

2022年12月期  
第3四半期決算説明資料

2022年11月14日  
株式会社ギフトィ

- 
- I. 2022年12月期第3四半期実績
  - 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3四半期実績

### 2022年12月期第3四半期実績

- 四半期流通額、売上高、EBITDAは、**引き続き好調に推移**。
  - ✓ 前年同期比では四半期流通額+48.3%、売上高+39.7%、EBITDA+1052.6%と**第2四半期に続き高い成長性を実現**。
  - ✓ 季節性では弱含む傾向であるにも関わらず、**流通額、売上高ともに第1四半期と同水準で推移**。
- 通期業績予想に対する利益の進捗率が高くなっているものの、第4四半期に賞与その他費用の計上を予定しているため、**通期業績予想は据え置く**。

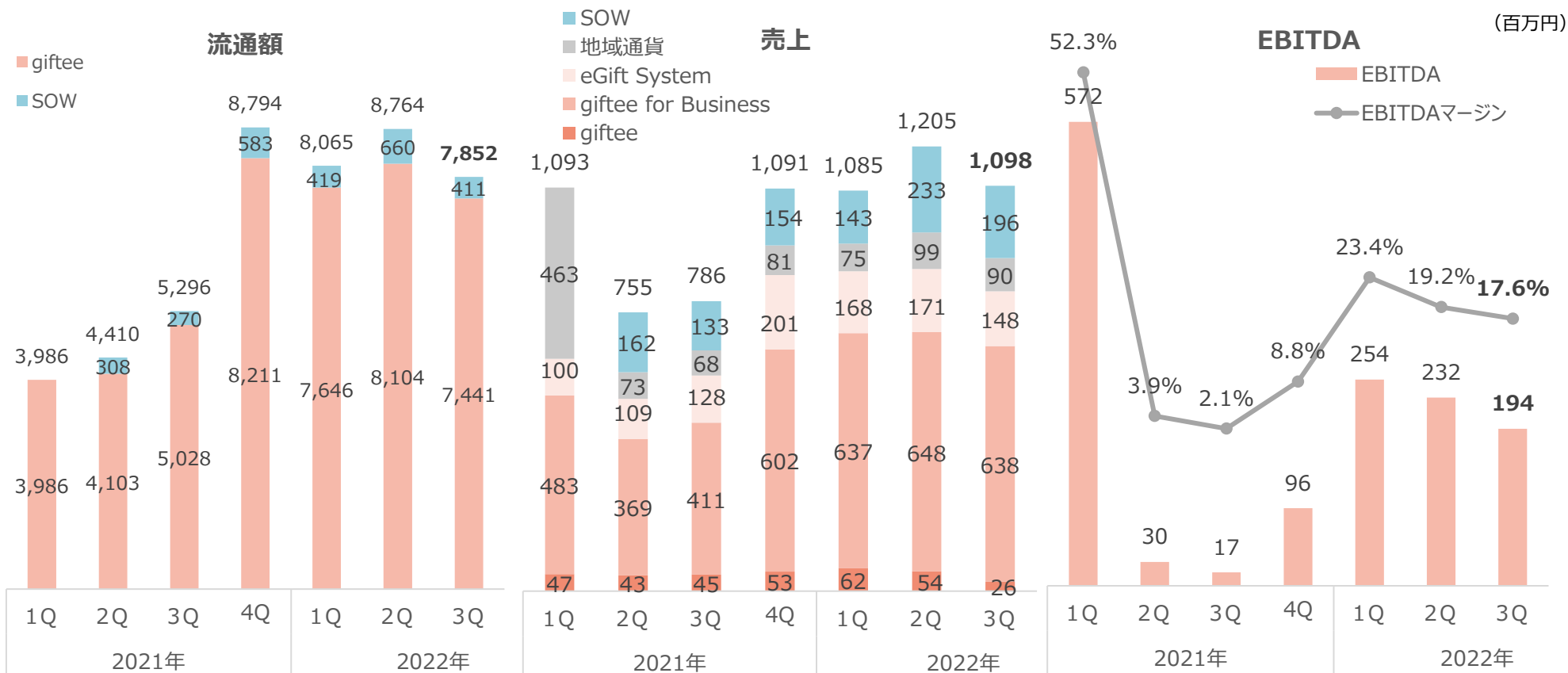
### サービス別業績（会計期間）

- 特に法人向けサービスの**需要が引き続き拡大**。
  - ✓ giftee：取引先広告媒体へのサービス掲載終了に伴い、会員数・売上ともに減少。ただし、eギフト流通額は堅調に推移。
  - ✓ giftee for Business：季節性では弱含む傾向であるにも関わらず、**案件数・DP数は四半期最高値を更新**。また、案件単価も第2四半期に引き続き高水準と**好調に推移**。
  - ✓ eGift System：第3四半期末**CP数は264社(前年同期比+88社)**。新ジャンルの拡張・拡充が進む。
  - ✓ 地域通貨：オミクロン株の影響により、前四半期比では売上が減少したものの、**旅先納税を中心に、導入自治体数が増加**。
  - ✓ SOW EXPERIENCE：流通額・売上ともに、オミクロン株の影響等により前四半期比では減少したものの、前年同期比では増加。

# 2022年12月期第3四半期実績 前年同期比実績



- 流通額：法人・個人双方における需要の増加により前年同期比+48.3%。
- 売上：gifteeサービスは、取引先広告媒体へのサービス掲載終了に伴い売上減となったものの、流通額の増加に伴うgiftee for Business、eGift Systemサービス、SOW EXPERIENCE（以下SOW）の売上増により、前年同期比+39.7%。季節性では弱含む傾向であるにも関わらず、第1四半期と同水準で推移。
- EBITDA：人員増強のための費用および流通額拡大に伴う変動費は増加したものの、売上の大幅な増加により、前年同期比+1,052.6%。



## 2022年12月期第3四半期実績 通期業績予想進捗率

giftee\*

第3四半期までの流通額・売上が好調であることから**通期業績予想に対する進捗は好調に推移**。  
利益の進捗が高いものの、第4四半期に賞与その他費用の計上を予定しているため、**通期業績予想は据え置き**とする。

	第3四半期累計	通期業績予想	進捗率	累計期間 前年同期比 (ご参考)
売上高	<b>3,388</b> 百万円	4,670 百万円	72.5%	+ 28.6%
EBITDA	<b>679</b> 百万円	797 百万円	85.2%	+ 9.9%
EBITDAマージン	<b>20.1</b> %	17.1 %		△ 3.4PP
営業利益	<b>351</b> 百万円	310 百万円	113.2%	+ 8.3%
営業利益率	<b>10.4</b> %	6.6 %		△ 1.9PP
四半期純利益	<b>166</b> 百万円	215 百万円	77.3%	+ 26.3%
流通額	<b>24,681</b> 百万円	30,637 百万円	80.6%	+ 80.3%

# 2022年12月期第3四半期実績 流通額（前年同期比）

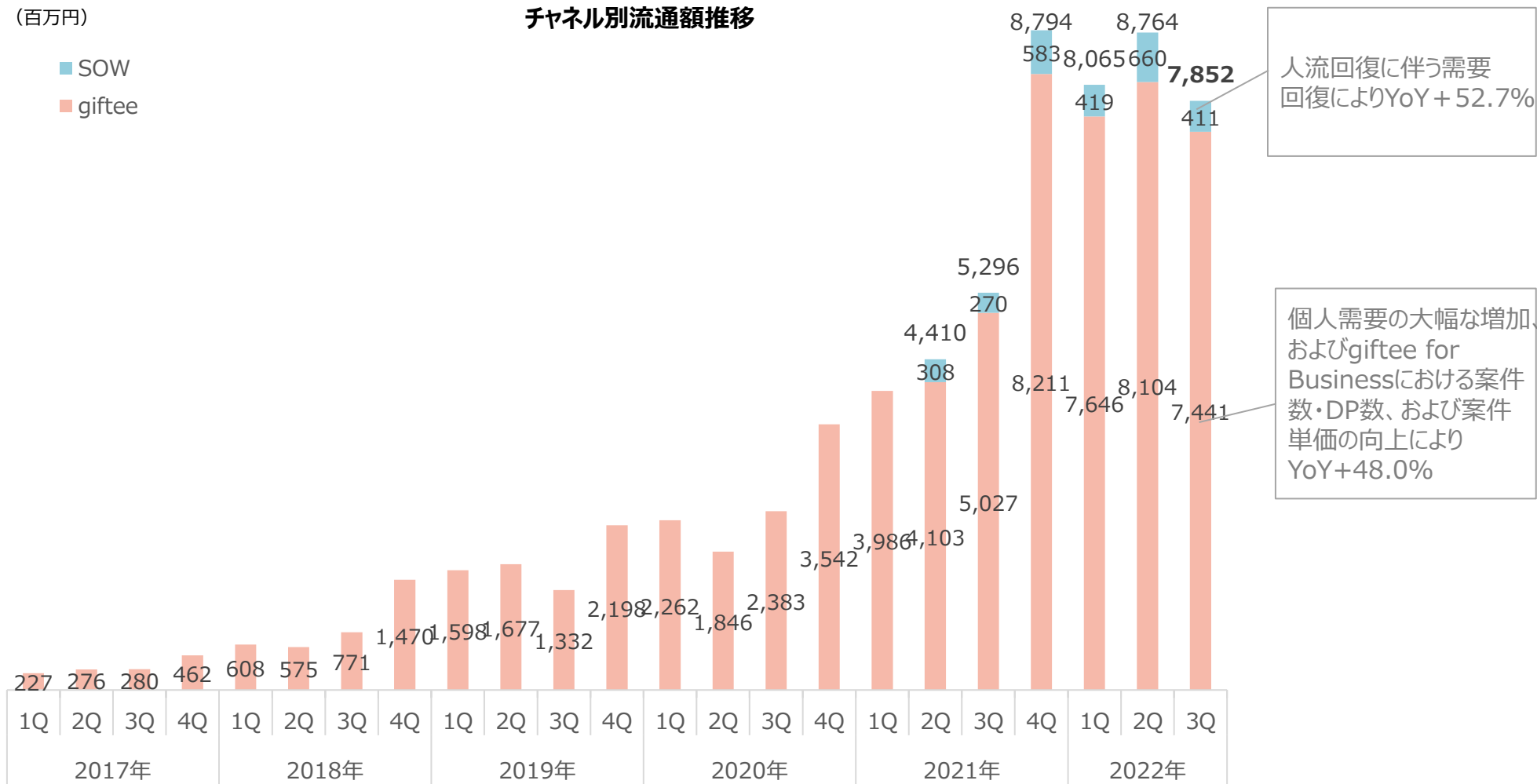


法人・個人双方における需要の増加により前年同期比+48.3%。  
季節性では弱含む傾向であるにも関わらず、第1四半期と同水準で推移。

(百万円)

チャンネル別流通額推移

- SOW
- giftee



人流回復に伴う需要回復によりYoY + 52.7%

個人需要の大幅な増加、およびgiftee for Businessにおける案件数・DP数、および案件単価の向上によりYoY + 48.0%

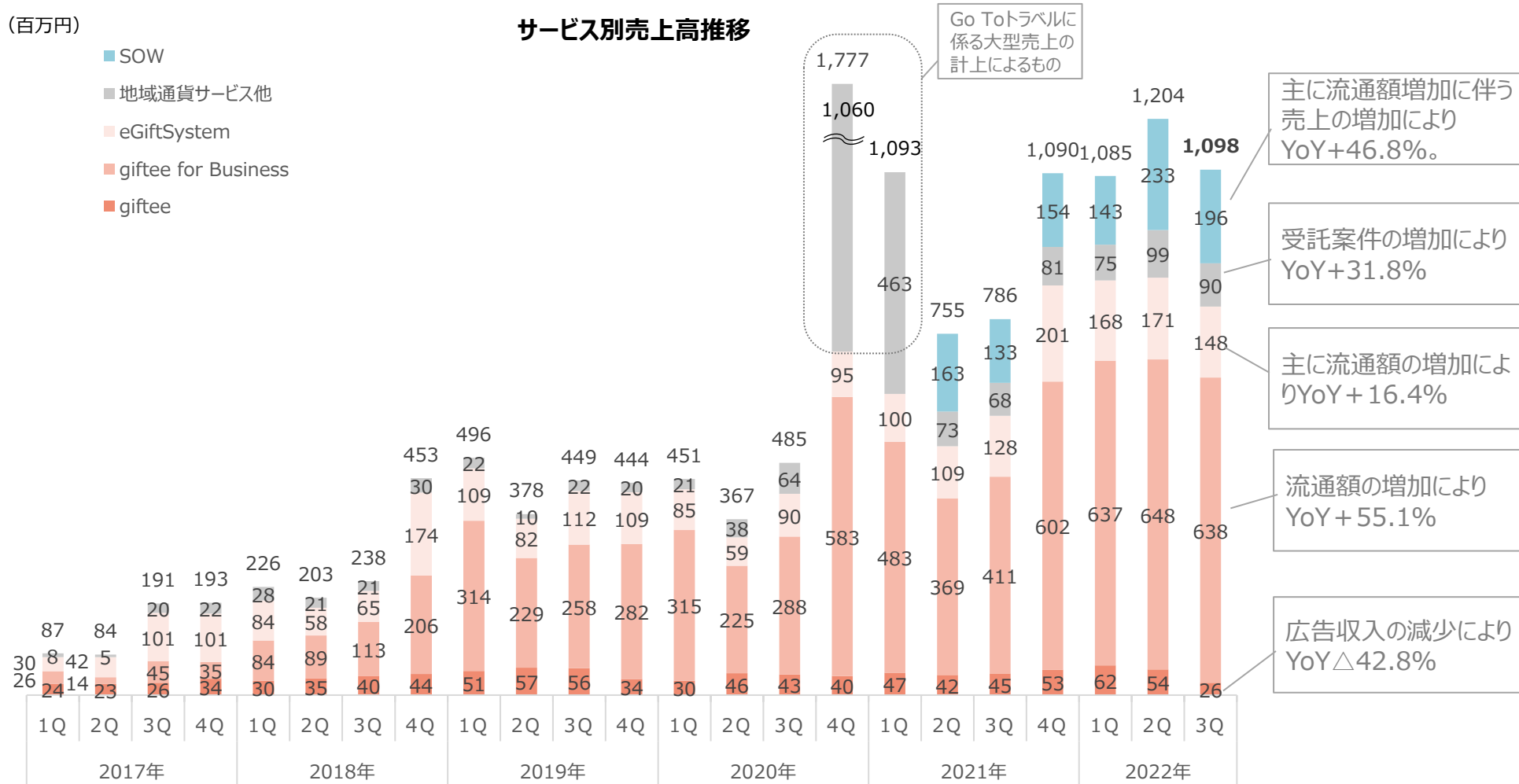
# 2022年12月期第3四半期実績 売上高（前年同期比）



gifteeサービスは、取引先広告媒体へのサービス掲載終了に伴い売上減となったものの、流通額の増加に伴う giftee for Business、eGift Systemサービス、SOWの売上増により、**前年同期比+39.7%**。季節性では弱含む傾向であるにも関わらず、**第1四半期と同水準で推移**。

