

giftee*Kyoto

株式会社ギフトィ
e街プラットフォーム/
旅先納税のご紹介

2024年1月

スピーカー紹介

株式会社ギフトィ

Regional Community事業部

Director

宮外 和輝



- 略歴** 大阪府出身
新卒で株式会社リクルート入社
人材領域の営業・営業企画を7年経験
2020年 株式会社ギフトィ 入社
- 職務** 京都オフィスに勤務
地域デジタルチケット事業のBiz担当として、
西日本や北海道を中心に担当
- 私事** 妻と子ども3人の育児中
趣味はサッカー、野球等の観戦

e街プラットフォーム/旅先納税サービスの提供者として、
地域の電子チケット事業へ取り組みや観光DXへの取り組みを共有いたします。

①ギフティとe街プラットフォームサービスのご紹介

- ・ギフティの事業について
- ・e街プラットフォームサービスの概要
- ・観光DXの側面からみる電子チケットとは

②事例のご紹介

- ・e街プラットフォームを活用した観光事例
GoToトラベル / 観光プレミアム商品券 / 旅先納税 / インバウンド活用
- ・好事例実施地域のご紹介
 - ①北海道斜里町 …… 複数事業への展開
 - ②海の京都エリア …… 広域連携DMOによる活用事例
 - ③大阪ガス …… 民間インフラ企業による活用事例

会社概要

会社名

株式会社ギフトィ

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

所在地

東京都品川区東五反田2-10-2 東五反田スクエア12F（本社）
京都府京都市中京区釜座町4-1 京都三条スクエアビル5F（関西支局）

設立

2010年8月10日

代表

太田 睦・鈴木 達哉

資本金

3,191百万円（2023年9月30日現在）

社員数

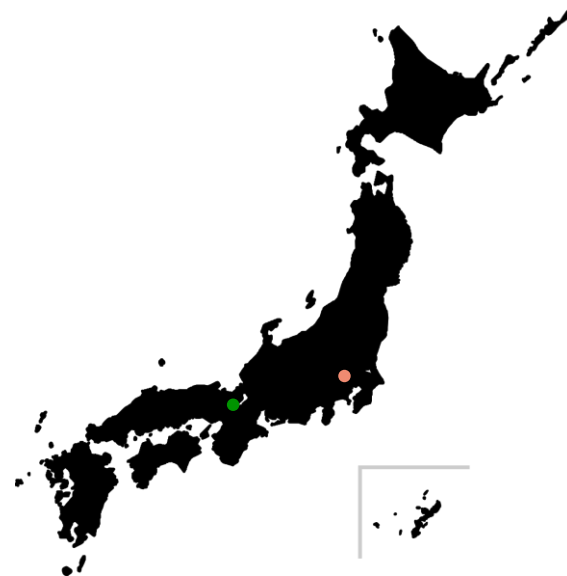
299名（2023年9月30日現在・連結）

市場区分

東京証券取引所 プライム市場

コード

4449



<海外拠点>

マレーシア

GIFTEE MALAYSIA SDN. BHD.

インドネシア

Giftee Tech Vietnam Co.,Ltd

ベトナム

Giftee Mekong Limited Co.,

Giftee Tech Vietnam Co.,Ltd

Vision

eギフトを軸として、人、企業、街の間に、
さまざまな縁を育むサービスを提供する

Vision

eギフトを軸として、人、企業、街の間に、
さまざまな縁を育むサービスを提供する

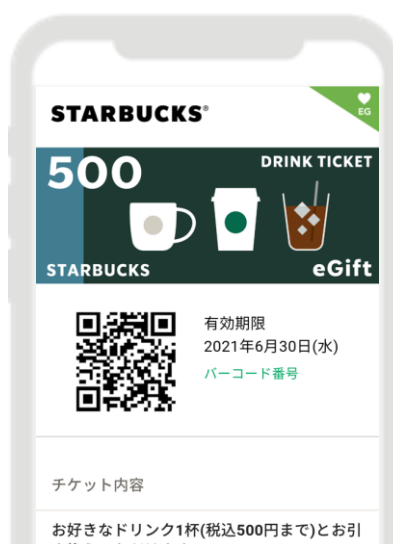
会社概要 - eギフトとは

「eギフト」とは、店舗において、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。

①ギフトURL



②チケット



③チケットを店舗で提示



- ✓ 住所を知らない相手でも、eギフトのURLをメールやSNSで送るだけで完結！
- ✓ Webブラウザサービスのため、専用アプリのDLは不要！
- ✓ リアルタイムに消し込みを行うことで、不正利用を防止します

消し込み：eギフトを利用済みにする処理

Vision

eギフトを軸として、人、企業、街の間に、
さまざまな縁を育むサービスを提供する

会社概要 - e街プラットフォーム

『人と街をつなぐ』をテーマとする「e街プラットフォーム」サービスを通じて、地域活性化をデジタル面からサポートさせていただいております。

giftee*



giftee*
for Business



e-machi Platform



地域ギフトサービス e街プラットフォーム

2016年6月サービス開始以来、自治体・民間それぞれ多くの用途でご活用いただいております。



<導入実績>

累計 **111事業**・全国 **143自治体**

(2023年12月1日現在)

