

» [起業サブリジャーナル TOP](#) > [ソーシャルギフト×カタログギフトを掛け合わせたプラットフォーム「3X's ticket」我々はギフト屋ではない！と語る起業家の真意。株式会社ギフトパッド 園田幸央氏【起業インタビュー144回目】](#)

ソーシャルギフト×カタログギフトを掛け合わせたプラットフォーム「3X's ticket」我々はギフト屋ではない！と語る起業家の真意。株式会社ギフトパッド 園田幸央氏【起業インタビュー144回目】

公開日：2020.07.22

[Tweet](#)

「ギフトは、上代（販売価格）が担保されている最後の聖域」。取材をした起業家 園田氏の言葉に、ネットの普及によって、より安くモノを買う・探すことにつっかり慣れてしまっている自分にハッとしてしまう。そこには、どこかの過程で関与するプレイヤーがコストダウンの決断を迫られていることを忘れてはならない。ギフトで小売・ECの先を目指すと意気込む、園田氏のサービスについての熱い想いについて、お話を伺いました。

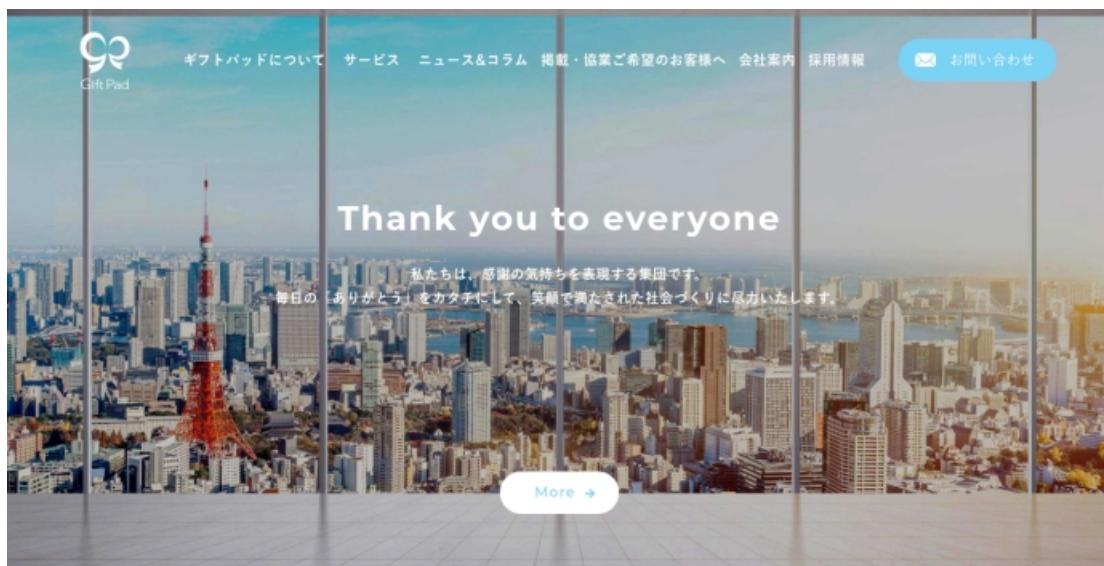
プロフィール（株式会社ギフトパッド 代表取締役社長 園田幸央氏）

1965年、熊本県生まれ。高校卒業後、アメリカの「Musicians Institute」へ音楽留学。カリフォルニアに7年間滞在。帰国後は全国の病院の経営コンサルティング、各種セミナー講師等を務める。ブライダルプランナーの知人より引き出物についての相談を受けたことをきっかけに、重くかさばる日本のカタログギフトをカード型に変えることを思いつき、

2011年、ソーシャルギフトサービスを展開する株式会社ギフトパッドを創業。

2019年には更なるデジタルギフトニーズの高まりに合わせ、紙カタログギフト大手の株式会社リンベルとの合弁会社、株式会社ギフトクラウドを設立。取締役社長に就任。

株式会社ギフトパッドについて



— 事業内容について、教えて下さい。

弊社は、2011年に紙のカタログギフトをWebにしたことを事業のスタートに、現在では4つの事業を展開しています。

- 個人向けサービス「[Gift Pad \(ギフトパッド\)](#)」
- 法人向けサービス「[3X's ticket \(サンクスチケット\)](#)」
- 地域活性化事業「[みやげっと](#)」
- 次世代住宅ポイント専門情報メディア「[住ボ](#)」

