



2023年12月期第1四半期 決算説明資料

2023年5月12日
株式会社ギフトィ

I. 2023年12月期第1四半期実績

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1四半期実績

2023年12月期第1四半期実績

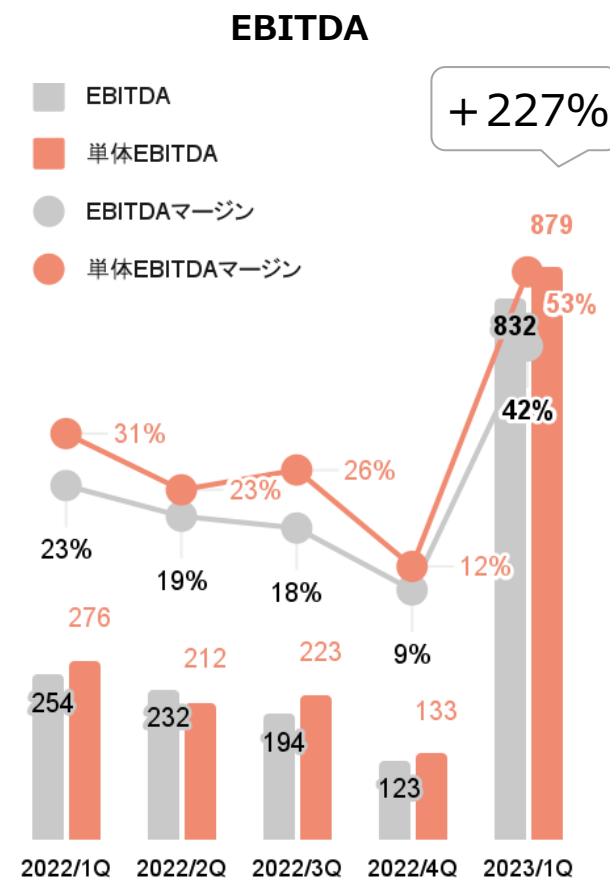
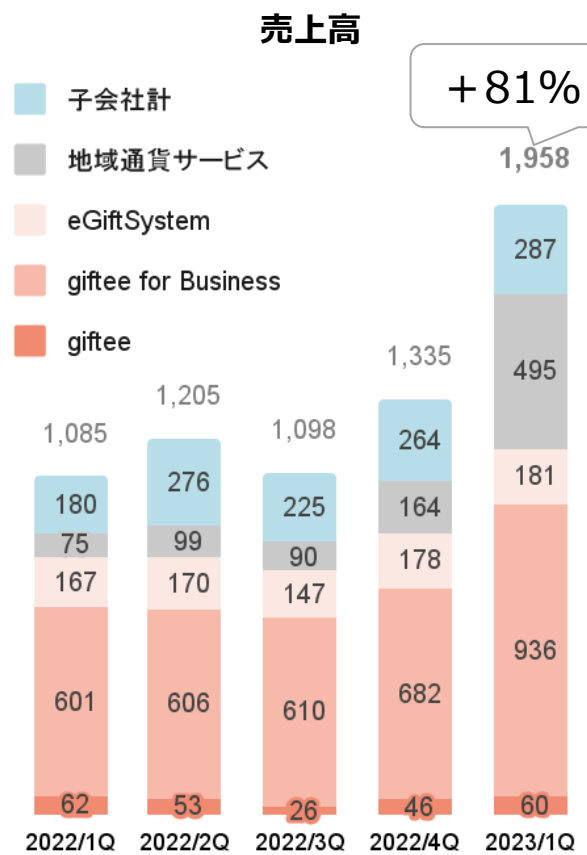
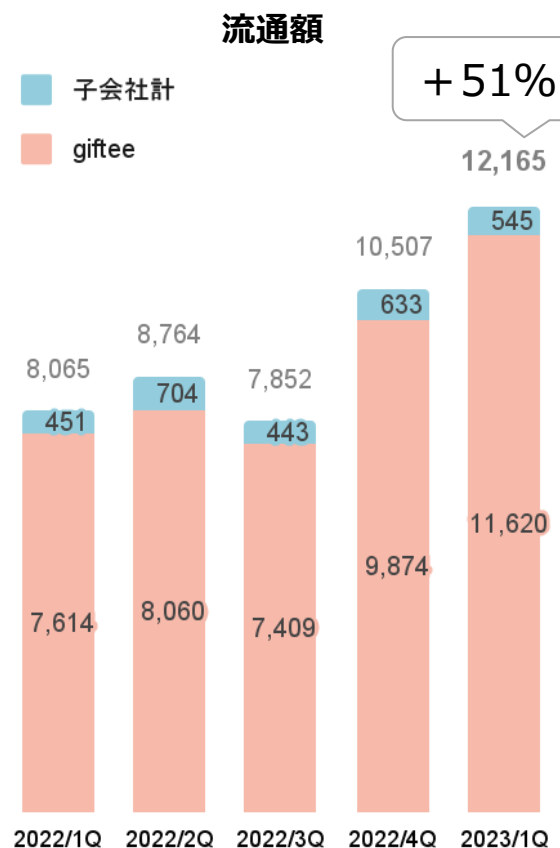
- 流通額、売上高、EBITDA全てにおいて**高成長を実現**。
- **giftee for Businessが前四半期から引き続き好調**。また、地域通貨サービスの**全国旅行支援関連売上がけん引し**、四半期売上高は過去最高額を更新。
- 売上の大幅増に対し、**原価・販管費の増加は限定的**であったことから**EBITDAは大幅増**。
 - ✓ 流通額：121億円（前年同期比+50.8%）
 - ✓ 売上高：1,958百万円（前年同期比+80.5%）
 - ✓ EBITDA：831百万円（前年同期比+226.9%）

サービス別業績（四半期実績）

- 季節性による法人・個人のeギフト需要増加に加え、**自治体需要が拡大**。
 - ✓ gifteeサービス：当四半期は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、個人需要の着実な獲得により売上は前年同期比ほぼ横ばい。会員数も堅調に増加。
 - ✓ giftee for Businessサービス：**DP数・案件数は、四半期過去最高値を更新。GtoC領域での利用が拡大**。
 - ✓ eGift Systemサービス：ジャンルの拡大が進む。四半期期末時点のCP数は288社。
 - ✓ 地域通貨サービス：**全国旅行支援に係る売上の寄与により売上高は大幅に増加**。
 - ✓ SOW EXPERIENCE：ギフト需要が高まる季節性により個人流通は底堅く推移。売上高はギフト利用の増加により堅調。

- 流通額：季節性による法人・個人のeギフト需要増加に加え、**自治体需要が拡大**。四半期過去最高値を更新。
- 売上高：**giftee for Business**が前四半期から引き続き好調。また、地域通貨サービスの**全国旅行支援関連売上がけん引**し、四半期売上高は過去最高額を更新。
- EBITDA：売上的大幅増に対し、**原価・販管費の増加は限定的**であったことから**EBITDAは大幅増**。

単位（百万円）



売上・利益ともに進捗は順調。

なお、利益に関しては、当社は第4四半期に向けて人件費が上がる構造かつ、meuron連結子会社化によるコスト増およびのれんの影響により、第2四半期以降営業利益の減少を見込む。

	第1四半期実績	通期業績予想	進捗率	前年同期比 (参考)
売上高	1,958 百万円	6,788 百万円	28.8%	+ 80.5%
EBITDA	831 百万円	1,265 百万円	65.6%	+ 226.9%
EBITDAマージン	42.4 %	18.6 %		+ 19.0PP
営業利益	723 百万円	813 百万円	88.9%	+ 409.1%
営業利益率	37.0 %	12.0 %		+ 23.9PP
四半期純利益	143 百万円	— 百万円	— %	+ 106.3%
流通額	12,165 百万円	46,056 百万円	26.4%	+ 50.8%

当社が保有する投資有価証券の一部について、2023年3月末時点で直近の実績及び事業計画に基づき、実質価額を評価した結果、取得原価と比較して大幅に下落したため、当第1四半期において、投資有価証券評価損を特別損失として計上。

- 投資有価証券評価損の額
329百万円

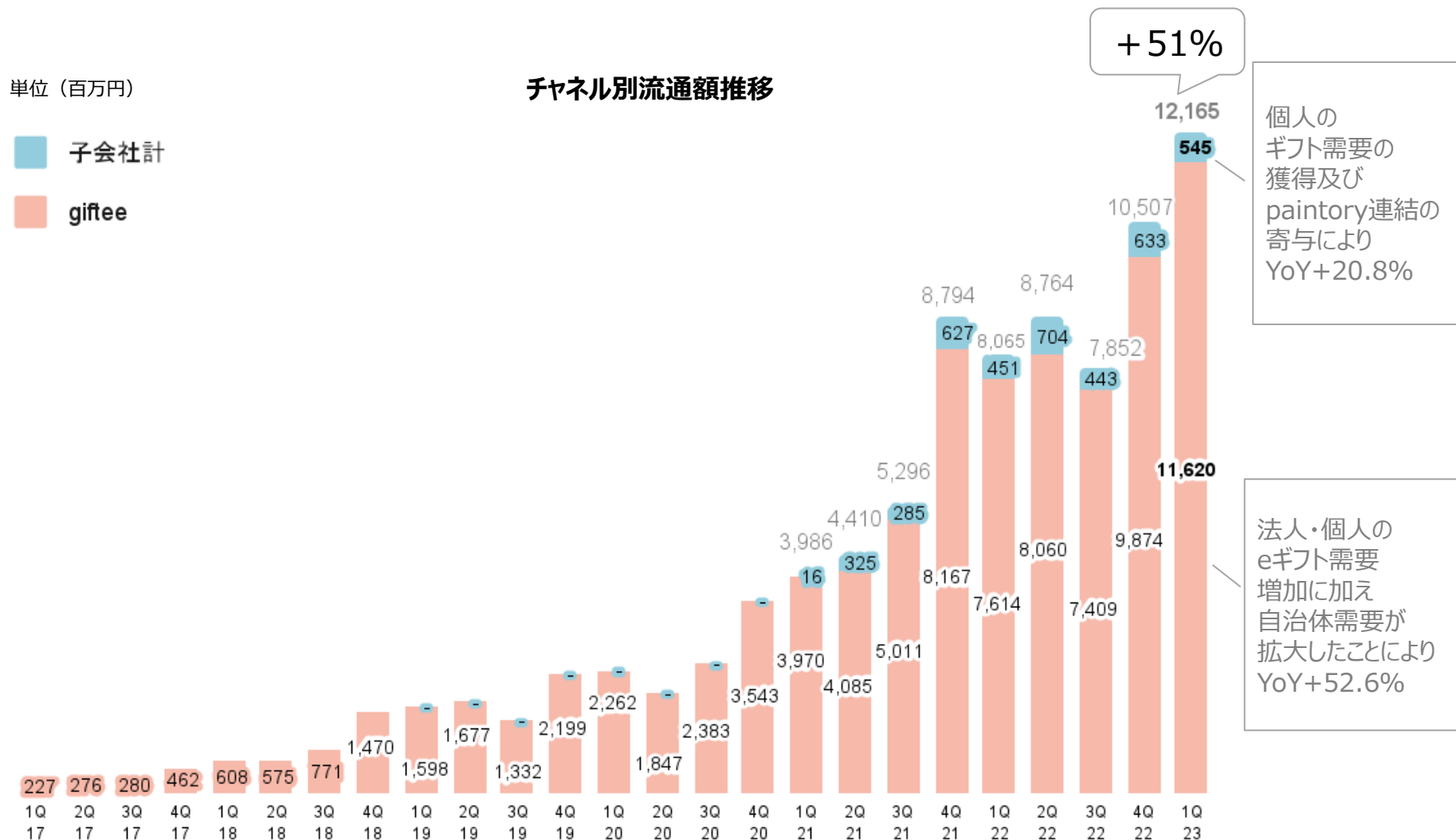
- 連結業績に与える影響

特別損失として上記投資有価証券評価損329百万円を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は143百万円（YoY+106.3%）

