

2022年12月期
通期決算説明資料

2023年2月14日
株式会社ギフトィ

-
- I. 2022年12月期通期実績
 - II. 2023年12月期業績予想および成長戦略
 - III. 事業とサービスの概要

Appendix

I . 2022年12月期通期実績

2022年12月期通期実績

- 流通額、売上高、EBITDAは高い成長率を掲げた**通期予想を上回り着地**。
- **giftee for Businessサービス**のDP数・案件数が**高い成長率で伸長して過去最高値を更新し**、業績を牽引。
- EBITDAは、第4四半期に計画通り賞与、その他費用を計上した結果、ほぼ**通期予想通り着地**。
 - ✓ 流通額：351億円（前期比+56.5% 通期予想比+14.9%）
 - ✓ 売上高：4,723百万円（前期比+26.8% 通期予想比+1.1%）
 - ✓ EBITDA：802百万円（前期比+12.4% 通期予想比+0.6%）

サービス別業績（四半期実績）

- 個人・法人ともに季節性によるギフト需要の増加の後押しを受け、**流通および売上高は好調に推移**。
 - ✓ gifteeサービス：季節性によるギフト需要増加により、会員数は堅調に増加。
 - ✓ giftee for Businessサービス：**DP数・案件数は、四半期過去最高値**を更新。案件単価においては、**中・大型のキャンペーンの受注により向上**。**流通・売上高は過去最高値を記録**。
 - ✓ eGift Systemサービス：新規ジャンルの拡大・拡充が進む。期末時点のCP数は276社。
 - ✓ 地域通貨サービス：旅先納税やその他施策における導入自治体の増加により売上高は大幅に増加。
 - ✓ SOW EXPERIENCE：季節性によるギフト需要増加により、法人・個人ともに流通は堅調に推移。ギフト利用の増加により、売上高も好調。

本業の業績は計画通り好調に推移したものの、以下に係る特別損失を計上したことから、当期純利益は期初業績予想を大幅に下回る。

- 出資先複数社の株式の減損損失 計186百万円
- 業務提携先との開発継続見合わせに伴う無形固定資産の除却損 21百万円

売上高	4,723	百万円	通期予想	4,670	百万円	差異	+ 1.1%
EBITDA	802	百万円	通期予想	797	百万円	差異	+ 0.6%
EBITDAマージン	17.0	%	通期予想	17.1	%	差異	△ 0.1pp
営業利益	362	百万円	通期予想	310	百万円	差異	+16.9%
営業利益率	7.7	%	通期予想	6.6	%	差異	+ 1.0pp
当期純利益	10	百万円	通期予想	215	百万円	差異	△94.9%

2022年12月期通期実績 通期業績（通期予想比/前期比）

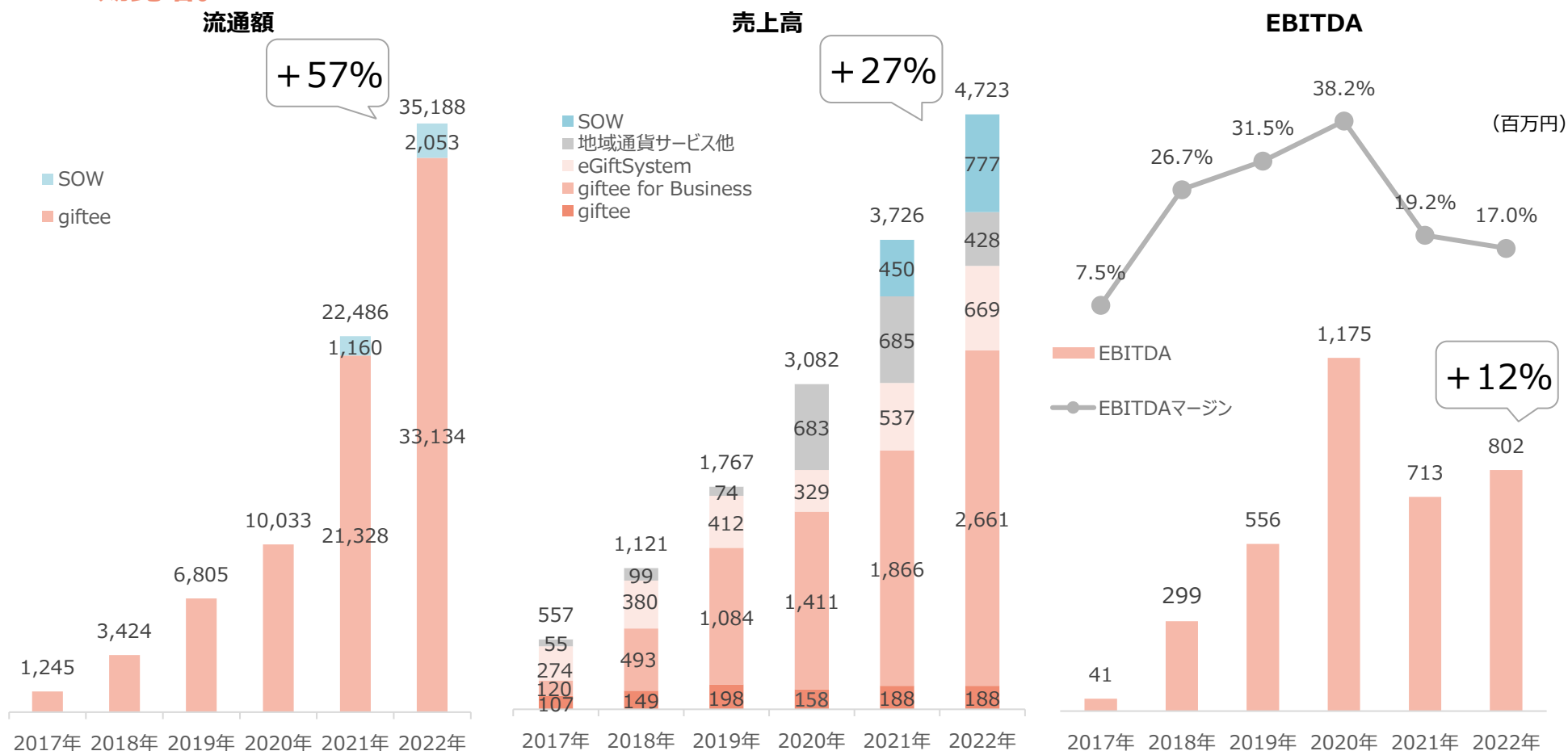
giftee*

- **流通額および売上高は、giftee for Businessサービスの案件数と案件単価の増加、および個人の需要の高まりにより大きく伸長し過去最高額を更新。**
- EBITDAは、第4四半期に計画通り賞与、その他費用を計上した結果、ほぼ**通期予想通りの着地。**

売上高	4,723	百万円	前期比	+	26.8%	通期予想比	+	1.1%
EBITDA	802	百万円	前期比	+	12.4%	通期予想比	+	0.6%
EBITDAマージン	17.0	%	前期比	△	2.2pp	通期予想比	△	0.1pp
営業利益	362	百万円	前期比	+	17.6%	通期予想比	+	16.9%
営業利益率	7.7	%	前期比	△	0.6pp	通期予想比	+	1.0pp
流通額	35,188	百万円	前期比	+	56.5%	通期予想比	+	14.9%

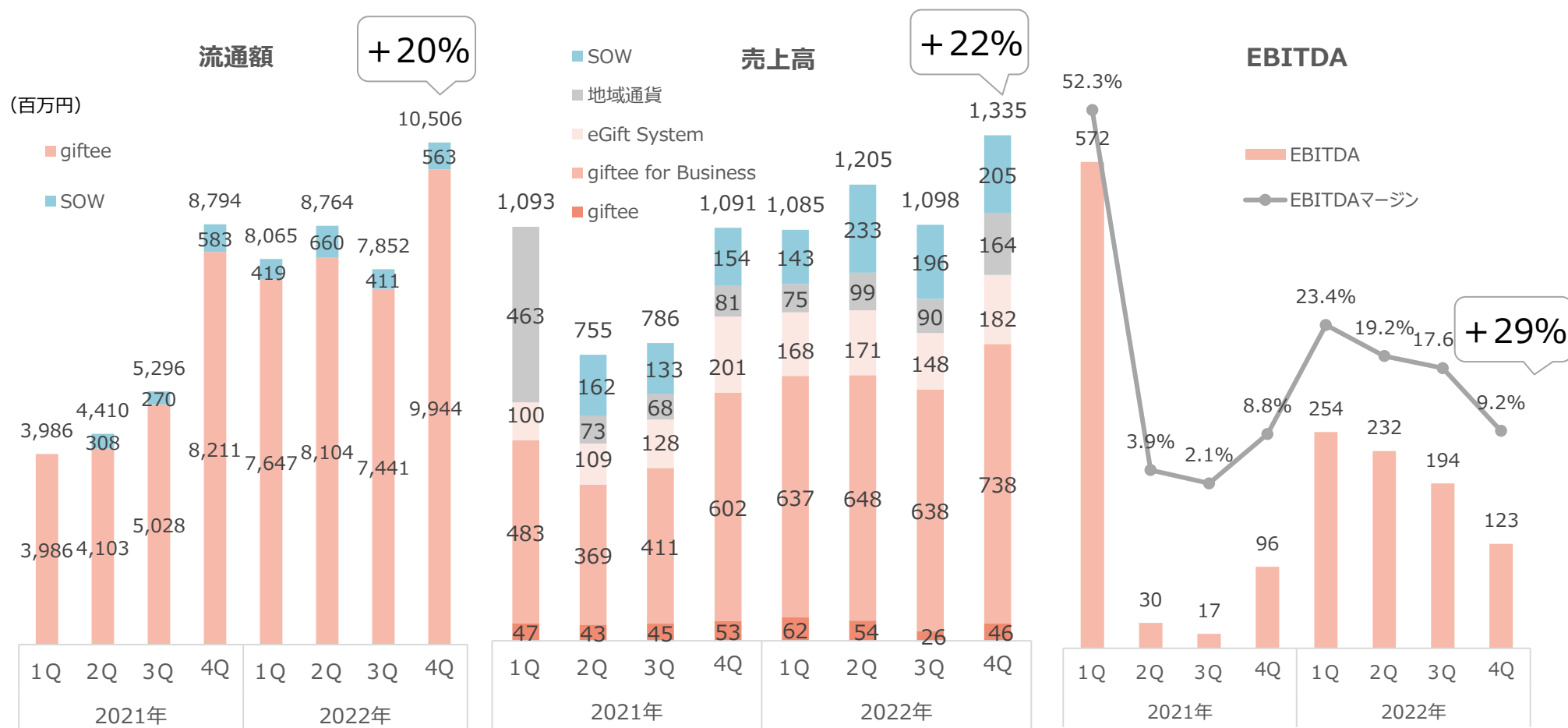
2022年12月期通期実績 流通額・売上高・EBITDA年度推移

- 流通額：法人・個人双方における需要の増加により過去最高値を更新。
- 売上高：giftee for Business、eGift System、SOW EXPERIENCE(以下sow)の流通額増加に伴う売上高増加により、過去最高値を更新。
- EBITDA：人員増強等の費用、流通額増加に伴う変動費は増加したものの、売上高の大幅な増加により、前期比増。



2022年12月期通期実績 流通額・売上高・EBITDA四半期推移

- 流通額：法人・個人双方における需要の増加により過去最高値を更新。
- 売上高：流通額の増加に伴うgiftee、giftee for Business、eGift System、SOWの売上高増、地域通貨の利用自治体数増加による売上高増により伸長。
- EBITDA：賞与及び人員増強に伴う費用等は増加したものの、売上高の大幅な増加により増加。



2022年12月期通期実績 流通額（四半期推移）

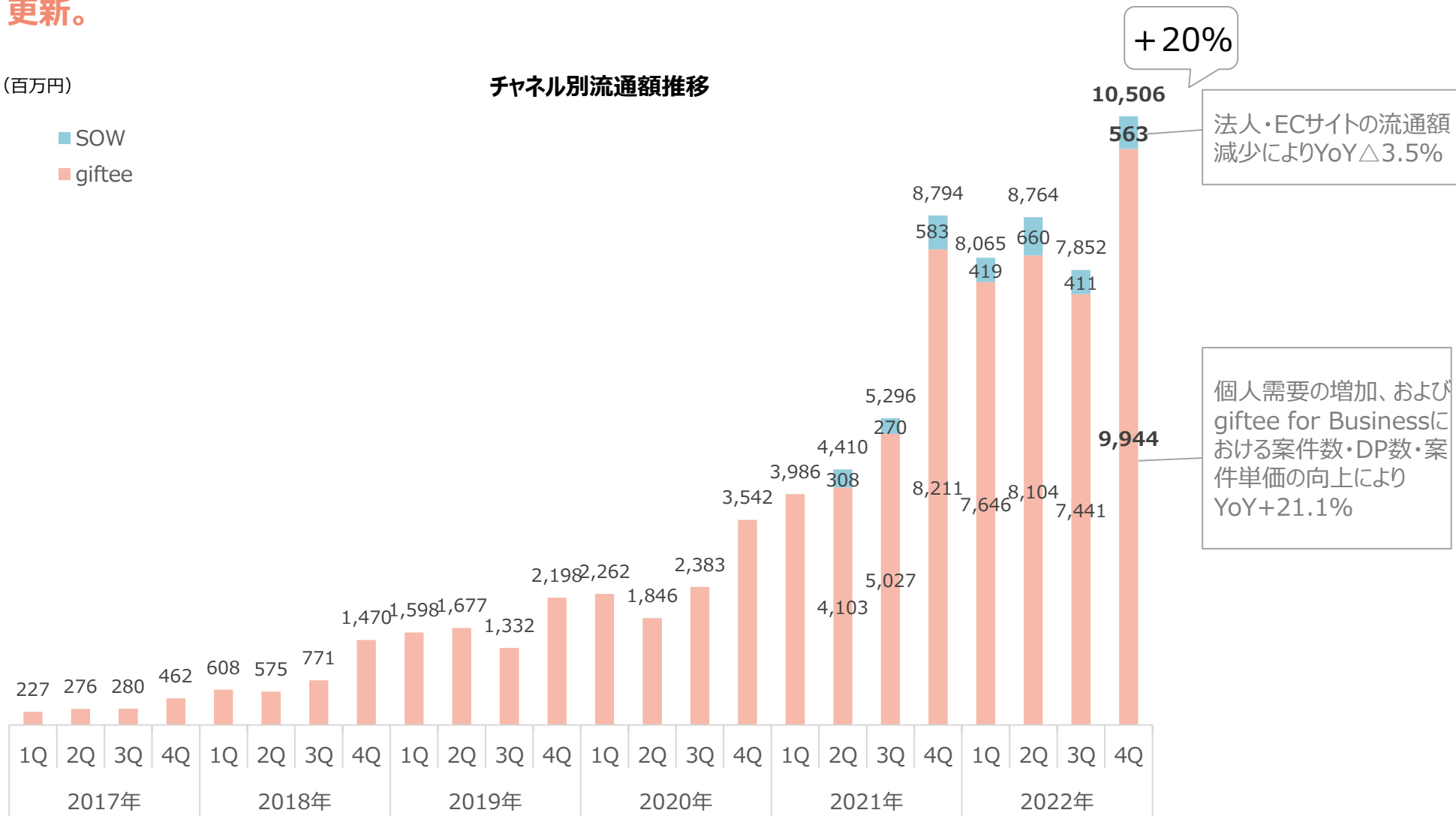


季節性によるギフト需要の増加の後押しを受けた法人・個人双方における需要の増加により過去最高値を更新。

(百万円)

チャンネル別流通額推移

- SOW
- giftee



2022年12月期通期実績 売上高（四半期推移）



主に流通額の増加に伴う売上高増加により**過去最高値を更新**。

(百万円)

