

ADWAYS

FY2026 PRESENTATION MATERIAL

AUGUST 12, 2026

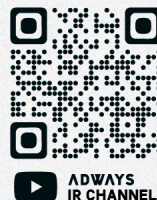
2Q

東京証券取引所スタンダード市場：2489

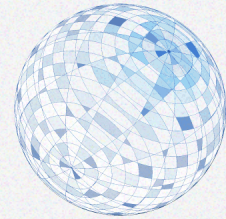
株式会社アドウェイズ

2026年12月期 第2四半期（中間期）決算説明会

2026年8月12日 代表取締役社長 山田 翔



ADWAYS
IR CHANNEL



目次

1. 第2四半期の業績	P.05
2. 株主還元	P.23
3. 事業概況	P.27
4. 補足資料	P.69

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。

中国子会社の株式譲渡に関する 本資料における記載方法について

2025年12月16日及び2026年4月30日に公表の通り、当社の連結子会社であった「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」に譲渡し、2026年12月期第2四半期から当該子会社は、連結子会社から除外されております。

そのため、2026年12月期第2四半期実績は、前年同四半期及び前四半期との比較において、株式譲渡に伴う連結除外の影響を受けております。

この影響を踏まえ、本資料の7ページ、9ページ、40ページでは、前年同四半期及び前四半期と同様の条件で比較できるよう、過去の数値から当該子会社の実績を除いた参考値をあわせて掲載しております。（7ページ、9ページ、40ページの2025年12月期第2四半期及び2026年12月期第1四半期の実績は、当該子会社の実績を簡易的に除外して作成した参考値です。なお、事業ごとの実績を完全に切り分けることができないため、譲渡対象外の事業の一部についても除外しております。）

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

	2026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 2025年12月期第2四半期			前四半期比 2026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	12,674		11,807	+866	+7.3%	14,086	▲1,411	▲10.0%
売上高	3,042		2,770	+272	+9.8%	3,282	▲239	▲7.3%
売上総利益	2,563		2,222	+340	+15.3%	2,792	▲229	▲8.2%
販管費	2,143		2,483	▲339	▲13.7%	2,255	▲112	▲5.0%
営業損益	419		▲260	+680	—	536	▲117	▲21.8%
経常損益	547		▲223	+770	—	601	▲54	▲9.0%
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	673		▲277	+951	—	400	+272	+68.1%

取扱高

前年同四半期比
前四半期比

8億66百万円の増加 (7.3%増)
14億11百万円の減少 (10.0%減)

営業
利益

前年同四半期比
前四半期比

6億80百万円の増加 (—)
1億17百万円の減少 (21.8%減)

※ 2025年12月期第2四半期は営業損益、経常損益、親会社株主に帰属する四半期純損益がマイナスのため、増減率は記載していません。

当四半期の業績と前年同四半期・前四半期比較

【株式譲渡を行った連結子会社を除いた数値との比較】

単位：百万円

	2026年 12月期 第2四半期	前年同四半期比 2025年12月期第2四半期 【株式譲渡を行った連結子会社を除いた参考値】			前四半期比 2026年12月期第1四半期 【株式譲渡を行った連結子会社を除いた参考値】		
		参考値	増減額	増減率	参考値	増減額	増減率
取扱高	12,674	11,087	+1,587	+14.3%	13,094	▲419	▲3.2%
売上高	3,042	2,606	+436	+16.7%	3,092	▲49	▲1.6%
売上総利益	2,563	2,059	+503	+24.5%	2,602	▲39	▲1.5%
販管費	2,143	2,310	▲166	▲7.2%	2,068	+75	+3.6%
営業損益	419	▲250	+670	—	534	▲114	▲21.5%
経常損益	547	▲209	+757	—	605	▲58	▲9.7%
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	673	▲257	+930	—	405	+268	+66.3%

株式譲渡を行った子会社分を除くと、取扱高、売上高、売上総利益の増減額及び増減率は好転。

※ 2025年12月期第2四半期は営業損益、経常損益、親会社株主に帰属する四半期純損益がマイナスのため、増減率は記載していません。

当第2四半期累計の業績と前年同期比較

単位：百万円

	2026年12月期 第2四半期累計	前年同期比 2025年12月期第2四半期累計		
		実績	増減額	増減率
取扱高	26,761	25,881	+879	+3.4%
売上高	6,324	5,906	+418	+7.1%
売上総利益	5,355	4,842	+513	+10.6%
販管費	4,399	4,865	▲466	▲9.6%
営業利益	956	▲23	+979	—
経常利益	1,148	122	+1,025	+834.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,074	▲76	+1,151	—

取扱高 前年同期比 **8億79百万円の増加（3.4%増）**

営業利益 前年同期比 **9億79百万円の増加**

※ 2025年12月期第2四半期累計は営業損益、親会社株主に帰属する四半期純損益がマイナスのため、増減率は記載していません。

当第2四半期累計の業績と前年同期比較

【株式譲渡を行った連結子会社を除いた数値との比較】

単位：百万円

	2026年12月期 第2四半期累計	前年同期比 2025年12月期第2四半期累計 【株式譲渡を行った連結子会社を除いた参考値】		
		参考値	増減額	増減率
取扱高	26,761	24,309	+2,451	+10.1%
売上高	6,324	5,584	+740	+13.3%
売上総利益	5,355	4,520	+834	+18.5%
販管費	4,399	4,524	▲125	▲2.8%
営業利益	956	▲3	+960	—
経常利益	1,148	140	+1,007	+715.6%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,074	▲39	+1,114	—

株式譲渡を行った子会社分を除くと、取扱高、売上高、売上総利益の増減額及び増減率は好転。

※ 2025年12月期第2四半期累計は営業損益、親会社株主に帰属する四半期純損益がマイナスのため、増減率は記載していません。

2026年12月期業績予想の修正

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
前回発表予想	48,000	11,400	600	804	530
2026年8月12日 修正予想	50,000	11,800	1,500	1,750	1,500
増減額	2,000	400	900	946	970
増減率	4.2%	3.5%	150.0%	117.7%	183.0%

エージェンシー事業におけるマンガアプリ、ゲームアプリ、アドプラットフォーム事業における金融クライアント、それぞれが前回発表予想を大幅に上回る結果となり、業績予想を修正。

※「前回発表予想」とは2026年2月10日付け「2025年12月期決算短信」で発表した数値。

2026年12月期業績予想の修正

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
前回発表予想	48,000	11,400	600	804	530
2026年8月12日 修正予想	50,000	11,800	1,500	1,750	1,500
当第2四半期 累計実績	26,761	6,324	956	1,148	1,074
2026年8月12日 修正予想 に対する進捗率	53.5%	53.6%	63.8%	65.6%	71.6%

第3四半期、第4四半期においては、市場環境の不確定要素を考慮し慎重に織り込んでおり、足元の良好な事業環境が継続した場合には、今回の修正予想に対しても上振れ余地が生じるものと認識。

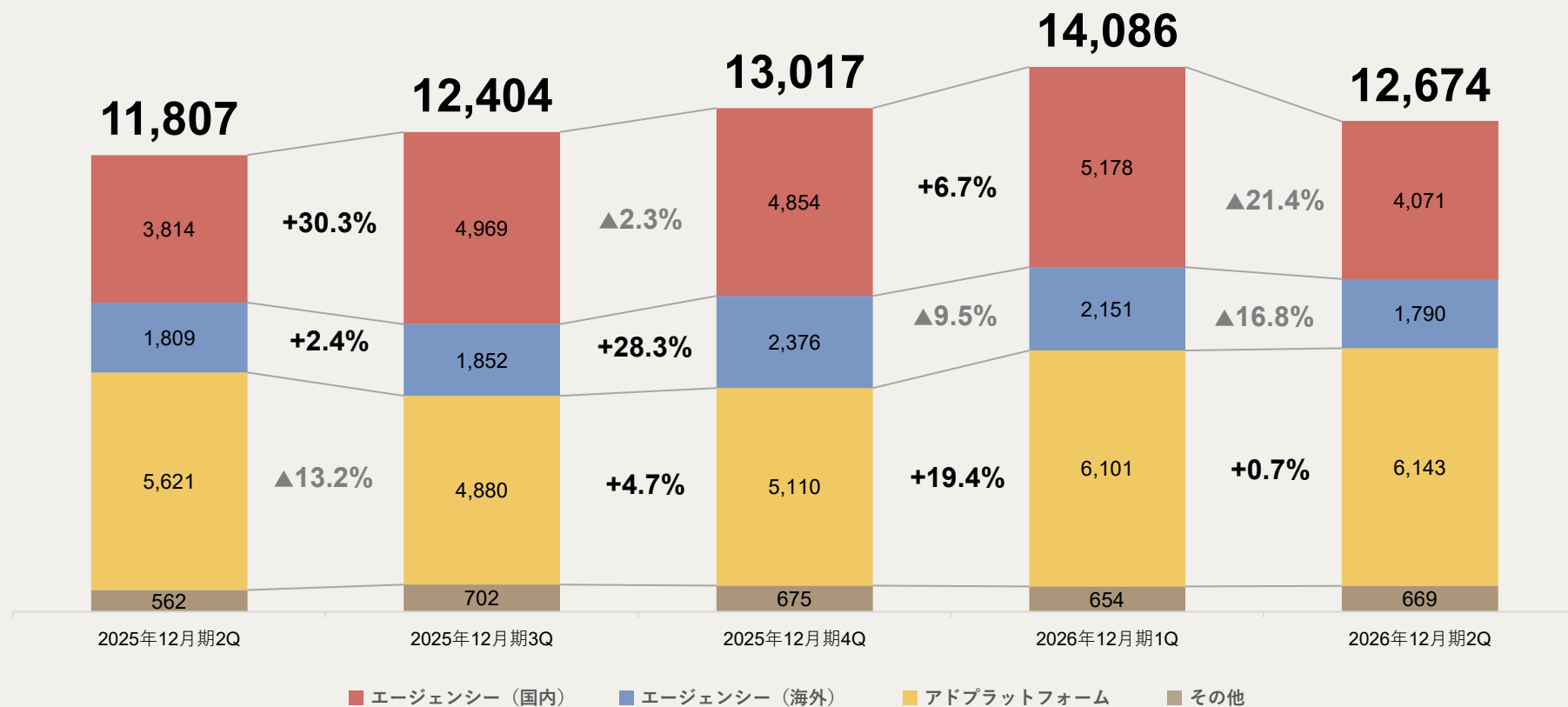
※「前回発表予想」とは2026年2月10日付け「2025年12月期決算短信」で発表した数値。

当四半期のセグメントサマリー

エージェンシー事業 (国内)	セグメント取扱高：40億71百万円 前年同四半期比：2億57百万円増加（6.7%増） マンガアプリでは、大型案件でのシェア拡大により伸長。 ゲームアプリは、既存タイトルの好調により増加。
エージェンシー事業 (海外)	セグメント取扱高：17億90百万円 前年同四半期比：18百万円減少（1.0%減） 中国で広告事業を行う子会社を売却したことにより減少。 ただし、売却後も当社グループとの取引が一部継続したことで減少幅は僅少。
アドプラットフォーム 事業	セグメント取扱高：61億43百万円 前年同四半期比：5億21百万円増加（9.3%増） UNICORNは、「ブランド」「マンガ」のジャンルが伸長。 アフィリエイト広告は、前四半期に引き続いて金融クライアントが好調。

取扱高の四半期推移

単位：百万円



当四半期取扱高 **126億74百万円**

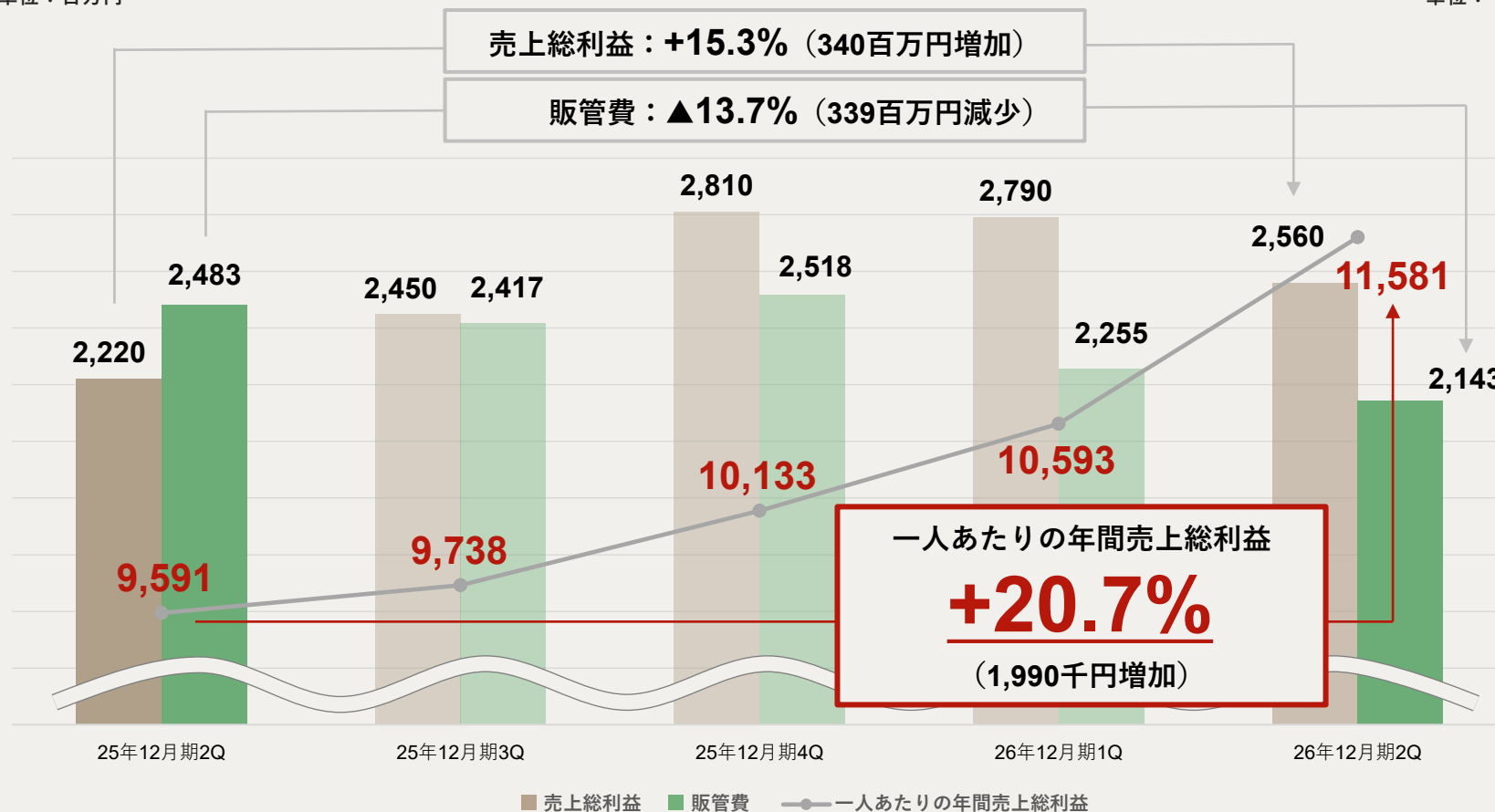
前年同四半期比：8億66百万円増（7.3%増）

前四半期比：14億11百万円減（10.0%減）

売上総利益及び販管費の推移

売上総利益及び販管費
単位：百万円

一人あたりの年間売上総利益
単位：千円



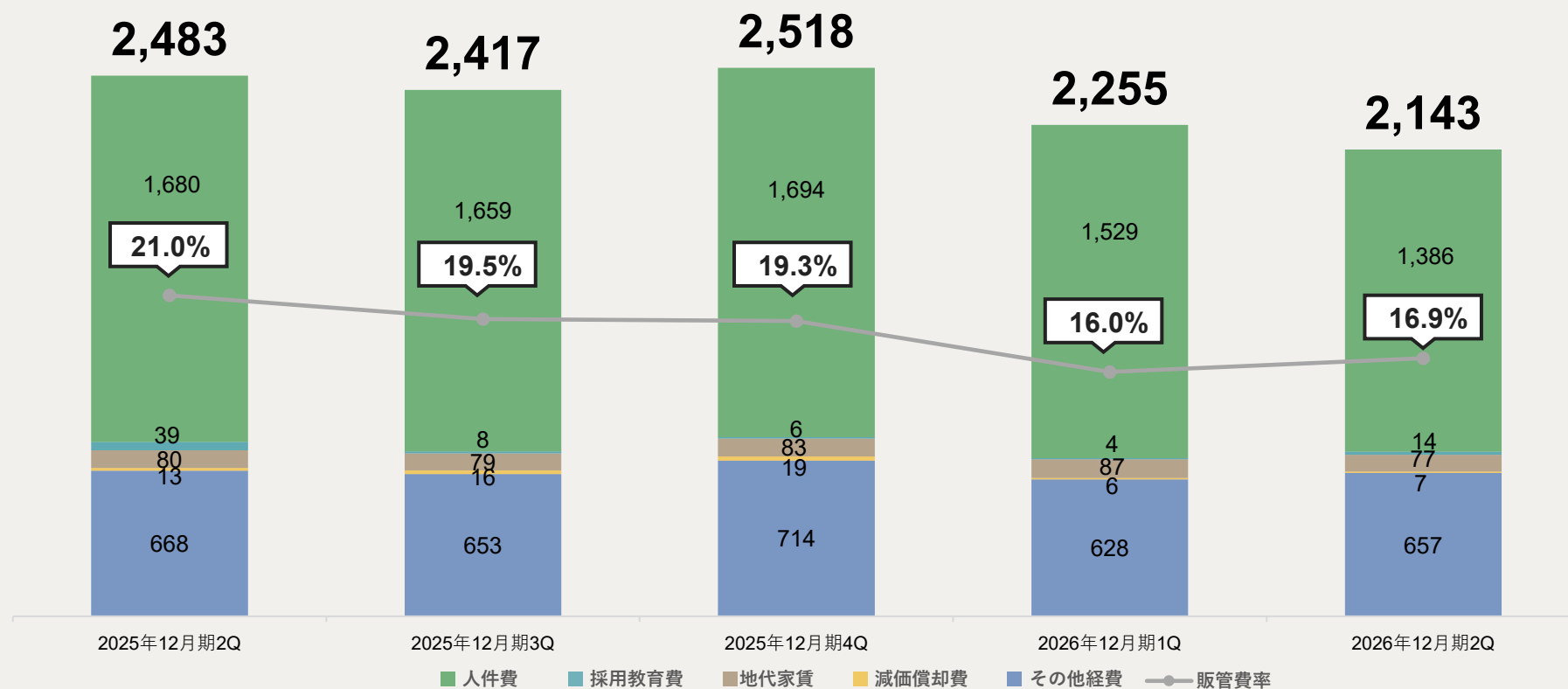
AI活用等による業務効率化を推進し、各事業における売上総利益の向上と大幅な生産性向上を実現。
生産性の指標である「一人あたりの年間売上総利益」は、前年同四半期から**20.7%の増加**。