事業としては、ソーシャルギフトと呼ばれる様な領域に位置はしますが、サービスの9割を法人企業のお客様に利用を頂いている点が特徴でして、社内外に向けた販促物やノベルティ等のギフト発送を検討している企業様と、EC・小売以外の「ギフト」という切り口で新しい販路を探すメーカー様や産地、クライアントが抱えるそうした課題を解決する仕組みを構築しています。

ー 法人向けサービス「3X's ticket（サンクスチケット）」について教えて下さい。

サービス名の由来は、ありがとうを意味する「サンクス」です。

感謝を込めてギフトを贈り、動画やメッセージにより感謝を伝える送り手側の「ありがとう」と、商品が届いたエンドユーザーによる「ありがとう」。この3つの工程を掛け合わせたサービス名となります。セールスプロモーションやマーケティング、株主優待や福利厚生など、法人企業における関係者とのギフトを通じたコミュニケーション活動で広くご活用いただいております。

まずユーザーである法人企業は、送り先であるエンドユーザーに指定の形式（メール・カード・チケット等）で、URLもしくはQRコードをお送りします。受け取ったエンドユーザーは、オンライン上の専用ページから商品を選ぶことが出来、尚かつ、送り先企業からの動画やメッセージ等もそこで受け取れます。

専用ページには、企業からの動画やメッセージが設置できるほか、アンケートや抽選機能の設置も可能です。

そして、最後に商品が届くという流れになっています。

ご利用シーンは、企業活動におけるノベルティの配布から、アンケート実施によるマーケティング活動の支援、抽選や応募ツールとしての活用など多岐にわたっております。

また、ニーズに合わせた機能もカスタマイズにより多数取り揃えています。

3X's ticketについて

カタログギフトの新しい"かたち"

好きな商品をカード1枚で送れるスマートギフトです。

メールやカード、チケットで
手軽に贈ることができます。

受け取った方に好きな
商品をお選びいただけます。

アンケート機能や、ご利用実績
などを収集することができます。



ご利用企業様のキャンペーンやノベルティなど、幅広いシーンでご利用いただけます。カードのデザインもオリジナルで作成します。

カタログ内容はご利用企業様の意向に沿った商品を掲載することができ、その中から顧客が欲しいものを選んでいただけるので満足度もアップ！

「渡して終わり」ではなく、アンケートや抽選機能、ご利用実績など企業様専用の管理画面で確認できるので、今後の運用にも活かせます。

ー サービスの特徴についても、教えて下さい。

最大の特徴は、弊社には約13万点の商品データを保有しており、企業のニーズに合わせて自由に取捨選択が可能な点です。その中には、一般的な商品券類のモノから雑貨、旅行などの体験型商品など、ありとあらゆるものを取り揃えています。

それに合わせて、ご利用いただく企業様の自社商材もギフト内に取り入れることも可能にしており、その中には形ある商品だけでなく、例えば、カーディーラー様が自社の点検サービスをギフト内に組み込むなど、自社で提供するサービスなども商材ギフトとして取り入れることを可能にしています。

ー なるほど。自分たちの商材を入れて、エンドユーザーとギフトを通じたコミュニケーションを図るのは送客にも繋がっていいですね！

はい。なので、企業様によっては完全に自社の商品・サービスのみでギフトを構成し、我々の仕組みだけを利用して、エンドユーザーとコミュニケーションを図っている事例もあります。

ー 改めて、ユーザーである法人企業の利用シーンについても伺えますでしょうか？

大きくは、【社内ノベルティ】と【社外ノベルティ】の2つに分かれています。

まず一つ目の【社内ノベルティ】ですが、これは、会社の周年記念や達成記念、社内表彰などに使われるシーンを想定して頂けると分かりやすいかと思います。そして、二つ目の【社外ノベルティ】については、IRに関する株主優待や株主総会のギフト、販促キャンペーンなどに利用されています。

ー 法人企業が自社で完結するのではなく、御社のサービスを使う背景についても教えてください。

ポイントは3つあります。

- 在庫管理が不要
- 個人情報の取り扱いリスクの低下
- コストの大幅削減

まず、各企業が自社でやらないポイントの一つ目として「在庫管理」の問題があげられます。当たり前ですが、自社で在庫を抱え、管理することは場所の問題を含め、様々なタスクや人員を増やす要因にもなるので、企業としてはそれらを抱えずに済むことはとてもメリットが大きいです。

