

2021年12月期
通期決算説明資料

2022年2月14日
株式会社ギフトィ

-
- I. 2021年12月期通期実績
 - II. 2022年12月期業績予想および成長戦略
 - III. 事業とサービスの概要

Appendix

I . 2021年12月期通期実績

2021年12月期通期実績

- giftee for Businessサービス案件の大幅な増加、および個人の需要の高まりにより**流通額が大きく伸長し**、流通額、売上高は11月公表の修正予想を上回る。
- 将来に向けた先行投資として費用は計画通りに計上、加えて資金調達に伴う費用の計上によりEBITDAは修正予想を若干下回って着地。
- 前期比では、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、GoToトラベルキャンペーンに係る地域通貨サービス売上が大幅に減少したものの、他サービスの成長により売上高は**+20.9%**
 - ✓ 流通額：224億円（修正予想比+7.5% 前期比+124.1%）
 - ✓ 売上高：3,725百万円（修正予想比+2.2% 前期比+20.9%）
 - ✓ EBITDA：713百万円（修正予想比△3.3% 前期比△39.3%）

サービス別業績

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、地域通貨サービスにおいて案件の見送り・延期が発生したものの、DX化のさらなる進展により、**個人・法人向けサービスともに需要が拡大**。
 - ✓ gifteeサービス：直接会いつらい環境が続いたことによる需要の高まりにより、流通額が増加。
 - ✓ giftee for Businessサービス：**DP数・案件数は、四半期、通期ともに過去最高値**となる。大型のキャンペーンの見送りなどにより、第2、第3四半期において売上の伸びが鈍化したものの、着実な案件の積み上げにより、売上高は前期比+32.2%。
 - ✓ eGift Systemサービス：緊急事態宣言解除を受け、第4四半期に大きく導入社数を伸ばし、期末時点の**CP数は208社**となる。
 - ✓ 地域通貨サービス：新型コロナウイルスの感染拡大により、GoToトラベルキャンペーンをはじめ多くの案件が延期、見送りとなり導入事例は減少。ただし、案件の引き合いは引き続き増加傾向。

2021年12月期通期実績 通期業績（修正予想比/前期比）

giftee*

- 売上高は、GoToトラベルキャンペーンに係る売上が前期比で大幅に減少したものの、giftee for Business サービス案件の増加、また個人の需要の高まりによる流通額の増加により前期比+20.9%。
- EBITDAは、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。）の子会社化に伴う費用により前期比△39.3%、営業利益は、のれん償却費、株式報酬費用計上により前期比△72.1%。
- 流通額は、法人・個人ともに需要が拡大したことにより、前期比+124.1%の224億円と過去最高額を更新。

売上高	3,725	百万円	修正予想比	+ 2.2%	前期比	+ 20.9%
EBITDA	713	百万円	修正予想比	△ 3.3%	前期比	△ 39.3%
EBITDAマージン	19.2	%	修正予想比	△ 1.1pp	前期比	△ 18.9pp
営業利益	308	百万円	修正予想比	△ 5.3%	前期比	△ 72.1%
営業利益率	8.3	%	修正予想比	△ 0.6pp	前期比	△ 27.6pp
当期純利益	150	百万円	修正予想比	△ 12.2%	前期比	△ 80.0%
流通額(億円)	224	億円	修正予想比	+ 7.5%	前期比	+ 124.1%

2021年12月期通期実績 流通額

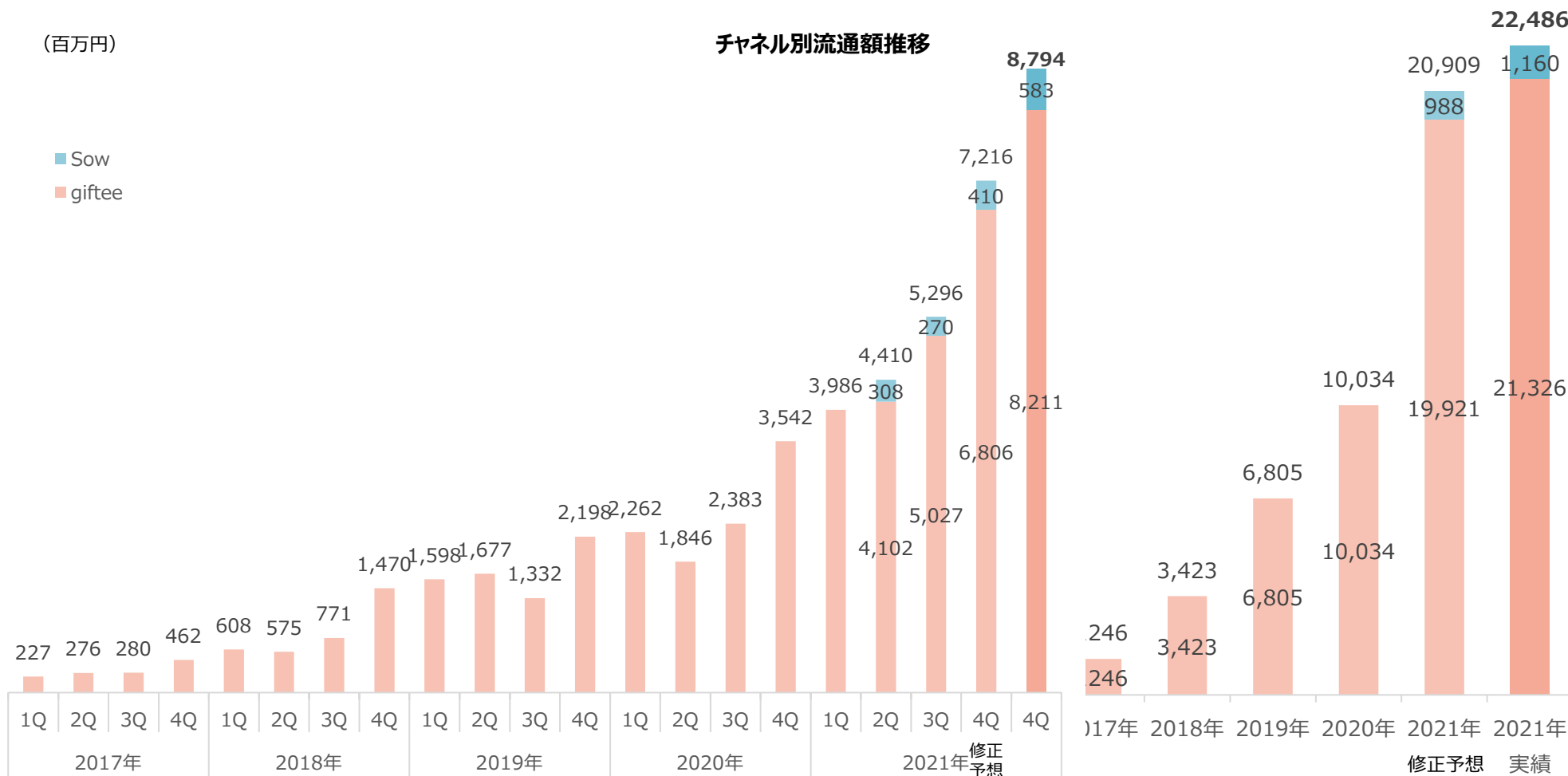


第4四半期は、法人キャンペーン案件の増加、およびクリスマスシーズンによる個人需要の増加により、修正予想比+21.9%、前四半期比66.0%、前年同期比+148.3%の87億円。

通期では、法人キャンペーン案件の着実な積み上げ、個人の需要の拡大により修正予想比+7.5%、前期比124.1%の224億円。**四半期、年度ともに過去最高額を更新。**

(百万円)

チャンネル別流通額推移

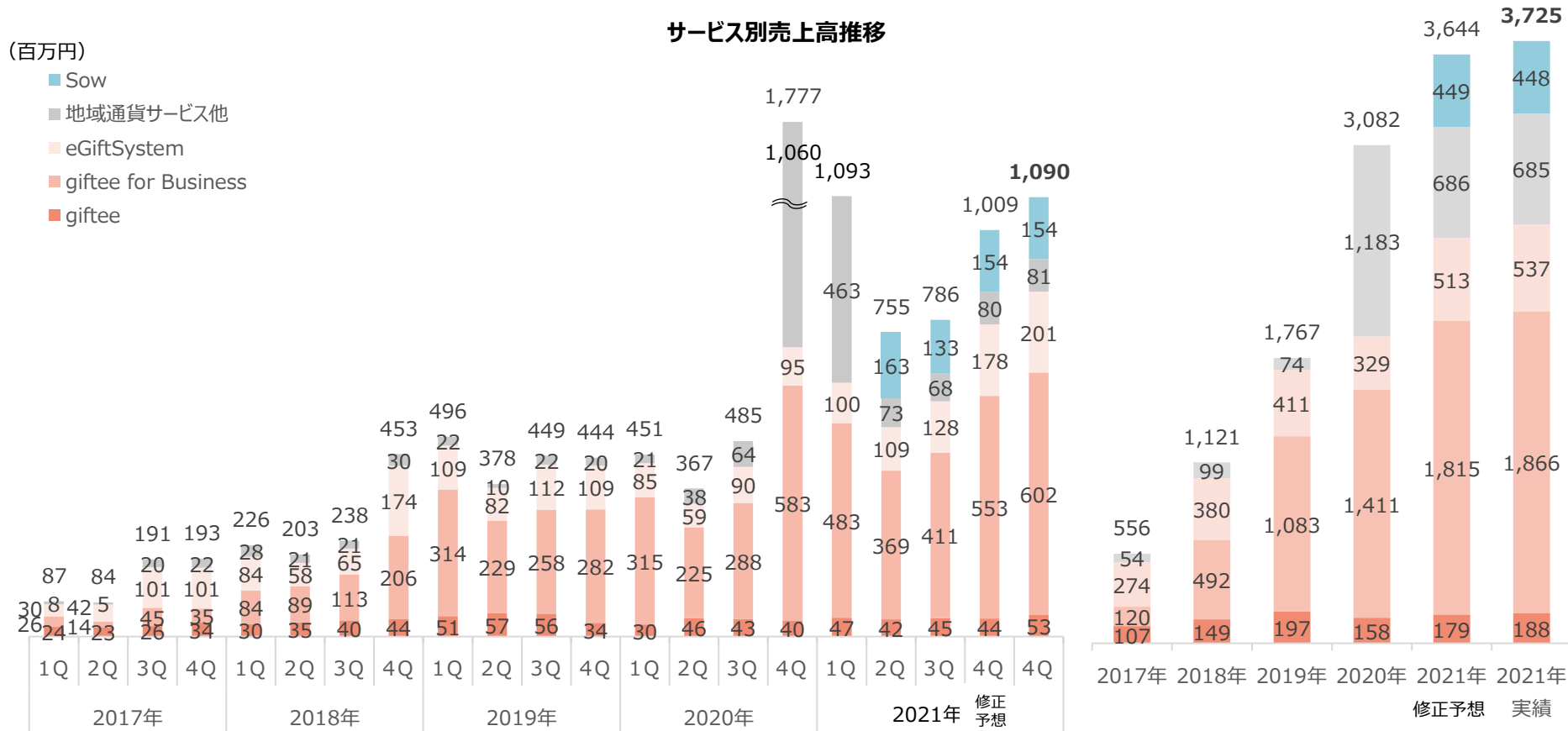


2021年12月期通期実績 売上高



第4四半期は、giftee for Businessの案件数の増加による売上増、および流通額の拡大に伴うeGift Systemの売上増により、修正予想比+8.0%、前四半期比+38.8%。前年同期比では、Go toトラベルキャンペーンに係る大型の収益が前年同期に計上されていた影響から△38.6%。

通期では、giftee for Businessにおける着実な案件の積み上げによる売上増、および法人・個人の流通額拡大によるeGift Systemの売上増により、修正予想比+2.2%、前期比+20.9%。**年度過去最高額を更新。**



