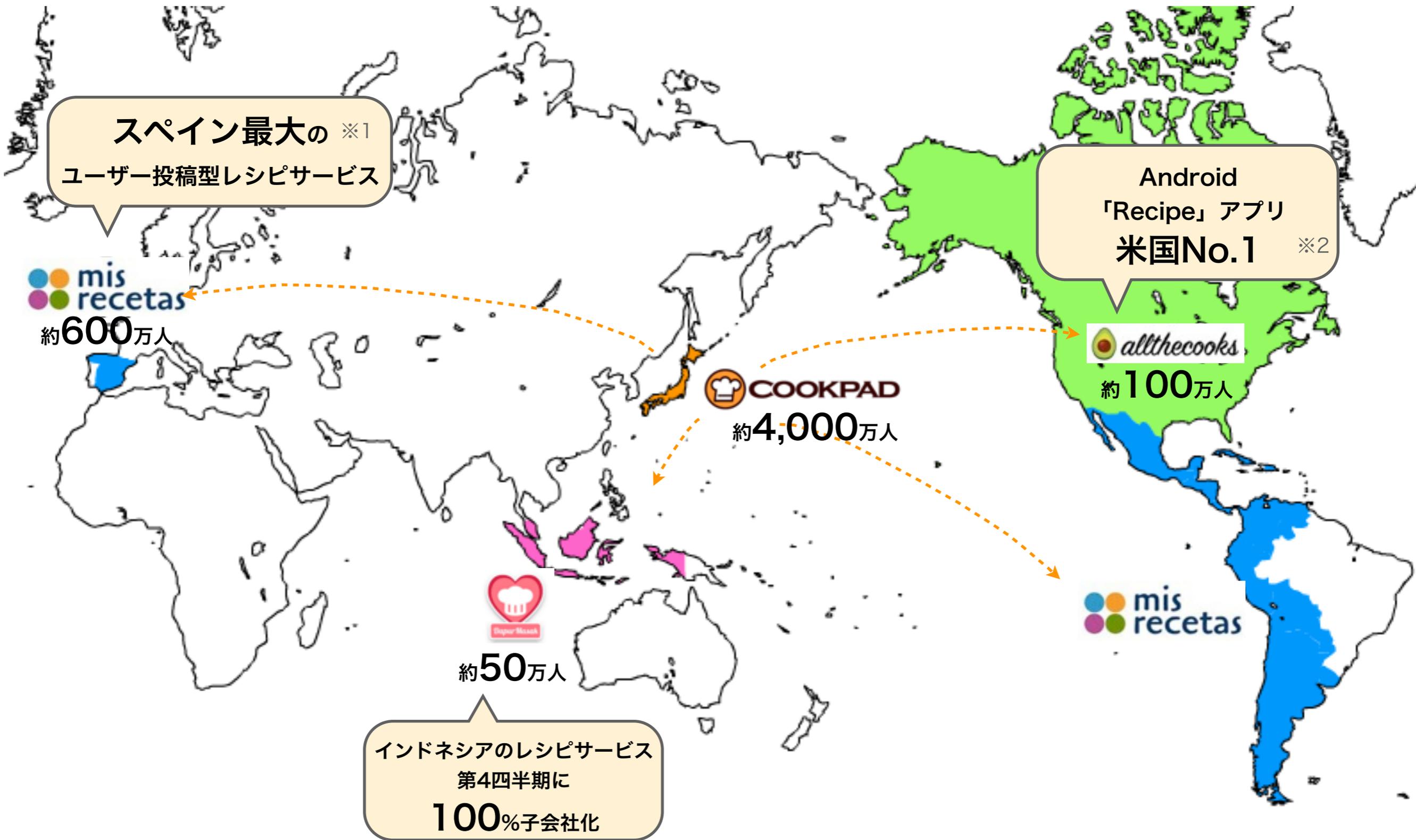




クックパッド株式会社
2014年4月期 決算説明会資料
2014年6月

- レシピサービスの世界展開が本格始動
- グローバル化に向け、国際会計基準に変更予定
- 既存事業も順調に成長し、
単体売上高は前年同期比**30.3%**増収、
単体営業利益は前年同期比**27.6%**増益
- 会員事業はプレミアム会員数の純増ペースが加速、
130万人超に
- 広告事業はスマートフォンの広告が売上に寄与

レシピサービスの世界展開



※1 SimilarWeb (<http://www.similarweb.com/>) の「Cooking and Recipes」カテゴリのスペインにおけるランキングより

※2 App Annie (www.appannie.com/jp/) のGoogle Playの米国における「recipe」アプリランキングより

※3 利用者数については、allthecoops及びmis recetasは2013年12月、Dapur Masakは2014年4月時点の月間利用者数を記載

- 2015年12月期第1四半期より、国際会計基準に変更
- 2014年12月期より、決算期を4月から12月に変更 ※

※ 2014年7月24日に開催予定の定時株主総会で「定款一部変更の件」が承認されることを条件として、2014年度より決算期を変更することを予定しています。

連結業績概要

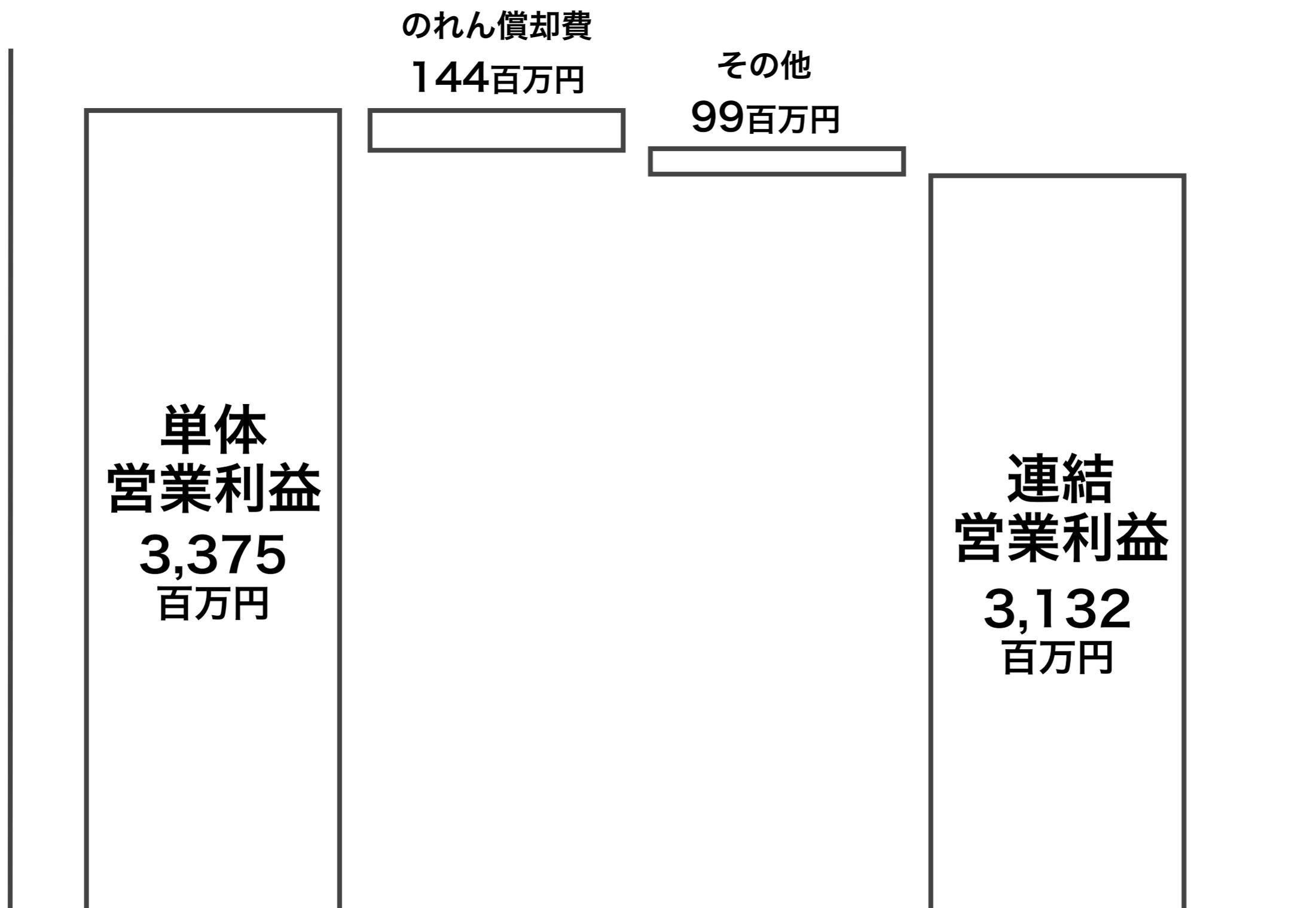
2013年5月～2014年4月

海外

会社	事業内容	連結開始時期
 ALLTHECOOKS, LLC	英語のレシピアプリ	第3四半期
 COOKPAD SPAIN, S.L.	スペイン語のレシピサービス	第3四半期
 DAPUR MASAK PTE. LTD.	インドネシア語圏のレシピサービス	第4四半期

国内

会社	事業内容	連結開始時期
 コーチ・ユナイテッド株式会社	プライベートレッスンの予約サービス	第2四半期



2014年4月期 業績概要



(単位：百万円)

	2013年4月期 通期 (単体)	2014年4月期 通期 (単体)	単体業績 前年同期比	2014年4月期 通期 (連結) ※1
売上高	4,982	6,494	30.3%増	6,572
営業利益	2,644	3,375	27.6%増	3,132
経常利益	2,701	3,275 ※2	21.2%増	3,147
当期純利益	1,616	2,046	26.6%増	1,868
のれん償却前 営業利益	2,644	3,375	27.6%増	3,277

※1 2014年4月期第2四半期より連結財務諸表を作成し、2014年4月期第3四半期より損益計算書の連結を開始

※2 営業利益と経常利益の差は、主に投資損失引当金繰入額

(単位：百万円)

	2013年4月期 単体	2014年4月期 連結
営業活動による キャッシュ・フロー	1,847	1,924
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,683 ※	-1,320 ※
財務活動による キャッシュ・フロー	-9	-123
現金及び現金同等物の 期末残高	4,167	4,691

※ 投資活動によるキャッシュフローの主な内訳

前期：定期預金の預入による支出 1,500百万円

当期：株式取得又は事業譲受による支出 2,631百万円

定期預金の払戻による収入 1,500百万円

■ 2013年5月1日に実施した株式分割（1株につき2株の割合）を考慮すると2013年4月期の配当は1株あたり5円となり、1株あたり7円の増配

	2013年4月期	2014年4月期
1株当たり配当金（株式分割前）	10円 ^{※1}	—
1株当たり配当金（株式分割後）	5円	12円
連結配当性向	10.1% ^{※2}	21.2%

