

# 成長可能性に関する説明資料

株式会社ギフトィ

2019年9月

会社名	株式会社ギフトィ（英訳名：giftee Inc.）
市場区分・コード	東証マザーズ 4449
所在地	東京都品川区東五反田5-10-25
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 取締役CTO 柳瀬 文孝 取締役COO 鈴木 達哉 取締役CFO 藤田 良和 社外取締役 妹尾 堅一郎 社外監査役（常勤）工木 大造 社外監査役 中島 真 社外監査役 秋元 芳央
従業員数	87名 ※2019年7月末現在
資本金	1,063,835千円※2019年9月20日現在
子会社	GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.



代表取締役CEO 太田 睦

1984年生  
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



取締役CTO 柳瀬 文孝

1980年生  
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COO 鈴木 達哉

1985年生  
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



取締役CFO 藤田 良和

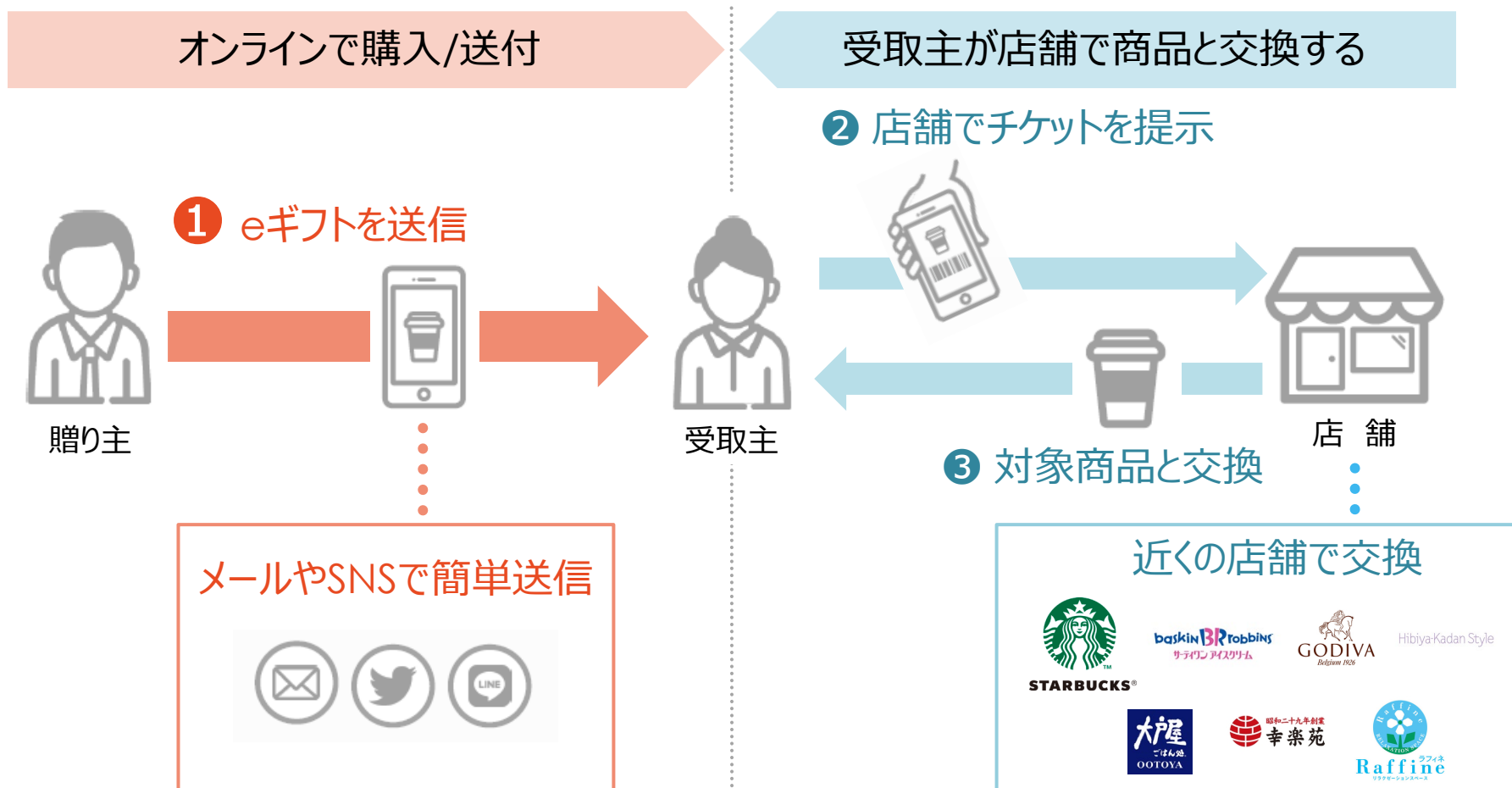
1986年生  
一橋大学経済学部卒

- 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

『ギフトで、「人と人」「人と企業」「人とまち」をつないでいく。』

# I . 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。



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

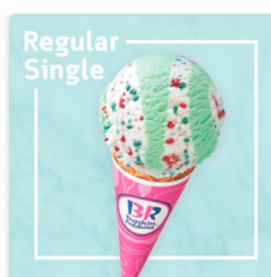


エナジードリンク  
205円

## 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)



ギフト券500円  
上島珈琲店  
¥500



1万円相当ギフトクーポン  
Relux (リラックス)  
¥10,000 (税込)

