

ADWAYS

3Q FY2025

PRESENTATION MATERIAL

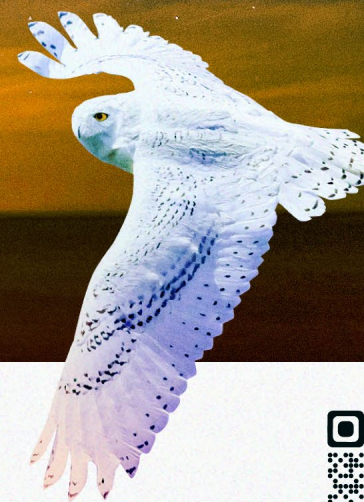
NOVEMBER 6, 2025

東京証券取引所プライム市場: 2489

株式会社アドウェイズ

2025年12月期 第3四半期 決算説明会

2025年11月6日 代表取締役社長 山田 翔



ADWAYS
IR CHANNEL

目次

1. 第3四半期の業績	P.4
2. 株主優待	P.18
3. 事業概況	P.20
4. 補足資料	P.52

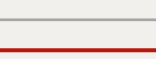
本資料における記載方法について

- ・ 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。

第3 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3四半期	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3四半期			前四半期比 2025年12月期第2四半期		
		推移	実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
取扱高	12,404		12,899	▲494	▲3.8%	11,807	+596	+5.0%
売上高	2,964		3,048	▲84	▲2.8%	2,770	+193	+7.0%
売上総利益	2,445		2,467	▲22	▲0.9%	2,222	+222	+10.0%
販管費	2,417		2,443	▲25	▲1.1%	2,483	▲65	▲2.7%
営業損益	28		24	+3	+13.7%	▲260	+288	—
経常損益	102		85	+17	+20.5%	▲223	+326	—
親会社株主に 帰属する 四半期純損益	174		32	+142	+444.4%	▲277	+451	—

取扱高	前年同四半期比	4億94百万円の減少 (3.8%減)	営業利益	前年同四半期比	3百万円の増加 (13.7%増)
	前四半期比	5億96百万円の増加 (5.0%増)		前四半期比	2億88百万円の増加 (—)

※ 2025年12月期第2四半期の営業損益、経常損益、親会社株主に帰属する当期純損益がマイナスのため、前四半期比の増減率は記載していません。

当第3四半期累計の業績と前年同期比較

単位：百万円

	2025年12月期 第3四半期累計	前年同期比 2024年12月期第3四半期累計		
		実績	増減額	増減率
取扱高	38,285	41,031	▲2,746	▲6.7%
売上高	8,870	9,442	▲571	▲6.1%
売上総利益	7,287	7,690	▲403	▲5.2%
販管費	7,282	7,612	▲329	▲4.3%
営業利益	5	78	▲73	▲93.4%
経常利益	225	343	▲117	▲34.2%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	97	210	▲112	▲53.7%

取扱高 前年同期比 27億46百万円の減少（6.7%減）

営業利益 前年同期比 73百万円の減少（93.4%減）

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
業績予想	51,600	11,700	20	170	20
当第3四半期 累計実績	38,285	8,870	5	225	97
進捗率	74.2%	75.8%	25.9%	132.7%	487.6%

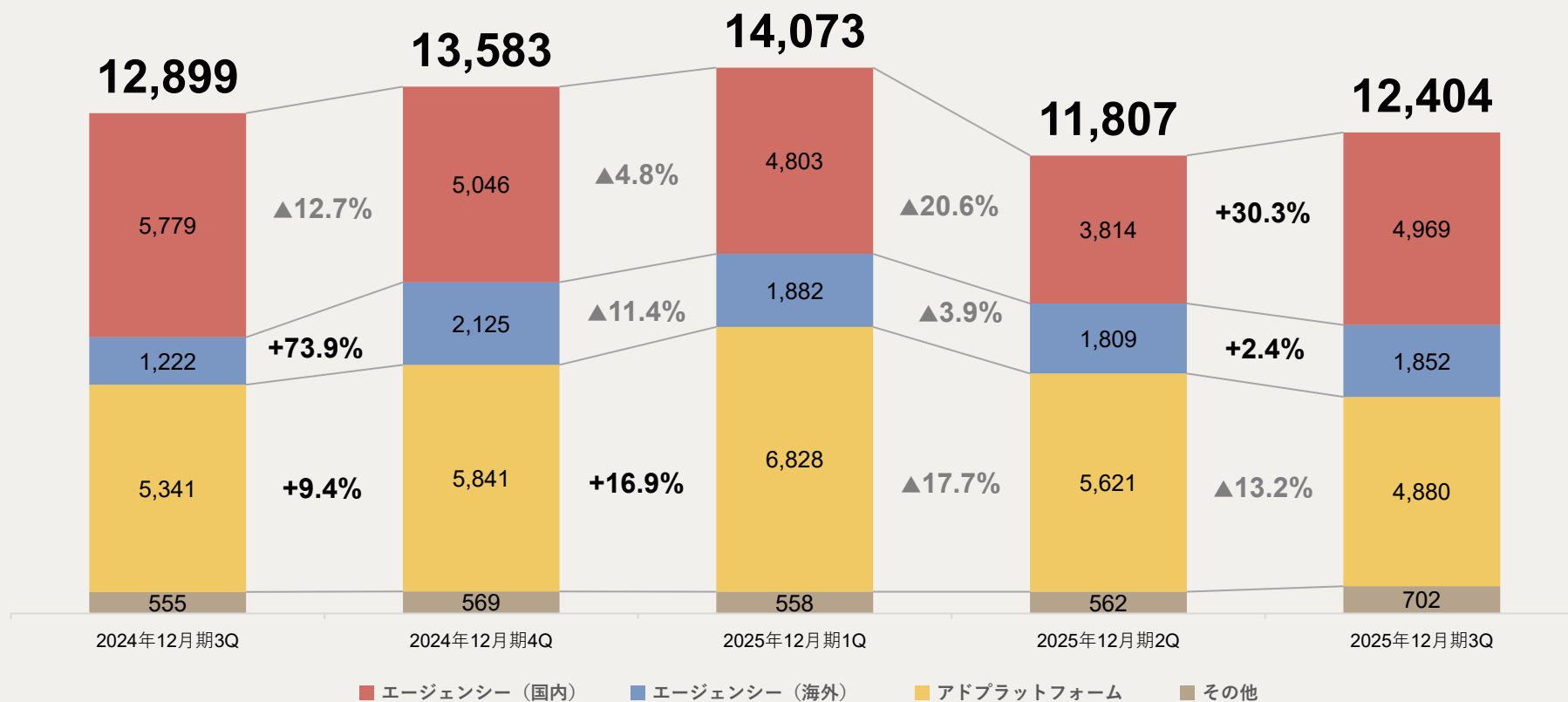
各項目において、業績予想と比較して堅調に推移。

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：49億69百万円 前年同四半期比：8億10百万円減少（14.0%減） 第2四半期に引き続き、大手クライアント3社における方針変更などの影響で減少しているものの、新規案件の受注増などに伴い、徐々に回復傾向。
エージェンシー事業 (海外)	セグメント取扱高：18億52百万円 前年同四半期比：6億29百万円増加（51.5%増） 中国で新規ゲームアプリのリリースが増加したことに伴いゲームアプリの広告が増加。中国での日系クライアントの広告出稿の抑制などの影響によりブランド広告は不調。
アドプラットフォーム 事業	セグメント取扱高：48億80百万円 前年同四半期比：4億61百万円減少（8.6%減） UNICORNの「ブランド」「VOD」「その他」のジャンルが伸長。 主要クライアントの予算抑制、方針変更などがあり、金融のアフィリエイトは減少。

