

2019年12月期  
第3四半期決算説明資料

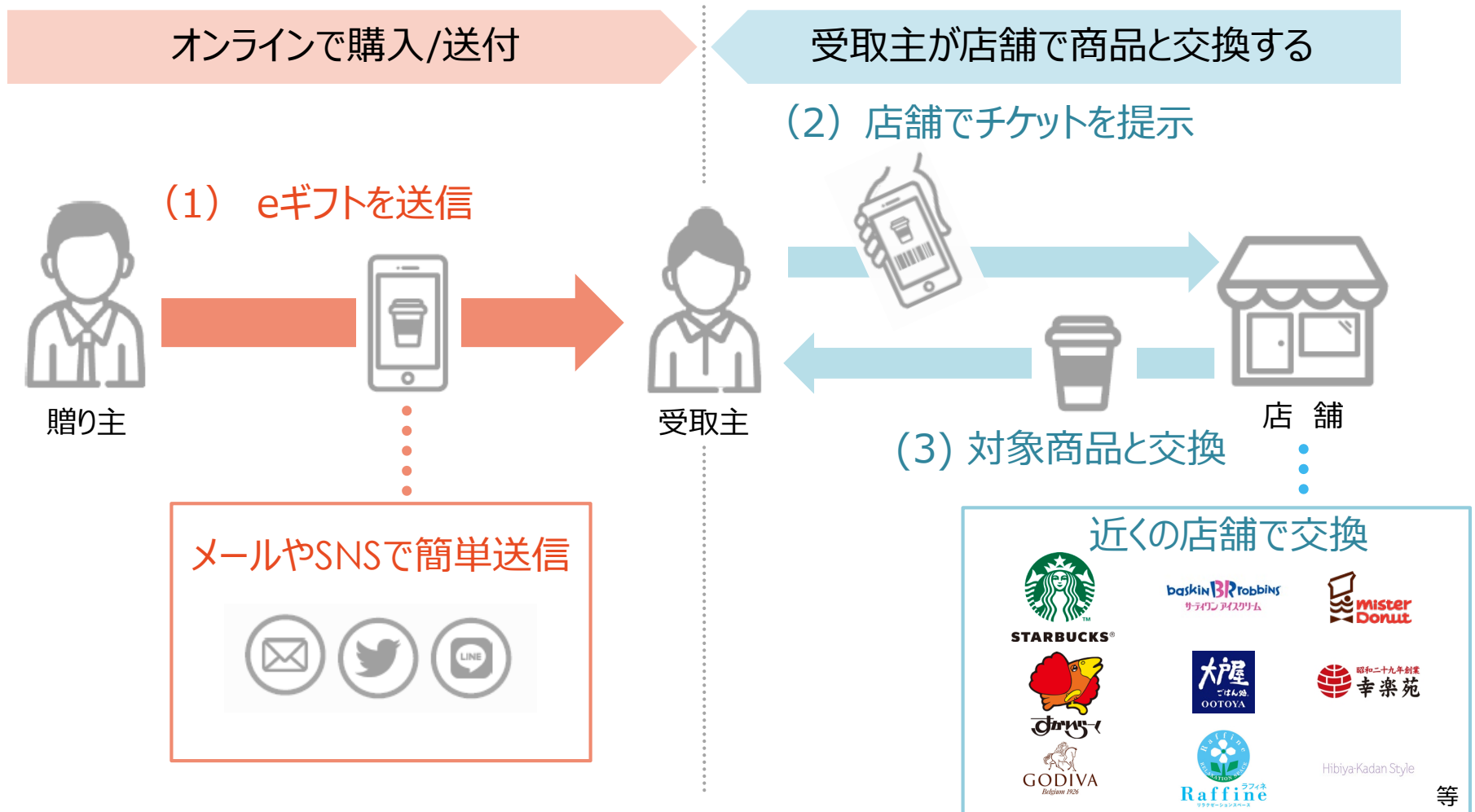
2019年11月14日  
株式会社ギフトィ

- I. 事業とサービスの概要
- II. 2019年12月期第3四半期決算概要
- III. サービス別業績概要
- IV. 今後の成長戦略

Appendix

# I . 事業とサービスの概要

「eギフト」とは、飲食・小売店舗等において、商品やサービスと交換することができる電子チケットです。



50円から選べる200種類以上のラインナップ

100円のコーヒー、ギフト券、カタログギフト、数万円の旅行券ほか、多数。

## コンビニ商品



コーヒー  
100円



ロールケーキ  
150円



ソフトクリーム  
220円



エナジードリンク  
205円

## その他店舗系



ドリンクチケット (500…  
Starbucks Coffee Japan  
¥500



レギュラーシングルギフト…  
サーティワン アイスクリーム  
¥390 (税込)



ギフトチケット (200円)  
ミスタードーナツ  
¥200



すかいらーくご優待券 (…  
すかいらーく  
¥1,000

## デジタル系



App Store & iTunes  
ギフトカード  
(デジタルコード)  
120円～1万円



Amazonギフト券  
50円分～10万円分



ギフトプレモ  
100円～



QUOカードPay  
200円分～

Amazonおよびそのロゴは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

# eギフトとは 特徴

eギフトはユニークなURLで発行。

受け取りにアプリのダウンロードや会員登録の必要はなく、すぐにギフトの交換が可能。

受取手は、送られたeギフトのチケットを店舗で提示し、

ギフトと交換利用されたチケットは「消込」という処理をすることで利用済みとなる。

- ✓ eGiftのURLをメールやSNSで送るだけで完結！
- ✓ リアルタイムに「消込」することで、不正利用を防止



# 事業とサービスの概要

## 4つのサービス

「eギフトプラットフォーム事業」として、4つのサービスを展開

### ① gifteeサービス 個人向け

ちょっとしたお礼やお祝いの気持ちを伝えたい時、相手の住所が分からなくても気軽にギフトを贈れるサービス。LINEやFacebookで繋がっている友達に、カフェやコンビニの商品をプレゼントできる。

**【会員数】 133** 万人

### ② giftee for Businessサービス 法人向け

法人が自社の顧客に対し、キャンペーンプレゼントやアンケート謝礼としてeギフトを送付できるサービス。

**【DP数】 533** 社  
DP：ディストリビューションパートナー

### ③ eGift Systemサービス 小売店向け

店頭で引き換えることのできるデジタルのギフトチケットの生成と配信、およびそのギフトチケットを自社サイトで販売できるシステム。「スターバックスコーヒー」「ローソン」「ミスタードーナツ」等へ導入済み。

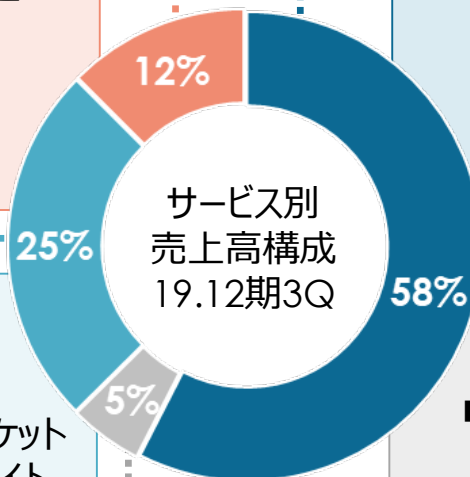
**【CP数】 74** 社  
CP：コンテンツパートナー

### ④ 地域通貨サービス

■ Welcome! STAMP  
地域通貨の電子化事業



**【事例】**  
しまとく通貨（長崎県離島市町）  
しまぼ通貨（東京都島しょ地域）  
e街ギフト、旅先納税システム（瀬戸内市）



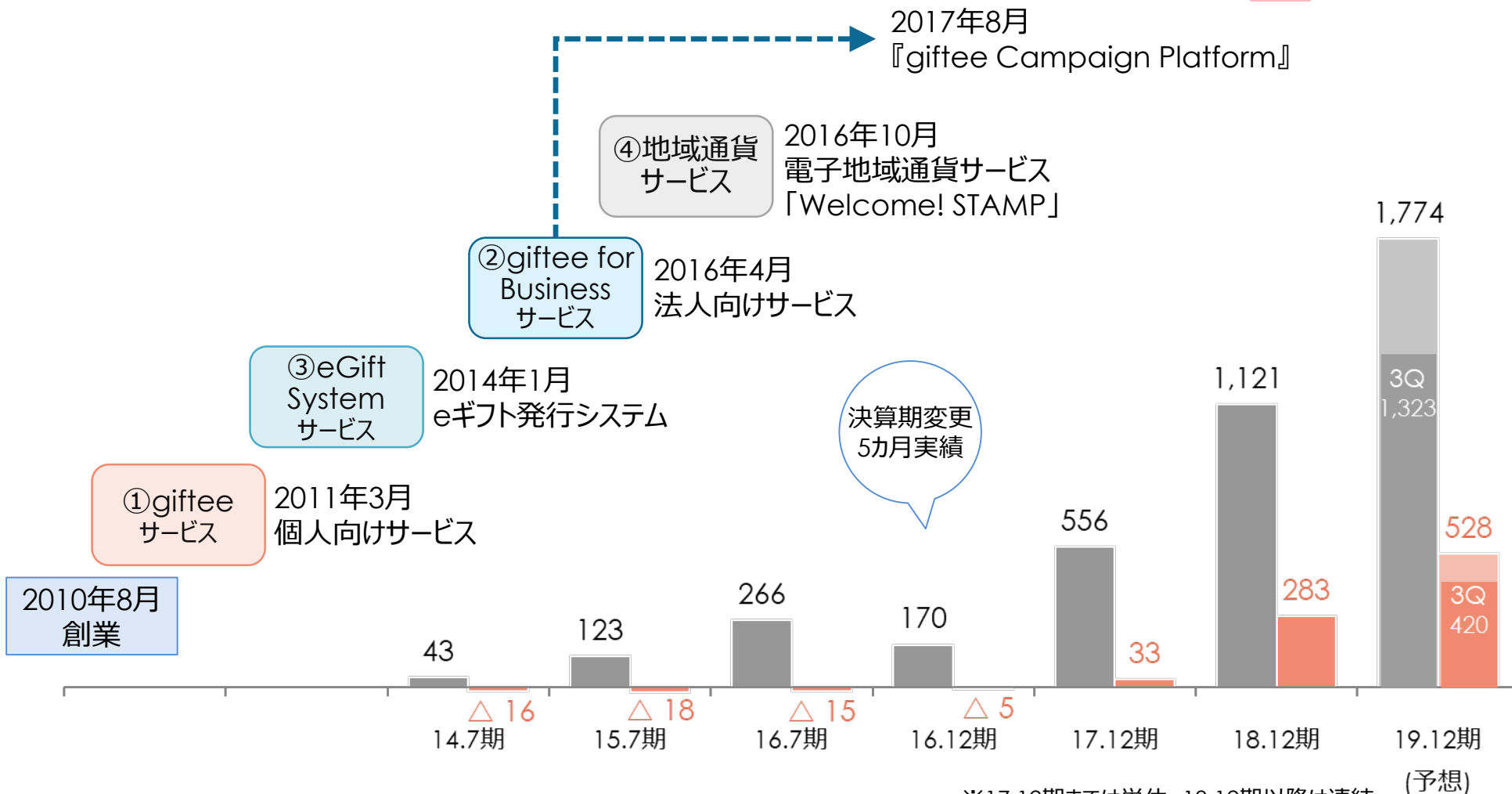
\* 会員数、CP数は2019年9月末現在。DP数は2019年1月～9月の利用社数。