2021年12月期通期実績 売上原価、販売費および一般管理費内訳



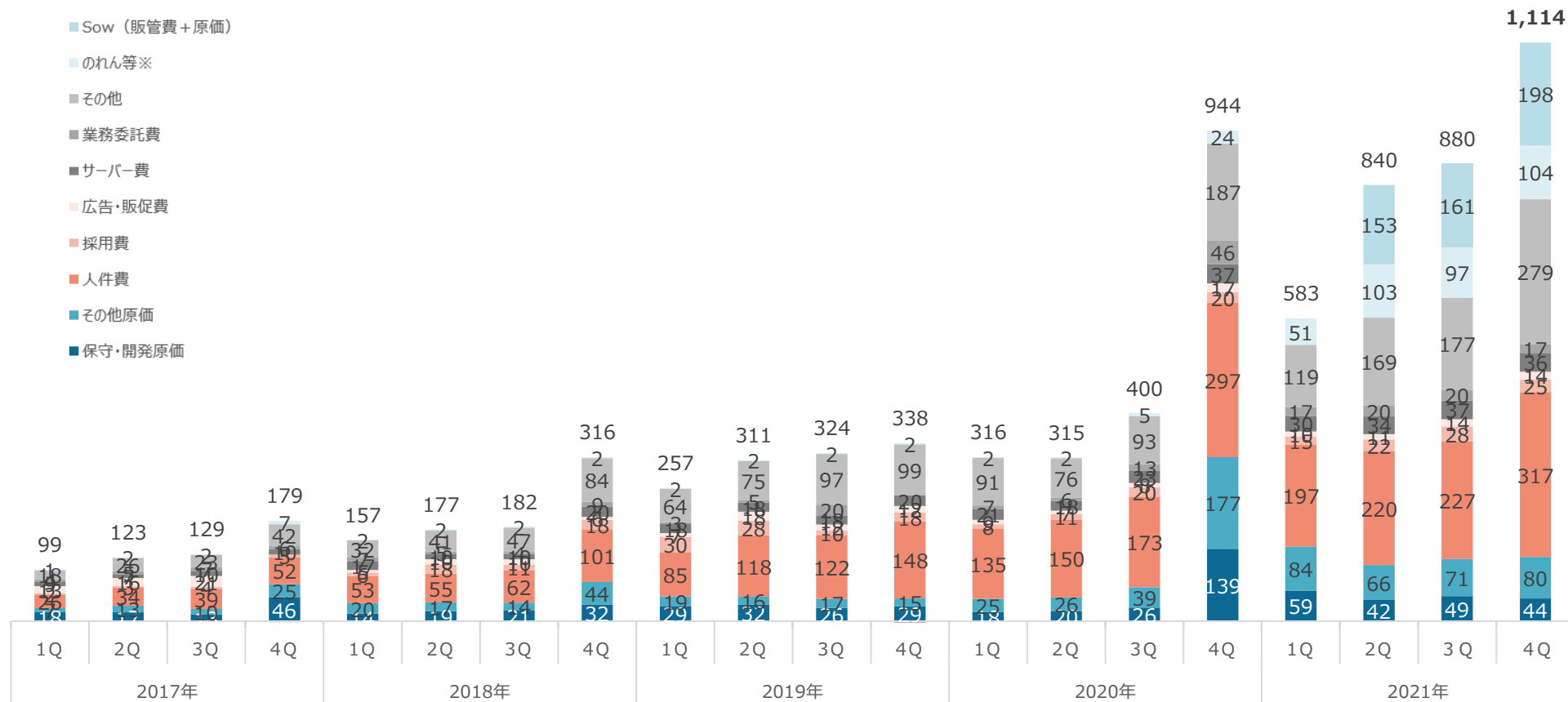
第4四半期原価は、前年同期比は主にGo to トラベルキャンペーンに係る原価が減少したことにより△192百万円。前四半期比は開発に係る原価の増加により+4百万円。

販管費は事業拡大・人員増強に伴う費用増加、増資に係る費用の増加により前年同期比+163百万円、前四半期比+192百万円。

Sowは流通額増に伴う費用の増加により前四半期比+37百万円。

単位 (百万円)

売上原価、販売費および一般管理費

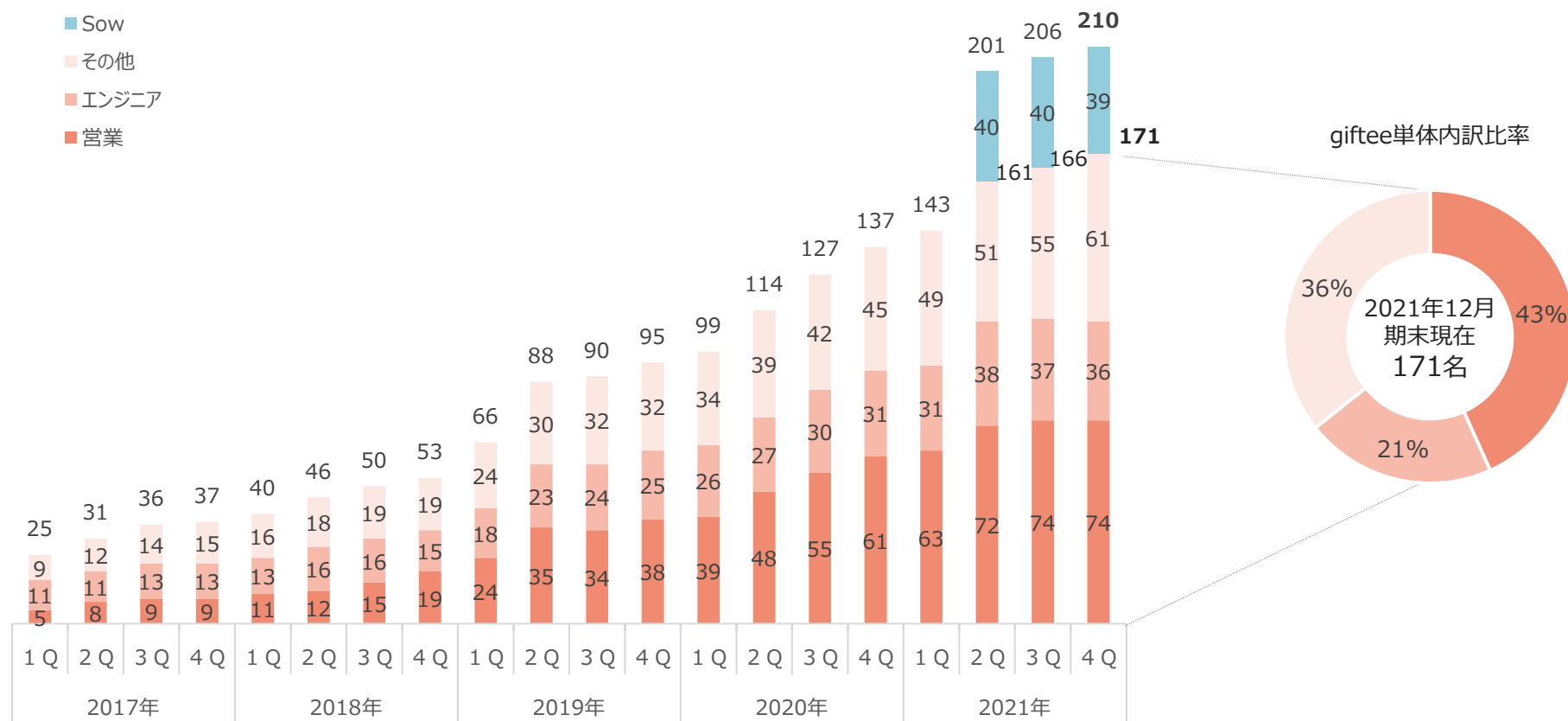


2021年12月期通期実績 人員数の推移

積極的な採用に伴う人員増により、単体の人員数は前年同期比+34名、前四半期比+5名の171名と増加。
今後も継続してエンジニア、営業を中心に採用を進める。

単位 (人)

- Sow
- その他
- エンジニア
- 営業

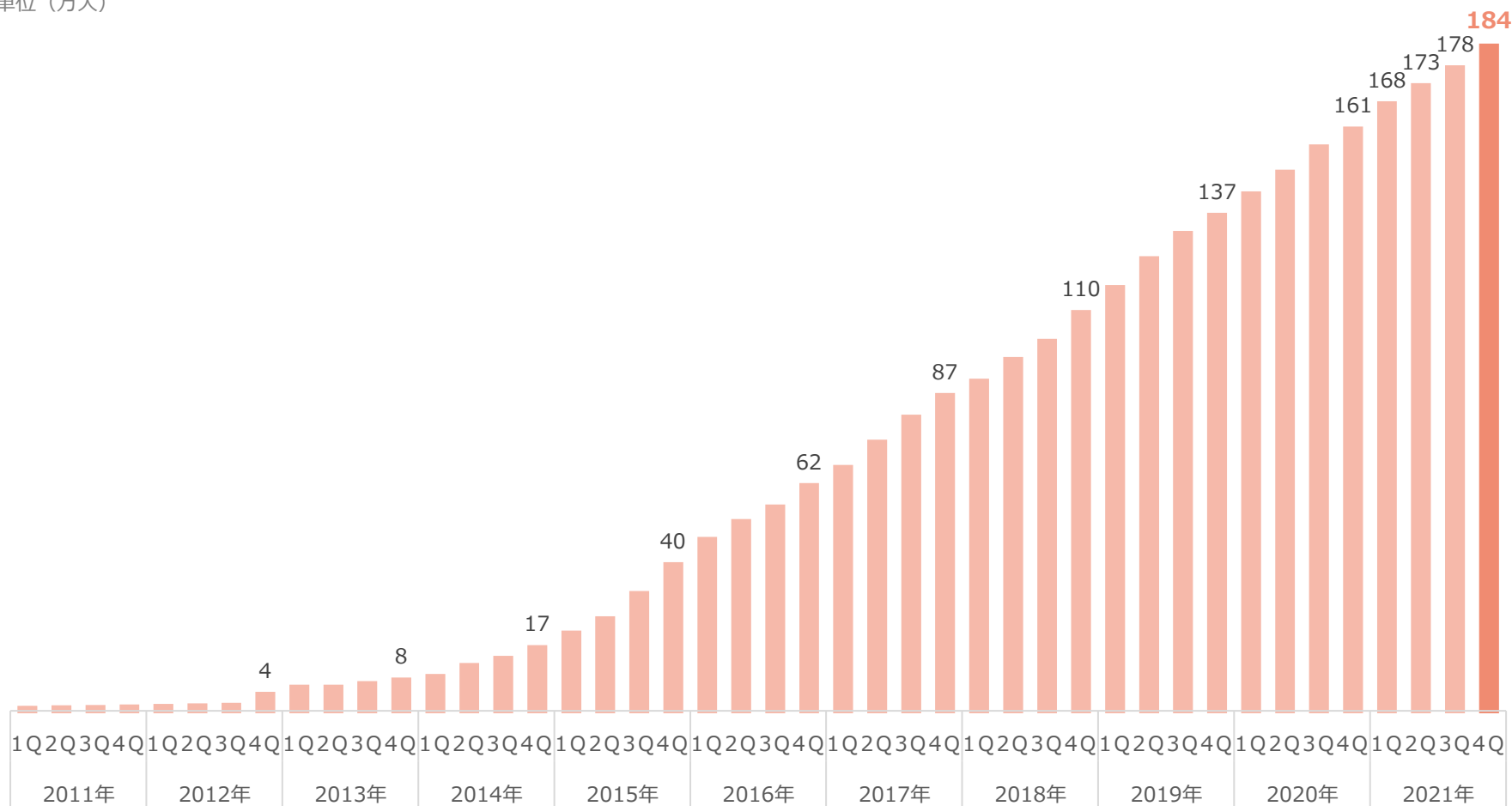


2021年12月期通期実績 サービス別業績 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～



gifteeサービスの会員数は前四半期比+3.5%、前年同期比+14.5%の184万人と、順調に推移。

単位 (万人)



2021年12月期通期実績 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～

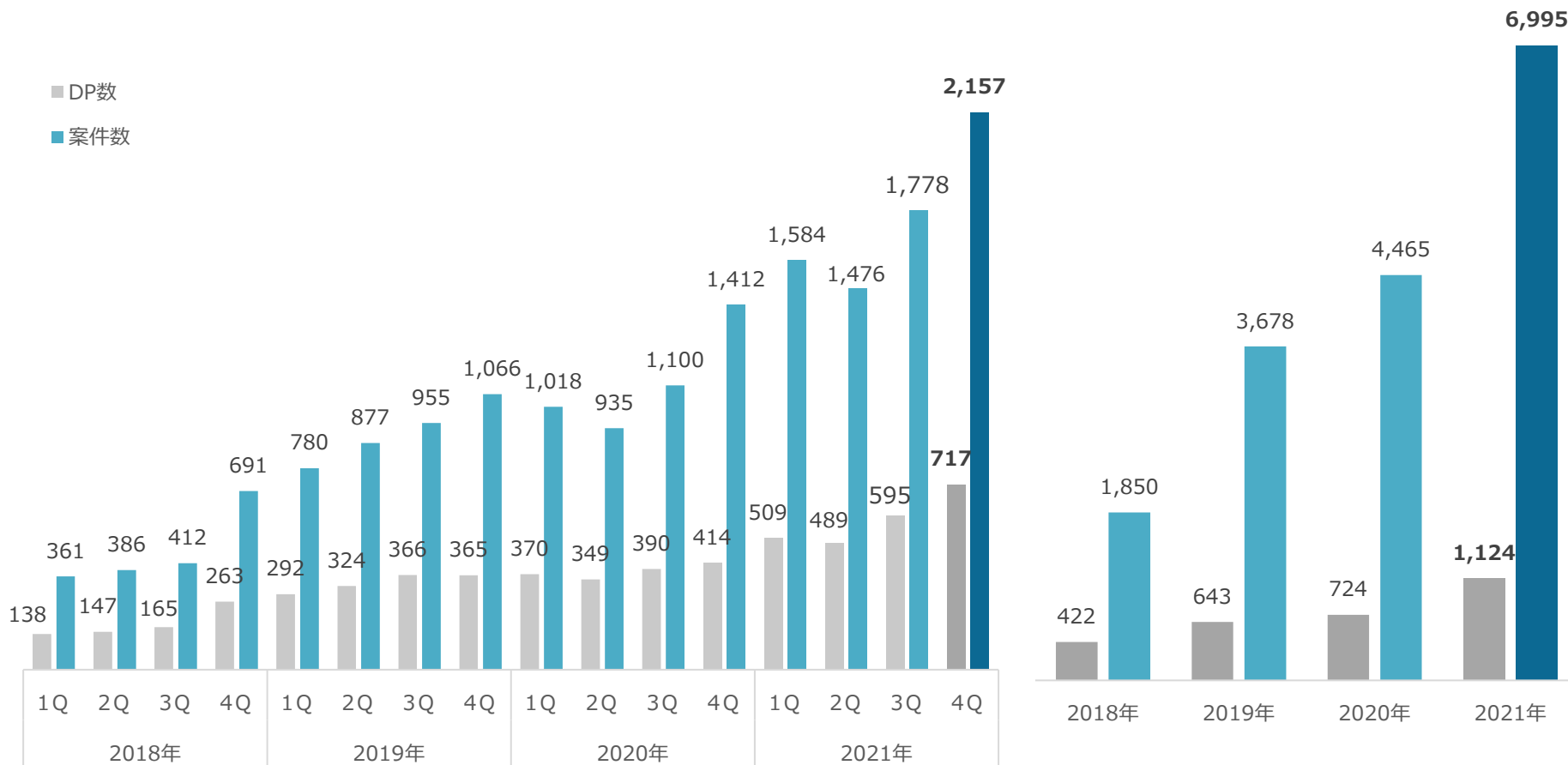


giftee for Businessサービスの第4四半期のeギフト利用企業(DP)数は、DX化の進展により前四半期比+20.5%、前年同期比+73.2%とともに大きく増加。件数ベースでも前四半期比、前年同期比を大きく上回る2,157件と四半期最高件数を更新。

