

株式会社サイバー・バス

2022年9月期 通期決算説明資料

証券コード | 7069

2022年11月

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



エグゼクティブサマリー

- ▶ 2022年9月期通期（新収益認識基準適用後）の売上は4,268百万円（前期比+34.6%）、営業利益は143百万円（前期比+141百万円）で着地。
既存SMM事業の継続成長により、前期比で増収増益。
- ▶ 既存SMM事業は、自社サービスに注力した結果、インフルエンサーサービス及びSNSアカウント運用は売上KPIを達成し、売上は4,059百万円（前期比+28.9%）と増収。
- ▶ 2022年9月期第4四半期（新収益認識基準適用後）の売上は1,108百万円（前年同期比+33.5%）、営業利益は24百万円（前年同期比+35百万円）。

- **01 2022年9月期 通期決算概要**
- **02 事業概況**
- **03 トピックス**
- **04 事業計画**
- **05 会社概要**



Chapter 01

2022年9月期 通期決算概要

通期業績ハイライト

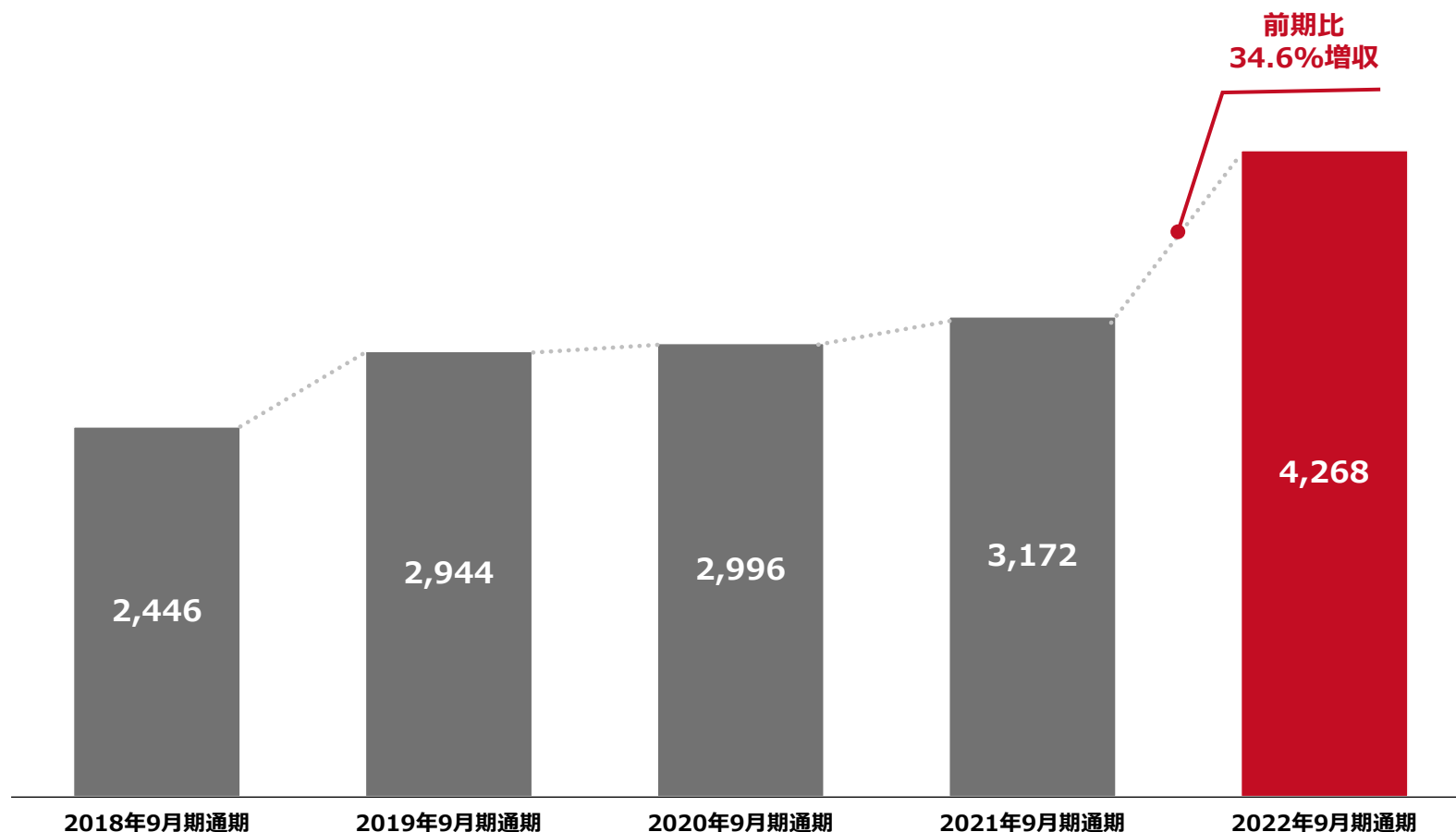
2022年9月期通期（新収益認識基準適用後）は、既存SMM事業の継続成長により、増収増益。

単位：百万円	新収益認識基準適用後			旧収益認識基準		
	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期実績	YoY成長率	新収益適用に よる影響額	2022年9月期 通期実績	YoY成長率
売上高	3,172	4,268	+34.6%	▲90	4,177	+31.7%
売上総利益	1,639	2,110	+28.7%	▲76	2,033	+24.0%
売上総利益率 (%)	51.7%	49.4%	▲2.3pt	—	48.7%	▲3.0pt
営業利益	2	143	—	▲76	66	—
経常利益	4	171	—	▲76	94	—
当期純利益	▲73	85	—	▲53	32	—

通期売上推移

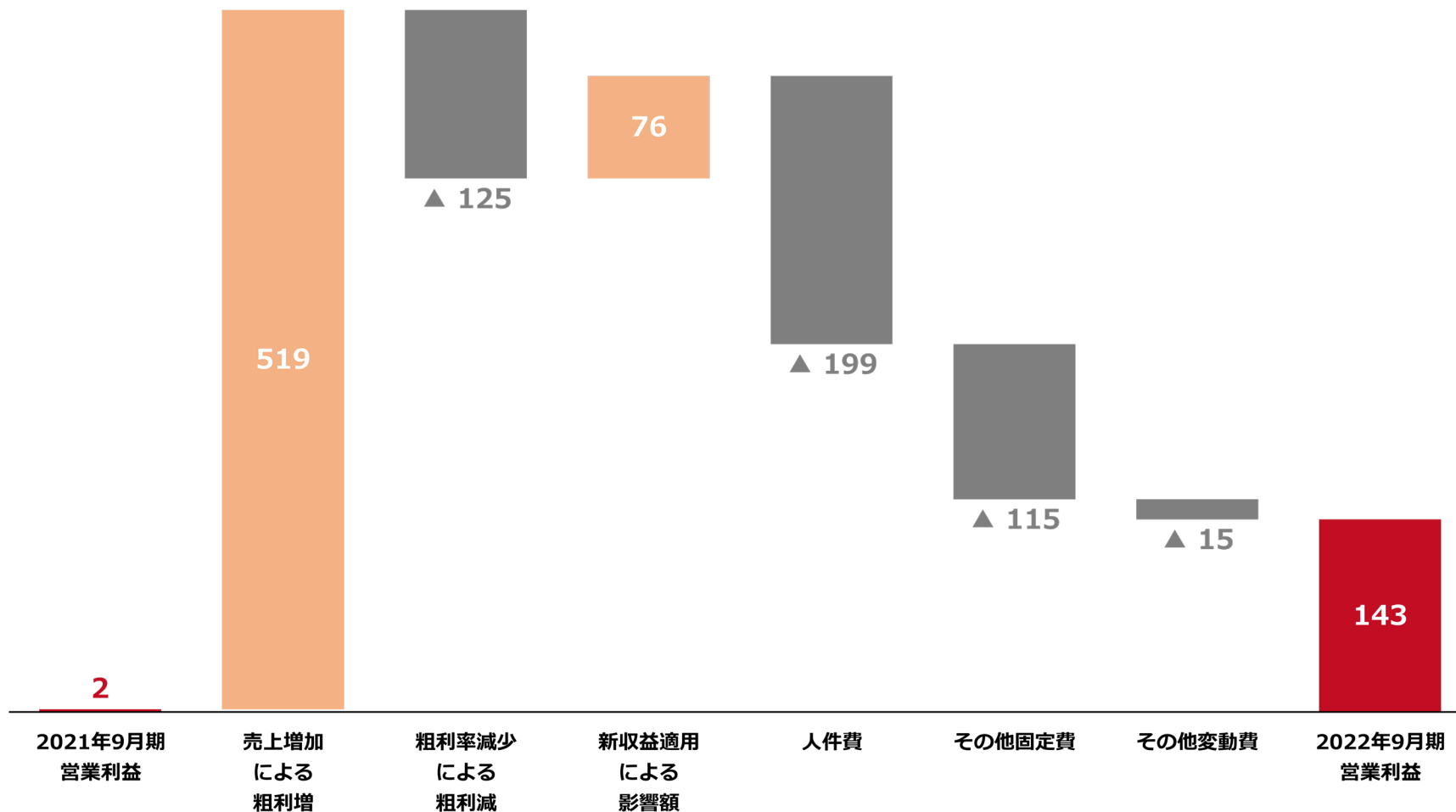
既存のSMM事業が好調に推移し、新収益認識基準適用後の売上は、
4,268百万円と前期比+34.6%で伸長

