

**Adways Business Report
For The Year Ended December 31, 2025**

ADWAYS

株主の皆様へ

2025年12月期の
業績と変化について

代表取締役社長 山田 翔 Sho Yamada



株主の皆様には、平素から格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2025年、アドウェイズグループの主力事業であるインターネット広告市場は、世界経済の先行き不透明感が残る中でも成長を続けており、世界の広告費成長率は8.7%、市場規模は6,684億ドル(約103兆円)^{*1}に達する見通しです。日本国内においても、SNS上の縦型動画広告やコネクテッドTVなどの動画広告需要が高まり、2025年のインターネット広告費は、4兆459億円(前年比110.8%)^{*2}に達し、総広告費に占める構成比は50.2%と初めて過半数に達するなど、市場規模を拡大し続けています。

このような状況の中、当社グループの2025年12月期の業績は、取扱高は513億2百万円、売上高は122億19百万円、営業利益は2億97百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は2億52百万円となりました。

一部の事業においては厳しい局面が続いておりますが、当社グループが展開する全自動マーケティングプラットフォーム「UNICORN」では、ユーザーに新たな広告体験を提供し、広告主の潜在的なニーズを的確に捉えたことで、取扱高は前年比で113%と更なる成長を遂げることができました。こうした成果や知見を基に、主力事業全体の指針や戦略の見直しを図ったことで、他の広告事業においても効果が現れ始めています。今後も業績の更なる向上に向け尽力する所存です。

2025年12月19日に当社株式の東京証券取引所における上場市場区分を、プライム市場からスタンダード市場へ変更いたしました。市場区分を変更いたしました。当社の中長期的な企業価値向上への方針が変わることはありません。今後も全てのステークホルダーへの価値創造、そして「広告のあるべき姿」の実現に向け、邁進してまいります。

当社グループが考える「広告のあるべき姿」の実現とは、商業的な役割を超え、社会に有益な価値を提供する広告の姿を指します。近年、市場の一部ではユーザーを欺く価値のない広告や、不正な広告が蔓延し、情報の非対称性を悪用したビジネスが横行し、社会的に問題視されています。こうした状況は、広告の信頼を損ねるだけでなく「インターネット空間の健全性」を脅かす要因にもなっています。

これらの問題に対し、総務省や経済産業省によりデジタル広告・プラットフォームに対するガイダンスや評価が公表されるなど、昨今、政府からも健全なデジタル広告の構築を目指す動きが活発化し、高い関心が集まっています。

私たちは、広告を“出会う価値のある情報”として再定義し、AIをはじめとする先端技術への投資と活用を積極的に推進することで、今までにない革新的なソリューションや本質的な広告体験の創出を通じて、引き続き、業界全体の健全化と社会への貢献に積極的に取り組んでまいります。

当社グループ社員、協業パートナー様、お取引先様などと想いを一つにし、より社会から信頼される企業へ、また、株主の皆様にも利益を還元できるよう、当社グループのパーパスである“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。”を軸に、引き続き尽力してまいります。

当社グループの取り組みと指針についてご理解いただき、株主の皆様におかれましては、今後も変わりのないご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

^{*1} 出典:「電通グループ、2026年の世界の広告費成長率予測を発表」<https://www.group.dentsu.com/jp/news/release/001577.html>

^{*2} 出典:電通「2025年 日本の広告費」<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2026/0305-011003.html>

Business Overview

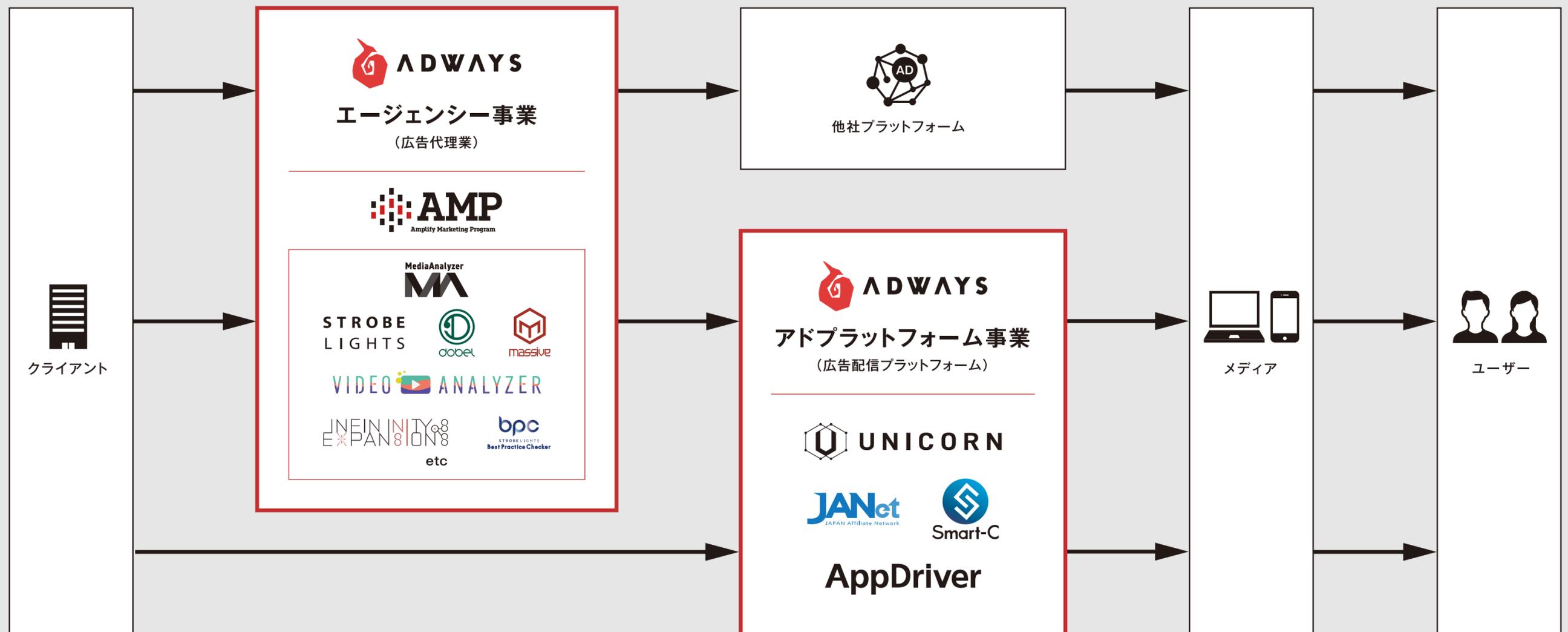
事業概況

事業概況

アドウェイズグループで展開する広告事業

アドウェイズグループは、本質的な価値に向き合い事業を展開しています

当社グループでは、日々様々な業種のクライアントのデジタルマーケティングにおける課題と向き合い、課題抽出と解決のため、幅広い事業に取り組んでおります。



事業概況

アドウェイズグループにおけるパートナー企業との取り組み

多様な協業を通じたイノベーション創出と持続的な価値創造

当社グループでは、市場やクライアントのニーズに応えるべく、様々な企業との協業やパートナープログラムの取得を行うことで、新たなイノベーションを創出し、サービスの向上と持続的な価値創造を図ってまいります。

アドウェイズグループ、 「TikTok Shop」の公式パートナープログラム 3種の認定を取得

ショート動画プラットフォーム「TikTok」内で商品を直接購入できる「TikTok Shop」において、公式パートナープログラム3種「TSP^{*1}」「TAP^{*2}」「CAP^{*3}」の認定を取得いたしました。各事業の特色をいかし、TikTok Shopの活用を検討するクライアントへ支援を行ってまいります。

