2020年８月18日

各　位

会 社 名　株 式 会 社 ギ フ テ ィ
代表者名　代 表 取 締 役　太 田　　睦
（コード番号：4449　東証マザーズ）
問合せ先　取 締 役 ＣＦＯ　藤 田　　良 和
（ TEL. 03-6303-9318）

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下の通り、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催状況

1. 開 催 日 時：　2020年８月17日（月）15：30～16：30
2. 開 催 方 法：　ライブ配信による開催
　　質問フォームにて質問を受け付け、回答を実施
3. 開 催 場 所：　ライブ配信ページ
4. 説明会資料：　2020年12月期第２四半期決算説明資料

【添付資料】

説明会において使用した資料

以　上

2020年12月期第2四半期
決算説明資料

2020年8月14日

株式会社ギフティ

Contents

giftee*

I. 決算ハイライト

II. 2020年12月期第２四半期実績

III. サービス別業績

IV. 2020年12月期業績予想〔2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

V. 事業とサービスの概要〔P53、54を除き、2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

Appendix

©2020 giftee Inc. all rights reserved

Ⅰ．決算ハイライト

©2020 giftee Inc. all rights reserved

4つのサービス

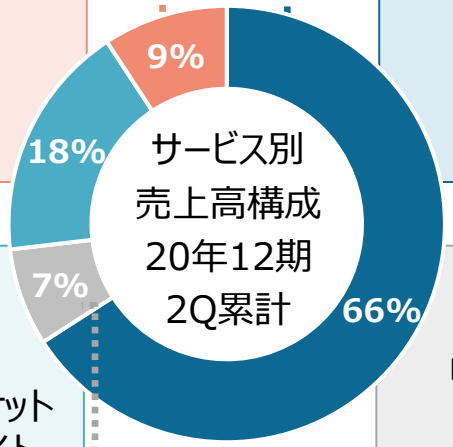
「eギフトプラットフォーム事業」として、4つのサービスを展開

①gifteeサービス　個人向け

ちょっとしたお礼やお祝いの気持ちを伝えたい時、相手の住所が分からなくても気軽にギフトを贈れるサービス。LINEやFacebookで繋がっている友達に、カフェやコンビニの商品をプレゼントできる。

②giftee for Businessサービス　法人向け

法人が自社の顧客に対し、キャンペーンプレゼントやアンケート謝礼としてeギフトを送付できるサービス。



③eGift Systemサービス　小売店向け

店頭で引き換えることのできるデジタルのギフトチケットの生成と配信、およびそのギフトチケットを自社サイト上で販売できるシステム。「スターバックスコーヒー」「ローソン」「ミスタードーナツ」等へ導入済み。

④地域通貨サービス

■ Welcome! STAMP
地域通貨の電子化事業等

【事例】
しまとく通貨（長崎県離島市町）
しまぽ通貨（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）
駅から観タクン（ＪＲ東日本）

©2020 giftee Inc. all rights reserved

決算ハイライト
eギフトプラットフォーム

giftee*

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

STARBUCKS　baskin BR robbins サーティワン アイスクリーム　Mister Donut　SHOCOSRO　大戸屋 ごはん処 OOTOYA　昭和二十九年創業 幸楽苑　GODIVA Belgium 1926　Hibiya-Kadan Style　Raffine ラフィネ

④地域通貨サービス

等

個人向け

eギフト発行会社自社サイト

STARBUCKS　baskin BR robbins サーティワン アイスクリーム　等

①gifteeサービス

giftee*

提携企業

LINE ギフト　GiftMall ギフトモール　Qoo10 an eBay company　Benefit one

法人向け

②giftee for Businessサービス

giftee* for Business

保険　インターネット　カード　銀行証券　自動車　等

©2020 giftee Inc. all rights reserved

決算ハイライト
2020年12月期第２四半期（累計）実績

giftee*

■ 業績ハイライト

売上高	819	百万円	前年同期比	△	6.3	%
営業利益	186	百万円	前年同期比	△	39.3	%
営業利益率	22.8	%	前年同期比	△	12.4	PP
経常利益	181	百万円	前年同期比	△	40.9	%
四半期純利益	119	百万円	前年同期比	△	43.1	%

■ 主要計数

流通額	42	億円	前年同期比	＋	28.5	%
gifteeサービス会員数	150	万人	前年同期比	＋	19.3	%
eギフト利用企業（ＤＰ）数	495	社	前年同期比	＋	33.4	%
eギフト発行企業（ＣＰ）数	102	社	前年同期比	＋	45.7	%

- 売上高は、新型コロナウイルス感染症に伴う法人キャンペーンの延期、並びに2019年の第1四半期に大型キャンペーンに係る一時的収益およびシステム開発に係る収益が多く発生していた影響により前年同期比6.3%減の819百万円。
- 営業利益は、主に人員増加に伴い販管費が15.1%増加していることから、前年同期比39.3%減の186百万円。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

決算ハイライト
2020年12月期第２四半期（３ヶ月）実績

giftee*

■ 業績ハイライト〔参考値〕

売上高	367	百万円	前年同期比	△	2.9	%
営業利益	50	百万円	前年同期比	△	24.9	%
営業利益率	13.9	%	前年同期比	△	4.1	PP
経常利益	51	百万円	前年同期比	△	25.3	%
四半期純利益	31	百万円	前年同期比	△	31.0	%

■ 主要計数

流通額	18	億円	前年同期比	＋	10.1	%
eギフト利用企業（ＤＰ）数	349	社	前年同期比	＋	7.7	%

- 売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響に伴う、法人顧客の予算・施策見直しによるキャンペーンの延期、来店/来場促進キャンペーンの減少等により前年同期比2.9%減の367百万円。
- 営業利益は、売上高が減少、販管費が2.7%の微増となっていることから、前年同期比24.9%減の50百万円。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

決算ハイライト
2020年12月期通期業績予想について

giftee*

■ 業績予想（2020年2月14日公表）

売上高	2,583	百万円	前期比	＋	46.2	%	進捗率	31.7	%
営業利益	1,041	百万円	前期比	＋	93.5	%	進捗率	17.9	%
営業利益率	40.3	%	前期比	＋	9.8	PP	進捗率	-	
経常利益	1,041	百万円	前期比	＋	99.1	%	進捗率	17.5	%
四半期純利益	722	百万円	前期比	＋	87.8	%	進捗率	16.5	%

■ 主要計数

流通額	96	億円	前期比	＋	41.2	%	進捗率	43.8	%

- 新型コロナウイルス感染症の影響に伴う、法人顧客の予算・施策見直しによるキャンペーンの延期、来店/来場促進キャンペーンの減少等によるダウンサイドの影響がでたことにより、当第２四半期累計の売上高進捗率は31.7%となっております。
- 一方、コロナ禍で抑制されていた法人キャンペーンの再開、企業活動のデジタル化に伴う新たなニーズ、政府や地方自治体の経済支援策等によるアップサイドの効果も見込まれることから、業績予想は据え置きます。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

決算ハイライト
新型コロナウイルス感染症の影響と対策

サービス	足元の状況	今後の対応策
giftee for Business	● 予算・施策見直しによるキャンペーンの延期（特に大型キャンペーン延期の影響大） ● キャンペーンツール（giftee campaign platform)を活用した案件の減少 ● 来店/来場促進キャンペーン利用の減少 ● オンラインを活用した継続施策については一定実施	● ウィズ・アフターコロナにおける施策再開の察知・提案、及びこれまで抑制されていた法人販促予算の獲得（特に大型キャンペーンやキャンペーンツール活用案件） ● 企業活動のデジタル化（例：Web明細への切り替え、アンケートのWeb化、オンライン面談等）に伴うニーズへの対応 ● サンプリング等の新規サービスの提案強化
eGift system	● 法人キャンペーン減少に伴うeギフト流通額の減少 ● eGift system新規導入の一時見送り ● eGift system新規導入の前向きな検討 ● 「Instagram」との提携による中小ビジネス支援の開始	● 集客ニーズの高まりを受けたオンライン施策（顧客の利用頻度アップのためのサブスクリプション、eスタンプカードサービス等）の提案強化 ● 既存業態以外への導入提案の強化
giftee	● 直接ギフトを渡せないことによる需要増に伴う流通額の増加（特に母の日や父の日等のイベント需要が増加）	● アプリリニューアルによるユーザビリティ向上 ● イベントに合わせたSend1Get1等のキャンペーン実施による流通額増加
地域通貨サービス他	● 導入予定案件の開始時期の延期 ● 地方自治体の経済支援策等による引き合いの増加	● 地域通貨サービス提案のさらなる促進 ● すでに電子スタンプを利用している自治体への電子スタンプ再活用施策の提案 ● 政府や地方自治体への経済支援策での活用の提案

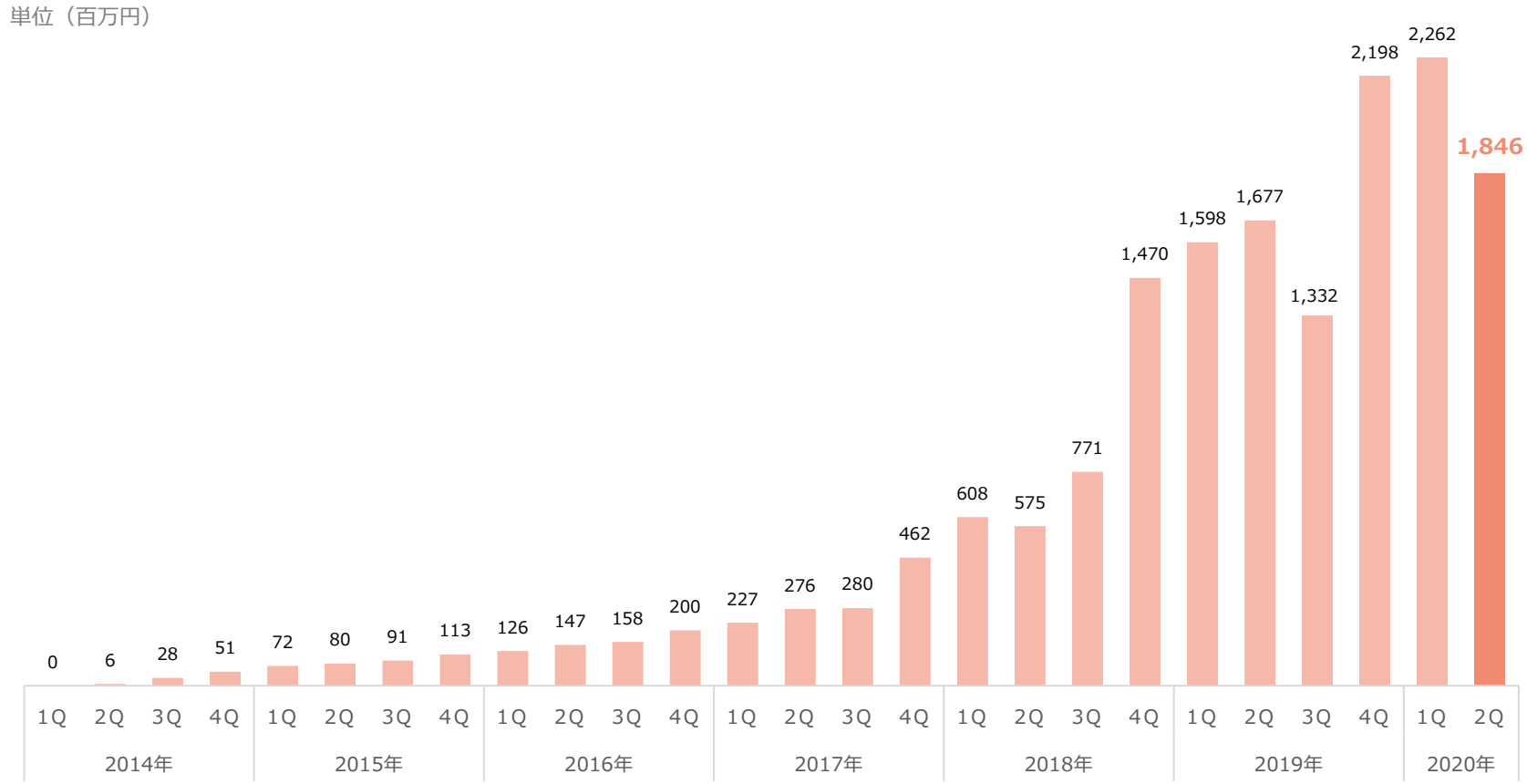
©2020 giftee Inc. all rights reserved

Ⅱ．2020年12月期第２四半期実績

©2020 giftee Inc. all rights reserved

流通額の四半期推移

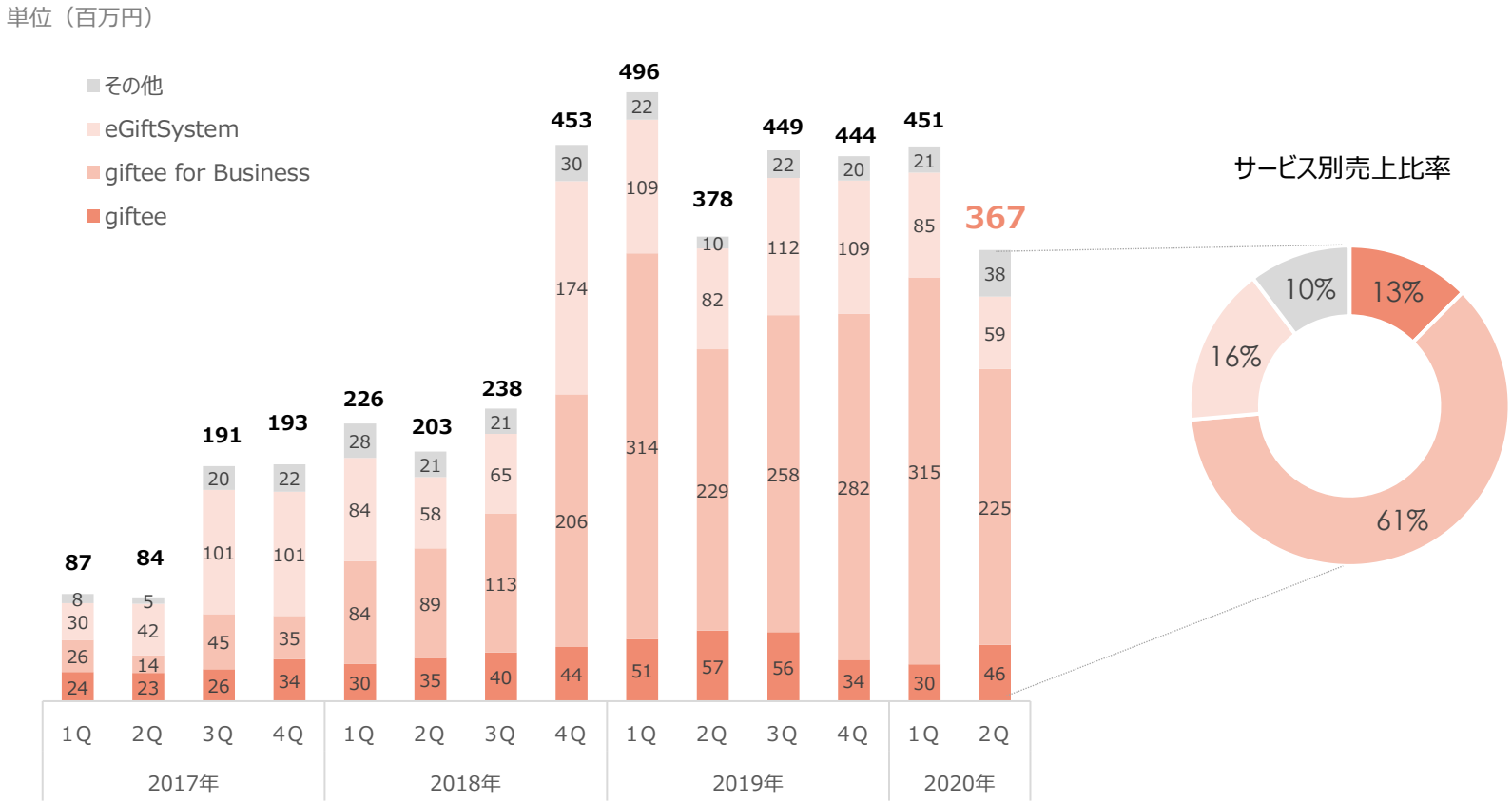
第２四半期流通額は、コロナウイルス感染症の影響で、giftee for Businessサービスにおける流通額は減少したものの、直接ギフトを渡せないことによる需要増に伴い、個人向けの流通額が伸びたことにより、前年同期比+10.1%の1,846百万円。



