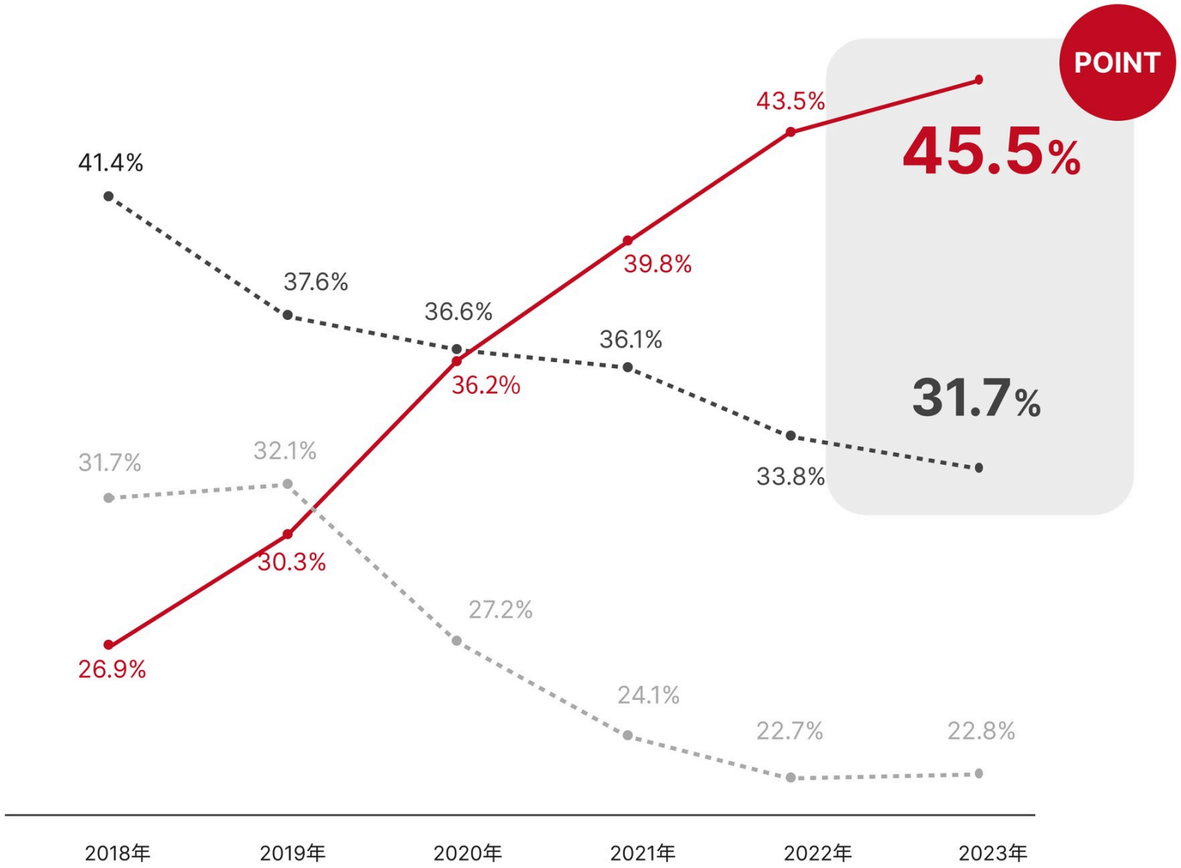


執行役員
佐々木 空

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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%