当社は親会社株主に帰属する当期純利益については、具体的な予想数値の開示を行っていないため、業績予想への影響はない。

2023年12月期第1四半期実績 流通額（四半期推移）

季節性による法人・個人のeギフト需要増加に加え、**自治体需要が拡大**。四半期過去最高値を更新。



2023年12月期第1四半期実績 売上高（四半期推移）

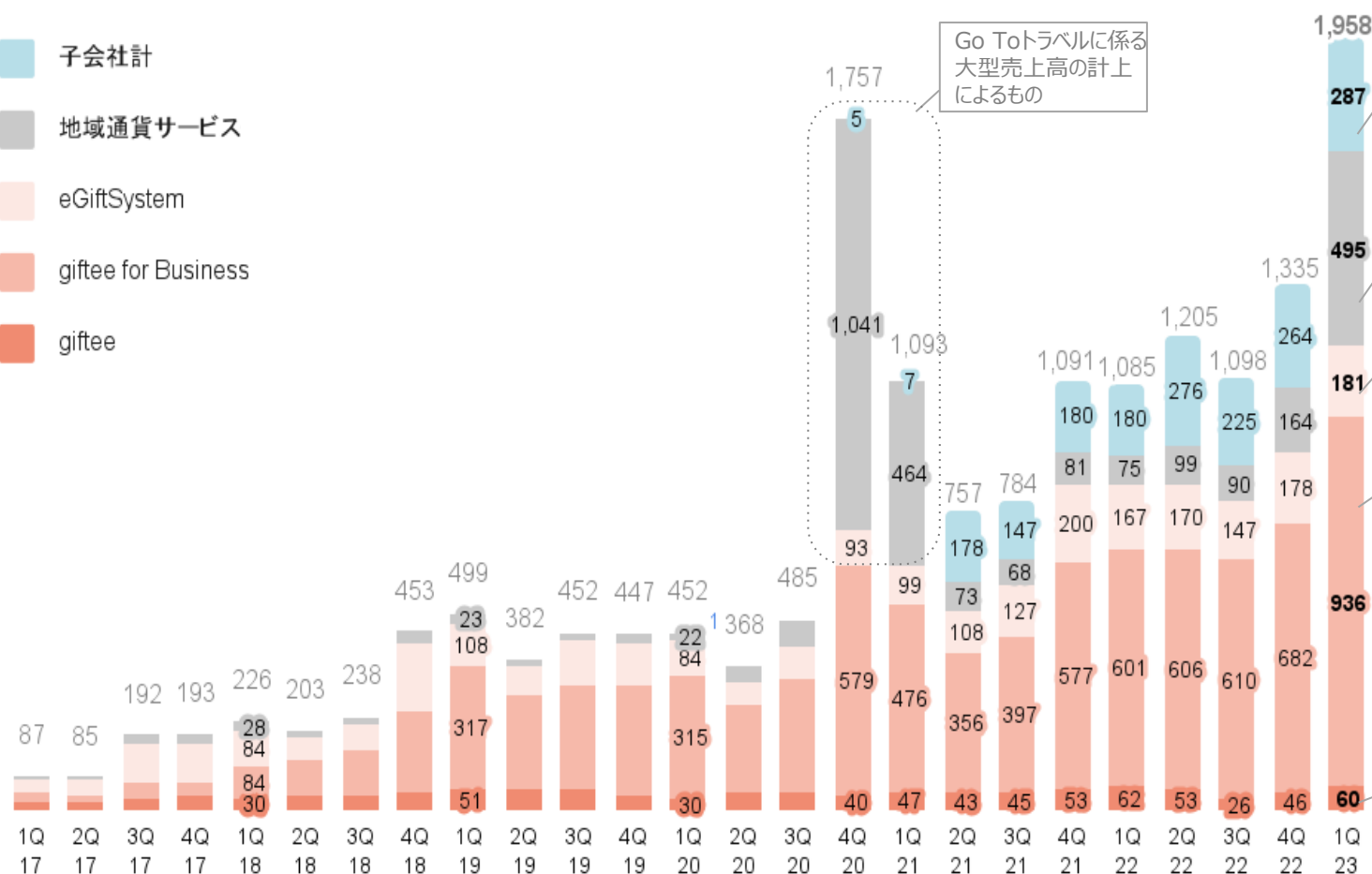


主に地域通貨サービスが全国旅行支援関連売上により大きく伸長したこと、および流通額の増加に伴う売上増により**大幅に増加**。

単位（百万円）

サービス別売上高推移

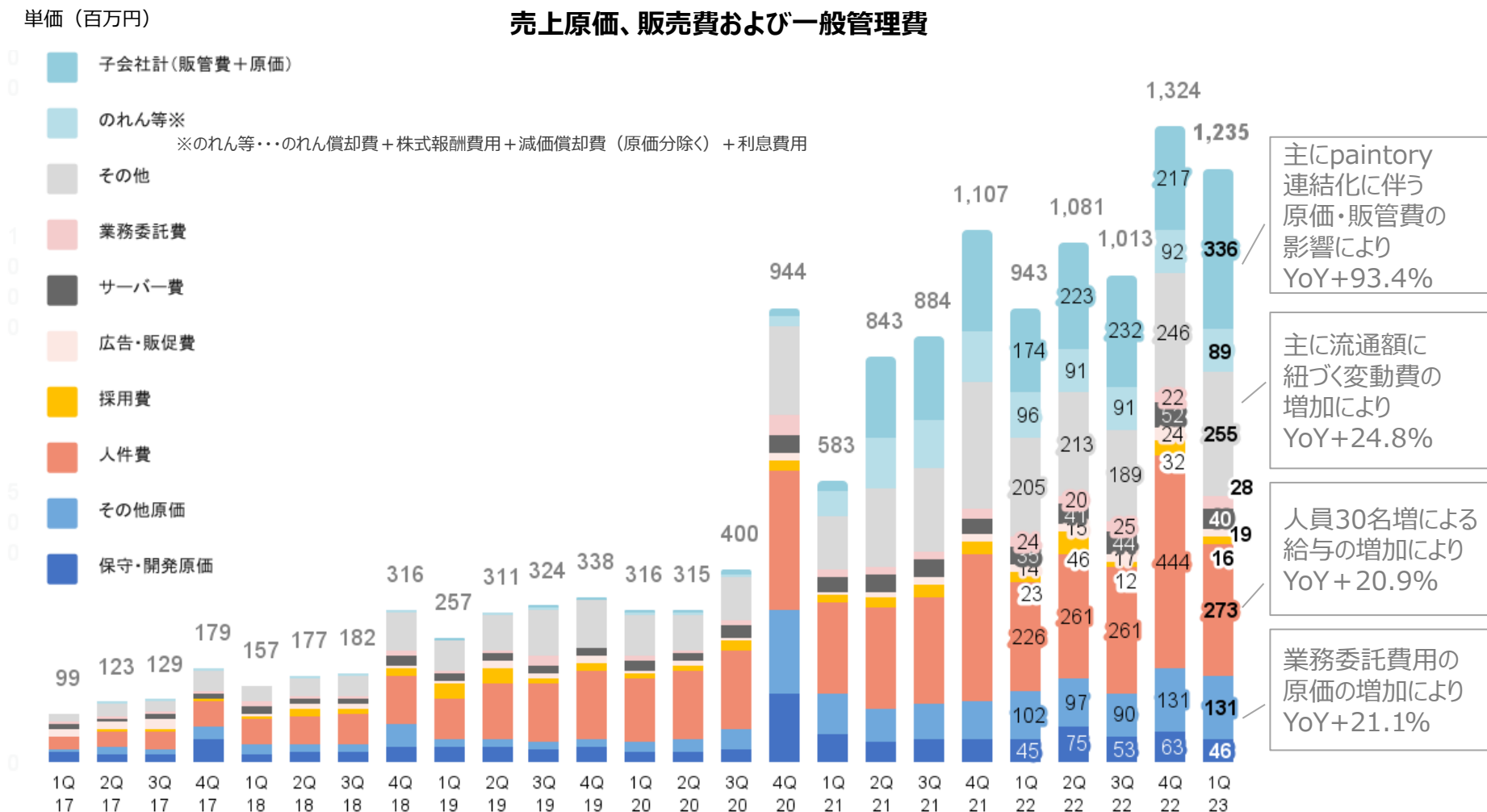
- 子会社計
- 地域通貨サービス
- eGiftSystem
- giftee for Business
- giftee



- +81%**
- ギフト利用の増加、退蔵益の増加、および paintory 連結の寄与により YoY +58.9%
- 全国旅行支援関連売上の大幅増により YoY +562.4%
- 流通額の増加に伴い YoY +8.3%
- 自治体をはじめとした大型案件獲得による流通額の増加に伴い YoY +55.8%
- 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、個人需要の着実な獲得により売上は前年同期比ほぼ横ばい

子会社を除く原価は、業務委託費用の増加により前年同期比+ 21.1%。

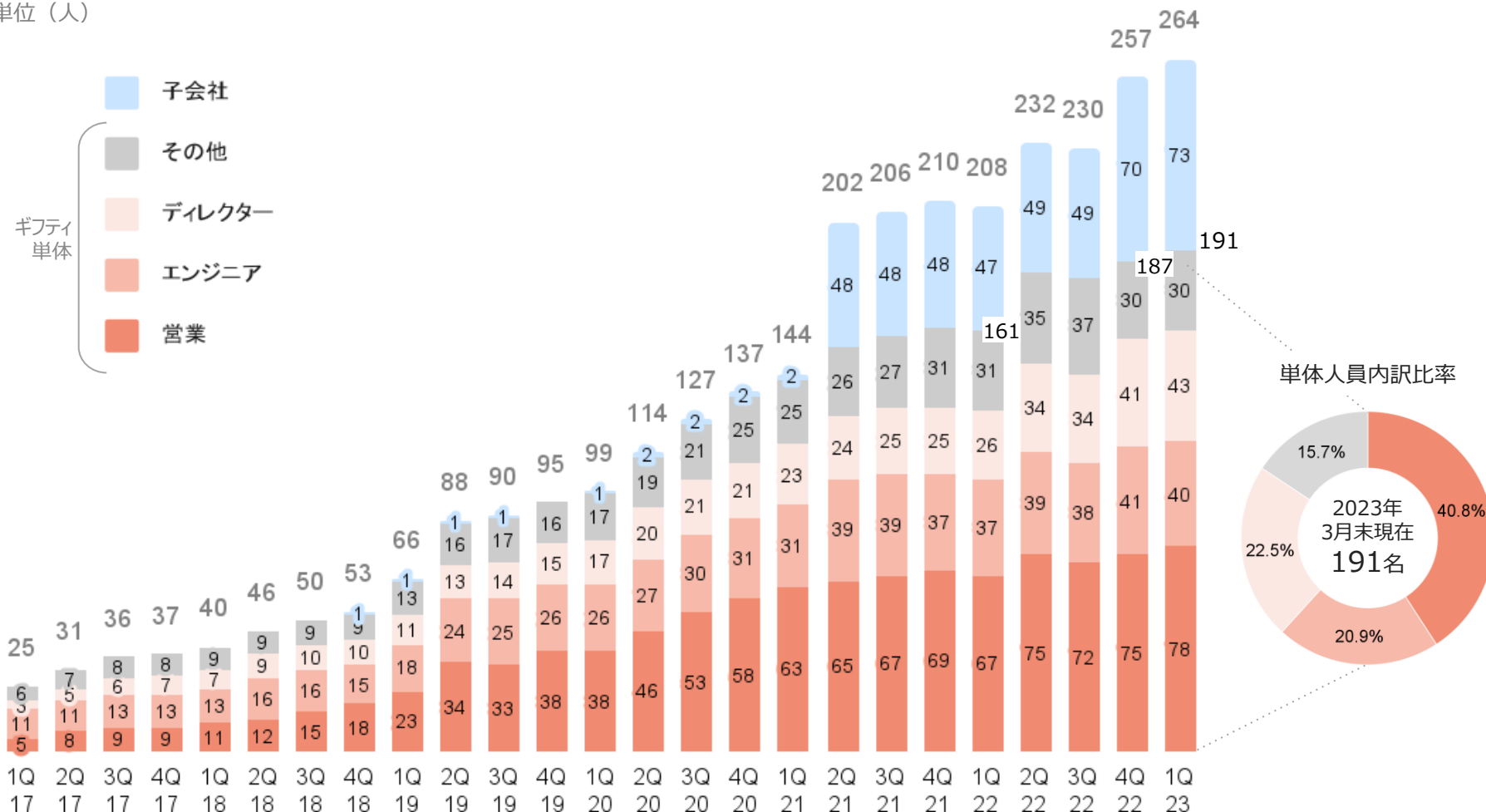
同販管費は、人員増強および流通額拡大に伴う費用の増加により前年同期比+15.9%。



2023年12月期第1四半期実績 人員数の推移

単体の人員数は、前年同期比+30名、前四半期比+4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。

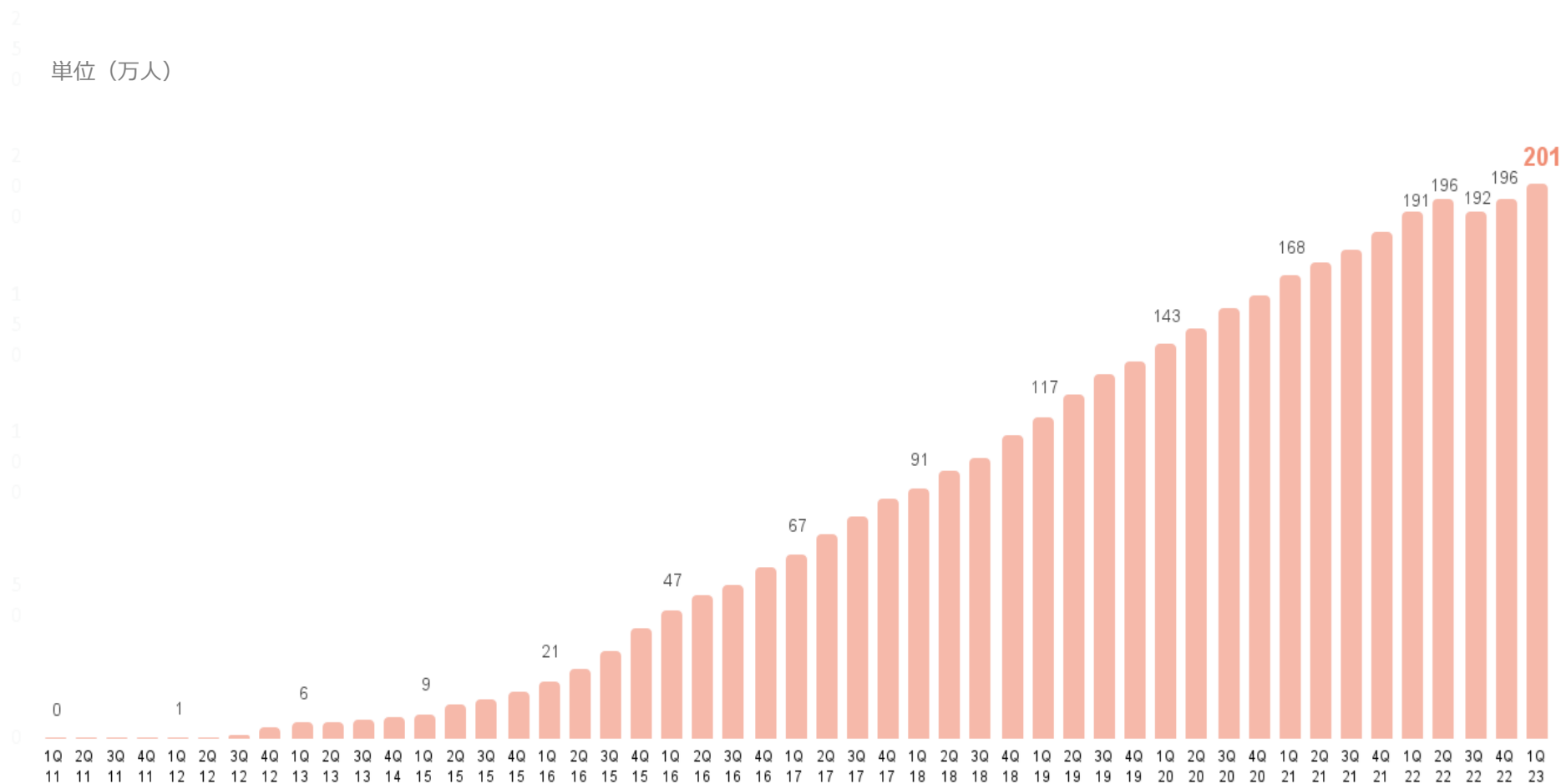
単位（人）



2023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+10万人、前四半期比+5万人と着実に増加。



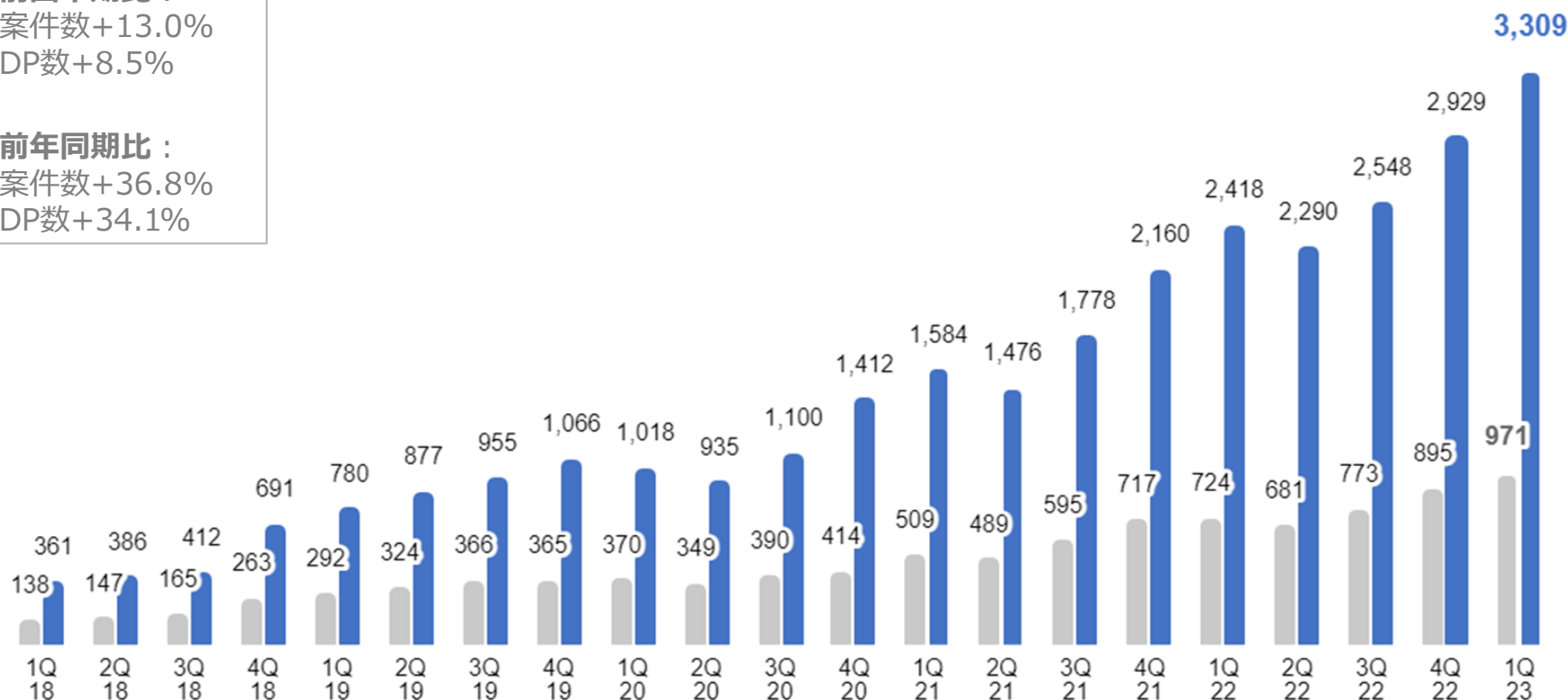
eギフト利用企業(DP)数および案件数は、季節性による法人のギフト需要増加の後押しを受け、**四半期最高値を更新。**

単位 (社、件)

前四半期比：
 案件数+13.0%
 DP数+8.5%

前年同期比：
 案件数+36.8%
 DP数+34.1%

■ DP数 ■ 案件数



※ DP 数は各四半期のユニーク利用企業数。

giftee Box、えらべるPayの①幅広いラインナップから選べる、②簡単に送付できるという特性により、当第1四半期は、GtoC領域における利用用途の拡大が進む。

giftee Box、えらべるPay利用用途事例

	用途			
	既存領域		新規領域	
	BtoC	Corporate Gift (BtoB/BtoE)	GtoC (Government to Consumer)	
 	<p>友達紹介 キャンペーン</p> <p>SNSキャンペーン</p> <p>キャッシュバック キャンペーン</p>	<p>ポイント交換</p> <p>抽選キャンペーン</p> <p>マイレージ キャンペーン</p>	<p>社内報奨</p> <p>企業/労働組合周年記念品</p> <p>ウェビナー/ オンラインイベント特典</p>	<p>政府経済支援策(補助金)</p> <p>利用用途例</p> <ul style="list-style-type: none"> 出産子育て支援金 節電プログラム参加要請施策 電子申請促進施策 省エネ家電購入促進施策

第1四半期におけるGtoC領域の案件事例は下記の通り。

福島県×省エネ家電購入応援施策



購入製品に応じて5,000円～160,000円分の
えらべるPayを付与



県施策

静岡県湖西市×電子申請促進施策

KOSAI CITY

電子申請を始めるなら…

今でしょ!

