

ADWAYS



2026年9月16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、ゲーム企業の海外展開における 「カルチャライズ」手法を用いたアウトバウンド支援を拡充

当社は、ゲーム企業の海外展開において各国の文化に合わせてクリエイティブを最適化する「カルチャライズ」手法を用いたアウトバウンド支援を拡充いたしましたので、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。

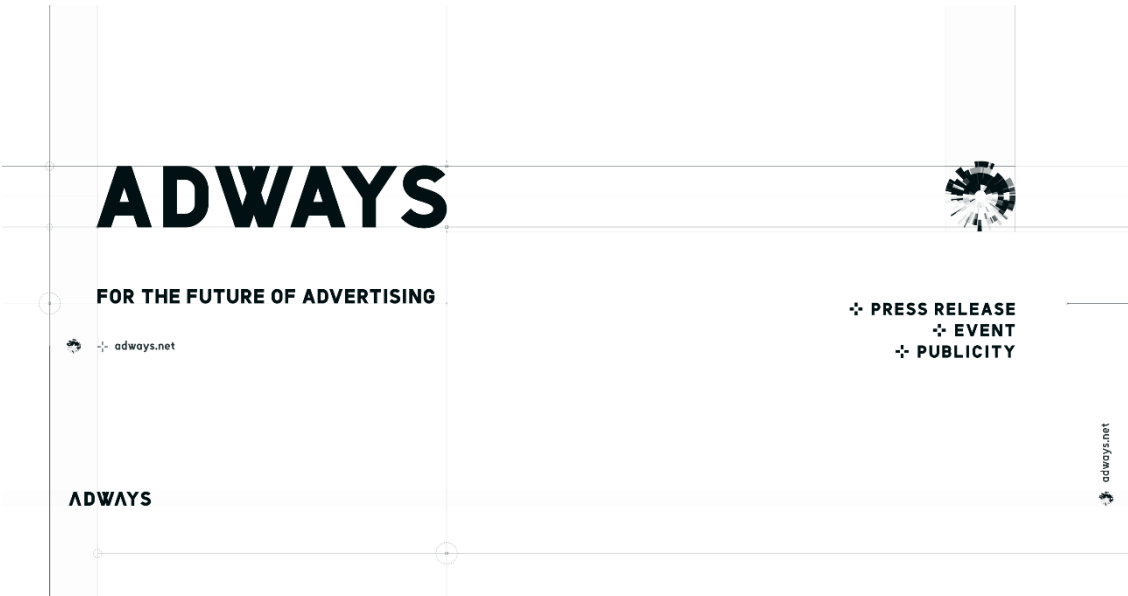
以 上

ADWAYS PRESS RELEASE

アドウェイズ、ゲーム企業の海外展開において各国の文化に合わせてクリエイティブを最適化する「カルチャライズ」手法を用いたアウトバウンド支援を拡充。ユーザー獲得数 5 倍以上の実績をもとにグローバル配信をサポート

2026 年 9 月 16 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、国内ゲーム企業の海外プロモーションにおいて、各国の文化やユーザー心理に合わせて広告クリエイティブを最適化する独自の「カルチャライズ」手法を用いた、アウトバウンドマーケティング支援のサービスを拡充し、シームレスな体制構築を確立いたしました。従来の言語翻訳（ローカライズ）のみの手法と比較し、ユーザー獲得数を 5 倍以上に向上させた実証データをもとに、日本発ゲームコンテンツの海外進出をサポートいたします。



背景と市場課題

国内ゲーム市場の競争激化にともない、多くのゲーム企業が北米やアジアをはじめとするグローバル市場への進出を本格化させています。

ゲーム本編においては、現地の文化や慣習に適合させるローカライズやカルチャライズが一般化している一方で、広告プロモーションにおいては単なる「言語翻訳」にとどまるケースが多く存在します。その結果、現地のプレイヤーが好む視覚的アプローチとのズレや心理的な壁が生じ、十分な広告投資対効果（ROAS）が得られないという課題が顕在化していました。

独自の「カルチャライズ」手法と支援内容

アドウェイズは、累計 40 カ国以上でのプロモーション実績に基づく定量データと、各国のプレイヤーに対する深掘り調査（個別のユーザーインタビュー等）を掛け合わせ、プロモーション領域に特化したクリエイティブの「カルチャライズ」運用体制を確立いたしました。

本手法を用いて、現地のトレンドを熟知したスタッフおよび専門のクリエイティブチームが、事前の市場調査からクリエイティブ制作、メディア運用までのアウトバウンド支援を包括的かつシームレスに提供いたします。

配信データから見られた傾向の一例は以下の通りです。

- ・北米市場
視覚的ノイズを排除したシンプルな構成と瞬間的なメリットを提示
- ・アジア圏（韓国・台湾など）
ゲームシステムや攻略の効率性を論理的に提示する構成
- ・参考：日本市場
高密度な情報量とキャラクターの物語性を重視するデザイン構成

検証結果：ユーザー獲得数が従来の 5 倍以上に

アドウェイズは、北米市場向けの MMORPG（大規模多人数同時参加型オンライン RPG）のプロモーションにおいて、テキストのみを現地語にした「言語翻訳版（※1）」と、現地の文化に最適化した「カルチャライズ版」の、2 つの広告クリエイティブを用いた比較検証を実施いたしました。

その結果、カルチャライズ版は広告のクリック率が 3.4% から 4.1% へと向上し、配信規模を大幅に拡大した状況下においても高いインストール率を維持しながら、最終的なユーザー獲得数は言語翻訳版の 5 倍以上を記録しています（※2）。

	カルチャライズ版	言語翻訳版
CTR	4.12%	3.42%

本検証により、現地の文化に合わせたクリエイティブの最適化が、配信規模拡大時に生じやすい獲得効率の低下を防ぎ、プロモーションの広告投資対効果向上に直結することが確認されました。

アドウェイズは今後も、この実証データと本手法を活用し、現地の文化に最適化したクリエイティブの制作からメディア運用までを一貫して担い、国内ゲーム企業の海外進出を力強くサポートしてまいります。

※1 本リリースにおける「言語翻訳版」とは、クリエイティブ内のテキストのみを現地の言語に翻訳した広告物を指します

※2 2026 年に実施した、北米地域（iOS/Android）における同一タイトルのプロモーション配信実績に基づく比較

株式会社アドウェイズ 広告事業本部 ゲームマーケティングディビジョン
プロフェッショナルマーケティングコンサルタント 河田 祥星 コメント



日本のゲームコンテンツには、世界市場を牽引する圧倒的なポテンシャルがあります。しかし、その魅力が「文化の壁」に阻まれ、現地のプレイヤーに届く前に離脱されてしまう現状に、私たちは強い課題感を抱いていました。

アドウェイズの強みは、現地のプレイヤーが「何を求め、何に熱狂するのか」を解像度高く理解する専門チームの分析力と実行力にあります。今後もゲーム企業の皆様と共に海外市場の最前線で戦うパートナーとして、事業の成長に貢献してまいります。

アドウェイズグループでは、今後も市場のニーズにいち早く対応し、全世界に「なにこれ すげー こんなのはじめて」を届け、当社に関わるすべての方々の可能性をひろげる「人儲け」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、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>
