



# 1 on 1 cooking

料理を教えたい人と、習いたい人をつなげる  
マッチングサービス





# 生徒の自宅のキッチンで

- 1対1で再現性が高い！



キッチンで習った  
とおりにできる！



めんどろな人も、  
子育て中の人も

- 料理教室に行けないひとでも
- 



# 実際には・・・？

- 料理スキルをあげたいと思っている女性の44.3%は  
「行くのがめんどうだから」  
料理教室に行った事がない！  
(複数回答可)

2017年10月実施アンケート 有効回答数89



# How to マッチング？

- 教えたい人【講師】が料理ごとに開講
- 習いたい人【生徒】が希望の講座を選択

ハンバーグ

習いたいな…  
教えるよ!!





# 収益構造



①講師に支払われる授業料のうちの一部を**手数料**としていただく。



②生徒側から**マッチング料**として500円をいただく。

③ネットスーパーから**手数料**をいただく。

使用食材はすべて指定ネットスーパー(Oisix or SEIYU) と提携して調達



# キャッシュフロー

講師



講座終了後、授業料から手数料を差し引いた分が講師に



生徒

マッチング成立時に授業料+マッチング料500円



運営



# サービスフロー

① 利用登録



② 検索・マッチング



③ 訪問・調理開始



④ 生徒による講師のReview



# サービスフロー

## ① 利用登録

共通

①氏名②住所③連絡先（電話番号とメールアドレス）、④プロフィール名

講師

①口座番号②料理歴③プロフィール

生徒

①キッチン周りの状況（コンロの種類と火口の数、電レンジ、オーブンの有無など）  
②クレジットカード情報

①利用登録

②検索・マッチング

③訪問・調理開始

④生徒による講師のReview



# サービスフロー

## ② 検索・マッチング

・料理ごとに検索♪

(初心者向け講習、

スペシャルメニューなどのジャンル検索も)

・興味を持ったら生徒側からアプライ！



来週は夫の誕生日だし  
スペシャルなハンバーグが作  
りたいわね！！

今回は奮発してSランク♪

① 利用登録

② 検索・マッチング

③ 訪問・調理開始

④ 生徒による講師  
のReview



# サービスフロー

## ②検索・マッチング

・アプライ後、互いのプロフィールが閲覧可能に。

・メッセージ交換をして授業日時を決定。

※交通費、食材に関しては講師側から既に指定済み。

・互いの合意でマッチング成立！

①利用登録

②検索・マッチング

③訪問・調理開始

④生徒による講師のReview

授業名：おろしポン酢ハンバーグ（講師：えなちよこ）

契約して  
確認画面に進む



# サービスフロー

## ③ 訪問・調理開始

### ( i ) 訪問前日：食材到着

事前配送でトラブルリスク減♪

### ( ii ) 講座開始

- ・ 自宅での直接スキル指導！
- ・ 料理に限らず育児などの相談もできる。

### ( iii ) 講座終了

おつかれさまでした！講師にお金が支払われる。

① 利用登録

② 検索・マッチング

③ 訪問・調理開始

④ 生徒による講師  
のReview



# サービスフロー

## ④ 生徒による講師のReview

- ・ サービス向上、講師に対する規律付けのため
- ・ 5レビュー書く毎にマッチング料を1回無料に  
→生徒がレビューする**インセンティブ**に

①利用登録

②検索・マッチング

③訪問・調理開始

④生徒による講師  
のReview

# 講師ランク制度

- S,A,Bの3段階
- ランクがあがると…
  - 利用手数料がやすくなる！
  - 授業料を高く設定できる！

講師が1on1cooking を使うインセンティブ

ランク	条件	サービス利用料
S	成約件数50件以上 成約件数15件以上かつレビュー☆4以上	授業料・交通費の5%
A	成約件数15件以上	授業料・交通費の15%
B	なし	授業料・交通費の20%