# 事業とサービスの概要 沿革と業績推移



## eギフトのプラットフォームを構築しながら成長

■ 売上高 (百万円)  
■ 経常利益 (百万円)



※17.12期までは単体、18.12期以降は連結  
※16.12期は決算期変更のため5ヵ月決算



発券から流通まで一気通貫で提供する、eギフトのプラットフォームを構築

## eギフトプラットフォーム

**発券**

CP/Contents Partner  
eギフト発行企業

**流通**

DP/Distribution Partner  
eギフト利用企業

飲食・流通・小売企業

### ③ eGift Systemサービス



Hibiya-Kadan Style

### ④ 地域通貨サービス

等

eギフト発行会社自社サイト



等

個人向け

### ① gifteeサービス

giftee\*

提携企業



法人向け

### ② giftee for Businessサービス

giftee\*

for Business

保険

インターネット

カード

銀行証券

自動車

等

「カジュアルに」「気軽に」「スマートに」をコンセプトに、簡単にLINEやメールでギフトを送れるサービス

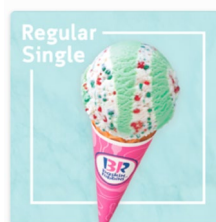
会員数133万人※のカジュアルギフトサービス

※2019年9月末現在

(1) ギフトを選択



ドリンクチケット (500円) Starbucks Coffee Japan ¥500



レギュラーシングルギフト... サーティワン アイスクリーム ¥390 (税込)



ギフトチケット (200円) ミスタードーナツ ¥200

等

(2) ギフトカード作成

(3) 決済

(4) URLを送信

(5) 店舗で交換



決済方法を選ぶ

- ご登録済クレジットカード  
\*\*\*\*\*1111 (有効期限: 07/2019)
- 新規クレジットカードを利用する
- auかんたん決済
- ドコモ払い
- ソフトバンクまとめて支払い・ワイモバイルまとめ...
- JCB PREMO決済

ギフトカードの準備が出来ました

注文番号: 20150814551621160311

- LINEで贈る
- メールで贈る
- Facebookで贈る
- Twitterで贈る
- URLだけコピーする



近くの店舗で交換



等

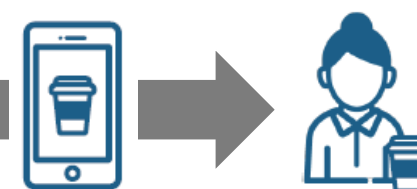
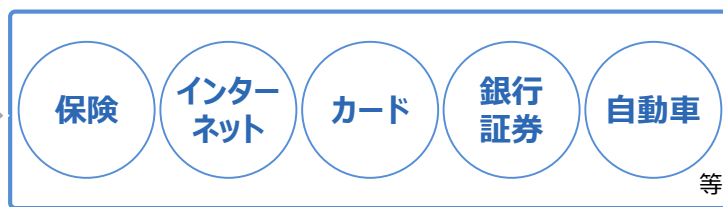
にゃんたさんからのギフト

この間はありがとう!

キャンペーン等で自社のユーザーにギフトを付与するシーンで利用可能なサービス  
 低コスト、かつ効果の最大化を可能にする新たな販促市場を開拓

発券 (CP)

流通 (DP)



参加者

多様な商品



URLで納品

	A
1	ギフトURL
2	http://giftee.co/rb/cuau:
3	http://giftee.co/rb/5vs8f
4	http://giftee.co/rb/bnh5z
5	http://giftee.co/rb/vb4fp
6	http://giftee.co/rb/zhdj1
7	http://giftee.co/rb/2pr4
8	http://giftee.co/rb/jdmsd
9	http://giftee.co/rb/st2ler
10	http://giftee.co/rb/o1kitt
11	http://giftee.co/rb/44sf9
12	http://giftee.co/rb/8rmqz
13	http://giftee.co/rb/o6um
14	http://giftee.co/rb/zy5vc
15	http://giftee.co/rb/a2oh!
16	http://giftee.co/rb/q9uzx
17	http://giftee.co/rb/gucti:
18	http://giftee.co/rb/en6si
19	http://giftee.co/rb/sw8di
20	http://giftee.co/rb/ne5is
21	http://giftee.co/rb/ymru:
22	http://giftee.co/rb/wrjgn