(百万円)

### サービス別売上高推移





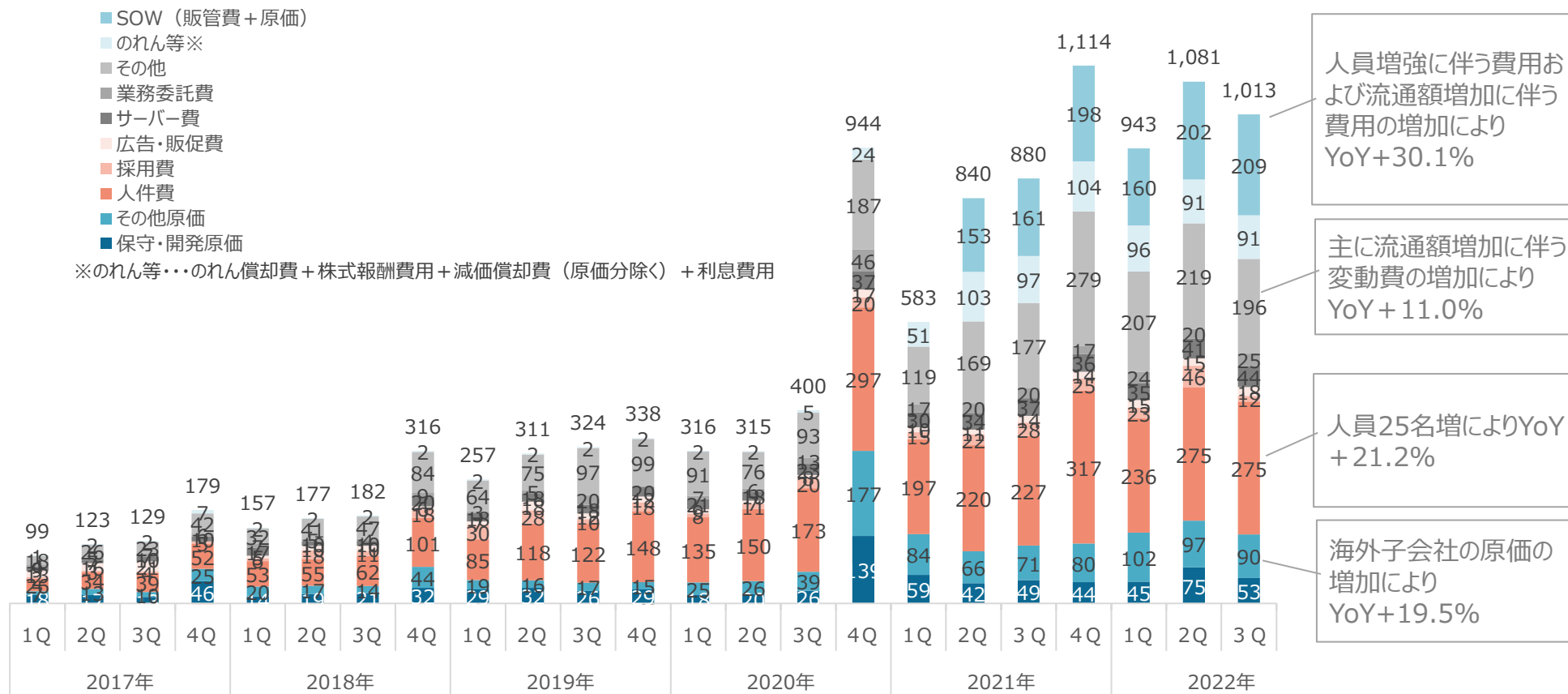
# 2022年12月期第3四半期実績 売上原価、販売費および一般管理費内訳（前年同期比）



SOWを除く原価は、海外子会社の原価の増加により前年同期比 + 19.5%。  
同販管費は、事業拡大および大幅な人員増に係る費用の増加により前年同期比 + 10.2%。

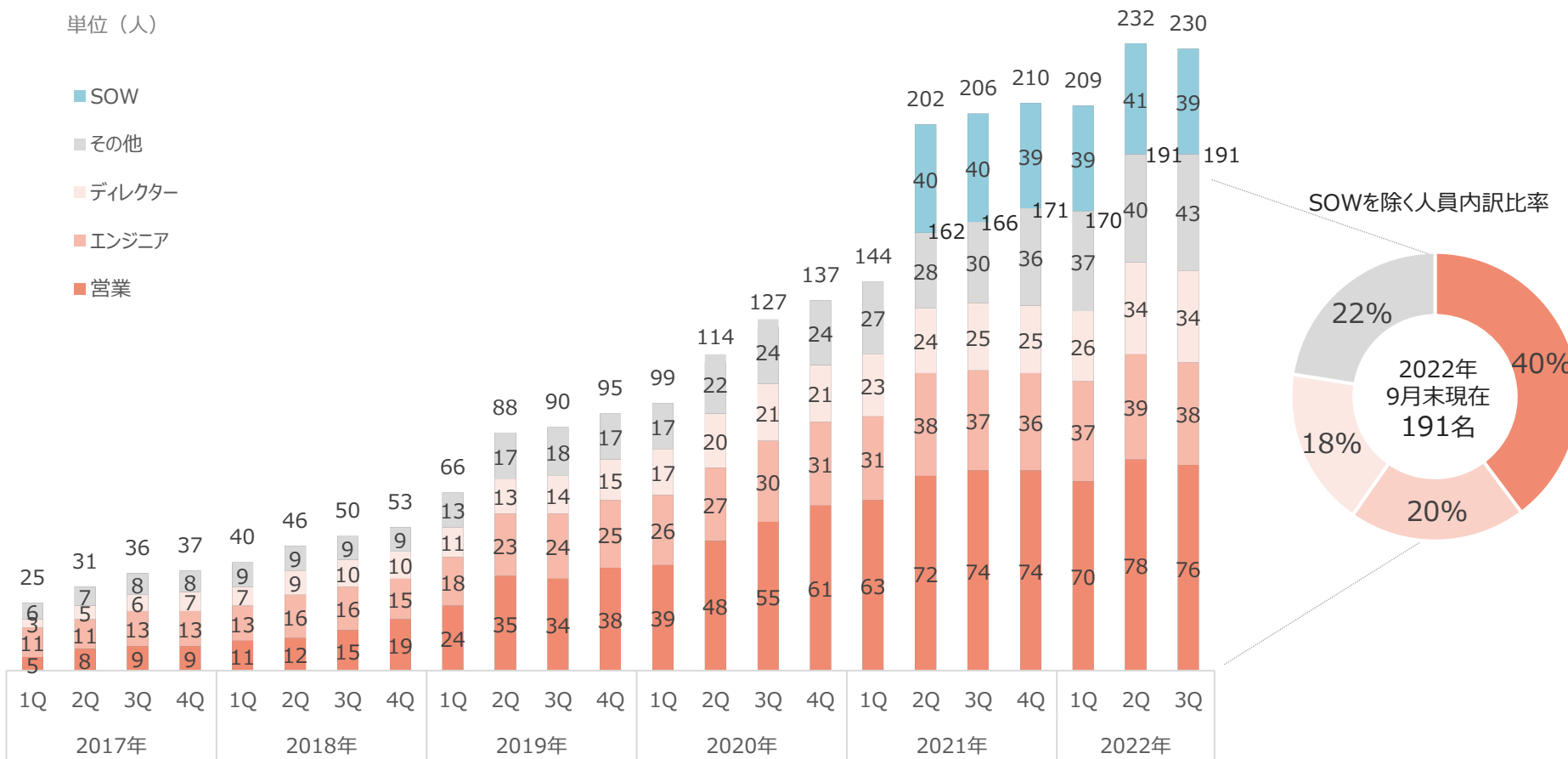
(百万円)

## 売上原価、販売費および一般管理費



# 2022年12月期第3四半期実績 人員数の推移

SOWを除く人員数は、前年同期比+25名。前四半期比では横ばいとなったものの、**採用は順調に進捗**。  
今後もエンジニア、営業を中心に、積極的な採用を図る。

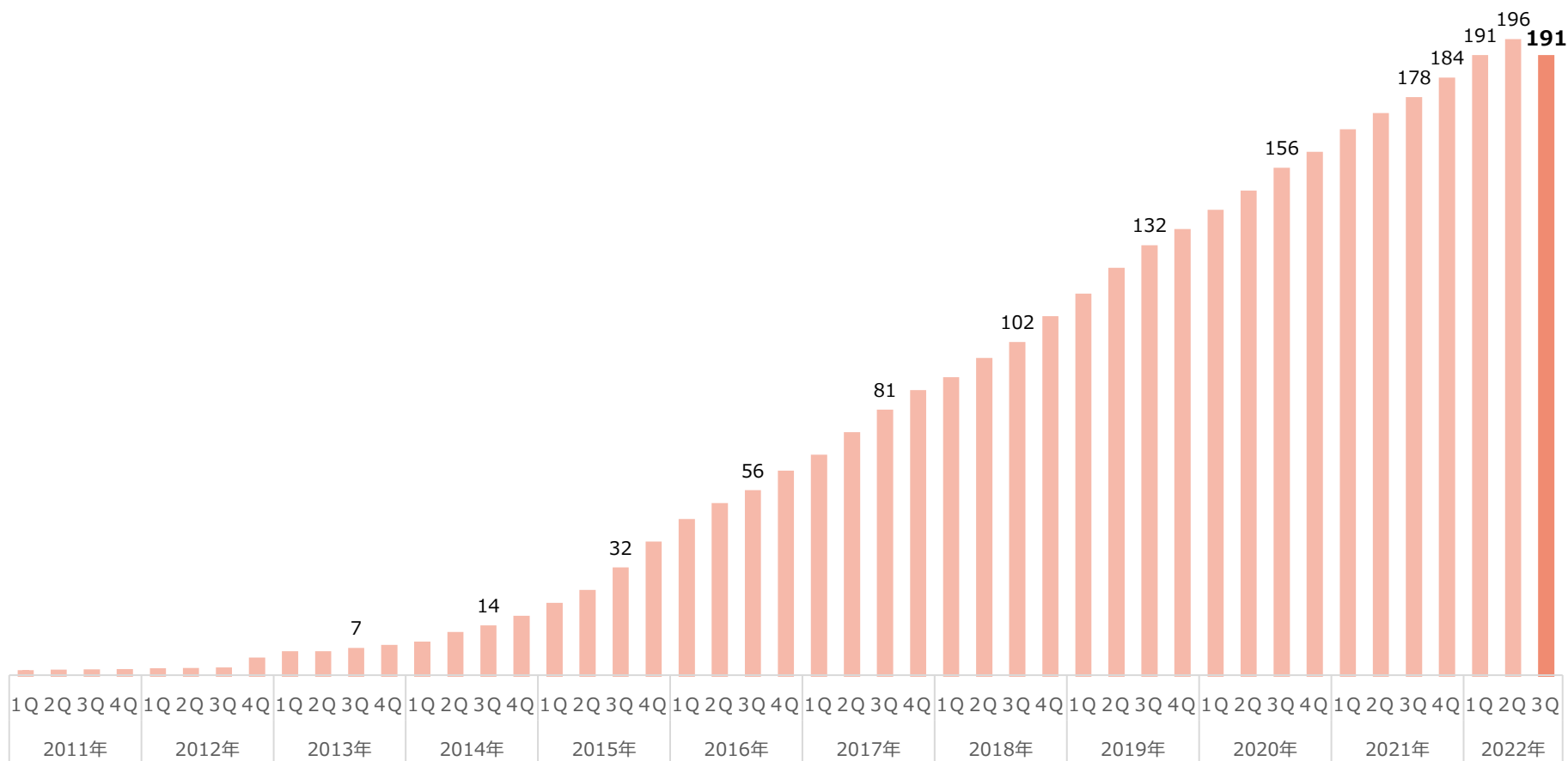


# 2022年12月期第3四半期実績 サービス別業績 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～



gifteeサービスの会員数は、前年同期比+7.3%と着実に増加。  
広告媒体へのサービス掲載終了に伴い、当該サービスに紐づく会員の登録解除を行ったため、前四半期△2.6%。

単位 (万人)



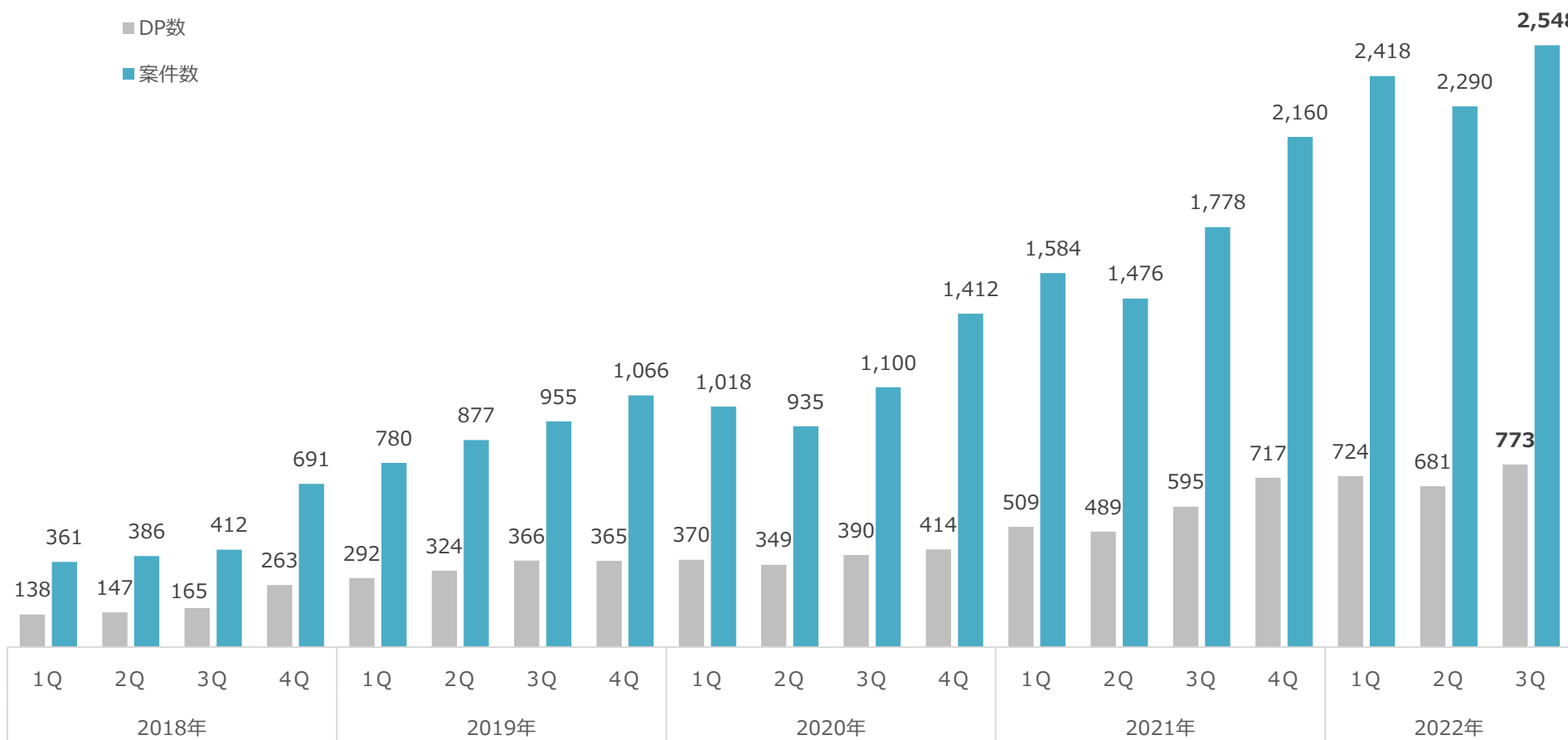
# 2022年12月期第3四半期実績 サービス別業績 giftee for Businessサービス ～eギフト利用企業(DP)数等推移～



eギフト利用企業(DP)数は前年同期比+29.9%。案件数は同+43.3%。  
季節性では弱含む傾向であるにも関わらず**DP数、案件数ともに過去最高値を更新。**

