

2020年12月期第3四半期
決算説明資料

2020年11月13日
株式会社ギフトィ

- I. 決算ハイライト
- II. 2020年12月期第3四半期実績
- III. サービス別業績
- IV. 2020年12月期業績予想〔P36を除き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〔P52、53を除き、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。

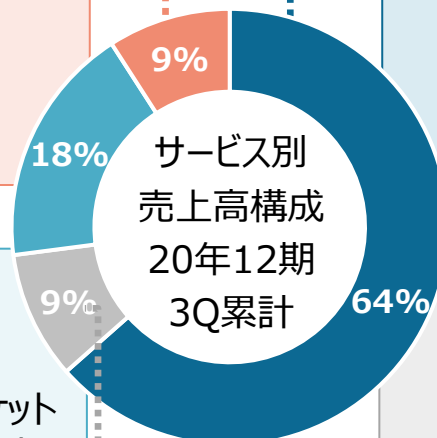
④ 地域通貨サービス

■ Welcome! STAMP
地域通貨の電子化事業等



【事例】

Go Toトラベル電子クーポン
Go To Eat電子クーポン（沖縄）
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（瀬戸内市等）



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



等

④ 地域通貨サービス

個人向け

eギフト発行会社自社サイト



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



決算ハイライト

2020年12月期第3四半期（累計）実績

giftee*

■ 業績ハイライト

売上高	1,304	百万円	前年同期比	△	1.4	%
営業利益	272	百万円	前年同期比	△	37.0	%
営業利益率	20.9	%	前年同期比	△	11.8	PP
経常利益	268	百万円	前年同期比	△	36.1	%
四半期純利益	175	百万円	前年同期比	△	38.4	%

■ 主要計数

流通額	65	億円	前年同期比	+	40.9	%
gifteeサービス会員数	156	万人	前年同期比	+	17.3	%
eギフト利用企業（D P）数	632	社	前年同期比	+	18.6	%
eギフト発行企業（C P）数	116	社	前年同期比	+	56.8	%

- 流通額は引き続き個人向けが好調。
- 売上高は、新型コロナウイルス感染症に伴う法人キャンペーンの減少、並びに2019年12月期の第1四半期に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に係る収益が多く発生していた影響による減少はあったものの、当四半期からの法人キャンペーンの再開、および地方自治体の経済支援策に係る売上増加により前年同期比1.4%減まで改善。
- 営業利益は、主に人員増加に伴い販管費が前年同期比16.5%増加していることから、前年同期比37.0%減の272百万円。

決算ハイライト

2020年12月期第3四半期（3ヶ月）実績

giftee*

■ 業績ハイライト〔参考値〕

売上高	485 百万円	前年同期比	+	8.1 %
営業利益	85 百万円	前年同期比	△	31.2 %
営業利益率	17.7 %	前年同期比	△	10.1 PP
経常利益	86 百万円	前年同期比	△	22.9 %
四半期純利益	56 百万円	前年同期比	△	25.5 %

■ 主要計数

流通額	24 億円	前年同期比	+	78.9 %
eギフト利用企業（D P）数	390 社	前年同期比	+	6.6 %

- 流通額は個人向けが特に増加。
- 当第3四半期の売上高は、法人キャンペーンの再開、および地方自治体の経済支援策に係る売上増加により前年同期比8.1%増。
- 営業利益は、主に人員増加に伴い販管費が前年同期比19.1%増加していることから、前年同期比31.2%減の85百万円。

決算ハイライト

2020年12月期通期業績予想について

■ 業績予想 (2020年2月14日公表)

売上高	2,583	百万円	前期比	+ 46.2 %	進捗率	50.5 %
営業利益	1,041	百万円	前期比	+ 93.5 %	進捗率	26.2 %
営業利益率	40.3	%	前期比	+ 9.8 PP	進捗率	-
経常利益	1,041	百万円	前期比	+ 99.1 %	進捗率	25.8 %
四半期純利益	722	百万円	前期比	+ 87.8 %	進捗率	24.3 %

■ 主要計数

流通額	96	億円	前期比	+ 41.2 %	進捗率	67.7 %
-----	-----------	----	-----	----------	-----	--------

- 第2四半期において新型コロナウイルス感染症の影響に伴う、法人顧客の予算・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の減少等によるダウンサイドの影響がでたことにより、当第3四半期累計の売上高進捗率は50.5%となっております。
- 一方、Go Toトラベル電子クーポン発行・受け取り管理システムの提供に係る売上計上を第4四半期に予定していること、また、法人キャンペーンの再開、地方自治体の経済支援策等によるアップサイドの効果が見込まれることから、連結業績予想に変更はございません。

決算ハイライト

第3四半期（会計期間）決算業績サマリー

giftee*

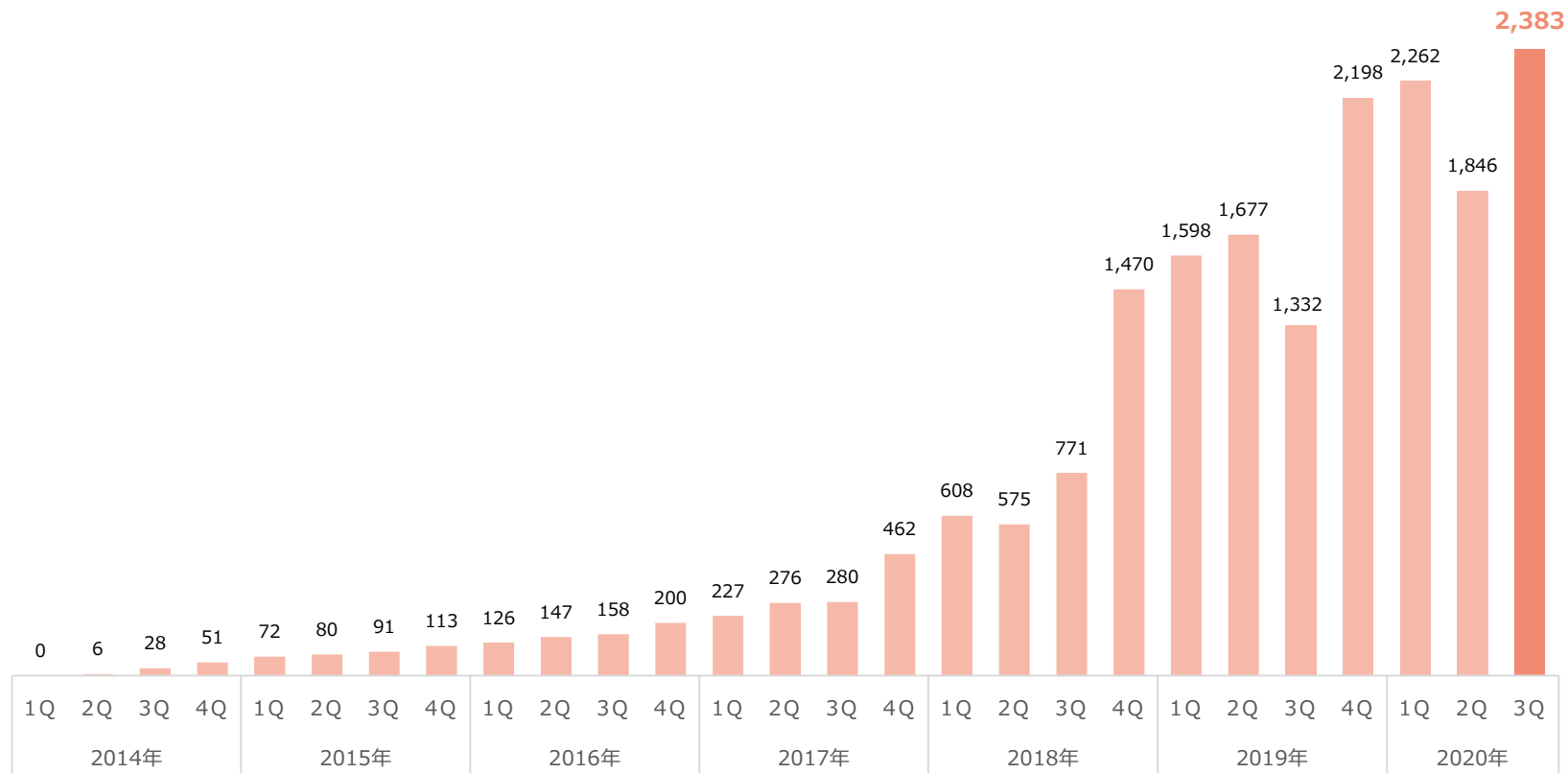
サービス	当第3四半期		前年同期・増減率	前四半期（第2四半期）・増減率
連結業績	流通額	2,383百万円	1,332百万円（+78.9%） ● 法人・個人向け共に流通額が増加。特に個人向けは大幅に増加。	1,846百万円（+29.1%） ● 法人キャンペーンの再開、個人の需要増に伴い、法人・個人共に流通額が増加。特に個人向けは大幅に増加。
	売上	485百万円	449百万円（+8.1%） ● 流通額に紐づかないシステム開発等に係るeGift System売上およびgiftee for Businessにおける大型キャンペーンに係る一時的な収益が減少したものの、通常のgiftee for Businessの売上の増加、および地方自治体の経済支援策等によるその他売上が増加。	367百万円（+32.0%） ● 法人キャンペーンの再開によるgiftee for Businessの売上の増加、また流通額の増加および流通額に紐づかないシステム開発等に係るeGift System売上、並びに地方自治体の経済支援策等によるその他売上が増加。
giftee for Business	D P数	390社	366社（+6.6%）	349社（+11.7%）
	案件数	1,100件	955件（+15.2%）	935件（+17.6%）
	売上	288百万円	258百万円（+11.6%） ● 大型のキャンペーンによる一時的収益があった前年同期に対し、当期は通常のキャンペーンの件数増により売上が増加。	225百万円（+28.2%） ● コロナ禍で延期されていた法人キャンペーンの再開によりD P数、案件数、売上全て増加。
e Gift System	C P数	116社	74社（+56.8%）	102社（+13.7%）
	売上	90百万円	112百万円（△19.8%） ● 流通額に紐づかないシステム開発等に係る売上が減少したものの、C P数は大幅に増加。	59百万円（+52.3%） ● 流通額に紐づかないシステム開発等に係る売上が増加、C P数も着実に増加。
地域通貨サービス他	売上	64百万円	22百万円（+187.8%） ● コロナ禍の経済支援策に係る受注により大幅に売上増加。	38百万円（+69.4%） ● コロナ禍の経済支援策に係る受注により大幅に売上増加。
giftee	会員数	156万人	133万人（+17.3%）	150万人（+4.0%）
	売上	43百万円	56百万円（△23.4%） ● 流通額に紐づかない売上が減少したものの、個人の流通額は大幅に増加。会員数は堅調に増加。	46百万円（△6.1%） ● 流通額に紐づかない売上が減少したものの、個人の流通額は第1四半期から継続して増加。会員数は着実に増加。

Ⅱ. 2020年12月期第3四半期実績

2020年12月期第3四半期実績 流通額の四半期推移

第3四半期流通額は、法人キャンペーンの再開、および、コロナ禍による直接ギフトを渡せないことによる需要増に伴い、個人向けの流通額が伸びたことにより、前年同期比+78.9%、前四半期比+29.1%の2,383百万円。四半期ベースで過去最大の流通額となる。

