

2024年12月期第3四半期
決算説明資料

2024年11月14日
株式会社ギフトィ

I. 2024年12月期第3四半期実績

II.【再掲】2024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 . 2024年12月期第3四半期実績

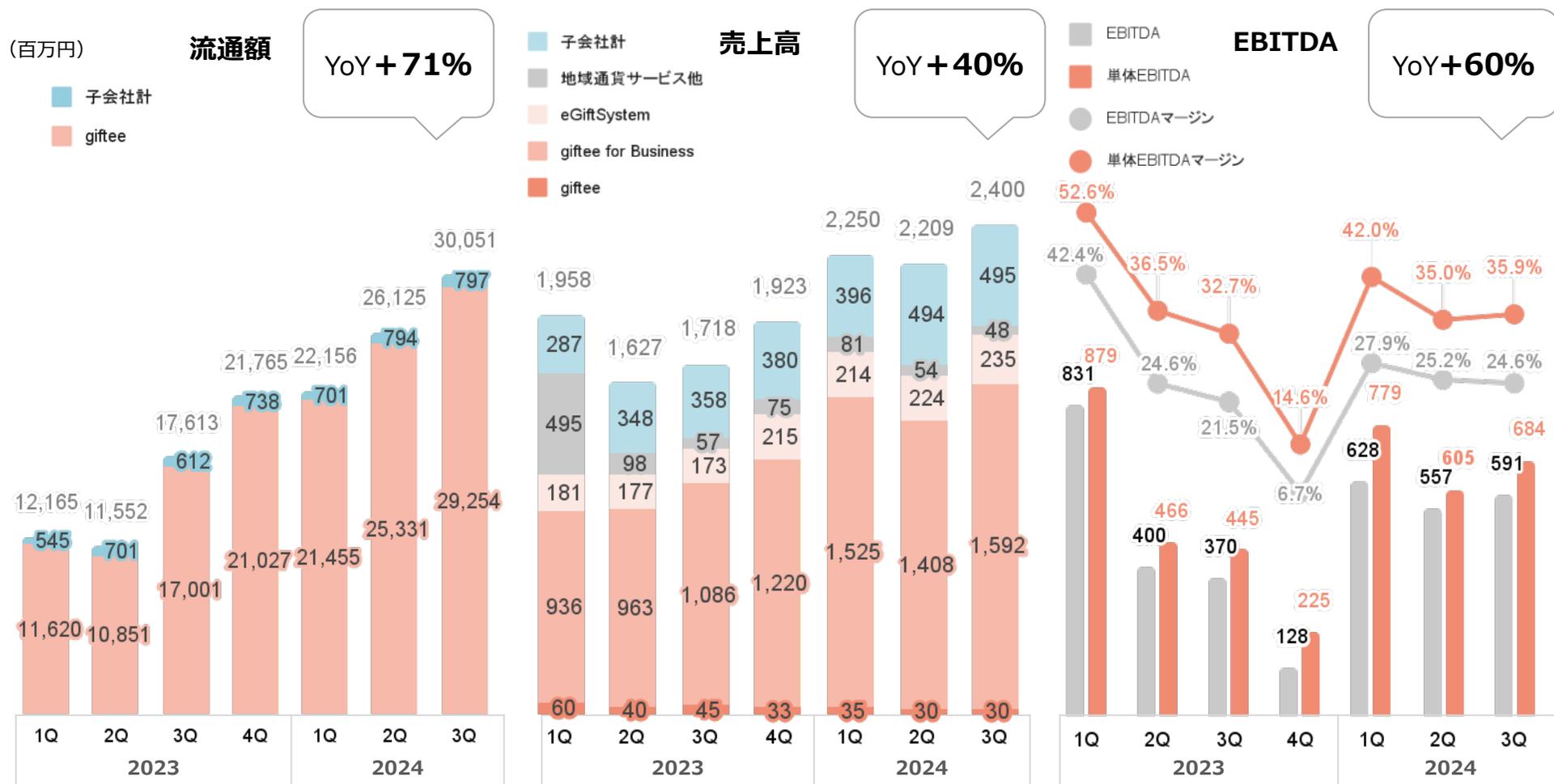
2024年12月期第3四半期実績（3ヶ月）

- 主にgiftee for Businessサービスにおいて、引き続きeギフトへの高い需要が継続したことにより、流通額、売上高、EBITDAすべてにおいて前年同期を上回る。
 - ✓ 流通額：300億円（前年同期比 +71%）
 - ✓ 売上高：2,400百万円（前年同期比 +40%）
 - ✓ EBITDA：591 百万円（前年同期比 +60%）

サービス別第3四半期実績

- **法人からのeギフトへの高い需要が継続。**
 - ✓ gifteeサービス：個人の需要の着実な獲得により会員数が堅調に増加。
 - ✓ giftee for Businessサービス：**過去最大規模の大型案件**をはじめ、**法人からの高い需要が継続**。DP数、案件数ともに**四半期過去最高値**を更新。
 - ✓ eGift Systemサービス：株主優待電子化の導入を含め、幅広い業界のCPの獲得が進展。
 - ✓ 地域通貨サービス：旅先納税を中心とした案件獲得が堅調に進む。

- 主にgiftee for Businessサービスにおいて、引き続きeギフトへの高い需要が継続したことにより、流通額、売上高、EBITDAすべてにおいて前年同期を上回る。



売上・利益ともに順調に進捗。

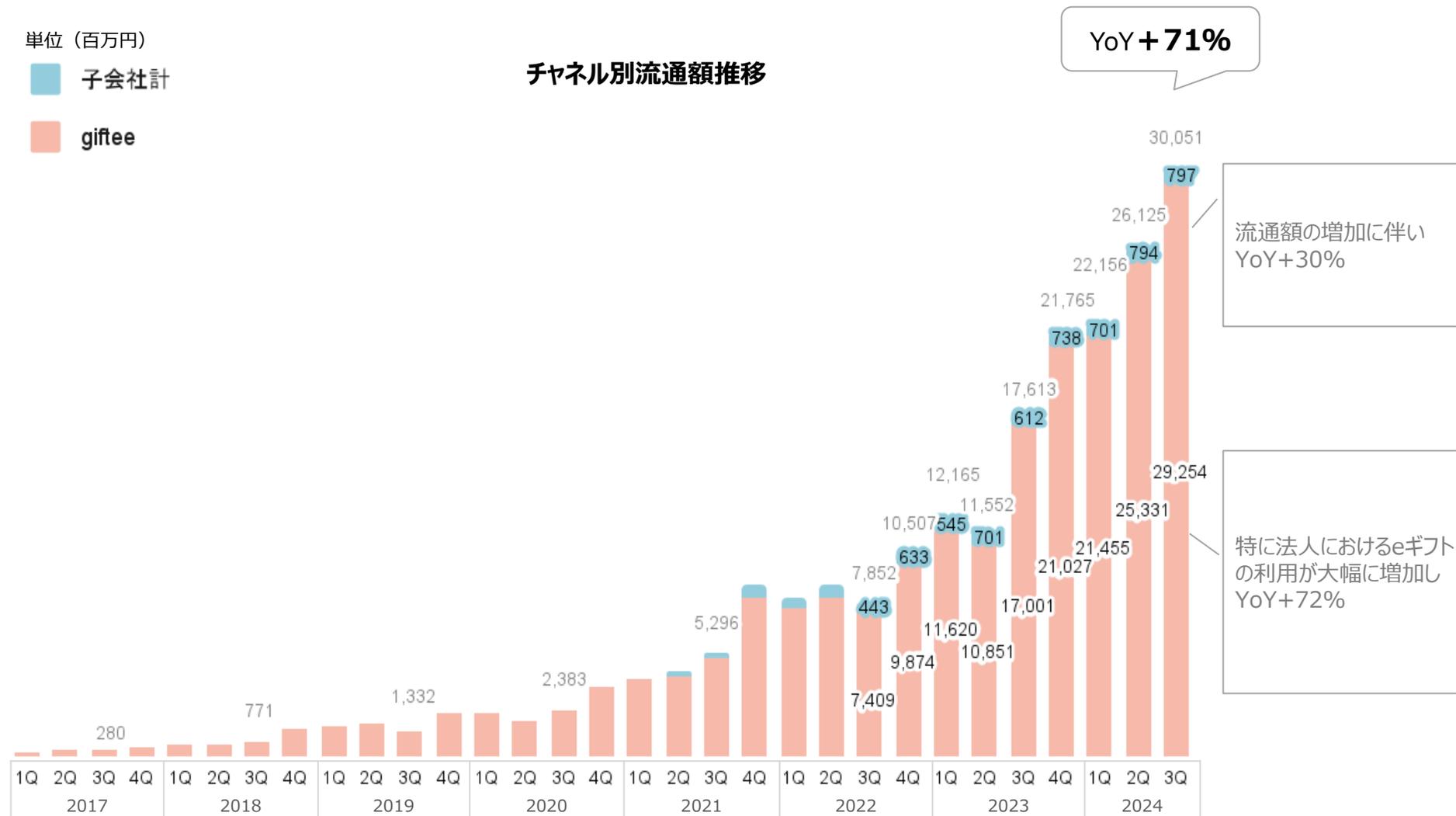
	第3四半期累計実績	通期業績予想	進捗率	前年同期比 (参考)
売上高	6,860 百万円	9,109 百万円	75.3%	+ 29.4%
EBITDA	1,776 百万円	2,280 百万円	77.9%	+ 11.0%
EBITDAマージン	25.9 %	25.0 %		+ 0.9PP
営業利益	1,385 百万円	1,702 百万円	81.4%	+ 9.7%
営業利益率	20.2 %	18.7 %		+ 1.5PP
四半期純利益	697 百万円	— 百万円	— %	+ 61.0%
流通額	78,332 百万円	76,216 百万円	102.8%	+ 89.5%

個人需要の増加に加え、**法人のeギフト利用が大幅に増加し**、前年同期を大幅に上回って着地。

単位（百万円）

- 子会社計
- giftee

チャネル別流通額推移



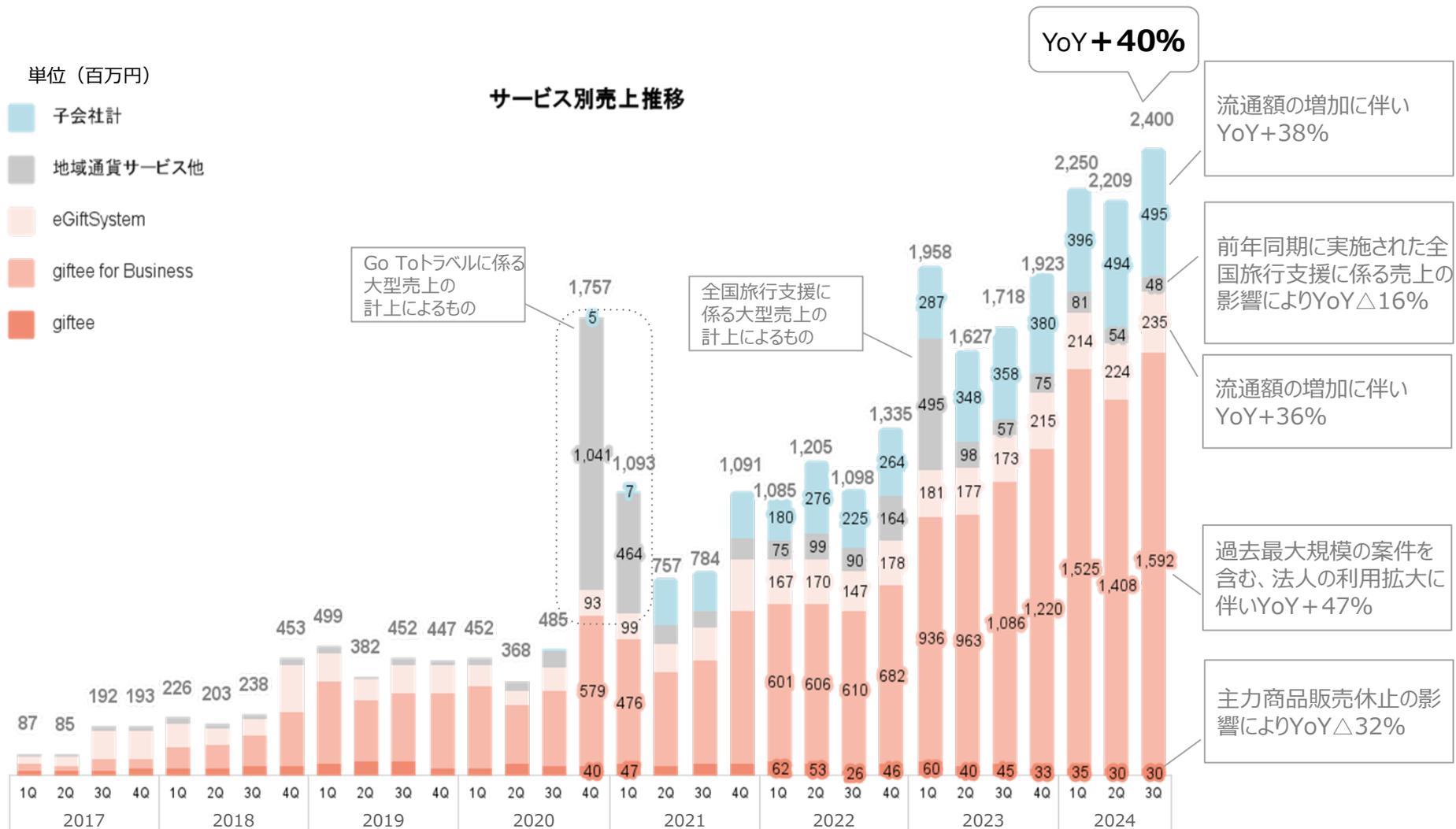
YoY + 71%

流通額の増加に伴い
YoY + 30%

特に法人におけるeギフト
の利用が大幅に増加し
YoY + 72%

2024年12月期第3四半期実績 売上高（四半期推移）

主にgiftee for Businessが好調に推移したことにより、前年同期から大きく増加。



売上原価、販売費および一般管理費内訳（四半期推移）

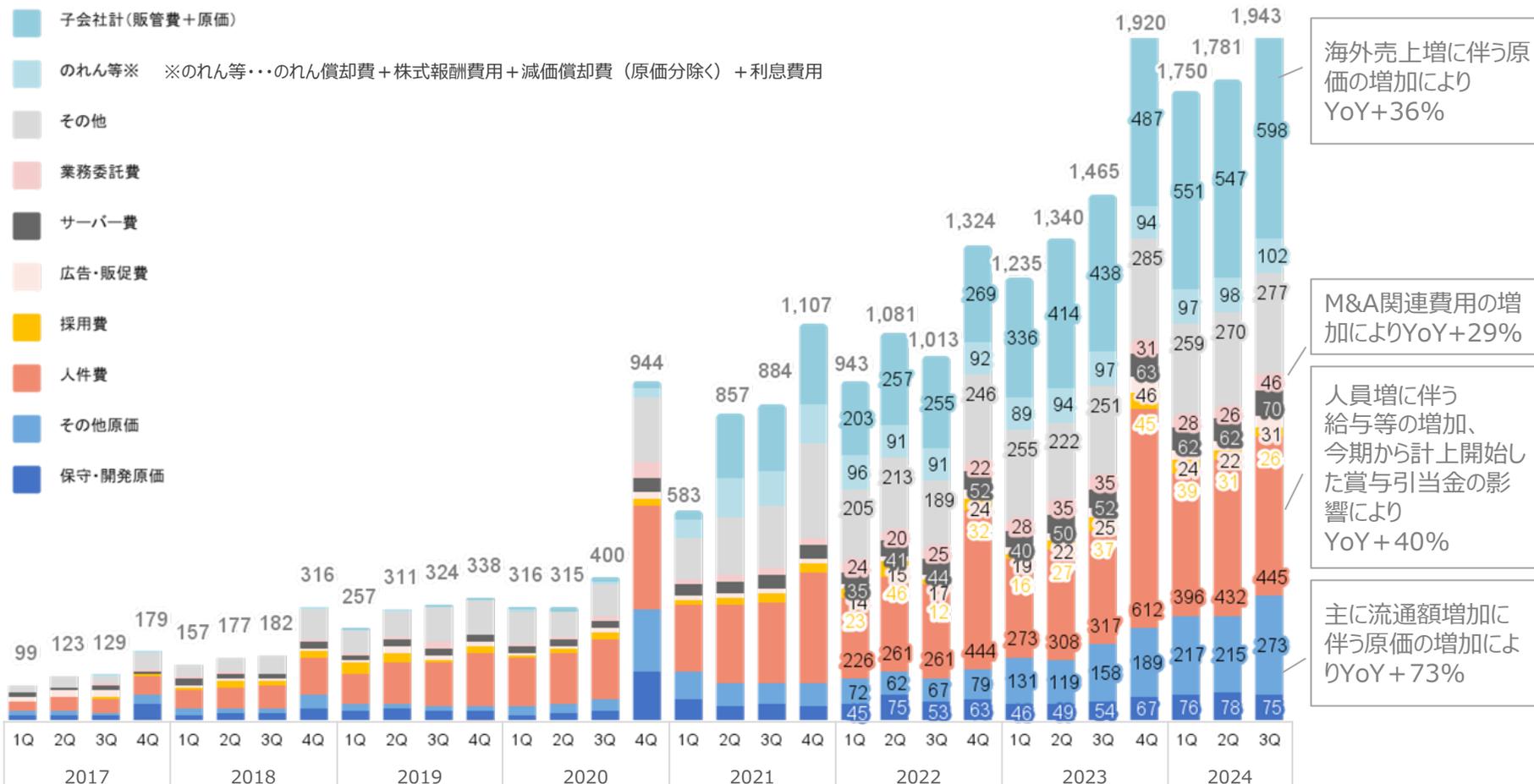
単体原価は、主に流通額の増加に伴う原価の増加により前年同期比+64%。

同販管費は、主に人員増強および、M&A関連費用の増加等により前年同期比+22%。

第4四半期には人件費の増加および残りのM&A関連費用の計上を見込む。

単価（百万円）

売上原価、販売費および一般管理費



海外売上増に伴う原価の増加により YoY+36%

M&A関連費用の増加によりYoY+29%

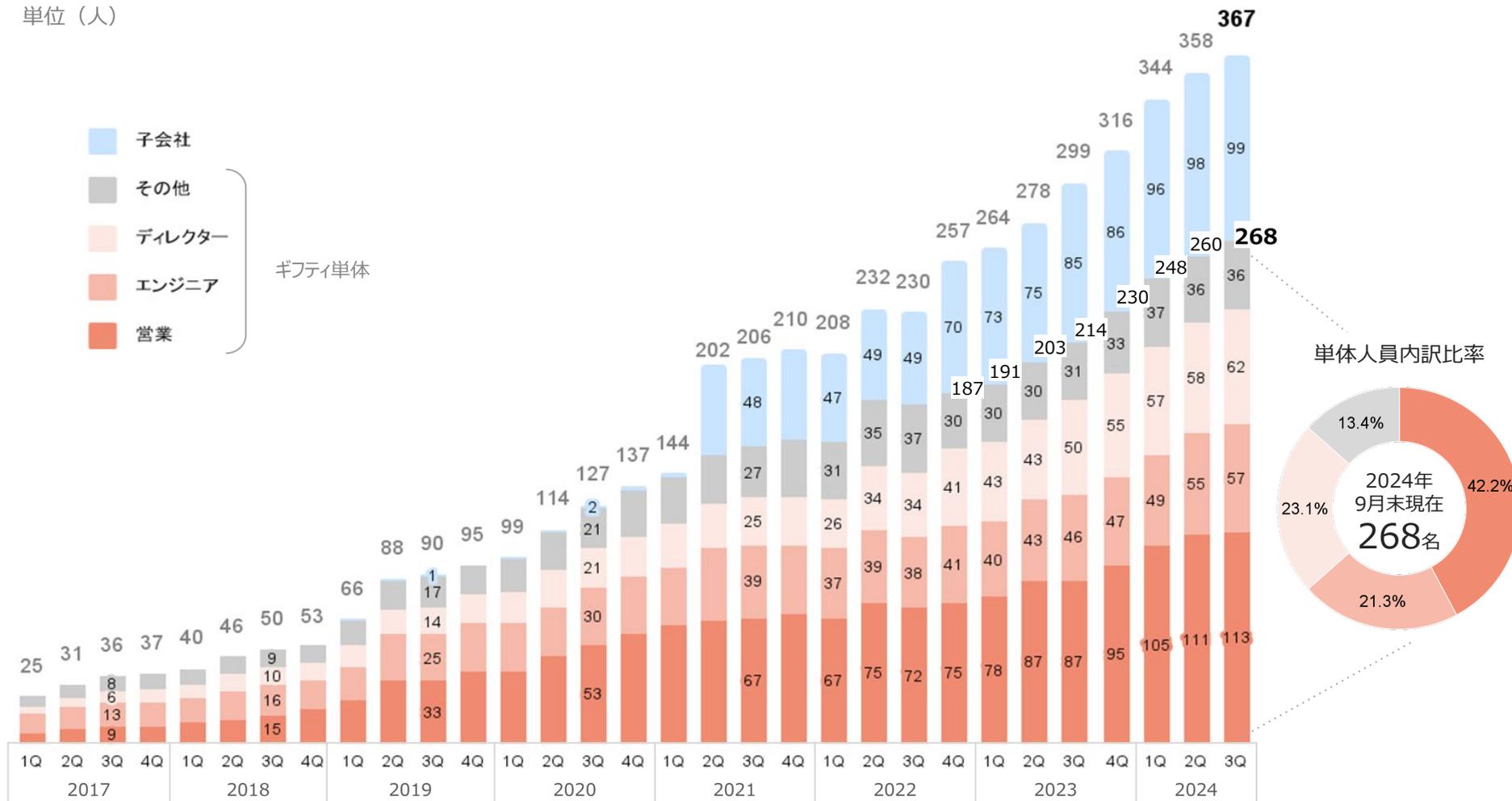
人員増に伴う給与等の増加、今期から計上開始した賞与引当金の影響により YoY+40%