※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

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大幅に減らしたため、人件費は減少。

単位：百万円



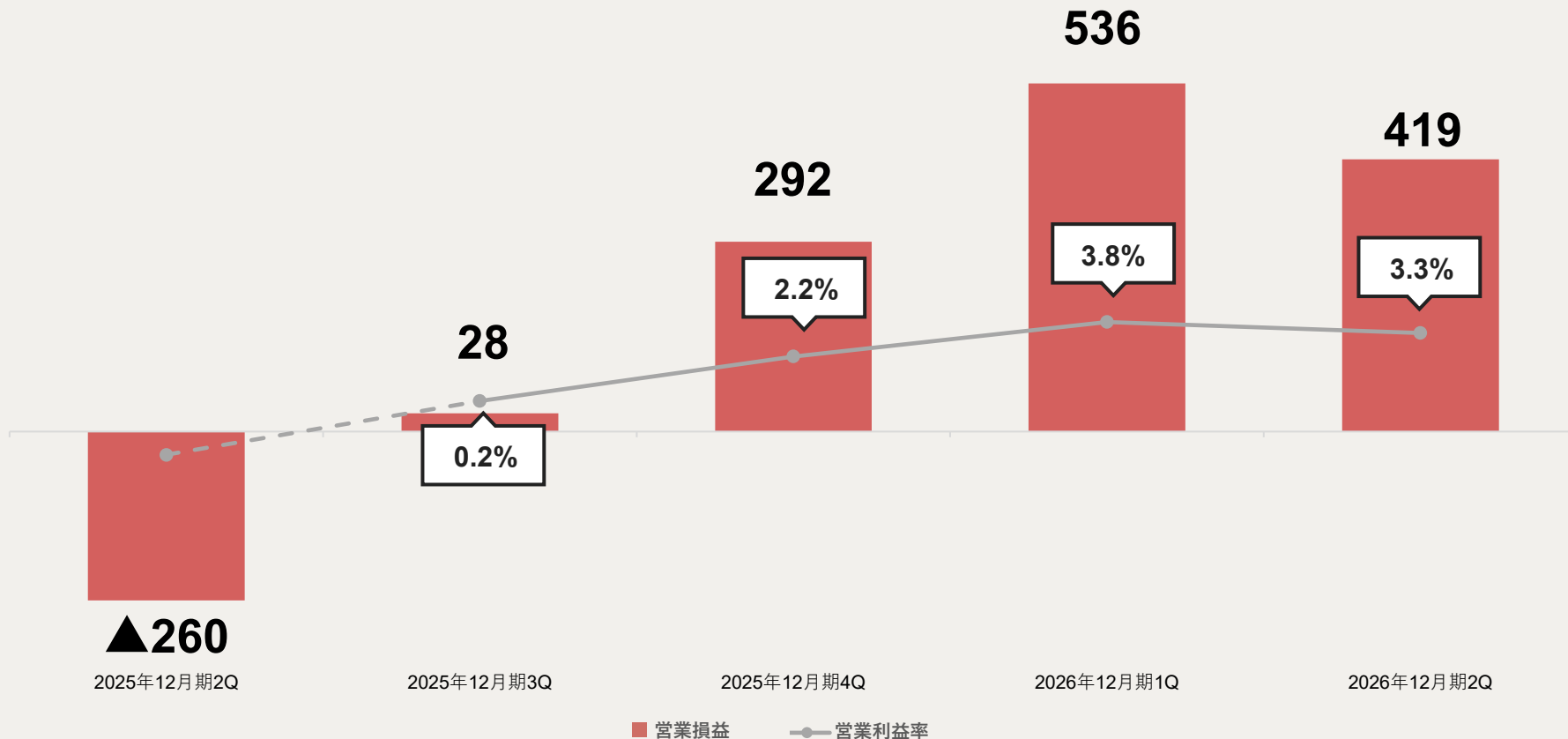
当四半期販管費 21億43百万円

前年同四半期比：3億39百万円減（13.7%減）

販管費率：16.9%（前年同四半期比4.1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 **4億19百万円**