単位 (社、件)

### DP数、案件数の推移



※ DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

giftee for Businessサービス ～giftee Box・えらべるPay案件事例～

第2四半期に続き、**案件単価は高水準を維持**。giftee Box・えらべるPayの「幅広いラインナップから選択できる」という特性により、**公益性の高い業界での需要を獲得**。

giftee Box案件事例

東邦ガス株式会社 様



giftee\* Box



インフラ

えらべるPay案件事例

一般財団法人BOAT RACE振興会 様



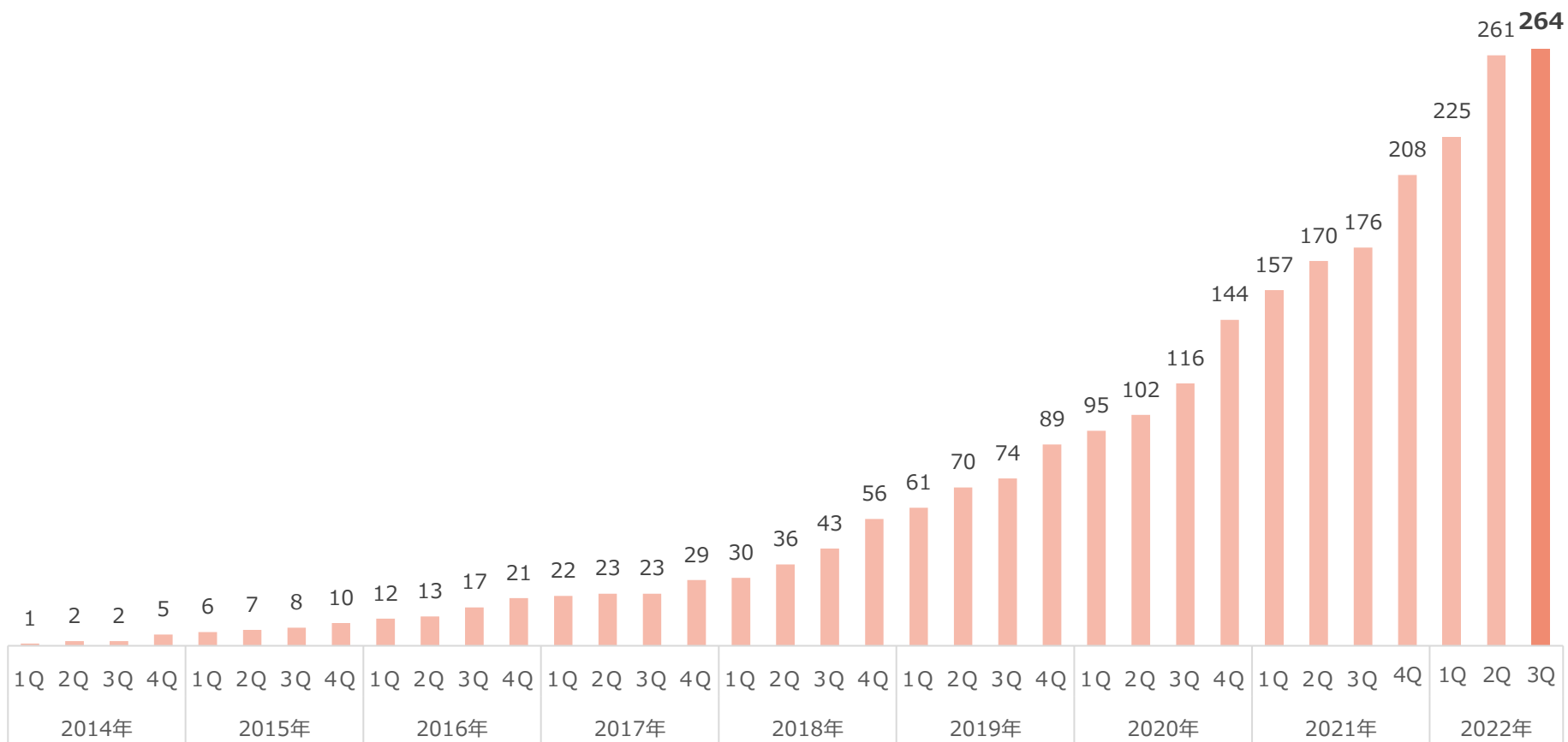
えらべる Pay  
いろんなPayに換えられる



公営競技

eギフト発行企業(CP)数は、**前年同期比+88社、前四半期比+3社の264社**と、着実に増加。

単位 (社)










※ギフトおよびギフトマレーシアのCP数

ホテルやコスメ領域の新規導入により、**新ジャンルの拡張・拡充が進む。**

## ホテル

### 株式会社JTB 様

 <p>JTBギフトトラベルセンター 【ペア宿泊】ザ・ウィン ザーホテル洞爺リゾート...</p> <p>¥110,000 税込</p>	 <p>JTBギフトトラベルセンター 【ペア宿泊】鬼怒川金谷 ホテル 2名様宿泊プラン...</p> <p>¥110,000 税込</p>	 <p>JTBギフトトラベルセンター 【ペア宿泊】ホテル椿山 荘東京 2名様宿泊プラン...</p> <p>¥110,000 税込</p>	 <p>JTBギフトトラベルセンター 【ペア宿泊】KANAYA RESORT HAKONE 2...</p> <p>¥110,000 税込</p>
 <p>JTBギフトトラベルセンター 【ペア宿泊】加賀屋 2名 様宿泊プラン 平休日1...</p> <p>¥110,000 税込</p>	 <p>JTBギフトトラベルセンター 【ペア宿泊】W大阪 2名 様宿泊プラン 平休日1...</p> <p>¥110,000 税込</p>	 <p>JTBギフトトラベルセンター 【ペア宿泊】HOTEL THE MITSUI KYOTO 2...</p> <p>¥110,000 税込</p>	

全国の有名旅館・ホテル宿泊プラン  
JTBギフトトラベルセンターでのWeb予約時に利用可能

## コスメ

### 株式会社コーセー 様



メイクアップブランド「ADDICTION」  
公式オンラインショップで利用可能

旅先納税を中心に、実施案件数が増加。旅先納税導入自治体は通算12自治体※となる。

## ■ 初回案件

- 2022年 9月 e街ギフト 北海道千歳市（旅先納税）
- 2022年 8月 e街ギフト 沖縄県南城市（旅先納税）
- 2022年 8月 e街ギフト 北海道天塩町（旅先納税）
- 2022年 7月 e街ギフト 千葉県千葉市（プレミアム電子クーポン）
- 2022年 7月 e街ギフト 北海道厚沢部町（旅先納税/留学先納税）
- 2022年 6月 e街ギフト 北海道積丹町（旅先納税）
- 2022年 6月 e街ギフト 北海道白老町（旅先納税）
- 2022年 6月 その他 北海道ガス北ガスグルメクーポン
- 2022年 6月 e街ギフト 北海道利尻富士町（旅先納税）
- 2022年 4月 e街ギフト 秋田県（プレミアム商品券）
- 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） 他

## ■ 継続案件

- 「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）
- 「岡山県西粟倉村e街ポイント」（自治体ポイント）
- 沖縄銀行「おきなわe街ギフト」
- 「Go To Eat」おきなわ



2022年10月3日付で株式会社paintoryの完全子会社化が完了。

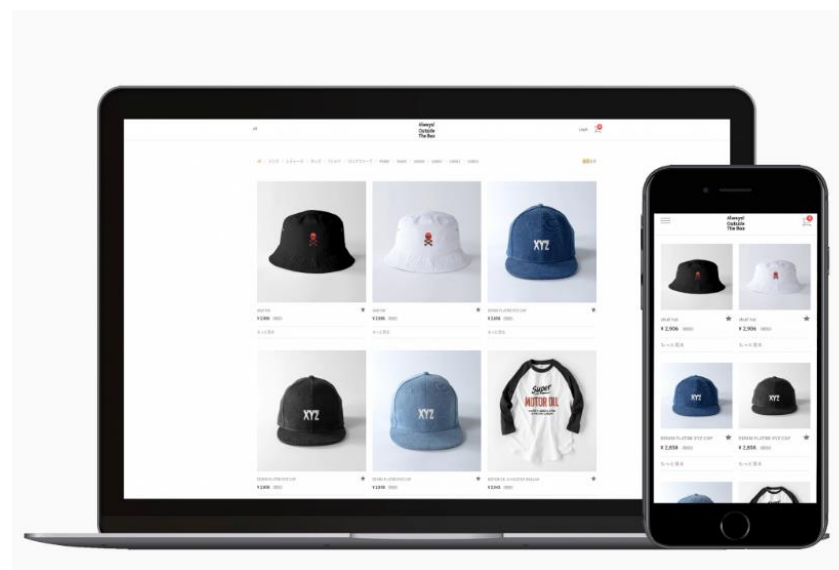
paintoryはカスタムアパレルを制作したいユーザーに対し、デザインをアップロードするだけで、オリジナル商品を作ることができ、1着からリスクなく販売できるサービスを展開。

## 会社概要

会社名	<i>paintory</i> 株式会社paintory
事業概要	カスタムアパレル制作・販売PFの展開
設立	2016年12月
代表者	片山 裕太
資本金	77百万円
従業員数	21名

