

CoCoMART
enjoy

業態転換・新規開業のご提案

1店舗年商2億のオーナー募集

コストコ再販店
フランチャイズ (FC)
加盟店募集について



「四方よし」

COCOMART Vision

～COCOMARTが目指す姿～

四方よしの理念

私たちのCOCOMARTフランチャイズ本部は、「四方よし」という理念に基づいて事業を展開しています。この理念は、近江商人の教えからインスピレーションを受けており、以下の四つの利害関係者すべてに利益をもたらすことを目指しています。

1. 売り手よし（加盟店）

加盟店の皆様が成功できるよう、サポート体制を整えています。研修プログラムや経営支援を通じて、加盟店が地域で愛される店舗として成長することを後押しします。

2. 買い手よし（お客様）

お客様には、常に安心して利用できる商品やサービスを提供します。お客様のニーズを理解し、期待を超える価値を提供することで、お客様との信頼関係を築きます。

3. 世間よし（地域社会・社会全体）

私たちは地域社会への貢献を大切にし、社会全体の発展に寄与することを目指します。環境に配慮した取り組みや地域活動への参加を通じて、持続可能な社会の実現に貢献します。

4. フランチャイズ本部よし

私たちは高品質な商品やサービスを提供することにより、お客様の満足度を高めることを目指しています。また、持続可能なビジネスモデルを構築し、安定した利益を確保することで、フランチャイズ本部としての役割を果たします。

