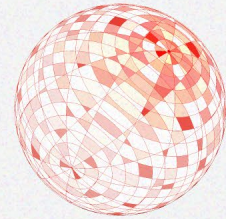


ADWAYS

FY2026 PRESENTATION MATERIAL

MAY 7, 2026



1Q

東京証券取引所スタンダード市場：2489

株式会社アドウェイズ

2026年12月期 第1四半期 決算説明会

2026年5月7日 代表取締役社長 山田 翔



ADWAYS
IR CHANNEL

目次

1. 第1四半期の業績	P.5
2. 株主還元	P.17
3. 事業概況	P.22
4. 補足資料	P.67

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。
- ・ 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。
- ・ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

連結子会社の異動（株式譲渡）に関する 株式譲渡契約締結のお知らせ

（2026年4月30日開示）

当社は、2025年12月16日公表の通り、当社の連結子会社である「愛徳威広告(上海)有限公司」及び「ADWAYS ASIA HOLDINGS LIMITED」（以下、当該子会社）の全株式を「売れるネット広告社グループ株式会社」（以下、売れるネット広告社）に譲渡することについて、基本合意書を同社との間で締結することを決議いたしました。その後、両社での協議を経て、2026年4月30日開催の当社取締役会において、株式譲渡契約を同社との間で締結することを決議しました。

当該子会社は、連結子会社から除外される予定です。なお、当社グループでは、中国において「広告事業」及び「EC事業」を展開しておりますが、株式譲渡の対象となる当該子会社の事業は「広告事業」であり、「EC事業」については引き続き当社グループで継続いたします。

本件株式譲渡により、2026年12月期において、当社単体は特別損失約641百万円を計上する見込みですが、連結業績への影響については、現時点では、軽微の見込みであり、また、2026年2月10日公表の2026年12月期連結業績予想に織り込んでおります。

※ 本件に関する詳細は、2026年4月30日公表の「（開示事項の経過）連結子会社の異動（株式譲渡）に関する株式譲渡契約締結、及び当社単体における特別損失の計上に関するお知らせ」をご確認ください

第1 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

	2026年 12月期 第1四半期	前年同四半期 から当四半期	前年同四半期比 2025年12月期第1四半期			前四半期比 2025年12月期第4四半期		
		推移	実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
取扱高	14,086		14,073	+13	+0.1%	13,017	+1,069	+8.2%
売上高	3,282		3,136	+145	+4.6%	3,348	▲66	▲2.0%
売上総利益	2,792		2,619	+172	+6.6%	2,810	▲17	▲0.6%
販管費	2,255		2,382	▲126	▲5.3%	2,518	▲262	▲10.4%
営業利益	536		237	+299	+126.0%	292	+244	+83.8%
経常利益	601		346	+254	+73.6%	381	+219	+57.6%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	400		200	+200	+99.9%	155	+245	+157.9%

取扱高

前年同四半期比
前四半期比

13百万円の増加 (0.1%増)
10億69百万円の増加 (8.2%増)

営業
利益

前年同四半期比
前四半期比

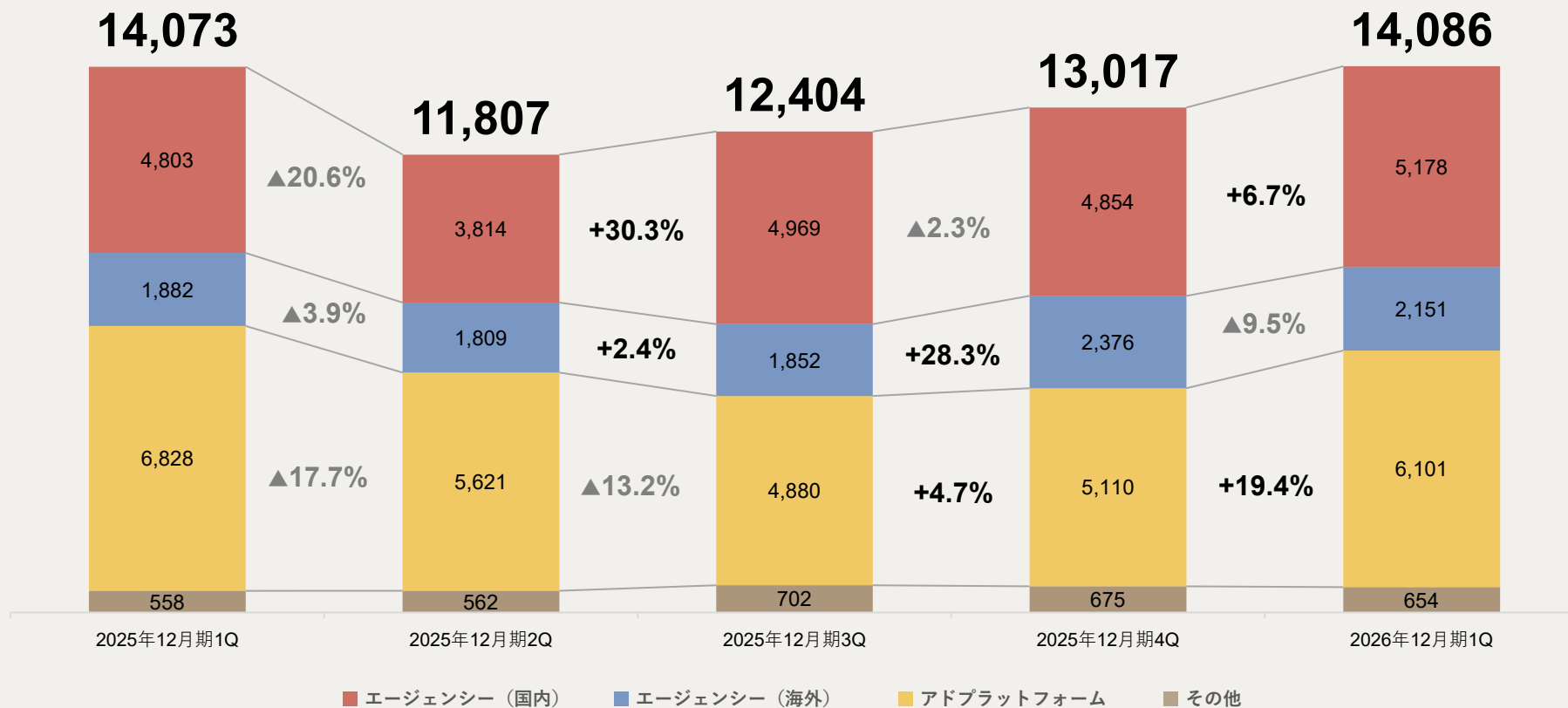
2億99百万円の増加 (126.0%増)
2億44百万円の増加 (83.8%増)

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：51億78百万円 前年同四半期比：3億74百万円増加（7.8%増）</p> <p>マンガアプリでは、大型案件が伸長。 ゲームアプリは、新規で獲得したタイトルがリリースされたことにより好調。</p>
<p>エージェンシー事業 (海外)</p>	<p>セグメント取扱高：21億51百万円 前年同四半期比：2億69百万円増加（14.3%増）</p> <p>新規ゲームアプリのリリースが増加したことに伴い中国での取扱高が伸長。</p>
<p>アドプラットフォーム 事業</p>	<p>セグメント取扱高：61億1百万円 前年同四半期比：7億26百万円減少（10.6%減）</p> <p>UNICORNは、非常に好調であった前年同四半期からは減少したものの、堅調に推移。 アフィリエイト広告は、金融クライアントが好調。</p>

取扱高の四半期推移

単位：百万円



当四半期取扱高 **140億86百万円**

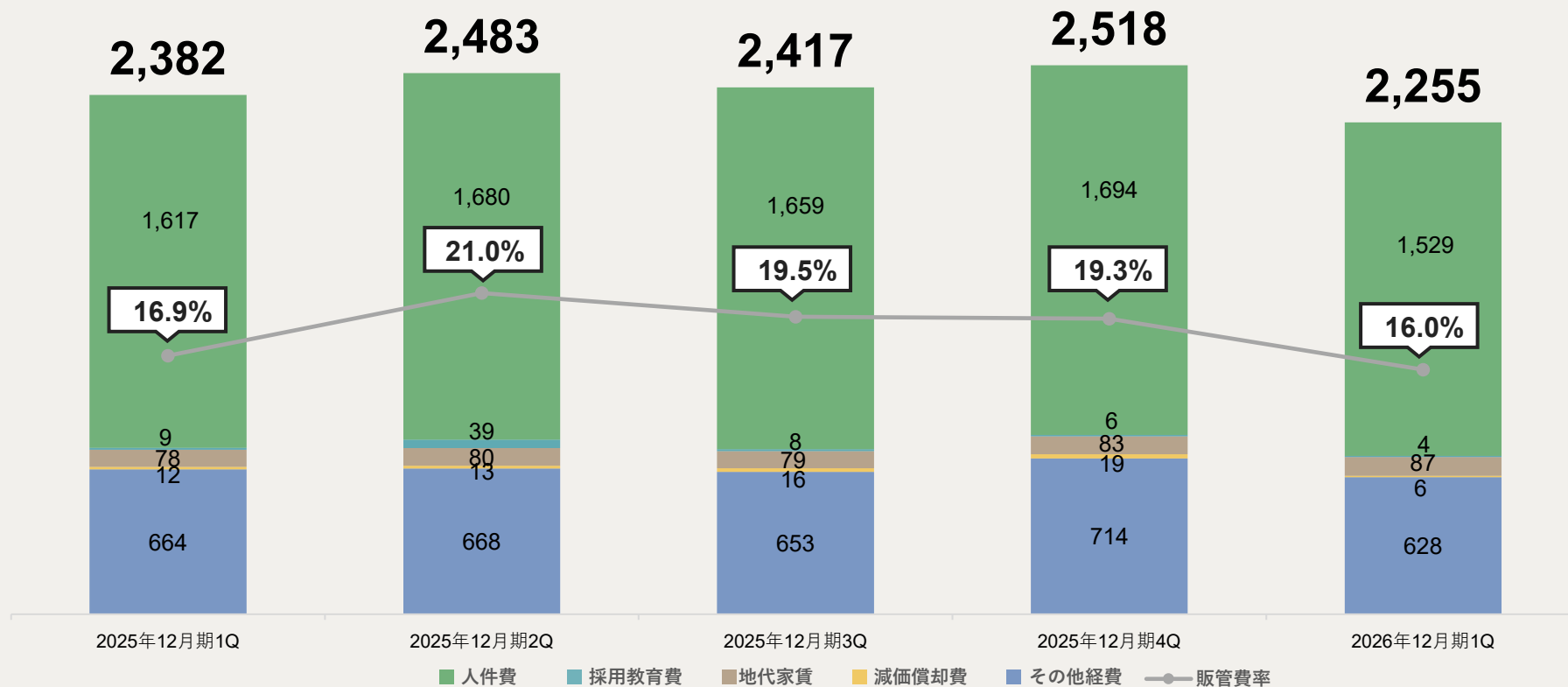
前年同四半期比：13百万円増 (0.1%増)

前四半期比：10億69百万円増 (8.2%増)

販管費の四半期推移

例年、第2四半期は新卒の入社により人件費が増加するものの、
今期については採用数を減らしたため、大幅な人件費の増加は第2四半期も発生しない見込み。

単位：百万円



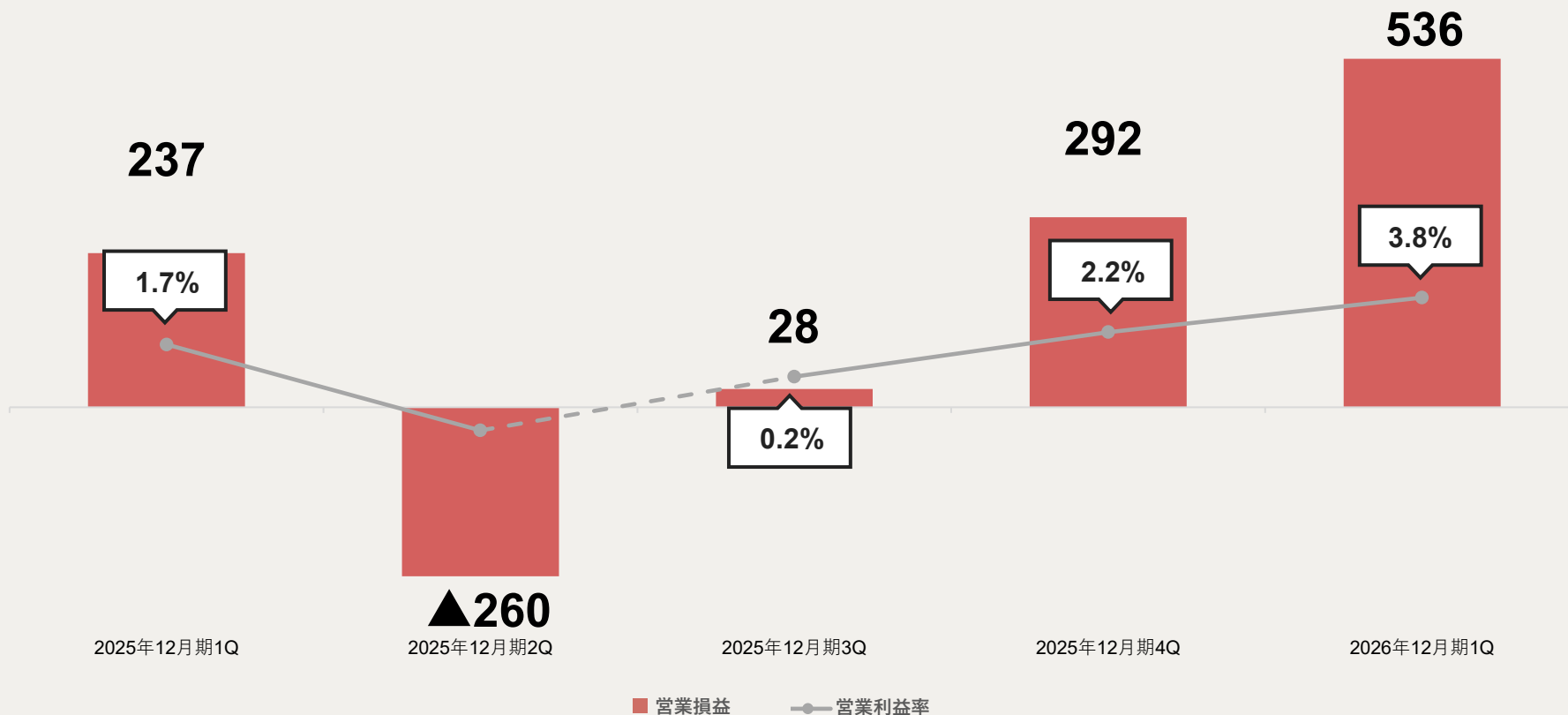
当四半期販管費 22億55百万円

前年同四半期比：1億26百万円減（5.3%減）

販管費率：16.0%（前年同四半期比0.9ポイント減）

営業損益の四半期推移

単位：百万円



当四半期営業利益 **5億36百万円**

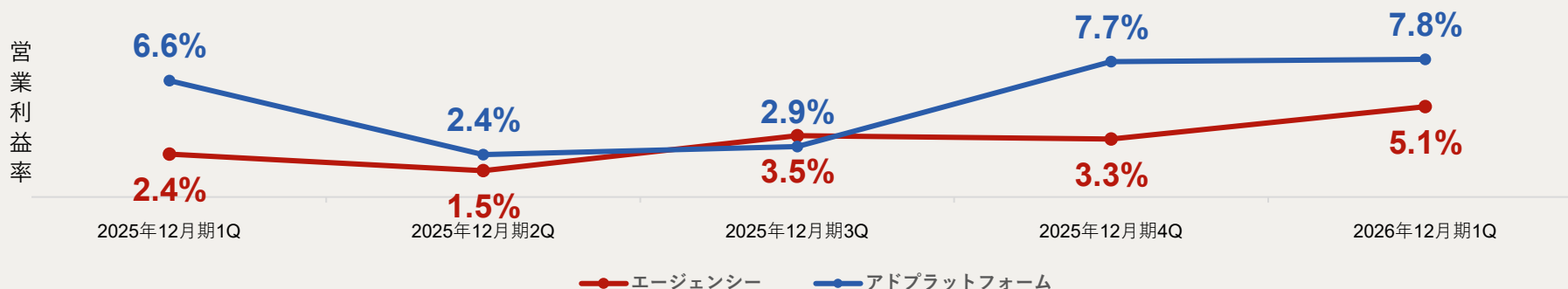
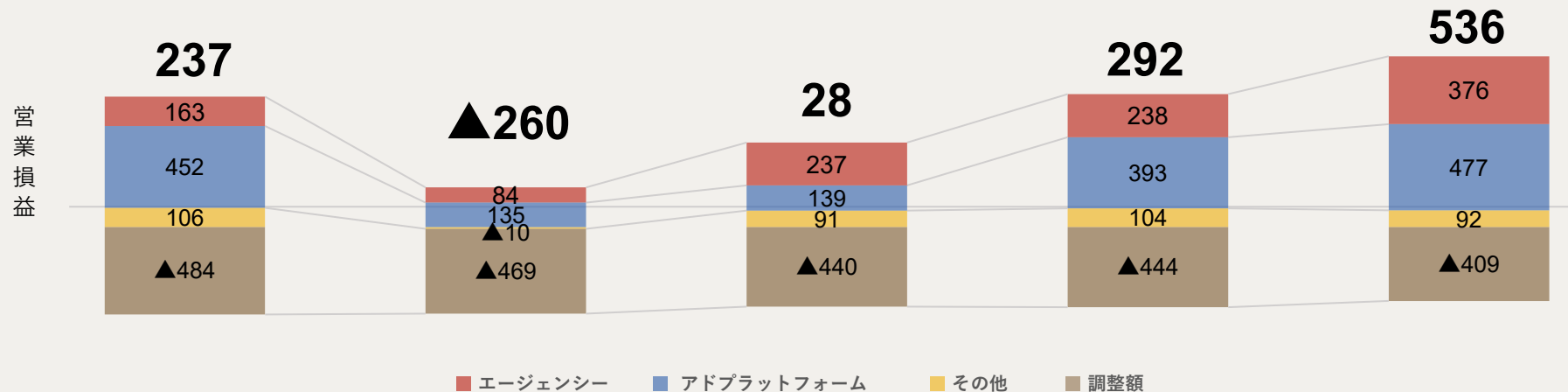
前年同四半期比：2億99百万円増（126.0%増）

