

2021年12月期第1四半期
決算説明資料

2021年5月14日
株式会社ギフトィ

I. 2021年12月期第1四半期実績

II. 成長戦略および2021年12月期業績予想

(2020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

(2020年12月期通期決算説明資料より再掲)

Appendix

I . 2021年12月期第1四半期実績

2021年12月期第1四半期実績

- 第1四半期流通額は四半期**過去最高額を更新**。
- **giftee for Businessサービスの好調継続**。また、地域通貨サービスの収益も確保し、売上高・利益共に高成長。
 - ✓ 流通額：40億円（前年同期比+76.2%）
 - ✓ 売上高：1,093百万円（前年同期比+141.9%）
 - ✓ EBITDA：571百万円（前年同期比+301.5%）

サービス別業績

- 新型コロナウイルスの影響により、活動の軸がオフラインからオンラインへ移行することに伴い、個人向け・法人向け・自治体向けすべてのサービスにおいて**高い需要が継続**。
 - ✓ gifteeサービス：バレンタインデー、ホワイトデー等のイベントにおける直接会えない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：**企業活動のDX化**の流れが前四半期より継続。新規の利用/既存顧客の継続利用も進み、前年同期比+53.2%と大きく売上を伸ばす。DP数、案件数共に過去最高値を更新。
 - ✓ eGift Systemサービス：第1四半期は13社と幅広い業界で導入が進む。大型CP3社が新規導入。新たな用途として株主優待電子化第1号案件を受注。
 - ✓ 地域通貨サービス：緊急事態宣言により第1四半期は導入事例が減少。ただし、案件の引き合いは増加傾向。配付済の電子スタンプ活用の提案を推進。

2021年12月期第1四半期実績 実績サマリー（前年同期比）

giftee*

- 売上高は、giftee for Businessの好調継続により、前年同期比+141.9%の10億円を確保。
- EBITDAは前年同期比+301.5%の571百万円、営業利益は前年同期比+276.2%の510百万円。
- 流通額は、法人・個人の高い需要が継続し、前年同期比+76.2%の40億円と**四半期最高額を更新**。

■ 業績ハイライト

売上高	1,093	百万円	前年同期比	+	141.9	%
EBITDA	571	百万円	前年同期比	+	301.5	%
EBITDAマージン	52.3	%	前年同期比	+	19.8	PP
営業利益	510	百万円	前年同期比	+	276.2	%
営業利益率	46.7	%	前年同期比	+	16.7	PP
四半期純利益	334	百万円	前年同期比	+	281.1.	%
流通額	40	億円	前年同期比	+	76.2	%

2021年12月期第1四半期実績 通期計画進捗

通期計画に対する進捗は、売上、流通額共に順調に推移。

営業利益の進捗率は46%と高水準だが、第2四半期以降ソウ・エクスペリエンスの連結子会社化に係るのれん償却費、及び本社移転費用等が計上される予定のため、通期計画は据え置き。

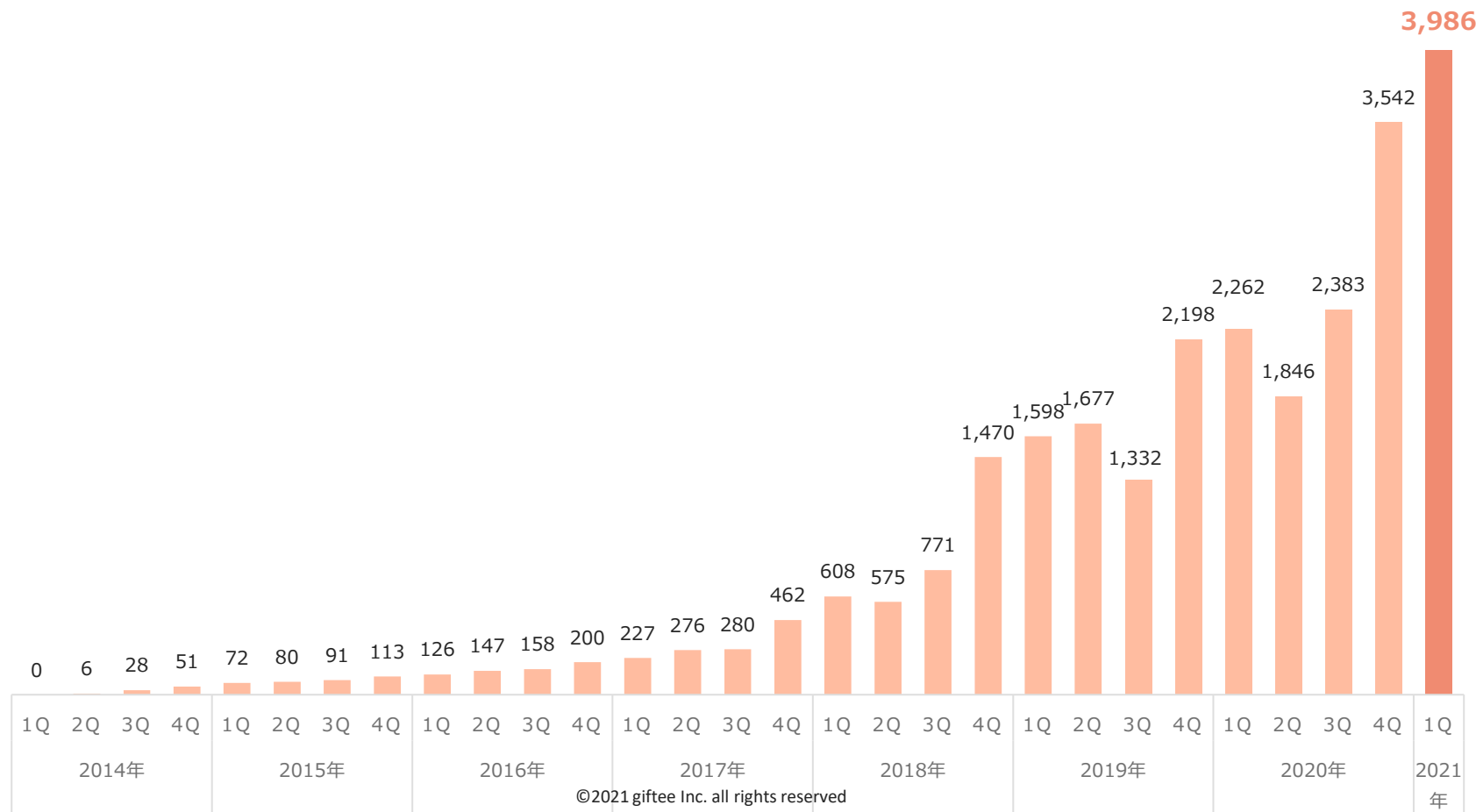
(百万円)	2021年12月期 (2021年1月~12月)		
	第1四半期	通期 業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,093	4,299	25.4%
売上総利益	949	3,707	25.6%
販売費及び一般管理費	439	2,599	16.9%
EBITDA	571	1,516	37.7%
EBITDA比率	52.3%	35.3%	—
営業利益	510	1,108	46.0%
営業利益率	46.7%	25.8%	—
経常利益	506	1,101	46.0%
当期 (四半期) 純利益	334	713	46.8%
流通額(億円)	40	149	26.8%

2021年12月期第1四半期実績 流通額



コロナ禍における個人の需要増加（特にバレンタイン、ホワイトデーでの利用増）、加えて法人キャンペーンの好調継続により、前年同期比+76.2%/前四半期比+12.5%と**過去最高額を更新**。

単位（百万円）



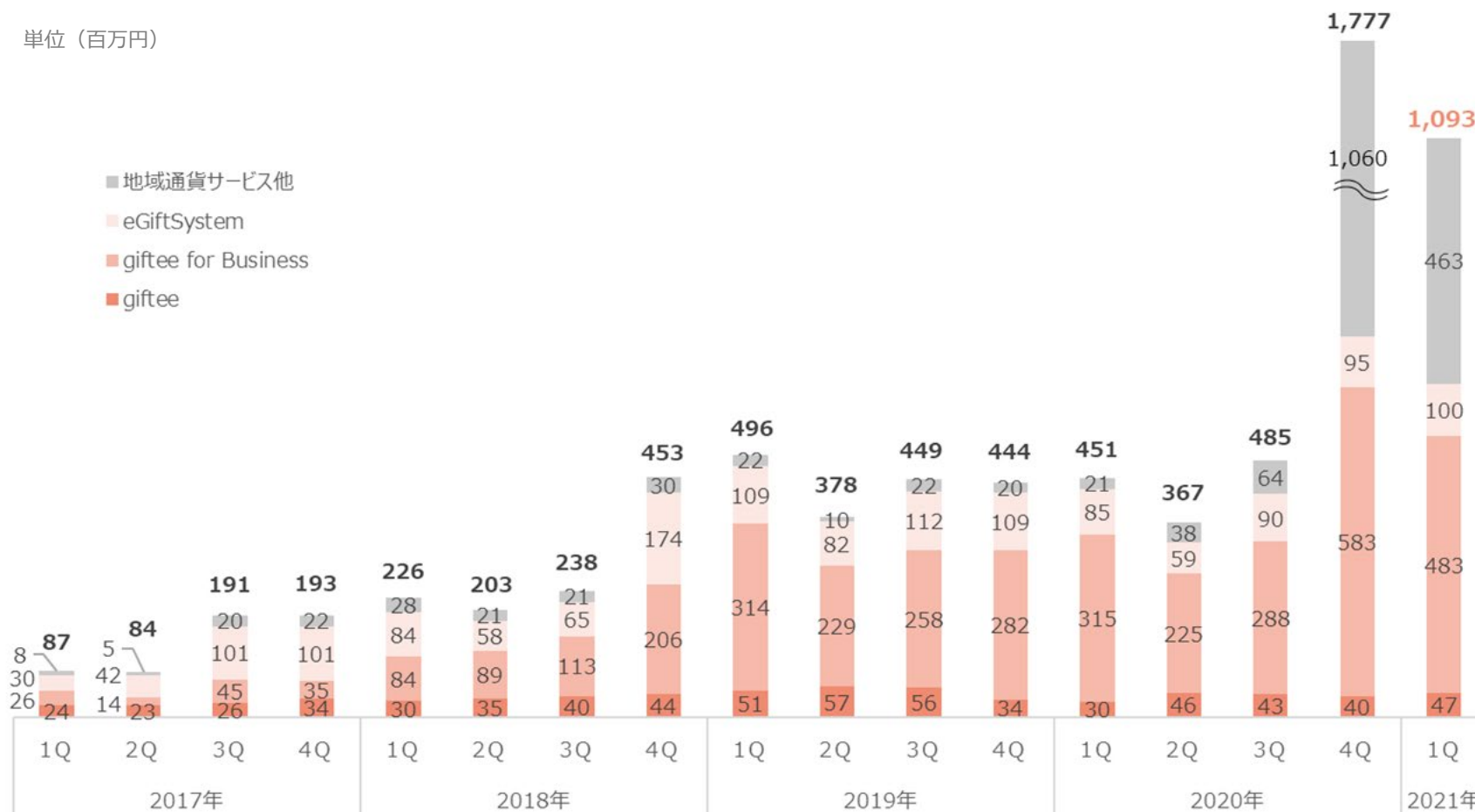
2021年12月期第1四半期実績 売上高



緊急事態宣言の発令により、地域通貨サービスは前四半期比で減少したものの、**giftee for Businessの好調継続**により、四半期売上高10億円を確保。

giftee for Businessは前四半期に大型キャンペーンに係る一時的収益が計上されたことから減少したものの、前年同期比で大きく伸長。

単位（百万円）

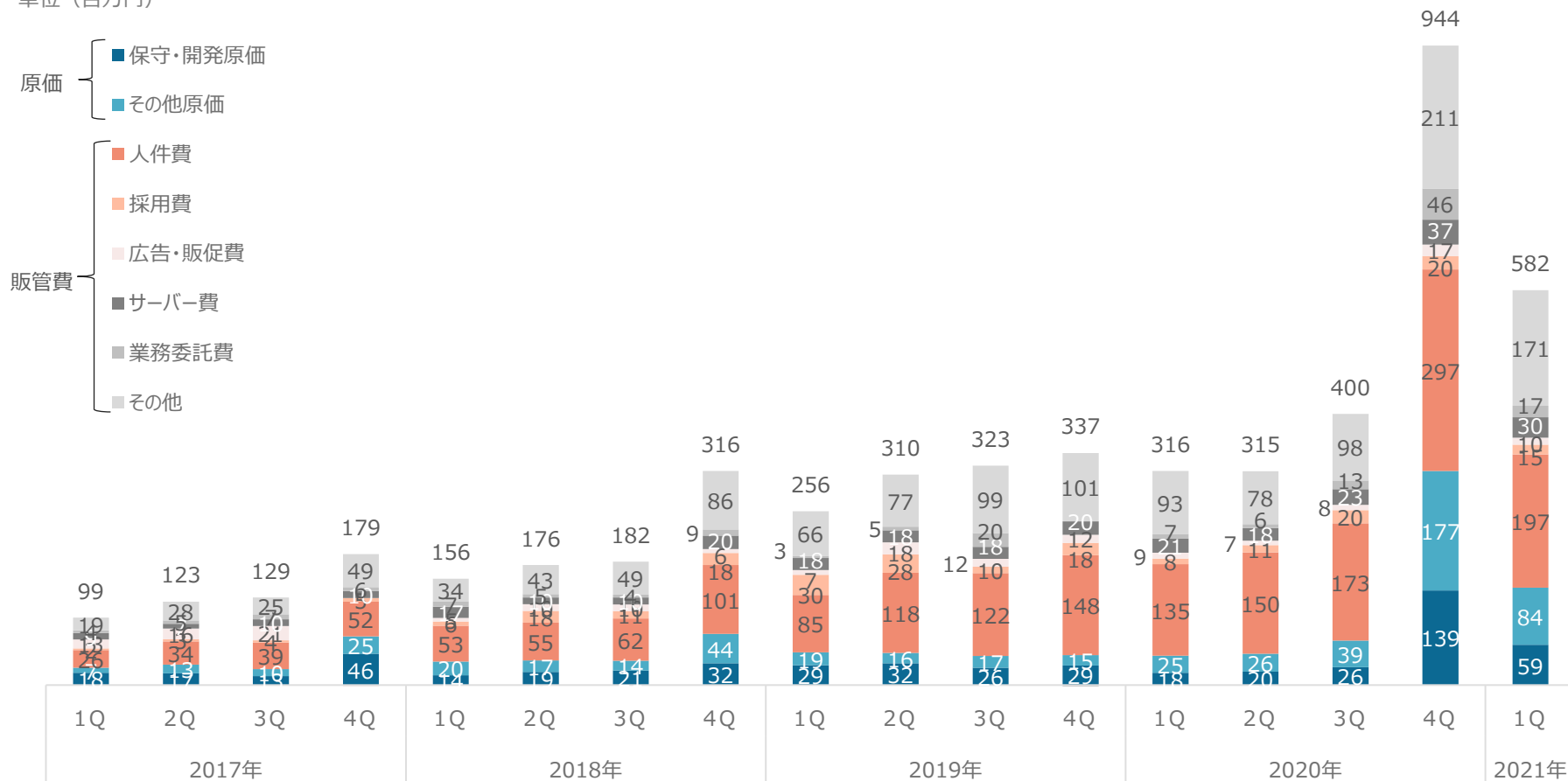


2021年12月期第1四半期実績 売上原価、販売費および一般管理費内訳



第1四半期の売上原価は、GoToトラベルに係る原価の計上により前年同期比+230.5%。前四半期比では開発原価の減少により△54.5%。販管費は、積極的な採用に伴う人件費の増加および株式報酬費用の計上により前年同期比+61.1%。前四半期比は第4四半期に賞与その他戦略的経費を計上していた影響から△30.1%。