©2020 giftee Inc. all rights reserved

売上高の四半期推移

第２四半期売上高は、地域通貨サービスによるその他売上は増加したものの、コロナウイルス感染症の影響により、法人キャンペーンに伴う収益及び流通額に紐づかないシステム開発等に係る収益が減少し、前年同期比△2.9%の367百万円。



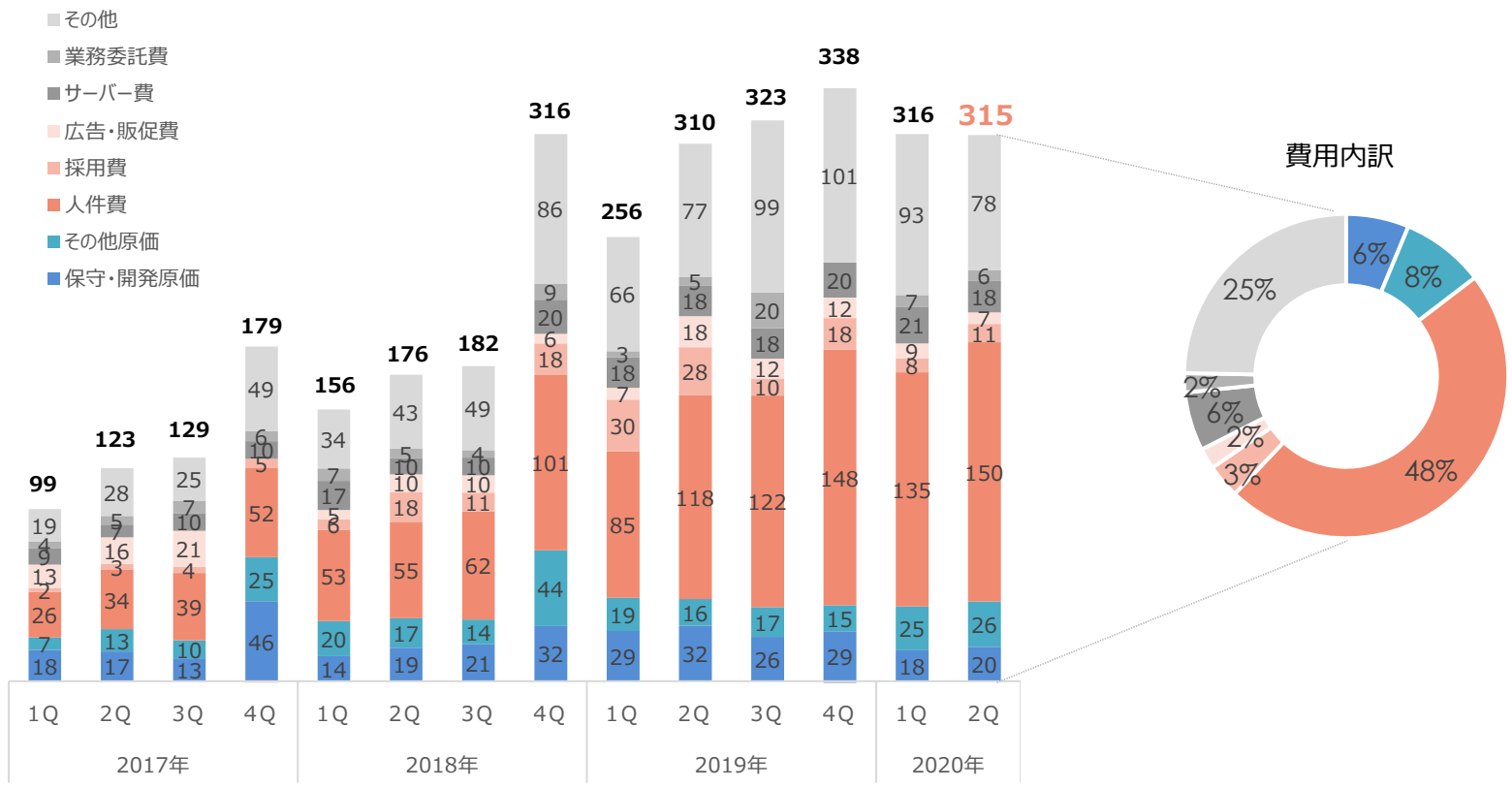
©2020 giftee Inc. all rights reserved

2020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

第２四半期の売上原価、販管費は、人件費は増加したものの、保守・開発原価の減少、採用費、広告・販促費の圧縮により、前年同期比+1.6%の315百万円。前四半期比ではほぼフラット。

