

ADWAYS

FULL YEAR FY2025

PRESENTATION MATERIAL

FEBRUARY 10, 2026



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

2025年12月期 決算説明会

2026年2月10日 代表取締役社長 山田 翔



目次

1. 通期業績	P.6
2. 第4四半期の業績	P.18
3. 株主還元	P.30
4. 業績予想	P.33
5. 事業概況	P.36
6. 補足資料	P.62

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。
- ・ 2021年12月期から決算期を変更した事により、2021年12月期は国内会社9ヶ月間、海外子会社12ヶ月間、2021年12月期第3四半期は国内会社3ヶ月間、海外子会社6ヶ月間となります。
- ・ 2022年12月期より報告セグメントを、アプリ・ウェブの包括的マーケティング支援を行う「エージェンシー事業(国内/海外)」と、UNICORN・アフィリエイトなどの広告サービスの運営を行う「アドプラットフォーム事業」としております。
- ・ 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。

スタンダード市場への市場区分の変更に 関するお知らせ

(2025年12月12日開示)

当社は、2025年12月12日に株式会社東京証券取引所（以下「東証」から、東証スタンダード市場への市場区分変更の承認を受け、2025年12月19日をもって、当社株式の東証における市場区分が、東証プライム市場から東証スタンダード市場へ変更されました。

プライム市場の上場維持基準のうち、流通株式時価総額について基準に適合していないことから、この点において改善に努めると共に、計画期間内でのスタンダード市場への市場区分変更も検討し、必要な対応を進めてまいりました。

スタンダード市場に移行した後も、中長期的な企業価値の向上に取り組み、当社グループ一丸となって、全世界に「なにこれ すごい 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」を実現するため、これからも引き続き事業に取り組んでまいります。

連結子会社の異動（株式譲渡）に関する 基本合意書締結のお知らせ

（2025年12月16日開示）

当社は、2025年12月16日開催の取締役会において、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。

本株式の譲渡により、当該子会社及び売れるネット広告社ともに、事業機会が拡大しさらなる事業成長につながると見込んでおり、今後、株式譲渡の具体的な協議を進めてまいります。

株式譲渡の実行は2026年4月を予定しており、当該子会社は、2026年12月期第2四半期以降、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。

※現在、株式譲渡契約については未締結であり、諸条件についても協議中であります。

※ 本件に関するより詳細な事項は2025年12月16日に開示を行った「連結子会社の異動（株式譲渡）に関する基本合意書締結のお知らせ」をご覧ください。

通期 業績

2025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
2025年12月12日 開示 業績予想	51,600	12,000	150	450	185
実績	51,302	12,219	297	607	252
増減額	▲297	+219	+147	+157	+67
達成率	99.4%	101.8%	198.2%	134.9%	136.7%

差異要因

UNICORNにおいて、想定を上回るブランド広告の受注があり、売上高が業績予想を上回る。増収に伴う売上総利益の増加により、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益もそれぞれ業績予想を上回る結果となる。

当期の業績と前期比較

単位：百万円

	2025年12月期 累計	前期比 2024年12月期累計		
		実績	増減額	増減率
取扱高	51,302	54,615	▲3,312	▲6.1%
売上高	12,219	12,684	▲465	▲3.7%
売上総利益	10,097	10,351	▲253	▲2.4%
販管費	9,800	10,184	▲384	▲3.8%
営業利益	297	166	+130	+78.6%
経常利益	607	503	+103	+20.5%
親会社株主に帰属する 当期純損益	252	▲473	+726	—

取扱高 前期比 **33億12百万円の減少** (6.1%減)

営業利益 前期比 **1億30百万円の増加** (78.6%増)

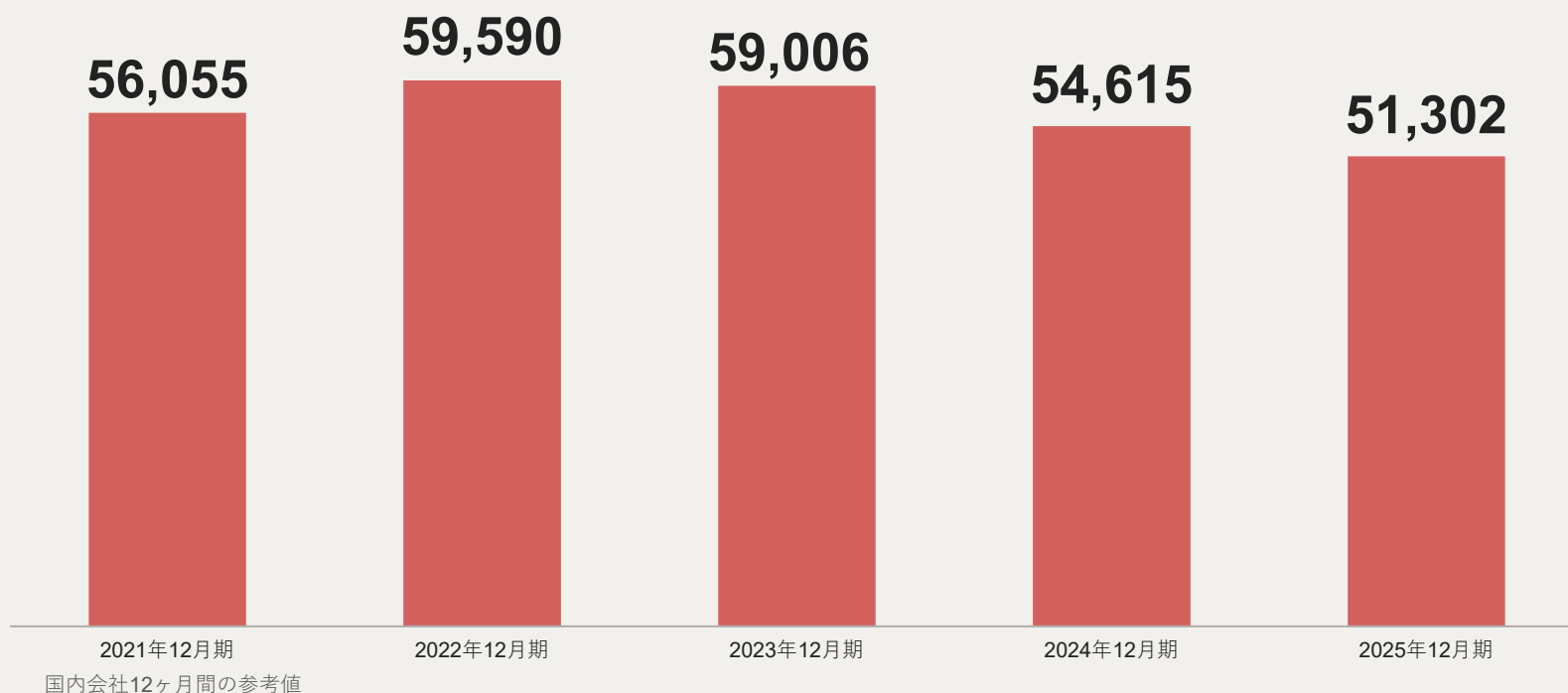
※ 2024年12月期の親会社株主に帰属する当期純損益がマイナスのため増減率は記載していません。

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：184億41百万円 前期比：40億83百万円減少（18.1%減）</p> <p>大手のクライアント3社において方針の変更などがあり減少。 新規案件の受注が増加しているものの減少を補完するほどには伸長せず。</p>
<p>エージェンシー事業 (海外)</p>	<p>セグメント取扱高：79億20百万円 前期比：6億34百万円増加（8.7%増）</p> <p>台湾でのアプリ広告が好調。 LINEのほか、アプリストアでの検索連動型広告の販売が伸長。</p>
<p>アドプラットフォーム 事業</p>	<p>セグメント取扱高：224億41百万円 前期比：1億32百万円減少（0.6%減）</p> <p>UNICORNはブランドのジャンルおよびアプリの各ジャンルも大幅に伸長。 アフィリエイト広告は金融ジャンルにおける主要クライアントの予算抑制、方針変更などがあり減少。</p>

