



# 2020年12月期第1四半期 決算説明資料

2020年5月14日  
株式会社ギフトィ

- I. 決算ハイライト
- II. 2020年12月期第1四半期実績
- III. サービス別業績
- IV. 2020年12月期業績予想〔2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕
- V. 事業とサービスの概要〔2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

## Appendix

# I. 決算ハイライト

「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。

## 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。

## ③ eGift Systemサービス 小売店向け

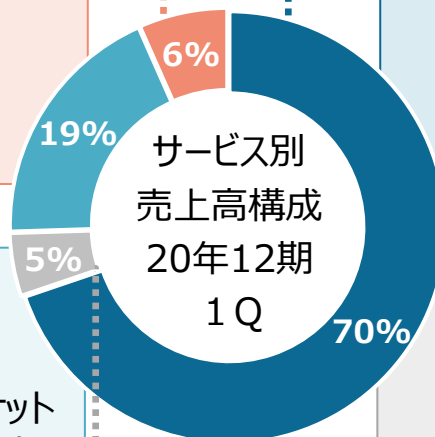
店頭で引き換えることのできるデジタルのギフトチケットの生成と配信、およびそのギフトチケットを自社サイト上で販売できるシステム。「スターバックスコーヒー」「ローソン」「ミスタードーナツ」等へ導入済み。

## ④ 地域通貨サービス

■ Welcome! STAMP  
地域通貨の電子化事業等



【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）  
駅から観タクン（JR東日本）



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

### 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

提携企業



### ②giftee for Businessサービス

for Business

保険

インターネット

カード

銀行証券

自動車

等

個人向け

法人向け

### ■ 業績ハイライト

売上高	<b>451</b> 百万円	前年同期比	△ 8.9 %
営業利益	<b>135</b> 百万円	前年同期比	△ 43.3 %
営業利益率	<b>30.0</b> %	前年同期比	△ 18.3 PP
経常利益	<b>130</b> 百万円	前年同期比	△ 45.4 %
四半期純利益	<b>87</b> 百万円	前年同期比	△ 46.4 %

- 当四半期の売上高は前年同期比約9%減の**4.5**億円。
- 販管費が前年同期比約31%増となっていることから、営業利益は前年同期比43%減の約**1.4**億円。

# 決算ハイライト

## 2020年12月期第1四半期サービス別業績

### ■ サービス別業績ハイライト

流通額	<b>23</b> 億円	前年同期比	<b>41.6</b> %増
gifteeサービス会員数	<b>143</b> 万人	前年同期比	<b>21.8</b> %増
eギフト利用企業（D P）数	<b>370</b> 社	前年同期比	<b>27.1</b> %増
eギフト発行企業（C P）数	<b>95</b> 社	前年同期比	<b>55.7</b> %増

- 四半期流通額は、前年同期比約**42**%増の**23**億円。
- gifteeサービス会員数は、前年同期比約**22**%増の**143**万人と堅調に推移。
- eギフト利用企業（D P）数は前年同期比約**27**%増、eギフト発行企業（C P）数は同約**1.5**倍。

# 決算ハイライト

## 対2020年12月期通期業績予想進捗率

### ■ 業績予想

売上高	<b>2,583</b>	百万円	進捗率	17.5 %
営業利益	<b>1,041</b>	百万円	進捗率	13.0 %
経常利益	<b>1,041</b>	百万円	進捗率	12.6 %
当期純利益	<b>722</b>	百万円	進捗率	12.1 %

### ■ 主要計数

流通額	<b>96</b>	億円	進捗率	23.5 %
-----	-----------	----	-----	--------

- 通常3月に多く実施される法人キャンペーンが、コロナウイルス感染拡大の影響により中止されたことに加え、第2四半期以降も予算・施策見直しによるキャンペーンの延期、来店/来場促進キャンペーン利用の減少、新規獲得のための商談の延期・キャンセル等によるダウンサイドの影響が想定されます。
- 一方、企業活動のオンライン化に伴う新たな利用用途の顕在化、巣ごもり消費コンテンツの利用拡大等によるアップサイドの効果も出ており、また、今後世の中のデジタル化の加速が想定されることから、現段階で事業への影響を合理的に見積もることは困難であるため、業績予想は据え置きます。



# 決算ハイライト 新型コロナウイルス感染拡大の影響と対策

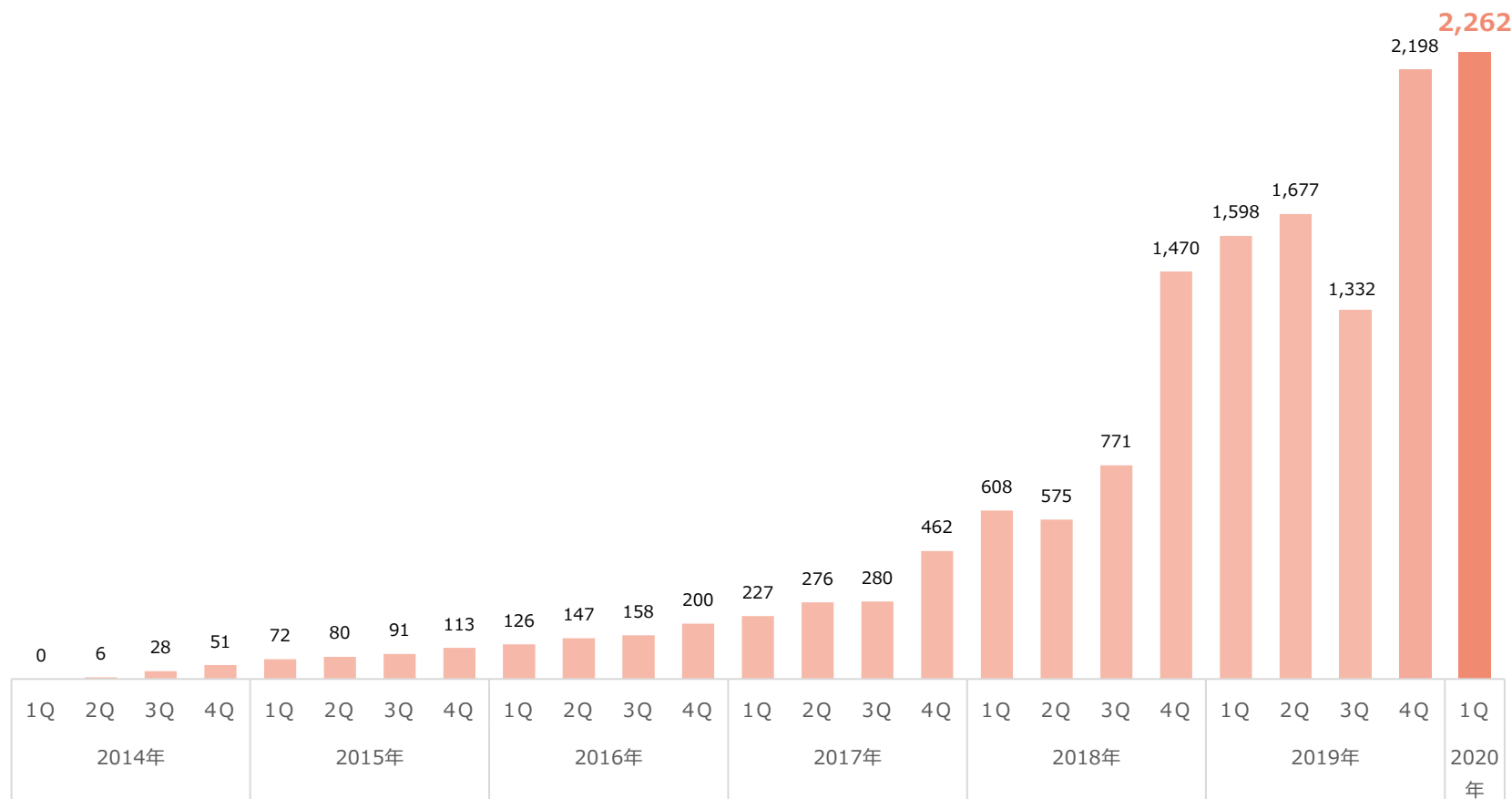
サービス	第2四半期以降 想定しうる影響	今後の対応策
giftee for Business	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予算・施策見直しによるキャンペーンの延期</li> <li>● 来店/来場促進キャンペーン利用の減少</li> <li>● 新規獲得のための商談の延期・キャンセル</li> <li>● 企業活動のオンライン化に伴う新たな利用用途の顕在化</li> <li>● 巣ごもり消費コンテンツの利用拡大（デリバリーやデジタルコード等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業活動のオンライン化に伴う新たな利用用途の提案強化 （例：リモートワーク時の福利厚生、web面談やセミナーの集客インセンティブ、バーチャル株主総会のお土産等）</li> <li>● 巣ごもり消費コンテンツの利用ニーズへの対応</li> <li>● 商談のオンライン化のさらなる促進</li> </ul>
eGift system	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 店舗休業によるeギフト発行数の減少</li> <li>● eGift system新規導入の一時見送り</li> <li>● eGift system新規導入の前向きな検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 先払いチケットによる発行企業の支援</li> <li>● テイクアウトやECサイトで利用可能なeギフトの追加による発行企業の支援</li> </ul>
giftee	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 店舗休業による店舗受け取り型eギフト発行数の減少</li> <li>● 外出自粛によるデジタル受け取り型、配送型eギフト発行数の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外出自粛で発生する新たなニーズへの対応</li> <li>● 上記先払いチケットの販売</li> </ul>
地域通貨サービス 他	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 導入予定案件の開始時期の延期</li> <li>● 観光で打撃を受けている地域からの引き合いの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域通貨サービス提案のさらなる促進</li> </ul>

