



毎日の料理を楽しみに

COOKPAD

<http://cookpad.com>

クックパッド株式会社

2012年4月期第1四半期

決算補足説明資料

2011年9月

2012年4月期 第1四半期ハイライト

**会員事業は安定成長
マーケティング支援／広告事業は震災影響で減収**

売上高、経常利益ともに予算を上回る水準

Android向けサービスが順調

2012年4月期 第1四半期決算概況

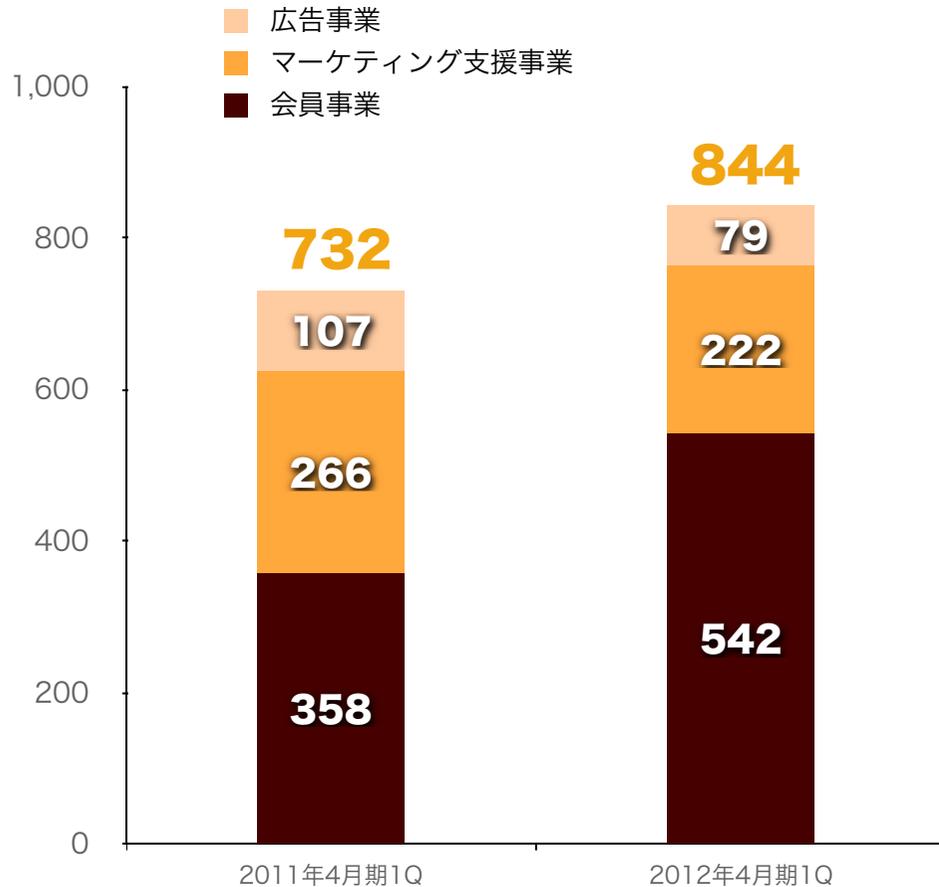
2012年4月期第1四半期 業績概要

(単位：百万円)

	2011年4月期 第1四半期 累計期間	2012年4月期 第1四半期 累計期間	増減率
売上高	732	844	15.3%増
営業利益	394	386	1.9%減
経常利益	389	360	7.5%減
四半期純利益	209	201	4.1%減