(単位：百万円)



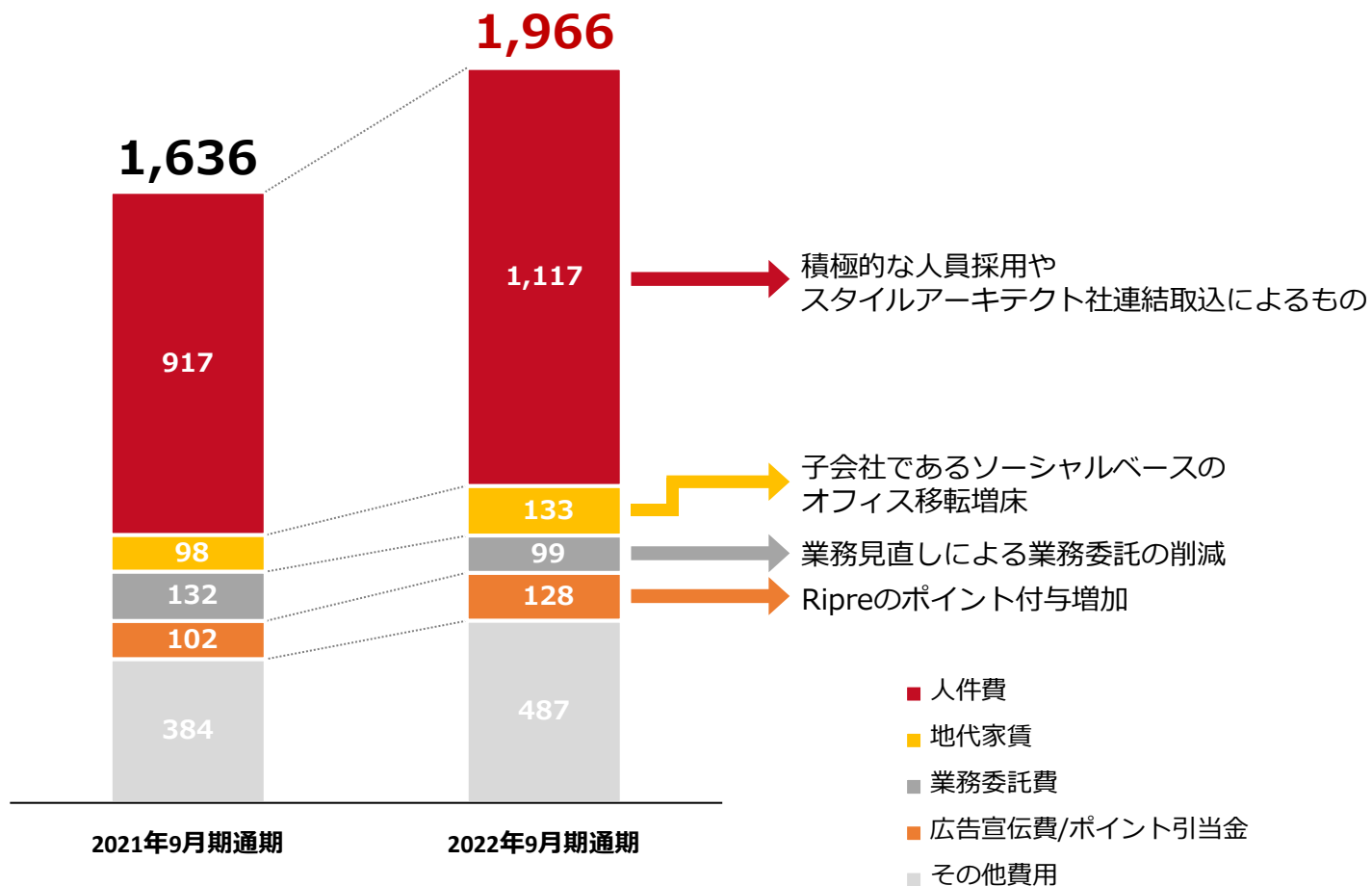
通期営業利益の増減分析

(単位：百万円)



通期コストの内訳推移

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費（百万円）



売上・利益進捗率

単位：百万円	新収益認識基準適用後			旧収益認識基準		
	2022年9月期 通期予想	2022年9月期 通期実績	通期 進捗率	2022年9月期 通期予想	2022年9月期 通期実績	通期 進捗率
合計売上高	4,350	4,268	98.1%	4,270	4,177	97.8%
既存SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	4,080	4,059	99.5%	4,000	3,969	99.2%
新規事業等 (注)	270	208	77.3%	270	208	77.3%
営業利益	130	143	110.6%	50	66	133.9%
経常利益	150	171	114.4%	70	94	135.4%
当期純利益	75	85	114.3%	20	32	162.0%

(注) SaaS型サービス、D2C事業、HR事業、並びにスタイル・アーキテクト株式会社の売上の合計

KPI進捗推移

		新収益認識基準適用後			旧収益認識基準			
サービス (単位：百万円)	KPI	2022年9月期 通期予想	2022年9月期 通期実績	通期 進捗率	2022年9月期 通期予想	2022年9月期 通期実績	通期 進捗率	
既存 SMM 事業	インフル エンサー サービス	売上 広告粗利	1,560 1,125	1,676 1,169	107.5% 104.0%	1,480 1,045	1,585 1,092	107.1% 104.6%
	SNSアカウント 運用	売上 広告粗利	700 590	741 574	105.9% 97.3%	700 590	741 574	105.9% 97.3%
	インターネット 広告販売	売上 広告粗利	1,820 445	1,642 342	90.2% 77.0%	1,820 445	1,642 342	90.2% 77.0%
SMM事業合計 (除く：SaaS型ツール)		売上 広告粗利	4,080 2,160	4,059 2,086	99.5% 96.6%	4,000 2,080	3,969 2,009	99.2% 96.6%

(注1) 広告粗利：売上高から広告原価を差し引いたもの。当社での付加価値を表す指標であるためKPIとして採用。

(注2) 前期D2C事業に含めていた自社メディアの「to buy」はインフルエンサーサービスに含めております。

4Q（7～9月）業績ハイライト

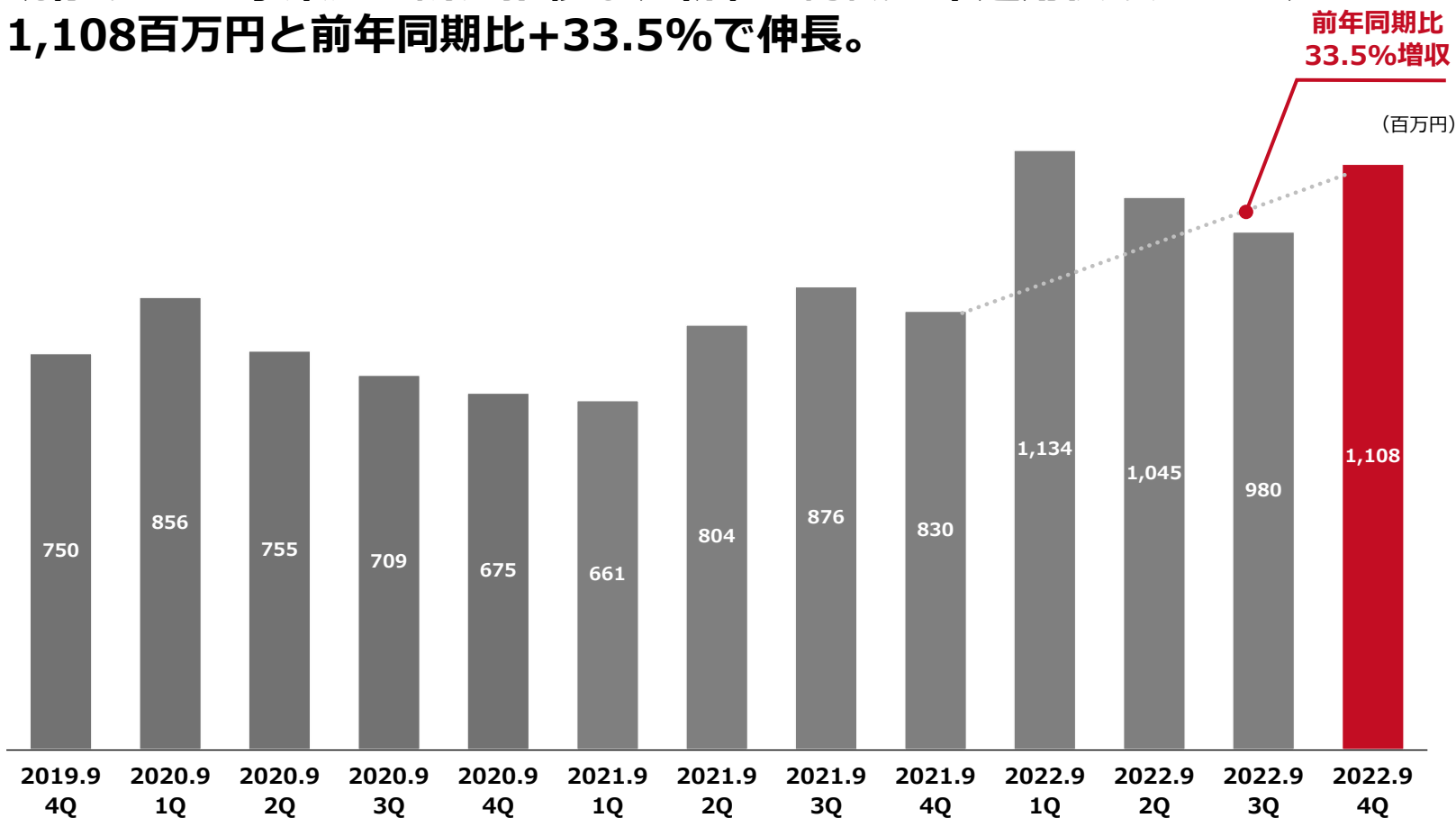
2022年9月第4四半期（新収益認識基準適用後）は、SNSアカウント運用及びSNS広告が堅調に推移し、増収増益。