取扱高の四半期推移

単位：百万円



当四半期取扱高 **124億4百万円**

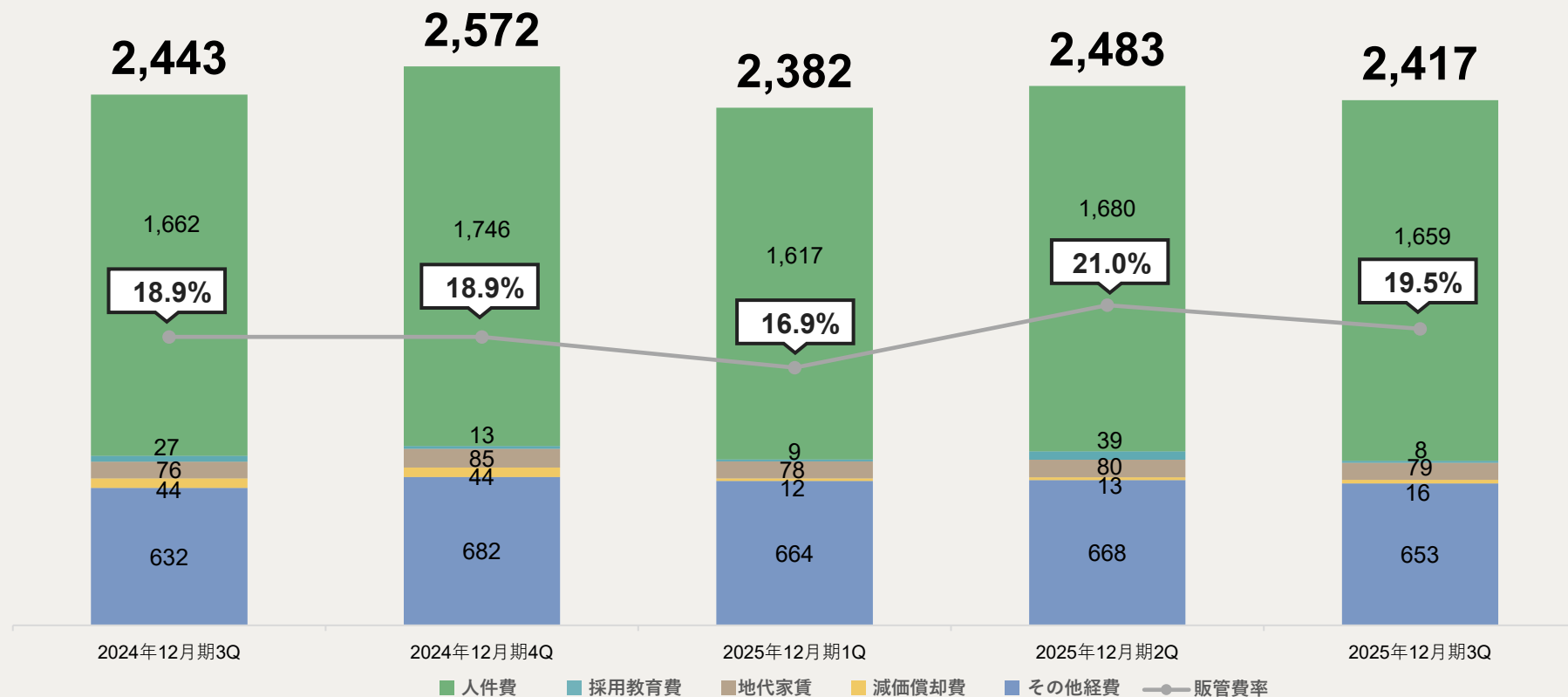
前年同四半期比：4億94百万円減（3.8%減）

前四半期比：5億96百万円増（5.0%増）

販管費の四半期推移

人件費、採用教育費及び、その他経費の抑制により、前四半期比で減少。

単位：百万円



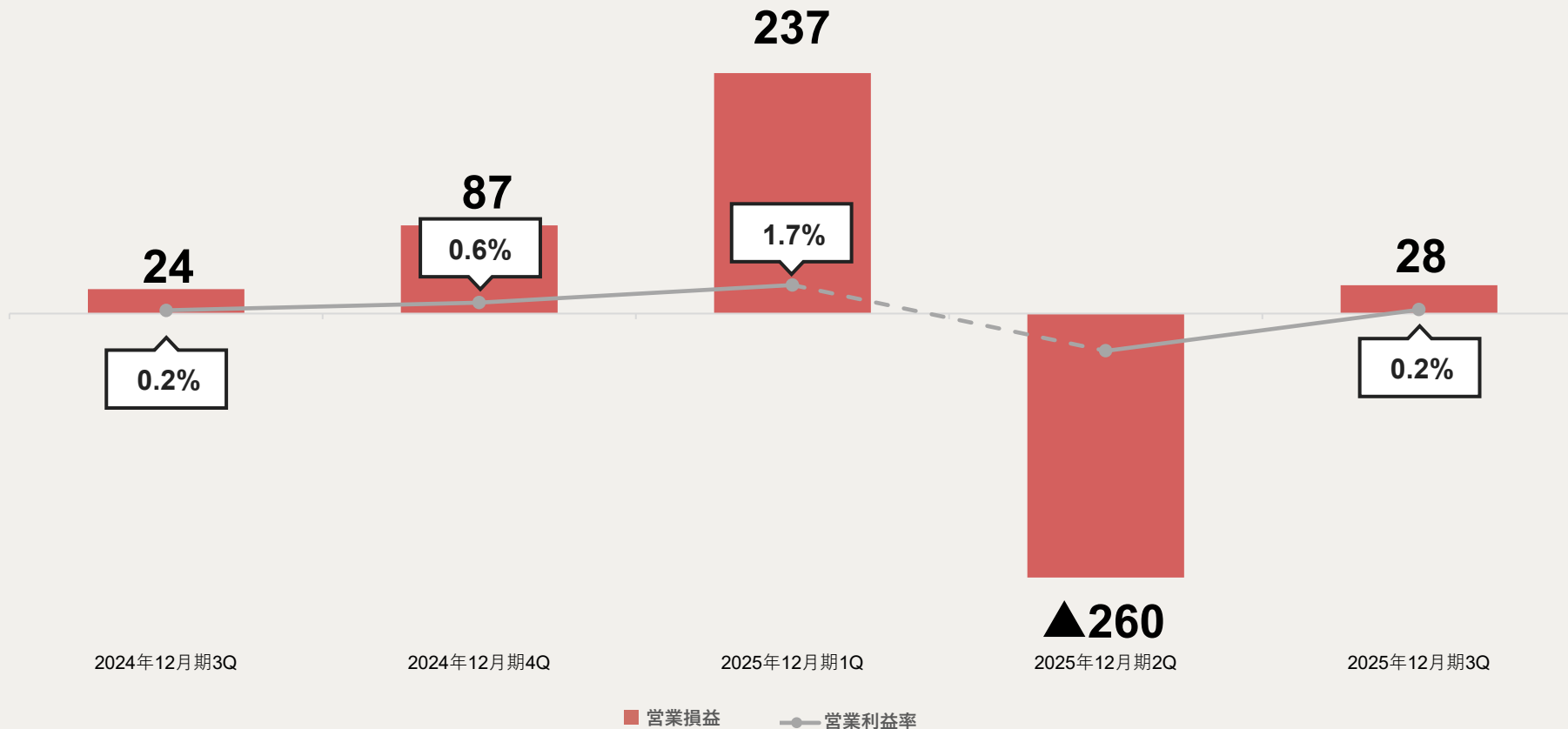
当四半期販管費 24億17百万円

前年同四半期比：25百万円減（1.1%減）

販管費率：19.5%（前年同四半期比0.6ポイント増）

営業損益の四半期推移

単位：百万円



当四半期営業損益 **28百万円**

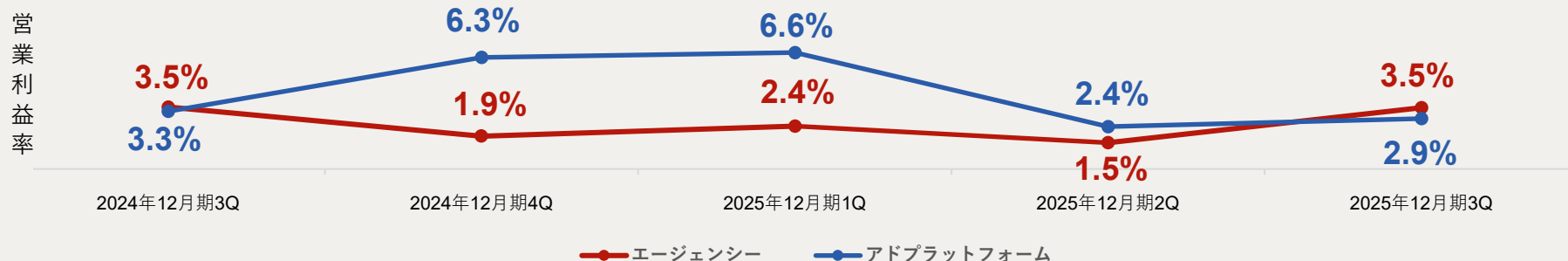
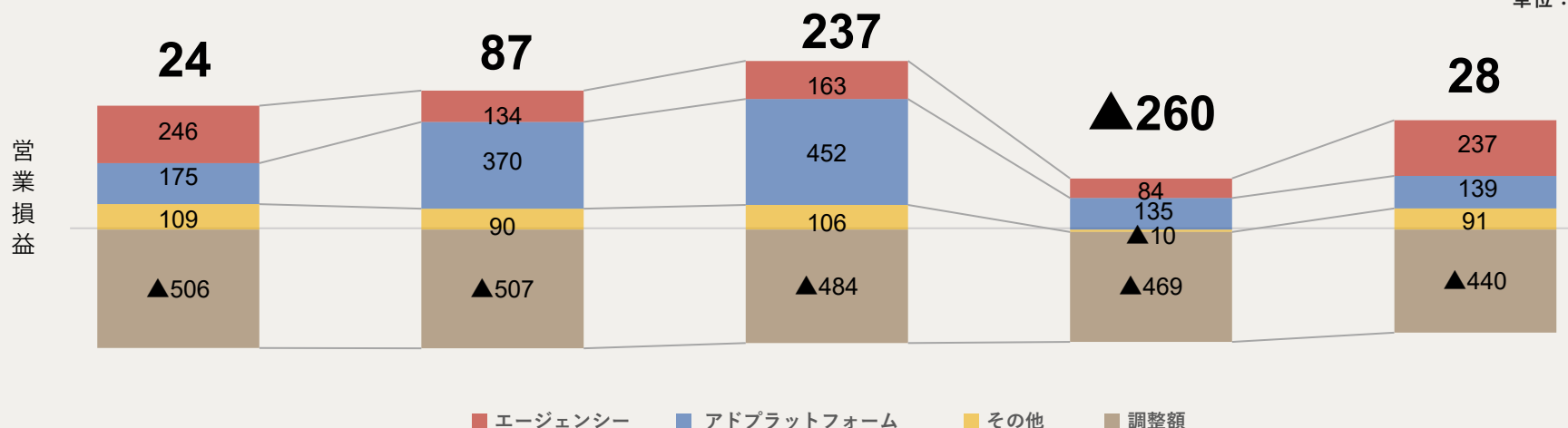
前年同四半期比：3百万円増（13.7%増）

営業利益率：0.2%（前年同四半期と同率）

※ 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

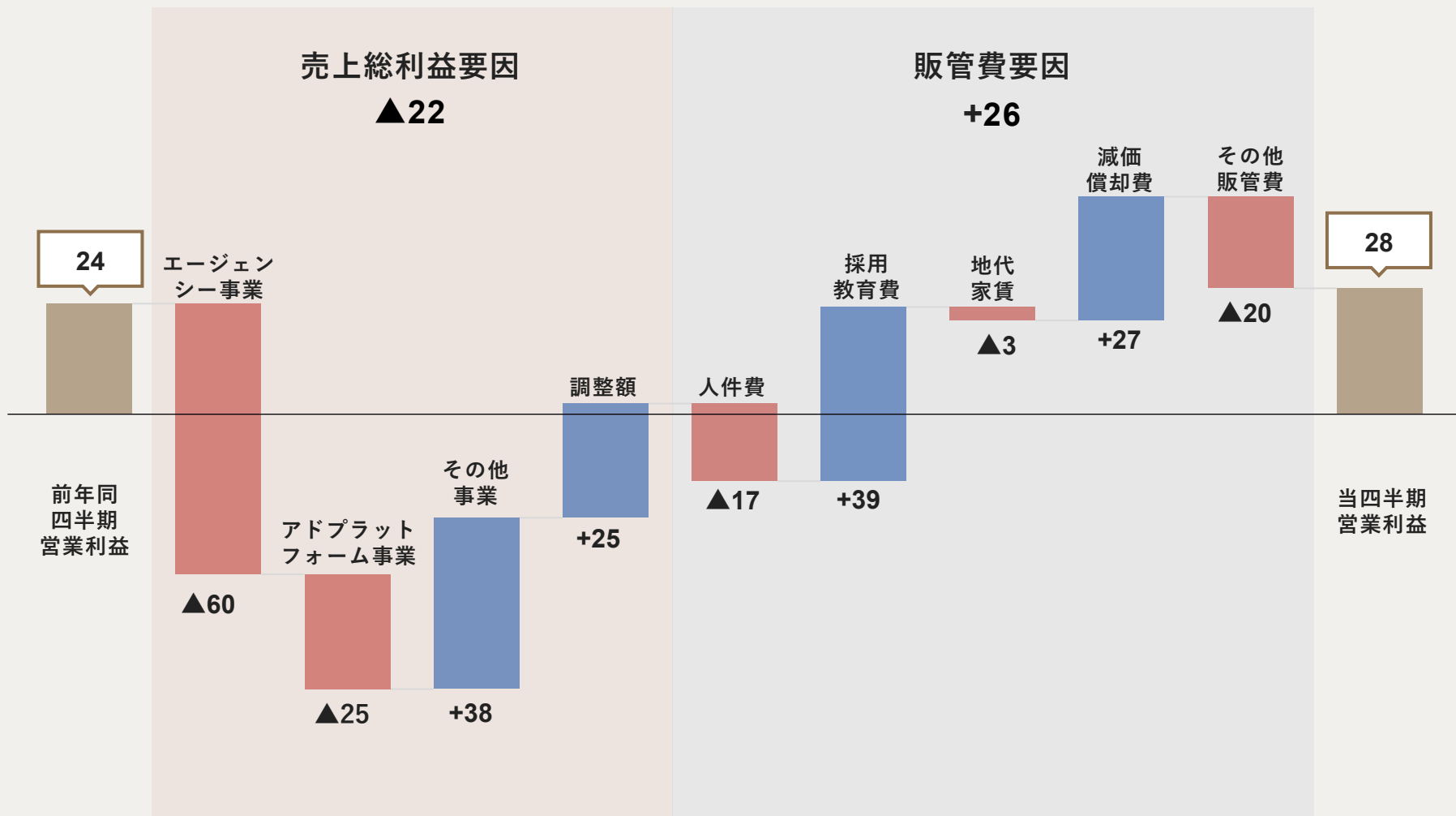
：前四半期比で、取扱高の増加及び、販管費の抑制により営業利益、営業利益率ともに改善。

