

ADWAYS

# 2Q FY2025

PRESENTATION MATERIAL

AUGUST 6, 2025

東京証券取引所プライム市場: 2489

株式会社アドウェイズ

2025年12月期 第2四半期(中間期) 決算説明会

2025年8月6日 代表取締役社長 山田 翔



# 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。

# 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

	2025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 2024年12月期第2四半期			前四半期比 2025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	11,807		13,494	▲1,686	▲12.5%	14,073	▲2,265	▲16.1%
売上高	2,770		3,094	▲324	▲10.5%	3,136	▲366	▲11.7%
売上総利益	2,222		2,514	▲291	▲11.6%	2,619	▲397	▲15.2%
販管費	2,483		2,655	▲171	▲6.5%	2,382	+100	+4.2%
営業損益	▲260		▲140	▲119	—	237	▲498	—
経常損益	▲223		▲65	▲157	—	346	▲569	—
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	▲277		▲132	▲145	—	200	▲477	—

取扱高

前年同四半期比  
前四半期比

**16億86百万円の減少**(12.5%減)  
**22億65百万円の減少**(16.1%減)

営業  
利益

前年同四半期比  
前四半期比

**1億19百万円の減少** (—)  
**4億98百万円の減少** (—)

※ 2025年12月期第2四半期の営業損益、経常損益、親会社株主に帰属する当期純損益がマイナスのため、前年同四半期比、及び前四半期比の増減率は記載していません。

# 2025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	営業損益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純損益
業績予想	51,600	11,700	20	170	20
当第2四半期 実績	25,881	5,906	▲ 23	122	▲ 76
進捗率	50.2%	50.5%	—	72.3%	—

第3四半期以降に売上高が増加する計画のため、業績予想に対して好調な進捗。

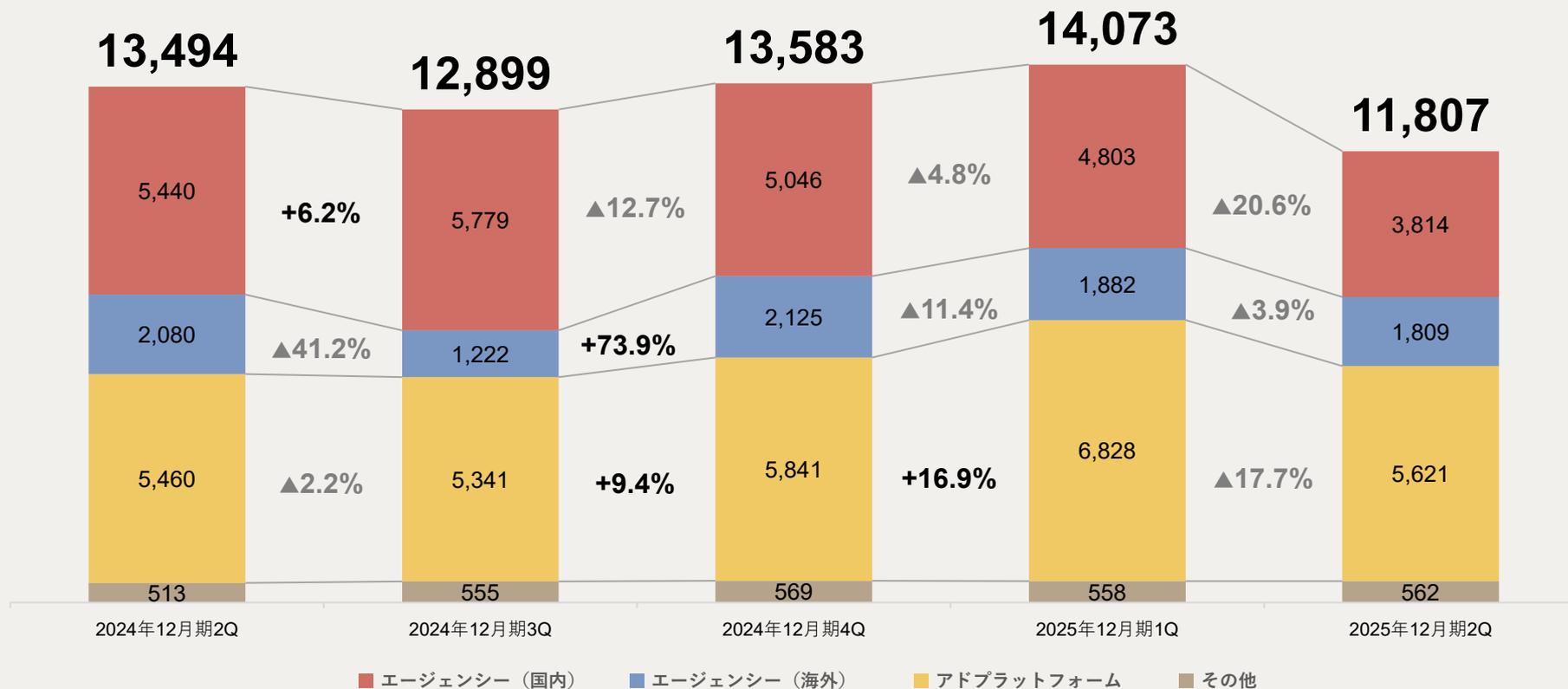
※ 営業損益及び親会社株主に帰属する当期純損益がマイナスのため、進捗率は記載していません。

# 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><b>セグメント取扱高：38億14百万円</b> <b>前年同四半期比：16億25百万円減少（29.9%減）</b></p> <p>大手のクライアント3社において方針の変更などがあり減少。 新規案件の受注が増加しているもの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><b>セグメント取扱高：18億9百万円</b> <b>前年同四半期比：2億71百万円減少（13.0%減）</b></p> <p>中国では新規ゲームアプリのリリースの増加に伴いゲームアプリの広告が増加するも、 ブランド広告が不調。</p>
<p>アドプラットフォーム 事業</p>	<p><b>セグメント取扱高：56億21百万円</b> <b>前年同四半期比：1億61百万円増加（3.0%増）</b></p> <p>UNICORNの「ブランド」「VOD」「その他」のジャンルが伸長。 クレジットカードやローンなどの金融のアフィリエイトについては減少。</p>

# 取扱高の四半期推移

単位：百万円



**当四半期取扱高 118億7百万円**

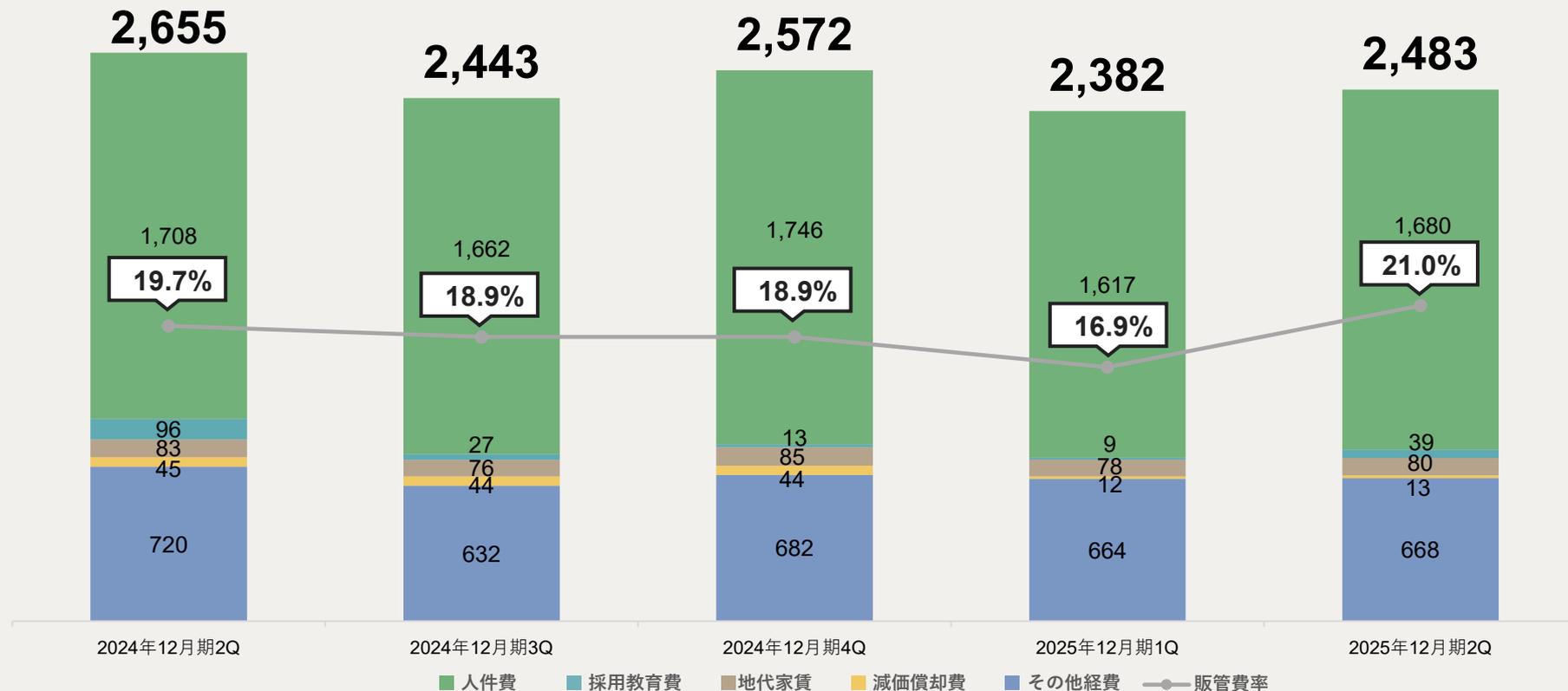
前年同四半期比：16億86百万円減（12.5%減）

前四半期比：22億65百万円減（16.1%減）

# 販管費の四半期推移

2025年4月入社の新卒の影響により、2025年12月期2Qについては、2025年12月期1Qと比較して人件費が増加。

単位：百万円



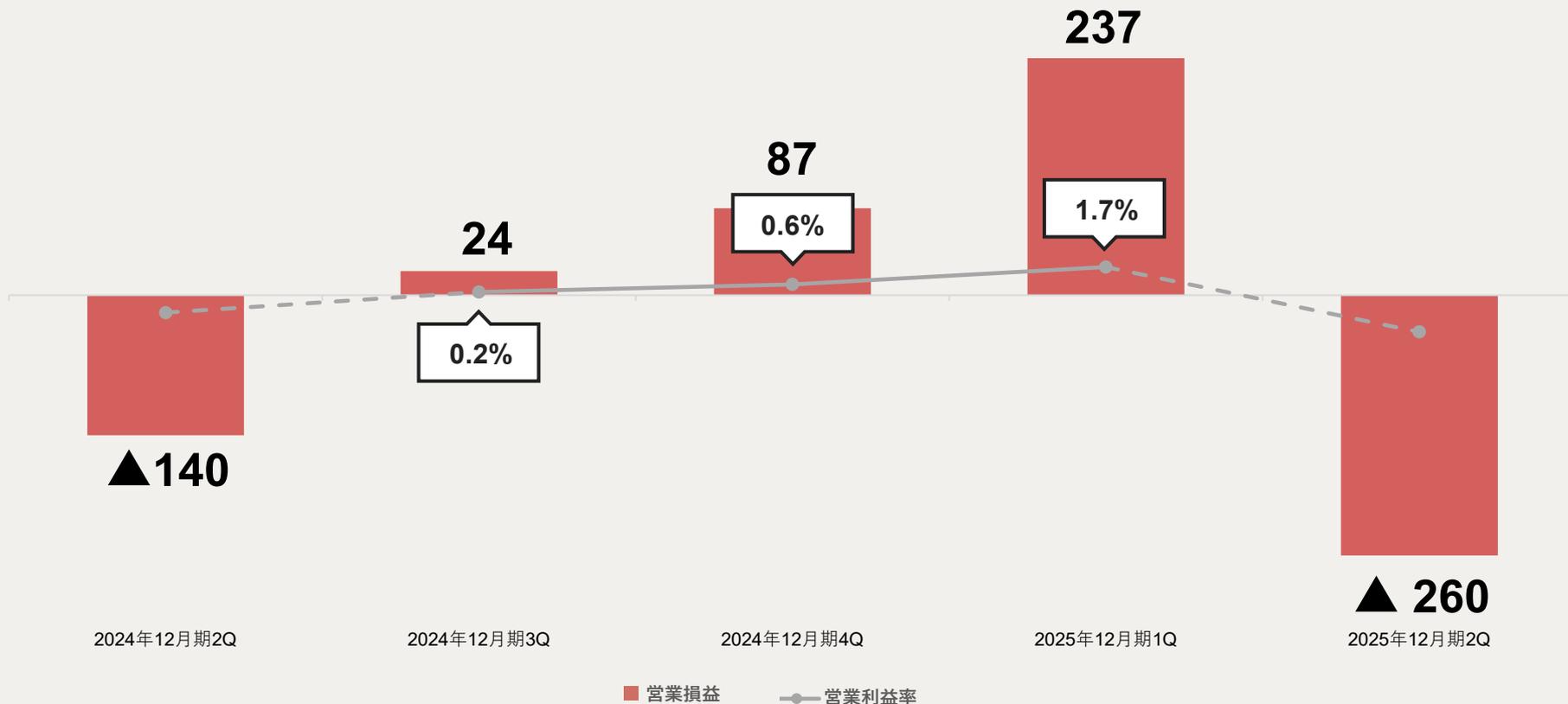
**当四半期販管費 24億83百万円**

前年同四半期比：1億71百万円減（6.5%減）

販管費率：21.0%（前年同四半期比1.4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 ▲2億60百万円

