giftee Group

2026年12月期
第３四半期決算説明資料

2026年11月13日
ギフティグループ株式会社

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

Contents

giftee* Group

I. 2026年12月期第3四半期実績
II. 【再掲】2026年12月期業績予想
III. 【再掲】中期財務方針および成長戦略
- 中期財務方針
- 成長戦略
- ホールディングス化について

IV. Appendix
- 【再掲】事業とサービスの概要
- データ集
- 【再掲】トピックス　他

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

Ⅰ．2026年12月期第3四半期実績

© 2026 giftee Inc. all rights reserved

第3四半期サマリー

giftee Group

営業利益は前年比+34%と高成長、通期業績予想進捗率は89%と高水準で進捗。

主要業績(3Q累計)

流通額：1,353億円
（前年比 +28%／進捗率 87%）

売上高：125億円
（前年比 +20%／進捗率 74%）

EBITDA：39億円
（前年比 +26%／進捗率 88%）

営業利益：30億円
（前年比 +34%／進捗率 89%）

成長要因

ギフティが牽引。自治体領域の案件寄与に加え法人領域の着実な成長が後押し。
その他子会社もYouGotaGift社を中心に拡大。

通期業績予想

第4四半期の業績連動賞与の支給に加え、持続的な成長に向けた先行投資を踏まえて、
通期業績予想は据え置き。

トピックス

ギフティの不正アクセスに伴い、第4四半期に約5.5億円の特別損失の計上を見込む。
本件によるEBITDA、営業利益への影響および配当予想の変更はなく、再発防止に取り組む。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

通期業績予想進捗

giftee Group

通期業績の達成に向け、順調に進捗。
第4四半期は、人件費等の増加により年間で最もコストが高く、利益が出にくい傾向にある。加えて、業績連動賞与の支給や来期に向けた先行投資を予定していることから、通期業績予想を据え置き。

	第3四半期累計		通期業績予想		進捗率	前年比(参考)
売上高	12,540	百万円	16,949	百万円	74 %	+ 20 %
EBITDA	3,979	百万円	4,500	百万円	88 %	+ 26 %
EBITDAマージン	32	%	27	%	―	+ 2 pp
営業利益	3,088	百万円	3,484	百万円	89 %	+ 34 %
営業利益率	25	%	21	%	―	+ 3 pp
当期純利益(non-GAAP)※1	1,419	百万円	1,570	百万円	90 %	+ 27 %
当期純利益※2	1,487	百万円	―		―	+ 31 %
流通額	135,270	百万円	155,895	百万円	87 %	+ 28 %

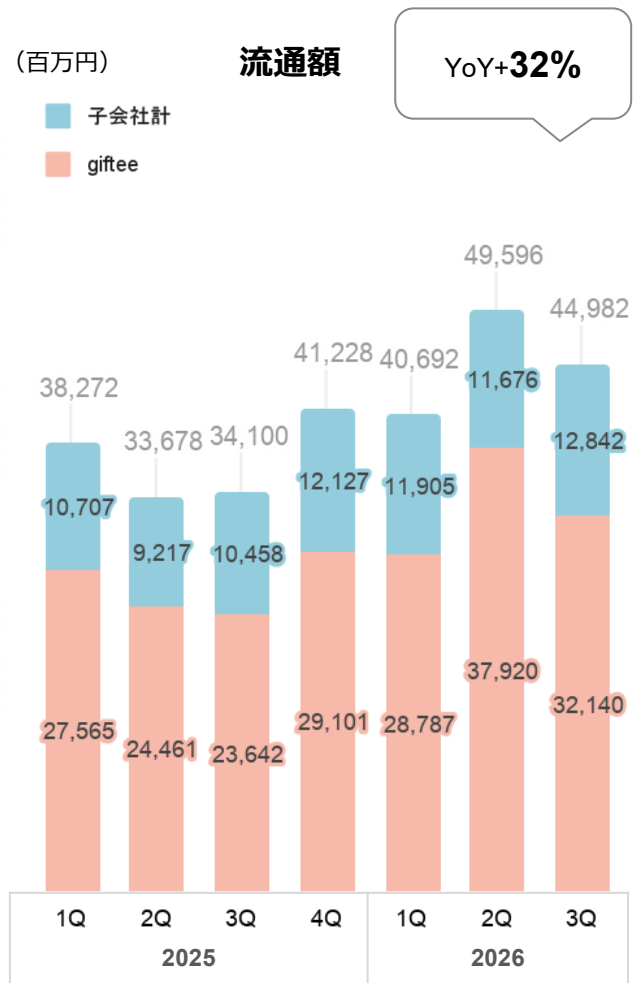
※1 Non-GAAP当期純利益は、特別損益、およびオープンイノベーション減税等非経常的な税効果等の一次的損益を調整して算出。
※2 当社は中長期的な企業価値向上を目指し、次章に掲げる成長戦略実現に向けて戦略的にM&Aや出資を推進しており、減損損失・法人税等調整額等の精緻な見積もりが困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益の具体的な予想数値の開示は行っていません。
※3 第2四半期において出資先株式の投資有価証券評価損137百万円、第3四半期においてDIRIGIO社の段階取得に係る差益(特別利益)181百万円を計上

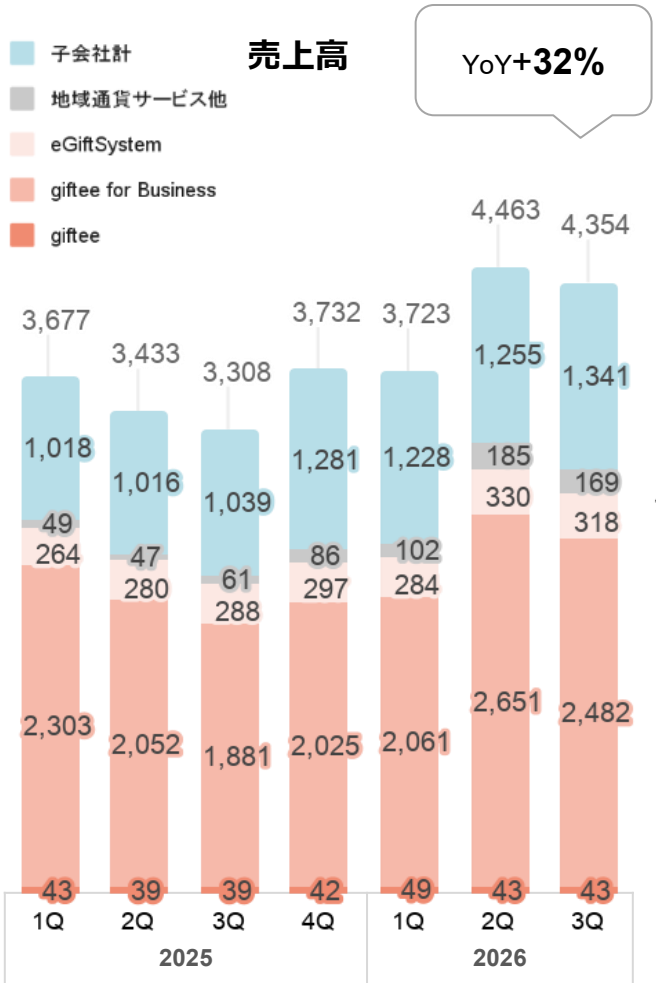
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

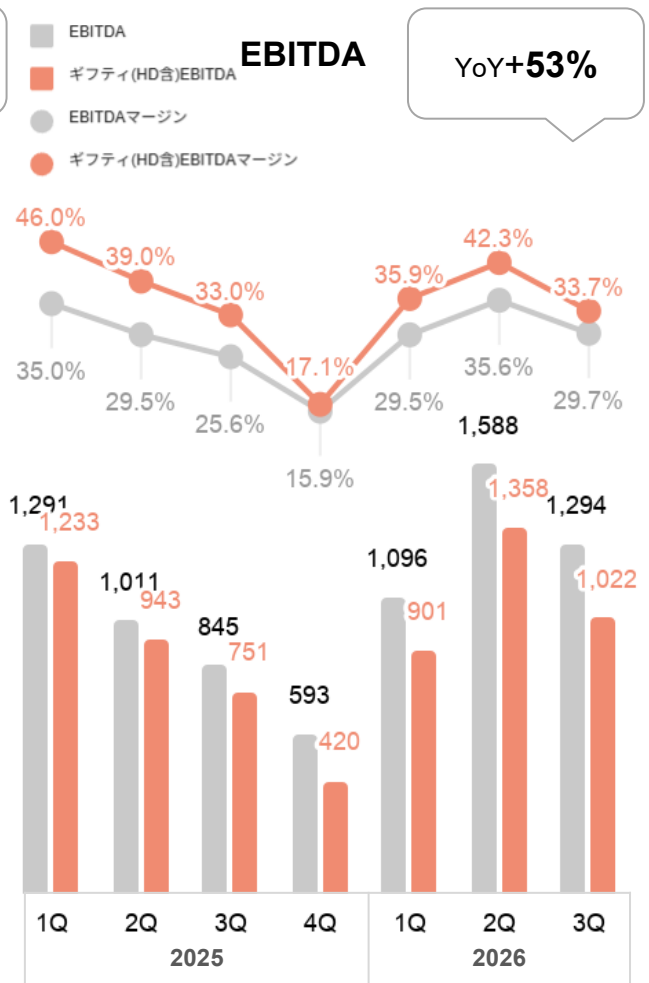
流通額・売上高・EBITDA四半期推移

giftee Group

ギフティは物価高騰支援策をはじめとした自治体需要や法人の販促需要等の獲得により、流通額・売上高・EBITDAが大幅成長。
子会社群についても、YouGotaGift社を中心に着実な成長を実現。







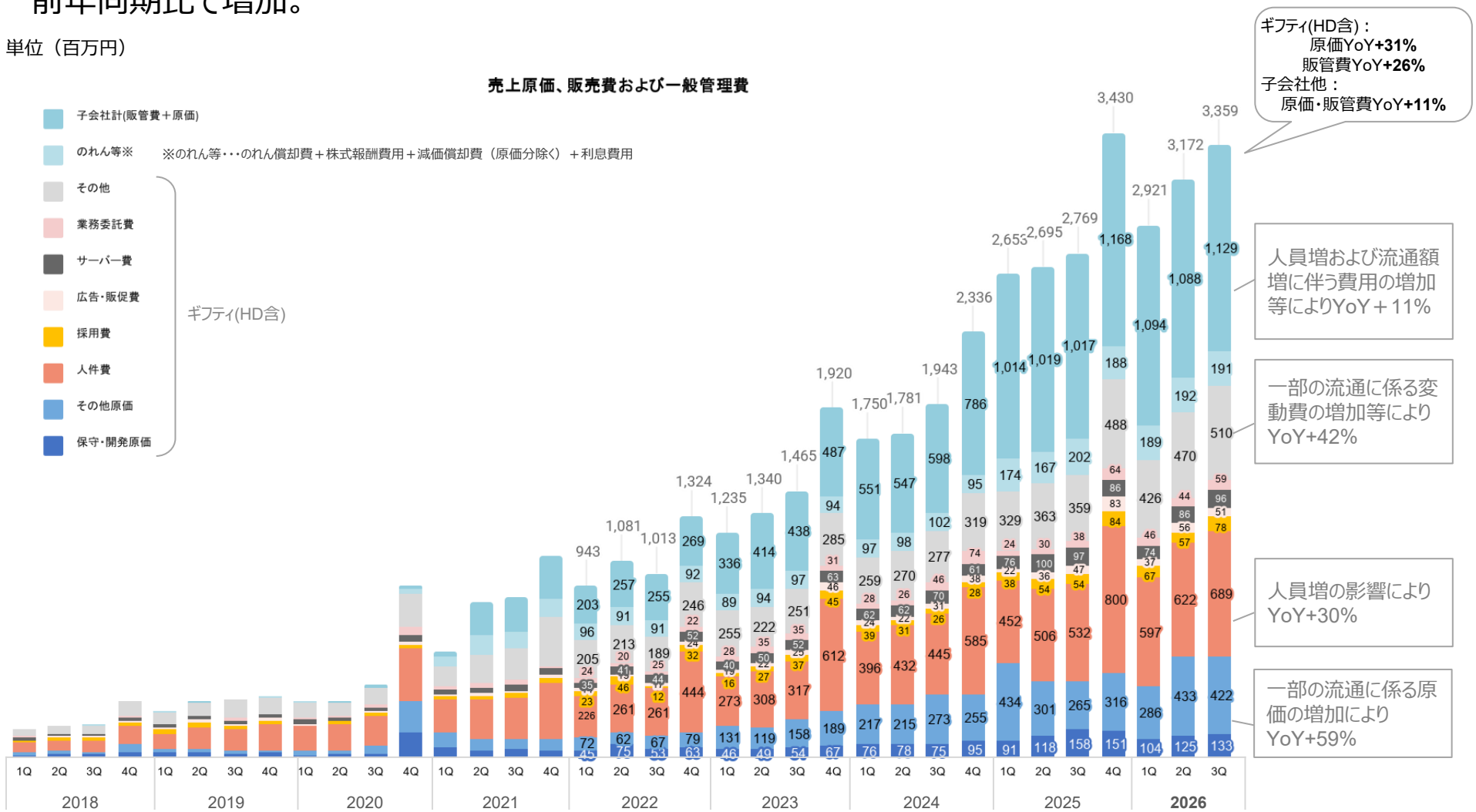
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

売上原価、販売費および一般管理費内訳（四半期推移）

giftee Group

ギフティ原価は、一部の流通に係る原価の増加により、前年同期比+31%。
ギフティ販管費および子会社の原価・販管費は、主に人員増および流通額増加に伴う費用の増加により前年同期比で増加。

単位（百万円）



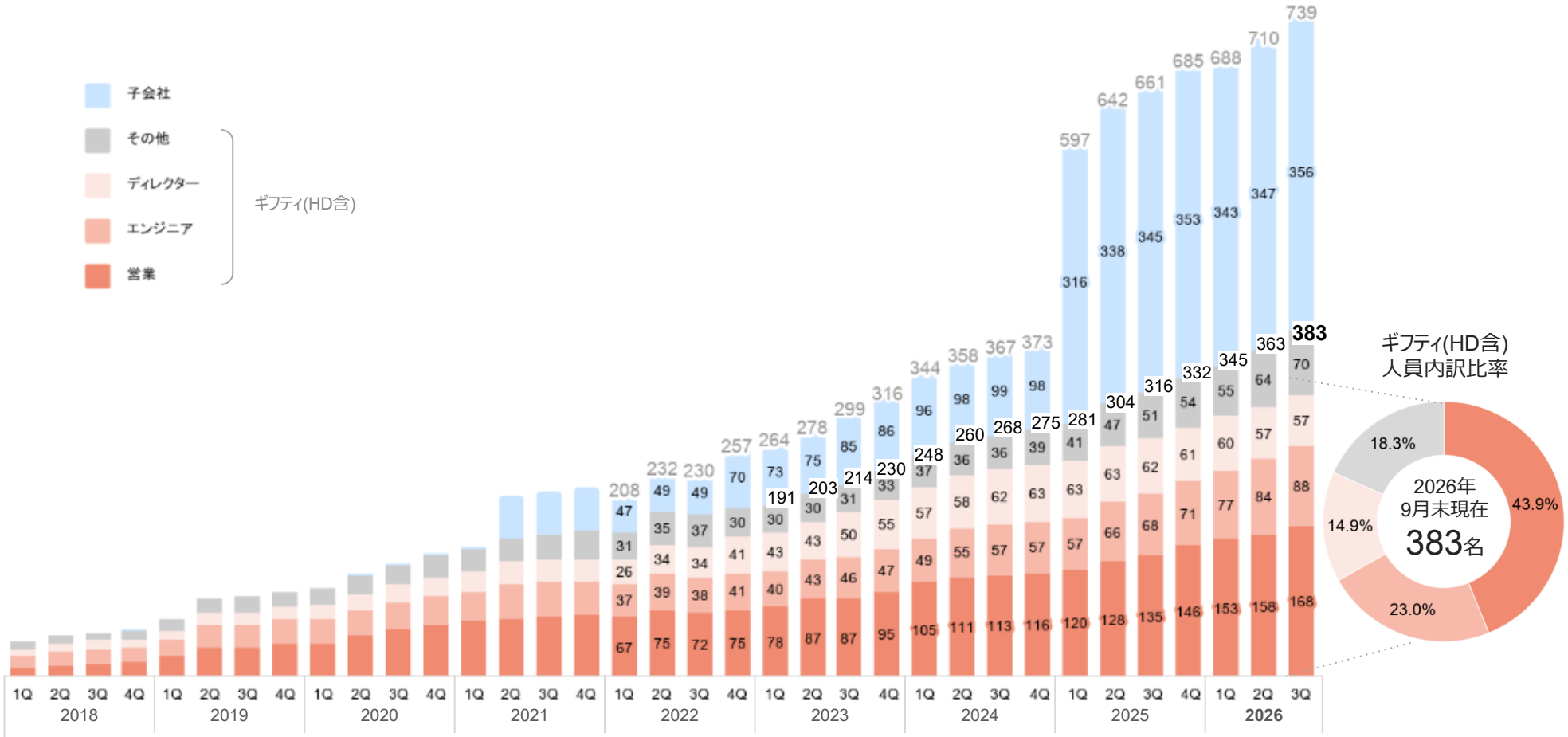
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

人員数

giftee Group

ギフティは、前年同期比67名、前四半期比20名増と営業・エンジニアを中心に、成長に向けた採用を継続。

単位（人）



※20251Q~YGG社連結

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

セキュリティインシデントについて

giftee* © 2026 giftee Inc. all rights reserved

概要と影響

giftee Group

ギフティ社におけるeギフト不正発行に伴う特別損失約5.5億円を第4四半期に計上予定。
本件による主要サービスの停止はなく、連結EBITDAへの直接的な影響はない。また、本件による配当予想の変更もなし。

発生事象・原因と対応状況

- 2026年10月25日、一部システムの脆弱性を悪用した不正アクセスにより、eギフトが不正に発行されていたことが判明。
- 当該システムは、通常システムからは独立したシステムであり、発生同日に停止し、再稼働しない方針。
- 主要サービスは発生時から現在にかけて通常どおり稼働。

顧客・事業への影響

- 本件は顧客の保有するeギフトへの不正ではなく、個人情報の漏洩等も確認されていない。
- ギフティの主要サービスは通常どおり稼働。
- 新規案件・既存取引への重要な影響は発生していない。

財務への影響

特別損失	連結EBITDA	配当予想
第4四半期において、 約5.5億円を計上見込み	影響なし	特別損失を除くNon-GAAP当期純利益を基準とするため、影響なし

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

再発防止への取り組み

多額の損失の計上については、重く受け止め、原因・管理上の課題を踏まえ、マネジメント含む関係者主導で再発防止・被害抑制策の実行と検証を継続する。

再発防止への取り組み

技術的対策

脆弱性への対応
システムの安全性確認を強化

アクセス管理
外部アクセス制限と権限管理を強化

検知・監視
常時監視・検知体制を構築

管理・監督体制の強化

全システムにおけるリスクの管理
システム資産や脆弱性リスクを把握・評価し、
適切な対応を行う仕組みの整備

重大リスクへの対応体制
重大なリスクを適時にマネジメント含む関係者へ報告し、
対応方針を判断する体制の明確化

実効性の検証
再発防止策の進捗や有効性を継続的に確認する仕組みの整備

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

Ⅱ.【再掲】2026年12月期業績予想

giftee Group © 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

サマリー

giftee Group

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

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

※当社は中長期的な企業価値向上を目指し、次章に掲げる成長戦略実現に向けて戦略的にM&Aや出資を推進しており、減損損失・法人税等調整額等の精緻な見積もりが困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益の具体的な予想数値の開示は行っていません。
※Non-GAAP当期純利益は、特別損益、およびオープンイノベーション減税等非経常的な税効果等の一次的損益を調整して算出。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