単位（百万円）

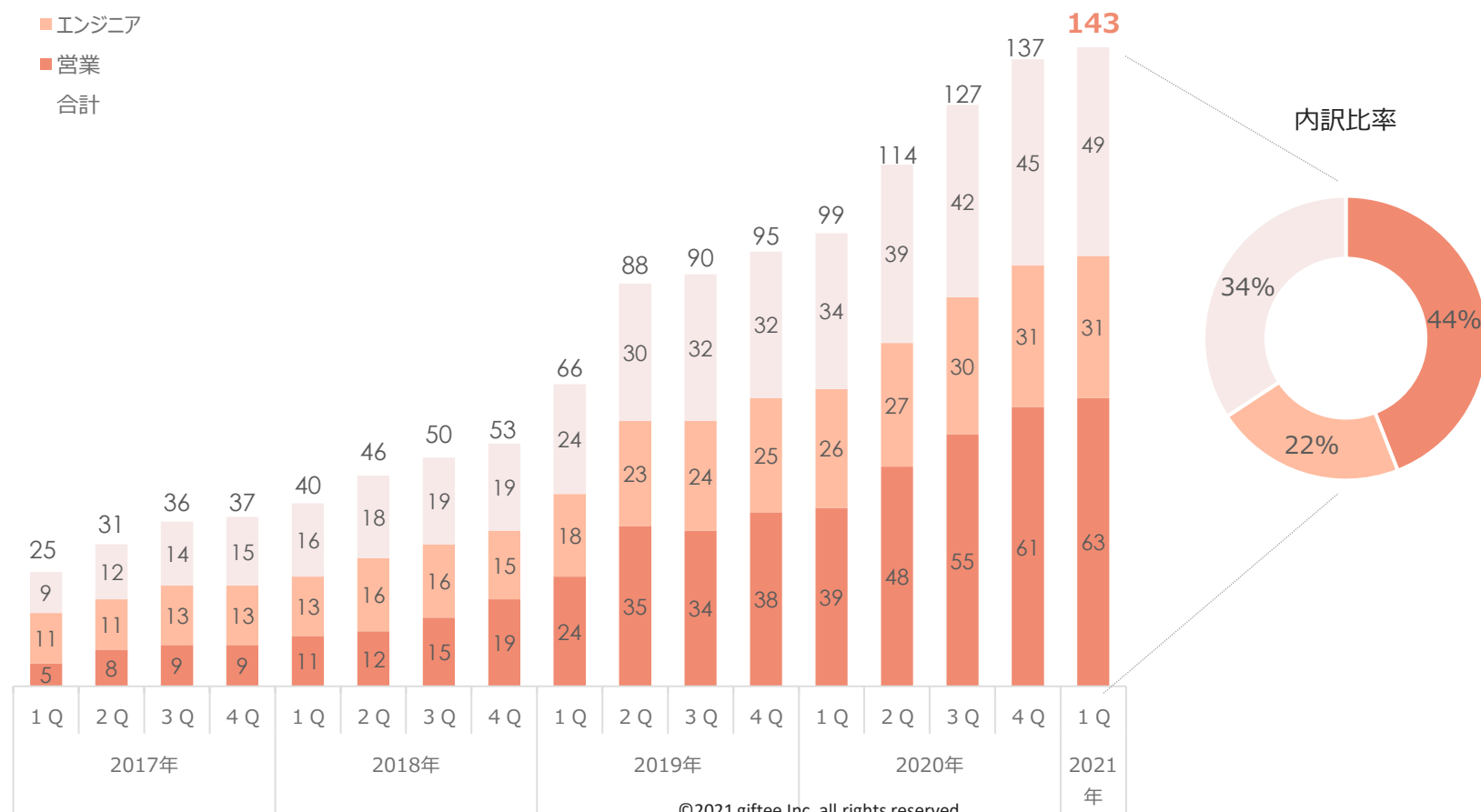


2021年12月期第1四半期実績 人員数の推移

人員数は前年同期比+44.4 %、前四半期比+4.4%の143名と順調に増加。
2021年12月期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）

- その他
- エンジニア
- 営業
- 合計

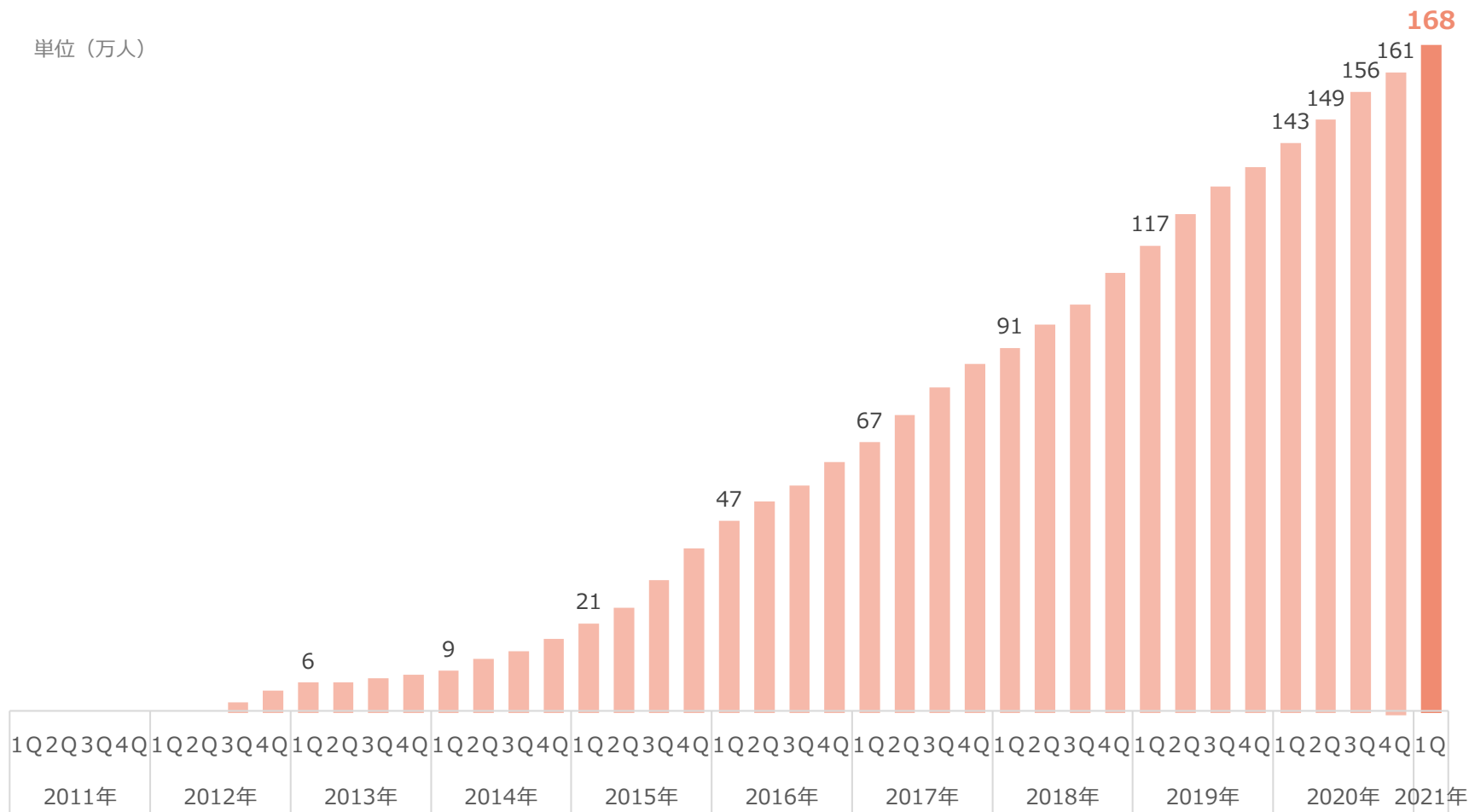


2021年12月期第1四半期実績 サービス別業績 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～



gifteeサービスの会員数は前年同期比+17.5%、前四半期比+4.3%の168万人と、順調に推移。

単位 (万人)



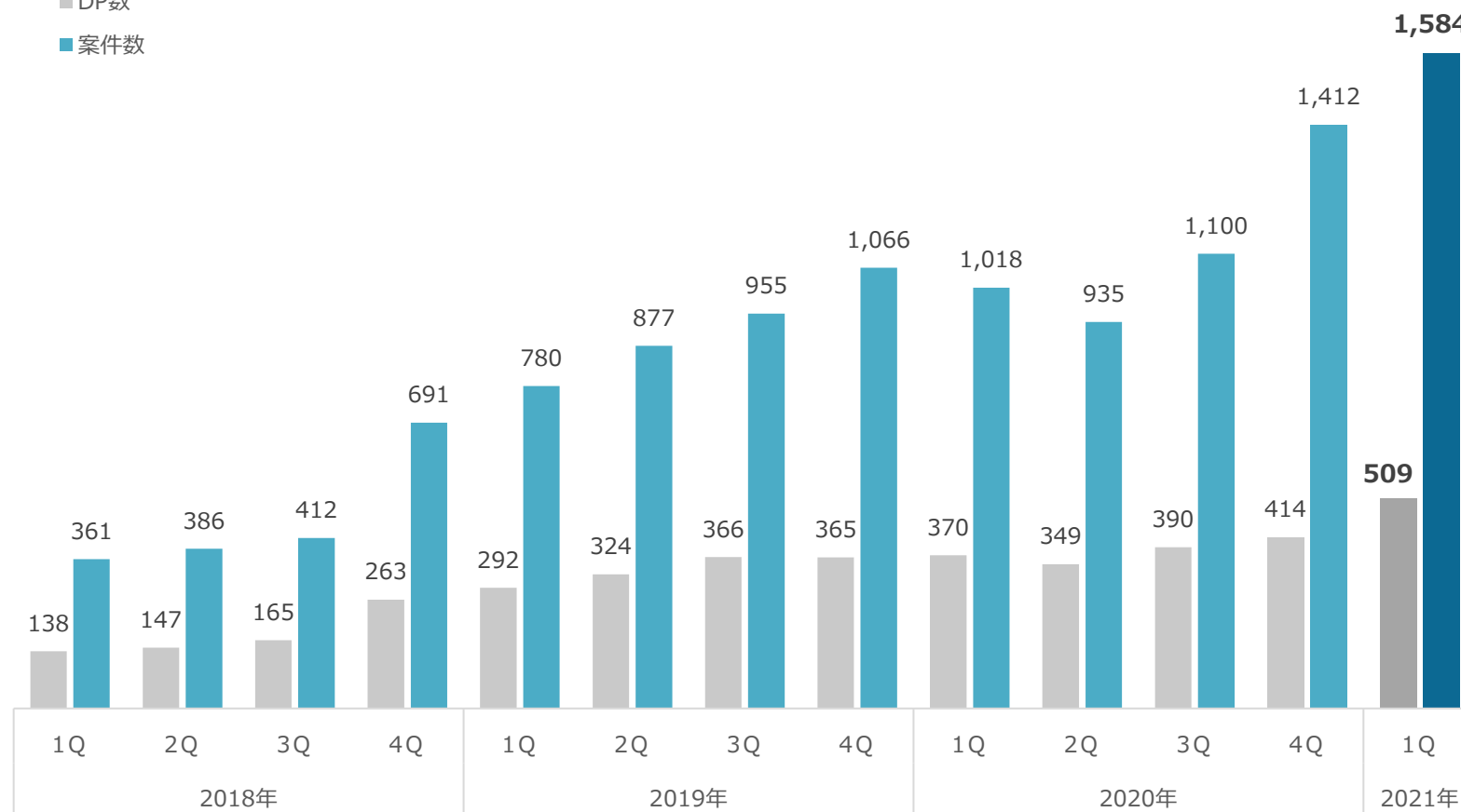
2021年12月期第1四半期実績 サービス別業績 giftee for Businessサービス ～eギフト利用企業(DP)数等推移～



コロナ禍における企業活動のDX化がさらに進んだことで新規のeギフト利用企業(DP)数が大きく増加。また、既存DPの継続利用も進み、DP数は前年同期比+37.6%/前四半期比+22.9%。案件数は前年同期比+55.6%/+12.2%と共に**四半期最高値を更新**。

単位 (社)