単位（百万円）

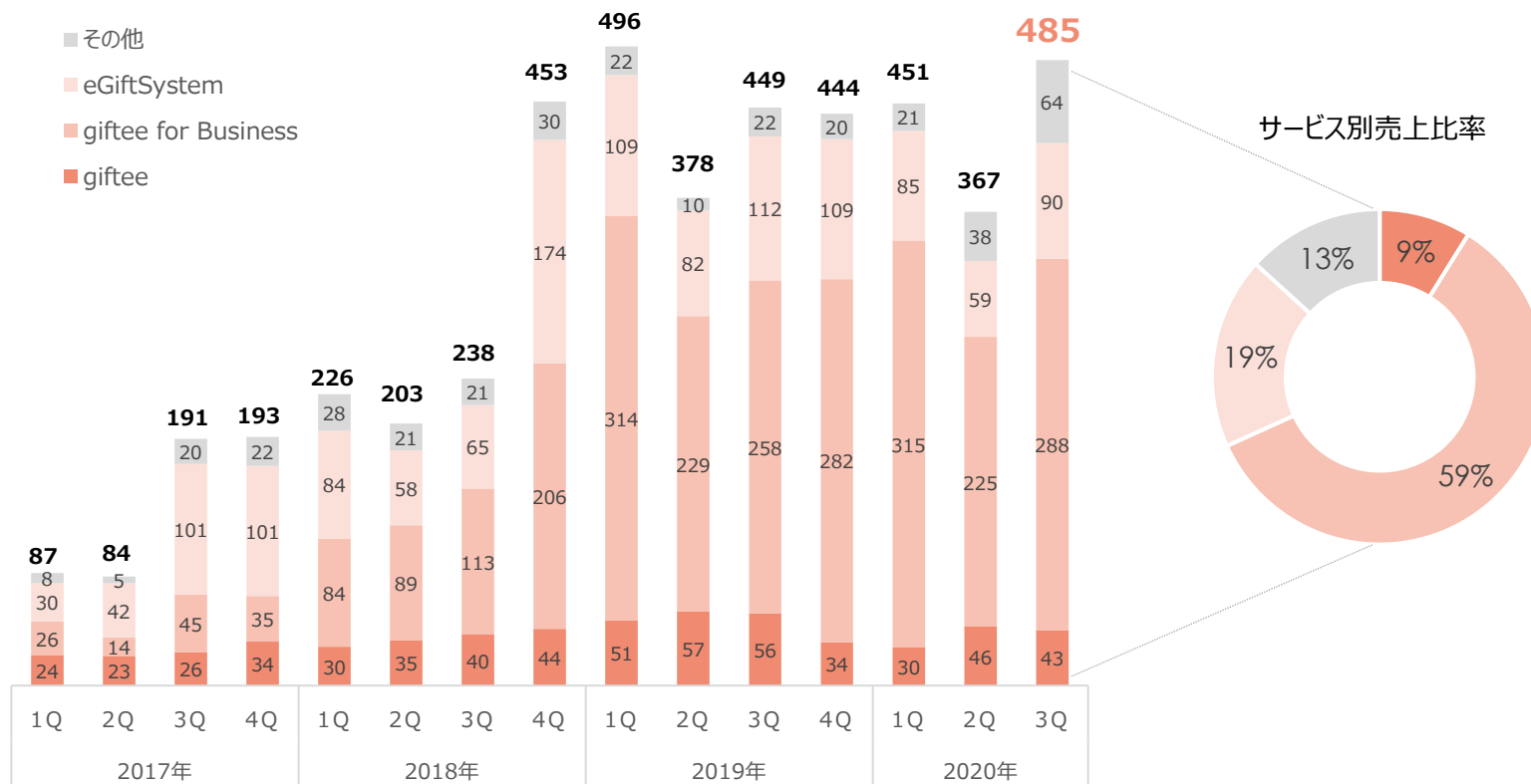


2020年12月期第3四半期実績 売上高の四半期推移

【前年同期比】流通額に紐づかないシステム開発等に係るeGift System売上およびgiftee for Businessにおける大型キャンペーンに係る一時的な収益が減少したものの、通常のgiftee for Businessの売上の増加、および地方自治体の経済支援策等によるその他売上の増加により、+8.1%の485百万円。

【前四半期比】法人キャンペーンの再開によるgiftee for Businessの売上の増加、また流通額の増加および流通額に紐づかないシステム開発等に係るeGift System売上、並びに地方自治体の経済支援策等によるその他売上の増加により、+32.0%の485百万円

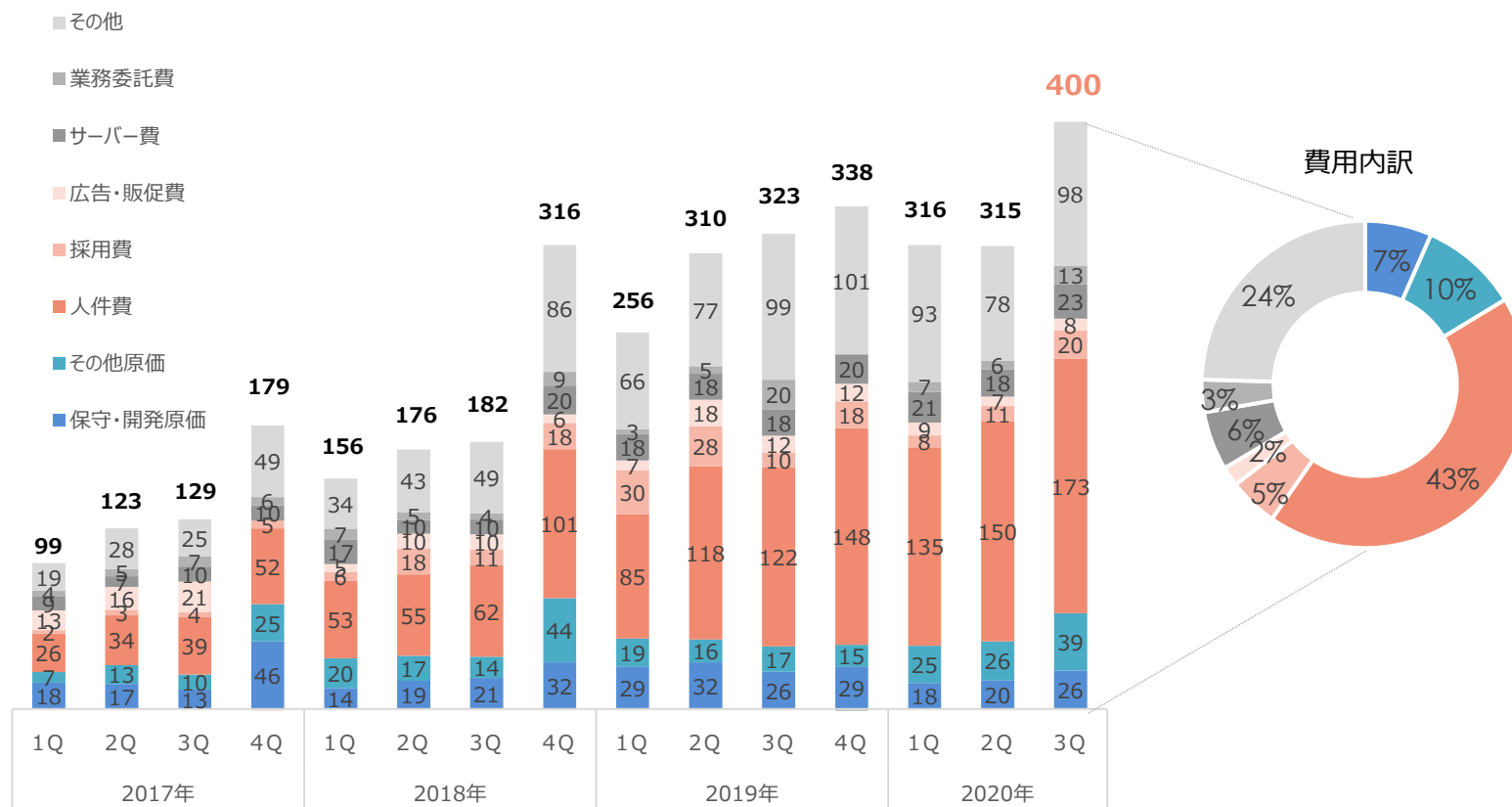
単位（百万円）



2020年12月期第3四半期実績 売上原価、販売費および一般管理費内訳

第3四半期の売上原価および販管費は、主に人員数の増加に伴う費用の増加により前年同期比+23.5%、前四半期比+26.9%の400百万円。

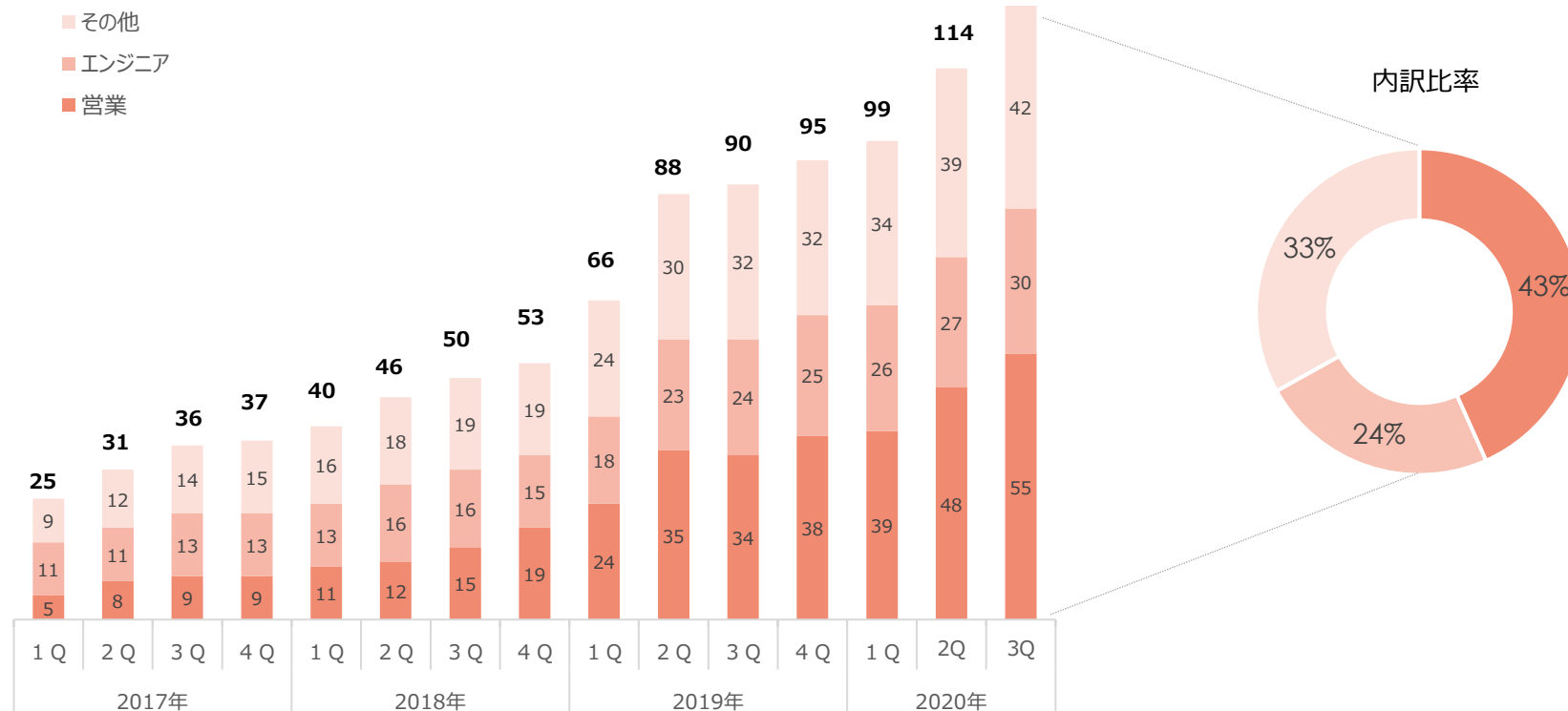
単位（百万円）



2020年12月期第3四半期実績 人員数の推移

人員数は前年同期比+41.1 %、前四半期比+11.4%の127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)