COCOMART mission

～COCOMARTの方針～

- ・ステークホルダーとの対話
- ・地域社会との連携
- ・持続可能な社会実現への貢献
- ・公明正大な経営

COCOMART statement

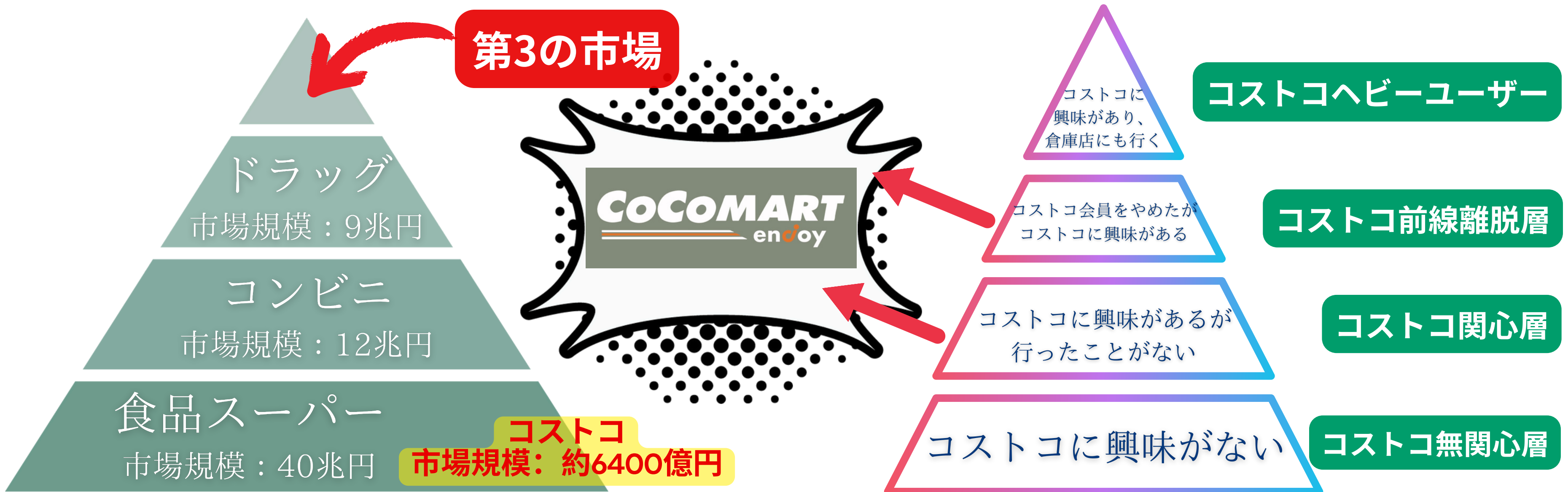
～COCOMART中期計画～

2025年	10店舗
2027年	30店舗
2030年	50店舗

共に目指す同志を募集します

巨大な第3の市場が潜んでいます

コンビニは価格競争という土俵から立地などを踏まえた利便性で12兆円の市場まで膨れ上がりました。現在コストコは全国で35店舗を構えており、2030年までに60店舗の目標を掲げています。もっと身近に買いやすい場所、それがCOCOMARTになるのです。



① 他店舗にない 継続した売上実績

「1店舗 年商2億円以上」のご提案ができます

01

他業界から参入してきた店舗が徐々に撤退しています。小売業から事業をはじめた当社だからできるノウハウがあります。

02

関西・東海初店舗でスタートした当社は、一年未満の実績の他社様と比較してデータ量が違います。

03

再販店の強みを理解している当社だからこそ実現できる利益があります。

② 徹底した サポート体制

出店戦略からOPEN後支援まで加盟店利益最大化を目指します

01

出店立地開発 (出店タイプごとにご提案します)

02

**店舗オープン準備
(店舗開発、備品・什器購入などオープンに携わる全般)**

03

店舗運営におけるマニュアル、従業員研修など人材開発

04

ブランディング、集客、SNS、販促の継続したサポート実施

③ 継続した 経営バックアップ

加盟店の他店舗展開を目指したコンサルティング

01

備品・設備など、関係の長い取引先だからこそその交渉力を持ちます。
(常時使う包装資材など、より低価格で提供できます。)

02

売上を拡大するための販促物や、企画などを支援します。

03

SV（スーパーバイザー）を軸とした経営サポートの実施

04

出店計画や、中長期計画支援。

05

オーナーズMTの設営、開催

Plan A

■ ニーズに合わせて様々なPlanをご用意

標準店タイプ

- 50～70坪前後
- ロードサイド、テナント
- 対象
法人様・個人事業主様

■ ロイヤリティ

- ① 25万固定型 (0次募集のみ)
- ② 粗利に対して5%
(月により、低い方を適用)

初期投資

・開業費用	加盟金	100万
・店舗費用	テナント取得費	100万
	改装費 (物件による)	500万
	什器・備品 冷蔵ケース	リース
	初期在庫	700万

初期投資合計

1,400万円

収支モデル

売上高(月)	1500万
仕入原価	1080万 (72%)
人件費	80万
販管費	40万
家賃	60万
ロイヤリティ	25万
営業利益(月)	215万
営業利益(年)	2000万

Plan B

■ ニーズに合わせて様々なPlanをご用意

中規模店タイプ

- 20～50坪前後
- ロードサイド、テナント
- 対象
法人様・個人事業主様

▪ ロイヤリティ

- ① 25万固定型 (0次募集のみ)
- ② 粗利に対して5%
(月により、低い方を適用)

初期投資

▪ 開業費用	加盟金	100万
▪ 店舗費用	テナント取得費	70万
	改装費 (物件による)	300万
	什器・備品 冷蔵ケース	リース
	初期在庫	500万

初期投資合計

970万円

収支モデル

売上高(月)	1000万
仕入原価	720万 (72%)
人件費	70万
販管費	40万
家賃	40万
ロイヤリティ	25万
営業利益(月)	105万
営業利益(年)	1000万

Plan C

■ ニーズに合わせて様々なPlanをご用意

小型店タイプ
サテライトタイプ

- 10～20坪前後
- 路面店、テナント
- 対象
個人事業主様

■ ロイヤリティ

- ① 25万固定型 (0次募集のみ)
- ② 粗利に対して5%
(月により、低い方を適用)