売上高の前年同期比較

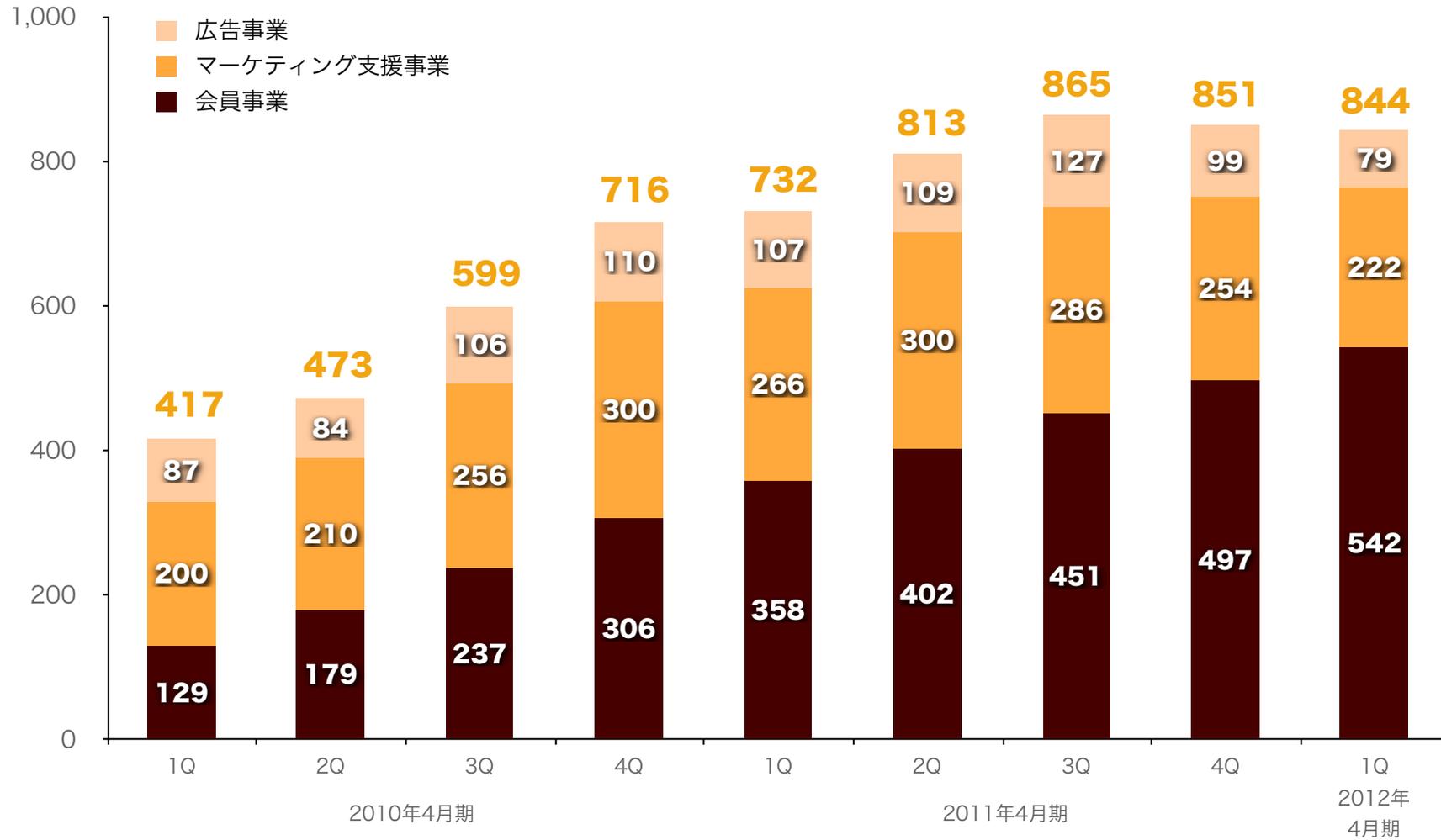
(単位：百万円)