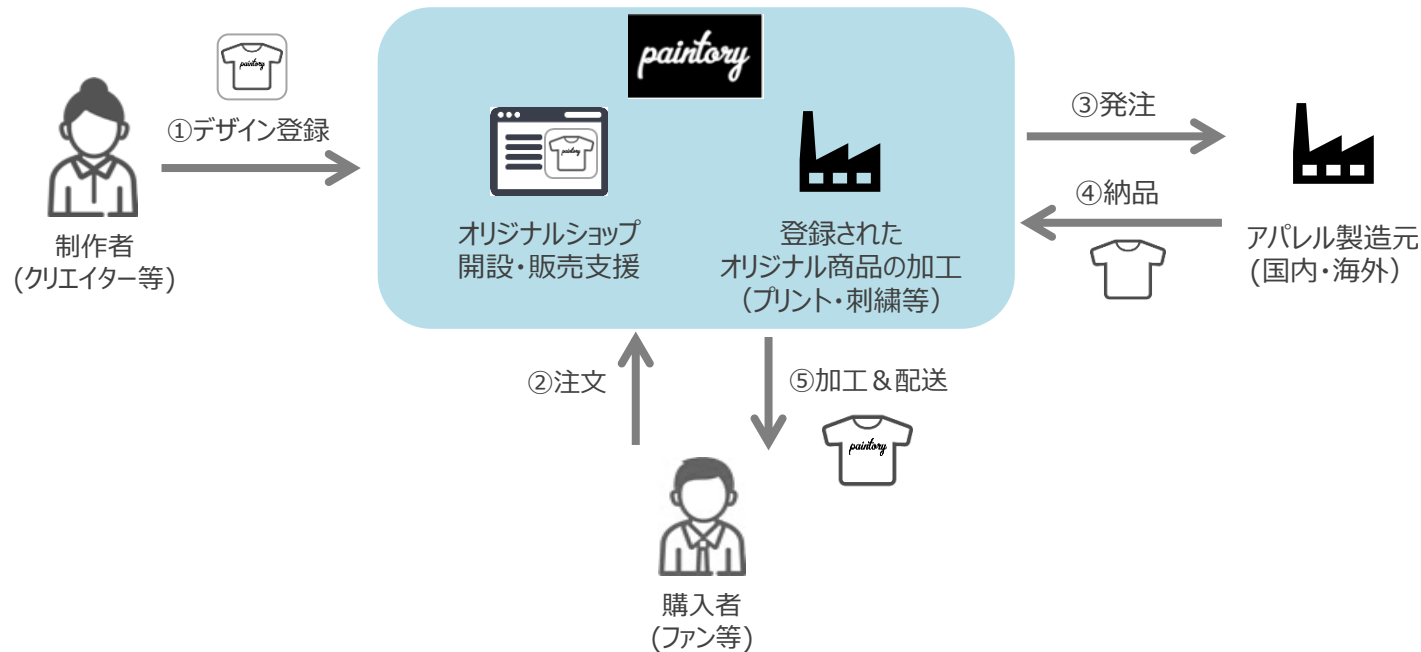
## サービス概要

トップスやキャップ、パンツなどの100種類以上の商品を自由にデザインし、1着から販売可能な独自ストアを開設可能なサービス「paintory.com」を展開



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。

## ○ビジネスモデルイメージ



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

# 2022年12月期第3四半期トピックス 株式会社paintoryの完全子会社化 eギフトプラットフォームの価値向上



paintoryの完全子会社化により、CPのジャンルの拡張・DPの福利厚生領域における新規ニーズの獲得を図り、eギフトプラットフォームの価値向上を目指す。



カスタムアパレルの獲得により  
CPのジャンルの拡張を実現

法人の福利厚生領域における  
オリジナルアパレル制作の需要獲得

## 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

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%。

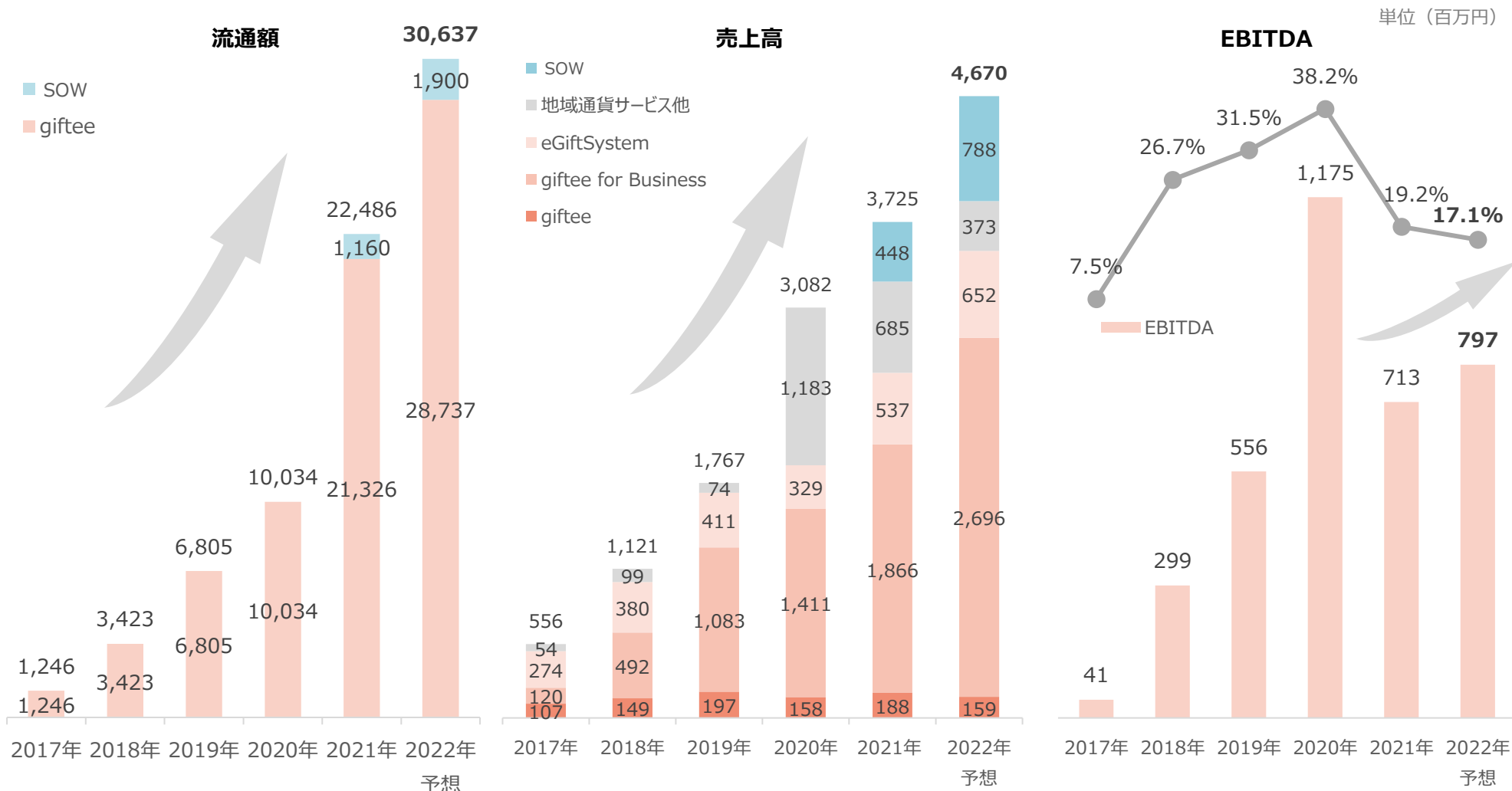
そのためEBITDAは前期比+11.7%の伸びとなり、EBITDAマージンは減少するが、当社は、固定費の比率が高く、中期的には売上高の増加によりEBITDAマージンは改善する。

	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
<b>売上高</b>		<b>4,670</b>	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。



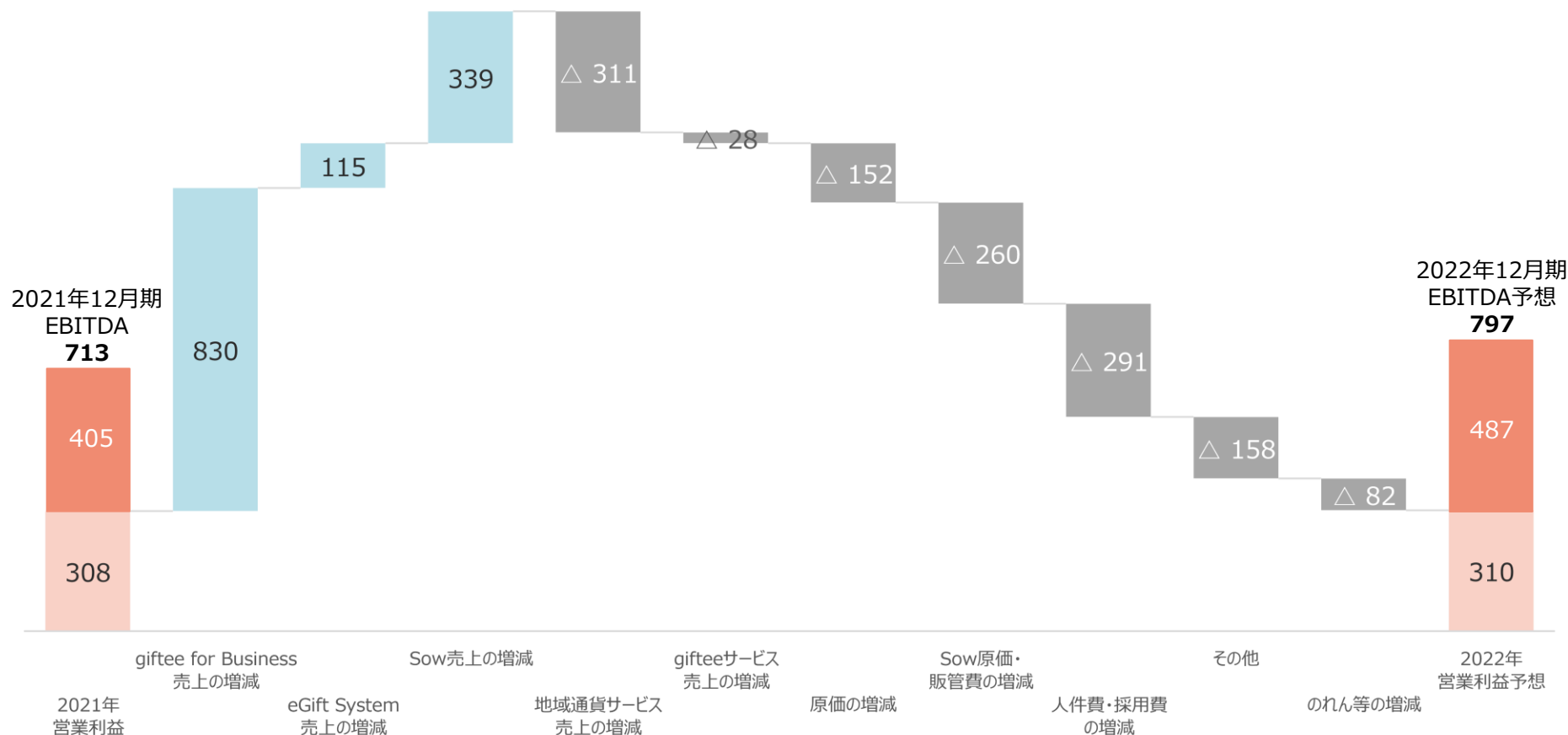


# 2022年12月期業績予想 EBITDA 変動要因



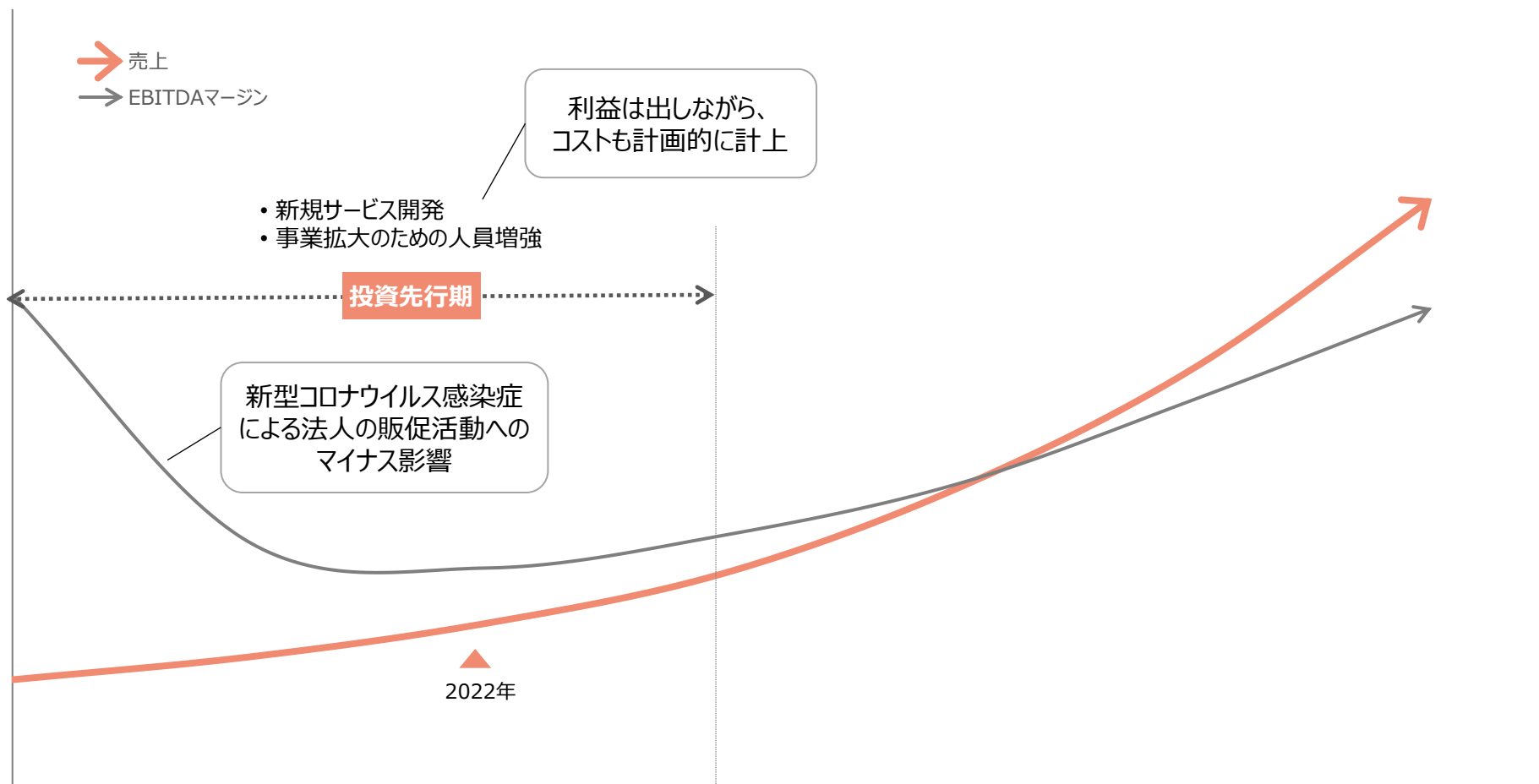
EBITDAは、giftee for Business、eGift Systemサービス、SOWの計12.8億円の売上増に対し、Go to キャンペーンに係る地域通貨サービス売上の減少、SOWの原価販管費の増加、人員増強に係る費用の増加等により前期比+11.7%の7.9億円となる見通し。

単位（百万円）

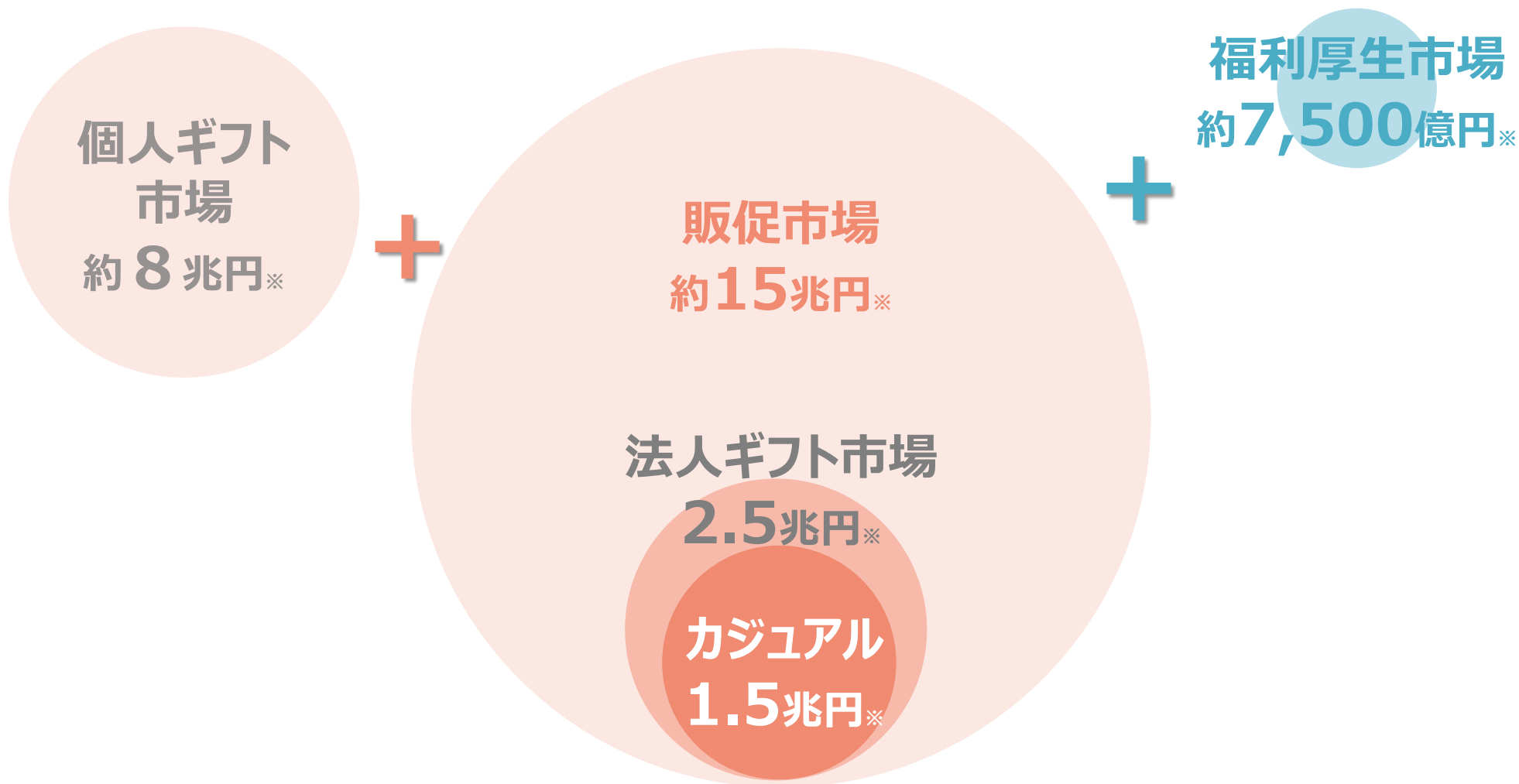


# 2022年12月期業績予想 中長期のEBITDA回復イメージ

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 Robbins<sup>™</sup> 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  
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**