年間ベースでもDP数は、前期比+55.2%、案件数は、同+56.7%と、ともに大きく伸長。

単位 (社)

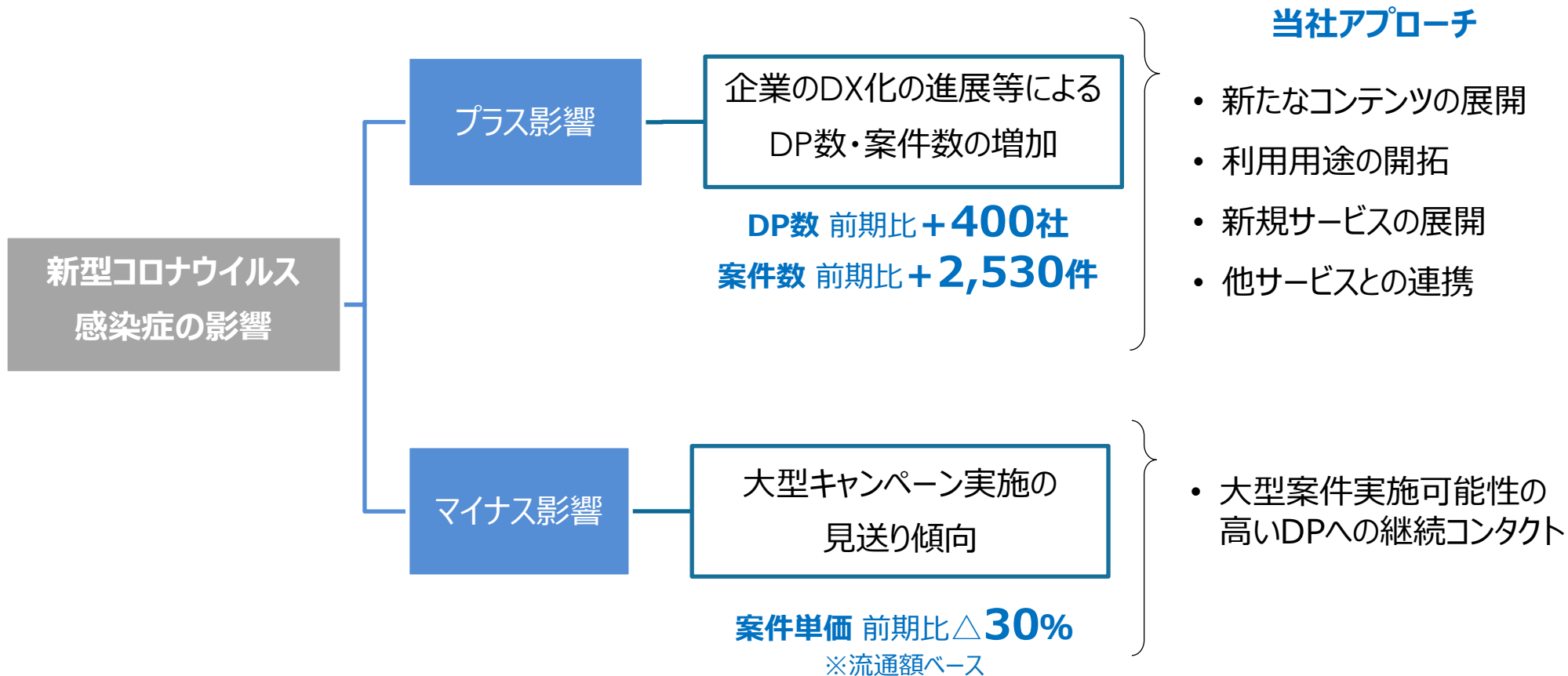
DP数、案件数の推移



※DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

2021年12月期通期実績 サービス別業績 giftee for Businessサービス ～当期コロナ禍の変化～

新型コロナウイルス感染症拡大はプラス、マイナス両面でgiftee for Businessサービスへ影響。
コロナ禍においては、将来の流通額拡大に向け、新規DP・案件の獲得に向けたアプローチを加速。



当期は流通額拡大に向け、新たなコンテンツの開発、また新コンテンツを軸とした利用用途の開発、また将来の流通額拡大に向けた仕組みの構築を推進。

新たなコンテンツの展開

好きな商品を選べるBoxシリーズ



giftee* Box

giftee* Cafe Box

giftee* Foodie Box

giftee* Sweets Box

高額帯ギフト

SOW Experience 花 スイーツ 酒

コンテンツ特性を生かした用途開発

① 金銭の同等の価値

B to C

返金

謝礼・お詫び

メーカーキャッシュバック

B to B

お車代

お食事代

B to E

福利厚生

経費精算

② 高額かつ多数の商品から選べる

B to B

お中元・お歳暮

お祝い

B to E

継続勤務表彰

イベント景品

新サービスの開発

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

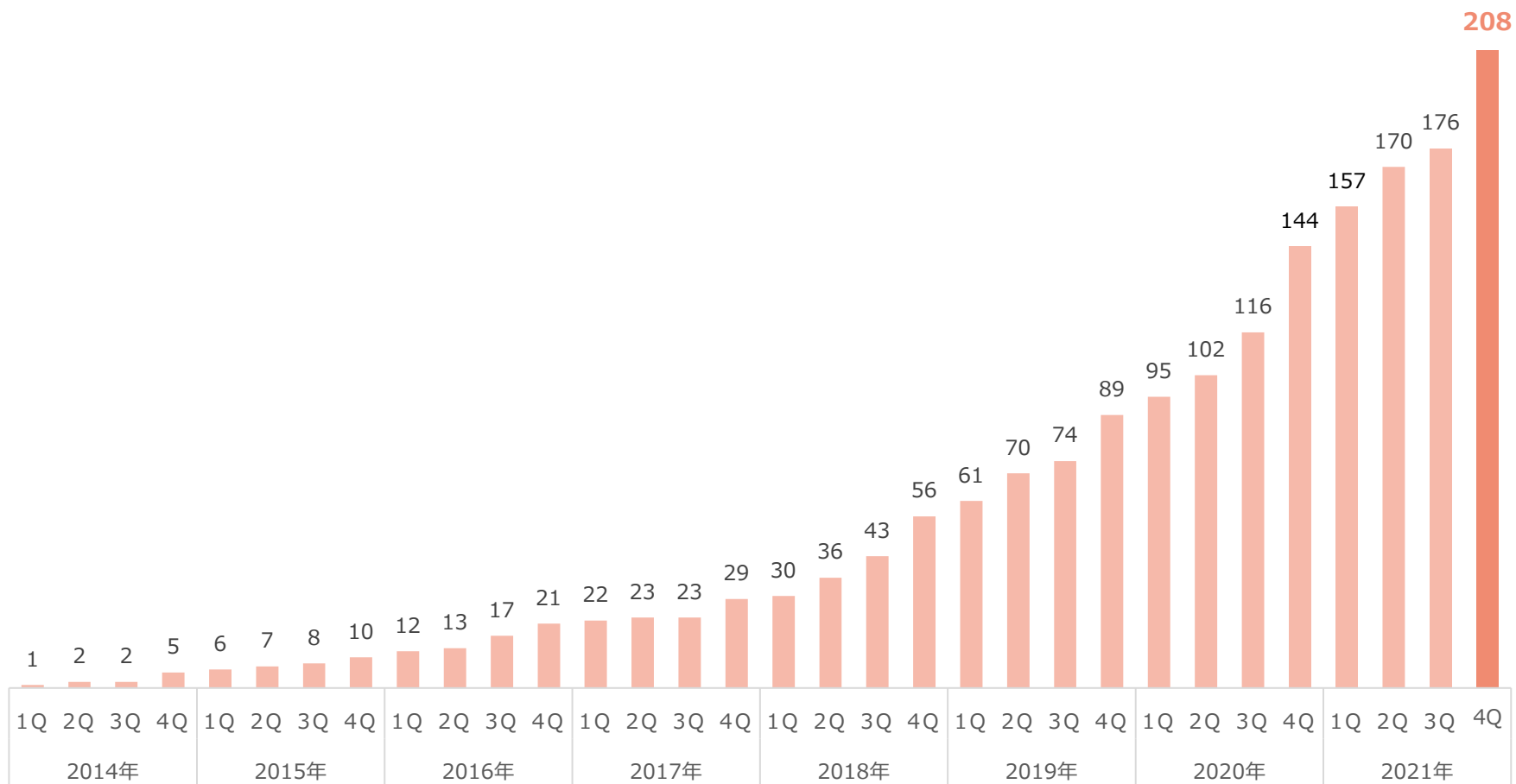


他サービスとの連携

Adobe Marketo Engage
パイブドピッツ
Unipos 等

eGift Systemサービスのeギフト発行企業(CP)数は、緊急事態宣言解除を受け、第4四半期に大きく導入が進み、前四半期比+32社、前年同期比+64社の208社となる。

単位 (社)



※ギフトおよびギフトマレーシアのCP数

注力業界である小売ブランド、およびジャンルの拡張となるアパレルブランドにおいて新規導入。
独自コンテンツとして、『共通券』のeギフトを新規発行。引き続き幅広い業種・ブランドにおいてサービス導入を推進する。

新規導入



株式会社ルピシア様

ルピシア公式オンラインストアで
利用可能。



タビオ株式会社様

全国の「靴下屋」「Tabio」
「Tabio MEN」など226店舗
ならびに公式オンラインストアで
利用可能。

※店舗数は11月末現在。

協業施策



株式会社パンフォーユー様

双方のリソースとノウハウを活かし、全国
19ブランド、335店舗の加盟店を共同
開拓。

※店舗数は(2021年12月9日時点

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、引き合い増加の傾向は継続。

■ 初回案件

- 2021年12月 **e街ギフト** 神奈川県厚木市（プレミアム飲食券）
- 2021年12月 **e街ギフト** 北海道倶知安町（旅先納税）
- 2021年10月 **e街ギフト** 沖縄東海岸観光MaaS実証モニターツアー
- 2021年 8月 **e街ギフト** 北海道伊達市（旅先納税）
- 2021年 7月 **e街ギフト** 山梨県笛吹市（旅先納税）
- 2021年 6月 **e街ポイント** 岡山県西粟倉村（自治体ポイント）
- 2021年 1月 **その他** 秋田県内周遊「モバイルスタンプラリー」
- 2020年12月 **その他** 群馬県内タクシー（MaaS実証実験）
- 2020年11月 **e街ギフト** 東京都八王子市（プレミアム飲食券）
- 2020年10月 **その他** 「Go To Eat」おきなわの電子食事券
- 2020年10月 **その他** 「Go To トラベル」地域共通電子クーポン

■ 継続案件

- 「しまとく通貨」
- 「しまぼ通貨」
- 長崎市中心地区商店街連合会「共通駐車券」
- 「北海道猿払村e街ギフト」（旅先納税）
- 「岡山県瀬戸内市e街ギフト」（旅先納税）
- 沖縄銀行「おきなわe街ギフト」

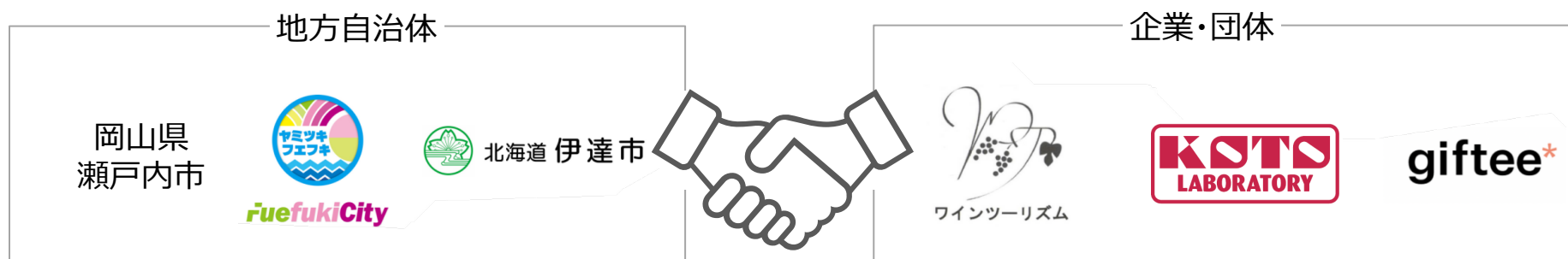


<電子スタンプ利用イメージ>

国内の観光人口の拡大や、ふるさと納税の寄附拡大に向けた観光経済支援策の取り組みとして、自治体や民間企業、団体でコンソーシアムを設立。

観光再開を見据え、準備や広域連携を先んじて進める活動を実施。

■ 旅先納税広域連携コンソーシアム



「旅先納税®」の普及活動

旅先納税とは

旅行先でスマートフォンからその土地に納税をすることができ、返礼品として即座にその自治体で使用可能なe街ギフトを受け取ることができる、ふるさと納税の新しい手法。

Ⅱ . 2022年12月期業績予想および成長戦略

2022年12月期業績予想

2022年12月期業績予想

- 売上高は、GoToトラベルキャンペーンに係る一時的収益を除いて前期比40%増の成長を目指す。
- 費用は、事業拡大のための新規サービスの開発、人員の増強のため計画的に計上。
- そのためEBITDAは前期比+11.7%の伸びとなり、EBITDAマージンは前期比で減少するが、当社は、固定費の比率が高く、中期的には売上高の増加によりEBITDAマージンは改善する。