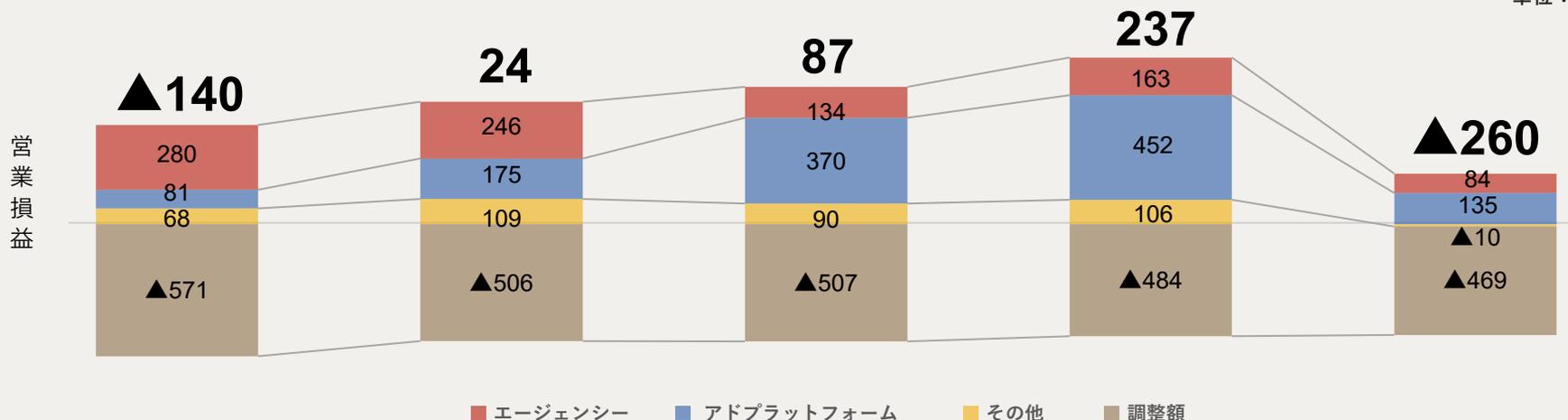
前年同四半期比：1億19百万円減

前四半期比：4億98百万円減

※ 2024年12月期2Q及び2025年12月期2Qの営業損益がマイナスのため、営業利益率は記載していません。

# 営業損益の四半期推移（セグメント別）

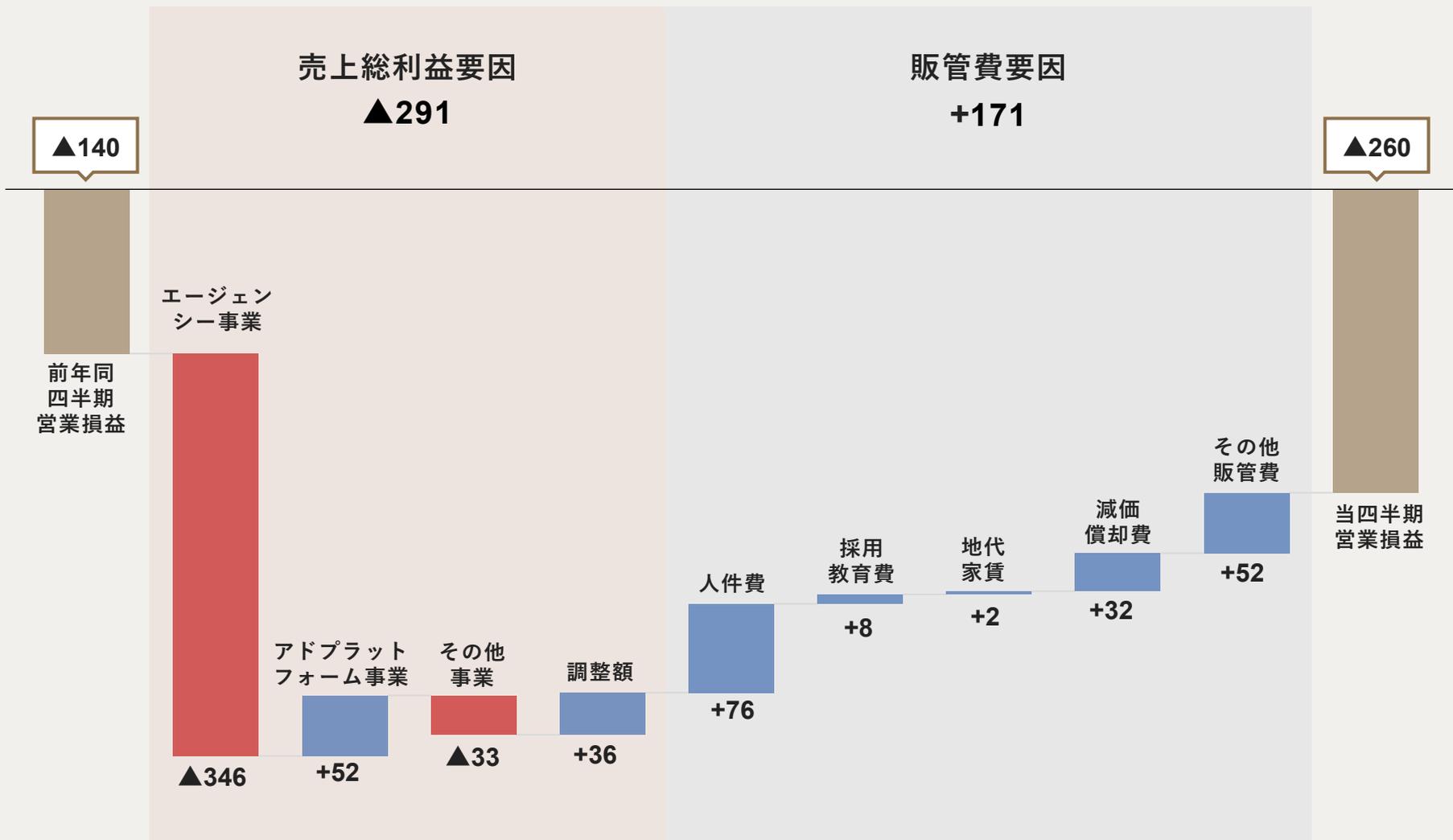
単位：百万円



- 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前年同四半期比で営業損益、営業利益率ともに減少。
- アドプラットフォーム** : 取扱高が増加したことにより、前年同四半期比で営業損益、営業利益率ともに増加。

