

2021年12月期第3四半期
決算説明資料

2021年11月12日
株式会社ギフトィ

- I. 2021年12月期第3四半期実績
- II. 2021年12月期業績予想修正と成長戦略について
- III. 事業とサービスの概要
(2020年12月期通期決算説明資料より再掲)

Appendix

I . 2021年12月期第3 四半期実績

2021年12月期第3四半期実績（累計）

- 第3四半期流通額は四半期**過去最高額を更新**。
- 緊急事態宣言が継続的に発出される等の経済活動への制約が続く中で、前年同期比では**売上高・EBITDA共に大幅に増加**。
 - ✓ 流通額：136億円（前年同期比+ 110.9%）
 - ✓ 売上高：2,634百万円（前年同期比+101.9%）
 - ✓ EBITDA：618百万円（前年同期比+105.0%）

サービス別業績（会計期間）

- 地域通貨サービス、giftee for Businessサービスにおいて新型コロナウイルス感染拡大の影響による、売上の伸び悩みが見られるものの、需要は概ね好調に推移。
 - ✓ gifteeサービス：前年同期、前四半期比ともに直接会えないことによる需要の高まりが継続したことにより流通額が増加。
 - ✓ giftee for Businessサービス：DP数、案件数は**過去最高値**となる。案件の着実な積み上げ、付加サービス利用の増加により、売上高は、前四半期比+ 11.4%、前年同期比+ 42.7%と共に増加。
 - ✓ eGift Systemサービス：第3四半期新規導入は6社に留まるも、付加サービスの導入が進む。
 - ✓ 地域通貨サービス：緊急事態宣言延長により新規導入事例が減少。ただし、案件の引き合いは引き続き増加傾向。

2021年12月期第3四半期実績 実績サマリー（累計・前年同期比）

giftee*

- 売上高は、giftee for Businessの底堅い需要の継続により、前年同期比では+101.9%の26億円を確保。
- 主に事業拡大・人員増強に伴う費用増加、本社移転に伴うコストの計上、またソウ・エクスペリエンス（以下「Sow」という。）の子会社化の費用計上によりEBITDAは前年同期比+105.0%の618百万円。営業利益は、のれん償却費、株式報酬費用計上により、前年同期比+21.7%の331百万円。
- 流通額は、高い需要が継続し、前年同期比+110.9%の136億円と**四半期最高額を更新**。

■ 業績ハイライト

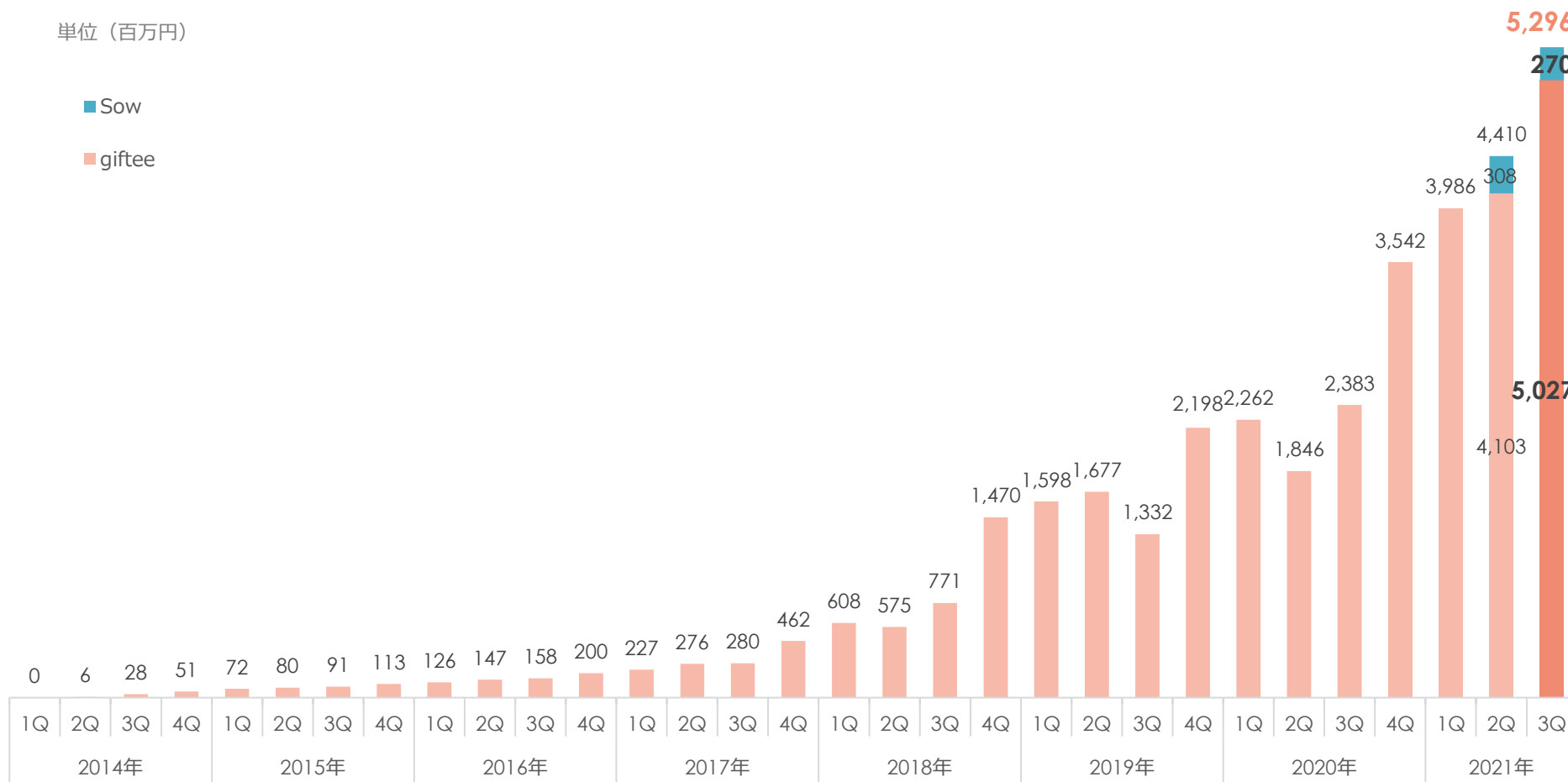
売上高	2,634	百万円	前年同期比	+	101.9	%
EBITDA	618	百万円	前年同期比	+	105.0	%
EBITDAマージン	23.5	%	前年同期比	+	0.4	PP
営業利益	331	百万円	前年同期比	+	21.7	%
営業利益率	12.6	%	前年同期比	+	△8.3	PP
四半期純利益	131	百万円	前年同期比	+	△24.8	%
流通額	136	億円	前年同期比	+	110.9	%

2021年12月期第3四半期実績 流通額

コロナ禍における需要の継続的増加、加えてソウ・エクスペリエンスの流通額の寄与により、前年同期比+122.2%/前四半期比+20.1%と**過去最高額を更新**。

単位（百万円）

- Sow
- giftee



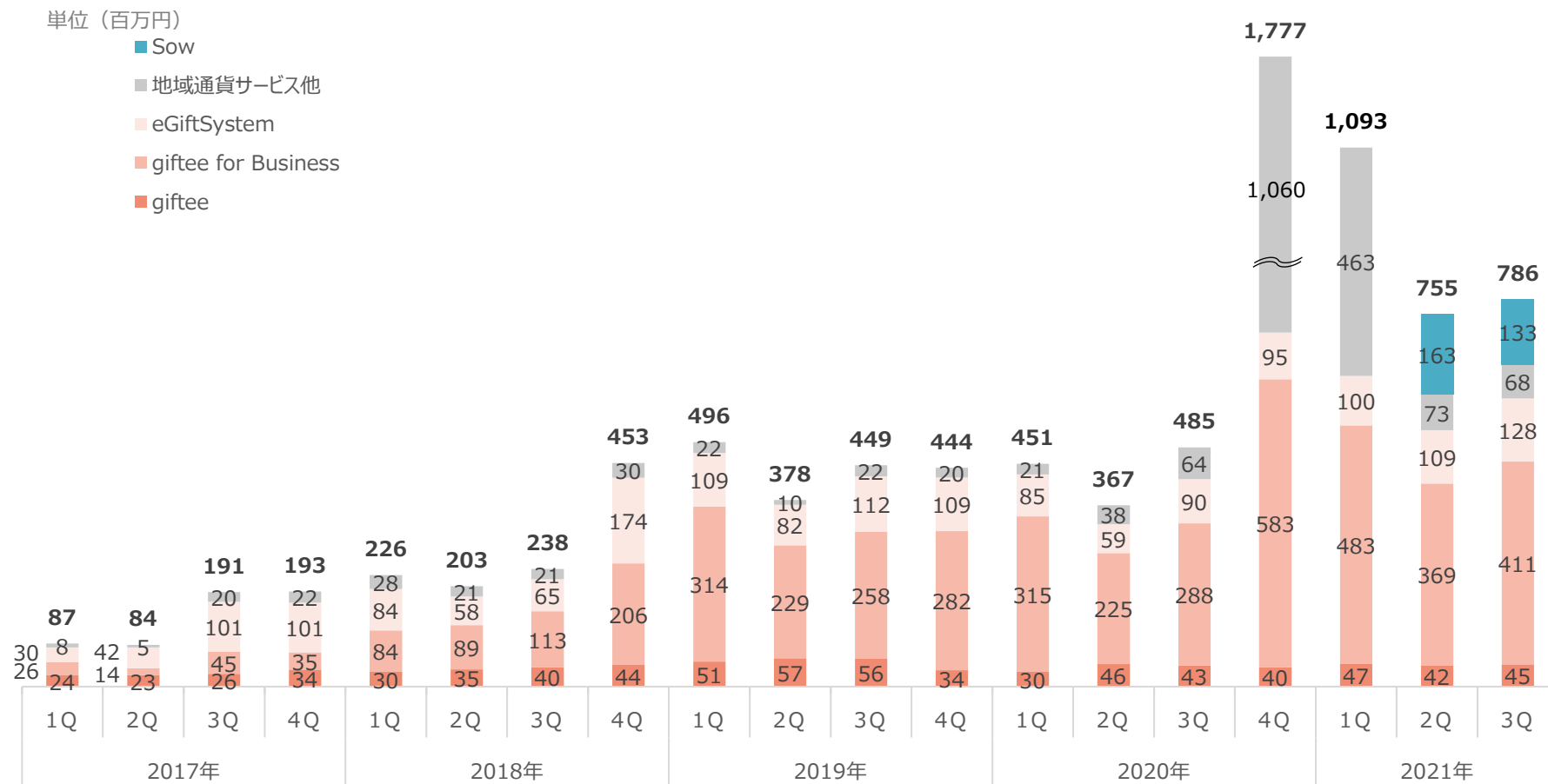
2021年12月期第3四半期実績 売上高



giftee for Business売上高は、案件の着実な積み上げおよびキャンペーンツールの利用額の増加により、前年同期比+42.7%、前四半期比でも+11.4%の4億円を確保。