※1 2013年5月1日に実施した株式分割前の実績を記載

※2 2013年4月期は連結財務諸表を作成していないため、単体配当性向を記載

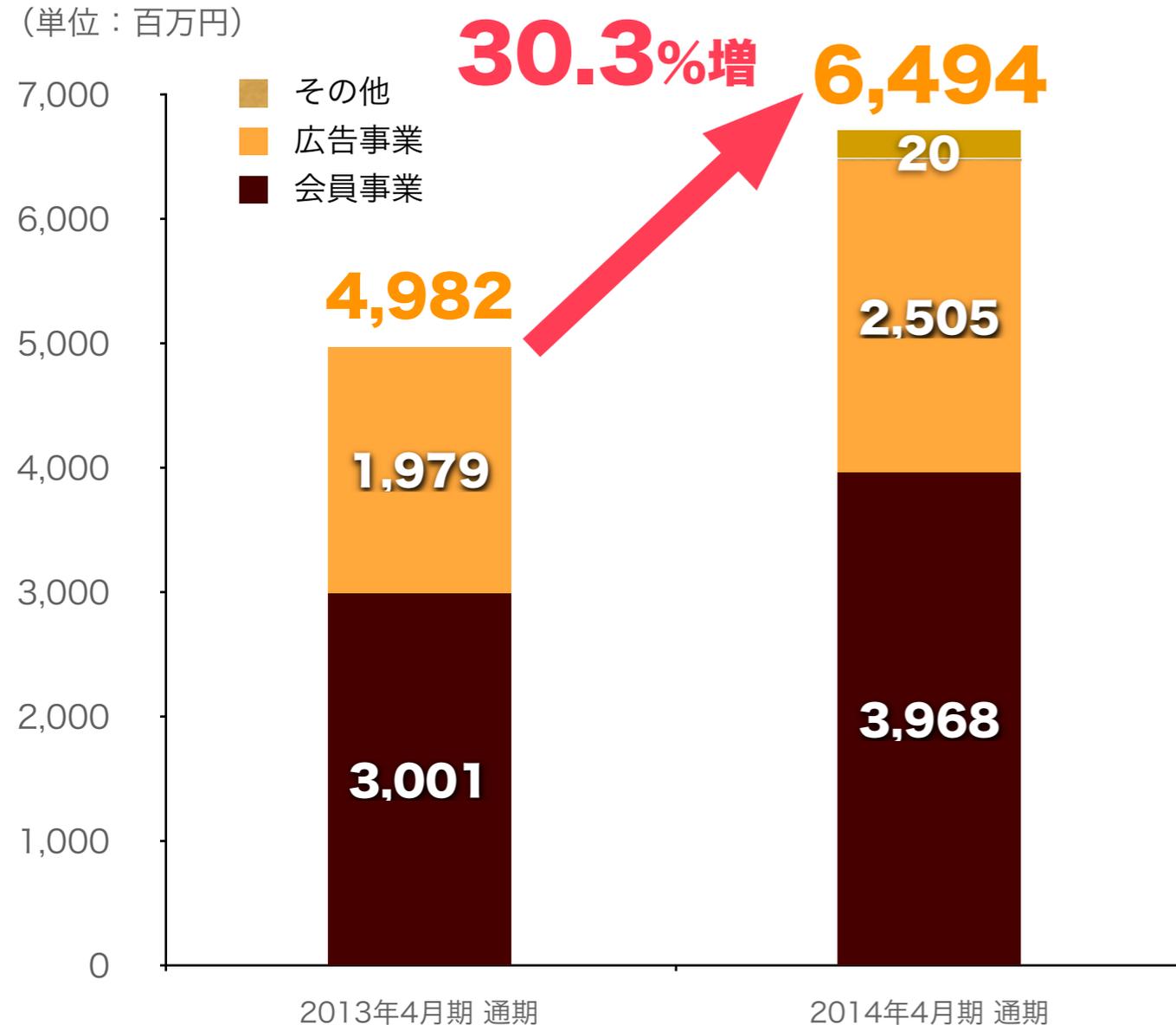
単体業績概要

2013年5月～2014年4月

売上高の前年同期比較

(単位：百万円)

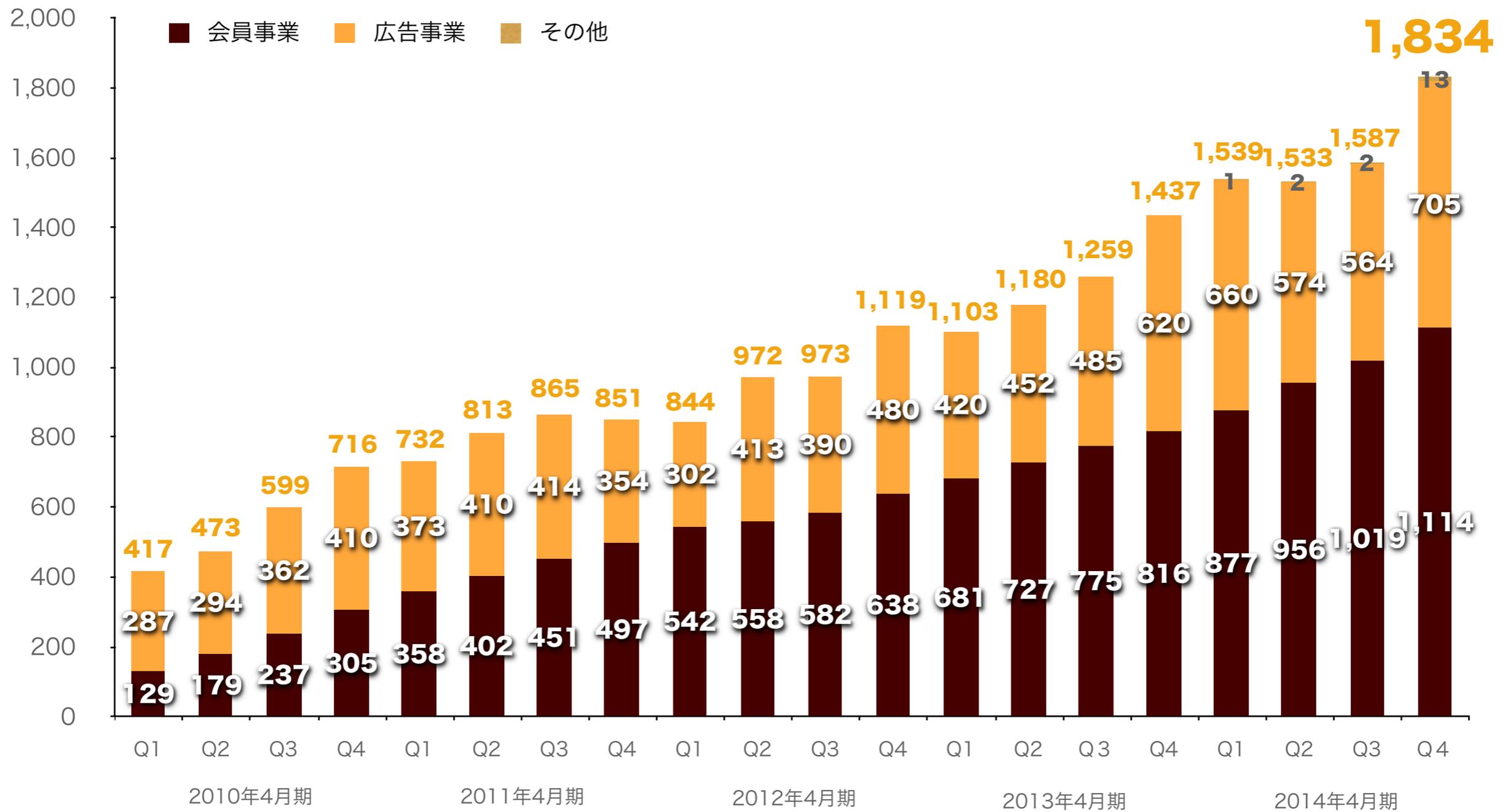
- その他
- 広告事業
- 会員事業



	主な増減要因
会員事業	プレミアム会員数の純増ペースが加速
広告事業	スマートフォン広告が売上に寄与 PC広告はディスプレイ広告、 タイアップ広告共に拡大
その他	書籍「クックパッドの大好評レシピ」 の売上など

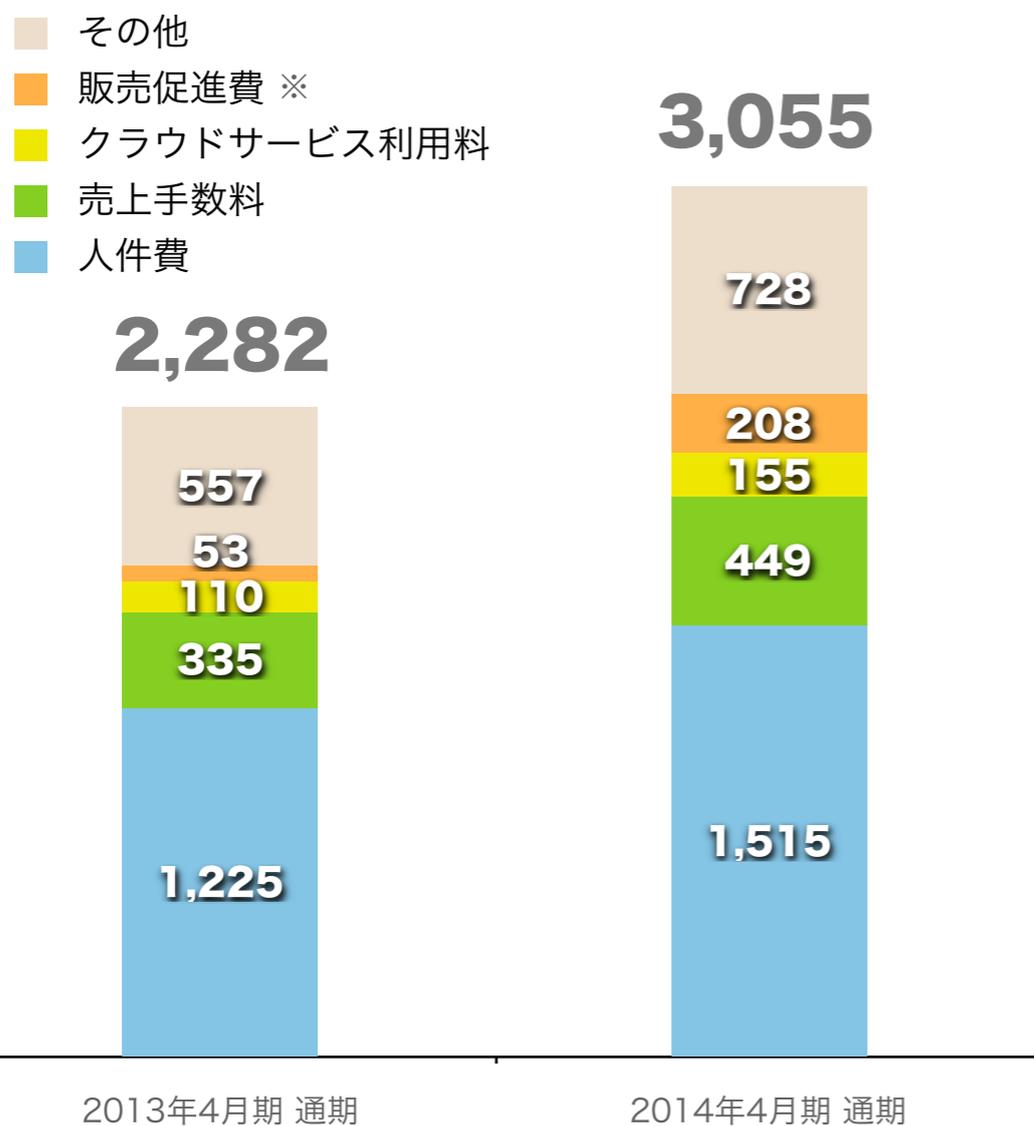
売上高の四半期推移

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費の前年同期比較

(単位：百万円)

