

# 2Q SECOND QUARTER

2024

JULY 31, 2024  
PRESENTATION MATERIAL

東京証券取引所プライム市場：2489  
株式会社アドウェイズ

2024年12月期  
第2四半期(中間期)  
決算説明会

2024年7月31日  
代表取締役社長 山田 翔



ADWAYS  
IR CHANNEL

ADWAYS

# 目次

1. 第2四半期の業績 ...P.4
2. 事業概況 ...P.17
3. 補足資料 ...P.45

# 本資料における記載方法について

- 2021年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。それに伴い「旧基準での売上高」を「取扱高」として記載しております。
- 取扱高は、会計監査人による監査を受けた正式な数値ではない事をご了承ください。
- 2021年12月期から決算期を変更した事により、2021年12月期は国内会社9ヶ月間、海外子会社12ヶ月間、2021年12月期第3四半期は国内会社3ヶ月間、海外子会社6ヶ月間となります。
- 2022年12月期より報告セグメントを、アプリ・ウェブの包括的マーケティング支援を行う「エージェンシー事業(国内/海外)」と、UNICORN・アフィリエイトなどの広告サービスの運営を行う「アドプラットフォーム事業」としております。
- 売上総利益率、販管費率、営業利益率、経常利益率、利益率（親会社株主に帰属する四半期純利益率）、売上原価率、掲載料率は取扱高に対する比率を記載しております。

Chapter1 : **Second quarter results**

1.

第2  
四半期  
の業績

# 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

	2024年 12月期 第2四半期	前年同四半期 から当四半期	前年同四半期比 2023年12月期第2四半期			前四半期比 2024年12月期第1四半期		
		推移	実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
取扱高	13,494		14,859	▲1,364	▲9.2%	14,638	▲1,143	▲7.8%
売上高	3,094		3,387	▲293	▲8.6%	3,298	▲204	▲6.2%
売上総利益	2,514		2,740	▲226	▲8.3%	2,708	▲194	▲7.2%
販管費	2,655		2,650	+4	+0.2%	2,514	+140	+5.6%
営業損益	▲140		89	▲230	—	194	▲335	—
経常損益	▲65		227	▲293	—	323	▲389	—
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	▲132		71	▲203	—	310	▲443	—

**取扱高** 前年同四半期比 13億64百万円の減少 (9.2%減)  
前四半期比 11億43百万円の減少 (7.8%減)

**営業損益** 前年同四半期比 2億30百万円の減少 (—)  
前四半期比 3億35百万円の減少 (—)

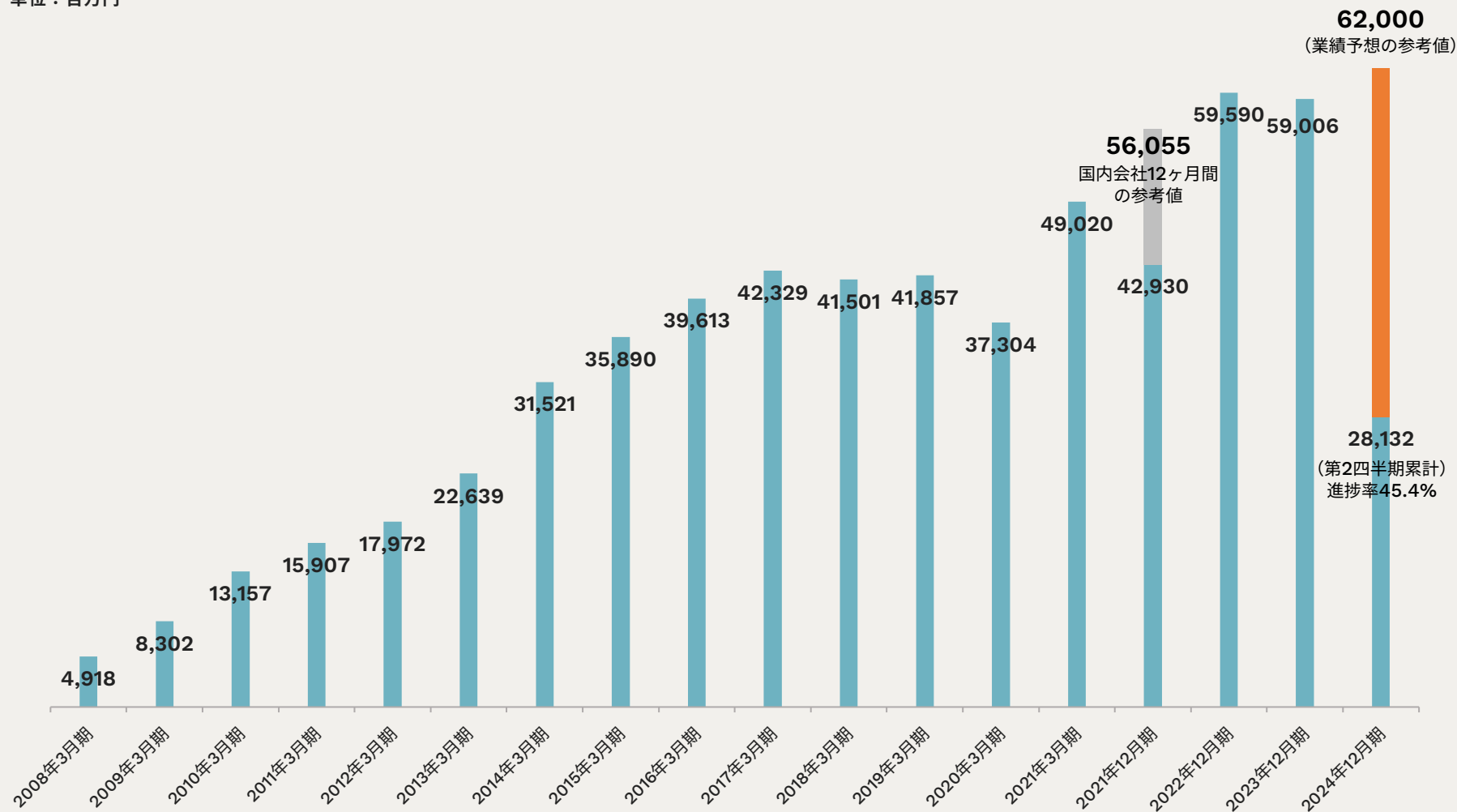
# 2024年12月期業績予想と実績

単位：百万円

	取扱高 (参考値)	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	62,000	14,200	770	1,000	580
第2四半期累計 実績	28,132	6,393	53	257	178
進捗率	45.4%	45.0%	7.0%	25.8%	30.8%

# 年間取扱高 (2024年12月期は第2四半期累計実績と業績予想の参考値)

単位：百万円



※2021年12月期「国内会社12ヶ月間」は、2021年12月期の実績に、2021年3月期第4四半期(会計期間)の国内会社を加えた参考値です。

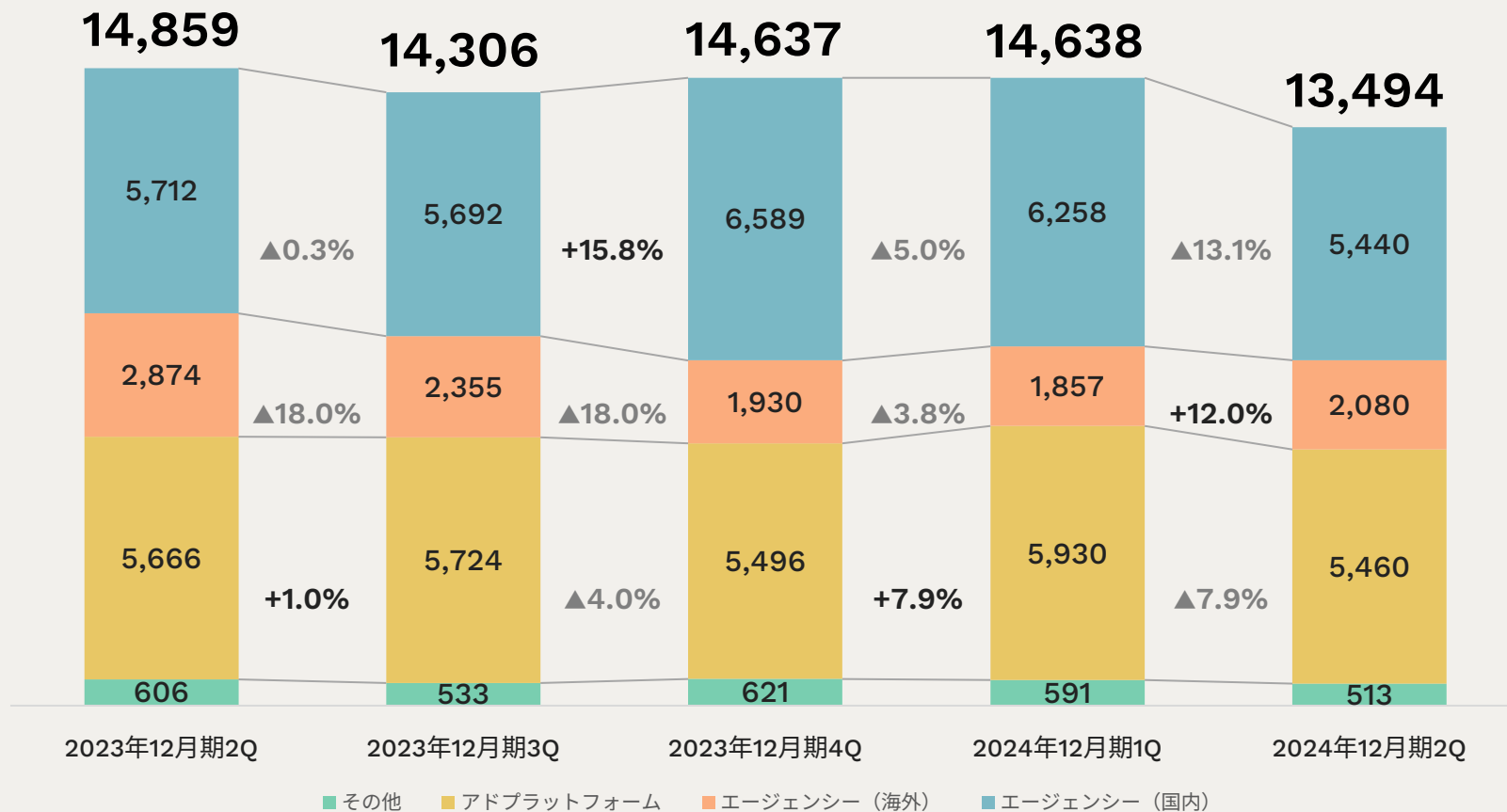
# 当四半期のセグメントサマリー

<p>エージェンシー事業 (国内)</p>	<p>セグメント取扱高：54億40百万円 前年同四半期比：2億72百万円減少（4.8%減）</p> <p>一部のクライアントの方針の変更などがありゲームアプリ及び決済サービスアプリが減少。マンガアプリ、ECについては伸長。認知拡大のためのブランド広告が成長。</p>
<p>エージェンシー事業 (海外)</p>	<p>セグメント取扱高：20億80百万円 前年同四半期比：7億93百万円減少（27.6%減）</p> <p>中国での自社サービスの不調などがありアプリ広告が減少。台湾ではLINEの販売が非常に好調となりブランド広告が伸長。</p>
<p>アドプラットフォーム事業</p>	<p>セグメント取扱高：54億60百万円 前年同四半期比：2億5百万円減少（3.6%減）</p> <p>アプリ向けのアフィリエイト広告が減少。金融のアフィリエイト広告は横ばい。UNICORNではブランドのジャンルが大きく伸長。</p>



