



ADWAYS

November 2017, Presentation Material

株式会社アドウェイズ (東証マザーズ2489)
2018年3月期 第2四半期決算説明会

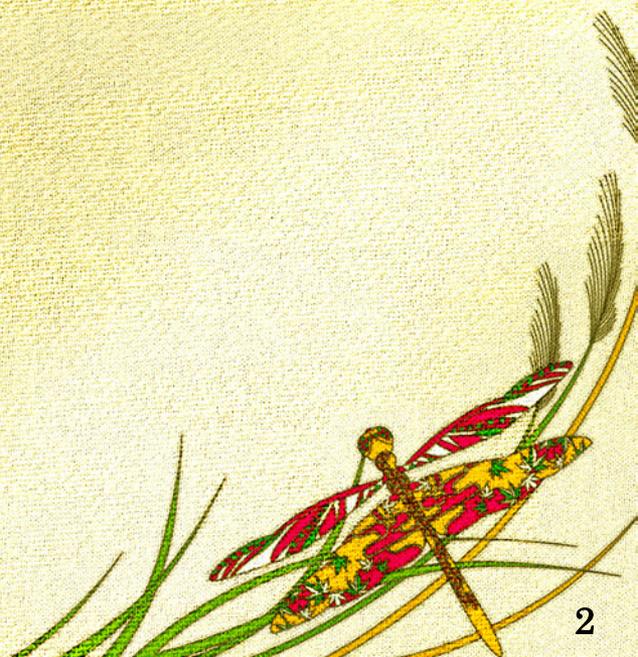
2017年11月2日 代表取締役社長 岡村 陽久



1. 第2四半期の業績	●————●	P.2
2. 通期連結業績予想	●————●	P.13
3. 事業概況	●————●	P.15
4. 補足資料	●————●	P.37



1. 第2四半期の業績



1. 第2四半期の業績～連結売上高推移

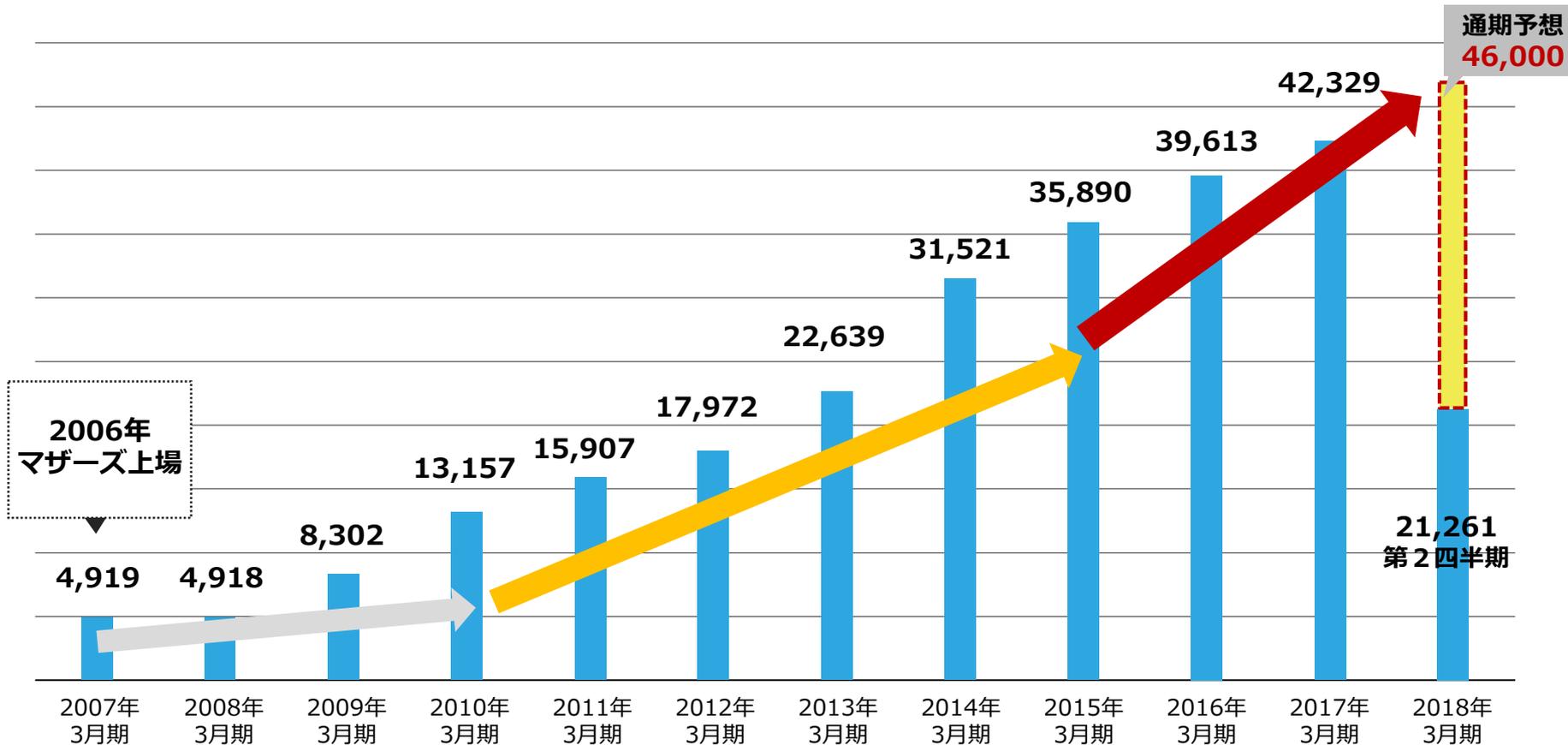
PC/フィーチャーフォン
アフィリエイト事業に注力

スマートフォン広告事業
の開始と拡大

海外への注力

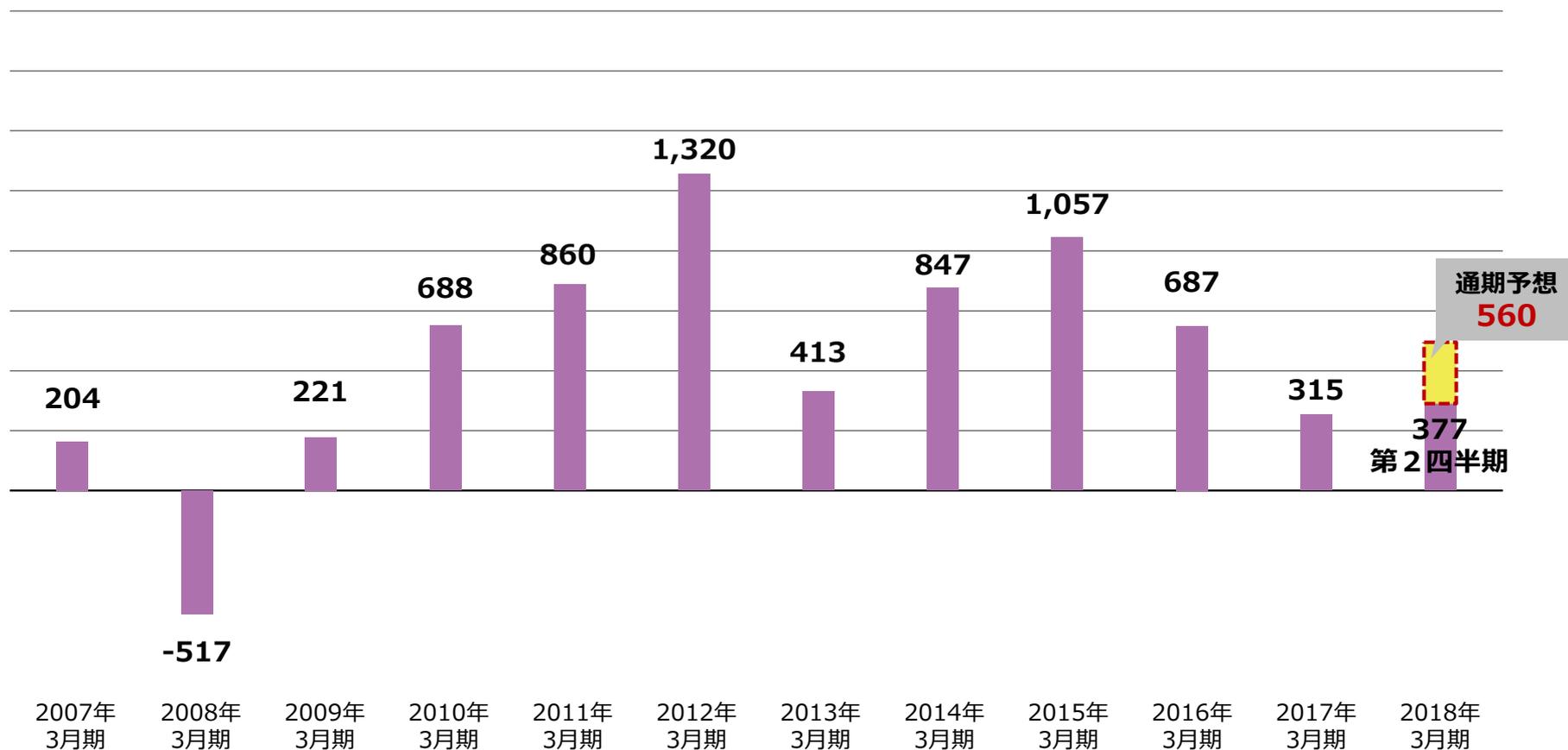
新規プロダクト
への注力

(単位：百万円)



1. 第2四半期の業績～連結営業利益推移

(単位：百万円)



1. 第2四半期の業績

【累計】当第2四半期累計の業績と前年同期比較

(単位：百万円)

	2018年3月期 第2四半期累計	前年同期比 2017年3月期第2四半期累計		
		実績	増減額	増減率
売上高	21,261	20,322	+939	+4.6%
売上総利益	3,768	3,400	+367	+10.8%
販管費	3,391	3,407	▲16	▲0.5%
営業利益	377	▲7	+384	—
経常利益	396	▲59	+455	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲3	▲256	+252	—

売上高

前年同期比 9億39百万円の増加 (4.6%増)

営業利益

前年同期比 3億84百万円の増加 (—)