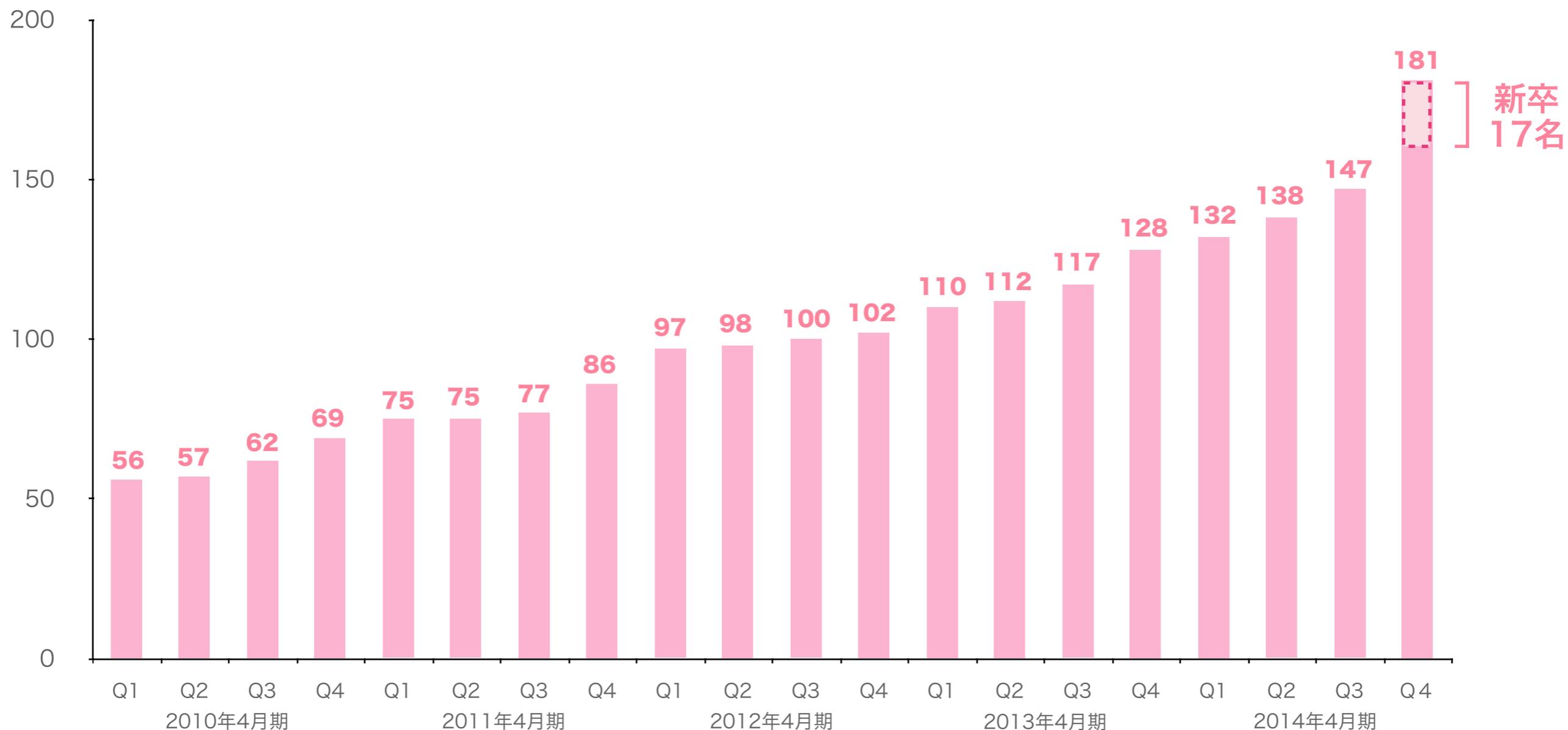


	主な増減要因
人件費	前年同期末128名から 当期末181名に増加 (うち新卒採用17名)
売上手数料	会員事業の売上増に 伴う手数料の増加
クラウドサービス 利用料	安定的に推移
販売促進費	店頭アフィリエイトの増加
その他	事業拡大に伴う 諸費用の増加

※ 2014年4月期第3四半期までのプロモーション費用を販売促進費に名称変更

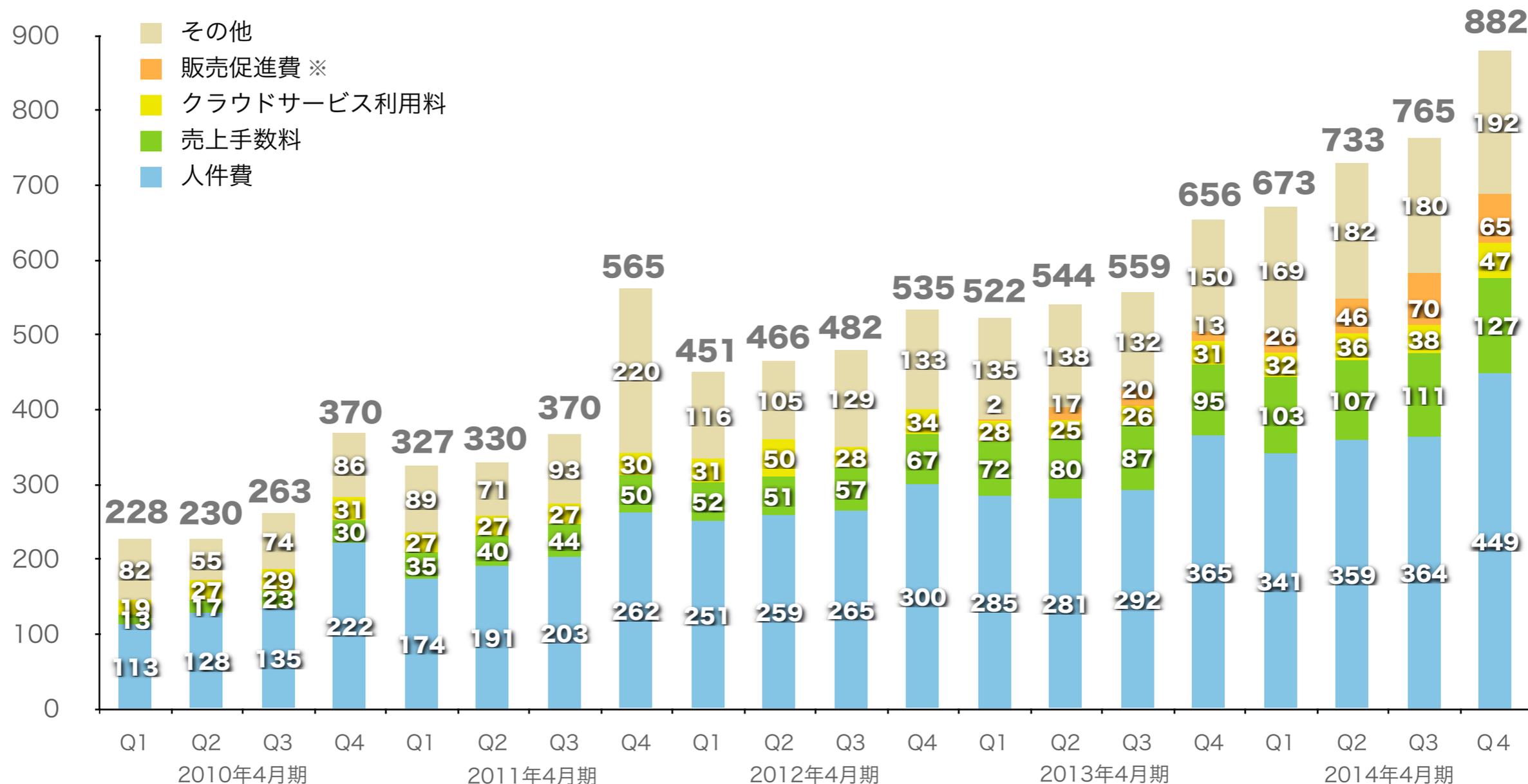
■ 組織を強化するため、新卒採用を本格化。当期は17名を採用。

(単位：名)



■ 人件費と販売促進費が増加

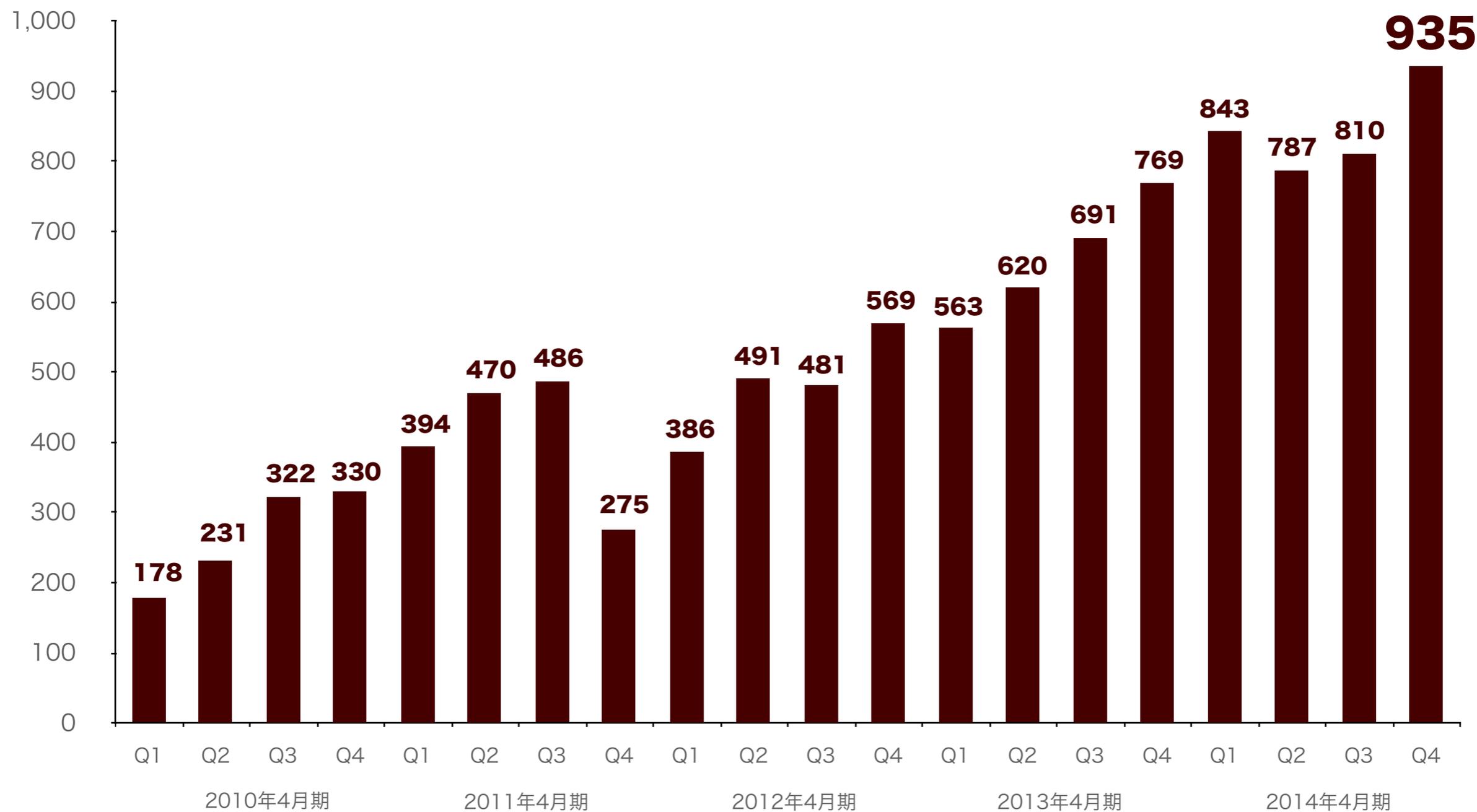
(単位：百万円)



※ 2014年4月期第3四半期までのプロモーション費用を販売促進費に名称変更

■ 過去最高営業利益を達成

(単位：百万円)

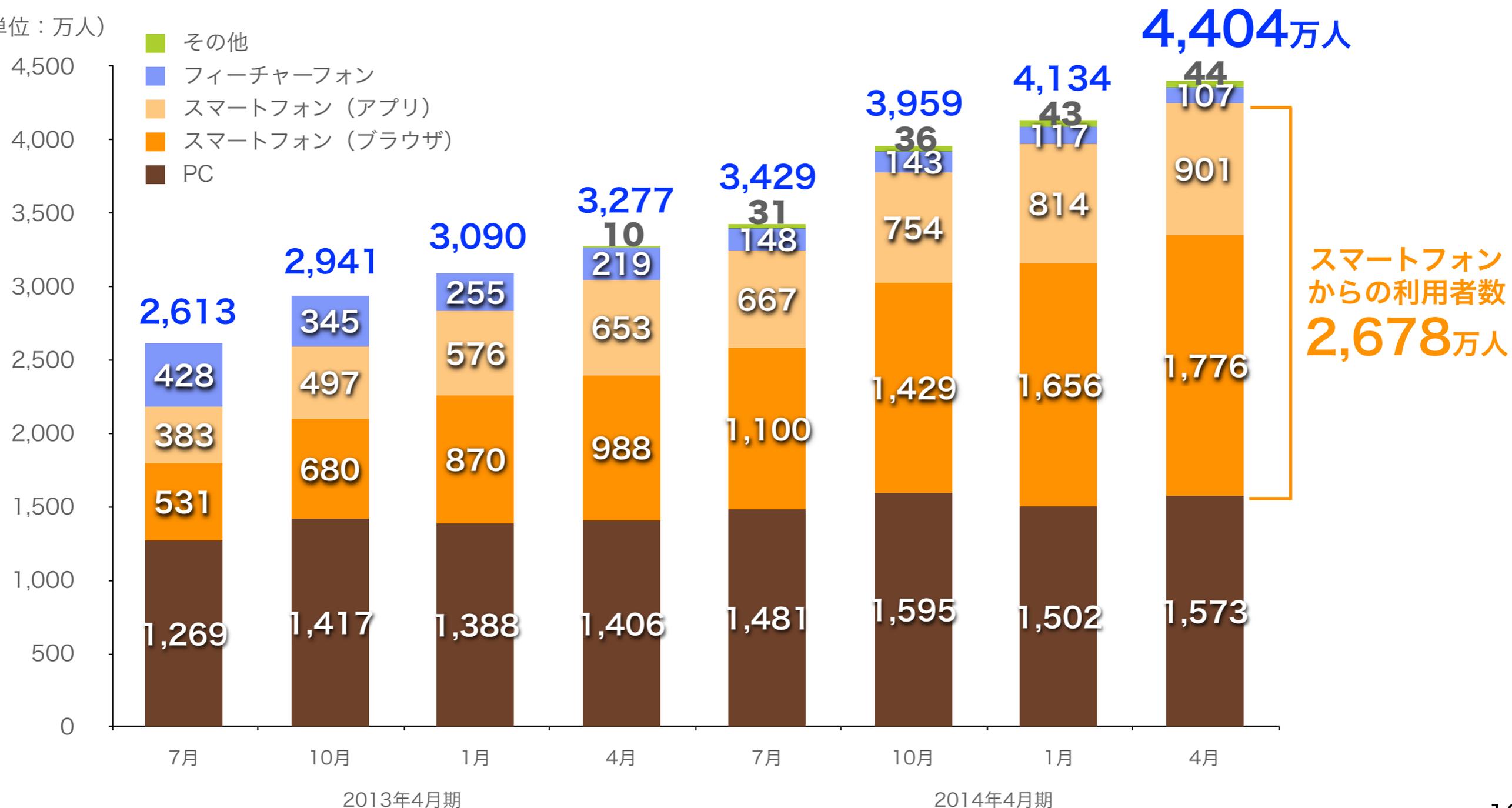


のべ月間利用者数

前年同月比
34.4%増

(単位：万人)