# 取扱高の四半期推移

単位：百万円



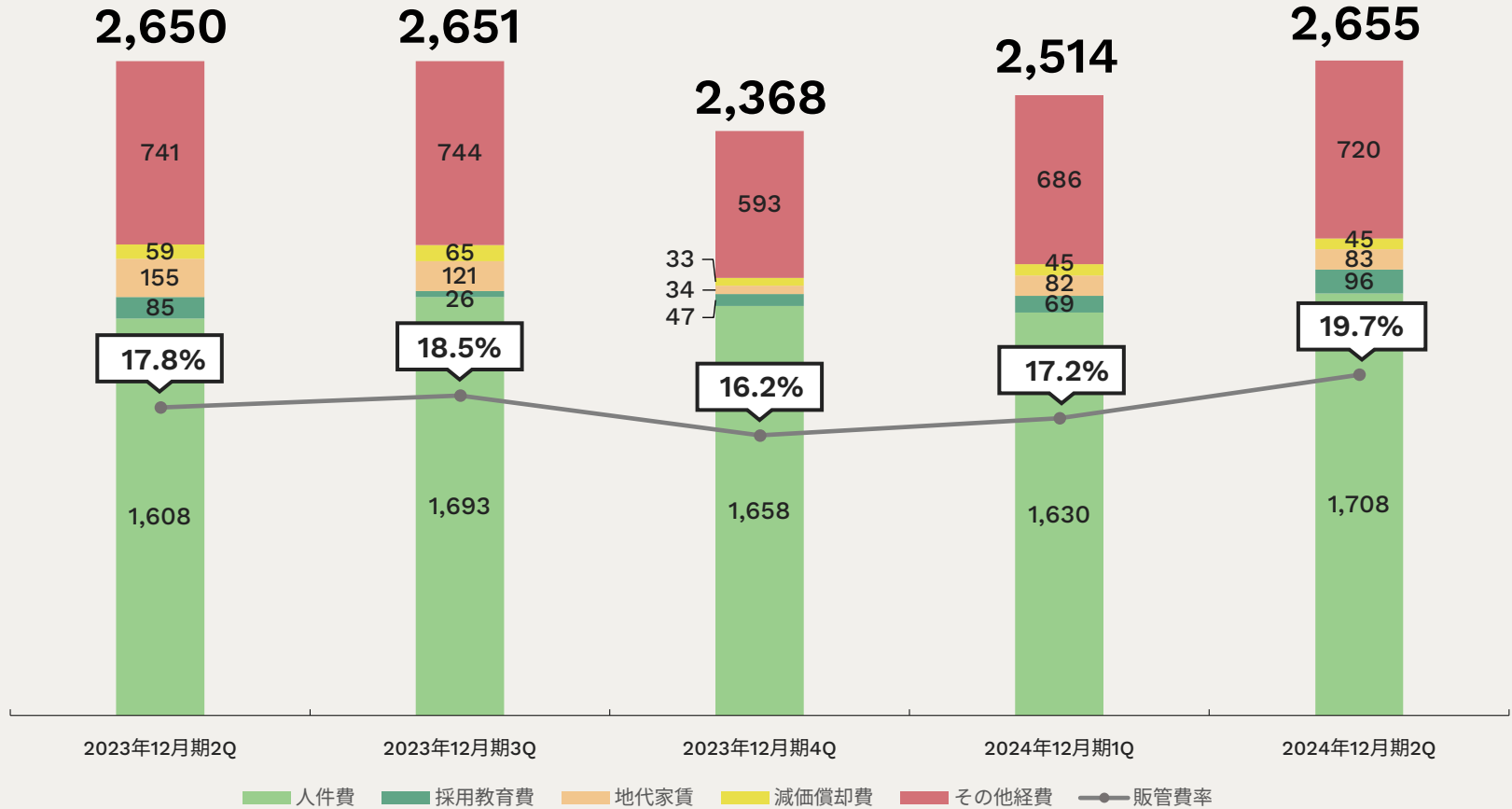
**四半期取扱高 134億94百万円**

前年同四半期比：13億64百万円減（9.2%減）

前四半期比：11億43百万円減（7.8%減）

# 販管費の四半期推移

単位：百万円



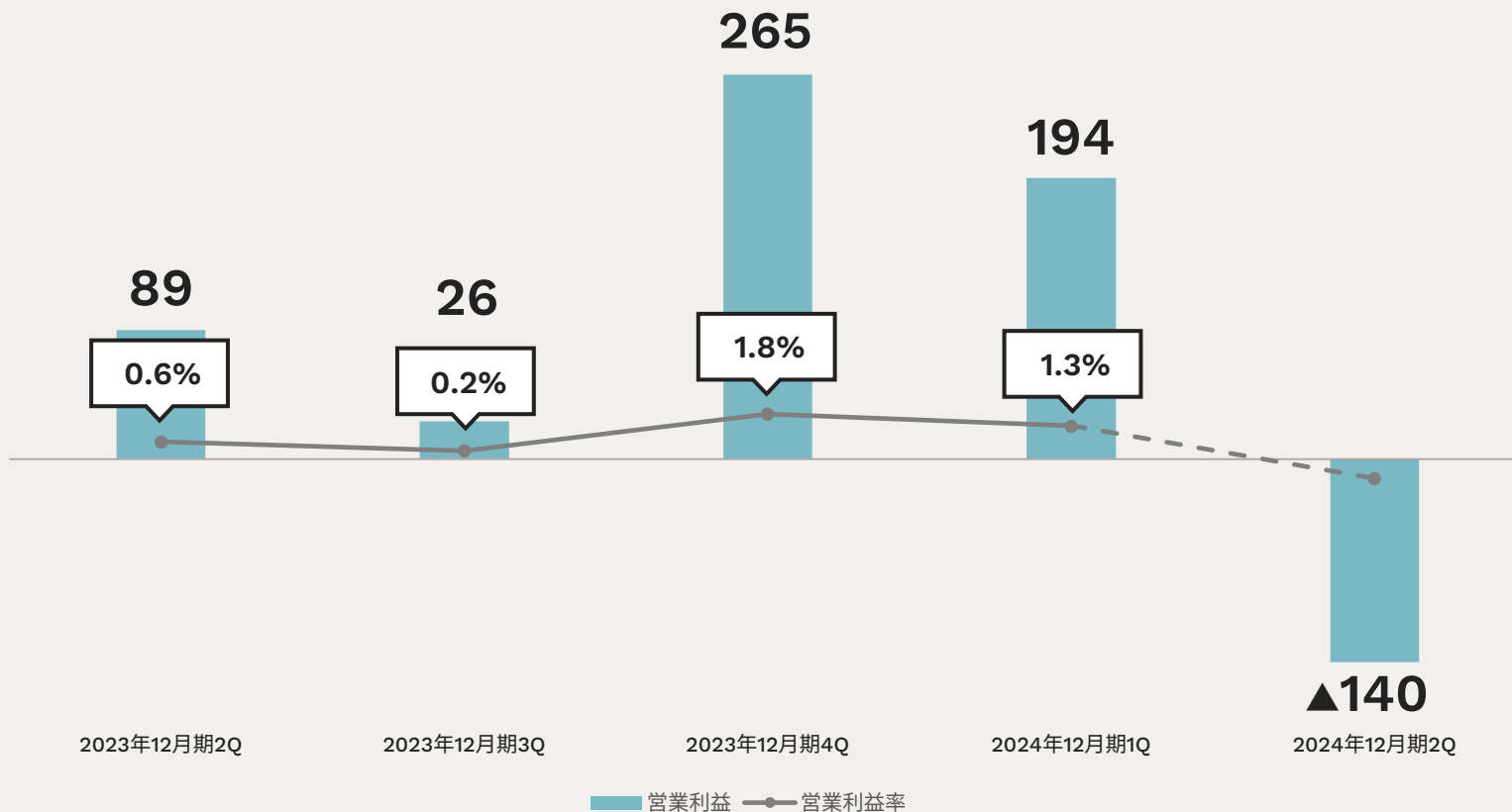
**四半期販管費 26億55百万円**

前年同四半期比：4百万円増（0.2%増）

販管費率：19.7%（前年同四半期比1.8ポイント増）

# 営業損益の四半期推移

単位：百万円



**四半期営業損益 ▲1億40百万円**

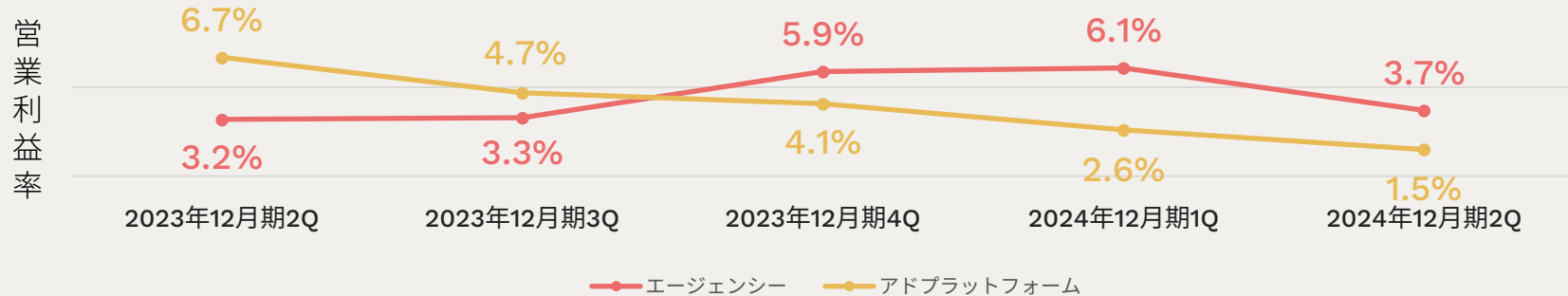
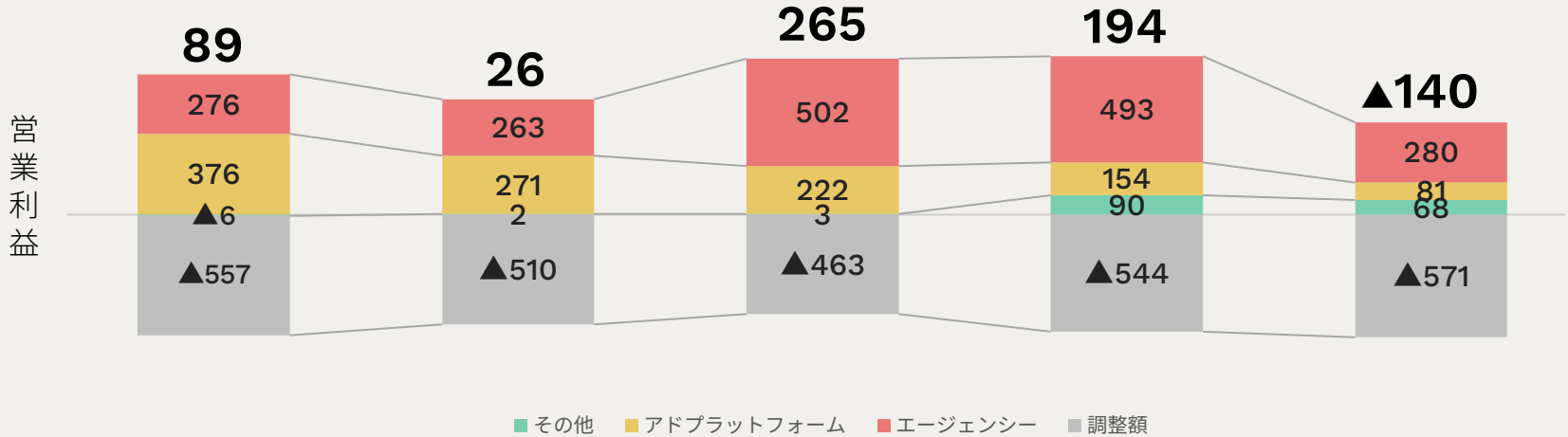
前年同四半期比：2億30百万円減