1. 第2四半期の業績

【四半期】 当四半期の業績と前年同四半期・前四半期比較

(単位：百万円)

	2018年3月期 第2四半期	前年同四半期比 2017年3月期第2四半期			前四半期比 2018年3月期第1四半期		
		実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
売上高	10,567	9,868	+698	+7.1%	10,694	▲126	▲1.2%
売上総利益	1,913	1,639	+274	+16.7%	1,854	+59	+3.2%
販管費	1,698	1,642	+56	+3.4%	1,692	+6	+0.4%
営業利益	214	▲3	+218	—	162	+52	+32.5%
経常利益	241	▲36	+278	—	154	+87	+56.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	50	▲91	+142	—	▲54	+105	—

売上高

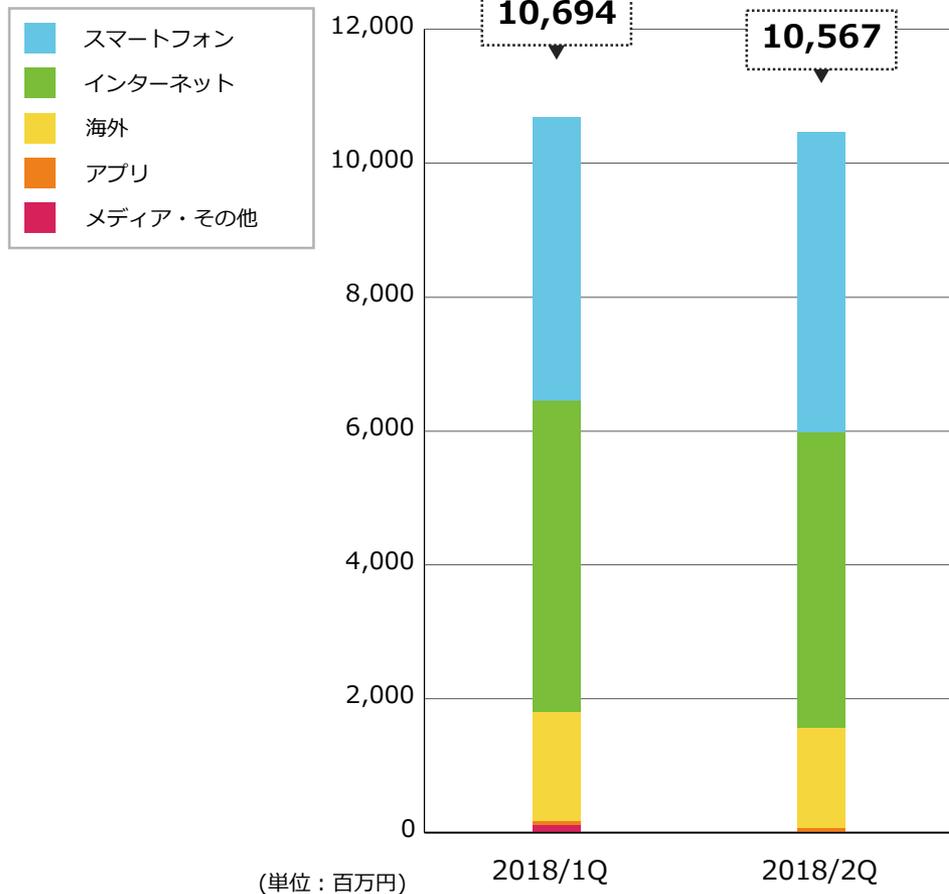
前年同四半期比 6億98百万円の増加 (7.1%増)
前四半期比 1億26百万円の減少 (1.2%減)

営業利益

前年同四半期比 2億18百万円の増加 (—)
前四半期比 52百万円の増加 (32.5%増)

1. 第2四半期の業績～売上高

売上高の前四半期比較



国内広告事業 89億3百万円

前四半期比：8百万円増（0.1%増）

スマートフォン（主にアプリ広告）：44億82百万円

前四半期比：2億51百万円増（5.9%増）

- ゲームアプリ既存案件の堅調な推移および、非ゲーム（マンガアプリ/女性向けアプリ等）のスマホ案件拡大により伸張

インターネット（PCWeb広告およびスマートフォンWeb広告）：44億20百万円

前四半期比：2億43百万円減（5.2%減）

- 第1四半期EC案件急増による反動と金融案件の非需要期によるクライアント予算縮小がインパクト

海外事業 14億98百万円

前四半期比：1億19百万円減（7.4%減）

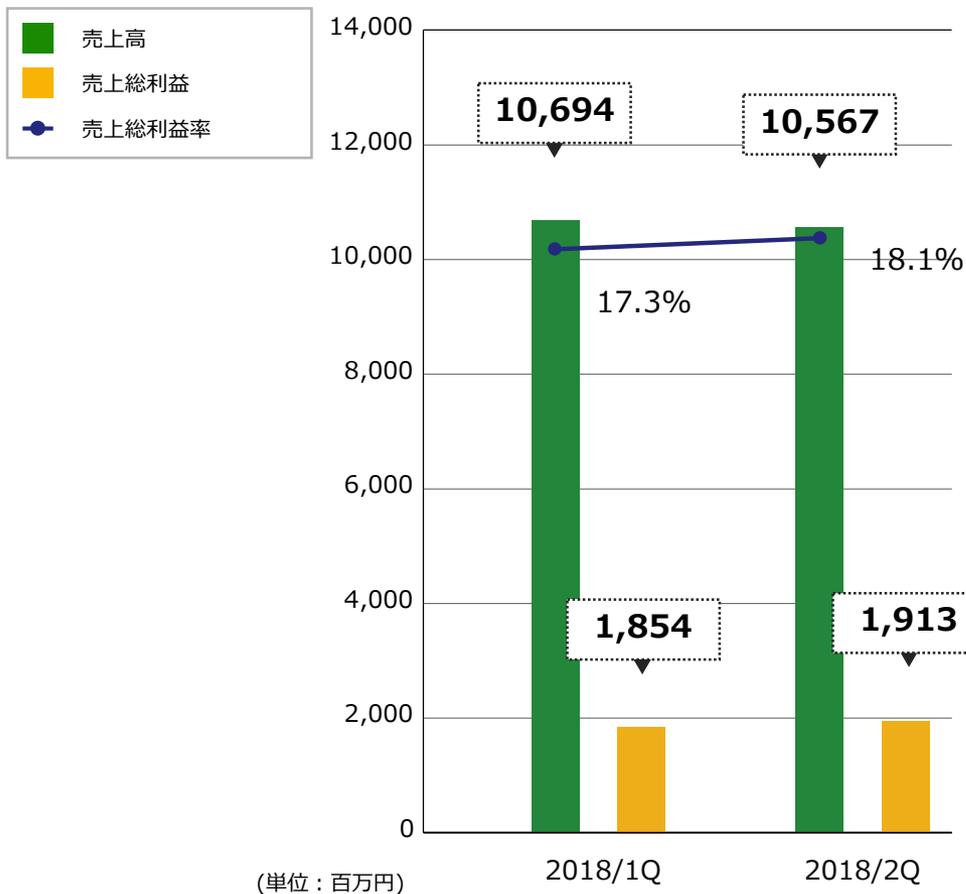
- 主要マーケットである東アジアで営業体制再構築を進めており、前四半期比では売上減少となるも、前年同期比では約4億20百万円（39.0%）増加となった

※海外子会社（インド除く）の決算期は12月のため、当社グループにおける2018年3月期第2四半期会計期間の連結決算対象期間は4月～6月となります。

※前期までフィーチャーフォンとスマートフォンの売上を区分しておりましたが、フィーチャーフォン向けの売上高が僅少なため、第1四半期より合算してスマートフォン向け広告としております。