取扱高の年度推移

単位：百万円

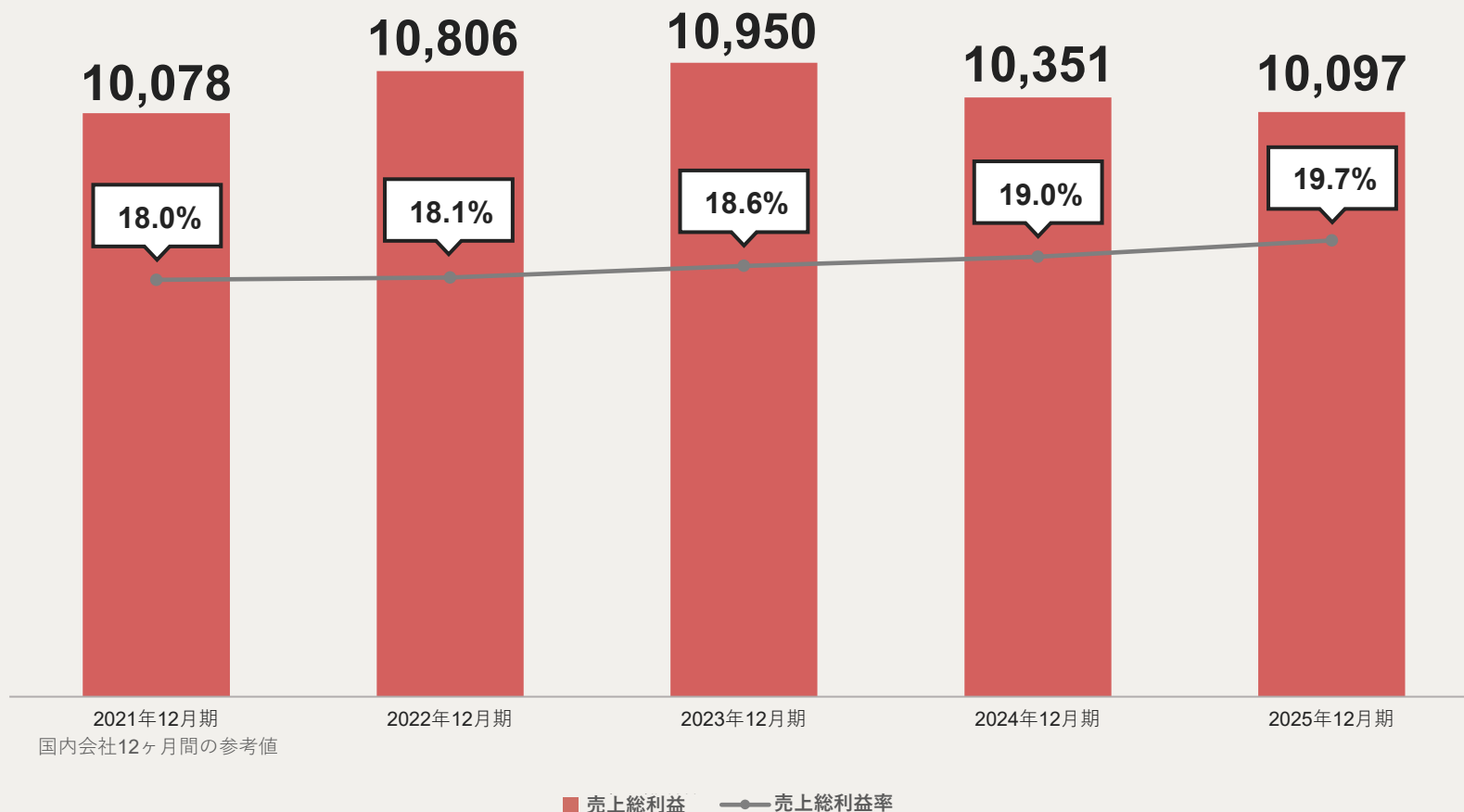


当期取扱高 513億2百万円

前期比：33億12百万円減（6.1%減）

売上総利益の年度推移

単位：百万円



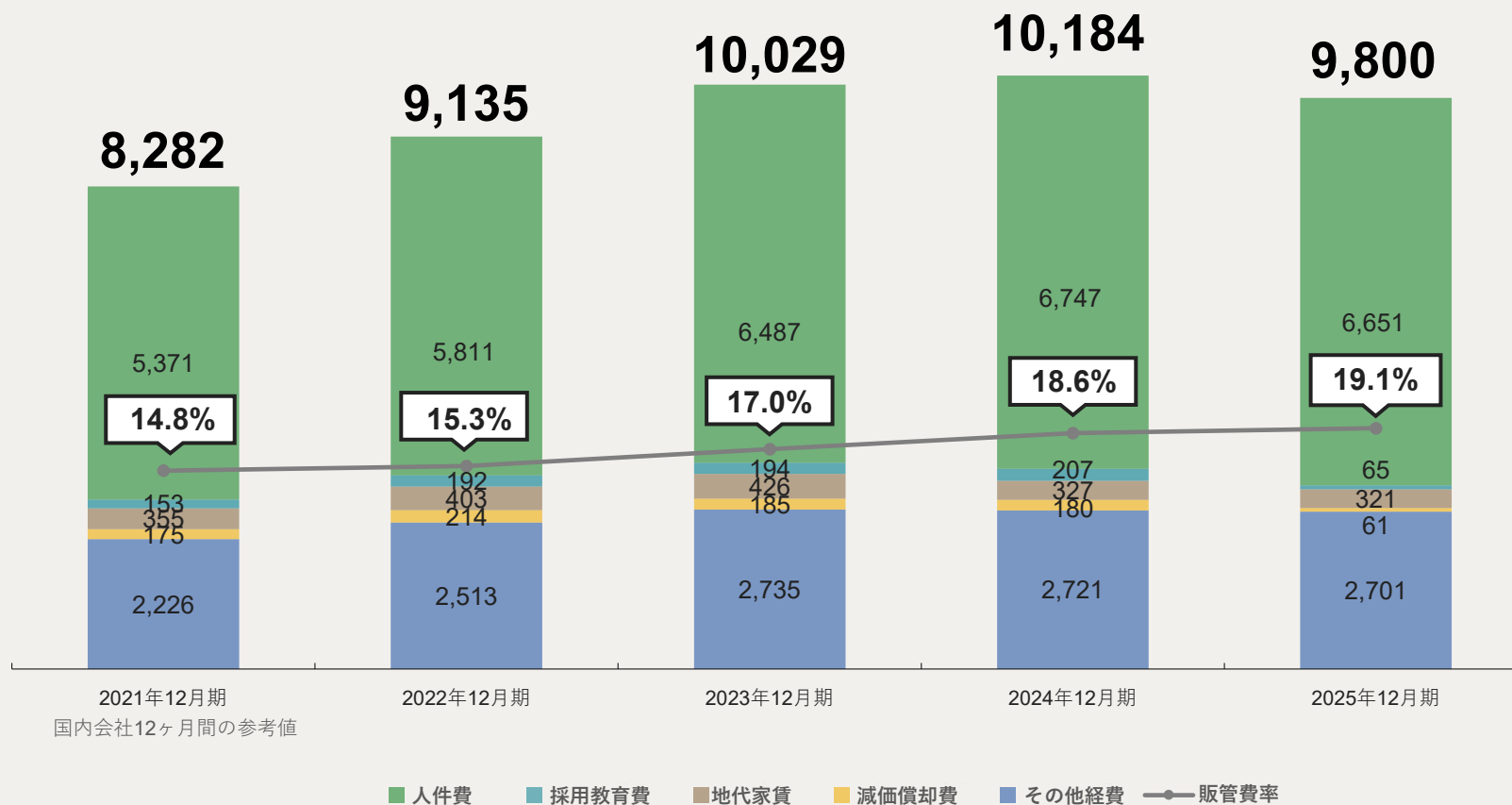
当期売上総利益 100億97百万円

前期比：2億53百万円減（2.4%減）

売上総利益率：19.7%（0.7ポイント増）

販管費の年度推移

単位：百万円



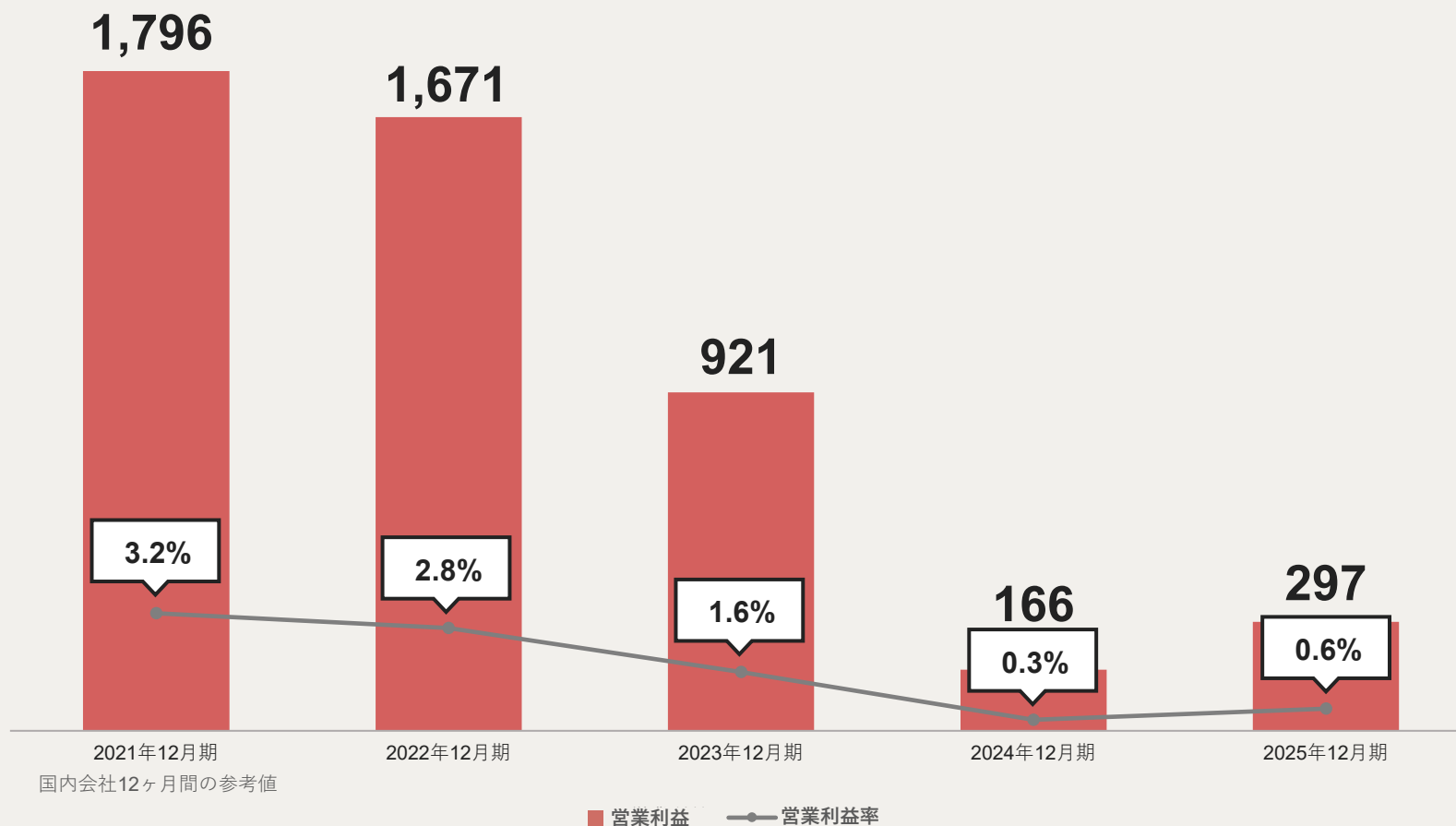
当期販管費 98億円

前期比：3億84百万円減（3.8%減）

販管費率：19.1%（0.5ポイント増）

営業利益の年度推移

単位：百万円



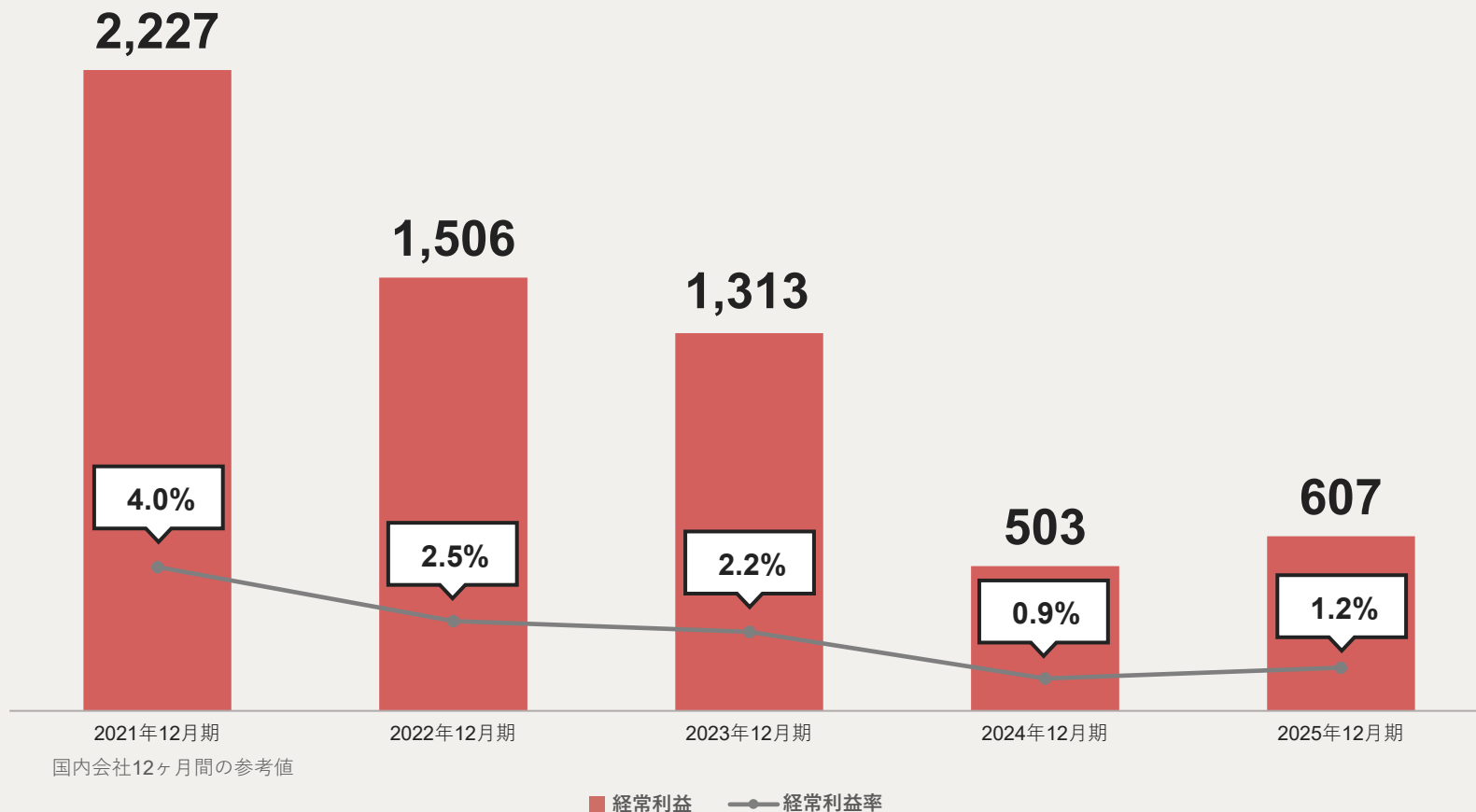
当期営業利益 2億97百万円

前期比：1億30百万円増（78.6%増）

営業利益率：0.6%（0.3ポイント増）

経常利益の年度推移

単位：百万円



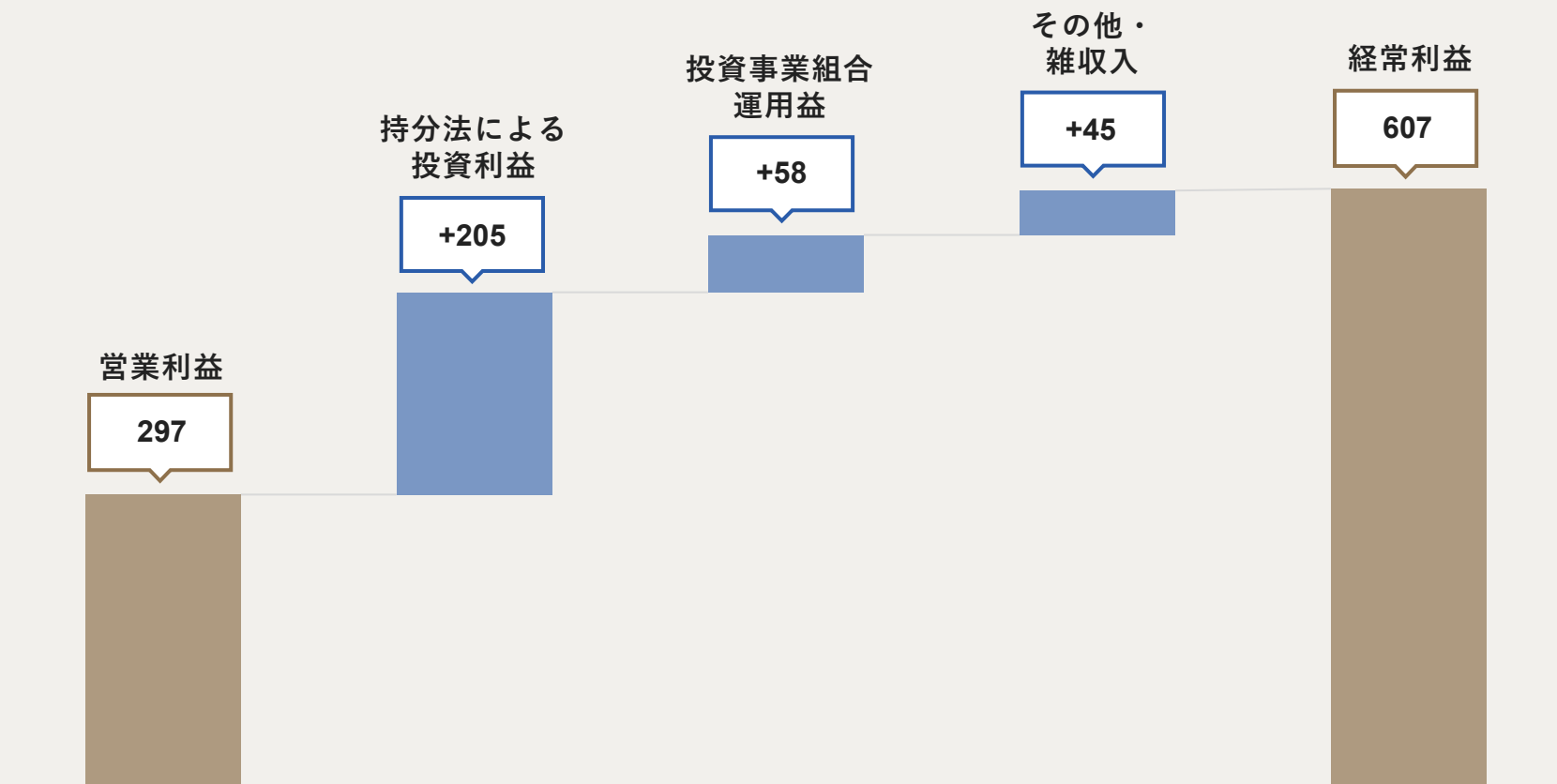
当期経常利益 6億7百万円

前期比：1億3百万円増（20.5%増）

経常利益率：1.2%（0.3ポイント増）

経常利益の推移

単位：百万円



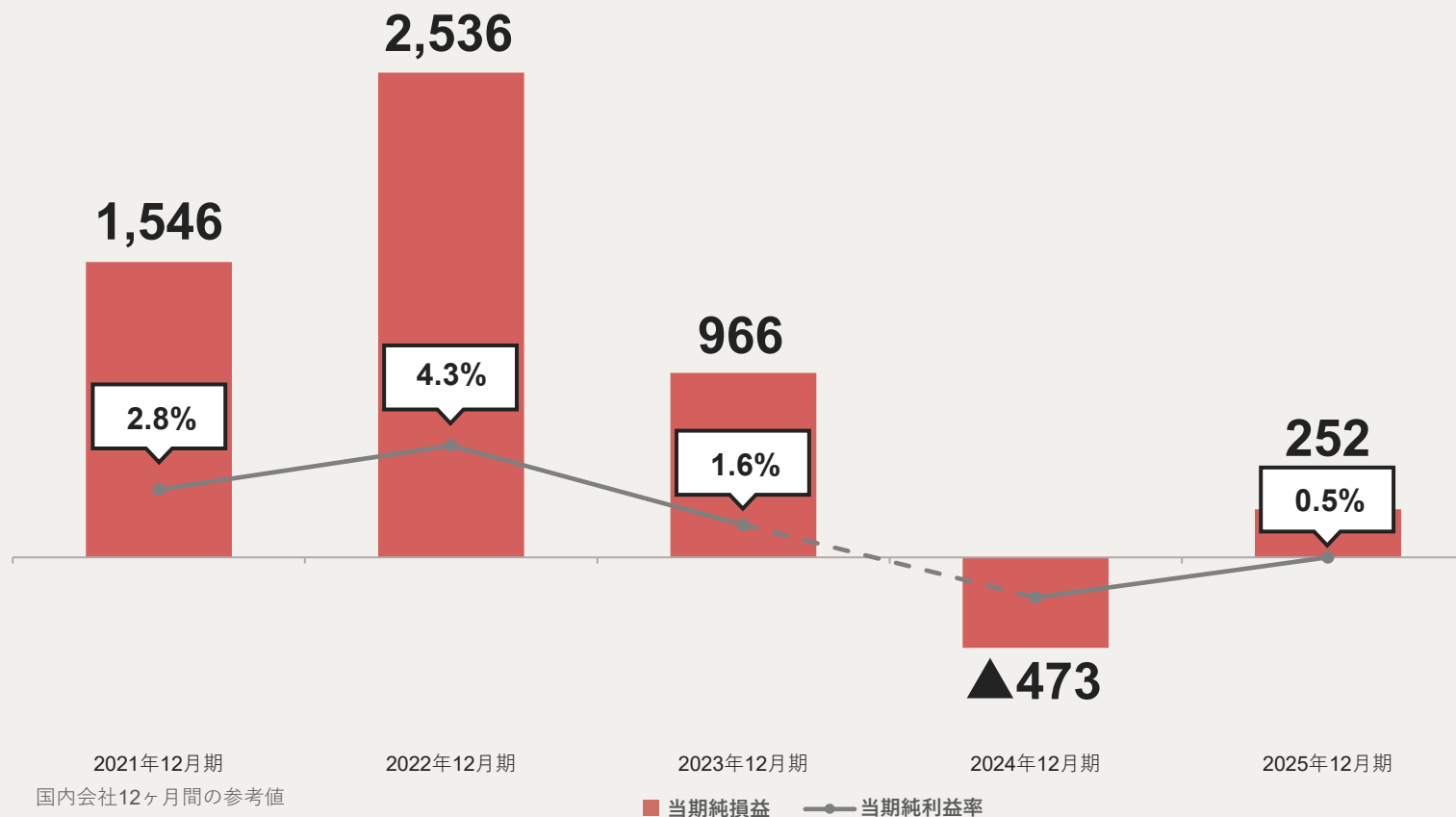
持分法による投資利益 . . . 2億5百万円

その他・雑収入 . . . 45百万円

投資事業組合運用益 . . . 58百万円

親会社株主に帰属する当期純損益の年度推移

単位：百万円



親会社株主に帰属する

当期純利益 2億52百万円

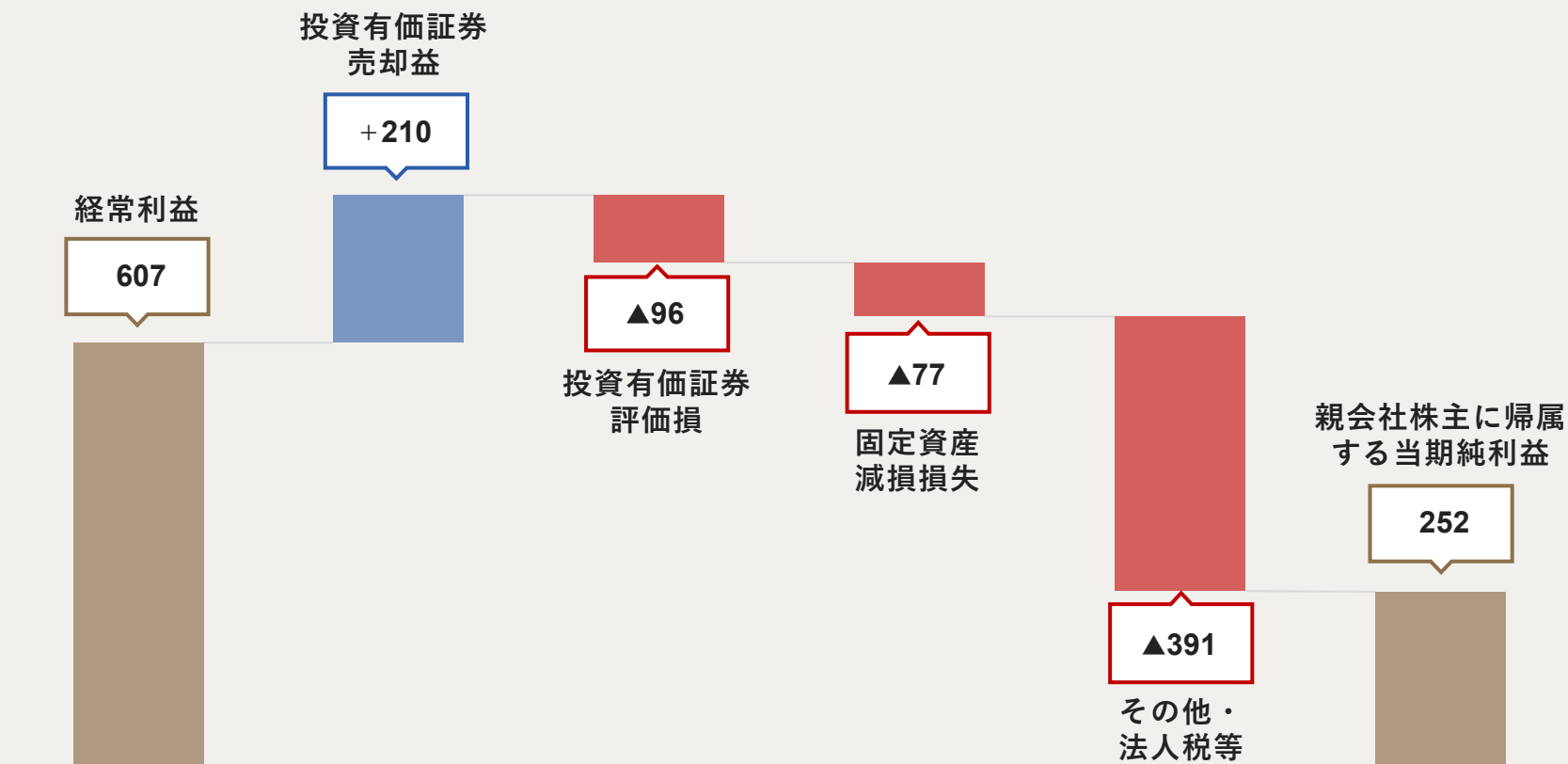
前期比：7億26百万円増

当期純利益率：0.5%

※ 2024年12月期の当期純利益率はマイナスのため記載していません。

親会社株主に帰属する当期純利益の年度推移

単位：百万円



投資有価証券売却益 . . . 2億10百万円

投資有価証券評価損 . . . ▲96百万円

固定資産減損損失 . . . ▲77百万円

その他・法人税等 . . . ▲3億91百万円

第4 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

	2025年 12月期 第4四半期	前年同四半期 から当四半期	前年同四半期比 2024年12月期第4四半期			前四半期比 2025年12月期第3四半期		
		推移	実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
取扱高	13,017		13,583	▲566	▲4.2%	12,404	+612	+4.9%
売上高	3,348		3,242	+106	+3.3%	2,964	+384	+13.0%
売上総利益	2,810		2,660	+149	+5.6%	2,445	+364	+14.9%