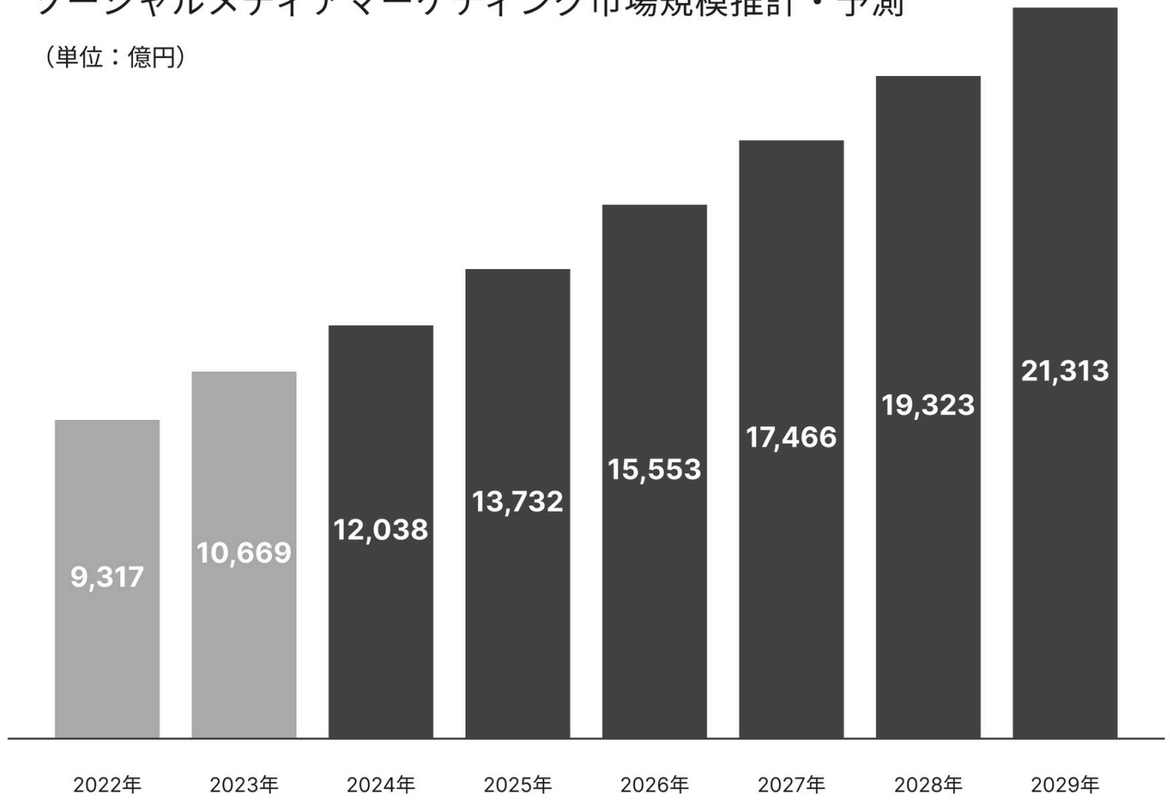
Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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