## Ⅱ. 2020年12月期第1四半期実績

# 2020年12月期第1四半期実績 流通額の四半期推移

第1四半期流通額は、前年同期比1.4倍の約23億円、四半期ベースで過去最大に達する。

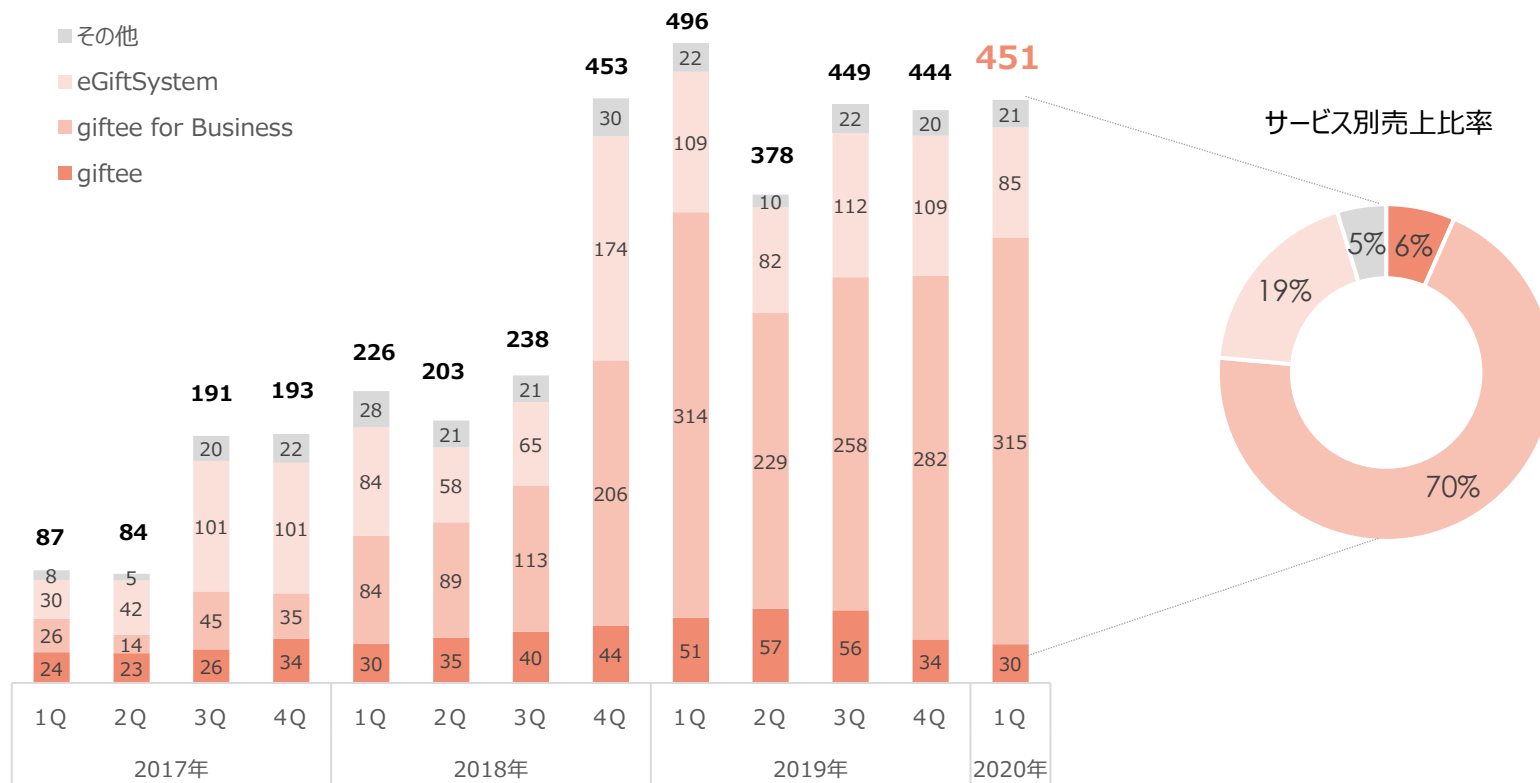
単位（百万円）



# 2020年12月期第1四半期実績 売上高の四半期推移

2019年第1四半期は、大型キャンペーンに係る一時的収益およびシステム開発といった流通額に紐づかない収益が多く発生していたことから、当第1四半期売上高は前年同期比△44百万円。