「行かない」市役所

チャレンジキャンペーン



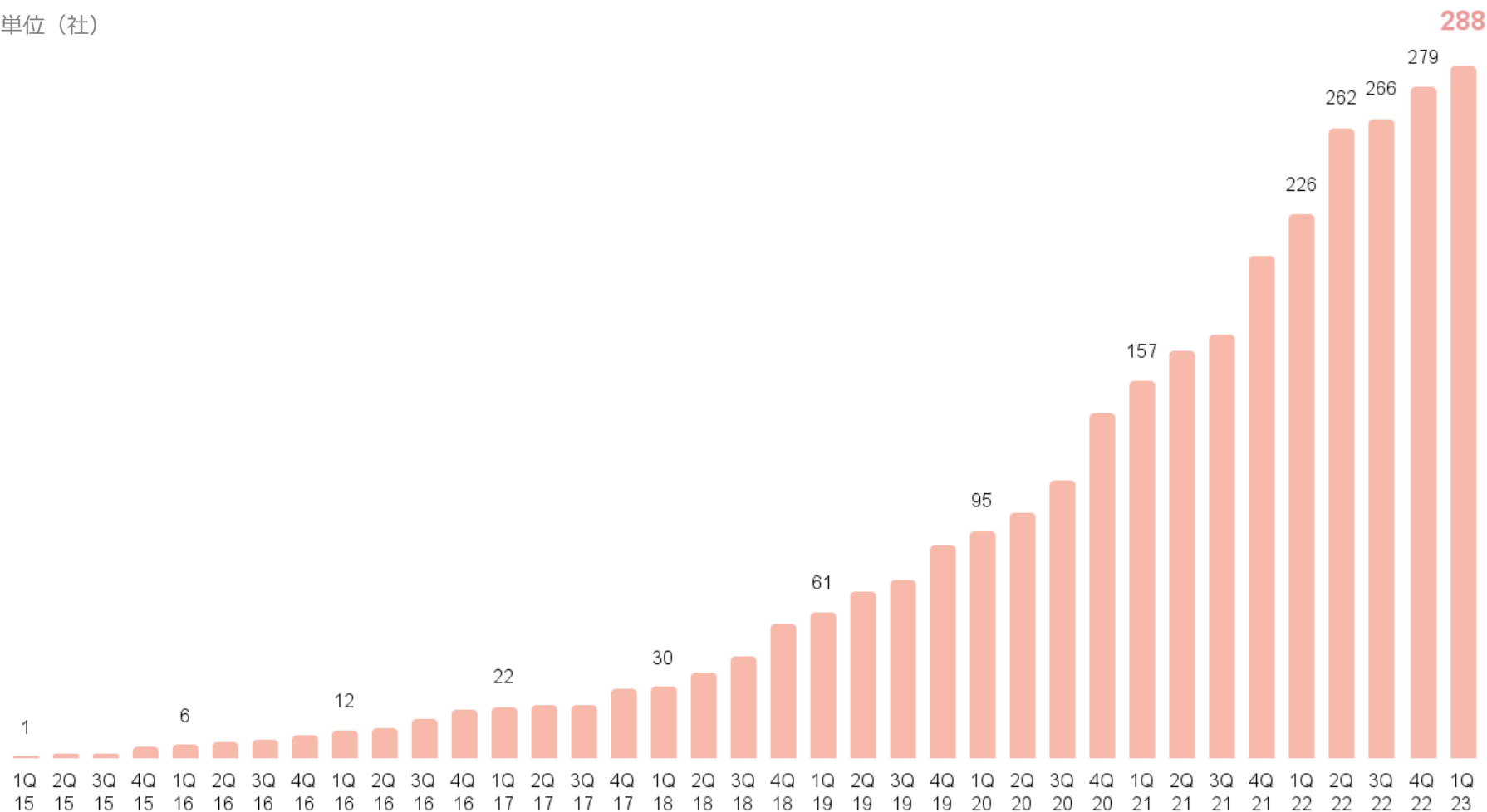
マイナンバー利用による電子申請を行うための
アプリDL&登録で5,000円分のえらべるPayを付与



市施策

eギフト発行企業(CP)数は、**前年同期比+62社、前四半期比+9社の288社**と、着実に増加。

単位 (社)



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

新規導入の他、出資先商品のeギフト化によるコンテンツの拡張・拡充が進む。

新規導入

飲食/カフェ



株式会社ウェルカム様

全国48店舗の「DEAN & DELUCA」で買い物や飲食に利用可能

コスメ



ラッシュジャパン
合同会社様

全国77店舗の「LUSH」で商品購入や入浴料・石鹸等の引き換えに利用可能

交通/タクシー



GO株式会社様

「GO」アプリに対応したタクシーの支払いに利用可能

出資先



株式会社Sozi
インテリアアート

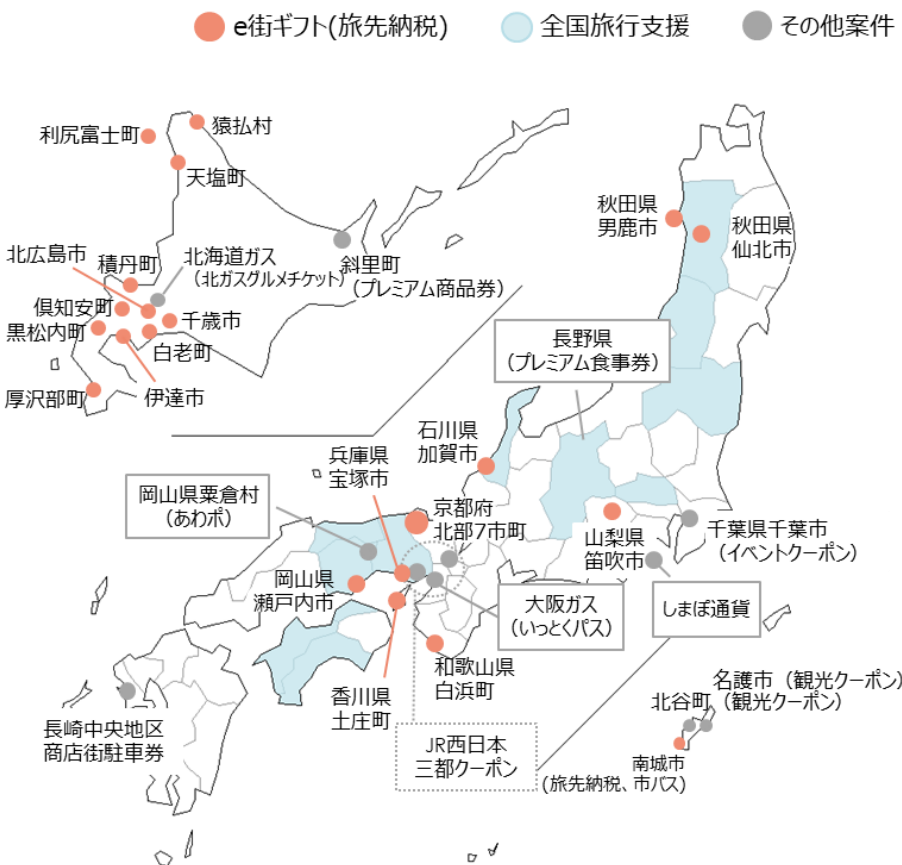


POST COFFEE株式会
コーヒー

※画像は券面イメージ

全国旅行支援の「地域クーポン」電子化に係る売上が大幅に増加。

■ 2023年1Q実施案件



■ 12県に「地域クーポン」電子化ソリューションを提供。



■ 2023年1Q初回案件

2023年3月	e街ギフト	北海道北広島市 旅先納税
2023年1月	e街ギフト	北海道斜里町 観光クーポン
2023年1月	その他	全国旅行支援
2023年1月	e街ギフト	沖縄県名護市 プレミアム付き観光商品券

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。

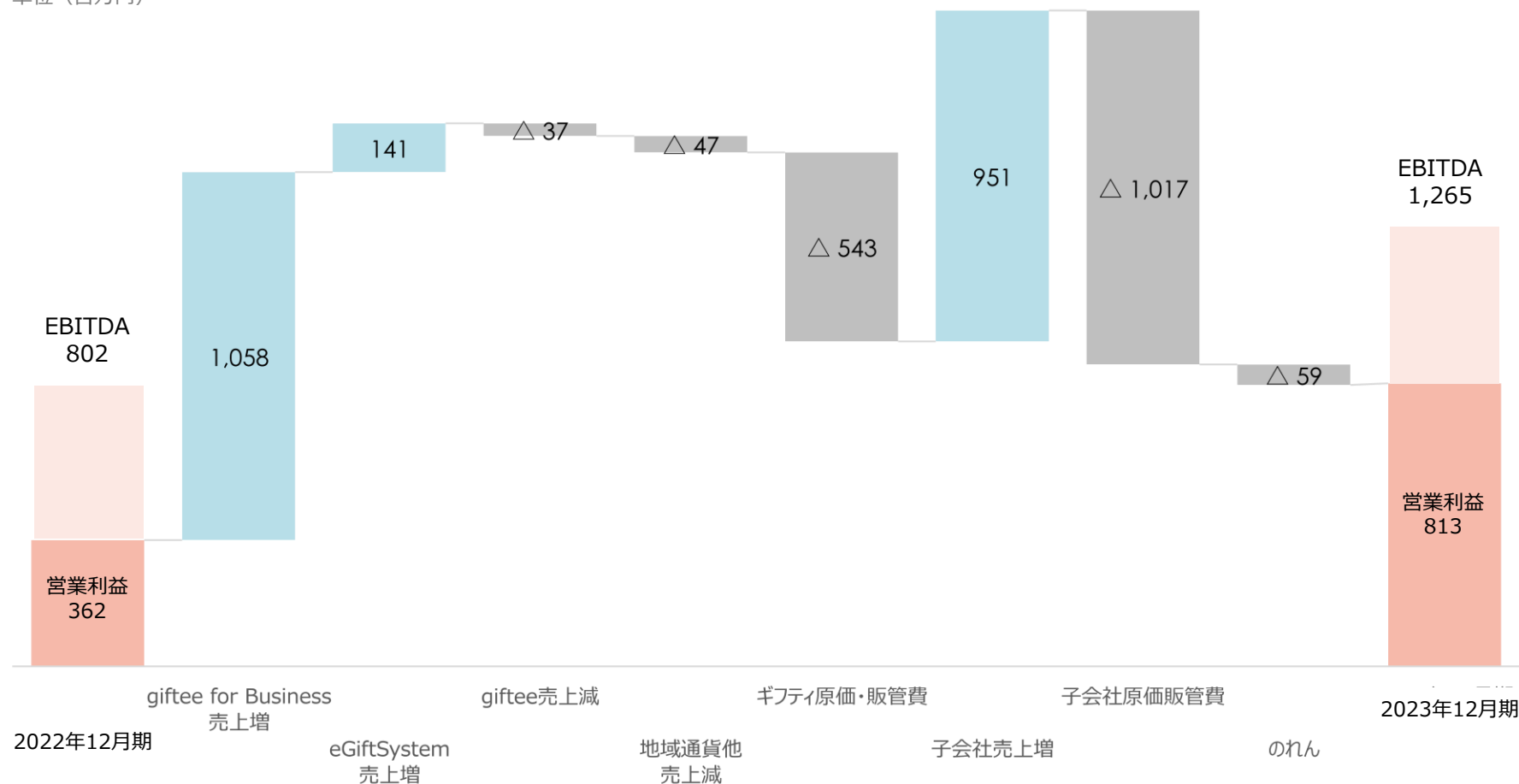
	2023年12月期 (2023年1月~12月)		2022年12月期	
	(百万円)	業績予想	実績	増減率
売上高		6,788	4,723	+43.7%
販売費及び一般管理費		4,748	3,603	+31.8%
EBITDA		1,265	802	+57.7%
EBITDAマージン		18.6%	17.0%	1.7pp
営業利益		813	362	+124.1%
営業利益率		12.0%	7.7%	4.3pp
経常利益		813	352	+130.7%
当期純利益		非開示	10	-
流通額		46,056	35,188	+30.9%

