

**Cyber Buzz**

**2021年9月期 通期決算説明資料**

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

人間らしさ

Uniqueness

ユーザーファーストクライアントファースト

スピード

仲間を大事にする

クオリティ

自考自創



# 会社概要

会社名	株式会社サイバー・バズ
設立日	2006年4月
資本金	4億6,302万円（2021年9月30日現在）
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	155名（連結 2021年9月30日現在）
所在地	東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスタワー18階
事業内容	ソーシャルメディアマーケティング事業 D2C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 執行役員 岡部 晃彦 執行役員 佐藤 亮平 執行役員 荘司 里樹 執行役員 辻 孝明 執行役員 山田 洋輔 常勤監査役 磯村 奈穂
子会社	株式会社ソーシャルベース 株式会社BuzzJob 株式会社ソーシャル・コマース

## エグゼクティブサマリー

---

- ▶ 2021年9月期第4四半期の売上は830百万円（前年同期比+22.9%）、営業利益は▲11百万円（前年同期は5百万円）。  
2021年9月通期売上は3,172百万円（前年同期比+5.9%）、営業利益は2百万円（前年同期比▲98.7%）。
- ▶ 引き続き好調なインターネット広告市場を追い風にSMM事業の売上は前年同期比+23.9%の増収。自社インフルエンサーサービスの売上回復に伴い、全社ベースの粗利率も52.6%まで回復（前四半期比+2.3%pt）。
- ▶ SMM事業の既存サービスにおいて見込まれていた大型案件のキャンセルや納品遅延等を背景に、2021年10月13日に業績予想の下方修正を実施。

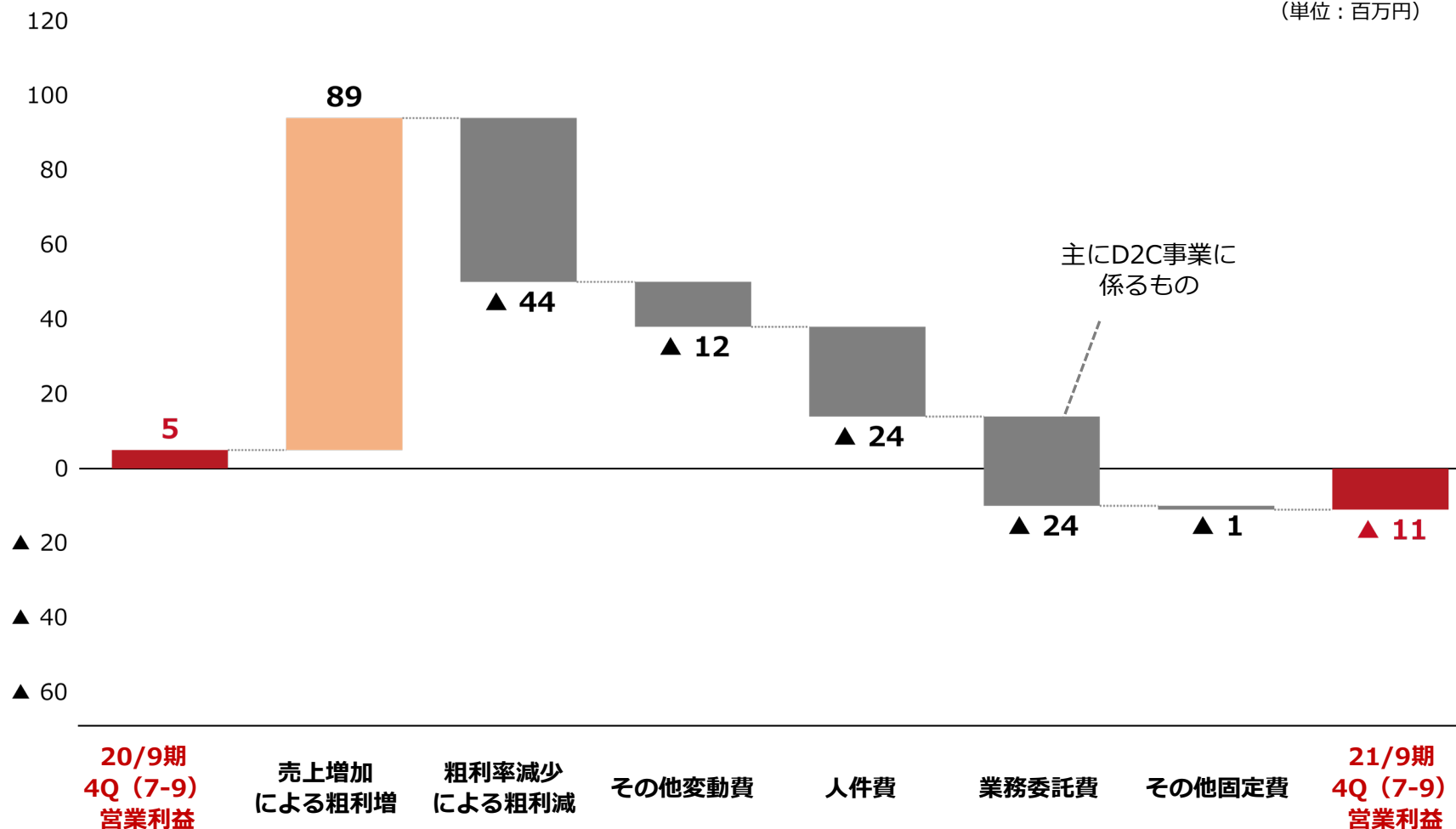
# 4Q (7~9月) 業績ハイライト

2021年9月第4四半期は、増収減益。好調なインターネット広告市場を追い風に連結売上は+22.9%の増収も、新規事業への先行費用の影響もあり、営業赤字は▲11百万円。特別損失の発生により当期純損失は▲69百万円で着地。

単位：百万円	2020年9月期 通期実績	2021年9月期 通期実績	YoY成長率	2020年9月期 4Q(7~9月)	2021年9月期 4Q(7~9月)	YoY成長率
売上高	2,996	3,172	+5.9%	675	830	+22.9%
売上総利益	1,720	1,639	▲4.7%	391	436	+11.5%
営業利益	215	2	▲98.7%	5	▲11	-
経常利益	204	4	▲97.6%	2	▲11	-
当期純利益	168	▲73	-	17	▲69	-

