

2024年4月30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 東証プライム市場)
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

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、2023年5月2日に2023年12月期から2025年12月期までを対象期間とする中期経営計画を発表しておりましたが、本日開催の取締役会において、対象期間及び、目標を見直すことを決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 対象期間と目標

	【見直し前】	【見直し後】
対象期間	2023年12月期から2025年12月期	2023年12月期から2027年12月期
目標	連結営業利益 30 億円	連結営業利益 20 億円

2. 見直しの理由

当社グループは、『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。』と言うパーパスの実現に向け、2023年12月期から2025年12月期を「挑戦する3年」と位置付け、事業セグメント別戦略を策定し、事業拡大及び業績の向上に努めてまいりました。しかしながら、2023年12月期に、エージェンシー事業において、ゲーム及びマンガアプリ市場のコモディティ化や、人気アプリがリリースから長期間経過しユーザーにとって新鮮味が失われつつあるなどの市場環境が変化したこと、アドプラットフォーム事業のUNICORNにおいて、広告配信ロジックに不備があったことなどにより、広告需要が減少いたしました。これらの要因、社会、市場ニーズ及び広告メディア等の変化を踏まえ、中期経営計画の見直しを決議いたしました。

見直し後の中期経営計画の詳細につきましては添付資料をご覧ください。

以 上

ADWAYS

2024

2023年12月期 - 2027年12月期

MEDIUM-TERM
MANAGEMENT PLAN (REVISE)



中期経営計画 の見直し

中期経営計画の見直し

01. 見直し後の目標

02. 見直しの背景

03. 広告事業戦略

見直し後の 目標

見直し後の目標

	見直し後の目標	当初の目標 (2023年設定)
期間	2023年12月期 - 2027年12月期	2023年12月期 - 2025年12月期
指標	営業利益 20 億円	営業利益 30 億円

見直し
の背景

見直しの背景 - 広告市場

2023年に、市場の変化への対応が遅れたことなどによりエージェンシー事業が、
広告配信ロジックの不備によりUNICORNがそれぞれ計画を下回る。
広告市場は、外部環境の影響を受けやすいため、市場動向に合わせた適応が重要に。