	前年同期比	主な増減要因
会員事業	51.1%増	安定成長
マーケティング支援事業	16.4%減	震災影響により 案件数が減少
広告事業	25.6%減	

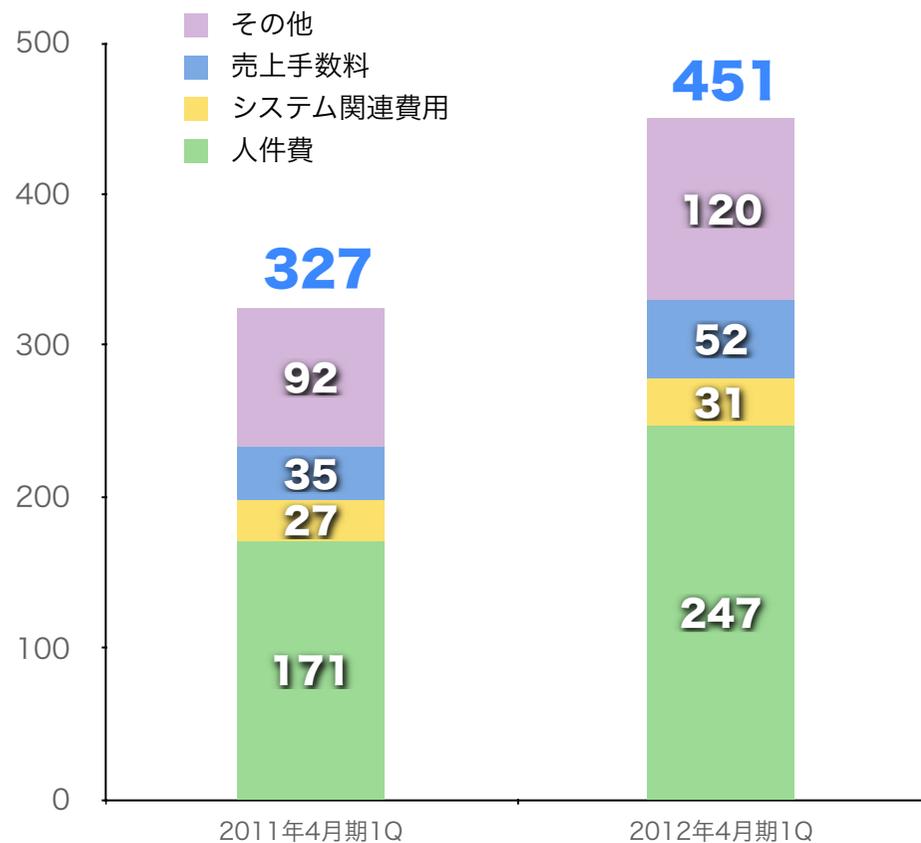
売上高の四半期推移

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費の 前年同期比較

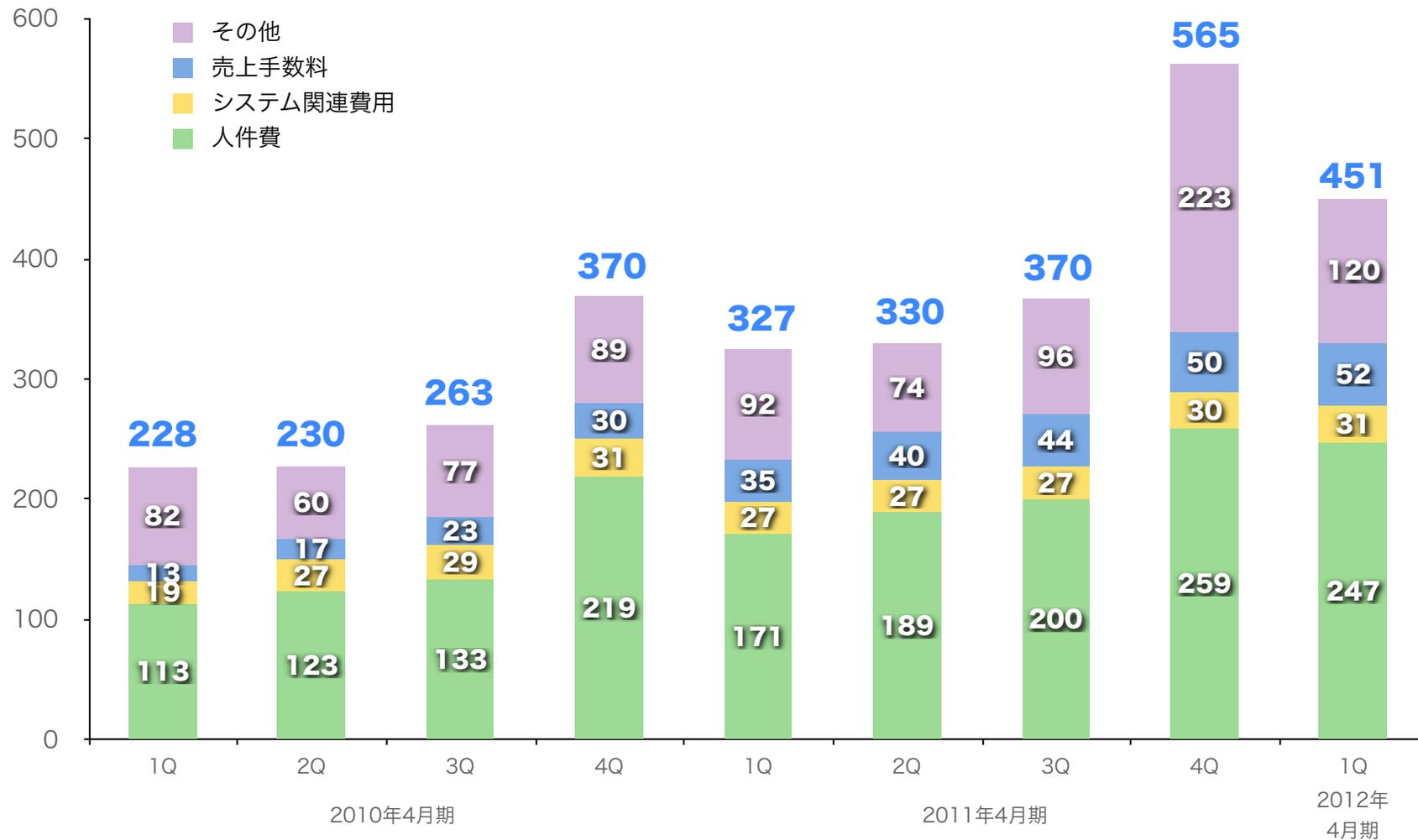
(単位：百万円)



	前年同期比	主な増減要因
人件費	44.2%増	前第1四半期末75名から当第1四半期末97名に増加
システム関連費用	13.8%増	サービス規模の拡大により増加
売上手数料	46.9%増	会員事業の売上増に伴う手数料の増加
その他	29.4%増	採用費、地代家賃等の事業規模拡大に伴う費用の増加

販売費及び一般管理費の 四半期推移

(単位：百万円)