# 4Q (7~9月) 営業利益の増減分析

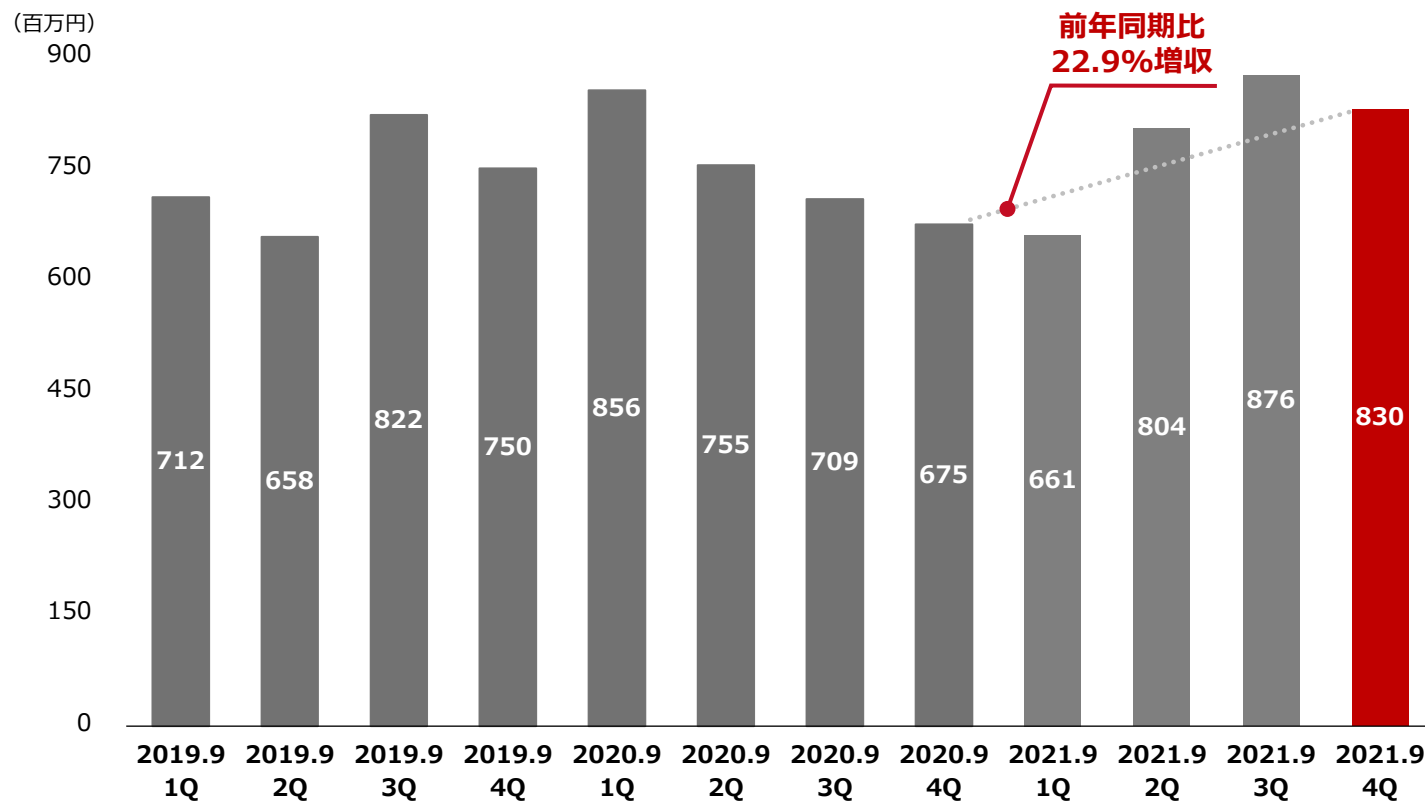
(単位：百万円)



