

2024

FULL YEAR FY2024

2024

FEBRUARY 10, 2025
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
決算説明会

2025年2月10日
代表取締役社長 山田 翔



ADWAYS
IR CHANNEL

ADWAYS

目次

1. 通期業績 ... P.4
2. 第4四半期の業績 ... P.16
3. 株主還元 ... P.27
4. 業績予想 ... P.29
5. 事業概況 ... P.32
6. 補足資料 ... P.60

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 : **Full Year FY2024 results**

1.

通期
業績

期
績

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
業績予想	54,500	12,500	140	485	220
実績	54,615	12,684	166	503	▲473
増減額	+115	+184	+26	+18	▲693
達成率	100.2%	101.5%	118.8%	103.9%	-

親会社株主に帰属する 当期純利益の乖離要因

- 建物附属設備等の減損損失を計上した。
- 投資有価証券評価損が当初予想を上回る結果となった。
- 当初予想に反して、税金資産の取り崩しが行われた。

※親会社株主に帰属する当期純利益はマイナスのため達成率は記載しておりません。

当期の業績と前期比較

単位：百万円

	2024年12月期 累計	前期比 2023年12月期累計		
		実績	増減額	増減率
取扱高	54,615	59,006	▲4,390	▲7.4%
売上高	12,684	13,524	▲839	▲6.2%
売上総利益	10,351	10,950	▲599	▲5.5%
販管費	10,184	10,029	+155	+1.6%
営業利益	166	921	▲755	▲81.9%
経常利益	503	1,313	▲809	▲61.6%
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲473	966	▲1,439	-

取扱高 前期比 43億90百万円の減少（7.4%減）

営業利益 前期比 7億55百万円の減少（81.9%減）

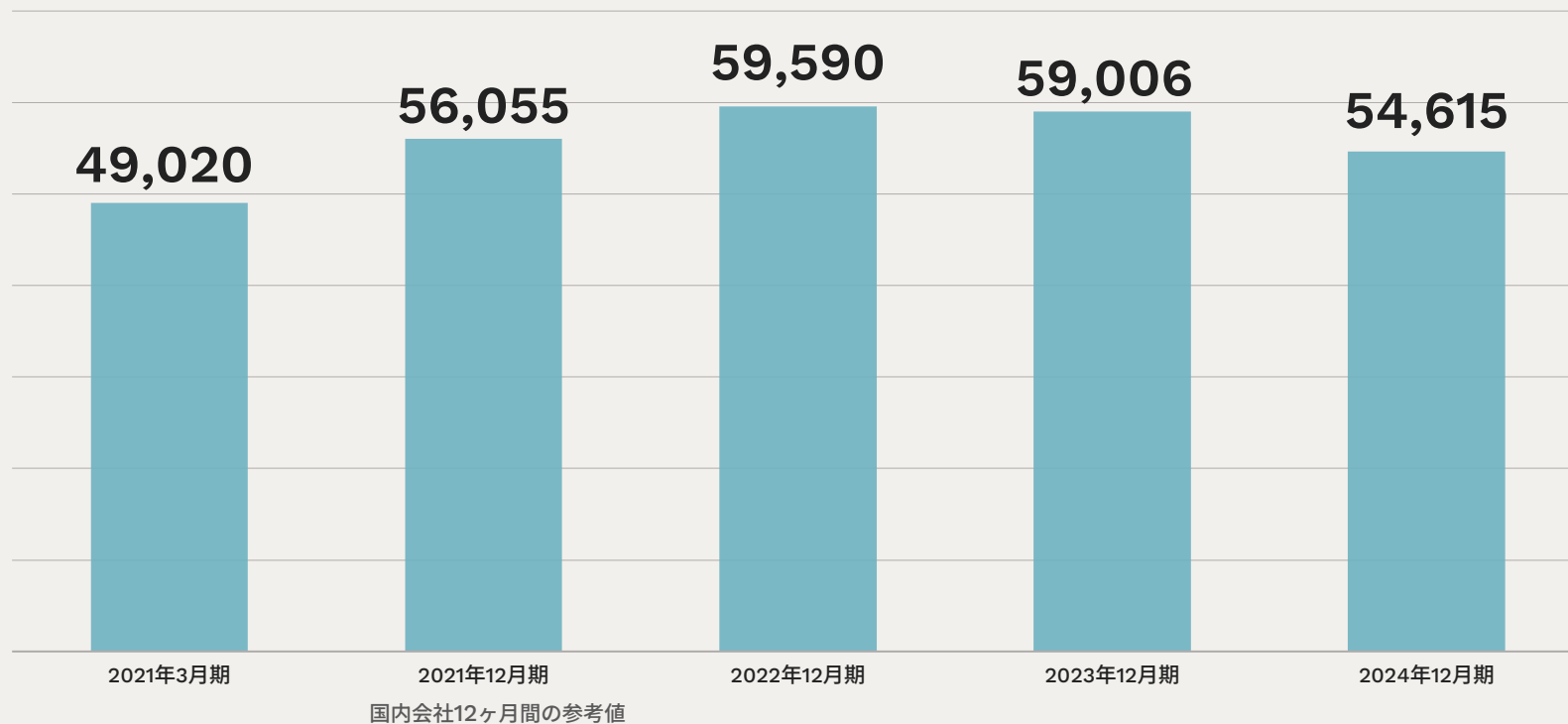
※親会社株主に帰属する当期純損益はマイナスのため増減率は記載しておりません。

当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：225億25百万円 前期比：19億80百万円減少（8.1%減）</p> <p>マンガアプリについては、前期比で微増となるものの、クライアントの方針の変更などがありゲームアプリが減少。</p>
<p>エージェンシー事業 (海外)</p>	<p>セグメント取扱高：72億86百万円 前期比：20億95百万円減少（22.3%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の販売が好調でブランド広告は伸長したものの、アプリ広告は減少。</p>
<p>アドプラットフォーム 事業</p>	<p>セグメント取扱高：225億74百万円 前期比：85百万円減少（0.4%減）</p> <p>UNICORNはブランドのジャンルおよびアプリの各ジャンルも大幅に伸長。アプリ向けのアフィリエイト広告および金融のアフィリエイト広告は減少。</p>