資料請求・  
見積り謝礼

アンケート  
謝礼

Twitter  
キャンペーン

LINE  
キャンペーン

ポイント  
交換

来店促進  
キャンペーン

## giftee for Businessの付加サービス

eギフトを活用したキャンペーンのツールをgiftee for Business利用企業（D P）に安価で提供。



### Twitterインスタントウィン

フォロー&RTなどの条件に応じて、当選者にはその場で賞品をプレゼントすることが可能。



### LINEインスタントウィン

開発負担ゼロでLINE上でその場で賞品が当たるインスタントウィンキャンペーンを実現。



### 抽選eGift

URLの配信のみで当落結果がその場で分かり、当選者にはその場で賞品を付与するキャンペーンを実施可能。



### giftee for Business カードタイプ

デジタルギフトを印刷したカードタイプで納品。



### アンケート

アンケート回答後にその場で賞品をプレゼントします。アンケートツールから賞品まで一気通貫で提供可能。



### 来店認証システム

店舗やイベント会場に来店・来場した人へのみ、デジタルギフトを渡すことができるO2Oキャンペーンツール。

従来のインセンティブ配布に比べて、様々な効率化が図れるだけでなく、新たな施策の実施が可能

メリット1



### キャンペーンのコスト削減

- ◆ 在庫管理が不要
- ◆ 配送費・人件費の削減が可能



低コストでキャンペーンを実施

メリット2

### 同じ予算内で当選者数を最大化

- ◆ 50円～の小額インセンティブを付与することができる
- ◆ 当選者数を増やし、参加モチベーションアップ



参加者数も最大化

メリット3

### 段階的プロモーションの実現

- ◆ コストと手間がかからないため、段階的に小額のインセンティブを付与することが可能

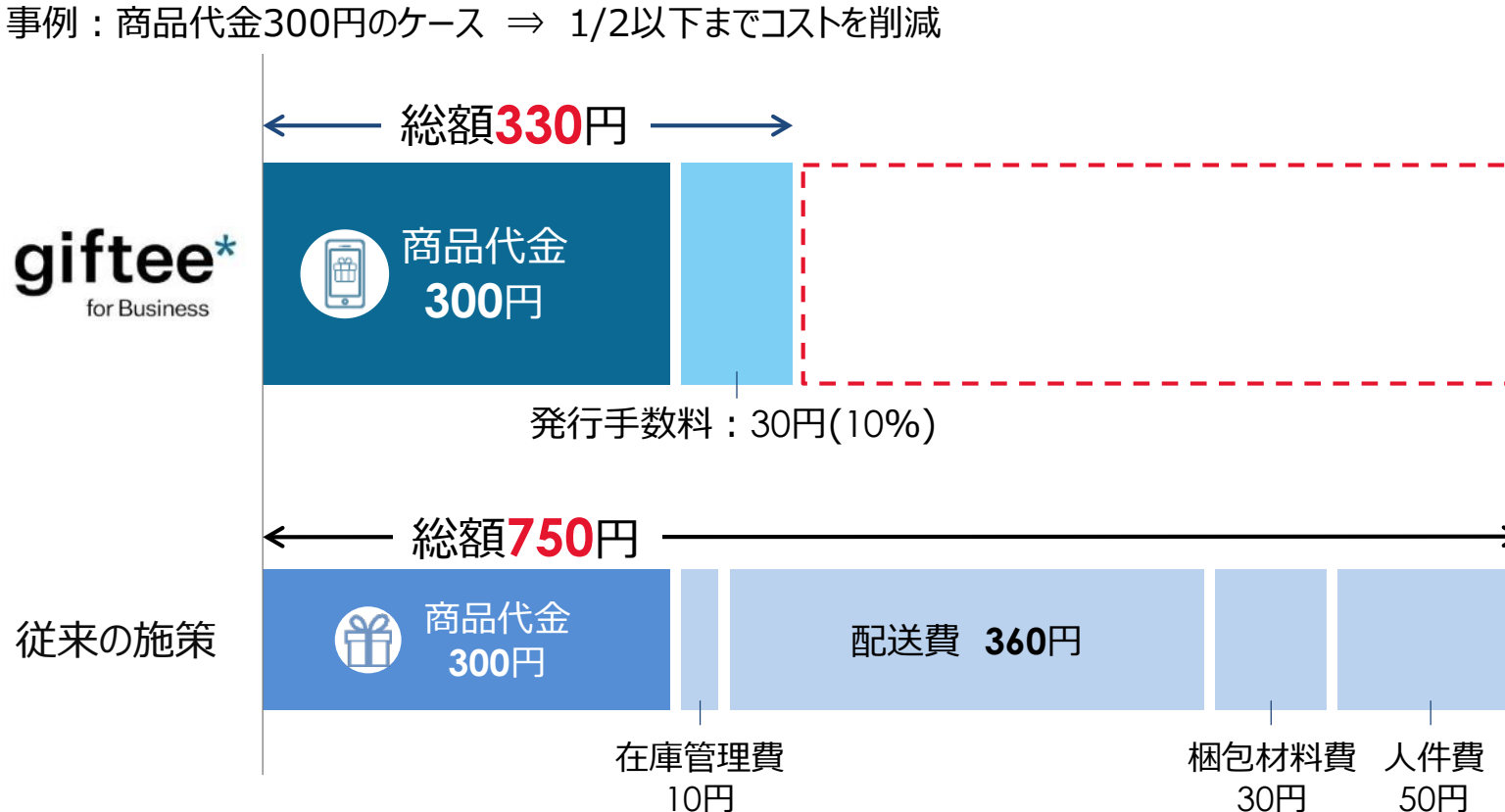


参加モチベーションの向上

メリット1 キャンペーンのコスト削減

人件費、配送費、在庫管理コストがかからず、従来コストを大幅に削減した販促を実現

事例：商品代金300円のケース ⇒ 1/2以下までコストを削減



メリット 2 同じ予算内で当選者数を最大化

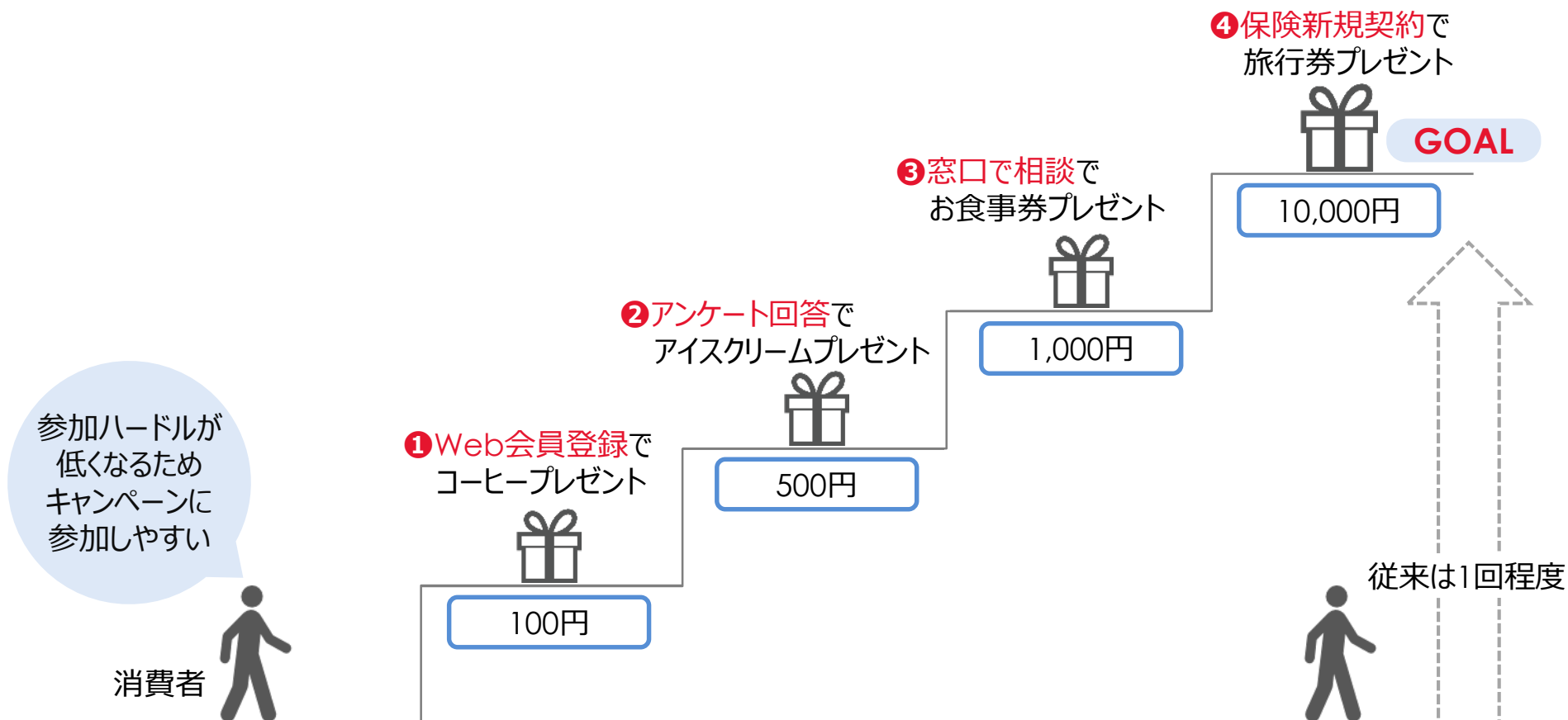
当選者数 **100** 倍の事例



- ✓ 当選者数を増やし、参加モチベーションをあげることで、参加者数も最大化をすることができる

メリット3 段階的プロモーションの実現

コストと手間がかからないため、段階的に小額のインセンティブを付与することが可能  
その場でプレゼントするリアルタイム効果で、キャンペーン参加モチベーションの向上も同時に実現





小売店向け ③eGift Systemサービス

「eGift System」とは、eギフトを即時に発行および消込をするシステム  
飲食/流通/小売企業などのeギフト発行企業(CP)に提供。

eGift System

発券 eギフト発行企業 (CP)

流通 eギフト利用企業 (DP)

飲食・流通・小売企業

③eGift Systemサービス



Hibiya-Kadan Style

④地域通貨サービス



等

eギフト発行会社自社サイト



等

①gifteeサービス

giftee\*

提携企業



店頭での消込・決済

②giftee for Businessサービス

giftee\*  
for Business

保険

インターネット

カード

銀行証券

自動車

等

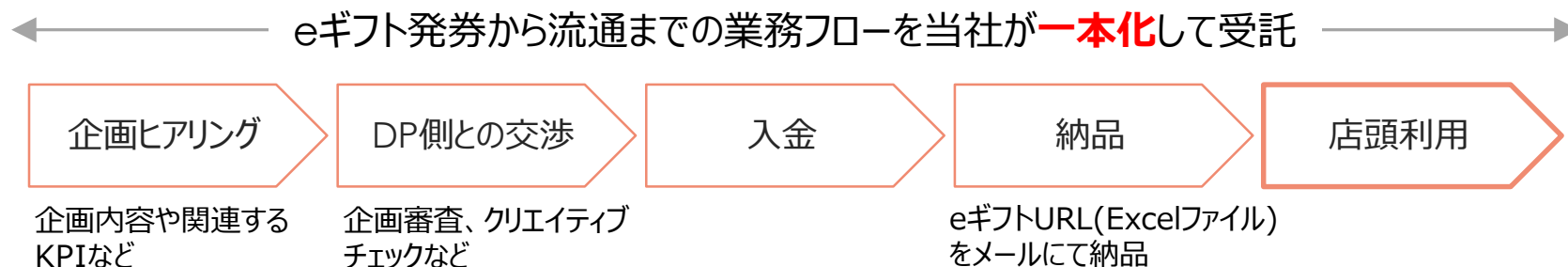
実績管理

小売店向け ③eGift Systemサービス 導入メリット

**メリット1** 多額の流通額、多数の流通先を持つ当社のプラットフォームを利用することで、飲食・流通・小売企業等はギフト需要の開拓が可能。



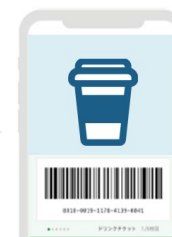
**メリット2** eギフト流通に係る窓口一本化による、オペレーションの効率化



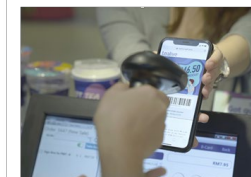
**メリット3** 券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

店頭で表示されるeギフトの券面を統一し、店頭のオペレーションを効率化。

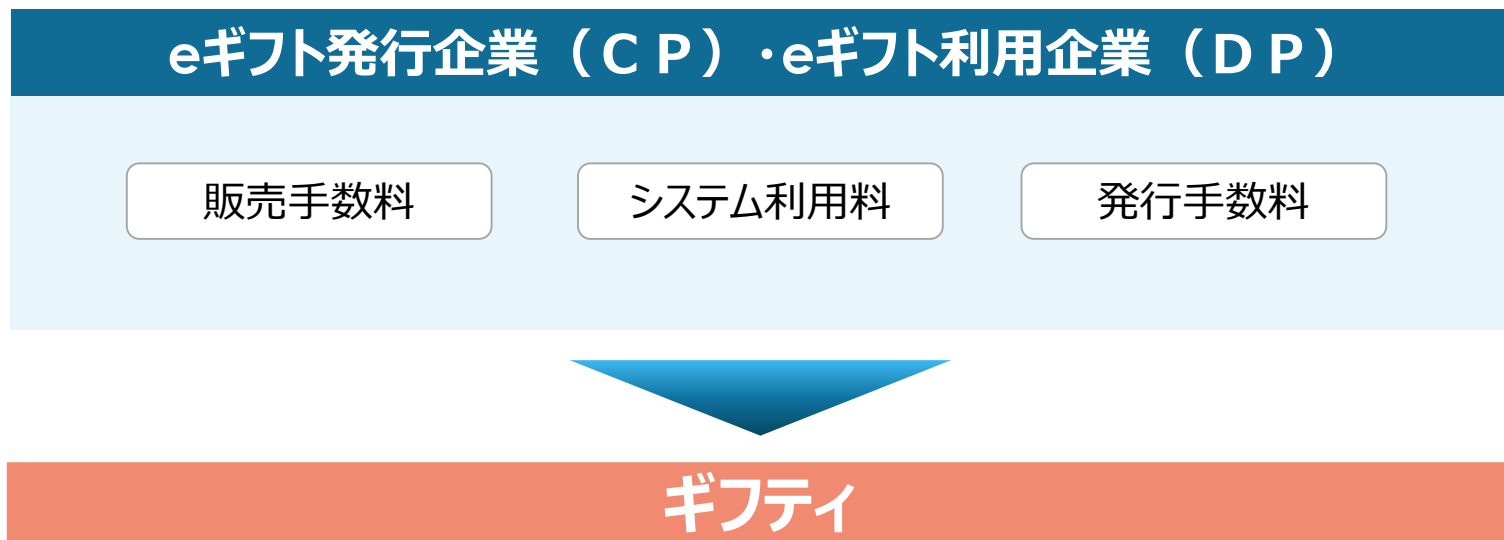
eギフト券面



eギフトを店舗で提示



企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



## II. 2019年12月期第3 四半期決算概要

## ■ 業績ハイライト

売上高	<b>1,323</b>	百万円	前年同期比	<b>98.1</b>	%増
営業利益	<b>432</b>	百万円	前年同期比	<b>180.5</b>	%増
経常利益	<b>420</b>	百万円	前年同期比	<b>176.3</b>	%増
四半期純利益	<b>284</b>	百万円	前年同期比	<b>175.7</b>	%増

## ■ トピックス

- 売上高は前年同期比約**2**倍、各利益は前年同期比約**2.8**倍の大幅な増収増益。
- 通期業績予想の達成に向け、順調に推移。
- 第3四半期累計の各係数

流通額 **46**億円（前年同期比 **135.7%**増）

gifteeサービス会員数 **133**万人（同 **29.5%**増）

eギフト利用企業（D P）数 **533**社（同 **109.0%**増）

eギフト発行企業（C P）数 **74**社（同 **72.1%**増）

注：2018年12月期第3四半期については、連結財務諸表を作成していないため、前年同期は単体ベース。

# 2019年12月期第3四半期 累計業績ハイライト

累計売上高は前年同期比+98.1%、営業利益は同+180.5%と大幅な増収増益。  
通期業績予想の達成に向けて、第4四半期も推移する見込み。

単位（百万円）

	2019年12月期 3Q累計（2019年1月~9月）				
	実績	前年同期		通期予想	
		3Q累計	増減率	4Q累計	進捗率
売上高	<b>1,323</b>	668	98.1%	1,774	74.6%
売上総利益	<b>1,185</b>	561	111.2%	1,588	74.6%
販売費及び一般管理費	<b>752</b>	406	85.2%	1,049	71.7%
営業利益	<b>432</b>	154	180.5%	538	80.3%
営業利益率	<b>32.7%</b>	23.1%	9.6pt	30.3%	—
経常利益	<b>420</b>	152	176.3%	528	79.5%
当期（四半期）純利益	<b>284</b>	103	175.7%	358	79.3%

注：2018年12月期第3四半期については、連結財務諸表を作成していないため、前年同期は単体ベース。

# 2019年12月期第3四半期 業績ハイライト

四半期売上高は前年同期比+88.2%、営業利益は+123.2%と大幅な増収増益。

単位 (百万円)

