

クックパッドの情報ビジネス

～ 使える情報を提供しながら売る ～

レシピサイトの国内最大の運営会社であるクックパッドは、1998年にサイトを開設し、大画面でレシピが見やすく操作しやすいスマートフォンの普及とともにユーザーも増加しました。2012年4月の月間利用者は1521万人にのぼり、特に20～30代の女性の利用率が高くなっています。売上高と営業利益も急速に伸びていますが、その売上の柱は、有料会員(人気順検索やレシピの保存ができる会員)収入と販促支援、広告の3事業で、2012年4月期の売上は前年比19.8%増の39億円900万円、営業利益は前年比18.6%増の19億2900万円となっています。

そのクックパッドが、2012年7月からインターネットを活用した食材の宅配サービスを展開しています。クックパッドは、産地や有機野菜などの生産方法にこだわっている農業生産者らを選んでサイトへの出店を促し、会員管理や決済を同社が手掛けて手数料を受け取ります。

サイトで扱うのは、消費者が欲しいと思った商品を個別に選んで注文するのではなく、出店者がセットした野菜を販売します。珍しい野菜や旬の味を全国から届けて消費者に新たな料理と出会う機会を提供し、販売側の手間やコストを削減します。クックパッドの強みはレシピサイトと連動していることで、扱ったことのない食材でも食材名をクリックするだけで、その食材に合うレシピを検索し料理することができます。

1回の注文あたりの利益は薄くても、定期購買の契約者はいったん加入すると長期会員になる傾向があるため、時間をかけて利益を積み上げていく戦略を採用しています。

クックパッドのやさい便



クックパッドは毎日の料理を楽しむことで心からの笑顔を増やすサービスを作る会社です。やさい便は、定期宅配という昔からある“おまかせ”な買い物方法によって「お買い物の脱マンネリ！」を提案します。“おまかせ”だから苦手な野菜も届きます。慣れない野菜が届いたら、クックパッドは120万のレシピで応援します。食卓にのる我が家の定番野菜を1つでも増やすこと、それがクックパッドのやさい便が取り組むチャレンジです。

毎日の料理を楽しむにするやさいの買い方

- 1 やさい選びをおまかせ**
定番野菜に加え、自分では手に取らない美味しい野菜の発見
- 2 旬の味覚が定期に届く**
始めてしまえば、あとは手間いらず。
美味しい野菜をきらさない時短で健康な生活。
- 3 慣れない野菜はクックパッドに相談**
120万のレシピが応援
気づけばレパートリーが増える。

資料番号: 新3-67-1

出所: クックパッド HP <https://shop.cookpad.com/https://shop.cookpad.com/>

『日経産業新聞』2012年7月6日付