

# 2025年9月期 第1四半期決算説明資料

September 2025 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

<b>1</b>	<b>2025年9月期 第1四半期決算概要</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>トピックス</b>	<b>19</b>
<b>3</b>	<b>2025年9月期 通期計画</b>	<b>32</b>
<b>4</b>	<b>会社概要</b>	<b>37</b>

## CHAPTER 1

---

# 2025年9月期第1四半期 決算概要



# 2025年9月期1Qサマリー

## トップライン

- ・ SMM事業における前期大型案件の反動がある中、SNS広告分野及び子会社などの成長領域が伸長し、前年同期対比微減
- ・ 通期計画に対しては堅調なラップ推移であり、通期で連続の過去最大売上高を目指す
- ・ 平年度ベースで見た成長ペースも依然堅調

## 営業利益

- ・ トップラインに起因する要因に加え、販管費の増加により営業利益以下は減益
- ・ 前期の貸倒引当金繰入に関する専門家費用など、構造改革要因での一過性コストも相応にあるものの、前4Qからの比較感では大きく増益となり、利益水準も平時の成長軌道に反転

## 財務改善

- ・ 本業の営業CF等により、流動性（流動資産・現預金水準）を大きく改善
- ・ 期間利益要因により純資産も相応に増加し、自己資本比率などの安全性も一定程度回復

＊前期の貸倒引当金繰入に関しましては、鋭意回収努力を継続しております

進捗等に関しまして、開示すべき事項が発生した場合などにつきましては、適宜速やかに適時開示を行ってまいります

## 1Q (10~12月) 業績ハイライト

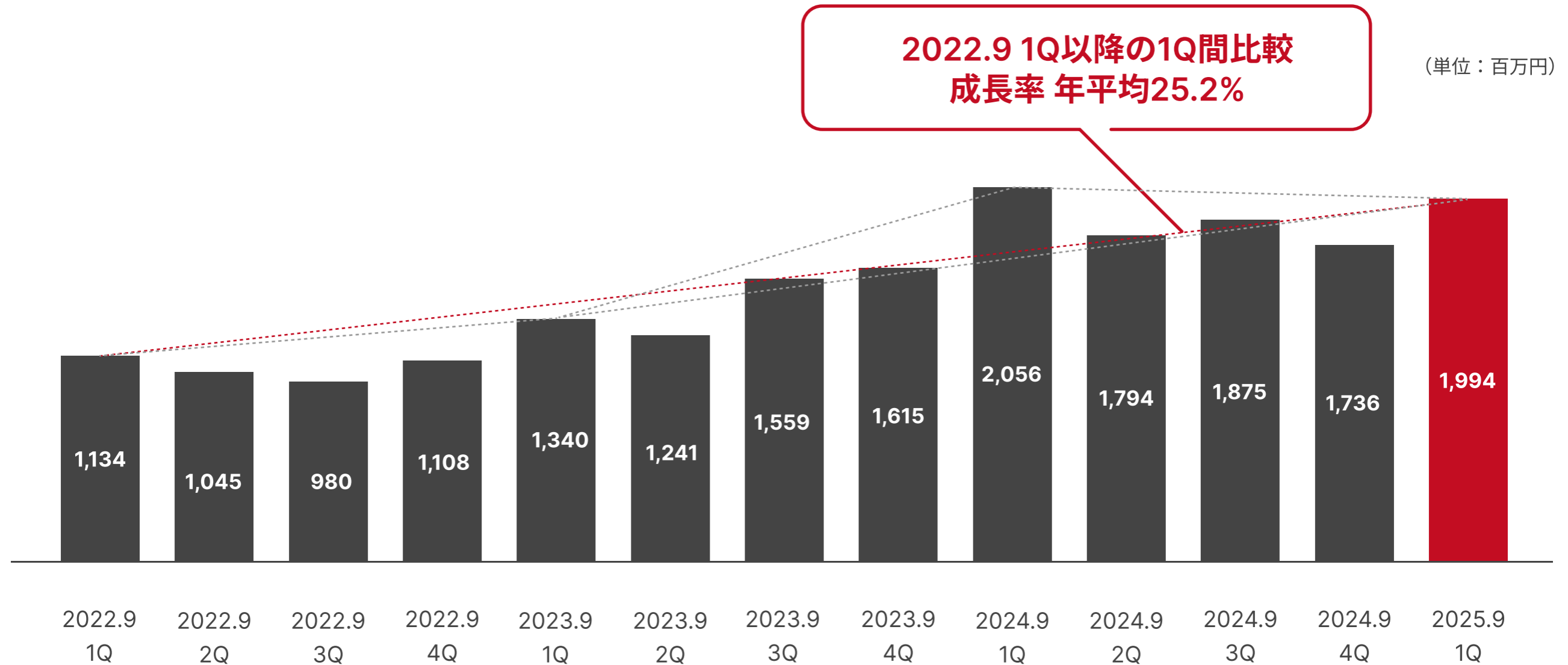
(単位：百万円)

	2024年9月期 1Q(10~12月)	2025年9月期 1Q(10~12月)	YoY成長率
売上高	2,056	1,994	▲3.0%
売上総利益	846	747	▲11.7%
売上総利益率 (%)	41.2%	37.5%	▲3.7%
営業利益	284	111	▲61.0%
経常利益	285	113	▲60.2%
当期純利益	175	73	▲58.3%

# 1Q (10~12月) 業績ハイライト

## 連結売上高 (1,994百万円、前年同期対比▲3.0%)

- ・ 大型案件の反動減があった中、SNS広告及び子会社が伸長し、前年同期対比で微減の着地
- ・ 前4Q比では大幅増収 (+258百万円) となり、3カ年のトレンド (1Q間比較) でも、高い成長率を維持

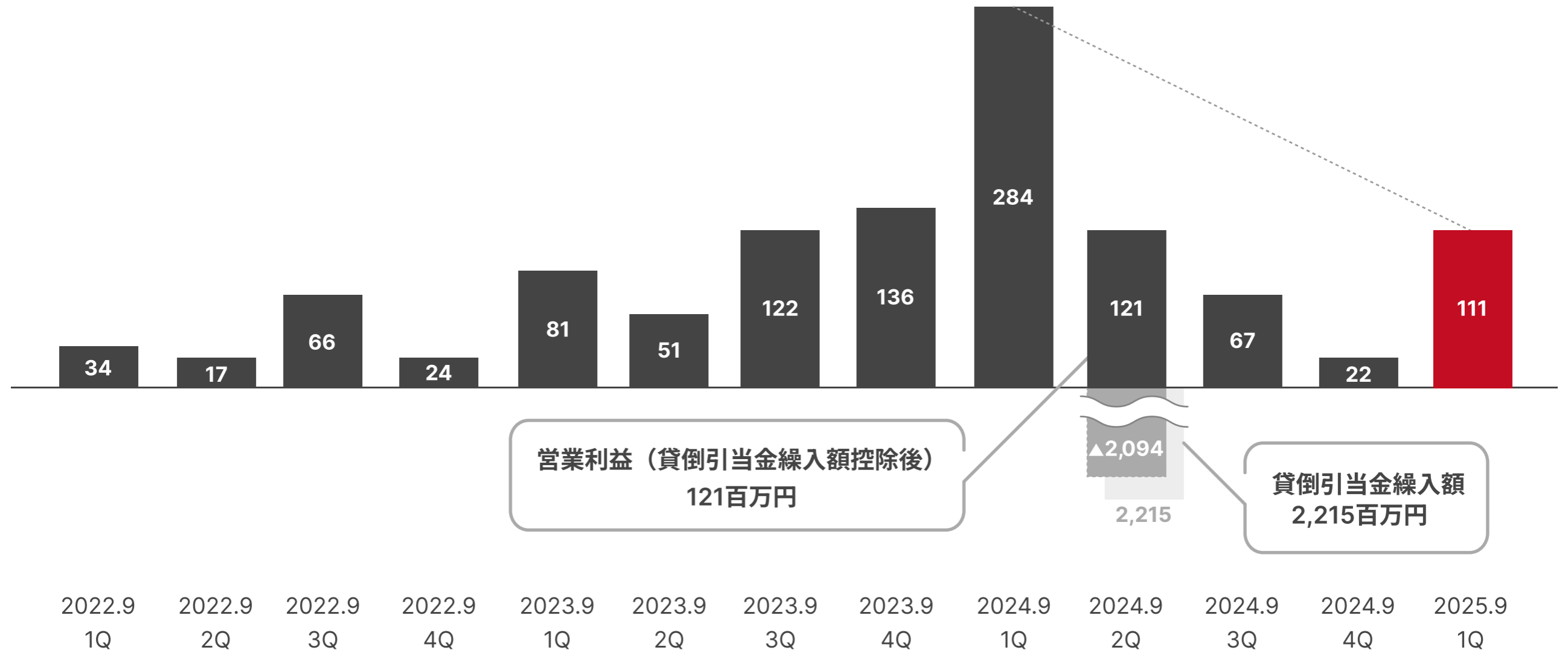


# 1Q (10~12月) 業績ハイライト

## 営業利益 (111百万円、前年同期対比▲61.0%)

- ・ 大型案件の反動減に伴うトップライン減少に加え、採用の先行や一過性のコスト要因もあり、減益
- ・ 貸倒引当金繰入の影響があった前4Q対比では大幅な増益 (+89百万円) となり、利益水準は堅調に回復

