



2023年8月14日

各位

会社名 株式会社 ギフティ  
代表者名 代表取締役 太田 睦  
(コード番号：4449東証プライム市場)  
問合せ先 取締役 C F O 藤田 良和  
(TEL. 03-6303-9318)

(訂正) 「2023年12月期第2四半期決算説明資料」の一部訂正について

当社は、2023年8月14日に発表しました「2023年12月期第2四半期決算説明資料」につきまして、一部訂正を要する箇所がございましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

また、当社コーポレートサイトに掲載している当該説明資料は修正反映済みとなっております。

記

1. 訂正の理由

下記ページのグラフデータが一部破損しておりましたので、訂正いたします。

- ・ II. 【再掲】2023年12月期業績予想および成長戦略 P24, 25, 40
- ・ Appendix P74, 75, 77

2. 訂正の内容

訂正後の資料については次頁以降の添付資料をご参照下さい。

以上

2023年12月期第2四半期  
決算説明資料

2023年8月14日  
株式会社ギフトィ

I. 2023年12月期第2四半期実績

II.【再掲】2023年12月期業績予想および成長戦略

III.【再掲】事業とサービスの概要

Appendix

# I . 2023年12月期第2四半期実績

## 2023年12月期第2四半期実績

- 季節性では弱含む第2四半期において、流通額、売上高、EBITDAはいずれも**想定を上回る水準で着地**。
  - ✓ 流通額：115億円（前年同期比 +32%）
  - ✓ 売上高：1,626百万円（前年同期比 +35%）
  - ✓ EBITDA：399百万円（前年同期比 +72%）
- 営業利益は通期計画を超過達成しているものの、超過は軽微基準の範囲内となる見込であるため、**通期業績予想数値は据え置く**。

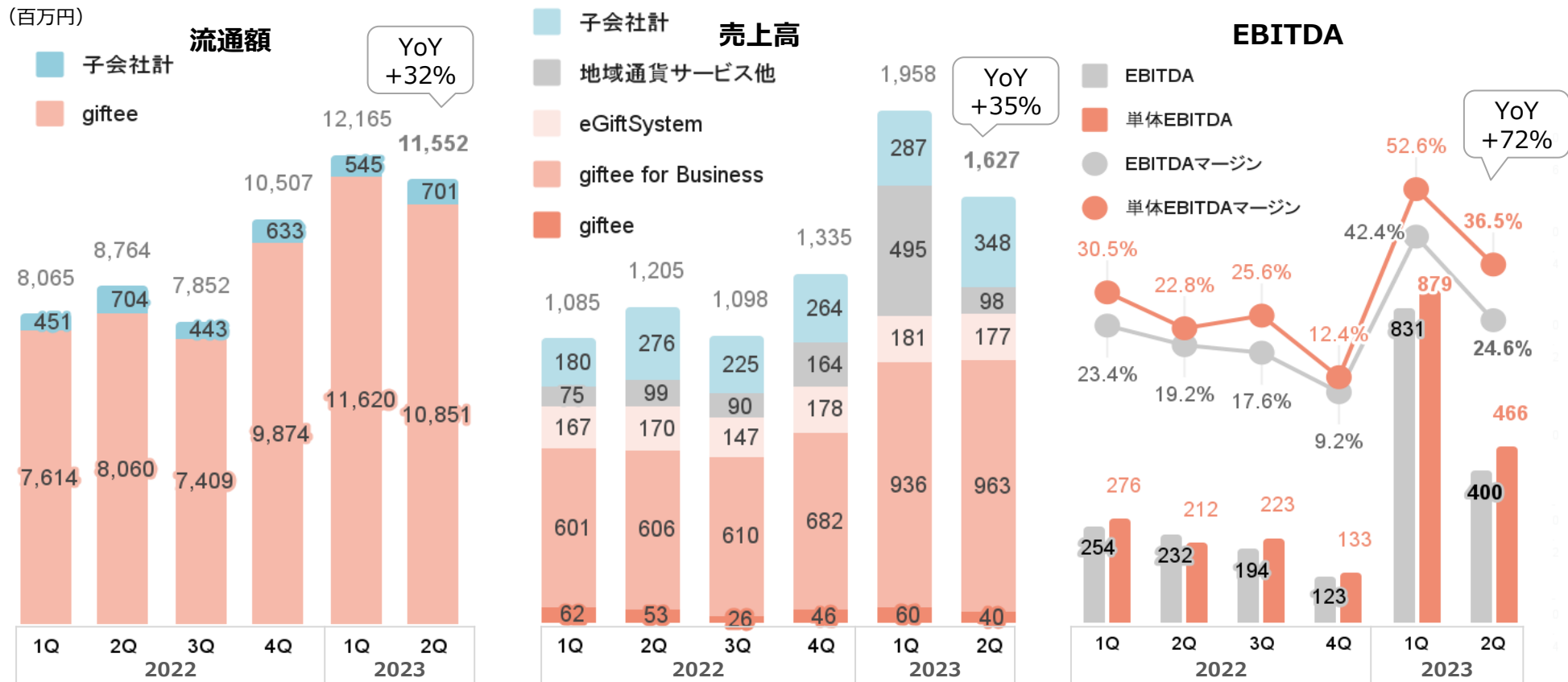
## サービス別実績

- **自治体・法人における高いギフト需要が継続**
  - ✓ gifteeサービス：前年同期に計上していた広告収入売上がなくなったものの、広告収入を除いた売上は、**個人の需要の着実な獲得により想定を上回る**。
  - ✓ giftee for Businessサービス：**自治体・法人からの高い需要が継続し、売上高は四半期最高額を更新**。
  - ✓ eGift Systemサービス：新たなCP獲得による**飲食・小売企業数の拡大、ジャンルの拡張が進む**。第2四半期末時点のCP数は296社。
  - ✓ 地域通貨サービス：第1四半期の全国旅行支援に係る一時的な大型売上分は減少したものの、**全国旅行支援延長に係る売上の寄与により想定を上回る**。

# 2023年12月期第2四半期実績 流通額・売上高・EBITDA 四半期推移



- 流通額：個人需要の増加に加え、**自治体・法人における高い需要の継続**により、前年同期を大きく上回って着地。
- 売上高：giftee for Businessが前四半期から引き続き好調に推移したことにより、四半期最高額を更新。  
**第1四半期の全国旅行支援に係る一時的な大型の売上分を除き、全体売上は季節性として弱含む第2四半期において、第1四半期を上回る。**
- EBITDA：売上の大幅増に対し、原価・販管費の増加は限定的であることから**EBITDAは大幅増**。



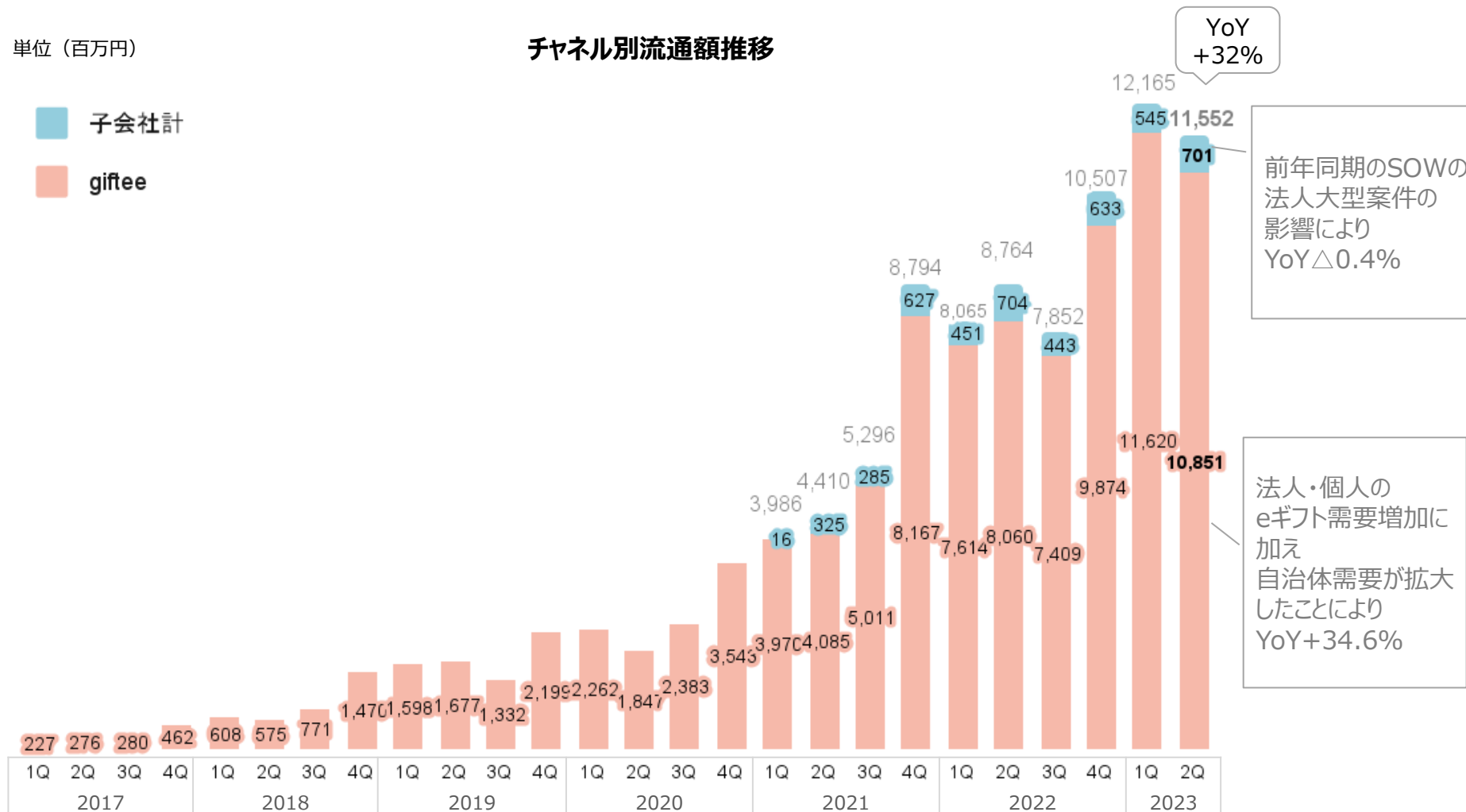
**売上高、流通額ともに進捗は順調。**

営業利益は通期計画を超過達成しているものの、現状、通期においてもその超過比率は軽微基準の範囲内となる見込であるため、**通期業績予想数値は据え置き**とする。

	第2四半期実績	通期業績予想	進捗率	前年同期比 (参考)
売上高	<b>3,584</b> 百万円	6,788 百万円	52.8%	+ 56.6%
EBITDA	<b>1,230</b> 百万円	1,265 百万円	97.2%	+ 153.2%
EBITDAマージン	<b>34.3</b> %	18.6 %		+ 13.1PP
営業利益	<b>1,009</b> 百万円	813 百万円	124.2%	+ 279.5%
営業利益率	<b>28.2</b> %	12.0 %		+ 16.6PP
四半期純利益	<b>310</b> 百万円	— 百万円	— %	+ 114.9%
流通額	<b>23,716</b> 百万円	46,056 百万円	51.5%	+ 40.9%

# 2023年12月期第2四半期実績 流通額（四半期推移）

個人需要の増加に加え、**自治体・法人における高い需要の継続**により、前年同期を大きく上回って着地。



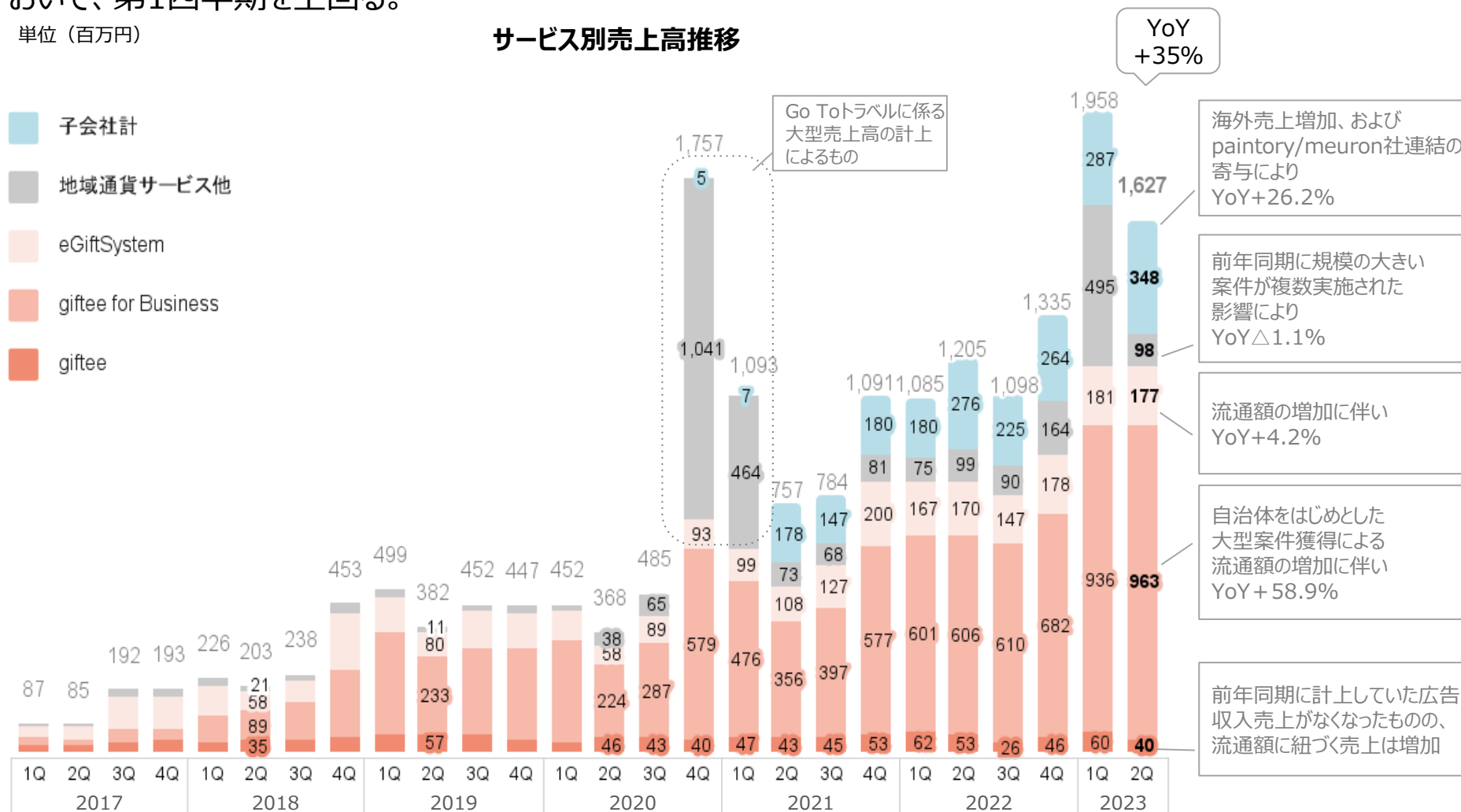


# 2023年12月期第2四半期実績 売上高（四半期推移）

giftee for Businessが前四半期から引き続き好調に推移したことにより、**四半期最高額を更新**。第1四半期の全国旅行支援に係る一時的な大型の売上分を除き、全体売上は季節性として弱含む第2四半期において、第1四半期を上回る。