第1四半期は計画を上回り 順調に進捗

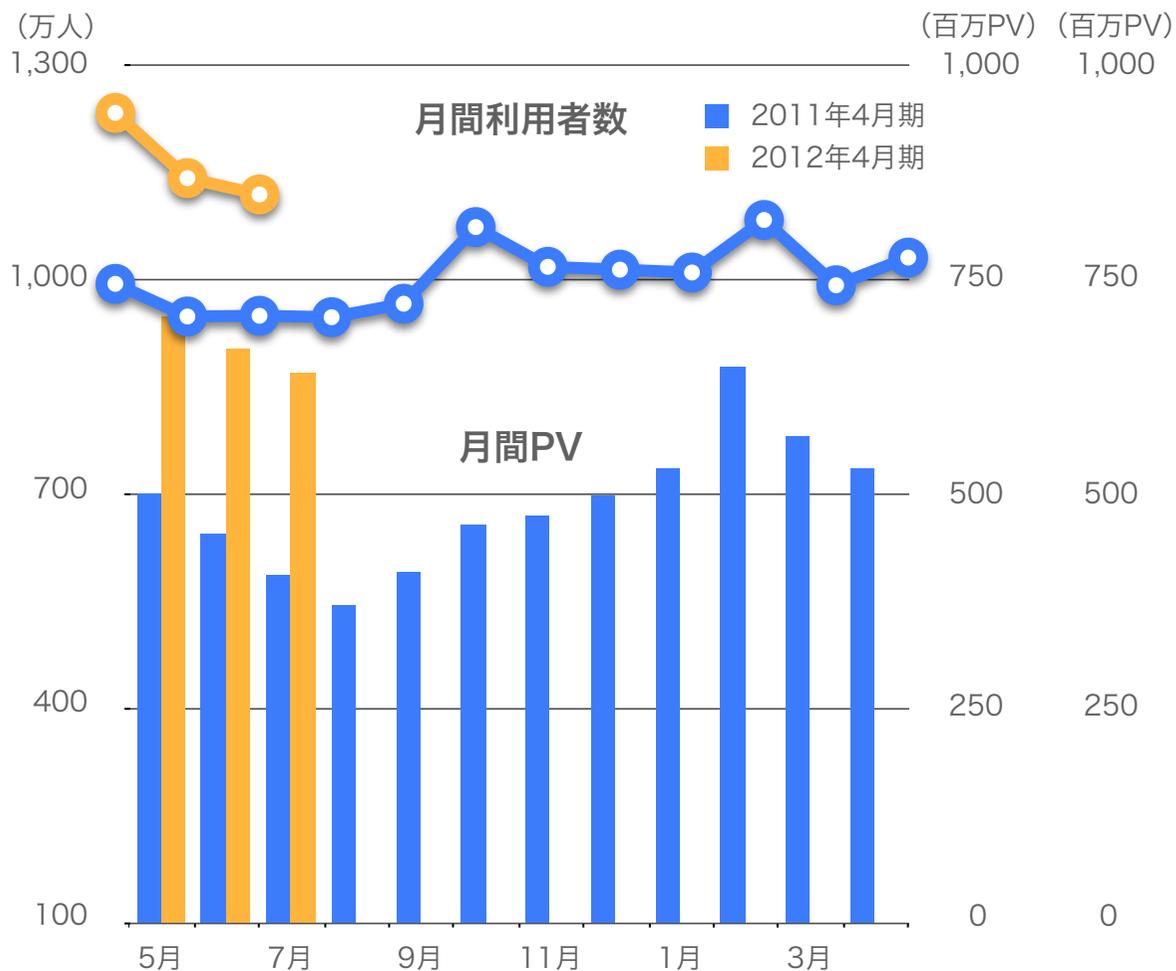
(単位：百万円)

	2012年4月期 第1四半期累計期間 実績	2012年4月期 第2四半期累計期間 計画	第2四半期累計期間 計画進捗率
売上高	844	1,730	48.8%
営業利益	386	761	50.7%
経常利益	360	736	48.9%
四半期純利益	201	405	49.6%

