

2026年12月期
第2四半期決算説明資料
(株式会社ギフト分)

2026年8月14日
ギフトグループ株式会社

- I. 2026年12月期第2四半期実績
- II. 【再掲】2026年12月期業績予想
- III. 【再掲】中期財務方針および成長戦略
 - 中期財務方針
 - 成長戦略
 - ホールディングス化について
- IV. Appendix
 - 【再掲】事業とサービスの概要
 - データ集
 - 【再掲】トピックス 他

I . 2026年12月期第2四半期実績

業績

■ 通期業績達成に向けて順調に進捗

- ✓ 単体は、当四半期における自治体領域の案件寄与に加え、法人領域も着実に成長。
- ✓ 子会社は、引き続きYOUGotaGift社を中心に、着実な成長を実現。

トピックス

■ 株式会社DIRIGIOの完全子会社化

- ✓ 飲食店との接点拡大を通じ、CPとのスティッキネスの向上を図る。

■ 10億円の自社株買いの実施

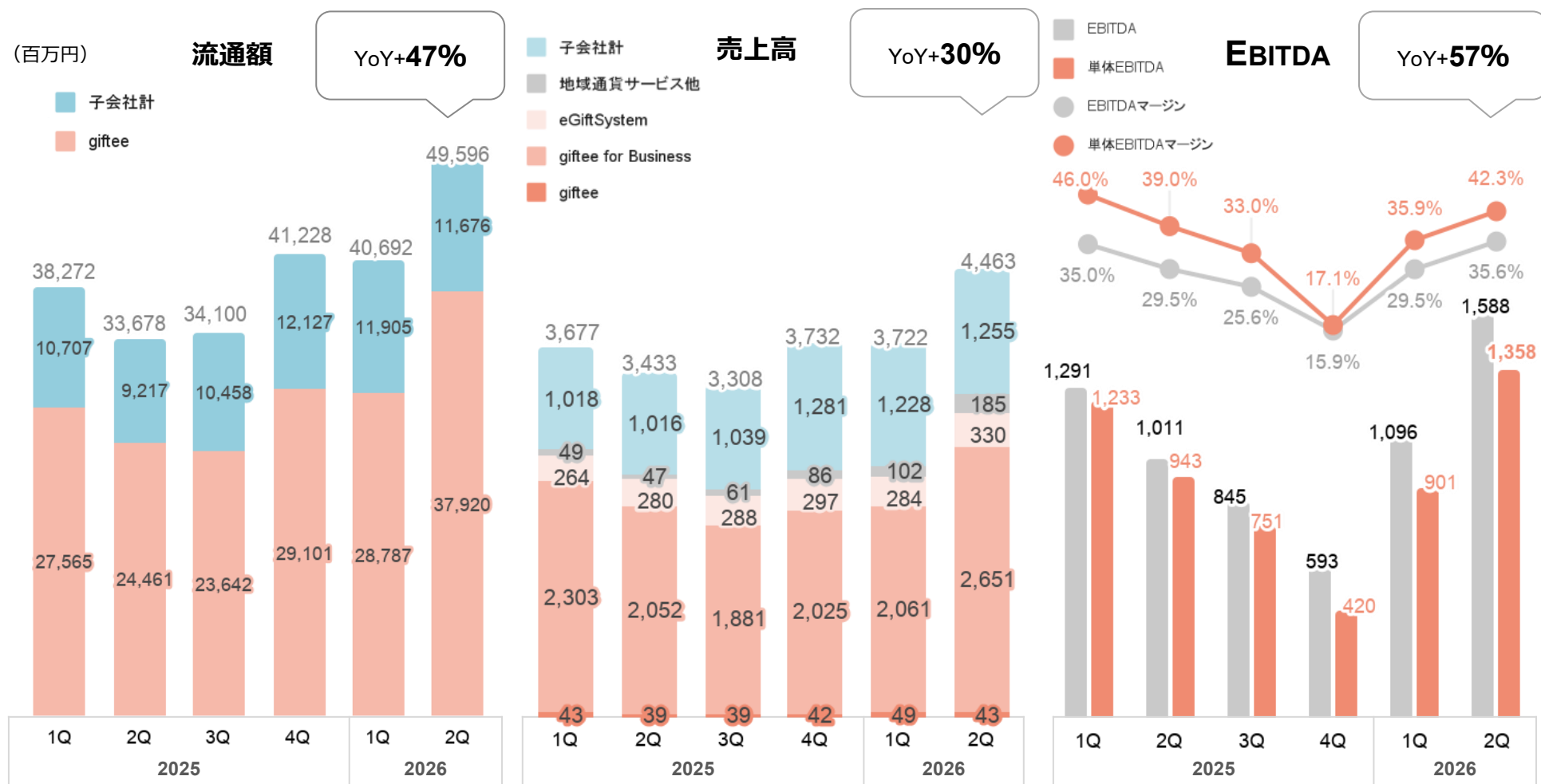
- ✓ 資本効率の向上に向け、機動的な資本政策を推進。

通期業績達成に向けて順調に進捗。

	第2四半期累計	通期業績予想	進捗率
売上高	8,186 百万円	16,949 百万円	48 %
EBITDA	2,685 百万円	4,500 百万円	60 %
EBITDAマージン	33 %	27 %	—
営業利益	2,093 百万円	3,484 百万円	60 %
営業利益率	26 %	21 %	—
当期純利益(non-GAAP)※1	1,009 百万円	1,570 百万円	64 %
当期純利益※2,3	880 百万円	—	—
流通額	90,288 百万円	155,895 百万円	58 %

※1 Non-GAAP当期純利益は、特別損益、およびオープンイノベーション減税等非経常的な税効果等の一次的損益を調整して算出。
※2 当社は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や出資を推進しており、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ない。
※3 第2四半期において出資先株式の投資有価証券評価損137百万円を計上。

単体は物価高騰支援策をはじめとした自治体需要等の獲得により、流通額・売上高・EBITDAが大幅成長。
子会社群についても、YouGotaGift社を軸に着実な成長を実現。



2026年12月期第2四半期実績

売上原価、販売費および一般管理費内訳（四半期推移）

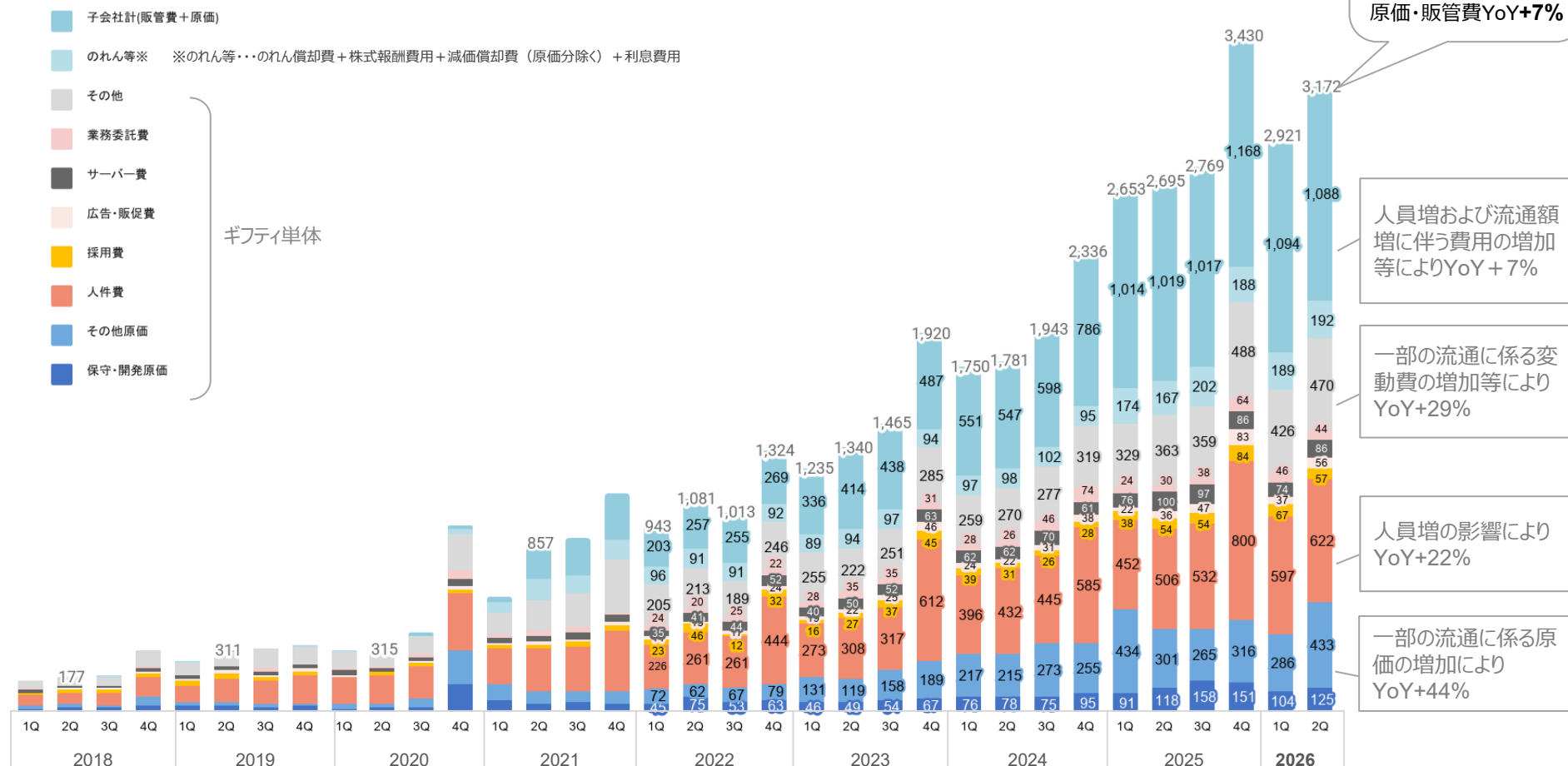
giftee* Group

単体原価は、一部の流通に係る原価の増加により、前年同期比+33%。

単体販管費および子会社の原価・販管費は、主に人員増および流通額増加に伴う費用の増加により前年同期比で増加。

単価（百万円）

売上原価、販売費および一般管理費

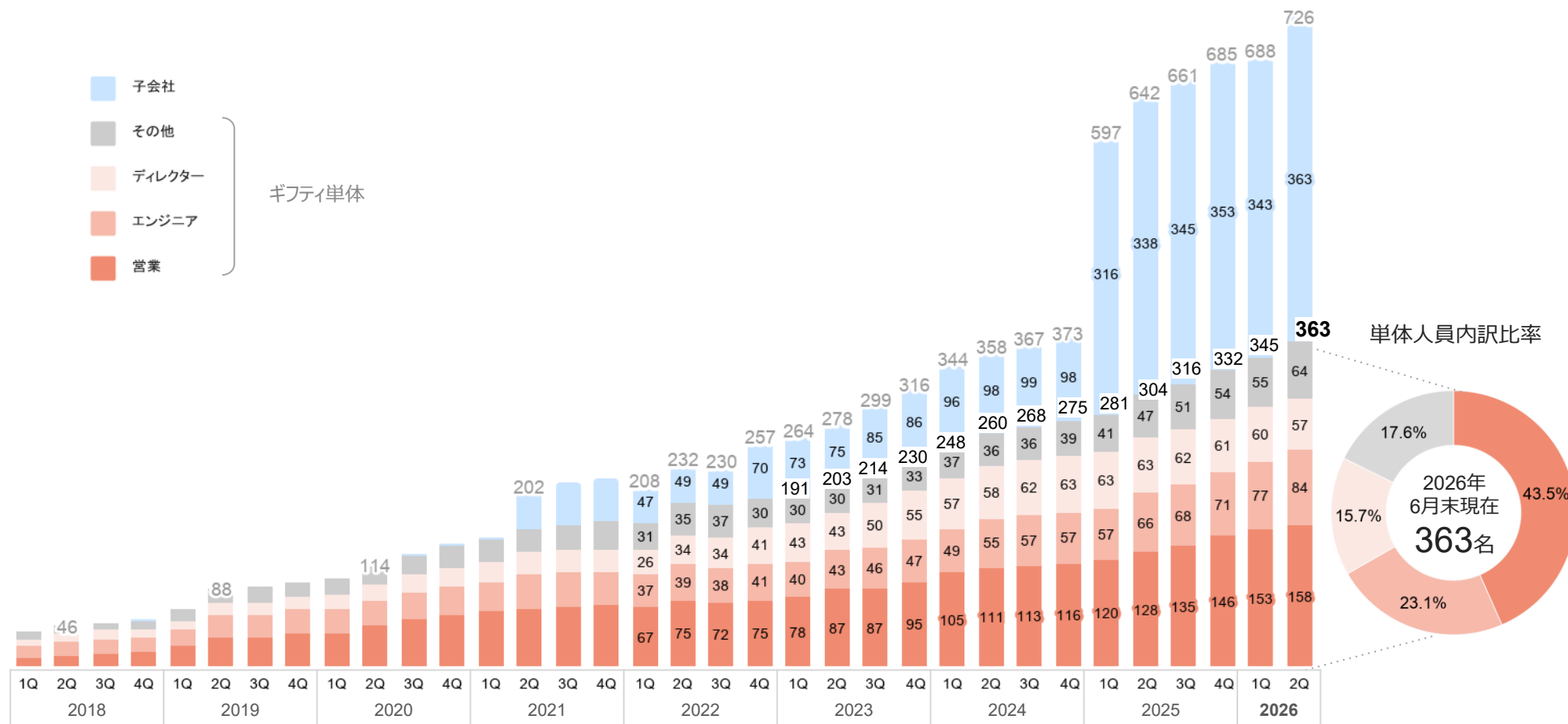


2026年12月期第2四半期実績 人員数

giftee* Group

単体は、前年同期比59名、前四半期比18名増と営業・エンジニアを中心に、成長に向けた採用を継続。

単位（人）



株式会社DIRIGIO の完全子会社化

2023年11月に持分法適用会社化した株式会社DIRIGIOの株式を追加取得し、完全子会社化。

会社概要

対象会社	株式会社DIRIGIO
事業概要	モバイルオーダーの構築から流通促進までを一気通貫で提供するモバイルオーダープラットフォーム事業の展開
資本金	1億円

dirigio



案件概要

案件概要	出資金額 ・キャッシュアウト ・株式交換分	4.4億 2.2億円 2.2億円
	取得持分	100%
	契約締結日	2026年8月14日
	クロージング日	2026年9月30日予定
会計影響	のれん総額※	941百万円(概算)
	のれん償却費・償却年数※	156.8百万円/年・6年(概算)
	2026年12月期業績への影響※	売上高 111百万円 営業利益△62百万円※のれん含

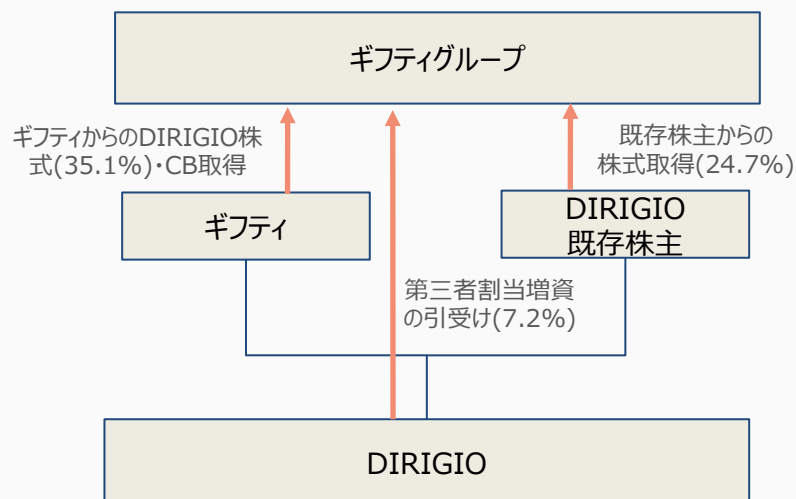
※のれん等の計上については、現段階における当社の試算上の金額のため、会計監査人と協議の結果、変更になる可能性があります。

CP向けの新規サービス拡充によるスティッキネス向上、および収益機会の拡大を図る。



株式交換による当社株式の交付を通じ、グループ全体の企業価値向上へのコミットメントを強化。

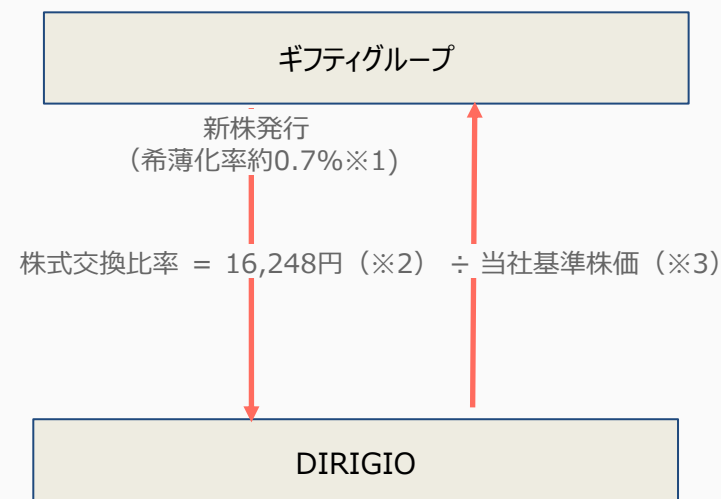
第1段階（2026年8月31日予定）



議決権所有割合 67% 連結子会社化

第2段階（2026年9月30日予定）

株式交換（変動性株式交換比率方式）



議決権所有割合 100% 完全子会社化

※1 株価：2026年8月13日終値ベース

※2 DIRIGIOの普通株式1株当たりの評価額

※3 発行価額は①及び②により算定される金額のうち、いずれか高い金額とする。

①東京証券取引所プライム市場における、本株式交換契約締結日の前営業日を最終日とする直前10取引日の各取引日（取引が成立しなかった日を除きます。）における当社普通株式1株当たりの終値の単純平均値

②東京証券取引所プライム市場における、2026年9月17日を最終日とする直前10取引日の各取引日（取引が成立しなかった日を除きます。）における当社普通株式1株当たりの終値の単純平均値

自己株式取得の実施

現在の株価水準は中長期的な成長ポテンシャルを十分に反映していないと判断し、資本効率の向上および希薄化の適切な管理を目的として、最大10億円の自己株式取得を決定。

概要

取得対象の株式	当社普通株式
取得価額の総額	10億円（上限）
取得しうる株式の総数	1,110,000株（上限）
取得期間	2026年8月17日～2026年11月13日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