前四半期比：3億35百万円減

※2024年12月期2Qの営業利益率はマイナスのため記載していません。

# 営業損益の四半期推移 (セグメント別)

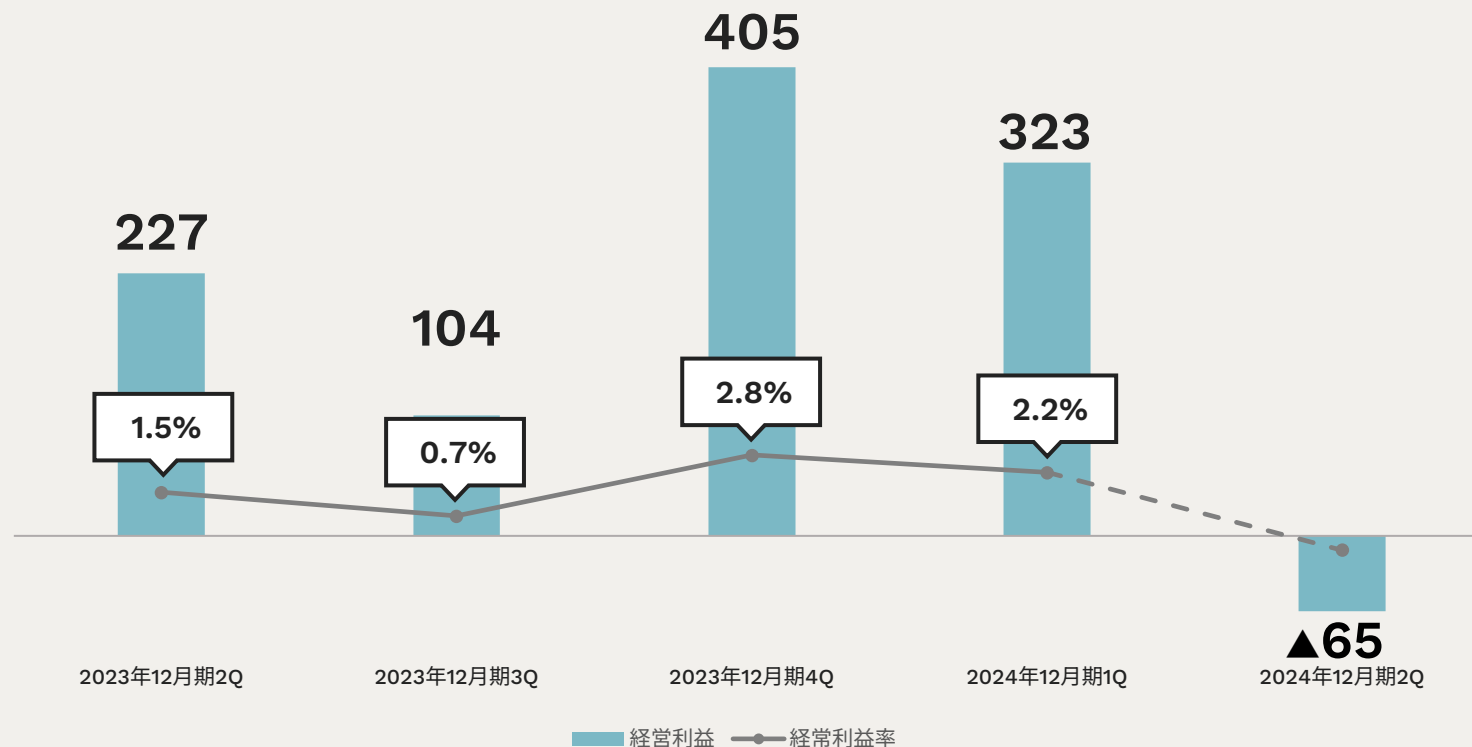
単位：百万円



**エージェンシー** : 前年同期比で取扱高は減少するも、販管費を抑制し営業利益率は改善。  
**アドプラットフォーム** : 今後のさらなる成長のため、積極的な投資を行っており営業利益率は減少。

# 経常損益の四半期推移

単位：百万円



**四半期経常損益 ▲65百万円**

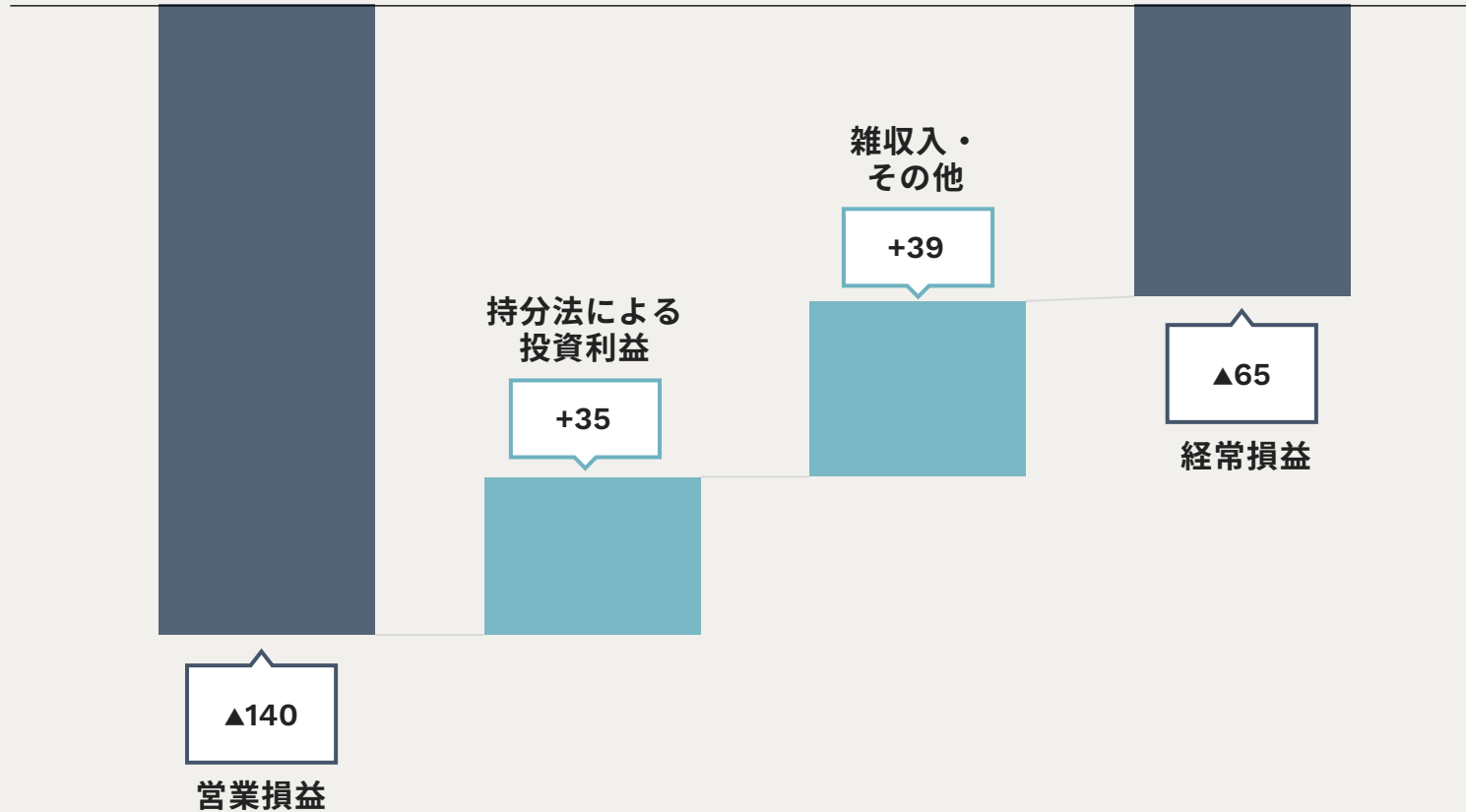
前年同四半期比：2億93百万円減

前四半期比：3億89百万円減

※2024年12月期2Qの経常利益率はマイナスのため記載していません。

# 四半期経常損益の推移

単位：百万円

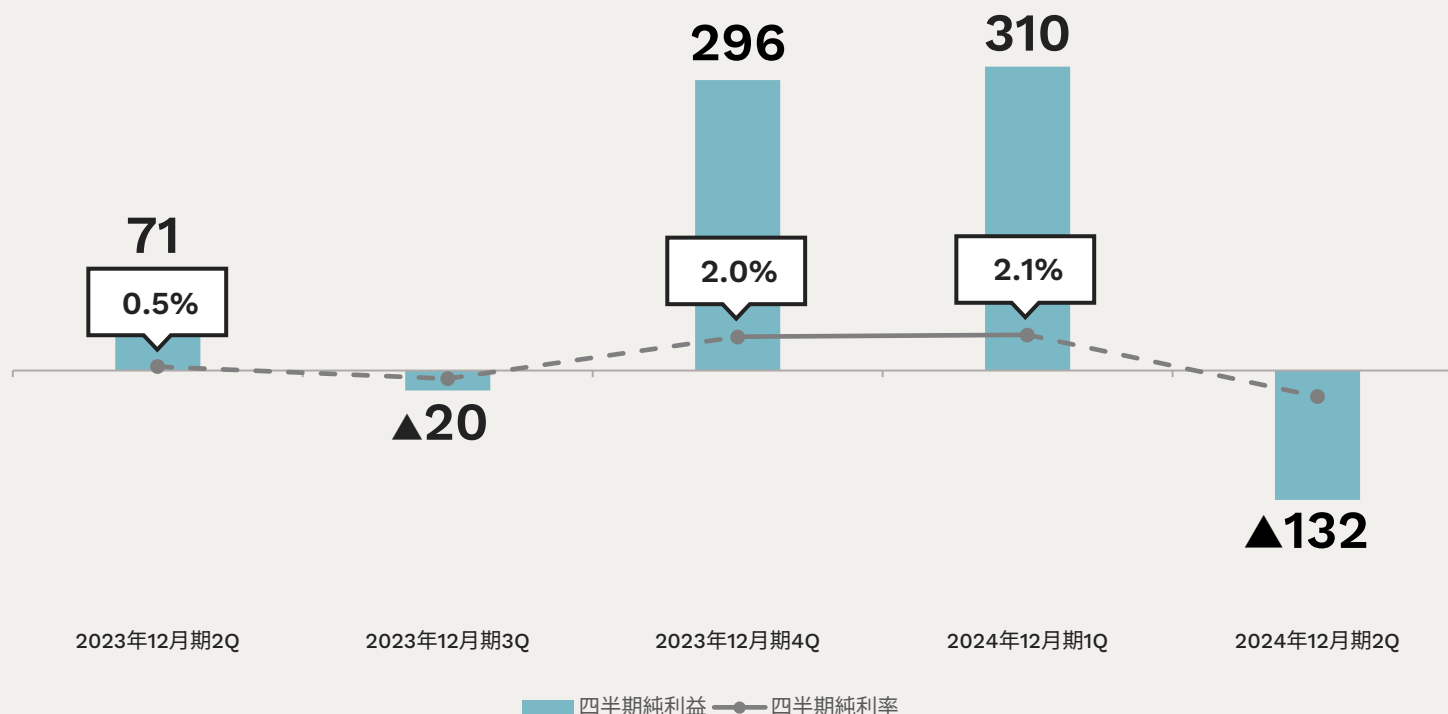


持分法による投資利益 . . . 35百万円

雑収入・その他 . . . . 39百万円

# 親会社株主に帰属する四半期純損益の四半期推移

単位：百万円



親会社株主に帰属する  
**四半期純損益 ▲1億32百万円**

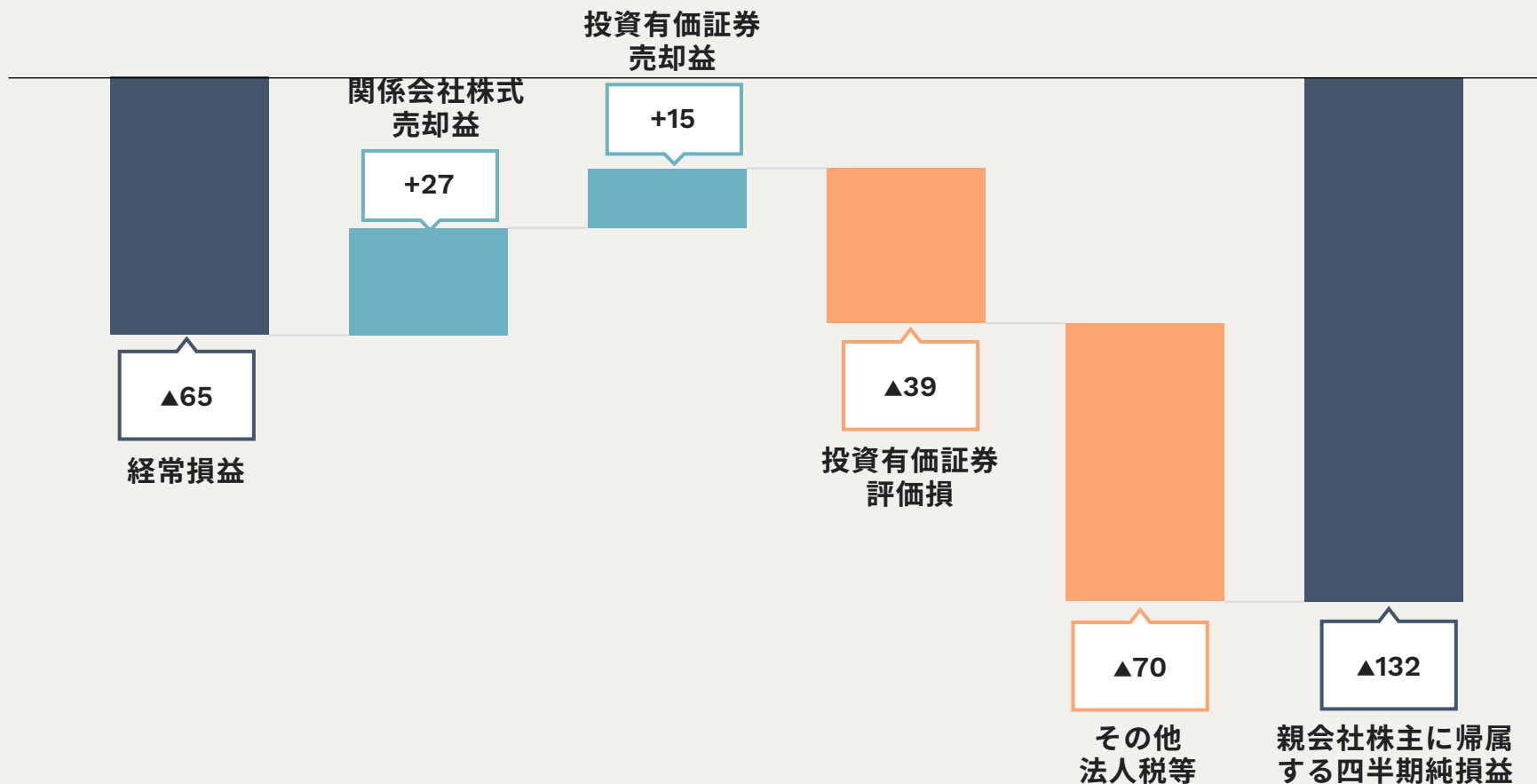
前年同四半期比：2億3百万円減

前四半期比：4億43百万円減

※ 2023年3Q及び2024年12月期2Qの四半期純利益率はマイナスのため記載していません。

# 親会社株主に帰属する四半期純損益の推移

単位：百万円



関係会社株式売却益 . . . . . 27百万円  
 投資有価証券売却益 . . . . . 15百万円

投資有価証券評価損 . . . . . ▲39百万円  
 その他法人税等 . . . . . ▲70百万円



# 2.

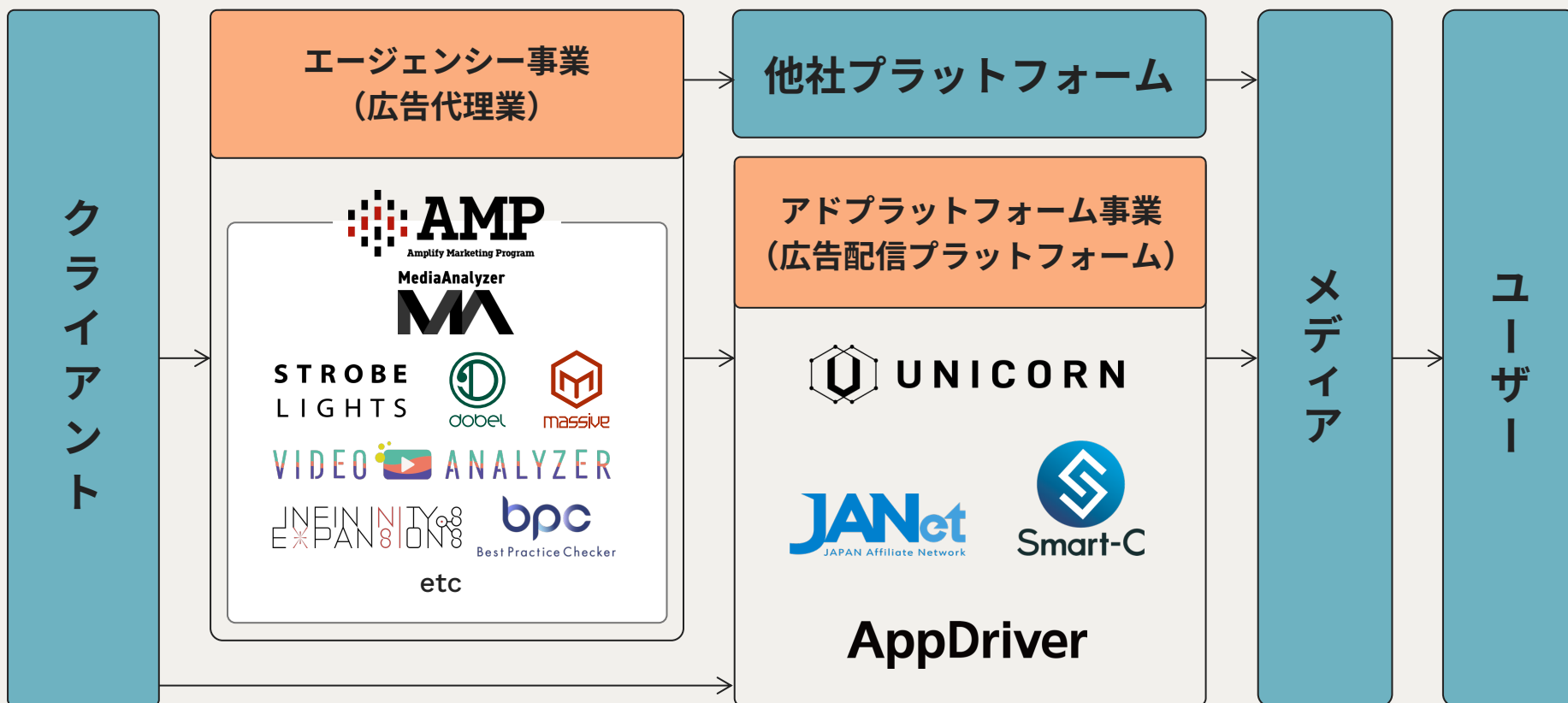
Chapter 2: business overview