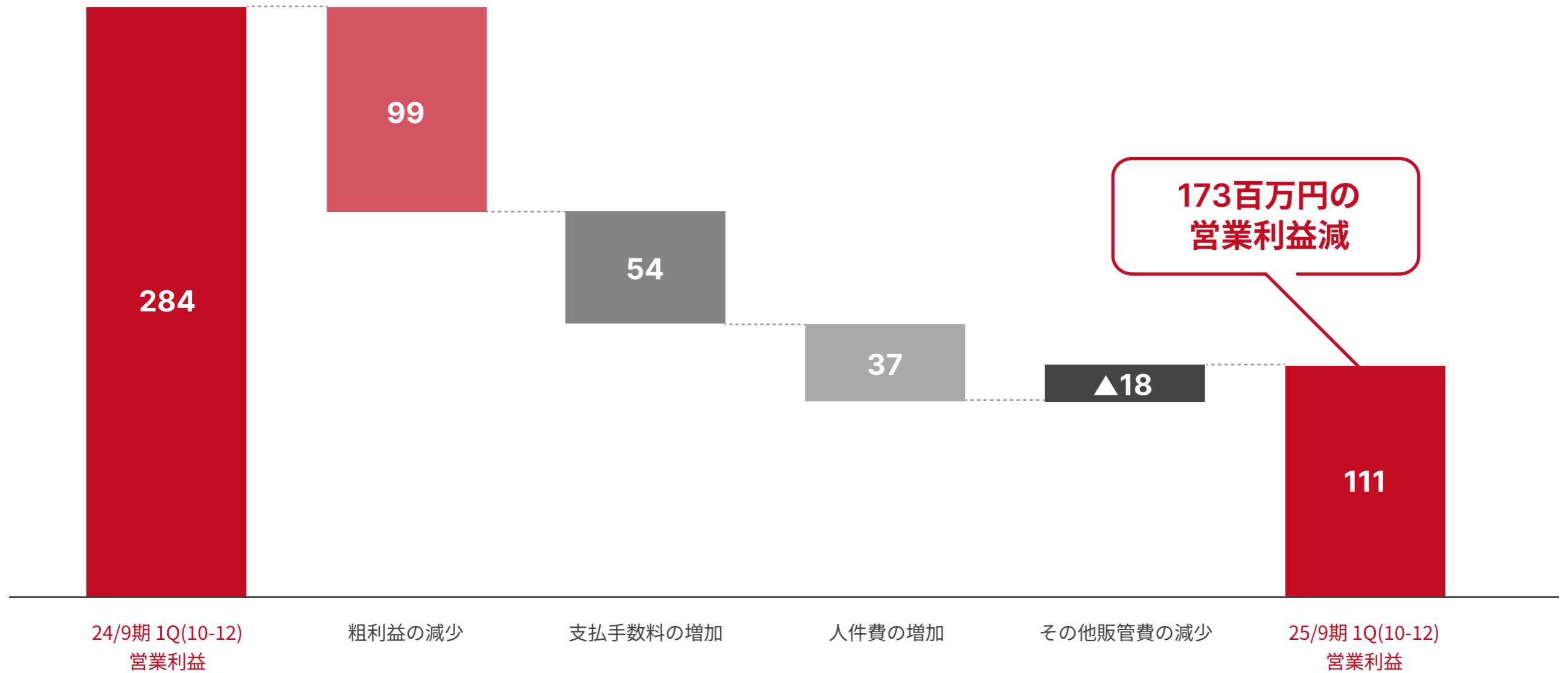
(単位：百万円)



# 1Q (10~12月) 営業利益の増減分析

- ・ 営業利益の減益要因は大きく (1) 大型案件の反動減による粗利要因、(2) 販管費増の2点
- ・ 販管費増の要因は、積極採用や、一過性の構造改革費用などであり、今後コントロール強化が可能

(単位：百万円)

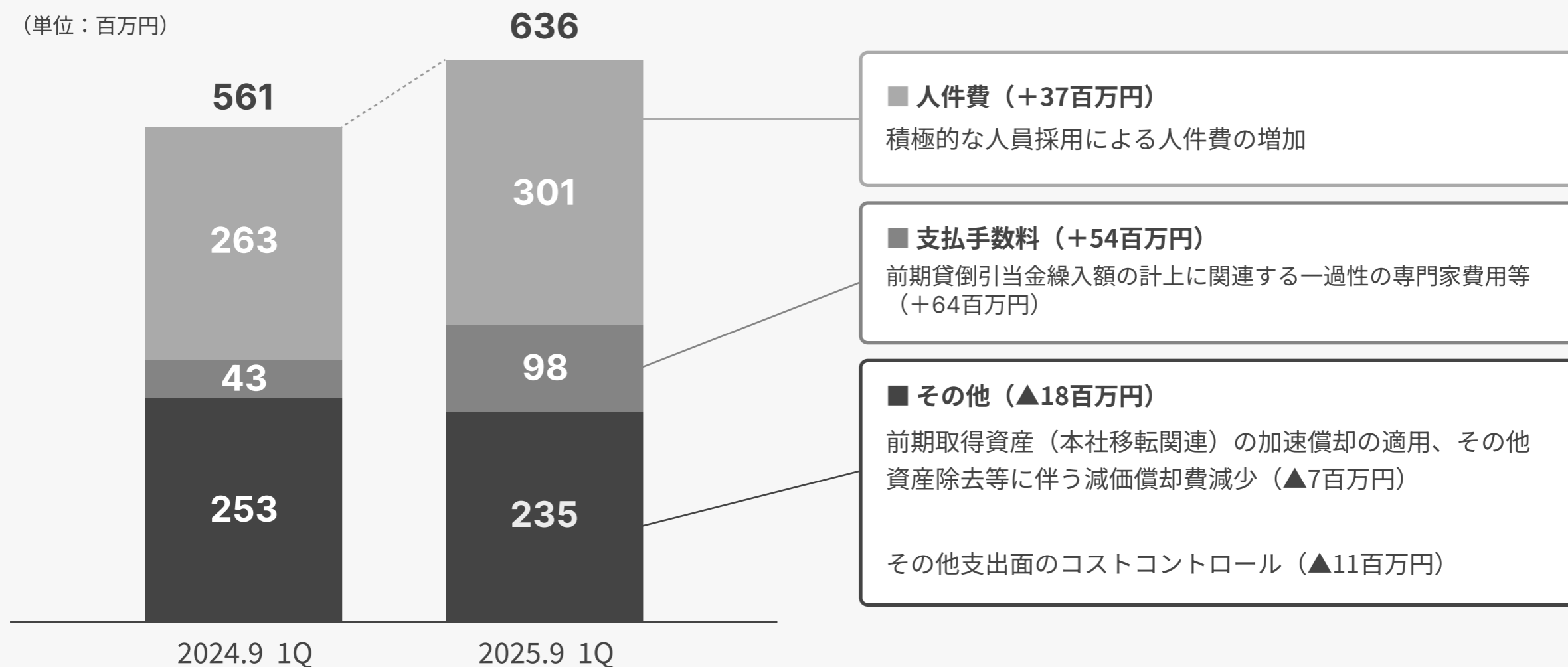


# 1Q（10～12月）販管費の内訳推移

- ・販管費の増減要因は以下のとおり
- ・一過性要因も多く、今後の営業利益回復要因

## 費用内訳の推移 — 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)

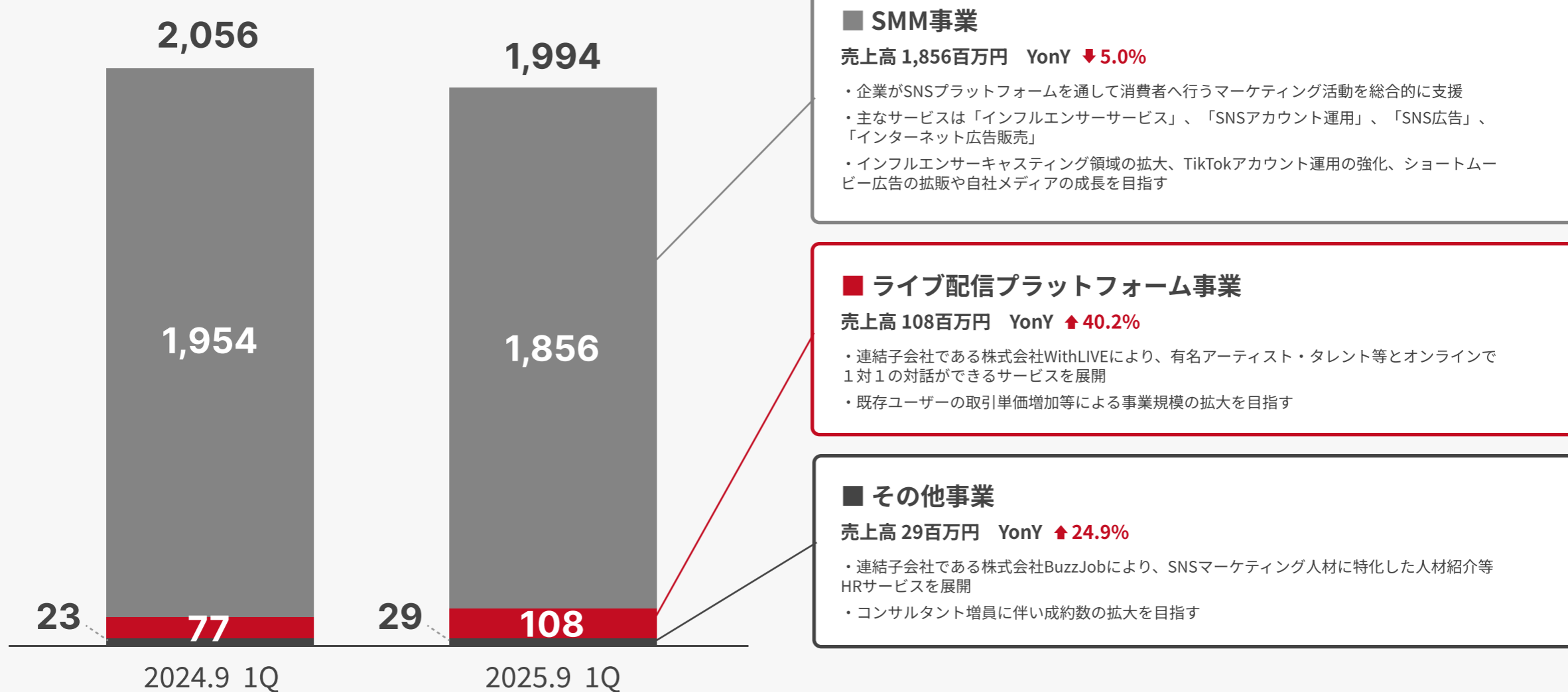


# セグメント別売上高サマリー

SNS広告の伸長により、反動減のあったSMM事業を若干の減収にとどめた他、PMIにより、22年に買収したWithLIVEが成長し、ライブ配信プラットフォーム事業が大きく増収、その他事業のBuzzJobも増収により黒字に転換