成長投資を資本配分の最優先とする一方、自社株も投資対象の一つと捉え、株価水準および財務余力を踏まえて機動的に資本を配分。
一株当たり価値の持続的な向上を図る。

今回のアクション

一株当たり
価値の
持続的向上

EBITDAの成長 ※最優先

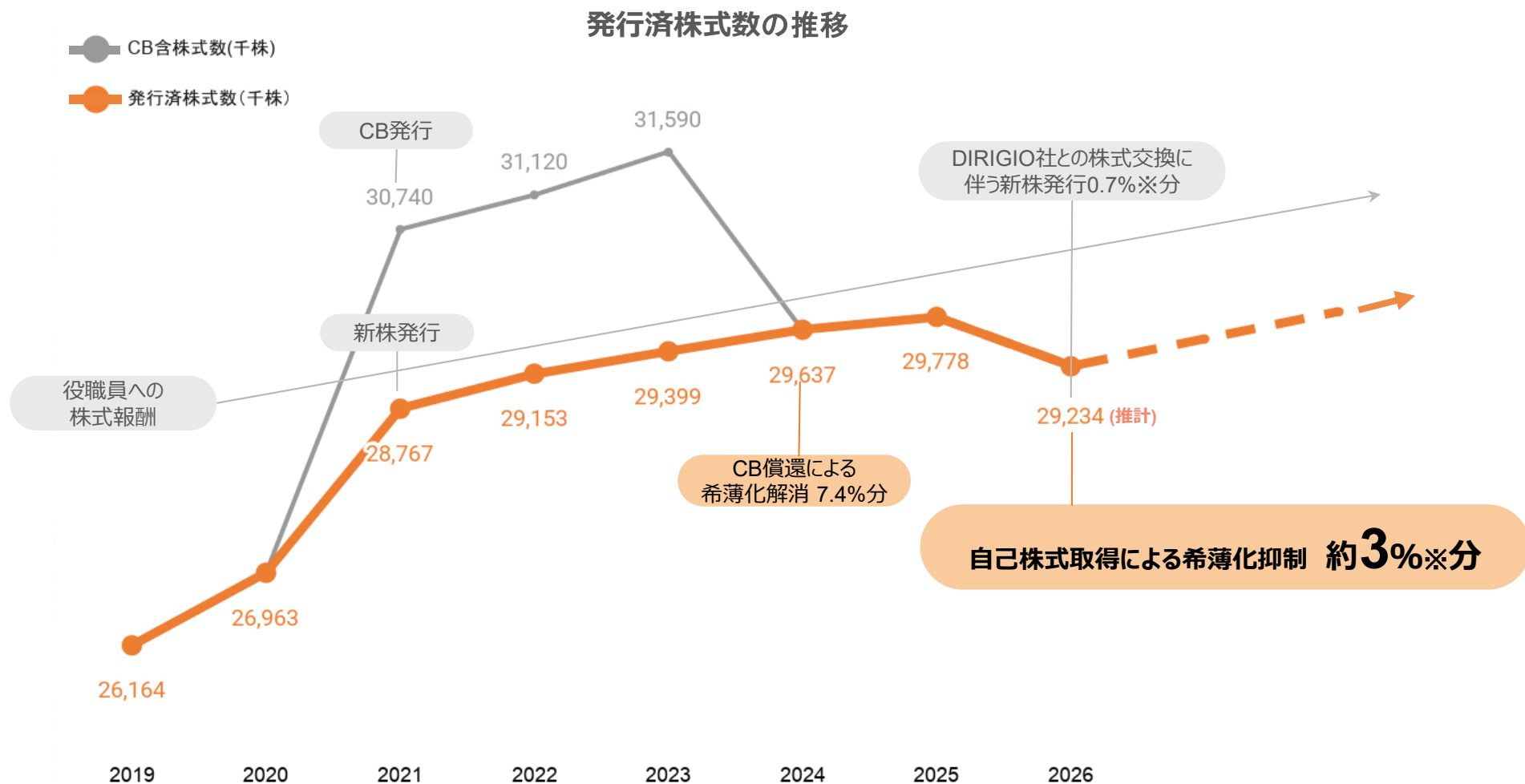


- ・人的投資
- ・開発投資
- ・M&A/出資

資本効率の向上

- ・希薄化の適切な管理
- ・機動的な自己株式取得

株式報酬やM&A等の成長投資に伴う希薄化を自己株式取得により適切に管理。

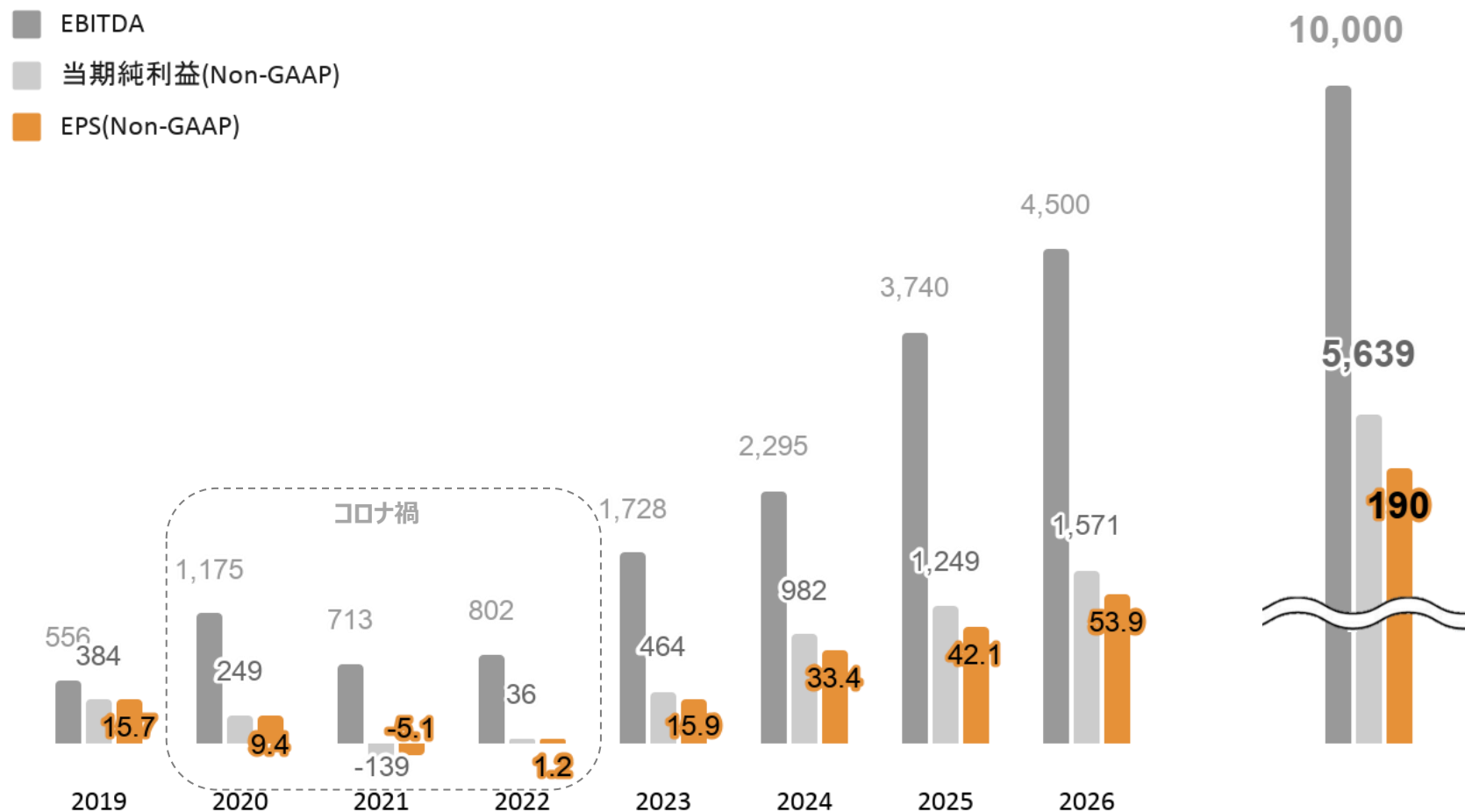


※株価：2026年8月13日終値ベース

自己株式取得の実施 EBITDA100億円達成時の想定EPS

EBITDA100億円達成時のNon-GAAP EPSは約190円を想定。

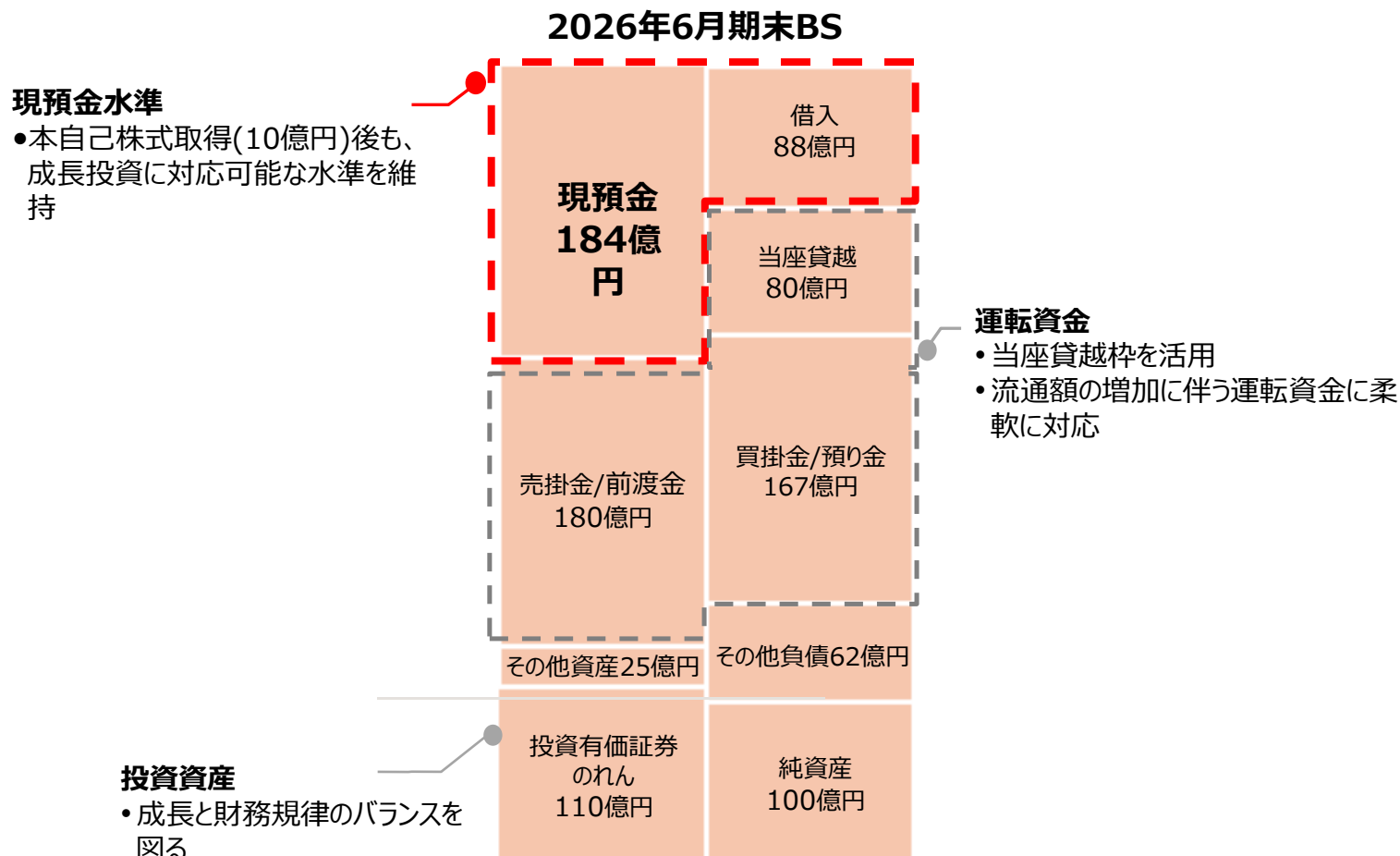
Non-GAAP当期純利益・EPSの推移



※ Non-GAAP当期純利益は、特別損益、およびオープンイノベーション減税等非経常的な税効果等の一次的損益を調整して算出。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

自己株式取得後も、十分な成長投資余力を維持。



Ⅱ.【再掲】2026年12月期業績予想

これまでに構築した基盤をさらに強化し中長期的な成長に向けた拡大を継続。
また、事業成長の進展を踏まえ、前年に続き増配を目指す。

	2026年12月期 通期業績予想	2025年12月期 実績	増減
売上高	16,949 百万円	14,149 百万円	+ 20 %
EBITDA	4,500 百万円	3,740 百万円	+ 20 %
EBITDAマージン	27 %	26 %	+ 1 pp
営業利益	3,484 百万円	2,603 百万円	+ 34 %
営業利益率	21 %	18 %	+ 3 pp
当期純利益※	— 百万円	935 百万円	— %
当期純利益(non-GAAP)※	1,570 百万円	1,248 百万円	+ 26 %
一株当たり配当	16 円	13 円	+ 3 円
流通額	155,895 百万円	147,280 百万円	+ 6 %

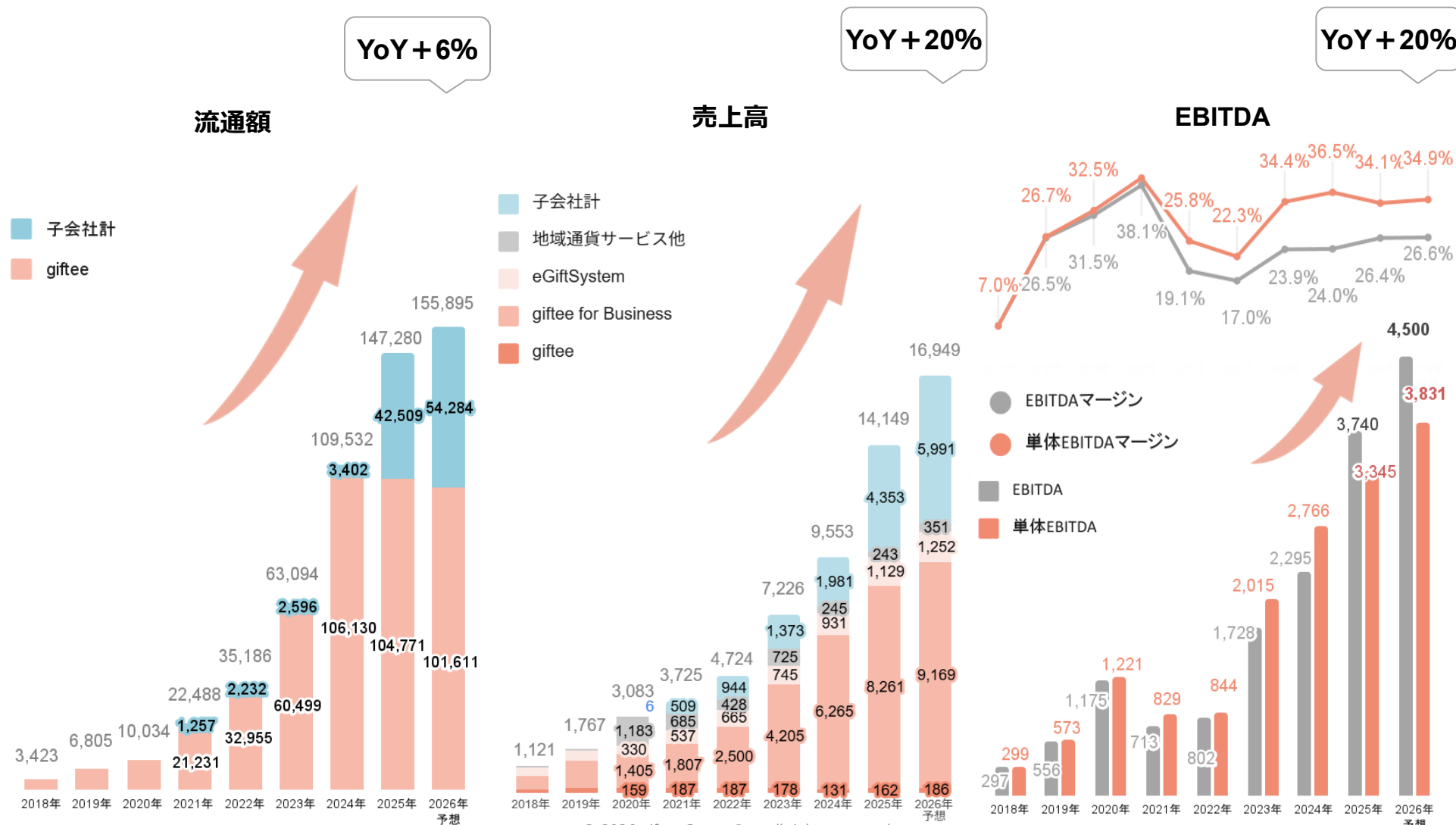
※当社は中長期的な企業価値向上を目指し、次章に掲げる成長戦略実現に向けて戦略的にM&Aや出資を推進しており、減損損失・法人税等調整額等の精緻な見積もりが困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益の具体的な予想数値の開示は行っていません。