事業概況

# 広告事業の概況

Second quarter

## 広告事業の分類



広告事業を、他社サービスの販売も行うエージェンシー事業と、自社の広告配信プラットフォームを運営するアドプラットフォーム事業に分類。

# エージェンシー 事業(国内・海外)

アプリ・ウェブの包括的マーケティング支援事業

# エージェンシー事業 (国内) 事業方針

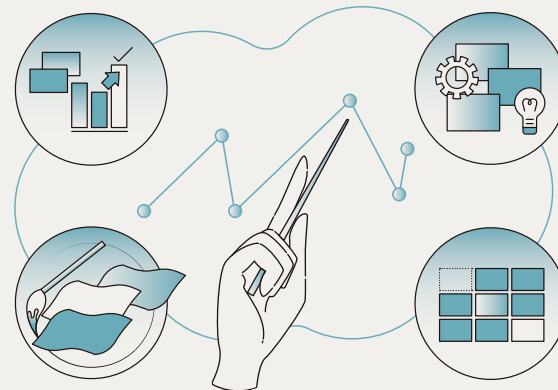
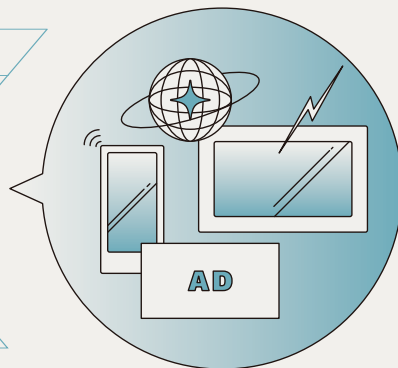
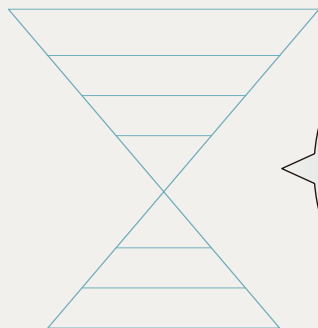
Second quarter

## 顧客の事業成長ドライバーとして、 マーケティングDXを実現

Hakuhodo DY holdings



Hakuhodo DY  
media partners



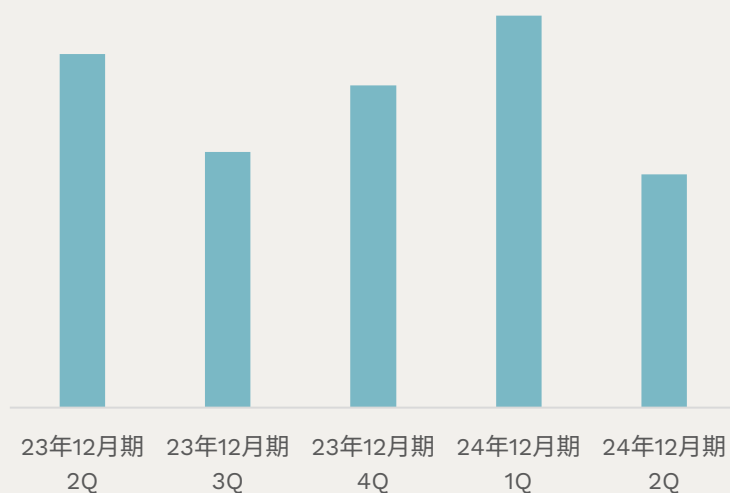
エージェンシー事業では、オフライン&オンラインの統合プランニングによる、包括的なマーケティング支援に取り組んでいます。ナショナルクライアント（ブランド広告主）へのアプローチや、“テレビとデジタルの統合プランニング”による“フルチャネル※1”“フルファネル※2”を意識した、より効果的なマーケティングプランを実行するため、広告という枠組みに囚われず、マーケティングコンサルタントとして、あらゆる課題解決に取り組みます。また、「人」による高い運用力・創造力とAIを活用した高度な「マーケティングテクノロジー」を融合し、本質的な広告価値を生み出すことで、クライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援いたします。

※1) フルチャネル：集客するための媒体、経路などを広く活用する事

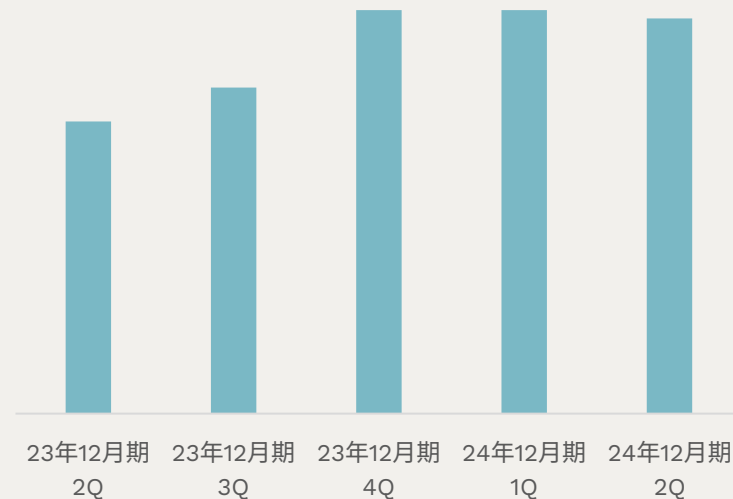
※2) フルファネル：消費者の商品に対する認知や検討、購入（利用）など多くの行動に対応する事