営業利益率：3.8%（前年同四半期比2.1ポイント増）

※ 2025年12月期2Qは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

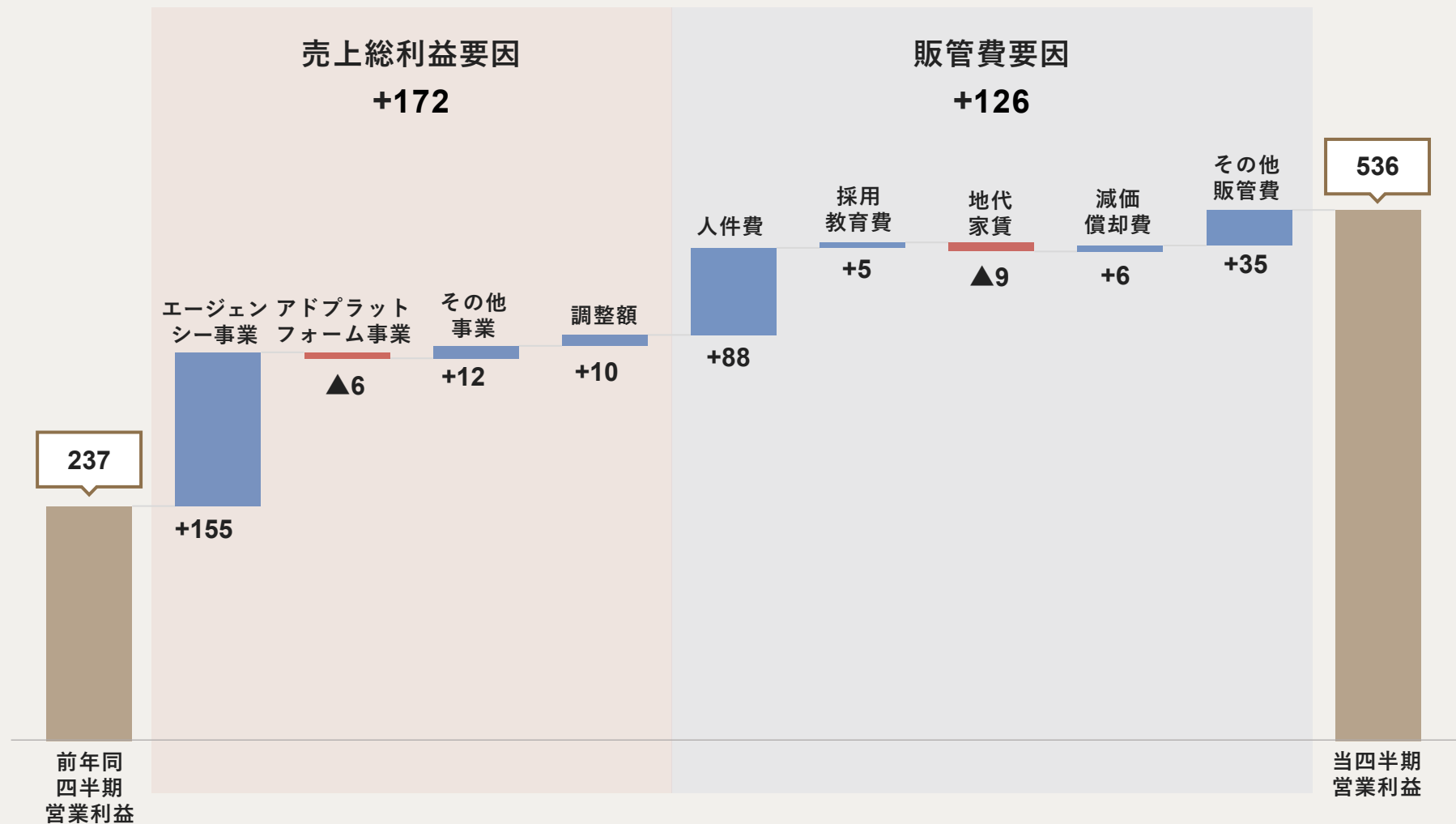


エージェンシー : 前年同四半期比で、取扱高の増加に加え、販管費の抑制により営業利益、営業利益率ともに向上。

アドプラットフォーム : 前年同四半期比で、販管費の抑制により営業利益、営業利益率ともに向上。

営業利益の増減要因

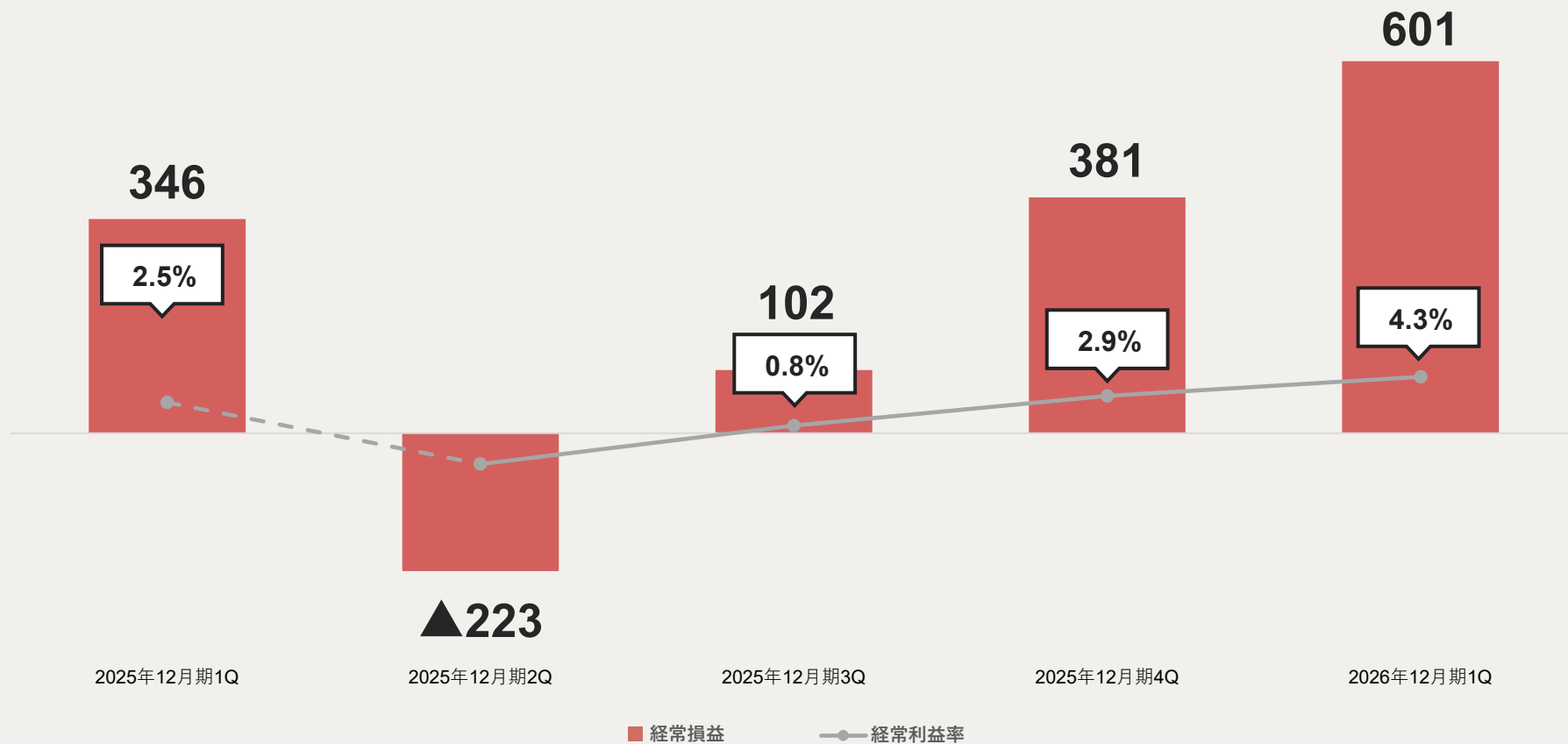
単位：百万円



※ 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



当四半期経常利益 6億1百万円

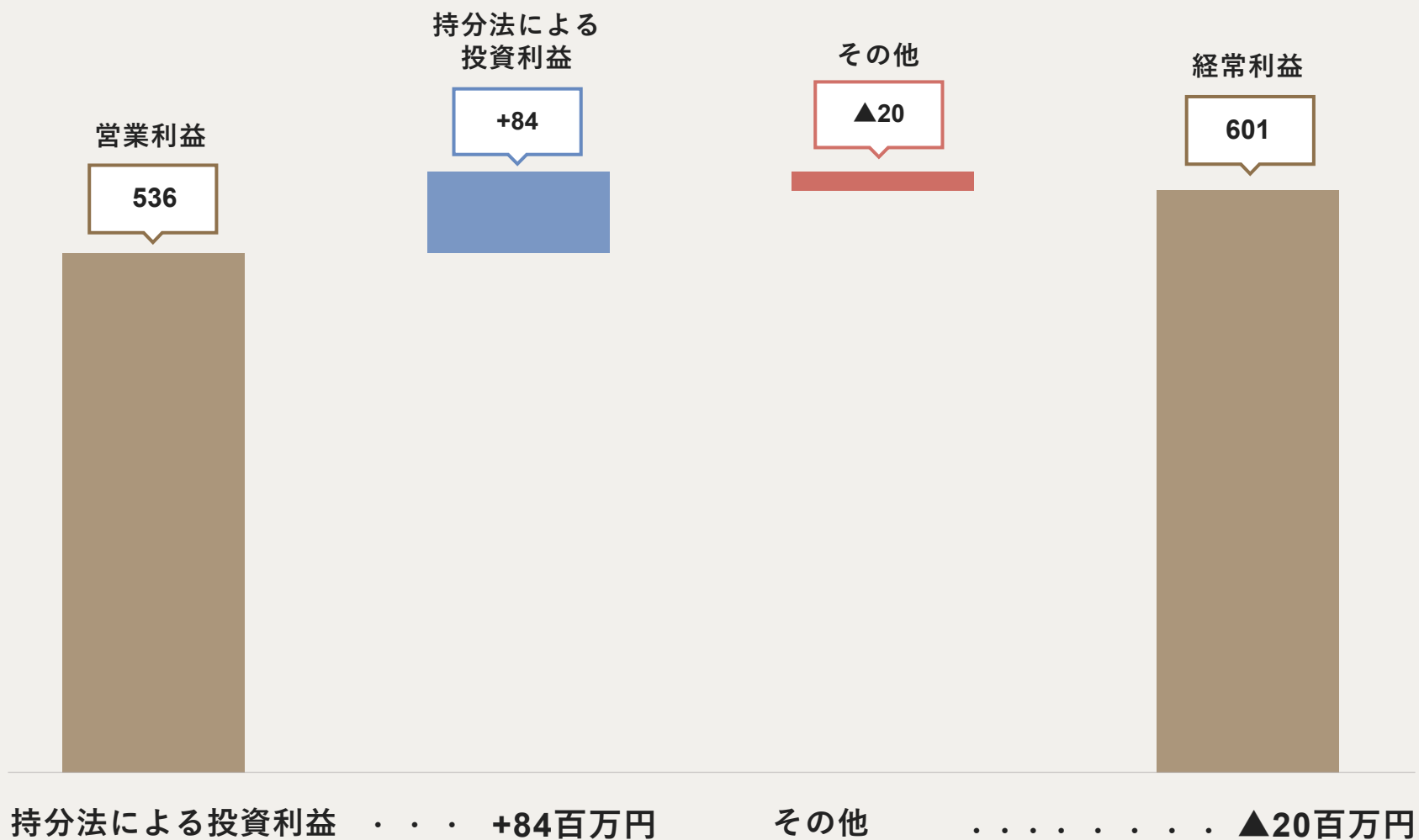
前年同四半期比：2億54百万円増（73.6%増）

経常利益率：4.3%（前年同四半期比1.8ポイント増）

※ 2025年12月期2Qは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。

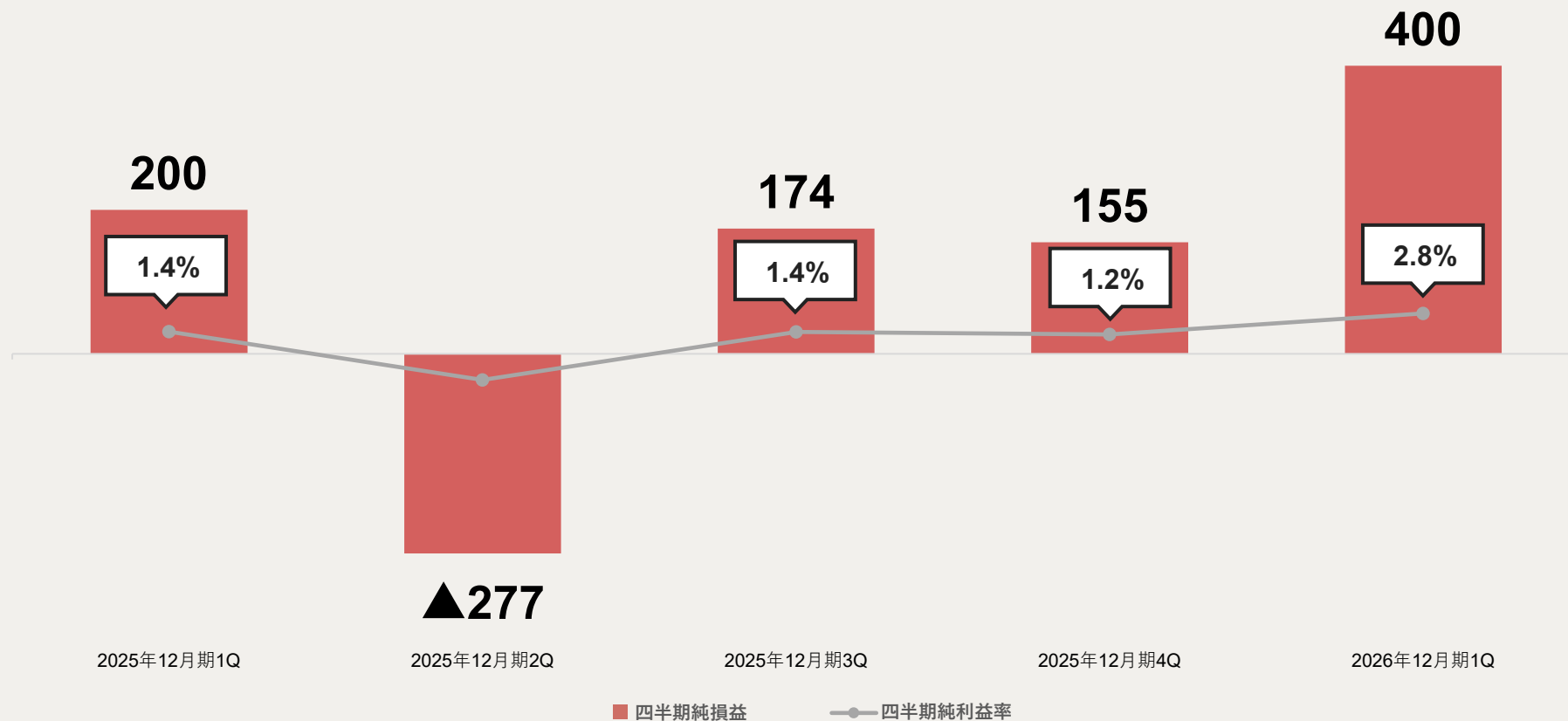
四半期経常利益の推移

単位：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
四半期純利益 4億円

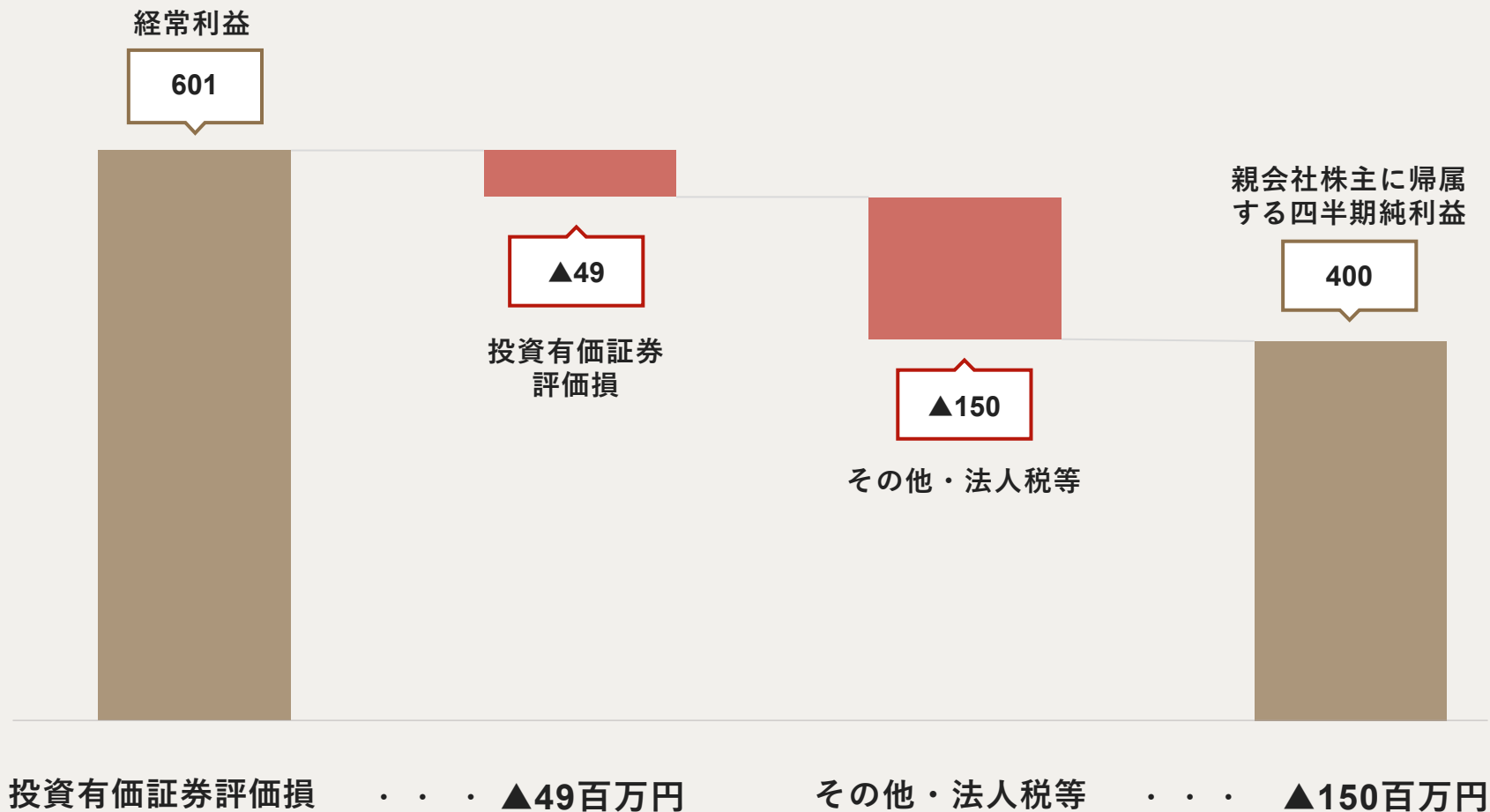
前年同四半期比：2億円増（99.9%増）

当期純利益率：2.8%（前年同四半期比1.4ポイント増）

※ 2025年12月期2Qは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利益の推移

単位：百万円



2. Chapter2 : Shareholder returns

株主還元

2026年12月期配当予想

【配当方針】 DOE(株主資本配当率) 2%以上を目安

2026年12月期 配当予想 1株当たり 6円57銭

2026年12月期 配当利回り 2.45%

※ 2026年3月31日の終値(268円)を基準として算定しております。

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。

株主優待

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社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。

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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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】 優待利回り： 8.21% 配当利回り： 2.45% 総合利回り： 10.66%
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） + <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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） + <ul style="list-style-type: none"> ・ 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】 優待利回り： 12.31% 配当利回り： 2.45% 総合利回り： 14.76%
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） + <ul style="list-style-type: none"> ・ 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） + <ul style="list-style-type: none"> ・ 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】 優待利回り： 16.42% 配当利回り： 2.45% 総合利回り： 18.87%

株主優待の有効期間：2026年12月期は2027年4月1日から2028年3月末。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
 進呈時期：毎年3月にご案内を送付

※利回りは、各種最低出資額に対し2026年3月31日の終値(268円)を基準として算定しております。

株主優待の対象範囲の拡大などについても、現在検討中。

現状の課題について

2026年12月期 第1四半期

(2026年3月31日時点)

PBR **0.76 倍**
(株価純資産倍率)

ROE **2.91 %**
(自己資本利益率)

当社グループでは、現在の市場からの評価（PBR）および資本効率（ROE）の双方における水準を、解決すべき重要な経営課題として受け止めております。これらの指標を改善するために、各種対策を検討しております。

経営課題

東京証券取引所が上場企業に求める
最低基準の目安（右に記載）に達していない

PBR **1.00 倍**
(株価純資産倍率)

ROE **8.00 %**
(自己資本利益率)

2026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	48,000	11,400	600	804	530
当第1四半期 実績	14,086	3,282	536	601	400
進捗率	29.3%	28.8%	89.5%	74.8%	75.6%

営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、通期業績予想に対して、非常に好調な進捗。