取扱高の年度推移

単位：百万円

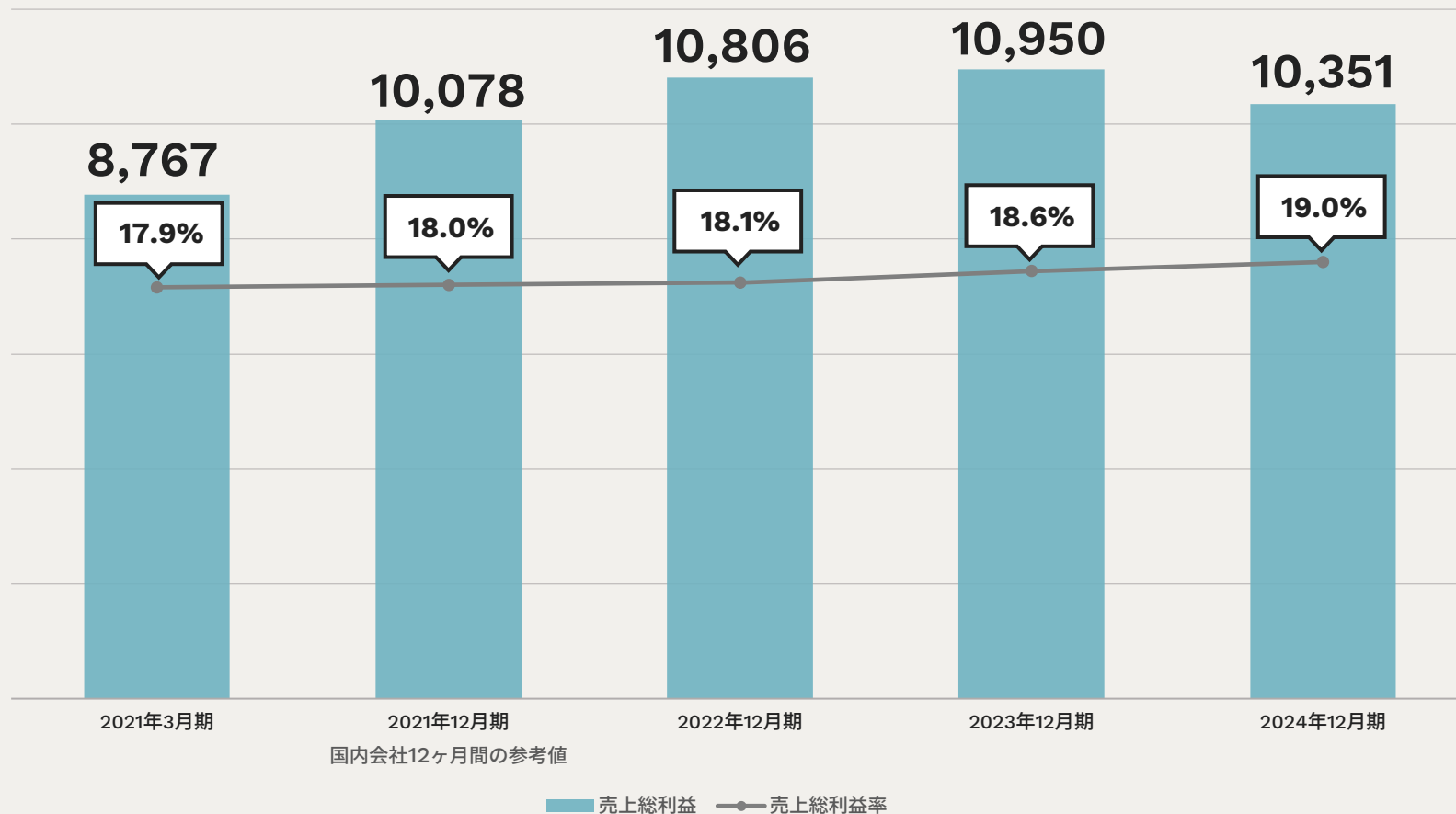


当期取扱高 546億15百万円

前期比：43億90百万円減（7.4%減）

売上総利益の年度推移

単位：百万円



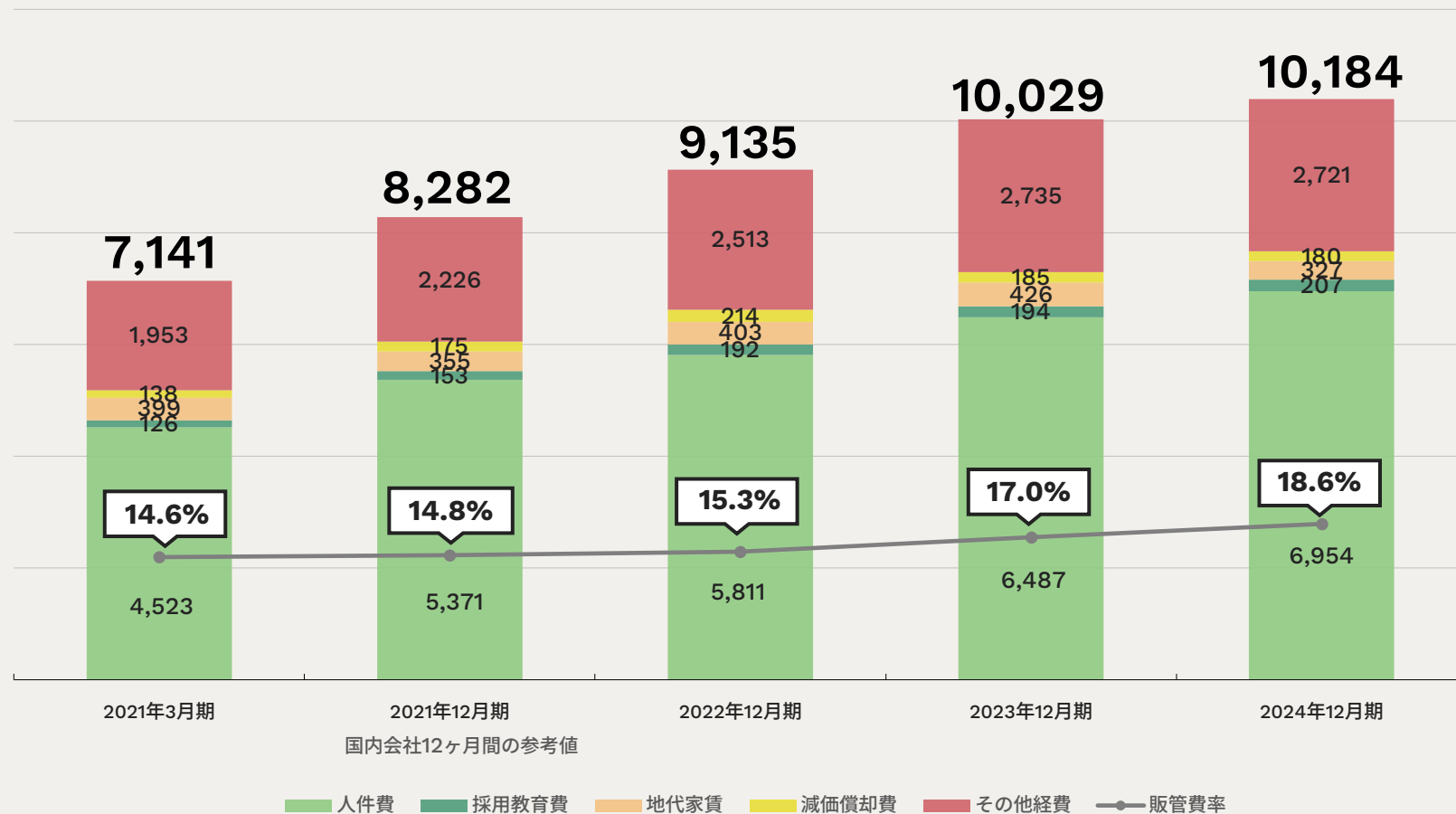
当期売上総利益 103億51百万円

前期比：5億99百万円減（5.5%減）

売上総利益率：19.0%（0.4ポイント増）

販管費の年度推移

単位：百万円



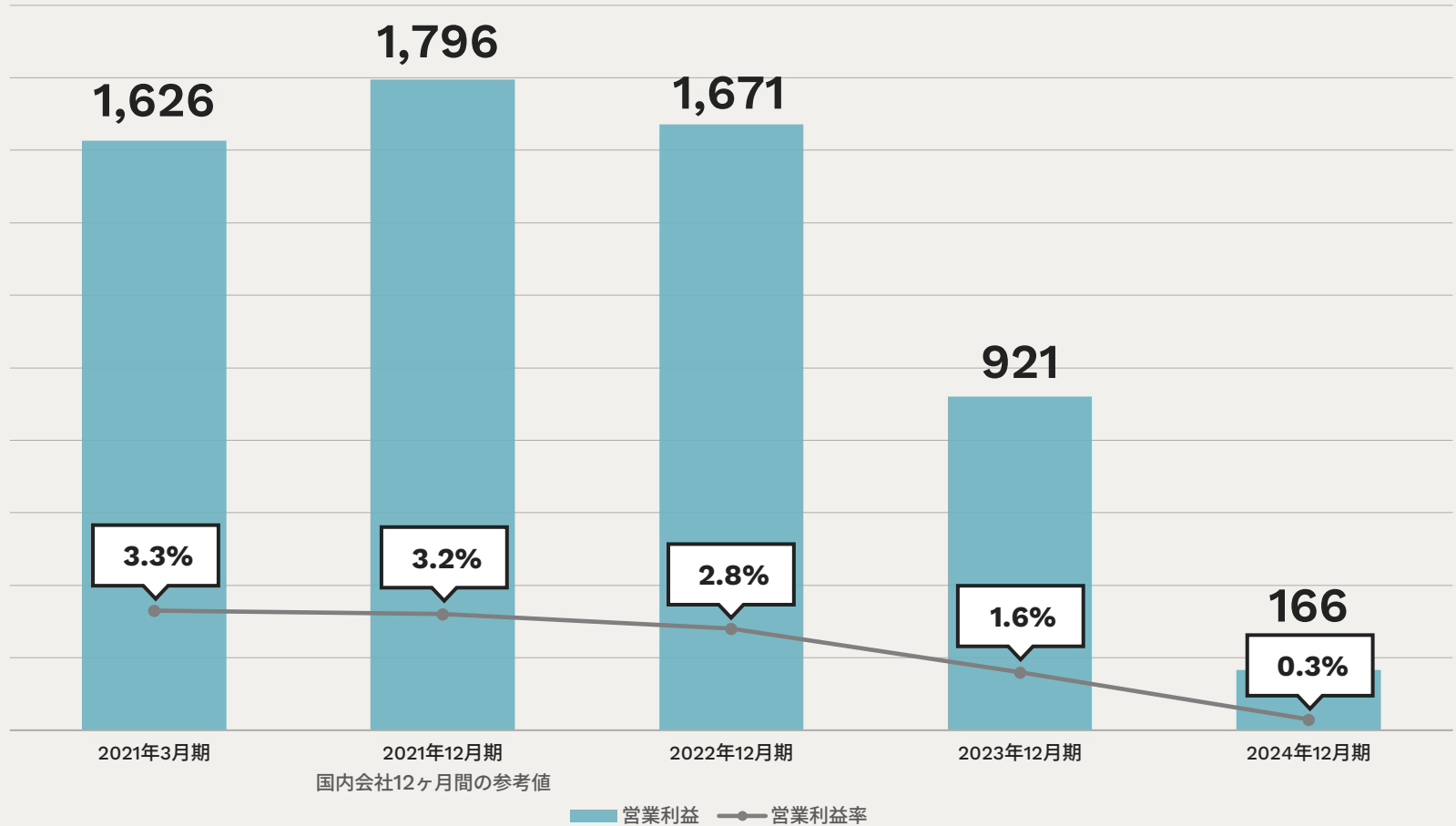
当期販管費 101億84百万円

前期比：1億55百万円増（1.6%増）

販管費率：18.6%（1.6ポイント増）

営業利益の年度推移

単位：百万円



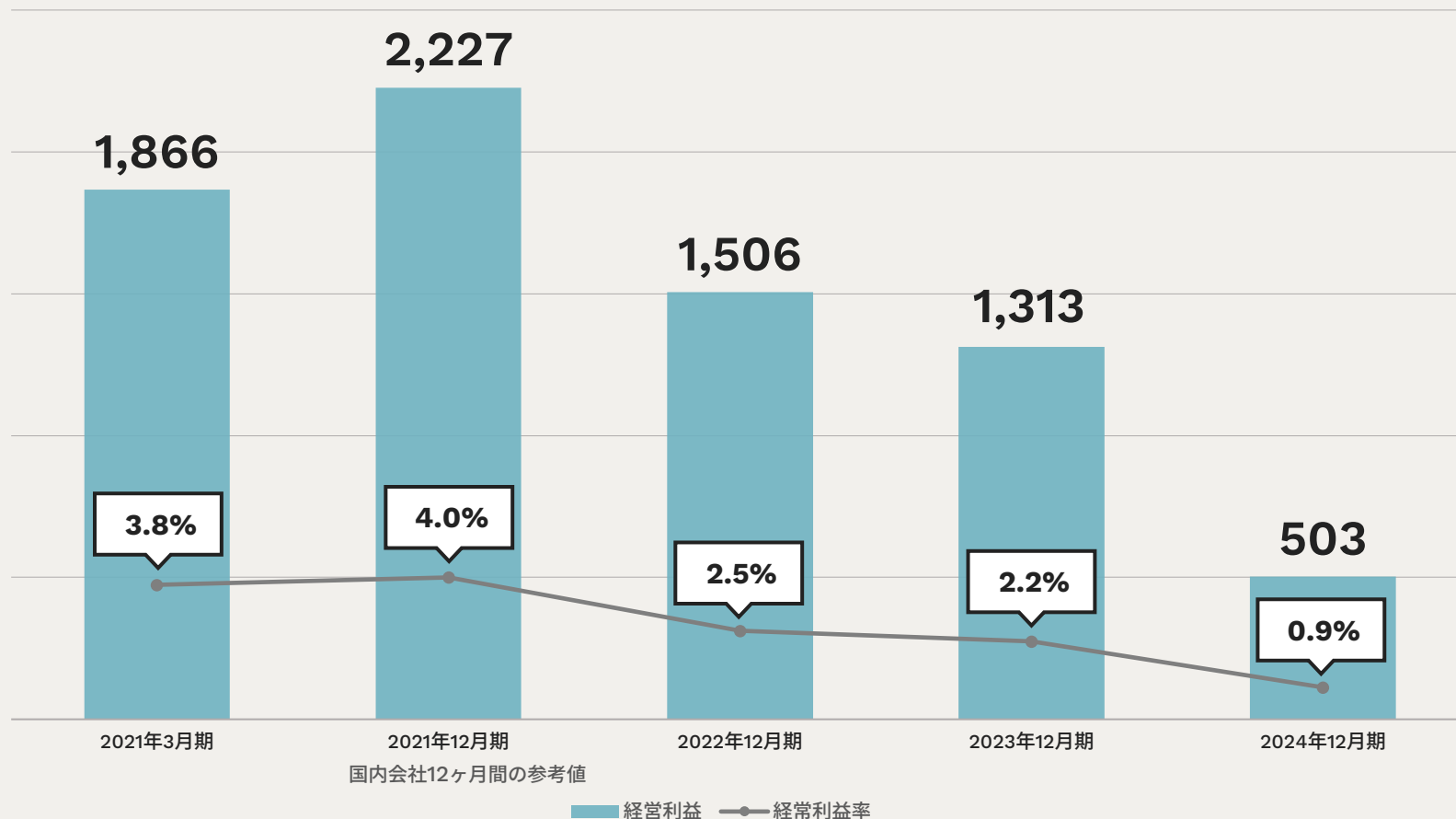
当期営業利益 1億66百万円

前期比：7億55百万円減（81.9%減）

営業利益率：0.3%（1.3ポイント減）

経常利益の年度推移

単位：百万円



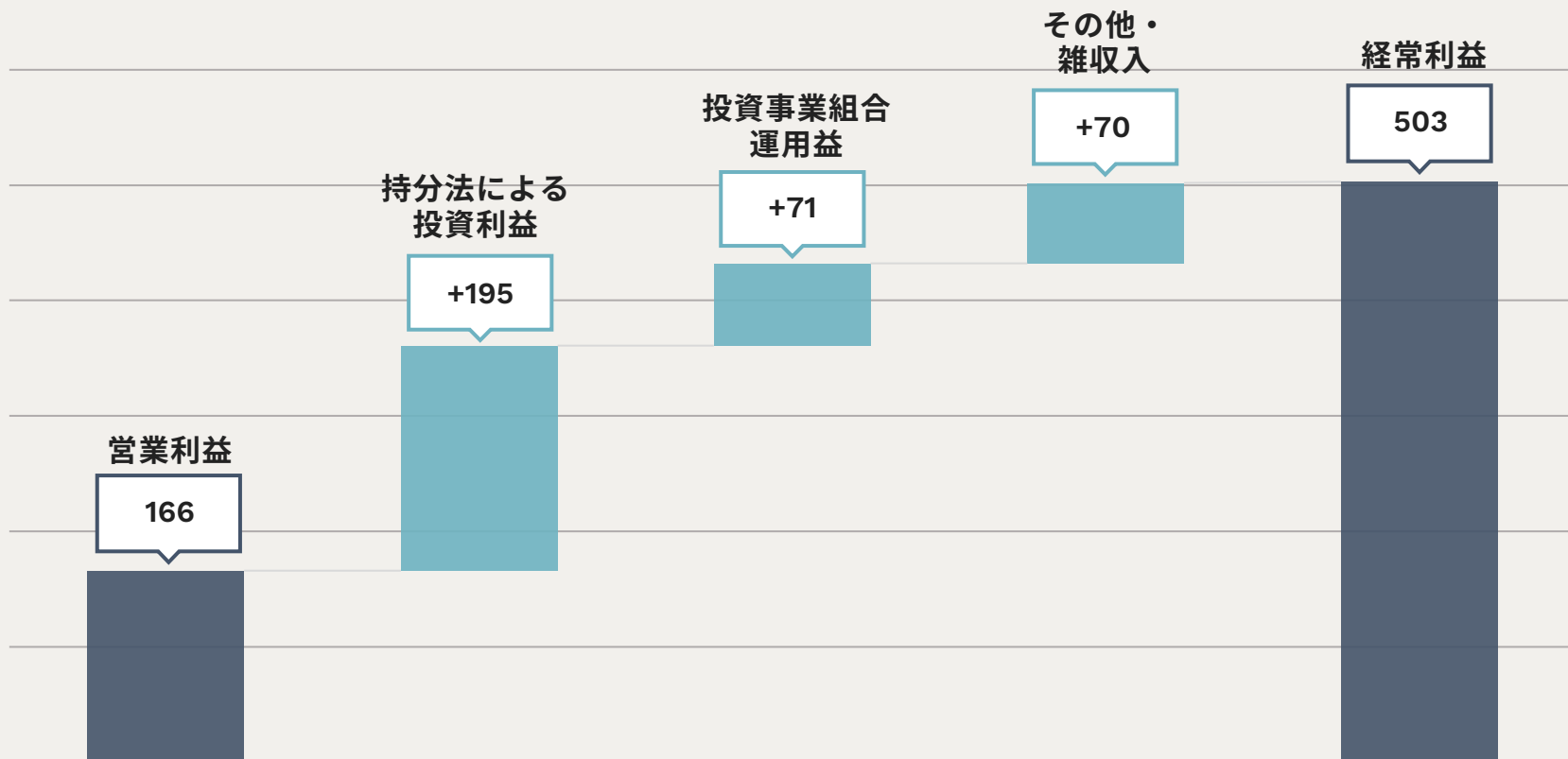
当期経常利益 5億3百万円

前期比：8億9百万円減（61.6%減）

経常利益率：0.9%（1.3ポイント減）

経常利益の推移

単位：百万円



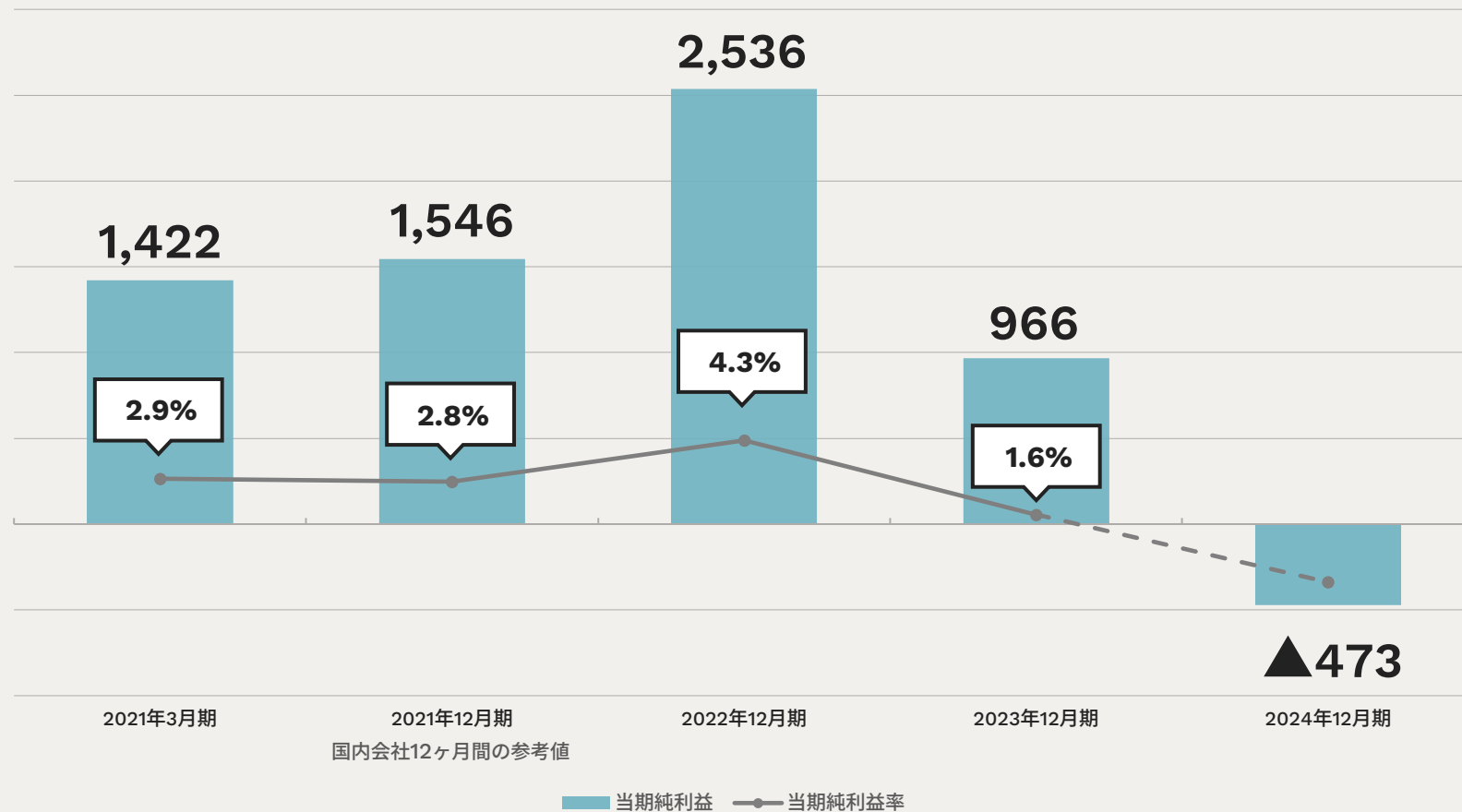
持分法による投資利益 . . . 1億95百万円

その他・雑収入 . . . 70百万円

投資事業組合運用益 . . . 71百万円

親会社株主に帰属する当期純利益の年度推移

単位：百万円



親会社株主に帰属する

四半期純利益 ▲473百万円

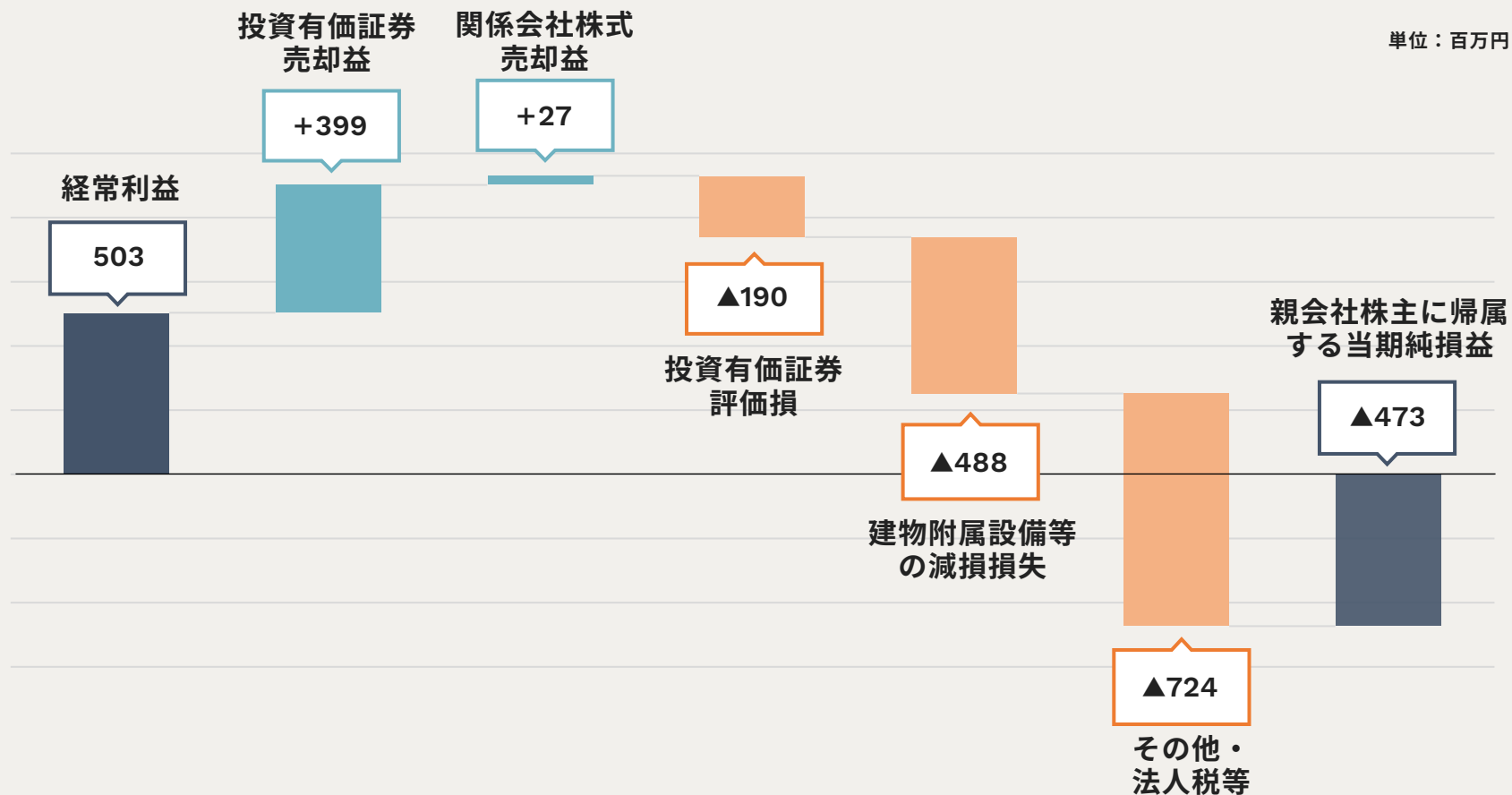
前期比：14億39百万円減

※2024年12月期4Qの当期純利益率はマイナスのため記載しておりません。

Copyright © Adways Inc. All Rights Reserved.