地域通貨サービス売上高は、緊急事態宣言による大型施策の延期、新規案件の見送り等により、前四半期比、前年同期比でほぼ横ばい。

全体では、前年同期比+61.9%、前四半期売上を上回る7.8億円を確保。



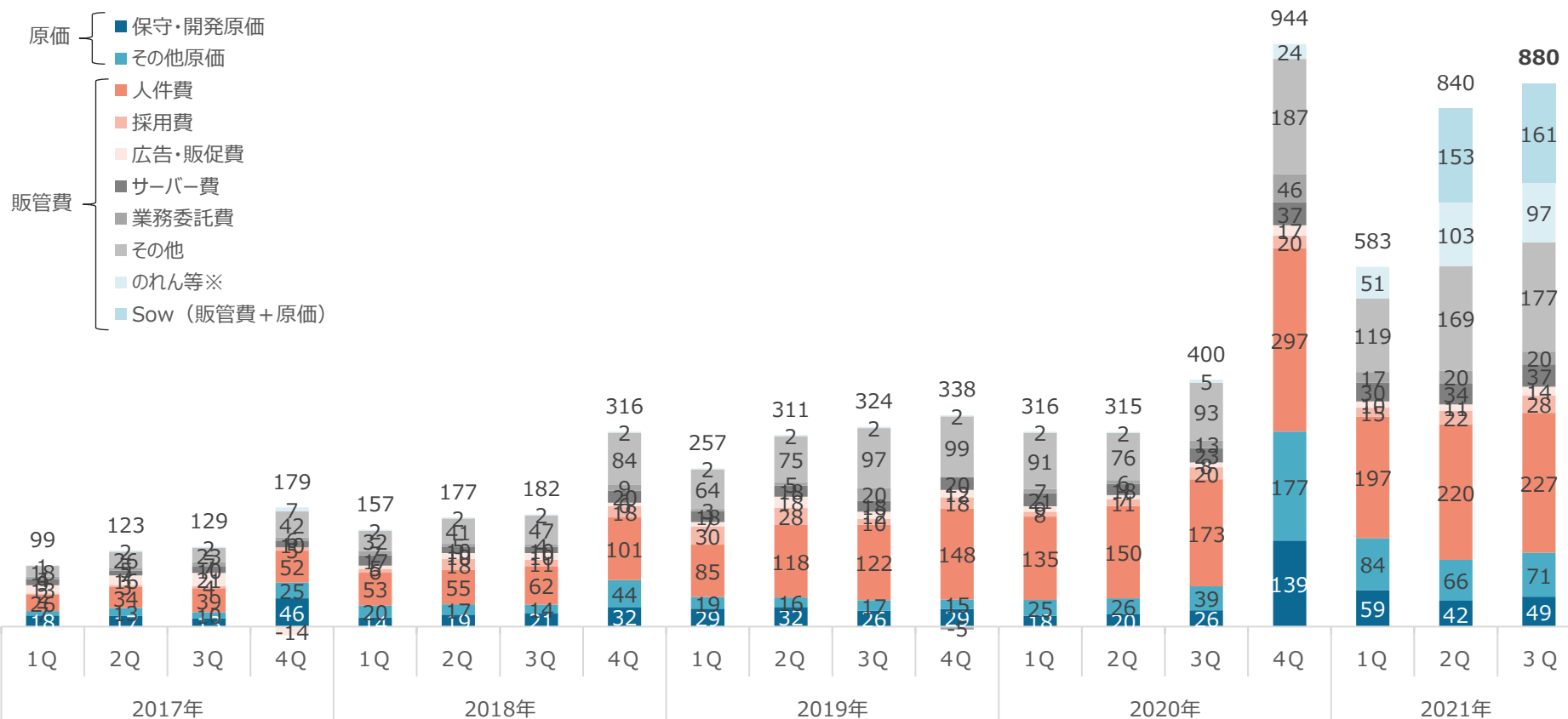
2021年12月期第3四半期実績 売上原価、販売費および一般管理費内訳

売上原価は、システム開発/運用に係る原価の計上により前年同期比+83.3%。前四半期比ではシステム開発に係る原価の増加により+10.8%（ともにSow分を除く。）