以下要領にて、従業員に対するストックオプション発行することを決定

目的	<ul style="list-style-type: none">上場後も継続して優秀な人材を採用・リテインできるよう、中長期的なインセンティブ及びコミットメントとして機能させ、当社の業績向上と企業価値の向上を図ること今後も採用のインセンティブとして年1回程度ストックオプションを新規入社社員に付与していく予定
割当時期と対象者	<ul style="list-style-type: none">2020年12月1日 割当当社従業員への付与
希薄化影響	<ul style="list-style-type: none">今回ストックオプション付与による希薄化率は0.8% ※今後も毎年同程度の希薄化を想定しているが、採用環境の変動に合わせ柔軟に設計していく方針
形式	<ul style="list-style-type: none">無償発行税制適格ストックオプション
PLへの影響	<ul style="list-style-type: none">2020年12月期は年額9.1百万円の株式報酬費用^(※1)2021年12月期は年額109.4百万円の株式報酬費用^(※1)2022年12月期は年額100.3百万円の株式報酬費用^(※1)

※2020年11月時点見積。株価の変動による

2020年12月期第3四半期 トピックス 本社移転について

下記の通り、当社の本社を移転することを決定いたしました。
なお、本件に伴う定款の変更はございません。

■ 本社移転先

名称：東五反田スクエア

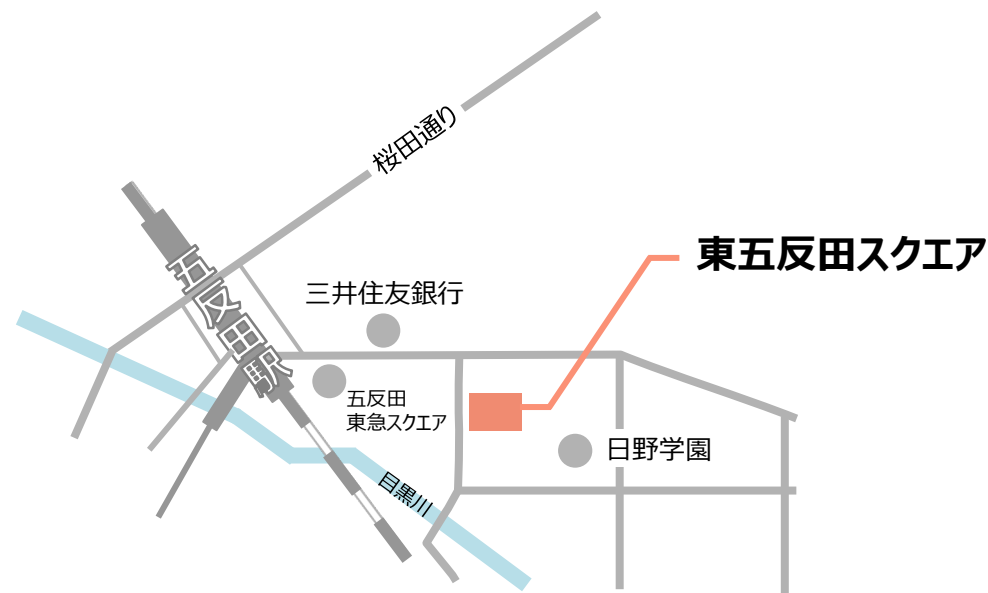
住所：東京都品川区東五反田2-10-2

東五反田スクエア 11階・12階

■ 移転時期

2021年春（予定）

詳細な日程は決定し次第お知らせいたします。



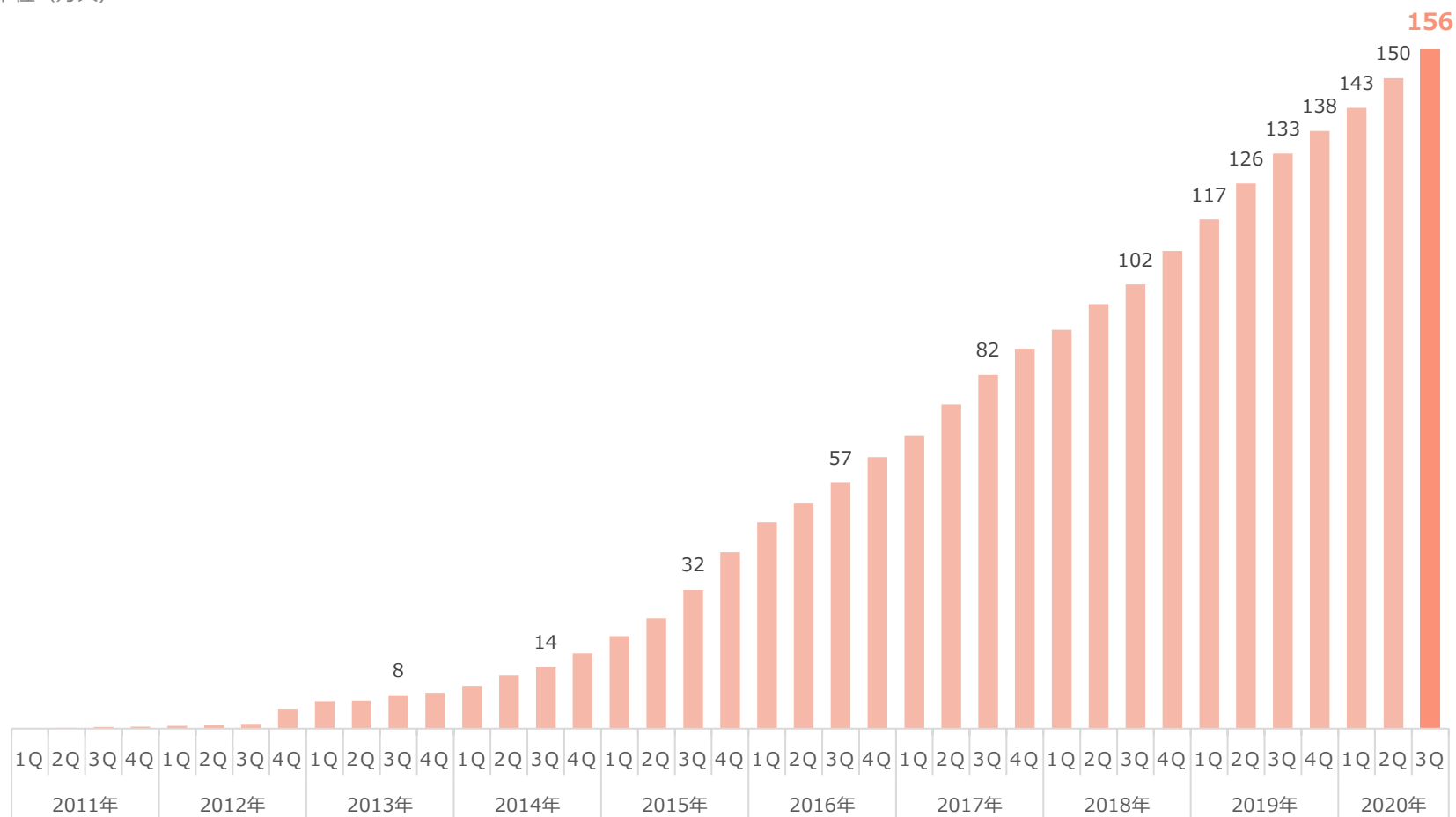
Ⅲ. サービス別業績概要

サービス別業績概要

gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～

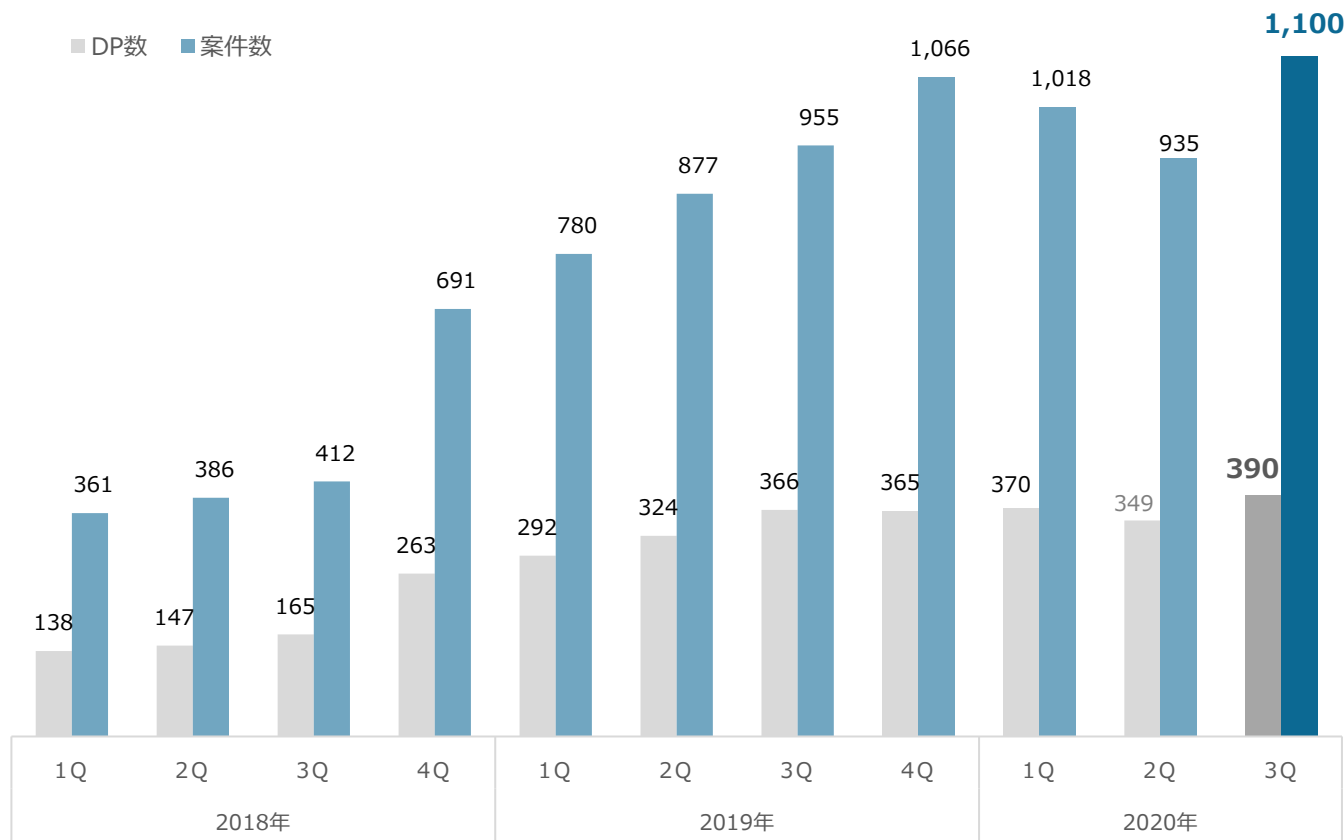
gifteeサービスの会員数は前年同期比+17.3%、前四半期比+4.0%の156万人と、順調に推移。