親会社株主に帰属する当期純利益の推移

単位：百万円



投資有価証券売却益 . . . 3億99百万円
 関係会社株式売却益 . . . 27百万円

投資有価証券評価損 . . . ▲1億90百万円
 減損損失 . . . ▲4億88百万円
 その他・法人税等 . . . ▲7億24百万円

Chapter2 : **Fourth quarter results**

2 .

第4
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4四半期	前年同四半期 から当四半期 推移	前年同四半期比 2023年12月期第4四半期			前四半期比 2024年12月期第3四半期		
			実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
取扱高	13,583		14,637	▲ 1,053	▲ 7.2%	12,899	+684	+5.3%
売上高	3,242		3,402	▲ 160	▲ 4.7%	3,048	+193	+6.4%
売上総利益	2,660		2,633	+27	+1.0%	2,467	+192	+7.8%
販管費	2,572		2,368	+204	+8.6%	2,443	+129	+5.3%
営業損益	87		265	▲ 177	▲ 66.9%	24	+63	+253.5%
経常損益	160		405	▲ 244	▲ 60.3%	85	+75	+88.7%
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	▲ 683		296	▲ 980	-	32	▲ 716	-

取扱高 前年同四半期比 10億53百万円の減少 (7.2%減)
前四半期比 6億84百万円の増加 (5.3%増)

営業損益 前年同四半期比 1億77百万円の減少 (66.9%減)
前四半期比 63百万円の増加 (253.5%増)

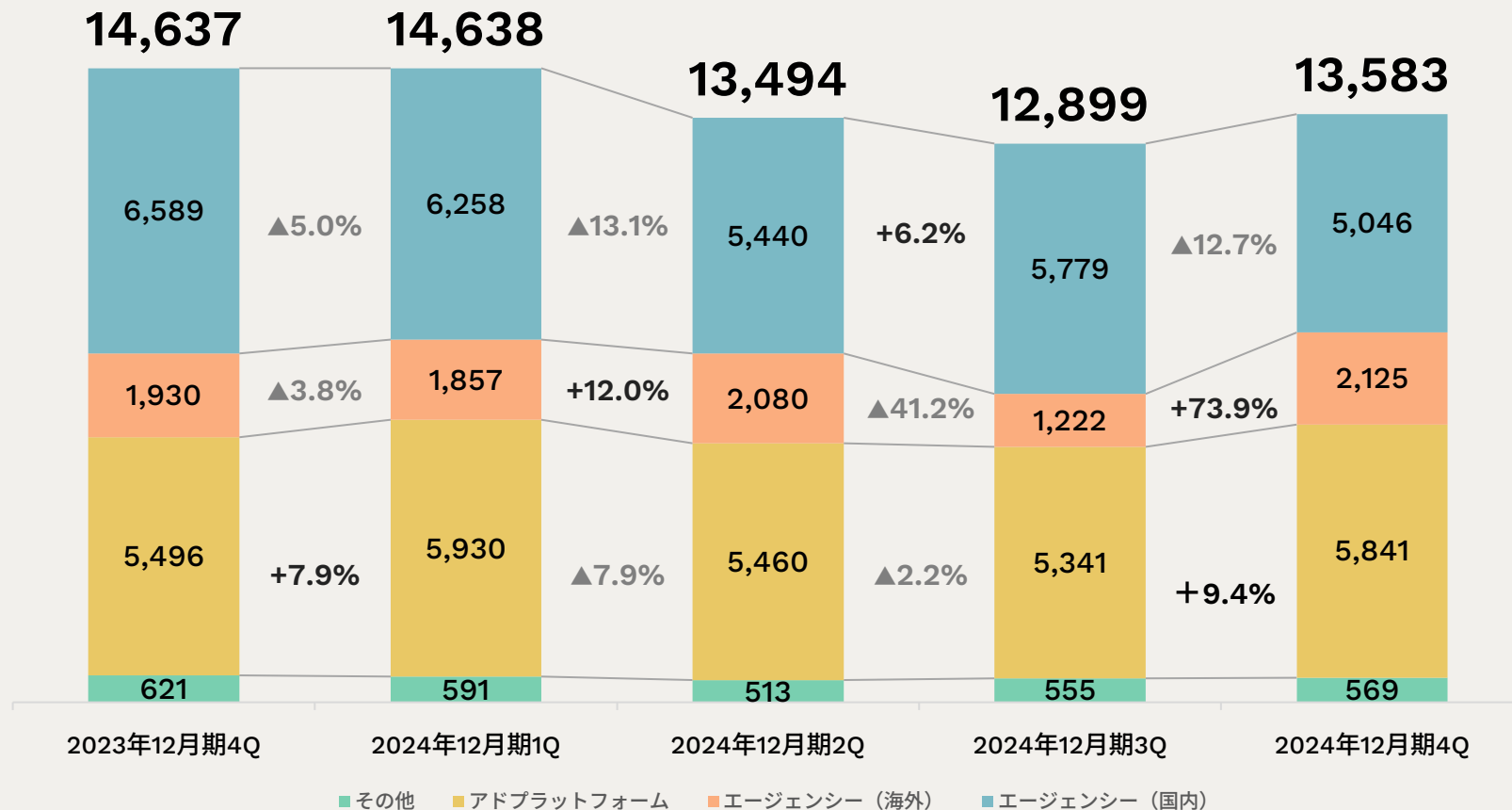
※親会社株主に帰属する四半期純損益はマイナスのため増減率は記載しておりません。

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：50億46百万円 前年同四半期比：15億42百万円減少（23.4%減）</p> <p>クライアントの方針の変更などがありゲームアプリが減少。 新規案件の受注も増加しているものの、ゲームアプリ、マンガアプリの減少を補完するほどには伸長せず。</p>
<p>エージェンシー事業 (海外)</p>	<p>セグメント取扱高：21億25百万円 前年同四半期比：1億95百万円増加（10.1%増）</p> <p>中国での自社サービスの不調や他社代理店との競争の激化などによりアプリ広告が減少するも、台湾ではLINEの販売が好調で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：58億41百万円 前年同四半期比：3億45百万円増加（6.3%増）</p> <p>アプリ向けのアフィリエイト広告は減少するも、UNICORNのブランドのジャンルが大幅に伸長。</p>

取扱高の四半期推移

単位：百万円



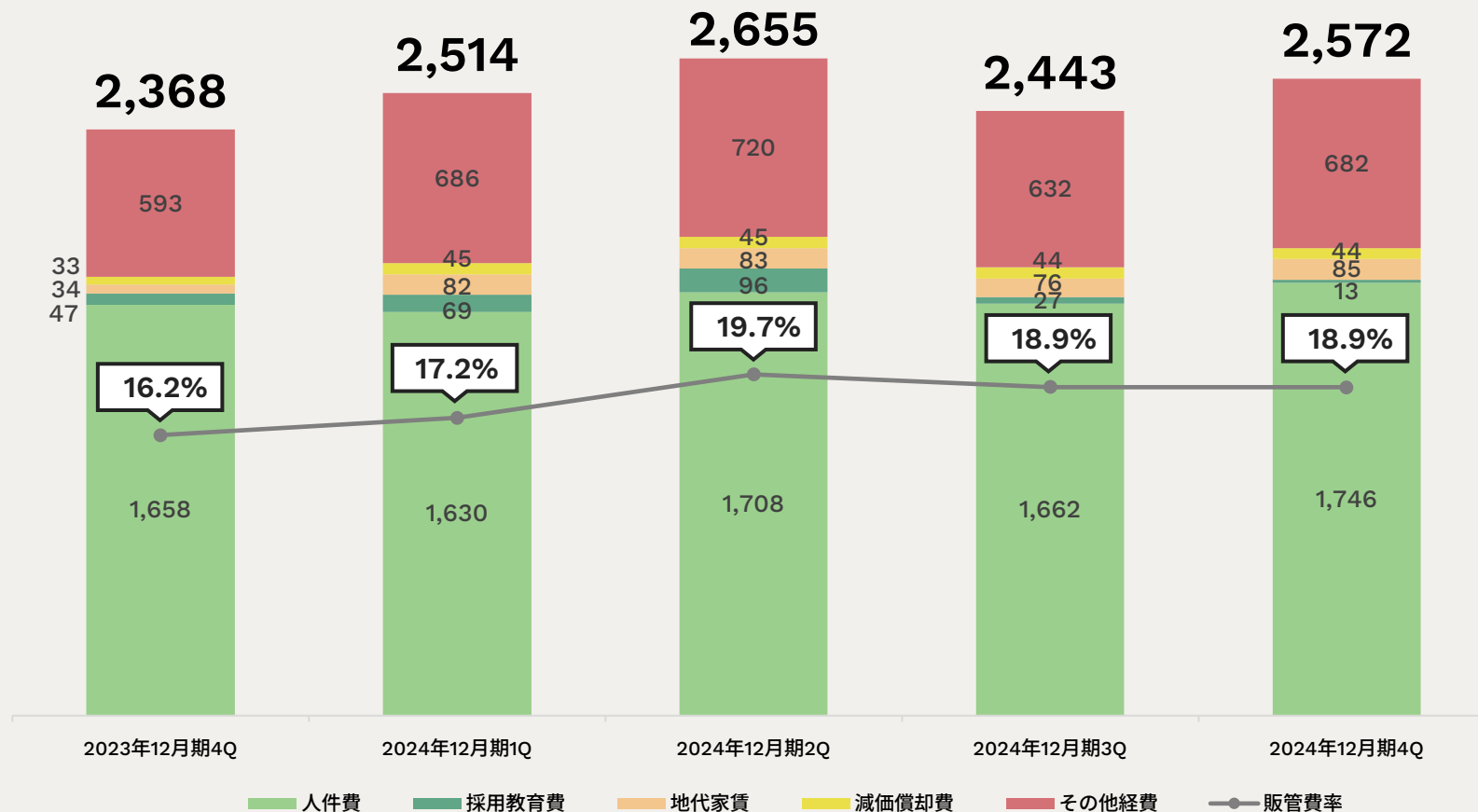
当四半期取扱高 135億83百万円

前年同四半期比：10億53百万円減（7.2%減）

前四半期比：6億84百万円増（5.3%増）

販管費の四半期推移

単位：百万円



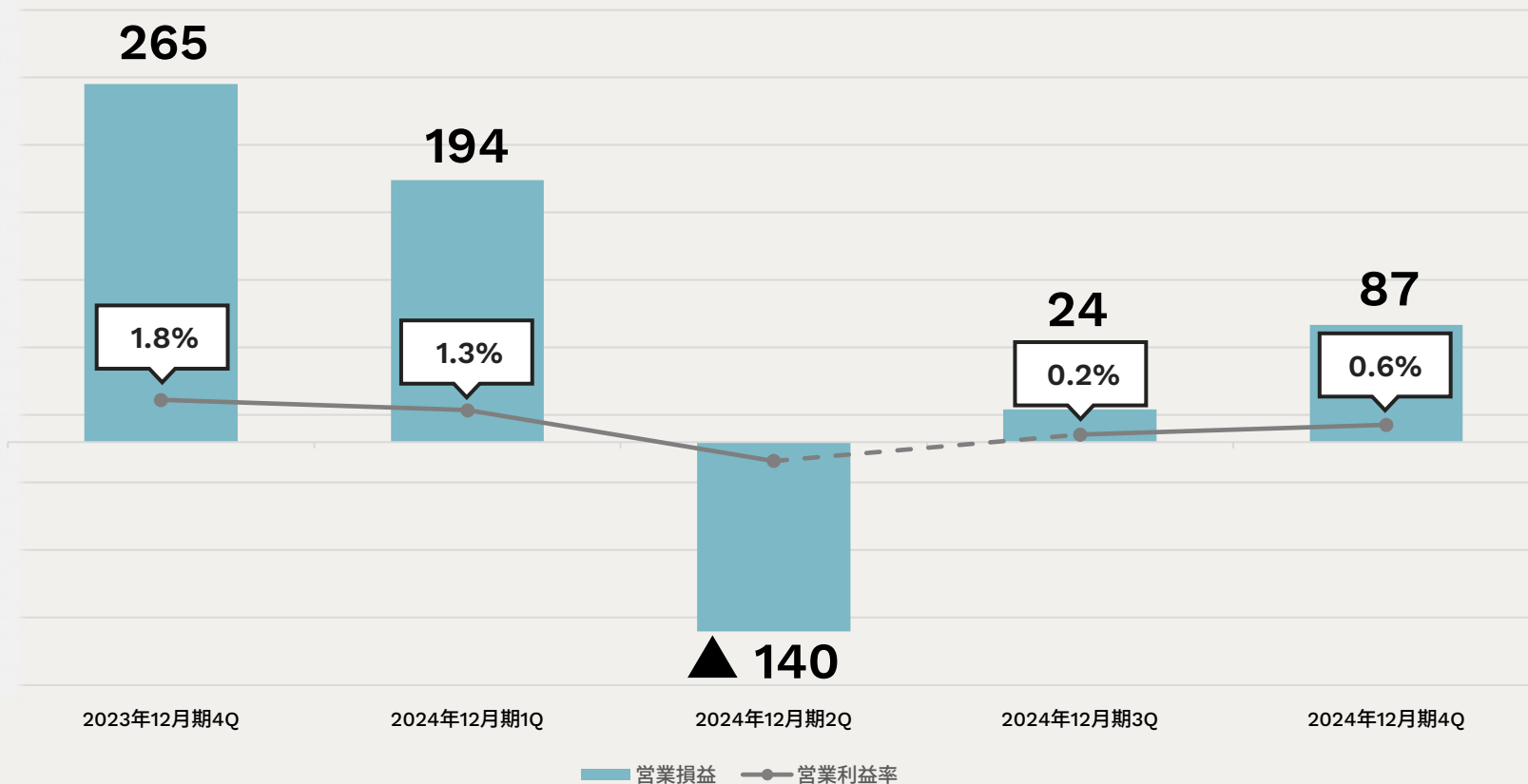
当四半期販管費 25億72百万円

前年同四半期比：2億4百万円増（8.6%増）

販管費率：18.9%（前年同四半期比2.7ポイント増）

営業損益の四半期推移

単位：百万円



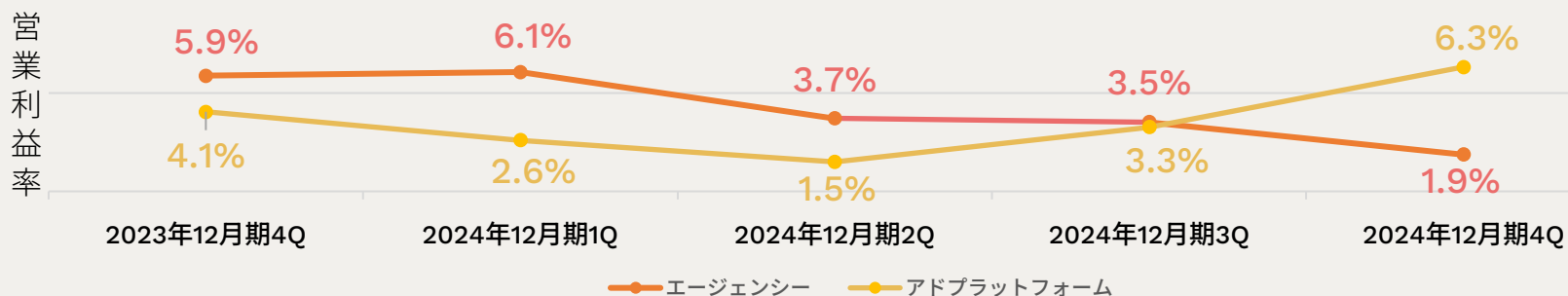
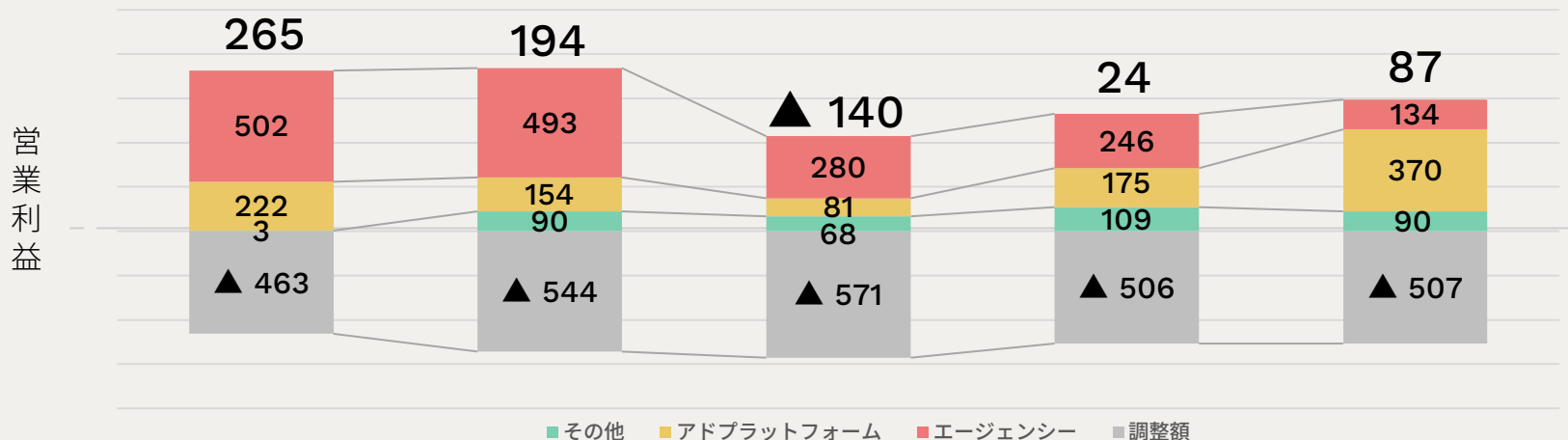
当四半期営業損益 87百万円