2026年12月期業績予想

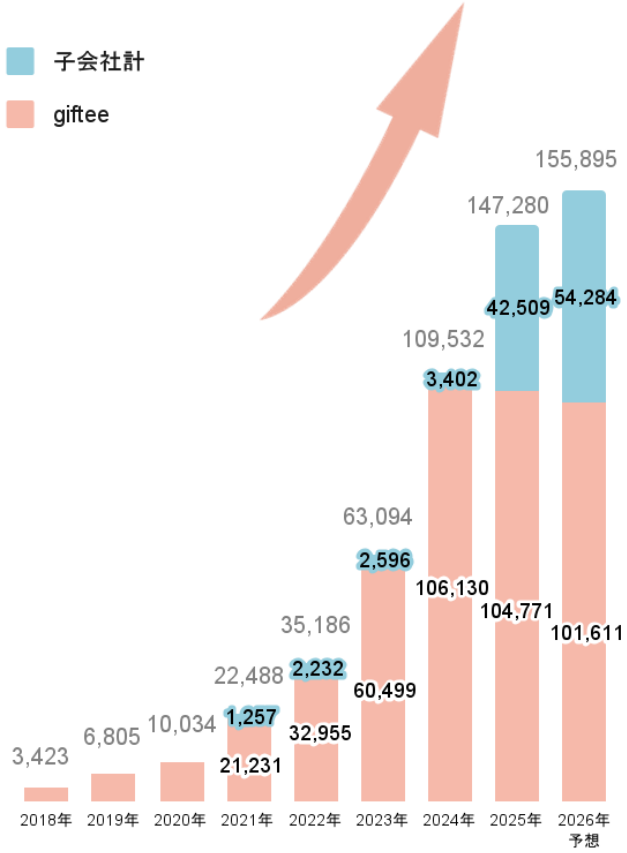
流通額・売上高・EBITDA推移

giftee* Group

グループ全体で更なる成長を目指す。

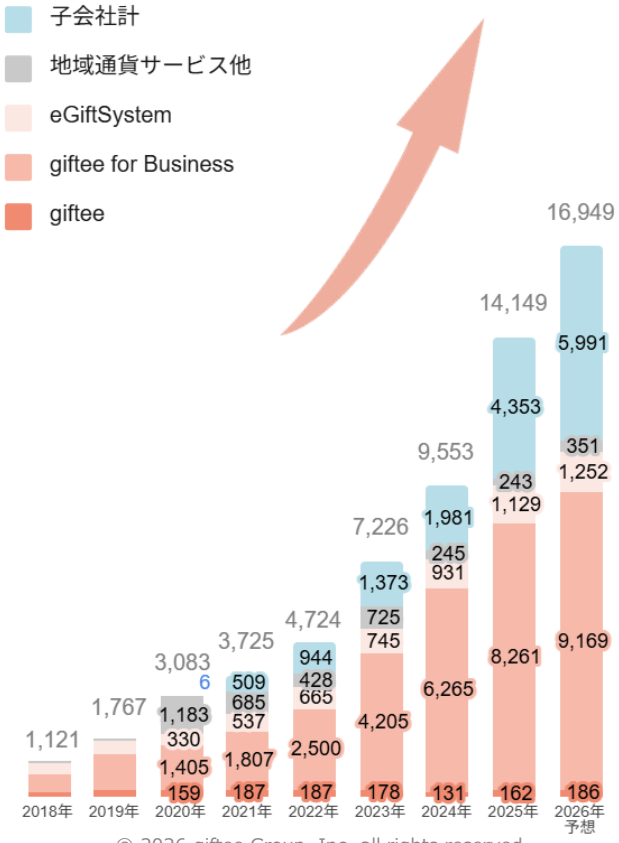
YoY＋6%

流通額



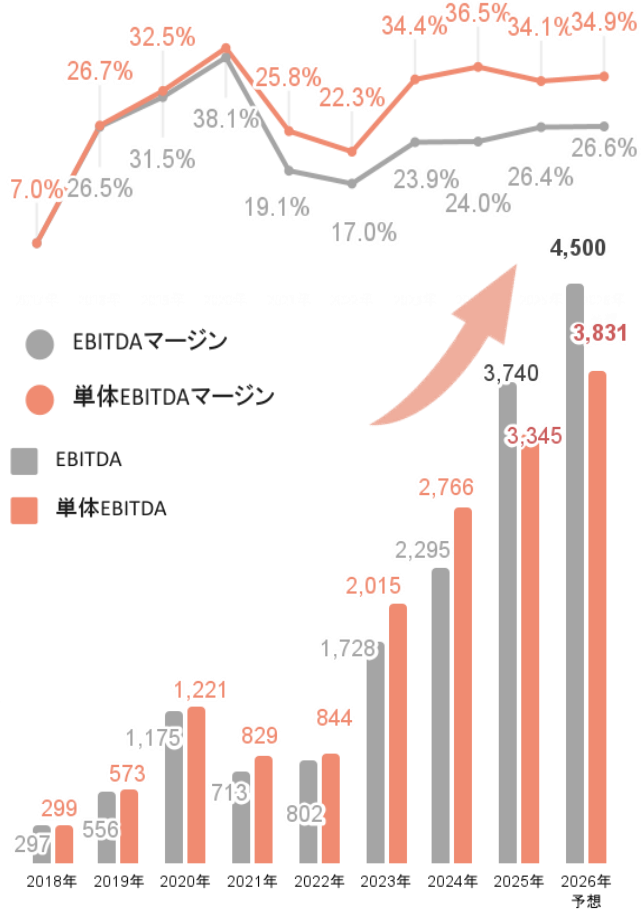
YoY＋20%

売上高



YoY＋20%

EBITDA



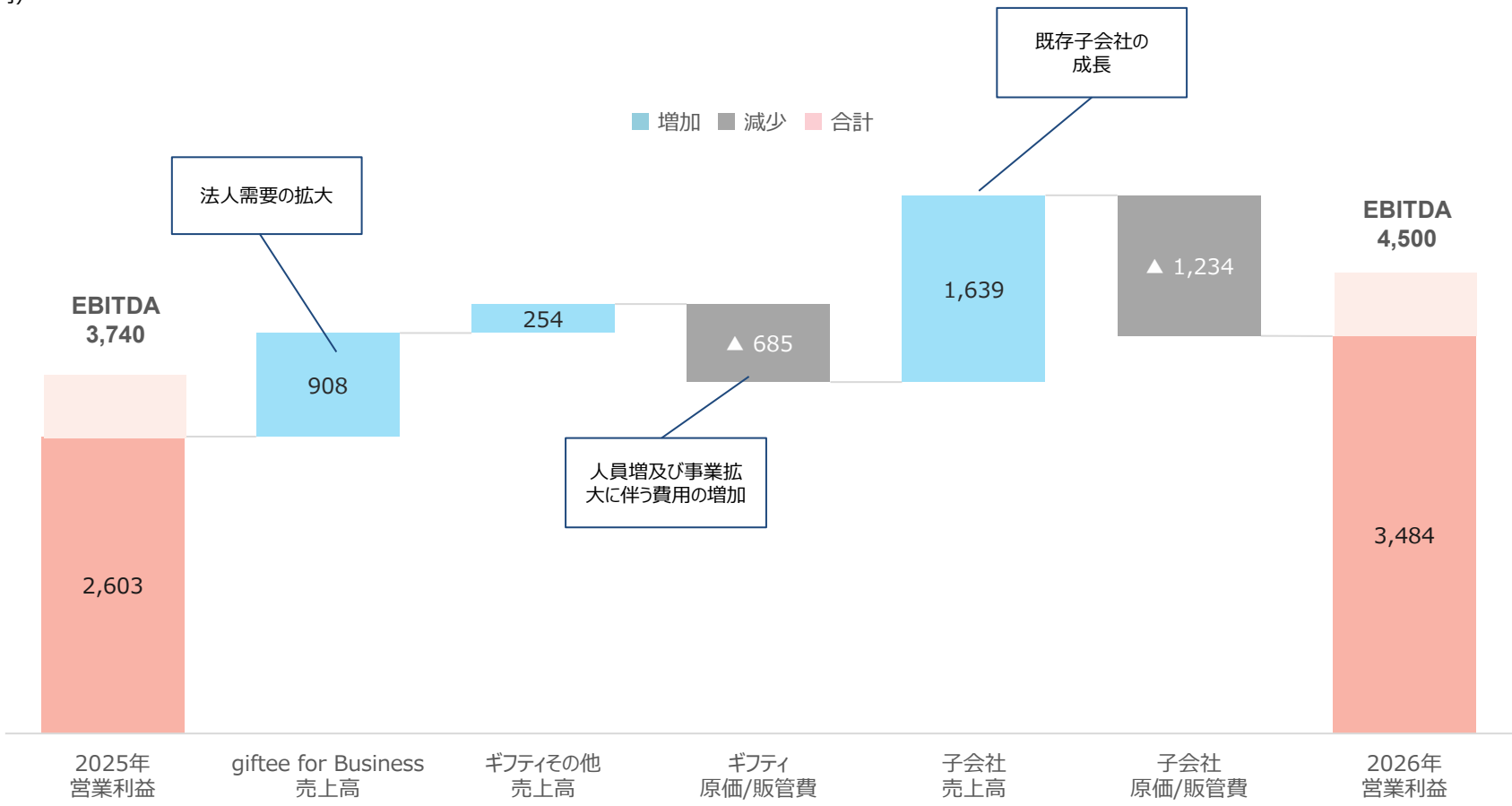
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

EBITDA/営業利益変動要因

giftee Group

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

単位（百万円）



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

Ⅲ.【再掲】中期財務方針および成長戦略

giftee Group © 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

中期財務方針

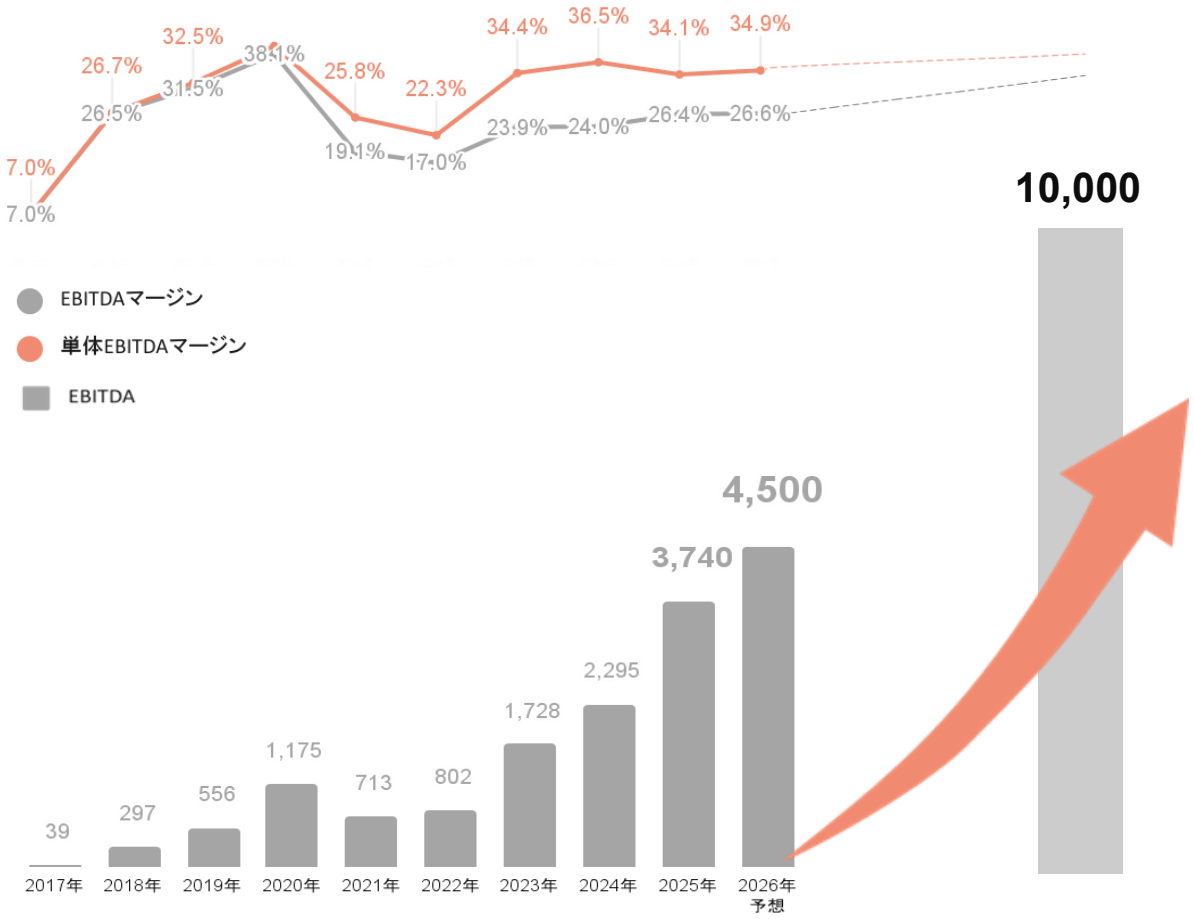
giftee Group © 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

中期財務方針

EBITDA100億円の達成　～継続的な利益成長～

giftee* Group

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



達成に向けた主な取り組み

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

投資フェーズ子会社の利益化
流通額拡大・シナジー発揮による
子会社の利益化の推進。

既存事業のさらなる成長
単体は既に高い利益率に到達。
引き続きさらなる成長を図る。

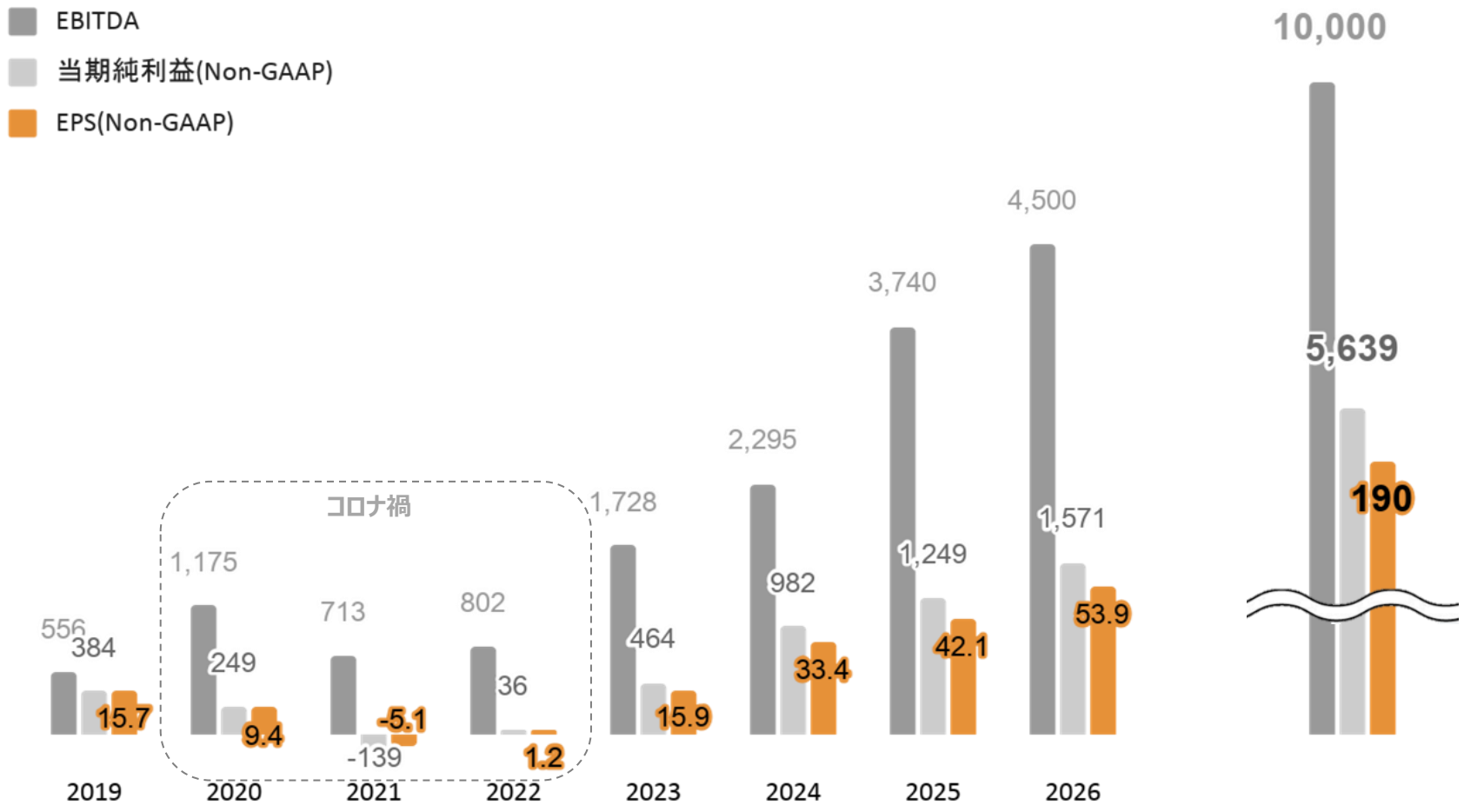
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

EBITDA100億円達成時の想定EPS

giftee Group

EBITDA100億円達成時のNon-GAAP EPSは約190円を想定。

Non-GAAP当期純利益・EPSの推移



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

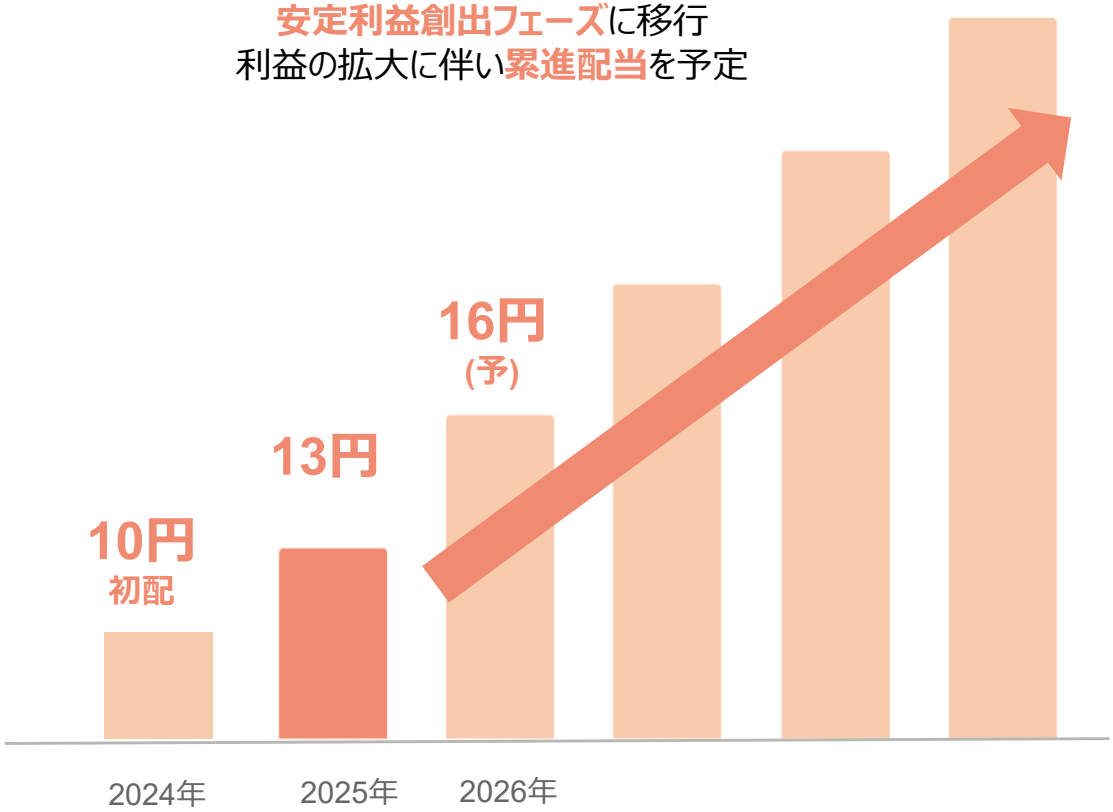
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