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。

営業利益の増減要因

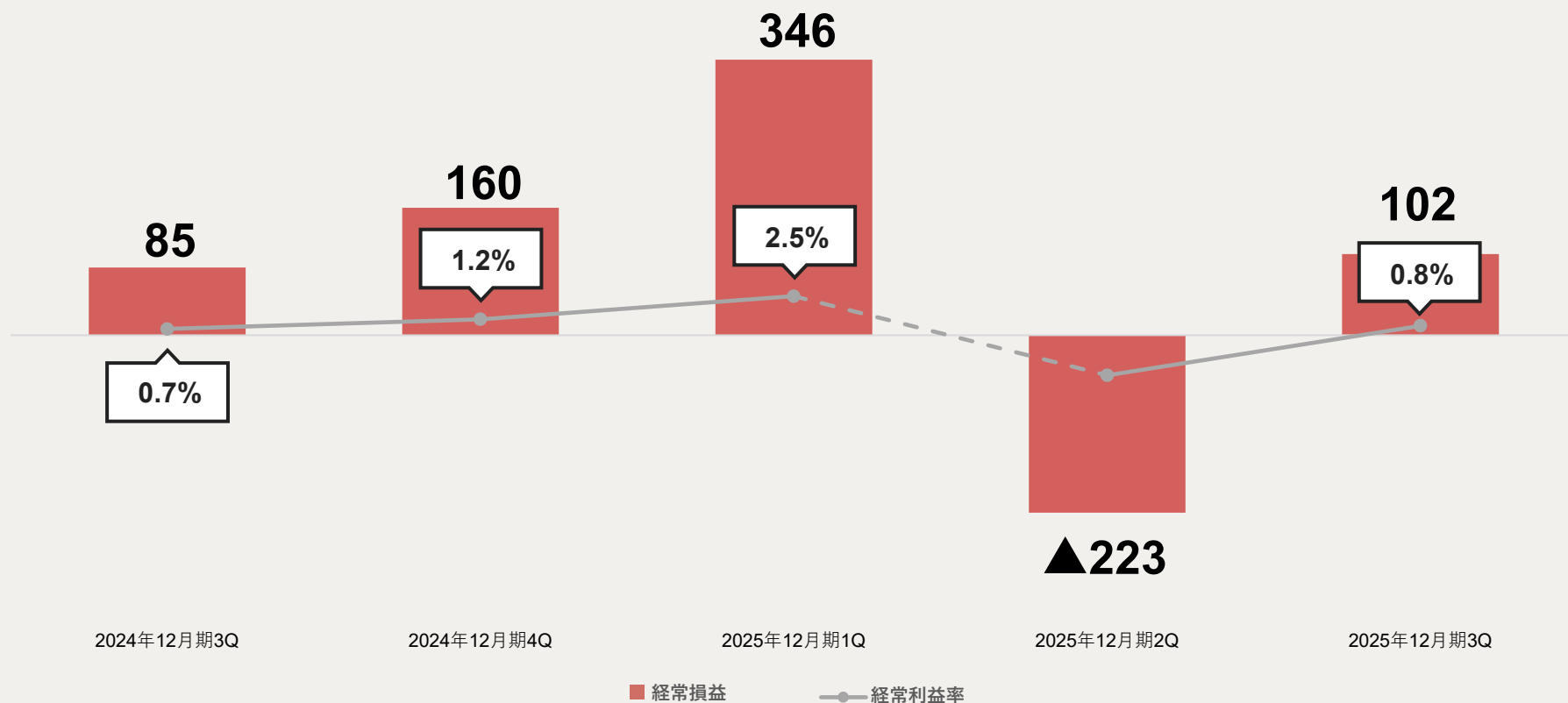
単位：百万円



※ 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



当四半期経常損益 1億2百万円

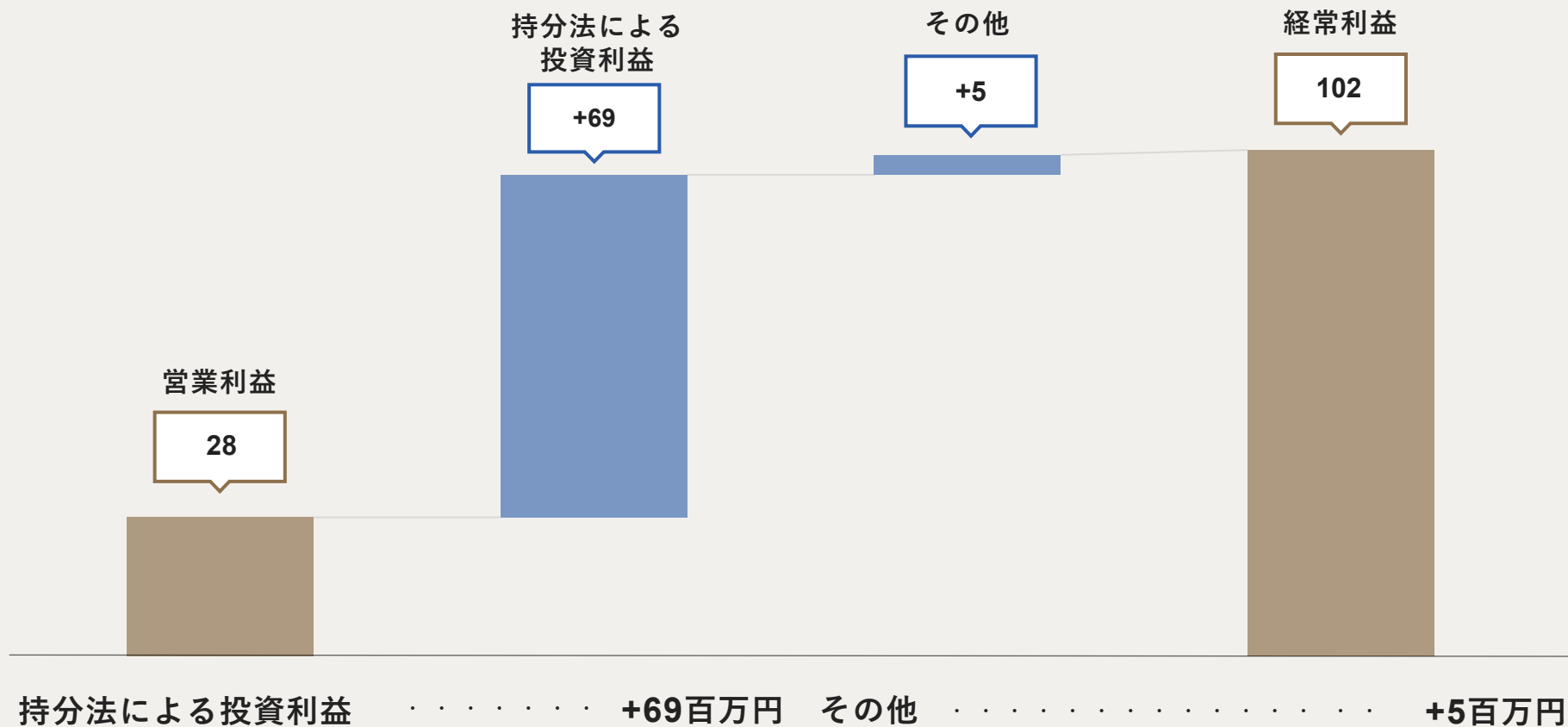
前年同四半期比：17百万円増（20.5%増）

経常利益率：0.8%（前年同四半期比0.1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。

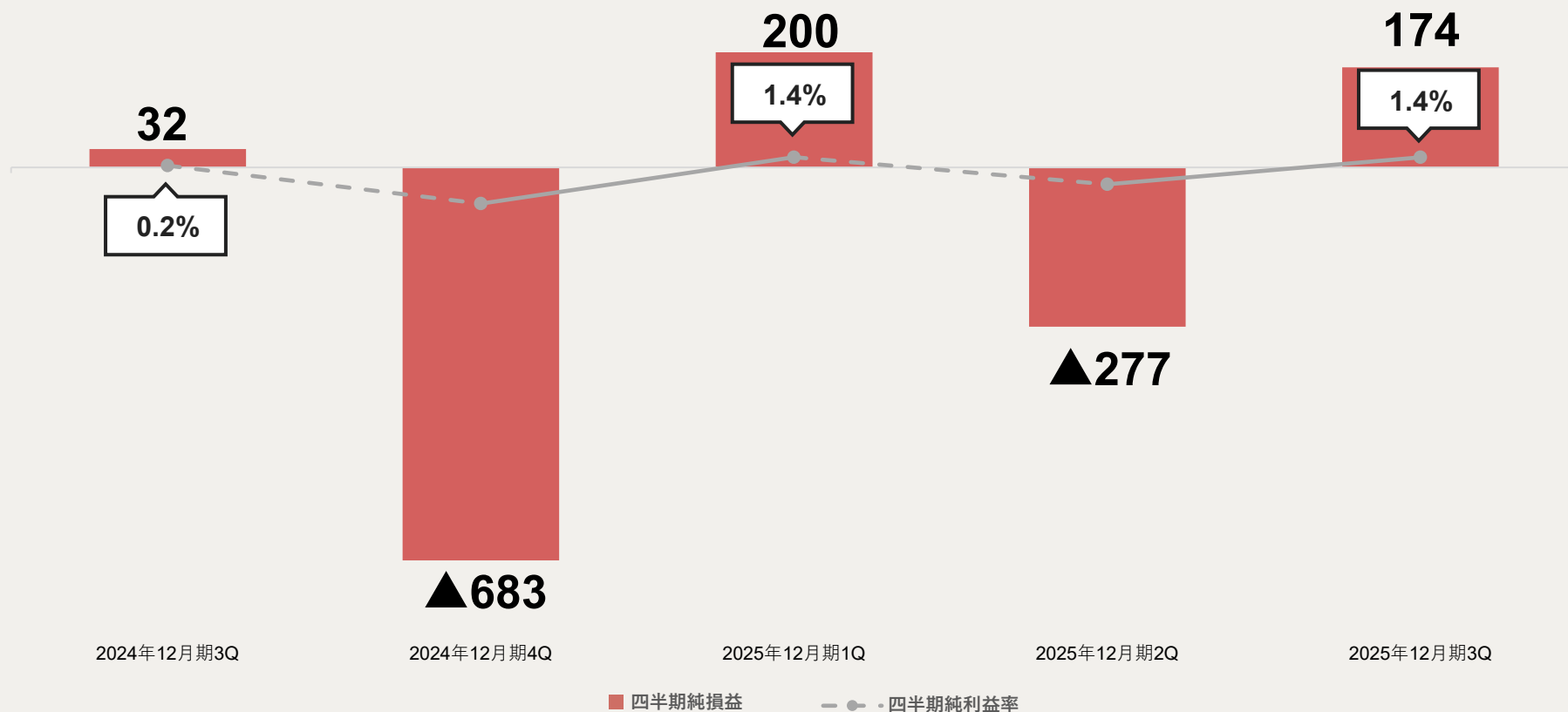
四半期経常利益の推移

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

四半期純損益 1億74百万円

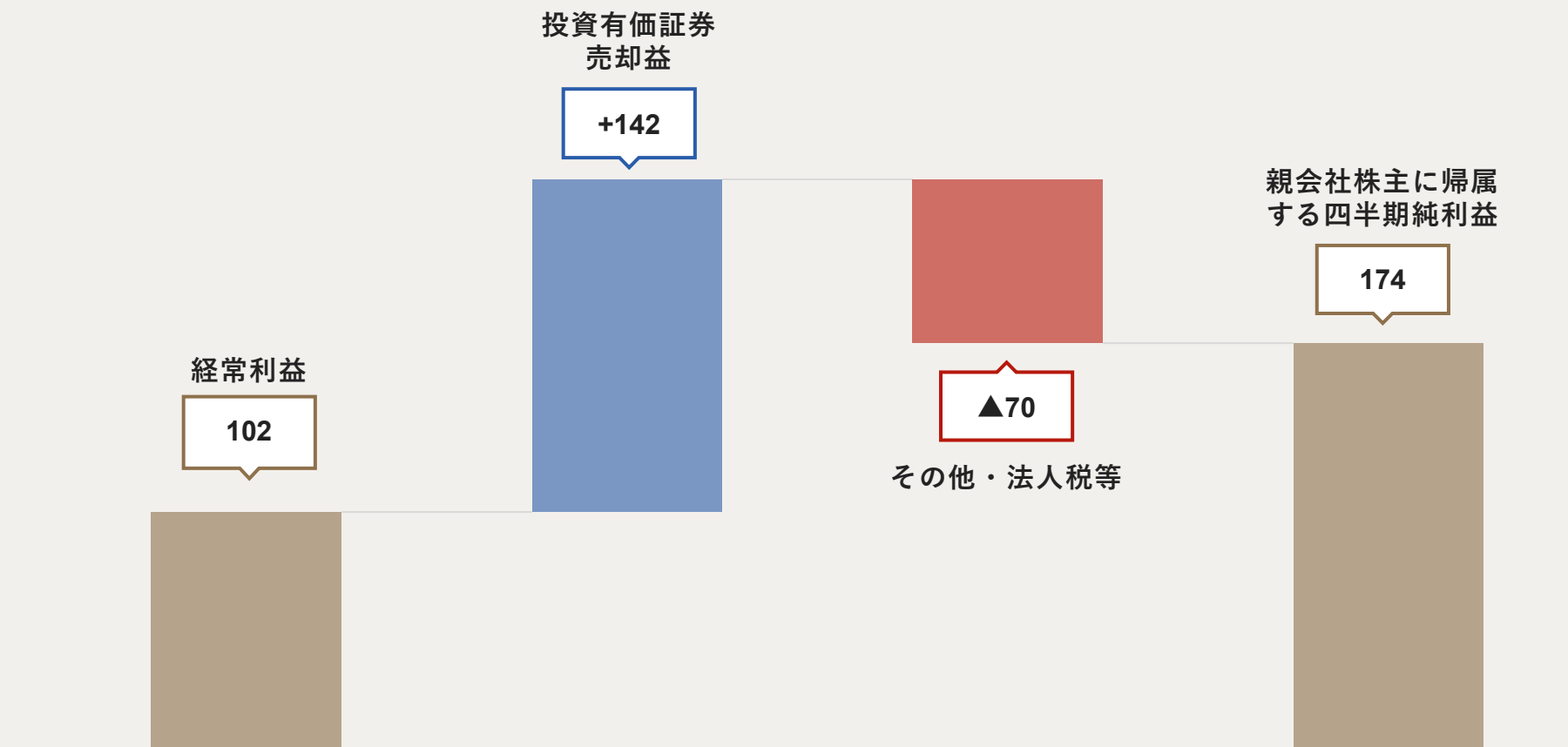
前年同四半期比：1億42百万円増（444.4%増）

当期純利益率：1.4%（前同四半期比1.2ポイント増）

※ 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



投資有価証券売却益 +1億42百万円 その他・法人税等 ▲70百万円

2. Chapter2 : Shareholder Benefit

株主優待

株主優待の導入

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	・ 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	・ 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） + ・ 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） + ・ 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	・ 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） + ・ 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（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、移行は直近基準日（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

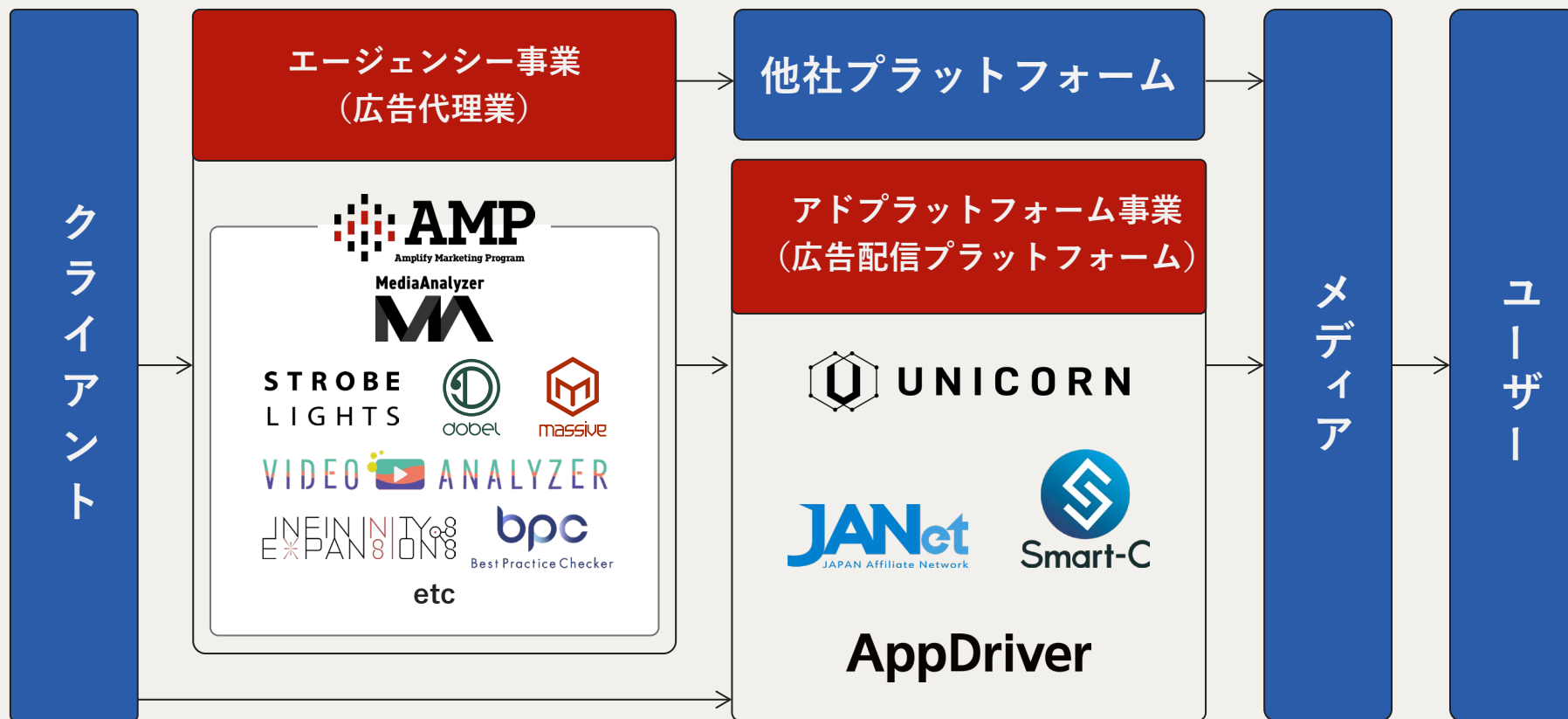
ご参考：10月31日の終値(292円)を基準として算定した場合、利回りは以下のとおりです。
 10,000株～19,999株：優待利回り7.53%、配当利回り2.17%、総合利回り9.71%
 20,000株～29,999株：優待利回り11.30%、配当利回り2.17%、総合利回り13.48%
 30,000株以上：優待利回り15.07%、配当利回り2.17%、総合利回り17.24%
 ※ 各種最低出資額に対する利回り率を算出しております。また、配当利回りは2025年12月期の配当予想(2025年2月10日公表)を基に算出しております。