導入事例（抜粋）

大規模政策

GoToトラベル（47都道府県）



GoToEat



全国旅行支援（12県）

秋田・山形・福島・埼玉・長野・石川・兵庫
岡山・鳥取・香川・高知・愛媛

住民向け

プレミアム商品券



秋田県・長野県・岡山県瀬戸内市・東京都八王子市・
埼玉県さいたま市・北海道伊達市・沖縄県うるま市 等

地域ポイント



岡山県西栗倉村 等

子育て支援



兵庫県神戸市 等

観光客向け

現地型ふるさと納税（38市町村）



プレミアム商品券・配布クーポン

東京都島嶼部地域・熊本県・
沖縄県名護市・北海道斜里町 等

インバウンドクーポン



山口県宇部市・福岡県北九州市

その他

市バス乗車券



民間発行型地域券



1つとくバス



デジタル商品券

e街ギフトの基本機能

チケットごとにユニークなURLをもつ、ブラウザベースで稼働するシステム。
様々な施策に応用できる汎用性がございます。

e街ギフトシステムとは

特定の地域の参画事業者で利用できるデジタルチケット/通貨の発行を行うシステム。



<機能概要>

- ・デジタルチケットの発行、発行管理
- ・券種設定
 - 事業者グルーピング
 - 通貨型(1円単位/使い切り)/もぎり型/定期券型
 - 有効期限(一律/発行から〇日/発行から〇か月)
- ・デジタルチケットの利用管理
- ・事業者管理
- ・各種データ出力(発行実績/利用実績/精算データ等)

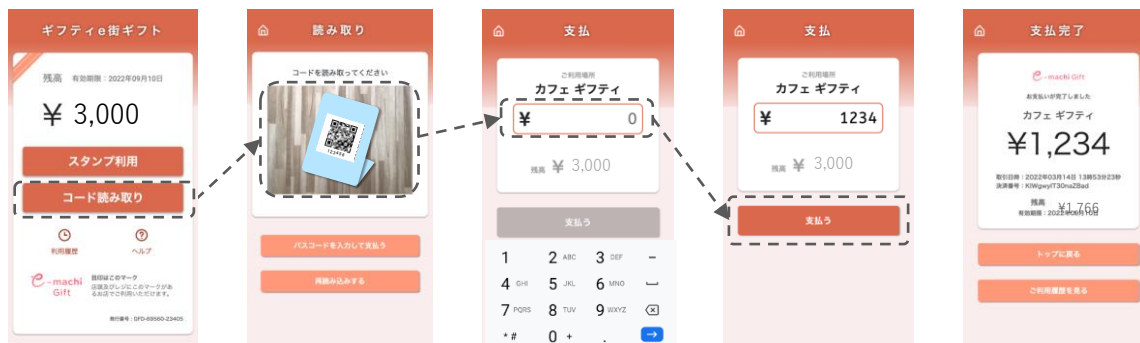
①「コード読み取り」
ボタンをタップ

②QRコードを
読み取る

③支払金額
を入力

④加盟店と一緒に
金額を確認
その後「支払う」ボタンをタップ

⑤店名・決済金額・
決済日時
を確認し支払完了



持続可能な地域活性化プラットフォーム

住民向け施策や観光客向け施策に同時に活用いただける等、高い拡張性が特徴です。
地域の電子チケットの店頭オペレーションを一本化することが可能で、事業者の操作もシンプルです。

住民向け施策



子育て応援チケット

プレミアム付商品券

子育てパスポート

地域通貨の給付

タクシーチケット

地域活動ポイント

観光客向け施策



プレミアム付観光券

周遊促進

宿泊者向けクーポン

観光型MaaS

施設入場券

ふるさと納税



e街チケットポータル

e街ポイントシステム

チケット販売システム

チケット配布システム

旅先納税システム

(ツールなし)