単位（百万円）

## サービス別売上高推移

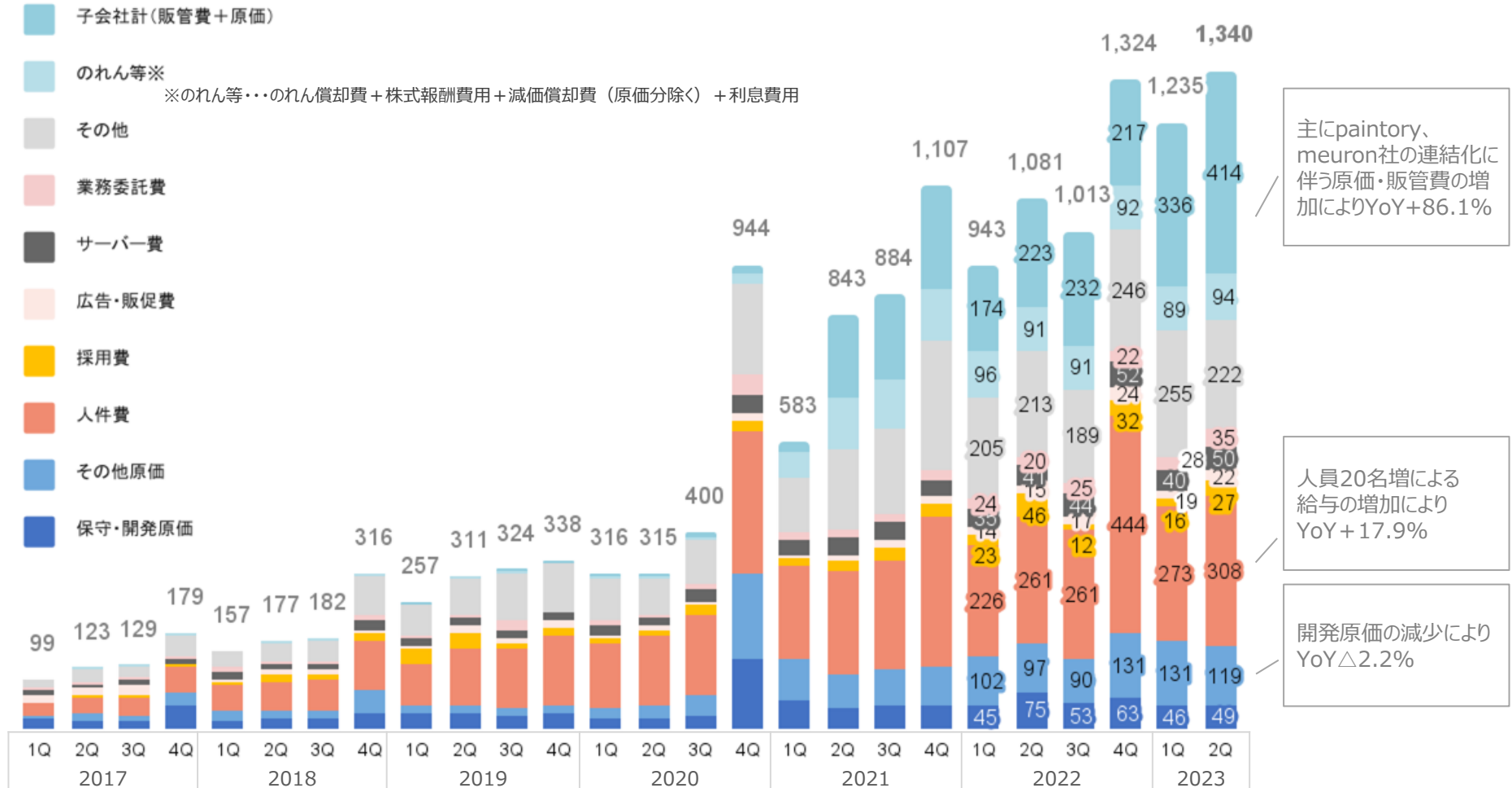


# 2023年12月期第2四半期実績 売上原価、販売費および一般管理費内訳（四半期推移）

子会社を除く原価は、自治体案件に係る事務局コストの計上により前年同期比△2.2%。  
同販管費は、主に人員増強に伴う費用の増加により前年同期比+10.5%。

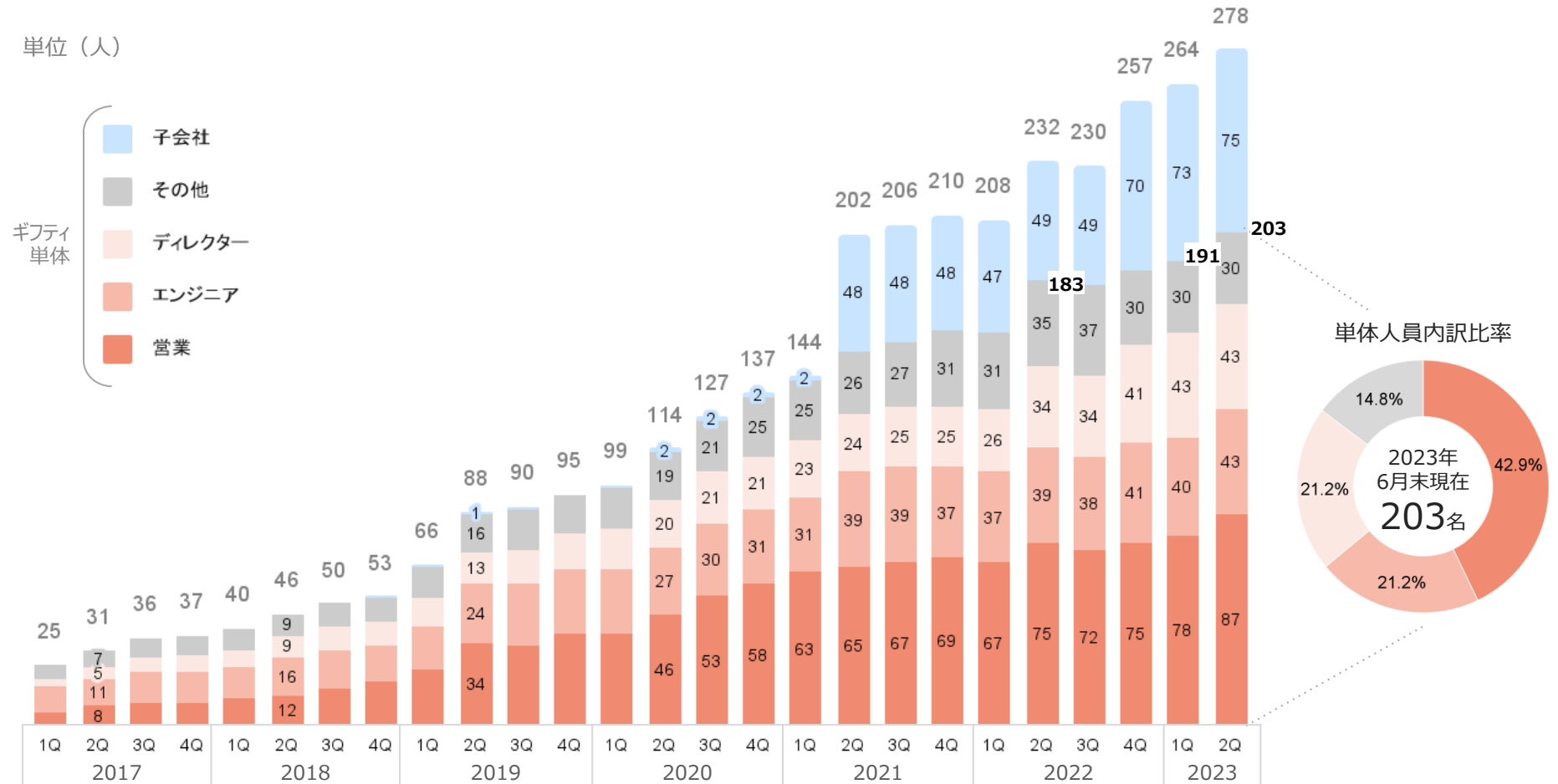
単価（百万円）

## 売上原価、販売費および一般管理費



# 2023年12月期第2四半期実績 人員数の推移

単体の人員数は、前年同期比+20名、前四半期比+12名。**採用は順調に進捗。**  
エンジニア、営業を中心に年間40名の採用を図る。

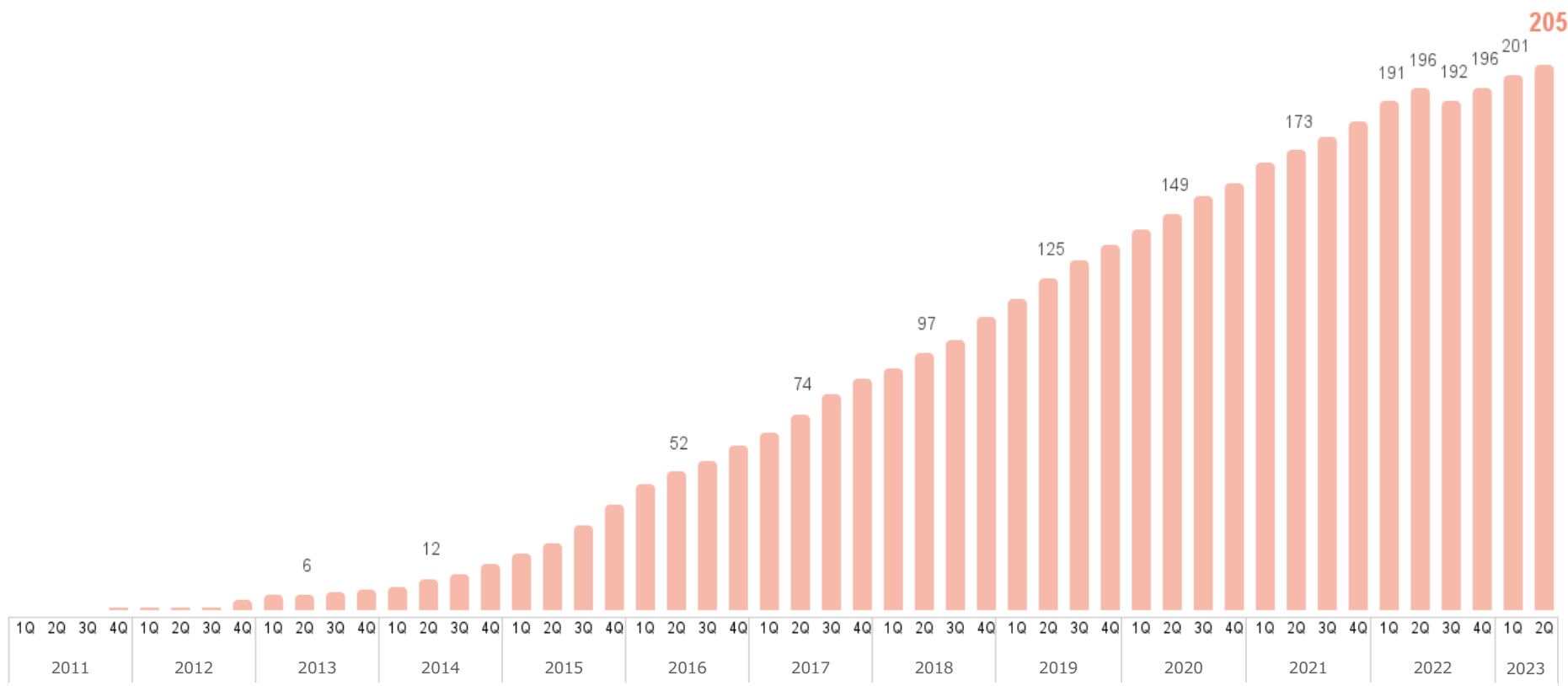


# 2023年12月期第2四半期実績 サービス別業績 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～



gifteeサービスの会員数は、前年同期比+9万人、前四半期比+4万人と**着実に増加**。

単位 (万人)



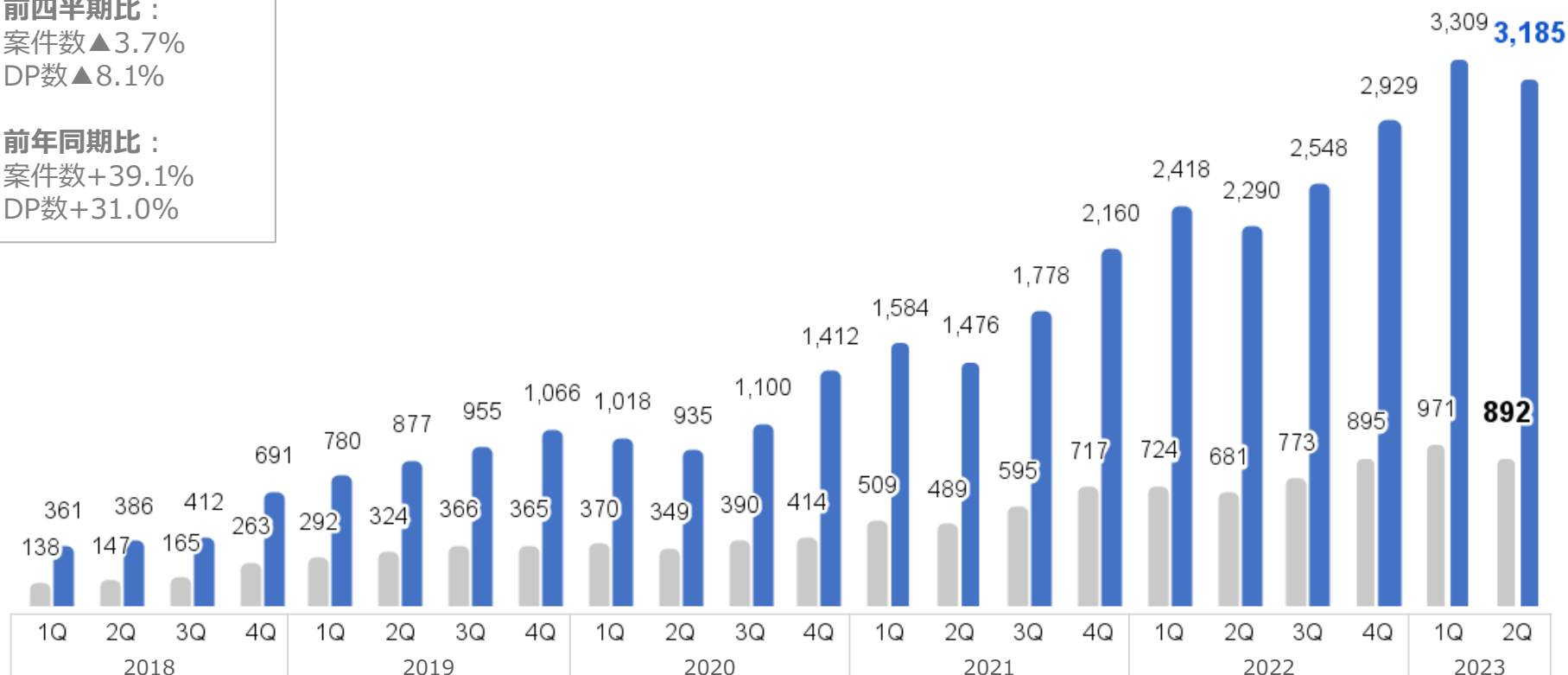
季節性では弱含む傾向である第2四半期において、**案件数・DP数ともに高水準を維持。**

単位 (社、件)

■ DP数 ■ 案件数

**前四半期比：**  
 案件数▲3.7%  
 DP数▲8.1%

**前年同期比：**  
 案件数+39.1%  
 DP数+31.0%



※ DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

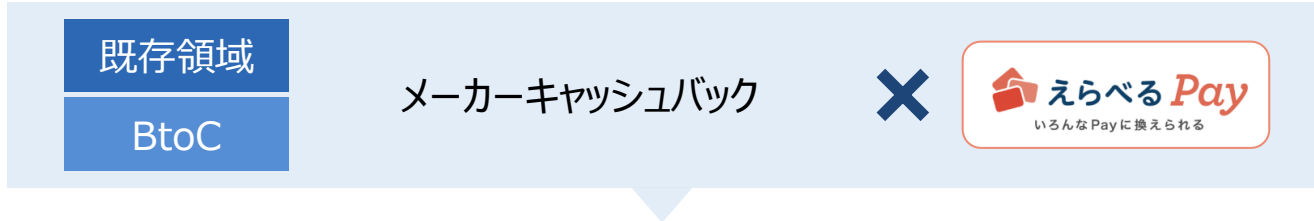
BtoC領域/GtoC領域において、**大型案件を含む利用拡大および用途拡大が引き続き進む。**

**領域別利用用途例**

利用拡大      用途拡大

用途					
既存領域			新規領域		
BtoC		Corporate Gift (BtoB/BtoE)	GtoC (Government to Consumer)		
友達紹介 キャンペーン 	ポイント交換 	アンケート謝礼 	社内報奨 	経済支援策（政府/自治体補助金等） 	
SNSキャンペーン 	抽選キャンペーン 	メルマガ登録 	企業/労働組合周年記念品 	利用用途例 電子申請促進施策      節電プログラム参加要請施策 省エネ家電購入促進施策      物価高騰支援	
キャッシュバック キャンペーン 	マイレージ キャンペーン 	来店促進 	ウェビナー/ オンラインイベント特典 	出産・子育て支援 出産支援      出産・誕生日祝い 子育て支援（幼児・児童～高校生）	

BtoC領域では、えらべるPayを利用した**メーカーキャッシュバックキャンペーン**の利用が拡大。



### ペプシ様



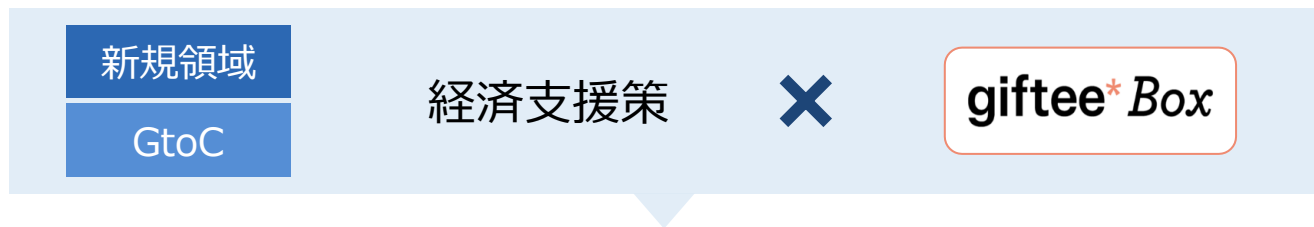
対象商品購入者全員にえらべるPay100円分  
をプレゼント(実質全額返金)