# 博報堂 D Y グループ 資本業務提携の 進捗

博報堂 D Y グループ 協業  
売上総利益推移



博報堂 D Y グループ 協業  
アカウント数推移



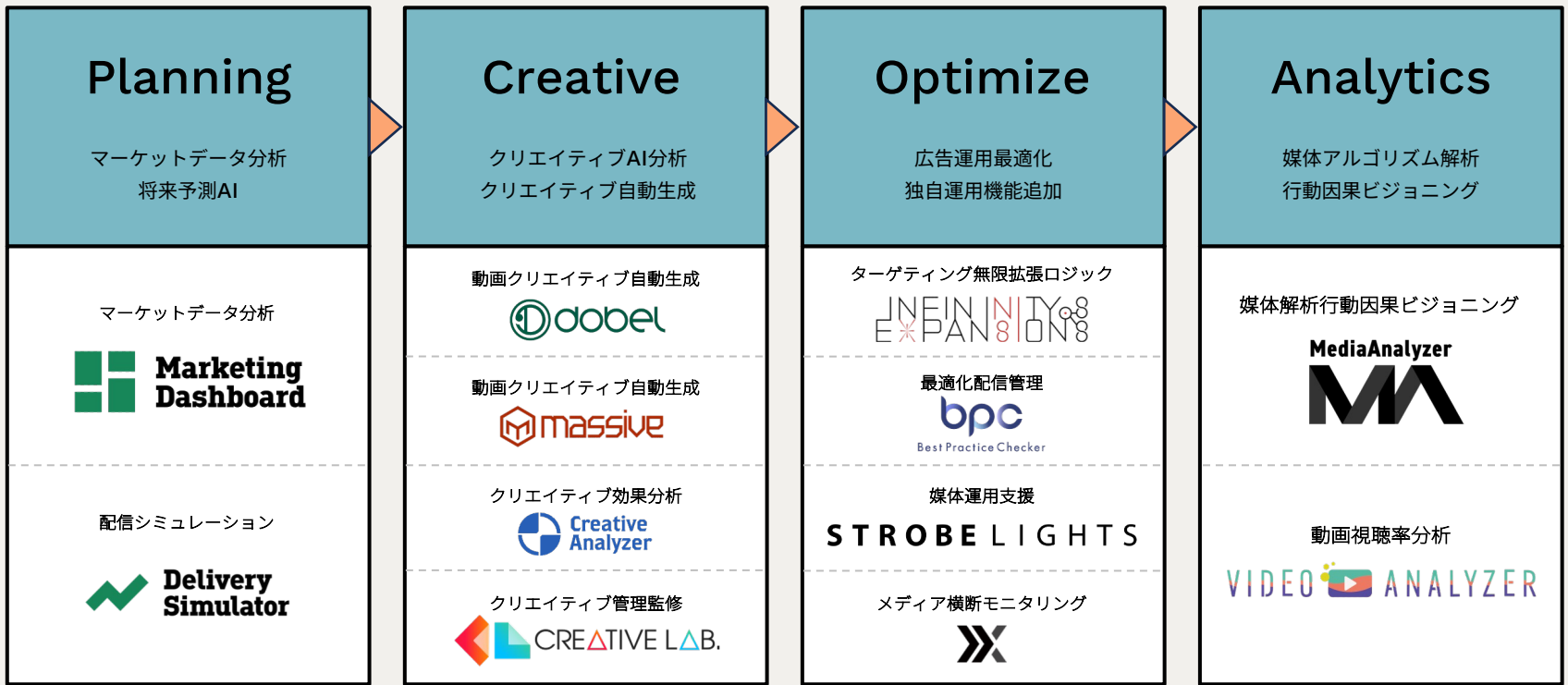
一部のアカウントでクライアントの方針により予算縮小。  
アカウント数は前年同期比で増加。

次世代のデジタル広告効果最大化ソリューション



# 10年に及ぶアドウェイズの 運用型広告支援の全てを統合

「人」による高い運用力・創造力とAIを活用した高度な「マーケティングテクノロジー」を融合し、本質的な広告価値を生み出すことで、クライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援する「AMPシリーズ」。



※今後も随時シリーズ拡大予定

# クリエイティブ特化型分析ツール

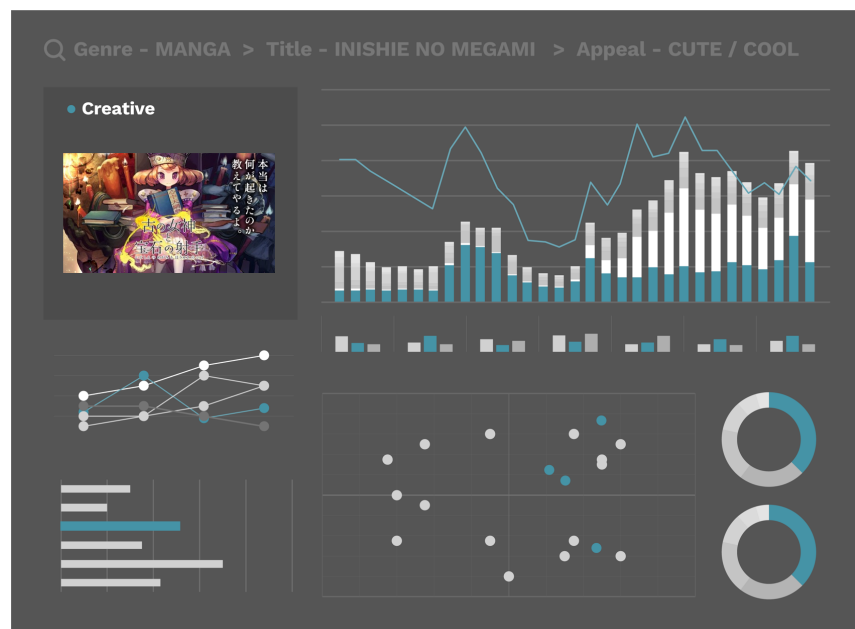
## 「Creative Analyzer (クリエイティブアナライザー)」



Creative  
クリエイティブシリーズ



Creative  
Analyzer



案件ジャンル・訴求軸・尺など、様々な切り口から、広告クリエイティブ単位での広告効果を可視化。高度な分析結果を元に、より効果の高い広告クリエイティブの制作を実現。



# 主要メガプラットフォームに 対応した広告最適化プロダクト



広告の改善最適化ポイントをAIが検知することで、広告効果を改善すると共に、マーケティング戦略に沿った広告配信コントロールが可能に。

**Google**  
広告対応

**Meta**  
(Facebook・instagram)  
広告対応

**X**  
(旧Twitter)  
広告対応

**TikTok**  
広告対応

New

MediaAnalyzer  
**MA4G**

「Google Search」へ対応  
Webプロモーションに対する  
広告効果向上を図る。

# 海外におけるマーケティング 支援事業



LINE Taiwan 「Display Solutions Sales Partner」において、  
最上位かつ唯一の「Emerald」に認定されるとともに、  
「LINE Family Club」の「The Best Sales Partner」に5年連続選出。

アドプラット  
フォーム事業

UNICORN・アフィリエイトなどの広告サービス事業



**UNICORN**

**REDEFINE DIGITAL MARKETING.**

# アドプラットフォーム事業 (UNICORN) 事業方針

チャンネル × 提供価値 × アカウントの  
3軸で立体的に拡大



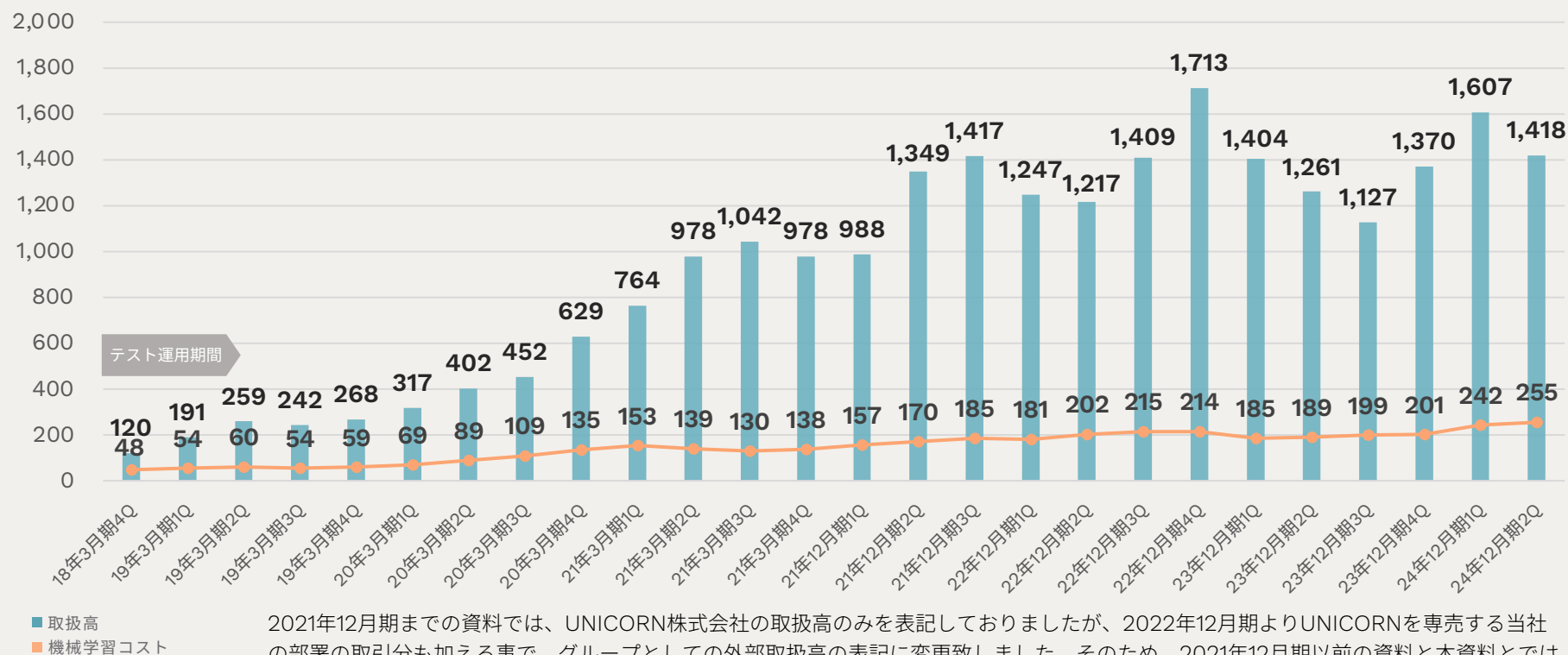
UNICORNでは、Apple Search Ads | Todayタブ、検索タブ、検索結果、プロダクトページでの自動最適化配信に加え、コネクテッドTVやOTT※等のサービスと連携し、配信面においても拡大を続けています。また、試験運用を経てYouTubeへの対応が完了し、広告配信メニューの提供を開始。あらゆるチャンネルでのユーザーコミュニケーションの最適化を実現してまいります。

# UNICORNの進捗 (取扱高)

Second quarter

## UNICORNの取扱高／機械学習コスト推移

単位：百万円



2021年12月期までの資料では、UNICORN株式会社の取扱高のみを表記しておりましたが、2022年12月期よりUNICORNを専売する当社の部署の取引分も加える事で、グループとしての外部取扱高の表記に変更致しました。そのため、2021年12月期以前の資料と本資料とでは取扱高が異なります。(他商材も扱う部署の取引分は加えておりません)