届け方

住民向け
ポータルを
通じて

ポイントの
交換先
として

観光客向け
の販売

観光客向け
の配布

ふるさと納
税の返礼品
として

QRコードとし
ての印刷や
SNSのDM等
で送付

届ける物

各種電子チケット（e街ギフトシステム）

観光DXにおける電子チケットは、これまでにない施策の価値を生み出す可能性があります。



電子チケットの特徴

①工数削減

発行・精算が容易で工数がかからない

②リアルタイム性

施策条件に対して発行することができる

③接続性

外部サービスやDMPとの接続が可能



観光DXにおける価値

様々な施策に対応した発行

- ・LINE/アンケート/マイナンバーカード/API発行
- ・寄附の返礼品として

観光データの収集

- ・発行データ/利用データ
- ・周遊データ

他DBやアプリとの接続

- ・DMPとの接続
- ・アプリやWebサービスからの発行



観光DXで求められる各種の要件に応えられるサービスとなっております。

観光DXにおける電子チケットは、これまでにない施策の価値を生み出す可能性があります。

ただし、電子チケットはそれそのものに利用価値と継続性がなければ活用されません。



電子チケットの特徴

①工数削減

発行・精算が容易で工数がかからない

②リアルタイム性

施策条件に対して発行することができる

③接続性

外部サービスやDMPとの接続が可能



観光DXにおける価値

様々な施策に対応した発行

- ・LINE/アンケート/マイナンバーカード/API発行
- ・寄附の返礼品として

観光データの収集

- ・発行データ/利用データ
- ・周遊データ

他DBやアプリとの接続

- ・DMPとの接続
- ・アプリやWebサービスからの発行

前提
条件

電子チケットがユーザにとって利用価値が高く、継続的であること

電子チケット施策の成功には

電子チケットは、継続的に利用者と加盟店に価値あるものでなければならない。

前提
条件

電子チケットがユーザにとって利用価値が高く、継続的であること



利用者にとっての価値

✓ お得感

ポイントや割引は？
クレジットカードよりお得か

✓ 使いやすさ

使えるお店の数は？
行きたいあのお店でも使える？



加盟店にとっての価値

✓ 集客力

お客さんは集まるのか？
〇〇ポイントと比べて利用者は？

✓ 負担感

アルバイトのオペレーションでも大丈夫？
手数料は取られない？

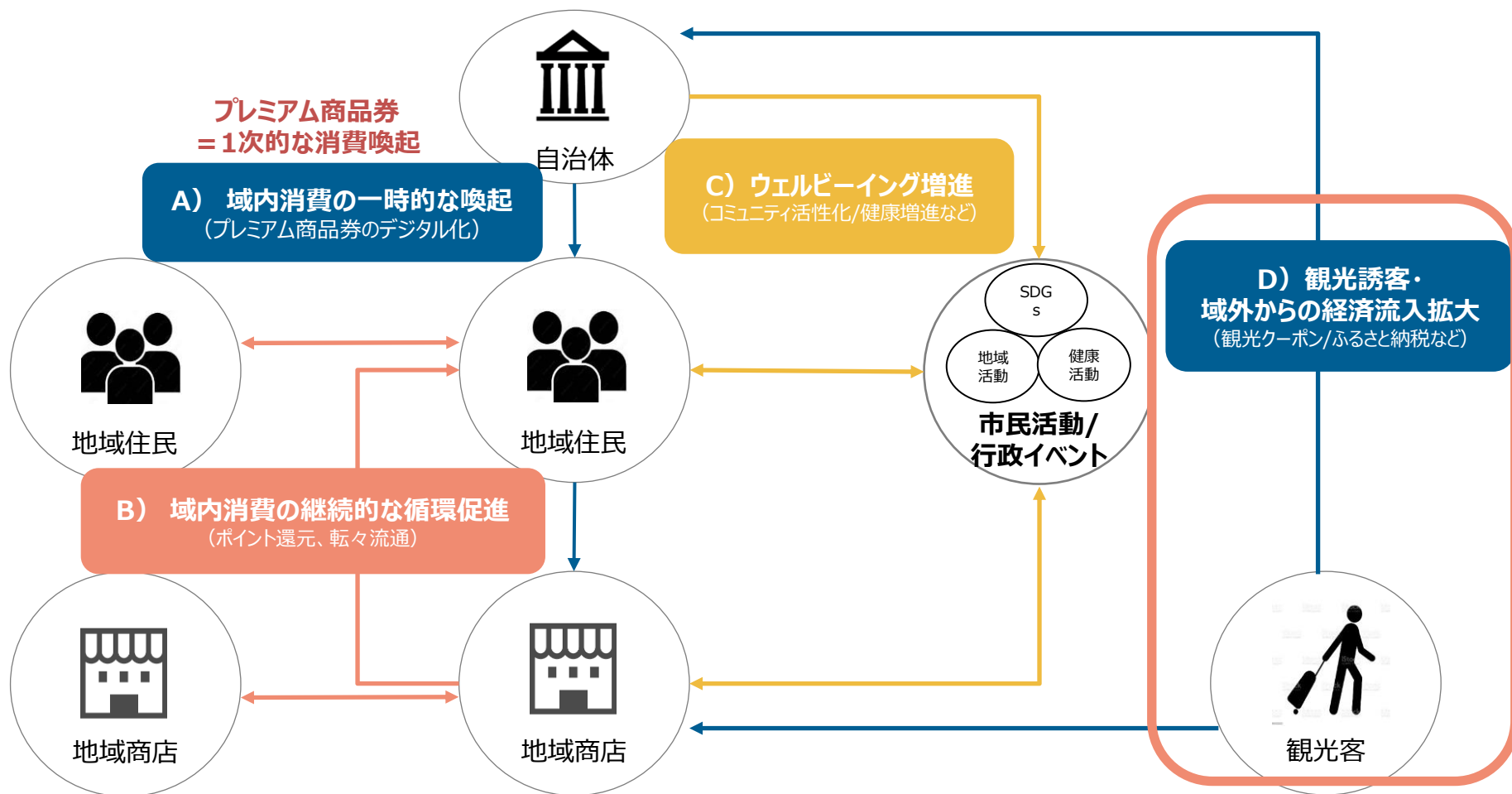
✓ 「利用者と加盟店がどちらも多い」ことが電子チケットにおいて大きな価値です。

✓ 1事業ではなく、多くの施策で利用されることが成功要因です。

参考) 地域通貨事業の種別

地域通貨事業は主として下記のような整理で活用方法を分類することができます。