1. 第2四半期の業績～売上総利益

売上総利益の前四半期比較



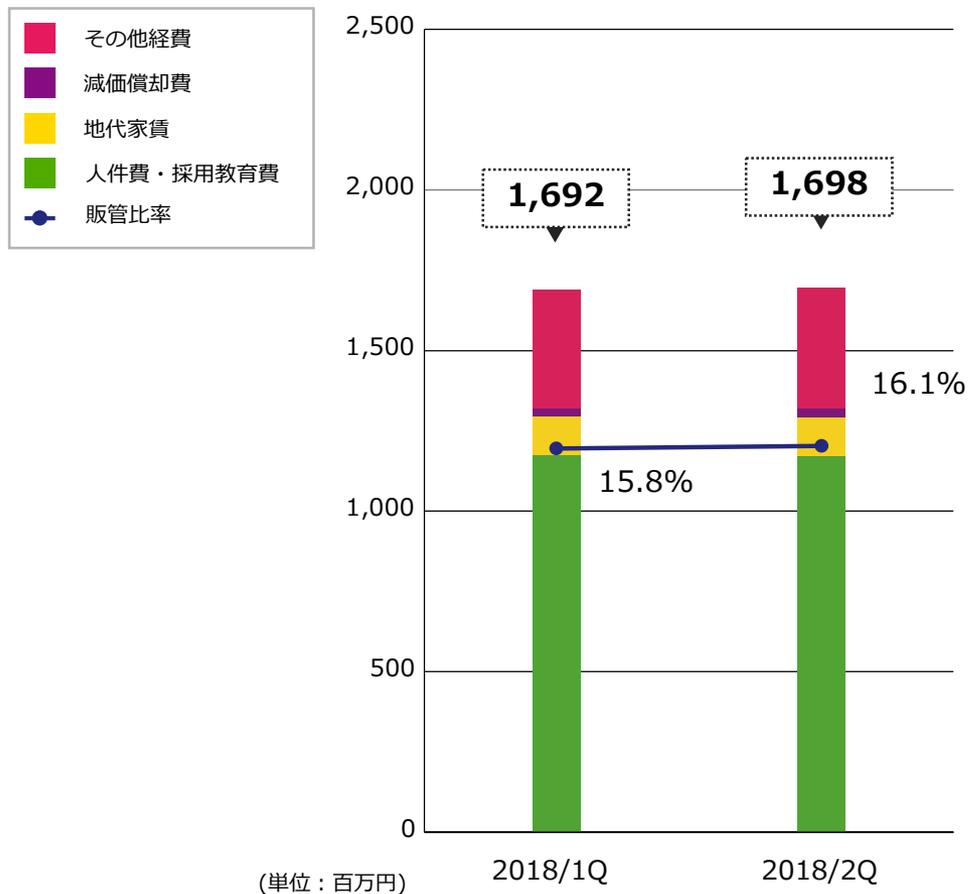
当四半期売上総利益：19億13百万円

前四半期比：59百万円増（3.2%増）

売上総利益率：18.1%（0.8ポイント増）

1. 第2四半期の業績～販管費

販管費の前四半期比較



当四半期販管費: 16億98百万円

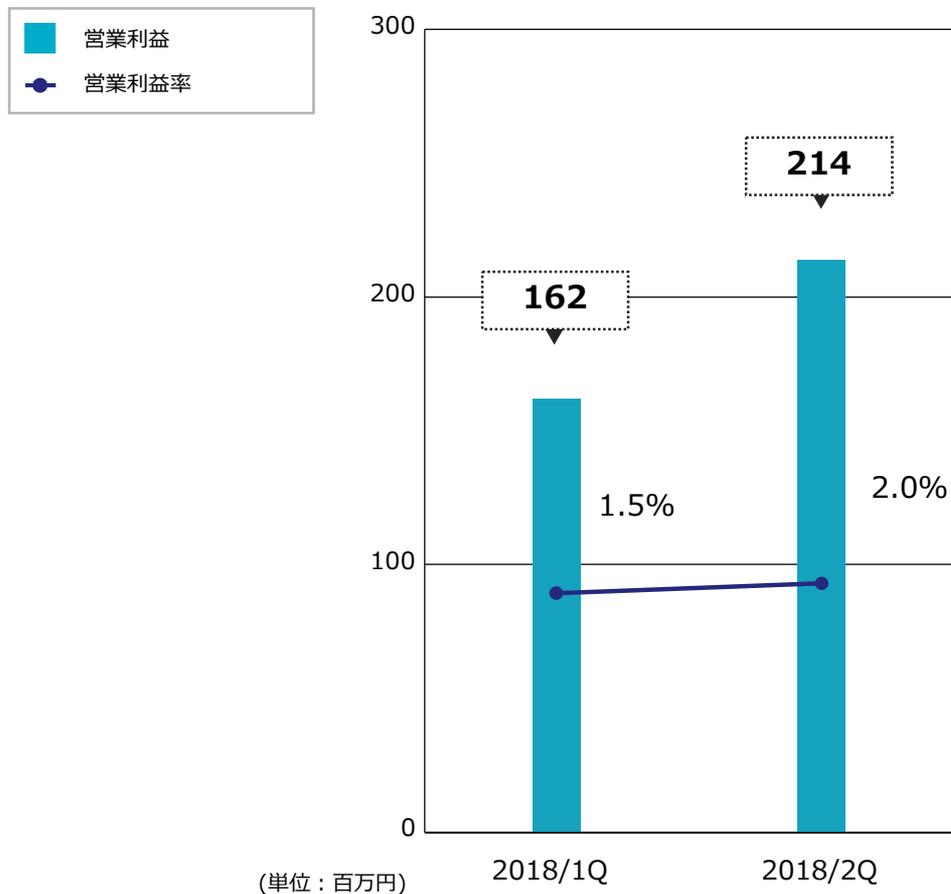
前四半期比: 6百万円増 (0.4%増)
販管費率: 16.1% (0.3ポイント増)

【主な増加要因】

- ・支払報酬: 約12百万円増
- ・人件費: 約5百万円減

1. 第2四半期の業績～営業利益

営業利益の前四半期比較



当四半期営業利益：2億14百万円

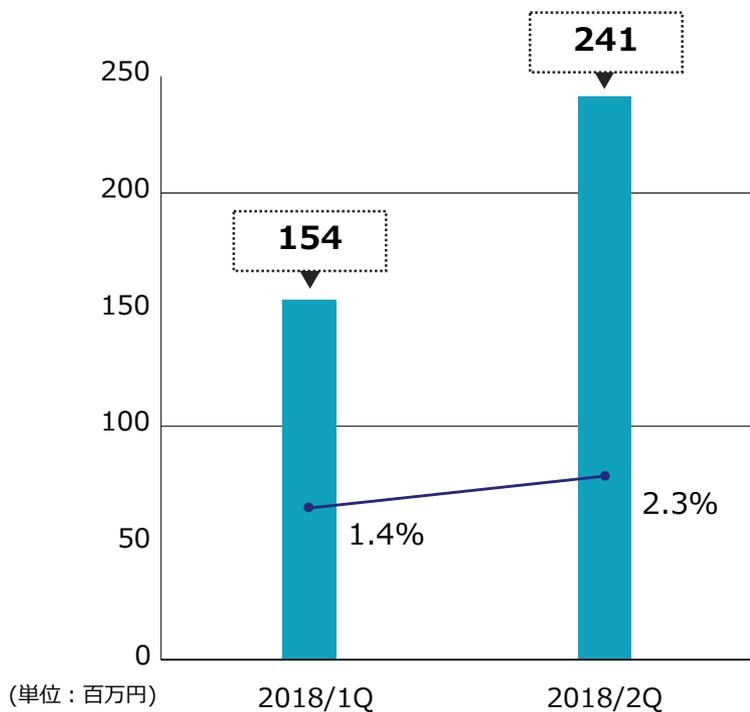
前四半期比：52百万円増（32.5%増）

営業利益率：2.0%（0.5ポイント増）

1. 第2四半期の業績

～ 経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益

経常利益の前四半期比較

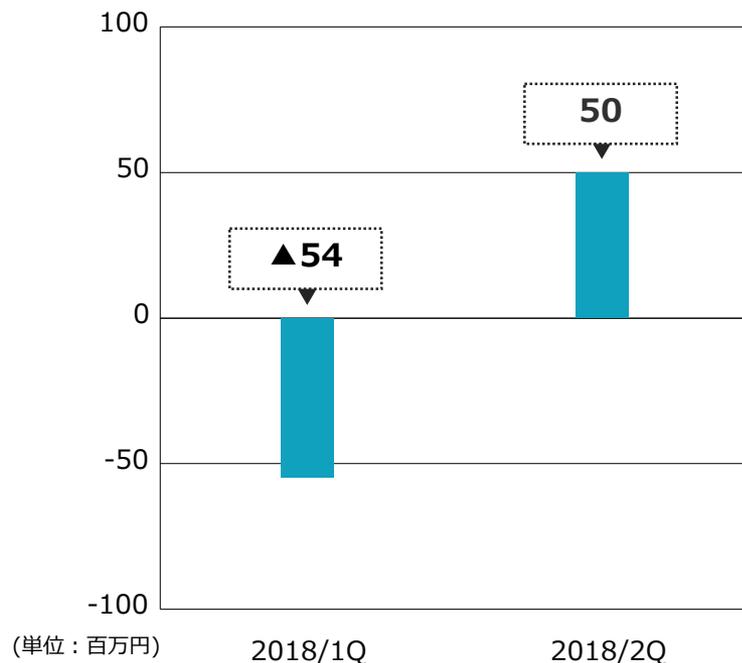


当四半期経常利益：2億41百万円

前四半期比：87百万円増 (56.5%増)

経常利益率：2.3% (0.8ポイント増)

親会社株主に帰属する 四半期純利益の前四半期比較

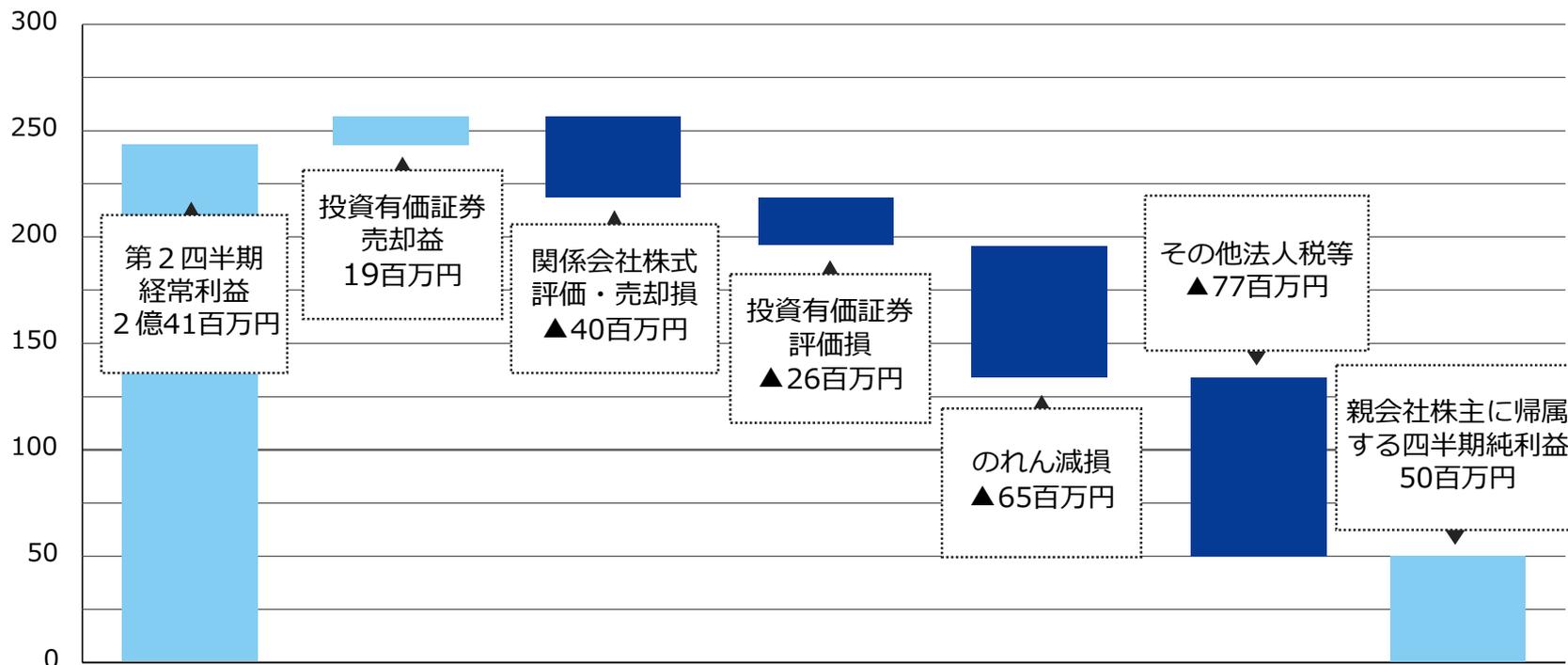


親会社株主に帰属する当四半期純利益：50百万円

前四半期比：1億5百万円増 (―%)