主に流通額増加に伴う原価の増加により YoY+73%

2024年12月期第3四半期実績 人員数の推移

単体の人員数は、前年同期比+54名、前四半期比+8名と増加。
今期は年間50名の採用を図る。

単位 (人)

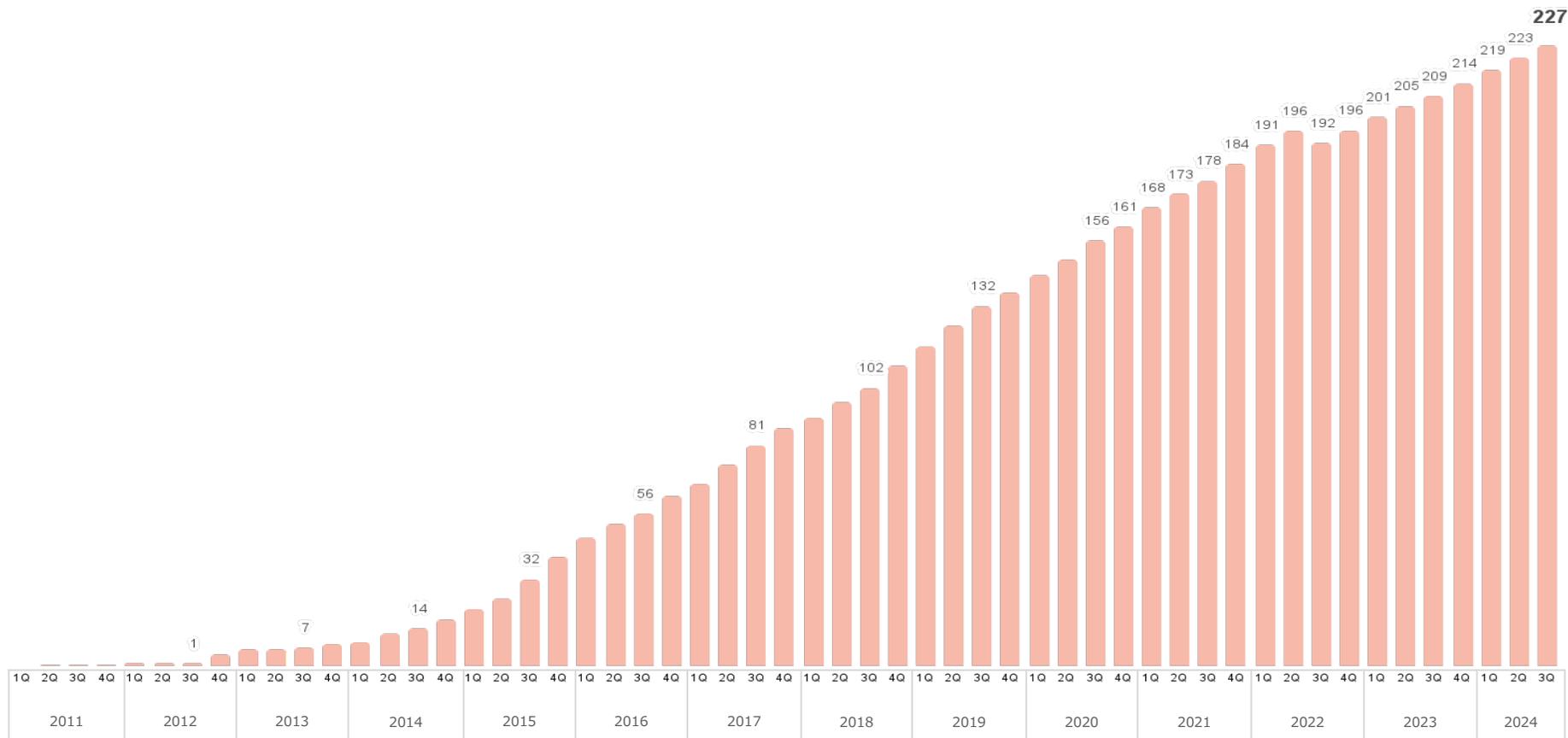


2024年12月期第3四半期実績 サービス別業績

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+18万人、前四半期比+4万人と**着実に増加**。

単位 (万人)



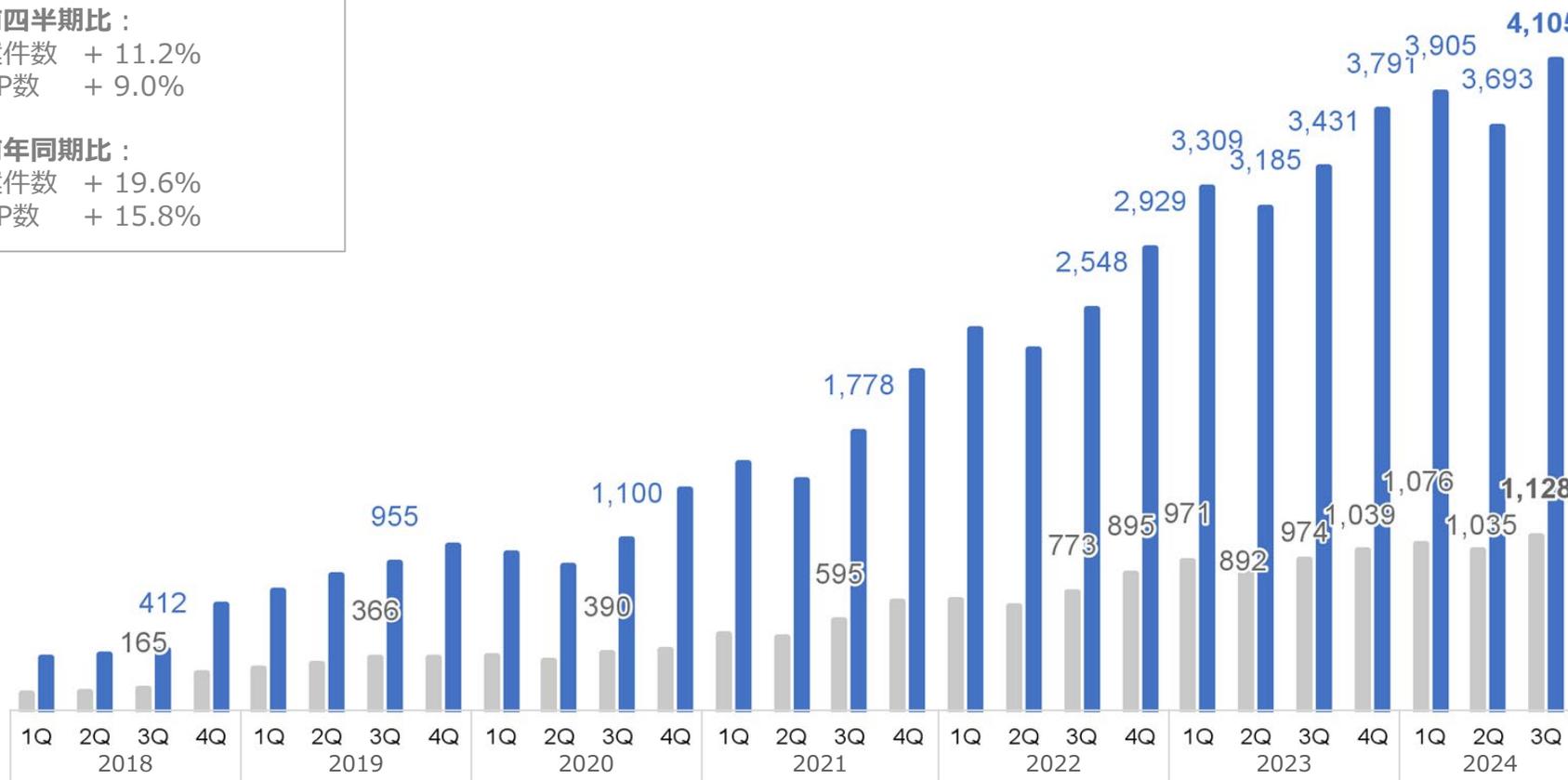
giftee for Businessサービス ~eギフト利用企業(DP)数・案件数推移~

季節性では弱含む傾向である第3四半期において、**案件数・DP数ともに四半期最高値を更新。**

■ DP数 ■ 案件数

単位 (社、件)

前四半期比：	
案件数	+ 11.2%
DP数	+ 9.0%
前年同期比：	
案件数	+ 19.6%
DP数	+ 15.8%



※ DP 数は各四半期のユニーク利用企業数。

既存用途の①既存業界内における横展開および②新規業界への展開が進む。

①既存業界内における横展開

ITサービス



サービス
利用促進

株式会社カカオピッコマ 様



マンガの閲覧等のアクションに応じて
貯まるポイントをえらべるPayに交換可能

②新規業界への展開

自動車



ご成約特典

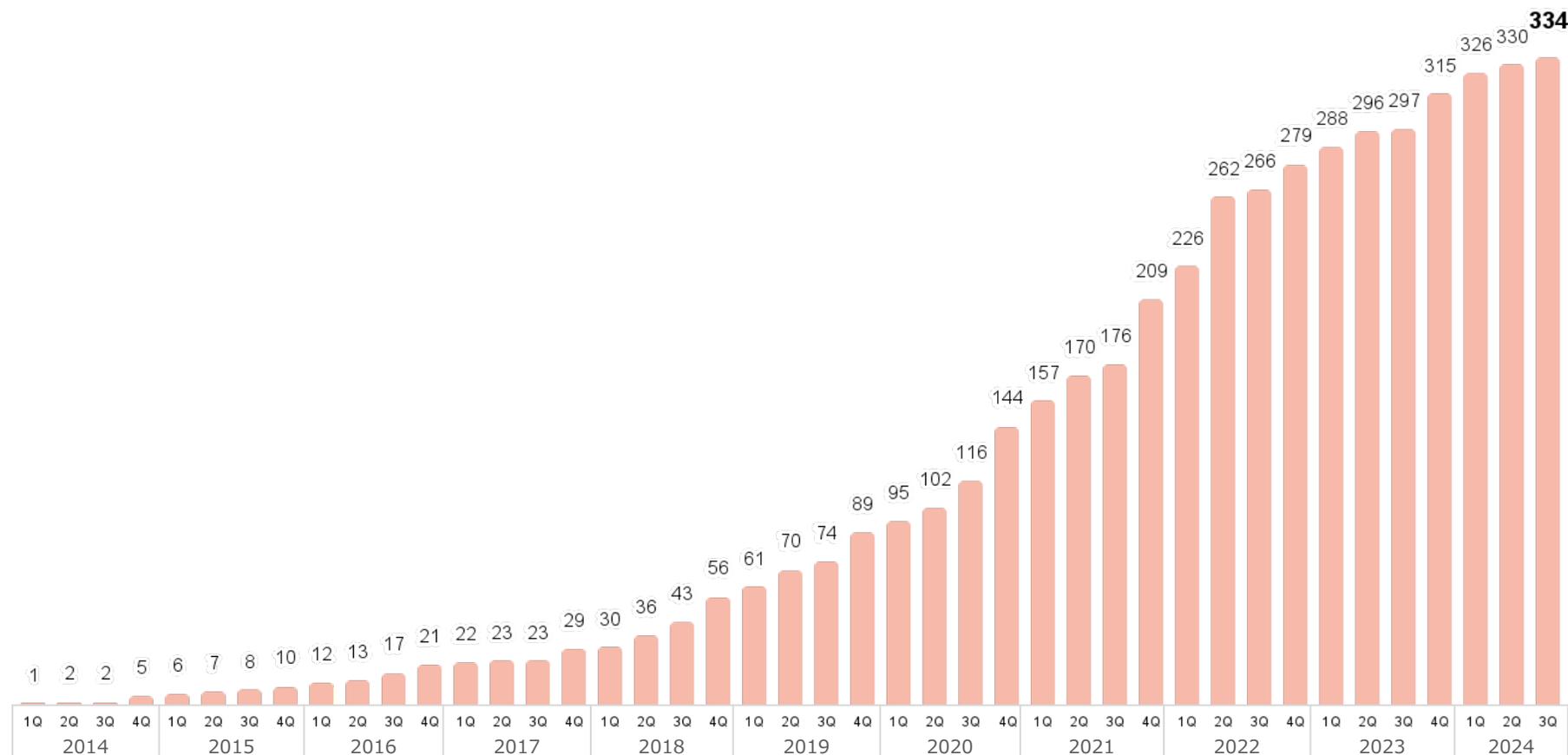
株式会社SUBARU 様



6/22(土)>>>30(日)
対象車種購入で最大3万円相当のgiftee Boxを
贈呈

eギフト発行企業(CP)数は、前年同期比+37社、前四半期比+4社増と堅調に増加。

単位 (社)



※ギフト、GIFTEE MALAYSIA、およびGiftee Mekongおよびgiftee International Indonesia.のCP数

多業種への導入拡大、および株主優待電子化需要の取り込みが進む。

eGift System

玩具・ホビー

株式会社タカラトミー 様



リラクゼーション

株式会社ウイング 様



(リラクゼーションサロン「Re.Ra.Ku」)

レンタルサービス

レントイオ株式会社 様



飲食

株式会社神戸屋 様



株主優待電子化システム

株式会社ユナイテッドアローズ 様



Shareholders'
Special Benefit
Coupon
株主優待券

15%割引券

店舗および通販サイトで利用可能な
株主優待券を電子化

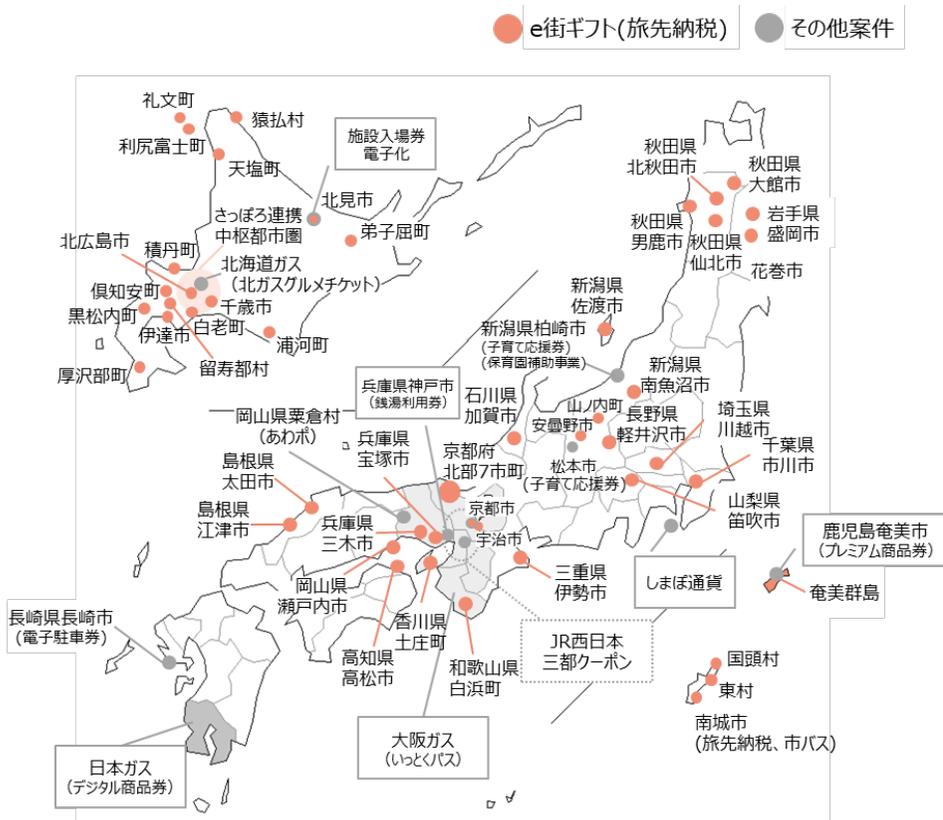
株式会社アシックス 様



全国の直営店舗やECサイトで利用可能な
株主優待券を電子化

旅先納税の着実な案件獲得に加え、新たに訪日客をターゲットとした寄付の仕組みの提供を開始。

■ 2024年3Q実施案件

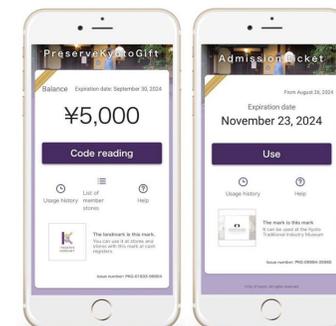


■ 2024年3Qトピック : 「Donate & Go※」

訪日客向け寄付の仕組み「Donate & Go」を提供開始



第一弾 : 京都市 (2024年9月～)



※ : 外国人観光客が訪れた地域に対して寄付をすると、返礼品としてその地域の体験型のギフトを受け取ることができる仕組み。

配当方針の変更と企業価値の持続的向上 に向けた取り組み

安定的な利益創出フェーズへの移行と将来事業成長へのコンフィデンスを背景に初配実施を決定。
成長投資を優先しつつも、株主還元と最適なバランスを実現する。

配当の基本方針

- 配当性向**30%**※
- **累進配当**、かつ利益成長に応じた**増配**を目指す。
- 上記方針に基づく2024年12月期 期末配当予定は**10円**/株。