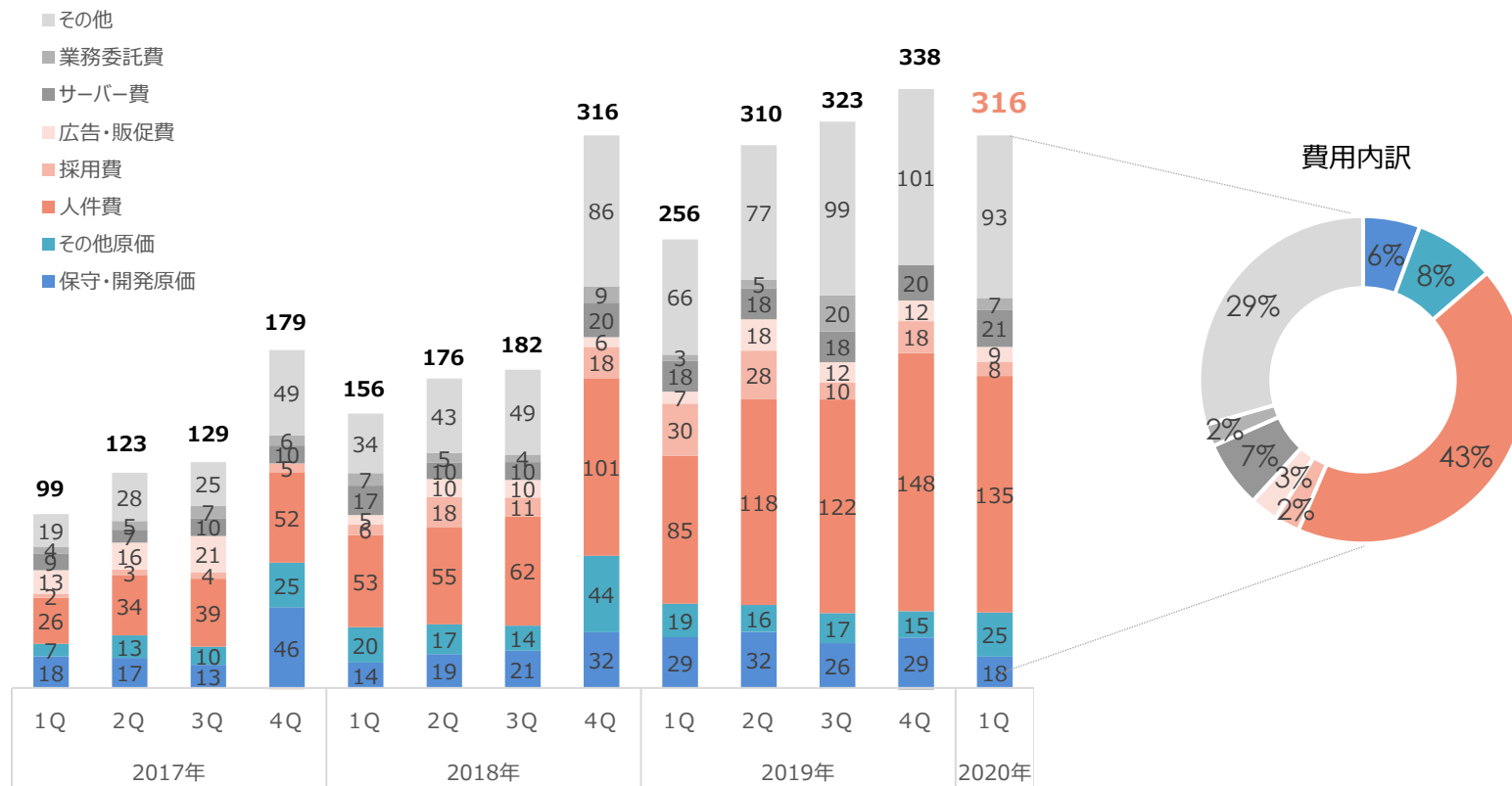
単位（百万円）



# 2020年12月期第1四半期実績 売上原価、販売費および一般管理費内訳

第1四半期の売上原価、販管費は人員増により前年同期比では+59百万円となったものの、前四半期比では減少。

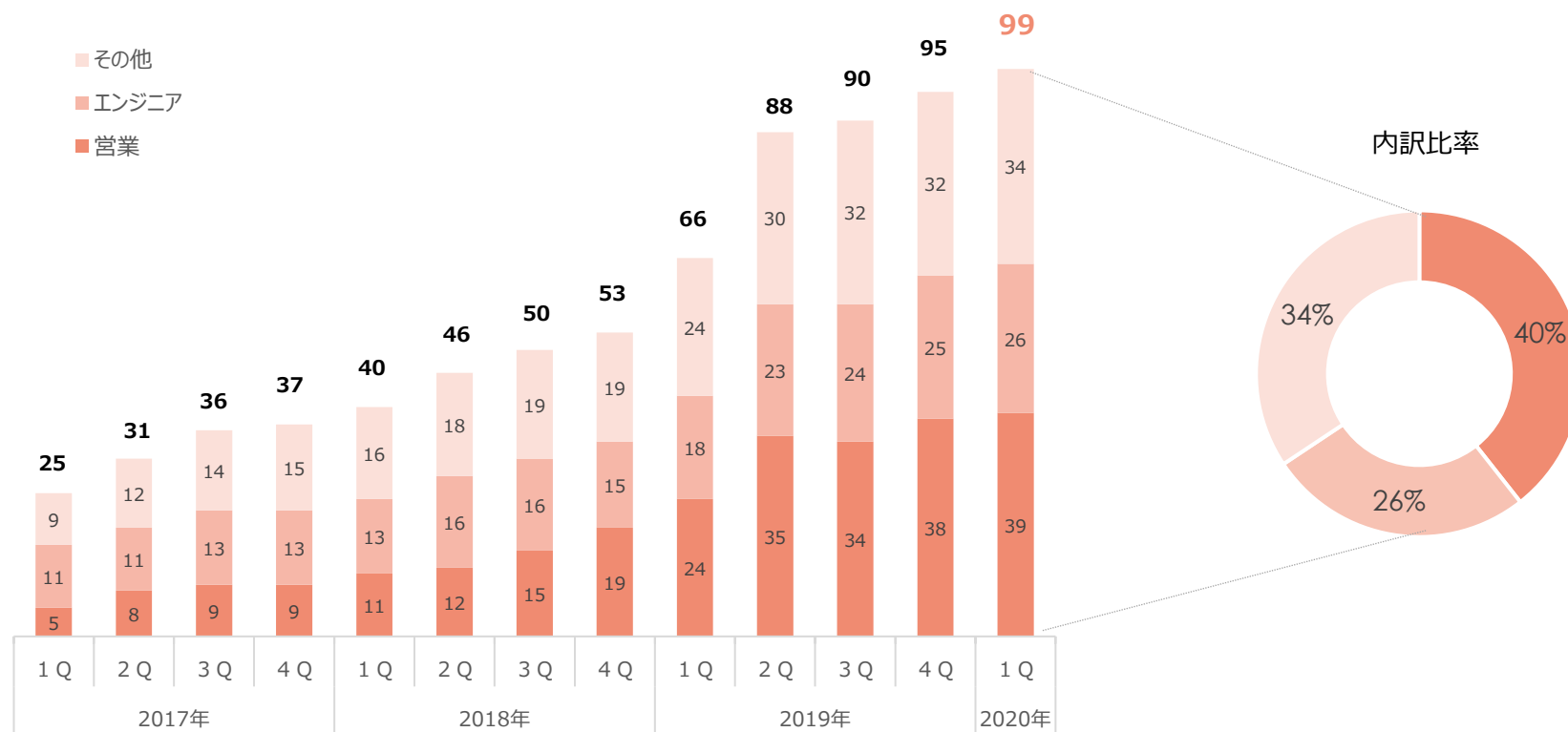
単位（百万円）



# 2020年12月期第1四半期実績 人員数の推移

人員数は前年同期比+33名の99名と順調に増加。  
2020年12月期もエンジニア、営業を中心に採用を進める。

単位（人）



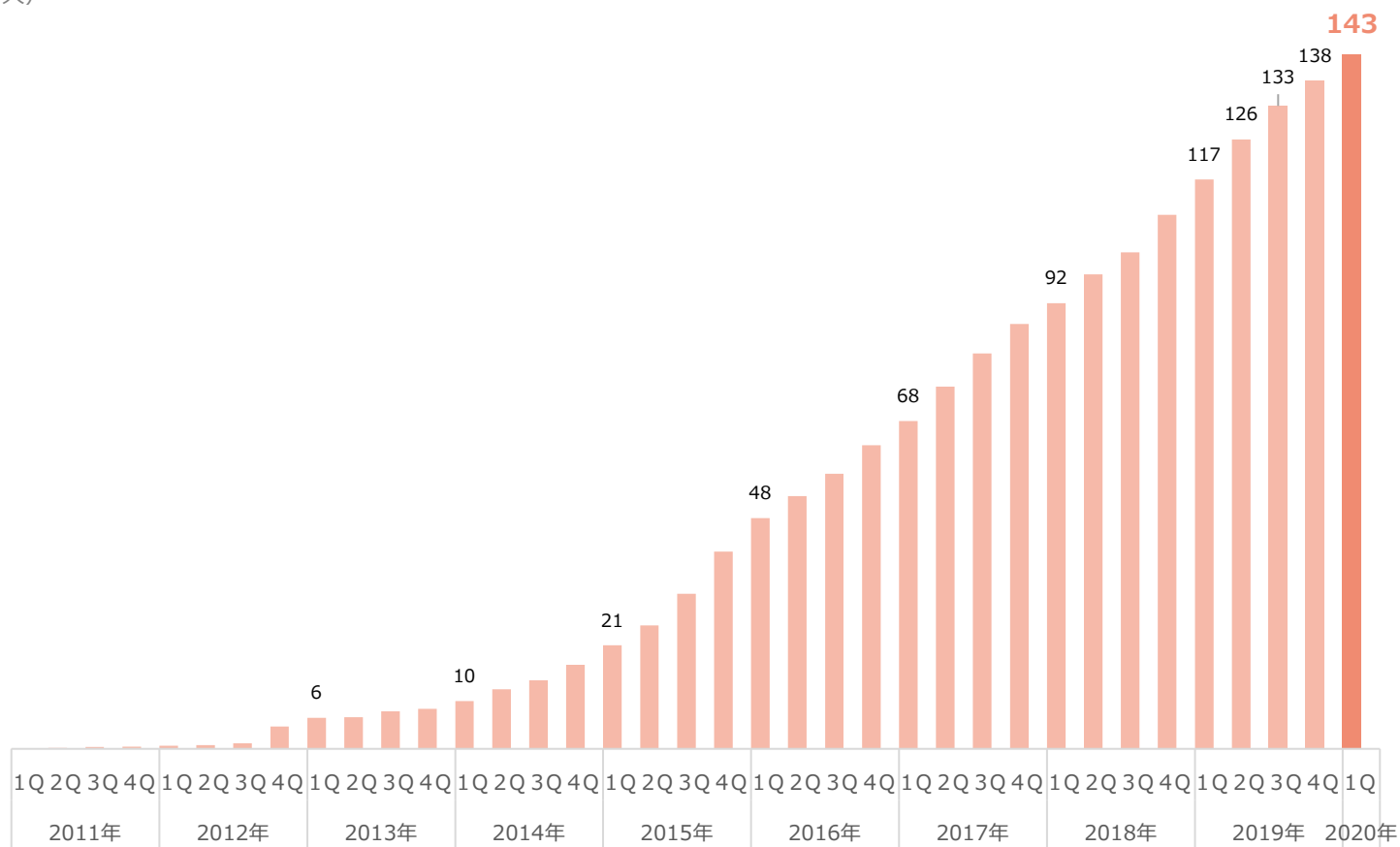
## Ⅲ. サービス別業績概要

# サービス別業績概要

## gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～

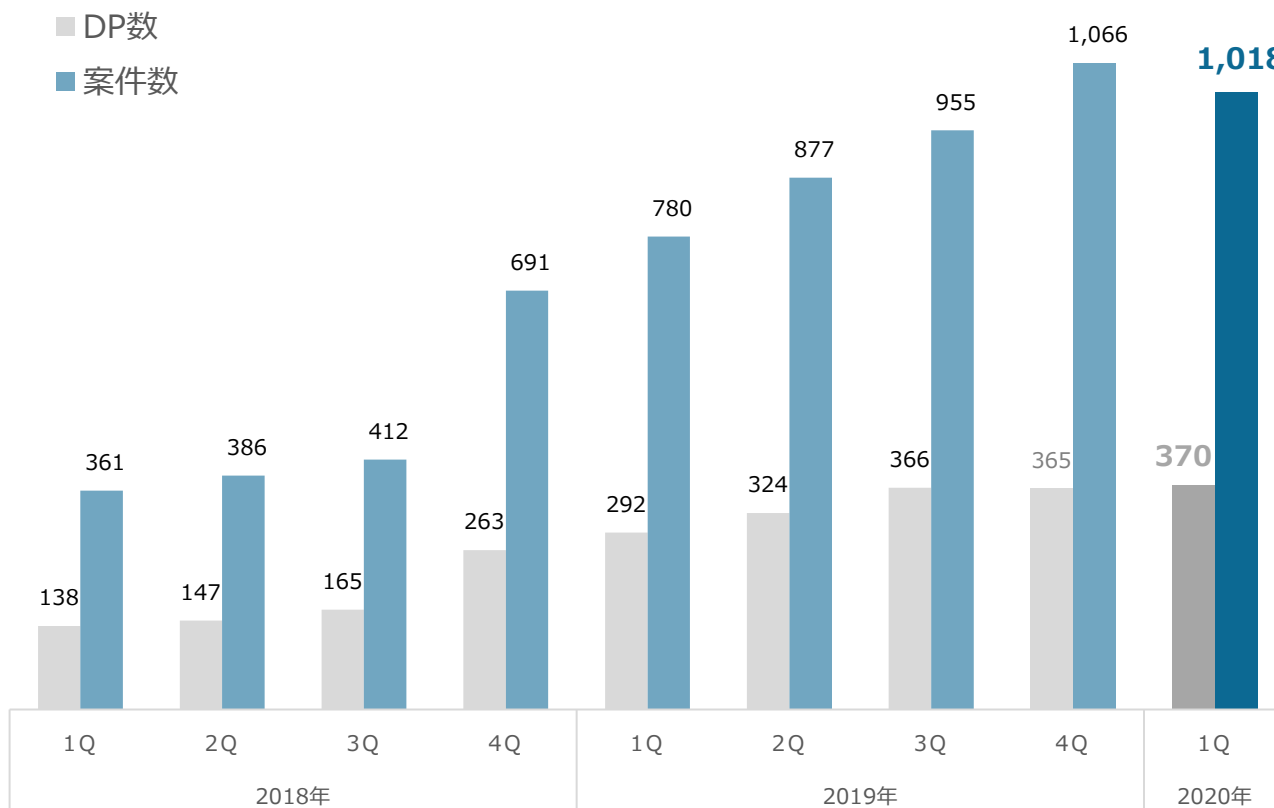
gifteeサービスの会員数は前年同期比+21.8%の143万人と、順調に推移。

単位 (万人)

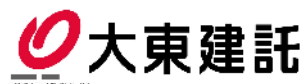
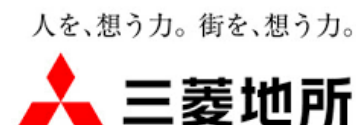




giftee for Businessサービスの第1四半期のeギフト利用企業(DP)数は370社。  
 コロナウイルス感染拡大の影響により件数は第4四半期比ではやや減少の1,018件。



※DP数は各四半期のユニーク利用企業数。



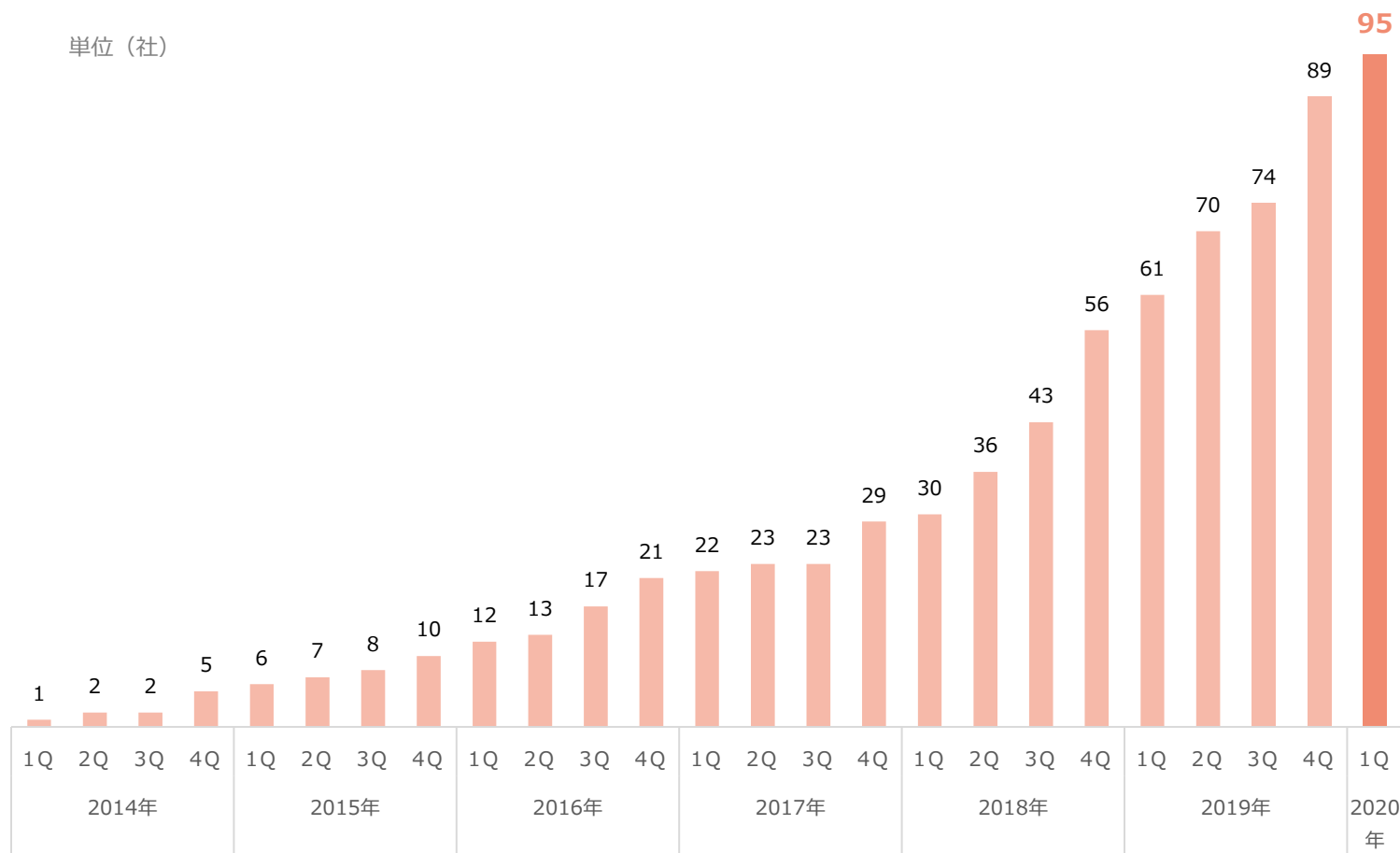
# サービス別業績概要

## eGift System サービス ～eギフト発行企業(CP)数 四半期末数推移～

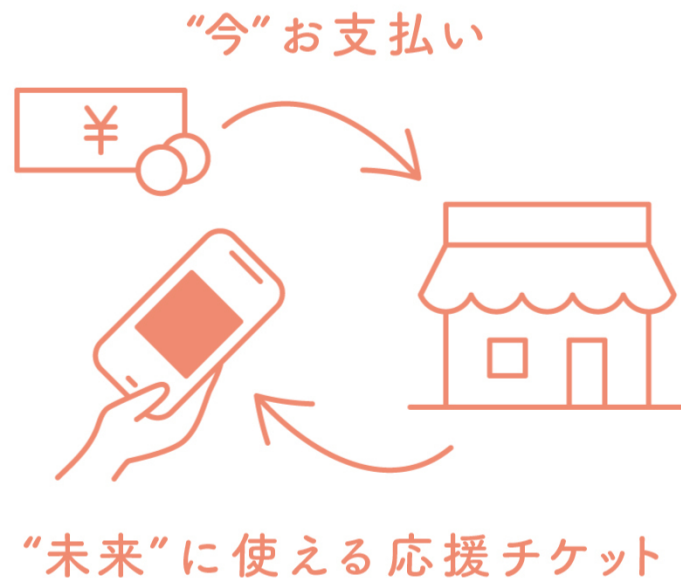


eGift Systemサービスのeギフト発行企業(CP)は、前年同期比+34社の95社となる。

単位 (社)