- SOW
- 地域通貨サービス他
- eGiftSystem
- giftee for Business
- giftee

サービス別売上高推移

Go Toトラベルに係る大型売上高の計上によるもの

+22%

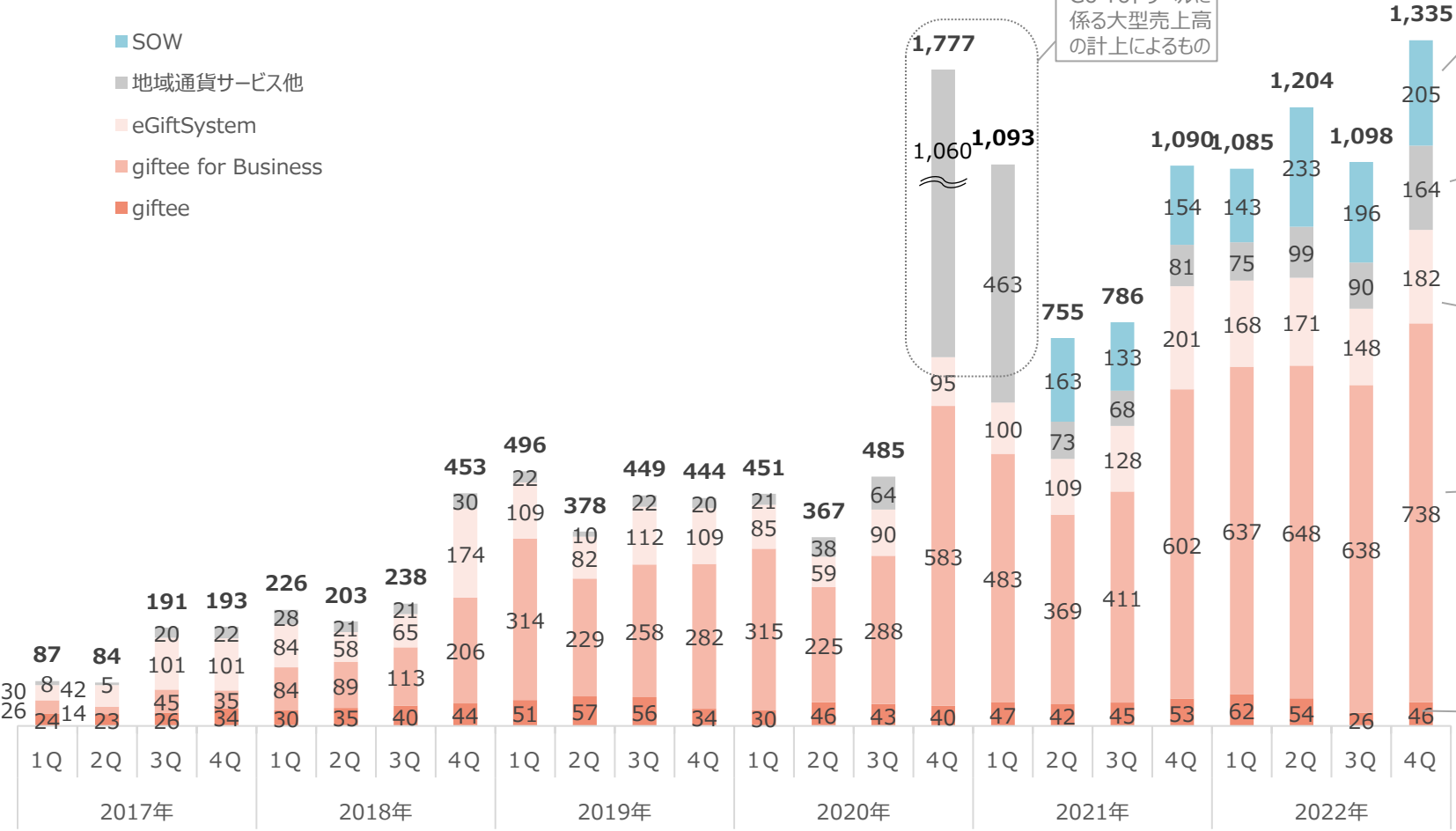
ギフト利用の増加と退職益の増加により
YoY+33.2%

受託案件の増加により
YoY+103.0%

流通額に紐づく変動費の減少により
YoY△9.4%

流通額の増加により
YoY+22.5%

流通額に紐づく売上高は増加したものの、223Q以降広告収入が減少したため
YoY△12.7%



2022年12月期通期実績

売上原価、販売費および一般管理費内訳（四半期推移）



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+57.0%。

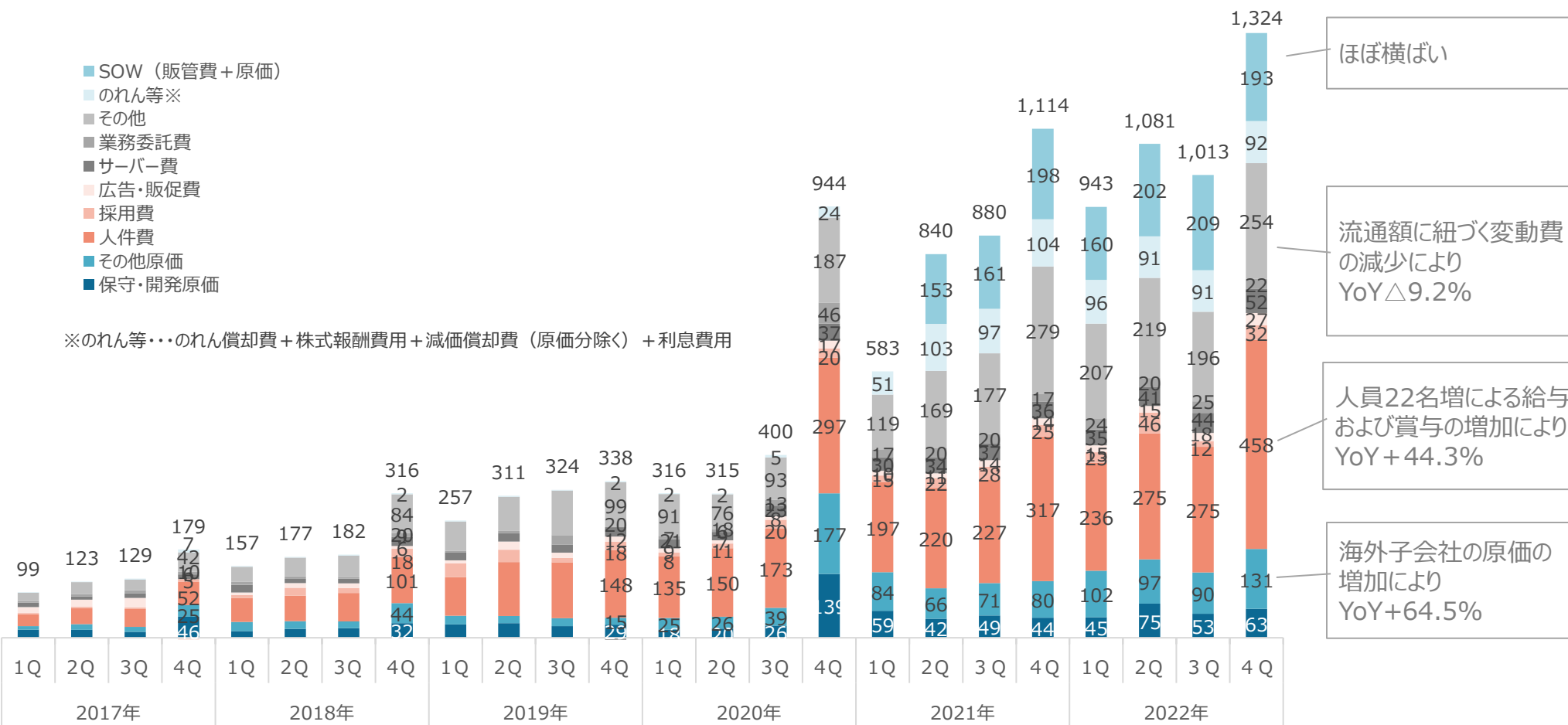
同販管費は、主に人員増強に係る賞与・給与等の費用の増加により前年同期比+18.2%。

(百万円)

売上原価、販売費および一般管理費

- SOW（販管費+原価）
- のれん等※
- その他
- 業務委託費
- サーバー費
- 広告・販促費
- 採用費
- 人件費
- その他原価
- 保守・開発原価

※のれん等・・・のれん償却費+株式報酬費用+減価償却費（原価分除く）+利息費用



ほぼ横ばい

流通額に紐づく変動費の減少により
YoY△9.2%

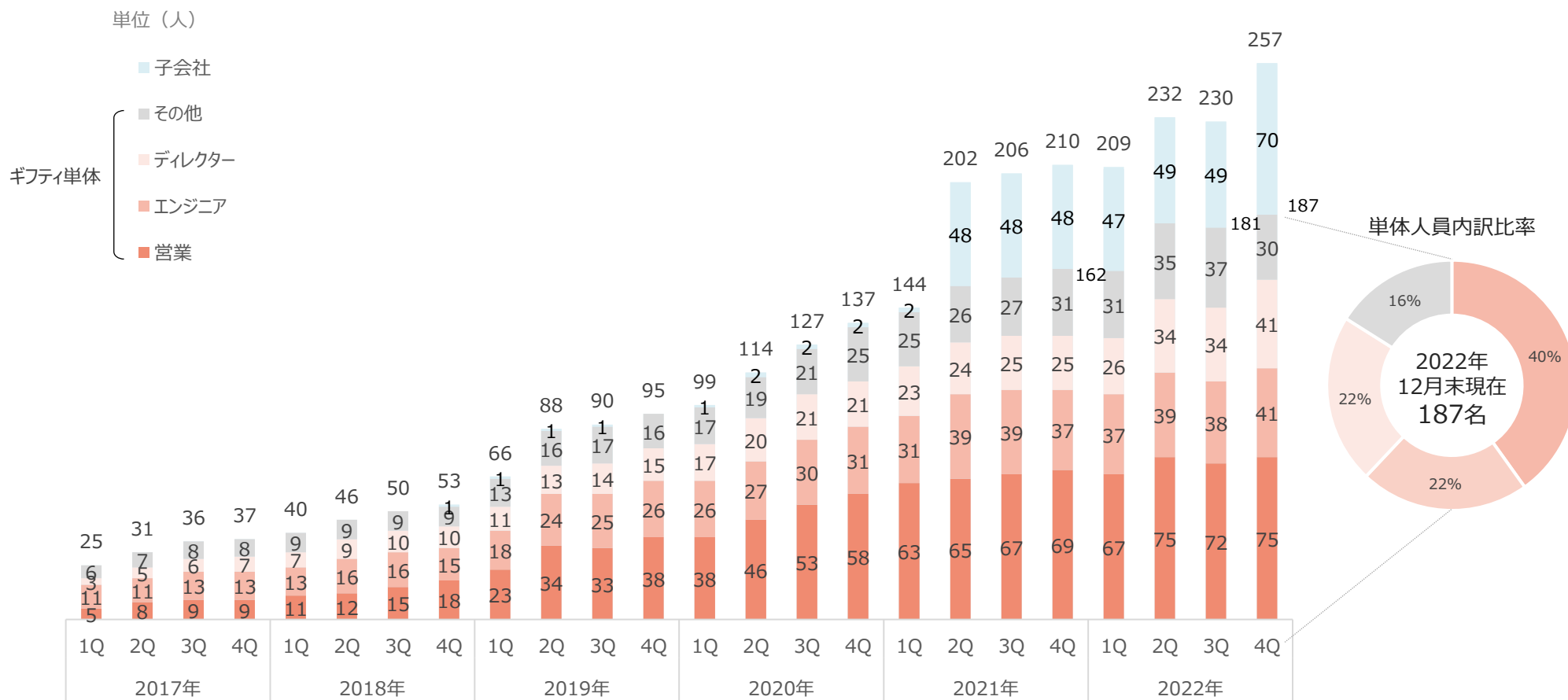
人員22名増による給与および賞与の増加により
YoY+44.3%

海外子会社の原価の増加により
YoY+64.5%

2022年12月期通期実績 人員数の推移

単体の人員数は、前年同期比+25名、前四半期比+6名。

採用数は計画を上回って着地。 今後もエンジニア、営業を中心に、積極的な採用を図る。



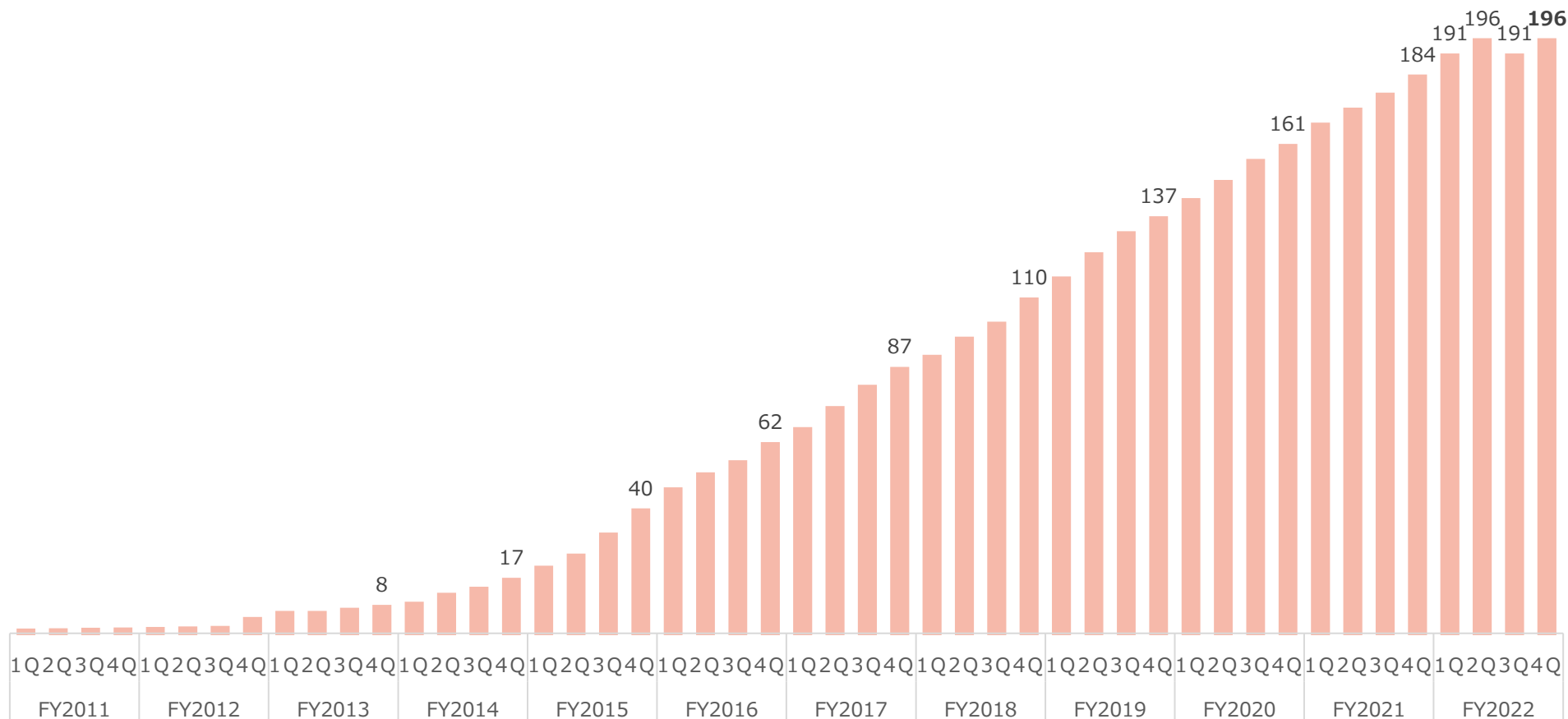
2022年12月期通期実績 サービス別業績 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～



gifteeサービスの会員数は、第3四半期の会員数減少前の水準まで回復。

※第3四半期は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一時的に減少。

単位（万人）



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。**

年間ベースにおいても、**昨年を大きく上回る成長**を実現。

単位 (社、件)