前年同四半期比：6億80百万円増

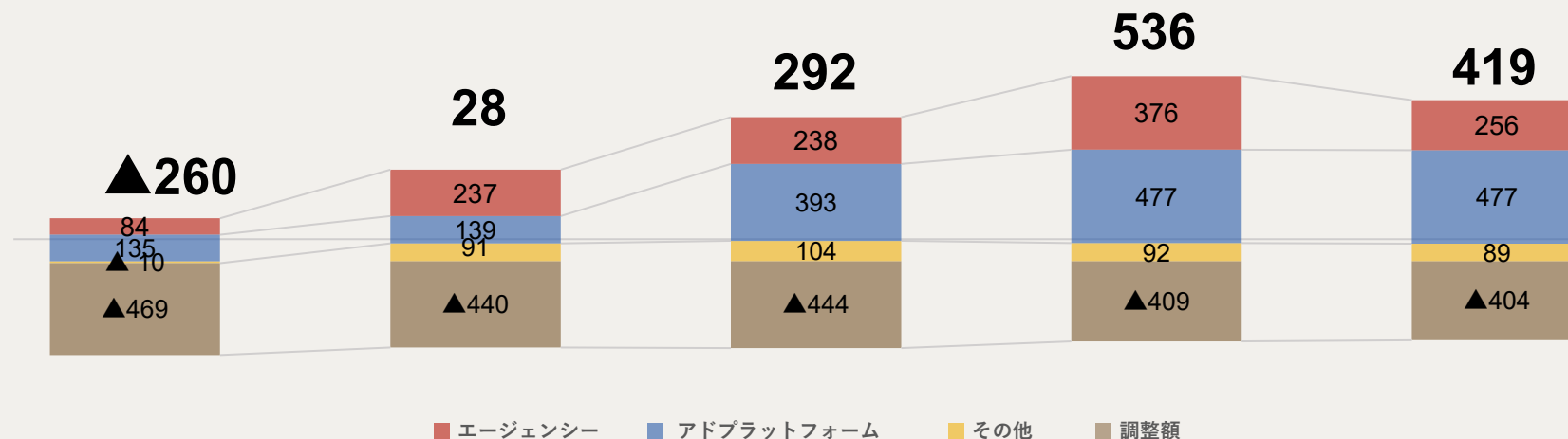
営業利益率：3.3%

※ 2025年12月期第2四半期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。

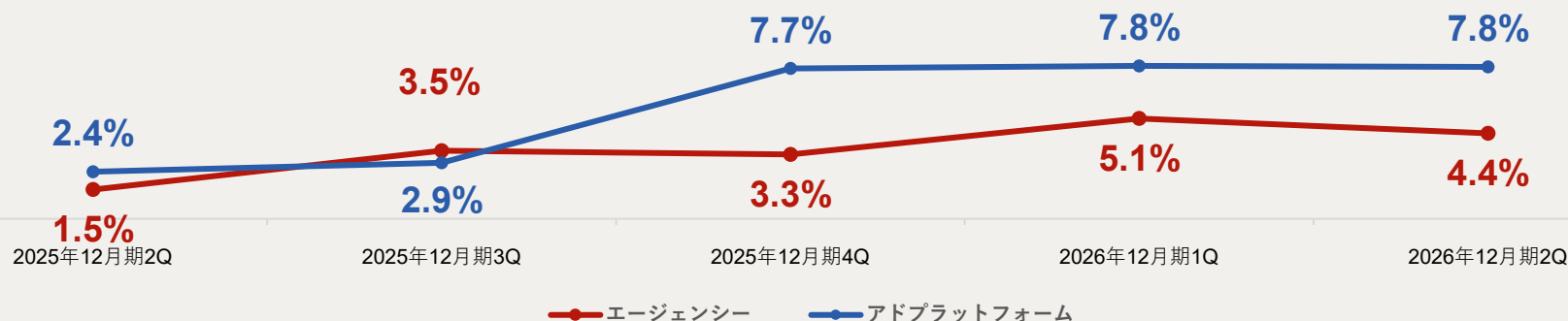
営業損益の四半期推移（セグメント別）

単位：百万円

営業
損益



営業
利益
率

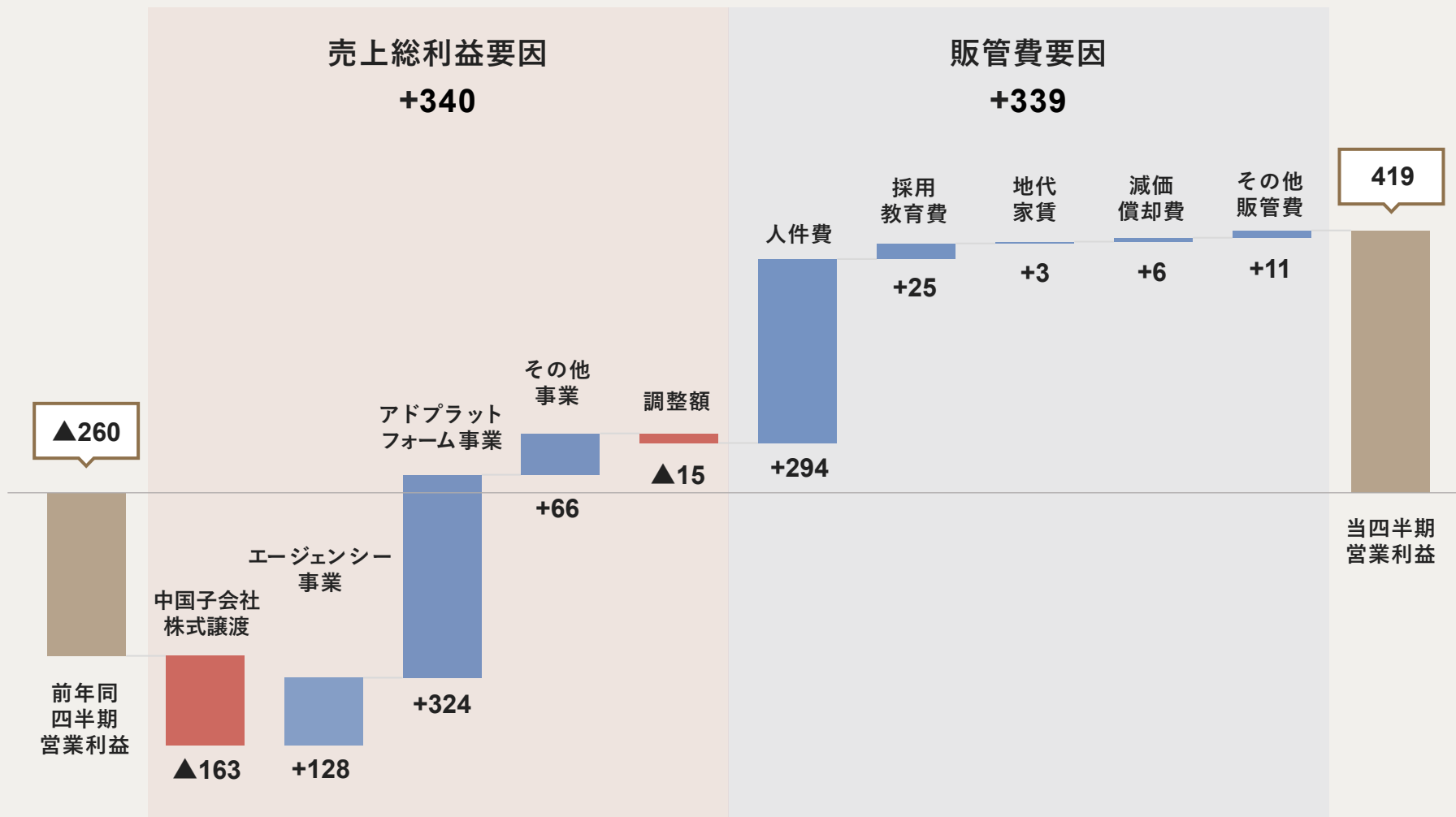


エージェンシー : 前年同四半期比で、取扱高の増加に加え、販管費の抑制により営業利益、営業利益率ともに向上。

アドプラットフォーム : 前年同四半期比で、取扱高の増加により営業利益、営業利益率ともに向上。

営業利益の増減要因

単位：百万円

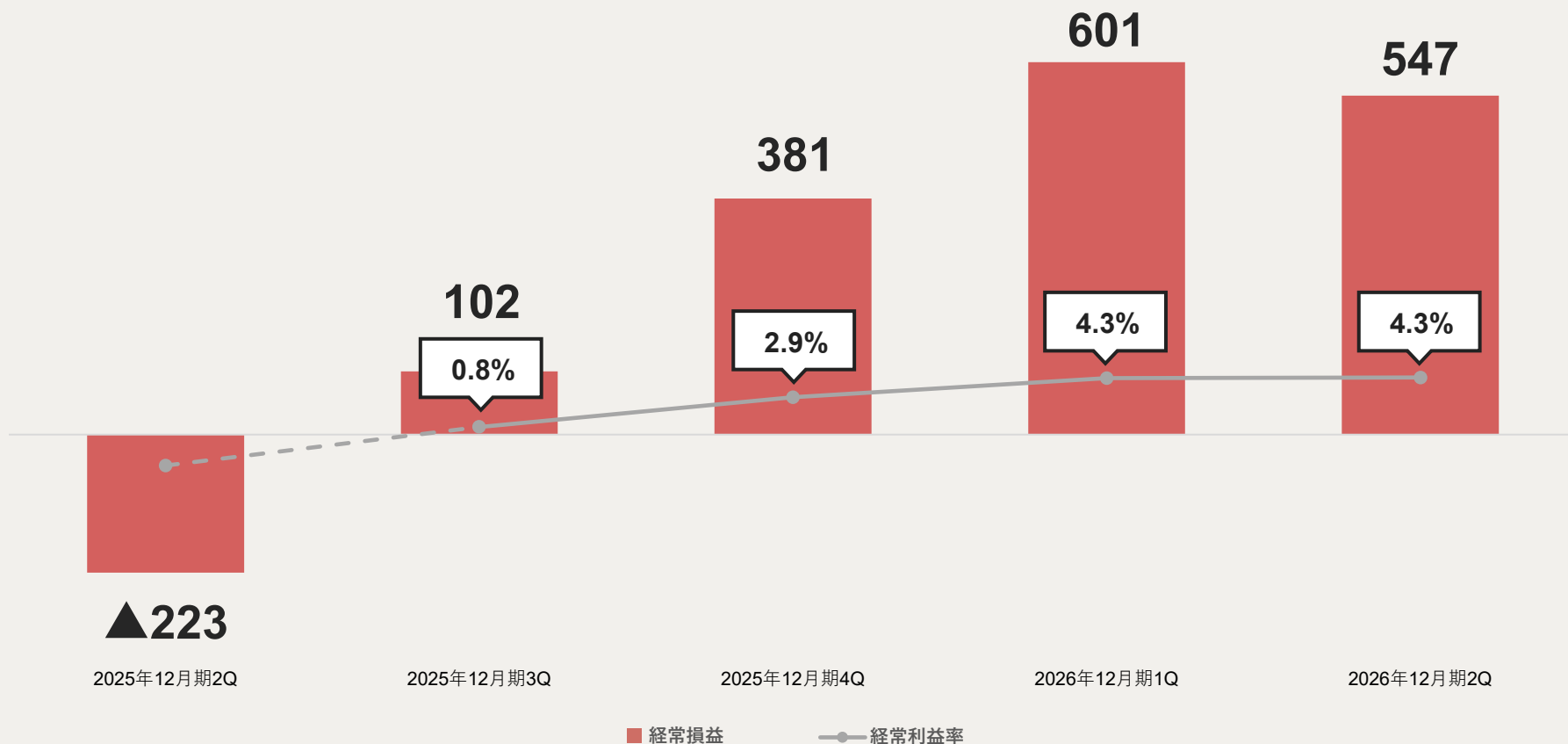


※ 増減は利益に対する増減を記載しております（販管費の減少は利益に対して増加「+」としております）。

※ 「販管費要因」には中国子会社株式譲渡の影響も含まれております。

経常損益の四半期推移

単位：百万円



当四半期経常利益 5億47百万円

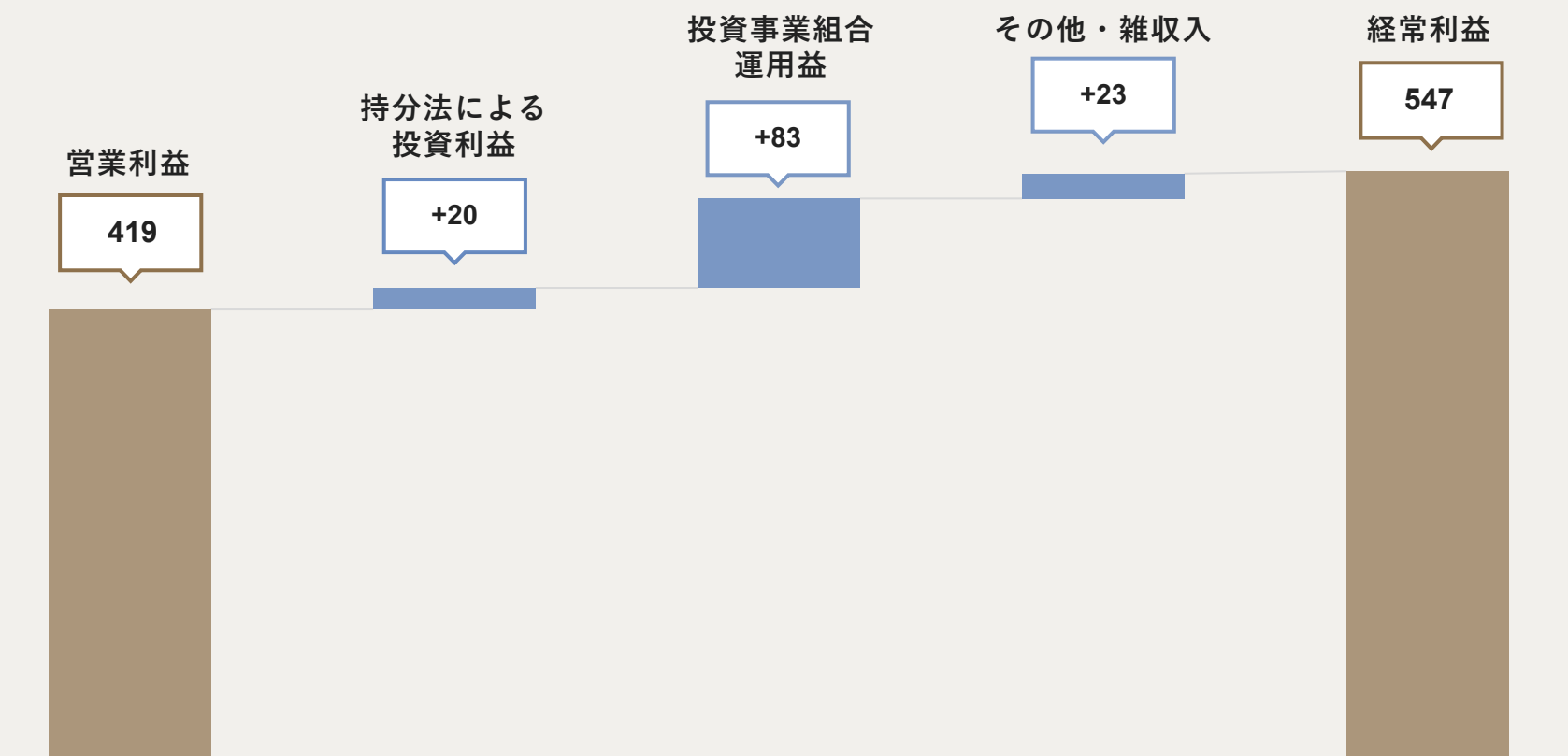
前年同四半期比：7億70百万円増

経常利益率：4.3%

※ 2025年12月期第2四半期は経常損益がマイナスのため、経常利益率は記載しておりません。

四半期経常利益の推移

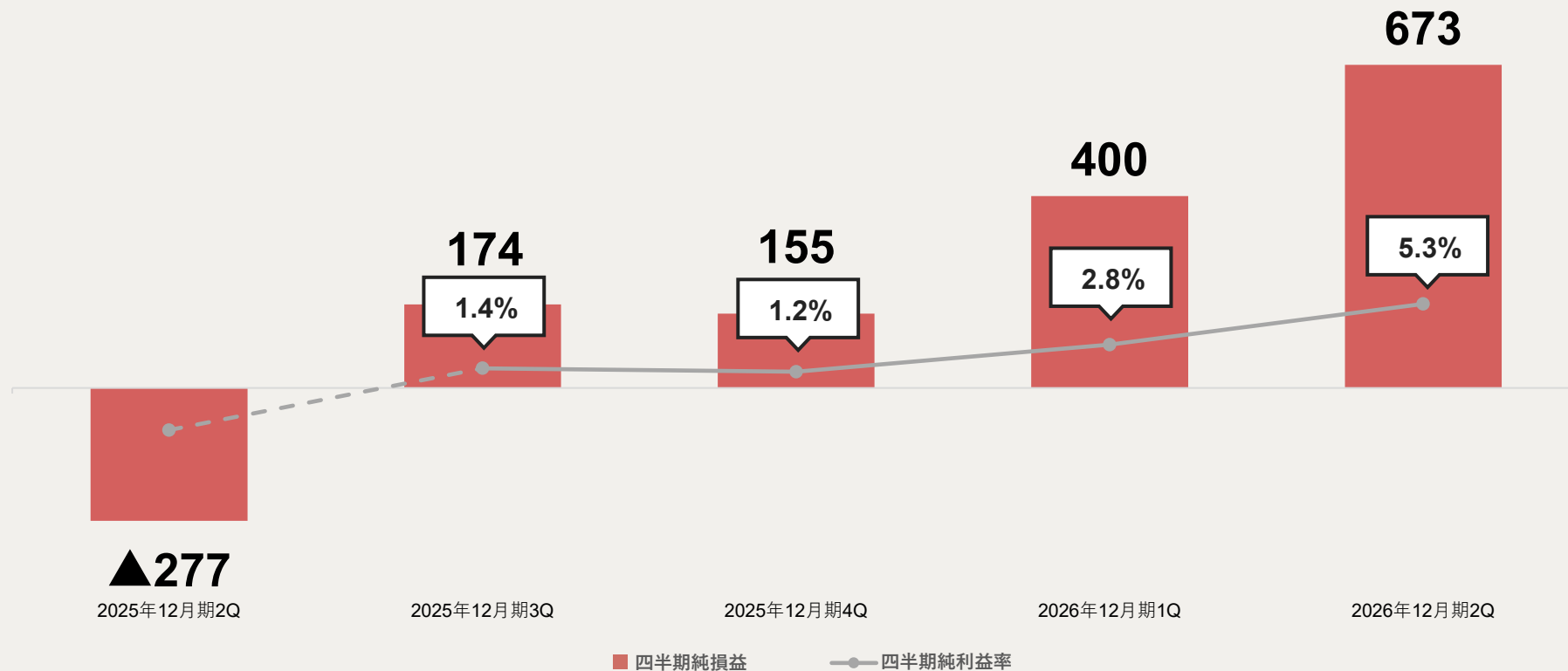
単位：百万円



持分法による投資利益 . . . +20百万円 投資事業組合運用益 . . . +83百万円
その他・雑収入 . . . +23百万円

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 6億73百万円

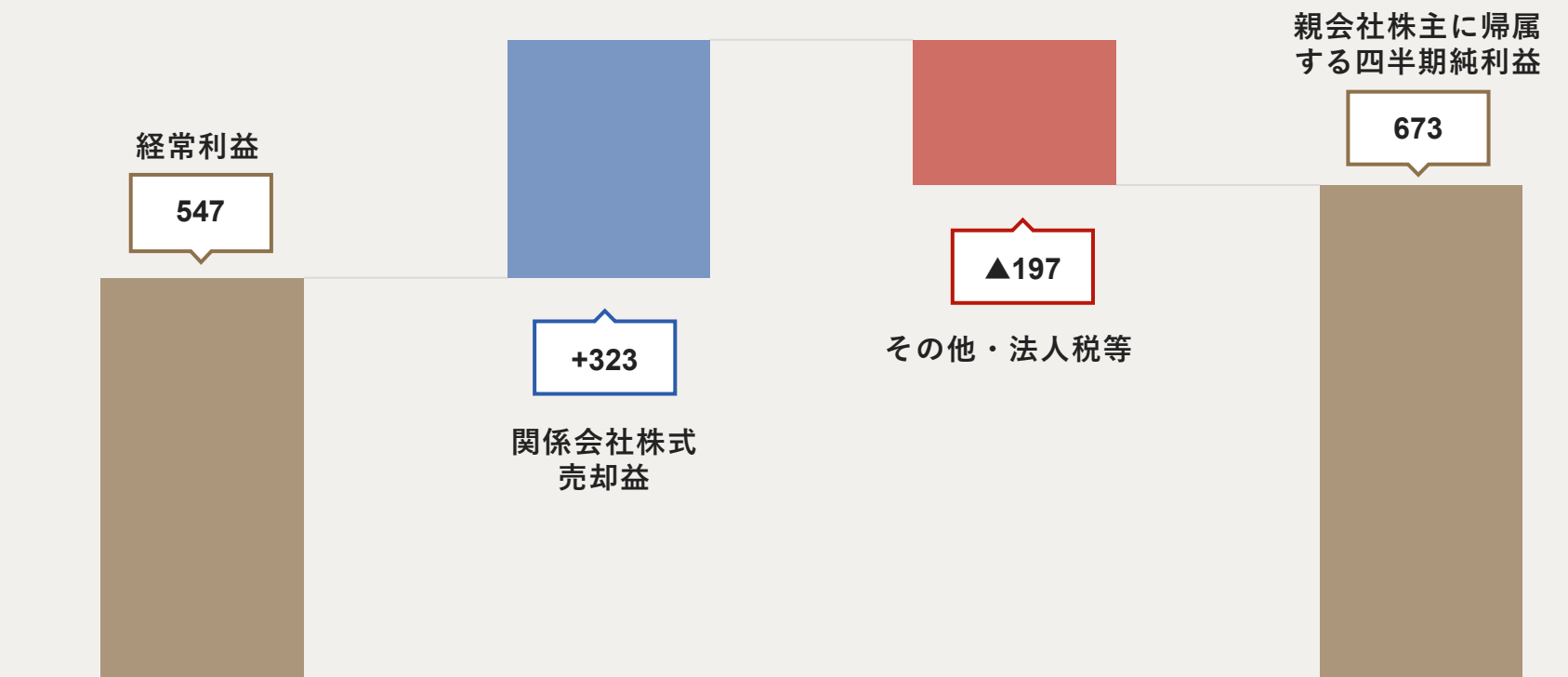
前年同四半期比：9億51百万円増

当期純利益率：5.3%

※ 2025年12月期第2四半期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



関係会社株式売却益 . . . +323百万円

その他・法人税等 . . . ▲197百万円

2. Chapter2 : Shareholder returns

株主還元

現状の課題について

2026年12月期 第2四半期

(2026年6月30日時点)

PBR **0.80 倍**
(株価純資産倍率)

ROE **7.58 %**
(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月期配当予想

2026年12月期 配当予想 1株当たり12円06銭

【配当利回り：3.80%】

【配当方針】DOE（株主資本配当率）2%以上を目安

通常配当 1株当たり 7円06銭

+

【記念配当】上場20周年を記念して

記念配当 1株当たり 5円00銭

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。

※ 配当利回りは、2026年7月31日の終値（317円）を基準として算定しております。

株主優待

株主優待の変更並びに対象範囲の拡大 「1,000株以上9,999以下」を保有の株主様を対象とする優待制度を新設

保有株式数	ご優待内容		
1,000株～1,999株	オールドルーキーサウナ回数券 4枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	10,320円相当	優待利回り3.26% 総合利回り7.06%
2,000株～2,999株	オールドルーキーサウナ回数券 8枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	20,640円相当	
3,000株～3,999株	オールドルーキーサウナ回数券 12枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	30,960円相当	
4,000株～4,999株	オールドルーキーサウナ回数券 16枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	41,280円相当	
5,000株～5,999株	オールドルーキーサウナ回数券 20枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	51,600円相当	
6,000株～6,999株	オールドルーキーサウナ回数券 24枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	61,920円相当	
7,000株～7,999株	オールドルーキーサウナ回数券 28枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	72,240円相当	
8,000株～8,999株	オールドルーキーサウナ回数券 32枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	82,560円相当	
9,000株～9,999株	オールドルーキーサウナ回数券 36枚 (4店舗 最長1年間のご利用が可能)	92,880円相当	
10,000株～19,999株	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)	198,000円相当	優待利回り6.25% 総合利回り10.05%
20,000株～29,999株	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)	726,000円相当	優待利回り11.45% 総合利回り15.26%
30,000株以上	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 (3泊)	1,386,000円相当	優待利回り14.57% 総合利回り18.38%

株主優待の有効期間 : 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

※ 詳細は、2026年8月12日に公表した「株主優待制度の変更及び拡充に関するお知らせ」をご覧ください。

※ 2026年12月末日時点の株主名簿に記録された株主様より、上記変更及び拡充後の優待制度を適用いたします。ご利用開始時期は2027年4月1日からとなります。

※ 優待利回りは、各種最低出資額に対し2026年7月31日の終値 (317円) を基準として算定しており、総合利回りは、配当利回り (3.80%) と優待利回りとの合計の利回りとなります。

事業概況

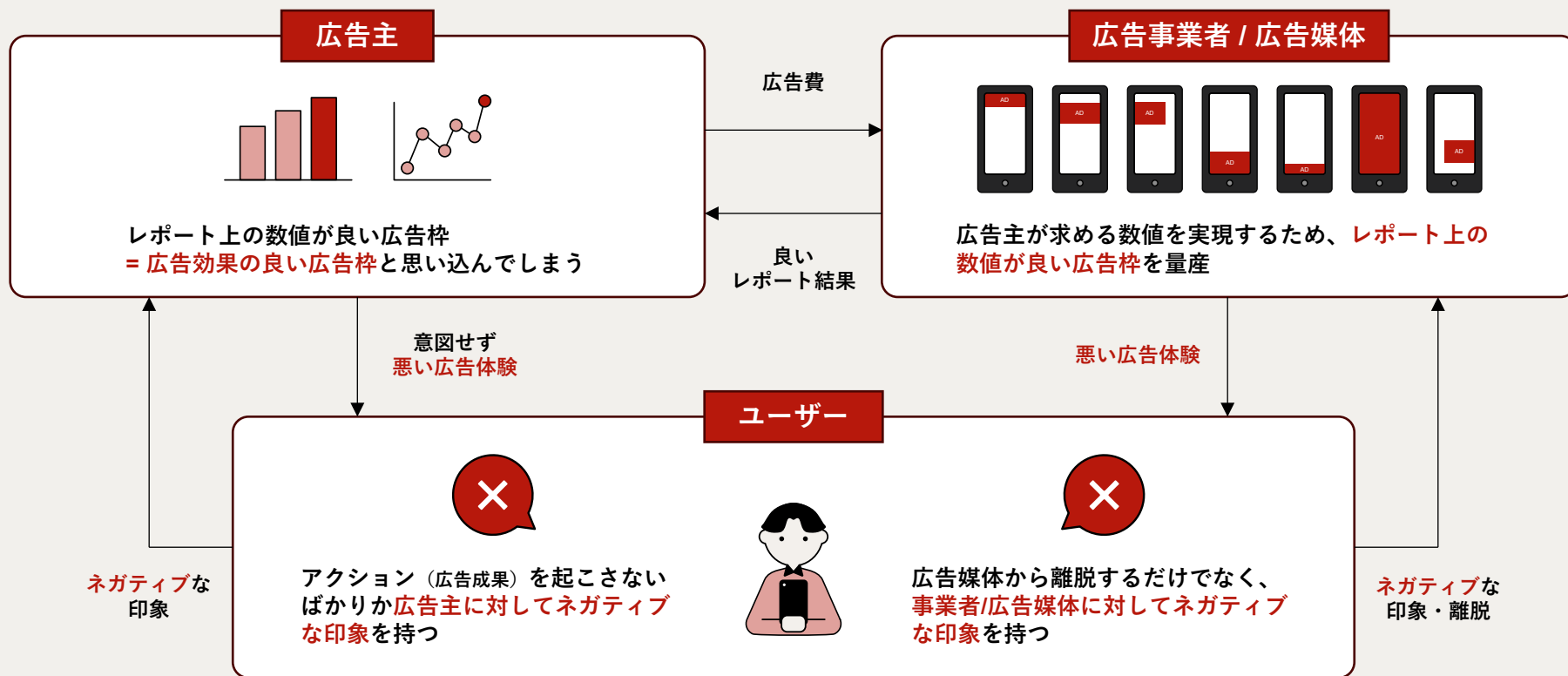
事業概況における数値の記載方法について

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2四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

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

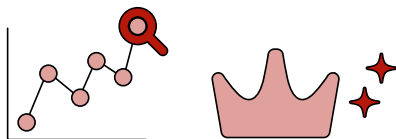


昨今、ユーザーに不信感を与えるような誇張された広告表現や不適切な広告枠に広告費が消費されてしまうケースが少なからず存在し、ユーザーの体験の悪化や広告主のブランド価値の毀損に繋がり、広告は見られなくなるばかりかネガティブな印象を持たれ、デジタル広告市場の不健全なエコシステムが生まれる結果に。

当社におけるデジタル広告市場の捉え方

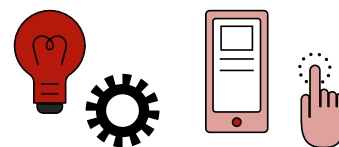
「デジタル広告の本来あるべき姿」の実現へ

広告主



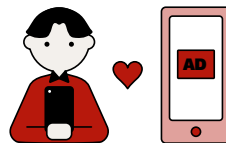
本質的な広告指標の導入、ブランド価値の向上

広告事業者 / 広告媒体



デジタル広告のあるべき姿の追求、良質な広告体験の提供

ユーザー



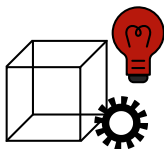
価値ある情報との出会いや良質な広告体験

本来広告とは普段の生活では目にすることがなかった情報に偶然出会える喜び、いわば“セレンディピティ”を得ることのできる、貴重な存在のはず。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

「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



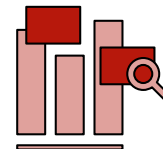
- 独自の媒体セーフリスト／配信ブロックリスト
- アドベリフィケーションツールの活用