- DP数
- 案件数



※DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

©2021 giftee Inc. all rights reserved

2021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 ～利用事例～



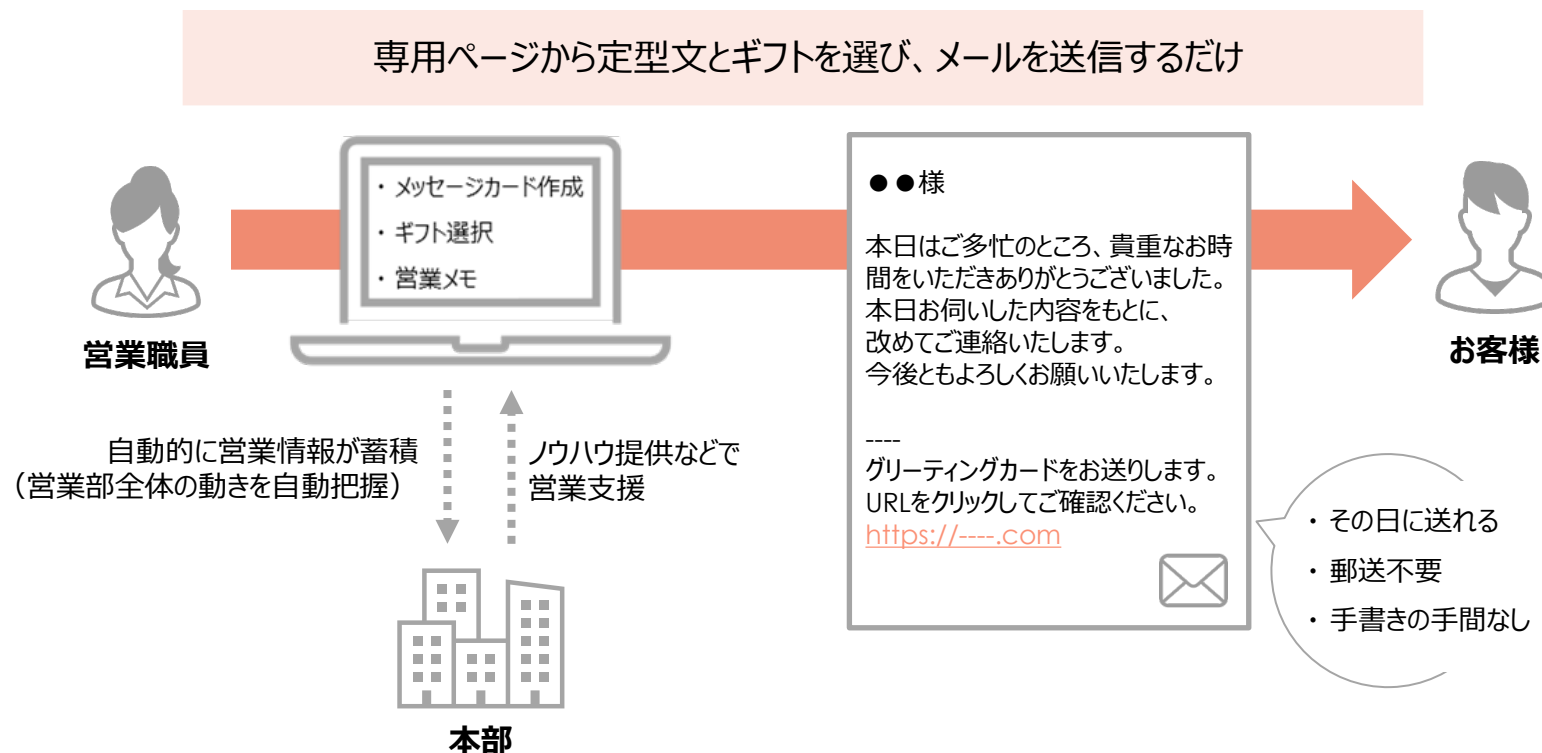
コロナ禍においてオンライン利用需要が拡大。

		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

eギフトを活用したオンラインでの営業を支援するサービス「giftee greeting tool(ギフトィ グリーティング ツール)」を開発・提供開始。

■ 富国生命保険相互会社 様

オンラインで顧客との接点を強化するソリューションとして、全国約1万名の営業職員が活用。本部側は手間なく営業全体の動きを把握でき、営業側はより多くの顧客とのコミュニケーション強化が期待できる。

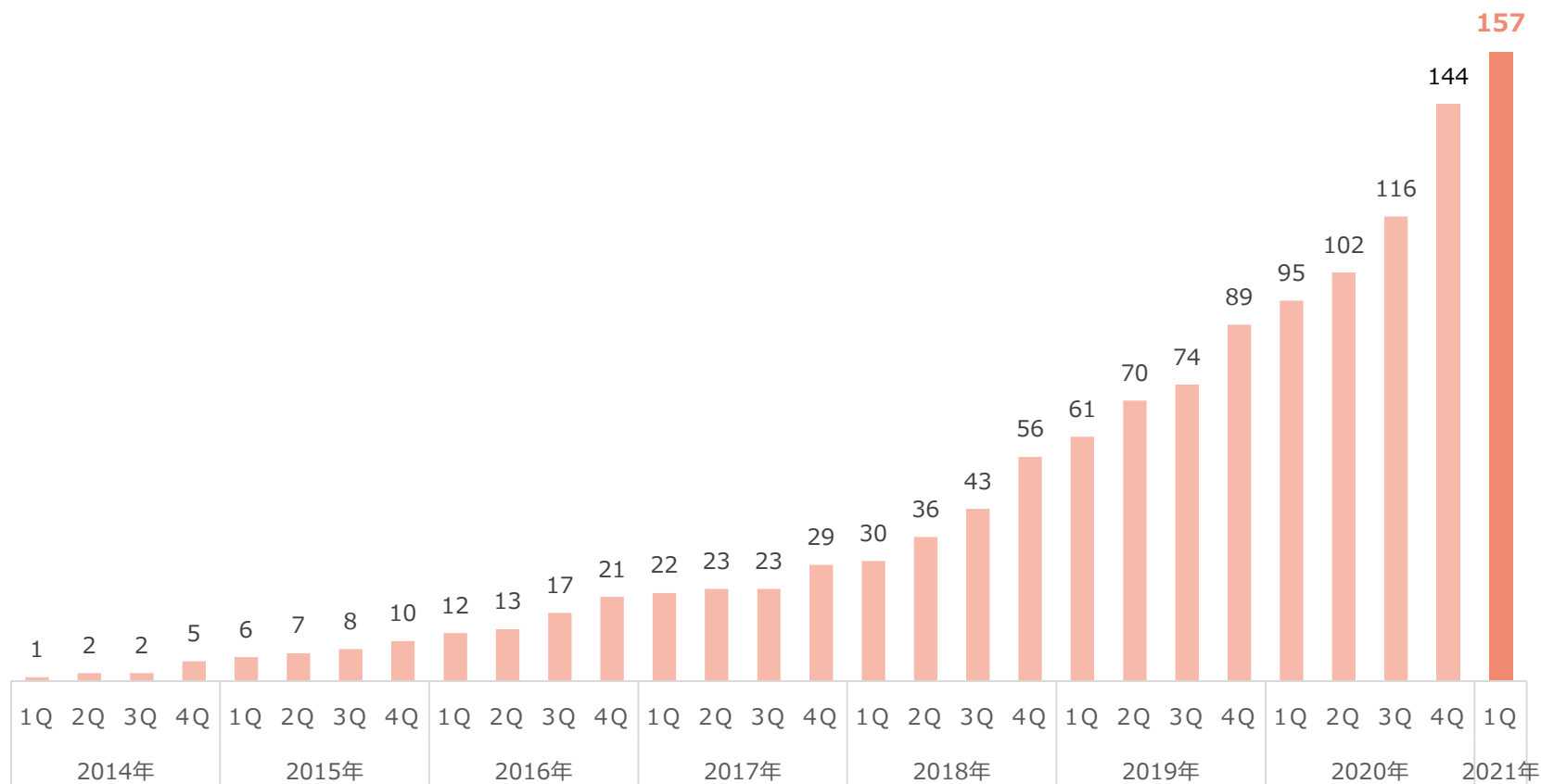


2021年12月期第1四半期実績 サービス別業績 eGift System サービス ～eギフト発行企業(CP)数 四半期末数推移～



eGift Systemサービスのeギフト発行企業(CP)は、前年同期比+62社、前四半期比+13社の157社となる。

単位 (社)



幅広い業種・ブランドにサービス導入

飲食

株式会社くら寿司 様



全国479店舗で利用可能

株式会社ハイデイ日高 様



対象店舗401店で利用可能

株式会社フロジャポン 様



全国116店舗で利用可能

※画像は券面イメージ、店舗数は3月末現在。

ホテル

ハイアットリージェンシー 大阪に続き
メズム東京にもサービス導入

məsm
TOKYO

AUTOGRAPH COLLECTIONTM
HOTELS



電子マネー・ポイント

「Pontaポイント」(ポンタポイント)の取り扱いを開始



©Ponta

(参考) 現在取扱い中の電子マネー・ポイント
楽天ポイント、図書カードネットギフト、QUOカードPay
T-MONEY、au PAY、nanaco

2021年12月期第1四半期実績 サービス別業績

eGift Systemサービス トピックス ～株主優待電子化～

新型コロナウイルスの影響で、企業活動のDX化が進む傾向を受け、株主優待を電子化し配布するシステムを開発。

■ 株式会社幸楽苑ホールディングス 様

全社で取り組むDX施策の一環として、株主優待を電子化。

これにより、感染症対策や、配送コスト・精算集計作業等の間接コストの削減を実現。

▼記者会見の様子



▼株主優待進呈フロー

- ①優待申込用紙
(株主総会決議通知に同封)



② トップ画面



③ アンケート (任意)



④ 株主優待選択



⑤ 電子食事券



⑤ 楽天ポイント



⑤ 自社製品詰め合せ

利用実績のある自治体における配付済みの電子スタンプの活用施策

- 「とことん冬の秋田を旅しよう」キャンペーン モバイルスタンプラリー（秋田県）
スタンプラリーを電子化することで、感染症対策をしながら施策の効率化・運用コストの削減を実現。秋田県では2回目の採用。

参加店舗：秋田県内の観光施設、宿泊施設、飲食店等 400店舗以上



緊急事態宣言により第1四半期は導入事例が減少。ただし、案件の引き合いは増加傾向。

■ 初回案件

- 2021年4月 岡山県西粟倉村民全員に配布される地域商品券の決済電子化
- 2021年1月 秋田県内の周遊促進企画「モバイルスタンプラリー」
- 2020年12月 群馬県内「駅から観タクン」の電子化（JR東日本MaaS実証実験）
- 2020年11月 八王子市プレミアム付商品券事業
- 2020年11月 沖縄県南城市・うるま市観光型MaaS実証実験
- 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10月 秋田県プレミアム飲食券のバリアブル型電子商品券へのリニューアル
- 2020年10月 瀬戸内市プレミアム付電子旅行商品券発行事業
- 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



■ 継続案件

- しまとく通貨（長崎県内関係離島市町で共通で利用できるプレミアム付き商品券）
- 「しまぼ通貨」（継続（4年連続））
- 北海道猿払村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>

Ⅱ．成長戦略および2021年12月期業績予想 (2020年12月期通期決算説明資料より再掲)

成長戦略

- 引き続き成長戦略としてeギフトプラットフォームの拡大と地理的な横展開を図る。
- ソウ・エクスペリエンスの完全子会社化を実施。CPの多様化、DPへの商品提案・施策支援の幅を広げることによるeギフトプラットフォームの価値向上を目指す。
- ウイズ・アフターコロナ時代の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**の早期デジタル化を推し進める。
- 加えて、事業活動を通じた社会課題の解決、社会の持続的発展や安心・安全で豊かな地域社会の実現に貢献する。

2021年12月期業績予想

- 流通額は約**50%**成長、売上高は約**40%**成長を目指す。
- 費用は、人件費・採用費、広告宣伝費の増加に加え、完全子会社化によるのれん償却費約1.4億円、株式報酬費用約1.4億円を見込む。
- 利益は、ソウ・エクスペリエンスの完全子会社化によるのれんの影響を除くEBITDAベースで前期比約**30%増**の**15億円**を目指す。

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

Apple, amazon ギフト券, Google Play, CUOPay クオ・カード ペイ 等

CP数
144社

流通額：100億円

流通 eギフト利用企業 (DP)

個人向け ① giftee*
STARBUCKS, baskinBRRobbins サライワシアイスクリーム 等

法人向け ② giftee* for Business
LINEギフト, GiftMall, 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
161万人