DP数、案件数の推移

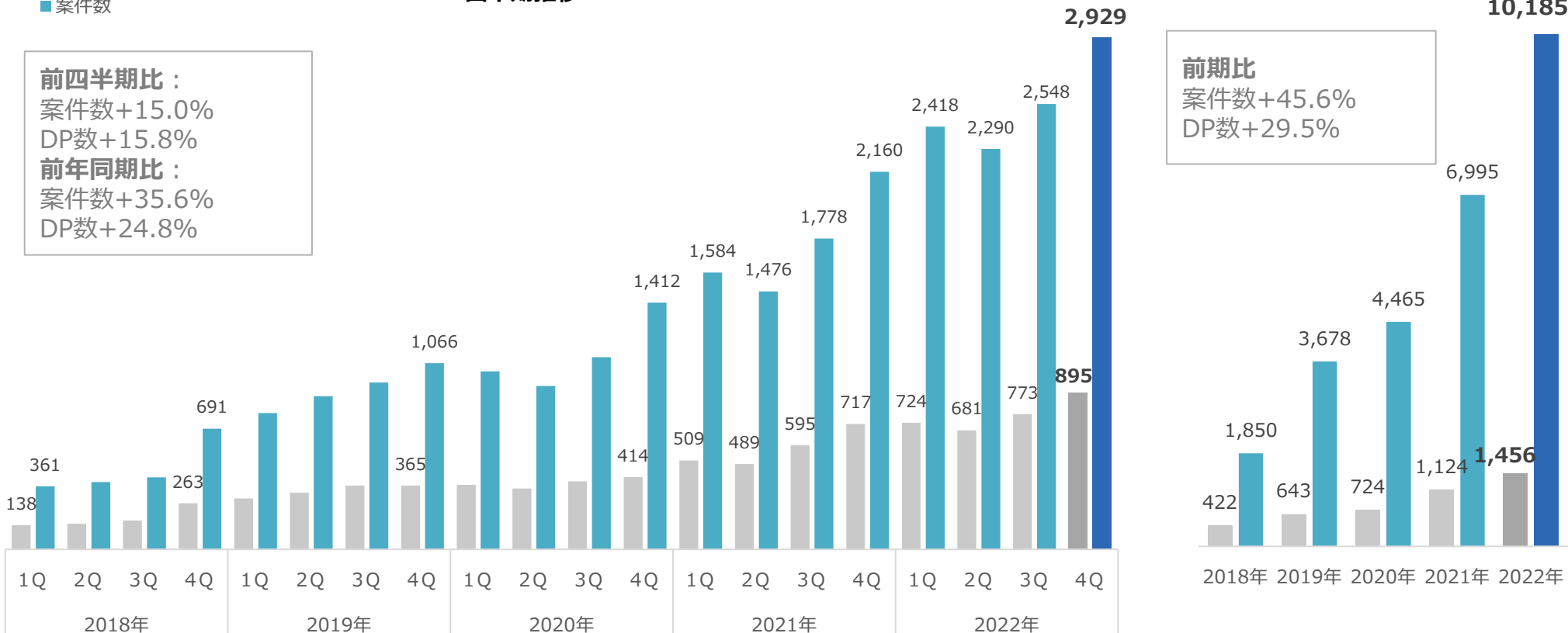
四半期推移

年推移

■ DP数
■ 案件数

前四半期比：
案件数+15.0%
DP数+15.8%
前年同期比：
案件数+35.6%
DP数+24.8%

前期比
案件数+45.6%
DP数+29.5%



※ DP 数は各四半期のユニーク利用企業数。

2022年12月期通期実績 サービス別業績

giftee for Businessサービス ～事業領域の拡大～



gifteeBox・えらべるPayにより新たな業界・用途・領域の新規開拓と拡大が進む。

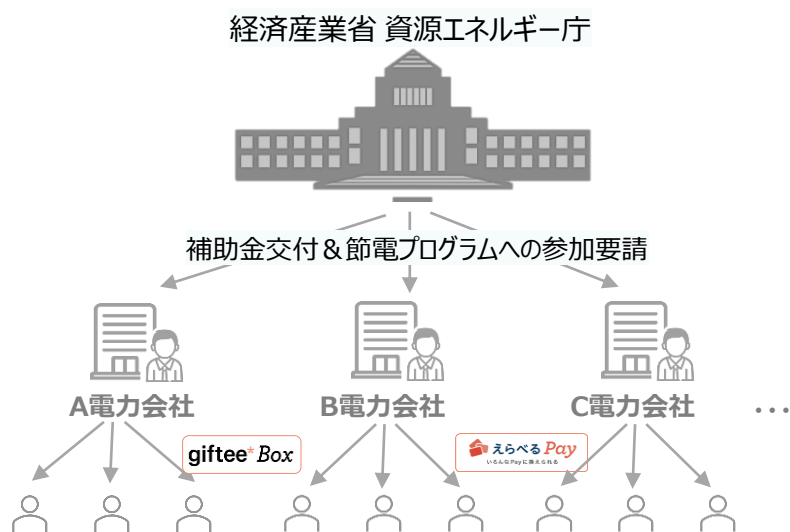
○2022年特に拡大した業界・用途・領域

gifteeBox
えらべるPay展開
により新規参入

新たな業界・用途・領域	用途				業界
	既存領域		新規領域		
	BtoC	Corporate Gift		GtoC	
	BtoB	BtoE			
単一ギフト	SNSキャンペーン 	ポイント交換 	アンケート謝礼 	アメニティの代替 企業 → 従業員	保険 金融 インターネット
giftee* Box	友達紹介 キャンペーン 	来店促進 キャンペーン 	お中元・お歳暮 	社内報奨 	情報通信 不動産
えらべる Pay いろんなPayに換えられる	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 	ウェビナー/ オンラインイベント特典 	ランチ・交通費補助 	自治体 インフラ 公営競技 メーカー

gifteeBox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、Government to Consumer(GtoC)用途での案件を受注。

電力会社25社の節電プログラム案件 受注



「節電への参加申し込み」+「節電協力結果に応じたポイント分」のgifteeBoxまたはえらべるPayを電力会社から契約者へ支給



政府施策

宝塚市子育て世帯応援給付案件 受注

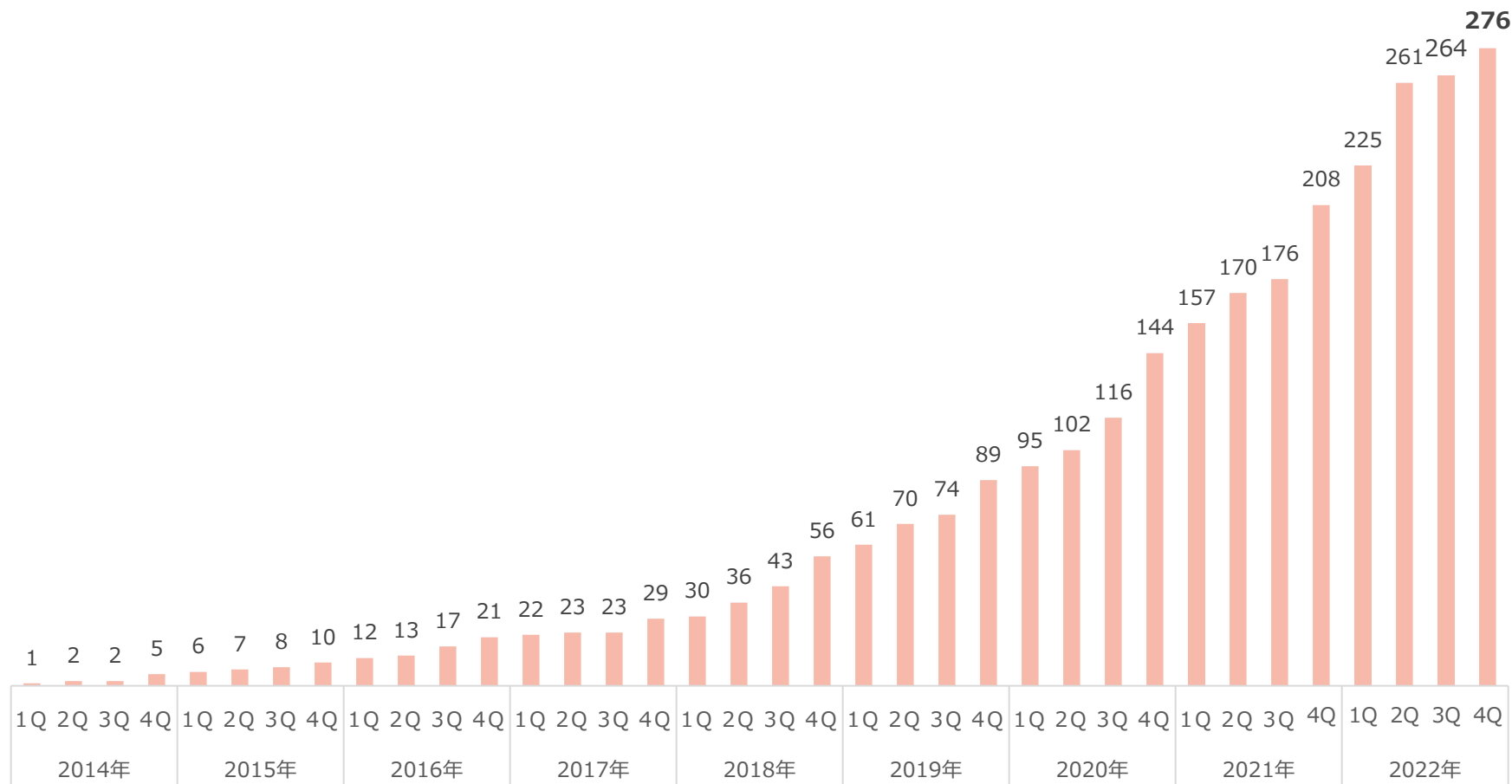


宝塚市独自の子育て支援施策として
23年1月以降「宝塚市子育てBox」を支給



自治体施策

eギフト発行企業(CP)数は、**前年同期比+68社、前四半期比+12社の276社**と、着実に増加。



※ギフトおよびギフトマレーシアのCP数

施設や高級レストラン領域の新規導入により、**新ジャンルの拡張・拡充が進む。**

施設



株式会社ACM様

横浜アンパンマンこども
ミュージアムの「2・3F
ミュージアム(有料フロア)」の
入館に利用可能。



TOHOシネマズ 株式会社様

Webサイトからのチケット
事前購入の他、全国の
「TOHOシネマズ」映画館
での支払いに利用可能。



株式会社 ブルーノート・ジャパン様

ブルーノート東京、
コットンクラブの
ミュージック・チャージ、
飲食代の支払いに利用
可能。

高級レストラン



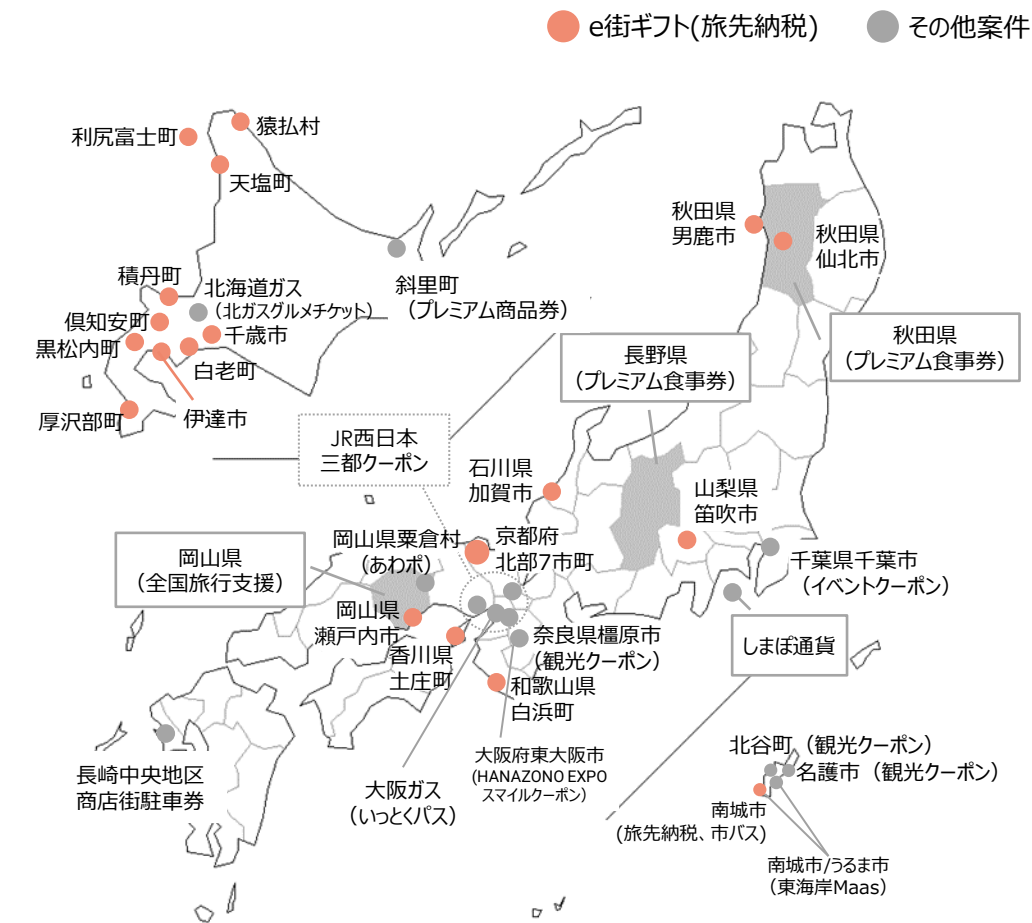
株式会社ひらまつ様

運営する全国27店舗の
レストランでの食事に
利用可能。

2022年12月期通期実績 サービス別業績 地域通貨サービス ～導入状況～

民間企業でのe街ギフトの導入や、日本航空株式会社様をはじめとしたアライアンス先との協業等の後押しを受け、**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25自治体※となる。

■ 2022年4Q実施案件



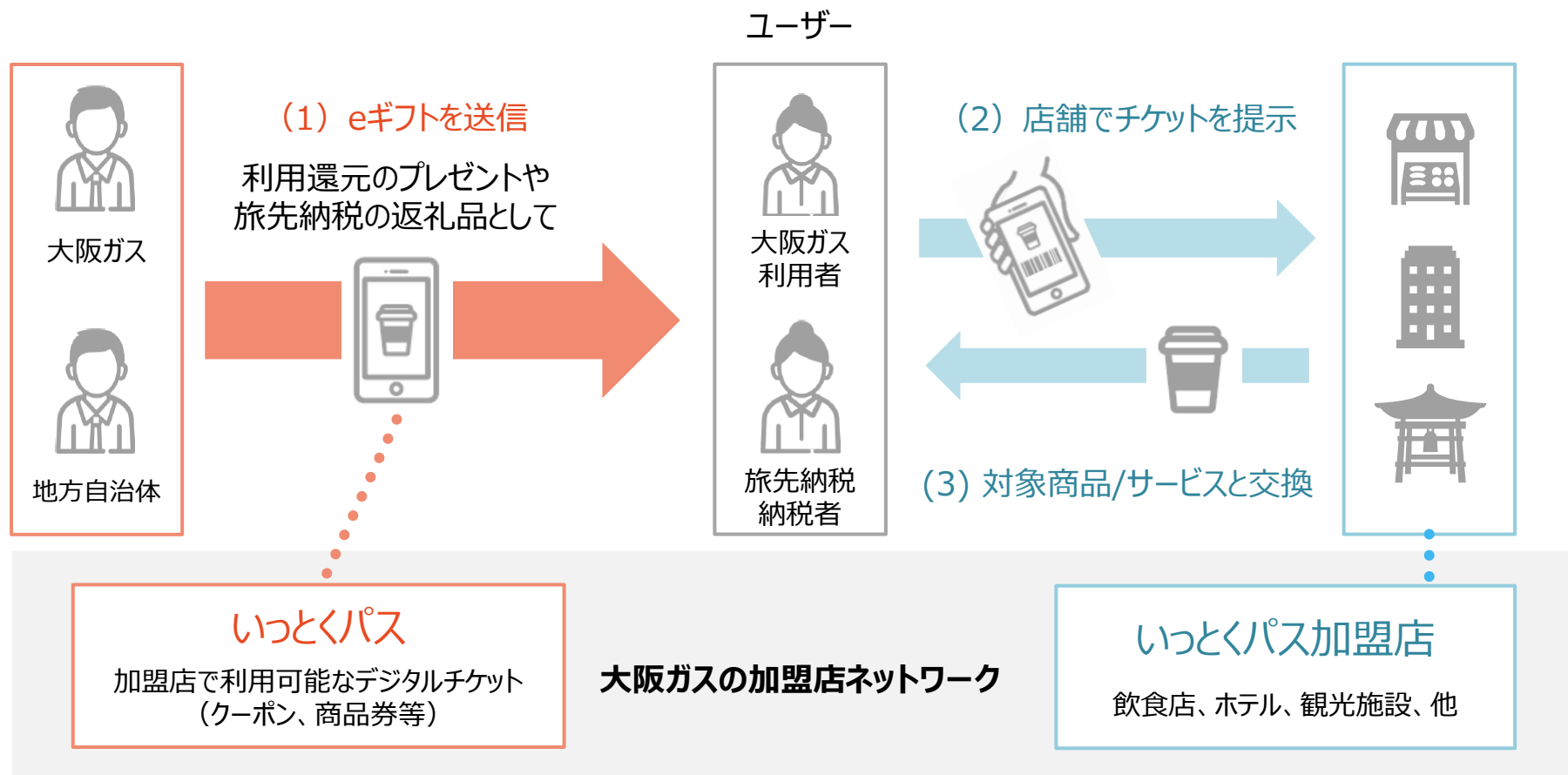
■ 2022年4Q初回案件

2022年12月	e街ギフト	香川県土庄町 旅先納税
2022年12月	e街ギフト	秋田県仙北市 旅先納税
2022年12月	e街ギフト	北海道黒松内町 旅先納税
2022年12月	e街ギフト	沖縄県北谷町 プレミアム観光クーポン
2022年12月	その他	JR西日本 三都クーポン
2022年12月	その他	東海岸MaaS (沖縄県南城市およびうるま市)
2022年12月	e街ギフト	沖縄県名護市 プレミアム観光クーポン
2022年12月	e街ギフト	大阪ガス いっとくパス / 関西おでかけ納税
2022年12月	その他	全国旅行支援 岡山県
2022年11月	e街ギフト	北海道斜里町 プレミアム商品券
2022年11月	e街ギフト	京都市北部7市町 旅先納税
2022年11月	e街ギフト	長野県 プレミアム飲食券
2022年10月	e街ギフト	和歌山県白浜町 旅先納税
2022年10月	e街ギフト	秋田県男鹿市 旅先納税
2022年10月	e街ギフト	石川県加賀市 旅先納税
2022年10月	e街ギフト	奈良県橿原市 観光クーポン
2022年10月	その他	大阪府東大阪市 HANAZONO EXPOスマイルクーポン

※2022年12月末時点

大阪ガス株式会社様と協業し、大阪ガス様が有する関西圏の地域店舗ネットワークとギフトのe街プラットフォームを連携させることで、地域経済の活性化やDXインフラ整備を目指す。