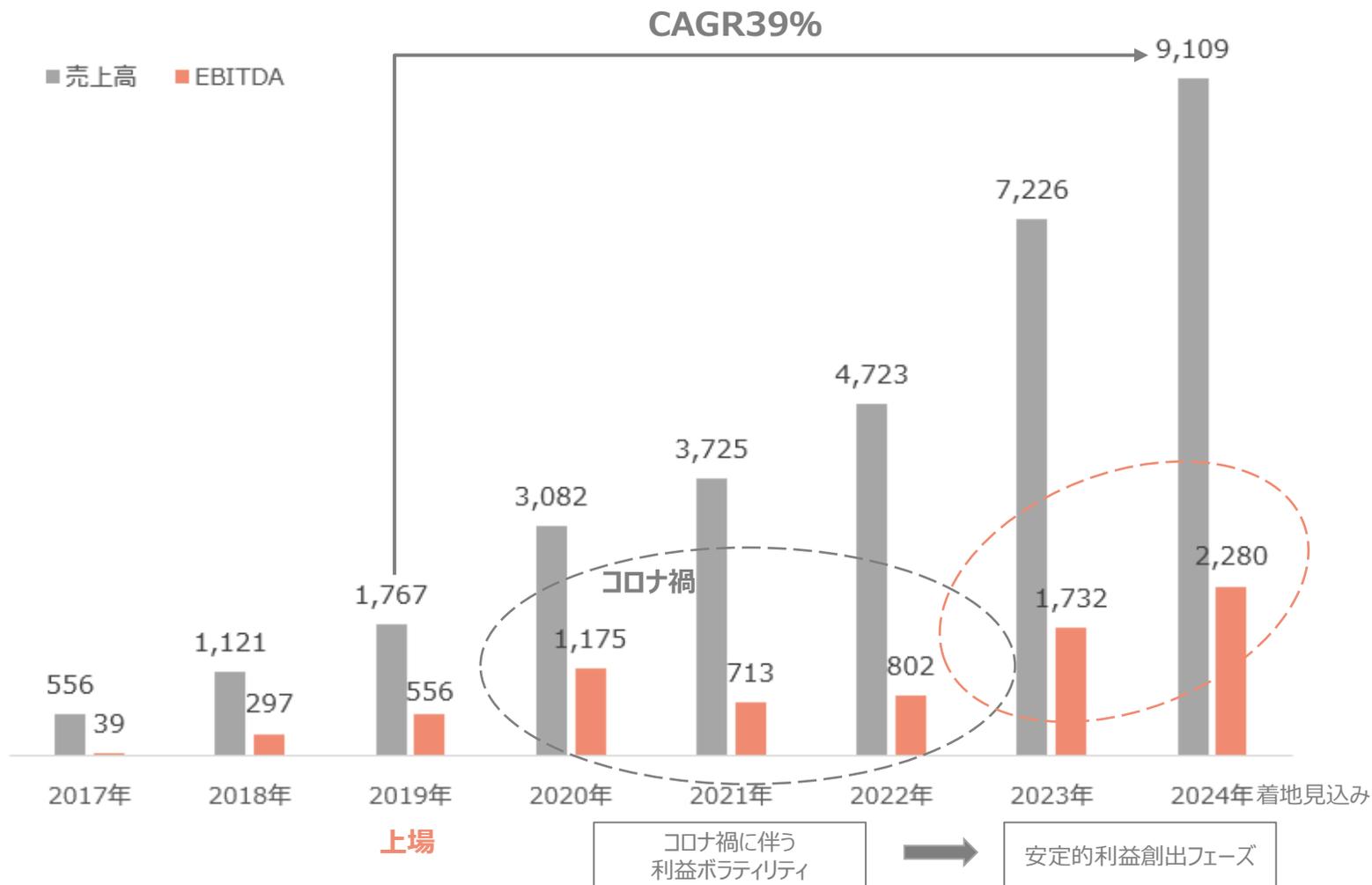
上記方針による安定的かつ継続的な配当に加え、一時的な利益が計上された場合、または投資機会が想定を下回る場合、株価水準を勘案の上自己株取得も柔軟かつ機動的に実施する方針。

※ 配当性向は、親会社株主に帰属する当期純利益に、減損損失をはじめとした一時的な損益を調整したNon-GAAP当期純利益をベースに算出。

配当方針の変更と企業価値の持続的向上に向けた取り組み 配当方針の変更～安定的利益創出フェーズへの移行～

上場後の高成長により足元では**安定的利益創出フェーズ**へ移行。

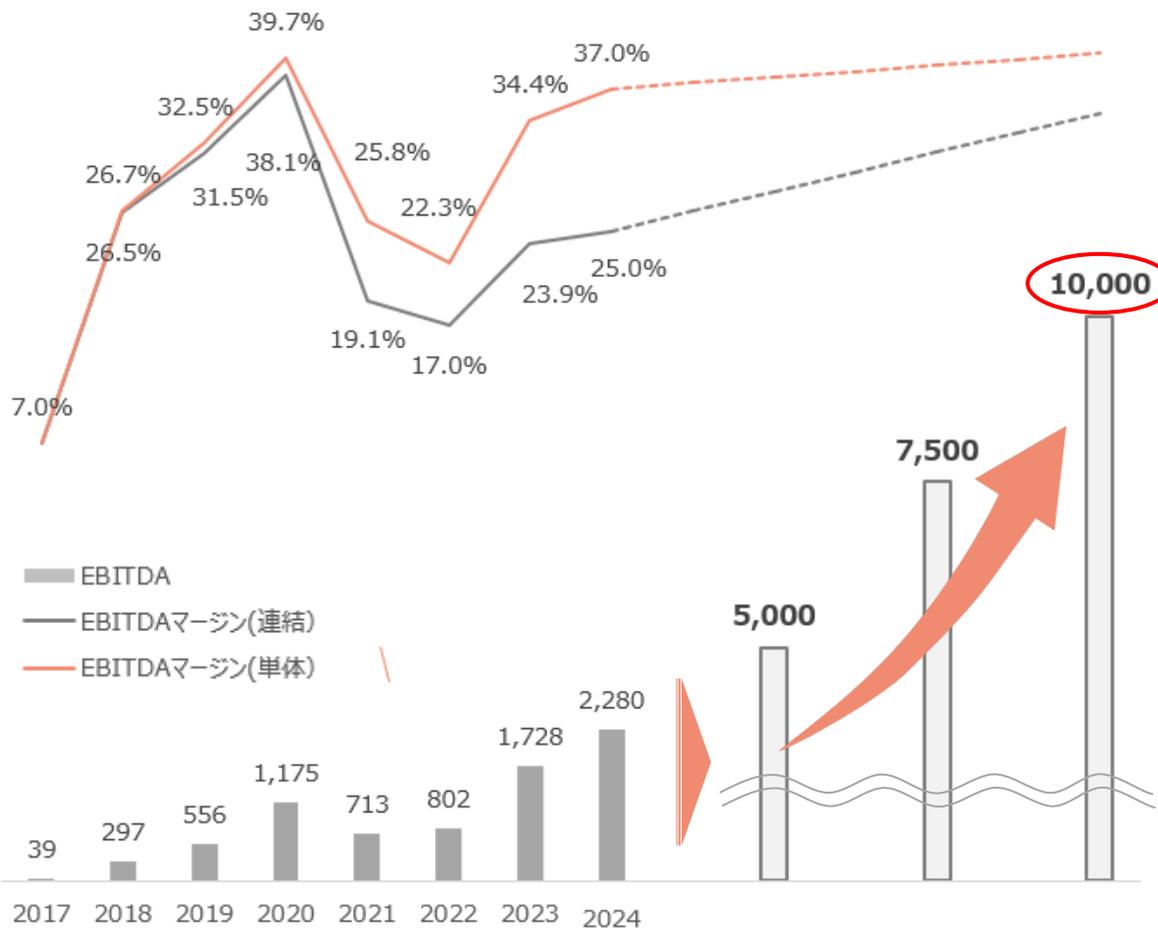
売上高・EBITDAの推移 単位（百万円）



配当方針の変更と企業価値の持続的向上に向けた取り組み 配当方針の変更～成長への注力～

引き続き**高い成長**に注力。中期的にEBITDA100億円の達成を目指す。

EBITDA・EBITDAマージンの推移 単位（百万円）



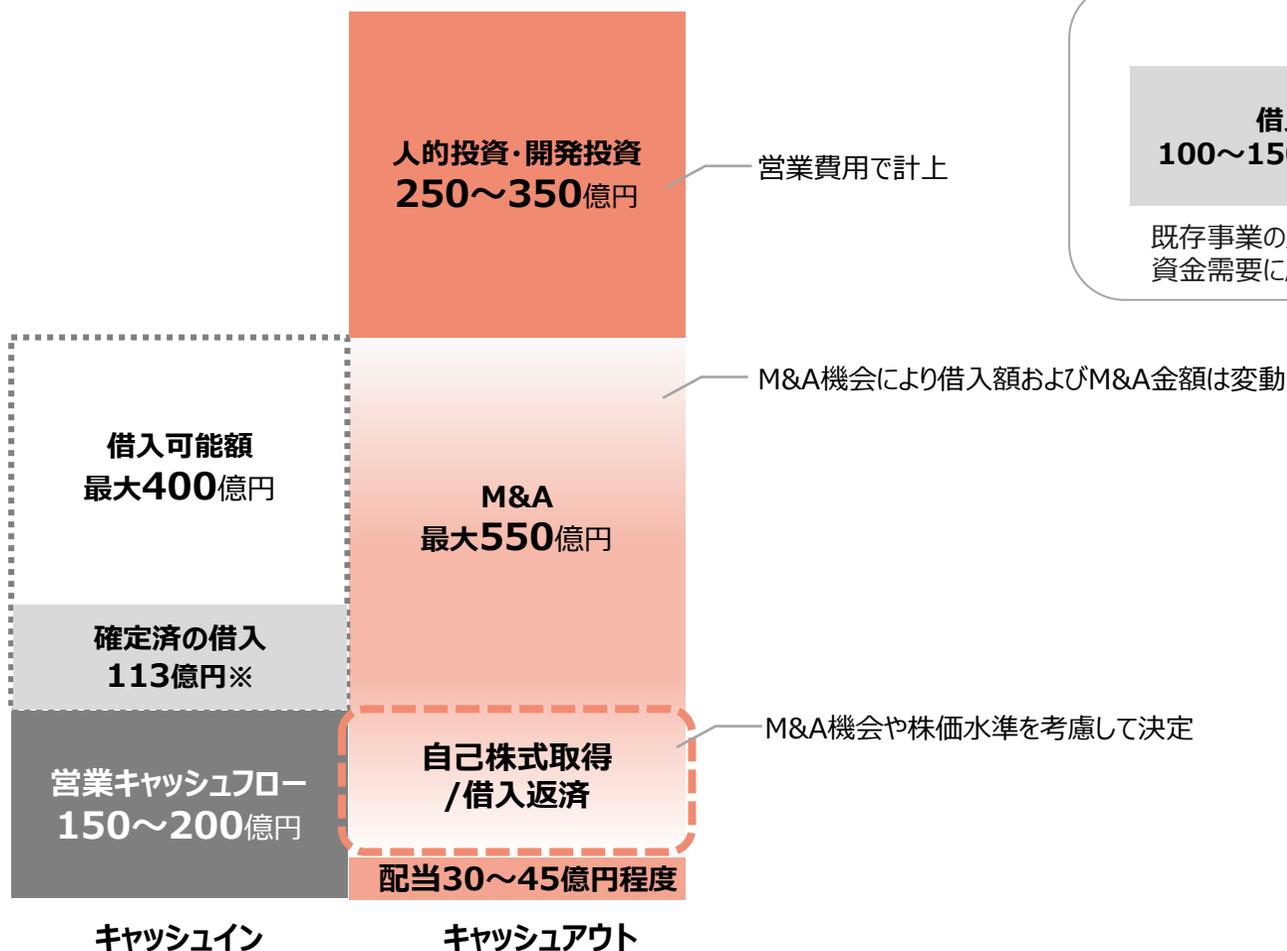
- 1** **既存事業のさらなる成長**
 単体は既に高い利益率に到達。
 引き続きさらなる成長を図る。
- 2** **投資フェーズ子会社の利益化**
 流通額拡大・シナジー発揮による
 子会社の利益化の推進。
- 3** **戦略的M&A**
 シナジー貢献・利益貢献の見込めるM&Aの
 実施。
 （例：YouGotaGift.com Ltd.の取得）

※具体的な成長戦略は、本資料内「Ⅱ.【再掲】2024年12月期業績予想および成長戦略」「成長戦略」参照。

配当方針の変更と企業価値の持続的向上に向けた取り組み
配当方針の変更～成長に向けたキャピタルアロケーションイメージ～

持続的な利益成長に向けた成長投資を優先。
 投資機会が想定を下回る場合、自己株式取得も機動的に実施する方針。

2024年12月期から2028年12月期累計



運転資金の確保

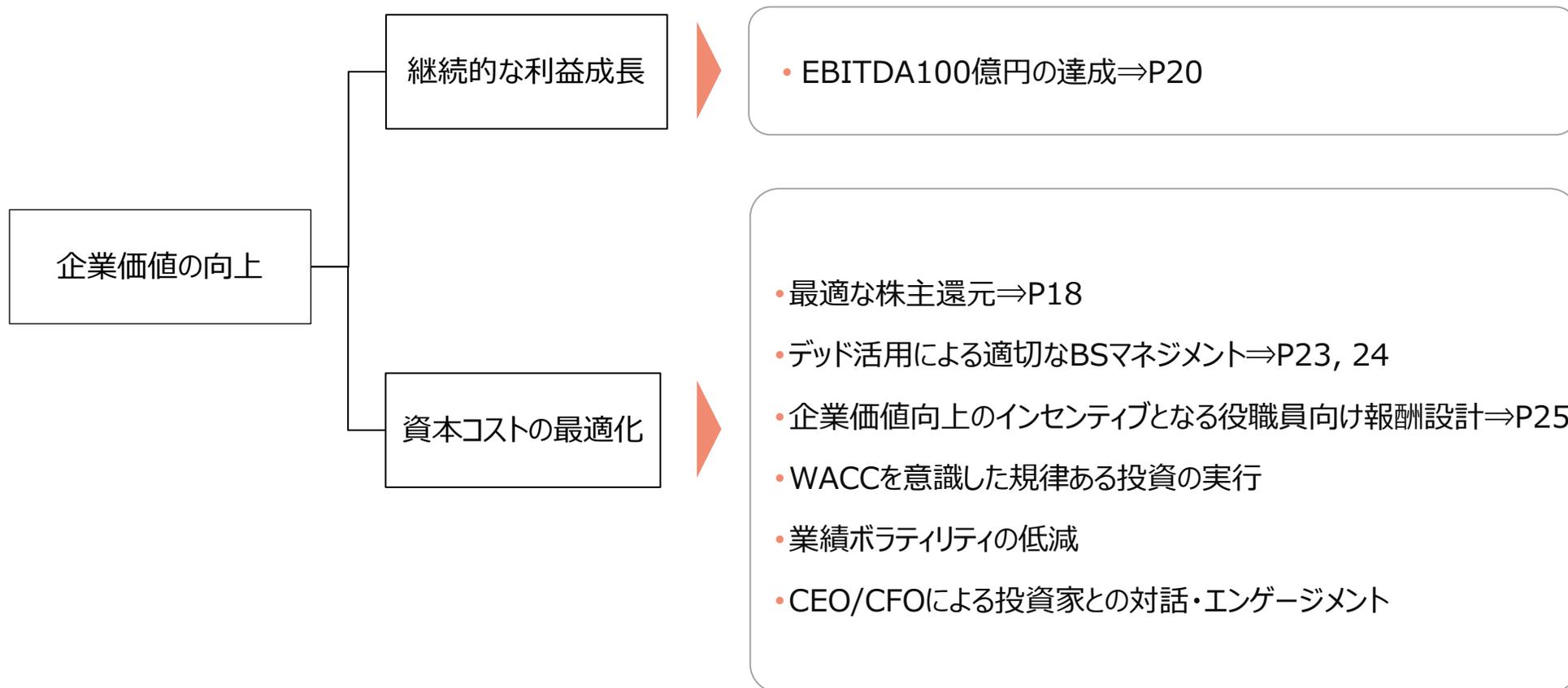
借入 100~150億円程度	運転資金 100~150億円程度
-------------------	---------------------

既存事業の成長に必要な運転資金は
 資金需要に応じて機動的に借入

※ CB70億円が全額償還された場合の試算のため、最終確定する償還額によって変動の可能性があります。

継続的な利益成長に加え、資本コストを意識した経営の推進により企業価値の持続的な向上に取り組む。

取り組み



配当方針の変更と企業価値の持続的向上に向けた取り組み
資本コストの最適化～デッドを活用した適切なBSマネジメント～

運転資金・戦略的M&A実施のための資金を機動的に確保すべく、当座貸越枠含む183億円の借入を実施。
当座貸越・証書貸付を組み合わせることで、必要な資金需要に応じた調達条件や金利コストを最適化。

年月	目的	形態	期間	金利	金額
2024年7月	運転資金	当座貸越	1年	変動	80億円
		証書貸付	3年	固定	10億円
2024年11月	YouGotaGift.com Ltd. 買収	証書貸付	7年	変動	44億円
2024年12月 (予定)	CB借換	当座貸越	1年	変動	30億円
		証書貸付	3年	変動	19億円
極度枠を含む最大額					183億円

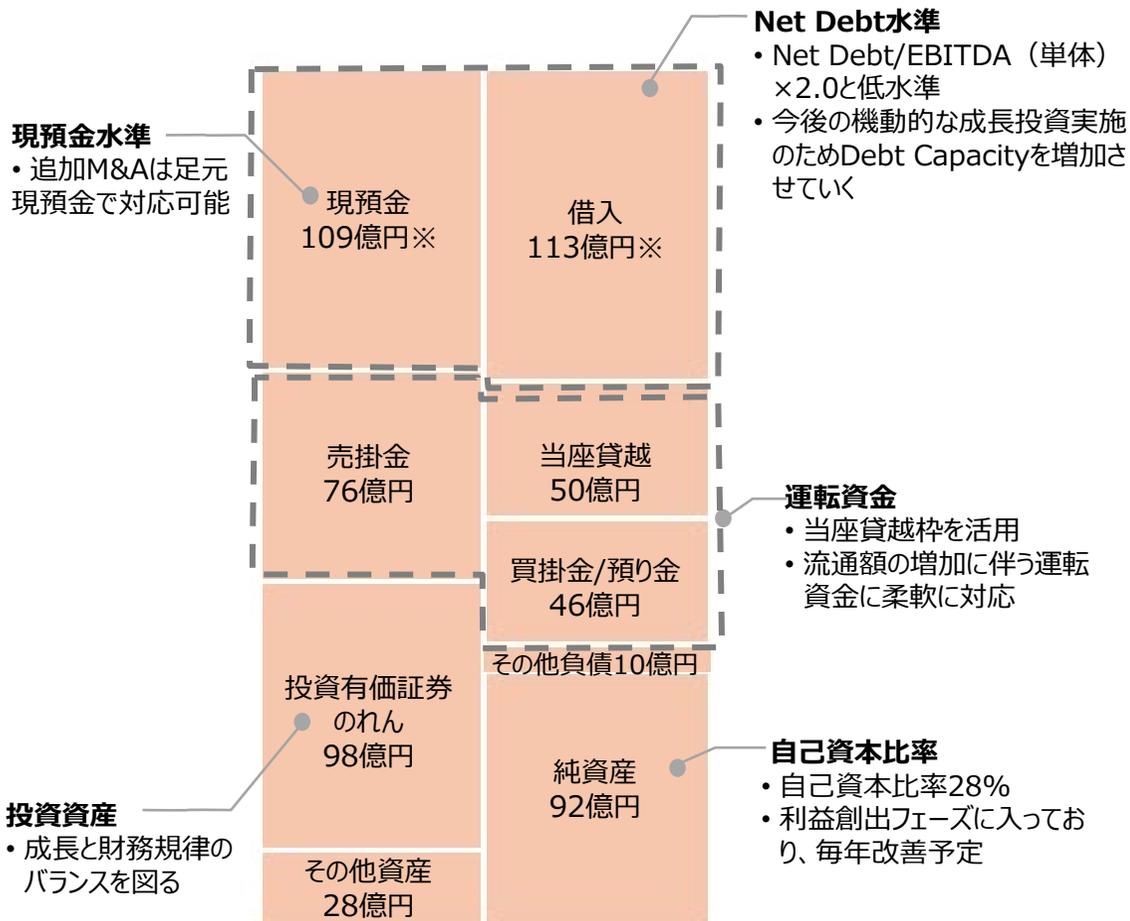
配当方針の変更と企業価値の持続的向上に向けた取り組み
資本コストの最適化～デッドを活用した適切なBSマネジメント～