# 4Q（7～9月）業績ハイライト

## 連結売上高

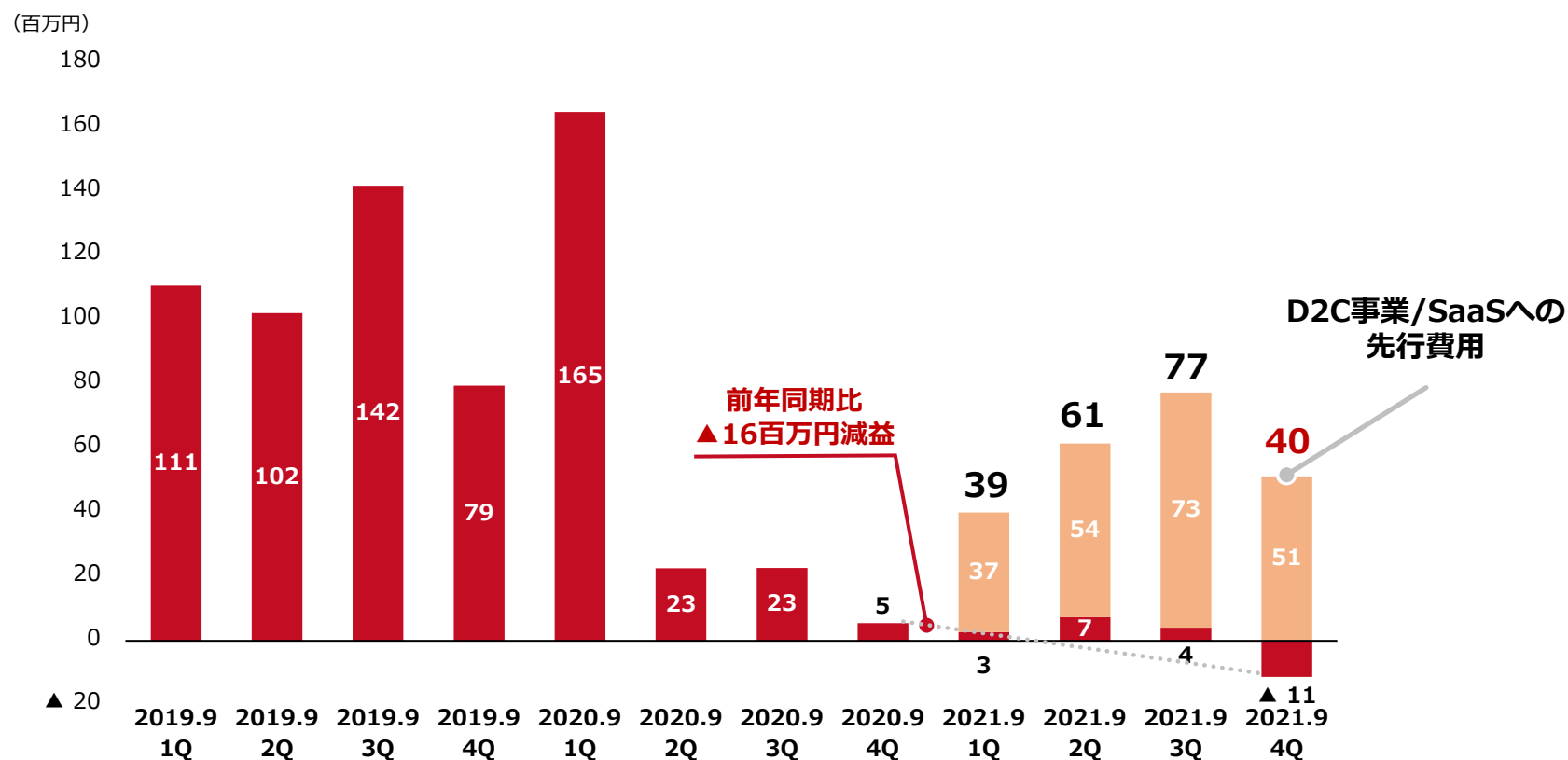
SMM事業が好調に推移し、前年同期比+22.9%の増収



## 4Q（7～9月）業績ハイライト

**連結営業利益**

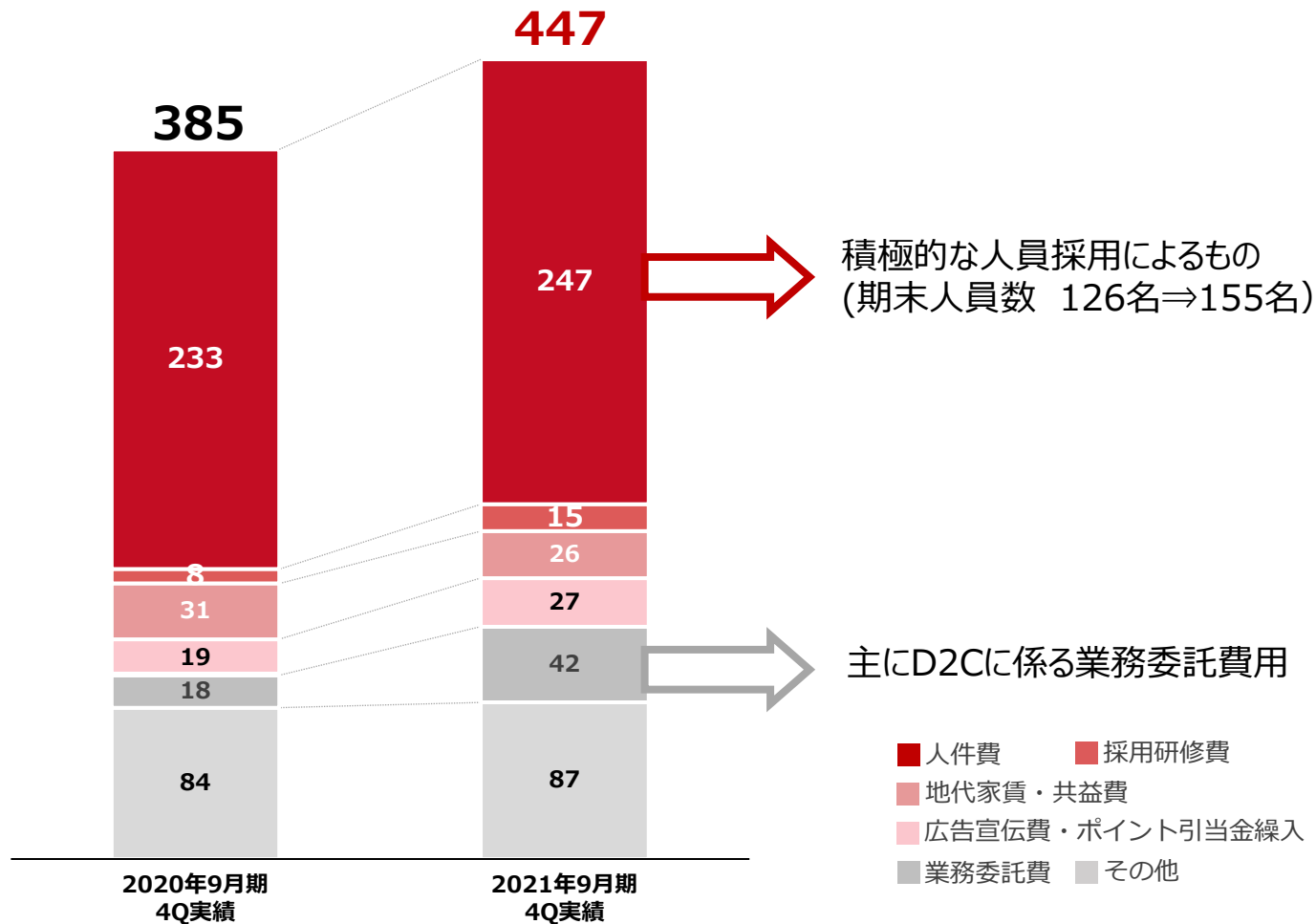
粗利率の変動に加え、新規事業への先行費用（51百万円）を理由に  
前年同期比では▲16百万円の減益





# 4Q（7～9月）コストの内訳推移

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費（百万円）



**(当初計画対比) 売上・利益進捗率**

単位：百万円		2020年 11月11日発表 2021年9月期 当初通期予想	2021年9月期 通期実績	通期 進捗率	うち4Q 進捗率
<b>合計売上高</b>		<b>3,500</b>	<b>3,172</b>	<b>90.6%</b>	<b>23.7%</b>
SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	インフルエンサー サービス (注1)	1,763	1,397	79.3%	20.9%
	SNSアカウント運用	523	567	108.5%	27.2%
	インターネット広告代理 販売 (注1)	1,020	1,137	111.5%	29.2%
	SaaS	41	12	30.3%	20.7%
D2C事業 (注2)	—	123	40	32.6%	7.4%
その他	—	30	17	56.8%	14.4%
<b>営業利益</b>		<b>260</b>	<b>2</b>	<b>1.2%</b>	<b>—</b>
<b>経常利益</b>		<b>260</b>	<b>4</b>	<b>1.9%</b>	<b>—</b>
<b>当期純利益</b>		<b>180</b>	<b>▲73</b>	<b>—</b>	<b>—</b>

(注1) 他社で取り扱っているYouTuberやタレント等のキャスティング売上を「インフルエンサーサービス」に組み替え。(258百万円)

(注2) 2021年5月に自社ECサイトをローンチ。

なお、前期SMM事業に含めていた自社メディアの「to buy」はD2C事業に含めている。

## 貸借対照表 増減分析

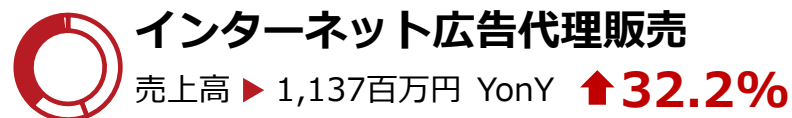
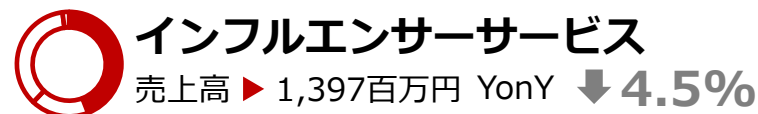
単位：百万円	2020年9月期	2021年9月期	増減要因
流動資産	2,147	1,963	－
現預金	1,638	1,316	・自己株式取得による減少 ・投資有価証券や固定資産の取得による減少
売上債権	469	559	－
固定資産	228	255	・子会社であるソーシャルベースのオフィス 移転増床に伴う有形固定資産の増加
<b>資産合計</b>	<b>2,375</b>	<b>2,219</b>	－
負債	379	396	－
純資産	1,996	1,822	－
資本金	457	463	－
資本剰余金	457	463	－
利益剰余金	1,083	1,009	－
自己株式	－	▲142	・自己株式取得によるもの
新株予約権	－	29	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,375</b>	<b>2,219</b>	－

# キャッシュ・フロー計算書 増減分析

単位：百万円	2020年9月期	2021年9月期	増減要因
営業活動CF	142	▲73	
税金等調整前当期純利益	229	▲69	
減損損失	－	44	・ SaaS型ツール（Owgi）及びD2C事業にかかるとソフトウェアの減損損失計上
法人税等の支払額	▲158	▲60	・ 前期課税所得減少による支払額の減少
法人税等の還付額	－	24	・ 子会社であったglamfirstにかかると法人税等の還付
投資活動CF	▲102	▲118	
投資有価証券の取得による支出	▲7	▲29	・ 非上場株式の取得によるもの
有形固定資産の取得による支出	▲47	▲20	・ 子会社であるソーシャルベースのオフィス移転増床に伴う支出
無形固定資産の取得による支出	▲2	▲48	・ SaaS型ツール（Owgi）及びD2C事業の開発に伴う支出
敷金及び保証金の差入による支出	▲45	▲28	・ （前期）本社移転に伴う敷金の差入 ・ （当期）本社増床及び子会社のオフィス移転に伴う敷金の差入
財務活動CF	90	▲130	
自己株式の取得による支出	－	▲142	・ 自己株式取得によるもの
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>129</b>	<b>▲322</b>	
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,509</b>	<b>1,638</b>	
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>1,638</b>	<b>1,316</b>	

