

ADWAYS



2026年5月25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 東証スタンダード市場)
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

アドウェイズ、マンガ広告における「どの作品を広告塔にすべきか」を
AI で予測する「MALOOK レコメンド」の運用を開始

当社は、デジタルマンガプロモーションの成否を分ける「どの作品を広告塔にすべきか」という意思決定を最適化する、作品選定AIを搭載したソリューション「MALOOKレコメンド」を開発し、運用を開始いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付のプレスリリース資料をご参照ください。

※ 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

アドウェイズ、マンガ広告における「どの作品を広告塔にすべきか」を AI で予測する「MALOOK レコメンド」の運用を開始

2026 年 5 月 25 日

株式会社アドウェイズ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：山田 翔、以下アドウェイズ）は、デジタルマンガプロモーションの成否を分ける「どの作品を広告塔にすべきか」という意思決定を最適化する、作品選定 AI を搭載したソリューション「MALOOK レコメンド」を開発し、運用を開始いたしました。

本ソリューションは、マンガ広告特化型 AI ソリューション「Agent MALOOK（エージェント マルック）」のデータ基盤を活用したものであり、今後さまざまな機能拡張を予定する AI ソリューション群「MALOOK」の第 1 弾となります。



なぜ「作品選定の AI 化」が、マンガサービスの事業成長に直結するのか

昨今、生成 AI の普及により広告クリエイティブ制作の自動化が進んでいますが、「どの作品を広告塔に選び、どうターゲットに魅力を伝えるか」というデータに基づいた判断がともなわなければ、本質的な広告効果の改善には繋がりません。また、数万～数十万に及ぶ膨大な作品群から、人間の経験や感覚だけでトレンドに刺さる作品を探し当て、ヒットの再現性を担保することは至難の業です。

結果として新たな作品の発掘が進まず、「広告出稿作品の固定化」と「訴求の画一化」を招き、ユーザー獲得単価（CPA）の高騰や顧客生涯価値（LTV）の頭打ちに行き詰まるケースが増えています。こうした機会損失は、サービス全体の持続的な成長を妨げる構造的な要因となりかねません。

マンガ広告の“広告塔候補”を予測「MALOOK レコメンド」

現在、アドウェイズでは、長年にわたり蓄積してきたマンガ広告クリエイティブの構成、演出、膨大な配信データといったナレッジと AI 技術を組み合わせ、その成功パターンを再現し、効率的なクリエイティブ制作と運用を可能にするソリューション「Agent MALOOK」の運用を行っております。

「MALOOK レコメンド」は、この「Agent MALOOK」のデータ基盤を活用して開発した、これまでにない作品選定プロダクトです。

従来の「Agent MALOOK」が過去の配信データに基づくクリエイティブ制作の最適化」を得意としていたのに対し、「MALOOK レコメンド」は、広告塔となる作品選定そのものの最適化へと支援領域を拡大しました。

最大の特徴は、独自の「ユーザーの反応傾向」や、プロフェッショナル人材が言語化・構造化した「運用ナレッジ（絵柄やジャンルごとの訴求力など）」を統合した AI アルゴリズムにより、過去の配信実績やデータが一切ない作品であっても、「ヒット作品候補」としての期待値を算出・予測できる点です。