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）



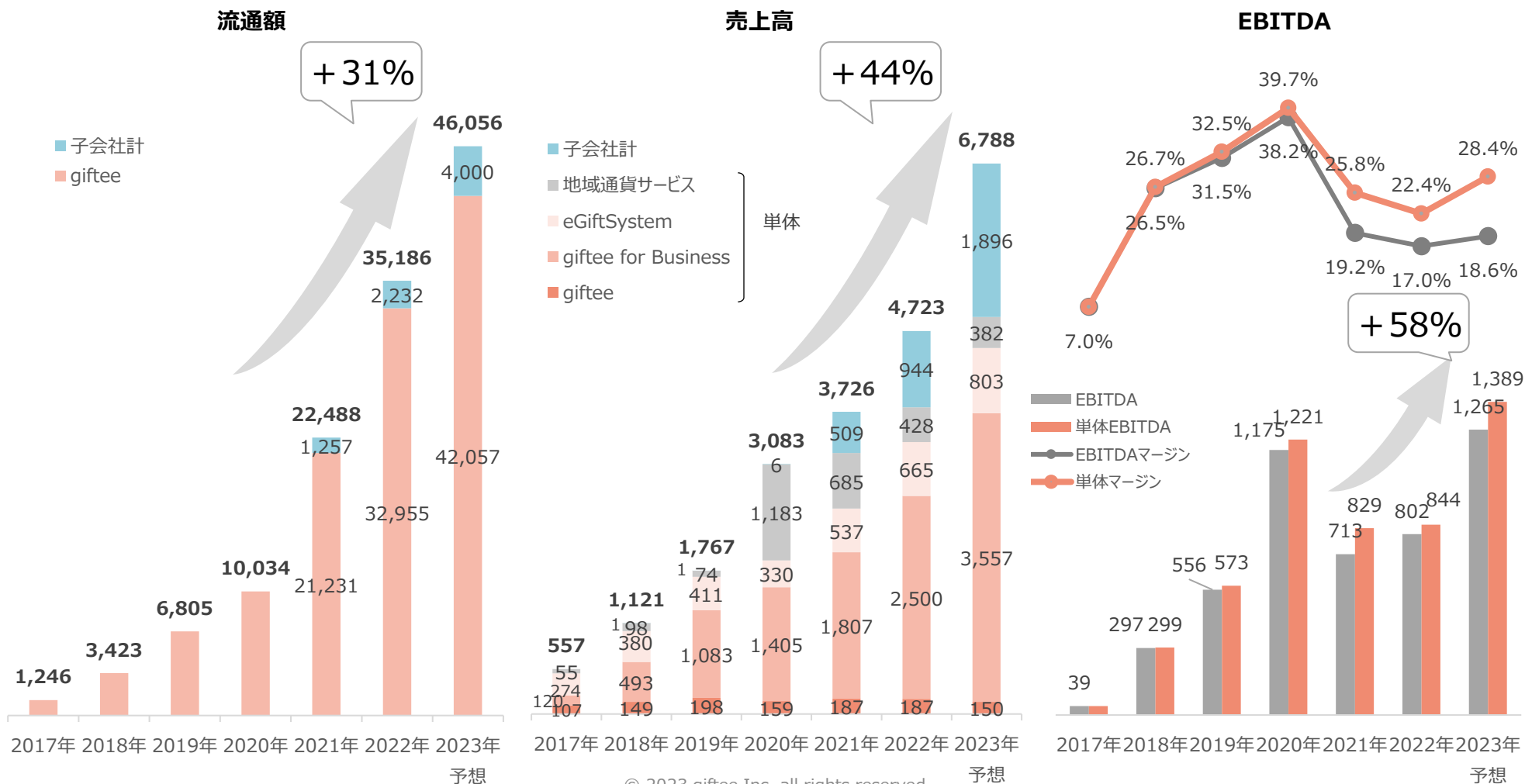
2023年12月期業績予想 2023年12月期流通額・売上高・EBITDA予想



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。

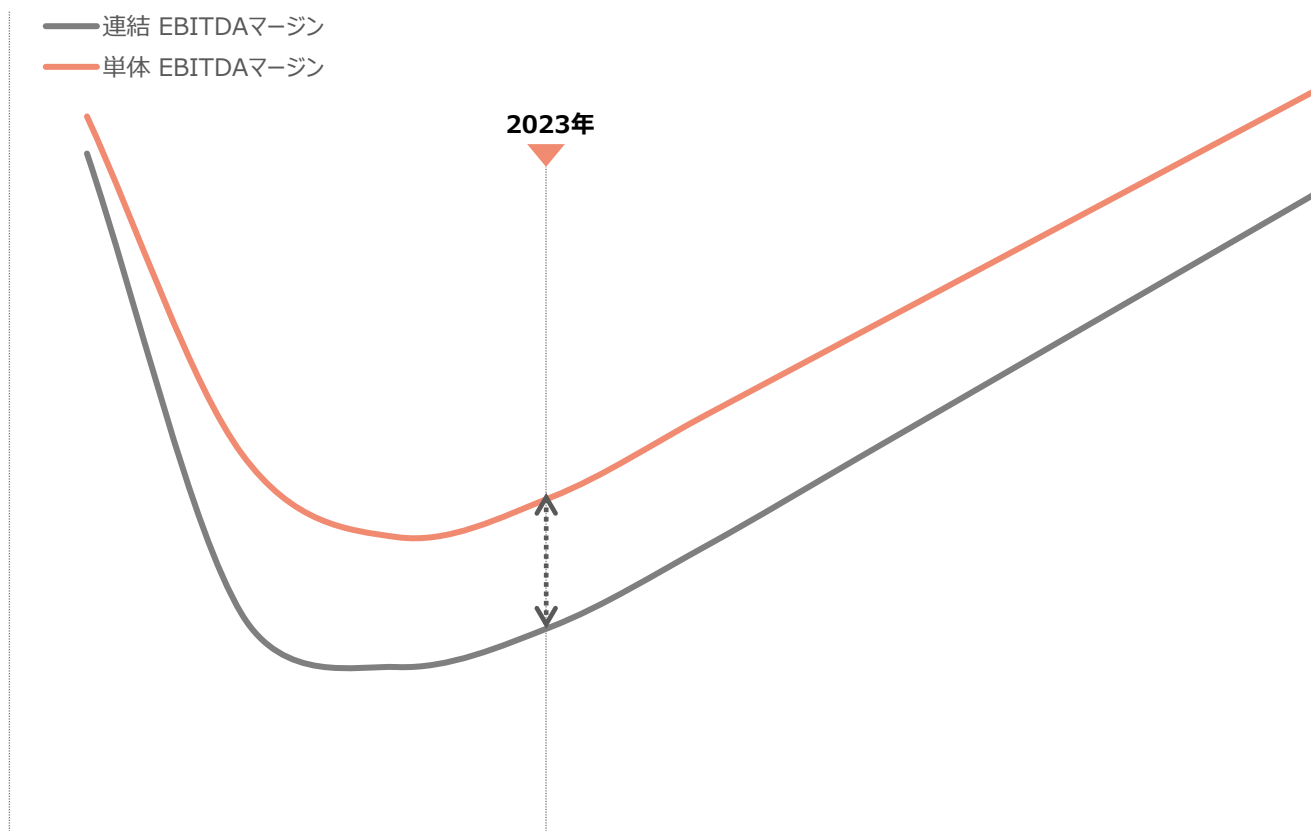
単位（百万円）



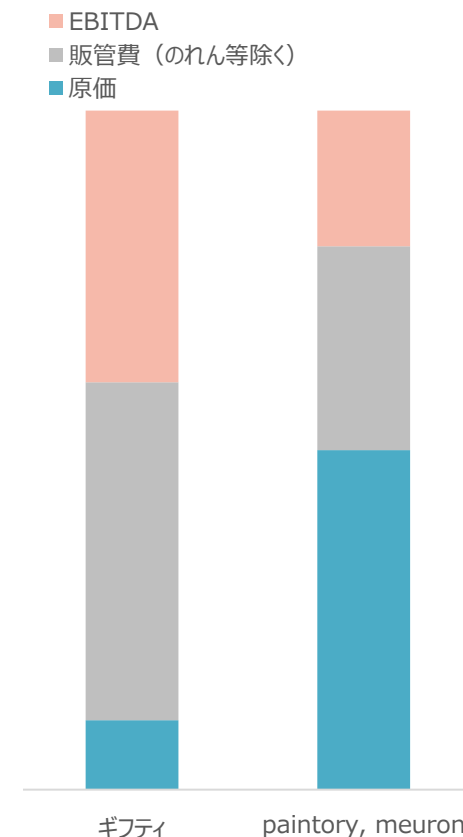
2023年12月期業績予想 連結子会社によるEBITDAマージンへの影響

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)クオ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



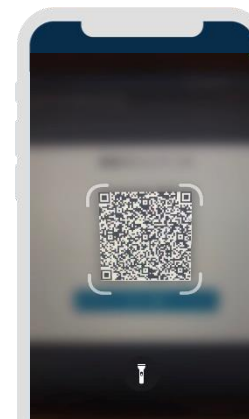
モバイルオーダー



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



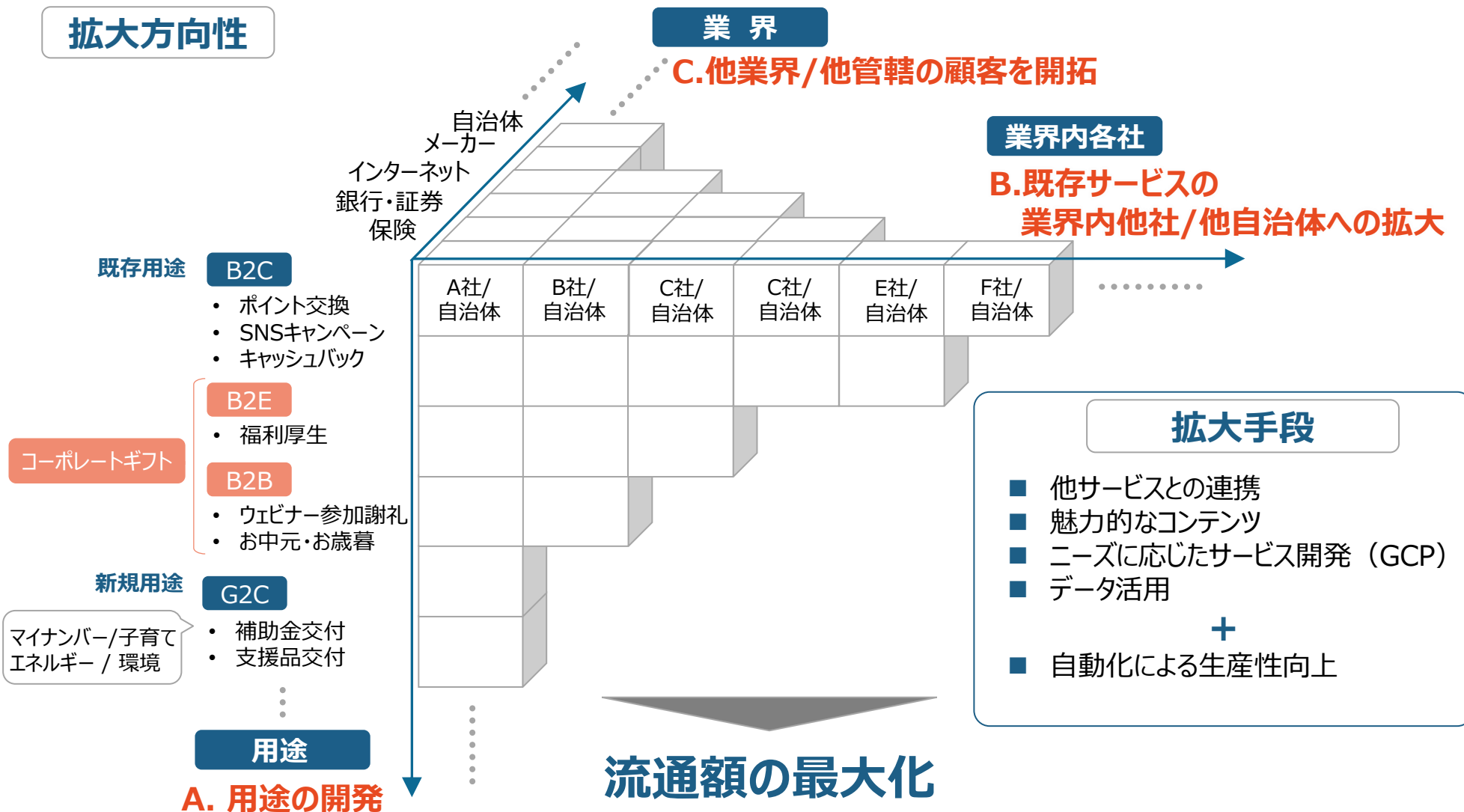
優待選択・受取



- ✓ 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

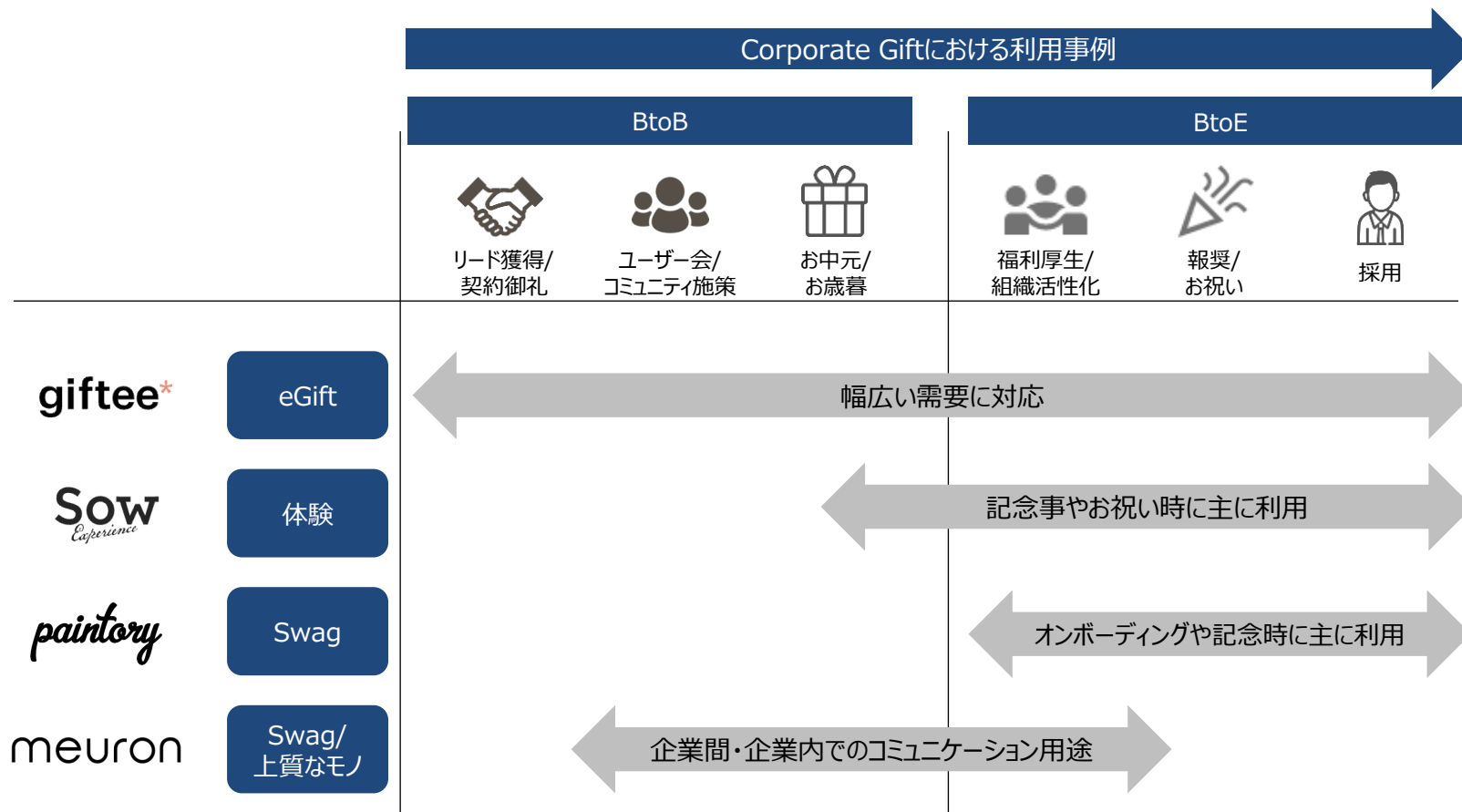


顧客の様々な用途に対応

		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	
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				
利用業界例	保険・銀行・証券		情報通信		保険		情報通信	
	自動車		不動産		自動車		小売	
Online	利用例	メルマガ・LINE・Twitter・SMS アプリプッシュ通知での配信		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	
		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	
		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		
	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		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。