前年同四半期比：1億77百万円減（66.9%減） 前四半期比：63百万円増（253.5%増）

※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)

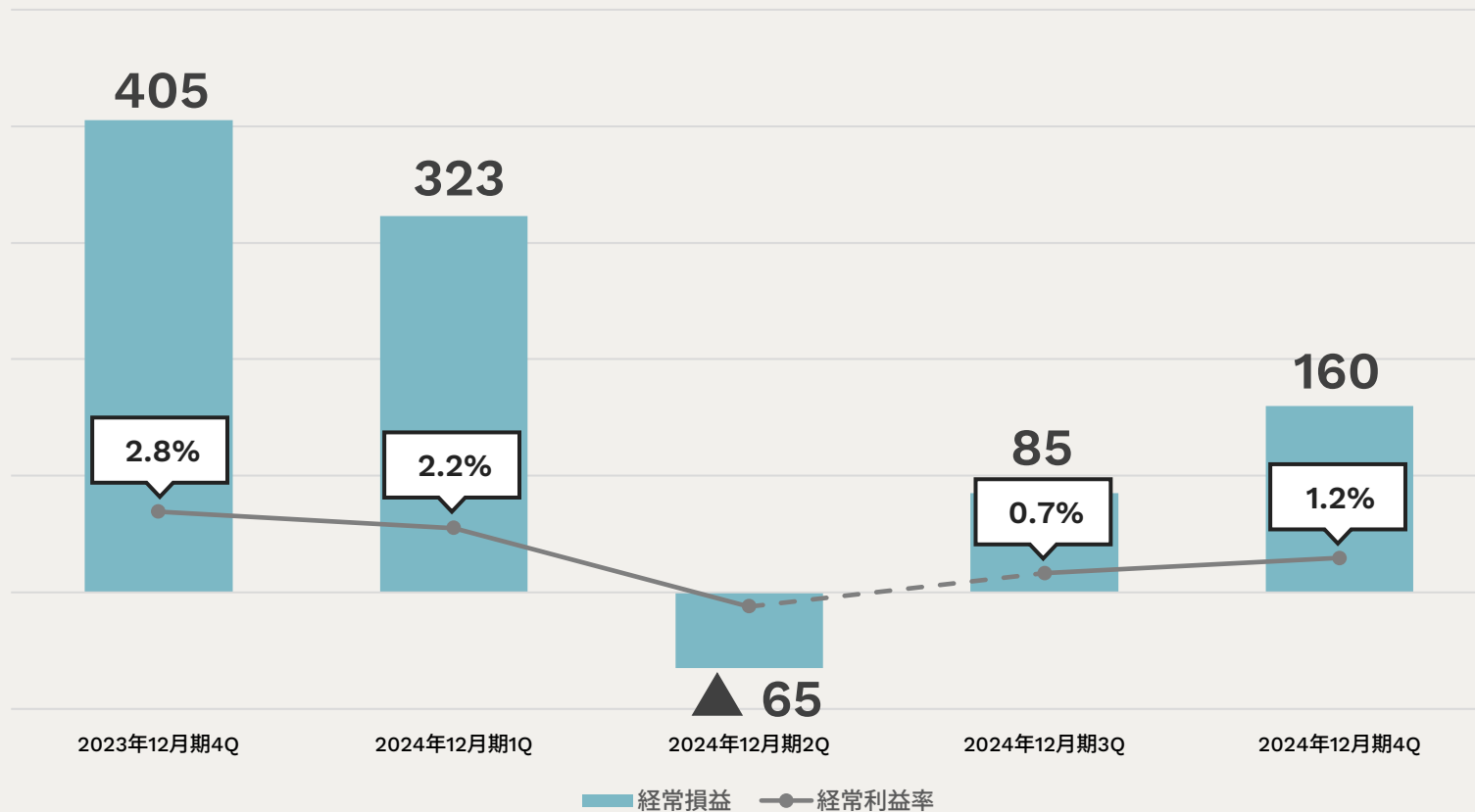
単位：百万円



- エージェンシー** : 販管費を抑制したものの、取扱高が減少したことにより営業利益、営業利益率ともに減少。
- アドプラットフォーム** : 取扱高が大幅に増加したことにより、営業利益、営業利益率ともに大幅に増加。

経常損益の四半期推移

単位：百万円



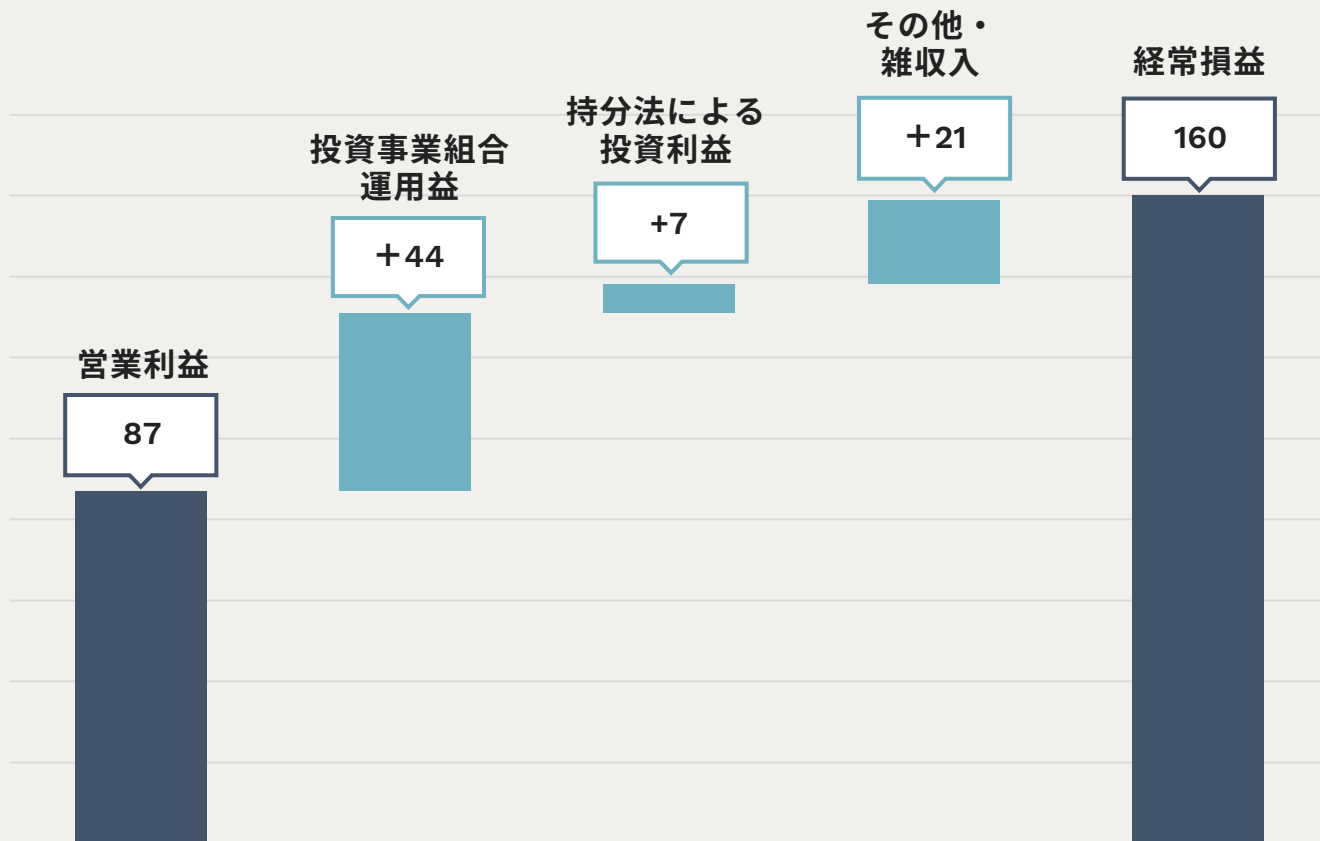
当四半期経常損益 160百万円

前年同四半期比：2億44百万円減（60.3%減） 前四半期比：75百万円増（88.7%増）

※2024年12月期2Qの経常利益率はマイナスのため記載しておりません。

四半期経常損益の推移

単位：百万円



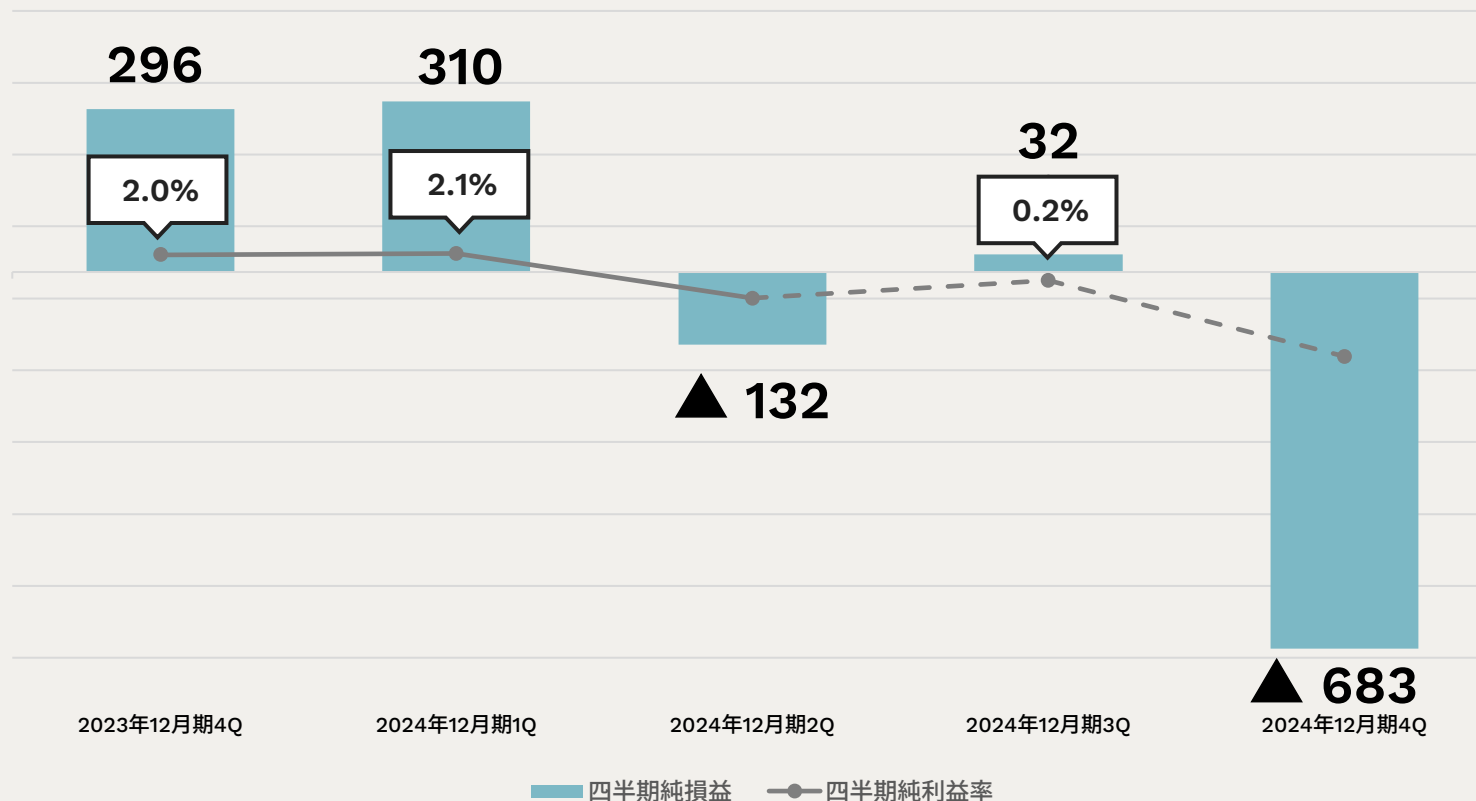
投資事業組合運用益 . . . 44百万円

その他・雑収入 21百万円

持分法による投資利益 . . . 7百万円

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 ▲683百万円

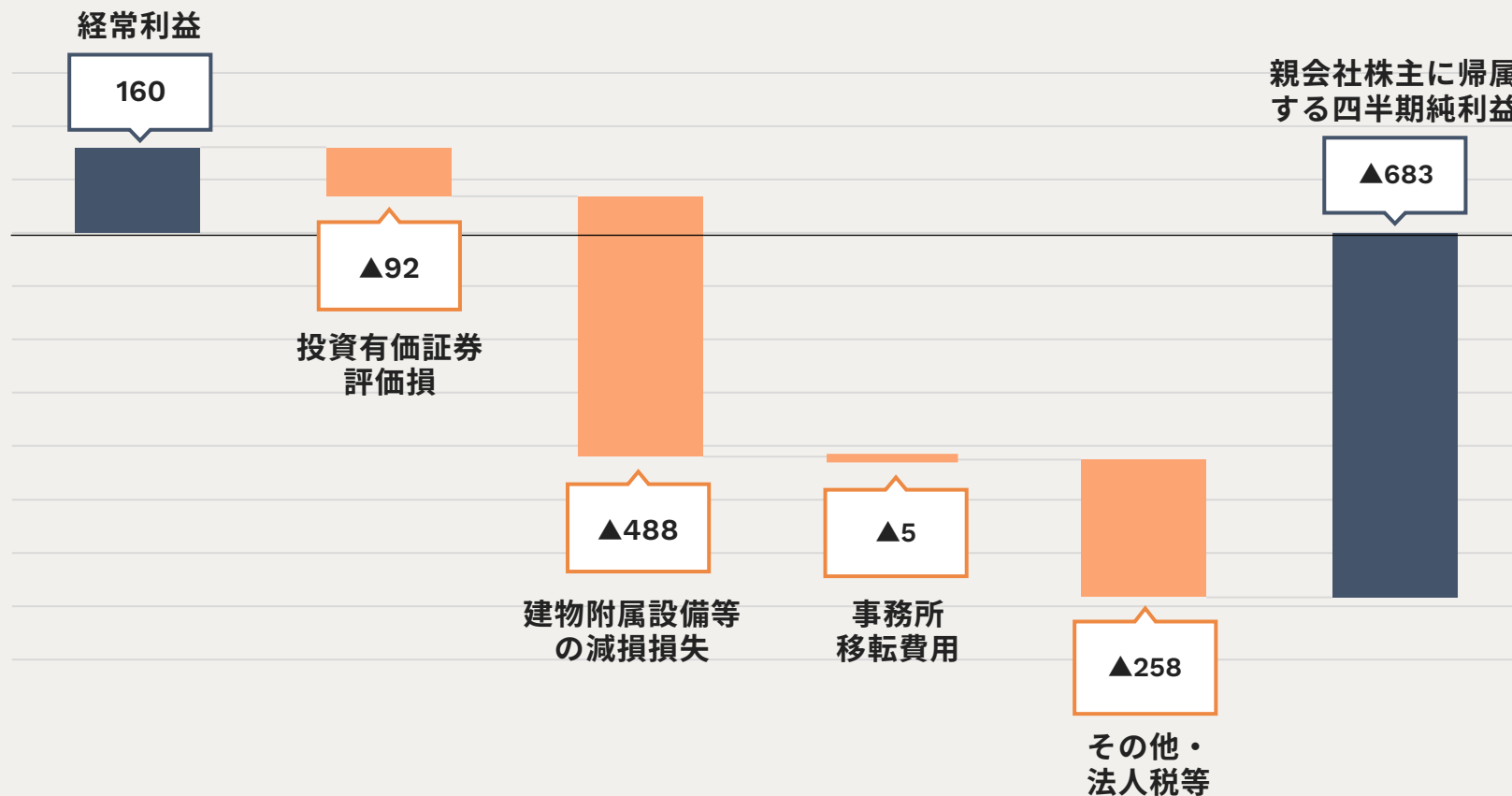
前年同四半期比：9億80百万円減

前四半期比：7億16百万円減

※ 2024年12月期2Q及び2024年12月期4Qの四半期純利益率はマイナスのため記載しておりません。

親会社株主に帰属する四半期純損益の推移

単位：百万円



減損損失	▲488百万円	事務所移転費用	▲5百万円
投資有価証券評価損	▲92百万円	その他・法人税等	▲258百万円

3

Chapter 3 : Shareholder returns

株
還

主
元

株主還元

2024年12月期 期末配当 1株当たり **3円00銭**

【2024年2月9日開示】

2024年12月期までの3ヶ年（2024年12月期～2026年12月期）の配当方針

第25期

2024年12月期

配当性向24%

もしくは

1株当たり3円00銭

の高い方

第26期

2025年12月期

配当性向25%

もしくは

1株当たり3円10銭

の高い方

第27期

2026年12月期

配当性向26%

もしくは

1株当たり3円20銭

の高い方

第26期（2025年12月期）以降については、本資料の31ページに記載の通り、配当方針を変更させていただきます。

4 .

