



2020年3月2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 C F O 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2月17日（月）15：00～15：50
2. 開 催 方 法： 対面による実開催
3. 開 催 場 所： 東京都中央区八重洲1丁目3-7
八重洲ファーストフィナンシャルビル 2F
ベルサール八重洲 Room D+E
4. 説明会資料： 2019年12月期決算説明会資料

【添付資料】

説明会において使用した資料

以 上

2019年12月期
決算説明資料

2020年2月14日
株式会社ギフトィ

- I. 決算ハイライト
- II. 2019年12月期通期実績
- III. サービス別業績
- IV. 2020年12月期業績予想
- V. 事業とサービスの概要

Appendix

I . 決算ハイライト

「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

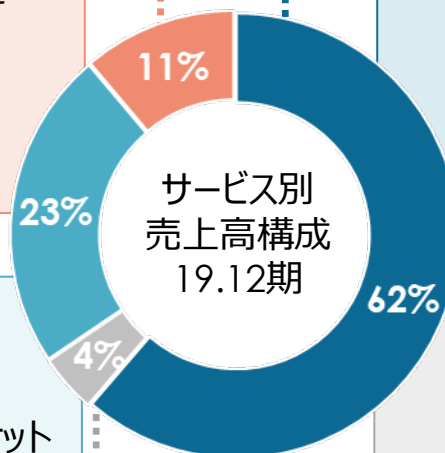
ちょっとしたお礼やお祝いの気持ちを伝えたい時、相手の住所が分からなくても気軽にギフトを贈れるサービス。LINEやFacebookで繋がっている友達に、カフェやコンビニの商品をプレゼントできる。

② giftee 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。

③ eGift 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）
しまぼ通貨（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（ＪＲ東日本）

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



baskinBRobbins
サティワンアイスクリーム



Hibiya-Kadan Style



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



baskinBRobbins
サティワンアイスクリーム

等

①gifteeサービス

giftee*

提携企業



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

決算ハイライト

2019年12月期通期実績

giftee*

■ 業績ハイライト

売上高	1,767	百万円	前年同期比	57.6	%増
営業利益	538	百万円	前年同期比	88.4	%増
営業利益率	30.5	%	前年同期比	5.0	PP増
経常利益	523	百万円	前年同期比	84.6	%増
当期純利益	384	百万円	前年同期比	93.8	%増

- 通期売上高は前年同期比約**1.5**倍の**17**億円。
売上比率が6割超となったgiftee for Businessが、前年比**2**倍超の売上で全体をけん引。
- 営業利益は前年同期比約**1.9**倍、営業利益率は**30**%超に。

決算ハイライト

2019年12月期サービス別業績

giftee*

■ サービス別業績ハイライト

流通額	68 億円	前年同期比	98.7 %増
gifteeサービス会員数	138 万人	前年同期比	25.1 %増
eギフト利用企業（D P）数	643 社	前年同期比	52.4 %増
eギフト発行企業（C P）数	89 社	前年同期比	58.9 %増

- 通期流通額は、前年同期比約 2 倍の68億円と過去最大に。
- gifteeサービス会員数は、前年同期比25.1%増の138万人と堅調に推移。
- eギフト利用企業（D P）数、eギフト発行企業（C P）数はともに前年同期比約1.5倍。

決算ハイライト

2020年12月期通期業績予想

giftee*

■ 業績予想

売上高	2,583	百万円	前年同期比	46.2	%増
営業利益	1,041	百万円	前年同期比	93.5	%増
経常利益	1,041	百万円	前年同期比	99.1	%増
当期純利益	722	百万円	前年同期比	87.8	%増

■ 主要計数

流通額	96	億円	前年同期比	41.5	%増
-----	----	----	-------	------	----

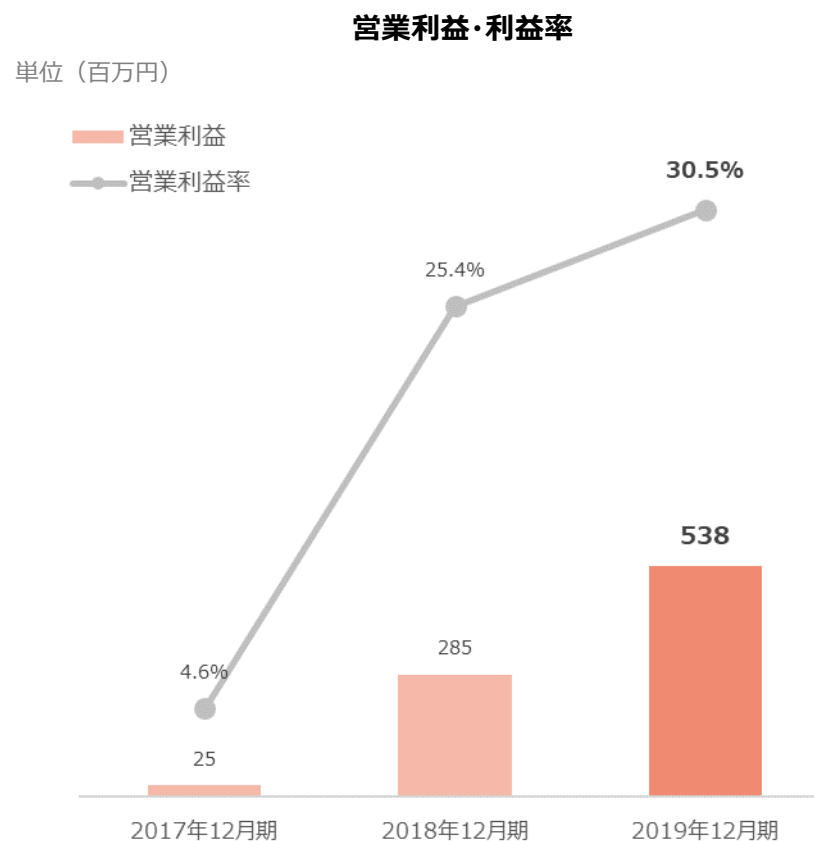
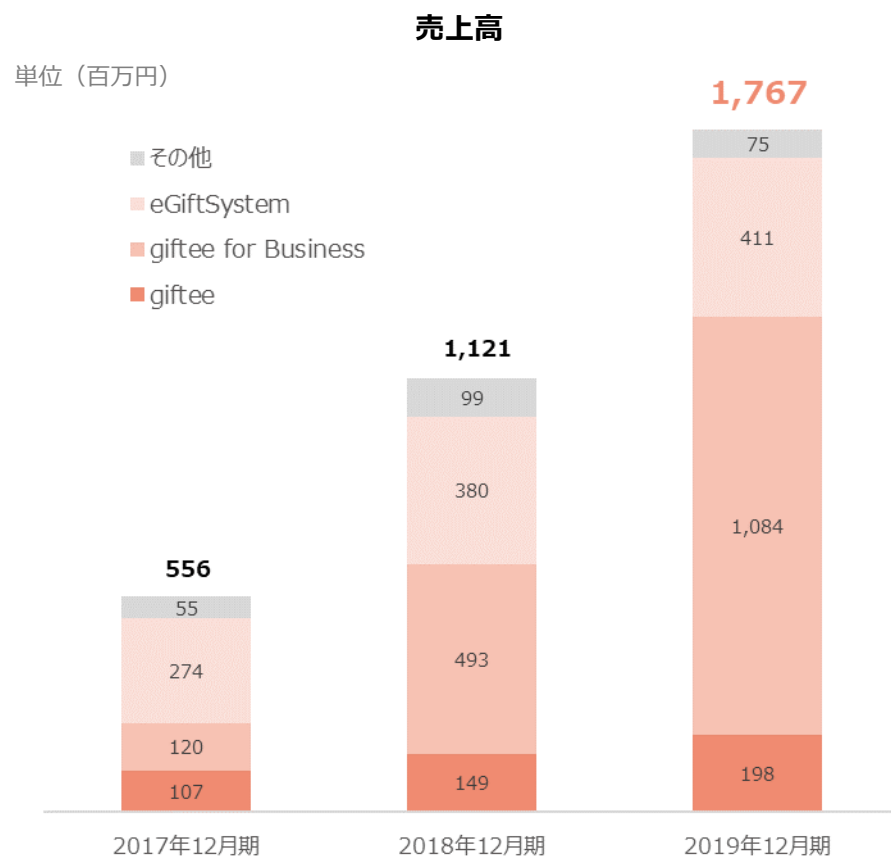
- 『eギフト発行企業（CP）数の拡充』、『eギフト利用企業（DP）数と流通額の拡大』、『新規サービスの開発・展開』の3つの施策によるeギフトプラットフォームの拡大と地理的な横展開により40%超の成長を図る。

Ⅱ．2019年12月期通期実績

2019年12月期通期実績 業績概要

通期売上高は前年同期比約1.5倍の17億円。売上比率が6割超となったgiftee for Businessが、前年比2倍超の売上で全体をけん引。

営業利益は前年同期比約1.9倍、営業利益率も上昇し、2019年12月期は30%超に。



2019年12月期通期実績 通期予想比

通期予想比では、売上・利益ともにほぼ見通し通りで着地。

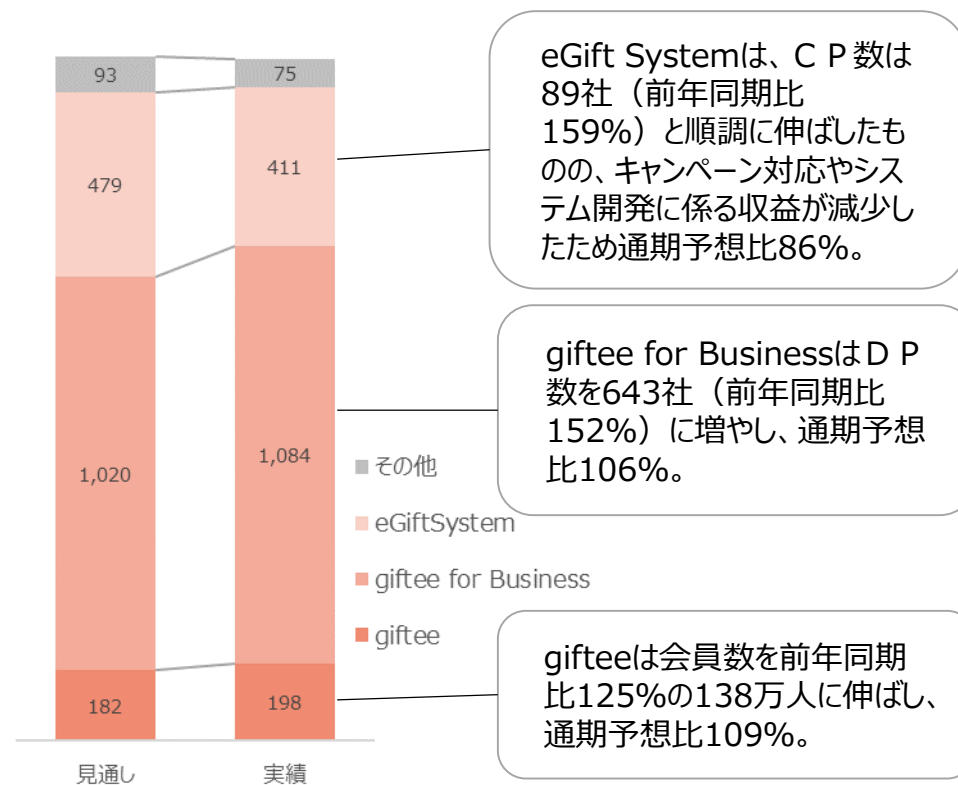
売上高は通期見通し比99.6%、営業純利益は同100%、当期純利益は同107.4%。

2019年12月期実績

単位（百万円）

	2019年12月期		
	実績	通期予想	達成率
売上高	1,767	1,774	99.6%
営業利益	538	538	100.0%
営業利益率	30.5%	30.3%	—
経常利益	523	528	99.1%
当期純利益	384	358	107.4%

