

2022年12月期  
第1四半期決算説明資料

2022年5月12日  
株式会社ギフトィ

- 
- I. 2022年12月期第1四半期実績
  - II. 2022年12月期業績予想および成長戦略  
(2021年12月期通期決算説明資料より再掲)
  - III. 事業とサービスの概要  
(2021年12月期通期決算説明資料より再掲)

## Appendix

# I . 2022年12月期第 1 四半期実績

## 2022年12月期第1四半期実績

- 通期業績予想に対しての進捗は**達成に向けて順調な滑り出し**。
- 前年同期に計上したGoToトラベルに係る大型の売上の影響により、地域通貨サービス売上が大幅に減少となったものの、コアサービスである**giftee for Business、eGift System、gifteeサービスの売上増**およびソウ・エクスペリエンス（以下Sow）の売上寄与により売上は前年同期比ほぼ横ばい。
  - ✓ 流通額 8,065百万円（通期予想進捗率 26.3%、YoY +102.4%）
  - ✓ 売上高 1,085百万円（通期予想進捗率 23.2%、YoY △0.8%）
  - ✓ EBITDA 254百万円（通期予想進捗率 31.9%、YoY △55.5%）

## サービス別業績

- 個人・法人向けサービスにおける**需要拡大が継続**。
  - ✓ gifteeサービス：直接会いづらい環境が続いたことによる需要の高まりにより、会員数は引き続き増加。
  - ✓ giftee for Businessサービス：DP数・案件数は**四半期過去最高値を更新。第2四半期以降も需要の継続を見込む**。
  - ✓ eGift Systemサービス：第1四半期末**CP数は225社(YoY+68社)**。株主優待電子化サービスの導入も進む。
  - ✓ 地域通貨サービス：継続案件および案件の引き合いは引き続き増加傾向。

## 2022年12月期第1四半期実績 通期業績予想進捗率

giftee\*

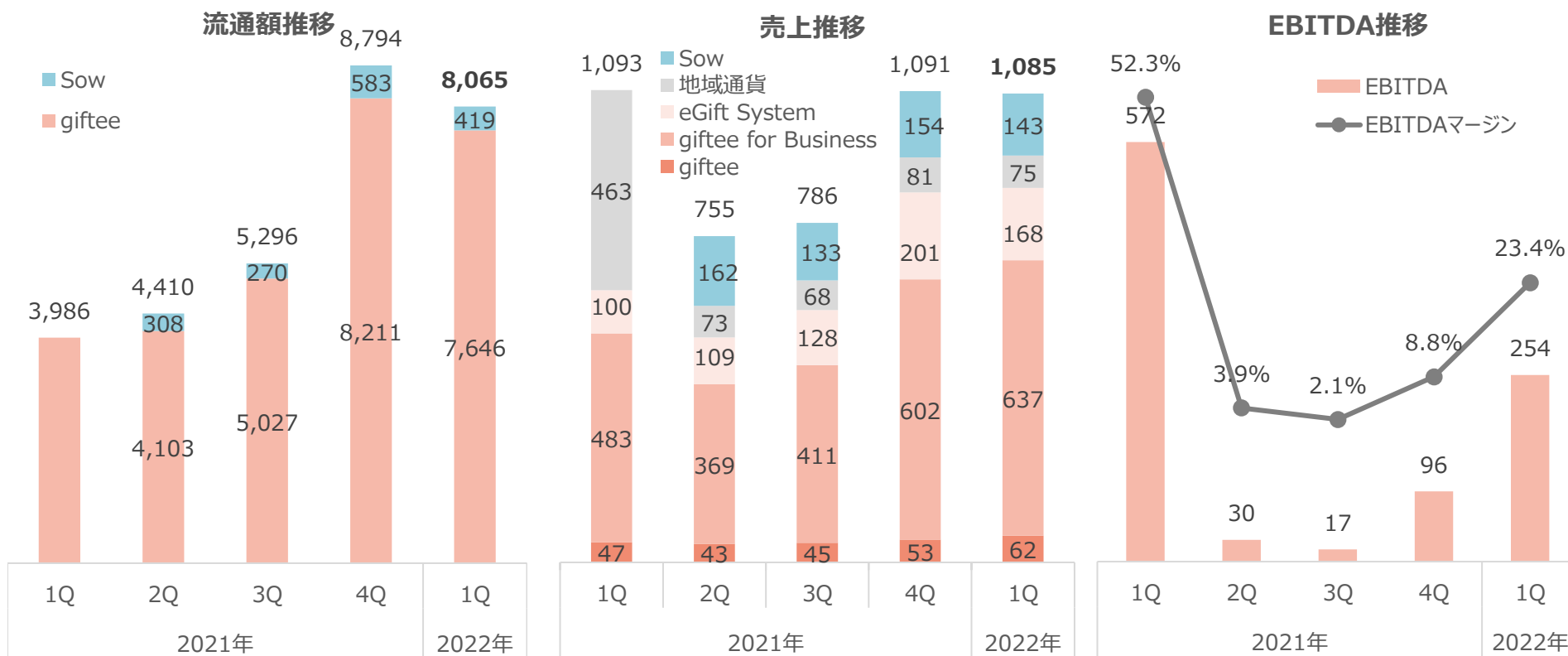
通期業績予想に対する進捗は、流通額26.3%、売上23.2%、EBITDA31.9%と**通期業績予想の達成に向けて順調な滑り出し。**

	第1四半期実績	通期業績予想	進捗率
売上高	<b>1,085</b> 百万円	4,670 百万円	23.2%
EBITDA	<b>254</b> 百万円	797 百万円	31.9%
EBITDAマージン	<b>23.4</b> %	17.1 %	
営業利益	<b>142</b> 百万円	310 百万円	45.8%
営業利益率	<b>13.1</b> %	6.6 %	
四半期純利益	<b>69</b> 百万円	215 百万円	32.1%
流通額(億円)	<b>8,065</b> 百万円	30,637 百万円	26.3%

# 2022年12月期第1四半期実績 前年同期比実績



- 流通額：個人の需要の大幅な増加、法人向けサービスにおける案件の着実な積み上げ、およびSowの流通額の寄与により**前年同期比+102.4%**
- 売上：前年同期に計上したGoToトラベルに係る大型の売上の影響により、地域通貨サービス売上が大幅に減少となったものの、コアサービスである**giftee for Business、eGift System、gifteeサービスの売上増**およびSowの売上寄与により売上は前年同期比ほぼ横ばい。
- EBITDA：前年同期に計上したGoToトラベルに係る利益の影響から、前年同期比では△55.5%となったが、**EBITDAは回復傾向。**



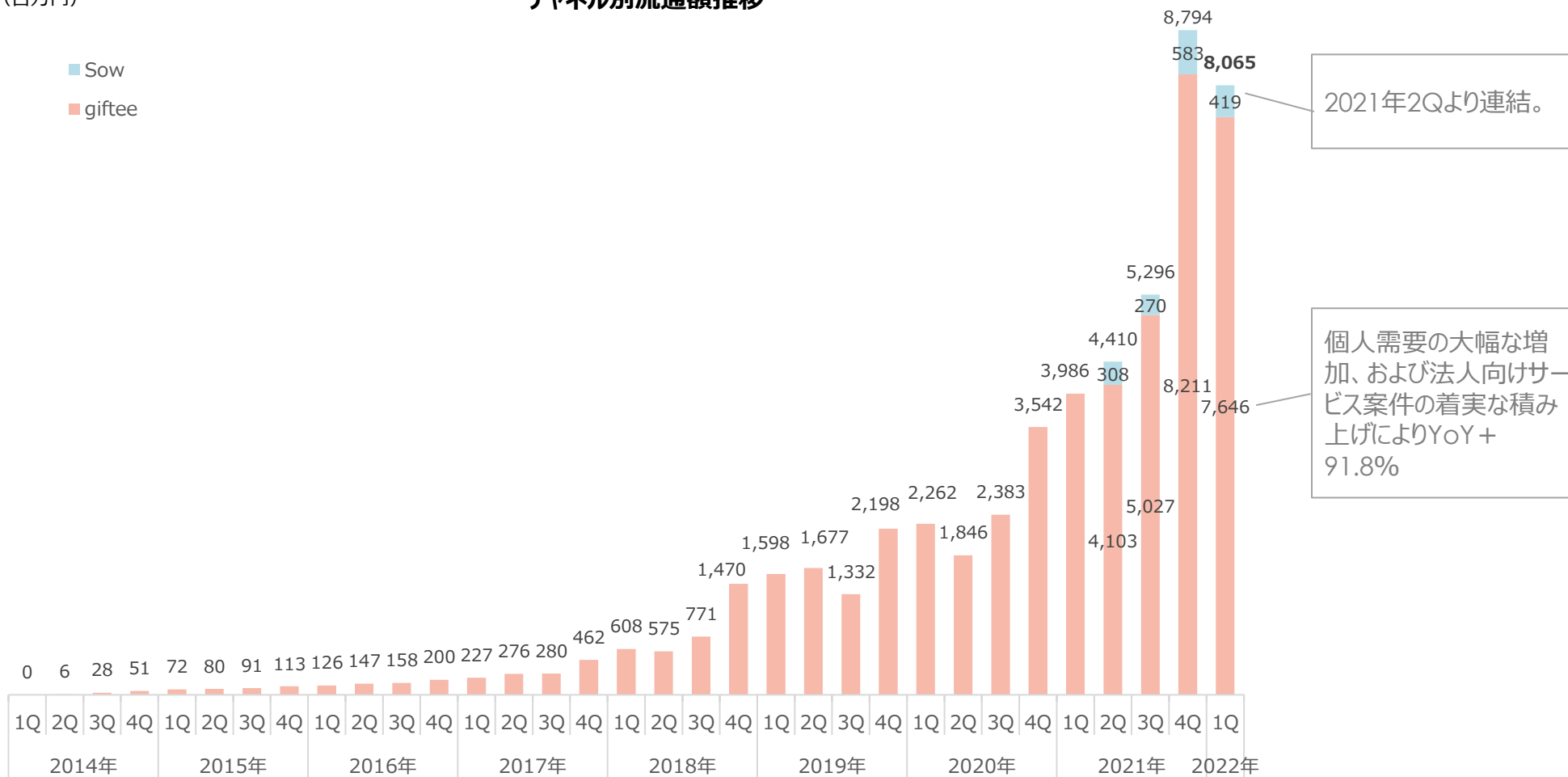
# 2022年12月期第1四半期実績 流通額



個人の需要の大幅な増加、法人向けサービスにおける案件の着実な積み上げ、およびSowの流通額の寄与により前年同期比+102.4%

(百万円)