前年同期比で112%となり、第1四半期に続き、第2四半期でも各年度の過去最高値を更新。

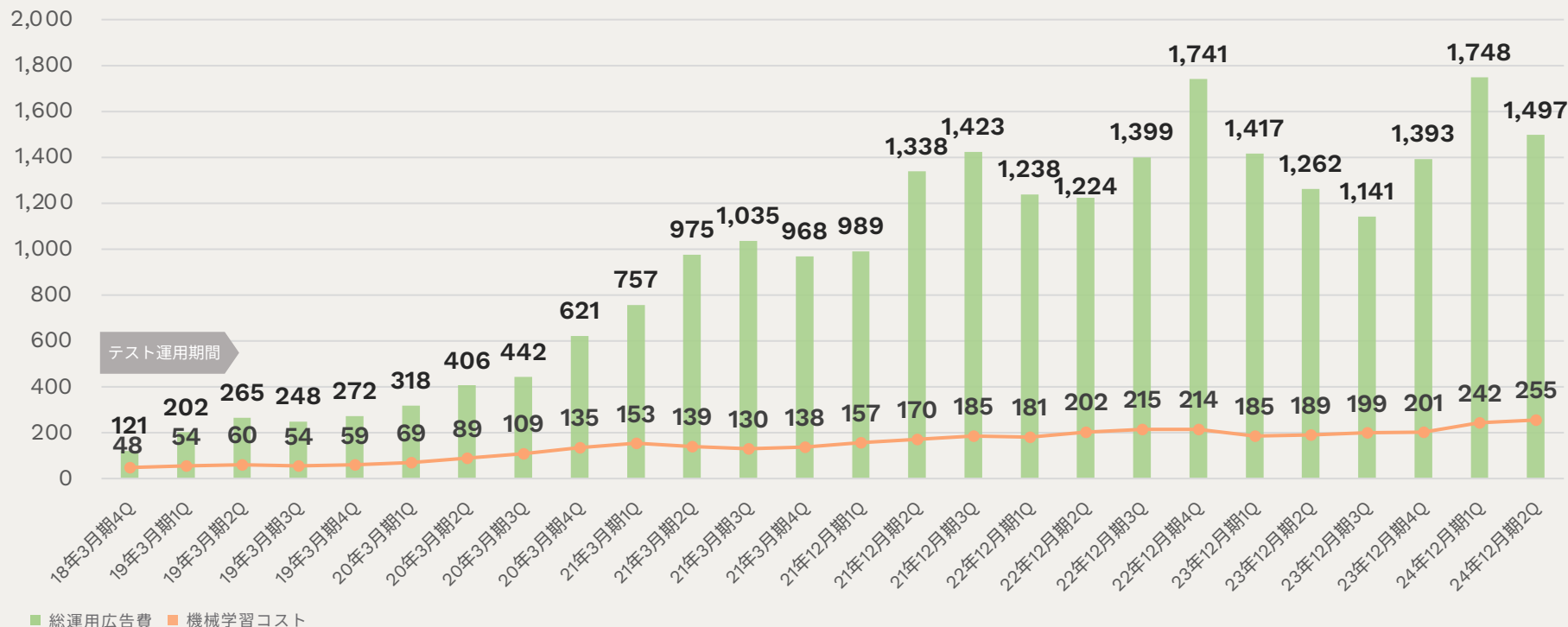
About UNICORN

# UNICORNの進捗 (総運用広告費※)

Second quarter

## UNICORNの総運用広告費※／機械学習コスト推移

単位：百万円



総運用広告費※も前年同四半期比で**118%**（234百万円増加）となり伸長。

※「総運用広告費」とは、取扱高とは異なりUNICORNのシステムで実際に広告配信を行った金額の総額です。取引先からの要望によりUNICORNのマージン分のみが取扱高になる場合や、取引先との取り決めにより一定の条件を満たした場合に取扱高を減額する場合などがあるため、より正確にサービスとしてのUNICORNの増減を示すため、2024年12月期から「総運用広告費」のグラフを加えております。

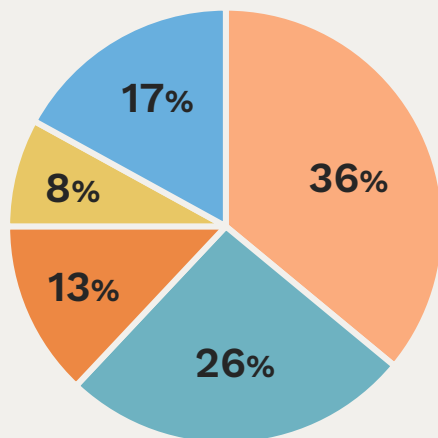
About UNICORN

# UNICORNの進捗

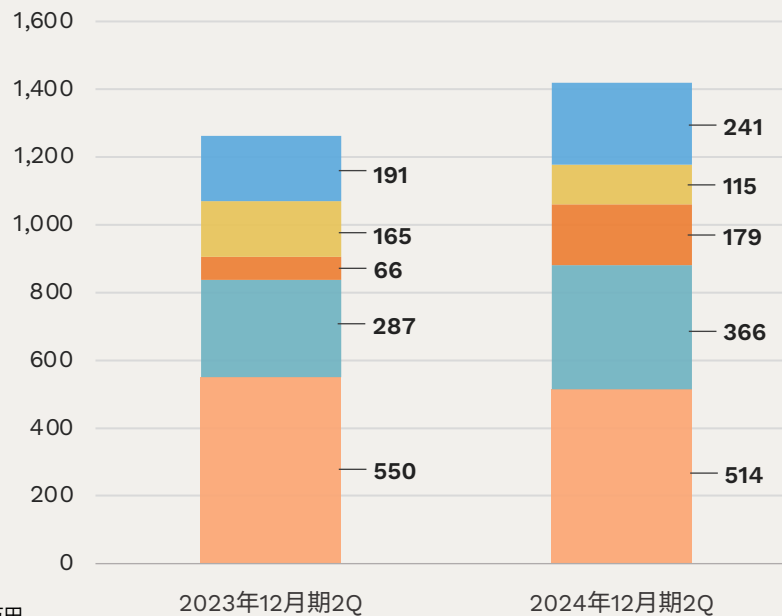
Second quarter

## ジャンル別進捗

2024年12月期2Q実績



■ ゲーム ■ ブランド ■ マンガ ■ VOD ■ その他



単位：百万円

■ ゲーム ■ ブランド ■ マンガ ■ VOD ■ その他

ジャンル別では「ブランド」が大きく伸長、  
前年同四半期に不調だったマンガも復調。

About UNICORN



# UNICORNの進捗

Second quarter

## UNICORNの業績：前年同四半期比較

単位：百万円

	2024年12月期 第2四半期	前年同四半期比 2023年12月期第2四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	1,418	1,261	+156	+12.4%
売上総利益	498	463	+34	+7.5%
営業損益	▲2	89	▲50	-

取扱高、売上総利益は堅調。  
今後の更なる成長のための新卒採用の増加などにより営業利益は減少。

※2024年12月期2Qの営業損益はマイナスのため増減率は記載していません。

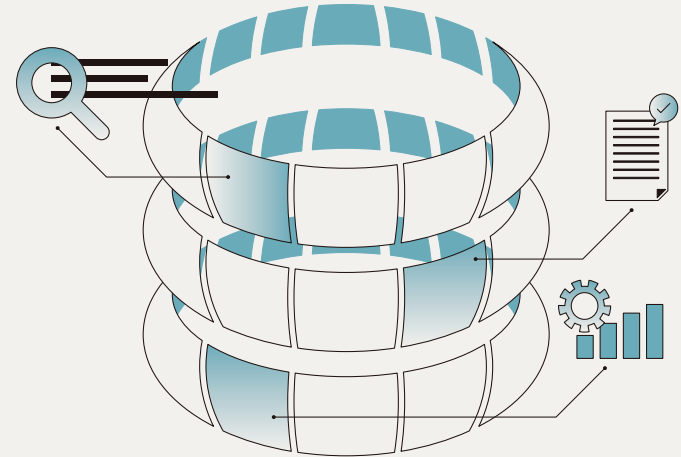
About UNICORN

# 先進的な広告手法 UNICORN Interactive AD



最先端の  
クリエイティブフォーマット

Banner / Video / Reward Video  
Native / Interactive

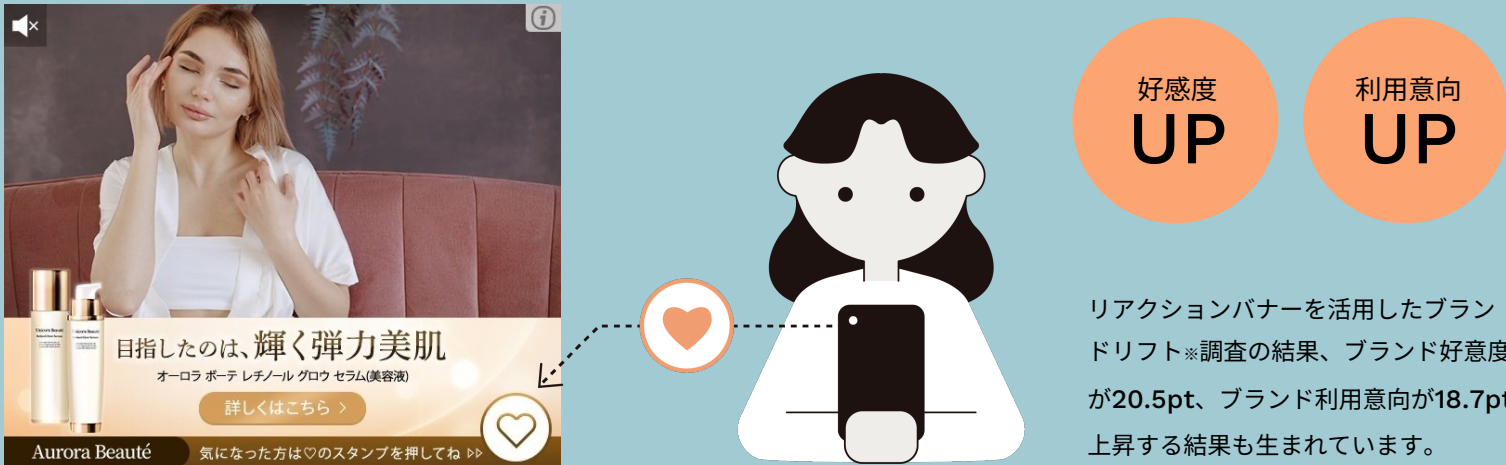


UNICORNでの  
高精度な配信最適化

コンテキスト / ロケーション / デモグラフィック  
キャリア / 承認リスト  
(approved list)

これまでに無かったクリエイティブで、これまでは出会えなかったユーザーと  
全く新しい形のコミュニケーションを実現。

# 配信最適化でブランドリフト※に 貢献する「リアクションバナー」



好感度  
**UP**

利用意向  
**UP**

リアクションバナーを活用したブランドリフト※調査の結果、ブランド好感度が20.5pt、ブランド利用意向が18.7pt上昇する結果も生まれています。

対象の広告や商品がユーザーにどれほど「注目されているのか」を広告表示時のユーザーの反応から可視化。このデータを機械学習し、独自のアルゴリズムを用いて配信を最適化。広告に好意的な反応を示すユーザーへのリーチを効果的に拡大します。

※ブランドリフト：ブランドに対する認知、評価、購買意向などを向上させること

About **UNICORN**

# MetricWorks Inc.と 戦略的パートナーシップを締結し、 合弁会社を設立

次世代のモバイル計測プラットフォームを展開し、Google、TikTok、Metaなどの  
大手グローバル企業ともパートナーシップを締結しているMetricWorks Inc.と  
合弁会社「MetricWorks Japan株式会社」を設立



広告主への本質的な広告評価支援における取組を強化し、国内外の  
プロモーション、マーケティング事業の活性化に貢献してまいります。

# 「GAME FUTURE SUMMIT 2024」 へ協賛、登壇

ゲーム業界向けの大型オンラインカンファレンスイベント  
「GAME FUTURE SUMMIT 2024」に、業界のキーマンと共に山田が登壇



「ユーザーを増やすために知っておきたい広告配信の仕方と評価の方法」をテーマにトークセッションを実施

広告を本質的且つ適正に評価できる仕組みを構築することで、  
広告主の広告効果最大化、パブリッシャー※の収益最大化を支援し、  
ゲーム業界の更なる発展に寄与してまいります。

※パブリッシャー：ゲーム業界におけるコンテンツの販売者

About **UNICORN**

# 海外進出第一号として、タイに 「UNICORN THA Co., Ltd.」を設立

国家プロジェクト「タイランド4.0※」によるデジタル経済化が進むタイにて、UNICORNの海外進出第一号として現地法人「UNICORN THA Co., Ltd.」を設立