# 営業損益の増減要因

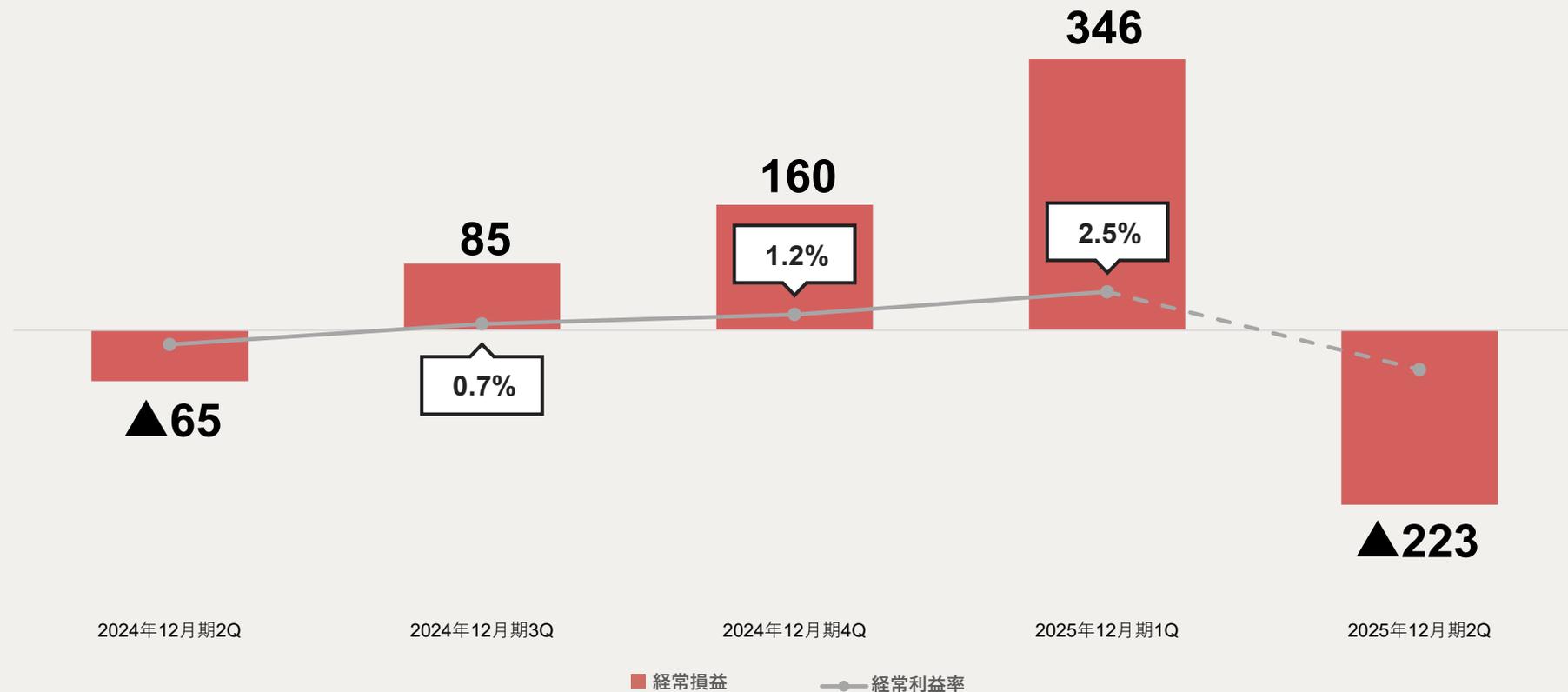
単位：百万円



※増減は利益に対する増減を記載しております（販管費の減少は利益に対して増加「+」としております）。

# 経常損益の四半期推移

単位：百万円



当四半期経常損益 ▲2億23百万円

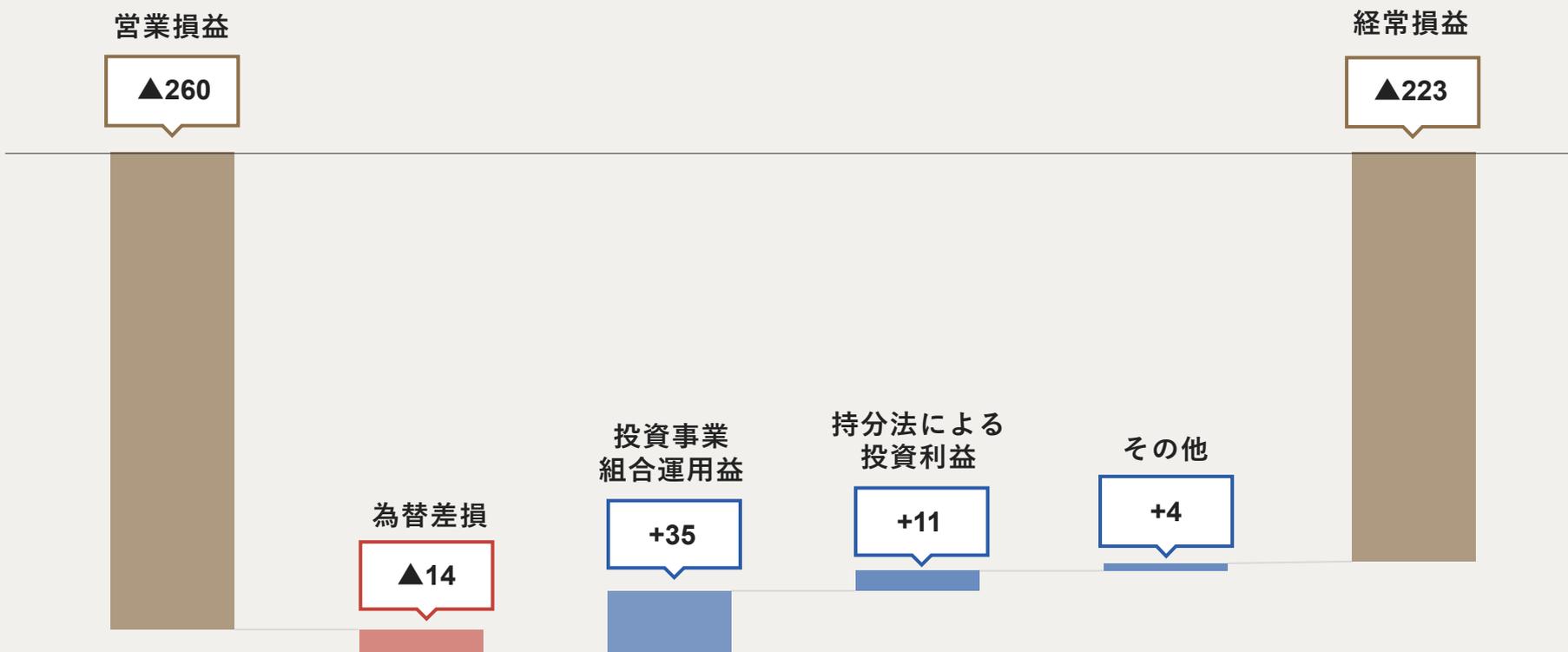
前年同四半期比：1億57百万円減

前四半期比：5億69百万円減

※ 2024年12月期2Q及び2025年12月期2Qの経常損益がマイナスのため、経常利益率は記載していません。

# 四半期経常損益の推移

単位：百万円



為替差損 . . . . . ▲14百万円

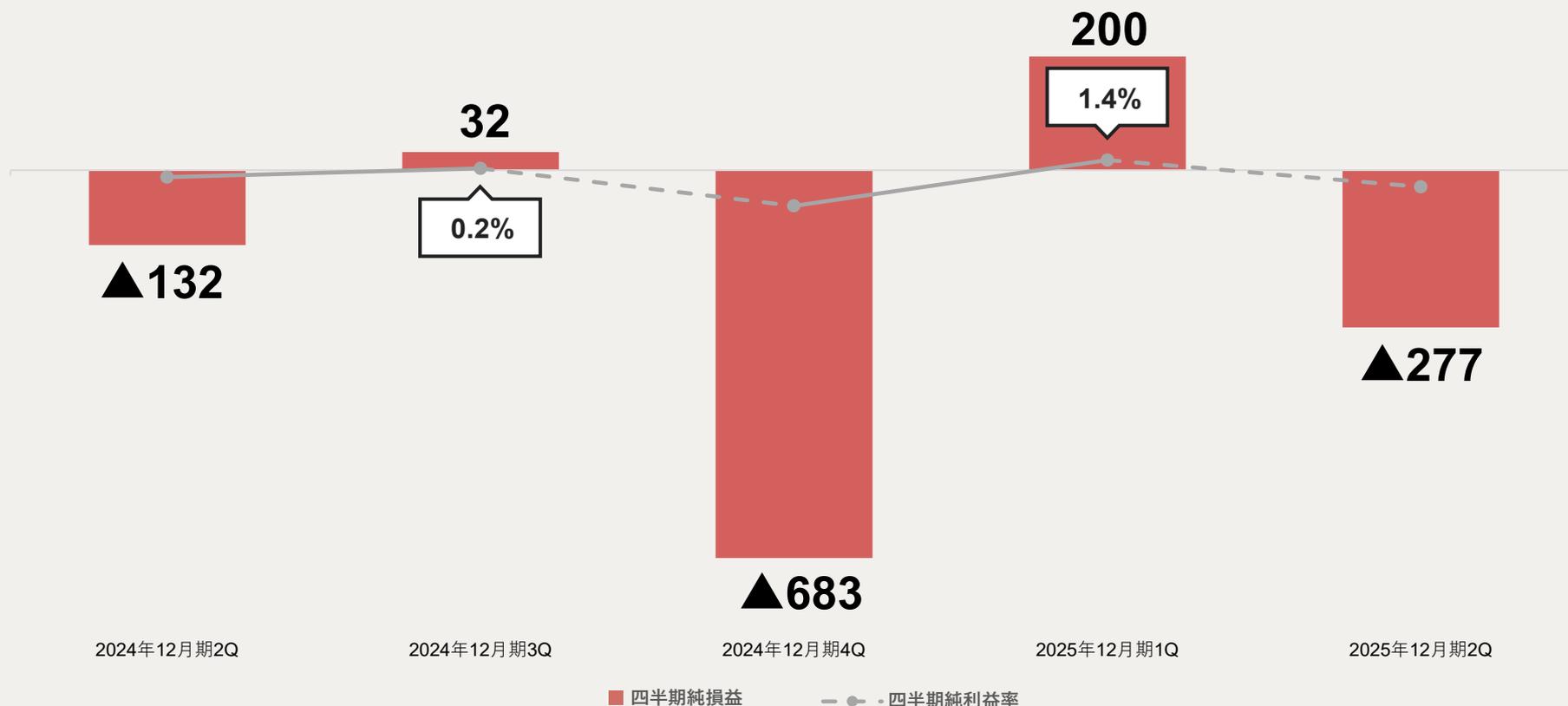
投資事業組合運用益 . . . . . +35百万円

持分法による投資利益 . . . . . +11百万円

その他 . . . . . +4百万円

# 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 ▲2億77百万円**

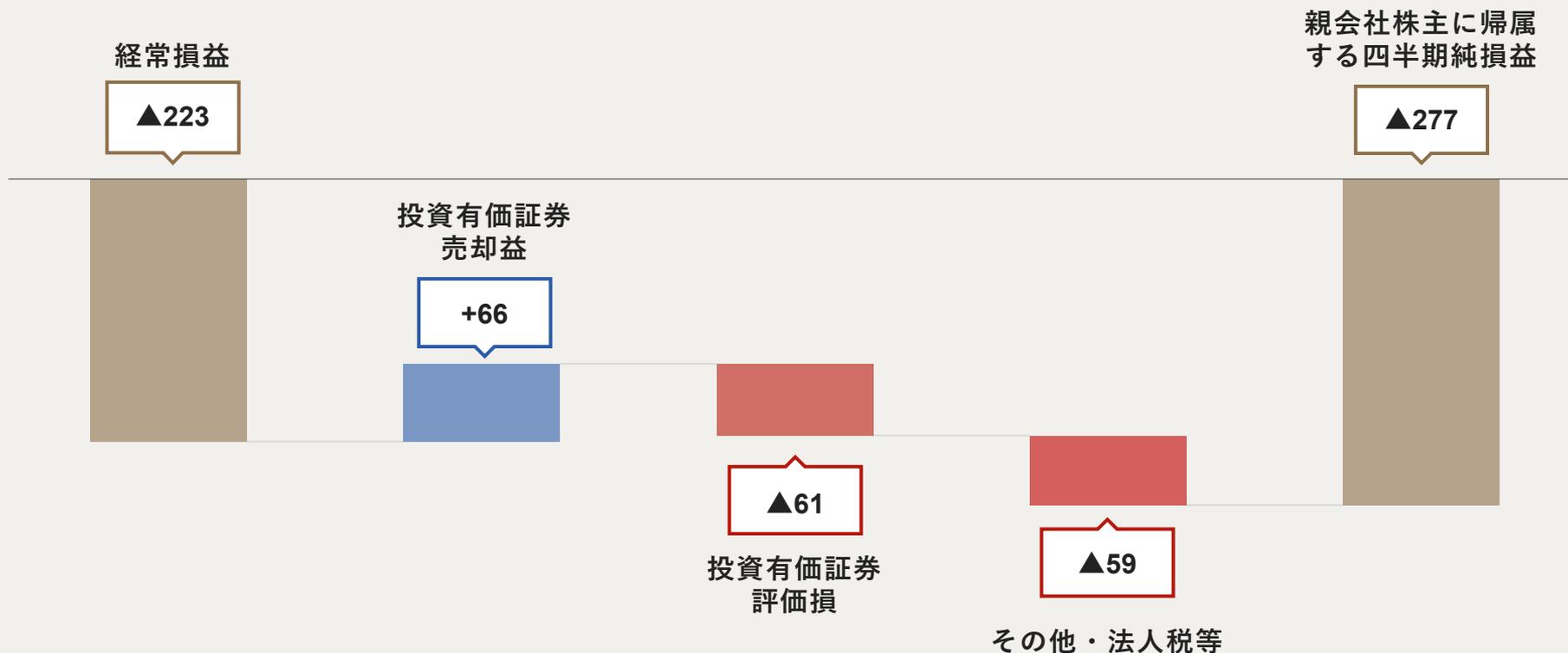
前年同四半期比：1億45百万円減

前四半期比：4億77百万円減

※ 2024年12月期2Q、2024年12月期4Q及び2025年12月期2Qの親会社株主に帰属する四半期純損益がマイナスのため、四半期純利益率は記載していません。