※Non-GAAP当期純利益は、特別損益、およびオープンイノベーション減税等非経常的な税効果等の一次的損益を調整して算出。

2026年12月期業績予想 流通額・売上高・EBITDA推移

giftee* Group

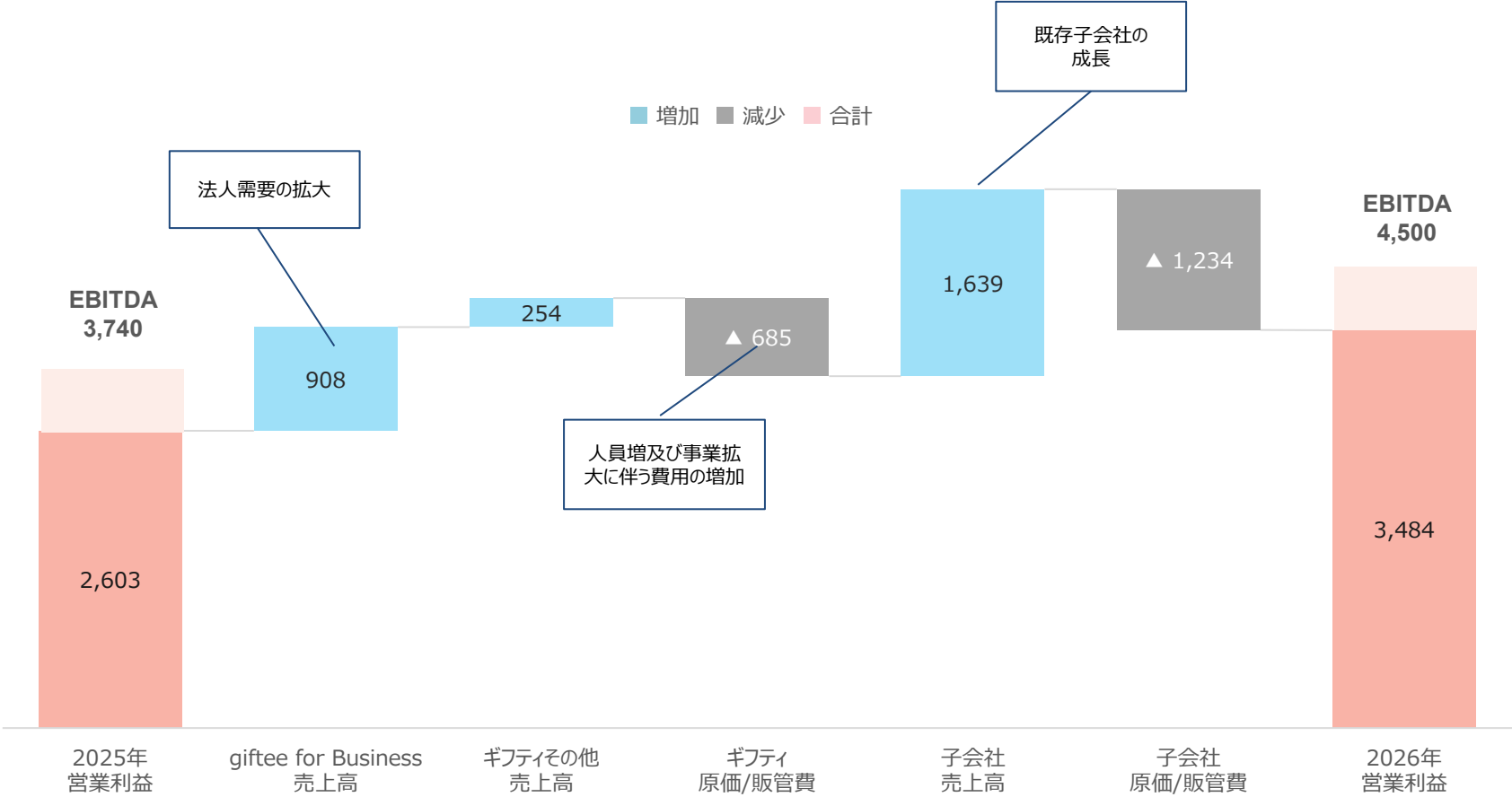
グループ全体で更なる成長を目指す。



2026年12月期業績予想
EBITDA/営業利益変動要因

giftee for Businessの着実な成長と、子会社群の利益貢献拡大を通じて、グループ全体の利益拡大を図る。

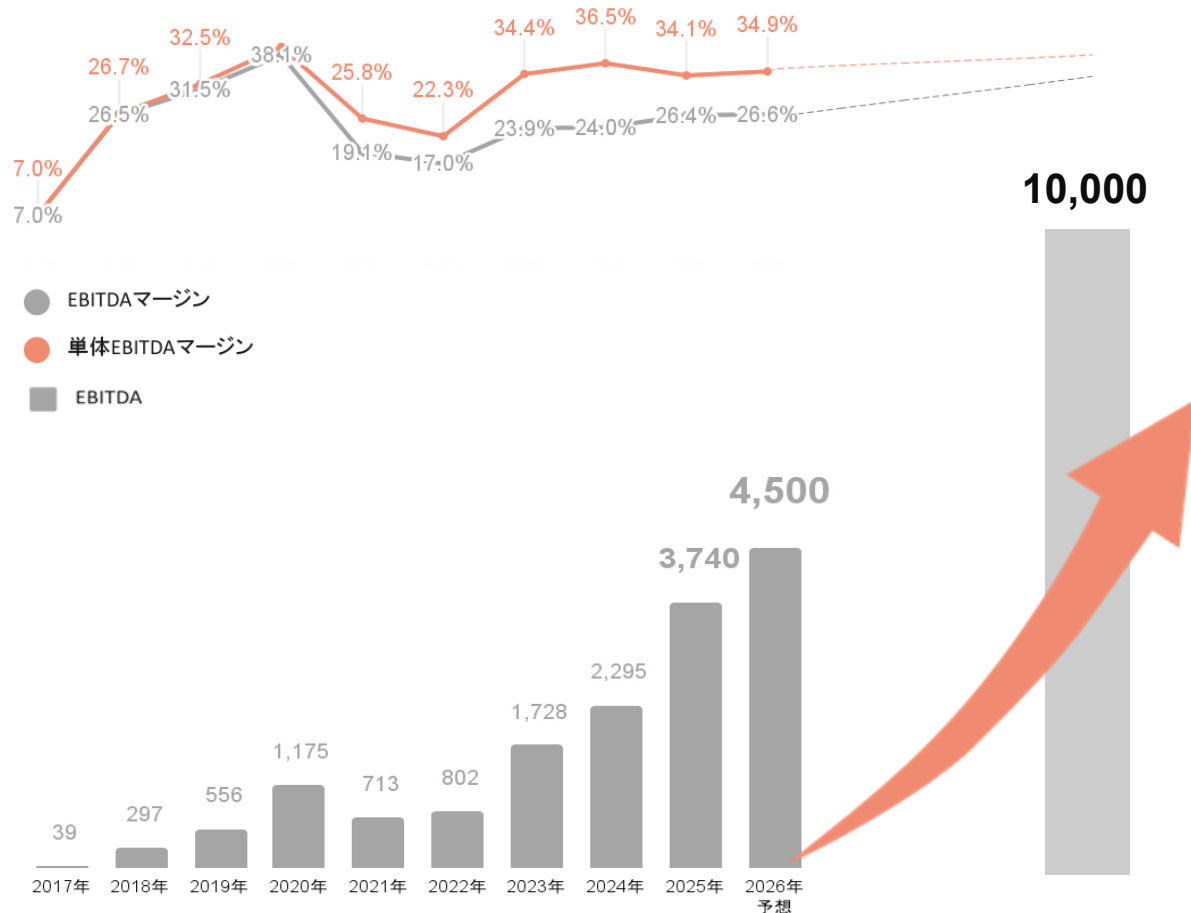
単位（百万円）



Ⅲ.【再掲】中期財務方針および成長戦略

中期財務方針

中期的なEBITDA100億円達成に向けて着実に進捗。
「既存事業のさらなる成長」を軸に100億円達成を目指す。



達成に向けた主な取り組み

戦略的M&A

シナジー貢献・利益貢献の見込めるM&Aの実施。
(例：YouGotaGift.com Ltd.の取得)

投資フェーズ子会社の利益化

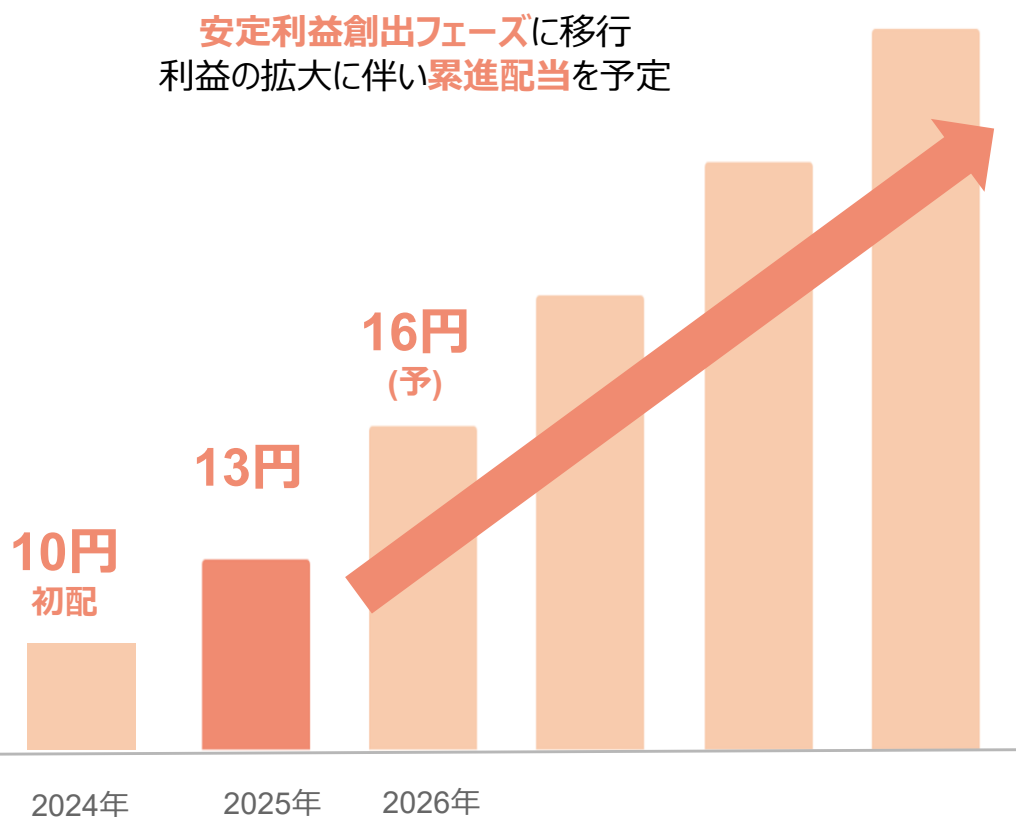
流通額拡大・シナジー発揮による
子会社の利益化の推進。

既存事業のさらなる成長

単体は既に高い利益率に到達。
引き続きさらなる成長を図る。

基本方針

1. 配当性向**30%**
2. **累進配当**、かつ利益成長に応じた**増配**
3. 配当に加え、柔軟かつ機動的な自己株式の取得



成長戦略

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

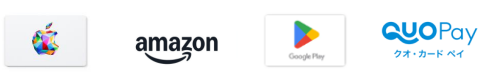
豊富かつ魅力的なコンテンツを武器に
ディストリビューションを強化

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
302社

流通額：1,472億円

流通 eギフト利用企業 (DP)

① 個人向け



② 法人向け



等

会員数
252万人

DP数
2,276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2025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



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。



成長戦略について_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）

giftee* Group

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。

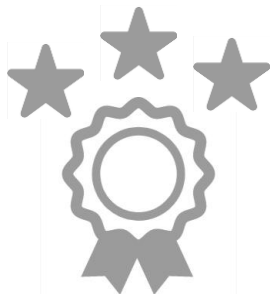
店舗向けサービス

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



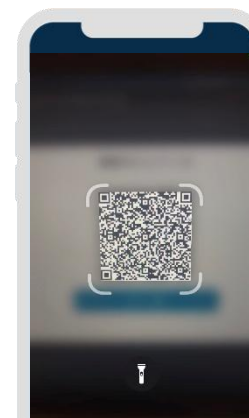
モバイルオーダー



企業向けサービス

株主優待電子化

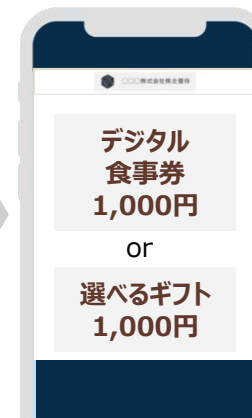
QRコードを読み取り、
優待受取サイトへ



優待受取サイトtop



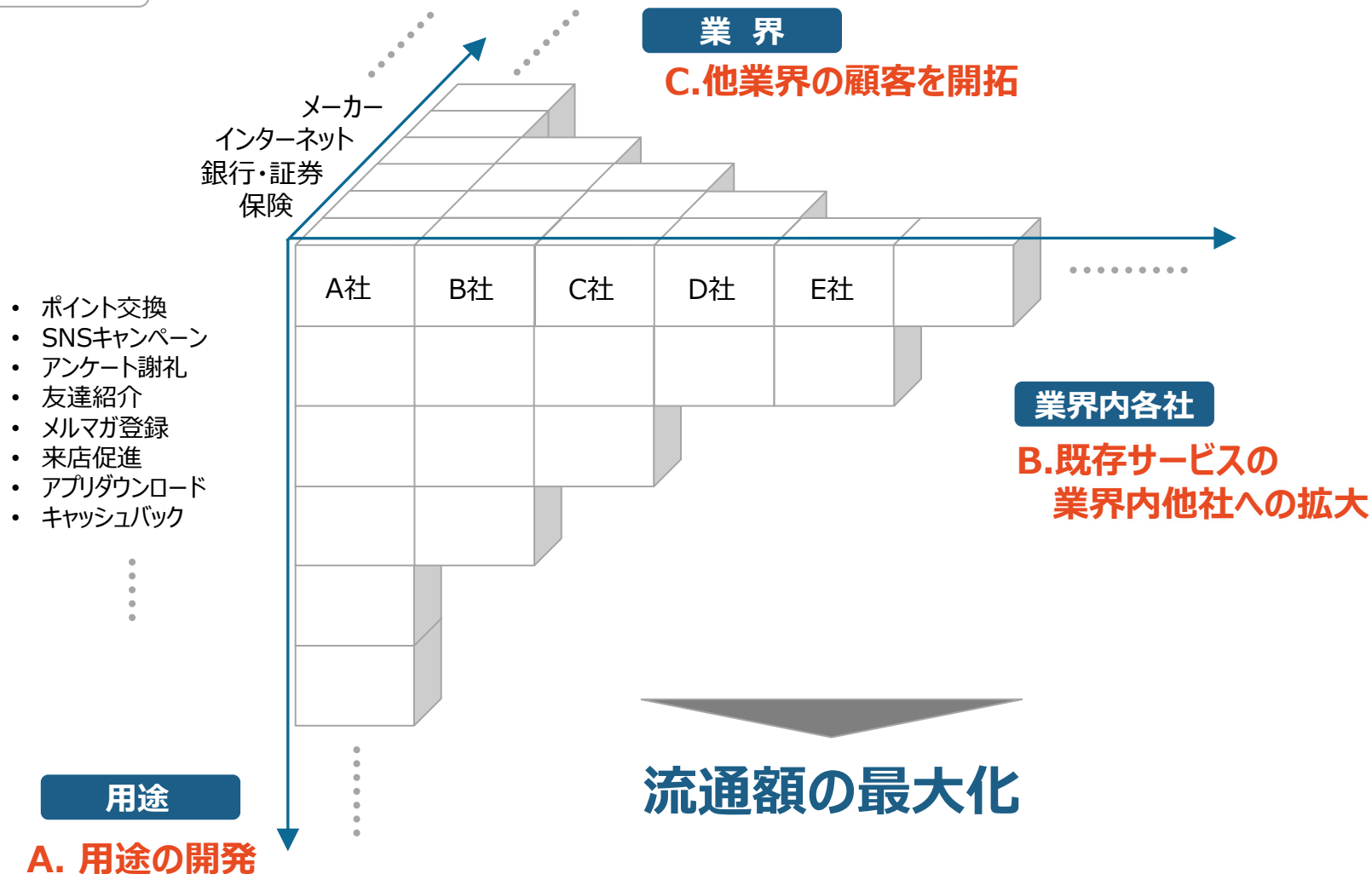
優待選択・受取



- ✓ 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

A.開発した用途をB.C. と横展開を進め立方体全体の体積を広げていくことで流通額拡大を図る。

拡大方向性



複雑化・多様化する顧客ニーズに対応するため、ギフト配布ツールの開発・提供により、ユーザー満足度の高いキャンペーンの実現を図る。

ニーズに応じたサービス開発

giftee Campaign Platform



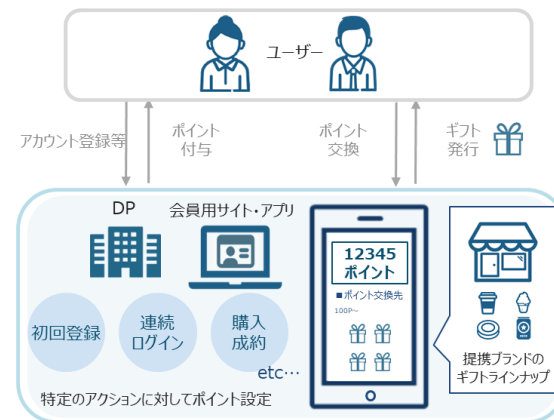
giftee greeting tool

オンライン営業支援サービス



giftee Point Base

ポイント付与～ギフト交換まで一括機能提供

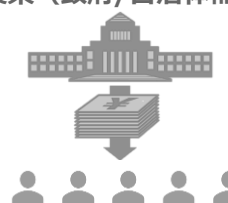


成長戦略について_eギフトプラットフォームの拡大 eギフト利用企業(DP)数と流通額の拡大 ～領域の拡大～

giftee* Group

gifteeBox、えらべるPayの展開により、2022年以降、従来のBtoC領域に加えて、新たにCorporateGift(BtoB/BtoE)・GtoC領域において、利用が拡大。

領域別利用用途例

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

自治体のニーズに沿うgifteeBoxの特性を生かしたソリューションの提供により、領域の拡大を図る。

子育て世帯応援事業 案件事例



18歳以下のこども1人につき
3万円分のオリジナルgifteeBoxを配付

✓ 案件趣旨に沿った利用用途の制限が可能

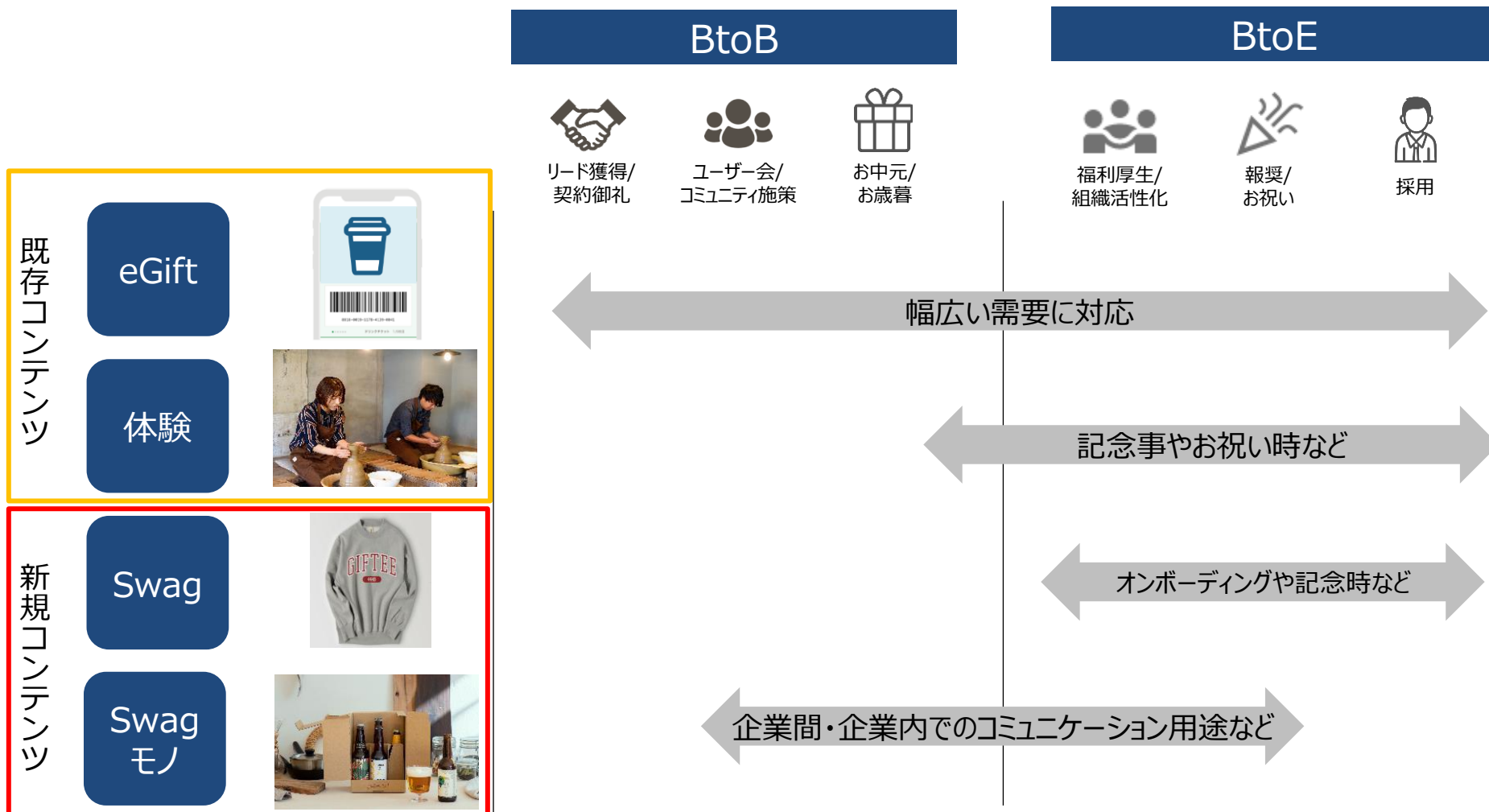
省エネ家電購入応援施策 案件事例



購入製品に応じて
5,000円～160,000円分のえらべるPayを付与

✓ 現金給付にかかる事務コストの削減

贈り先との関係性やオケーションによって、使い分けされる。当社は、既存コンテンツとしてeGift、体験ギフトを保有しており、モノ・Swagを拡大することで幅広いニーズへ対応。



BtoE領域では、従業員との関係性構築・維持・強化につながる幅広い用途が顕在化。
企業ニーズに対応したBtoE特化型の新規サービスを展開し、更なる用途の探索と利用の拡大を図る。

BtoE用途

 採用活動 入社	 イベント	 お祝い	 表彰 永年勤続	 健康経営	 慰労	 周年記念	 中途 再雇用
インターン向け	社員総会	本人誕生日	永年勤続表彰	ウォーキングイベント	慰労	設立記念	リファラル
面談謝礼	ファミリーデー	家族誕生日	営業報奨	禁煙成功	福利厚生利用	製品・サービス	アルムナイ
交通費補助	懇親会	結婚記念日	プロジェクト達成	早期受診	ホリデーギフト	上場記念	
内定オファー	事業部イベント	出産祝い	アルバイト表彰	ポイント交換			
内定祝い	食事補助	入学祝い					
懇親会	参加謝礼						
内定式	組合活動						
ウェルカムギフト							

新規サービス


企業

企業が独自に設定した条件に対してポイントを付与
(毎月の福利厚生や誕生日など)