Chapter 4 : **Forecasts**

業績予想
業績目標

2025年12月期連結業績予想

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
2025年12月期 業績予想	51,600	11,700	20	170	20
2024年12月期 実績	54,615	12,684	166	503	▲473
増減額	▲3,015	▲984	▲146	▲333	+493
増減率	▲5.5%	▲7.8%	▲88.0%	▲66.3%	-

株主還元

事業の成長、並びに資本効率の改善等による、中長期的な企業価値の向上に努めると共に、継続的かつ安定的な配当を実施していくことを目標とし、2025年12月期から2027年12月期までの3カ年の配当については、原則としてDOE(株主資本配当率)2%以上を目安として実施する。

2025年12月期 配当予想 1株当たり6円35銭

【2025年2月10日開示】

2027年12月期までの3ヶ年(2025年12月期～2027年12月期)の配当方針

第26期

2025年12月期

**DOE(株主資本配当率)
2%以上を目安**

第27期

2026年12月期

**DOE(株主資本配当率)
2%以上を目安**

第28期

2027年12月期

**DOE(株主資本配当率)
2%以上を目安**

本配当方針につきましては、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変更する可能性があることをご留意ください。

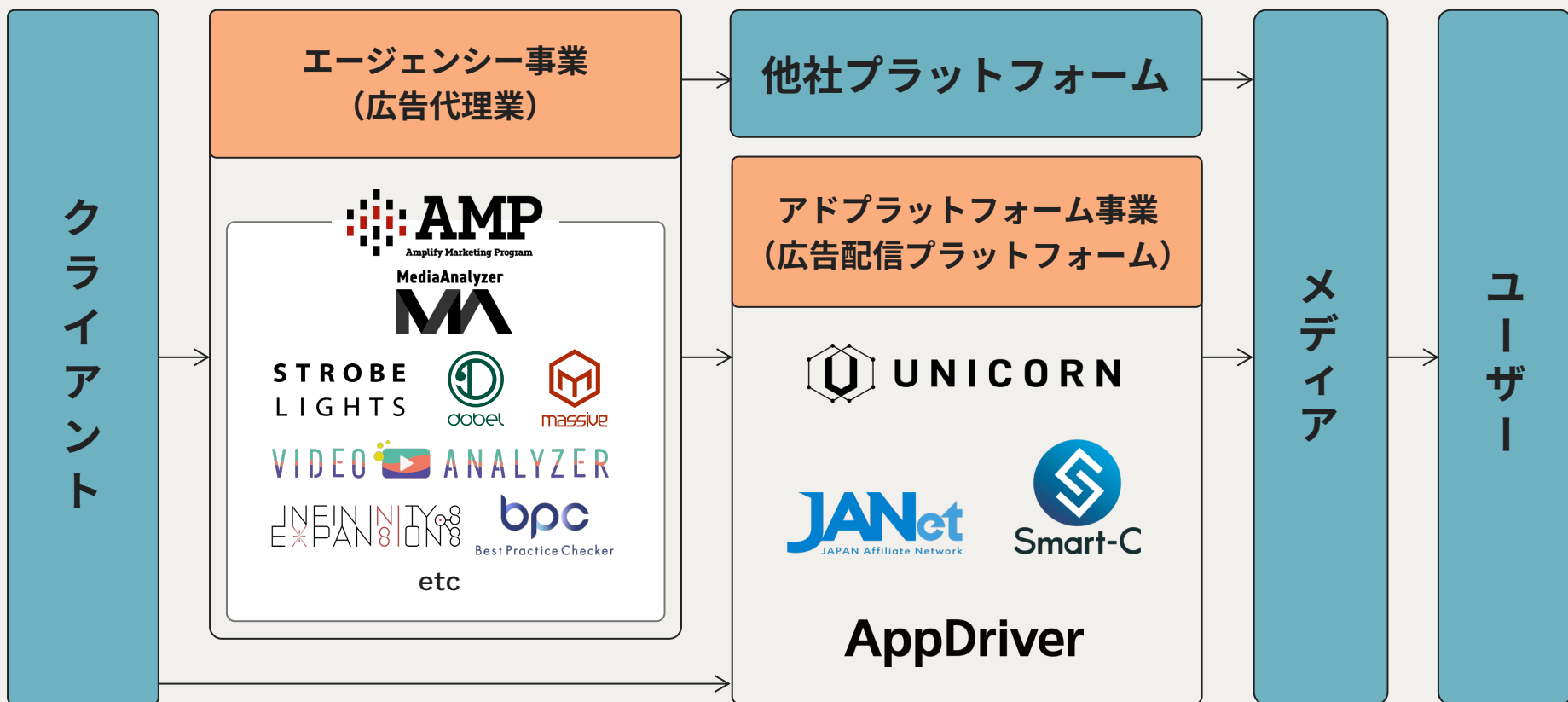
5

Chapter 2: business overview

事業概況

広告事業の概況

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

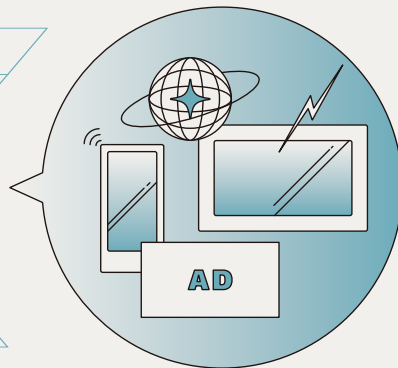
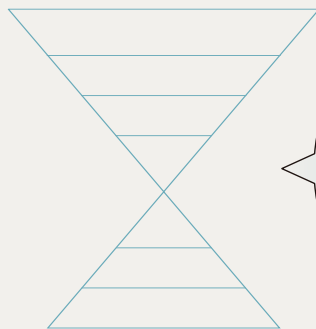
Fourth quarter

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



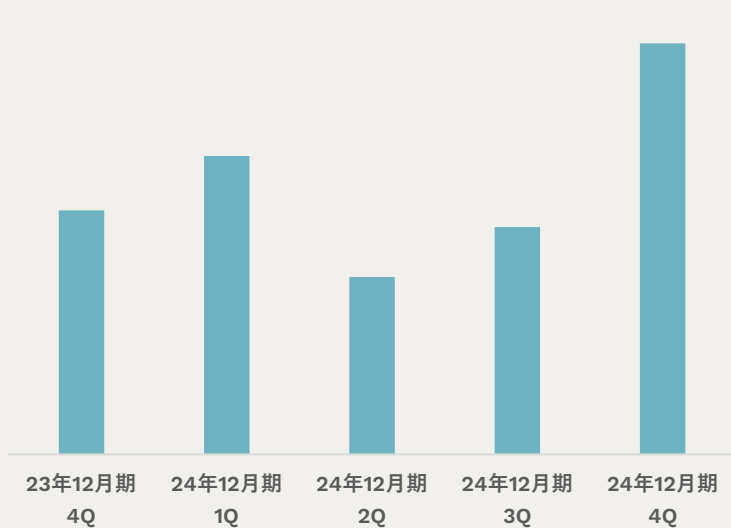
エージェンシー事業では、オフライン&オンラインの統合プランニングによる、包括的なマーケティング支援に取り組んでいます。ナショナルクライアント（ブランド広告主）へのアプローチや、“テレビとデジタルの統合プランニング”による“フルチャネル※1”“フルファネル※2”を意識した、より効果的なマーケティングプランを実行するため、広告という枠組みに囚われず、マーケティングコンサルタントとして、あらゆる課題解決に取り組みます。また、「人」による高い運用力・創造力とAIを活用した高度な「マーケティングテクノロジー」を融合し、本質的な広告価値を生み出すことで、クライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援いたし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

※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

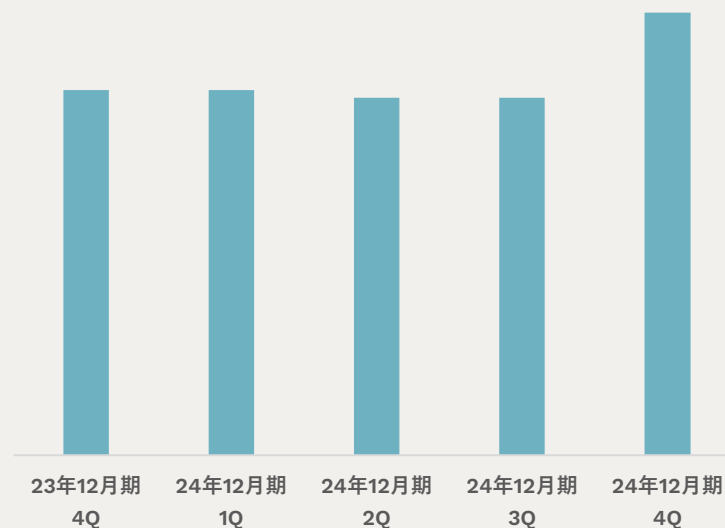
※2) フルファネル：消費者の商品に対する認知や検討、購入（利用）など多くの行動に対応する事

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



売上総利益、アカウント数ともに前年同四半期比で増加。

海外におけるマーケティング支援事業

台湾

台湾ファミリーマートと提携し、
プログラマティックDOOH
「Family ADs pDOOH」の提供を開始



台湾全土で4,200以上の店舗を展開する台湾ファミリーマートの60%以上の店舗が、「Family ADs pDOOH」を導入した店頭サイネージを設置。(2024年10月時点)

DMA^{※3}が主催する「2024年デジタルシングルリティアワード」の「最優秀電子商取引マーケティング賞」金賞を受賞



台湾ファミリーマートと共同開発した「Family ADs」を活用したEC向けキャンペーン施策が、台湾における創造性とテクノロジーを兼ね備えたマーケティング活動であると評価され、受賞。

※1 リテールメディア・ネットワークの略。オンサイト広告、インストア広告、オフサイト広告の3つのリテールメディアを束ねたネットワーク型広告メディアプラットフォームサービス

※2 リアルタイムビiddingの略でリアルタイムで入札を行うこと。

※3 台湾デジタルメディアアプリケーション/マーケティング協会

アドプラット
フォーラム事業

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



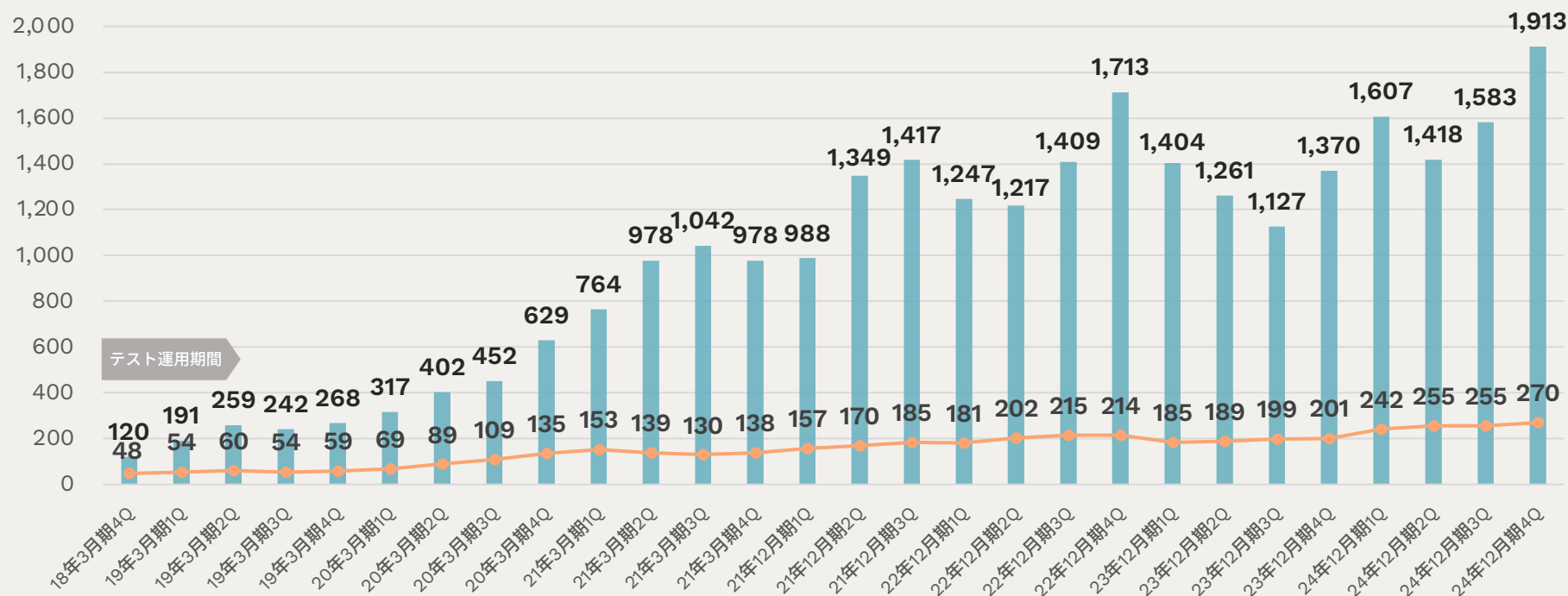
UNICORNでは、Apple Search Ads | Todayタブ、検索タブ、検索結果、プロダクトページでの自動最適化配信に加え、コネクテッドTV※1やOTT※2等のサービスと連携し、配信面においても拡大を続けています。また、試験運用を経てYouTubeへの対応が完了し、広告配信メニューの提供を開始。あらゆるチャンネルでのユーザーコミュニケーションの最適化を実現してまいります。

UNICORNの進捗 (取扱高)

Fourth quarter

UNICORNの取扱高／機械学習コスト推移

単位：百万円



■ 取扱高
■ 機械学習コスト

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)