■ 大阪ガス株式会社様：「いっとくパス」

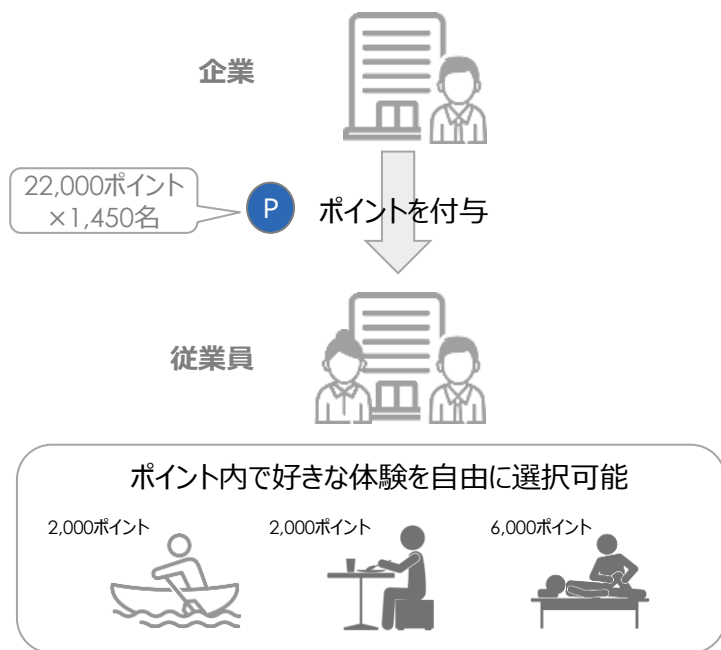


当社と連携し、新たな取組を共同推進することで幅広い用途・業界の拡大が進む。

【SOW受注】従業員向け周年記念ギフト

従業員が付与されたポイント内で
自由に体験を選択できる仕組みを共同開発。

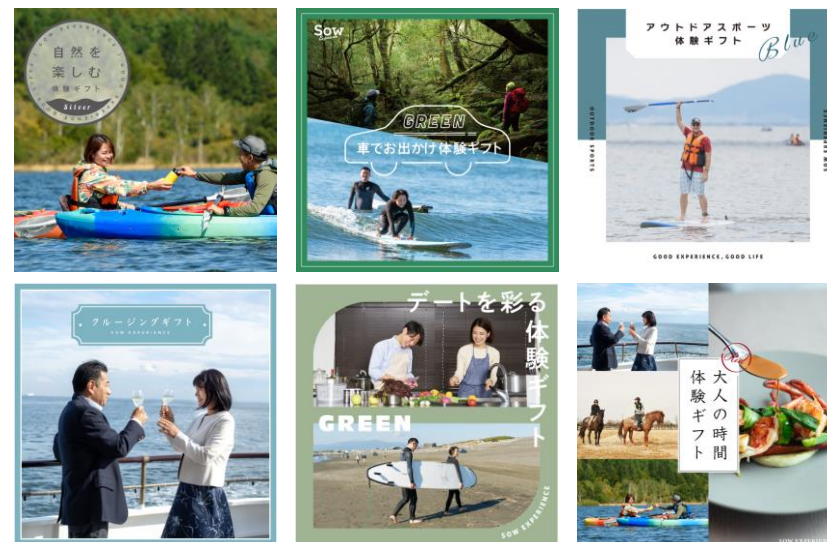
○案件スキーム



【当社受注】マッチングアプリ認知向上・利用促進施策

DPニーズに沿う新たなカタログギフト52商品を共同開発。
受注・施策の効果向上に寄与。

○開発商品一例



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。

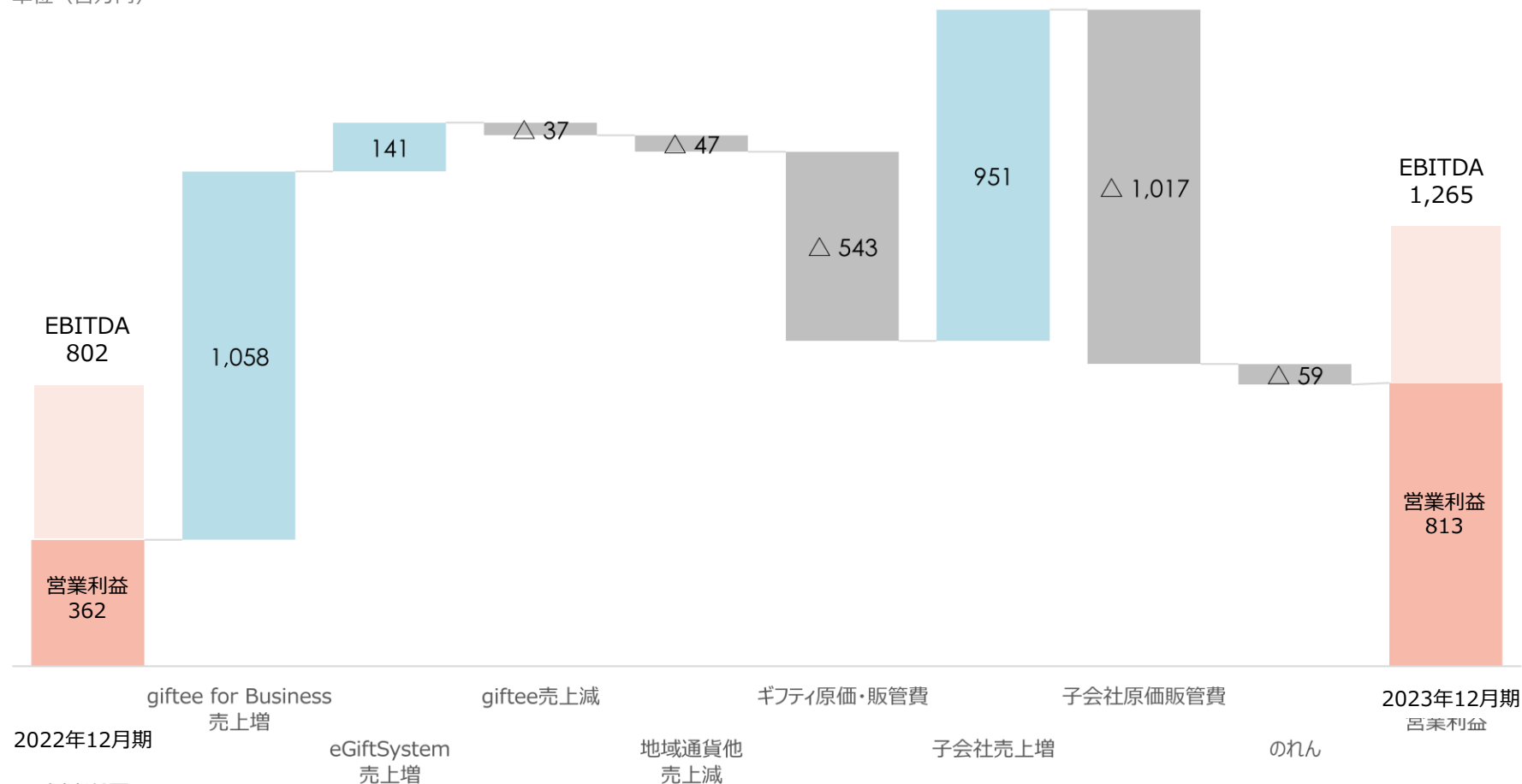
なお、中長期的な企業価値向上を目指し、次章に掲げる成長戦略実現に向けて戦略的にM&Aを推進しており、減損損失・法人税等調整額等の精緻な見積もりが困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益の具体的な予想数値の開示は行っていません。

	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%
売上総利益		5,580	3,966	+40.7%
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**。

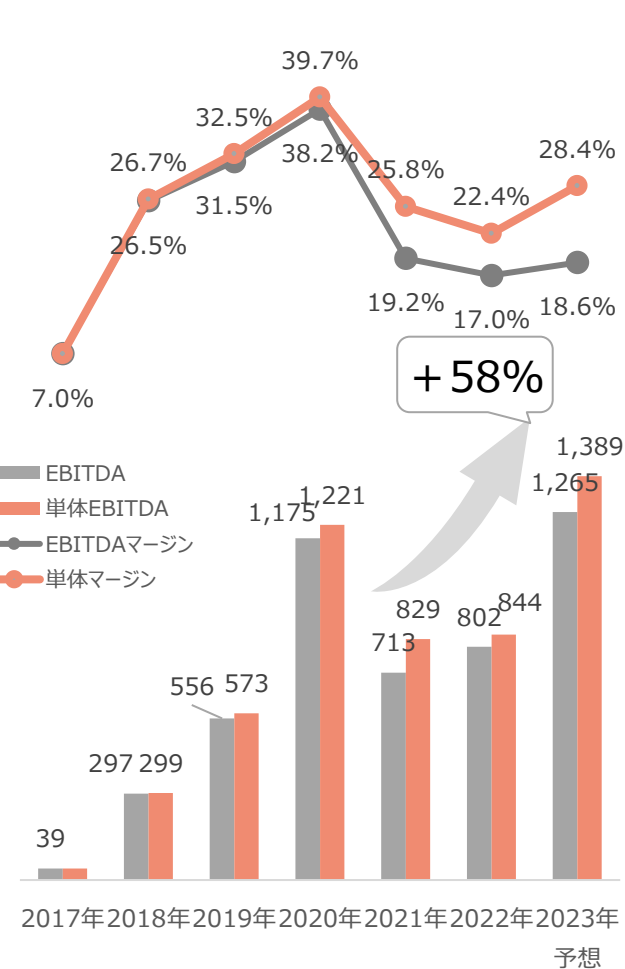
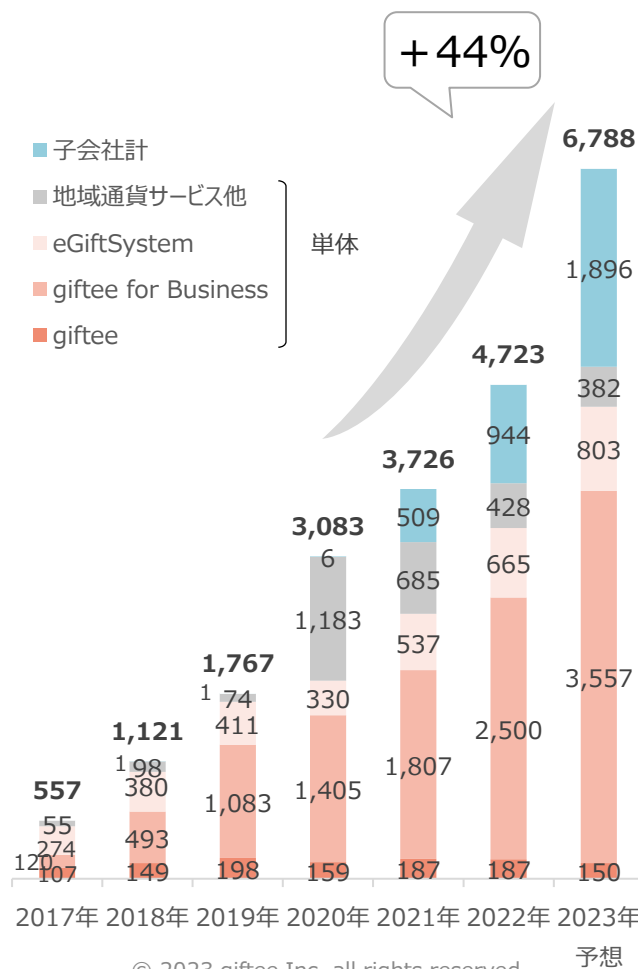
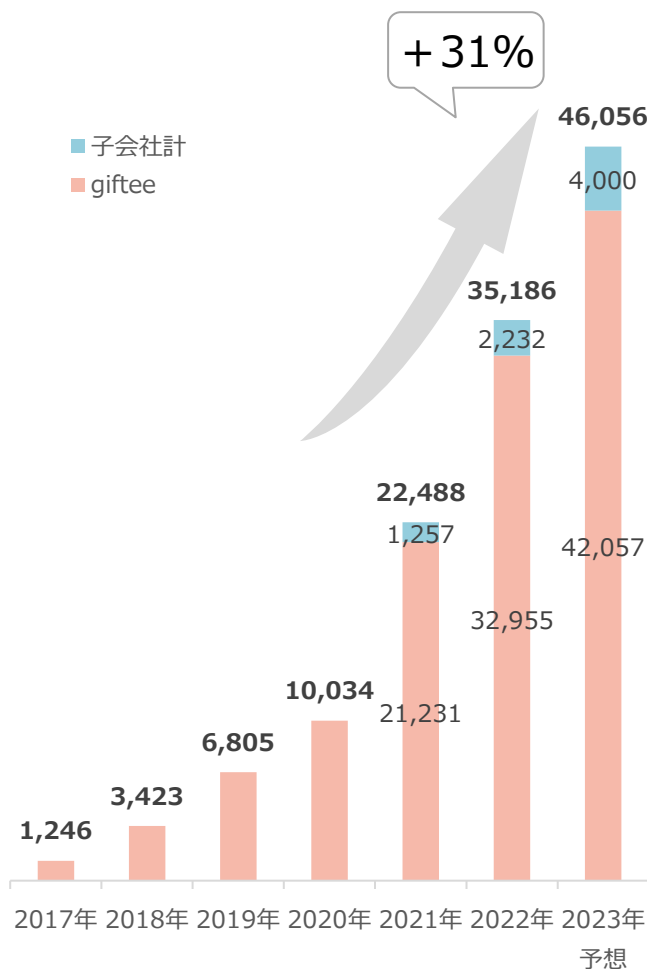
EBITDAマージンは、単体ベースでは伸長するが、収益構造が異なりかつ投資先行フェーズである子会社の売上高・費用の増加により、連結ベースでは微増に留まる見込み。

流通額

売上高

EBITDA

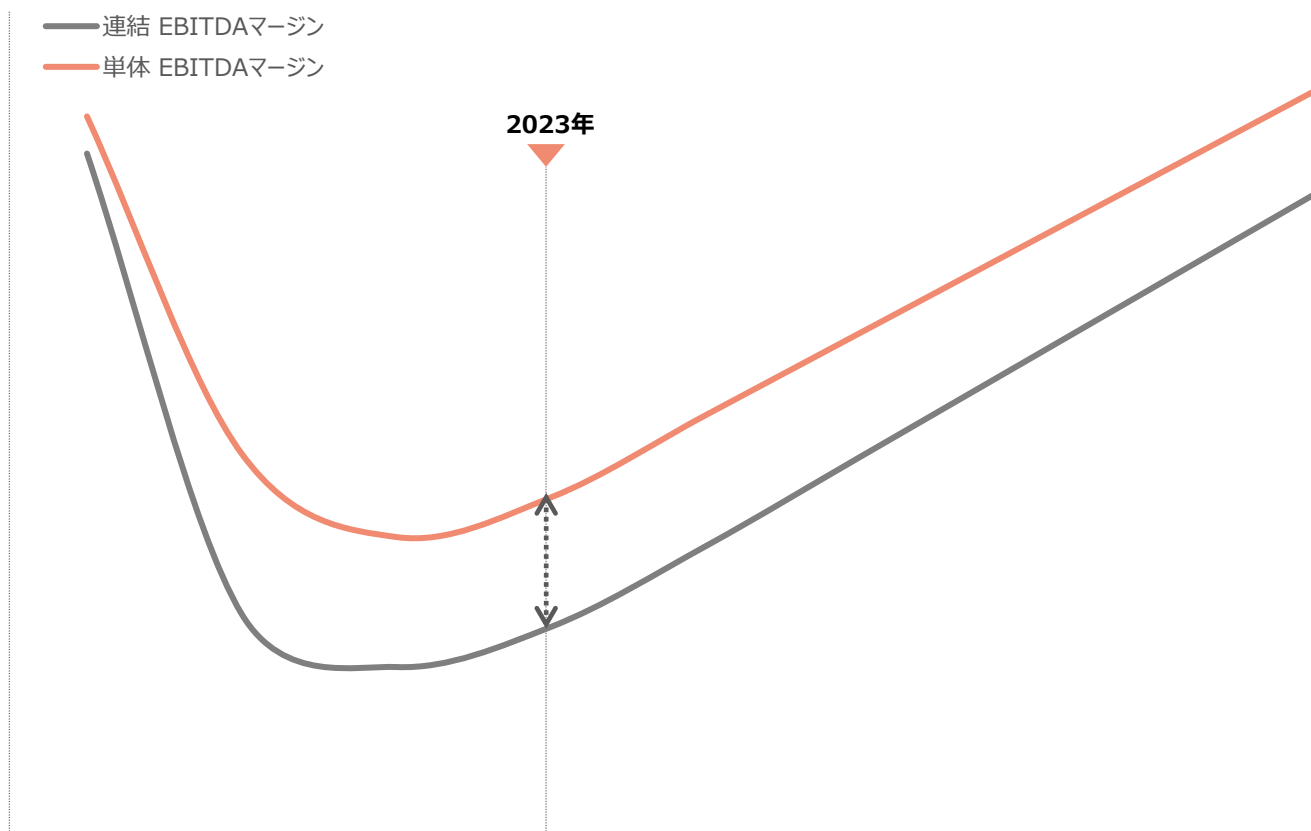
単位 (百万円)



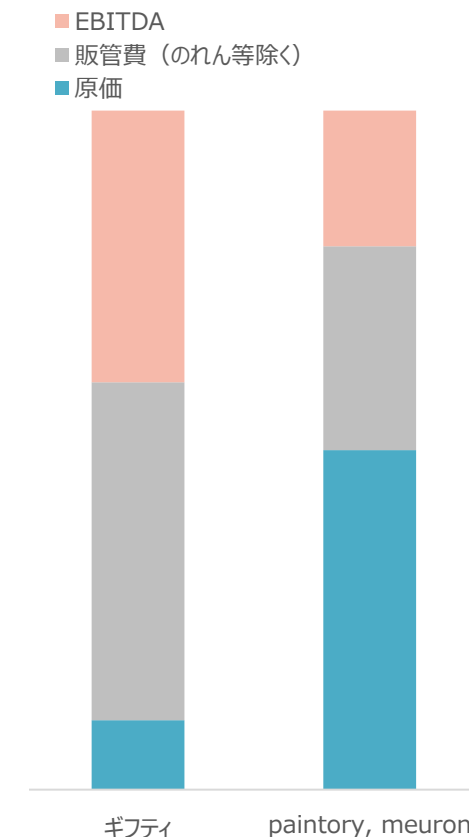
2023年12月期業績予想 連結子会社によるEBITDAマージンへの影響

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

デジタル商品

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

等

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・ベイ」およびそれらのロゴは(株)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