販管費は、主に人件費等に係る費用の増加により前年同期比+79.2%。前四半期比では、主に人件費、その他諸経費の増加により+3.6%（ともにSow分を除く。）

Sowは、原価11百万円、販管費148百万円を計上。

単位（百万円）

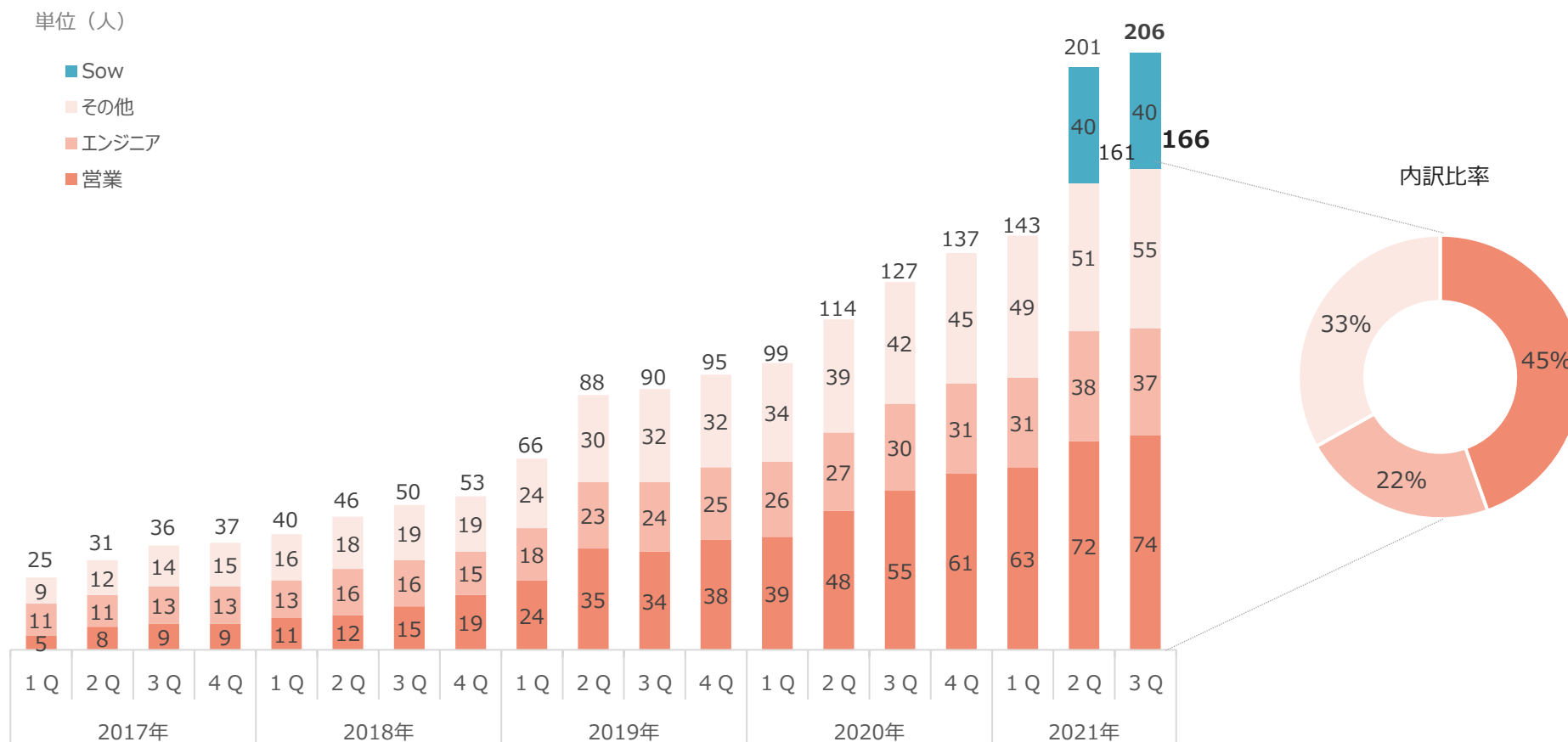


※のれん等・・・のれん償却費+株式報酬費用+減価償却費

2021年12月期第3四半期実績 人員数の推移

人員数は積極的な採用に伴う人員増により、前年同期比+39名、前四半期比+5名の166名と増加（Sow影響除く。）
Sowの第3四半期末人員数は40名。

今後も継続してエンジニア、営業を中心に採用を進める。

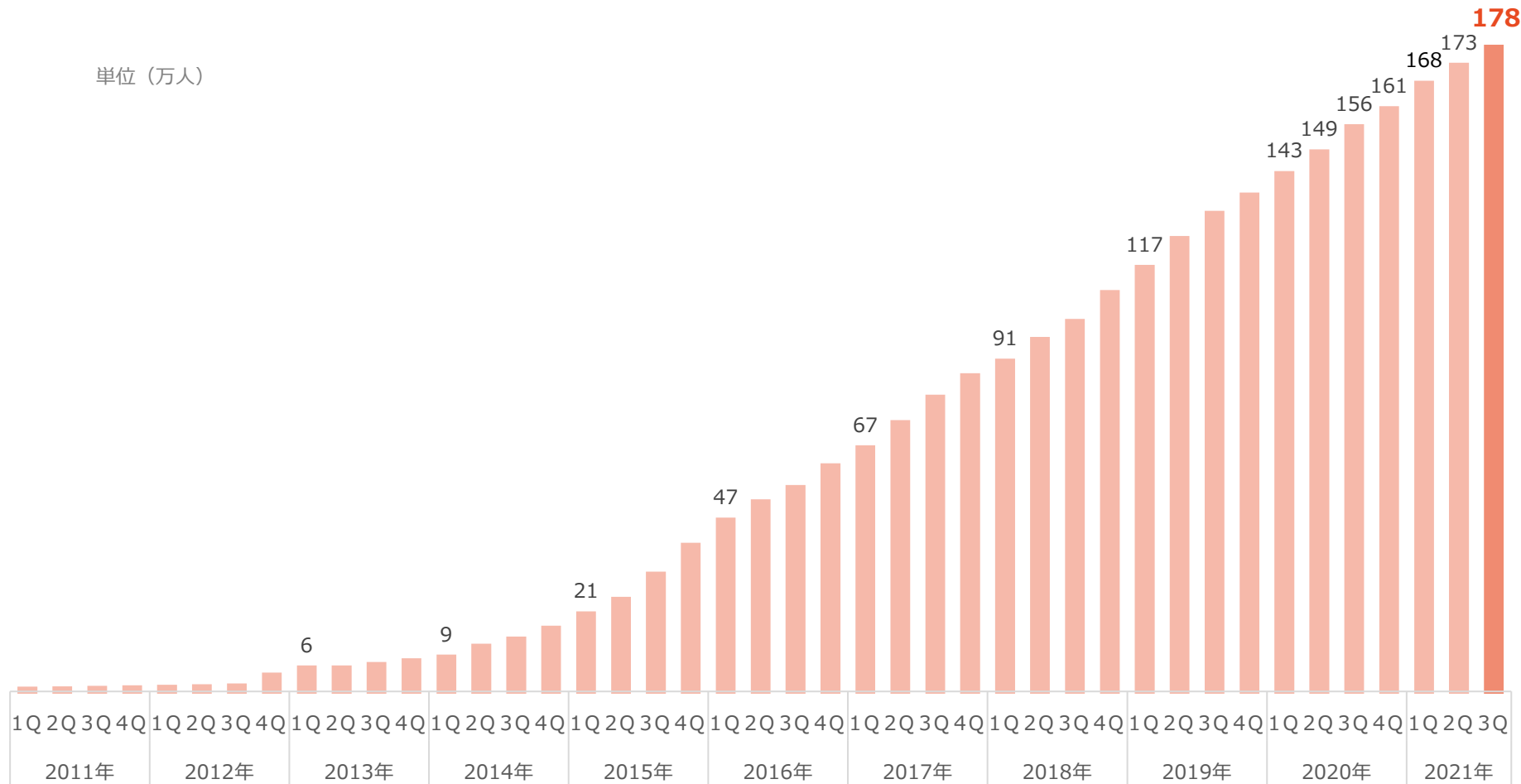


2021年12月期第3四半期実績 サービス別業績 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～



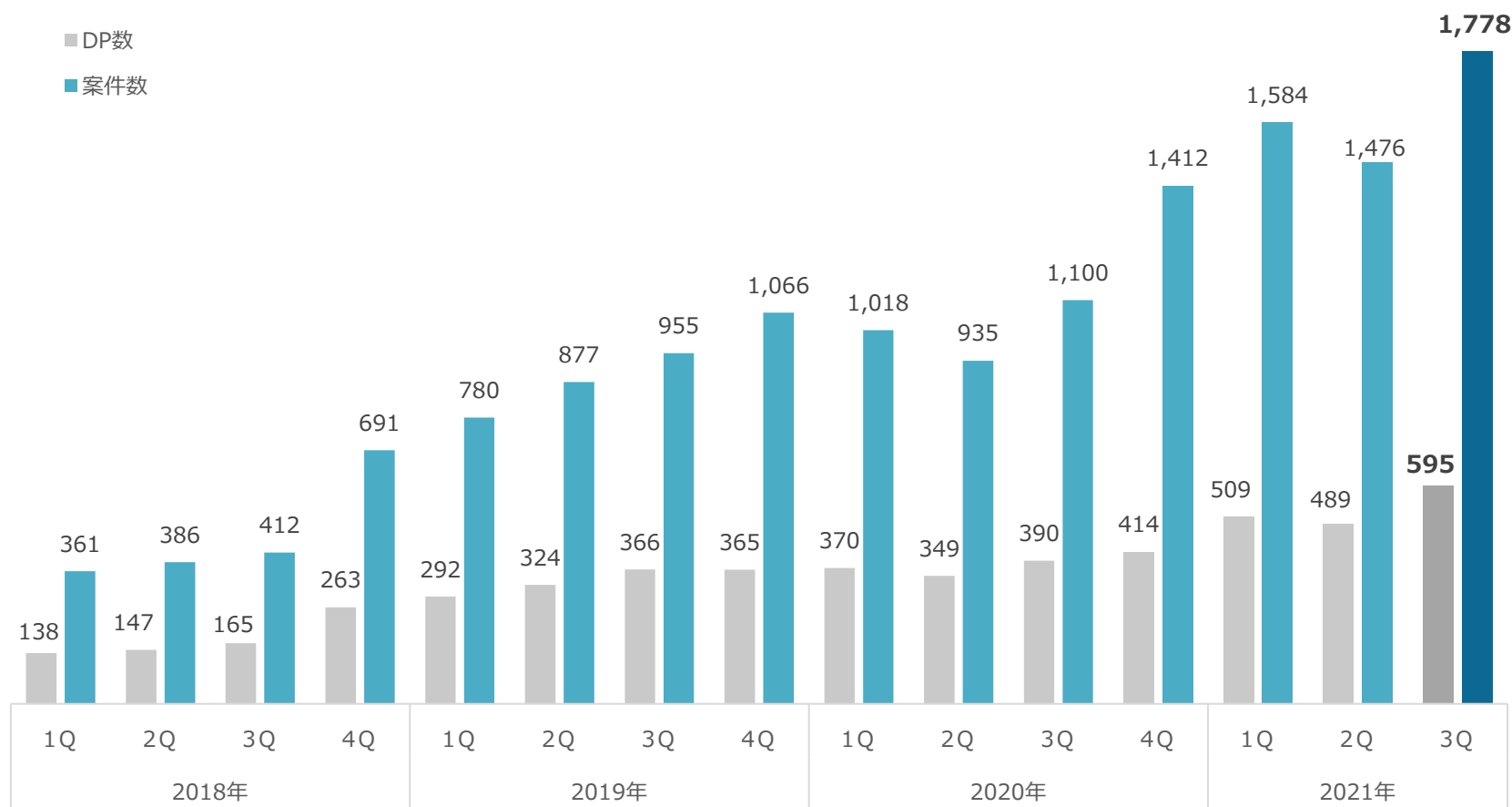
gifteeサービスの会員数は前年同期比+14.2%、前四半期比+2.7%の178万人と、順調に推移。

単位 (万人)



2021年12月期第3四半期実績 サービス別業績 giftee for Businessサービス ～eギフト利用企業(DP)数等推移～

DP数は、新規案件の増加により前年同期比+52.6%/前四半期比+21.7%。案件数は前年同期比+61.6% /前四半期比+20.5%とともに**四半期最高値を更新。**

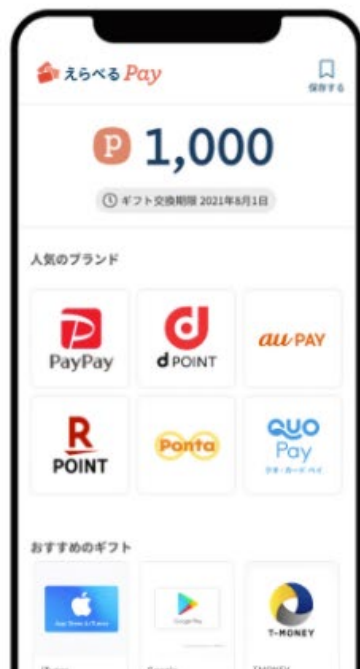


※DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

2021年12月期第3四半期実績 サービス別業績 giftee for Businessサービス ～えらべるPay～

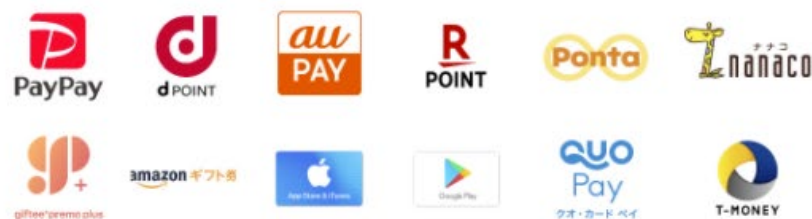
giftee*

様々なスマホ決済サービスのポイントを、ユーザーが自由に選んで受け取れるギフト「えらべるPay(ペイ)」の提供を開始。



えらべる Pay

いろんな Pay に換えられる



注：当社プレスリリースより抜粋 <https://giftee.co.jp/pressrelease20211109/>

メリット

- ✓ 主要な決済サービスをカバーしていることによる、幅広いユーザーニーズへの対応が可能
- ✓ 「現金」に近い用途で「現金」よりも手軽に送ることが可能

店頭タブレットを活用し、来店顧客に対して対面で手軽にデジタルギフトを配布することができるサービス。

① 店頭のタブレットでQRコードを表示



② 来店顧客のスマホでQRコードを読み取り



③ ギフト付与が完了



画面がロードされ
新しいQRコードが表示される

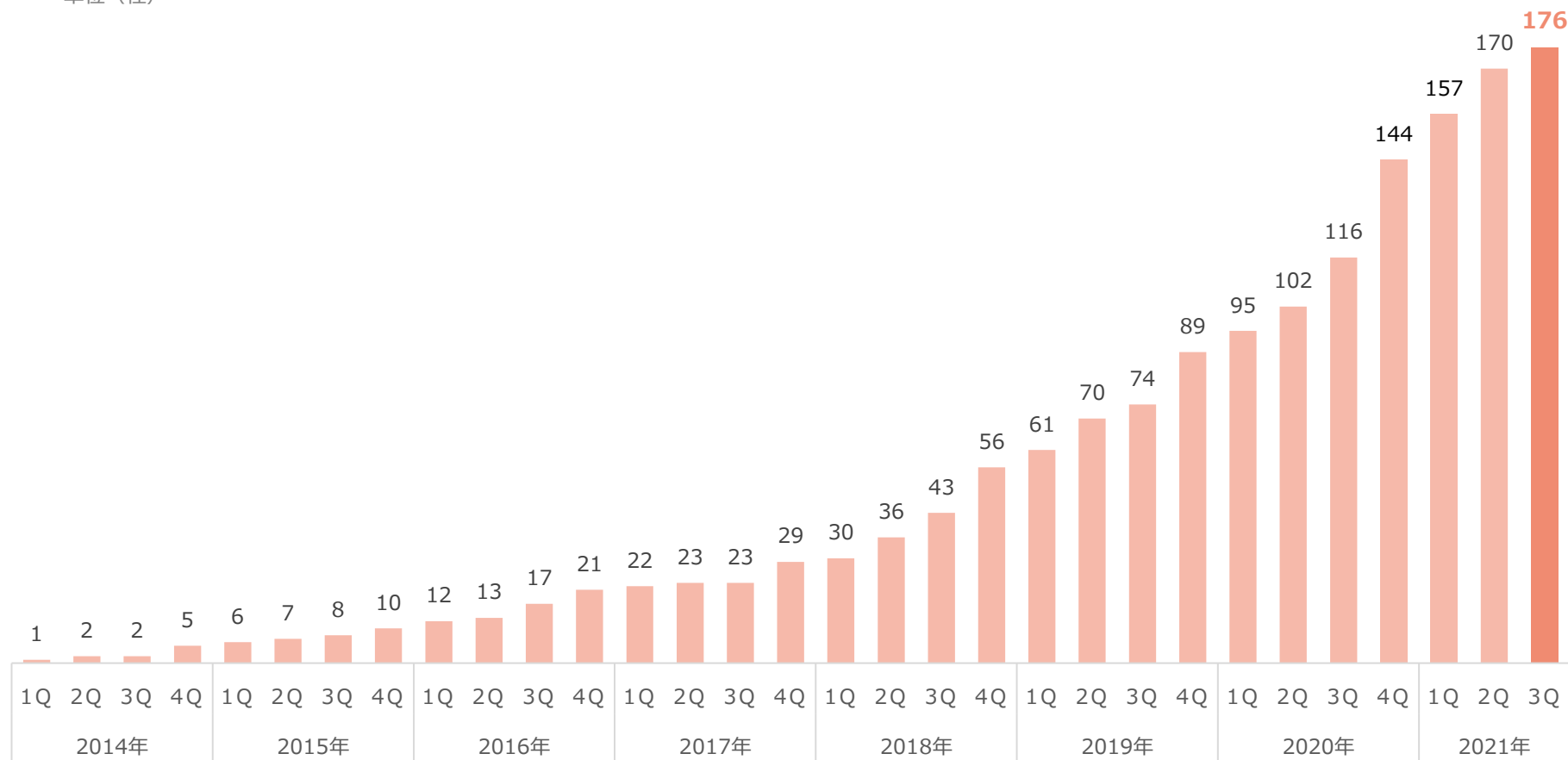


メリット

- ✓ 物や金券で発生する在庫管理が不要
- ✓ 既存のタブレットを活用して簡単に導入可能

eGift Systemサービスのeギフト発行企業(CP)数は前年同期比+60社の176社となる。

単位 (社)



※ギフトおよびギフトマレーシアのCP数

従来のeギフトが持つ「新規顧客の獲得」という特性に留まらず、「既存顧客の維持」という価値を提供する新たなサービスとしてgiftee Loyalty Platformを提供。

コロナの影響により、顧客ロイヤリティ向上を目的とした施策を実施できるツールへのニーズが高まり、引き合いが増加。

■ 導入実績



日本ホテル株式会社様

JR東日本ホテルズが運営するホテル3ブランドで利用可能な回数券を販売。



①ラグジュアリー宿泊デジタル

回数券

500,000円(税込)

12枚綴り

※「東京ステーションホテル」もしくは「メズム東京」で使用可能

②メトロポリタンホテルズ

宿泊デジタル回数券

70,000円(税込)

10枚綴り



サブスクリプション

株式会社日比谷花壇 様

対象の切り花を毎月6回店舗で受け取れる「お花のサブスク」を販売。



緊急事態宣言により一部案件が導入・実施開始が先送りとなるが、引き合いは増加の傾向は継続。

■ 初回案件

- 2021年8月 北海道伊達市「伊達市e街ギフトDATEMO(ダテモ)」旅先納税システムを提供
- 2021年6月 岡山県西粟倉村の自治体ポイントを運用するための電子基盤システムを提供
- 2021年4月 岡山県西粟倉村民全員に配布される地域商品券の決済電子化
- 2021年1月 秋田県内の周遊促進企画「モバイルスタンプラリー」
- 2020年12月 群馬県内「駅から観タクン」の電子化（JR東日本MaaS実証実験）
- 2020年11月 八王子市プレミアム付商品券事業
- 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 「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



■ 継続案件

- しまとく通貨（長崎県内関係離島市町で共通で利用できるプレミアム付き商品券）
- 「しまぼ通貨」（継続（4年連続））
- 北海道猿払村e街ギフト（旅先納税）
- 沖縄銀行「おきなわe街ギフト」
- 岡山県「瀬戸内市プレミアムe街ギフト(第2弾)」
- 沖縄県南城市「うるま市e街ギフト第2弾」



<電子スタンプ利用イメージ>

Ⅱ . 2021年12月期業績予想修正と 成長戦略について

2021年12月期業績予想の修正

- 売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化により、GoToトラベルキャンペーンや地方自治体の経済支援策等の実施が延期されたことから、通期売上高の業績予想を当初予想比△655百万円の3,644百万円に修正。
- 利益は、上記売上の減少のほか、主にシステム開発に係る売上原価や、事業拡大に向けた投資費用が増加したことから、EBITDAを当初予想比△778百万円の738百万円。営業利益を同△782百万円の326百万円に修正。