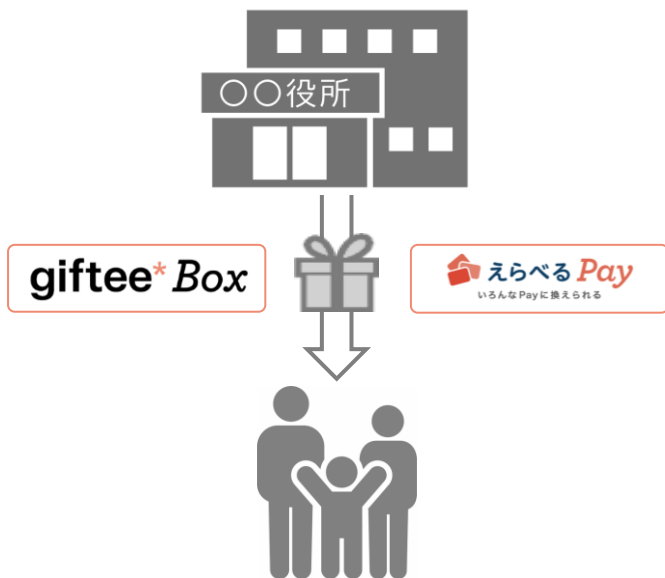
コーポレートギフト領域における利用用途と対応ギフトのイメージ



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。

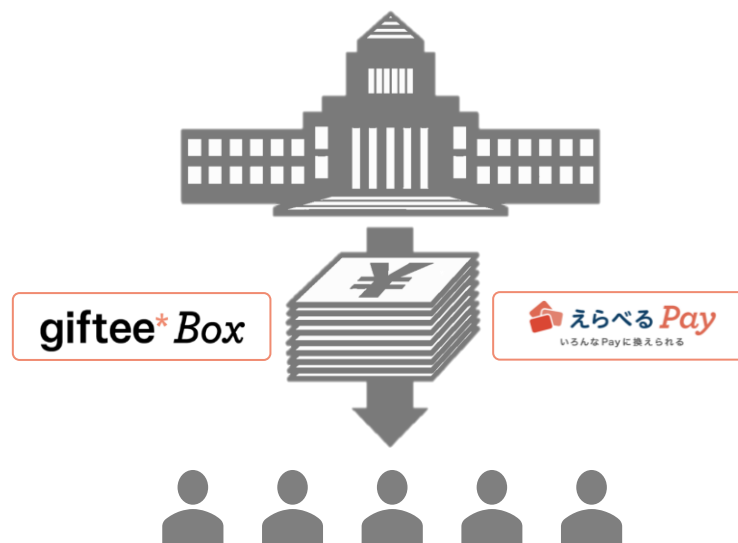
自治体施策事例

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

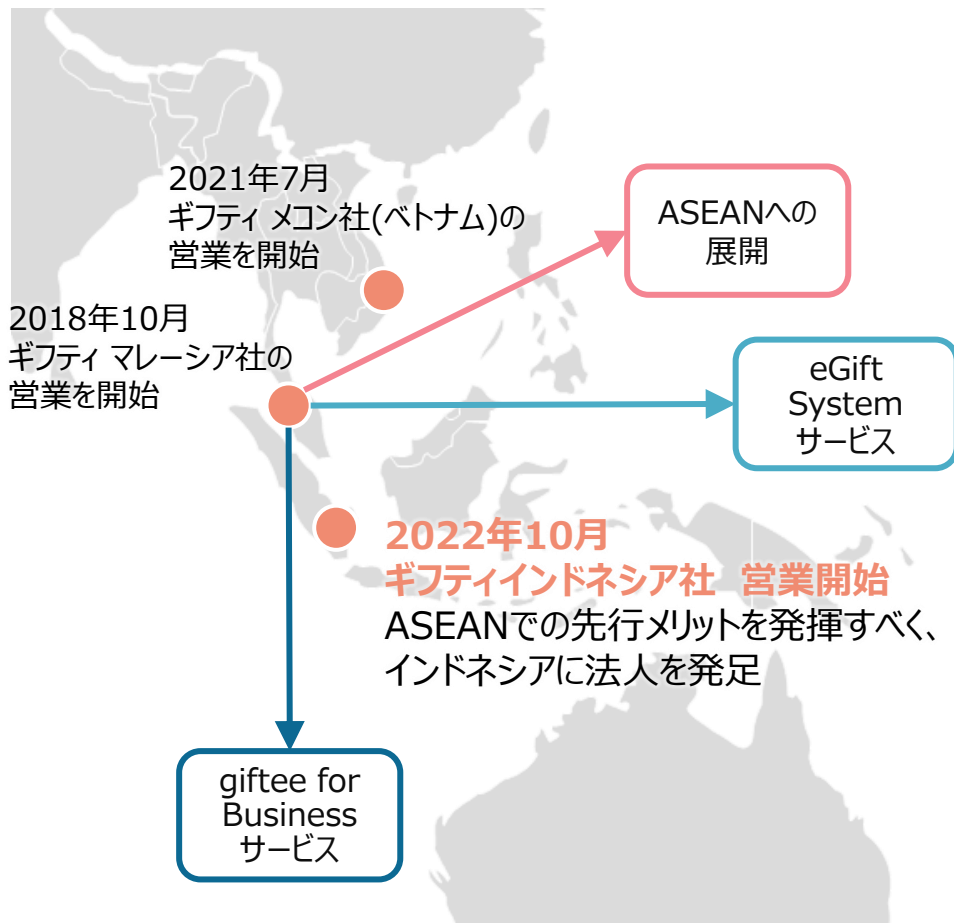


- ・性別
- ・年齢
- ・居住エリア 等

・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

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

(2021年3月)

(2022年10月)

(2023年1月)

出資

(2021年7月)

(2020年12月)

(2021年1月)

(2020年6月)



(2020年2月)

他複数社

出資

(2021年5月)

JV

(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。

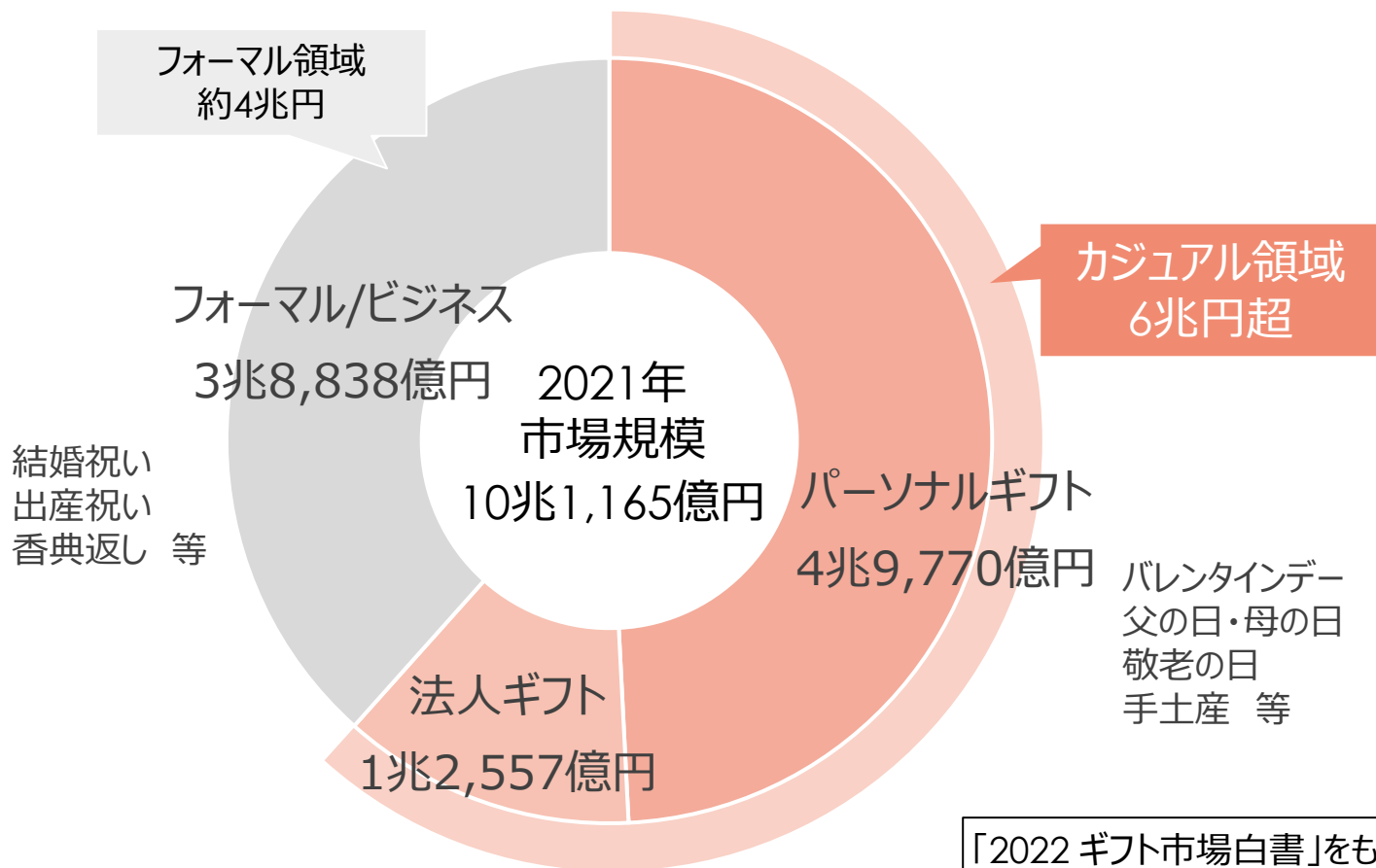
- DIRIGIOとのデリバリーシステムの共同提案



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

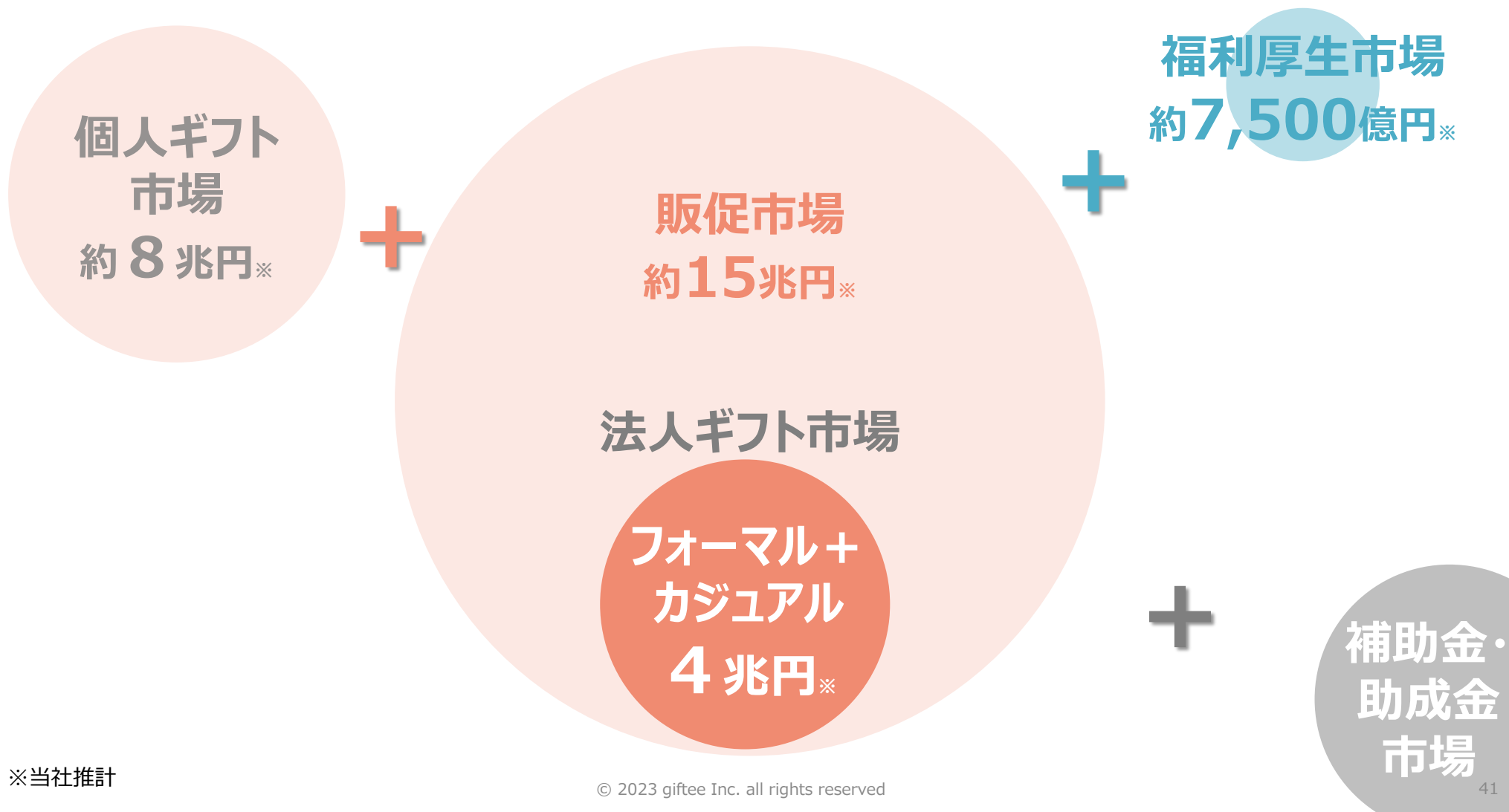
メインターゲットは国内のカジュアルギフト領域6兆円。

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		
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	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 陸の豊かさも守ろう
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	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
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	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。

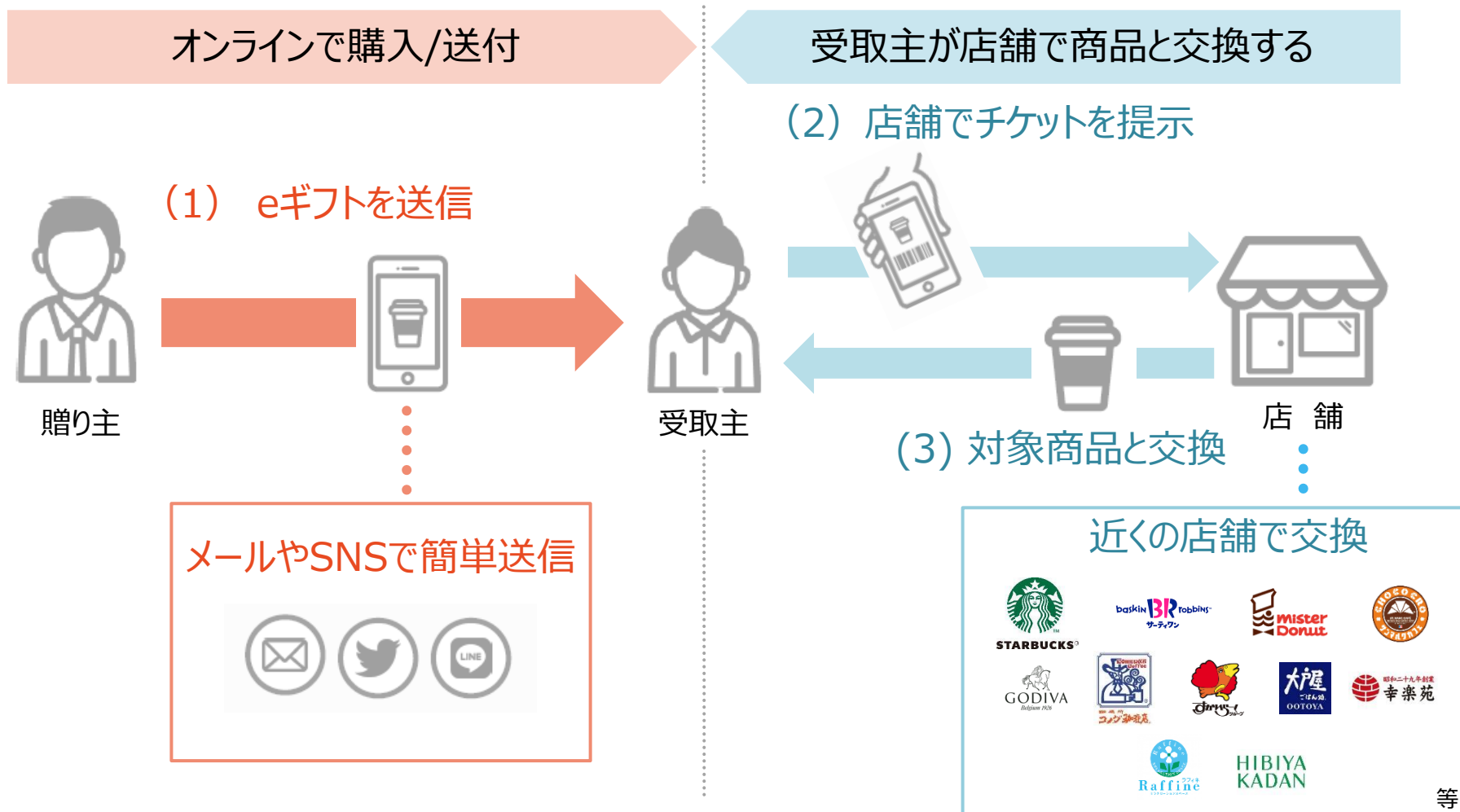


株式会社ギフトによるMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社（“MSCI”）のデータの使用、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社ギフトの後援、承認、推薦、または宣伝を意味するものではありません。MSCIのサービスおよびデータはMSCIまたはその情報提供者の所有物であり、「現状のまま」提供され、保証はありません。MSCIの名称およびロゴは、MSCIの商標またはサービスマークです。