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。



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

**発券**  
CP/Contents Partner eギフト発行企業

1. 飲食・小売企業数拡大

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 …

3. 自社コンテンツの提供

**giftee\* Box**  
ユーザー自身が好きな商品を選択可能

- giftee\* Cafe Box
- giftee\* Foodie Box
- giftee\* Sweets Box
- えらべる Pay  
いろんなPayに換えられる

2. ジャンルの拡張

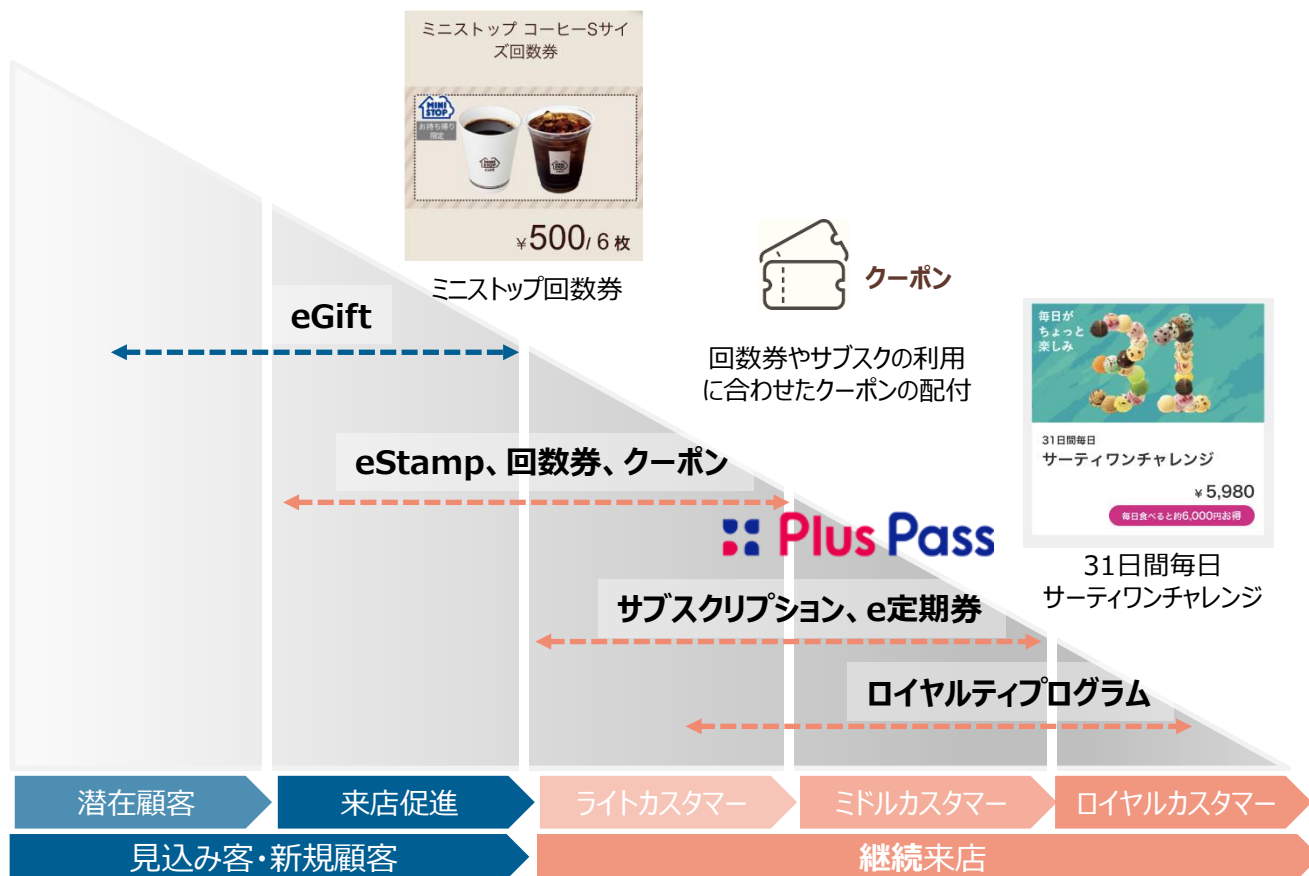
- 飲食業界
- 小売業界
- オンラインコンテンツ
- 高額価格帯
- スーパー・ドラッグ
- 体験施設
- 高いギフト性



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。



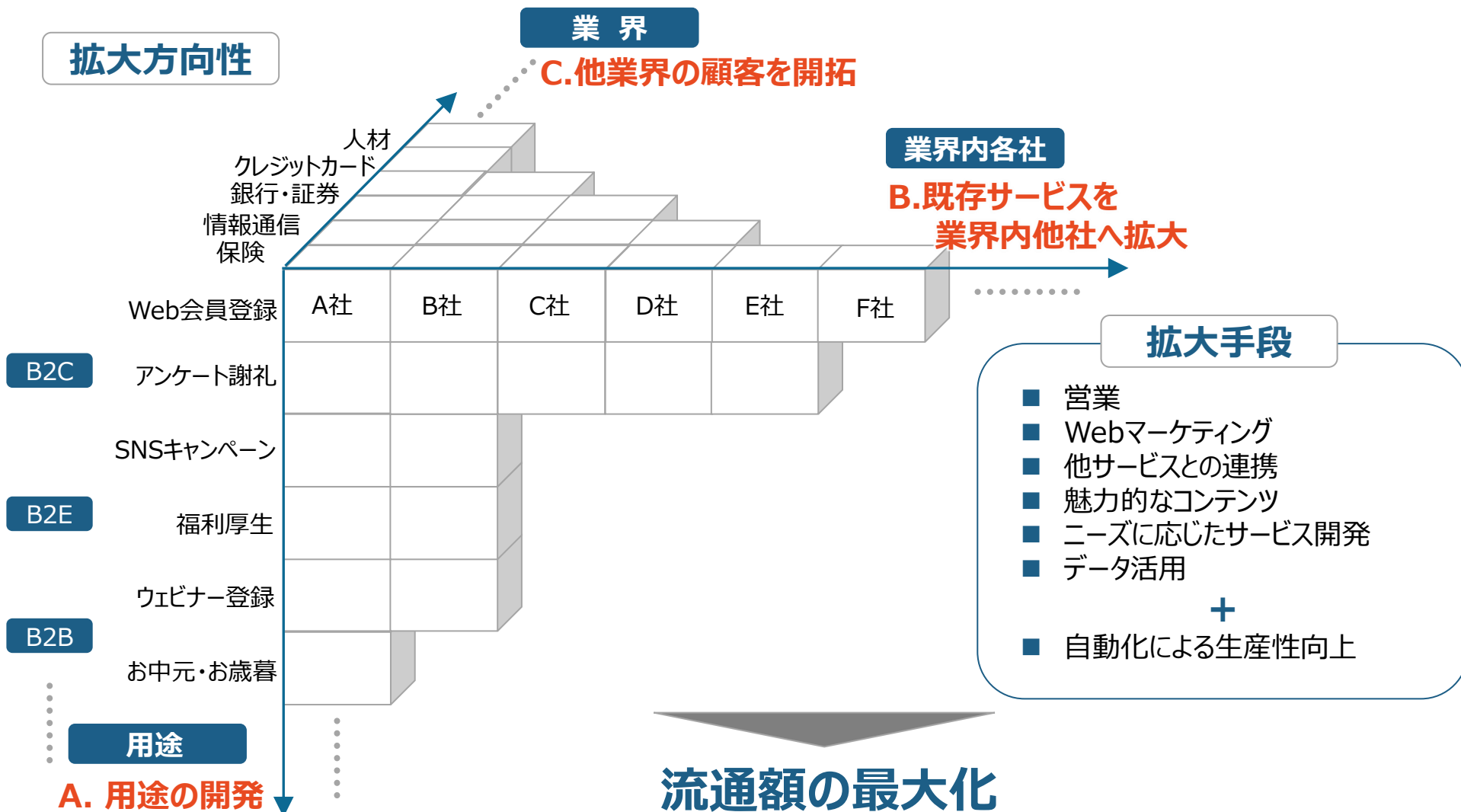
「Plus Pass」: 各ブランドが発行する回数券・定期券・サブスクリプションプランを個人向けに販売する専用サイト

### 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 mast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 mastバイ キャッシュバック 製品登録 初回アプリログイン	コロナ影響 巣ごもり応援 オンラインイベント景品 リモート支援 (福利厚生) デジタル取引促進 抽選会デジタル化 オンライン株主総会お土産 業界横断
	利用業界例	インターネット・ゲーム メーカー 保険・銀行・証券 クレカ	インターネット・ゲーム メーカー 保険・銀行・証券 旅行・観光	保険・銀行・証券 インターネット・ゲーム ヘルスケア エネルギー・不動産	業界横断

複雑化・多様化する顧客ニーズに対応し、より顧客満足度の高い法人キャンペーンを実現。

## ニーズに応じたサービス開発

様々な商習慣にマッチしたeギフト配布ツールをスピーディに開発

### giftee Campaign Platform



Twitter  
インスタントウィン



LINE  
インスタントウィン



抽選eGift



giftee for Business  
カードタイプ



アンケート



来店認証  
システム

### giftee direct

来店インセンティブサービス



### giftee greeting tool

オンライン営業支援サービス



営業職員

お客様



営業本部

## データの活用

giftee独自のギフトデータを活用し、年齢や性別ごとの傾向を定量的に分析可能



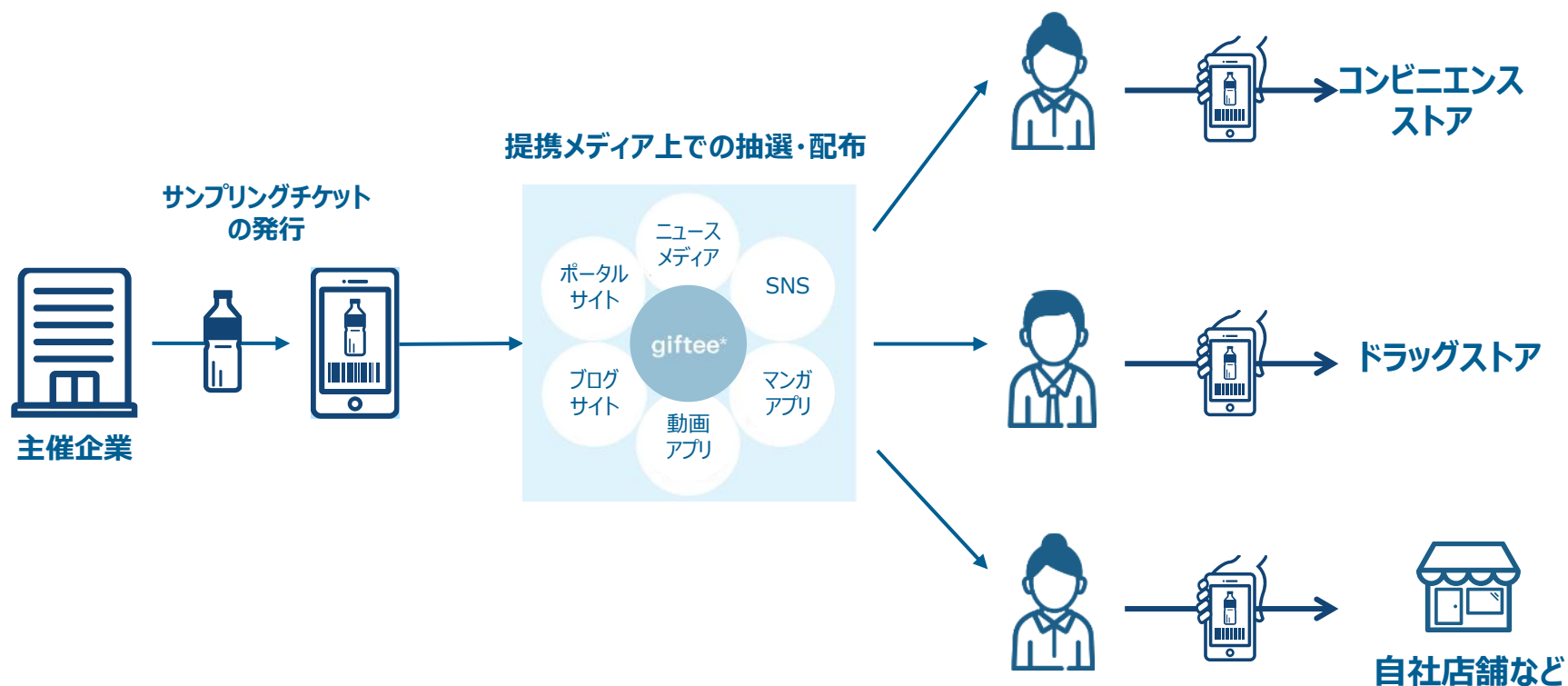
・性別  
・年齢 等

・選択したギフト

メーカーにおけるサンプルングのデジタル化ニーズへも対応。

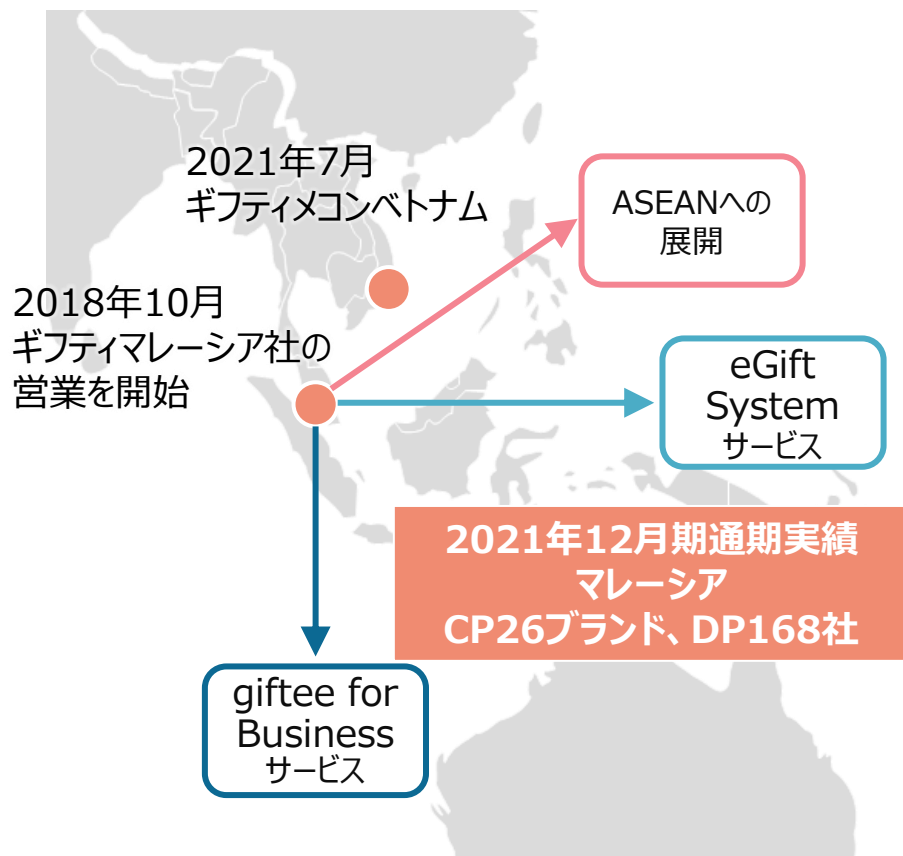
① オンライン上でサンプルングチケットを配布

② 店頭で受け取り



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。



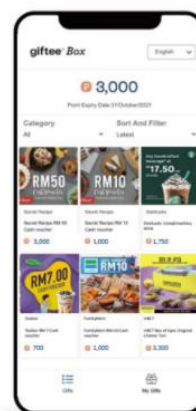
2022年12月期第3四半期実績 gifteeマレーシア社

eギフト発行企業 (CP) 39ブランド※1	eギフト利用企業 (DP) 122社※2
Starbucks Malaysia FamilyMart Baskin-Robbins Secret Recipe Grab/TnG etc.	UOB TDCX Dell Hong Leong Bank Maybank etc.