前四半期比及び前年同四半期比 (139%と大幅伸長) とともに大きく成長し、過去最高値となる。

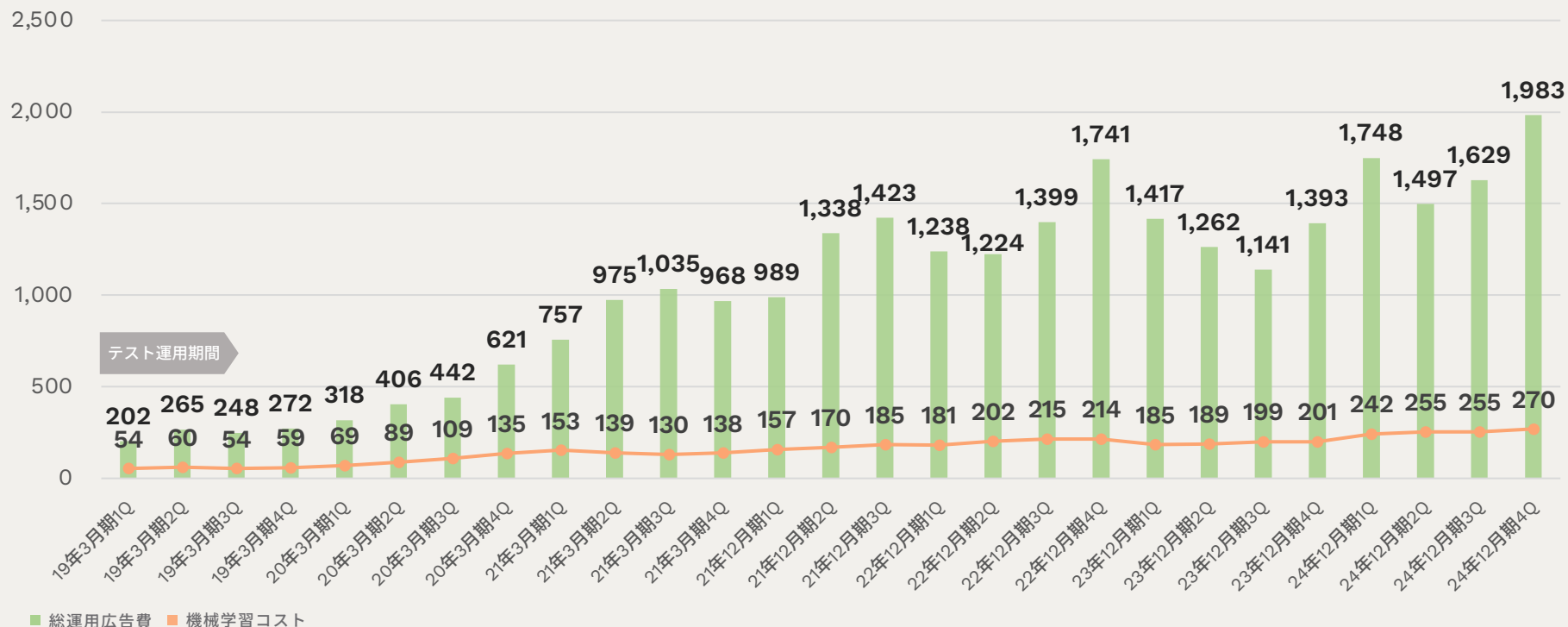
About UNICORN

UNICORNの進捗 (総運用広告費※)

Fourth 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※も前四半期比及び前年同四半期比 (142%と大幅伸長) ともに大きく成長し、過去最高値となる。

※「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。

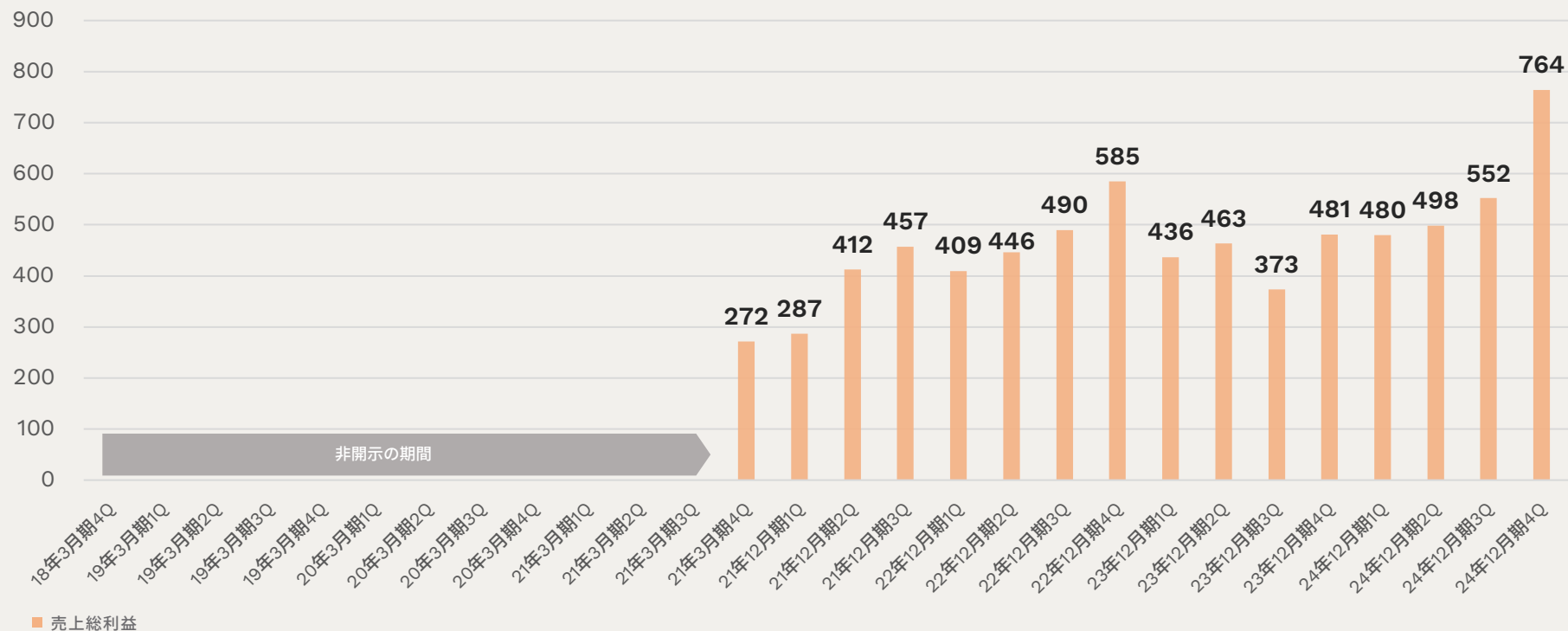
About UNICORN

UNICORNの進捗 (売上総利益)

Fourth quarter

UNICORNの売上総利益

単位：百万円



売上総利益も前四半期比及び前年同四半期比（158%と大幅伸長）
ともに大きく成長し、過去最高値となる。

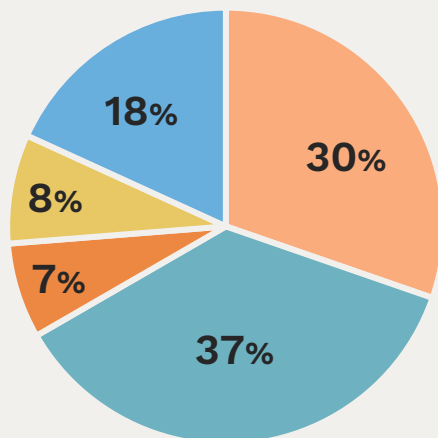
About UNICORN

UNICORNの進捗

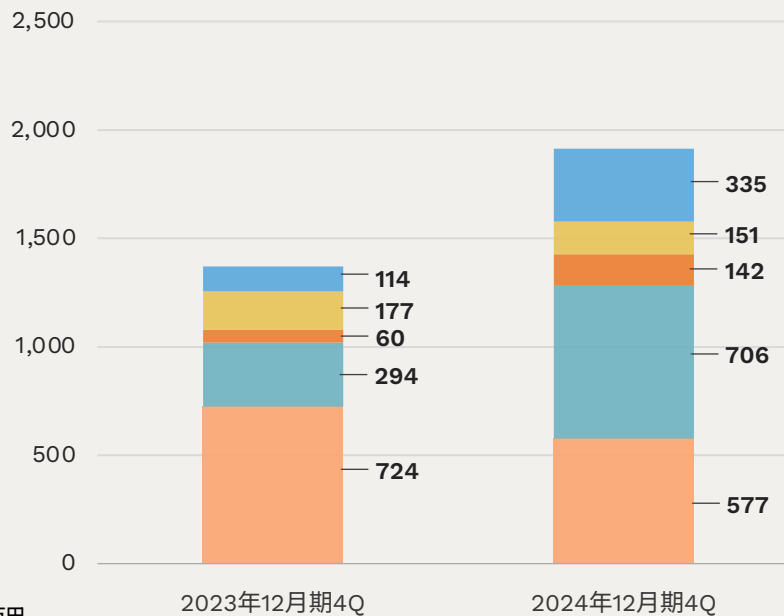
Fourth quarter

ジャンル別進捗

2024年12月期4Q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

Fourth quarter

UNICORNの業績：前年同四半期比較

単位：百万円

	2024年12月期 第4四半期	前年同四半期比 2023年12月期第4四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	1,913	1,370	+542	+39.6%
売上総利益	764	481	+283	+58.9%
営業損益	267	84	+183	+217.2%

取扱高、売上総利益、営業利益、それぞれ前年同四半期比で大幅に増加。

About UNICORN

UNICORNの進捗

Fourth quarter

UNICORNの業績：通期での前期比較

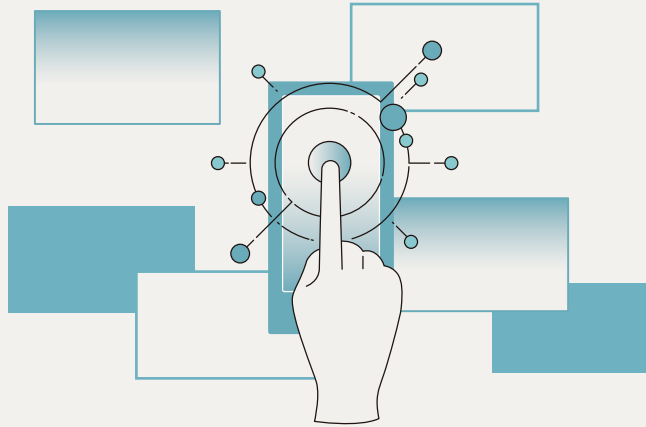
単位：百万円

	2024年12月期 通期	前期比 2023年12月期通期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	6,522	5,163	+1,359	+26.3%
売上総利益	2,295	1,755	+540	+30.8%
営業損益	360	253	+106	+42.1%

通期の前期比でも、取扱高、売上総利益、営業利益、それぞれ大幅に増加。

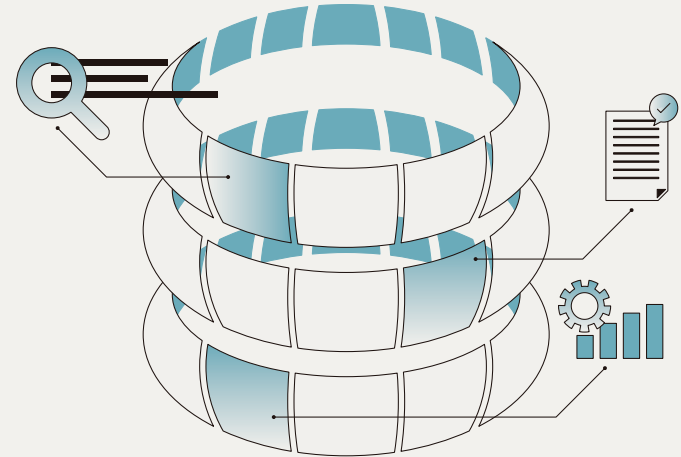
About UNICORN

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。

タイ・バンコクで開催された Google 主催 イベント「2024 APAC TV Summit」に登壇

Android TV、Google Home、YouTube の開発や導入に携わるパートナー企業が集まり、相互にネットワークを構築するイベント「2024 APAC TV Summit」



UNICORN株式会社 取締役である野田 順義が、「DSPからみるCTV広告※1の価値最大化」と題し、CTV広告が持つ独自の価値やCTV広告の可能性を最大化する手段、未来をテーマに登壇

UNICORNでは、コンテキストターゲティング配信※2の実績を活かしながら、CTVにおける新たな価値を Google やパートナー企業と共に創出し、より高度な広告配信体験の提供に努めてまいります。

※1 Connected TV広告の略。主に動画のストリーミングに利用される、インターネットに接続されたテレビセットに対し広告を配信できるデジタル広告の一種

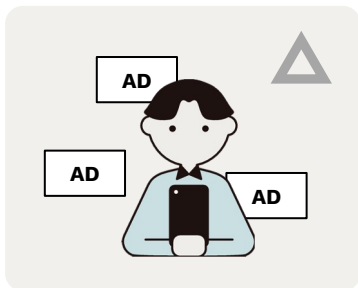
※2 Webページや動画の内容をAIが分析し、Webページの文脈に最適な広告を配信する方法

広告のリーチ数・フリークエンシー数^{※1}を 自動でコントロールできる「Target Frequency / Reach 機能」の提供を開始

UNICORNの新機能「Target Frequency / Reach 機能」

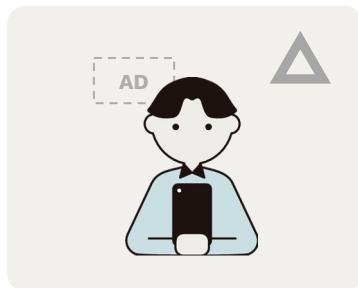
全体の平均があらかじめ設定したリーチ数・フリークエンシー数となるよう、自動で入札をコントロール。
共通IDソリューション^{※2}を活用することで、ユーザープライバシーに配慮しながら、
適切な頻度を保った広告コミュニケーションが可能に。

これまでの課題



フリークエンシー数過多

広告が何度も表示され、
ユーザーにストレスを与えてしまう

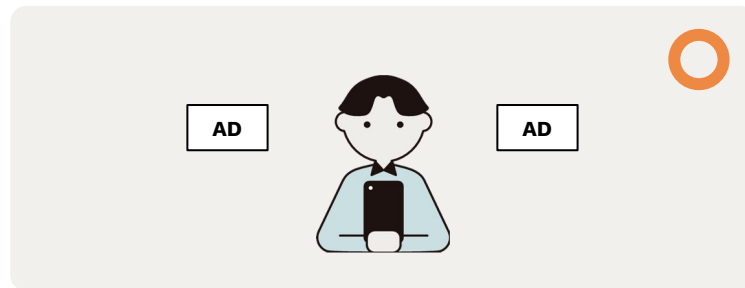


フリークエンシー数不足

接触頻度が少なすぎて
広告効果に寄与できない



Target Frequency / Reach 機能



適切なリーチ数・フリークエンシー数を担保

マーケティング戦略に沿った広告コミュニケーションができる

※1 同一ユーザーに対して広告が何回表示されたかの単位

※2 サードパーティークッキーの代わりとなる識別子として、ユーザーへIDを発行するシステム

D E E E

Delight
喜び

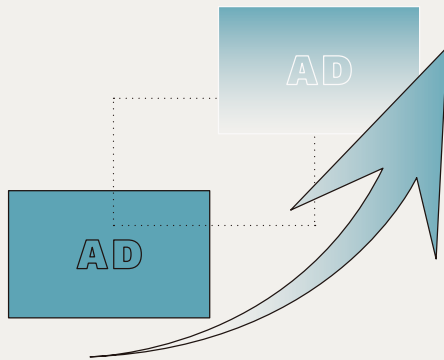
Exciting
わくわく

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。

「BASE Partners」の オフィシャルパートナー契約を締結

日本の「一次産業」の生産者支援に特化した、
ネットショップ開設から配送までを一貫して行う地域支援サービスの提供を開始

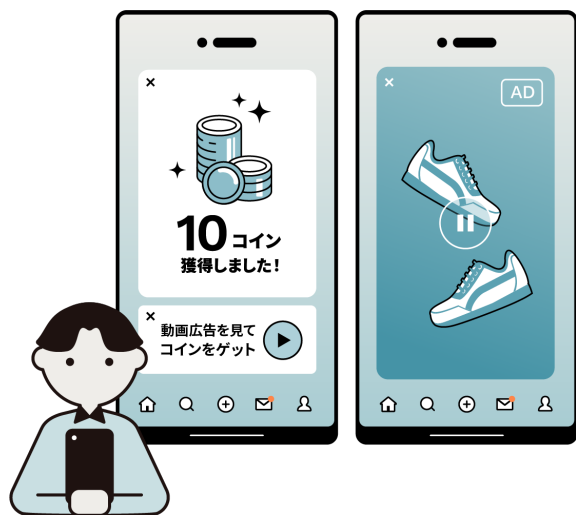


ADWAYS DEEEでは、EC販売の可能性を広げ、
全国の自治体・生産者・企業との連携、協働を推進し、市場の発展に寄与してまいります。

AppDriverによる快適なリワード体験の提供

UNICORNと連携し、ブランド広告主を中心とした 動画広告の配信を開始

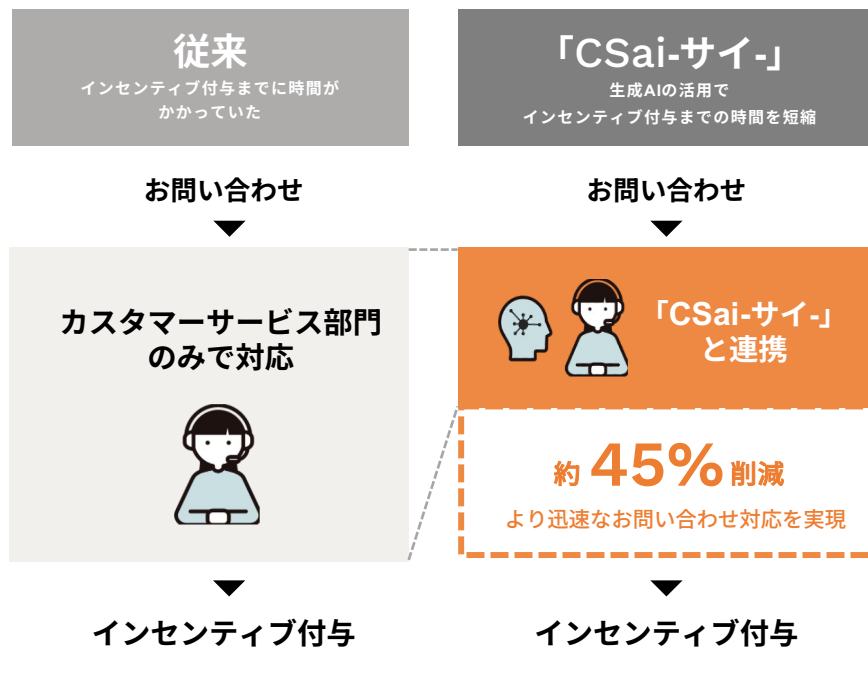
プッシュリワードフォーマット(※)へ、効果的かつユーザーニーズに合った、多数の広告主が提供する動画リワード広告が配信可能に。