成長戦略

- 成長戦略は変わらず、引き続きeギフトプラットフォームの拡大と地理的な横展開を図る。
- ウィズ・アフターコロナ時代のDX化の流れを追い風とし、**カジュアルギフト市場約6兆円**の早期デジタル化を推し進める。
- また、eギフトプラットフォームの利用顧客の多様なニーズに応える新規サービスも提供していく。
- これらを実現する手段としてM&Aやアライアンスも積極的に推進する方針。

2021年12月期業績予想修正と成長戦略について

修正業績予想概要

売上高は、地域通貨サービスの売上減少により期初予想比△15.2%。

EBITDAは、売上の減少およびシステム開発に係る売上原価や、事業拡大に向けた投資費用等が増加したことから同△51.3%

(百万円)	2021年12月期 (2021年1月~12月)			2020年12月期	
	修正 業績予想	期初 業績予想	差異	実績	増減率
売上高	3,644	4,299	△15.2%	3,082	+18.2%
販売費及び一般管理費	2,772	2,599	+6.7%	1,505	+84.2%
EBITDA	738	1,516	△51.3%	1,175	△37.2%
EBITDAマージン	20.3%	35.3%	—	38.1%	—
営業利益	326	1,108	△70.6%	1,106	△70.5%
営業利益率	8.9%	25.8%	—	35.9%	—
経常利益	311	1,101	△71.8%	1,103	△71.8%
当期純利益	171	713	△76.0%	752	△77.3%
流通額(億円)	209	149	+40.3%	100	+109.0%

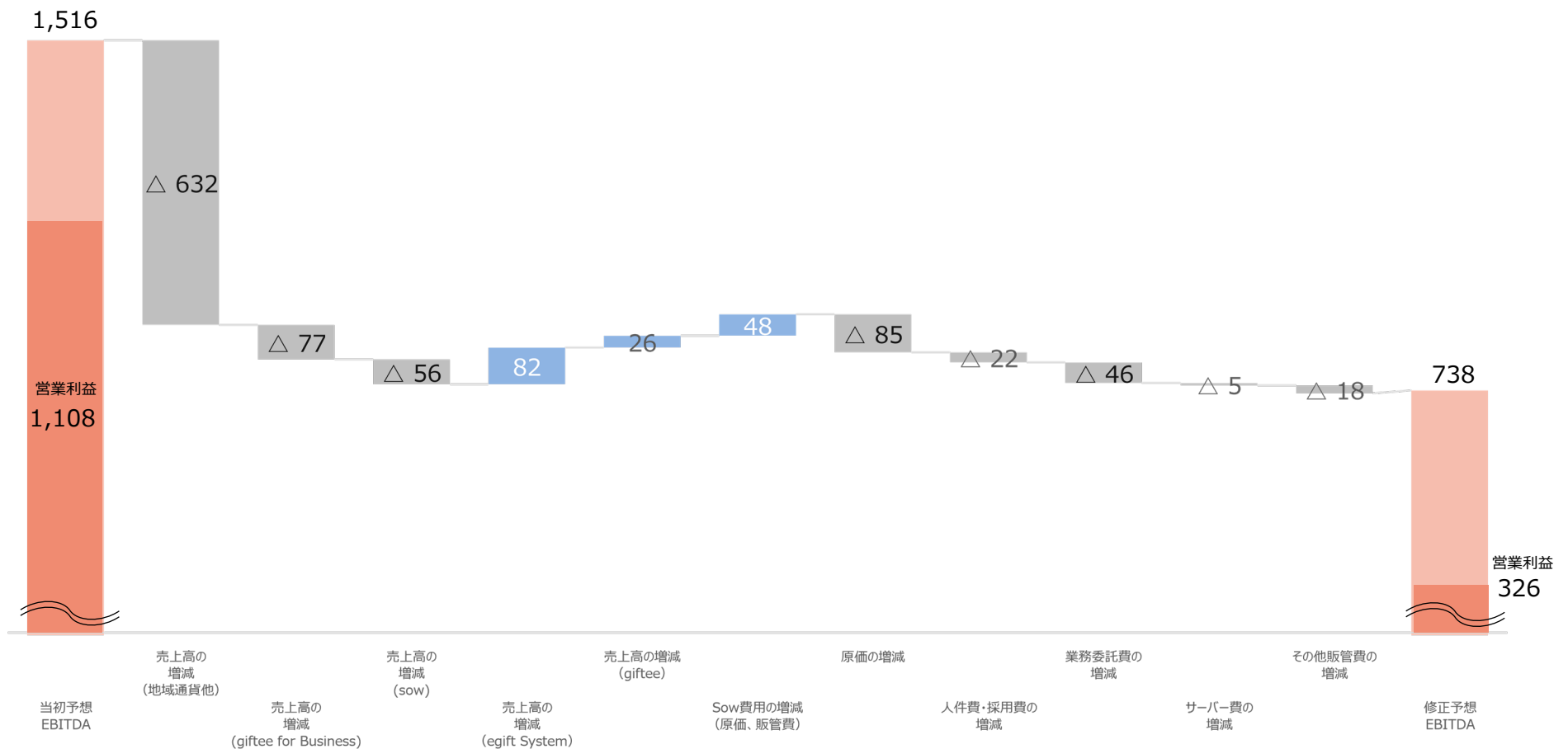
EBITDA: 営業利益+のれん償却費+減価償却費+株式報酬費用。

2021年12月期業績予想修正と成長戦略について

EBITDA 変動要因

EBITDAは、主に地域通貨サービスによる売上高6.3億円減少に加え、原価、人件費・採用費、業務委託費等による費用増加を見込むことにより期初予想比△55.9%となる見通し。

単位（百万円）



成長戦略

2021年12月期業績予想修正と成長戦略について eギフトプラットフォームについて

giftee*

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 144社

流通額：100億円

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 161万人

DP数 724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

* DP数は2020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

魅力的なコンテンツの拡充（CP数、業界・カテゴリ）
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

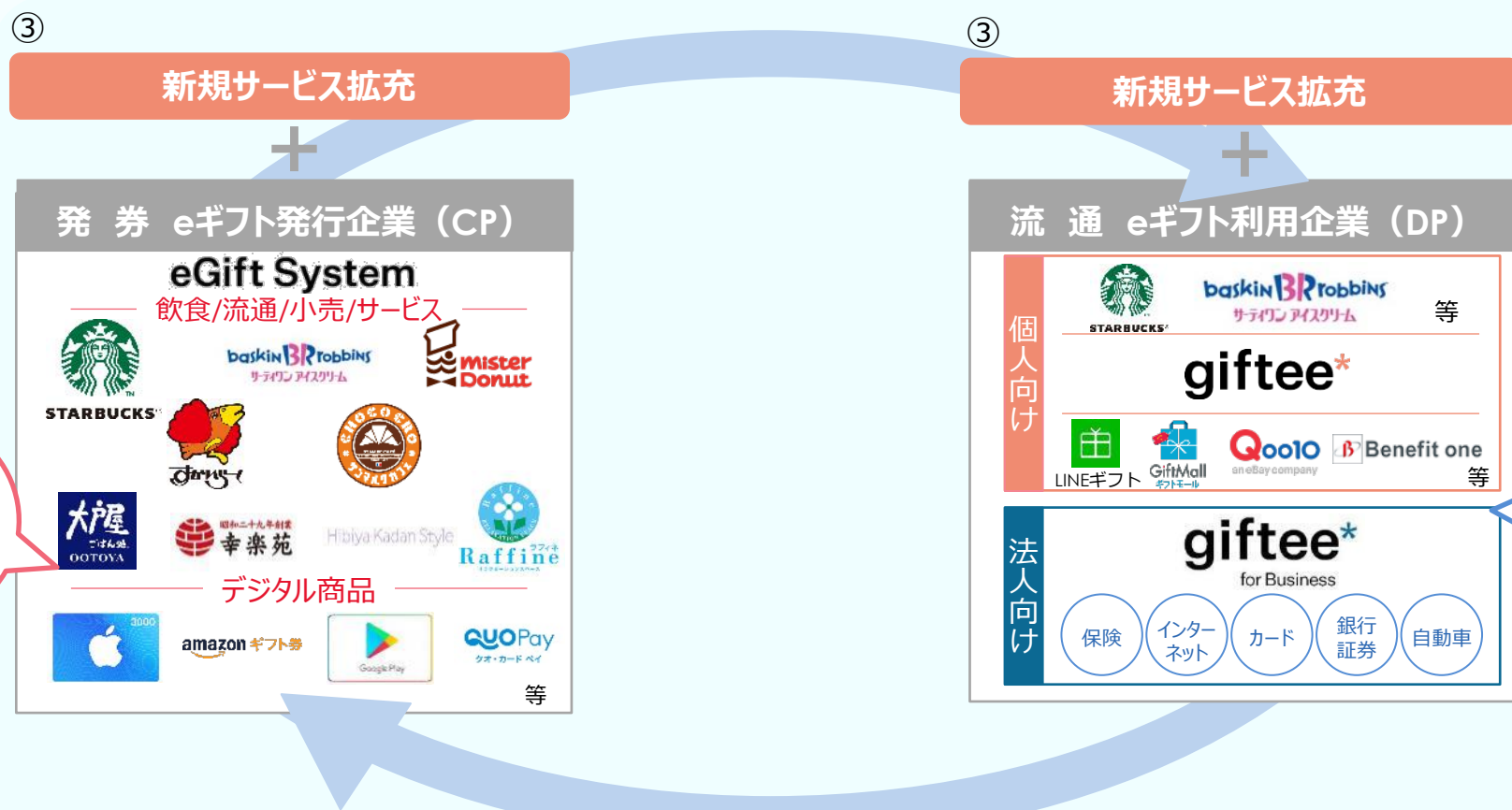
- ギフティマレーシア社の設立
- ギフティメコン社の設立
- ASEAN展開

実現手段としてM&A/アライアンスも検討

2021年12月期業績予想修正と成長戦略について eギフトプラットフォームの拡大

①魅力的なコンテンツの拡充、②eギフト利用企業（DP）数と流通額の拡大、③新規サービスの開発・展開をすることで、eギフトプラットフォームの提供価値の最大化を図る。

その実現手段としてM&A/アライアンスも検討する。



2021年12月期業績予想修正と成長戦略について

giftee*

eギフトプラットフォームの拡大 ～魅力的なコンテンツの拡充（CP数、業界・カテゴリ）～

1. これまでの注力業界である飲食・小売業界の更なる企業数拡大
2. 多様なニーズに対応すべくジャンルの拡張
3. ユーザーの選択肢の増加を実現する自社コンテンツの提供