チャンネル別流通額推移



2021年2Qより連結。

個人需要の大幅な増加、および法人向けサービス案件の着実な積み上げによりYoY+91.8%

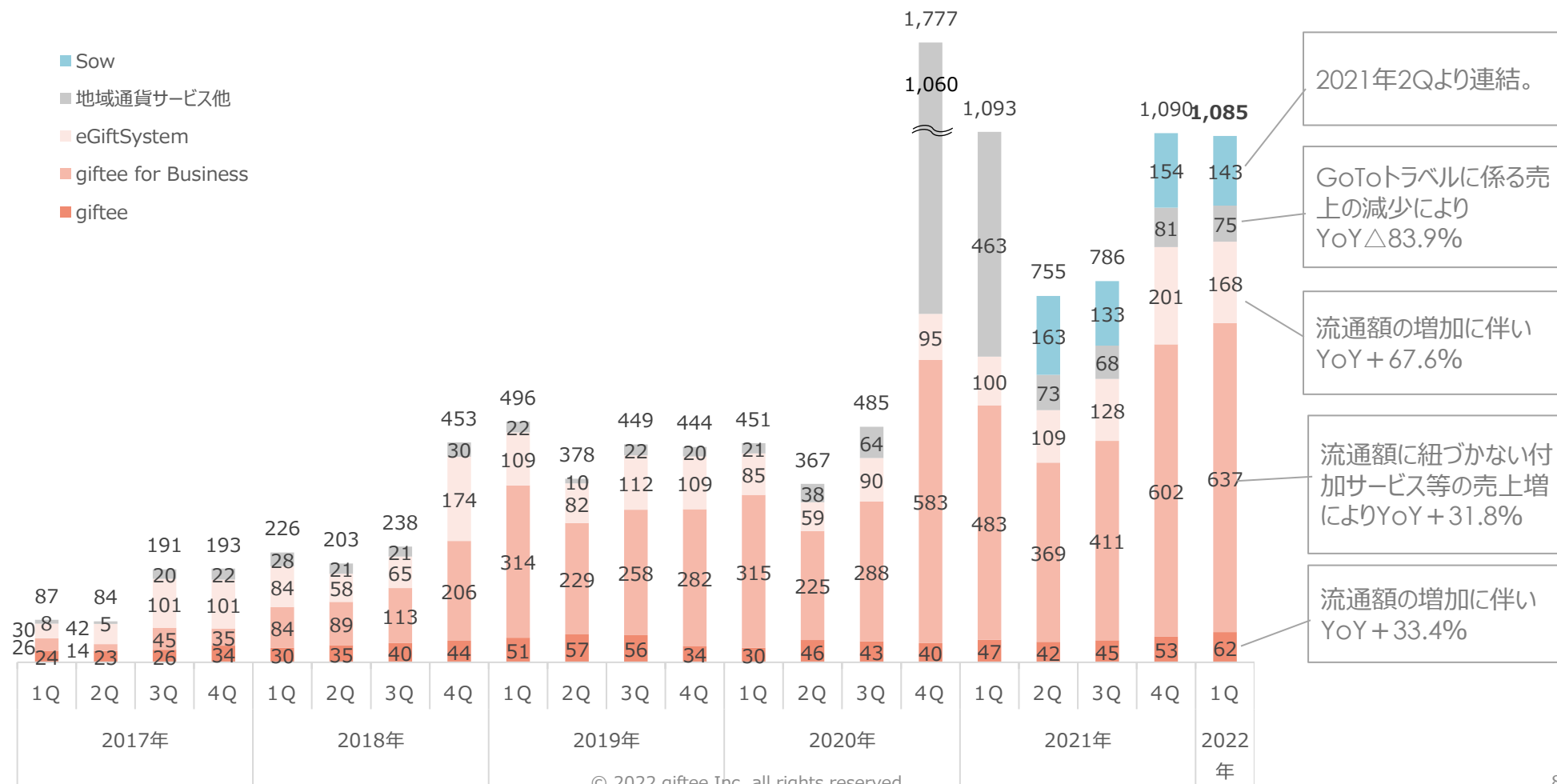
# 2022年12月期第1四半期実績 売上高



GoToトラベルに係る大型の売上が大幅に減少となったものの、コアサービスであるgiftee for Business、eGift System、gifteeサービスの売上増およびSowの売上寄与により売上は前年同期比ほぼ横ばい。

(百万円)

### サービス別売上高推移





# 2022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



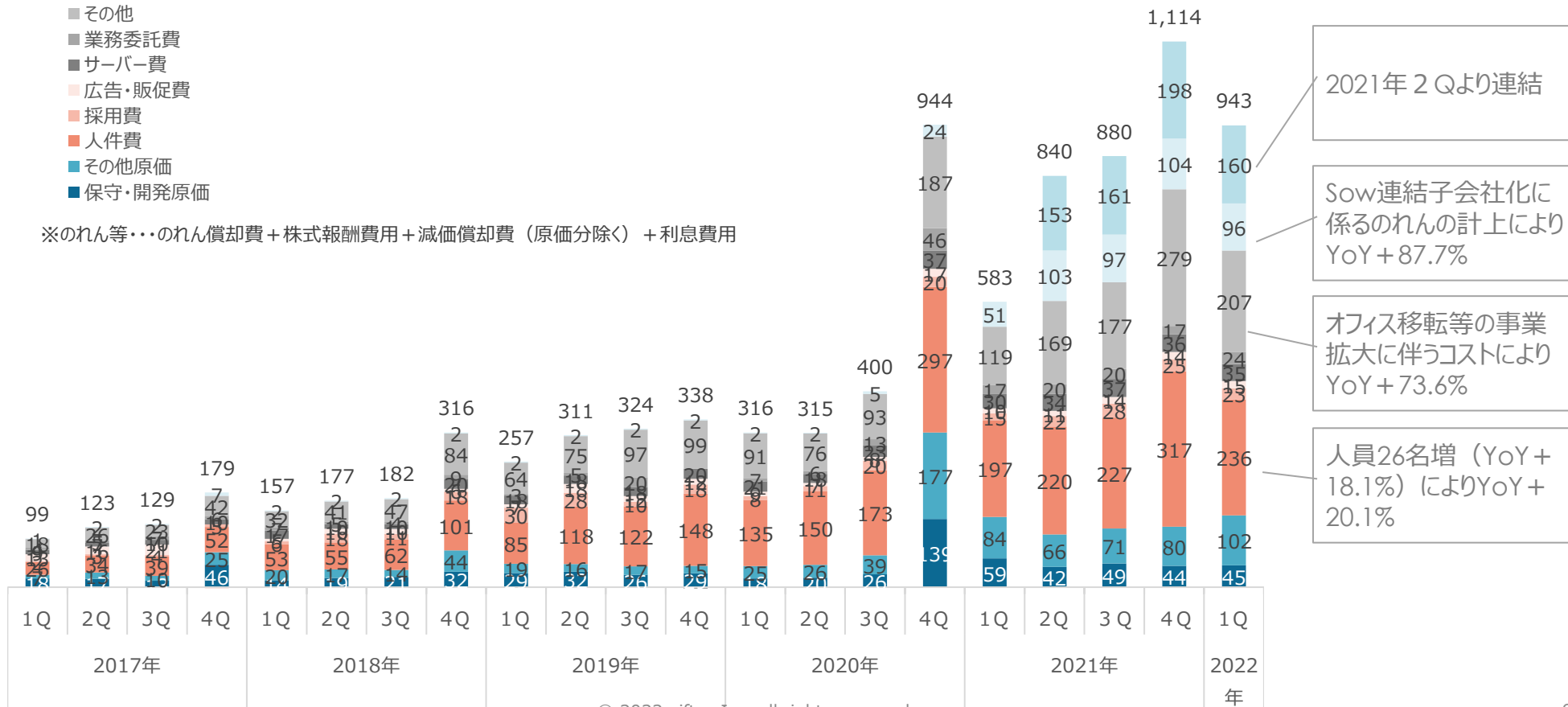
Sowを除く原価は前年同期比ほぼ横ばい。同販管費は、事業拡大、人員増強に係る費用およびSowの連結子会社化に伴うのれんの計上により前年同期比+44.9%。

(百万円)

## 売上原価、販売費および一般管理費

- Sow (販管費+原価)
- のれん等※
- その他
- 業務委託費
- サーバー費
- 広告・販促費
- 採用費
- 人件費
- その他原価
- 保守・開発原価

※のれん等…のれん償却費+株式報酬費用+減価償却費(原価分除く)+利息費用



2021年2Qより連結

Sow連結子会社化に係るのれんの計上により YoY+87.7%

オフィス移転等の事業拡大に伴うコストにより YoY+73.6%

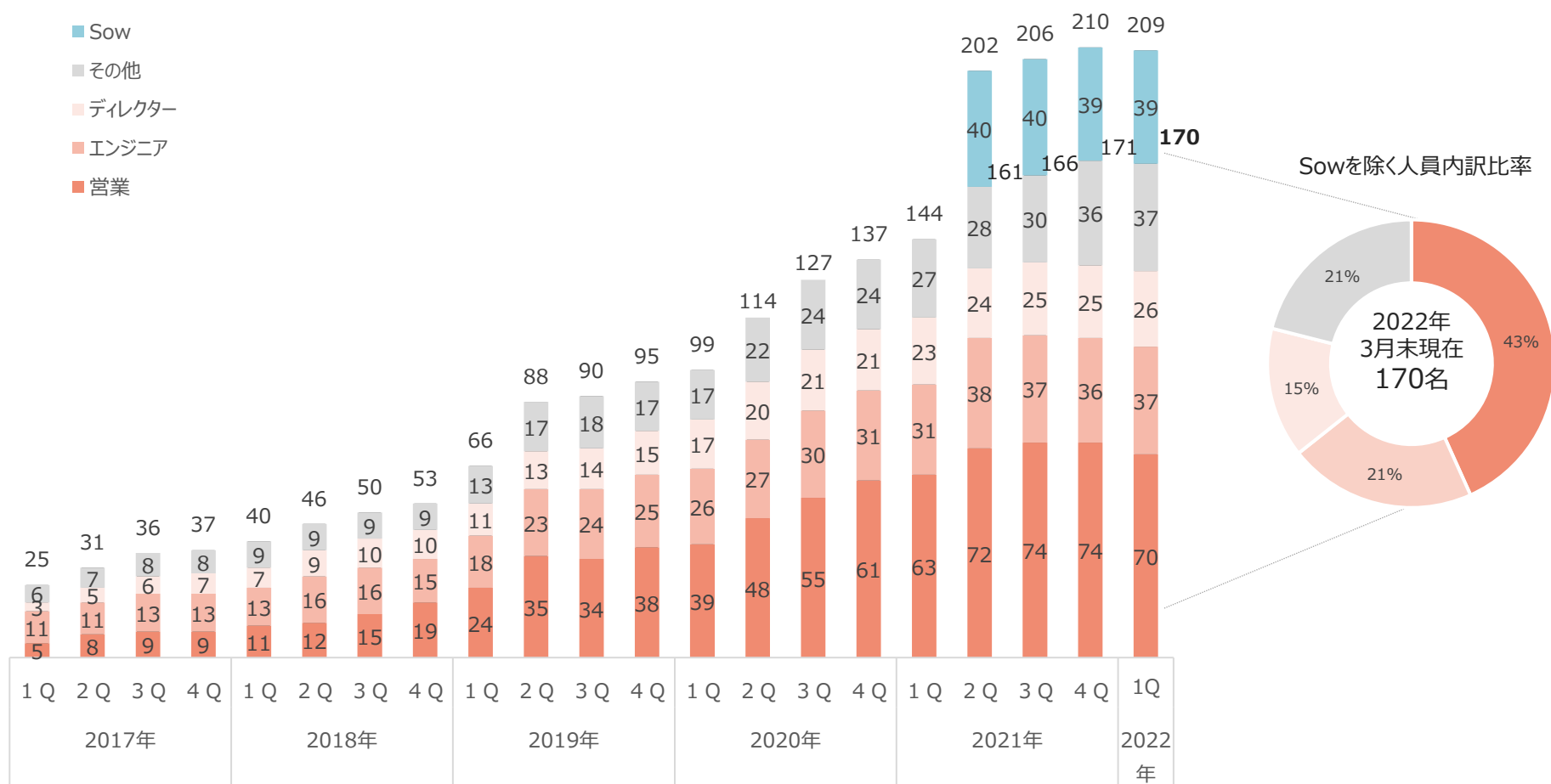
人員26名増 (YoY+18.1%) によりYoY+20.1%

# 2022年12月期第1四半期実績 人員数の推移

Sowを除く人員数は前年同期比+26名。採用が第2四半期に期ずれしたことにより、前四半期比△1名。今後もエンジニア、営業を中心に、積極的な採用を進める。

単位（人）

- Sow
- その他
- ディレクター
- エンジニア
- 営業

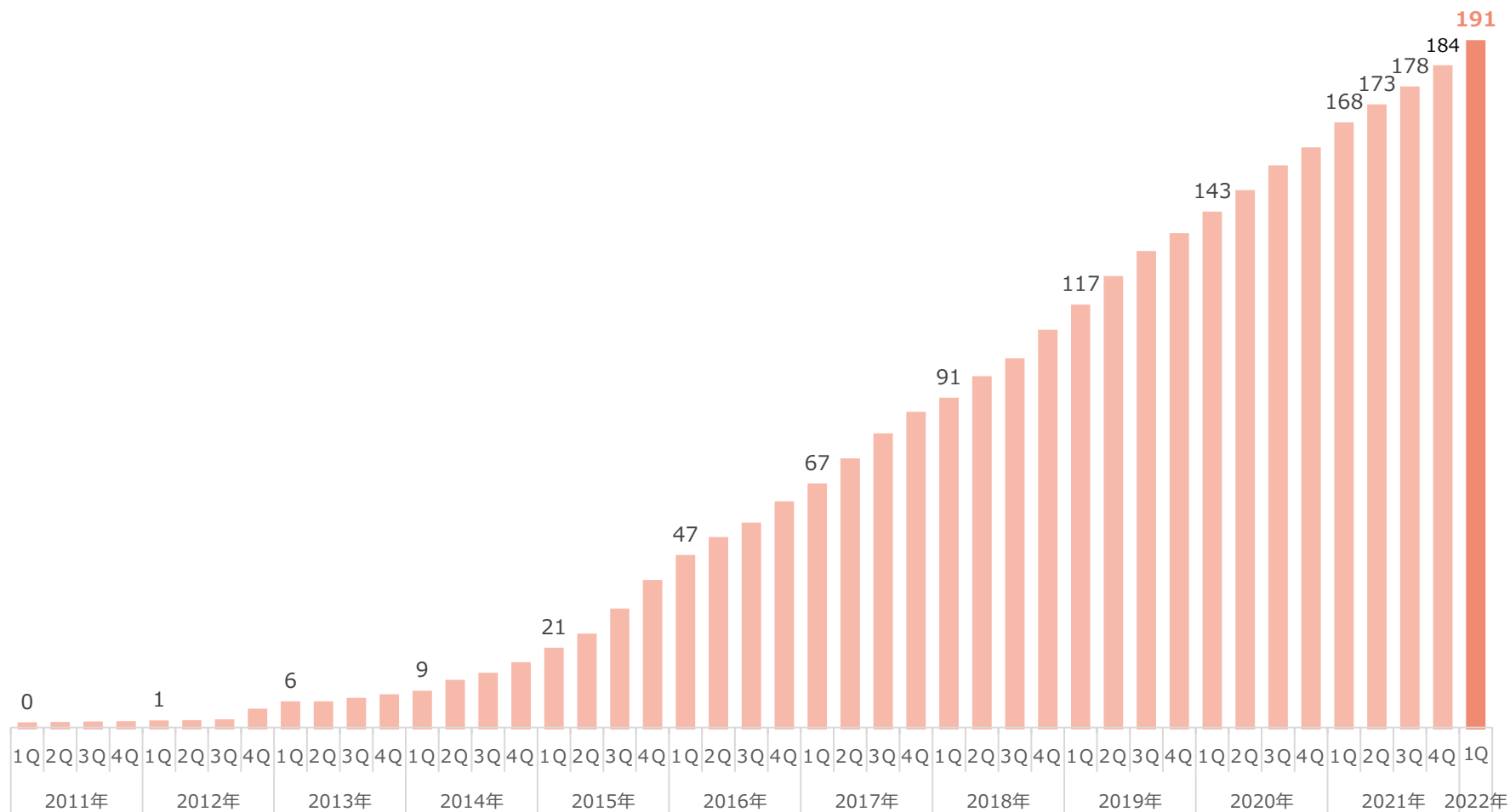


# 2022年12月期第1四半期実績サービス別業績 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～



gifteeサービスの会員数は前年同期比+13.6%、前四半期比+3.4%の191万人と、順調に増加。

単位 (万人)