※ アプリを楽しむために必要なインセンティブを最適なタイミングでユーザーに提案しアプリ体験を促す、AppDriverが提供する最新のリワード広告フォーマット

AIを活用した問い合わせ管理ツール 「CSai-サイ-」をリリース

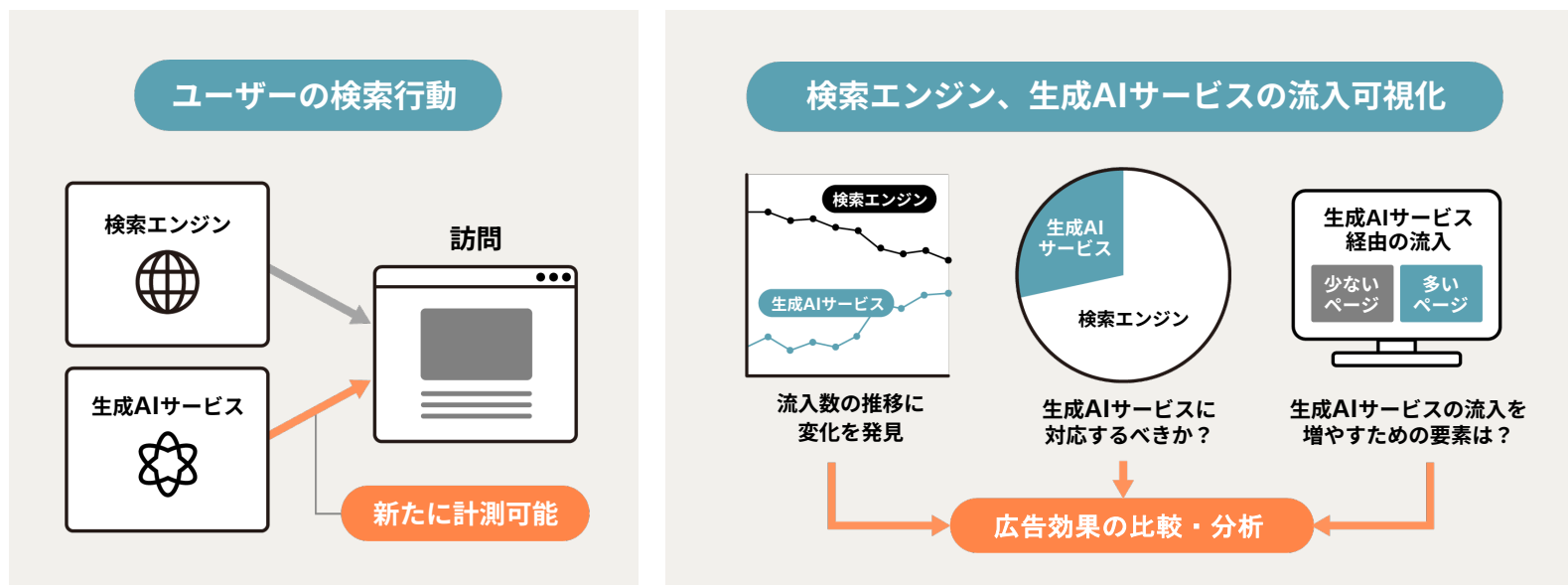
AppDriverの独自データベース情報を活用し、生成AIに指示。
問い合わせに対する適切な回答を提示することで、対応時間を45%短縮。



AppDriverでは、広告主に対する価値の提供とユーザーの広告体験向上に努め、
リワード広告市場でのさらなる成長を目指してまいります。

JANet、生成AIサービス経由の流入データを分析・可視化する新機能を追加

アフィリエイト広告の分析・可視化・環境改善を効果的に進める
「JANEEE Advertising Report」へ新機能を追加



パートナーメディアは、検索エンジン、生成AIサービスの流入経路毎に広告効果の比較、分析を行うことが可能に。

JANetでは、アフィリエイト広告の新しい未来を世の中に届けるため、革新的な機能を提供し、アフィリエイト広告のビジネスモデル・市場全体の発展に寄与してまいります。

その他事業 (広告以外)

広告事業以外の新たなソリューション

新たな体験・価値の提供

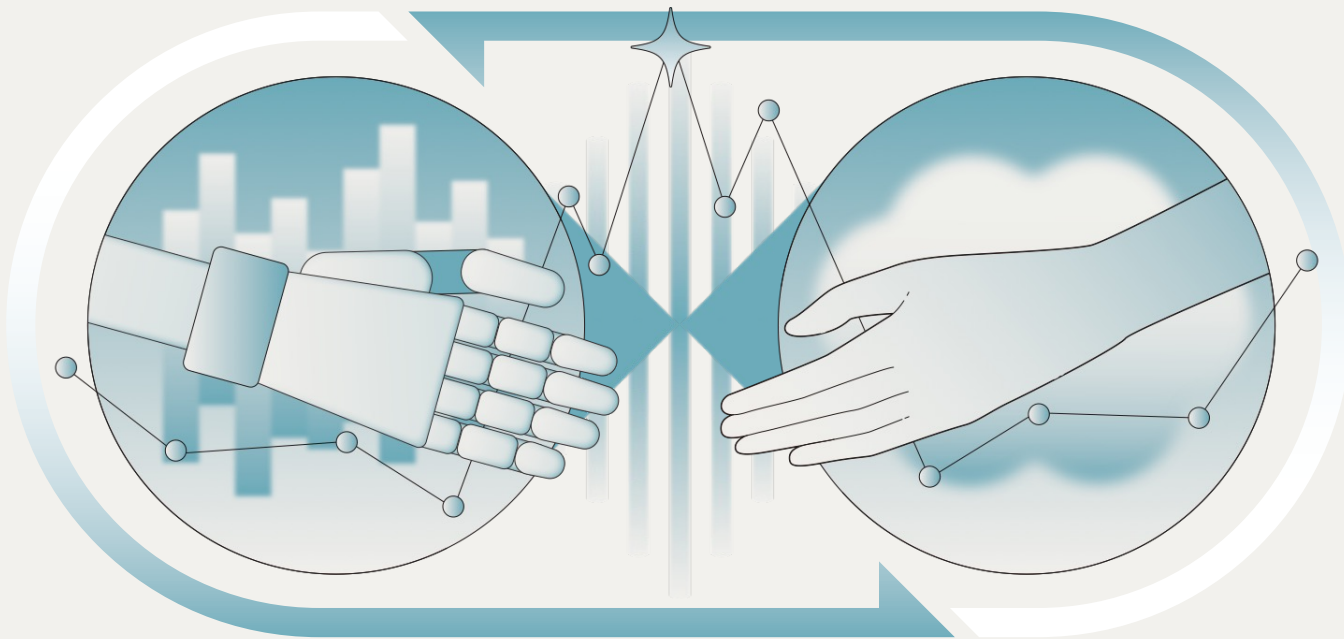


広告事業以外での新たなソリューション、事業の多角化を推進

「サウナファーストな滞在」を実現する新感覚ホテル

「オールドルーキーサウナホテル木更津金田」を2025年4月24日に開業予定。

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**

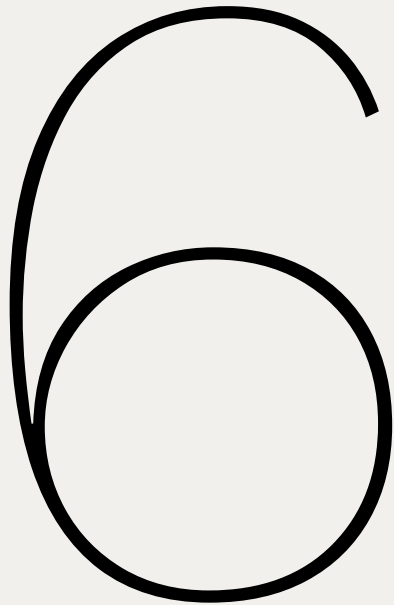
PURPOSE OF ADWAYS

**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。**

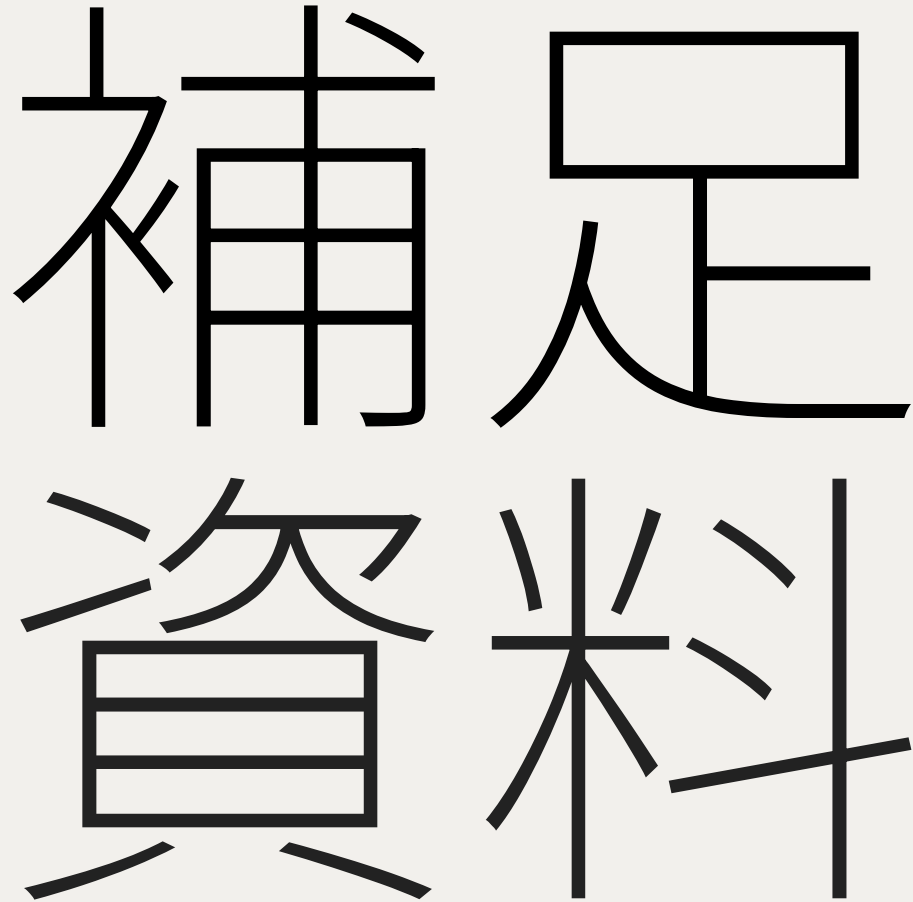
本日はありがとうございました

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2025年2月10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。