単位 (万人)



giftee for Businessサービス ～eギフト利用企業(DP)数等推移～

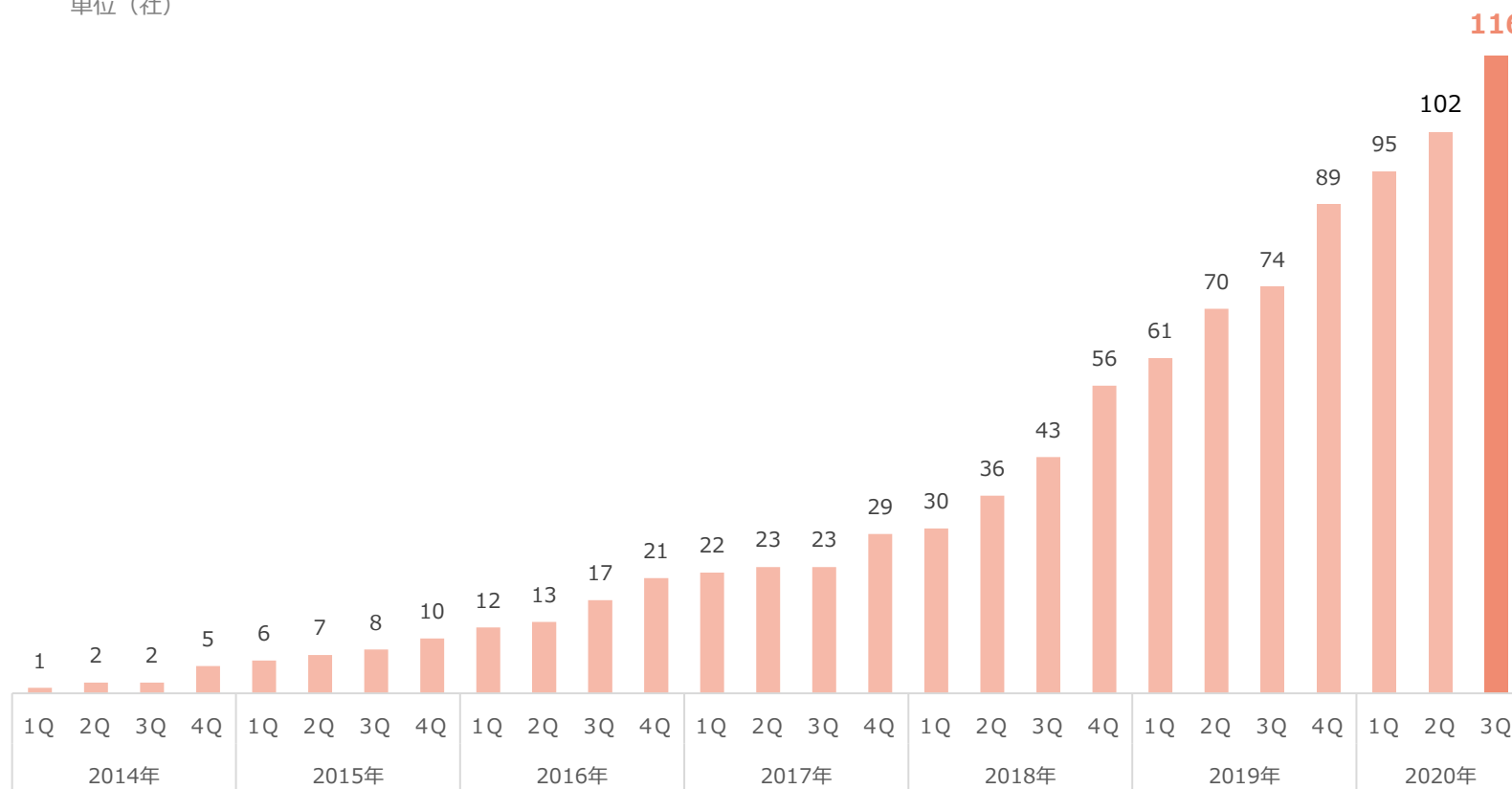
giftee for Businessサービスの第3四半期のeギフト利用企業(DP)数は、コロナウイルス感染症の影響により延期されていたキャンペーンの再開により、前年同期比+24社、前四半期比+41社とともに増加。件数ベースでも前年同期比、前四半期比を上回る1,100件となる。



※DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

eGift Systemサービスのeギフト発行企業(CP)は、前年同期比+56.8%、前四半期比+13.7%の116社となる。

単位 (社)



サービス別業績概要 eGift Systemサービス トピックス

新たに国内コーヒーチェーン3社、5ブランドでサービス導入

タリーズコーヒー様
全国に約750店



<券面イメージ>

コマダ珈琲店様
全国に約870店



<券面イメージ>

ドトールコーヒー様
全国に約1,150店



<券面イメージ>

■ Go To トラベル（地域共通クーポン／電子）

「Go To トラベル」地域共通電子クーポンの発行・受取管理システムを提供。



■ おきなわe街ギフト、Go To Eatキャンペーンおきなわ

- 2020年8月 沖縄銀行への地域活性化デジタル商品券「e街ギフト」の提供決定
- 10月よりおきぎんStarPay端末によるQRコード決済開始
- 2020年10月 沖縄銀行が発行事業体となる、「GoToEatキャンペーンおきなわ」食事券（電子）の発行・購入管理システムとして採用決定



- 2020年10月 「しまぼ通貨」(継続(4年連続))
- 2020年10月 Go To Eatキャンペーンおきなわの電子食事券
- 2020年10月 秋田県プレミアム飲食券のバリアブル型電子商品券へのリニューアル
- 2020年10月 瀬戸内市プレミアム付電子旅行商品券発行事業
- 2020年10月 「Go To トラベル」地域共通電子クーポンの発行・受取管理システム
- 2020年9月 岡山県の「令和2年度 宿泊予約促進クーポン発行事業(飲食等クーポン)」
- 2020年8月 沖縄県の地域活性化デジタル商品券「e街ギフト」(沖縄銀行)
- 2020年8月 秋田市飲食店応援クーポン
- 2020年7月 北海道猿払村「e街ギフト」(ふるさと納税返礼品)
- 2020年7月 秋田県「秋田の飲食店」県民応援事業
- 2020年6月 前橋市内店舗応援電子チケット事業
- 2019年12月 沖縄県南城市観光型MaaS実証実験