※ 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。

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。

アドウェイズグループ、「TikTok Shop」の 公式パートナープログラム3種の認定を取得

株式会社アドウェイズと株式会社ADWAYS DEEEは、ショート動画プラットフォーム「TikTok」内で商品を直接購入できる「TikTok Shop」において、公式パートナープログラム3種「TSP ※1」「TAP ※2」「CAP ※3」の認定を取得いたしました。

TikTok Shop 公式パートナーに認定

ADWAYS

TSP [TikTok Shop
Partner]

TAP [TikTok Shop
Affiliate Partner]

CAP [Creator Agency
Partner]

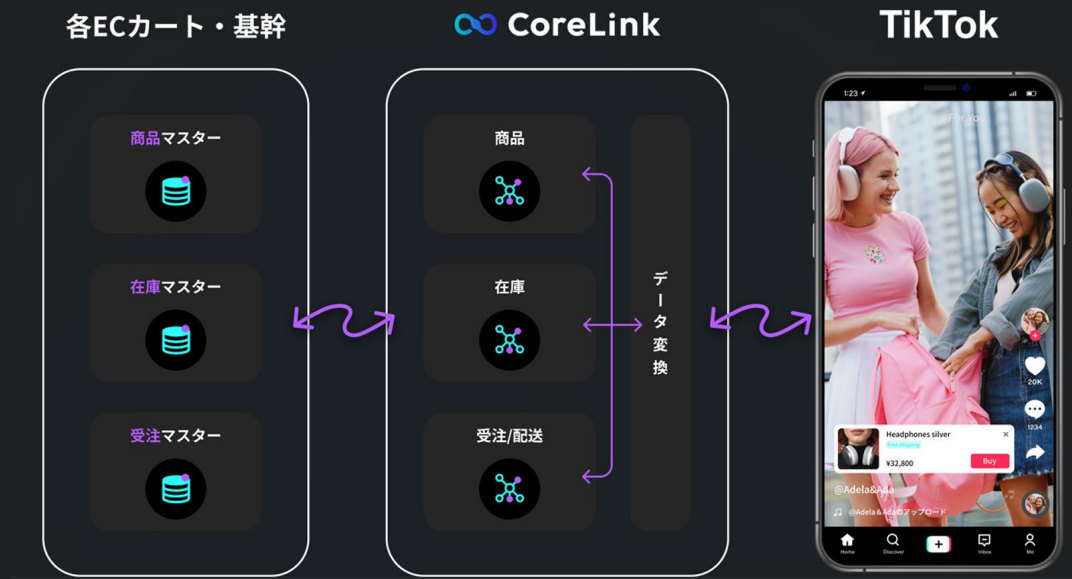
※1 TikTok Shop Partner (TSP) : 「TikTok Shop」を活用し事業展開を行いたいブランドや事業者に対し、アカウント運営や店舗運営、動画コンテンツ制作、LIVE配信運営、広告運用などのサービスを、パートナーとして支援できる。

※2 TikTok Affiliate Partner (TAP) : アフィリエイトキャンペーンを行い、販売事業者と商品を宣伝するクリエイターの連携を支援することができる。

※3 Creator Agency Partner (CAP) : MCN (マルチチャンネルネットワーク) を形成し、TikTok Shop内で活動するクリエイターの発掘、教育、ECコンテンツ制作支援、収益化、プロモーション、権利管理をサポートできる。

「CoreLink for TikTok Shop」を提供する株式会社ハックルベリーとの業務提携を開始

「CoreLink for TikTok Shop」を使用することで、アドウェイズを介してTikTok Shopへの出店を行うEC事業者は、商品・在庫・受注・キャンセルなどのデータを自動的に同期でき、業務負担を抑えながら効率的な店舗運営が可能に。



TikTok Shopの活用を検討される企業へ全面的な支援を行ってまいります。

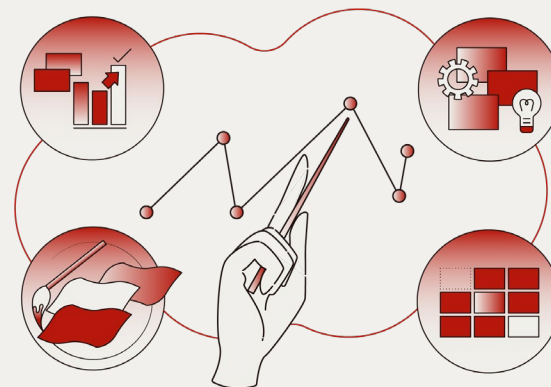
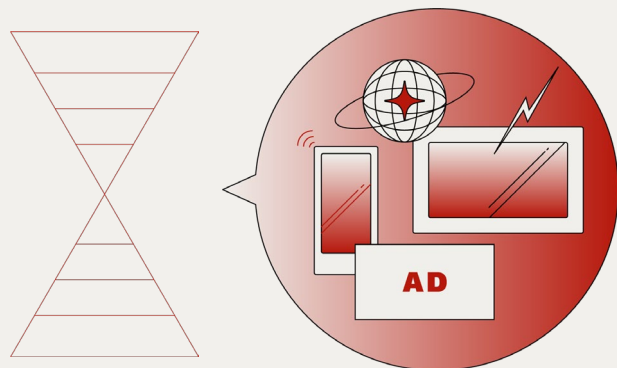
エージェンシー 事業（国内・海外）

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

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



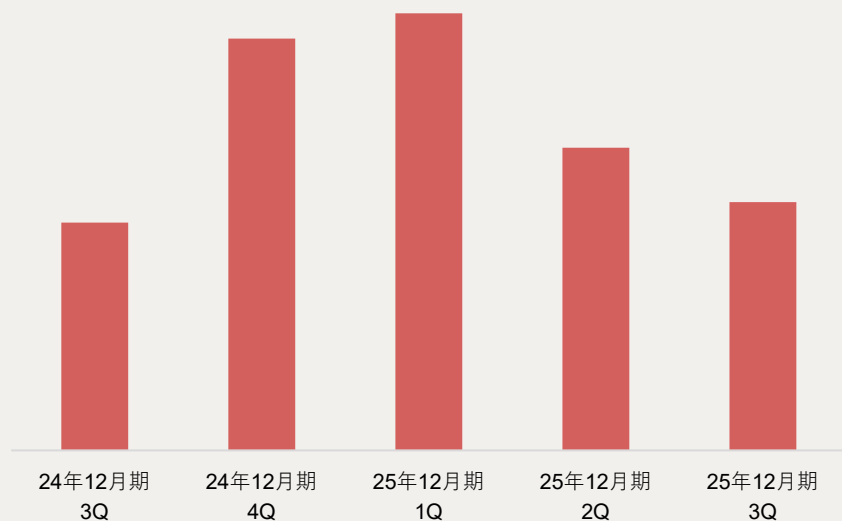
エージェンシー事業では、オフライン&オンラインの統合プランニングによる、包括的なマーケティング支援に取り組んでいます。ナショナルクライアント（ブランド広告主）へのアプローチや、“テレビとデジタルの統合プランニング”による“フルチャネル※1”“フルファネル※2”を意識した、より効果的なマーケティングプランを実行するため、広告という枠組みに囚われず、マーケティングコンサルタントとして、あらゆる課題解決に取り組めます。また、「人」による高い運用力・創造力とAIを活用した高度な「マーケティングテクノロジー」を融合し、本質的な広告価値を生み出すことで、クライアントの事業成長を包括的かつ効率的に支援いたし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

※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。

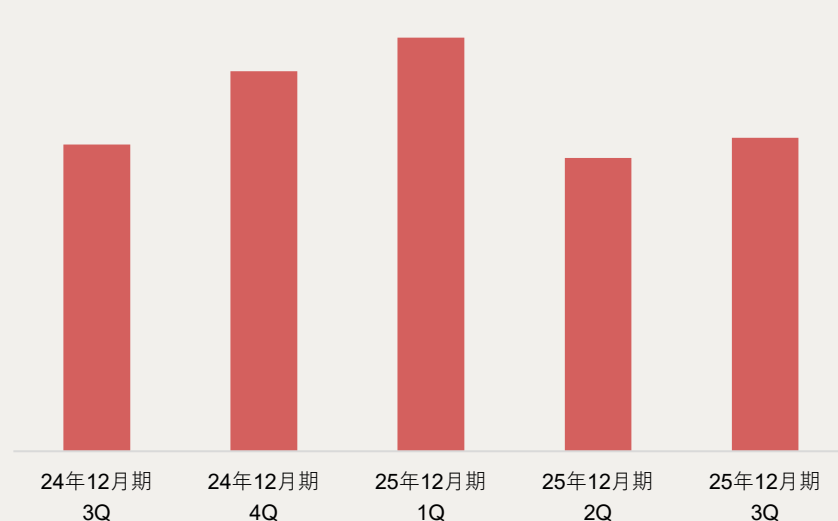
※2 フルファネル：消費者の商品に対する認知や検討、購入（利用）など多くの行動に対応する事。

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



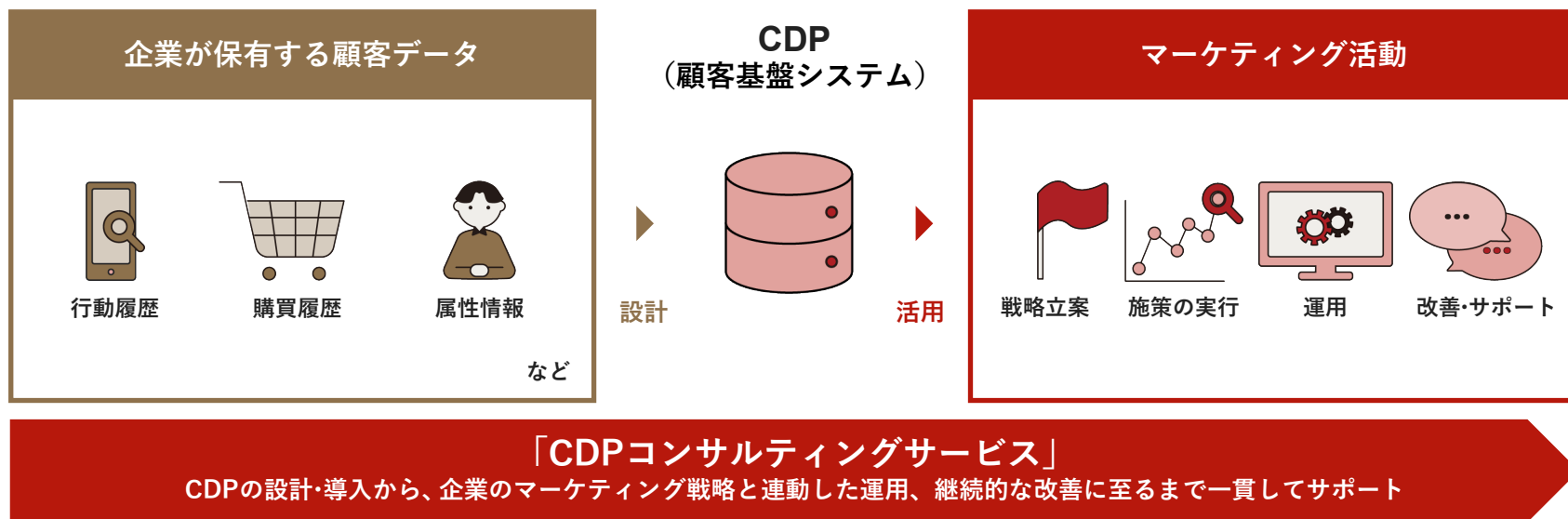
博報堂 D Y グループ協業
アカウント数推移



売上総利益、アカウント数ともに前年同四半期比で増加。

「CDP※コンサルティングサービス」の提供を開始

株式会社KIYONOと、企業のマーケティング活動における顧客データ活用を最大化する「CDPコンサルティングサービス」を共同開発



今回の開発を皮切りに、オンライン上のユーザー行動データを併用した顧客予測モデル構築や、セグメント戦略設計など、更なるデータ活用の領域へ展開を予定。

※ Customer Data Platform (CDP)

企業が保有する様々なチャネルの顧客データ（行動履歴・購買履歴・属性情報など）を統合・分析・活用するための顧客基盤システム。

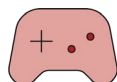
主に、マーケティング施策のパーソナライズや、顧客理解、広告配信の最適化などに活用される。

オンライン上のユーザー行動データを活用し、 高精度なターゲティング設計を可能にする 「Ads-u」シリーズ

「Ads-u」シリーズによって実現できること

購買データを独自に蓄積・分析することで、“本当に届けたい相手”との接点を高める

Ads-u
for Games



Ads-u for Games

これまでの確なアプローチが困難だった“熱心なゲームファン”、“本当に届けたいファン”層へ広告を配信。

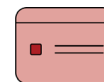
New
Ads-u
for Comics



Ads-u for Comics

電子コミックサービスやマンガアプリ利用者に加え、紙媒体も含めたマンガファンへ広告を配信。

New
Ads-u
for Finance



Ads-u for Finance

証券、FX、カードローン、クレジットカード、不動産投資などの各種金融商品に興味を持つユーザーへ広告を配信。

EC・旅行・人材・健康食品・コスメなど、
ユーザーの価値観や行動特性を重視する市場に対し、シリーズを拡大予定。

ゲームに特化したクリエイティブチーム 「1UP WORKS(ワンアップ ワークス)」を発足

データと専門性の融合で課題を解決する「1UP WORKS」



ゲームマーケティングのノウハウとゲームに特化した専門クリエイターの知見を融合し、
ゲームパブリッシャーの広告効果を最大化するクリエイティブ制作体制を提供。

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 lines in shades of grey, blue, and yellow. A prominent red arc is visible on the left side, and another red arc is at the bottom. The Unicorn logo, consisting of a stylized 'U' inside a hexagon, is centered above the text.