TikTok Shop ADWAYS
公式パートナーに認定

TSP [TikTok Shop Partner]

TAP [TikTok Affiliate Partner]

CAP [Creator Agency Partner]

伊藤忠商事のグループ会社である ポケットカード株式会社と 共同で、株式会社シナクルを設立

アドウェイズが持つデジタルマーケティングに関する知見や広告運用ノウハウと、ポケットカードが保有する信頼性の高いクレジットカードにまつわるデータや金融領域に関する知見を掛け合わせ、顧客への事業貢献を目的とした新会社「シナクル」を設立いたしました。

Synacrew

※1) TikTok Shop Partner (TSP): 「TikTok Shop」を活用し事業展開を行いたいブランドや事業者に対し、アカウント運営や店舗運営、動画コンテンツ制作、LIVE配信運営、広告運用などのサービスを、パートナーとして支援できる。

※2) TikTok Affiliate Partner (TAP): アフィリエイトキャンペーンを行い、販売事業者と商品を宣伝するクリエイターの連携を支援することができる。

※3) Creator Agency Partner (CAP): MCN(マルチチャンネルネットワーク)を形成し、TikTok Shop内で活動するクリエイターの発掘、教育、ECコンテンツ制作支援、収益化、プロモーション、権利管理をサポートできる。

事業概況

エージェンシー事業(国内)

Domestic Agency Business

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

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。

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めます。

エージェンシー事業では、「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DYグループとの戦略的パートナーシップ
両グループのノウハウ、強みを掛け合わせ、
より強固な協力体制を構築

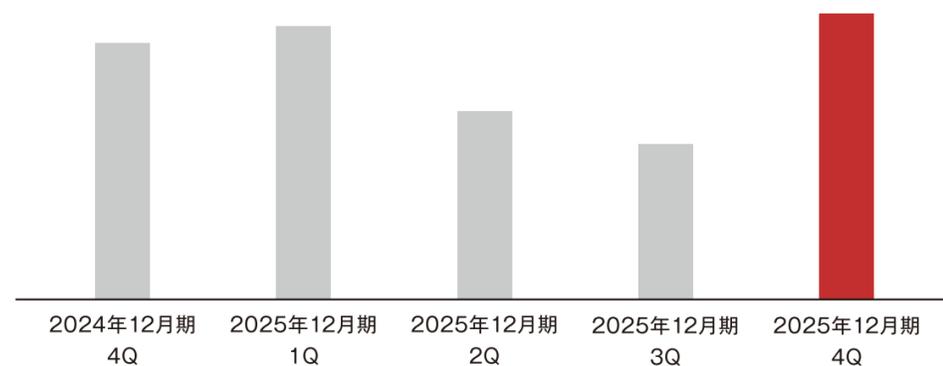
広告効果を最大化する運用力とクリエイティブ力、
アドウェイズ独自の開発ソリューションを強みとした
包括的なマーケティング支援

Hakuhodo DY holdings ×  ADWAYS

オンライン上のユーザー行動データを活用し、
高精度なターゲティング設計を可能にする
「Ads-u」シリーズ

広告効果を最大化する
クリエイティブ制作体制の構築

● 博報堂DYグループ協業売上総利益推移



前四半期から増加

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

Ads-u
for Games
ゲームファンへ

Ads-u
for Comics
マンガファンへ

Ads-u
for Finance
各種金融商品に
興味を持つユーザーへ

今後もユーザーの価値観や行動特性を重視する市場に対し、
シリーズを拡大予定

ゲームに特化した
クリエイティブチーム

1UP
WORKS

AIを活用した
マンガ広告特化型
クリエイティブ最適化
ソリューション

Agent
MALOOK

データに基づいたアプローチとユーザーに響く表現力を
両立したクリエイティブ制作体制を構築

広告効果最大化を実現する独自ソリューションの提供で
クライアントの事業成長に寄与

事業概況

エージェンシー事業(海外)

Overseas Agency Business

国境を越えたマーケティング支援

アドウェイズグループでは、2003年の中国進出を皮切りにアジアを中心にグローバル展開を推進しています。

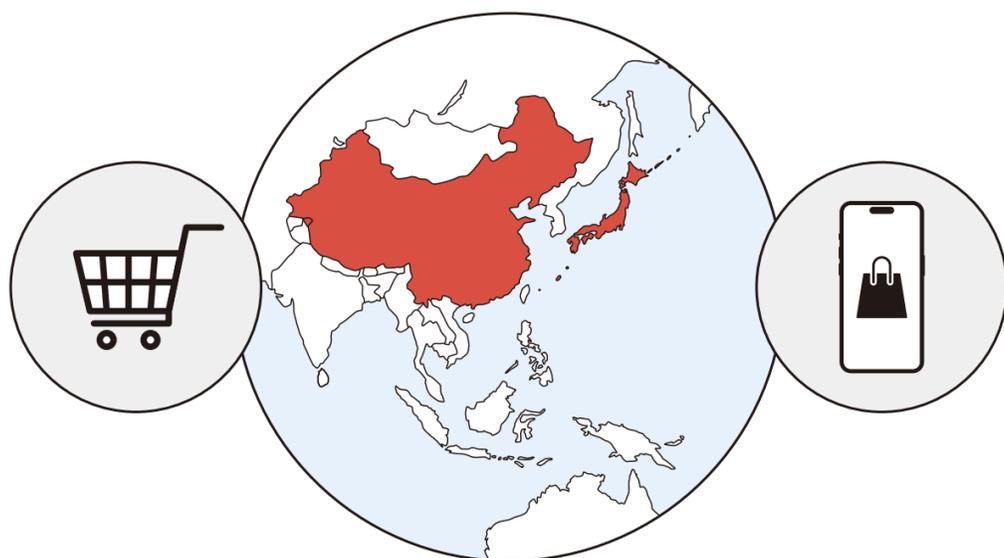
中国では、ブランド広告主への包括的なデジタルマーケティング、アプリ開発者へのアプリマーケティング、ライブコマース事業など、幅広くお客様のニーズに合わせ事業成長を支援しております。また、2025年には越境EC支援で培ったノウハウを、日本企業向けにより広く展開していくことを目的に、中国市場向け越境EC支援の窓口を新設いたしました。グローバルな知見とネットワークを活かし、日本企業の中国展開を一気通貫でサポートしてまいります。

台湾では、マーケティング戦略やコンテンツの提案、デジタルメディアやインフルエンサーなどのプランニングと運用、CRM運営など、トータルソリューションを提供しております。

中国

中国市場向け越境EC支援サービスの窓口を新設

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



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

台湾

LINE Taiwanにおいて、「Display Solutions Sales Partner」最上位の「Diamond」に認定且つ「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



事業概況

アドプラットフォーム事業

Ad Platform Business : UNICORN

チャンネル×提供価値×アカウントの3軸で 立体的に拡大



自動マーケティングプラットフォーム「UNICORN」の2025年12月期第4四半期の取扱高は、21億28百万円と過去最高となり、前年同期比で111%と大幅に伸長。アドウェイズグループの主力サービスとして成長を続けています。Apple 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^{*1}等のサービスとの連携の他、YouTubeへの広告配信メニューの提供を開始し、配信面においても拡大を続けています。

また、ユーザーの同意のもと、購買履歴、サービスの予約情報、利用金額といった多角的な行動データに基づくターゲティング配信の実現や独自ロジックを活用したパーソナライズド配信「Serendipitous Ads」の提供を開始するなど、UNICORNでは、クライアントのビジネス拡大を支援すると共に、ユーザーへセレンディピティ^{*2}のある出会いを提供し、ステークホルダー全方位に価値のある本質的な広告を実現してまいります。