現預金と借入を戦略的に活用しながら、規律ある投資判断と適切な財務マネジメントを推進。

**2024年12月期
 第3四半期末BS**

	借入20億円
現預金 129億円	CB 70億円
	当座貸越 50億円
売掛金 76億円	買掛金/預り金 46億円
	その他負債10億円
投資有価証券 のれん 54億円	純資産 91億円
その他資産 28億円	

買収およびCB償還後後想定BS



※ CB70億円が全額償還された場合の試算のため、最終確定する償還額によって変動の可能性があります。

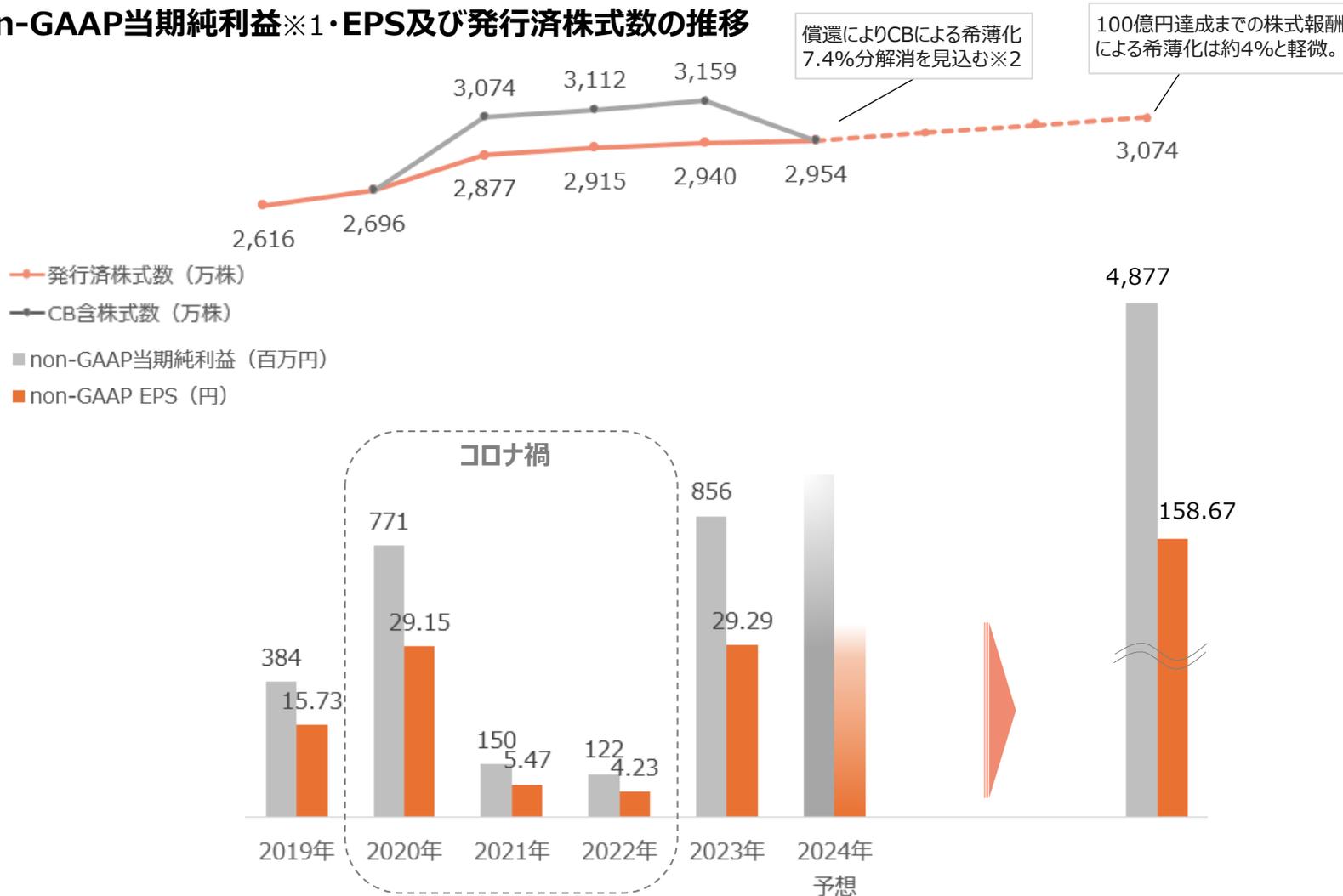
社内取締役および従業員のコミットメントを強化する仕組みとして株式報酬制度を効果的に活用。

目的	<ul style="list-style-type: none">役職員の中長期的なコミットメント及びインセンティブとして機能させることによる、長期的な株主価値の最大化競争力のある報酬体系による優秀な人材の継続的な採用・確保
形式/要件	<ul style="list-style-type: none">ストックオプションまたは譲渡制限付株式勤務条件または業績要件
希薄化影響	<ul style="list-style-type: none">2024年以降100億円のEBITDA達成までの希薄化影響は約4%と軽微
PL/CF影響	<ul style="list-style-type: none">2024年12月期は1億円程度の株式報酬費用を見込む営業キャッシュフローへの実質的影響はない

【参考】希薄化の適切管理

CBの償還による希薄化の解消に加え、株式報酬に係る希薄化も一定規模内に留める。

Non-GAAP当期純利益※1・EPS及び発行済株式数の推移



Ⅱ.【再掲】2024年12月期業績予想および成長戦略

2024年12月期業績予想

2024年12月期通期業績予想

- 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37%**と過去の高水準まで回復を見込む。

成長戦略

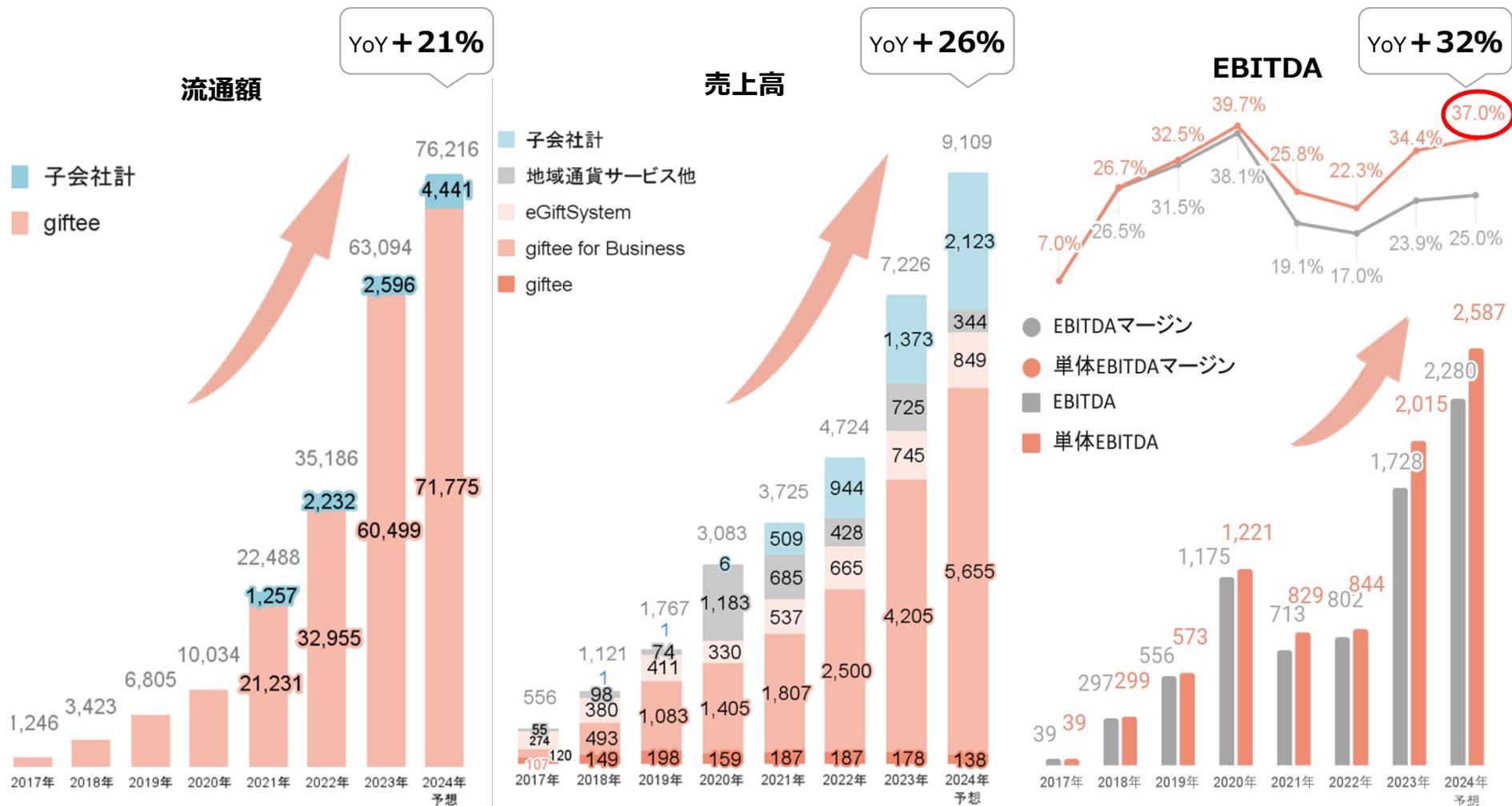
- 成長戦略はこれまでの戦略を継続。eギフトプラットフォームの拡大とその地理的な横展開、およびM&Aによるそれらの実現の強化・加速を図る。
- 新たなコンテンツ・用途・領域の開発により潜在市場の拡大を推し進める。
- 加えて、eギフトプラットフォームの利用顧客の多様なニーズに応える新規サービスも提供していく。
- スタートアップの投資先における減損発生リスクは引き続きあるものの、成長戦略の実現に向けM&Aや出資は積極的に活用する。

流通額・売上高・EBITDAすべてにおいて2年連続の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。

	2024年12月期 通期業績予想	2023年12月期 実績	増減
売上高	9,109 百万円	7,226 百万円	+ 26%
EBITDA	2,280 百万円	1,728 百万円	+ 32%
EBITDAマージン	25.0 %	23.9 %	+ 1.1pp
営業利益	1,702 百万円	1,267 百万円	+ 34%
営業利益率	18.7 %	17.5 %	+ 1.2pp
当期純利益	— 百万円	129 百万円	-
流通額	76,216 百万円	63,094 百万円	+ 21%

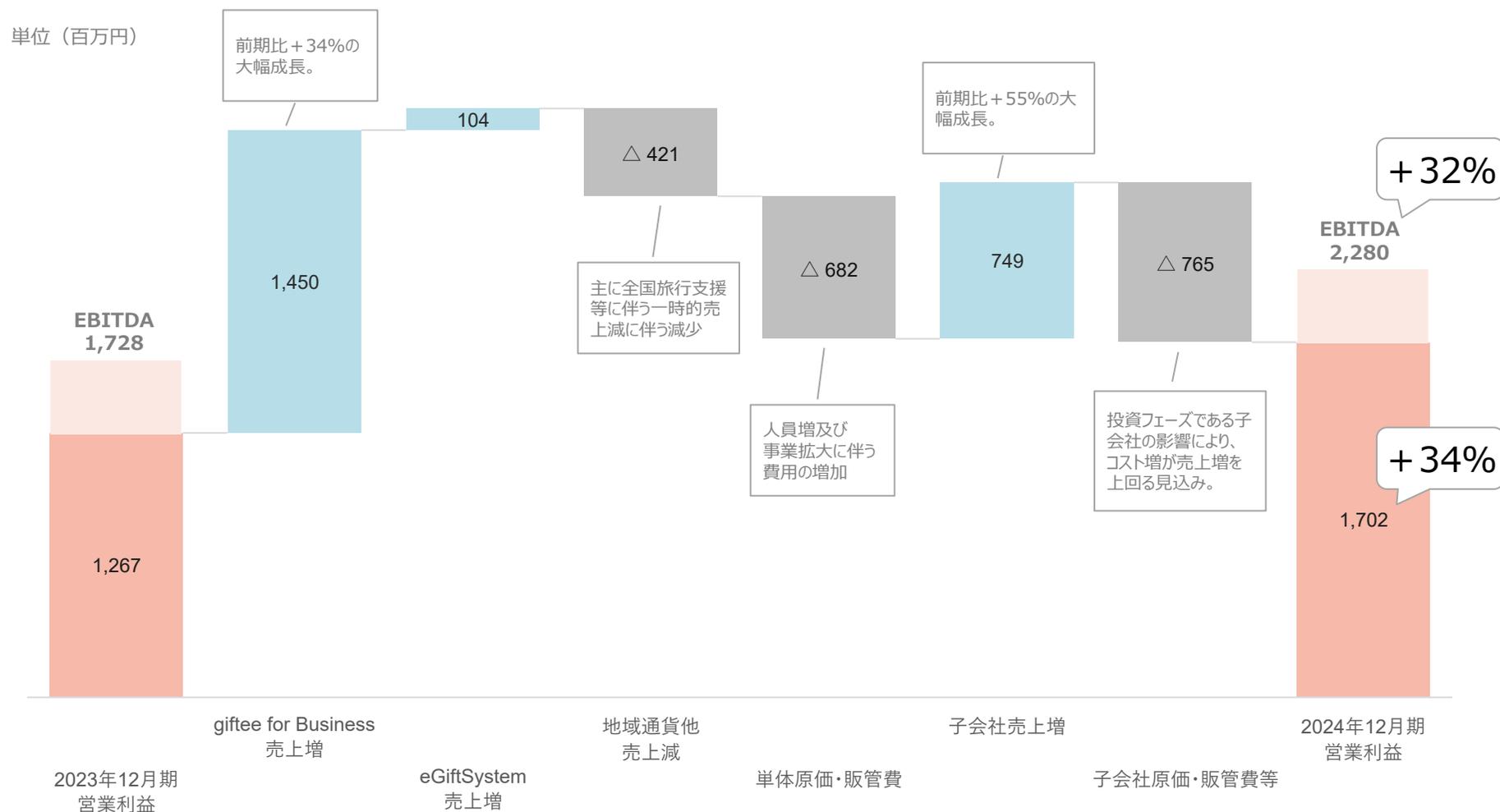
- 流通額・売上高・EBITDAすべてにおいて、過去最高値達成を目指す。
- EBITDAマージンは、単体ベースでは37%と過去の高水準まで回復を見込む。



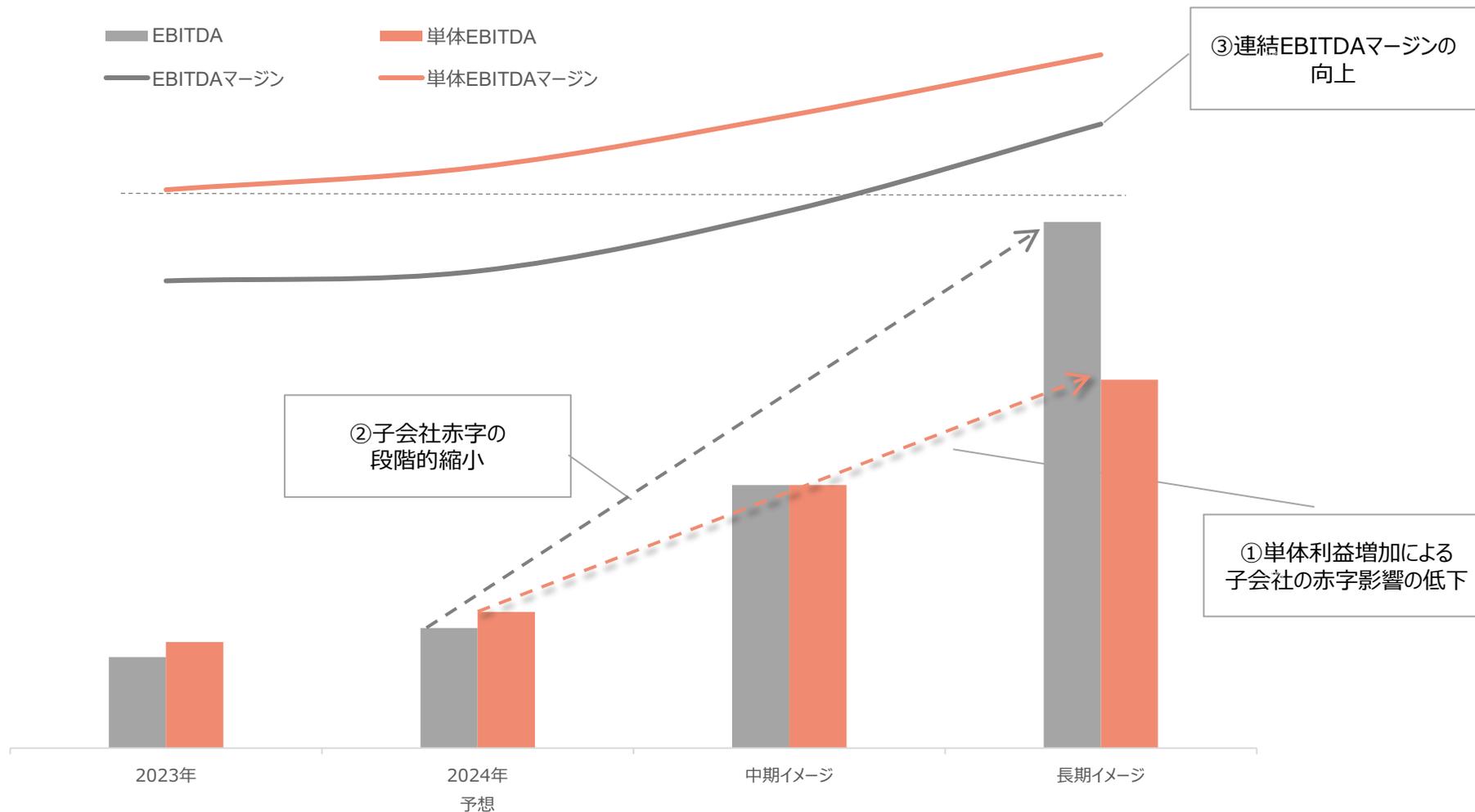
2024年12月期業績予想 EBITDA/営業利益変動要因



地域通貨サービスの一時的売上減少の影響はあるものの、giftee for Businessの大幅な売上増によりEBITDAは前期比+32%の22億円。営業利益は前期比34%増の17億円と大幅な増加を見込む。



- ①単体の利益が増加することによる子会社の赤字影響の低下、②子会社の赤字の段階的縮小により
中期的には③連結EBITDAマージンを足元の単体レベルの高水準まで到達させることを目指す。