1. 第2四半期の業績～経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益

親会社株主に帰属する四半期純利益の推移



(単位：百万円)

投資有価証券売却益[19百万円]
関係会社株式評価・売却損 [▲40百万円]
投資有価証券評価損[▲26百万円]銘柄数 (5社)
のれん減損[▲65百万円]
その他法人税等[▲77百万円] (うちアドウェイズ単体の法人税等▲34百万円)



2. 通期連結業績予想



2. 通期連結業績予想

2018年3月期連結業績予想数値（2017年4月1日～2018年3月31日）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
通期予想	46,000	560	730	220
当第2四半期実績	21,261	377	396	▲ 3
進捗率	46.2%	67.3%	54.3%	—

【2018年3月期 期末配当予想】

1株当たり **2.35円**

【配当方針】

株主の皆様への継続的な利益還元及び企業価値の向上を重要課題と認識し、諸施策を実施してまいります。配当につきましては、前々期（2016年3月期）からの3カ年は第1期を除く当社事業年度を基準とした配当性向（今期は第18期である為17%）より算出される1株当たりの金額、もしくは1株当たり2.35円（2015年3月期普通配当実績）のどちらか高い方を目処としております。

※ただし、大きな業績の変動や大規模なM&A等の経営環境等の変化によって、配当方針を変更する可能性があることにご留意ください。



3. 事業概況





UNICORN

REDEFINE DIGITAL MARKETING



Simple Set Up

5つの設定のみで出稿可能。
リスク判断やクリエイティブ訴求に
集中できる。

the Perfect Combination

配信する上で、最適なクリエイティブ
の組み合わせを提示しつつ最適な価格
で買い付ける。

Full Automated Marketing Platform

100%自動化された出稿最適化エンジン。
インプレッションの価値を一つずつ予測し、
価値にあった広告案件を表示。

Fraud Protection

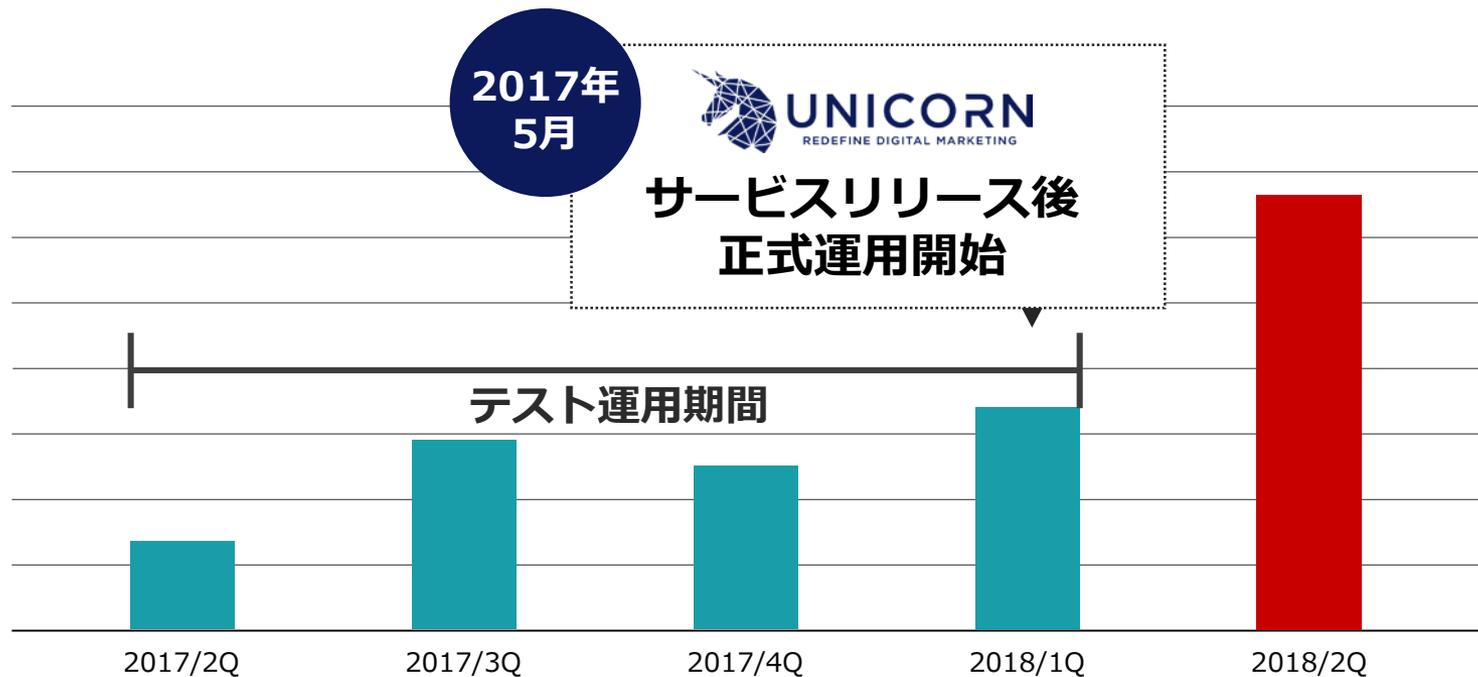
独自の不正検出アルゴリズムで不正な
アクセスやプレイスメントを除外。

Our Unique Technology

30以上の判断項目を基準に、毎秒10
万以上のインプレッション価値を予
測。

3. 事業概況～App Marketing

UNICORN 売上高 推移



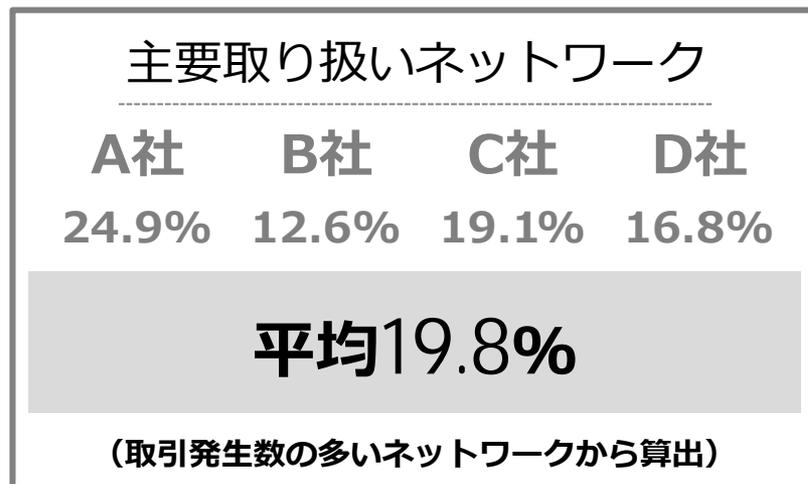
大型案件や大手クライアントとの取引数が増加。

今後も継続して数値は上昇見込み。

ゲーム以外のアプリ広告（ECやマンガコンテンツなど）も拡大予定。

3. 事業概況～App Marketing

UNICORN経由での獲得ユーザーの ROAS※（広告費用対効果）数値



(9月獲得ユーザーの当月中の課金額と広告費より算出)

主要取り扱いネットワークに比べ
圧倒的に高い広告パフォーマンスを実現。

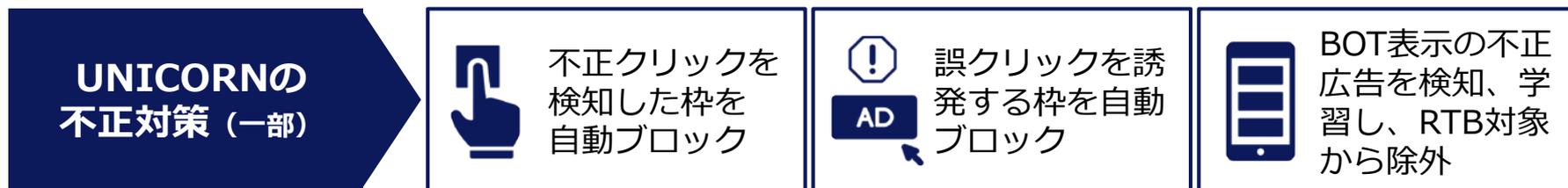
※ROAS(Return On Advertising Spend)
投下した広告費に対して得られた利益の割合のこと。広告の費用対効果。

3. 事業概況～App Marketing

ROAS向上を実現するアドフラウド（広告詐欺） 対応施策



不正被害による無駄コスト増加で、広告主は収益に大きな影響を受けている



ユーザー獲得数や安価での獲得のみを追わない。
不正対策で高パフォーマンスユーザー獲得へ。

3. 事業概況～App Marketing

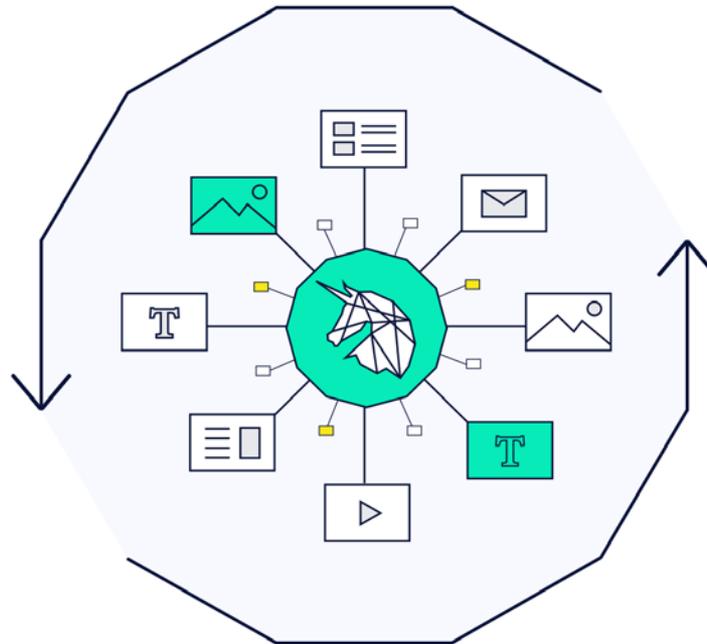
UNICORN最大の特徴は理想的な “人工ルール”と“機械学習”のハイブリッドアルゴリズム