発券

CP/Contents Partner eギフト発行企業

1. 飲食・小売企業数拡大



電子マネー ポイント 動画配信 デリバリー

ホテル エステ グルメ

スーパー ドラッグストア

Sow
Experience

2021年3月にM&Aにより
グループ化

花 スイーツ 酒 …

3. 自社コンテンツの提供

giftee* Box

ユーザー自身が好きな商品を選択可能

giftee* Cafe Box

giftee* Foodie Box

giftee* Sweets Box

えらべる Pay

いろんなPayに換えられる

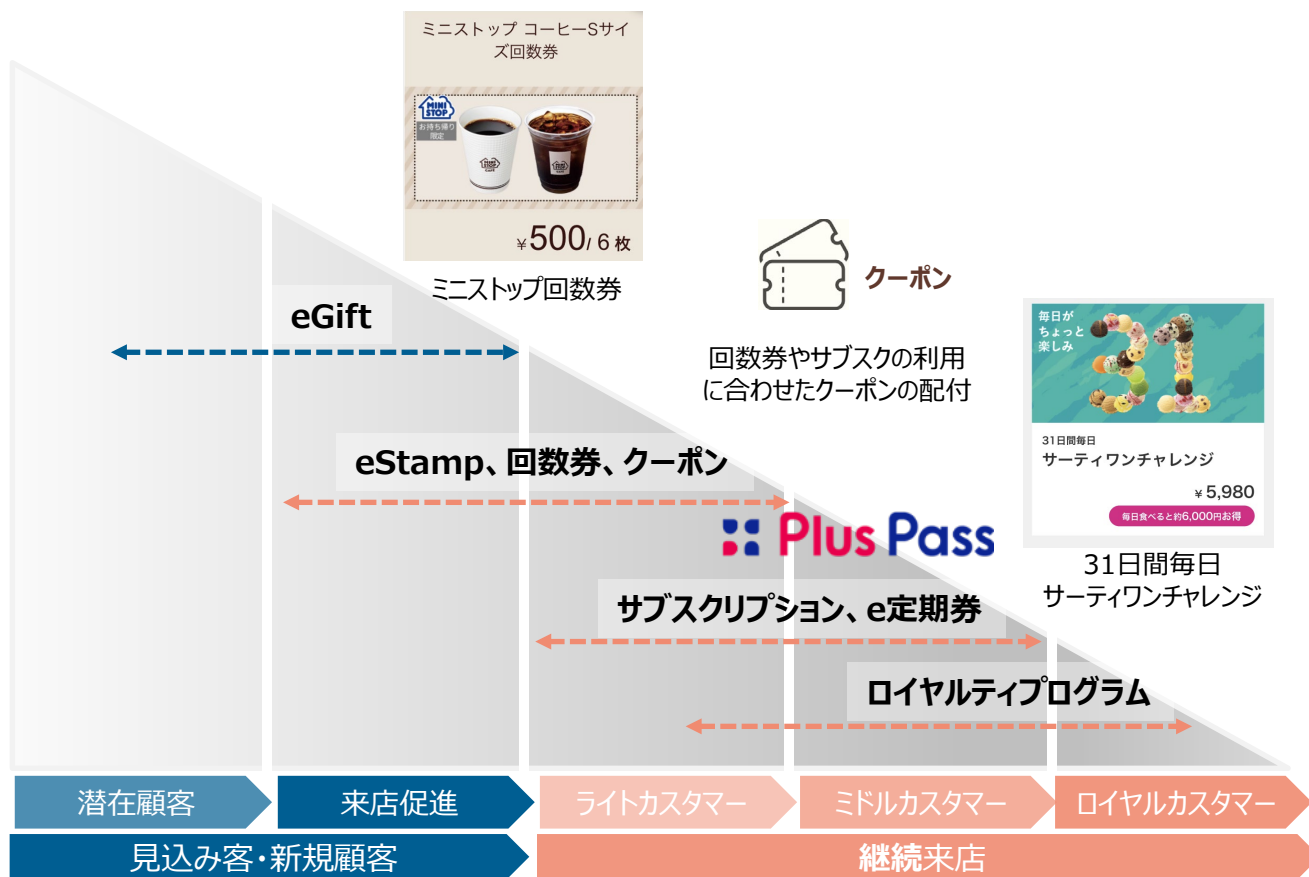
2021年12月期業績予想修正と成長戦略について eギフトプラットフォームの拡大 ～CP 新規サービスの開発・展開～



eギフトの発行に留まらず、多様化する顧客ニーズに応える新規サービスにより提供価値を向上。

giftee Loyalty Platform

新規顧客の獲得からロイヤルカスタマー化まで、ステージに応じたサービスを提供。



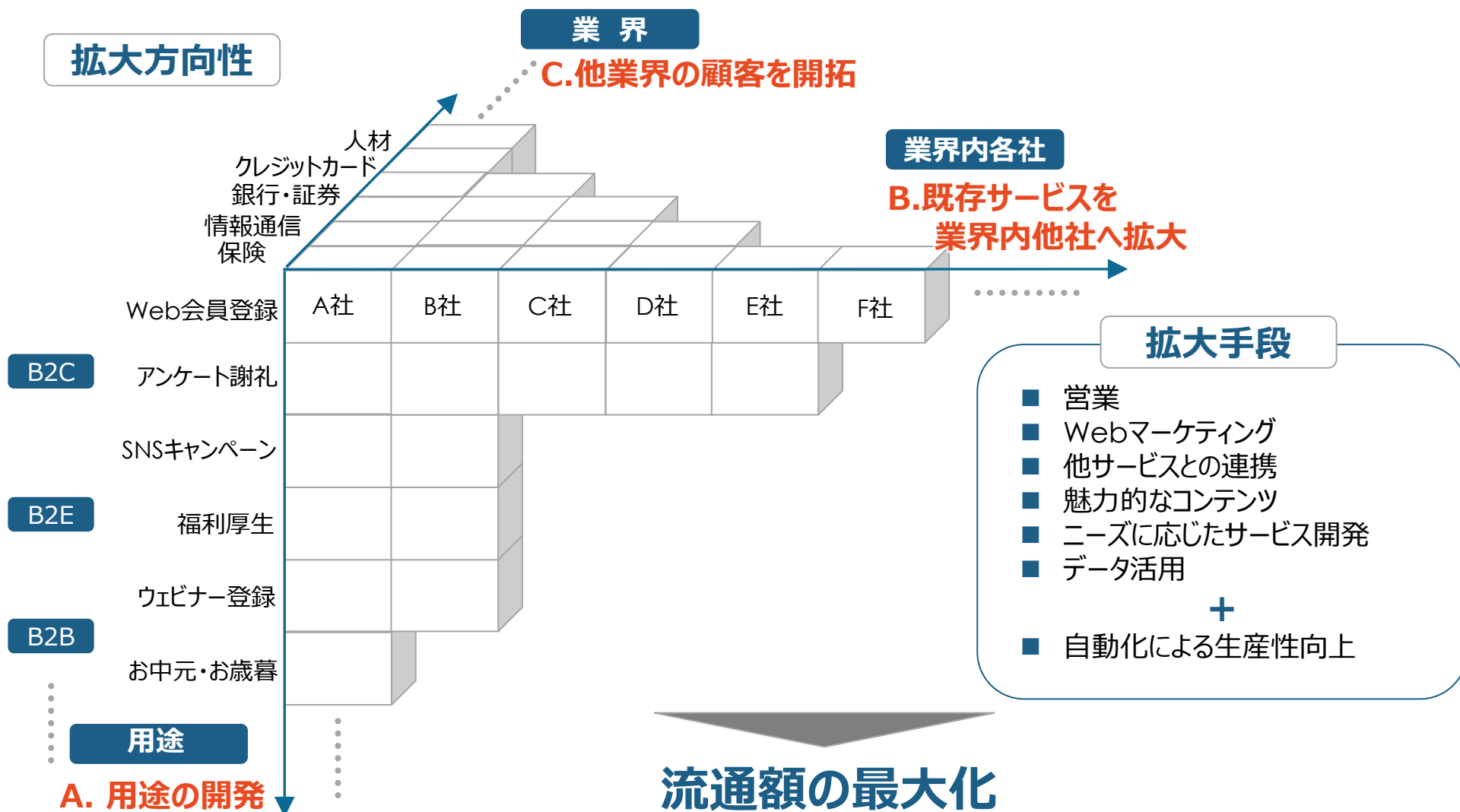
「Plus Pass」: 各ブランドが発行する回数券・定期券・サブスクリプションプランを個人向けに販売する専用サイト

株主優待電子化

企業の業務効率化と株主様の利便性向上を実現。



キャンペーンコスト削減という潜在的ニーズがある市場に対し、3軸でアプローチする。



2021年12月期業績予想修正と成長戦略について

eギフトプラットフォームの拡大 ~giftee for Businessサービス 利用事例~



顧客のニーズにあわせたサービスを提供

		認知向上/ユーザー獲得	利用促進/リテンション	契約/成約	新規用途/その他
Offline	利用例	DM 資料請求 アンケート セミナー / イベント 見積もり 友人紹介 会員登録	DM レビュー投稿 アンケート セミナー / イベント リニューアル告知 ポイント交換 会員特典	契約成約 商品購入 プラン見直し 機種変更 来店インセンティブ 上位契約切り替え 予約特典 クレカ利用促進 マストバイ キャッシュバック 契約者・購入者・オーナー登録	その他用途 福利厚生 お詫び リファラル採用インセンティブ 広告効果測定 動画広告視聴 TV番組視聴 ID連携 サンプルング 投げ銭 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 小売	
Online	利用例	メルマガ・LINE・Twitter・SMS アプリプッシュ通知での配信 資料請求 アンケート ウェビナー / オンラインイベント 見積もり 友人紹介 web会員登録 アプリインストール SMS登録 メルマガ登録 LINE友達登録 Twitterリツイート	メルマガ・LINE・Twitter・SMS アプリプッシュ通知での配信 レビュー投稿 アンケート ウェビナー / オンラインイベント リニューアル告知 ポイント交換 ユーザー還元 クーポン配信 eスタンプカード サブスクリプション	契約成約 商品購入 プラン見直し 機種変更 特定機能利用 上位契約切り替え 予約特典 クレカ利用促進 マストバイ キャッシュバック 製品登録 初回アプリログイン	コロナ影響 巣ごもり応援 オンラインイベント景品 リモート支援 (福利厚生) デジタル取引促進 抽選会デジタル化 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	

