

ADWAYS



2026年9月14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

UNICORN、自律型「AI Agent」が広告取引・運用を担う次世代構想を発表、
実運用フェーズへの移行を開始

当社の子会社であるUNICORN株式会社は、提供する全自動マーケティングプラットフォーム
「UNICORN」において、AI Agentが広告の取引と運用を担う次世代構想を発表し、中核を担う3
つのAI Agentのうち基盤となる2つのAI Agentの実装を完了し、実運用フェーズへの移行を開始
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

ADWAYS PRESS RELEASE

UNICORN、全自動マーケティングプラットフォームの次世代構想を発表。自律型「AI Agent」群が取引と運用を担う新プラットフォームへ

2026 年 9 月 14 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）の子会社である UNICORN 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役：山田 翔、以下 UNICORN）は、提供する全自動マーケティングプラットフォーム「UNICORN」の次世代構想として、AI Agent が広告取引と運用の主体を担う「Agentic Marketing Platform（エージェンティックマーケティングプラットフォーム）」（※）へと体制を移行し、プラットフォームの中核を担う 3 つの AI Agent のうち基盤となる 2 つの実装を完了し、実運用フェーズへの移行を開始いたしました。

※ AI Agent が複数のチャンネルにまたがるマーケティングキャンペーンを自律的に計画・実行・最適化するシステムの概念



背景：複雑化するデジタルマーケティングの実務からマーケターを解放するために

昨今のデジタル広告市場においては、無数の媒体やプラットフォームごとに、独自のターゲティング条件、配信アルゴリズム、クリエイティブフォーマット等が細分化されています。手作業でこれらを最適化するための設定パターン数は人間の処理能力の限界に近づいており、マーケターが本来時間を割きたい戦略立案よりも、日々の複雑な配信調整作業に多大な工数を割かざるを得ないのが現状です。

UNICORN はこれまで、従来の DSP（Demand-Side Platform）の枠組みを超えた「全自動マーケティングプラットフォーム」として、手動調整が抱える課題を解決してまいりましたが、今回はその構想をさらに一段引き上げ、AI 自身が自律的に思考し、取引と運用の主体となる「Agentic Marketing Platform」へと、システムの抜本的なアップデートを実施いたしました。

市場課題に対し、UNICORN が開発する 3 つの AI Agent

UNICORN はマーケターが戦略立案や意思決定に集中できる環境を実現するため、現在の広告運用における 3 つのボトルネックに着目し、現在それぞれを解決する 3 つの AI Agent の開発・実装を進めています。

1. プランニングの課題：分断された基準による設計の限界

各プラットフォーム（Open Internet や Walled Garden など）ごとにオーディエンスの定義や効果測定の指標などが分断されているため、横断的かつ最適な配信設計を手動で行うことは困難であり、提案内容が担当者の経験や知識量に大きく依存している。

【Planning Agent】（実運用フェーズへ移行）

プラットフォーム間の異なる基準を横断して解釈し、「届けたいユーザーのモーメント」を特定。担当者の経験や知識量に依存せず、キャンペーンの目的やターゲット像に合わせた最適な配信プラン（ターゲティングや予算配分）のパターンを自動で構築します。

2. 選定と交渉の課題：膨大な選択肢からの絞り込みと条件交渉の負荷

知識量に依存しない配信プランを数多く用意できたとしても、その中から広告主に適した案を選び抜き、発注先企業ごとに条件をすり合わせていく工程には、依然として大きな工数がかかります。

【Buyer / Seller Agent Network】（実運用フェーズへ移行）

買い手・売り手双方の AI Agent が直接対話するネットワークを構築。あらかじめ設定した選定基準をもとに、数多くの配信プランから候補を絞り込みます。発注先企業との条件のすり合わせも Agent 同士が担い、最終的な意思決定は人が行います。

3. 運用の課題：「標準化」と「個別対応」両立の壁

複雑なキャンペーンでは、広告主ごとの個別要件に応えるための手動対応が工数を圧迫しています。

【Trading Agent】（開発中）

自動最適化（入札や予算配分）をベースにしながら「特定の条件下で配信を強める」「この KPI は厳守する」といった広告主ごとの独自の配信ルールや制約を AI Agent が理解し、日々の運用に反映します。これにより、運用工数の削減（標準化）と、コンテキストを理解した柔軟な対応の両立を目指します。

今後の展望

UNICORN は、本構想を通じて単なる既存業務の AI 代替にとどまらず、マーケターが描く「誰に・どう届けるかという戦略」と「実際の広告買い付け」を自動で連動させるプラットフォームの構築を推進いた

します。実行結果を瞬時に戦略レイヤーへフィードバックすることで、キャンペーン単位の局所的な調整にとどまらず、「戦略そのものをアップデートし続けるサイクル」を実現いたします。

UNICORN 株式会社 代表取締役 山田 翔 コメント

今回発表された内容は、一見すると、広告/マーケティングプラットフォームにおける一般的な AI 活用のアプローチに見受けられるかもしれません。

今後おそらくほぼ全てのプラットフォームが AI Agent を軸としたプラットフォームに移行していくと私も考えています。

そんな中で UNICORN が目指しているのは、「専門性を持った人材のアウトプットを上回る質の実現」と「質を担保した上での高速化/自動化」です。

数ある DSP の中でも、できるだけ手間をかけずに高度な運用を実現してきた UNICORN が、これまで以上にその影響範囲を広げ、UNICORN に関わる全ての人の可能性を広げられるプラットフォームになっていけるよう、今後も随時アップデートを発表していければと考えています。

UNICORN は、今後もユーザーと広告主の最適な広告接点を創出し、人と機械の共生を通して、デジタルマーケティングに関わる全ての人の可能性を広げるサービス開発に努めてまいります。

また、アドウェイズグループでは、市場のニーズに柔軟に対応し、さらなるサービスの拡充に努め、世界各国で効率的かつ実用的な広告マーケティングサービスの開発を実現してまいります。

UNICORN 株式会社について

2013 年、アドウェイズの 100%子会社として、アドテク領域における新サービスの開発をミッションに設立。国内最大級の全自動マーケティングプラットフォーム「UNICORN」の提供を行っている。2024 年、モバイル計測プラットフォーム「MetricWorks」を提供する MetricWorks Inc.との合併会社を設立。

<https://unicorn.inc/>

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、国内トップクラスの支援実績を誇るアプリ・Web マーケティング事業や、AI などの最先端テクノロジーを駆使したアドプラットフォーム事業、DX 事業、ライフスタイル事業、エンターテインメント事業等を、日本およびアジアを中心としたグローバル市場で展開している。

<https://adways.net/>