# 2022年12月期第1四半期実績 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～

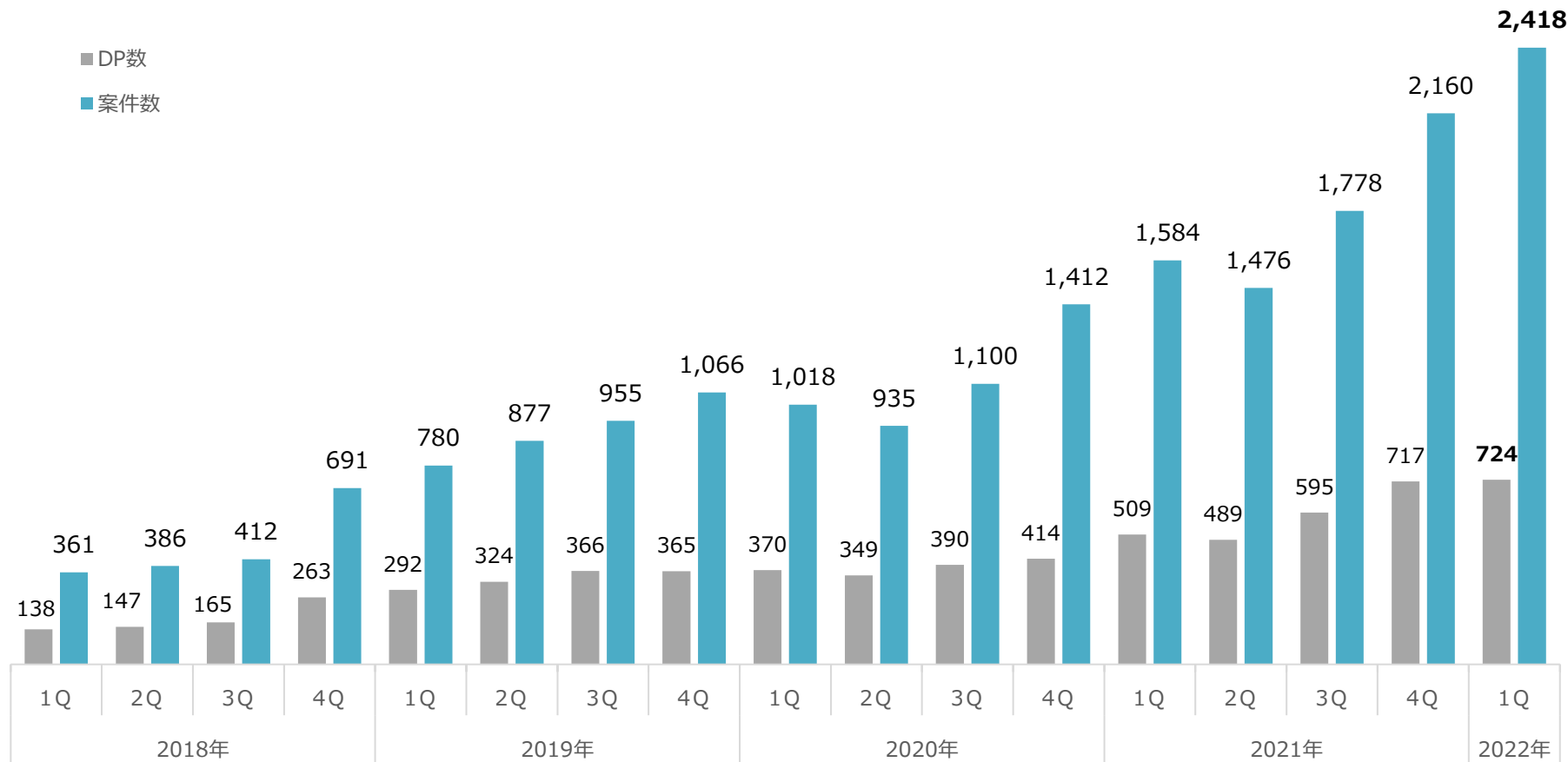


DX化のさらなる進展によりeギフト利用企業(DP)数、案件数ともに**四半期最高値を更新**。

### DP数、案件数の推移

単位 (社、件)

- DP数
- 案件数



※ DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

eギフトは、**配送費等のコスト削減をはじめとするメリットが高いことから**、①足元伸長している既存用途は、**人流回復後も需要の継続**を見込む。

加えて、②**人流回復により需要増が見込まれる**用途での案件増加を図る。

①足元伸長している既存用途(需要継続)

コロナ禍で生まれた用途

認知向上・ユーザー獲得

ウェビナー/オンラインイベント特典



ウェビナーやイベント参加の特典として、対象者へ即時にギフトを付与

福利厚生

社内褒賞/アメニティの代替

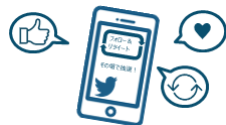


勤務環境に左右されることなく対象の従業員に即時に社内褒賞やアメニティの代替品を付与

コロナ前から展開している用途

認知向上・ユーザー獲得

SNSキャンペーン



企業SNSアカウントを活用し、フォローやリツイート等の特定のユーザーアクションに対して即時にギフトを付与

ニーズの把握・アップセル

アンケート謝礼



アンケートに回答したインセンティブとして即時にギフトを付与

②人流回復により需要増が見込まれる用途

来店促進

来店促進キャンペーン



店舗などにタブレットを準備し、来店したお客様のスマートフォン等でQRコードを読み取ることで、即時にギフトを付与

販売促進

マストバイキャンペーン



対象商品を購入したお客様が、応募シール等に印字されたQRコードを読み取ることで、即時にギフトを付与

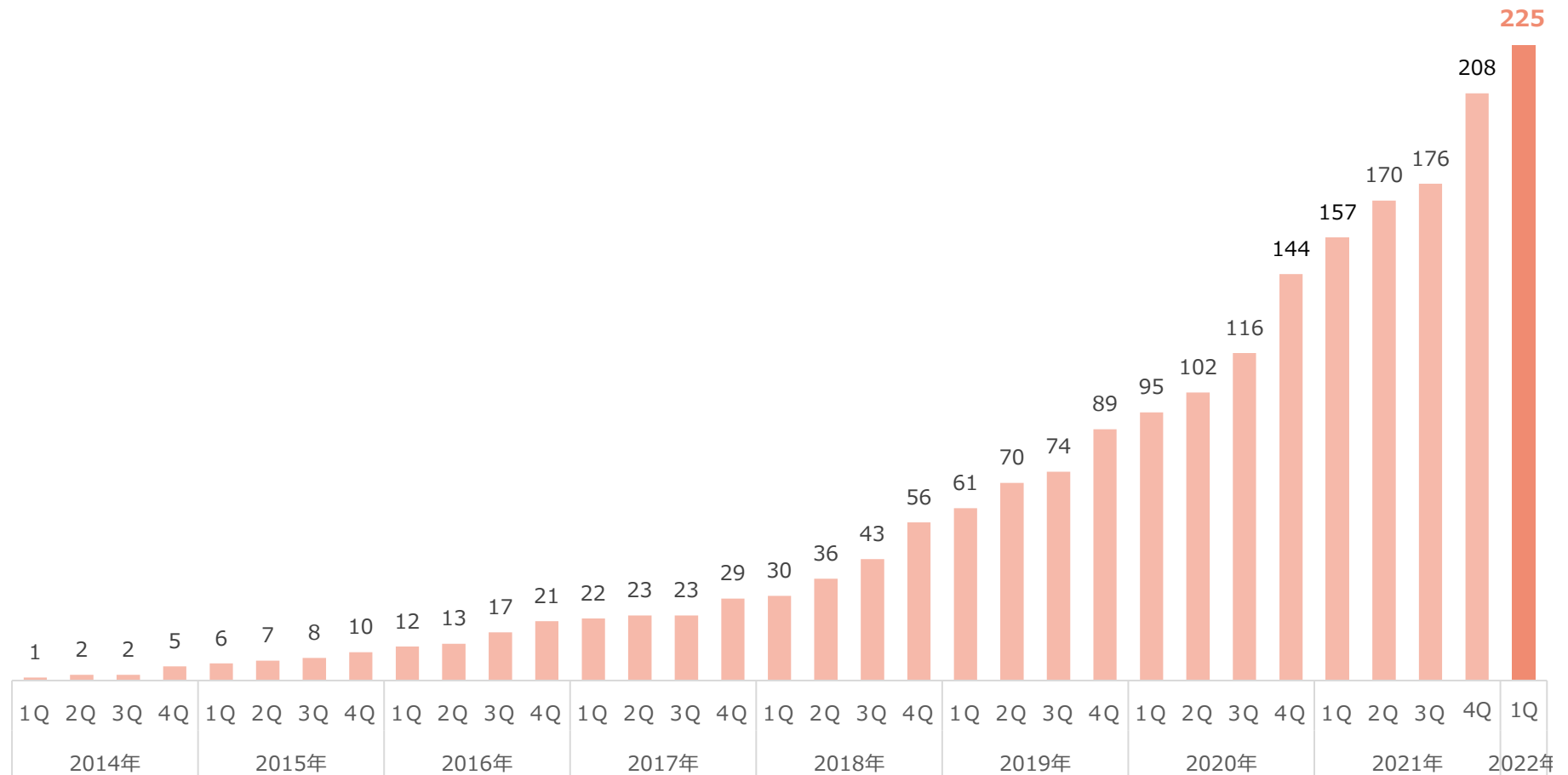
# 2022年12月期第1四半期実績 サービス別業績

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



eギフト発行企業(CP)数は、前年同期比+68社、前四半期比+17社の225社と国内外で導入が進む。

単位 (社)



※ギフトおよびギフトマレーシアのCP数

①e-gift System導入済み企業との関係強化、②e-gift System未導入企業の新規導入を目的として、株主優待電子化の提供を進める。

### ① e-gift System 導入済み

#### B-R サーティワン アイスクリーム株式会社 様

紙による株主優待券を、  
全国の店舗で利用可能なeGiftとして電子化。



### ② e-gift System 未導入

#### 株式会社ミツロコグループホールディングス 様

紙の金券発行分を、同社グループの店舗もしくは  
オンラインショップで利用可能な共通eGiftとして電子化。  
(同社の2022年6月株主総会以降、導入予定)



### 株主優待電子化のメリット

- 管理コスト・精算集計作業等の間接コストの削減
- 環境に配慮したペーパーレス化推進

など

継続案件および案件の引き合いは引き続き増加傾向。

### ■ 初回案件

- 2022年 2月 その他 沖縄県南城市Nバス乗車券電子化
- 2022年 2月 e街ギフト 埼玉県さいたま市（プレミアム商品券）
- 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」
- 長崎市中央地区商店街連合会「共通駐車券」
- 「北海道猿払村e街ギフト」（旅先納税）
- 「北海道伊達市e街ギフト」（旅先納税）
- 「北海道倶知安町e街ギフト」（旅先納税）
- 「山梨県笛吹市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」