DP数
724社

ディストリビューションを武器に
コンテンツを開拓・強化

* DP数は2020年12月期通期のユニーク利用企業数。

eギフトプラットフォームの拡大

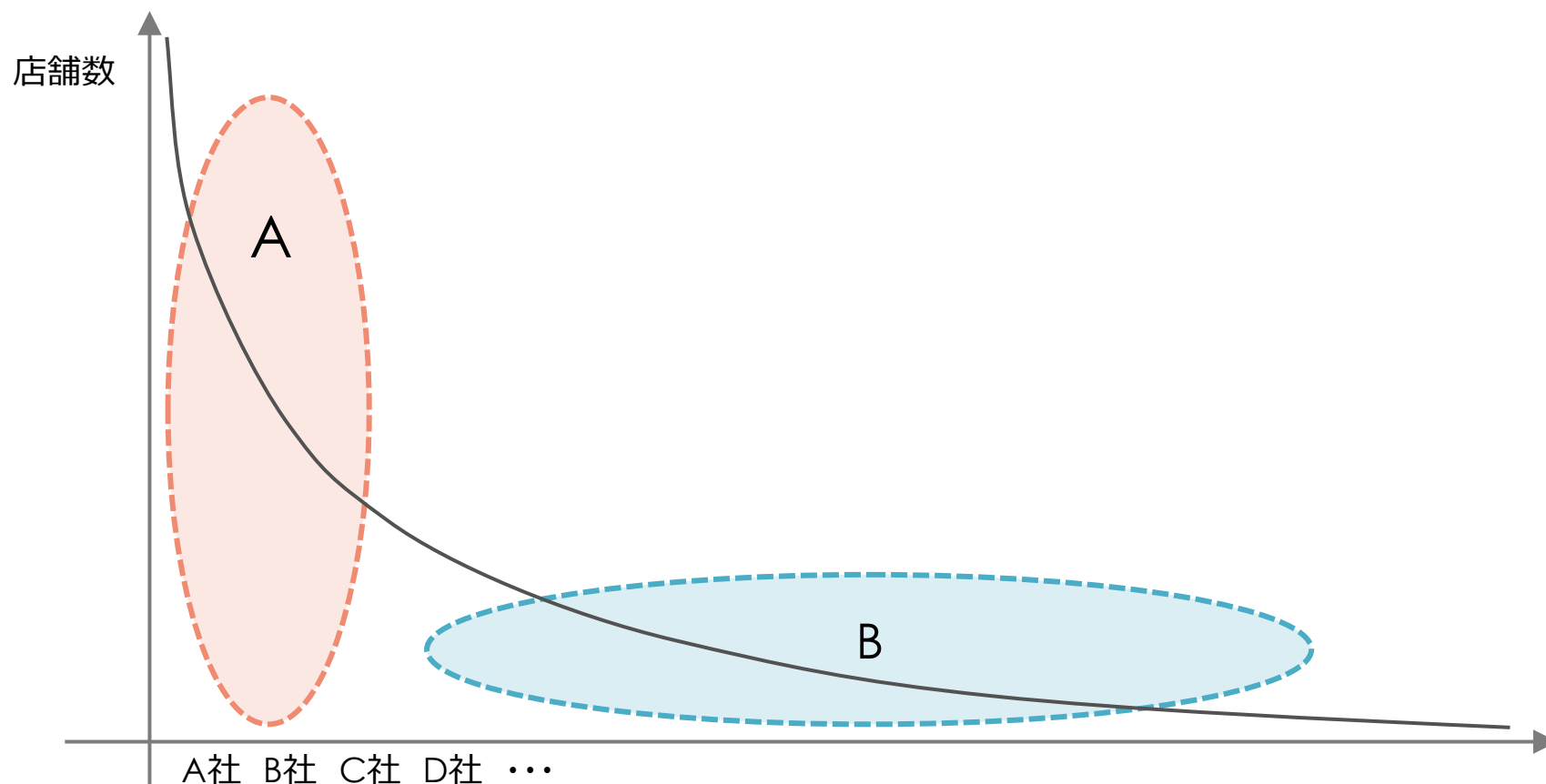
- eギフト発行企業（CP）数の拡充
- eギフト利用企業（DP）数と流通額の拡大
- 新規サービスの開発・展開



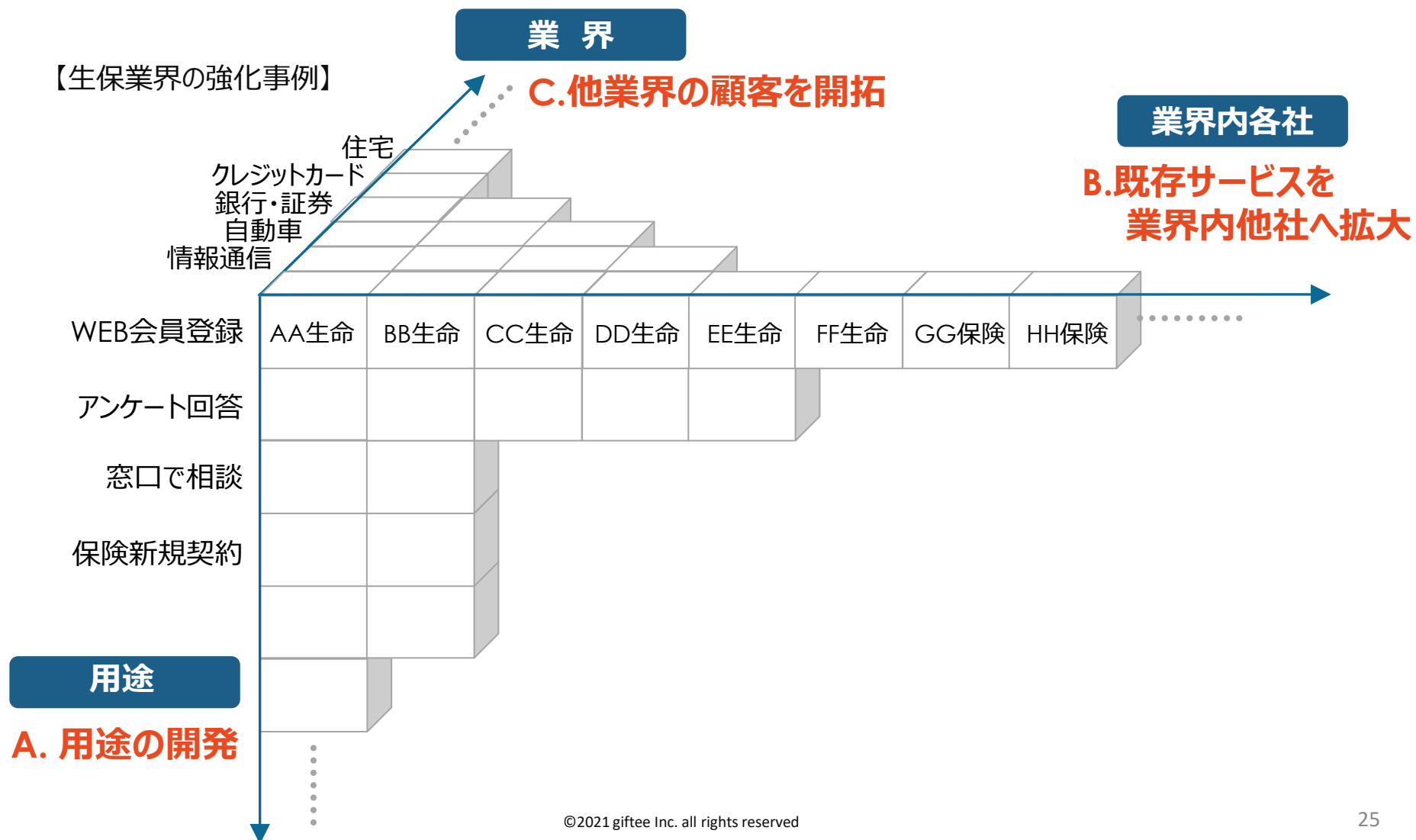
地理的な横展開

- ギフティマレーシア社の設立
- ASEAN展開

- A) 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）、
B) 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。