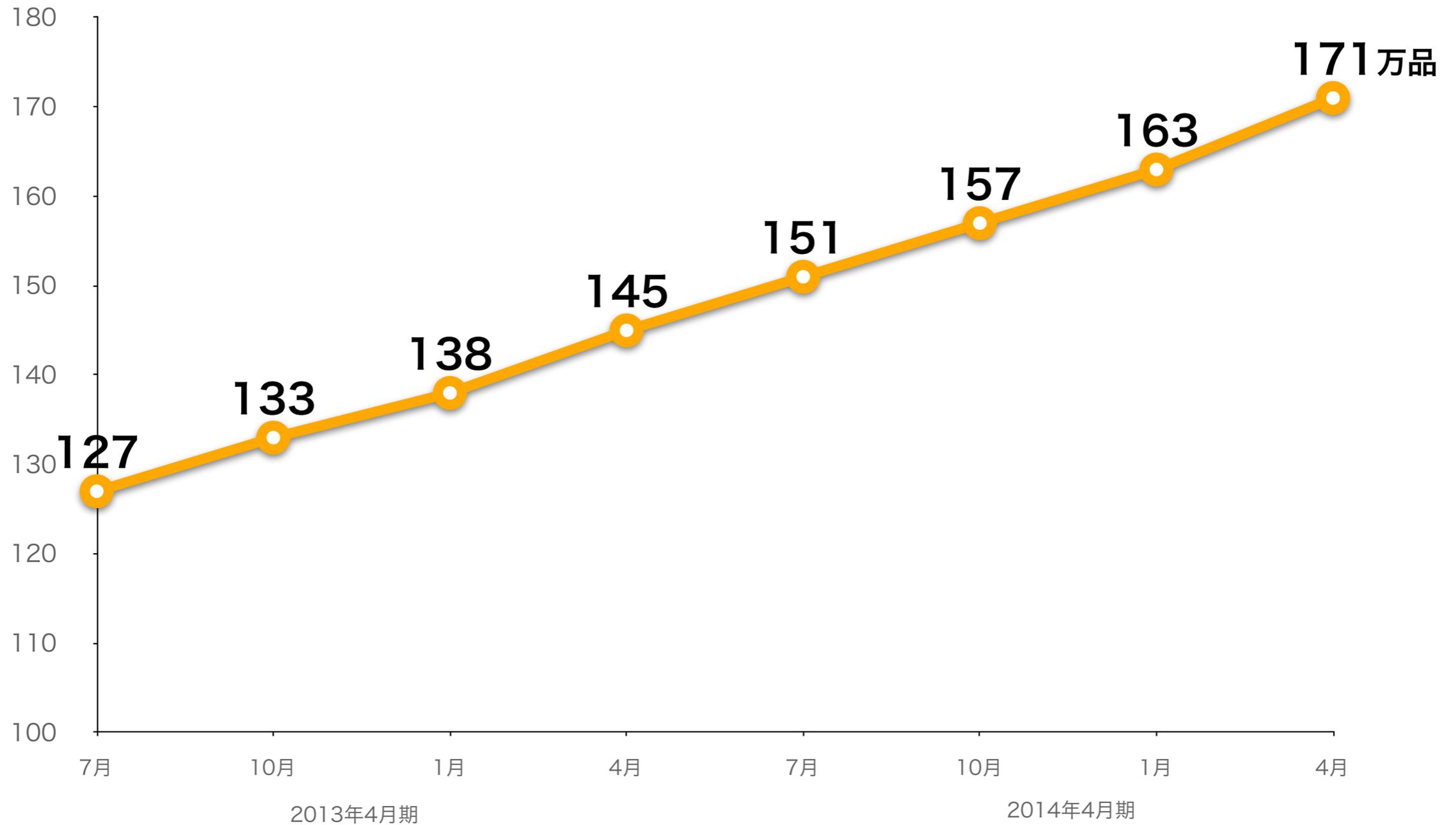
- その他
- フィーチャーフォン
- スマートフォン (アプリ)
- スマートフォン (ブラウザ)
- PC



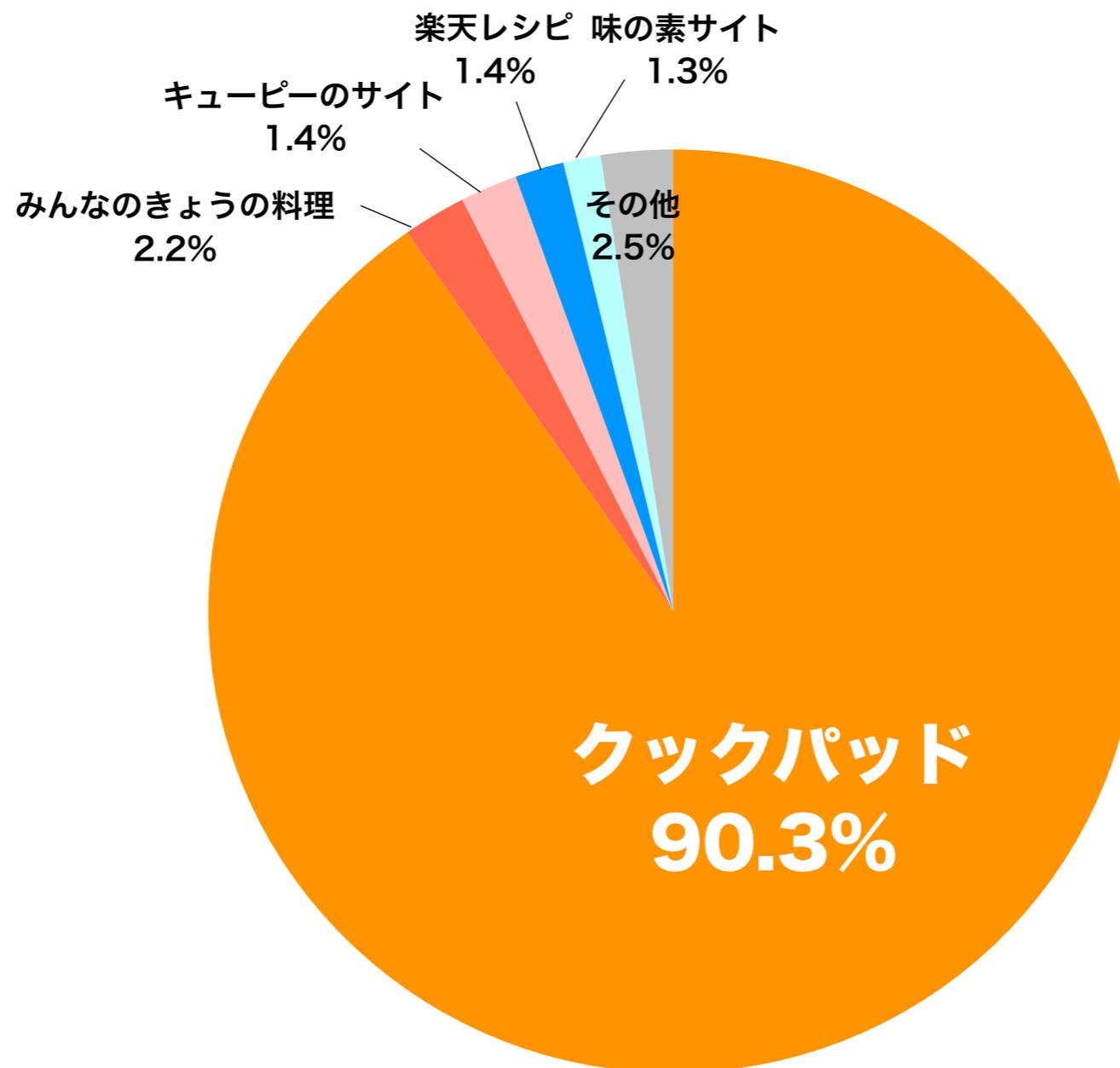
※ のべ月間利用者数はブラウザベースまたは端末ベースにより集計

レシピ数の推移

(単位：万品)