# 親会社株主に帰属する四半期純損益の推移

単位：百万円



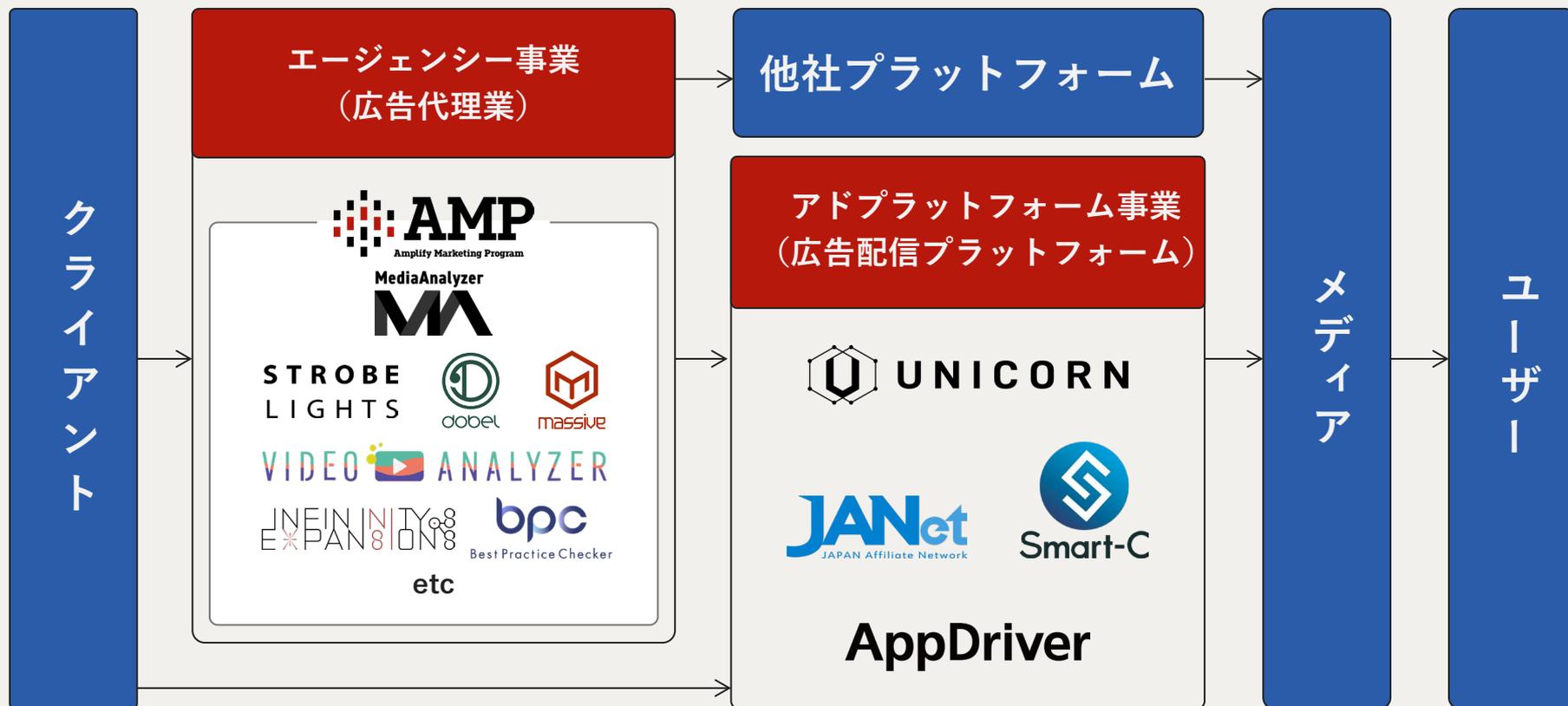
投資有価証券評価損	▲61百万円	投資有価証券売却益	+66百万円
その他・法人税等	▲59百万円		

## 2. Chapter2 : 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。

# エージェント 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

---

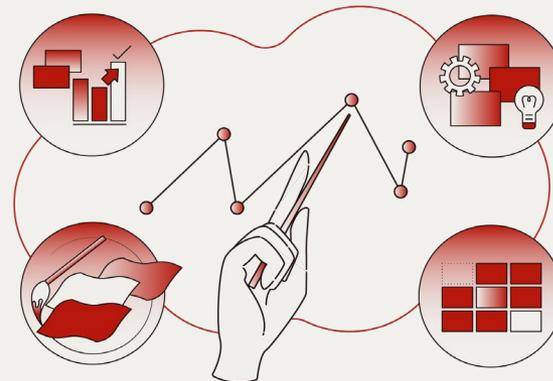
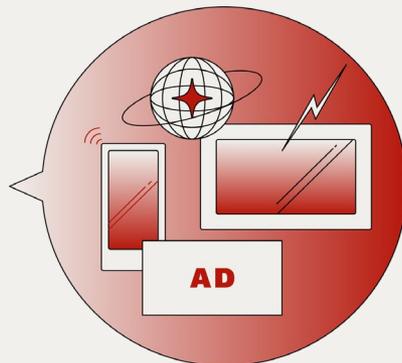
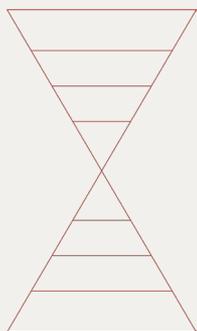
# エージェンシー事業 (国内) 事業方針

## 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



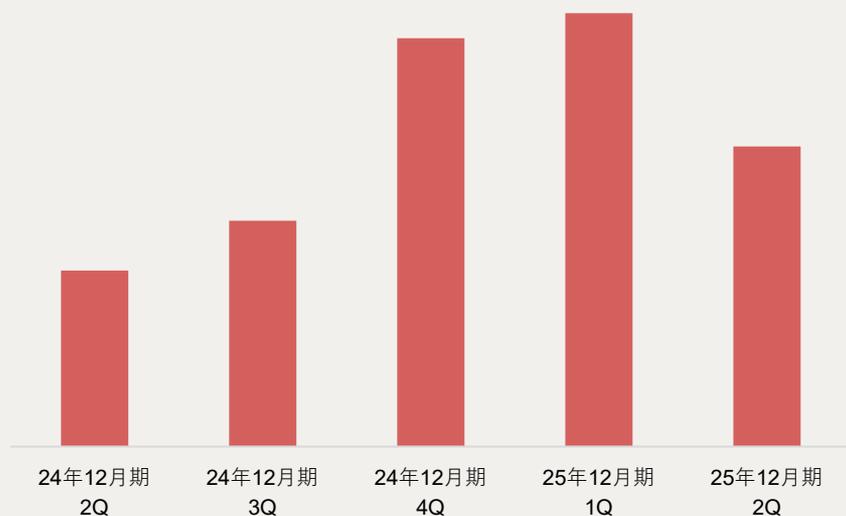
エージェンシー事業では、オフライン&オンラインの統合プランニングによる、包括的なマーケティング支援に取り組んでいます。ナショナルクライアント（ブランド広告主）へのアプローチや、“テレビとデジタルの統合プランニング”による“フルチャンネル※1”“フルファネル※2”を意識した、より効果的なマーケティングプランを実行するため、広告という枠組みに囚われず、マーケティングコンサルタントとして、あらゆる課題解決に取り組めます。また、「人」による高い運用力・創造力とAIを活用した高度な「マーケティングテクノロジー」を融合し、本質的な広告価値を生み出すことで、クライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援いた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

※1 フルチャンネル：集客するための媒体、経路などを広く活用する事。

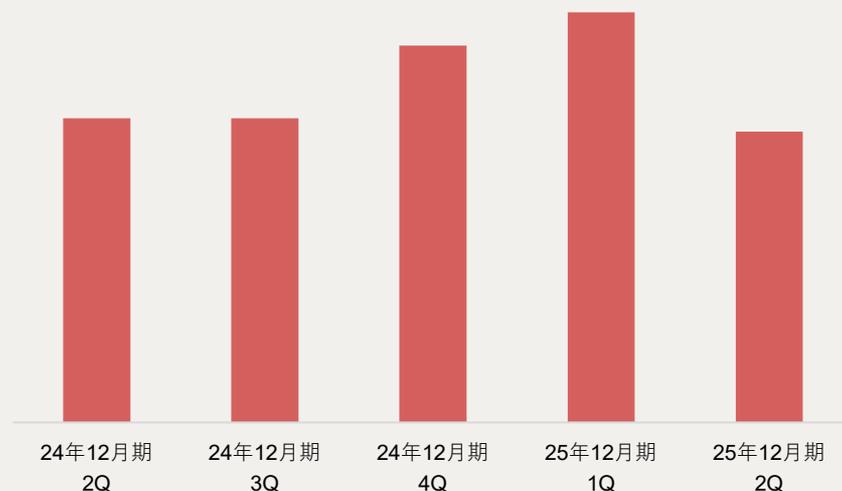
※2 フルファネル：消費者の商品に対する認知や検討、購入（利用）など多くの行動に対応する事。

# 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



売上総利益は前年同四半期比で増加。

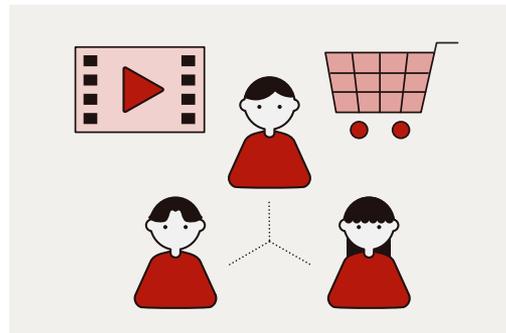
# 「TikTok Shop」での 店舗運営支援サービスを開始

日本の市場特性やユーザーニーズに最適化された  
TikTok Shop 運営支援サービスを提供



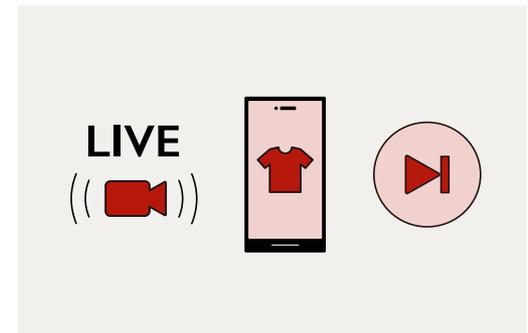
## TikTok 広告運用知見

運用型広告を基軸に、広告効果最大化に向けた戦略立案・実行を一気通貫で支援。



## 制作会社・キャスティング会社・ ECカート会社との連携

各領域のパートナー企業と連携し、TikTok Shopに最適化されたコンテンツ制作とEC販売体制を構築。



## ディスカバリー Eコマース参入支援

中国のショート動画プラットフォーム「Douyin (抖音)」での実績、ノウハウを活かし、「TikTok Shop」へのスムーズな参入を支援。

これまで培ったノウハウ・知見を活かしながら、  
戦略立案から日々の運用まで包括的にサポート。

# ゲーム業界特化型ソリューション 「Ads-u for Games」の提供を開始

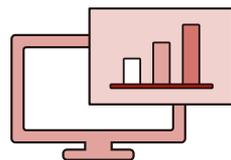
オンライン上の実購買データを活用し、高精度なターゲティング設計を可能にする  
ゲーム業界特化型ソリューション「Ads-u for Games（アズユーフォーゲームス）」

## 「Ads-u for Games」によって実現できること

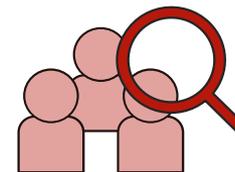
購買データを独自に蓄積・分析することで、“本当に届けたい相手”との接点を高める



購買行動



購買履歴を蓄積・分析



広告配信に活用

熱心なゲームファンへの  
アプローチ

網羅的なターゲティングの  
組み合わせ

データ活用による  
深い顧客インサイトの理解

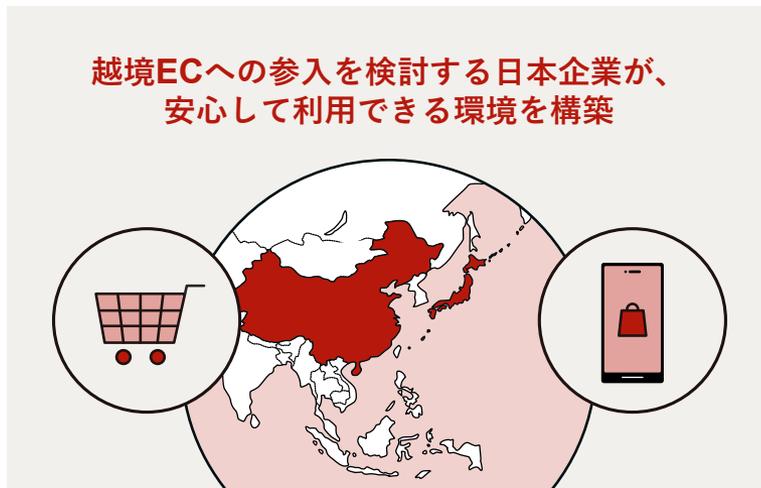
“本当に届けたいファン層”へのダイレクトな広告配信を実現し、  
ゲームマーケティングの効果を最大化。