## 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%。

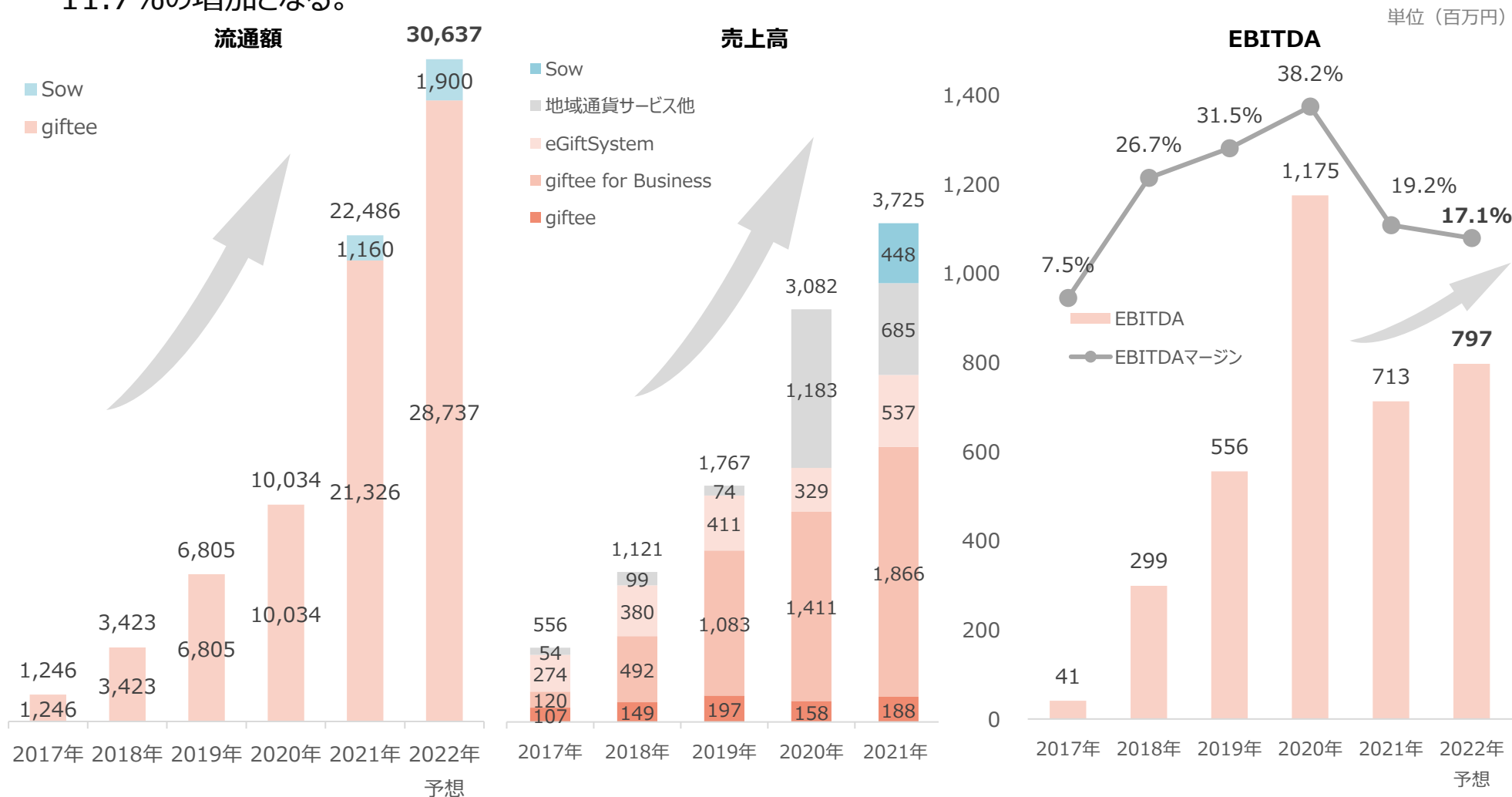
そのためEBITDAは前期比+11.7%の伸びとなり、EBITDAマージンは減少するが、当社は、固定費の比率が高く、中期的には売上高の増加によりEBITDAマージンは改善する。

	2022年12月期 (2022年1月~12月)	2021年12月期		
	(百万円)	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%
<b>EBITDA</b>		<b>797</b>	713	+11.7%
EBITDAマージン		17.1%	19.2%	△ 2.1pp
<b>営業利益</b>		<b>310</b>	308	+0.6%
営業利益率		6.6%	8.3%	△ 1.7pp
経常利益		310	248	+24.9%
四半期純利益		215	150	+43.2%
<b>流通額(億円)</b>		<b>306</b>	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。

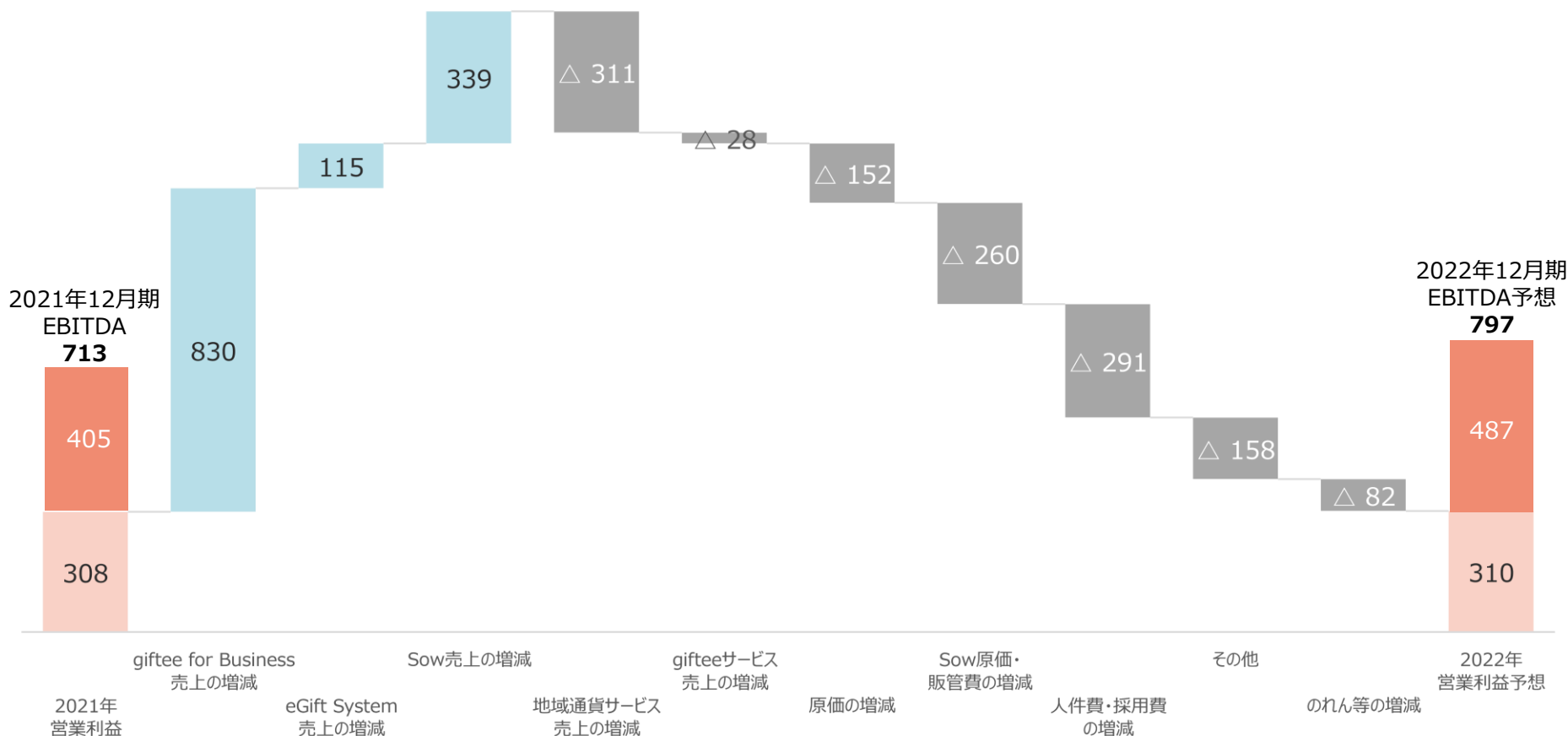


# 2022年12月期業績予想 EBITDA 変動要因



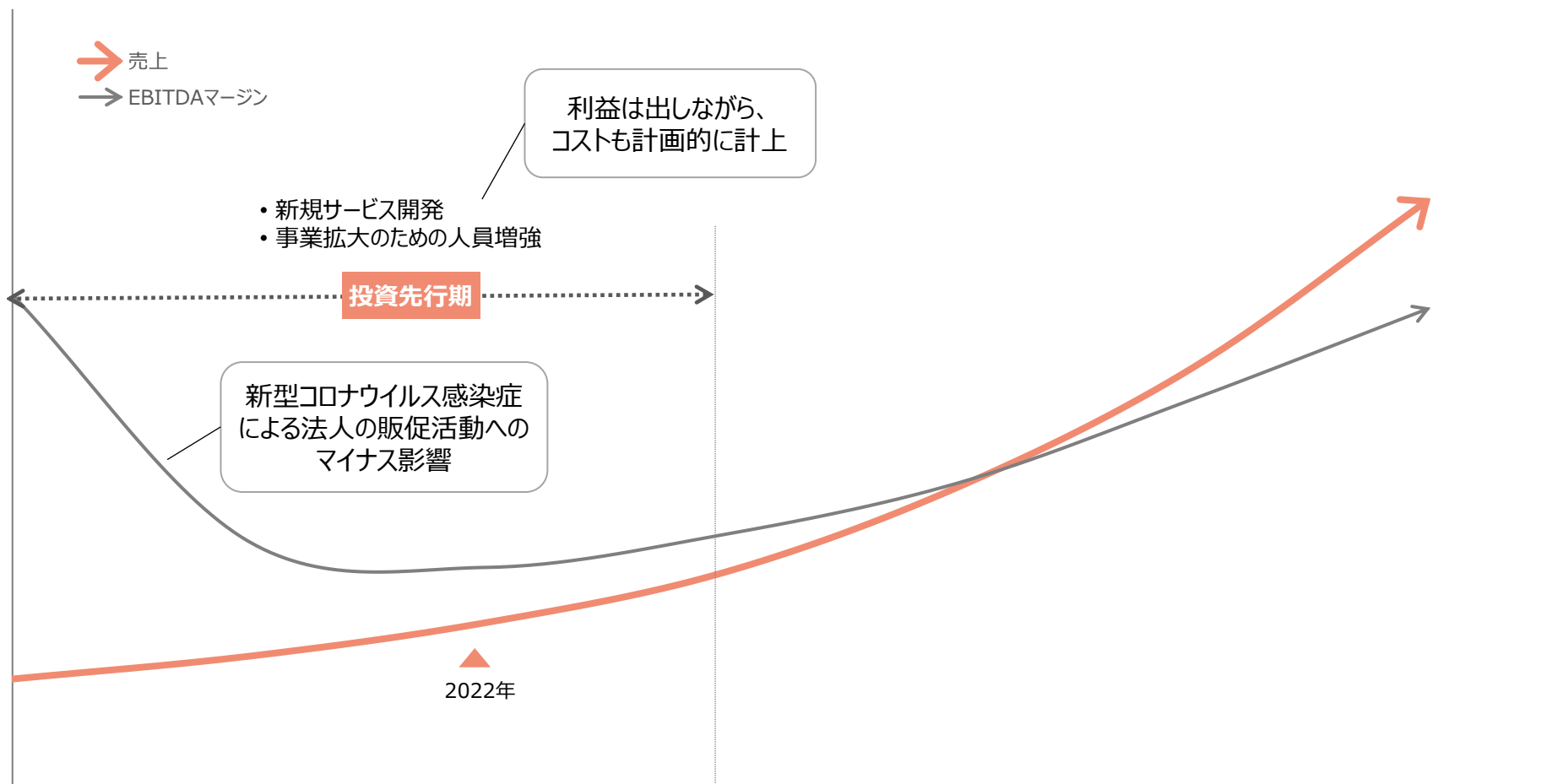
EBITDAは、giftee for Business、eGift Systemサービス、Sowの計12.8億円の売上増に対し、Go toキャンペーンに係る地域通貨サービス売上の減少、Sowの原価販管費の増加、人員増強に係る費用の増加等により前期比+11.7%の7.9億円となる見通し。