	実績	2019年12月期 3 Q (2019年7月~9月)			
		前年同期 3 Q	増減率	前四半期 (2 Q) 2 Q	増減率
売上高	<b>448</b>	238	88.2%	378	18.5%
売上総利益	<b>406</b>	202	101.0%	330	23.0%
販売費及び一般管理費	<b>281</b>	146	92.5%	263	6.8%
営業利益	<b>125</b>	56	123.2%	67	86.6%
営業利益率	<b>27.9%</b>	23.5%	4.4pt	17.7%	10.2pt
経常利益	<b>112</b>	56	100.0%	68	64.7%
四半期純利益	<b>75</b>	37	102.7%	45	66.7%

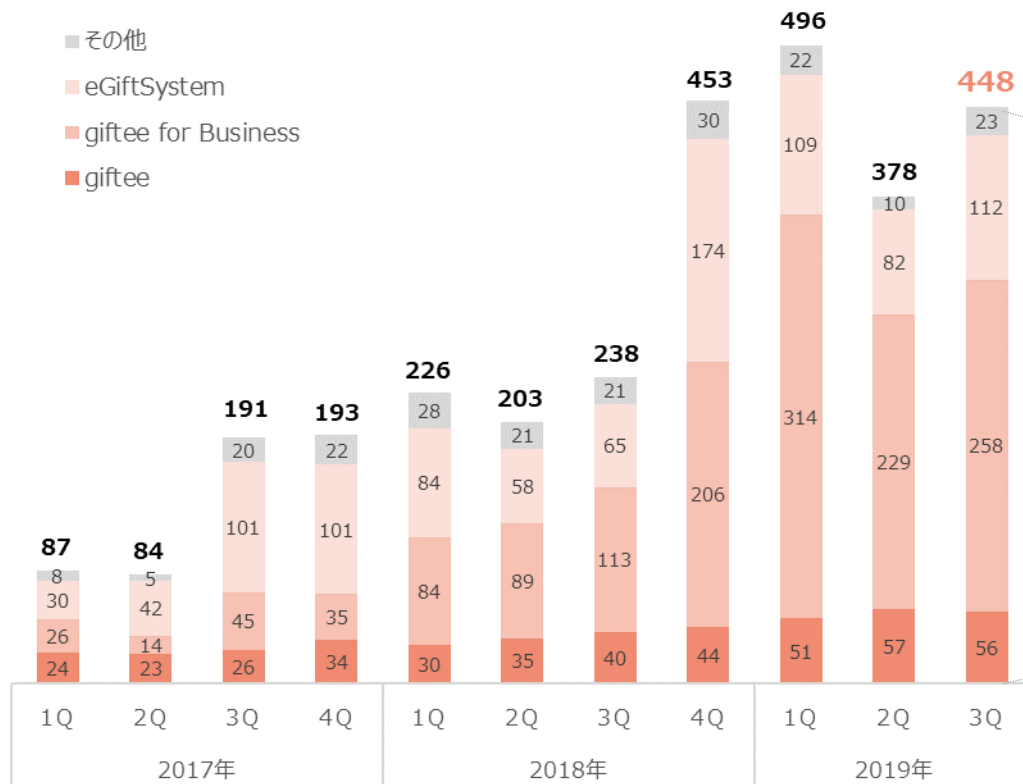
注：2018年12月期第3四半期については、連結財務諸表を作成していないため、前年同期は単体ベース。

# 売上高の四半期推移

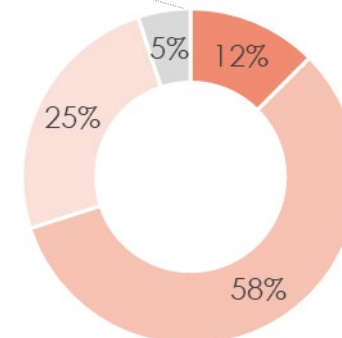
giftee for Businessが堅調に推移し、前年同期比128.0%増と全体を牽引。  
法人キャンペーン等の実施が増加する1Q、4Qに売上高が高くなる傾向。

単位（百万円）

- その他
- eGiftSystem
- giftee for Business
- giftee



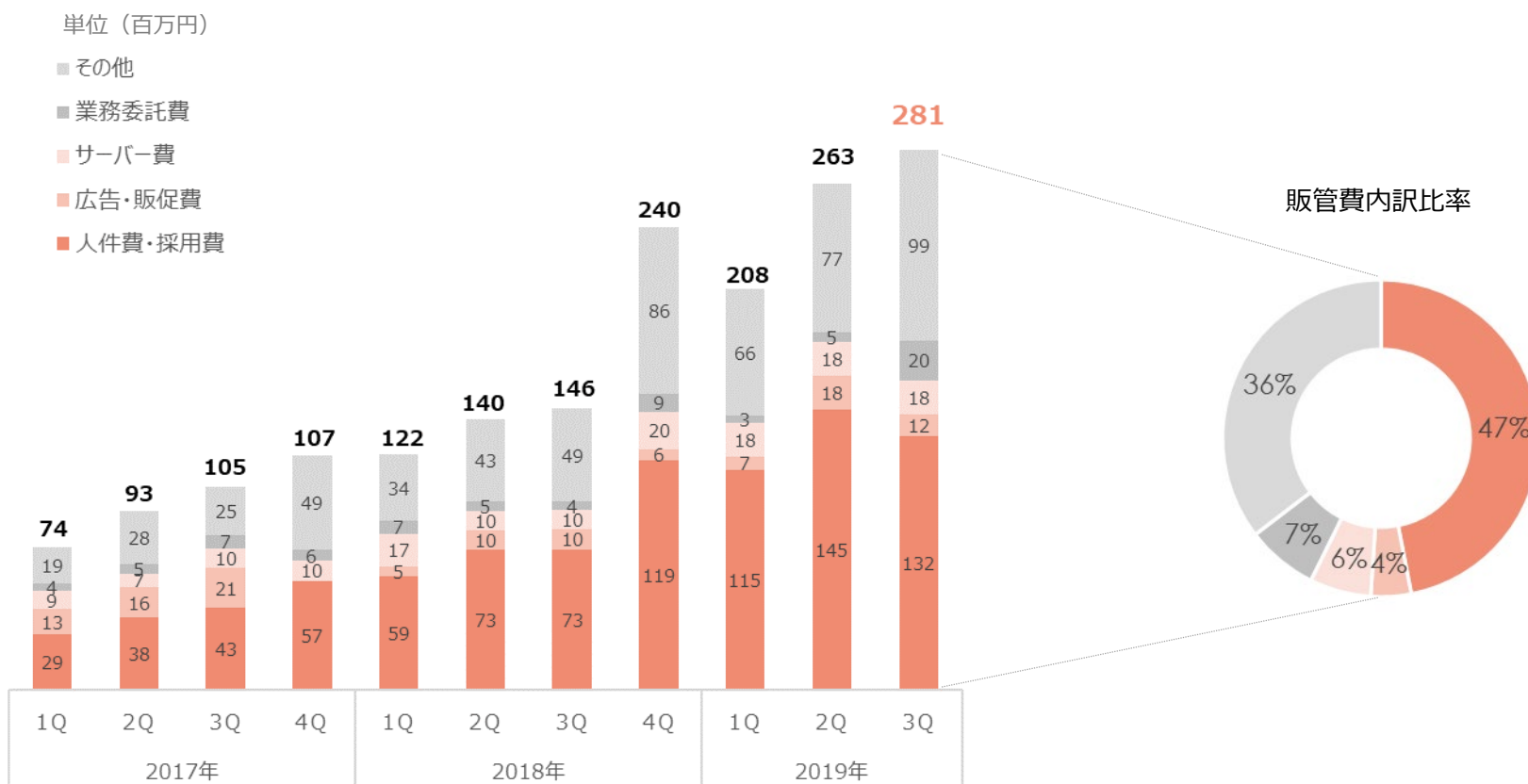
サービス別売上比率





# 販売費および一般管理費の四半期推移

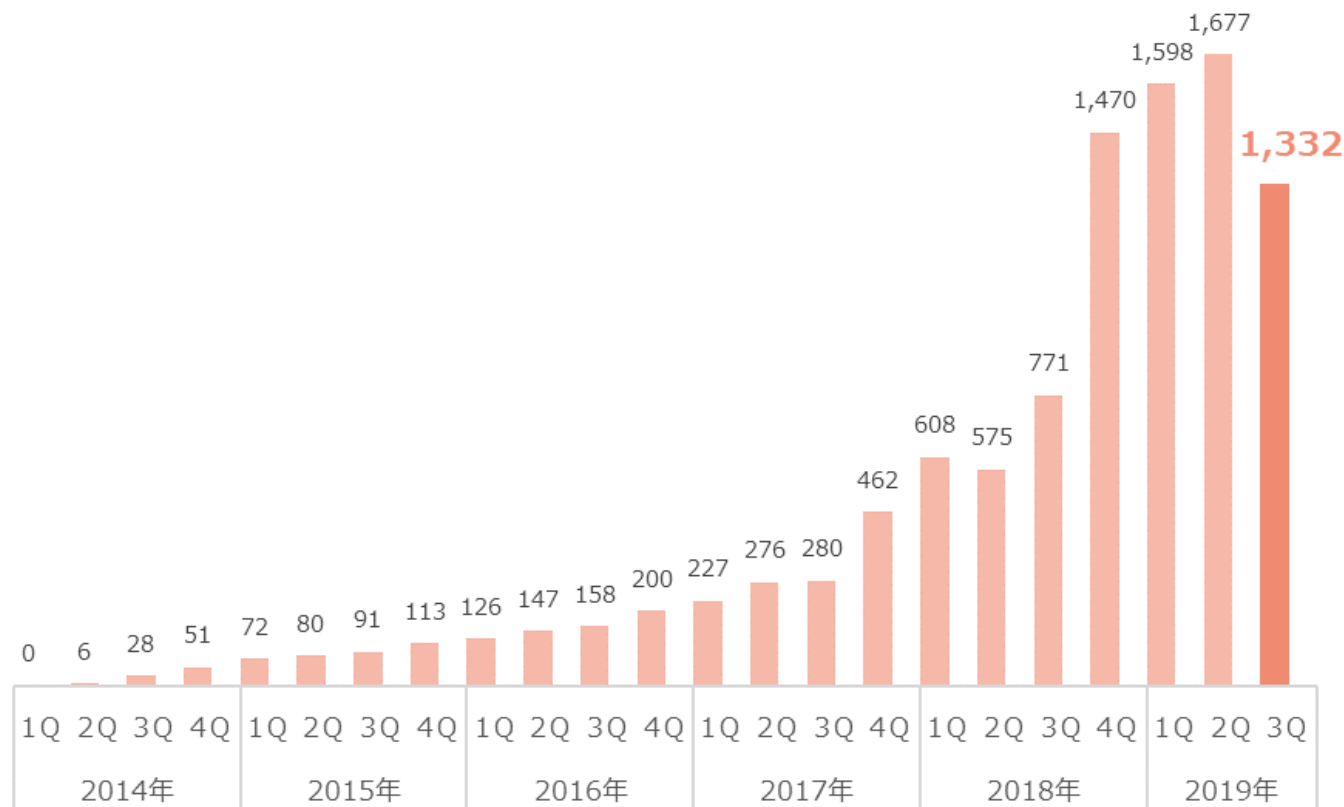
人員数の増加により販管費の約5割を占める人件費・採用費が増加。  
当四半期は上場およびコーポレートロゴ変更に伴い、業務委託費・その他が増加。