※1) 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。
※2) セレンディピティ: 探しているものとは別の価値があるものを偶然見つけること。

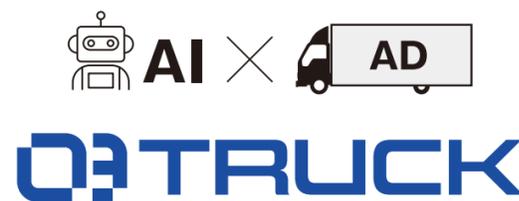
「本来あるべき広告体験」を実現する ソリューションの開発・提供

メディア収益改善に向けた支援サービス「UNICORN FOR: Publisher」の提供を開始



ユーザー、広告主、メディアの三者がそれぞれに価値を享受できる広告のあり方を追求し、「信頼できる広告」「質の高いコンテンツ」「持続可能な収益モデル」が共存する健全な広告エコシステムの実現を目指す。

AIで広告効果を分析し、最大化する
運用型アドトラック「O3 TRUCK」

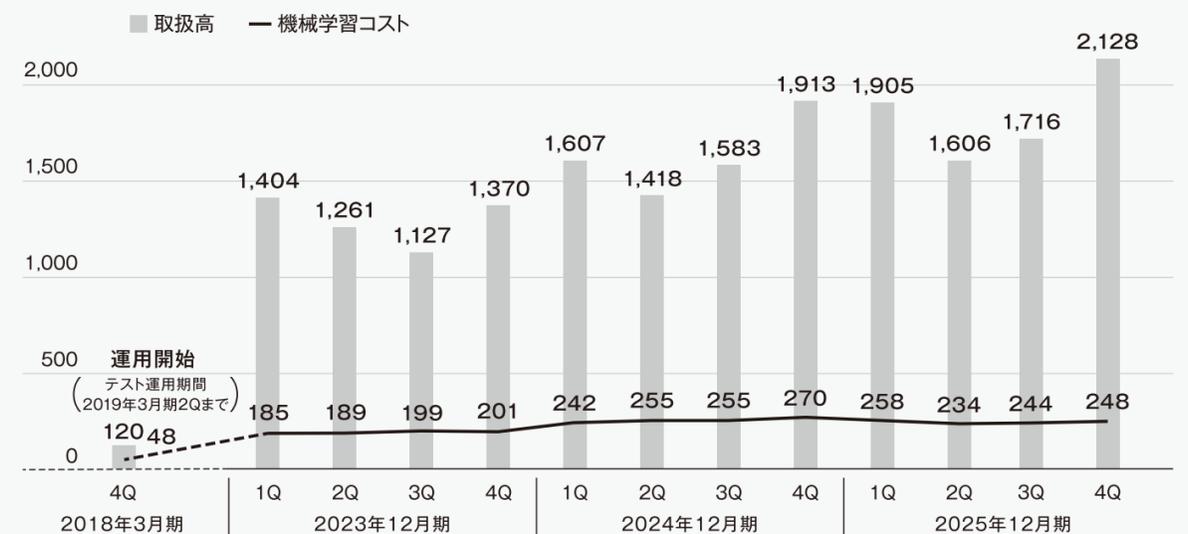


AIカメラや蓄積データを用いて視認数を可視化し、走行ルートを広告主毎に最適化。アドトラック業界に新しいスタンダードを確立することで、市場の健全な発展をリード。

「全ての人にとって“本質的で価値ある広告”を」
デジタルマーケティング業界の指標となるべく事業を推進

● UNICORN 取扱高/機械学習コスト推移

2,500 (単位:百万円)



2021年12月までの資料では、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いたしました。そのため、2021年12月期以前の資料と本資料と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111%と伸長し、過去最高値となる。

事業概況

アドプラットフォーム事業

Ad Platform Business : ADWAYS DEEE

アフィリエイト広告を新たな概念へアップデート



ADWAYS DEEEは、新しい広告表現や広告効果の最大化などテクノロジーを駆使することで、ステークホルダーの持続成長をサポートするプロダクトとして、国内最大級のアフィリエイトネットワーク「JANet」、「Smart-C」をはじめ、国内最大級のオフアールネットワーク「AppDriver」を提供しています。AppDriverは現在、ゲームやマンガ、マッチングなどのアプリに加え、金融や航空、ECなど幅広いサービス領域へと導入を拡大しています。

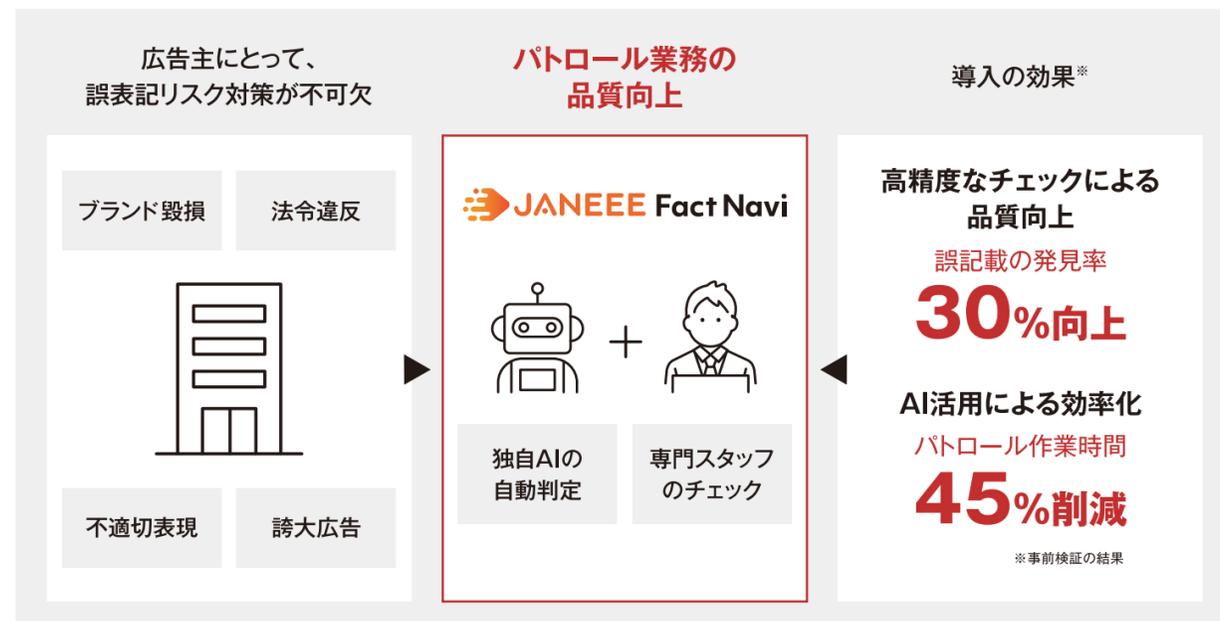
事業の根幹に「生活者体験の向上×メディア収益最大化を実現するサービス開発の強化」を掲げ、蓄積された膨大なデータと独自のリワード広告施策を戦略的に組み合わせることで、広告主およびメディアの期待に応える高付加価値なサービスを提供してまいります。

ADWAYS DEEEでは、「つくろう。良かったがめぐる世界を。」をミッションに、ステークホルダーの想像を超えた喜びやワクワクを生み出し、アフィリエイト広告を次の世代へ進化させてまいります。