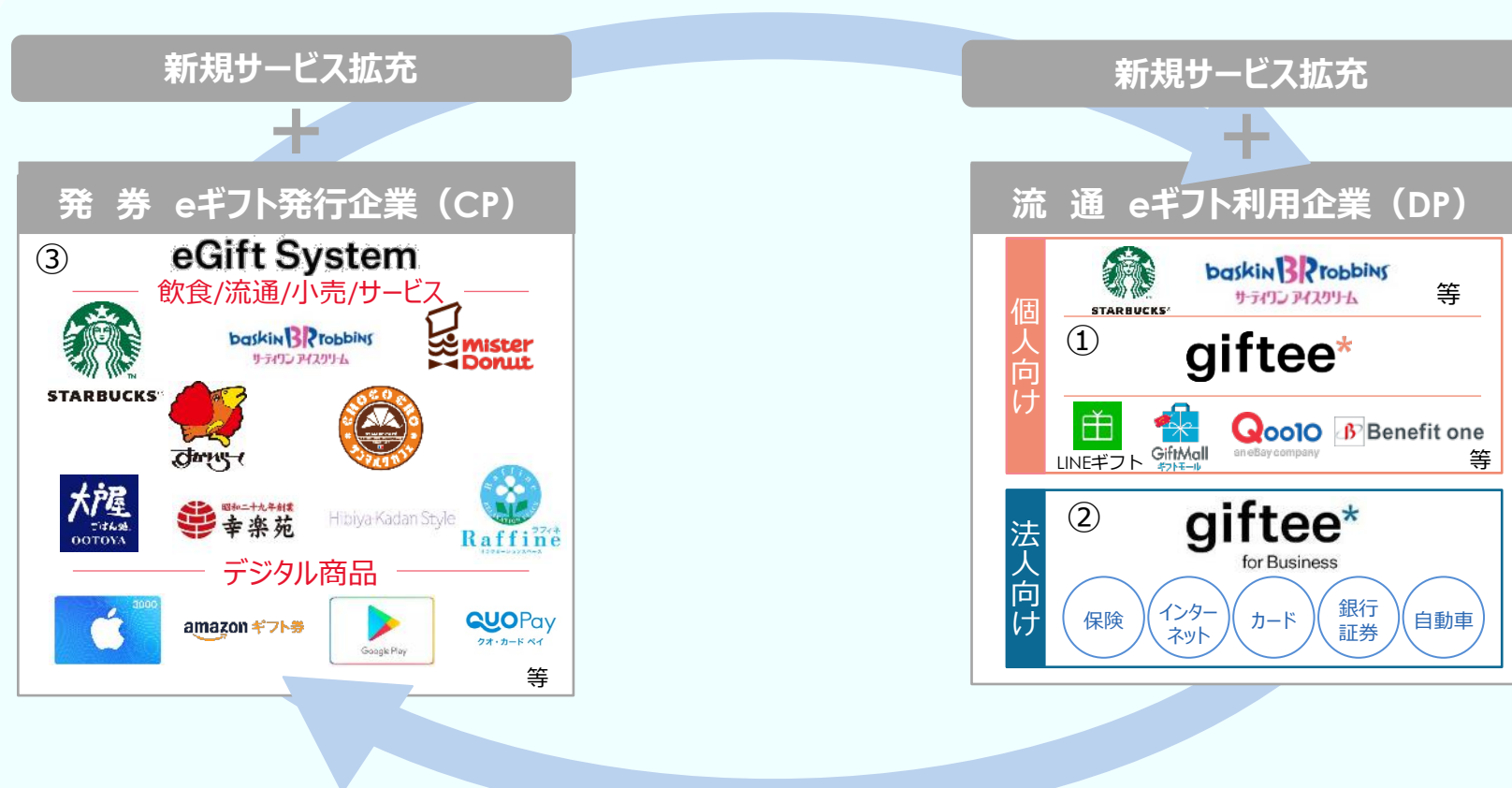


A.企業側の利用用途の開発、B.業界内各社への展開 C.他業界の開拓の3軸でビジネスを拡大。

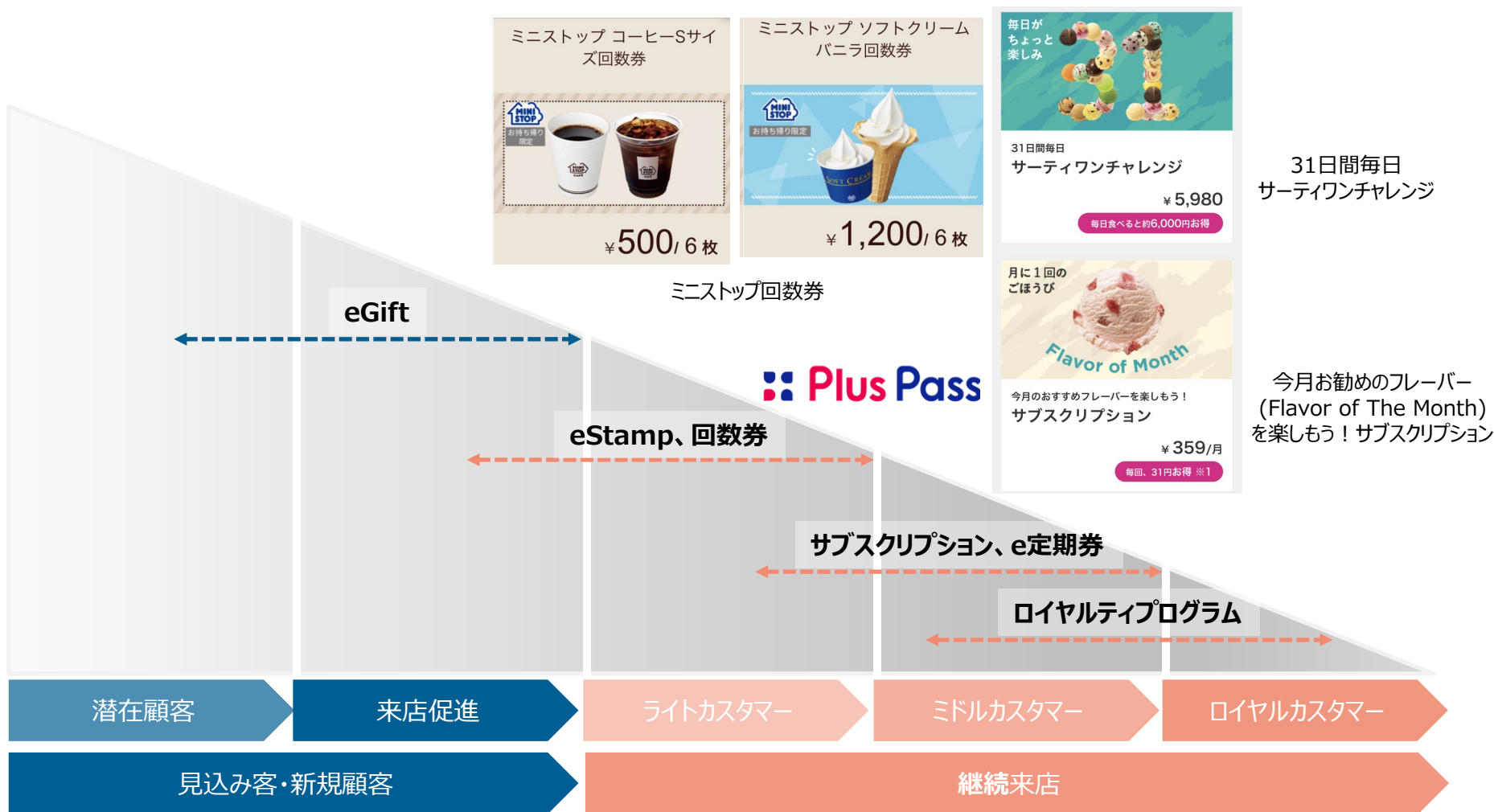


eギフトプラットフォームサービスの利用者に対して新規サービスを提供することで、プラットフォームの利用価値を高めるとともに、収益の多様化を図る。

そのための人員増員及び戦略的M&Aも実施していく方針。



eギフト発行によるギフト需要の創出（新規顧客の獲得）から再来店喚起（継続顧客の獲得）へ

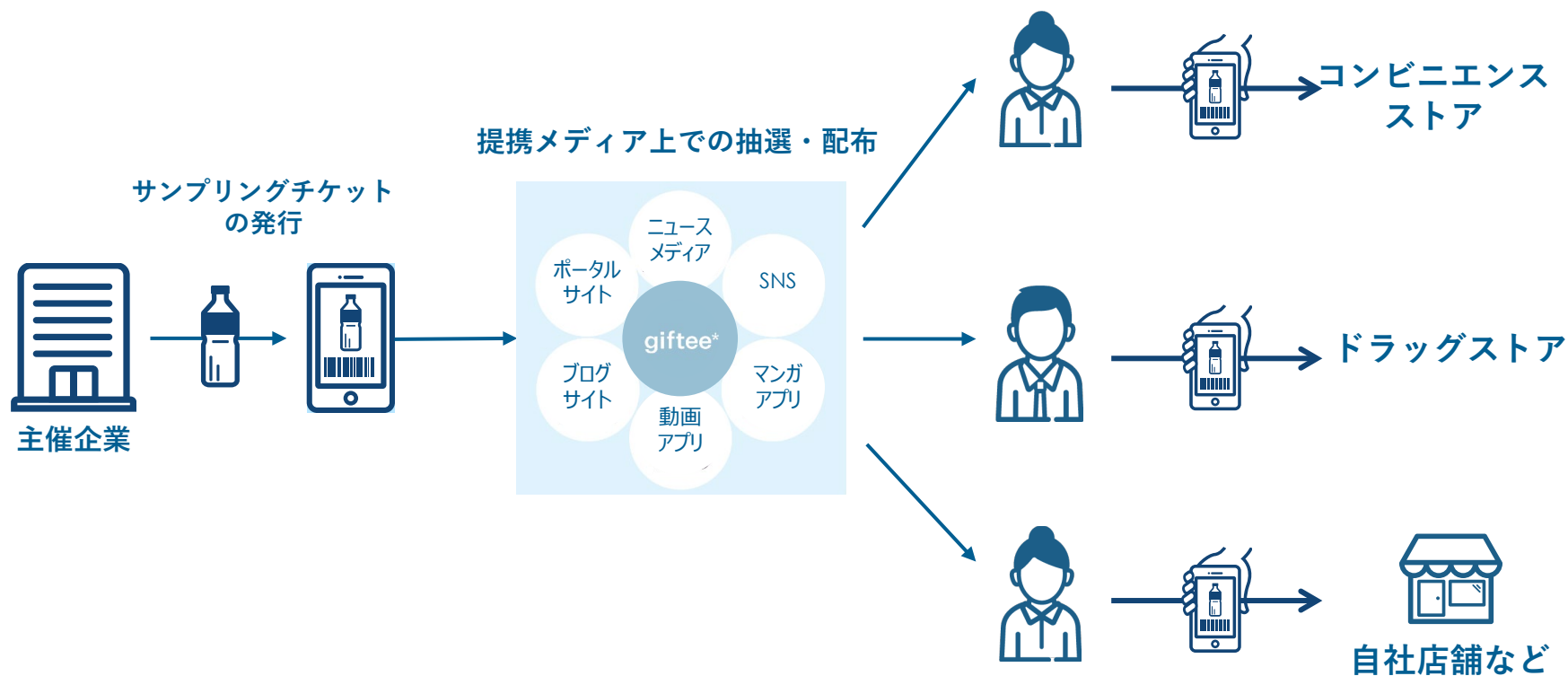


「Plus Pass」：各ブランドが発行する回数券・定期券・サブスクリプションプランを個人向けに販売する専用サイト

ドラッグストアでのeギフトシステムの導入により、多様な商品のサンプリングが可能に。

①オンライン上でサンプリングチケットを配布

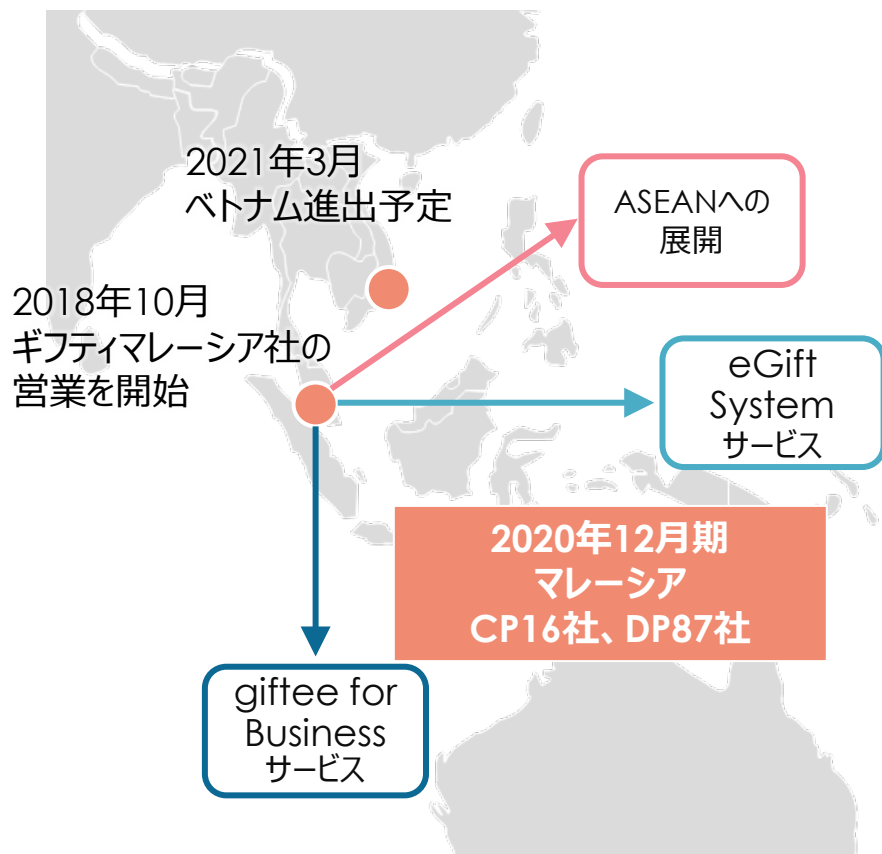
②店頭で受け取り



成長戦略 地理的な横展開


現地法人ギフトマレーシア社を核に、ASEANの展開を拡大。
2021年3月にはベトナムへの進出を予定。

2020年12月期実績




eギフト発行企業 (CP) 16社	eギフト利用企業 (DP) 87社
Starbucks Malaysia FamilyMart Baskin-Robbins Secret Recipe San Francisco Coffee Llaollao Hokkaido Baked Cheese Tart Grab Touch 'n Go Sushi King Tealive Big Apple Donuts & Coffee etc.	UOB Hong Leong Bank Maybank PETRONAS Kellogg's SEAGATE Colgate etc.

本日付けでソウ・エクスペリエンス株式会社の完全子会社化について公表。

対象会社	 ソウ・エクスペリエンス株式会社
事業概要	体験ギフトを主軸としたギフト商品の企画・販売
目的	<ul style="list-style-type: none">- 体験ギフトコンテンツ(CP)の獲得によるCPの多様化- DPへの商品提案・施策支援の幅を広げ、新規ニーズの獲得
スキーム	株式譲渡および株式交換による100%子会社化
クロージング 予定日	2021年3月12日

ソウ・エクスペリエンス社は体験ギフト領域のリーディングカンパニーであり、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、オリジナルのカタログギフトを企画・販売。

会社概要

会社名	 ソウ・エクスペリエンス株式会社
事業概要	体験ギフトの企画・販売
設立	2005年5月
代表者	西村 琢
資本金	6,803万円
従業員数	40名

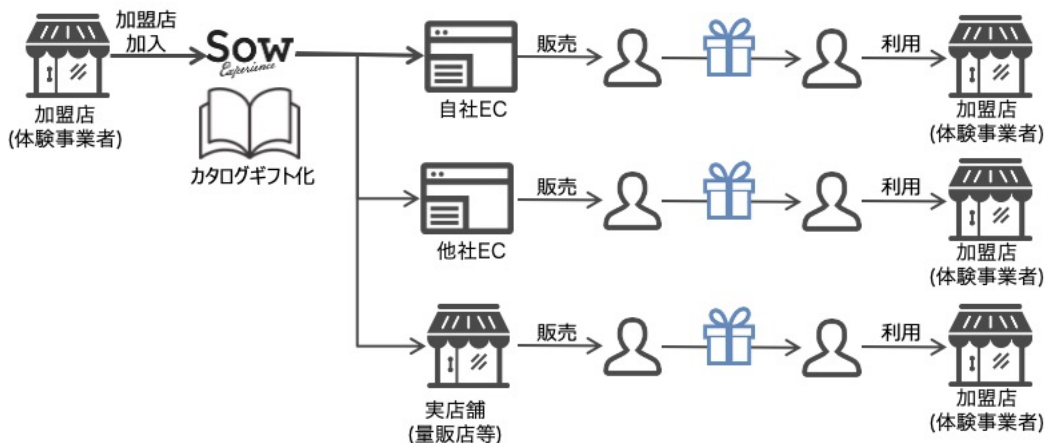
取扱商品例

厳選した体験を、テーマに沿ってオリジナルのカタログギフトとして企画・販売。
3,000円台から100,000円台まで幅広い商品をラインアップ。
企画製作力を強みとし、法人とタイアップしたオリジナルカタログなども製作。



様々な領域の体験事業者と加盟店契約を結び、テーマに沿ったオリジナルのカタログギフトとして企画・製本し、オンライン/オフラインにて販売。

ビジネスモデル



ソウ・エクスペリエンス社取扱い体験例

 <p>ビューティー・リラックス スパ・エステ、メイクレッスン、ネイル、ボディケア、パウエルケア、スパ・エステ、メイクレッスン、ネイル、ボディケア etc.</p>	 <p>グルメ・レストラン レストラン、ワイン、カフェ、ワインバー、バーガー、オーダーケーキ、アフタヌーンティー</p>	 <p>アウトドア 農業、パラグライダー、ウェイクボード、カヌー・カヤック、スキー、マウンテンバイク、ラフティング、キャニオニング etc.</p>
 <p>観光・宿泊 人力車、スカイバス、サファリパーク、ホテルステイ、古民家、スカイダック、市場見学、酒蔵見学、貸別荘、ワイナリー etc.</p>	 <p>ファッション ファッションコーディネート、服飾品メンテナンス、オーダーメイド</p>	 <p>ミュージック ギター、ボイス・ボーカルレッスン、ピアノ、琵琶、箏・琴、フルート、三味線、作詞作曲、パーカッション、オカリナ</p>
 <p>クッキング 菓子作り、中国茶、料理教室、そば打ち、豆腐作り、紅茶、コーヒー、点心作り、練り物作りetc.</p>	 <p>手作り フラワーレッスン、アートクレイシルバー、陶芸、盆栽・苔玉、ガラス工芸、靴作り、浴槽、シュガークラフト、レザークラフト、織物、木工、鑄造etc.</p>	 <p>ジャパン 茶道、伝統工芸品作り、いけばな、書道、着物レンタル、どじょうすくい、舞妓、和太鼓、忍者、着付け、武士</p>

成長戦略_ソウ・エクスペリエンス株式会社の完全子会社化 eギフトプラットフォームの価値向上



ソウエクスペリエンスの完全子会社化により、CPの多様化/増加、DPへの商品提案・施策支援の幅を広げ、eギフトプラットフォームの価値向上を目指す。



ソウエクスペリエンスの体験ギフトの
ラインアップ拡充によりCPの多様化を実現

高価格帯ギフトのニーズを獲得

成長戦略_ソウ・エクスペリエンス株式会社の完全子会社化 eギフトプラットフォームの価値向上

giftee*

得意な領域が異なる両社で補完関係を作り、事業連携を図ることでギフト領域を広げていく方針。
欧州における体験ギフト最大手のSmartBox社は流通額約600億円程度を誇り、日本における開拓余地も大きいと想定。



成長戦略_ソウ・エクスペリエンス株式会社の完全子会社化 完全子会社化による影響

ソウ・エクスペリエンスの完全子会社化による財務的影響は下記の通り。

株式取得価額（キャッシュアウト）	1,478百万円 ※借入にて充当
株式交換により交付する当社株式	134,502株 (希薄化率0.50%)
ソウ・エクスペリエンス役職員へ付与される 当社ストックオプション（想定）	57,200株分 (希薄化率0.21%)
2021年12月期業績への影響	
売上高	503百万円
営業利益	△ 9 百万円
のれん償却費	139百万円 ※4月以降の9か月分を連結予定。のれん総額 1855百万円、10年償却想定での試算。