## Ⅲ. サービス別業績概要

四半期流通額は、一部商品のeギフトが増税対応に伴い9月に販売停止となっていた影響等から13億円に留まったが、前年同期比では+72.7%と大幅増。

単位（百万円）

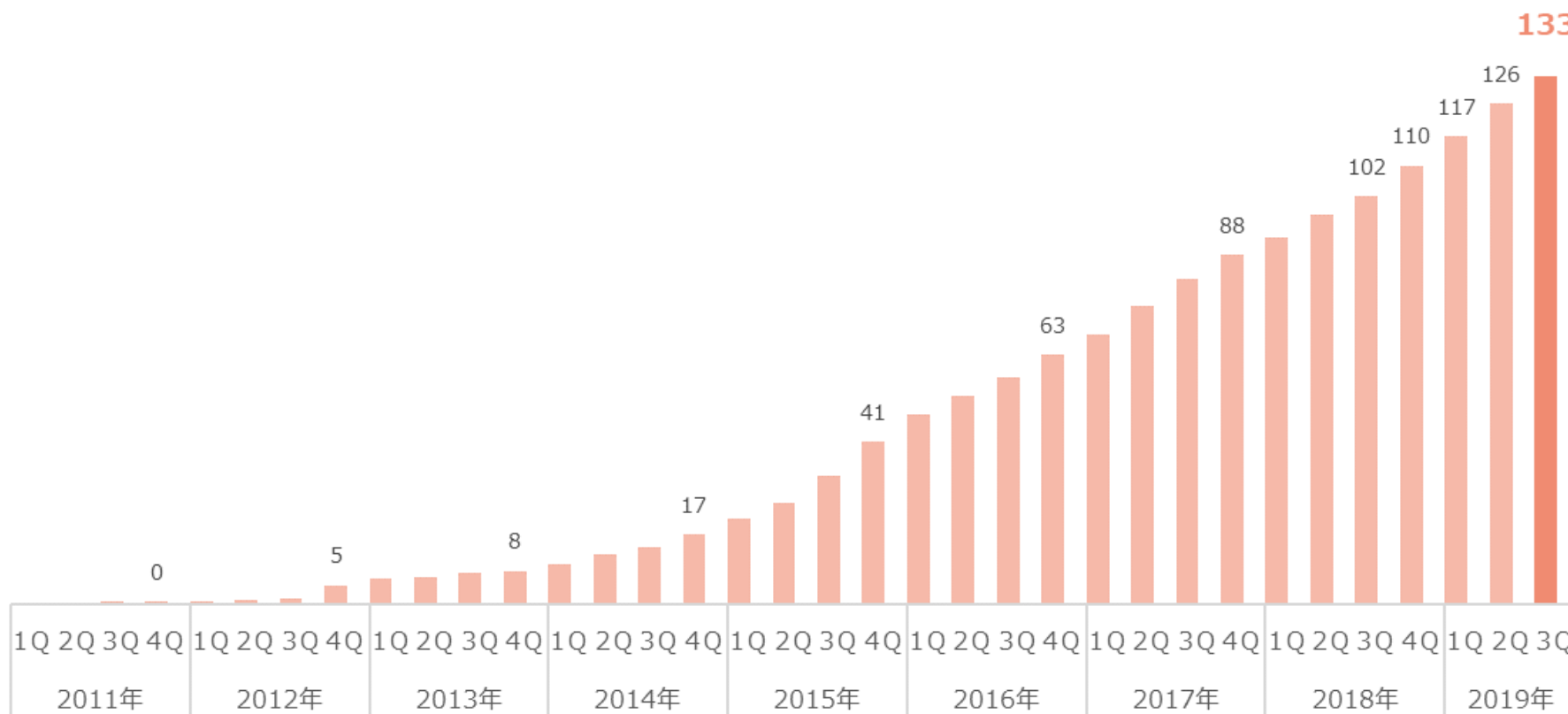


# gifteeサービス会員数 四半期末数推移



gifteeサービスの会員数は前年同期比+29.5%の133万人と、順調に推移。

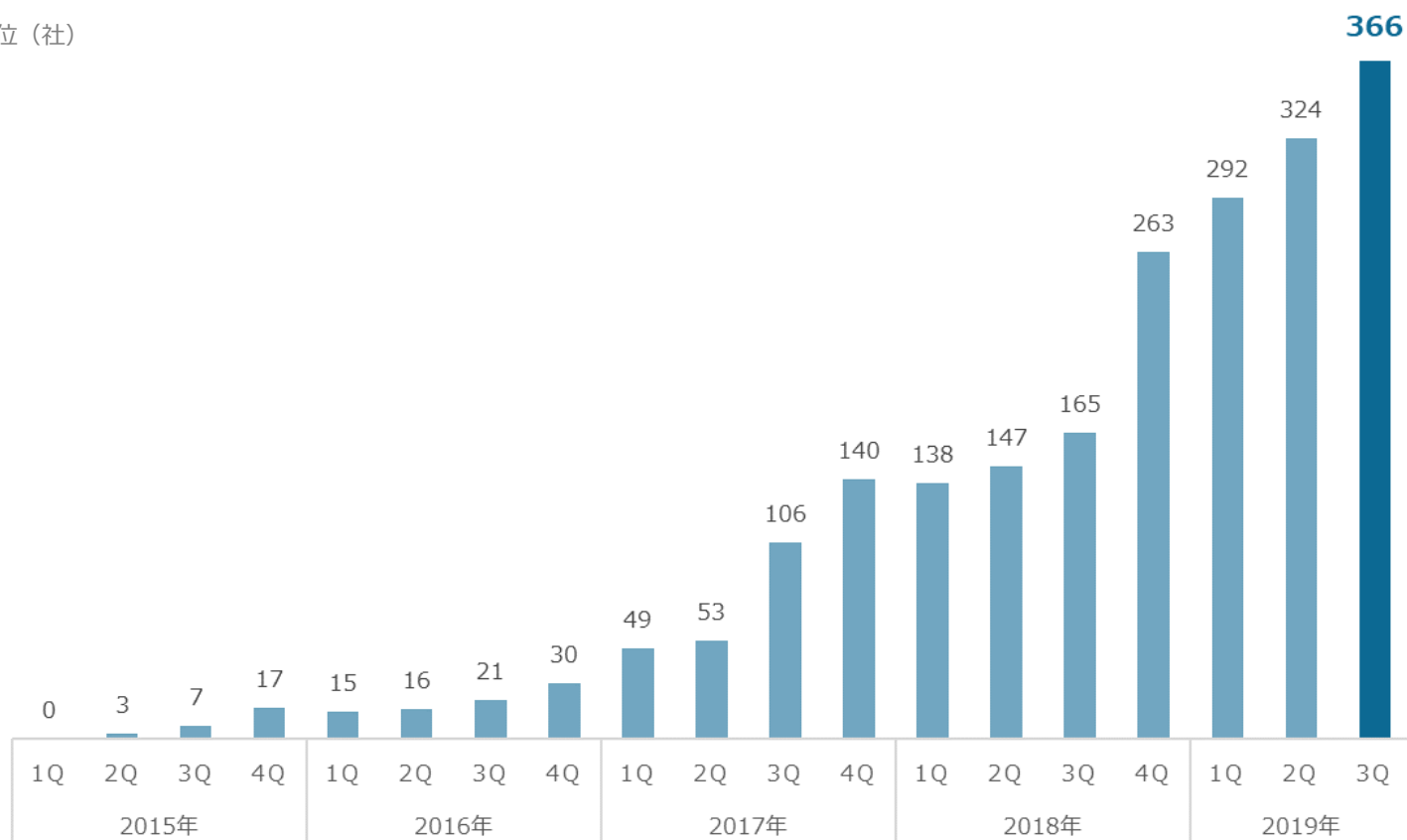
単位 (万人)



## eギフト利用企業(DP)数 四半期利用社数推移

eギフト利用企業(DP)数は右肩上がりに推移。前年同期比では2倍以上の増加。

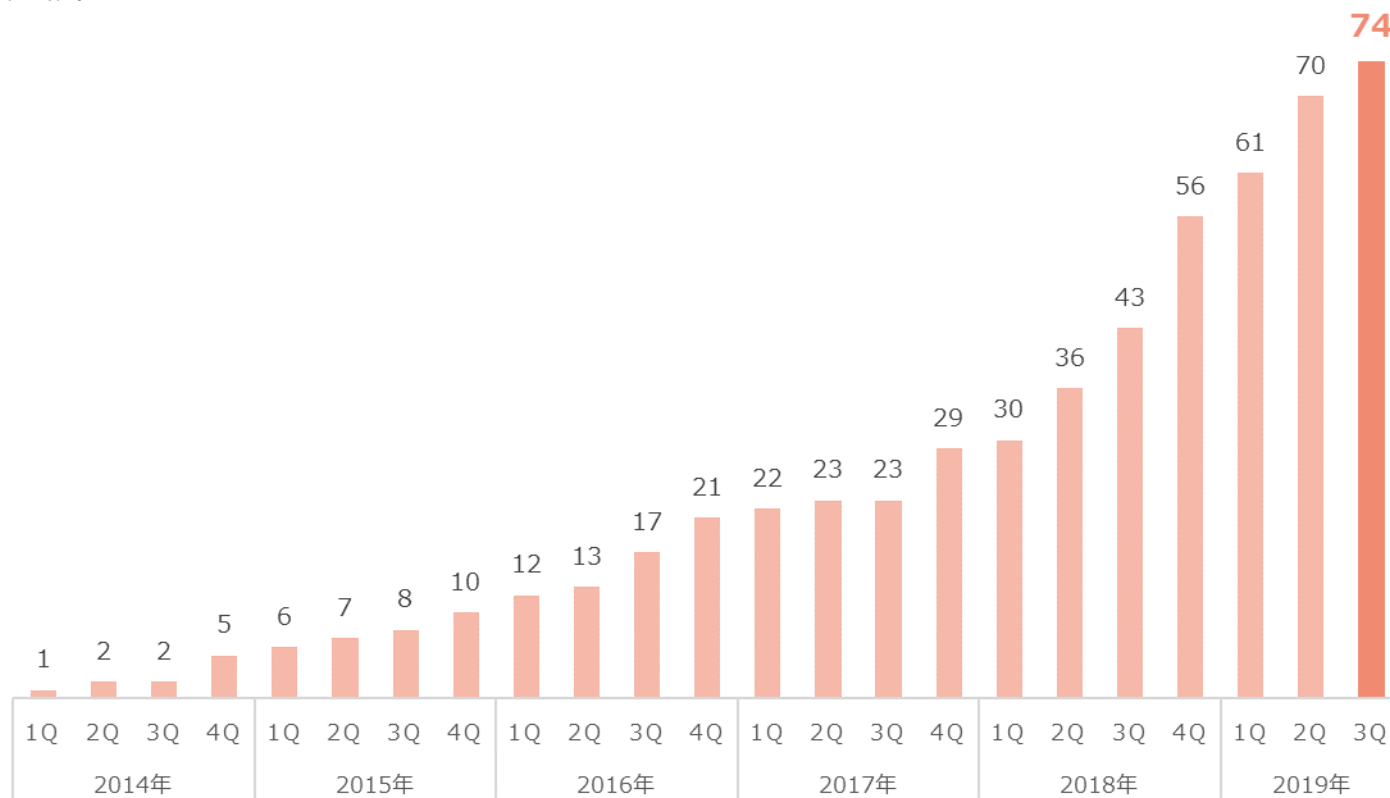
単位 (社)