2019年12月期売上高予想・実績比較

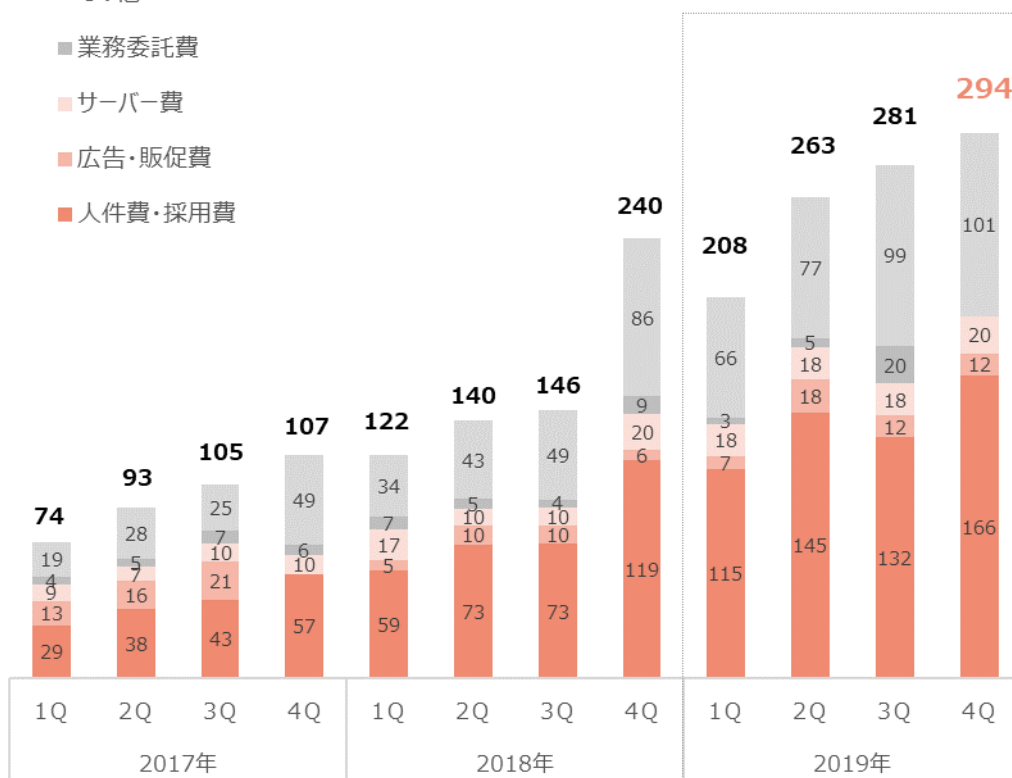


2019年12月期通期実績 販売費および一般管理費内訳

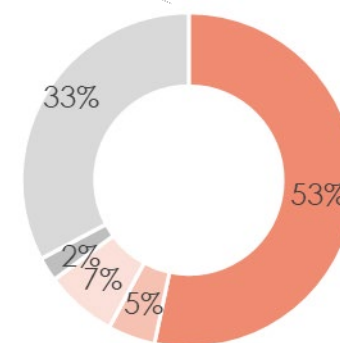
第4四半期は主に人員増ならびに賞与計上のため、人件費・採用費が増加。

単位（百万円）

- その他
- 業務委託費
- サーバー費
- 広告・販促費
- 人件費・採用費



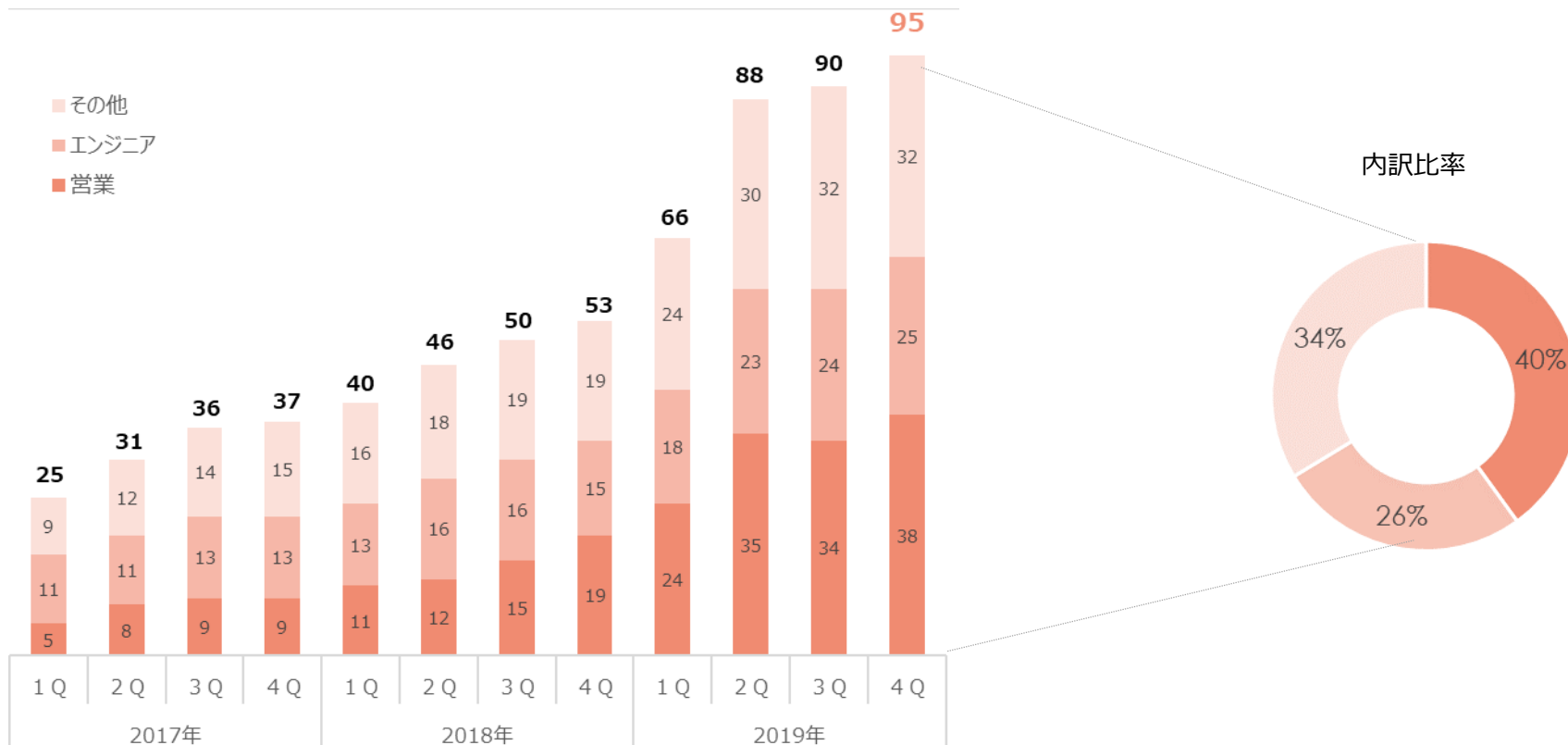
内訳比率
(通期ベース)



2019年12月期通期実績 人員数の推移

人員数は前年同期比+42名の95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。

単位（人）

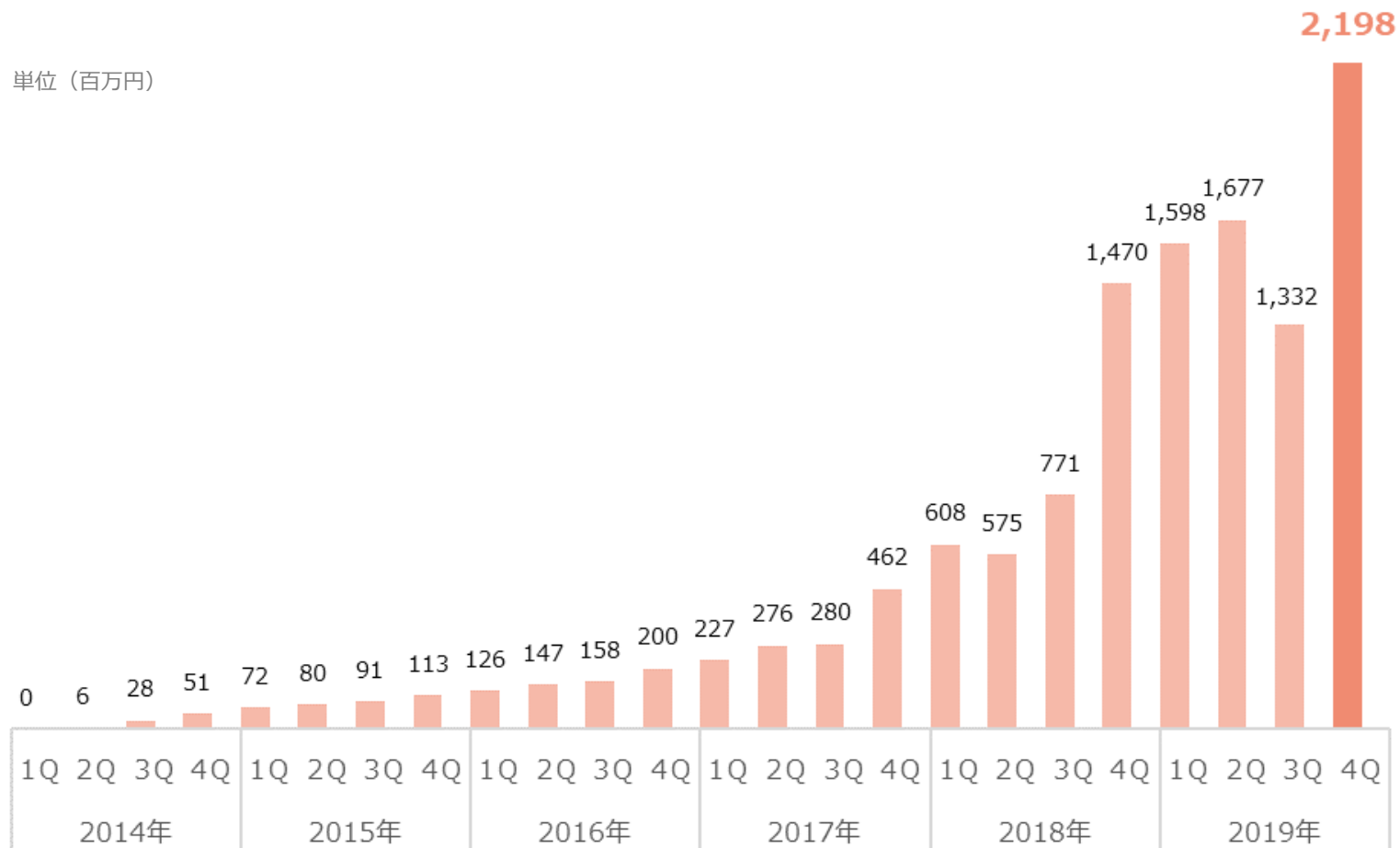


Ⅲ. サービス別業績概要

サービス別業績概要 流通額の四半期推移

giftee*

流通額は、第4四半期で前年同期比1.5倍の約22億円、通期68億円と過去最大に達する。

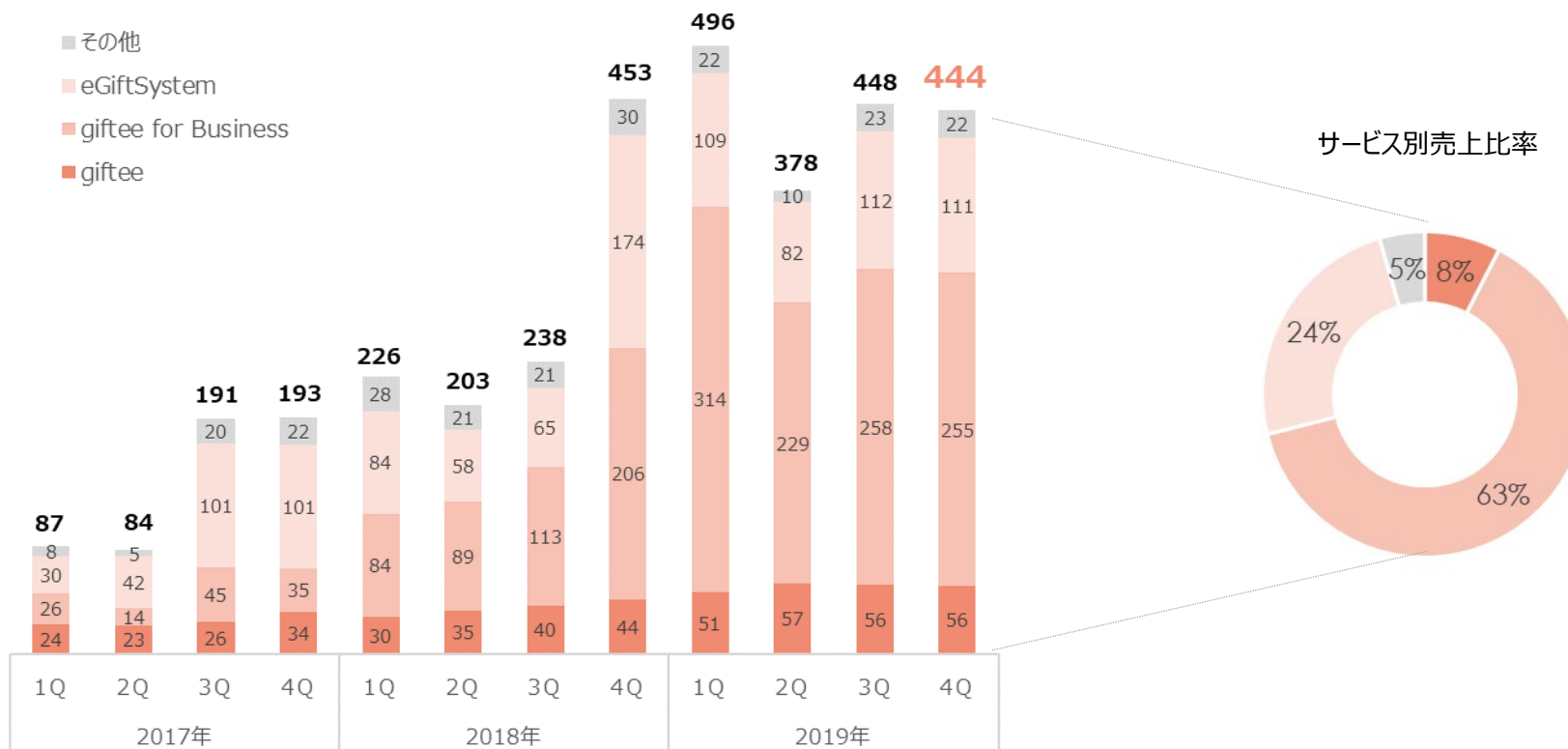


サービス別業績概要 売上高の四半期推移

giftee*

第4四半期売上高は、キャンペーン対応やシステム開発といった流通額に紐づかない収益が減少し、eGift System売上が前年同期比62%となり、全体では同98%の444百万円。giftee for Businessは同137%と堅調に推移。