イラン軍事衝突などの中東危機による地政学リスクの長期化などにより、今後の当社グループの業績に与える影響が不透明なため、業績は好調に進捗しているものの、当期の業績予想は据え置く事とした。

事業概況

事業概況における数値の記載方法について

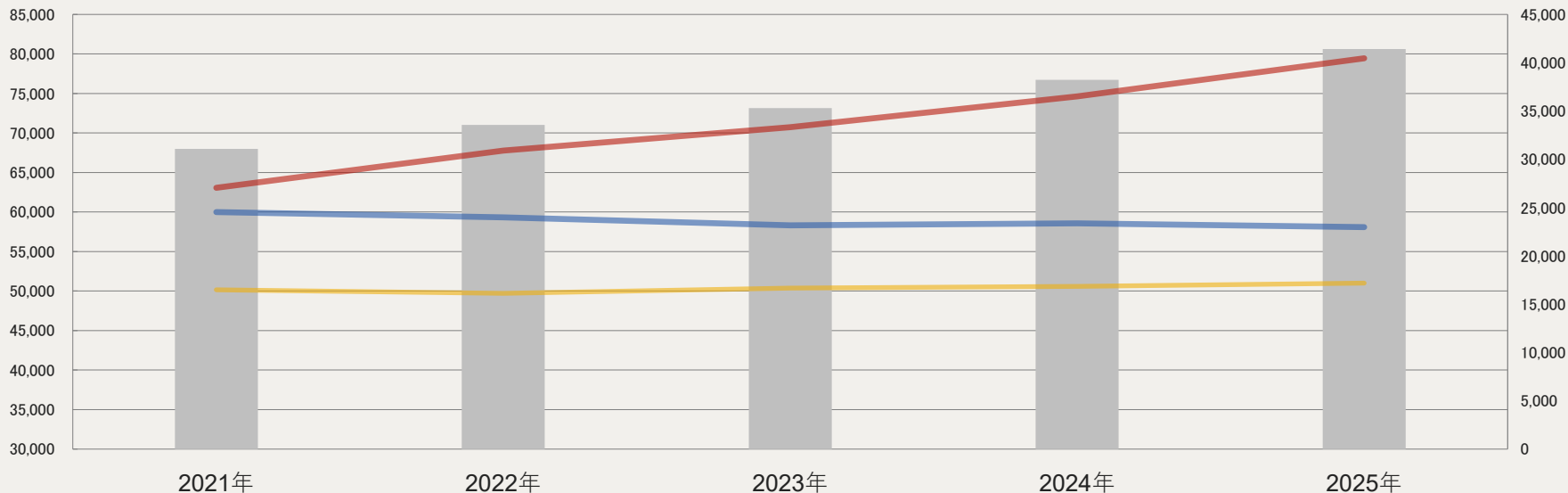
事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

そのため、第1四半期の業績で記載している数値と、事業概況で記載している数値は異なっておりますのでご注意ください。

当社におけるデジタル広告市場の捉え方

広告費の推移

単位：億円



	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
■ 総広告費	67,998	71,021	73,167	76,730	80,623
■ マスコミ四媒体 ※1	24,538	23,985	23,161	23,363	22,980
■ プロモーションメディア ※2	16,408	16,124	16,676	16,850	17,184
■ インターネット	27,052	30,912	33,330	36,517	40,459

※1 マスコミ四媒体とは、新聞、雑誌、ラジオ、テレビ。

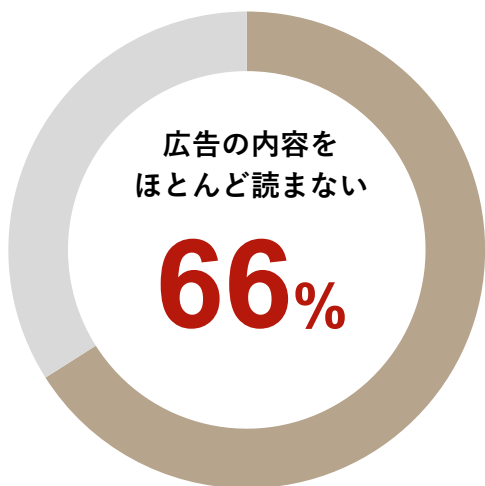
※2 プロモーションメディアとは、屋外、交通、フリーペーパー、イベントなどを活用した広告。

出典：電通「2025年日本の広告費 媒体別広告費」

当社におけるデジタル広告市場の捉え方

インターネット広告の現状

インターネット広告の内容を読む度合い



マイボイスコム (株) 調べ

3.3兆円※ インターネット広告媒体費3.3兆円※のうち

検索・成果報酬型・その他

1.4
兆円

1.3兆円分の広告は
ユーザーに読まれていない？

ディスプレイ広告+動画広告

1.9
兆円

66%

1.3
兆円

34%

ユーザーに読まれた
可能性が高い広告費

2025

出典：電通「日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」から算出

インターネット広告費のうちディスプレイ広告+動画広告の約6割、
年間約1.3兆円は「読まれていない」可能性が。

※ 前ページ (P.24) 記載の「インターネット広告費 (40,459億円)」と本ページ記載の「インターネット広告媒体費 (3.3兆円)」は異なる費用です。
「インターネット広告費」からインターネット広告制作費および物販系ECプラットフォーム広告費を除いたものが「インターネット広告媒体費」となります。

当社におけるデジタル広告市場の捉え方

インターネット広告の現状 – なぜユーザーに届かない広告が生まれてしまうのか



閉じるボタンが押しづらい



少し触れてしまっただけで
ページが遷移する



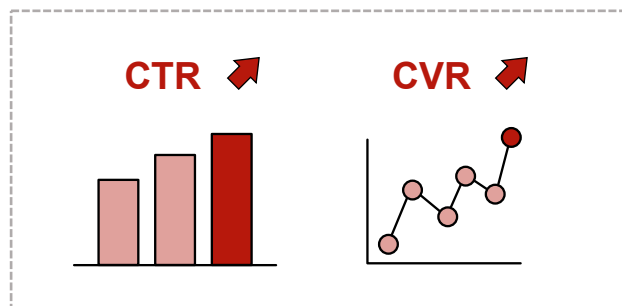
閉じるボタンを押したにも
関わらずページが遷移する

こんな広告、見たことありませんか？

当社におけるデジタル広告市場の捉え方

インターネット広告の現状 – なぜユーザーに届かない広告が生まれてしまうのか

レポート上の数値だけを見て、
広告主が「効果の良い広告枠」だと思い込んでしまうケースが存在



クリック率が高いから、この広告枠は
広告効果が良いはず。
もっと広告費を投入しよう。

広告業者 / 広告媒体が広告主の要望に応えるため、クリック率が上がりやすい広告掲載方法を突き詰めた結果、誤クリックされやすい広告枠が生み出され、さまざまなサイトに掲載されるように。

当社におけるデジタル広告市場の捉え方

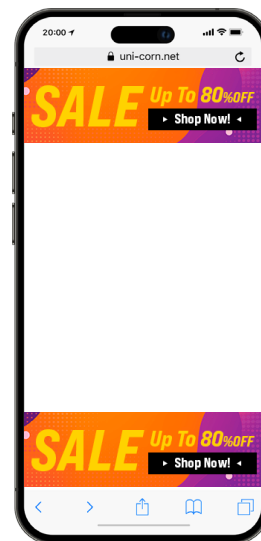
インターネット広告の現状 – なぜユーザーに届かない広告が生まれてしまうのか



ページ遷移するたびに
全画面で表示される



スクロールしても
ずっとついてくる



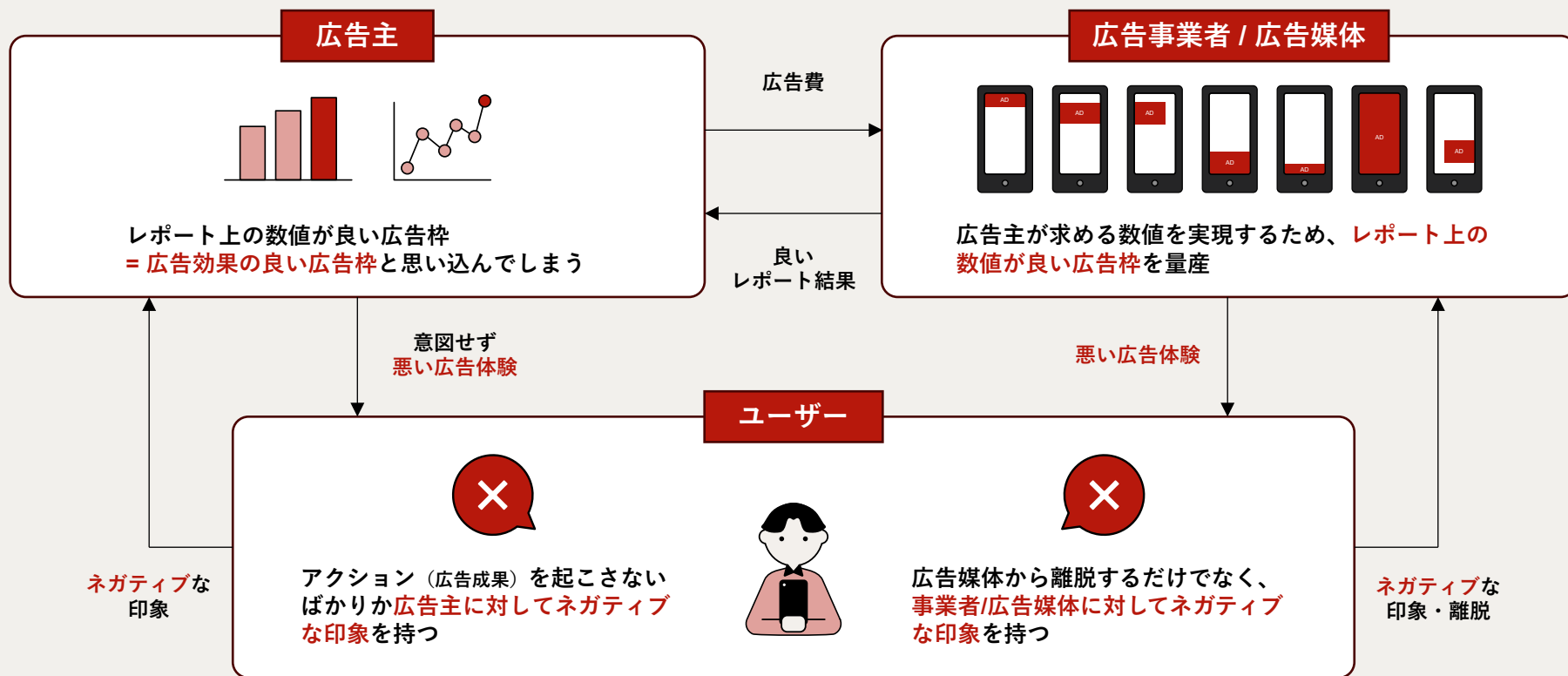
下部や上部に
固定されている

いわゆるビューアブル率[※]を高くすることを狙う広告枠でも
同様の事態が起こっている。

※ビューアブル率（Viewability Rate）：広告がユーザーの画面上で実際に視認可能な状態で表示された割合。

当社におけるデジタル広告市場の捉え方

インターネット広告の現状 – なぜユーザーに届かない広告が生まれてしまうのか

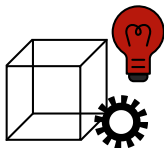


ユーザーの広告体験の悪化が加速し、広告は見られなくなるばかりかネガティブな印象を持たれ、社会問題化するような悪徳なケースも存在。デジタル広告市場の不健全なエコシステムが生まれる結果に。

市場が抱える課題に対する当社の取り組み

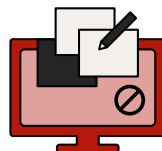
「デジタル広告の本来あるべき姿」の実現に向けた具体的な取り組み

デジタル広告体験を通じた ブランド価値の向上



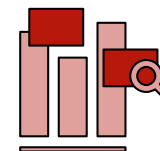
- 独自の媒体セーフリスト／配信ブロックリスト
- アドベリフィケーションツールの活用

不適切な配信先の 徹底的排除



- アドフラウドが疑われるサイトへの出稿制限
- 独自の不正検出アルゴリズム

本質的な広告評価の追求



- 広告との出会いによるユーザーのポジティブなアクションを正しく評価できる評価方法の追求

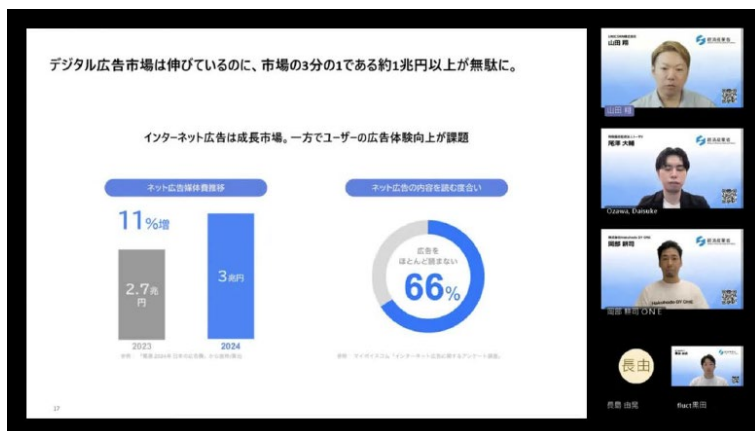
「デジタル広告の本来あるべき姿」の実現へ

アドウェイズグループでは、「広告の本来あるべき姿」を追求し、広告主・広告媒体・ユーザーのすべてが豊かになる健全なエコシステムの構築を目指しております。目先の利益ではなく「本質的な課題は何か」を常に問い続け、すべてのステークホルダーに対し、新しい価値を提供し続けてまいります。