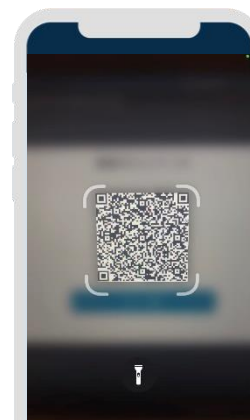
モバイルオーダー



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



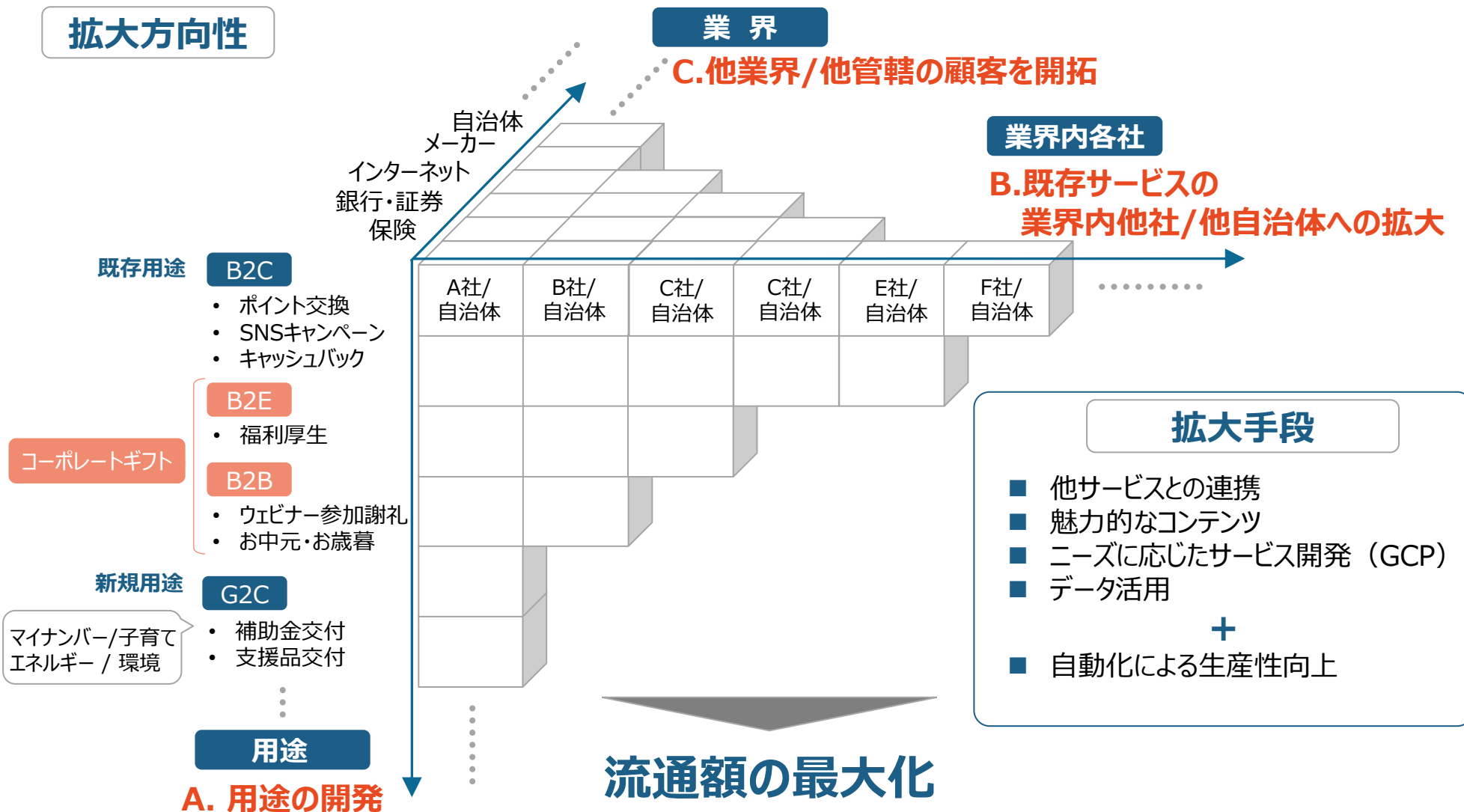
優待選択・受取



- ✓ 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

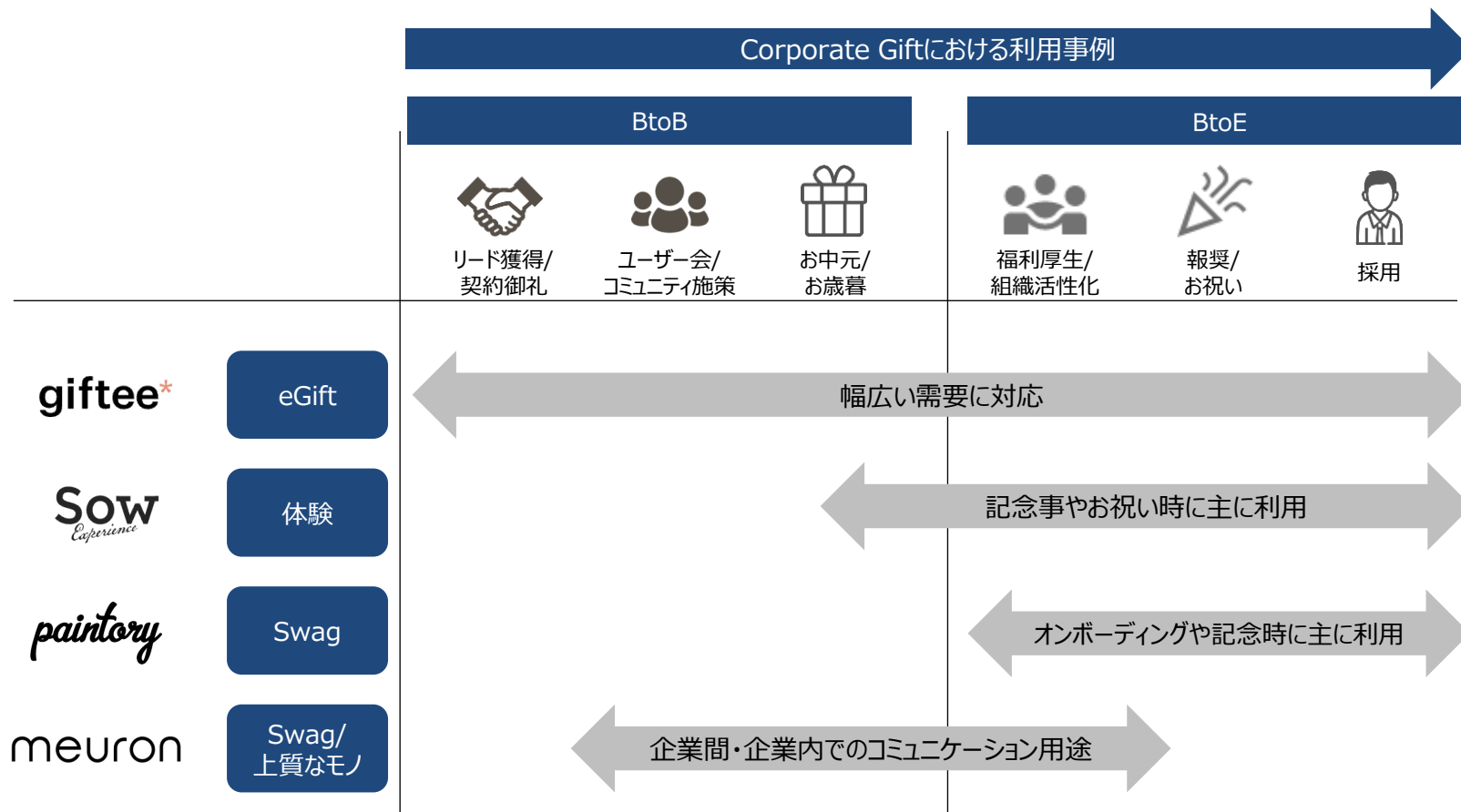


顧客の様々な用途に対応

		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。

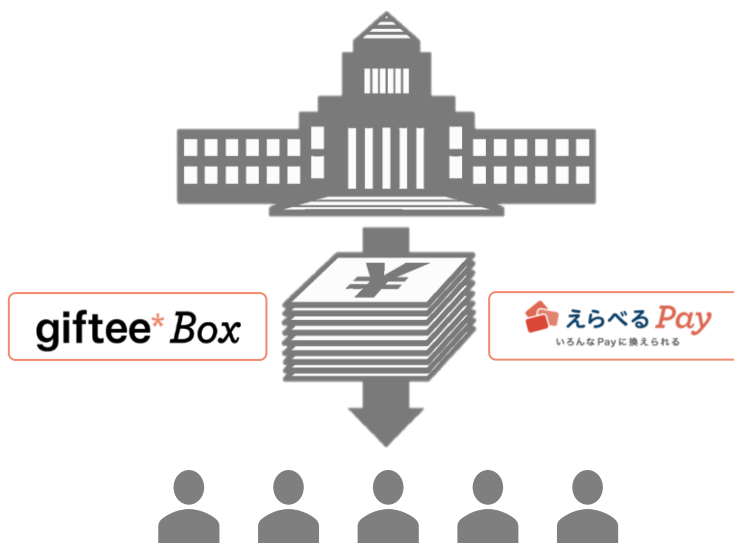
自治体施策事例

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

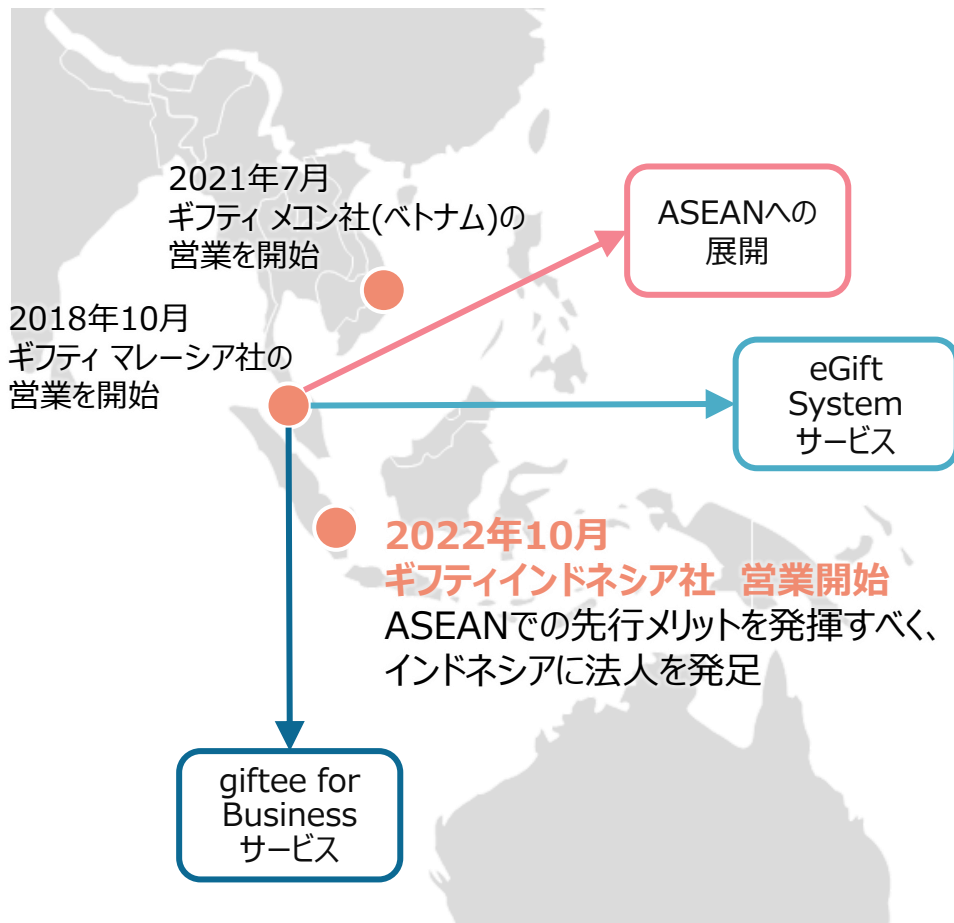


- 性別
- 年齢
- 居住エリア 等

• 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、競合の少ない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

SOW
Experience

(2021年3月)

paintory

(2022年10月)

meuron

(2023年1月)

出資

dirigio PAN for YOU 
パンフォーユー

(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※)