株主還元基本方針

giftee* Group

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

安定利益創出フェーズに移行
利益の拡大に伴い**累進配当**を予定



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

成長戦略

giftee Group © 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフトプラットフォームについて

giftee* Group

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

amazon　QUOPay　等

CP数 302社

流通額：**1,472億円**

流　通　eギフト利用企業（DP）

個人向け

① giftee*

等

LINEギフト　Pay　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 252万人

DP数 2,276社

ディストリビューションを武器に
コンテンツを開拓・強化

＊DP数は2025年12月期通期のユニーク利用企業数。

© 2026 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ティ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㈱クオカードの登録商標です。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

成長戦略サマリー

giftee Group

CP、DP双方に対する顧客提供価値を高めることによる高い成長率の継続を目指し、
成長戦略として「eギフトプラットフォームの拡大」と「地理的な横展開」を掲げており、
加えて、**機動的なM&Aにより当該成長戦略の実現を強化・加速させていく。**

eギフトプラットフォームの拡大

- 魅力的なコンテンツの拡充（CP数、業界・カテゴリー）
- eギフト利用企業（DP）数と流通額の拡大
- 新規サービスの開発・展開

×

地理的な横展開

- マレーシア、ベトナムへの展開
- ASEAN、その他海外地域への進出

機動的なM&Aにより加速度的な成長を企図

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフトプラットフォームの拡大と地理的な横展開

giftee* Group

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。



© 2026 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ティ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㈱クオカードの登録商標です。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

魅力的なコンテンツの拡充（CP数、業界・カテゴリー）

giftee* Group

1. これまでの注力業界である飲食・小売業界の更なる企業数拡大
2. 多様なニーズに対応すべくジャンルの拡張
3. ユーザーの選択肢の増加を実現する自社コンテンツの提供



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

CP　新規サービスの開発・展開

giftee Group

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



- ペーパ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

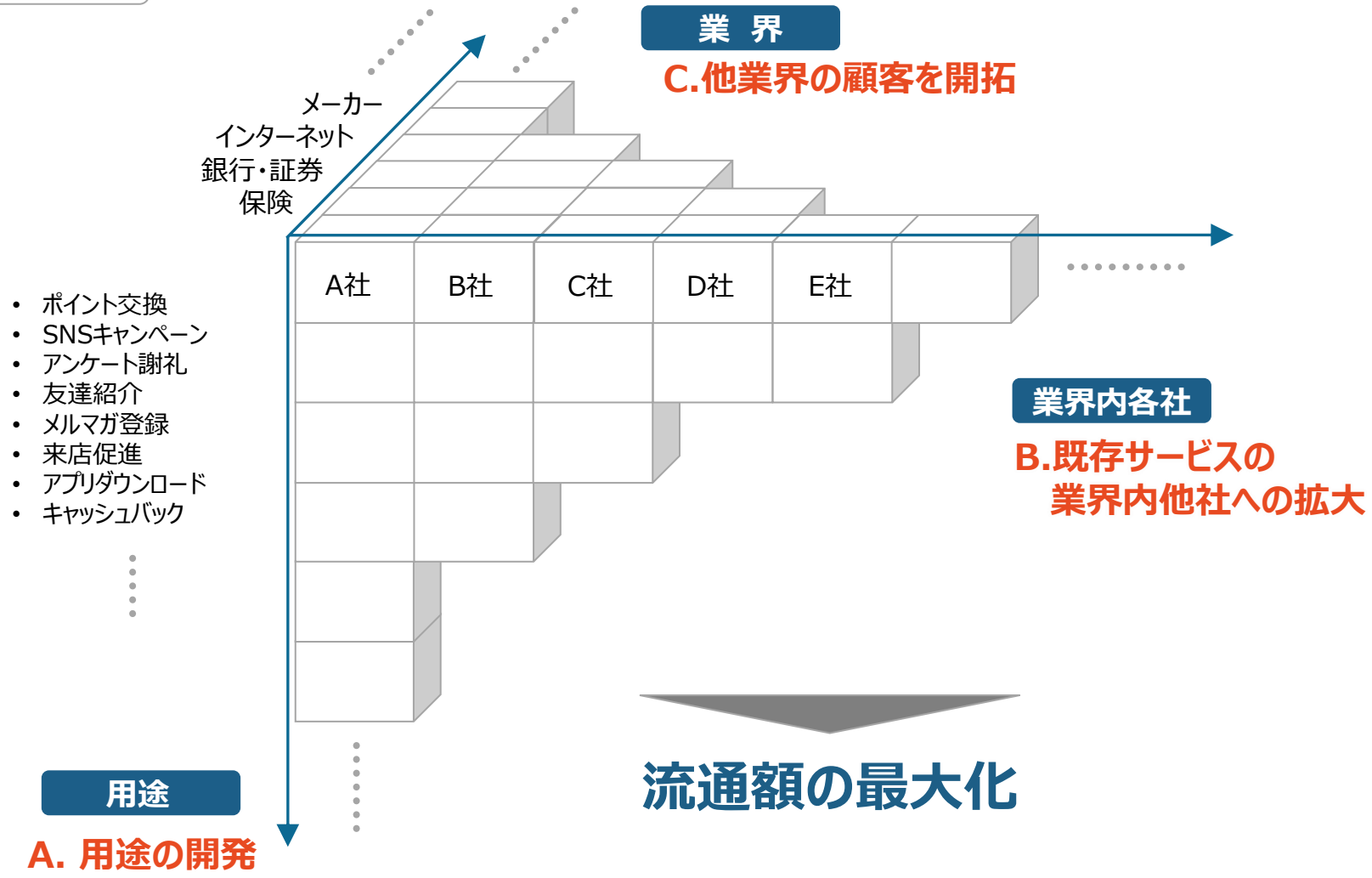
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフト利用企業(DP)数と流通額の拡大

giftee* Group

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



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

DP 新規サービスの開発・展開 ～ニーズに応じたサービス開発～

giftee Group

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

ニーズに応じたサービス開発

giftee Campaign Platform

X(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

来店インセンティブ
(giftee direct)

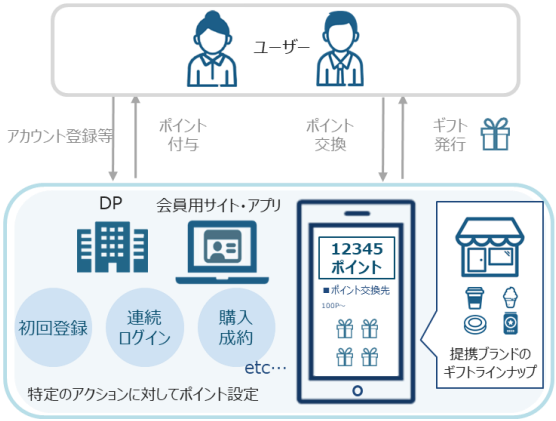
giftee greeting tool

オンライン営業支援サービス



giftee Point Base

ポイント付与～ギフト交換まで一括機能提供



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフト利用企業(DP)数と流通額の拡大　～領域の拡大～

giftee* Group

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

領域別利用用途例

用途

既存領域

BtoC

- 友達紹介キャンペーン
- ポイント交換
- アンケート謝礼
- SNSキャンペーン
- 抽選キャンペーン
- メルマガ登録
- 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

新規領域

Corporate Gift (BtoB/BtoE)

- 社内報奨
- 企業/労働組合周年記念品
- ウェビナー/オンラインイベント特典

GtoC (Government to Consumer)

- **経済支援策（政府/自治体補助金等）**
- 子育て支援
- 省エネ家電購入支援
- 電子申請促進施策
- 節電プログラム参加要請施策

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフト利用企業(DP)数と流通額の拡大　～GtoC領域～

giftee* Group

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

子育て世帯応援事業　案件事例



18歳以下のこども1人につき
3万円分のオリジナルgifteeBoxを配付

✓案件趣旨に沿った利用用途の制限が可能

省エネ家電購入応援施策　案件事例

○○県省エネ家電応援キャンペーン



省エネ家電



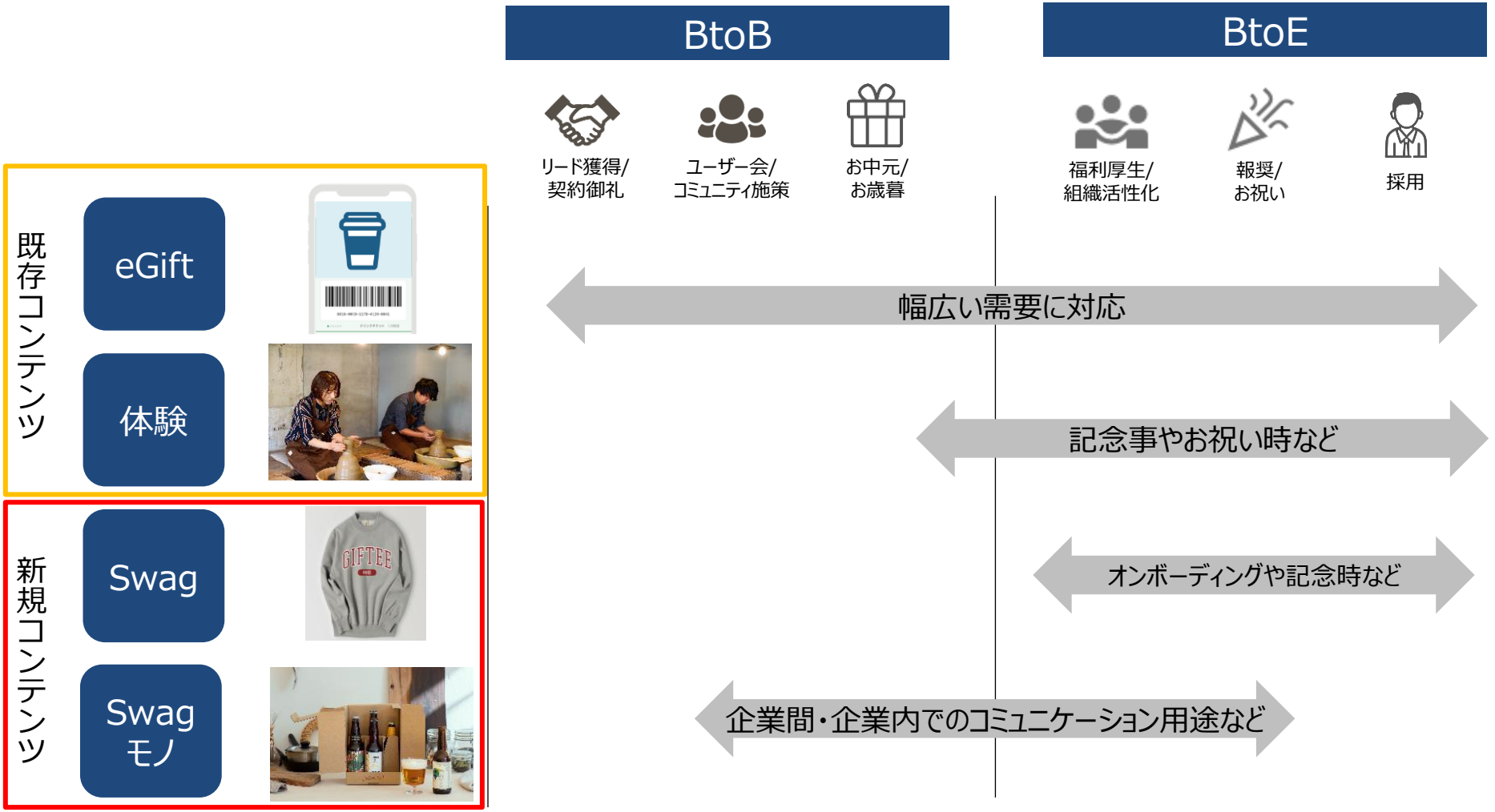
購入製品に応じて
5,000円～160,000円分のえらべるPayを付与

✓現金給付にかかる事務コストの削減

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフト利用企業(DP)数と流通額の拡大 ～Corporate Giftの利用用途とコンテンツ～

贈り先との関係性やオケージョンによって、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。



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフト利用企業(DP)数と流通額の拡大 ～BtoE戦略～

giftee* Group

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

BtoE用途

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

新規サービス

giftee* Benefit

企業側の開発なしで利用可能な ポイントプログラム等の 福利厚生サービス

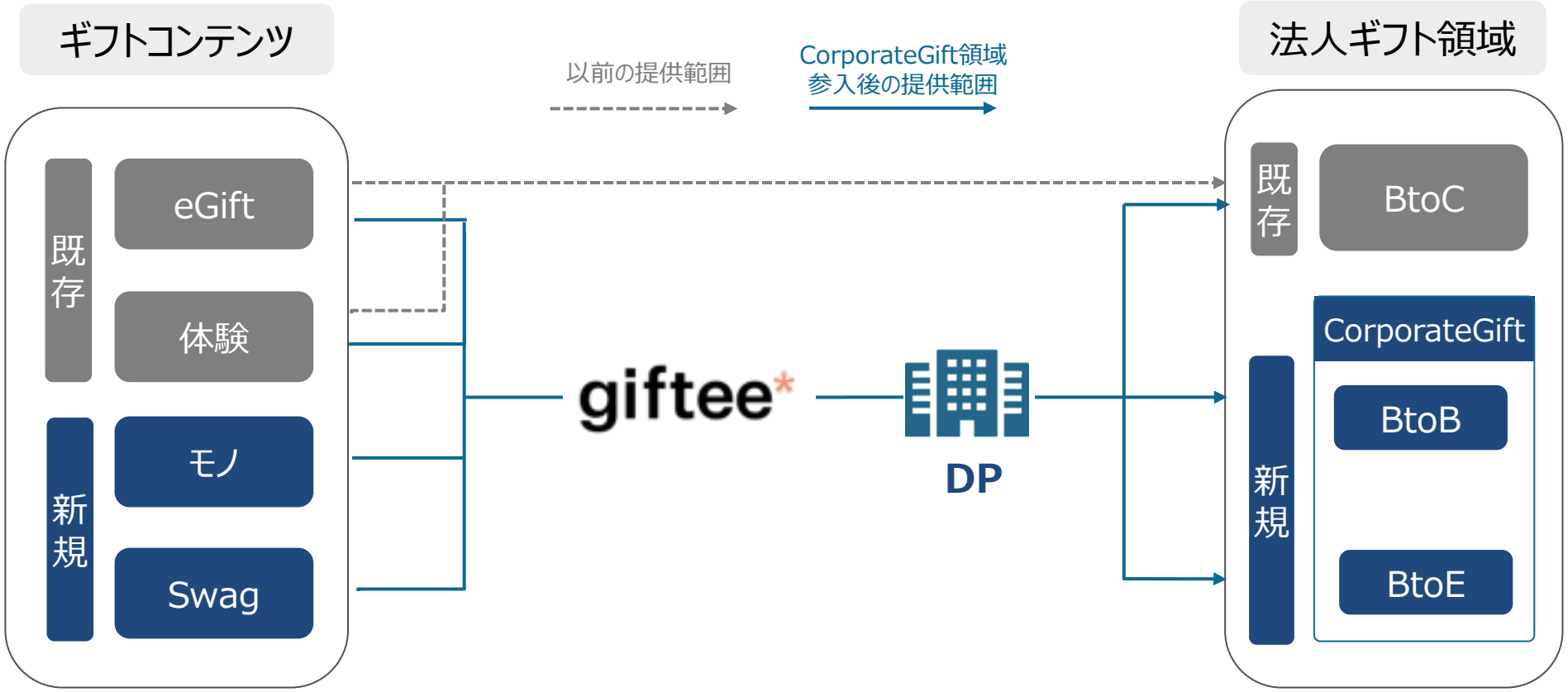


© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

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～

giftee* Group

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



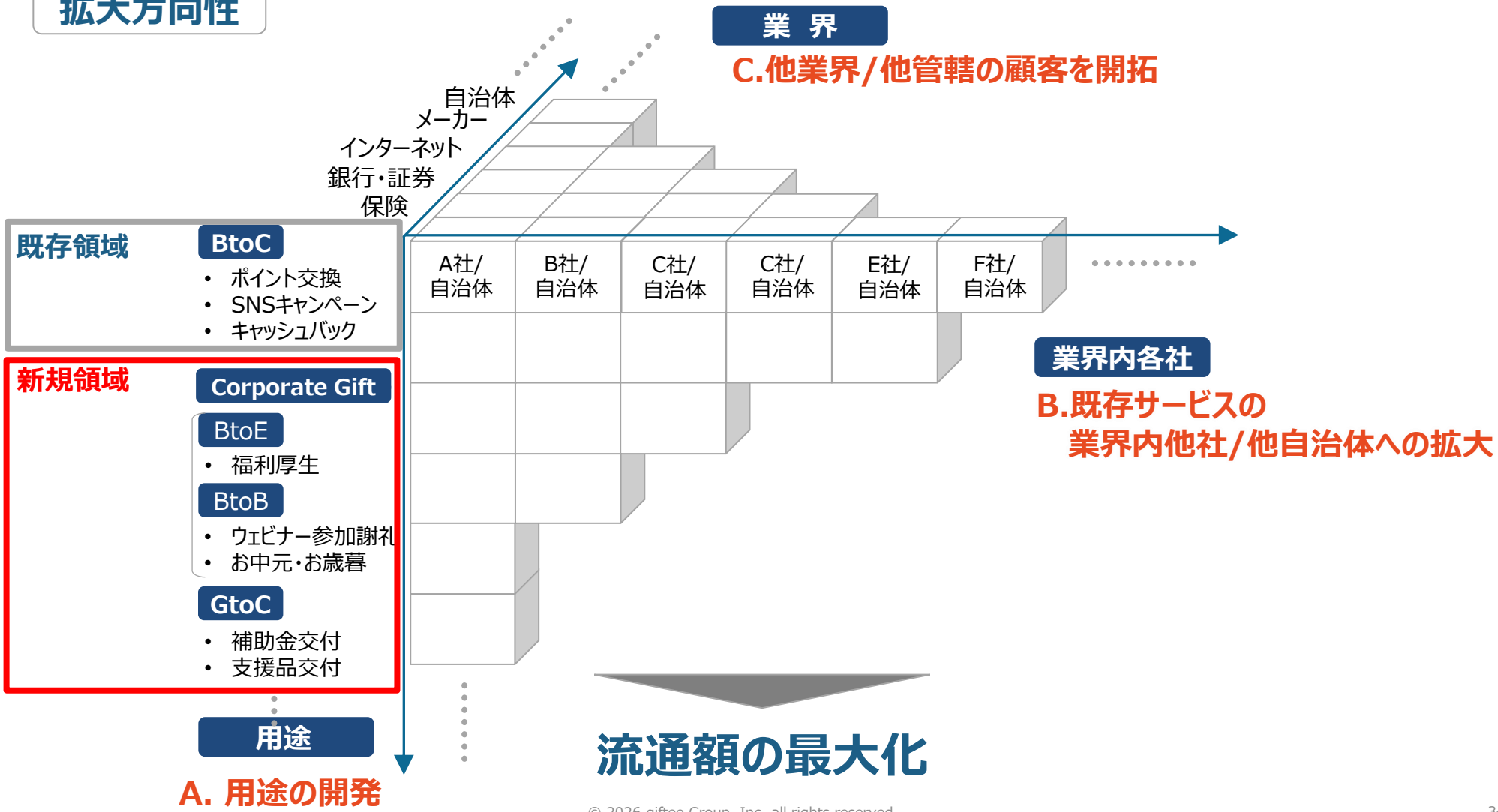
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