プロモーション効果の最大化を実現する「UNICORN」のさまざまな機能、強みをタイのデジタル市場に提供し、ブランドマーケティング支援を行ってまいります。

※タイランド4.0 (Thailand 4.0) : 2015年にタイ政府が示した、タイが長期的に目指すべき経済社会のビジョン

About **UNICORN**

D E E E

Delight  
喜び

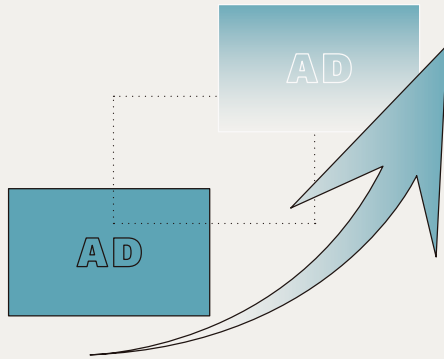
Exciting  
わくわく

Eager  
熱心

Exceed  
超える

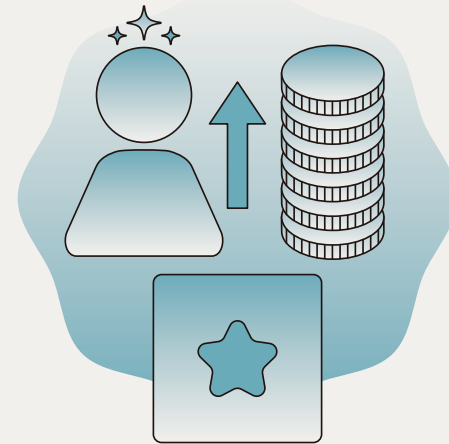
伝統と革新が融合する、  
あたらしい集合体へ。

# アドプラットフォーム事業 (ADWAYS DEEE)事業方針



アフィリエイト広告を  
新たな概念へアップデート。

## AppDriver



生活者体験の向上×メディア収益最大化  
を実現するサービス開発の強化。



# 日本各地のご当地商品の魅力を伝えるECサイト運営事業を開始

くぼたび屋さん

旅に生きる夫婦が出逢った“とっておき”をお届け

47都道府県の  
ときめき商品、集めています。

どうも、年300日くらい旅するアラサー夫婦「くぼたび」の商店です。

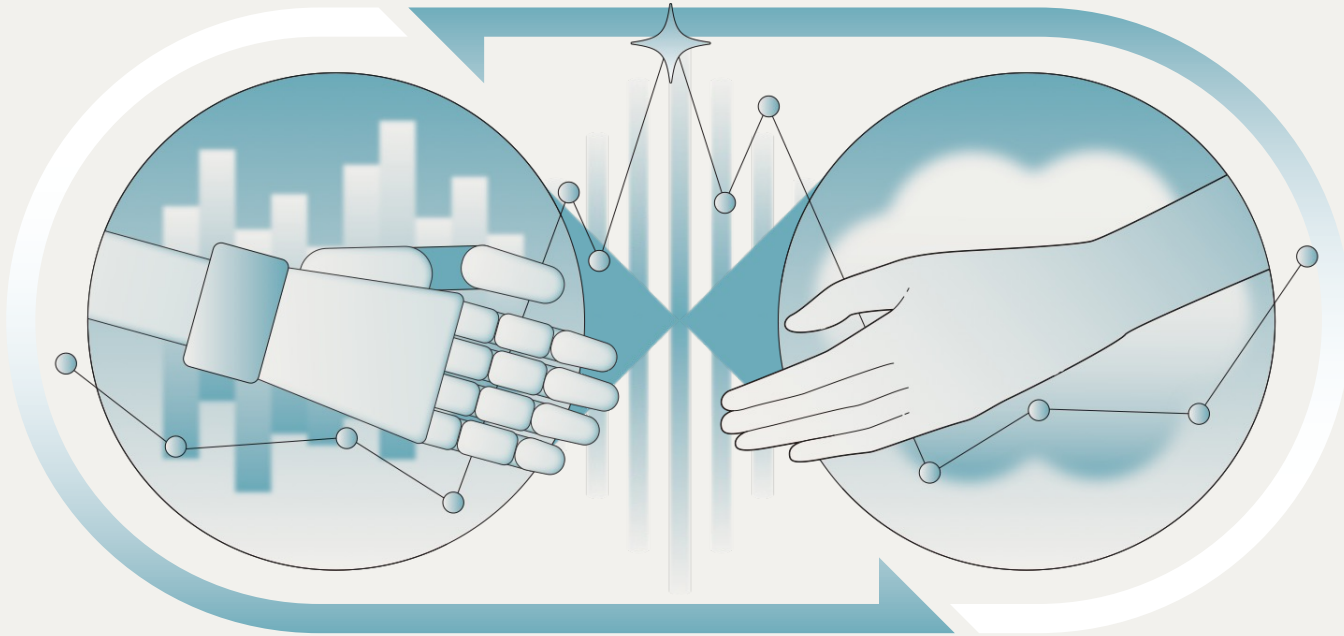
わたしたちが日本全国を旅するなかで“ときめいた”品だけを集めています。

47都道府県すべてのとっておき商品をそろえぞ！  
…と夢を胸に、今日もきょうとて旅しています。

SNS総フォロワー275万人超、「年300日くらい旅するアラサー夫婦」として人気のクリエイター「くぼたび (@kubo\_tabi\_) 」と共同で、ECサイト「くぼたび屋さん」をリリース

情報を発信するクリエイター、全国の自治体や生産者、企業との連携・協働を促進し、地域の特産品の継続的な販売につながる効果的なプロモーション、コラボレーション商品開発などを通じた市場の発展に寄与してまいります。