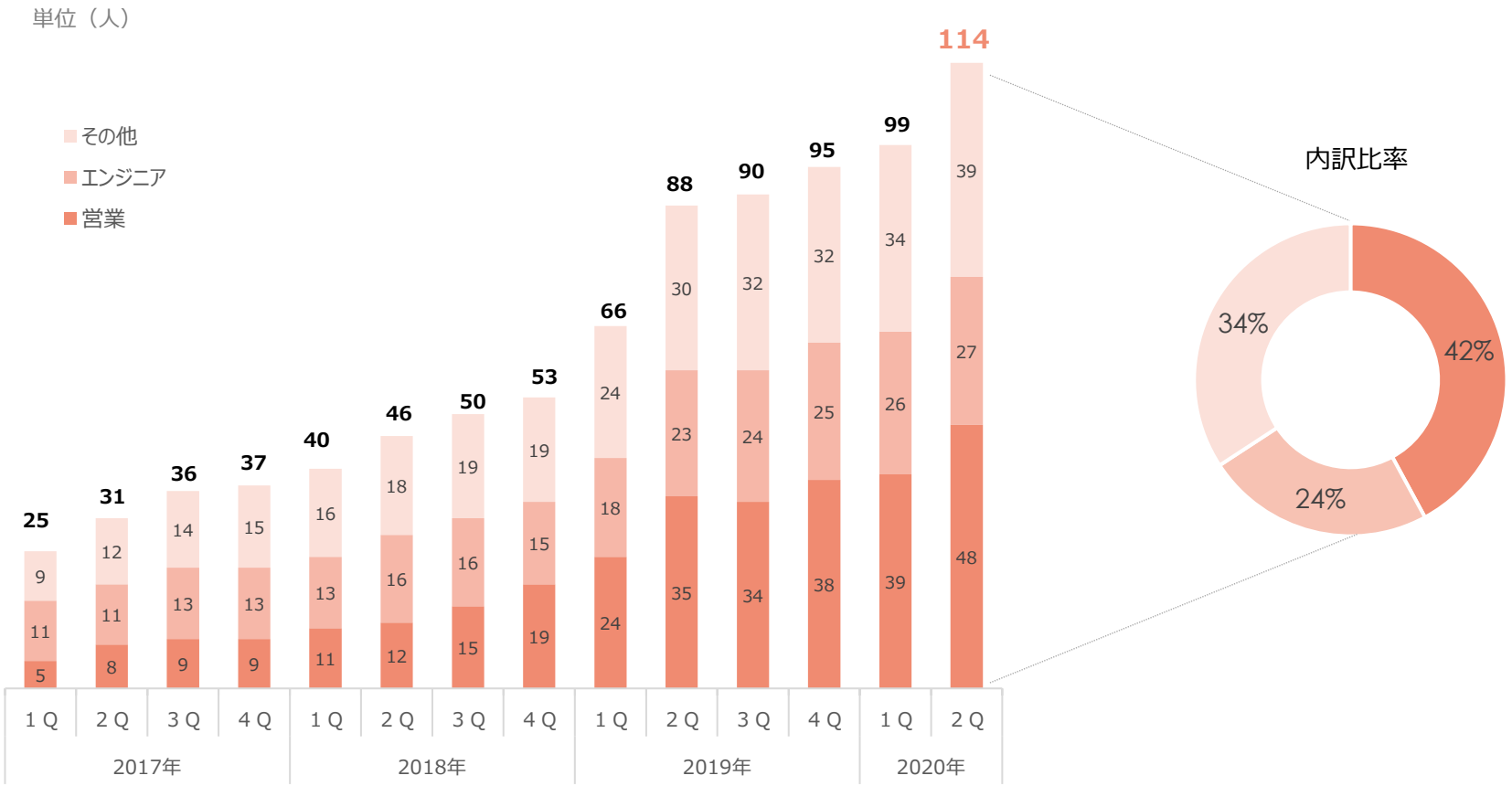
単位（百万円）



©2020 giftee Inc. all rights reserved

人員数の推移

人員数は前年同期比+29.5%、前四半期比+15.2%の114名と順調に増加。
2020年12月期もエンジニア、営業を中心に採用を進める。



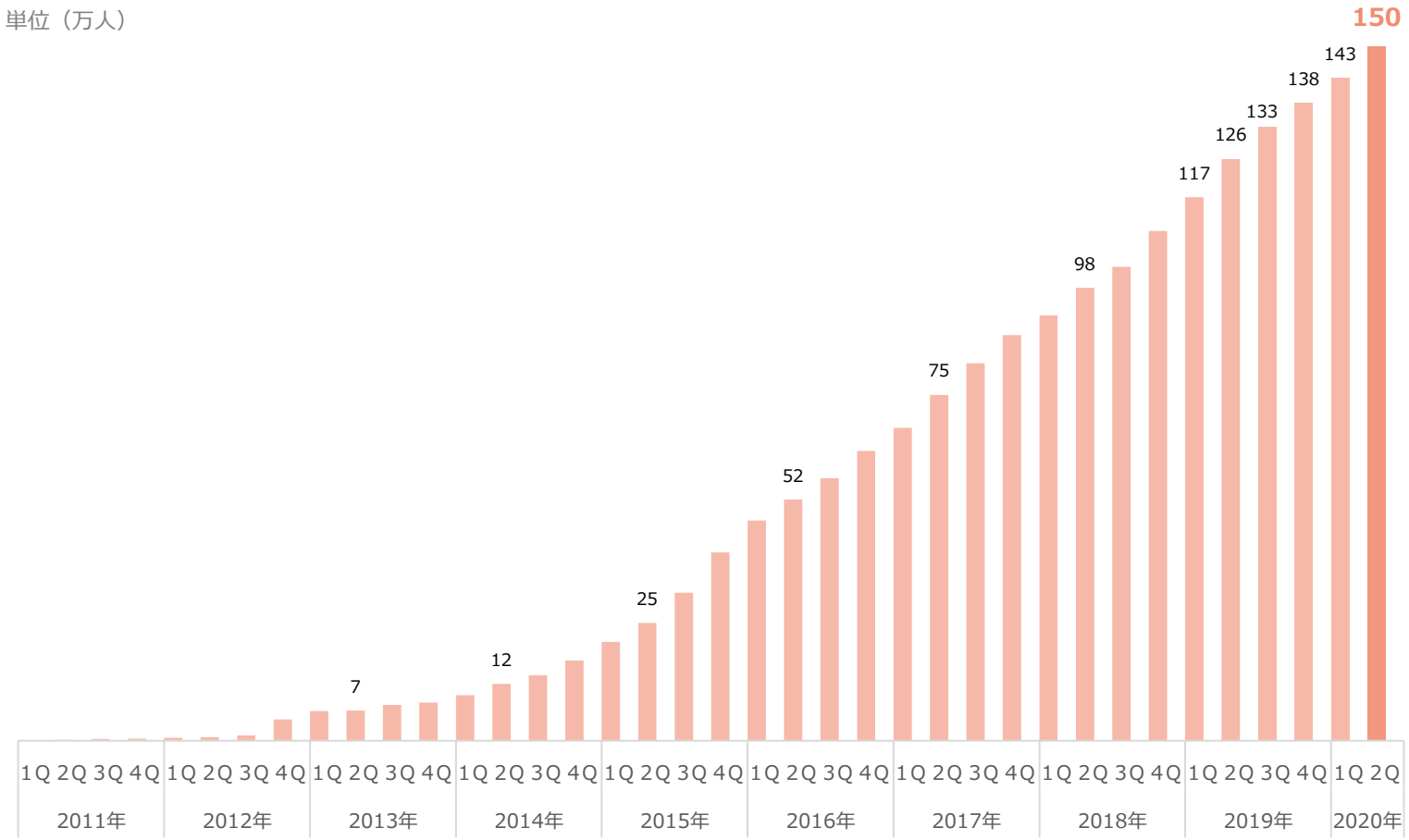
©2020 giftee Inc. all rights reserved

Ⅲ．サービス別業績概要

giftee* ©2020 giftee Inc. all rights reserved

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+19.3%の150万人と、順調に推移。

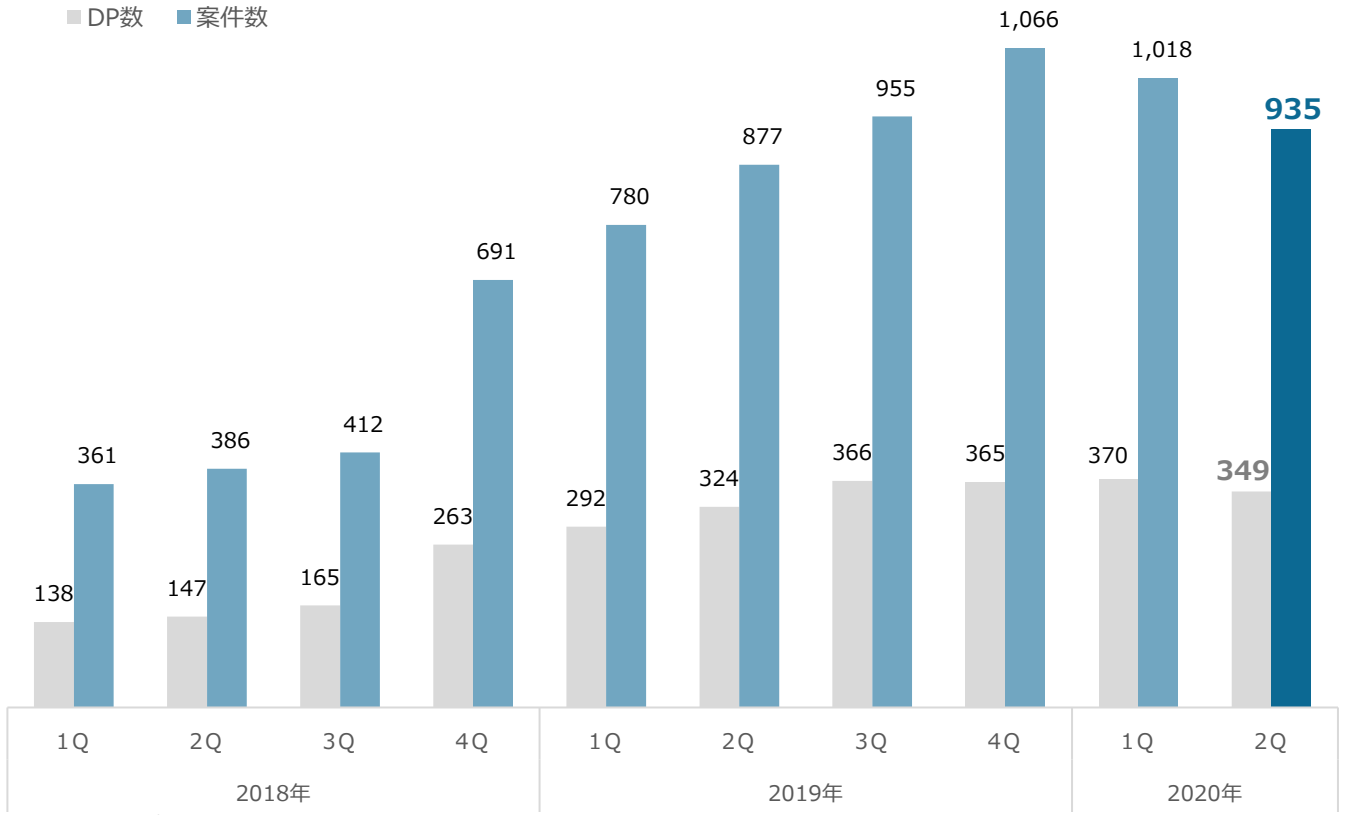


©2020 giftee Inc. all rights reserved

サービス別業績概要

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

giftee for Businessサービスの第２四半期のeギフト利用企業(DP)数は、前年同期比+7.7%の349社。
コロナウイルス感染症の影響により、前四半期比ではDP数/件数は減少したものの、継続顧客の積み上がりにより前年同期比ではDP数/件数は増加した。



※ＤＰ数は各四半期のユニーク利用企業数。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

giftee for Businessサービス トピックス ～ giftee LINEサンプリング～

LINEセールスプロモーションのTechnology Partnerに認定。

メーカー向けのキャンペーンツール「giftee LINEサンプリング」を開発。

LINE上でチケットを配付し、コンビニエンスストア等の店頭で交換できるサンプリングサービスの提供を開始。

【キャンペーン画面フロー例】



©2020 giftee Inc. all rights reserved

サービス別業績概要

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

giftee*

















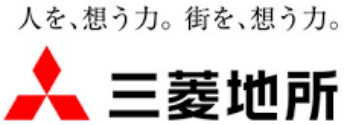














































©2020 giftee Inc. all rights reserved

サービス別業績概要

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

業種を問わず様々な用途でeギフトを利用頂いており、引き続き各業界にアンテナを張り、新用途開拓、事例展開を推進する。特に、コロナ影響によるリモート化、企業DX化の進展に伴う新需要が発生しており、需要察知と刈り取りに注力する。

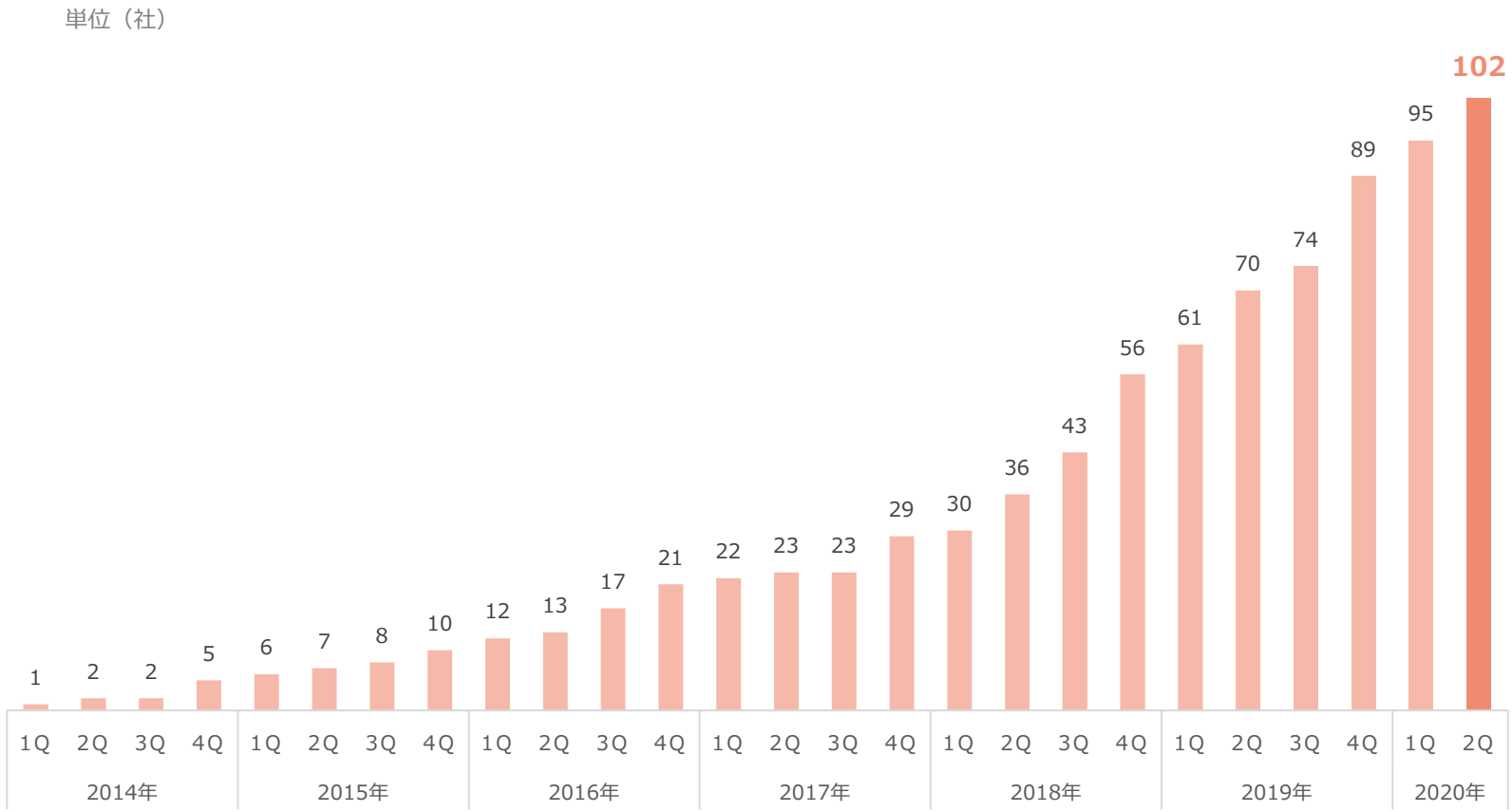
		認知向上/ユーザー獲得	契約/成約	利用促進/リテンション	新規用途/その他
Offline	利用例	認知向上・ユーザー獲得 資料請求/DM / セミナー参加 来店・見積もり / 友人紹介	契約・成約 契約成約 / 商品購入	契約更新促進 プラン見直し / 機種変更 来店・窓口相談 / 上位契約切り替え	その他用途 季節キャンペーン / アンケート謝礼 レビュー投稿 / 福利厚生 広告効果測定 / コスト削減(電子化) お詫び 業界横断
	利用業界例	保険・銀行・証券 / 情報通信 自動車 / 不動産	保険・銀行・証券 / 情報通信 自動車 / メーカー	保険 / 情報通信 自動車	
Online	利用例	認知向上 Twitterリツイート / メルマガ配信 資料請求 / セミナー参加 ユーザー獲得 アプリインストール / web会員登録 LINE友達登録 / 友人紹介 見積もり	契約・成約 成約 / Web商品購入 宿泊予約 / ゲーム内課金	Web・アプリ利用促進 初回ログイン / 特定機能利用 リニューアル告知 / ポイント交換 クーポン配信 ロイヤルティ向上 ユーザー還元 / 休眠会員対策	DX化、リモート化、コロナ対策 オンラインイベント化 / Web会員誘導 巣ごもり応援 / デジタル取引促進 顧客離れ防止 / 抽選会デジタル化 リモート支援（福利厚生） / オンライン株主総会お土産 業界横断
	利用業界例	インターネット・ゲーム / メーカー 保険・銀行・証券 / クレカ	インターネット・ゲーム / メーカー 保険・銀行・証券 / 旅行・観光	保険・銀行・証券 / インターネット・ゲーム ヘルスケア / エネルギー・不動産	

©2020 giftee Inc. all rights reserved

eGift System サービス　～eギフト発行企業(CP)数　四半期末数推移～

giftee*

eGift Systemサービスのeギフト発行企業(CP)は、前年同期比+45.7%の102社となる。



©2020 giftee Inc. all rights reserved

giftee*

ご導入企業様事例

セイコーマート様

北海道および茨城県、埼玉県に約1,170店舗を展開

Seicomart
ここにあるおいしさを、お手ごろに





＜券面イメージ＞

花キューピット様

全国加盟店は約３,０００店舗





＜券面イメージ＞

©2020 giftee Inc. all rights reserved

eギフト発行企業（CP）への新規サービスとして、サブスクリプション・回数券サービスの提供開始

サーティワン アイスクリーム

31日間毎日レギュラーシングルサイズのアイスを
1 個楽しめる定額プラン他。



大戸屋

お惣菜5つのセットの5枚セット。



＜券面イメージ＞

©2020 giftee Inc. all rights reserved

地域通貨サービス トピックス

giftee*

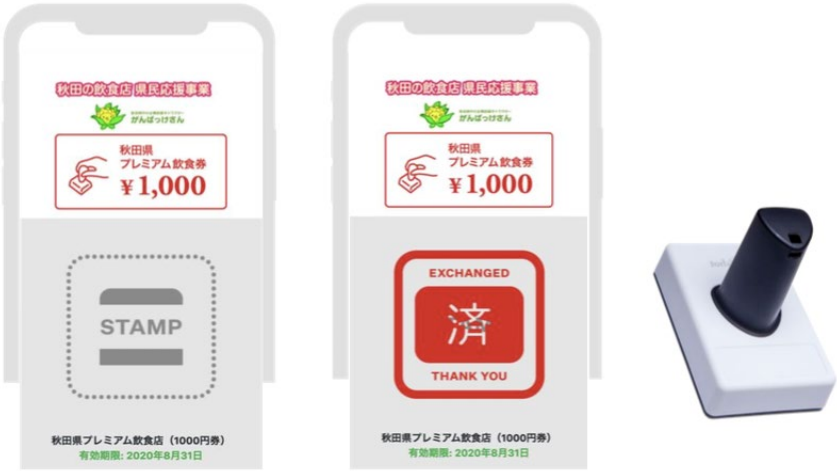
地方自治体の経済支援策導入事例

- **前橋市内店舗応援電子チケット**
  群馬県前橋市内の加盟店で利用可能な
  10,000枚の電子チケットを5,000人に発行

- **秋田県プレミアム飲食券**
  秋田県内の約2,000店で利用可能な
  「秋田県プレミアム飲食券」を電子化し発行



＜電子スタンプ利用イメージ＞



＜券面、電子スタンプイメージ＞

©2020 giftee Inc. all rights reserved

Ⅳ．2020年12月期業績予想

〔2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

giftee* ©2020 giftee Inc. all rights reserved

今後の成長戦略　～eギフトプラットフォームについて～

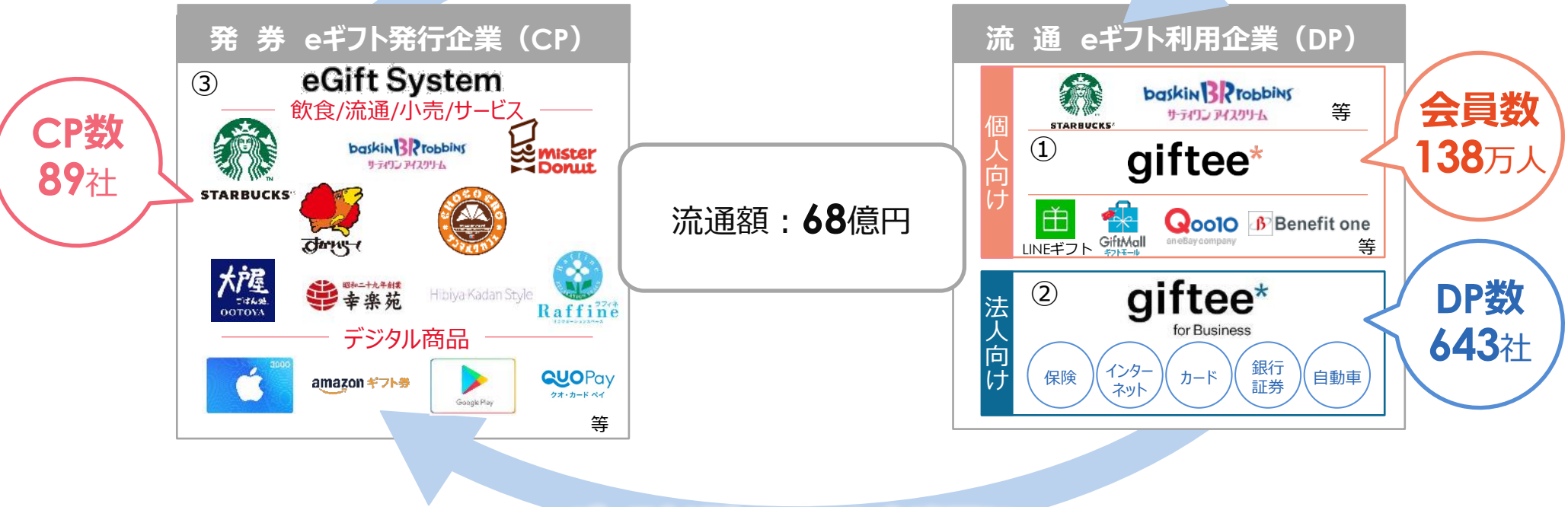
giftee*

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



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

＊会員数、CP数は2019年12月末現在。
DP数は2019年12月期通期のユニーク利用企業数。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