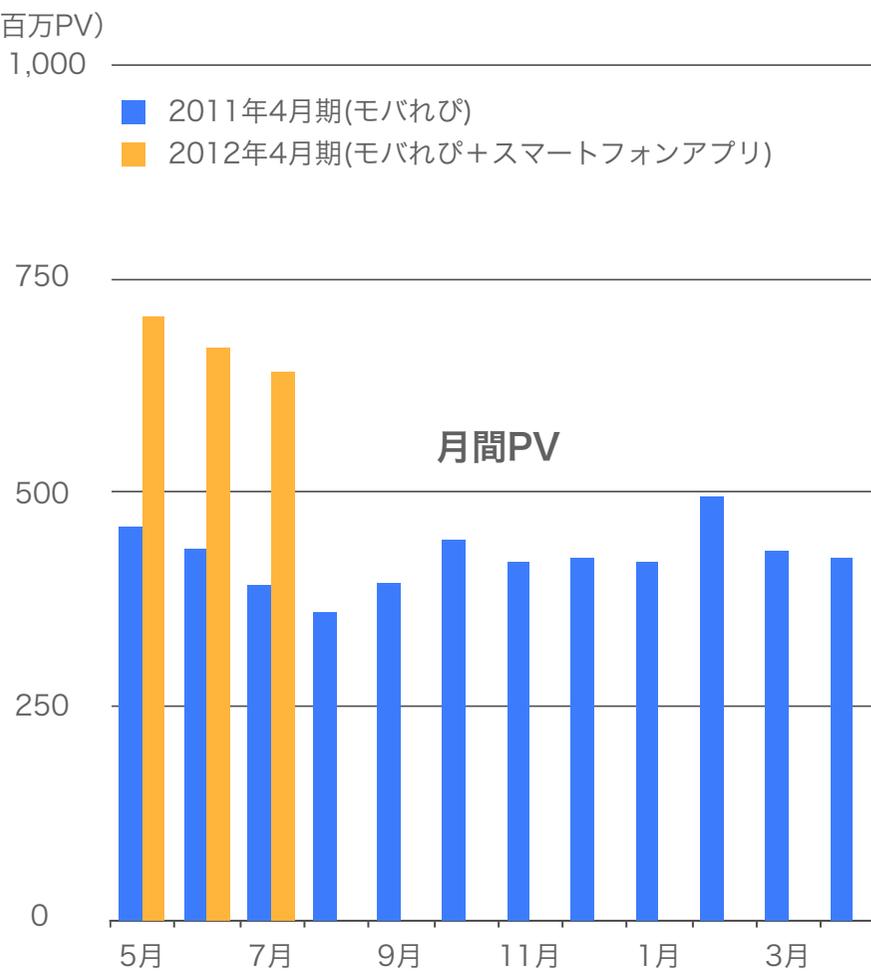
運営サービスの状況

月間1,000万人以上が利用

クックパッド



モバねび及びスマートフォンアプリ



20代～30代女性の約**半数**が利用

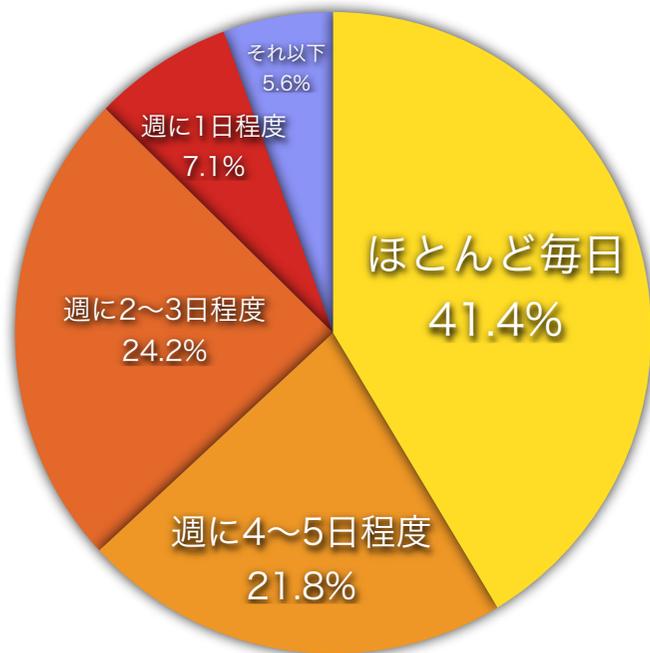
(単位：万人)

	日本 総人口 (A)	クックパッド 利用者 (B)	利用者の 割合 (B/A)
全体	12,798	1,115	9%
女性全体	6,566	1,083	16%
50歳～	3,035	83	3%
40～49歳	839	235	28%
30～39歳	883	404	46%
20～29歳	689	311	45%
10～19歳	586	50	9%
0～9歳	535	0	0%

(出所:2011.2.総務省人口統計確定値、2011年7月当社実施アンケート、2011年7月月間利用者実績値より)

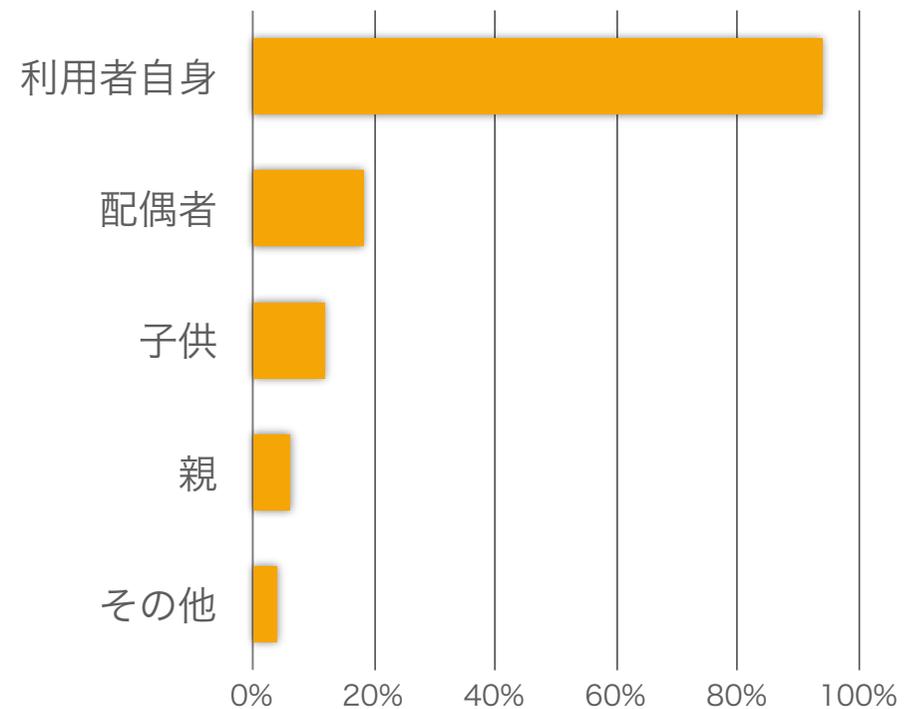
献立の意思決定プラットフォーム

9割が週1回以上利用



(出所:2011年7月当社実施アンケート[利用状況])

家庭内で献立を決めるのは利用者自身



(出所:2011年7月当社実施アンケート[献立決定者]、複数回答式)