(\*) 報告セグメントについては、2024年12月27日付適時開示のとおり、最新化をしております

(単位：百万円)



# 貸借対照表 増減分析

- ・ 本業の営業CF等により、流動性（流動資産・現預金水準）を大きく改善
- ・ 負債の水準は変わらない中、期間利益要因により純資産・自己資本を堅調に回復

（単位：百万円）

	2024年9月期	2025年9月期1Q	増減要因
<b>流動資産</b>	1,635	1,971	流動資産が大きく増加（+336百万円）、現預金増加が主因
現預金	528	839	現預金以外は水準著変なし
売上債権	3,236	3,273	
貸倒引当金	▲ 2,202	▲ 2,202	
<b>固定資産</b>	1,146	819	
のれん	184	169	
<b>資産合計</b>	2,782	2,791	総資産は横這い（+9百万円）
<b>流動負債</b>	2,177	2,138	流動負債は微減（▲39百万円）、短期借入金返済が主因
仕入債務	708	778	
短期借入金	850	830	
<b>固定負債</b>	252	227	固定負債は微減（▲25百万円）、長期借入金返済が主因
長期借入金	216	195	
<b>純資産</b>	352	425	
資本金	484	484	期間利益要因で純資産・自己資本が回復
剰余金等	▲ 254	▲ 181	
<b>負債・純資産合計</b>	2,782	2,791	

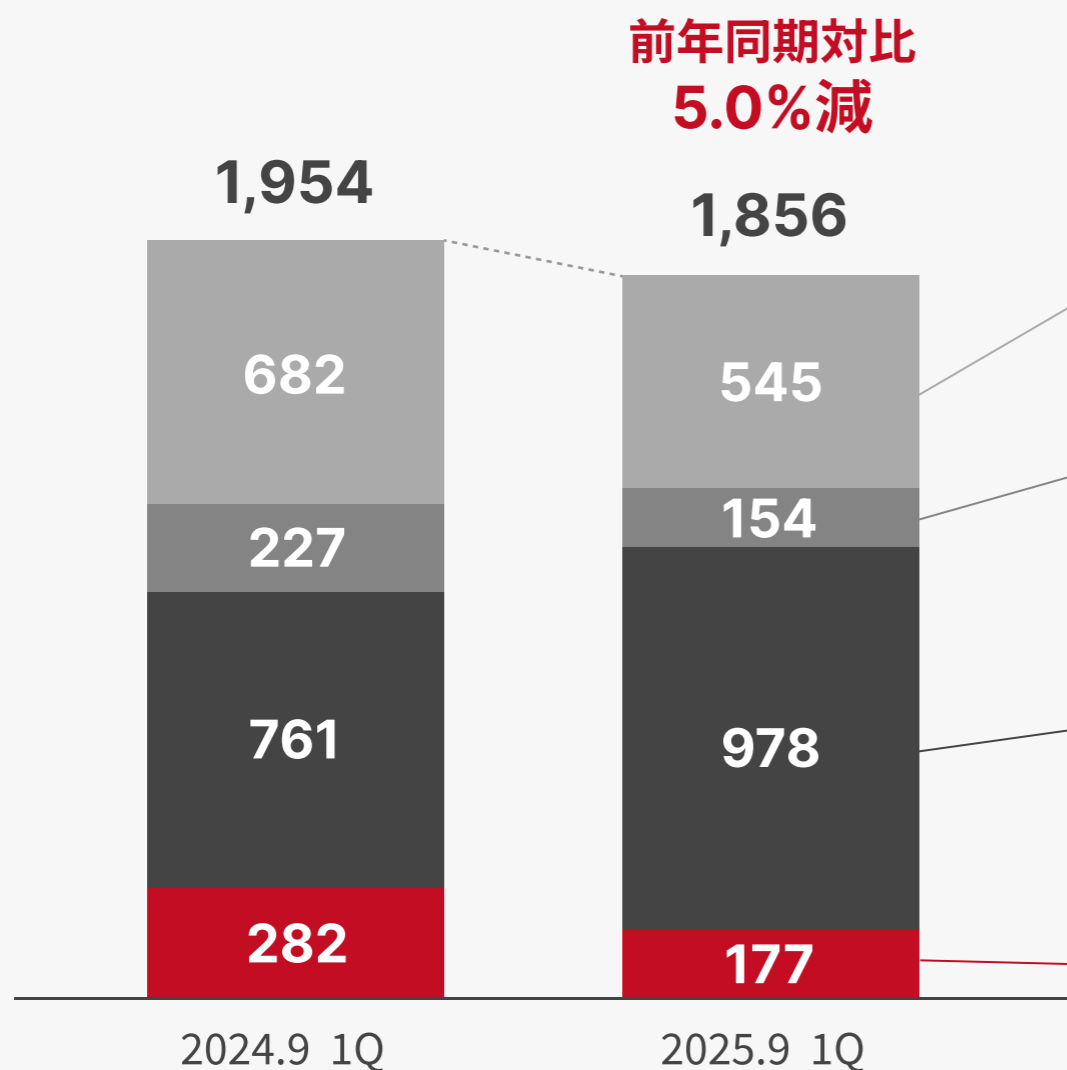


# [SMM事業] サービス別売上高サマリー

SMM事業の全体売上は1,856百万円（前年同期対比▲5.0%）

成長性の高いSNS広告分野が大きく伸長し、全体として前年からの反動減をカバー

（単位：百万円）



## ■ インフルエンサーサービス

売上高 545百万円 YonY **↓20.1%**

- ・ キャスティング領域の拡大や各種アライアンス強化
- ・ Be One Agentなど新規サービスの成長
- ・ Riskmill等独自ツールを活用したサービスの強化

## ■ SNSアカウント運用

売上高 154百万円 YonY **↓32.2%**

- ・ 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
- ・ RPAを用いたオペレーション改善

## ■ SNS広告

売上高 978百万円 YonY **↑28.4%**

- ・ 新規運用案件獲得及びUGCクリエイティブ強化
- ・ TikTokに加え、ショートムービー広告の拡販を目指す
- ・ 再生回数5億回突破メディアto buyなどの自社メディアの成長
- ・ インフルエンサーのデータを活用した広告配信の伸長