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
すかいらーく
すかいらーくご優待
券
¥500 ~

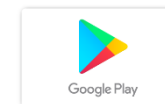
デジタル系



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～

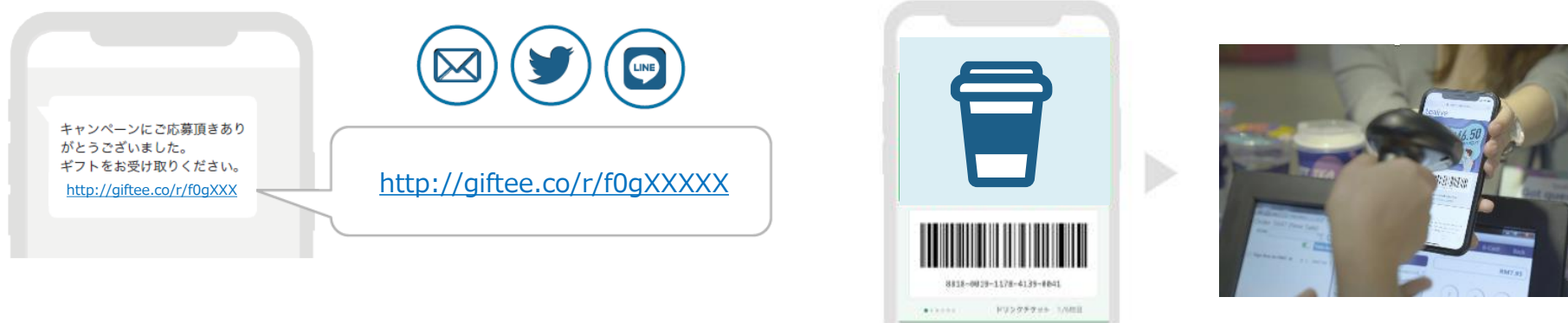
eギフトはユニークなURLで発行。

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。

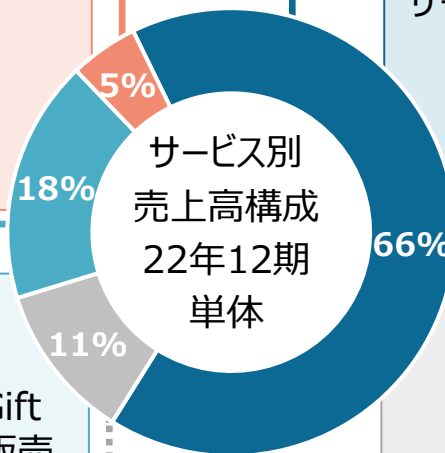
【事例】 スターバックス コーヒー、サティワンアイスクリーム、ミスタードーナツ 等

【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

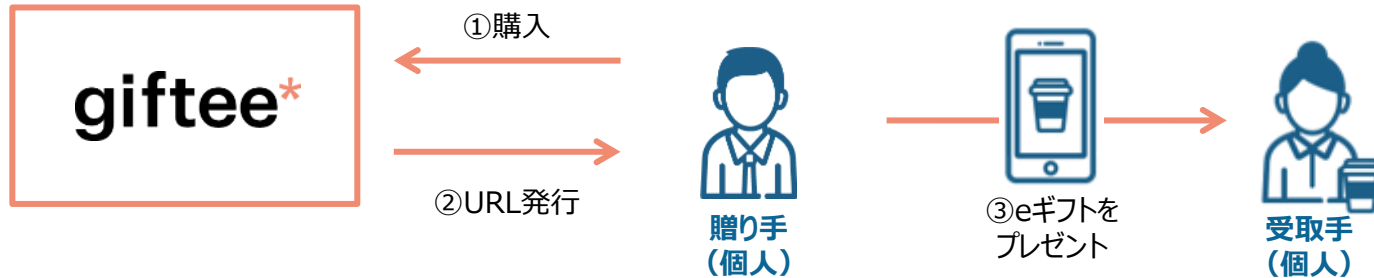
サービスの概要

個人向け

①giftee 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

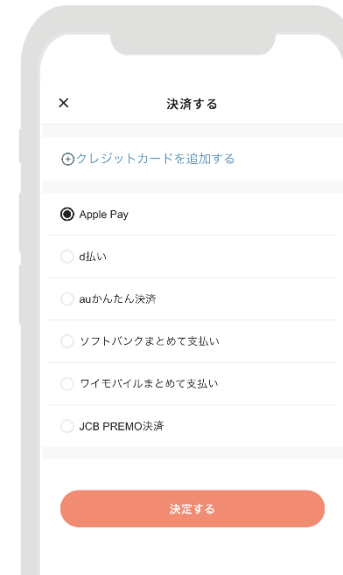
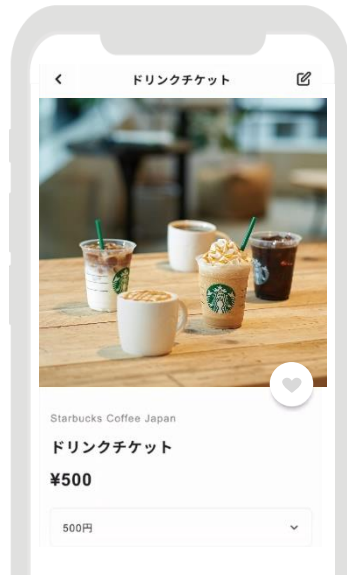
①アプリまたはwebサイトにアクセス