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



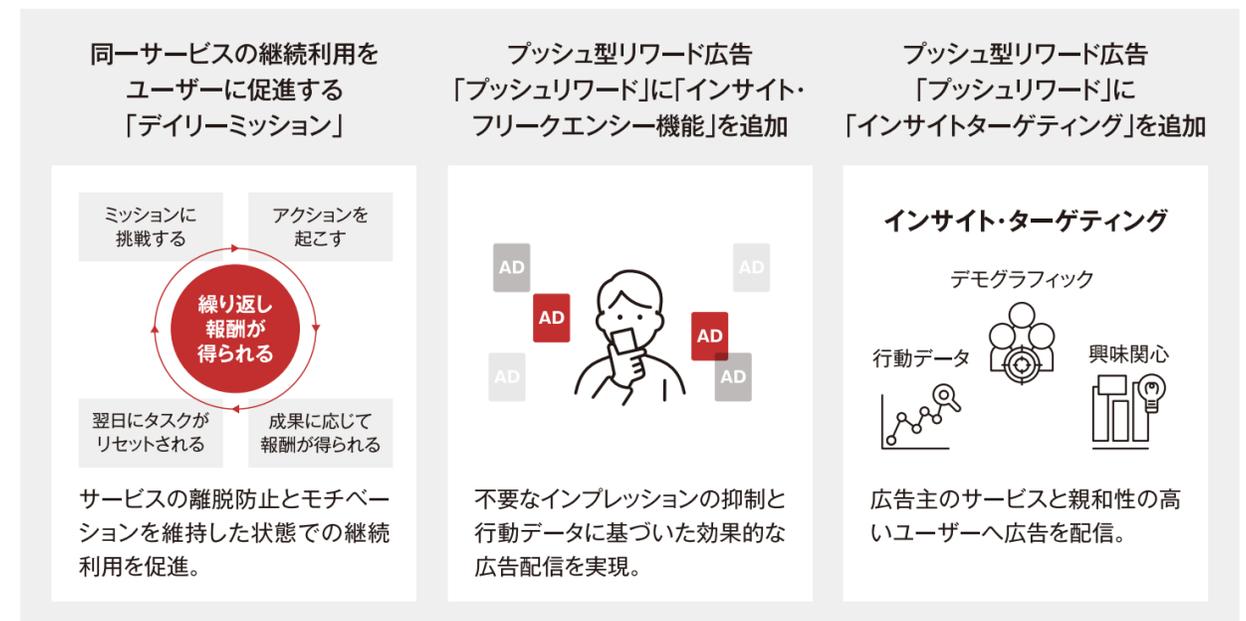
独自のAIによる広告表記とチェック専門スタッフによる目視を組み合わせた「ハイブリッド型パトロール」体制を構築することで、広告表記パトロール業務の品質を向上



リワード広告配信プラットフォーム 「AppDriver」へ新機能を追加

AppDriver

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更なる成長を目指す



事業概況

その他事業

Other Business

新たなソリューション、事業の多角化を推進

アドウェイズグループでは、すべてのステークホルダーの成長を支援するため、また、より良い環境や社会の実現に向け様々な事業を展開しています。パーパス“全世界に「なにこれ すげー こんなのはじめて」を届け、全ての人の可能性をひろげる「人儲け」を実現する。”に向け、新たな体験、価値の提供を進めてまいります。