従業員

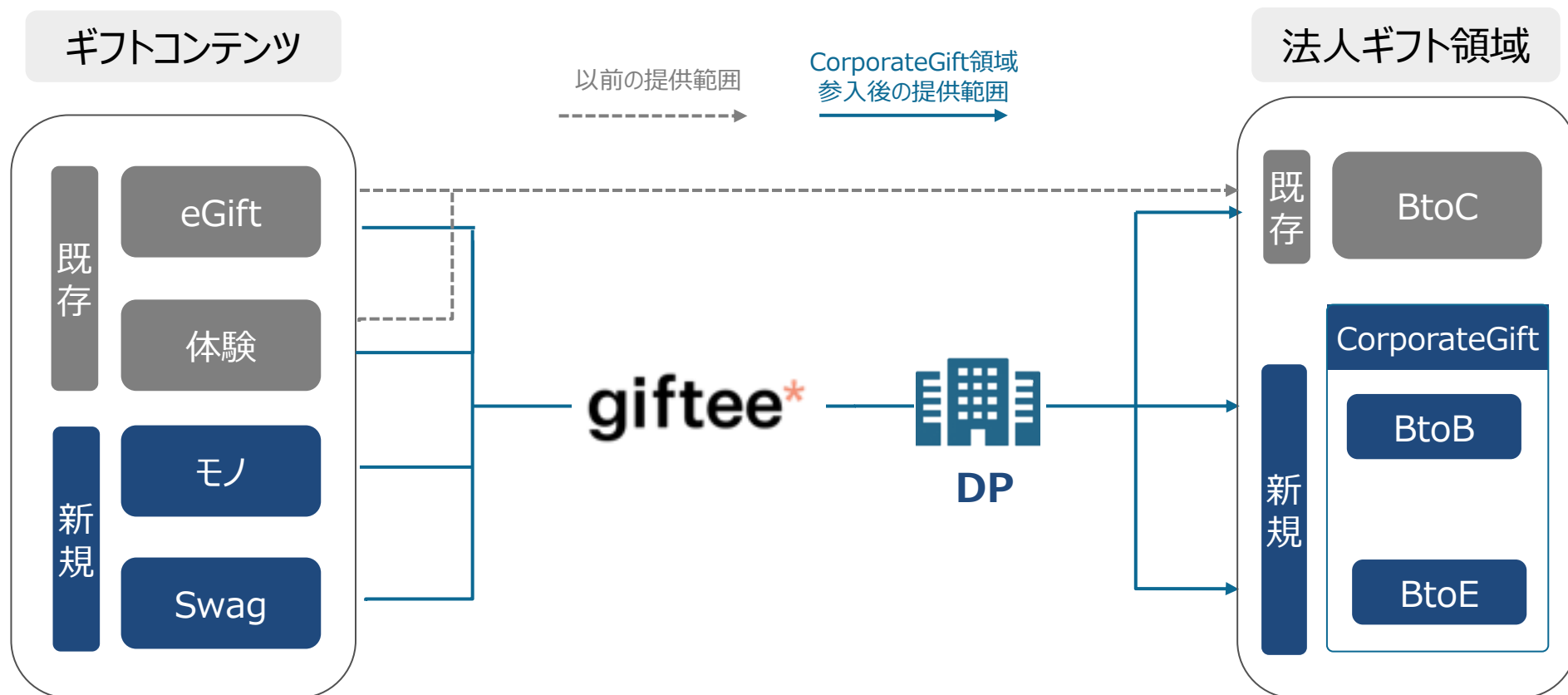
ポイント利用で1,000種類以上のeギフトと交換可能


12345
ポイント
●ポイント交換
●●●●●

giftee* Benefit

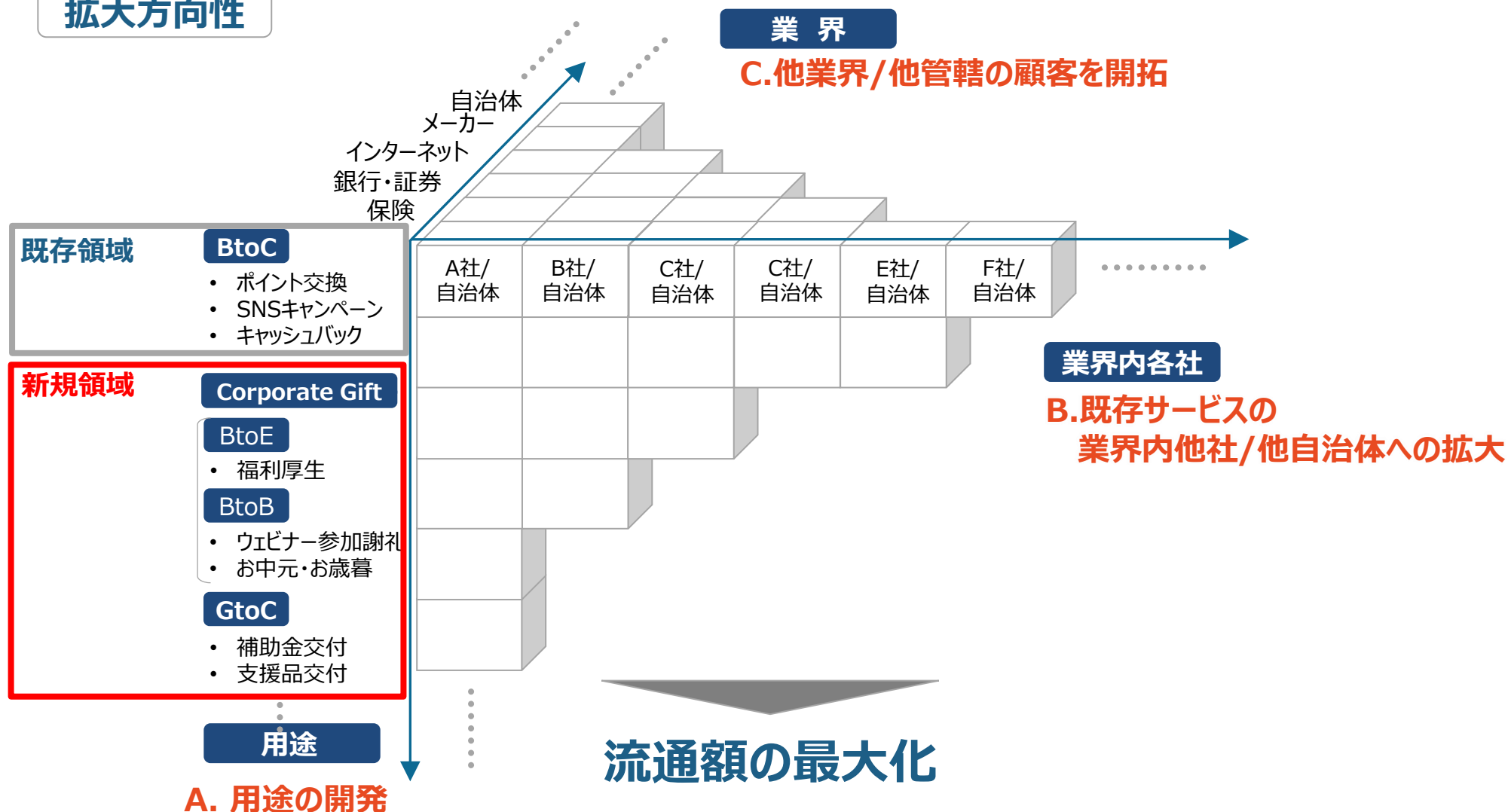
企業側の開発なしで利用可能な
ポイントプログラム等の
福利厚生サービス

CorporateGift領域へ参入し、モノ/swagのコンテンツ拡充を図ることで、新規だけでなく、既存のコンテンツ・領域の拡大にも寄与。今後も相互に作用しながら法人ギフトの流通拡大を図る。



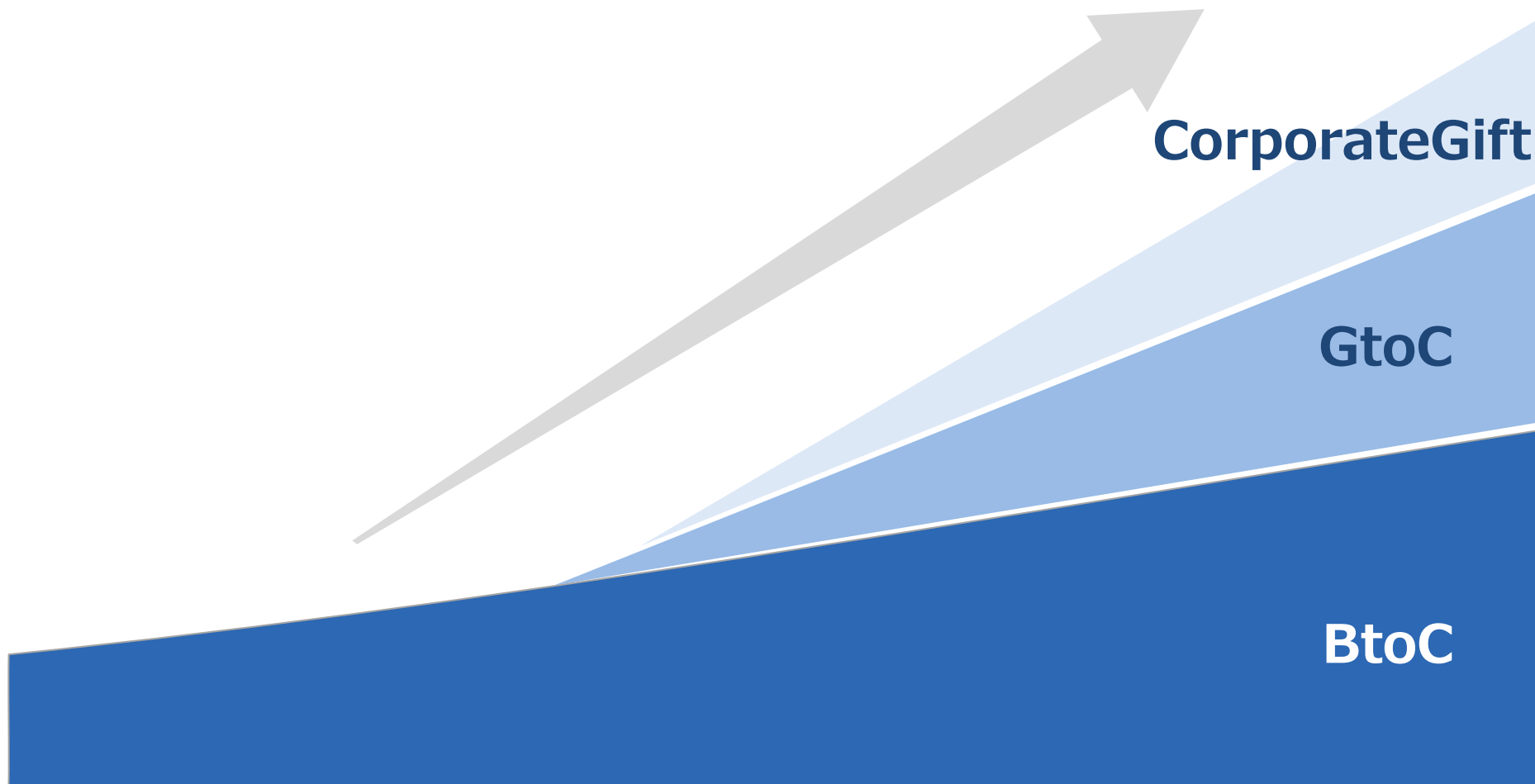
既存のBtoCに加え、CorporateGift、GtoC領域においても同様に、3軸でのアプローチにより拡大を図る。

拡大方向性

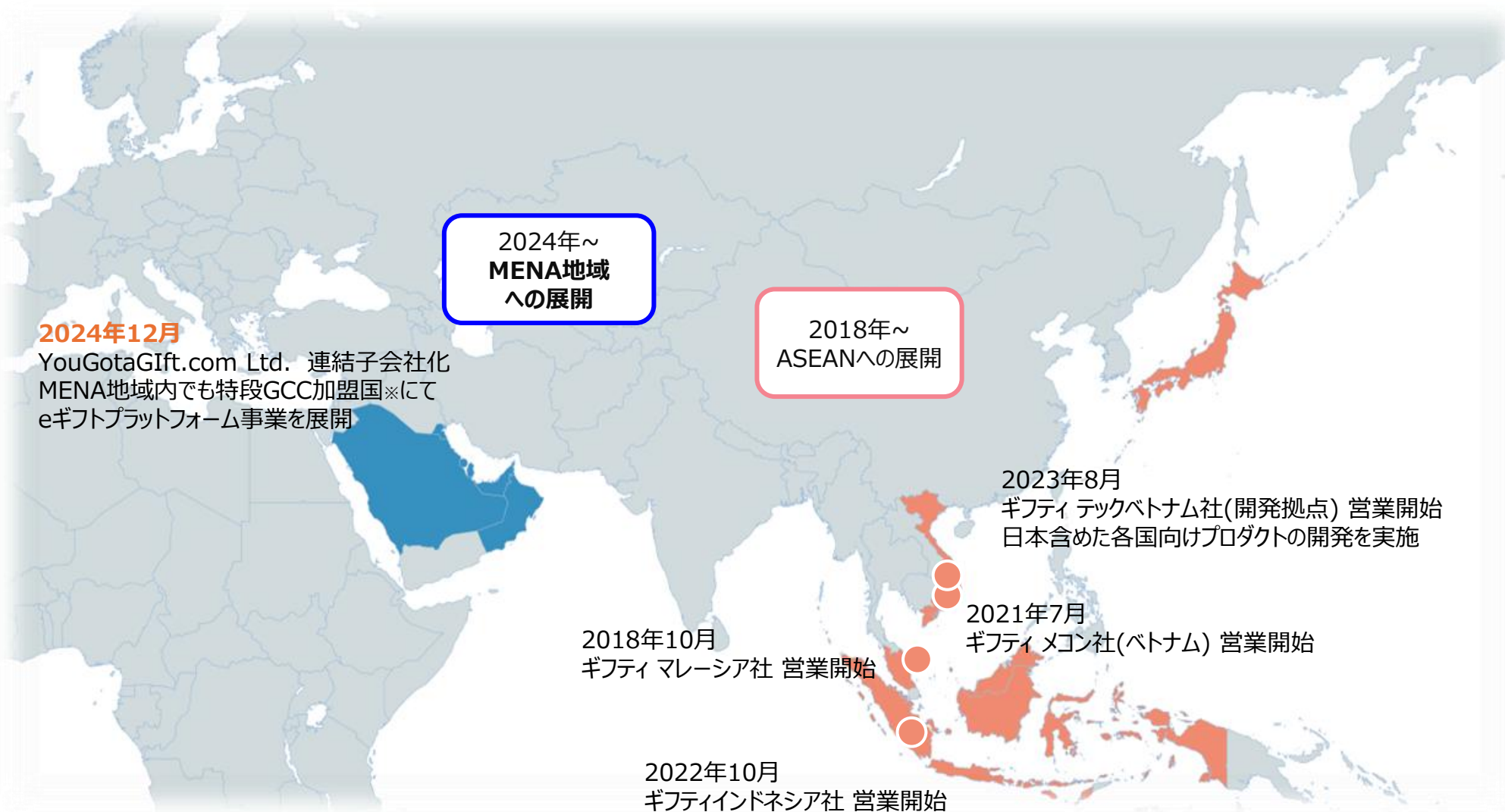


既存のBtoC領域のオーガニックな成長に加え、

2023年から顕在化したGtoC、CorporateGift領域の展開により高い成長の維持を目指す



既に進出しているASEANに加えて、YouGotaGIFT.com Ltd.の連結子会社化によりMENA地域へ拡大。



成長戦略を加速度的に実現するため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予定。
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。

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

M&A

SOW
Experience
(2021年3月)

paintory
(2022年10月)

Brewtope
(2023年1月)

出資

dirigio PAN for YOU
(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

2 地理的な横展開

- ASEAN展開

M&A

YOU
GotaGift
(2024年12月)

出資

TADA
(2021年5月)

JV

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

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

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

2026年6月期末リスク資産

項目	社数	期末残高
のれん等	3社	4,238百万円
投資有価証券※	27社	5,818百万円
合計	30社	10,056百万円

※ 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

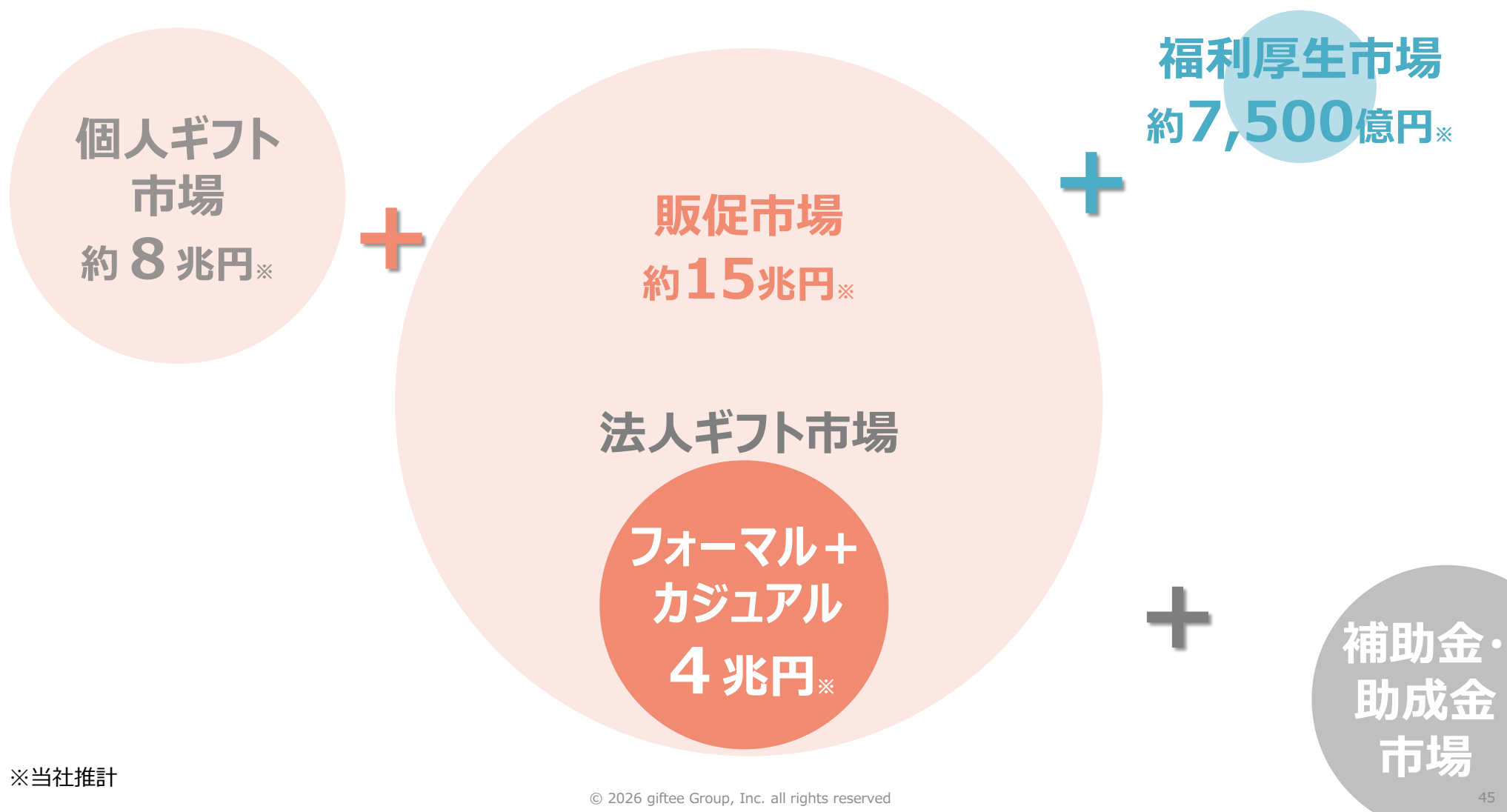
2021年12月より全国のパン屋さん（19ブランド、335店舗）で利用可能なeギフトを販売開始。順次利用店舗を拡大中。

● DIRIGIOとのデリバリーシステムの共同提案（2023年に持分法適用関連会社化）



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

新規用途の開発により潜在市場をさらに拡大。



※当社推計

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）を特定しております。
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

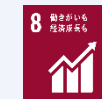
CO2排出量低減への貢献
資源利用削減への貢献 等



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)