## デジタル系

App Store  
&iTunes  
ギフトカード  
(コード)  
120円~1万円

ギフトプレモ  
100円分~

QUOカードPay  
200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





## ①4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。

個人向け

### gifteeサービス

ちょっとしたお礼やお祝いの気持ちを伝えたい時、相手の住所が分からなくても気軽にギフトを贈れるサービス。

【会員数】125万人

法人向け

### giftee for Businessサービス

法人が自社の顧客に対し、キャンペーンプレゼントやアンケート謝礼としてeギフトを送ることができるサービス。

【giftee for Business  
利用企業 (DP)数】371社  
DP：ディストリビューションパートナー

小売店向け

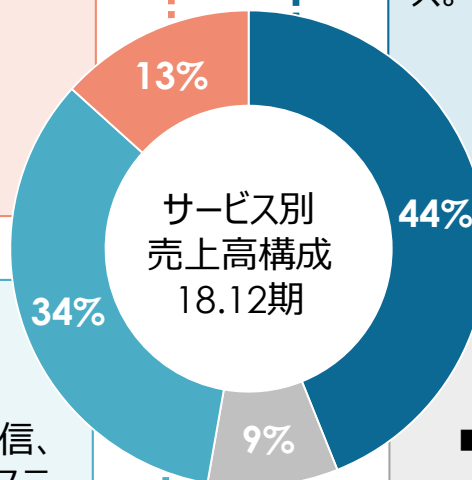
### eGift Systemサービス

店頭で引き換えることのできるeギフトの生成と配信、およびそのeギフトを自社サイト上で販売できるシステム。

【eギフト発行企業 (CP) 数】70社  
CP：コンテンツパートナー

### 地域通貨サービス

- Welcome! STAMP  
地域通貨の電子化事業  
事例) しまとく通貨の電子化

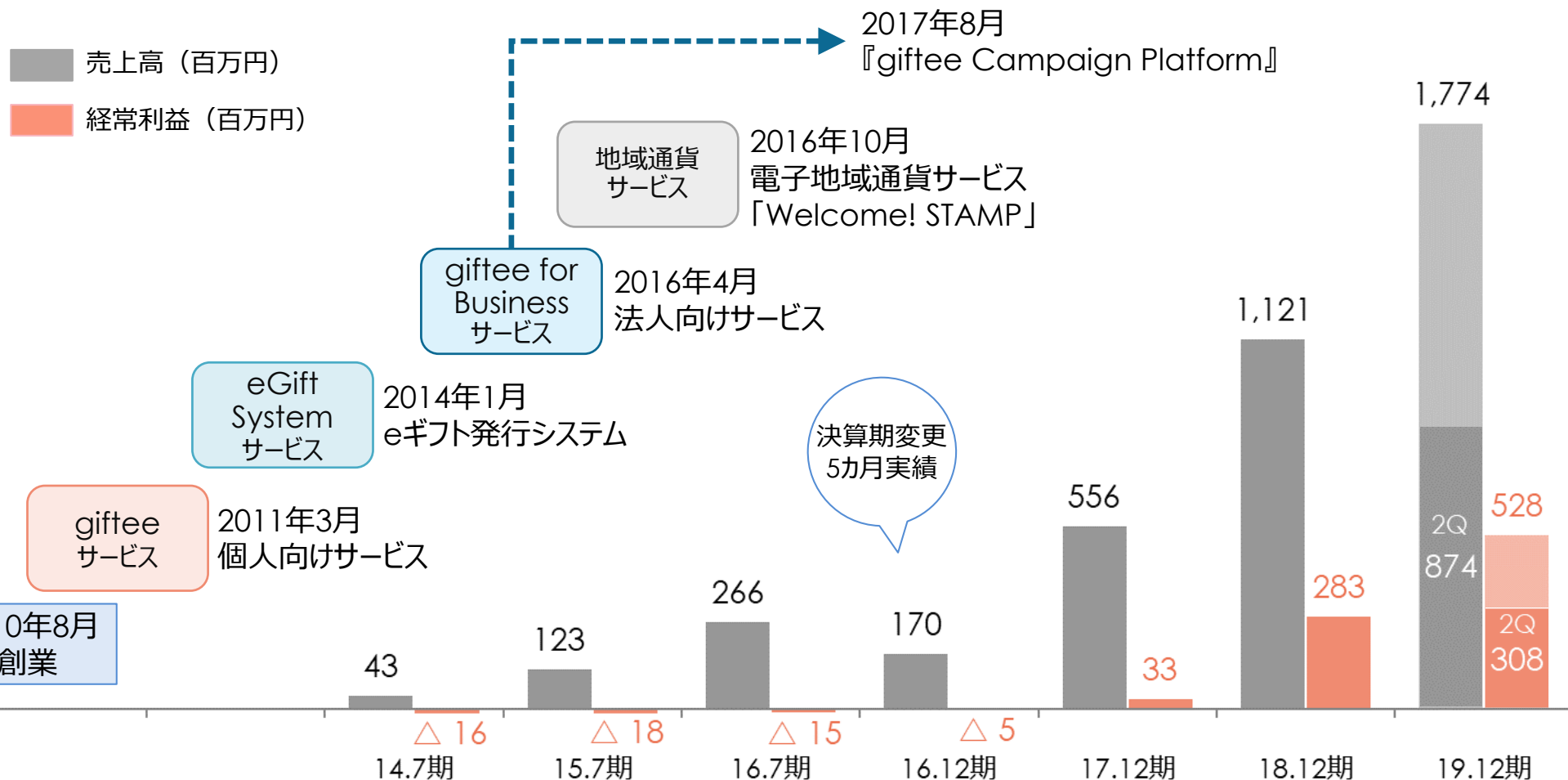


\* 会員数、CP数は2019年6月末現在。giftee for Business利用企業数は2019年1月～6月の累計利用社数。

# 事業とサービスの概要

## ②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。2017年12月から利益創出フェーズにステップアップ。



※19.12期は2Qまでは実績、通期は予想  
 ※17.12期までは単体、18.12期は連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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



Hibiya-Kadan Style



等



個人向け

eギフト発行会社自社サイト



等

STARBUCKS®

giftee\*

提携企業



Benefit one

giftee\*

for Business

保険

インター  
ネット

カード

銀行  
証券

自動車

等

「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

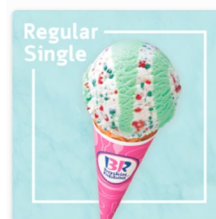
会員数125万人※のカジュアルギフトサービス

※2019年6月末現在

①  
ギフトを選択



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)

等

②ギフトカード作成

③決 済

④URL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



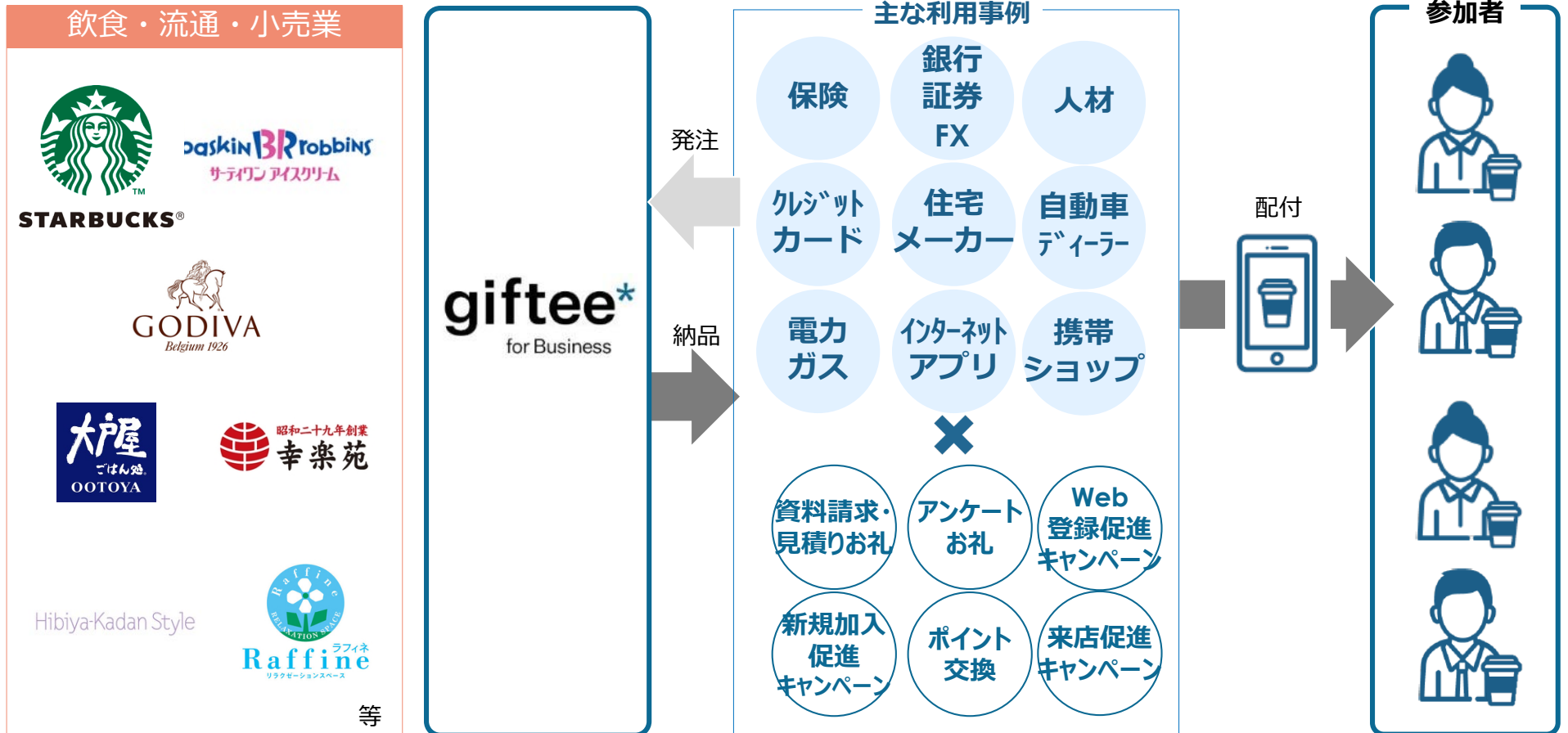
にゃんたさんからのギフト

この間はありがとう!

キャンペーン等で企業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 eギフト発行企業 (CP)

流通 giftee for Business利用企業 (DP)



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**

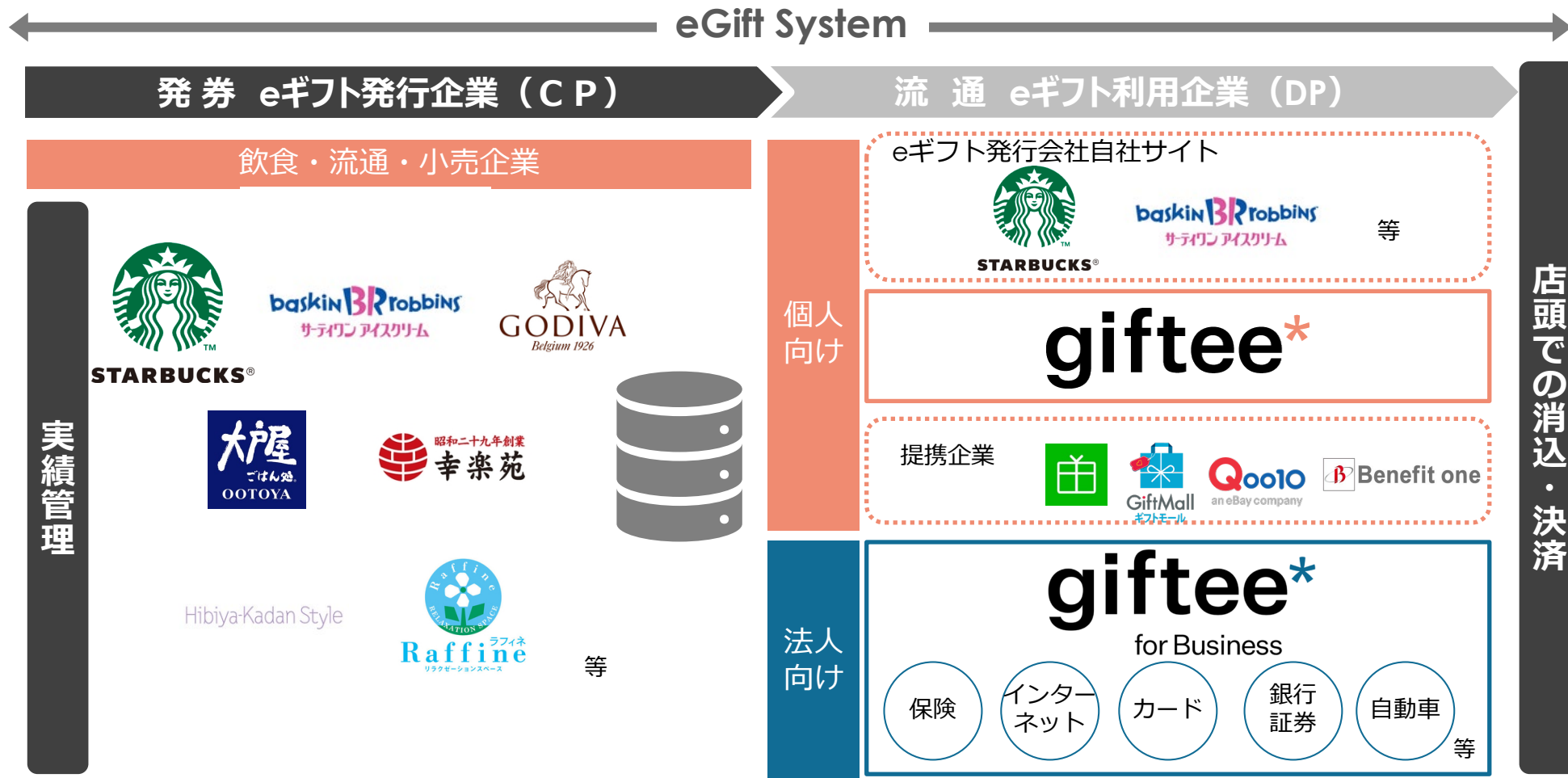
アンケート回答後にその場で賞品をプレゼントします。アンケートツールから賞品まで一気通貫で提供可能。