(注) のれん等の計上については、現段階における当社の試算上の金額のため、
会計監査人と協議の結果、変更になる可能性があります。

2021年12月期業績予想 2021年12月期業績予想概要

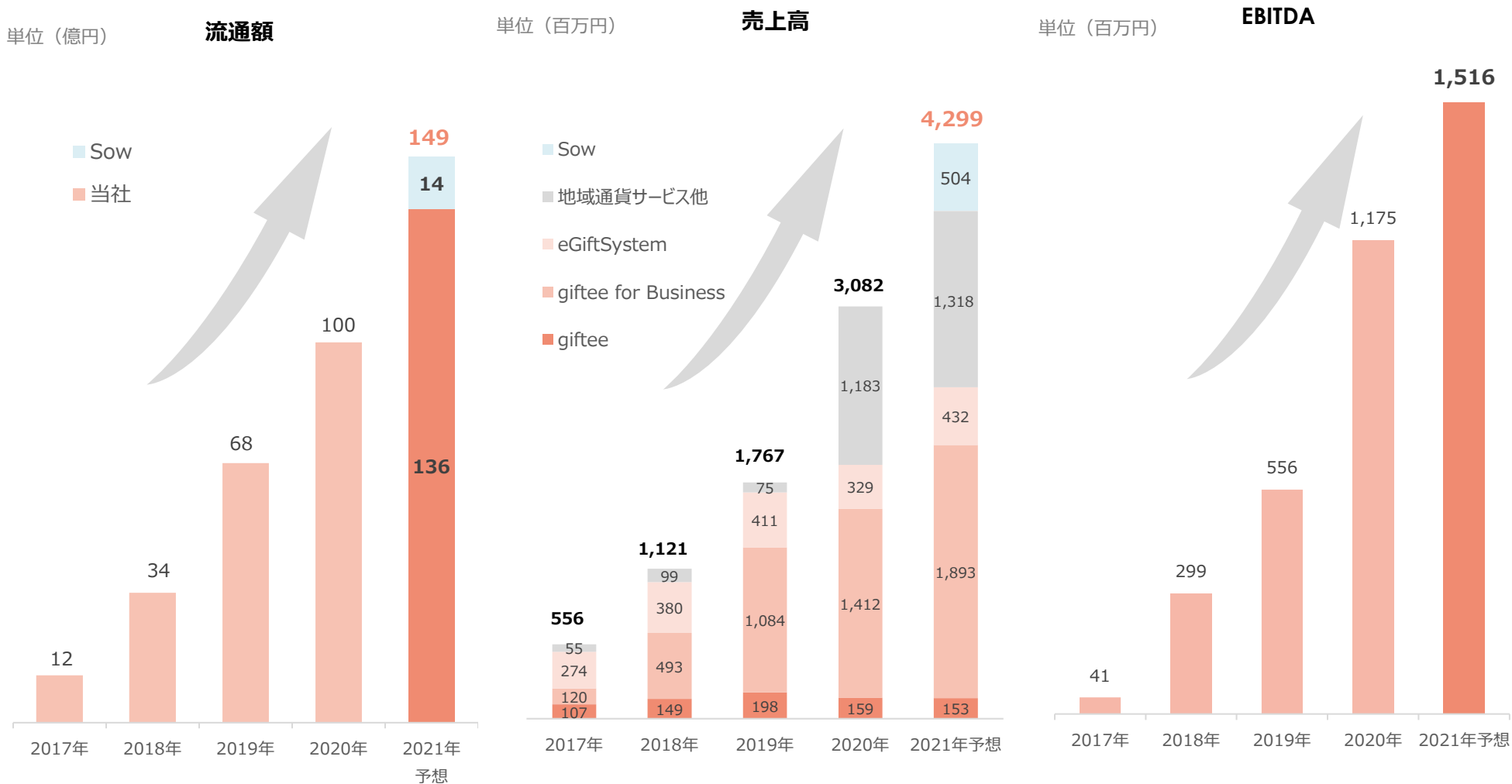
流通額は前期比49.0%増の149億円、売上高は+39.5%の42億円。
EBITDAで+29.0 %の15億円を目指す。

単位 (百万円)	2021年12月期 (2021年1月~12月)		
	業績予想	2020年12月期 通期実績	増減率
売上高	4,299	3,082	39.5%
売上総利益	3,707	2,612	41.9%
EBITDA	1,516	1,175	29.0%
EBITDAマージン	35.3%	38.1%	△2.9pt
営業利益	1,108	1,106	0.1%
営業利益率	25.8%	35.9%	△10.1pt
経常利益	1,101	1,103	△0.3%
当期純利益	713	752	△5.3%
流通額(億円)	149	100	49.0%

EBITDA: 営業利益+のれん償却費+減価償却費+株式報酬費用。

2021年12月期業績予想 2021年12月期流通額・売上予想

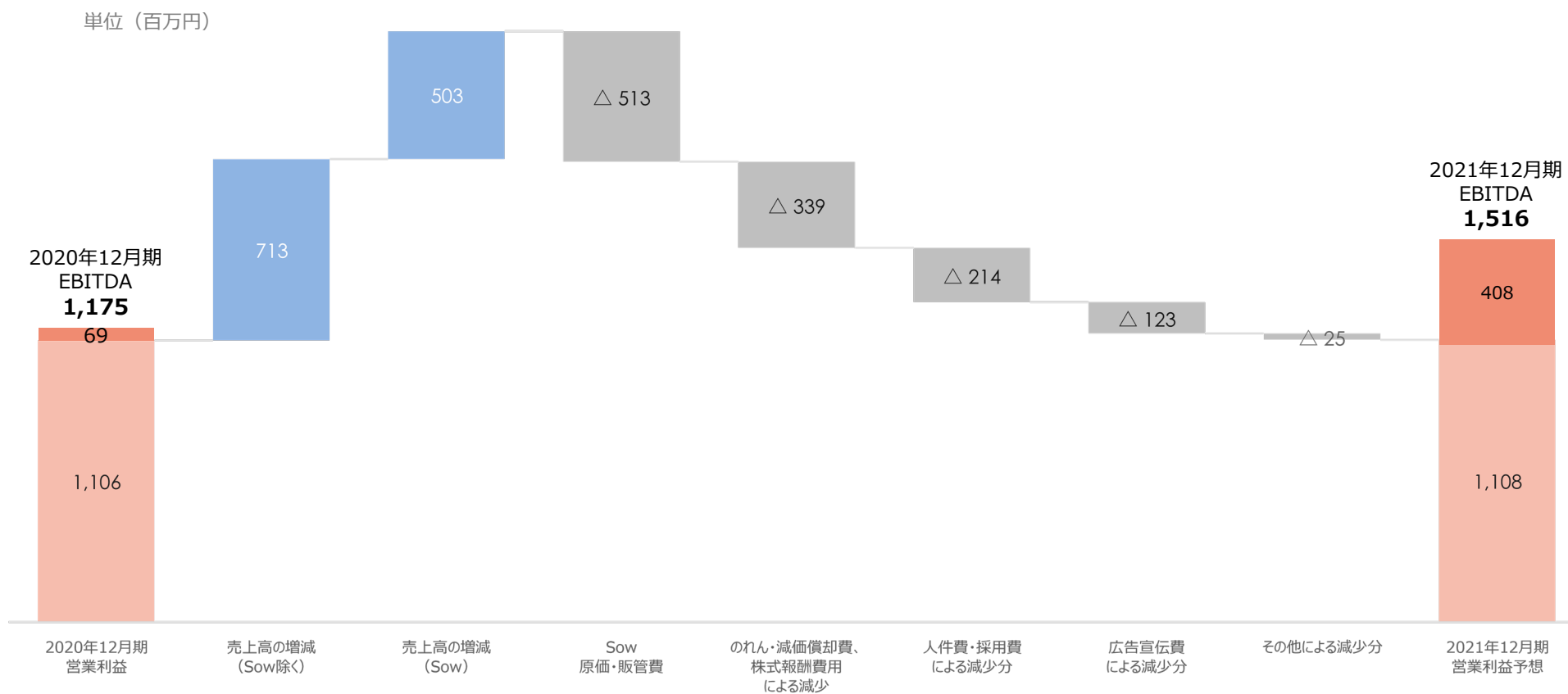
流通額は約50%、売上高約40%、EBITDA約30%の成長を見込む。



2021年12月期業績予想

2021年12月期EBITDA 変動要因

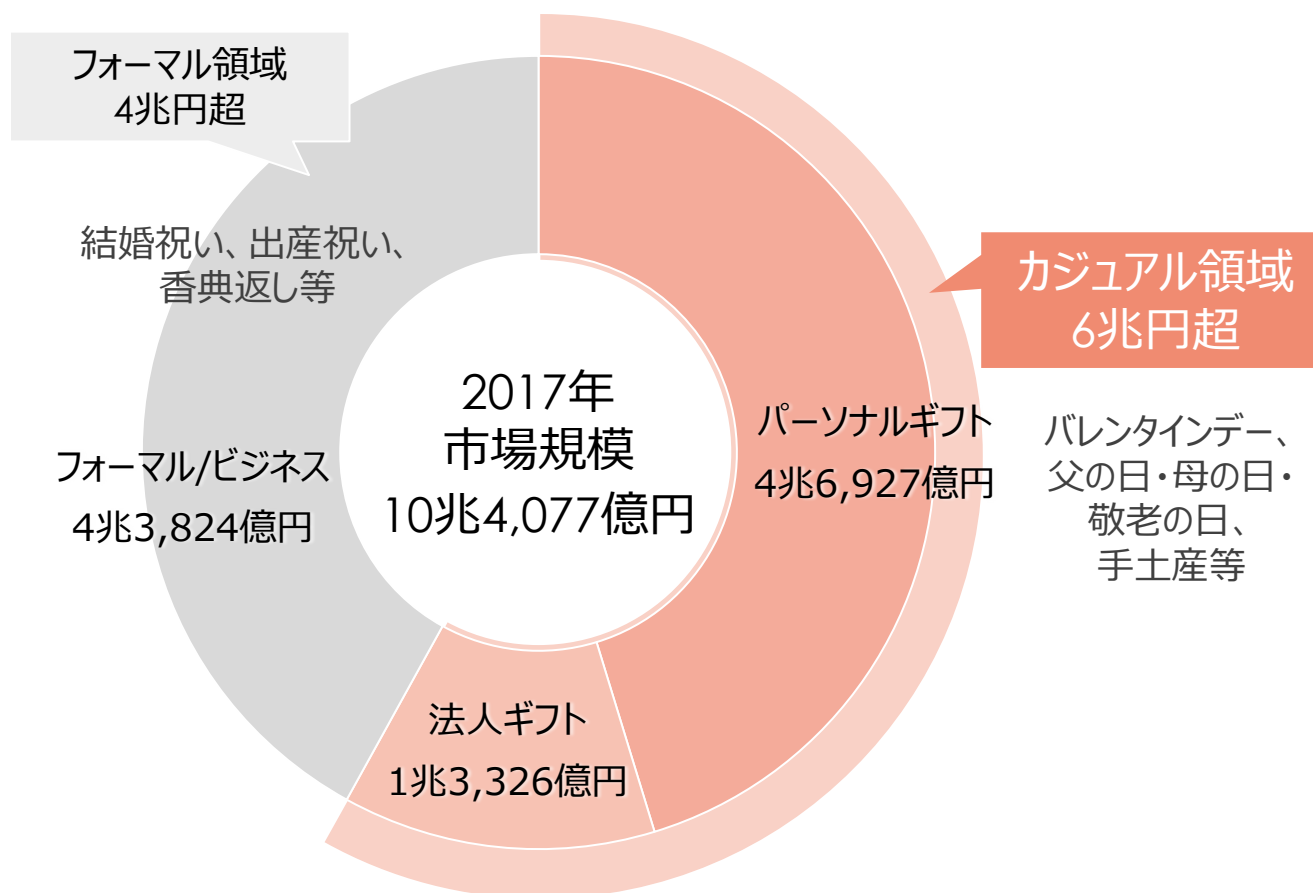
2021年12月期のEBITDAは売上高の12億円増加に対し、人件費・採用費、広告宣伝費による減少を見込むことにより前期比+29.0%の15億円となる見通し。



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。

ギフト市場構成



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)
主な競合	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
協業の方向性	eギフトの仕入	—	—	eギフトの流通
代替商品	—	—	紙/PETカードの金券	紙/PETカードの金券

当社は、事業活動を通じて社会課題の解決を図るとともに、社会の持続的発展や安心・安全で豊かな地域社会の実現に貢献していくことを目指します。

■ 2021年2月12日、ホームページ内にサステナビリティのページを新設

Vision

eギフトを軸として、人、企業、街の間に、さまざまな縁を育むサービスを提供する

Mission

キモチの循環を促進することで、よりよい関係でつながった社会をつくる

環境への取り組み

テーマ

事業活動を通じた気候変動への貢献

貢献するSDGs目標



社会への取り組み

テーマ

よりよい関係でつながる社会への貢献

貢献するSDGs目標



コーポレート・ガバナンス

全てのステークホルダーの尊重

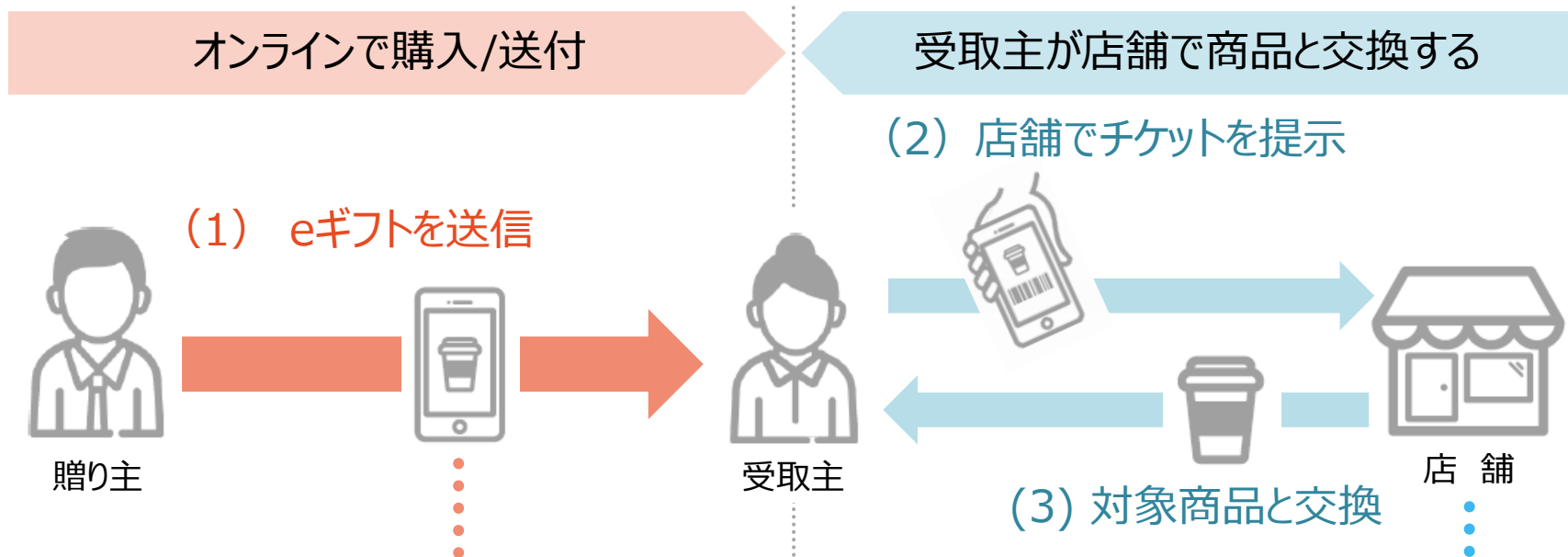
企業の健全性、透明性、長期的かつ安定的な株主価値の向上

Ⅲ．事業とサービスの概要

(2020年12月期通期決算説明資料より再掲)