<電子スタンプ利用イメージ>

IV. 2020年12月期業績予想

〔P36 を除き、2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

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

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

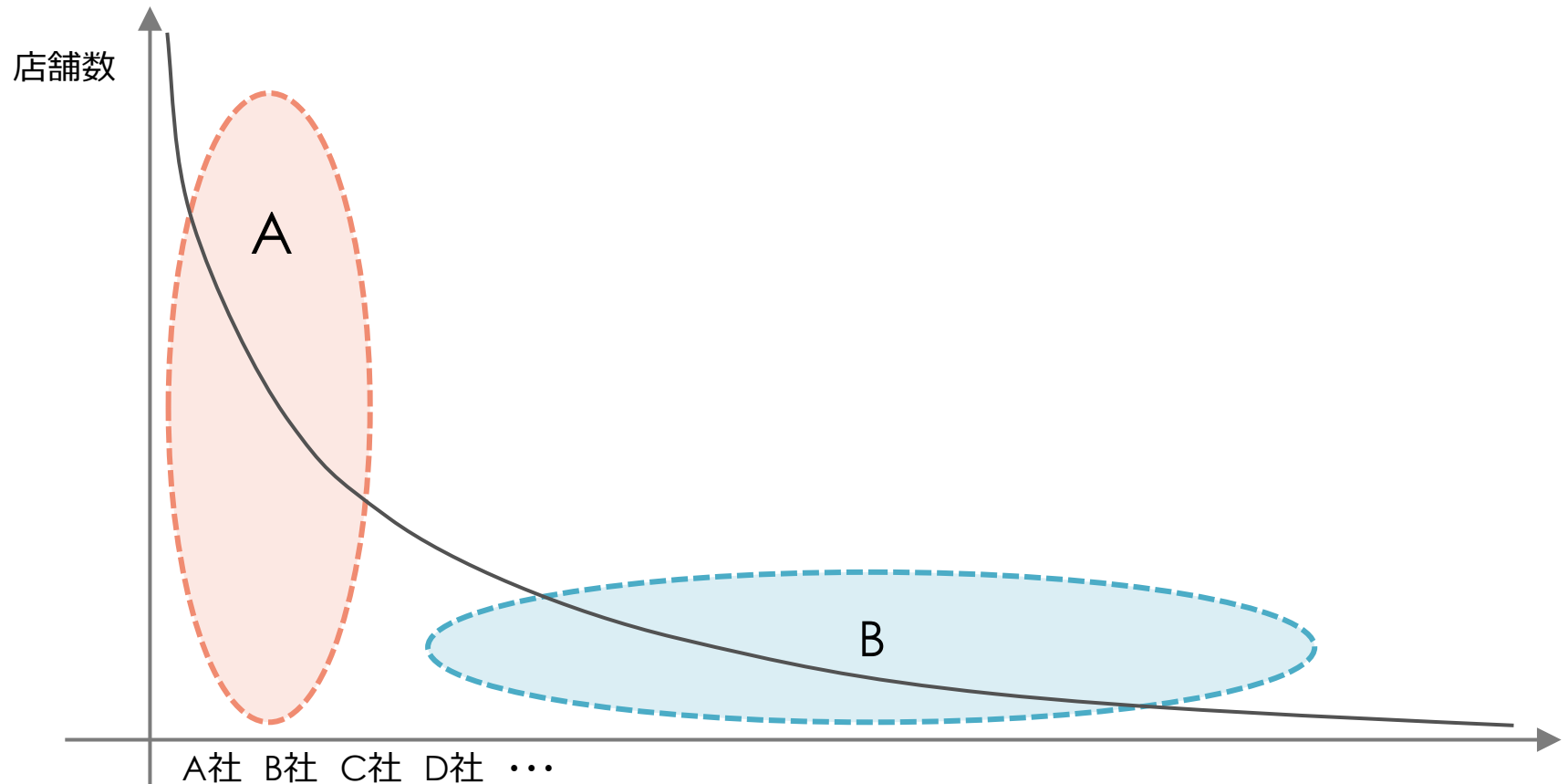


地理的な横展開

- ギフティマレーシア社の設立
- ASEAN展開

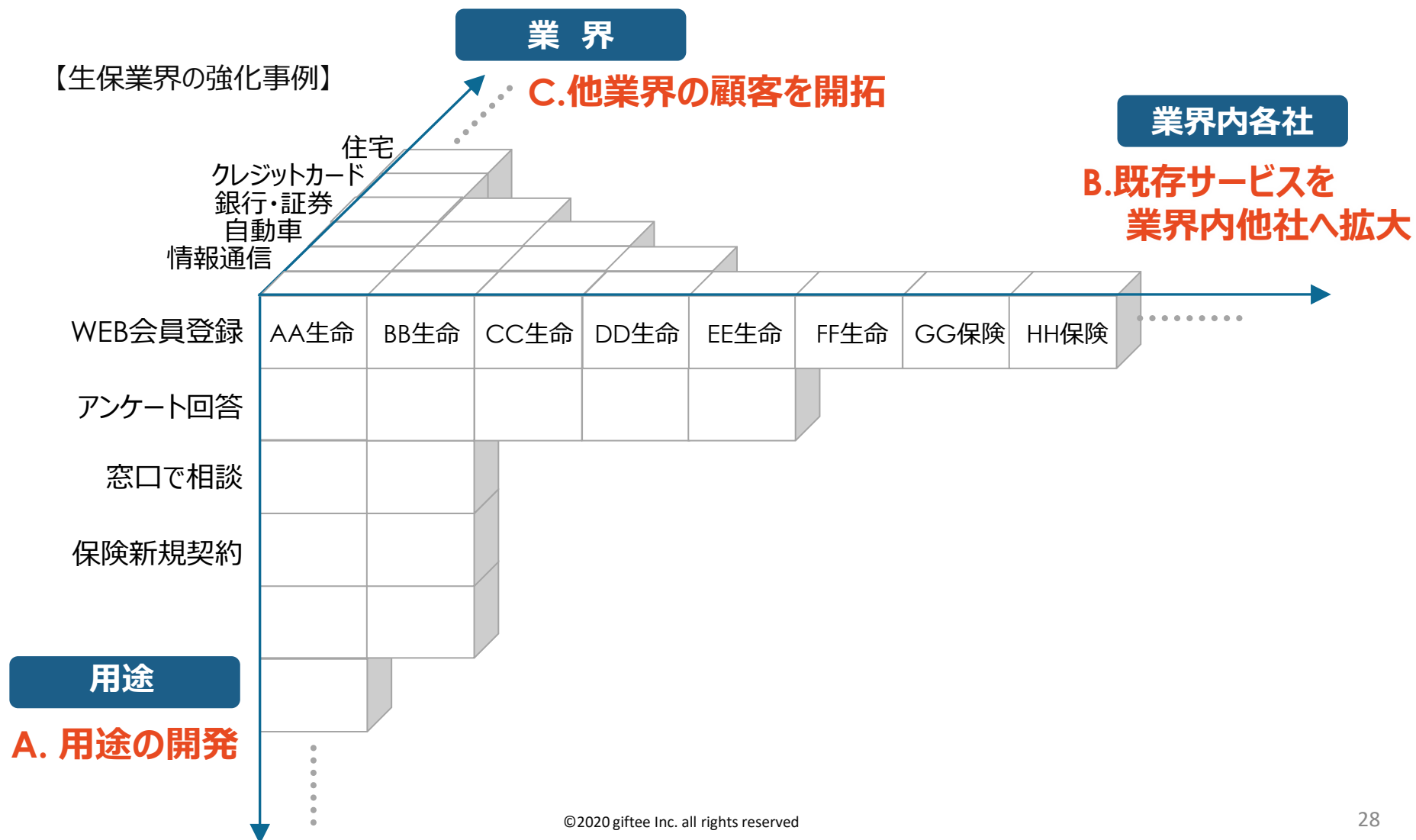
今後の成長戦略 ～新たなeギフト発行企業（CP）の拡充～

- 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。



今後の成長戦略 ～新規サービスの開発・展開～

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。

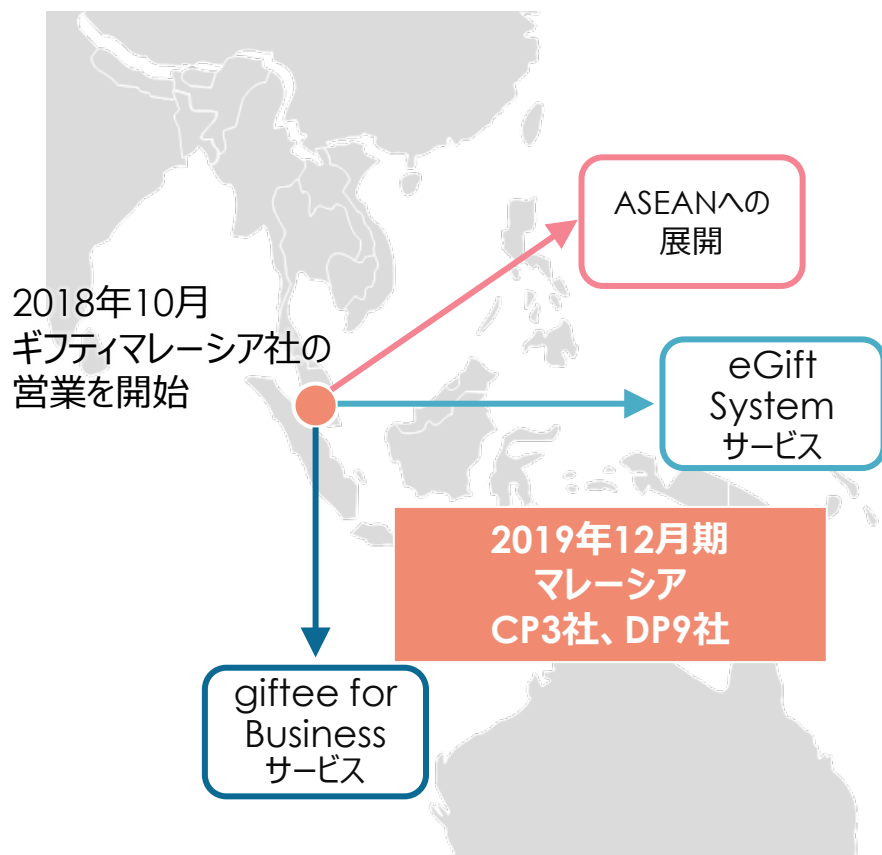
そのための人員増員及び戦略的M&Aも実施していく方針。



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

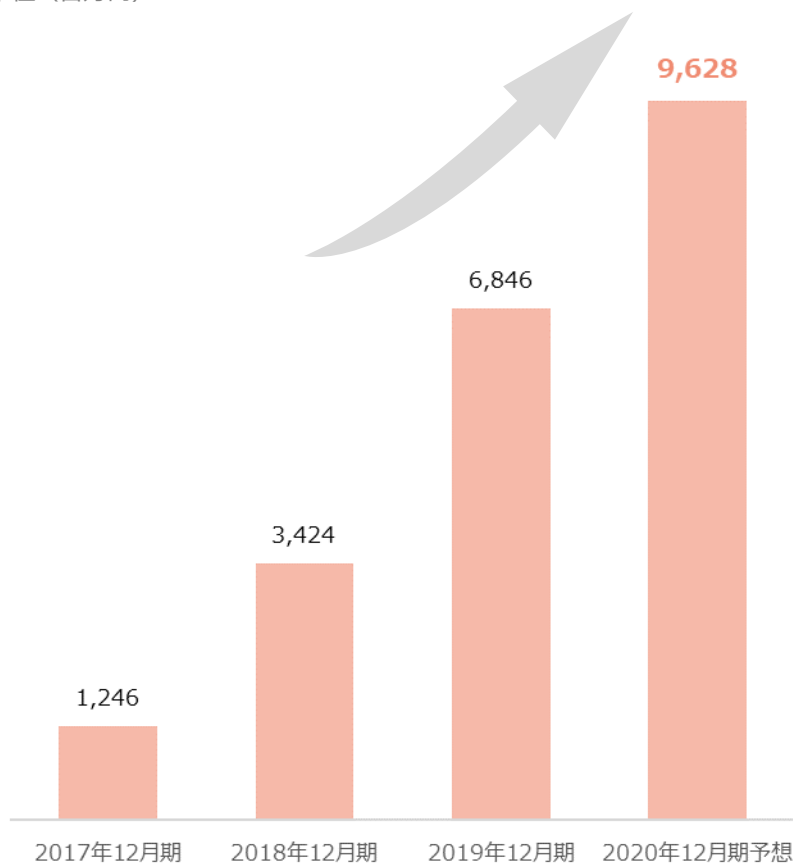
流通額は前年同期比41.2%増の96億円、
売上高は前年同期比46.2%増の25億円、営業利益は同+93.5%の10億円を目指す。

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	2,583	1,767	46.2%
売上総利益	2,353	1,584	48.5%
販売費及び一般管理費	1,312	1,046	25.4%
営業利益	1,041	538	93.5%
営業利益率	40.3%	30.5%	9.8pt
経常利益	1,041	523	99.1%
当期純利益	722	384	87.8%

流通額、売上高ともに40%超の成長を見込む。

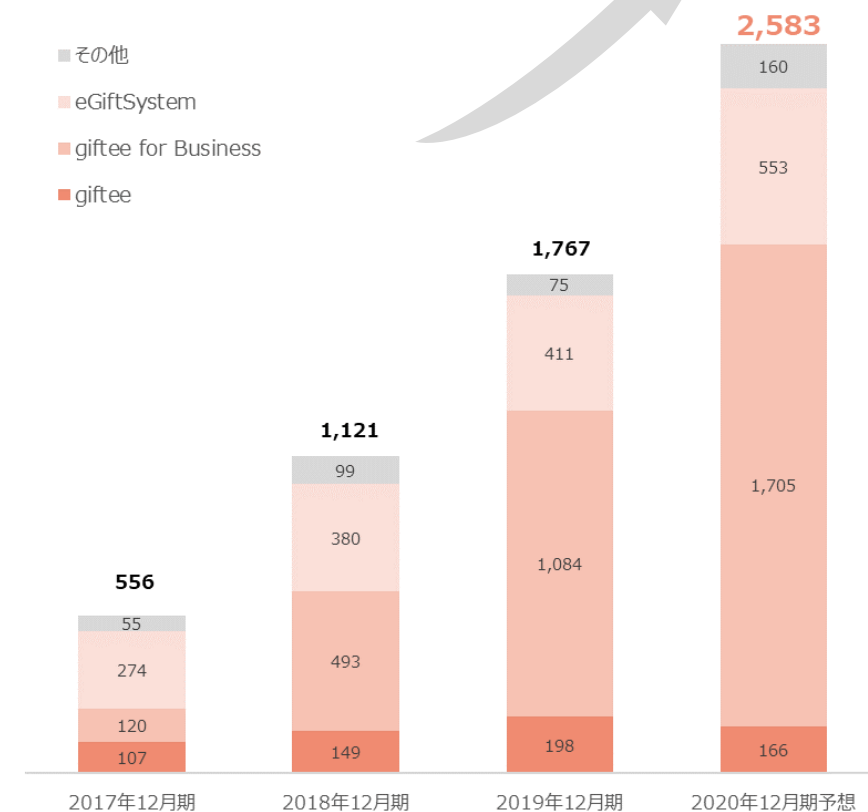
流通額

単位 (百万円)