## ■ インターネット広告販売

売上高177百万円 YonY **↓37.1%**

- ・ 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の拡大を目指す

# インフルエンサーサービス売上高

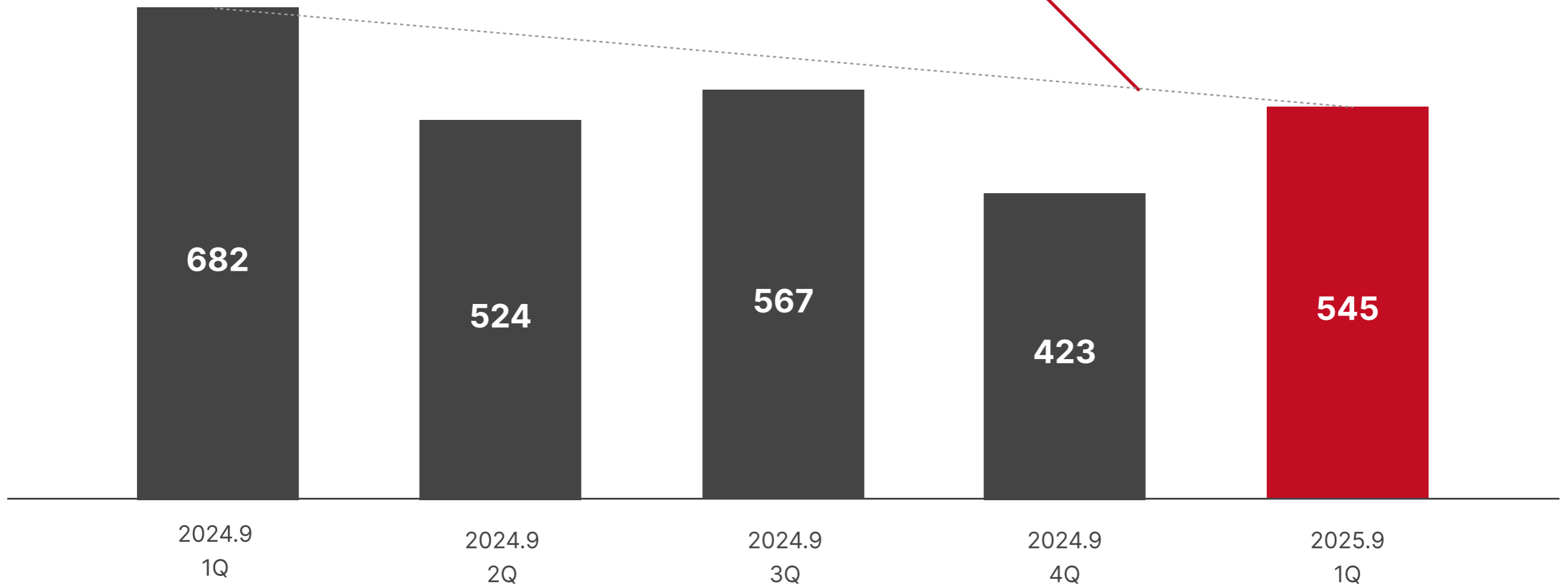
インフルエンサーサービス



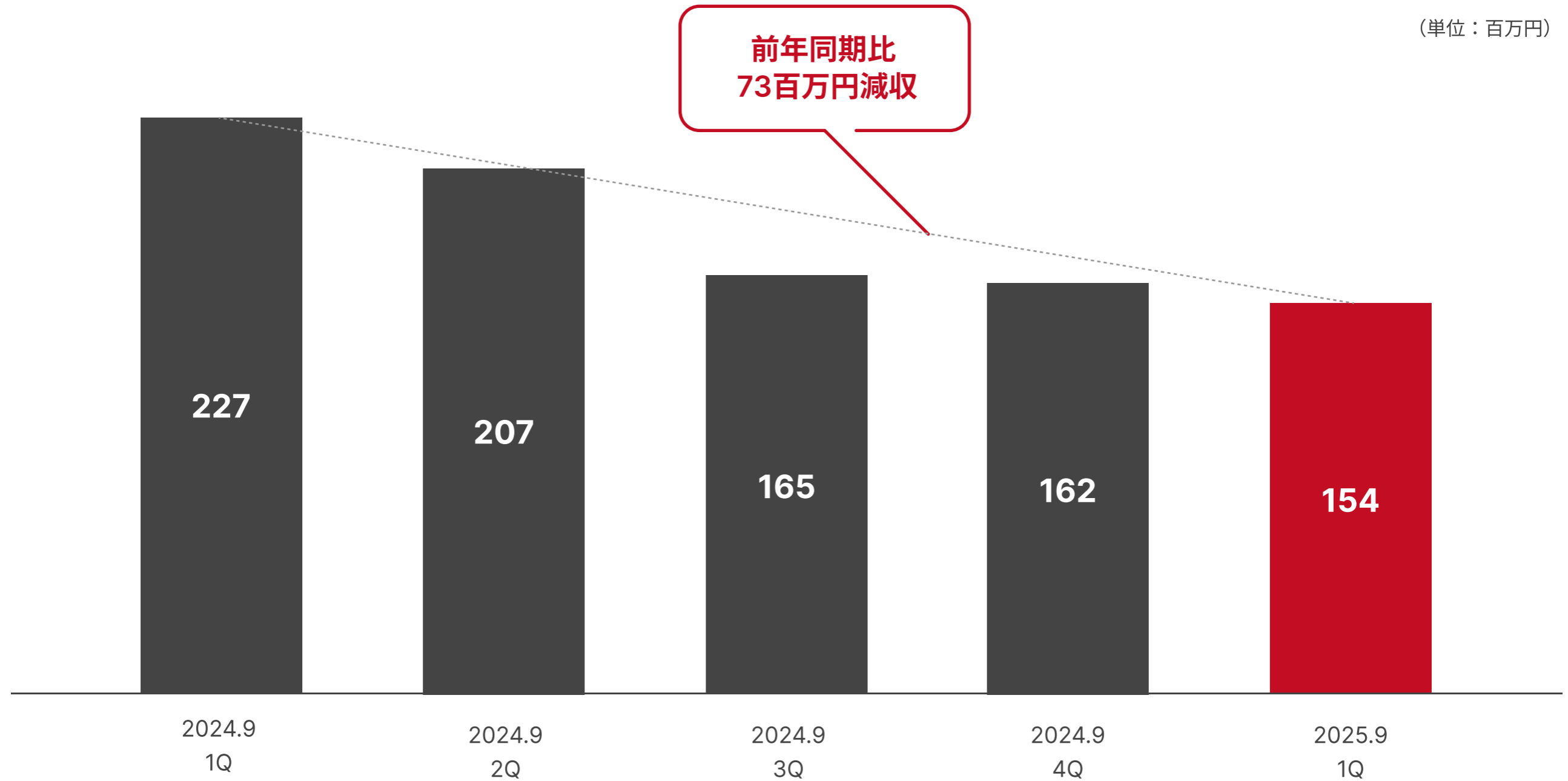
BeOneAgent

(単位：百万円)