単位：百万円	新収益認識基準適用後			旧収益認識基準		
	2021年9月期 4Q(7～9月)	2022年9月期 4Q(7～9月)	YoY成長率	新収益適用に よる影響額	2022年9月期 4Q(7～9月)	YoY成長率
売上高	830	1,108	+33.5%	▲9	1,098	+32.3%
売上総利益	436	498	+14.3%	▲4	494	+13.3%
売上総利益率 (%)	52.6%	45.0%	▲7.6pt	—	45.0%	▲7.6pt
営業利益	▲11	24	—	▲4	20	—
経常利益	▲11	25	—	▲4	21	—
当期純利益	▲69	10	—	▲2	7	—

4Q（7～9月）業績ハイライト

連結売上高

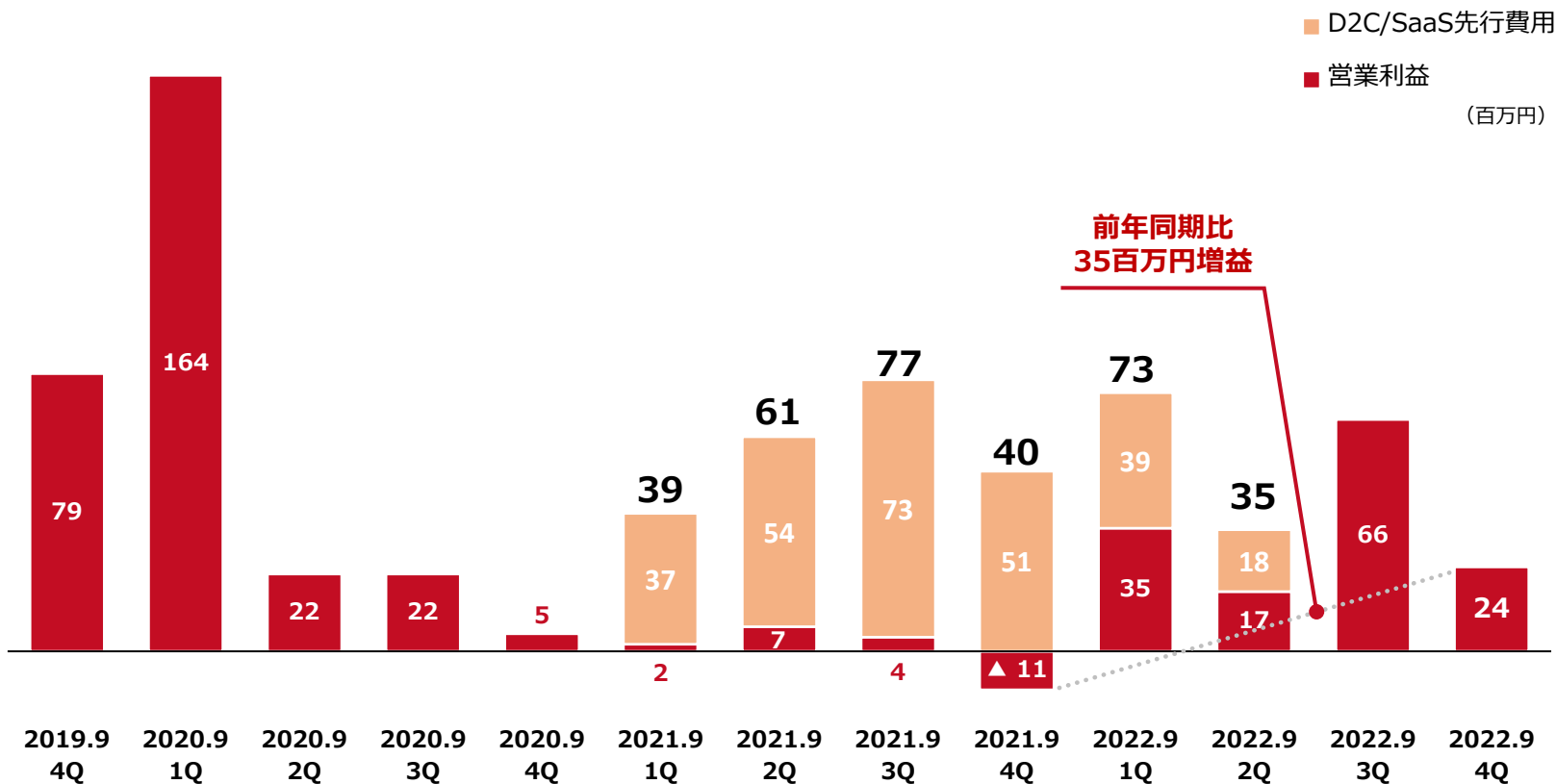
既存のSMM事業が堅調に推移し、新収益認識基準適用後の売上は、1,108百万円と前年同期比+33.5%で伸長。



4Q（7～9月）業績ハイライト

連結営業利益

SNSアカウント運用及びSNS広告の売上が堅調だったことにより、新収益認識基準適用後の営業利益は、前年同期比35百万円の増益。



貸借対照表 増減分析

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	増減要因
流動資産	1,963	2,212	－
現預金	1,316	1,453	－
売上債権	559	697	－
固定資産	255	404	・投資有価証券及びのれんの増加によるもの
のれん	－	63	・スタイル・アーキテクト子会社化によるもの
資産合計	2,219	2,617	－
負債	396	624	－
純資産	1,822	1,993	－
資本金	463	470	－
資本剰余金	463	470	－
利益剰余金	1,009	1,009	－
自己株式	▲142	▲32	・自己株式売却によるもの
新株予約権	29	73	－
負債・純資産合計	2,219	2,617	－

キャッシュ・フロー計算書 増減分析

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	増減要因
営業活動CF	▲73	225	—
税金等調整前当期純利益	▲69	177	—
法人税等の支払額	▲60	▲22	・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	14	—
投資活動CF	▲118	▲156	—
投資有価証券の取得による支出	▲29	▲65	・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	▲20	▲33	・オフィス移転増床によるもの
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	—	▲44	・スタイル・アーキテクト子会社化によるもの
財務活動CF	▲130	68	—
自己株式の売却による収入	—	79	・自己株式売却によるもの
現金及び現金同等物の増減額	▲322	137	—
現金及び現金同等物の期首残高	1,638	1,316	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,316	1,453	—