人工ルール (人にしか出来ない業務)

- ・ 閾値※ベースの媒体精査
- ・ 残予算状況に合わせた配信ペースコントロール
- ・ キャンペーンごとにカスタマイズされた初期学習向け配信

※閾値：より効果的な学習をすすめるための動作を決めていくチューニング値



機械学習

- ・ 人間以上の解析・最適化
- ・ 100%完全自動化による圧倒的なスピード感
- ・ ターゲットに合わせた自動買付け

UNICORNだけが可能な広告運用アルゴリズム。

3. 事業概況～App Marketing

さらにその結果、UNICORNは
高いARPU※ユーザー獲得を実現

- ・抽出対象はすべてゲームアプリ
- ・数値抽出期間9月15日～10月14日

	UNICORN経由 獲得ユーザーARPU	オーガニックユーザー ARPU
獲得件数 上位4案件	990.62円	836.89円

不正を排除した本質的な広告からの獲得ユーザーは、
オーガニックユーザーと同等以上のARPU結果に。

※ARPU(Average Revenue Per User)
1ユーザーあたりの平均収益。

3. 事業概況～App Marketing

UNICORN事業の今後の展望

接続SSP進捗状況 (2017年9月末現在)

国内主要SSP：**6社**

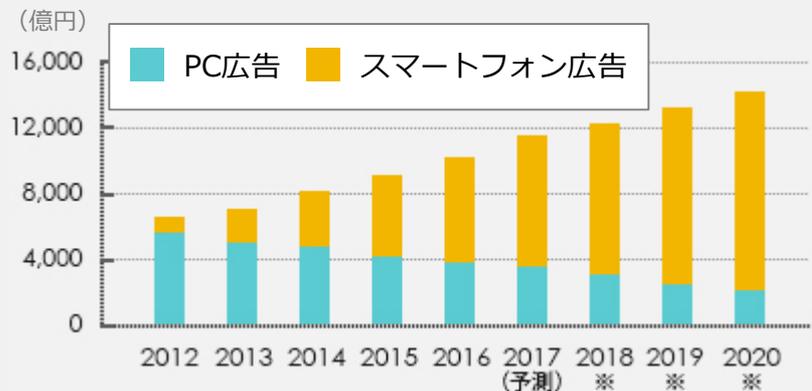
海外主要SSP：**2社**

月間広告在庫量が
2,000億impを突破

引き続き複数大手SSPとの接続予定中！

今後一層進む スマートフォンシフト

スマートフォン広告費とPC広告費の市場規模



参考：2016年インターネット広告市場規模推計調査～D2C/CCIが独自推計
※2018年～2020年は参考数値を元に同水準で推移した場合の当社推定値

**接続先SSPの拡大、スマートフォン広告市場拡大、
UNICORNだけの世界最先端クオリティでGlobalを視野に拡大。**



UNICORN

REDEFINE DIGITAL MARKETING

我々は、“正しい” 広告と向き合います。
人には、より人らしい仕事を。
人には出来ないことを、UNICORNで。



Next Hint For Your Business 'Nint'