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、およびM&Aによるそれらの実現の強化・加速を図る。
- 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**の早期デジタル化また、新規用途の開発による潜在市場の拡大を推し進める。
- 加えて、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。

2022年12月期業績予想 通期業績予想

giftee*

売上高は、GoToトラベルキャンペーンに係る一時的収益を除いて前期比40%増の成長を目指す。

販管費は、事業拡大のための新規サービスの開発、人員の増強のため計画的に計上することから前期比+27.3%。

そのためEBITDAは前期比+11.7%の伸びとなり、EBITDAマージンは減少するが、当社は、固定費の比率が高く、中期的には売上高の増加によりEBITDAマージンは改善する。

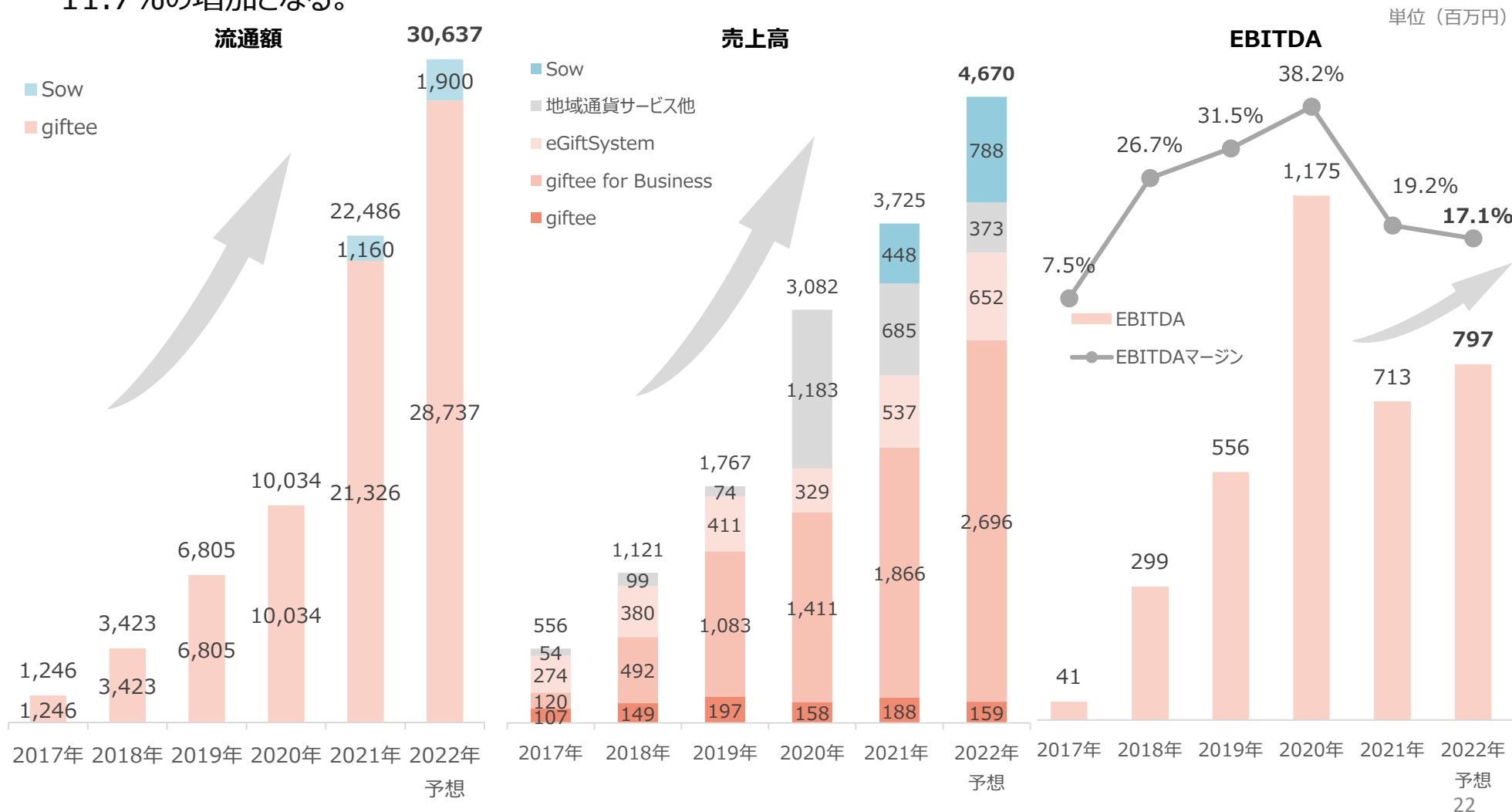
(百万円)	2022年12月期 (2022年1月~12月)	2021年12月期	
	業績予想	実績	増減率
売上高	4,670	3,725	+25.4%
売上総利益	3,950	3,167	+24.7%
販売費及び一般管理費	3,639	2,859	+27.3%
EBITDA	797	713	+11.7%
EBITDAマージン	17.1%	19.2%	△ 2.1pp
営業利益	310	308	+0.6%
営業利益率	6.6%	8.3%	△ 1.7pp
経常利益	310	248	+24.9%
当期純利益	215	150	+43.2%
流通額(億円)	306	224	+36.6%

2022年12月期業績予想

2022年12月期流通額・売上・EBITDA予想



流通額は約40%、売上高はGo to トラベルに係る一時的収益を除いて約40%の成長を見込む。
 事業拡大のための新規サービスの開発、人員の増強のための費用を計画的に計上することからEBITDAは
 11.7%の増加となる。

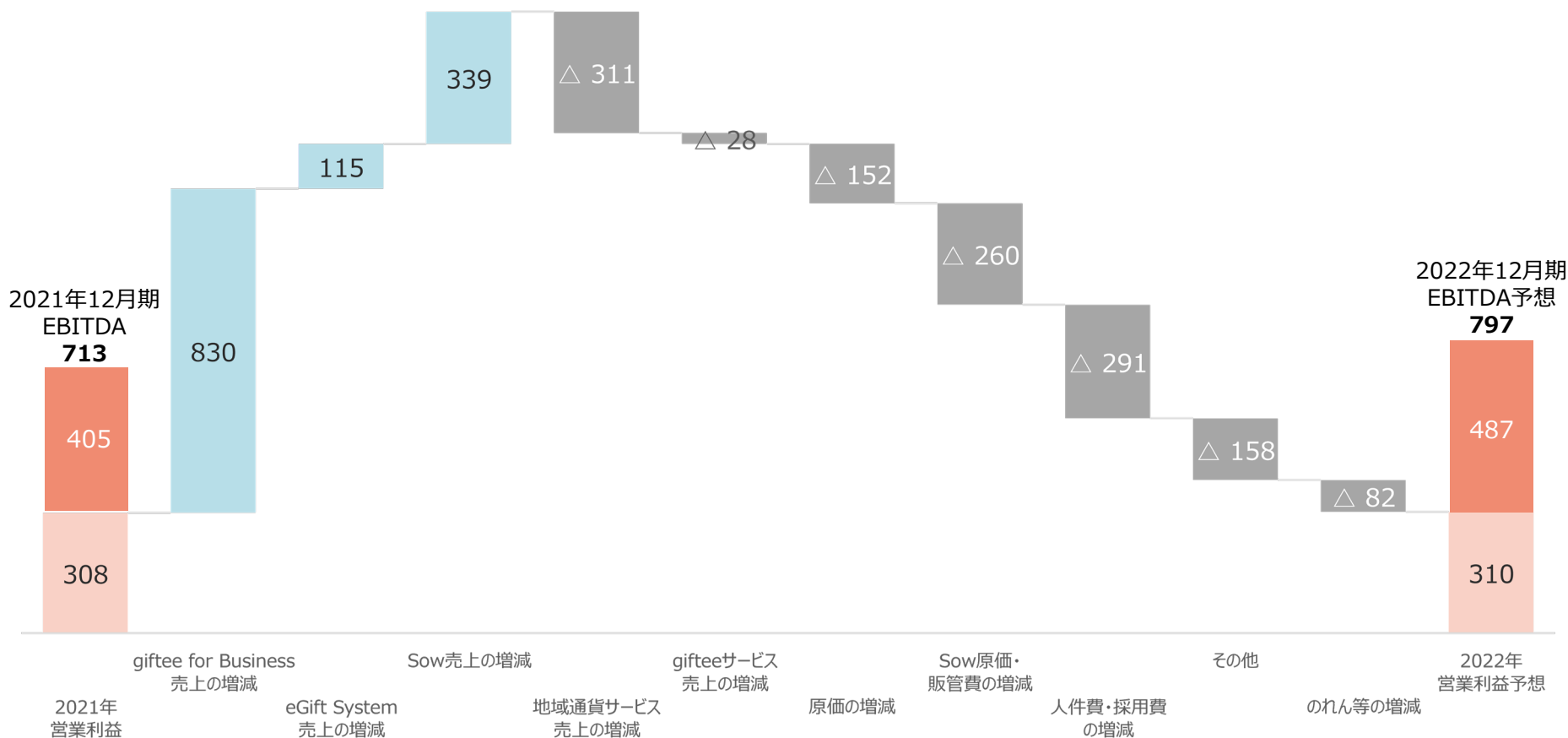


2022年12月期業績予想 EBITDA 変動要因



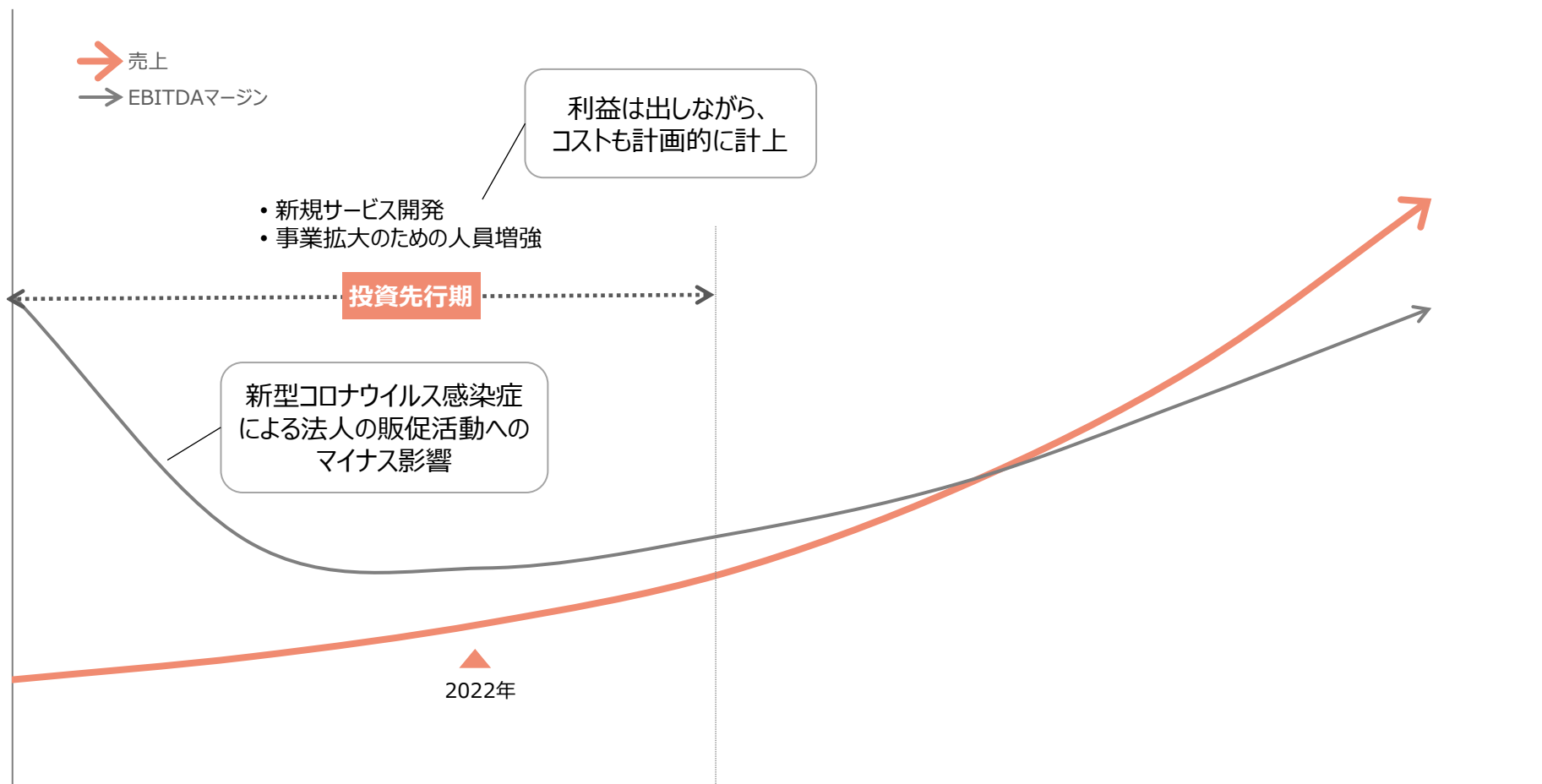
EBITDAは、giftee for Business、eGift Systemサービス、Sowの計12.8億円の売上増に対し、Go toキャンペーンに係る地域通貨サービス売上の減少、Sowの原価販管費の増加、人員増強に係る費用の増加等により前期比+11.7%の7.9億円となる見通し。