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

CP数 315社

流通額 : 630億円

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
LINEギフト GiftMall ギフトモール Benefit one 等

法人向け ② giftee* for Business
保険 インターネット カード 銀行証券 自動車

会員数 214万人

DP数 1,778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2023年12月期通期のユニーク利用企業数。

© 2024 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

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。



© 2024 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。

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）

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



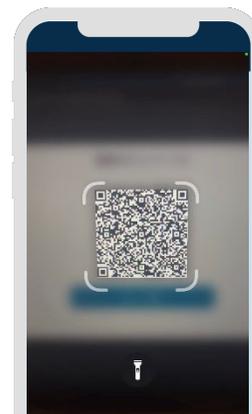
モバイルオーダー



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



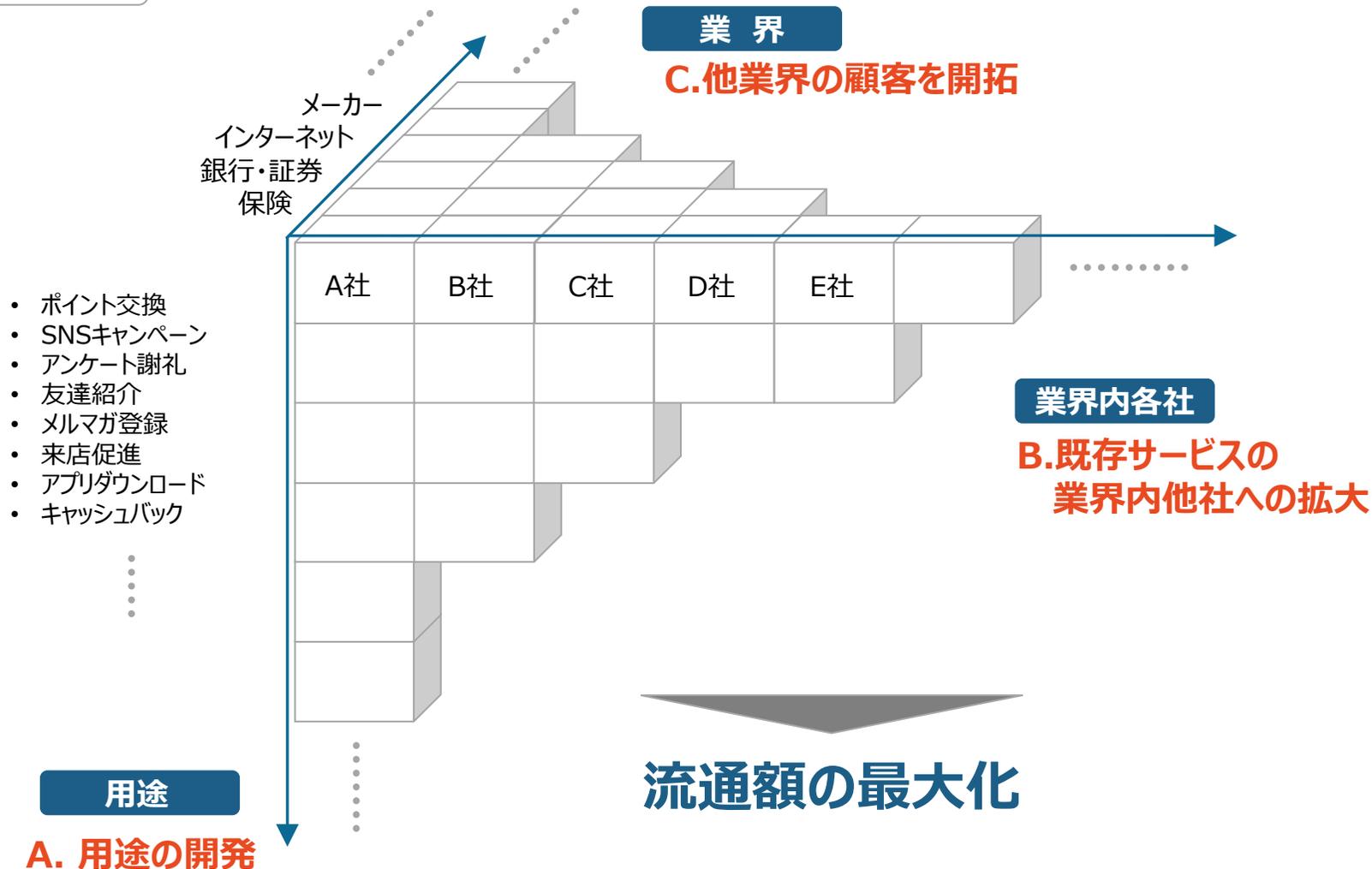
優待選択・受取



- ✓ 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



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~

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 	省エネ家電購入支援
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 	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歳以下の子ども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

〇〇県省エネ家電応援キャンペーン



省エネ家電



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

企業が取引先や顧客(BtoB)、従業員(BtoE)に対して関係性構築・維持などを目的として気持ちを表すために贈るギフト。

Corporate Giftにおける利用事例

BtoB

リード獲得/
契約御礼



ユーザー会/
コミュニティ施策



お中元/
お歳暮 ...



目的

- ✓顧客継続率向上
- ✓企業イメージの向上
- ✓リードの育成
- ✓リード掘り起こし 等

BtoE

福利厚生/
組織活性化



報奨/
お祝い



採用 ...



目的

- ✓コミュニケーション活性化
- ✓業務へのモチベーション向上
- ✓新入社員の定着
- ✓企業カルチャーの浸透 等

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 ~CorporateGiftギフトコンテンツ~

Corporate Giftとして贈られるコンテンツは大きく4つ。

eGift

全国のコンビニや飲食・小売の店頭やオンラインショップで利用することができるデジタルチケット



体験

全国の文化・体験施設で利用できるギフトチケット



モノ

モノや詰め合わせボックス

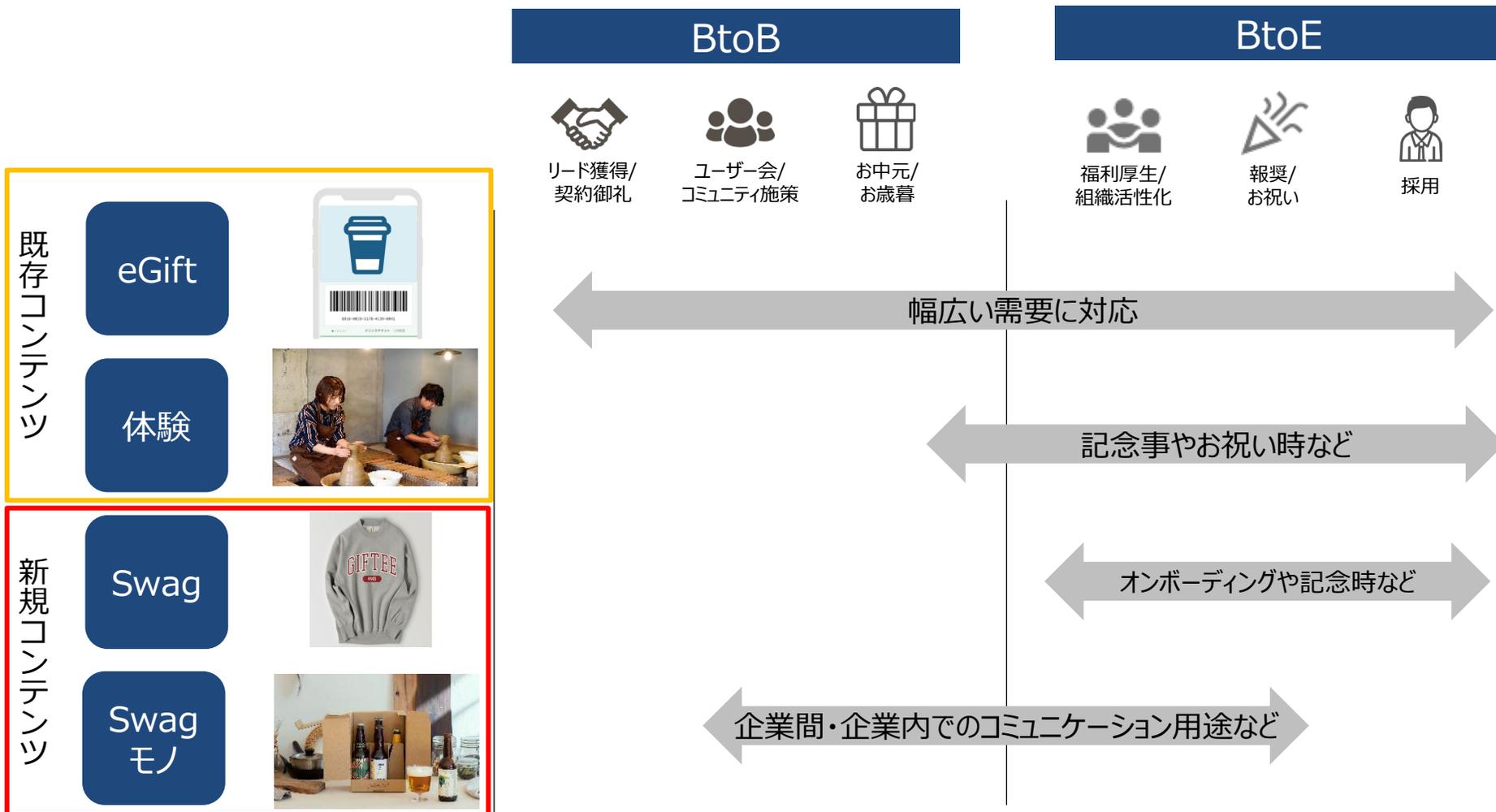


名入れグッズ (Swag)

企業ロゴなどをプリントした企業のオリジナルグッズ

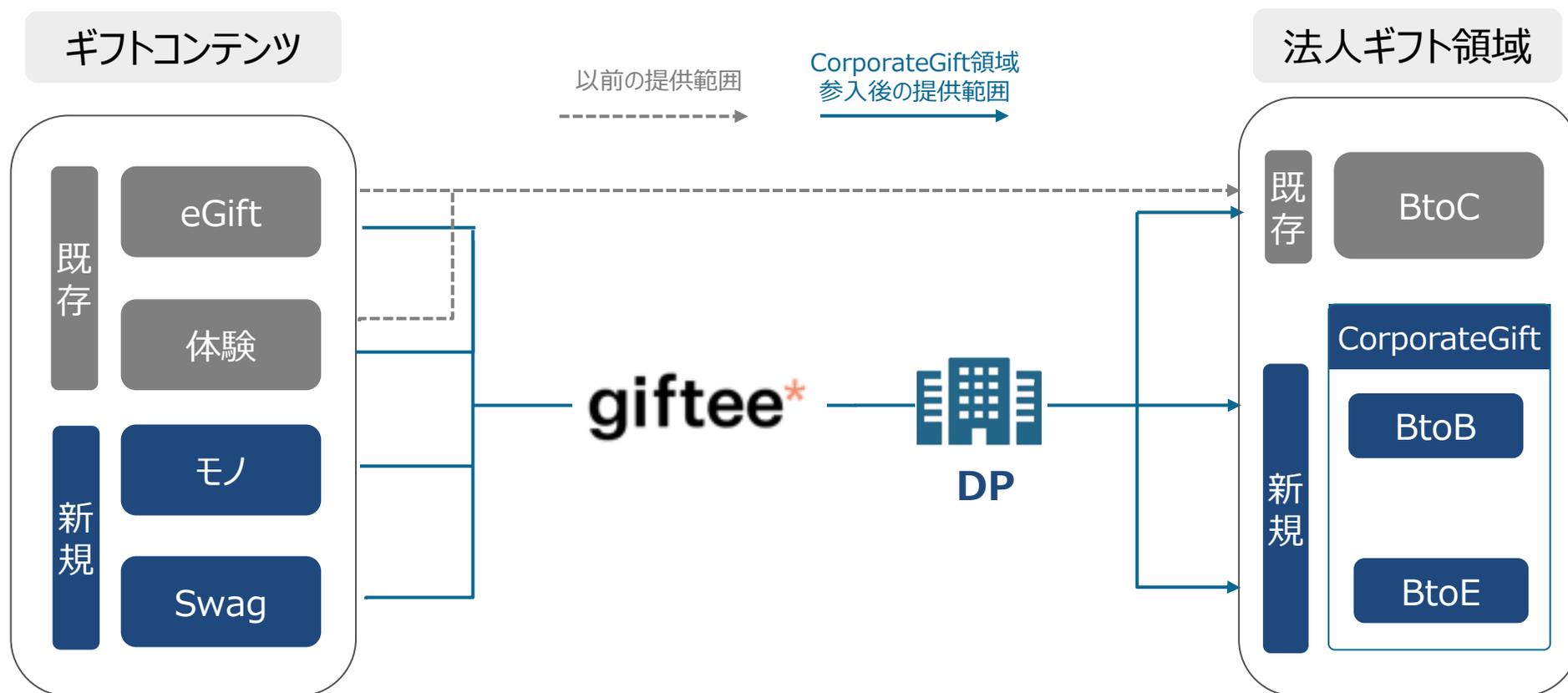


贈り先との関係性やオケーションによって、使い分けされる。当社は、既存コンテンツとしてeGift、体験ギフトを保有しており、モノ・Swagを拡大することで幅広いニーズへ対応。



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 ~法人ギフトの拡大~

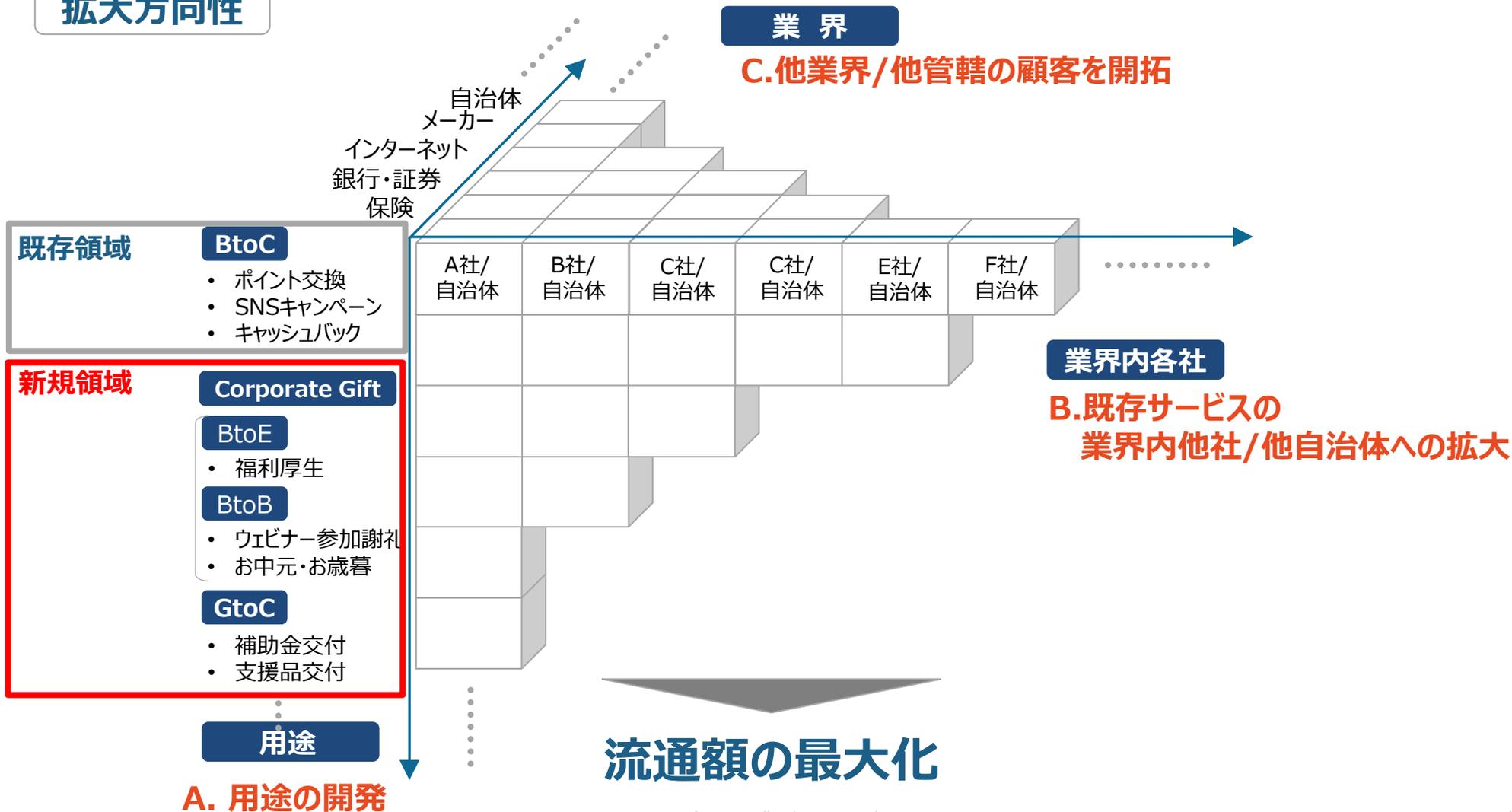
CorporateGift領域へ参入し、モノ/swagのコンテンツ拡充を図るすることで、新規だけでなく、既存のコンテンツ・領域の拡大にも寄与。今後も相互に作用しながら法人ギフトの流通拡大を図る。



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 ~新規領域の拡大施策~

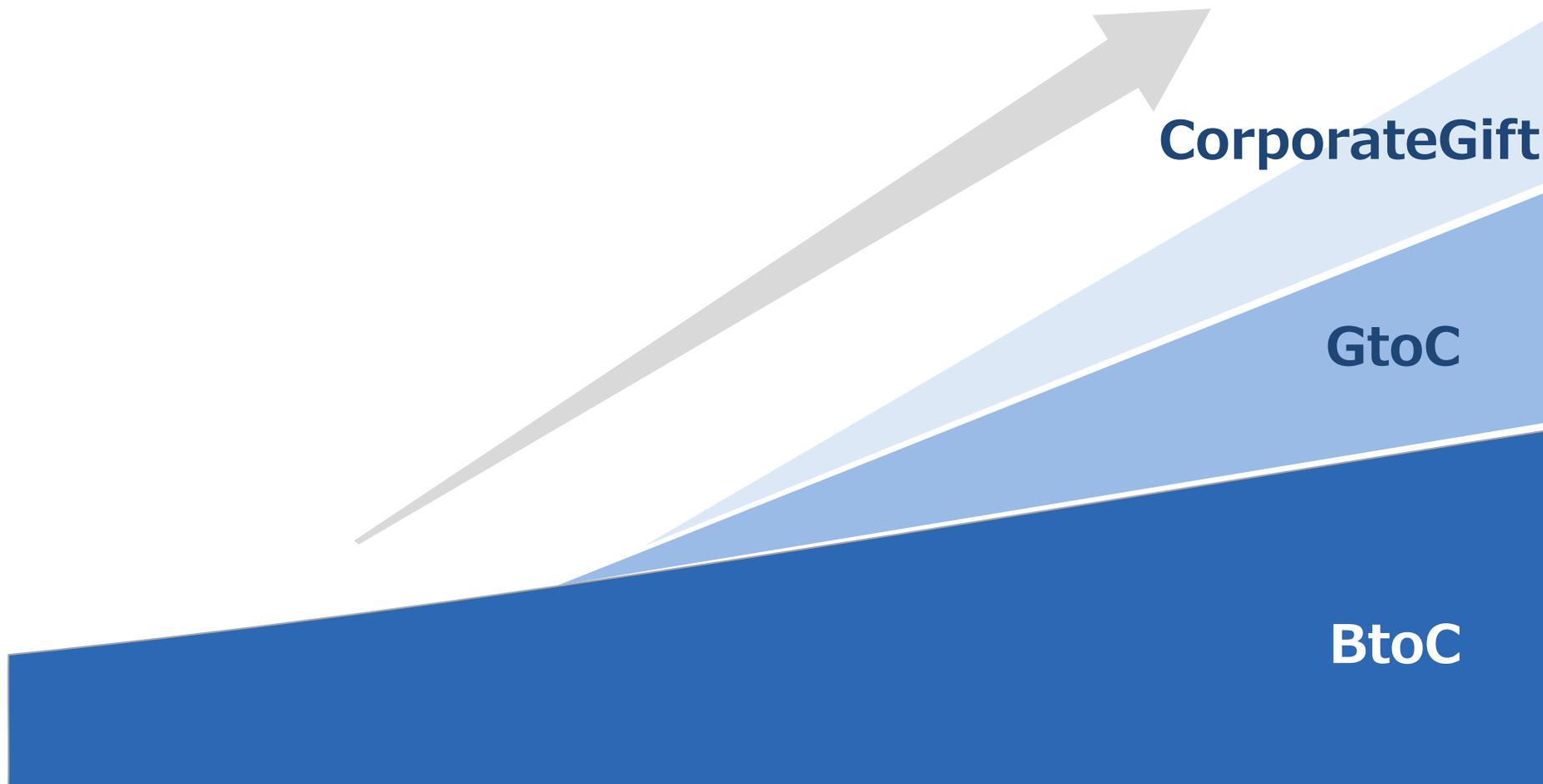
既存のBtoCに加え、CorporateGift、GtoC領域においても同様に、3軸でのアプローチにより拡大を図る。