今後の成長戦略

eギフトプラットフォームの拡大

- eギフト発行企業（CP）数の拡充
- 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

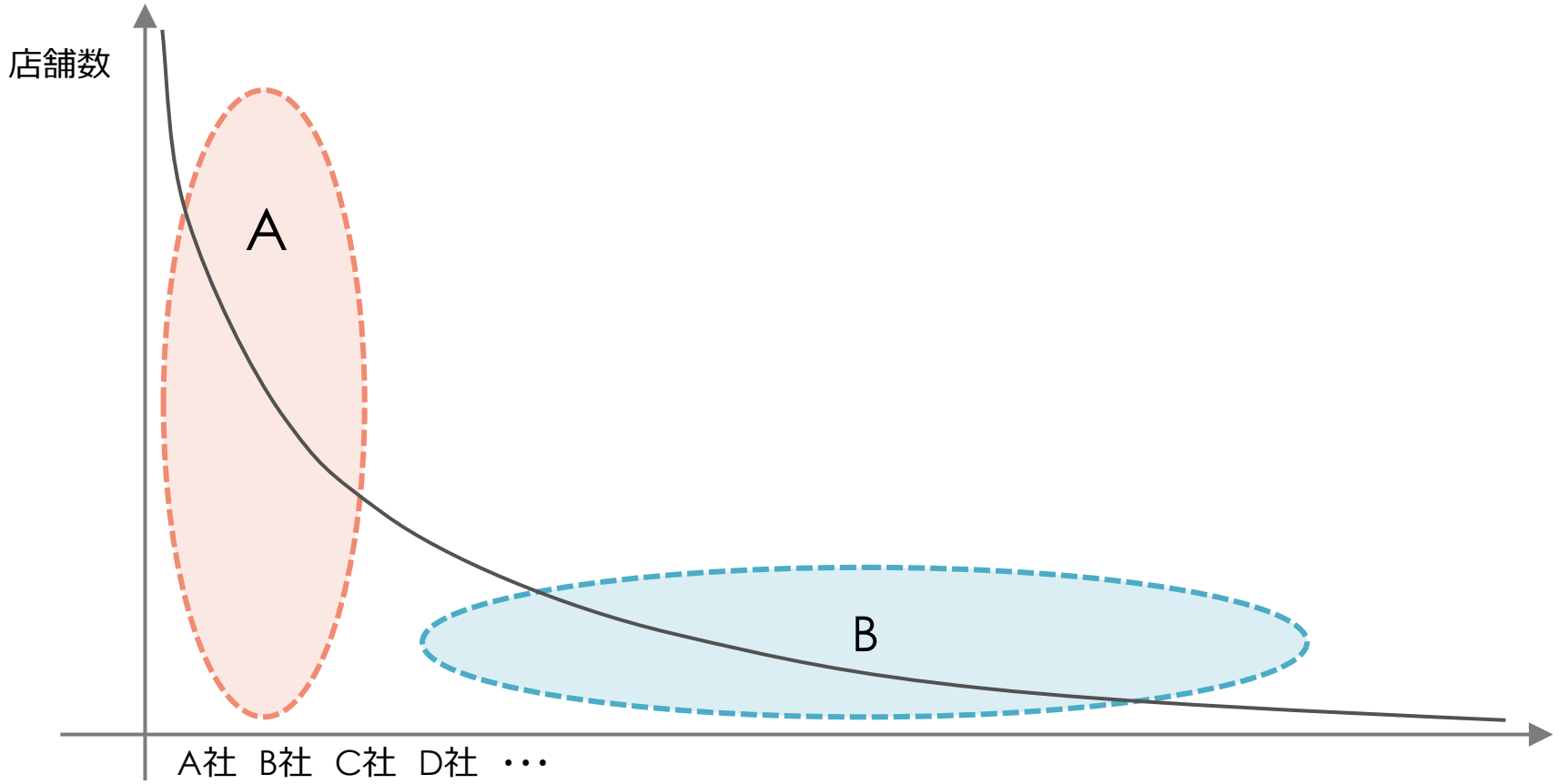
- ギフティマレーシア社の設立
- ASEAN展開

©2020 giftee Inc. all rights reserved

今後の成長戦略　～新たなeギフト発行企業（CP ）の拡充～

A) 全国に出店し、数百円からの魅力的な商材を持つeギフト発行企業（ＣＰ）、

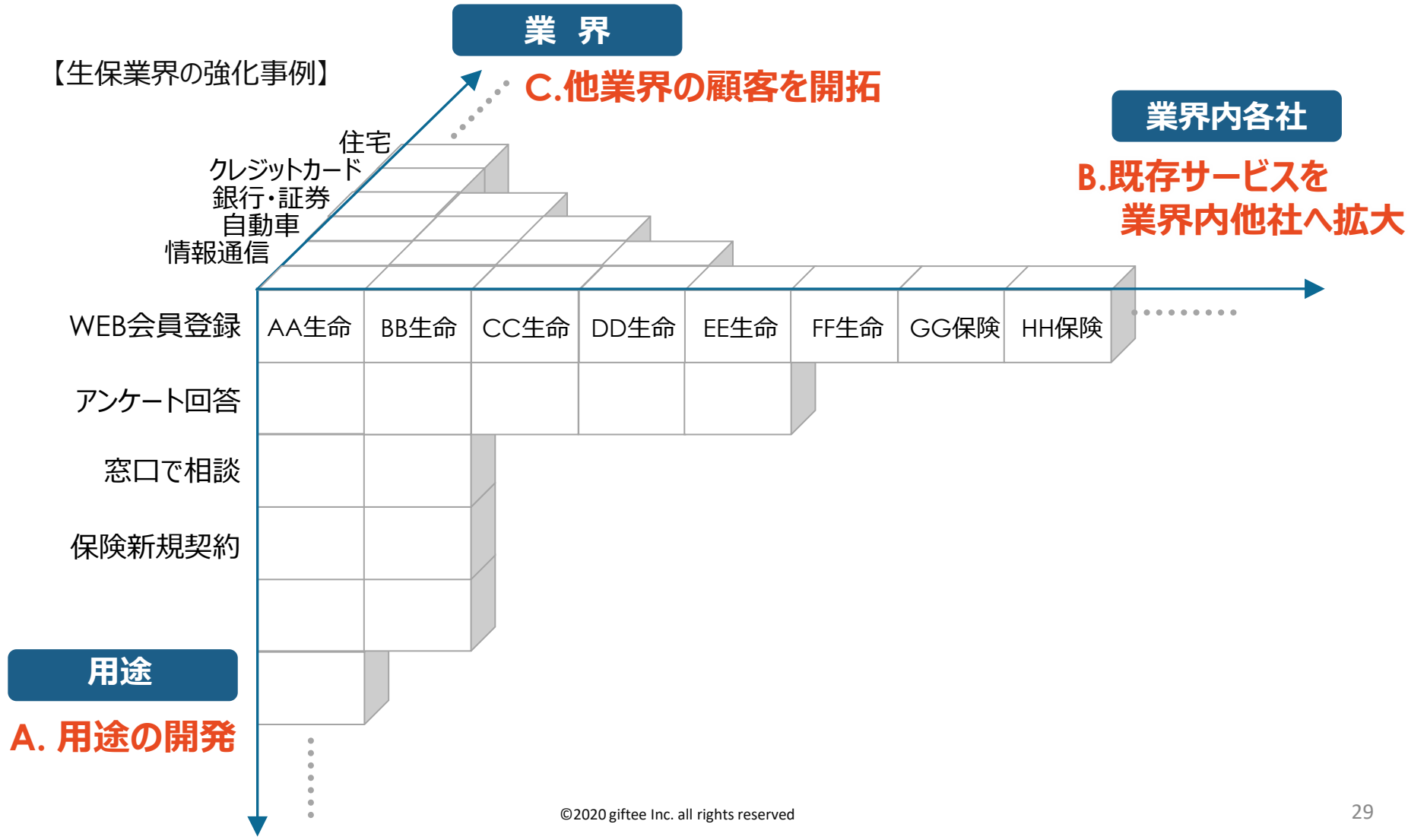
B) 一定規模の店舗展開、地域特性等のある魅力的な商材を持つeギフト発行企業（ＣＰ）の2軸へアプローチしていく。