3. 事業概況～EC Data

Nintのデータ事業モデルについて

インターネット上の
公開情報(ビッグデータ)
を収集



日本ECモール上位3社



中国ECモール上位シェア90%以上



世界中の有力ECモール

収集したデータをNintの
独自システムによって分析し
売上・販売数などを推計

 Nint

分析
統計
推測

分析データをEC事業者、
メーカー等へ提供



ECショップ企業



メーカー



コンサルティング企業

競合ショップ・メーカーの売上がわかるECデータサービス

3. 事業概況～EC Data

Nintのデータについて

過去7年間のECモール実績情報を収集・蓄積
その膨大なビッグデータから
他社にはない独自ロジックで売上推計を算出

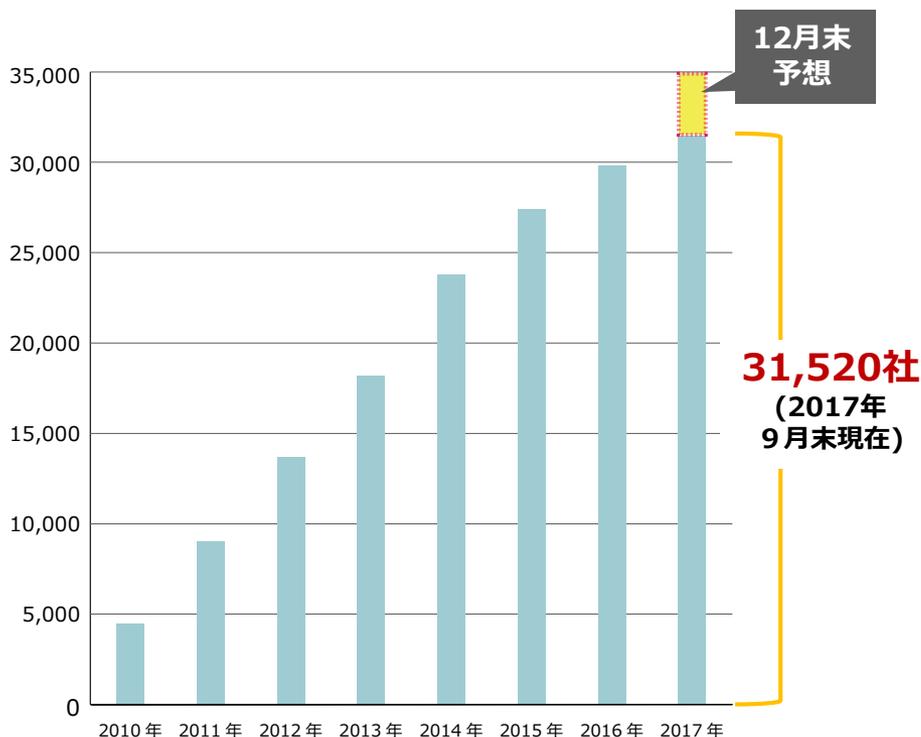


当社だけが提供可能なECデータ

3. 事業概況～EC Data

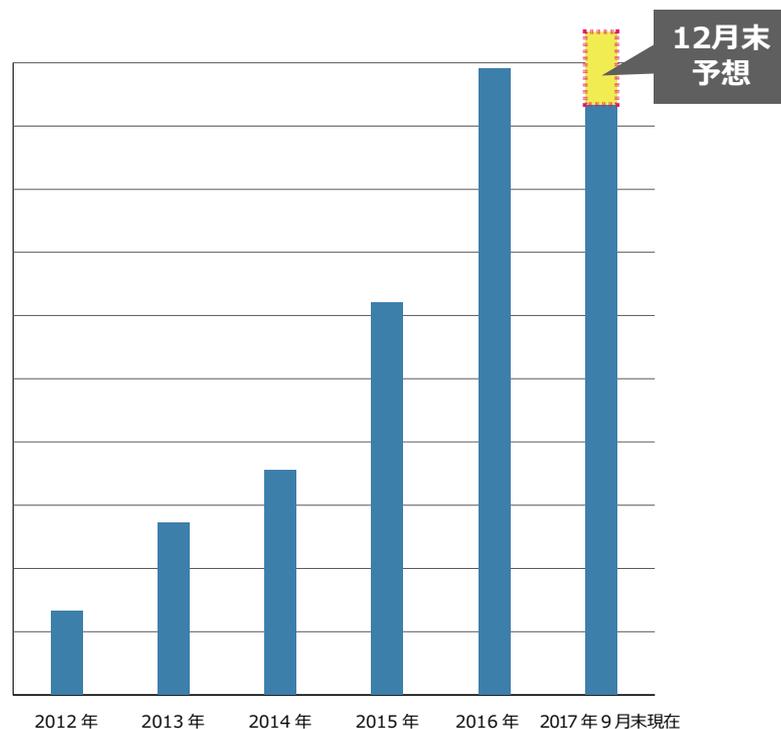
事業拡大状況

サービス利用社数 推移



事業開始から順調に増加中

EC Data事業 売上高 推移



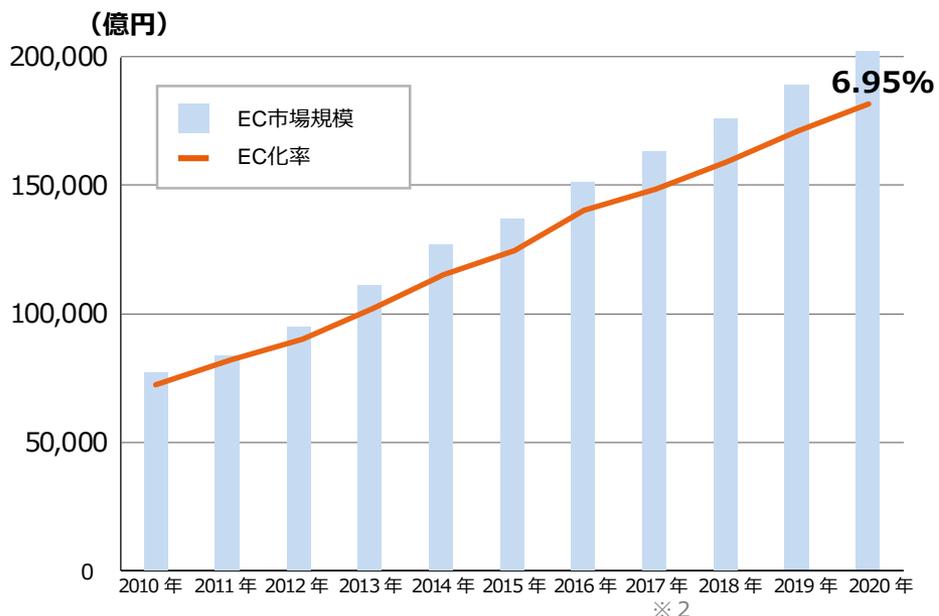
積上げ型収益モデル主体で、
継続して拡大推移

※サービス利用社数、売上高ともに日本、中国の合計値

3. 事業概況～EC Data

Nintのニーズが高まっている理由

拡大するEC市場・
EC化率(商取引の電子化) ※1



参考：経済産業省「平成28年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備」

※1：EC化率とは、全ての商取引金額（商取引市場規模）に対する、
電子商取引市場規模の割合を指します。

※2：2017年～2020年は参考数値を元に同水準で推移した場合の当社推定値

EC事業者が直面する現状



■ メーカー 【EC規模の拡大】

- ・ 自社製品EC売上シェア増加
- ・ メガECサイトの強大化
- ・ EC化率の伸張など



■ ECモール出店者 【競争の激化】

- ・ 価格設定
- ・ 在庫リスク
- ・ 競争対策など

ECビッグデータが企業に与える影響は今後も強まる

3. 事業概況～EC Data

EC戦略に必要な様々なECデータを提供



メーカー・
小売企業向け
サービス

- 自社商品の流通規模
- 上位メーカーとシェア率
- 人気商品の売上/価格/シェア率など



**EC市場規模や
メーカーシェアが分かる**

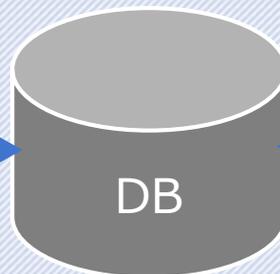


ECモール出店者
向けサービス

- 商品分析
- 広告分析
- ショップ分析など



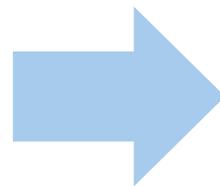
**モール内競合ショップの
売上やマーケティング
戦略が分かる**



3. 事業概況～EC Data

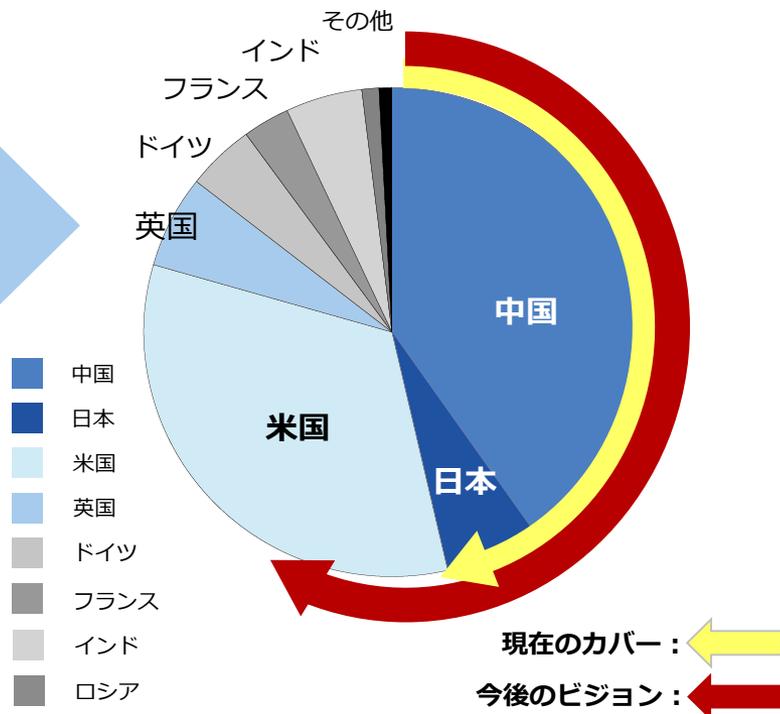
Nintが収集しているECデータカバー率

(2017年9月末現在)



世界主要国B2C取引推計値 (2020年予測)

参考：「ジェトロ世界貿易投資報告」2017年版



世界EC市場において、さらなるカバー率の拡大を目指す

ビッグデータで解決する EC Dataソリューション



3. 事業概況～App Marketing

“Platform&Borderless”



国内外向けを問わず
新プロダクトの開発、既存サービスの改良へ注力。

3. 事業概況～Global Marketing

“Platform&Borderless”

海外展開における事業エリアの見直し、及び体制改編を進め
東アジア・インドを中心に引き続き海外マーケットへ注力



【新たな海外展開】

【台湾】



既に日本国内で実績のある
ネイティブアドプラットフォームを台湾市場へ本格導入。
多数の広告モデルを拡大し収益最大化を目指す。

海外展開中の広告サービス(一部)





Beyond Everything Internet

インターネットの全てを越えていく

なにが
すげー
みんなの初めて



本日はありがとうございました

本資料は株式会社アドウェイズの事業及び業界動向についての株式会社アドウェイズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確かさ、その他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社アドウェイズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、発表日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社アドウェイズにより2017年11月2日現在においてなされたものであり、様々な要因の変化等によって、実際の業績とは異なる可能性がありますことをご了承ください。

