



2025年8月4日

各 位

東京都新宿区西新宿五丁目1番1号
株式会社 アドウェイズ
代表取締役 山田 翔
(コード番号：2489 東証プライム市場)
問い合わせ先：
上席執行役員 管理担当 田中 庸一
電 話 番 号 03 (6771) 8512

広告運用を強化するデータ活用基盤をアドウェイズと KIYONO で共同開発。
「CDP 活用コンサルティングサービス」の提供を開始

当社は、株式会社KIYONOとの業務提携により、「CDPコンサルティングサービス」を共同開発し、提供を開始いたしましたので、お知らせいたします。

※ 添付のプレスリリース資料は、発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

以 上

2025.08.04

広告運用を強化するデータ活用基盤をアドウェイズとKIYONOで共同開発。「CDP 活用コンサルティングサービス」の提供を開始

株式会社アドウェイズ(本社:東京都新宿区、代表取締役:山田 翔、以下アドウェイズ)は、株式会社KIYONO(本社:東京都港区、代表取締役社長 清野 賢一、以下KIYONO)と業務提携を行い、すでに CDP を導入されている企業、またはこれから導入を検討されている企業のマーケティング活動における顧客データ活用を最大化するため、広告運用をはじめとした施策全体に対応する「CDP コンサルティングサービス」を共同開発し、提供を開始いたしました。

本サービスでは、CDP(Customer Data Platform ※)の設計・導入から、企業のマーケティング戦略と連動した運用、そして継続的な改善に至るまでを両社の知見を活かし、一貫した支援体制でサポートいたします。さらに、企業ごとの具体的な課題に応じた戦略立案から施策実行までを総合的に提供します。

※ CDP(Customer Data Platform)

企業が保有する様々なチャネルの顧客データ(行動履歴・購買履歴・属性情報など)を統合・分析・活用するための顧客基盤システム。主に、マーケティング施策のパーソナライズや、顧客理解、広告配信の最適化などに活用される



CDP 導入が進む一方、組織として「使いこなせていない」企業が多数

近年、データドリブンな意思決定を行う企業が増加傾向にあるなか、CDP の導入も急速に進んでいます。企業は CDP を活用することで、サードパーティ Cookie に依存せず、カスタマージャーニーを可視化し、顧客生涯価値(LTV)の最大化に繋がるパーソナライズ施策を容易に設計・実行できるようにな

りました。しかし、CDP を導入しているものの、導入自体が目的化してしまい、十分に活用できていない企業が多く存在することが実情です。

実際、経済産業省が 2025 年に発表した「中小企業白書」では、企業の DX(デジタルトランスフォーメーション)の取り組み状況が依然として途上段階にあることが示唆されており、特に顧客データの一元管理や利活用においても課題が見られています。また、大手調査会社ガートナー・ジャパンが 2025 年 1 月に発表した調査結果(※2)によると、日本企業において「全社的に十分な成果を得ている」データ活用組織の割合はわずか 8%に留まっており、データ活用の本質的な課題が浮き彫りになっています。

アドウェイズがこれまで支援を行ってきた企業へのヒアリングからも「顧客 ID の統合が不完全で、ひとりの顧客が複数のレコードとして存在してしまっている」「保有データの精度や鮮度が低く、施策に活かしていない」「社内でデータ活用の意義や目的が共有されておらず、定着していない」「運用を担える体制やスキルが不足している」などの声が寄せられており、データに基づいたマーケティングの成果を最大化する上で、CDP の利活用は多くの企業が共通して直面している課題であると言えます。これは、CDP の導入がゴールではなく、その後の「活用」と「運用体制」が重要であることを示しています。

※2 [Gartner、日本企業のデータ活用に関する最新の調査結果を発表：全社的に十分な成果を得ている組織の割合は 8%](#)

戦略設計から広告運用まで総合的な支援

今回、アドウェイズと KIYONO が共同開発した「CDP コンサルティングサービス」では、単なるツール導入や各種設定にとどまらず、企業の現状に合わせた戦略設計から施策の実行、継続的な改善までを包括的に支援します。

すでに CDP を導入済みの企業に対しては、既存データの価値を最大限に引き出すための最適な活用戦略や改善策を提案し、マーケティング活動の成果最大化を強力に後押しいたします。

今後の展望

アドウェイズと KIYONO は、今回の「CDP コンサルティングサービス」開発を皮切りに、オンライン上のユーザー行動データを併用した顧客予測モデル構築や、セグメント戦略設計など、さらなるデータ活用の領域に展開を予定しています。

データ基盤の整備は、特定部門だけの課題ではなく、企業全体の意思決定や顧客戦略に直結する重要な要素です。今後もアドウェイズは、企業が自社の顧客データを的確に活用し、マーケティング活動をより戦略的かつ継続的に推進できるよう、支援の領域を広げてまいります。

株式会社 KIYONO について <https://www.kiyono-co.jp/>

株式会社 KIYONO は、データとクリエイティブを軸に、企業のデジタル変革を支援するマーケティングコンサルティング会社です。2017 年の創業以来、国内大手から中小企業まで 300 社以上の支援実績を有し、SEO 支援や EC 運用支援に加え、Google Cloud Platform を活用した開発支援も提供しています。

株式会社アドウェイズについて <https://www.adways.net/>

2001 年設立。2006 年に東証マザーズ、2020 年に東証一部に上場。2022 年に東証プライム市場に移行。パーパスに、“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。”を掲げ、アプリ・Web の包括的なマーケティングを支援する広告事業、テクノロジーを駆使し新しい広告表現や広告効果最大化を実現するアドプラットフォーム事業、ライフスタイル事業、DX 事業など、領域をまたいだ事業を展開。日本を始め、アジアを中心とした海外への事業展開も行っている。