累計レシピ数100万品超



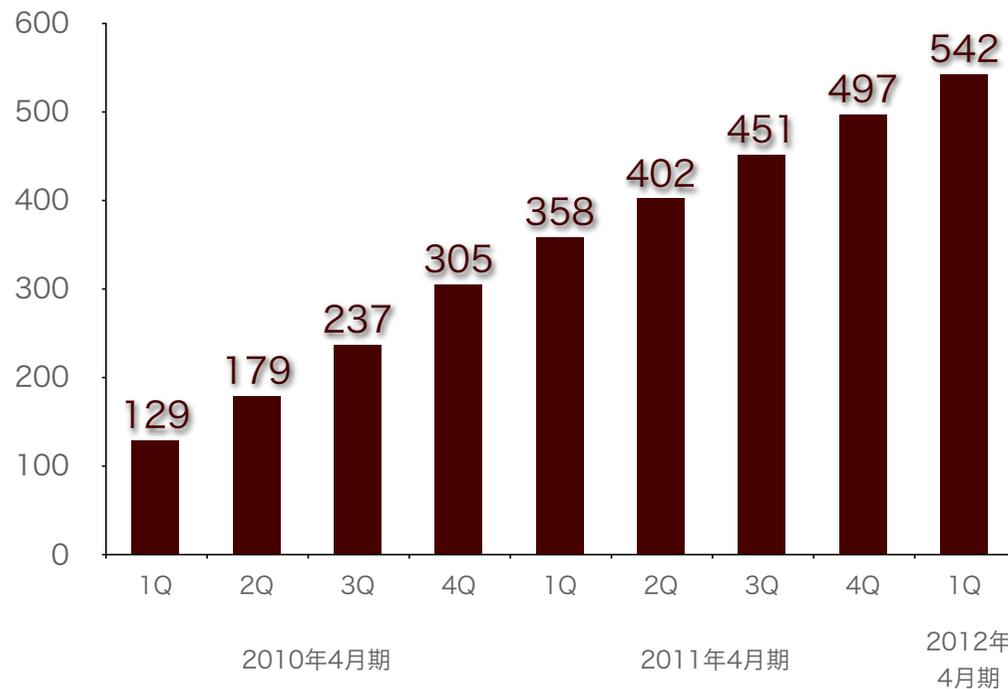
各事業の状況

会員事業

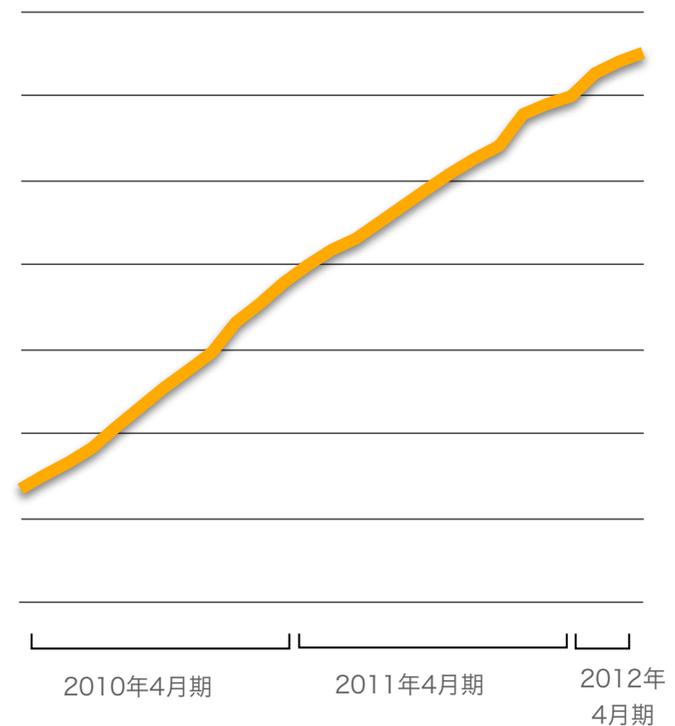
- 売上高は前年同期比51.1%増の542百万円
- 有料会員数が安定的に増加し、順調に成長を続けている

四半期売上高

(単位：百万円)



有料会員数の推移



Android向けサービスの 利用者が順調に増加



100万
ダウンロード

スマートフォンからの 有料会員登録も順調に増加

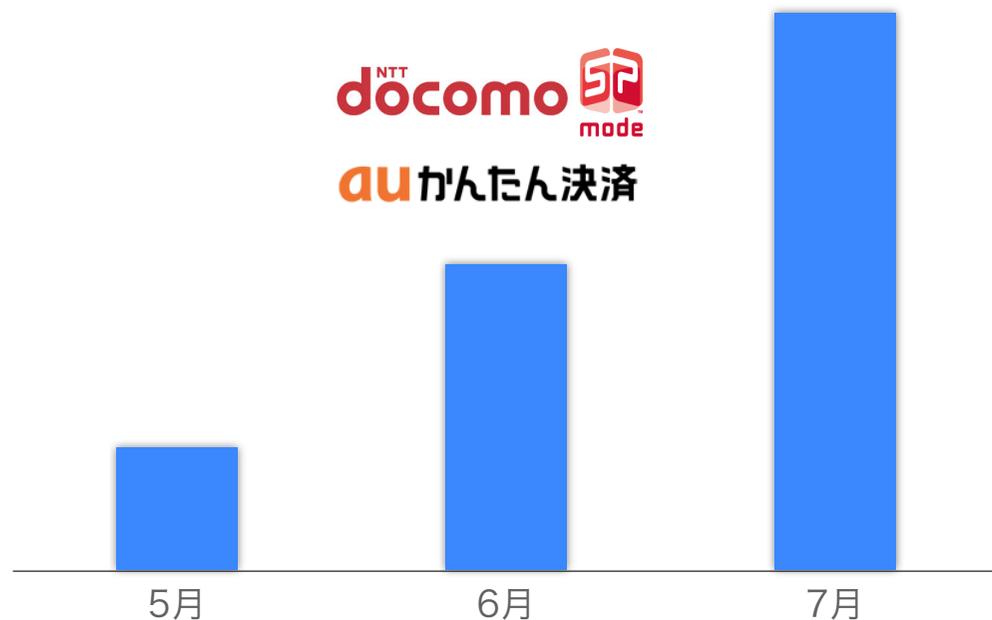
Androidアプリおよびスマートフォンwebからの
プレミアムサービス月間登録者数