単位（百万円）

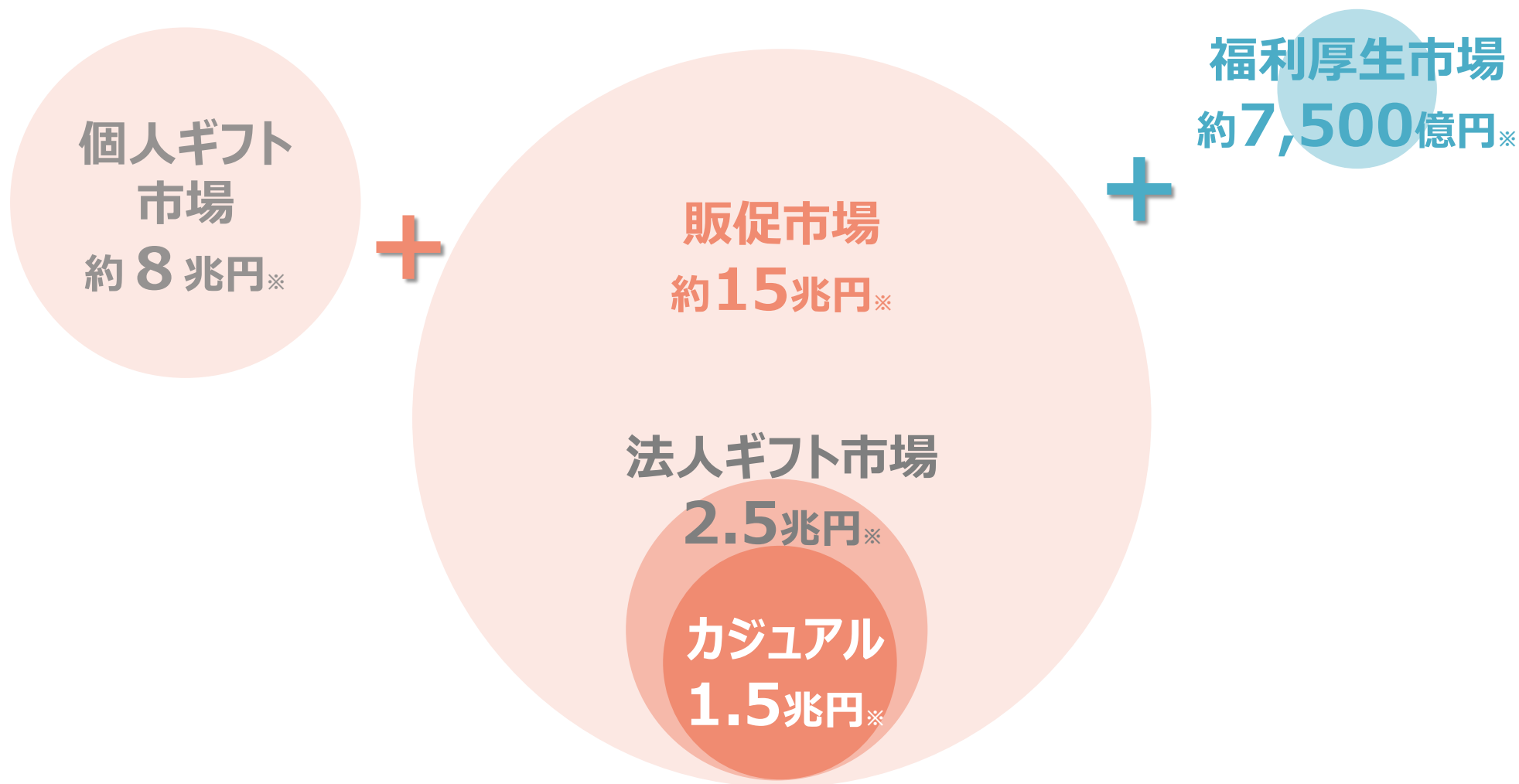


# 2022年12月期業績予想 中長期のEBITDA回復イメージ

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

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<sup>®</sup> baskin BR Robbings<sup>®</sup> 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



- 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

**Sow Experience** 2021年3月にM&Aによりグループ化

花 スイーツ 酒 ...



**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**

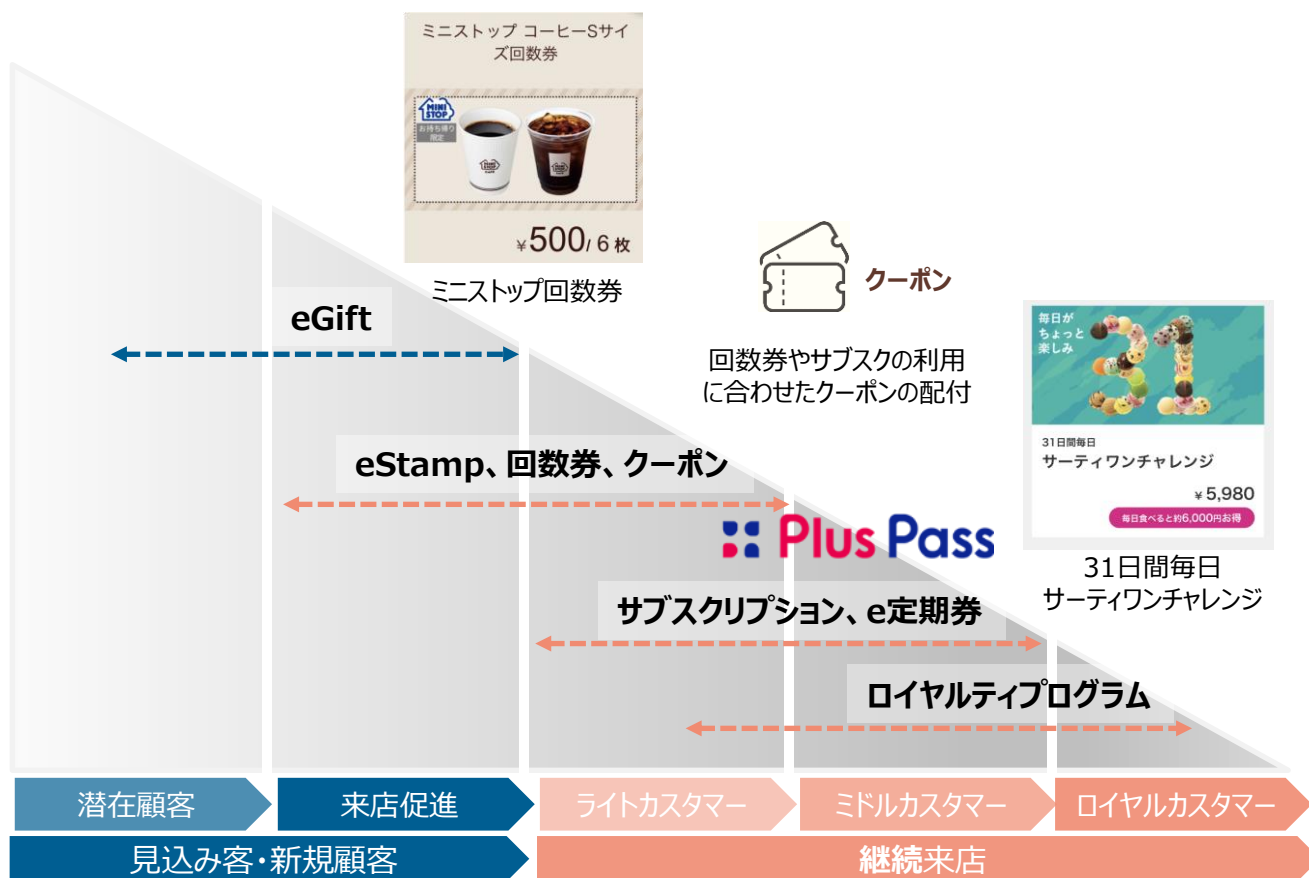


いろんな Pay に換えられる

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。



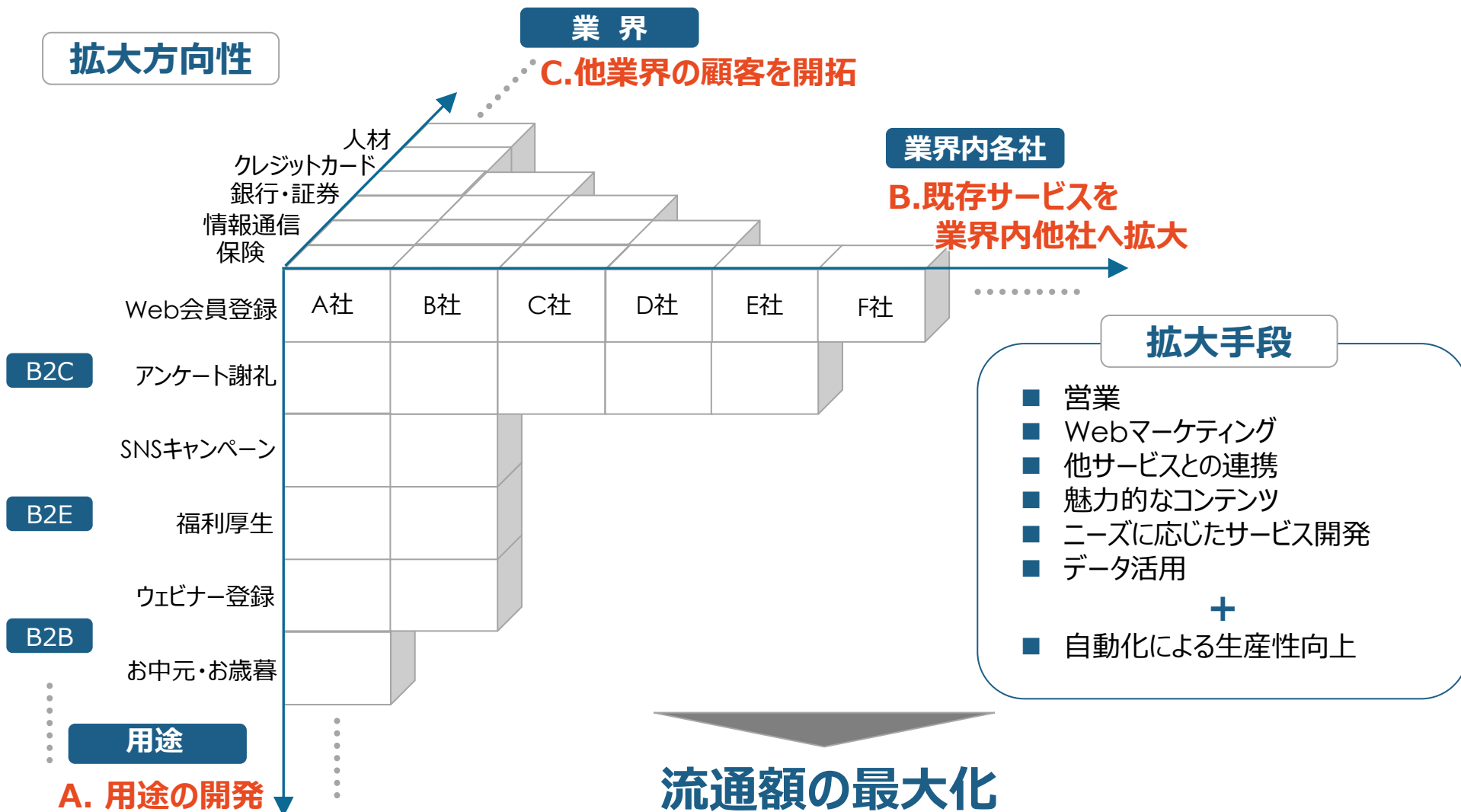
「Plus Pass」: 各ブランドが発行する回数券・定期券・サブスクリプションプランを個人向けに販売する専用サイト