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



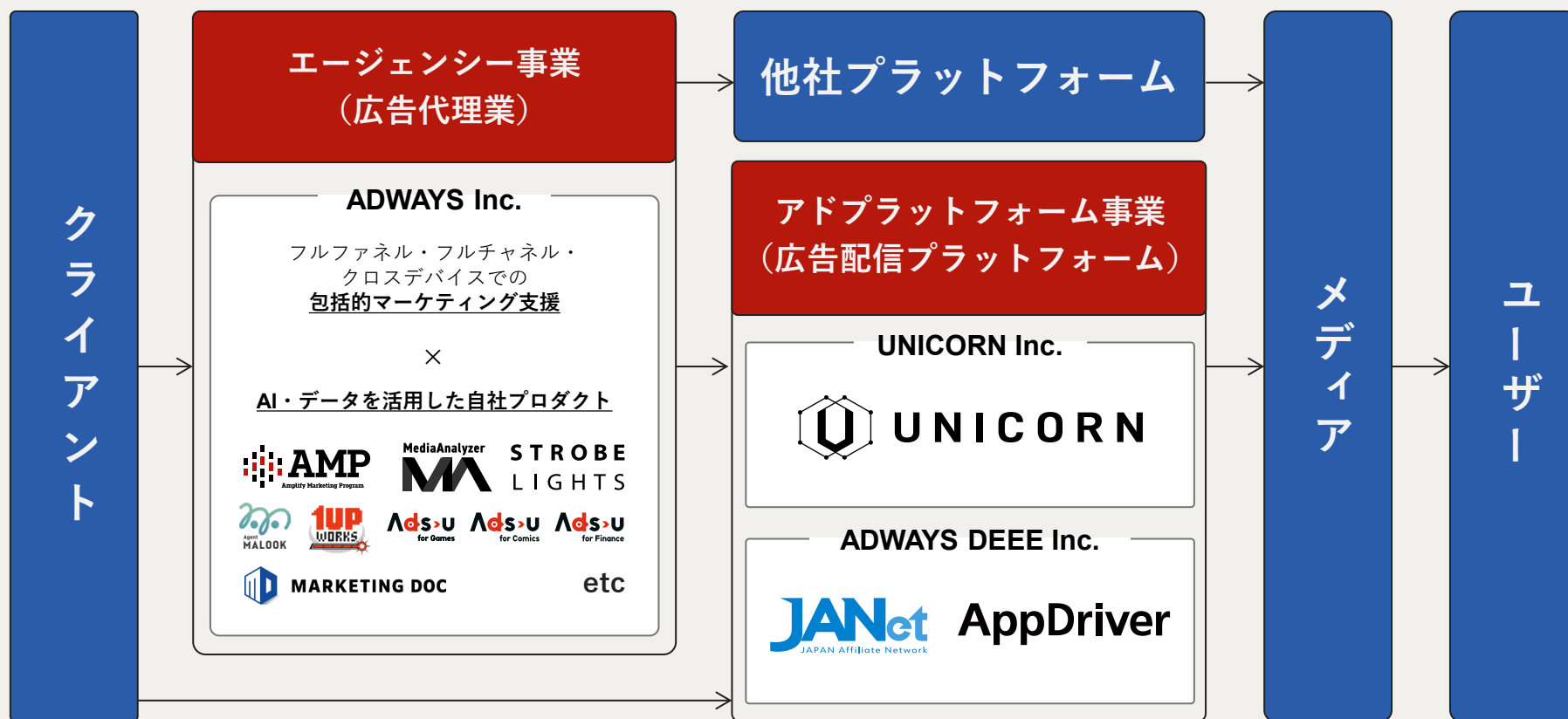
- 広告との出会いによるユーザーのポジティブなアクションを正しく評価できる評価方法の追求

「デジタル広告の本来あるべき姿」の実現へ

当社におけるデジタル広告市場の捉え方や「デジタル広告の本来あるべき姿」の実現に向けた取り組みの詳細につきましては、2026年12月期 第1四半期決算説明会資料をご確認ください。

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

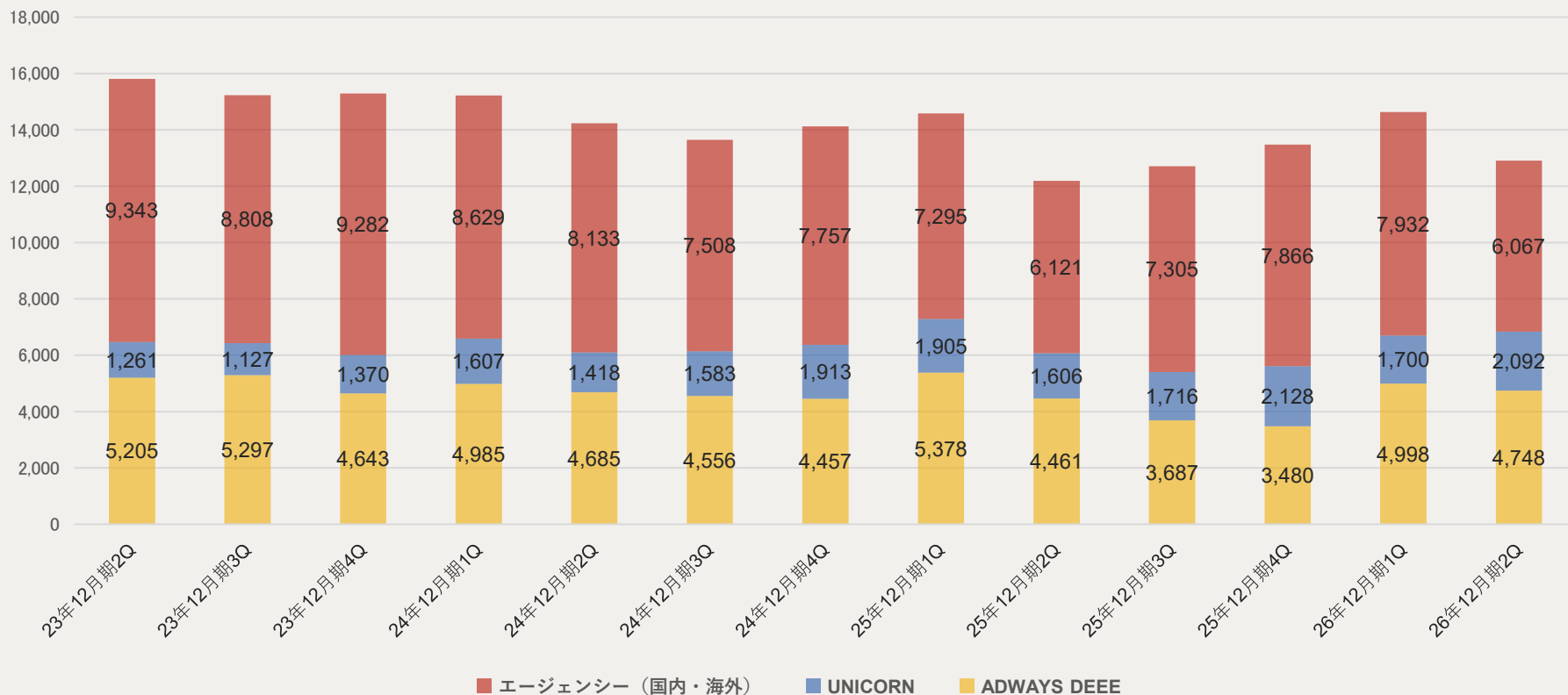


広告事業を、他社サービスの販売も行うエージェンシー事業と、自社の広告配信プラットフォームを運営するアドプラットフォーム事業に分類。

広告事業における取扱高推移

取扱高

単位：百万円

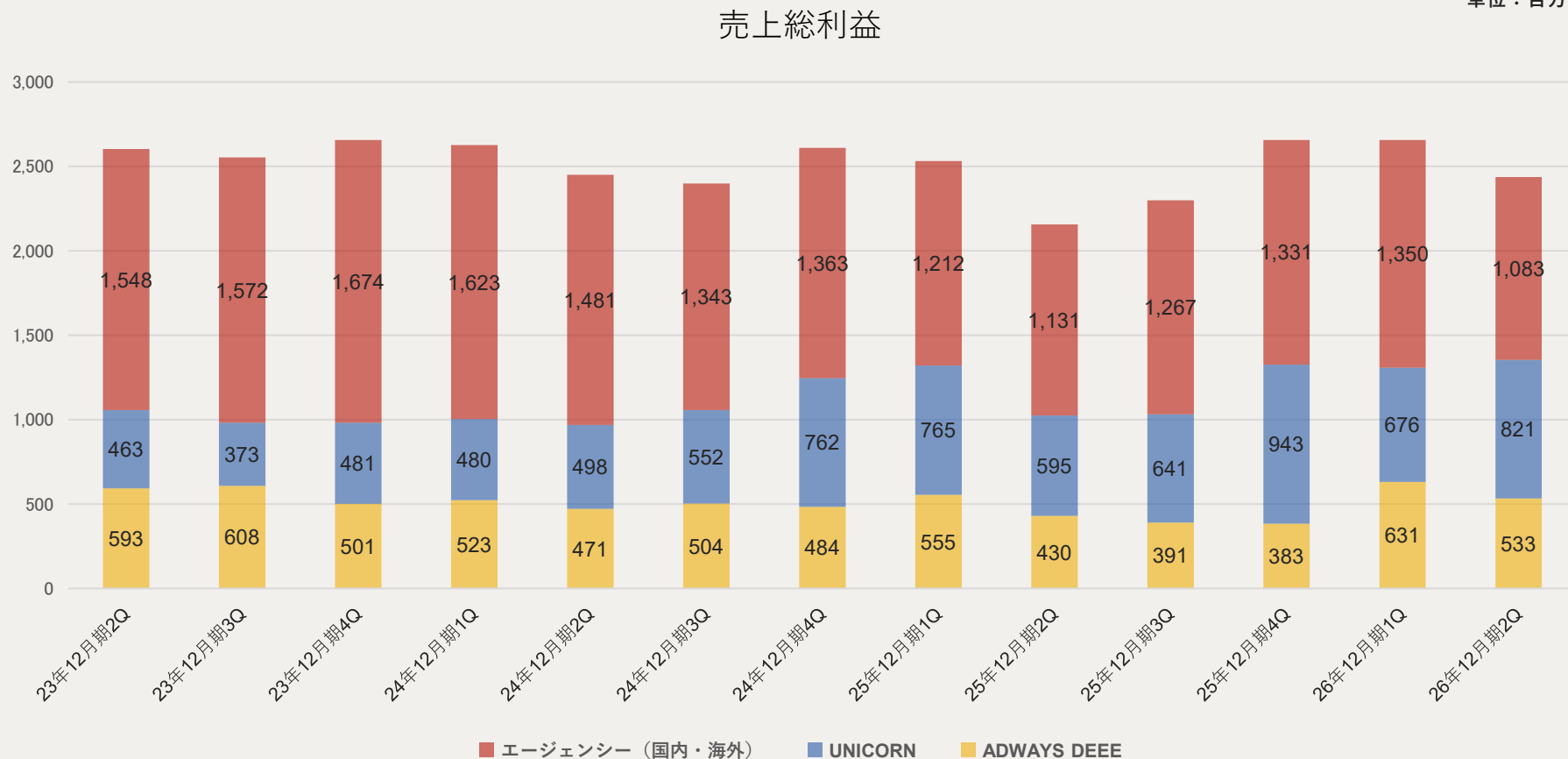


エージェンシー（国内・海外）は中国で広告事業を行う子会社の株式を譲渡した影響で当四半期は減少。UNICORNは前年同四半期、前四半期共に増加。

※ 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。

広告事業における売上総利益推移

単位：百万円



エージェンシー（国内・海外）は中国で広告事業を行う子会社の株式を譲渡した影響で当四半期は減少。UNICORN及びADWAYS DEEEは、前年同四半期比で共に増加。

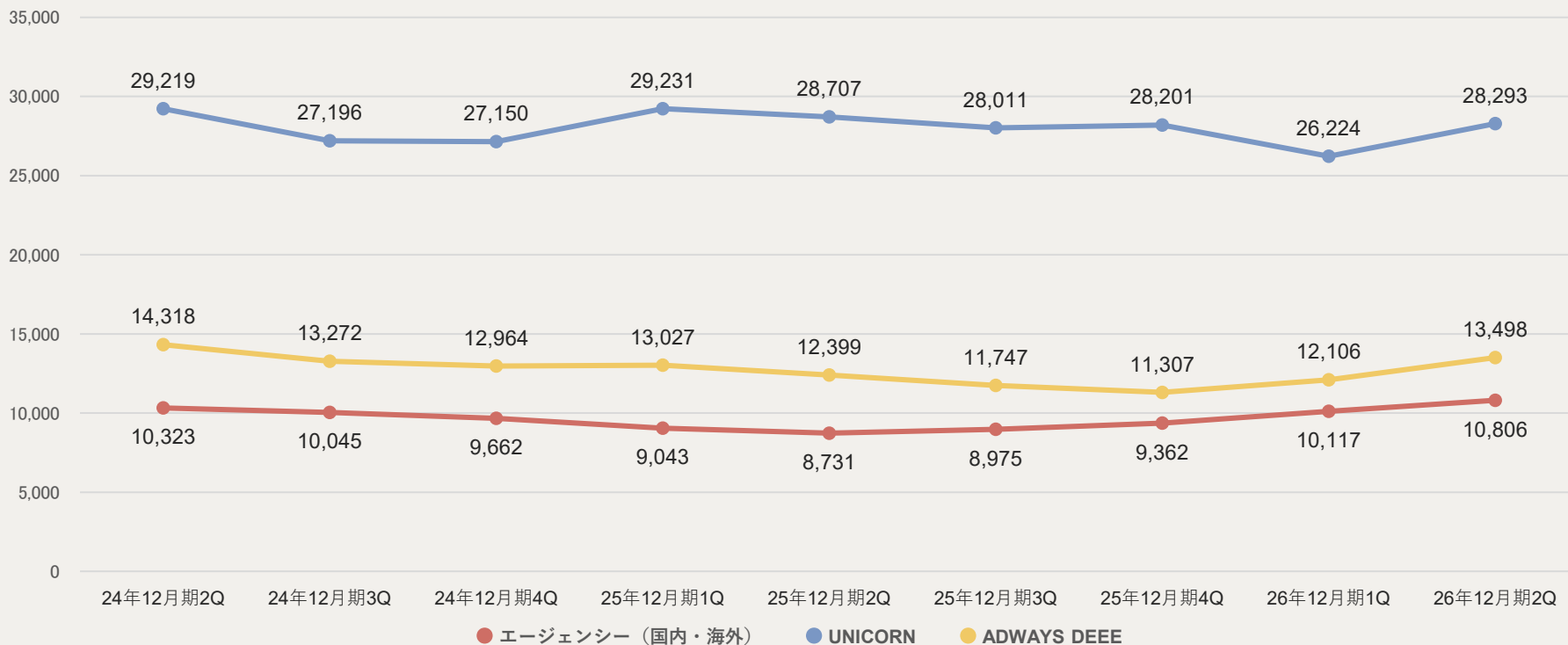
※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

※ 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)



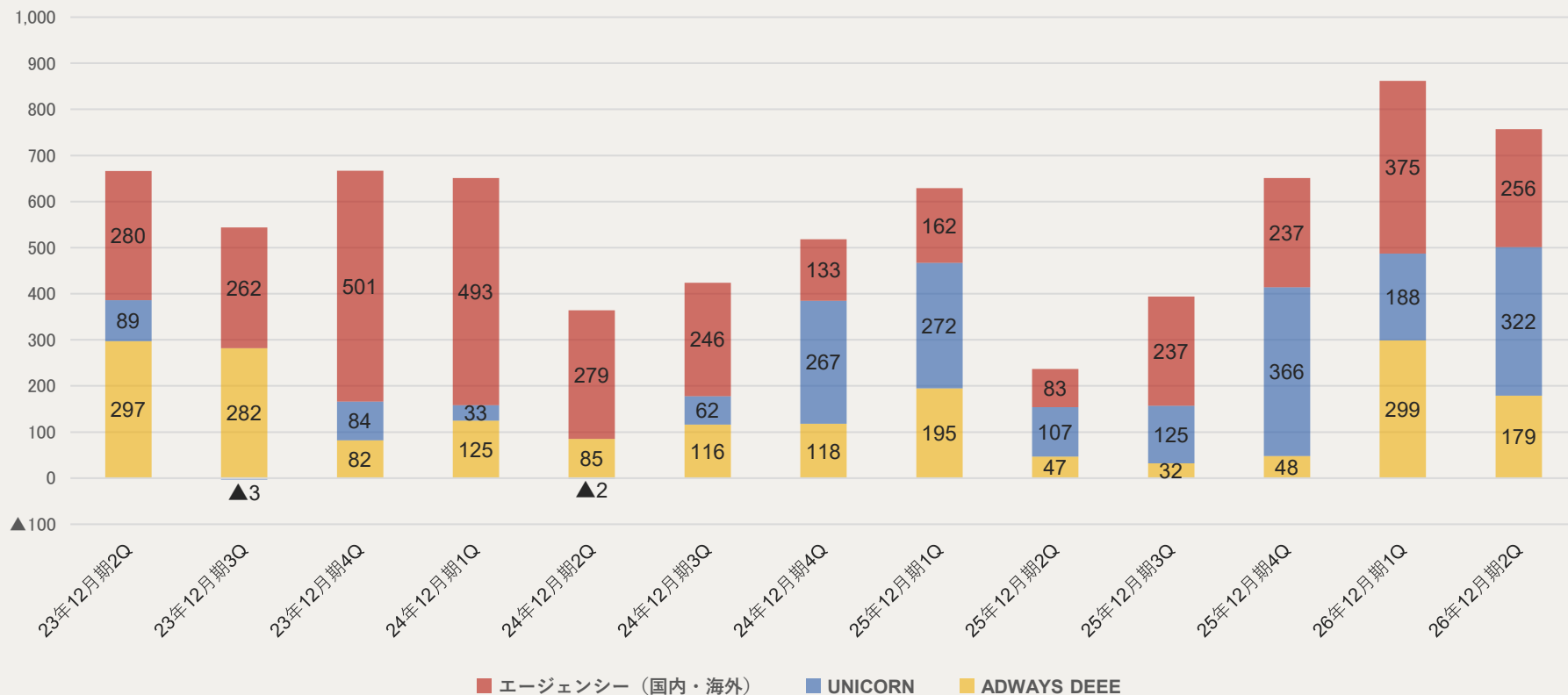
中長期的な生産性向上の指標として「一人あたりの年間売上総利益」の推移を記載。
エージェンシー事業、ADWAYS DEEEは、生産性の向上により前年同四半期と比較して増加。

※ 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。

広告事業における営業損益推移

営業損益

単位：百万円



前年同四半期と比較して、エージェンシー事業は、営業損失であった連結子会社の株式譲渡及び生産性の向上によって、UNICORN及びADWAYS DEEEは売上総利益の向上によって、それぞれ増加。