市場が抱える課題に対する当社の取り組み

政府や業界団体との取り組みに加え、セミナー・勉強会による発信を強化

経済産業省主催セミナー



広告会社・アドテク事業者が取り組むデジタル広告の品質問題対策～デジタル広告取引の透明性向上に向けて～
<https://digi-ad.meti.go.jp/seminar/seminar-05.html>

ATS Tokyo 2025



インターネット広告に「規制」は必要か否か。
-ATS Tokyo 2025 セッションレポート
<https://www.exchangewire.jp/2026/01/23/ats-session-report-14/>

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、近年、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。引き続き、各省庁をはじめ業界団体との取り組みを強化し、デジタル広告市場の健全な発展に尽力してまいります。

市場が抱える課題に対する当社の取り組み

サステナビリティ活動

サステナビリティ 方針

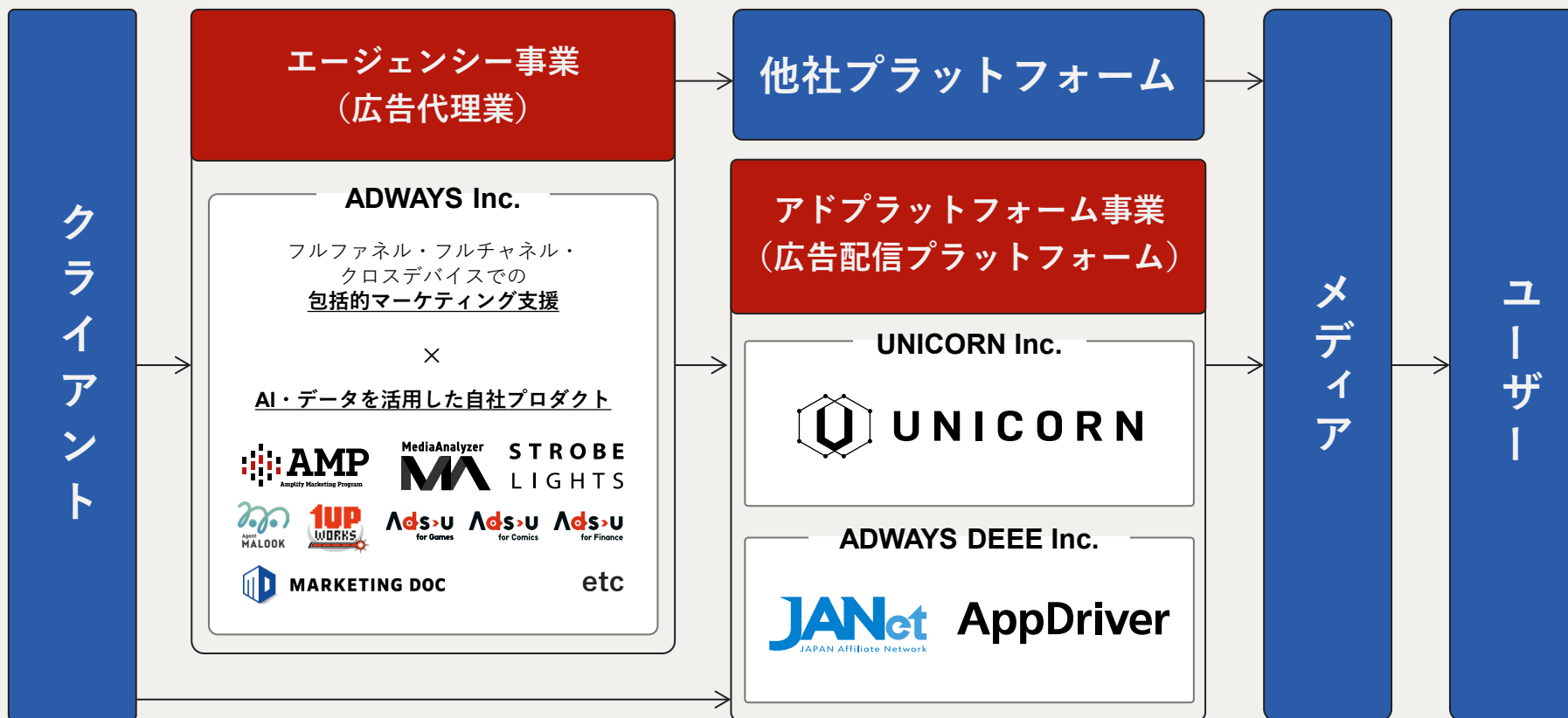
インターネット環境の健全化を推進し、
有意義な情報や本質的な価値を提供することで、多様な人々が活躍できる社会を実現する

マテリアリティ	マテリアリティ小区分	ESGとの関連性		
		E	S	G
多様な人材の活躍の場を広げ、すべての人の可能性を広げる「人儲け」を実現	ワークライフバランスの充実と多様なキャリア形成		●	
	ダイバーシティ & インクルージョン		●	
広告本来の価値と可能性を追求することにより、インターネット空間の健全な発展に寄与する	情報の非対称性の解消と本質的な広告価値の提供		●	
	インターネット空間の健全化		●	
地球環境への貢献	脱炭素社会への取り組み	●		
コーポレート・ガバナンス体制の強化	コーポレート・ガバナンス体制の構築・向上			●

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。』というパーパスに基づき、持続的な社会の発展とグループの企業価値向上の両立を目指しております。特に主な事業領域であるデジタル広告の分野において、広告を“出会う価値のある情報”として届けるため、ユーザーの広告体験に配慮した広告配信で、業界の健全化、ひいてはインターネット空間の発展に寄与してまいります。

広告事業の概況

アドウェイズグループにおける広告事業の分類

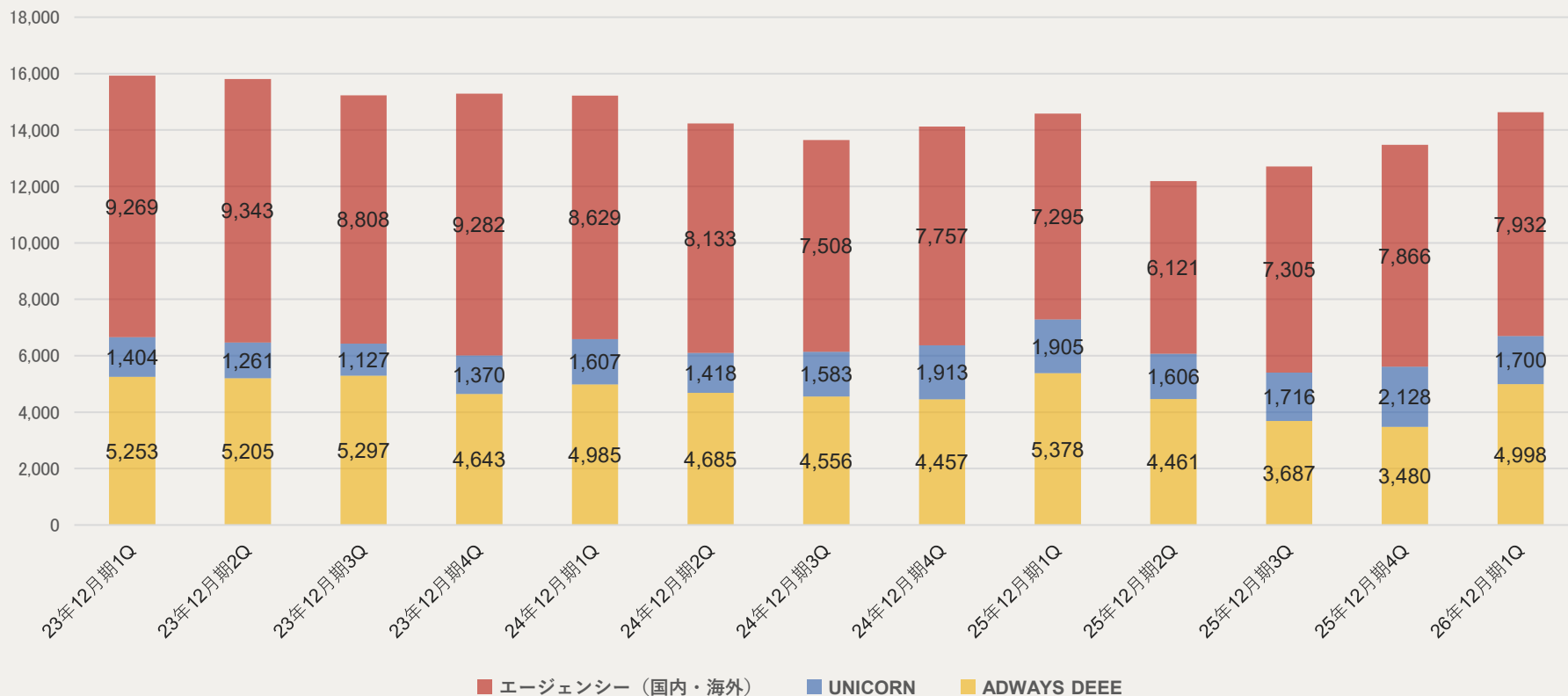


広告事業を、他社サービスの販売も行うエージェンシー事業と、
自社の広告配信プラットフォームを運営するアドプラットフォーム事業に分類。

広告事業における取扱高推移

単位：百万円

取扱高



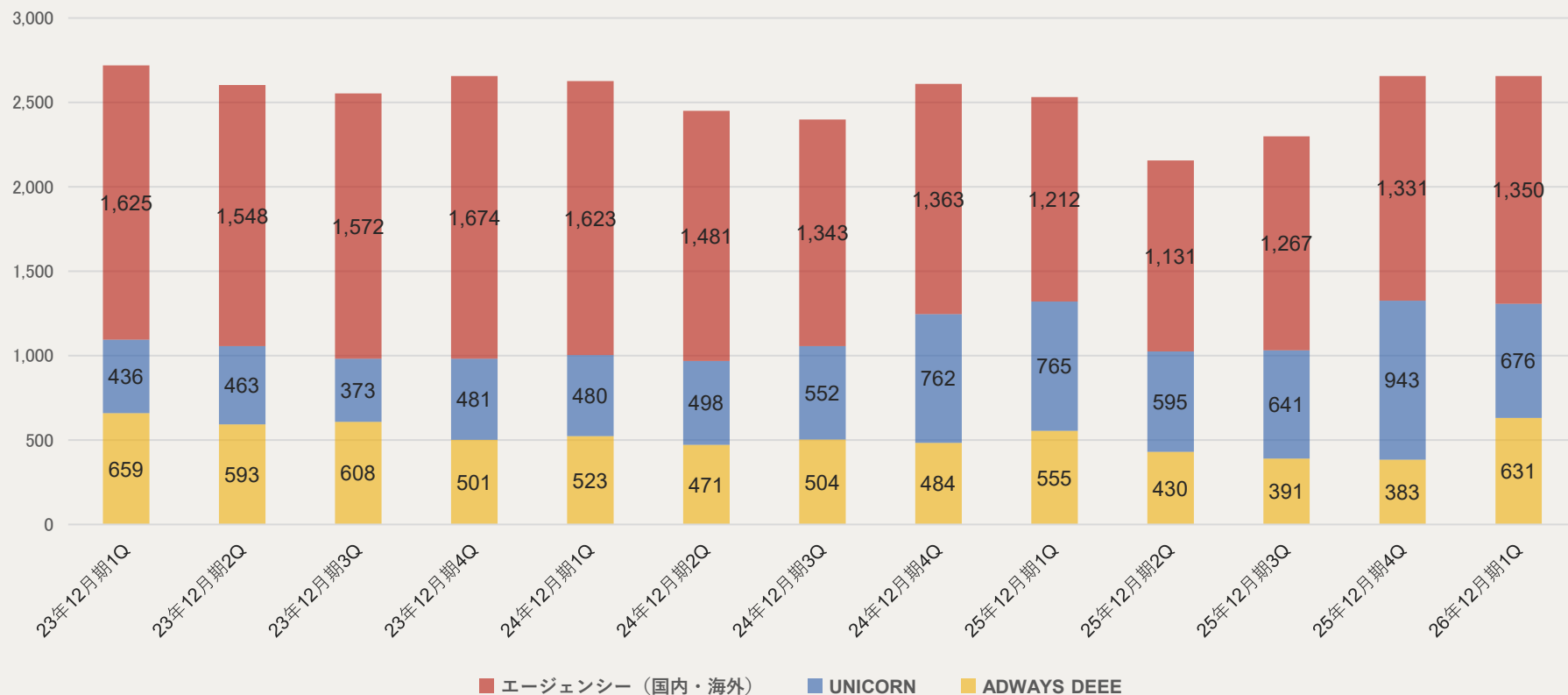
取扱高は2025年12月期第2四半期以降で増加傾向。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

広告事業における売上総利益推移

単位：百万円

売上総利益



売上総利益についても2025年12月期第2四半期以降で増加傾向。

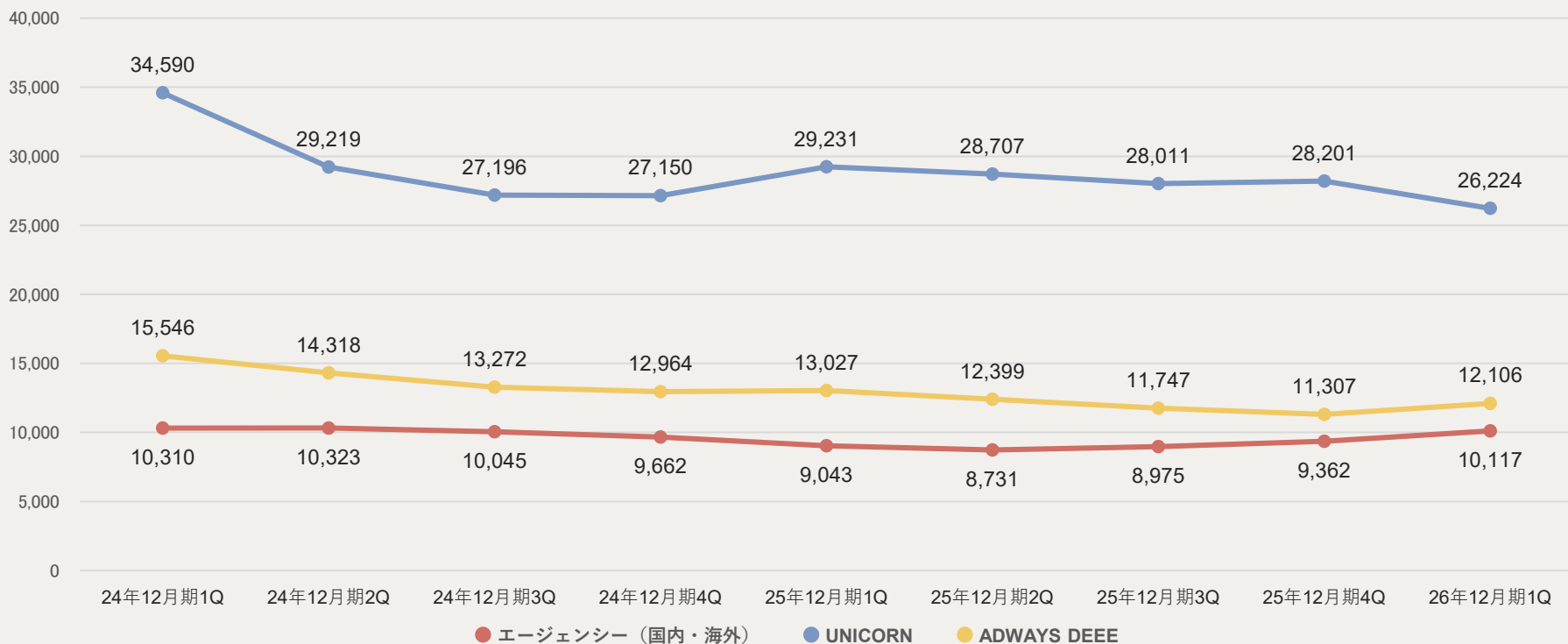
※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

※ UNICORNでは、AI運用型アドトラック「O3 TRUCK」に関する数値の反映方法を変更したため、2025年12月期以前の資料と金額が一部異なります。

広告事業における 一人あたりの年間売上総利益推移

単位：千円

(一人あたりの年間売上総利益 = 当該四半期から過去1年間の売上総利益額 ÷ 当該四半期から過去1年間の平均従業員数)



