

グローバルな新事業を行い、ギフトを通じた新たな価値や市場を創出するというモデルを生み出している「ギフトモール」。同社の活動と軌跡から、これからの新たな起業像を知ることができるのではないか。



### 観光からプロポーズまで 「絶対に喜ばれるギフト」を提供

原：海外を拠点に起業して拡大されていますね。現在の事業についてお聞かせください。

藤田：当社では国内最大級のオンラインギフトサービスのGiftmall（ギフトモール）と、専属バイヤーが厳選したギフトを紹介するAnny（アニー）等複数のプラットフォームを運営しています。テクノロジーを用いながらギフト領域の再定義、再構築、最適化

を志向して、「MAKE MORE SMILES～世界により多くのスマイルを。」を存在意義と考え、1人でも多くの人が笑顔になる世界を目指しています。2014年の創業以来、日本とシンガポールの2拠点で展開してきました。

対象にしている市場は、ギフトやお祝いのマーケットで、モノだけではなく、コト（体験）のギフトも拡大しています。レストランでの食事、家のパーティなど、モノだけでなくコトもすべてをギフト化するように展開しており、「ギフトイゼーション」という言葉も生み出して、モノやコトのギフト化を事業としています。市場規模はモノだけで10兆円、それだけでもアパレルの小売市場くらいの規模がありますが、コトを合わせるとさらに大きくなります。それを日本だけでなく、グローバル領域で展開しています。オンラインを中心にポジションを獲得していますが、事業としてはデータプラットフォームとマーケットプレイスプラットフォーム、さらにギフト商品開発やギフトロジスティクス、他社商品のギフト化をパートナーとして推進する事業にも展開しています。

データプラットフォームの事業では、オ

株式会社ギフトモール 代表取締役CEO

ふじた まさひろ

藤田 真裕 さん

慶應義塾大学在学中にモバイルサイトの立ち上げ運営などに従事し、株式会社リクルートに入社。経営企画・事業戦略立案・子会社設立・予約プラットフォーム立ち上げ後、ASEANにて新会社設立や欧米の投資戦略の策定等に携わる。自身でコンサルティング会社・飲食店経営会社・メディア会社の3社を設立後にパイアウト・会社統合して、ギフト領域No.1を志向し、事業を展開する。

【写真】安岡 嘉

## モノとコトをギフト化する 「ギフトイゼーション」で新たな感動体験を創る