②eギフトを選択

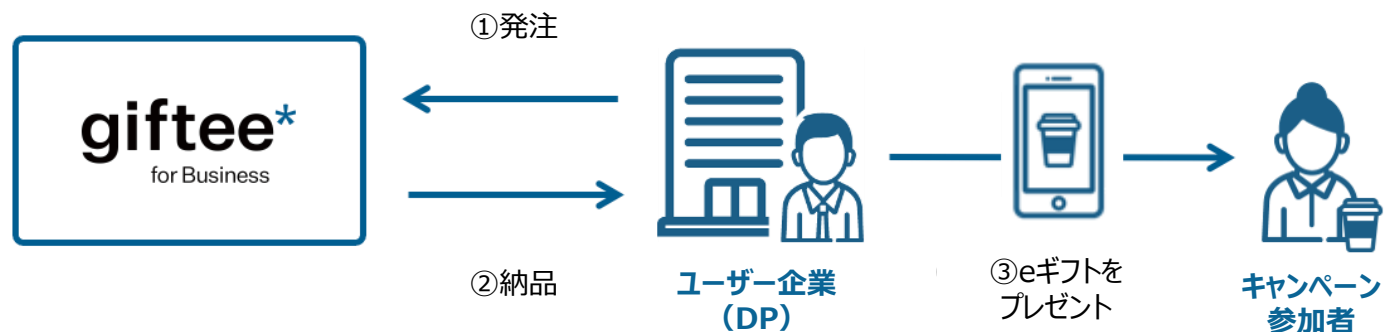
③ギフトカードを選択
メッセージを入力

④決済

⑤購入完了、URL取得



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

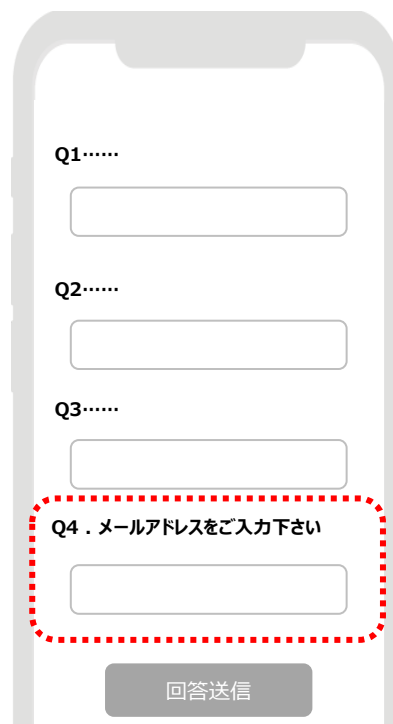
キャンペーン例 アンケート

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

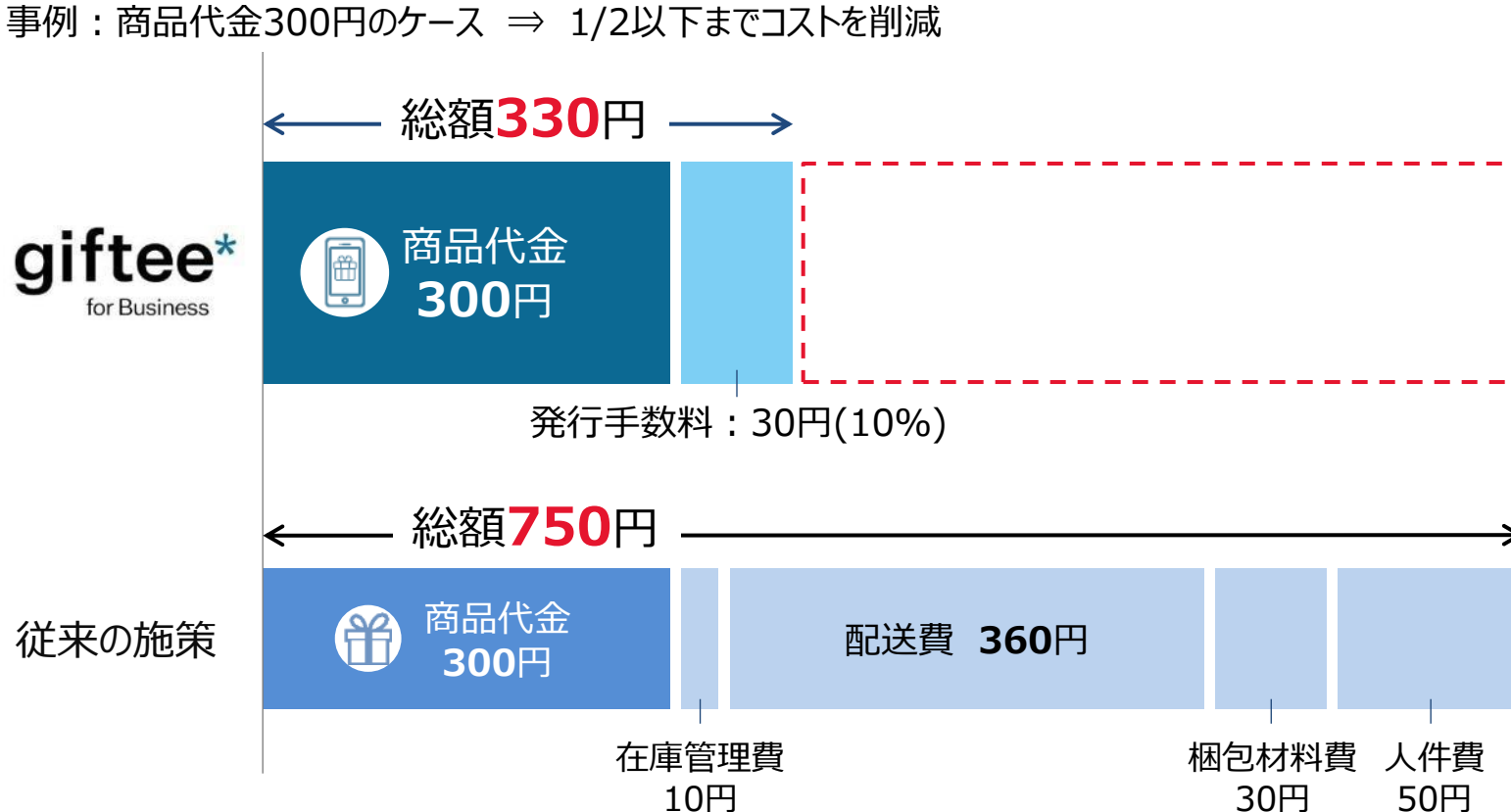


参加モチベーションの向上

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

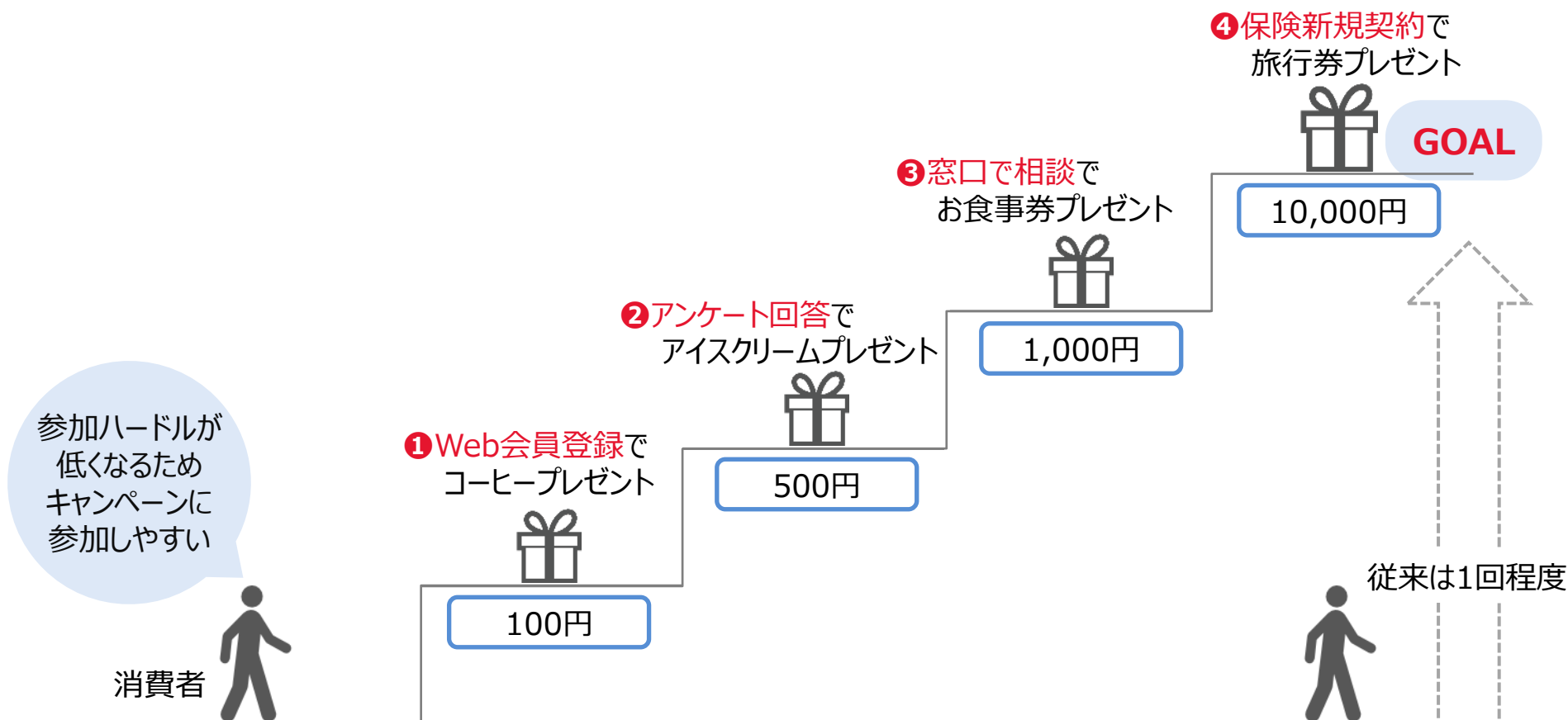
メリット2 同じ予算内で当選者数を最大化



- ✓ 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



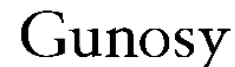
③ eギフト受取



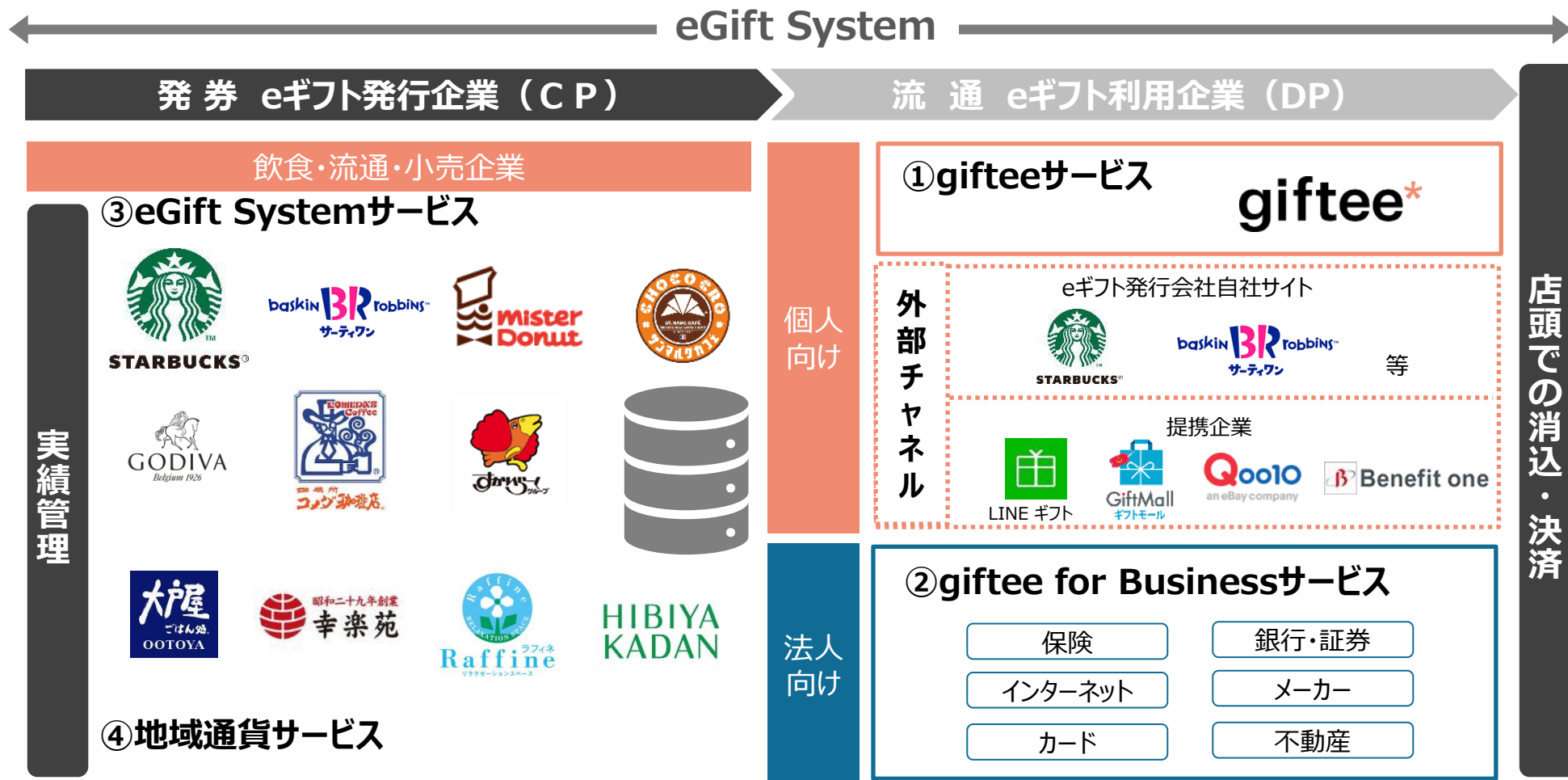
サービスの概要

giftee for Businessサービス ~eギフト利用企業 (DP)例~

giftee*



「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。

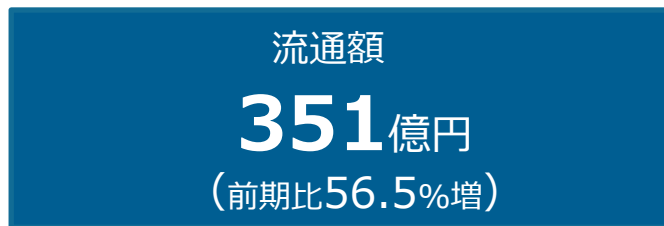


小売店向け

③eGift Systemサービス 導入メリット

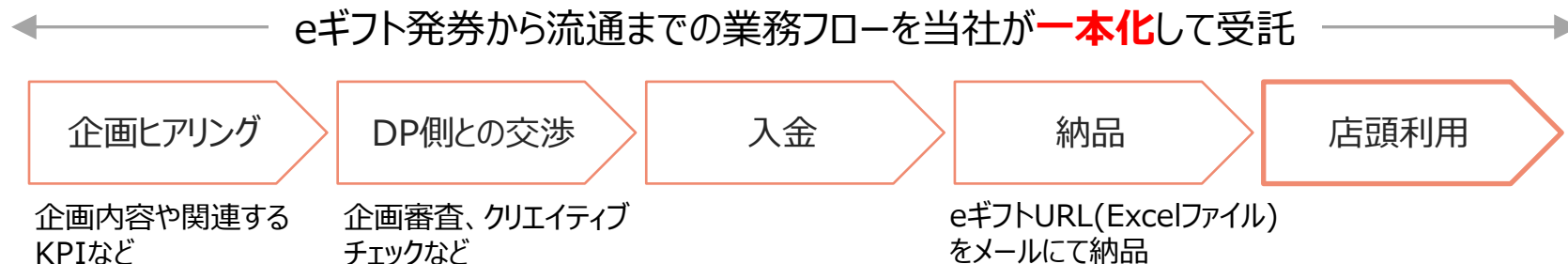
メリット1

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。

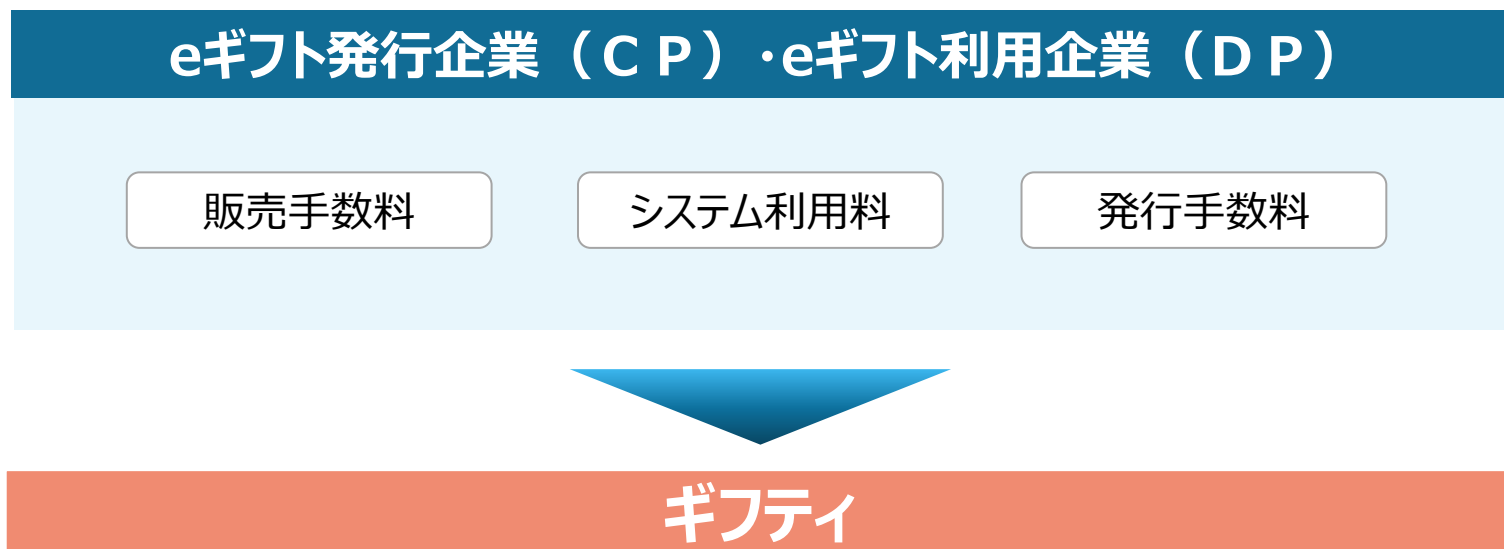
メリット2

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。



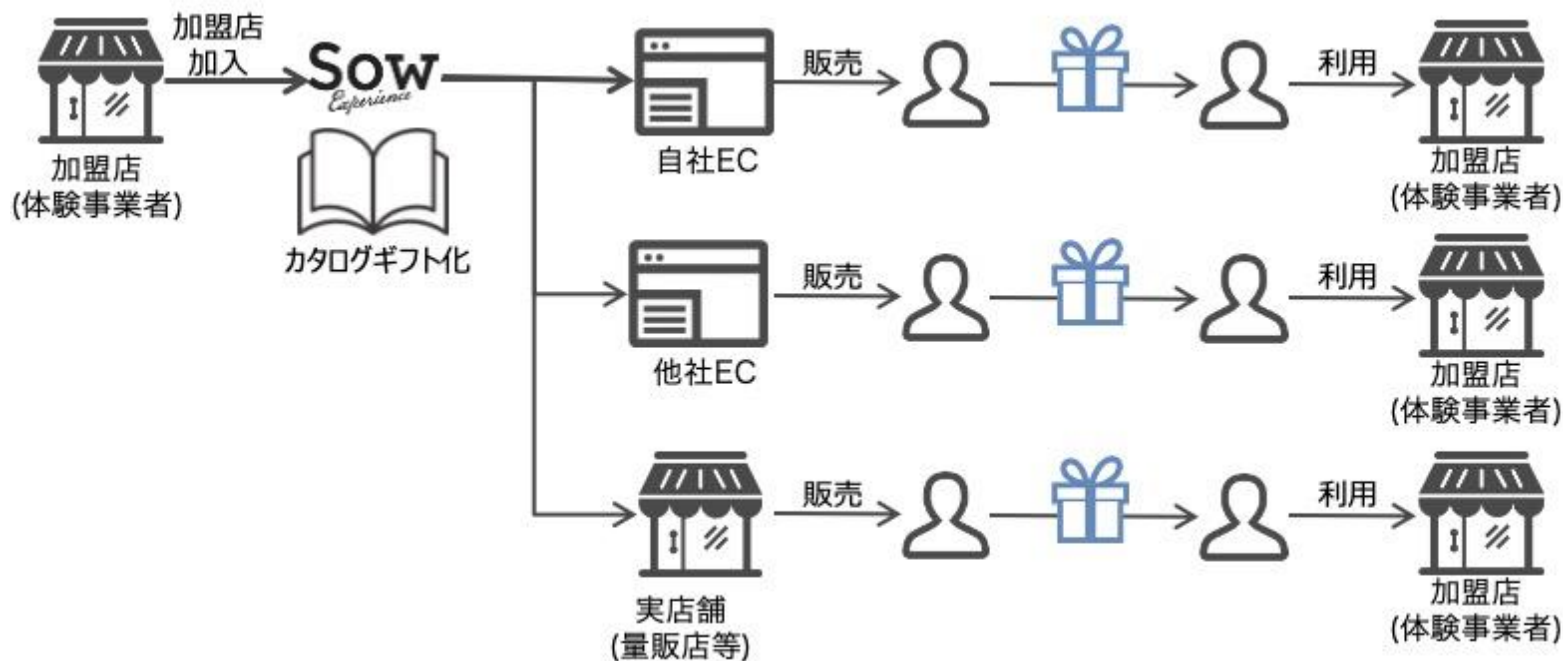
■ 取扱体験例

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



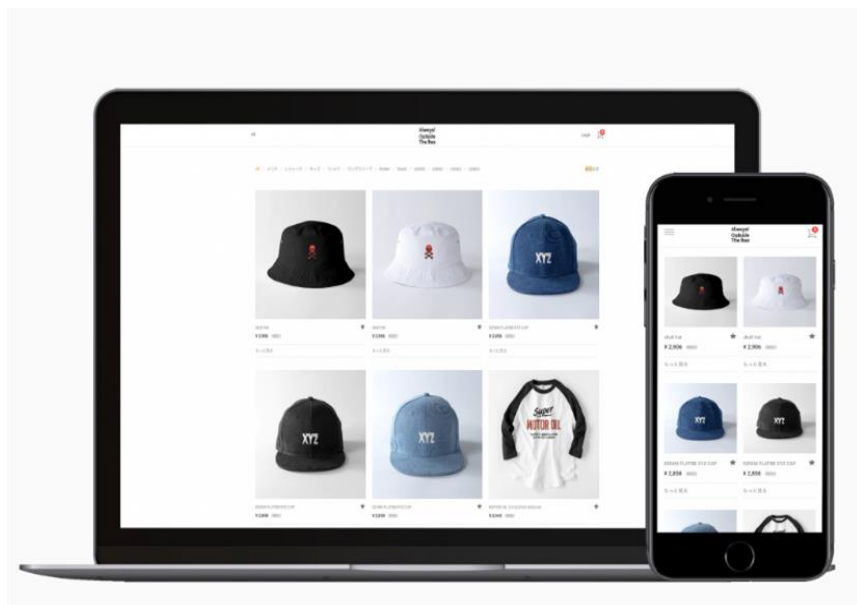
カスタムアパレルを制作したいユーザーに対し、デザインをアップロードするだけで、オリジナル商品を作ることができ、1着からリスクなく販売できるサービスを展開。