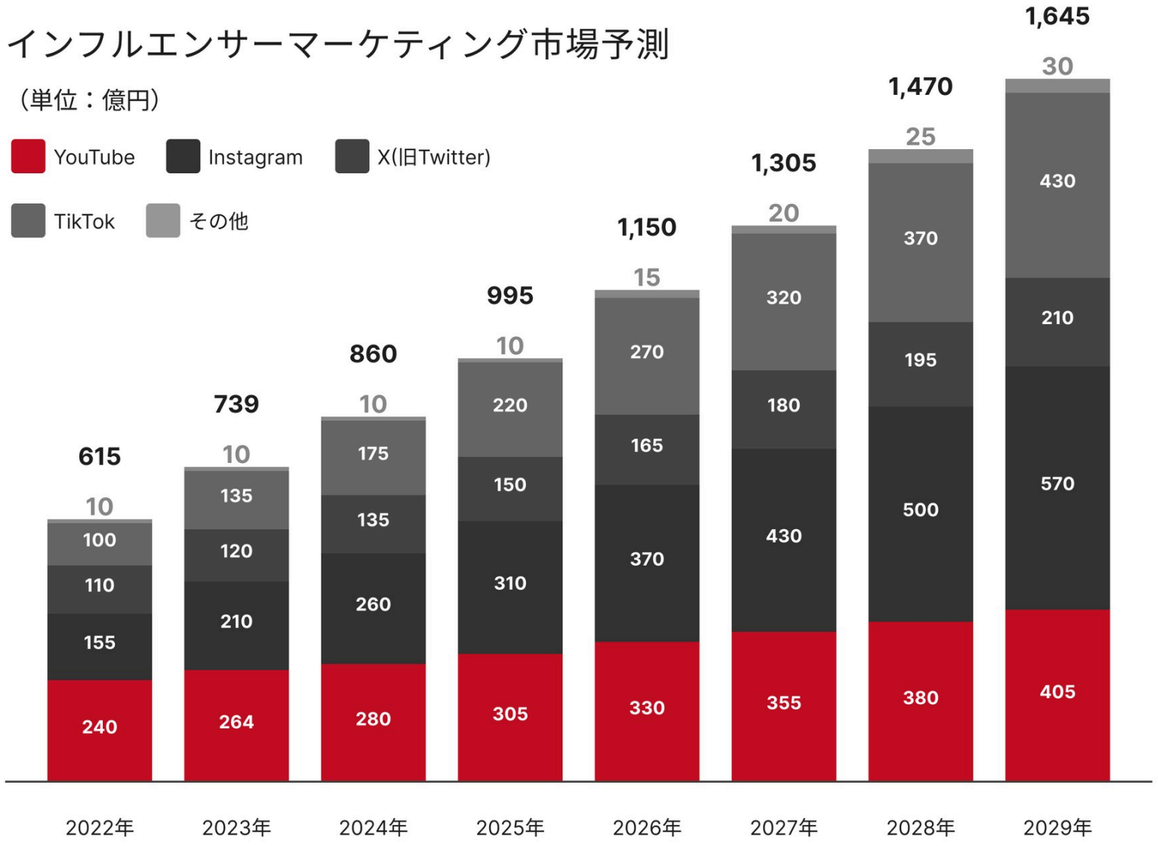
（単位：億円）



[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）

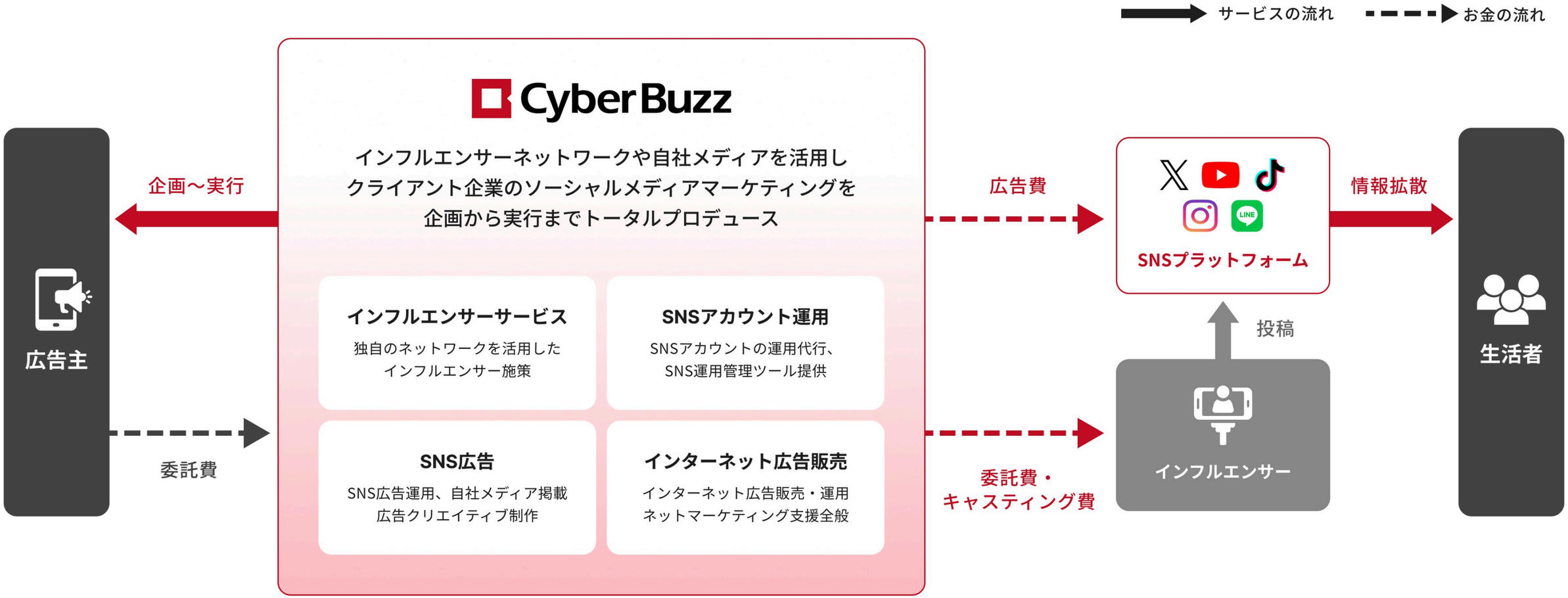


[出典] サイバー・バズ/デジタルインファクト「2024年 国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」
https://www.cyberbuzz.co.jp/2024/11/post-2595.html

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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。



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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。



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

その他事業

投資事業を担うCVC子会社「BuzzInnovation」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。

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。

新規事業

NEW
PRODUCTS
&
SERVICES

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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

- NINARY（わたしの声を、あなたの心に）：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：口コミ創出型モニターサイト

その他サービス

- WESELL：アフィリエイトサービス
- タテラボ：縦型ショート動画精鋭組織
- BRIDGE：SNSアカウント運用コンサルティング
- AI Buzz Engine：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
- Campus Clip：大学生向けメディア
- JGA：ギャル文化を世界に発信

ツール

- Oygi（オウギ）：SNSアカウント運用管理ツール
- MamoRis：AI広告審査チェックツール
- CASFEED：縦型ショート動画特化型キャスティングツール
- BuzzCity：AIペルソナ対話ツール
- DigToc：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

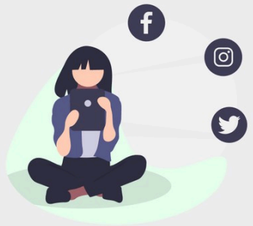
Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