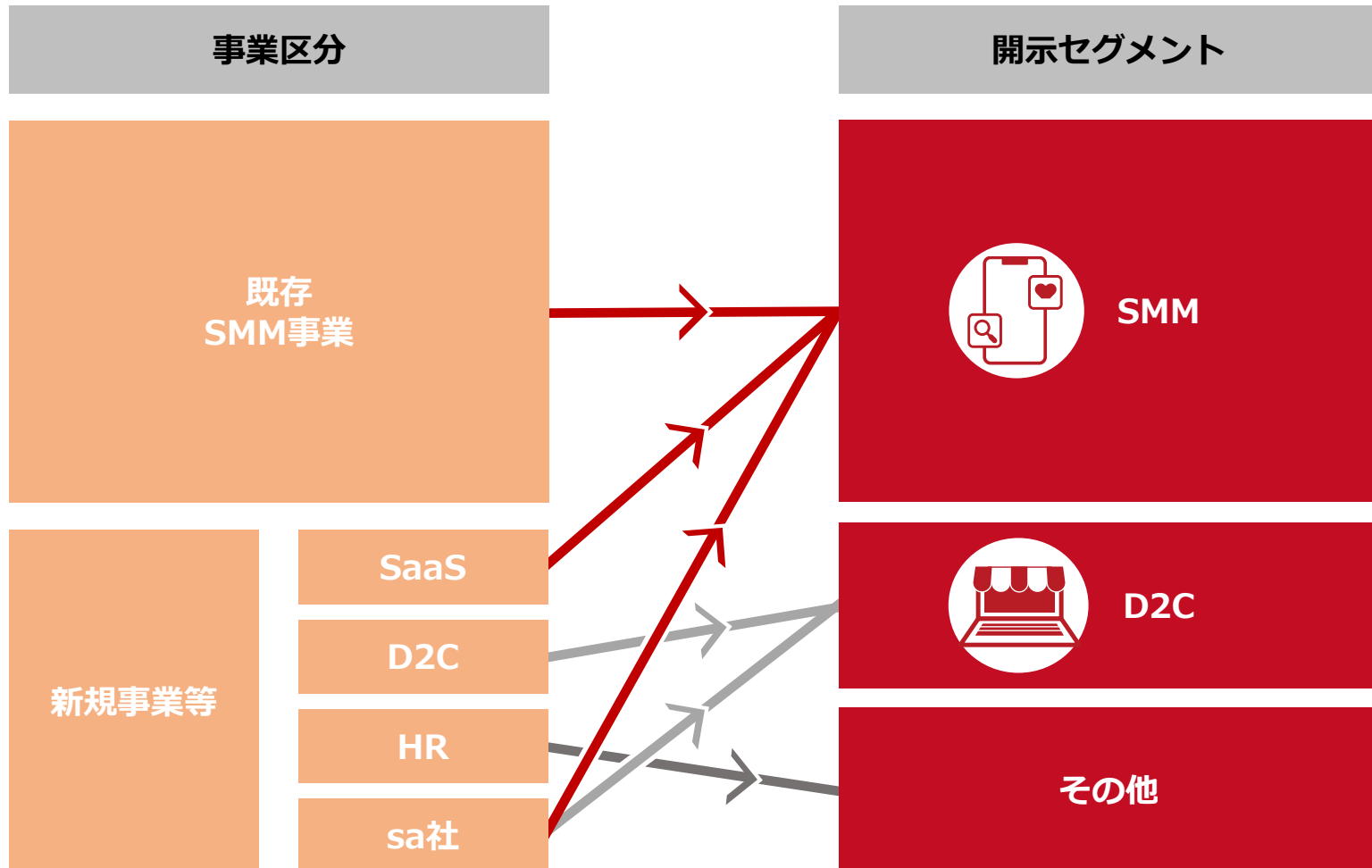


Chapter 02

事業概況

(参考) サービス別売上とセグメント別売上の組替え

前期にD2C事業に含んでいたto buyについてはSMM事業（インフルエンサーサービス）に移行

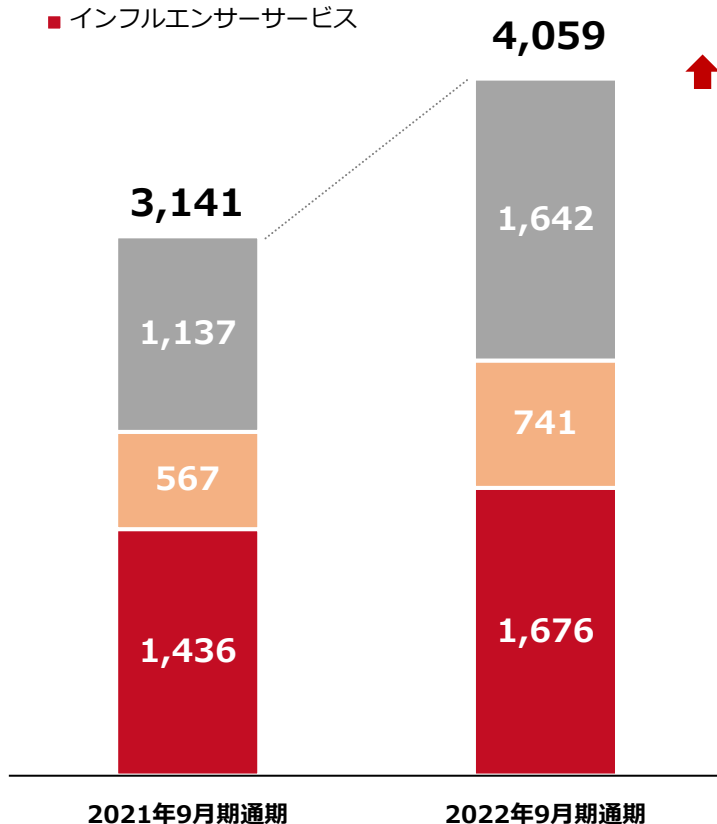


(既存SMM事業) 通期サービス別売上高サマリー

既存のSMM事業の売上は、4,059百万円と前期比+29.2%の増収

- インターネット広告販売
- SNSアカウント運用
- インフルエンサーサービス

(単位：百万円)



インフルエンサーサービス (新収益適用による影響含む)

売上高 ▶ 1,676百万円 YonY **↑ 16.7%**

SNSアカウント運用

売上高 ▶ 741百万円 YonY **↑ 30.7%**

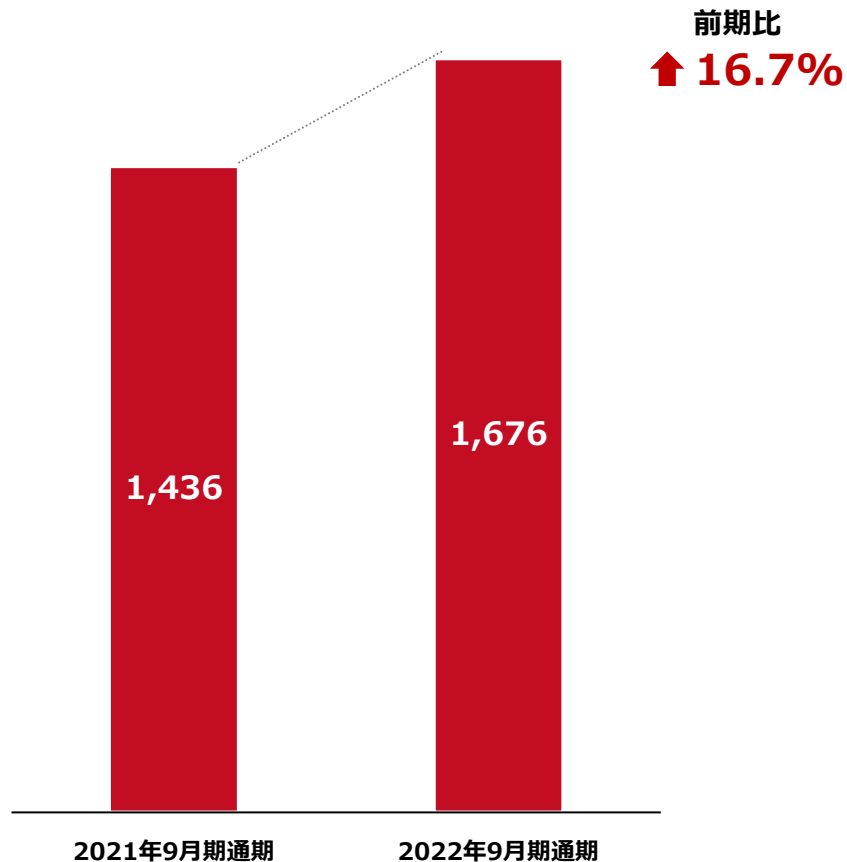
インターネット広告販売

売上高 ▶ 1,642百万円 YonY **↑ 44.4%**

内訳：SNS広告 790百万円
その他（制作含む） 851百万円

インフルエンサーサービス NINARY、Ripreの強化により前期比で増収

インフルエンサーサービス 2022年9月期通期売上高 (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