※ 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。

エージェンシー 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

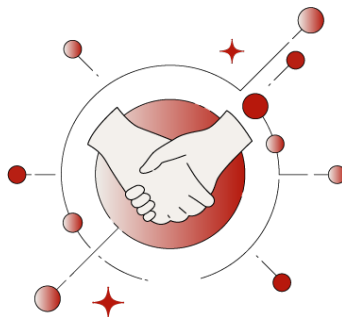
エージェンシー事業(国内)事業方針

広告本来の価値と向き合い、顧客の事業成長を支援

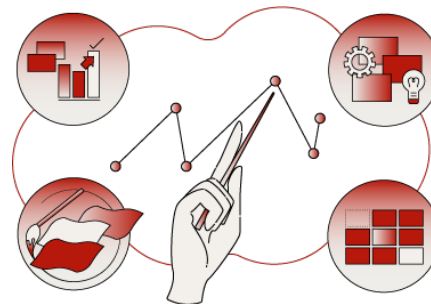
エンターテインメント領域への
マーケティング支援強化



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2四半期	前年同四半期比 2025年12月期第2四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	6,067	6,121	▲54	▲0.9%
売上総利益	1,083	1,131	▲48	▲4.2%
営業利益	256	83	+173	+207.3%

中国で広告事業を行う子会社の株式を譲渡したことにより、取扱高、売上総利益は減少したものの、国内ではマンガアプリ、ゲームアプリの広告が伸長。販管費の抑制もあり営業利益は増加。

※ 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。

エージェンシー事業(国内・海外)

株式譲渡を行った連結子会社を除いた数値との比較 - 前年同四半期比較

単位：百万円

	2026年12月期 第2四半期	前年同四半期比 2025年12月期第2四半期 【株式譲渡を行った連結子会社を除いた参考値】		
		参考値	増減額	増減率
取扱高	6,067	5,401	+665	+12.3%
売上総利益	1,083	968	+114	+11.9%
営業利益	256	93	+163	+175.2%

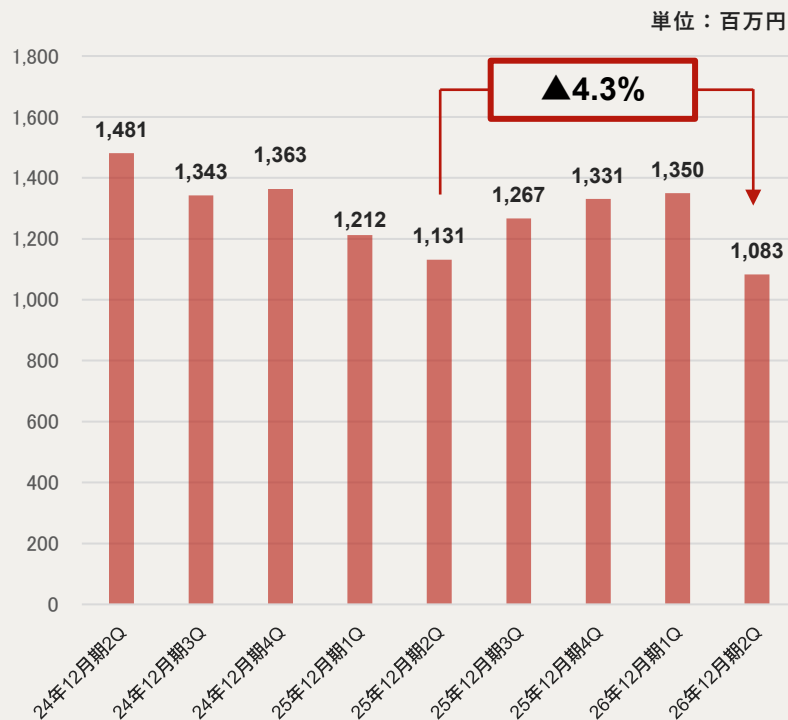
株式譲渡を行った子会社分を除くと、取扱高、売上総利益、営業利益、すべて前年同四半期から増加。

※ 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。

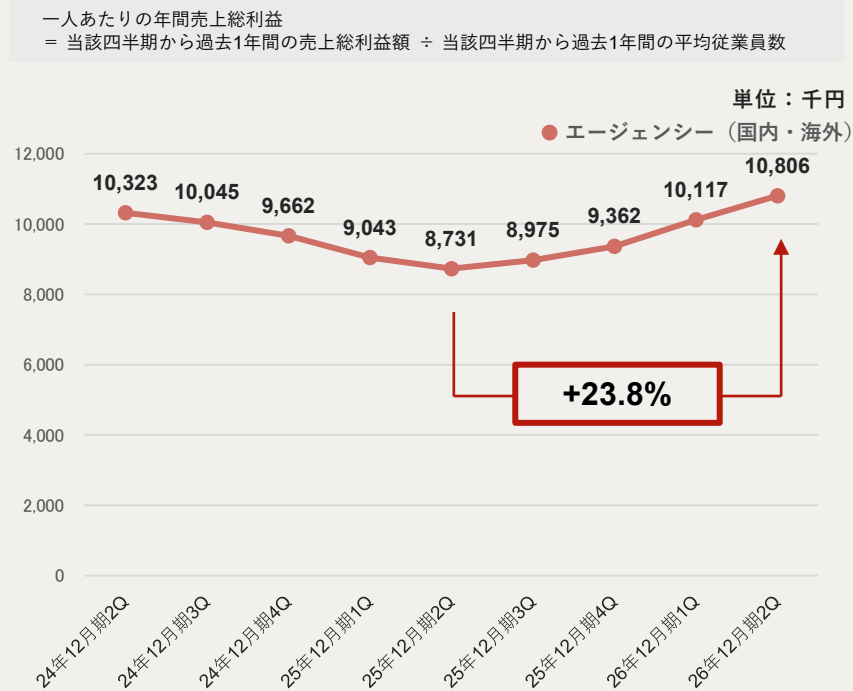
エージェンシー事業(国内・海外)

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



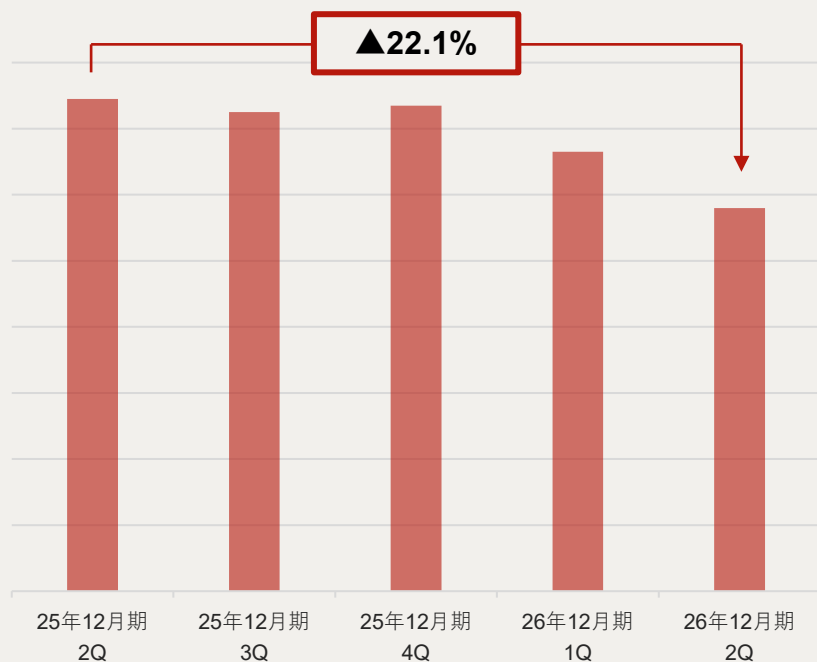
生産性の向上により、一人あたりの年間売上総利益は大きく向上。

※ 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。

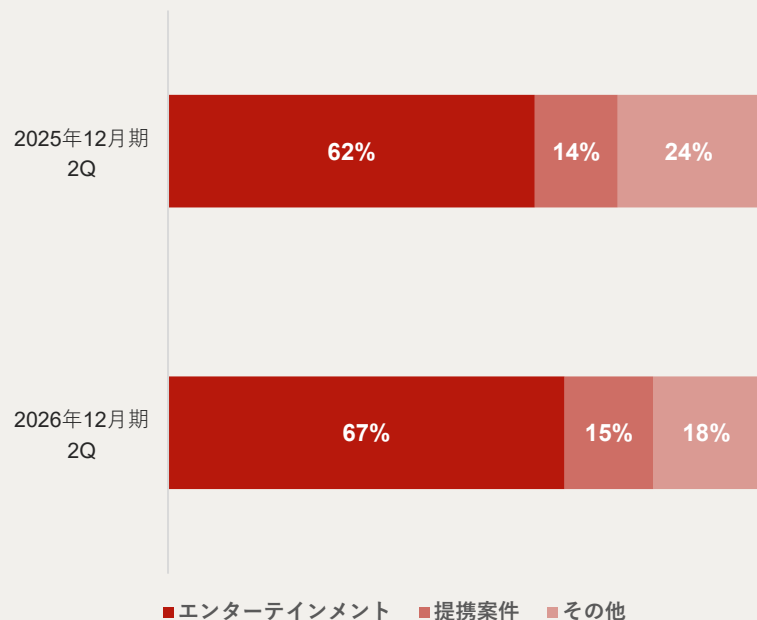
エージェンシー事業(国内)

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



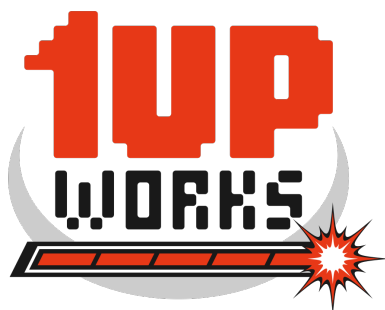
※ 提携案件とは、パートナー企業（提携先企業）との取り組みにより獲得を行った案件。

事業効率および収益性の向上を目的に取引構造の見直しを進めた結果、
「その他」カテゴリーに分類される取引社数が減少。
取扱高比率では、注力カテゴリーである「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)

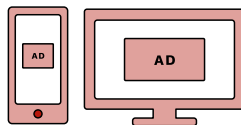
TOPICS

アドウェイズのゲーム特化型クリエイティブチーム「1UP WORKS」、
制作領域拡大とクリエイティブ制作単体の受託開始

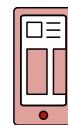


ゲームマーケティングに関わる制作物を網羅的に制作可能

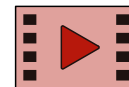
オンライン広告



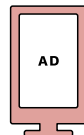
ストアスクリーンショット



TVCM・PV



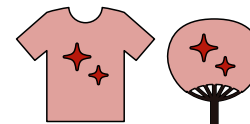
オフライン広告



Webサイト・LP



グッズ



自社（インハウス）で広告運用を行っている企業や、特定のクリエイティブのみをピンポイントで補強したい企業においても、アドウェイズが長年培ってきた専門的なノウハウと知見が凝縮されたクリエイティブを柔軟に活用いただけます。

エージェンシー事業(国内)

TOPICS

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



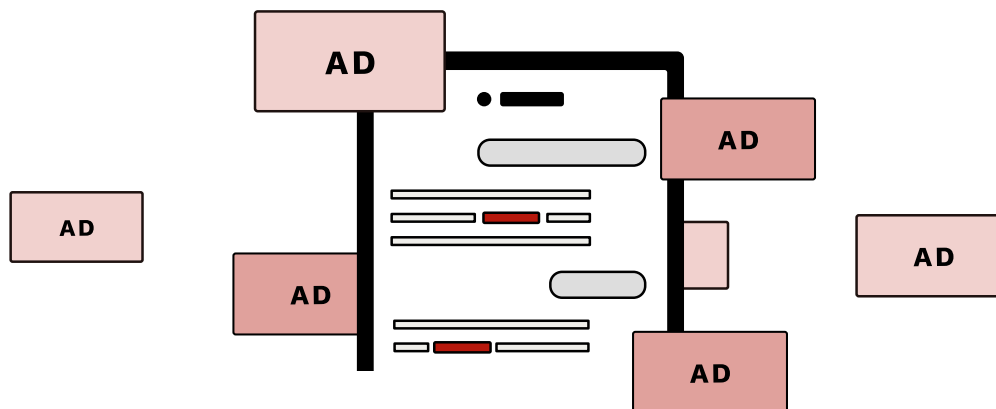
今、最も獲得効率の最大化が見込める作品を選定

プロフェッショナル人材による独自視点や、膨大な広告配信実績から得られた運用ナレッジを統合したAIアルゴリズムにより、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」を高精度に導き出すことで、ターゲット訴求にブレのないマッチングと広告効果の改善が可能になります。

エージェンシー事業(国内)

TOPICS

生成 AI 向け広告支援を開始



生成AI向け広告の運用やプランニングに課題を抱える企業に対し、
最適な戦略立案や広告クリエイティブ制作までをトータルにバックアップいたします。

これまで培ってきたデジタルマーケティングにおける豊富な知見や、ユーザー体験を重視した広告運用のノウハウを活用し、生成AI向け広告におけるユーザーの会話文脈に最適化したアカウント設計から広告効果の最大化までを一気通貫で支援いたします。

アドプラットフォーム フォーム事業

UNICORN・アフィリエイトなどの広告サービス事業

The background features a dark space with several constellations of white dots connected by thin white lines. Overlaid on this are several concentric, slightly irregular circular arcs in shades of grey, blue, and yellow. A prominent red arc is also visible. In the center, the Unicorn logo is displayed, consisting of a white hexagonal icon with a stylized 'U' inside, followed by the word 'UNICORN' in a bold, white, sans-serif font. Below this, the phrase 'REDEFINE DIGITAL MARKETING' is written in a similar bold, white, sans-serif font.

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2四半期	前年同四半期比 2025年12月期第2四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	2,092	1,606	+486	+30.3%
売上総利益	821	595	+225	+37.8%
営業利益	322	107	+214	+200.0%

取扱高、売上総利益、営業利益それぞれ前年同期比で大幅に伸長。
第2四半期としては、過去最高の営業利益となる。

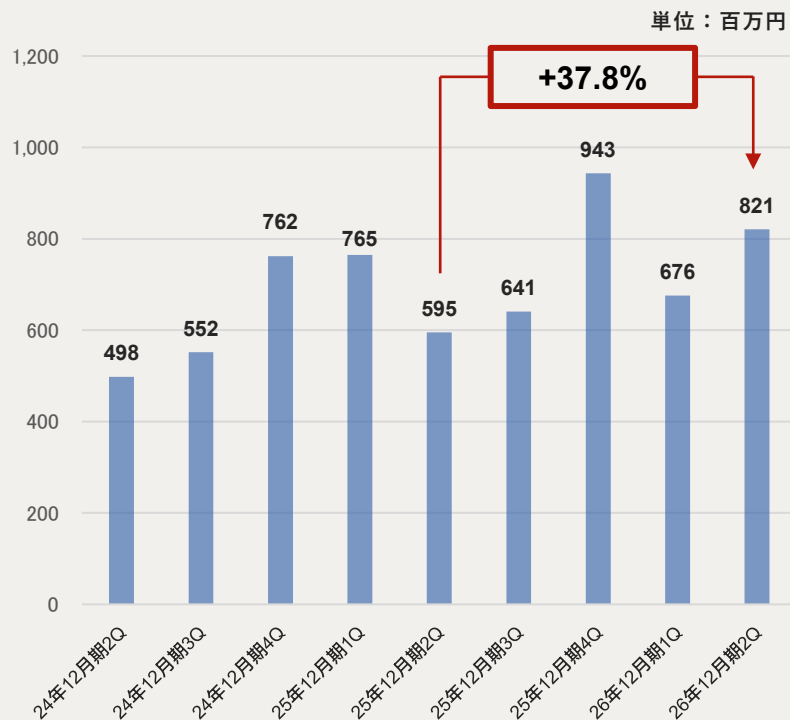
※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

※ 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。

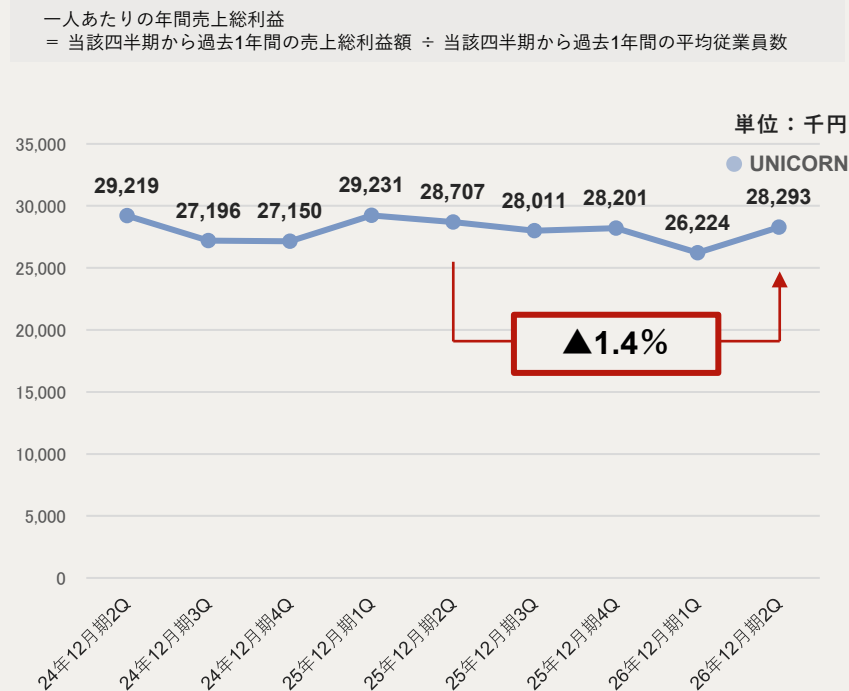
アドプラットフォーム事業 - UNICORN

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

売上総利益推移



一人あたりの年間売上総利益推移



売上総利益は前年同四半期比、前四半期比で大幅に増加。

一人あたりの年間売上総利益は前年同四半期比では減少したものの、前四半期比では伸長。

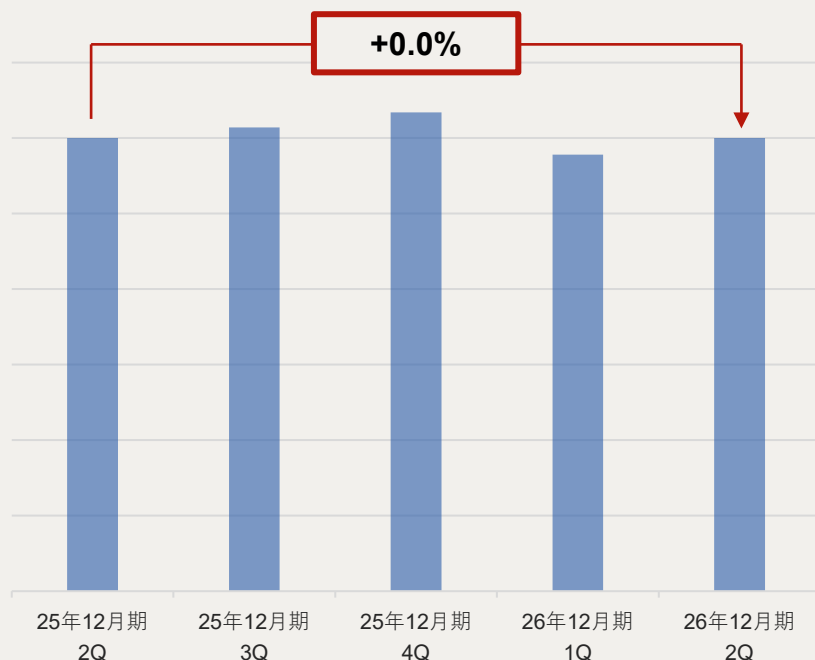
※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