拡大方向性

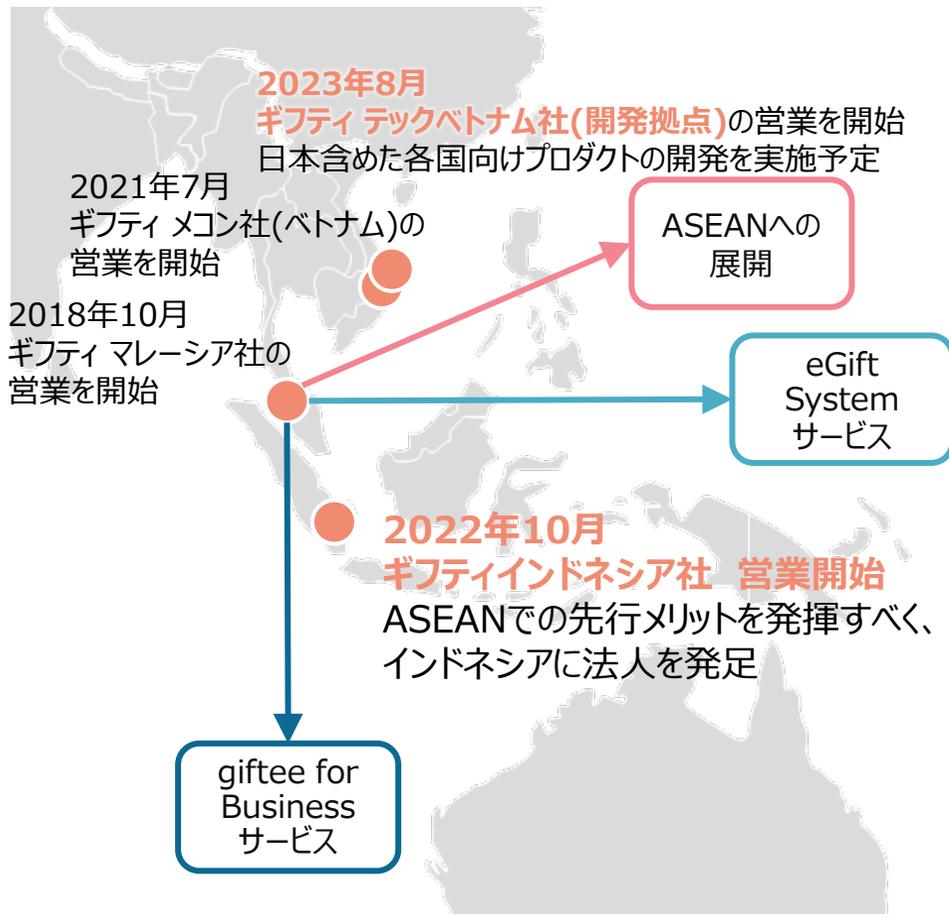


成長戦略について_eギフトプラットフォームの拡大 eギフト利用企業(DP)数と流通額の拡大 ~今後の成長イメージ~

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



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※)

※ Mekong Communicationsはベトナム法人であるギフトメコン社JVパートナー

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。

2023年12月期末リスク資産

項目	社数	期末残高
のれん	3社	1,608百万円
投資有価証券※	23社	2,906百万円
合計	26社	4,514百万円

※ 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。

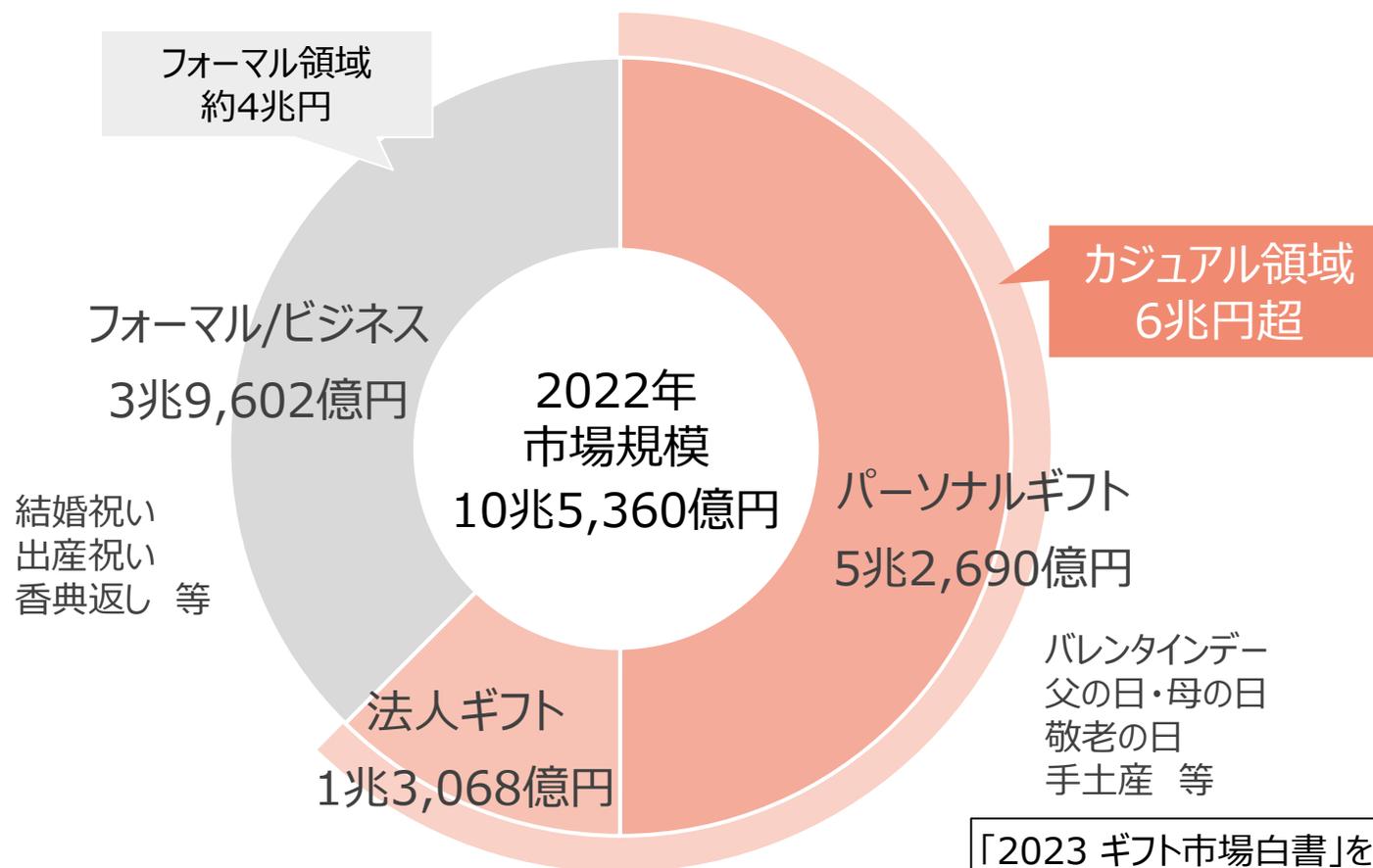
- DIRIGIOとのデリバリーシステムの共同提案（2023年に持分法適用関連会社化）



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

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



「2023 ギフト市場白書」をもとに
最新データに改定

出所) 株式会社矢野経済研究所「ギフト市場白書」をもとに当社算出、作成

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)

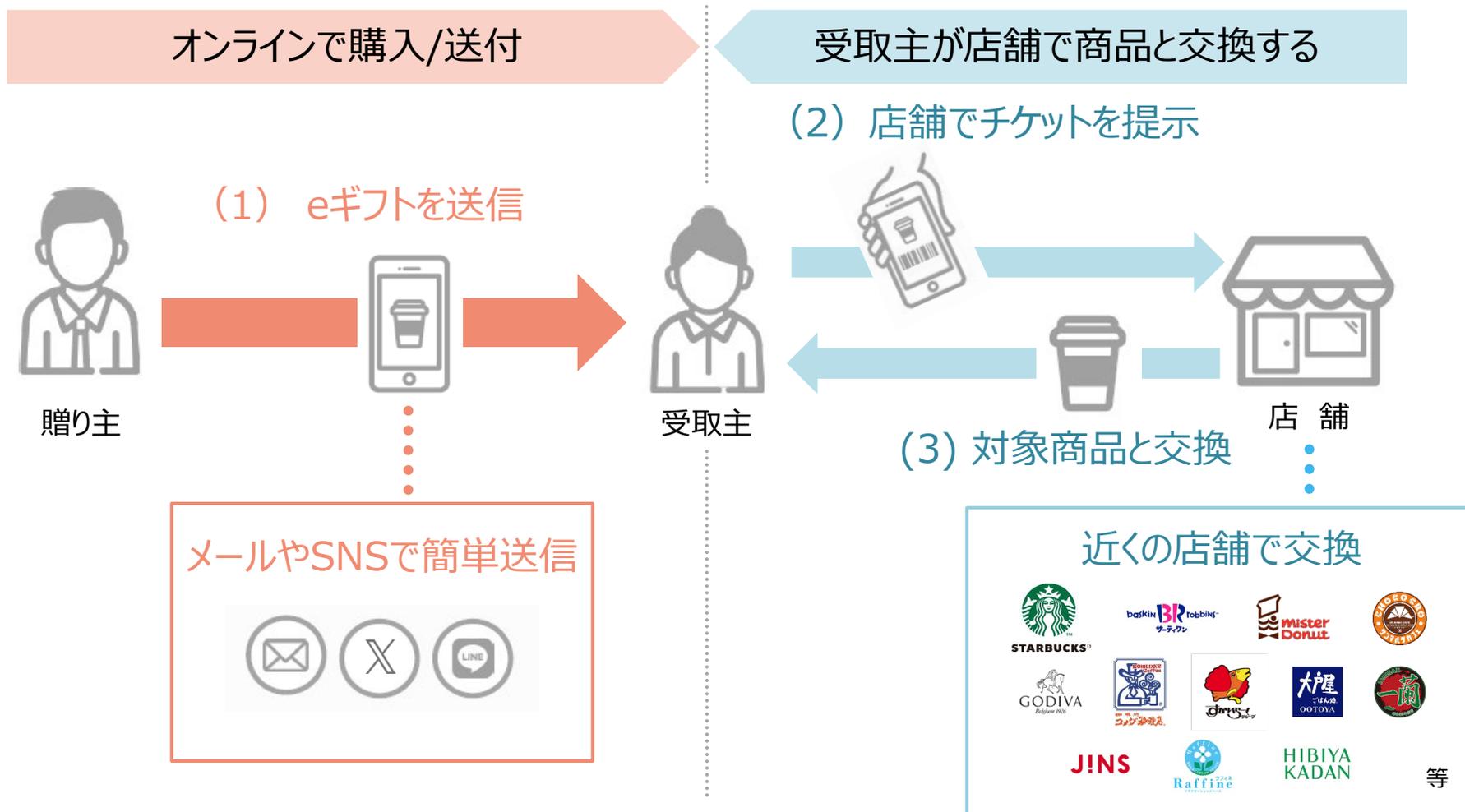
コーポレートガバナンス
コンプライアンス
公正な事業慣行

さらなる透明性・健全性向上に向けた
社内体制の構築 等



Ⅲ. 【再掲】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
120円



ロールケーキ
205円



ソフトクリーム
270円



ビール
265円

その他店舗系



スターバックス
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～

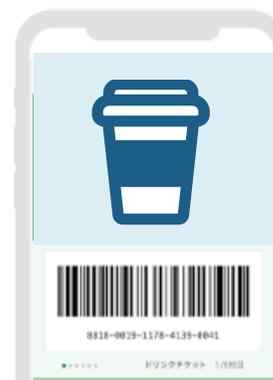
eギフトはユニークなURLで発行。

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

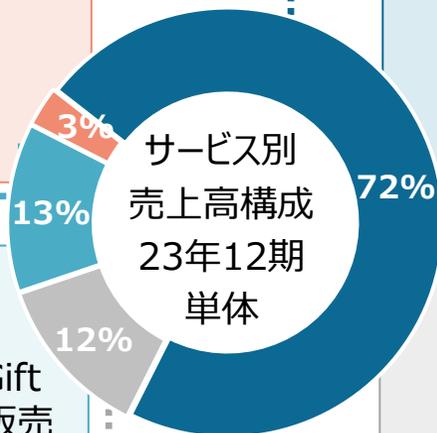
「ありがとう」「おめでとう」「おつかれさま」などのキモチにギフトを添えて、メールやLINE、Twitterなどを介し、直接会えない相手や、住所を知らない相手にも気軽に贈ることができるサービス。

【会員数】 214 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】 1,778 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】 315 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

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*

eギフト発行会社自社サイト



baskin BR robbins®
サーティワン

等

提携企業



LINE ギフト



GiftMall
ギフトモール

Benefit one

等

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

個人向け ①giftee 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

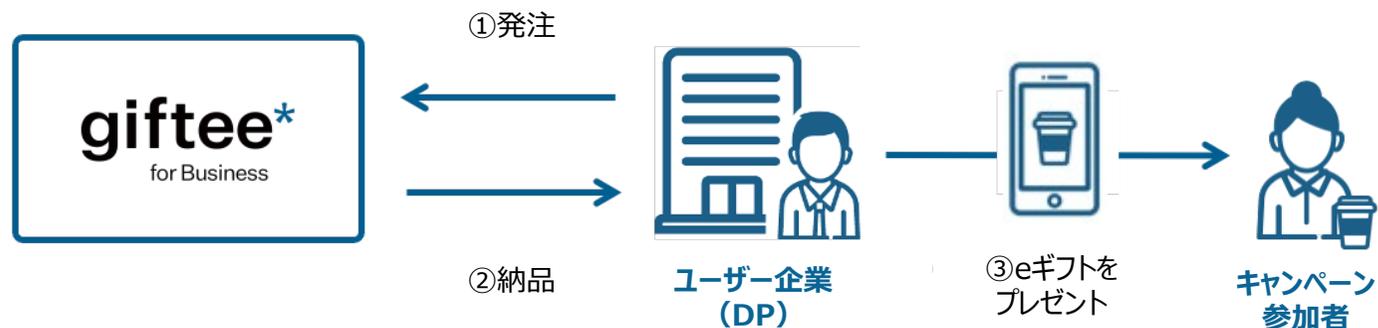


⑤購入完了、URL取得



法人向け 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・見積み謝礼
- 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