※1 2022年9月末現在

※2 3Q累計期間(1~9月)のユニーク利用企業数。

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）
- 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)

#### 出資

**dirigio** PAN for YOU  
バンフォーユー  
(2021年7月) (2020年12月)

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

GINKAN  
(2020年2月)

他複数社

#### 出資

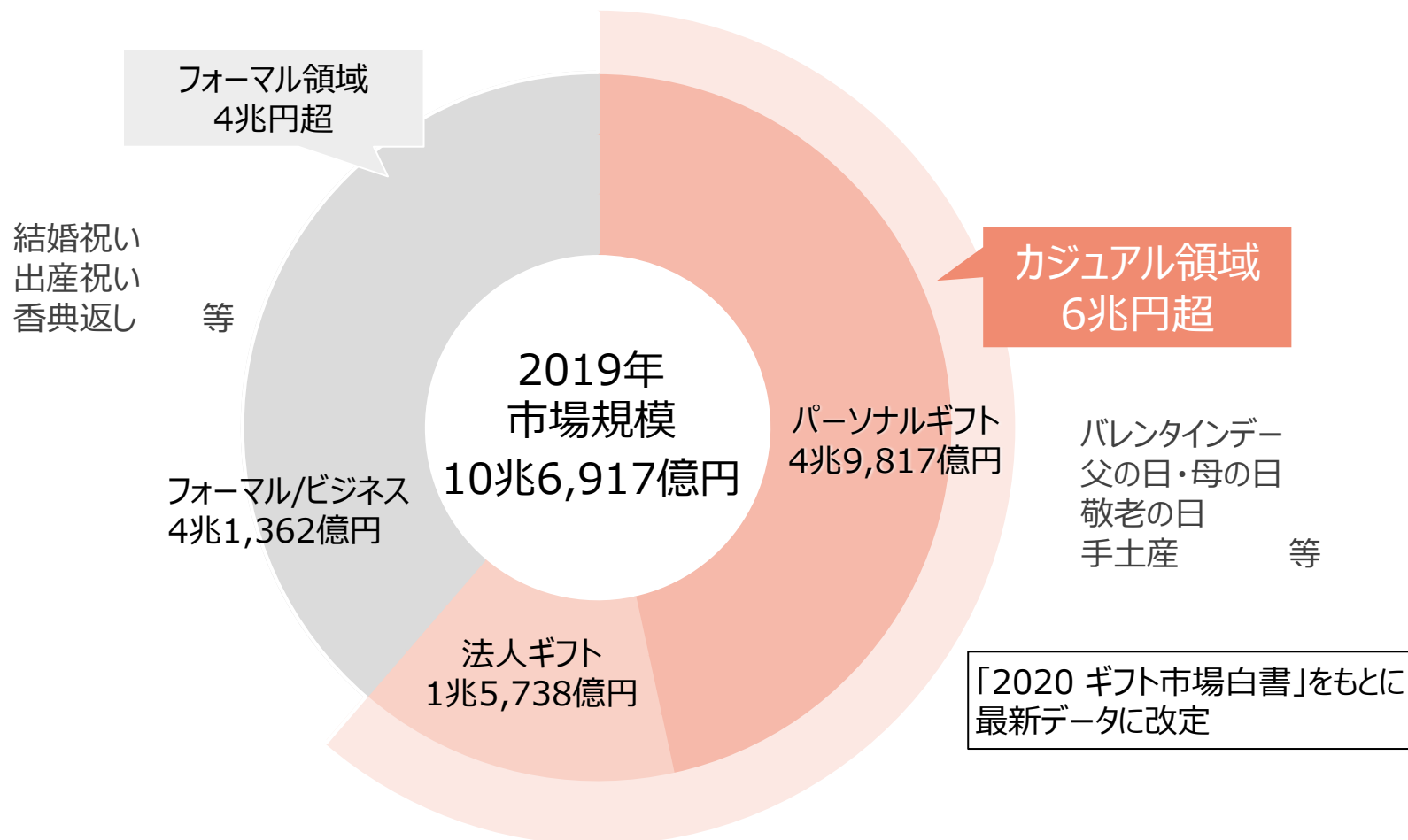
**TADA**  
(2021年5月)

#### JV

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

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

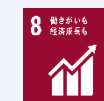
CO2排出量低減への貢献  
資源利用削減への貢献 等



**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

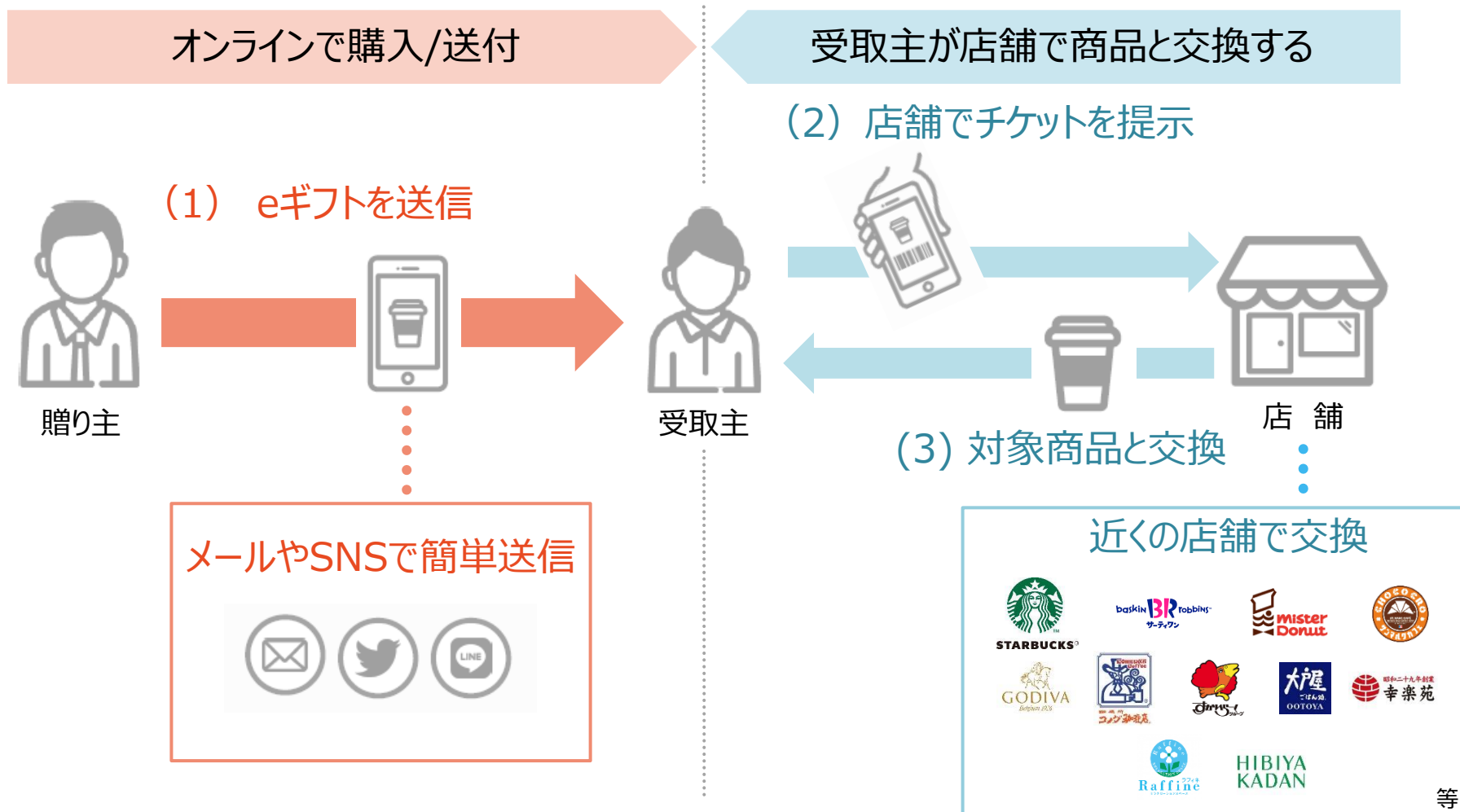
さらなる透明性・健全性向上に向けた  
社内体制の構築 等



# Ⅲ. 事業とサービスの概要

# eギフトとは

「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2,300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  
すかいらーくご優待  
券

¥500 ~

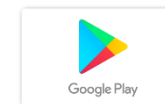
## デジタル系



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～

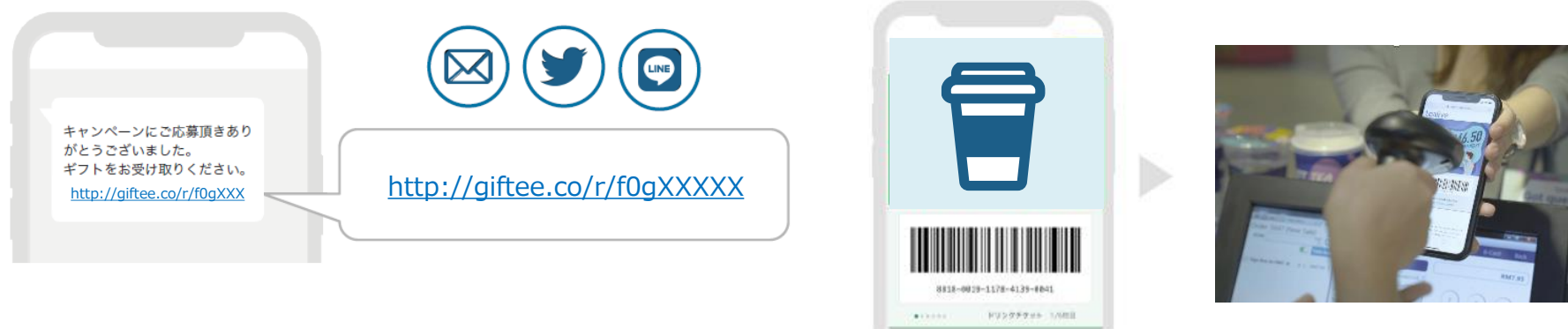
eギフトはユニークなURLで発行。

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。

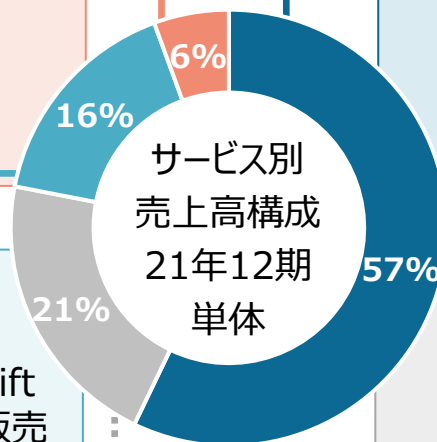
【事例】 スターバックス コーヒー、  
サーティワンアイスクリーム、ミスタードーナツ 等