市場動向 社会変化 / 市場変化



- あるべき姿から離れ続けるインターネット広告市場
- アフターコロナにおけるリアルな消費活動への回帰

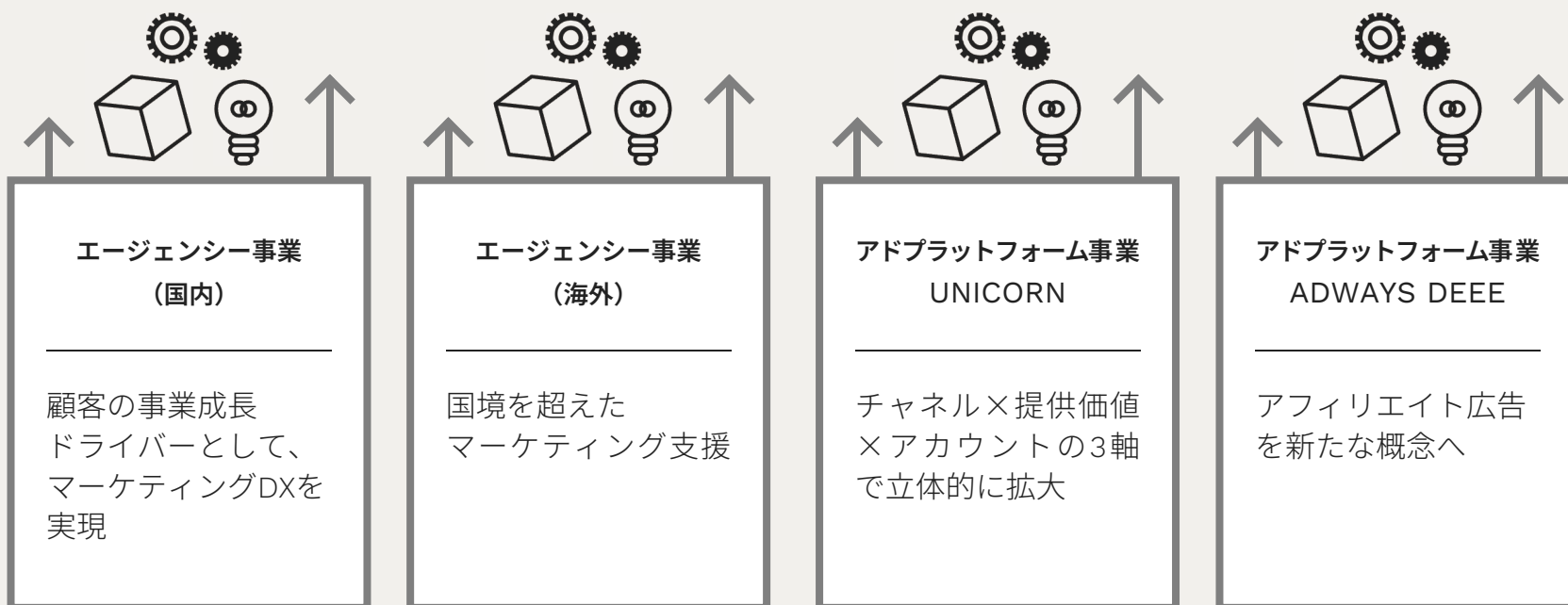
生活者 ニーズ/ メディアの変化



- OTT/動画配信広告市場の急速な成長
- EC化率の上昇/ DX推進の加速
- ユーザーの消費行動の多様化

見直しの背景 - 事業

これまで、それぞれの事業の独立性を優先し、
事業の機動性を担保しながら、シェア獲得や価値の創造を推進。



博報堂 D Y グループ資本業務提携

見直しの背景 - 事業

しかし、市場を鑑みると、事業単体での勝負は厳しい状況に。

アドウェイズグループのケイパビリティを掛け合わせ、さらなる業績拡大へ。



博報堂 D Y グループ 資本業務提携