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。



メールやSNSで簡単送信

近くの店舗で交換

STARBUCKS®

baskin **BR** robbins
サンフランシスコ

mister Donut

GINZA

大塚
ごほん路
OOTOVA

GODIVA
Belgian CHOCOLATE

Raffine
カフェ

昭和二十九年創業
幸楽苑

Hibiyu-Kadan Style

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



ドリンクチケット (500...
Starbucks Coffee Japan
¥500



レギュラーシングルギフト...
サーティワン アイスクリーム
¥390 (税込)



ギフトチケット (200円)
ミスタードーナツ
¥200



すかいらーくご優待券
¥1,000
すかいらーくご優待券 (...
すかいらーく
¥1,000

デジタル系



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



Amazonギフト券
50円分~10万円分



ギフトプレモ
100円~



QUOカードPay
200円分~

Amazonおよびそのロゴは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

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



「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】 161 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】 724 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。

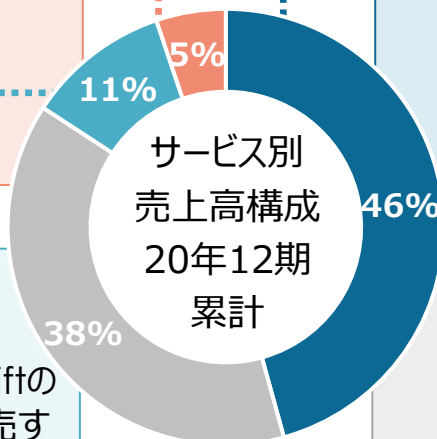
【事例】 スターバックス コーヒー、ローソン、ミスタードーナツ 等

【CP数】 144 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
Go To Eat電子クーポン（沖縄）
しまとく通貨（長崎県離島市町）
しまぼ通貨（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161万人※のカジュアルギフトサービス

(1) ギフトを選択



ドリンクチケット (500円) Starbucks Coffee Japan ¥500



レギュラーシングルギフト... サーチワン アイスクリーム ¥390 (税込)



ギフトチケット (200円) ミスタードーナツ ¥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



等

にゃんたさんからのギフト

この同はありがとう!

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)

giftee*
for Business

保険 インターネット カード 銀行証券 自動車 等



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/jdnd
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/sw8di
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・来場した人へのみ、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

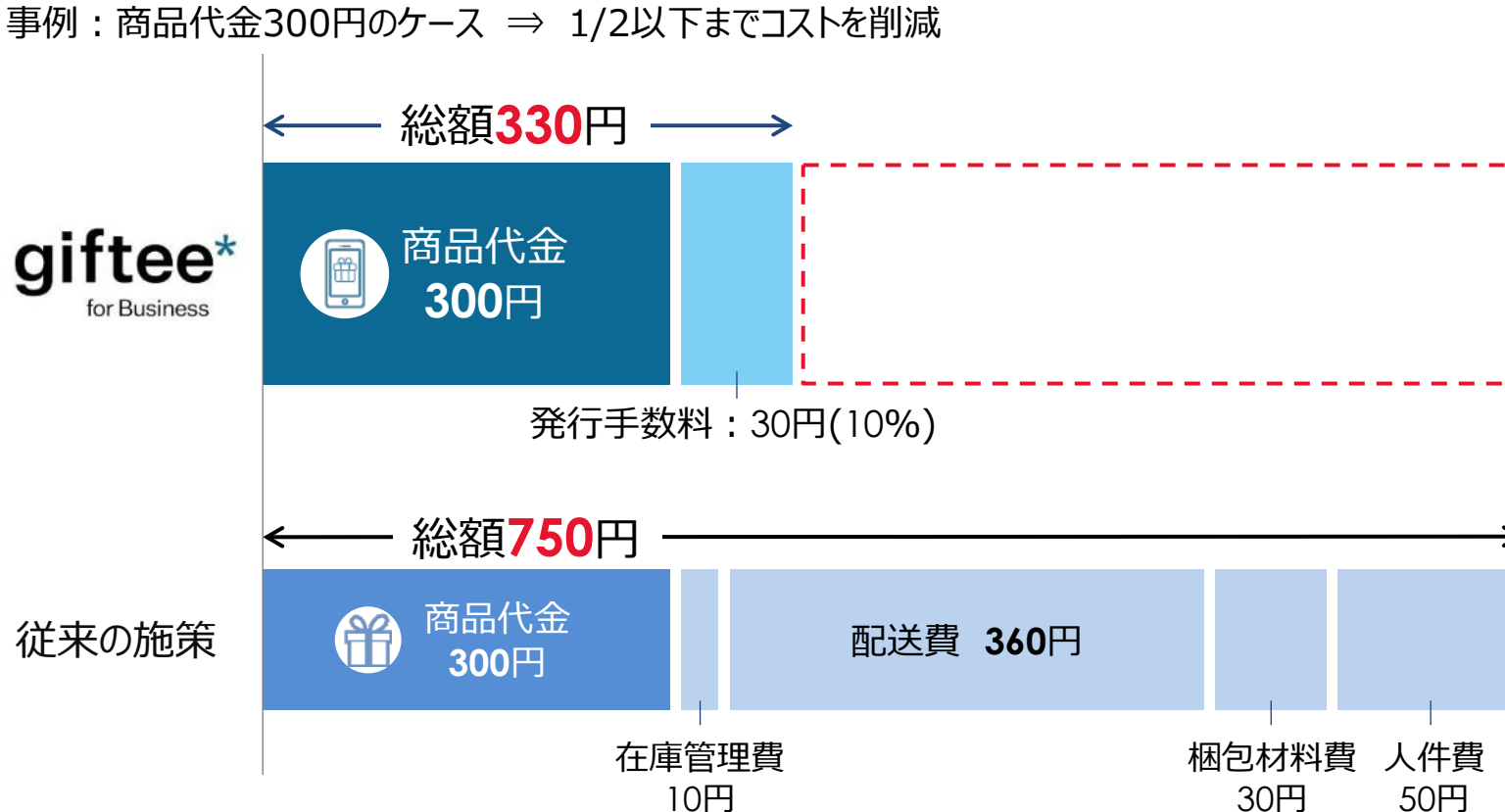


参加モチベーションの向上

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

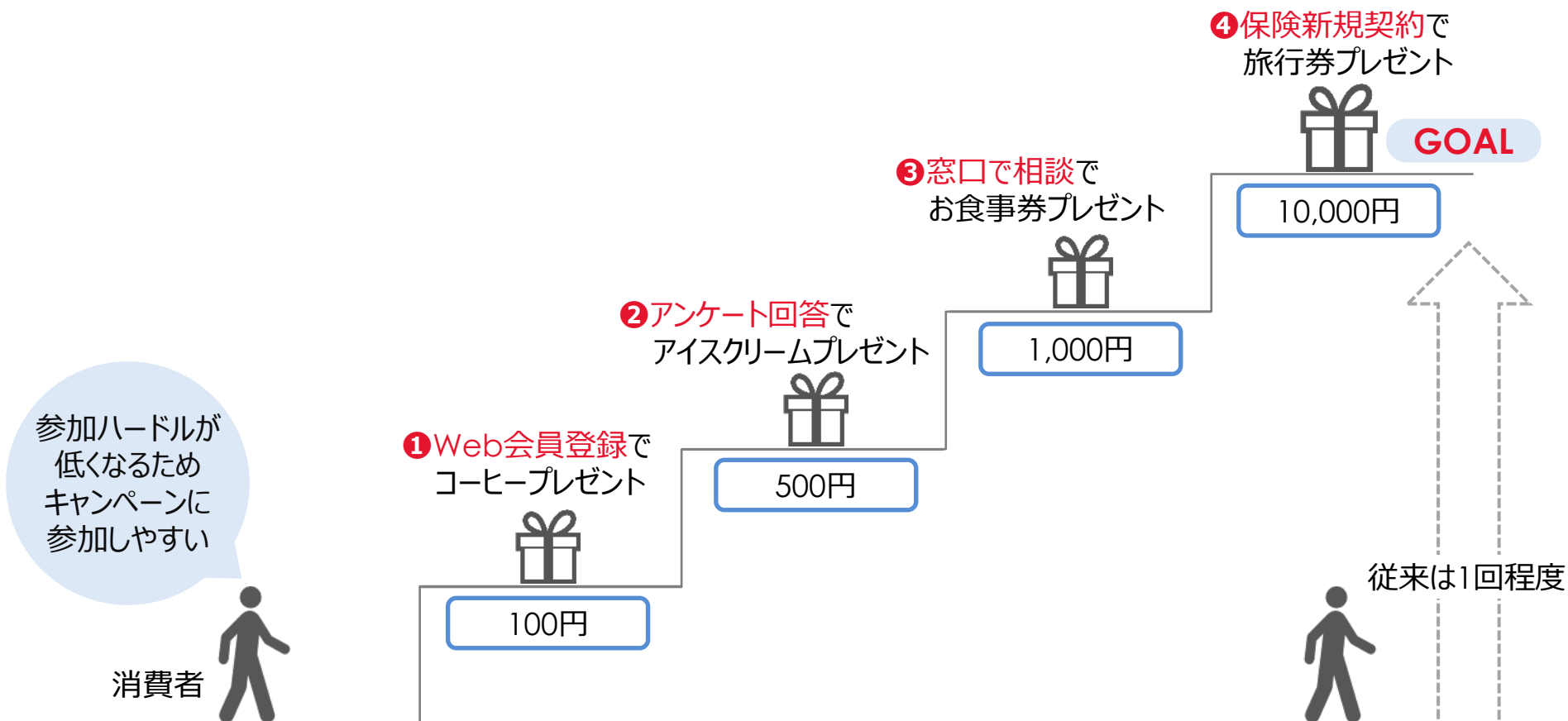
当選者数 **100** 倍の事例



- ✓ 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



「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

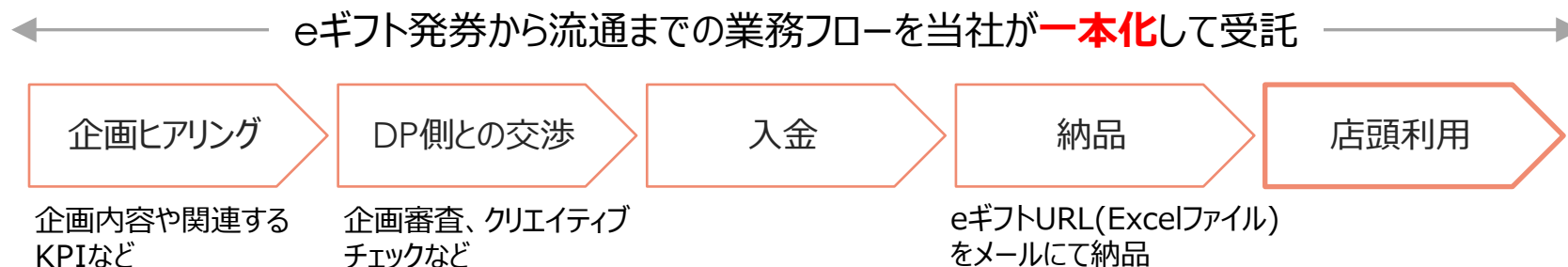
法人向け

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。



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



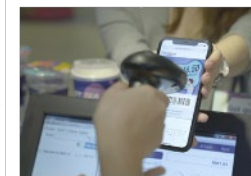
メリット3 券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

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



④地域通貨サービス 他 ～導入メリット・事例～

■ 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）

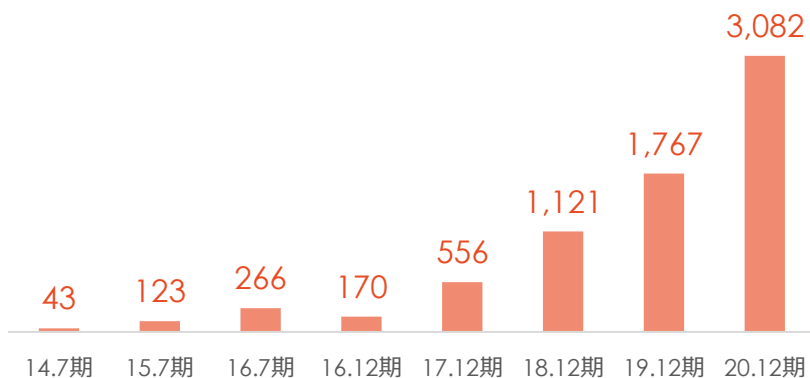
企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



Appendix

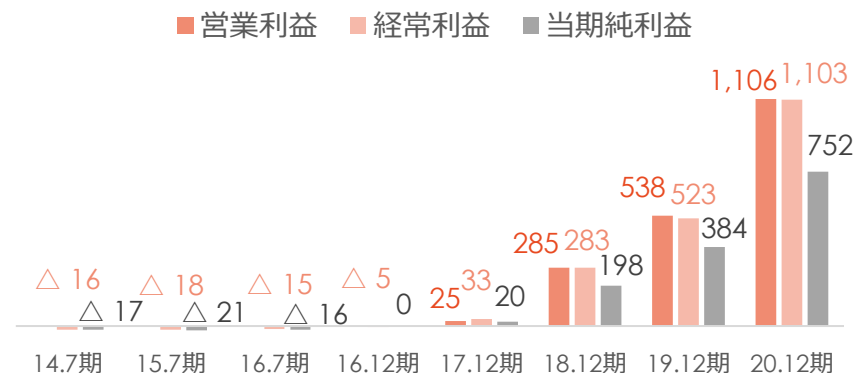
財務ハイライト（1）

売上高（百万円）



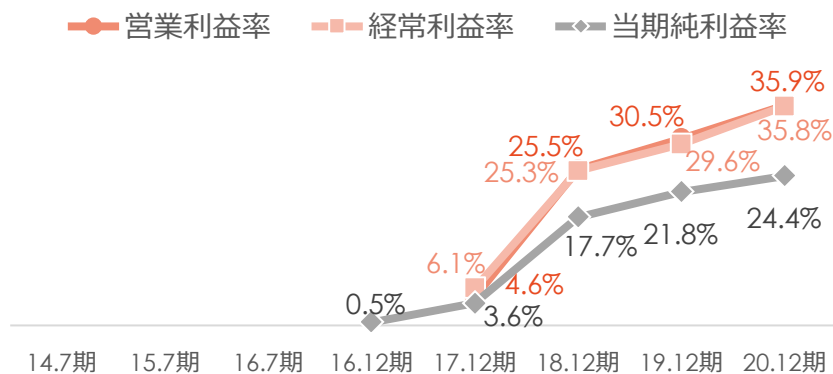
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