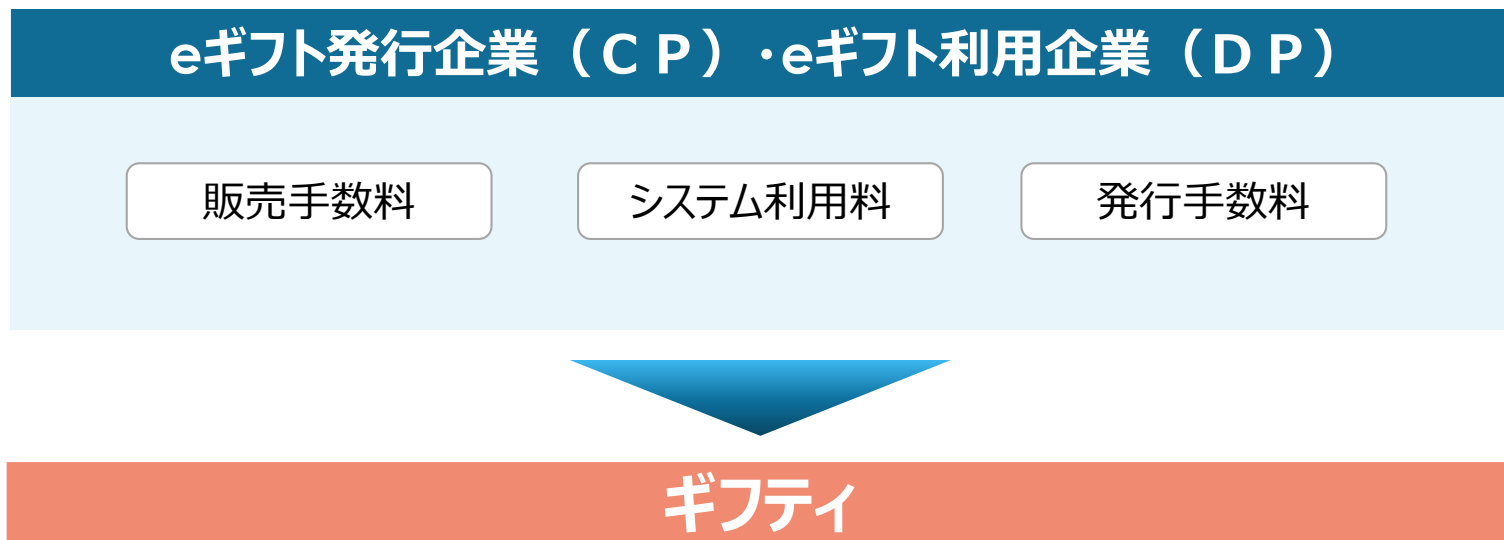
**来店認証システム**

店舗やイベント会場に来店・来場した人へのみの、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。

「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。



企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。





## Ⅱ．カンパニーハイライト

1. 日本で最大のeギフトのプラットフォーム
2. 競争優位性をもたらす高い提供価値
3. 成長ポテンシャルを有する市場機会
4. 今後の成長戦略
5. 財務ハイライト

## II. カンパニーハイライト

---

# 1. 日本で最大のeギフトのプラットフォーム

2. 競争優位性をもたらす高い提供価値
3. 成長ポテンシャルを有する市場機会
4. 今後の成長戦略
5. 財務ハイライト

# 日本で最大のeギフトのプラットフォーム 急成長するeギフト市場における圧倒的なプラットフォーム

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)

eGift System

飲食/流通/小売/サービス



Hibiya Kadan Style



デジタル商品

デジタルギフトカード等

CP数  
70社

流通額：約35億円  
- 2018年12月期実績 -

流通 eギフト利用企業 (DP)

個人向け



baskinBRobbins

サテロン アイスクリーム

等

giftee\*



Qoo10

Benefit one

会員数  
125万人

法人向け

giftee\*

for Business

保険

インター  
ネット

カード

銀行  
証券

自動車

利用企業数  
371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

\* 会員数、CP数は2019年6月末現在の累計数。  
giftee for business利用企業数は2019年1月  
～6月の累計利用社数

当社が提供する各機能ごとに様々な競合が存在するが、一気通貫でのサービス提供はほぼされていない。  
バリューチェーンの両側の**競合企業がパートナー**となるのが特徴。

## 当社バリューチェーン

	生成	流通	販売(toB)	販売(toC)
<b>主な競合</b>	A社 E社 F社 自社生成(SI等)	B社 C社 自社API接続	A社 B社 C社 大手インターネット通販 ギフト券 D社	A社 G社 H社 大手インターネット通販 ギフト券 D社
<b>協業の方向性</b>	eギフトの仕入	—	—	eギフトの流通
<b>代替商品</b>	—	—	紙/PETカードの金券	紙/PETカードの金券