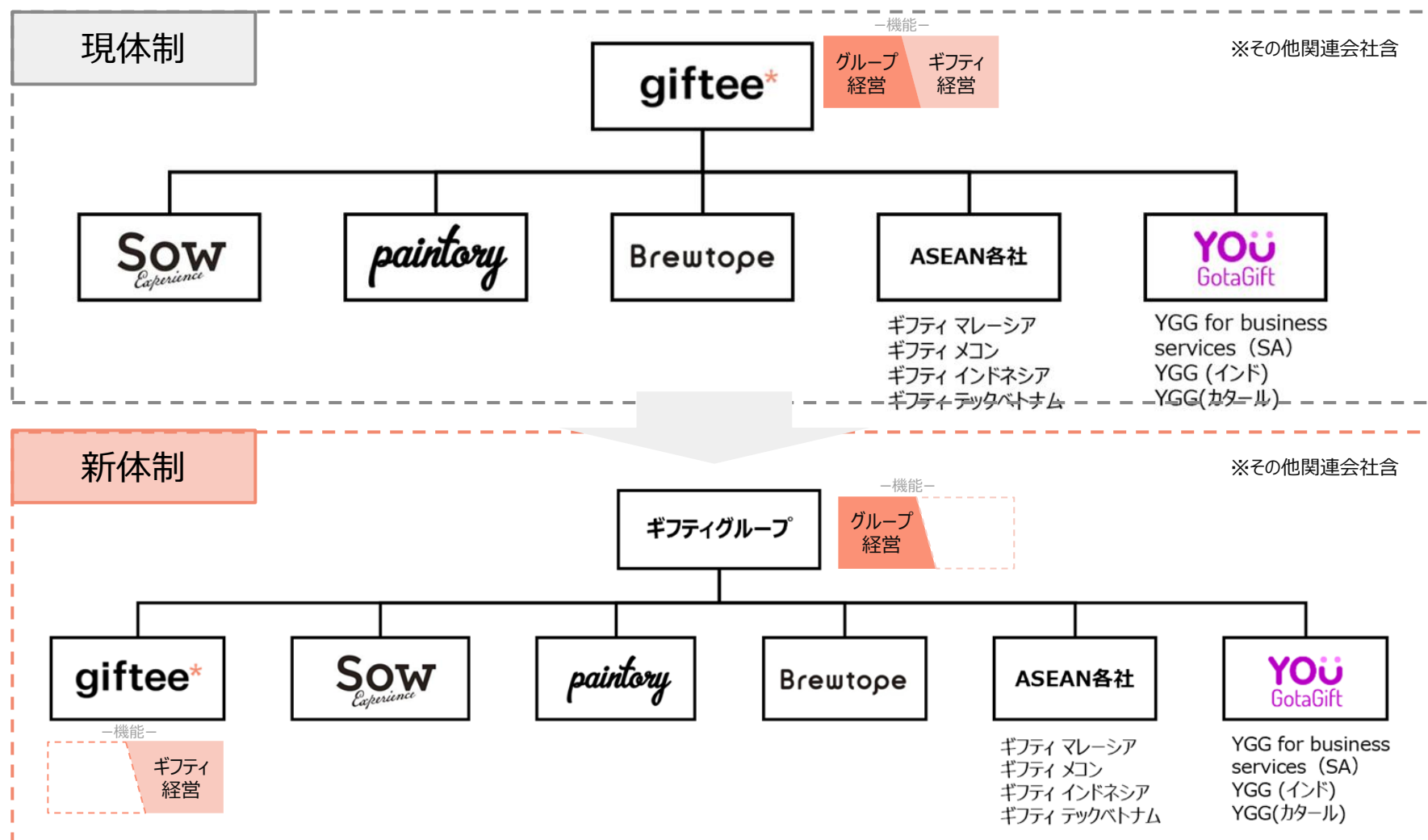
コーポレートガバナンス
コンプライアンス
公正な事業慣行

さらなる透明性・健全性向上に向けた
社内体制の構築 等



ホールディングス化について

2026年7月よりホールディングス体制へ移行。
ギフトのグループ経営機能をギフトグループに移管し、ギフトは子会社と兄弟関係に。



成長投資の機動性と投資規律を両立させるとともに、グループガバナンスを一層強化し、当社グループ全体の持続的な企業価値向上を目指す。

■ **グループ戦略・資本配分の高度化**

事業ポートフォリオ全体を俯瞰し、成長性・収益性・リスクを踏まえた最適なキャピタル・アロケーションを実行

■ **事業会社の自律性の強化**

各事業会社が事業特性や成長ステージに応じた自主責任経営を行い、市場環境の変化に柔軟かつ迅速に対応できる体制を構築

■ **グループガバナンス・経営規律の強化**

リスク管理、コンプライアンス、内部統制をグループ横断で高度化し、成長と規律を両立した持続的な企業価値向上を図る

現ギフト代表の太田・鈴木が、ギフトグループの代表となりグループ経営、投出資の執行を担う。
事業会社となるギフトの代表は、giftee for Business事業責任者の篠塚が就任。

ギフトグループ株式会社

その他子会社

株式会社ギフト

役割・経営体制の変更なし

役割：グループ経営/投資事業執行

経営体制：

代表取締役 執行役員社長 太田 睦
代表取締役 執行役員CEO 鈴木 達哉
取締役 執行役員 CFO 藤田 良和
執行役員CTO 柳瀬 文孝

社外取締役・監査役体制は現ギフト体制から変更なし

役割：ギフト経営/事業執行

経営体制：

代表取締役CEO 篠塚 大樹
取締役CFO 藤田 良和※
取締役(非業務執行) 中島 真※
監査役(非常勤) 工木 大造※

※現ギフトの各役職者

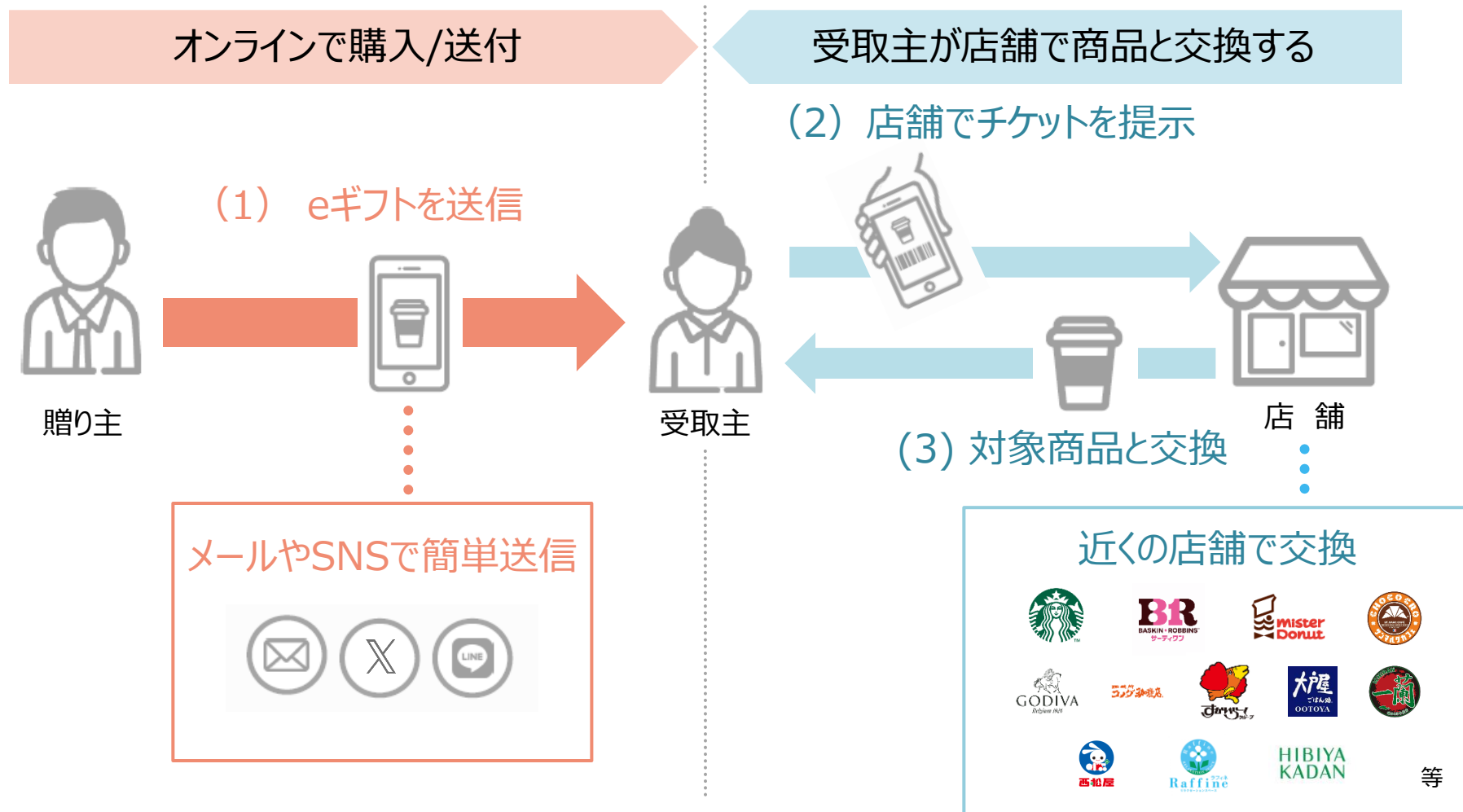
ギフト代表取締役CEO 篠塚 大樹 プロフィール

2017年 ギフトの新卒第1期生として入社
2020年 giftee for Business事業部 Product Unit Manager 就任
giftee campaign platformやgiftee Boxなど主要プロダクトの立ち上げを次々とリード
2023年～現在 giftee for Business事業部 本部長 就任

IV. Appendix

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。



数十円から選べる4,700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
120円～



お菓子
44円～



ソフトクリーム
129円～



ビール
224円～

その他店舗系



スターバックス
ドリンクチケット

¥500～



ミスタードーナツ
ギフトチケット

¥200～



サーティワン アイスク...
レギュラーシングルギフ
ト券

¥420



すかいらーくご優待券
¥500

すかいらーく
すかいらーくご優待
券
¥500～

デジタル系



Apple Gift Card
100円分～1万円分



Amazonギフトカード
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

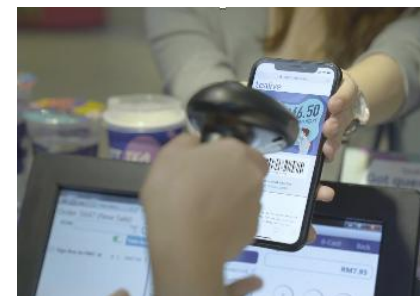
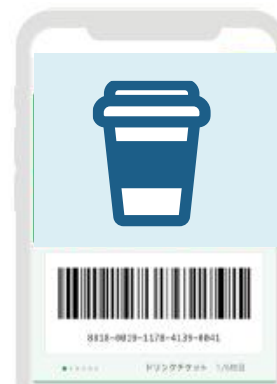
eギフトはユニークなURLで発行。

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】 252 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】 2,276 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。

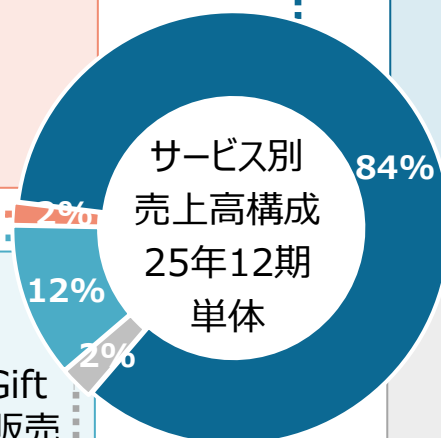
【事例】 スターバックス コーヒー、
サーティワンアイスクリーム、ミスタードーナツ 等

【CP数】 302 社
CP：コンテンツパートナー

④ 地域通貨サービス 自治体向け

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、自治体の各種デジタル化ソリューションを提供。

【事例】 Go Toトラベル電子クーポン
しまぼ通貨（東京都島しょ地域）
旅先納税システム 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