単位（百万円）

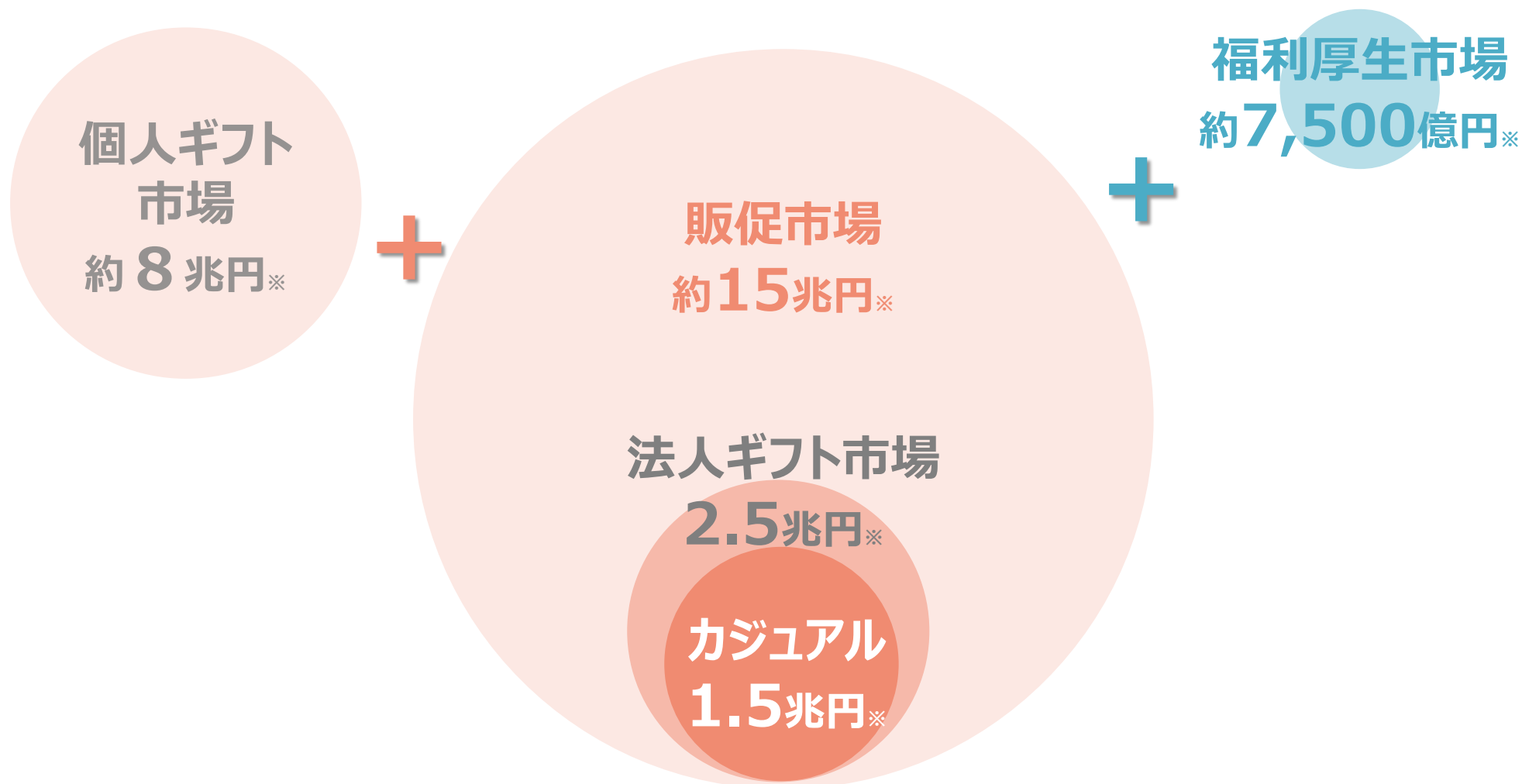


2022年12月期業績予想 中長期のEBITDA回復イメージ

成長への投資は計画通りに実施しているなかで、新型コロナウイルス感染症による収益へのマイナス影響により一時的にEBITDAマージンが下がっているものの、中期的には売上高の増加によりEBITDAマージンは改善へ。



新規用途の開発により潜在市場をさらに拡大



成長戦略

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

GODIVA
Raffine
HIBIYA KADAN

デジタル商品

等

CP数
208社

流通額：224億円

流通 eギフト利用企業 (DP)

個人向け

① giftee*
STARBUCKS[®] baskin BR Robbings[®] サーティワン 等

法人向け

② giftee*
for Business

等

会員数
184万人

DP数
1,124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2021年12月期通期のユニーク利用企業数。

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、加えて、**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

成長戦略について

eギフトプラットフォームの拡大と地理的な横展開

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、加えてその④地理的な横展開をすることによる成長を図る。
その実現手段としてM&A/アライアンスも検討する。



© 2022 iTunes K.K. All rights reserved.
Google Playは、Google LLCの商標です。
本資料に関するお問い合わせは株式会社ギフトまでお願いいたします。
Amazon、Amazon.co.jp およびそれらのロゴは Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

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

2. ジャンルの拡張

- 飲食業界
- 小売業界
- オンラインコンテンツ
- 高額価格帯
- スーパー・ドラッグ
- 体験施設
- 高いギフト性

発券
CP/Contents Partner eギフト発行企業

1. 飲食・小売企業数拡大














等

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


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

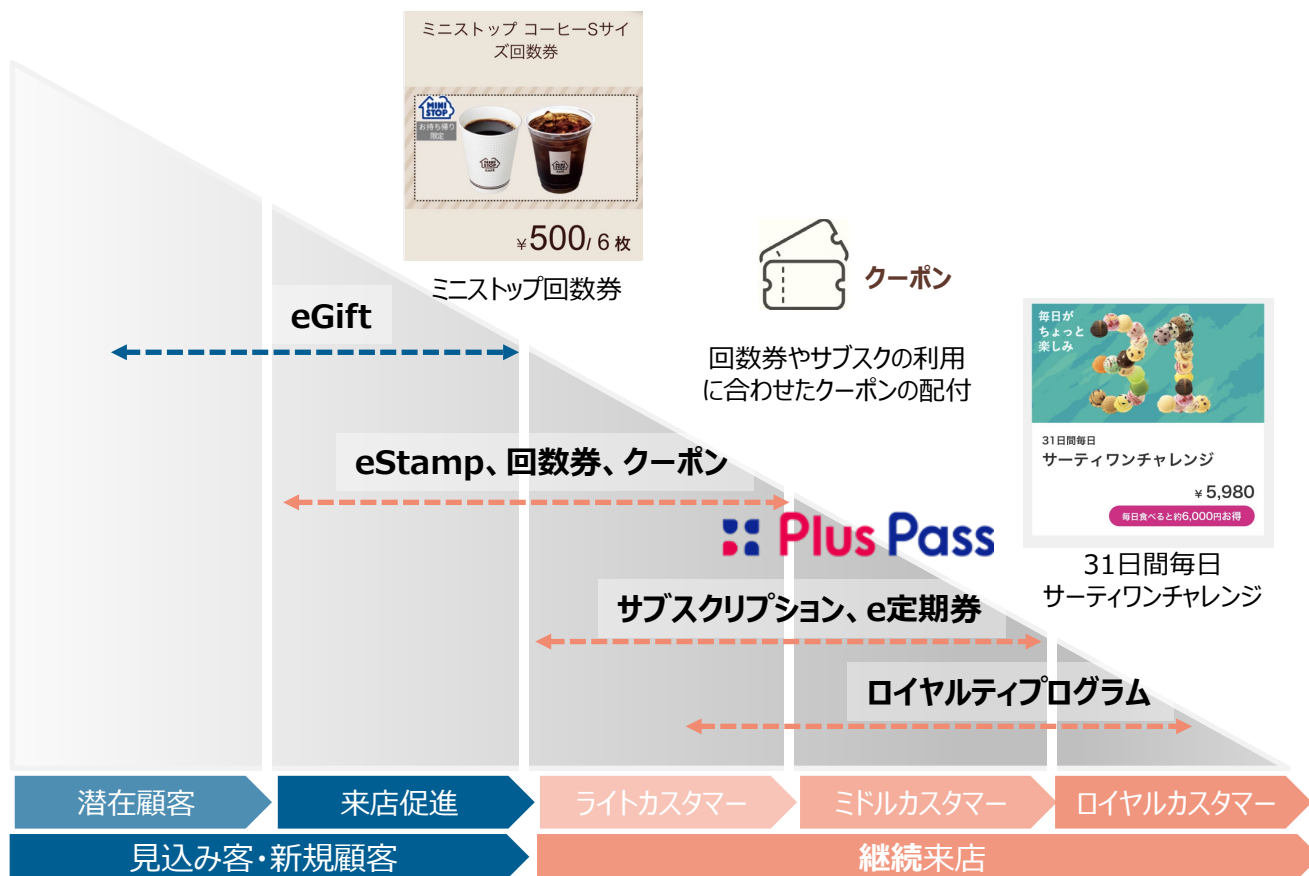


いるんな Pay に換えられる

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。



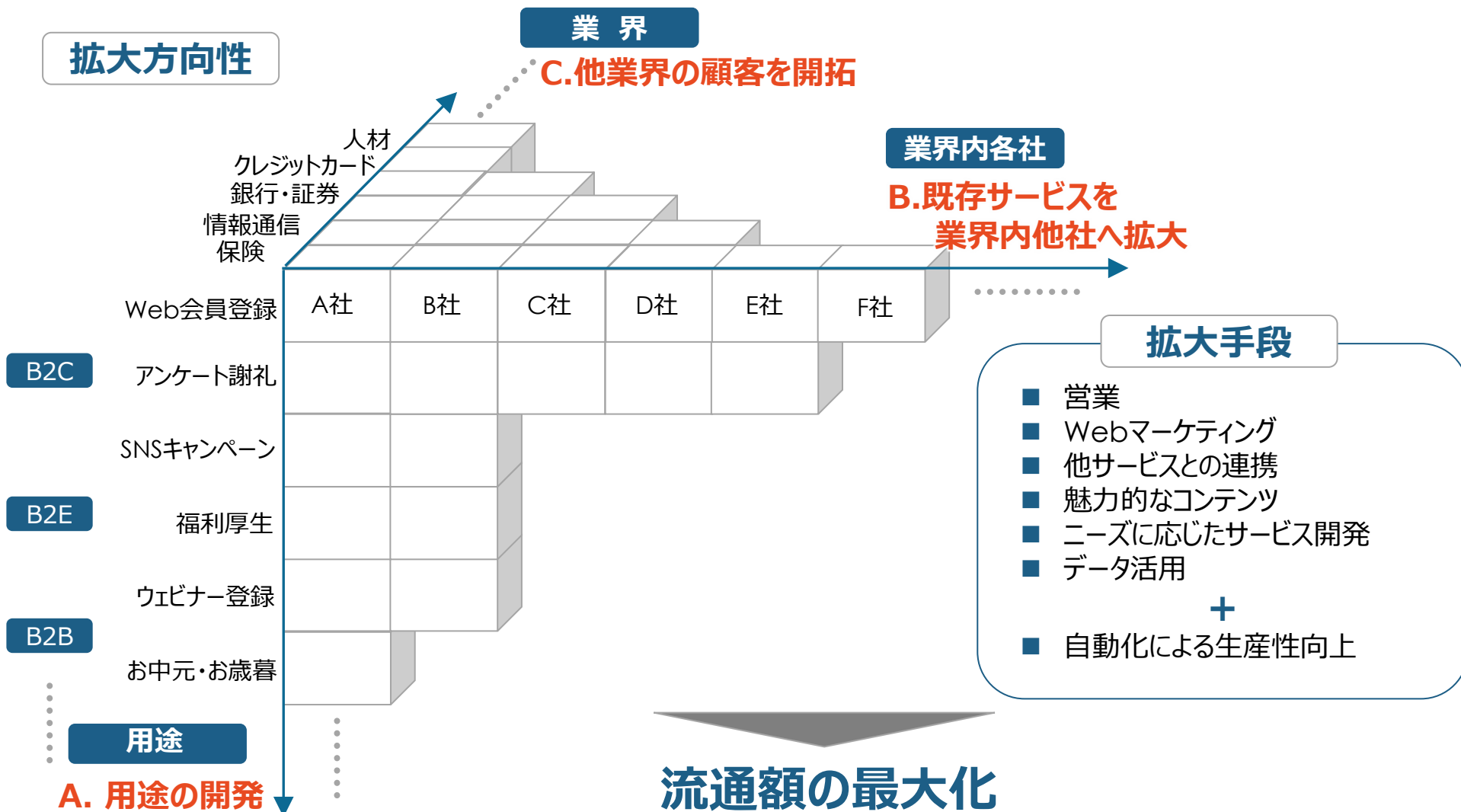
「Plus Pass」：各ブランドが発行する回数券・定期券・サブスクリプションプランを個人向けに販売する専用サイト