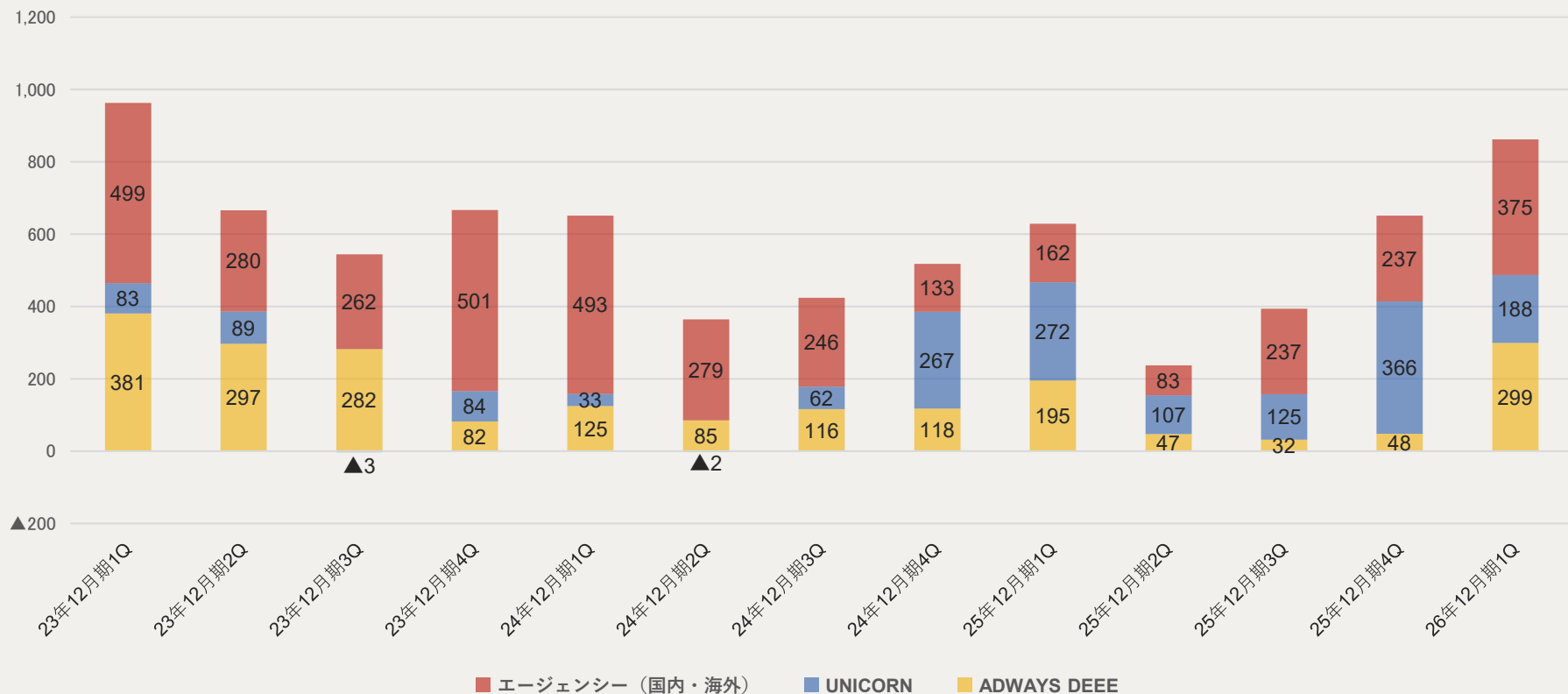
中長期的な生産性向上の指標として「一人あたりの年間売上総利益」の推移を記載。
エージェンシー事業については、前年同四半期比で向上。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

広告事業における営業損益推移

営業損益

単位：百万円



エージェンシー事業、ADWAYS DEEEは、前年同四半期比、前四半期比で増加。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

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

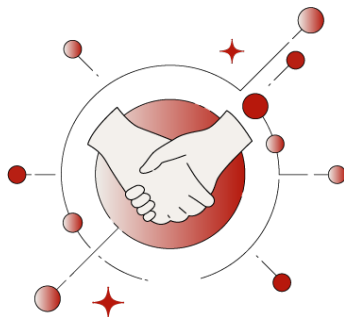
エージェンシー事業(国内)事業方針

広告本来の価値と向き合い、顧客の事業成長を支援

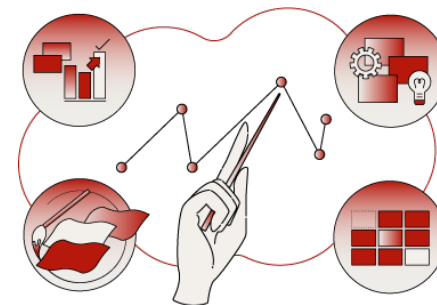
エンターテインメント領域への
マーケティング支援強化



パートナー企業との
連携強化



AI・データを活用した
広告効果最大化プロダクト



エージェンシー事業では、豊富な実績・ナレッジ、環境分析から事業課題を特定したマーケティング戦略立案、フルチャネル※1・フルファネル※2・クロスデバイスでマーケティングプランを設計。クライアントへの包括的なマーケティング支援に取り組んでいます。目下の事業方針として、エンターテインメント領域へのマーケティング支援の強化、博報堂DYグループをはじめとするパートナー企業との連携強化に加え、広告効果最大化を実現すべくAI・データを活用したプロダクトやソリューション構築に最注力しております。広告効果最大化プロダクト・ソリューションの創出により、本来あるべき「本質的な広告価値」を生み出すことで、今後もクライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援してまいります。

※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。

エージェンシー事業(国内・海外)

前年同四半期比較

単位：百万円

	2026年12月期 第1四半期	前年同四半期比 2025年12月期第1四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	7,932	7,295	+636	+8.7%
売上総利益	1,350	1,212	+138	+11.4%
営業利益	375	162	+213	+131.5%

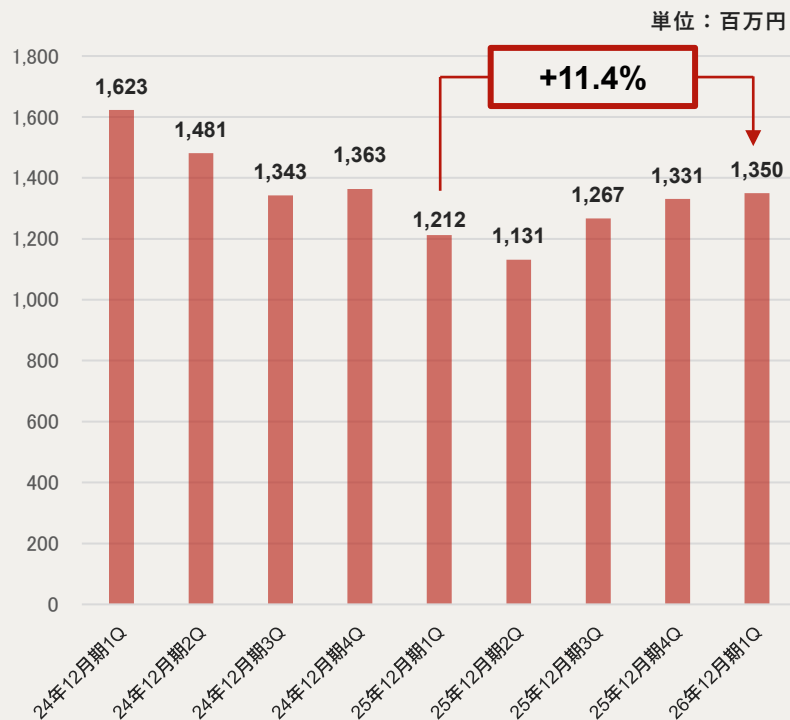
マンガアプリ、ゲームアプリの伸長により取扱高および売上総利益が伸長。
売上総利益の増加に加えて、販管費の抑制により営業利益も伸長。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

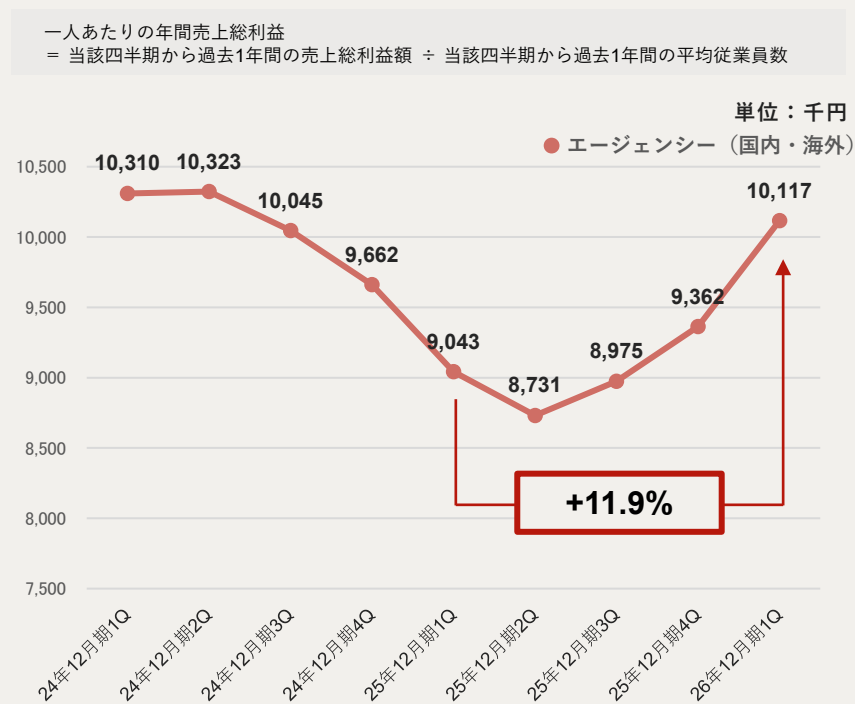
エージェンシー事業(国内・海外)

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

売上総利益推移



一人あたりの年間売上総利益推移



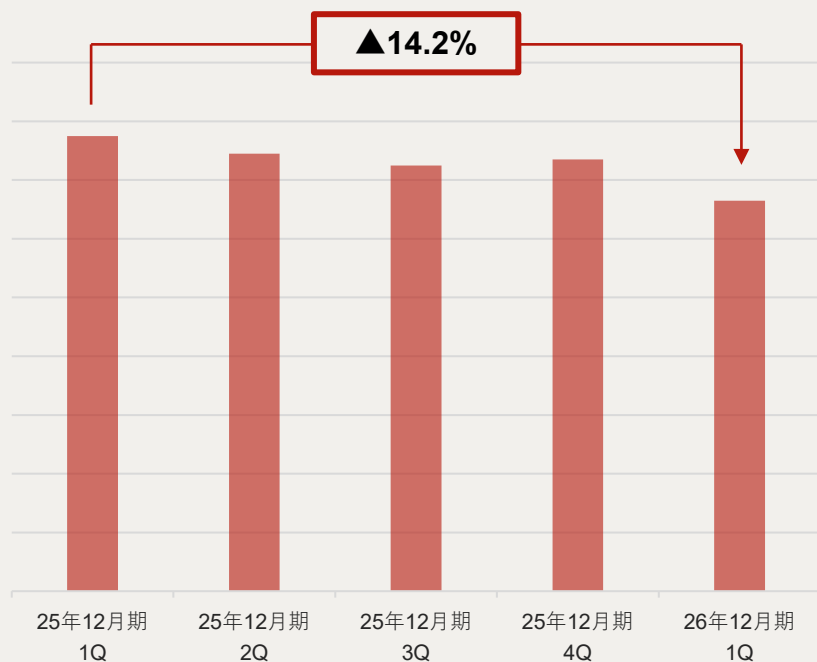
不調であった2025年12月期第2四半期以降、売上総利益が回復傾向。
人員の減少もあり、一人あたりの年間売上総利益が大きく向上。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

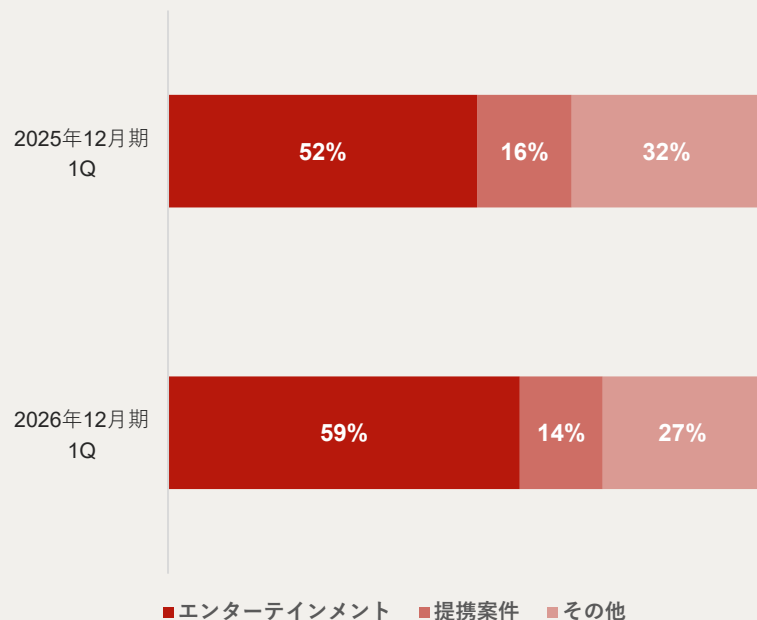
エージェンシー事業(国内)

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

取引社数推移



カテゴリー別取扱高比率



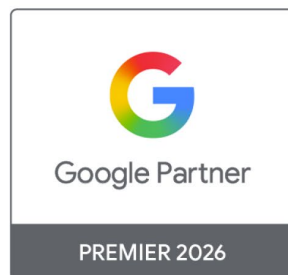
■エンターテインメント ■提携案件 ■その他
※ 提携案件とは、パートナー企業（提携先企業）との取り組みにより獲得を行った案件。

「その他」カテゴリーに分類される取引社数が減少したことにより、全体の取引社数は減少するも、注力カテゴリーである「エンターテインメント」「提携案件」では取引社数が増加。取扱高比率では、「エンターテインメント」のカテゴリーが伸長。

エージェンシー事業(国内)

TOPICS

2026年度のGoogle Premier Partnerに認定



**Proud to be a 2026
Premier Partner!**

アドウェイズは、Google広告における高度な専門性に加え、新規クライアントとの関係構築、クライアントの成長を支援するスキルや知識を有していることから、国内のGoogle Partner 参加代理店の上位3%に位置。高い成果を上げている点が評価され、2026年度のGoogle Premier Partnerに認定されました。

海外におけるマーケティング支援事業

TOPICS - 東アジア向け、越境EC & マーケティング支援事業

中国・台湾市場向け越境ECパッケージ「@越境」の提供を開始

@越境

日本企業の中国・台湾市場への進出支援を目的に、
現地の販売チャネル確立とSNS運用を一体設計し、初期検証から海外展開を支援

不確実性が高まるグローバル市場において、販売やマーケティング戦略を見直す日本企業が増加傾向にある中、「@越境」では、これまで現地法人に運営を委ねていた東アジア圏の販路開拓やマーケティングに課題を感じている企業、新たに市場開拓を検討される企業に対し、「@越境」では、アドウェイズ主導型の持続可能性の高いマーケティング・販売戦略を提供いたします。

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

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 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 Over The Top (OTT)：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。

アドプラットフォーム事業 - UNICORN

前年同四半期比較

単位：百万円

	2026年12月期 第1四半期	前年同四半期比 2025年12月期第1四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	1,700	1,905	▲204	▲10.8%
売上総利益	699	768	▲69	▲9.0%
営業利益	188	272	▲83	▲30.8%

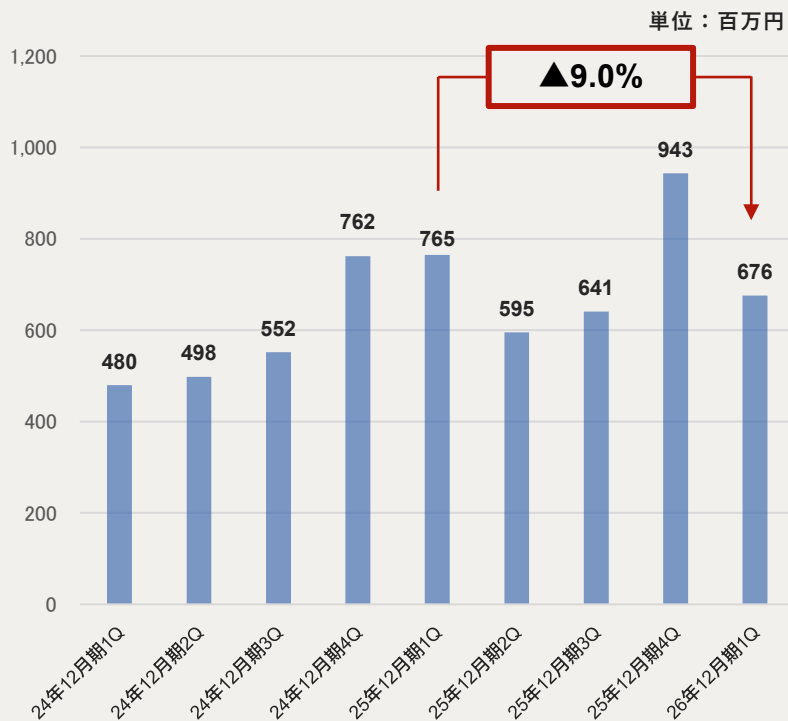
非常に好調であった前年同四半期と比較すると、取扱高、売上総利益、営業利益それぞれ減少するも、2026年12月期の進捗は概ね計画通りであり、引き続き堅調に推移。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