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



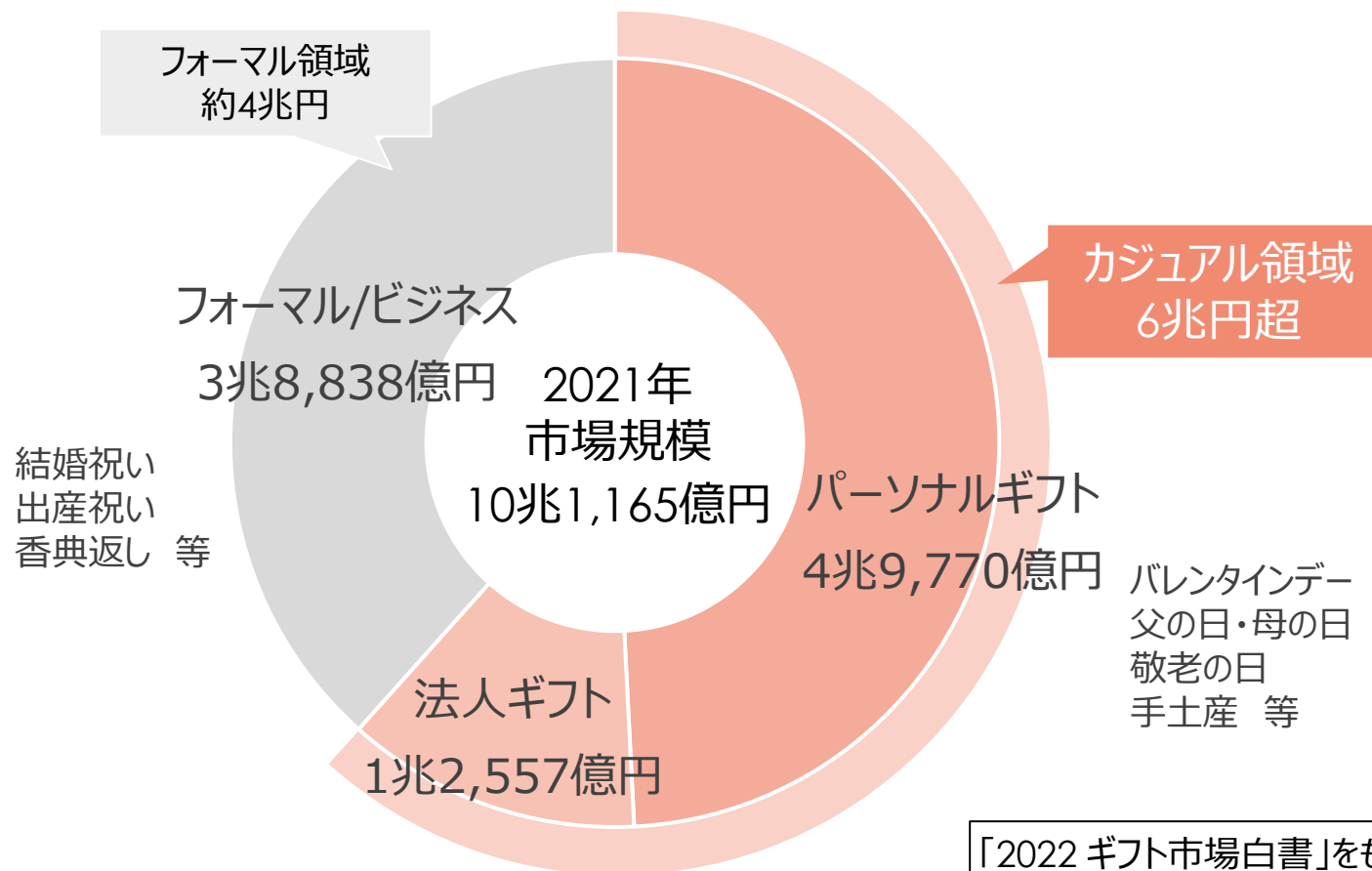
PICKS
おいしい
テイクアウト料理を
待たずに受け取り

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

成長戦略について 潜在市場 ~ギフト市場~

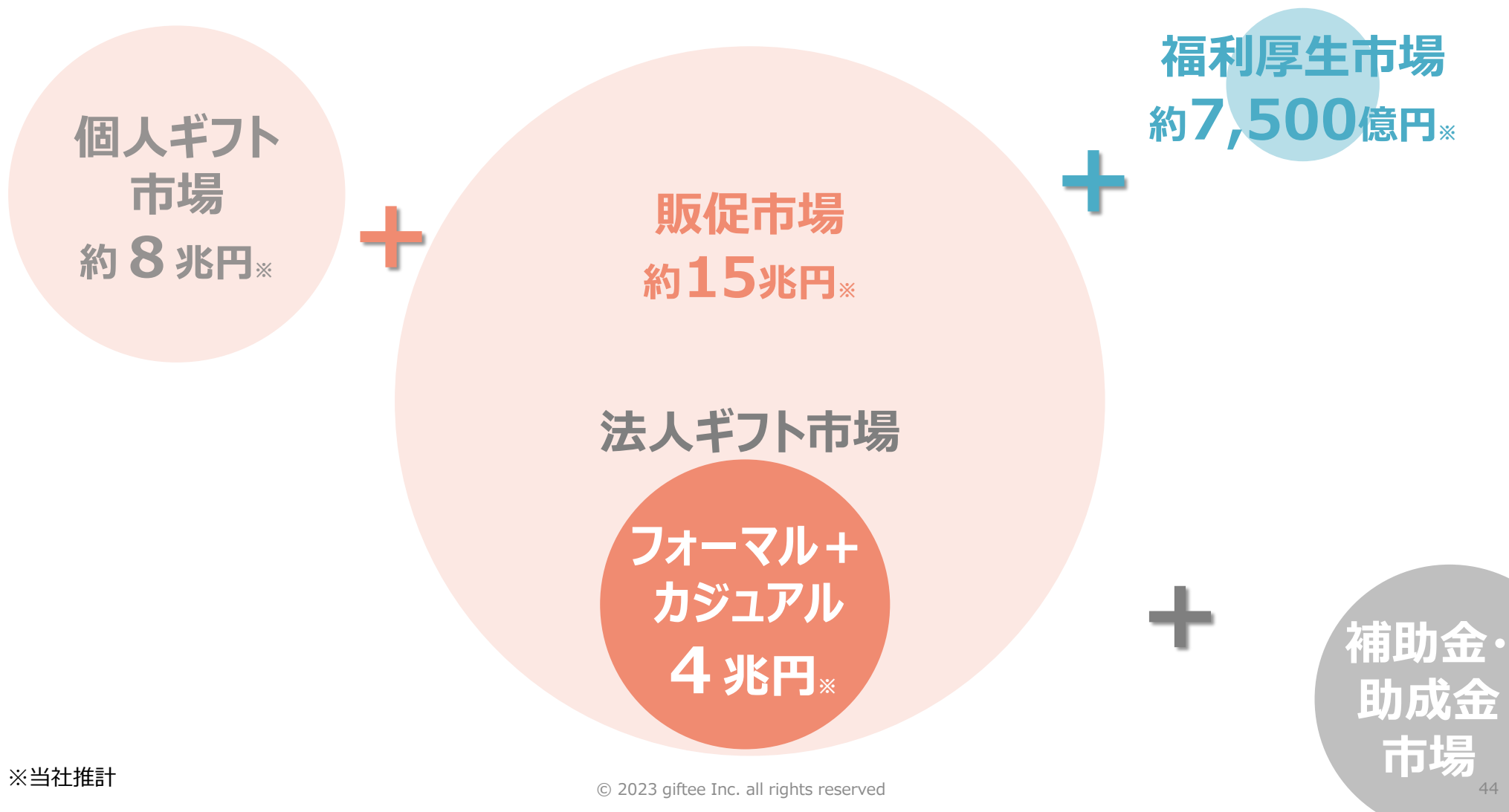
メインターゲットは国内のカジュアルギフト領域6兆円。

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らう 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 陸の豊かさを守ろう
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 発展をつくらう 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。

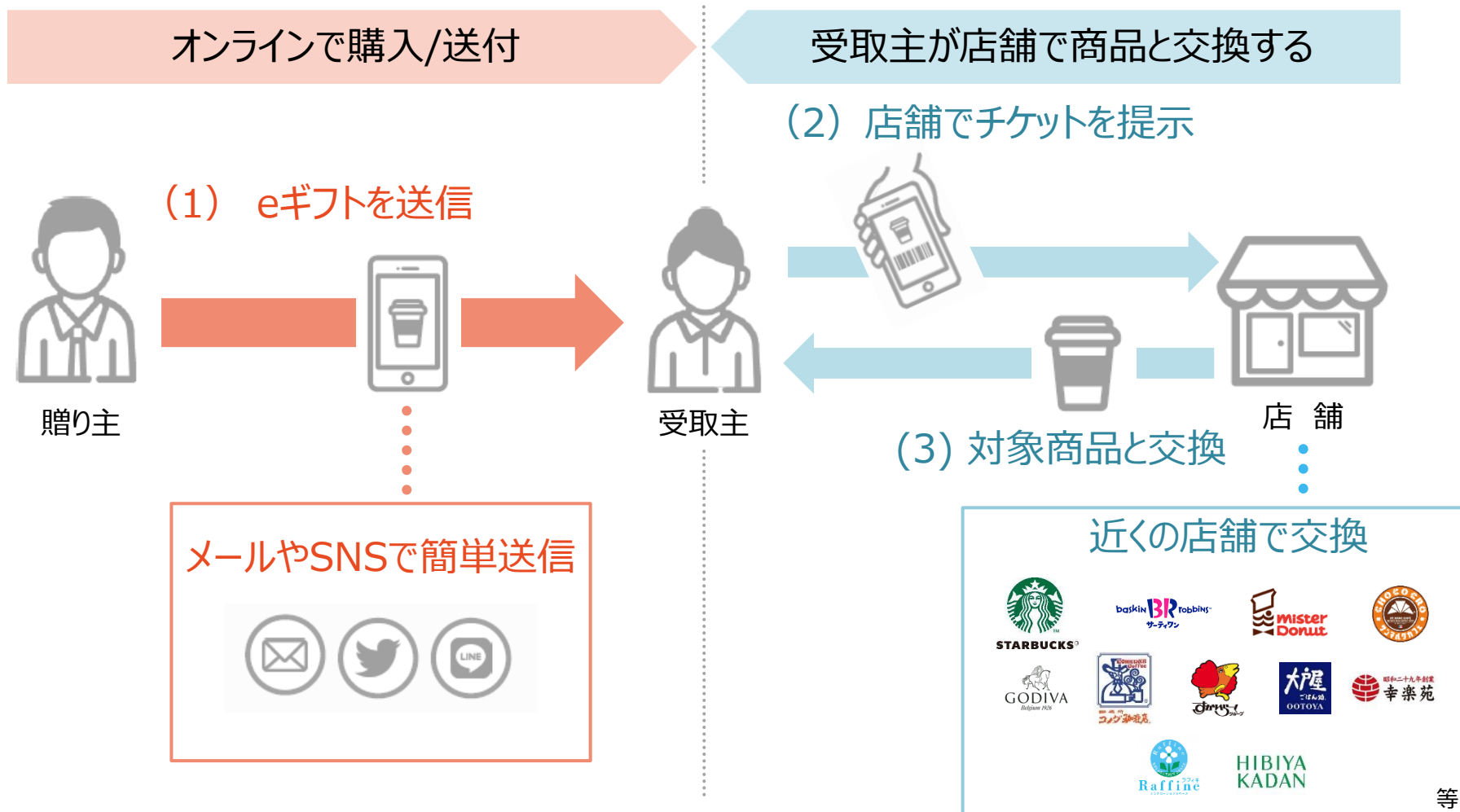


株式会社ギフトによるMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社（“MSCI”）のデータの使用、およびMSCIのロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIによる株式会社ギフトの後援、承認、推薦、または宣伝を意味するものではありません。MSCIのサービスおよびデータはMSCIまたはその情報提供者の所有物であり、「現状のまま」提供され、保証はありません。MSCIの名称およびロゴは、MSCIの商標またはサービスマークです。

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

¥500

すかいらーく
すかいらーくご優待
券

¥500 ~

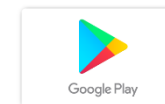
デジタル系



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～

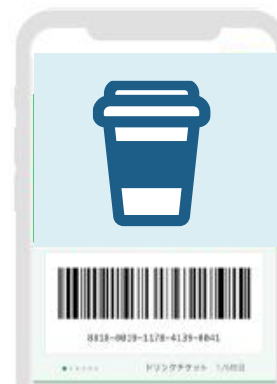
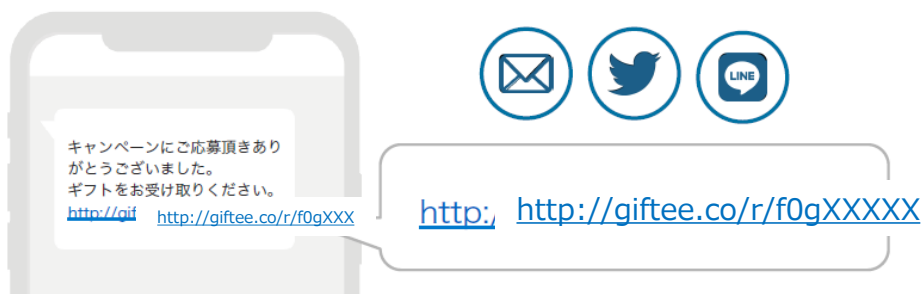
eギフトはユニークなURLで発行。

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



「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。

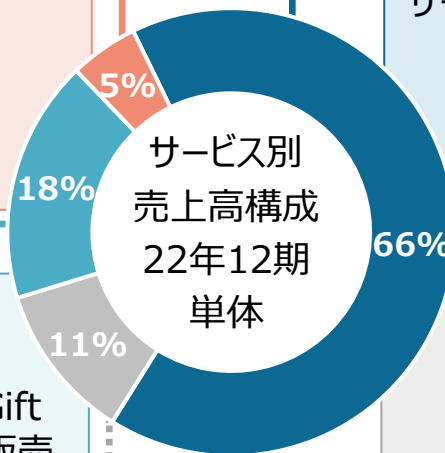
【事例】 スターバックス コーヒー、サティワンアイスクリーム、ミスタードーナツ 等