ソーシャルベース（SMM事業の宮崎拠点）

SocialBase

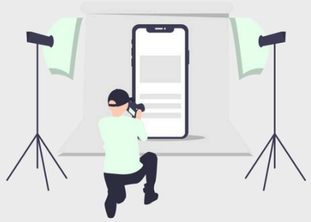
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています。
独自のオペレーションスキームを武器に高速かつミスのないオペレーションを提供しています。

SNS公式アカウント運用



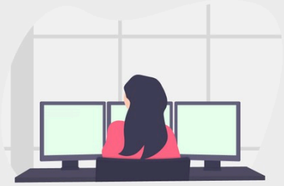
投稿文の作成、
ハッシュタグ設計、投稿作業代行、
コメント監視、レポート作成など、
コンサルティングから
オペレーションまで専門チームによる
サポートを行います。

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



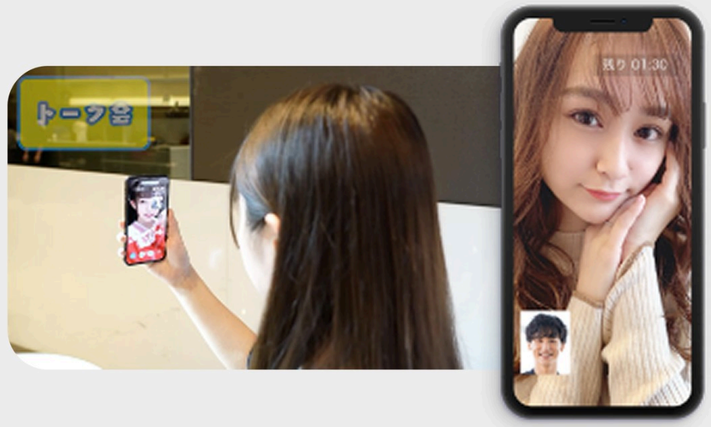
インフルエンサーのPR投稿に
おける広告表記や薬機法など、
法的なリスクや一般生活者に
誤認を与える表現がないかを
専門チームでチェックいたします。

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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









Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

BuzzInnovation（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の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



【BuzzInnovation】　【アーリーステージ企業】

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

アースコーポレーション（熊本拠点の買収子会社）

アースコーポレーションでは、熊本県玉名市を拠点に、全国の自治体から委託を受けてふるさと納税の運営業務を包括的に支援。
また、地域資源を活用した商品開発や販路拡大、プロモーションを支援する地域ブランディング事業なども展開。

ふるさと納税の運営支援＆地域ブランディング



【アースコーポレーション】　　【自治体】

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

ワンエイト（熊本拠点の買収子会社）

ワンエイトでは、地域の農家・生産者から農産品等を調達し、自社の加工場で加工・商品化して付加価値を提供。
ふるさと納税の返礼品やECサイト等を通じて販売する地域商社事業を展開し、アースコーポレーションとのシナジーを生む戦略拠点を担う。