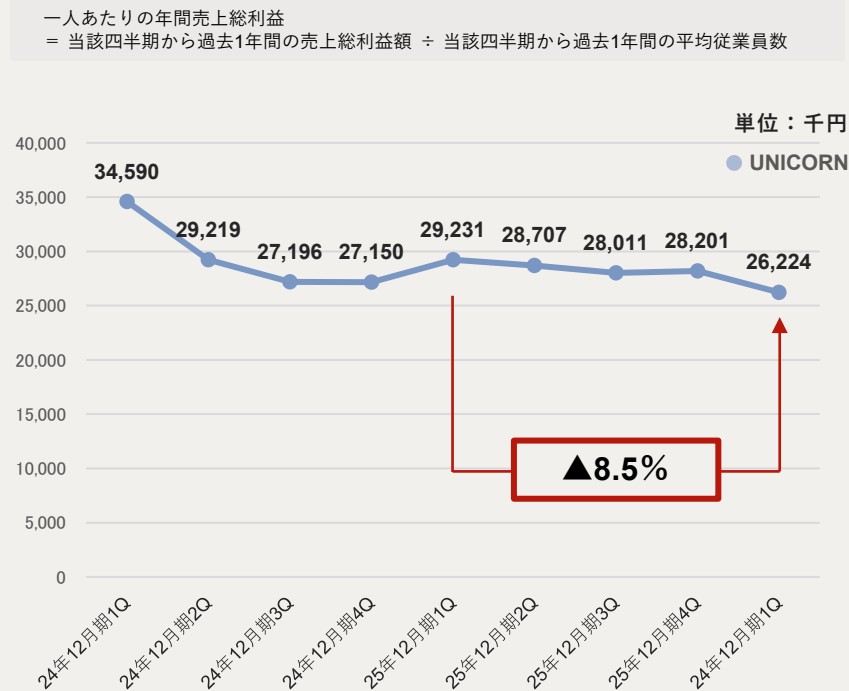
アドプラットフォーム事業 - UNICORN

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

売上総利益推移



一人あたりの
年間売上総利益推移



前年同四半期比で、ブランド、ゲームなどの売上総利益が減少。

売上総利益の減少に加え、事業拡大のため増員を行ったこともあり、一人あたりの年間売上総利益も減少。

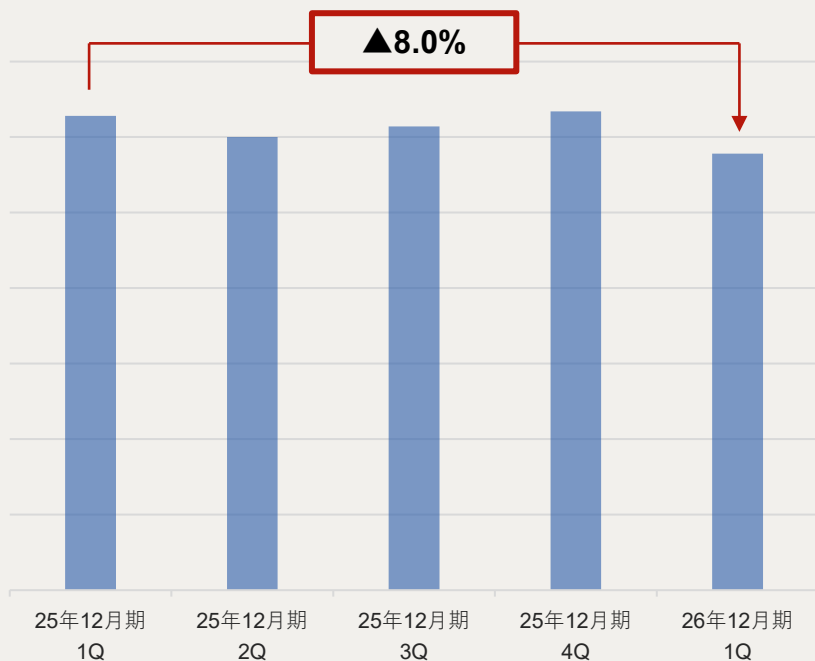
※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

※ 売上総利益推移は、AI運用型アドトラック「O3 TRUCK」に関する数値の反映方法を変更したため、2025年12月期以前の資料と金額が一部異なります。

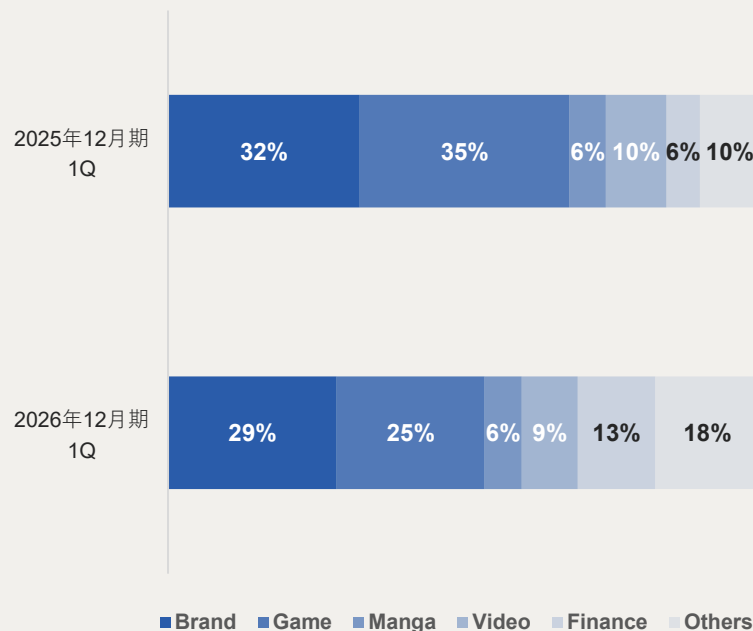
アドプラットフォーム事業 - UNICORN

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

プロダクト数※推移



カテゴリー別取扱高比率



前年同四半期比で、プロダクト数では「Game（ゲーム）」のカテゴリーが減少。
取扱高のカテゴリー別では「Finance（金融）」の比率が増加。

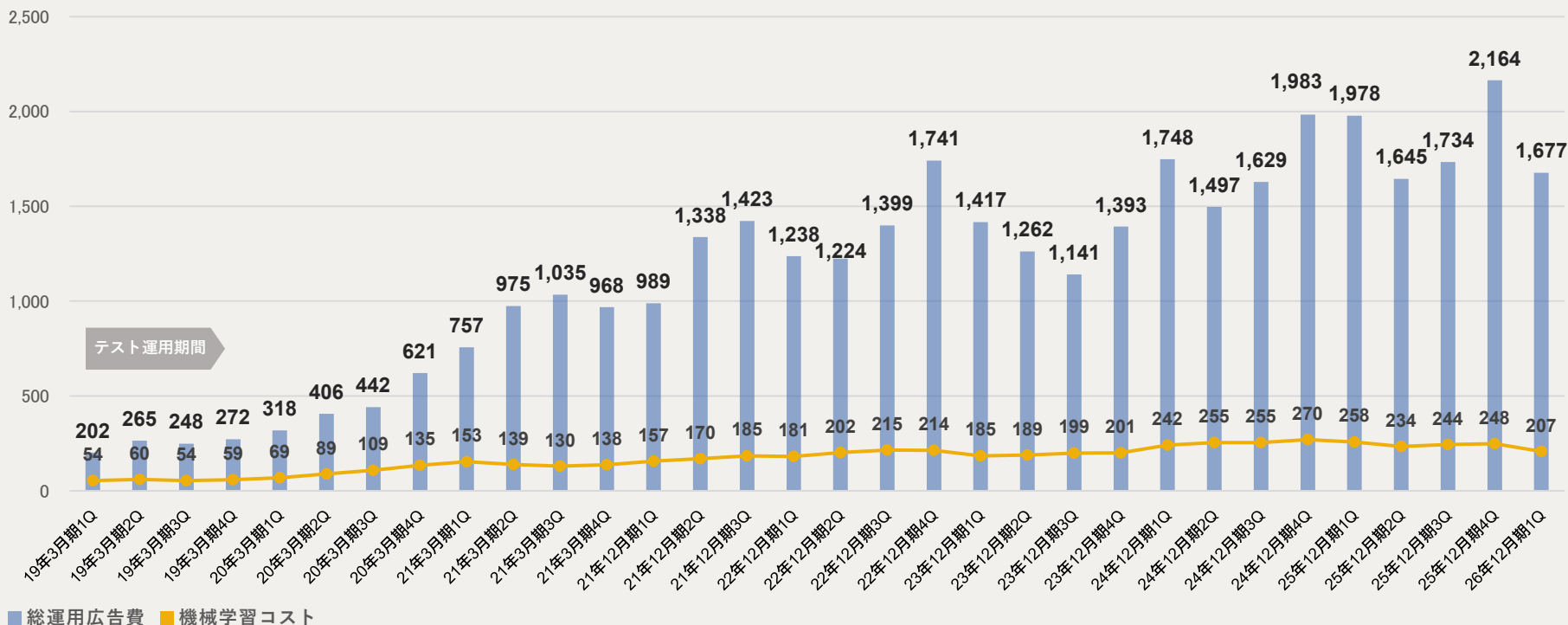
※ プロダクト数とは、広告を行う対象となる、クライアントの商品やサービスの数です。

アドプラットフォーム事業 - UNICORN

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

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 ■ 機械学習コスト

*「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。

配信ロジックの改善により、広告効果は維持しつつ、機械学習コストの抑制に成功。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

アドプラットフォーム事業 - UNICORN

TOPICS

Originator Profile技術研究組合に加入

UNICORN



REDIFINE DIGITAL MARKETING

 unicorn.inc

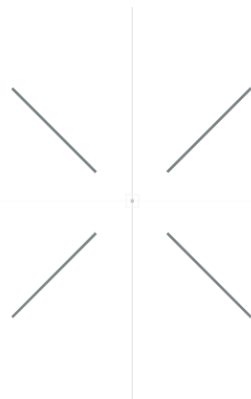
Originator Profile (OP) 技術研究組合は、慶應義塾大学サイバー文明研究センター監修のもと、インターネット上のニュースや広告といったコンテンツの「発信元 (オリジネーター)」を技術的に証明する「OP技術」の研究開発を通じ、安全なインターネット環境の構築と国際標準化を目指す団体

UNICORNは、Originator Profile (OP) 技術研究組合への加入を通じ、多種多様なステークホルダーの皆さまとともに実証実験やルール形成の議論へ積極的に関与してまいります。「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」が共存する広告エコシステムの実現を目指してまいります。

アドプラットフォーム事業 - UNICORN

TOPICS

MetricWorks Japan、AppsFlyerのアナリティクスパートナーに登録



AppsFlyerとの連携により、AppsFlyerを利用する広告主は、ローデータの取得や受け渡しを手動で行うことなく、MetricWorks Japanが提供する高度な評価分析をシームレスに活用することが可能に

この度の連携による作業フローの自動化により、運用工数（作業コスト）を抑えつつ、MMM※分析をもとにした精度の高い広告投資判断を実現する環境を提供いたします。

※ MMM（マーケティングまたはメディア・ミックス・モデリング）は、統計的な分析手段を用いて、売上などのKGIに対する各マーケティング施策（広告、販促、外部要因など）の寄与度を算出する手法の事。

D E E E

Delight
喜び

Exciting
わくわく

Eager
熱心

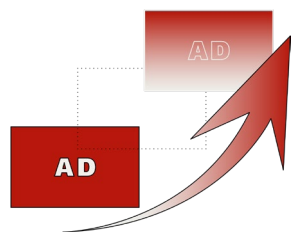
Exceed
超える

伝統と革新が融合する、
あたらしい集合体へ。

ADWAYS DEEE事業方針

広告が担うべき役割や価値を再定義し、
これまでの概念を覆す新たな価値を創造する

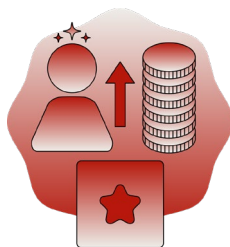
アフィリエイト広告



データを活用した次世代の
アフィリエイト広告

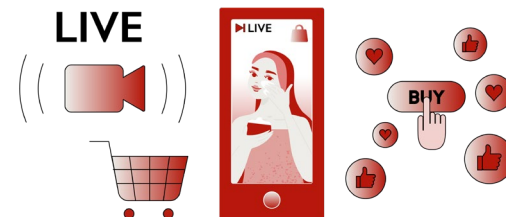
リワード広告

AppDriver



独自のリワード広告施策・
プロダクトで市場を牽引

インフルエンサーマーケティング



アフィリエイトの特性を活かし、
動画×ECで新たな価値創出を強化

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」をはじめ、国内最大級のリワード広告プラットフォーム「AppDriver」、アフィリエイトの特徴を活かした「インフルエンサーマーケティング」を提供しています。広告事業で長年培ってきた知識や技術を常に変化させることで、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。

アドプラットフォーム事業 - ADWAYS DEEE

前年同四半期比較

単位：百万円

	2026年12月期 第1四半期	前年同四半期比 2025年12月期第1四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	4,998	5,378	▲380	▲7.1%
売上総利益	631	555	+76	+13.7%
営業利益	299	195	+103	+53.1%

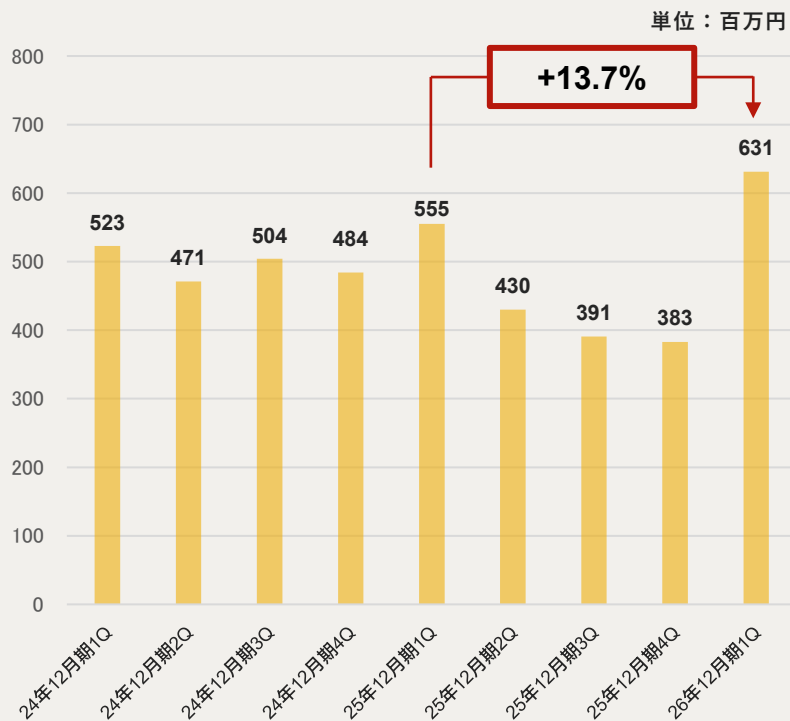
前年同四半期比で取扱高は減少するも、売上総利益率の改善により売上総利益は増加。
売上総利益の増加に加えて、販管費の抑制により、営業利益も増加。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

アドプラットフォーム事業 - ADWAYS DEEE

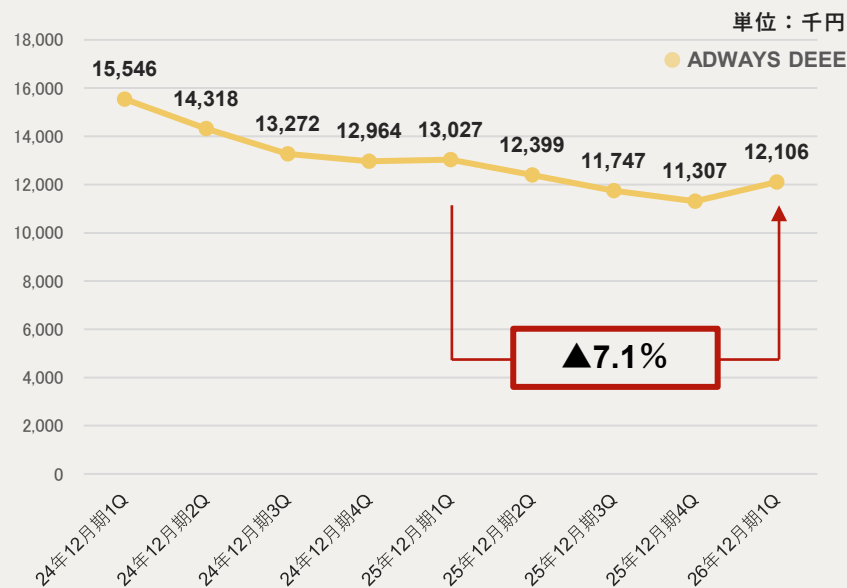
事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

売上総利益推移



一人あたりの年間売上総利益推移

一人あたりの年間売上総利益
 = 当該四半期から過去1年間の売上総利益額 ÷ 当該四半期から過去1年間の平均従業員数



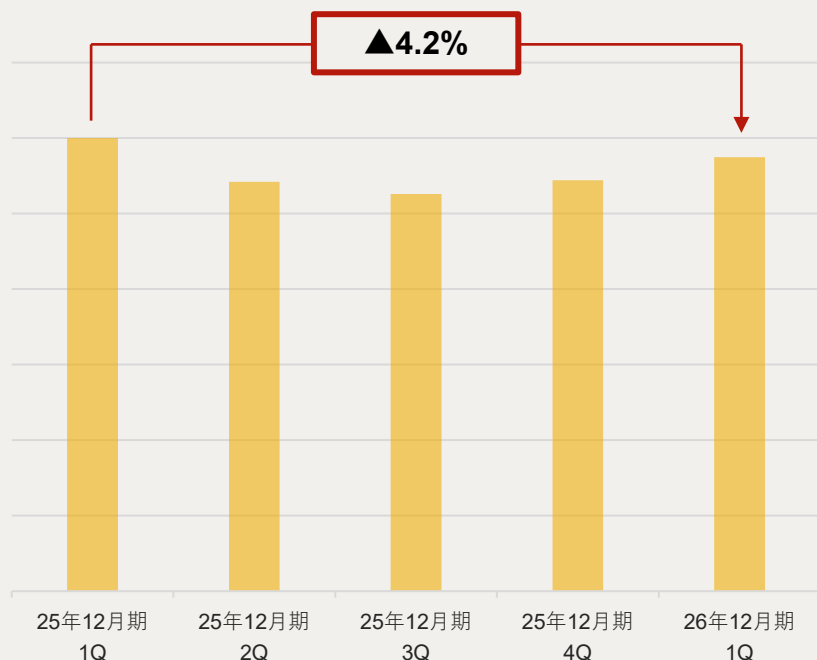
前年同四半期比で売上総利益は増加するものの、
 2025年12月第2四半期から増員した影響で、一人あたりの年間売上総利益は減少。

