

# CB発行及び新株式発行による資金調達について

2021年11月29日  
株式会社ギフトィ

# 本資金調達のための目的・概要

## 目的

- 成長戦略を加速度的に実現するためのM&A実施に備えた財務基盤の確保
- 流動性の更なる向上及び投資家層の更なる多様化

## 資金使途

- M&A実施に備えた財務基盤の確保（合計98.2億円）
  - 成長戦略の加速度的な実現のためのM&A資金（73.5億円）
  - ソウ・エクスペリエンス買収時の借入金返済原資（13.8億円）
  - 過去のマイノリティ出資の投資資金に充当するために取り崩した手元資金である現預金の手当（10.9億円）

## 調達手法と狙い

- CB<sup>(1)</sup>及びABB方式<sup>(2)</sup>の新株式発行のコンビネーションスキームにて、CBにより70億円、ABBにより28.2億円の合計98.2億円の資金調達を実施<sup>(3)</sup>
  - CB発行の狙い
    - ✓ 転換促進型スキームを採用することにより、エクイティ性の高い資金の獲得による財務体質のさらなる強化を実現するとともに将来のM&A待機資金を確保
    - ✓ 希薄化を一定抑制
  - 新株式発行の狙い
    - ✓ CB発行と同時に行うことにより即時の資本増強を図り、財務バランスを適正化
    - ✓ ABB方式を採用することによるマーケットインパクトの最小化

(1) Convertible Bond：転換社債型新株予約権付社債（一定期間内に一定の条件で発行会社の株式に転換できる権利を付与した社債）

(2) Accelerated Book Building：案件公表後、即日又は数日程度の短期間でブックビルディングを実施し、売出条件を決定する手法

(3) 調達金額の総額は、本新株式の発行に係る発行価額の総額及び本社債の払込金額の合計額と同額であり、①2021年11月26日(金)現在の東京証券取引所における当社普通株式の終値を基準として算出した見込額及び②本社債の払込金額の下限である本社債の額面金額の100.0%を基準として算出した見込額の総額から発行諸費用の概算額を控除した金額

# 募集の概要

## ■ CB

発行形態	ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債
募集市場	海外市場 (米国1933年証券法レギュレーションSに依拠)
上場証券取引所	無し
発行決議日	2021年11月29日(月)
条件決定日	2021年11月29日(月)から2021年11月30日(火) 午前8時(日本時間)までの間のいずれかの時間
払込期日 (クロージング)	2021年12月14日(火)
発行金額	70億円
年限	5年
募集価格 / 発行価額	未定
償還価額	100.0円
クーポン	0.0%
付帯条項	プット条項、ソフトコール条項、リセット条項
共同主幹事 兼 共同ブックランナー	Credit Suisse (Hong Kong) Limited Mizuho International PLC Daiwa Capital Markets Europe Limited

## ■ 新株式

募集株式の種類・募集形態	当社普通株式 ABB (Accelerated Book Building) 方式
募集市場	欧州及びアジアを中心とする海外市場 (米国1933年証券法レギュレーションSに依拠)
発行決議日	2021年11月29日(月)
条件決定日	2021年11月29日(月)から2021年11月30日(火) 午前8時(日本時間)までの間のいずれかの時間
払込期日 (クロージング)	2021年12月14日(火)
募集株式数	募集株式数：1,000,000株 - 新株式発行後の発行済株式総数に対する比率：約3.51% - 払込金額：29.4億円 <sup>(1)</sup> ※2021年11月26日時点における発行済株式総数：27,483,102株 ※2021年11月26日の当社終値(3,065円) ベース
ロックアップ 条項	太田 睦(当社代表取締役CEO) : 180日間 鈴木 達哉(当社代表取締役COO) : 180日間 柳瀬 文孝(当社取締役CTO) : 180日間 藤田 良和(当社取締役CFO) : 180日間 妹尾 堅一郎(当社社外取締役) : 180日間
共同主幹事 兼 共同ブックランナー	Credit Suisse (Hong Kong) Limited Mizuho International PLC Daiwa Capital Markets Europe Limited