単位（百万円）

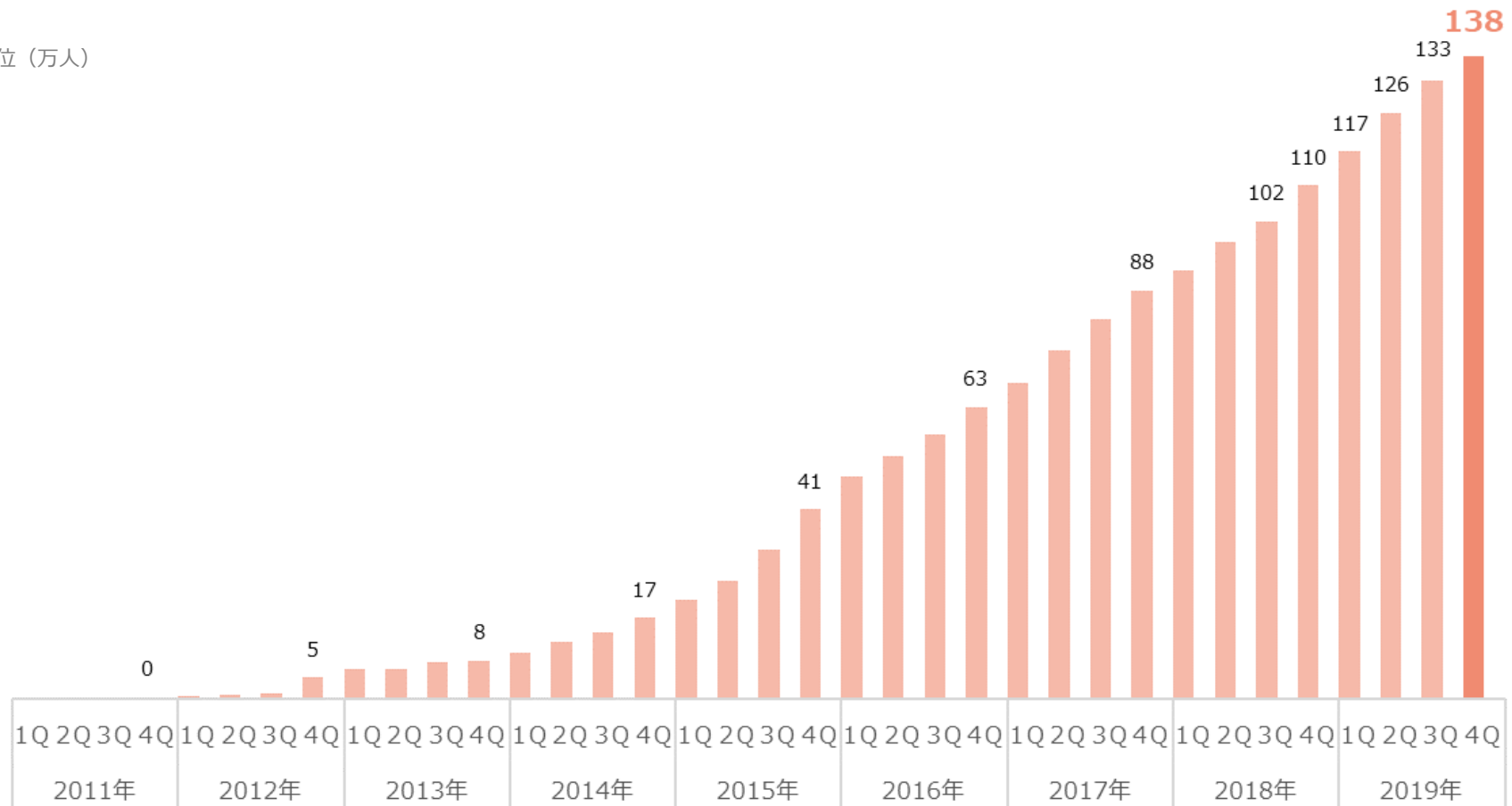


サービス別業績概要 gifteeサービス ～会員数 四半期末数推移～

giftee*

gifteeサービスの会員数は前年同期比+25.1%の138万人と、順調に推移。

単位（万人）



サービス別業績概要

giftee サービス ～トピックス～

giftee*

サービス認知向上のため、有楽町マルイでギフト初ユーザー向けオフラインイベント「giftee GOOD STORY AWARD」を開催。gifteeを利用して「ギフトを贈った」「ギフトを貰った」際の印象的なエピソードを募集し、そのなかから最も共感を集めたエピソードをグランプリとして決定。



giftee GOOD STORY AWARD グランプリ

「反抗期とお弁当」 story by 栗鼠之助さん

反抗期中の息子さん。玄関にはわざと置いて行かれたお弁当。お小遣いも残っていないはずの息子さんにgifteeのコンビニギフト券を贈るエピソード。

特別賞

「日々の感謝といたわり合うふたりに」 story by ナツヒロさん

アルバイト先のひそかに気になっている先輩から貰ったアイスのお返しにgifteeのコーヒーギフト券を思い切って送信。ギフトで二人の距離が縮まったエピソード。

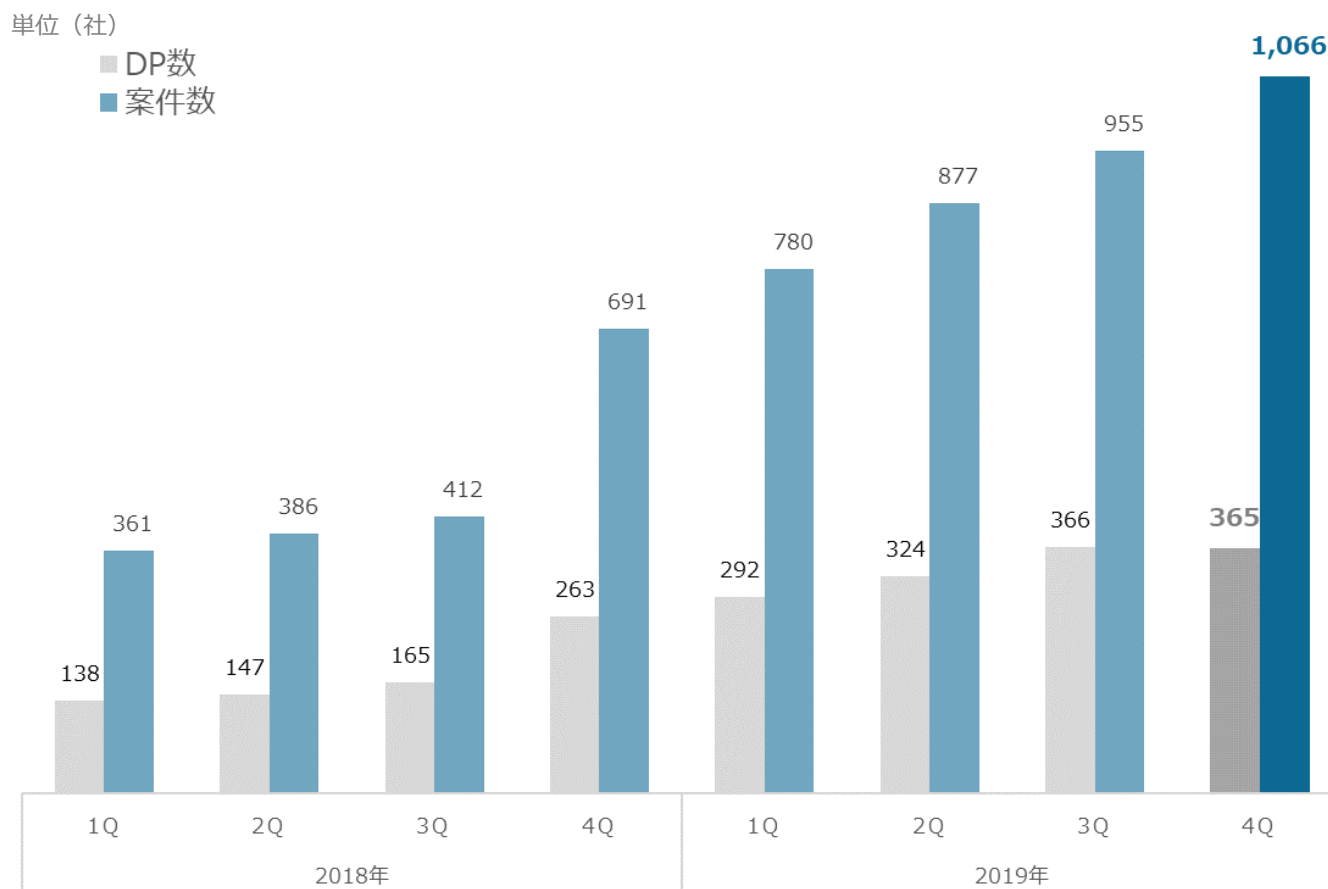
特別賞

「ごめんねの代わりに」 story by めーさん

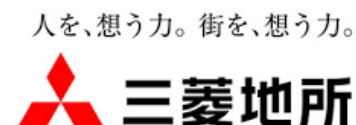
喧嘩のあとにはgifteeのカフェドリンクチケットを贈って仲直り。素直に謝れないご夫婦の仲直りのルールのエピソード。



giftee for Businessサービスの第4四半期のeギフト利用企業(DP)数は第3四半期とほぼ同様の365社。1社あたりの案件回数の増加により、案件数は1,066回と過去最大に達する。