- お店の未来にエールをおくろう  
店舗応援プロジェクト開始



お店を応援し存続に向けエールをおくる  
「店舗応援チケット」を販売。

- 吉野屋デジタルギフトの取扱い開始。



¥500

券面イメージ

国内1,200店舗以上を展開

# IV. 2020年12月期業績予想

〔2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

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

CP数  
89社

流通額：68億円

流通 eギフト利用企業 (DP)

個人向け

① giftee\*  
LINEギフト, GiftMall, Qoo10, Benefit one 等

法人向け

② giftee\* for Business  
保険, インターネット, カード, 銀行証券, 自動車

会員数  
138万人

DP数  
643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12月末現在。  
DP数は2019年12月期通期のユニーク利用企業数。

## eギフトプラットフォームの拡大

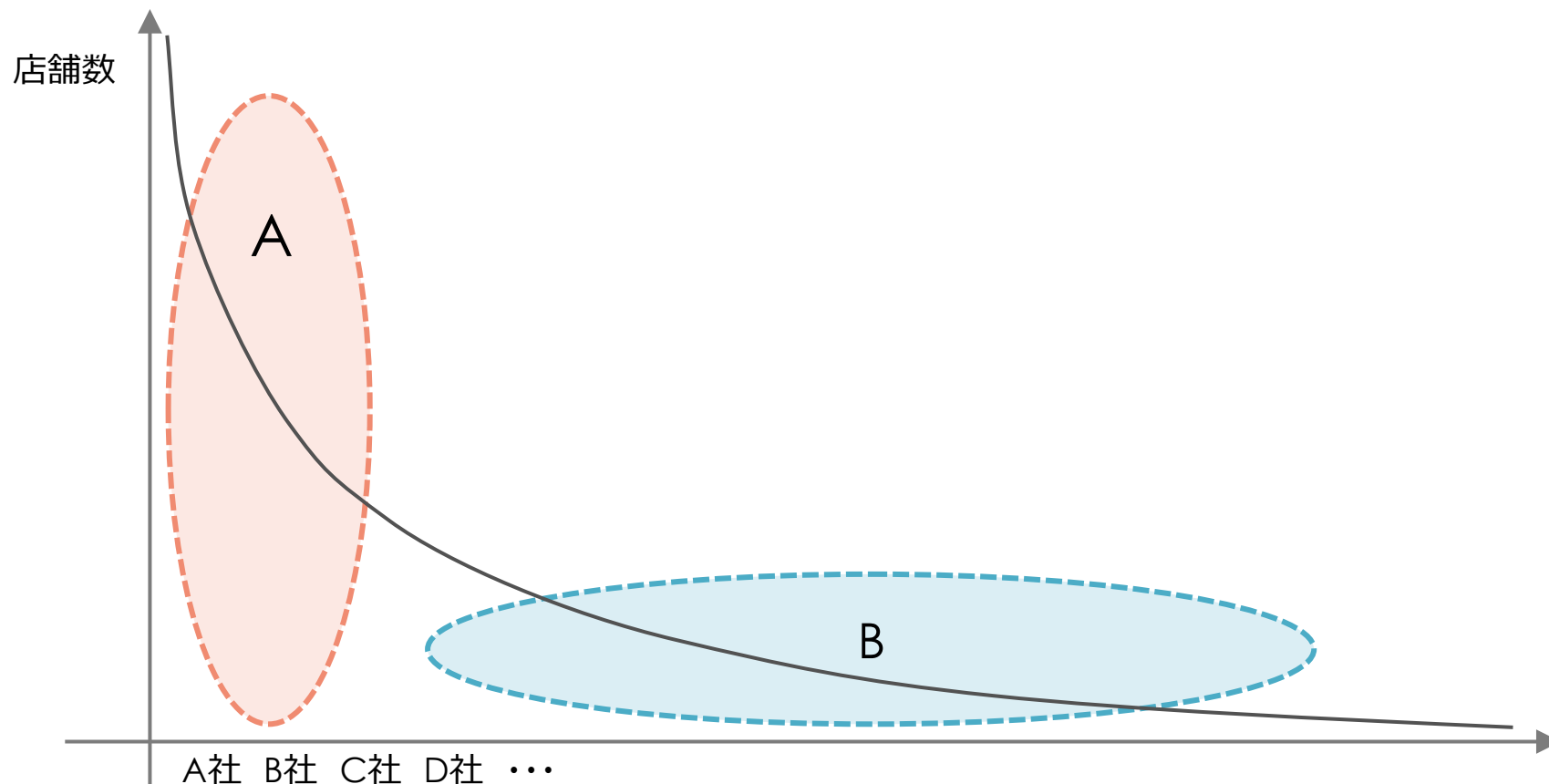
- eギフト発行企業（CP）数の拡充
- eギフト利用企業（DP）数と流通額の拡大
- 新規サービスの開発・展開