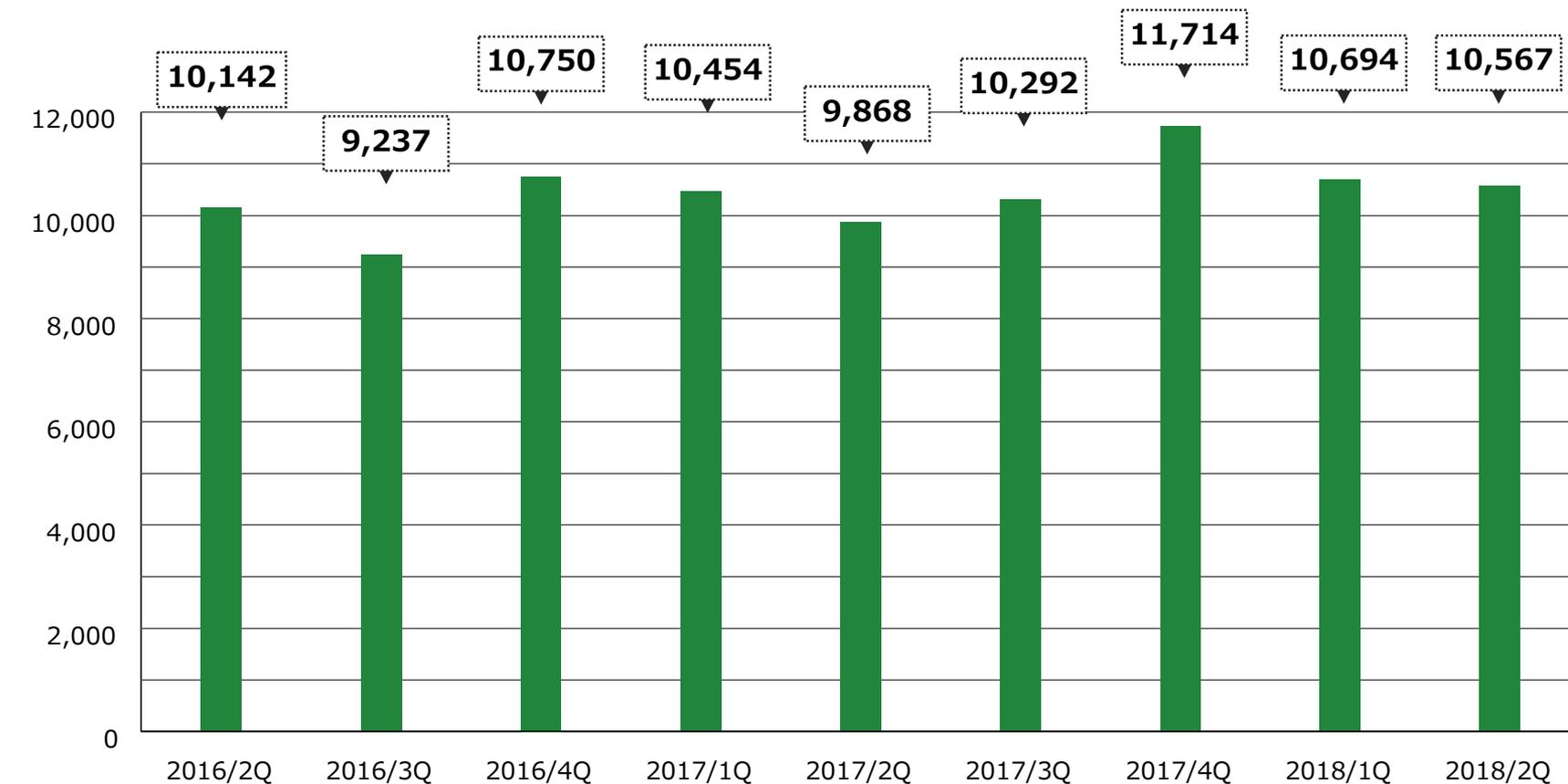


4. 補足資料



4. 補足資料

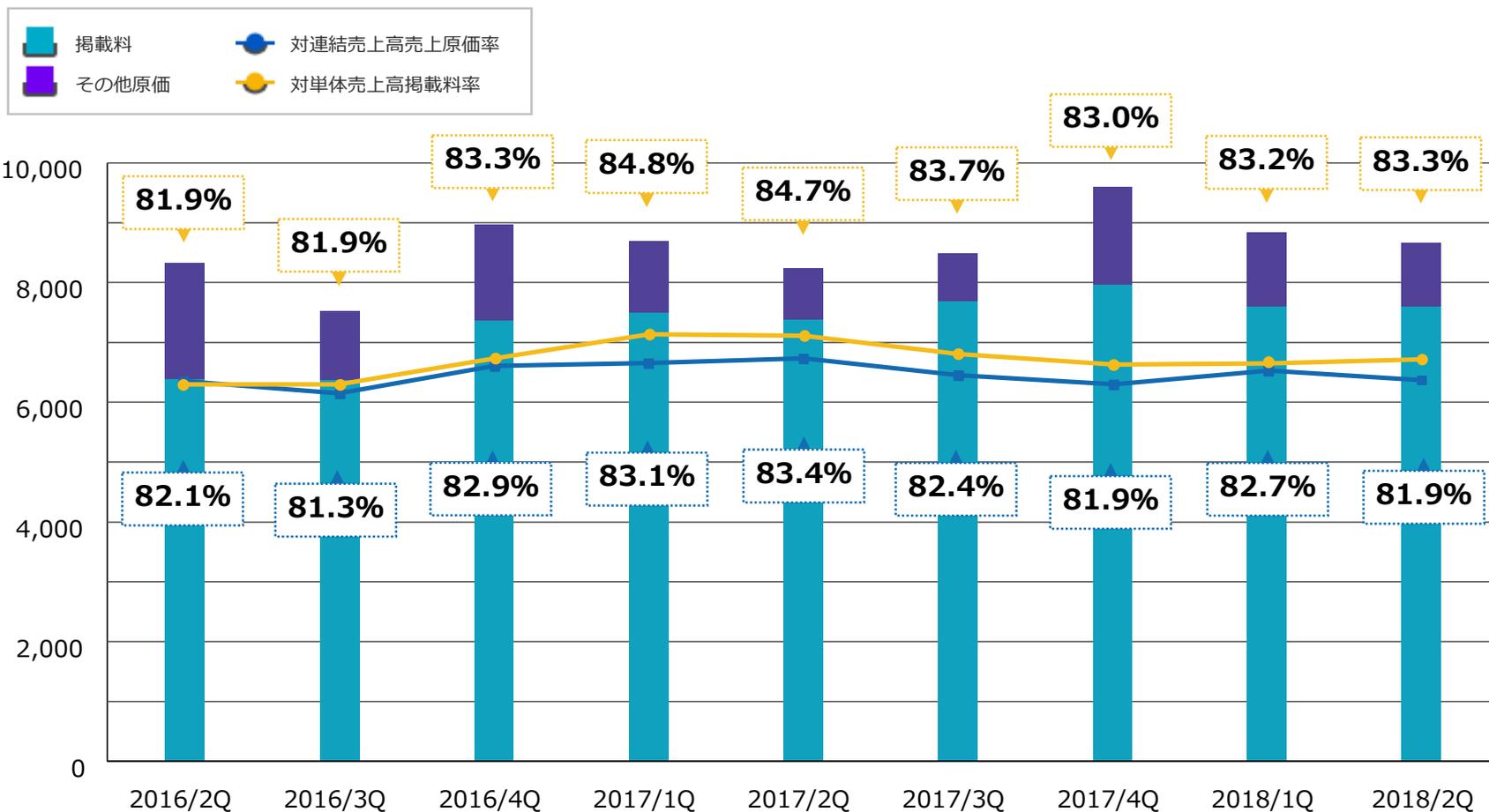
連結売上高 四半期推移



(単位：百万円)

4. 補足資料

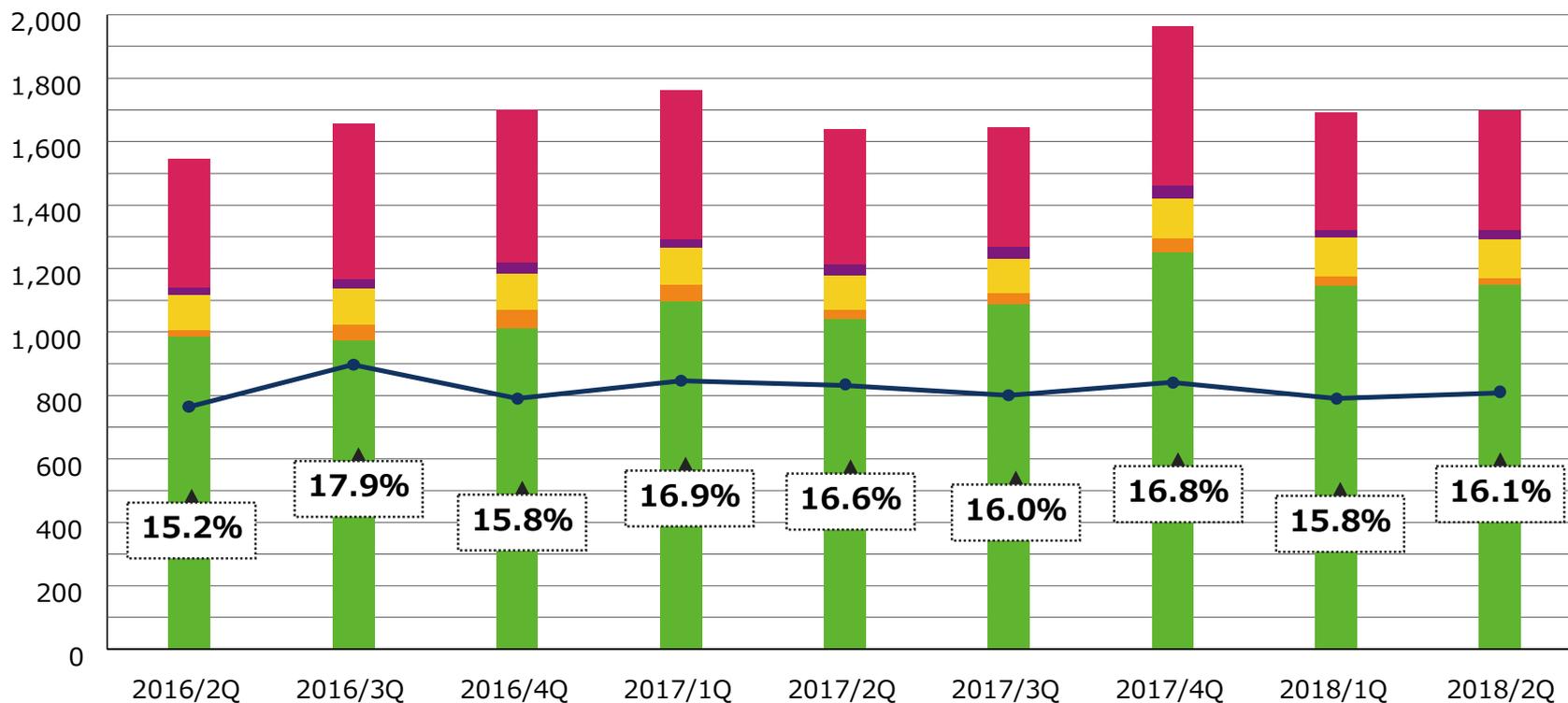
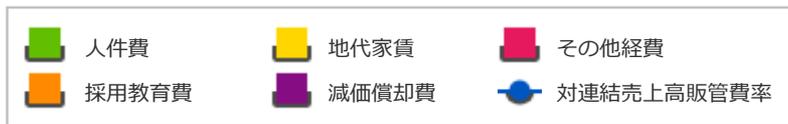
連結売上原価 四半期推移



(単位：百万円)

4. 補足資料

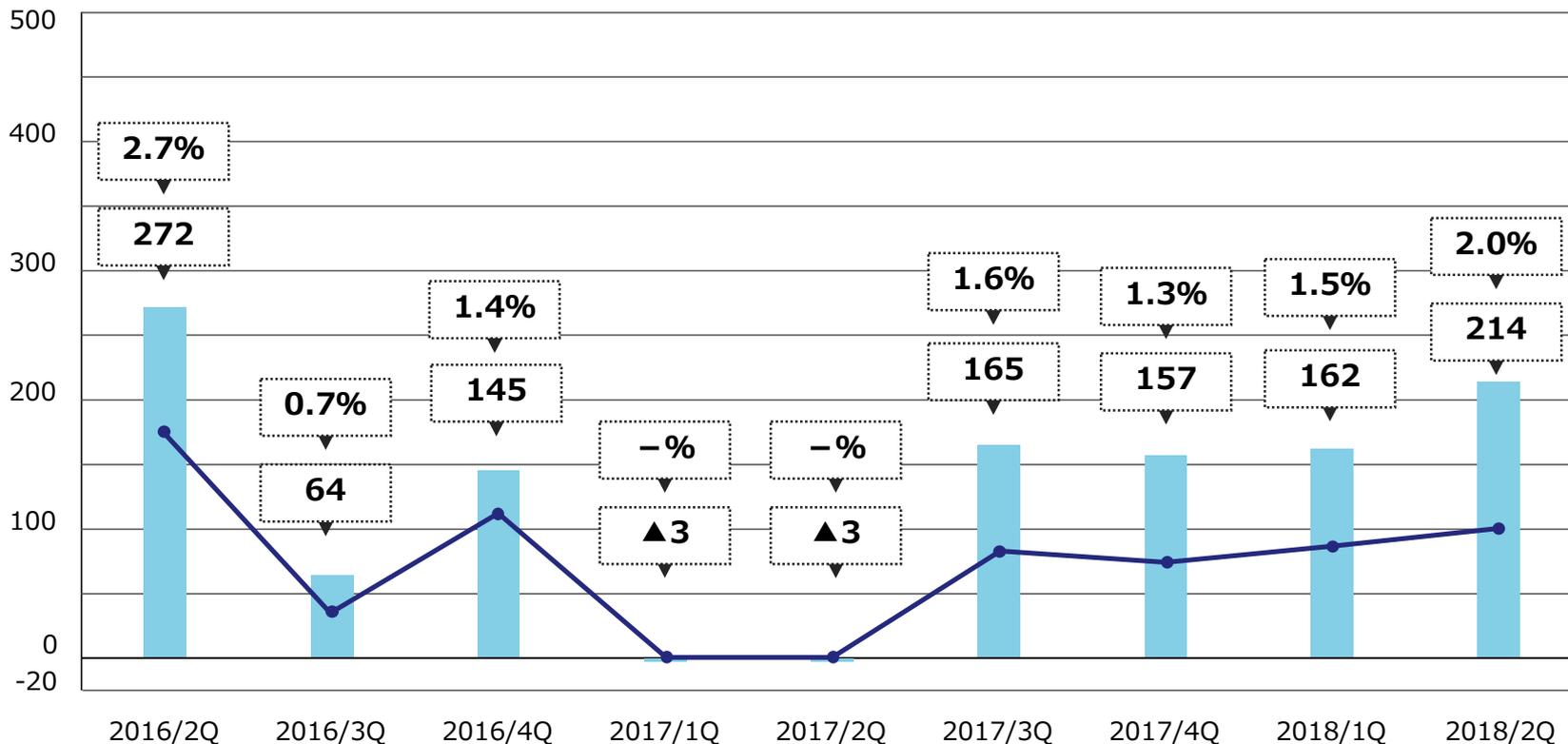
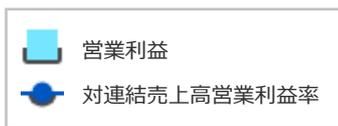
連結販管費 四半期推移