「MALOOK レコメンド」UI イメージ。「実績」から「期待値」側にスライダーを移動すると、マンガ作品のレコメンド順位が入れ替わります

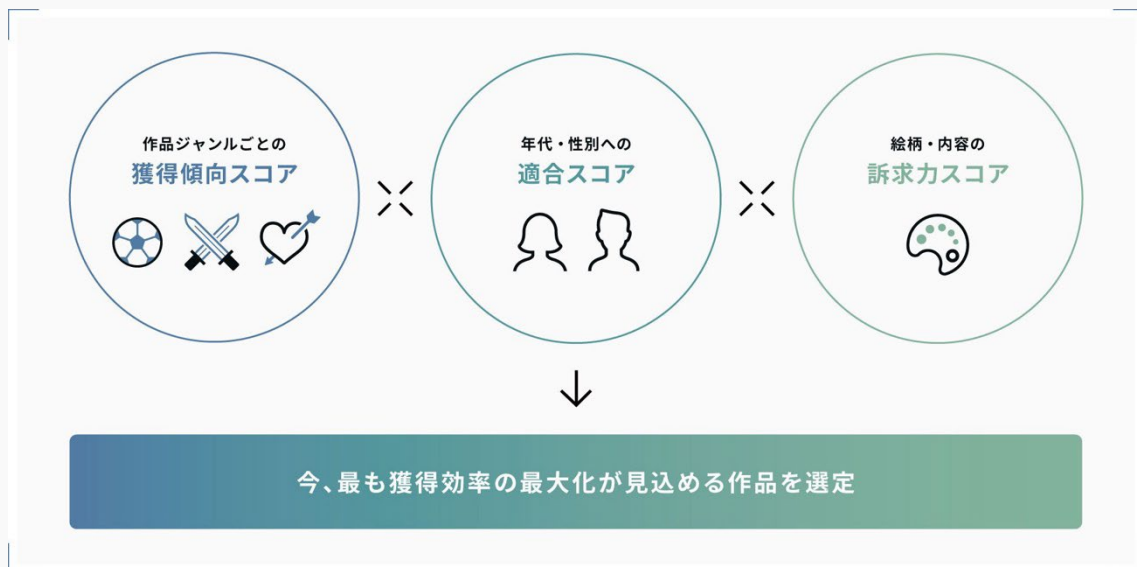
「MALOOK レコメンド」の具体的な提供価値

運用開始にともない、「MALOOK レコメンド」はアドウェイズの新たな広告運用基盤のひとつとして機能いたします。「広告主のサービスの LTV 向上に最も貢献する一作」をレコメンド（提案）し、さまざまな価値提供を行います。

ADWAYS PRESS RELEASE

1. ターゲット訴求にブレのないマッチングと広告効果改善

一般的な検索データや一律の予測モデルではなく、クリエイティブディレクターの独自視点や、膨大な広告配信実績から得られた「作品ジャンルごとの獲得傾向」「絵柄・内容の訴求力」などを、“活きたナレッジ”として独自にスコアリング化。広告主がリーチしたい層に対し、「今、広告効果の最大化が見込める作品」を高精度に導き出します。



2. 「眠れる IP（作品）の発掘」による、特定作品への依存脱却

人間の担当者では分析しきれない膨大な作品群から、AIが「プロモーション実績はないが、特定のセグメントに深く刺さるであろうポテンシャルを秘めた作品」を発掘します。これにより、一部の作品への依存から脱却し、プラットフォーム内に眠っている未開拓ジャンルや過去のヒット作品を「新たなヒットメーカー」へと押し上げ、サービス全体の成長を後押しします。

3. ローンチ直後の新規サービスにおいても、初動から高精度に予測

配信媒体や性別、絵柄の訴求力といった細分化された独自ナレッジから期待値を算出するため、過去の広告配信実績や、社内ノウハウが全くない立ち上げ直後の新規サービスであっても、初動から高い精度で「広告塔となる作品候補」を導き出すことが可能です。

今後の展望

今後「MALOOK レコメンド」は、マンガと親和性の高い周辺エンタメ領域（アニメやゲーム等）の市場データや、SNS 上での発話量・感情分析（ポジティブ / ネガティブ）といった外部データも段階的に知見基盤へと組み込むことで、未開拓作品を発掘する予測精度の向上をはじめとした機能の拡充に取り組んでいく予定です。

また将来的には、AI ソリューション群「MALOOK」をさらに発展させ、マンガサービスの事業成長を支援する新たな独自プロダクトの開発を行ってまいります。

アドウェイズグループは、デジタル広告事業を起点とした事業領域の拡大や、先端テクノロジーの活用を加速させ、クライアントとパートナーの皆さまの持続的な成長に貢献し、パーパスの実現に向け尽力してまいります。

株式会社アドウェイズについて

2001 年設立。2006 年に東京証券取引所に上場。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。

<https://adways.net>