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～

giftee* Group

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



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

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～

giftee* Group

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

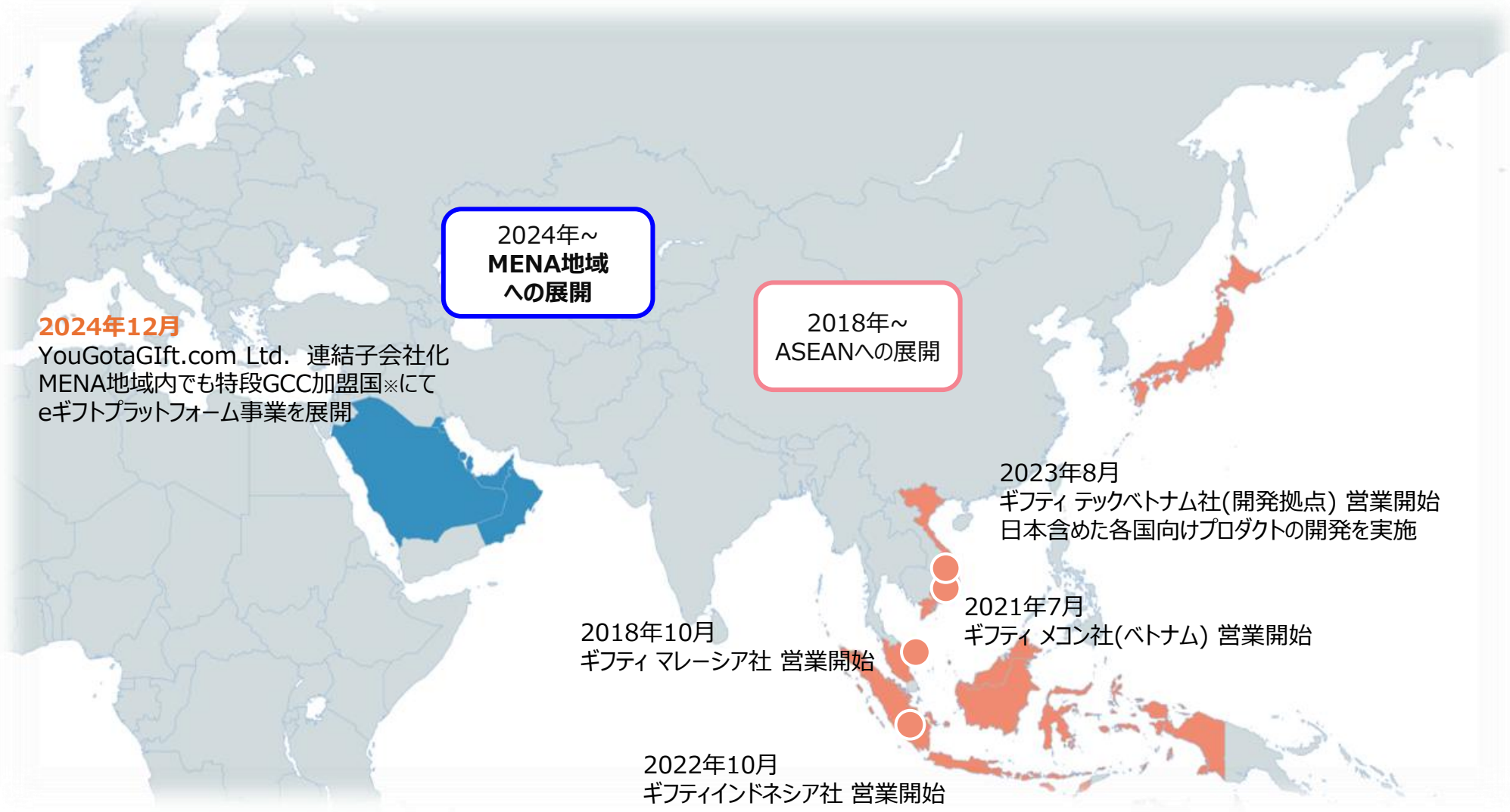


© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

地理的な横展開　～ASEANへの展開～

giftee* Group

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



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

M&Aへの取り組みと実績

giftee Group

成長戦略を加速度的に実現するため引き続き成長戦略実現に寄与するM&A/アライアンスを推進予定。
これまでの当社の成長戦略実現のためのM&A/出資は以下の通り。

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及び出資の実績

M&A	出資	JV
Sow Experience（2021年3月）	PAN for YOU（2020年12月）	MEKONG COMMUNICATIONS（2021年3月※）
paintory（2022年10月）		
Brewtope（2023年1月）		
dirigio（2026年10月）		
KitchHike（2022年7月）		
Kyash（2026年6月）		
YOU GotaGift（2024年12月）		
TADA（2021年5月）		

他複数社

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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

M&Aへの取り組みと実績　～リスク～

giftee Group

特に事業の不確実性が高いスタートアップの出資先において、当初想定していた事業計画からの遅延等により、減損損失が発生するリスクも存在。
一方で戦略オプションとしてM&Aや出資は引き続き積極的に活用し、M&A/出資先とのシナジーを創出し、成長戦略の実現を図る。

2026年9月期末リスク資産

項目	社数	期末残高
のれん等※1	4社	4,830百万円
投資有価証券※2	25社	5,407百万円
合計	29社	10,237百万円

※1　26年9月末からDIRIGIO社を連結化
　　26年10月末でBrewtope社が持分法適用会社へ移行予定
※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
（2023年に持分法適用関連会社化、2026年9末に連結子会社化）



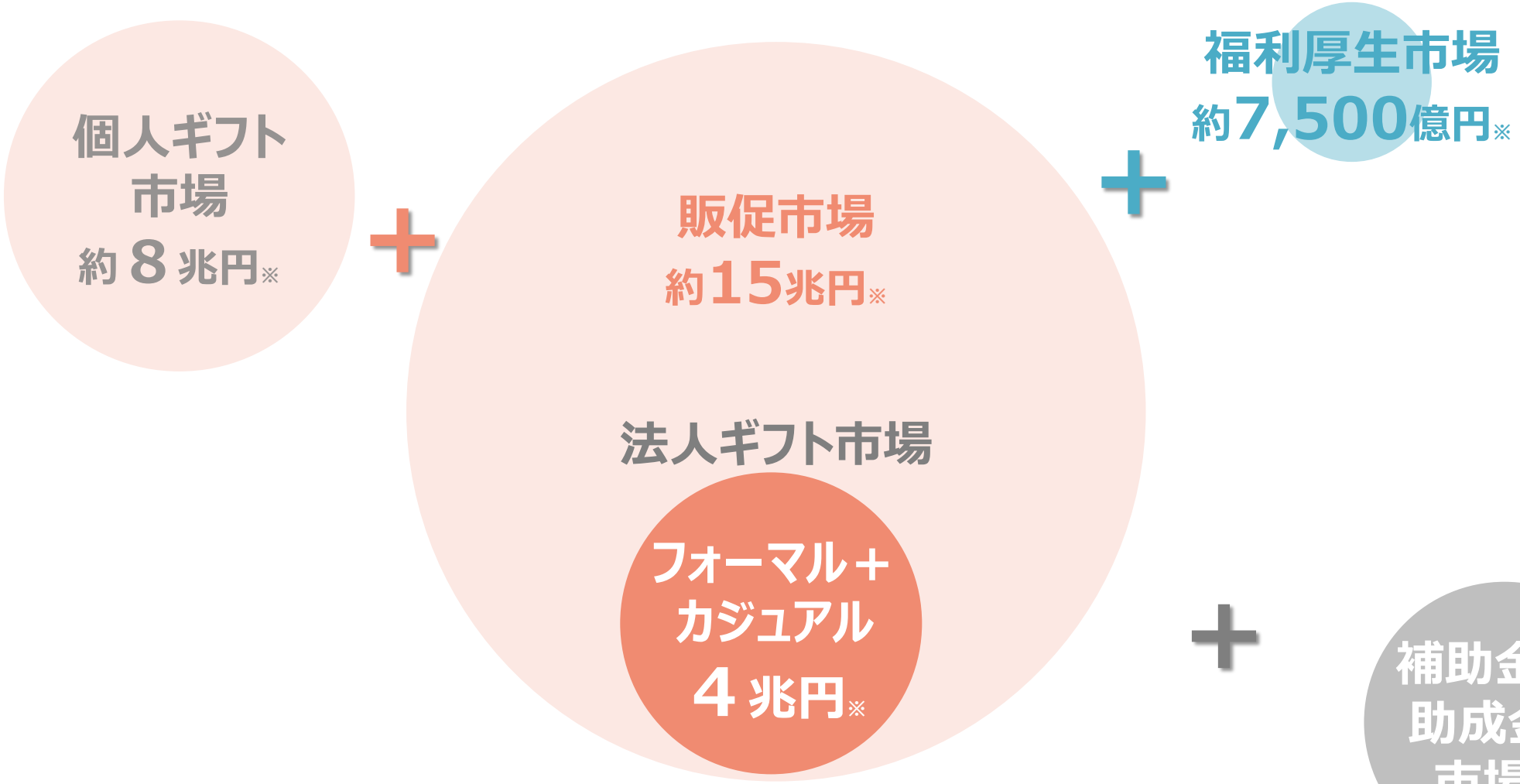
テイクアウトやデリバリーシステムの提供によるCPへの付加価値向上

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

潜在市場

giftee Group

新規用途の開発により潜在市場をさらに拡大。



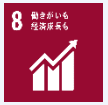
※当社推計

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

サステナビリティへの取り組み

giftee* Group

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SDGｓ
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**	ダイバーシティーの推進 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	

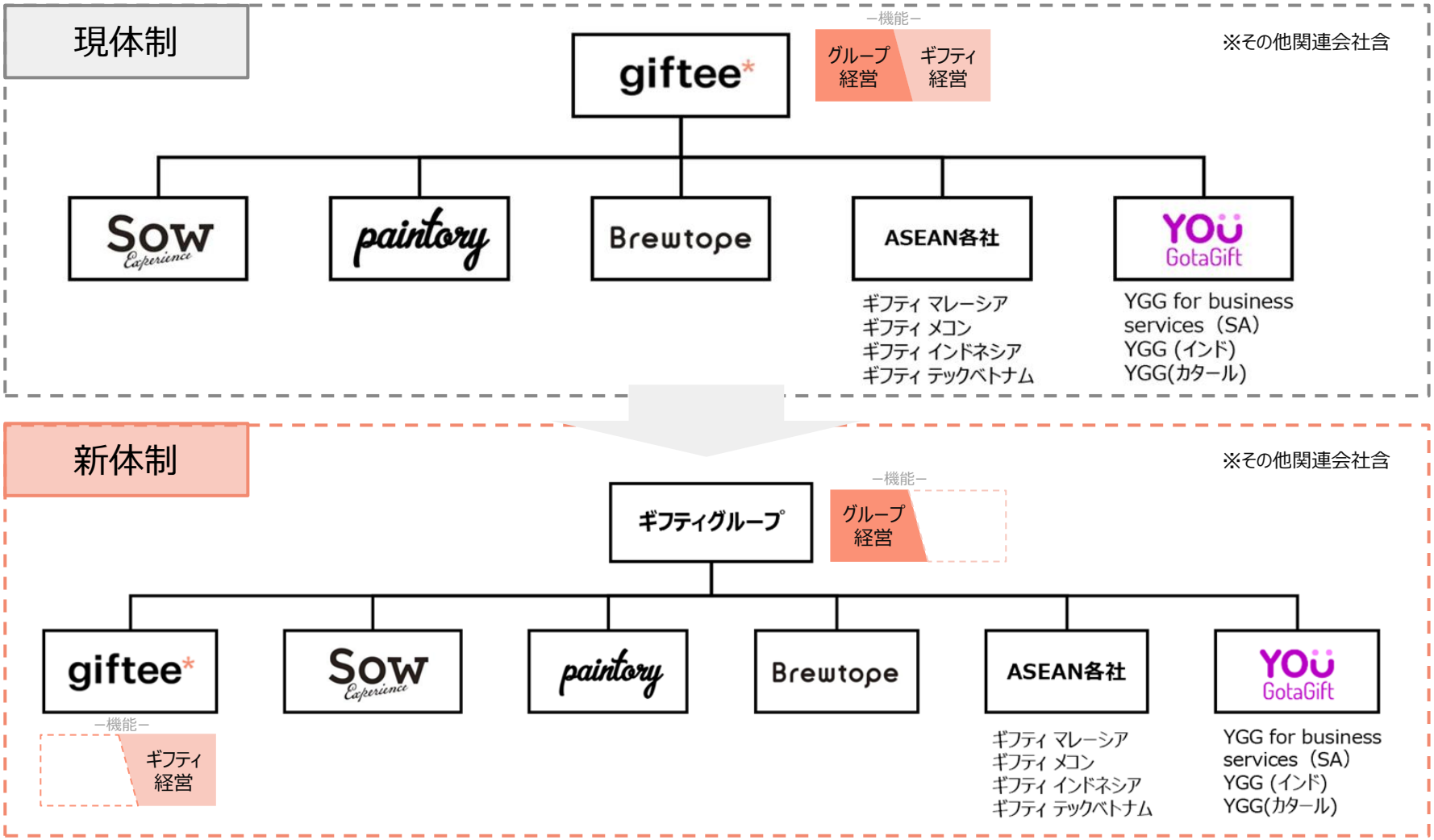
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

ホールディングス化について

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

概要

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



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

目的

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

- **グループ戦略・資本配分の高度化**
  事業ポートフォリオ全体を俯瞰し、成長性・収益性・リスクを踏まえた最適なキャピタル・アロケーションを実行

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

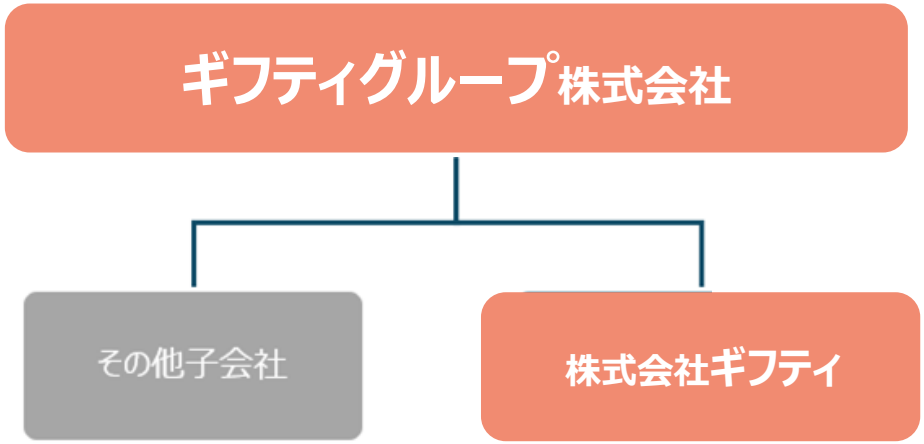
- **グループガバナンス・経営規律の強化**
  リスク管理、コンプライアンス、内部統制をグループ横断で高度化し、成長と規律を両立した持続的な企業価値向上を図る

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

持株会社およびギフティの役員体制

giftee* Group

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



役割： グループ経営/投資事業執行

経営体制：

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

社外取締役・監査役体制は現ギフティ体制から変更なし

役割・経営体制の変更なし

役割： ギフティ経営/事業執行

経営体制：

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

※現ギフティの各役職者

ギフティ代表取締役CEO 篠塚 大樹 プロフィール

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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

Ⅳ. Appendix

giftee Group © 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

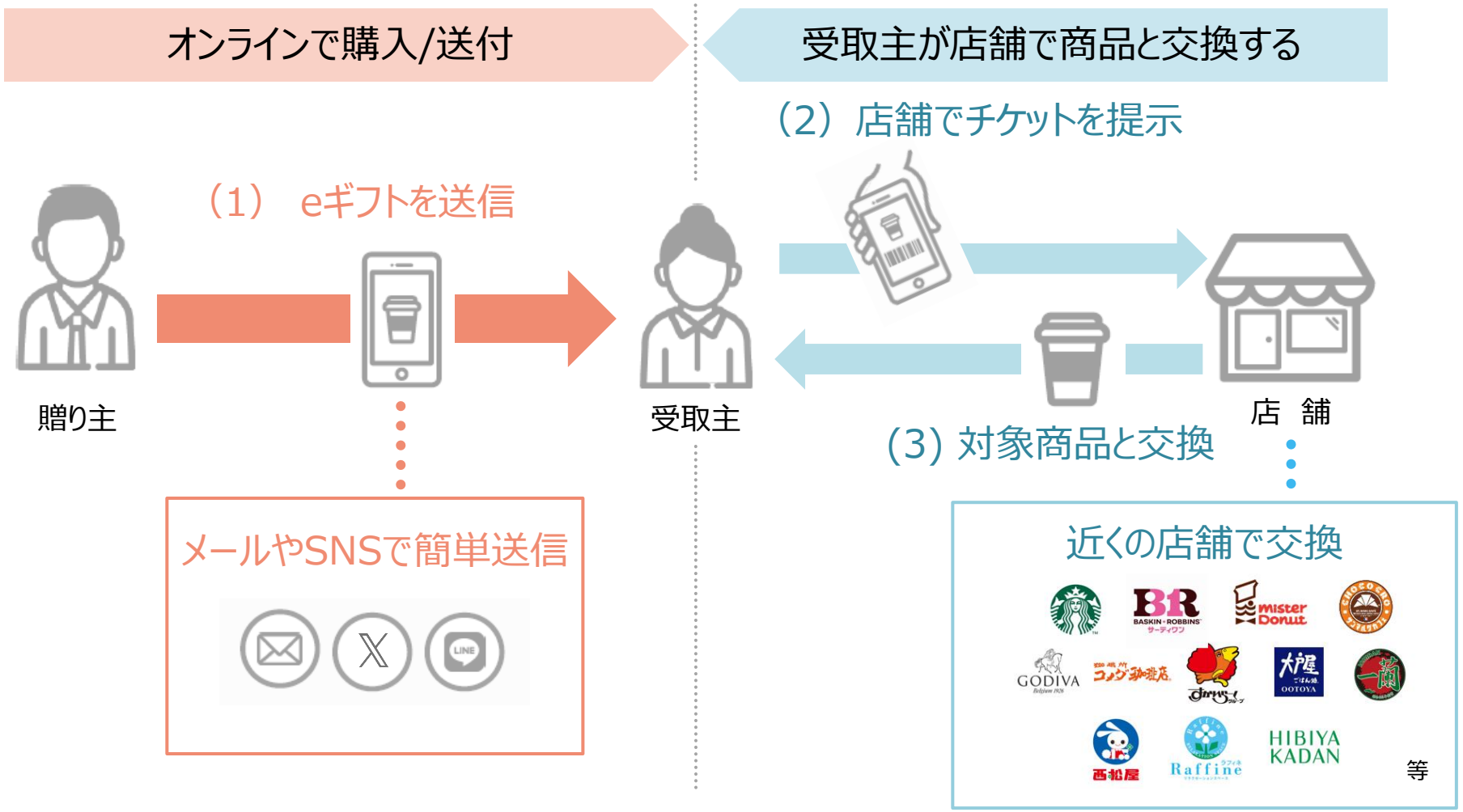
事業とサービスの概要

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフトとは

giftee* Group

「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。



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフトとは　～ラインナップ～

giftee* Group

数十円から選べる4,700種類以上のラインナップ
コーヒー、ギフト券、カタログギフト、数万円の旅行券ほか、多数。

コンビニ商品



コーヒー
120円～



お菓子
44円～



ソフトクリーム
129円～



ビール
224円～

その他店舗系



スターバックス
ドリンクチケット

¥500～



サーティワン アイスク…
レギュラーシングルギフト券

¥420



ミスタードーナツ
ギフトチケット

¥200～



すかいらーく
すかいらーくご優待券

¥500～

デジタル系

Apple Gift Card
100円分～1万円分

Amazonギフトカード
1円分～10万円分

Google Play ギフトコード
100円分～1万円分

ギフティプレモPlus
100円分～5万円分

QUOカードPay
50円分~1万円分

© 2026 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ティ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㈱クオカードの登録商標です。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