■ 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

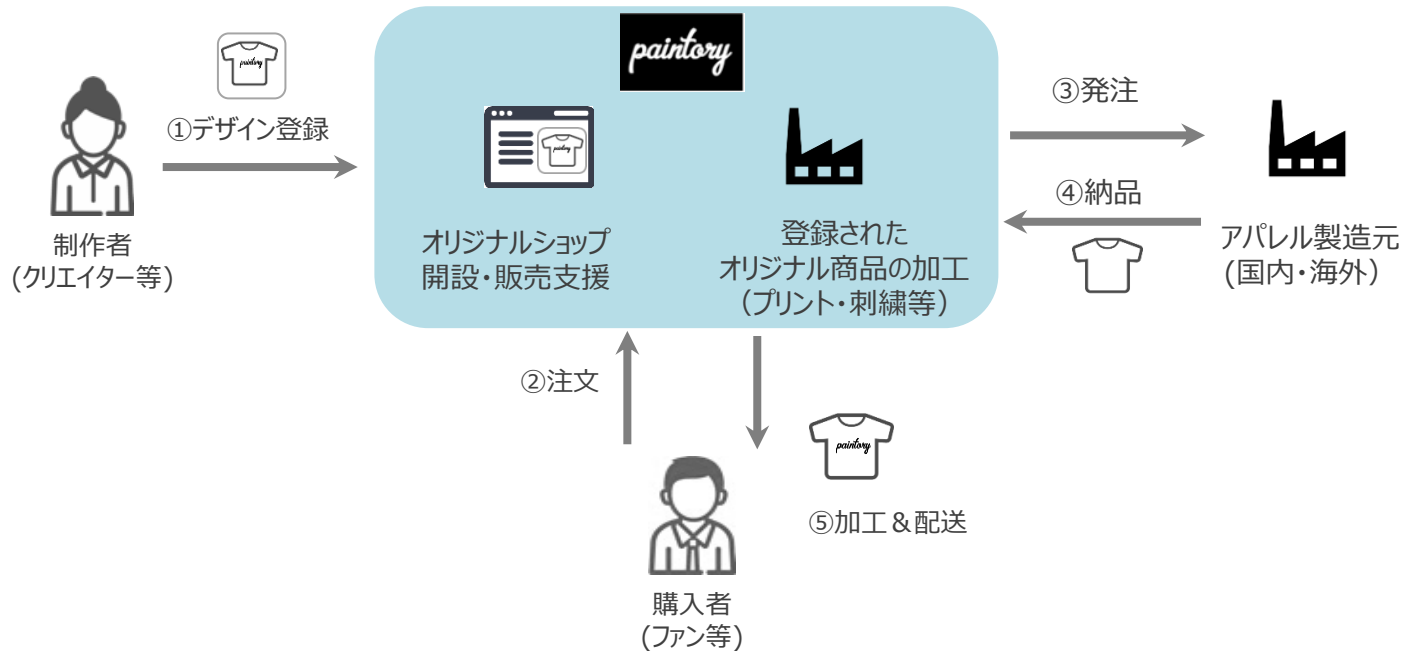
■ 取扱商品例

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

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



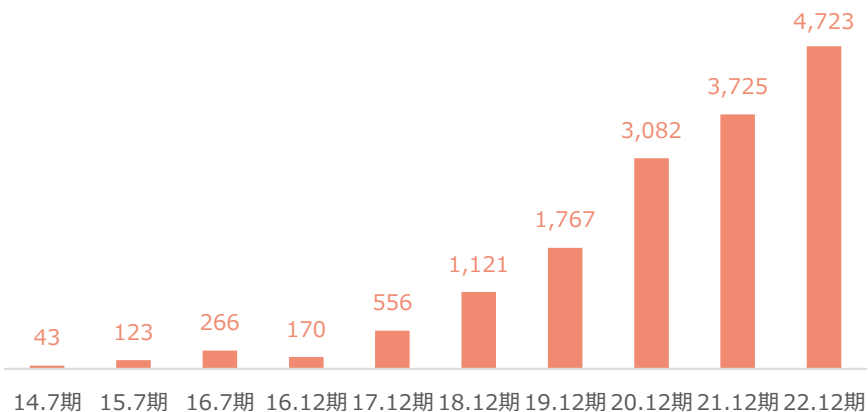
※掲載ブランドと商品数は付与されるポイント数によって異なります。

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

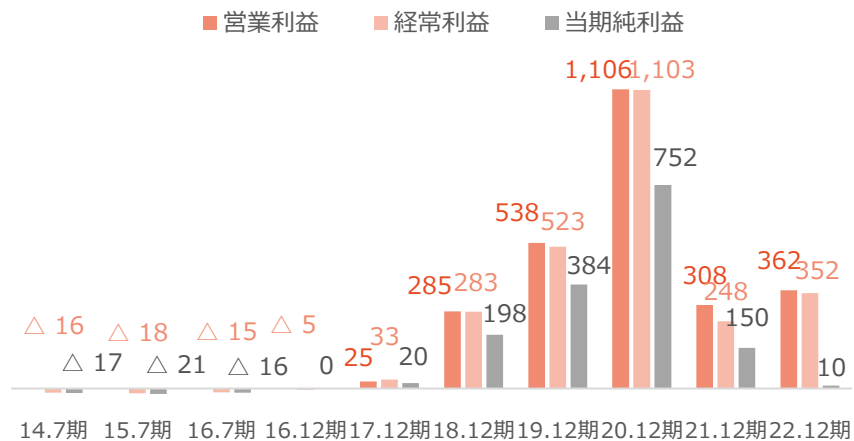
財務ハイライト (1)

売上高 (百万円)



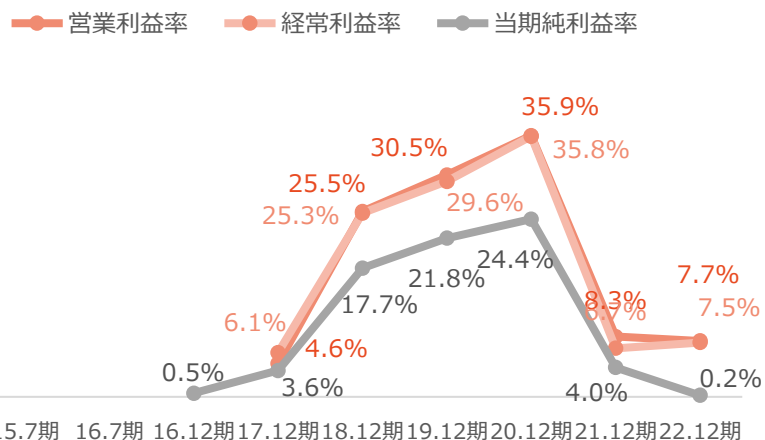
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益 (百万円)



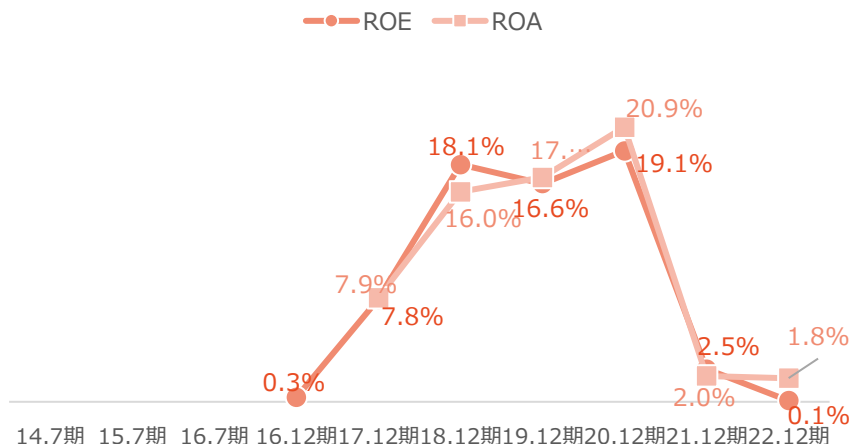
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

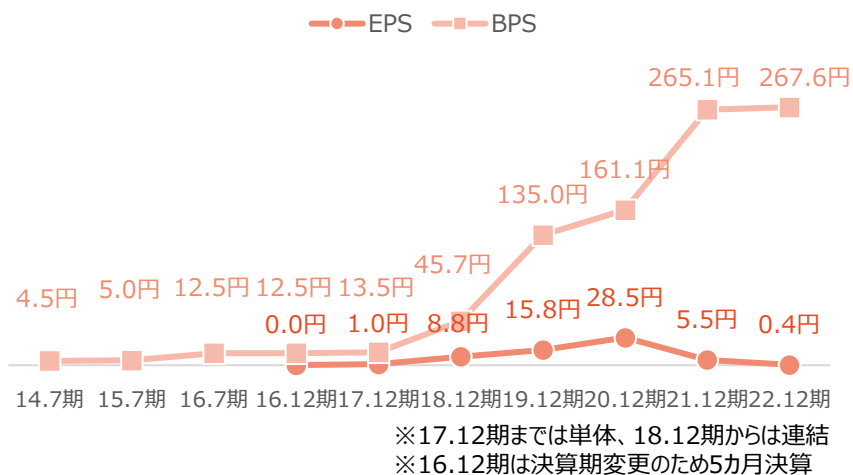
ROE・ROA (%)



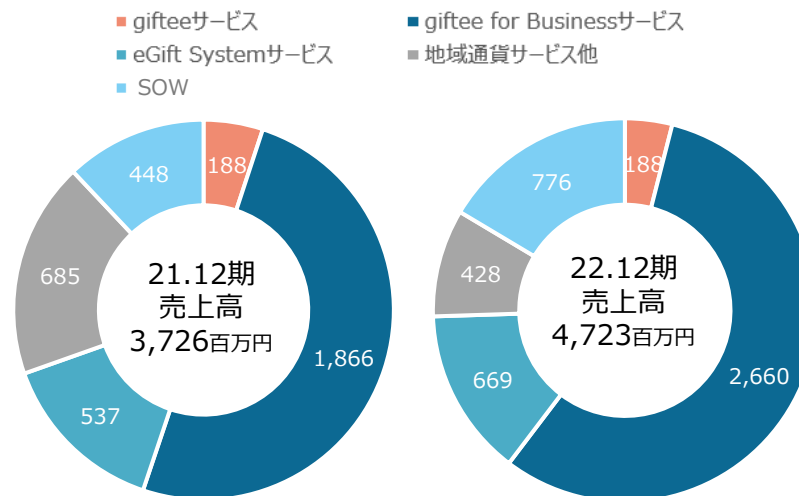
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算
 ※ROA = 経常利益 ÷ 総資産額(期中平均)

財務ハイライト (2)

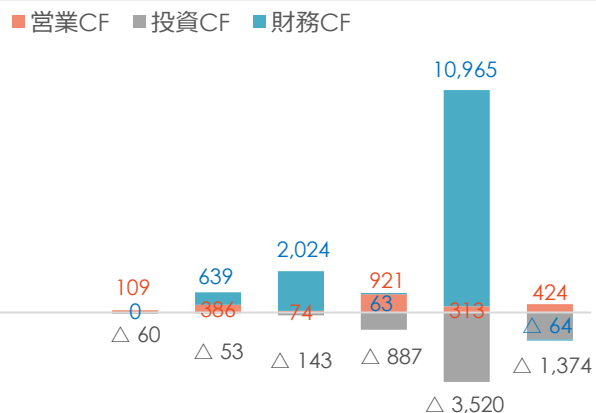
EPS・BPS (円)



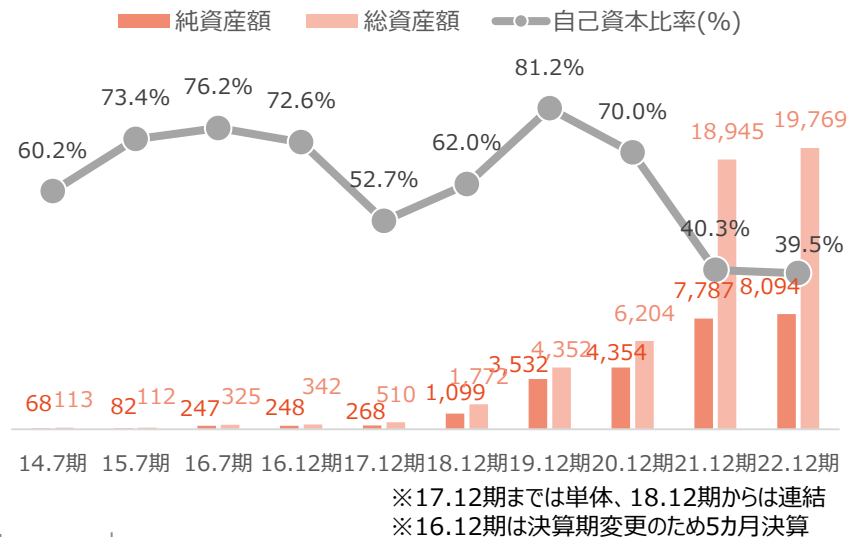
サービス別売上高



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、%)





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

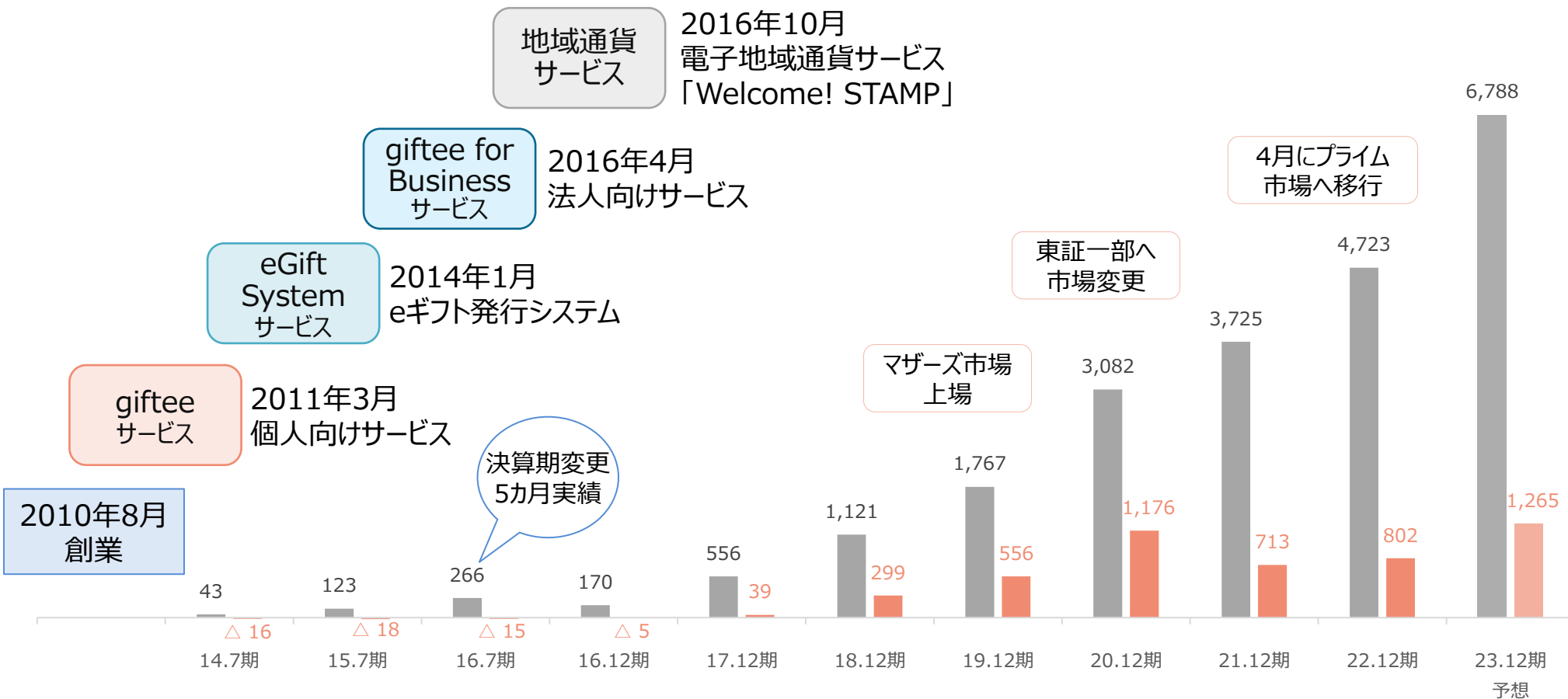
1986年生まれ
一橋大学経済学部卒業

- 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3月末現在)

会社名	株式会社ギフトィ (英訳名 : giftee Inc.)	
市場区分・コード	東京証券取引所 プライム市場 4449	
所在地	東京都品川区東五反田2-10-2	
設立日	2010年8月10日	
事業内容	個人、法人、自治体を対象とした各種eギフトサービスの企画・開発・運営等	
役員	代表取締役CEO	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	264名 (連結)	
資本金	3,171百円	
子会社	<p>【国内】</p> <p>ソウ・イクスペリエンス株式会社</p> <p>株式会社paintory</p> <p>meuron株式会社</p>	<p>【海外】</p> <p>GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.</p> <p>Giftee Mekong Company Ltd.</p> <p>PT giftee International Indonesia</p>

(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。