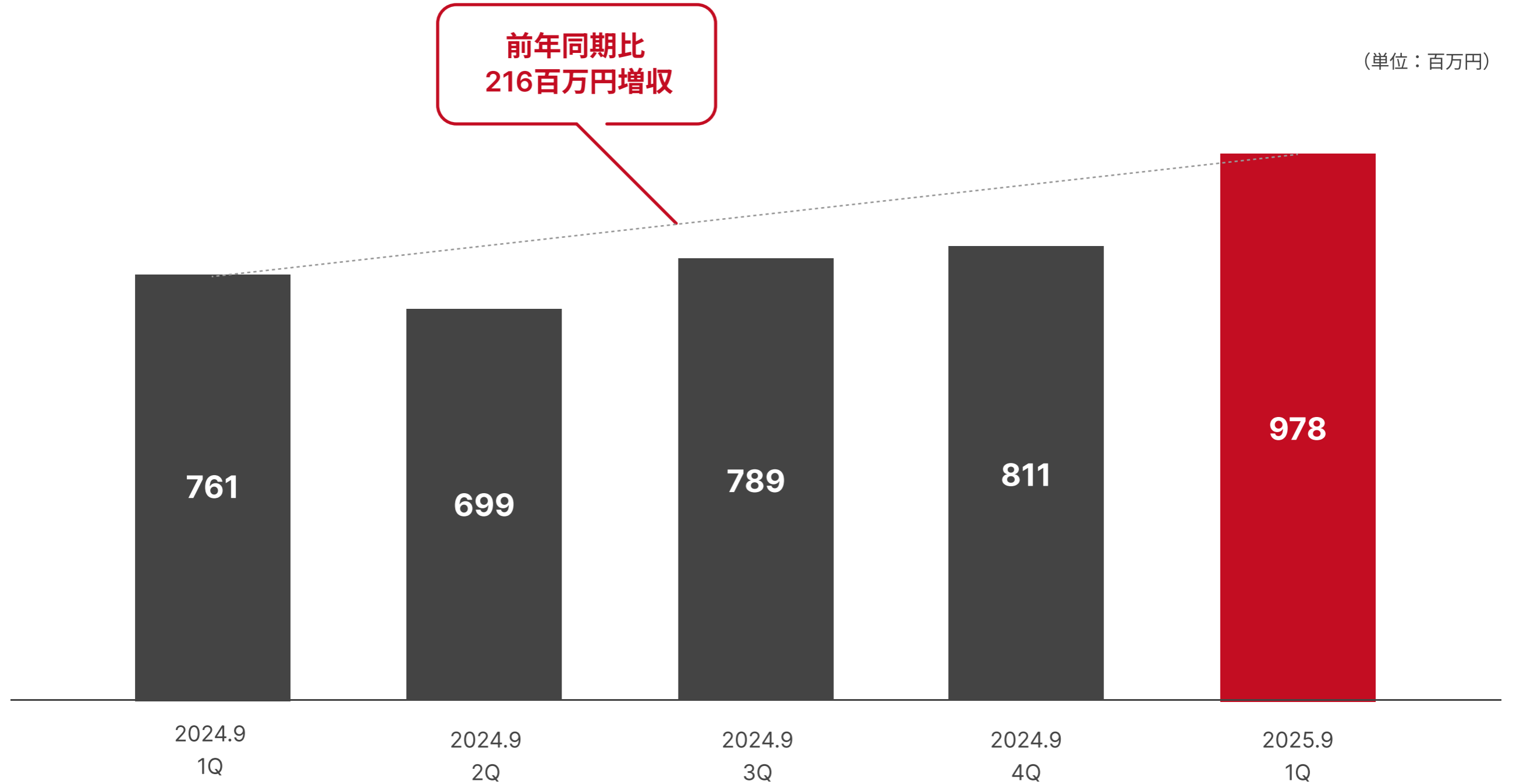
前年同期比  
137百万円減収



# SNSアカウント運用売上高

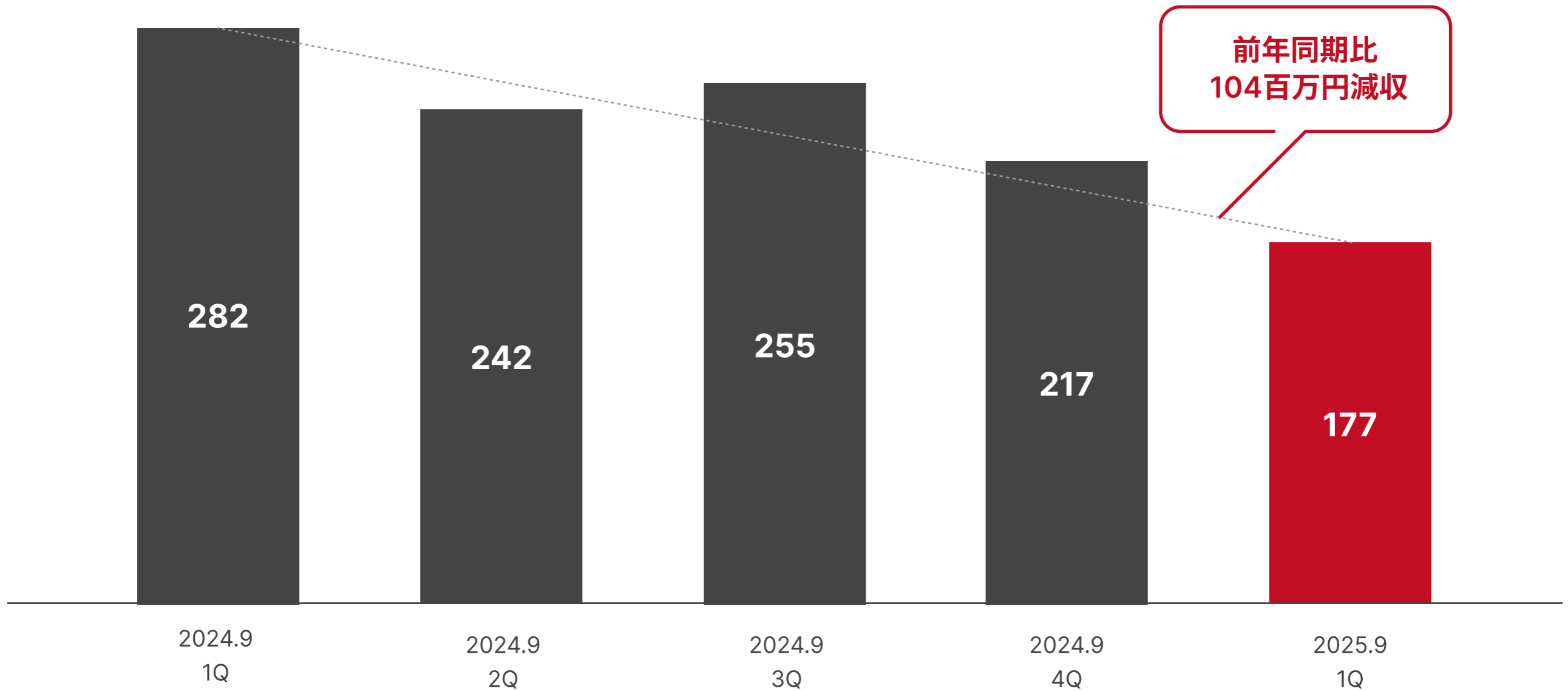


# SNS広告売上高



# インターネット広告販売売上高

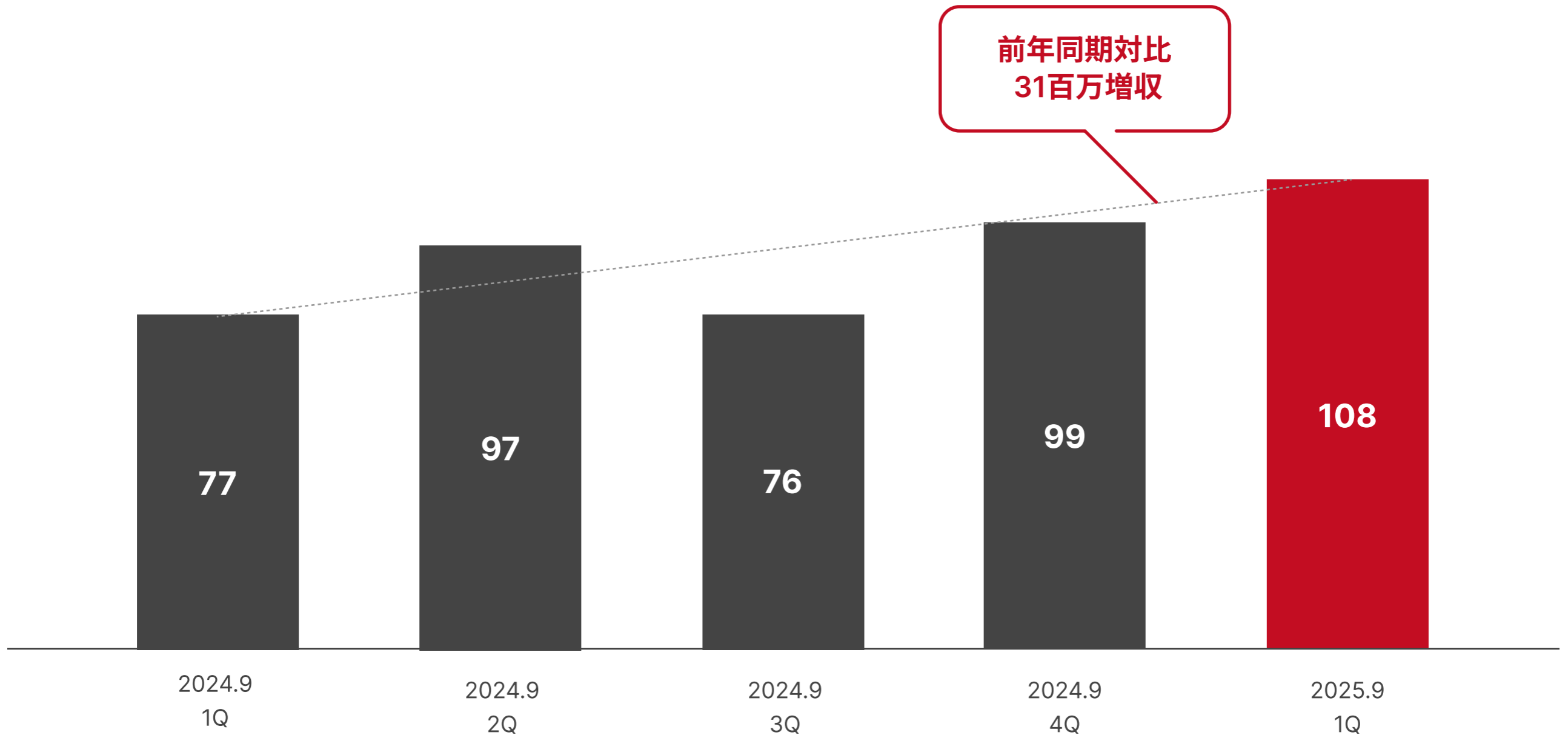
(単位：百万円)



# ライブ配信プラットフォーム事業売上高

- ・ 22年10月に買収したWithLIVEが堅調に成長
- ・ 前年同期対比では、BtoB関連の受注増が寄与し、大幅に増収

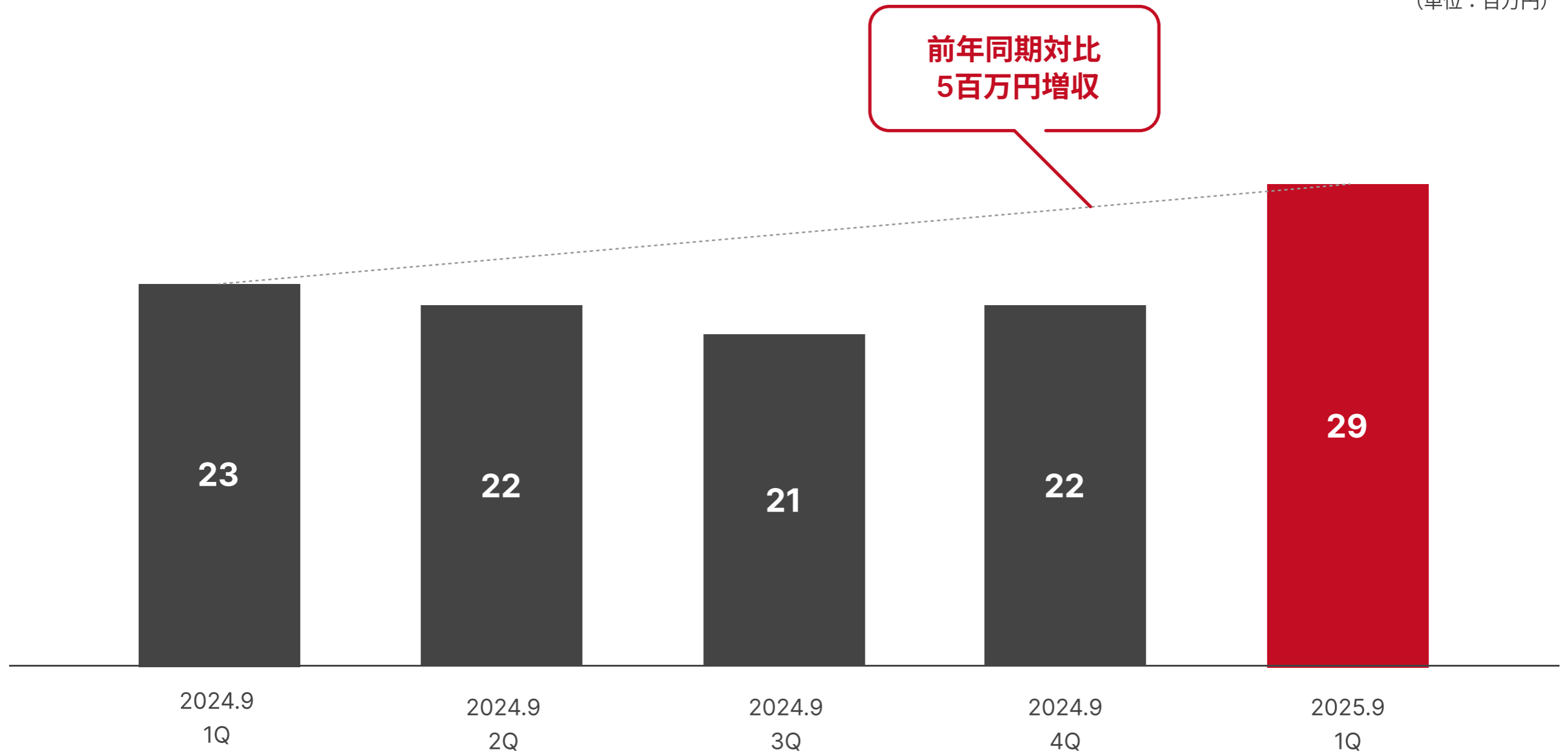
(単位：百万円)