※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

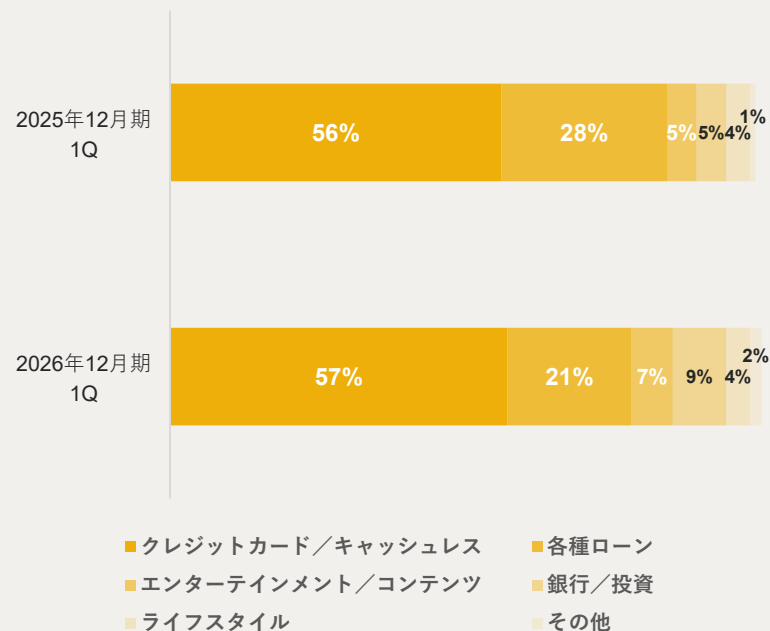
アドプラットフォーム事業 - ADWAYS DEEE

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

案件数推移



カテゴリー別取扱高比率



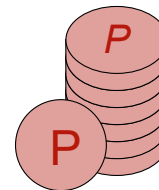
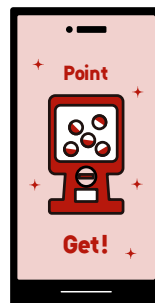
当四半期の案件数は「TikTok Shop」の影響により前四半期から増加。
カテゴリー比率では、「エンターテインメント/コンテンツ」「銀行/投資」のカテゴリーが伸長。

アドプラットフォーム事業 - ADWAYS DEEE

TOPICS

AppDriver機能拡張によるユーザー体験の向上と広告主・メディアの収益最大化

AppDriver



ガチャ機能

動画視聴などのアクションをすることで、ガチャを引きポイントを獲得

カイモノリンク

対象商品のレシートを撮影・アップロードすることで、ポイントを獲得

ユーザーの継続的な利用を誘発

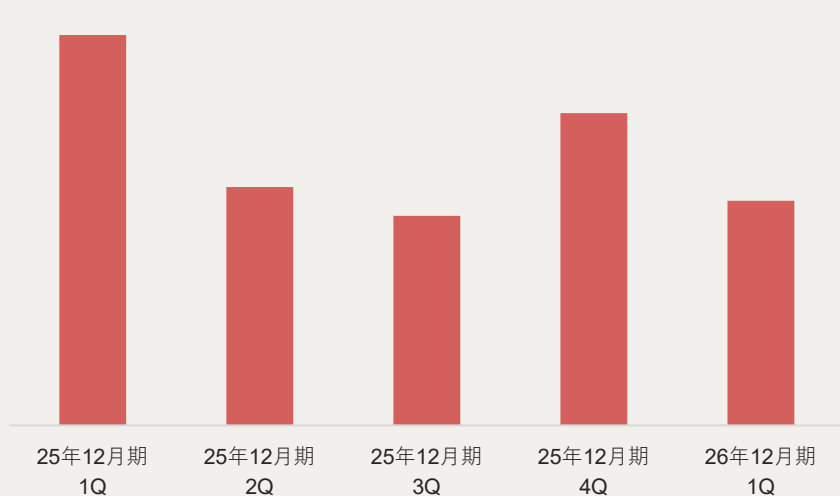
AppDriverでは、ゲーム、マンガ、マッチングなどのアプリの他、金融・EC・共通ポイント・航空系サービスなど幅広い領域での導入拡大に加え、多彩なりワード広告メニューを展開することでユーザー体験の向上を図り、広告主・メディアの収益最大化を実現してまいります。

パートナー企業 との取り組み

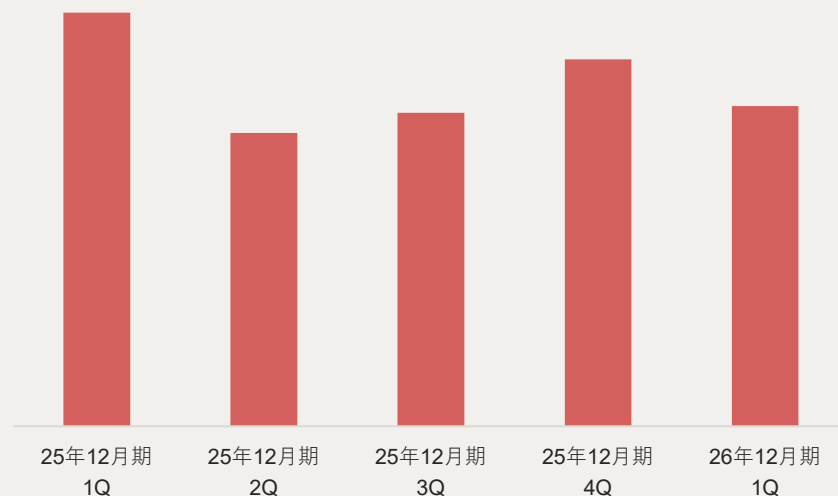
多様な協業を通じたイノベーション創出と持続的な価値創造

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
取扱高推移



博報堂 D Y グループ 協業
取引社数推移



取扱高、取引社数ともに好調であった前年同四半期比で減少。
引き続き、博報堂 D Y グループとの戦略的な連携体制をより一層強化。

その他事業

新たなソリューション、事業の多角化を推進

新たな体験・価値の提供

OLD ROOKIE SAUNA

オールドルーキーサウナ、「日刊SPA!」主催の全国2,444人の
サウナーが選ぶ第6回「サウナ大賞」にて、3店舗が総合トップ10にランクイン

O
OLD ROOKIE



3位を獲得した、オールドルーキーサウナ新宿駅新南口店 ~Ice&Storm~

「日刊SPA!」が主催する第6回「サウナ大賞」において、新宿駅新南口店・銀座中央通り店・渋谷忠犬ハチ公口店の
3店舗が「総合ランキング」トップ10に、総合ランキングとは別に設けられた「宿泊部門」においても
「オールドルーキーサウナホテル 木更津金田」が第2位を獲得いたしました。

オールドルーキーサウナは、都内にサウナ施設を4店舗展開し、各店舗で異なるコンセプトを掲げ、安全性を確保したこだわりのサウナ体験を提供しています。千葉県木更津市の「オールドルーキーサウナホテル 木更津金田」では、多くのサウナ愛好家（サウナー）の皆さまに、ご利用いただいております。

※ 出典：日刊SPA!「今年いちばん支持されたサウナは？ 愛好家2444人が選ぶ「サウナ大賞」2026 (<https://nikkan-spa.jp/2151847>)」

新たな体験・価値の提供

ななしいんく

YouTubeの総登録者数200万人超※、Xの総フォロワー数120万超※を誇るVTuberプロダクション「ななしいんく」、所属VTuberのソロライブを開催



龍ヶ崎リン



宗谷いちか

2025年12月20日に龍ヶ崎リン 2ndソロライブ『Rene Ryugasaki 2nd solo live 「Upstairs」』、
2026年1月11日に宗谷いちか 4thソロライブ『Ichika Souya 4th Q 「Re;cord」』を開催し、成功裏に終了いたしました。

ななしいんくは、歌やゲーム、バラエティなど多方面で活躍する25名のタレントが所属しており、それぞれの個性を活かした大型企画や3D音楽ライブ、TV出演、コンビニチェーンや飲食店など大手企業とのコラボキャンペーンを展開。国内外の幅広い層へ高品質なコンテンツを提供しています。

※ 2025年7月時点

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

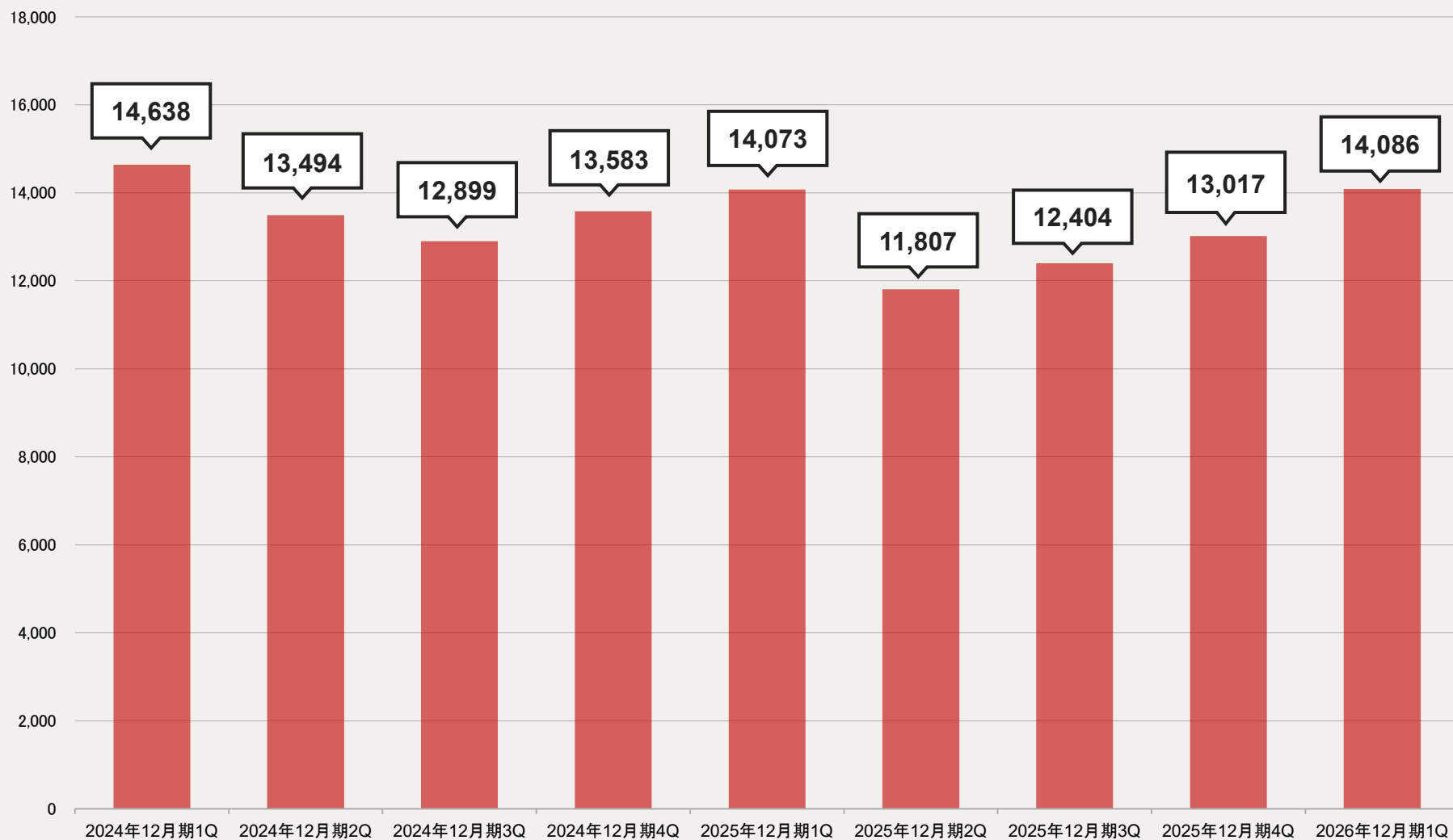
本資料は株式会社アドウェイズの事業及び業界動向についての株式会社アドウェイズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確かさ、その他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社アドウェイズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

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2026年5月7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。