生産者・消費者とつながり地域商社としての付加価値を創出



【ワンエイト】



【生産者】



【消費者】

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

CyberBuzz

サービス別売上高｜インフルエンサーサービス

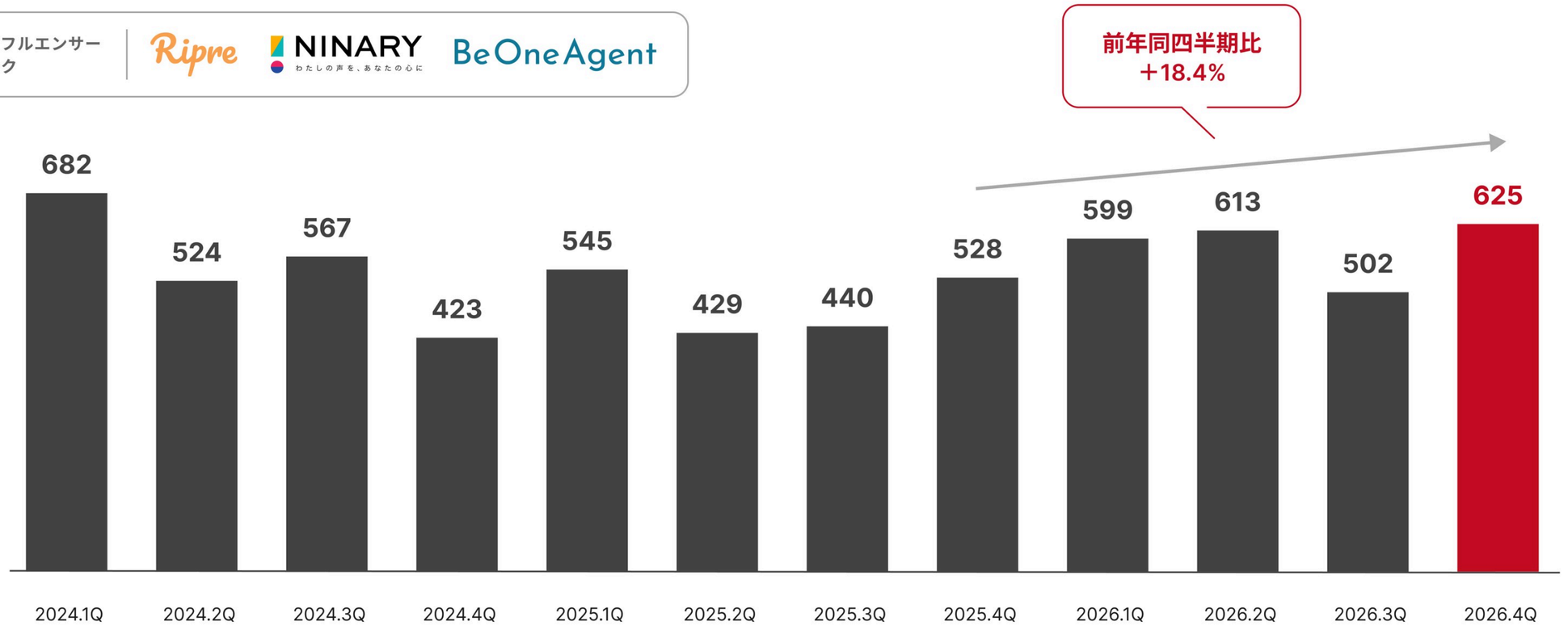
1-4Q累計 | 4Q単体

インフルエンサーサービスの売上高は625百万円（前年同四半期比18.4%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



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

サービス別売上高｜SNSアカウント運用

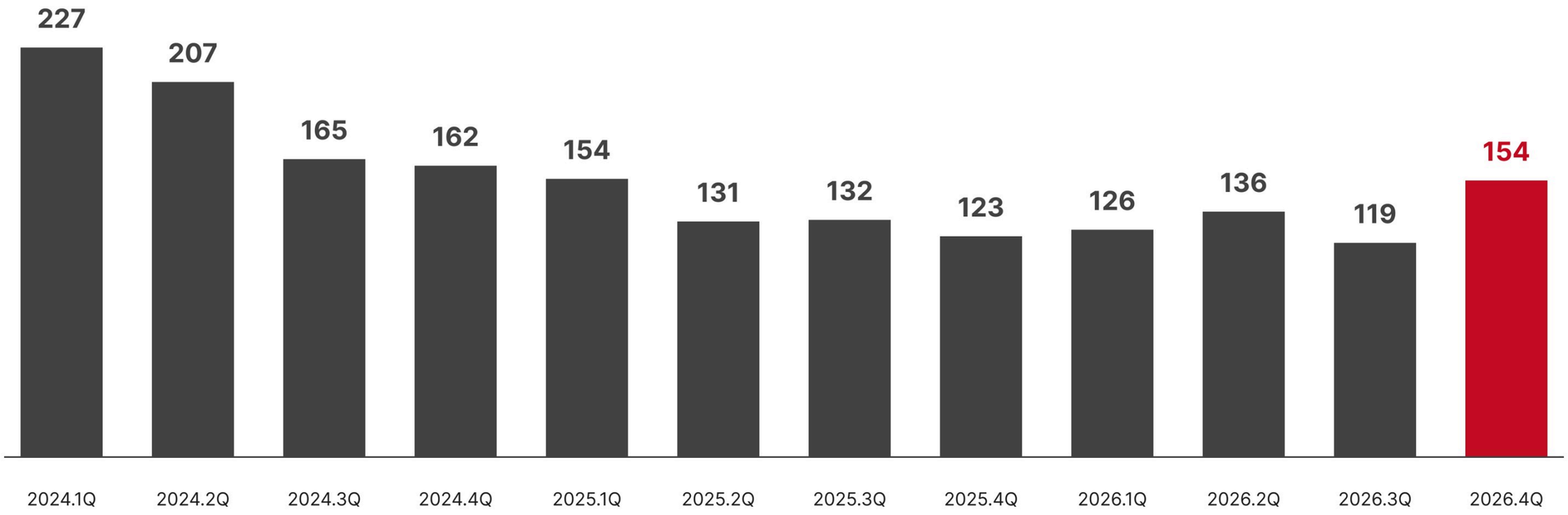
1-4Q累計 | 4Q単体

SNSアカウント運用の売上高は154百万円（前年同四半期比25.0%増）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