新会社「株式会社VECT INNOVATION」
を設立
2025年4月1日より事業開始

VECT INNOVATION



LLM^{*}/AIを活用したマーケティング支援サービスの開発を推進。
マーケティング業務の効率化やコスト削減、成果向上に貢献。

※) LLM(Large Language Model):
膨大な量のテキストデータとディープラーニング技術を用いて構築された機械学習の自然言語処理モデルの事。

「オールドルーキーサウナホテル
木更津金田」
2025年4月24日オープン

OLD ROOKIE
SAUNA HOTEL
KISARAZU KANEDA



各部屋に本格派サウナ室とチラー付き水風呂を完備した全客室
サウナ付きホテル。

VTuberプロダクション「ななしいんく」
“NANASHI FES 2025 JACKPOT”
を開催

ななしいんく



2025年8月22日に2年半ぶりの全体ライブを豊洲PITにて開催。
3,000人以上を誘導し、大盛況のうちに閉幕。

Medium-Term Business Plan

中期経営計画

中期経営計画

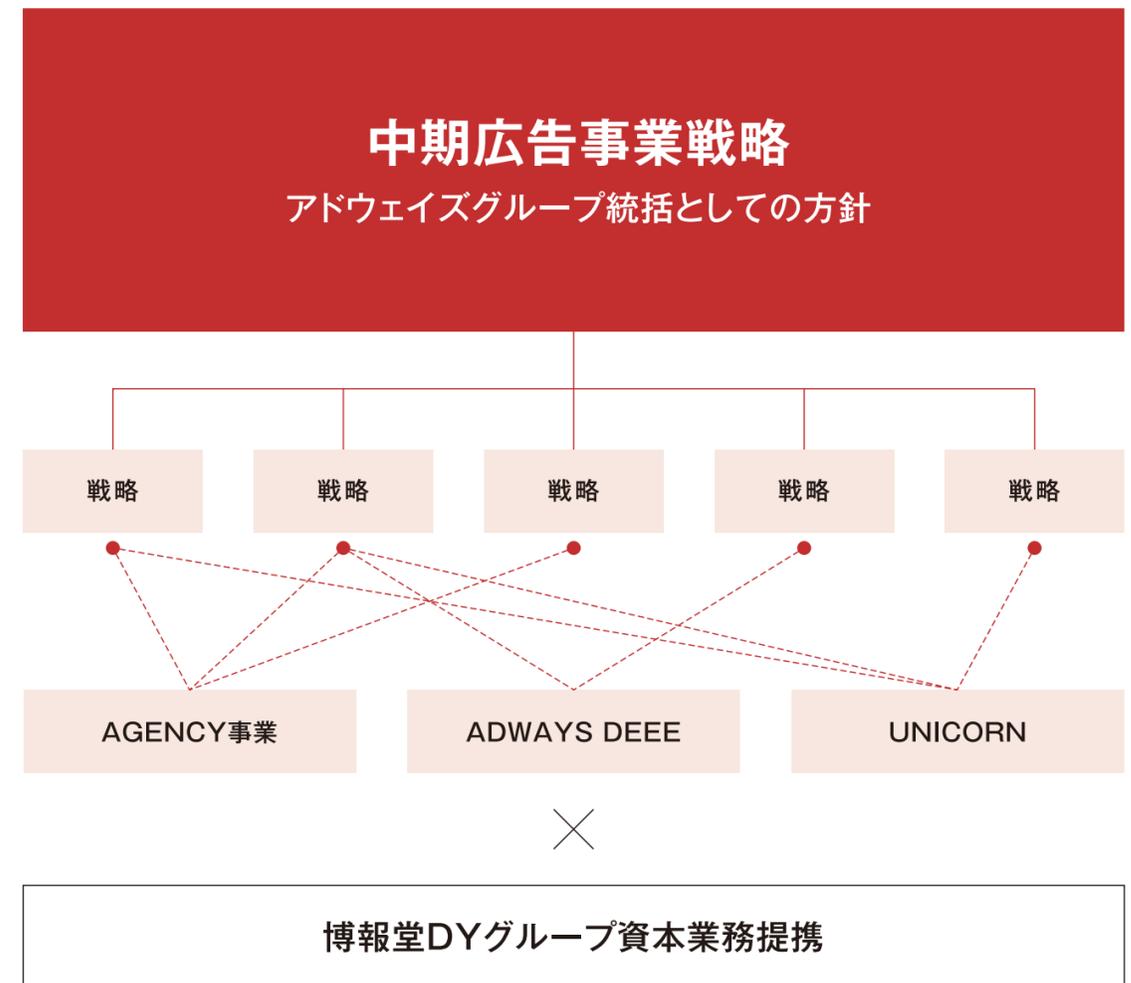
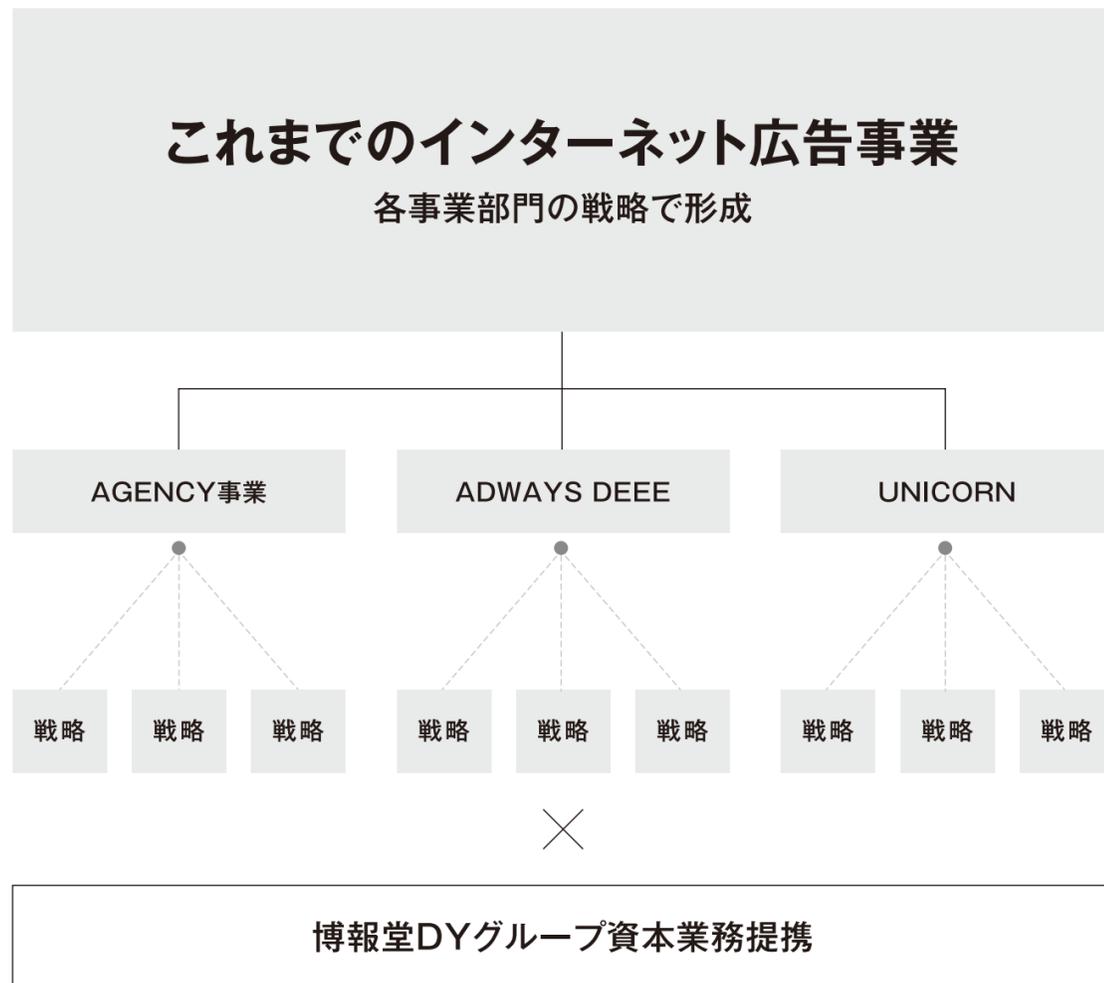
アドウェイズグループの 中期経営計画

期間:2023年12月期-2027年12月期

指標:2027年12月期営業利益20億円

当社グループでは、“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。”をパーパスに掲げ、全てのステークホルダーの成長に寄与すべく、事業を推進しております。

中期経営計画の達成と更なる事業拡大に向けた中期広告事業戦略「PROJECT / SUNRISE」では、当社グループのケイパビリティを掛け合わせ、インターネット広告事業の領域拡大を図ると共に、本質的な広告価値の追求、テクノロジーを駆使した新たな広告表現の提供に尽力しております。



中期経営計画

中期広告事業戦略 「PROJECT / SUNRISE」

中期広告事業戦略「PROJECT / SUNRISE」では、アドウェイズグループのケイパビリティを掛け合わせた3つの主軸戦略を掲げ、中期経営計画の達成と更なる事業拡大に向け、取り組んでまいります。

顧客にとっての本質的な広告価値の実現に向けたソリューションの提供により、独自価値を持つビジネスを創造するとともに、人が働くことの価値を最大化することで従業員一人あたりの粗利生産性をあげ、利益率の高い事業の創出を図ってまいります。

また、広告市場や技術革新、消費者の生活・行動など、昨今の潮流から「来たるべき」を予測し、当社グループの考える「あるべき未来」を具現化するための様々な施策に対し、投資を行ってまいります。



主軸戦略 01: 広告事業総力戦



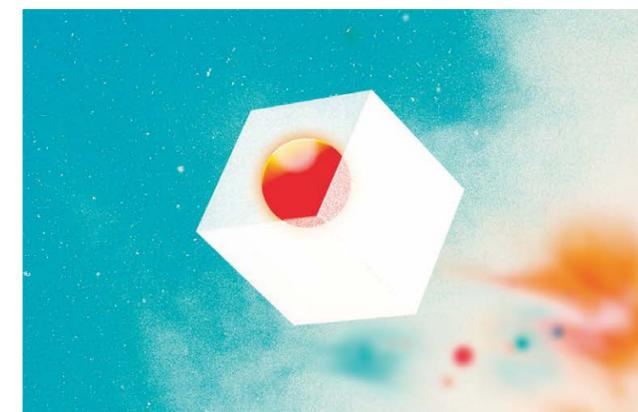
「市場の成長率」×「規模」から強化業種を選定し、新規業種の開拓を強化。顧客に対し、事業統合型のフォーメーションによる業種特化型での最適なプランニングとプロダクトソリューションを提供。

主軸戦略 02: 人の可能性の解放



人が働くことの価値を最大化し、粗利生産性を高める取り組みを推進。
来たるべき未来の予測に加え、顧客のニーズを叶えることのできる独自性が高く価値のある事業を創造。

主軸戦略 03: あるべき未来の具現化



当社グループの考える「あるべき未来」を具現化するため、テクノロジーを駆使した新たな広告表現やメディアの提供、広告評価の多様化に向けた最適解の確立などのテーマに対し検討を行う。

Shareholder Benefits

株主優待

株主優待

株主優待の実施

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、アドウェイズグループの事業内容へのご理解をより一層深めていただくこと、また、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方々に当社株式を保有していただくことを目的とし、株主優待の実施を開始いたしました。

保有株式数	ご優待内容	
10,000株~19,999株	<ul style="list-style-type: none"> ● オールドルーキーカフェ 6ヶ月VIP会員 (2店舗 最長6ヶ月間のご利用が可能) または ● オールドルーキーサウナ 6ヶ月VIP会員 (4店舗 最長6ヶ月間のご利用が可能) 	22万円相当
20,000株~29,999株	<ul style="list-style-type: none"> ● オールドルーキーカフェ 1年VIP会員 (2店舗 最長1年間のご利用が可能) + ● オールドルーキーサウナホテル 特別室ご宿泊 (1泊) または ● オールドルーキーサウナ 1年VIP会員 (4店舗 最長1年間のご利用が可能) + ● オールドルーキーサウナホテル 特別室ご宿泊 (1泊) 	66万円相当
30,000株以上	<ul style="list-style-type: none"> ● オールドルーキーカフェ 1年VIP会員 (2店舗 最長1年間のご利用が可能) + ● オールドルーキーサウナ 1年VIP会員 (4店舗 最長1年間のご利用が可能) + ● オールドルーキーサウナホテル 特別室ご宿泊 (2泊) 	132万円相当