©2020 giftee Inc. all rights reserved

今後の成長戦略　～eギフト利用企業（DP）と流通額の拡大～

A.企業側の利用用途の開発、B.業界内各社への展開 C.他業界の開拓の３軸でビジネスを拡大。

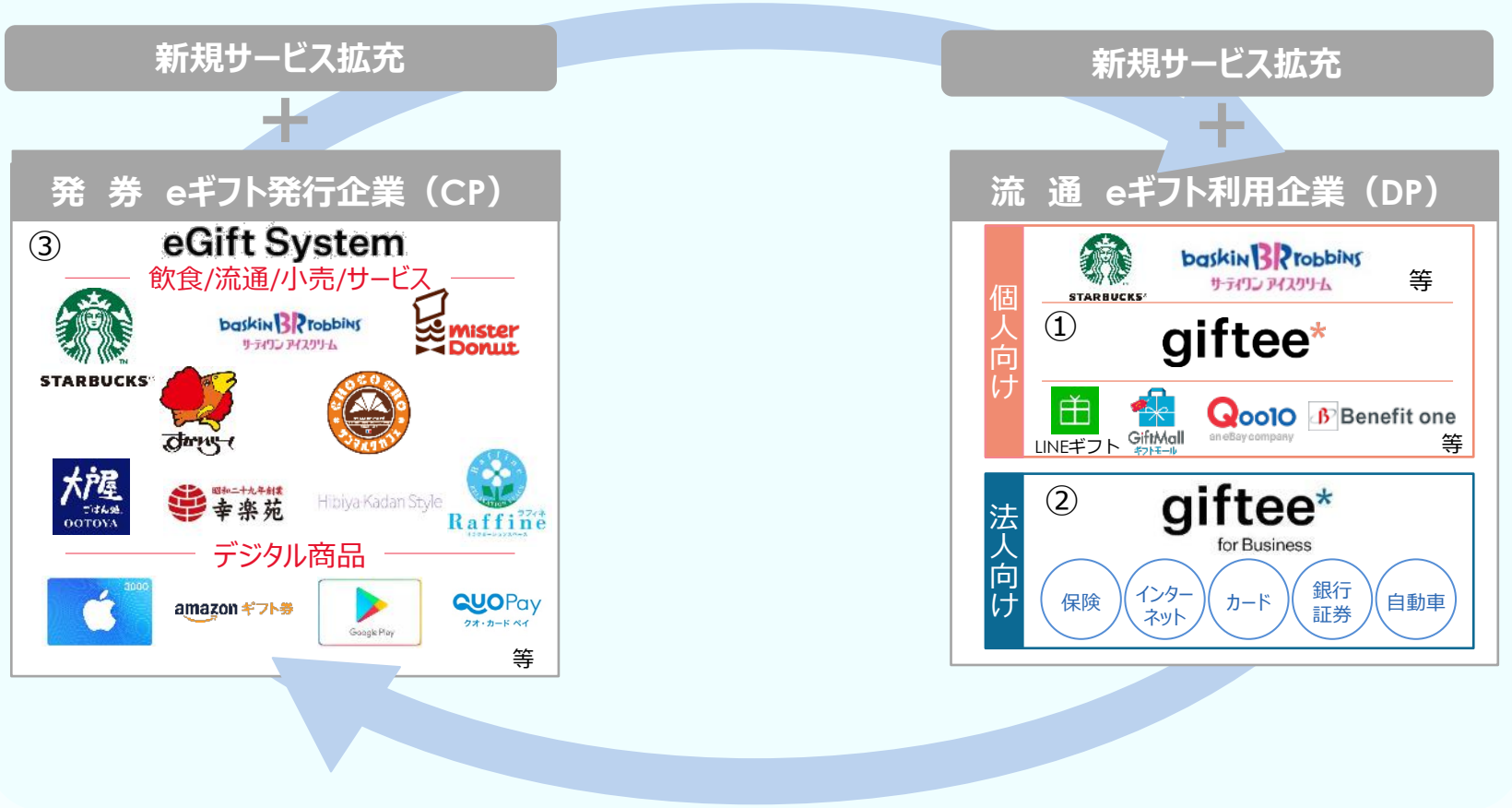


©2020 giftee Inc. all rights reserved

2020年12月期業績予想
今後の成長戦略　～新規サービスの開発・展開～

eギフトプラットフォームサービスの利用者に対して新規サービスを提供することで、プラットフォームの利用価値を高めるとともに、収益の多様化を図る。

そのための人員増員及び戦略的M&Aも実施していく方針。

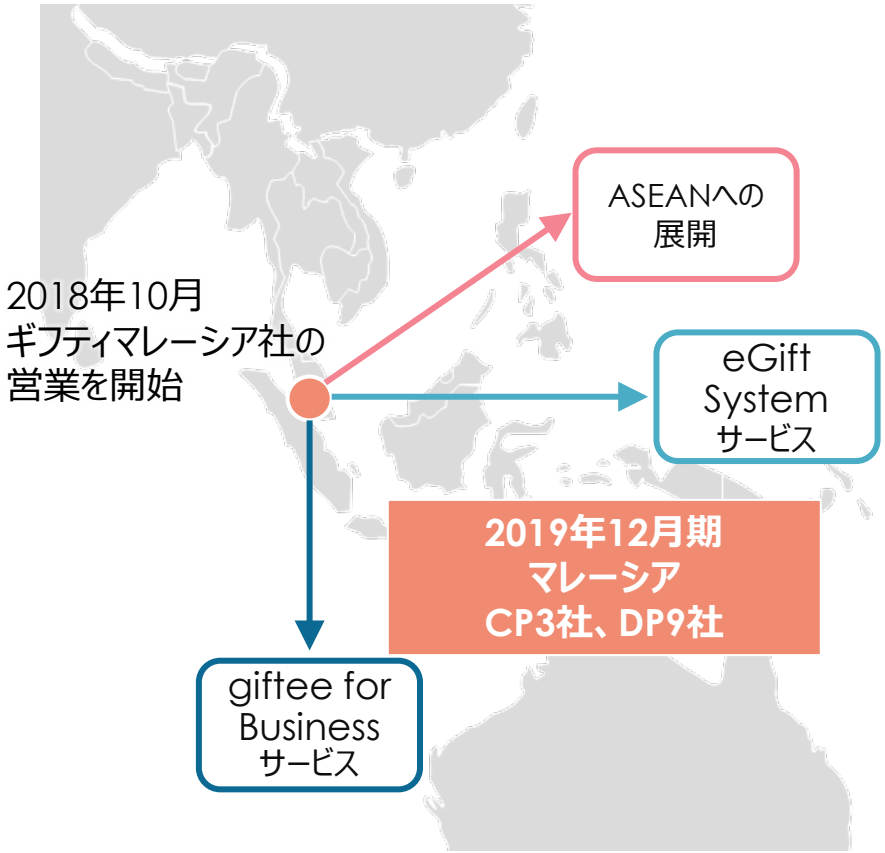


©2020 giftee Inc. all rights reserved

今後の成長戦略　～地理的な横展開～

giftee*

現地法人ギフティマレーシア社を核に、ASEANに展開



2019年12月期実績

eギフト発行企業（ＣＰ）3社	eギフト利用企業（ＤＰ）9社
マレーシア国内134店舗 日本食チェーン SUSHI KING Smiling, Served Fresh	Lazada Quube Presto Mall
マレーシア国内200店舗以上 カジュアルティーチェーン tealive	UOB Pringles Colgate Isetan Rewardz Kim Realty
マレーシア国内全店舗 ドーナツチェーン BIG APPLE DONUTS & COFFEE	

©2020 giftee Inc. all rights reserved

2020年12月期業績予想概要

流通額は前年同期比41.2%増の96億円、
売上高は前年同期比46.２%増の25億円、営業利益は同＋93.5%の10億円を目指す。

単位（百万円）

	2020年12月期（2020年1月~12月）		
	業績予想	2019年12月期 通期実績	増減率
売上高	**2,583**	1,767	46.2%
売上総利益	**2,353**	1,584	48.5%
販売費及び一般管理費	**1,312**	1,046	25.4%
営業利益	**1,041**	538	93.5%
営業利益率	**40.3%**	30.5%	9.8pt
経常利益	**1,041**	523	99.1%
当期純利益	**722**	384	87.8%

©2020 giftee Inc. all rights reserved

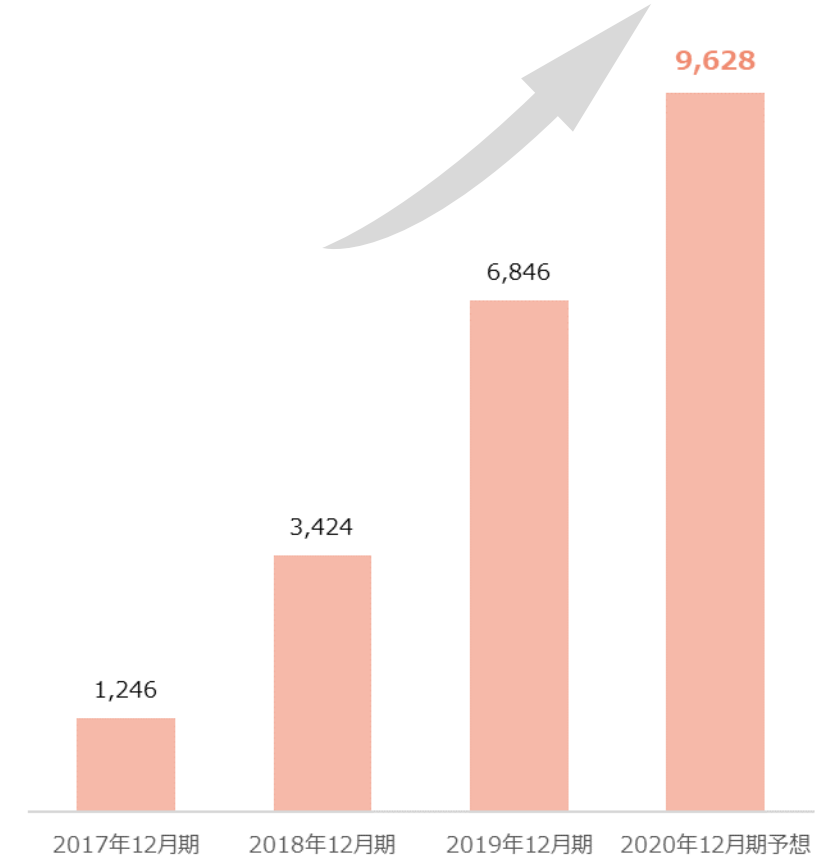
2020年12月期業績予想
2020年12月期流通額・売上予想 〔2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