※DP数は各四半期のユニーク利用企業数。



サービス別業績概要

giftee for Business サービス ～トピックス～

giftee*

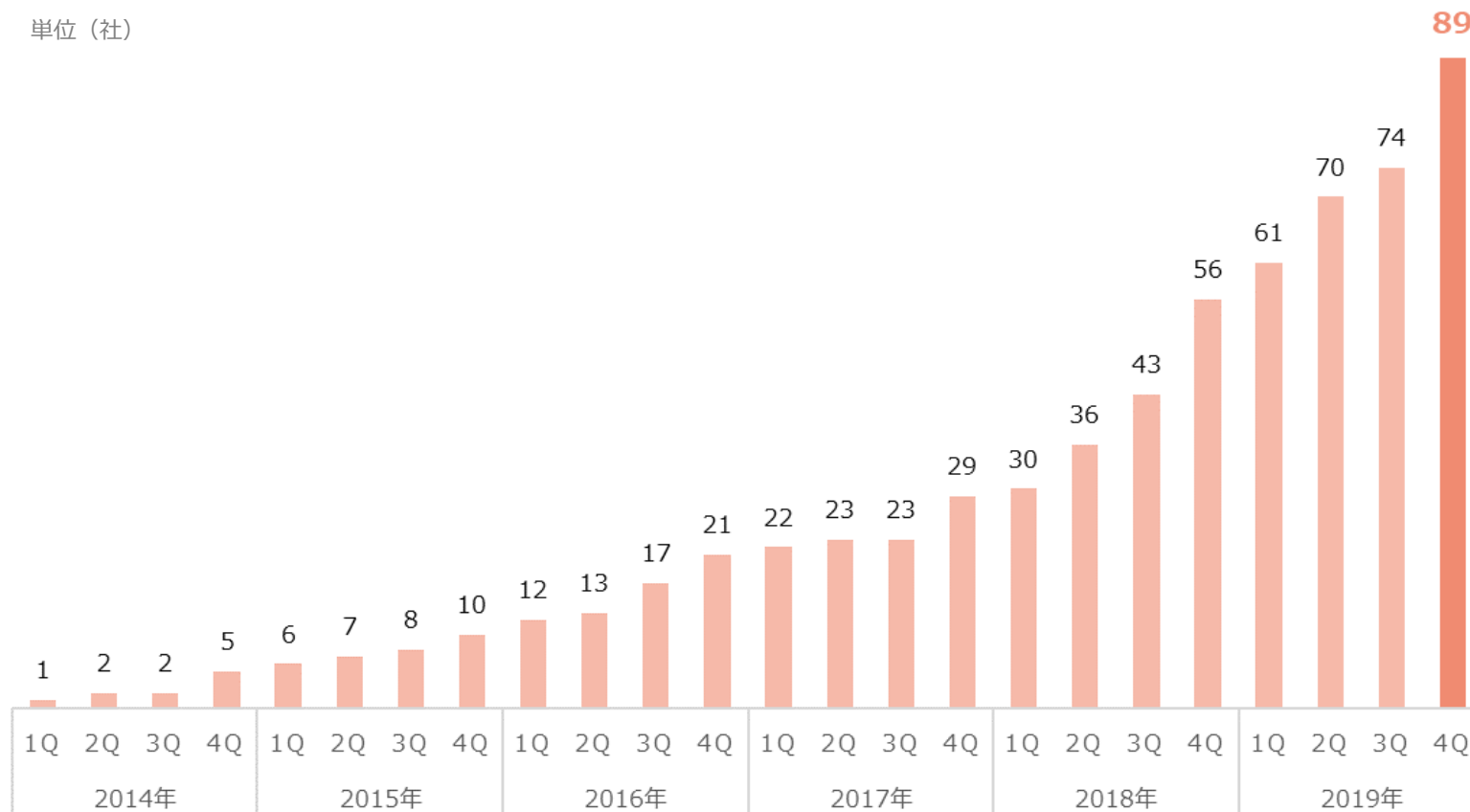
eギフトプラットフォームの価値を向上すべく、様々な業界の事業者様との連携を実施。

「Unipos」へgiftee for Businessサービスを提供開始。
「Unipos」内でやり取りされる従業員間の報酬「ピアボーナス®」を、弊社が提供するeギフトと交換することが可能となりました。



eGift Systemサービスのeギフト発行企業(CP)は、前四半期比+15社、前年同期比+33社と大幅に増加。

単位 (社)



サービス別業績概要 eGift Systemサービス ～トピックス～

giftee*

2019年12月期第4四半期 eGift Systemご導入企業

NewDays (東日本エリア700店舗以上)

NewDays

券面イメージ



eギフトを活用したサンプリング等も実施。

スイスのプレミアムチョコレートブランド Lindt(リンツ)



Lindt Chocolate e-Gift

ありがとう、おつかれさま
リンツのチョコレートに託して贈る、あなたのあたたかな思い。

IV. 2020年12月期業績予想

2020年12月期業績予想

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

発券 eギフト発行企業 (CP)



CP数
89社

流通額：68億円

流通 eギフト利用企業 (DP)



会員数
138万人

DP数
643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

* 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。

eギフトプラットフォームの拡大

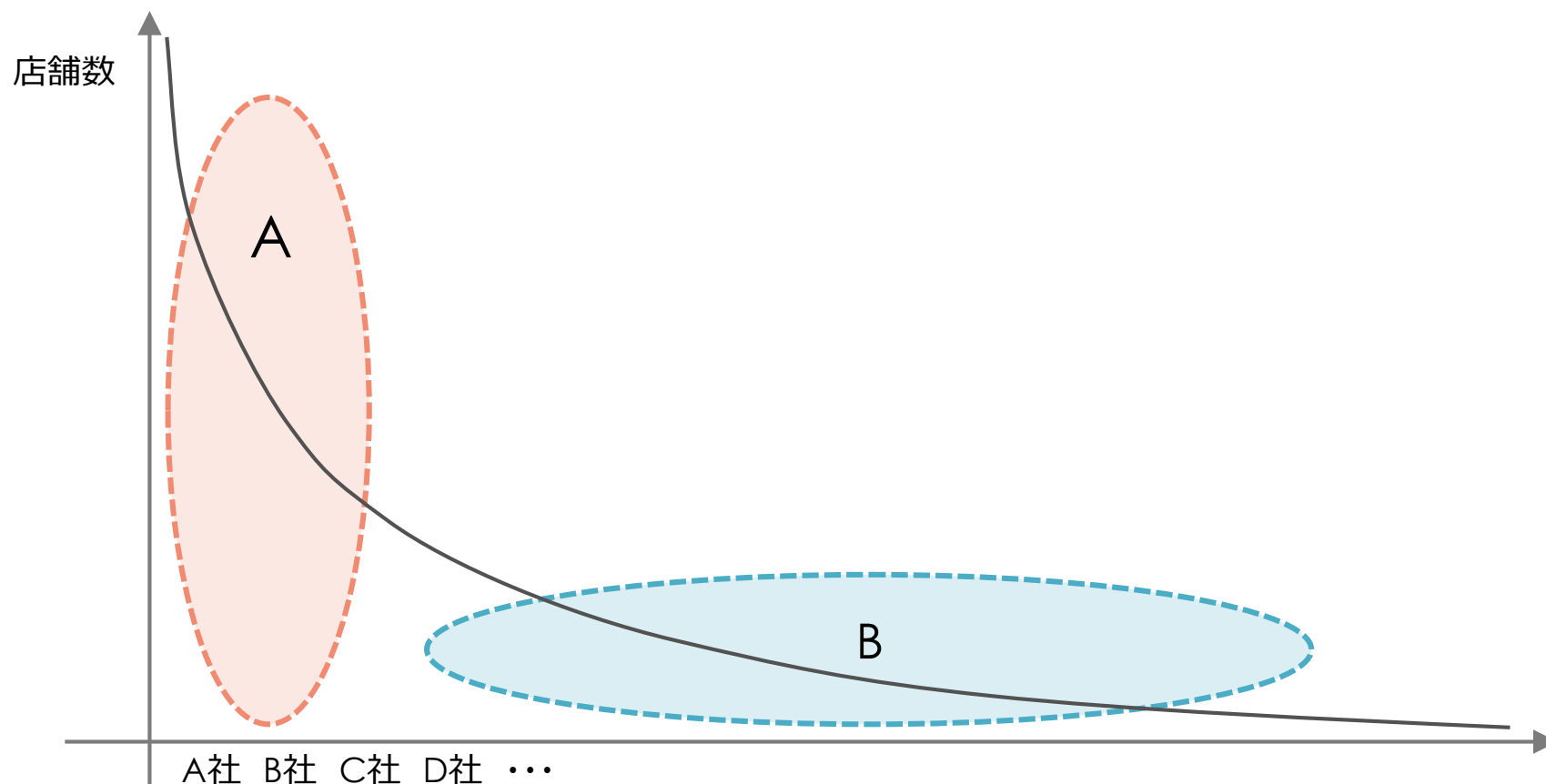
- eギフト発行企業（CP）数の拡充
- eギフト利用企業（DP）数と流通額の拡大
- 新規サービスの開発・展開