販管費	2,518		2,572	▲54	▲2.1%	2,417	+101	+4.2%
営業利益	292		87	+204	+232.4%	28	+263	+933.8%
経常利益	381		160	+220	+137.1%	102	+278	+271.4%
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	155		▲683	+839	—	174	▲19	▲11.0%

取扱高

前年同四半期比
前四半期比

5億66百万円の減少 (4.2%減)
6億12百万円の増加 (4.9%増)

営業
利益

前年同四半期比
前四半期比

2億4百万円の増加 (232.4%増)
2億63百万円の増加 (933.8%増)

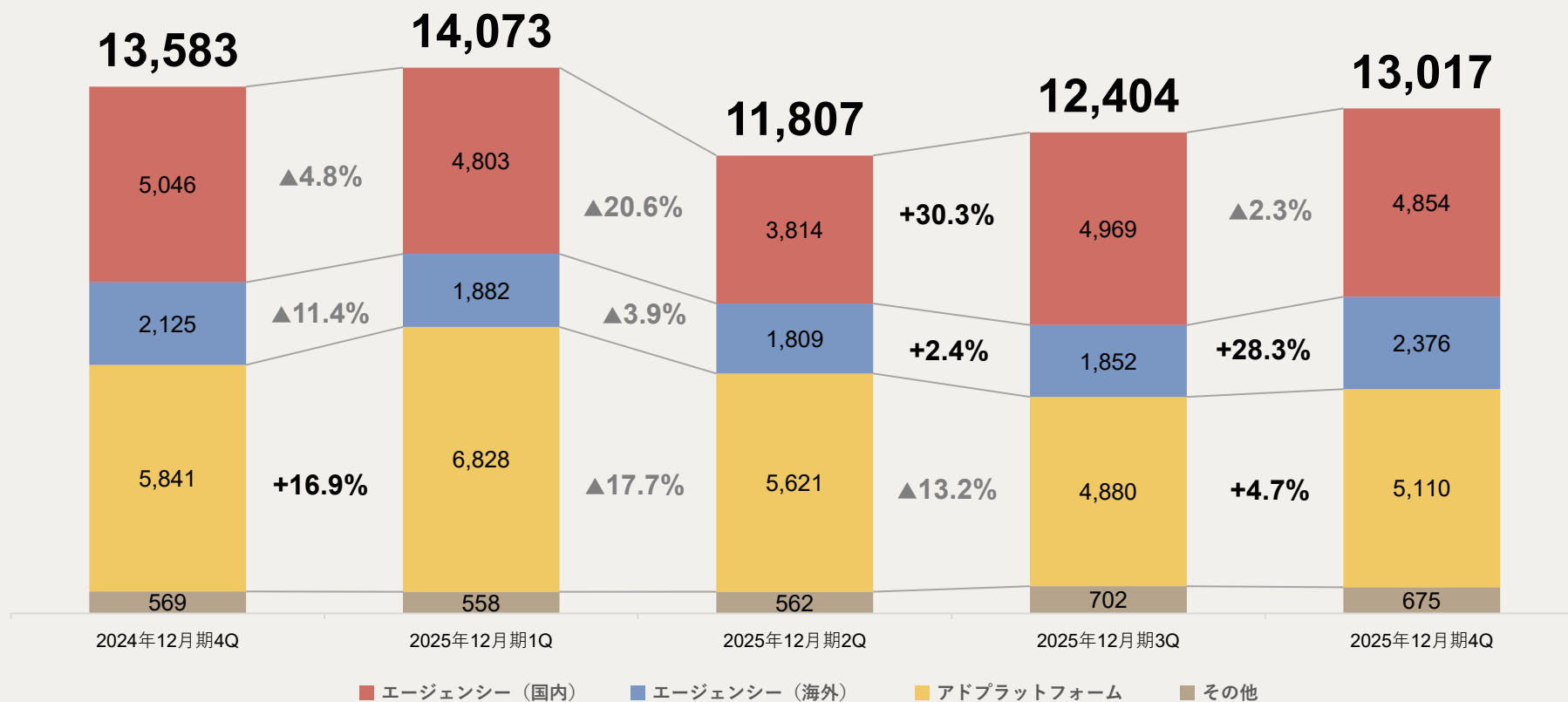
※ 2024年12月期第4四半期の親会社株主に帰属する当期純損益がマイナスのため、前年同四半期比の増減率は記載していません。

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：48億54百万円 前年同四半期比：1億92百万円減少（3.8%減）</p> <p>大型案件での広告需要の減少の影響を補完するには至らないものの、マンガ領域で独自のデータ活用により市場シェアを拡大、ゲーム領域でコンペ勝率の向上により新規クライアントを獲得。</p>
<p>エージェンシー事業 (海外)</p>	<p>セグメント取扱高：23億76百万円 前年同四半期比：2億51百万円増加（11.8%増）</p> <p>台湾でのアプリ広告及びインフルエンサーマーケティングが好調。AI技術を活用した広告運用の自動化への注力と体制強化を実施。</p>
<p>アドプラットフォーム 事業</p>	<p>セグメント取扱高：51億10百万円 前年同四半期比：73百万円減少（12.5%減）</p> <p>UNICORNでは、主要広告代理店との取引深耕によりブランド広告の需要が大きく伸長。アフィリエイト広告は金融クライアントの方針変更等の影響で不調となるが、新規領域については拡大中。</p>

取扱高の四半期推移

単位：百万円



当四半期取扱高 130億17百万円

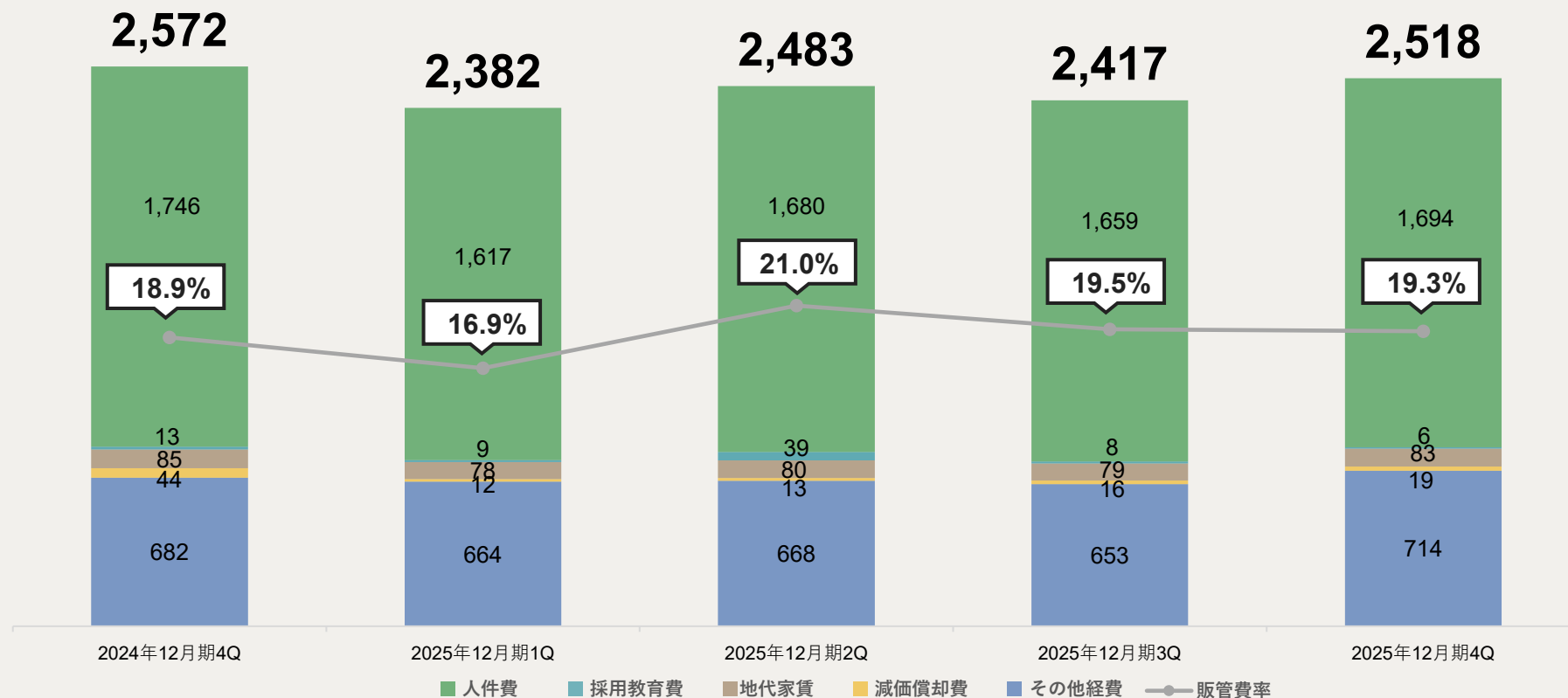
前年同四半期比：5億66百万円減（4.2%減）

前四半期比：6億12百万円増（4.9%増）

販管費の四半期推移

人件費、採用教育費等の抑制により、前年同四半期比で減少。

単位：百万円



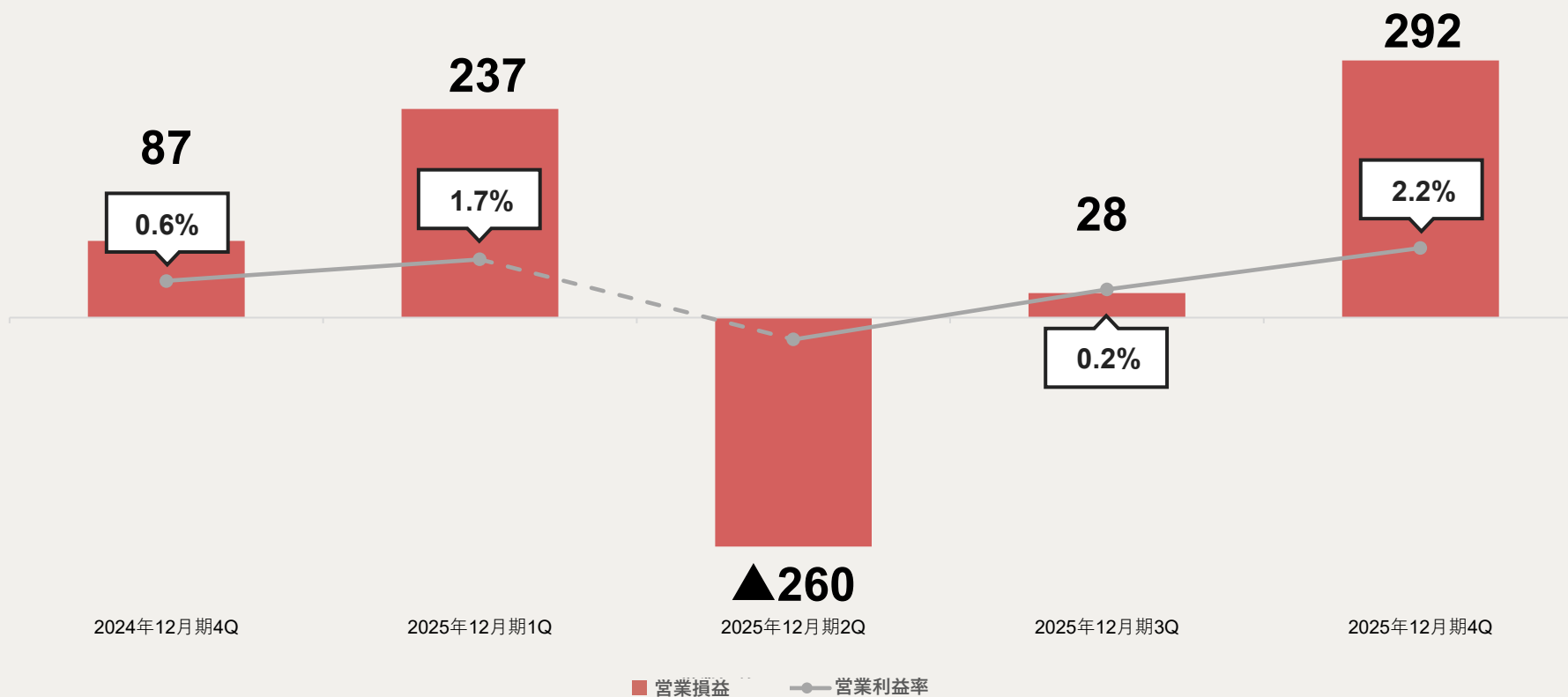
当四半期販管費 25億18百万円

前年同四半期比：54百万円減（2.1%減）

販管費率：19.3%（前年同四半期比0.4ポイント増）

営業損益の四半期推移

単位：百万円



当四半期営業利益 **2億92百万円**

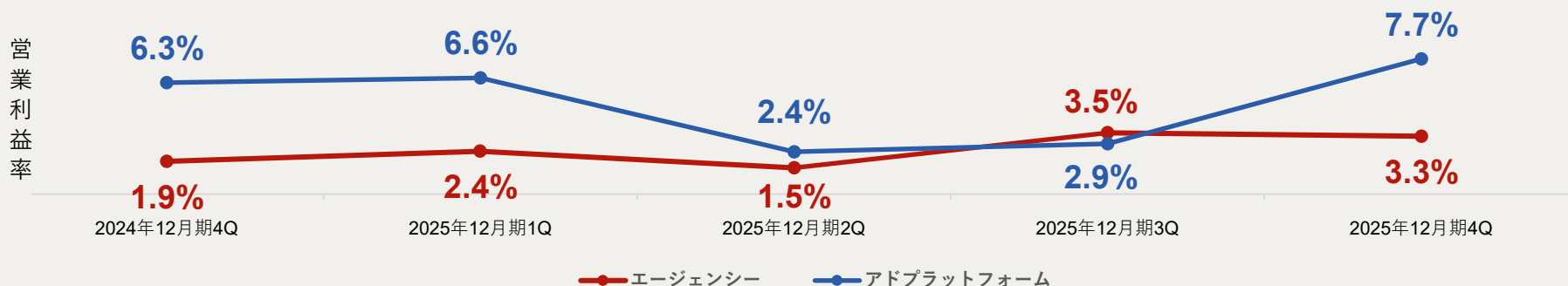
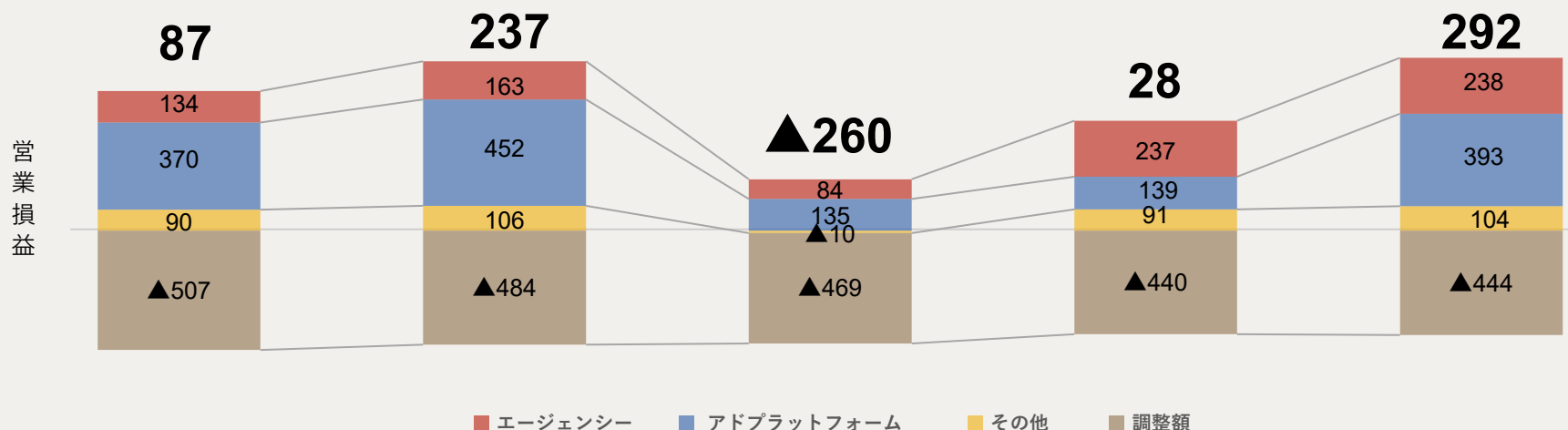
前年同四半期比：2億4百万円増（232.4%増）