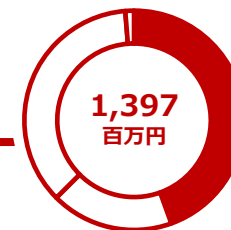
# サービス別売上高サマリー

SMM事業における四半期売上は816百万円と前年同期比+23.9%の増収。  
通期売上高は3,115百万円で、前期比+12.7%の増収着地。

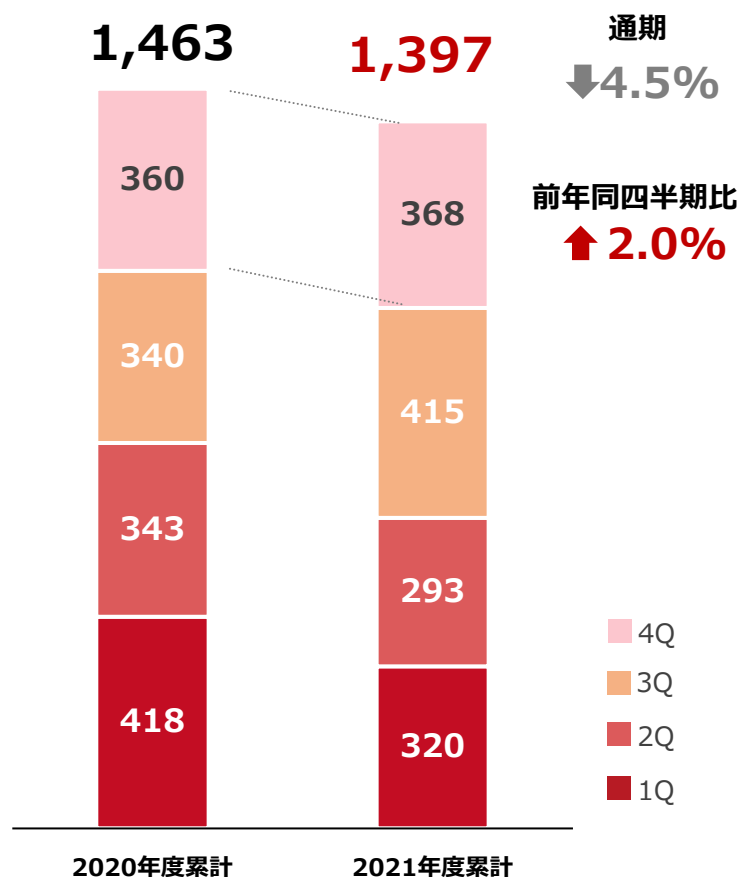


# インフルエンサーサービス 大型の案件キャンセルが発生したものの、 前年同期比で増収

2021年度通期実績



インフルエンサーサービス 2021年9月期4Q売上高 (百万円)



インフルエンサーサービス

NINARY Ripre

他社インフルエンサー等  
キャスティング**point** 4Qの特徴

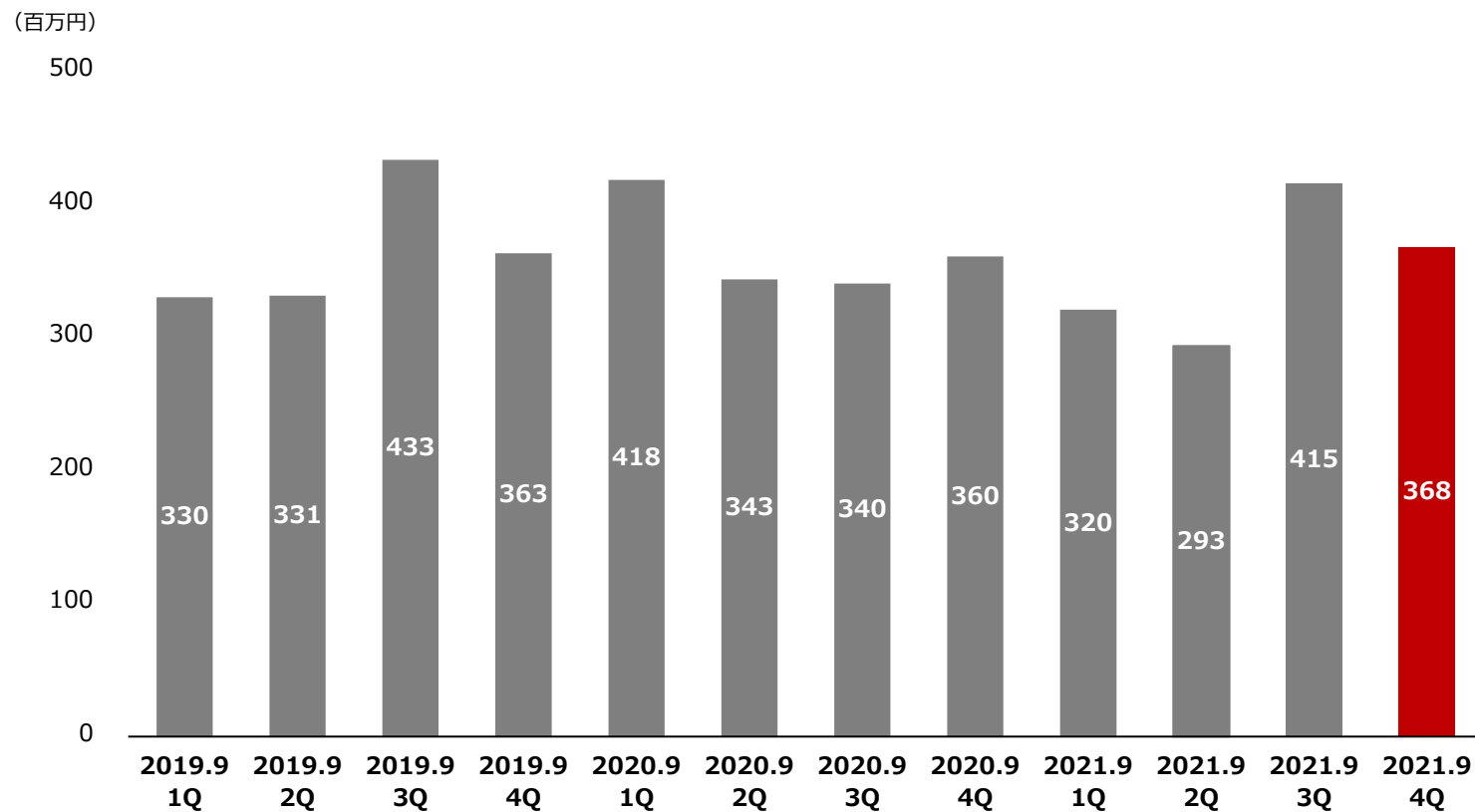
大型案件のキャンセル等が発生も、Ripre・他社インフルエンサーは前年同期比で増収となり、インフルエンサーサービス全体は増収で着地。