【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

当社が運営する個人向けeギフト販売サービス。

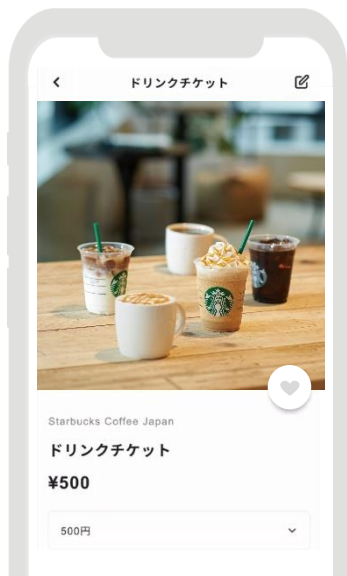


eギフト購入方法

①アプリまたはwebサイトにアクセス



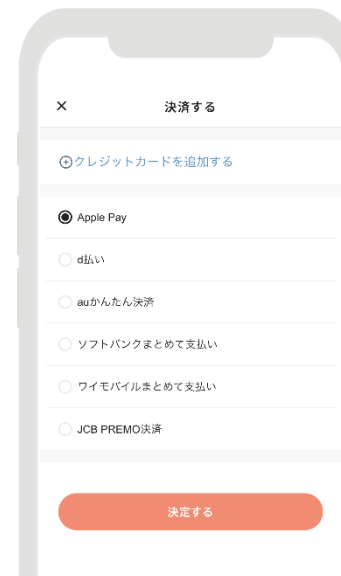
②eギフトを選択



③ギフトカードを選択
メッセージを入力



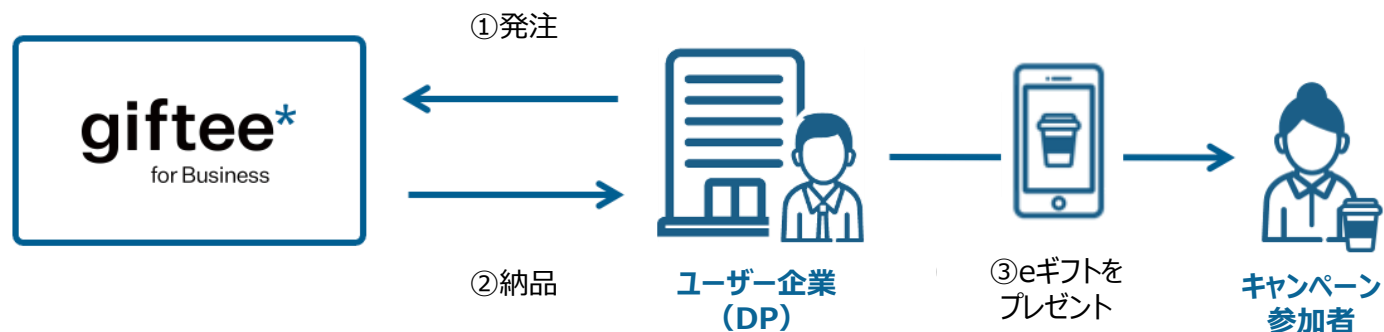
④決済



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

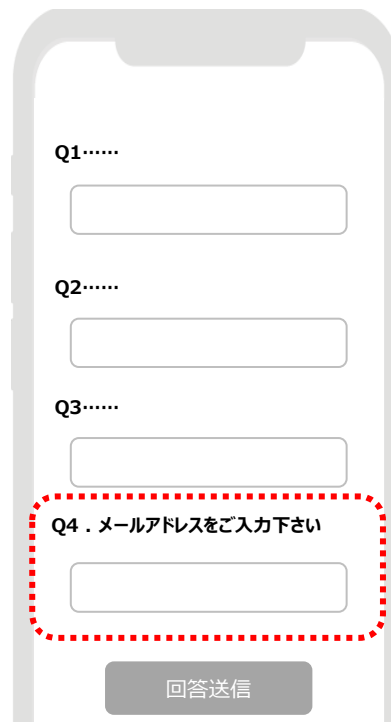
キャンペーン例 アンケート

アンケート回答者全員に、eギフトをプレゼント

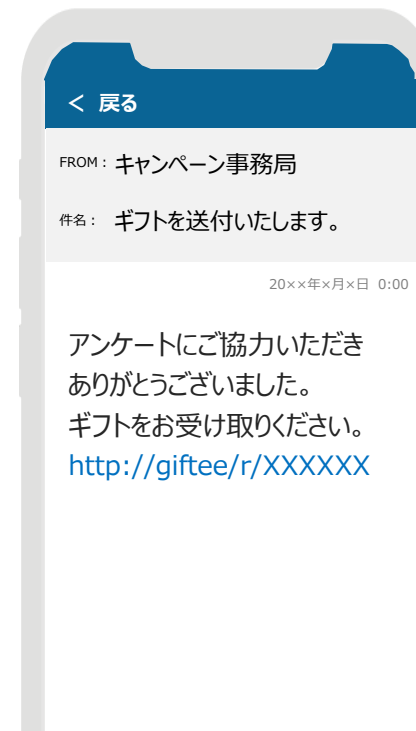
①キャンペーンページ



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

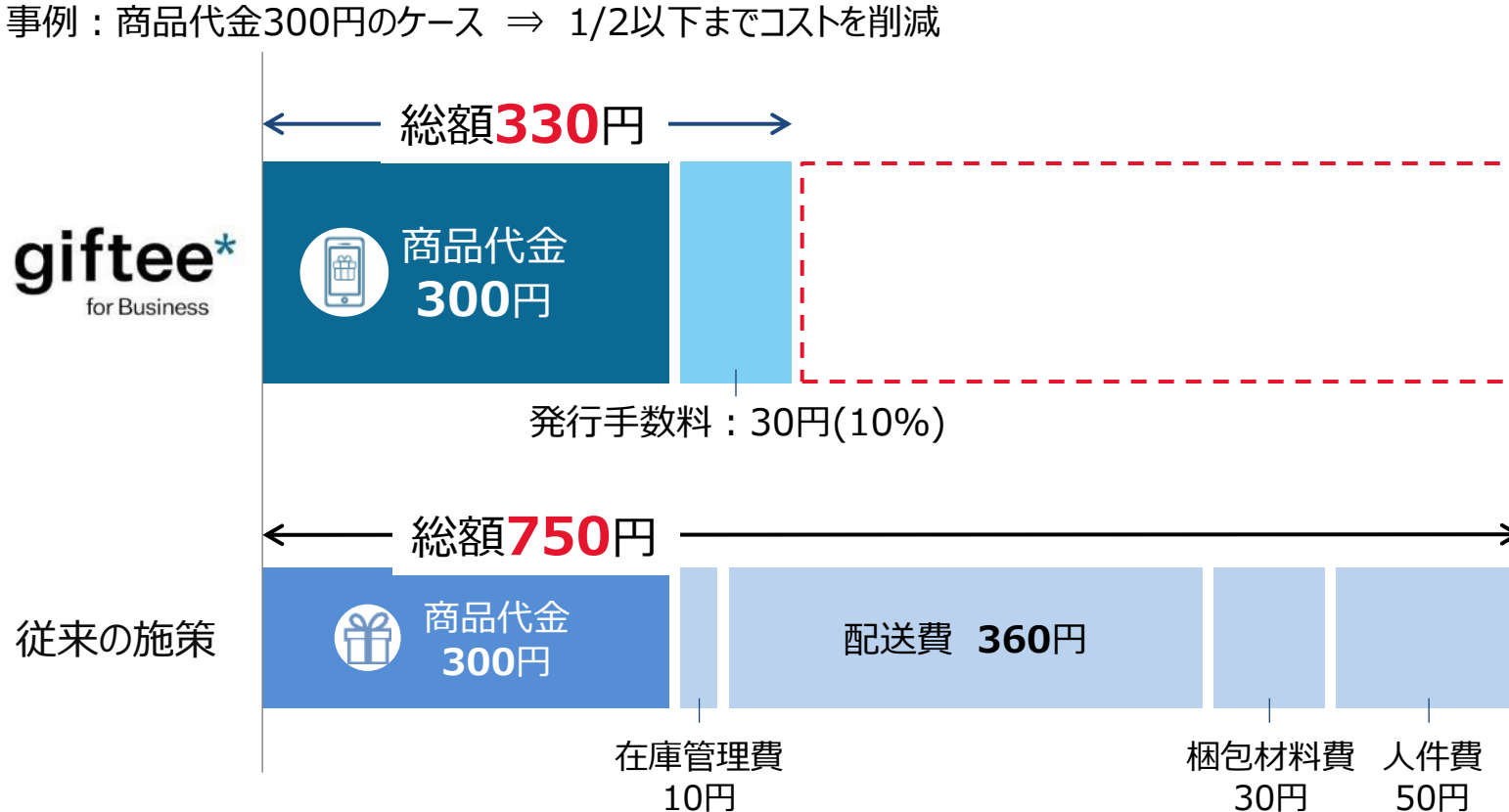


参加モチベーションの向上

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

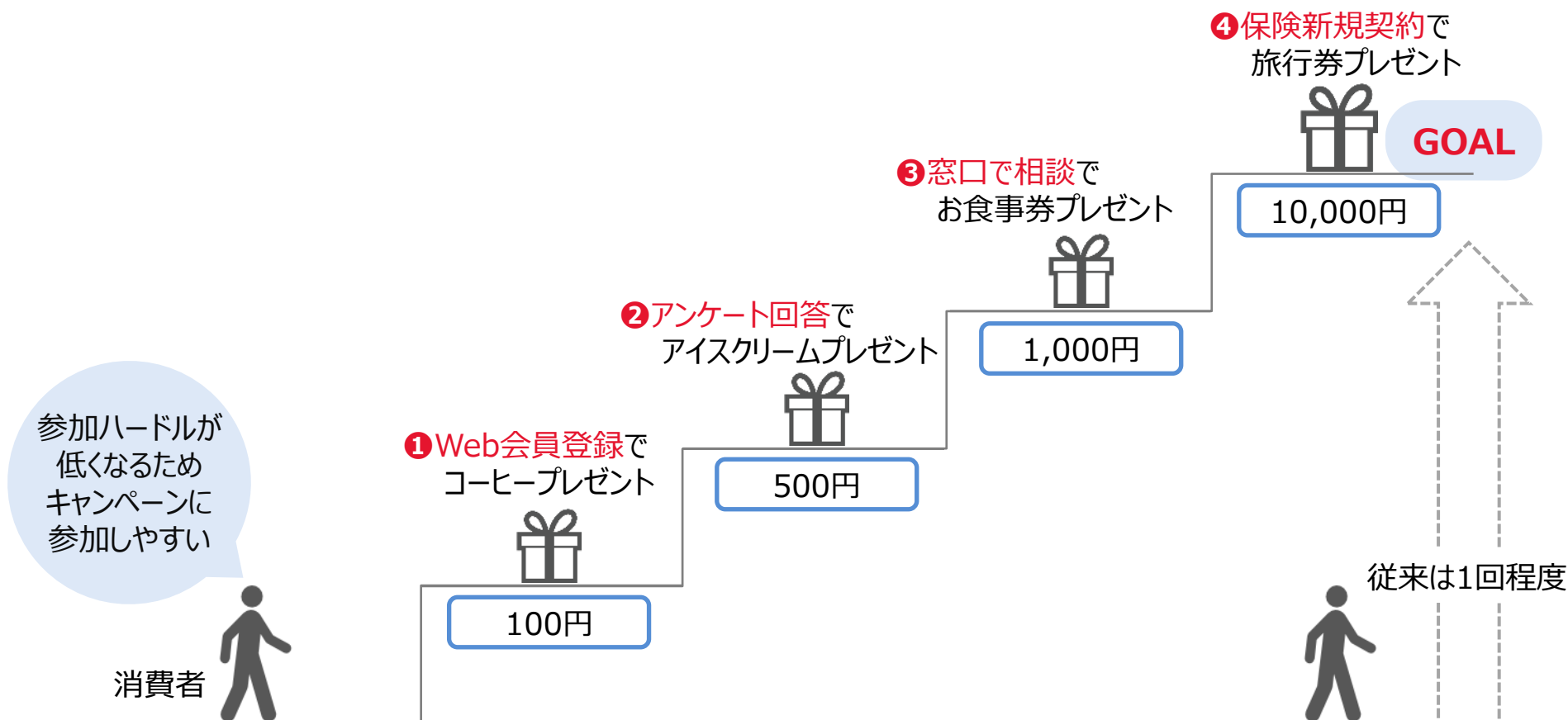
メリット2 同じ予算内で当選者数を最大化



- ✓ 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*



BIGLOBE

WOWOW

Gunosy

SmartNews

CyberAgent

MIXI

SQUARE ENIX

BUSHIROAD

SEGA®

BANDAI NAMCO



SHISEIDO

eyecity

三井ショッピングパーク
LaLaport

Times

LIXIL



Money Forward

Benefit one

Unipos

JPYC

MUFG
三菱UFJ銀行

SBI証券

SMBC日興証券

大和証券
Daiwa Securities

野村証券

MIZUHO
みずほ証券

あなたの未来を強くする

住友生命

明治安田生命

フコク生命

SOMPO



SMBC
三井住友カード

「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

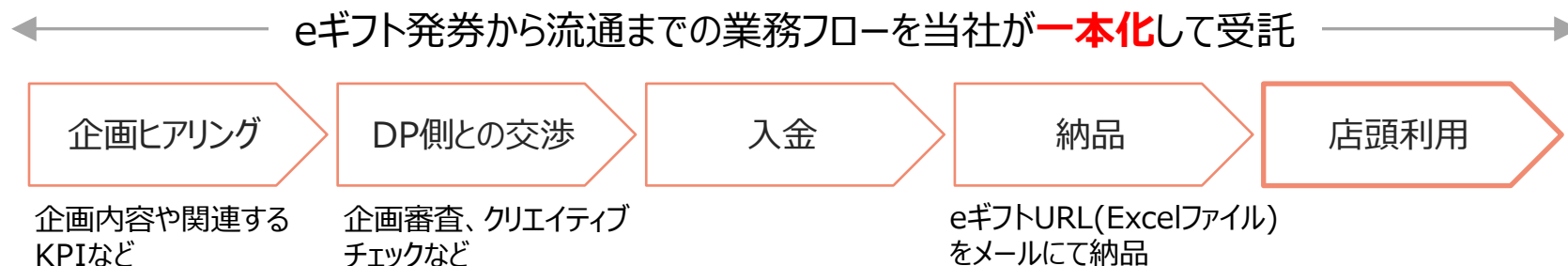
メリット1

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。



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



④地域通貨サービス 他 ～導入メリット・事例～

■ 導入メリット

メリット1 デジタルで完結するため、紙の商品券で発生する集計、請求、金券管理が不要。

メリット2 店舗側で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。

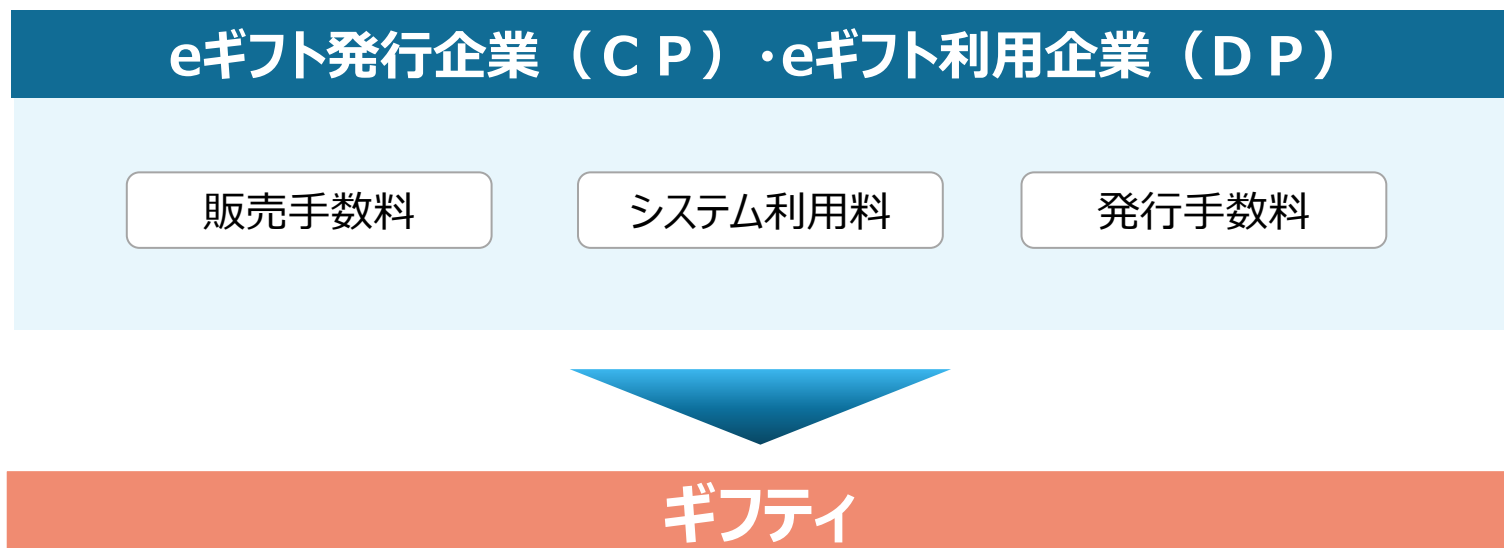
メリット2

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。



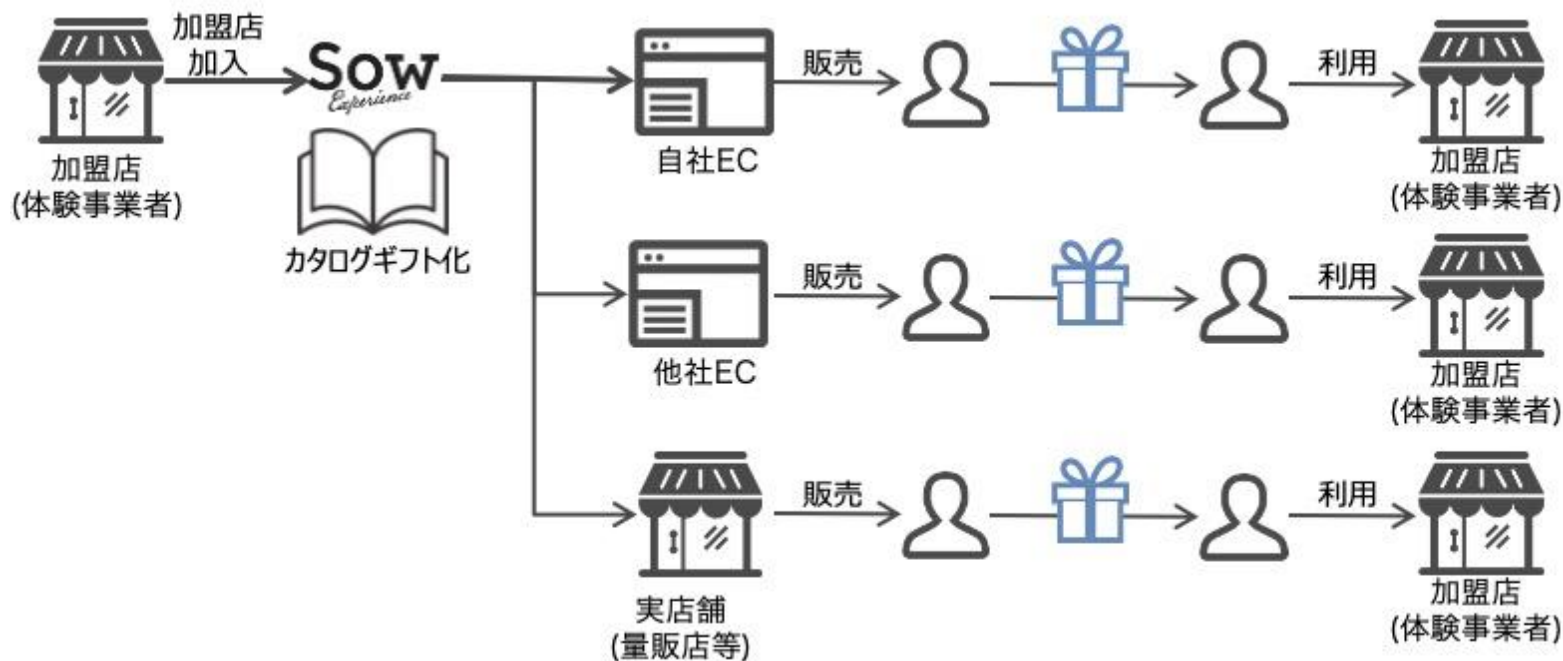
■ 取扱体験例

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

Corporate Gift領域のSwag/上質なモノのコンテンツにおいて、親和性が高いクラフトビールのサービスを展開するmeuron株式会社を2023年1月30日付で連結子会社化。

▼会社概要

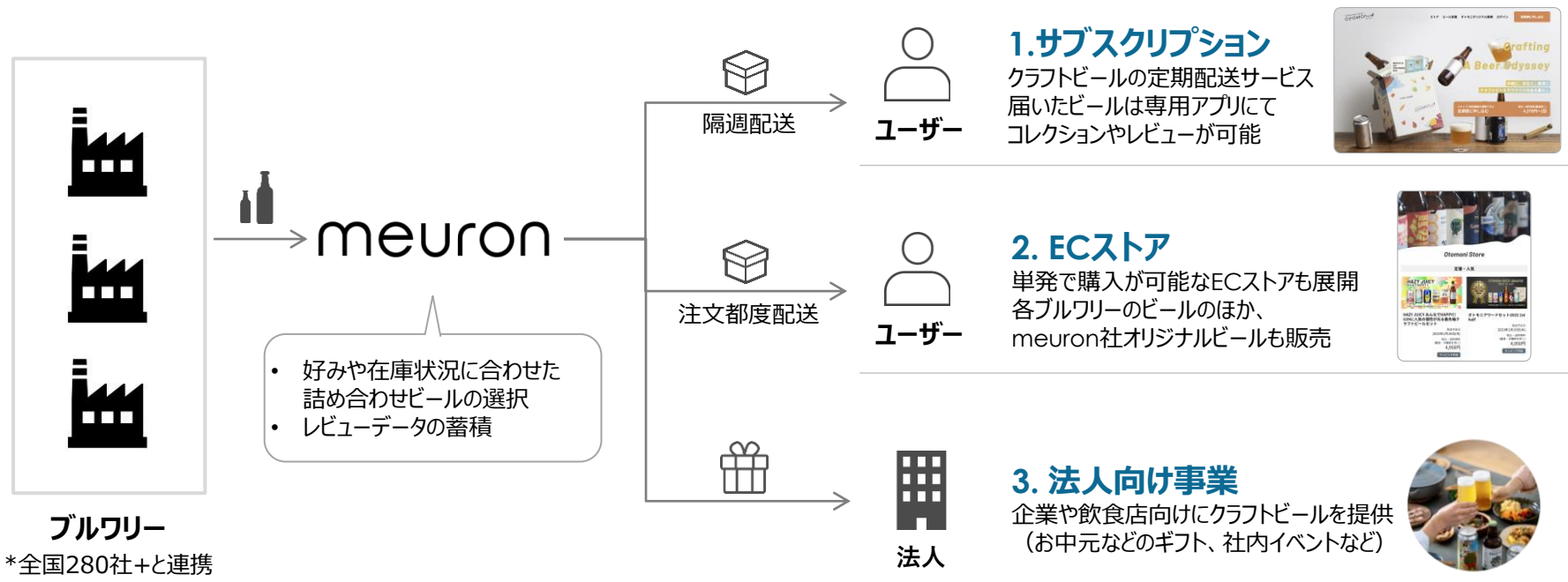
会社名	meuron meuron株式会社
事業概要	クラフトビールのサブスクリプションサービス「otomoni」の運営等 
設立	2014年10月30日
代表者	金澤 俊昌
資本金	143百万円

▼連結子会社化による財務的影響

株式価値	約300百万円
当面の運転資金の注入額	約200百万円
のれん総額	179百万円 <small>※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。</small>