そして、二つ目の「個人情報の取り扱い」についてですが、企業によっては、サービスを通じて個人情報を【持ちたい企業】と、【持ちたくない企業】の2種類に分かれます。前者でいえば、今後のマーケティングデータとして情報の保有を希望しますが、業態によって不特定多数の個人情報を持つことが企業的なリスクに繋がるケースの会社（例：保険会社など）においては、我々の様な第三者が情報を預かることを、逆にメリットに感じて頂けています。

そして最後の「コスト」については、我々のサービスはエンドユーザーが手元に届いたギフトコードが使用され、初めて費用が発生します。総合的に見たときのかかる費用を最小限に抑えられます。

例えば、100名分発行したカードを、実際80名しか利用されなかった場合、余ってしまった20名分のカードは、印刷費のみのご請求しか企業様にはしない仕組みとなっています。

ー 実際に使われなかつた分が、請求されないのは利用する企業にとっても、嬉しいですね！

高校卒業後に音楽留学で渡米。表現の世界にいた環境から自然と起業する道へ・・



— 起業をされた経緯についても伺いたいのですが、いつ頃から起業を意識していたのでしょうか？

初めての起業は、高校を卒業後に音楽留学で渡米をしたタイミングで始めた、ミュージシャン向けのアクセサリー製造がスタートでした。音楽は表現してナンボな世界でもあり、アメリカという土地柄、それが露骨に問われる環境もありました。そんな場所にいたこと也有ってか「生きていく為にも、自分で何かをする」という意識は自然と持ち合わせる様になっていたかもしれません。

そもそも、その時は「起業」なんて言葉が世の中になくて、仕事は自分でするものという感覚でした。私は今年で55歳になるのですが、社会人生活の中で企業勤めをした経験が2年半しかなく、そこから現在に至るまで、ずっとビジネスをやってきました。現在のスタートアップの流れから見れば、私なんてもう、おじいちゃんみたいな立場ですよね？（笑）

— いや、そんなことはないと思いますけど（笑）でも、海外にいた経験やそこで始められた経験から、自分で業を起こすことの敷居はグッと下がったんですね？

そうですね。あとは、私自身「人に指示されるより、自分でやろう」というタイプでもあるので、そもそも会社勤めが合わなかつたのかもしれません。アメリカからの帰国後、唯一勤めた英会話学校でも、社長に英会話学校の在り方を直談判しにいってしまう様な社員で、「あなたは先生としては優秀ですが、そんなに言うならもう自分で（英会話学校）やつたらどうですか？」と言われてしまう様な社員でした（笑）向いてないんですよね、やっぱり。

— 一同：（笑）

— そこからギフトパッドを思いついた経緯についても伺いたいのですが、ギフトパッドはどの様にして生まれたのでしょうか？

ギフトパッドをやる前は、病院経営のコンサルタントとして医療現場のDXに関与していました。

当時あるセミナーで起業家として話す機会を貰ったのですが、その時に受講していたブライダルプランナーの子に相談された内容がサービスを思いついたきっかけでした。その時は、アメリカではご祝儀に変わるものとして主流の「ウィッシュリスト」を日本に持ち込みたいといった相談でしたが、日本人の性格にそれがマッチするか懐疑的な部分もあり、今のウェディング業界の仕組みの中でもっと改善出来る部分を探したのです。それが、“紙”的カタログギフトをWeb化することであって、そこからギフトパッドはスタートしました。最初は、コンサルタントの仕事と並行していましたが、徐々にこちらにシフトをしていき、今日現在までに至るという経緯ですね。



今後について



ー 中長期的な展開についてお教え下さい。

直近では、コロナウィルスの影響もあってインバウンド需要は落ち込みましたが、グローバルにサービスを展開していくことは、常に視野に入れています。

弊社は昨年の7月に日本郵政（株）からも出資を頂いておりますが、その狙いの中には「世界に日本の良いモノを送っていく」という考えが当然ありました。自社だけではなく、他社も巻きこんだオールジャパンで日本のギフト商圏を拡大していく・日本の良いモノを世界に届けていくというのが中長期的に描いている構想です。

我々は、ギフトを届けるだけを考えているのではなく、もっともっと先のコトや、そこに関与している人たち全員がハッピーになれる事を考えています。なので、「ギフトパッドは、単なるギフト屋ではない！」というのは、是非記事の中でも書いてください！