補 足
資 料

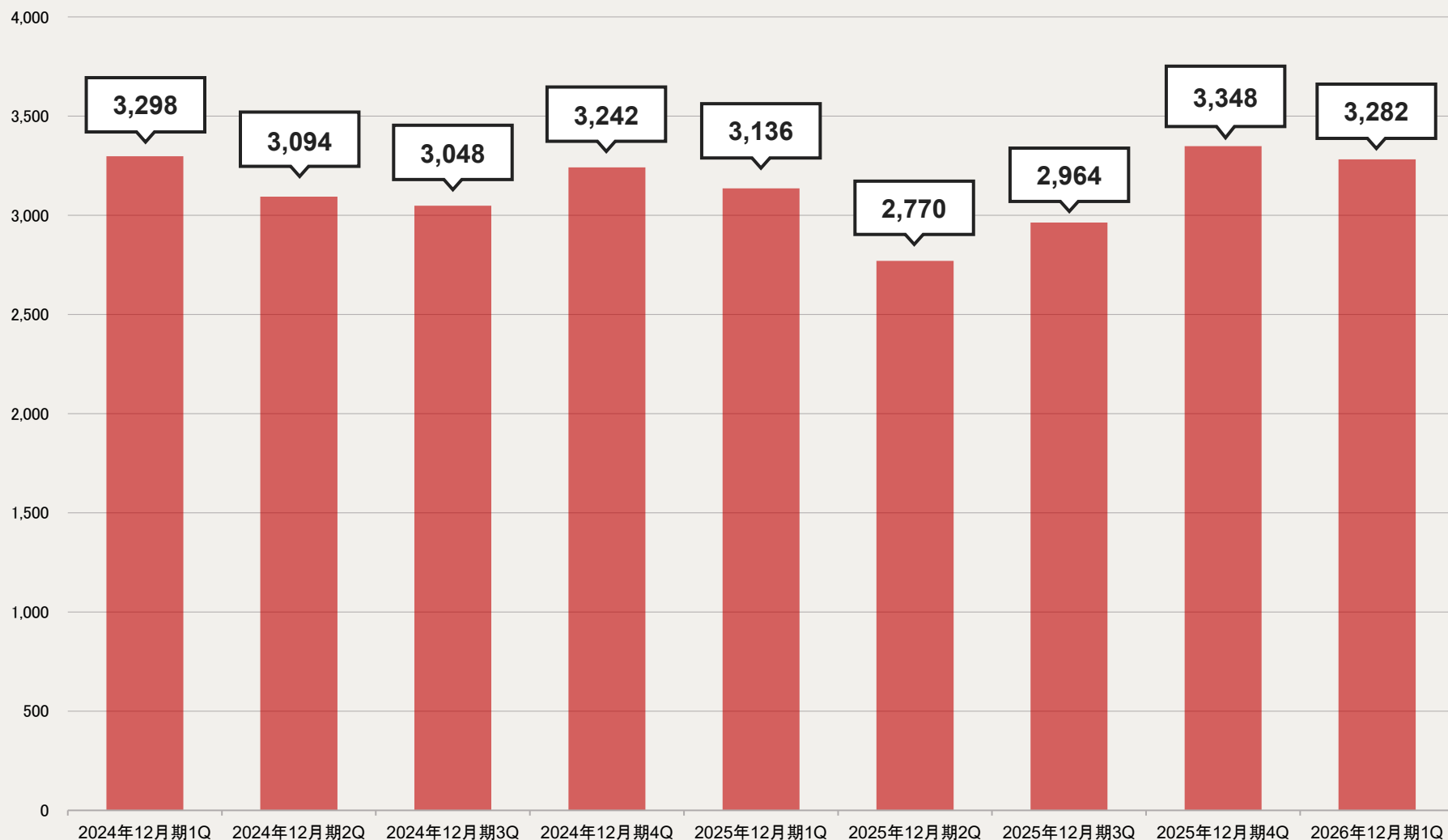
連結取扱高 四半期推移

単位：百万円



連結売上高 四半期推移

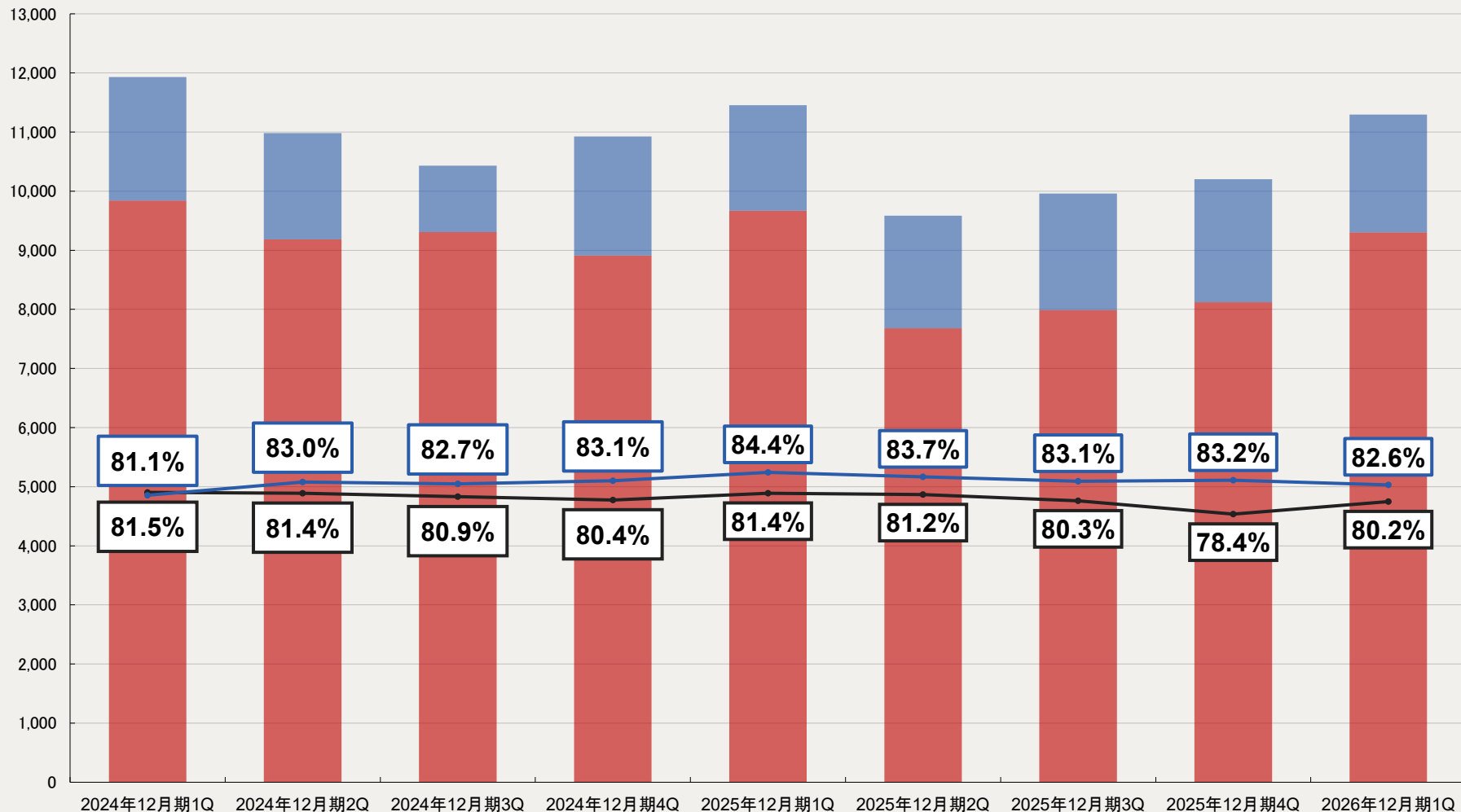
単位：百万円



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

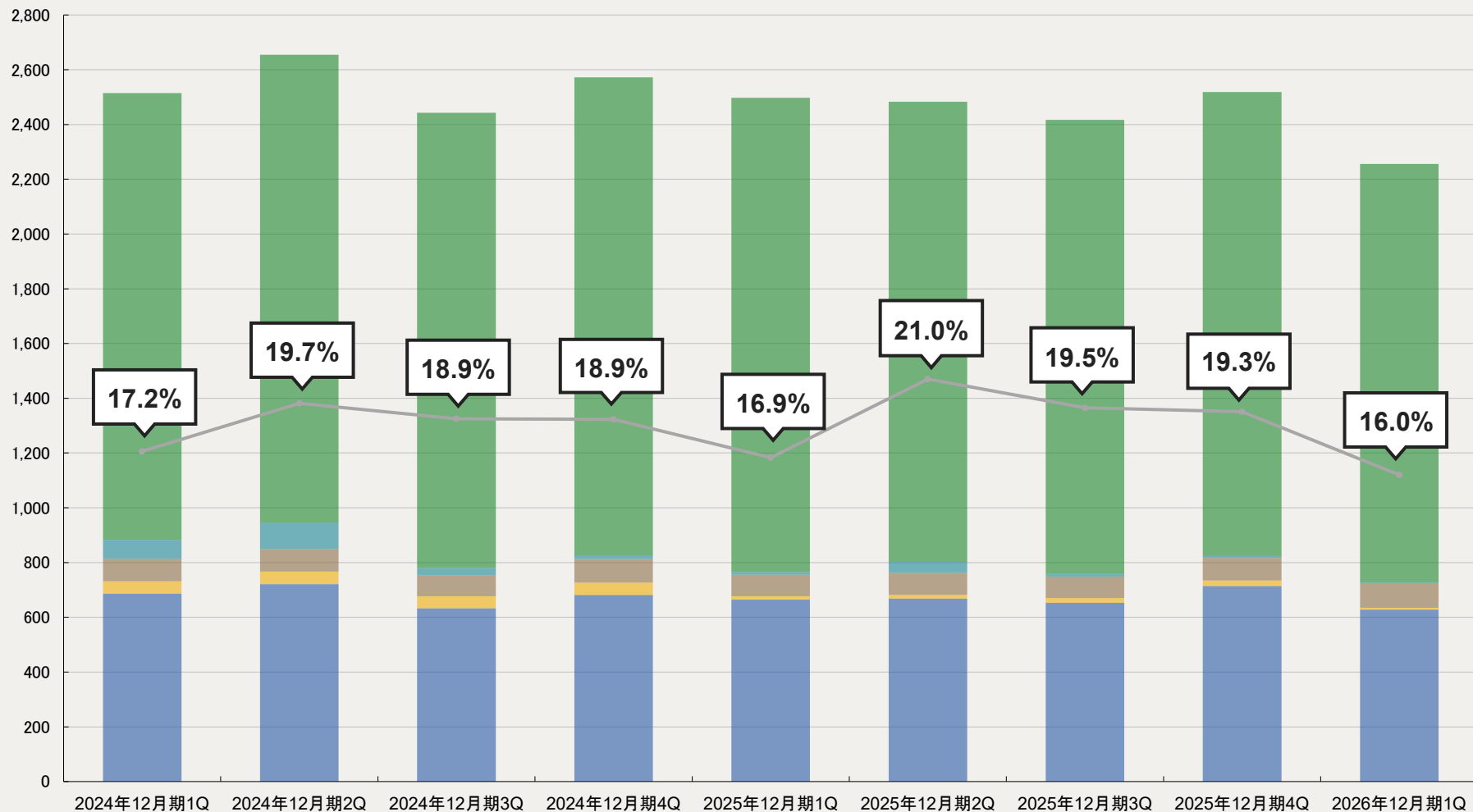


※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

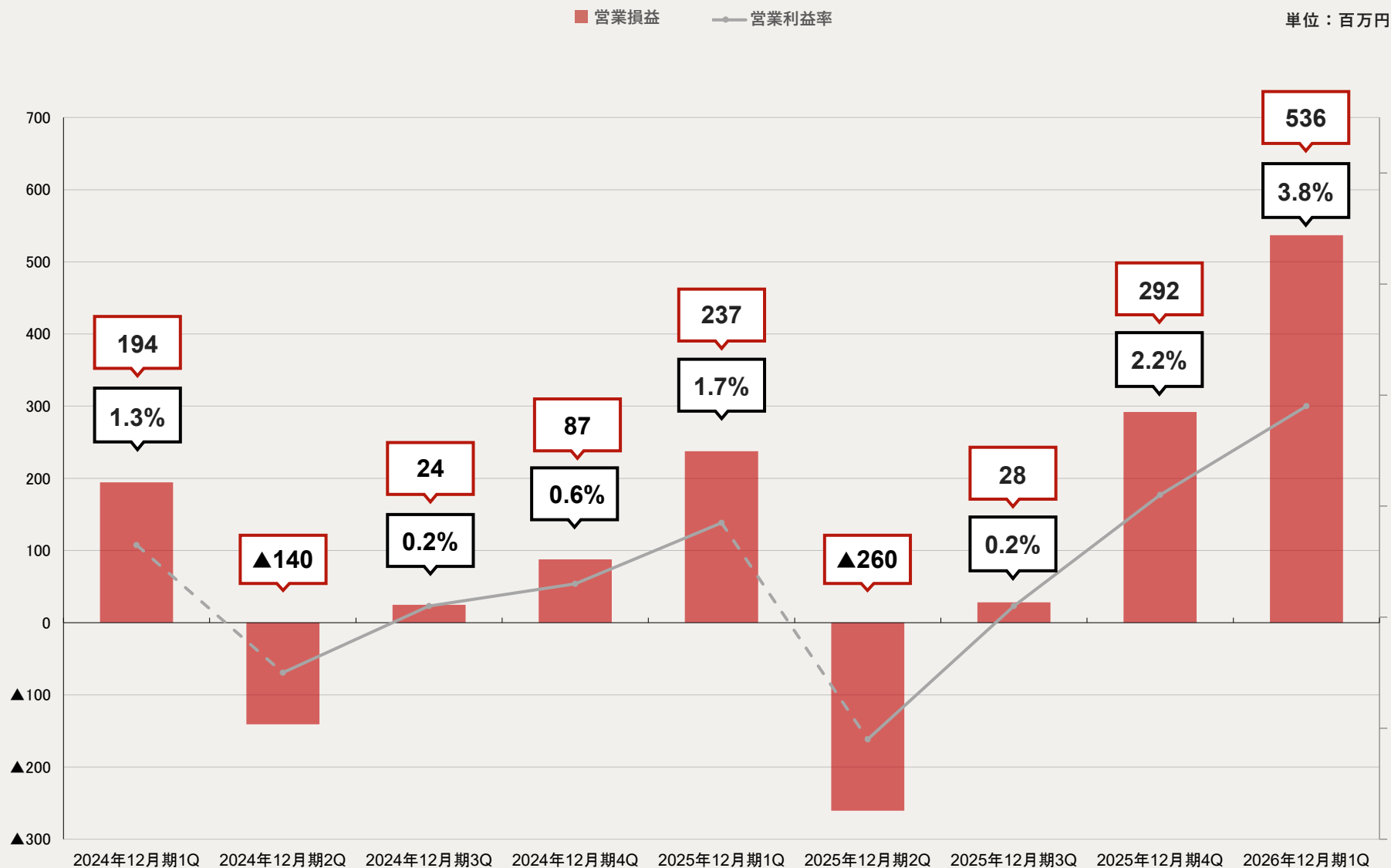
連結販管費 四半期推移

■ 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



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

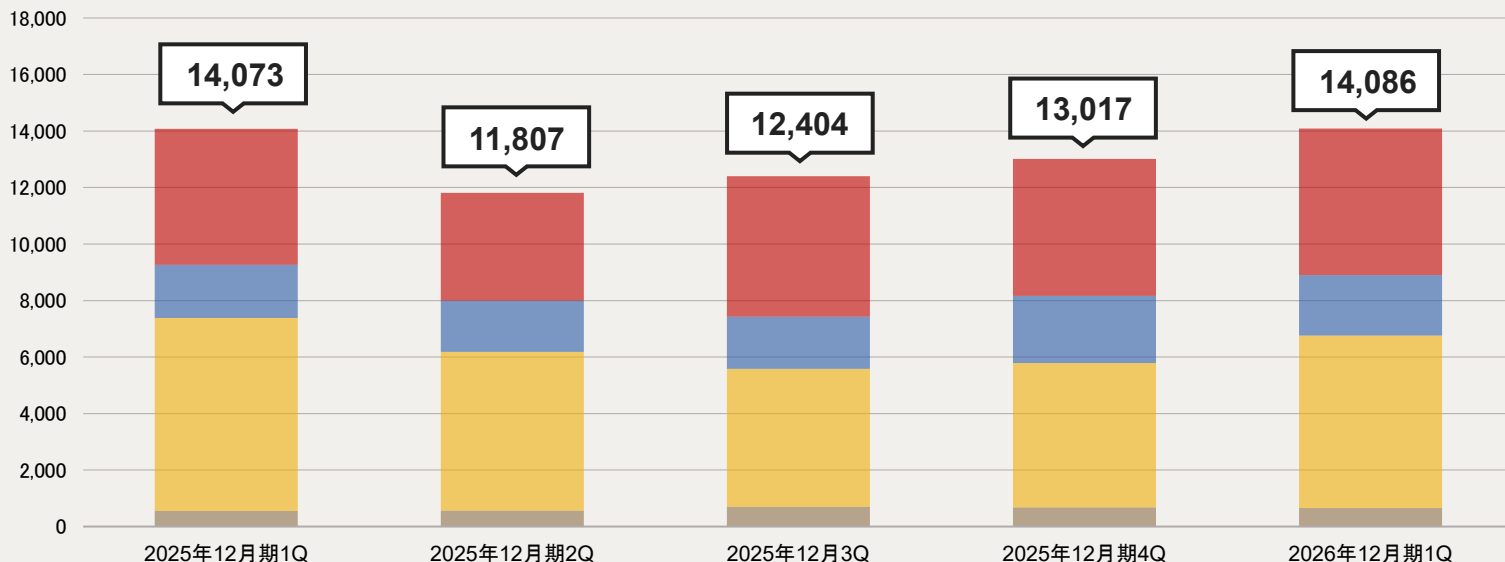
連結貸借対照表(前四半期比)

単位：百万円

	2026年12月期1Q	2025年12月期4Q	増減額	増減率
流動資産	19,304	18,112	+1,192	+6.6%
(現預金)	9,836	9,924	▲88	▲0.9%
固定資産	4,328	4,182	+146	+3.5%
資産合計	23,633	22,295	+1,338	+6.0%
流動負債	9,119	8,072	+1,046	+13.0%
固定負債	276	265	+10	+4.1%
負債合計	9,395	8,337	+1,057	+12.7%
純資産合計	14,238	13,957	+280	+2.0%

セグメント内識別連結取扱高構成比 四半期推移

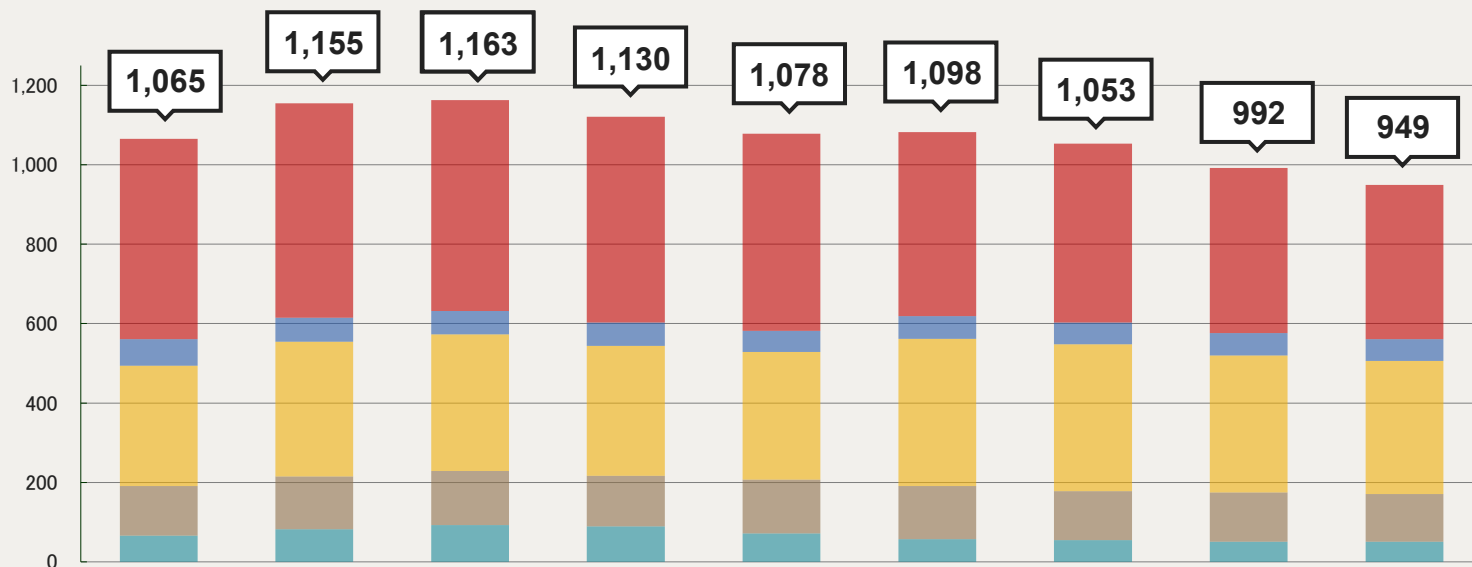
単位：百万円



	2025年12月期1Q	2025年12月期2Q	2025年12月期3Q	2025年12月期4Q	2026年12月期1Q	前四半期比	
						増減額	増減率
■ エージェンシー(国内)	4,803	3,814	4,969	4,854	5,178	+323	+6.7%
■ エージェンシー(海外)	1,882	1,809	1,852	2,376	2,151	▲224	▲9.5%
■ アドプラットフォーム	6,828	5,621	4,880	5,110	6,101	+990	+19.4%
■ その他	558	562	702	675	654	▲20	▲3.0%
合計	14,073	11,807	12,404	13,017	14,086	+1,069	+8.2%

当社グループの従業員数 四半期推移

単位：名



	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	2025年 12月期3Q	2025年 12月期4Q	2026年 12月期1Q
日本アドウェイズ	504	540	531	518	496	463	450	416	388
中国アドウェイズ	67	61	59	59	53	57	55	56	55
国内子会社	303	339	344	332	322	371	370	345	335
海外子会社（中国以外）	125	133	136	132	135	134	123	124	120
派遣／アルバイト等	66	82	93	89	72	57	55	51	51
合計	1,065	1,155	1,163	1,130	1,078	1,098	1,053	992	949

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 [2026年3月末日現在]
取扱高	51,302百万円 [2025年12月期連結]
従業員数 <small>※臨時雇用者含む</small>	949名（グループ全体） [2026年3月末日現在]