【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

# サービスの概要

個人向け

## ① giftee サービス

giftee\*

当社が運営する個人向けeギフト販売サービス。

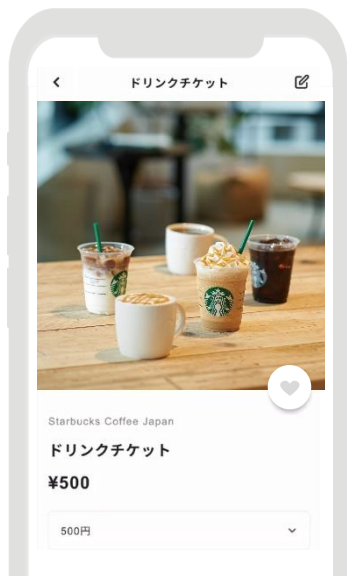


### eギフト購入方法

①アプリまたはwebサイトにアクセス



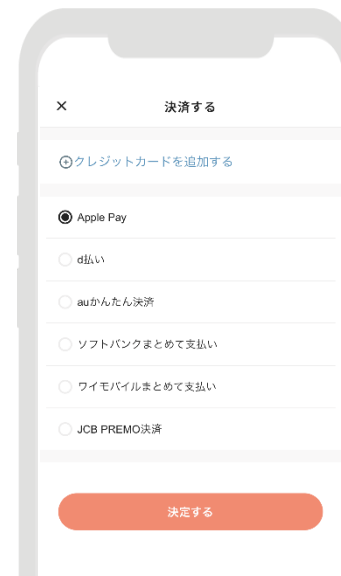
②eギフトを選択



③ギフトカードを選択  
メッセージを入力



④決済



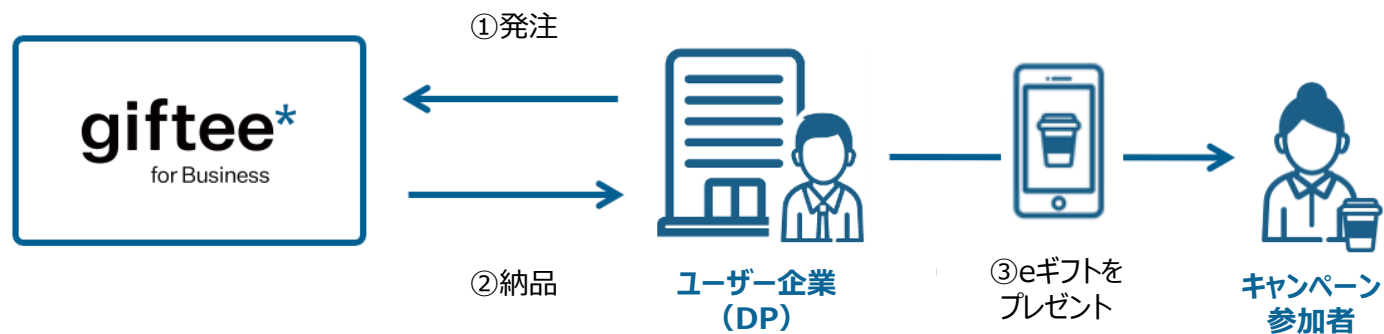
⑤購入完了、URL取得





## ② giftee for Businessサービス

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

法人向け

② giftee for Businessサービス キャンペーン例

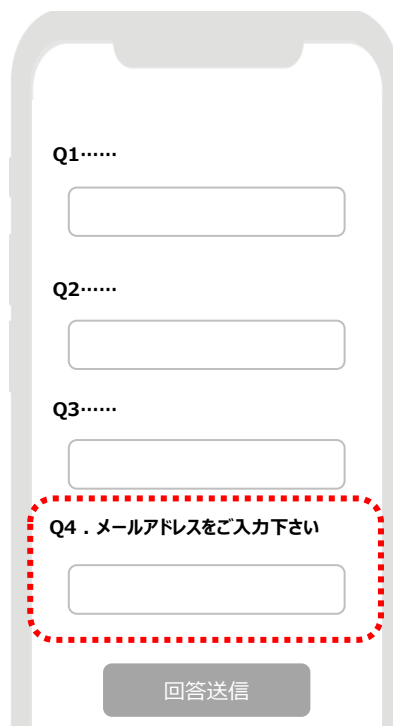
## キャンペーン例 アンケート

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

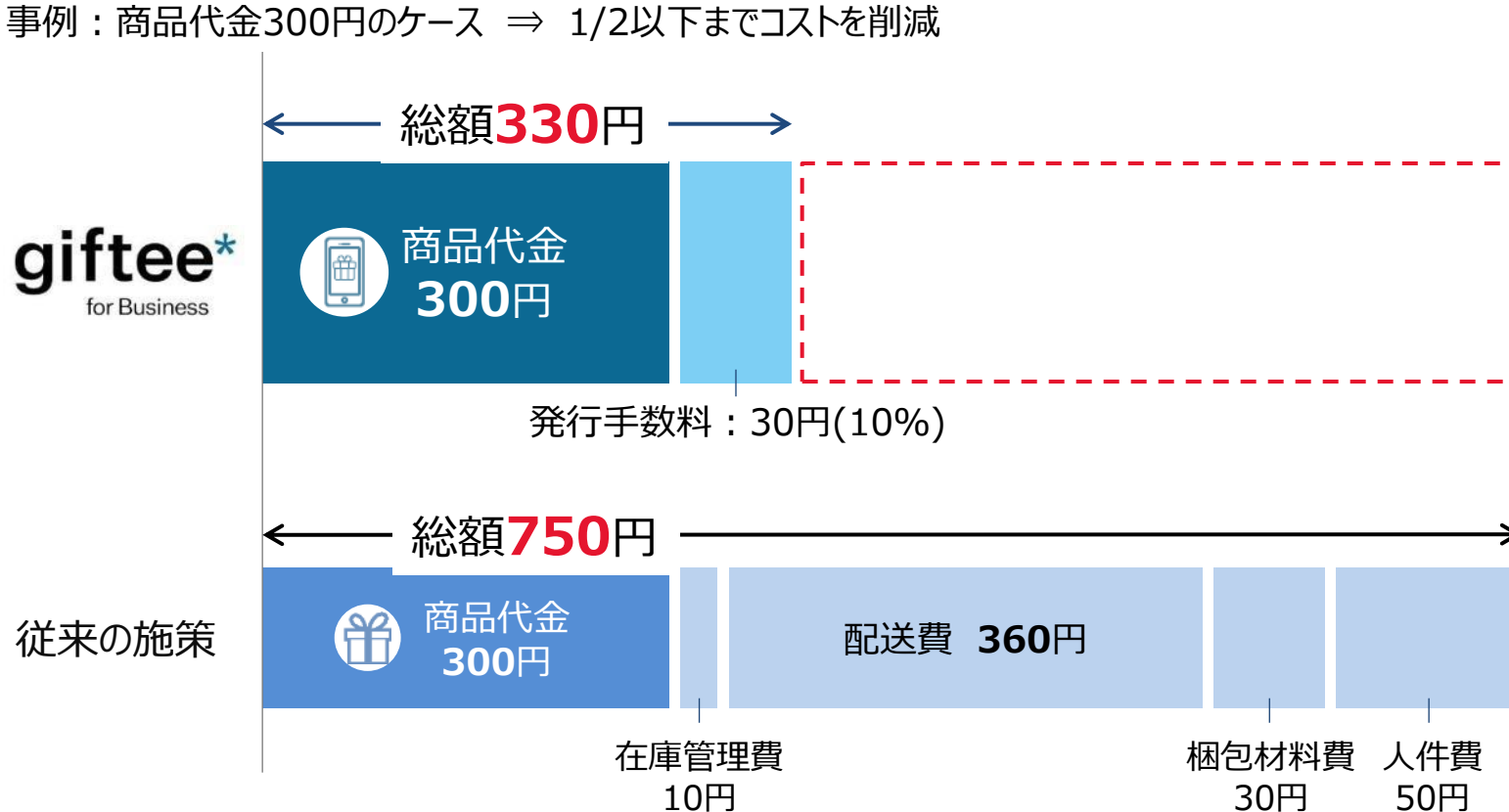


参加モチベーションの向上

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

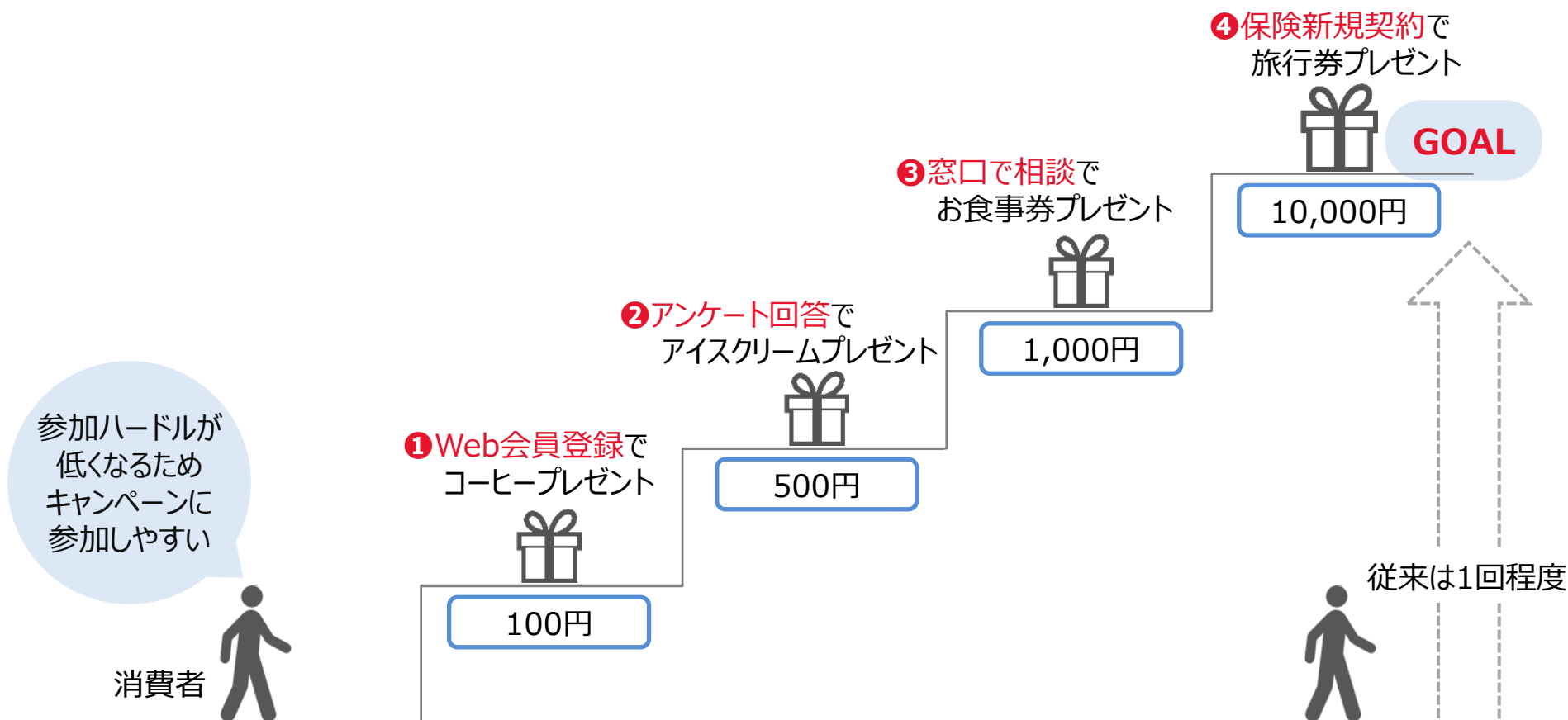
メリット2 同じ予算内で当選者数を最大化



- ✓ 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



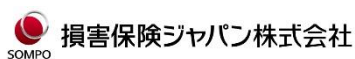
③ eギフト受取



# 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\*



「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

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)

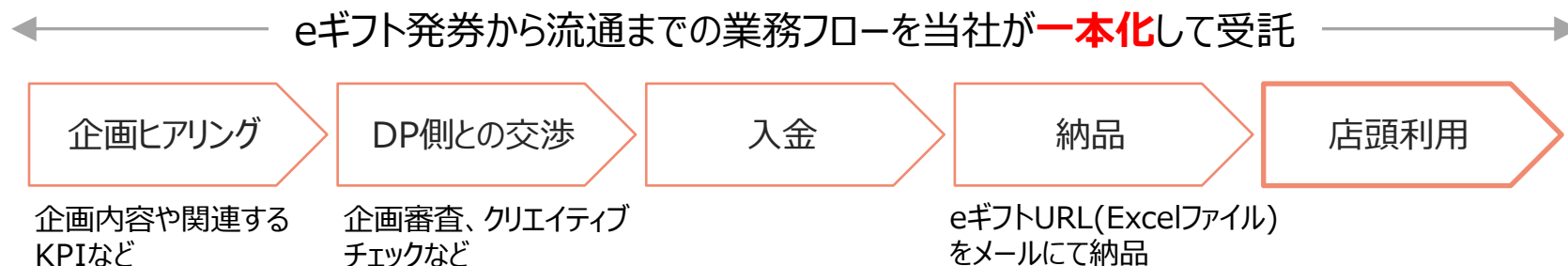
eギフト利用企業数

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



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

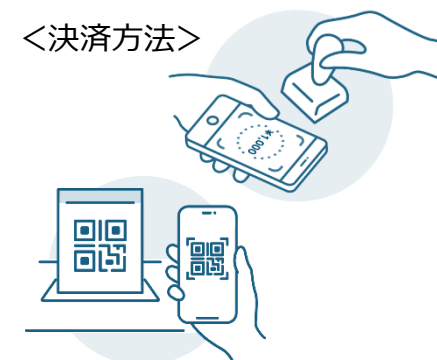


■ 導入メリット

**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。

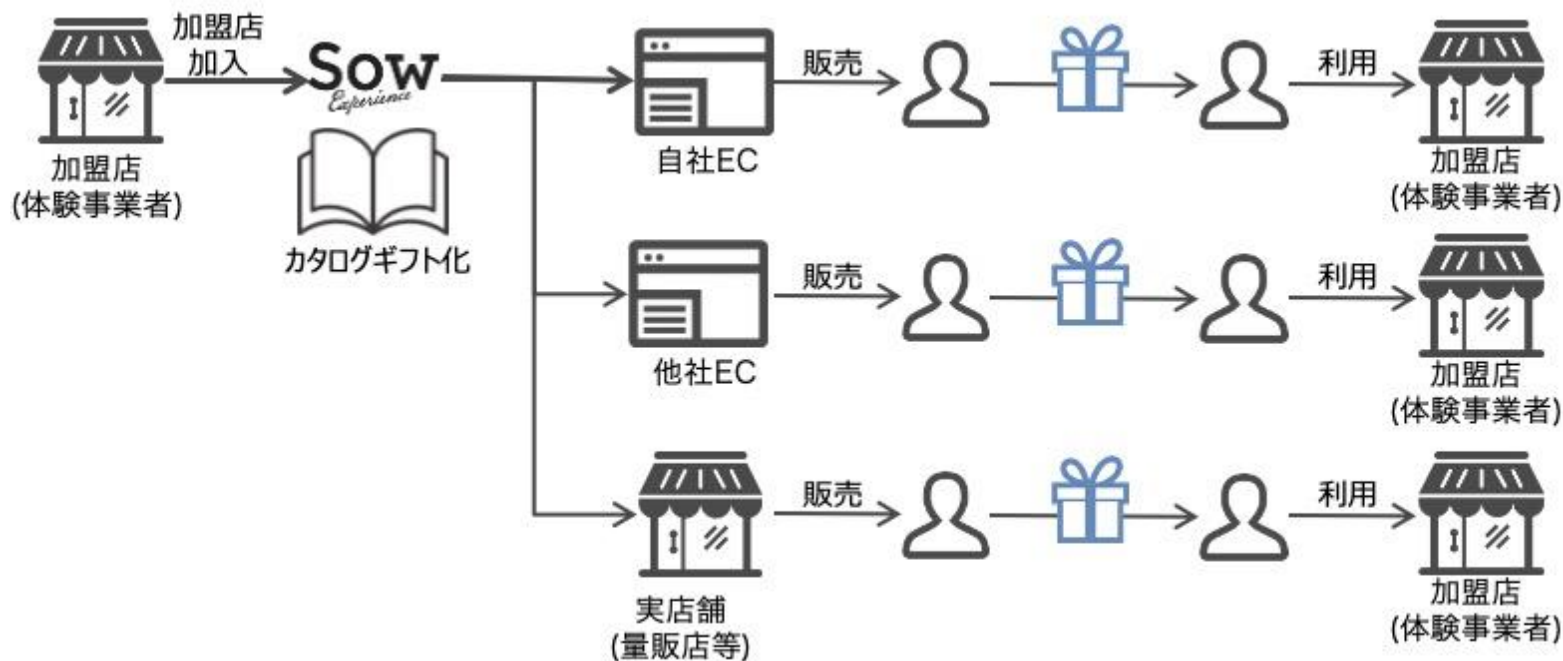
## ■ 取扱体験例

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



# 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

お客さまが自由に選べる、これがギフトの新定番。

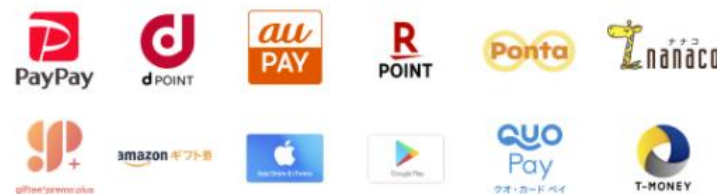


注：当社プレスリリースより抜粋 <https://giftee.co.jp/pressrelease20220704/>

- ✓ 100ブランド以上、500種類以上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ることで選択することが可能