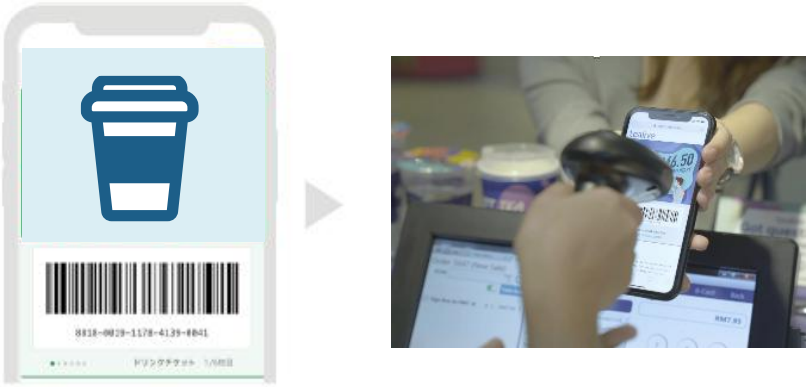
eギフトとは　～特徴～

giftee* Group

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





© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

4つのサービス

giftee* Group

「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

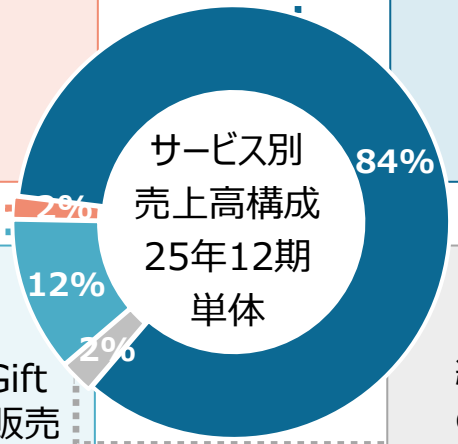
「ありがとう」「おめでとう」「おつかれさま」などのキモチにギフトを添えて、メールやLINE、Twitterなどを介し、直接会えない相手や、住所を知らない相手にも気軽に贈ることができるサービス。

【会員数】252 万人

②giftee for Businessサービス　法人向け

法人が実施する各種キャンペーンの景品や謝礼として、コンビニの商品やコーヒー等のギフトをこれまでの郵送等の手段に代えて、LINEやメールで簡単に贈れるサービス。

【DP数】2,276 社
DP：ディストリビューションパートナー



③eGift Systemサービス　小売店向け

eGift Systemは、店頭での引換えが可能なeGiftの生成、および生成したeGiftを自社サイト上で販売するためのシステムで、主に飲食店・小売店へ提供。

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

【CP数】302社
CP：コンテンツパートナー

④地域通貨サービス　自治体向け

紙発行の観光通貨等の電子化、ふるさと納税のeギフト化、自治体の各種デジタル化ソリューションを提供。

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

※数値は2025年12月期通期または期末実績。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

eギフトプラットフォーム

giftee* Group

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	流通
CP/Contents Partner eギフト発行企業	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



④地域通貨サービス

個人向け

①gifteeサービス

giftee*

外部チャネル

eギフト発行会社自社サイト

BASKIN ROBBINS サーティワン 等

提携企業

LINE ギフト

Pay

Benefit one

等

法人向け

②giftee for Businessサービス

- 保険
- 銀行・証券
- インターネット
- メーカー
- カード
- 不動産

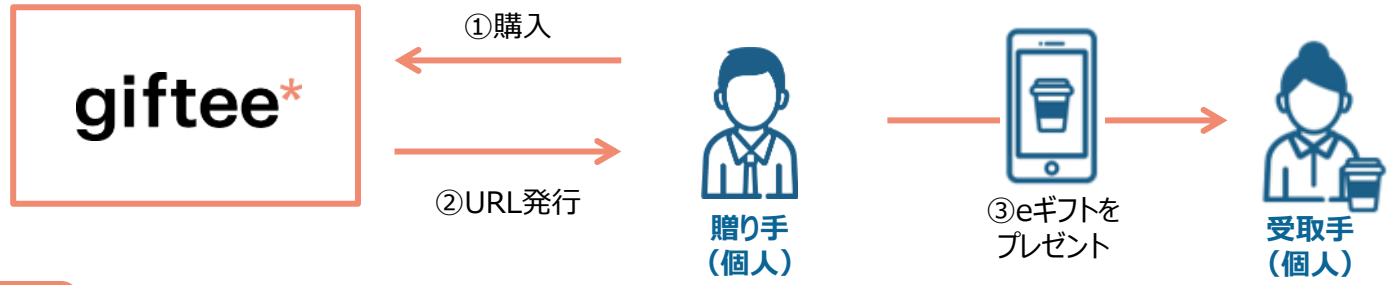
等

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

個人向け ①giftee サービス

giftee* Group

当社が運営する個人向けeギフト販売サービス。

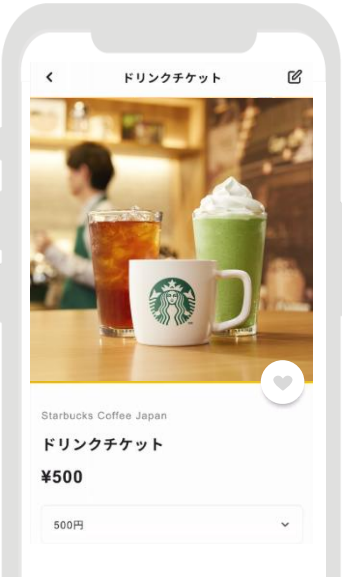


eギフト購入方法

①アプリまたはwebサイトに
アクセス



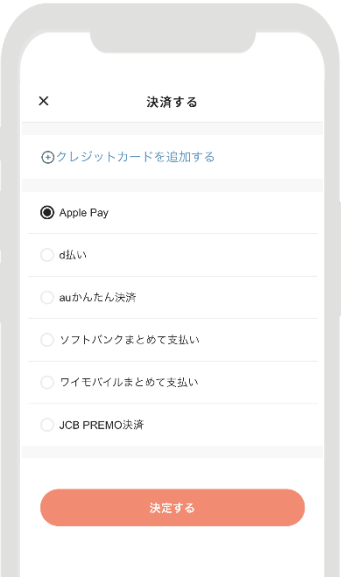
②eギフトを選択



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

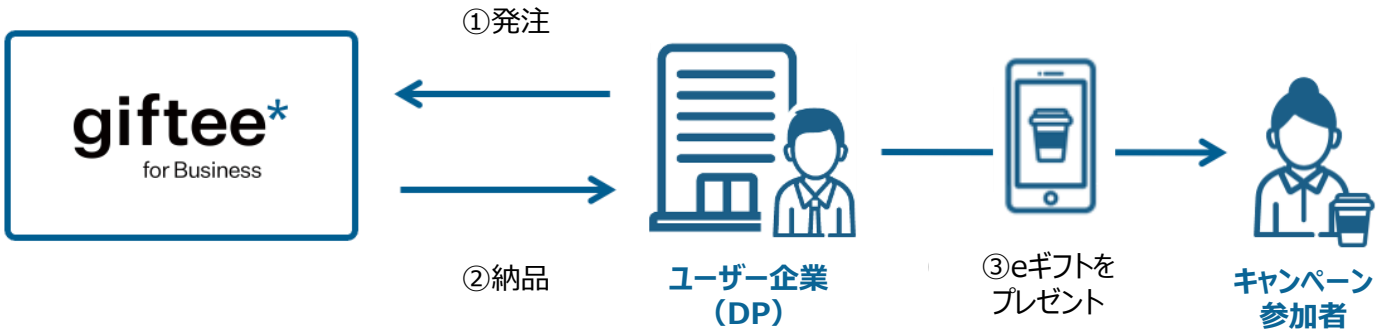


© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

法人向け ②giftee for Businessサービス

giftee* Group

キャンペーンや福利厚生などで使えるeギフトを提供



- 資料請求・見積り謝礼
- アンケート謝礼
- X（旧Twitter）キャンペーン
- LINEキャンペーン
- ポイント交換
- 来店促進キャンペーン

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

法人向け ②giftee for Businessサービス ～キャンペーン例～

giftee* Group

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

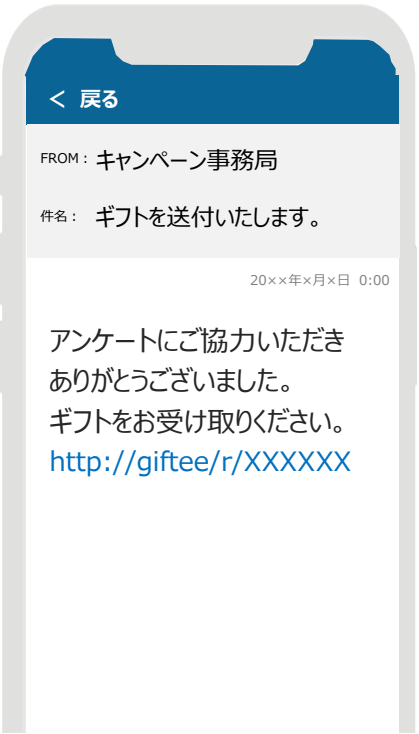
①キャンペーンページ



②アンケート回答・メールアドルス取得



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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

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

giftee* Group

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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

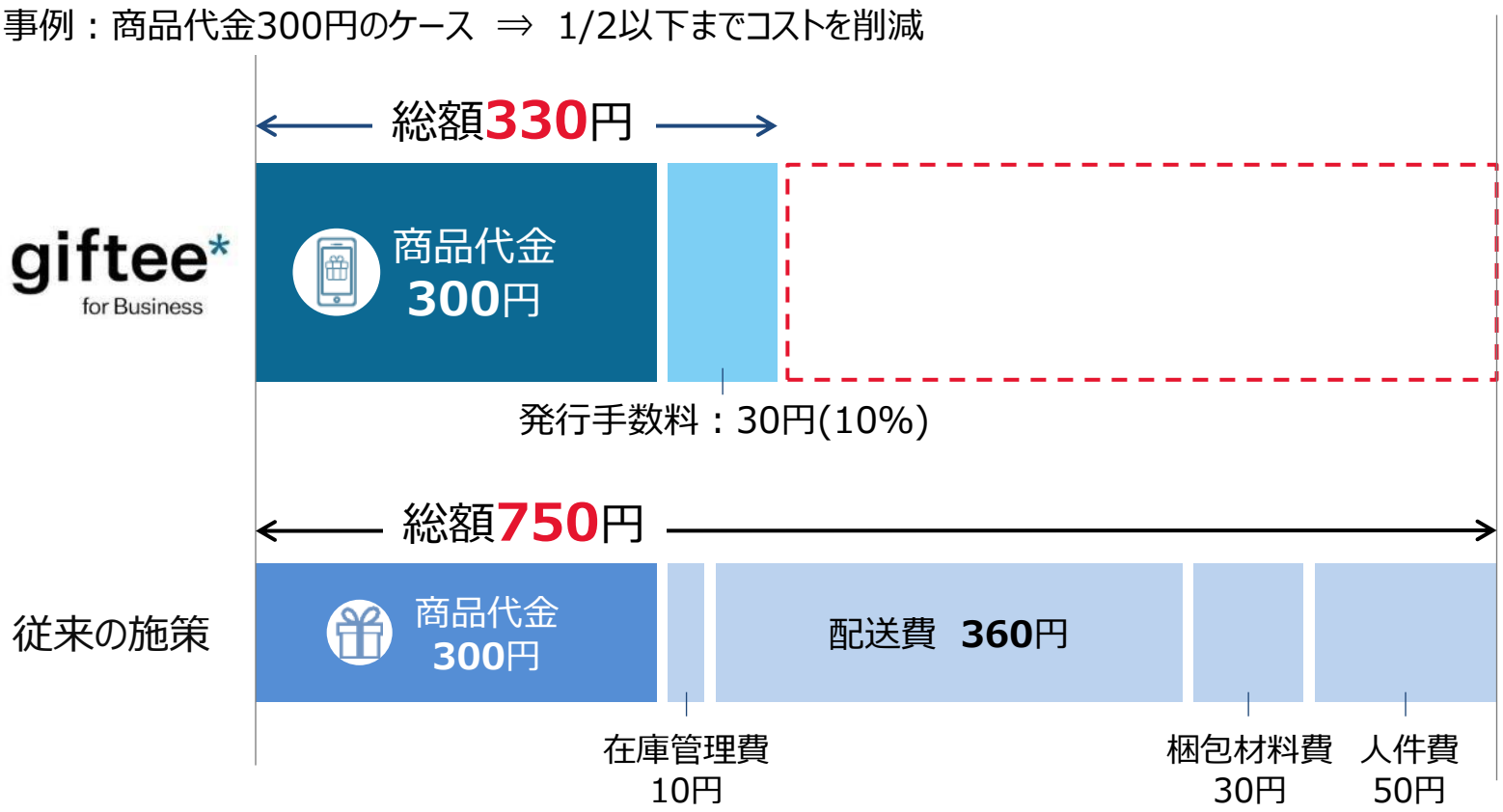
法人向け ②giftee for Businessサービス ～導入メリット１～

giftee* Group

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



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

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

giftee* Group

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**

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、参加者数も最大化することができる

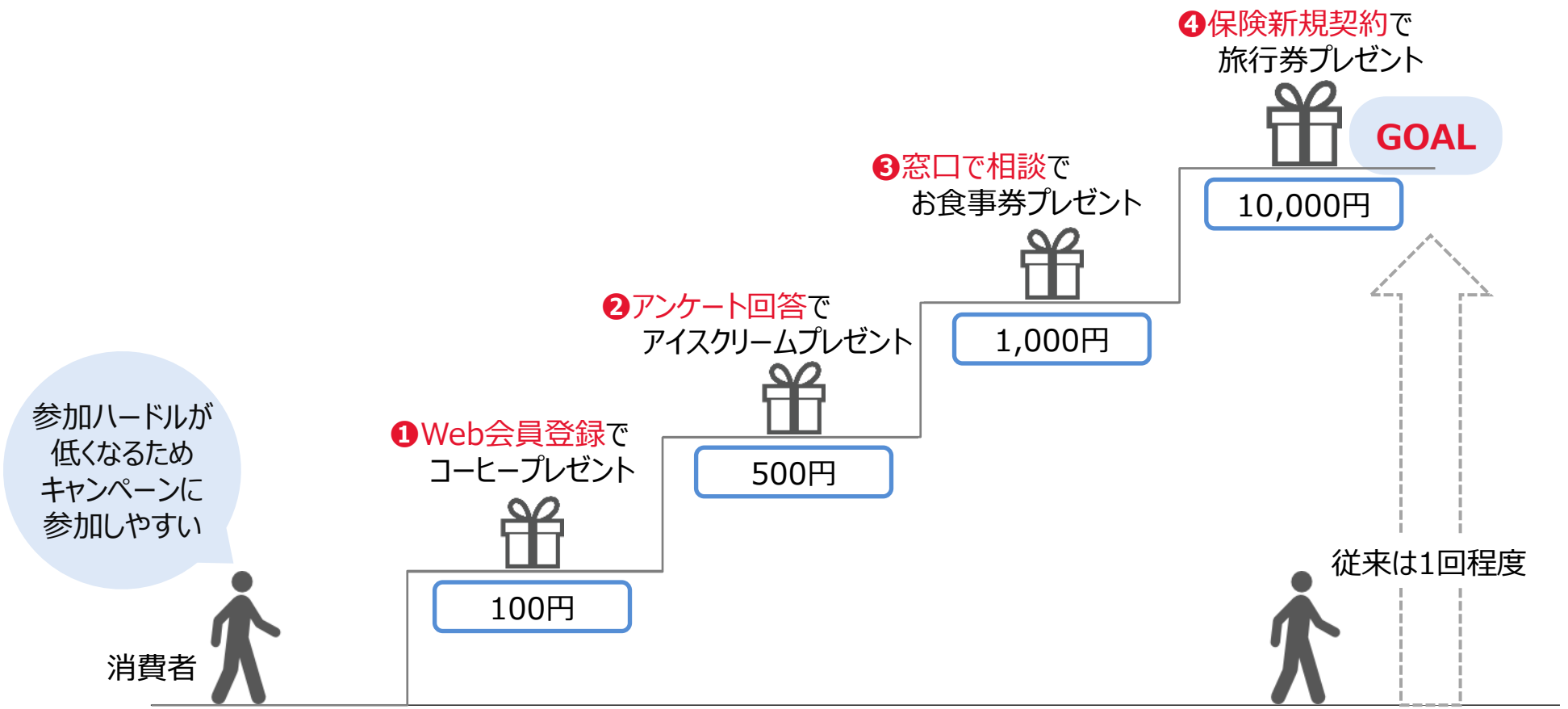
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

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

giftee* Group

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



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

法人向け ②giftee for Businessサービス ～giftee Campaign Platform

giftee* Group

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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

法人向け ②giftee for Businessサービス ～GCPキャンペーン例①～

giftee* Group

キャンペーン例 ①SNSキャンペーン

X(旧Twitter)アカウントをフォロー＆をリツイートすると抽選で500名に、その場でeギフトをプレゼント

①キャンペーンをフォロー＆ツイート



キャンペーンURLにアクセスすることで、抽選に参加

②応募画面



応募条件を満たしていることを確認。

③結果(eギフト受取)



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

法人向け ②giftee for Businessサービス　GCPキャンペーン例②

giftee* Group

キャンペーン例 ②来店・来場促進施策
来店・来場者全員に、eギフトをプレゼント

①来店・来場



②店舗設置タブレットのQRコードを
スマートフォンで読み取り



③eギフト受取



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

法人向け ②giftee for Businessサービス ～利用企業（DP）例～

giftee* Group

Tomorrow, Together KDDI

BANDAI NAMCO 株式会社 バンダイナムコ エンターテインメント

Mirrativ

MIXI

kakaopiccoma

CyberAgent

Benefit one Dai-ichi Life Group

UNiPOS

freee

LINE Digital Frontier

SUBARU

JTB 感動のそばに、いつも。

Times

自然を、おいしく、楽しく。 KAGOME

SHISEIDO

あなたの未来を強くする 住友生命

NISSAY 日本生命

人と人の間に フコク生命 THE MUTUAL

朝日生命

SOMPOひまわり生命

MUFG 三菱UFJ銀行

SMBC 三井住友銀行

MIZUHO みずほ銀行

大和証券 Daiwa Securities

JCB 世界にひとつ。あなたにひとつ。

SMBC 三井住友カード

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

小売店向け ③eGift Systemサービス

giftee* Group

「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）

実績管理

飲食・流通・小売企業

③eGift Systemサービス



④地域通貨サービス

個人向け

①gifteeサービス giftee*

外部チャネル

eギフト発行会社自社サイト
BASKIN ROBBINS サーティワン 等

提携企業
LINE ギフト
Pay
Benefit one
等

法人向け

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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