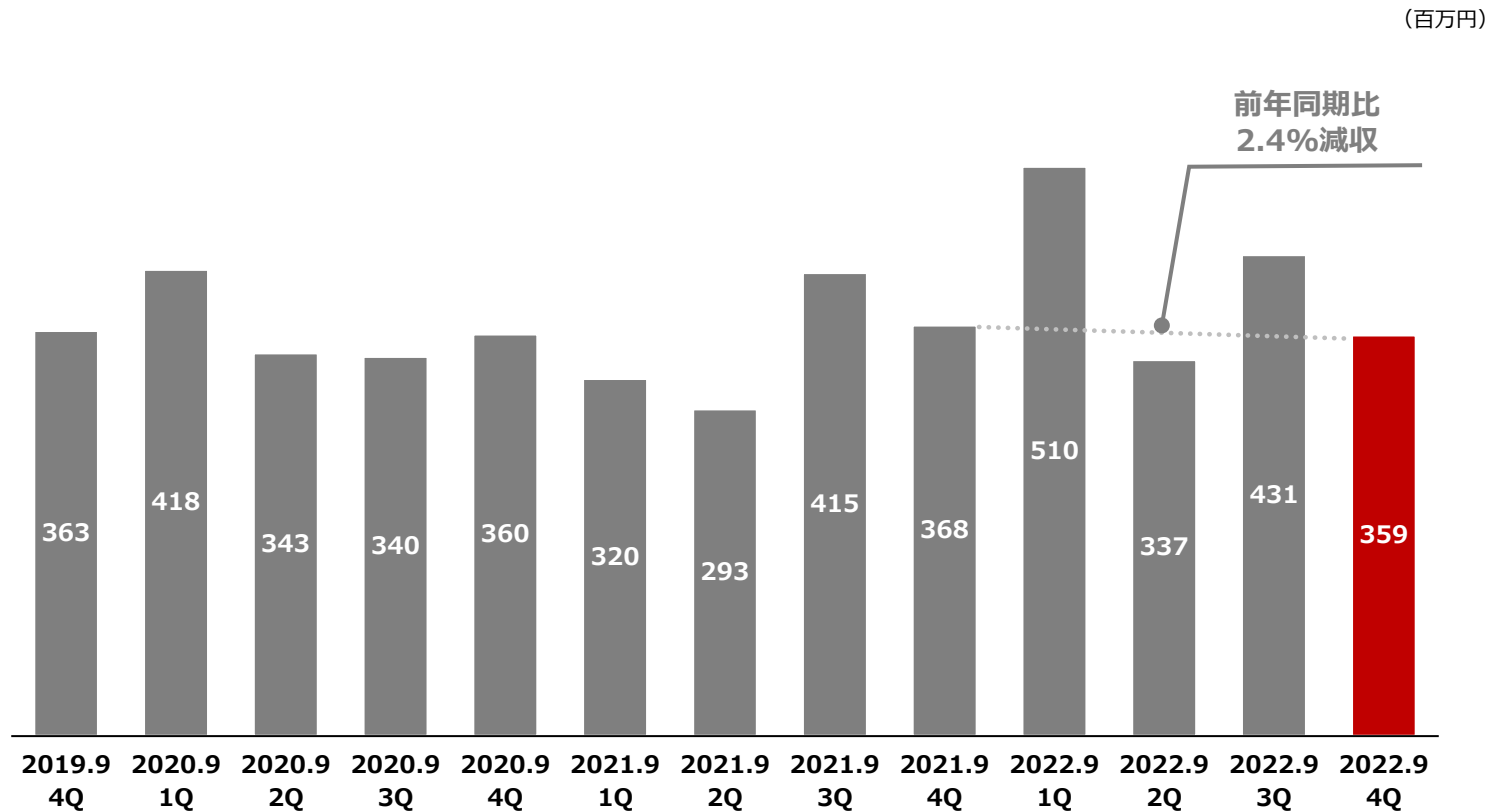
point ▶ 2022年9月期の特徴

- ・ 薬機法改正に伴う顧客ニーズの回復により、増収
- ・ 粗利率の高いNINARY・Ripreともに堅調に推移したことに伴い、前期比で増益。

※ D2C事業に含めていた自社メディアの「tobuy」の売上は、当1Qより「インフルエンサーサービス」に組み替えております。前期比較につきましては、前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。

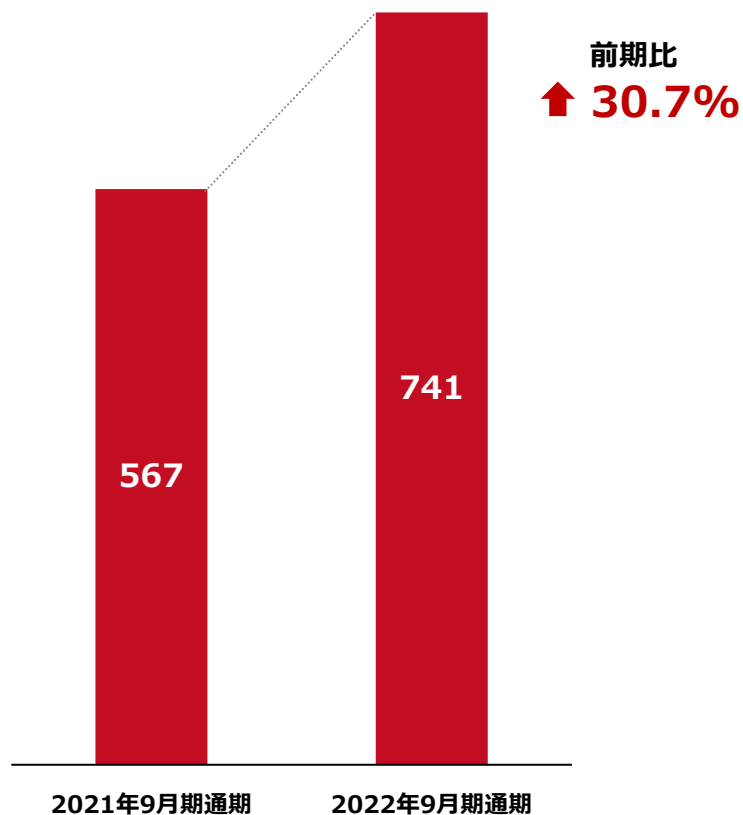
四半期別インフルエンサーサービス売上 (tobuy除く)

通期では前期比17.2%の成長も、当4Qは一部の大型クライアントの予算がインターネット広告販売にシフトし、前年同期比で▲2.4%で着地。



SNSアカウント運用 LINEを中心とした新規の積み上げにより成長維持

SNSアカウント運用 2022年9月期通期売上高 (百万円)

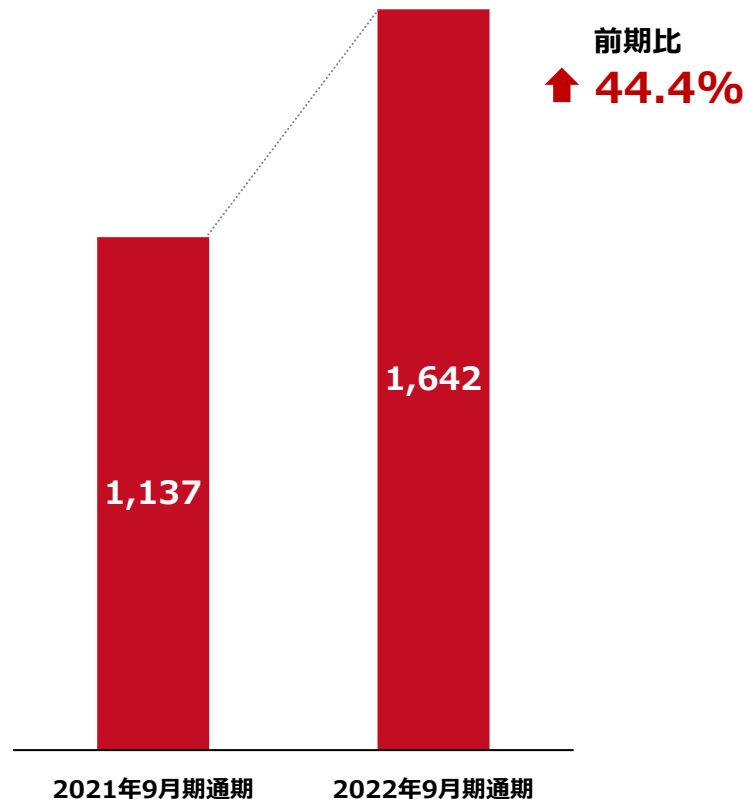


point 2022年9月期の特徴

- ・ LINE運用案件が増加し、案件数及び単価ともに上昇
- ・ 開発受託案件の増加
- ・ 継続率は前年数値をキープ。

インターネット広告販売 TikTokを中心としたSNS広告の需要増加により増収

インターネット広告販売 2022年9月期通期売上高 (百万円)



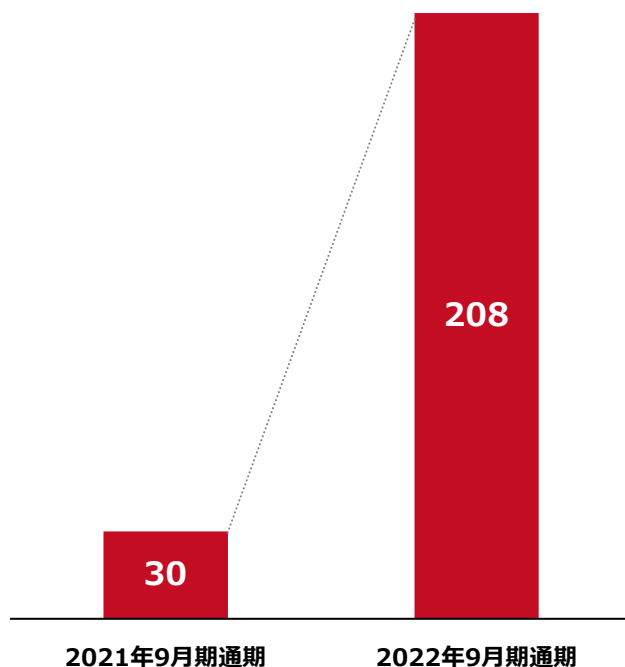
point ▶ 2022年9月期の特徴

- ・TikTokの運用型広告が堅調に推移。
- ・ダイレクト領域中心に新規クライアントの獲得

内訳：SNS広告 790百万円
その他（制作含む） 851百万円

(新規事業等) 新規事業への投資は継続するが、D2C事業は縮小へ

(新規事業等) 2022年9月期通期売上高 (百万円)



point▶ 2022年9月期の特徴

- ・スタイルアーキテクト社の決算取り込みが影響。
- ・D2C事業は、サイバー・バズにて運営していた「COMMEARTH」は4月にクローズし、子会社であるスタイル・アーキテクトで継続。

※ 新規事業等であるD2C事業に含めていた自社メディアの「tobuy」の売上は、当1Qより「インフルエンサーサービス」に組み替えております。前期比較につきましては、前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。