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 Search 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。

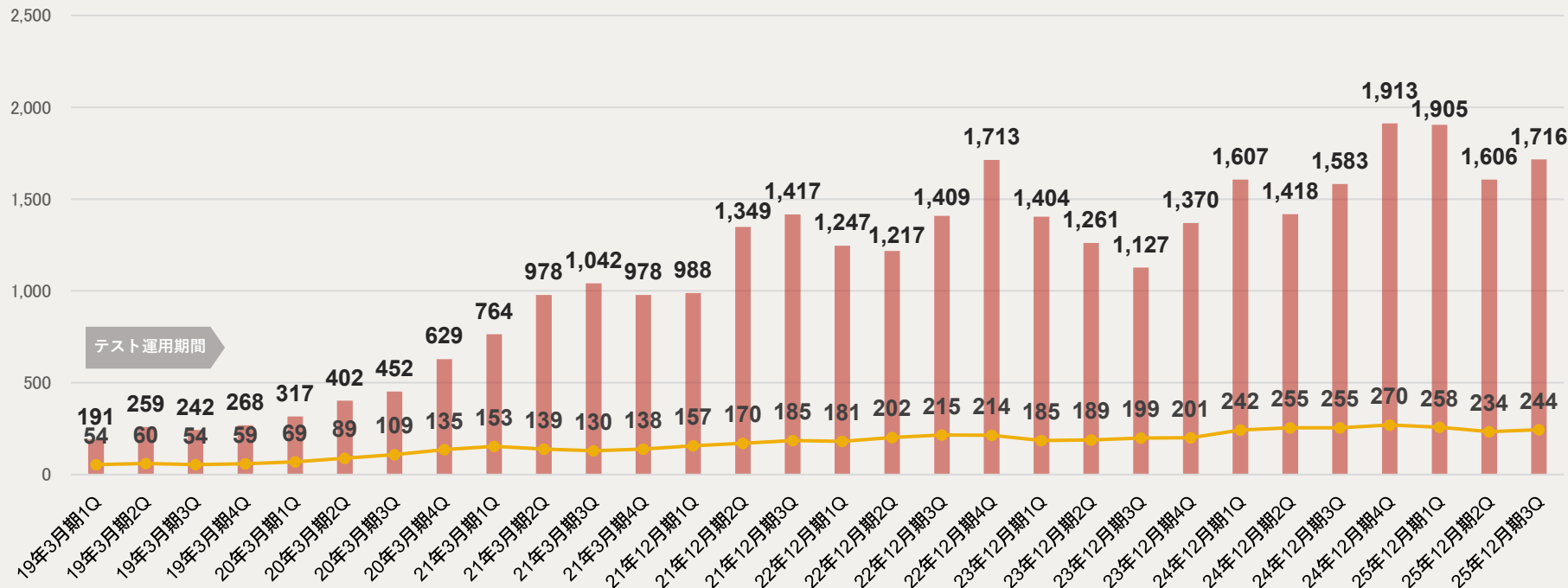
About UNICORN

UNICORNの進捗 (取扱高)

Third 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108%と伸長し、
第3四半期としては過去最高値となる。

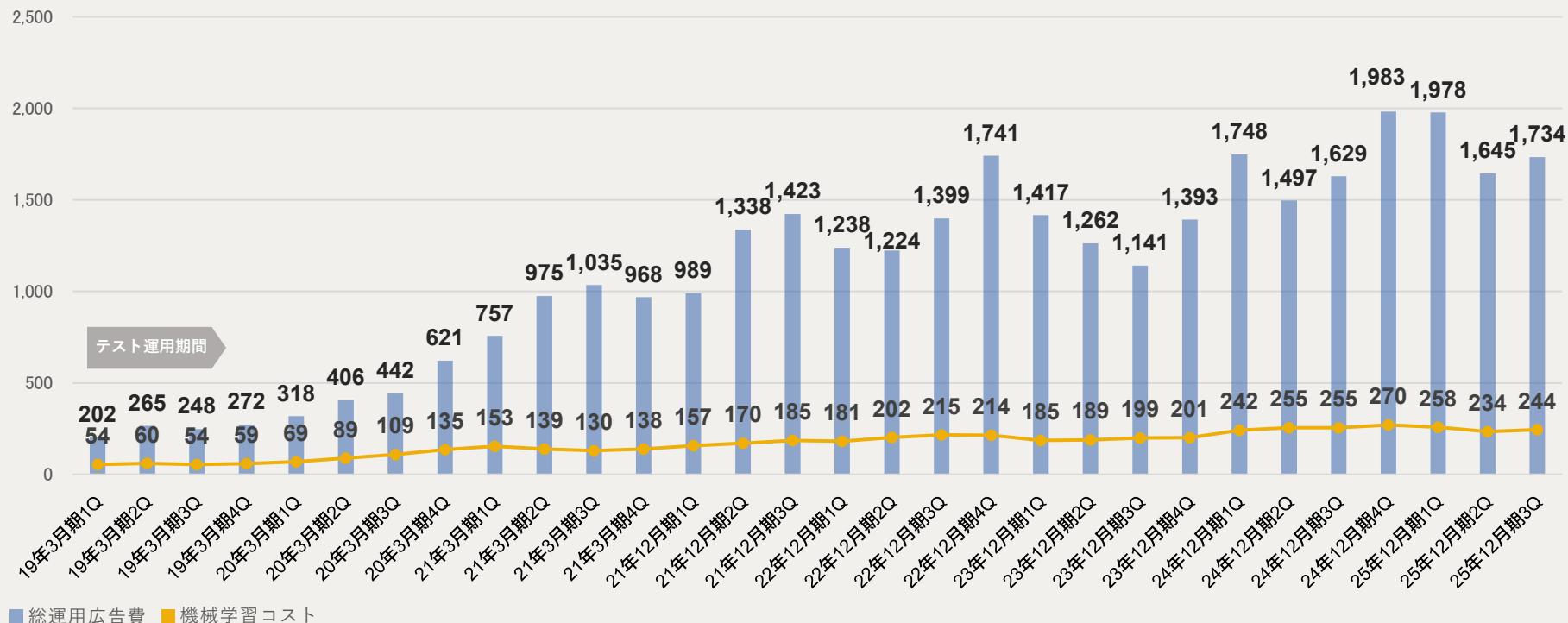
About UNICORN

UNICORNの進捗（総運用広告費※）

Third 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106%と伸長し、
第3四半期としては過去最高値となる。

※「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。

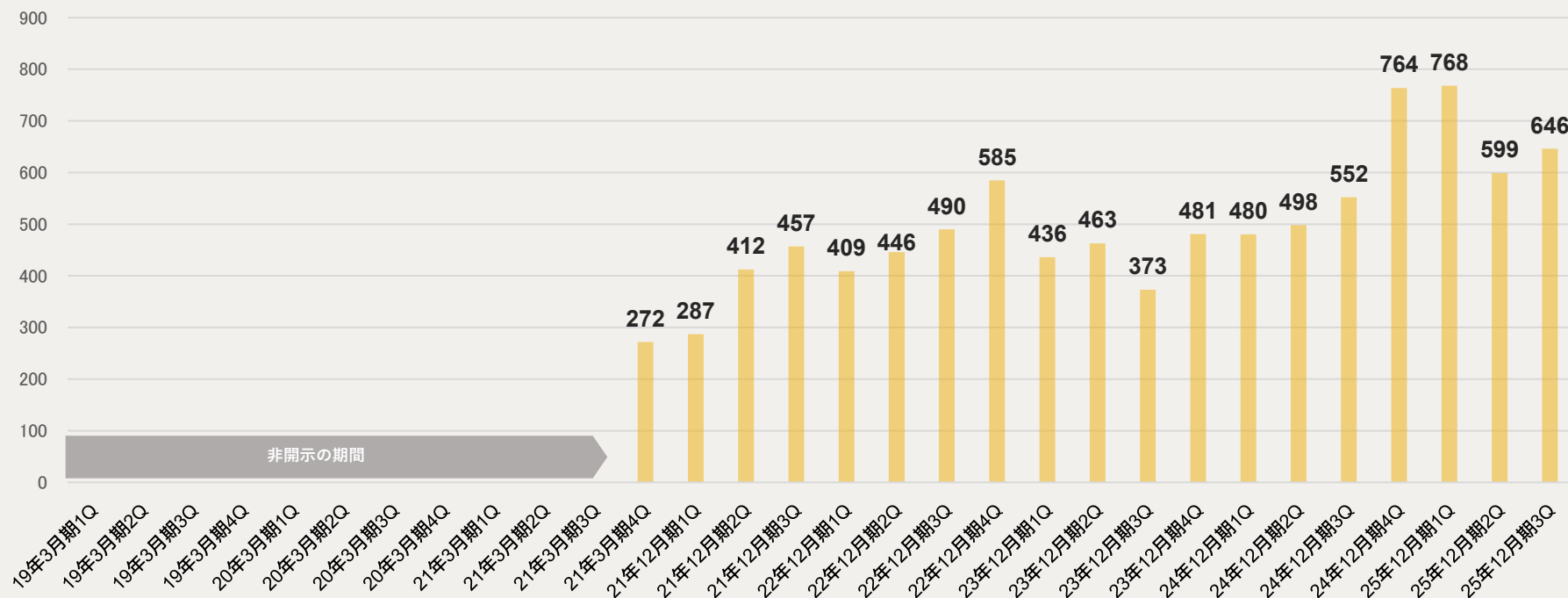
About UNICORN

UNICORNの進捗 (売上総利益)

Third quarter

UNICORNの売上総利益

単位：百万円



前年同四半期比117%と伸長し、
第3四半期としては過去最高値となる。

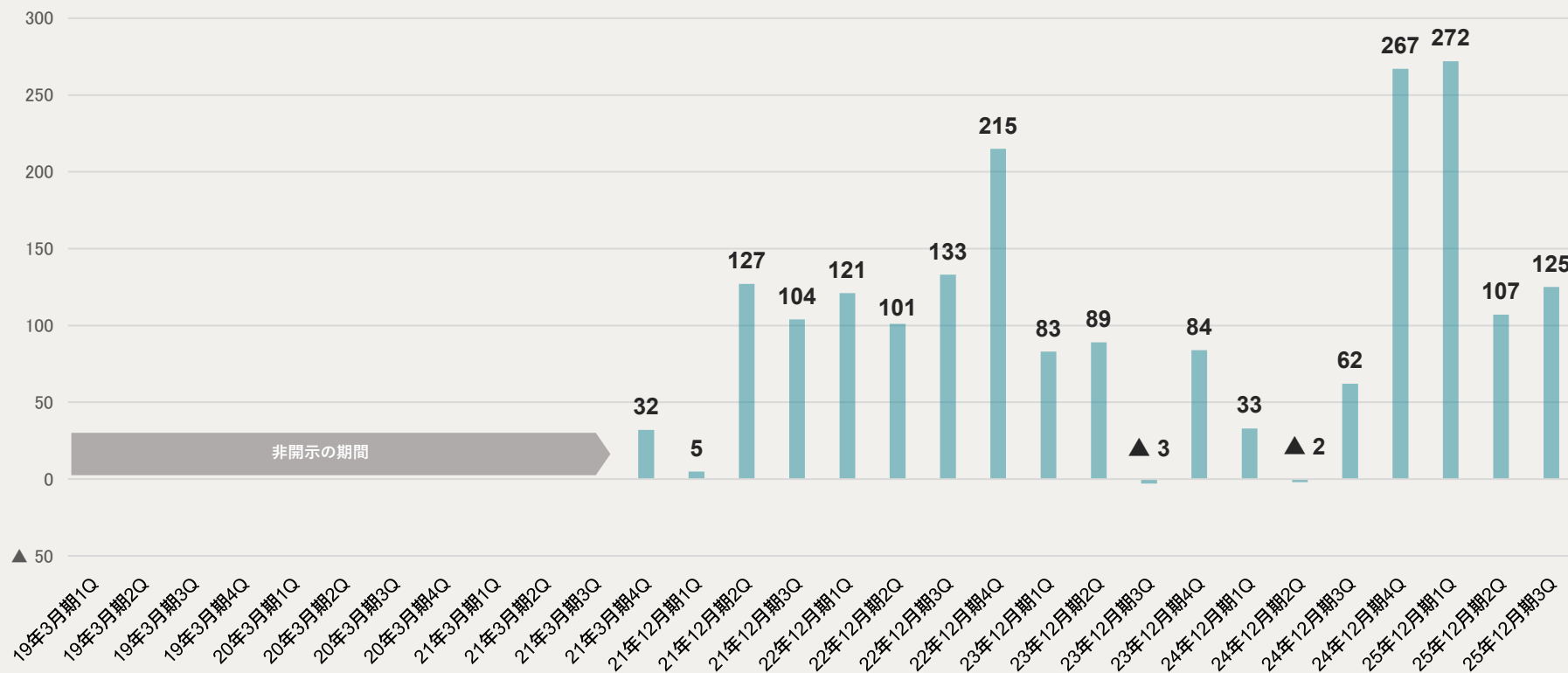
About UNICORN

UNICORNの進捗 (営業損益)