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。



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 サンプリング 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	業界横断
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	業界横断

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



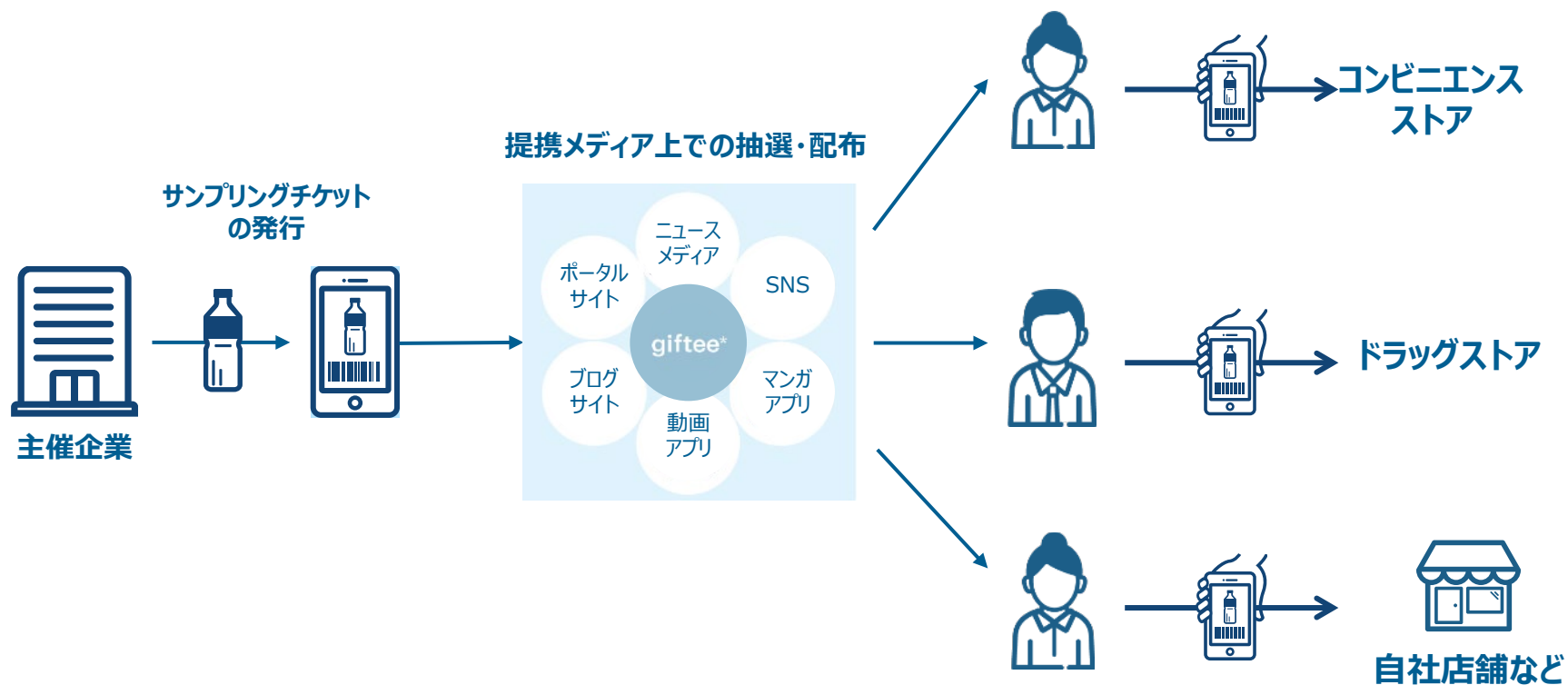
- ・性別
- ・年齢 等

- ・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



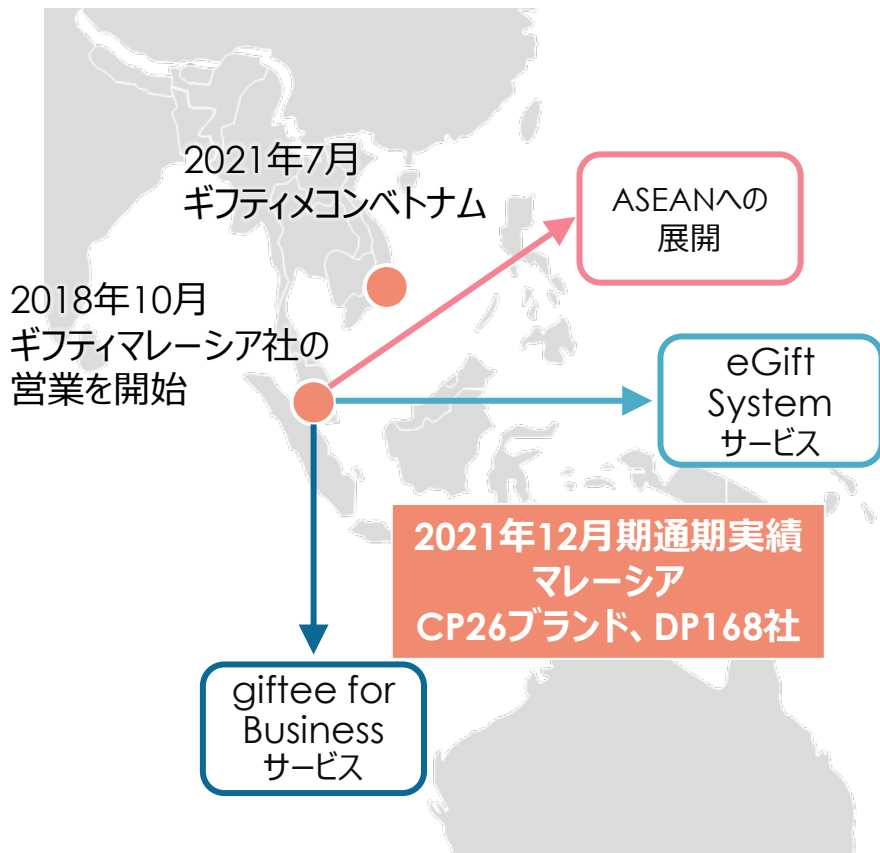
2022年12月期業績予想修正と成長戦略について 地理的な横展開 ～海外展開～



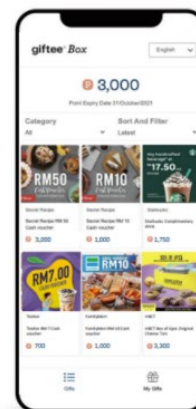
先行者メリットの高いeギフトビジネスにおいて、有力なCPを着実に獲得。
日本と同様のeギフトプラットフォームと新規サービスをASEANにおいても展開。

2021年12月期通期実績 ギフティマレーシア社

eギフト発行企業 (CP) 26ブランド	eギフト利用企業 (DP) 168社
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を提供



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

成長戦略について M&Aへの取り組みと実績

成長戦略を加速度的に実現するためのM&A実施に向け、2021年12月に合計約100億円の資金調達を実行。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

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 PAN for YOU 
(2021年7月) (2020年12月)

SIRU+  **KINCHAKU**
(2021年1月) (2020年6月)


GINKAN
(2020年2月)

他複数社

出資

TADA
(2021年5月)

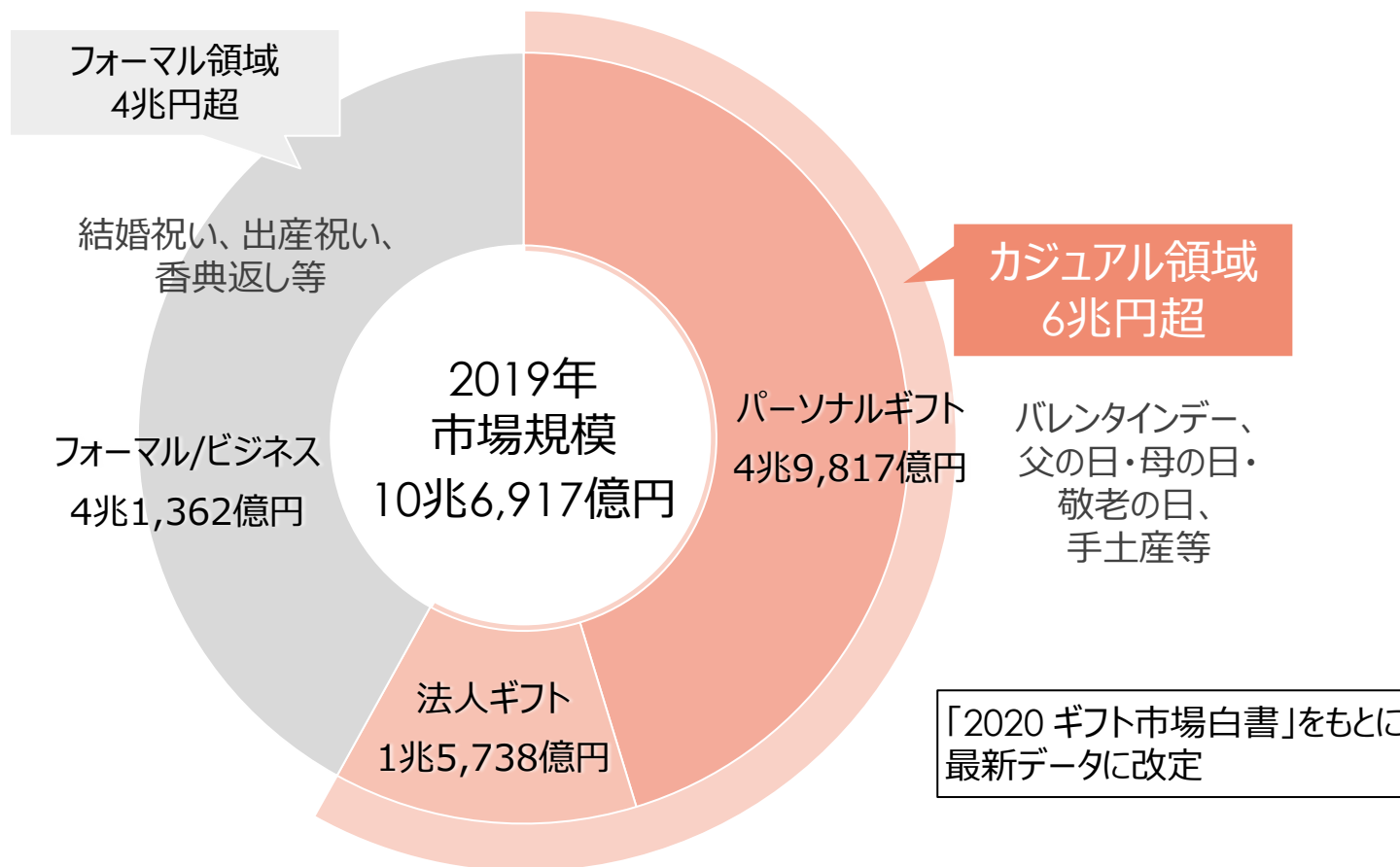
JV

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

※ Mekong Communicationsはベトナム法人であるギフトタイムコン社JVパートナー

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



成長戦略について

サステナビリティへの取り組み

当社グループのサステナビリティへの取り組み重要課題（マテリアリティ）を特定しました。
 ミッション・ビジョンの実現に向けたこれらの取り組みを通じ、社会課題の解決に貢献してまいります。

重要課題（マテリアリティ）

取り組み

貢献するSDG s

サービス・ソリューションを通じた社会課題の解決

コミュニケーションの活性化
 想い・絆・縁を育む
 デジタル化による様々な負担の軽減

eギフトをはじめとするサービスを通じた、様々な場面でのコミュニケーションの活性化
 デジタル化による、環境負荷軽減をはじめとする、様々な負担の軽減 等



持続的成長を支える基盤

E
 (環境)

気候変動への対応
 資源の有効活用

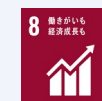
CO2排出量低減への貢献
 資源利用削減への貢献 等



S
 (社会)

ダイバーシティ&インクルージョン
 人権の尊重と働きがいのある職場環境
 データセキュリティ
 お客様のプライバシー

ダイバーシティの推進
 新しい働き方の実現
 健康経営の推進
 セキュリティ・プライバシー関連法令の遵守 等



G
 (ガバナンス)