### 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	
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	



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



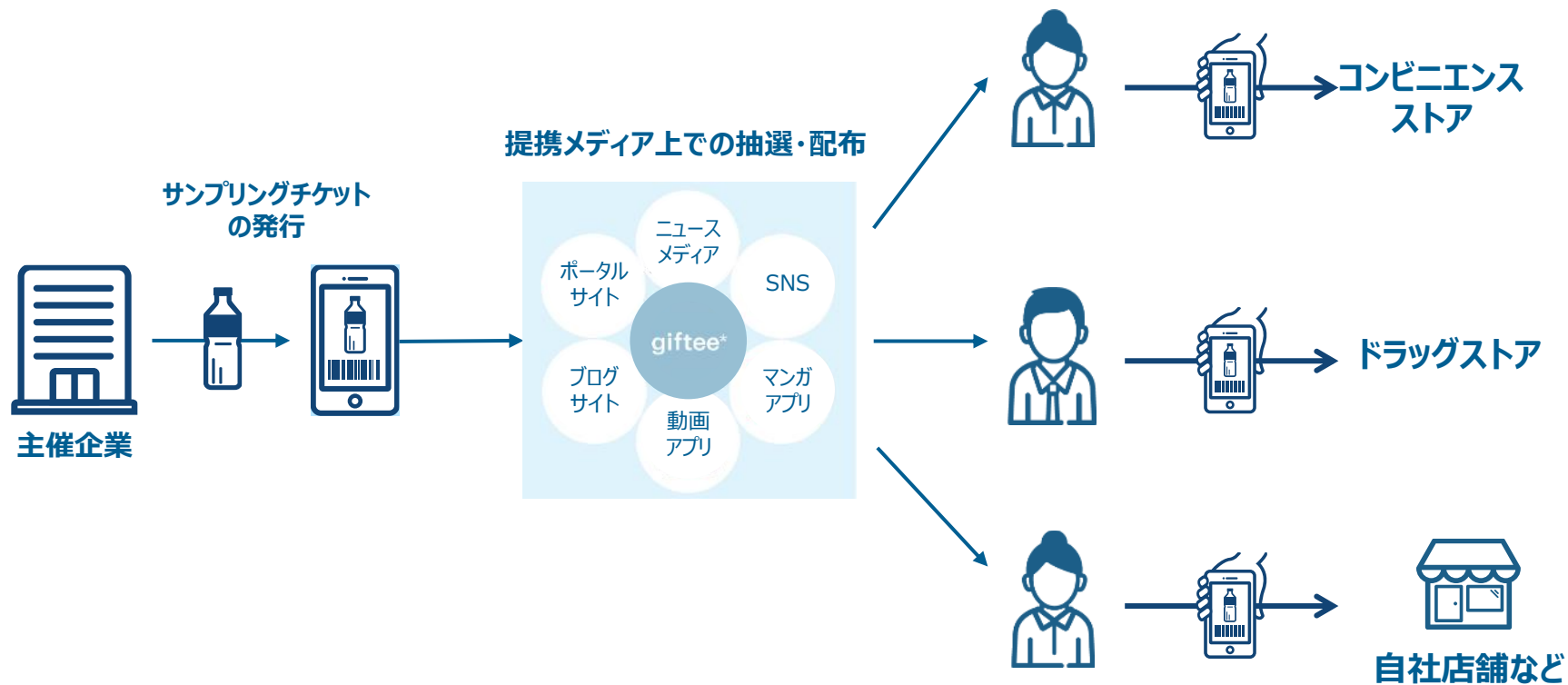
- ・性別
- ・年齢 等

- ・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



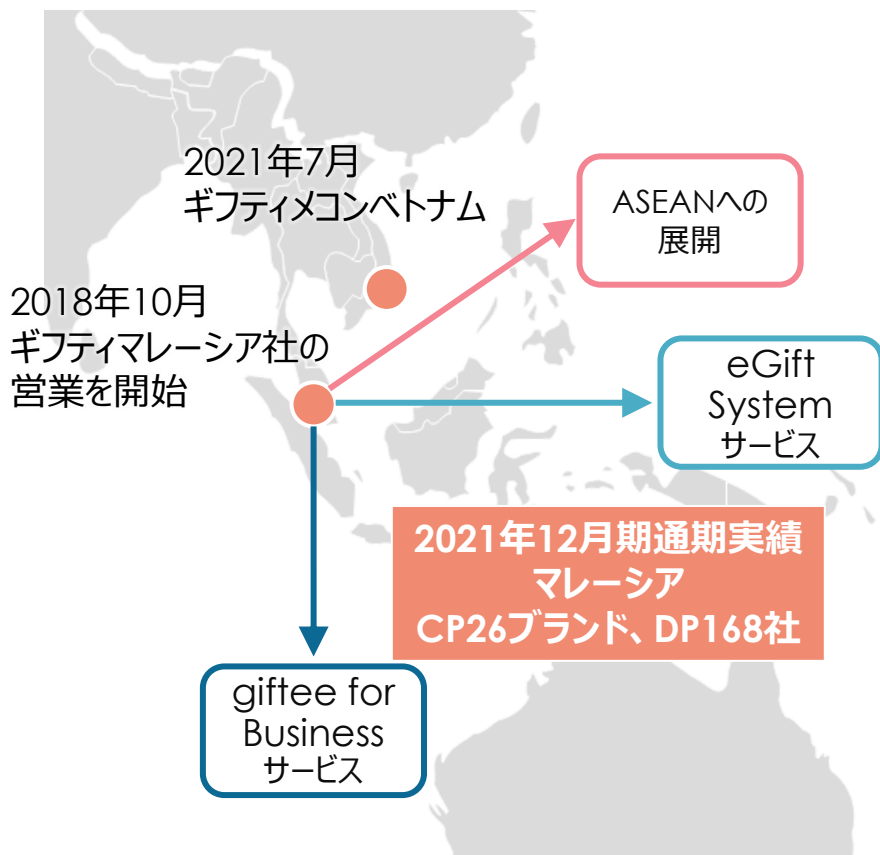
# 成長戦略について 地理的な横展開 ～海外展開～



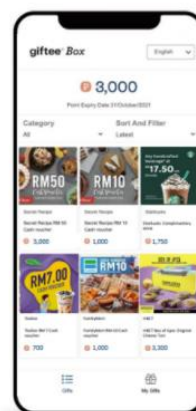
先行者メリットの高いeギフトビジネスにおいて、有力なCPを着実に獲得。  
日本と同様のeギフトプラットフォームと新規サービスをASEANにおいても展開。

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
<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を提供



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)

# 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)
- 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)

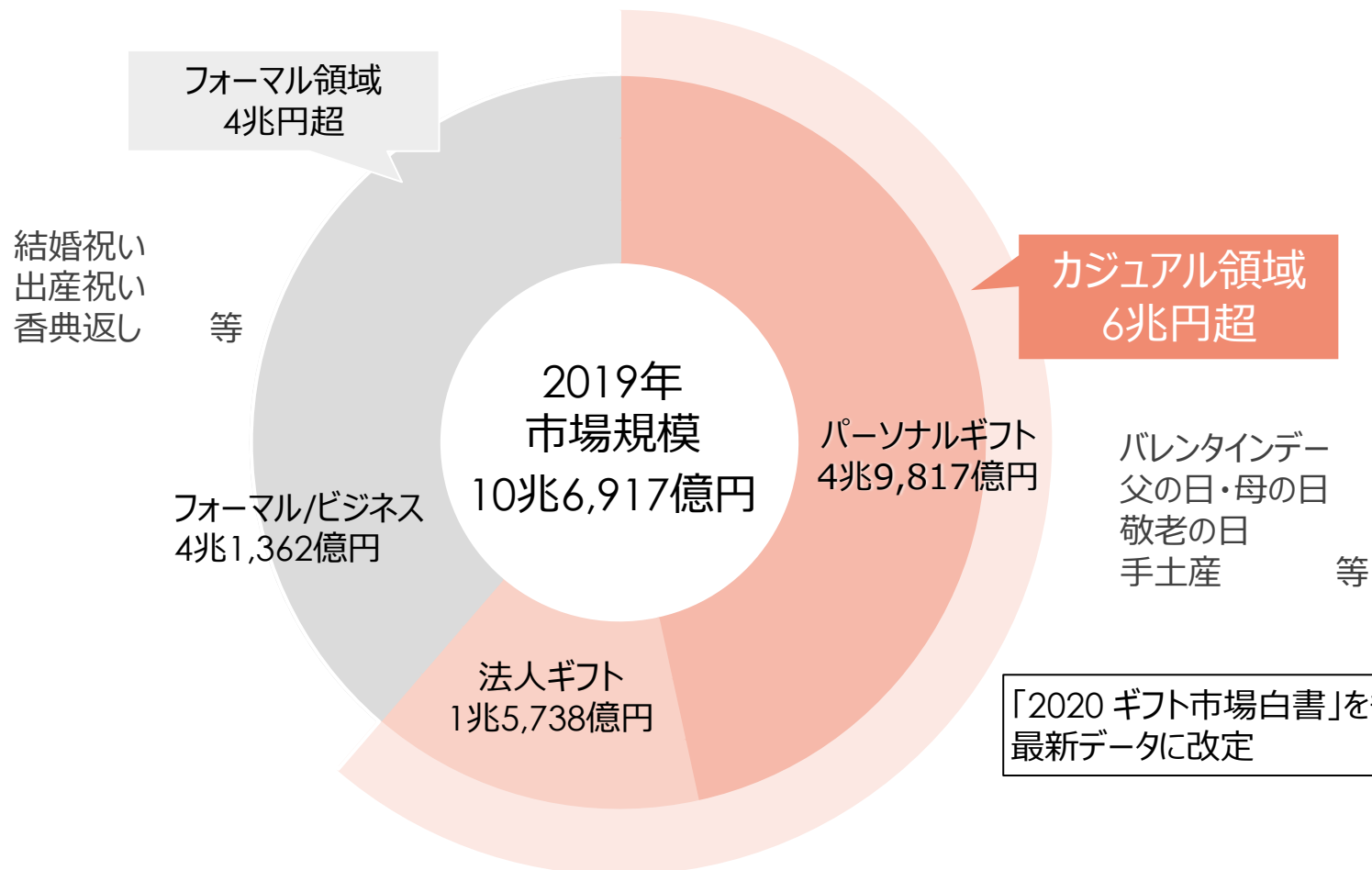
##### JV

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

※ 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)

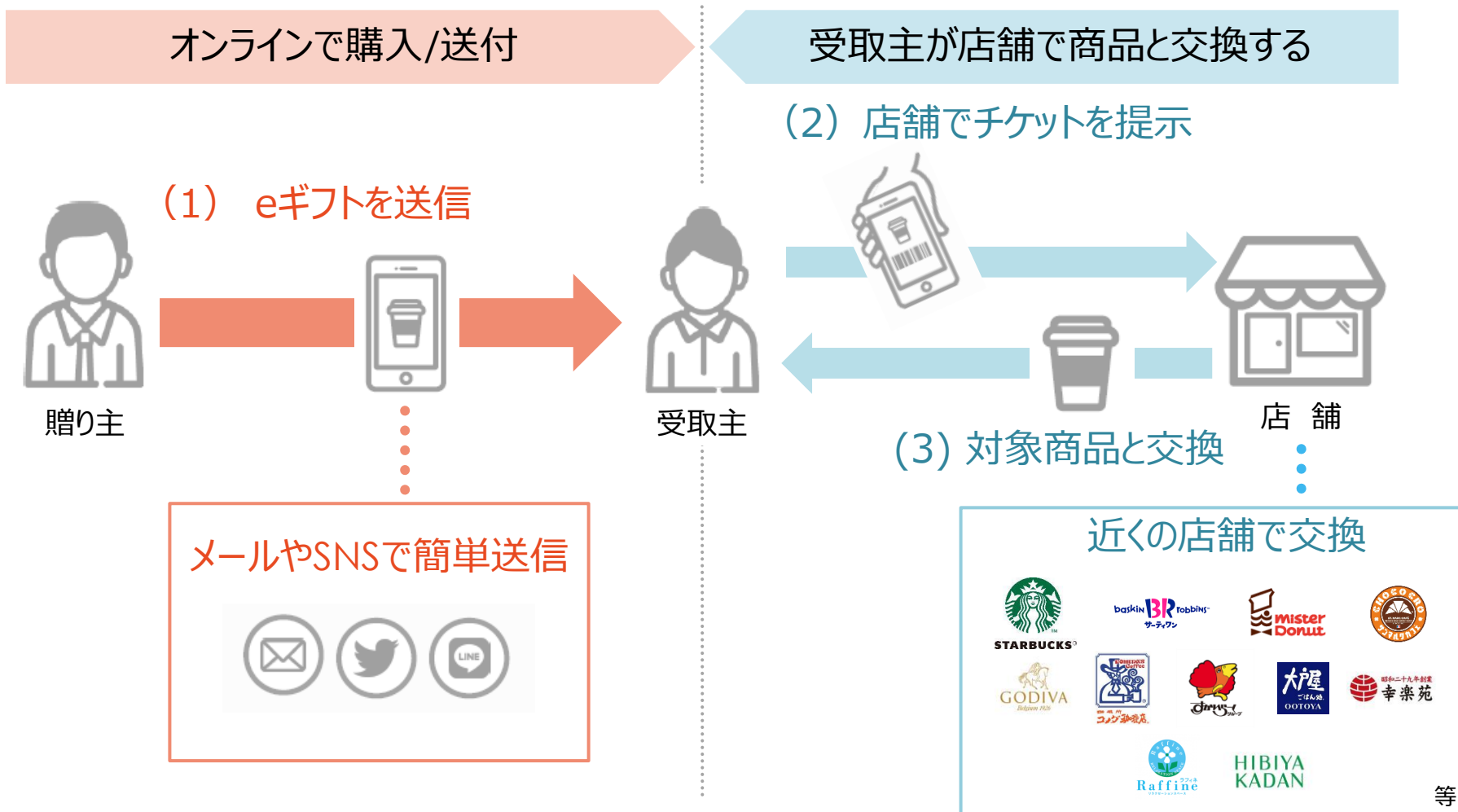
コーポレートガバナンス  
コンプライアンス  
公正な事業慣行

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。





# 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 ~

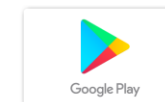
## デジタル系



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。

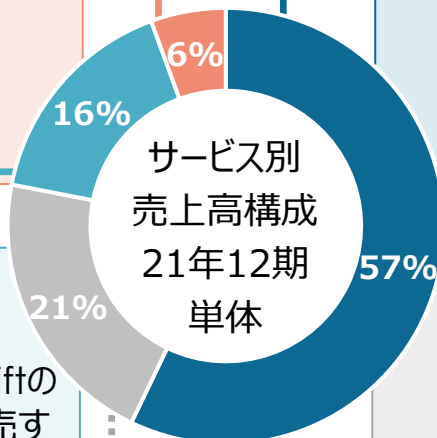
**【事例】** スターバックス コーヒー、サーティワンアイスクリーム、ミスタードーナツ 等