※前年同四半期比較につきましては、前年同四半期の数値を変更後のサービス区分に組み替えた数値で比較しております。

また、他社で取り扱っているYouTuberやタレント等のキャスティング売上は、当2Qより、「インフルエンサーサービス」に組み替えております。

# 四半期別インフルエンサーサービス売上高

自社サービスのRipre及び他社インフルエンサー施策により前年同期を上回る回復

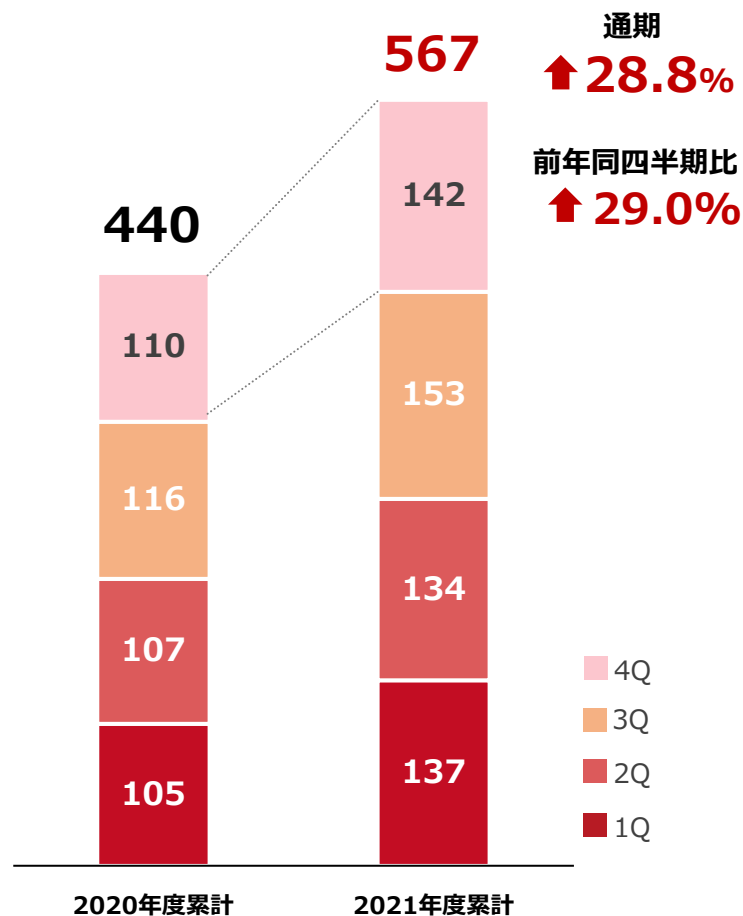


# SNSアカウント運用 運用アカウント数増加及び案件単価の上昇により 増収

2021年度通期実績



SNSアカウント運用 2021年9月期4Q売上高 (百万円)



**point** 成長の理由

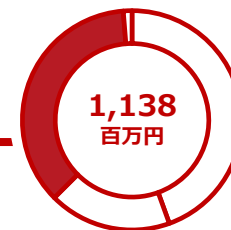
前年同期対比での、新規案件の獲得による稼働案件数の積み上げ及び案件単価の上昇



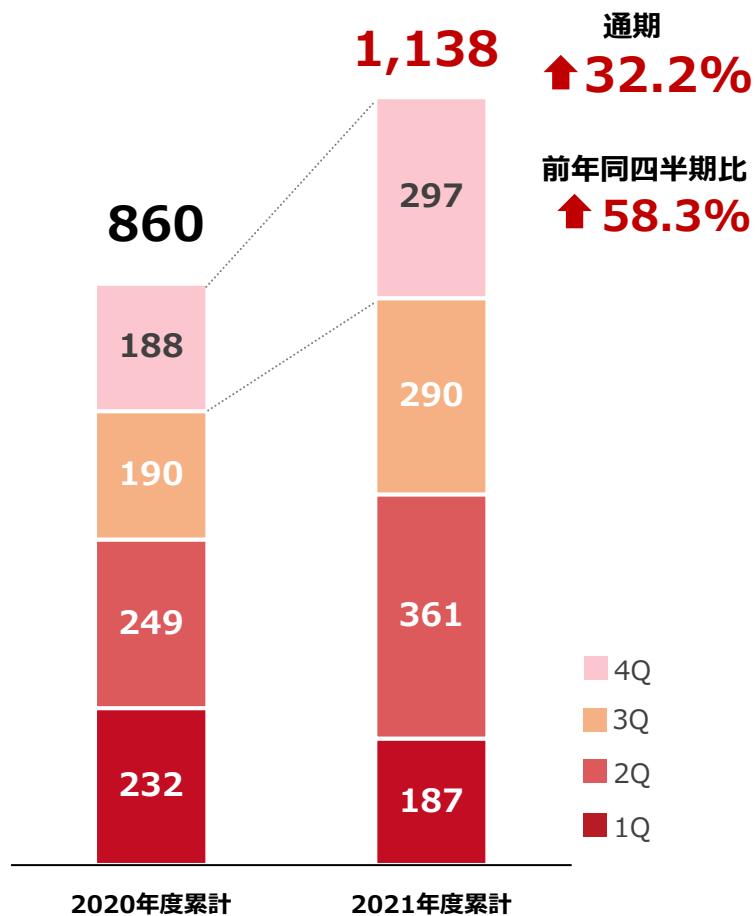


# インターネット広告代理販売 インフィード広告の需要高まりにより増収

2021年度通期実績



インターネット広告代理販売 2021年9月期4Q売上高 (百万円)



**point** 4Qの特徴

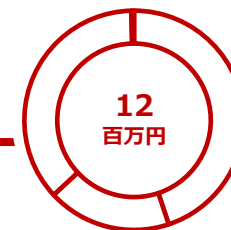
LINEを中心に運用型広告が好調に推移。



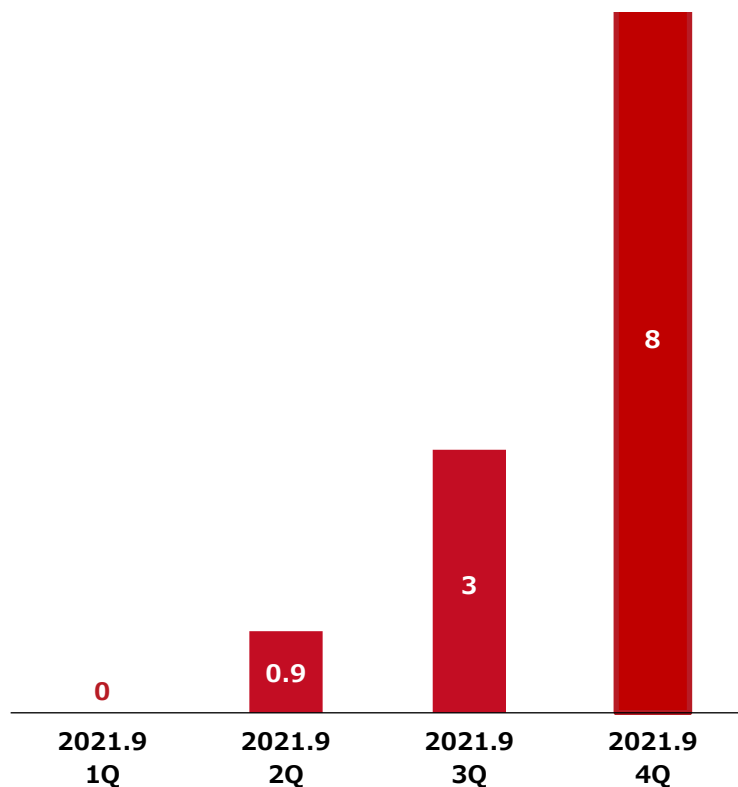
## SaaS事業

# 大口案件運用開始により3Q対比で増収

2021年度通期実績



SaaS事業 2021年9月期4Q売上高 (百万円)