### 日本ハム株式会社様

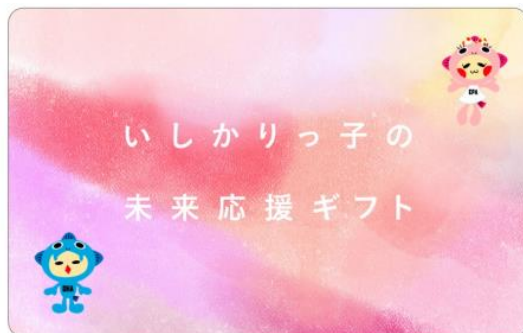


対象商品購入後、LINE友だち追加およびアンケートに  
回答された方から抽選でえらべるPay500円分をプレゼント

GtoC領域では、**新たな自治体での案件獲得が進む。**



### 北海道 石狩市 様 (出産子育て応援事業)



#### 出産応援ギフト

オリジナルgifteeBox5万円分を支給  
対象:妊娠届出後、面談等を受けた妊婦の方

#### 子育て応援ギフト

オリジナルgifteeBox5万円分を支給  
対象:出生届出後、赤ちゃん訪問を受けた産婦または出生した子どもを養育中の方

2Q実施案件  
4月～  
開始済

### 東京都 江東区 様 (子育て世帯応援事業※区独自事業)



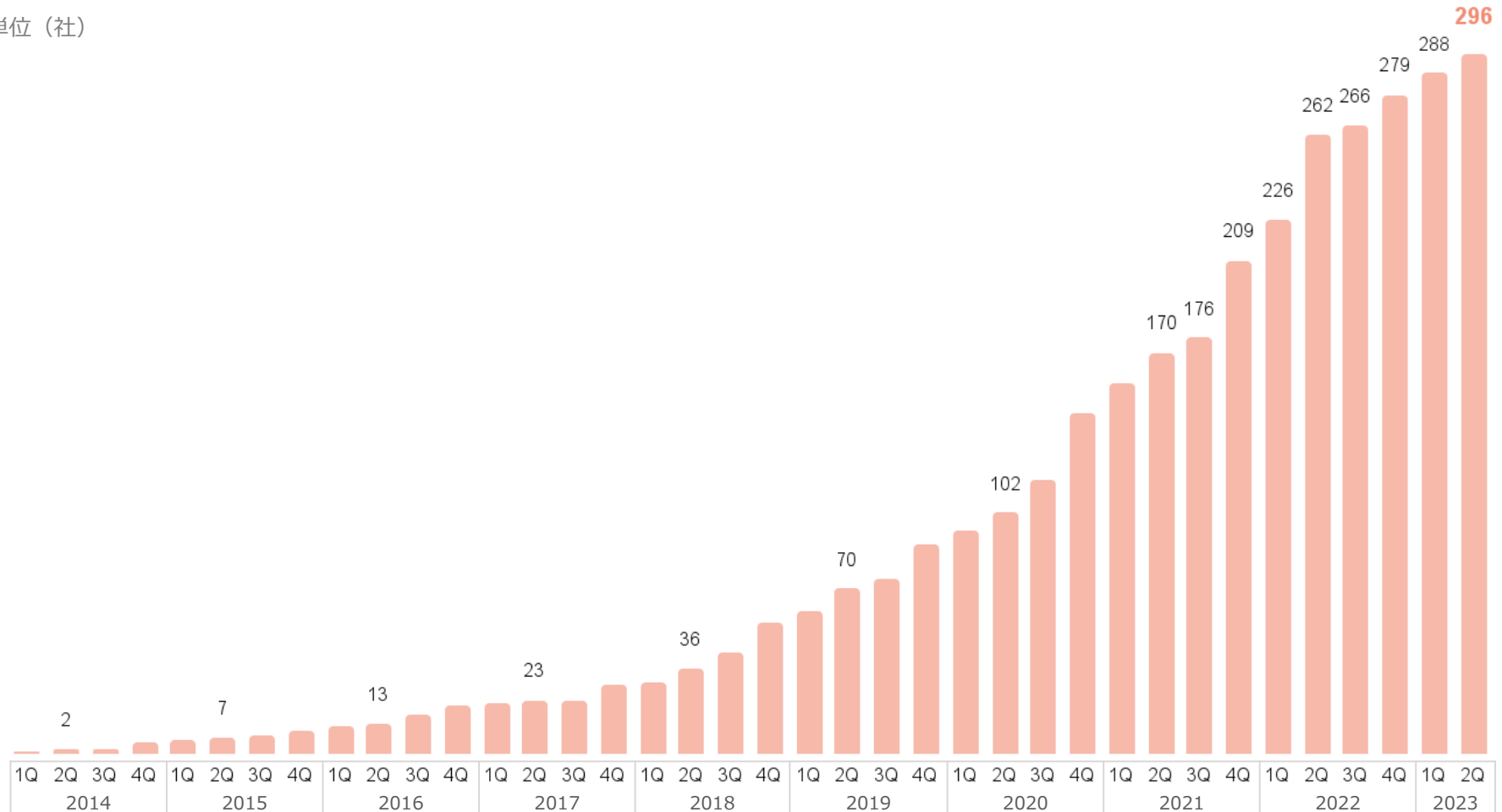
18歳以下のこども1人につき  
3万円分のオリジナルgifteeBoxを  
配付

新規受注案件  
7月～  
開始予定



eギフト発行企業(CP)数は、前年同期比+34社、前四半期比+8社の296社と、**着実に増加。**

単位 (社)



※ギフト、GIFTEE MALAYSIA、およびGiftee MekongのCP数

新規導入による**コンテンツの拡張・拡充が進む**。

### 飲食・小売企業数拡大

飲食



※1

全国の「スシロー」  
640店舗※2以上での飲食に  
利用可能

電子マネー



※1

電子マネー「WAON※3」にチャージすることで加盟店での買い物に  
利用可能

### ジャンルの拡張

施設



※1

コスモプラネタリウム渋谷の  
投影を鑑賞できる招待券

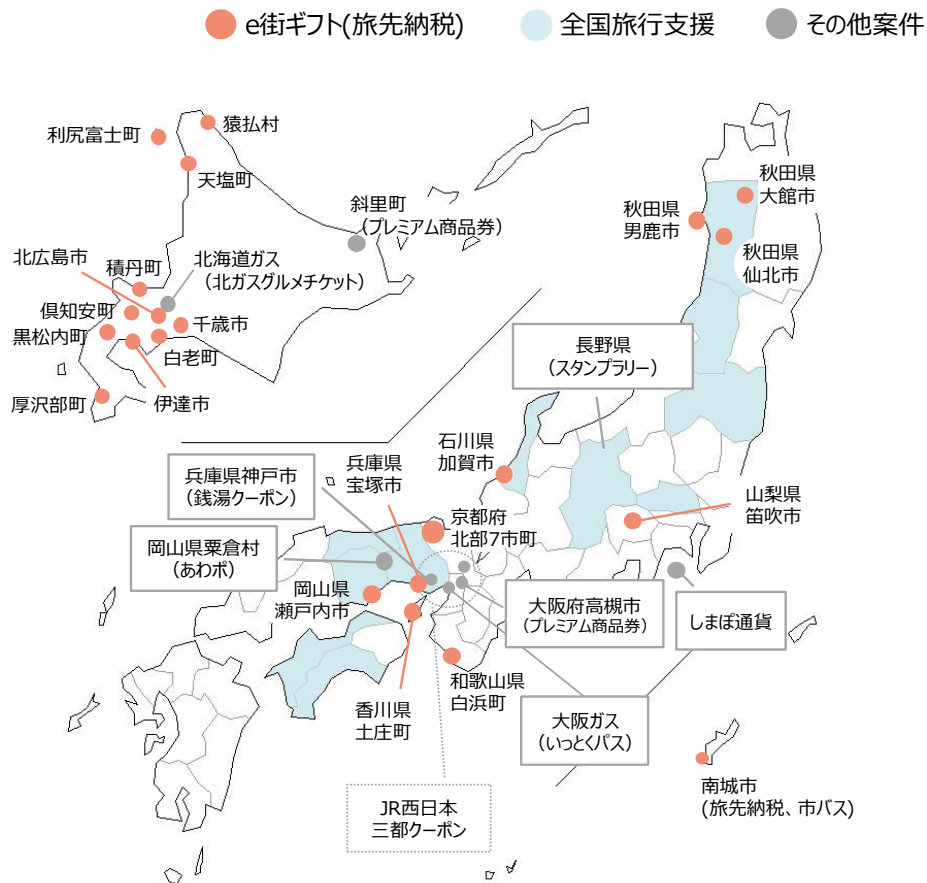
※1：画像は券面イメージ

※2：2023年7月末時点

※3：「WAON（ワオン）」は、イオン株式会社の登録商標です。

全国旅行支援の延長により、12県へのサービス提供を継続。加えて、**新規案件獲得も推進。**

## 2023年2Q実施案件



## 2023年2Q初回案件

### プレミアム付商品券事業 (大阪府高槻市)

大阪府高槻市内の加盟店約1,400店舗(第4弾実績)で利用可能なデジタル商品券の販売



### 銭湯利用促進事業 (兵庫県神戸市)

兵庫県神戸市内の銭湯31店舗で利用可能な電子定期券「神戸市入浴割引券」を発行



## Ⅱ．2023年12月期業績予想および成長戦略

# 2023年12月期業績予想

## 2023年12月期業績予想

- 流通額・売上高・EBITDAすべてにおいて、**過去最高値達成を目指す。**
- **EBITDAマージンは、単体ベースでは伸長**するが、収益構造が異なりかつ投資先行フェーズである子会社の売上高・費用の増加により、連結ベースでは微増に留まる見込み。
- 次年度以降は単体の利益成長の寄与が大きくなり、連結のEBITDAマージンも上昇していく見込み。

## 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。
- 新たなコンテンツ・用途・領域の開発により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。
- スタートアップの投資先における減損の発生リスクはあるものの、成長戦略の実現に向けM&Aや出資は引き続き積極的に活用する。

流通額・売上高・EBITDAすべてにおいて過去最高値達成を目指す。

なお、中長期的な企業価値向上を目指し、次章に掲げる成長戦略実現に向けて戦略的にM&Aを推進しており、減損損失・法人税等調整額等の精緻な見積もりが困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益の具体的な予想数値の開示は行っていません。

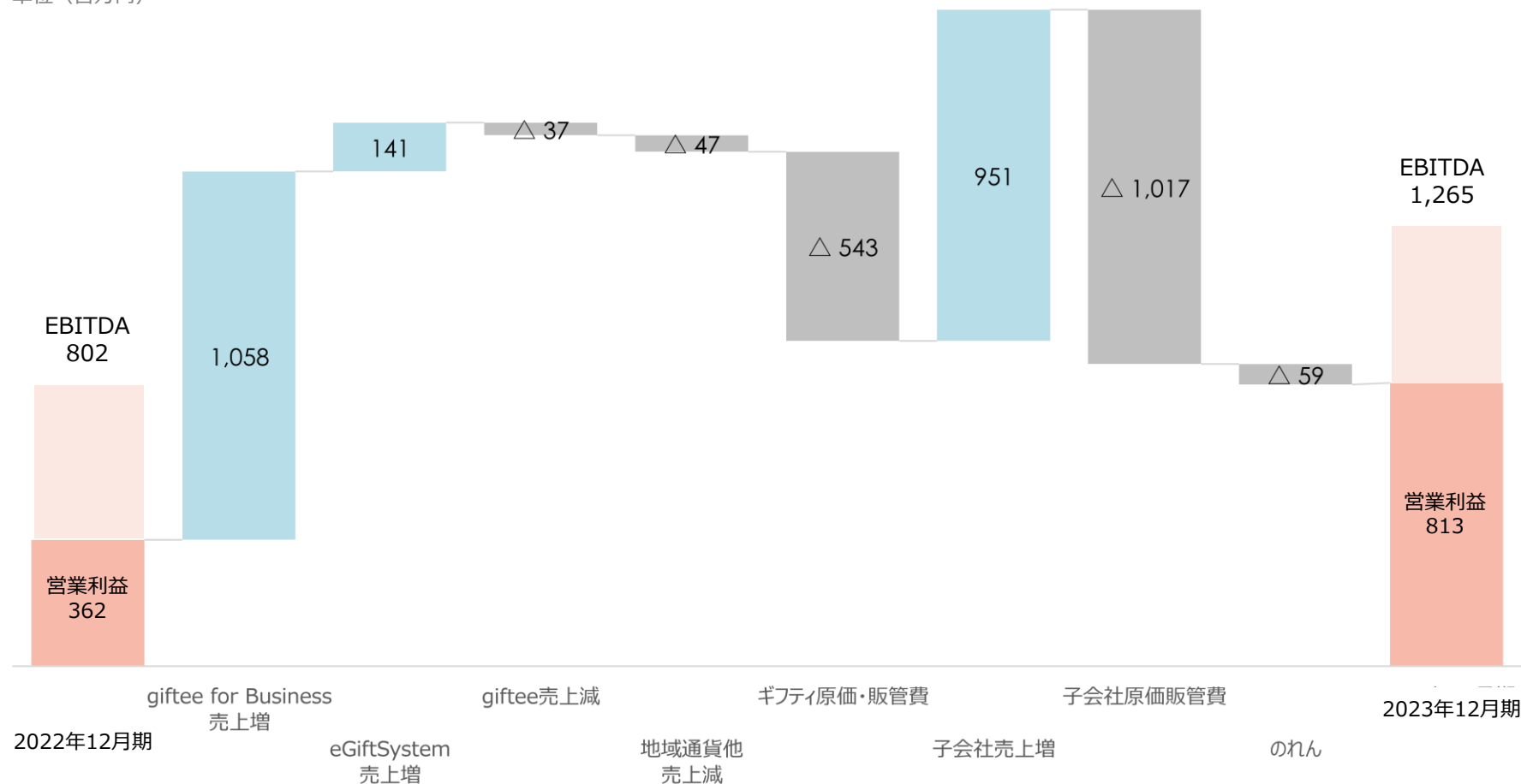
	2023年12月期 (2023年1月~12月)		2022年12月期	
	(百万円)	業績予想	実績	増減率
<b>売上高</b>		<b>6,788</b>	4,723	+43.7%
販売費及び一般管理費		4,748	3,603	+31.8%
<b>EBITDA</b>		<b>1,265</b>	802	+57.7%
EBITDAマージン		18.6%	17.0%	1.7pp
<b>営業利益</b>		<b>813</b>	362	+124.1%
営業利益率		12.0%	7.7%	4.3pp
経常利益		813	352	+130.7%
当期純利益		非開示	10	-
<b>流通額</b>		<b>46,056</b>	35,188	+30.9%

# 2023年12月期業績予想 EBITDA変動要因



EBITDAは、SOWをはじめとする子会社の原価販管費の増加、および単体の事業拡大に伴う販管費の増加に対し、主にgiftee for Businessサービスの大幅な売上高増により、前期比+57.7%の12億円となる見通し。

単位（百万円）





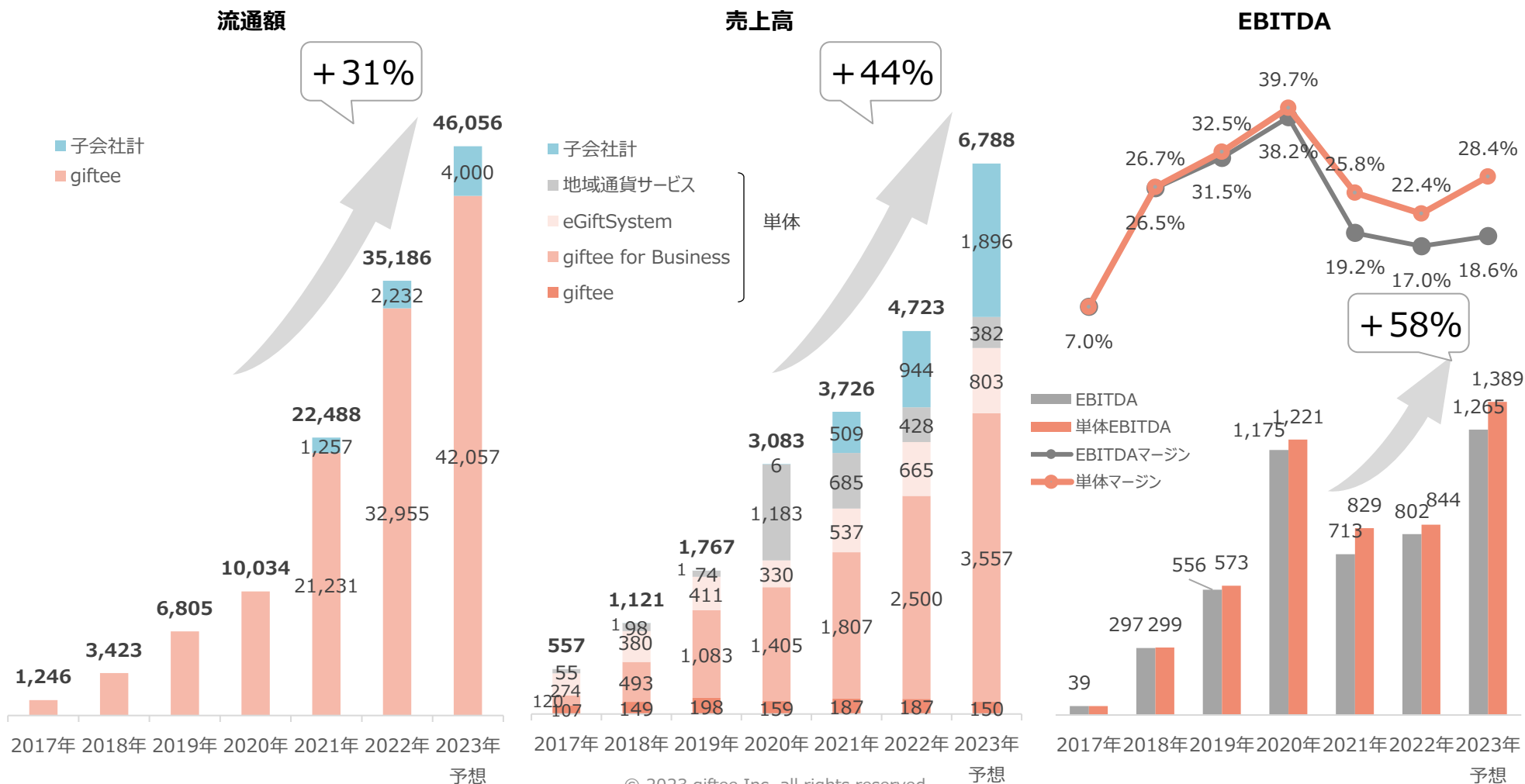
# 2023年12月期業績予想 2023年12月期流通額・売上高・EBITDA予想