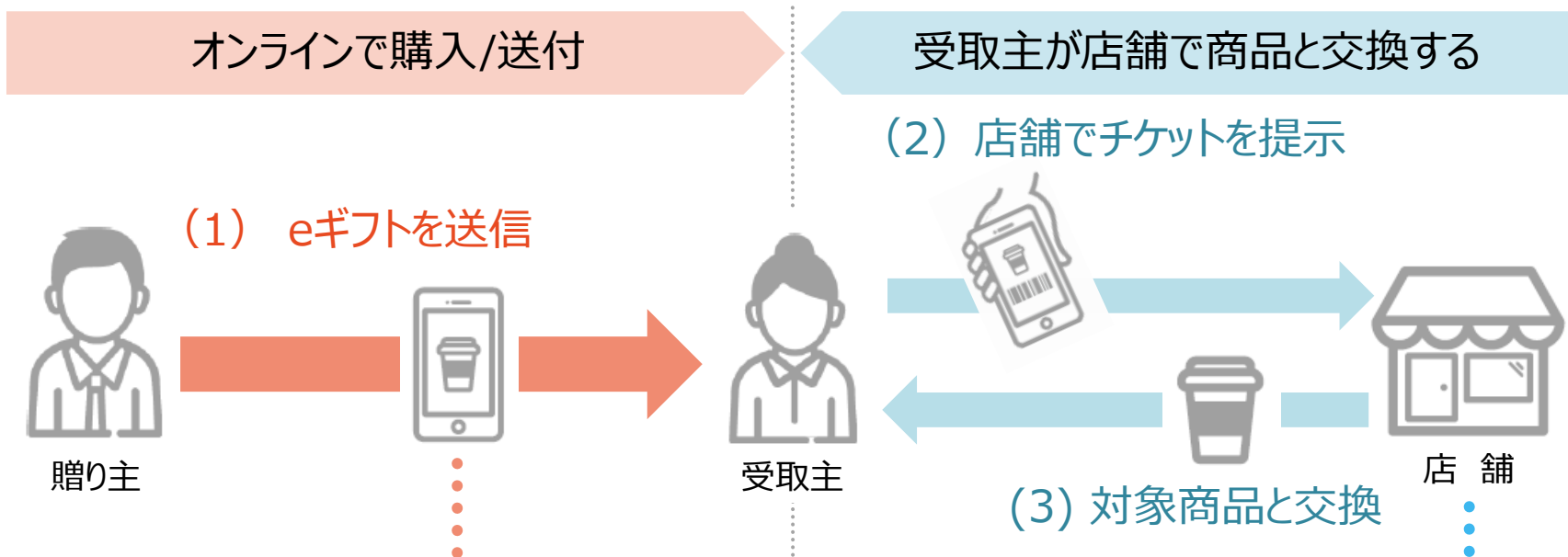
コーポレートガバナンス
 コンプライアンス
 公正な事業慣行

さらなる透明性・健全性向上に向けた
 社内体制の構築 等



Ⅲ. 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。



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



Starbucks Coffee Japan
ドリンクチケット

¥500 ~



サーティワン アイスク...
レギュラーシングル
ギフト券

¥390 税込



ミスタードーナツ
ギフトチケット

¥200 ~



すかいらーくご優待券

¥500

すかいらーく
すかいらーくご優待
券

¥500 ~

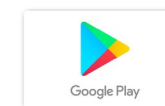
デジタル系



Apple Gift Card
100円分~1万円分

amazon ギフト券

Amazonギフト券
1円分~10万円分



Google Play ギフトコード
100円分~1万円分



ギフトプレミアムPlus
100円分~5万円分



QUOカードPay
50円分~1万円分

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】 184 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】 1,124 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。

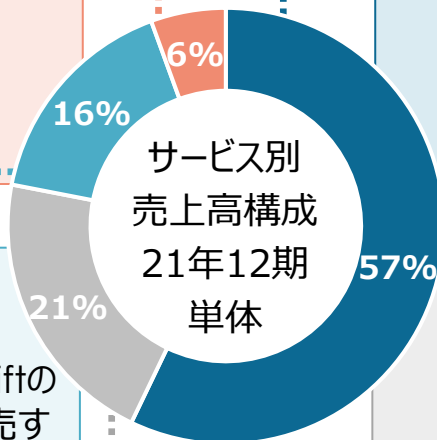
【事例】 スターバックス コーヒー、サーティワンアイスクリーム、ミスタードーナツ 等

【CP数】 208 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
しまとく通貨（長崎県離島市町）
しまぽ通貨（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

個人向け

eギフト発行会社自社サイト



① gifteeサービス

提携企業



法人向け

② giftee for Businessサービス



「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184万人のカジュアルギフトサービス

(1) ギフトを選択



Starbucks Coffee Japan
ドリンクチケット

¥500 ~



サーティワン アイスク...
レギュラーシングル
ギフト券

¥390 税込



ミスタードーナツ
ギフトチケット

¥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



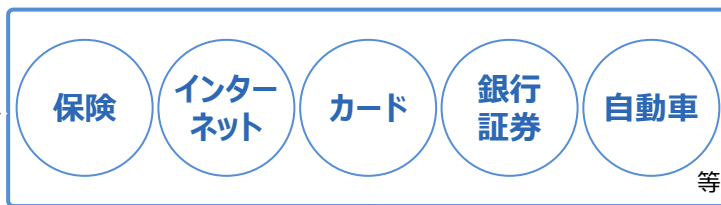
にゃんたさんからギフト

この間ありがとうございます！

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/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/sw8cd
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

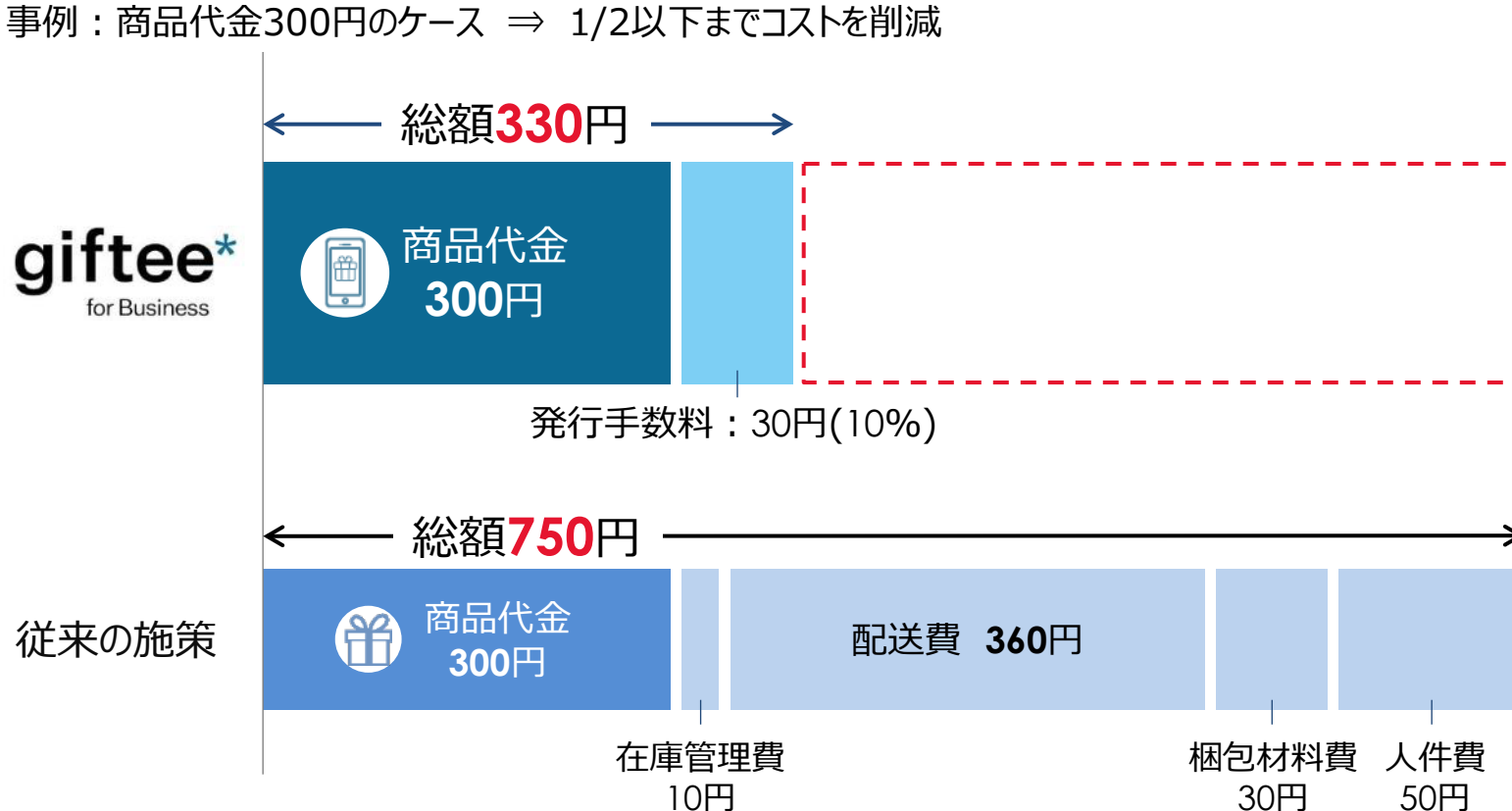


参加モチベーションの向上

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

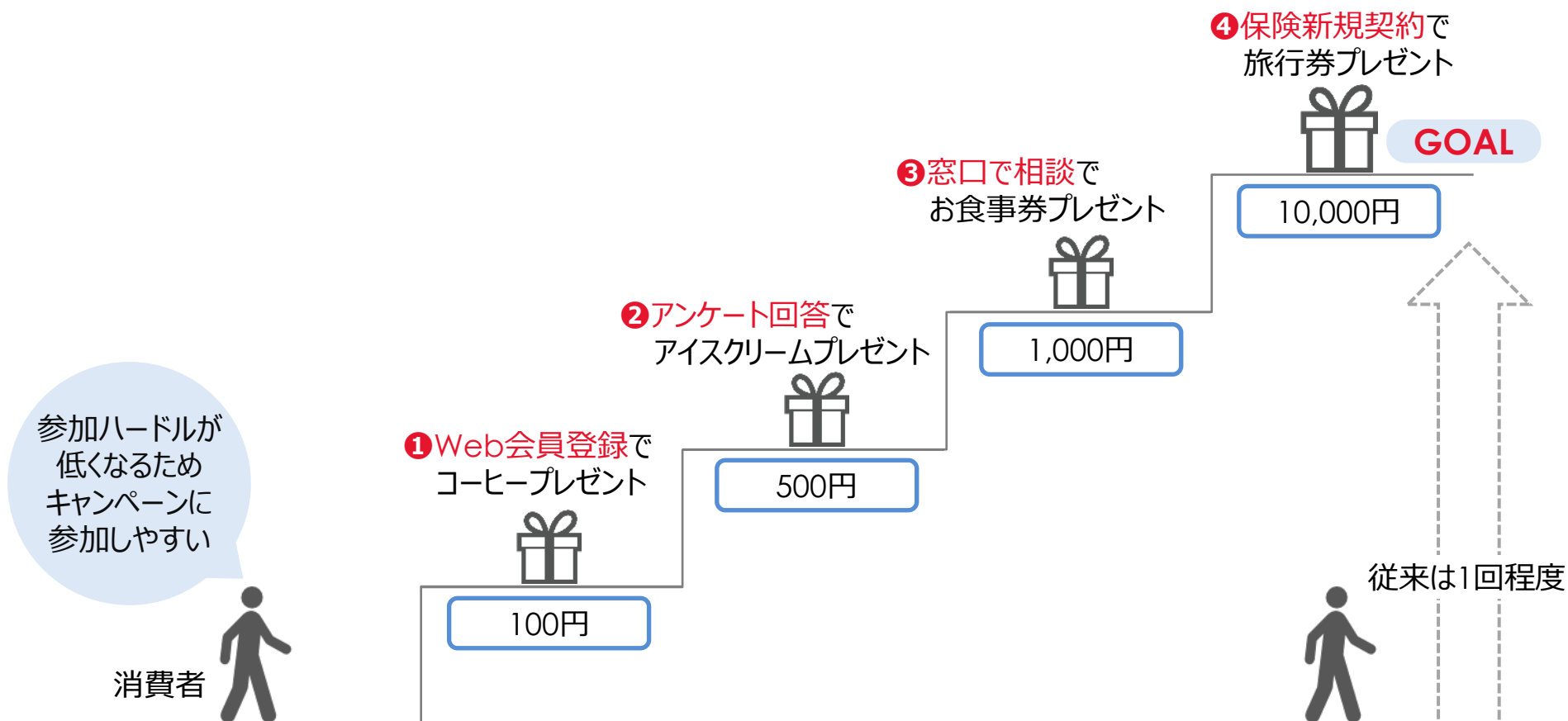
当選者数 **100** 倍の事例



- ✓ 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

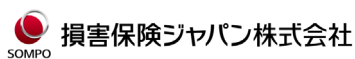
コストと手間がかからないため、段階的に小額のインセンティブを付与することが可能
その場でプレゼントするリアルタイム効果で、キャンペーン参加モチベーションの向上も同時に実現



サービスの概要

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

giftee*



「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



④地域通貨サービス

実績管理

個人向け

eギフト発行会社自社サイト



①gifteeサービス

giftee*

提携企業



店頭での消込・決済

法人向け

②giftee for Businessサービス

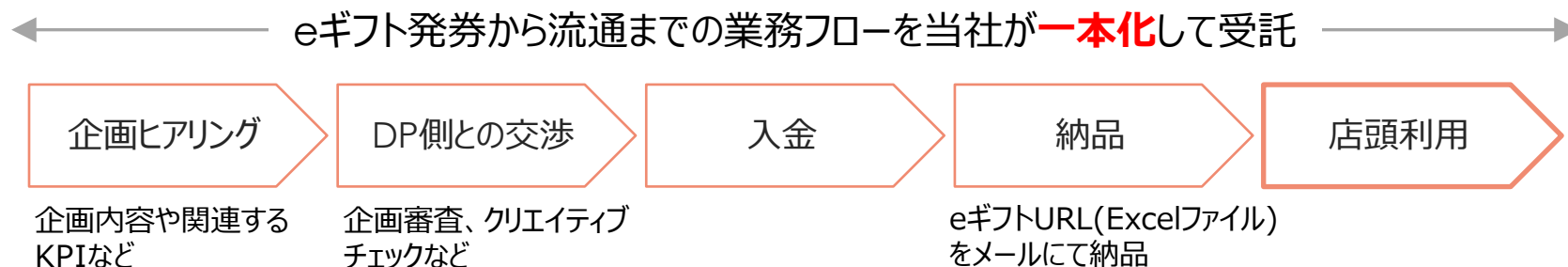
giftee*
for Business



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



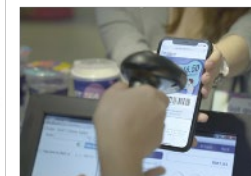
メリット3 券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