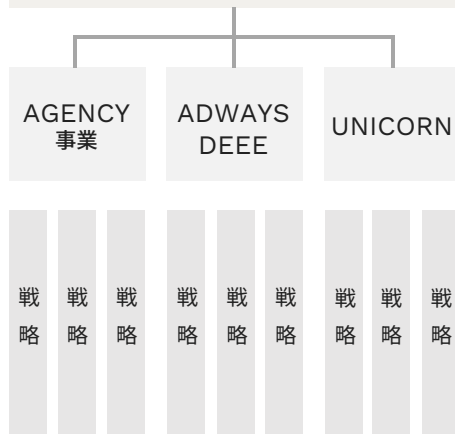
中期 廣告事業戰略

アドウェイズグループのケイパビリティを高める中期広告事業戦略を策定

これまで

広告事業

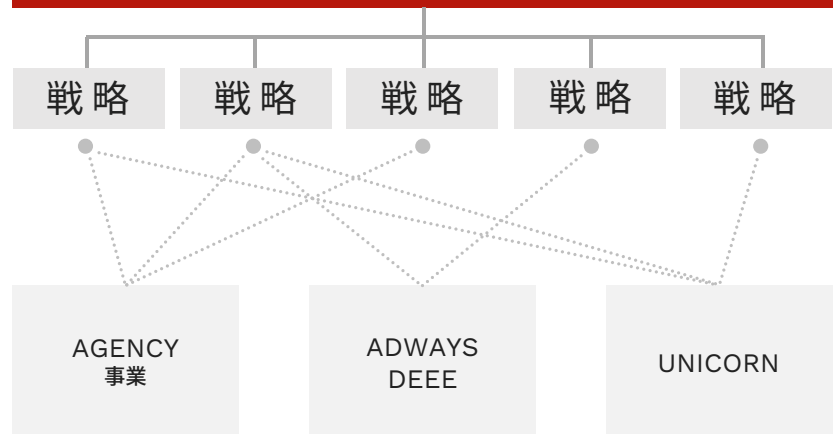
各事業部門の戦略で形成



今後

中期広告事業戦略

アドウェイズグループ総括としての方針



アドウェイズグループのケイパビリティを高める中期広告事業戦略を策定

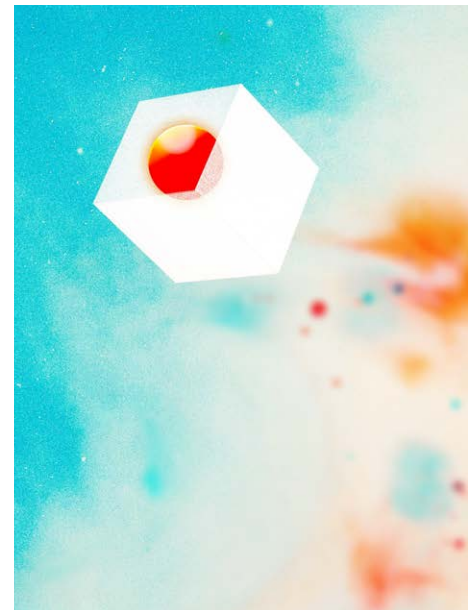
主軸戦略 01:
広告事業総力戦



主軸戦略 02:
人の可能性の解放



主軸戦略 03:
あるべき未来の具現化

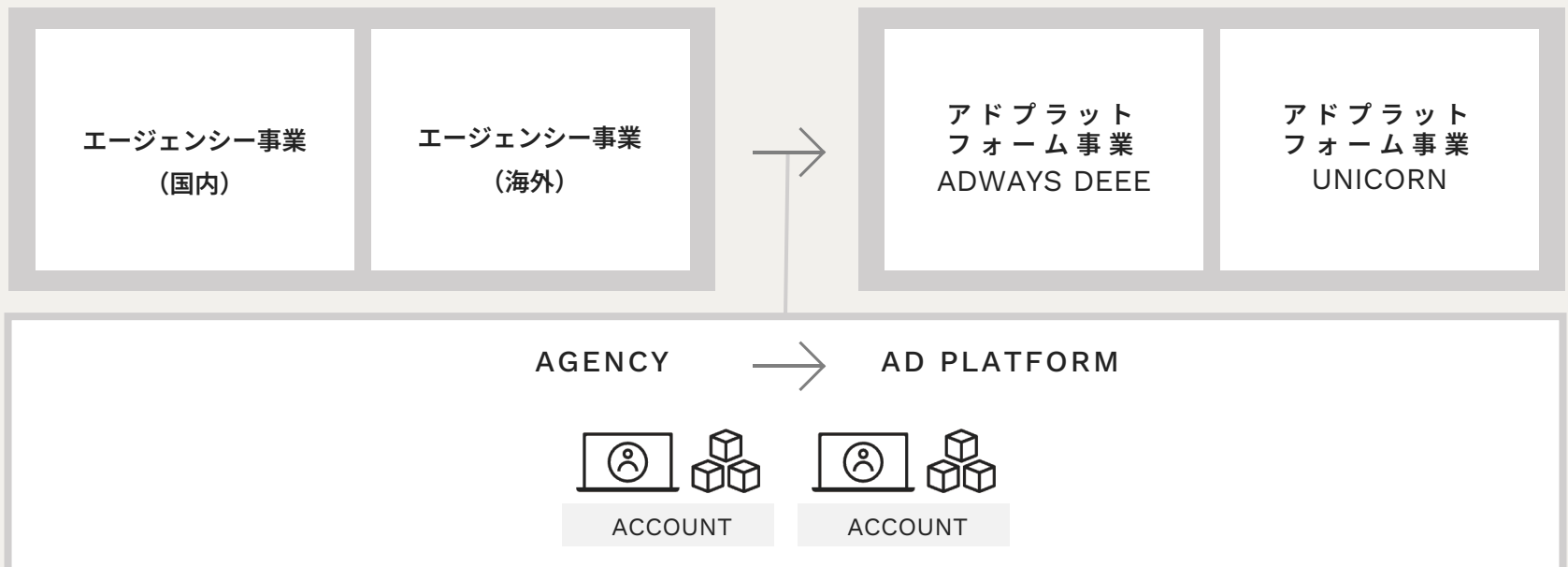


主軸戰略 01:

廣告事業 總力戰

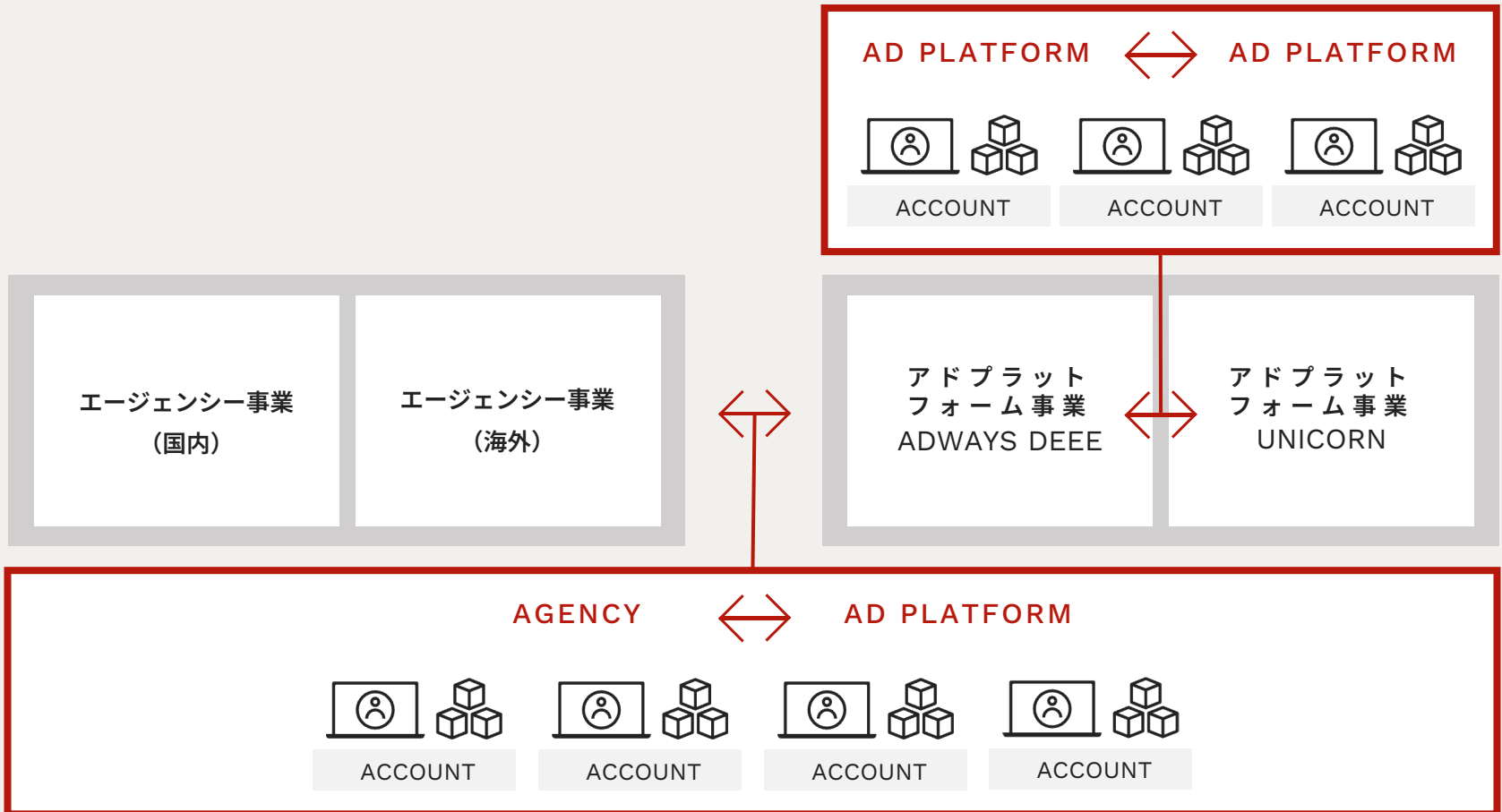
主軸戦略 01: 広告事業総力戦

これまで、それぞれの事業の独立性と機動性を優先してきたため、グループ間での戦略的な連携は希薄であった。



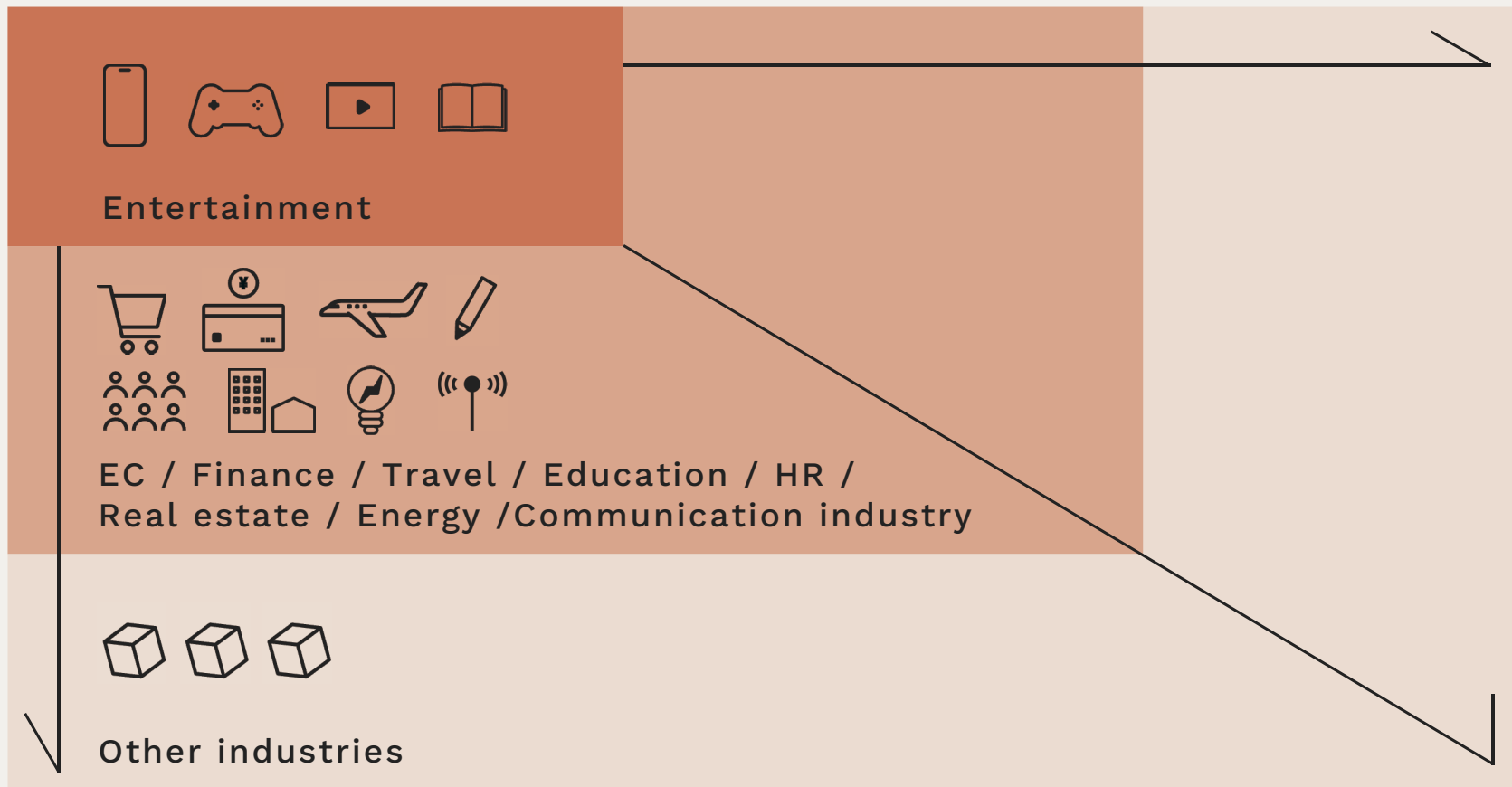
主軸戦略 01: 広告事業総力戦

事業統合型のフォーメーションを組むことで顧客に対し、
各事業のケイパビリティを掛け合わせた本質的且つ最適な提案を実現。



主軸戦略 01: 広告事業総力戦

「市場の成長率」×「規模」から強化業種を選定し、新規業種の開拓を強化。
事業統合型のフォーメーションによる業種特化型での最適なプランニングとプロダクトソリューションを提供。