(1) 払込金額は、本新株式の発行に係る発行価額の総額であり、2021年11月26日(金)現在の東京証券取引所における当社普通株式の終値を基準として算出した見込額

# 本資金調達的位置づけ～概念図～

当社では、長期のフリーキャッシュフローの最大化を重要な経営方針としており、本資金調達は、そのための成長戦略実現を加速化させることを目的としている。

長期方針

長期でのフリーキャッシュフローの最大化

中期方針

高い成長率の継続

成長戦略

成長戦略実現の加速

eギフトプラットフォーム  
の拡大



地理的な横展開



M&Aによる  
成長の加速化

本資金調達の  
位置付け

## 本資金調達的位置づけ～成長戦略とM&Aの位置付け～

当社はCP、DP双方に対する顧客提供価値を高めることによる高い成長率の継続を目指し、成長戦略として「eギフトプラットフォームの拡大」と「地理的な横展開」を掲げており、**機動的なM&Aにより当該成長戦略の実現を強化・加速させていく。**

### 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

- マレーシア、ベトナムへの展開
- ASEAN、その他海外地域への進出

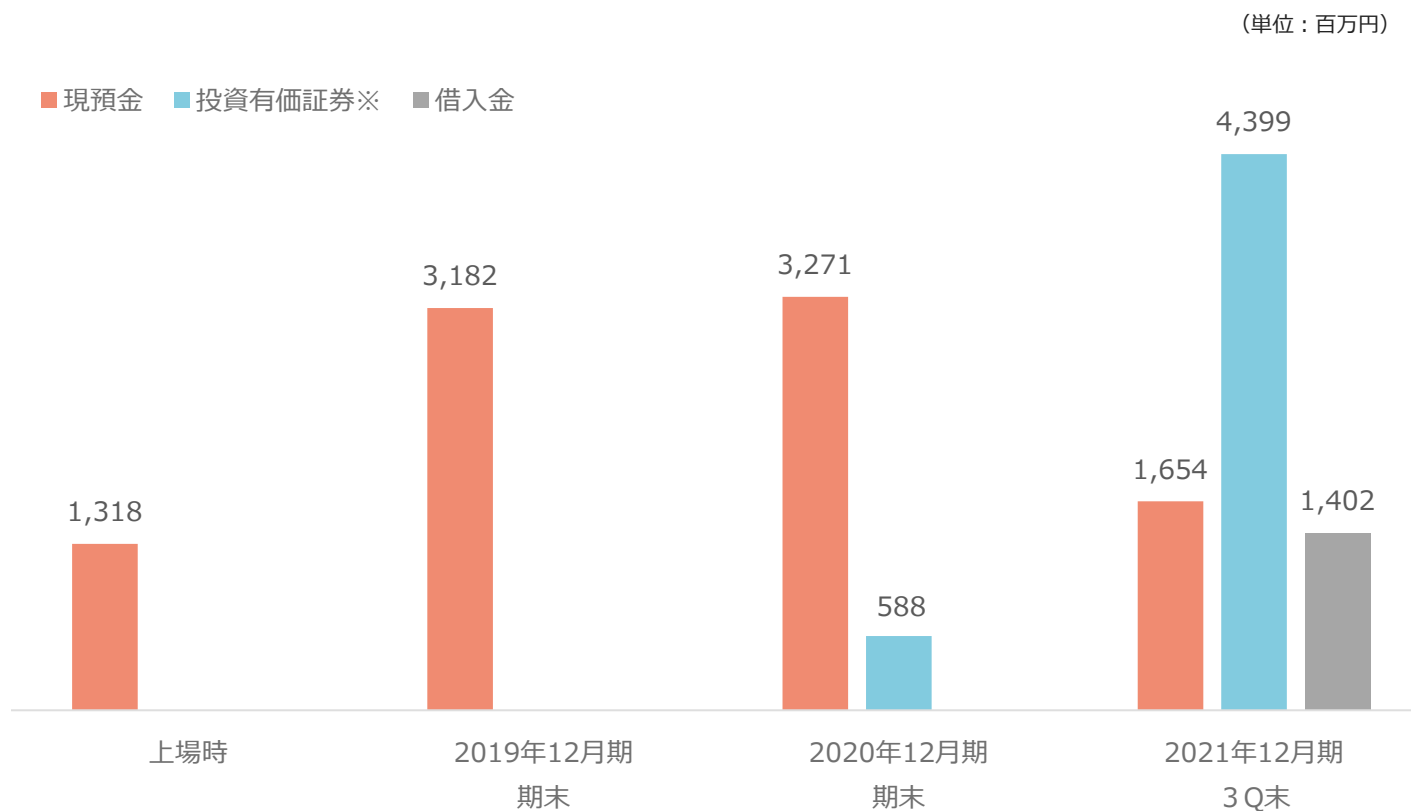
**機動的なM&Aにより加速度的な成長を企図**

## 本資金調達の位置づけ～財務状況～

当社では、過去の現預金・営業キャッシュフロー・借入を活用して、eギフトプラットフォームの拡大に資するM&Aを積極的に実施。

本資金調達により将来のM&A実施に備えた財務基盤を強化する。

### ■ 現預金・借入金・投資有価証券 推移



※投資有価証券には、ソウ・エクスペリエンス株式分も含む