営業利益率：2.2%（前年同四半期比1.6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

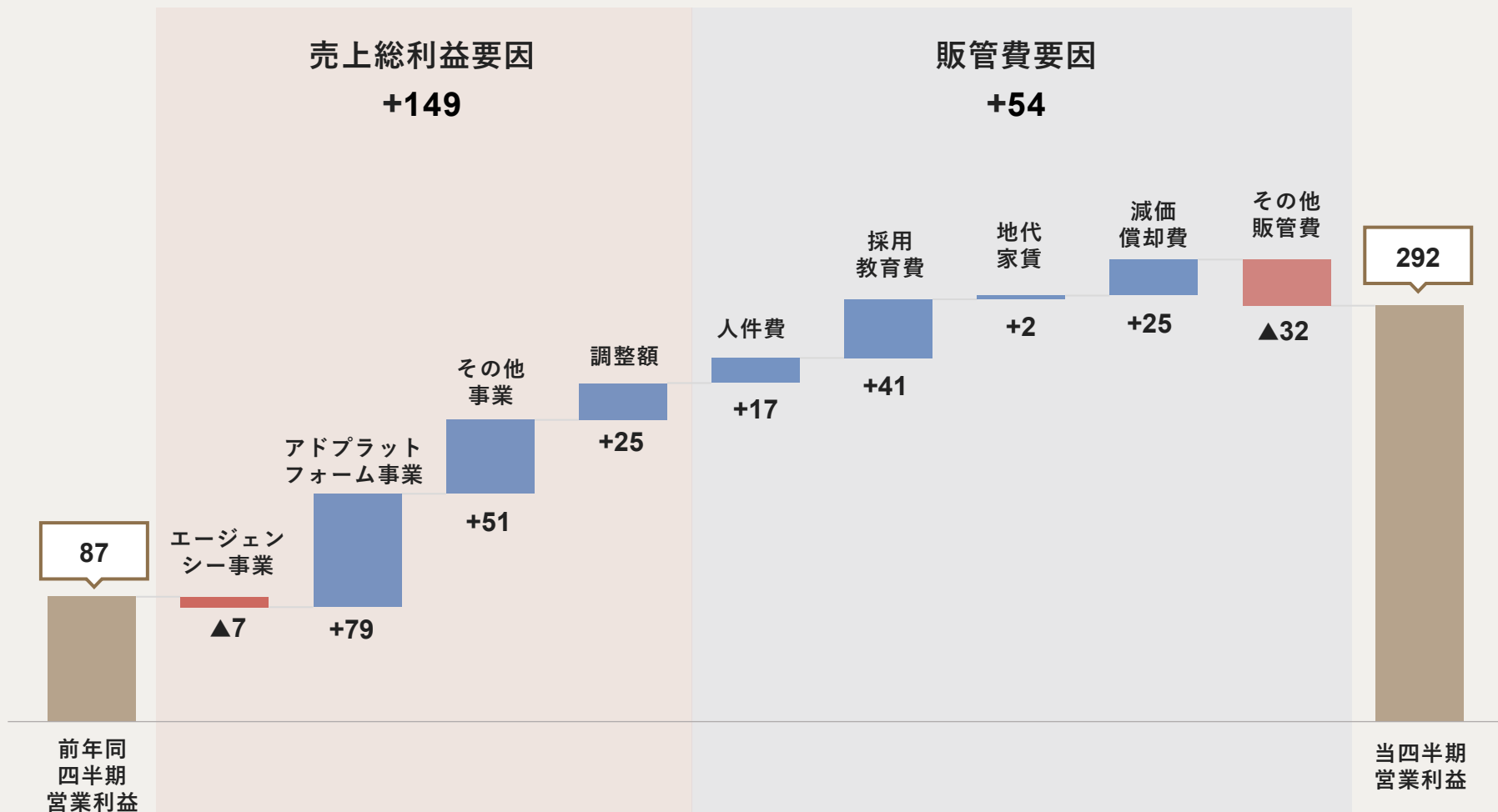


エージェンシー : 前年同四半期比で、取扱高は減少したものの、販管費の抑制により営業利益、営業利益率ともに改善。

アドプラットフォーム : 前年同四半期比で、取扱高の増加に加え、販管費の抑制により営業利益、営業利益率ともに改善。

営業利益の増減要因

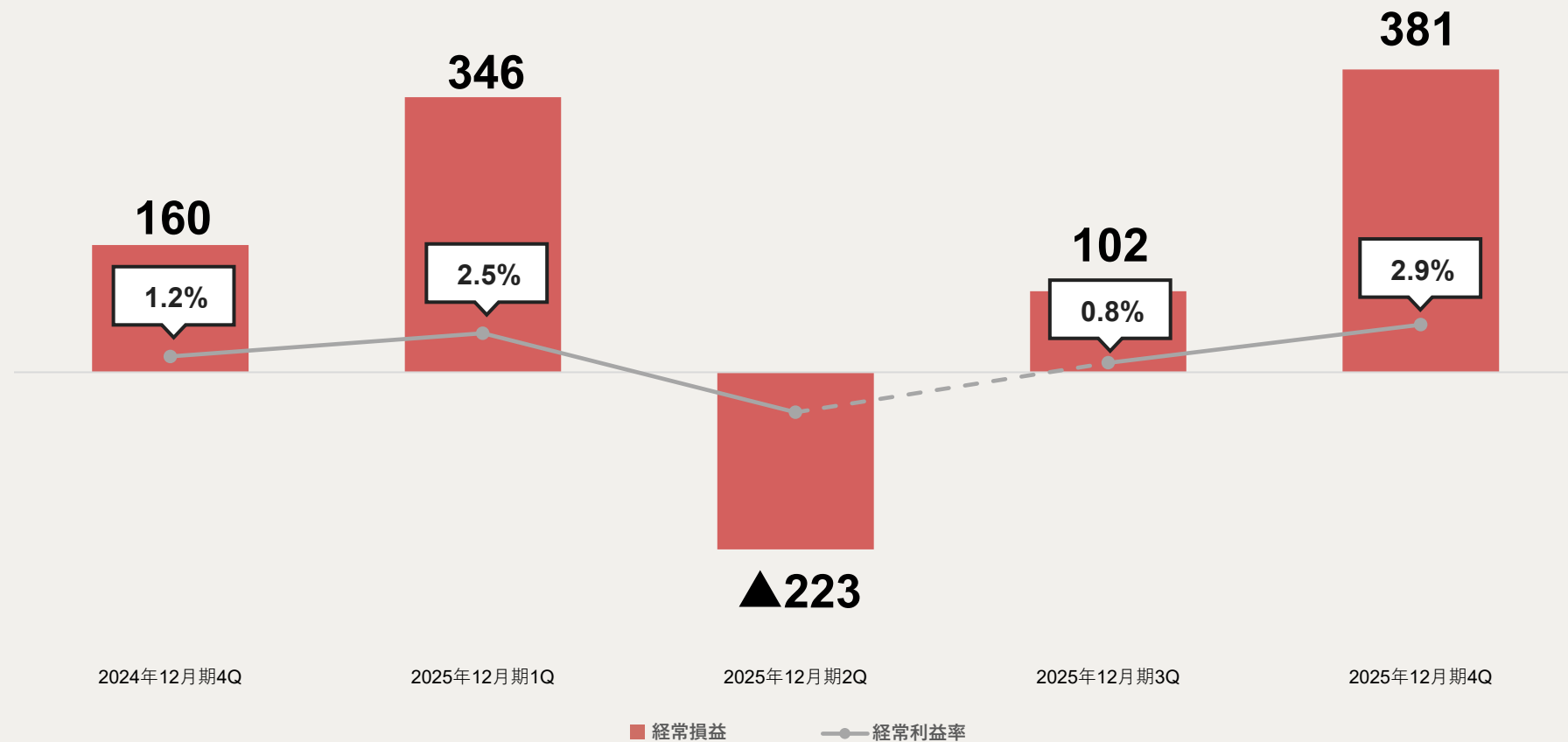
単位：百万円



※ 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 3億81百万円

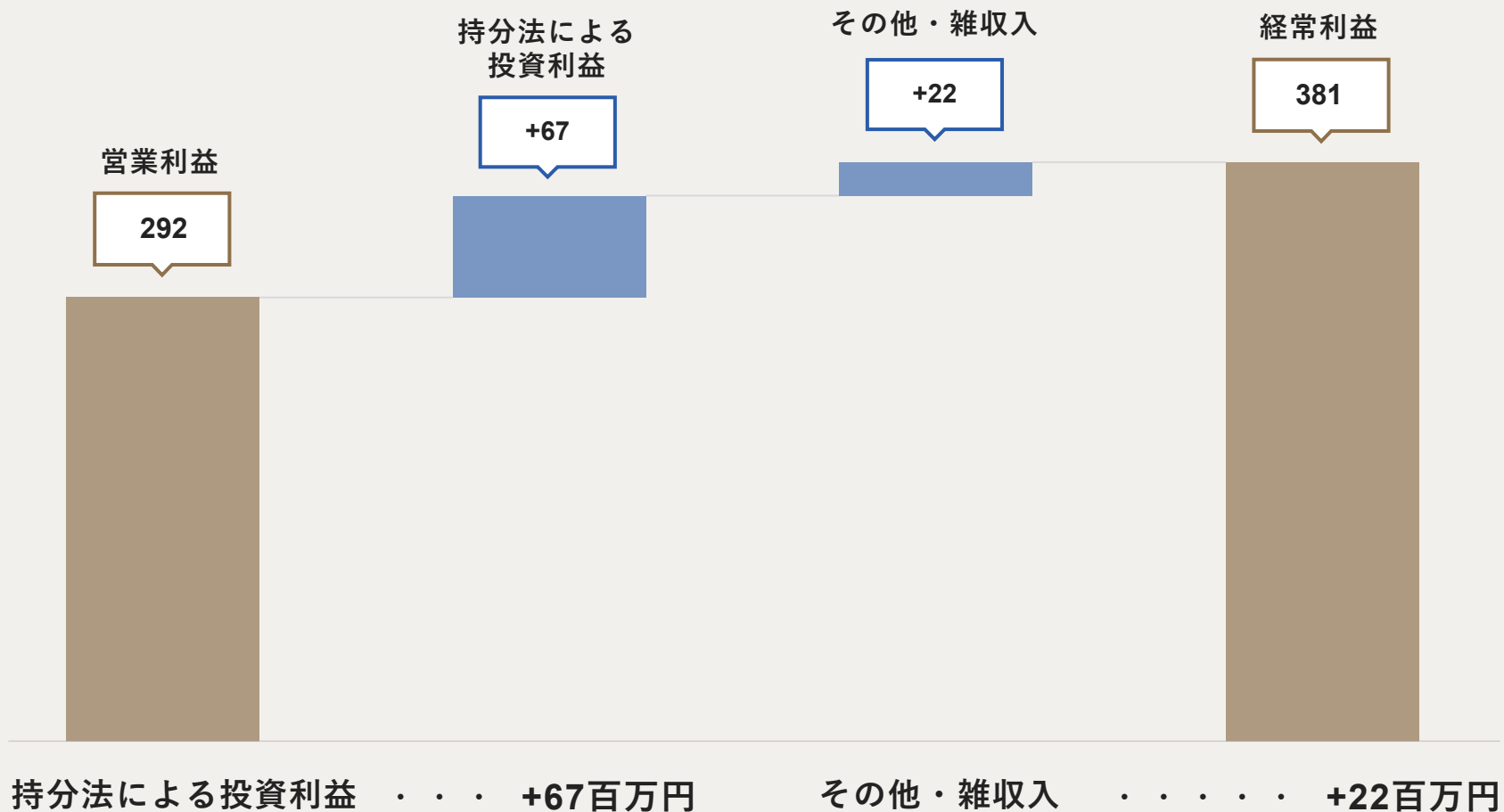
前年同四半期比：2億20百万円増（137.1%増）

経常利益率：2.9%（前年同四半期比1.7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。

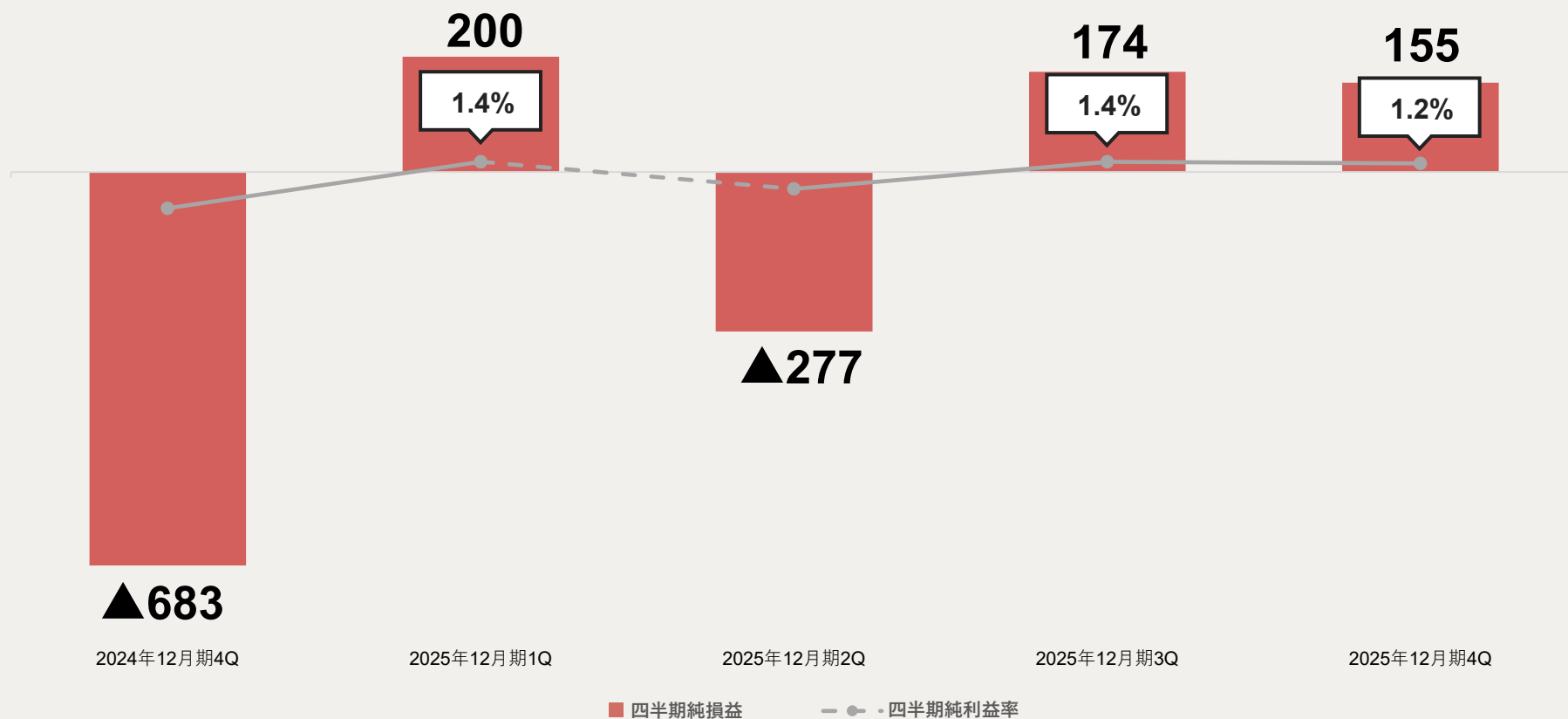
四半期経常利益の推移

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 1億55百万円

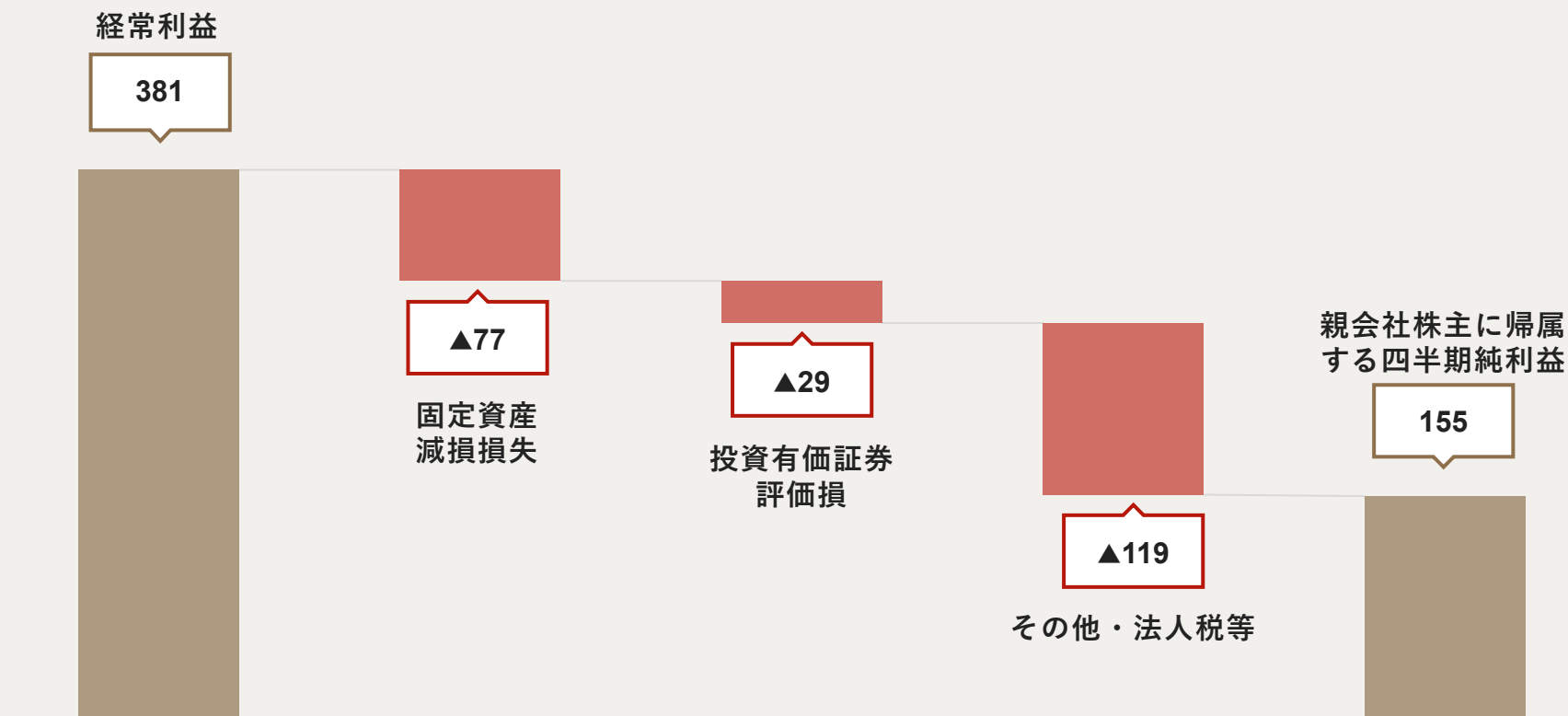
前年同四半期比：8億39百万円増

当期純利益率：1.2%

※ 2024年12月期4Q及び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



固定資産減損損失 ▲77百万円

その他・法人税等 ▲119百万円

投資有価証券評価損 ▲29百万円

3. Chapter3 : Shareholder returns

株主還元

株主配当

事業の成長、並びに資本効率の改善等による、中長期的な企業価値の向上に努めると共に、継続的かつ安定的な配当を実施していくことを目標とし、2025年12月期から2027年12月期までの3ヶ年の配当については、原則としてDOE(株主資本配当率)2%以上を目安として実施する。

2025年12月期 期末配当 1株当たり 6円42銭

【配当予想（1株当たり6円35銭）から+7銭の増配】

【2025年2月10日開示】

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 ・ 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
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) <li style="text-align: center;">+ ・ 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 ・ 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) <li style="text-align: center;">+ ・ 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
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) <li style="text-align: center;">+ ・ 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) <li style="text-align: center;">+ ・ 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

株主優待の有効期間 : 初回有効期間は2026年4月1日から2027年3月末とし、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月末日の有効期間を予定
 開始時期 : 2025年12月末日時点を初回基準日とし、株主優待を開始
 進呈時期 : 毎年3月に別途ご案内の送付を予定

ご参考 : 12月30日の終値(264円)を基準として算定した場合、利回りは以下のとおりです。
 10,000株～19,999株：優待利回り8.33%、配当利回り2.43%、総合利回り10.77%
 20,000株～29,999株：優待利回り12.50%、配当利回り2.43%、総合利回り14.93%
 30,000株以上 : 優待利回り16.67%、配当利回り2.43%、総合利回り19.10%
 ※ 各種最低出資額に対する利回り率を算出しております。また、配当利回りは2025年12月期の期末配当を基に算出しております。

※ 詳細につきましては、2025年11月6日公表「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご覧ください。

4.

業績予想

2026年12月期連結業績予想

本資料の5ページに記載の通り、連結子会社の株式の譲渡を行う予定です。2026年12月期の連結業績予想は、株式譲渡の影響を織り込んだ上で策定しております。

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
2026年12月期 業績予想	48,000	11,400	600	804	530
2025年12月期 実績	51,302	12,219	297	607	252
増減額	▲3,302	▲819	+302	+196	+277
増減率	▲6.4%	▲6.7%	+101.9%	+32.4%	+109.6%

2026年12月期連結業績予想

(株式譲渡予定の連結子会社を除く実績との比較)