ユーザ・加盟店・運用原資の持続性の観点では、提供手法を**複合的**にすることが肝要です。
e街プラットフォームはA)C)D)の提供内容に活用できるサービスとして設計されております。



事例のご紹介

観光客向け施策に絞って事例をご紹介します。



<導入実績>

累計 **111事業**・全国 **143自治体**

(2023年12月1日現在)

導入事例（抜粋）

大規模政策

GoToトラベル（47都道府県）



GoToEat



全国旅行支援（12県）

秋田・山形・福島・埼玉・長野・石川・兵庫・岡山・鳥取・香川・高知・愛媛

住民向け

プレミアム商品券



秋田県・長野県・岡山県瀬戸内市・東京都八王子市・埼玉県さいたま市・北海道伊達市・沖縄県うるま市 等

地域ポイント



岡山県西栗倉村 等

子育て支援



兵庫県神戸市 等

観光客向け

現地型ふるさと納税（38市町村）



プレミアム商品券・配布クーポン

東京都島嶼部地域・熊本県・沖縄県名護市・北海道斜里町 等

インバウンドクーポン



山口県宇部市・福岡県北九州市

その他

市バス乗車券



民間発行型地域券



いっとくバス



デジタル商品券

観光施策事例① Go to トラベル事業

Go to トラベル事業でツーリズム産業共同提案体に対して電子クーポン発行システムを提供いたしました。
全国旅行支援事業では12都道府県でe街プラットフォームを提供いたしました。

2020年
Go To トラベル事業



2023年
全国旅行支援事業



観光施策事例②観光向けプレミアム付き商品券

観光向けのプレミアム付き商品券としてもお使いいただいております。

同一のシステム内で複数券種の発行、チケットURLをQRコード化した紙引換券での配布にも対応可能です。

2023年1月
北海道斜里町
「知床流水観光くるポン」



2021年11月/2022年12月/2023年12月
沖縄県名護市
「7515キャンペーン」



使えるお店の異なる4種類の観光クーポン
「宿泊、飲食・土産、体験、交通クーポン」を

1システムで発行管理

カードを開いてQR読取
購入用コードを入力して電子チケットを取得

観光施策事例③旅先納税

現地型のふるさと納税：旅先納税

▼倶知安町旅先納税(北海道倶知安町)

2021/12/14 プレスリリース

北海道倶知安町(くっちゃんちょう)の地域経済を活性化 デジタルで地域の課題を解決する「e街プラットフォーム」を提供 ～旅をしながらふるさと納税を実現する”旅先納税®”の返礼品として「倶知安e街ギフト KU-KURU(クル)」の発行を12月1日(水)より開始～



観光施策事例③旅先納税

旅先納税とは、ふるさと納税の返礼品としてe街ギフトを利用することで、“旅行中”に納税をし、“その場で即座に”e街ギフトを受け取り、“市町村内のお店で”使用できる仕組みです。