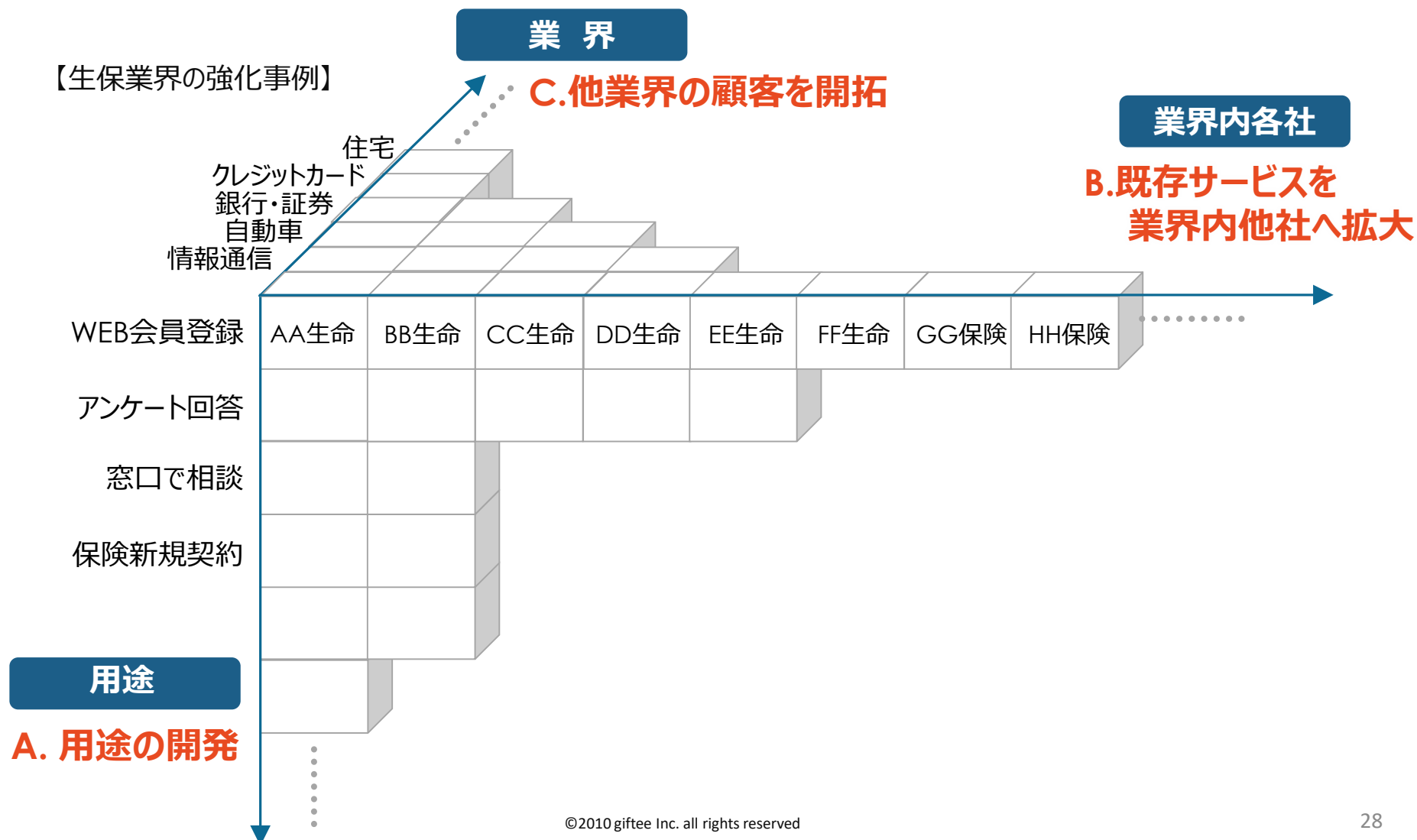
地理的な横展開

- ギフティマレーシア社の設立
- ASEAN展開

- 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。



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。



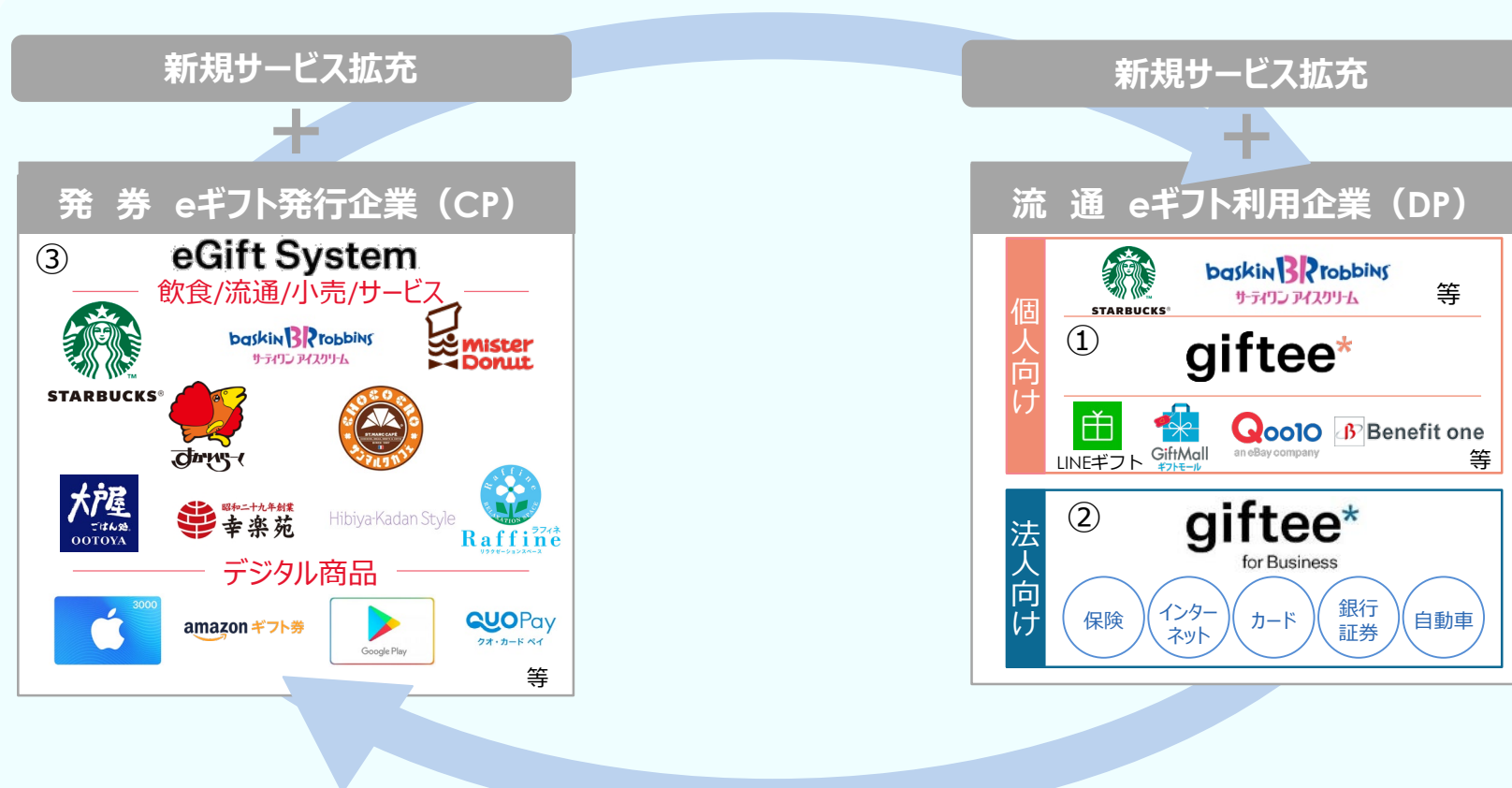
2020年12月期業績予想

今後の成長戦略 ～新規サービスの開発・展開～

giftee*

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。

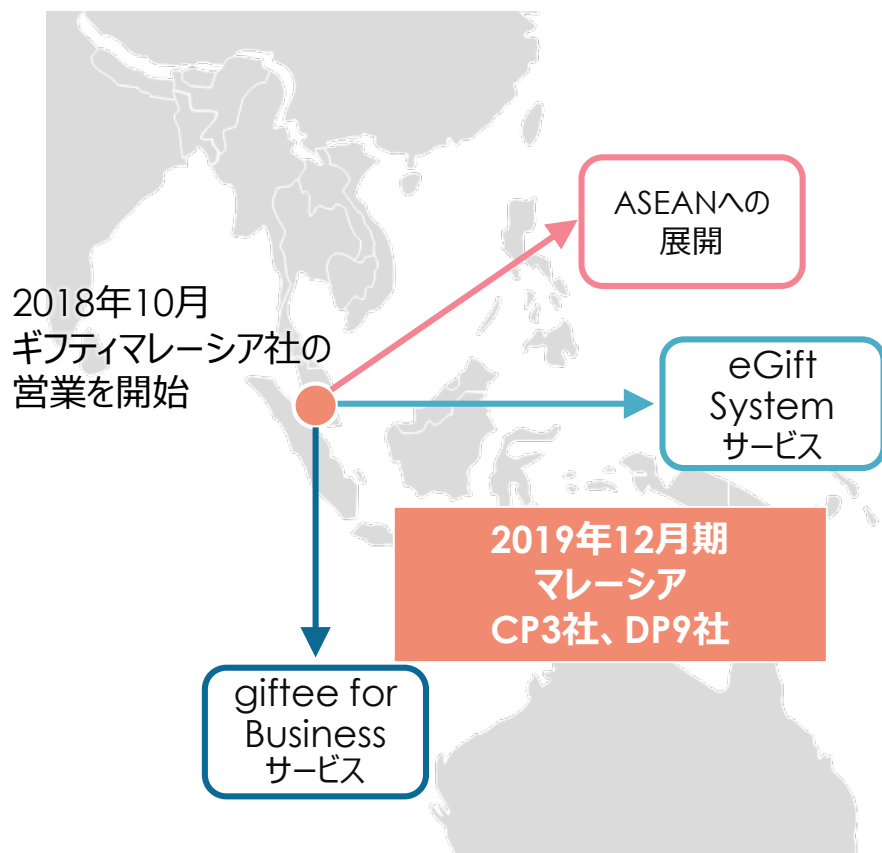
そのための人員増員及び戦略的M&Aも実施していく方針。



2020年12月期業績予想 今後の成長戦略 ～地理的な横展開～

giftee*

現地法人ギフト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

マレーシア国内134店舗
日本食チェーン



SUSHI KING
Smiling. Served Fresh

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

マレーシア国内全店舗
ドーナツチェーン



eギフト利用企業 (DP) 9社

Lazada

Quube

Presto Mall

UOB

Pringles

Colgate

Isetan

Rewardz

Kim Realty

2020年12月期業績予想 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%

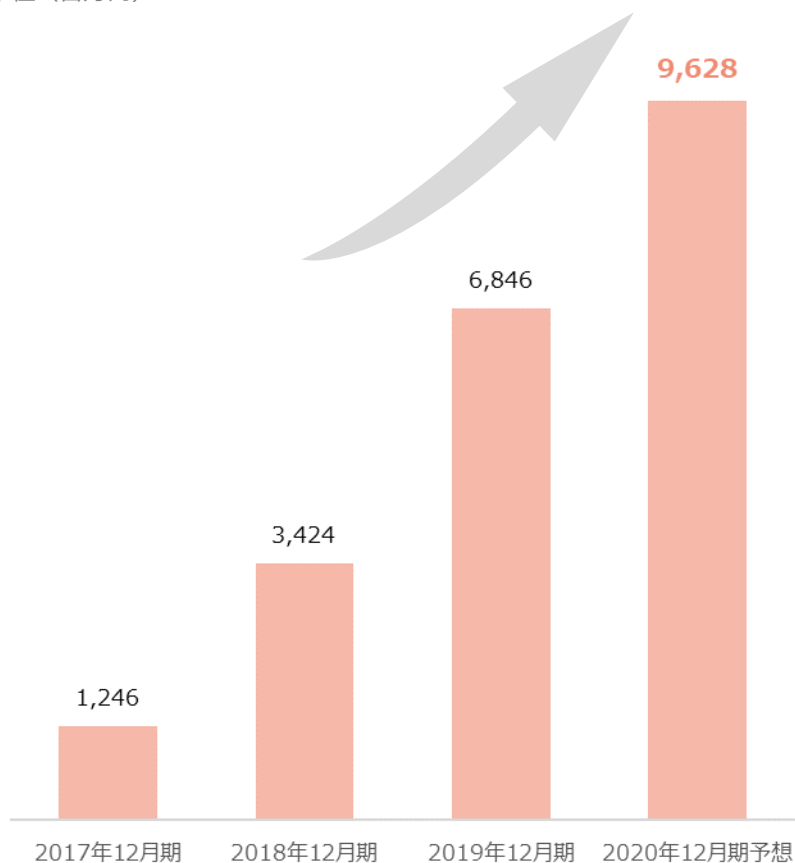
2020年12月期業績予想 2020年12月期流通額・売上予想

giftee*

流通額、売上高ともに40%超の成長を見込む。

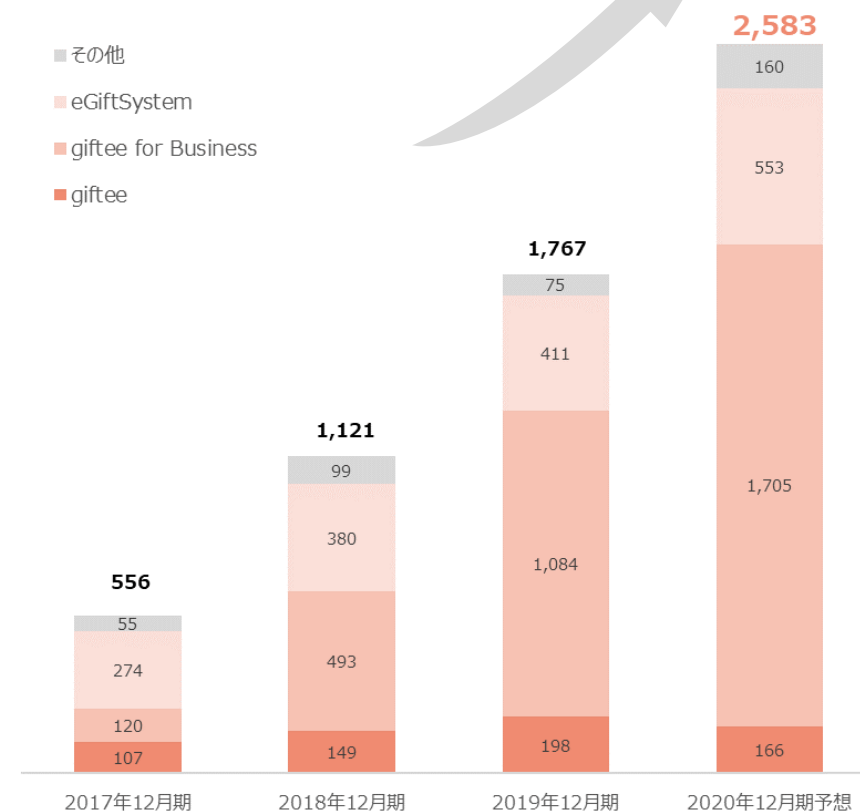
流通額

単位（百万円）



売上高

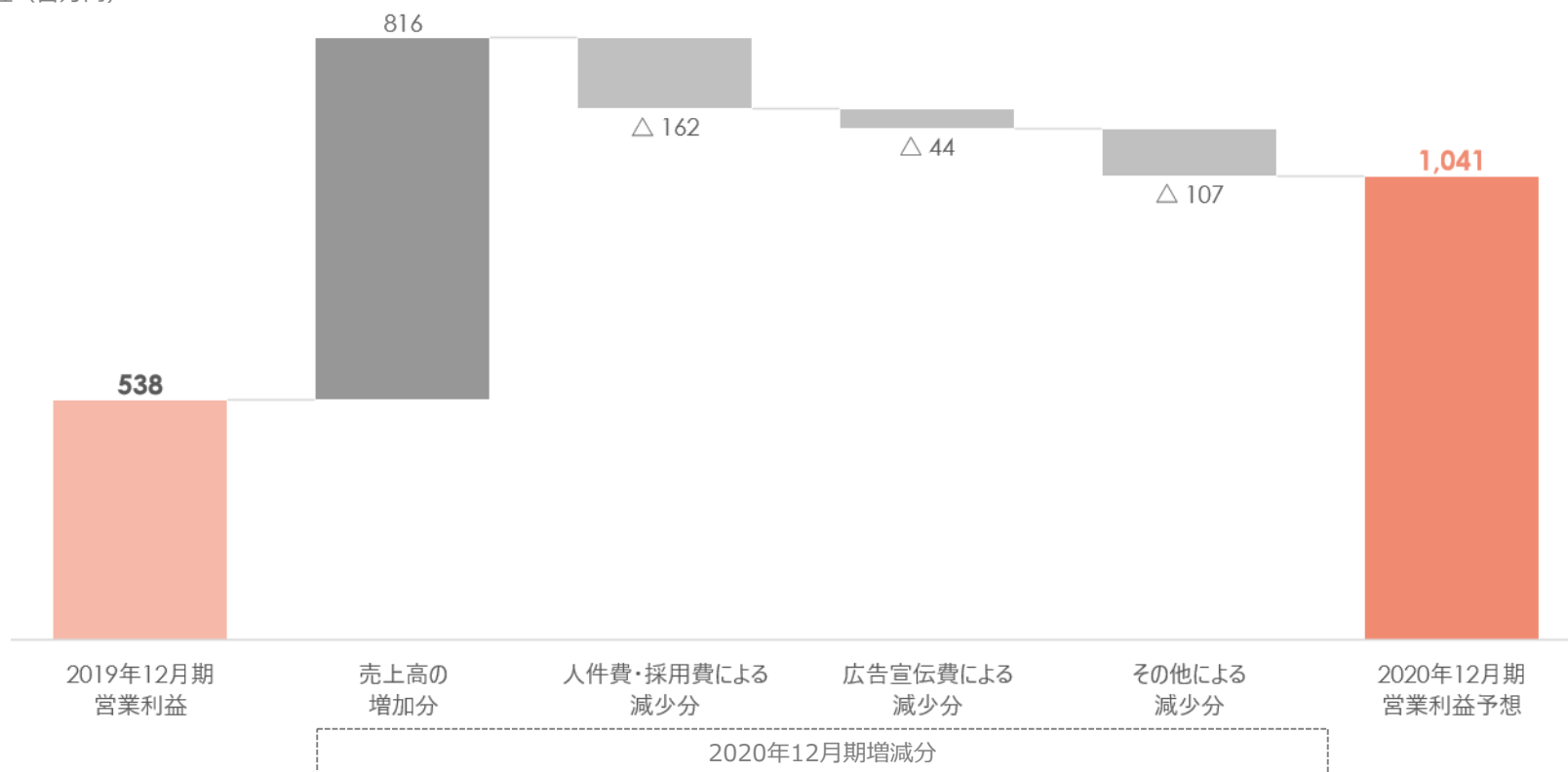
単位（百万円）



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。

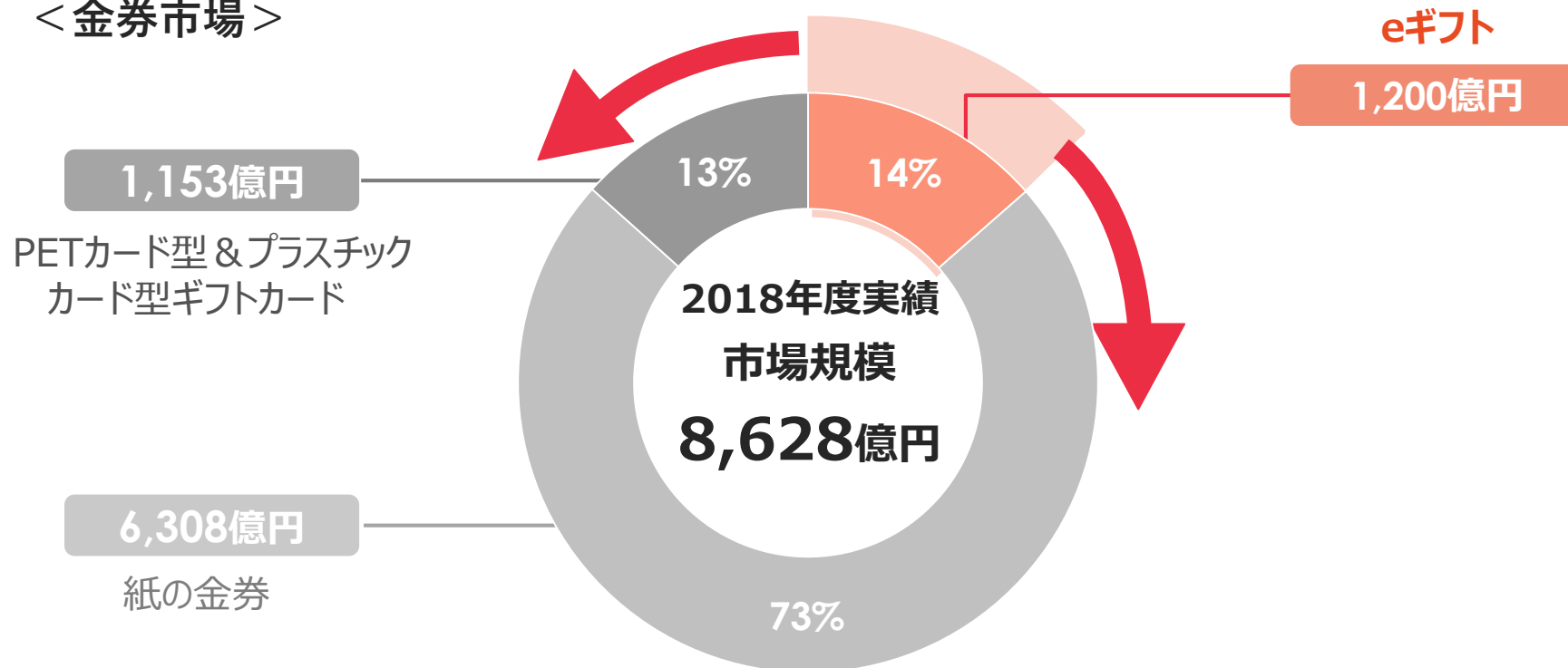
単位（百万円）



金券市場

金券市場約8,600億円のうち、eギフトの構成は14%、約1,200億円にとどまる
金券・カード関連、ギフトカードがeギフトにシフトしていくことが予想される

< 金券市場 >



2020年12月期業績予想 潜在市場 ～ギフト市場～

giftee*

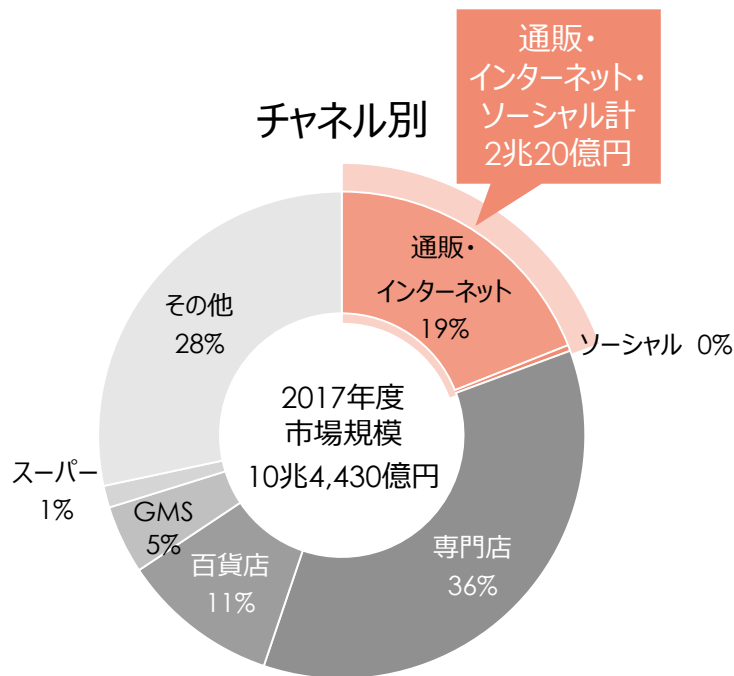
ギフト市場