主軸戦略 02:

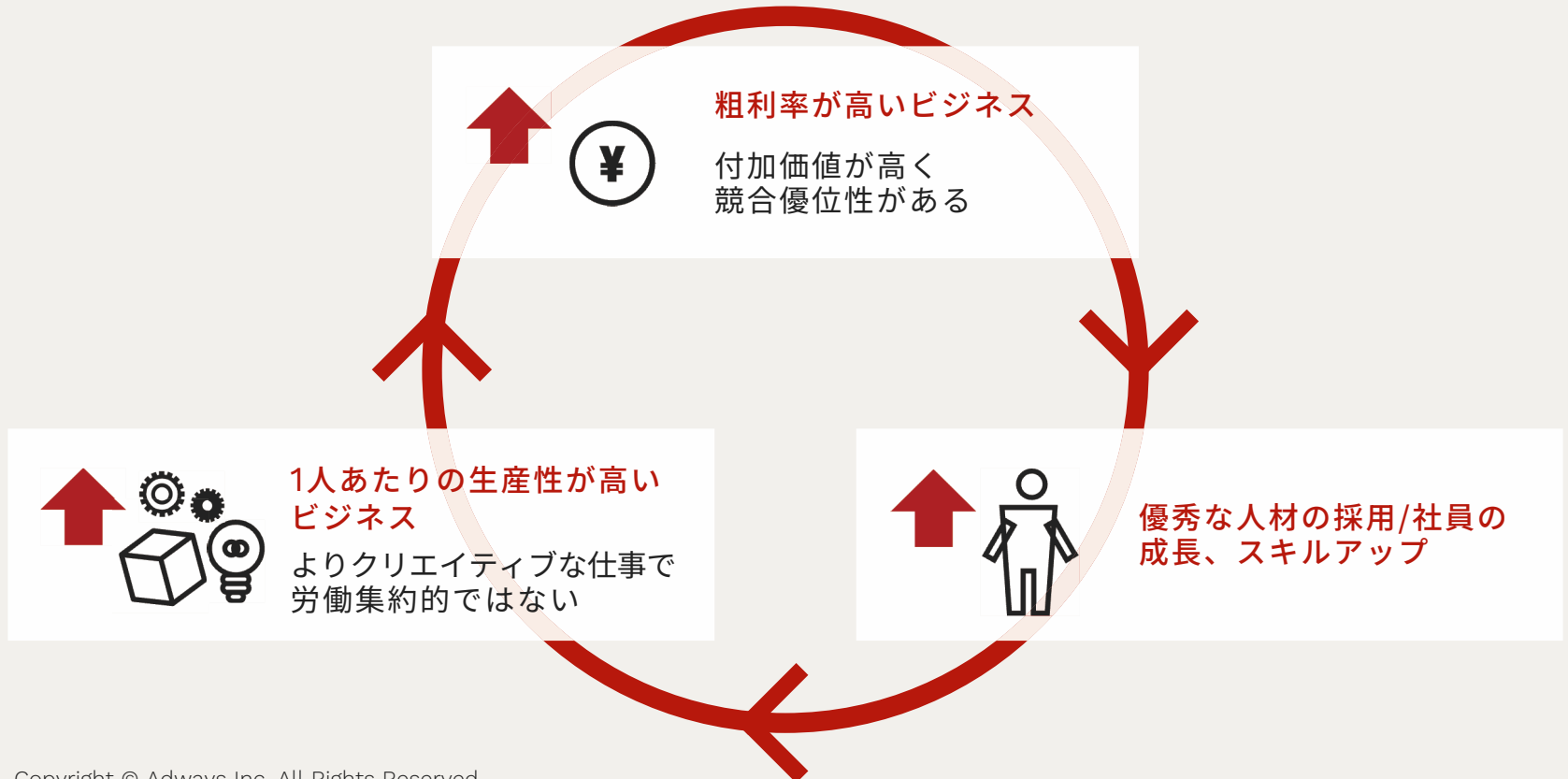
人の可能性の 解放

A hand is shown in the lower right corner, reaching upwards towards a glowing, translucent blue ring that appears to be floating in the air. The background is a soft gradient of teal and blue.