giftee*

流通額、売上高ともに40%超の成長を見込む。

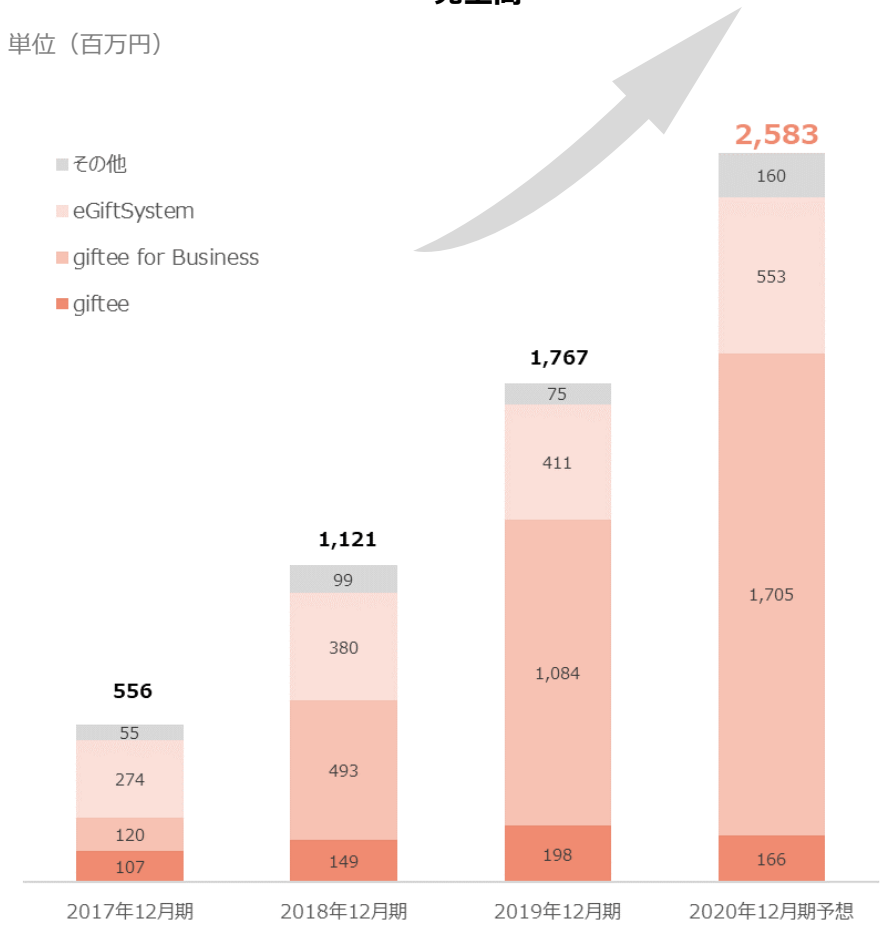
流通額

単位（百万円）



売上高

単位（百万円）

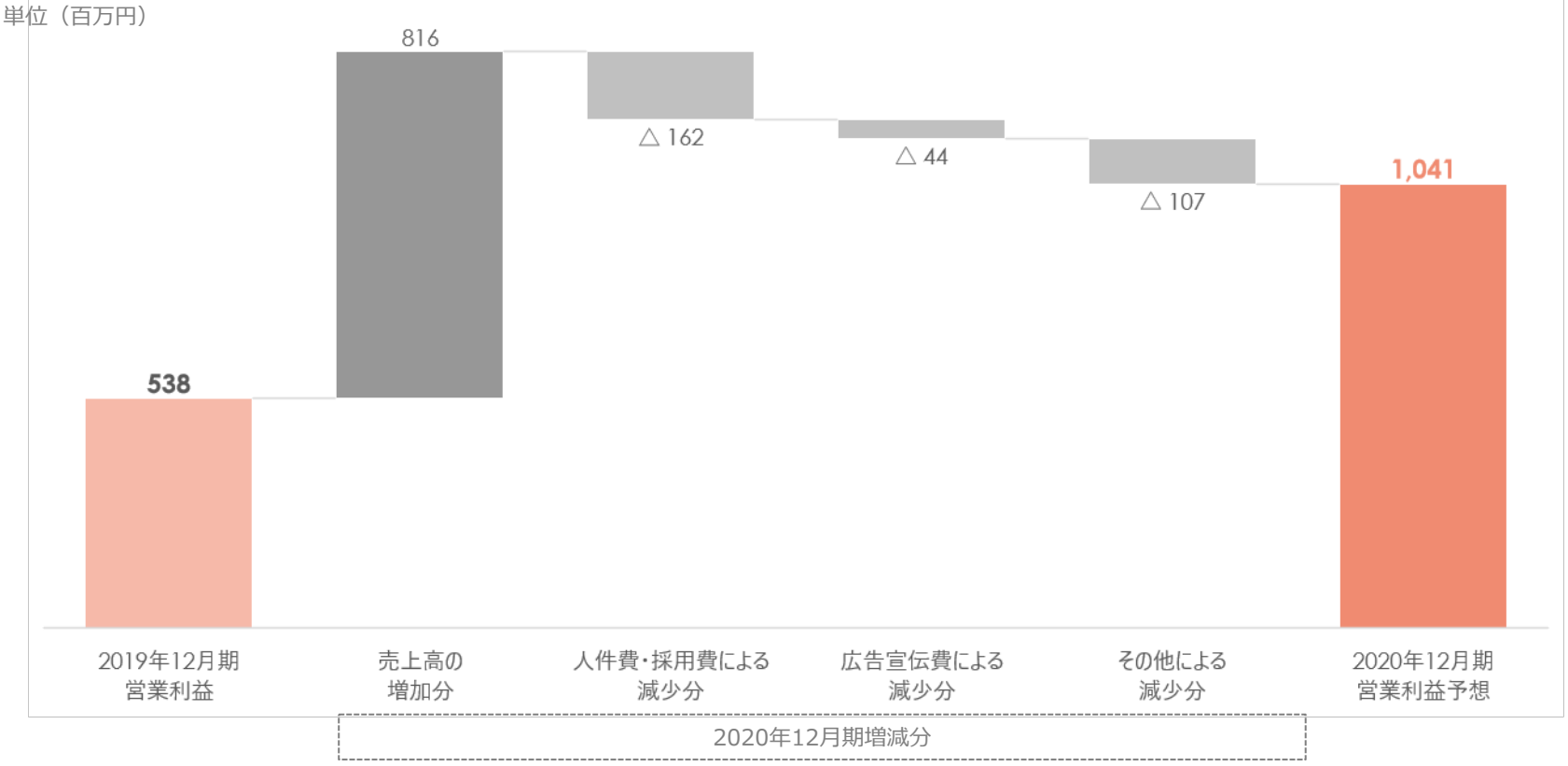


©2020 giftee Inc. all rights reserved

2020年12月期業績予想

2020年12月期営業利益 変動要因

2020年12月期の営業利益は売上高の8億円増加、費用による3億円の減少分により
前年同期比5億円増の10億円となる見通し。



©2020 giftee Inc. all rights reserved

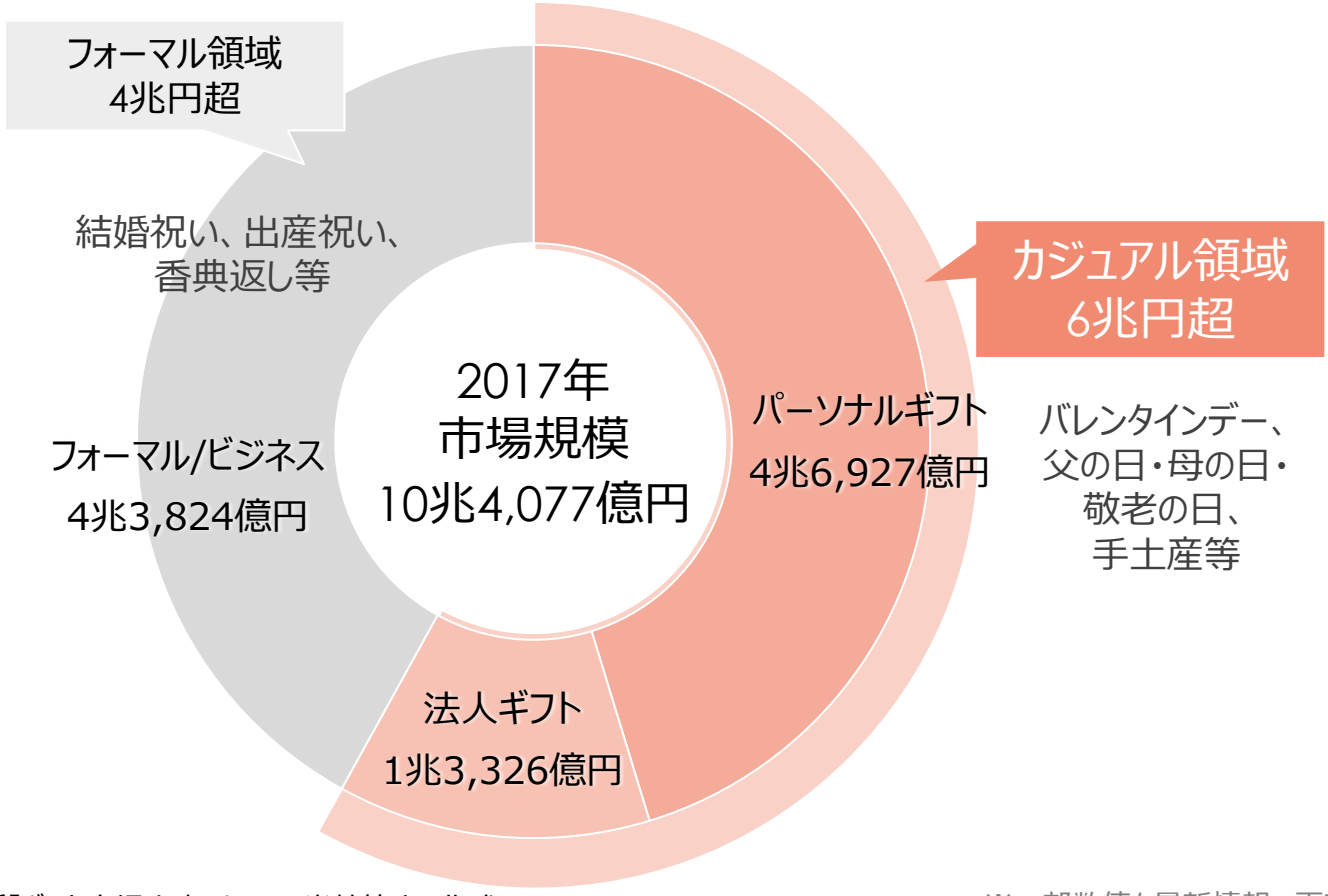
潜在市場　～ギフト市場～

giftee*

ギフト市場

初期ターゲットとするカジュアル領域は、個人法人合わせて6兆円超。

ギフト市場構成



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

※一部数値を最新情報へ更新

©2020 giftee Inc. all rights reserved

潜在市場　～競合環境～

当社が提供する各機能ごとに様々な競合が存在するが、一気通貫でのサービス提供はほぼされていない。バリューチェーンの両側の**競合企業**が**パートナー**となるのが特徴。

当社バリューチェーン

	生成	流通	販売(toB)	販売(toC)
主な競合	A社 E社 F社 自社生成(SI等)	B社 C社 自社API接続	A社 B社 C社 大手インターネット通販 ギフト券 D社	A社 G社 H社 大手インターネット通販 ギフト券 D社
協業の方向性	**eギフトの仕入**	–	–	**eギフトの流通**
代替商品	–	–	紙／PETカードの金券	紙／PETカードの金券

©2020 giftee Inc. all rights reserved

提供価値

Mission

『ギフトで、「人と人」「人と企業」「人とまち」をつないでいく。』

3方よしモデル⇒eギフトを気軽に送りあえる世界の実現



©2020 giftee Inc. all rights reserved

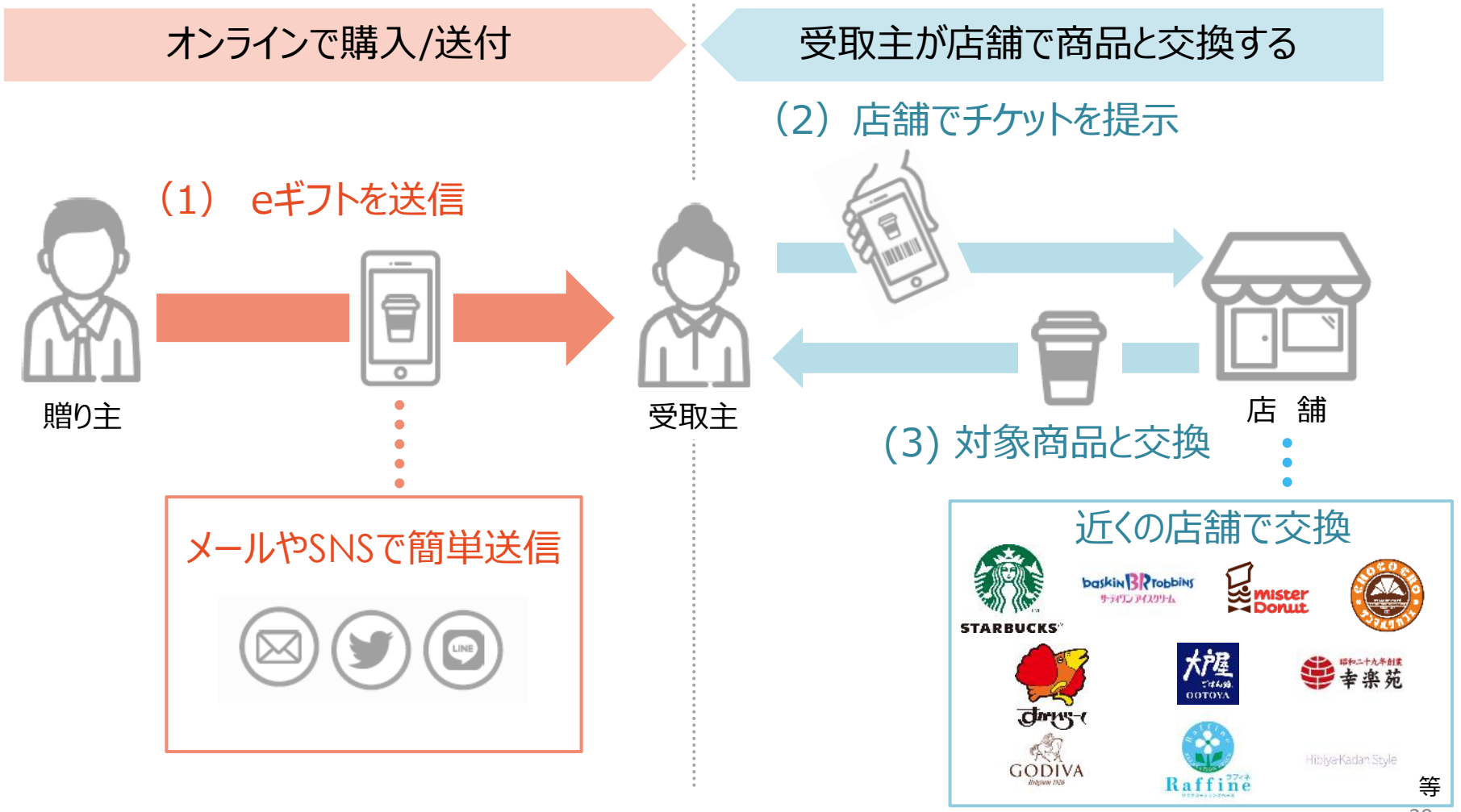
Ⅴ．事業とサービスの概要

〔 P53、54を除き、2019年12月期通期決算説明資料より再掲〕

giftee*
©2020 giftee Inc. all rights reserved

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。



©2020 giftee Inc. all rights reserved

50円から選べる200種類以上のラインナップ
100円のコーヒー、ギフト券、カタログギフト、数万円の旅行券ほか、多数。

コンビニ商品



コーヒー
100円



ロールケーキ
150円



ソフトクリーム
220円



エナジードリンク
205円

その他店舗系









デジタル系



App Store & iTunes
ギフトカード
（デジタルコード）
120円～1万円

amazon ギフト券

Amazonギフト券
50円分～10万円分



ギフティプレモ
100円～

QUOPay
クオ・カード ペイ

QUOカードPay
200円分~

Amazonおよびそのロゴは、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

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**



©2020 giftee Inc. all rights reserved

4つのサービス

giftee*

「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

①gifteeサービス　個人向け

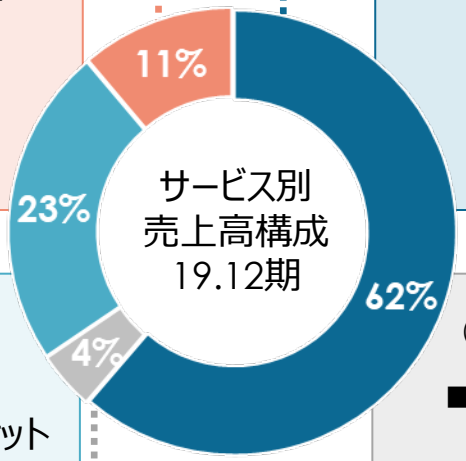
ちょっとしたお礼やお祝いの気持ちを伝えたい時、相手の住所が分からなくても気軽にギフトを贈れるサービス。LINEやFacebookで繋がっている友達に、カフェやコンビニの商品をプレゼントできる。

【会員数】138万人

②giftee for Businessサービス　法人向け

法人が自社の顧客に対し、キャンペーンプレゼントやアンケート謝礼としてeギフトを送付できるサービス。

【DP数】643社
DP：ディストリビューションパートナー



③eGift Systemサービス　小売店向け

店頭で引き換えることのできるデジタルのギフトチケットの生成と配信、およびそのギフトチケットを自社サイト上で販売できるシステム。「スターバックスコーヒー」「ローソン」「ミスタードーナツ」等へ導入済み。

【CP数】89社
CP：コンテンツパートナー

④地域通貨サービス

■ Welcome! STAMP
地域通貨の電子化事業等

【事例】
しまとく通貨（長崎県離島市町）
しまぽ通貨（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）
駅から観タクン（ＪＲ東日本）

＊会員数、CP数は2019年12月末現在。
DP数は2019年12月期通期のユニーク利用企業数。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

事業とサービスの概要
eギフトプラットフォーム

giftee*

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

STARBUCKS　baskin robbins サーティワン アイスクリーム　Mister Donut　SHOCOSHO　大戸屋 ごはん処 OOTOYA　昭和二十九年創業 幸楽苑　GODIVA Belgium 1926　Raffine ラフィネ　Hibiya-Kadan Style　等

④地域通貨サービス

個人向け

eギフト発行会社自社サイト

STARBUCKS　baskin robbins サーティワン アイスクリーム　等

①gifteeサービス　giftee*

提携企業　LINEギフト　GiftMall ギフトモール　Qoo10 an eBay company　Benefit one

法人向け

②giftee for Businessサービス　giftee* for Business

保険　インターネット　カード　銀行証券　自動車　等

©2020 giftee Inc. all rights reserved

サービスの概要

個人向け

①gifteeサービス

giftee*

「カジュアルに」「気軽に」「スマートに」をコンセプトに、簡単にLINEやメールでギフトを送れるサービス

会員数138万人※のカジュアルギフトサービス

※2019年12月末現在

(1) ギフトを選択







等

(2)ギフトカード作成 → **(3)決　済** → **(4)URLを送信** → **(5)店舗で交換**





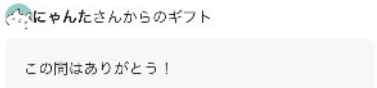




近くの店舗で交換



等



©2020 giftee Inc. all rights reserved

サービスの概要

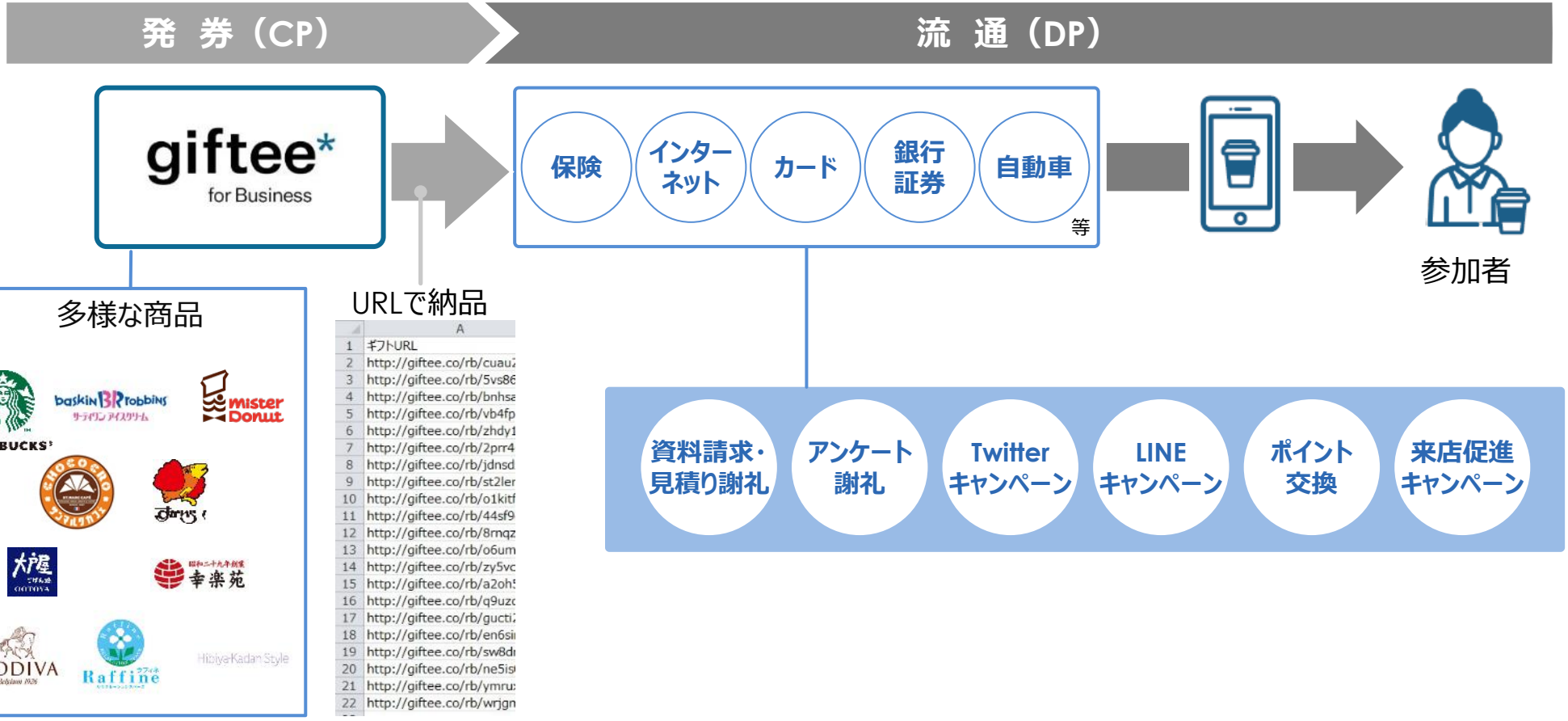
法人向け

②giftee for Businessサービス　ビジネスフロー

giftee*

キャンペーン等で自社のユーザーにギフトを付与するシーンで利用可能なサービス

低コスト、かつ効果の最大化を可能にする新たな販促市場を開拓



©2020 giftee Inc. all rights reserved

法人向け

②giftee for Businessサービス giftee Campaign Platform

giftee for Businessの付加サービス

eギフトを活用したキャンペーンのツールをgiftee for Business利用企業（ＤＰ）に安価で提供。

Twitterインスタントウィン

フォロー&RTなどの条件に応じて、当選者にはその場で賞品をプレゼントすることが可能。

LINEインスタントウィン

開発負担ゼロでLINE上でその場で賞品が当たるインスタントウィンキャンペーンを実現。

抽選eGift

URLの配信のみで当落結果がその場で分かり、当選者にはその場で賞品を付与するキャンペーンを実施可能。



giftee for Business カードタイプ

デジタルギフトを印刷したカードタイプで納品。

アンケート

アンケート回答後にその場で賞品をプレゼントします。アンケートツールから賞品まで一気通貫で提供可能。

来店認証システム

店舗やイベント会場に来店・来場した人にのみ、デジタルギフトを渡すことができるO2Oキャンペーンツール。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