Third quarter

UNICORNの営業損益

単位：百万円



前年同四半期比**202%**と伸長し、**63百万円**の増加。

About UNICORN

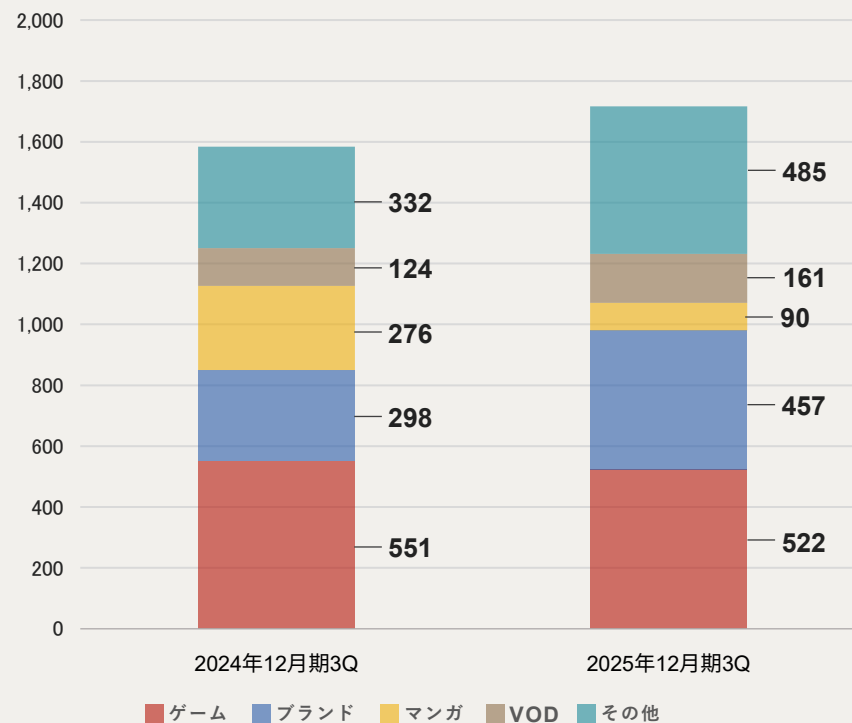
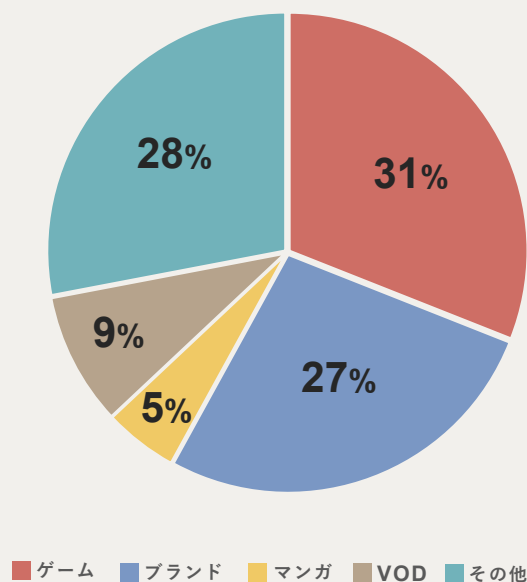
UNICORNの進捗

Third quarter

ジャンル別進捗

単位：百万円

2025年12月期3Q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3四半期	前年同四半期比 2024年12月期第3四半期		
		実績	増減額	増減率
取扱高	1,716	1,583	+133	+8.4%
売上総利益	646	552	+93	+17.0%
営業利益	125	62	+63	+101.7%

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。

ユーザーの行動データを活用した 広告配信を実現

ユーザーの同意のもと、オンライン上の多角的な行動データを活用した広告配信

ユーザーのオンライン上の行動データ

消費者

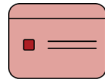
ECショップ購買履歴
オンライン予約履歴



性別/年代/居住地/趣味嗜好/利用
サービス/前後購買商品/家計状況/持
ち物リスト 等

決済

クレジットカード
キャッシュレス決済



Pay系/キャリア決済/クレジットカード
/コンビニ決済/ギフト券/後払い
等

商品

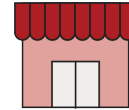
モノ・サービス・
サブスクリプション



清涼飲料水/アルコール飲料/食品/化
粧品/日用品/家電/子供用品/ゲーム/
アプリ/コンタクトレンズ/ファッショ
ン/ペット用品/サプリメント 等

販売元

販売サイト・ECモール・
オンライン予約・出店店舗



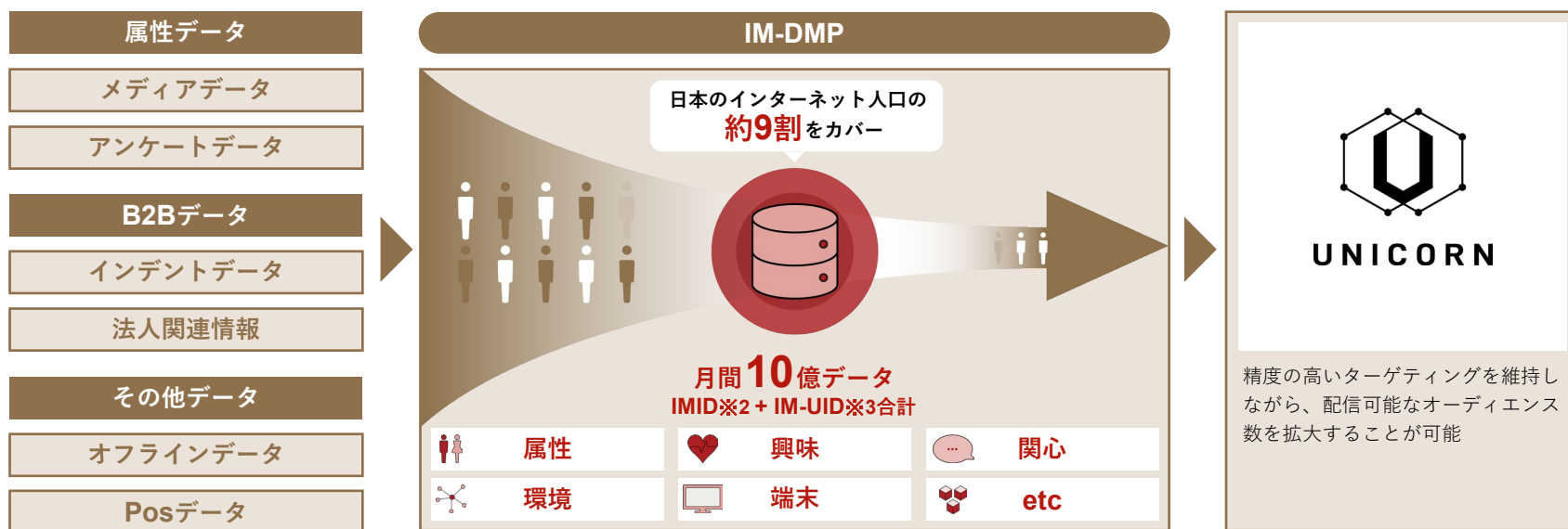
物販/デジタルコンテンツ/娯楽施設/
スポーツ観戦/美容/外食/デリバリー
/エンタメ/宿泊/飛行機/バス/電車タ
クシー/レンタカー/カーシェア 等



商品やサービスに対して高い興味・関心を持つユーザー層に対し、より効果的なアプローチを実現。

国内最大級のデータマネジメントプラットフォーム「IM-DMP」を展開する インティメート・マージャーと連携を開始

「IM-DMP」が保有する、約10億件※₁のインターネットユーザーの
行動履歴や属性など、あらゆるオーディエンスデータを活用



※₁ 一定期間内に計測された重複のないブラウザの数を示す。

※₂ IMID：インティメート・マージャーが提供する、ユーザーのブラウザを識別するためのCookie ID。

※₃ IM-UID：インティメート・マージャーが提供する、サードパーティCookieに代わる共通ID。

About UNICORN

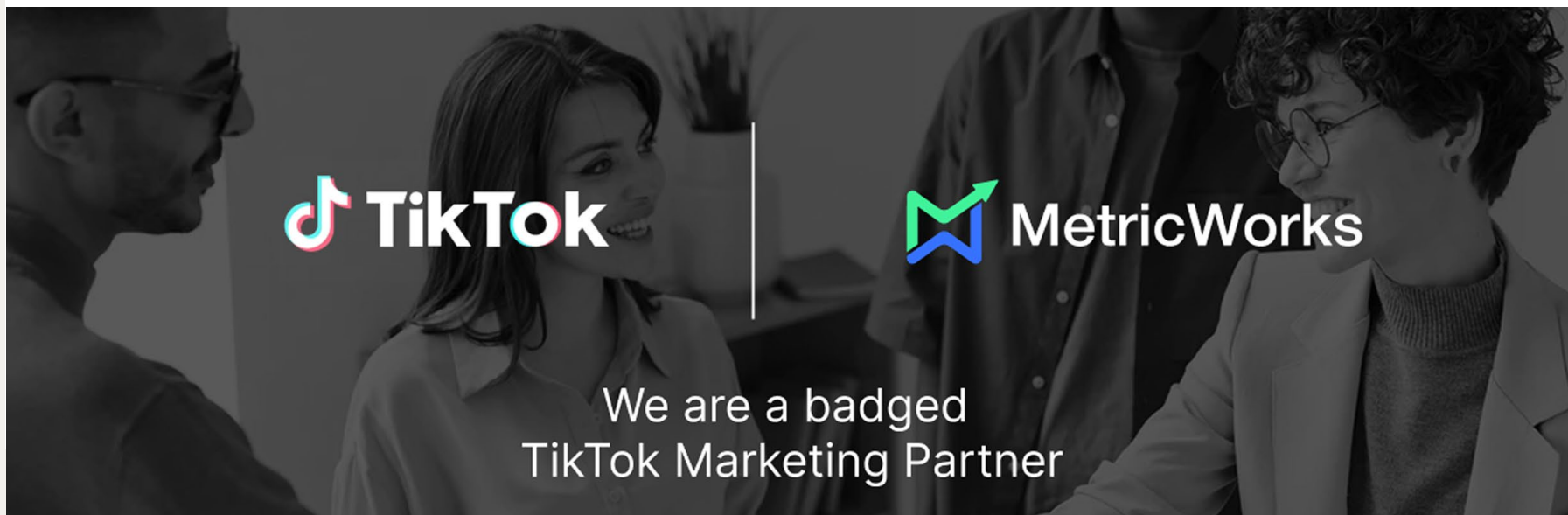
DoubleVerifyの高度なブランド保護、 ブランドスータビリティ(適合性)、 およびフラウド防止ソリューション 「Authentic Brand Suitability(ABS)」を導入



UNICORNを使用する広告主は、世界的に認められた安全な広告配信環境で、
ブランド価値の低下のリスクを最小限に抑え、広告効果を最大化できるように。

MetricWorks、 TikTokマーケティングパートナーバッジを取得

UNICORN株式会社とMetricWorks Inc.の合併会社であるMetricWorks Japan株式会社が
日本国内展開を推進する「MetricWorks」は、TikTokのマーケティングパートナープログラムにおいて、
MMM※分野に特化した測定パートナーバッジを取得



広告主は「MetricWorks」を通じて、TikTokの広告キャンペーンが売上や
事業目標に与える影響をより正確に把握し、データに基づいた予算配分の最適化や、
マーケティング戦略の策定を実現。

※ MMM：メディア・ミックス・モデリングの事。

About UNICORN

D E E E

Delight
喜び

Exciting
わくわく

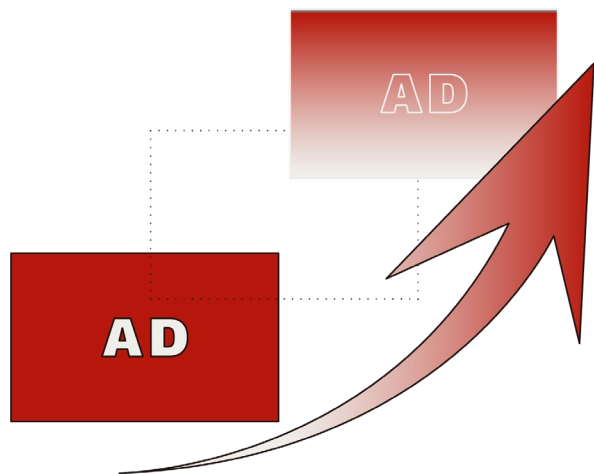
Eager
熱心

Exceed
超える

伝統と革新が融合する、
あたらしい集合体へ。

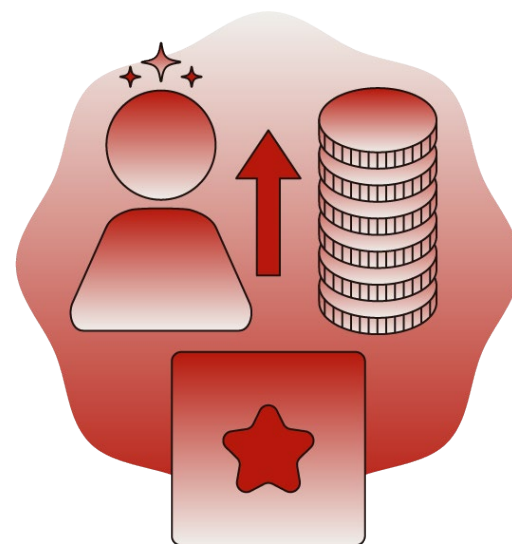
アドプラットフォーム事業 (ADWAYS DEEE)事業方針

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

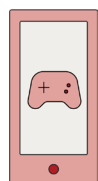


生活者体験の向上 × メディア収益最大化
を実現するサービス開発の強化。

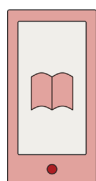
AppDriver

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

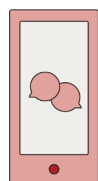
ゲーム、マンガ、マッチングなどのアプリに加え、
金融・EC・共通ポイントなど幅広いサービス領域で導入拡大中



ゲーム

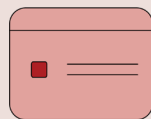


マンガ

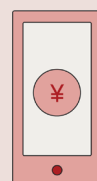


マッチング

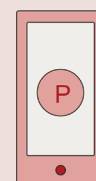
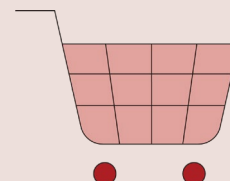
導入拡大中