# 当社のM&A及び出資の実績

これまでの当社の成長戦略実現のためのM&A/出資は以下の通り。  
引き続き成長戦略実現に寄与するM&A/アライアンスを推進していく。

## 1 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

## 2 地理的な横展開

- ASEAN展開

### M&A及び出資の実績

#### M&A

**SOW**  
Experience  
(2021年3月)

#### 出資

**dirigio** (2021年7月)  
**PAN for YOU** (2020年12月)  
**SIRU+** (2021年1月)  
**KINCHAKU** (2020年6月)  
**GINKAN** (2020年2月)

他複数社

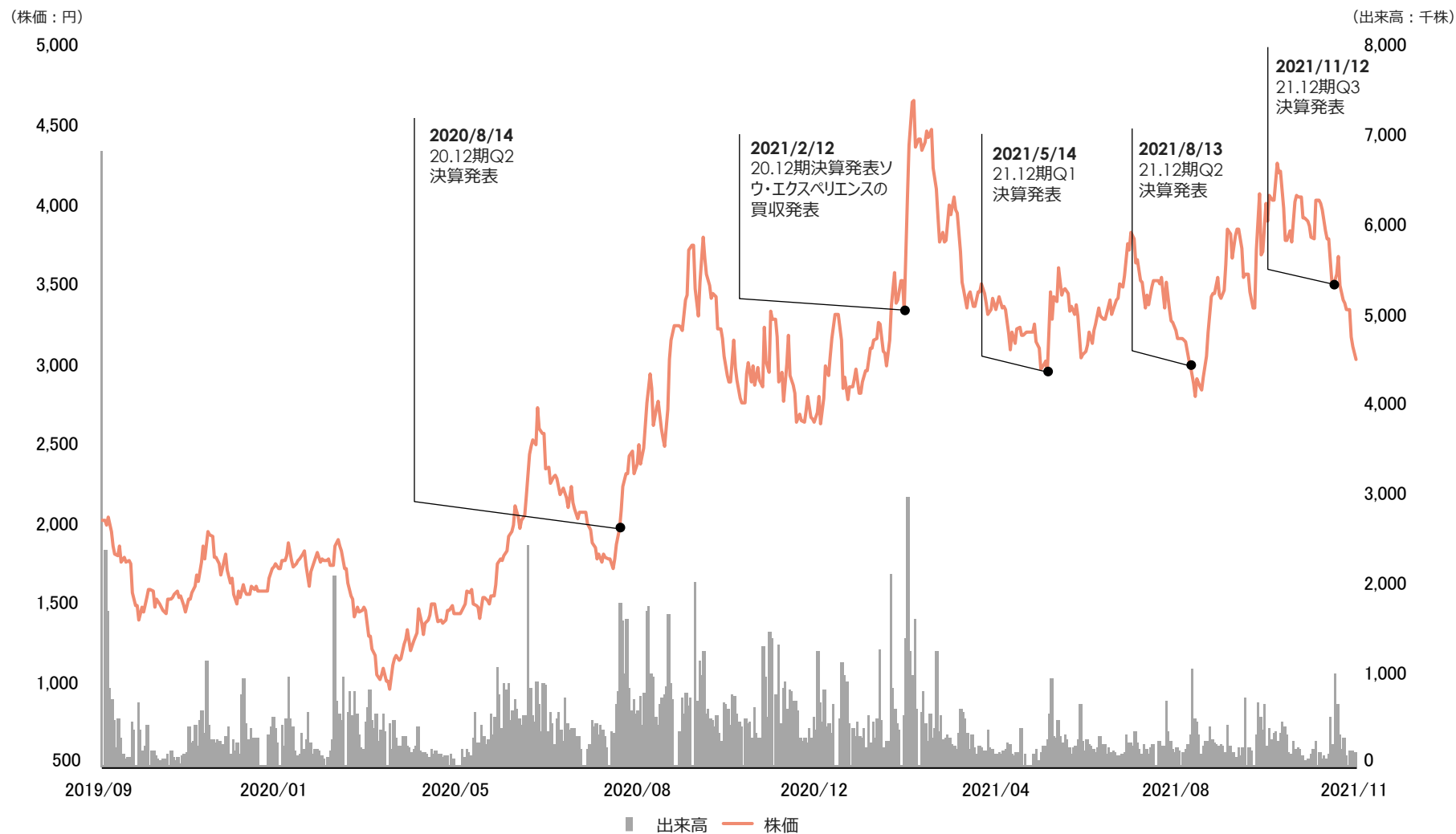
#### 出資

**TADA**  
(2021年5月)

#### JV

**MEKONG**  
COMMUNICATIONS  
A member of MEKONG ONE  
(2021年3月※)

# (ご参考) 上場以来の当社株価・出来高推移





# 本資料の取り扱いについて

本資料は、当社の海外募集による新株式発行およびCB発行に関して一般に公表することのみを目的として作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券の勧誘を構成するものではありません。当該株式および当該CBに係る勧誘は、日本国外において日本の非居住者に対してのみ行われるため、金融商品取引法に基づく届出及び通知は行われず、目論見書も作成されません。また、本資料は、米国内における証券の売付けまたは買付けの勧誘を構成するものではありません。本資料で言及されている当社株式および当社CBは1933年米国証券法に基づき登録されておらず、また、登録される予定もありません。1933年米国証券法上、同法に基づく登録が行われているか、または登録からの適用除外の要件を満たさない限り、米国において当該株式または当該CBにかかる売付けまたは勧誘を行うことはできません。米国において当該株式または当該CBの公募を行う場合には、当社およびその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表が記載された、当社から入手できる目論見書によって行うこととなりますが、本件においては米国内で公募を行うことを予定していません。

本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。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をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提（仮定）の下になされています。そのため、これらの記述または前提（仮定）は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大幅に異なる可能性があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料における記述は本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。また、本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