流通額、売上高ともに**高い成長性を継続**。

**EBITDAマージンは、単体ベースでは伸長**するが、収益構造が異なりかつ投資先行フェーズである子会社の売上高・費用の増加により、連結ベースでは微増に留まる見込み。

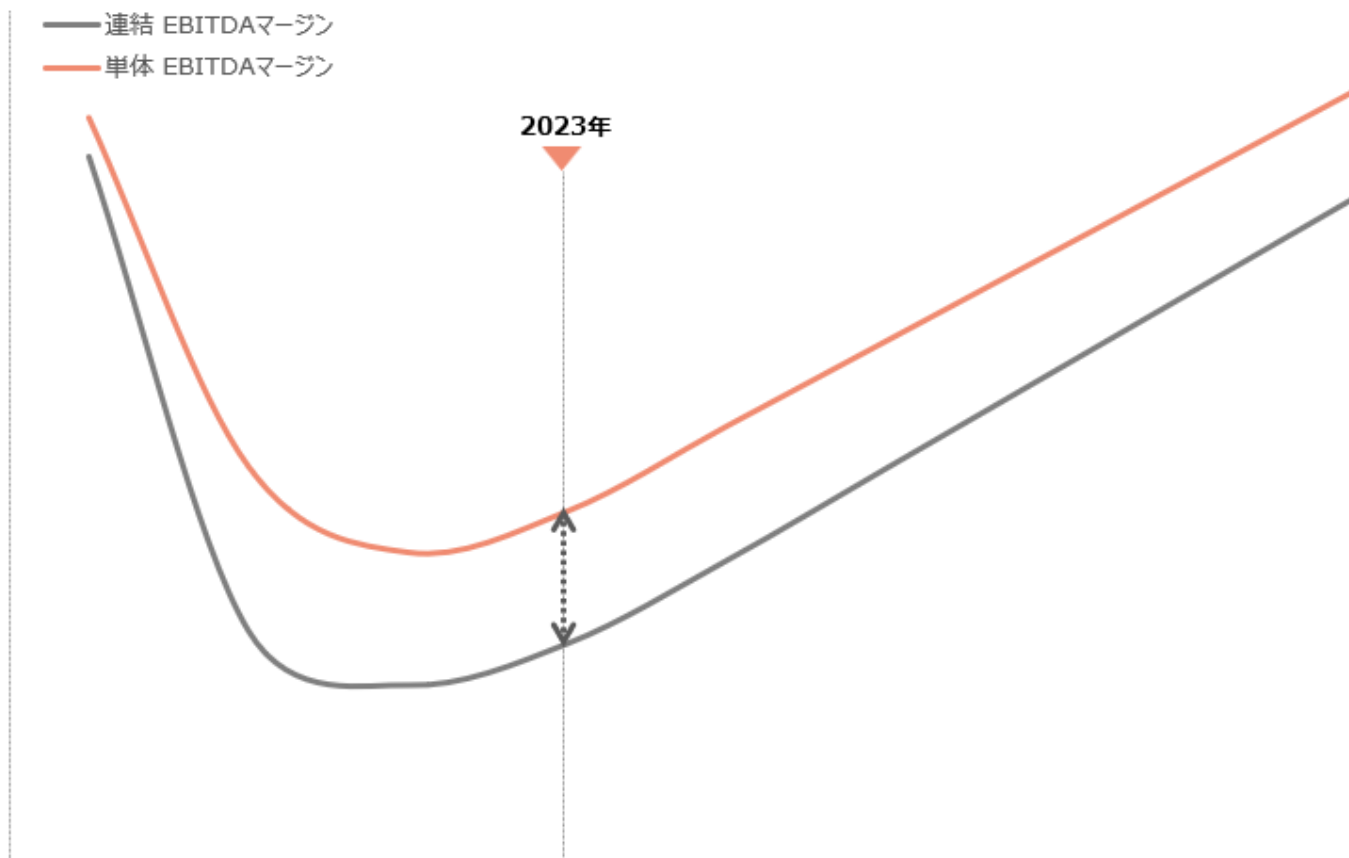
単位（百万円）



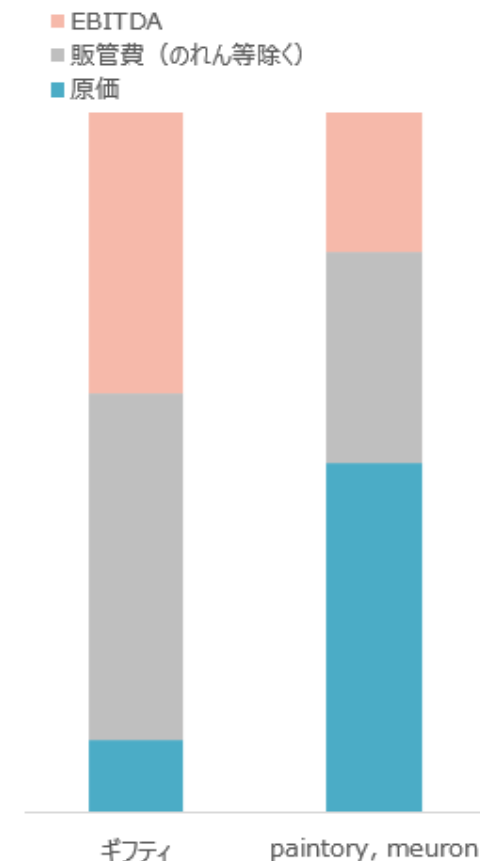
# 2023年12月期業績予想 連結子会社によるEBITDAマージンへの影響

①収益構造が異なりかつ投資先行フェーズである子会社を新たに2社連結開始すること、②単体利益額も未だ高くないことから、2023年度の連結ベースではEBITDAマージンの回復角度は一時的に弱まる。  
次年度以降は単体の利益成長の寄与が大きくなり、連結のEBITDAマージンも上昇していく見込み。

### 連結EBITDAマージンの回復イメージ



### 収益構造の比較イメージ (売上100%に対する構成比)



# 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

amazon gift card  
Google Play  
QUO Pay  
等

CP数  
276社

流通額 : 351億円

### 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

LINEギフト  
GiftMall  
an eBay company  
Qoo10  
Benefit one 等

保険  
インターネット  
カード  
銀行証券  
自動車

会員数  
196万人

DP数  
1,456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2022年12月期通期のユニーク利用企業数。

© 2023 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。  
「QUOカードPay」もしくは「クオ・カード・ペイ」およびそれらのロゴは株式会社QUOカードの登録商標です。

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。



© 2023 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。  
 「QUOカードPay」もしくは「クオカードペイ」およびそれらのロゴは株式会社クオカードの登録商標です。

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



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。

### 店舗向けサービス

店舗のニーズにマッチしたサービスをスピーディに開発・提供

eStamp、回数券、クーポン サブスクリプション、e定期券



ロイヤルティプログラム



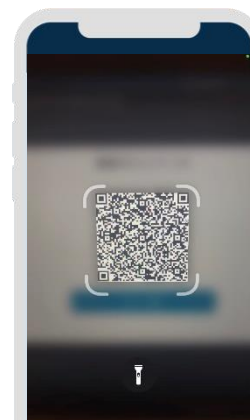
モバイルオーダー



### 企業向けサービス

株主優待電子化

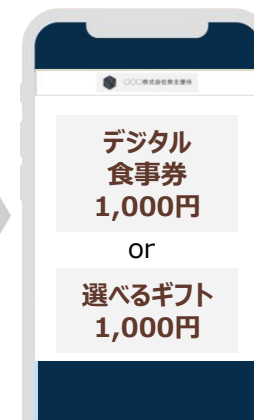
QRコードを読み取り、  
優待受取サイトへ



優待受取サイトtop



優待選択・受取

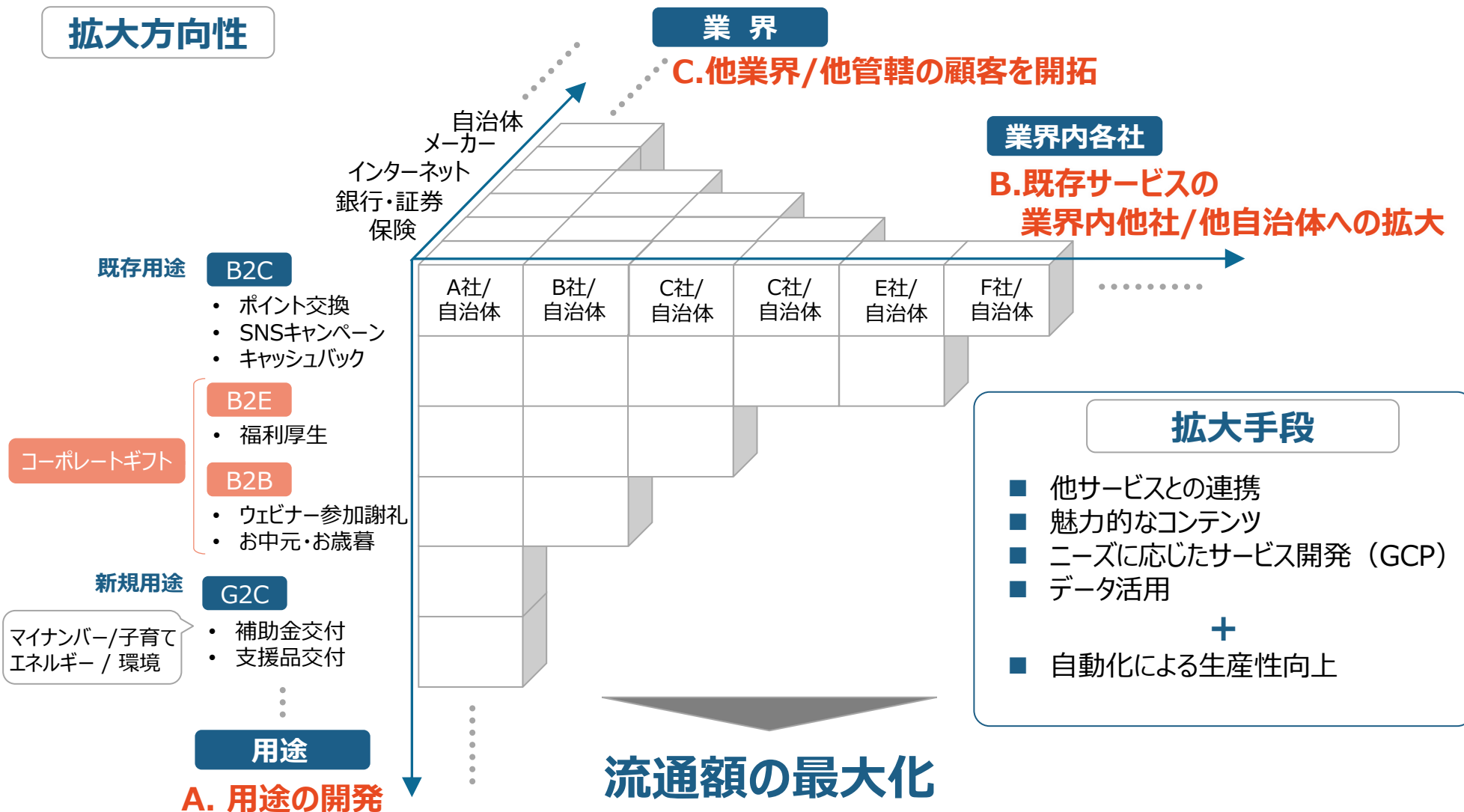


- ✓ ペーパーレス化による環境負荷軽減
- ✓ 配送費、生産集計等の間接コストの削減
- ✓ 利用データの取得によるマーケティング施策等への活用



潜在的なギフトニーズがある市場に対し、3軸でアプローチする。

拡大方向性

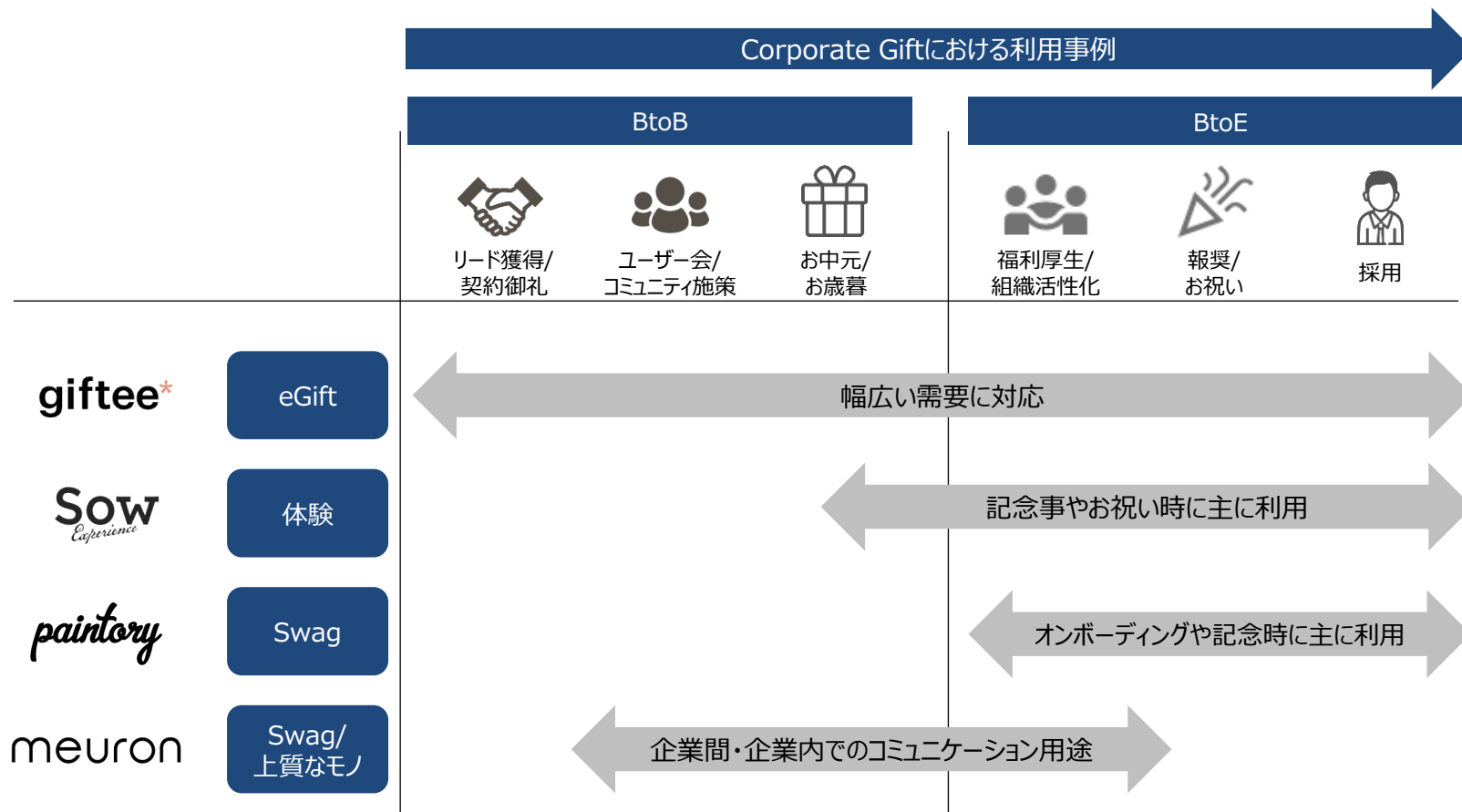


顧客の様々な用途に対応

		認知向上/ユーザー獲得		利用促進/リテンション		契約/成約・その他	
Offline	利用例	DM		DM		契約成約	商品購入
		資料請求	アンケート	レビュー投稿	アンケート	プラン見直し	機種変更
		セミナー / イベント		セミナー / イベント		来店インセンティブ	お詫び
Offline	利用業界例	見積み	友人紹介	リニューアル告知	ポイント交換	予約特典	クレカ利用促進
		会員登録		会員特典		マストバイ	キャッシュバック
		抽選会デジタル化		契約者・購入者・オーナー登録			
Online	利用例	メルマガ・LINE・Twitter・SMS アプリプッシュ通知での配信		メルマガ・LINE・Twitter・SMS アプリプッシュ通知での配信		契約成約	商品購入
		資料請求	アンケート	レビュー投稿	アンケート	プラン見直し	機種変更
		ウェビナー / オンラインイベント		ウェビナー / オンラインイベント		予約特典	クレカ利用促進
Online	利用業界例	見積み	友人紹介	リニューアル告知	ポイント交換	マストバイ	キャッシュバック
		web会員登録	アプリインストール	ユーザー還元	クーポン配信	製品登録	初回アプリログイン
		SMS登録	メルマガ登録	eスタンプカード	サブスクリプション	お詫び	投げ銭
Online	利用業界例	LINE友達登録	Twitterリツイート	抽選会デジタル化	TV番組視聴	オンライン株主総会お土産	
		インターネット・ゲーム	メーカー	インターネット・ゲーム	メーカー	保険・銀行・証券	インターネット・ゲーム
		保険・銀行・証券	クレカ	保険・銀行・証券	商業施設	ヘルスケア	エネルギー・不動産