*旅先納税は株式会社ギフトィの登録商標です

①旅行前や旅行中に
専用サイトから寄附



②すぐに返礼品として
e街ギフトを受取



③市区町村内の
お店で提示



④スタンプ押下 または
二次元コードを読み取り、決済



✔ 市町村内の飲食店や体験でもご利用いただけます！

✔ 送料や返礼品管理といった費用がかかりません！

旅先納税ご導入自治体例

2024年1月現在、56自治体に採用をいただいております。

2019~21年

岡山県瀬戸内市



北海道猿払村



山梨県笛吹市



北海道伊達市



北海道倶知安町



2022年

北海道利尻富士町



北海道白老町



北海道積丹町



北海道厚沢部町



北海道天塩町



北海道千歳市



北海道黒松内町



沖縄県南城市



秋田県男鹿市



秋田県仙北市



石川県加賀市



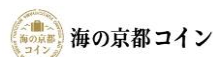
和歌山県白浜町



香川県土庄町



京都府北部7市町※1



2023年～

北海道北広島市



北海道斜里町



秋田県大館市



長野県軽井沢町



長野県山ノ内町



埼玉県川越市



兵庫県宝塚市



島根県出雲市



香川県高松市



沖縄県東村



沖縄県国頭村



兵庫県三木市



京都府京都市



留学先納税※2



長野県安曇野市



北海道北見市



※1 海の京都エリア 返礼品は7市町共通で利用できる
舞鶴市・宮津市・京丹後市・福知山市・綾部市・伊根町・与謝野町

※2 留学先納税は保育園留学実施6市町で利用できる
厚沢部町・白浜町・佐渡市・南魚沼市・北秋田市

観光施策事例④ インバウンド向けクーポン

直近ではインバウンド観光客向けの施策でもご利用いただいております。

外国人観光客向けでは、ブラウザ型であることや直感的な利用フローが重要です。

2023年9月
山口県宇部市
「UBE TRIP CAMPAIGN」

2023年11月
福岡県北九州市
「WELCOME!KitaQ」事業

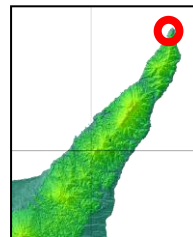


外国人観光客向け施策

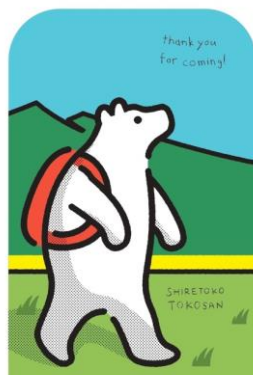
宿泊施設で引換券を交付し、市内で利用できる電子クーポンを発行

好事例実施地域のご紹介

地域事例①_北海道斜里町



- 日本 の 北 東 端
- 知床の原義は「大地の果て」
(元々は半島先端の局所的な地名)



- 世界遺産“知床”の雄大な自然を資源とした観光産業が盛ん
- 年間総入込客数70万人、宿泊客数26万人
 - コロナ以前の6~7割程度
観光船事故の影響もあり、コロナ前水準には戻っていない

地域事例①_マルチユースの利用

北海道斜里町ではe街プラットフォームを活用しプレミアム商品券・観光クーポン・旅先納税を同時実施いただいております。全事業商工観光部署が担うことで一元的に複数施策を実施されています。

- **2022年11月**
・プレミアム商品券「まんぷく食うポン」



Step1

e街プラットフォームを活用したプレミアム商品券を導入。
発行1.75億円、加盟店舗数150店舗

- **2023年1月**
・観光クーポン「知床流氷くるポン」



Step2

観光クーポン施策実施により、飲食店以外にも幅広い加盟店網を開拓
発行2,100万円

- **2023年7月**
・旅先納税「知床たびポン」



Step3

観光クーポン施策で構築した加盟店網を活かし、スムーズに旅先納税施策を実施

- **2024年1月**
・プレミアム商品券「まんぷく食うポン」第二弾



Step4

継続的な利用ができるため加盟店の解散なし
加盟店・市民ともに仕組みに慣れ、スムーズな活用ができている

地域事例①_マルチユースの利用

〇9月14日付け 北海道新聞 地方欄（網走美幌版）



- 既に加盟店の理解が進んでいたため、事業者説明会は実施せず74店舗でスタート
- 事業者の協力を得られ、導入初期より順調に寄附が入っている
- 商工観光部署と商工会が一元的に事業を管理している。

point1

複数の事業を統一的に実施することで、加盟店の協力を得られる

point2

施策の連携を図るため、商工観光部署と商工会で一元的に施策管理



一般的な地域振興券 (プレミアム商品券)

<予算への影響>

利用者を増やすために、**プレミアムを付与**

→プレミアムを自治体拠出とすると、経年施策にするのが難しい

<加盟店ネットワーク>

継続的な利用が少ないため、維持が難しい



旅先納税

<予算への影響>

原資は**利用者からの寄附**となる

→自治体の一般予算への影響が少なくなるため、経年施策になりやすい

<加盟店ネットワーク>

継続的な利用が見込めるため、維持しやすい



※通年

旅先納税



※1月～4月

プレミアム付商品券



※6月～8月

観光向け地域電子チケット



※10月～12月

子育て世代応援券



旅先納税で作るデジタルインフラを、他施策に展開することが可能に

地域事例②_海の京都コイン

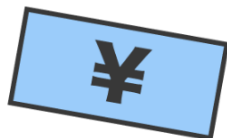
2022年11月7日より京都府北部の7市町が共同で旅先納税事業を開始いたしました。
観光客の誘致に取り組む地域で、観光消費とふるさと納税の双方の拡大を目指しています。