2021年12月期業績予想修正と成長戦略について eギフトプラットフォームの拡大 ～DP 新規サービスの開発・展開～

giftee*

複雑化・多様化する顧客ニーズに対応し、より顧客満足度の高い法人キャンペーンを実現。

ニーズに応じたサービス開発

様々な商習慣にマッチしたeギフト配布ツールをスピーディに開発

giftee Campaign Platform



Twitter
インスタントウィン



LINE
インスタントウィン



抽選eGift



giftee for Business
カードタイプ



アンケート



来店認証
システム

giftee direct

来店インセンティブサービス



giftee greeting tool

オンライン営業支援サービス



営業職員

お客様



営業本部

データの活用

giftee独自のギフトデータを活用し、
年齢や性別ごとの傾向を定量的に
分析可能

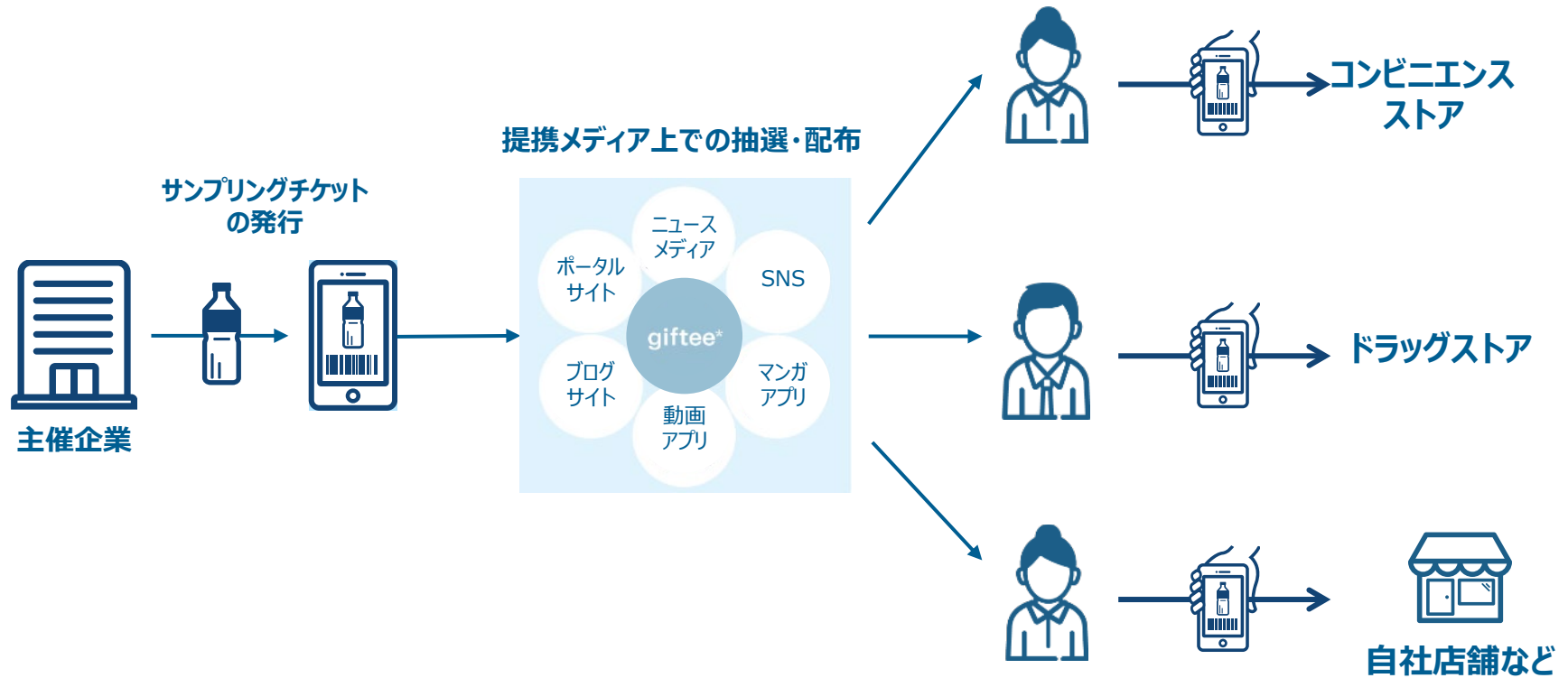


・性別
・年齢 等

・選択したギフト

メーカーにおけるサンプルングのデジタル化ニーズへも対応。

①オンライン上でサンプルングチケットを配布 ②店頭で受け取り

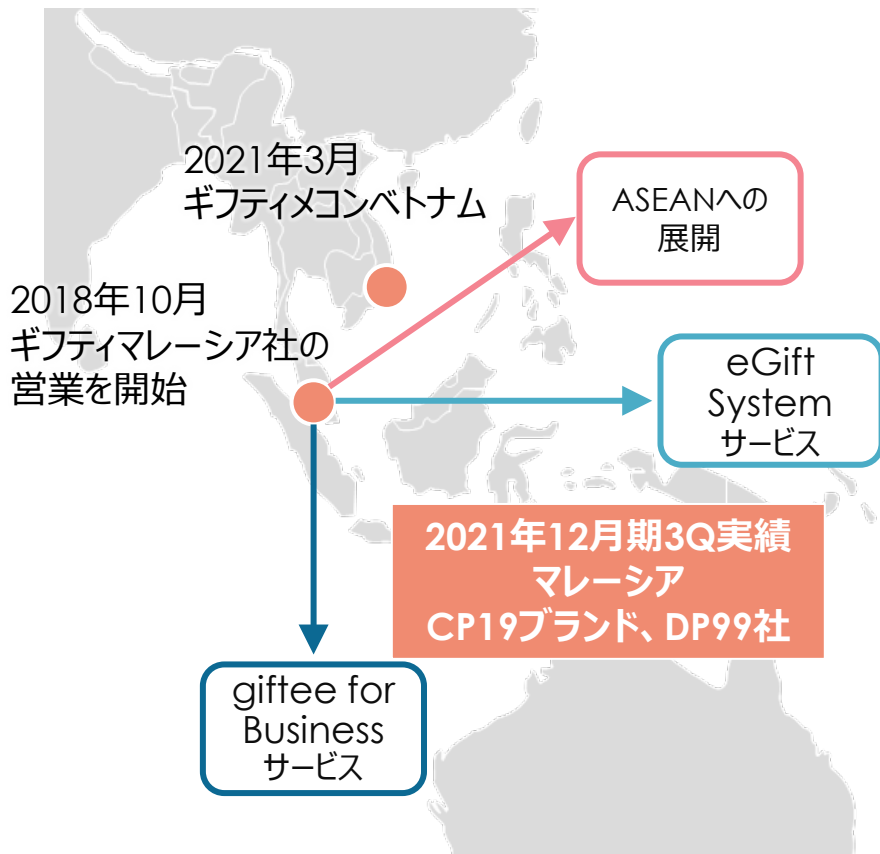


2021年12月期業績予想修正と成長戦略について 地理的な横展開 ～海外展開～

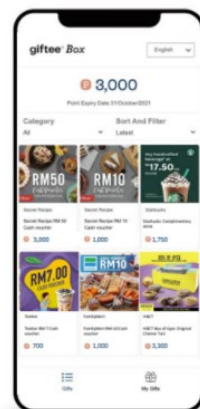
先行者メリットの高いeギフトビジネスにおいて、有力なCPを着実に獲得。
日本と同様のeギフトプラットフォームと新規サービスをASEANにおいても展開。

2021年12月期3Q実績 ギフティマレーシア社

eギフト発行企業 (CP) 19ブランド	eギフト利用企業 (DP) 99ブランド
Starbucks Malaysia FamilyMart Baskin-Robbins Secret Recipe Grab/TnG etc.	UOB TDCX Dell Hong Leong Bank Maybank etc.



マレーシア、ベトナムでもgiftee Boxの提供を開始

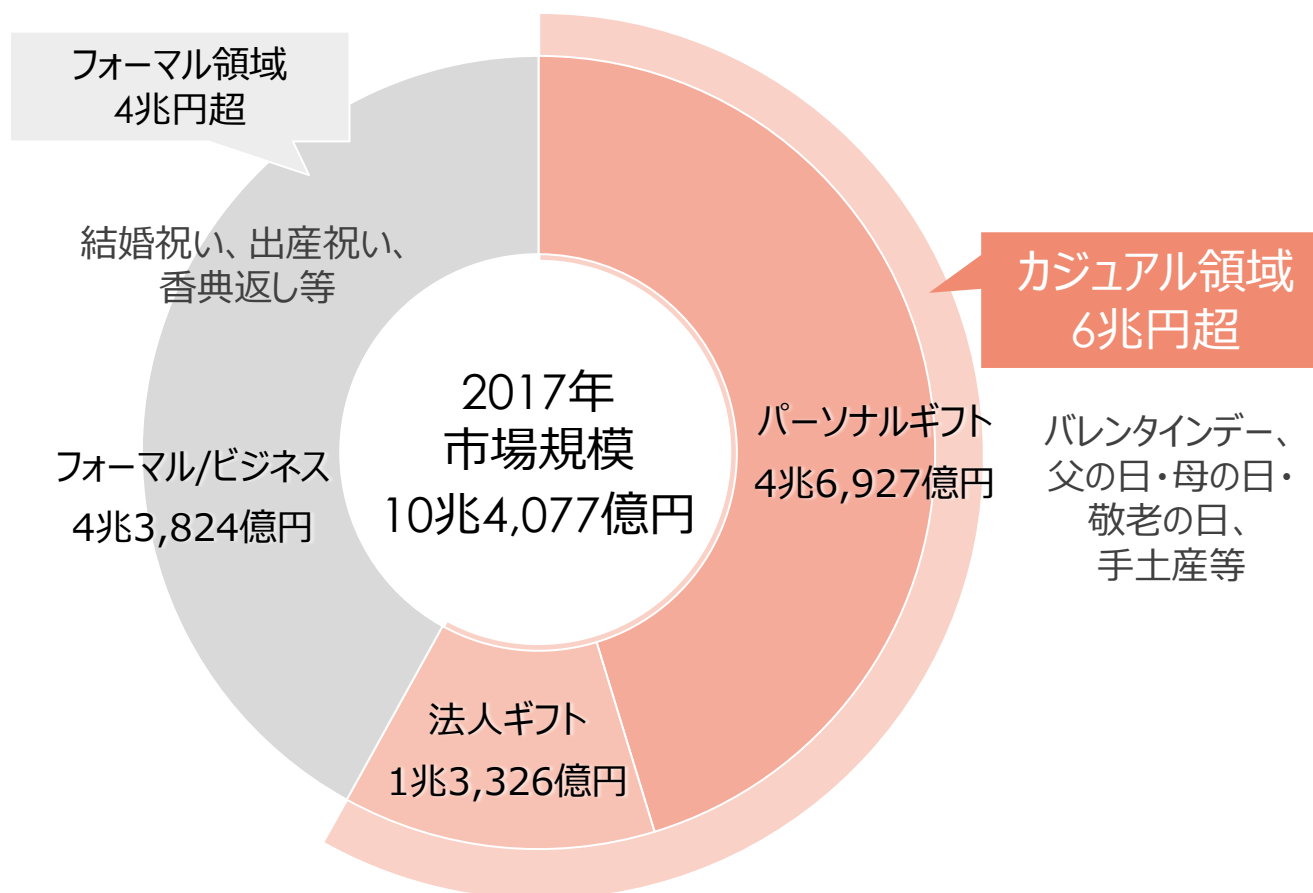


注：当社プレスリリースより抜粋 https://giftee.co.jp/pressrelease20211029_02

2021年12月期業績予想修正と成長戦略について 潜在市場 ～ギフト市場～

メインターゲットは国内のカジュアルギフト領域6兆円。

ギフト市場構成

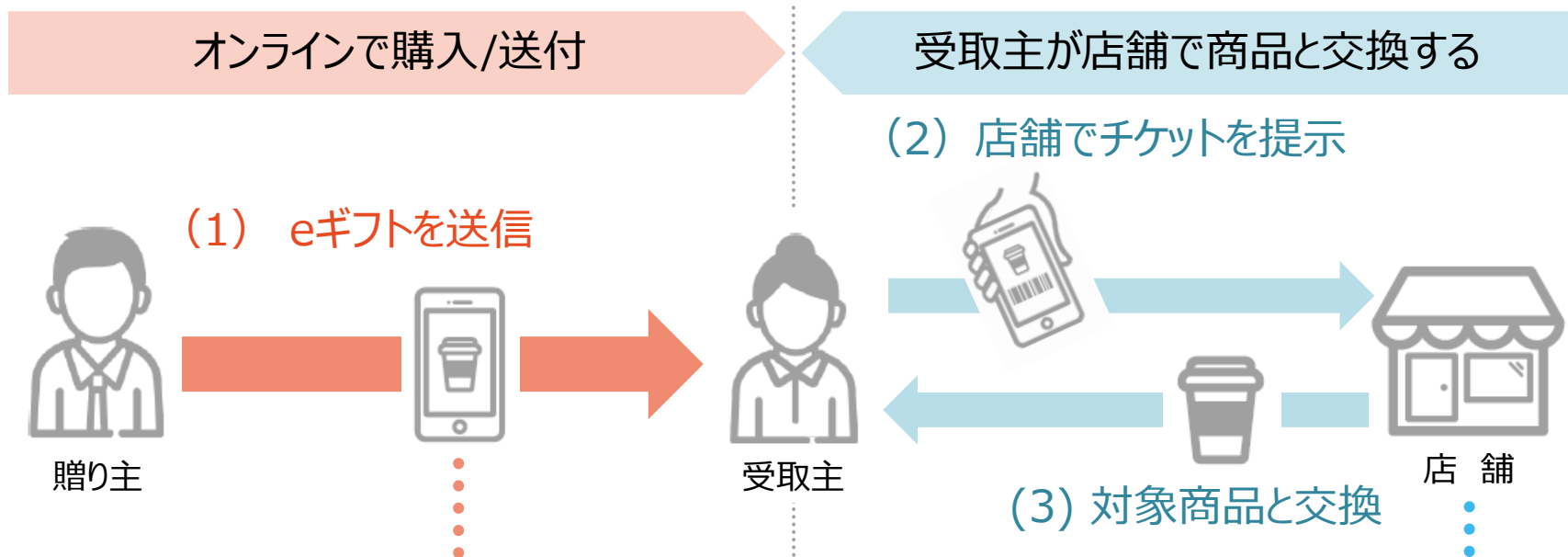


Ⅲ. 事業とサービスの概要

(2020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

近くの店舗で交換

STARBUCKS®

baskin **BR** robbins
サンクエントロピカルム

mister Donut

大塚
ごほん路
OTOVA

GODIVA
Belgian CHOCOLATE

Raffine

Hioby-Kadan Style

等

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...
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

「ありがとう」「おめでとう」「おつかれさま」などのキモチにギフトを添えて、メールやLINE、Twitterなどを介し、直接会えない相手や、住所を知らない相手にも気軽に贈ることができるサービス。