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

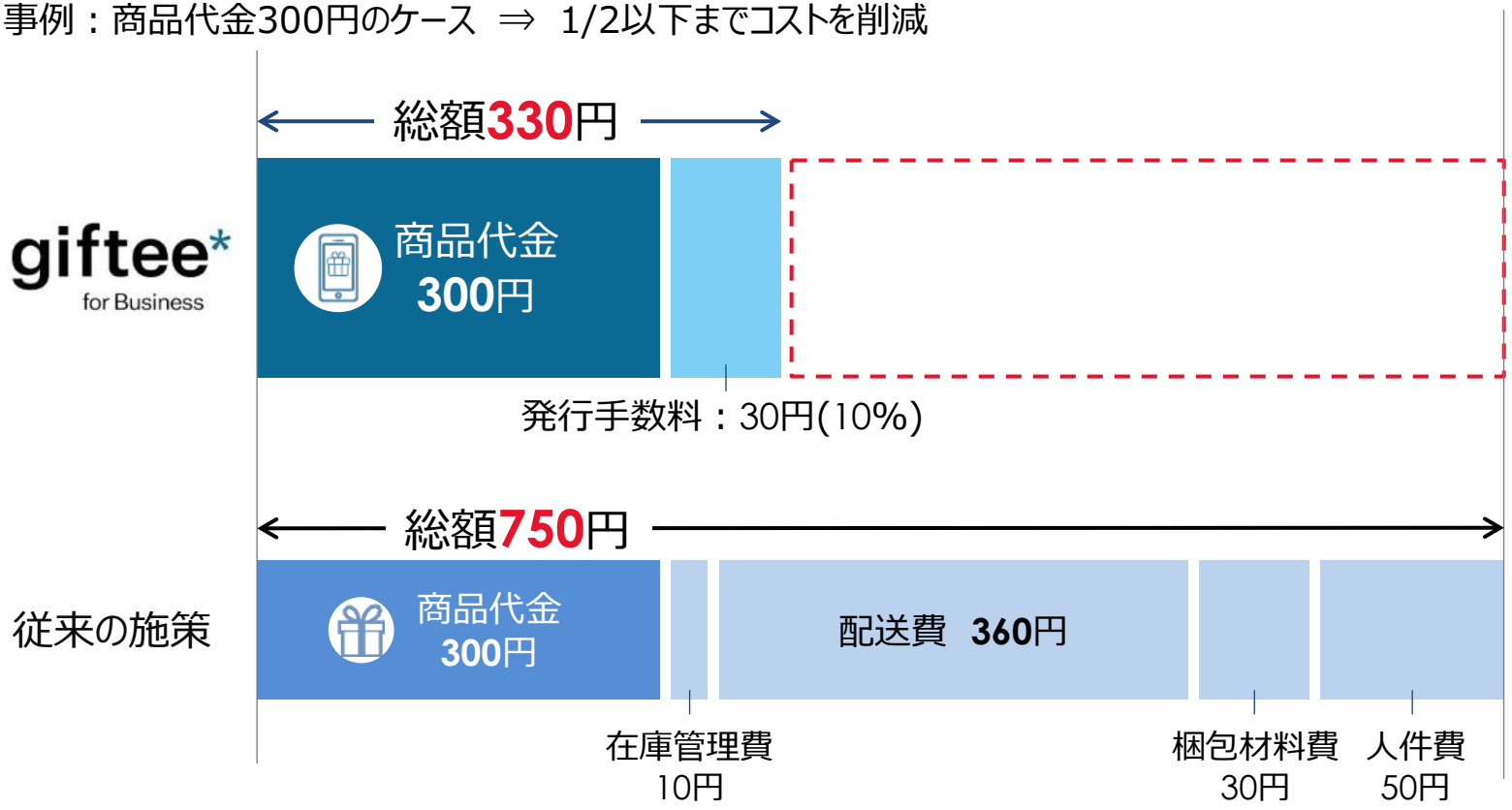
©2020 giftee Inc. all rights reserved

法人向け ②giftee for Businessサービス 導入メリット１

メリット1 キャンペーンのコスト削減

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

事例：商品代金300円のケース ⇒ 1/2以下までコストを削減



©2020 giftee Inc. all rights reserved

法人向け

②giftee for Businessサービス　導入メリット２

giftee*

メリット２　同じ予算内で当選者数を最大化

当選者数***100***倍の事例

予算
20万円

従来の施策
1万円分の賞品を
20名様にプレゼント

20名

giftee*
for Business

2,000名

2,000名様にその場でコーヒーをプレゼント

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る

©2020 giftee Inc. all rights reserved

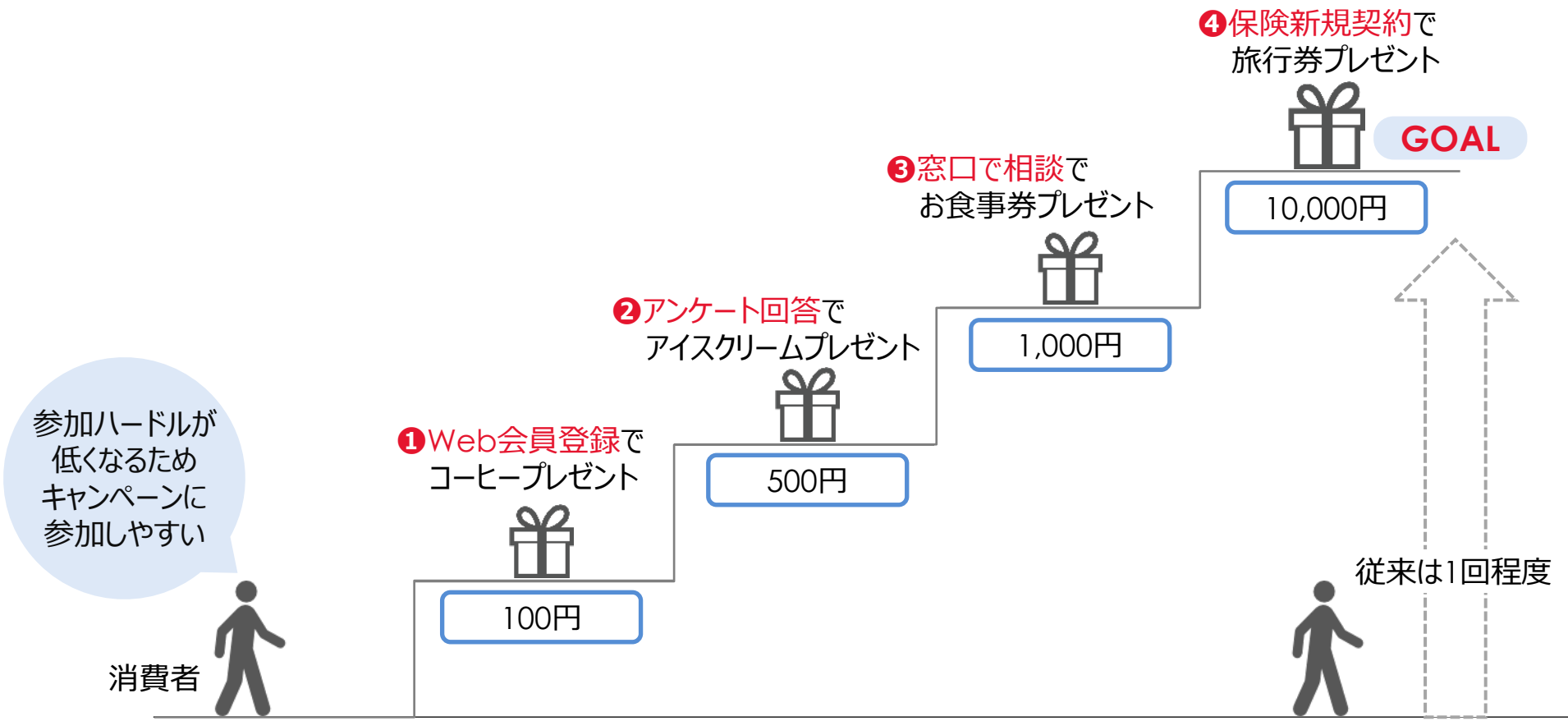
法人向け ②giftee for Businessサービス 導入メリット３

giftee*

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

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



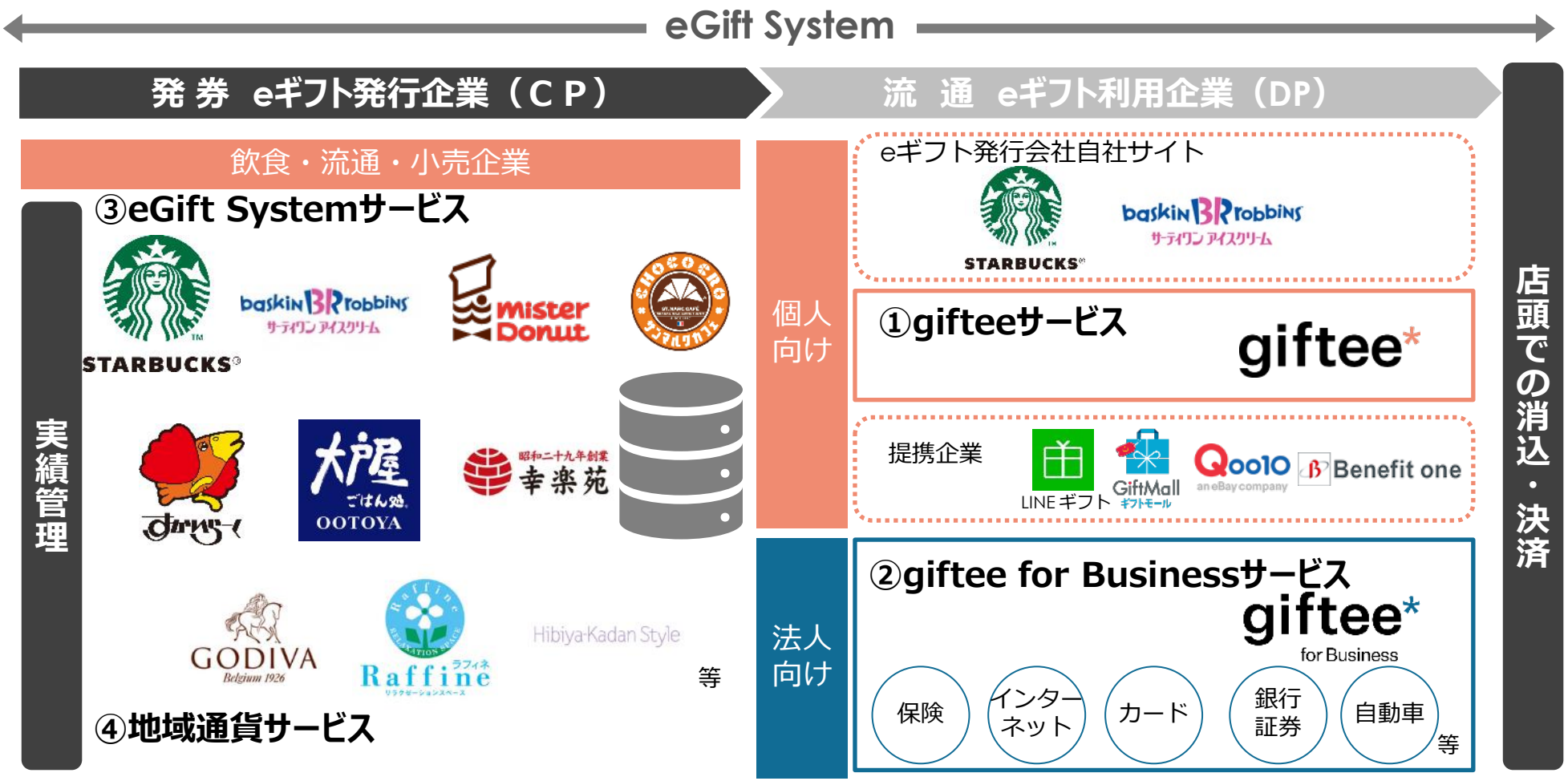
©2020 giftee Inc. all rights reserved

サービスの概要

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。



©2020 giftee Inc. all rights reserved

小売店向け ③eGift Systemサービス　導入メリット

giftee*

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	eギフト利用企業数
68億円	**643社**
（前年同期比98.7%増）	（前年同期比52.4%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

eギフト発券から流通までの業務フローを当社が**一本化**して受託

企画ヒアリング	DP側との交渉	入金	納品	店頭利用
企画内容や関連するKPIなど	企画審査、クリエイティブチェックなど		eギフトURL(Excelファイル)をメールにて納品	

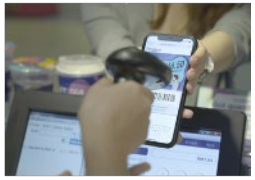
メリット3 券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

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



＊会員数、CP数は2019年12月末現在。
DP数は2019年12月期通期のユニーク利用企業数。

©2020 giftee Inc. all rights reserved

④地域通貨サービス他　～Welcome! STAMP～

「Welcome! STAMP」は、地域活性プラットフォームとして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(スマートフォンや携帯電話で購入・利用可能)し流通させるソリューションに加え、地域活性プラットフォームとして展開。