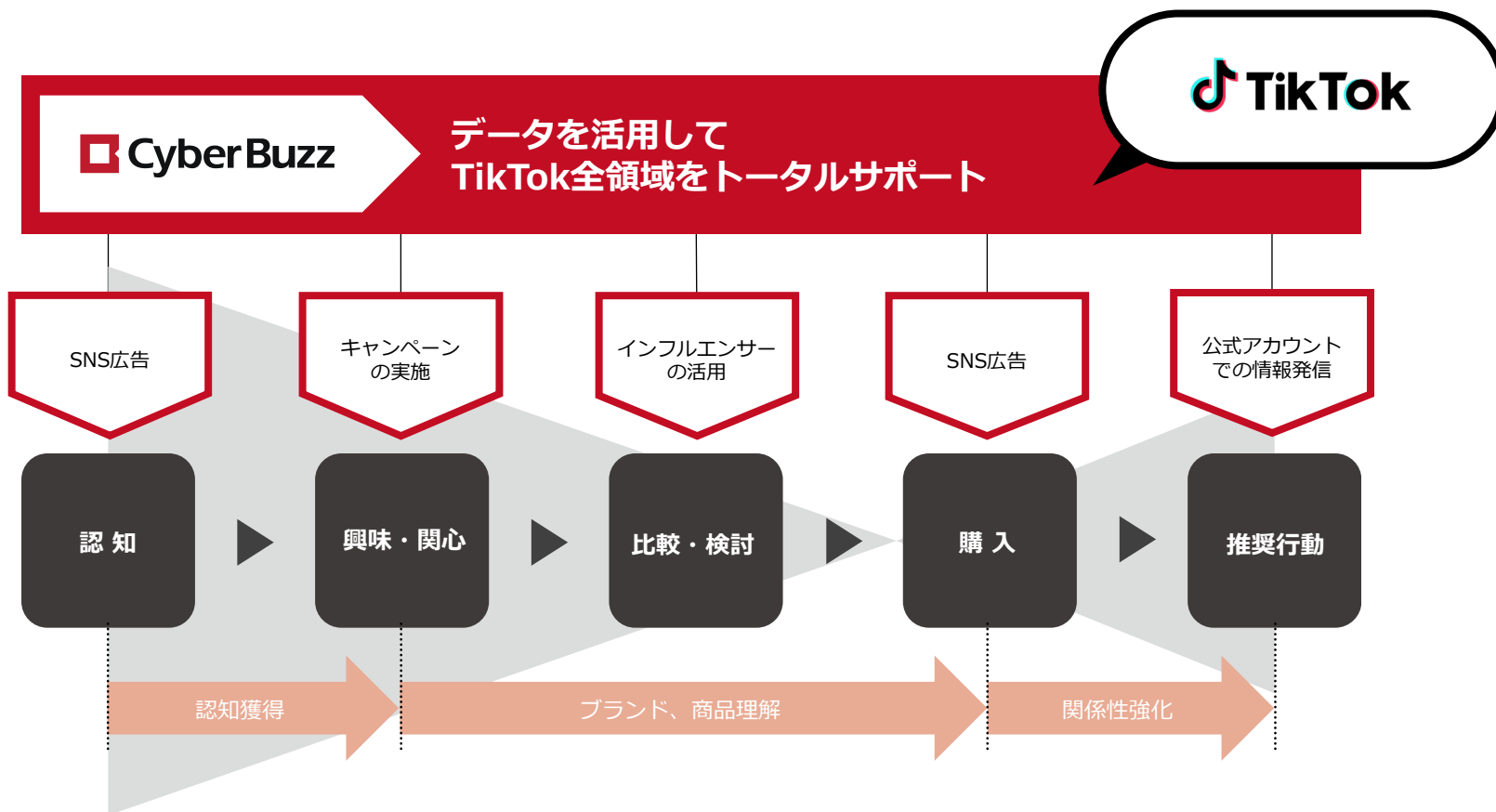
### point ▶ 4Qの特徴

- 2021年7月に受注した大口案件の売上計上開始
- デジタル・ギフトサービス「RealPayギフト」と機能連携

## SMM事業

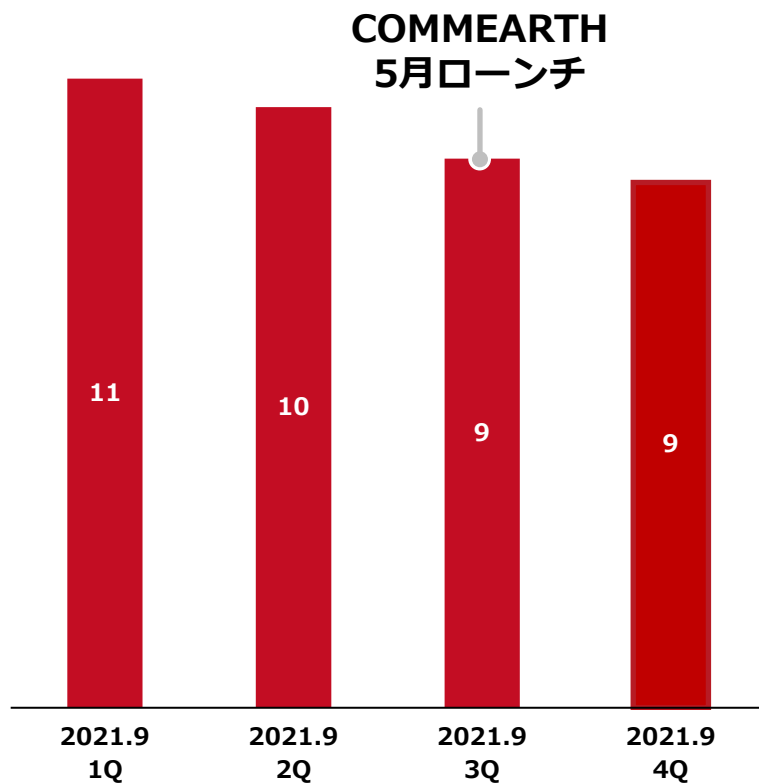
# TikTokのトータルサポート開始

TikTokについてインフルエンサーの活用、広告の運用に加え、公式アカウント運用代行までをトータルでサポートする体制を構築



# D2C事業 「COMMEARTH」への投資を継続

D2C事業 2021年9月期4Q売上高 (百万円)



**point** 4Qの特徴

- Q3に再構築した体制の下、コンテンツ・商品数を拡充。
- SMM事業の業績動向を踏まえ、当初計画していた広告宣伝費の削減を実施し、前四半期時に発表した見込み対比で減収で着地。