## II. カンパニーハイライト

---

1. 日本で最大のeギフトのプラットフォーム

# 2. 競争優位性をもたらす高い提供価値

3. 成長ポテンシャルを有する市場機会

4. 今後の成長戦略

5. 財務ハイライト

## eギフト発行企業（CP）向け

### ① 多額の流通額

- 流通額32億円
- giftee for business

利用企業数371社

※2019年12月期2Q現在

### ② オペレーションの効率化



## giftee for Business利用企業（DP）向け

### ① キャンペーンのコスト削減

### ② 当選者数の最大化

### ③ 段階的プロモーションの実現

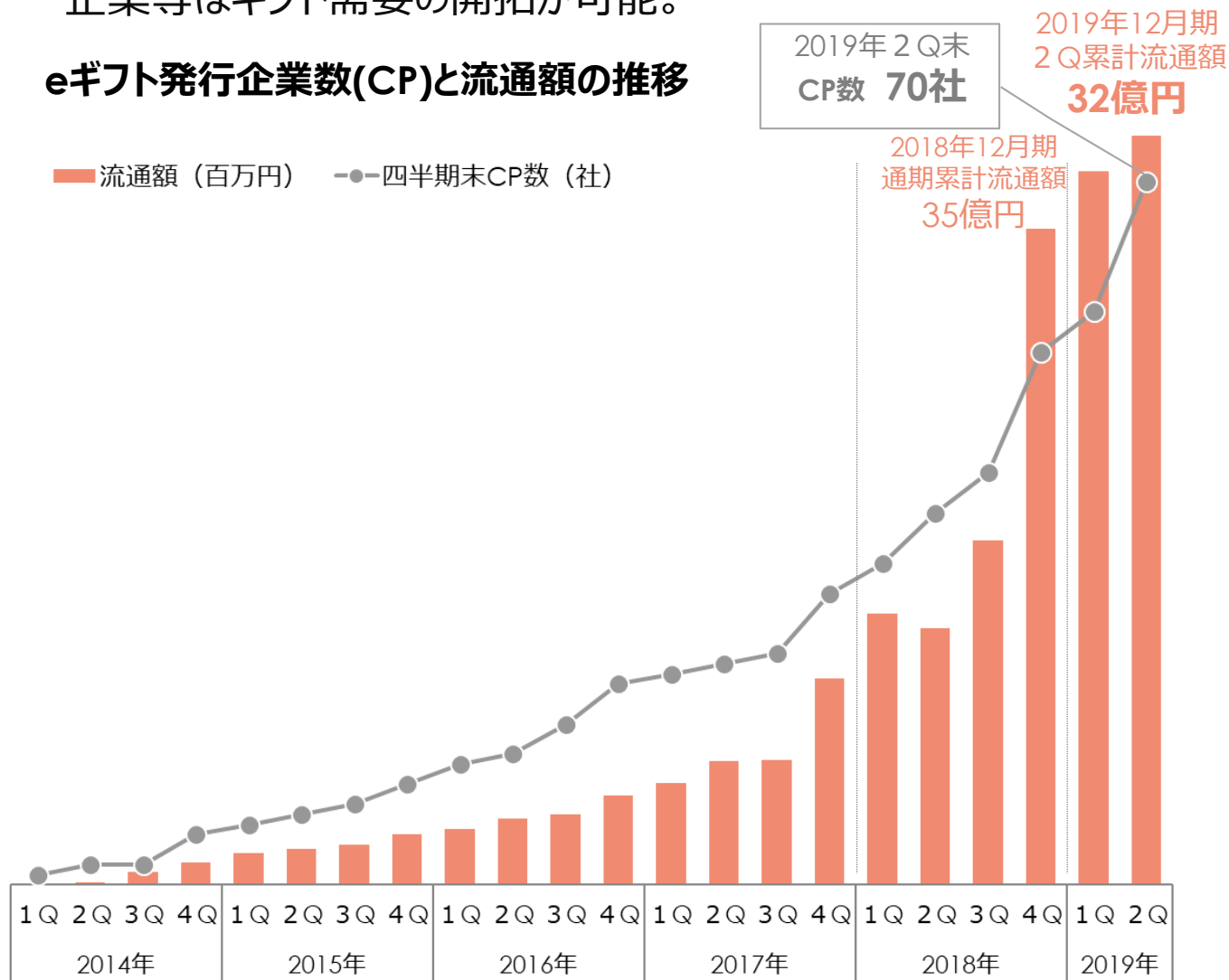
競争優位性をもたらす高い提供価値

giftee\*

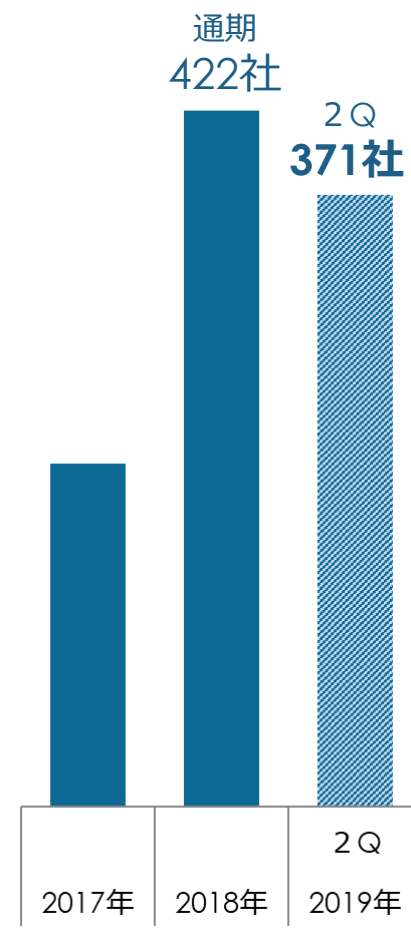
CP向け 多額の流通額

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。

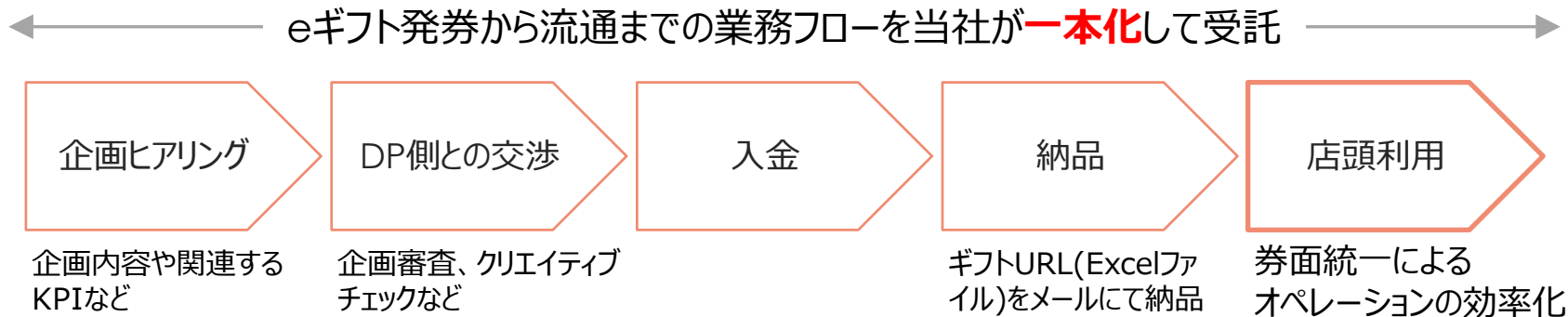
eギフト発行企業数(CP)と流通額の推移



giftee for Business 利用企業 (DP)数



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



券面統一による**オペレーションの効率化**

eギフト券面

eギフトを店舗で提示

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。



DP向け 新たなプロモーションエリアの開拓

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。

コスト

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

当選者