コーポレートギフト領域の利用用途に対応したコンテンツを提供し、多様なニーズに対応。

### コーポレートギフト領域における利用用途と対応ギフトのイメージ



受取手が好きなギフトを選べる「giftee Box」、現金に近い用途で「現金」よりも容易に配付が可能なコンテンツ「えらべるPay」により自治体等の支援品・補助金の交付のニーズへも対応。

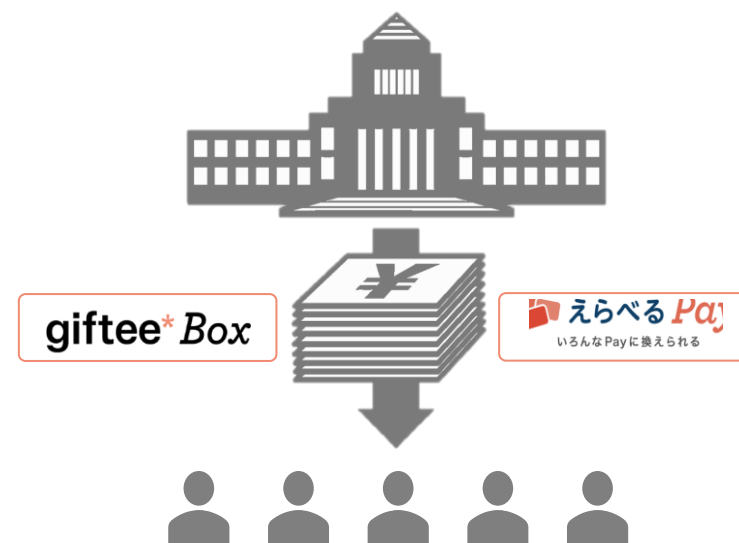
### 自治体施策事例

子育て支援品の提供、マイナンバーカード発行特典配付等



### 政府施策事例

省エネ・環境関連補助金、各種給付金等



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、エリアごとの傾向を定量的に分析可能

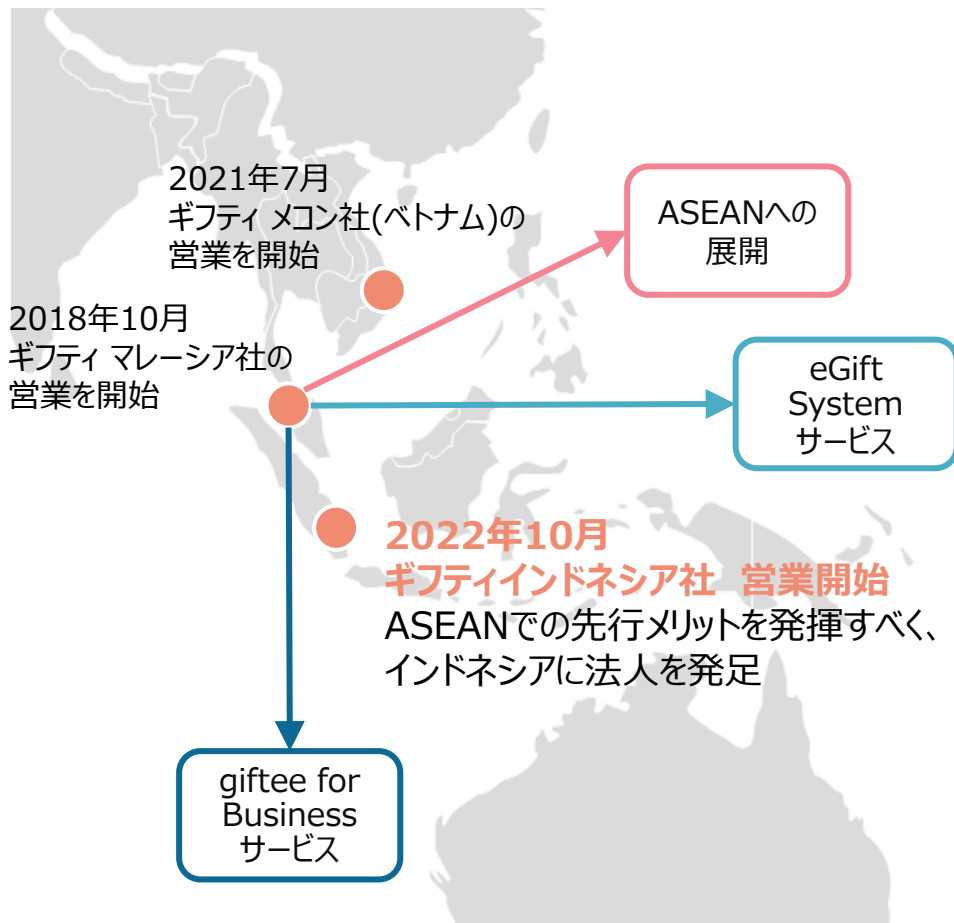


- ・性別
- ・年齢
- ・居住エリア 等

・選択したギフト

# 成長戦略について地理的な横展開 ～ASEANへの展開～

eギフトプラットフォーム事業は先行者優位性が高いビジネスであるため、競争の少ないASEANにおいて、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横展開。



## ASEANにおけるeギフトプラットフォームの拡大

- 仕入れ型CPが多いASEANにおける有力なCPのeGift System導入の推進
- eギフト利用企業（DP）の課題解決等を通じたDP数と流通額の拡大
- 新規サービスの開発・展開

## マレーシア、ベトナムでもgiftee Boxを提供



The listed brands and the number of products vary depending on gift points in giftee Box.

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。

M&A及び出資の実績

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

**SOW**  
Experience

(2021年3月)

**paintory**

(2022年10月)

**meuron**

(2023年1月)

出資

**dirigio**

(2021年7月)

**PAN for YOU**  
パンフォーユー

(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※)

特に事業の不確実性が高いスタートアップの出資先において、当初想定していた事業計画からの遅延等により、減損損失が発生するリスクも存在。

一方で戦略オプションとしてM&Aや出資は引き続き積極的に活用し、M&A/出資先とのシナジーを創出し、成長戦略の実現を図る。

### 2022年12月期末リスク資産

項目	社数	期末残高
のれん※1	2社	1,534百万円
投資有価証券※2	21社	3,508百万円
合計	23社	5,042百万円

※1 meuronののれんについては3月末に計上予定（概算額 179百万円）

※2 投資事業有限責任組合への出資額を除く

### 投資先とのシナジー事例

- PAN for YOU との全国パン共通券の共同展開



#### 全国パン共通券

2021年12月より全国のパン屋さん（19ブランド、335店舗）で利用可能なeギフトを販売開始。順次利用店舗を拡大中。

- DIRIGIOとのデリバリーシステムの共同提案

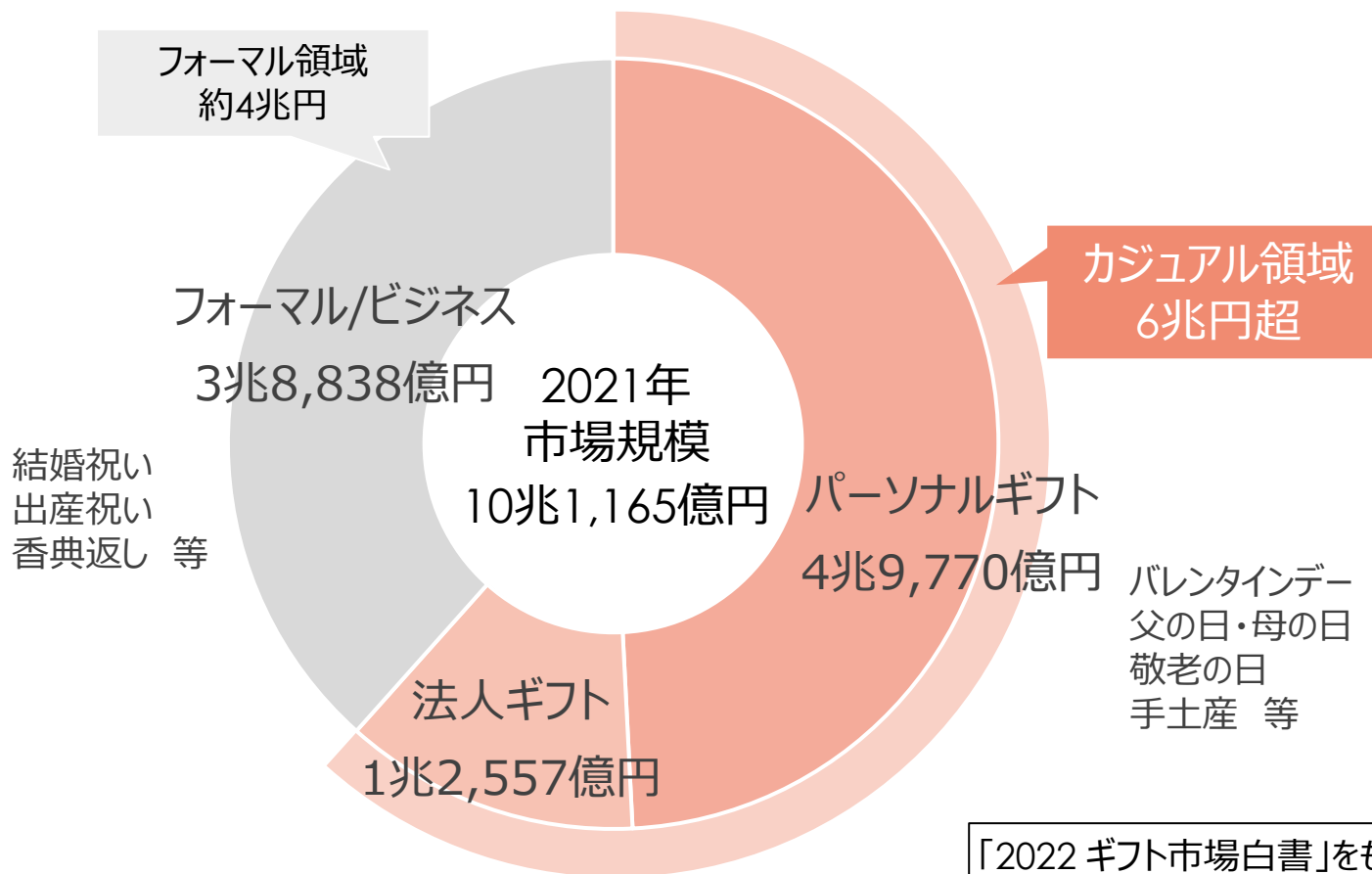


テイクアウトやデリバリーシステムの提供によるCPへの付加価値向上



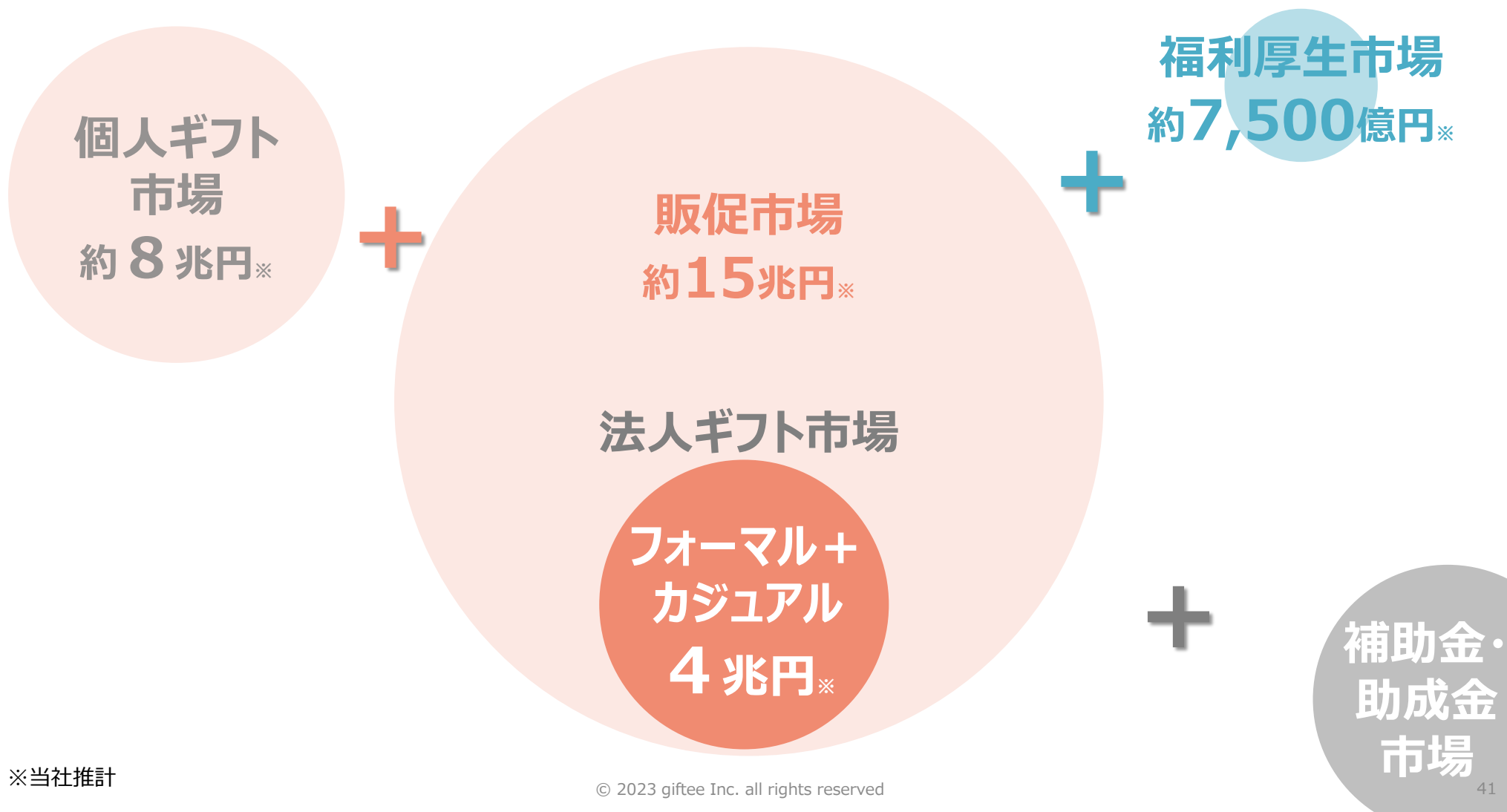
メインターゲットは国内のカジュアルギフト領域6兆円。

ギフト市場構成



「2022 ギフト市場白書」をもとに最新データに改定

新規用途の開発により潜在市場をさらに拡大



# 成長戦略について サステナビリティへの取り組み



当社は自社が定める重点課題（マテリアリティ）に基づき、今後もサステナビリティ・ESG の活動およびその情報開示に引き続き取り組んでまいります。

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	9 産業と経済活動の発展をつくり出す 11 住み続けられるまちづくりを	
持続的成長を支える基盤			
<b>E</b> (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	12 つくる責任 13 気候変動に具体的な対策を 14 海の豊かさを守ろう 15 陸の豊かさを守ろう
<b>S</b> (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	5 ジェンダー平等を 実現しよう 8 働きがいも 経済成長も 9 産業と経済活動の 発展をつくり出す 10 人や国の不平等を なくそう
<b>G</b> (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	16 平和と公正を すべての人に