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。eギフトの市場規模はわずかに約1,200億円と、成長余地が大きい

ギフト市場構成

eギフト：約1,200億円

チャネル別



フォーマル領域
4兆円超
結婚祝い、出産祝い、
香典返し等

フォーマル/ビジネス
4兆3,824億円

2017年度
市場規模
10兆4,430億円

法人ギフト
1兆3,326億円

パーソナルギフト
4兆6,080億円

カジュアル領域
6兆円超

バレンタインデー、
父の日・母の日・
敬老の日、
手土産等

出所) 矢野経済研究所「2018 ギフト市場白書」より当社推計

2020年12月期業績予想 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

Mission

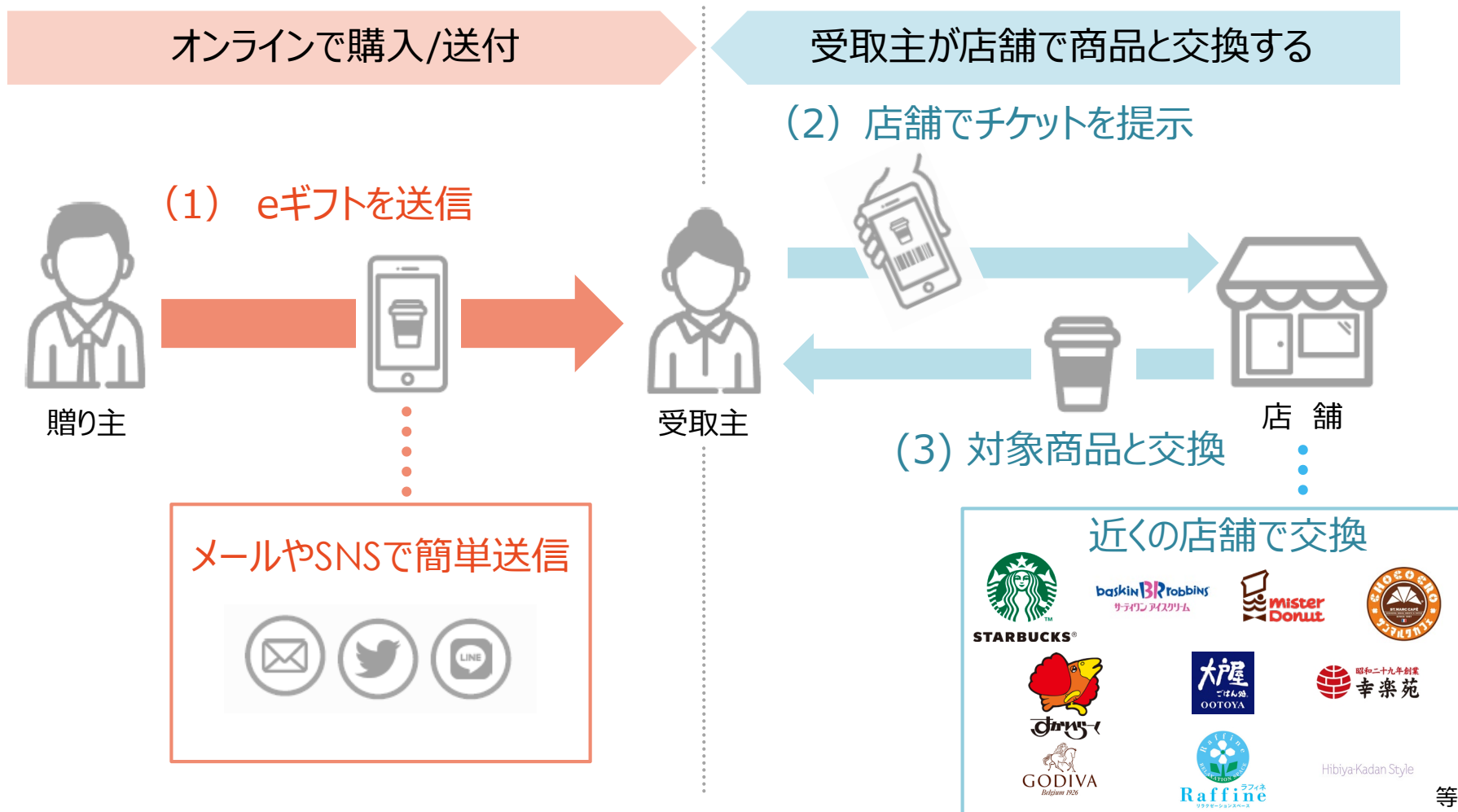
『ギフトで、「人與人」「人と企業」「人とまち」をつないでいく。』

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



V. 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。



eギフトとは ラインナップ

giftee*

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



ドリンクチケット (500…
Starbucks Coffee Japan
¥500



レギュラーシングルギフト…
サーティワン アイスクリーム
¥390 (税込)



ギフトチケット (200円)
ミスタードーナツ
¥200



すかいらーくご優待券 (…
すかいらーく
¥1,000

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



ギフトプレモ
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。

eギフトとは 特徴

eギフトはユニークなURLで発行。

受け取りにアプリのダウンロードや会員登録の必要はなく、すぐにギフトの交換が可能。

受取手は、送られたeギフトのチケットを店舗で提示し、

ギフトと交換利用されたチケットは「消込」という処理をすることで利用済みとなる。

- ✓ eGiftのURLをメールやSNSで送るだけで完結！
- ✓ リアルタイムに「消込」することで、不正利用を防止



事業とサービスの概況

4つのサービス

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

① giftee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

② giftee for Businessサービス 法人向け

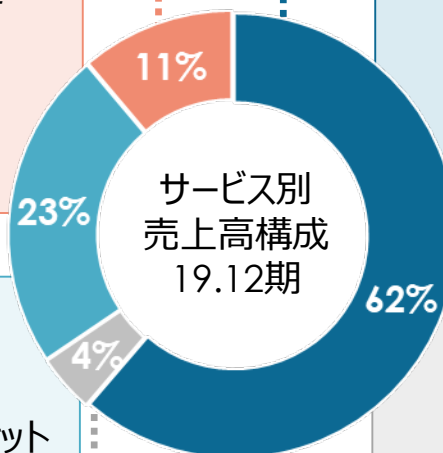
法人が自社の顧客に対し、キャンペーンプレゼントやアンケート謝礼としてeギフトを送付できるサービス。