小売店向け ③eGift Systemサービス　導入メリット

giftee* Group

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
1,047億円	2,276社

メリット2　eギフト流通に係る窓口一本化による、オペレーションの効率化

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



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

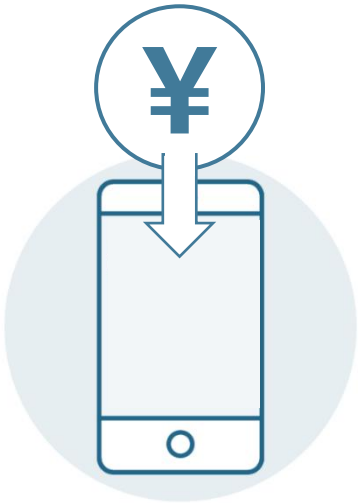
自治体向け ④地域通貨サービス

giftee* Group

従来、紙やカードで発行されていた地域通貨(プレミアム商品券等)を、電子化(スマートフォン等で購入・利用可能)し流通させるソリューション。

■ 地域通貨利用フロー

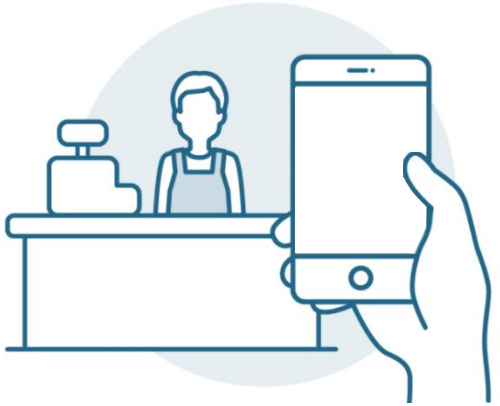
Web上で通貨を購入



利用したい金額を入力



店頭でスマートフォン画面を提示して決済



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

自治体向け ④地域通貨サービス ～導入メリット・事例～

giftee* Group

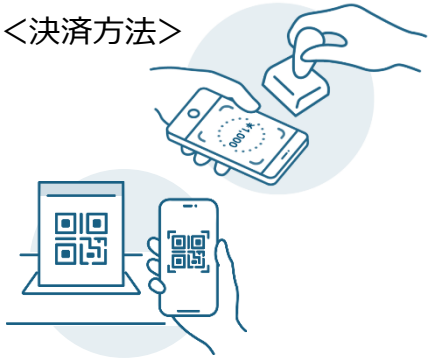
■ 導入メリット

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。

<決済方法>



■ 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「しまぽ通貨」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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

自治体向け ④地域通貨サービス　旅先納税

giftee* Group

「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



①旅先でQRコード等を読み取り、その場で寄付

②すぐに返礼品としてe街ギフトを受取

③旅先の市区町村内のお店で提示して決済

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。

© 2026 giftee Group, 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。



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

【子会社】ソウ・エクスペリエンス

giftee* Group

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。

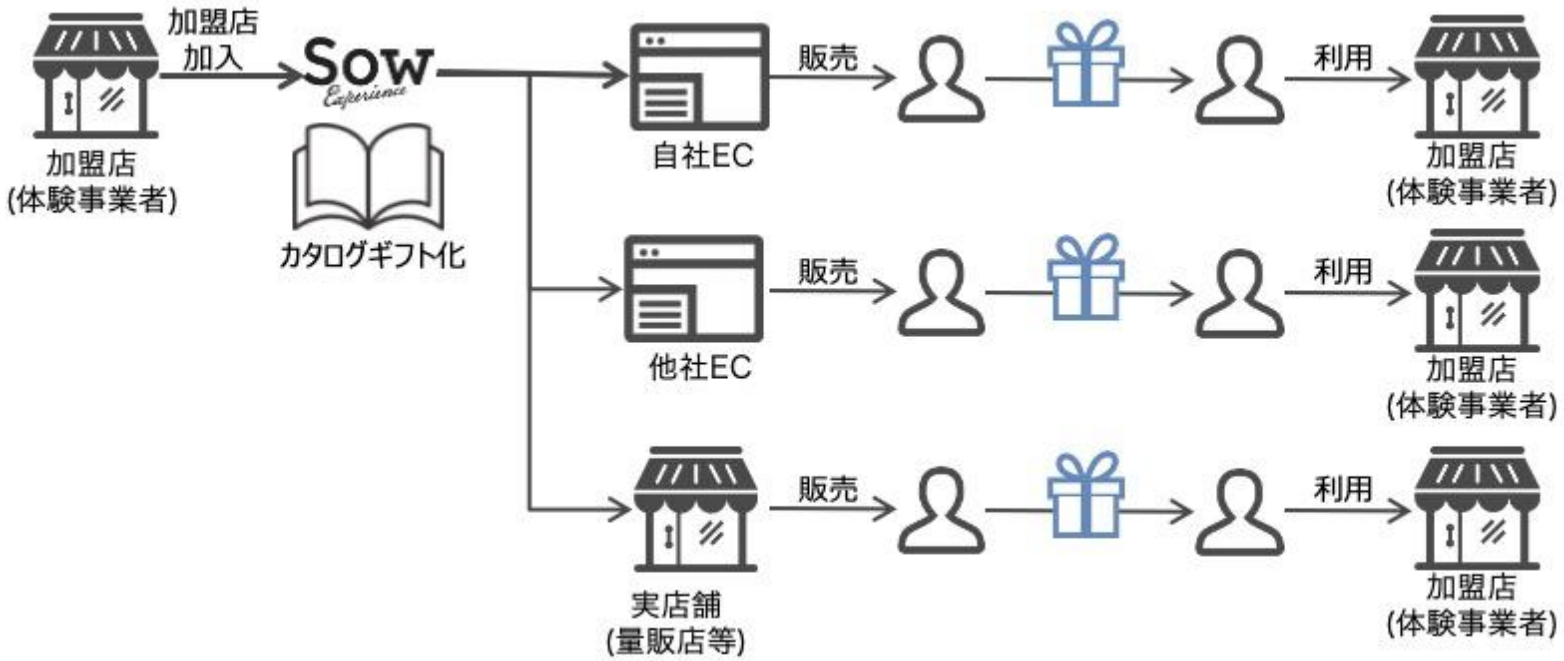


© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

【子会社】ソウ・エクスペリエンス

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



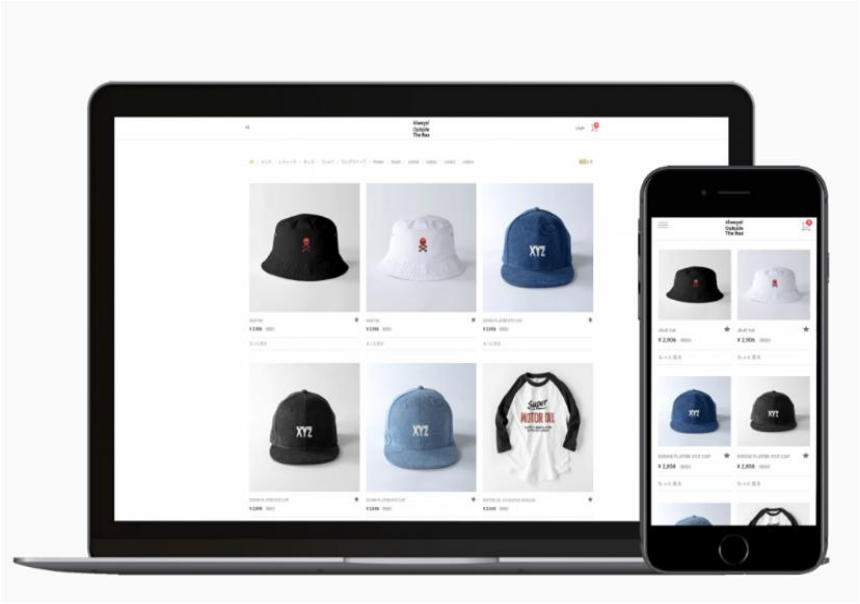
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

【子会社】paintory

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。



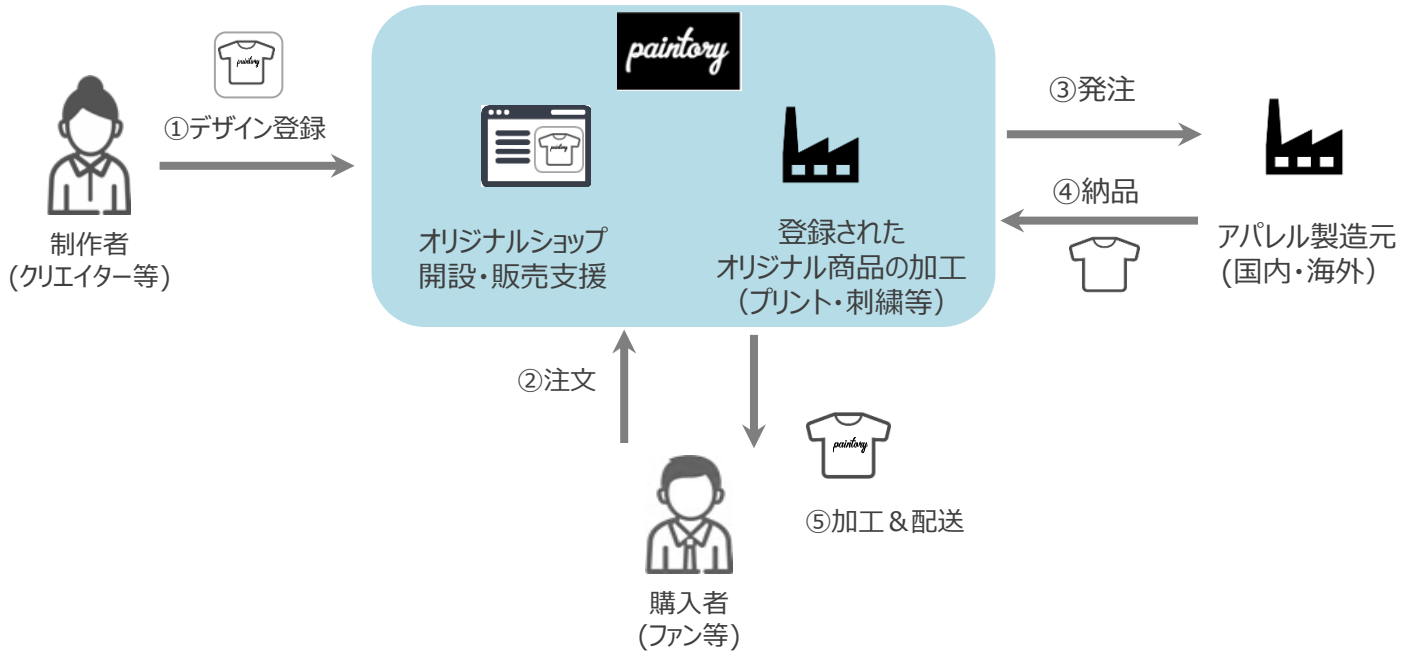
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

【子会社】paintory

giftee Group

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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

【子会社】Brewtope

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

■ サービス概要

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



■ 取扱商品例



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

【子会社】Brewtope

①BtoC②BtoB_Wholesale③BtoB_CorporateGift④ブルワリー支援の4つの事業を展開。

ビジネスモデル

ブルワリー
*全国400社+と連携

Brewtope

- 好みや在庫状況に合わせた詰め合わせビールの選択
- レビューデータの蓄積

隔週/都度配送

注文都度配送

注文都度配送

ユーザー

①BtoC

クラフトビールの定期配送サービス「Otomoni」や単発購入が可能なECストアを展開。



法人

②BtoB _Wholesale

飲食店・小売店向けにクラフトビールを卸販売。オリジナルビールの企画・醸造から配送まで対応可能。



法人

③BtoB_CorporateGift

企業向けに、お中元や社内イベント用途でカスタマイズ可能なクラフトビールを提供。



④ブルワリー支援

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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

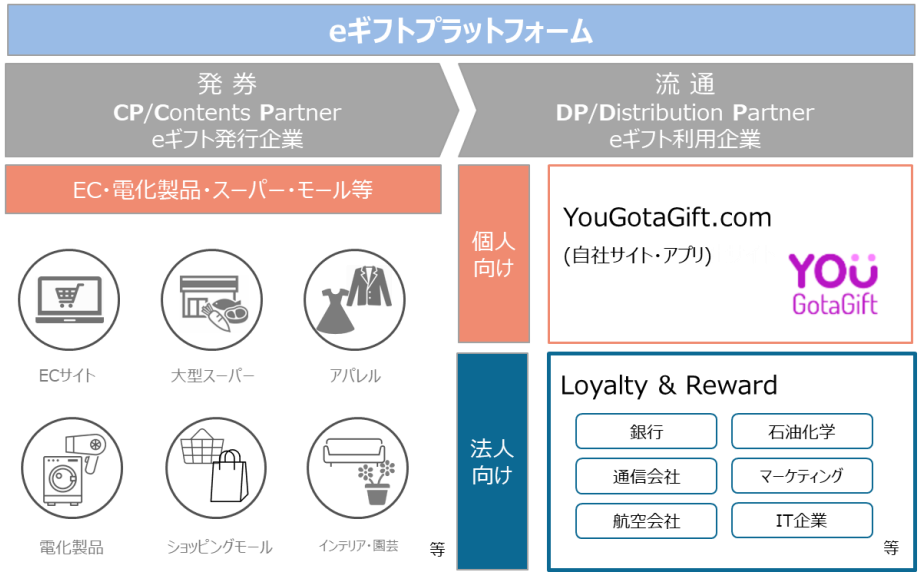
【子会社】YouGotaGIft

giftee* Group

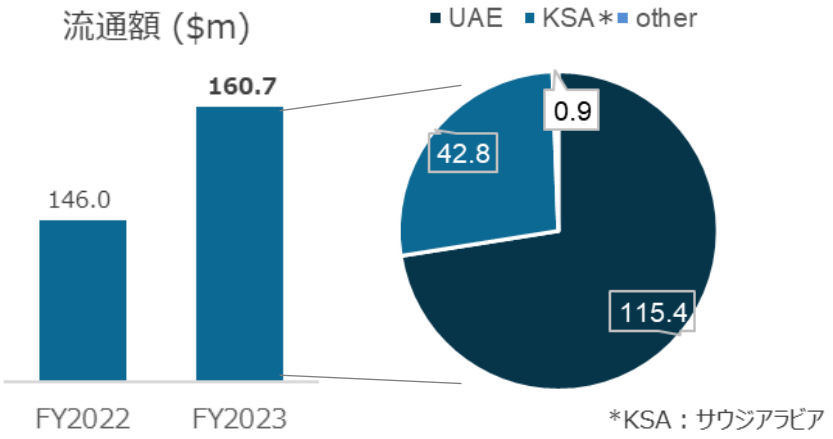
YGG社はUAE、サウジアラビアを中心としたMENA地域にて事業を展開。
日本における当社同様、eギフトの発券から流通まで一気通貫で提供するeギフトのプラットフォームを構築。

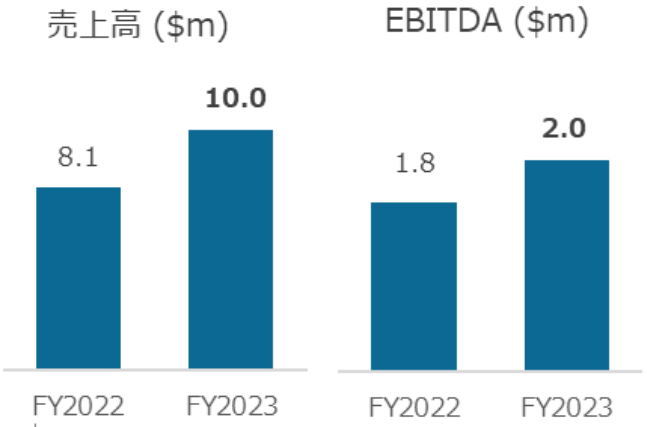
■ 会社概要/ビジネスモデル

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



■ 過年度業績





© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

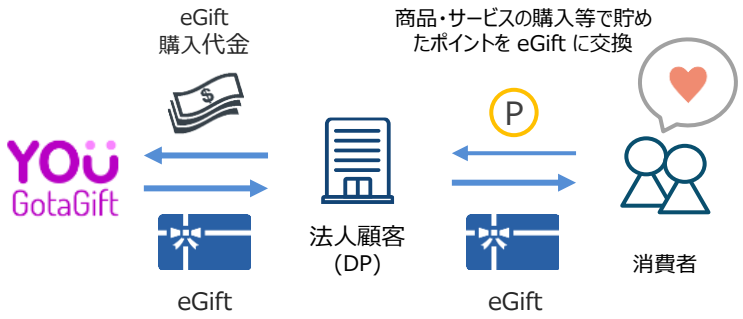
【子会社】YouGotaGIft

giftee* Group

法人向けのeギフト販売が主力サービス。
主要な用途は①BtoC向けのLoyaltyと②BtoE向けのRewardsで、大手企業を中心に提供。

① Loyalty（BtoC）

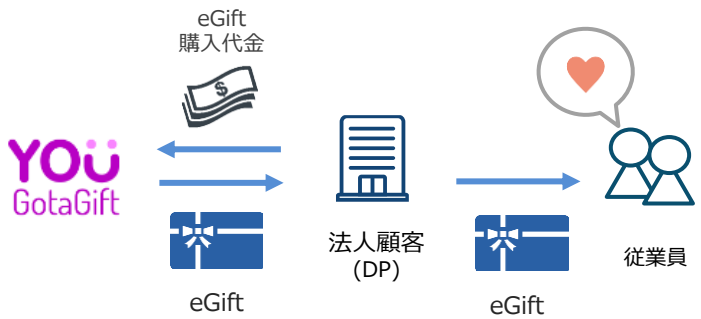
通信会社や金融機関などのロイヤリティプログラムのポイント交換先として、eGift カタログを提供。



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

② Rewards（BtoE）

勤続褒章等の従業員向け福利厚生利用のためのeGiftカタログの提供。



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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