※新規事業等は、SaaS型サービス、D2C事業、HR事業、並びにスタイル・アーキテクト株式会社の売上の合計



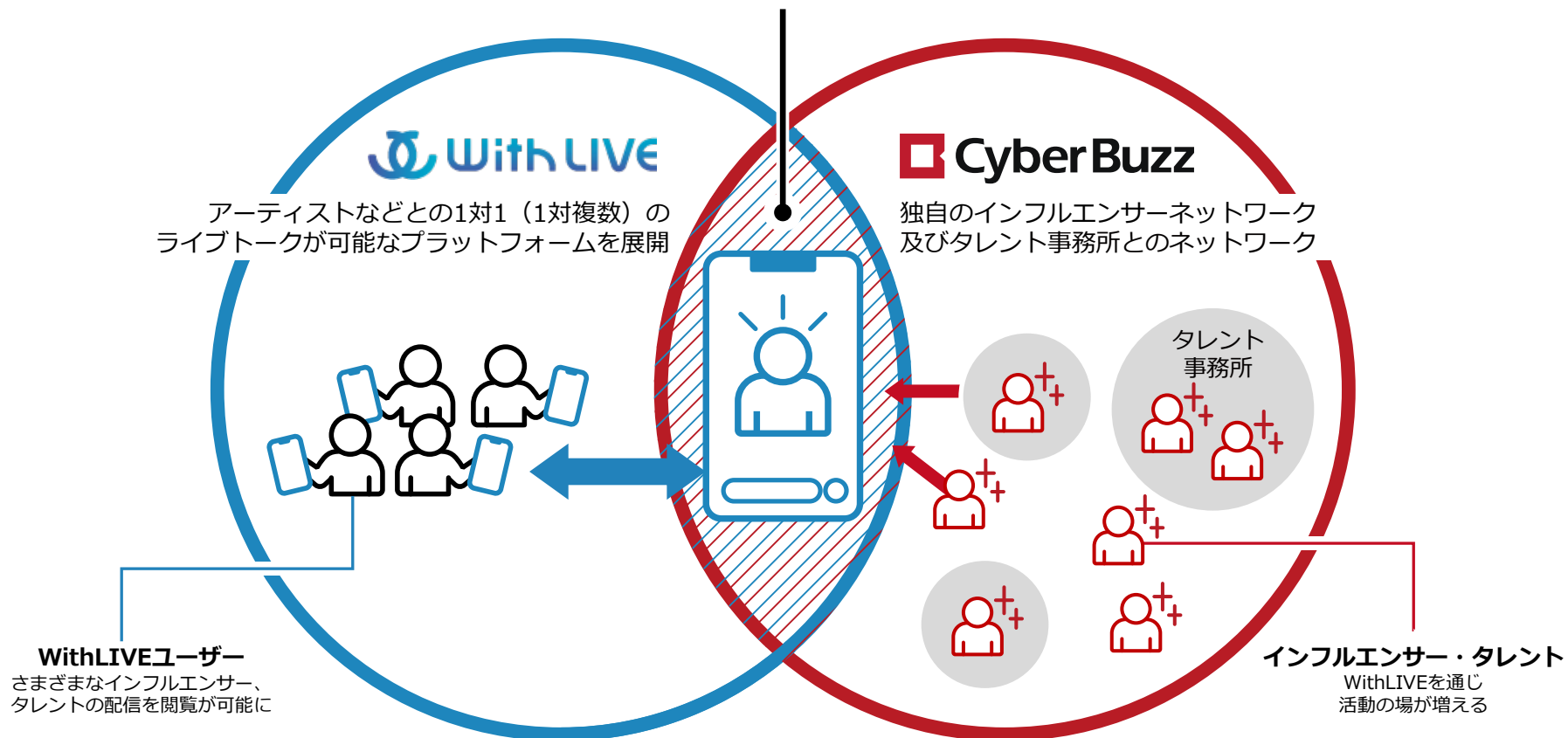
Chapter 03

トピックス

株式会社WithLIVEの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ

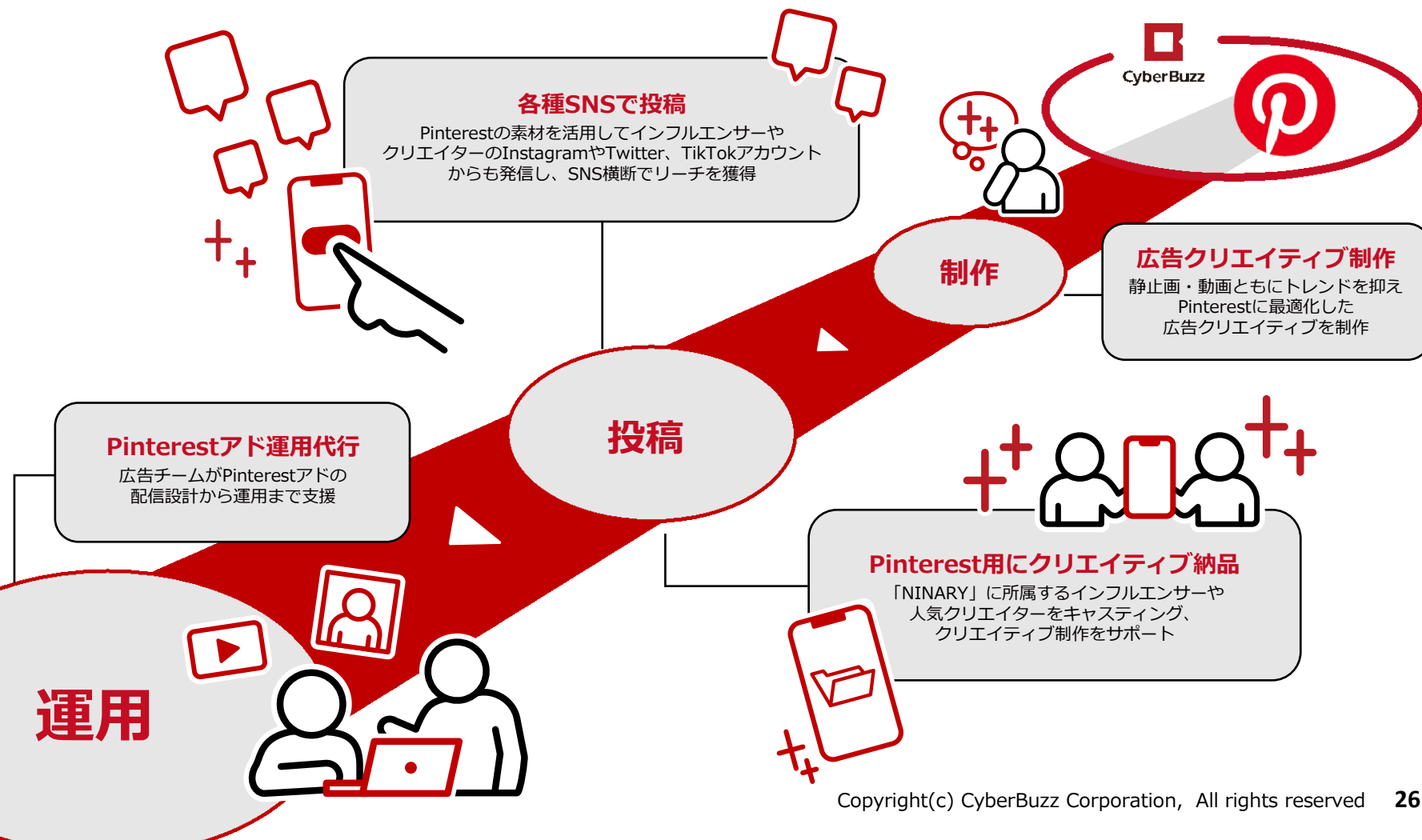
WithLIVEのライブトークシステムを、タレント事務所やインフルエンサーなどが活用することで両社のマーケットの拡大を目指す