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

段階的实施

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



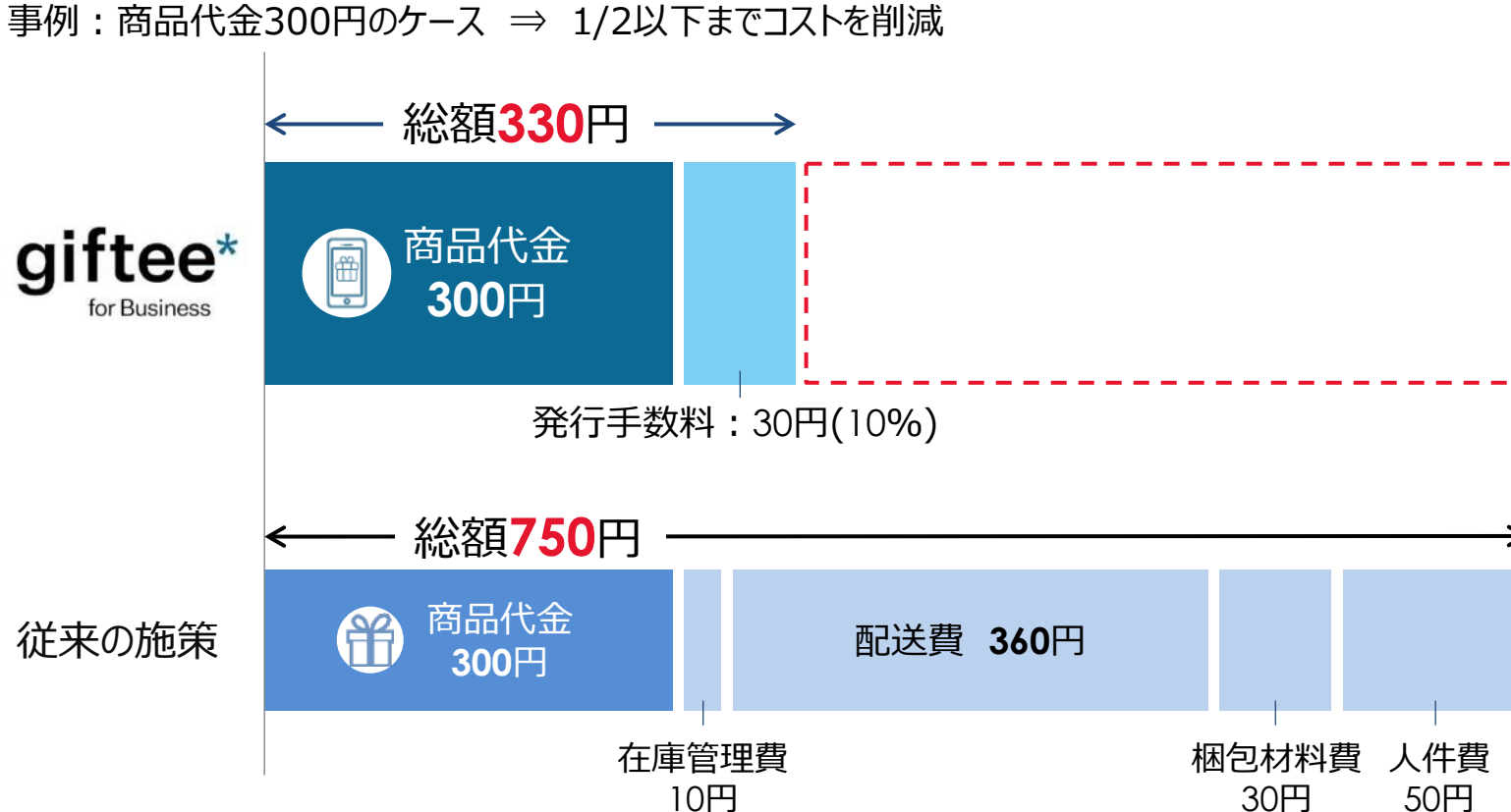
参加モチベーションの向上

**コスト**

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



**当選者**

## ②当選者数の最大化

予算内で当選者数を最大化～当選者数**100**倍の事例

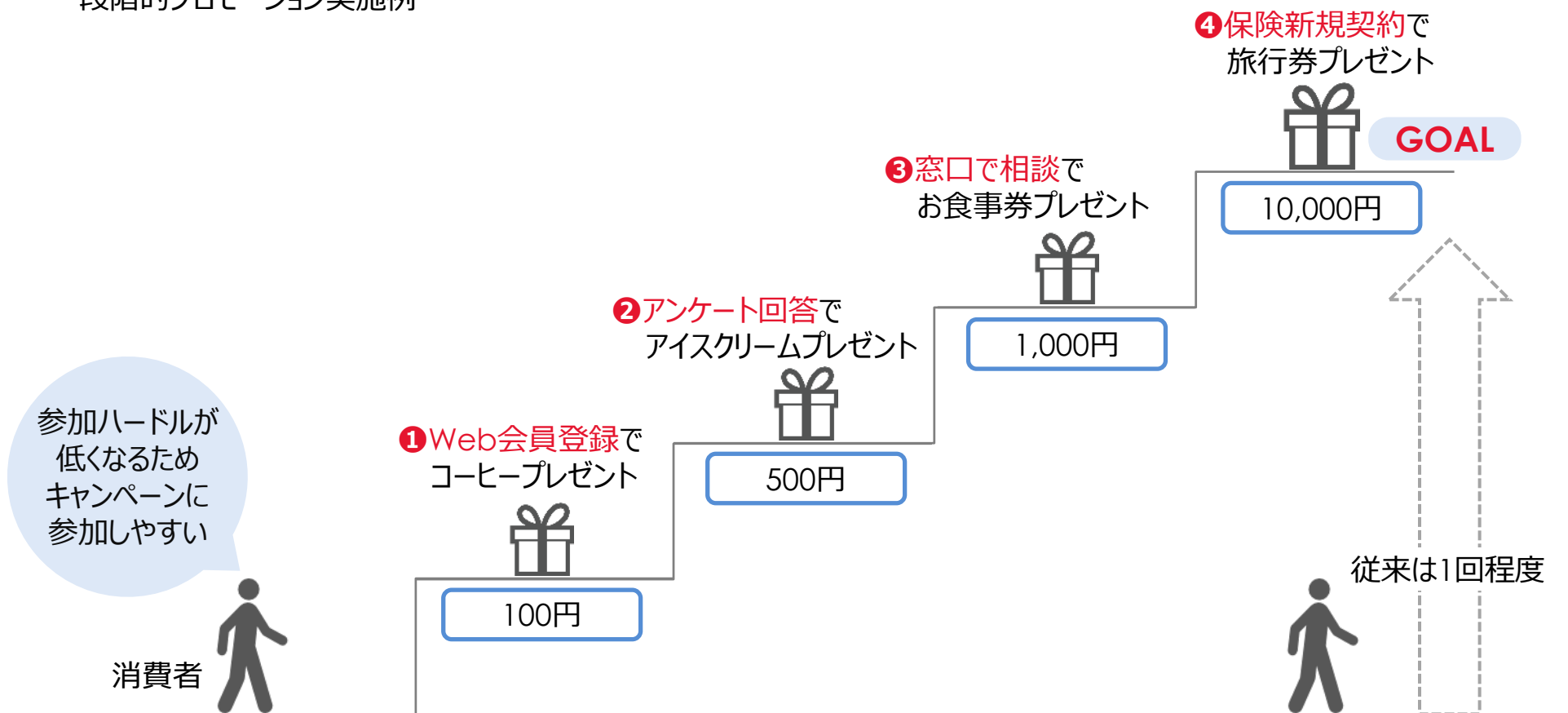


- ✓ 当選者数を増やし、参加モチベーションをあげることで、参加者数も最大化をすることができる

**段階的实施** 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

段階的プロモーション実施例



## II. カンパニーハイライト

---

1. 日本で最大のeギフトのプラットフォーム
2. 競争優位性をもたらす高い提供価値

### 3.成長ポテンシャルを有する市場機会

4. 今後の成長戦略
5. 財務ハイライト

## 市場のポテンシャル

- ① 金券市場約9,000億円
- ② ギフト市場10兆円超



## 社会的要請

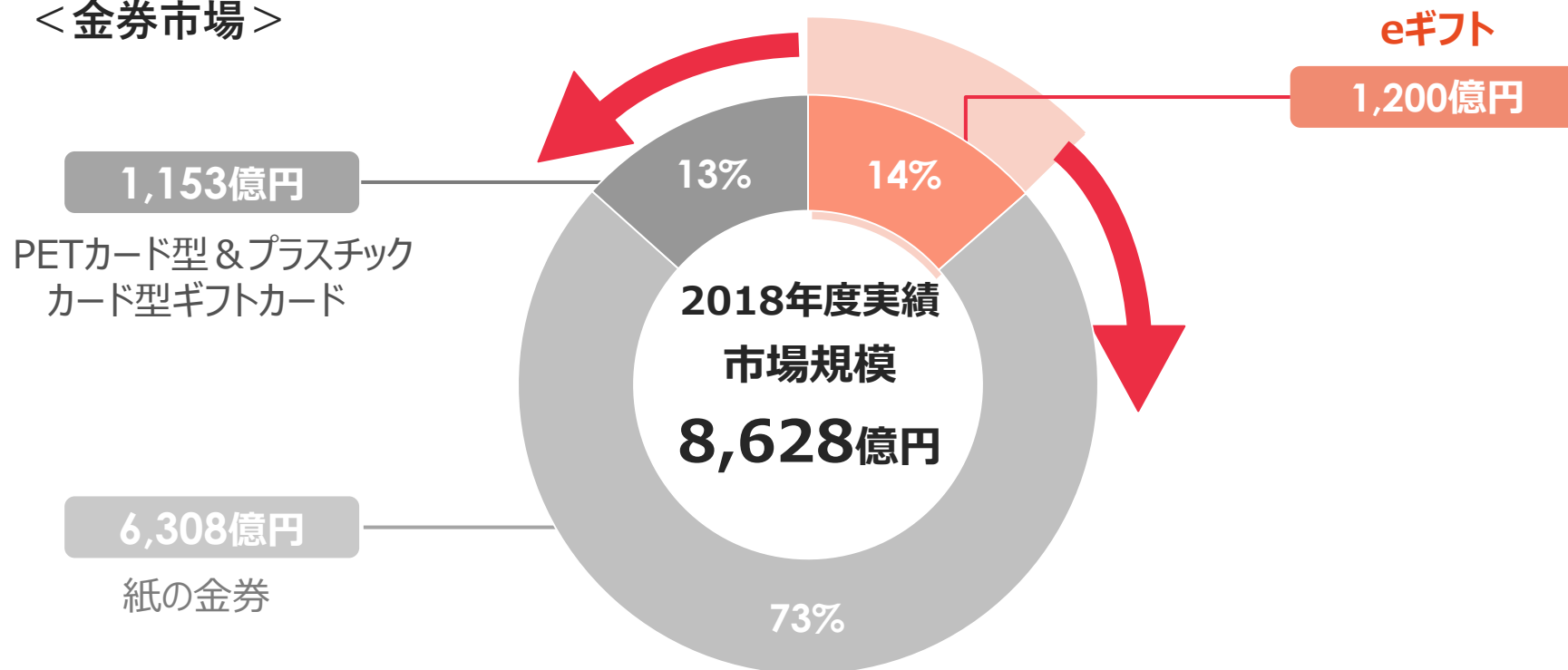
- 配送ドライバーの不足
- CO2削減等の環境配慮

## ① 金券市場

### ① 金券市場

金券市場約8,600億円のうち、eギフトの構成は14%、約1,200億円にとどまる  
金券・カード関連、ギフトカードがeギフトにシフトしていくことが予想される

#### < 金券市場 >



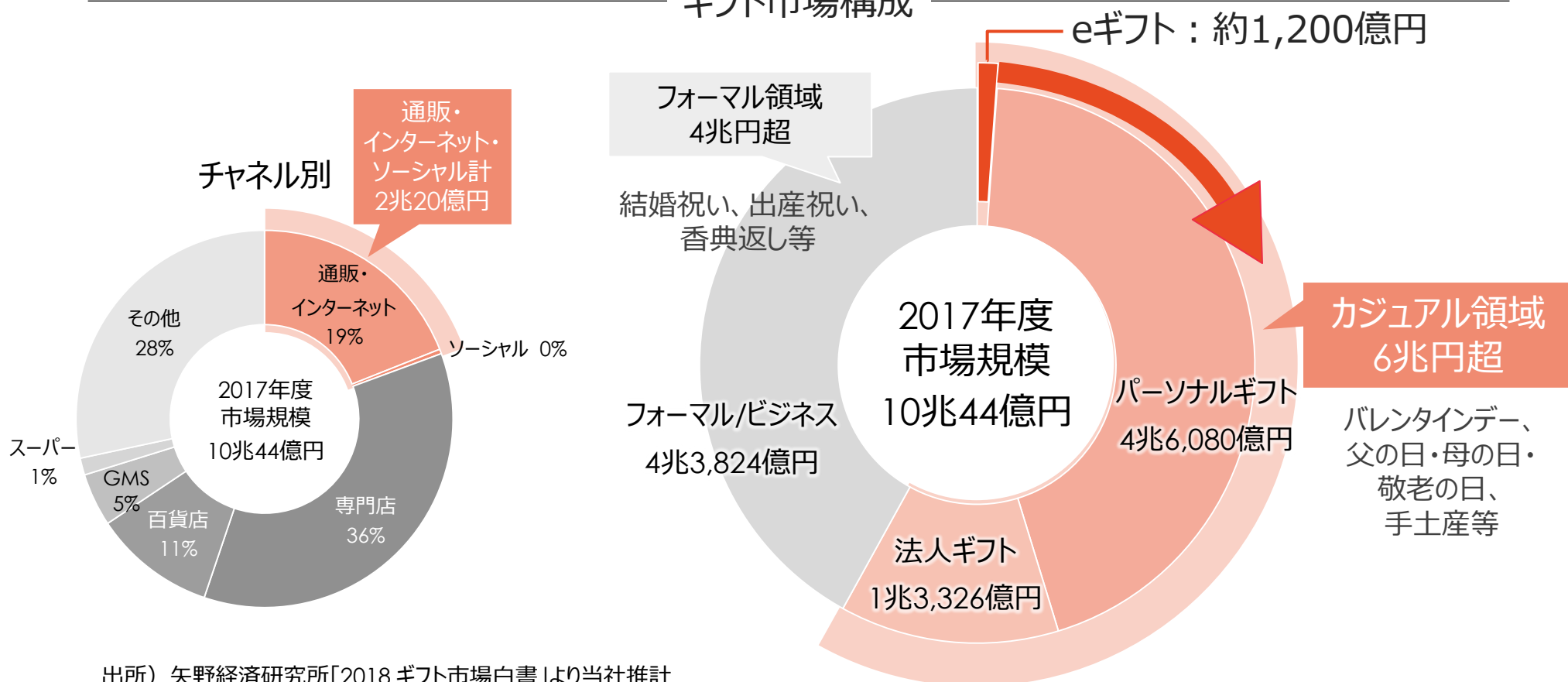
出所) 『2019年版 商品券・ギフト/ソーシャルギフト市場の実態と展望』 矢野経済研究所