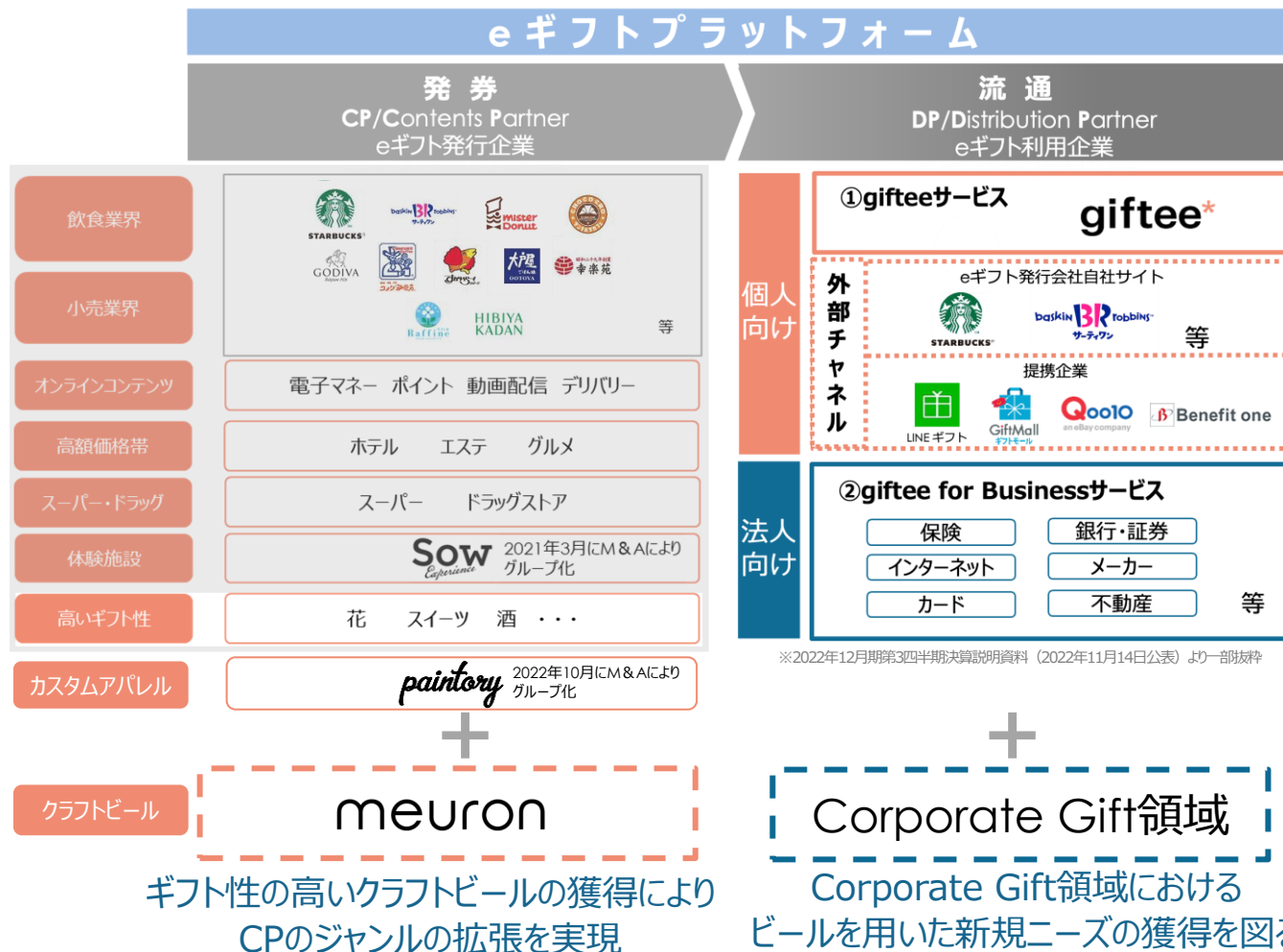
meuron社は、全国280社・2,000銘柄以上のクラフトビールの中から、毎回異なる詰め合わせセットを配送するサブスクリプションサービス「otomoni」を運営。本サービスを軸に、ECストアや法人向け事業なども展開。

ビジネスモデル及びサービス概要



meuron株式会社の取得 ～eギフトプラットフォームの価値向上～

meuron社の連結子会社化により、CPのジャンルの拡張・DPのCorporate Gift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。



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/>

- ✓ 170ブランド以上、約1,000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

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

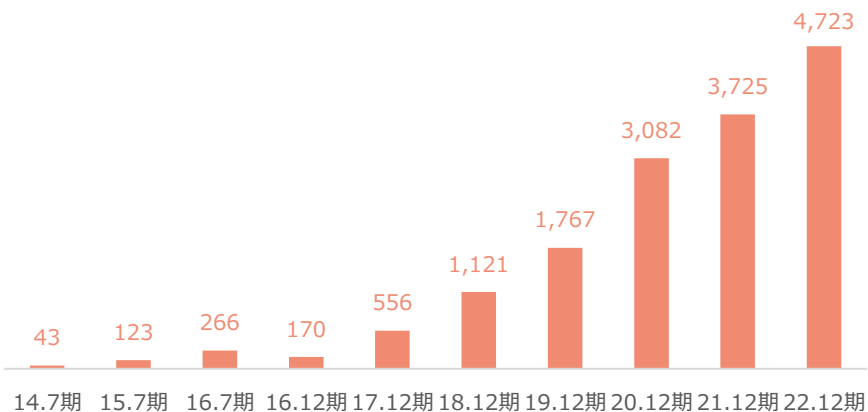


注：当社プレスリリースより抜粋 <https://giftee.co.jp/pressrelease20211109/>

- ✓ 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

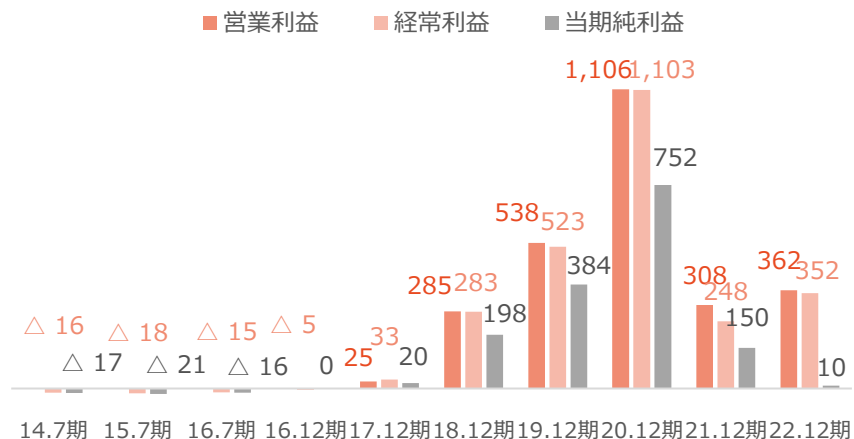
財務ハイライト (1)

売上高 (百万円)



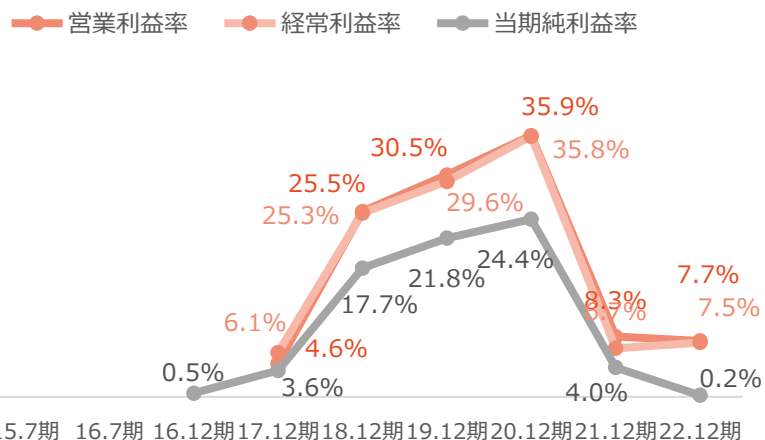
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益 (百万円)



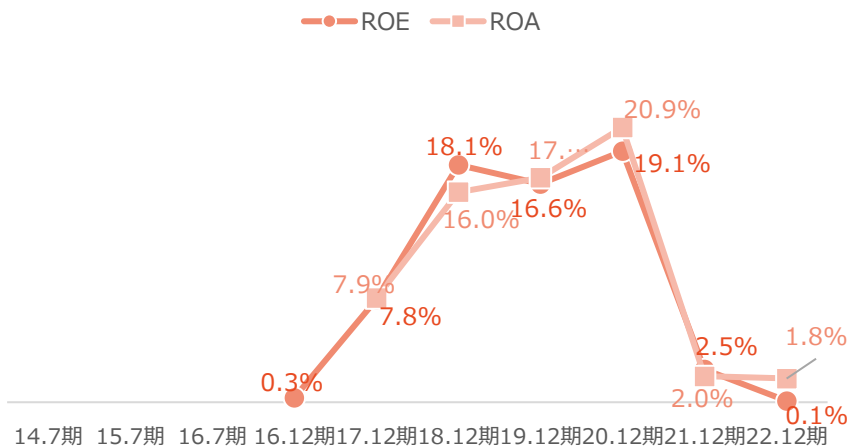
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

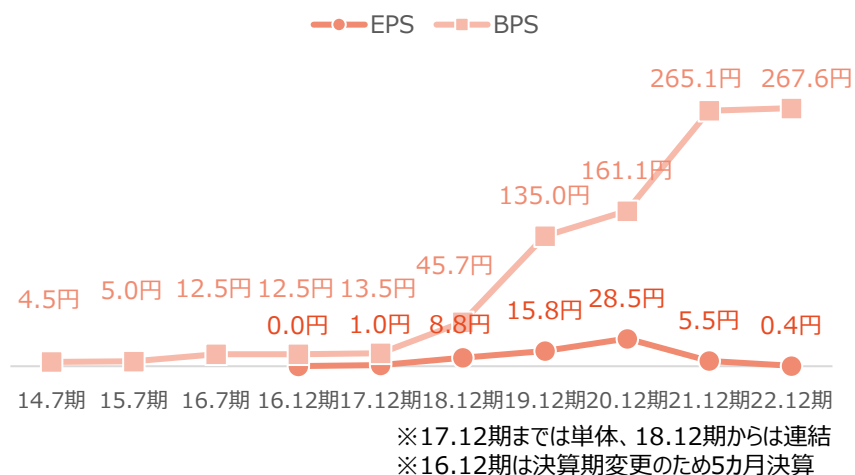
ROE・ROA (%)



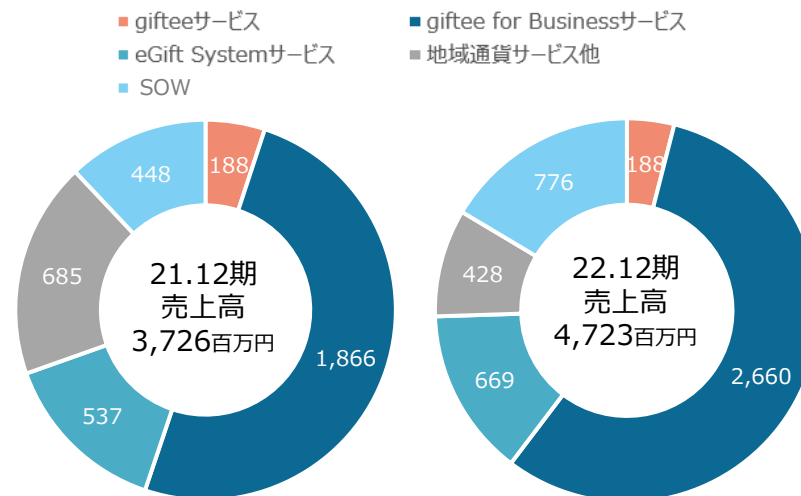
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
 ※16.12期は決算期変更のため5カ月決算
 ※ROA = 経常利益 ÷ 総資産額(期中平均)

財務ハイライト (2)

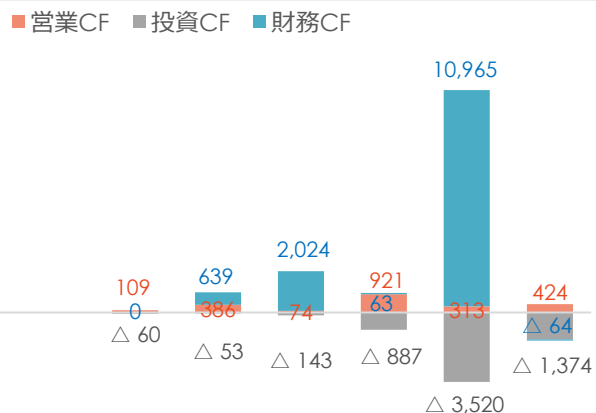
EPS・BPS (円)



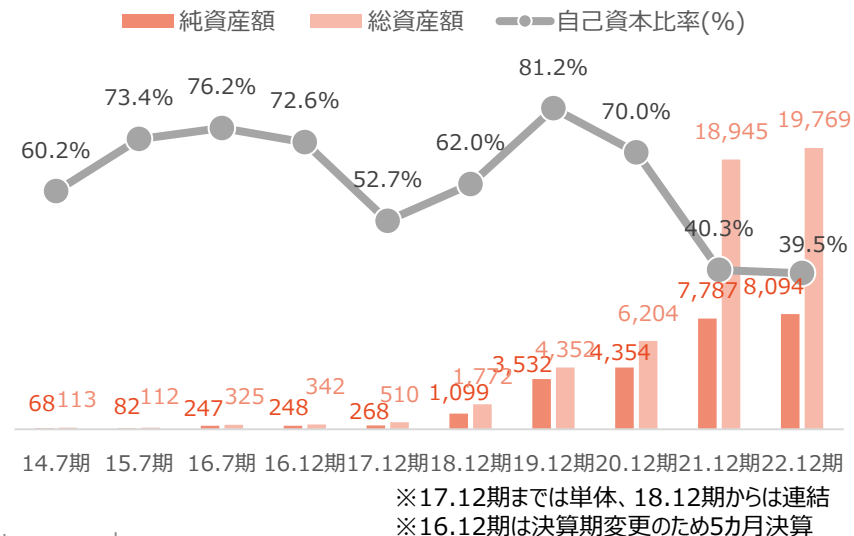
サービス別売上高



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(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(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

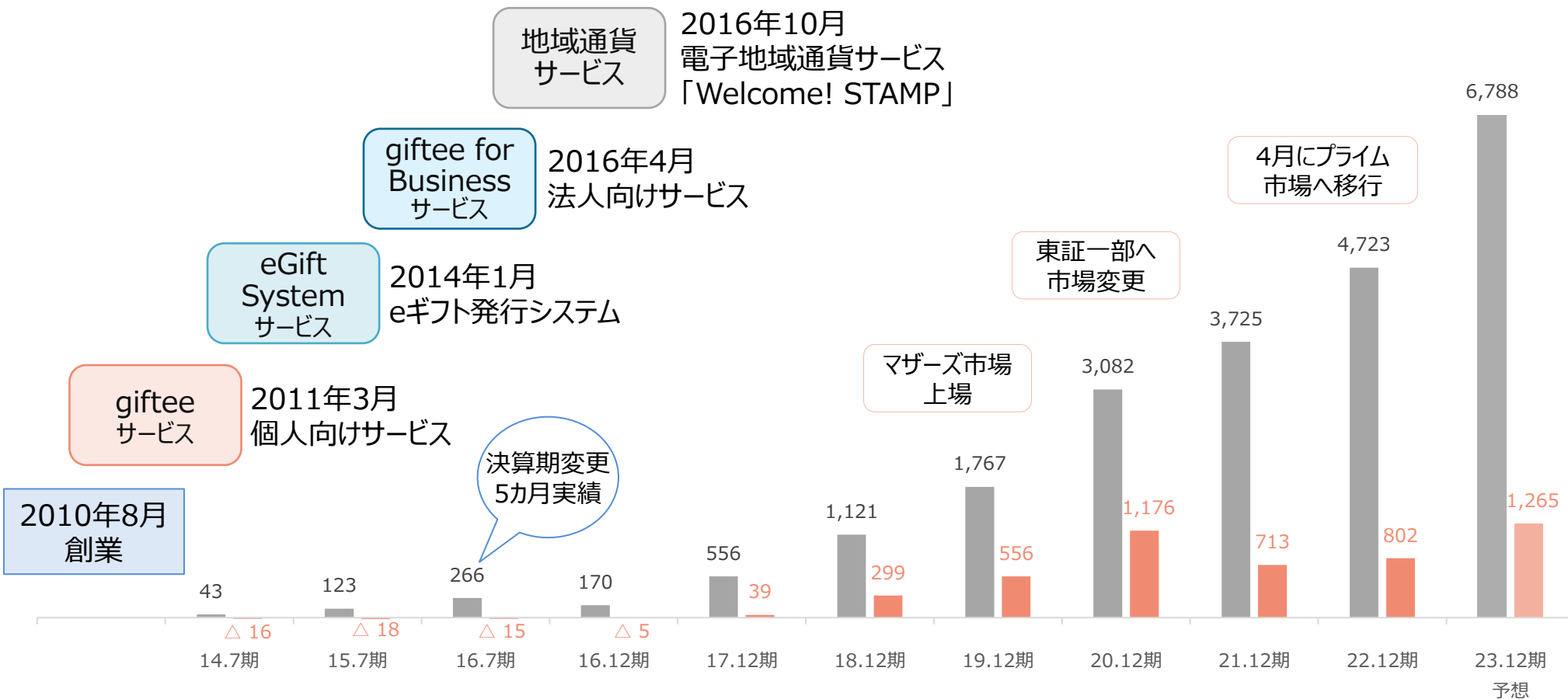
1986年生まれ
一橋大学経済学部卒業

- 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 (2022年12月末現在)

会社名	株式会社ギフトィ (英訳名 : giftee Inc.)	
市場区分・コード	東京証券取引所 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	257名 (連結)	
資本金	3,167百円	
子会社	【国内】 ソウ・イクスペリエンス株式会社 株式会社paintory meuron株式会社(2023年1月末連結化)	【海外】 GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD. Giftee Mekong Company Ltd. PT giftee International Indonesia

(ディスクレーマー)

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。