③eGift Systemサービス



等

個人向け

①gifteeサービス

giftee*

eギフト発行会社自社サイト



等

提携企業



LINE ギフト



等

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

等

法人向け

④地域通貨サービス

当社が運営する個人向けeギフト販売サービス。

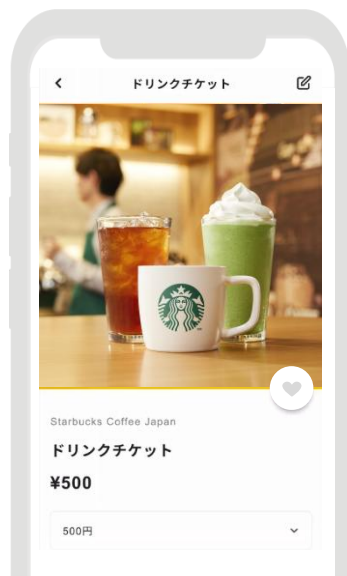


eギフト購入方法

①アプリまたはwebサイトにアクセス



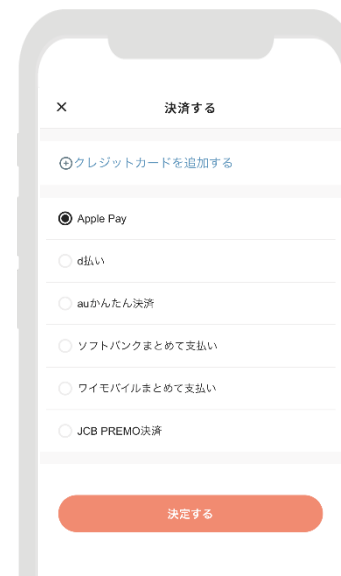
②eギフトを選択



③ギフトカードを選択
メッセージを入力



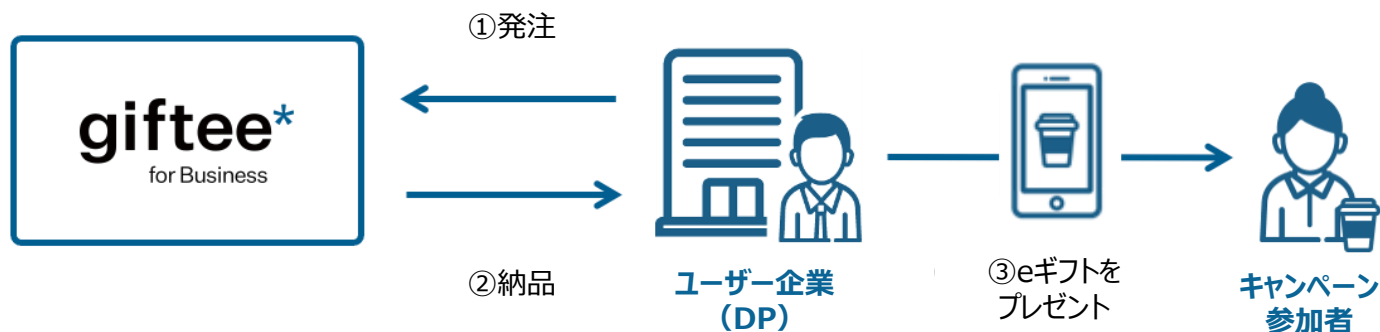
④決済



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



X (旧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

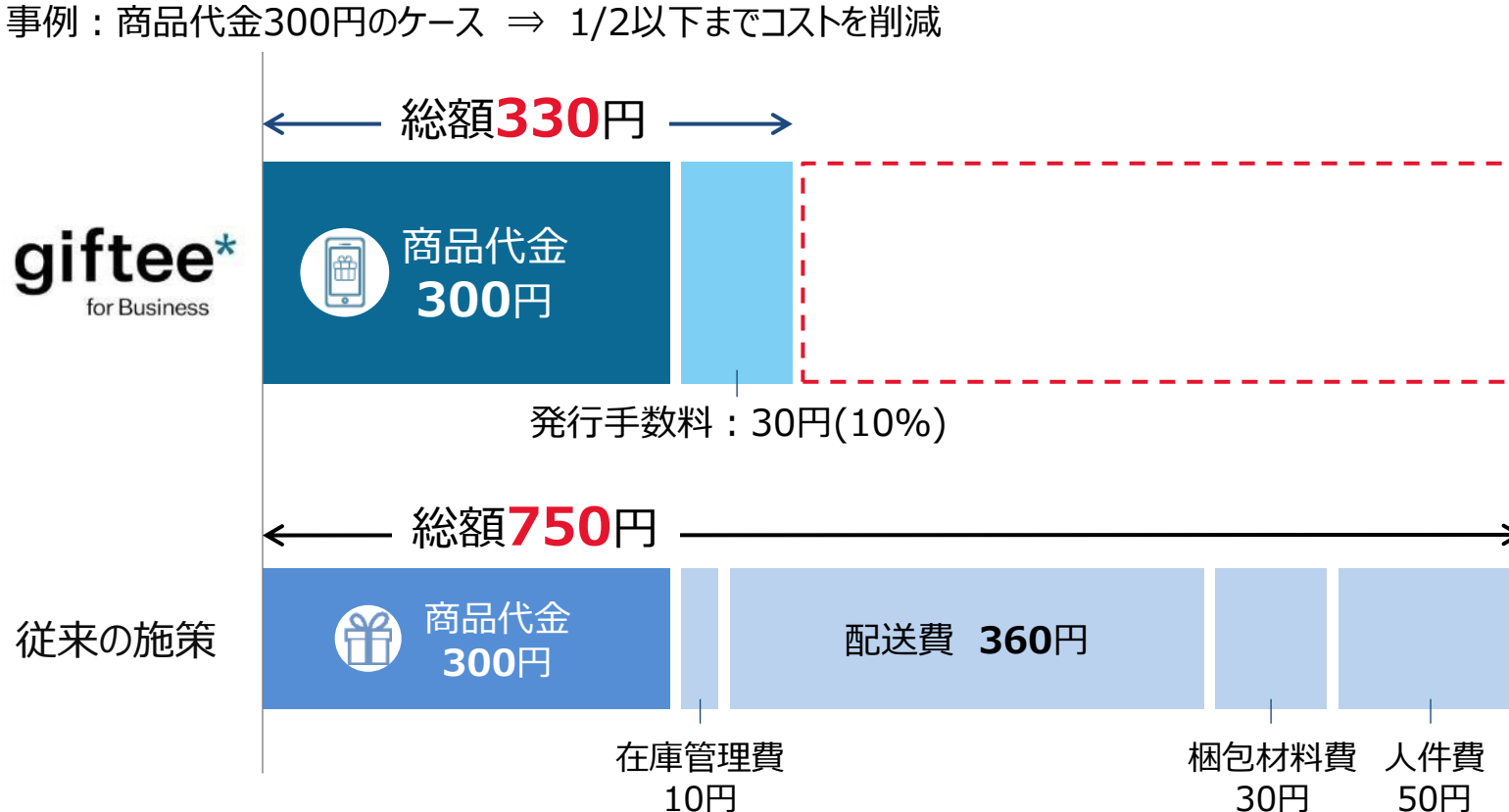


参加モチベーションの向上

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

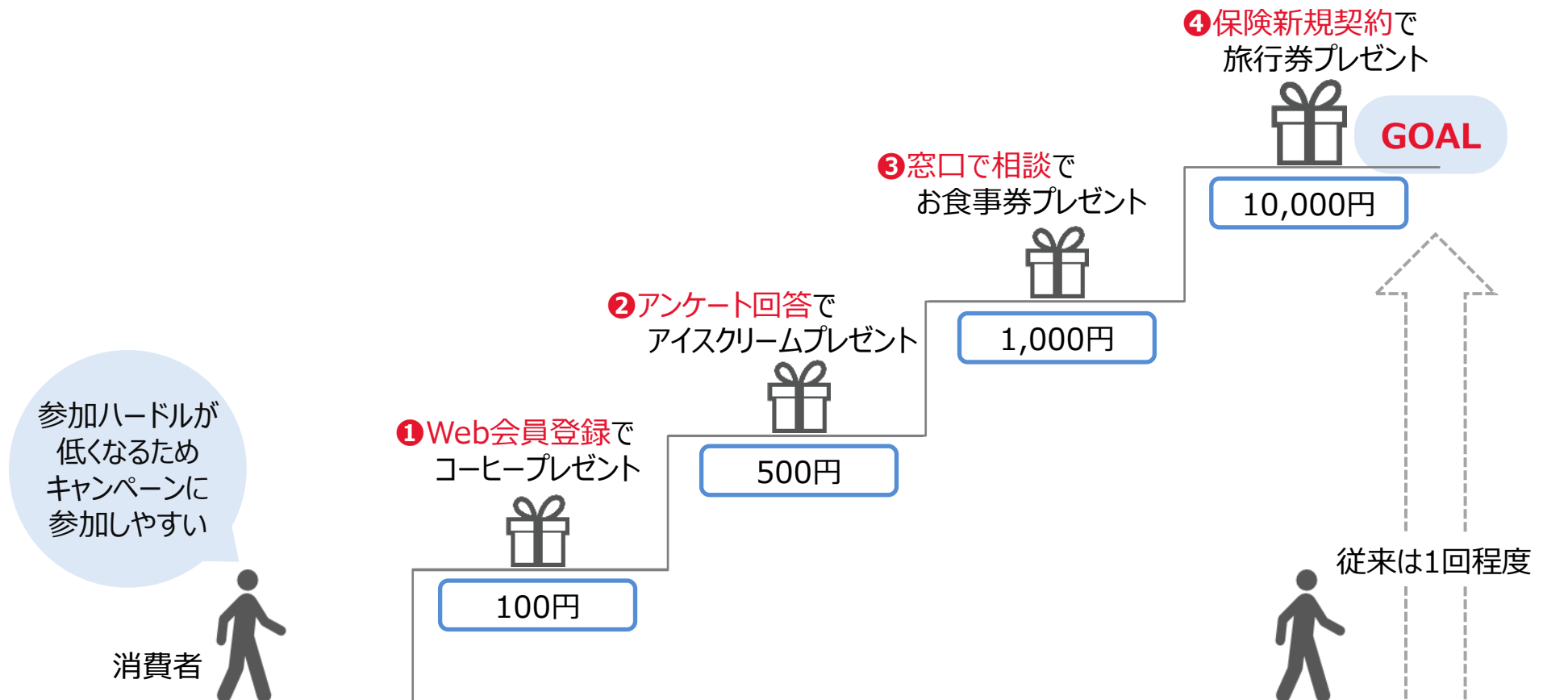
メリット2 同じ予算内で当選者数を最大化



- ✓ 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



X(旧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 ①SNSキャンペーン

X(旧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

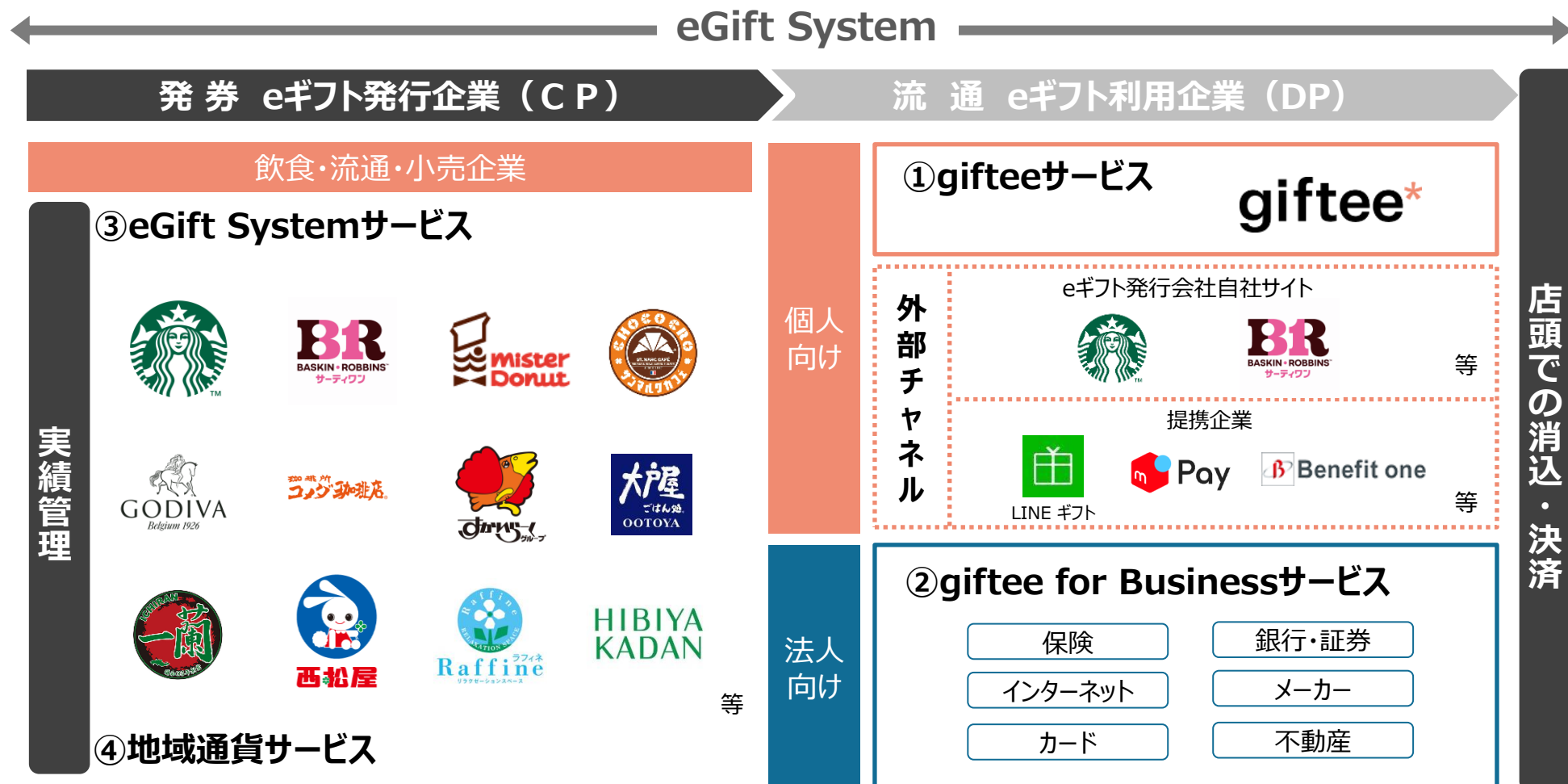


③eギフト受取





「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。



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

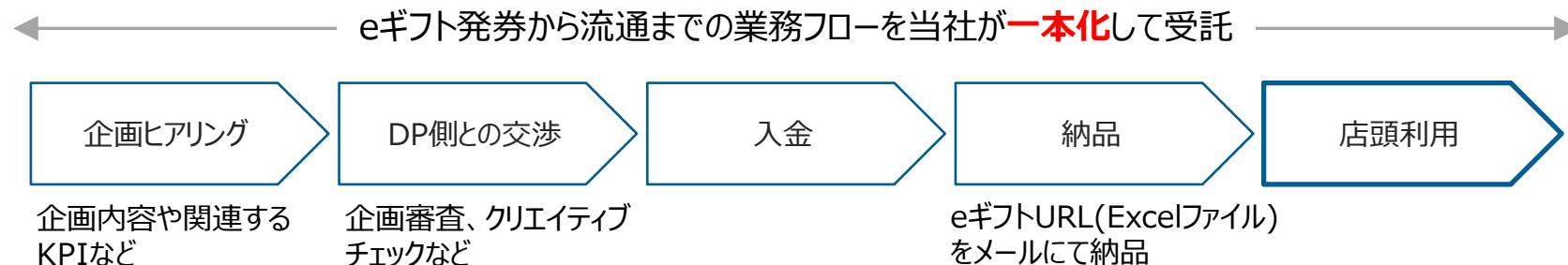
1,047億円

eギフト利用企業数

2,276社

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



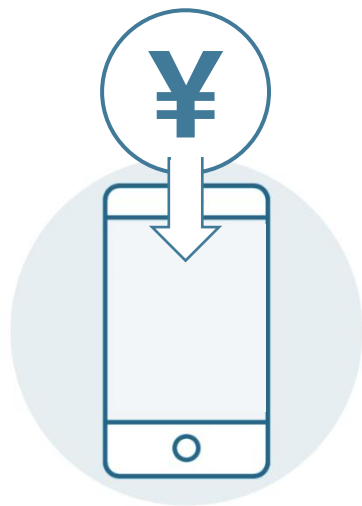
eギフトを店舗で提示



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

Web上で通貨を購入



利用したい金額を入力



店頭でスマートフォン画面を
提示して決済



■ 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の離島で利用できる「しまぼ通貨」発行
- 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
- 2023年 1月 「全国旅行支援※1」電子クーポンの発行・受取管理システム

※1：秋田、山形、福島、埼玉、石川、長野、兵庫、鳥取、岡山、香川、愛媛、高知の12県で採用

「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

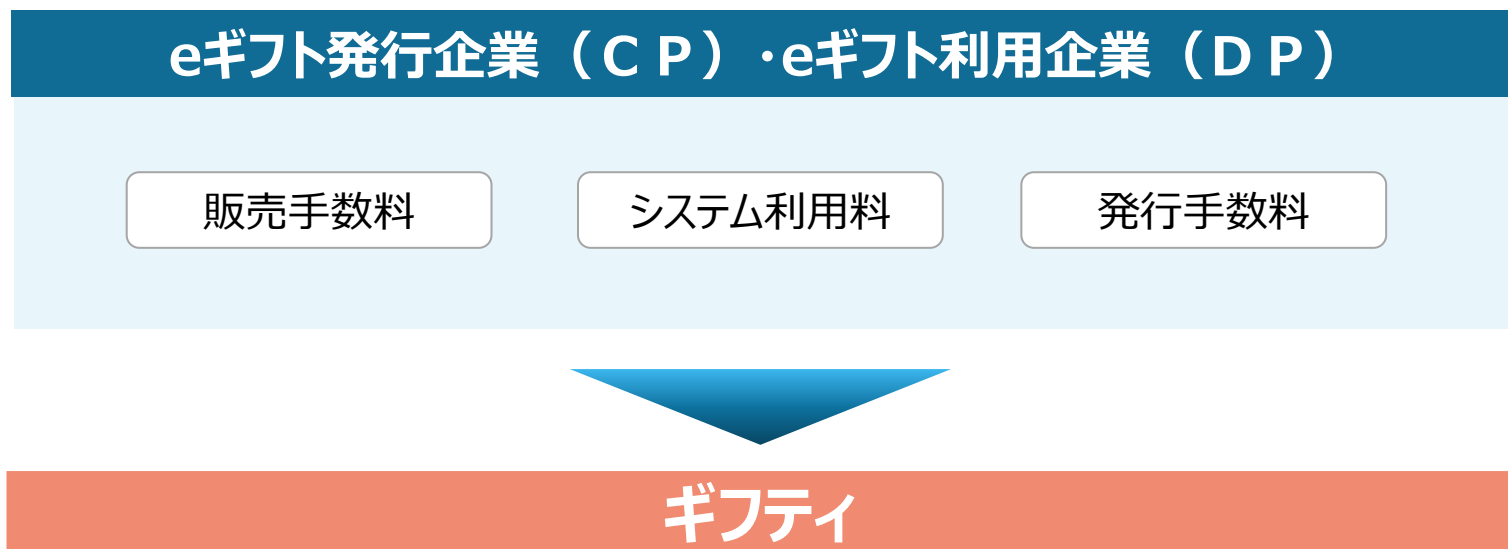


メリット1 返礼品受領の即時性。

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atalogギフトを企画・製本し、オンライン/オフラインにて販売。

■ 取扱商品例

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



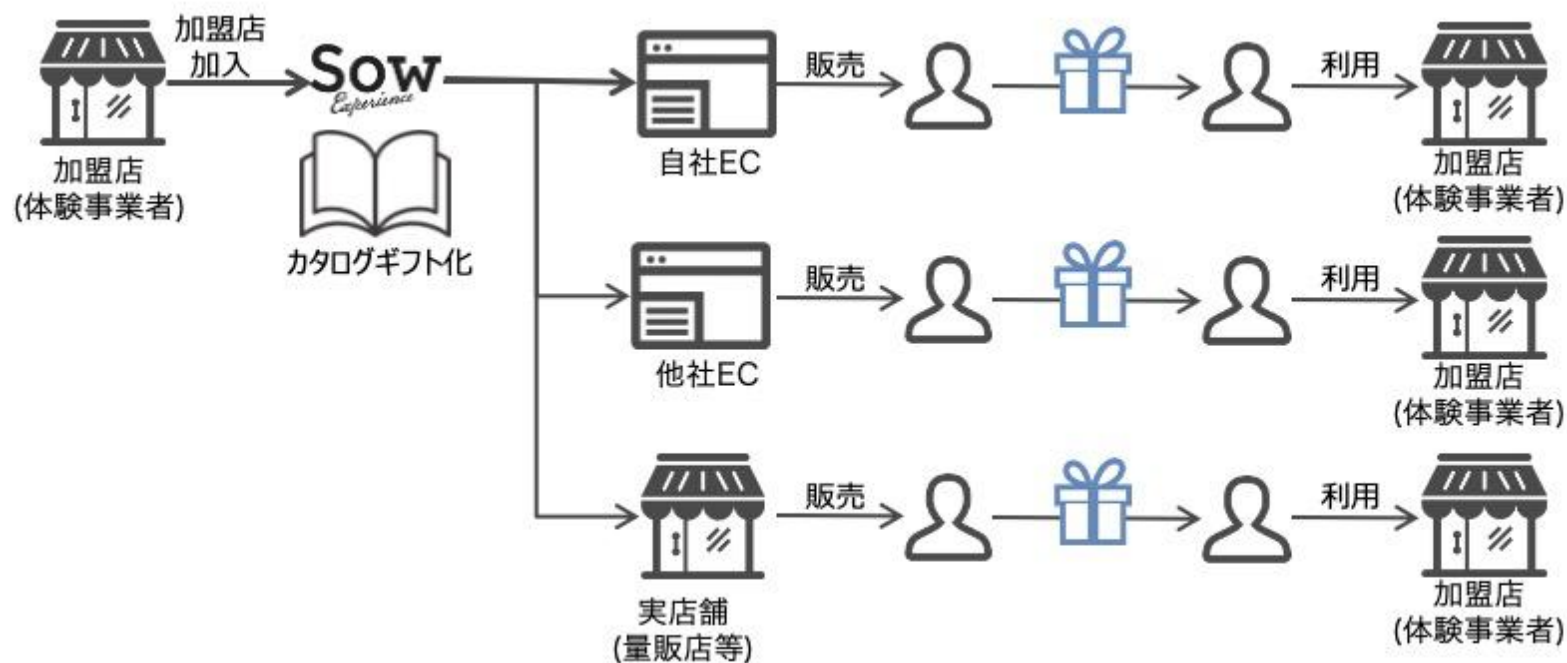
■ 取扱体験例

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



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

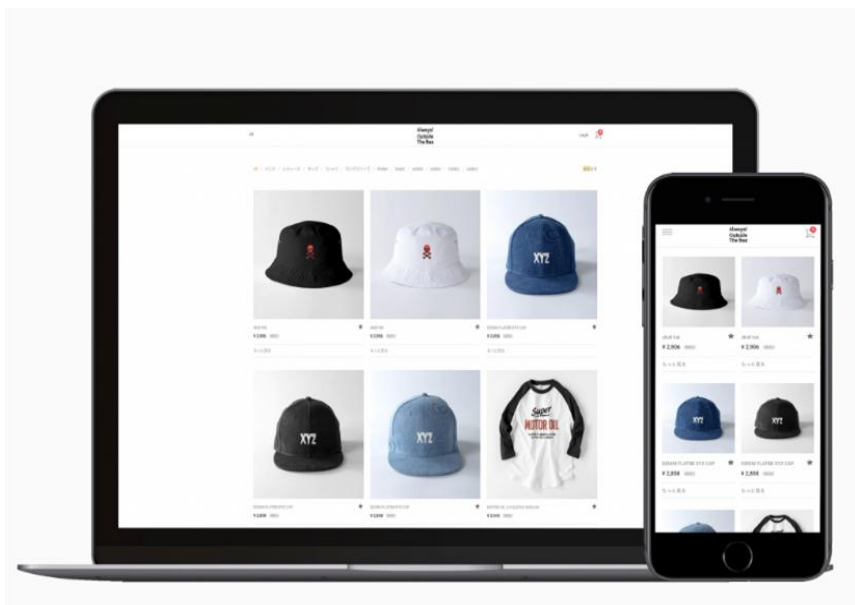
ビジネスモデル



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

■ サービス概要

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



■ 取扱商品例

トップスやキャップ、パンツなどカスタムできる商品は100種類以上。



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

ビジネスモデル



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

国内ブルワリー400社以上のネットワークをもつクラフトビール販売PF運営会社。

■ サービス概要

全国400社・4,000銘柄以上のクラフトビールの中から、毎回異なる詰め合わせセットを配送するサブスクリプションサービス「Otomoni」等を運営。

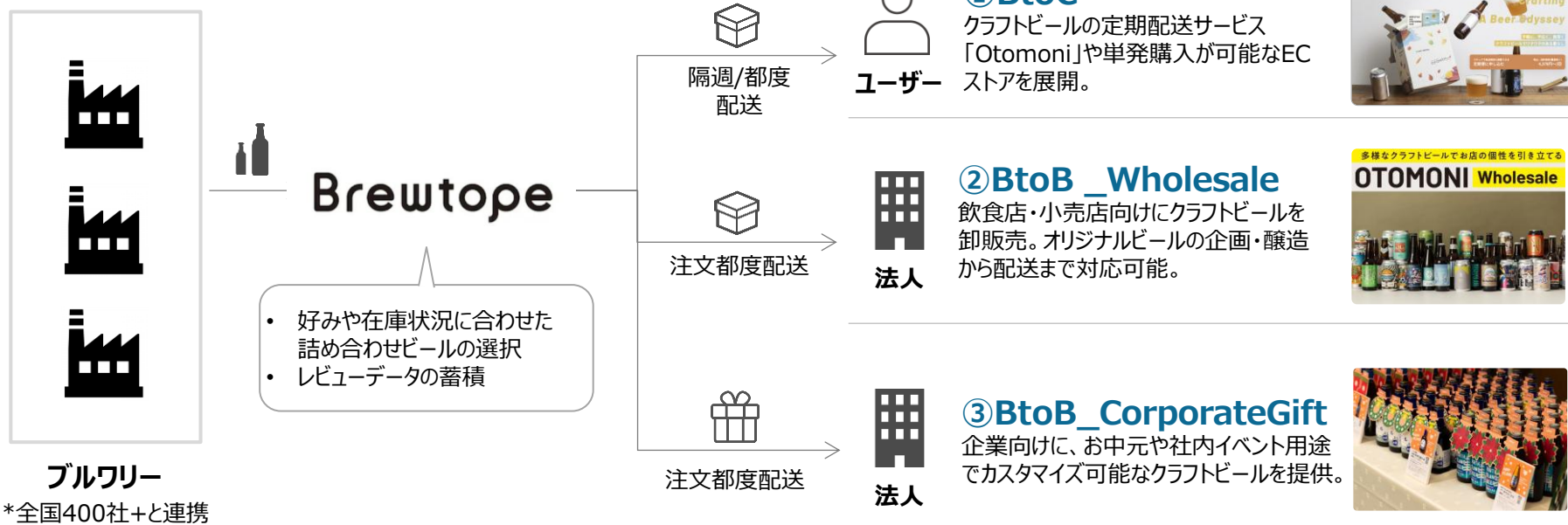


■ 取扱商品例



①BtoC②BtoB_Wholesale③BtoB_CorporateGift④ブルフリー支援の4つの事業を展開。

ビジネスモデル



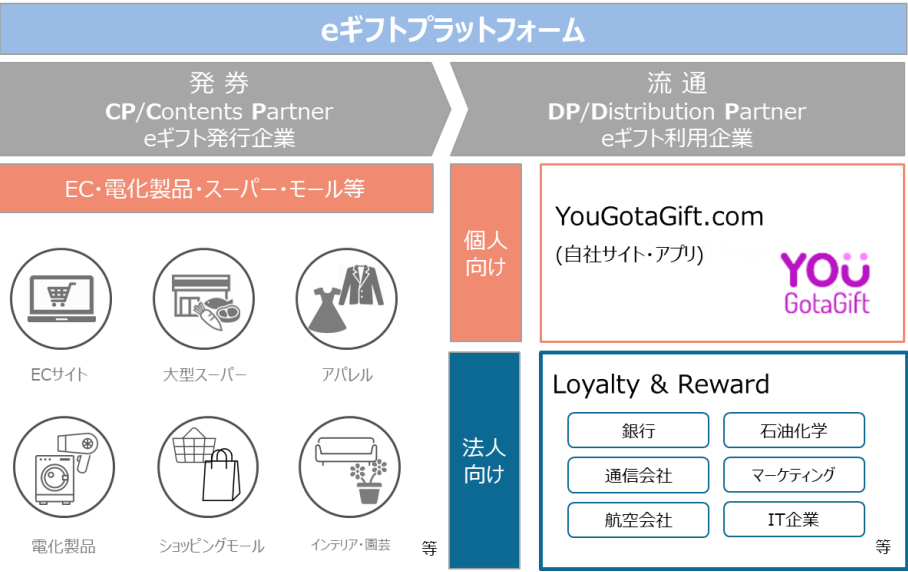
④ブルフリー支援

小規模ブルフリー向けにサプライチェーン支援体制を構築し、各ブルフリーが本業であるビール製造に専念できる環境を提供。

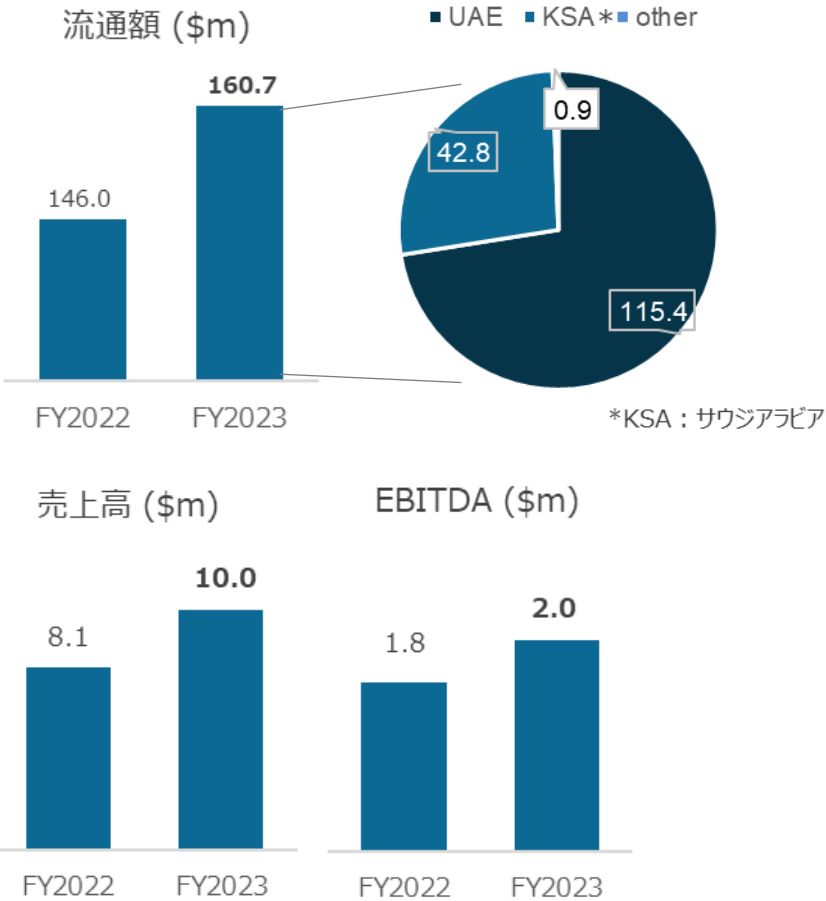
YGG社はUAE、サウジアラビアを中心としたMENA地域にて事業を展開。
日本における当社同様、eギフトの発券から流通まで一気通貫で提供するeギフトのプラットフォームを構築。