※ 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。

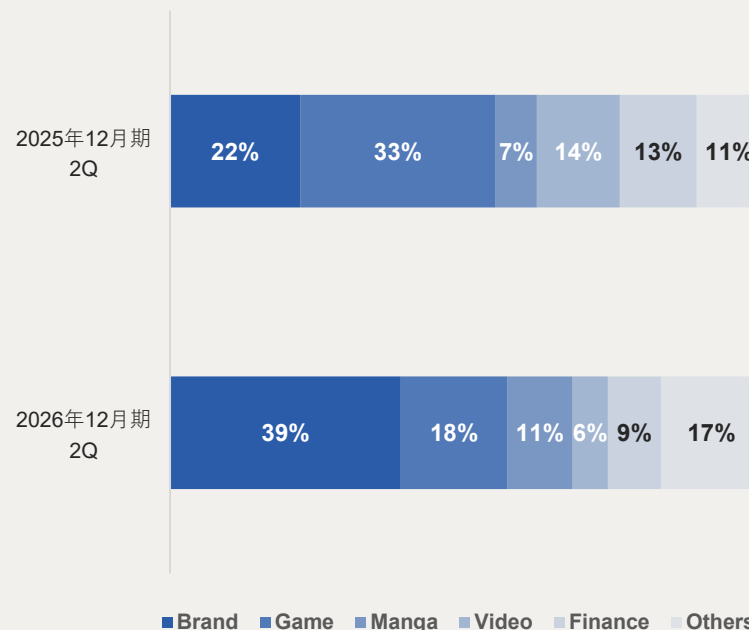
アドプラットフォーム事業 - UNICORN

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



プロダクト数は注力カテゴリーである「Brand（ブランド）」が増加。
取扱高のカテゴリー別でも「Brand（ブランド）」の比率が増加。

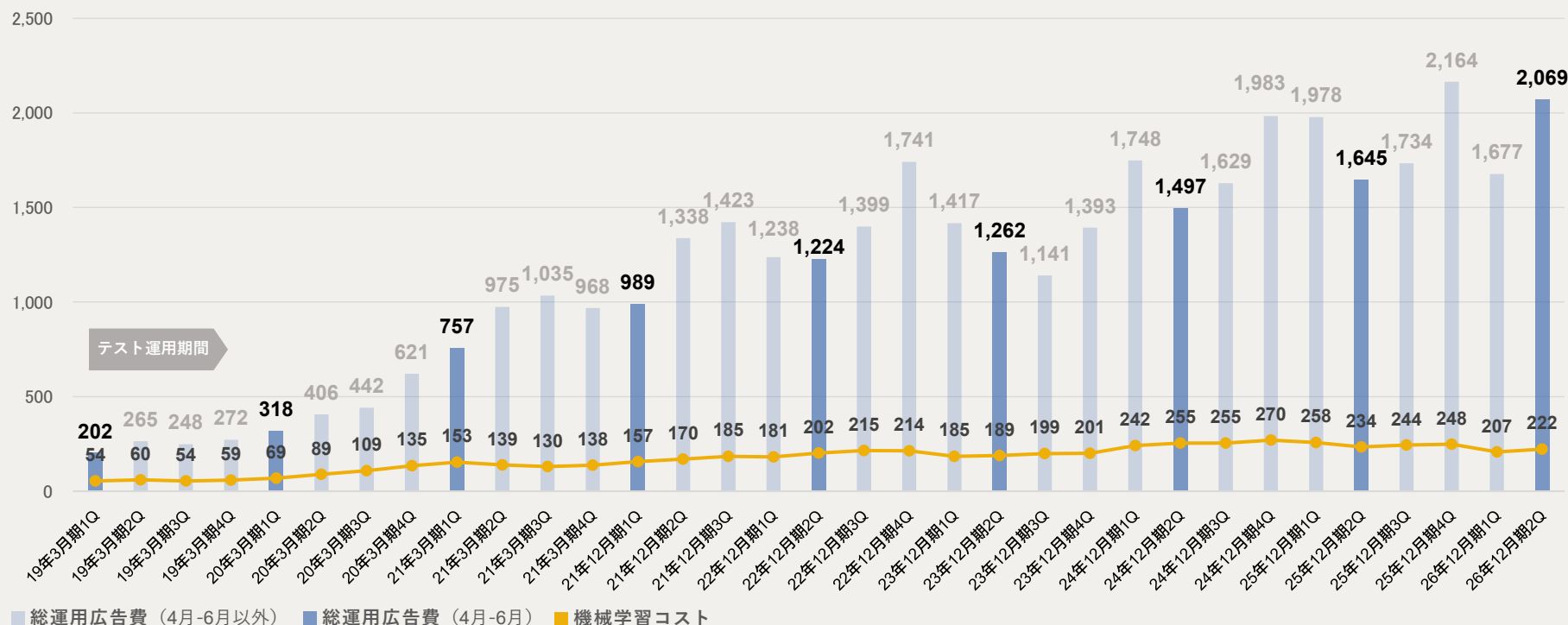
※ プロダクト数とは、広告を行う対象となる、クライアントの商品やサービスの数です。

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（4月-6月以外） ■ 総運用広告費（4月-6月） ■ 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のマージン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。

総運用広告費では、第2四半期（4月-6月）で、過去最高値となる。
機械学習コストの抑制にも成功。

※ 決算期を変更したため、2021年12月期までは1Qが4月-6月に該当します。

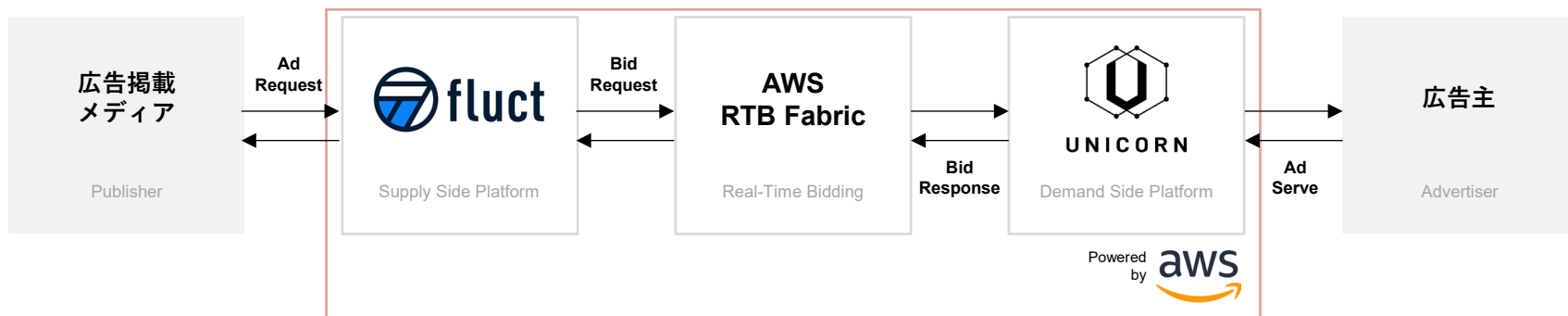
※ 事業概況のページでは、個別の事業を切り出して説明を行うため、内部取引を相殺する前の数値（総額）で記載しております。

アドプラットフォーム事業 - UNICORN

TOPICS

UNICORN、fluctとのリアルタイム広告配信において、
日本で初めてAWSが提供する「AWS RTB Fabric」の適用を開始

リアルタイム入札による広告配信フロー



株式会社fluctとの実証実験において、ネットワークコストの80%削減を実現。

パートナー各社との取引規模拡大と広告主へのさらなる還元を両立させるため、トラフィックの増大に柔軟に対応できる拡張性とコストパフォーマンスに優れた「AWS RTB Fabric」を適用し、運用を開始。さらなる技術基盤の強化を継続的に進めてまいります。

D E E E

Delight
喜び

Exciting
わくわく

Eager
熱心

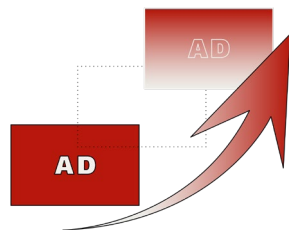
Exceed
超える

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2四半期	前年同四半期比 2025年12月期第2四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	4,748	4,461	+287	+6.4%
売上総利益	533	430	+103	+24.0%
営業利益	179	47	+131	+275.0%

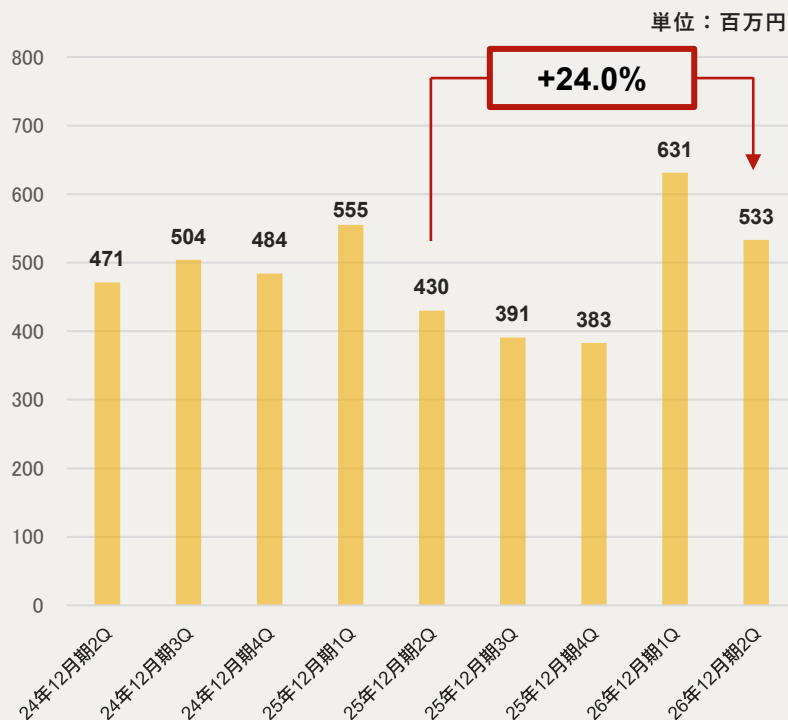
前年同四半期比で取扱高、売上総利益、営業利益、それぞれ増加。

※ 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。

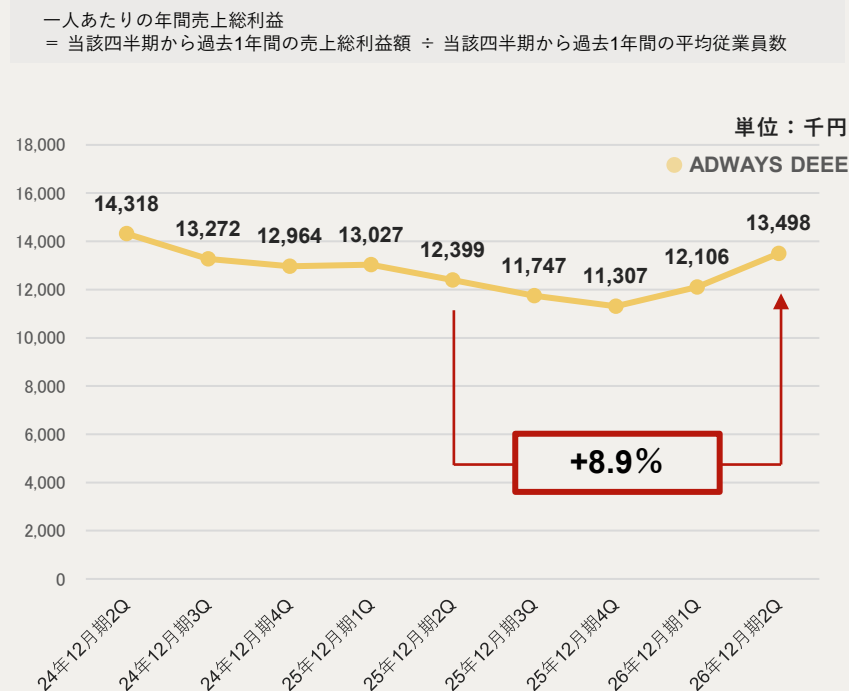
アドプラットフォーム事業 - ADWAYS DEEE

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



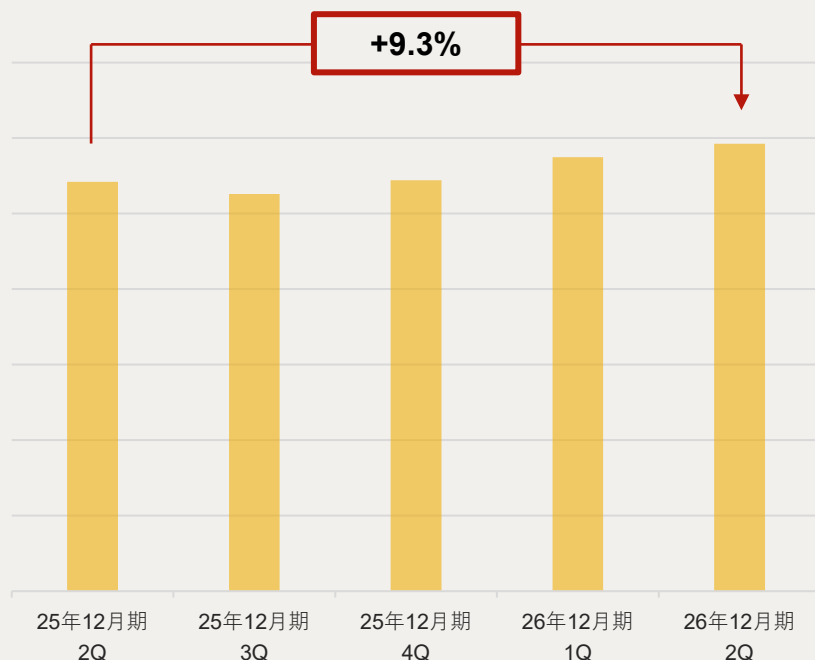
前年同四半期比で売上総利益は増加。それに伴い、一人あたりの年間売上総利益も増加。