# 海外におけるマーケティング支援事業

中国 ADWAYS CHINA

## 中国市場向け 越境EC支援サービスの窓口を新設

越境ECへの参入を検討する日本企業が、  
安心して利用できる環境を構築



グローバルな知見とネットワークを活かし、インバウンド・アウトバウンドの両面から企業の海外展開をサポートいたします。

台湾 JS Adways

LINE Taiwanが定める「Display Solutions Sales Partner」最上位の「Diamond」に認定  
「LINE Account Solutions Sales Partner」の  
「Diamond」、「クリエイティブパートナー」を  
複数年連続で獲得



多様なサービスを組み合わせ、コンテンツ、クリエイティブ、データ等の包括的なマーケティング戦略を推進し、広告主の事業成長に貢献いたします。

# アドプラットフォーム 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し、販売拡大中。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。

※1 コネクテッドTV：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。

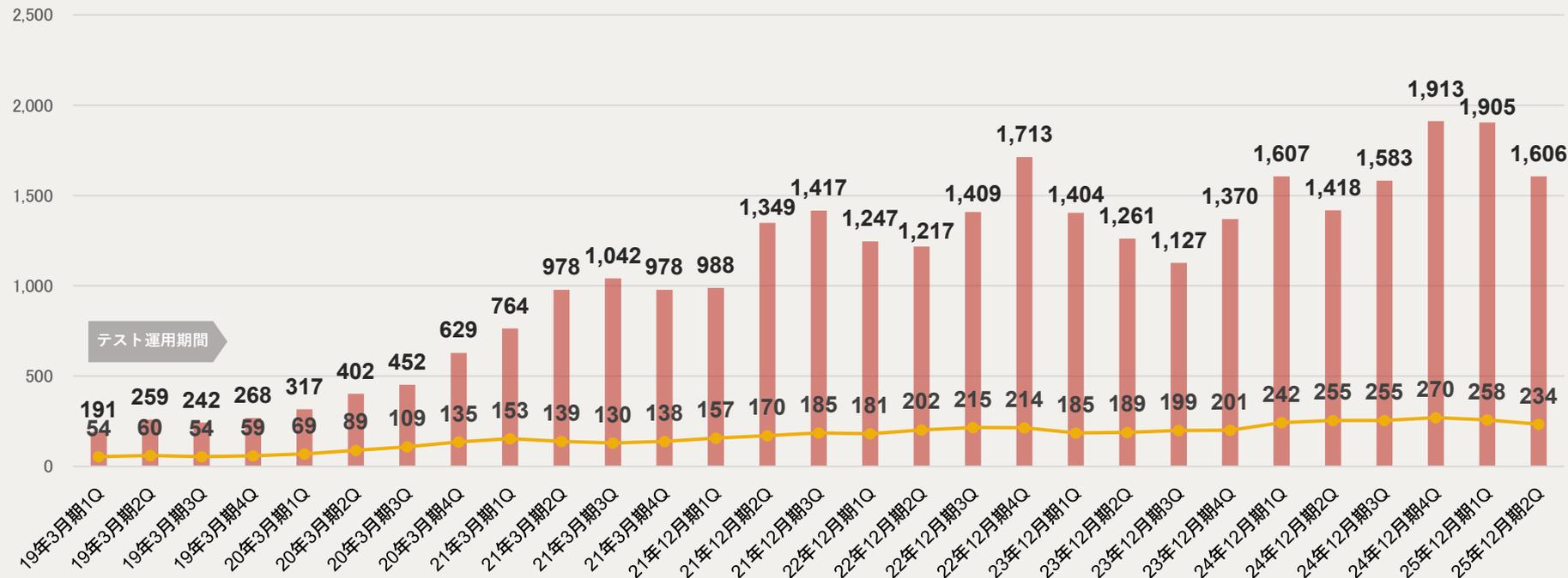
※2 OTT（Over The Top）：インターネット回線を通して行われるコンテンツ配信サービスの総称。

# 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



■ 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)

前年同四半期比113%と伸長し、  
第2四半期としては過去最高値となる。

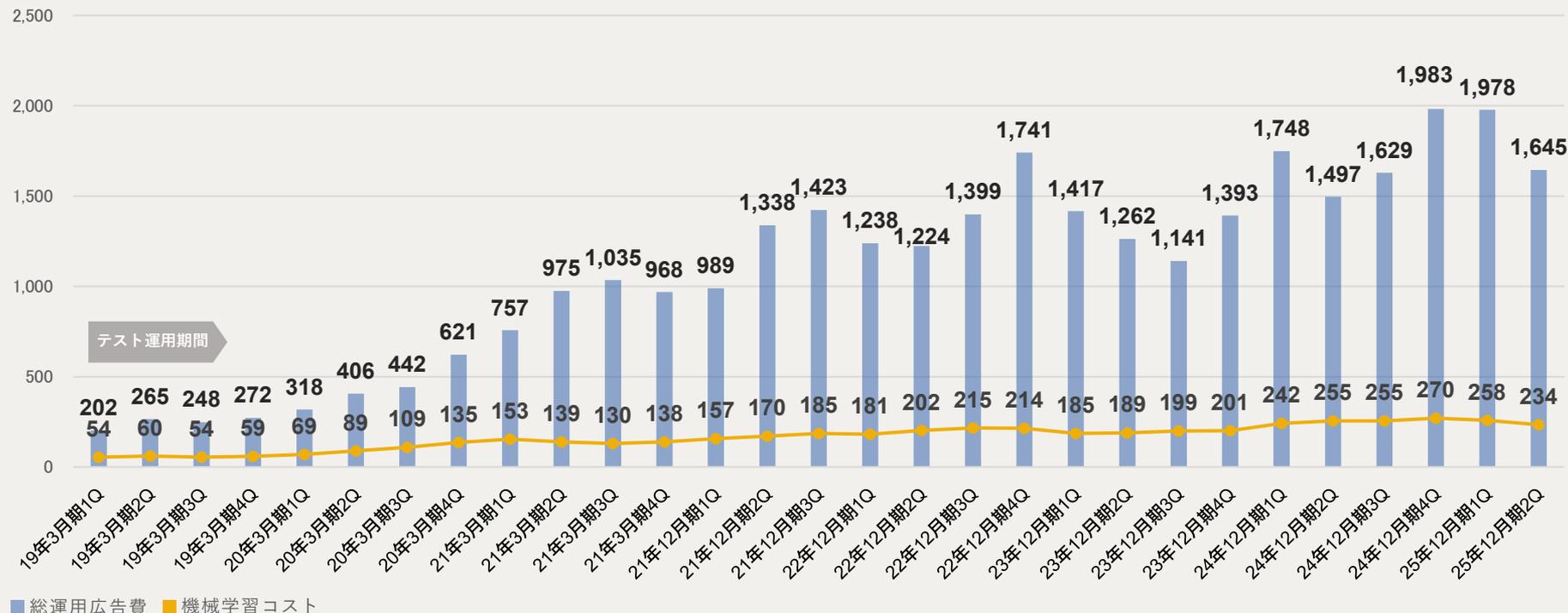
About UNICORN

# 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110%と伸長し、  
第2四半期としては過去最高値となる。

※「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-margin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。