# その他事業売上高

HR領域に新規事業として進出したBuzzJobが、人員増強（コンサルタントの採用増）に伴う受注を獲得  
前年同期対比で増収となり、営業黒字に転換

(単位：百万円)



## CHAPTER 2

---

# トピックス

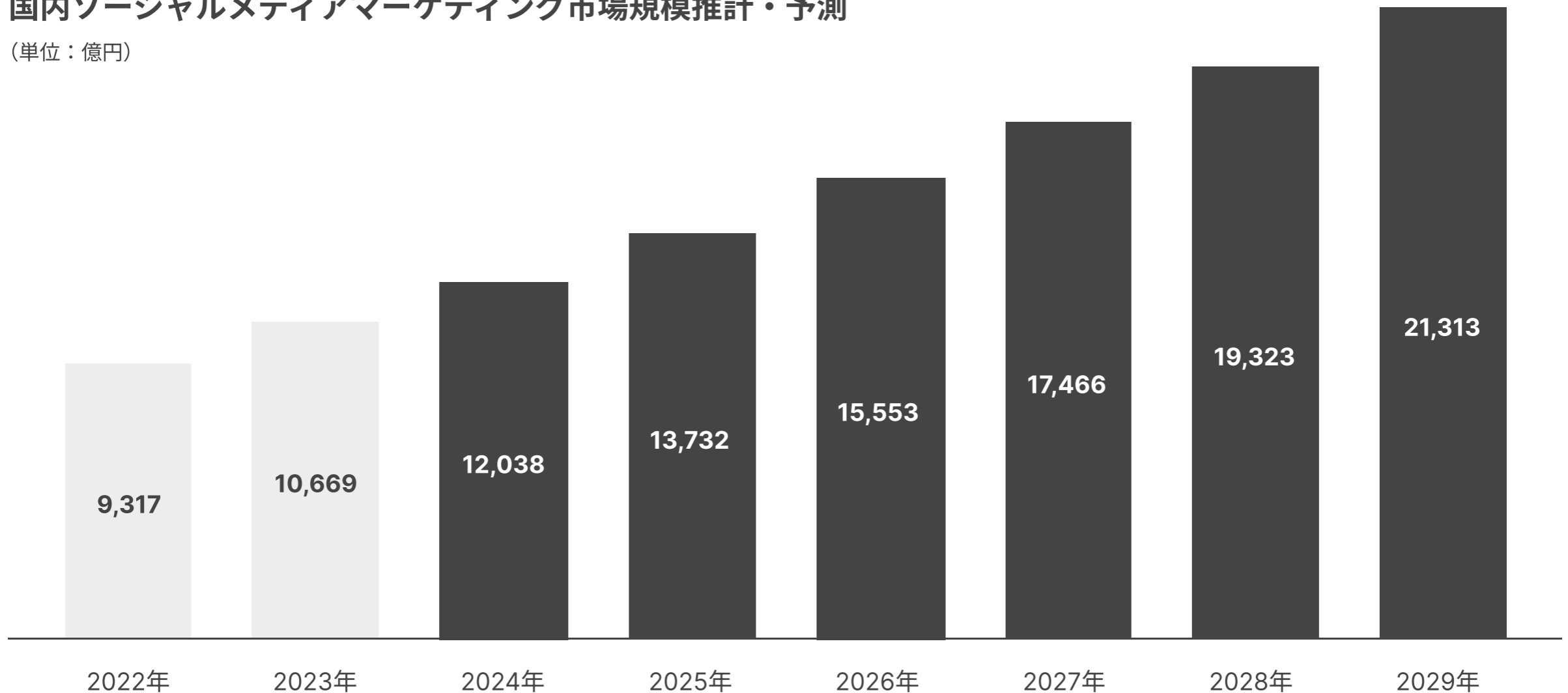


# ソーシャルメディアマーケティング市場概況

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  
引き続きSMM事業の継続成長を見込む

## 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>

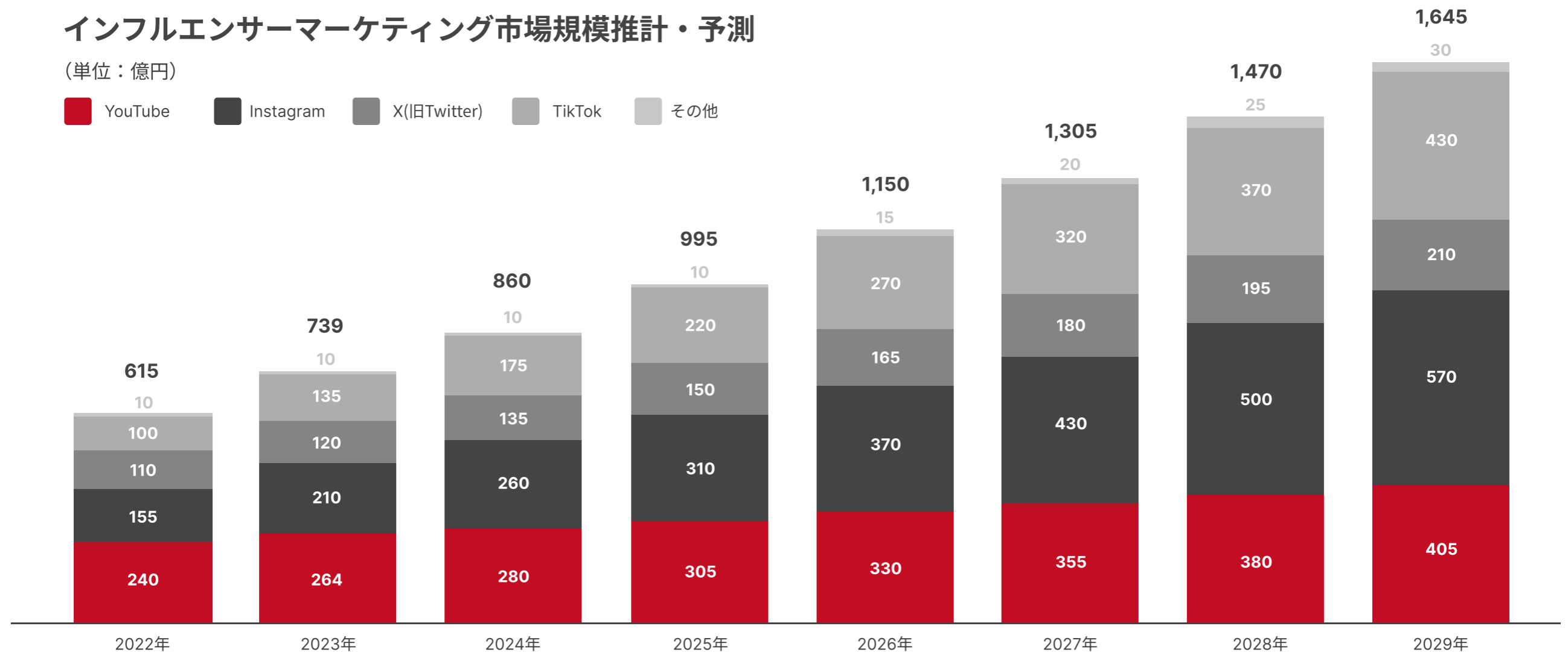
# インフルエンサーマーケティング市場概況

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傾向に

## 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>

# 「DETEKURU」クリエイターへPR投稿を依頼できる新プランを提供開始

「DETEKURU」にて、静止画や動画などのSNSコンテンツ制作を得意とするクリエイターへ、月額制でPR投稿を依頼できる新プランを提供開始いたしました。素材制作を依頼するだけでなく、PR投稿ができるクリエイターを募集することも可能になりました



**DETEKURU**  
クリエイターへ  
「PR投稿を依頼できるプラン」  
を提供開始!

動画対応の  
クリエイターも多数

SNS  
PR投稿

CyberBuzz

## POINT

### コンテンツ起点の話題形成が可能な新プラン

- ✓ 月額制でクリエイターへのPR投稿依頼が可能に。
- ✓ 美容・食品・ライフスタイルなどのジャンルにおいて生活者視点でのコンテンツ制作を得意とするクリエイターに投稿依頼ができる！

## 「DETEKURU」とは

SNSに特化したクリエイターと企業を繋ぐマッチングサービス。企業は大量のUGC獲得が可能で、広告クリエイティブや、SNSアカウント運用、ECサイトなどで利用し放題です。

案件を掲載



デテクル上でPR投稿  
できるクリエイターを募集

クリエイター採用



応募者リストの中から  
クリエイターを採用

商品を体験



クリエイターに商品を  
体験してもらう

PR投稿の完了報告



投稿完了報告を  
確認する

## 「Wantedly Awards 2024」にて「BEST 100」に選出

「Wantedly Awards 2024」において、採用ブランディングや共感採用といった観点での、採用活動における総合力を評価され、Wantedly利用企業約40,000社の中から「BEST 100」に選出されました