本資料の5ページに記載の通り、連結子会社の株式の譲渡を行う予定です。2026年12月期の連結業績予想は、株式譲渡の影響を織り込んだ上で策定しております。本ページでは2025年12月期の実績についても、対象の連結子会社を除いた場合の参考値と比較しております。

※ 2025年12月期の実績において、譲渡予定の連結子会社の事業毎の完全な切り分けが行えないため、譲渡対象外の事業の一部も実績から除かれております。

単位：百万円

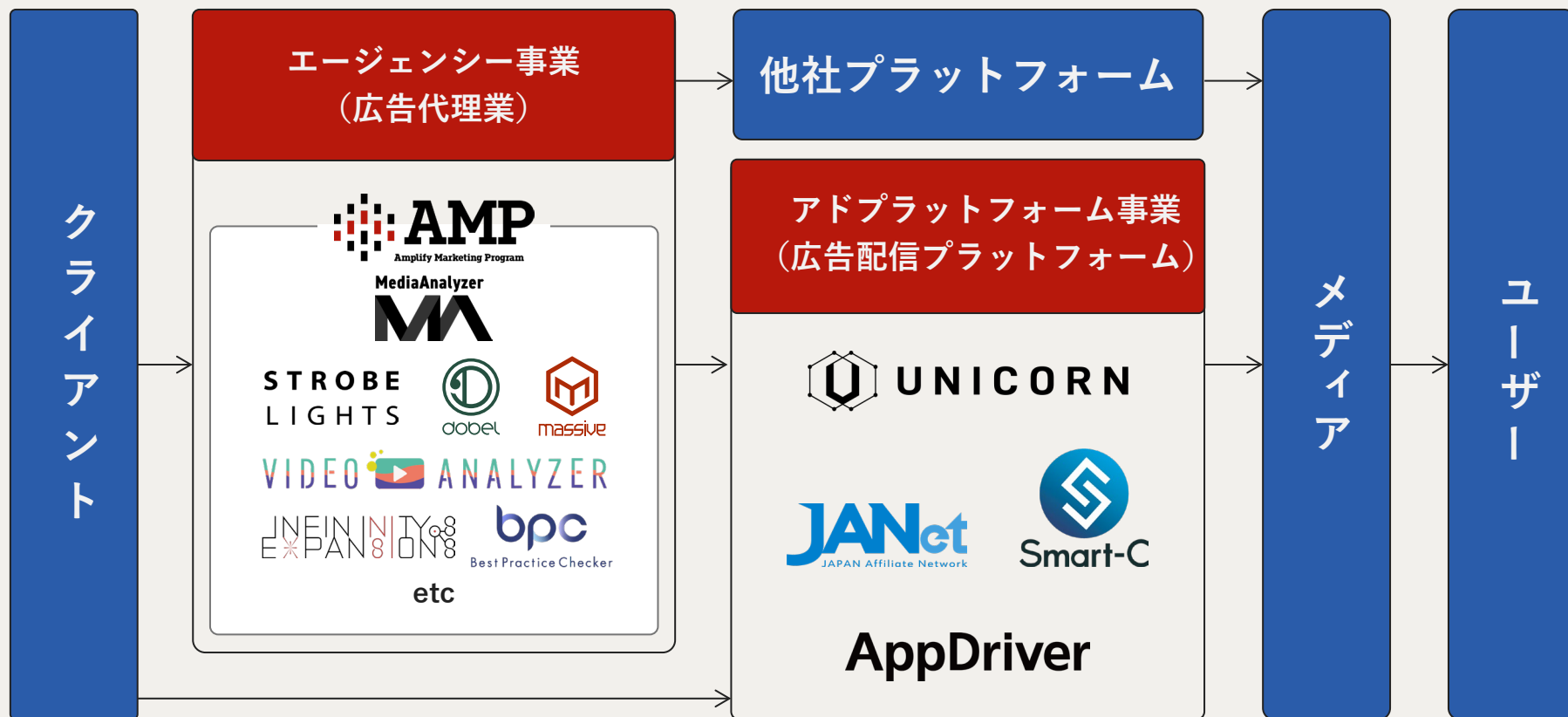
	取扱高 (参考値)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
2026年12月期 業績予想	48,000	11,400	600	804	530
譲渡予定の 連結子会社を除く 2025年12月期 実績 (参考値)	48,323	11,624	357	642	350
増減額 (参考値)	▲323	▲224	+242	+161	+179
増減率 (参考値)	▲0.7%	▲1.9%	+68.0%	+25.2%	+51.3%

国内のエージェンシー事業及びアドプラットフォーム事業の一部において、売上高は微減となる見込み。収益性の向上と販管費の抑制を図り、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は、いずれも増加となる見込み。

事業概況

広告事業の概況

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。

伊藤忠商事のグループ会社である ポケットカード株式会社と共同で 株式会社シナクルを設立

アドウェイズが持つデジタルマーケティングに関する知見や広告運用ノウハウと、
ポケットカードが保有する信頼性の高いクレジットカードにまつわるデータや金融領域に関する知見を掛け合わせ、
顧客への事業貢献を目的とした新会社「シナクル」を設立

The logo for Synacrew, featuring the word "Synacrew" in a bold, blue, sans-serif font. A thick blue horizontal bar is positioned above the letters "S", "y", and "a", extending across the width of these characters.

両社が保有するデータを統合的に活用し、関心度の高いユーザーに効果的かつ的確に広告を届け、
顧客の事業成長に直結する広告モデルを実現。

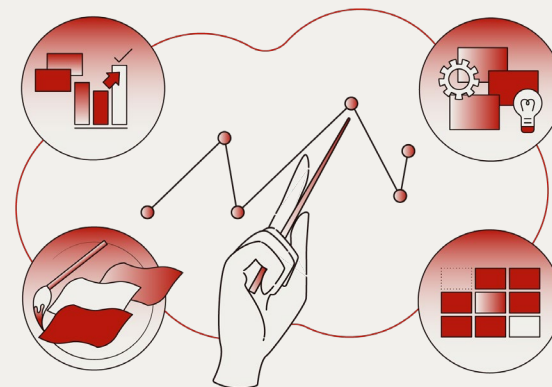
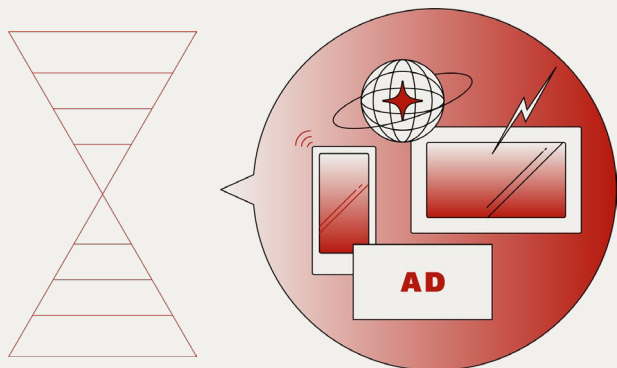
エージェント 事業 (国内・海外)

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

顧客の事業成長ドライバーとして、マーケティングDXを実現

Hakuhodo DY holdings



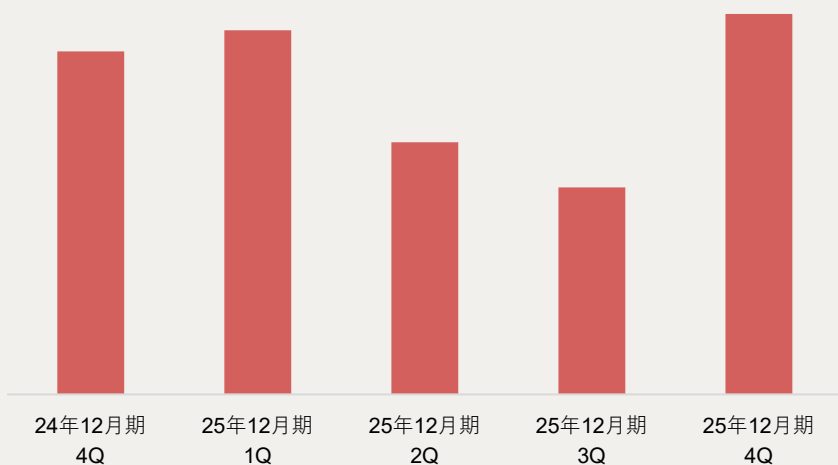
エージェンシー事業では、オフライン&オンラインの統合プランニングによる、包括的なマーケティング支援に取り組んでいます。ナショナルクライアント（ブランド広告主）へのアプローチや、“テレビとデジタルの統合プランニング”による“フルチャンネル※1”“フルファネル※2”を意識した、より効果的なマーケティングプランを実行するため、広告という枠組みに囚われず、マーケティングコンサルタントとして、あらゆる課題解決に取り組みます。また、「人」による高い運用力・創造力とAIを活用した高度な「マーケティングテクノロジー」を融合し、本質的な広告価値を生み出すことで、クライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援いたします。

※1 フルチャンネル：集客するための媒体、経路などを広く活用する事。

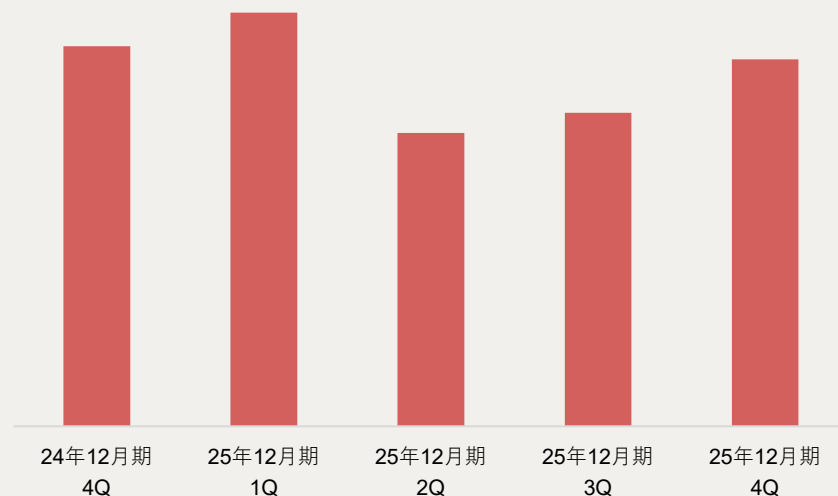
※2 フルファネル：消費者の商品に対する認知や検討、購入（利用）など多くの行動に対応する事。

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
売上総利益推移



博報堂 D Y グループ 協業
アカウント数推移



売上総利益、アカウント数ともに前四半期から増加。

業界初※、AIを活用したマンガ広告特化型 クリエイティブ最適化ソリューション 「Agent MALOOK」をリリース

AIがクリエイティブ制作のPDCAサイクルを支援する
マンガ広告特化型クリエイティブ最適化ソリューション



長年にわたり蓄積してきたマンガ広告の構成、演出、配信データをAIに学習させることで、ユーザーの心理や離脱率のパターン、改善点まで解析し提案する、業界初の独自のシステムを構築。

※ 当社調べ（2025年11月時点）

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

The Unicorn logo features a stylized white 'U' inside a hexagonal frame. The background is a dark space with concentric white circles, dotted white lines forming constellations, and curved lines in blue, yellow, and red. The text 'UNICORN' and 'REDEFINE DIGITAL MARKETING' is centered in white, bold, uppercase letters.