**MSCI**  
ESG RATINGS



当社は2022年にMSCI ESGレーティング※において、当社のESGに対する取り組みや開示状況について「BBB」評価を獲得しております。

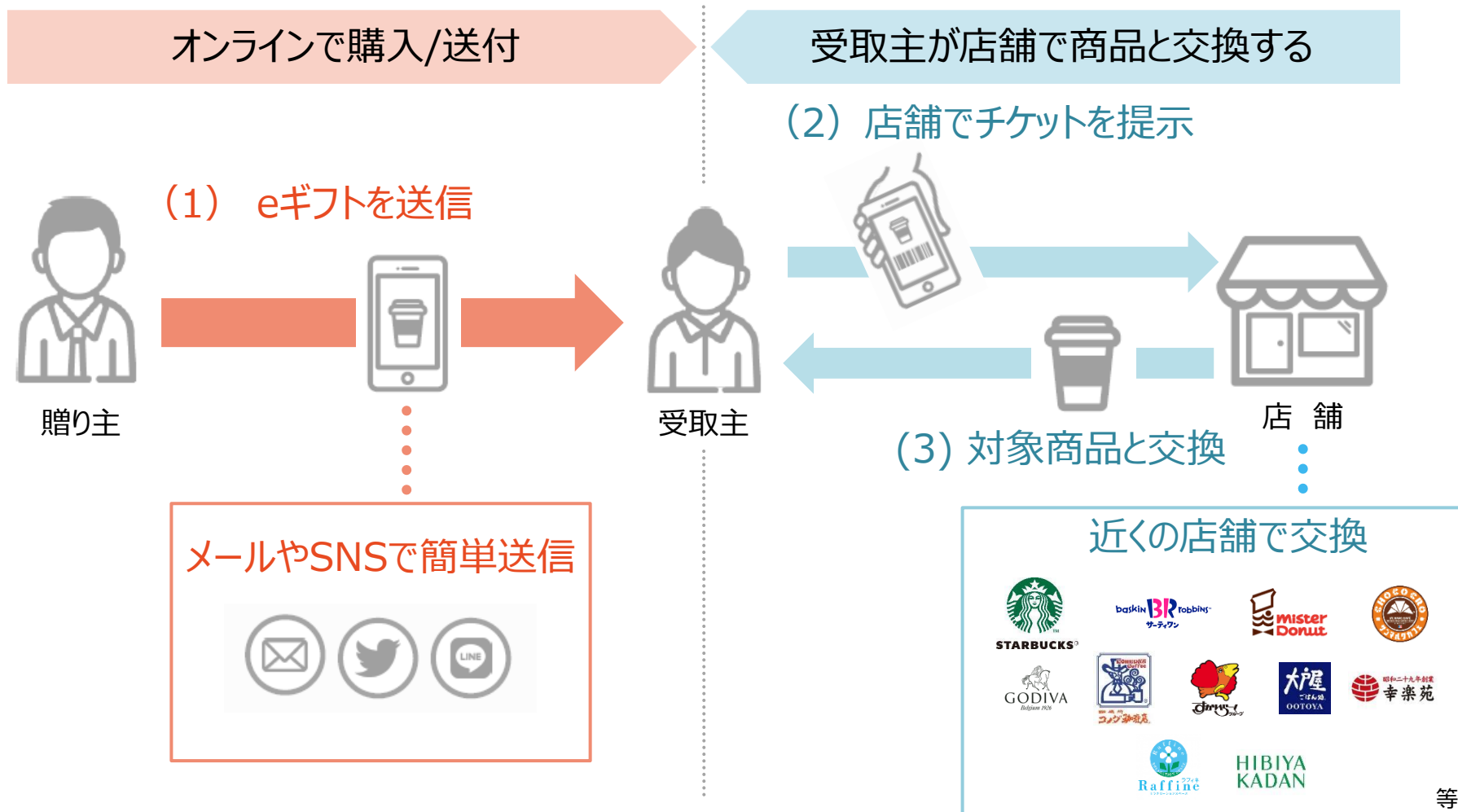
CCC B BB **BBB** A AA AAA

株式会社ギフトによるMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社（“MSCI”）のデータの使用、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社ギフトの後援、承認、推薦、または宣伝を意味するものではありません。MSCIのサービスおよびデータはMSCIまたはその情報提供者の所有物であり、「現状のまま」提供され、保証はありません。MSCIの名称およびロゴは、MSCIの商標またはサービスマークです。

# Ⅲ. 事業とサービスの概要

# 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。



# eギフトとは ~ラインナップ~

数十円から選べる2,800種類以上のラインナップ  
 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  
110円



ロールケーキ  
170円



ソフトクリーム  
220円



ビール  
300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 ~

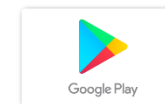
## デジタル系



Apple Gift Card  
100円分~1万円分



Amazonギフト券  
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

© 2023 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。  
 「QUOカードPay」もしくは「クオ・カード ペイ」およびそれらのロゴは株式会社QUOカードの登録商標です。

## eギフトとは ～特徴～

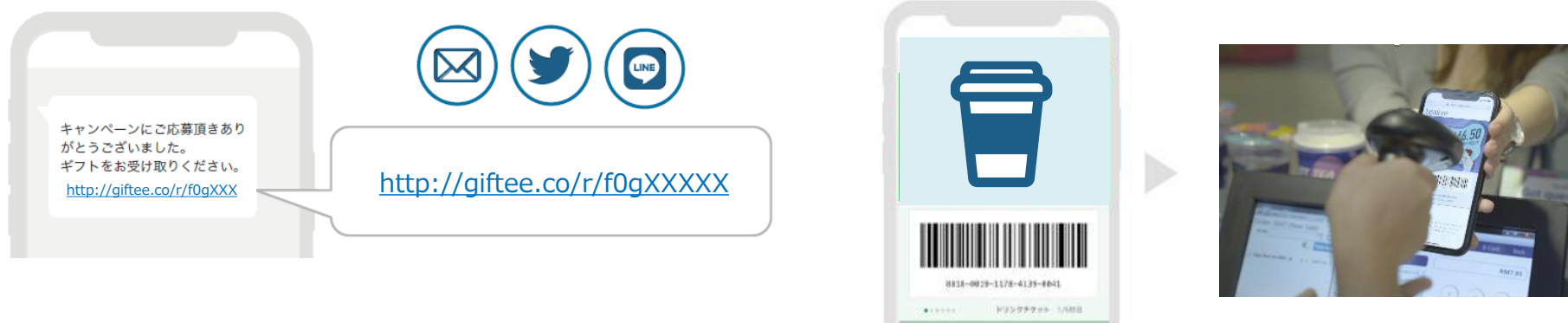
eギフトはユニークなURLで発行。

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



# 事業とサービスの概況

## 4つのサービス

「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】 196 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】 1,456 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。

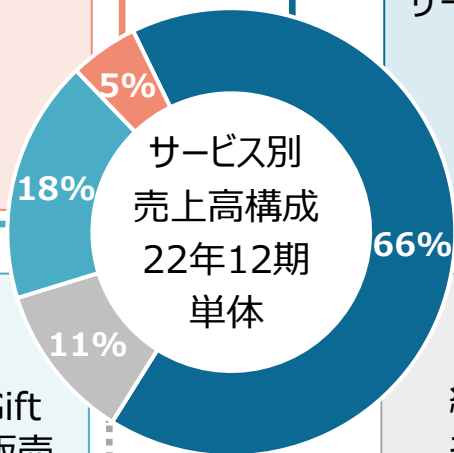
【事例】 スターバックス コーヒー、  
サーティワンアイスクリーム、ミスタードーナツ 等

【CP数】 276 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）  
しまほ通貨（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