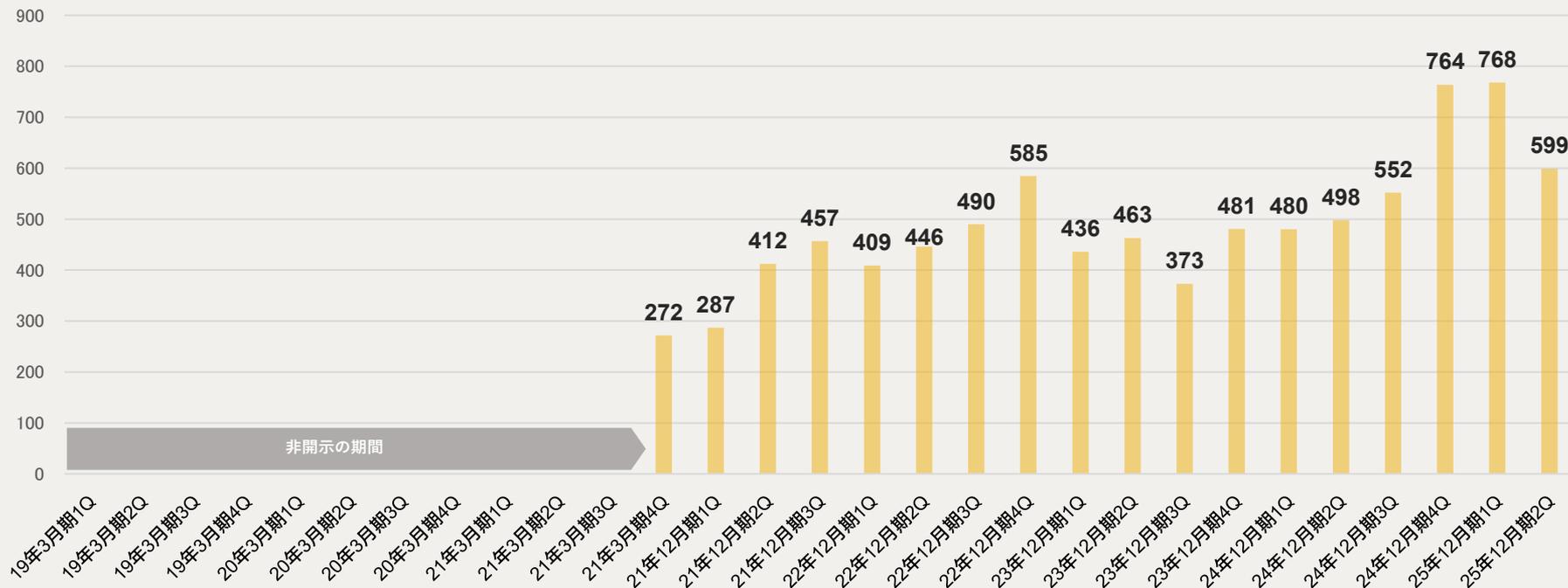
About UNICORN

# UNICORNの進捗 (売上総利益)

Second quarter

## UNICORNの売上総利益

単位：百万円



前年同四半期比120%と伸長し、  
第2四半期としては過去最高値となる。

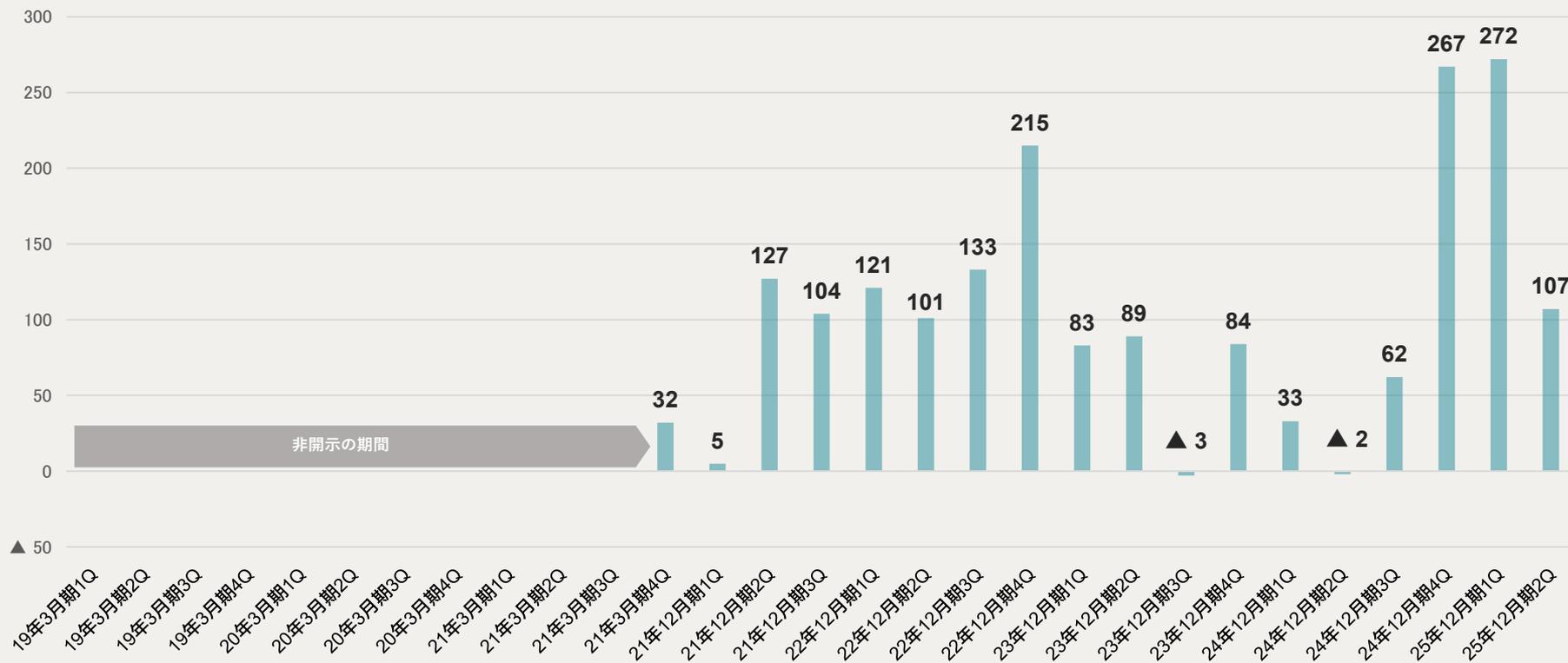
About UNICORN

# UNICORNの進捗 (営業利益)

Second quarter

## UNICORNの営業利益

単位：百万円



前年同四半期から109百万円増加。

About UNICORN

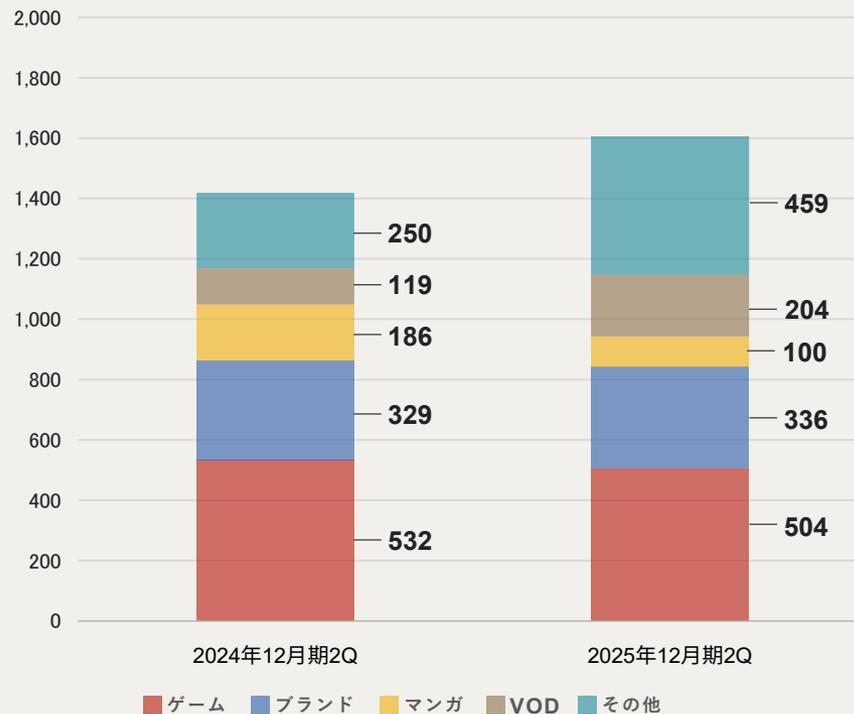
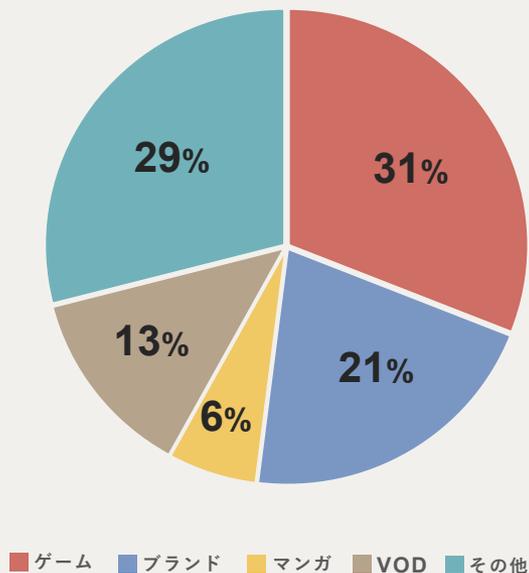
# UNICORNの進捗

Second quarter

## ジャンル別進捗

単位：百万円

2025年12月期2Q実績



ジャンル別では「ブランド」・「VOD」・「その他」が伸長。

About UNICORN

## UNICORNの業績：前年同四半期比較

単位：百万円

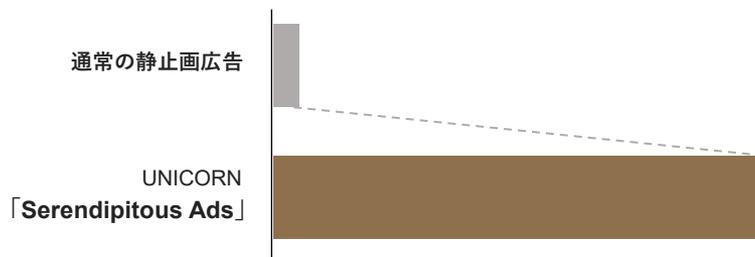
	2025年12月期 第2四半期	前年同四半期比 2024年12月期第2四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	1,606	1,418	+187	+13.2%
売上総利益	599	498	+101	+20.3%
営業損益	107	▲2	+109	—

取扱高、売上総利益、営業損益、それぞれ前年同四半期と比べて大幅に増加。

※ 前年同四半期の営業損益がマイナスのため、増減率は記載していません。

# ECを含めた多品目事業者をサポートする パーソナライズド広告「Serendipitous Ads」 の提供を開始

リアルタイムでの在庫データ連携や機械学習を活用し、ユーザーごとに最適化された広告を、ブランドイメージに沿ったデザインで配信



自動車関連商材でテスト配信を行ったところ、通常の静止画広告と比較して、「Serendipitous Ads」のCTR（クリック数）が約20倍高い結果となりました。

独自の「セレンディピティロジック※」を活用したパーソナライズド配信で、ユーザーに新たな商品との出会いを提供。

※ユーザーの関心が高い商品予測するUNICORN独自の広告配信ロジックの事。

About UNICORN

# スウェーデン発の次世代動画広告配信テクノロジー「SeenThis」とUNICORNが連携

アダプティブストリーミング※サービス「SeenThis」と連携し、  
広告パフォーマンスの向上とサステナビリティ貢献のための支援を開始

SEEN  
THIS



「SeenThis」を活用することで、広告キャンペーンにおける配信パフォーマンスの向上や、広告配信時に発生するCO<sub>2</sub>排出量の可視化・削減を行うことが可能に。

※動画や画像をユーザーの接続状況やデバイスに応じて最適化しながらストリーミング配信する技術の事。

D E E E

Delight  
喜び

Exciting  
わくわく

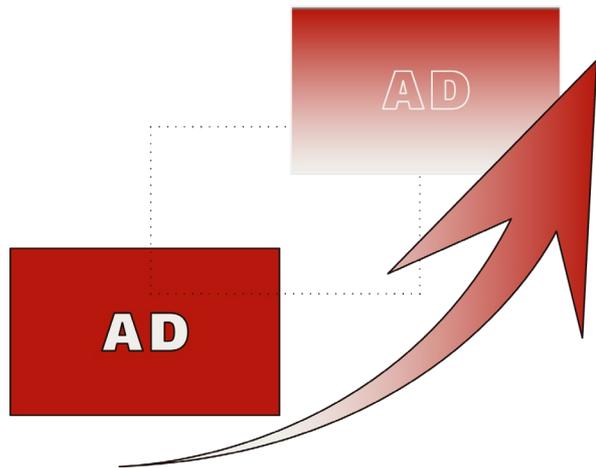
Eager  
熱心

Exceed  
超える

伝統と革新が融合する、  
あたらしい集合体へ。

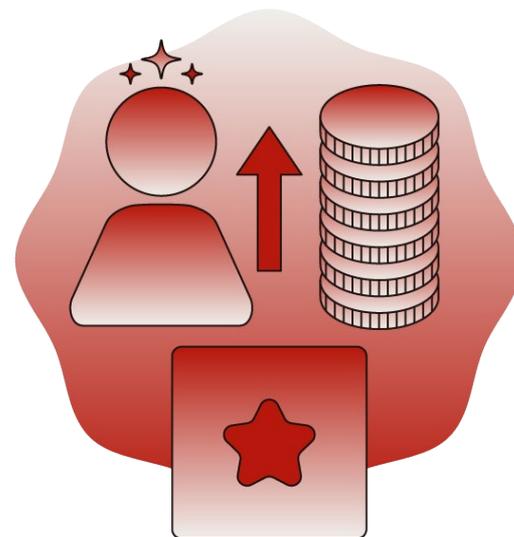
# アドプラットフォーム事業 (ADWAYS DEEE) 事業方針

**JANet**  
JAPAN Affiliate Network



アフィリエイト広告を  
新たな概念へアップデート。

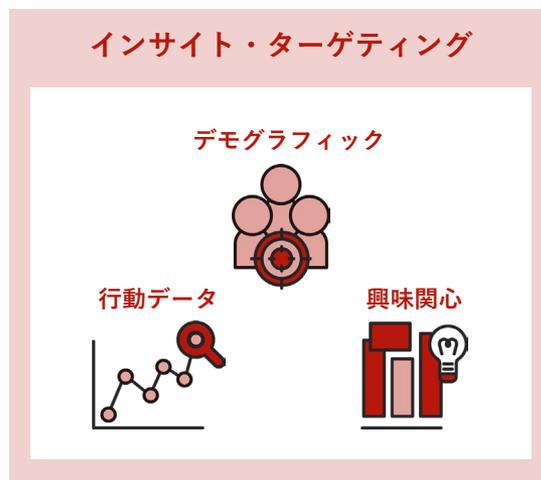
## AppDriver



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。

# リワード広告配信プラットフォーム「AppDriver」の新機能

プッシュ型リワード広告「プッシュリワード」に  
「インサイトターゲティング」を追加



広告主のサービスと親和性の高いを精密にターゲティングできることで、  
広告主は適切なユーザーにリーチできるようになり、より高い広告効果を実現

独自のアンケート機能やビッグデータを用いて、ユーザーの行動データや興味・関心を分析。  
広告主のサービスと親和性の高いユーザー層へリーチすることで、  
長期的なユーザーの定着と収益向上を支援。

# カラフルキャスティングと ADWAYS DEEEが業務提携

カラフルキャスティングに所属する多様なインフルエンサーに対し、  
アフィリエイト・広告マーケティングのノウハウを活かした新たな収益機会を提供



インフルエンサービジネスのさらなる可能性を広げながら、企業のマーケティング  
効果を最大化するとともに、市場全体の持続可能な成長を牽引。

# アフィリエイト広告の表記管理、品質向上 「JANEEE Fact Navi」の提供を開始



JANetの広告審査を通じて蓄積した知見を学習させた独自のAIが、広告表記をチェック。専門スタッフによる目視を組み合わせ、「ハイブリッド型パトロール」体制を構築し、広告表記パトロール業務の品質を向上。