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

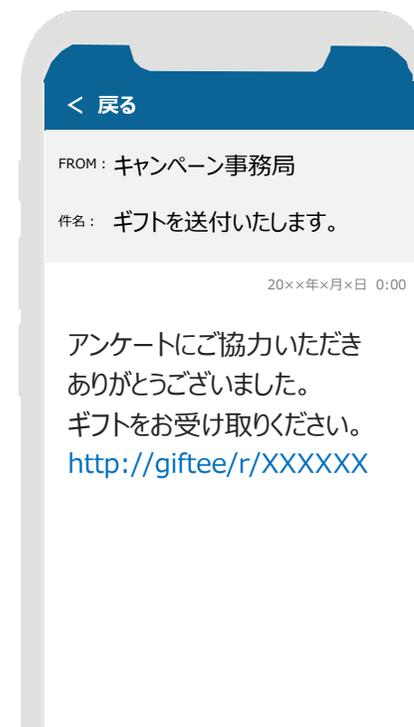
① キャンペーンページ



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

法人向け ②giftee for Businessサービス ~導入メリット~

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



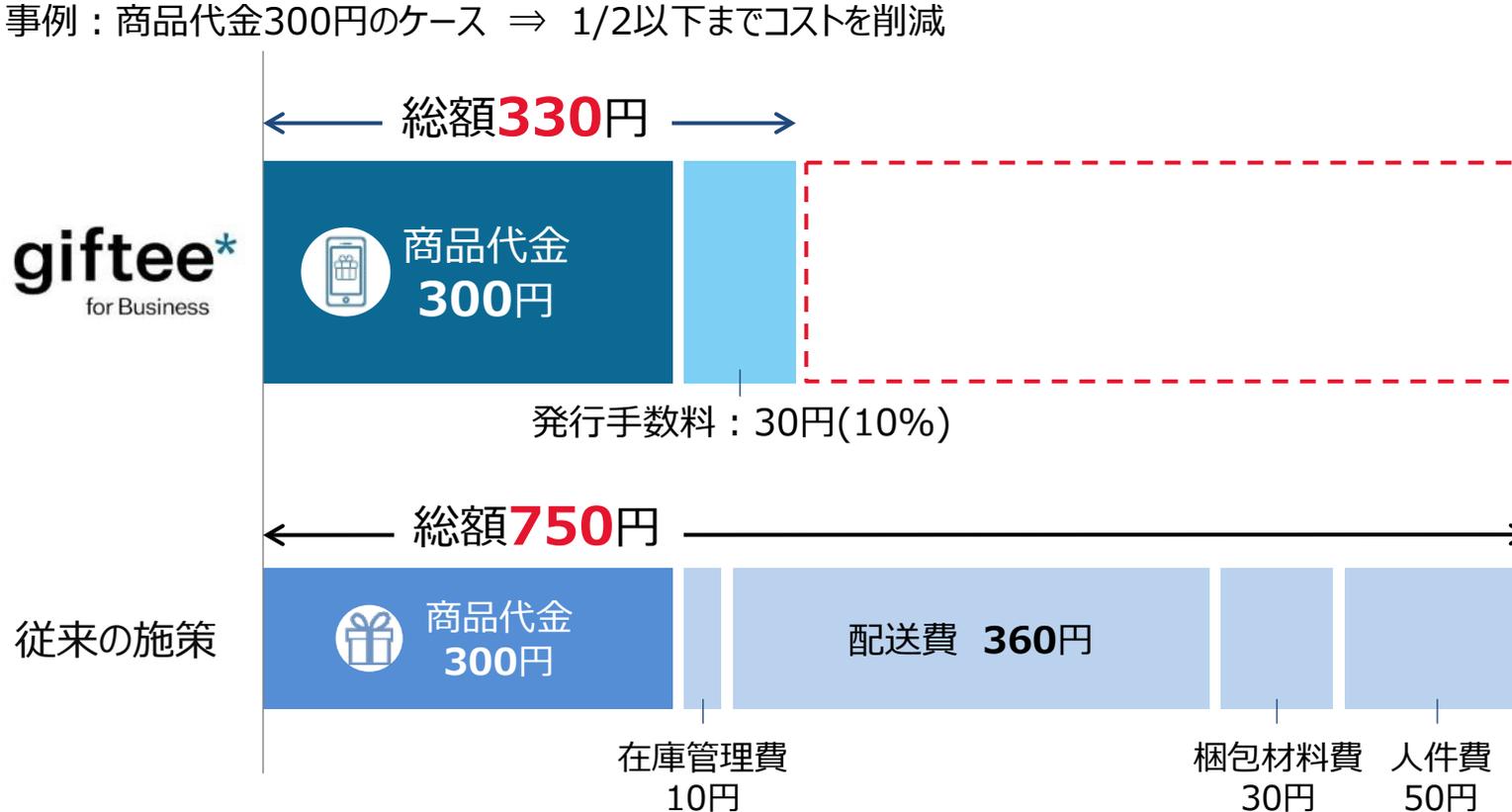
参加モチベーションの向上

法人向け ② giftee for Business サービス ~導入メリット1~

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

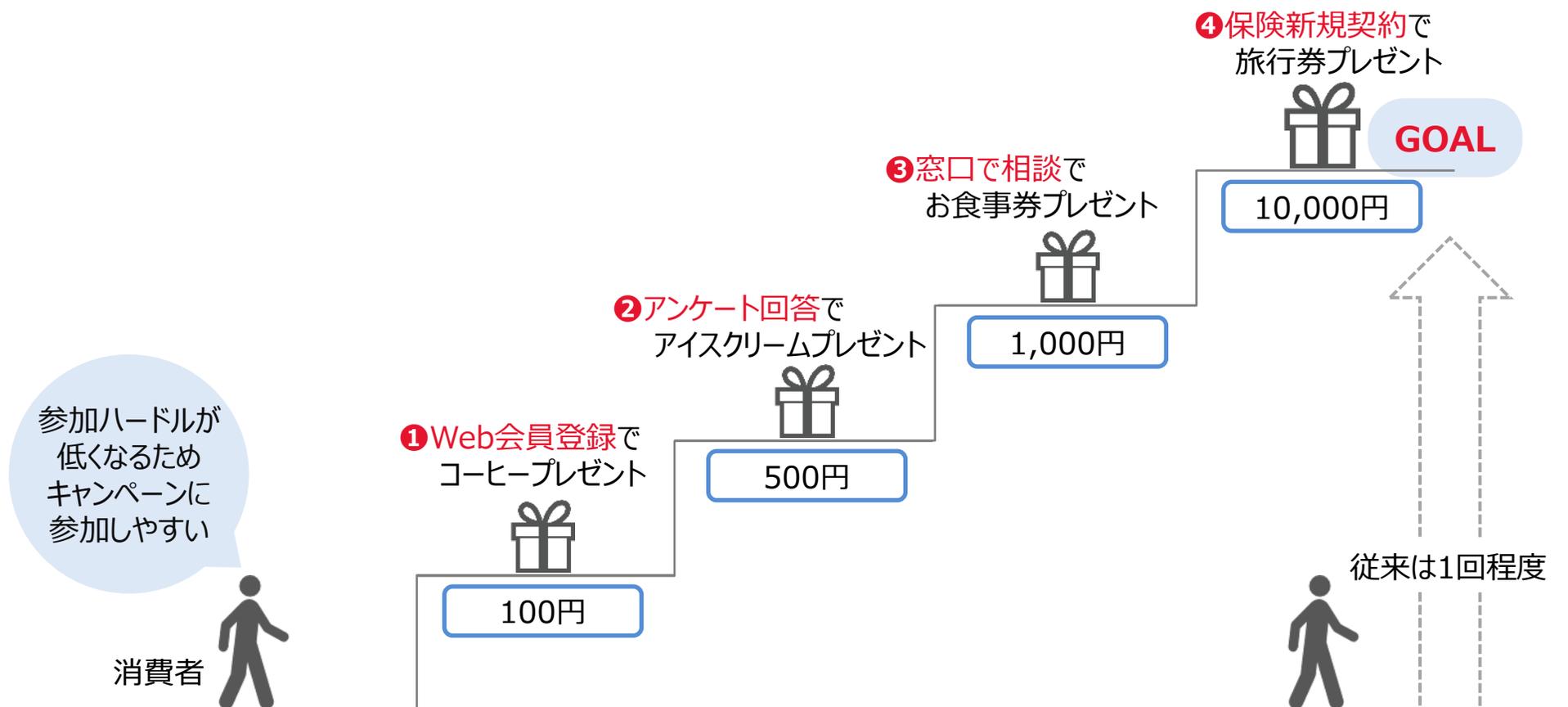


- ✓ 当選者数を増やし、参加モチベーションをあげることで、参加者数も最大化をすることができる

法人向け ②giftee for Businessサービス ~導入メリット3~

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 ① SNS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



③ eギフト受取





小売店向け ③eGift Systemサービス

「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

個人向け

法人向け

①gifteeサービス

giftee*

eギフト発行会社自社サイト



等

提携企業



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

店頭での消込・決済

小売店向け ③eGift Systemサービス 導入メリット

メリット1

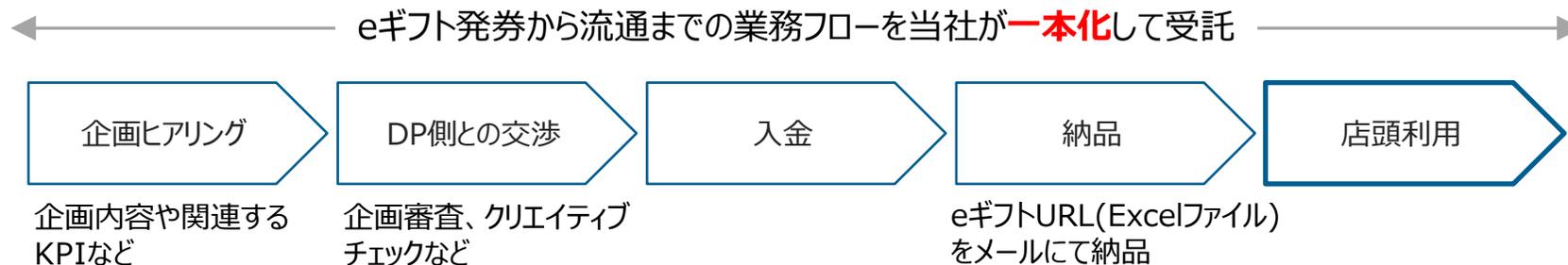
多額の流通額、多数の流通先を持つ当社のプラットフォームを利用することで、飲食・流通・小売企業等はギフト需要の開拓が可能。

流通額
630億円
(前期比79.3%増)

eギフト利用企業数
1,778社
(前期比22.1%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



自治体向け 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



自治体向け ④地域通貨サービス ～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
- 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

自治体向け 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。



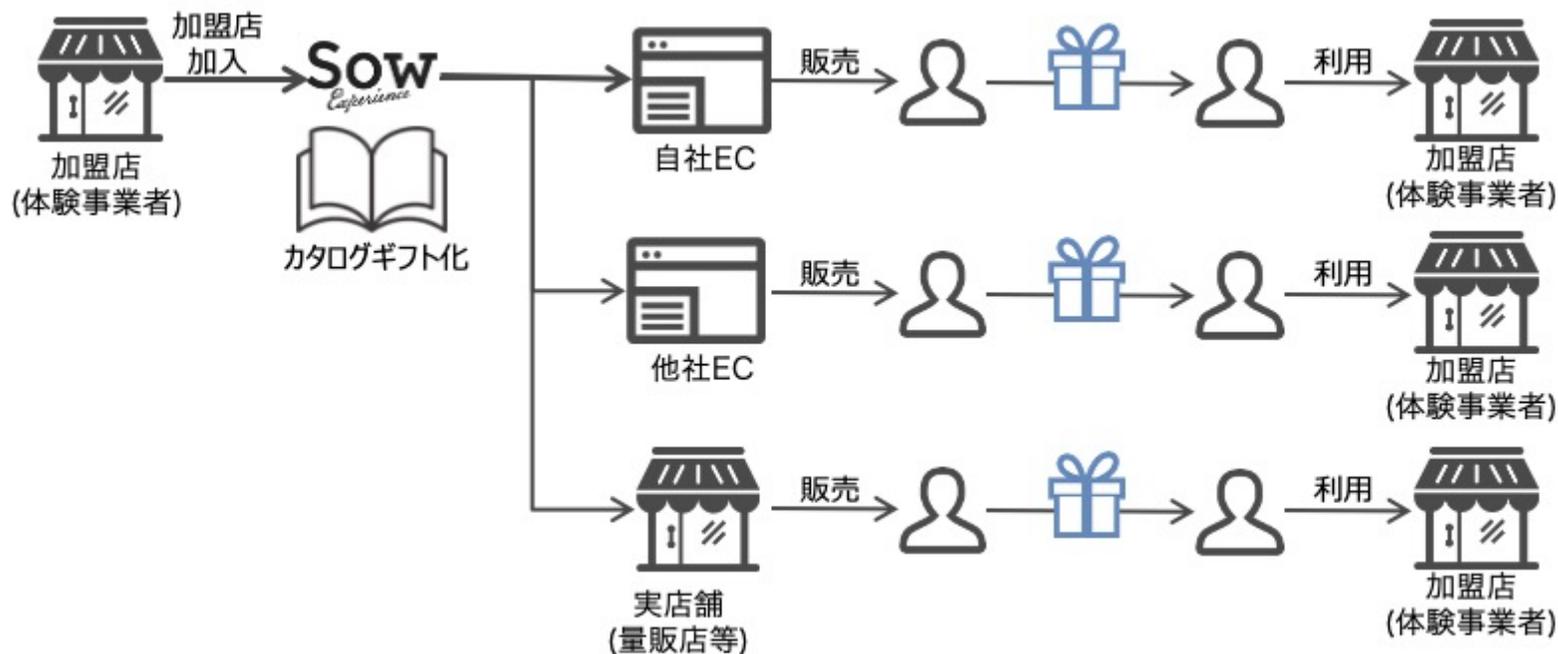
■ 取扱体験例

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



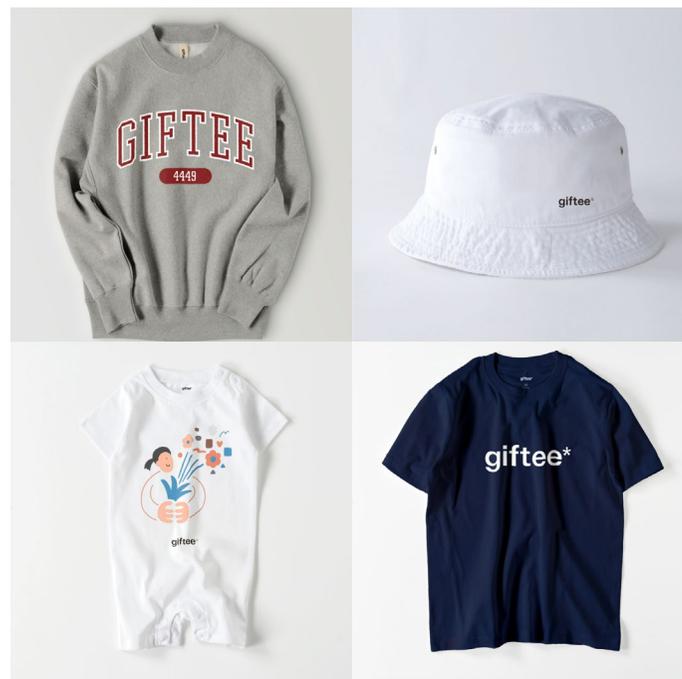
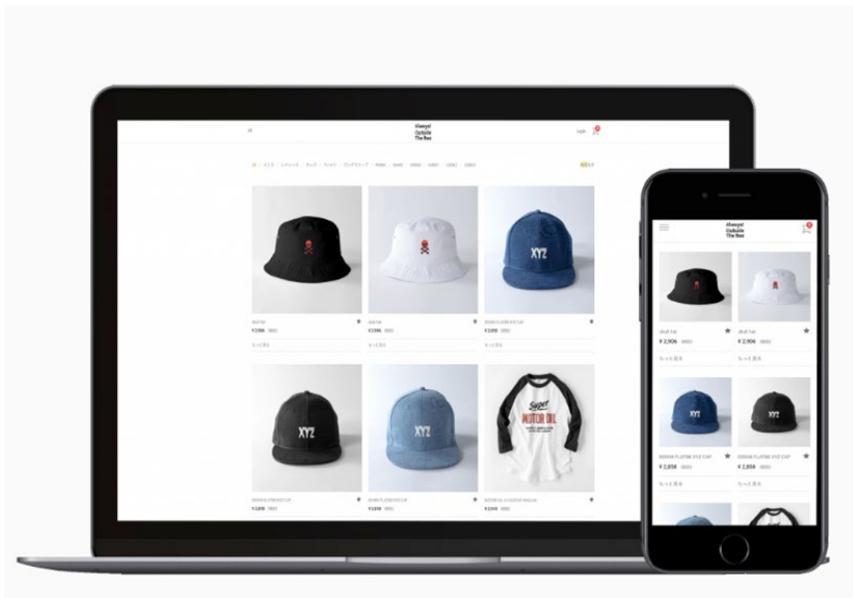
カスタムアパレルを制作したいユーザーに対し、デザインをアップロードするだけで、オリジナル商品を作ることができ、1着からリスクなく販売できるサービスを展開。