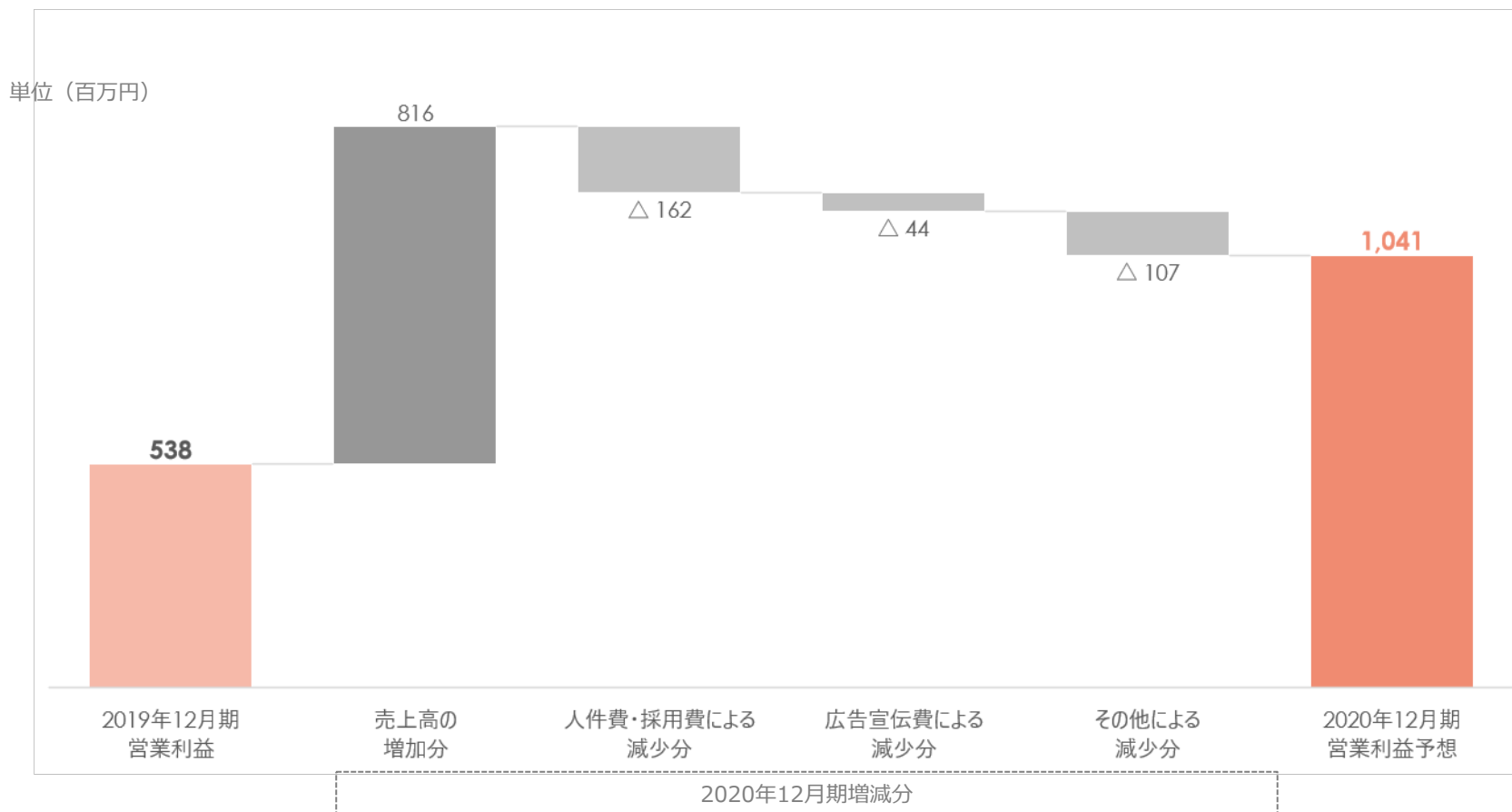
売上高

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

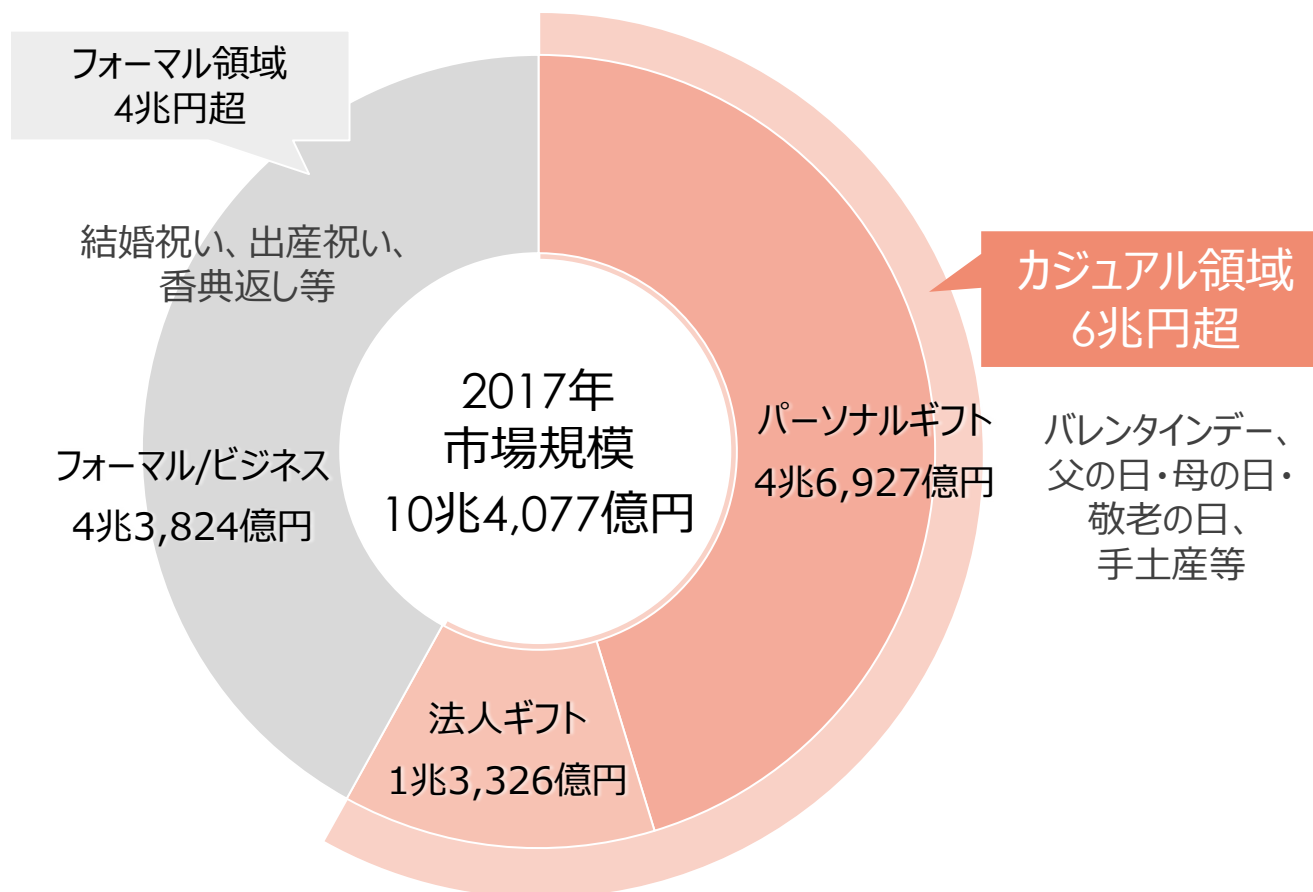
2020年12月期の営業利益は売上高の8億円増加、費用による3億円の減少分により前年同期比5億円増の10億円となる見通し。



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 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
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

Vision

eギフトを軸として、人、企業、街の間に、さまざまな縁を育むサービスを提供する

Mission

キモチの循環を促進することで、よりよい関係でつながった社会をつくる



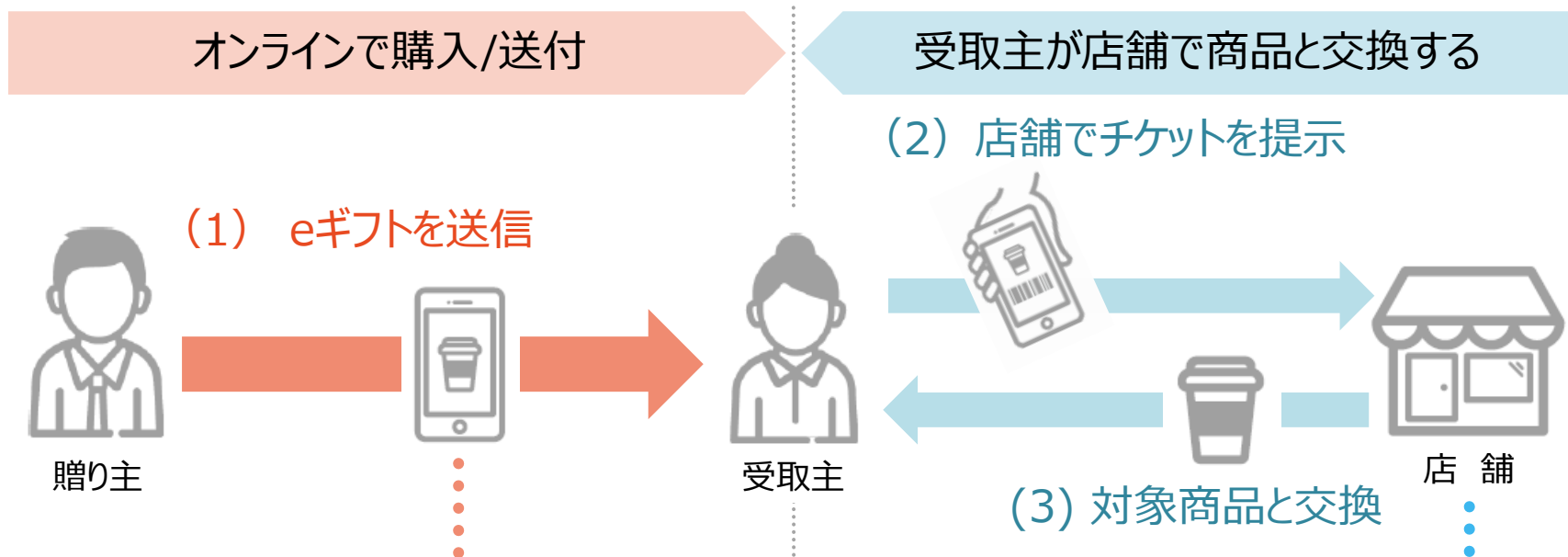
3方よしモデル⇒eギフトを気軽に送りあえる世界の実現

V. 事業とサービスの概要

〔 P52、53を除き、2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

eギフトとは

「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



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

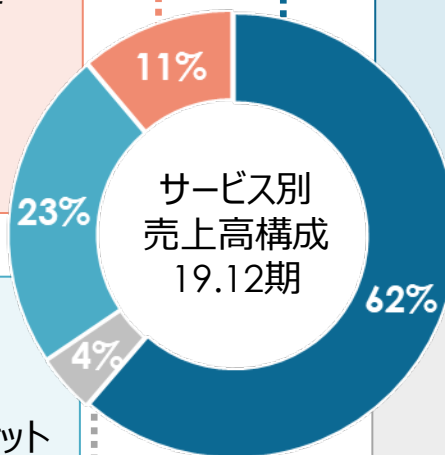
法人が自社の顧客に対し、キャンペーンプレゼントやアンケート謝礼としてeギフトを送付できるサービス。

【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



④ 地域通貨サービス

個人向け

eギフト発行会社自社サイト



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... サーチワン 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