【DP数】643社
DP：ディストリビューションパートナー

③ eGift 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）
しまぼ通貨（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（J R東日本）

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



baskin **BR** robbins
サテイワン アイスクリム



Hibiya-Kadan Style

等

④地域通貨サービス

eギフト発行会社自社サイト



baskin **BR** robbins
サテイワン アイスクリム

等

①gifteeサービス

giftee*

提携企業



Benefit one

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

個人
向け

法人
向け

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

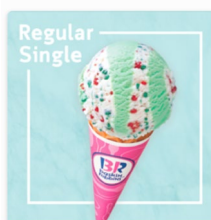
会員数138万人※のカジュアルギフトサービス

※2019年12月末現在

(1)
ギフトを選択



ドリンクチケット (500…
Starbucks Coffee Japan
¥500



レギュラーシングルギフト…
サーティワン アイスクリーム
¥390 (税込)



ギフトチケット (200円)
ミスタードーナツ
¥200

等

(2)ギフトカード作成

(3)決 済

(4)URLを送信

(5)店舗で交換



決済方法を選ぶ

- ☒ ご登録済クレジットカード
*****1111 (有効期限: 07/2019)
- ☐ 新規クレジットカードを利用する
- ☐ auかんたん決済
- ☐ ドコモ払い
- ☐ ソフトバンクまとめて支払い・ワイモバイルまとめ…
- ☐ JCB PREMO決済

ギフトカードの準備が出来ました

注文番号: 20150814551621160311



近くの店舗で交換



にゃんたさんからのギフト

この間はありがとう!

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

発 券 (CP)

流 通 (DP)

giftee*
for Business

保険

インター
ネット

カード

銀行
証券

自動車
等



参加者

多様な商品



URLで納品

	A
1	ギフトURL
2	http://giftee.co/rb/cuauz
3	http://giftee.co/rb/5vs86
4	http://giftee.co/rb/bnhse
5	http://giftee.co/rb/vb4fp
6	http://giftee.co/rb/zhdyl
7	http://giftee.co/rb/2pr4
8	http://giftee.co/rb/jdndsd
9	http://giftee.co/rb/st2ler
10	http://giftee.co/rb/o1kitf
11	http://giftee.co/rb/44sf9
12	http://giftee.co/rb/8rmqz
13	http://giftee.co/rb/o6um
14	http://giftee.co/rb/zy5vc
15	http://giftee.co/rb/a2ohf
16	http://giftee.co/rb/q9uzc
17	http://giftee.co/rb/gucti
18	http://giftee.co/rb/en6sli
19	http://giftee.co/rb/sw8di
20	http://giftee.co/rb/ne5isi
21	http://giftee.co/rb/ymru
22	http://giftee.co/rb/wrjgn

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

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（D P）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。

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

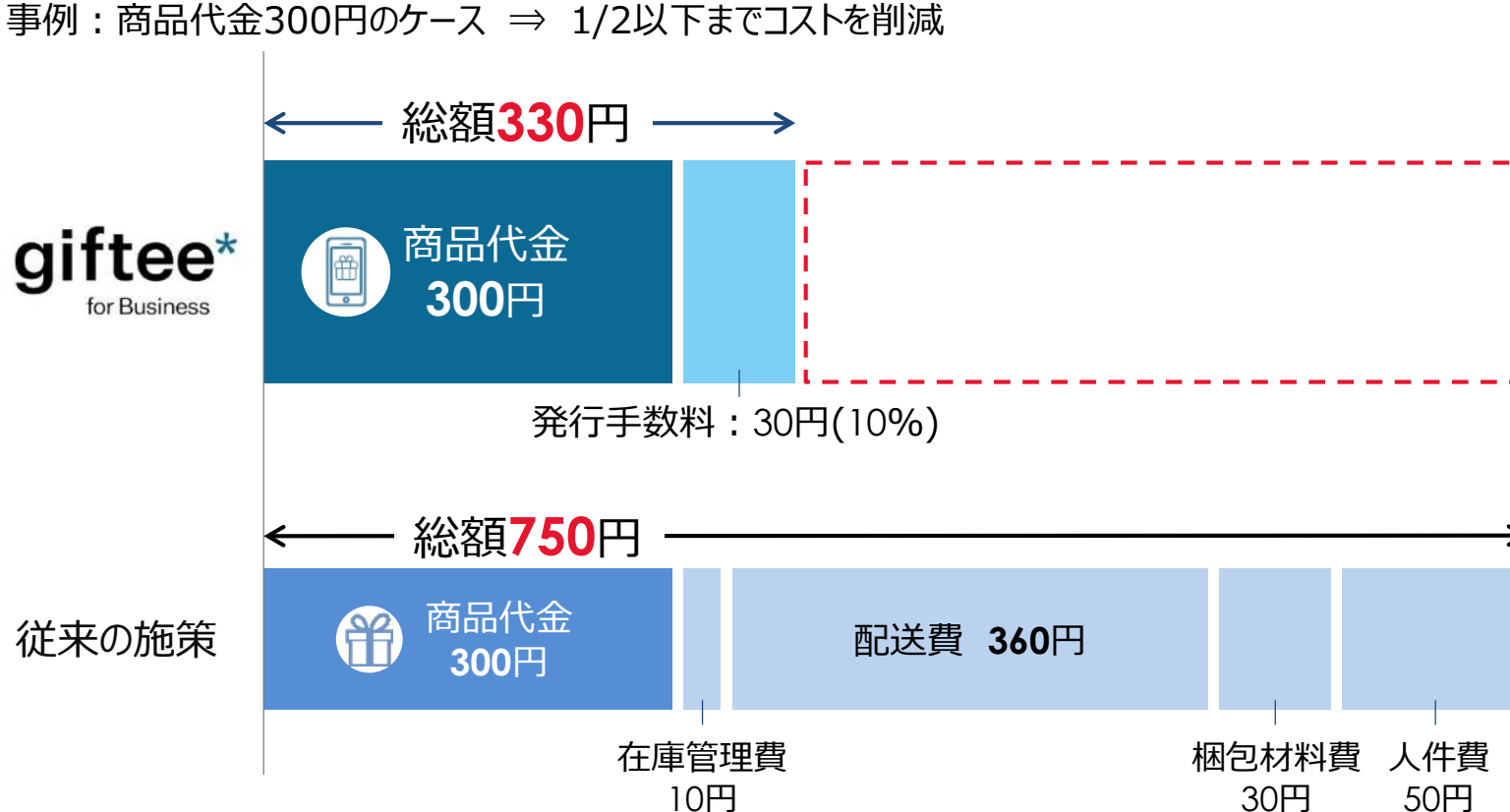


参加モチベーションの向上

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



メリット2 同じ予算内で当選者数を最大化

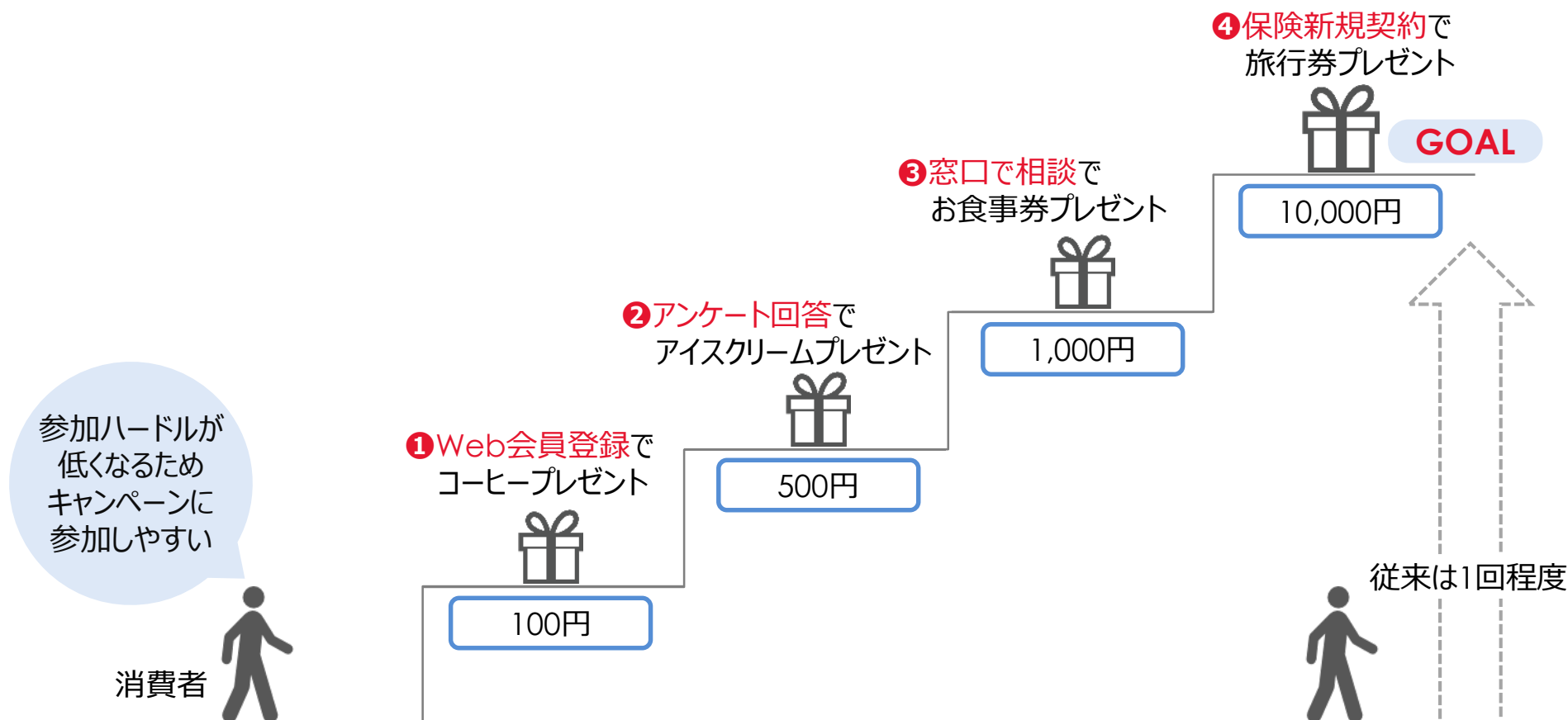
当選者数**100**倍の事例



- ✓ 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

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



「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。

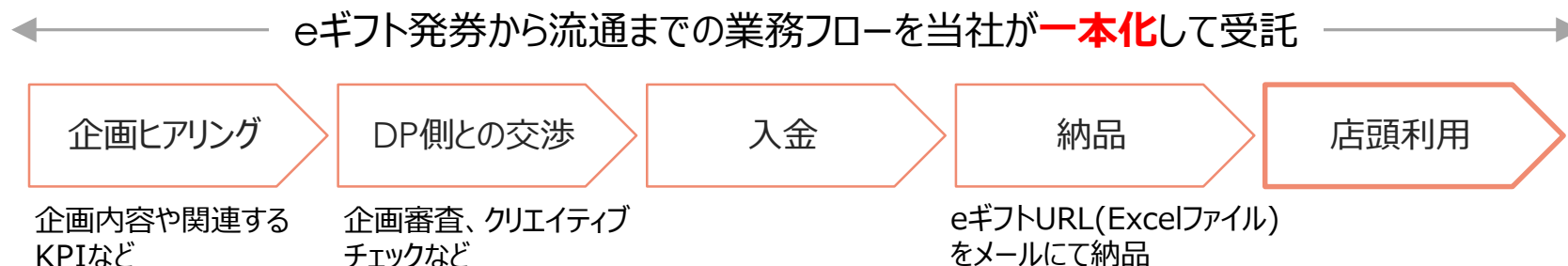


メリット1 多額の流通額、多数の流通先を持つ当社のプラットフォームを利用することで、飲食・流通・小売企業等はギフト需要の開拓が可能。

流通額
68億円
(前年同期比98.7%増)