■ 「最もよく使うレシピサイトは？」に9割がクックパッドと回答



<調査概要>

調査テーマ：「料理に関するアンケート」

調査方法：インターネットリサーチ（株式会社マクロミルモニター利用）

調査地域：全国

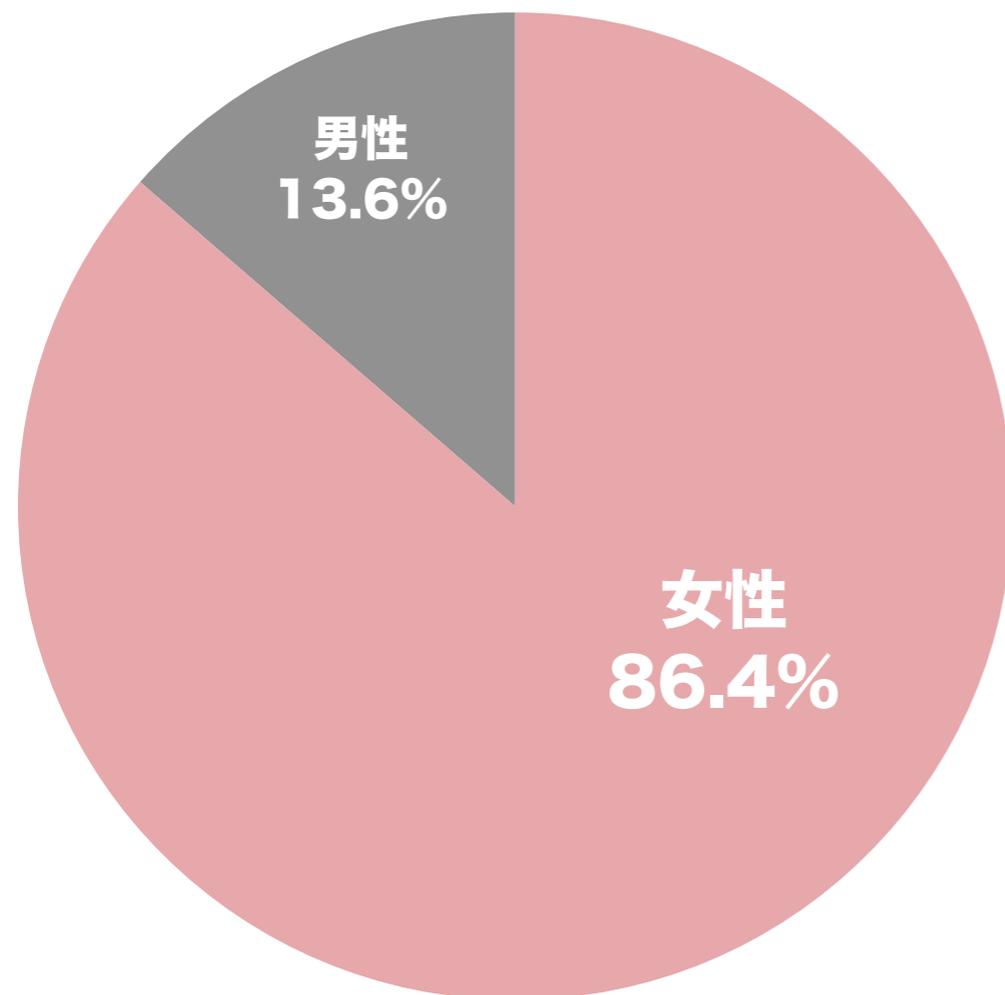
調査対象：20～59歳の一般男女

有効回答数：1,453サンプル（女性1,245サンプル、男性208サンプル）

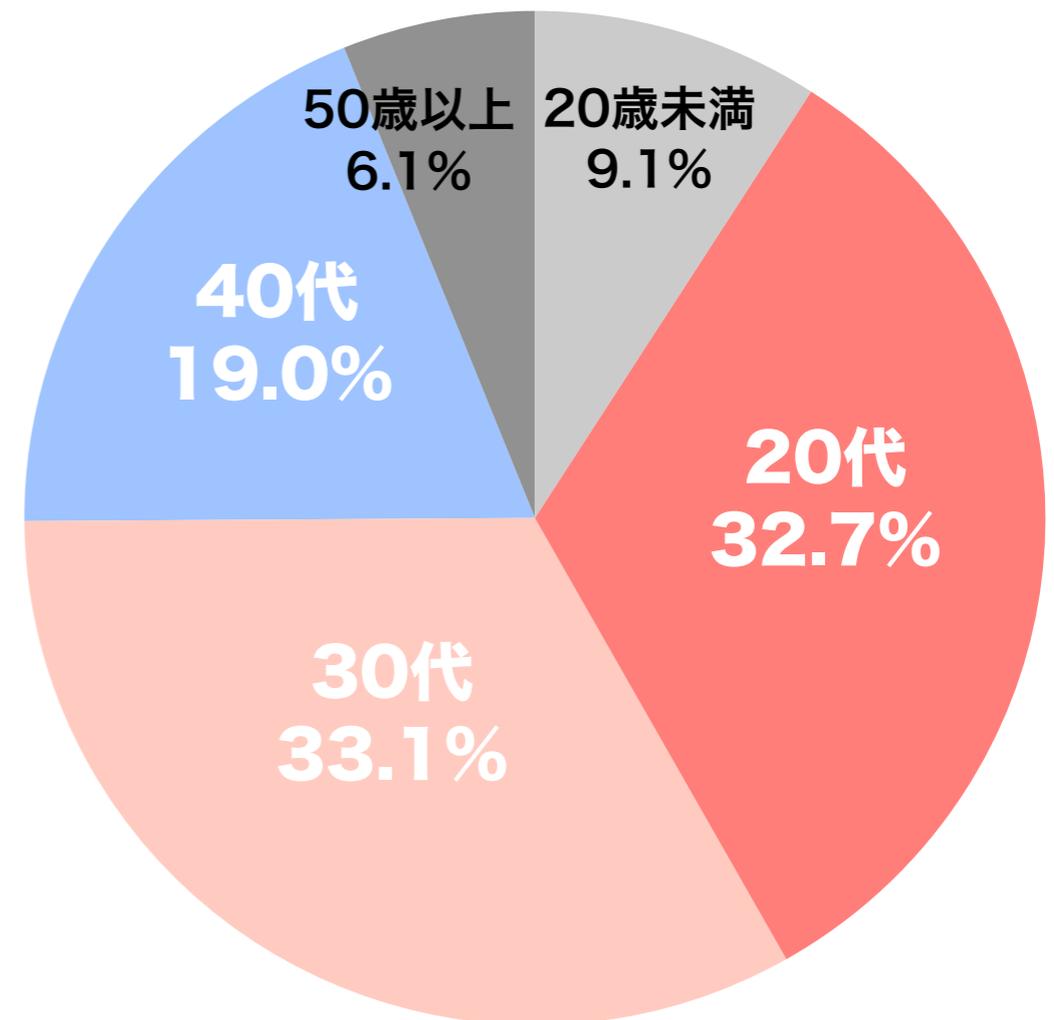
調査実施時期：2014年3月11日～3月12日

■ 女性利用者が8割以上、そのうち20～40代が8割以上

性別



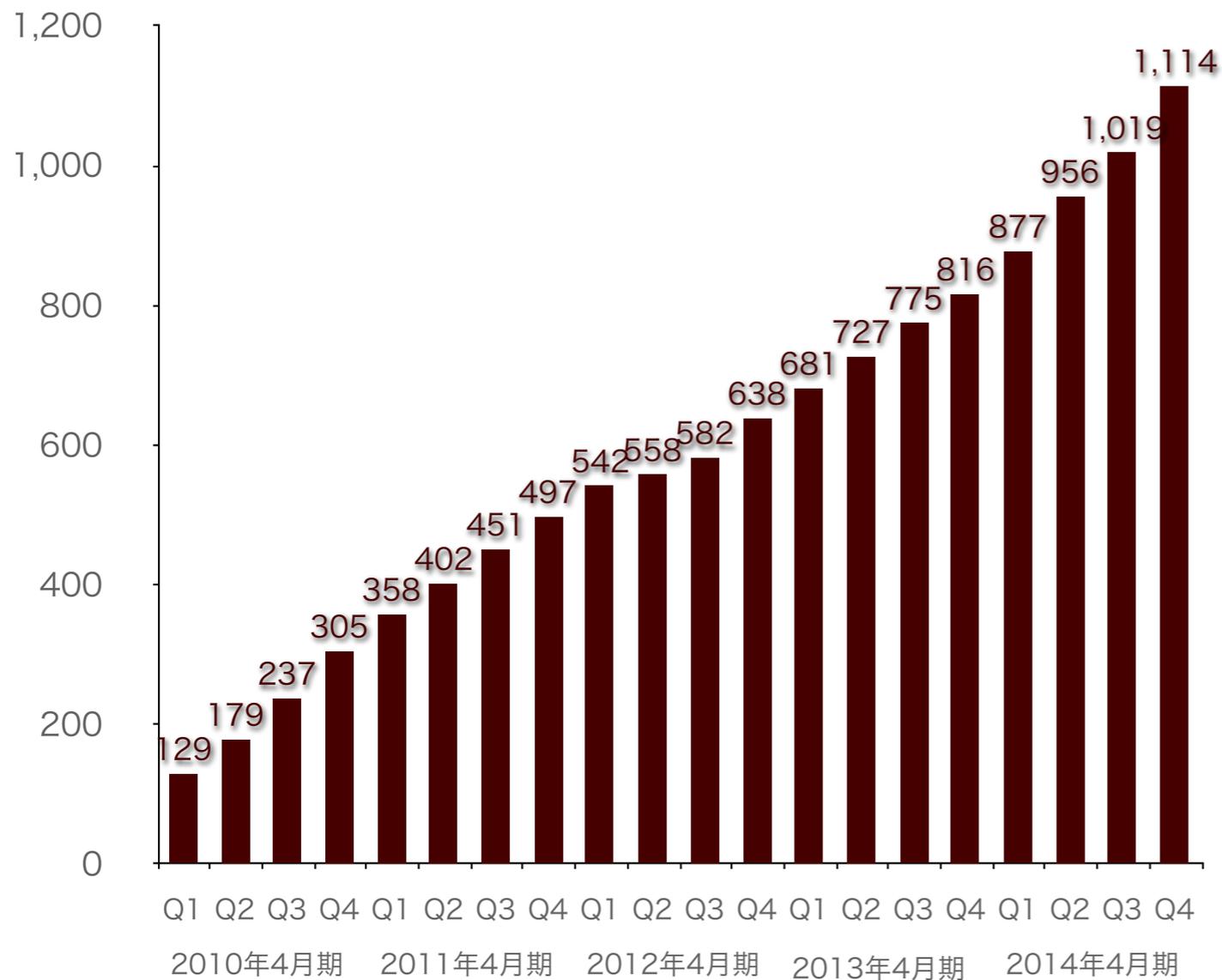
年齢層 (女性)



■ プレミアム会員数は130万人超に

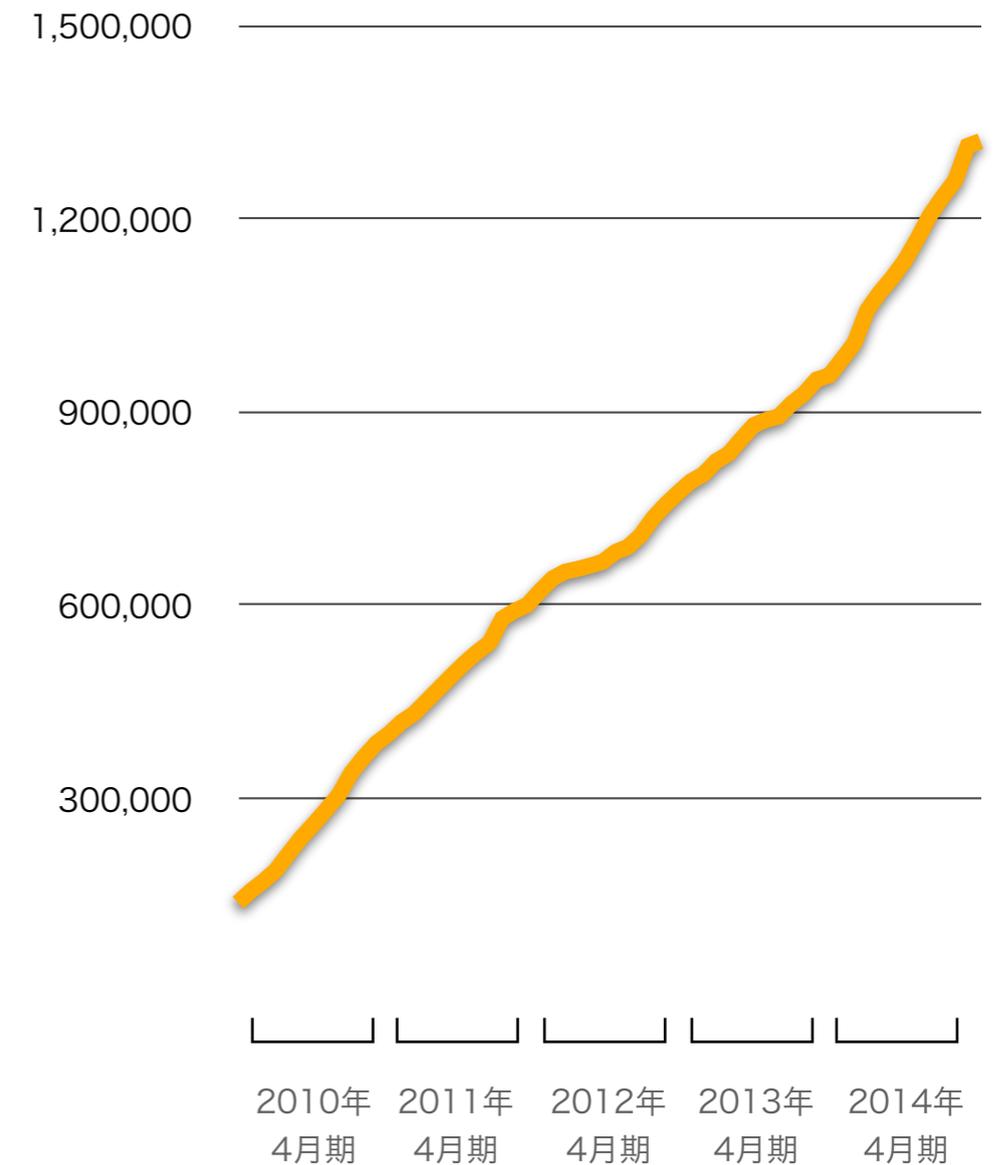
四半期売上高

(単位：百万円)