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



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



■ 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）

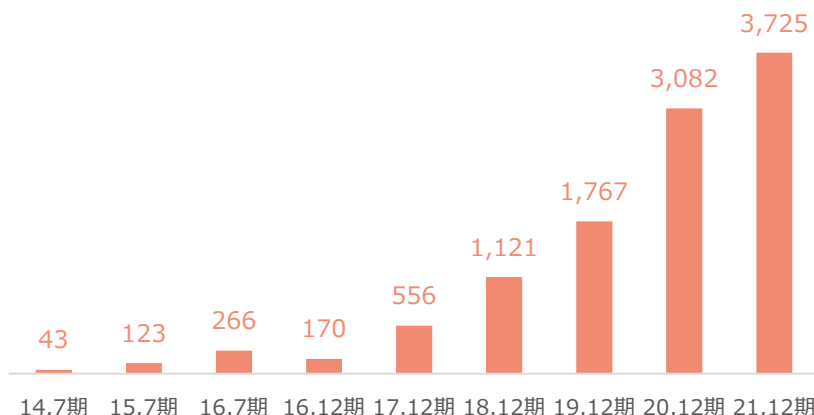
企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



Appendix

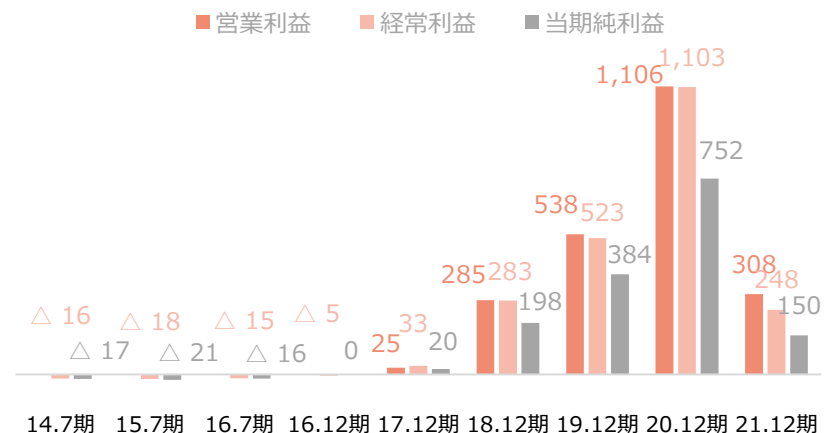
財務ハイライト (1)

売上高 (百万円)



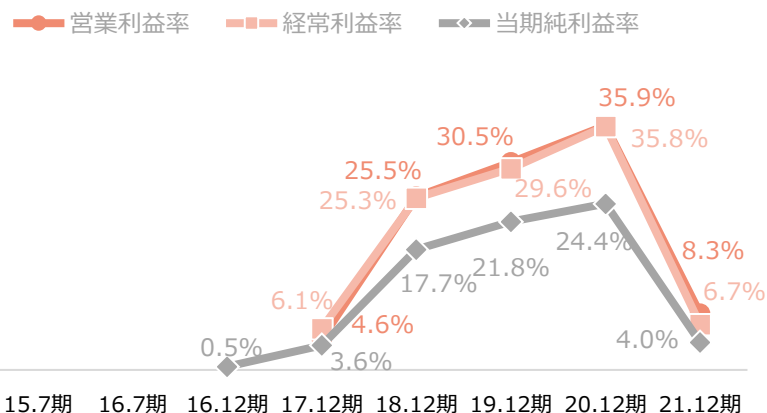
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益 (百万円)



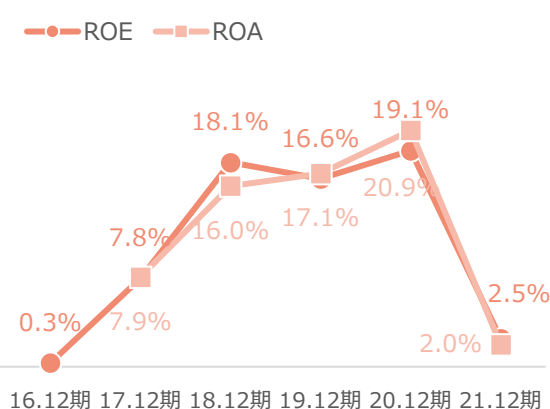
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

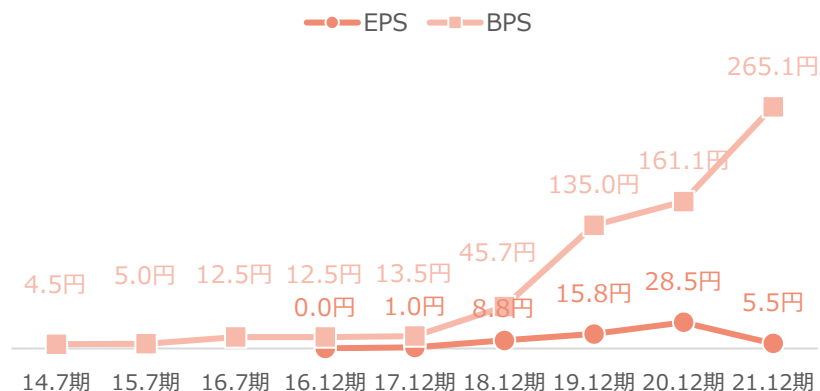
ROE・ROA (%)



※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)

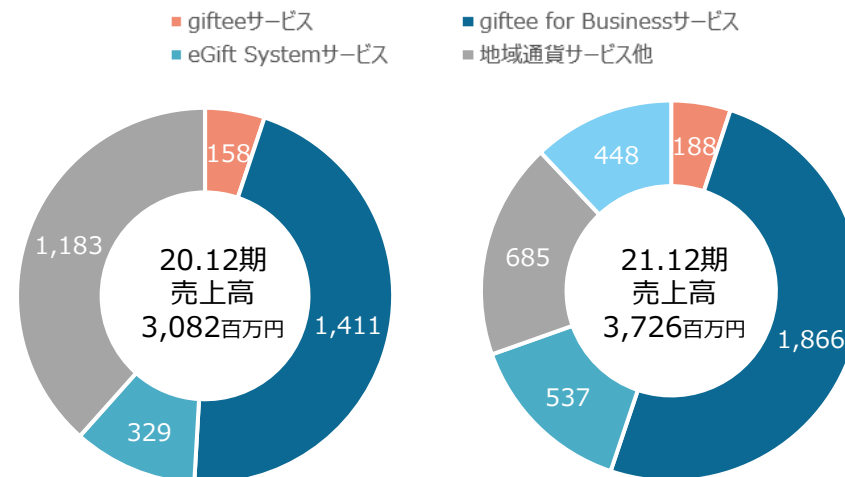
財務ハイライト (2)

EPS・BPS (円)

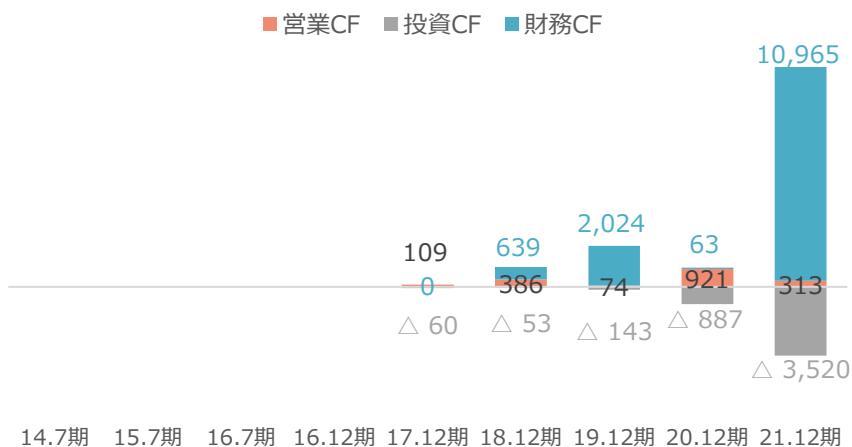


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

サービス別売上高

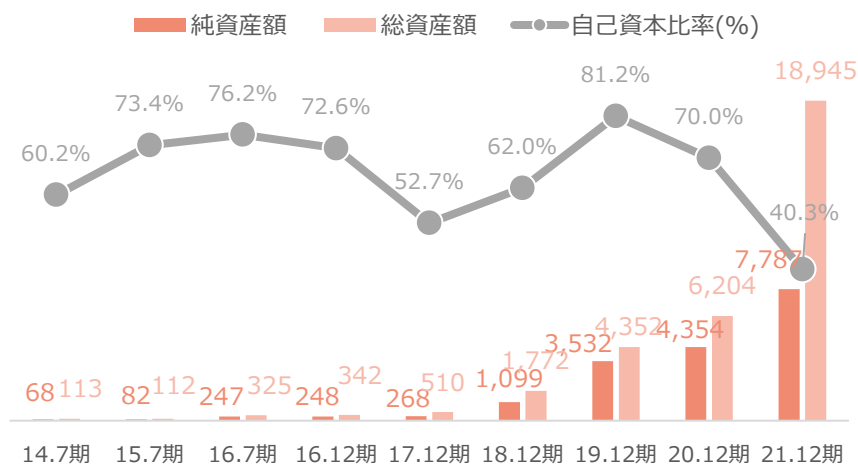


キャッシュフロー (百万円)



※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



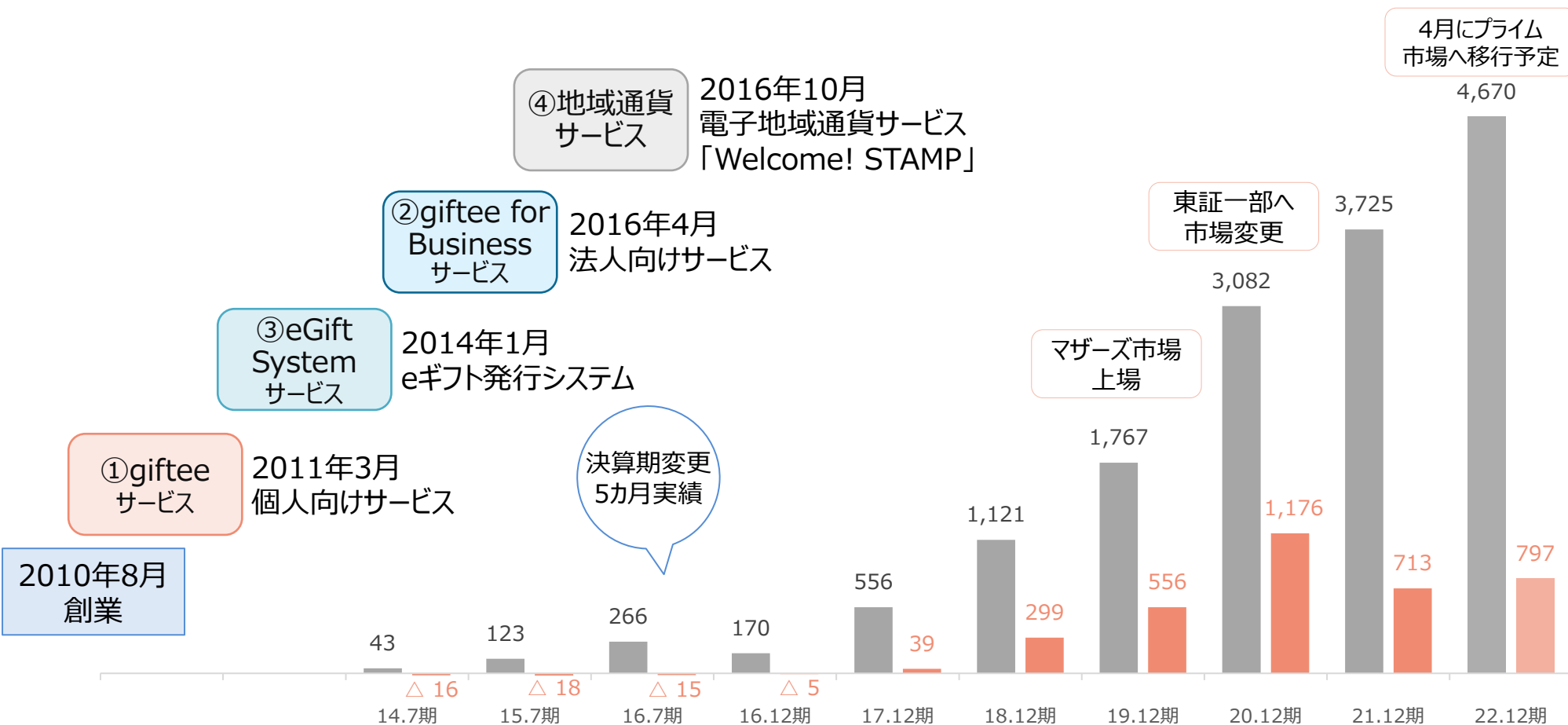
取締役CFO 藤田 良和

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12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	210名	
資本金	3,129百円	
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.

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。