ー かしこまりました（笑）最後に、記事内でお伝えしたいPR事項などあれば教えて下さい。

我々は、プラットフォーム事業として、利用を頂く企業・ユーザー、そして私たちの三方よしのサービスを本気で目指しているスタートアップですので、価格競争だけのビジネスモデルに一石を投じたいと考えています。

私はギフトは、どんな商品でも上代が担保された最後の聖域だと考えています。誰かにギフトを送る時、「安い物はないか？」と、考える人はほとんどないですよね？ある程度、予算を決めて、その中で少しでも素敵なモノを送りたいと考える文化は、とても素敵なモノだとも思っています。

それを法人企業を中心に、日本国内、そして世界に広げていくことは、日本経済の底上げにも繋がっていくことだと信じています。我々のサービスに、興味を持ってくださる企業様がいれば、是非ご連絡を頂けたらと思います。

ー ギフトは、上代が担保された最後の聖域、とてもいい言葉ですね！日本のギフト文化が世界にどう出していくのか？これからも楽しみです！今日はありがとうございました。

こちらこそ、ありがとうございます。

■ 起業インタビュー

❖ ギフト

[Tweet](#)

投稿者について

最近の記事



編集部

起業・補助金・ビザに関する記事を発信しています。

カテゴリー：「起業インタビュー」の最新記事



デジタルアート × インタラクションで変わる、新しいリハビリ！株式会社デジリハ 仲村佳奈子【起業インタビュー213回目】

2023.05.23



起業？社内起業？会社にいながらおもしろい仕事をつくる、これからの会社員とは！会社員3.0著書 猪原祥博【起業インタビュー212回目】

2023.04.21



日本とアジアを繋ぐ。訪日インバウンド集客に特化をするBiz Asia Co.,Ltd.鳴航【起業インタビュー211回目】

2023.03.16



「菌ケア」という発想からユーザーの課題解決を目指す、注目の“菌”スタートアップ！？株式会社KINS下川穂【起業インタビュー210回目】

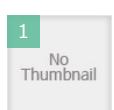
2023.03.01



ルールの存在しない世界のスタンダードをつくる！経営管理プラットフォーム「DIGGLE」 DIGGLE株式会社 山本清貴【起業インタビュー209回目】

2023.01.31

人気の記事



1
No
Thumbnail

【起業に役立つサービス紹介】自社にあった最適なWeb制作会社を無料で紹介してもらえる「Web幹事」



2
No
Thumbnail

代表取締役が複数人いる場合によくある誤解3点



3
No
Thumbnail

社員が無断欠勤をしたとき、会社はどう対応すべきか



4
No
Thumbnail

会社員が副業で会社を立ち上げた場合の社会保険はどうなるのか



5
No
Thumbnail

マイカーの業務上での利用には自動車保険に注意しよう

最新記事



デジタルアート × インタラクションで変わる、新しいリハビリ！株式会社デジリハ 仲村佳奈子【起業インタビュー213回目】

2023.05.23



起業？社内起業？会社にいながらおもしろい仕事をつくる、これから会社員とは！会社員3.0著書 猪原祥博【起業インタビュー212回目】

2023.04.21



旅行業③ 旅行業における許可の種類

2023.04.05



インボイス制度とは

2023.03.29



【IT導入補助金2023】の受付が開始されました

2023.03.29

カテゴリー

ALL

労務管理・助成金・税金

起業インタビュー

資金調達

補助金

サービス・その他

タグ



起業サブリジャーナル

起業サブリジャーナルは、会社設立に関する有用な情報を提供する総合サイトです。

Facebook

Twitter

[Tweets by kiqyosupple](#)

起業サプライジャーナル Category

- [起業サプライジャーナル トップ >](#)
- [ALL >](#)
- [労務管理・助成金・税金 >](#)
- [起業インタビュー >](#)
- [資金調達 >](#)
- [補助金 >](#)
- [サービス・その他 >](#)

バタフライエフェクト

- [バタフライエフェクト トップ >](#)
- [ビザ申請代行サービス >](#)
- [会社設立代行サービス >](#)
- [会社案内 >](#)
- [お問い合わせ >](#)
- [お知らせ >](#)

Copyright © 2018 行政書士法人バタフライエフェクト All Rights Reserved.