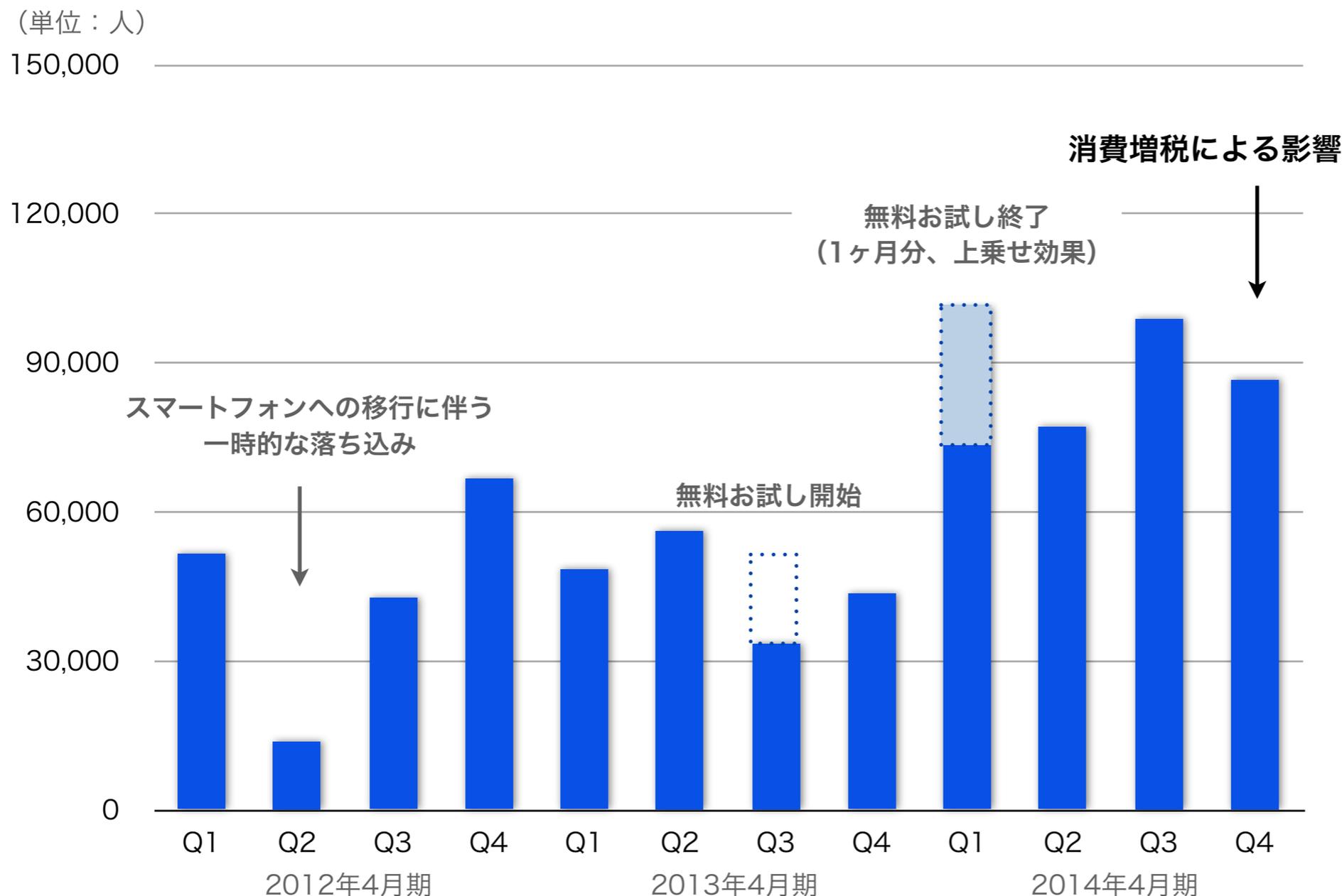
プレミアム会員数の推移

(単位：人)



- プレミアム会員の純増数は前年同期比2倍
- サイトの利便性の向上及び店頭アフィリエイトにより、純増数の増加ペースが加速

課金対象者数の四半期毎純増数推移



純増数推移 (通期)

36万人

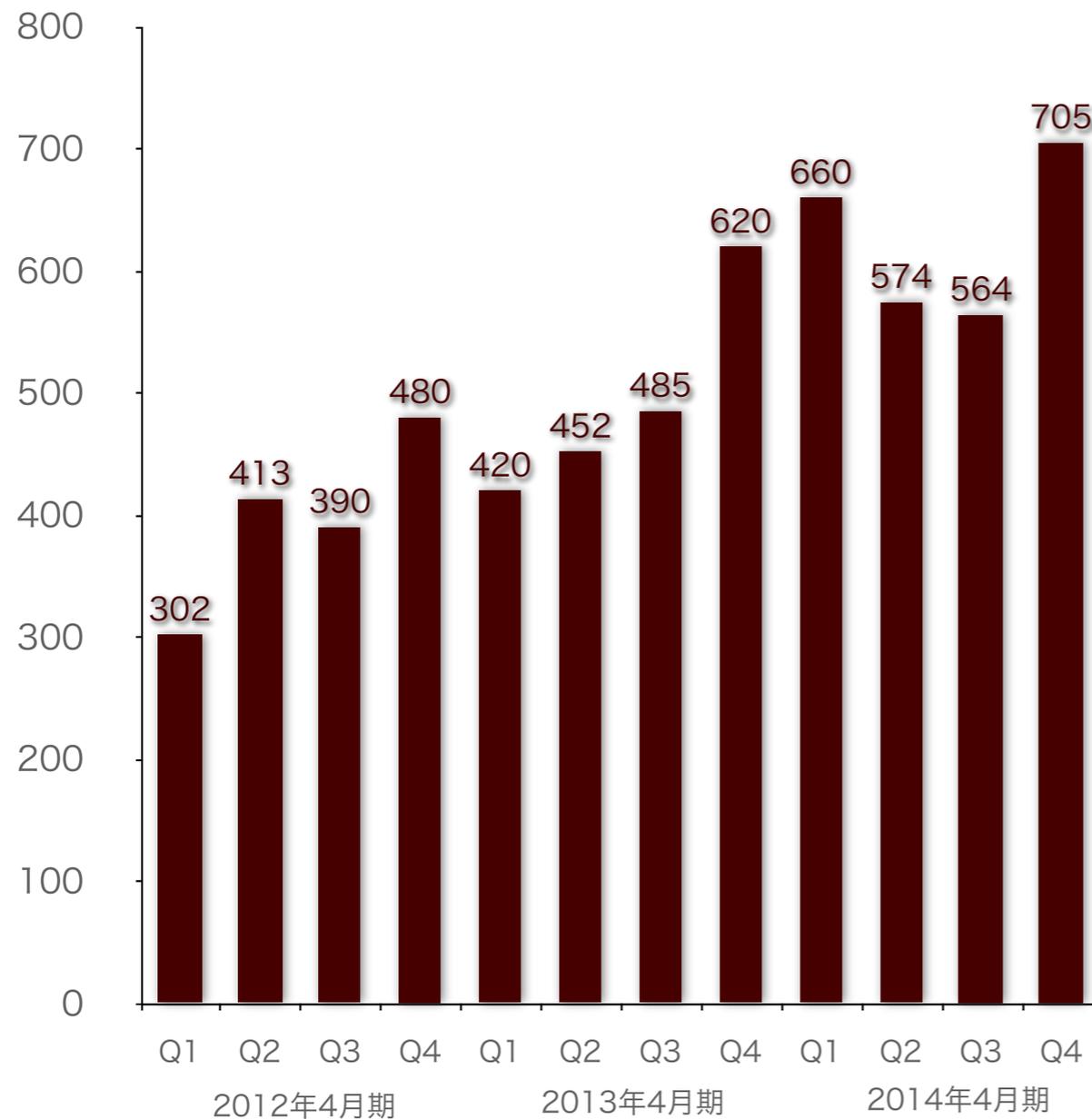
2倍

18万人

2013年4月期 通期 2014年4月期 通期

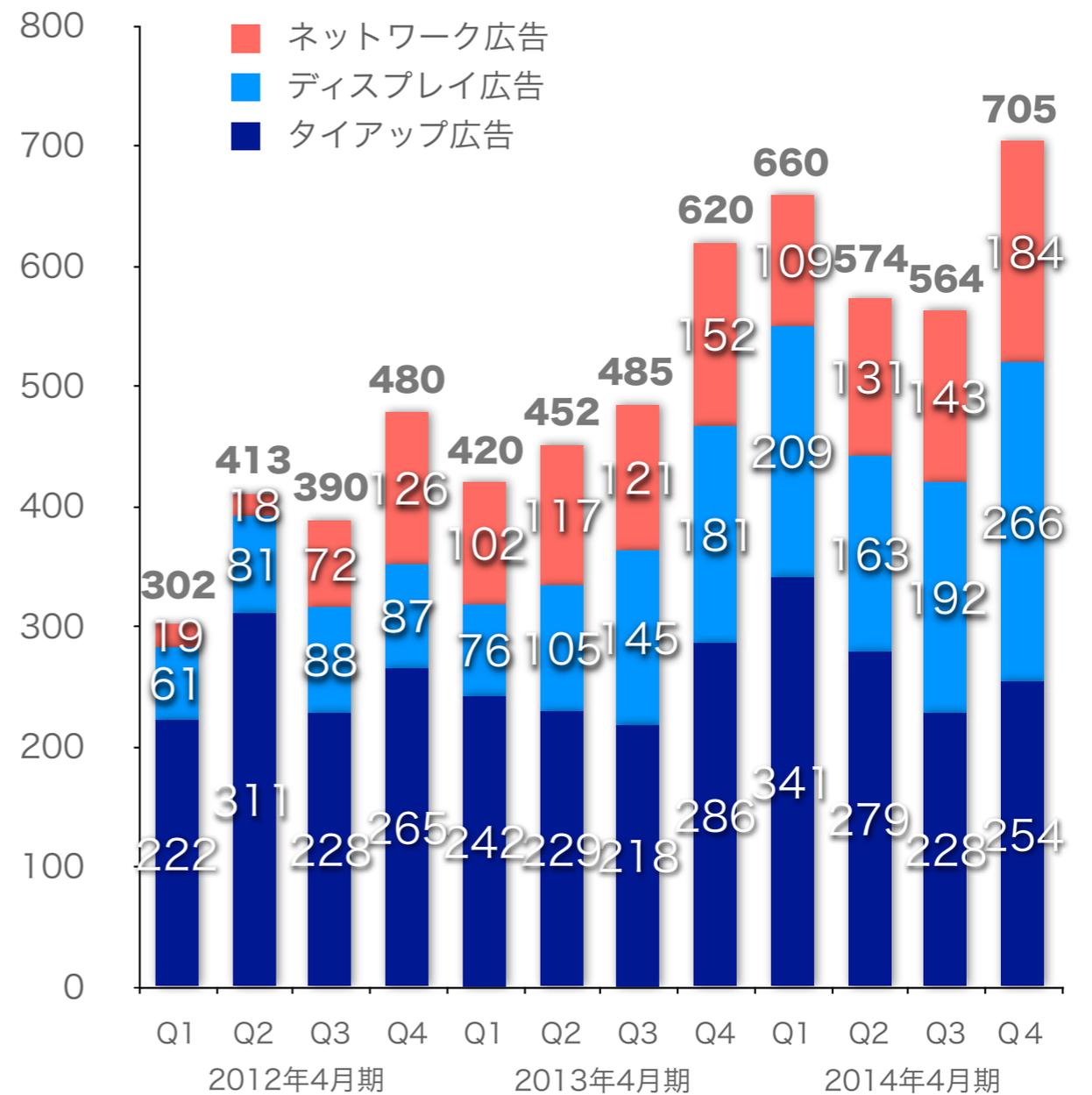
広告事業四半期売上高

(単位：百万円)