# その他 スタイル・アーキテクト株式会社の子会社化を決議

SMM、D2Cの両事業とのシナジーを勘案し、スタイル・アーキテクト株式会社の100%子会社化を決議

<b>設立年月</b>	2008年9月（決算期:9月）	<b>期待シナジー</b>
<b>資本金</b>	3百万円	
<b>オフィス</b>	埼玉県草加市氷川町2133-15 フォレスト草加 2F	
<b>代表取締役</b>	網島直輝	
<b>従業員数</b>	10名	
<b>内容事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ネット通販総合事業部（EC事業）</li> <li>■ マーケティングコンサルティング事業（SEOコンサルティング等）</li> </ul>	
		<b>SMM事業</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ コンテンツマーケティングのソリューション強化を目指す</li> <li>■ 双方のクライアントに対するクロスセル、アップセル</li> </ul>
		<b>D2C事業</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ プロダクトの相互サイトでのクロスセル</li> <li>■ 商品の共同開発</li> <li>■ バックエンド業務の段階的統合</li> </ul>

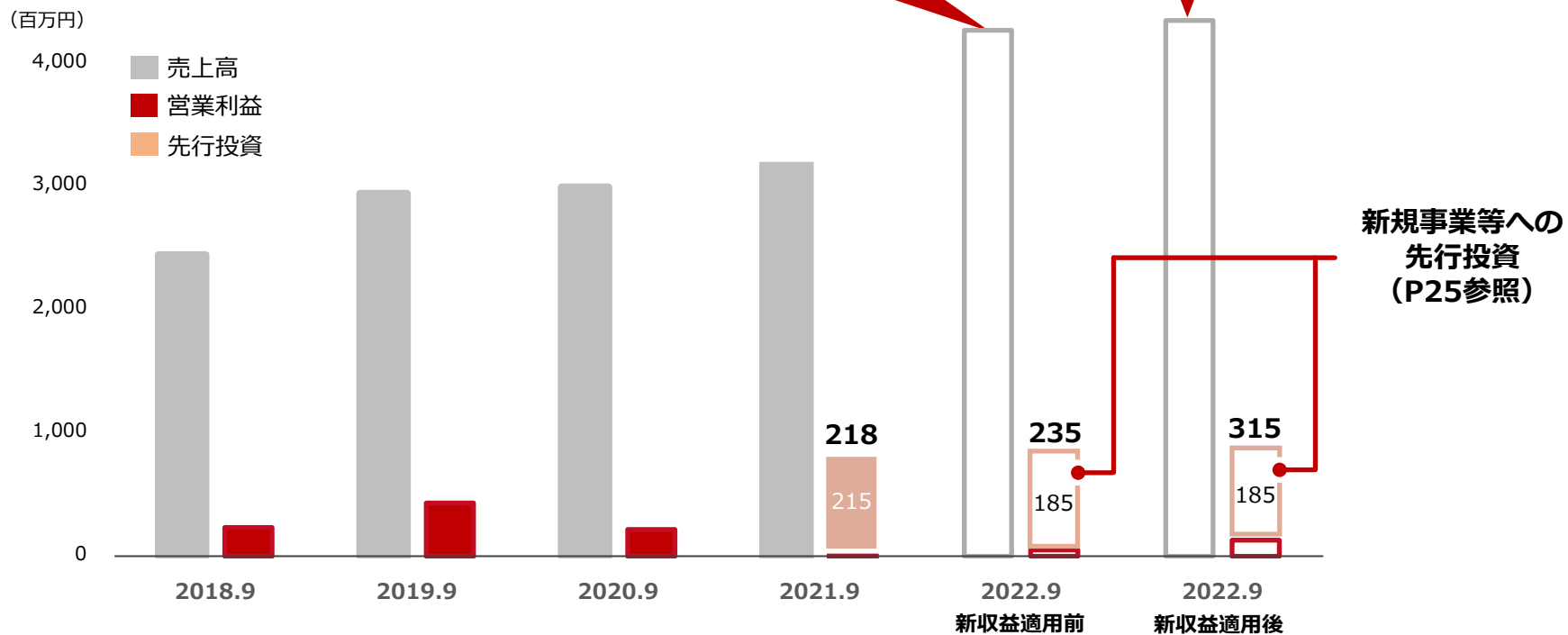
## 業績予想サマリー

既存事業の継続的成長に加え、新規事業への投資継続の方針の下、2022年9月期の売上および営業利益はそれぞれ42.7億円、0.5億円と見込む  
(新収益認識基準適用前)

単位：百万円	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 予想 (新収益適用前)	YoY成長率	2022年9月期 予想 (新収益適用後)
売上高	3,172	4,270	+34.6 %	4,350
営業利益	2	50	—	130
経常利益	4	70	—	150
当期純利益	▲73	20	—	75
EPS	▲19.54 円	5.28 円	—	19.82 円
ROE	▲3.9 %	1.0 %	—	3.9 %

## 通期業績予想

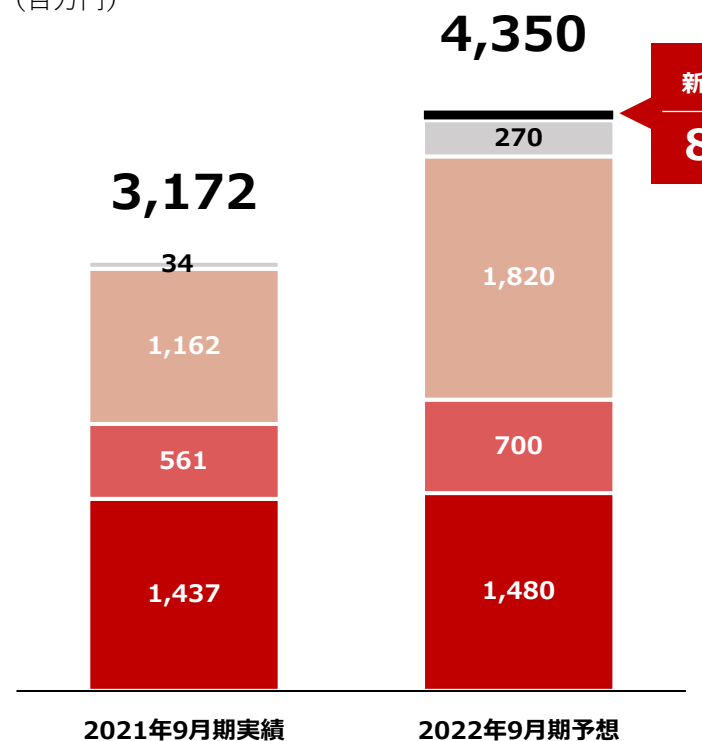
新収益適用前				新収益適用後			
通期予測	売上高	営業利益	営業利益率	通期予測	売上高	営業利益	営業利益率
(先行投資後)	4,270百万円	50百万円	1.2%	(先行投資後)	4,350百万円	130百万円	3.0%
(先行投資前)		235百万円	5.5%	(先行投資前)		315百万円	7.2%