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

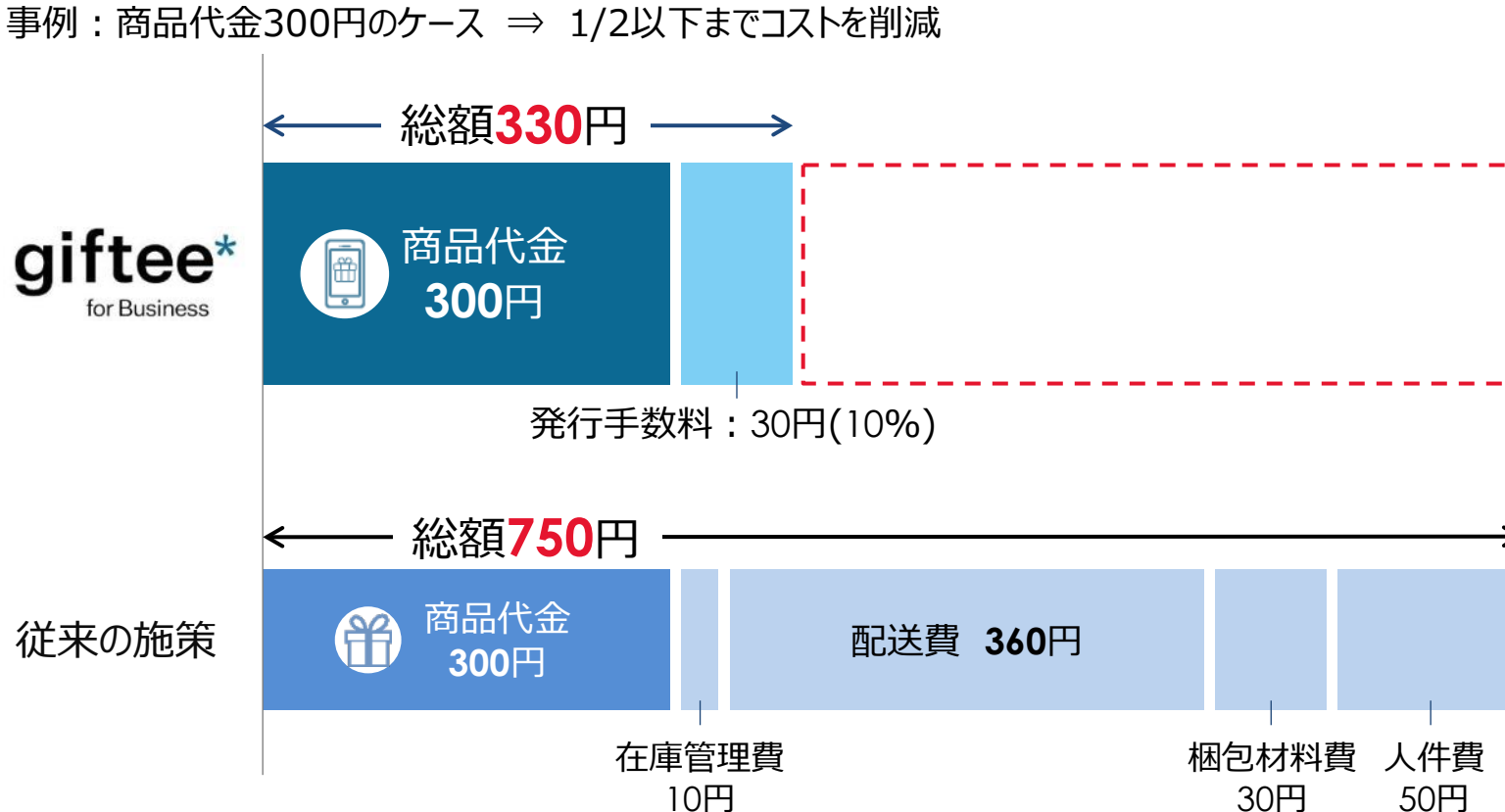


参加モチベーションの向上

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

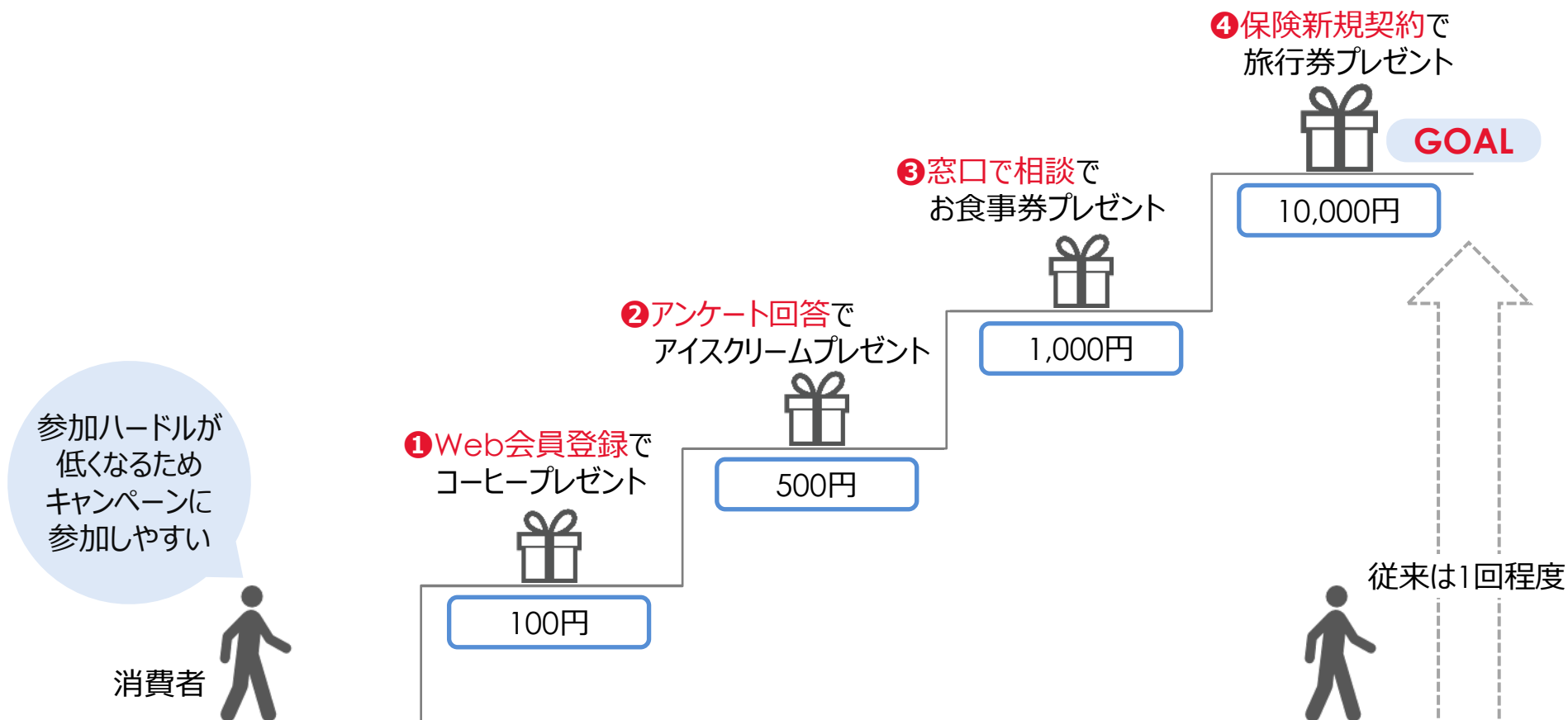
当選者数 **100** 倍の事例



- ✓ 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



「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

③ eGift 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



① giftee サービス

giftee*

提携企業



個人向け

② giftee for Business サービス

giftee*
for Business



法人向け

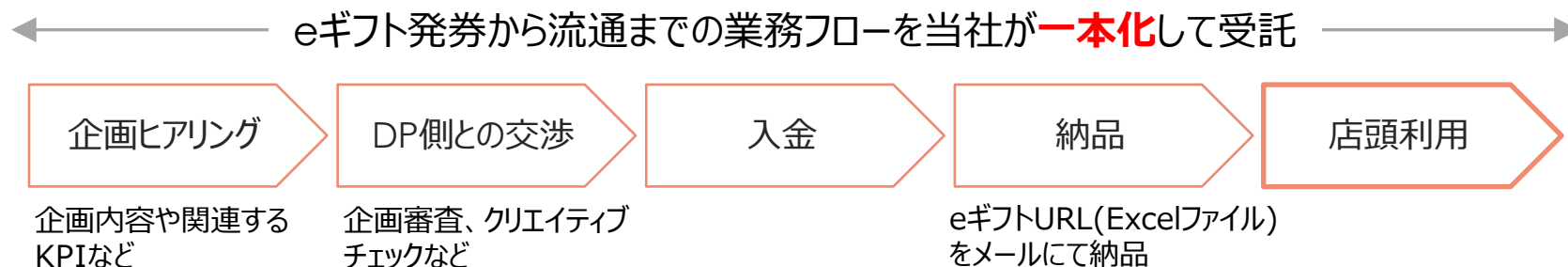
店頭での消込・決済

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



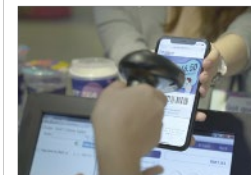
メリット3 券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

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。

④地域通貨サービス他 ～Welcome! STAMP～

「Welcome! STAMP」は、地域活性プラットフォームとして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。



■ 地域通貨利用フロー



④地域通貨サービス 他 ～導入メリット・事例～

■ 導入メリット

メリット1

デジタルで完結するため、紙の商品券で発生する集計、請求、金券管理が不要。

メリット2

店舗側で準備が必要なのは電子スタンプだけ。
ネットワーク回線設備や決済端末の購入は不要。

メリット3

電子スタンプを押すだけの簡単な決済処理。



<電子スタンプ利用イメージ>

■ 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

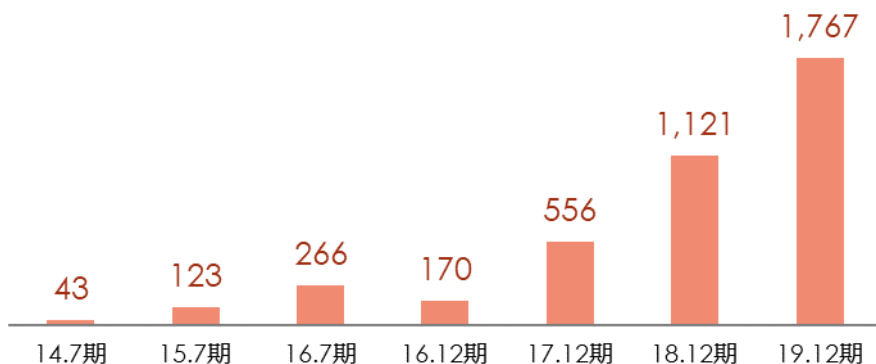
企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



Appendix

財務ハイライト（1）

売上高（百万円）



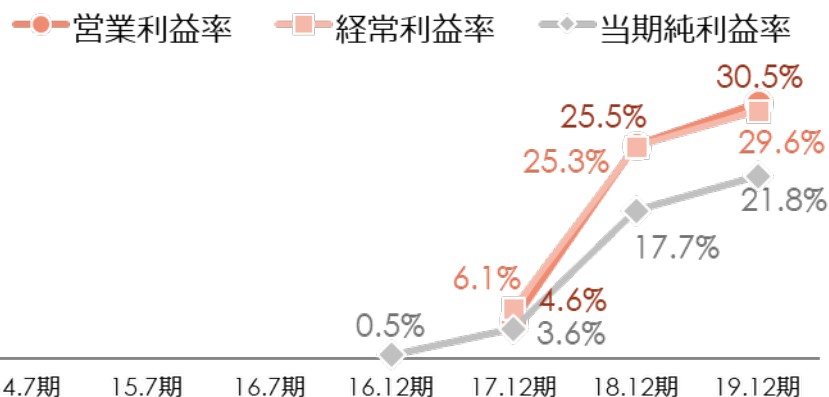
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



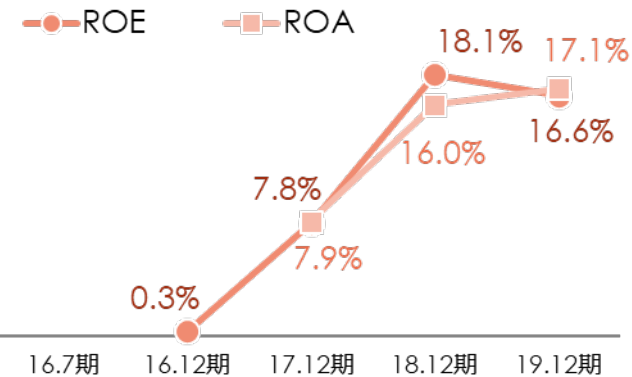
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