UNICORN
REDEFINE DIGITAL MARKETING

アドプラットフォーム事業 (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。

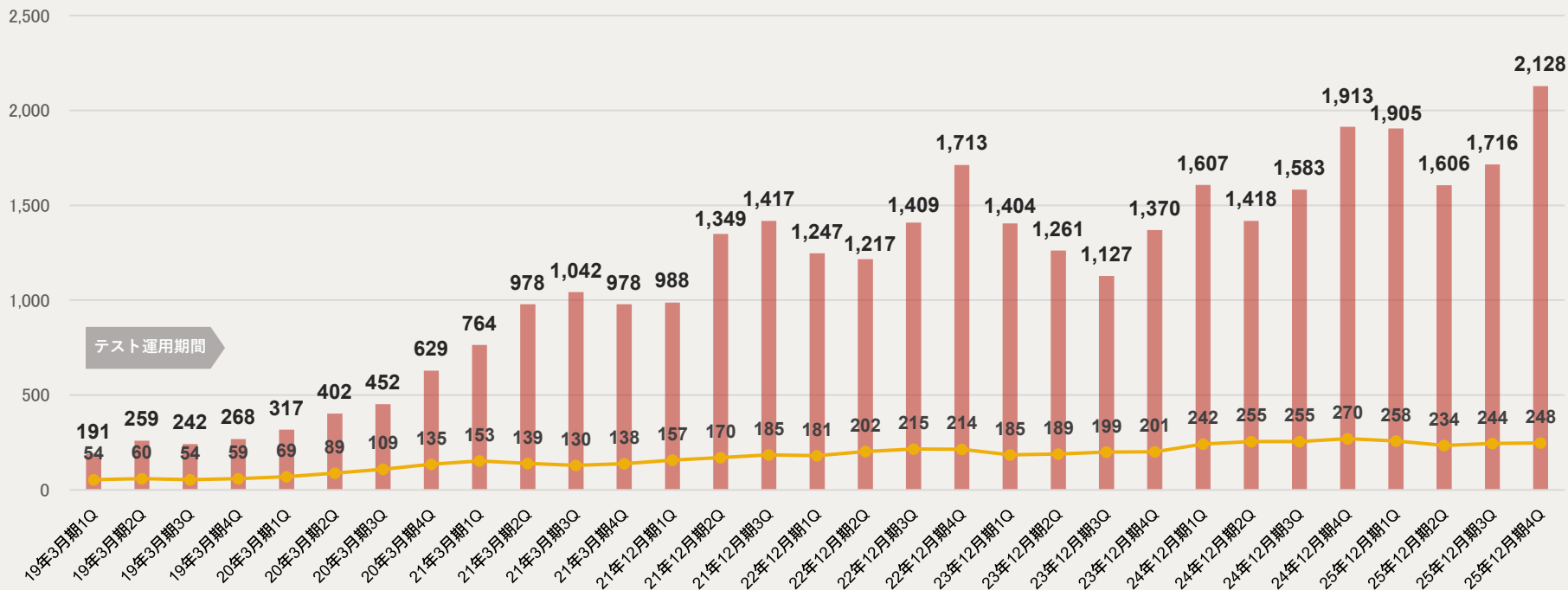
※2 Over The Top (OTT)：インターネット回線を通して行われるコンテンツ配信サービスの総称。

UNICORNの進捗 (取扱高)

Fourth quarter

UNICORNの取扱高／機械学習コスト推移

単位：百万円



■ 取扱高
■ 機械学習コスト

2021年12月期までの資料では、UNICORN株式会社の取扱高のみを表記しておりましたが、2022年12月期よりUNICORNを専売する当社の部署の取引分も加える事で、グループとしての外部取扱高の表記に変更致しました。そのため、2021年12月期以前の資料と本資料とでは取扱高が異なります。(他商材も扱う部署の取引分は加えておりません)

前年同四半期比111%と伸長し、過去最高値となる。

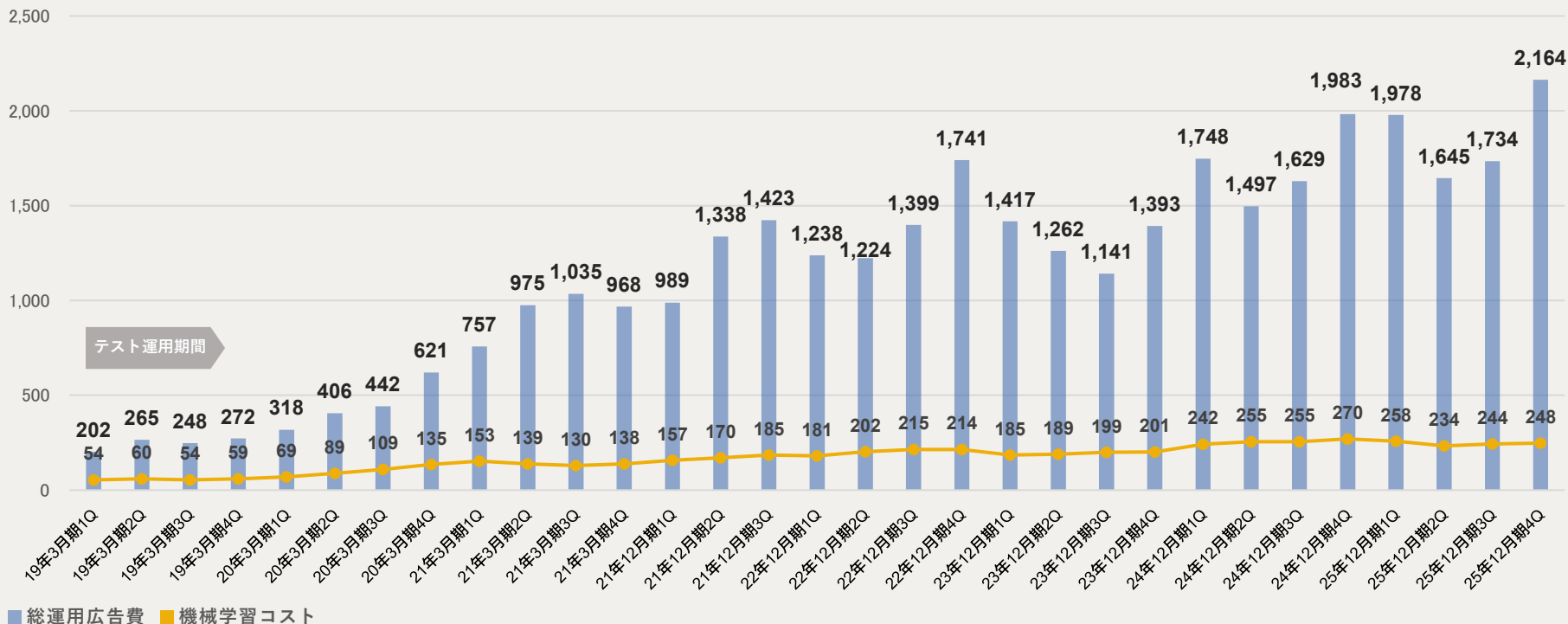
About UNICORN

UNICORNの進捗 (総運用広告費※)

Fourth quarter

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※も前年同四半期比109%と伸長し、過去最高値となる。

※「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。

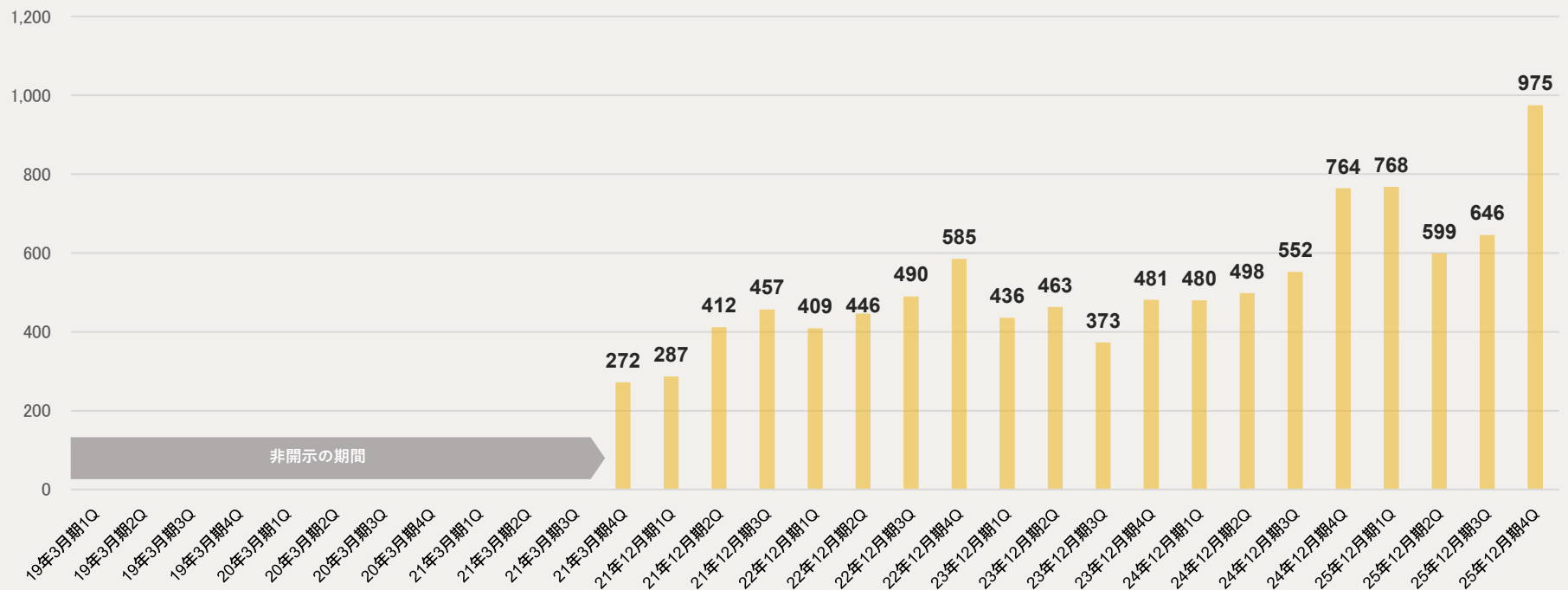
About UNICORN

UNICORNの進捗 (売上総利益)

Fourth quarter

UNICORNの売上総利益

単位：百万円



前年同四半期比127%と伸長し、過去最高値となる。

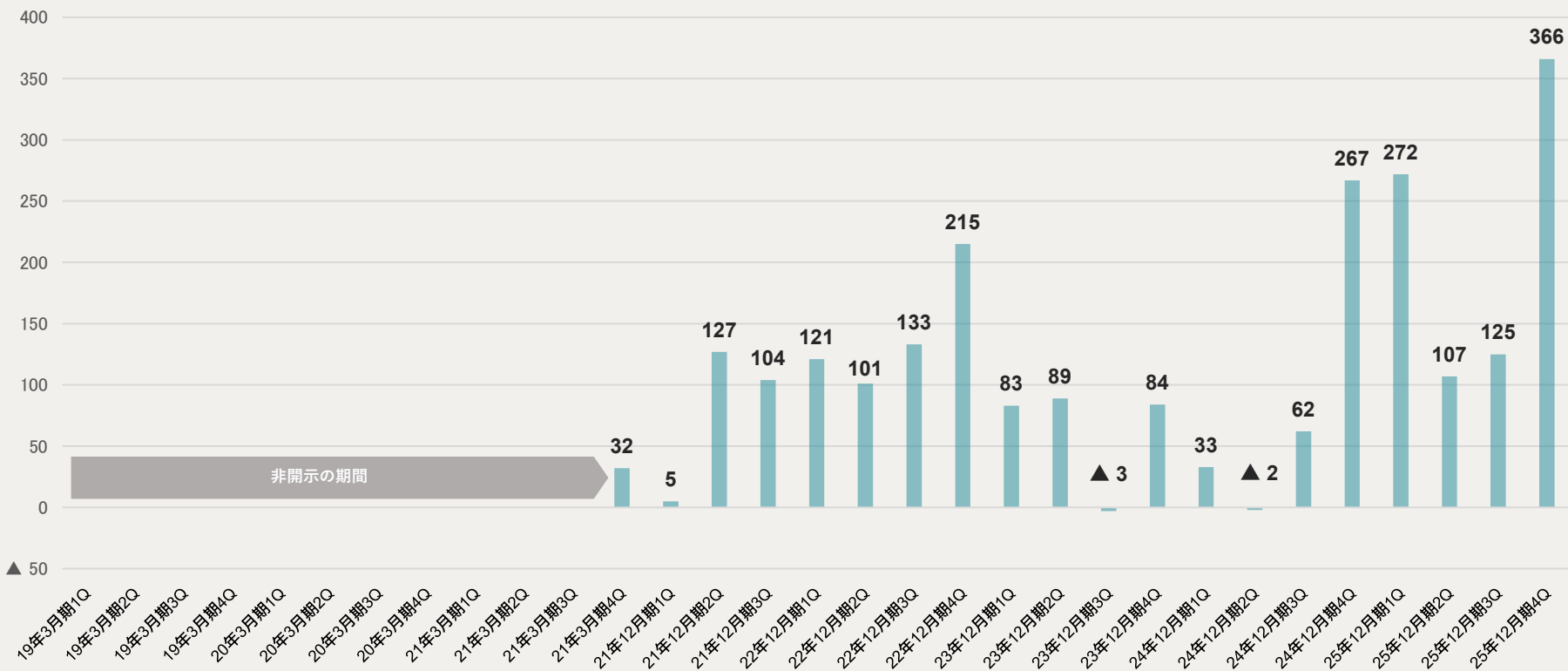
About UNICORN

UNICORNの進捗 (営業損益)

Fourth quarter

UNICORNの営業損益

単位：百万円



前年同四半期比137%と伸長し、過去最高値となる。

About UNICORN

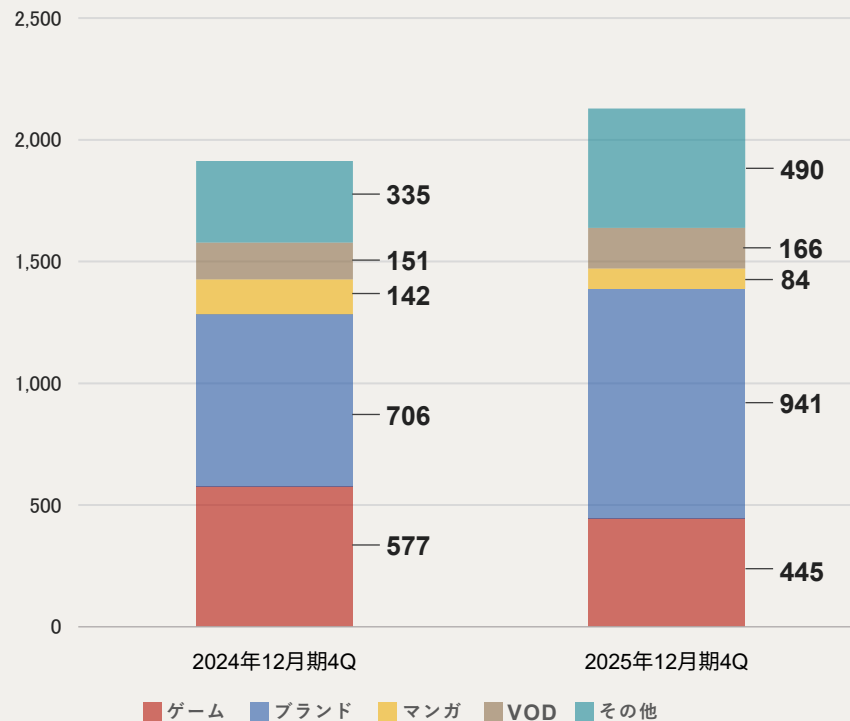
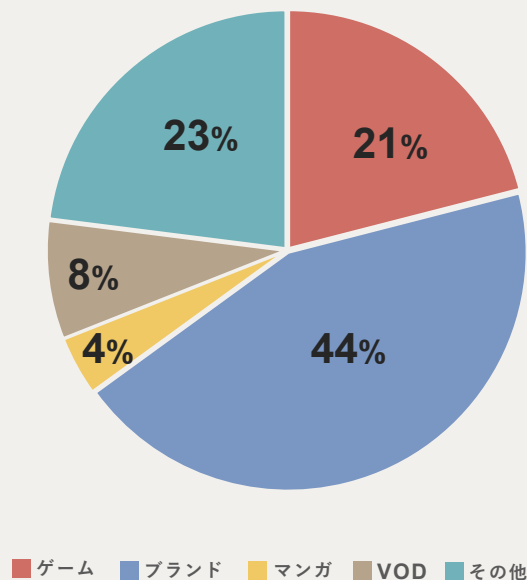
UNICORNの進捗