初期投資

・開業費用	加盟金	100万
・店舗費用	テナント取得費	40万
	改装費 (物件による)	200万
	什器・備品 冷蔵ケース	リース
	初期在庫	200万

初期投資合計

540万円

収支モデル

売上高(月)	500万
仕入原価	360万 (72%)
人件費	40万
販管費	20万
家賃	15万
ロイヤリティ	25万
営業利益(月)	40万
営業利益(年)	400万

	PLAN A タイプ	PLAN B タイプ	PLAN C タイプ	参考
	標準型	中規模型	小型店、サテライト型	豊田店
	50坪～70坪	20坪～50坪	10～20坪	70坪
対象	法人・個人事業主	法人・個人事業主（業態転換など）	個人事業主	
売上高（月）	1,500万	1,000万	500万	1,800万（最高5,000万）
仕入れ原価	1,080万（72%）	720万（72%）	360万（72%）	1,296万（72% 口又含む）
人件費	80万	70万	50万	80万（3～5%）
販管費	40万	40万	20万	40万（リースなし）
家賃	60万（駐車場込）（エリアによる）	40万（駐車場込）（エリアによる）	15万	80万（駐車場60台、電気代等含む）
ロイヤリティー	15万（固定の場合）*変動型は粗利の5%（*どちらか低い方をお選びいただく）	15万（固定の場合）*変動型は粗利の5%（*どちらか低い方をお選びいただく）	15万（固定の場合）*変動型は粗利の5%（*どちらか低い方をお選びいただく）	—
営業利益（月）	225万	115万	40万	304万
営業利益（年）	2,000万	1,000万	400万	2,500万
*ペーカリー、デリカ商品の売上構成比が高く、季節変動があります。そのため、夏場の売上の減少はあるため、年間営業利益はその変動指数を加味した数値となっております。				
加盟金	100万	100万	100万	—
店舗改装費（内装・看板含む）	600万	500万	200万	1,000万
商品代（流動資産）	700万	700万	200万	1,500万
合計	1,400万	1,300万	500万	

開店までの流れ と期間



1日

個別説明会

- 店舗見学
- 面談etc

審査

- 法人:履歴事項全部証明書
- 個人:運転免許証等

2週間

立地開発・分析・調査

- 物件調査
- 立地調査
- 商圈調査
- 損益分岐点調査

2~3日

加盟契約

- FC加盟契約の締結
- 加盟金の支払い

1ヶ月

出店準備

- 物件契約
- 店舗設計
- 店内外工事

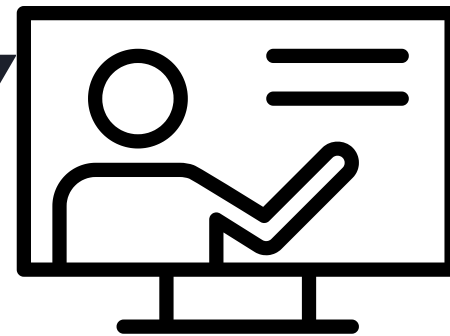
2週間

開店準備

- 研修
- 保健所検査
- 諸官庁手続き
- 開店前準備
- 商品仕入搬入
- 什器
- 機材

開店

研修内容 (OJT)



研修内 (OJT)

店舗業務研修

【期間】1日

- 商品の陳列方法
- 発注方法
- 店内作業
- 店舗運営方法

オーナー研修

【期間】1日

- 会計業務
- 集客方法
- 値入れミックスの考え方
- 経営に必要な基礎知識

仕入れ研修

【期間】1日

- ボリューム仕入れ対応方法
- 買い付け仕入れ方法
- 賞味期限の考え方
- ロスに対しての考え方

開 店



【法人名】 株式会社オリエンテール

【屋号】 COCOMART

【代表者】 代表取締役社長 辻 貴博

【住所】 愛知県豊田市大清水町
大清水49-2

【設立】 2023年08月01日
*別会社で同じ屋号で成功したのちの設立になります。

【事業内容】 食品スーパー事業、コストコ再販店事業
セリアフランチャイズ事業
コインランドリー事業