**WithLIVE利用者のマーケット拡大が期待
オンライントークシステムを活用した独自の広告サービス開発が可能に**



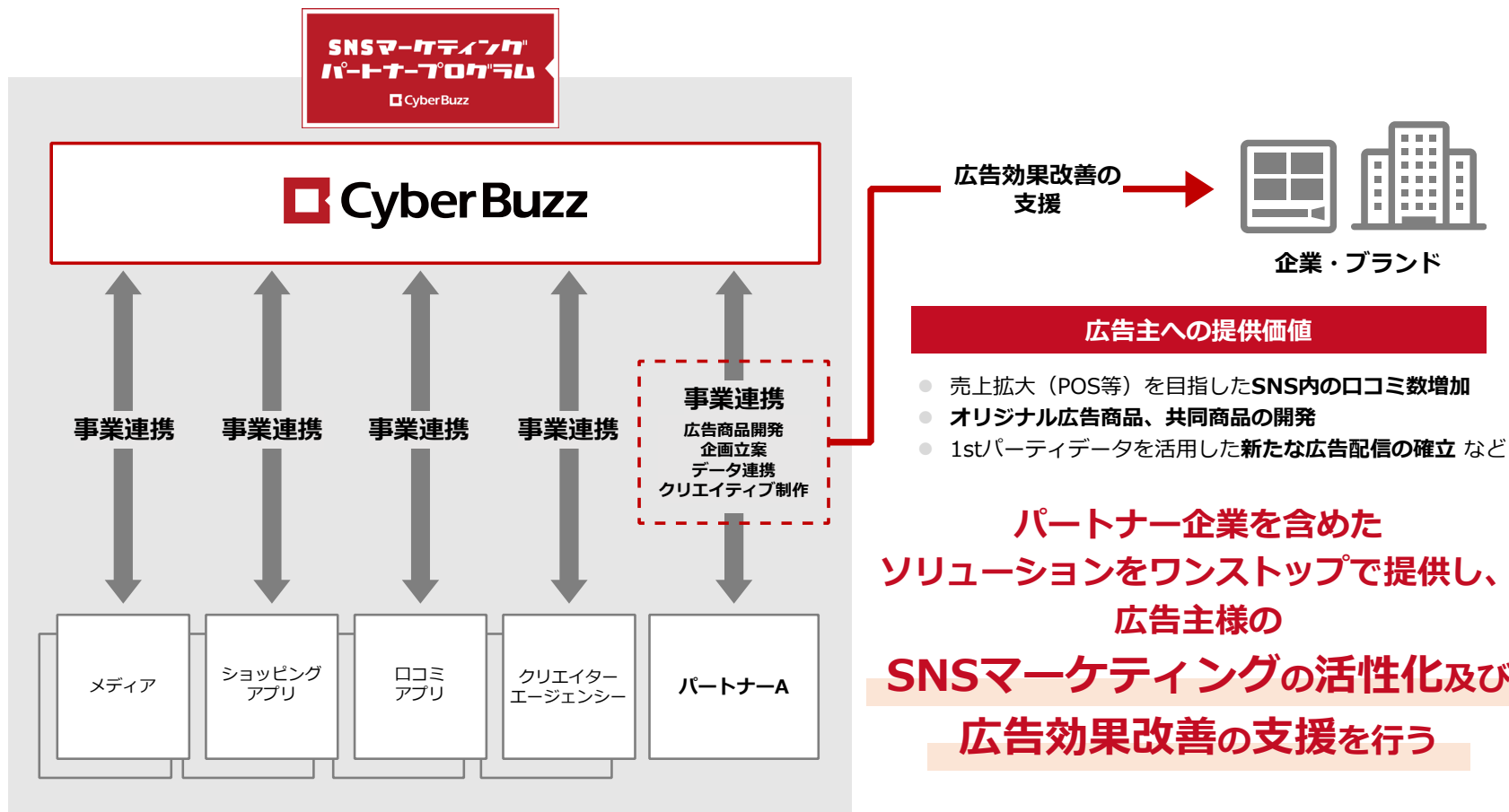
Pinterestアドの運用支援やクリエイティブ制作を提供開始

ビジュアルを中心として情報を探せるSNSのPinterestの特徴を最大限に活かすクリエイティブ制作から広告運用まで一気通貫でサポート



サイバー・バズ SNSマーケティング パートナープログラムを始動

「サイバー・バズ SNSマーケティングパートナープログラム」とは
パートナー企業と提携し、オリジナル広告商品や共同商品などの開発やデータ連携等を通し、
広告主様のSNSマーケティングの活性化及び広告効果改善の支援を行うプログラム



サイバー・バズ SNSマーケティングパートナープログラム 様々な企業と続々と連携

SNSマーケティング
パートナープログラム

CyberBuzz

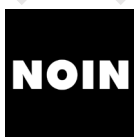
CyberBuzz

インフルエンサー
サービス

アカウント運用

インターネット
広告販売

事業連携済み



第1弾

日本最大級のコスメ
ショッピングサービス

事業連携開始



第2弾

YouTubeやTikTokなどの
次世代クリエイター
エージェント

事業連携開始



第3弾

コミュニティコマース
プラットフォーム

事業連携開始

4MEEE

第4弾

女性向けメディア「4MEEE」
「4yuuu!」「4MOON」を
運営

アクティブに上質な時間を過ごすためのWebマガジン 「MADURO ONLINE」を自社メディアとして運営開始



「MADURO ONLINE」

アクティブに上質な時間を過ごすための男性Webマガジン

アクティブな遊びと暮らしの視点から、ファッション、スポーツ、クルマ・バイク、キャンプ、リゾートなど、家族・友人との過ごし方や、自ら熱中できる趣味をテーマにした情報をカバー

月間PV数

450万PV

月間UU数

180万PV

LINEの友達数

12万人

※ M2層（男性 35～49 歳）

広告主からのSNSマーケティング支援のニーズが高まるM2層に特にリーチ



展開予定
広告

- MADURO ONLINE の編集タイアップ広告メニュー
- 動画制作
- オンライン記事ブースト
- LINEダイジェスト など

今後SNSと連動した
オリジナル広告メニュー開発予定





Chapter 04

事業計画

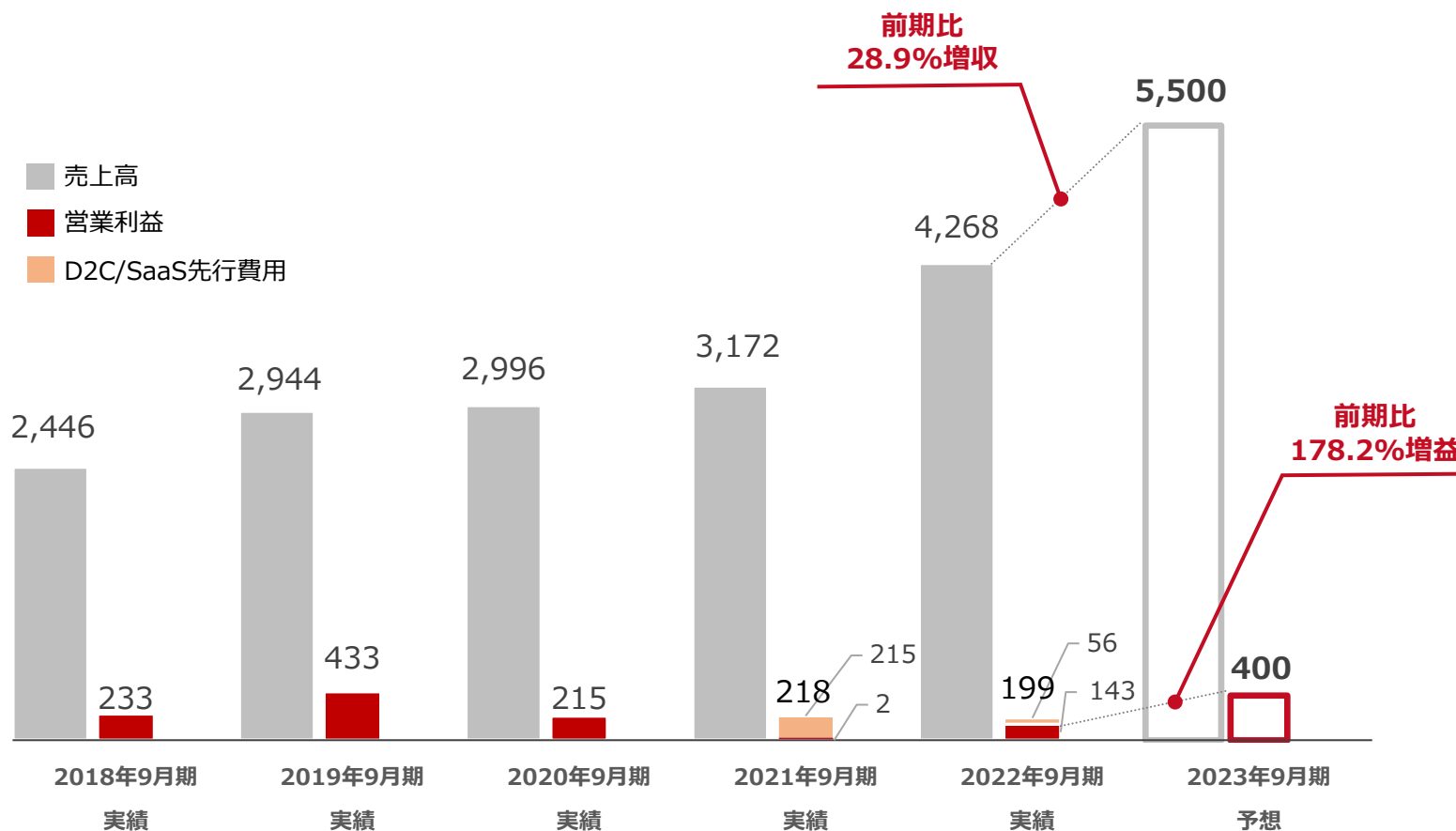
業績予想サマリー

既存事業の継続的成長に加え、新規事業等への投資継続の方針の下、2023年9月期の売上および営業利益はそれぞれ55億円、4億円と見込む

単位：百万円	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 予想	YoY成長率
売上高	4,268	5,500	+28.9 %
営業利益	143	400	+178.2 %
経常利益	171	400	+133.1 %
当期純利益	85	200	+133.3 %
EPS	22.16 円	51.23 円	+131.2 %
ROE	4.6 %	10.4 %	+5.8 pt