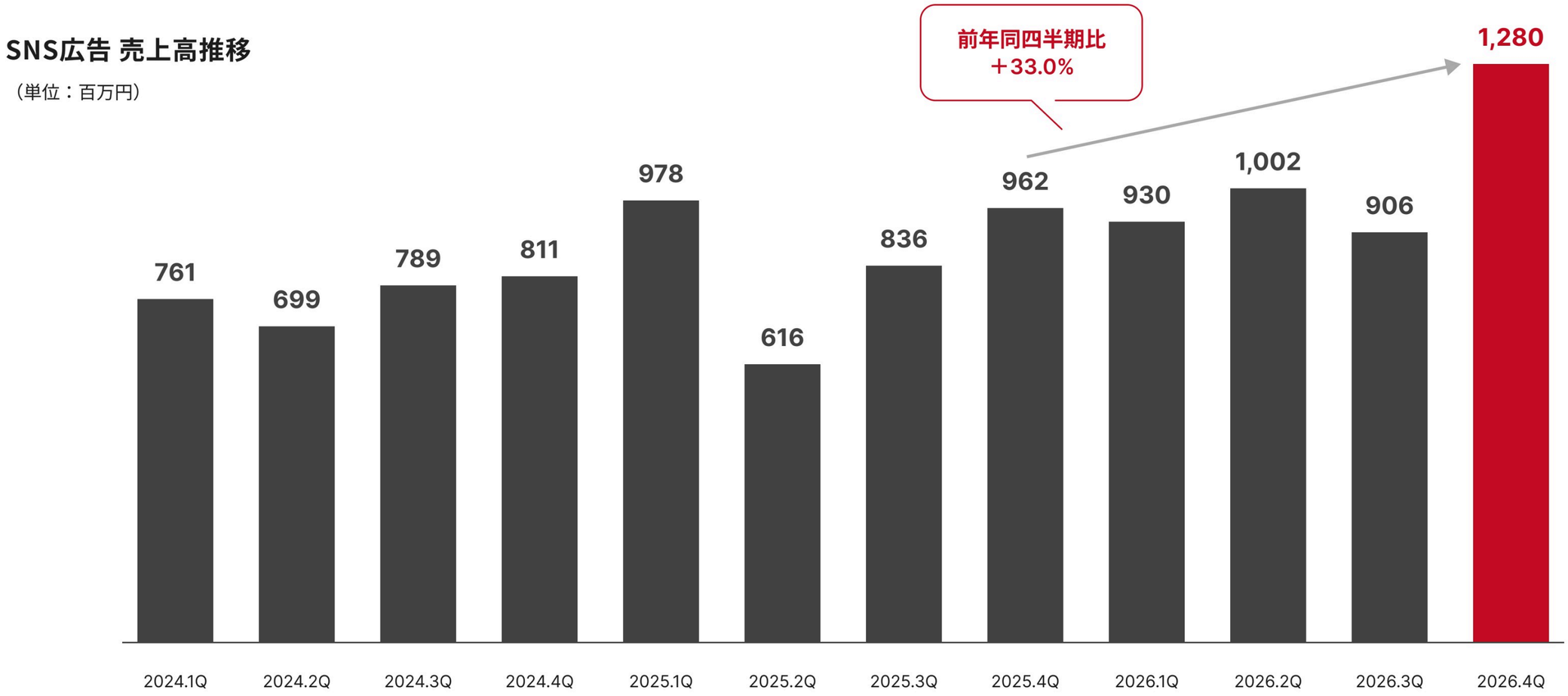


Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

サービス別売上高｜SNS広告

1-4Q累計 | 4Q単体

SNS広告の売上高は1,280百万円（前年同四半期比33.0%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。