■ 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

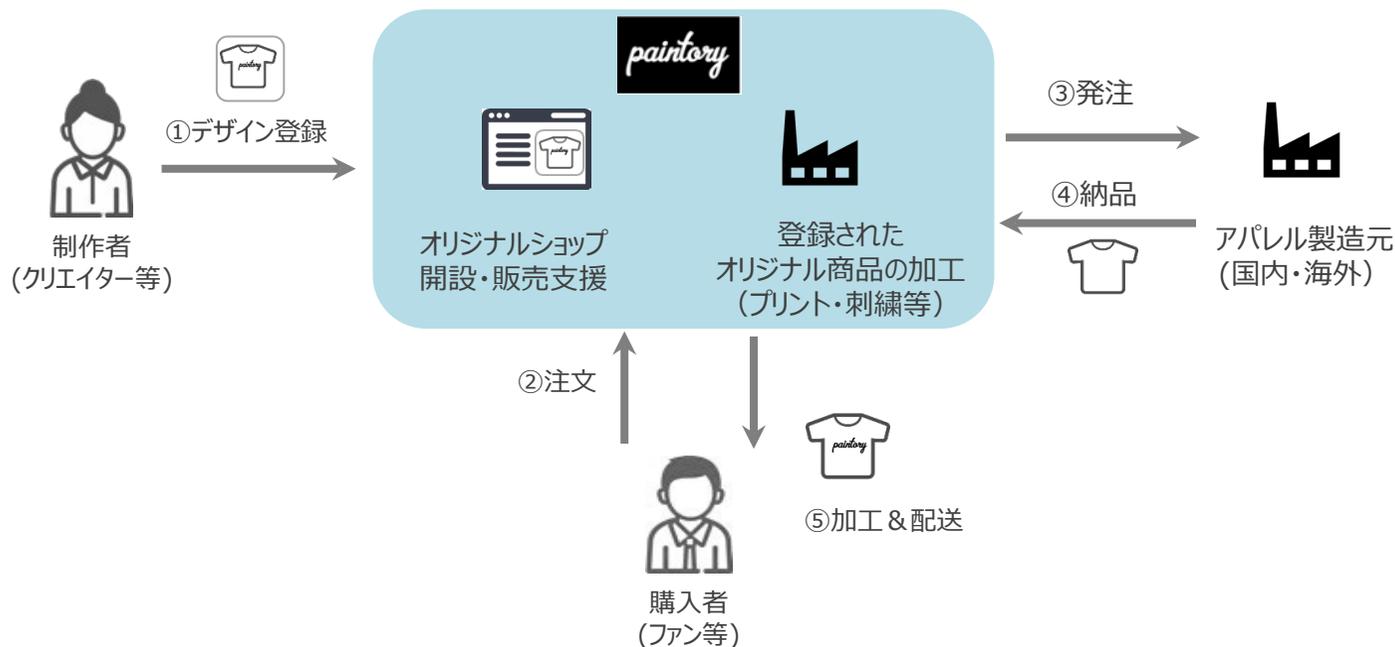
■ 取扱商品例

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

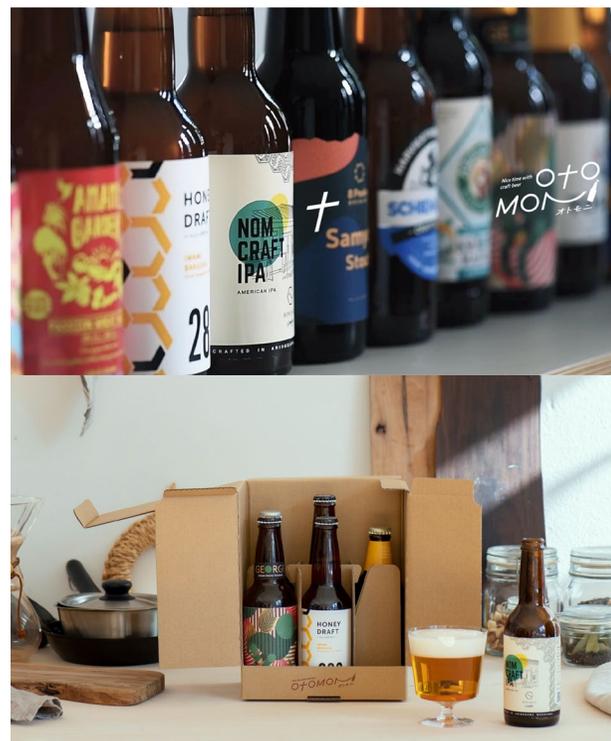
国内ブルワリー280社以上のネットワークをもつクラフトビール販売PF運営会社。

■ サービス概要

全国280社・2,000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。

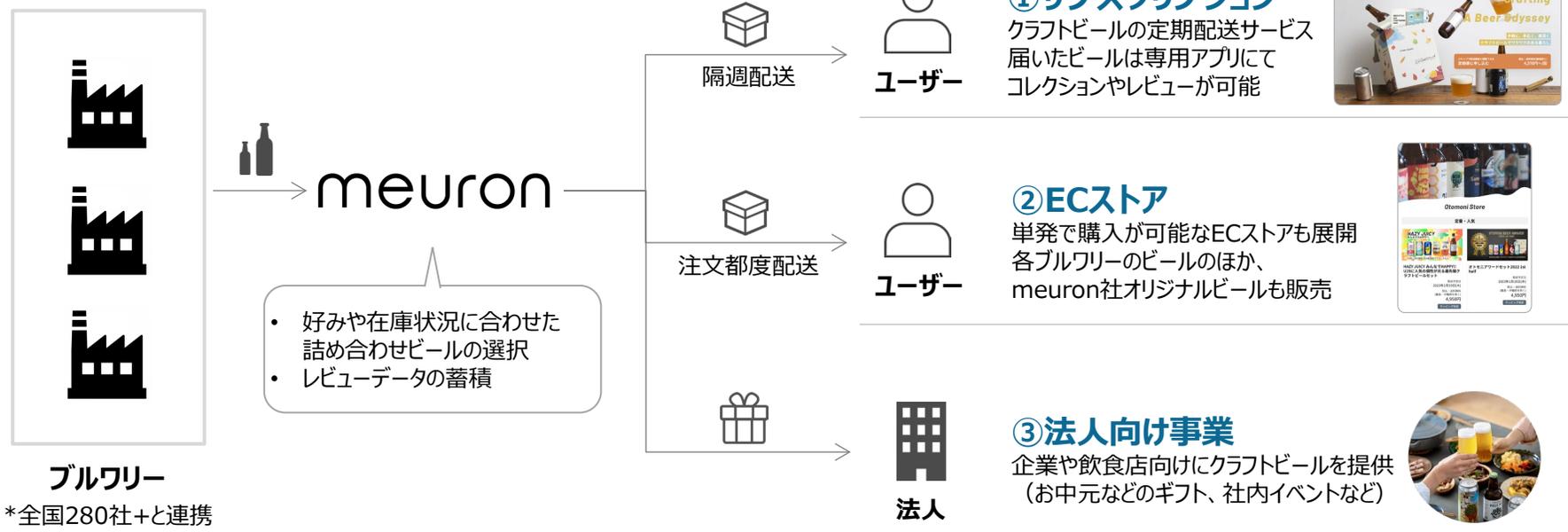


■ 取扱商品例



①サブスクリプションサービス「otomoni」運営、②ECストア運営、③法人向け事業を展開。

ビジネスモデル



Appendix

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。

- ✔ 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。

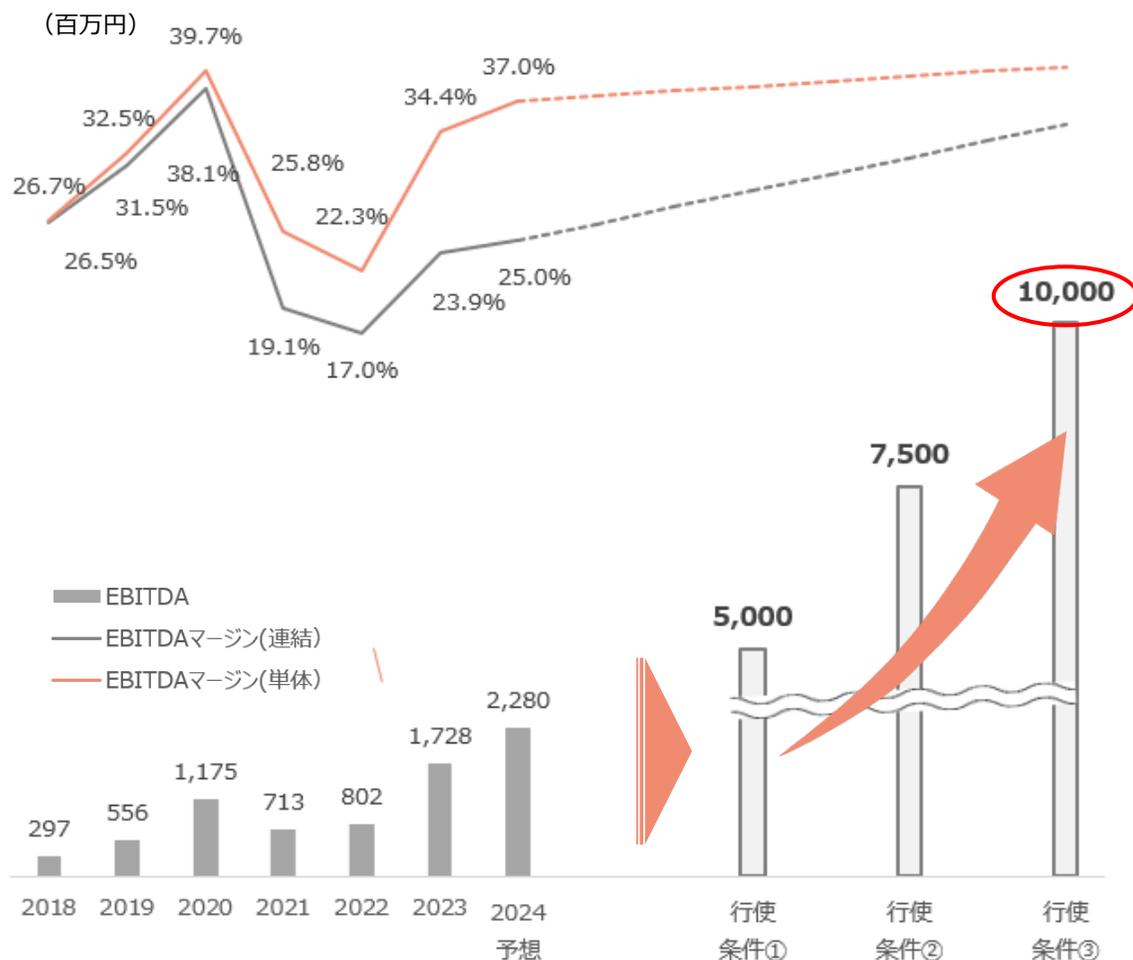
PayPayポイントは出金、譲渡不可です。PayPay / PayPayカード公式ストアでも利用可能です。

「WAON (ワオン)」は、イオン株式会社の登録商標です。

- ✔ 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

【参考】有償ストックオプションの発行について

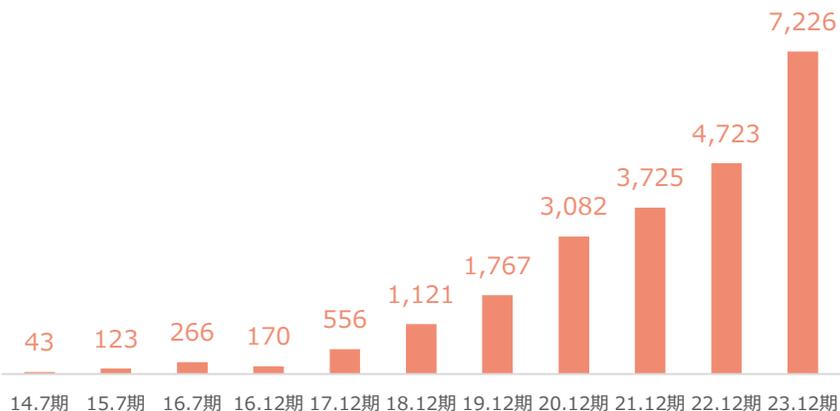
中長期的な企業価値の増大に向けたインセンティブとして、EBITDAの達成に連動する有償ストックオプションを発行。
以下3つの取り組みにより**連結EBITDA100億円**を目指す。



- 1 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。
- 2 海外事業の利益化**
海外事業の流通額拡大による
利益化の推進。
- 3 M&A子会社の利益化**
シナジー発揮によるM&A子会社の
利益化の推進。

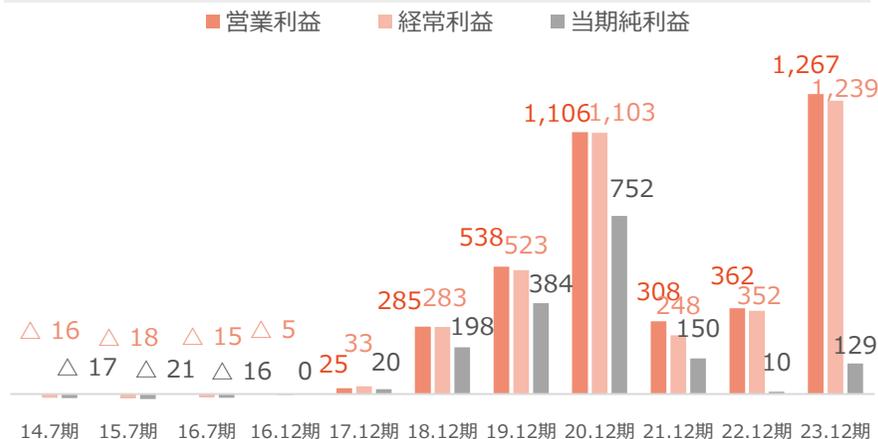
財務ハイライト（1）

売上高（百万円）



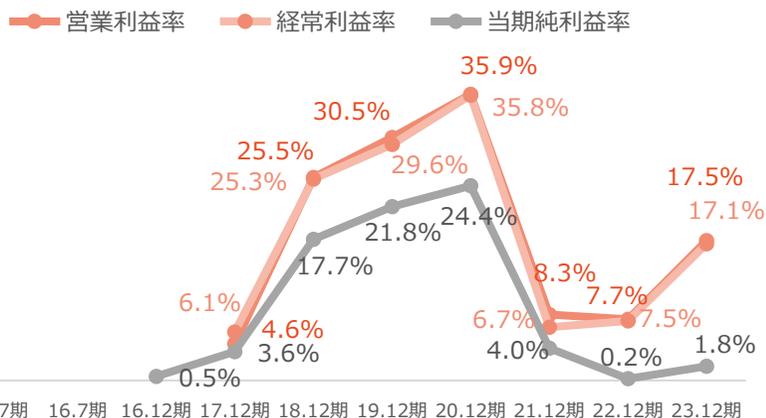
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



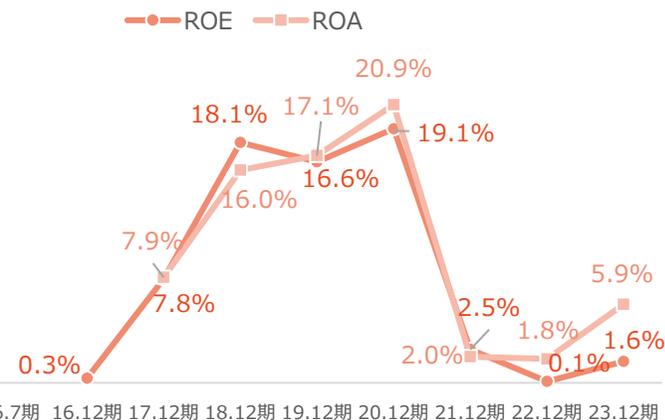
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

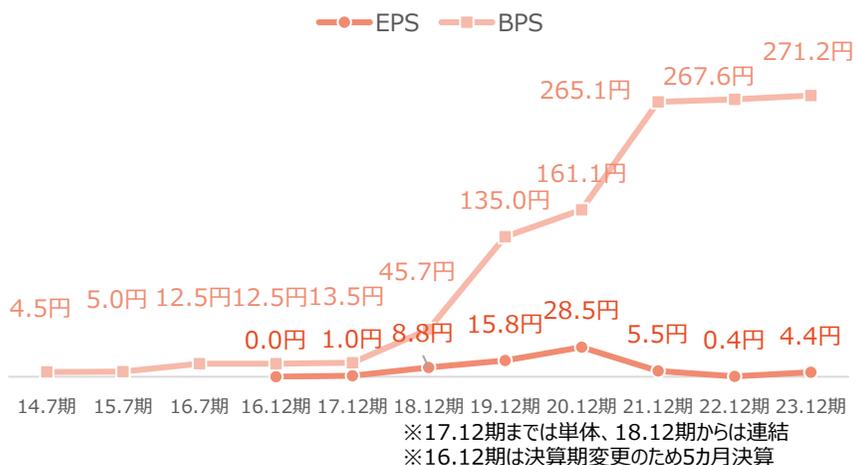
ROE・ROA（%）



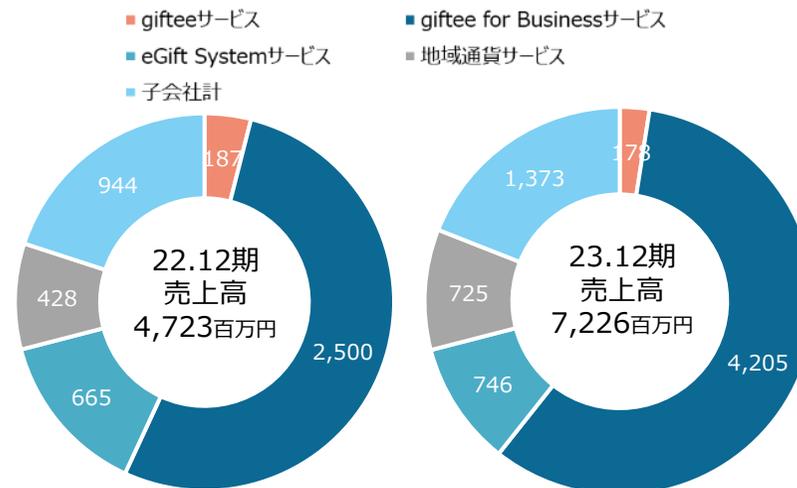
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算
 ※ROA = 経常利益 ÷ 総資産額 (期中平均)

財務ハイライト (2)

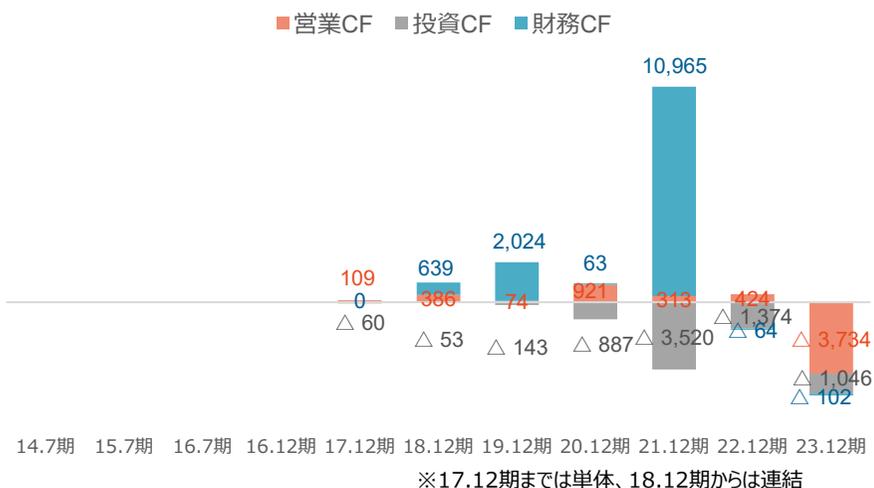
EPS・BPS (円)



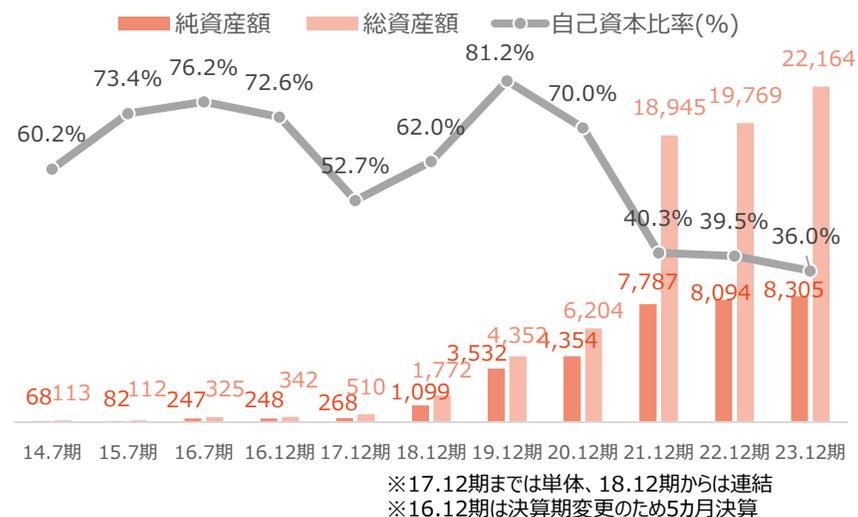
サービス別売上高



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
アクセントア(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



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

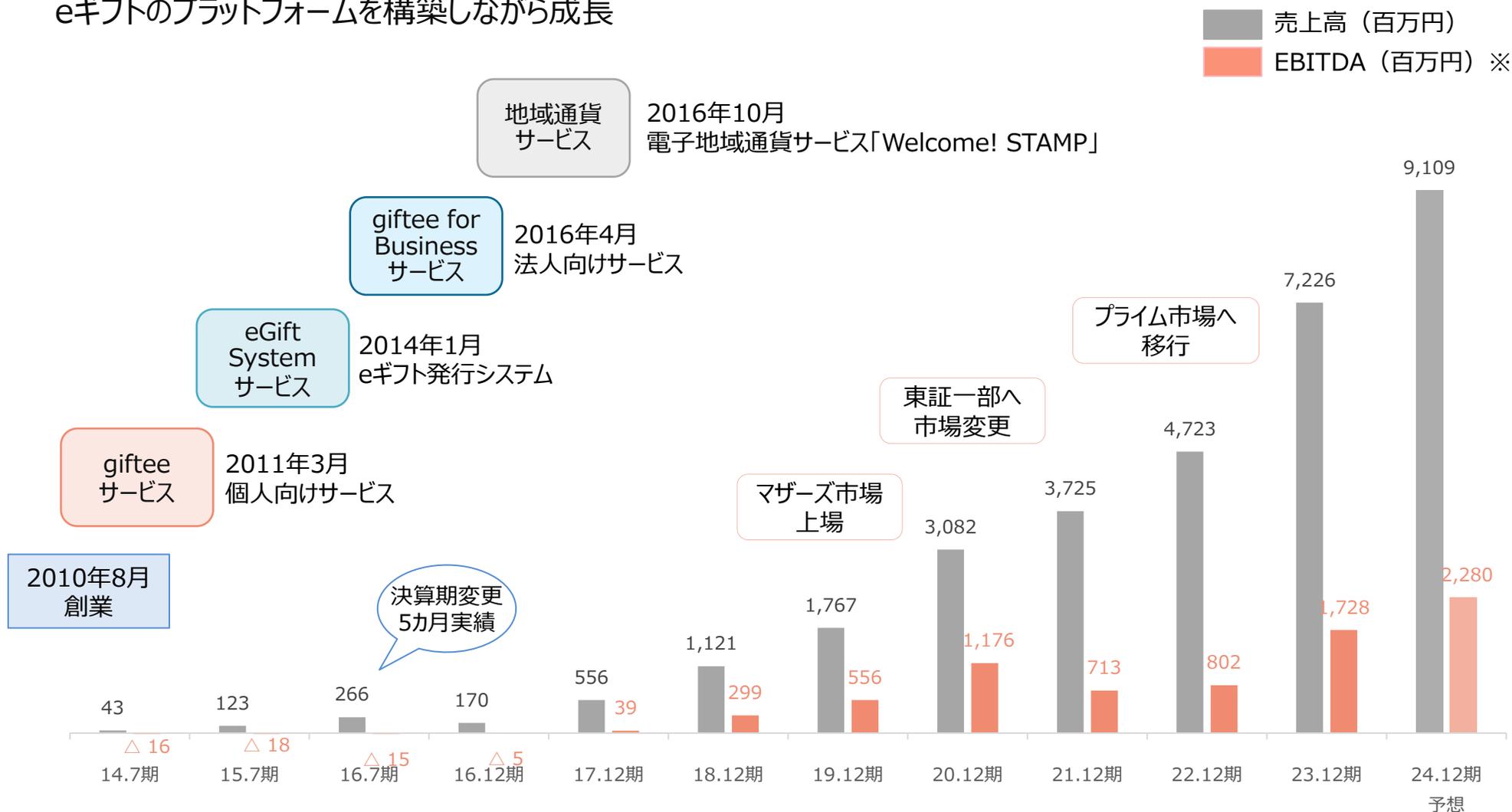


取締役CFO 藤田 良和

1986年生まれ
一橋大学経済学部卒業

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

eギフトのプラットフォームを構築しながら成長



※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	367名 (連結)		
資本金	3,232百万円		
子会社	【国内】 ソウ・エクスペリエンス株式会社 株式会社paintory neuron株式会社	【海外】 GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD. Giftee Mekong Company Ltd.	PT giftee International Indonesia Giftee Tech Vietnam Co.,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。