## 地理的な横展開

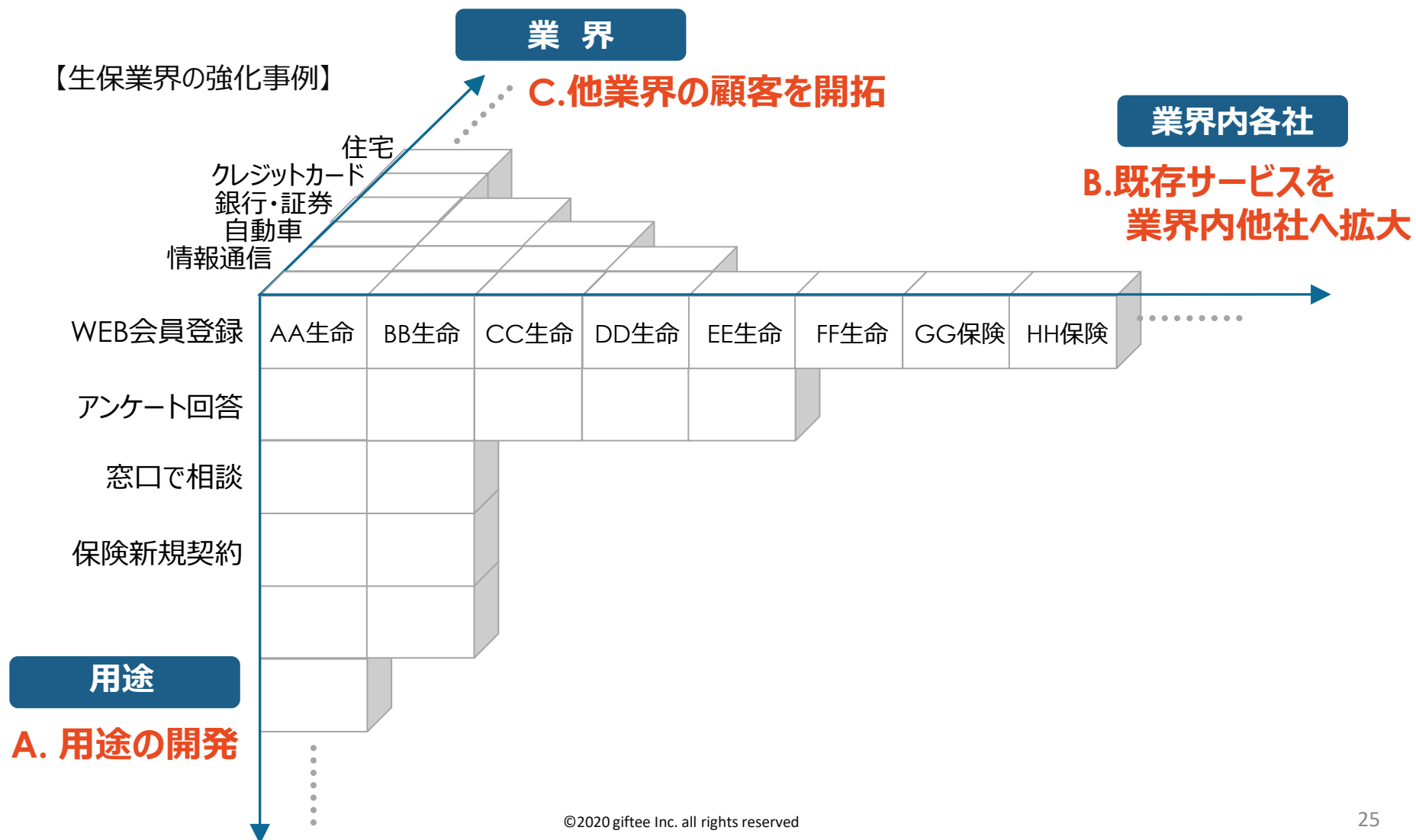
- ギフティマレーシア社の設立
- ASEAN展開

- 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。





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。



eギフトプラットフォームサービスの利用者に対して新規サービスを提供することで、プラットフォームの利用価値を高めるとともに、収益の多様化を図る。

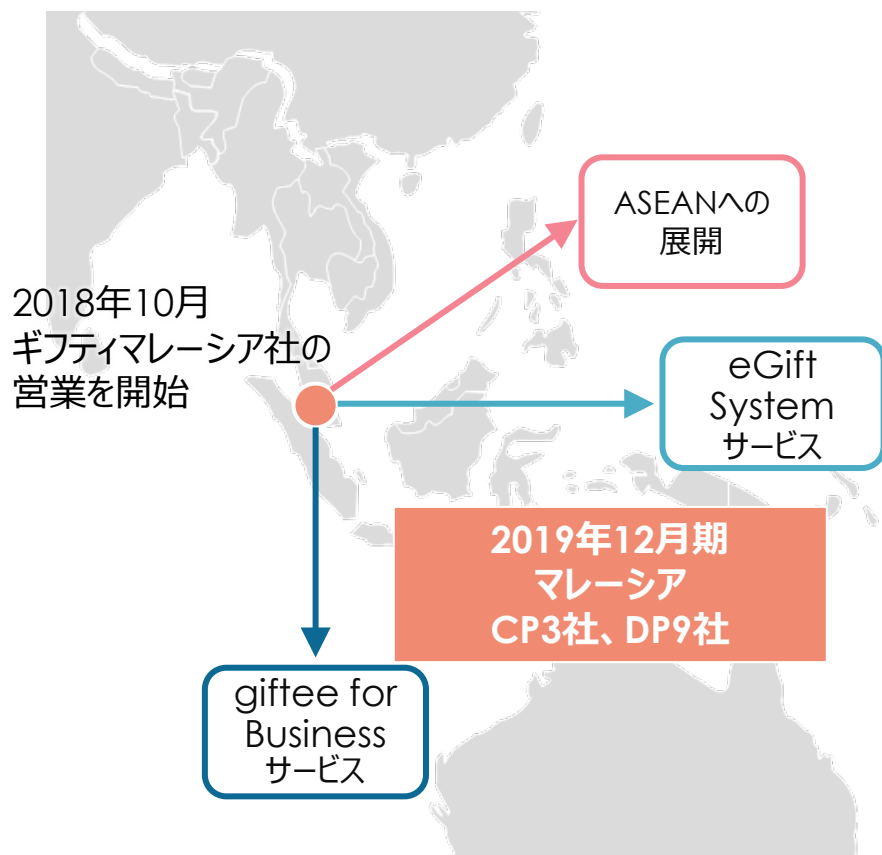
そのための人員増員及び戦略的M&Aも実施していく方針。



# 2020年12月期業績予想 今後の成長戦略 ～地理的な横展開～

現地法人ギフトマレーシア社を核に、ASEANに展開

2019年12月期実績



## eギフト発行企業 (CP) 3社

マレーシア国内134店舗  
日本食チェーン



マレーシア国内200店舗以上  
カジュアルティーチェーン

tealive

マレーシア国内全店舗  
ドーナツチェーン



## eギフト利用企業 (DP) 9社

Lazada

Quube

Presto Mall

UOB

Pringles

Colgate

Isetan

Rewardz

Kim Realty

# 2020年12月期業績予想 2020年12月期業績予想概要

流通額は前年同期比41.2%増の96億円、  
売上高は前年同期比46.2%増の25億円、営業利益は同+93.5%の10億円を目指す。

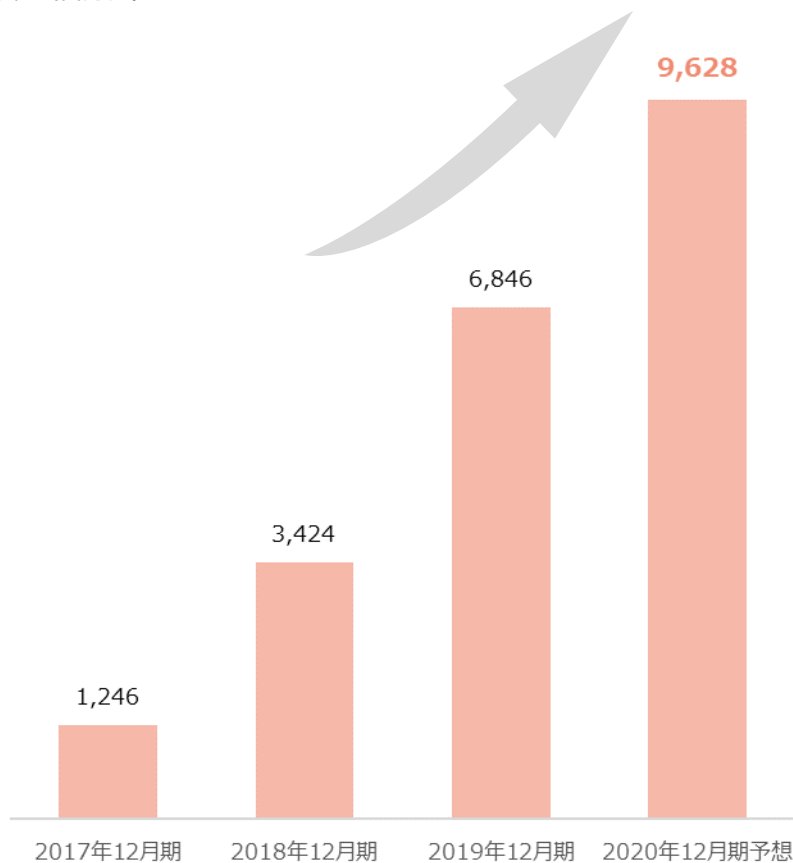
単位（百万円）	2020年12月期（2020年1月～12月）		
	業績予想	2019年12月期 通期実績	増減率
売上高	<b>2,583</b>	1,767	46.2%
売上総利益	<b>2,353</b>	1,584	48.5%
販売費及び一般管理費	<b>1,312</b>	1,046	25.4%
営業利益	<b>1,041</b>	538	93.5%
営業利益率	<b>40.3%</b>	30.5%	9.8pt
経常利益	<b>1,041</b>	523	99.1%
当期純利益	<b>722</b>	384	87.8%