法人向け

### ① gifteeサービス

giftee\*

外部チャネル

eギフト発行会社自社サイト



提携企業



### ② giftee for Businessサービス

保険

銀行・証券

インターネット

メーカー

カード

不動産

等

当社が運営する個人向けeギフト販売サービス。

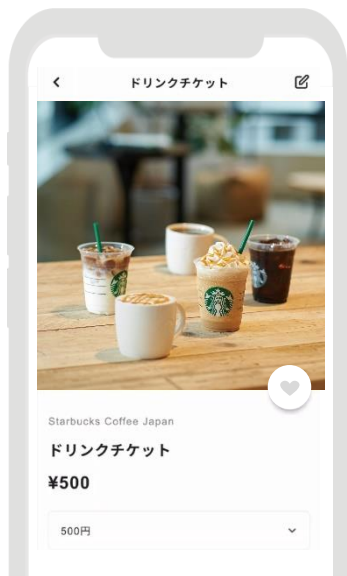


### eギフト購入方法

①アプリまたはwebサイトにアクセス



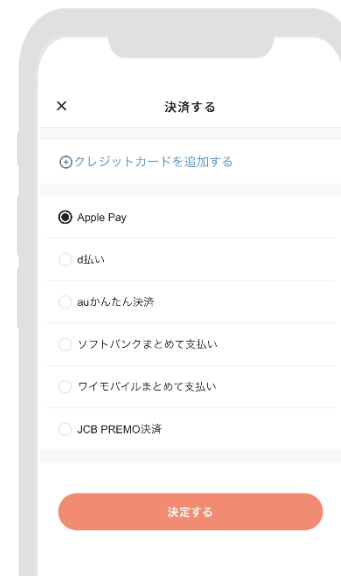
②eギフトを選択



③ギフトカードを選択  
メッセージを入力



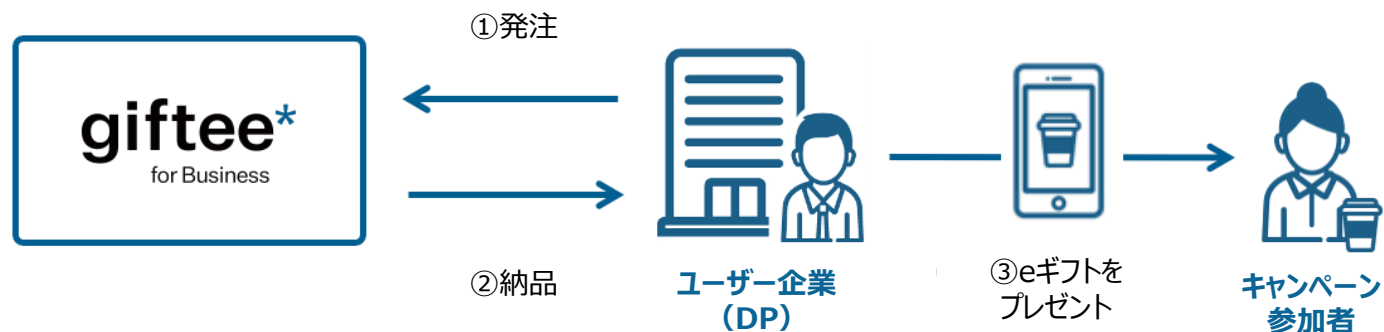
④決済



⑤購入完了、URL取得



キャンペーンや福利厚生などで使えるeギフトを提供



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

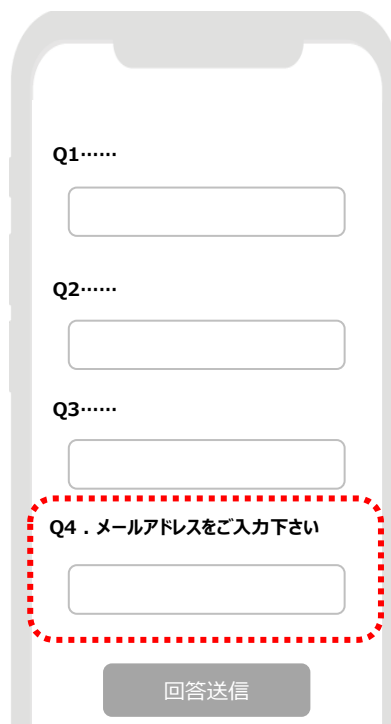
## キャンペーン例 アンケート

アンケート回答者全員に、eギフトをプレゼント

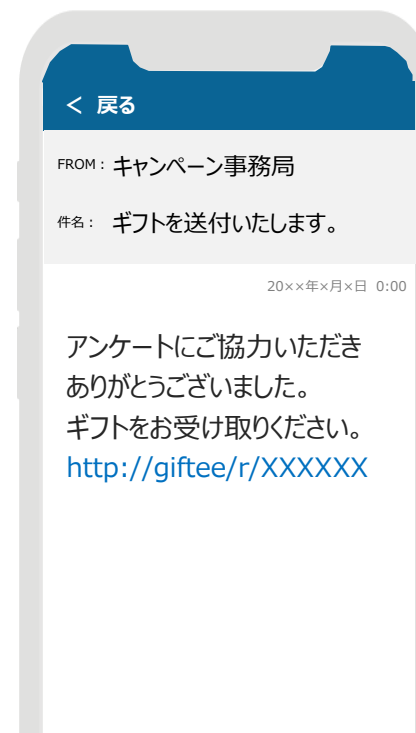
①キャンペーンページ



②アンケート回答・メールアドレス取得



③メールでeギフト送付



回答者メールアドレス宛に、個別にURLを送付

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

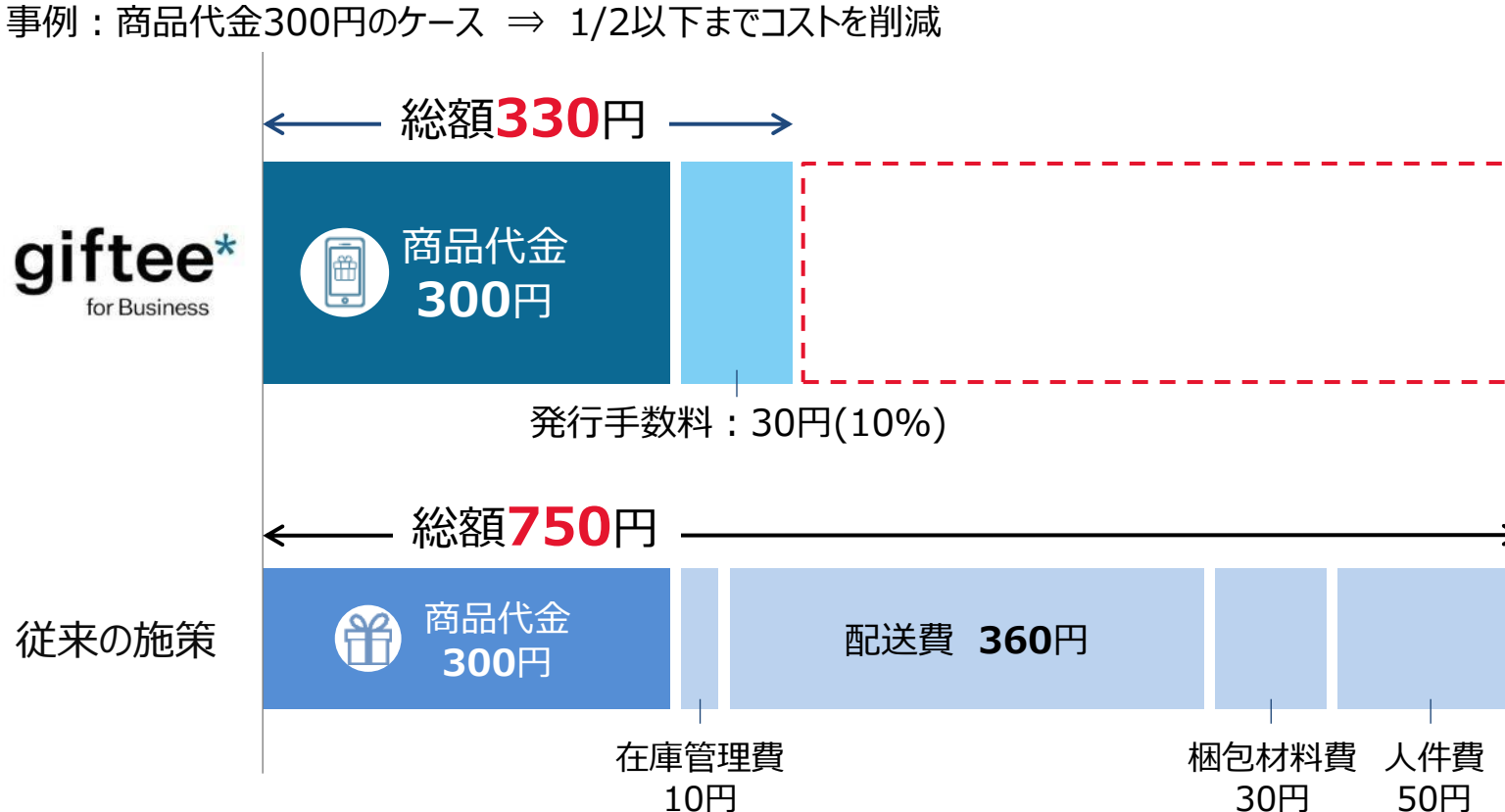


参加モチベーションの向上

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

メリット1 キャンペーンのコスト削減

事例：商品代金300円のケース ⇒ 1/2以下までコストを削減



当選者数**100**倍の事例

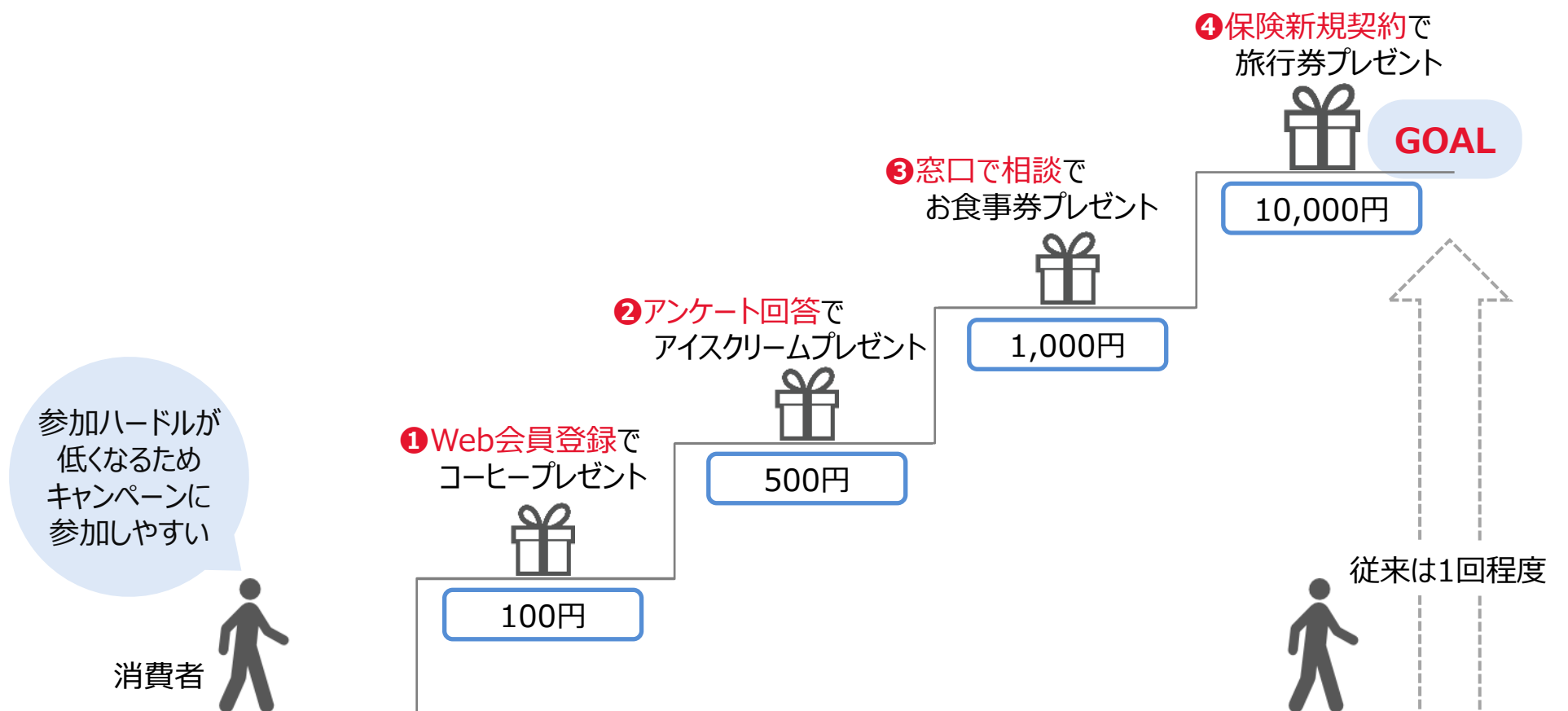
メリット2 同じ予算内で当選者数を最大化



- ✓ 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

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

メリット3 段階的プロモーションの実現





オプションとして、eギフトの配付ツールを安価で提供。



### 抽選システム

デジタルギフトに抽選機能をつけ、当選者にリアルタイムにギフトを発行することができるシステム



### Twitterキャンペーンシステム

フォロー&RTなどを条件にリアルタイムに抽選を行い、当選者にギフトを発行することができるシステム



### LINEキャンペーンシステム

新規友だち追加などを条件にリアルタイムに抽選を行い、当選者にギフトを発行することができるシステム



### アンケートシステム

アンケート回答後にその場でギフトを発行することができるシステム



### 対面配布システム

タブレット上に表示したQRコードを読み取るだけでギフトが受け取れるシステム



### マストバイキャンペーン

商品を購入した方だけが参加できるキャンペーンシステム

## キャンペーン例 ① SNSキャンペーン

Twitterアカウントをフォロー & をリツイートすると抽選で500名に、その場でeギフトをプレゼント

### ① キャンペーンをフォロー & ツイート



キャンペーンURLにアクセスすることで、抽選に参加

### ② 応募画面



応募条件を満たしていることを確認。

### ③ 結果(eギフト受取)



## キャンペーン例 ② 来店・来場促進施策

来店・来場者全員に、eギフトをプレゼント

① 来店・来場



② 店舗設置タブレットのQRコードを  
スマートフォンで読み取り



③ eギフト受取



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\*



BIGLOBE

WOWOW

Gunosy

SmartNews

CyberAgent

MIXI

SQUARE ENIX

BUSHIROAD

SEGA®

BANDAI  
NAMCO



SHISEIDO

eyecity

三井ショッピングパーク  
LaLaport

Times

LIXIL



Money Forward

Benefit one

Unipos

JPYC

MUFG  
三菱UFJ銀行

SBI証券

SMBC日興証券

大和証券  
Daiwa Securities

野村証券

MIZUHO  
みずほ証券

あなたの未来を強くする

住友生命

明治安田生命

フコク生命

SOMPO



SMBC  
三井住友カード

「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



個人向け

法人向け

①gifteeサービス



eギフト発行会社自社サイト



提携企業



外部チャネル

②giftee for Businessサービス

- |         |       |
|---------|-------|
| 保険      | 銀行・証券 |
| インターネット | メーカー  |
| カード     | 不動産   |

店頭での消込・決済

実績管理

④地域通貨サービス

小売店向け

③eGift Systemサービス 導入メリット

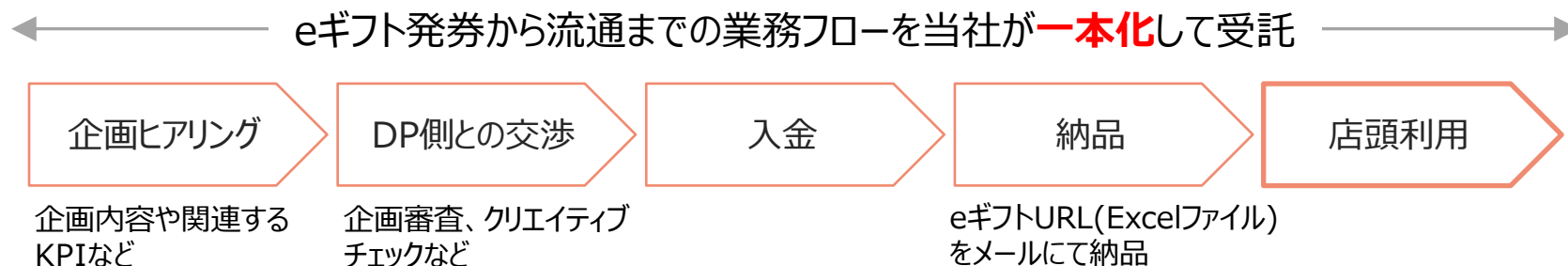
メリット1

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



## 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。

### ■ 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** 店舗側での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** QRコードの読み取り、電子スタンプの押下等、簡単な決済処理。



■ 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）



## ④地域通貨サービス ～旅先納税～

「旅先納税」とは、“旅行中”にその地域でふるさと納税をし、返礼品として即時に受け取ったe街ギフトを、旅行先のお店で利用可能とする仕組み。

### ■ 利用イメージフロー



#### メリット1

返礼品受領の即時性。

#### メリット2

地域の幅広い業種の店舗・サービスにおける観光収入の増加。

#### メリット3

地域の魅力の訴求、ファンの創出。

企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



ソウ・エクスペリエンス社は2005年設立の体験ギフト領域のリーディングカンパニー。  
企画製作力を強みとして、“体験”にフォーカスしたギフトを中心に、テーマに沿ったオリジナルのカタログギフトを企画・製本し、オンライン/オフラインにて販売。

## ■ 取扱商品例

3,000円台から100,000円台まで幅広い商品をラインアップ。  
法人とタイアップしたオリジナルカタログなども製作。



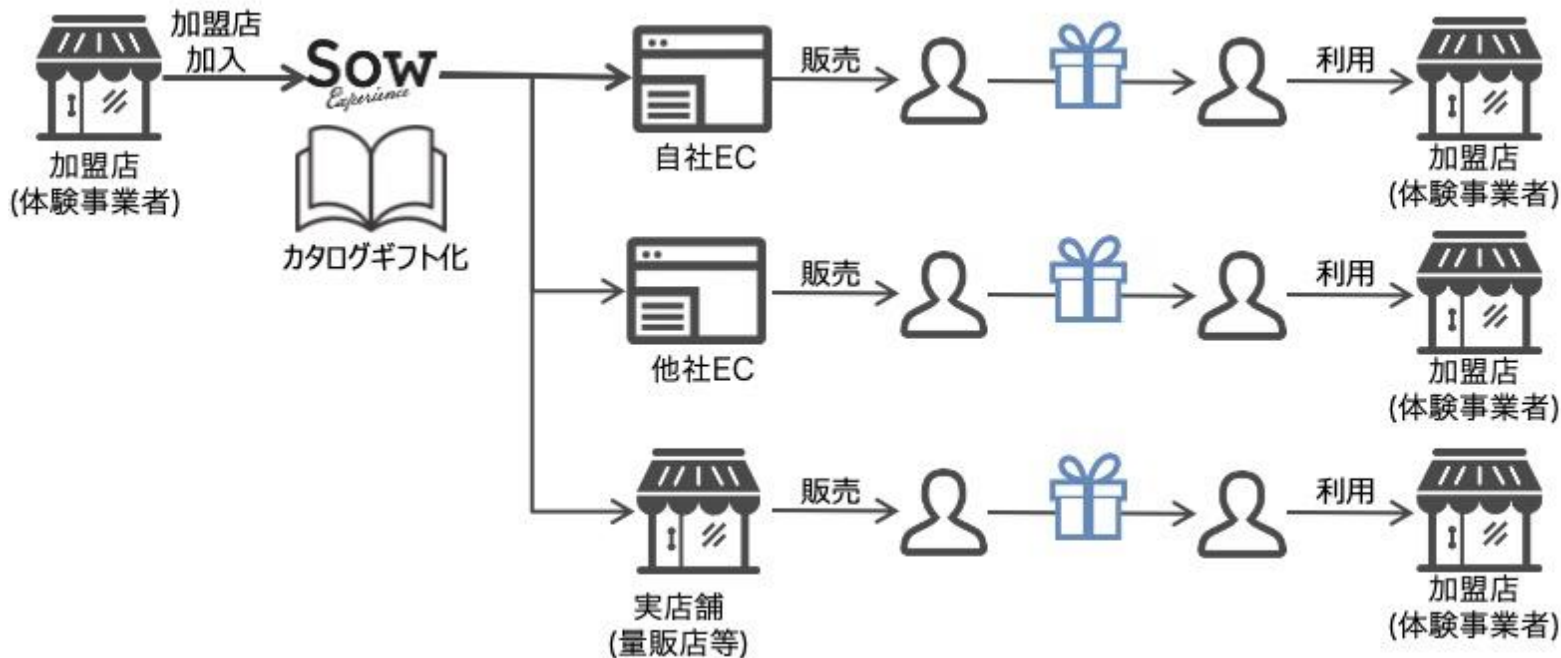
## ■ 取扱体験例

スパ・陶芸・カヤック・レストランなど、贈れる体験は約200種類。  
大切なギフトの機会にふさわしいお店とコースを厳選。



主に個人向けに、自社ECサイト・他社ECサイト・量販店などの実店舗でカタログギフトを販売。

ビジネスモデル



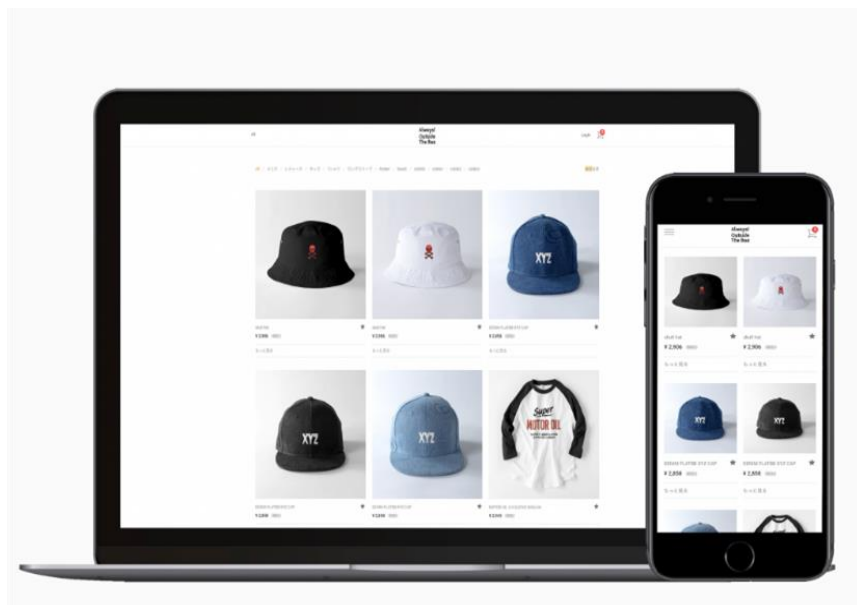
カスタムアパレルを制作したいユーザーに対し、デザインをアップロードするだけで、オリジナル商品を作ることができ、1着からリスクなく販売できるサービスを展開。

## ■ サービス概要

ユーザーが自由にデザインし、1着から販売可能な独自ストアを開設できるサービス「paintory.com」を展開

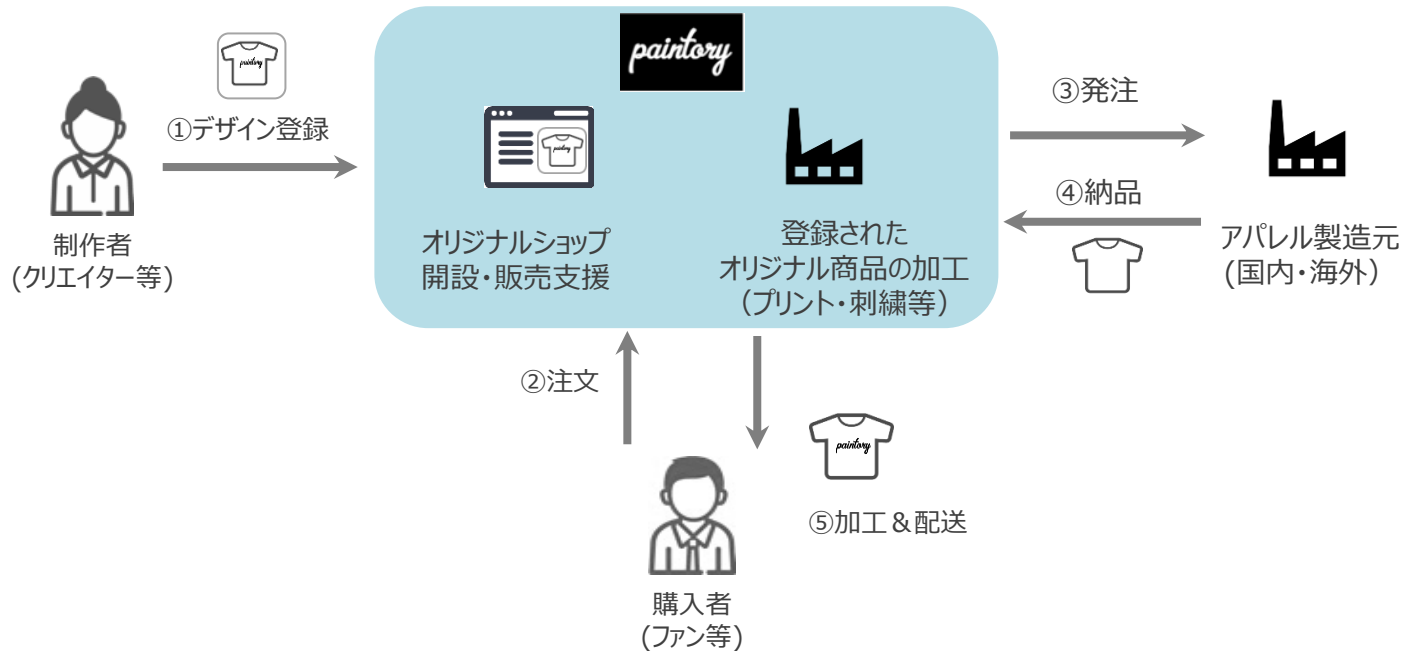
## ■ 取扱商品例

トップスやキャップ、パンツなどカスタムできる商品は100種類以上。



カスタムアパレルを制作したいクリエイター等に対し、在庫リスクなくオリジナルアパレルのデザイン、ストア開設、販売、配送を一気通貫で支援するサービスを提供。

## ビジネスモデル



豊富な商品ラインナップと使いやすいUI/UXにより、個人・法人の幅広い需要に対応



国内ブルワリー280社以上のネットワークをもつクラフトビール販売PF運営会社。

## ■ サービス概要

全国280社・2,000銘柄以上のクラフトビールの中から、毎回異なる詰め合わせセットを配送するサブスクリプションサービス「otomoni」等を運営。

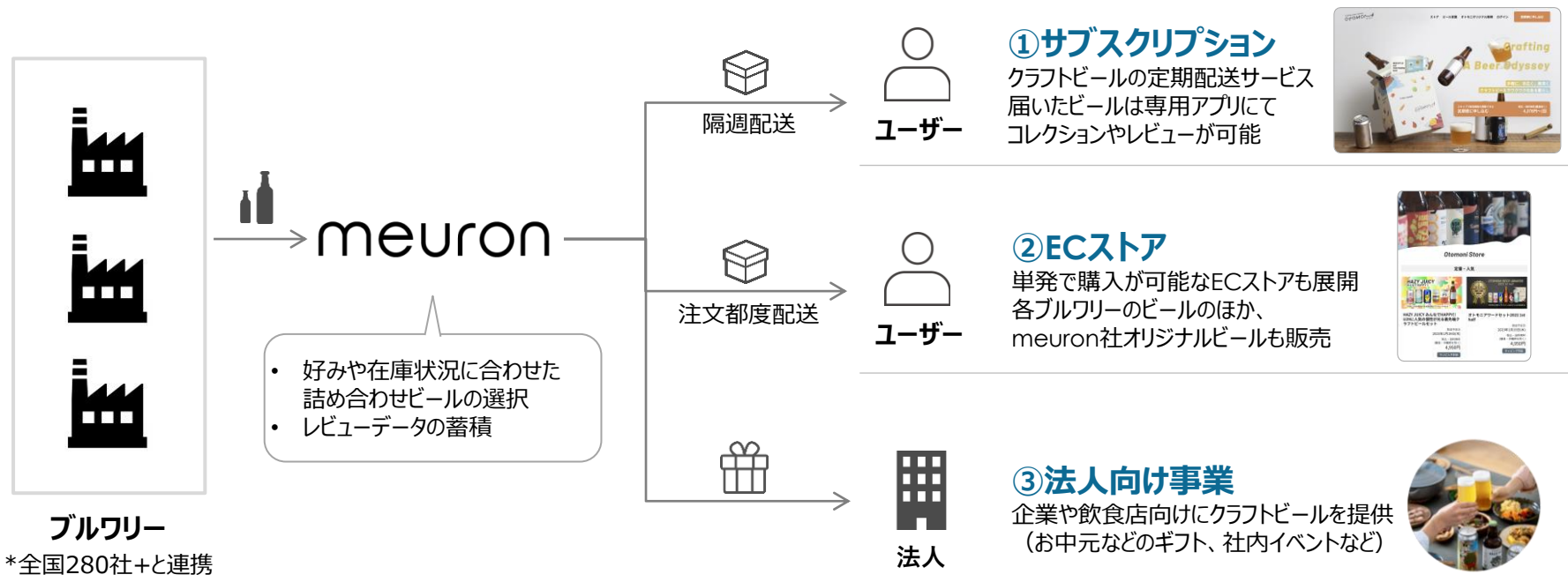


## ■ 取扱商品例



- ①サブスクリプションサービス「otomoni」運営、②ECストア運営、③法人向け事業を展開。

## ビジネスモデル





# Appendix

## 【参考】 giftee Boxシリーズ

giftee\*

受け取ったユーザー自身が好きな商品を選択することができる『giftee Box』と、その派生形である『えらべる Pay』を2021年下期より提供開始。

### giftee\* Box

あなたのほしいが詰まっている



#### + その他人気商品からえらべる!

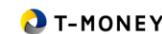
※掲載ブランドと商品数は付与されるポイント数によって異なります。  
Coke ONはThe Coca-Cola Companyの登録商標です。