Fourth quarter

ジャンル別進捗

単位：百万円

2025年12月期4Q実績



ジャンル別では「ブランド」・「VOD」・「その他」が伸長。

About UNICORN

UNICORNの業績：前年同四半期比較

単位：百万円

	2025年12月期 第4四半期	前年同四半期比 2024年12月期第4四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	2,128	1,913	+215	+11.3%
売上総利益	975	764	+210	+27.6%
営業利益	366	267	+99	+37.1%

取扱高、売上総利益、営業利益、それぞれ前年同四半期と比べて大幅に増加。

次世代AI運用型アドトラック 「O3 TRUCK」をリリース

AIで広告効果を分析し、最大化する運用型アドトラック「O3 TRUCK」

AIカメラや蓄積データを用いて視認数を可視化し、走行ルートを広告主毎に最適化



掲載例：株式会社WFS「ヘブンバーンズレッド」



掲載例：株式会社WFS「魔法少女まどか☆マギカ Magia Exedra」

アドトラック業界に新しいスタンダードを確立することで、市場の健全な発展をリード。

About UNICORN

アテンション※計測ソリューションを提供する Lumenと連携

DSPとしてアジア初、アテンション傾向データの提供を開始

プラットフォーム「UNICORN」で発生するインプレッションをサンプリングし、アテンションを計測。
傾向データや分析から得られた知見をメディア事業者に提供することで、広告枠の価値向上に寄与。

LUMEN



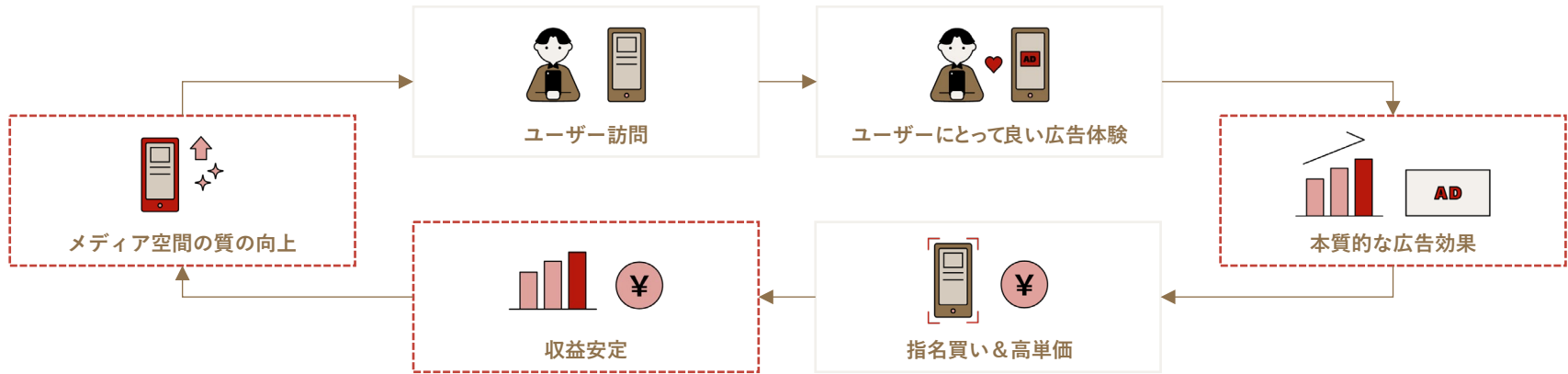
UNICORN

ユーザーの広告体験を向上させるソリューション開発を加速。
「価値ある広告の創出」を推進し、デジタル広告市場全体の健全化に貢献。

※ 「ユーザーに見られた時間（秒数）」や「注目が集まった割合（アテンション率）」など、ユーザーが広告や情報にどれだけ意識を向けたかを示す指標。

メディア収益改善に向けた支援サービス 「UNICORN FOR : Publisher」 を提供開始

デジタルメディアの収益性向上と
ユーザーエクスペリエンスの改善を両立する新たな支援サービス



メディア空間におけるコンテンツ、広告枠、広告クリエイティブの質が向上することで、
多くのユーザーが来訪し、最適な広告体験と本質的な広告効果生まれる

ユーザー、広告主、メディアの三者がそれぞれに価値を享受できる広告のあり方を追求し、
「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
健全な広告エコシステムの実現を目指す。

Momentumの「PCP (Platform Certification Program)」 パートナーに認定

Momentumが提供するリスク対策サービス「HYTRA API ※1」を利用し、
ブランド毀損リスク、アドフラウドリスクを可視化・制御し、
信頼性の高い広告配信を実現しているアドプラットフォーム事業者を認定するプログラム



UNICORN



PCP
Platform Certification Program

アドベリフィケーション※2を軸として広告品質管理体制を一層強化し、
広告主およびユーザーにとって安全かつ信頼性の高いデジタル広告環境を提供。

※1 DSP・SSP・アドネットワーク事業者が広告配信サイト（メディア）の入札を行う際に、そのサイトのブランド毀損リスク、アドフラウドリスクを解析し、一定以上のリスクが認められた場合に、広告入札前に配信サイトをブロックするPre Bid型のサービス。

※2 不適切な広告配信を防ぎ、ブランドセーフティ（ブランド毀損防止）、ビューアビリティ（広告視認性の確保）、アドフラウド（広告詐欺）の各指標に配慮した広告配信の仕組み。

About UNICORN

自社データの収益化を支援する 「UNICORN White-label DSP」の提供を開始

ECサイトや会員基盤を持つ事業者向けに、
UNICORNの持つ「リアルタイム入札の最適化技術」「不正検知技術」「プライバシー配慮」などの
コア機能を、企業ブランドのDSPとしてホワイトレーベル提供するサービス



UNICORN

White-label DSP

各企業が保有する貴重なデータ資産とUNICORNのテクノロジーを融合させ、
より多くの企業がデジタルマーケティングのエコシステムに参加できる機会を創出することで、
市場の新たな可能性を生み出す。

D E E E

Delight
喜び

Exciting
わくわく

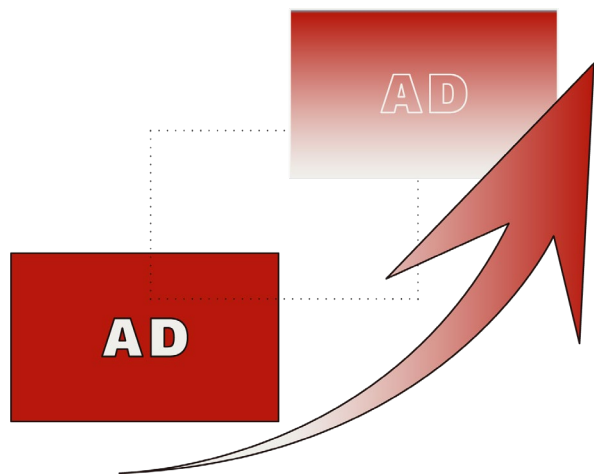
Eager
熱心

Exceed
超える

伝統と革新が融合する、
あたらしい集合体へ。

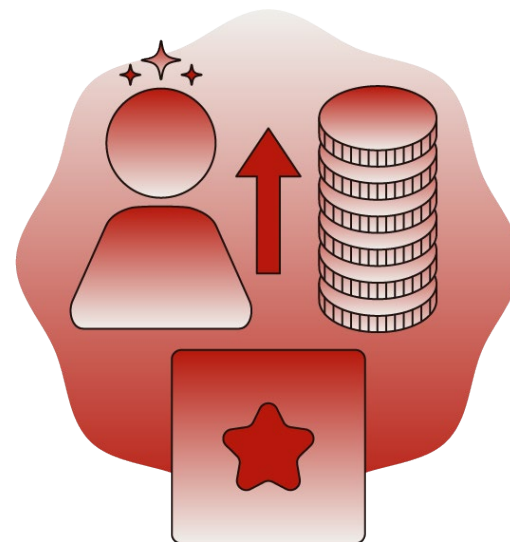
アドプラットフォーム事業 (ADWAYS DEEE) 事業方針

JANet
JAPAN Affiliate Network



アフィリエイト広告を
新たな概念へアップデート。

AppDriver

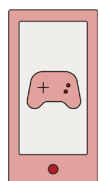


生活者体験の向上 × メディア収益最大化
を実現するサービス開発の強化。

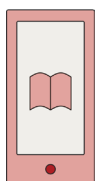
AppDriver

生活者体験の向上 × メディア収益最大化を実現するサービス開発の強化

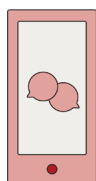
ゲーム、マンガ、マッチングなどのアプリに加え、
金融・EC・共通ポイント・航空系など幅広いサービス領域で導入拡大中



ゲーム

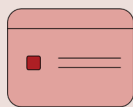


マンガ

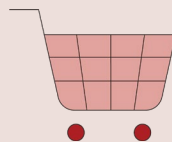
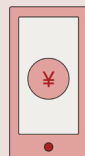


マッチング

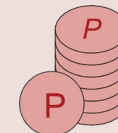
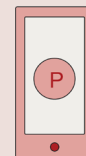
導入拡大中



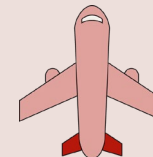
金融／ペイメント系



EC



共通ポイント



航空系

+

データドリブンの広告運用

外部データ連携によるターゲティング配信

etc...

多様なリワード広告メニュー

ゲーム機能

レシートリワード

リワード広告メニュー随時追加中

メディア毎の独自施策

連動キャンペーン

広告企業タイアップ

etc...

これまで蓄積したデータやリワード広告メニュー、メディア毎の独自施策を組み合わせ、
広告主・メディアの収益最大化を実現。

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

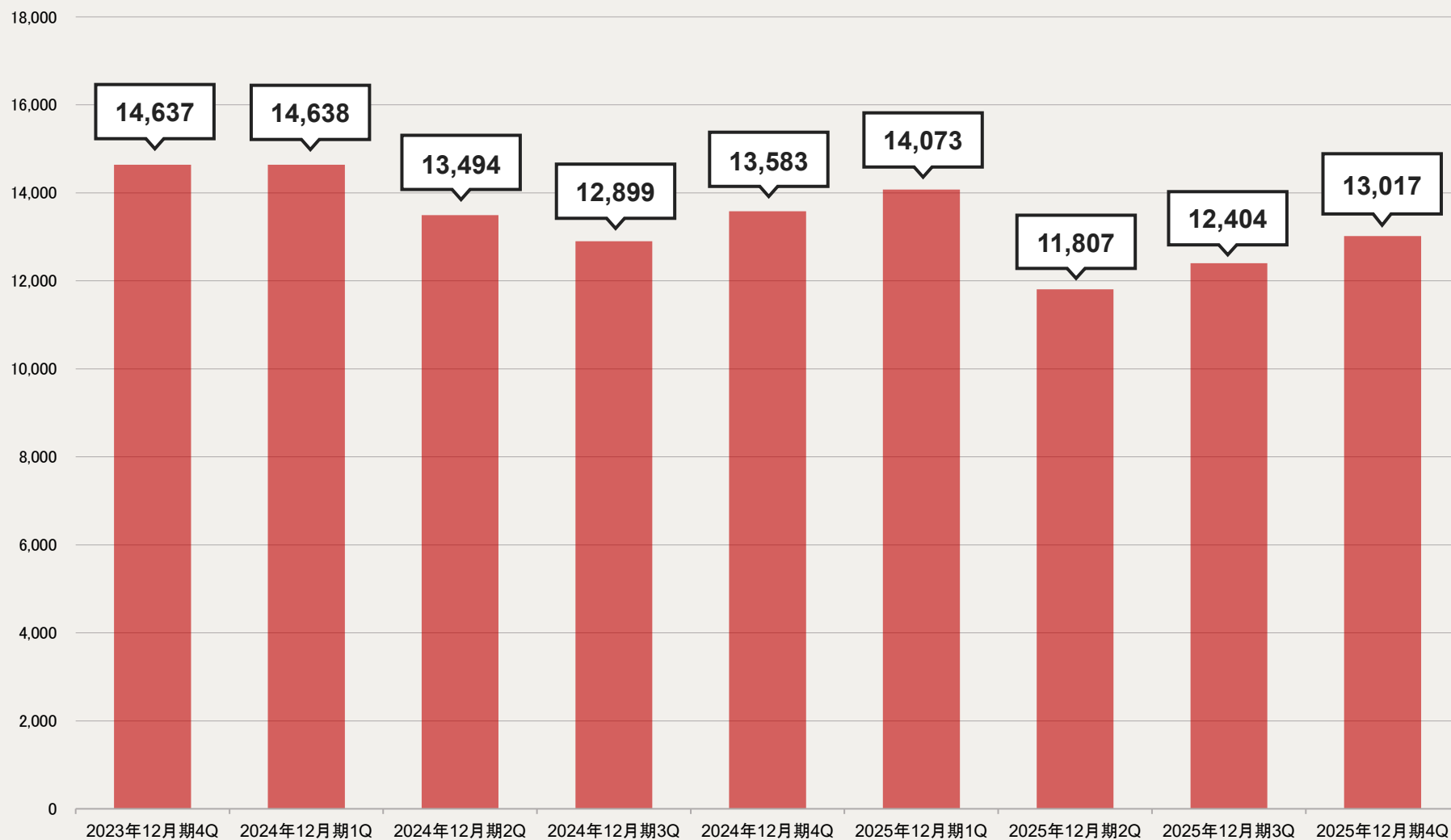
本資料は株式会社アドウェイズの事業及び業界動向についての株式会社アドウェイズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確かさ、その他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社アドウェイズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

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2月10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