# 2020年12月期業績予想 2020年12月期流通額・売上予想

流通額、売上高ともに40%超の成長を見込む。

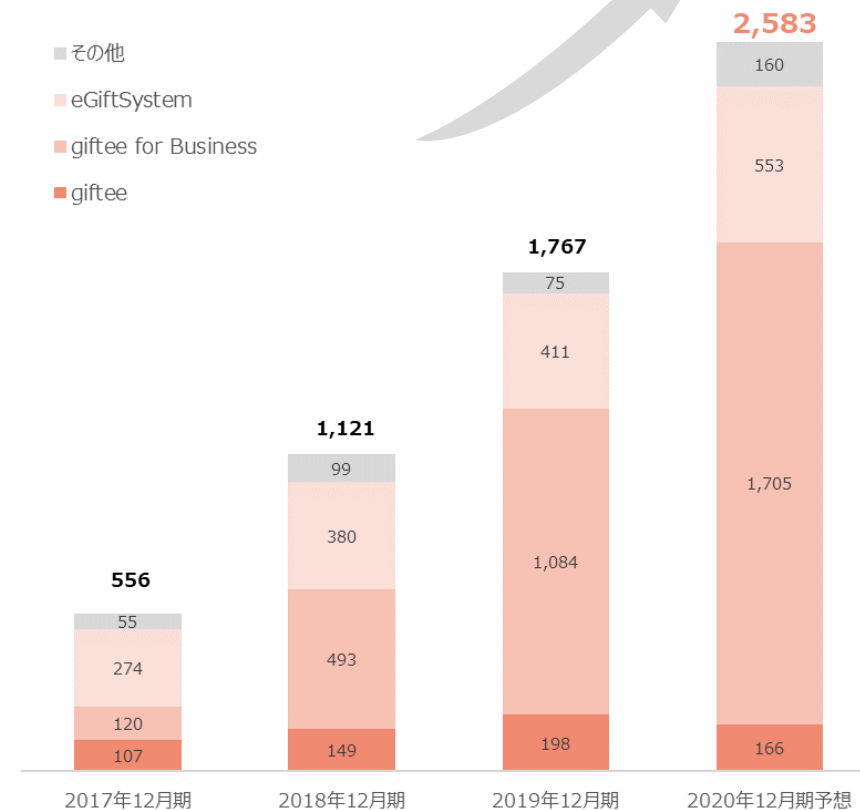
### 流通額

単位（百万円）



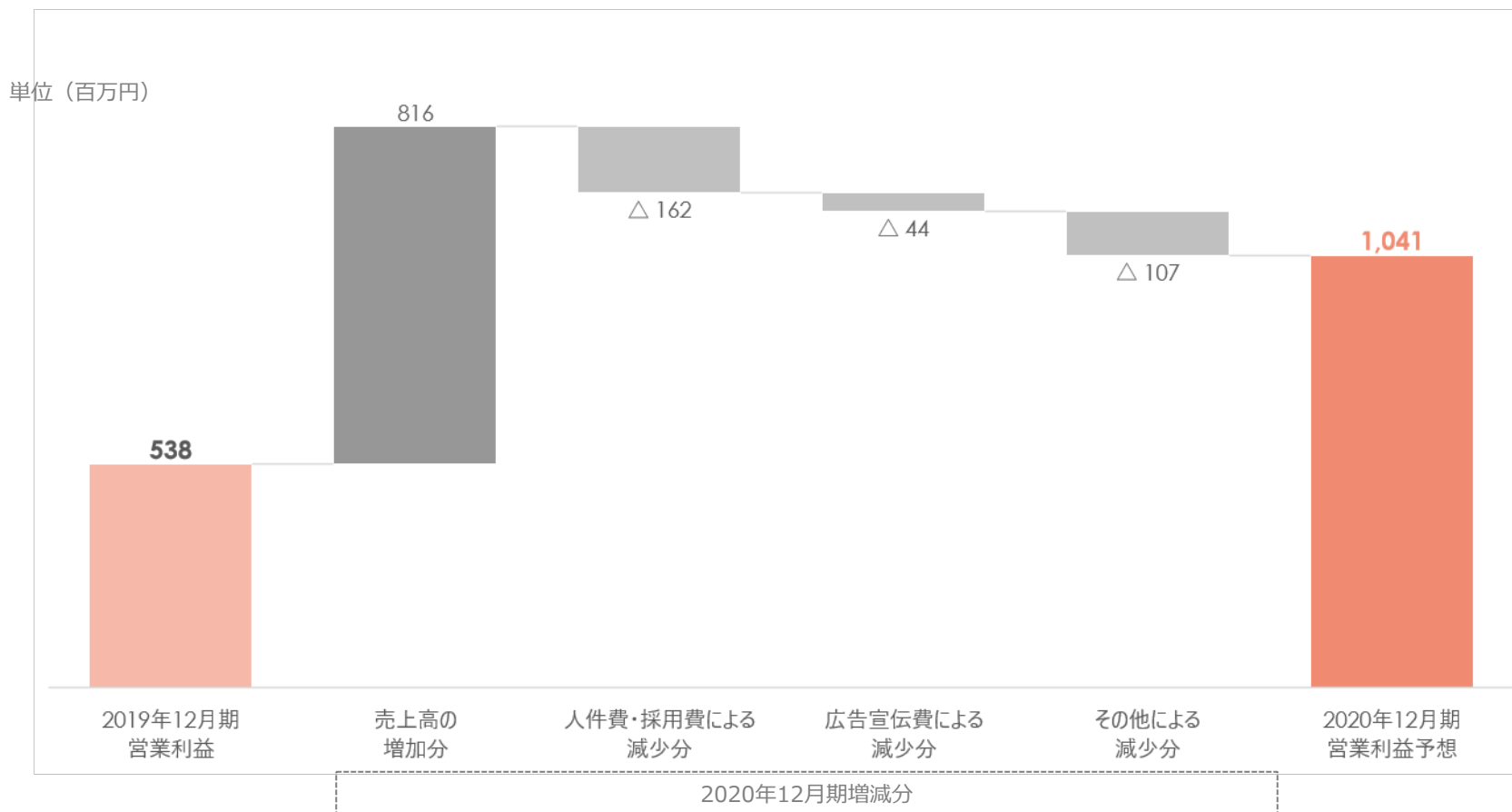
### 売上高

単位（百万円）



# 2020年12月期業績予想 2020年12月期営業利益 変動要因

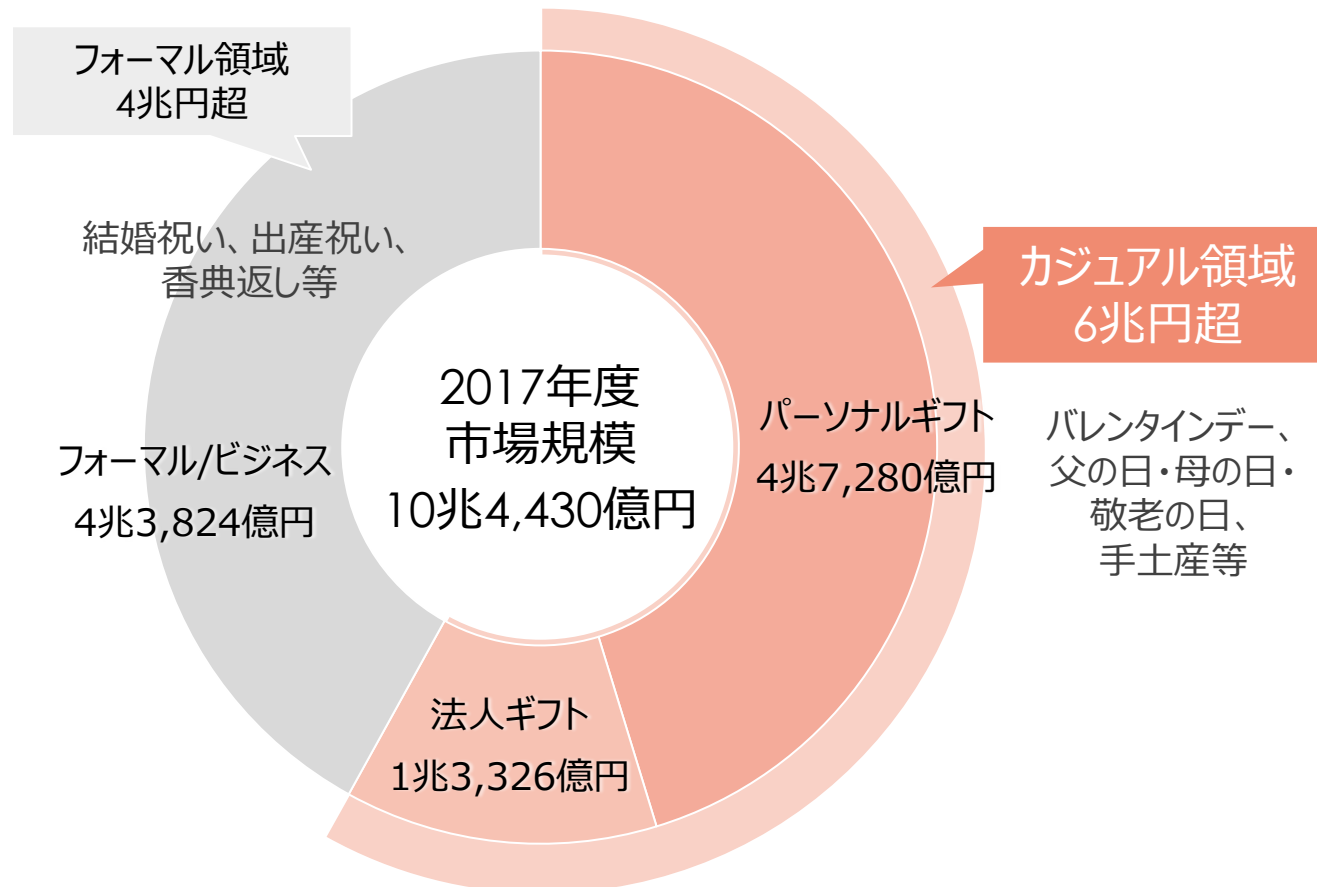
2020年12月期の営業利益は売上高の8億円増加、費用による3億円の減少分により前年同期比5億円増の10億円となる見通し。



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。

ギフト市場構成



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



Mission

『ギフトで、「人與人」「人と企業」「人とまち」をつないでいく。』

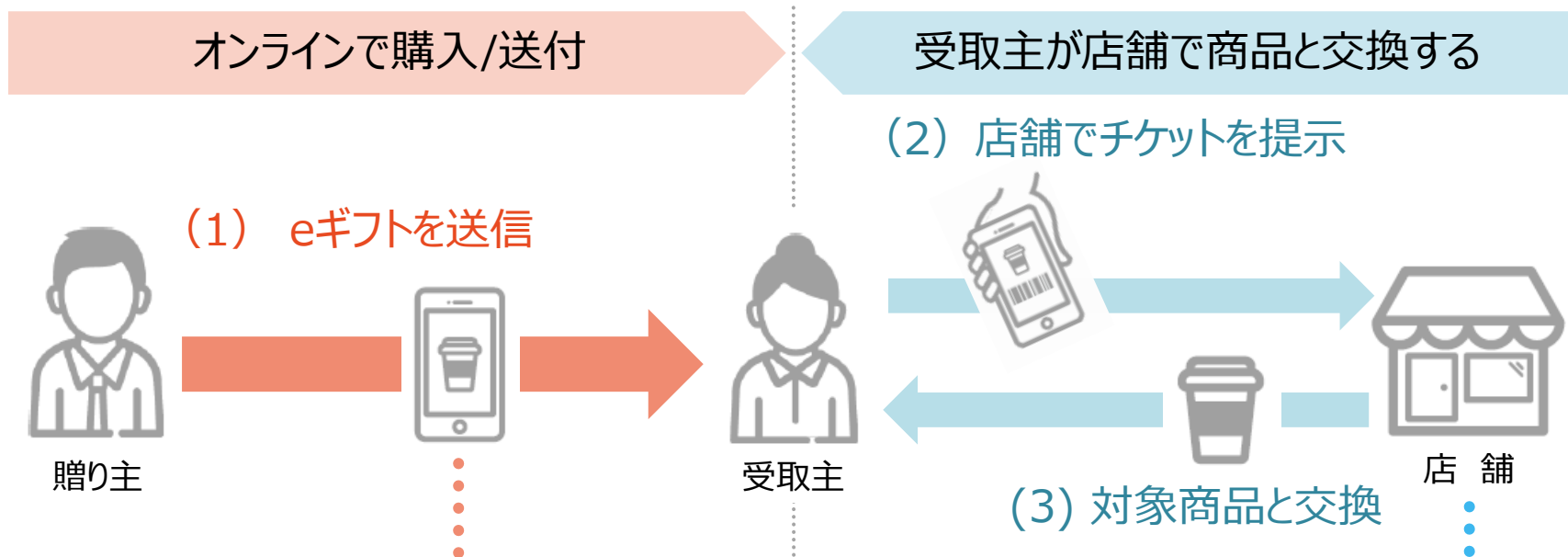
3方よしモデル⇒eギフトを気軽に送りあえる世界の実現



# V. 事業とサービスの概要

〔2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

「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。



メールやSNSで簡単送信

近くの店舗で交換

# eギフトとは ラインナップ

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  
¥1,000  
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



「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】 138** 万人

### ② giftee for Businessサービス 法人向け

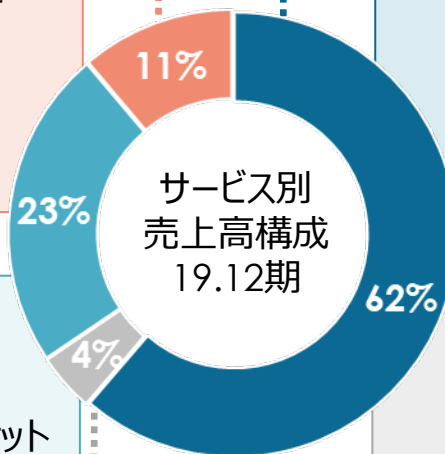
法人が自社の顧客に対し、キャンペーンプレゼントやアンケート謝礼としてeギフトを送付できるサービス。

**【DP数】 643** 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上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】 89** 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等



【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）  
駅から観タクン（JR東日本）

\* 会員数、CP数は2019年12月末現在。  
DP数は2019年12月期通期のユニーク利用企業数。

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

等

### ④ 地域通貨サービス

eギフト発行会社自社サイト



等

① gifteeサービス



提携企業



② giftee for Businessサービス



for Business

保険

インターネット

カード

銀行証券

自動車

等

個人向け

法人向け

# サービスの概要

個人向け

## ① gifteeサービス

giftee\*

「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

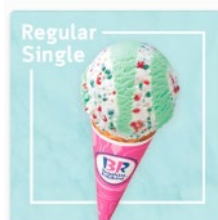
会員数138万人※のカジュアルギフトサービス

※2019年12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

この同はありがとう!



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)

giftee\*  
for Business

保険

インターネット

カード

銀行  
証券

自動車

等



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/5vs86
4	http://giftee.co/rb/bnhse
5	http://giftee.co/rb/vb4fp
6	http://giftee.co/rb/zhdyl
7	http://giftee.co/rb/2pr4
8	http://giftee.co/rb/jdndsd
9	http://giftee.co/rb/st2ler
10	http://giftee.co/rb/o1kitf
11	http://giftee.co/rb/44sf9
12	http://giftee.co/rb/8mqz
13	http://giftee.co/rb/o6um
14	http://giftee.co/rb/zy5vc
15	http://giftee.co/rb/a2oh;
16	http://giftee.co/rb/q9uzc
17	http://giftee.co/rb/gucti;
18	http://giftee.co/rb/en6sii
19	http://giftee.co/rb/sw8di
20	http://giftee.co/rb/ne5is9
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