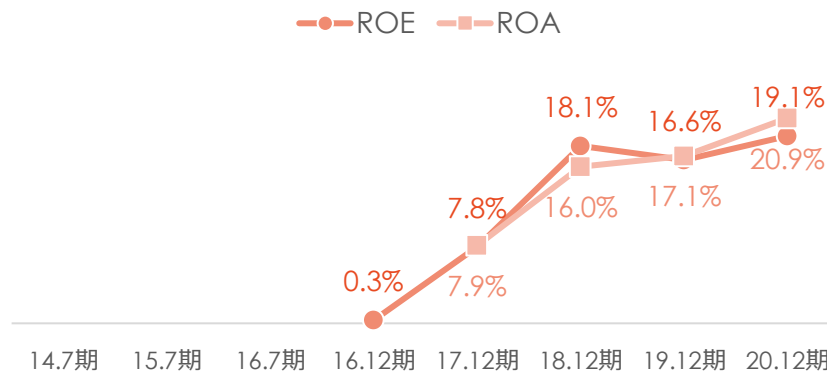
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

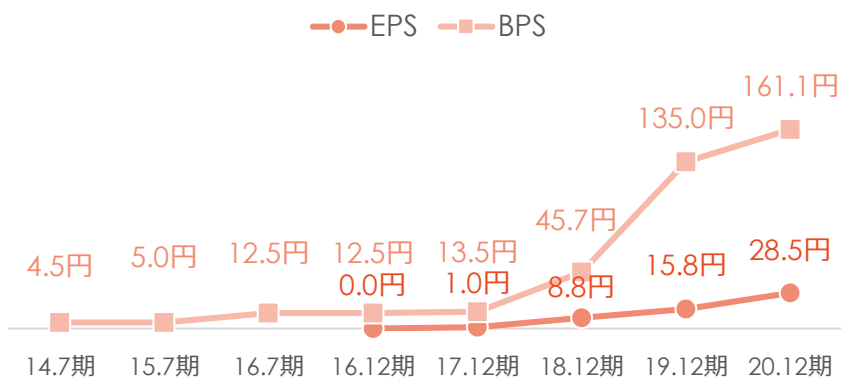
ROE・ROA（%）



※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)

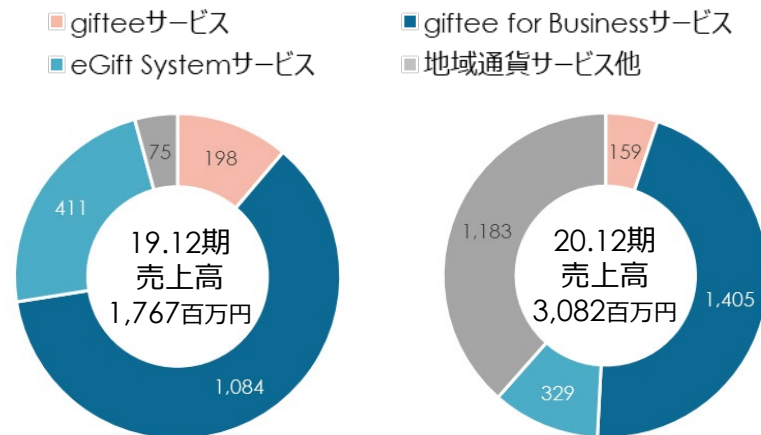
財務ハイライト（2）

EPS・BPS（円）

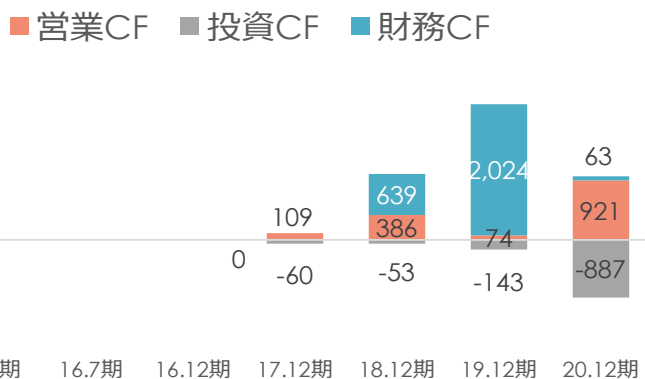


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

サービス別売上高

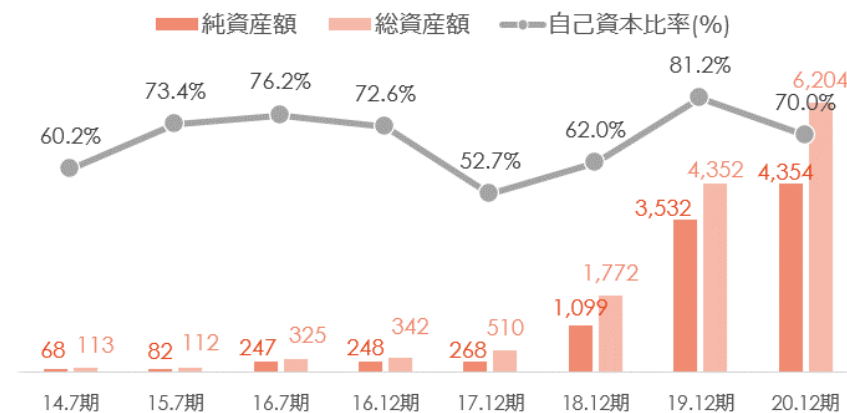


キャッシュフロー（百万円）



※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、%）

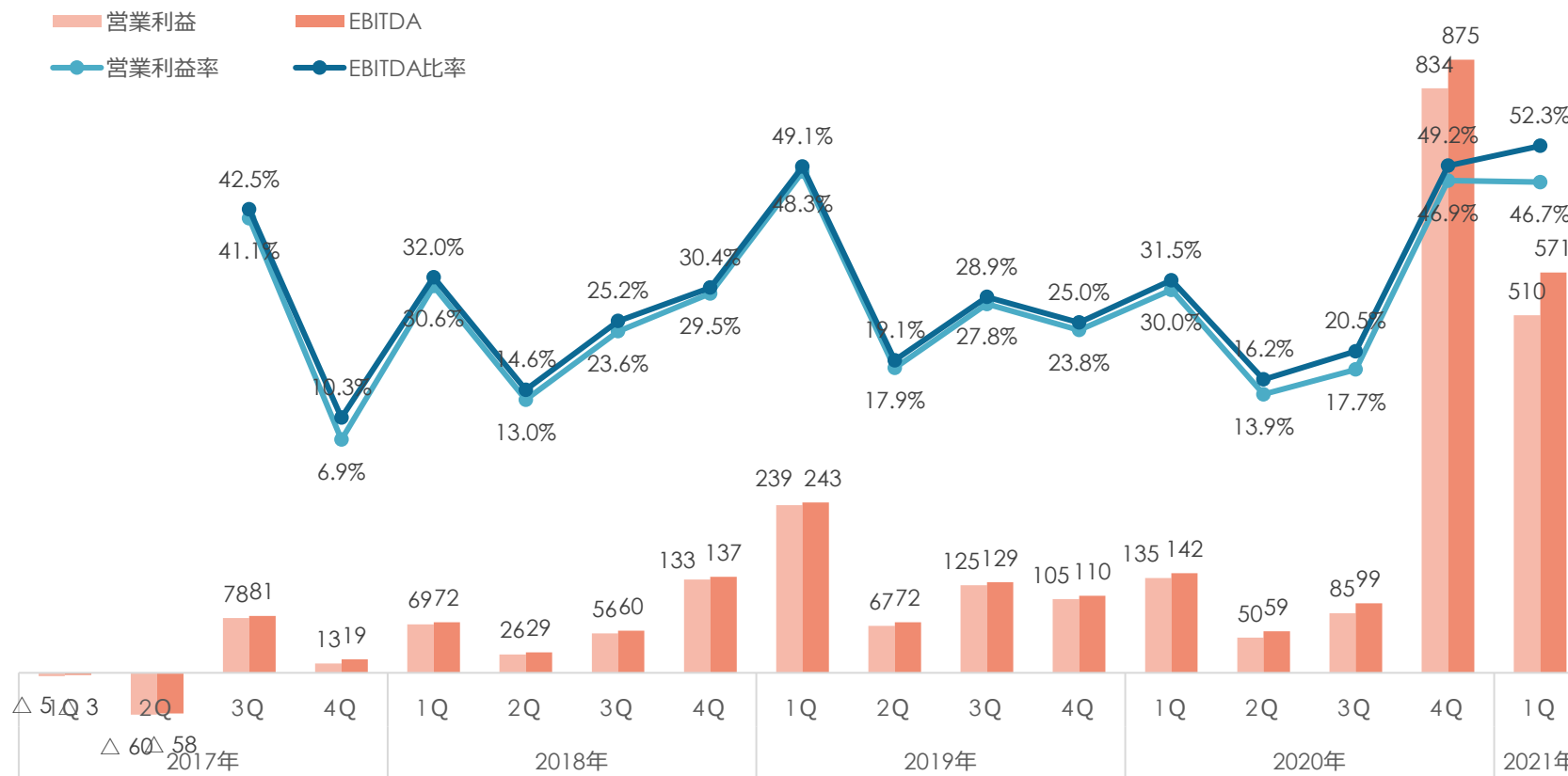


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

営業利益・EBITDA推移

営業利益は前年同期比+276.2%の510百万円、営業利益率は同+16.7ppの46.7%。
EBITDAは前年同期比+301.5%の571百万円、EBITDA比率は同+20.8ppの52.3%。

単位 (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
アクセントア(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
アクセントア(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



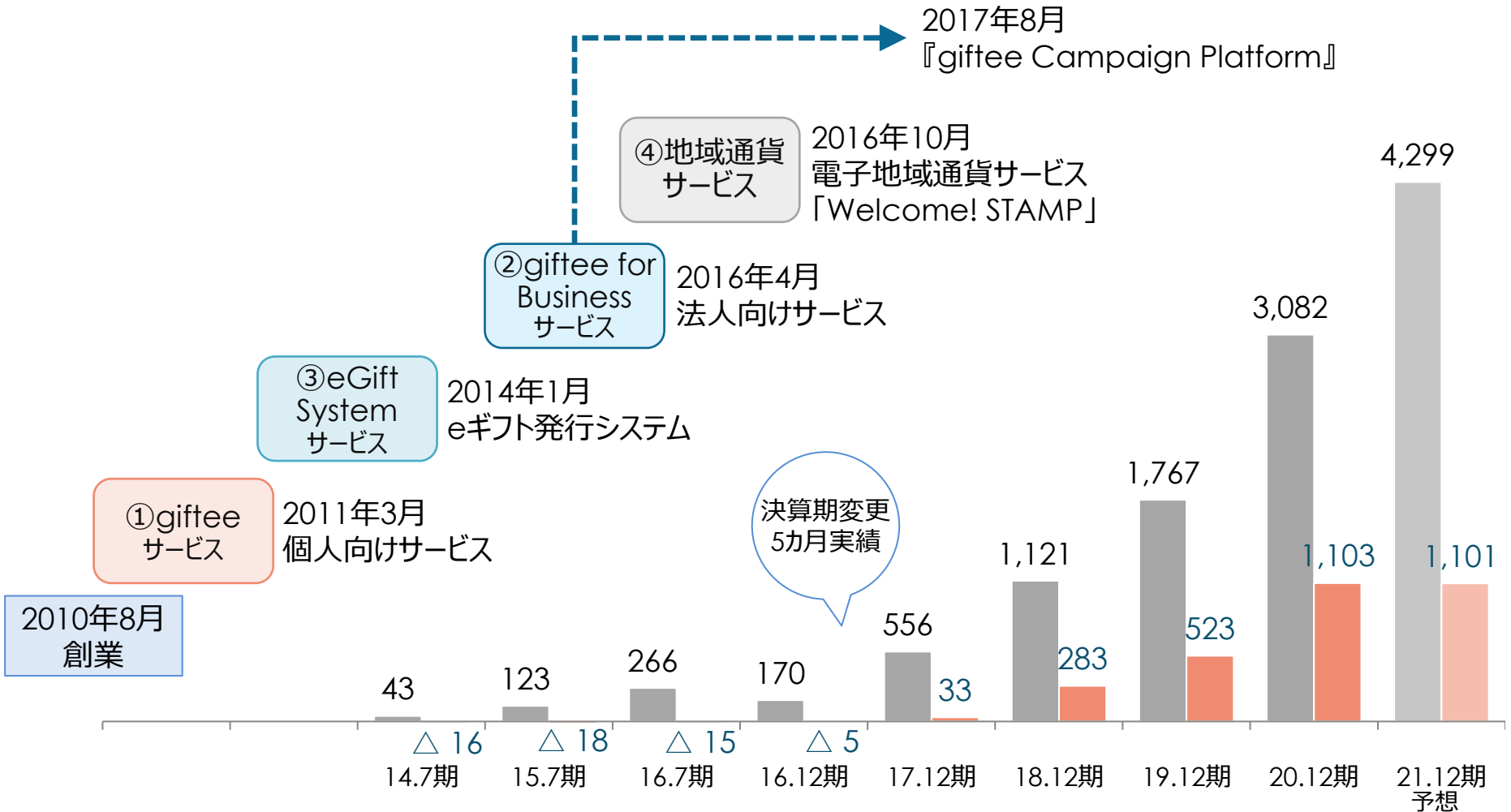
取締役CFO 藤田 良和

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)
■ 経常利益 (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

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	東証証券取引所 市場第1部 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 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	137名
資本金	1,567,804千円
子会社	GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.

(ディスクレームー)

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。