# メインターゲット層

講師

30～40代の主婦

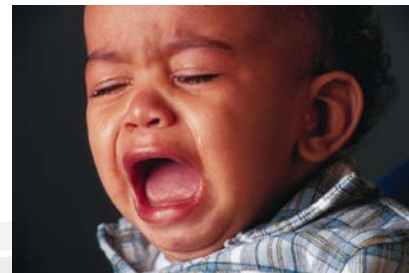
生徒

20～30代の子育て主婦（6歳未満）



# メインターゲット層 講師

- ・ 30～40代の主婦
- ・ 料理が得意である
- ・ スマートフォン、インターネットが利用できる
- ・ 子育ての経験がある






# メインターゲット層 生徒

6歳未満の子供をもつ女性

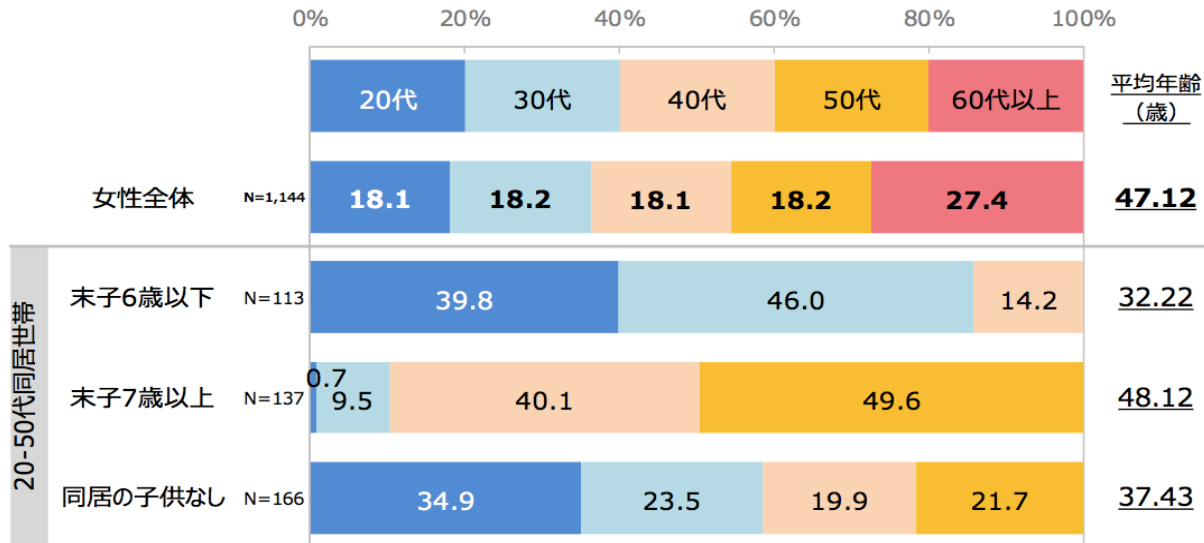
- ・料理ができるようになりたい
- ・20～30代
- ・7割が専業主婦

- 
- ・講師、生徒とも平日の昼間に空き時間が作れる
  - ・生徒側は子育てという、現状の悩みやこれからの不安を講師に相談できるという**料理以外のメリット**を得られる