■ 地域通貨利用フロー



©2020 giftee Inc. all rights reserved

④地域通貨サービス 他 ～導入メリット・事例～

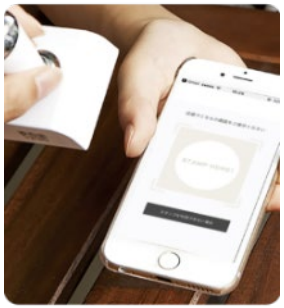
giftee*

■ 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 店舗側で準備が必要なのは電子スタンプだけ。
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 電子スタンプを押すだけの簡単な決済処理。



＜電子スタンプ利用イメージ＞

■ 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「しまぽ通貨」発行
- 2019年4月　長崎市中央地区商店街連合会「共通駐車券」の電子化
- 2019年10月　新潟市「駅から観タクン」４コースの発売開始
- 2019年11月　「瀬戸内市e街ギフト」・「旅先納税」スタート
- 2019年12月　沖縄県南城市観光型MaaS実証実験参加

©2020 giftee Inc. all rights reserved

収益モデル

企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。



©2020 giftee Inc. all rights reserved

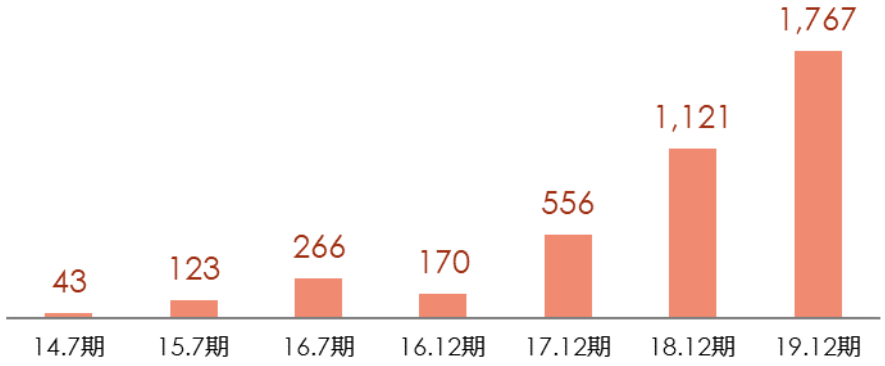
Appendix

©2020 giftee Inc. all rights reserved

財務ハイライト（１）

giftee*

売上高（百万円）



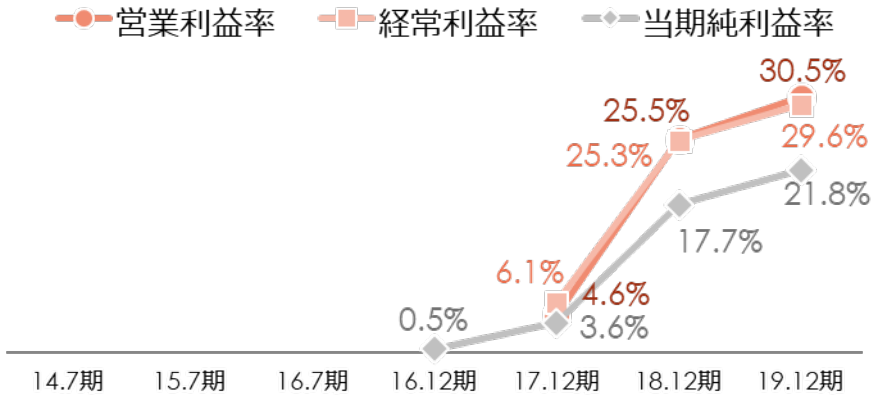
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



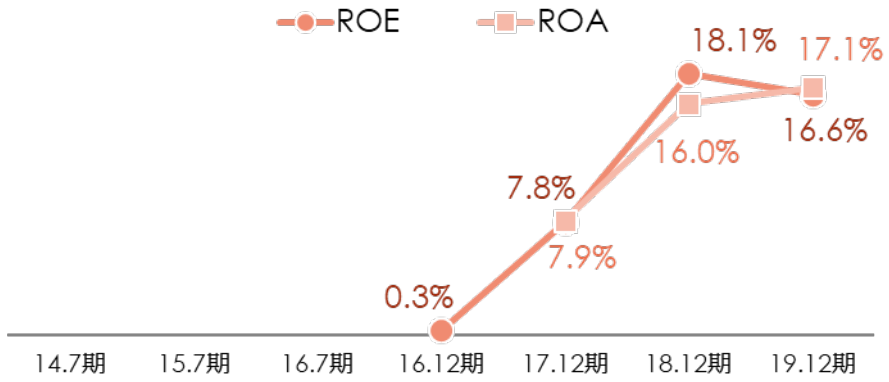
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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（%）



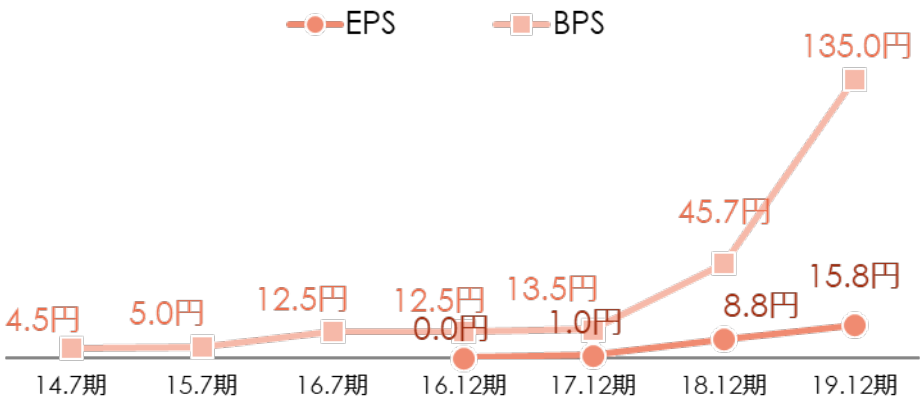
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算
※ROA＝経常利益÷総資産額(期中平均)

©2020 giftee Inc. all rights reserved

財務ハイライト（２）

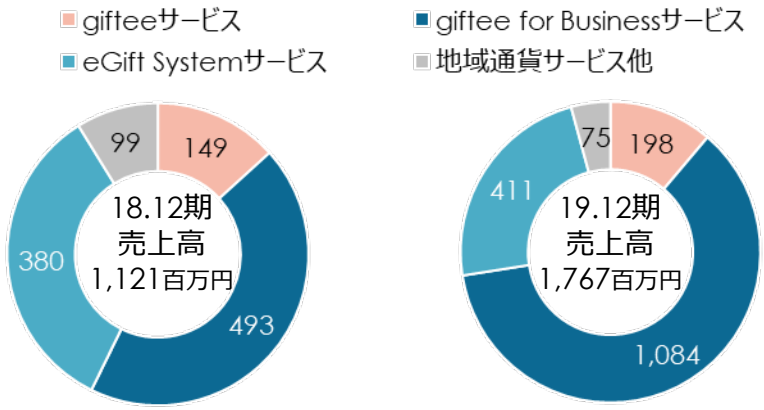
giftee*

EPS・BPS（円）

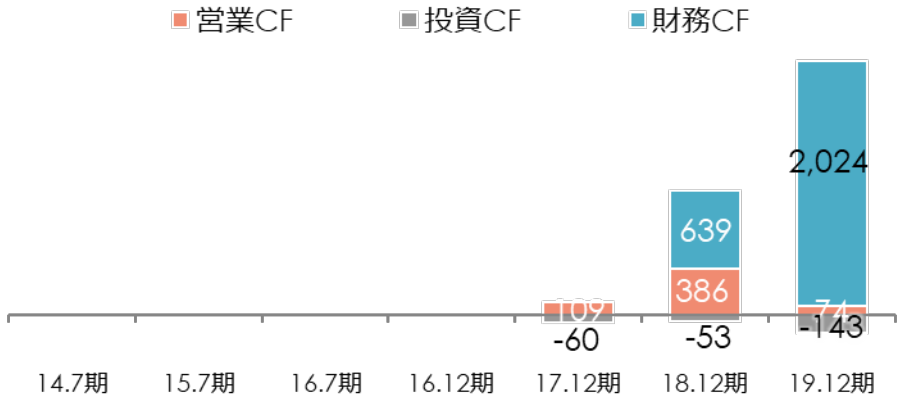


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

サービス別売上高

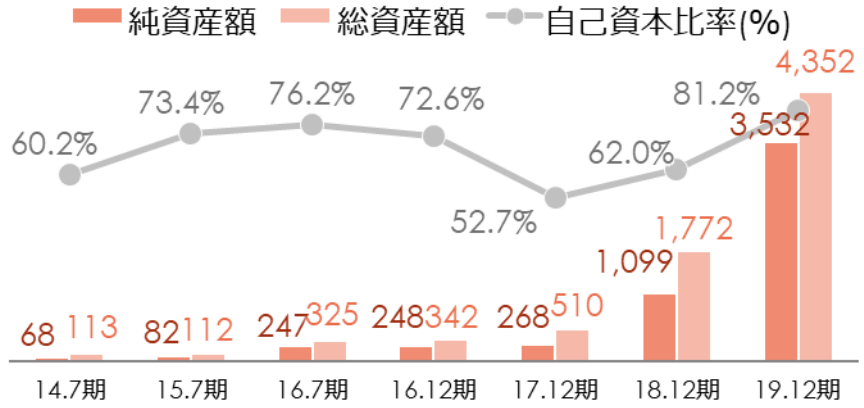


キャッシュフロー（百万円）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結

総資産額・純資産額、自己資本比率（百万円、%）



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

©2020 giftee Inc. all rights reserved

経営メンバー

giftee*



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㈱
公官庁の大規模開発業務に従事
- 2010年
㈱ギフティを設立
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
㈱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
㈱WACULの取締役に就任
- 2013年
当社の取締役に就任



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㈱
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

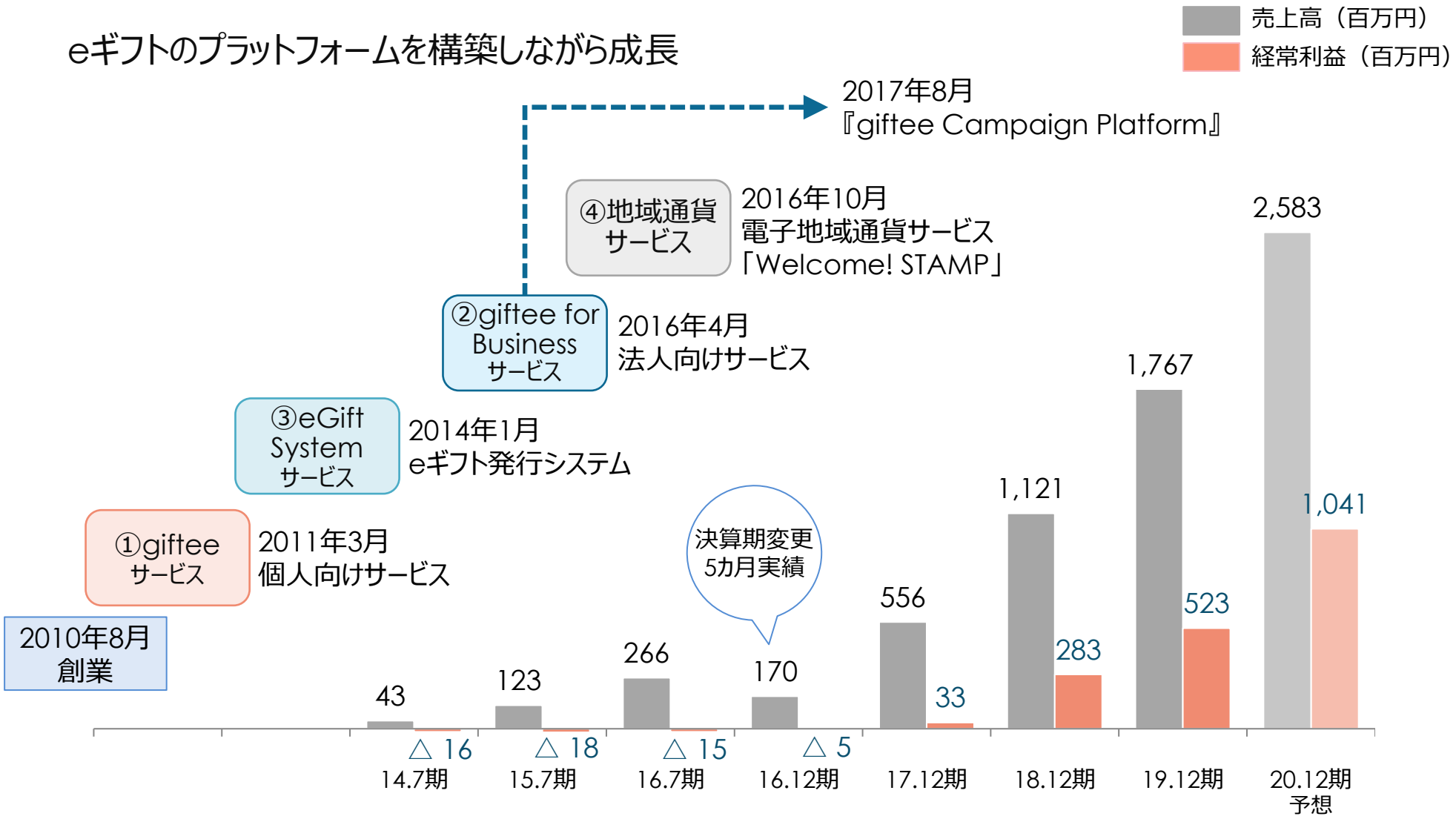
- 2009年
野村證券㈱
M&Aアドバイザリー業務に従事
- 2013年
オリックス㈱
自己勘定投資業務に従事
- 2017年
当社の取締役に就任

©2020 giftee Inc. all rights reserved

沿革と業績推移

giftee*

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

©2020 giftee Inc. all rights reserved

会社概要 (2020年6月末現在)

会社名	株式会社ギフティ（英訳名：giftee Inc.）
市場区分･コード	東証マザーズ 4449
所在地	東京都品川区東五反田5-10-25
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	114名
資本金	1,551,144千円
子会社	GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.

©2020 giftee Inc. all rights reserved

（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、他社との競合、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。

©2020 giftee Inc. all rights reserved