キャリア課金スタート前(5月)の

4.5倍

NTT docomo 
auかんたん決済

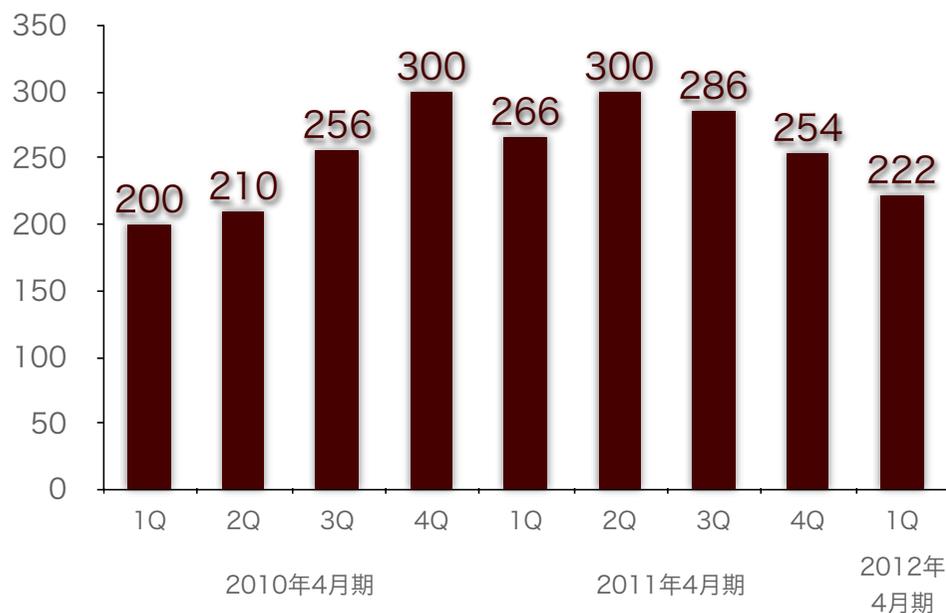


マーケティング支援事業 及び広告事業

- マーケティング支援事業の売上高は前年同期比16.4%減の222百万円
- 広告事業の売上高は前年同期比25.6%減の79百万円
- 震災の影響で、食品／飲料メーカーなどの顧客が広告抑制傾向となり、新規案件の開拓活動が低調となったため、案件数が減少した。

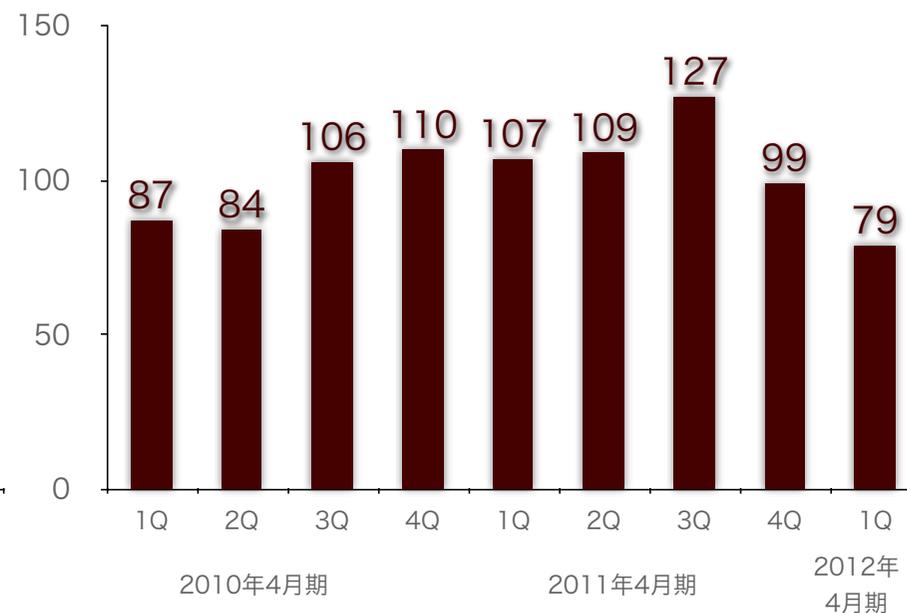
マーケティング支援事業 四半期売上高

(単位：百万円)