【会員数】 161 万人

② giftee for Businessサービス 法人向け

法人が実施する各種キャンペーンの景品や謝礼として、コンビニの商品やコーヒー等のギフトをこれまでの郵送等の手段に代えて、LINEやメールで簡単に贈れるサービス。

【DP数】 724 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

eGift Systemは、店頭での引換えが可能なeGiftの生成、および生成したeGiftを自社サイト上で販売するためのシステムで、主に飲食店・小売店へ提供。

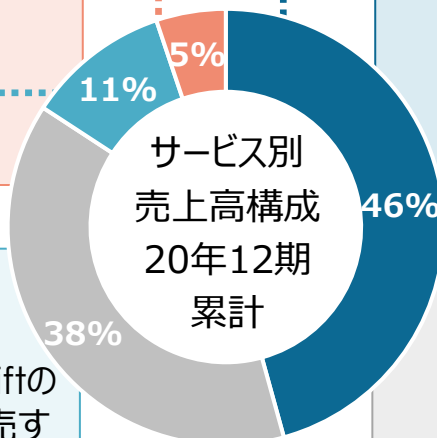
【事例】 スターバックス コーヒー、
ローソン、ミスタードーナツ 等

【CP数】 144 社
CP：コンテンツパートナー

④ 地域通貨サービス 行政・自治体・地銀向け

紙発行の観光通貨等の電子化、ふるさと納税のeギフト化、電子モビリティチケットによるキャッシュレス化等のソリューションを提供。

【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



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

保険

インターネット

カード

銀行証券

自動車

等

法人向け

「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161万人※のカジュアルギフトサービス

(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



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/jdnst
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
した人にも、デジタルギフトを渡
ることができる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

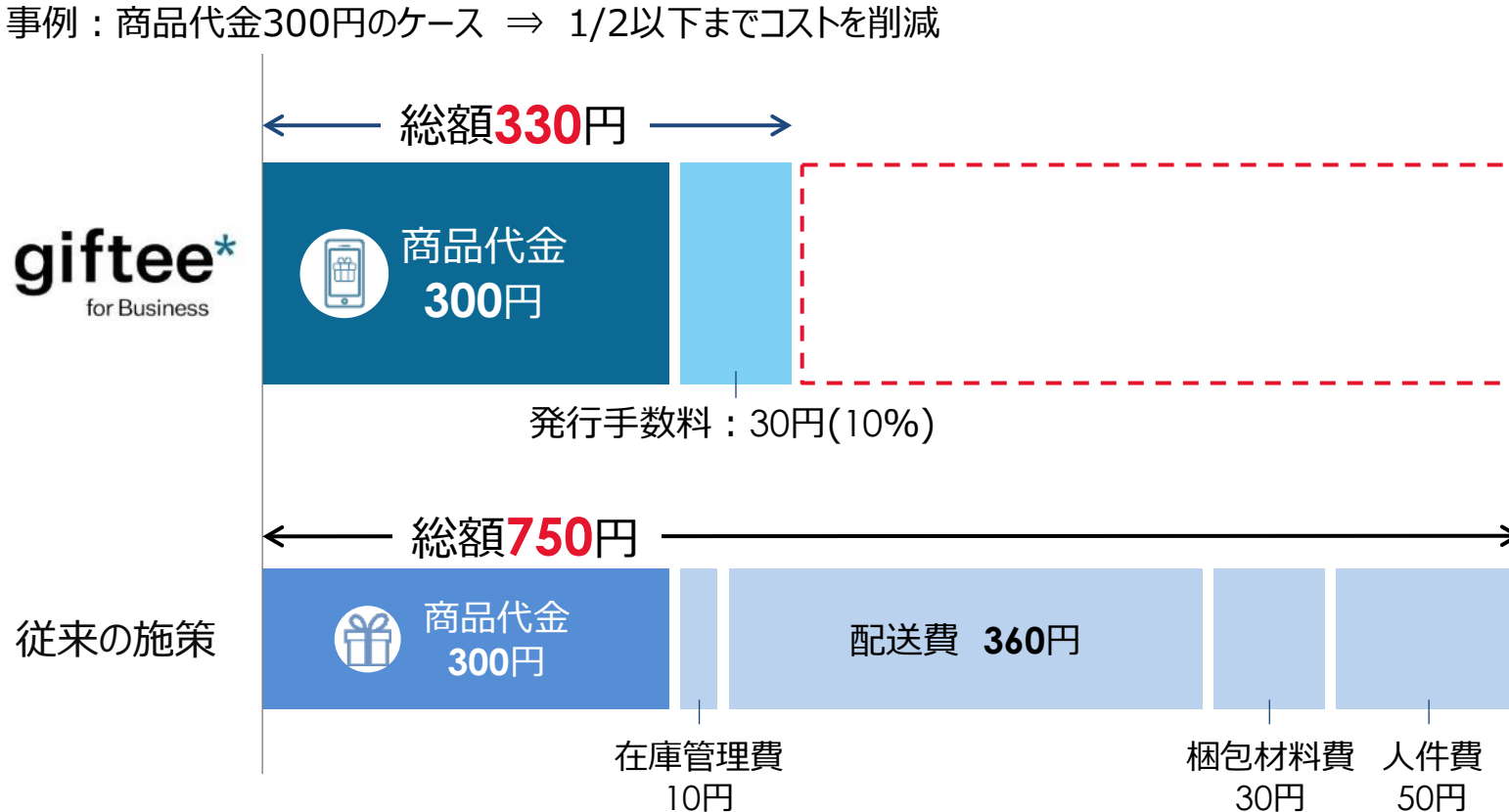


参加モチベーションの向上

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

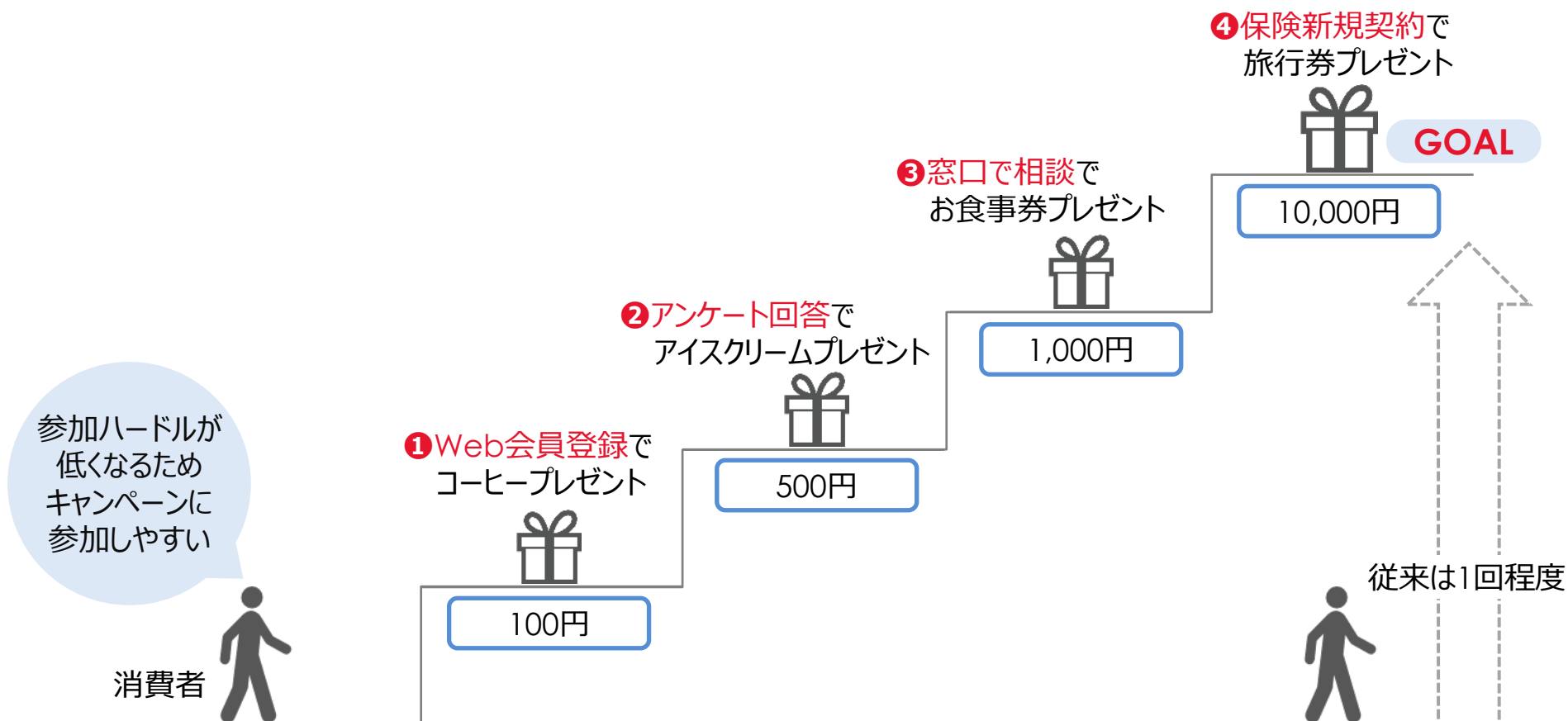
当選者数 **100** 倍の事例



- ✓ 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

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

保険

インターネット

カード

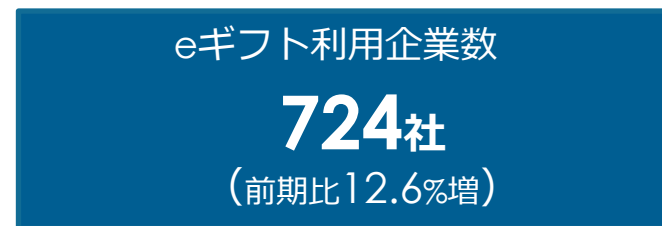
銀行証券

自動車 等

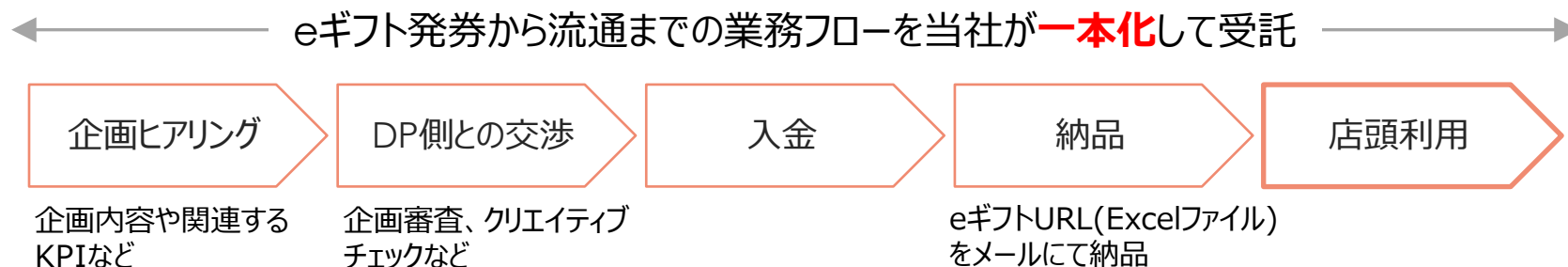
法人向け

店頭での消込・決済

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



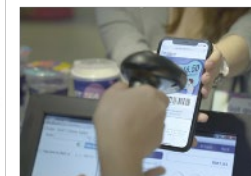
メリット3 券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

店頭で表示されるeギフトの券面を統一し、店頭で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



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>

■ 主要導入事例

- 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 「瀬戸内市e街ギフト」・「旅先納税」スタート
- 2020年7月 秋田県「秋田の飲食店」県民応援事業
- 2020年8月 秋田市飲食店応援クーポン
- 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10月 Go To Eatキャンペーンおきなわの電子食事券
- 2020年12月 八王子市プレミアム付商品券（八王子市e街ギフト）

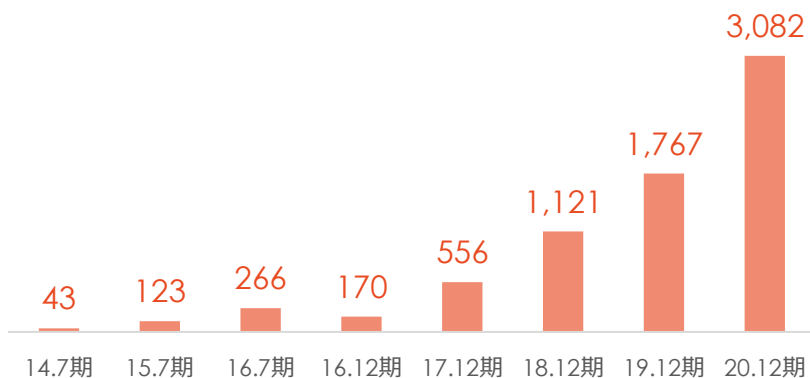
企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