**【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

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



にゃんたんさんからギフト

この間ありがとうございます！

(3) 決済

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

(4) URLを送信

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

(5) 店舗で交換



近くの店舗で交換

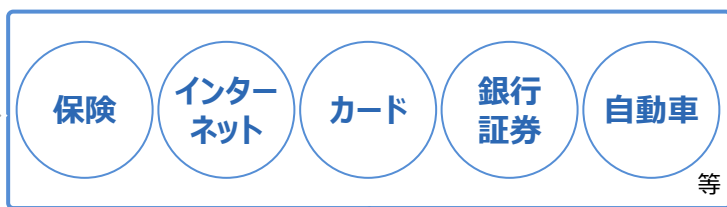


等

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	<a href="http://giftee.co/rb/cuau;">http://giftee.co/rb/cuau;</a>
3	<a href="http://giftee.co/rb/5vs86">http://giftee.co/rb/5vs86</a>
4	<a href="http://giftee.co/rb/bnhse">http://giftee.co/rb/bnhse</a>
5	<a href="http://giftee.co/rb/vb4fp">http://giftee.co/rb/vb4fp</a>
6	<a href="http://giftee.co/rb/zhdyl">http://giftee.co/rb/zhdyl</a>
7	<a href="http://giftee.co/rb/2pr4">http://giftee.co/rb/2pr4</a>
8	<a href="http://giftee.co/rb/jdndsd">http://giftee.co/rb/jdndsd</a>
9	<a href="http://giftee.co/rb/st2ler">http://giftee.co/rb/st2ler</a>
10	<a href="http://giftee.co/rb/o1kitf">http://giftee.co/rb/o1kitf</a>
11	<a href="http://giftee.co/rb/44sf9">http://giftee.co/rb/44sf9</a>
12	<a href="http://giftee.co/rb/8mqz">http://giftee.co/rb/8mqz</a>
13	<a href="http://giftee.co/rb/o6um">http://giftee.co/rb/o6um</a>
14	<a href="http://giftee.co/rb/zy5vc">http://giftee.co/rb/zy5vc</a>
15	<a href="http://giftee.co/rb/a2oh;">http://giftee.co/rb/a2oh;</a>
16	<a href="http://giftee.co/rb/q9uzc">http://giftee.co/rb/q9uzc</a>
17	<a href="http://giftee.co/rb/gucti">http://giftee.co/rb/gucti</a>
18	<a href="http://giftee.co/rb/en6sii">http://giftee.co/rb/en6sii</a>
19	<a href="http://giftee.co/rb/sw8cd">http://giftee.co/rb/sw8cd</a>
20	<a href="http://giftee.co/rb/ne5is9">http://giftee.co/rb/ne5is9</a>
21	<a href="http://giftee.co/rb/ymru;">http://giftee.co/rb/ymru;</a>
22	<a href="http://giftee.co/rb/wrjgn">http://giftee.co/rb/wrjgn</a>

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



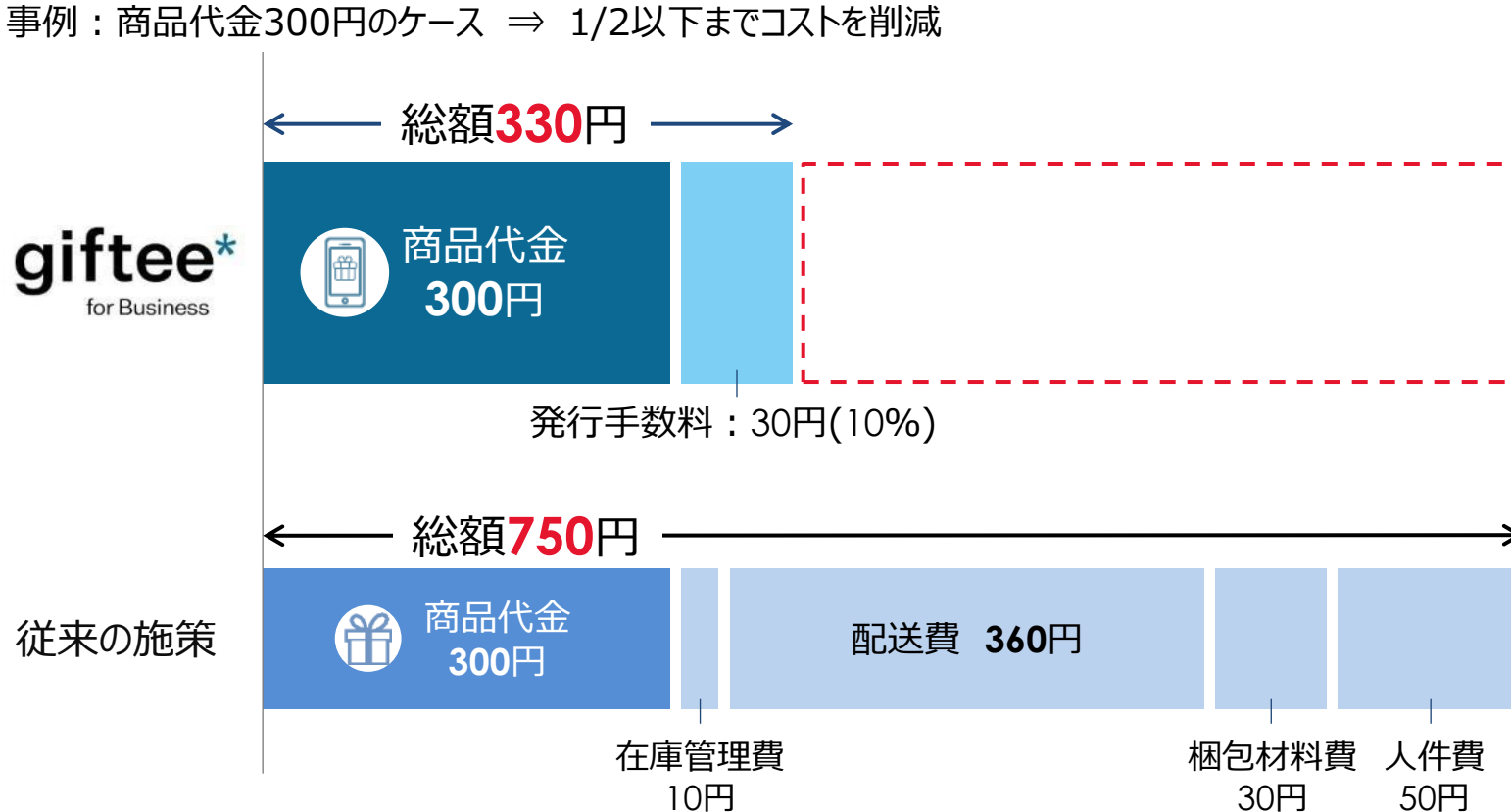
参加モチベーションの向上



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

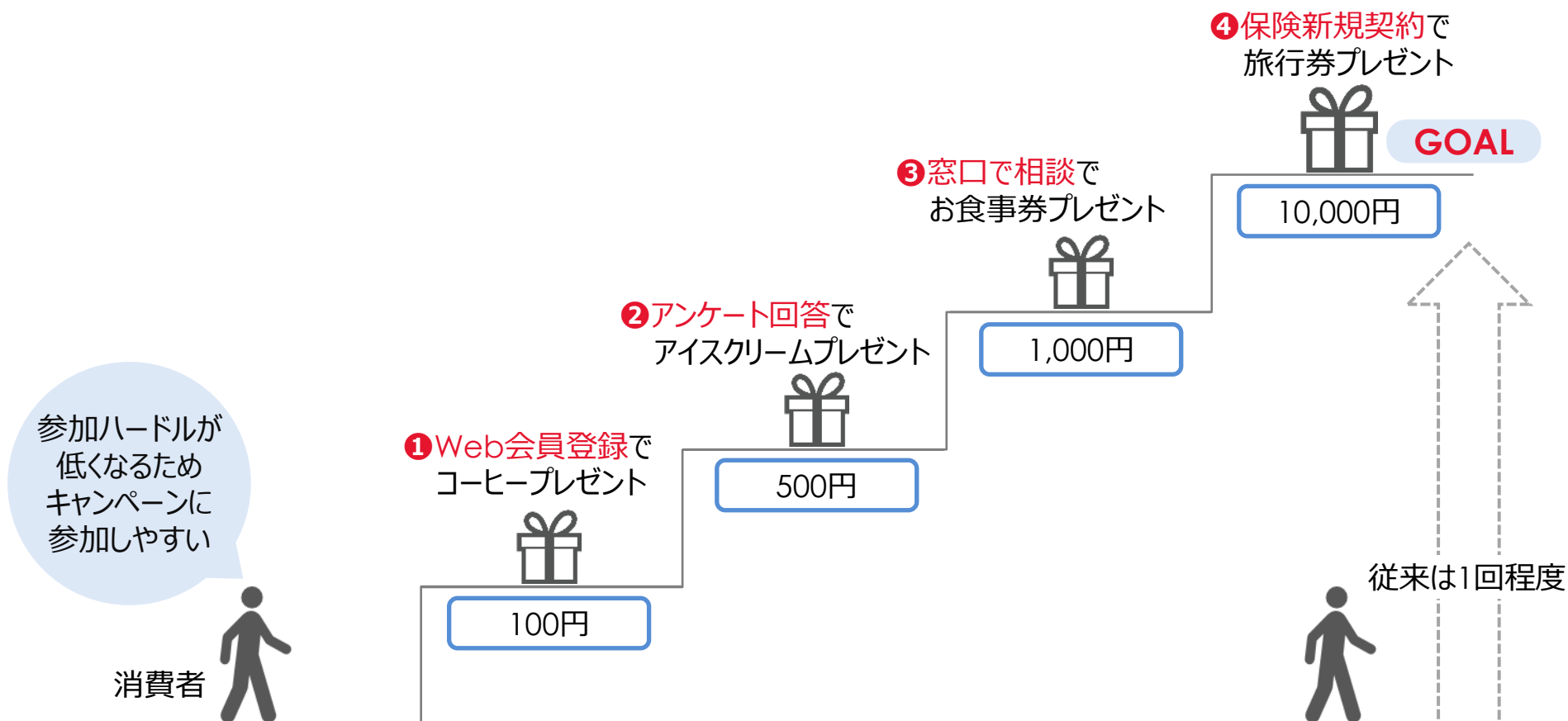
当選者数 **100** 倍の事例



- ✓ 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

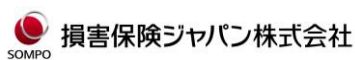
コストと手間がかからないため、段階的に小額のインセンティブを付与することが可能  
その場でプレゼントするリアルタイム効果で、キャンペーン参加モチベーションの向上も同時に実現



# 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



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。

流通額

224億円

(前期比124.1%増)

eギフト利用企業数

1,124社

(前期比55.2%増)

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

← eギフト発券から流通までの業務フローを当社が**一本化**して受託 →

企画ヒアリング

DP側との交渉

入金

納品

店頭利用

企画内容や関連するKPIなど

企画審査、クリエイティブチェックなど

eギフトURL(Excelファイル)をメールにて納品

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

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(スマートフォン等で購入・利用可能)し流通させるソリューションを展開。

### ■ 地域通貨利用フロー



■ 導入メリット

メリット1

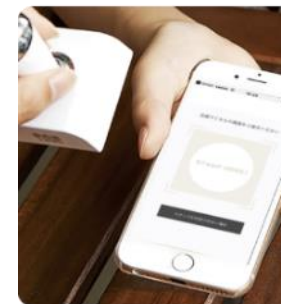
デジタルで完結するため、紙の商品券で発生する集計、請求、金券管理が不要。

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）



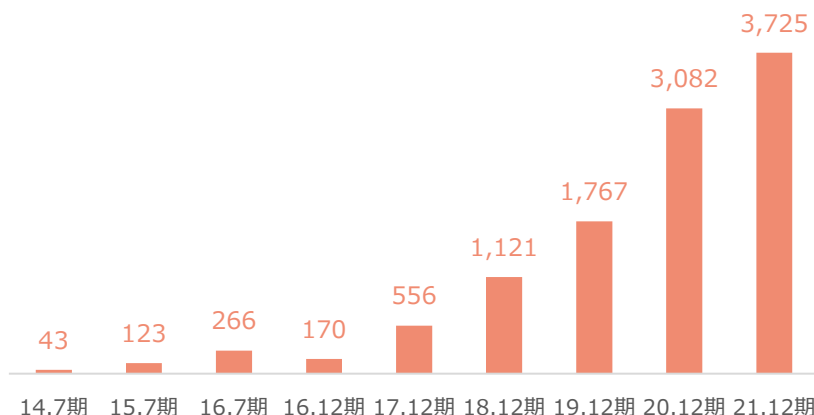
企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