# eギフト発行企業(CP)数 四半期末数推移

eギフト発行企業(CP)が10月の増税へのシステム対応のため、当四半期にeGift System導入を控え、前四半期比では+4社に留まったが、前年同期比では+31社と大幅に増加。

単位 (社)



# IV. 今後の成長戦略

# 今後の成長戦略

## eギフトプラットフォームについて



eギフトの発券から流通まで、一気通貫で提供するプラットフォームを構築  
CP、DP、個人利用者が相互に作用しながら拡大する循環型ビジネスモデル

### eギフトプラットフォーム

豊富かつ魅力的なコンテンツを武器に  
ディストリビューションを強化

#### 発券 eギフト発行企業 (CP)

③ eGift System  
飲食/流通/小売/サービス

デジタル商品

等

CP数  
74社

流通額：46億円

#### 流通 eギフト利用企業 (DP)

個人向け

① giftee\*  
STARBUCKS® baskinBRobbings サラダ アイスクリーム 等

法人向け

② giftee\*  
for Business

LINEギフト GiftMall an eBay company Qoo10 Benefit one 等

保険 インターネット カード 銀行証券 自動車

会員数  
133万人

DP数  
533社

ディストリビューションを武器に  
コンテンツを開拓・強化

\* 会員数、CP数は2019年9月末現在。  
DP数は2019年1月～9月の利用企業数。



## eギフトプラットフォームの拡大

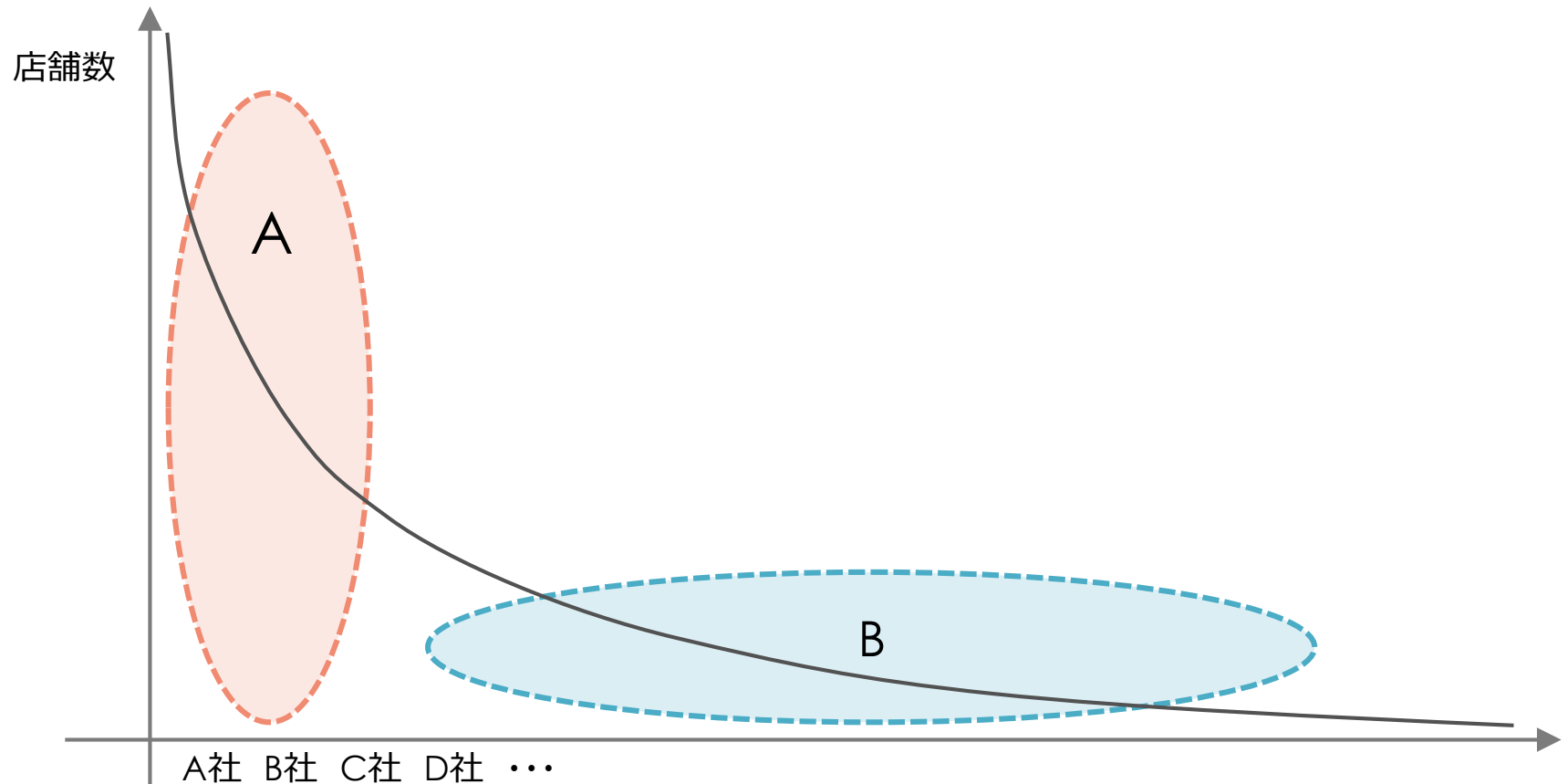
- eギフト発行企業（CP）数の拡充
- eギフト利用企業（DP）と流通額の拡大



## 地理的な横展開

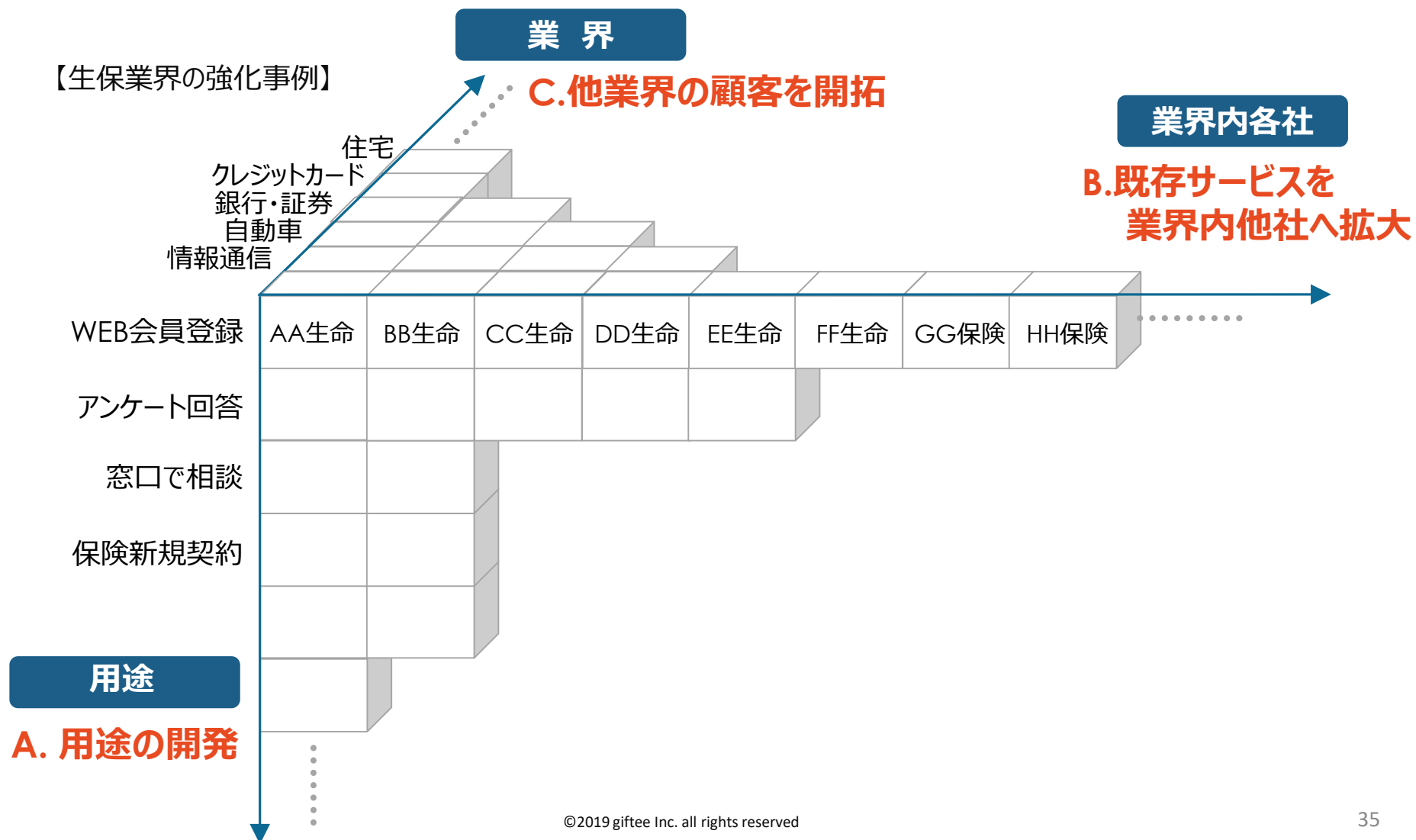
- ギフティマレーシア社の設立
- ASEAN展開

- A) 全国に出店し、数百円からの魅力的な商材を持つeギフト発行企業（CP）、
- B) 一定規模の店舗展開、地域特性等のある魅力的な商材を持つeギフト発行企業（CP）の2軸へアプローチしていく。