# Appendix

〔2021年12月期第3四半期決算説明資料より再掲〕

# 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・カテゴリー）
- 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

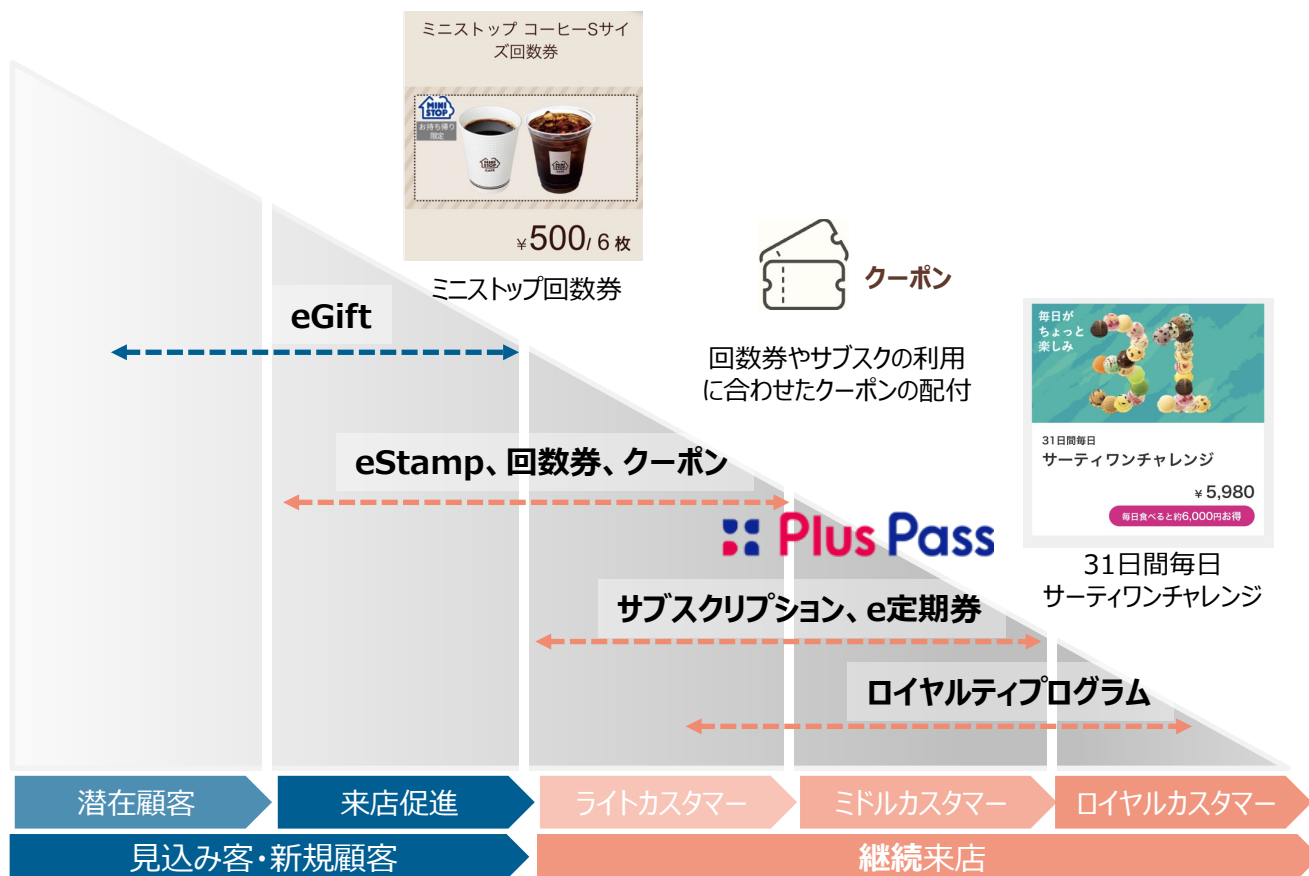
# 2021年12月期業績予想修正と成長戦略について eギフトプラットフォームの拡大 ～CP 新規サービスの開発・展開～