eギフト利用企業数
643社
(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



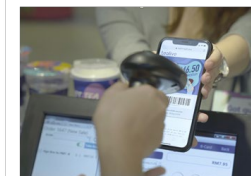
メリット3 券面統一による店頭**オペレーションの効率化**

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。

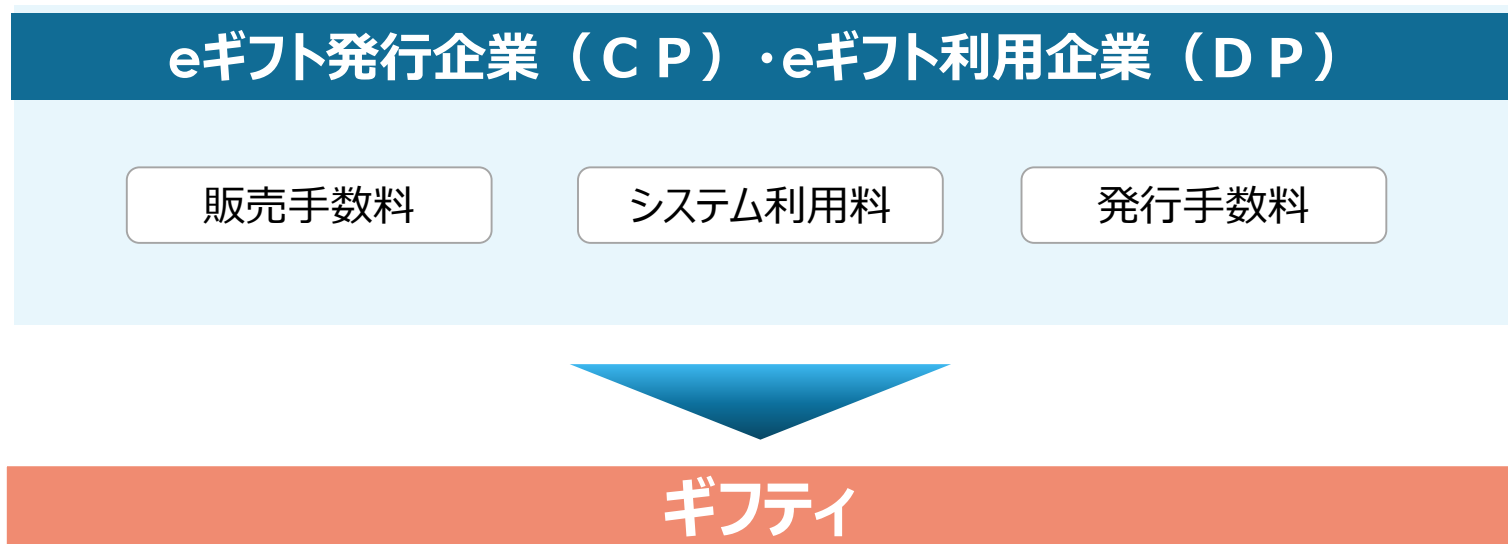
eギフト券面



eギフトを店舗で提示



企業から販売手数料、システム利用料、発行手数料を受領。

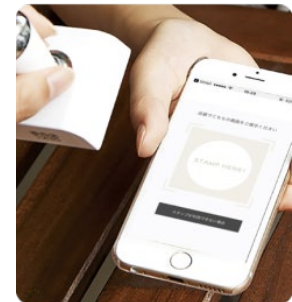


「Welcome! STAMP」は、従来紙やカードで発行されていた地域通貨(プレミアム商品券等)を、電子化(スマートフォンや携帯電話で購入・利用可能)し流通させるソリューションに加え、地域活性プラットフォームとして展開。

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
- 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

<電子スタンプ利用イメージ>

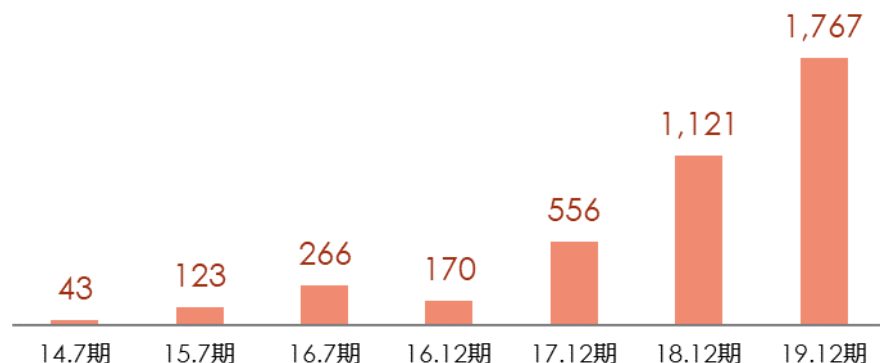


Appendix

財務ハイライト（１）

giftee*

売上高（百万円）



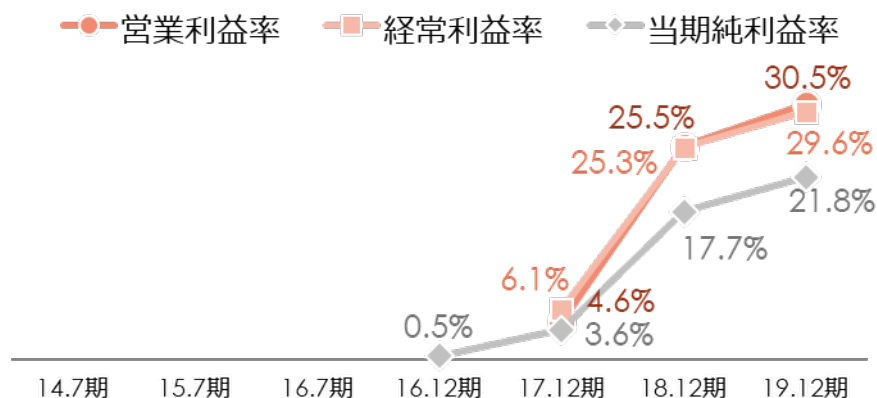
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



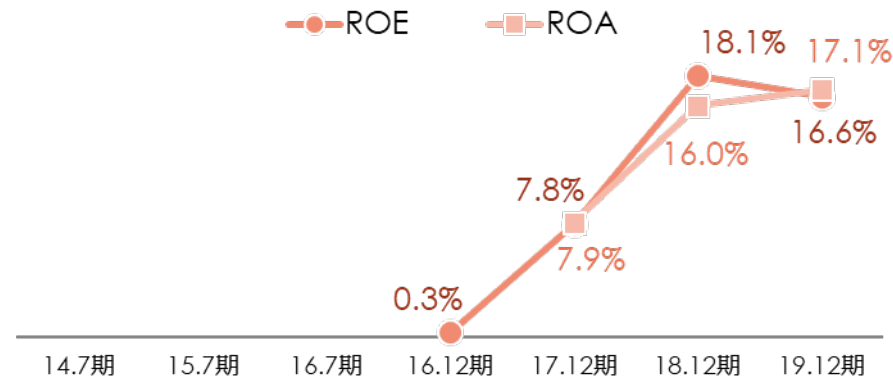
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

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

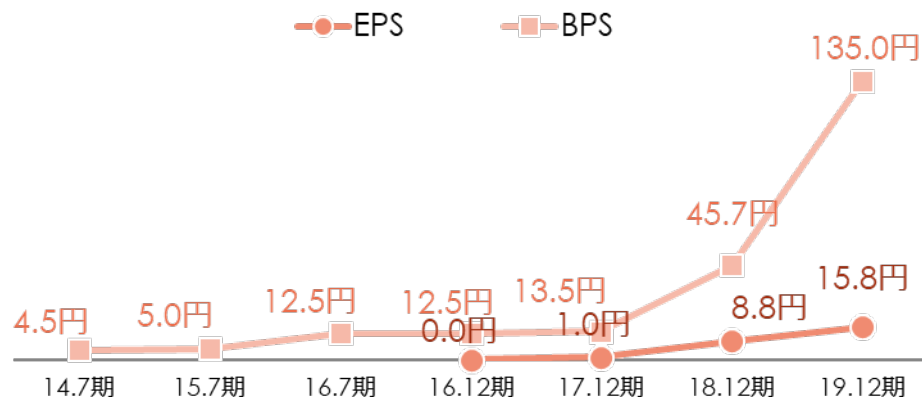
ROE・ROA（％）



※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)

財務ハイライト（２）

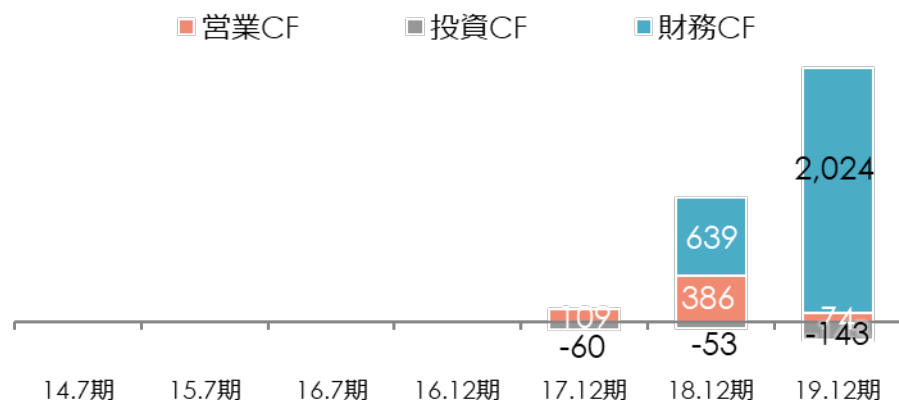
EPS・BPS（円）



※17.12期までは単体、18.12期からは連結

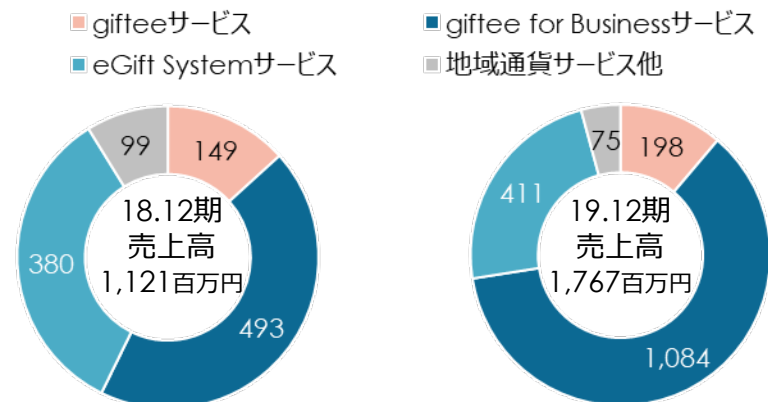
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

キャッシュフロー（百万円）

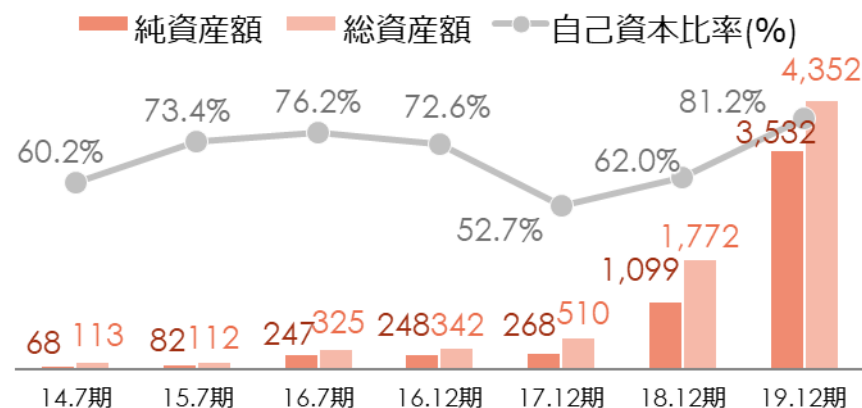


※17.12期までは単体、18.12期からは連結

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、％）



※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



代表取締役CEO 太田 睦

1984年生
慶應義塾大学総合政策学部卒

- 2007年
アクセンチュア(株)
公官庁の大規模開発業務に従事
- 2010年
(株)ギフトィを設立
代表取締役に就任



取締役COO 柳瀬 文孝

1980年生
東京理科大学大学院
理工学研究科情報科学専攻修了

- 2007年
アクセンチュア(株)
アプリ開発、プロジェクト・マネジメント
に従事
- 2011年
当社の取締役に就任



取締役COO 鈴木 達哉

1985年生
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WACULの
取締役に就任
- 2013年
当社の取締役に就任



取締役CFO 藤田 良和

1986年生
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

会社名	株式会社ギフトィ（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 取締役CTO 柳瀬 文孝 取締役COO 鈴木 達哉 取締役CFO 藤田 良和 社外取締役 妹尾 堅一郎 社外監査役（常勤）工木 大造 社外監査役 中島 真 社外監査役 秋元 芳央
従業員数	95名 ※2019年12月末現在
資本金	1,536,199千円※2020年12月末現在
子会社	GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.

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。