主軸戦略 02: 人の可能性の解放

一人あたりの生産性をあげ、利益率が高く独自価値を持つビジネスに組み替えていく。

粗利生産性： 従業員1人当たりが年間に生み出す粗利益額
(事業の粗利率 × 1人当たりの生産性)



主軸戦略 02: 人の可能性の解放

粗利生産性を高めるポイントを定め、取り組みを推進。

事業そのものの
粗利率を高くする



粗利率が低い

=価格競争が起きている



粗利率が高い

=独自性が高く価値を
リプレイスされにくい

1人当たりが生み出す
価値を高くする



事業にとって必要な機能
に合わせて分業化する



必要な単純作業を
システム化/生成AIの
フル活用

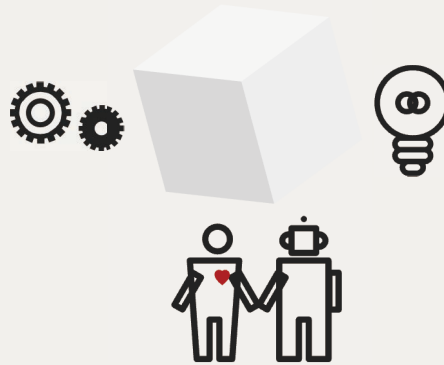
主軸戦略 02: 人の可能性の解放 - UNICORNでの実績例

レッドオーシャン市場の中で最後発ながらも、市場の捉え方自体を変えることで、独自性が高く価値のある事業を創造。

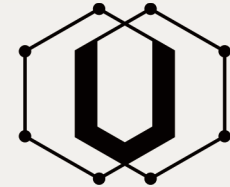
既存の市場



DSP



あるべき姿



UNICORN

来るべき未来の予測/顧客ニーズ
を叶える価値創造

- DSP市場は飽和状態
- CPAの最適化の難易度が高い
- サービスとしての差別化が難しい

変化を想定し、
あるべき姿を提示することで
新たなマーケットを創造できる

主軸戦略 02: 人の可能性の解放 - UNICORNでの実績例

人が働くことの価値を最大化し、粗利生産性の改善を図る。

UNICORN



粗利生産性
2023年

粗利率： **34.0%**

粗利額： **2,620**万円
(1人当たり)

広告事業 (UNICORN含む)



粗利生産性
2023年

粗利率： **18.2%**

粗利額： **1,344**万円
(1人当たり)

主軸戦略 03:

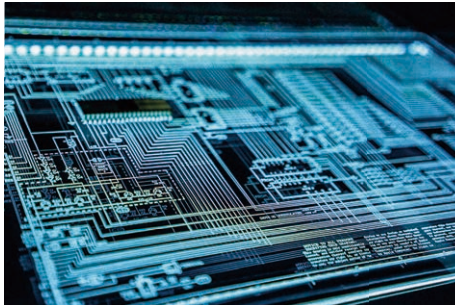
あるべき
未来の具現化



主軸戦略 03: あるべき未来の具現化

現在の潮流から考える来るべき未来。

技術革新



- シンククライアント化
- バッテリー技術革新
- 音声認識の発達と普及
- ブロックチェーン技術
- Web3、メタバースの普及

広告市場



- 検索連動型広告の変化、多様化
- デジタル配信面の拡大
- 透明性の向上
- ターゲティング、計測、評価の変化
- AR、MRの活用

消費生活



- EC化率の高まり
- 動画視聴の一般化
- OTT、CTVのサービス拡大
- 個人データ活用サービスの拡充
- エンタメ双方向性の向上
- 自動運転の社会実装、モビリティ化