## ② ギフト市場

### ② ギフト市場

初期ターゲットとするカジュアル領域は、個人法人合わせて6兆円超。eギフトの市場規模はわずかに約1,200億円と、成長余地が大きい

### ギフト市場構成



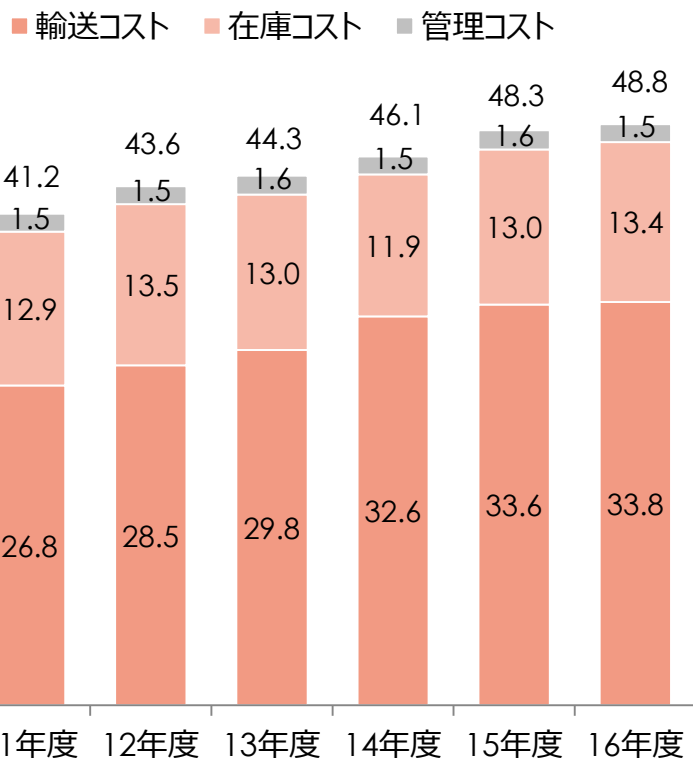
出所) 矢野経済研究所「2018 ギフト市場白書」より当社推計



# 成長ポテンシャルを有する市場機会 社会的要請がeギフト化を後押し

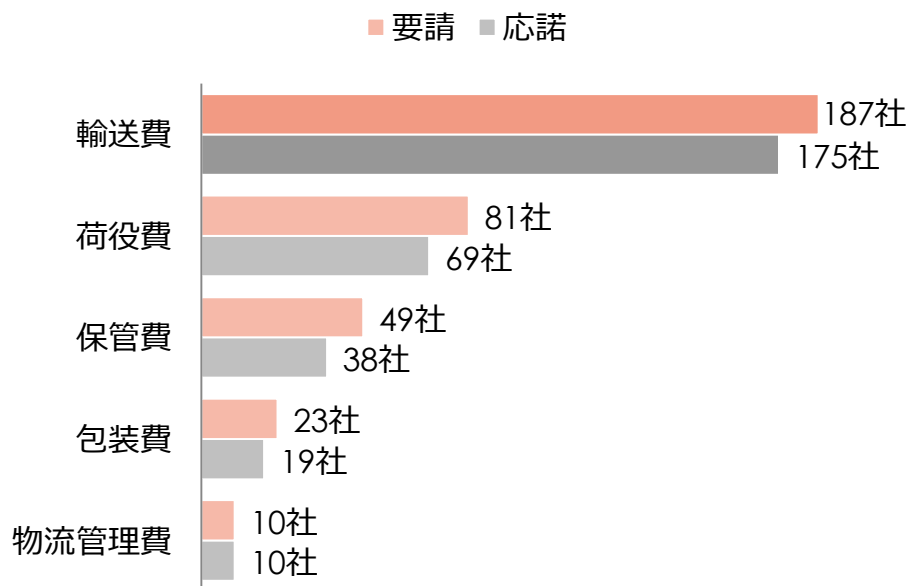
ドライバー不足を主要因として物流コストは上昇傾向  
配送費のかからないeギフトへの需要が高まる

## マクロ物流コストの推移(兆円)



2018年度における値上げ要請動向によると、  
回答企業224社のうち87.9%の197社が値上げ要請を受けた  
うち、95.4%の188社が値上げに応じたと回答

## 物流コスト別値上げ要請・応諾の状況



出所) (公)日本ロジスティクスシステム協会「2018年度 物流コスト調査報告書」

出所) (公)日本ロジスティクスシステム協会「2018年度 物流コスト調査報告書」

## II. カンパニーハイライト

---

1. 日本で最大のeギフトのプラットフォーム
2. 競争優位性をもたらす高い提供価値
3. 成長ポテンシャルを有する市場機会

## 4. 今後の成長戦略

5. 財務ハイライト

## eギフトプラットフォームの拡大

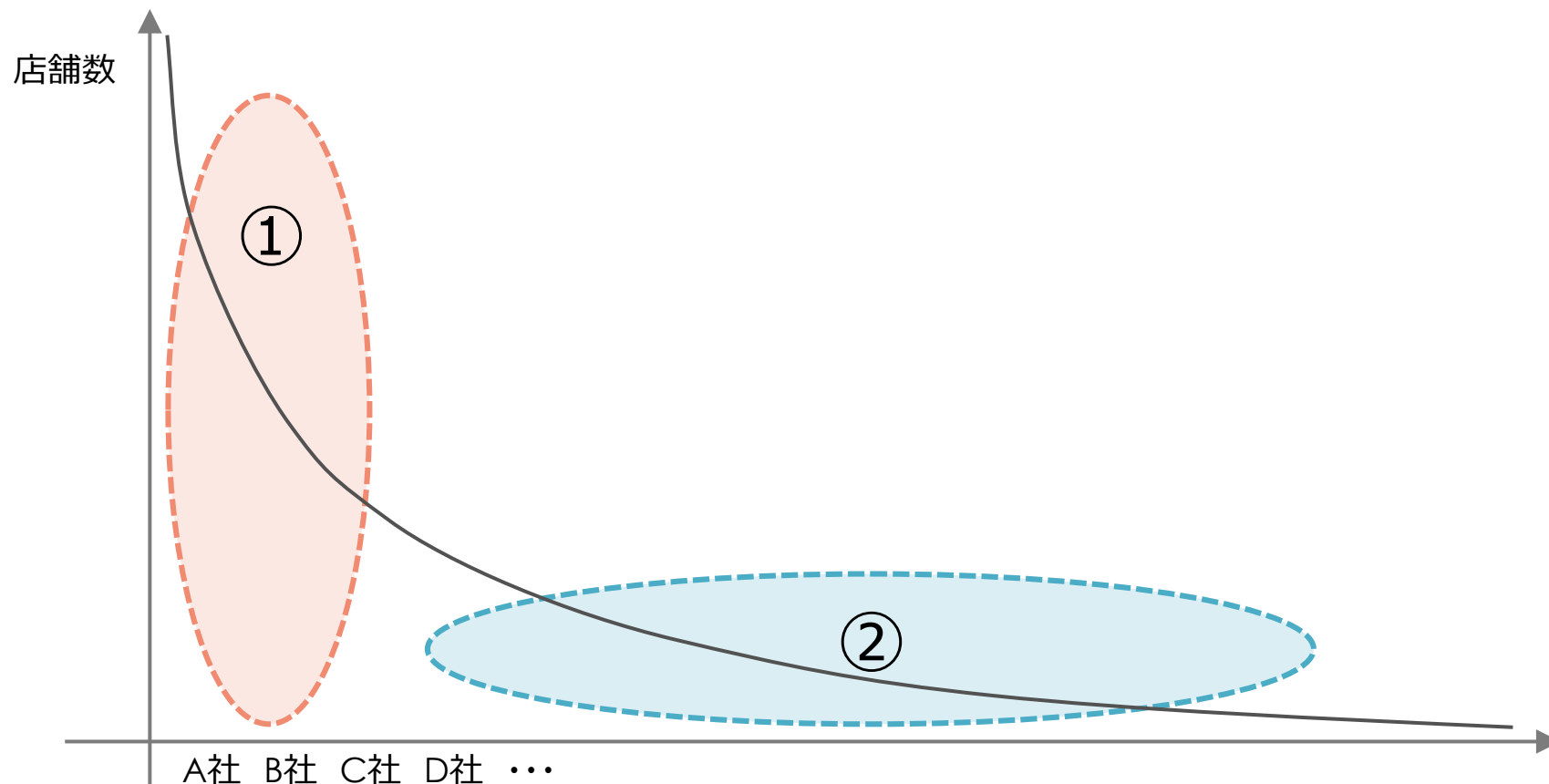
- ① eギフト発行企業（CP）数の拡充
- ② eギフト利用企業（DP）と流通額の拡大