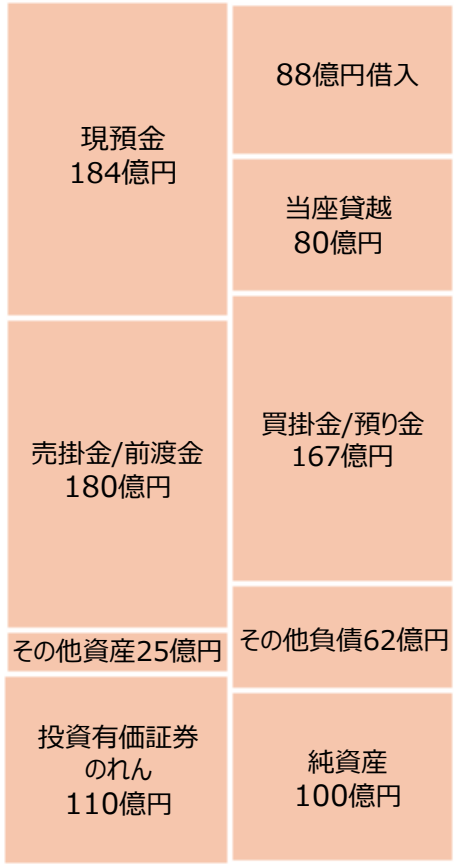
データ集

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

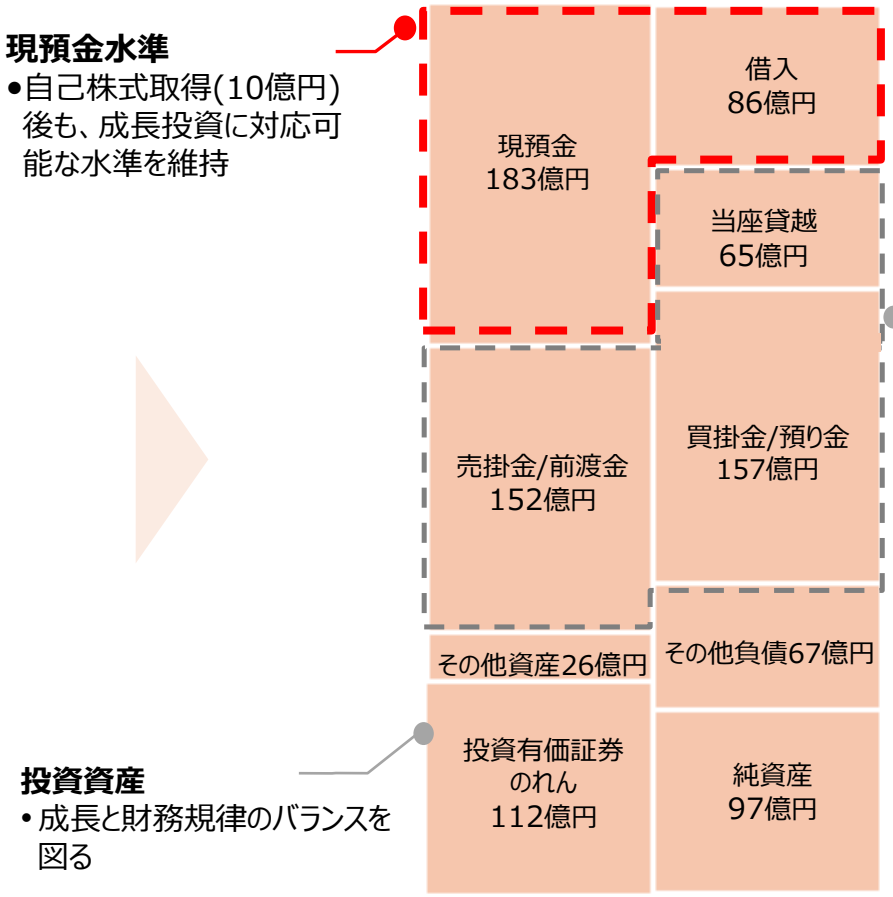
BS前四半期比

giftee Group

2026年6月期末BS



2026年9月期末BS



現預金水準

- 自己株式取得(10億円)後も、成長投資に対応可能な水準を維持

運転資金

- 自治体大型案件の終了に伴い当座貸越枠は縮小
- 今後も流通額の増加に伴う運転資金に柔軟に対応

投資資産

- 成長と財務規律のバランスを図る

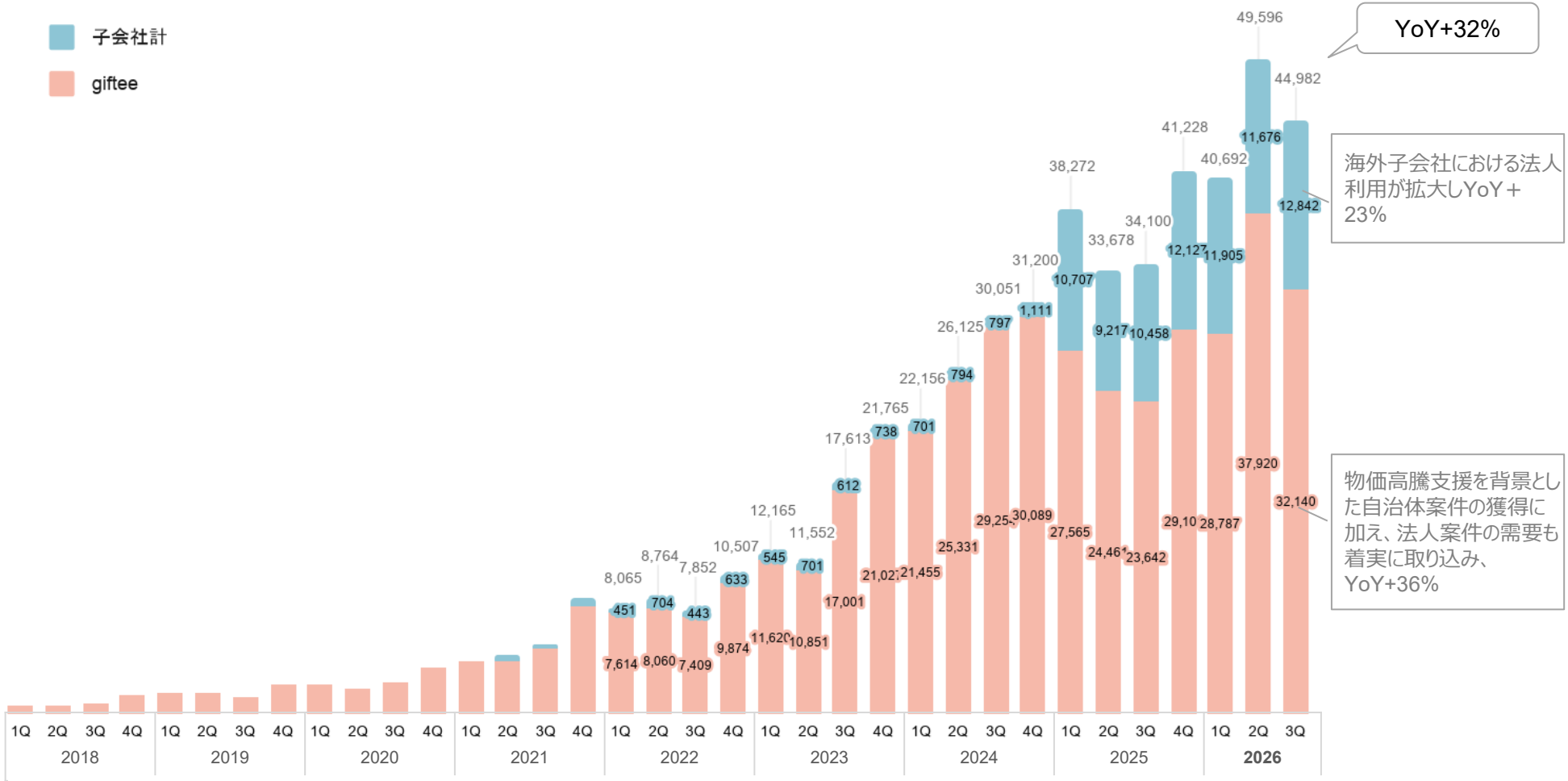
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

流通額（四半期推移）

giftee Group

単位（百万円）

チャネル別流通額推移



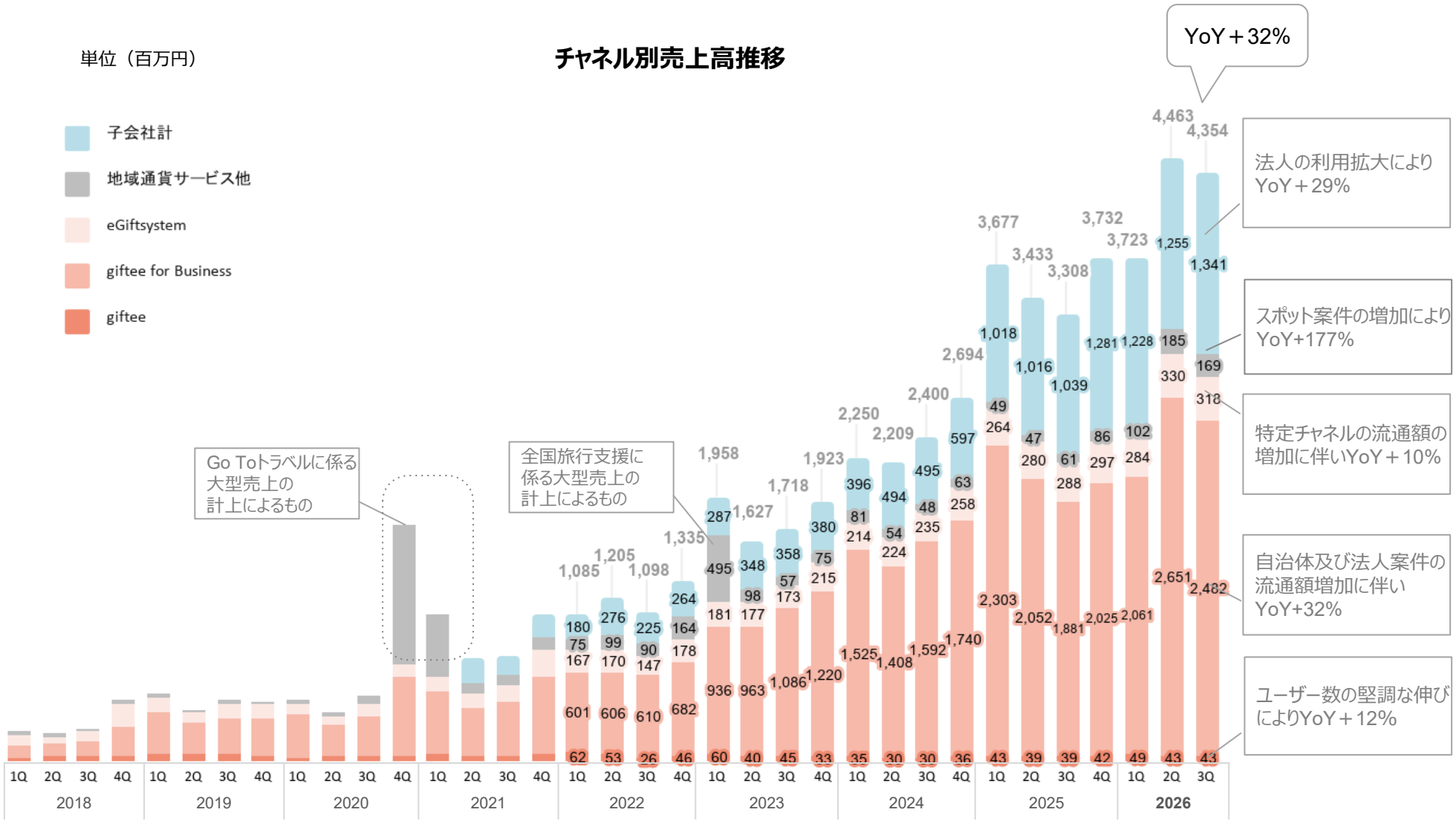
© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

売上高（四半期推移）

giftee Group

単位（百万円）

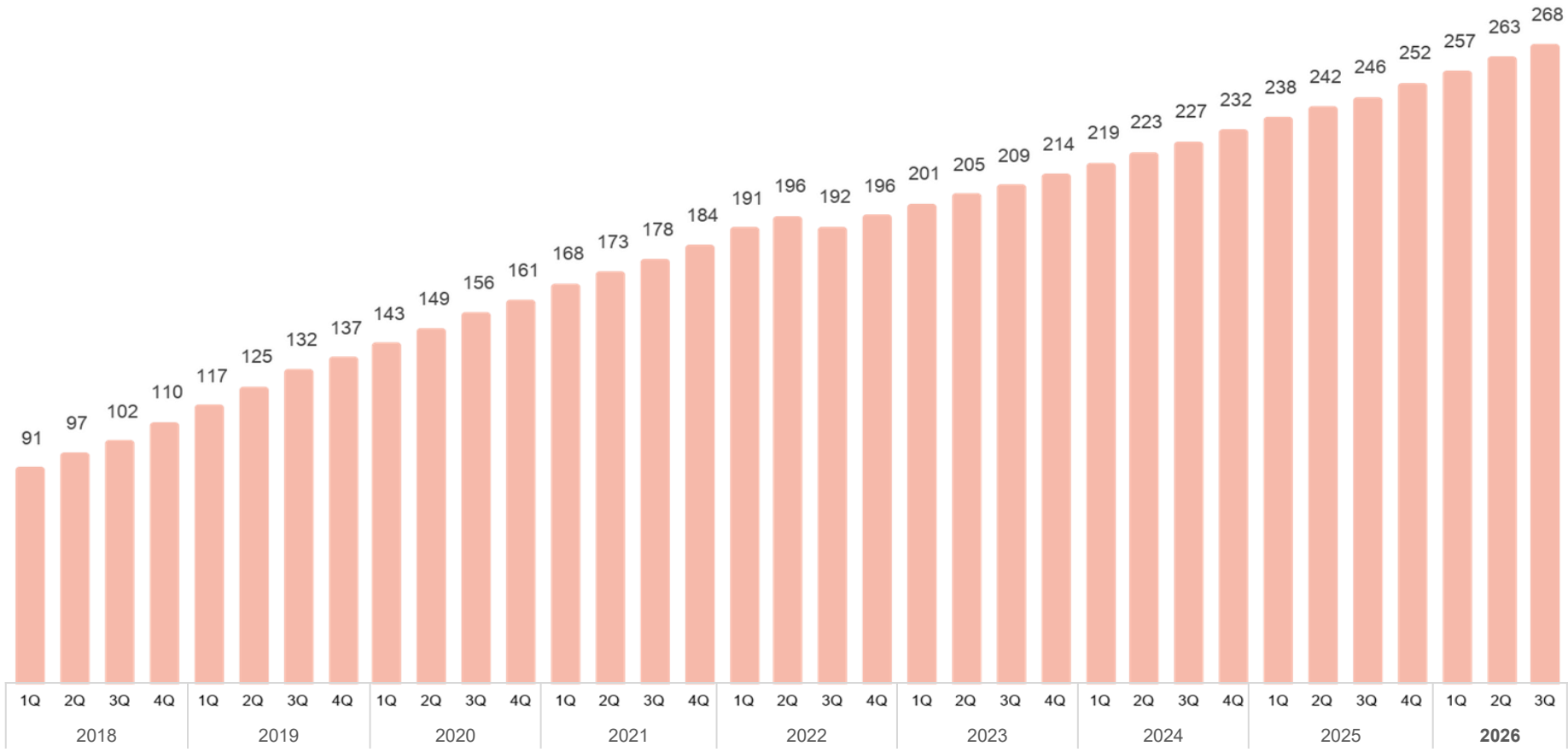
チャネル別売上高推移



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

giftee サービス　～ 会員数　四半期末数推移 ～

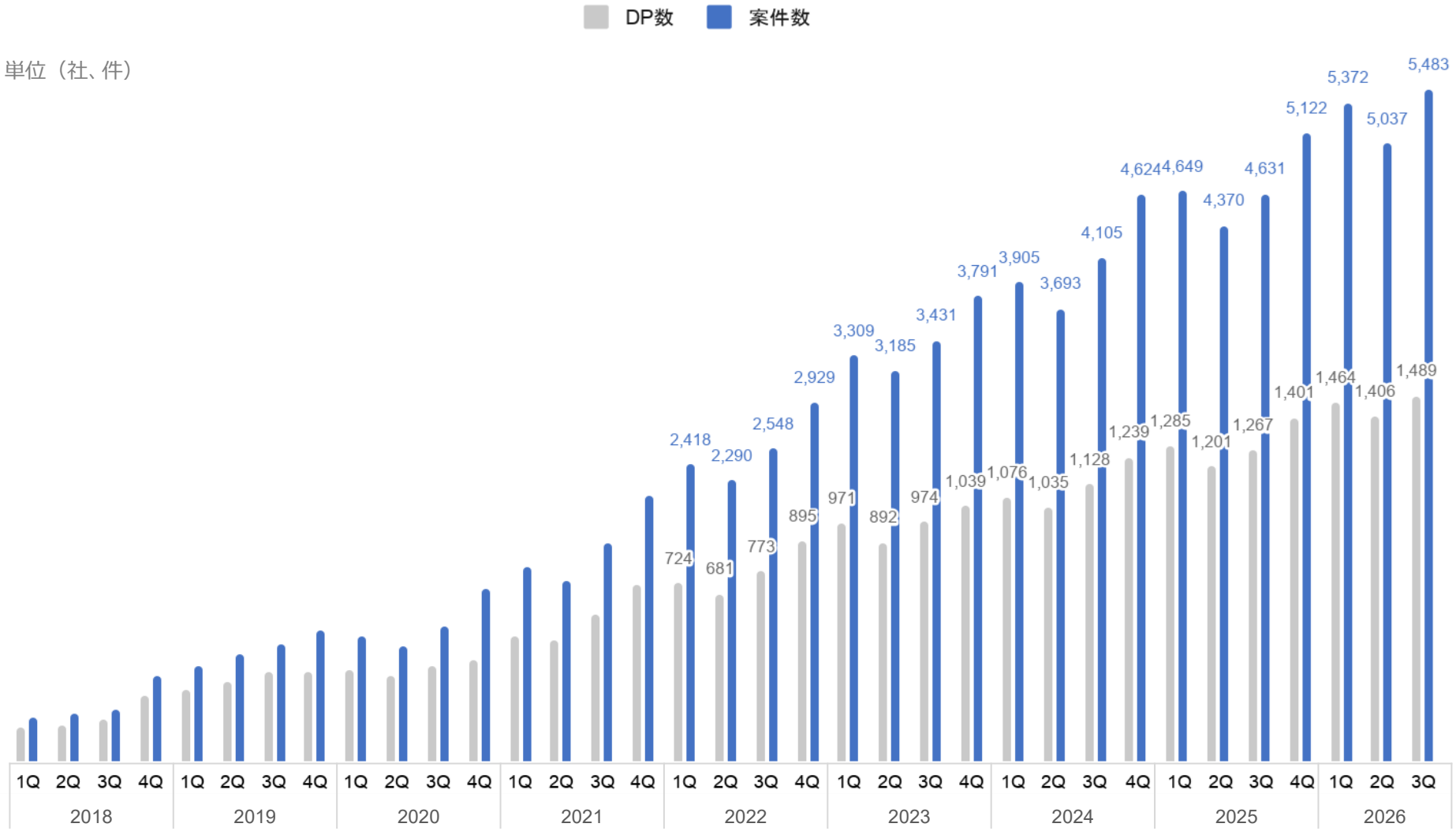
単位（万人）



© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

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

giftee* Group



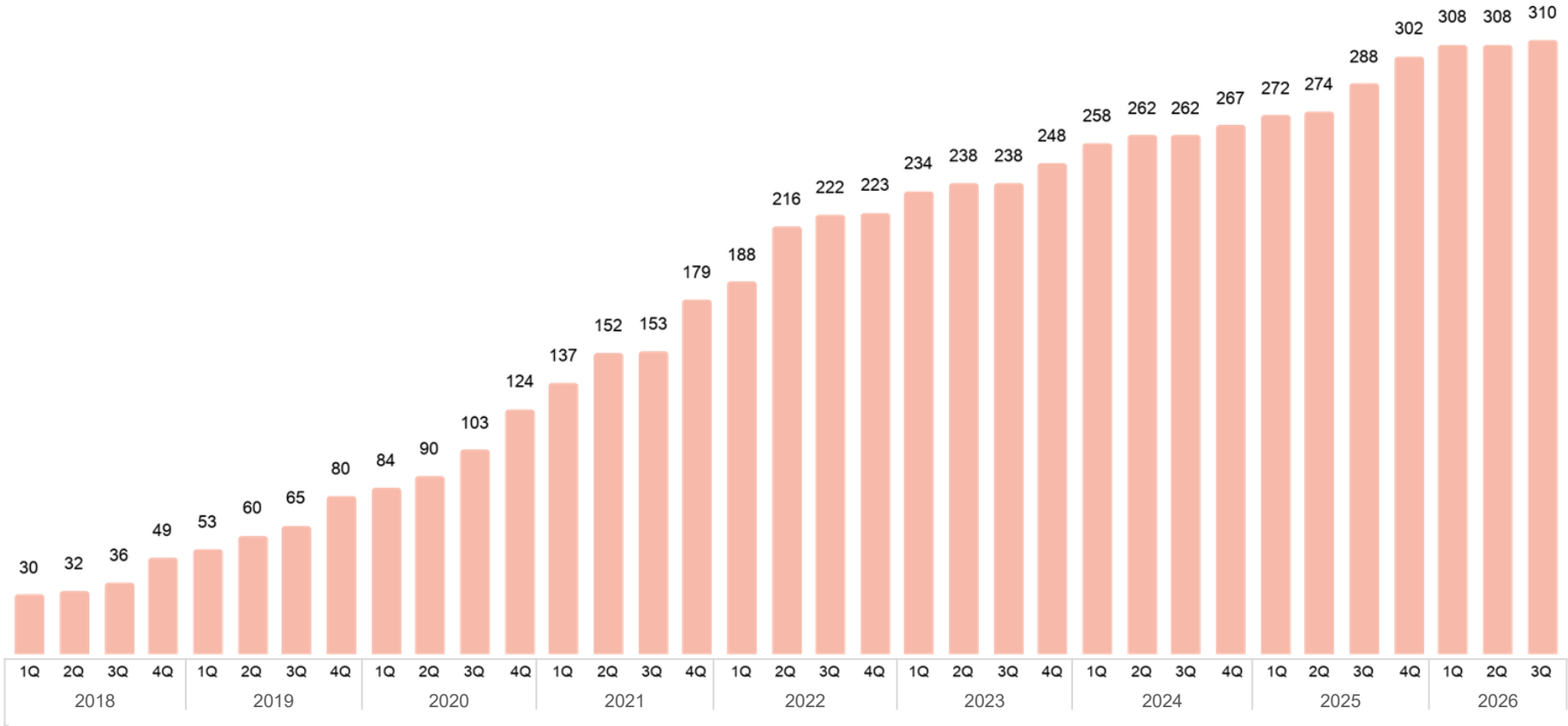
※ＤＰ数は各四半期のユニーク利用企業数。

© 2026 giftee Group, 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 Group

単位（社）



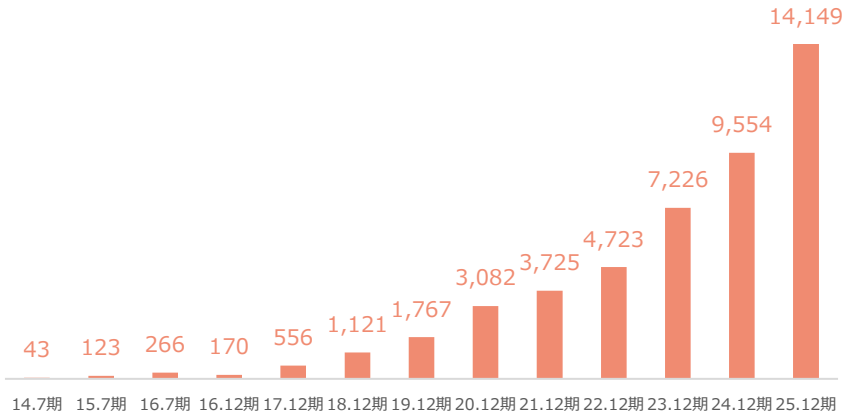
※2024年4Q時点で連結からギフティ単体のみのCP数に変更、過去データの遡及修正。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