※ 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。

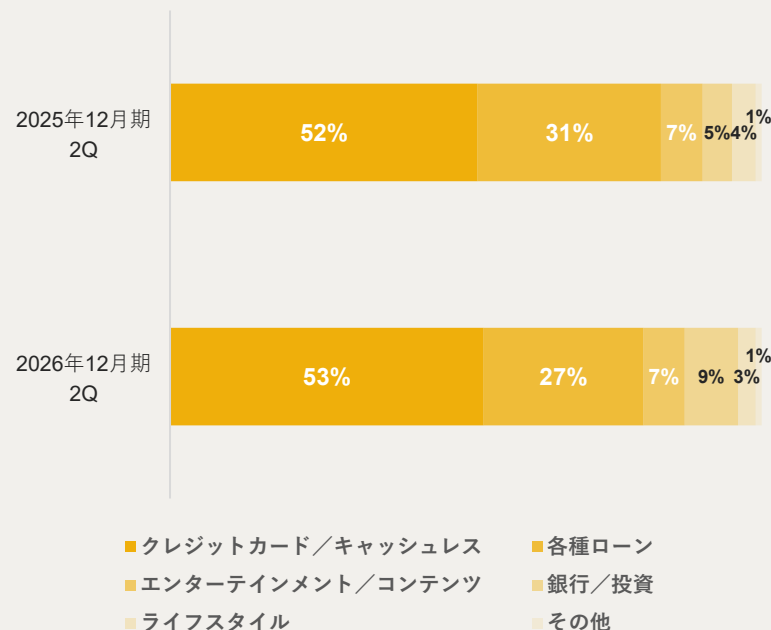
アドプラットフォーム事業 - ADWAYS DEEE

事業成長のためのKPI（重要業績評価指標）の推移

案件数推移



カテゴリー別取扱高比率

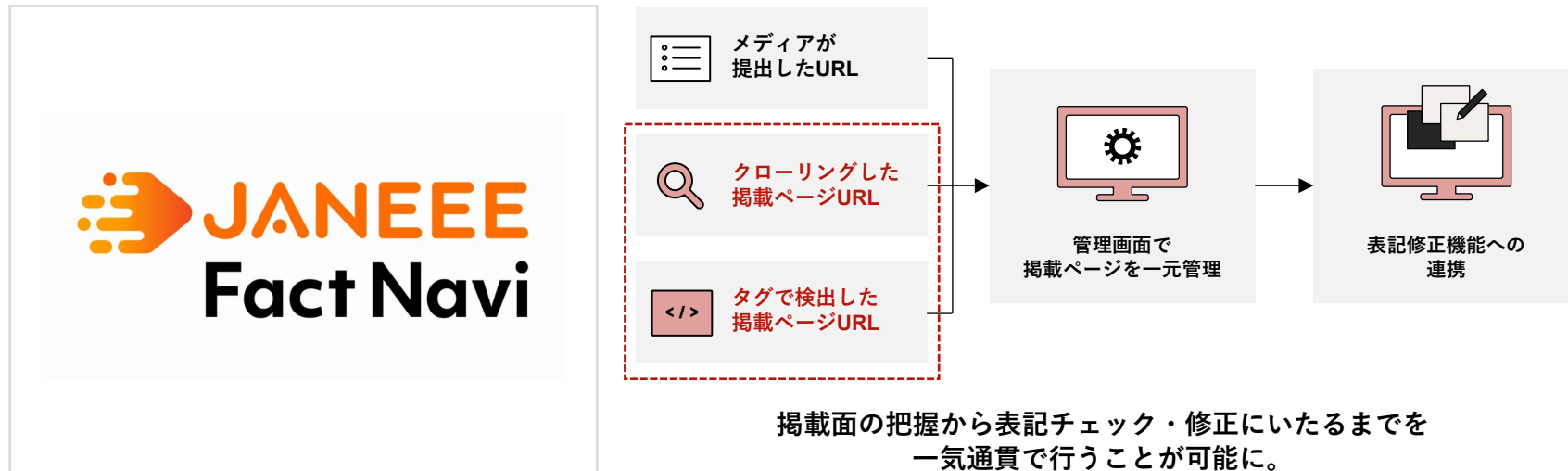


当四半期の案件数は「TikTok Shop」の影響により前四半期から増加。
カテゴリー比率では、「銀行/投資」のカテゴリーが伸長。

アドプラットフォーム事業 - ADWAYS DEEE

TOPICS

「JANet」の表記管理・ブランドセーフティAIチェックツールである
「JANEEE Fact Navi」に広告掲載先を自動収集・管理する新機能を追加

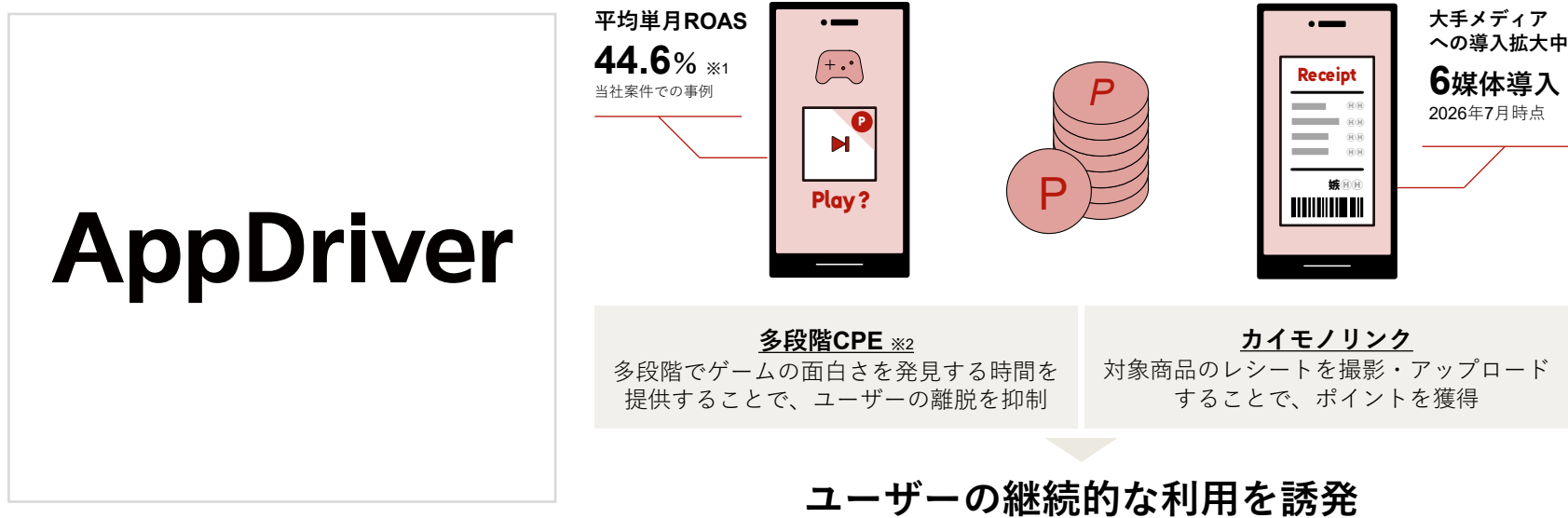


これまでブラックボックス化しがちだった掲載状況を可視化し、広告主のブランド毀損リスクを未然に防ぐとともに、メディアの管理工数を大幅に削減。アフィリエイト広告の透明性を高め、広告主・掲載メディア、そして消費者の三者が健全な信頼関係を築ける市場環境の創出に貢献してまいります。

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では、アプリ・Webサービスなど幅広い領域での導入拡大に加え、多彩なリ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。

※1 平均単月ROAS（Return On Advertising Spend）：投資した広告費に対して得られた1ヶ月の平均売上割合。一般的なゲームアプリの平均単月ROASは10～20%（当社調べ）。

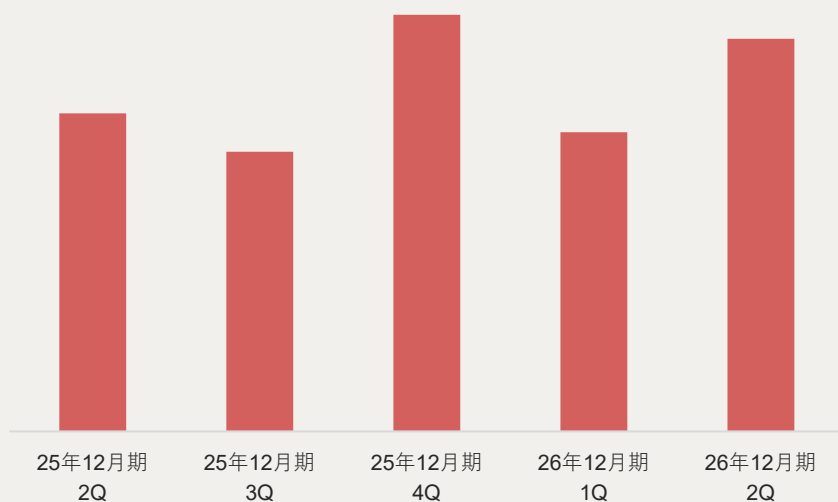
※2 CPE（Cost Per Engagement）：ユーザーが広告に対して特定のアクション（エンゲージメント）を起こした時に発生する広告費用またはその単価の事。

パートナー企業 との取り組み

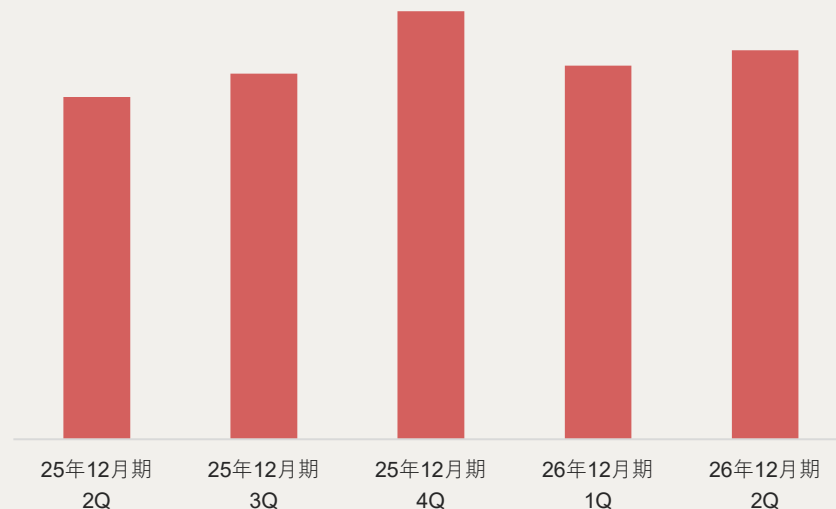
多様な協業を通じたイノベーション創出と持続的な価値創造

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、取引社数ともに前年同四半期比から増加。
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

AWU

VTuberと過ごす集中・睡眠サポートアプリ「AWU: PALETTE」、
大型アップデートVer. 2.0.0を配信開始



また、より多くの方に「AWU: PALETTE」をお楽しみいただくため、PC（Steam）向け無料体験版「AWU: PALETTE Lite（仮）」を、
2026年初夏にリリースすることが決定いたしました。

「AWU: PALETTE」は、国内外で高い人気を誇るVTuber「乙夏れい」「猫元パト」「凧乃ましろ」とのコラボレーションにより誕生した、集中・睡眠サポートアプリです。推しのVTuberたちがユーザーの日常に優しく寄り添い、毎日のタスクや睡眠の習慣化を楽しくサポートします。

新たな体験・価値の提供

Varium（ぶいありうむ）

YouTubeの総登録者数93万人超※を誇るVTuberプロダクション「Varium」、初の全体ライブを今夏開催



2026年8月22日（土）池袋harevutaiにて、Variumの“今”を詰め込んだ、Varium 1st Live 「なつありうむっ！」を開催いたします。
ご好評につき、会場チケット（プレミアム／一般）は完売いたしました。

Vtuberプロダクション「ななしいんく」と「Varium」では、2026年5月～6月までに新たに合計10名の新人タレントがデビューいたしました。個性豊かなタレントが多数所属し、YouTubeやXなどのプラットフォームにて、生配信や動画投稿など、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。

※ 2026年6月時点

新たな体験・価値の提供

株式会社アドウェイズ・エネルギー

連結子会社である株式会社アドウェイズ・エネルギー、
新たに系統用蓄電池事業に参入



新たに系統用蓄電池事業に参入するにあたり、事業用地、系統用蓄電池設備の取得及び運営体制の構築を目的として、
2026年6月19日付で当該事業に係る土地、設備及び運営等の取得を決定いたしました。

収益基盤の多様化および中長期的な企業価値向上を目指し、系統用蓄電池事業へ新規参入いたします。
再エネ拡大やAI普及に伴う電力需要急増により、電力網の安定化が急務となるなか、これまで電力を消費する立場
だった当社グループがインフラを支え・安定化させる側に立ち、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

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

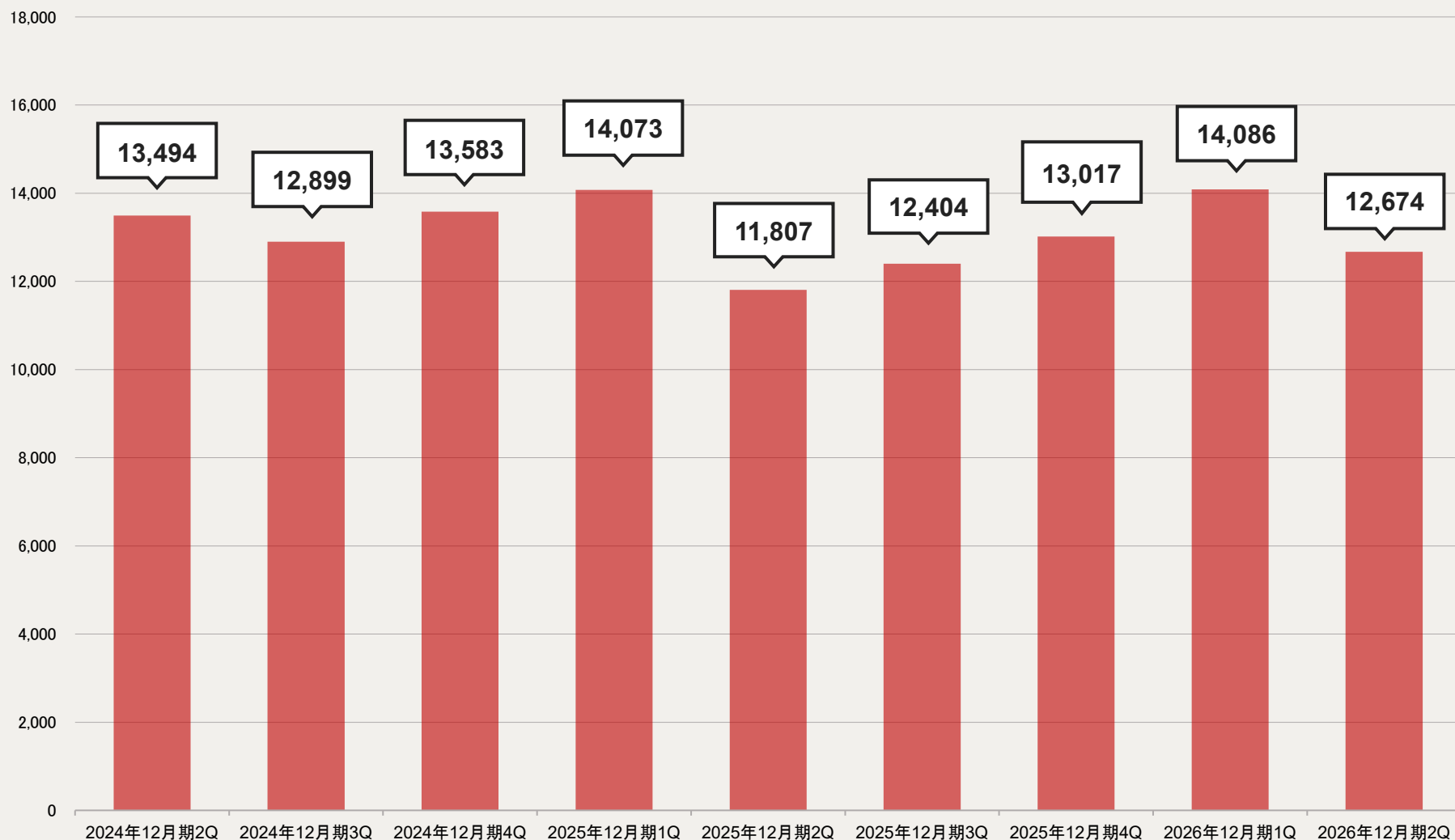
本資料は株式会社アドウェイズの事業及び業界動向についての株式会社アドウェイズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確かさ、その他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社アドウェイズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

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8月12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