### えらべる Pay

いろんな Pay に換えられる

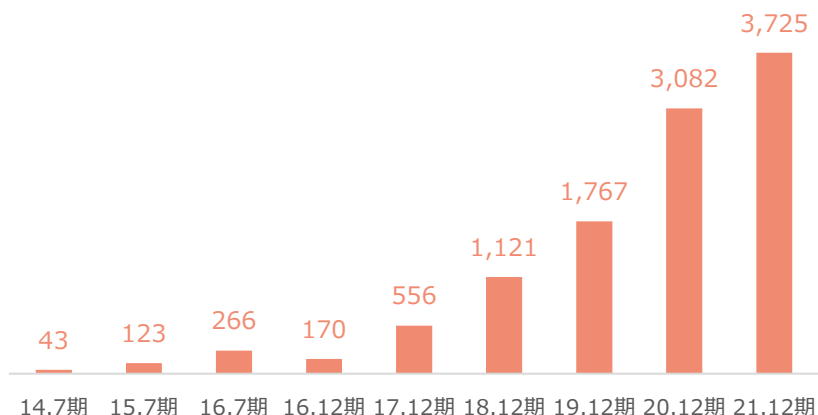


注：当社プレスリリースより抜粋 <https://giftee.co.jp/pressrelease20211109/>

- ✓ 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

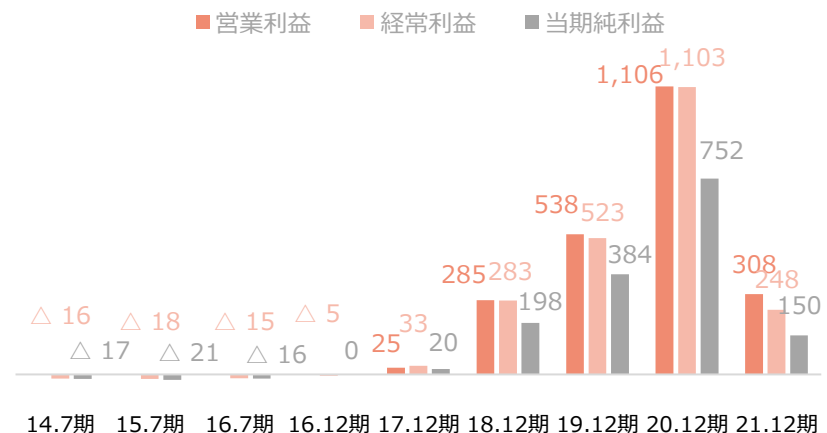
# 財務ハイライト（1）

## 売上高（百万円）



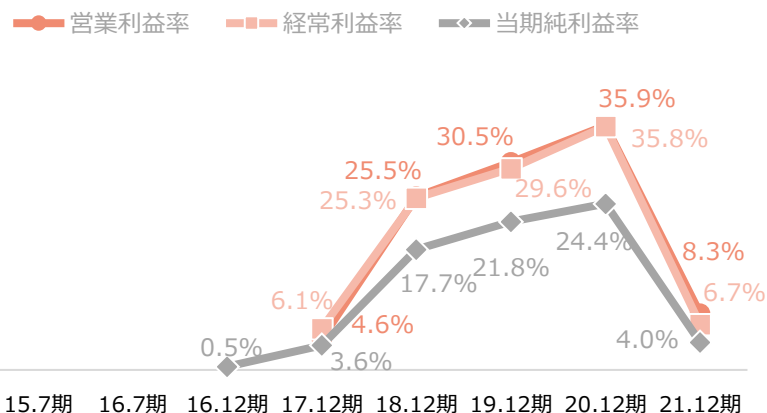
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 利益（百万円）



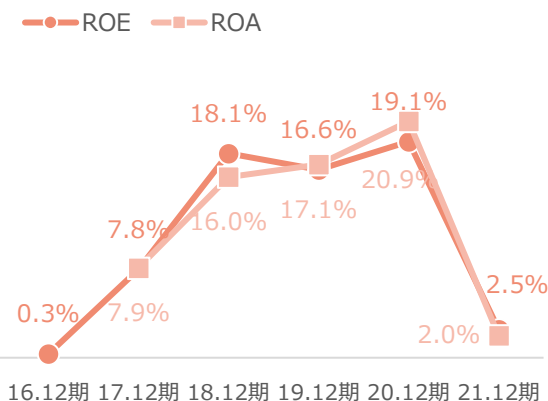
※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## 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

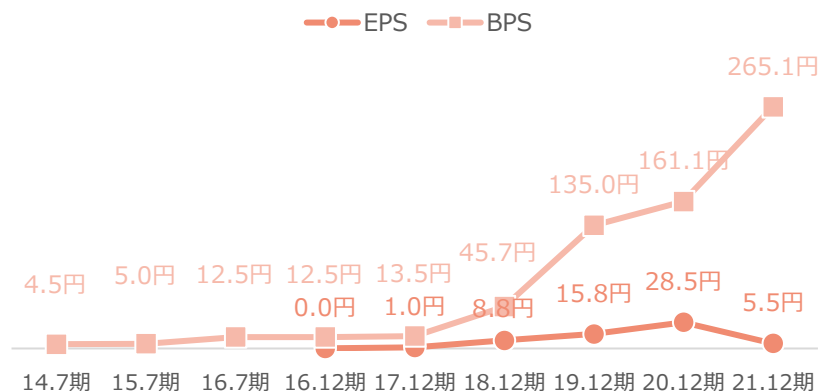
## ROE・ROA（%）



※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)

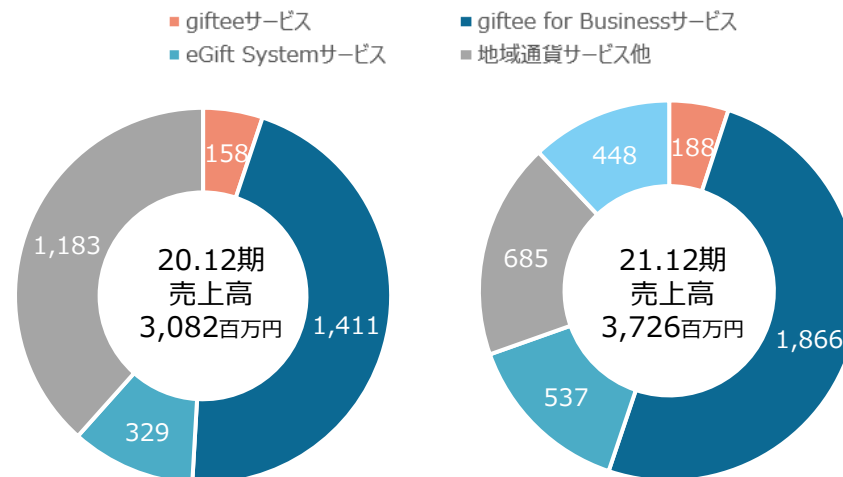
# 財務ハイライト（2）

## EPS・BPS（円）

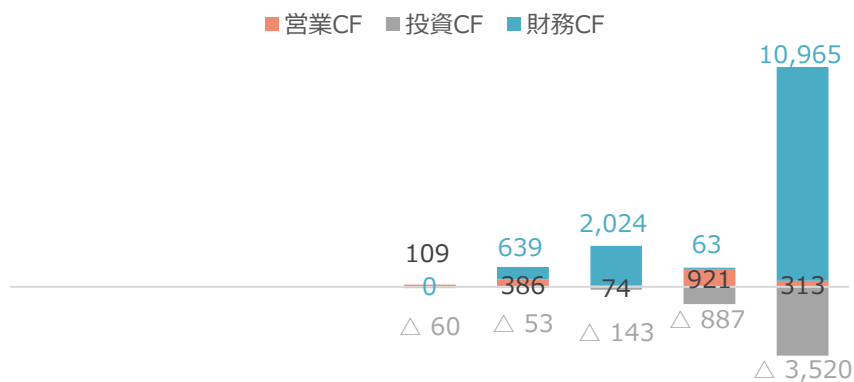


※17.12期までは単体、18.12期からは連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

## サービス別売上高

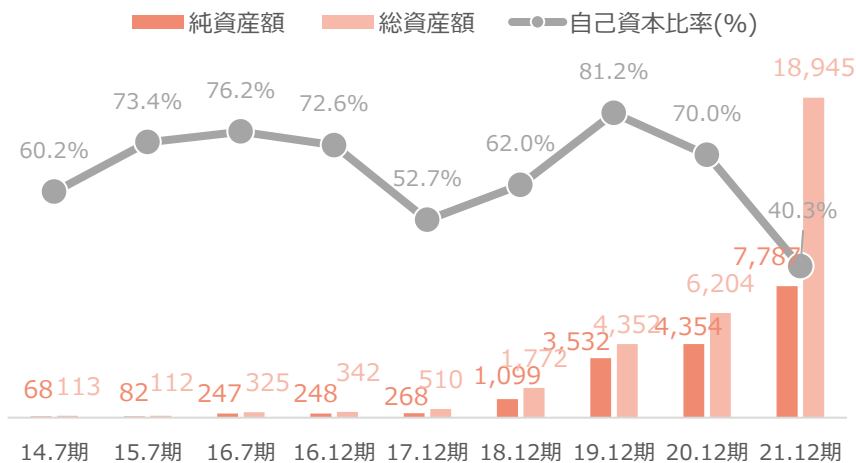


## キャッシュフロー（百万円）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結

## 総資産額・純資産額、自己資本比率（百万円、%）



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



代表取締役CEO 太田 睦

1984年生まれ  
慶應義塾大学総合政策学部卒

- 2007年  
アクセンチュア(株)  
公官庁の大規模開発業務に従事
- 2010年  
(株)ギフトィを設立  
代表取締役に就任



代表取締役COO 鈴木 達哉

1985年生まれ  
一橋大学経済学部卒

- 2008年  
(株)インスパイア  
大企業の新規事業支援や  
ベンチャー支援業務に従事
- 2011年  
UXコンサルティング会社  
(株)WACULの取締役に就任
- 2013年  
当社の取締役に就任
- 2020年  
当社の代表取締役に就任



取締役CTO 柳瀬 文孝

1980年生まれ  
東京理科大学大学院  
理工学研究科情報科学専攻修了

- 2007年  
アクセンチュア(株)  
アプリ開発、プロジェクト・マネジメント  
に従事
- 2011年  
当社の取締役に就任



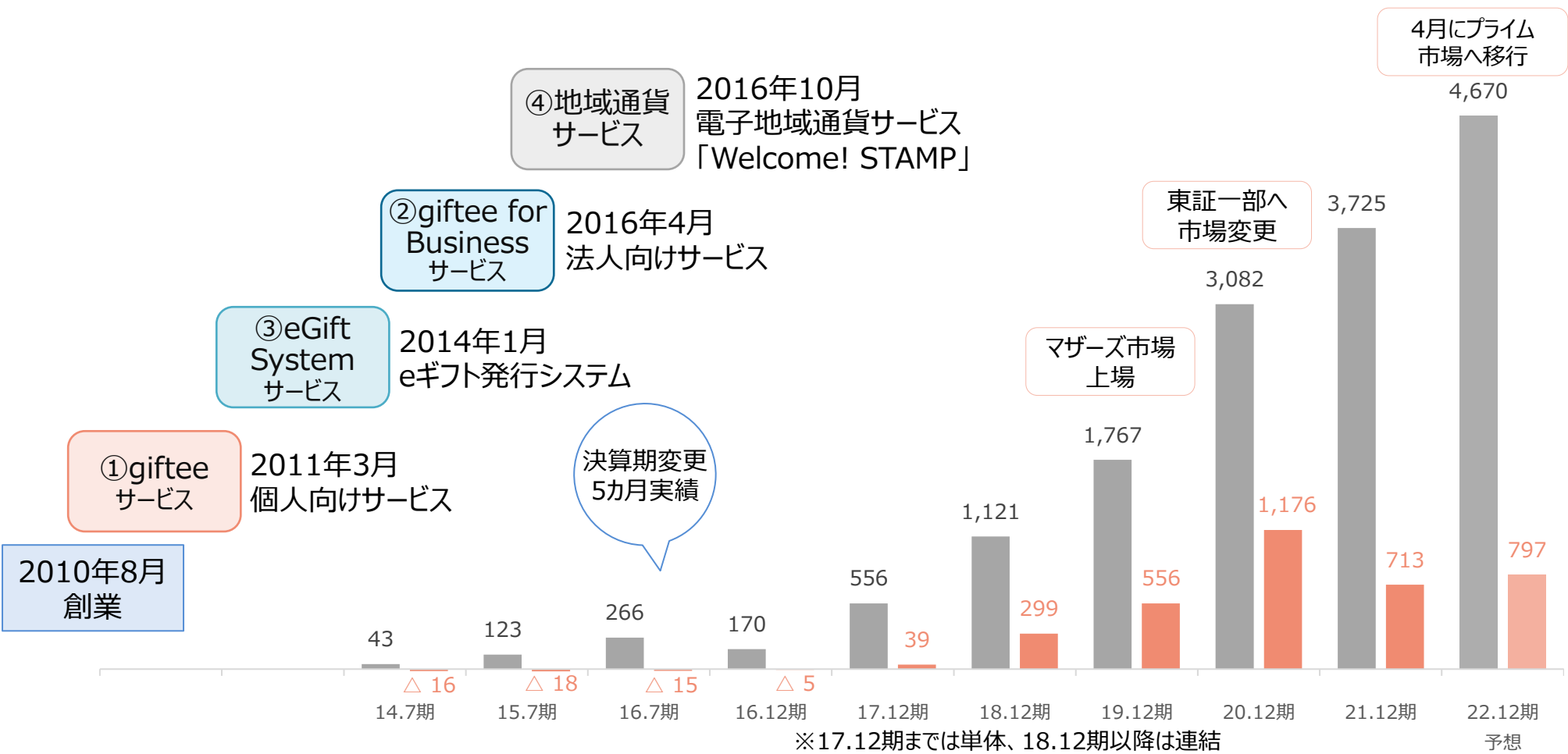
取締役CFO 藤田 良和

1986年生まれ  
一橋大学経済学部卒業

- 2009年  
野村証券(株)  
M&Aアドバイザー業務に従事
- 2013年  
オリックス(株)  
自己勘定投資業務に従事
- 2017年  
当社の取締役に就任

## eギフトのプラットフォームを構築しながら成長

■ 売上高（百万円）  
■ EBITDA（百万円）※



※17.12期までは単体、18.12期以降は連結  
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算  
 ※利益は、17.12期以降はEBITDA、16.12期までは経常利益を記載



# 会社概要 (2022年9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	230名 (連結)	
資本金	3,141百円	
子会社	【国内】 ソウ・イクスペリエンス株式会社 株式会社paintory	【海外】 GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD. Giftee Mekong Company Ltd.

## (ディスクレーム)

---

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。