## 地理的な横展開

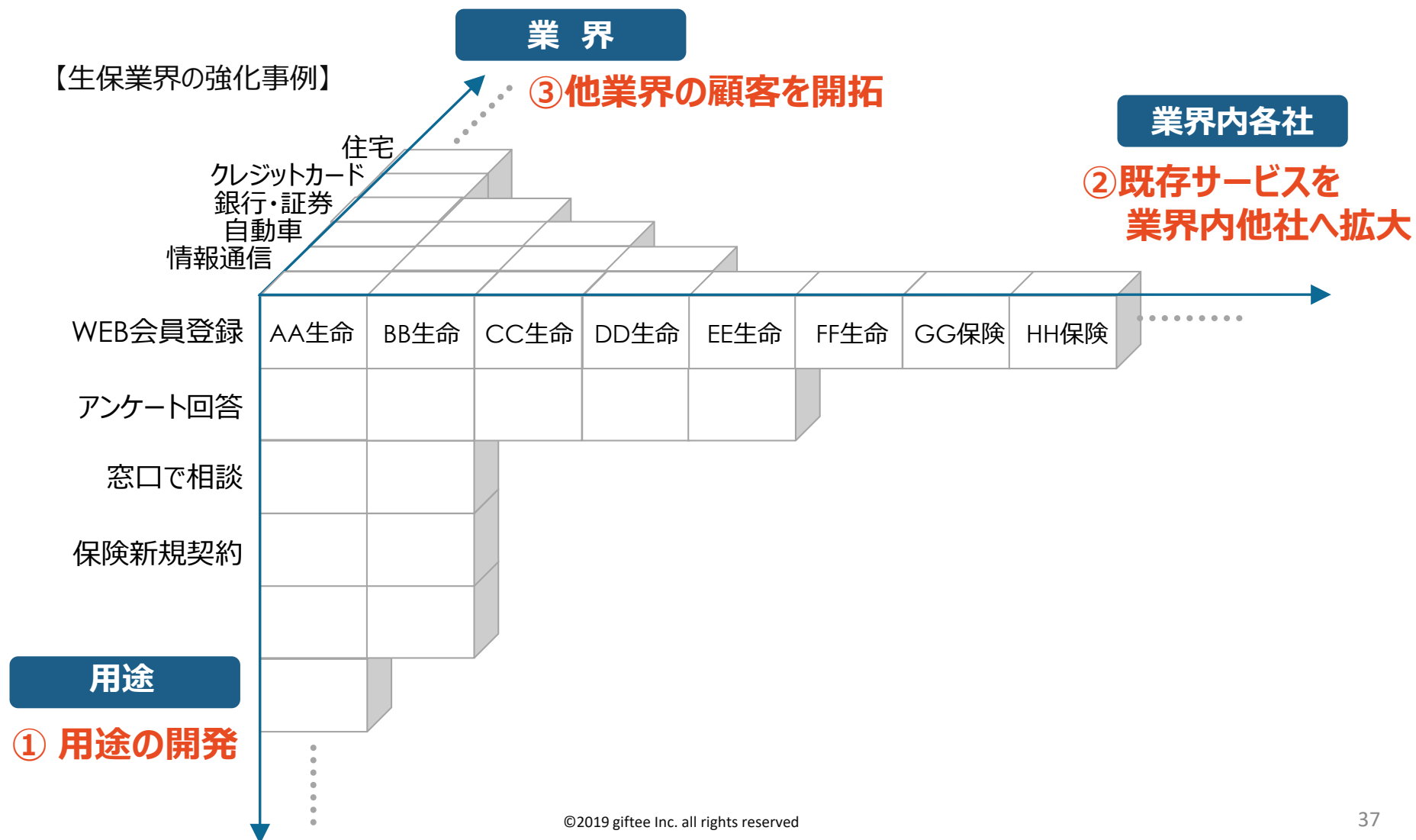
- ギフティマレーシア社の設立
- ASEAN展開

- ①全国に出店し、数百円からの魅力的な商材を持つeギフト発行企業（CP）、
- ②一定規模の店舗展開、地域特性等のある魅力的な商材を持つeギフト発行企業（CP）の2軸へアプローチしていく。



# 今後の成長戦略 eギフト利用企業（DP）と流通額の拡大

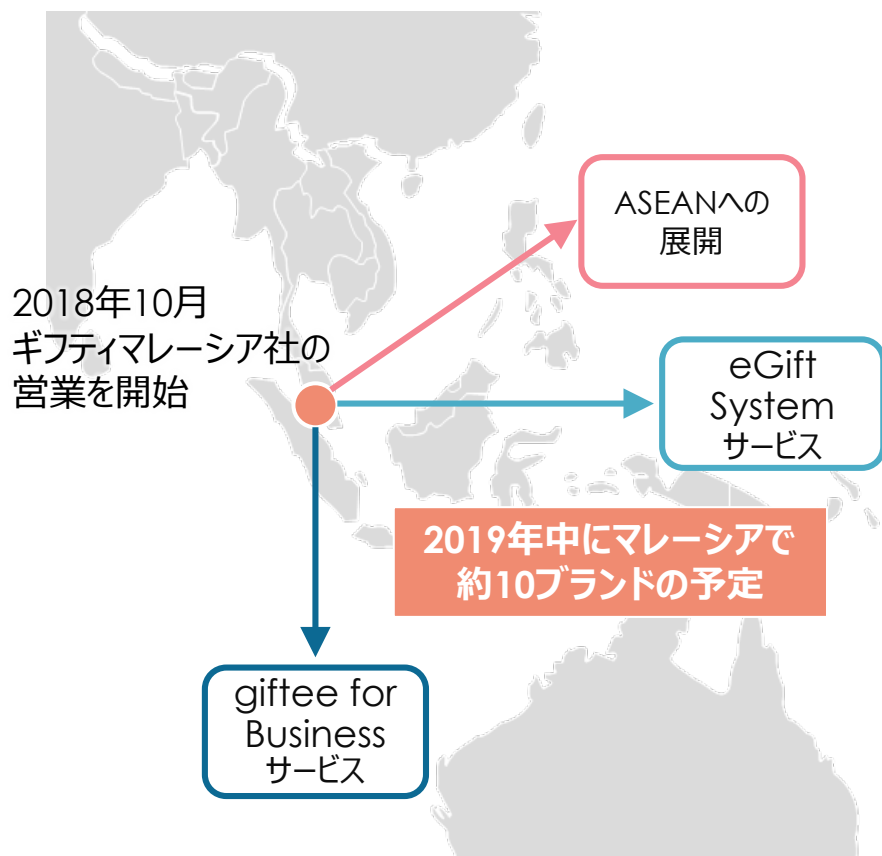
①企業側の利用用途の開発、②業界内各社への展開 ③他業界の開拓の3軸でビジネスを拡大。



今後の成長戦略  
 地理的な横展開 ～アジア地域

現地法人ギフトマレーシア社を核に、ASEANに展開

2019年初からCP/DPを開拓



eギフト発行企業  
 (CP)

eギフト利用企業  
 (DP)

マレーシア国内134店舗  
 日本食チェーン



ケロッグ

マレーシア国内200店舗以上  
 カジュアルティーチェーン



マレーシア国内全店舗  
 ドーナツチェーン



UOB銀行

## II. カンパニーハイライト

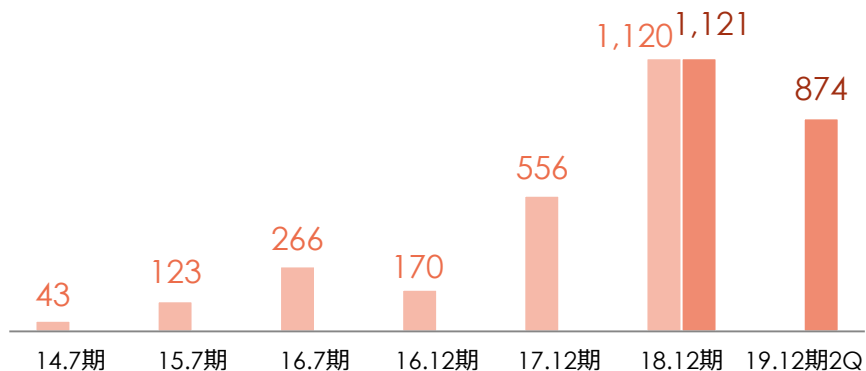
---

1. 日本で最大のeギフトのプラットフォーム
2. 競争優位性をもたらす高い提供価値
3. 成長ポテンシャルを有する市場機会
4. 今後の成長戦略

## 5.財務ハイライト

## 売上高 (百万円)

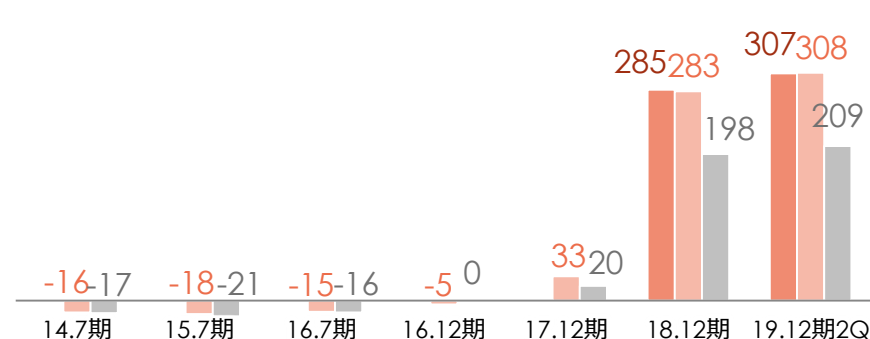
■ 売上高(単体) ■ 売上高(連結)