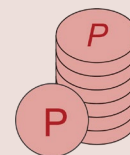
金融／ペイメント系



EC



共通ポイント



+

データドリブンな広告運用

多様なリワード広告メニュー

メディア毎の独自施策

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。

ADWAYS DEEEとJAL、 日本全国の“ご当地サウナ”を集結させた 体験型イベント「サ旅万博2025」を初開催



JALとADWAYS DEEEでは、日本各地域・各事業者と新しい企画を共創し、国内で盛り上がりを見せる“JAPANESE SAUNA”を日本の新たな観光資源として世界に向けて発信してまいります。

その他事業 (広告以外)

広告事業以外の新たなソリューション

新たな体験・価値の提供

VTuber事業

YouTube 総登録者数200万人以上、X 総フォロワー数120万人を誇る
VTuberプロダクション「ななしいんく」

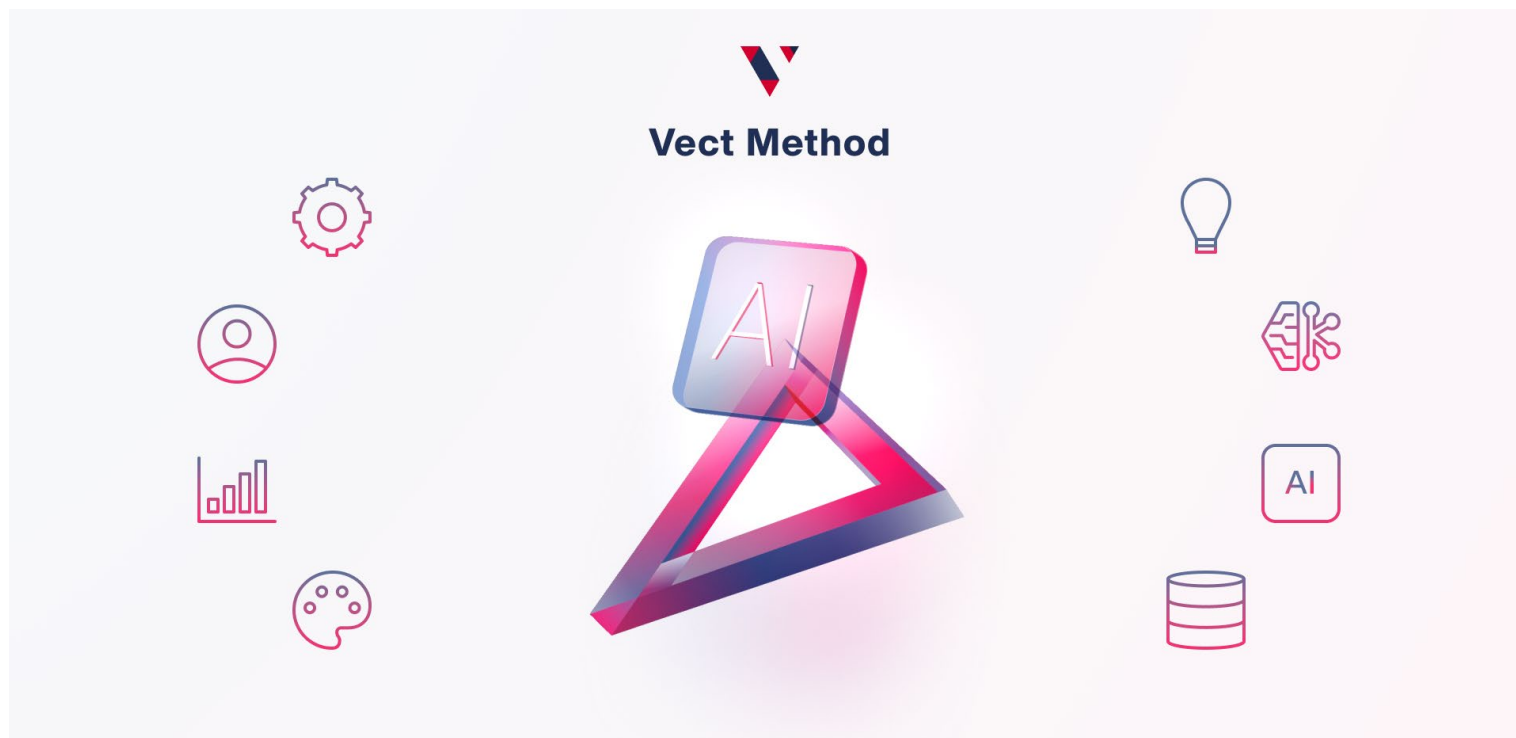


8月22日、2年半ぶりの全体ライブとなる“NANASHI FES 2025 JACKPOT”を豊洲PITにて開催。
3,000人以上を誘導し、大盛況のうちに閉幕。

新たな体験・価値の提供

株式会社VECT INNOVATION

インハウスでマーケティングに取り組む企業向け
新ソリューション「**Vect Method**」の提供を開始



クリエイティブ制作のプロセスをデータとAIで科学的に分析し、
独自メソッドを用いたマーケティングソリューション。

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

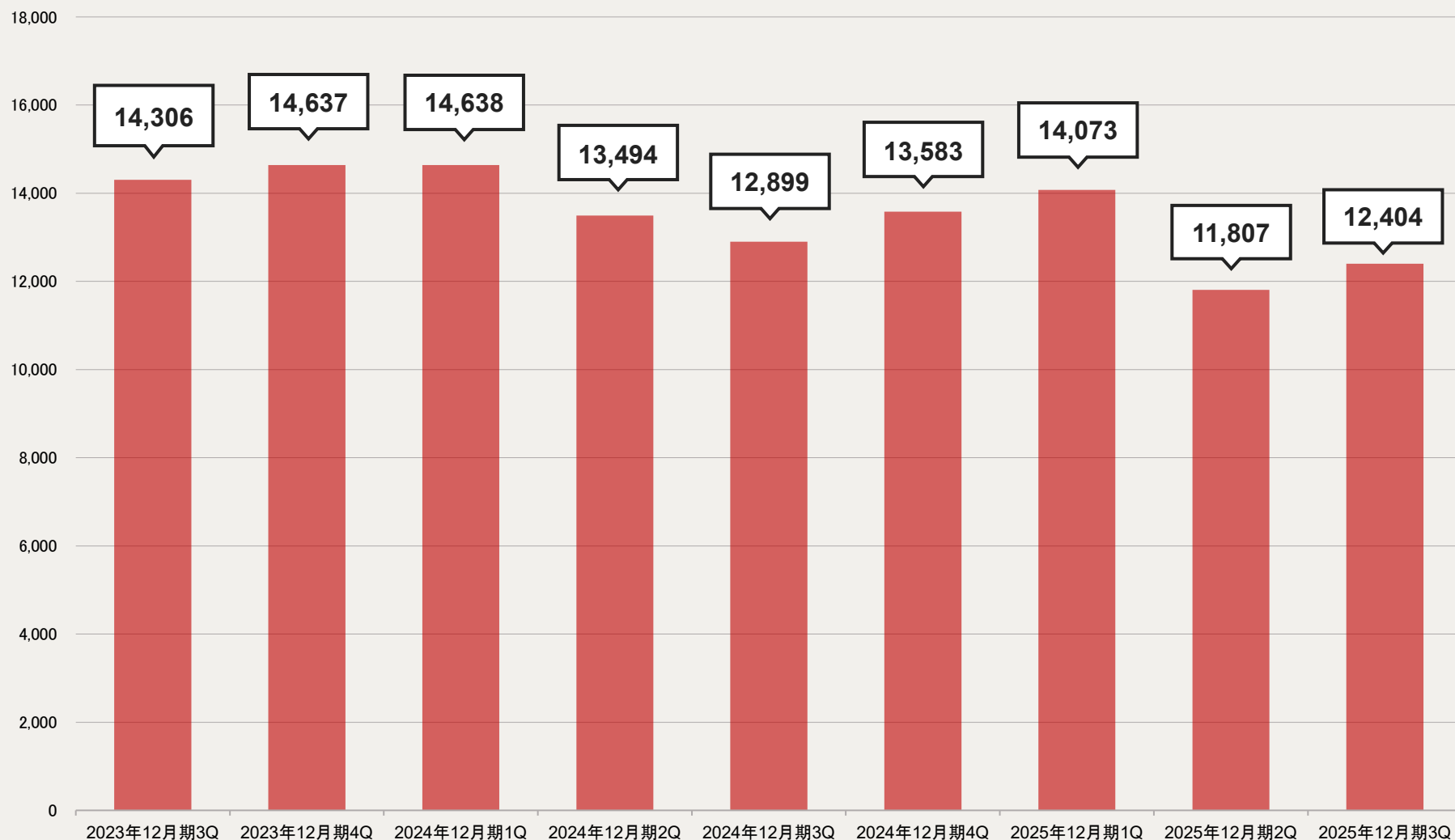
本資料は株式会社アドウェイズの事業及び業界動向についての株式会社アドウェイズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確かさ、その他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社アドウェイズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

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2025年11月6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