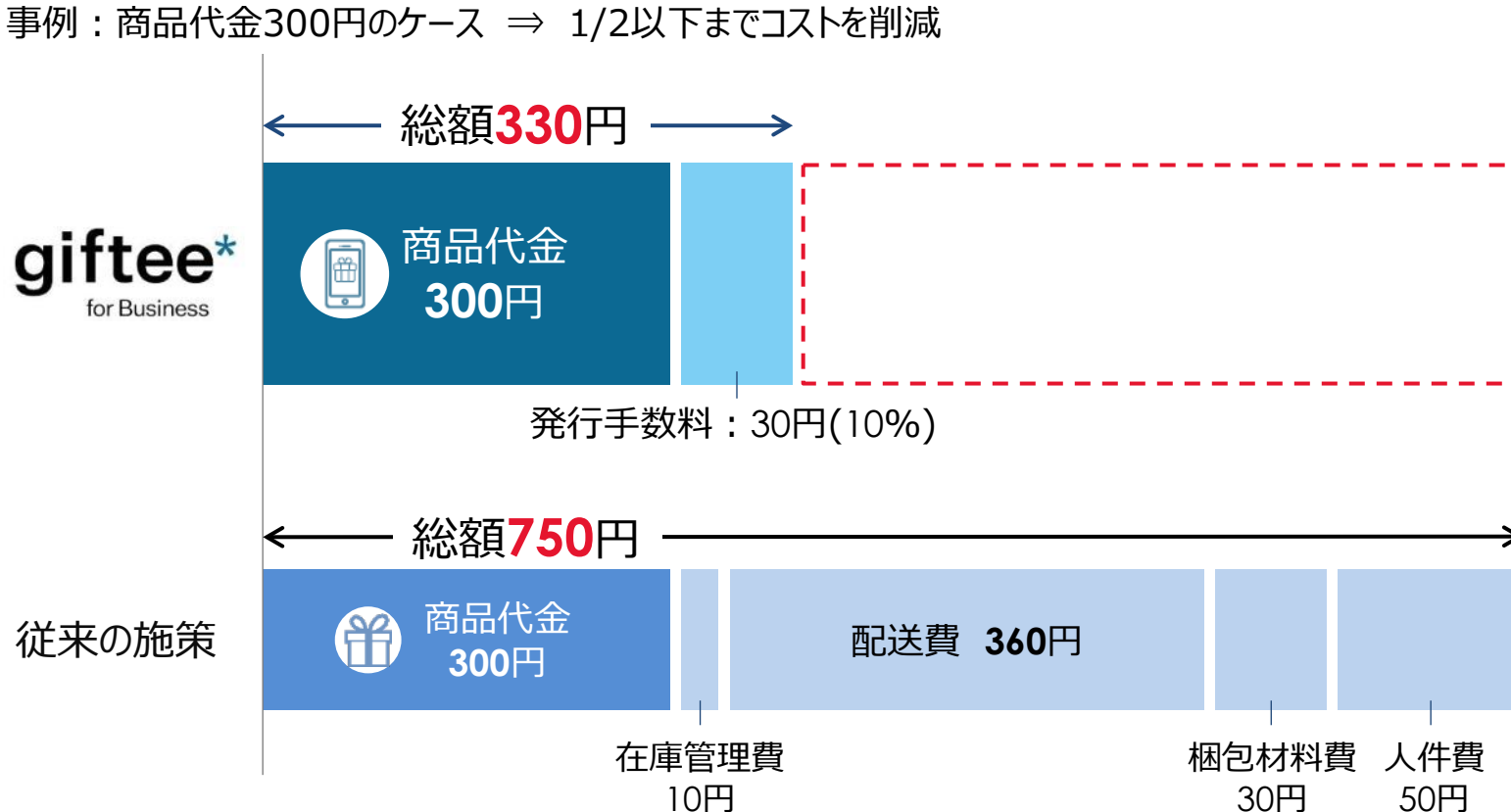


参加モチベーションの向上

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

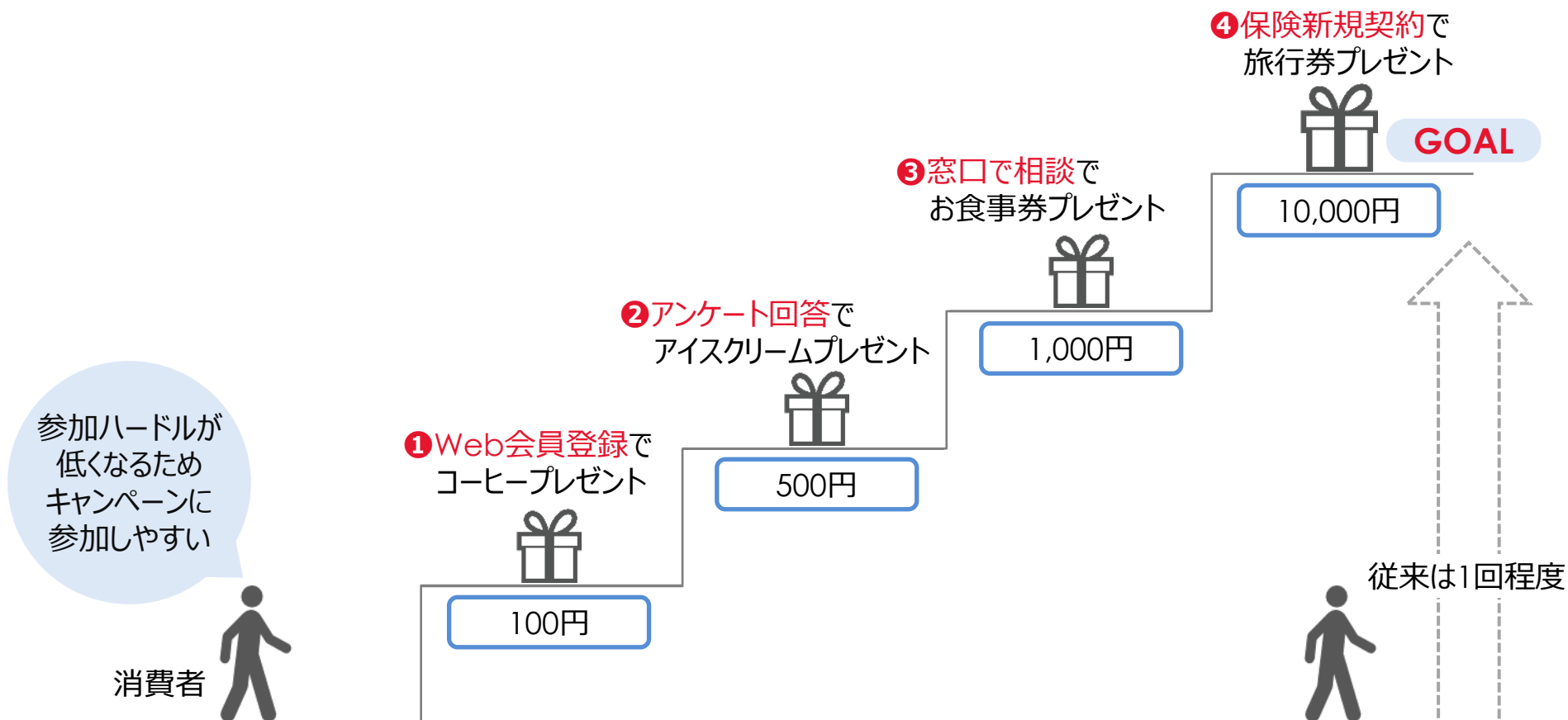
当選者数 **100** 倍の事例



- ✓ 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



実績管理

④地域通貨サービス

eギフト発行会社自社サイト



①gifteeサービス

giftee\*

提携企業



個人向け

②giftee for Businessサービス

giftee\* for Business



法人向け

店頭での消込・決済

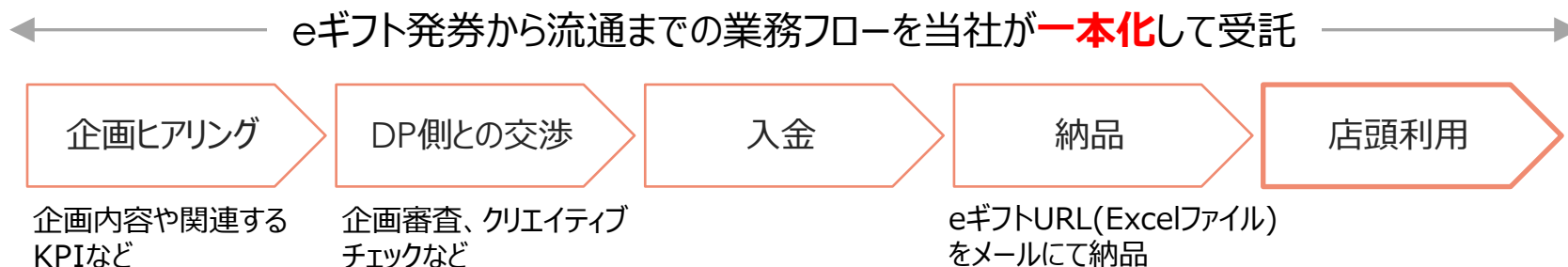
小売店向け ③eGift Systemサービス 導入メリット

**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**

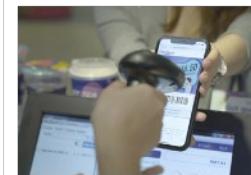
券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

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



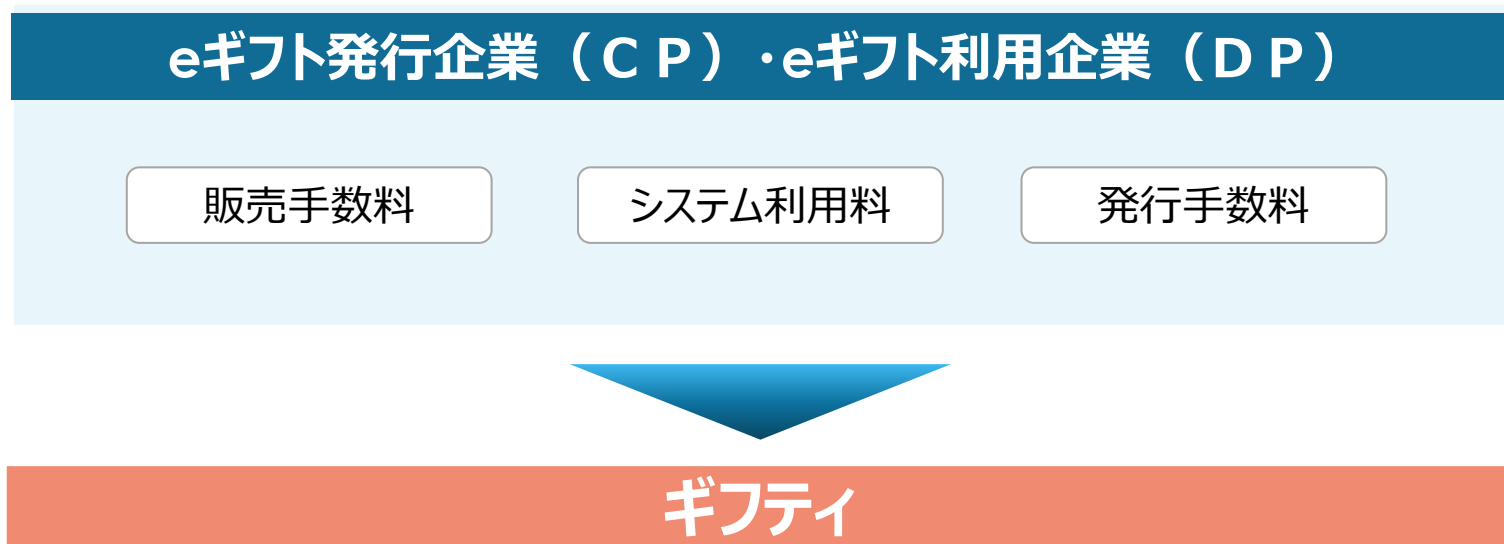
eギフトを店舗で提示



\* 会員数、CP数は2019年12月末現在。  
DP数は2019年12月期通期のユニーク利用企業数。



企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



「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に加え、地域活性プラットフォームとして展開。

### 導入事例

- 2016年10月  
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」発行
- 2017年9月  
東京都の11の離島で使用できる「しまぼ通貨」発行
- 2019年4月  
長崎市中央地区商店街連合会「共通駐車券」の電子化
- 2019年10月  
新潟市「駅から観タクン」4コースの発売開始
- 2019年11月  
「瀬戸内市e街ギフト」・「旅先納税」スタート
- 2019年12月  
沖縄県南城市観光型MaaS実証実験参加

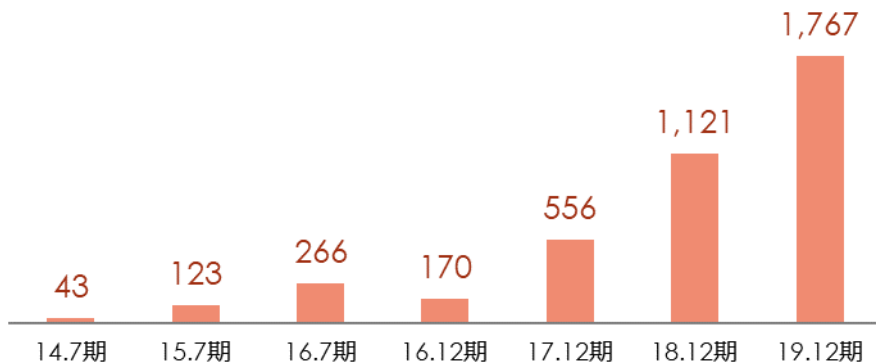
<電子スタンプ利用イメージ>



# Appendix

# 財務ハイライト (1)

売上高 (百万円)