株主優待の有効期限：初回有効期限は2026年4月1日から2027年3月末とし、以降は直近基準日(毎年12月末日)の翌年4月1日から翌々年3月末日

開始時期：2025年12月末日時点を中心基準日とし、株主優待を開始

進呈時期：毎年3月にご案内を送付

ご参考 12月30日の終値(264円)を基準として算定した場合、利回りは以下のとおりです。

10,000株~19,999株：優待利回り8.33%、配当利回り2.43%、総合利回り10.77%

20,000株~29,999株：優待利回り12.50%、配当利回り2.43%、総合利回り14.93%

30,000株以上：優待利回り16.67%、配当利回り2.43%、総合利回り19.10%

※) 各種最低出資額に対する利回り率を算出しております。また、配当利回りは2025年12月期の期末配当を基に算出しております。

※) 詳細につきましては、2025年11月6日公表「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご覧ください。

Financial Highlights

業績・財務ハイライト

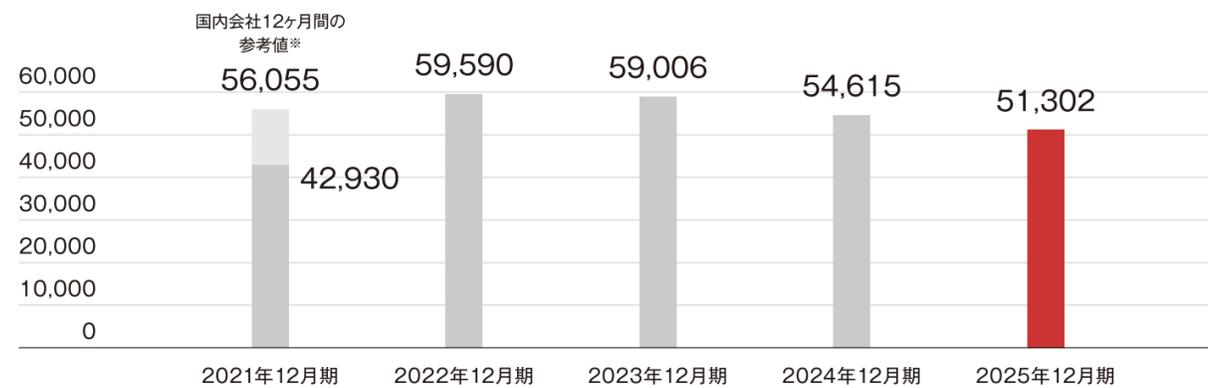
業績・財務ハイライト

■ 連結損益計算書の概要

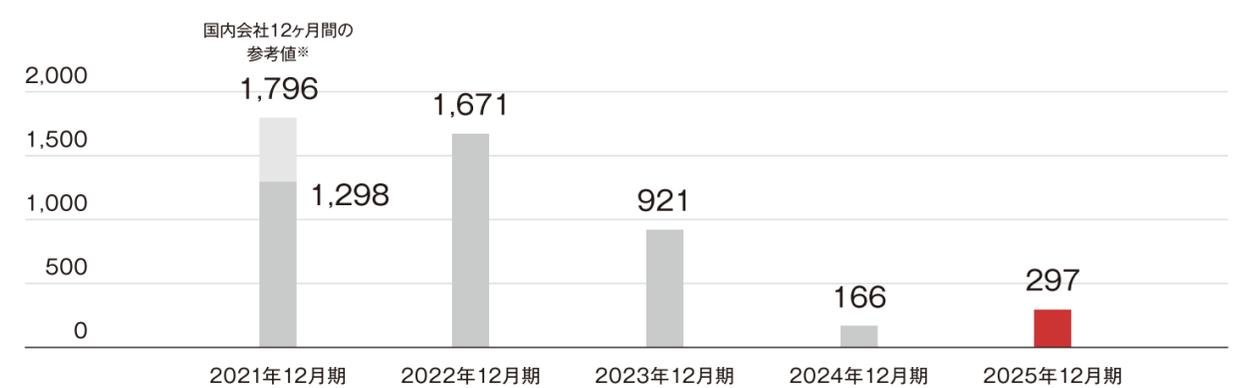
	前期 2024年12月期	当期 2025年12月期	増減率(額)
取扱高 (単位:百万円)	54,615	51,302	▲ 6.1%
営業利益 (単位:百万円)	166	297	+78.6%
経常利益 (単位:百万円)	503	607	+20.5%
親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)	▲ 473	252	—
1株当たり当期純利益 (単位:円)	▲ 12.11	6.47	—

※) 親会社株主に帰属する当期純利益、1株当たり当期純利益は2024年12月期がマイナスのため増減率は記載しておりません。

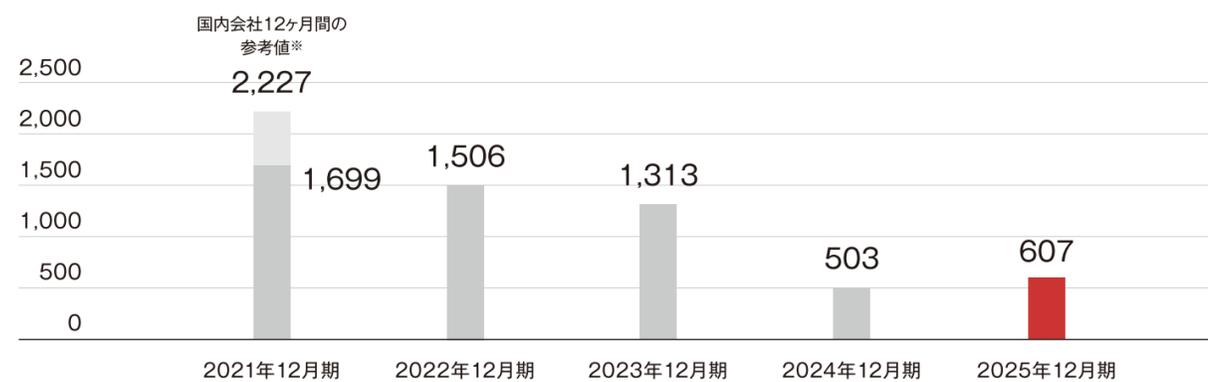
■ 取扱高 (単位:百万円)



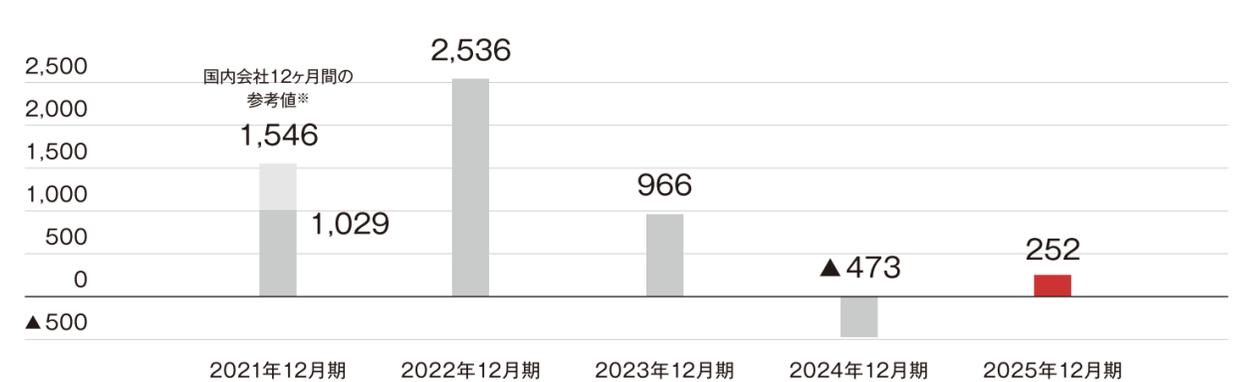
■ 営業利益 (単位:百万円)