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。



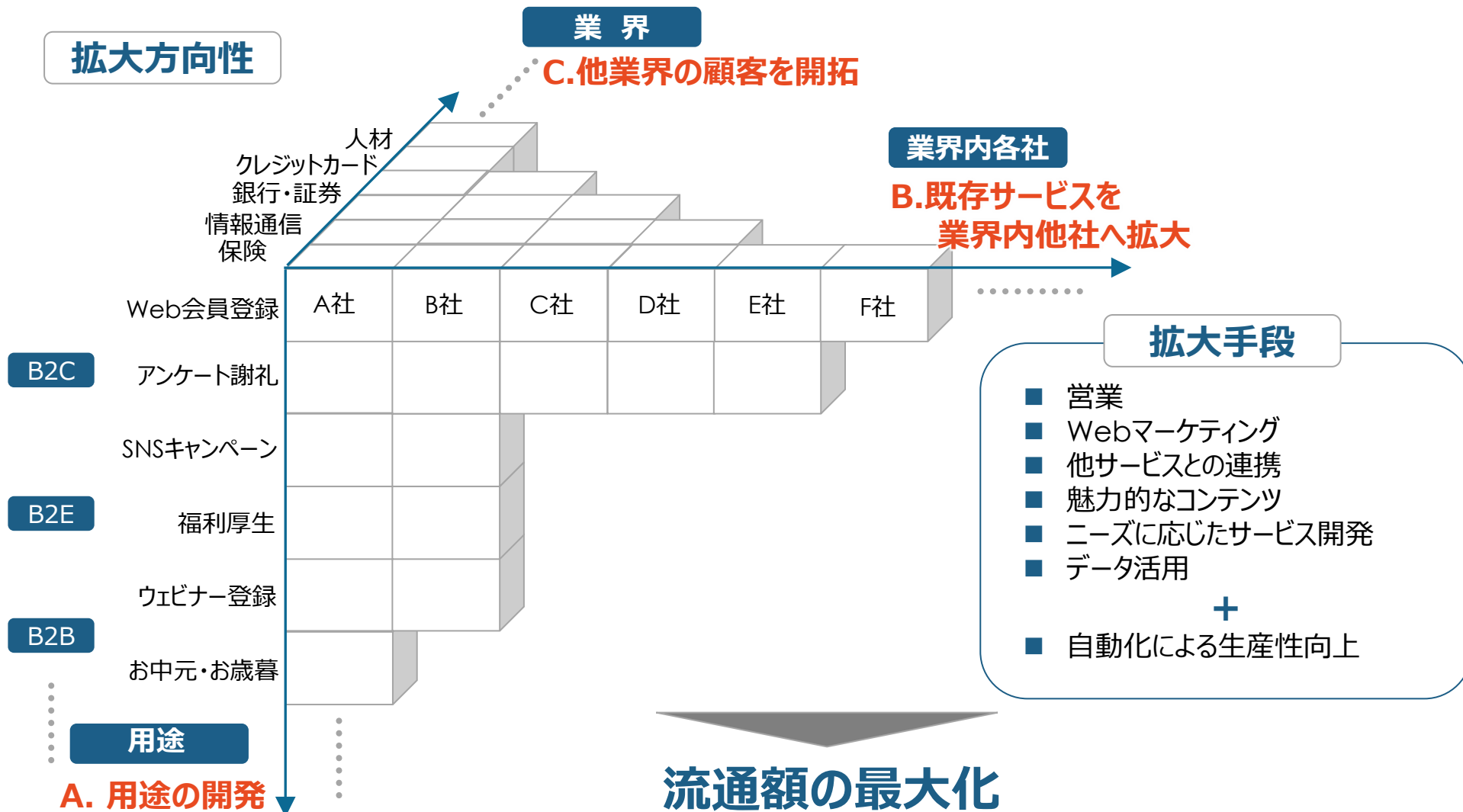
## 株主優待電子化

企業の業務効率化と株主様の利便性向上を実現。



「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

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	<b>その他用途</b> 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	<b>コロナ影響</b> 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～