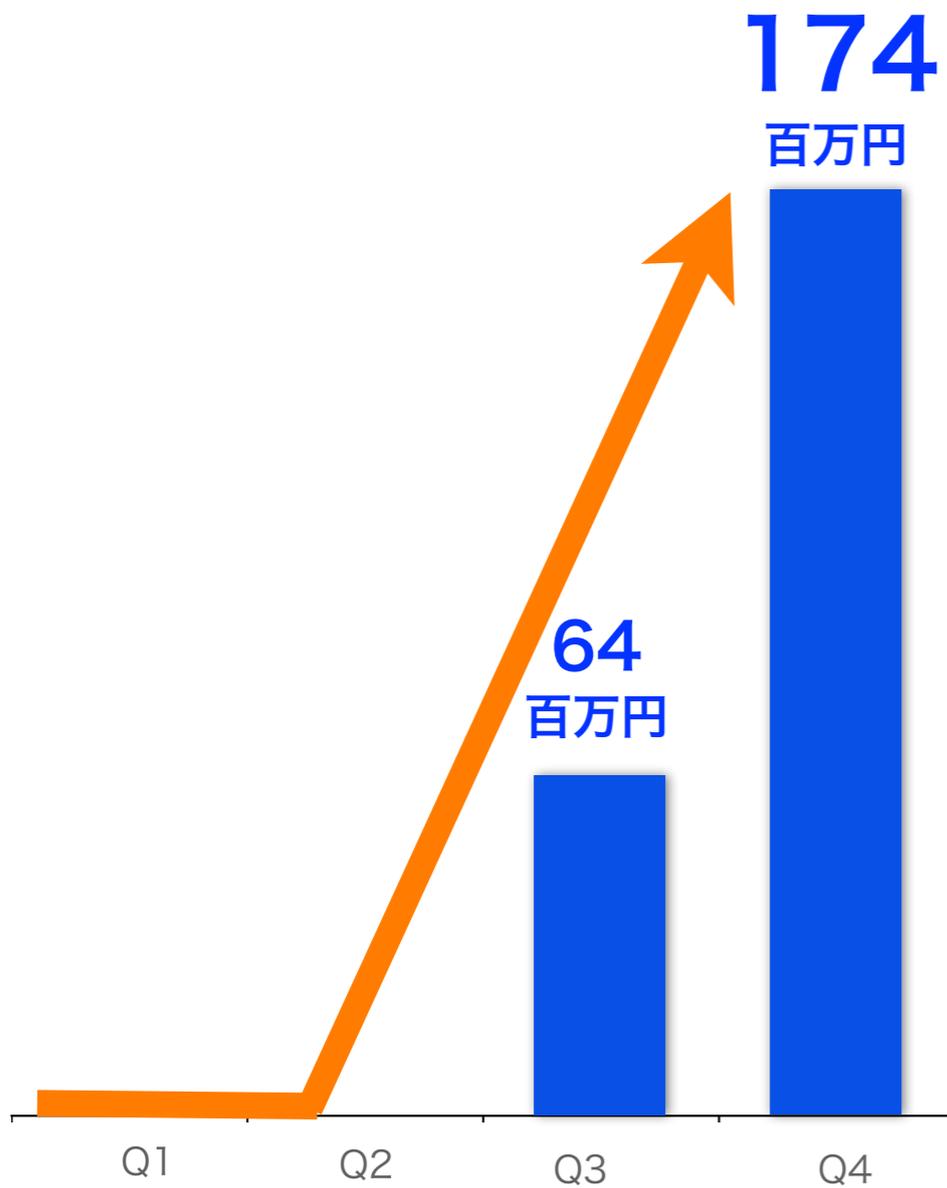
商品別売上高

(単位：百万円)



■ 下半期よりスマートフォン広告が売上に寄与

スマートフォン広告売上高



2014年4月期

食品・飲料以外の顧客も獲得

The collage features three distinct advertisements:

- Starbucks Frappuccino:** A promotional image for a 'Frappuccino Blended Beverage' with strawberry and cheesecake flavors.
- Nissen Clothing:** An advertisement for 'Spring Wanki & Chunnick' clothing, featuring various dresses and tops, with a price tag of ¥1,980 (tax included) and free shipping for orders over ¥3,900.
- Uchi Cafe Bread:** An advertisement for 'Uchi Cafe' premium bread, highlighting it as the highest quality bread in Lawson's history.

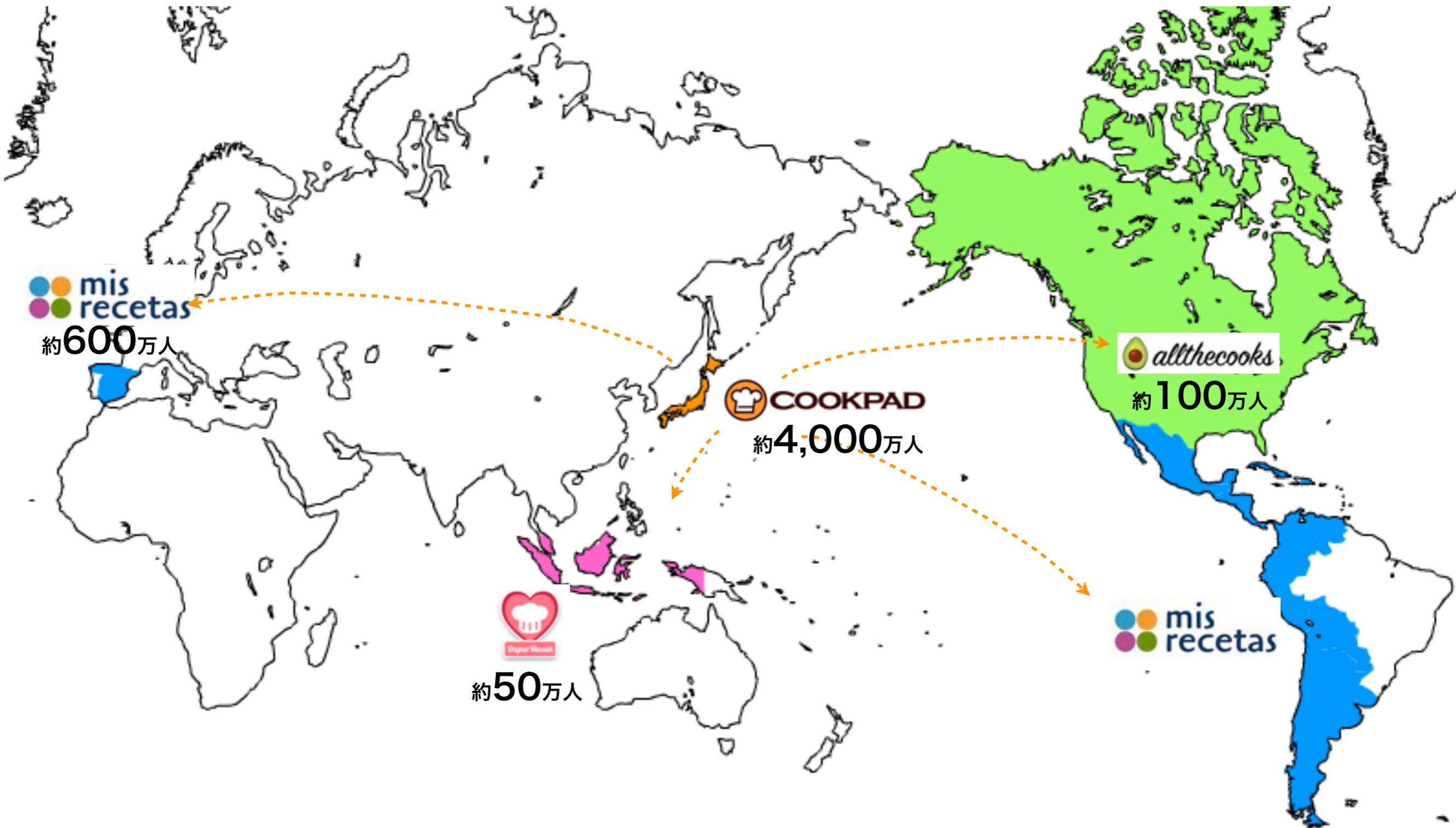
今後の方向性

2017年4月期までに

経常利益 100億円

1. 「料理を楽しみに」 を世界へ

レシピサービスの世界展開への取り組み



早期にユーザー数1億人へ

主要言語圏でサービス提供、対象人口は10億人



第一言語人口



スペイン語

4.0億人



英語

3.3億人



インドネシア語圏*

1.4億人



日本語

1.2億人

合計 10億人

(出所) <http://www.ethnologue.com/>

*インドネシア語圏の第一言語人口は、マレー語、インドネシア語の合計人口

日本、アメリカ、ヨーロッパ各国最大級のレシピサービス※1

国	レシピサービス	月間利用者数※2	概要
日本		4,404万人	1997年創業、ユーザー投稿型サイト。2009年7月に東京証券取引所マザーズへ上場（現在は東京証券取引所第一部）。
アメリカ	Allrecipes.com	3,000万人	1997年創業、ユーザー投稿型サイト。2012年に雑誌出版やポータルサイト運営企業Meredithが175百万ドルで買収
ドイツ	Chefkoch.de	1,500万人	1998年創業、ユーザー投稿型サイト。2007年に欧州最大級の出版社Gruner+Jahrが買収
フランス	marmiton.org	840万人	1998年創業、ユーザー投稿型サイト。2006年にポータルサイトaufeminin.comの運営企業が買収
イギリス	Bbcgoodfood.com	800万人	BBC(英国放送協会)が運営、テレビで紹介した有名人レシピを掲載
スペイン		600万人	2006年創業、ユーザー投稿型サイト、モバイルサービスにも注力。2014年、クックパッドグループに
イタリア	Giallozafferano.it	430万人	2006年創業、ユーザー投稿型サイト。2009年、メディア及びEC事業を運営するBanzai Mediaが買収

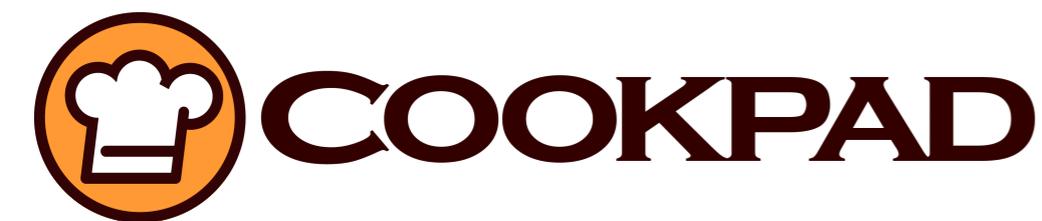
※1 SimilarWeb (<http://www.similarweb.com/>)の上位レシピサイトから国ごとのNo.1サイトを抜粋

※2 月間利用者数は直近の各サービスの公表数値

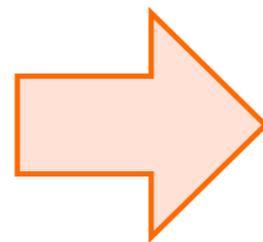
2. 「料理を楽しみに」 に続く価値を創る

毎日の料理

さらに多くの生活シーンへ



170万品以上のレシピ
4,000万人以上の利用者



買物



健康



教育/娯楽



家計



美容



“生活インフラ”