■ 経常利益 (単位:百万円)



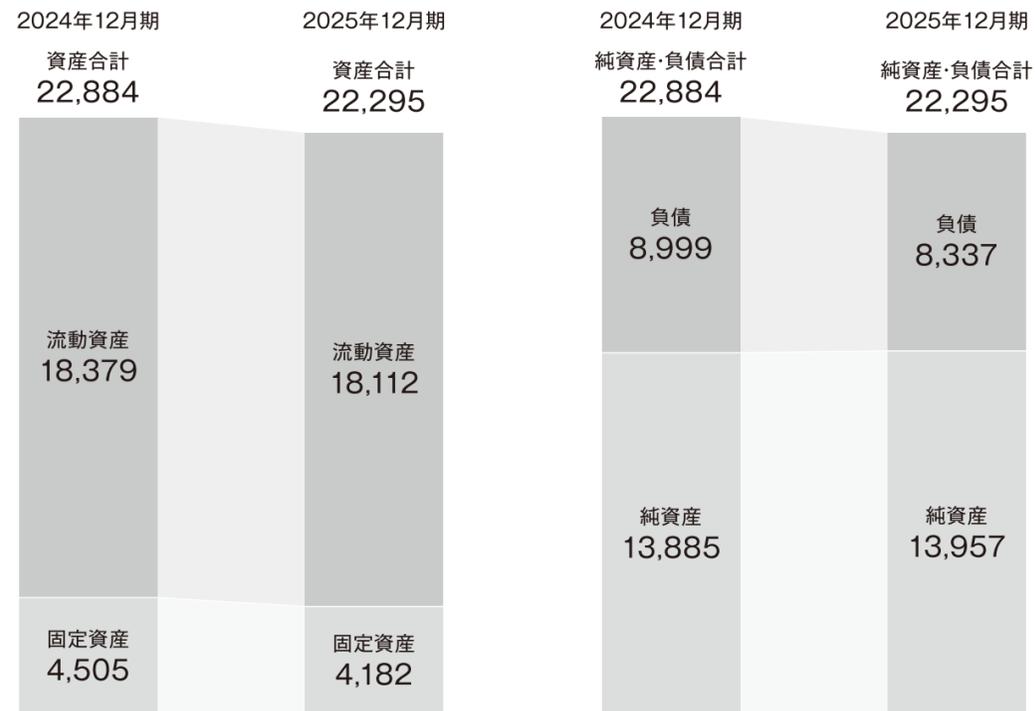
■ 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



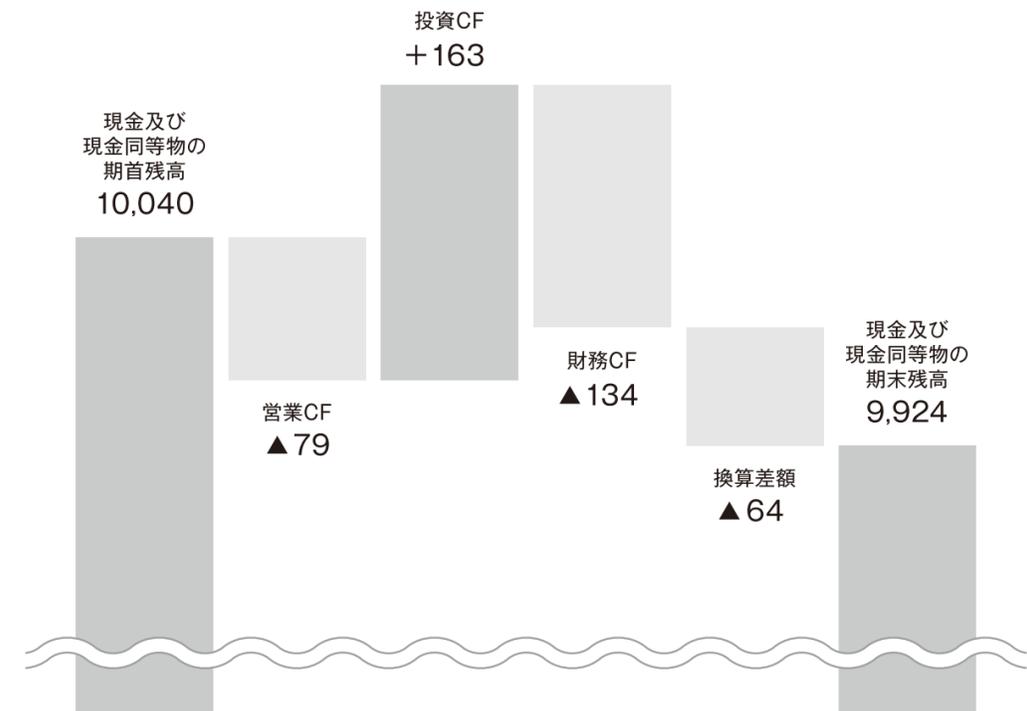
※) 2021年12月期は決算期の変更に伴い、国内会社9ヶ月間、海外子会社12ヶ月間となります。本資料では当期との比較のため、2021年12月期に2021年1月~3月の国内子会社を加えた「2021年12月期(国内会社12ヶ月間参考値)」を記載しています。

業績・財務ハイライト

■ 貸借対照表 (単位:百万円)



■ キャッシュ・フローの概要 (単位:百万円)



■ 2026年12月期 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
2026年12月期業績予想	48,000	11,400	600	804	530
2025年12月期実績	51,302	12,219	297	607	252
増減率	▲6.4%	▲6.7%	+101.9%	+32.4%	+109.6%

※) 2026年12月期に、中国で事業を行う一部の連結子会社の株式譲渡を予定しております。2026年12月期の業績予想は、この株式譲渡の影響を織り込んだ上で策定しております。

Stock Information

株式情報

株式情報

■ 配当方針

2025年12月期以降の配当方針

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ヶ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。

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。

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	第27期 2026年12月期	第28期 2027年12月期
DOE (株主資本配当率) 2%以上を目安	DOE (株主資本配当率) 2%以上を目安	DOE (株主資本配当率) 2%以上を目安

■ 株主メモ

上場証券取引所 東京証券取引所スタンダード市場（証券コード:2489）
 決算日 12月31日（第22期から12月31日に変更）
 定時株主総会 3月（第22期定時株主総会から3月に変更）
 売買単位 100株
 株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 同連絡先 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 TEL.0120-782-031（フリーダイヤル）
 公告掲載方法 当社ホームページにおいて提供する。
 ただし、やむを得ない事由により上記において提供できないときは、日本経済新聞に掲載する。

■ 株式状況 (2025年12月31日現在)