「Wantedly Awards 2024」詳細：<https://fuze.wantedly.com>

今後も事業拡大に向けた採用強化のため、サイバー・バズが大切にしているカルチャーや想い、事業紹介、働くメンバーについてなど、継続的な発信を続けてまいります。

# 「Findy Team+ Award 2024」 開發生産性が優れた企業として選出

開發生産性の可視化・向上への取り組みにおいて、優れたエンジニア組織を称える「Findy Team+ Award 2024」において、当社のエンジニア組織が「Frontier Award」を受賞しました。今後も革新的な取り組みを通じて生産性向上に努め、さらなる事業成長を目指してまいります



## 受賞理由

### 新規事業開発における独自のアプローチ

- ✓ プロダクト開発にゲーミフィケーション要素を取り入れデプロイ頻度が向上
- ✓ 数値効果のみならず開発文化の向上にも寄与する新規性の高い取り組みの実施



## 「Findy Team+ Award 2024」とは

「Findy Team+」は、エンジニア組織のパフォーマンス向上を支援するサービスです。  
「Findy Team+」利用企業を対象にエンジニア組織の生産性指標を算出し、約450の企業と約20,000のチームの中から、開發生産性やその取り組みの優れたエンジニア組織を讃える取り組みです。



## Xとパートナーシップを結び「to buy × X Amplify スポンサーシップメニュー」を提供開始

“TikTok売れ”実績が豊富なSNSメディア「to buy」が、Xとパートナーシップを結び、Xの動画広告商品「Amplify」において「to buy × X Amplify スポンサーシップメニュー」を提供開始いたしました。X初の“縦型ショートムービー”の共同メニューとなります

### 「to buy × X Amplify スポンサーシップメニュー」

- ✓ 「to buy」編集部が商材に合わせて高エンゲージメントな縦型ショートムービーを制作
- ✓ 「to buy」公式Xアカウントでの掲載
- ✓ X内広告配信までワンストップで実施
- ✓ 再生回数保証付き

## to buy

### SNSメディア「to buy」

「to buy」は、編集部が使って本当に良かったコスメや日用品などを紹介する、縦型ショート動画メディアです。再生回数は5億回を突破！（2024年10月時点）企業とのタイアップ施策においては「前年比売り上げ250%UP」「タイアップ後のSNS検索数7倍UP」など、プロモーションにおいても多くの実績をあげています。

# 「Be One Agent」にZ世代注目のTikTokクリエイター「B.B. ALIE」が専属加入 提携クリエイターとして、「MC TAKA」らも参画

SNSに特化したタレント・クリエイターのエージェントサービス「Be One Agent」に、Z世代注目のTikTokクリエイターたちが新たに所属したことをお知らせいたします



## 専属所属クリエイター「B.B. ALIE」

2022年からTikTokをメインに活動を開始。  
可愛いお菓子のASMRを中心にしたショート動画がZ世代中心に支持され、TikTokのフォロワーが12万人を突破している注目のクリエイター。  
世界コスプレサミット2023のランウェイステージに選抜されるなど、スタイルを生かしたモデル活動も行っている。

## 提携クリエイター「MC TAKA」

2020年7月、TikTokで『MC TAKAのズボラ英会話』を開設。  
『煽りながら英語を教える』という唯一無二の教え方で老若男女から人気を博し、始めて5ヶ月で驚異の30万人以上のフォロワーを獲得。現在は日本人の『英語力検証』を行ない、人気コンテンツとなっている。現フォロワー数は50万人以上。

## 講談社の女性メディア部門との協業を拡大

講談社の女性メディア部門のコンテンツ力と、当社のソーシャルメディアマーケティングにおける知見や幅広いインフルエンサーネットワークなどを活かし、サービスメニューの開発やキャンペーン企画設計など、双方の事業展開において協業を拡大。クライアント企業により効果的なSNSマーケティングソリューションを提供することを目的としています



KODANSHA



### 今後リリース予定の提携内容例

- ✓ 講談社の人気メディア（VOCE、ViVi、mi-mollet（ミモレ）、with classなど）とサイバー・バズのSNSマーケティングサービス（Ripre、to buyなど）を活用したソーシャルメディアマーケティング施策の共同開発
- ✓ Z世代向けやママ世代向けマーケティング施策の共同開発
- ✓ 美容に特化したデジタルマーケティングソリューションの提供



# 縦型ショート動画に特化した精鋭組織「タテラボ」を新設

縦型ショート動画に特化した精鋭組織「タテラボ」を新設しました

また、「タテラボ」より第一弾として縦型ショート動画に特化したキャスティングツール「キャスフィード」をローンチしました



## サービスの強み

- ✓豊富なキャスティング実績に基づく効果的なインフルエンサー選定
- ✓クリエイター別の広告数値可視化による最適化
- ✓5つの「勝ち理論」に基づくクリエイティブ制作ガイドライン
- ✓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

## 「タテラボ」とは

当社のキャスティング部門、ダイレクト広告部門、ブランディング広告部門、クリエイティブ制作部門、そして総再生回数5億回を突破した自社TikTokメディア「to buy」チームから選抜された精鋭メンバーで構成されています。

TikTok、Instagram、BeReal.など各プラットフォームとの連携を強化し、オリジナルメニューの開発にも注力していく予定です。

## 「BeReal.」 広告運用サポートパッケージ

縦型ショート動画に特化した精鋭組織「タテラボ」より、「BeReal.」広告運用サポートパッケージの提供を開始いたします。BeReal.と親和性の高い縦型クリエイティブの制作から広告配信までを一貫してサポートするものです



### ポイント

1. タレント・クリエイターとエージェント契約を締結し、SNS案件の獲得・SNSアカウントの運用をサポート！
2. クリエイティブ制作から広告配信までを一貫してサポート。緻密な戦略に基づいて、効果的な広告キャンペーンを展開することが可能。

# 福岡ソフトバンクホークス パーソルパ・リーグ優勝記念！WithLIVEくじ

パーソルパ・リーグ優勝記念！福岡ソフトバンクホークス スペシャルWithLIVEくじを開催！



## 福岡ソフトバンクホークス スペシャルWithLIVEくじ

「直筆サイン入りユニフォーム」や「オリジナルコスチュームキューピー」「オリジナルステッカー」など、ここでしか手に入らない限定景品をご用意。

さらに、くじを引いた人の中から”抽選”でみずほPayPayドーム福岡で行われるファンフェスタ『VIVA タカホーパーティ！』ペアチケットを100組200名様にプレゼント。

※契約期間：2024年6月20日～2025年2月28日



オンラインでアーティストとファンが1対1のコミュニケーションをはかれるライブトークアプリサービスの先駆けとして2018年10月に提供を開始、2019年1月に正式版アプリをリリースしました。

2020年8月には、独自の本人認証システムを備えセキュリティを強化した「WithLIVE Meet&Greet」をリリース。この新アプリでは次の参加者への画面切り替え時間が約2～3秒と業界最短を実現し、より安心安全でタイムロスやストレスが少ない快適なオンラインイベント環境を提供しています。11月からは2ショット撮影機能も実装されました。

# 女性活躍推進企業として「えるぼし認定」最高位の3つ星（第3段階）を取得

女性の活躍推進に向けた取り組みが評価され、厚生労働省が定める「えるぼし認定」の最上位認定である3つ星（第3段階）を取得しました



## サイバー・バズの女性活躍の取り組み

### 採用

正社員に占める女性比率：53.3%

### 継続就業

直近の事業年度において、雇用管理区分（※）ごとにそれぞれ女性労働者の平均勤続年数が男性労働者の平均勤続年数の7割以上

### 労働時間等の働き方

時間外労働と休日労働の合計が、全ての雇用管理区分で各月全て45時間未満

### 管理職比率

管理職に占める女性労働者の割合：16.7%

### 多様なキャリアコース

おおむね30歳以上の女性の通常の労働者としての中途採用

## CHAPTER 3

---

# 2025年度9月期 通期計画

## 業績予想サマリー（2024年11月公表. 期初計画）

SMM事業の成長で売上増加を見込みつつ、将来的な収益拡大のため  
収益見込の高いソーシャルメディア領域の新規事業への積極的な投資を行う

（単位：百万円）

		2024年9月期 実績	2025年9月期通期予想	YoY成長率
売上高	全体	7,462	8,310	+11.4%
	SMM事業 (ソーシャルメディア マーケティング事業)	7,046	7,830	+11.1%
	新規事業他	416	480	+15.4%
営業利益		▲1,719	500	-
経常利益		▲1,712	500	-
当期純利益		▲1,954	300	-