# セグメント別・サービス別売上高サマリー

既存SMM事業については、前年同期比+35.8%の成長を見込む  
 その他、新規事業やスタイルアーキテクト社（sa社）の子会社化による積み上げ予定

（百万円）



## ■ 新規事業等

- ・ D2C事業、HR事業、SaaS型ツール（Owgi）の成長やsa社による積み上げ

## ■ インフィード広告の需要増

- ・ ダイレクト領域を中心とした顧客開拓

## ■ アカウント運用の案件数増加

- ・ 新規案件獲得及び継続率の更なる改善による稼働案件積み上げ

## ■ インフルエンサーサービスの回復

- ・ 薬機法改正に伴う主要顧客のニーズ回復

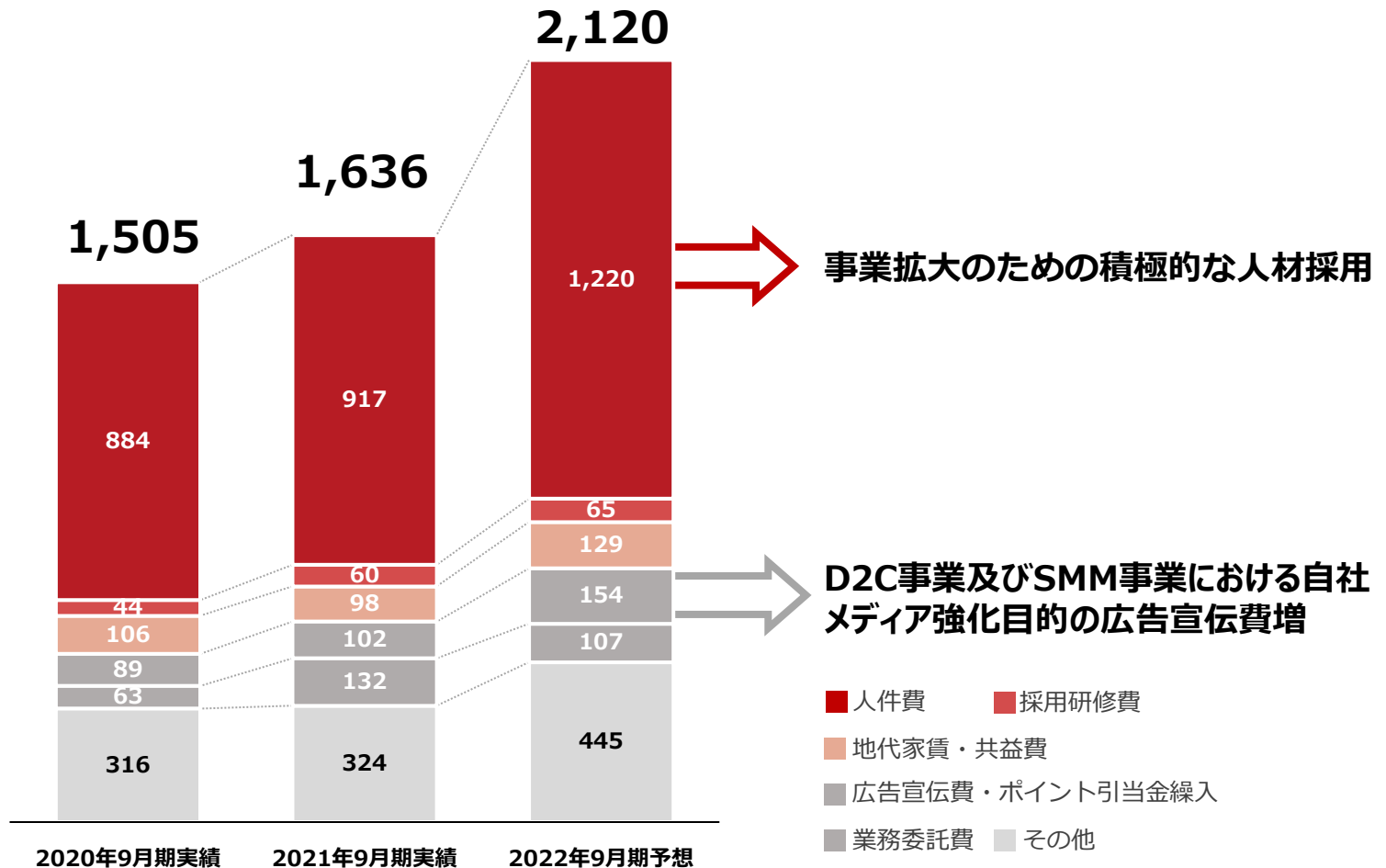
■ 新規事業等  
 ■ SNSアカウント運用  
 ■ インターネット広告代理販売  
 ■ インフルエンサーサービス



# コストの内訳推移

事業拡大のための人材採用の継続及び自社メディア強化のための投資を見込む

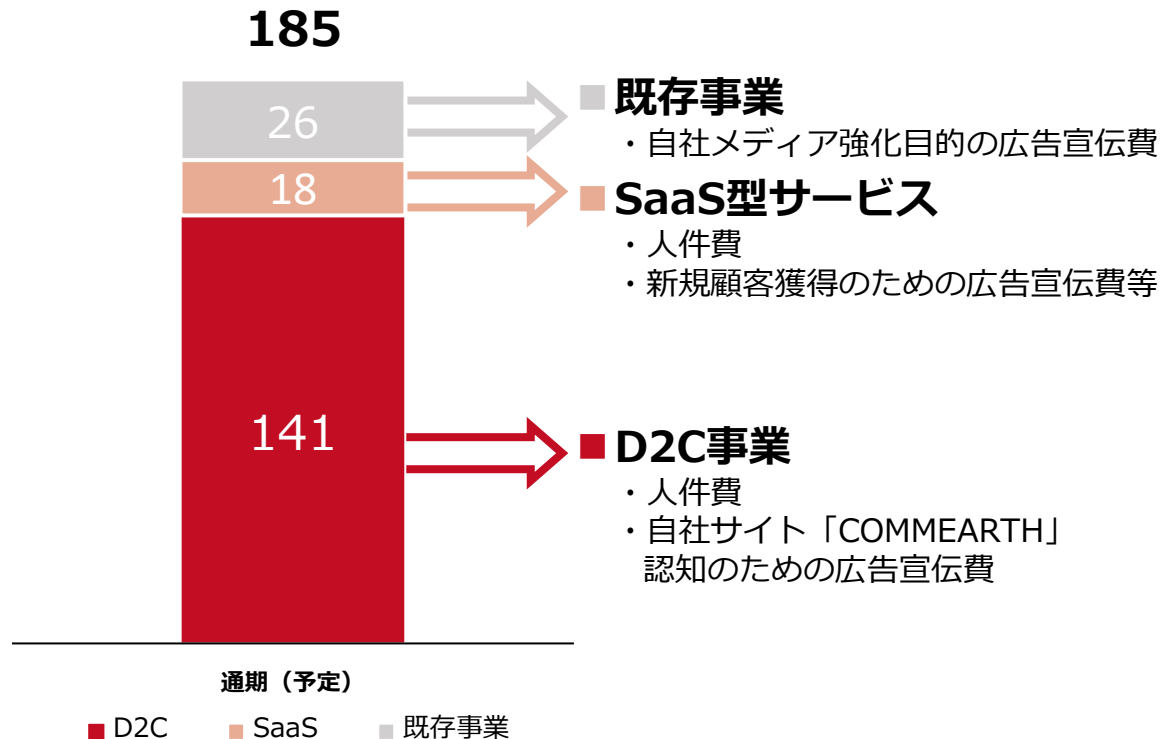
費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費（百万円）



# 2022年9月期 投資計画・内容（M&A、既存事業の人員増を除く）

## 新規領域であるD2C事業への先行投資及びSMM事業の強化を図る

2022年9月期 通期投資予定金額（百万円）



※「先行投資」に含む金額の定義：

新規領域における主要な販売費及び一般管理費（人件費・業務委託費・広告宣伝費など）ならびに既存領域における一過性の大型広告宣伝費

**2022年9月期業績予想に関する情報の詳細は、  
11月10日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」  
をご参照ください。**

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