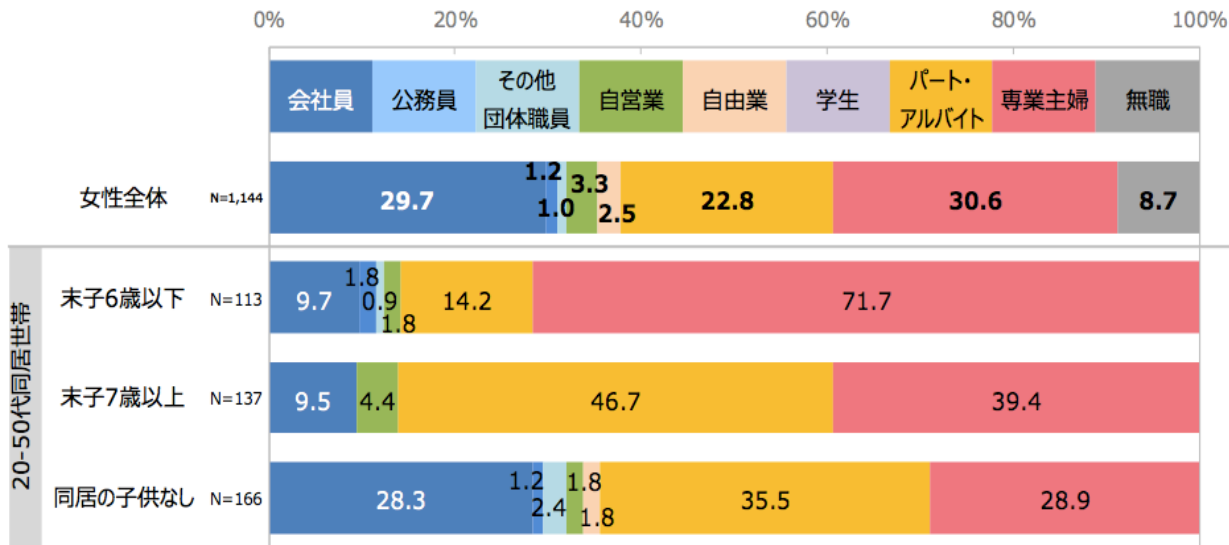
# メインターゲット層 生徒

・ **20~30代**の子育て主婦（6歳未満）



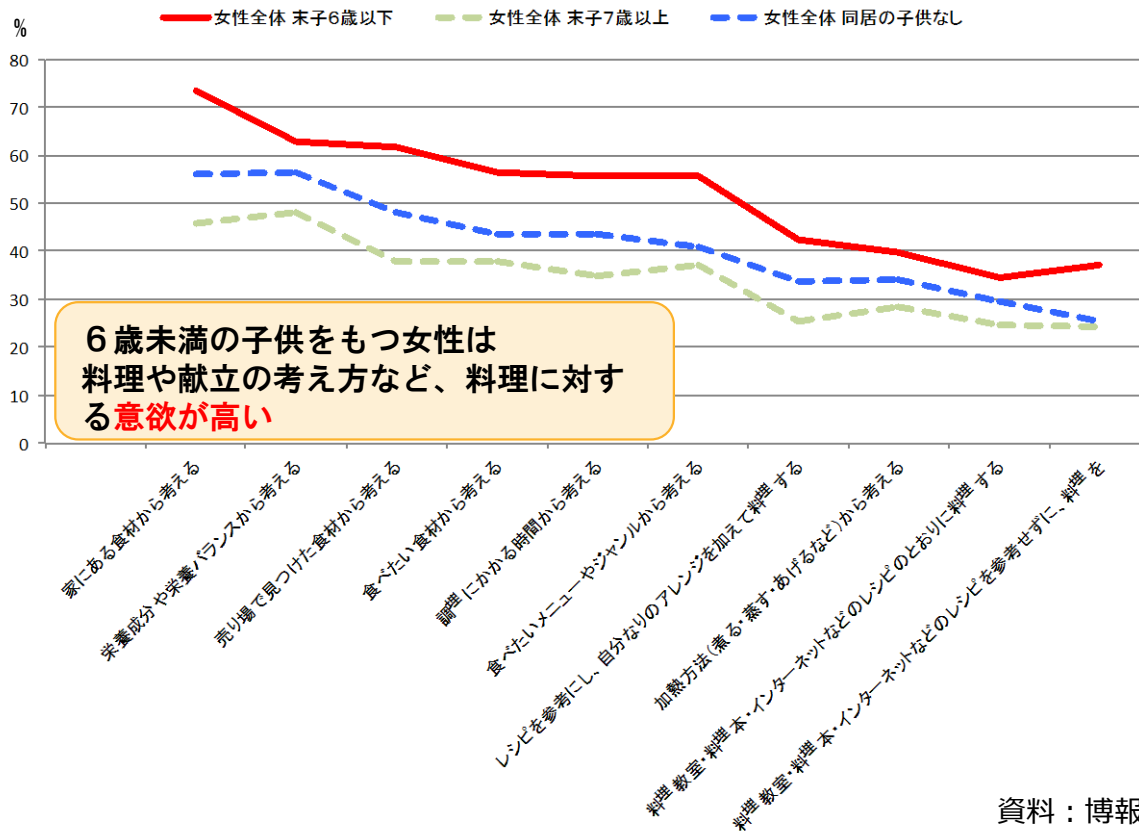
# メインターゲット層 生徒

- 20～30代の子育て**主婦**（6歳未満）



# メインターゲット層 生徒

献立の考え方(やってみたい)