アフィリエイト広告の新たな信頼基準の構築へ。

ADWAYS DEEEでは、アフィリエイト広告の透明性を高める取り組みを推進。

# 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

Vtuber Business

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

## VTuberと企業をつなぐマッチングプラットフォーム「MITSUARI」



当社グループが培ってきたVTuber領域でのノウハウと、SNSマーケティングにおける豊富な実績を活かし、新たなマーケティングのスタンダードを構築。

# 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。

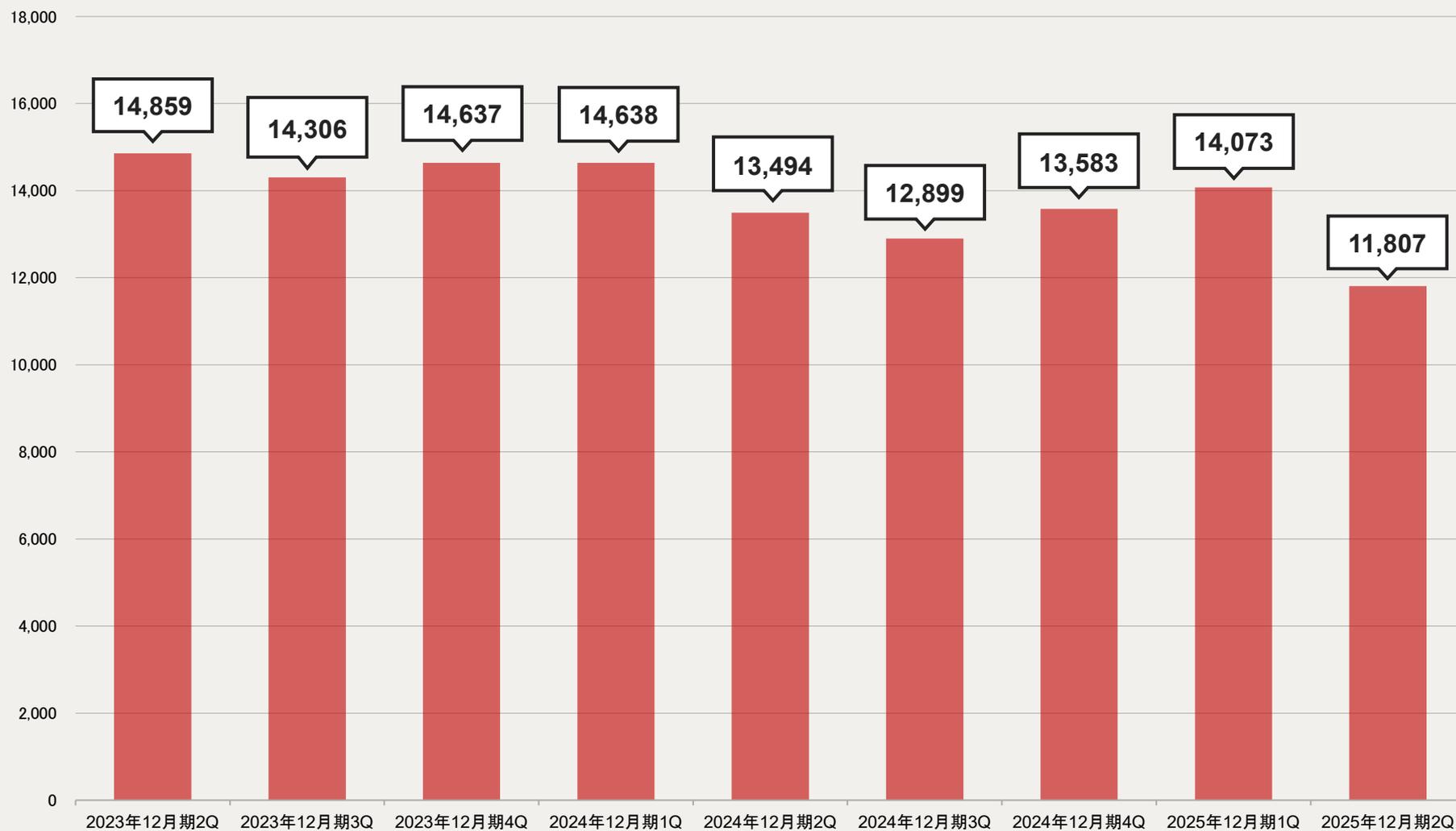
本資料における将来の展望に関する表明は、発表日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社アドウェイズにより2025年8月6日現在においてなされたものであり、様々な要因の変化等によって、実際の業績とは異なる可能性がありますことをご了承ください。