業績推移

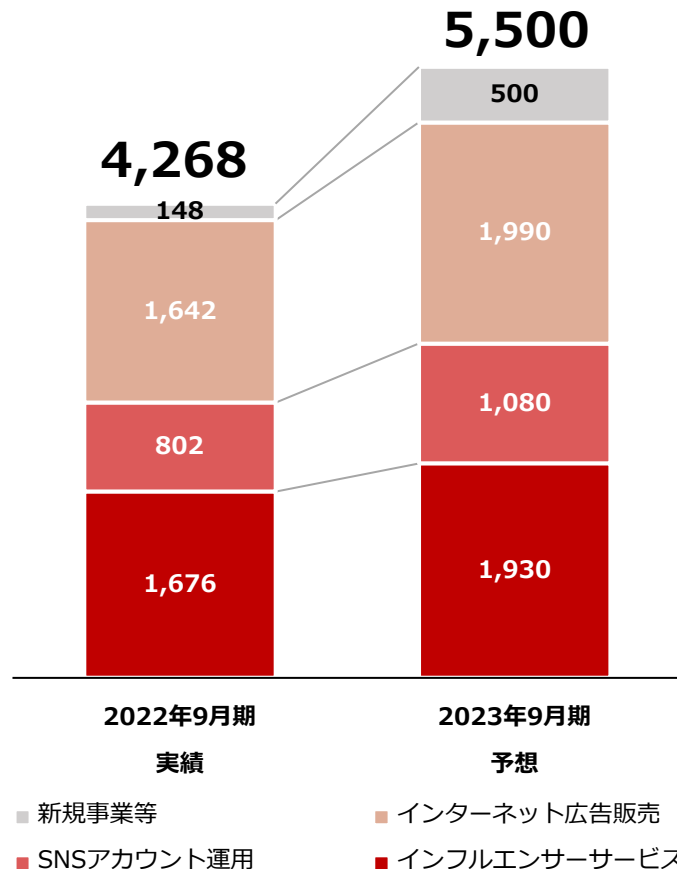
通期業績予想 (百万円)



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+21.3%の成長を見込む
 その他、新規事業やWithLIVEの子会社化による積み上げ予定

(百万円)



■ 新規事業等

・ HR事業、sa社、WithLIVEによる積み上げ

■ SNS広告の需要増

・ 新規運用案件獲得及びUGCクリエイティブ強化により継続率の改善

■ 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

■ インフルエンサーサービスの伸長

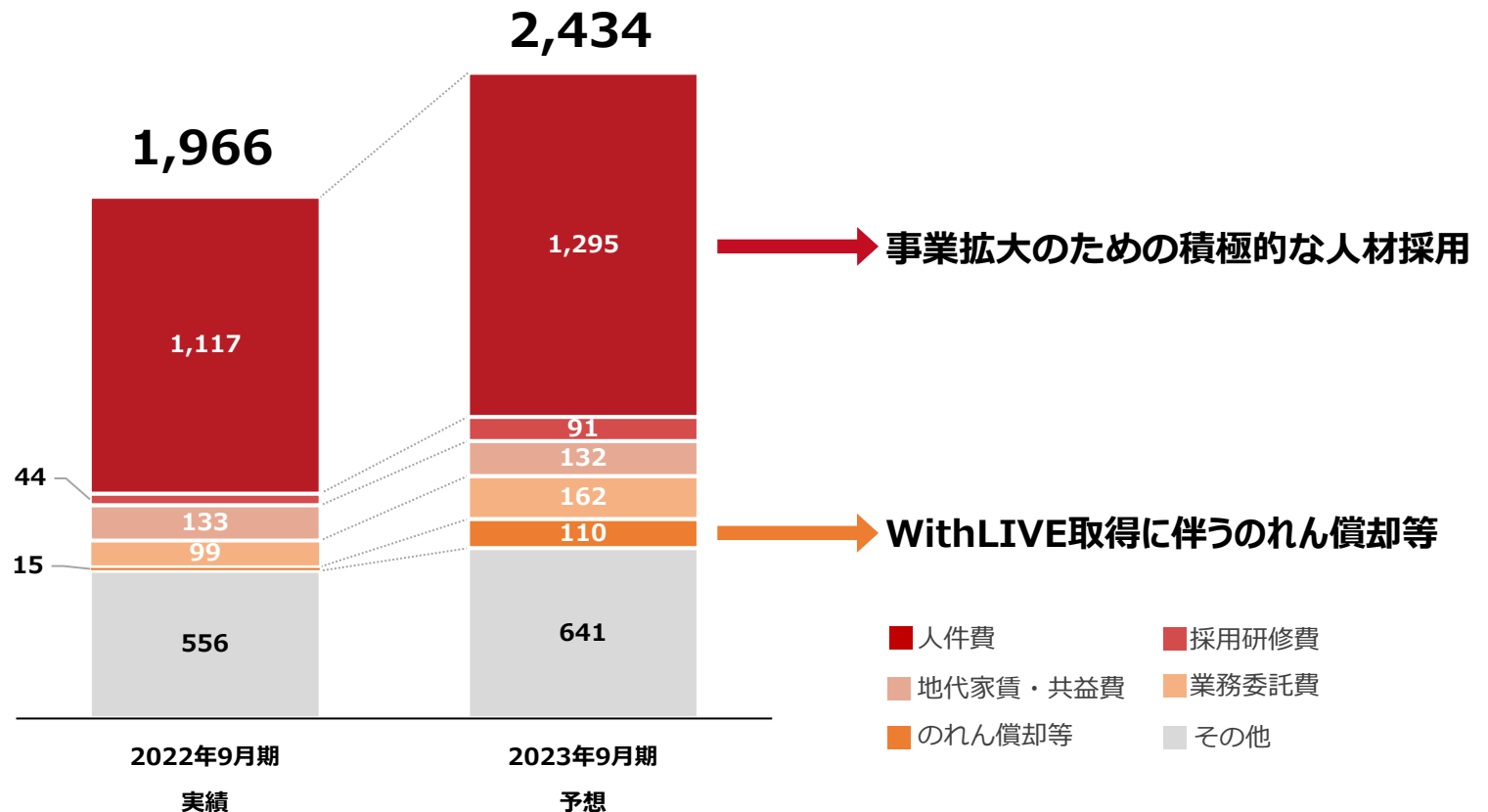
・ キャスティング領域の拡大や各種アライアンス強化

※ SaaS型サービス (Owgi) はSNSアカウント運用として開示

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WithLIVE取得によるのれん償却等が発生

費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費（百万円）



子会社一覧

子会社にて、新たな事業も展開

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
高速かつミスのないオペレーションを提供可能**Buzz Job**デジタルマーケに特化した
転職サービスデジタル業界に強い求人紹介が可能であり、
丁寧なサポートや定着支援までサポート可能 style architectマーケティング支援及び
E-コマース事業会社お取り寄せグルメECサイト事業や
SEO・広告運用コンサル事業を実行 **With LIVE**

(2022年10月7日取得)

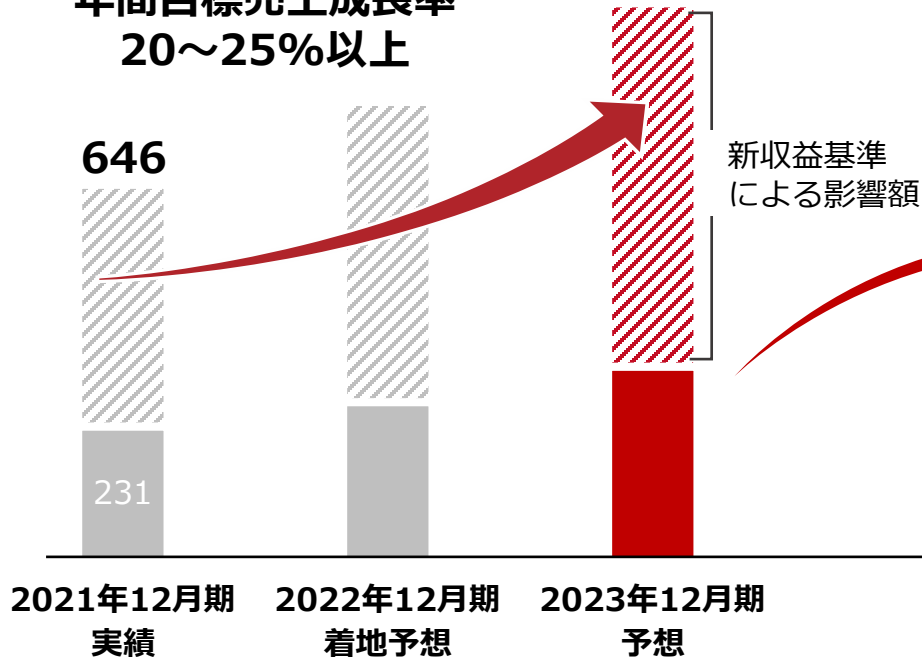
1対1オンライントークシステム
運営会社アーティストと1対1で対話ができるサービスを軸に
オンライントーク販売をメインに事業展開

株式会社WithLIVEの成長性について

WithLIVEの売上高を総額表示から純額表示へ変更（利益に影響なし）

With LIVE売上計画（百万円）

年間目標売上成長率
20～25%以上



POINT

新収益適用等により
計上売上は下がる見込みも、
同じ基準で比較すると
今後も大きな成長を見込む

※上記はWithLIVEの決算期に合わせた数値だが、連結上実績は2022年10月～2023年9月で取り込み。

業績予想について

2023年9月期業績予想に関する情報の詳細は、
11月9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。



Chapter 05

会社概要

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	4億7,074万円（2022年9月30日現在）
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	168名（連結 2022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 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 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 スタイル・アーキテクト株式会社 株式会社WithLIVE(2022年10月7日取得)

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