主軸戦略 03: あるべき未来の具現化

「あるべき未来」を具現化するため、下記のテーマで積極的な投資を行う。

01



デジタルプログラマティックメディア化の推進

02



オンライン上で大規模な商品点数を抱える
業種領域への多様なソリューションの提供

03



個人データ取り扱いの「あるべき姿」の追求

04



広告評価・計測・解析の多様化に向けた
最適解の確立

中期広告事業戦略

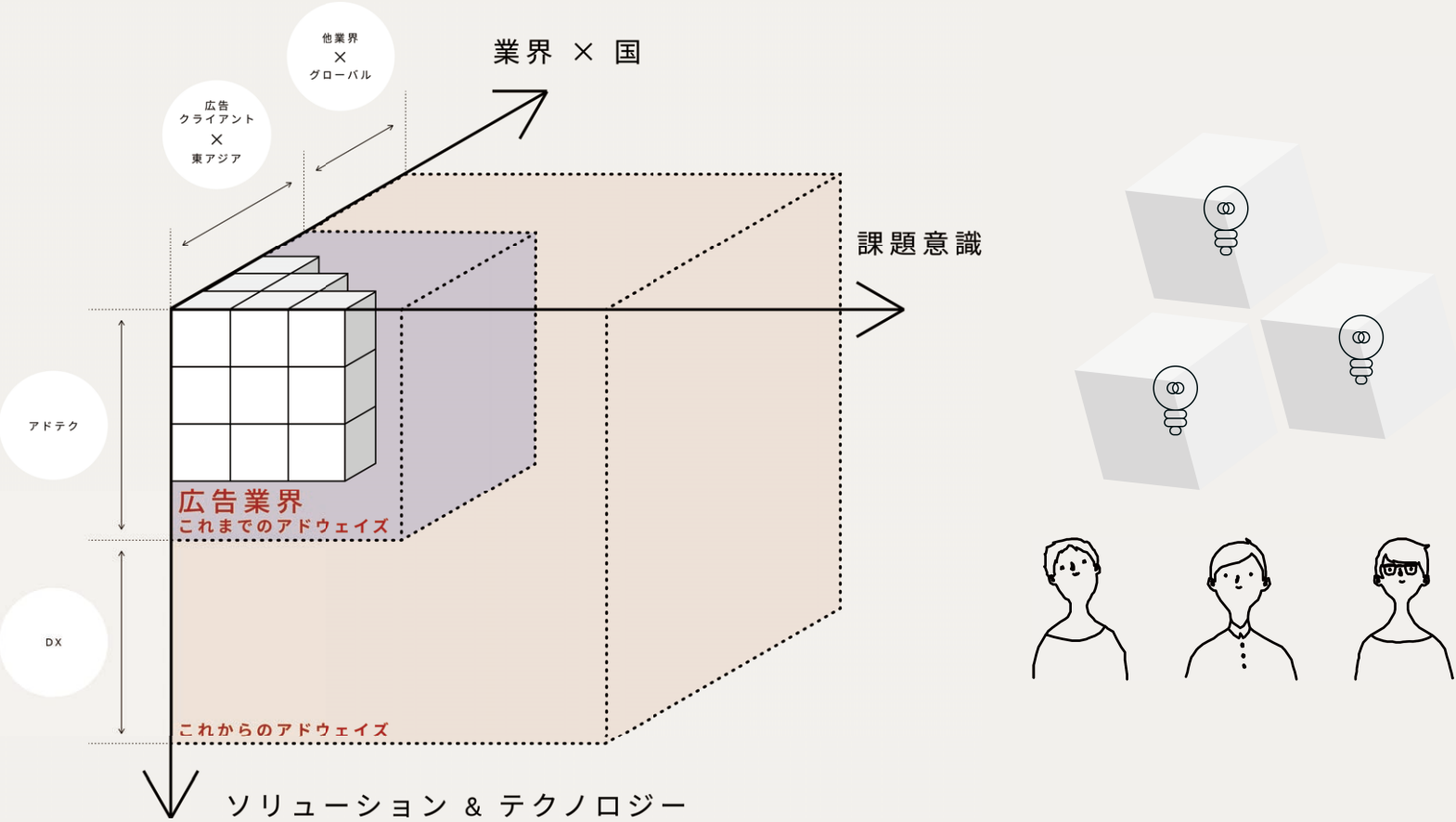
— PROJECT / **SUNRISE** —



アドウェイズのこれから

世界中の課題に対し、テクノロジー&ソリューションで解決。

アドウェイズでは“インターネット広告のあるべき姿”の実現に向け、業界を超えた社会課題の発掘や解決へも取り組みを拡げ、アドウェイズに関わる全てのステークホルダーに対し、本質的な価値を提供していきたいと考えています。



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。