# Appendix

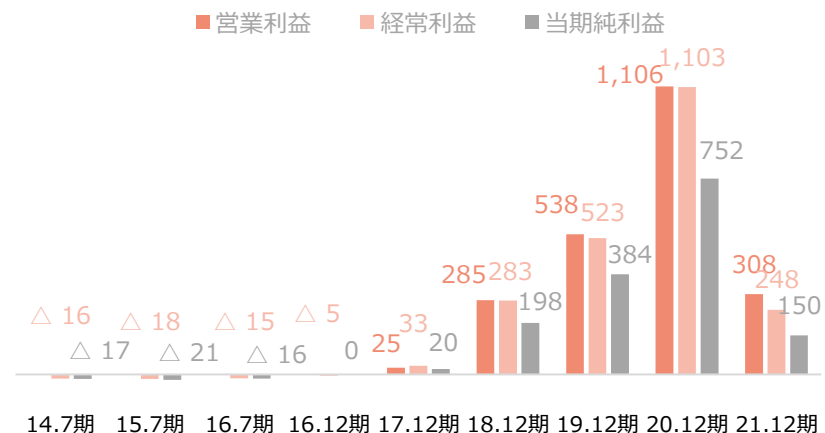
# 財務ハイライト (1)

## 売上高 (百万円)



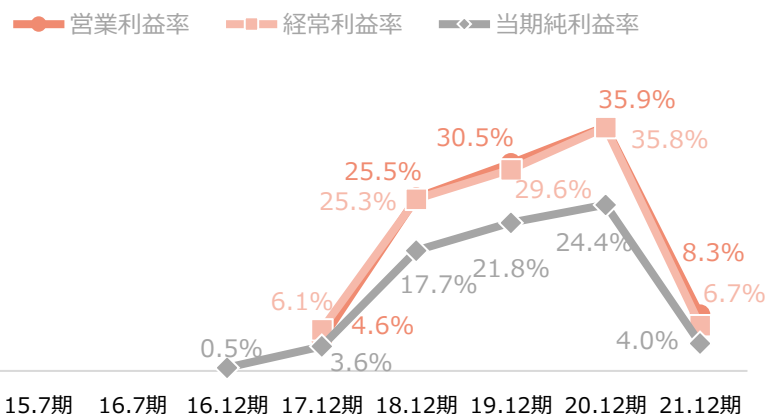
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 利益 (百万円)



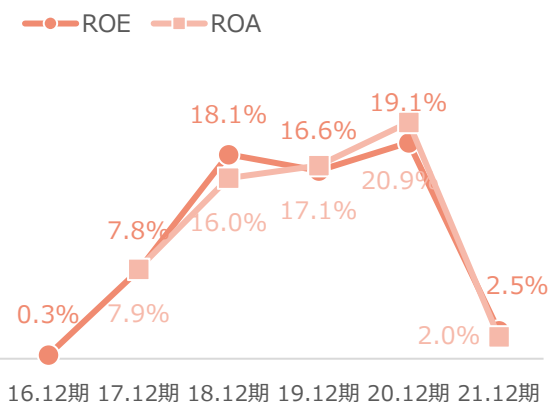
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 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

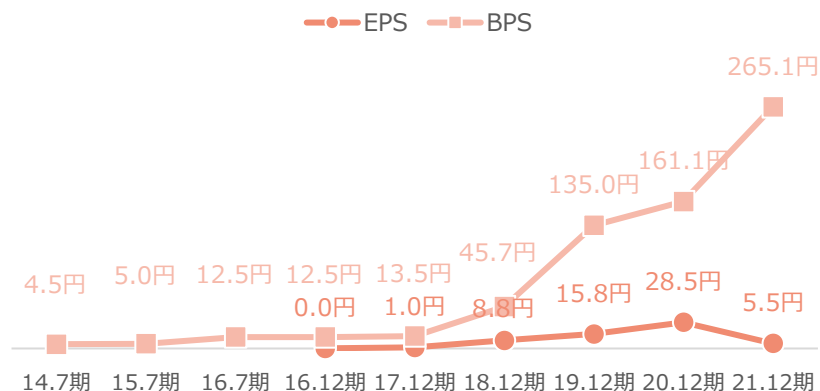
## ROE・ROA (%)



※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)

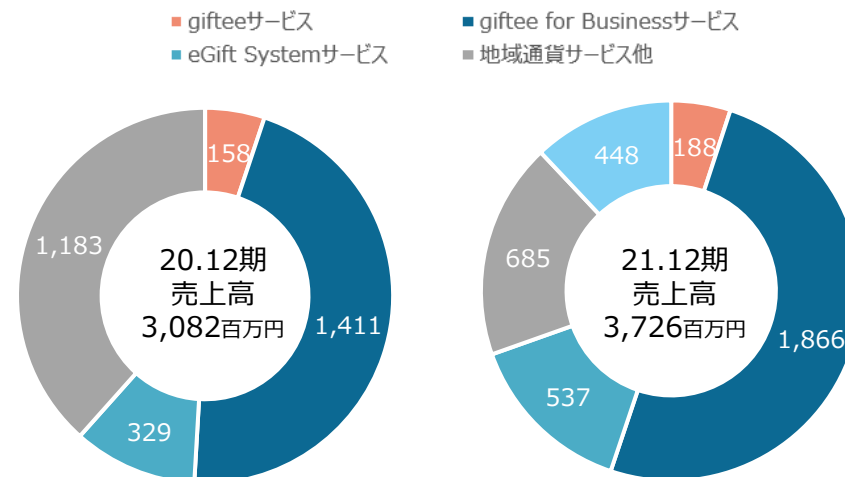
# 財務ハイライト (2)

## EPS・BPS (円)

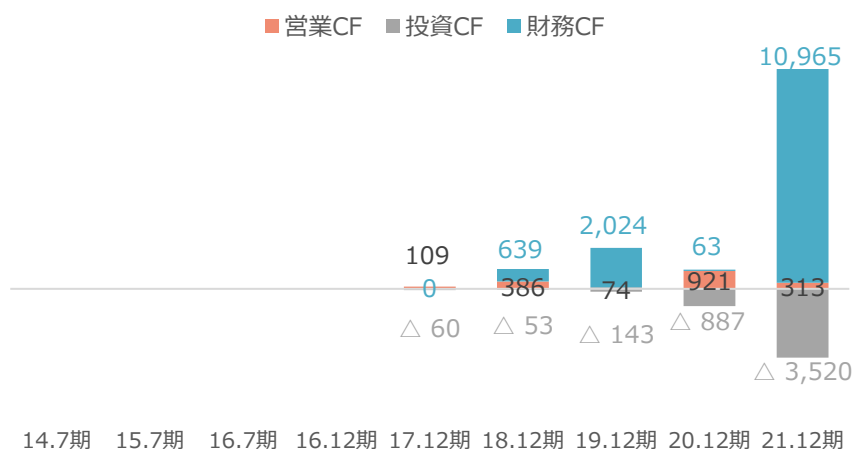


※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## サービス別売上高

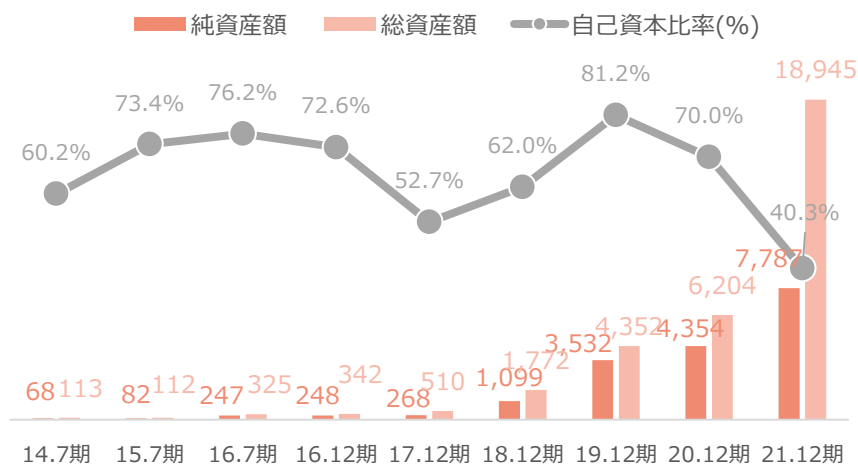


## キャッシュフロー (百万円)



※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



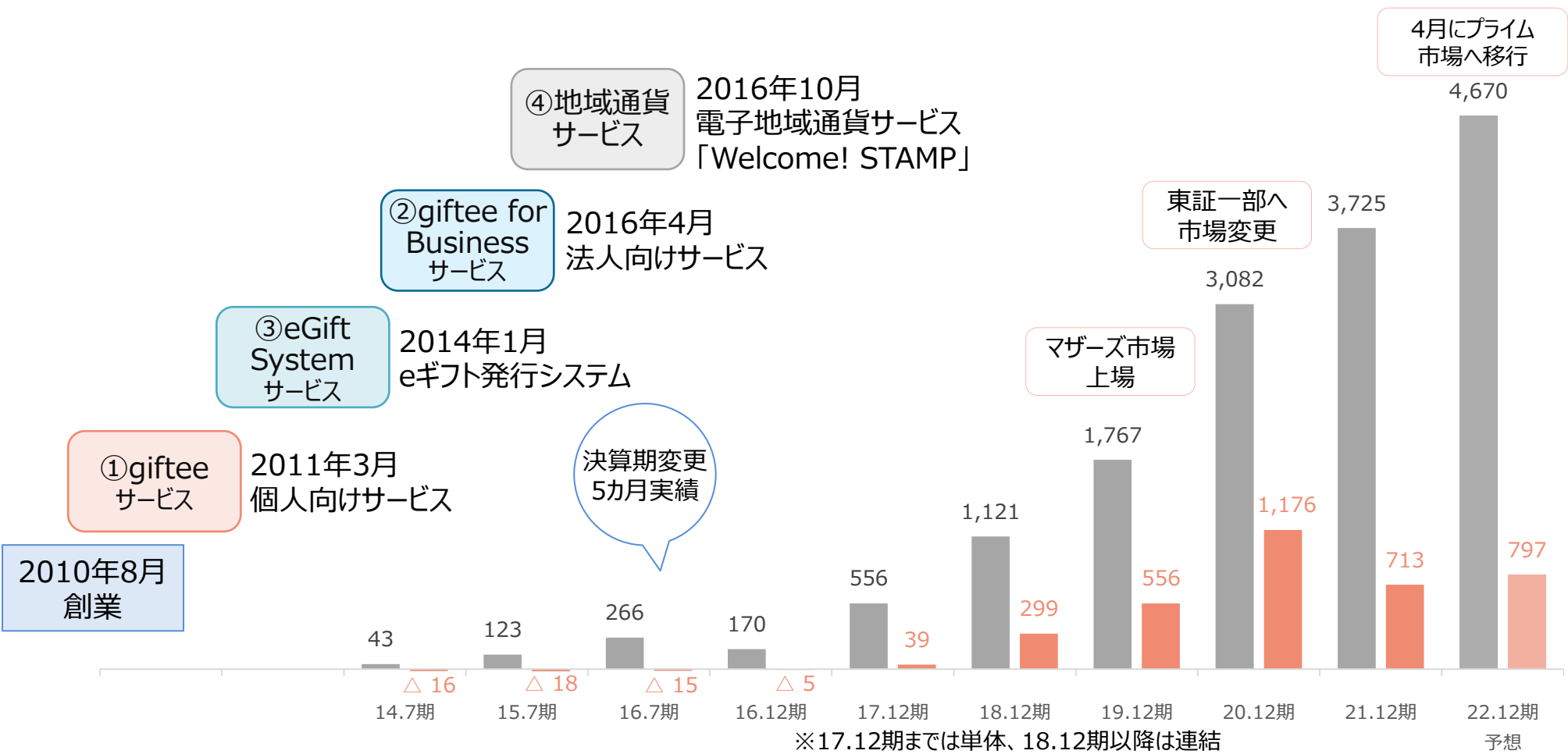
取締役CFO 藤田 良和

1986年生まれ  
一橋大学経済学部卒業

- 2009年  
野村證券(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 (2022年3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 プライム市場 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 伊能 美和子 工木 大造 秋元 芳央 植野 和宏
従業員数	209名 (連結)	
資本金	3,133百円	
子会社	【国内】 ソウ・イ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。