# 業績予想サマリー (2024年11月公表. 期初計画)

**売上高 8,310百万円 (YoY11.4%増)**

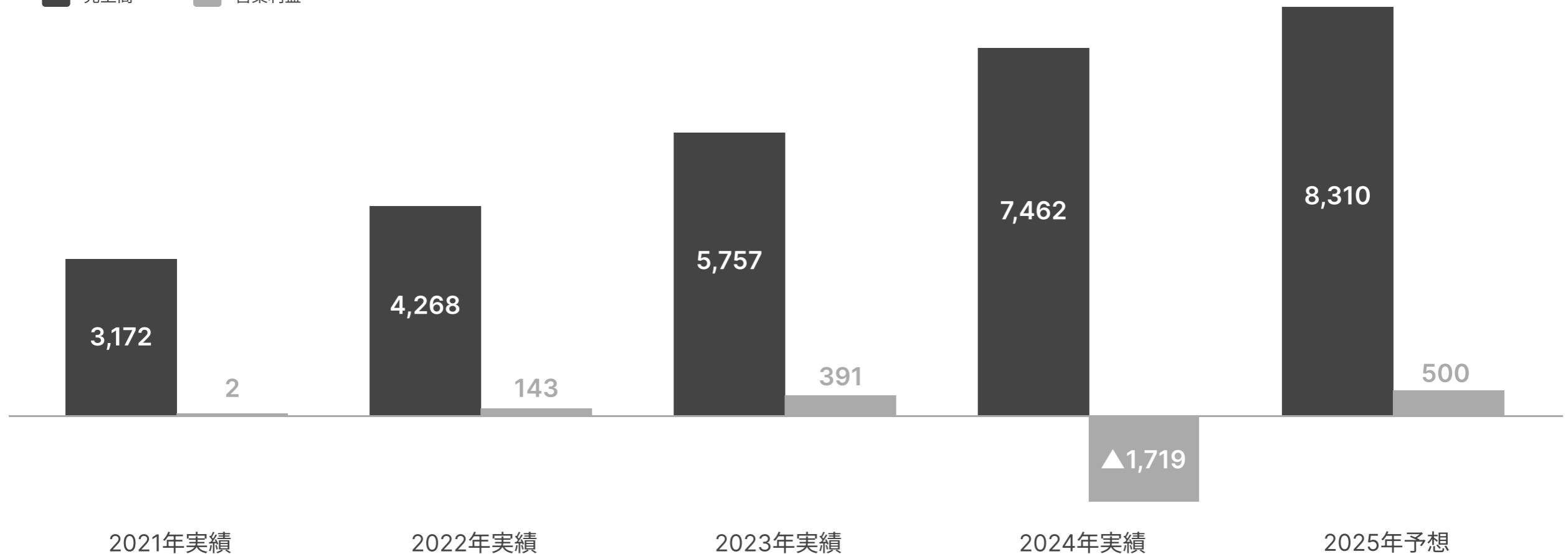
**営業利益 500百万円**

SMM事業が引き続き増収を牽引

収益見込の高いソーシャルメディア領域の新規事業への積極的な投資を行う

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益





# 売上・利益進捗率

通期計画に対しては、トップライン・段階利益ともに順調なラップで推移

(単位：百万円)

		2025年9月期通期予想	2025年9月1Q累計	進捗率
売上高	全体	8,310	1,994	24.0%
	SMM事業 (ソーシャルメディアマーケティング事業)	7,830	1,856	23.7%
	ライブ配信 プラットフォーム事業	360	108	30.2%
	その他事業	120	29	25.0%
営業利益		500	111	22.2%
経常利益		500	113	22.7%
当期純利益		300	73	24.4%



## KPIの進捗（SMM事業売上高）

- ・ SMM事業のKPIラップは以下のとおり
- ・ 成長領域であるSNS広告サービスが全体を牽引

（単位：百万円）

	サービス	2025年9月期 通期予想	2025年9月 1Q累計実績	通期進捗率
SMM事業	インフルエンサー サービス	2,380	545	22.9%
	SNSアカウント 運用	840	154	18.4%
	SNS広告	3,470	978	28.2%
	インターネット 広告販売	1,140	177	15.6%
SMM事業合計		7,830	1,856	23.7%

**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(2024年9月30日現在)
代表取締役社長	高村 彰典
従業員数	204名(連結 2024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
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

# 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

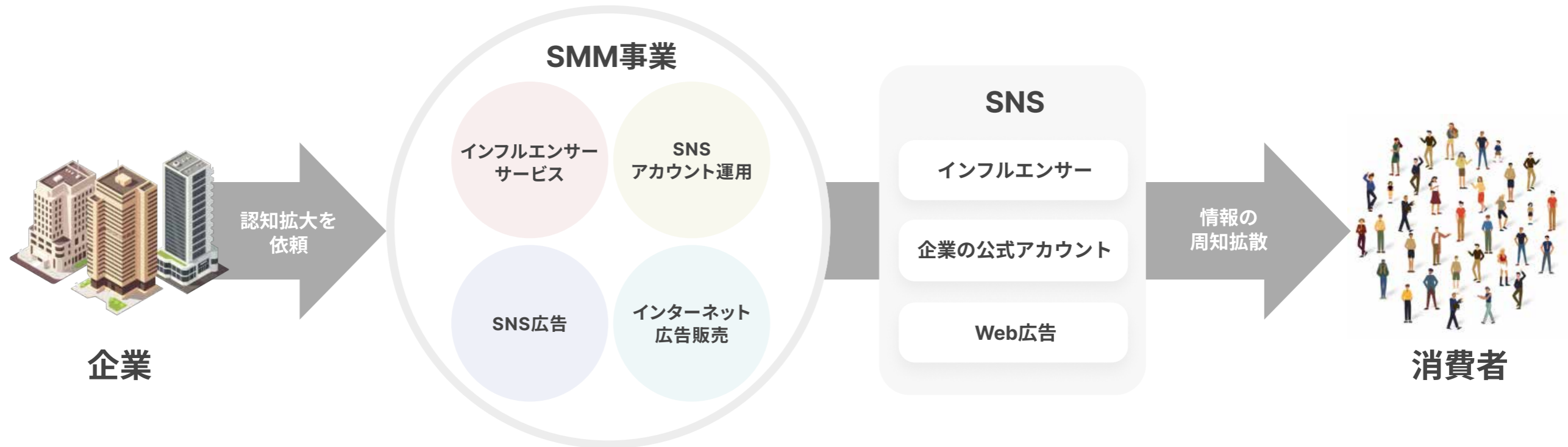
# 事業内容

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

# SMM事業サービス一覧

## 自社の強みを生かしたサービス事業展開

インフルエンサーキャスティングサービス



「インフルエンサーの正直な声」を価値にし、認知～購買までの課題を解決

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

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

SNSアカウントコンサルティングサービス



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

インフルエンサーから企業へオファーできる  
マッチングプラットフォーム



インフルエンサー発信で企業のPRを行うことでより魅力的なPR投稿が可能

# 子会社一覧

## 自社の強みを生かしたサービス事業展開

**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なオペレーションを提供可能

**With LIVE**

**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

**Buzz Job**

**デジタルマーケティング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



# ソーシャルベース (SMM事業の宮崎拠点)

## SocialBase

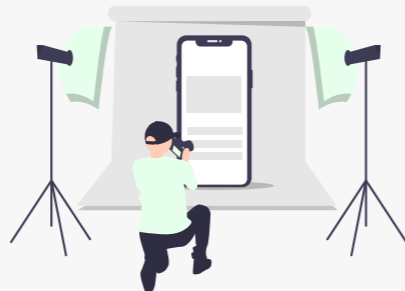
ソーシャルベースでは、宮崎に拠点を置きソーシャルメディアマーケティング支援業務を行っています  
独自のオペレーションスキームを武器に高速なオペレーションを提供しています

### SNS公式アカウント運用



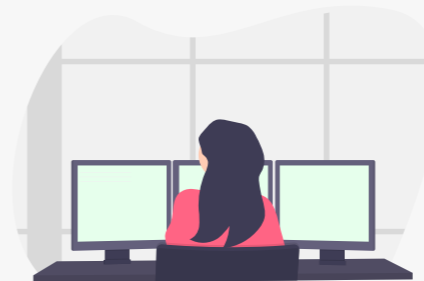
投稿文の作成、ハッシュタグ設計、投稿作業代行、コメント監視、レポート作成など、コンサルティングからオペレーションまで専門チームによるサポートを行います。

### 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



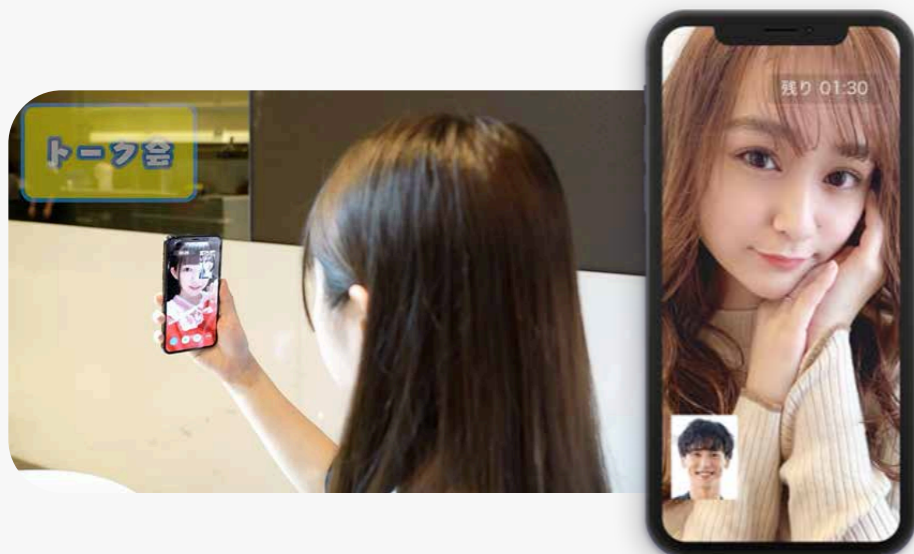
インフルエンサーのPR投稿における広告表記や薬機法など、法的なリスクや一般生活者に誤認を与える表現がないかを専門チームでチェックいたします。

# WithLIVE (ライブ配信プラットフォーム事業)



WithLIVE (ライブ配信プラットフォーム事業) 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 (HR事業) ではSNS・デジタル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

# 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