(単位：百万円)

4. 補足資料

連結営業利益 四半期推移



(単位：百万円)

4. 補足資料

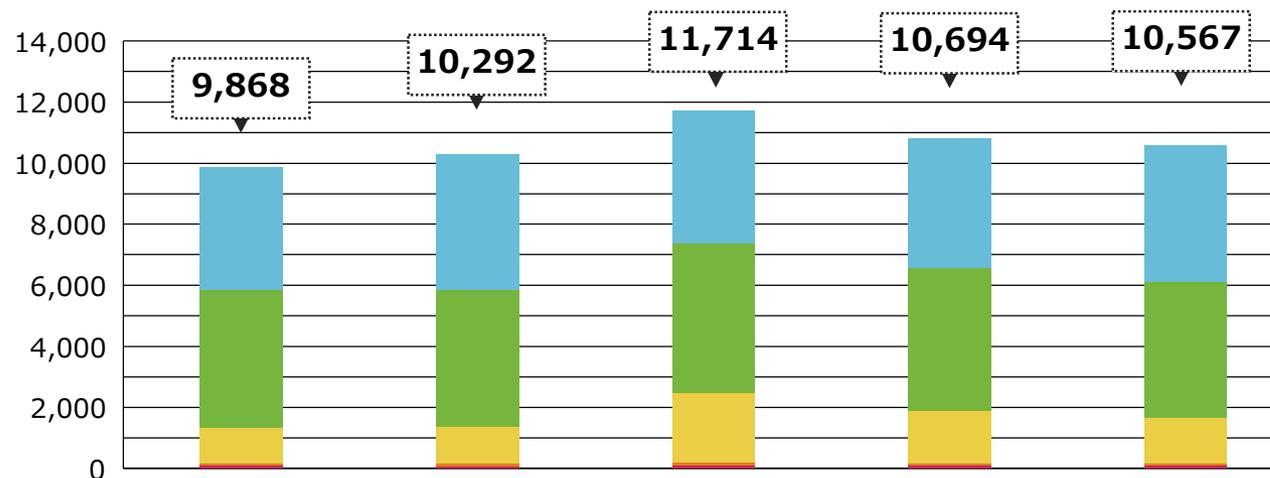
連結貸借対照表（前四半期比）

（単位：百万円）

	2018年3月期2Q	2018年3月期1Q	増減額	増減率
流動資産	15,264	14,788	+476	+3.2%
（現預金）	8,939	8,704	+234	+2.7%
固定資産	2,697	2,799	▲101	▲3.6%
総資産合計	17,962	17,587	+374	+2.1%
流動負債	6,927	6,602	+324	+4.9%
固定負債	121	116	+5	+4.8%
負債合計	7,049	6,719	+329	+4.9%
純資産合計	10,913	10,868	+44	+0.4%

4. 補足資料

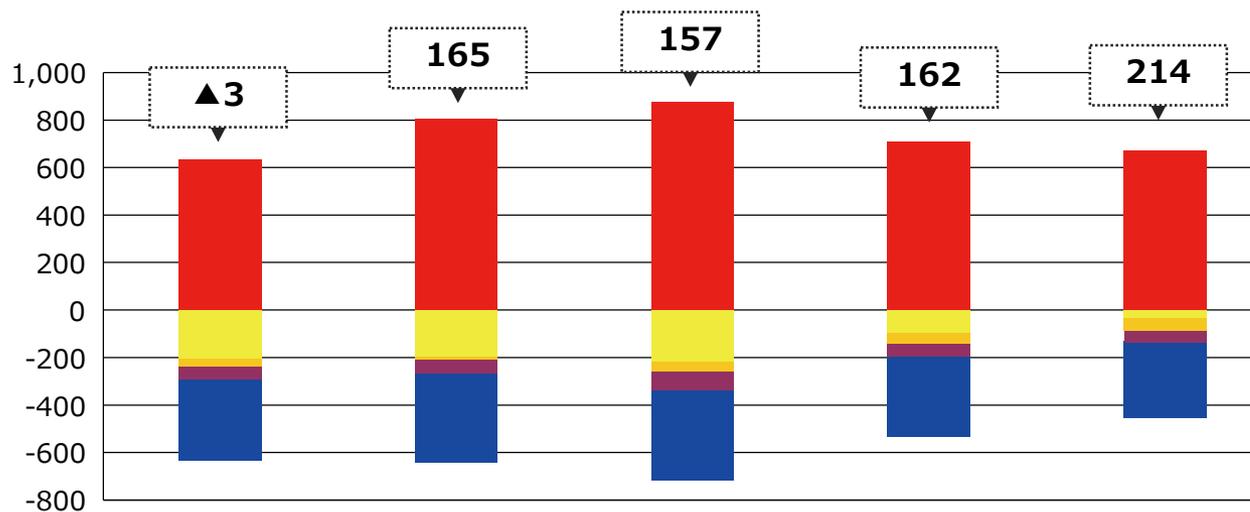
セグメント内識別連結売上高構成比 四半期推移



	2017/2Q	2017/3Q	2017/4Q	2018/1Q	2018/2Q	前四半期比	
						増減額	増減率
スマートフォン	4,102	4,530	4,442	4,231	4,482	251	+5.9%
インターネット	4,507	4,481	4,911	4,663	4,420	▲243	▲5.2%
海外	1,078	1,111	2,151	1,617	1,498	▲119	▲7.4%
アプリ	62	80	107	68	54	▲13	▲19.9%
メディアその他	118	87	102	113	111	▲2	▲1.8%
合計	9,868	10,292	11,714	10,694	10,567	▲126	▲1.2%

4. 補足資料

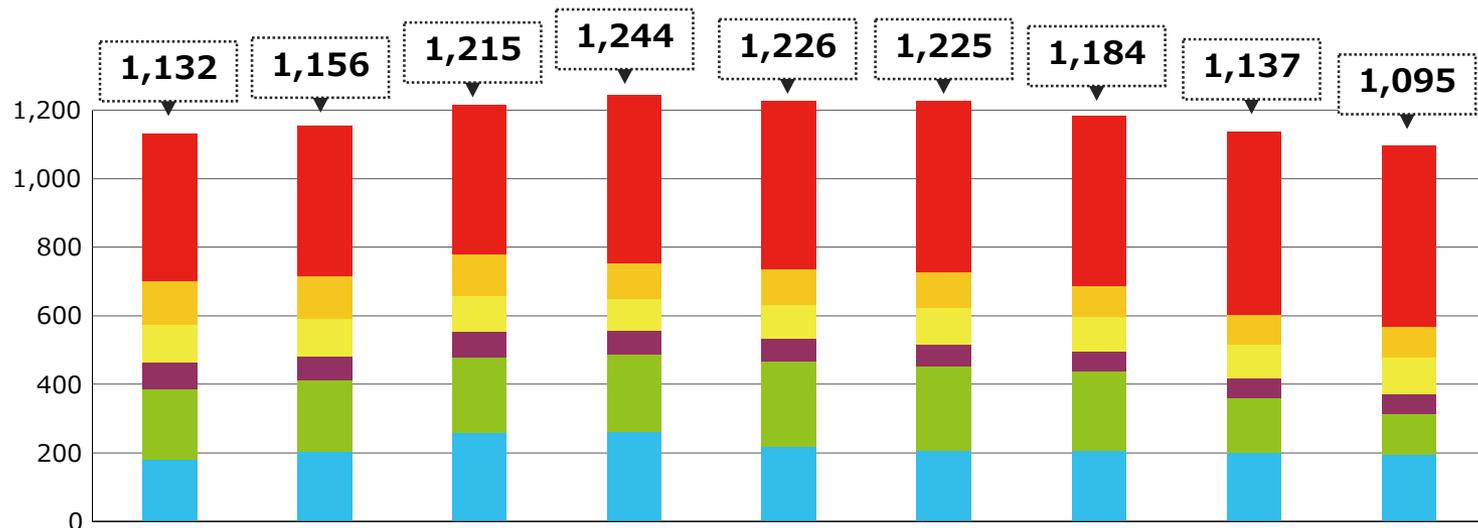
セグメント内識別連結営業利益構成比 四半期推移



	2017/2Q	2017/3Q	2017/4Q	2018/1Q	2018/2Q	前四半期比	
						増減額	増減率
■ 広告	633	805	875	699	664	▲35	▲5.1%
■ 海外	▲207	▲208	▲228	▲101	▲35	+66	-
■ アプリ	▲33	▲5	▲31	▲40	▲45	▲5	-
■ メディアその他	▲48	▲53	▲82	▲52	▲53	▲1	-
■ 消去又は全社	▲347	▲371	▲375	▲343	▲314	+28	-
合計	▲3	165	157	162	214	+52	+32.5%

4. 補足資料

当社グループの従業員数 四半期推移



(単位：名)

	2016/2Q	2016/3Q	2016/4Q	2017/1Q	2017/2Q	2017/3Q	2017/4Q	2018/1Q	2018/2Q
日本アドウェイズ	430	439	436	489	492	499	496	536	527
中国アドウェイズ	130	126	122	103	103	104	92	86	91
中国開発センター	107	108	101	96	97	105	100	98	104
国内子会社	79	73	79	69	67	65	60	57	58
海外子会社 (中国以外)	206	206	218	226	251	244	229	161	122
派遣/アルバイト等	180	204	259	261	216	208	207	199	193
合計	1,132	1,156	1,215	1,244	1,226	1,225	1,184	1,137	1,095

4. 補足資料

会社概要

会社名	株式会社アドウェイズ（英名：Adways Inc.）	
設立年月日	2001年2月28日	
事業概要	インターネット関連事業	
代表者氏名	岡村 陽久	
資本金	1,605百万円	[2017年9月末日現在]
売上高	42,329百万円	[2017年3月期連結]
従業員数 ※臨時雇用者含む	1,095名（グループ全体）	[2017年9月末日現在]