Appendix

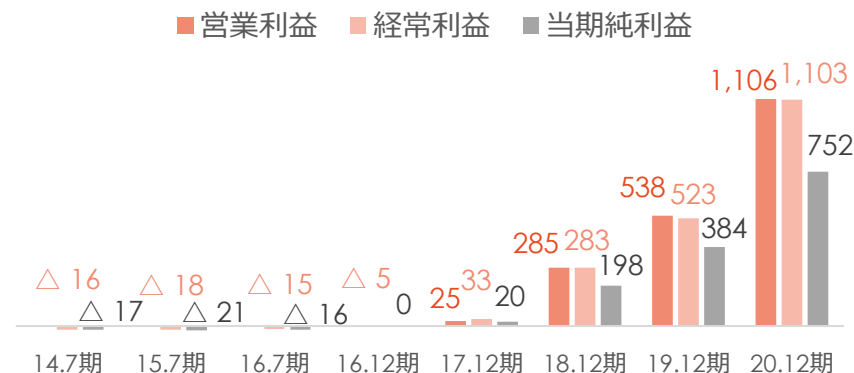
財務ハイライト（1）

売上高（百万円）



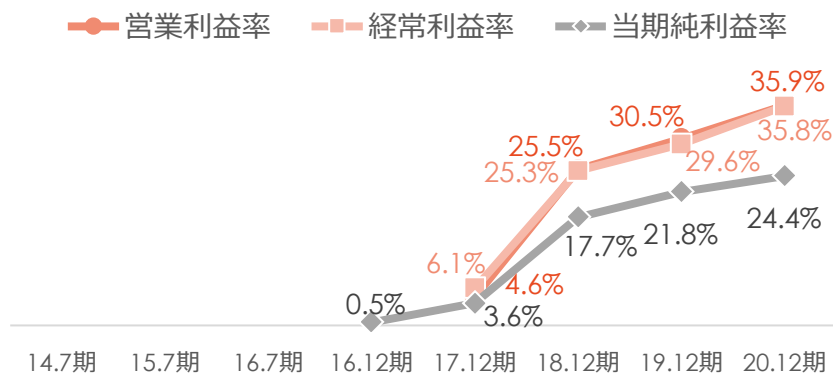
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



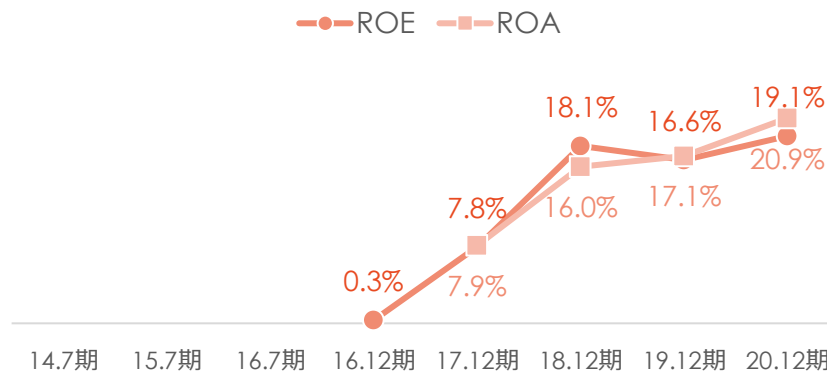
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

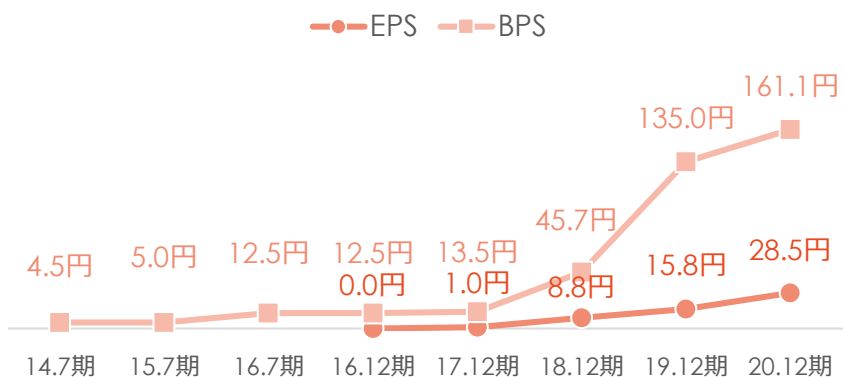
ROE・ROA（%）



※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)

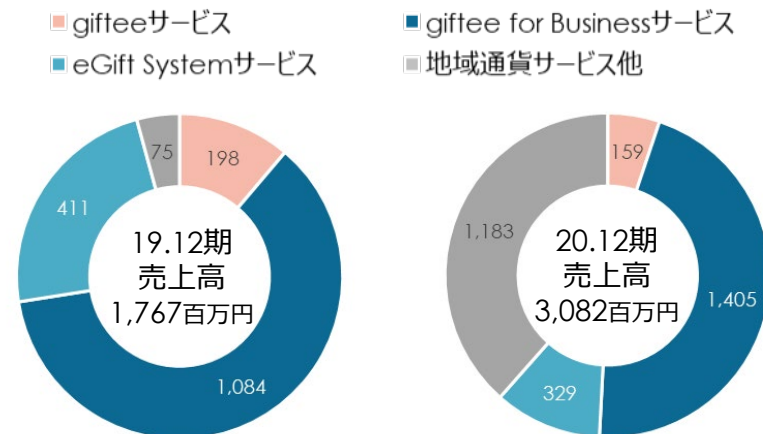
財務ハイライト（2）

EPS・BPS（円）

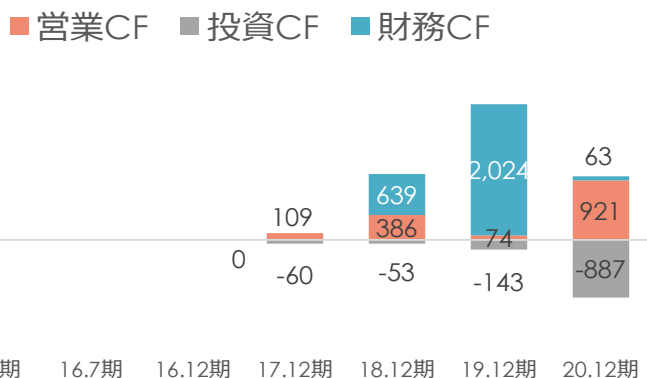


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

サービス別売上高

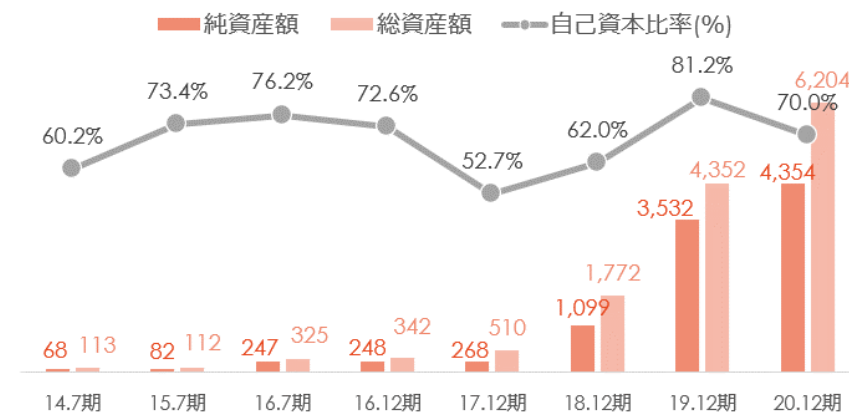


キャッシュフロー（百万円）



※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



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
- 2020年
当社の代表取締役に就任



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



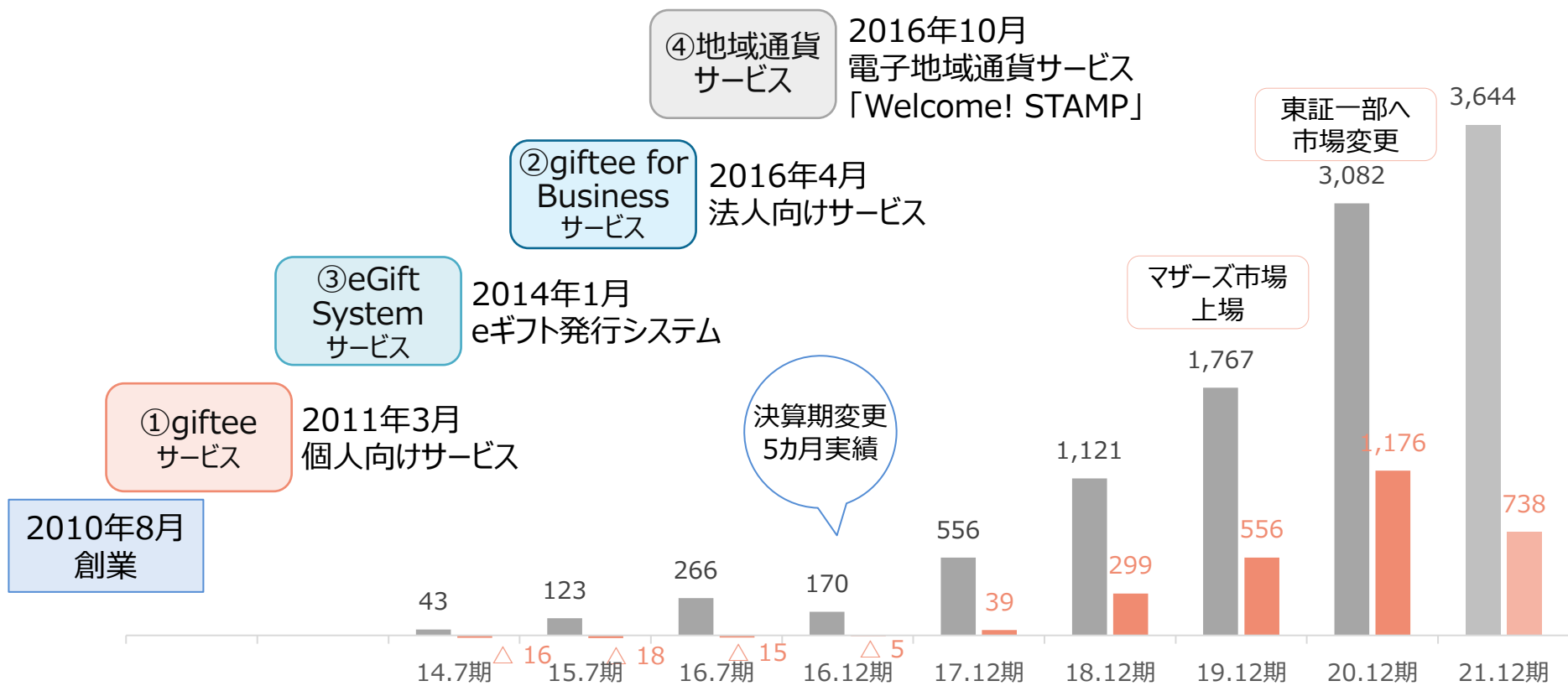
取締役CFO 藤田 良和

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

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)
■ EBITDA (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
 ※利益は、17.12期以降はEBITDA、16.12期までは経常利益を記載

会社概要 (2021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	東京証券取引所 市場第1部 4449	
所在地	東京都品川区東五反田2-10-2	
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 代表取締役COO 取締役CTO 取締役CFO 社外取締役 社外取締役 社外監査役(常勤) 社外監査役 社外監査役	太田 睦 鈴木 達哉 柳瀬 文孝 藤田 良和 妹尾 堅一郎 中島 真 工木 大造 秋元 芳央 植野 和宏
従業員数	204名	
資本金	1,849百円	
子会社	【国内】 ソウ・エクスペリエンス株式会社	【海外】 GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD. Giftee Mekong Company Ltd.

(ディスクレーム)

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。