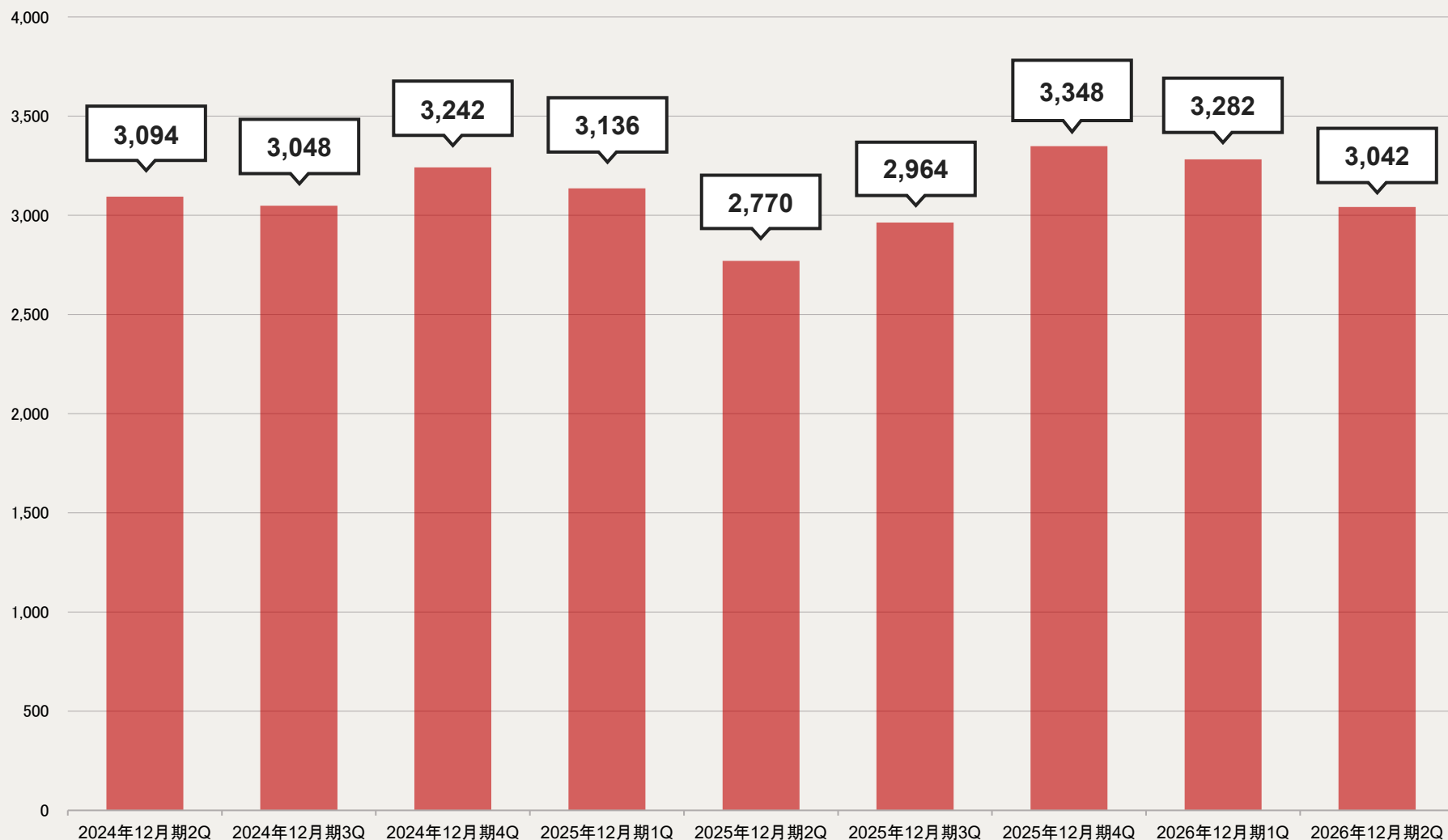
連結取扱高 四半期推移

単位：百万円



連結売上高 四半期推移

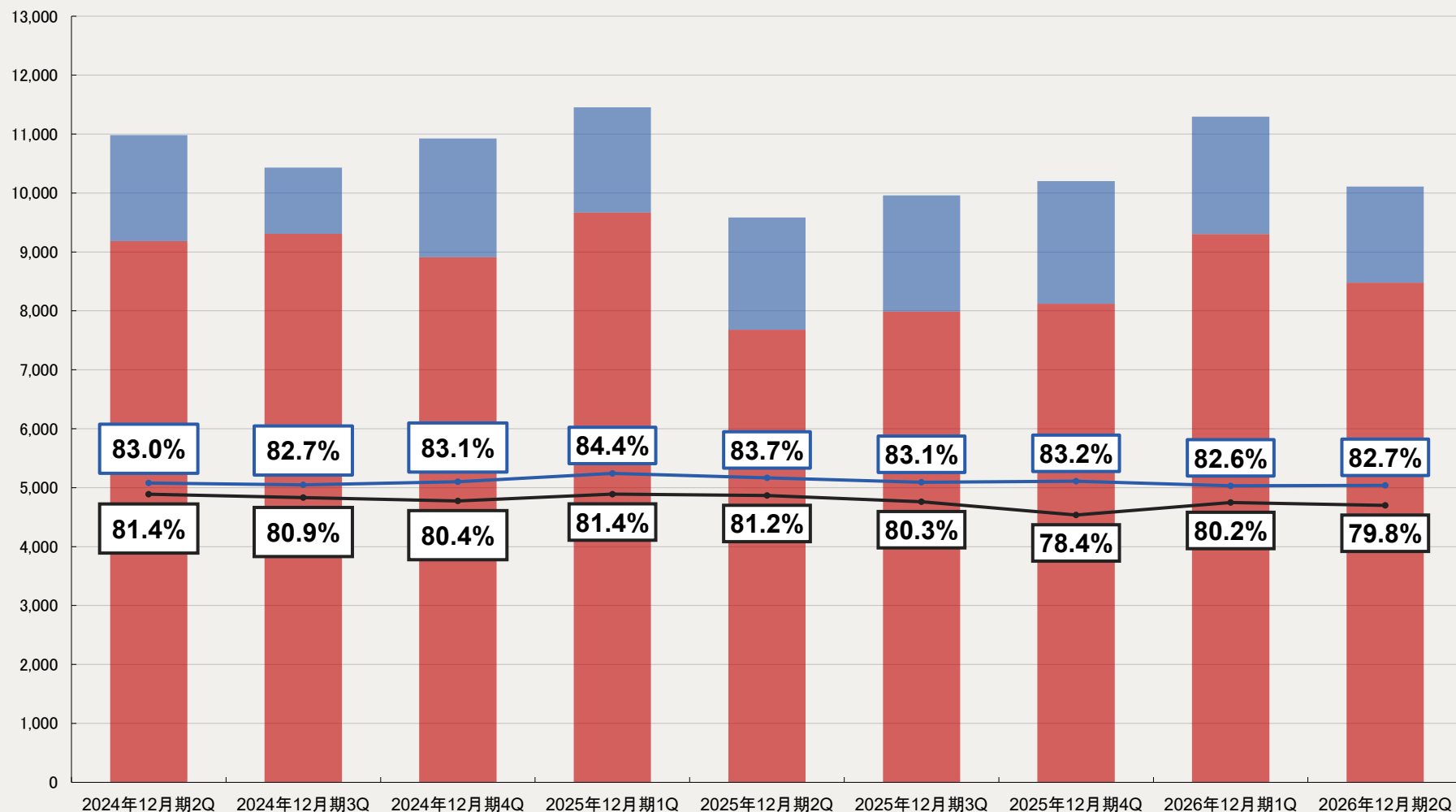
単位：百万円



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

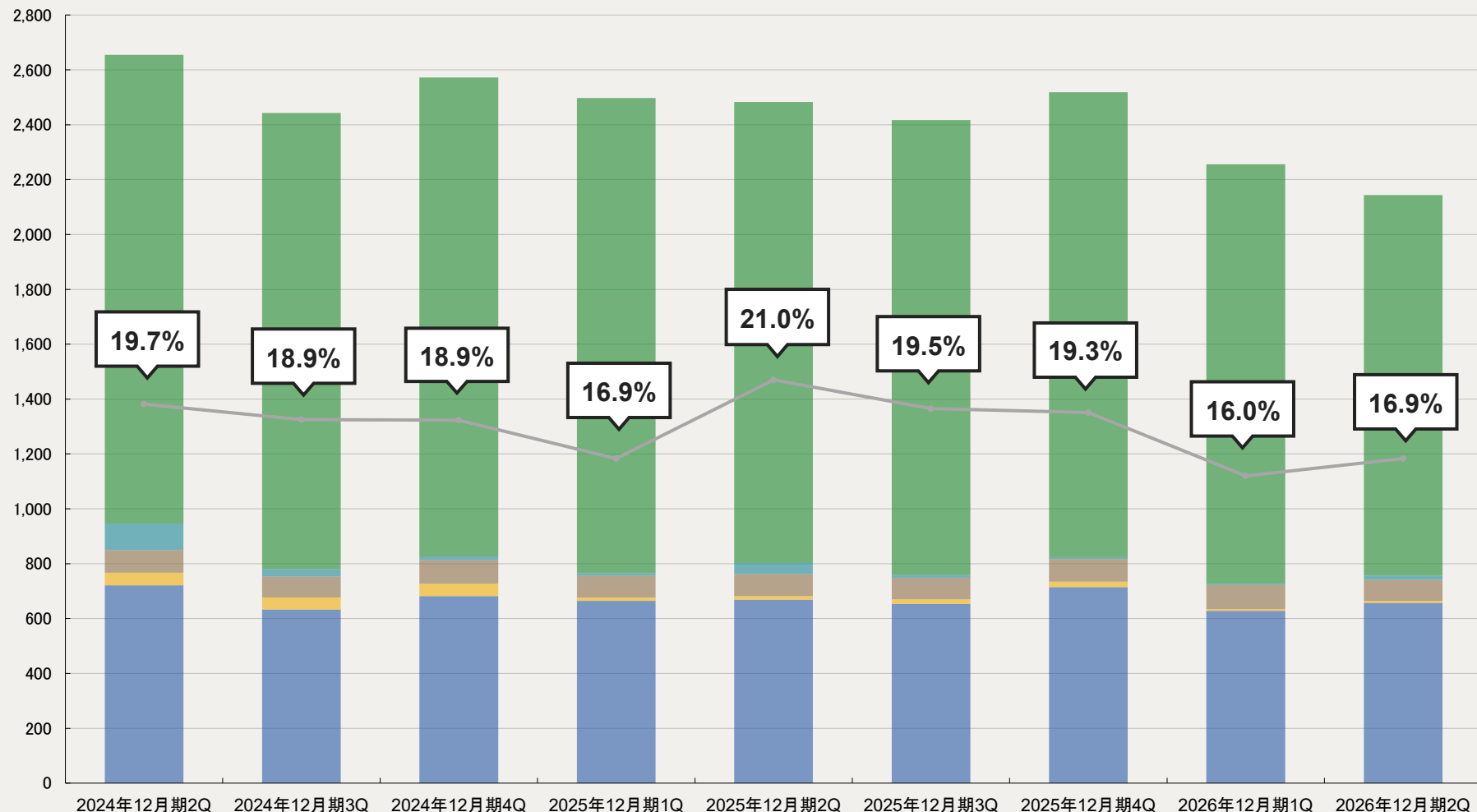


※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

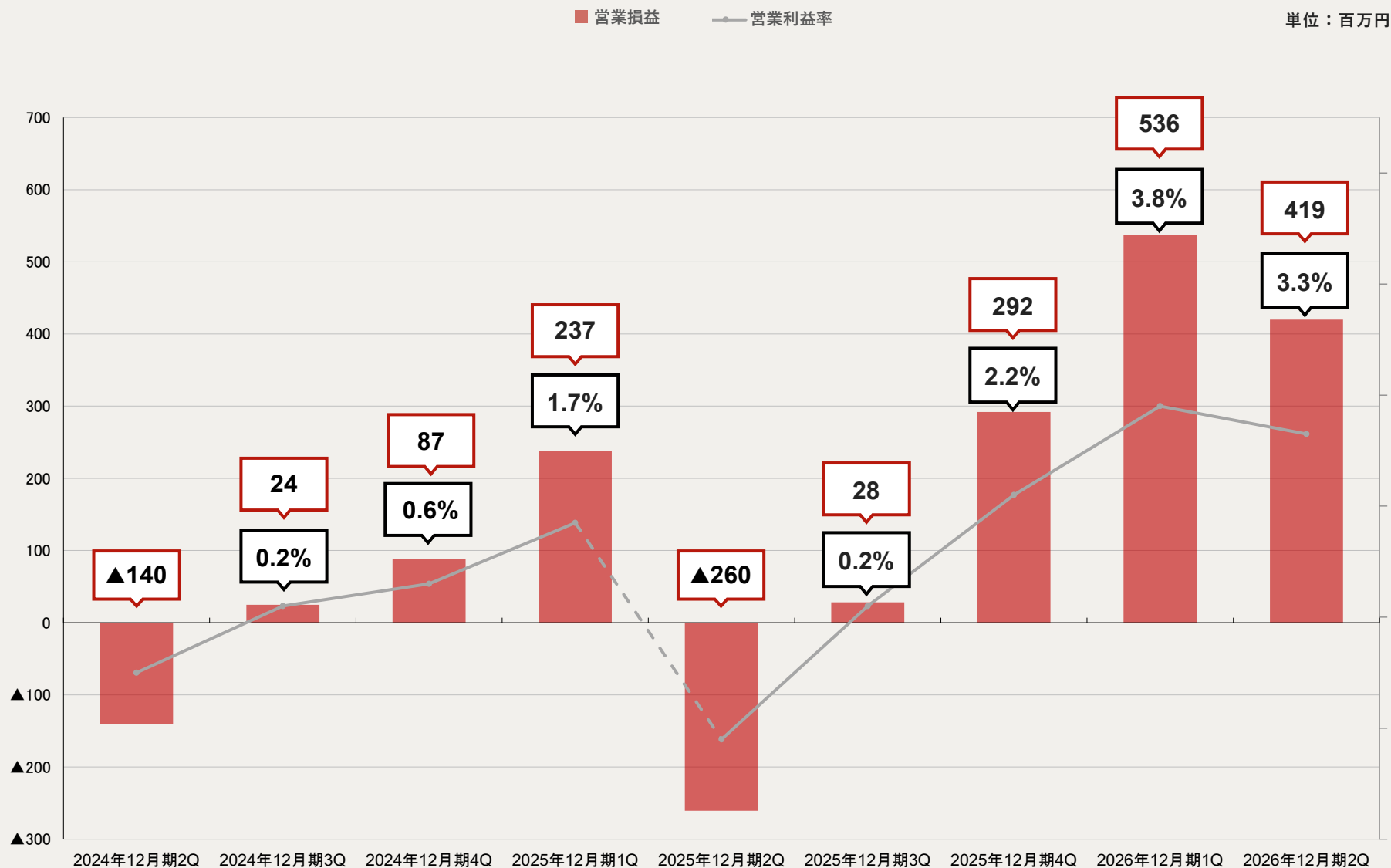
連結販管費 四半期推移

■ 人件費 ■ 採用教育費 ■ 地代家賃 ■ 減価償却費 ■ その他経費

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。

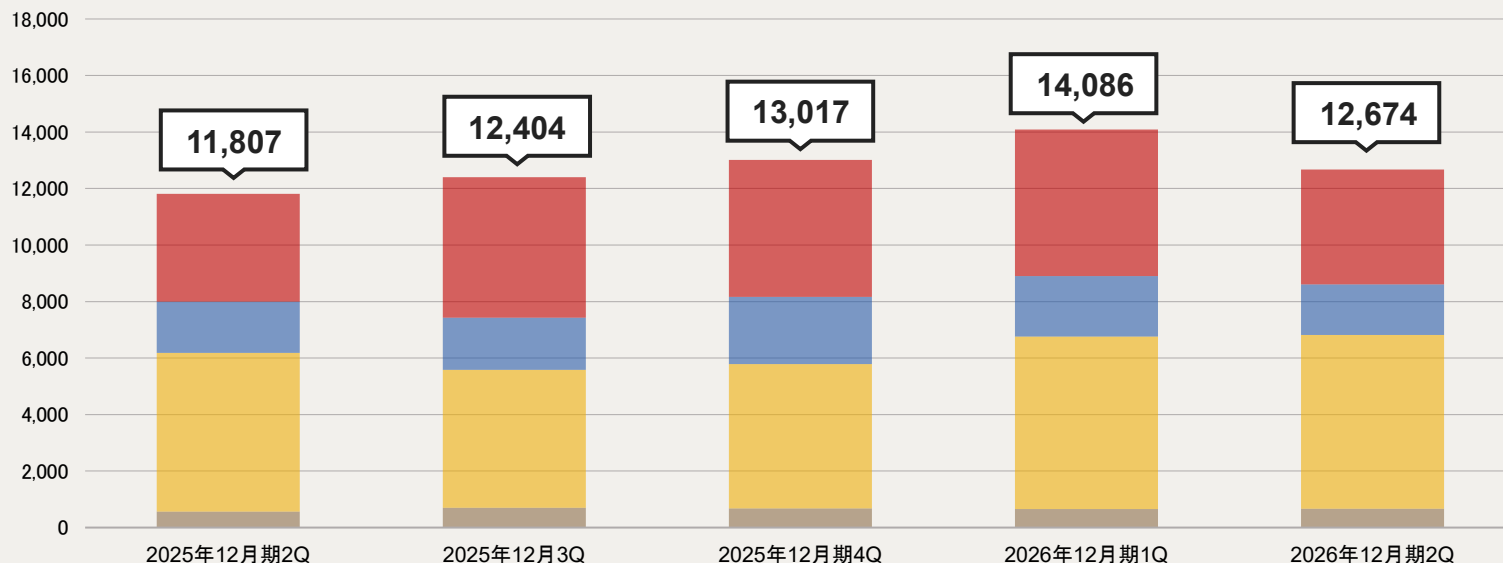
連結貸借対照表(前四半期比)

単位：百万円

	2026年12月期2Q	2026年12月期1Q	増減額	増減率
流動資産	17,577	19,304	▲1,727	▲8.9%
(現預金)	9,980	9,836	+144	+1.5%
固定資産	4,830	4,328	+501	+11.6%
資産合計	22,408	23,633	▲1,225	▲5.2%
流動負債	7,515	9,119	▲1,603	▲17.6%
固定負債	243	276	▲32	▲11.8%
負債合計	7,758	9,395	▲1,636	▲17.4%
純資産合計	14,649	14,238	+411	+2.9%

セグメント内訳別連結取扱高構成比 四半期推移

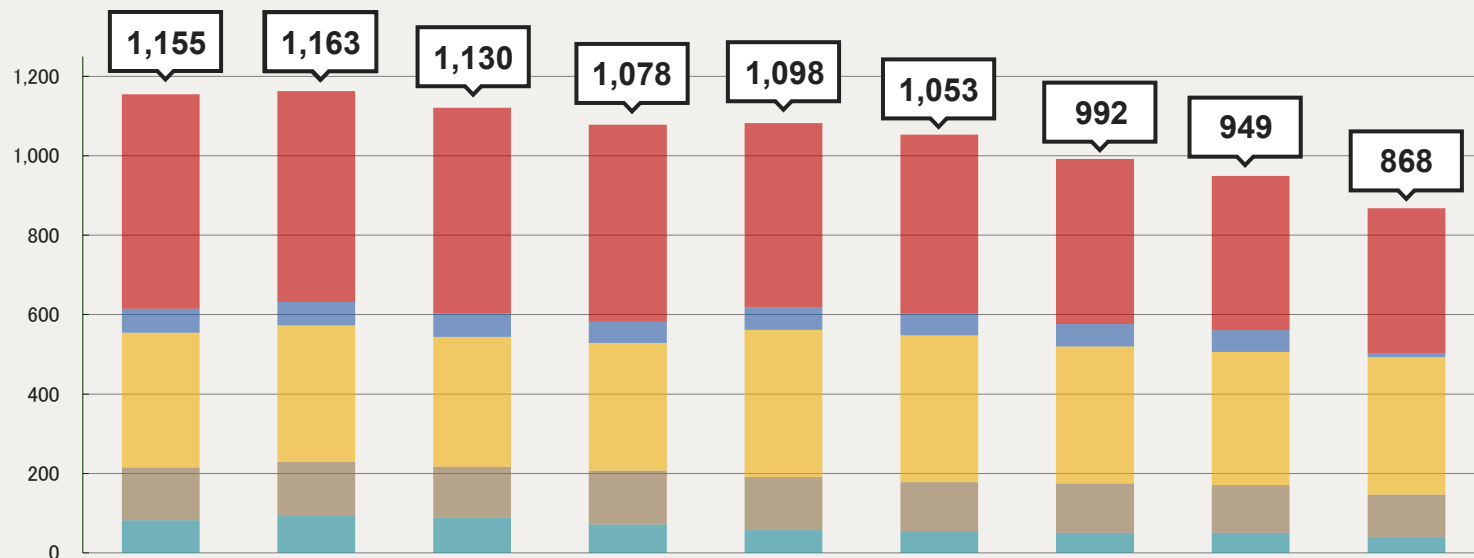
単位：百万円



						前四半期比	
	2025年12月期2Q	2025年12月期3Q	2025年12月期4Q	2026年12月期1Q	2026年12月期2Q	増減額	増減率
■ エージェンシー(国内)	3,814	4,969	4,854	5,178	4,071	▲1,106	▲21.4%
■ エージェンシー(海外)	1,809	1,852	2,376	2,151	1,790	▲361	▲16.8%
■ アドプラットフォーム	5,621	4,880	5,110	6,101	6,143	+41	+0.7%
■ その他	562	702	675	654	669	+14	+2.2%
合計	11,807	12,404	13,017	14,086	12,674	▲1,411	▲10.0%

当社グループの従業員数 四半期推移

単位：名



	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	2026年 12月期2Q
日本アドウェイズ	540	531	518	496	463	450	416	388	365
中国グループ	61	59	59	53	57	55	56	55	10
国内子会社	339	344	332	322	371	370	345	335	346
海外子会社（中国以外）	133	136	132	135	134	123	124	120	107
派遣／アルバイト等	82	93	89	72	57	55	51	51	40
合計	1,155	1,163	1,130	1,078	1,098	1,053	992	949	868

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6月末日現在]
取扱高	51,302百万円	[2025年12月期連結]
従業員数 ※臨時雇用者含む	868名（グループ全体）	[2026年6月末日現在]