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

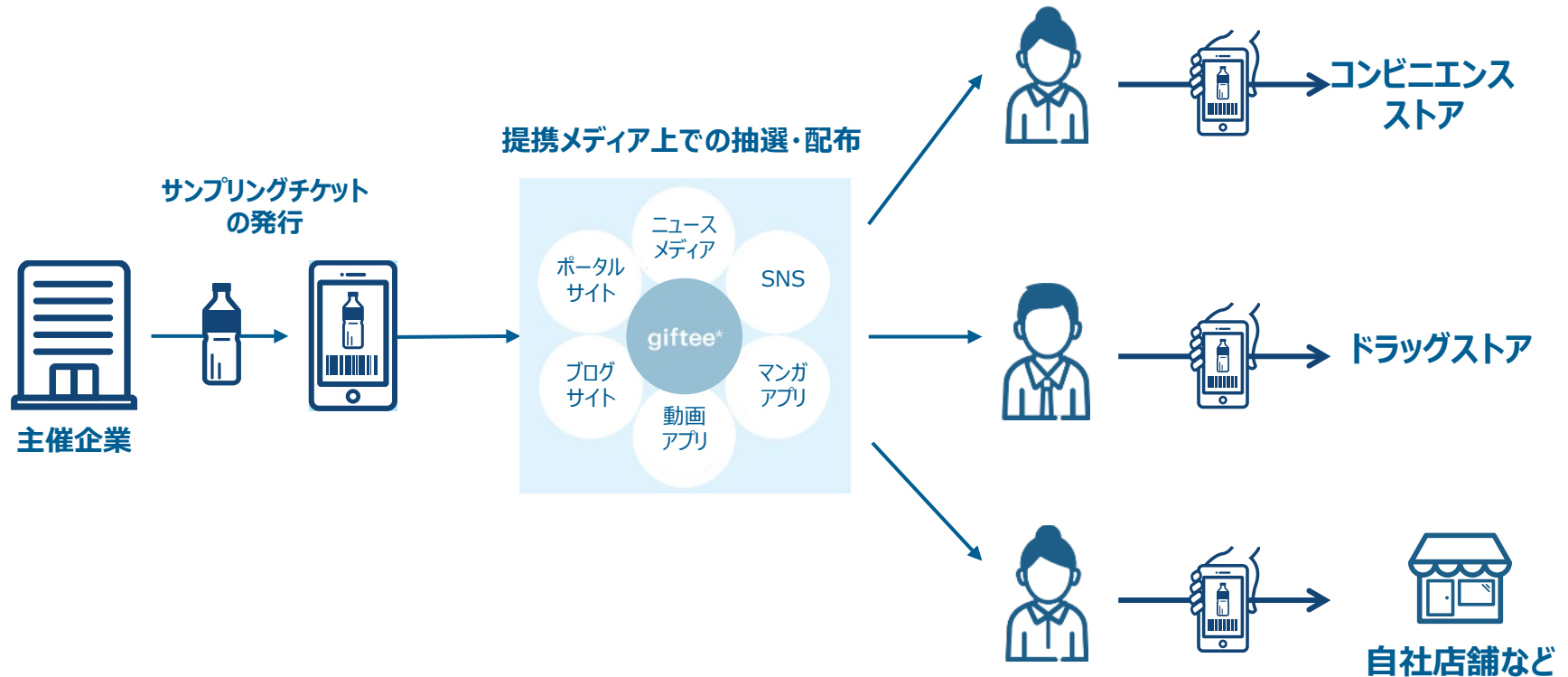


・性別  
・年齢 等

・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



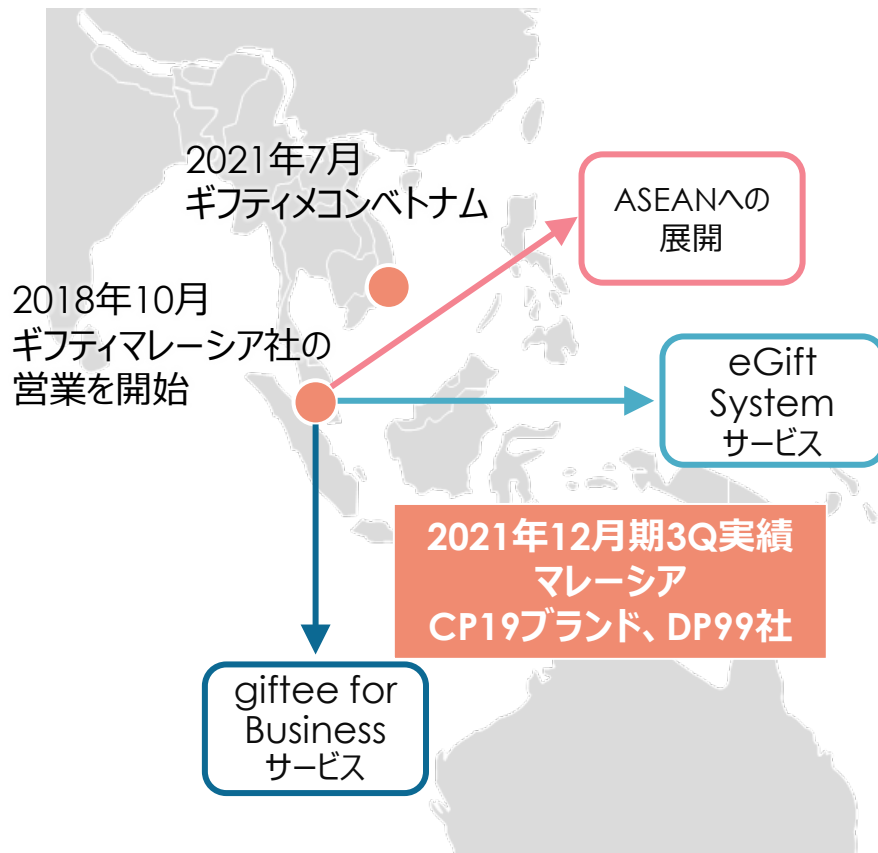
# 2021年12月期業績予想修正と成長戦略について 地理的な横展開 ～海外展開～



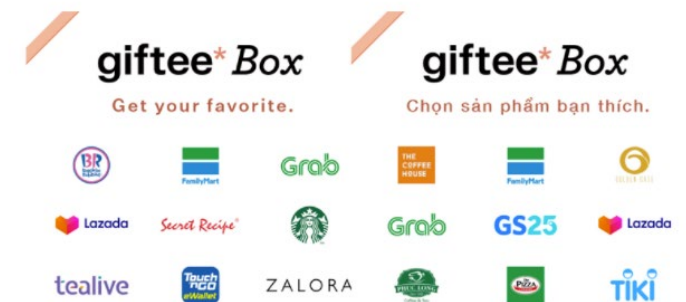
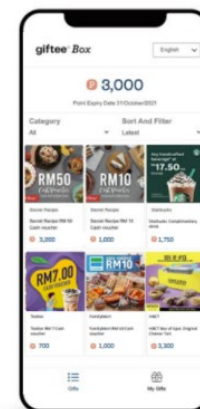
先行者メリットの高いeギフトビジネスにおいて、有力なCPを着実に獲得。  
日本と同様のeギフトプラットフォームと新規サービスをASEANにおいても展開。

## 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
<b>Starbucks Malaysia</b> <b>FamilyMart</b> <b>Baskin-Robbins</b> <b>Secret Recipe</b> <b>Grab/TnG</b> etc.	<b>UOB</b> <b>TDCX</b> <b>Dell</b> <b>Hong Leong Bank</b> <b>Maybank</b> 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](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