■ 会社概要/ビジネスモデル

会社名	YouGotaGift.com Ltd.
設立年	2013年
代表者	Husain Makiya
事業拠点	UAE、サウジアラビア、カタール、クウェート、インド（開発拠点）



■ 過年度業績

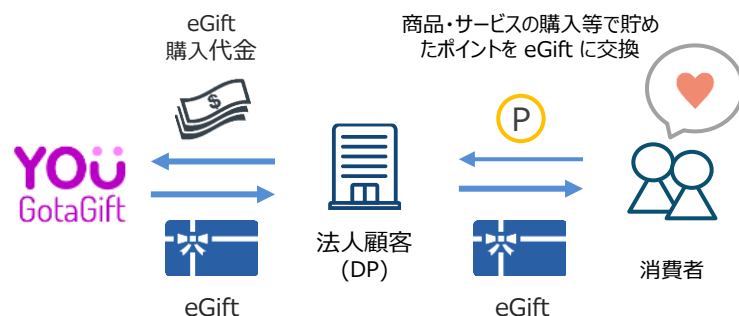


法人向けのeギフト販売が主力サービス。

主要な用途は①BtoC向けのLoyaltyと②BtoE向けのRewardsで、大手企業を中心に提供。

① Loyalty (BtoC)

通信会社や金融機関などのロイヤリティプログラムのポイント交換先として、eGift カタログを提供。



カスタマーロイヤリティ向上の目的でeGiftを活用
(主な顧客：通信会社、金融機関、航空会社、など)

② Rewards (BtoE)

勤続褒章等の従業員向け福利厚生利用のためのeGiftカタログの提供。



従業員の福利厚生目的でeGiftを活用
(例：勤続報奨、成果報奨、安全報奨、誕生日・イード (イスラムの犠牲祭) のお祝い)
(主な顧客：石油化学大手企業など)

データ集

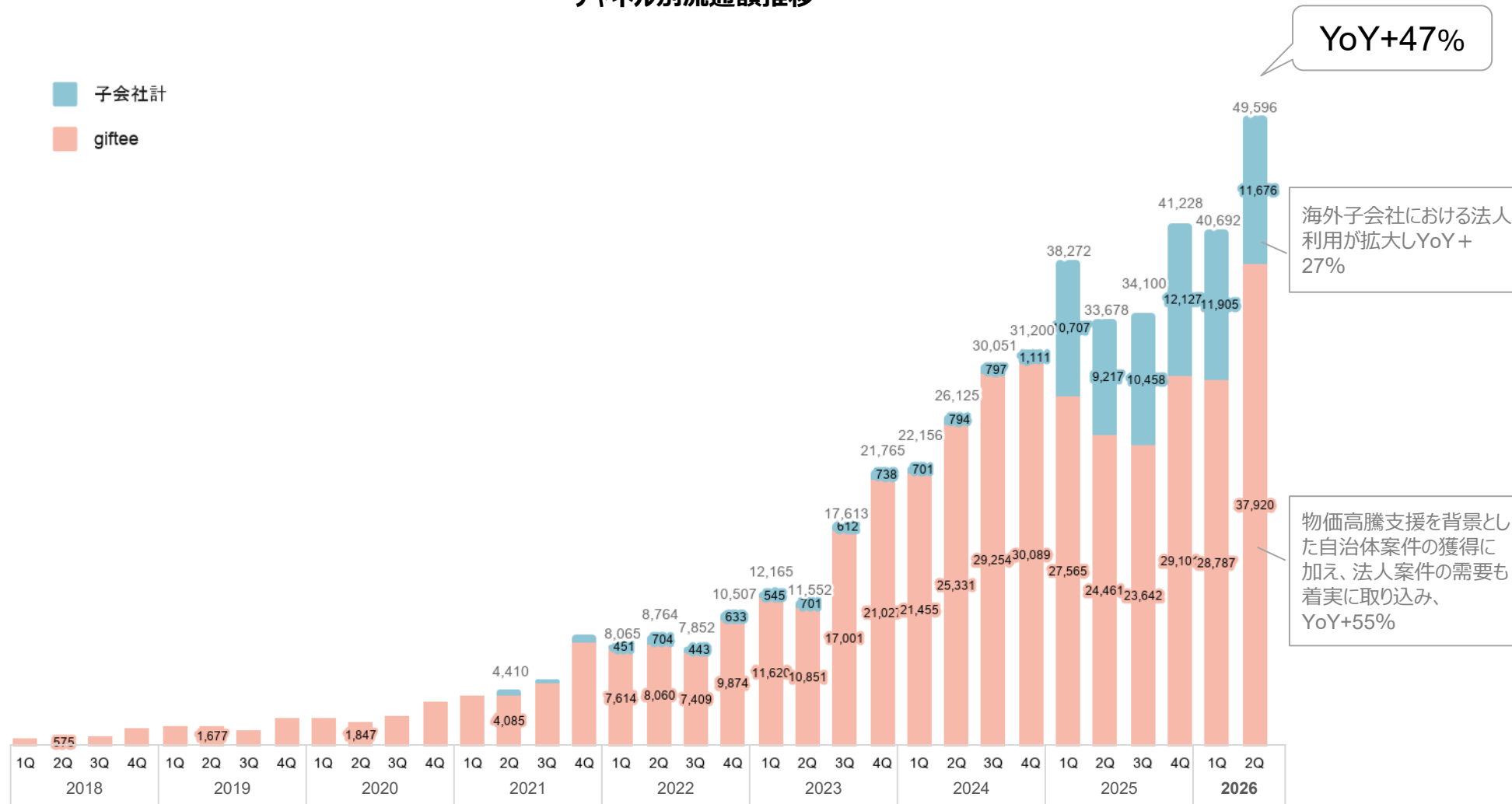
2026年12月期第2半期実績 流通額（四半期推移）

giftee* Group

単位（百万円）

チャネル別流通額推移

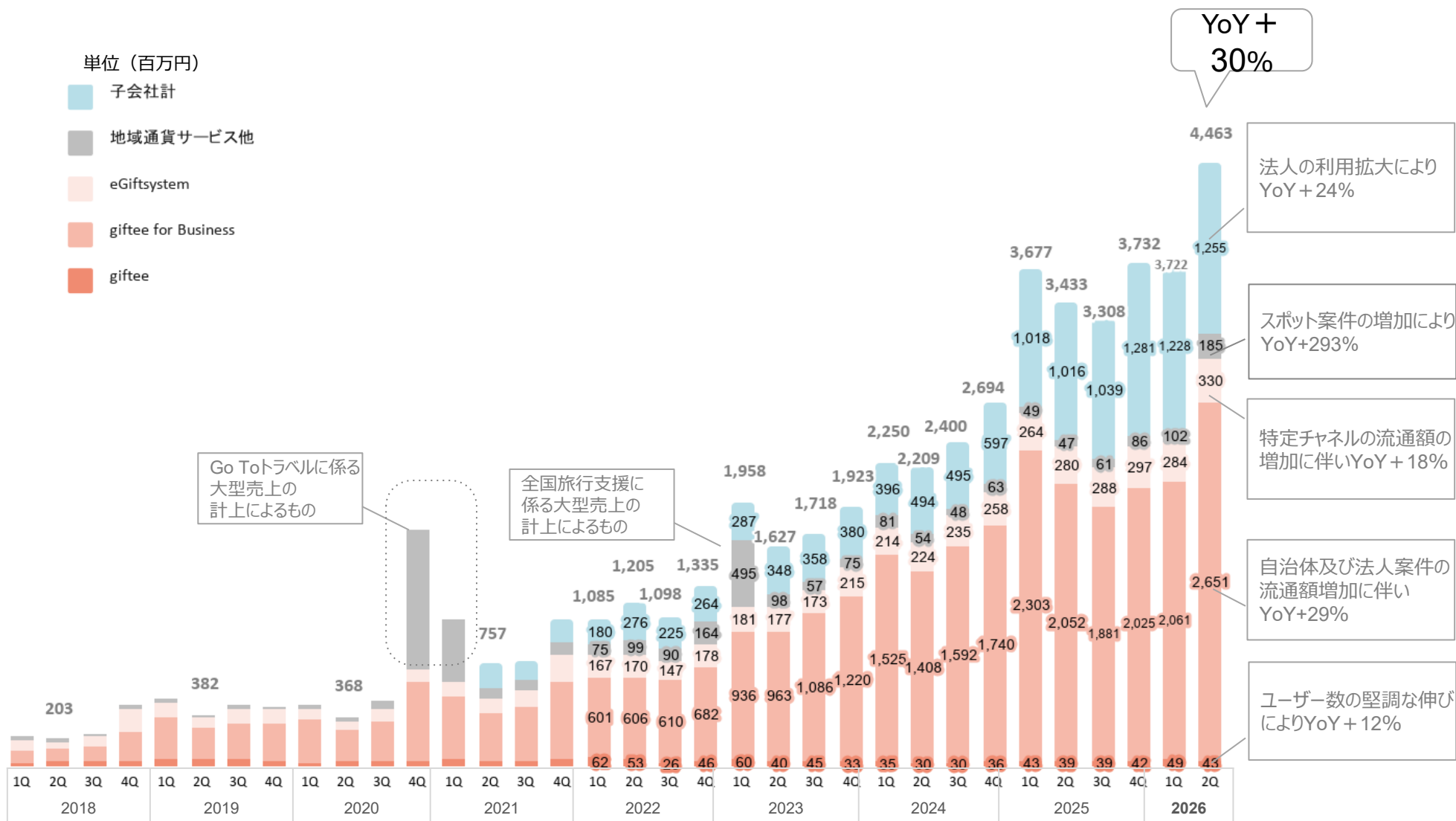
■ 子会社計
■ giftee



2026年12月期第2半期実績 売上高（四半期推移）

giftee* Group

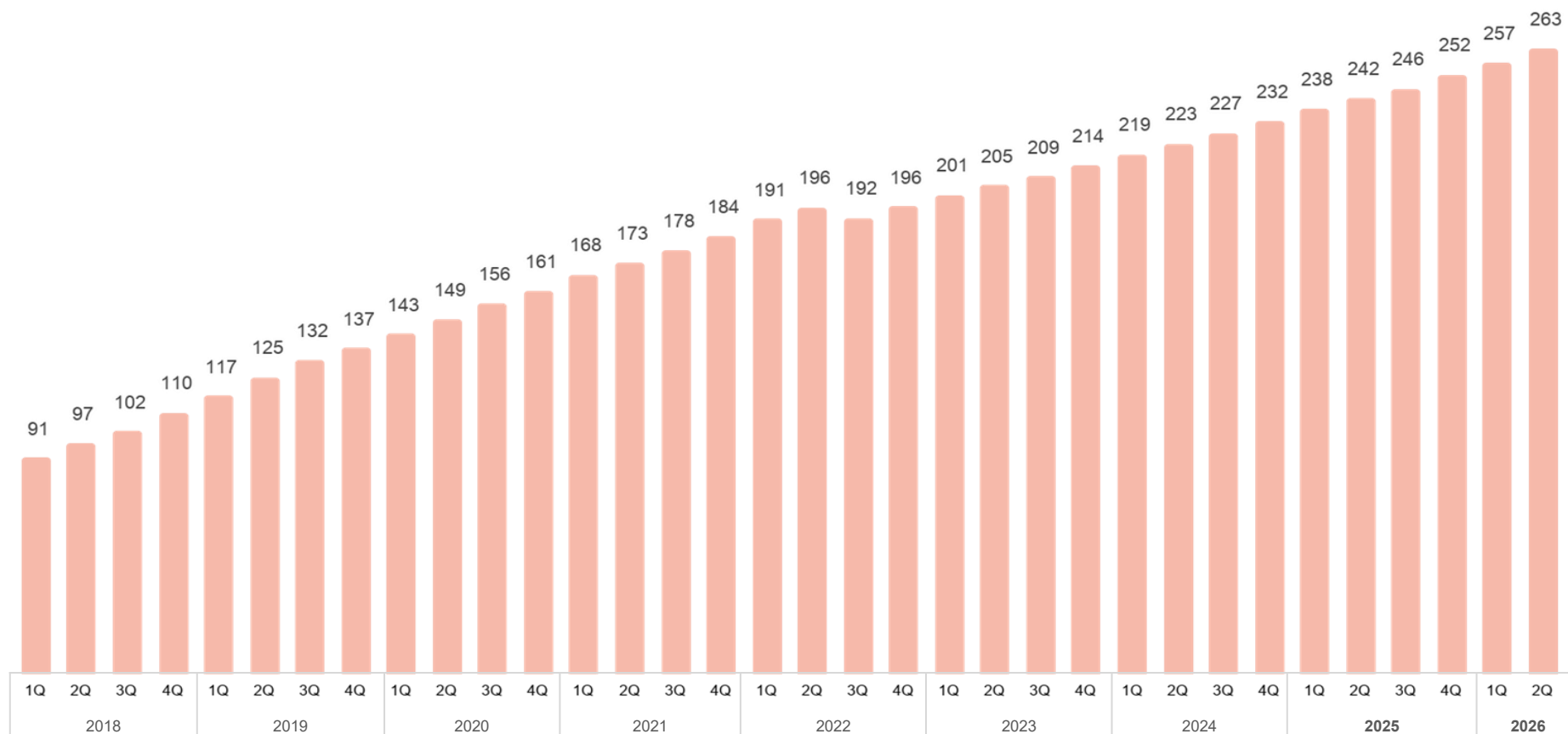
単位（百万円）



2026年12月期第2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* Group

単位 (万人)



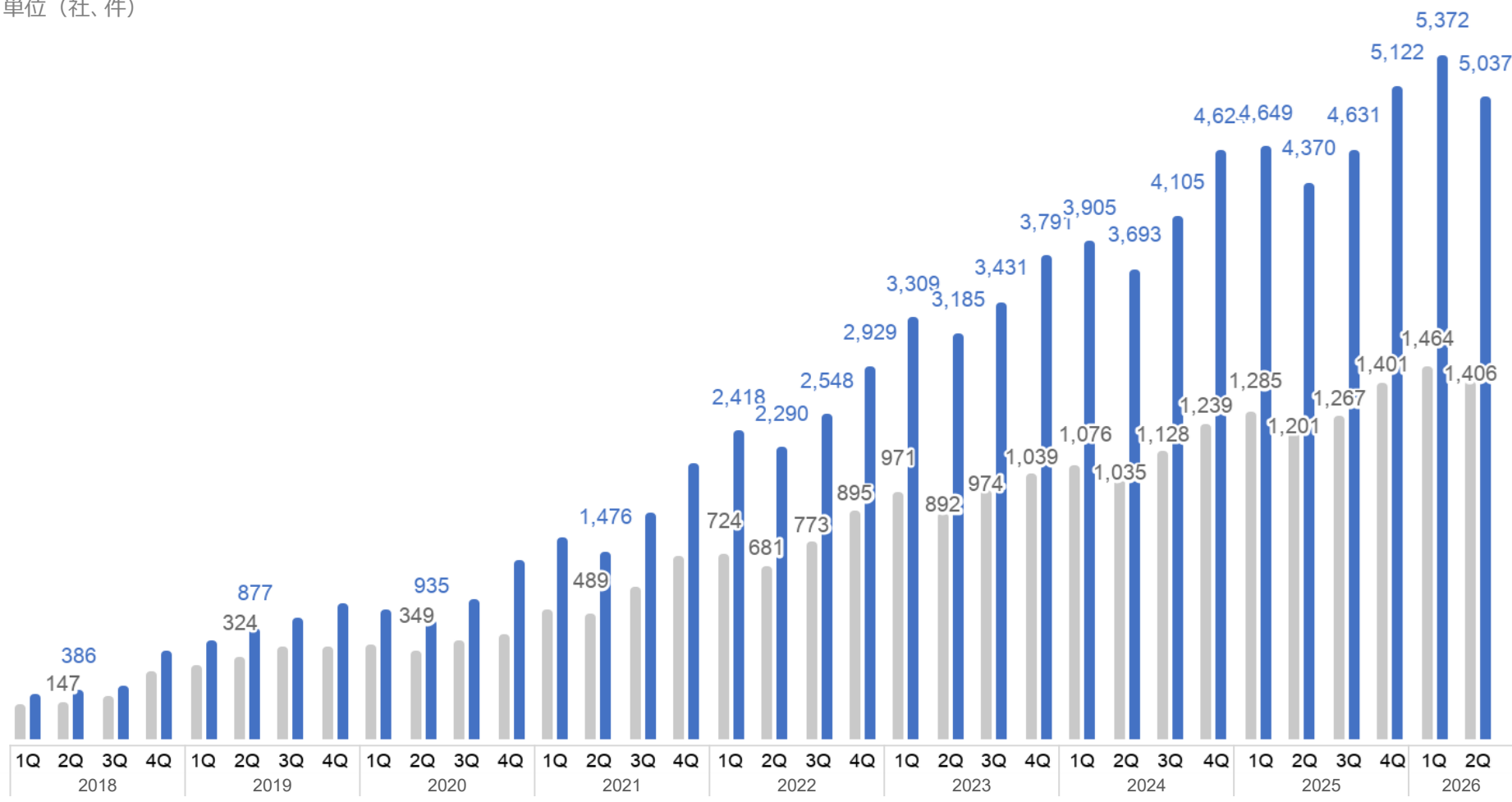
2026年12月期第2半期実績 サービス別業績

giftee for Businessサービス ～ eギフト利用企業(DP)数・案件数推移 ～

giftee* Group

■ DP数 ■ 案件数

単位 (社、件)