納税額の30%が返礼される

新しい旅のカタチ

1

海の京都エリアの
いずれかの自治体に
納税する



海の京都

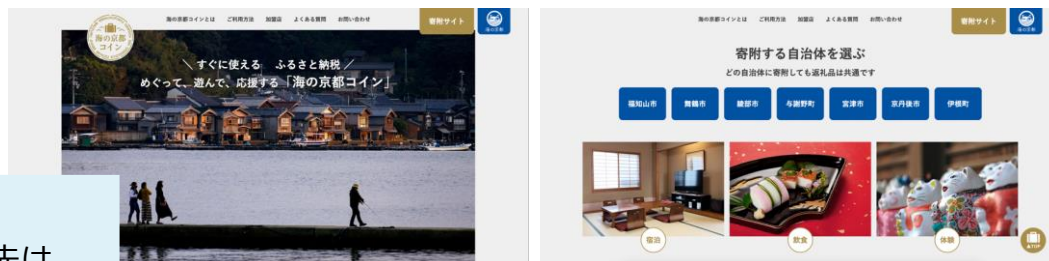


2

納税額の30%が
海の京都コインとして
返礼される



地域事例②_広域連携事例：寄附と返礼の仕組み



ふるさと納税を行う先は
利用者自らが選ぶ

ランディングページ

① 寄附先を選ぶ

宮津市



伊根町



京丹後市



与謝野町



福知山市



舞鶴市



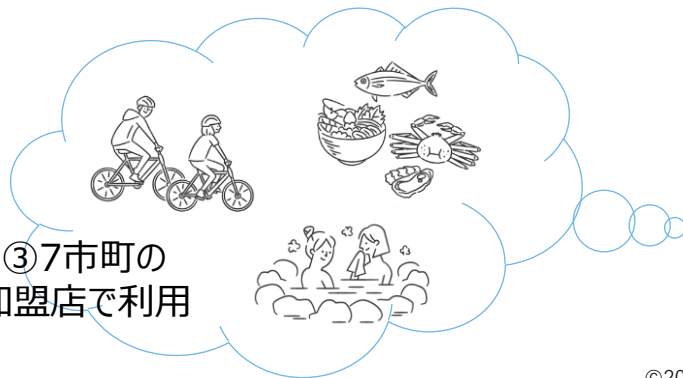
綾部市



寄附サイト

② 共通返礼品が届く

③ 7市町の
加盟店で利用



返礼品

自治体の境を意識せず
海の京都という観光エリアで
横断的に利用可能

地域事例②_施策のポイント

point1

広域連携で実施、地域での統一プロモーションや利用者メリットを追求できる

point2

DMOが主体となることで、行政に依存しない運用やプロモーション活用が可能に



観光プロモーションとしての利用

アンケート謝礼への活用

地域事例③_大阪ガスによる活用

2022年12月より大阪ガスがe街ギフトを活用してデジタルチケットを発行する「いっとくパス」事業を開始いたしました。

大阪ガスの会員ネットワークと食の知見を活かした地域デジタルチケットサービスです。

サービス開始の背景

大阪ガスとギフトイは提携することにより、
大阪ガスが保有する食のインフラをデジタル化することで課題解決に繋がります。

Daigas
Group

×

giftee*

都市ガスを使って頂く中で築いた
飲食店と豊富な接点



デジタルギフト/チケットに
精通した豊富なノウハウ

あまから手帖の発刊などで得た
食の知見や財産



店舗でのサービス運用を
円滑に進めるシステム構築力

約200万人のWEB会員を保有
関西全域にわたる顧客規模



e街ギフト®/関西おでかけ納税®の
実施による地域サポートの実行力

※e街ギフト®/関西おでかけ納税®はギフトイの登録商標です

地域の活性化

「大阪ガスの電気」新規お申込みで

飲食店などで使えるデジタルチケット

いっとくパス

が必ずもらえる
キャンペーン

※大阪ガス会員サイト「マイ大阪ガス」へのログインが必要です。

キャンペーン期間
2023.10/1(日)~2024.1/31(水)

抽選でいずれかのいっとくパス商品券が必ずもらえます!

賞	金額	確率
A賞	5,000円分	10%
B賞	3,000円分	20%
C賞	1,000円分	70%

大阪ガス様と提携：関西おでかけ商品券

大阪ガス様が発行されている「いっとくパス」の自治体利用として「関西おでかけ商品券」を実施。
2023年3月より開始された兵庫県宝塚市の「宝塚市おでかけ商品券」を皮切りに、
現在までに兵庫県三木市、京都府京都市でもご導入いただいております。