財務ハイライト（１）

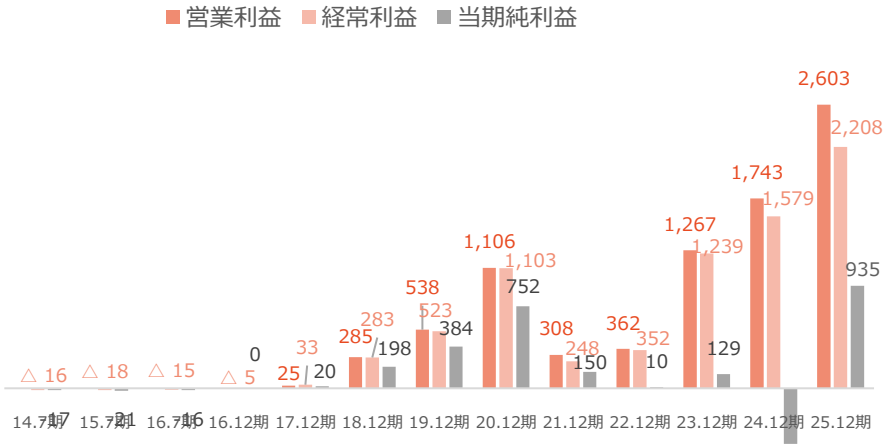
giftee Group

売上高（百万円）



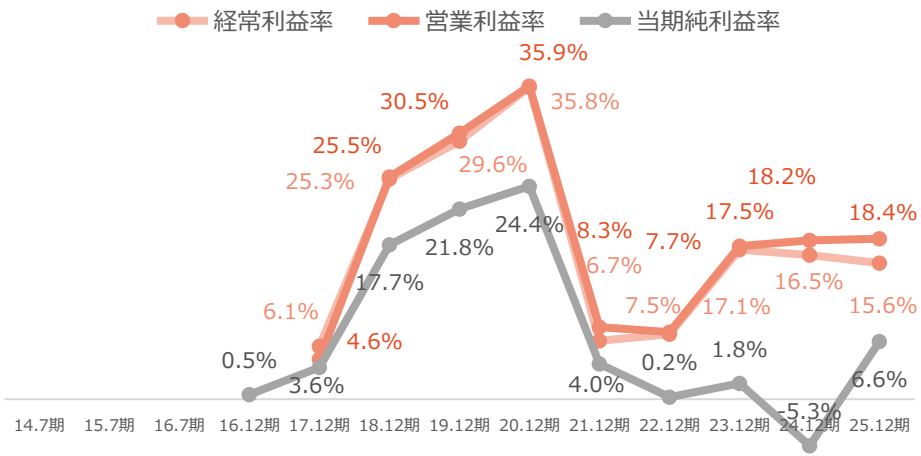
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益（百万円）



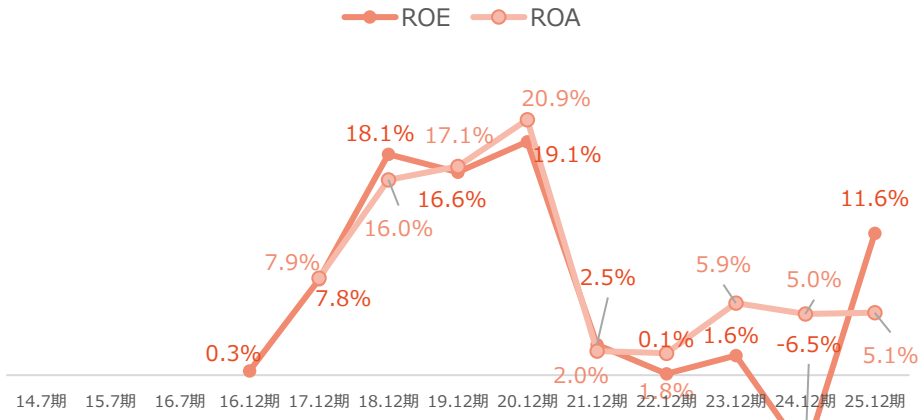
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

利益率（%）



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

ROE・ROA（%）



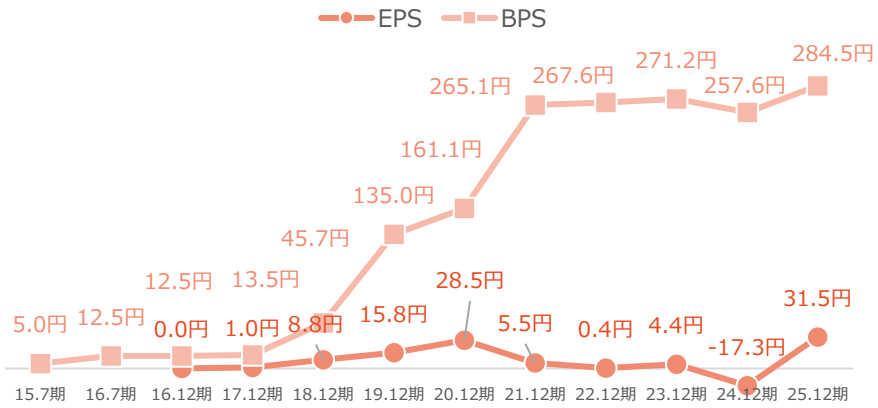
※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算
※ROA＝経常利益÷総資産額(期中平均)

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

財務ハイライト（２）

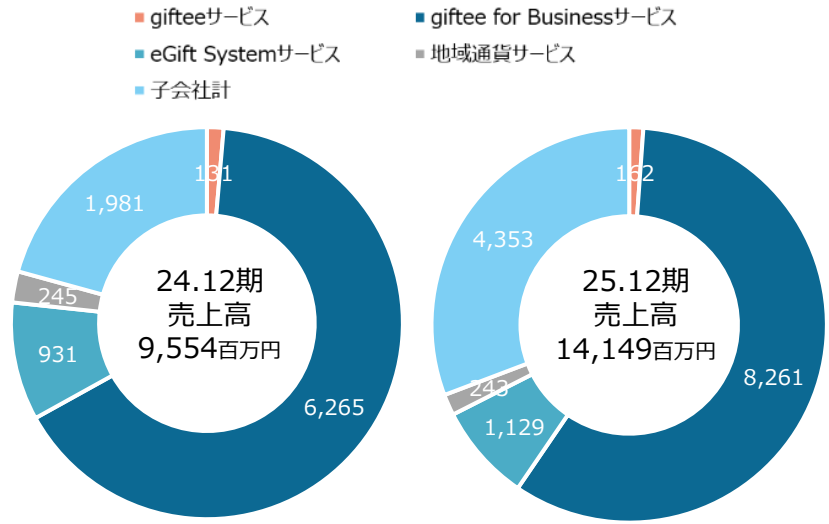
giftee* Group

EPS・BPS（円）

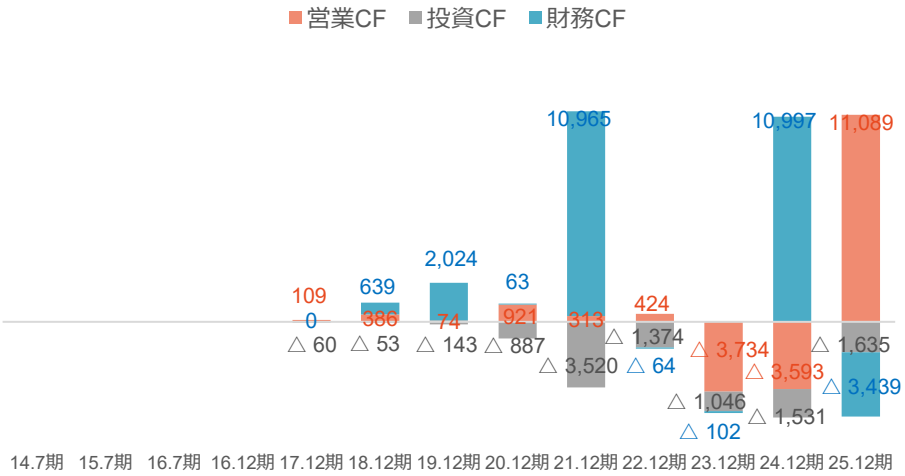


※17.12期までは単体、18.12期からは連結
※16.12期は決算期変更のため5カ月決算

サービス別売上高

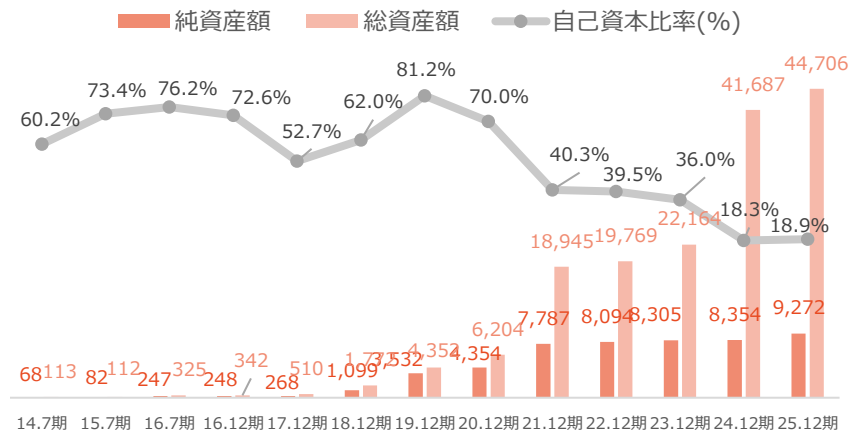


キャッシュフロー（百万円）



※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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

トピックス　他

giftee* © 2026 giftee Inc. all rights reserved

【参考】giftee Boxシリーズ

giftee* Group

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る

amazon / R POINT / d POINT / au PAY / BASKIN ROBBINS サーティワン / TULLY'S COFFEE / PRONTO / Uber Eats / Jollibee

＋ その他人気商品からえらべる！

※掲載ブランドと商品数は付与されるポイント数によって異なります。

「au PAY」は、KDDI株式会社の商標です。

- 170ブランド以上、約1,000種類のラインナップにより、複雑化・多様化するユーザーニーズへ対応
- 付与されたポイント内で好きなギフトを複数組み合わせて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

ポイント / R POINT / d POINT / au PAY / amazon / QUOPay クオ・カード ペイ / Ponta / POINT / WAON POINT

※掲載ブランドと商品数は付与されるポイント数によって異なります。

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

「QUOカードPay」もしくは「クオ・カード ペイ」およびそれらのロゴは ㈱クオカードの登録商標です。

「au PAY」は、KDDI株式会社の商標です。

- 主要な決済サービスをカバーしていることにより、幅広いユーザーニーズへ対応
- 「現金」に近い用途で「現金」よりも手軽に送ることが可能

「au PAY」は、KDDI株式会社の商標です。
Amazon、Amazon.co.jp およびそれらのロゴは Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

経営メンバー

giftee Group



代表取締役　太田 睦

1984年生まれ
慶應義塾大学総合政策学部卒

- 2007年
アクセンチュア㈱
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
- 2026年7月
当社の代表取締役に就任



代表取締役 鈴木 達哉

1985年生まれ
一橋大学経済学部卒

- 2008年
㈱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
㈱ギフティの取締役に就任
- 2020年
㈱ギフティの代表取締役に就任
- 2026年7月
当社の代表取締役に就任



取締役　藤田 良和

1986年生まれ
一橋大学経済学部卒業

- 2009年
野村證券㈱
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
㈱ギフティの取締役に就任
- 2026年
当社の取締役に就任



執行役員　柳瀬 文孝

1980年生まれ
東京理科大学大学院
理工学研究科情報科学専攻修了

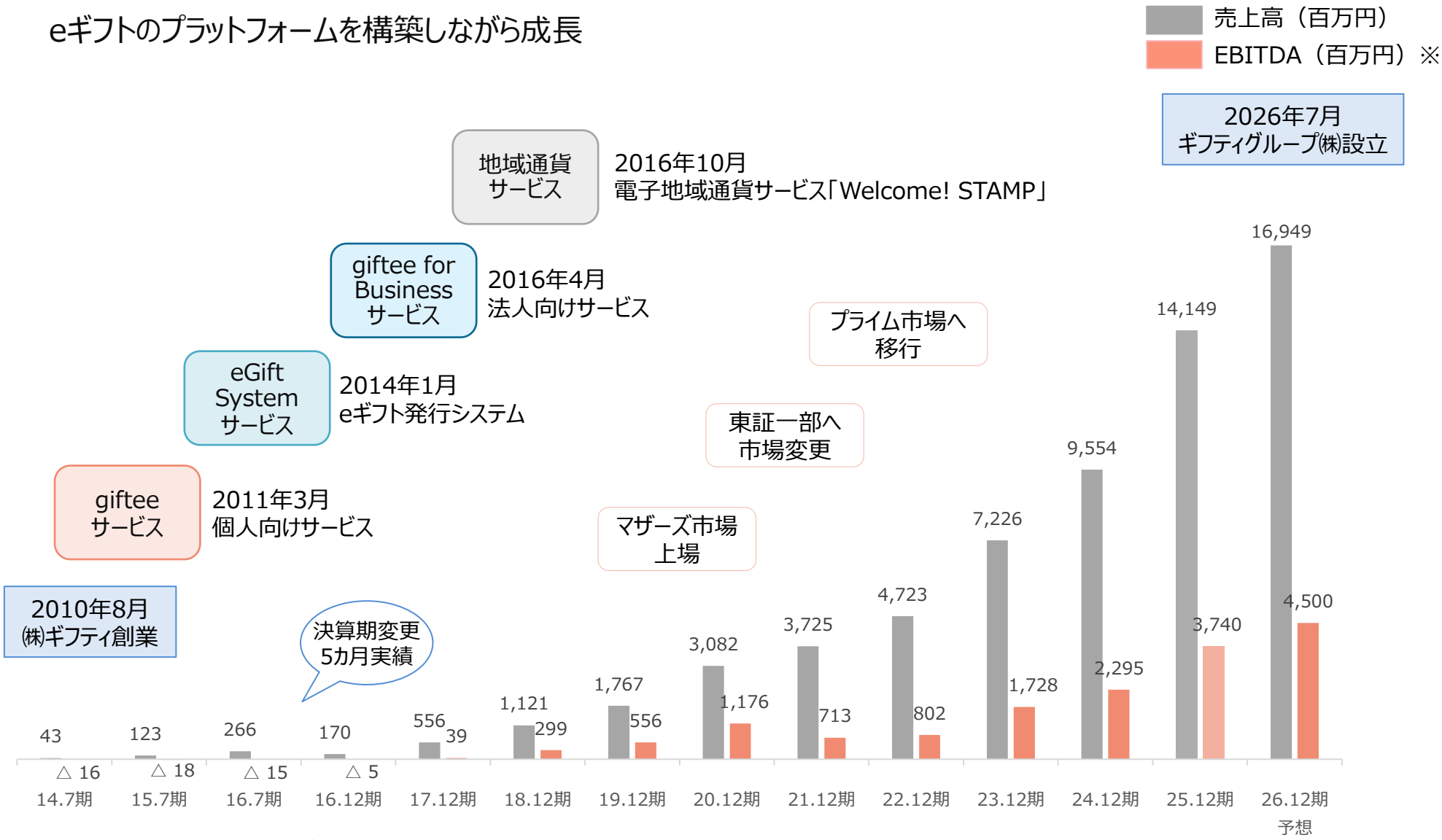
- 2007年
アクセンチュア㈱
アプリ開発、プロジェクト・マネジメントに従事
- 2011年
㈱ギフティの取締役に就任
- 2026年
当社の執行役員に就任

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

沿革と業績推移

giftee* Group

eギフトのプラットフォームを構築しながら成長



※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

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved

会社概要

giftee* Group

会社名	ギフティグループ株式会社（英訳名：giftee Group, Inc.）
市場区分･コード	東京証券取引所　プライム市場　590A
所在地	東京都品川区東五反田2-10-2
設立日	2026年7月1日
事業内容	eギフトの生成・流通・販売に係るプラットフォーム事業等を営むグループ会社の経営管理及びこれに付帯する一切の業務
役員	代表取締役　太田 睦 代表取締役　鈴木 達哉 取締役　藤田 良和 執行役員　柳瀬 文孝 社外取締役　妹尾 堅一郎 社外取締役　中島 真 社外取締役　伊能 美和子 社外監査役(常勤)　工木 大造 社外監査役　秋元 芳央 社外監査役　植野 和宏
従業員数	739名（連結）(2026年9月末現在)
資本金	20百万円(2026年9月末現在)
子会社	【国内】 ソウ・エクスペリエンス株式会社 株式会社paintory Brewtope株式会社 株式会社DIRIGIO 【海外】 GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD. Giftee Mekong Company Ltd. PT giftee International Indonesia Giftee Tech Vietnam Co.,Ltd YouGotaGIft.com Ltd.

© 2026 giftee Group, 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。

© 2026 giftee Group, Inc. all rights reserved