6歳未満の子供をもつ女性は料理や献立の考え方など、料理に対する意欲が高い

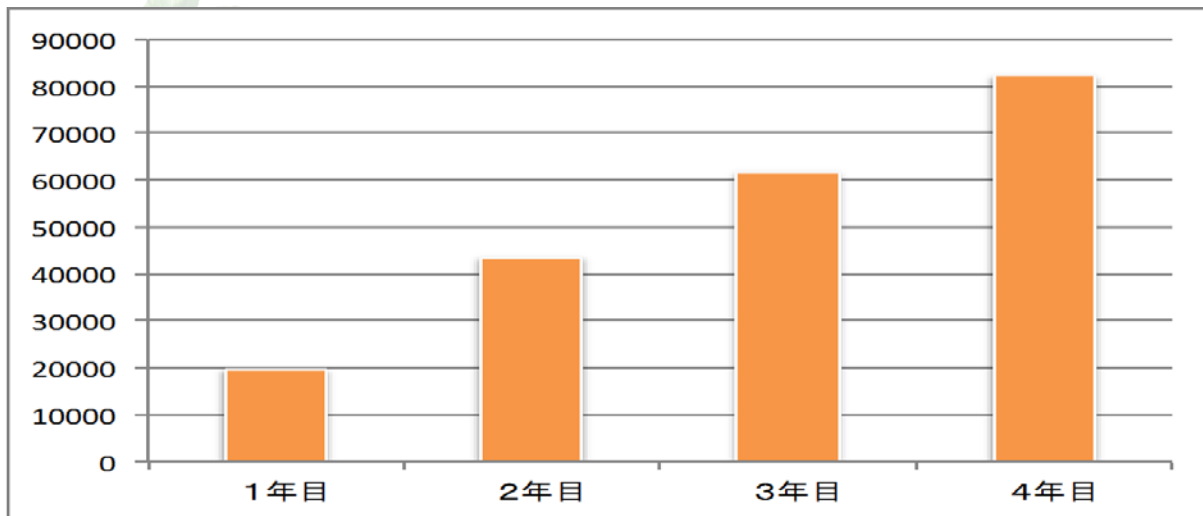


# プロモーション計画

目標：1年目2万人、2年目4万人、3年目6万人、4年目8万人の利用者獲得

	方法
初期利用者の開拓	知り合いなどを通じて60～100名程度集める
SNSの広告利用	Twitter , Facebookの広告利用。
他ビジネスの模倣	「メルカリ」のマーケティング方法を模倣。 様々なマーケティングのうち費用対効果の高いものだけ継続。
利用者紹介制度	利用者が新たな利用者を紹介し、新たな利用者がサービスを利用したらお互いに1000円分のクーポンをもらえる制度。サービス開始半年後から2年目終了までキャンペーン継続。

# 利用者推移予想



登録者数	1年目	2年目	3年目	4年目
SNS	11800	12000	12000	12000
雑誌広告	5000			
紹介	2688	11813		
口コミ	194		6199	8507
計	19682	43495	61694	82201



# 売上予想

1 マッチングの期待収益は

500円 + (講師側から得られるシステム手数料) ≒ 1000円

月ごとの売上高予想

$$\frac{(\text{利用者数}) \times (\text{アクティブユーザー率}) \times (\text{1月の平均利用回数}) \times (\text{1マッチングの期待収益})}{2}$$

2

# 損益決算書

損益決算書	1年目	2年目	3年目	4年目
売上高	5,643,992	18,498,373	31,903,797	43,559,499
広告費用	7,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000
アプリ開発費	2,000,000	0	0	0
サイト運営費	3,600,000	3,600,000	3,600,000	3,600,000
メンテナンス費	2,200,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
人件費	0	3,600,000	7,200,000	8,280,000
営業利益	-9,956,008	4,098,373	13,903,797	24,479,499
累積営業利益	-9,956,008	-5,857,635	8,046,163	32,525,662



# 1 on 1 cookingの意義

◆家で習うので**再現性**が高い！

◆1対1の**質の高い**授業！

◆料理教室に通うのが**面倒**、  
**子育て中**で家をあげづらい人も利用可能！！