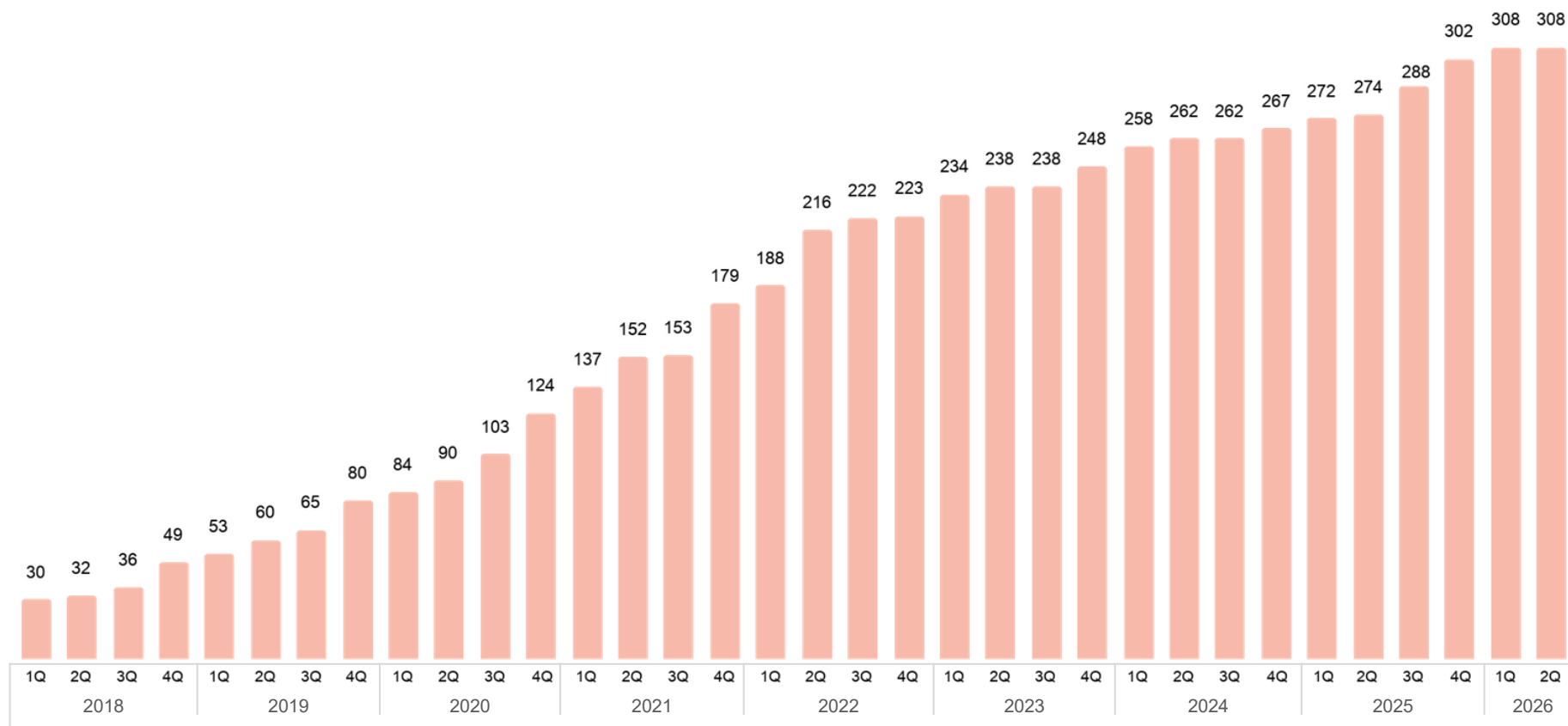
※ DP数は各四半期のユニーク利用企業数。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

2026年12月期第2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 ～

giftee* Group

単位 (社)

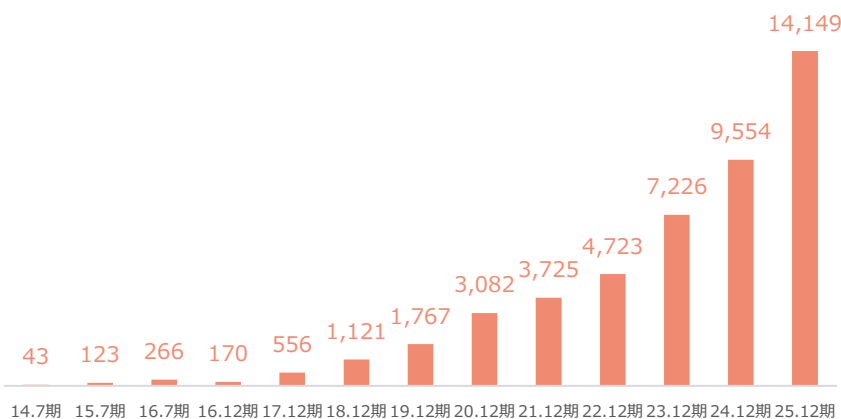


※2024年4Q時点で連結からギフト単体のみのCP数に変更、過去データの遡及修正。

財務ハイライト（１）

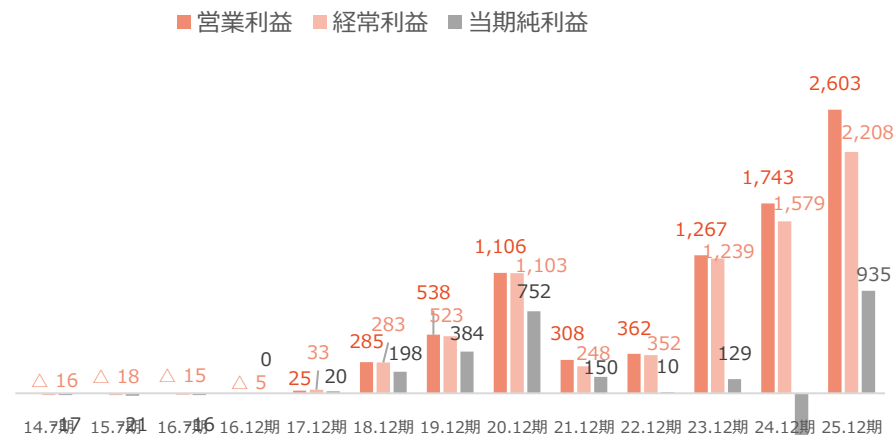
giftee* Group

売上高（百万円）



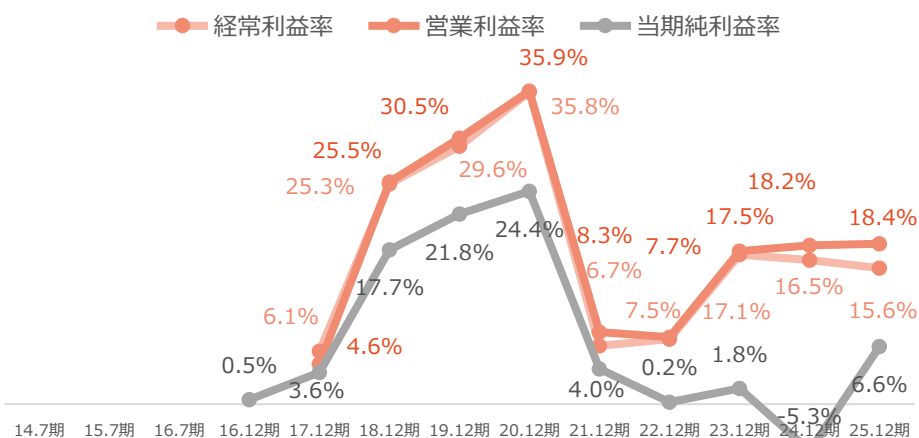
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



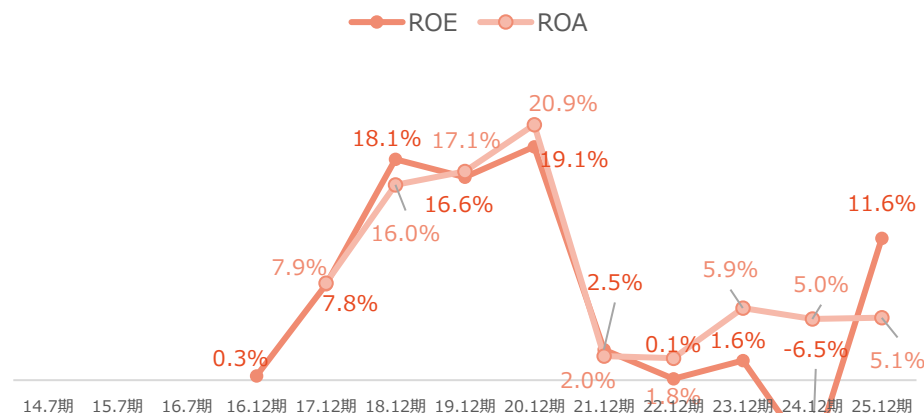
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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（％）

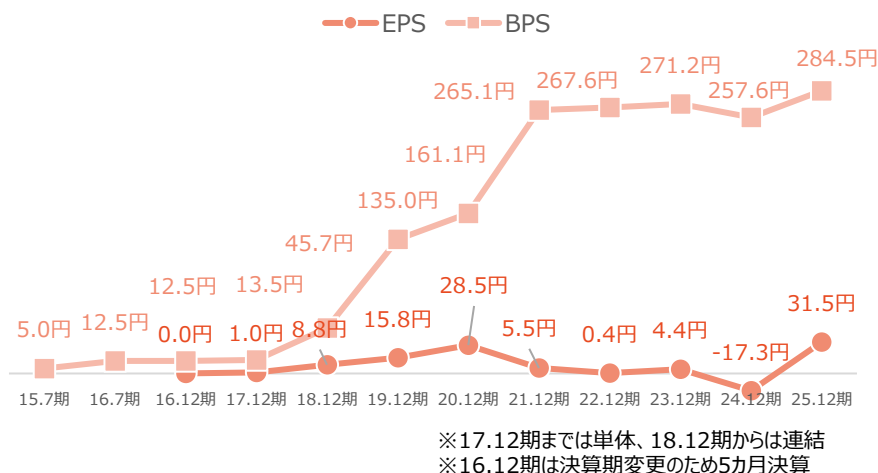


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算
※ROA = 経常利益 ÷ 総資産額(期中平均)

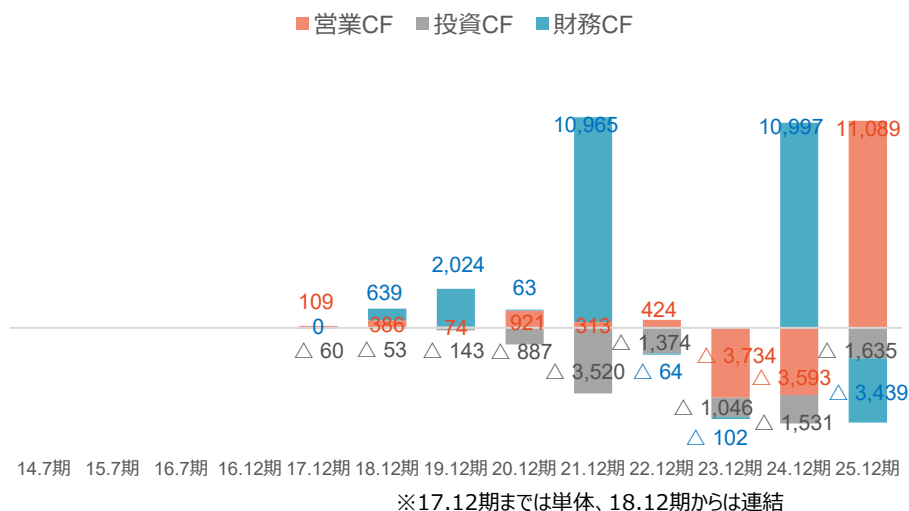
財務ハイライト（２）

giftee* Group

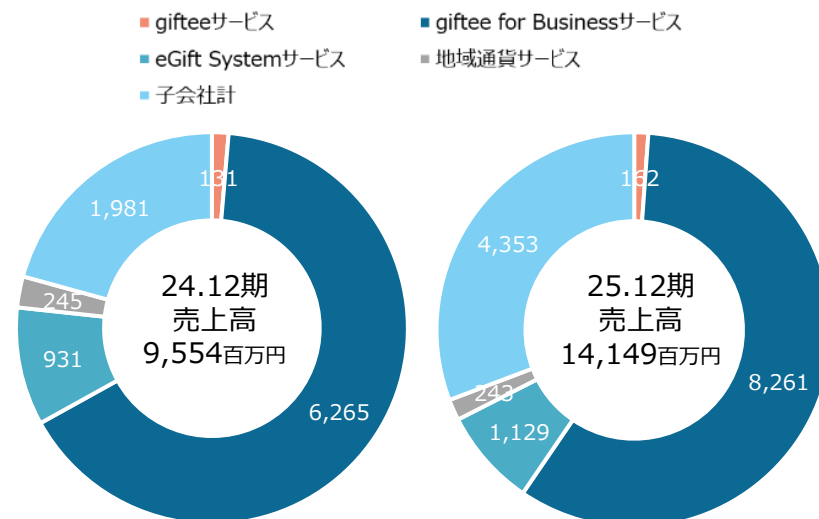
EPS・BPS（円）



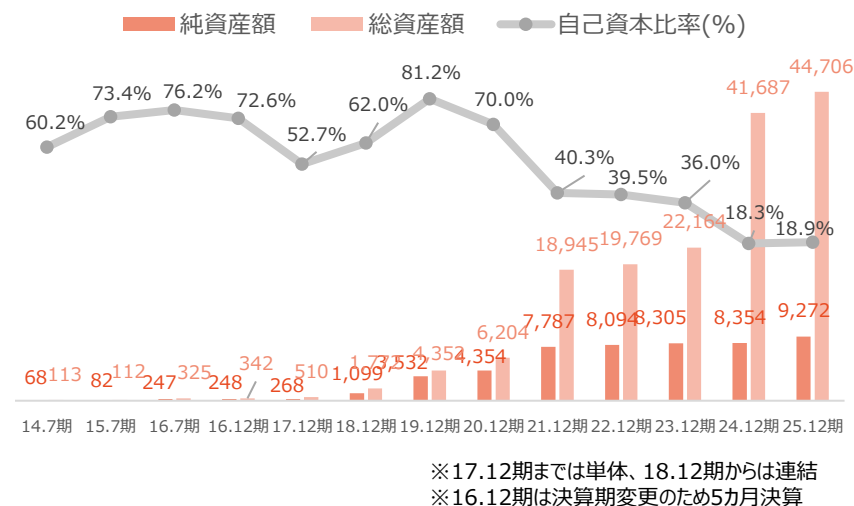
キャッシュフロー（百万円）



サービス別売上高



総資産額・純資産額、自己資本比率（百万円、％）



トピックス 他

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。



+ 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。

「au PAY」は、KDDI株式会社の商標です。

- ✓ 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



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 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。

「au PAY」は、KDDI株式会社の商標です。

- ✓ 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

「au PAY」は、KDDI株式会社の商標です。
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。



代表取締役 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(株)
公官庁の大規模開発業務に従事
- 2010年
(株)ギフトを設立
代表取締役に就任
- 2026年7月
当社の代表取締役に就任



代表取締役 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
(株)ギフトの取締役に就任
- 2020年
(株)ギフトの代表取締役に就任
- 2026年7月
当社の代表取締役に就任



取締役 藤田 良和

1986年生まれ
一橋大学経済学部卒業

- 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
(株)ギフトの取締役に就任
- 2026年
当社の取締役に就任



執行役員 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(株)
アプリ開発、プロジェクト・マネジメン
トに従事
- 2011年
(株)ギフトの取締役に就任
- 2026年
当社の執行役員に就任

沿革と業績推移

giftee* Group

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）※

2026年7月
ギフトグループ(株)設立

地域通貨
サービス

2016年10月
電子地域通貨サービス「Welcome! STAMP」

giftee for
Business
サービス

2016年4月
法人向けサービス

eGift
System
サービス

2014年1月
eギフト発行システム

プライム市場へ
移行

東証一部へ
市場変更

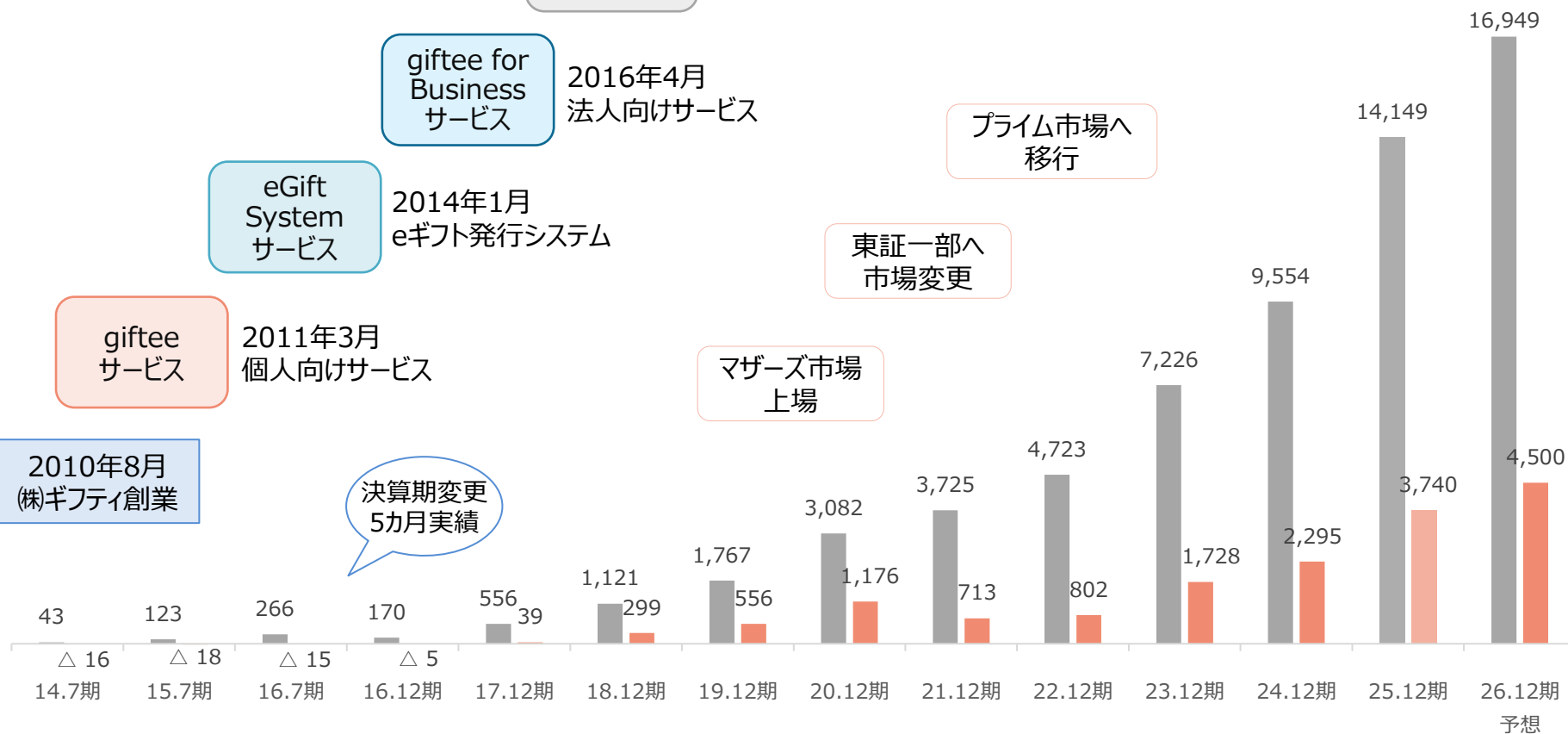
giftee
サービス

2011年3月
個人向けサービス

マザーズ市場
上場

2010年8月
(株)ギフトィ創業

決算期変更
5ヵ月実績



※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ヵ月決算

※利益は、17.12期以降はEBITDA、16.12期までは経常利益を記載

会社名	ギフトグループ株式会社（英訳名：giftee Group, Inc.）		
市場区分・コード	東京証券取引所 プライム市場 590A		
所在地	東京都品川区東五反田2-10-2		
設立日	2026年7月1日		
事業内容	eギフトの生成・流通・販売に係るプラットフォーム事業等を営むグループ会社の経営管理及びこれに付帯する一切の業務		
役員	代表取締役 太田 睦 代表取締役 鈴木 達哉 取締役 藤田 良和 執行役員 柳瀬 文孝 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	726名（連結）（2026年6月末現在）		
資本金	3,322百万円(2026年6月末現在)		
子会社	【国内】 ソウ・エクスペリエンス株式会社 株式会社paintory Brewtope株式会社 【海外】 GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD. Giftee Mekong Company Ltd. PT giftee International Indonesia Giftee Tech Vietnam Co.,Ltd YouGotaGift.com Ltd.		

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。