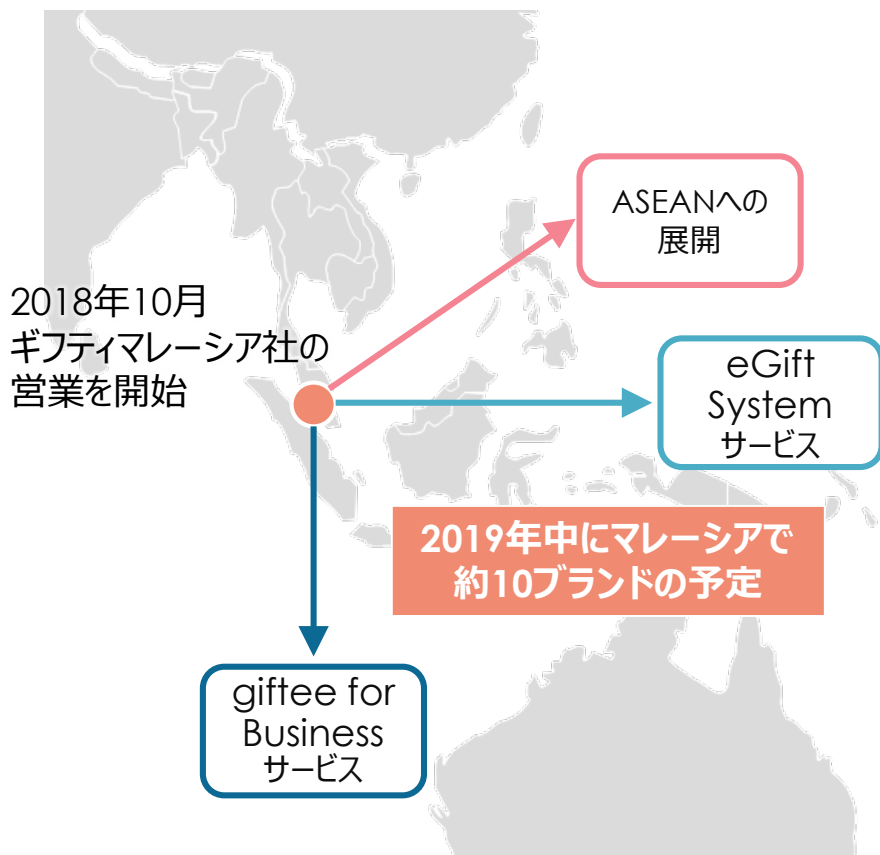
# 今後の成長戦略 eギフト利用企業（DP）と流通額の拡大

A.企業側の利用用途の開発、B.業界内各社への展開 C.他業界の開拓の3軸でビジネスを拡大。



現地法人ギフトマレーシア社を核に、ASEANに展開

2019年初からCP/DPを開拓



eギフト発行企業  
 (CP)

eギフト利用企業  
 (DP)

マレーシア国内134店舗  
 日本食チェーン



ケロッグ

マレーシア国内200店舗以上  
 カジュアルティーチェーン



マレーシア国内全店舗  
 ドーナツチェーン



UOB銀行

# Appendix

# 財務ハイライト（1）

## 売上高（百万円）



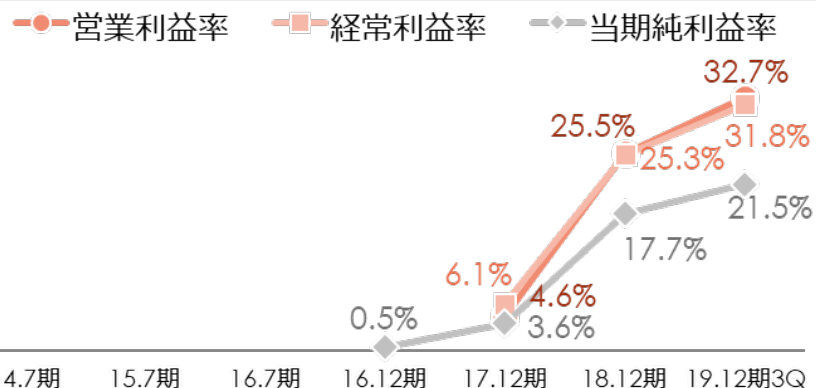
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 利益（百万円）



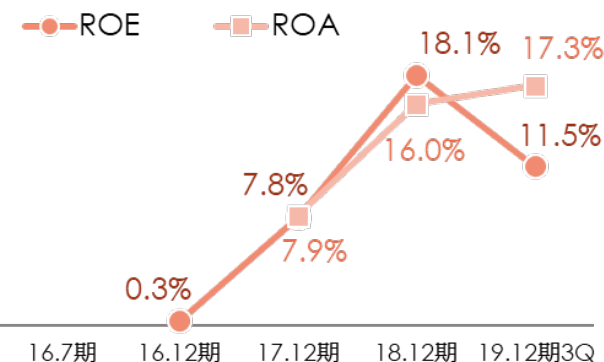
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 利益率（%）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

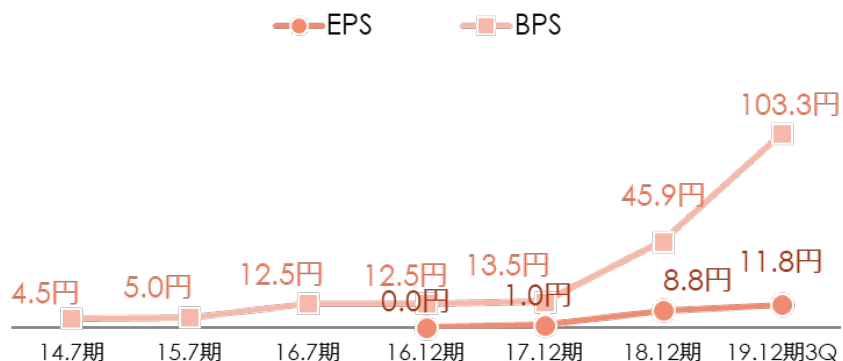
## ROE・ROA（%）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算  
 ※ROA = 経常利益 ÷ 総資産額(期中平均)

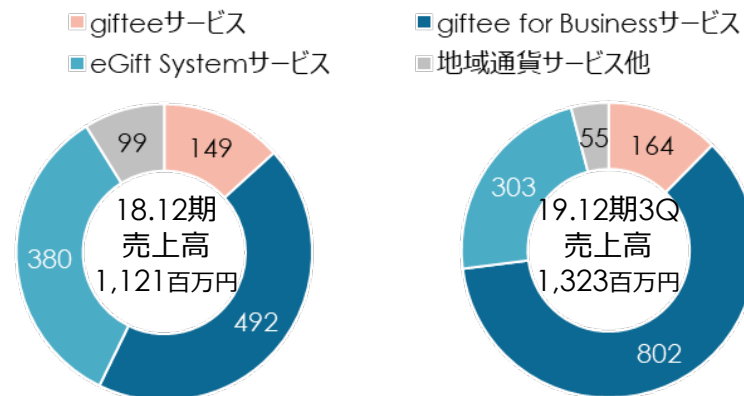
# 財務ハイライト（2）

## EPS・BPS（円）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## サービス別売上高

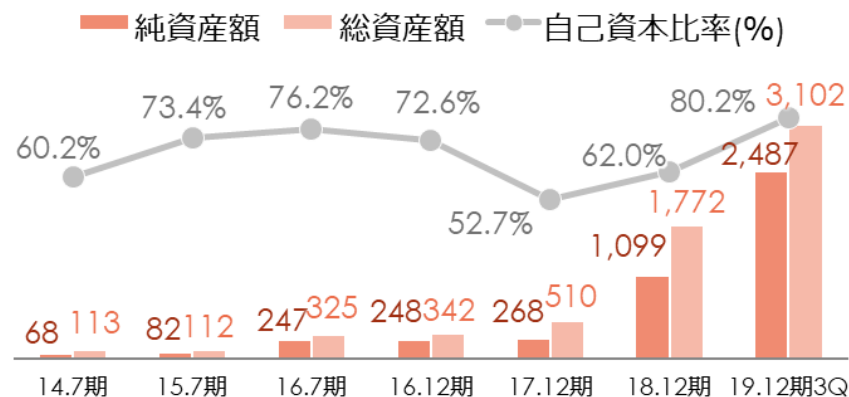


## キャッシュフロー（百万円）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 総資産額・純資産額、自己資本比率（百万円、%）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

# バリューチェーンと競合

当社が提供する各機能ごとに様々な競合が存在するが、一気通貫でのサービス提供はほぼされていない。  
バリューチェーンの両側の**競合企業がパートナー**となるのが特徴。

## 当社バリューチェーン

	生成	流通	販売(toB)	販売(toC)
<b>主な競合</b>	A社 E社 F社 自社生成(SI等)	B社 C社 自社API接続	A社 B社 C社 大手インターネット通販ギフト券 D社	A社 G社 H社 大手インターネット通販ギフト券 D社
<b>協業の方向性</b>	eギフトの仕入	—	—	eギフトの流通
<b>代替商品</b>	—	—	紙/PETカードの金券	紙/PETカードの金券

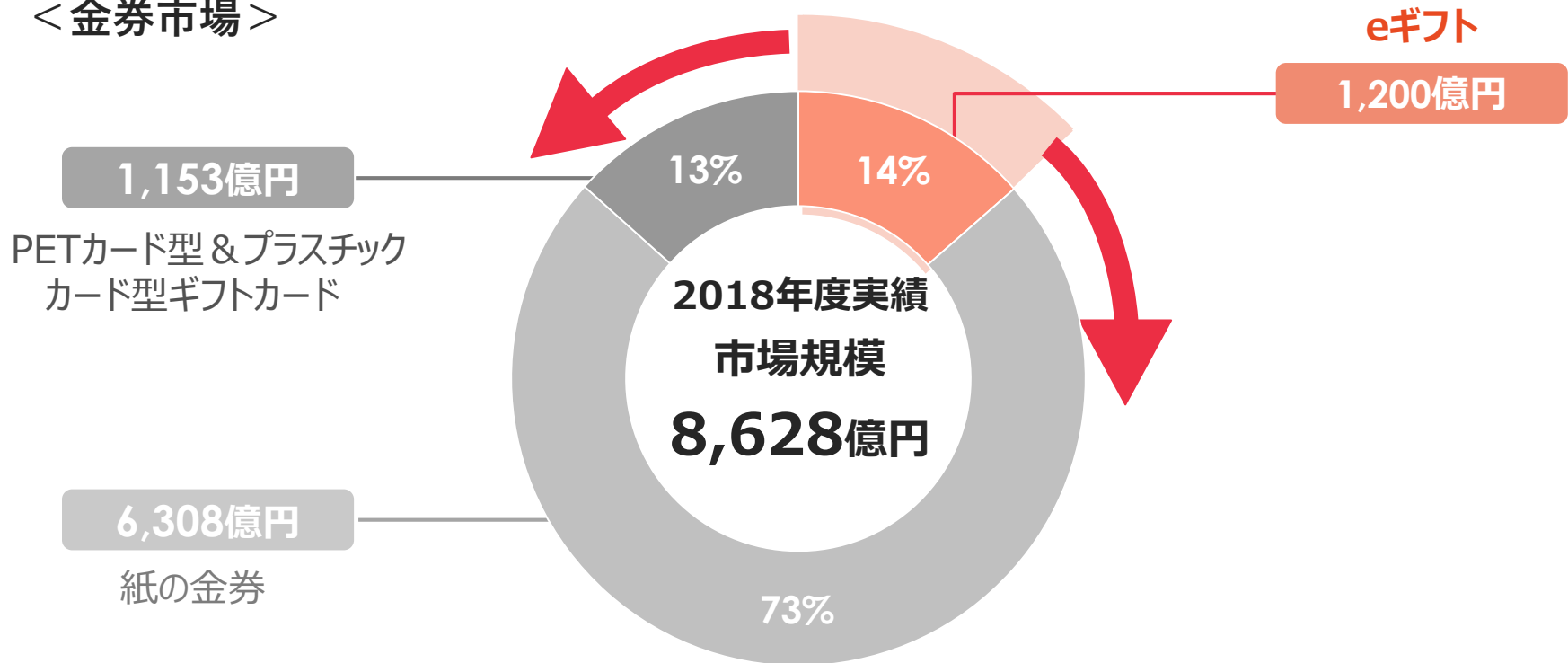


# 1. 金券市場

## 金券市場

金券市場約8,600億円のうち、eギフトの構成は14%、約1,200億円にとどまる  
 金券・カード関連、ギフトカードがeギフトにシフトしていくことが予想される