- ✓ 170ブランド以上、約1,000種類のラインナップにより、複雑化・多様化するユーザーニーズへ対応
- ✓ 付与されたポイント内で好きなギフトを複数組み合わせで選択することが可能

2022年度グッドデザイン賞受賞

### えらべる Pay

いろんなPayに換えられる



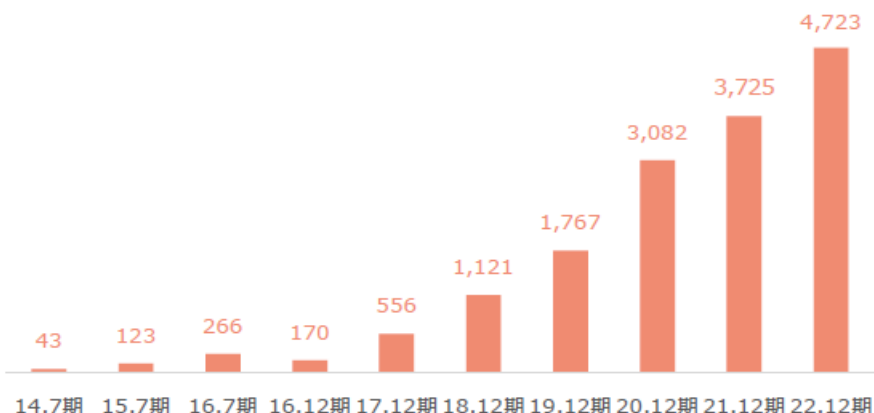
※掲載ブランドと商品数は付与されるポイント数によって異なります。

PayPayポイントは出金、譲渡不可です。PayPay / PayPayカード公式ストアでも利用可能です。  
「QUOカードPay」もしくは「クオ・カード・ベイ」およびそれらのロゴは、株式会社クオカードの登録商標です。

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

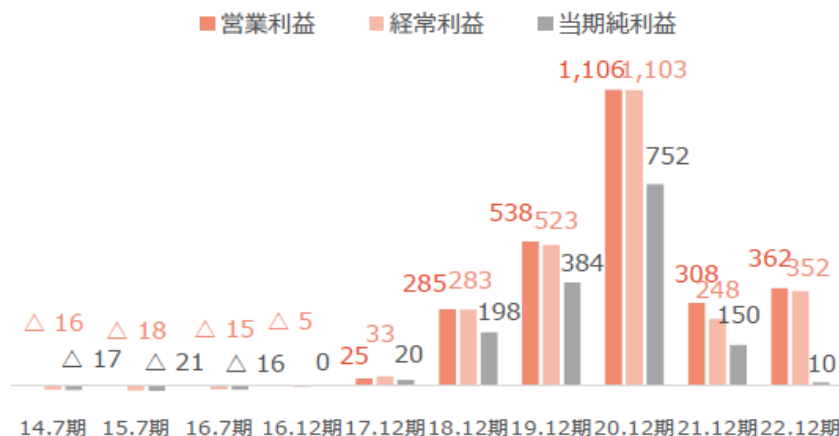
# 財務ハイライト (1)

## 売上高 (百万円)



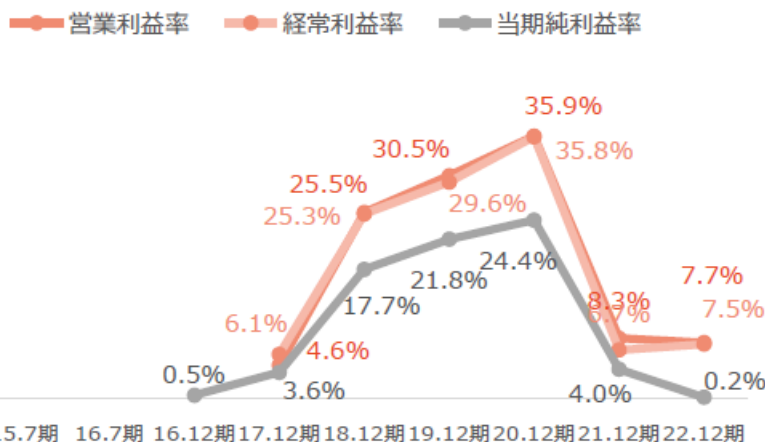
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 利益 (百万円)



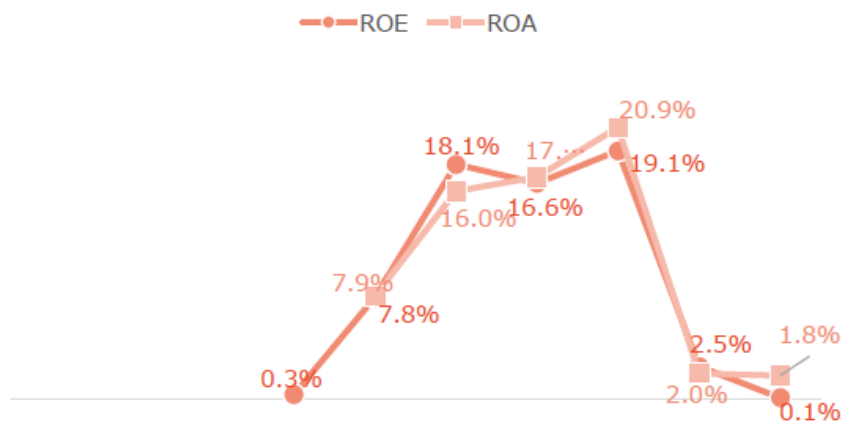
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 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

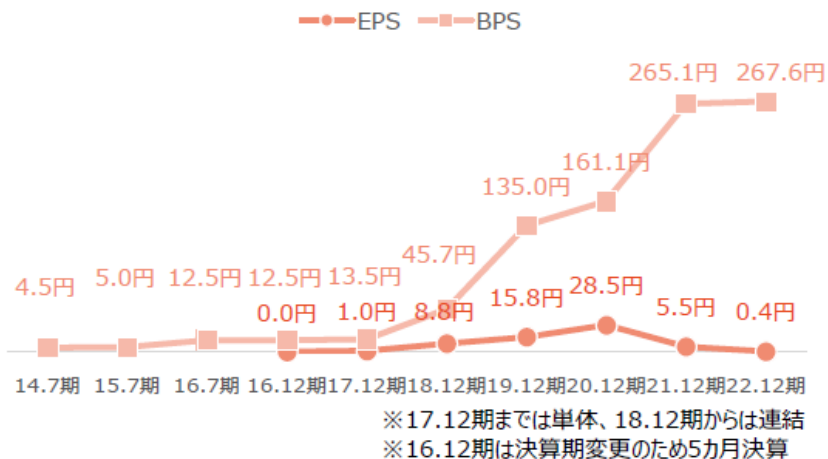
## ROE・ROA (%)



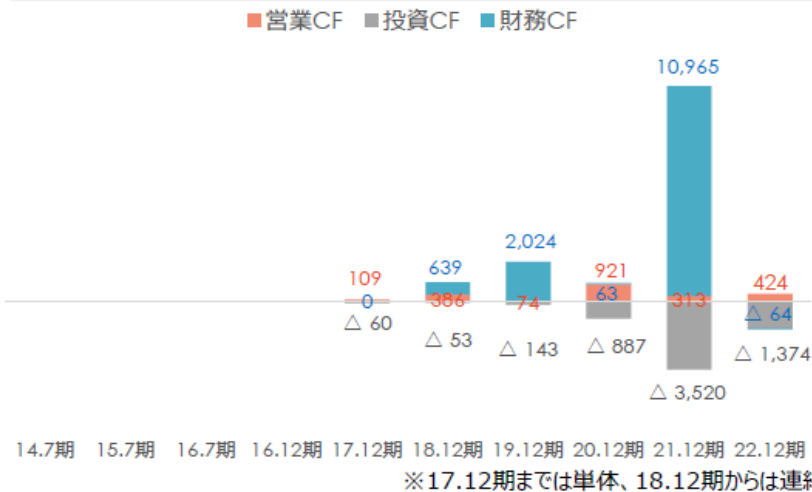
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算  
 ※ROA = 経常利益 ÷ 総資産額 (期中平均)

# 財務ハイライト（2）

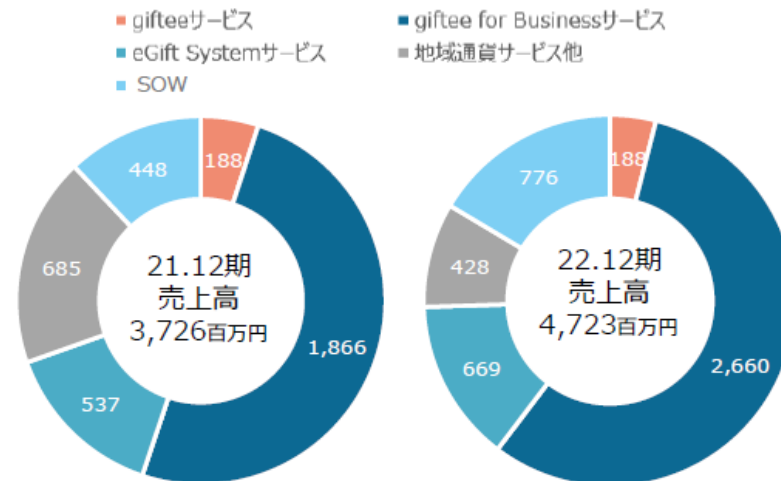
## EPS・BPS（円）



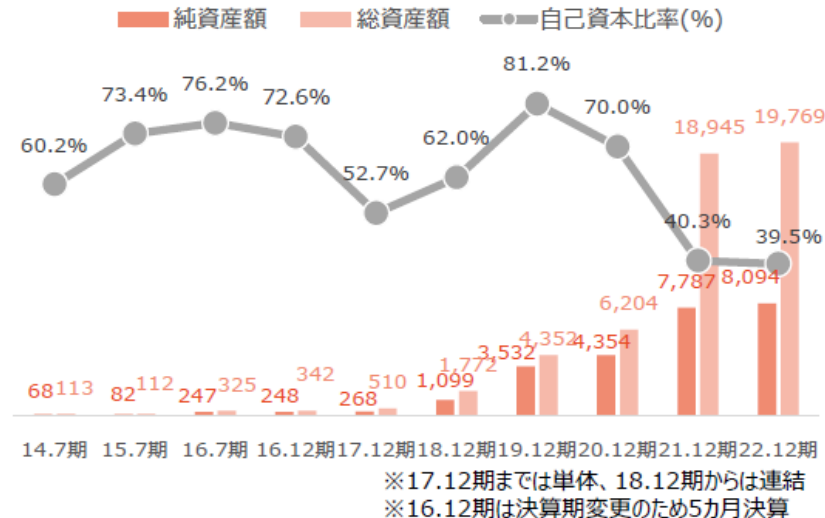
## キャッシュフロー（百万円）



## サービス別売上高



## 総資産額・純資産額、自己資本比率（百万円、%）





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

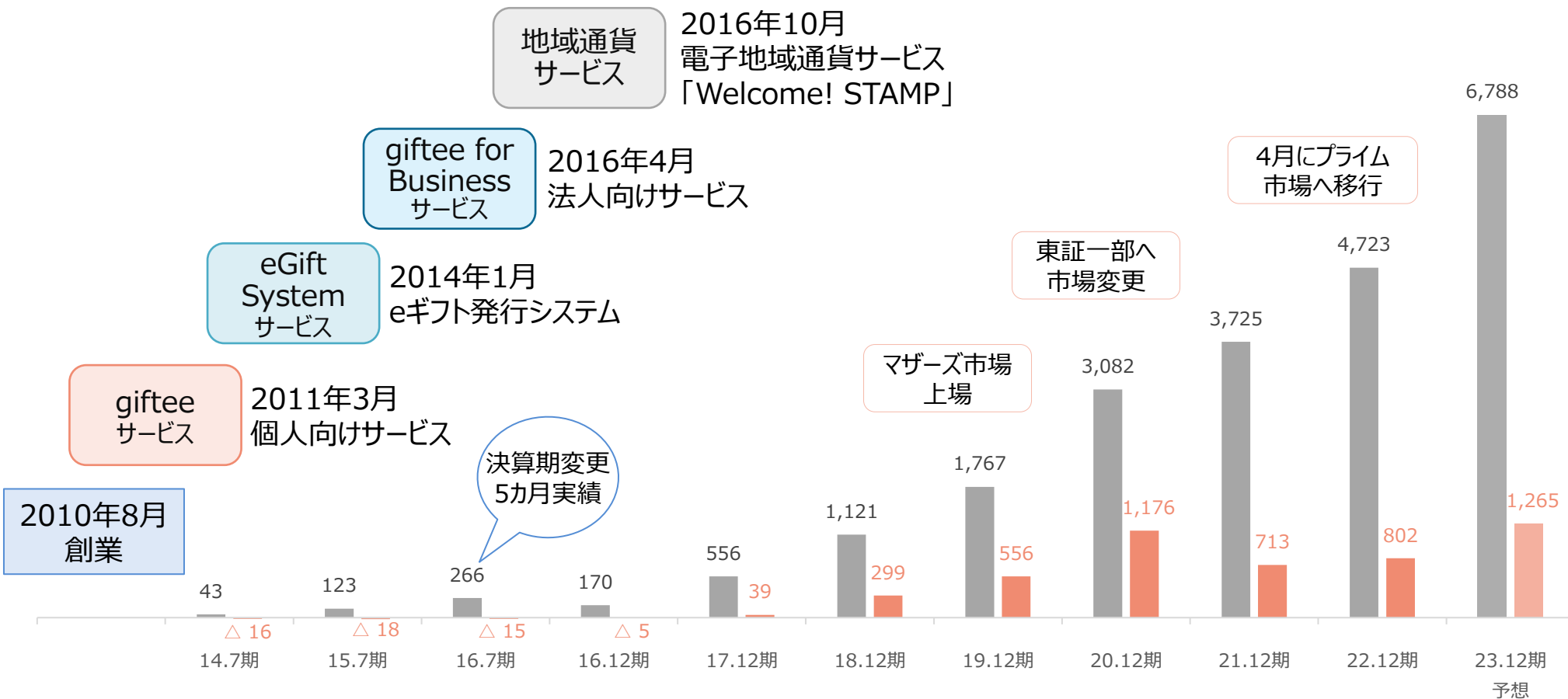
1986年生まれ  
一橋大学経済学部卒業

- 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

# 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)  
■ 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 (2023年6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	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
	社外取締役	伊能 美和子
	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	278名 (連結)	
資本金	3,191百円	
子会社	【国内】 ソウ・エクスペリエンス株式会社 株式会社paintory meuron株式会社	【海外】 GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD. Giftee Mekong Company Ltd. PT giftee International Indonesia

## (ディスクレーマー)

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。