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

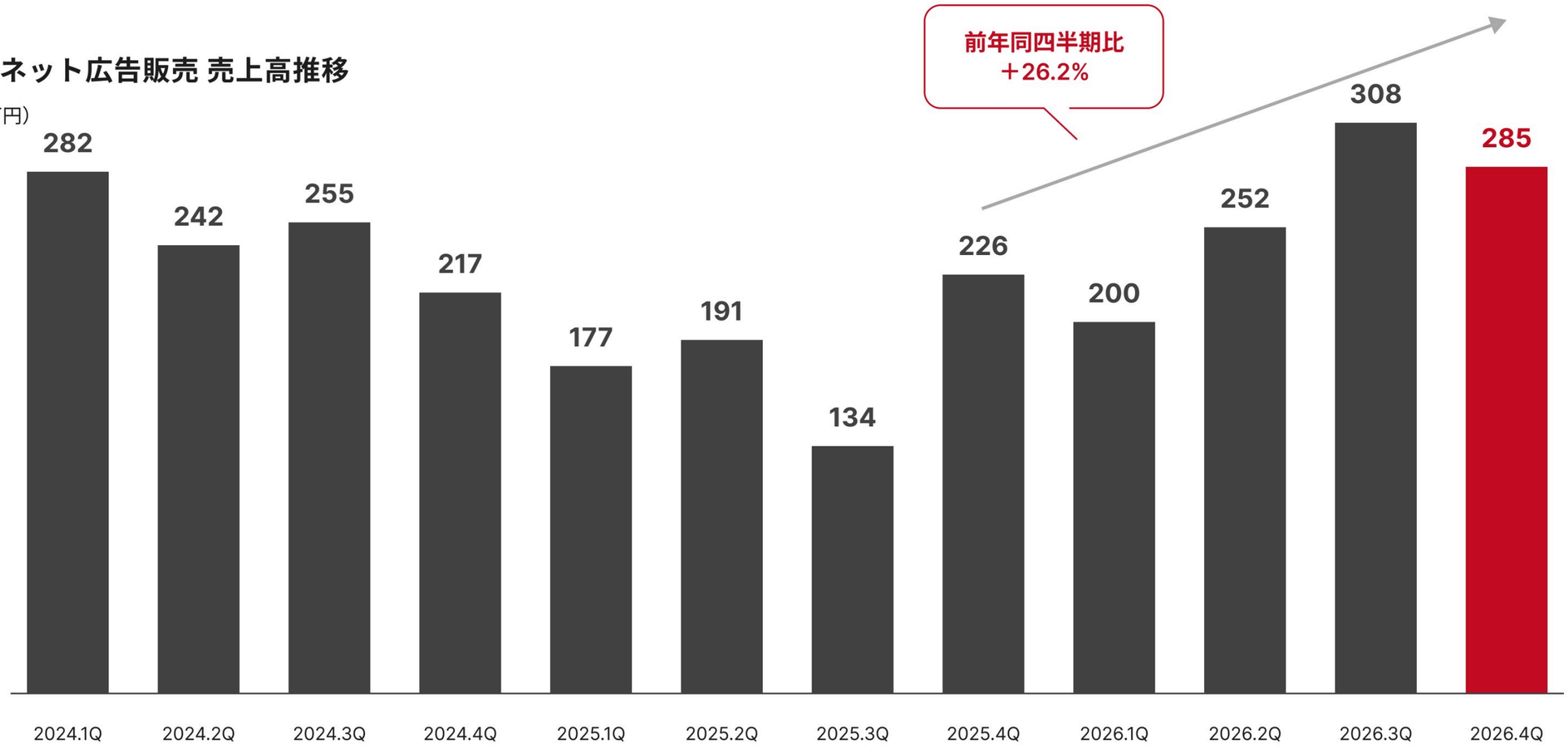
サービス別売上高｜インターネット広告販売

1-4Q累計 | 4Q単体

インターネット広告販売の売上高は285百万円（前年同四半期比26.2%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）