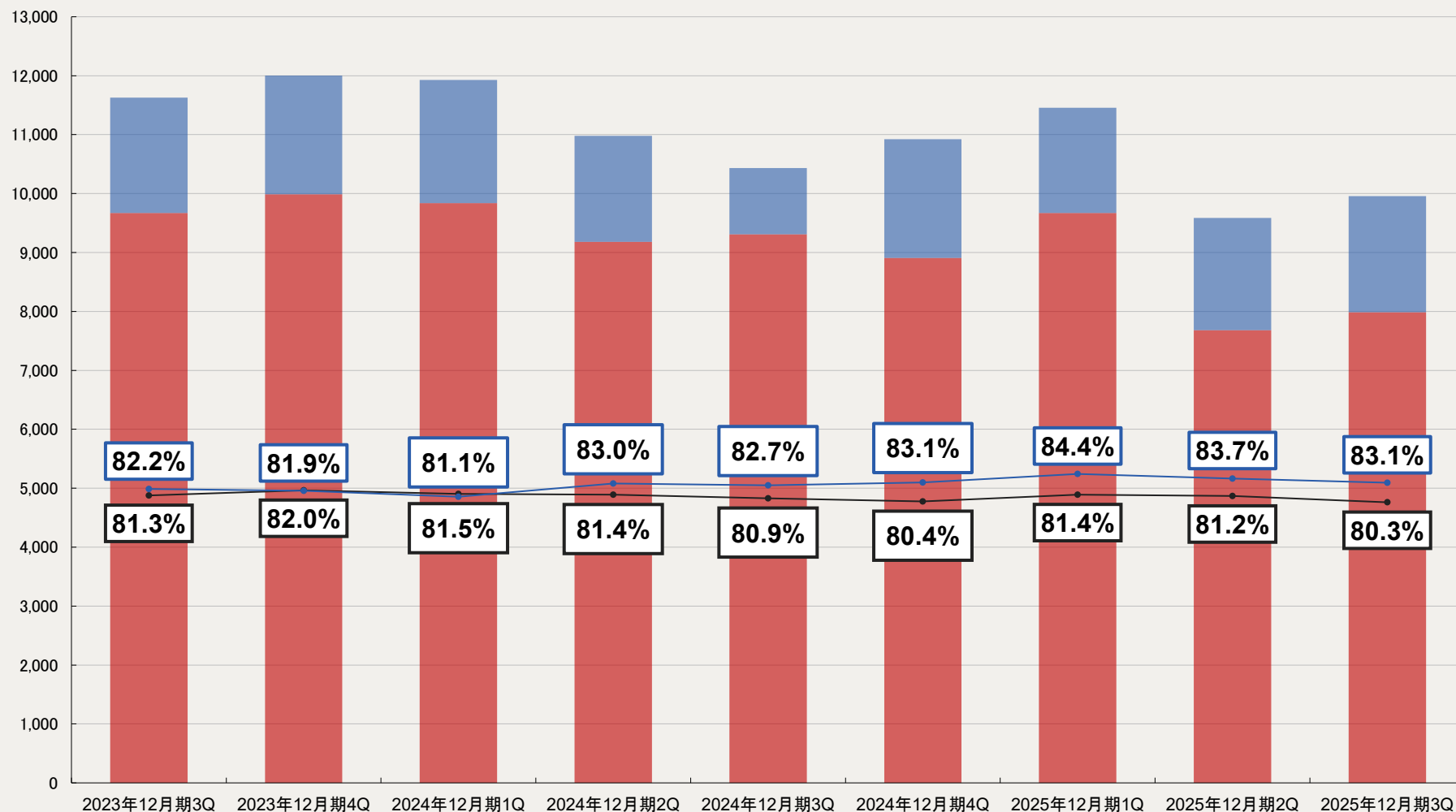
単位：百万円



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

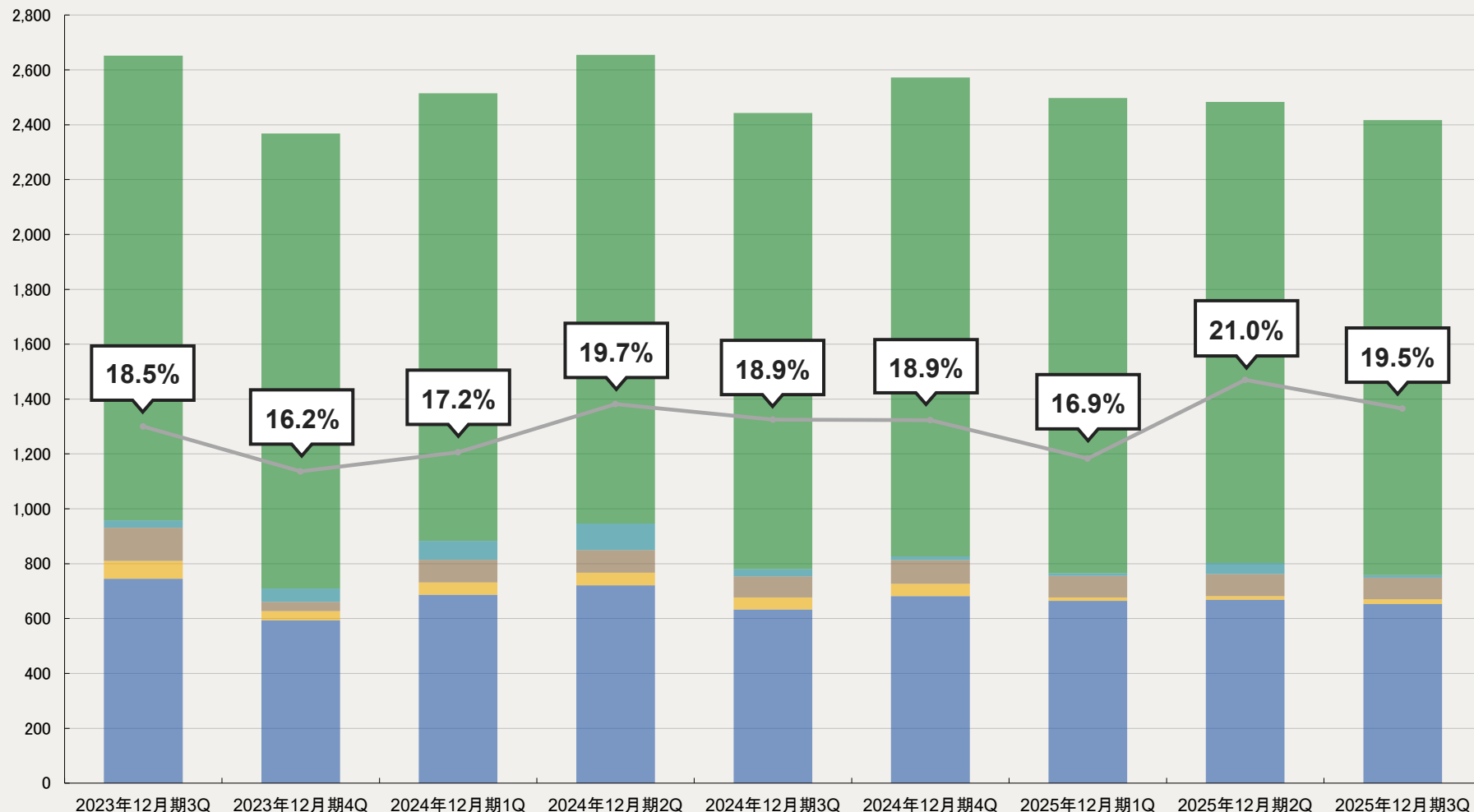


※ 掲載料、掲載料率は単体とADWAYS DEEE合計での数値となります。

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

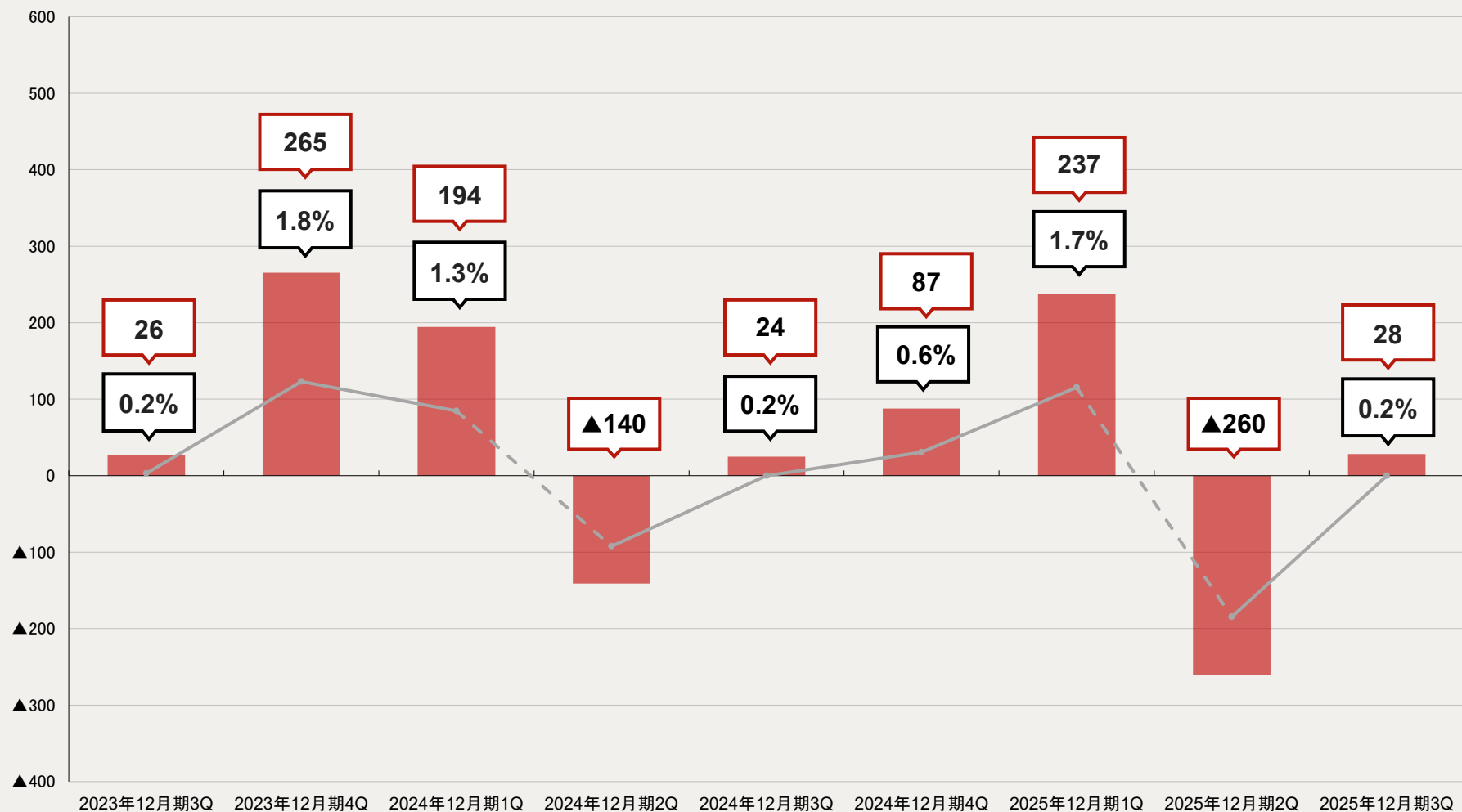


連結営業損益 四半期推移

■ 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。

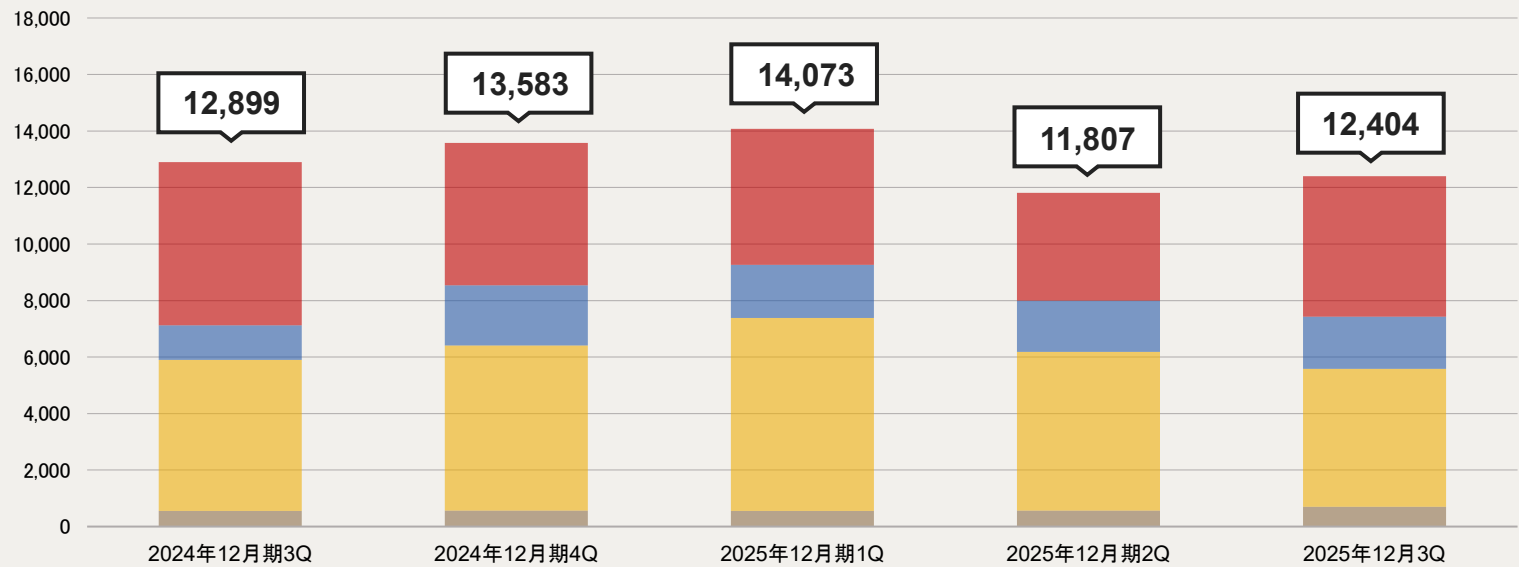
連結貸借対照表(前四半期比)

単位：百万円

	2025年12月期3Q	2025年12月期2Q	増減額	増減率
流動資産	17,552	17,088	+464	+2.7%
(現預金)	8,837	10,314	▲1,477	▲ 14.3%
固定資産	4,150	4,240	▲89	▲ 2.1%
資産合計	21,703	21,328	+374	+1.8%
流動負債	7,747	7,362	+385	+5.2%
固定負債	269	317	▲48	▲ 15.2%
負債合計	8,016	7,679	+337	+4.4%
純資産合計	13,686	13,649	+37	+0.3%

セグメント内訳別連結取扱高構成比 四半期推移

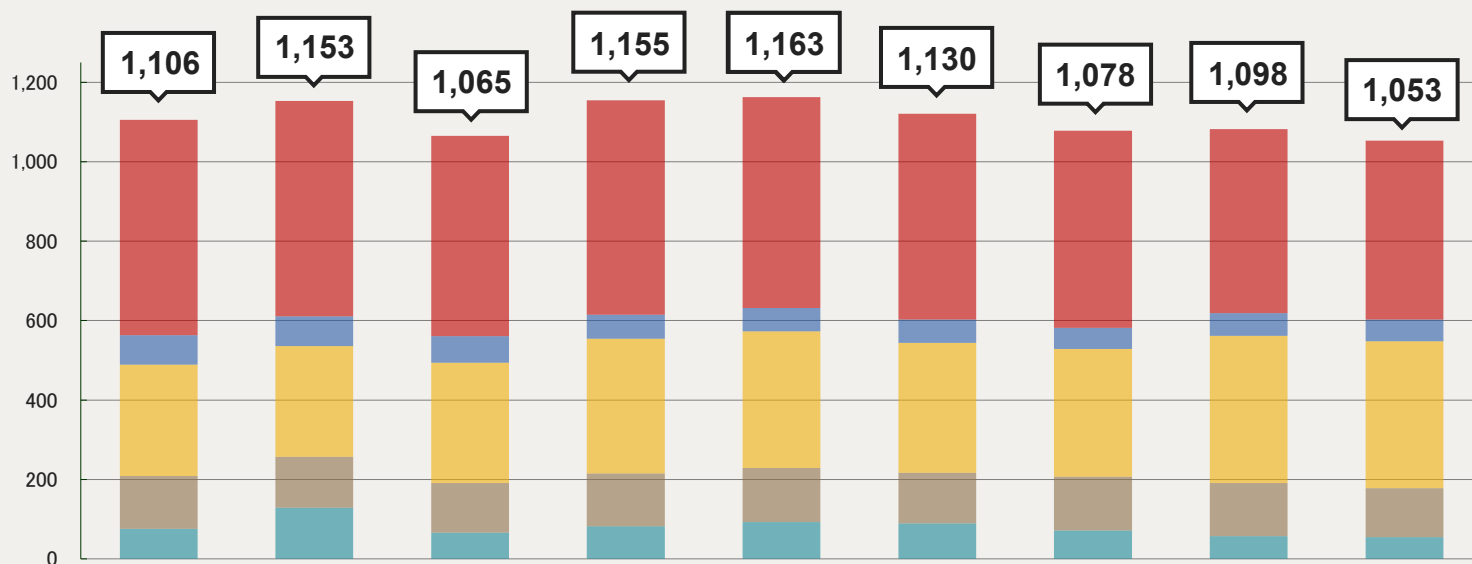
単位：百万円



	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	前四半期比	
						増減額	増減率
■ エージェンシー(国内)	5,779	5,046	4,803	3,814	4,969	+1,154	+30.3%
■ エージェンシー(海外)	1,222	2,125	1,882	1,809	1,852	+42	+2.4%
■ アドプラットフォーム	5,341	5,841	6,828	5,621	4,880	▲741	▲13.2%
■ その他	555	569	558	562	702	+139	+24.8%
合計	12,899	13,583	14,073	11,807	12,404	+596	+5.0%

当社グループの従業員数 四半期推移

単位：名



	2023年 12月期3Q	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
日本アドウェイズ	543	542	504	540	531	518	496	463	450
中国アドウェイズ	74	75	67	61	59	59	53	57	55
国内子会社	280	279	303	339	344	332	322	371	370
海外子会社（中国以外）	133	128	125	133	136	132	135	134	123
派遣／アルバイト等	76	129	66	82	93	89	72	57	55
合計	1,106	1,153	1,065	1,155	1,163	1,130	1,078	1,098	1,053

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9月末日現在]
取扱高	54,615百万円	[2024年12月期連結]
従業員数 ※臨時雇用者含む	1,053名（グループ全体）	[2025年9月末日現在]