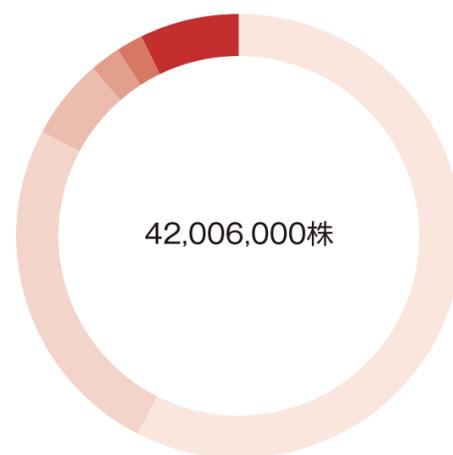
発行可能株式総数 153,150,000株
 発行済株式の総数 42,006,000株
(自己株式2,923,880株を含む)
 株主数 14,246名

大株主(上位10名)

株主名	保有株式数(株)	保有比率(%)
岡村陽久	8,149,300	20.85
伊藤忠商事株式会社	4,000,600	10.24
株式会社博報堂DYホールディングス	3,639,100	9.31
株式会社博報堂	2,837,800	7.26
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,057,900	5.27
山田翔	2,045,800	5.24
西岡明彦	396,000	1.01
松尾志郎	386,900	0.99
楽天証券株式会社共有口	235,200	0.60
INTERACTIVE BROKERS LLC	158,000	0.40

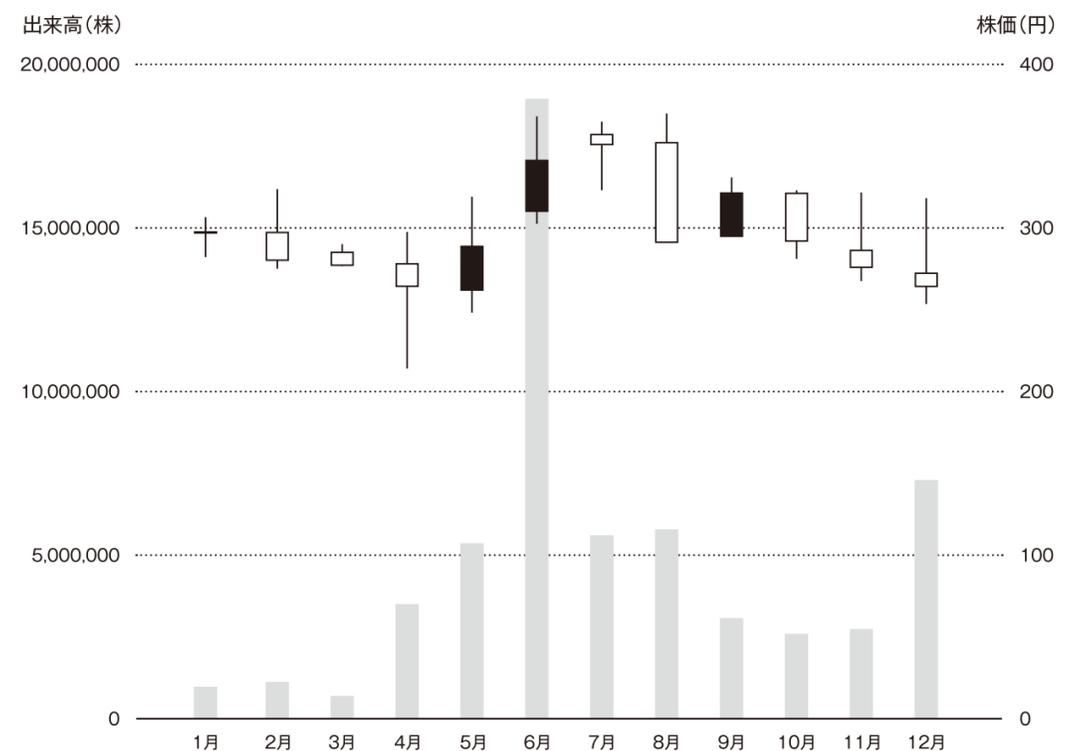
※) 自己株式を除く

株式の所有者別分布状況



個人・その他	24,224,660株 (57.67%)
その他国内法人	10,635,401株 (25.32%)
金融機関	2,435,300株 (5.80%)
証券会社	975,038株 (2.32%)
外国法人等	811,721株 (1.93%)
自己株式	2,923,880株 (6.96%)

■ 株価推移 (2025年1月~2025年12月)

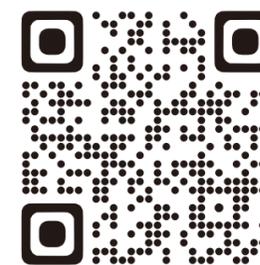


Company Information

会社情報

会社情報

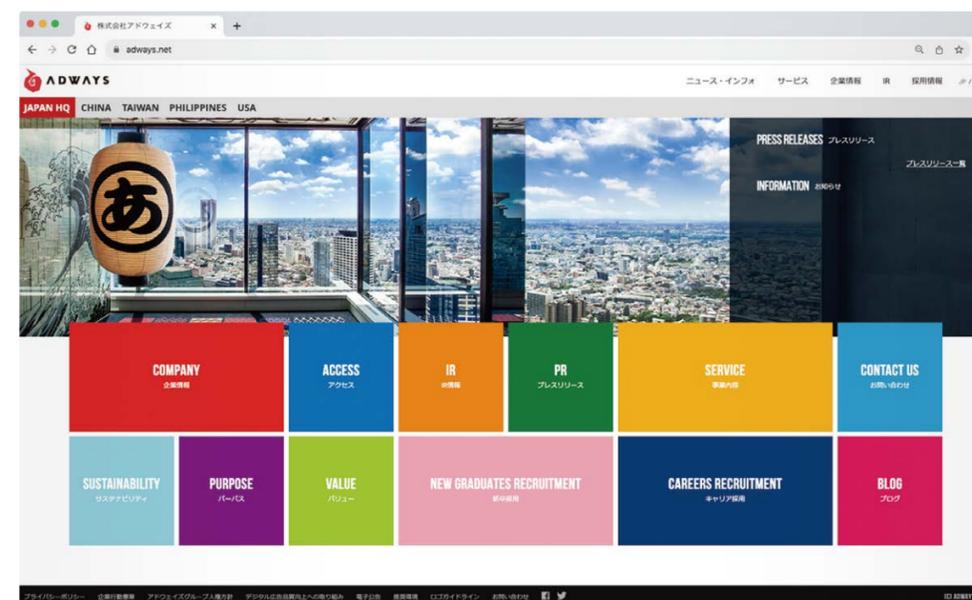
社名	株式会社アドウェイズ
本社所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿五丁目一番一号 住友不動産新宿ファーストタワー5階 TEL.03-6771-8512 / FAX.03-6771-8518
設立	2001年2月28日
資本金	1,717百万円 (2025年12月31日現在)
従業員数	992名 (2025年12月31日現在)
事業内容	インターネット関連事業



ADWAYS
IR CHANNEL

役員 (2026年3月25日現在)

代表取締役社長	山田 翔
取締役会長	岡村 陽久
取締役	野田 順義
取締役	鹿野 晋吾
社外取締役	岡田 恵利子
社外取締役	向後 健
社外取締役	熊澤 博之
常勤監査役	永久保 智宏
監査役	角田 智美(弁護士)
監査役	原口 隆志(公認会計士)
上席執行役員 管理担当	田中 庸一
上席執行役員 アドプラットフォーム事業担当	田村 鷹正
執行役員 インフルエンサー事業担当	西岡 明彦
執行役員 アドプラットフォーム事業担当	齋藤 弘樹
執行役員 コミュニケーションデザイン担当	遠藤 由依
執行役員 エージェンシー事業担当	中 大輔



当社ウェブサイトのご紹介
最新のニュースリリースやIR情報などを掲載しています。
ぜひご覧ください。

<https://www.adways.net/>