# 人と機械の共生



人にはできないことを  
機械化

機械にはできないことを  
人に集約

パフォーマンスの **最大化**

# PURPOSE OF ADWAYS

**全世界に  
「なにこれ すげー こんなのはじめて」  
を届け、  
すべての人の可能性をひろげる  
「人儲け」を実現する。**

# 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2024年7月31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。

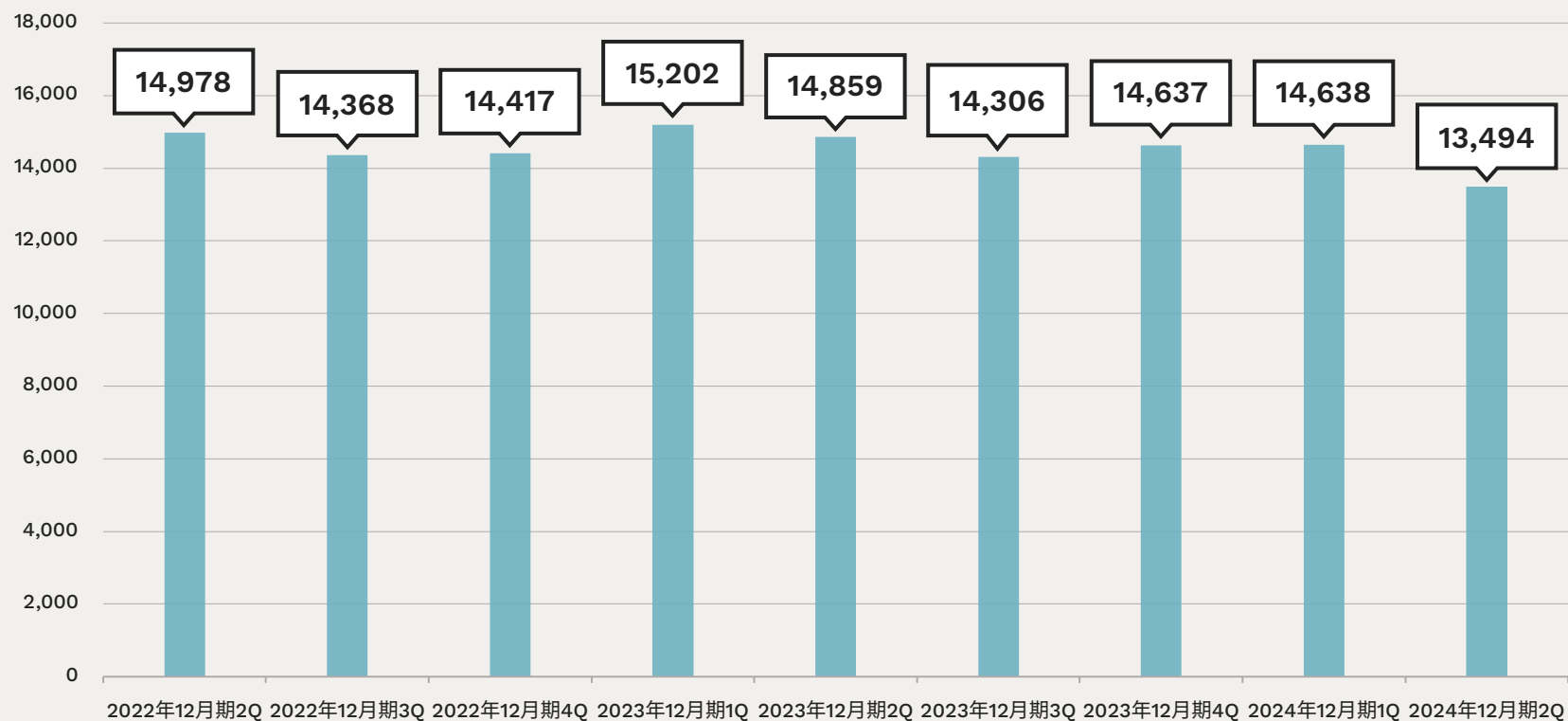
3

Chapter 3 : Supplementary materials

補 足  
資 料

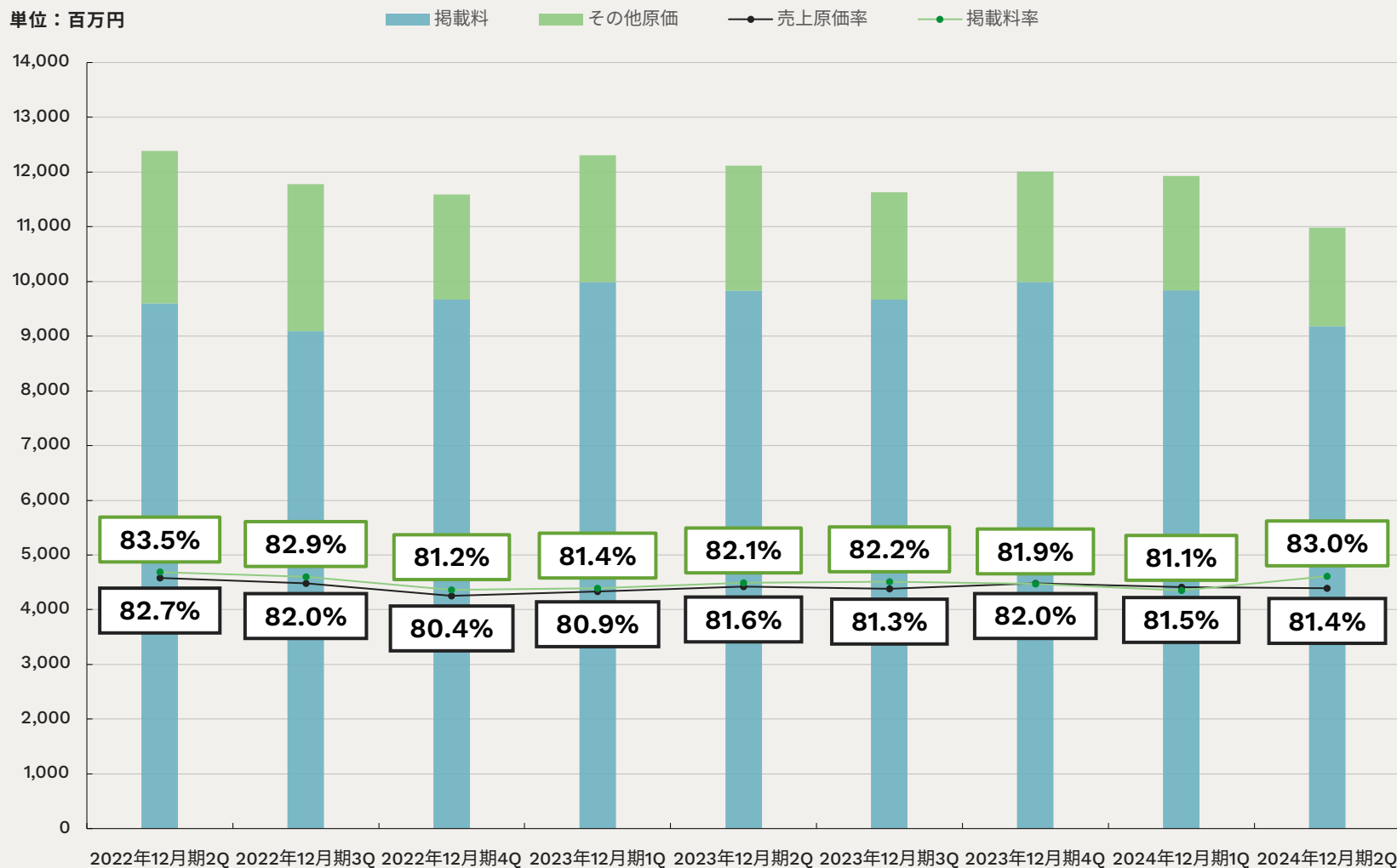
# 連結取扱高 四半期推移

単位：百万円



# 連結売上原価 四半期推移

単位：百万円



※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

# 連結販管費 四半期推移

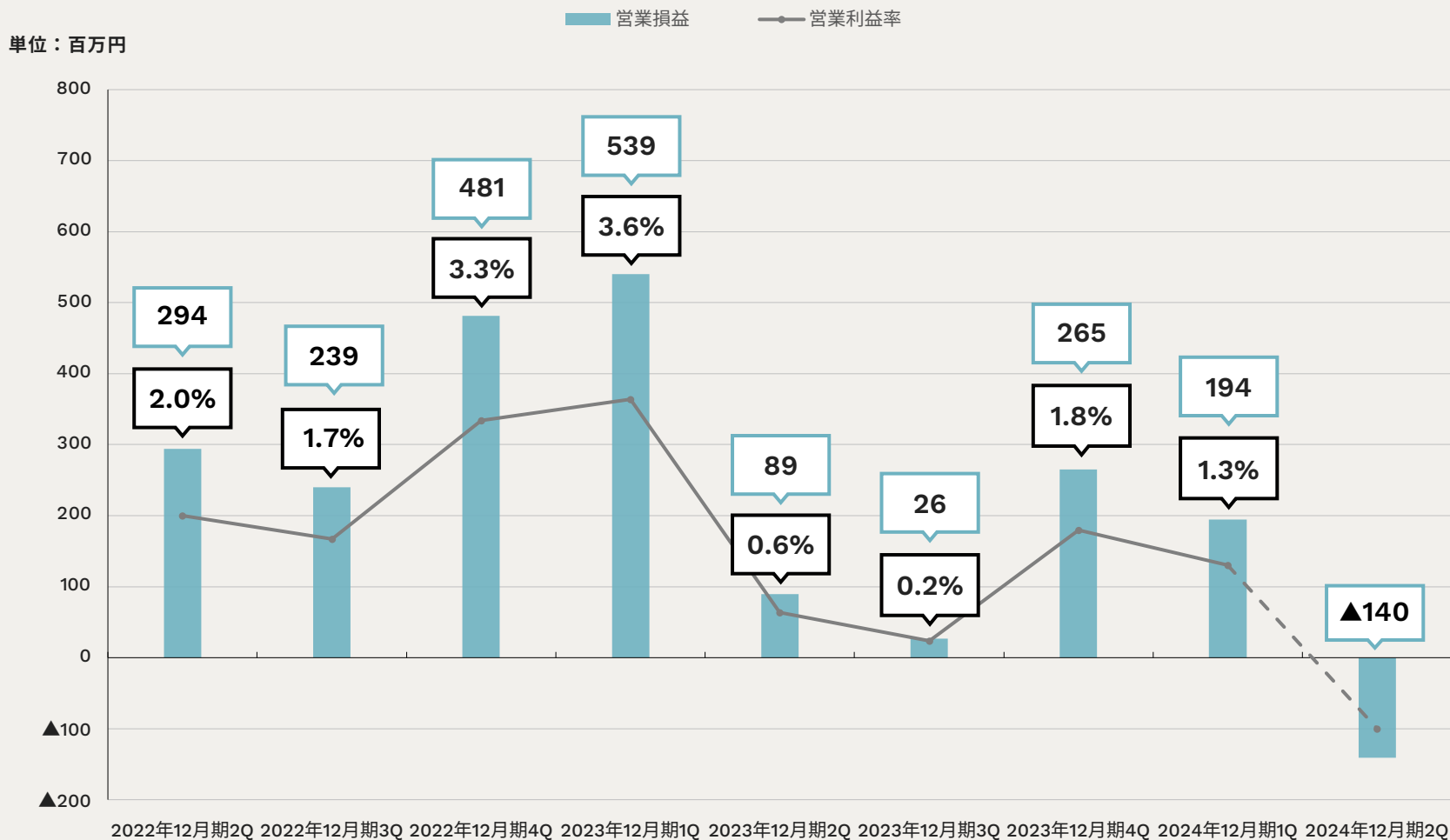
単位：百万円

■ 人件費 
 ■ 採用教育費 
 ■ 地代家賃 
 ■ 減価償却費 
 ■ その他経費 
 —●— 販管费率





# 連結営業損益 四半期推移

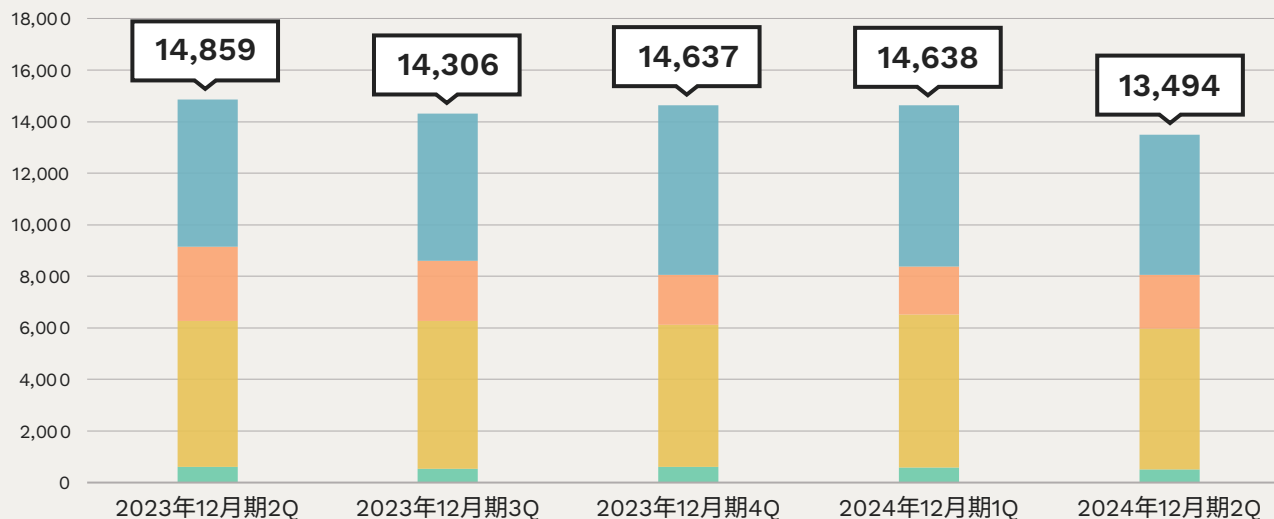


# 連結貸借対照表（前四半期比）

単位：百万円

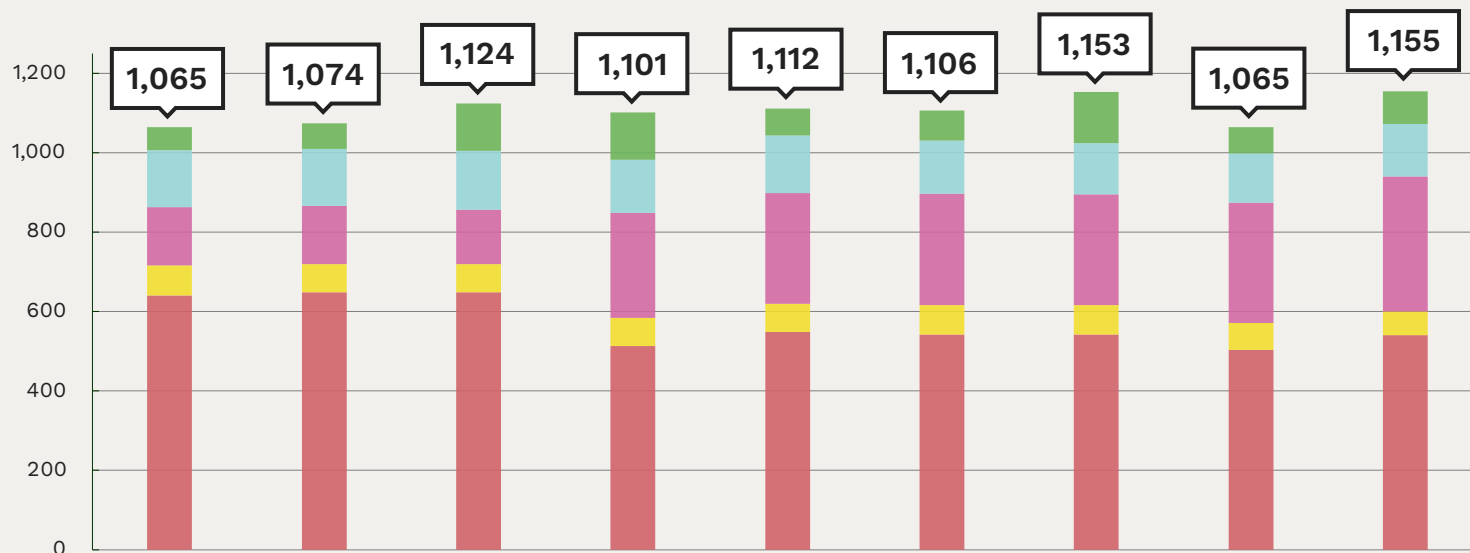
	2024年12月期2Q	2024年12月期1Q	増減額	増減率
流動資産	18,184	19,773	▲1,589	▲8.0%
（現預金）	9,985	10,015	▲30	▲0.3%
固定資産	5,236	5,012	+223	+4.5%
資産合計	23,420	24,786	▲1,365	▲5.5%
流動負債	8,510	9,989	▲1,479	▲14.8%
固定負債	258	227	+31	+13.7%
負債合計	8,769	10,217	▲1,447	▲14.2%
純資産合計	14,651	14,569	+82	+0.6%

# セグメント内訳別連結取扱高構成比 四半期推移



	2023年12月期2Q	2023年12月期3Q	2023年12月期4Q	2024年12月期1Q	2024年12月期2Q	前四半期比	
						増減額	増減率
■ エージェンシー(国内)	5,712	5,692	6,589	6,258	5,440	▲818	▲13.1%
■ エージェンシー(海外)	2,874	2,355	1,930	1,857	2,080	+222	+12.0%
■ アドプラットフォーム	5,666	5,724	5,496	5,930	5,460	▲470	▲7.9%
■ その他	606	533	621	591	513	▲77	▲13.2%
合計	14,859	14,306	14,637	14,638	13,494	▲1,143	▲7.8%

# 当社グループの従業員数 四半期推移



単位：名	2022年 12月期2Q	2022年 12月期3Q	2022年 12月期4Q	2023年 12月期1Q	2023年 12月期2Q	2023年 12月期3Q	2023年 12月期4Q	2024年 12月期1Q	2024年 12月期2Q
日本アドウェイズ	641	648	649	513	548	543	542	504	540
中国アドウェイズ	76	72	71	72	72	74	75	67	61
国内子会社	146	147	137	263	279	280	279	303	337
海外子会社（中国以外）	144	143	148	135	145	133	128	125	133
派遣／アルバイト等	58	64	119	118	68	76	129	66	82
合計	1,065	1,074	1,124	1,101	1,112	1,106	1,153	1,065	1,153

※2023年12月期1Qより、アドプラットフォーム事業を分割し、子会社化したため、日本アドウェイズが減少、国内子会社が増加しています。

# 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

山田 翔

資本金

1,717百万円

[ 2024年6月末日現在 ]

取扱高

59,006百万円

[ 2023年12月期連結 ]

従業員数

1,153名 (グループ全体)

[ 2024年6月末日現在 ]

※臨時雇用者含む