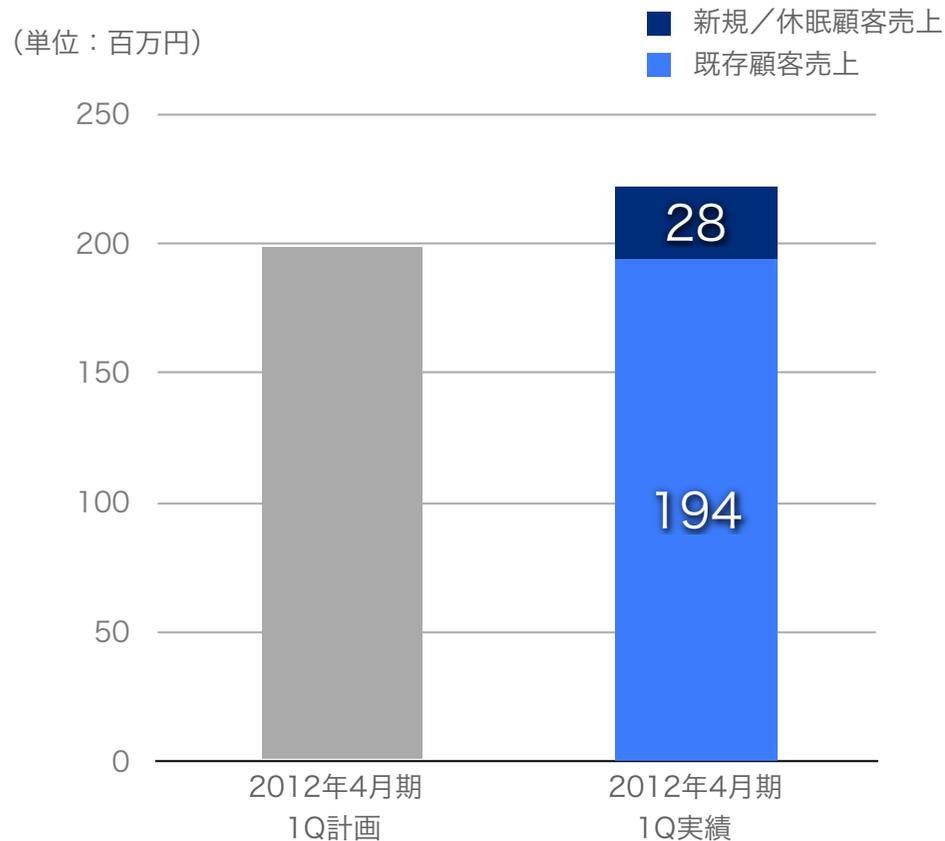
広告事業 四半期売上高

(単位：百万円)



計画を上回る推移

マーケティング支援事業の計画／実績

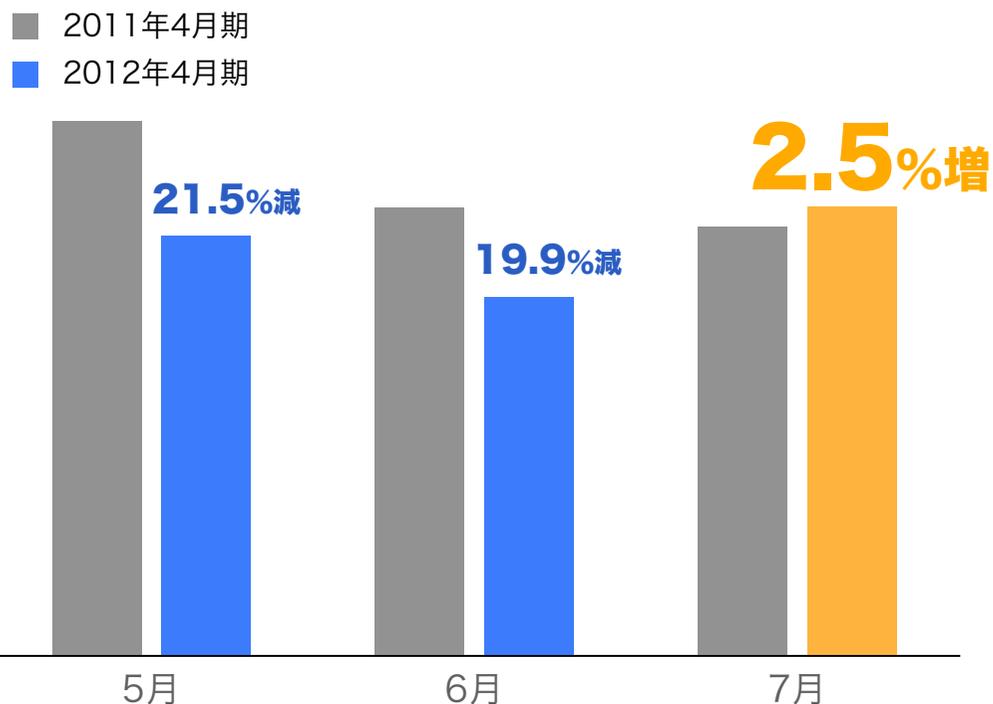


既存／新規	社数／単価	前年同期比
既存顧客	社数	リピート率向上により増加
	顧客単価	震災影響により減少
新規顧客 休眠顧客	社数	震災影響により減少
	顧客単価	一部の顧客において 単価の高い案件があり増加

足下は震災影響から回復傾向

7月には前年比で回復

マーケティング支援事業の既存顧客売上



既存顧客のリピート率が増加



献立提案による需要拡大策への 関心度が上昇

継続的なレシピマーケティング

宝酒造



8ヶ月間の
継続的な献立提案を実施

ブランド数の広がり

SUNTORY

2012年4月期
第1四半期

5ブランド

2011年4月期
第1四半期

3ブランド



海外の定番商品を日本の食卓へ



おいしい韓国を日本の食卓へ



牛肉ダシダ



利用者からの高い注目度

企画ページのPVに対する

CTR **23.1%**

**すべての家庭のあらゆるシーンに
料理が楽しみになるきっかけを提供する**



毎日の料理を楽しみに

COOKPAD

<http://cookpad.com>

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 経営企画室

TEL : (03) 6408-6143

Mail : IR@cookpad.com