### < 金券市場 >

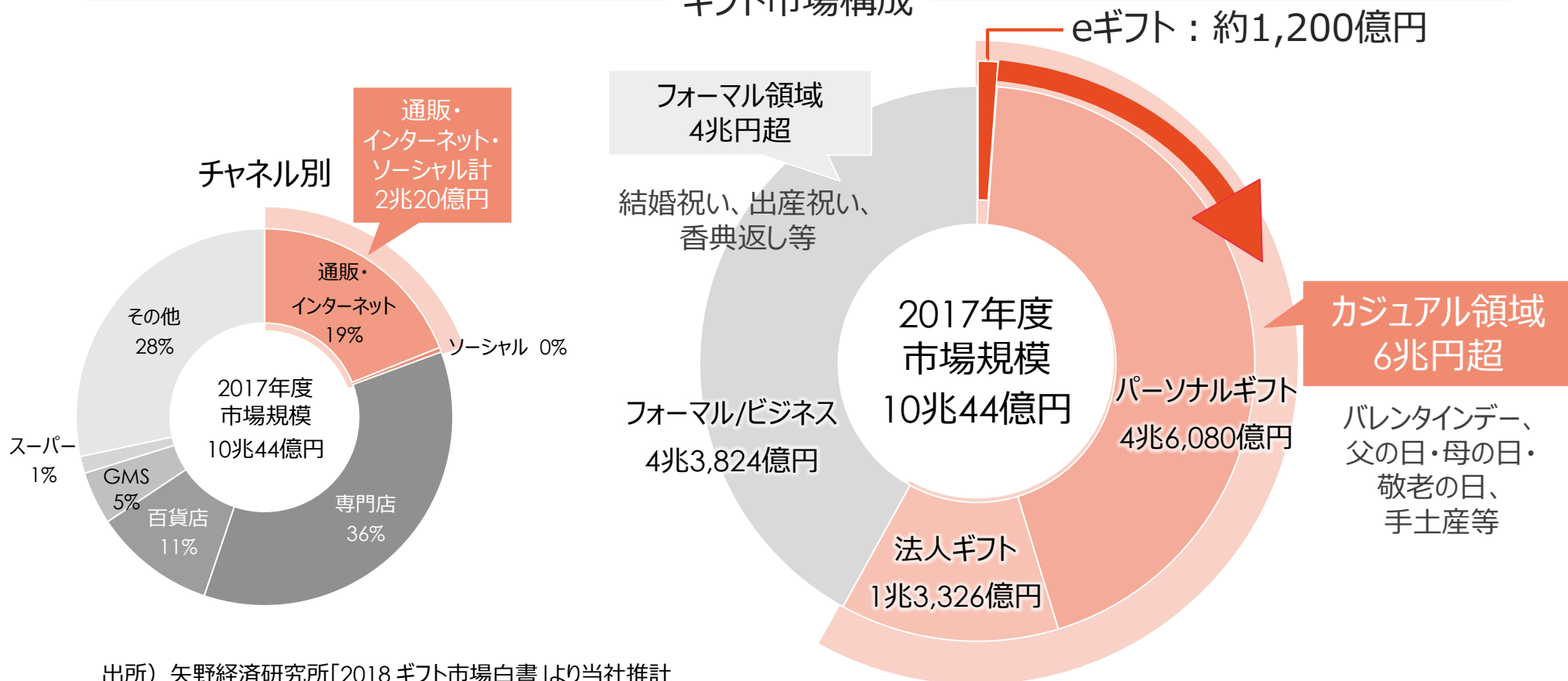


出所) 『2019年版 商品券・ギフト/ソーシャルギフト市場の実態と展望』 矢野経済研究所

## ギフト市場

初期ターゲットとするカジュアル領域は、個人法人合わせて6兆円超。eギフトの市場規模はわずかに約1,200億円と、成長余地が大きい

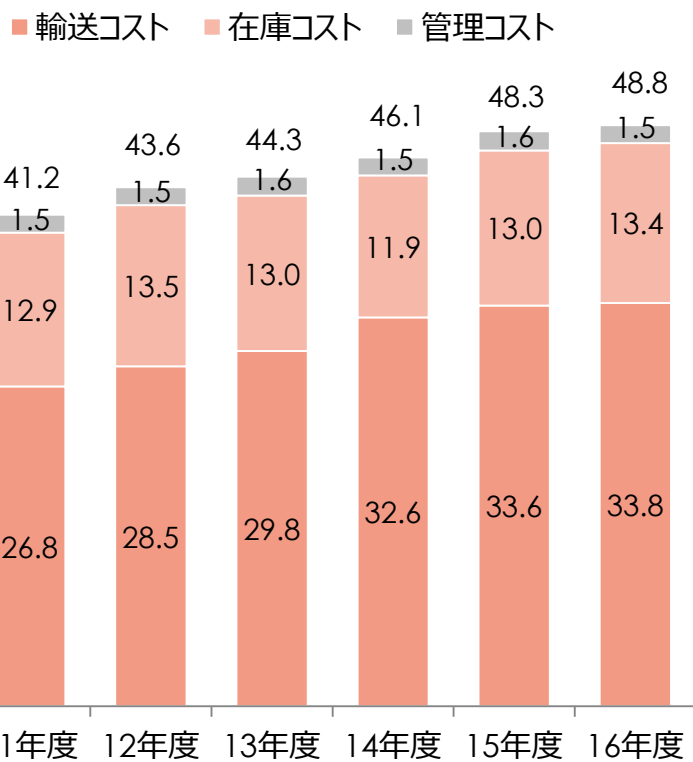
### ギフト市場構成



出所) 矢野経済研究所「2018 ギフト市場白書」より当社推計

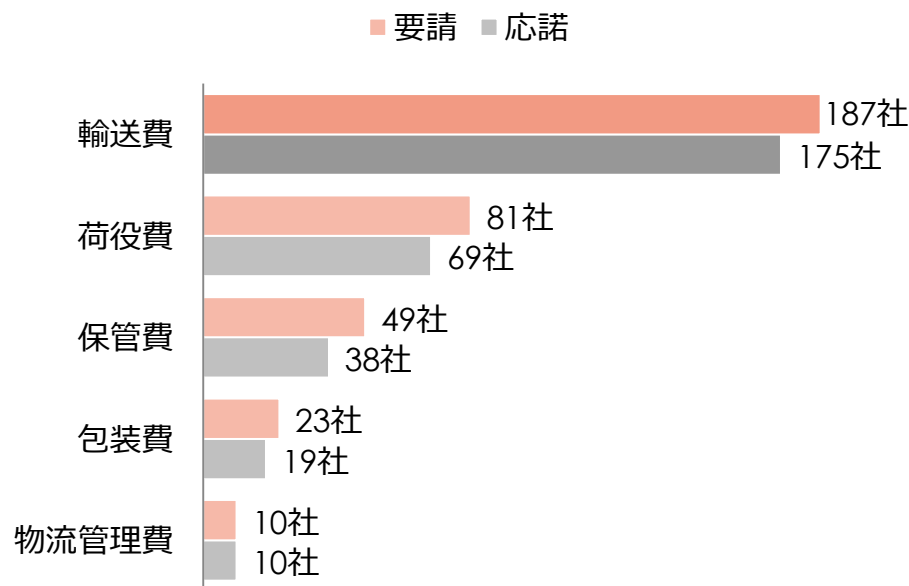
ドライバー不足を主要因として物流コストは上昇傾向  
配送費のかからないeギフトへの需要が高まる

マクロ物流コストの推移(兆円)



2018年度における値上げ要請動向によると、  
回答企業224社のうち87.9%の197社が値上げ要請を受けた  
うち、95.4%の188社が値上げに応じたと回答

物流コスト別値上げ要請・応諾の状況



出所) (公)日本ロジスティクスシステム協会「2018年度 物流コスト調査報告書」

出所) (公)日本ロジスティクスシステム協会「2018年度 物流コスト調査報告書」

「Welcome! STAMP」は、従来紙やカードで発行されていた地域通貨(プレミアム商品券等)を、電子化(スマートフォンや携帯電話で購入・利用可能)し流通させるソリューション

2016年10月に、長崎県内の複数のしま市町で共通に使用できる「しまとく通貨」を発行

2017年9月に、東京都の11の離島で使用できる「しまぼ通貨」を発行

<電子スタンプ利用イメージ>

## 特徴

### ◆ 地域通貨を電子化し流通コストの削減が可能に

- 地域通貨を電子化し流通させることで、カードの発行費用や印刷代、配送代、精算業務等の事務コストの削減が可能

### ◆ 電子スタンプの利用で利用加盟店の負荷も軽減

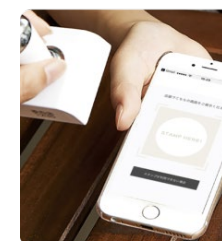
- スマートフォン等の電子端末の画面に表示された電子地域通貨に電子スタンプを押すだけで精算が完了。会計時のデータが自動収集される

### ◆ スマートフォン等の電子端末を用いて地域通貨を管理・利用

- 利用者は、スマートフォン等の電子端末に地域通貨をデータ保存して管理・利用することが可能であり、紛失や置き忘れが防げることができる

### ◆ 多言語対応可能で、インバウンド需要の取り込みも可能

- 海外旅行客の決済にも対応可能
- 利用データを活用し、観光客動向のマーケティング等に使用することも可能



会社名	株式会社ギフトィ（英訳名：giftee Inc.）
市場区分・コード	東証マザーズ 4449
所在地	東京都品川区東五反田5-10-25
設立日	2010年8月10日
事業内容	個人、法人、自治体を対象とした各種eギフトサービスの企画・開発・運営等
役員	代表取締役CEO 太田 睦 取締役CTO 柳瀬 文孝 取締役COO 鈴木 達哉 取締役CFO 藤田 良和 社外取締役 妹尾 堅一郎 社外監査役（常勤）工木 大造 社外監査役 中島 真 社外監査役 秋元 芳央
従業員数	87名 ※2019年7月末現在
資本金	1,518,269千円※2019年11月14日現在
子会社	GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.



代表取締役CEO 太田 睦

1984年生  
慶應義塾大学総合政策学部卒

- 2007年  
アクセントチュア(株)  
公官庁の大規模開発業務に従事
- 2010年  
(株)ギフトィを設立  
代表取締役に就任



取締役COO 柳瀬 文孝

1980年生  
東京理科大学大学院  
理工学研究科情報科学専攻修了

- 2007年  
アクセントチュア(株)  
アプリ開発、プロジェクト・マネジメント  
に従事
- 2011年  
当社の取締役に就任



取締役COO 鈴木 達哉

1985年生  
一橋大学経済学部卒

- 2008年  
(株)インスパイア  
大企業の新規事業支援や  
ベンチャー支援業務に従事
- 2011年  
UXコンサルティング会社WACULの  
取締役に就任
- 2013年  
当社の取締役に就任



取締役CFO 藤田 良和

1986年生  
一橋大学経済学部卒業

- 2009年  
野村証券(株)  
M&Aアドバイザー業務に従事
- 2013年  
オリックス(株)  
自己勘定投資業務に従事
- 2017年  
当社の取締役に就任

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。