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

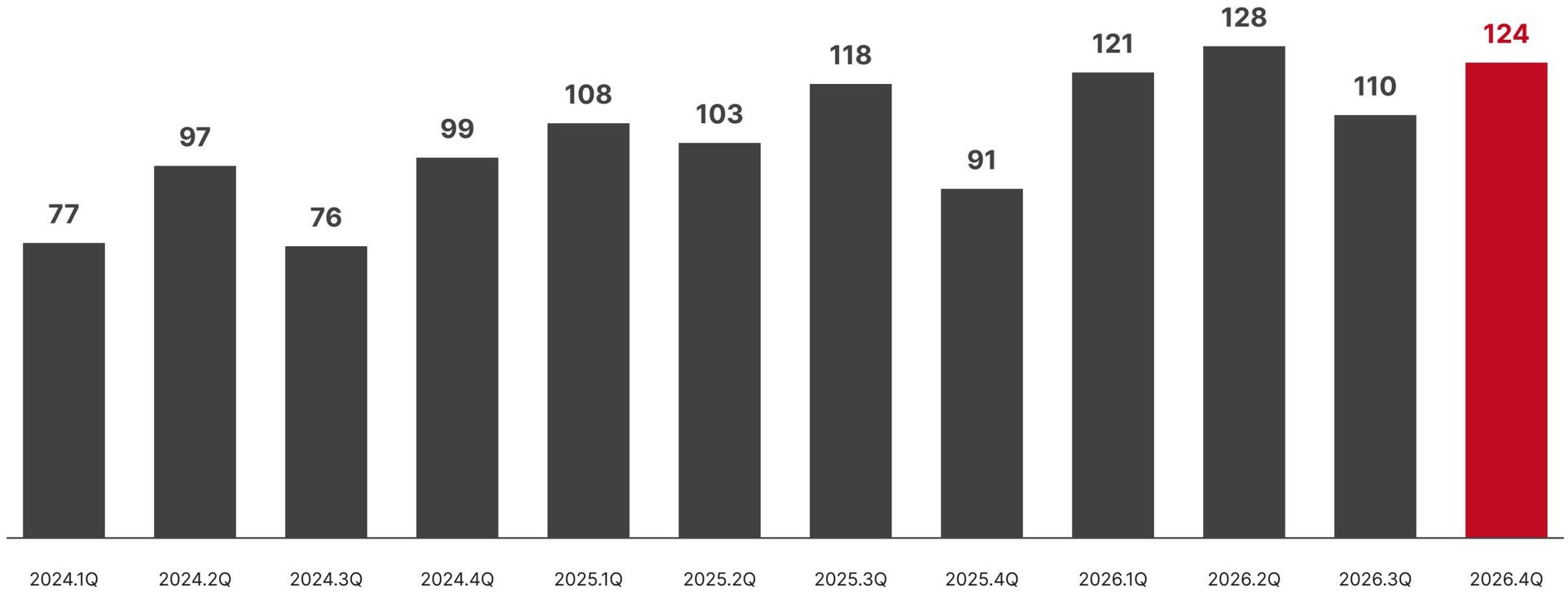
サービス別売上高｜ライブ配信プラットフォーム事業

1-4Q累計 4Q単体

ライブ配信プラットフォームの売上高は124百万円（前年同四半期比35.7%増）。
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）



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

サービス別売上高｜その他事業

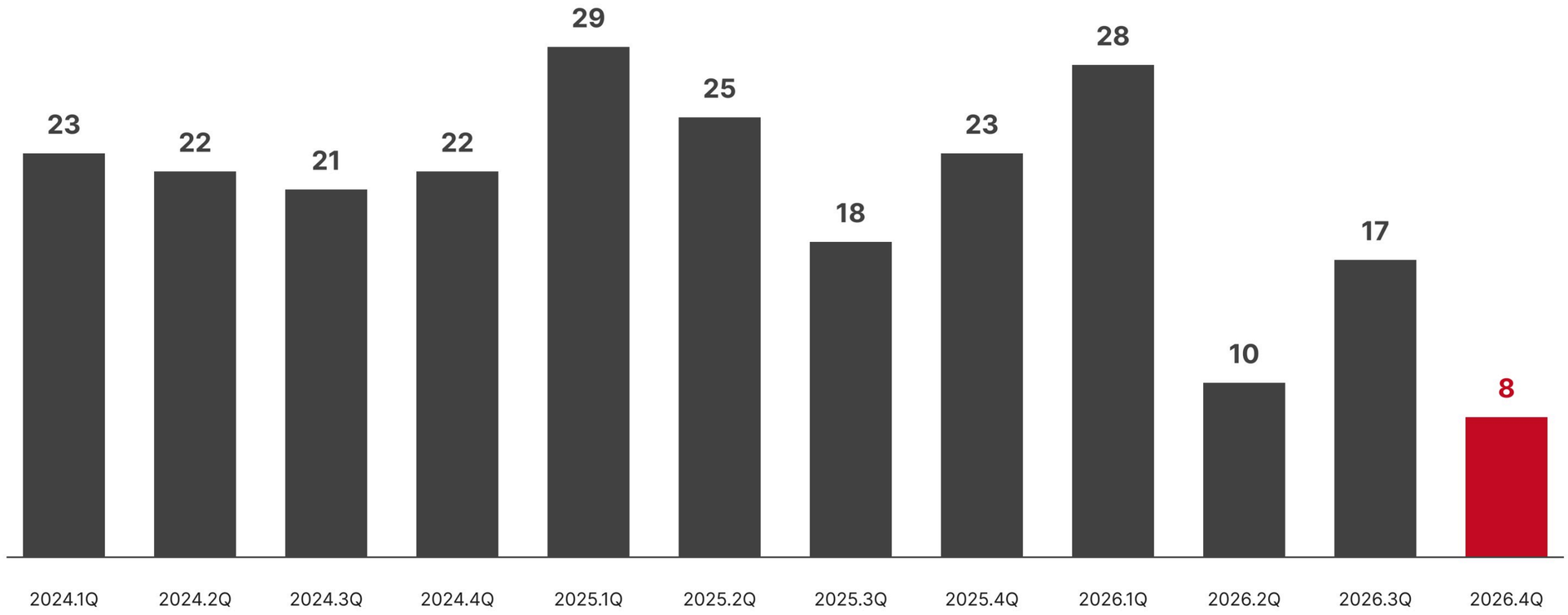
1-4Q累計 | 4Q単体

その他セグメントの売上高は8百万円（前年同四半期比65.3%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 Innovation



Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved

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

Copyright(c) CyberBuzz Corporation, All rights reserved