# 3. Chapter3 : Supplementary materials

補 足  
資 料

# 連結取扱高 四半期推移

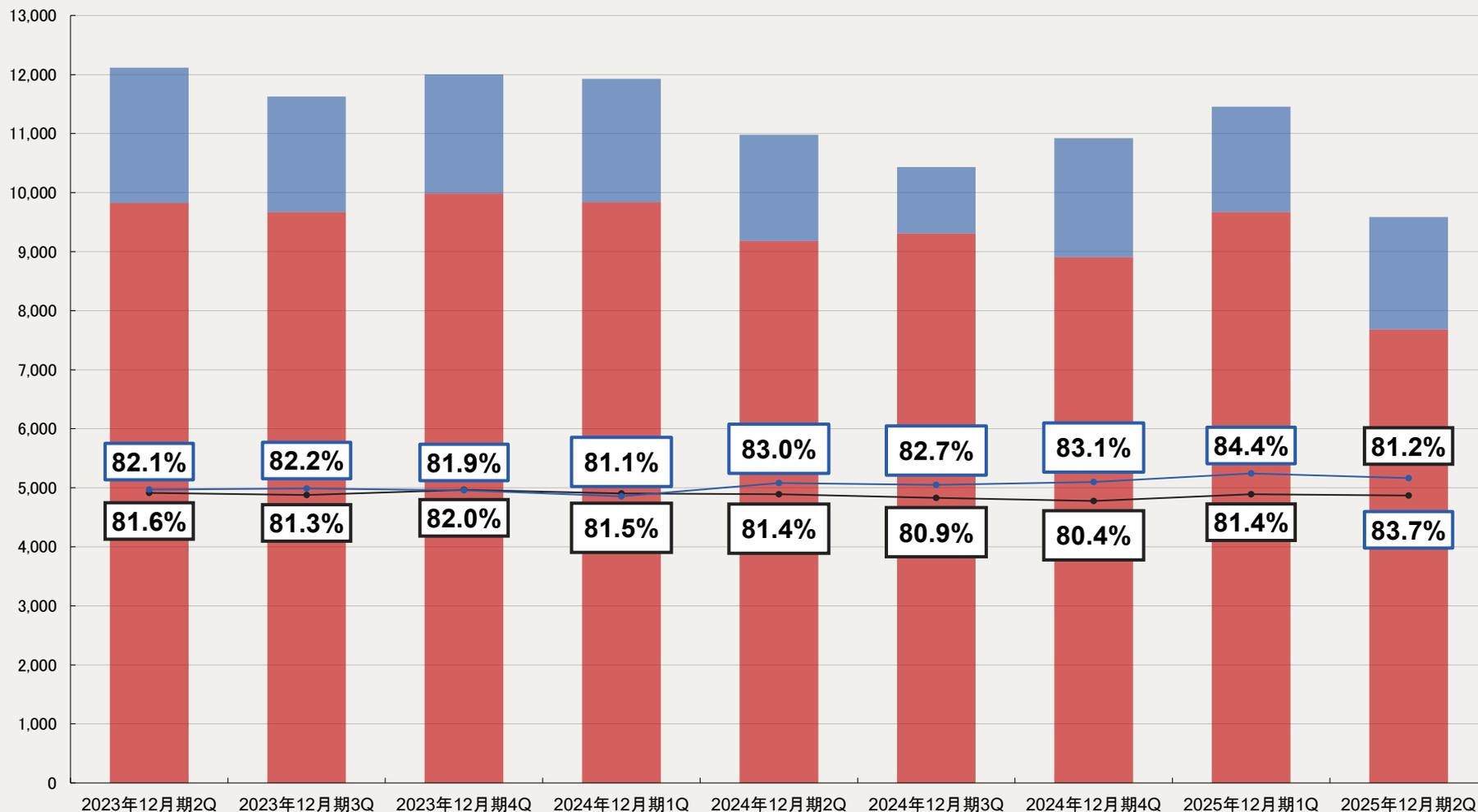
単位：百万円



# 連結売上原価 四半期推移

■ 掲載料    ■ その他原価    ● 売上原価率    ● 掲載料率

単位：百万円

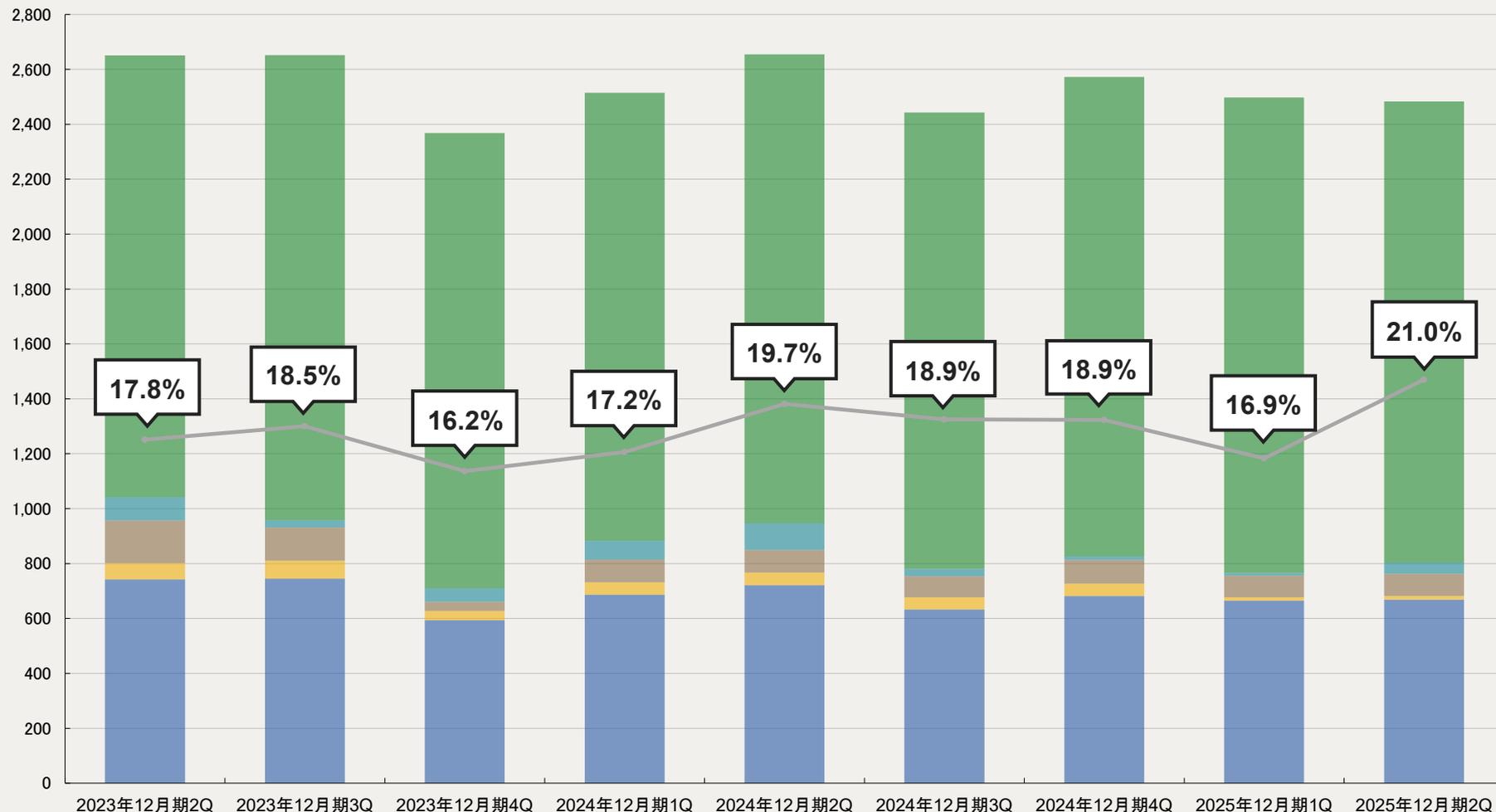


※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

# 連結販管費 四半期推移

■ 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

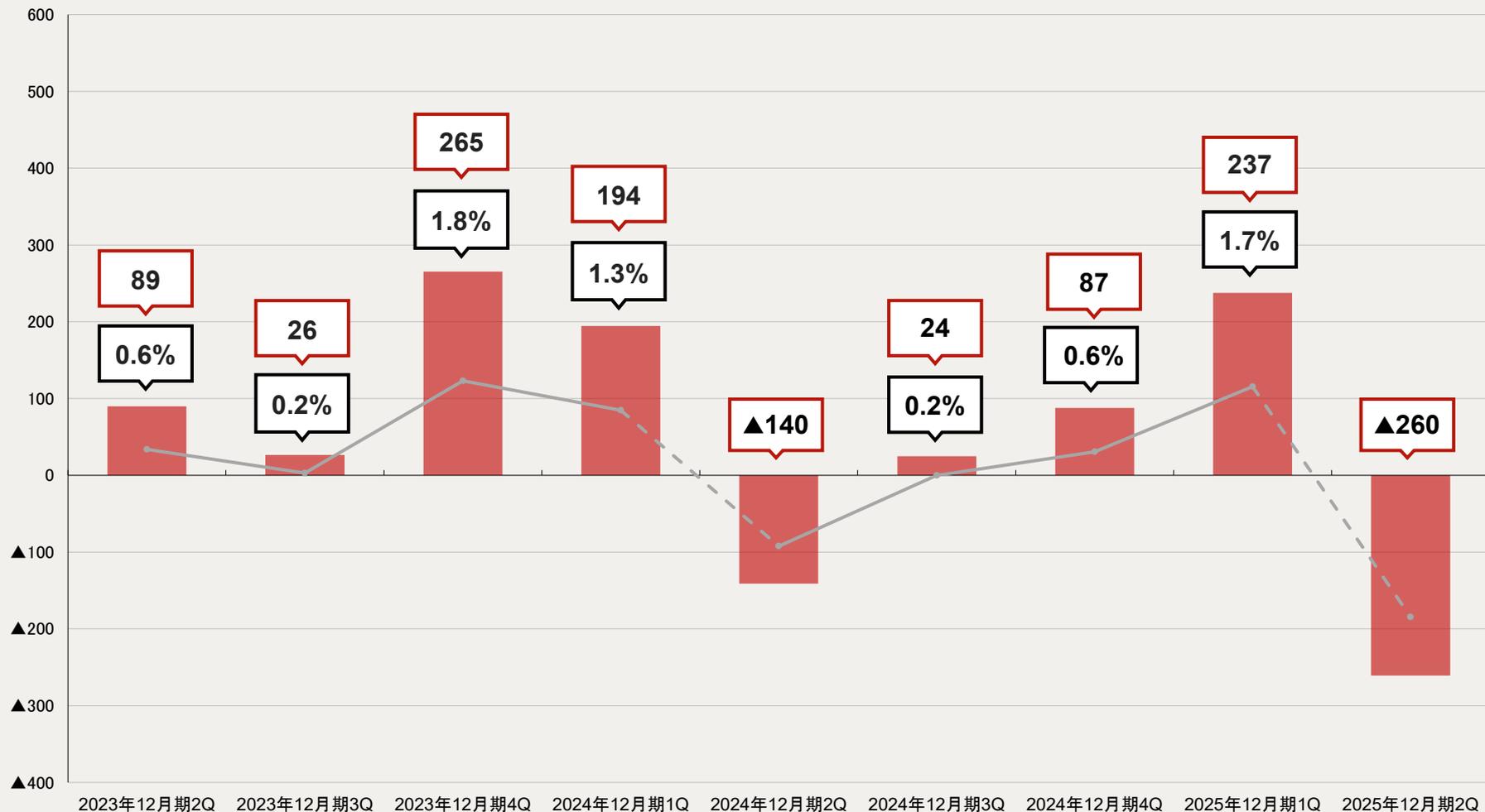
単位：百万円



# 連結営業損益 四半期推移

■ 営業損益    — 営業利益率

単位：百万円



※ 2024年12月期2Q及び2025年12月期2Qの営業損益はマイナスのため、営業利益率は記載しておりません。

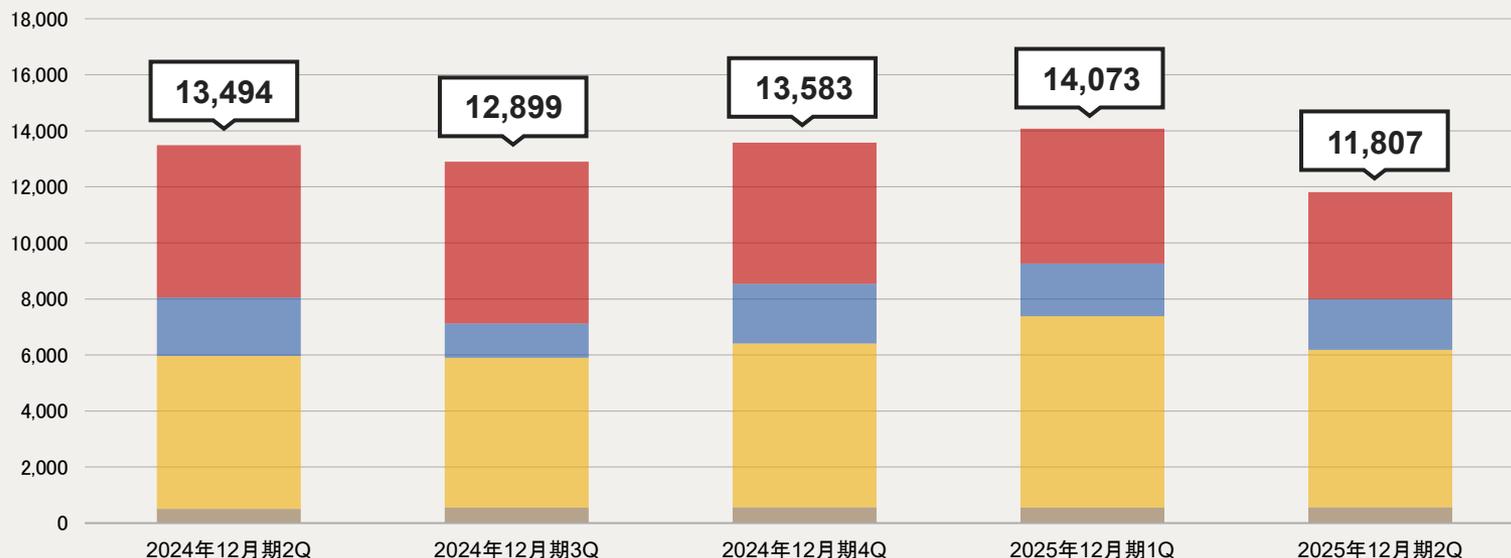
# 連結貸借対照表(前四半期比)

単位：百万円

	2025年12月期2Q	2025年12月期1Q	増減額	増減率
流動資産	17,088	18,885	▲1,797	▲ 9.5%
(現預金)	10,314	10,435	▲120	▲ 1.2%
固定資産	4,240	4,531	▲291	▲ 6.4%
資産合計	21,328	23,417	▲2,088	▲ 8.9%
流動負債	7,362	9,140	▲1,778	▲ 19.5%
固定負債	317	334	▲17	▲ 5.2%
負債合計	7,679	9,475	▲1,796	▲ 19.0%
純資産合計	13,649	13,941	▲292	▲ 2.1%

# セグメント内訳別連結取扱高構成比 四半期推移

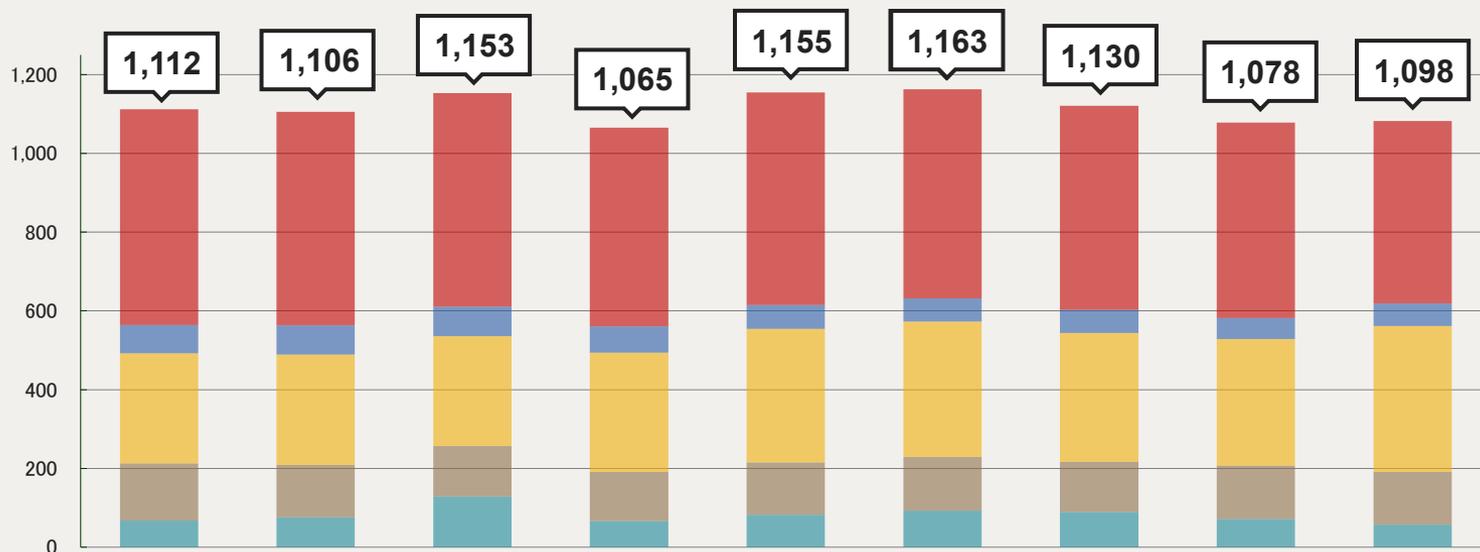
単位：百万円



	2024年12月期2Q	2024年12月期3Q	2024年12月期4Q	2025年12月期1Q	2025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)	5,440	5,779	5,046	4,803	3,814	▲989	▲20.6%
■ エージェンシー(海外)	2,080	1,222	2,125	1,882	1,809	▲73	▲3.9%
■ アドプラットフォーム	5,460	5,341	5,841	6,828	5,621	▲1,206	▲17.7%
■ その他	513	555	569	558	562	+3	+0.6%
合計	13,494	12,899	13,583	14,073	11,807	▲2,265	▲16.1%

# 当社グループの従業員数 四半期推移

単位：名



	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	2025年 12月期1Q	2025年 12月期2Q
日本アドウェイズ	548	543	542	504	540	531	518	496	463
中国アドウェイズ	72	74	75	67	61	59	59	53	57
国内子会社	279	280	279	303	339	344	332	322	371
海外子会社（中国以外）	145	133	128	125	133	136	132	135	134
派遣／アルバイト等	68	76	129	66	82	93	89	72	57
合計	1,112	1,106	1,153	1,065	1,155	1,163	1,130	1,078	1,098

# 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 [ 2025年6月末日現在 ]
取扱高	54,615百万円 [ 2024年12月期連結 ]
従業員数 <small>※臨時雇用者含む</small>	1,098名（グループ全体） [ 2025年6月末日現在 ]