※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 利益 (百万円)

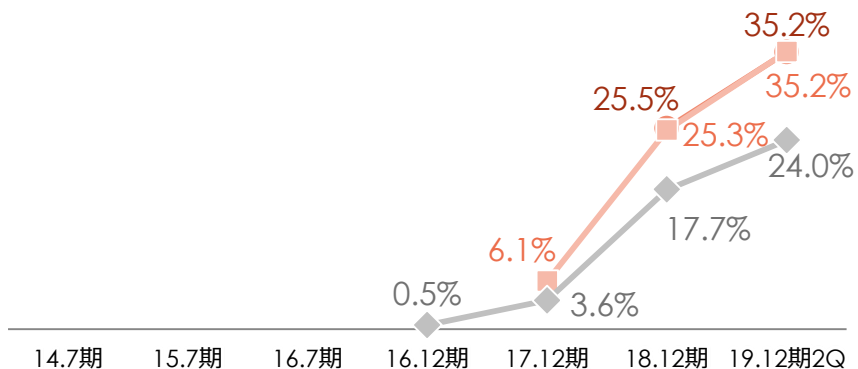
■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益



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

## 利益率 (%)

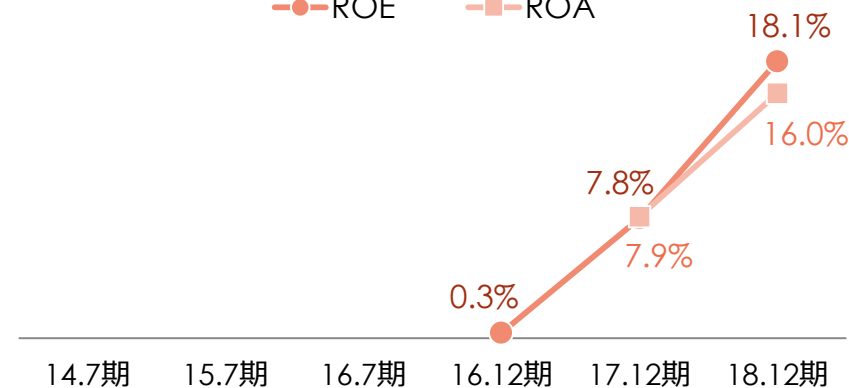
● 営業利益率 ■ 経常利益率 ◆ 当期純利益率



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

## ROE・ROA (%)

● ROE ■ ROA

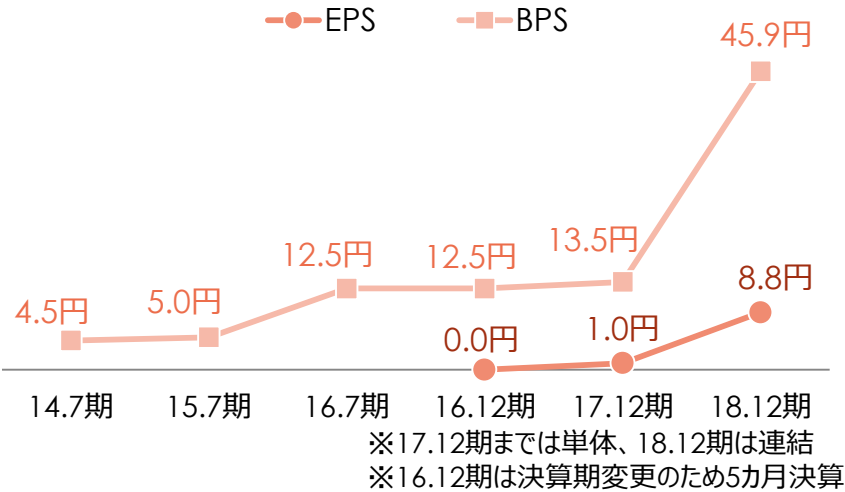


※17.12期までは単体、18.12期は連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算  
 ※ROA = 経常利益 ÷ 総資産額(期中平均)

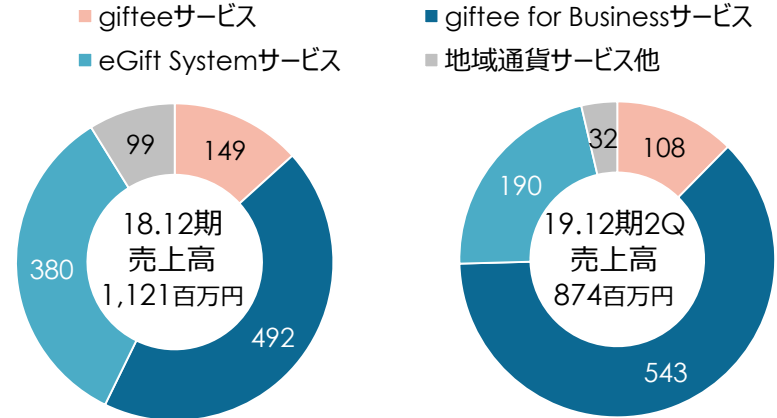


# 財務ハイライト②

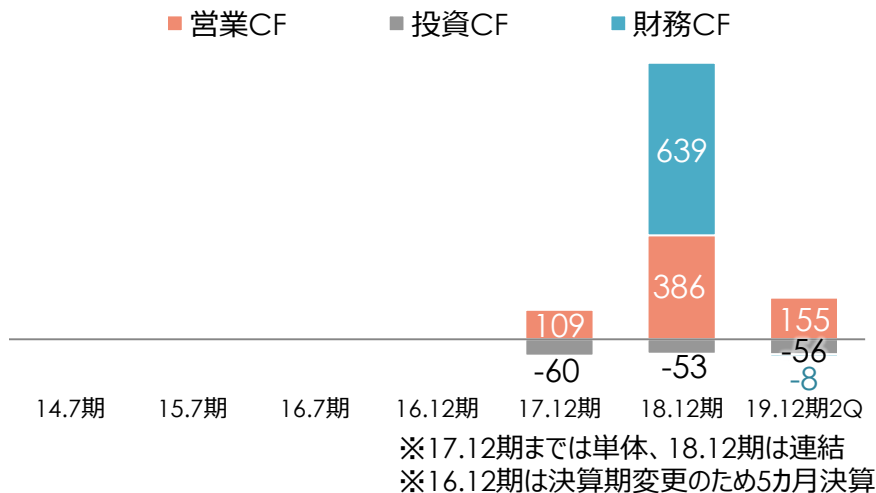
## EPS・BPS (円)



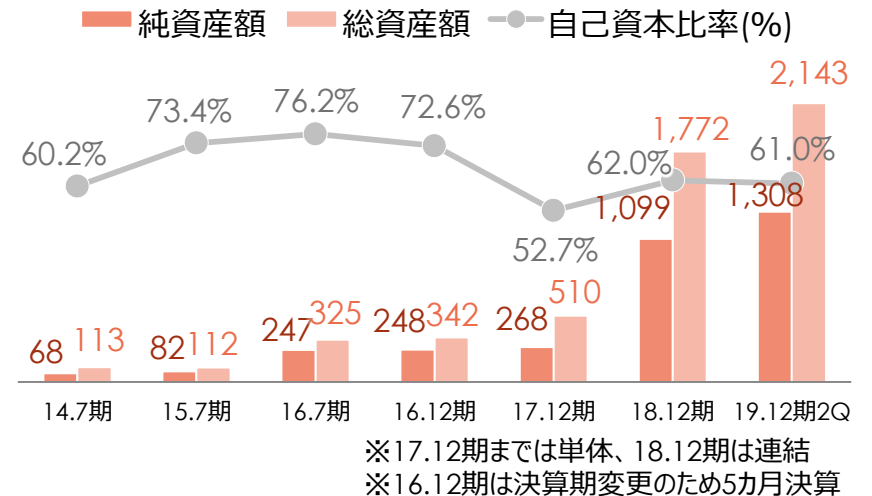
## サービス別売上高



## キャッシュフロー (百万円)



## 総資産額・純資産額、自己資本比率 (百万円、%)



# Appendix

「Welcome! STAMP」は、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

2016年10月に、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」を発行

2017年9月に、東京都の11の離島で使用できる「しまぼ通貨」を発行

<電子スタンプ利用イメージ>

## 特徴

### ◆ 地域通貨を電子化し流通コストの削減が可能に

- 地域通貨を電子化し流通させることで、カードの発行費用や印刷代、配送代、精算業務等の事務コストの削減が可能

### ◆ 電子スタンプの利用で利用加盟店の負荷も軽減

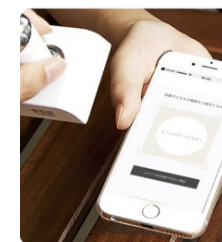
- スマートフォン等の電子端末の画面に表示された電子地域通貨に電子スタンプを押すだけで精算が完了。会計時のデータが自動収集される

### ◆ スマートフォン等の電子端末を用いて地域通貨を管理・利用

- 利用者は、スマートフォン等の電子端末に地域通貨をデータ保存して管理・利用することが可能であり、紛失や置き忘れが防げることができる

### ◆ 多言語対応可能で、インバウンド需要の取り込みも可能

- 海外旅行客の決済にも対応可能
- 利用データを活用し、観光客動向のマーケティング等に使用することも可能



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。