③おでかけ商品券（関西おでかけ納税）



行政さまと連携し、現地消費型のふるさと納税である
「関西おでかけ納税」をいっとくパス加盟店のプラットフォームで実施します
行政さまとの連携は今後開始します

※2023年1月以降スタート予定



2023年3月～兵庫県宝塚市



2023年12月～兵庫県三木市



2023年12月～京都府京都市

ユーザ価値の高い電子チケットを継続的に発行し続けること

利用者・加盟店が多く
お得で手数料や手間がかからない

単年の行政予算に頼らず
切れ目なく発行し続ける

多種多様な
チケット発行が可能



複数施策で利用可能な
地域活性化プラットフォーム

e-machi Platform

多様な流通チャネルと
組み合わせ可能



加盟店は同一オペレーションで
複数施策に対応



Appendix

複数の施策を1つの端末で認証可能

1つの施策で端末を導入すれば別施策の電子券であっても1つの端末で認証が可能です。紙券のように事業のたびに準備をする必要がなく、地域のデジタル資産となります。

■イメージ



■複数の施策を1つの端末で認証する場合の自治体・加盟店のメリット



自治体

- 端末を既に導入しているので素早く事業を開始できる。
- 加盟店が被る場合には端末を再利用できるので端末費用がかからない。
- 施策が増えるごとに割引が発生するので導入費用が下がる。



加盟店

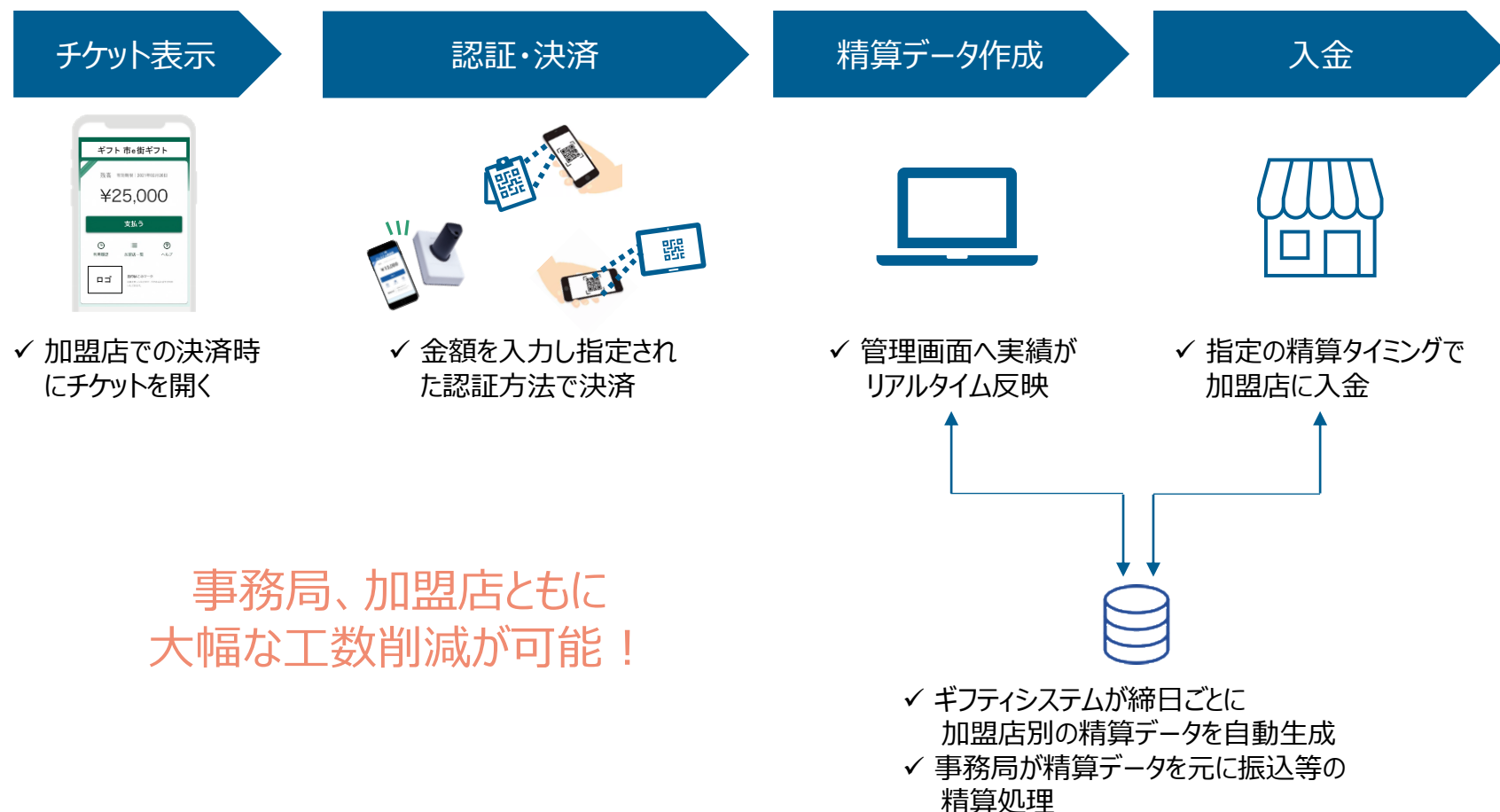
- どの電子券を提示されても1つの端末で認証できるので分かりやすい。
- 使用可能なチケットはシステムで制御できるので紙券のようなもらい間違いがない。