■ サービスをレシピ以外の領域に広げるためにメディアを拡充

「クックパッドニュース」

～公開記事1,000本突破～



「みんなのカフェ」

～2014年4月の月間利用者数は160万人突破～

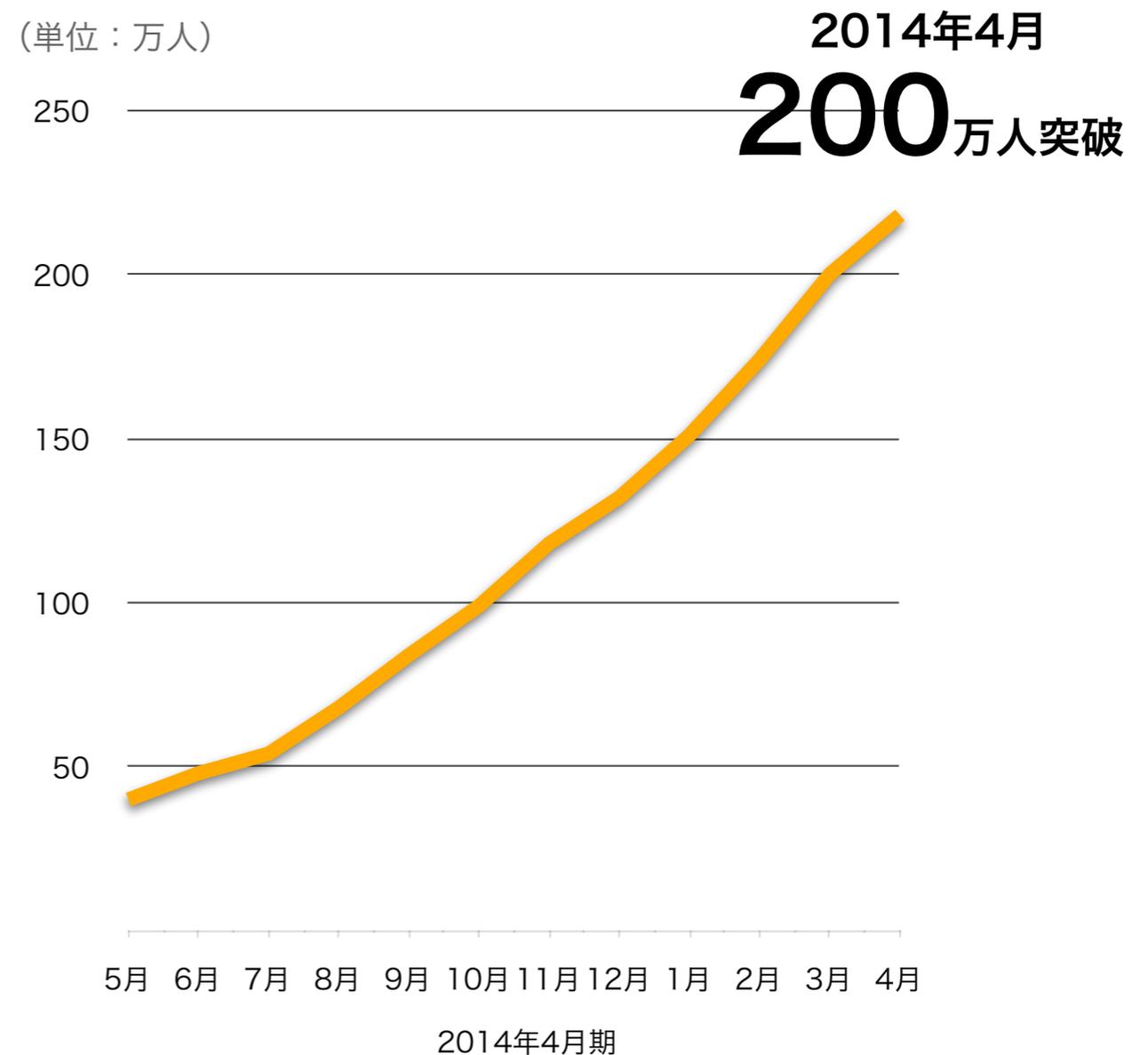


■ 近くのスーパーや食料品店の毎日の特売情報を閲覧できるサービス



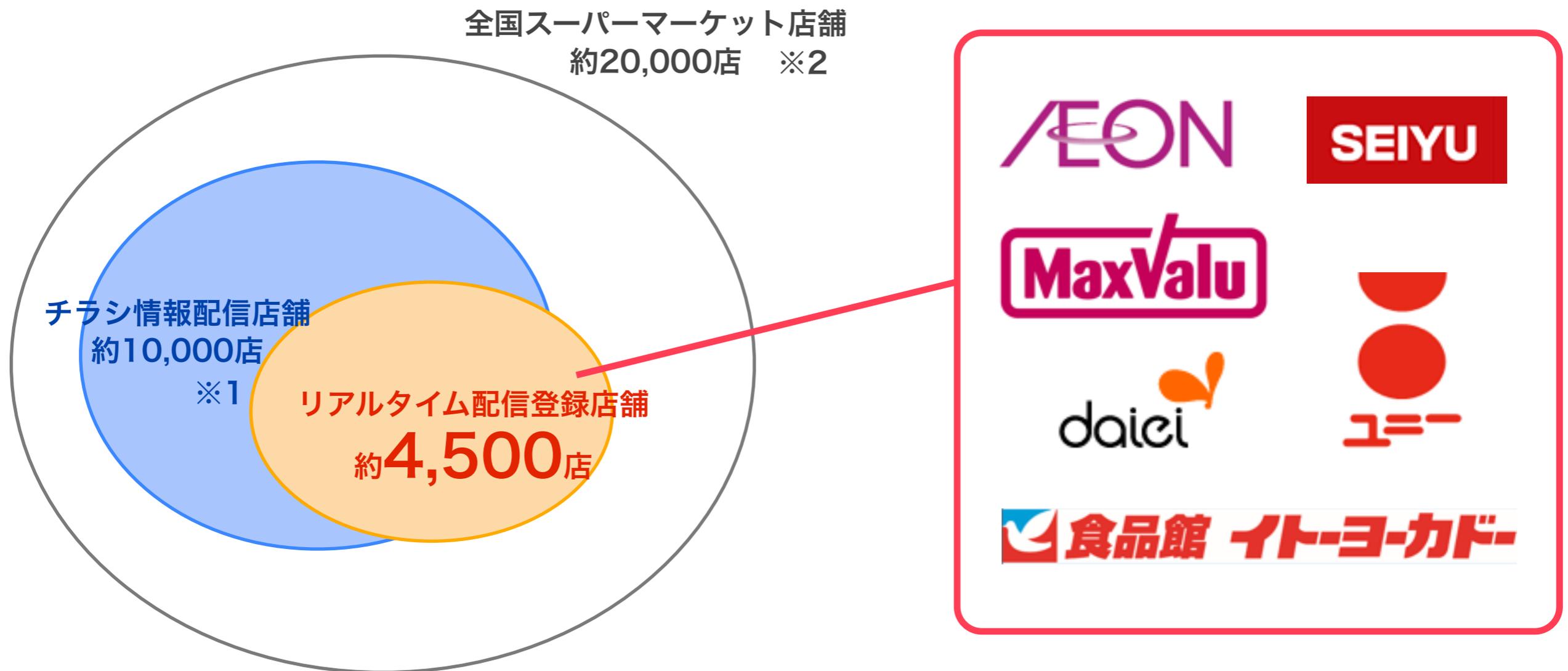
登録利用者数の推移

(単位：万人)



「特売情報」の登録店舗が4,500店舗を突破

■ 大手スーパーチェーンを中心に、「特売情報」のリアルタイム配信の登録店舗が拡大



※1 チラシ情報はスーパーのチラシ情報サービス「シュフモ」の提供によるもの

※2 全国スーパーマーケット店舗数は新日本スーパーマーケット協会の調査結果より

■ 特売情報とレシピを組み合わせ、店舗への来店を促進



店舗が特売品をスマホで撮影し、価格とコメントを添えて投稿。ものの1分もかからない

客が増えている」という。クックパッドの利用者という、料理や買い物への意欲が高い人々に情報を届けられることが、集客効果の背景にありそう

昨年10月末に登場したスマートウエイのスマホアプリ「WEAR」は、かねてから波紋を広げていたバーコードスキヤン機能を4月末で中止する。衣料品店の店頭でバーコードを撮影するとその商品をネットで

だ。月間約2000万人のクックパッド利用者のうち特売情報を使うのは10%未満で、伸びしろは大きい。「興味を持ってくれる店舗も増えている」(クックパッド買物情報事業部の沖本裕一郎部長)。利用者、店舗双方でさらなる普及を見込む。花盛りのO2Oビジネスだが、すべてのサービスがうまくいっているわけではない。

ば店舗の負担はポイント原資と送客人数に応じた手数料のみ。チラシを使う場合、1来店当たりの集客費用はスーパーなどで95〜140円程度かかるが、来店ポイントだと50〜80円に抑えられる。年齢や性別でターゲットを絞り込んだ集客や、来店者へのメッセージ送付も可能。販促活動を効率化できそうだ。

レシビサイト「クックパッド」のロゴやレシビカードだ。同店は2012年12月から、クックパッドの利用者に向け「特売情報」のリアルタイム配信を行っている。

朝一番に店長らが目玉商品を写真付きでクックパッドに載せ、午後1時ごろにパートの女性たちが夕食に使用したい食材をお薦めするのが日課だ。長谷川憲治郎店長は「新聞の折り込みチラシを構成するのは早くして1週間前。特売情報では当日の朝仕入れた商品も告知できる」と語る。

同店では3年はどメールやツイッターによる集客も行ったが、登録者は400人が限度。新聞を取らない世帯が増え、チラシにも限界を感じていた。片や特売情報の登録者はすでに1700人を超え、毎日200〜250人が情報を閲覧する。1日の来店者5000人に対し、決して小さい数字ではない。長谷川店長によると、「来店者数は特売情報の導入前より1%以上増えた。特に若い客が増えている」という。

■ ネット企業のO2O戦略が加速している

サービス名 (運営企業名)	特徴	実店舗数
楽天チェック (スポットライト)	「楽天市場」など楽天のサービスで幅広く使える楽天スーパーポイントを提供	紳士服のはるやま、ジョーシン、日比谷花博など 31社61ブランドの1112店舗 (4月2日時点)
スマポ (スポットライト)	貯まったポイントは商品券や各店の独自ポイントに交換できる	丸井、SHIPS、ライフなど120ブランドの約1000店舗
ショップらっと (NTTドコモ)	ポイントは商品券、Gポイントなどに交換できる。ドコモ以外のスマートフォンでも利用可能	東急百貨店、タワーレコード、実美などの約950店舗

今日の献立 栄養の目安を設定

現在 **442 kcal** / 425 kcal

たん	19.3 / 21.2g
脂	25.2 / 11.8g
炭	32.1 / 63.7g
コレ	56 / 100mg
塩	3.1 / 2.6g
せん	8.3 / 8.5g

（献立サービス）

■ 生活習慣病の予防と食事療法を
おいしくサポート

■ 管理栄養士監修のレシピが
3,000品以上

■ 「理想の栄養バランス献立」を
簡単に作れる「献立サービス」を提供

ピックアップレッスン

5月27日更新!



簡単でお洒落♪ローストビーフ&ブリカムースで初夏のおもてなし☆

3次多摩線 可児駅



夏タイ料理

3次横浜線 岡名駅



トマトソースをマスターしよう!

東京メトロ東西線 神楽坂駅



+ 新着レッスン



100%天然素材家庭料理! 7月は合わせ出し! 絶品自家製種つゆとおかず

東京メトロ南北線 白金台駅



カレーパン・ナン・イングリッシュマフィン作りのレッスン

都営新宿線 船場駅



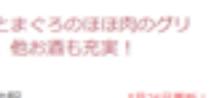
定番の韓国料理コース

3次有明線 浮間舟渡駅



<好評につき6月も開催決定!>旬の鮭! 1人1尾さばいて鮭寿司に挑戦♪&砂肝料理にチャレンジ!

3次山手線 恵比寿駅



まぐろの鰯天刺身とまぐろのほほ肉のグリル。北雪純米酒、他お酒も充実!

東京メトロ日比谷線 築地駅

新着レッスンをもっと見る▶

👑 人気のレッスン



パリの高級レストランの味を完全再現! とろりチーズの牛肉グラタン【男性/初心者歓迎】

京王線 明大前駅

★日本のどこにもないパリの牛肉グラタンを作ります。★昭和40年代、パリの高級レストラン「ジャルジュ・サンク」の人気メニューとして 出されていたメニュー。牛肉とジャガイモのビュッレにホワイトソースをかけて、チーズを贅沢に使います。...

クックパッド料理教室 明大前教室
身近な食材で簡単だけど本格的なフレンチ教室



一度で5種類の成形に挑戦! ノンオイル・ノンバターで作る自神こだま天然酵母のふわふわナ...

東急東横線 都立大駅



日にち追加しました。! パターオイルなしでもおいしい! パン&お菓子

東京メトロ南北線 南町十番駅



<刺身の切り方> イタリアン旬の鮭のたたき&絶品手作りドライトマトのピザ

3次山手線 恵比寿駅



<日程追加> 基本のトマトソース&パスタ風味のトマトパスタ&パリのパスタ

3次有明線 浦和駅



■ クックパッド認定の料理教室を開始

■ 先生の個性に合わせた幅広いジャンルのレッスンを受講可能



- 決算期を4月から12月に変更

- 2014年12月期の売上高、営業利益は
2013年5月1日から2013年12月31日までの累計金額を上回る見通し

- 2014年12月期の配当は、配当性向20%を目安とする

毎日の料理を楽しみに

本資料に記載された情報や業績予想等の将来見通しは、資料作成現時点において入手可能な情報及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されております。

今後、経営環境の変化等の事由により実際の業績や結果とは異なる可能性があります。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

クックパッド株式会社 経営管理部

TEL： (03) 6408-6143

Mail： IR@cookpad.com