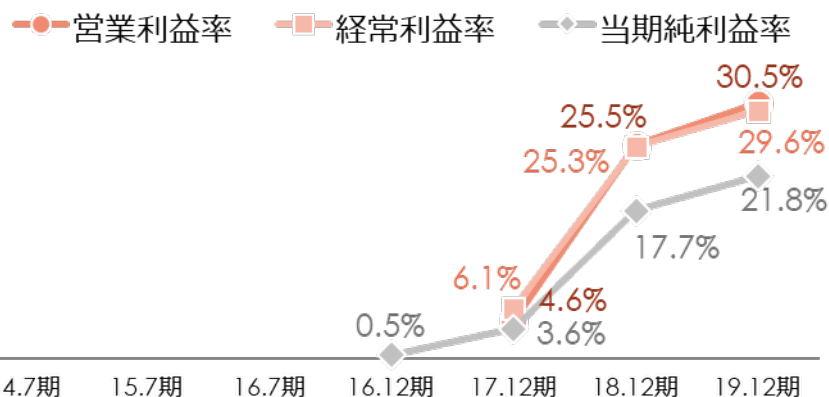
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益 (百万円)



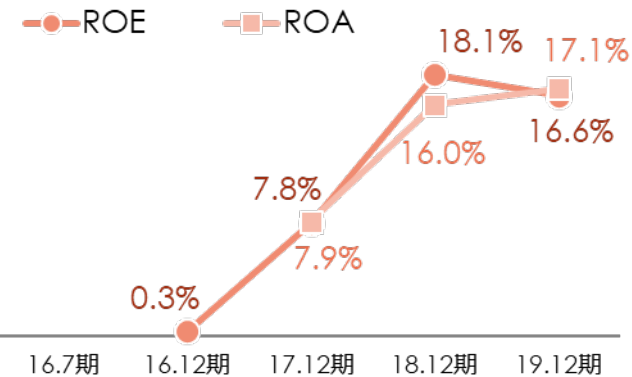
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

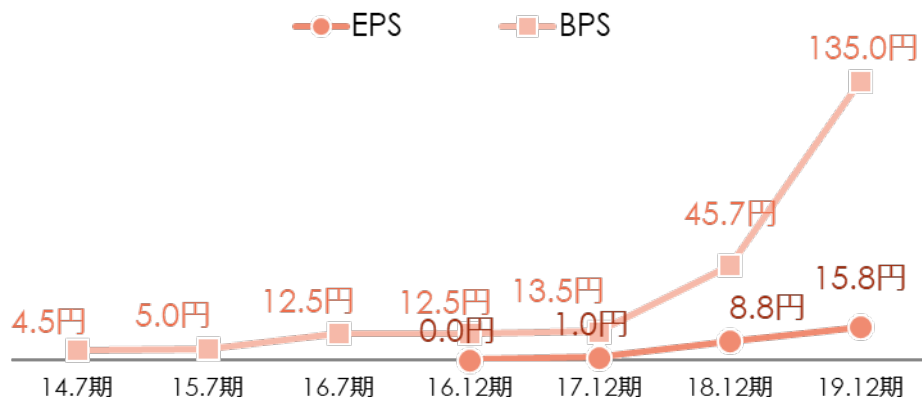
ROE・ROA (%)



※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)

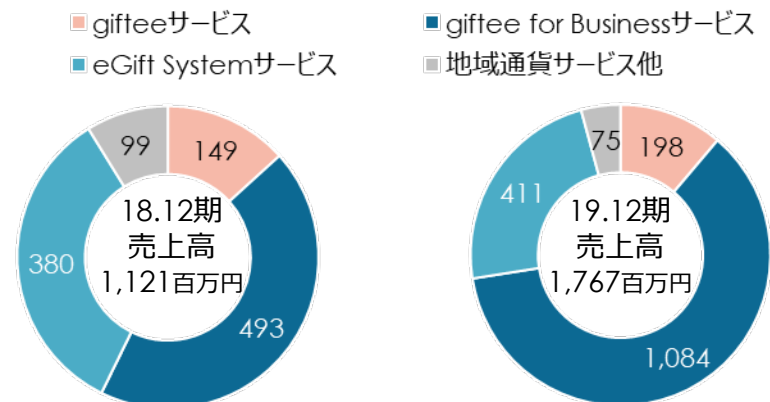
# 財務ハイライト (2)

## EPS・BPS (円)

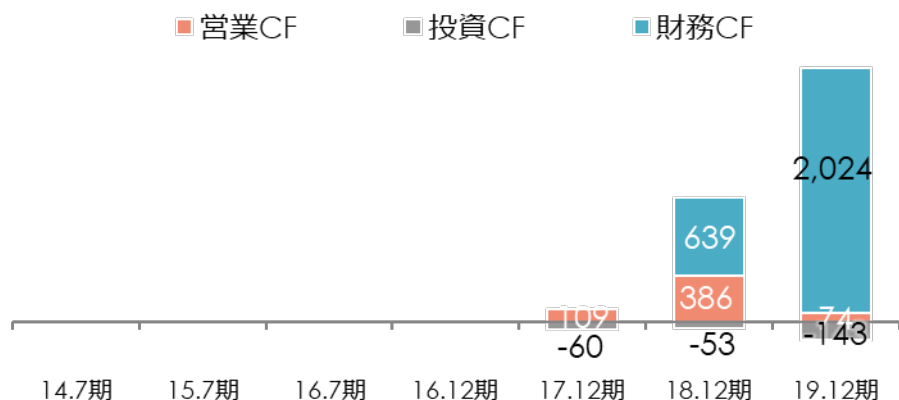


※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## サービス別売上高

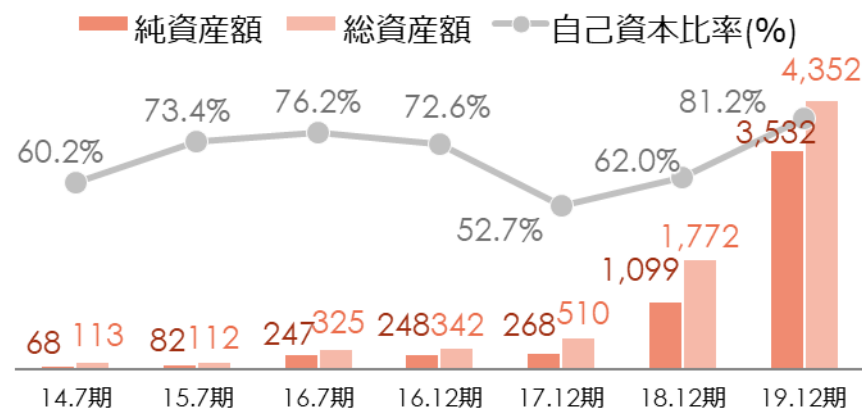


## キャッシュフロー (百万円)



※17.12期までは単体、18.12期からは連結

## 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



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



代表取締役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  
(株)WACULの取締役に就任
- 2013年  
当社の取締役に就任



取締役CTO 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

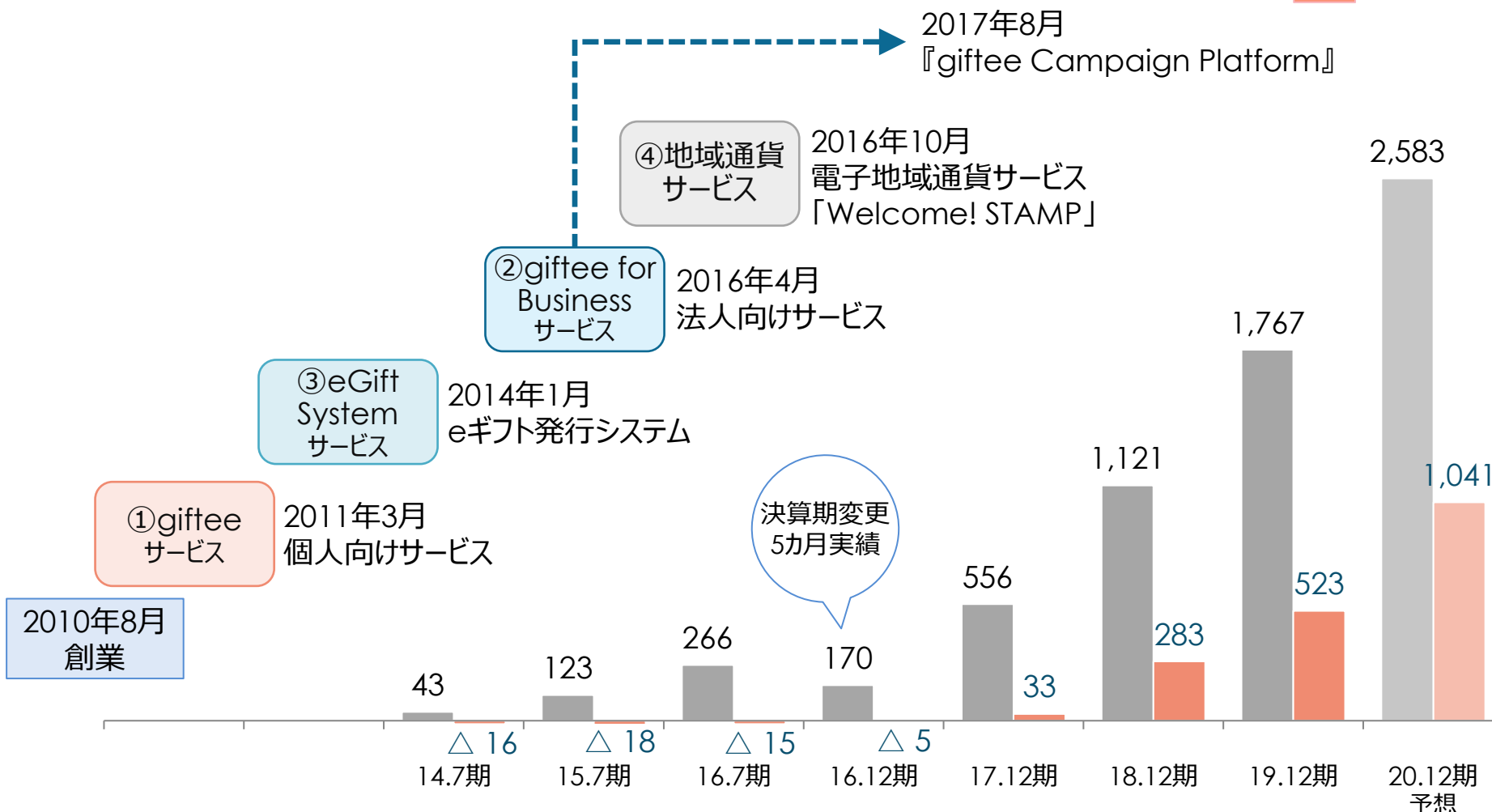
1986年生  
一橋大学経済学部卒業

- 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

# 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カ月決算

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
	代表取締役COO	鈴木 達哉
	取締役CTO	柳瀬 文孝
	取締役CFO	藤田 良和
	社外取締役	妹尾 堅一郎
	社外取締役	中島 真
	社外監査役(常勤)	工木 大造
	社外監査役	秋元 芳央
	社外監査役	植野 和宏
従業員数	99名	
資本金	1,538,404千円	
子会社	GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.	



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。