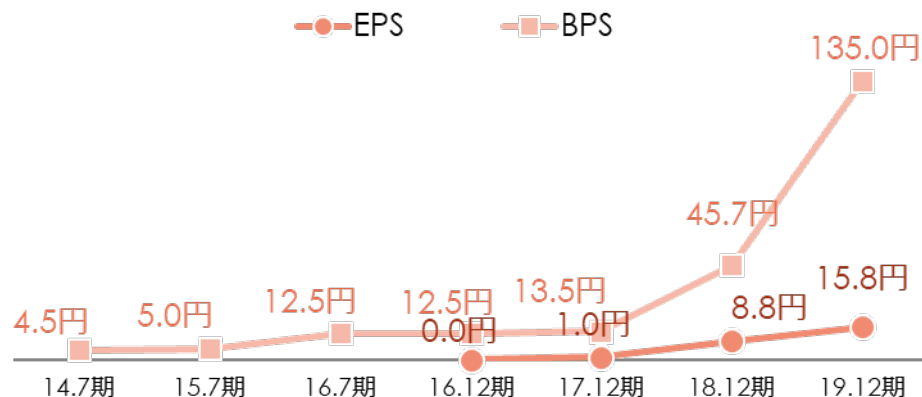
ROE・ROA（%）



※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)

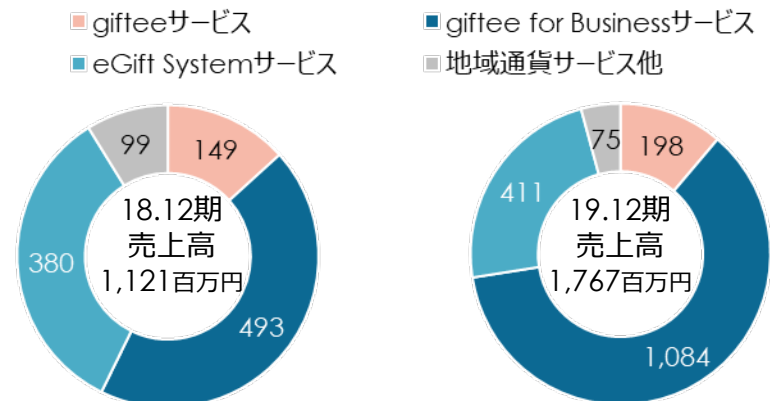
財務ハイライト（2）

EPS・BPS（円）

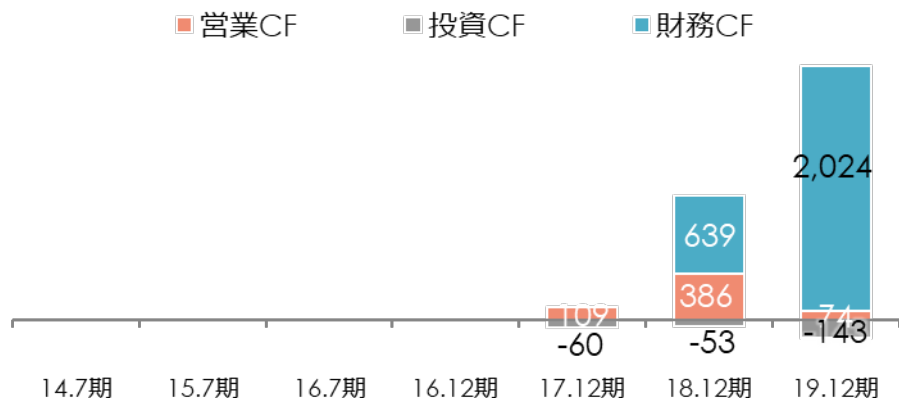


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

サービス別売上高

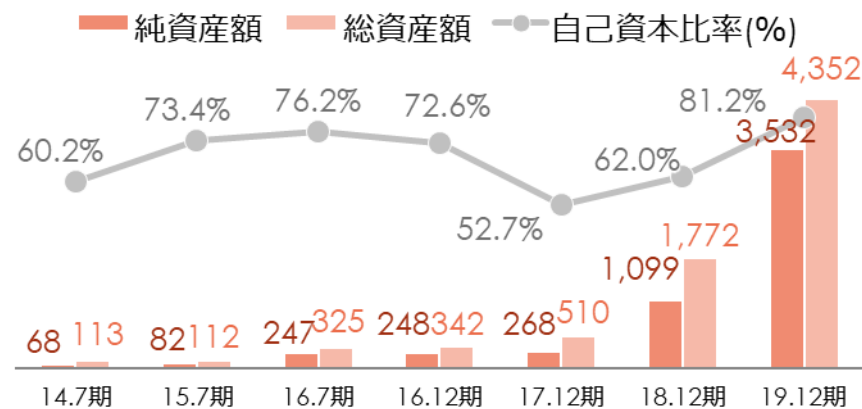


キャッシュフロー（百万円）



※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年生まれ
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年生まれ
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年生まれ
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

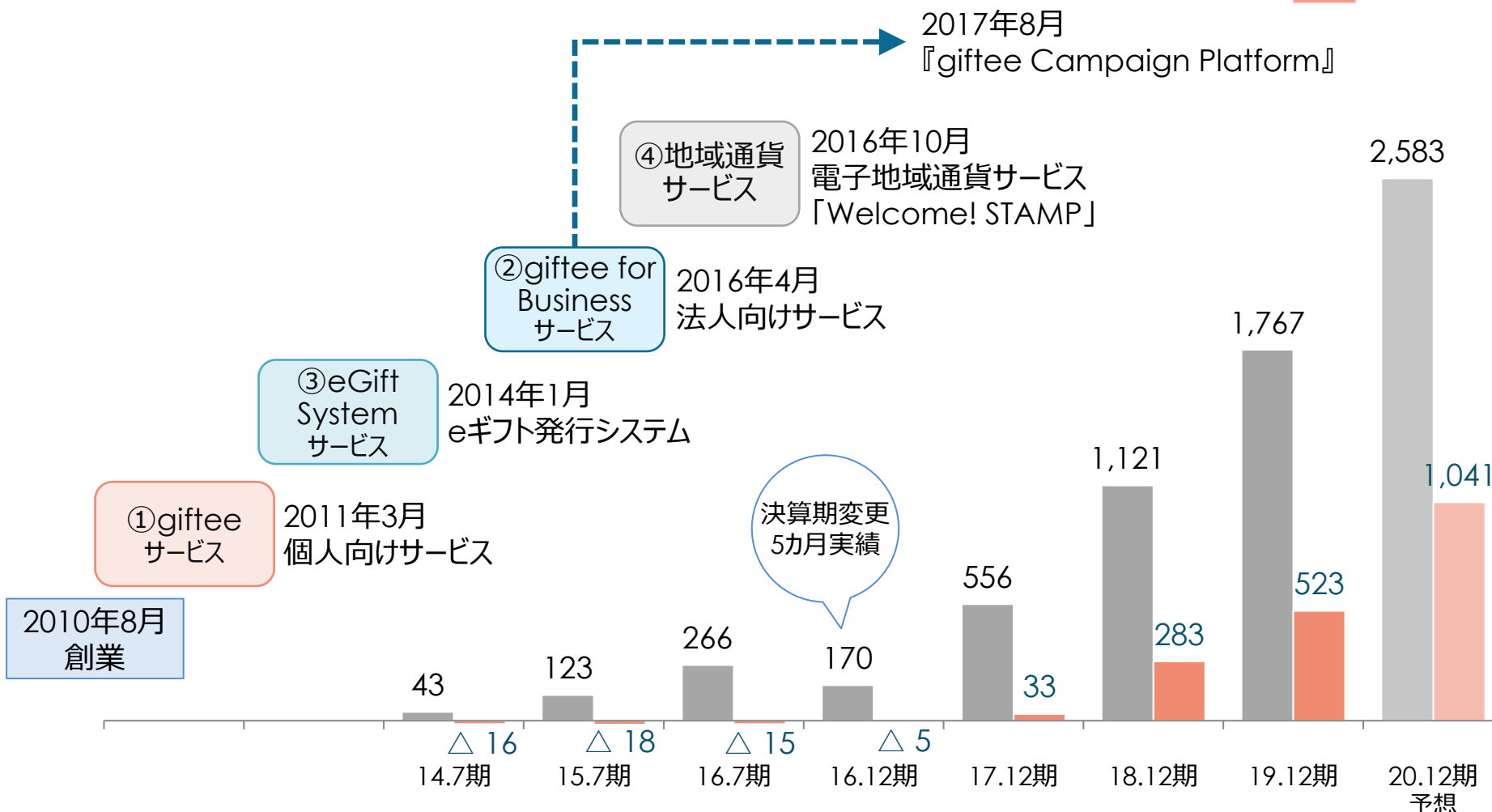
1986年生まれ
一橋大学経済学部卒業

- 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

沿革と業績推移

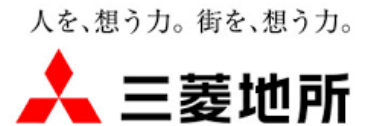
eギフトのプラットフォームを構築しながら成長

■ 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

giftee for Business サービス ~eギフト利用企業 (DP) 様例~ giftee*



giftee for Business サービス ～eギフト利用企業（DP）の利用事例～ giftee*

業種を問わず様々な用途でeギフトを利用頂いており、引き続き各業界にアンテナを張り、新用途開拓、事例展開を推進する。特に、コロナ影響によるリモート化、企業DX化の進展に伴う新需要が発生しており、需要察知と刈り取りに注力する。

		認知向上/ユーザー獲得	契約/成約	利用促進/リテンション	新規用途/その他
Offline	利用例	認知向上・ユーザー獲得 資料請求/DM セミナー参加 来店・見積もり 友人紹介	契約・成約 契約成約 商品購入	契約更新促進 プラン見直し 機種変更 来店・窓口相談 上位契約切り替え	その他用途 季節キャンペーン アンケート謝礼 レビュー投稿 福利厚生 広告効果測定 コスト削減(電子化) お詫び 業界横断
	利用業界例	保険・銀行・証券 情報通信 自動車 不動産	保険・銀行・証券 情報通信 自動車 メーカー	保険 情報通信 自動車	業界横断
Online	利用例	認知向上 Twitterリツイート メルマガ配信 資料請求 セミナー参加 ユーザー獲得 アプリインストール web会員登録 LINE友達登録 友人紹介 見積もり	契約・成約 成約 Web商品購入 宿泊予約 ゲーム内課金	Web・アプリ利用促進 初回ログイン 特定機能利用 リニューアル告知 ポイント交換 クーポン配信 ロイヤルティ向上 ユーザー還元 休眠会員対策	DX化、リモート化、コロナ対策 オンラインイベント化 Web会員誘導 巣ごもり応援 デジタル取引促進 顧客離れ防止 抽選会デジタル化 リモート支援(福利厚生) オンライン株主総会 お土産 業界横断
	利用業界例	インターネット・ゲーム メーカー 保険・銀行・証券 クレカ	インターネット・ゲーム メーカー 保険・銀行・証券 旅行・観光	保険・銀行・証券 インターネット・ゲーム ヘルスケア エネルギー・不動産	業界横断

会社概要 (2020年9月末現在)

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	127名
資本金	1,552,894千円
子会社	GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.

(ディスクレームー)

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。