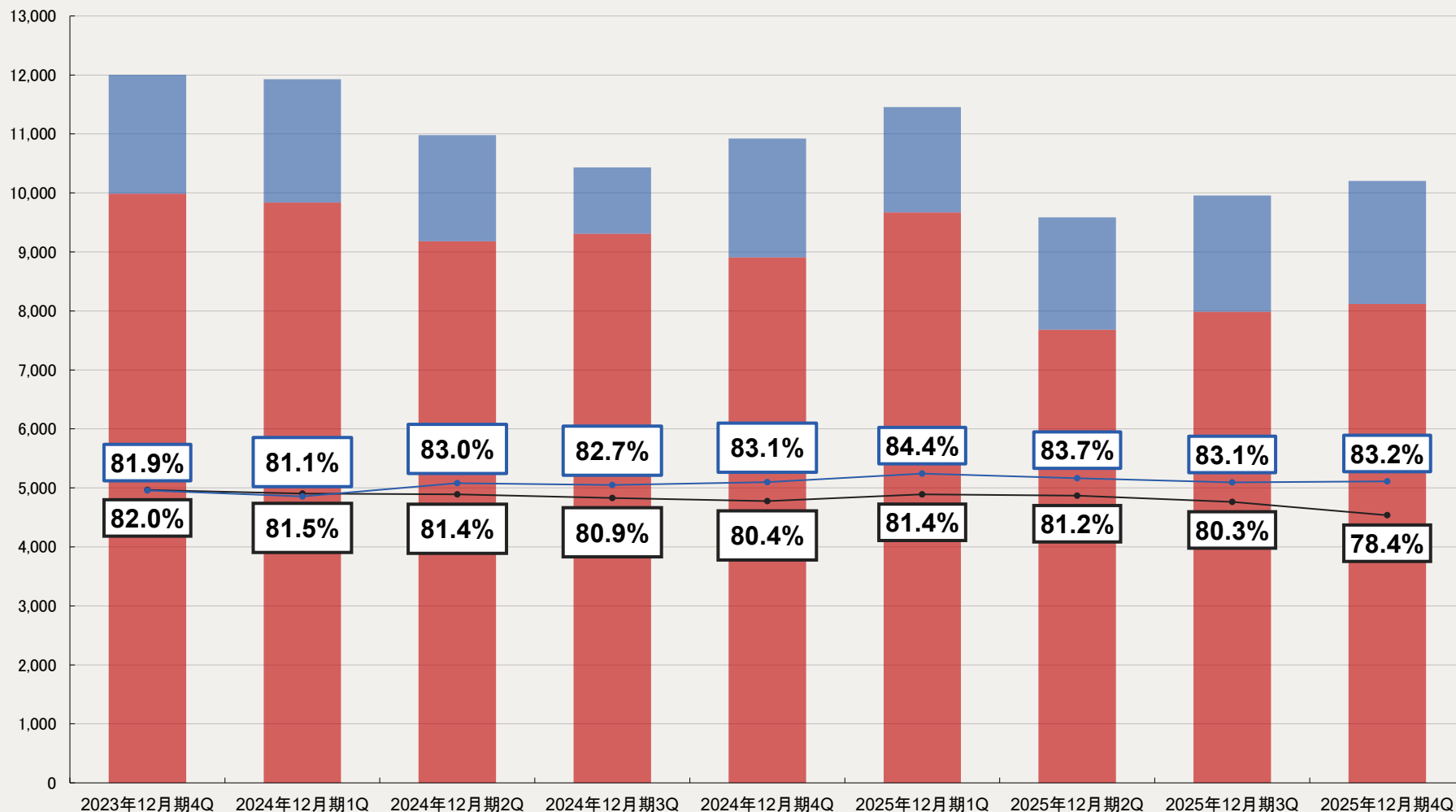
単位：百万円



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

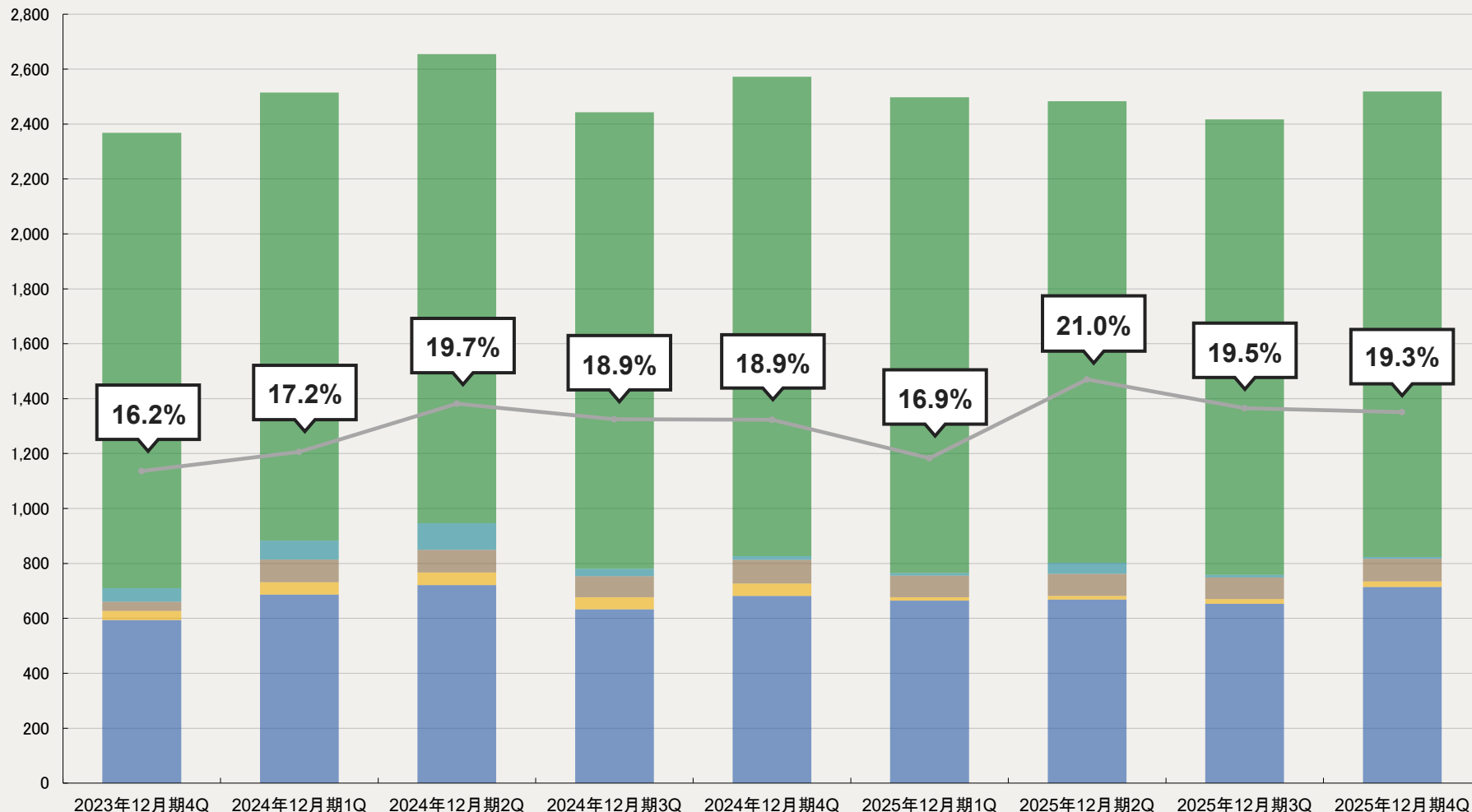


※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

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

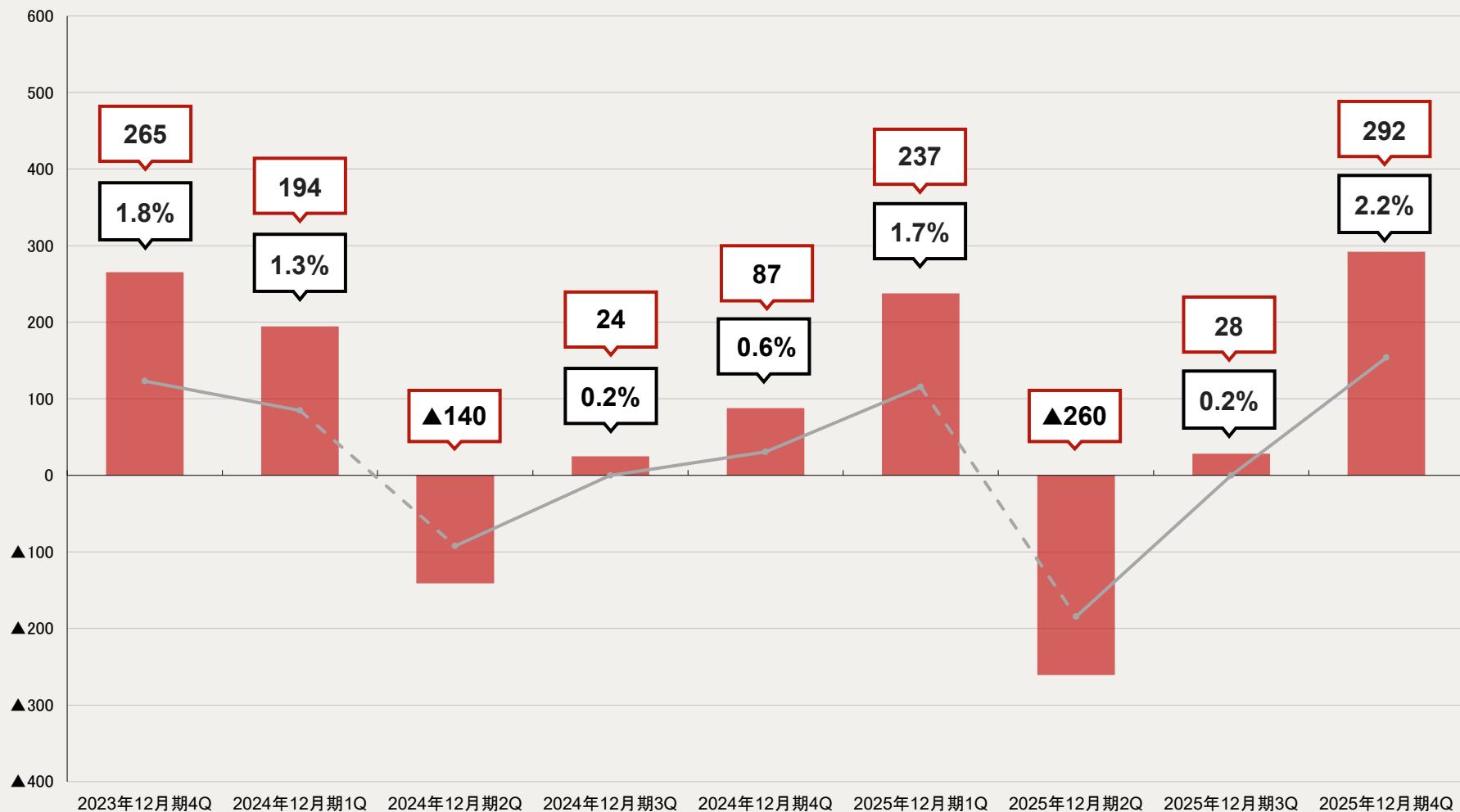
単位：百万円



連結営業損益 四半期推移

■ 営業損益 — 営業利益率

単位：百万円



※ 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いません。

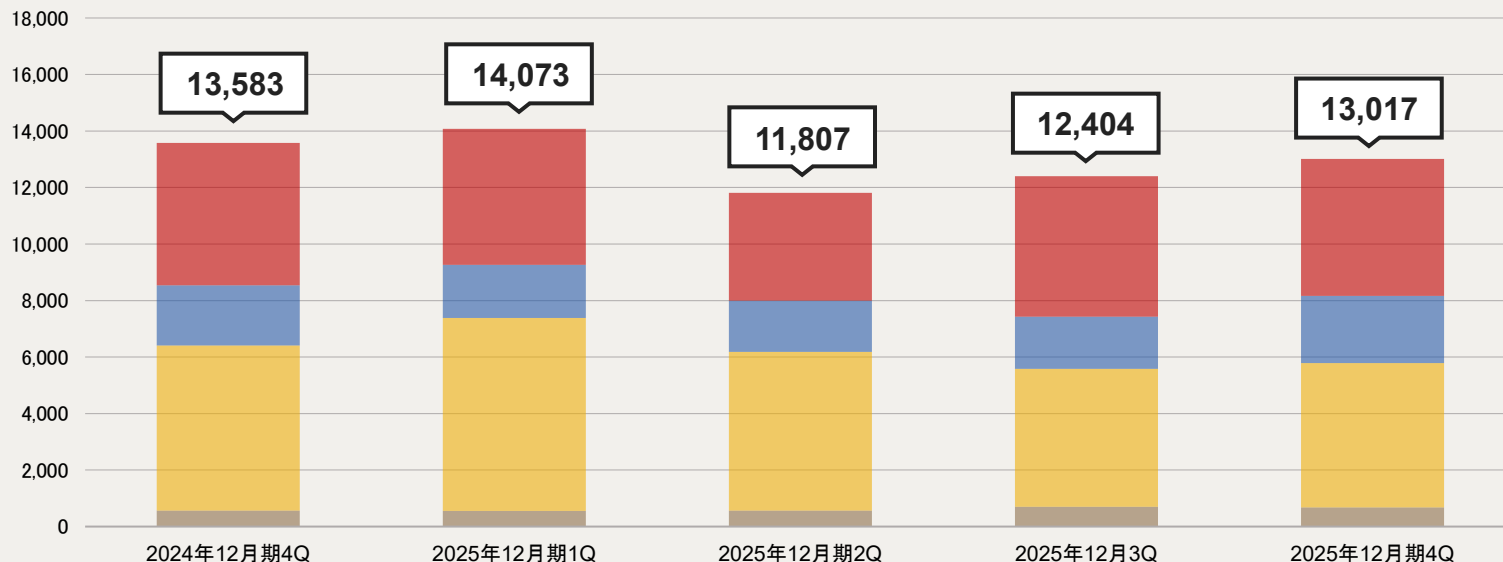
連結貸借対照表(前四半期比)

単位：百万円

	2025年12月期4Q	2025年12月期3Q	増減額	増減率
流動資産	18,112	17,552	+560	+3.2%
(現預金)	9,924	8,837	+1,086	+12.3%
固定資産	4,182	4,150	+31	+0.8%
資産合計	22,295	21,703	+592	+2.7%
流動負債	8,072	7,747	+324	+4.2%
固定負債	265	269	▲3	▲1.4%
負債合計	8,337	8,016	+320	+4.0%
純資産合計	13,957	13,686	+271	+2.0%

セグメント内訳別連結取扱高構成比 四半期推移

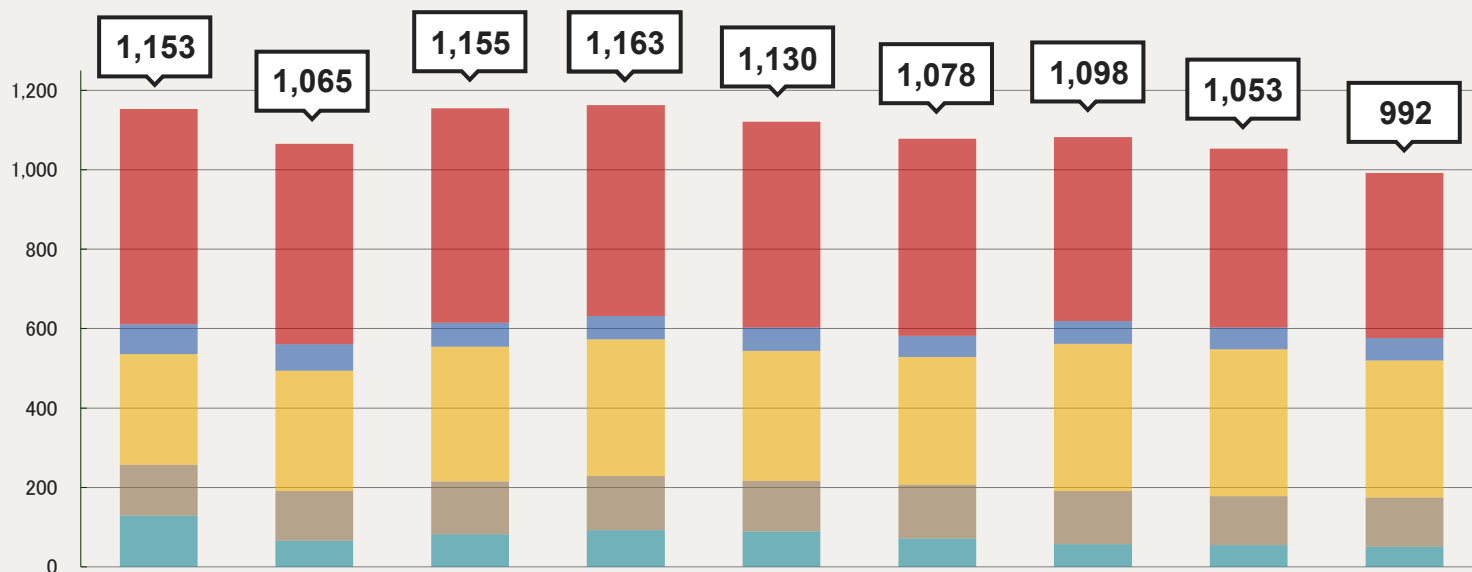
単位：百万円



	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	前四半期比	
						増減額	増減率
■ エージェンシー(国内)	5,046	4,803	3,814	4,969	4,854	▲115	▲2.3%
■ エージェンシー(海外)	2,125	1,882	1,809	1,852	2,376	+524	+28.3%
■ アドプラットフォーム	5,841	6,828	5,621	4,880	5,110	+230	+4.7%
■ その他	569	558	562	702	675	▲27	▲3.9%
合計	13,583	14,073	11,807	12,404	13,017	+612	+4.9%

当社グループの従業員数 四半期推移

単位：名



	2023年 12月期4Q	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
■ 日本アドウェイズ	542	504	540	531	518	496	463	450	416
■ 中国アドウェイズ	75	67	61	59	59	53	57	55	56
■ 国内子会社	279	303	339	344	332	322	371	370	345
■ 海外子会社（中国以外）	128	125	133	136	132	135	134	123	124
■ 派遣／アルバイト等	129	66	82	93	89	72	57	55	51
合計	1,153	1,065	1,155	1,163	1,130	1,078	1,098	1,053	992

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 [2025年12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>	992名（グループ全体） [2025年12月末日現在]