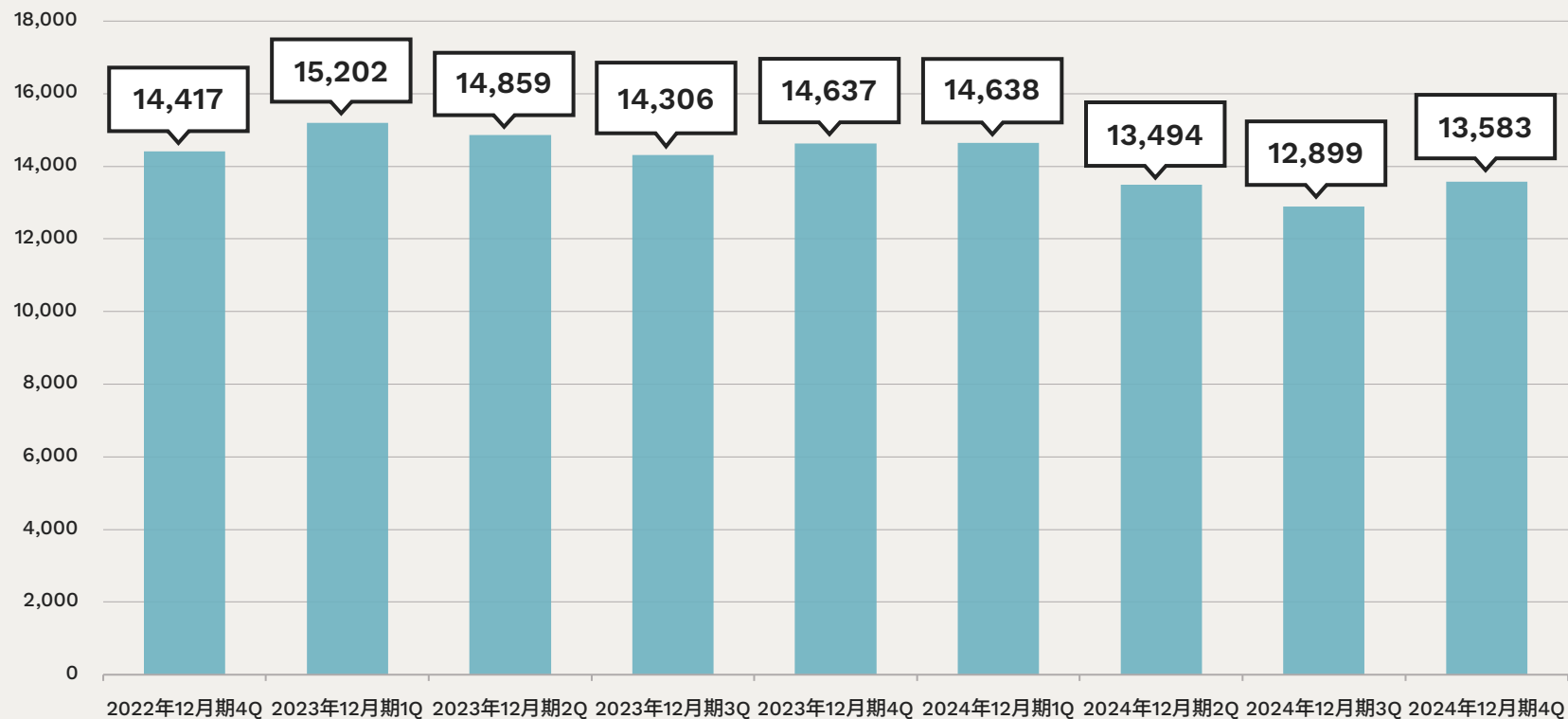


Chapter 3 : Supplementary materials



連結取扱高 四半期推移

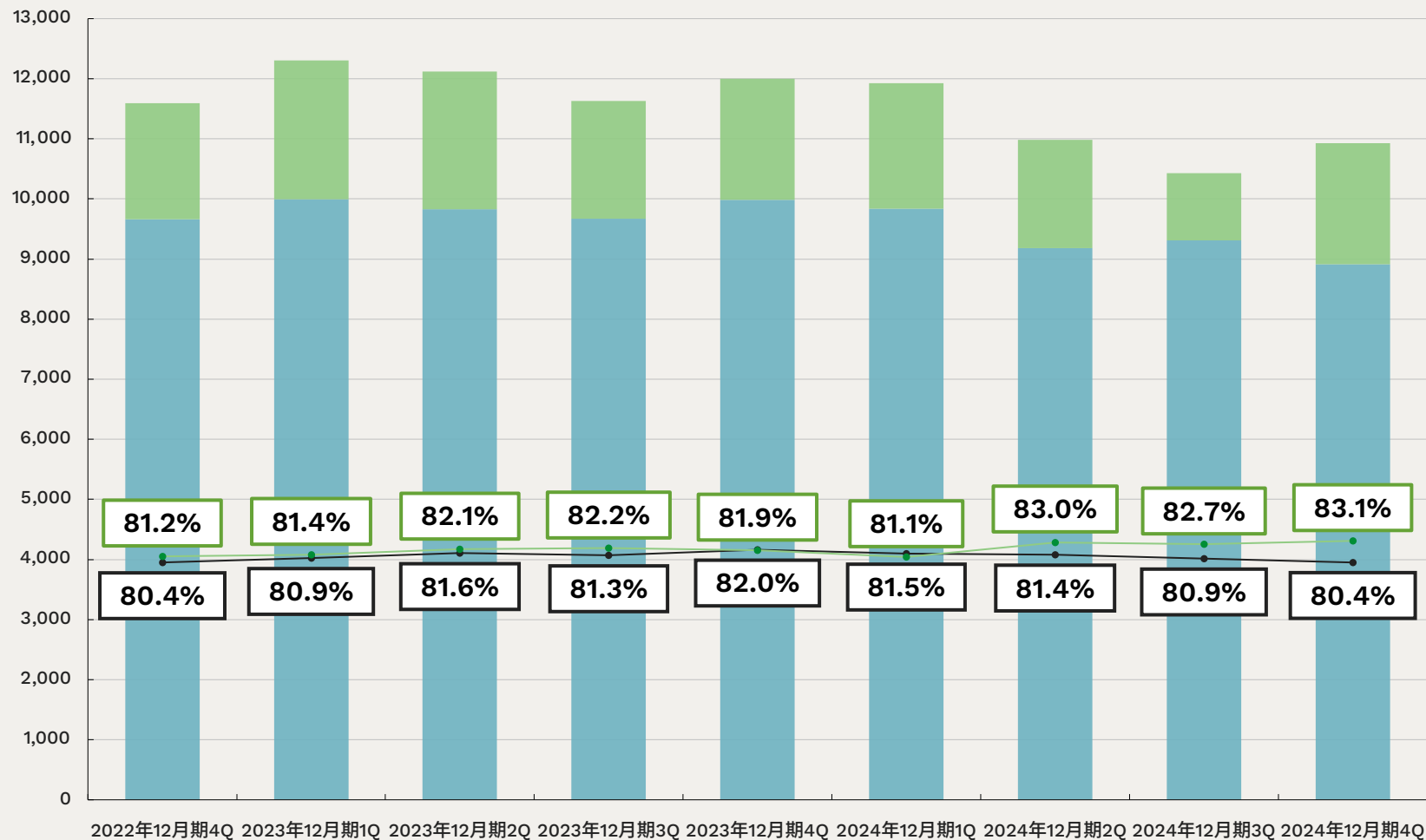
単位：百万円



連結売上原価 四半期推移

単位：百万円

■ 掲載料 ■ その他原価 ● 売上原価率 ● 掲載料率

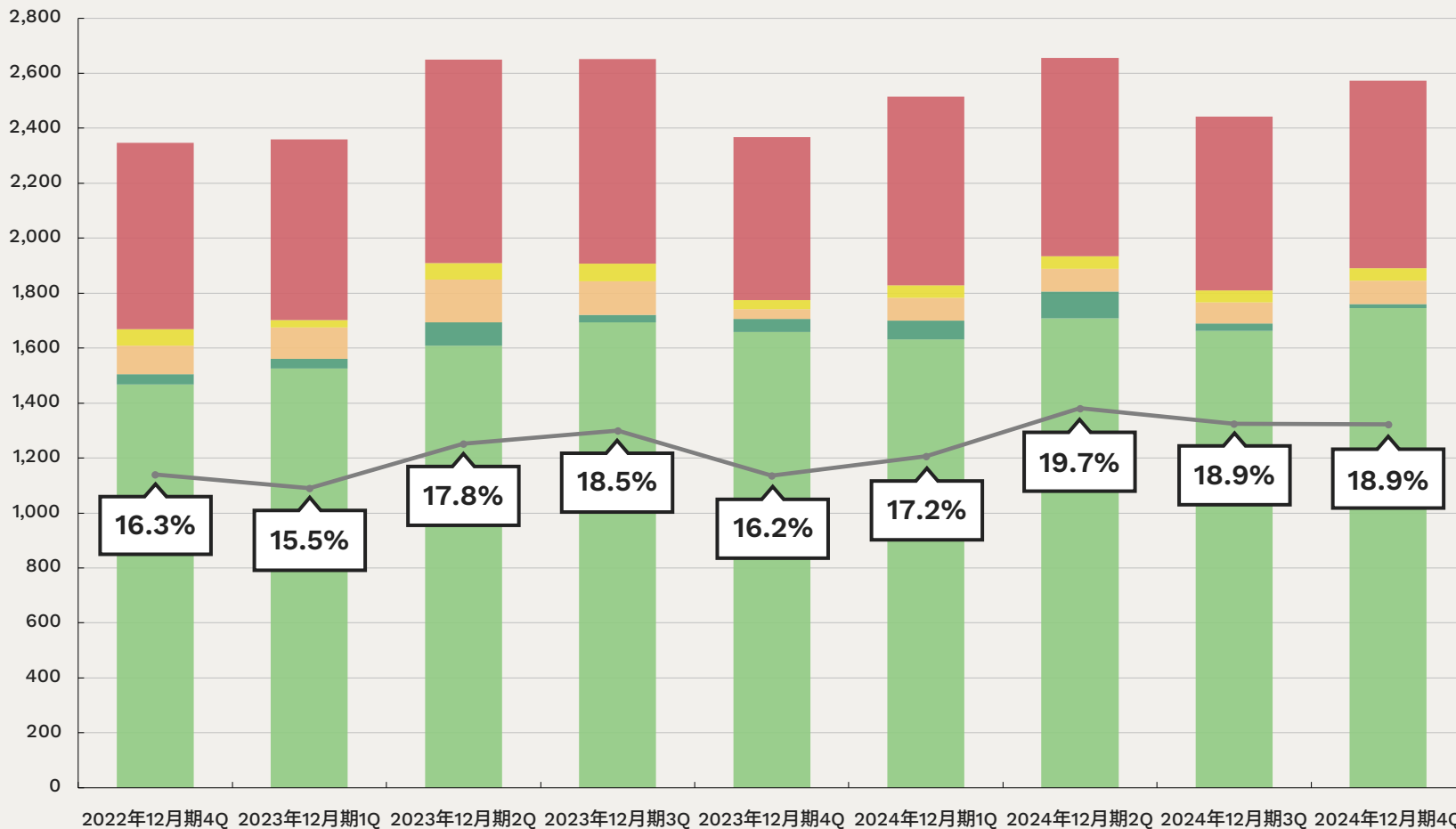


※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

連結販管費 四半期推移

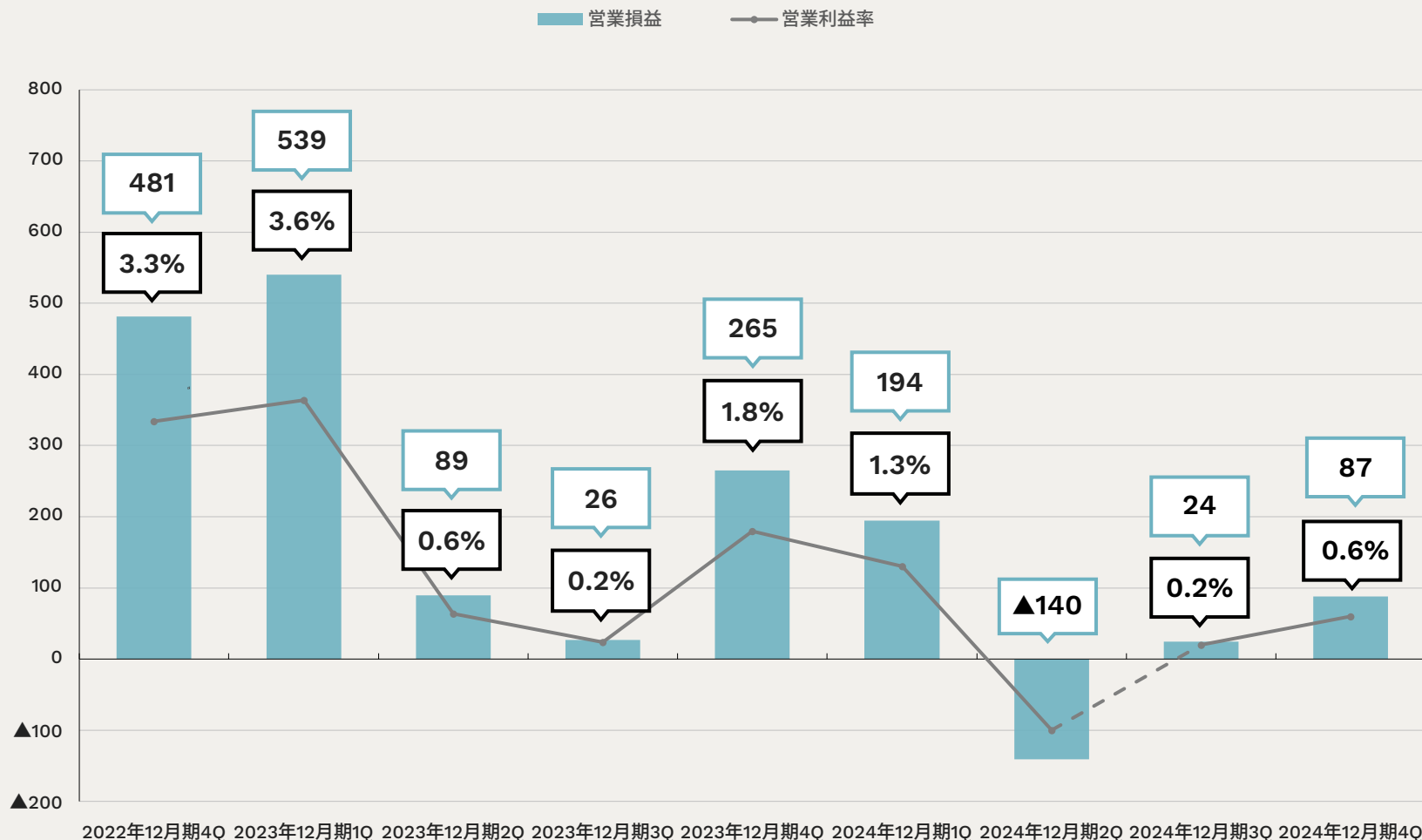
単位：百万円

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

単位：百万円



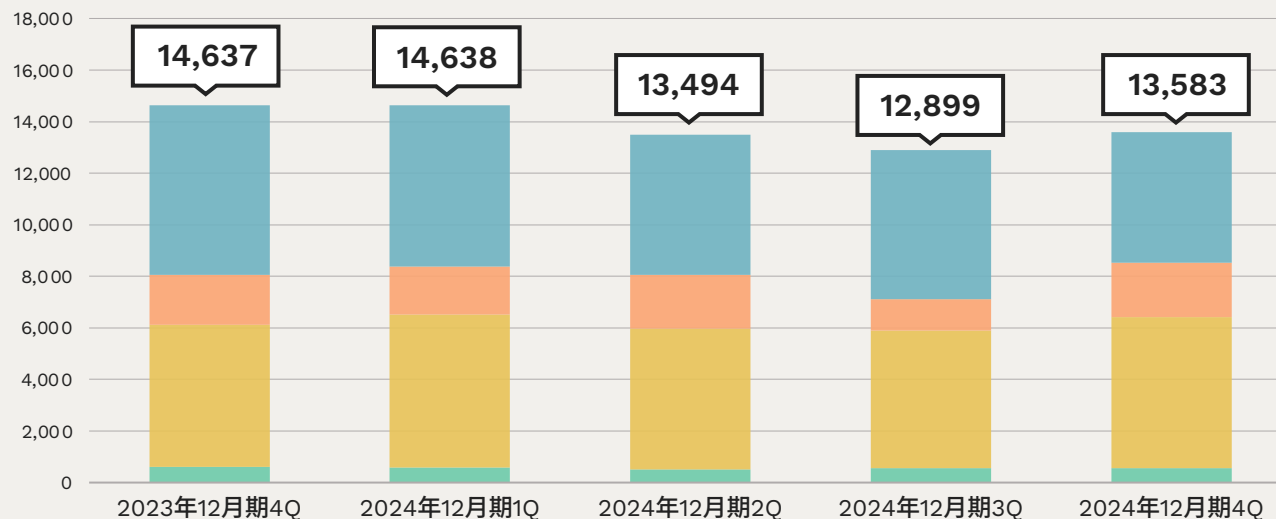
※2024年12月期2Qの営業利益率はマイナスのため記載しておりません。

連結貸借対照表（前四半期比）

単位：百万円

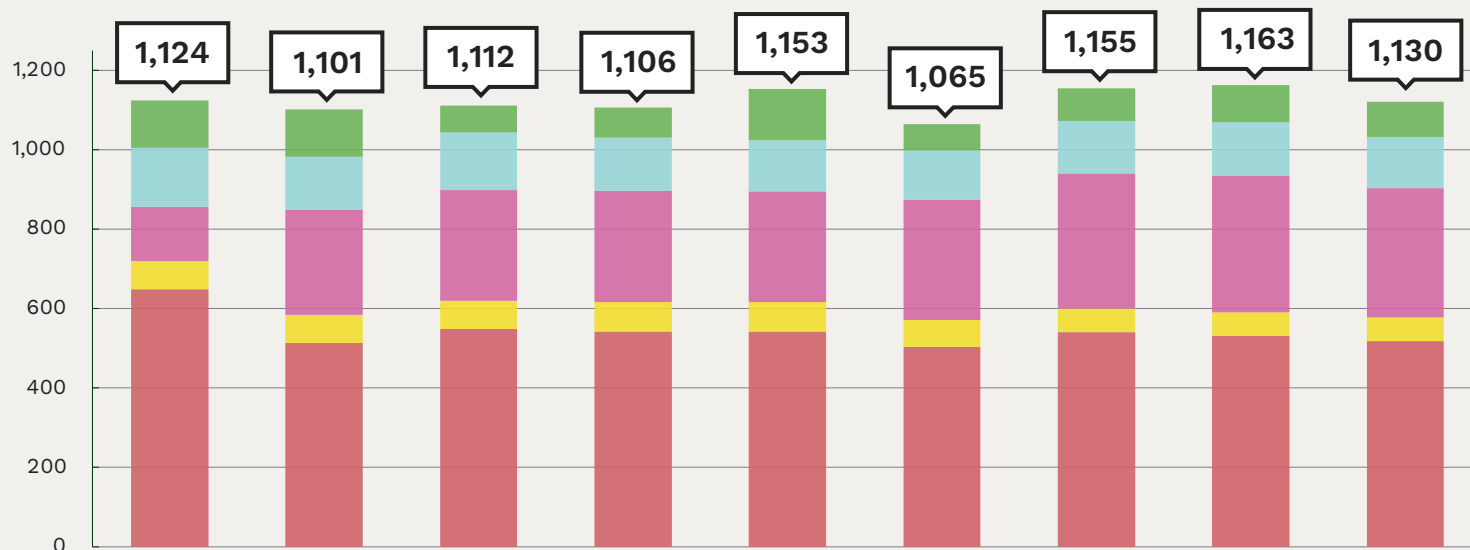
	2024年12月期4Q	2024年12月期3Q	増減額	増減率
流動資産	18,379	18,030	+349	+1.9%
（現預金）	10,035	9,725	+309	+3.2%
固定資産	4,505	5,152	▲647	▲12.6%
資産合計	22,884	23,182	▲297	▲1.3%
流動負債	8,633	8,470	+162	+1.9%
固定負債	366	214	+151	+70.8%
負債合計	8,999	8,684	+314	+3.6%
純資産合計	13,885	14,498	▲612	▲4.2%

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4Q	2024年12月期1Q	2024年12月期2Q	2024年12月期3Q	2024年12月期4Q	前四半期比	
						増減額	増減率
■ エージェンシー(国内)	6,589	6,258	5,440	5,779	5,046	▲733	▲12.7%
■ エージェンシー(海外)	1,930	1,857	2,080	1,222	2,125	+903	+73.9%
■ アドプラットフォーム	5,496	5,930	5,460	5,341	5,841	+500	+9.4%
■ その他	621	591	513	555	569	+14	+2.6%
合計	14,637	14,638	13,494	12,899	13,583	+684	+5.3%

当社グループの従業員数 四半期推移



単位：名

	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	2024年 12月期3Q	2024年 12月期4Q
日本アドウェイズ	649	513	548	543	542	504	540	531	518
中国アドウェイズ	71	72	72	74	75	67	61	59	59
国内子会社	137	263	279	280	279	303	339	344	332
海外子会社（中国以外）	148	135	145	133	128	125	133	136	132
派遣／アルバイト等	119	118	68	76	129	66	82	93	89
合計	1,124	1,101	1,112	1,106	1,153	1,065	1,155	1,163	1,130

※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12月末日現在]

取扱高 54,615百万円 [2024年12月期連結]

従業員数 1,130名 (グループ全体) [2024年12月末日現在]

※臨時雇用者含む