スムーズな精算

印刷・配送・裏書・集計・請求・利用済処理など紙券にかかる工数が一切発生しません。

最短で決済の2日後の入金が可能で、加盟店支援をスムーズに実施いただけます。

■ 決済～入金までの流れ



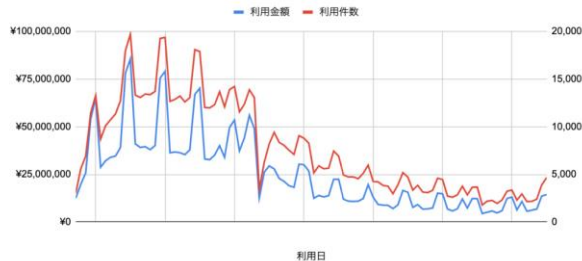
ユーザー行動の可視化

チケットや加盟店ごとの利用状況をデータ取得できるので購買行動分析ができます。
今後の施策への示唆が得られます。（以下、他案件での分析実施事例）

■ 時系列での分析

利用日別利用実績 giftee*Kyoto

期間中の傾向としては以下が見受けられた。
1. 土日祝や[]等のイベントといった、消費が活発な日に利用金額が増加。
2. 発行直後から利用が伸び[]にピークを迎え、[]月にかけて利用が減少していくトレンド



■ 加盟店の属性別での分析

業種別 利用実績 giftee*Kyoto

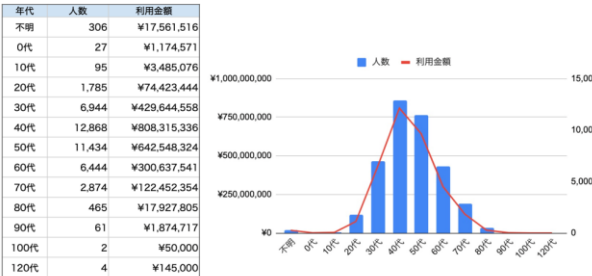
業種別に見ると、多く使われたのは「小売・スーパー」次いで「飲食店」カテゴリ。

	大手	地場	合計
飲食店	¥458,397,704	¥300,186,807	¥758,584,511
お土産		¥2,910,201	¥2,910,201
GS・交通	¥2,251,827	¥412,607	¥2,664,434
宿泊	¥2,163,344	¥149,554	¥2,312,898
小売・スーパー	¥1,075,749,021	¥497,779,706	¥1,573,528,727
文化施設		¥0	¥0
その他	¥54,412,627	¥26,171,739	¥80,584,366
合計	¥1,592,974,523	¥827,615,719	¥2,420,590,242

■ 利用者属性別での分析

年代別 利用実績 giftee*Kyoto

年代別では40代が最多となっている。
電子振興券ながら若年層(20代・30代)よりも高齢層(60代・70代)が多く、
高齢層にも電子形式が浸透していることが確認できる。



※利用者の属性情報とチケットIDを紐付けすることが必要です

■ 加盟店の周遊状況の分析

周遊分析(1位/2位) giftee*Kyoto

基準店舗名	金額	回数	1位後の利用店舗	金額	回数	2位後の利用店舗	金額	回数
[]	¥151,510,154	28,051	[]	¥45,281,129	8,965	[]	¥24,351,648	7,262
			[]	¥3,485,285	1,751	[]	¥2,250,117	1,031
			[]	¥3,643,348	746	[]	¥3,512,360	732
			[]	¥2,136,718	987	[]	¥2,294,604	942
			[]	¥2,563,313	345	[]	¥1,769,527	426
			[]	¥1,771,621	400	[]	¥1,731,352	420
			[]	¥1,693,846	367	[]	¥1,465,510	706
			[]	¥1,358,967	908	[]	¥1,217,635	408
			[]	¥1,149,026	365	[]	¥1,111,749	159
			[]	¥1,008,548	432	[]	¥1,008,143	426

・ 基準店舗と同じ店舗で買いまわっている結果になっている
・ 周遊先の上位には [] が入っている

基準店舗名	金額	回数	1位後の利用店舗	金額	回数	2位後の利用店舗	金額	回数
[]	¥58,846,698	10,446	[]	¥38,846,023	8,333	[]	¥16,354,280	1,436
			[]	¥1,368,896	533	[]	¥1,104,891	422
			[]	¥38,094	207	[]	¥1,039,382	162
			[]	¥819,635	131	[]	¥1,033,605	234
			[]	¥592,592	201	[]	¥556,199	222
			[]	¥259,554	73	[]	¥459,575	92
			[]	¥430,292	81	[]	¥488,115	89
			[]	¥412,582	201	[]	¥475,720	82
			[]	¥510,132	64	[]	¥440,273	65
			[]	¥353,539	99	[]	¥356,913	167

・ 基準店舗と同じ店舗で買いまわっている結果になっている
・ [] など、周遊先での周遊が伺われる。
・ 周遊先での利用金額が上位 [] 位 [] と比較して小さい。