



KOCJ  
*Project*

KOCJ プロジェクト 全体像

ええ〜っ!?!?  
君のところ、まだ  
Cパン使ってない  
のかい?!?!



この度ご紹介するのは、たぶん3年後くらいに  
マ○オさんに全力でビックリされるレベル  
でメジャーになりうる実業のお話です。

# 会社概要

## KOC・JAPAN株式会社

---

〒104-0061

東京都中央区銀座6-16-3

東京真珠ビル4階

HP：<https://www.koc-japan.com/>

TEL：03-6263-9508



KOC・JAPAN Inc.

**KOC・JAPAN**は、

創業30年を超えて名実ともに、香港の外食産業をリードする

**KOC (King Of Catering) グループの一員**です。



銀座の広いオフィスに引っ越しました☆

KOC・JAPAN Inc.

使えば使うほど、  
世の中がもっと良くなる。

The more you use it, the better the world will be.

The more you use it, the better the world will be.



Present for You

500 ポン

500 ポン

加盟店250店舗突破！

ミシュラン掲載店から、ヘアサロンまで幅広くご利用いただけるようになりました。

キーワード and or カテゴリーから選ぶ エリアから選ぶ ジャンルから選ぶ 検索

# 会社概要

KOCグループのビジネスモデルは、革新的でありながらも持続力に優れ、香港では既に多くの加盟店を持ち、莫大な利益を計上し続けています。

アジア\*  
加盟店数 ▶ **2万店** 以上

\* 香港・日本・台湾・マレーシア・シンガポール

年間利益 ▶ **10億円** 以上



## KOC・JAPANは、

KOCグループの「日本進出の第一歩」であり、

香港の収益基盤に支えられた、安定した事業展開を行なっています。

# 事業提携

KOC Singapore Ltd.

\* シンガポールに拠点



- KOCJトークンの発行・管理
- 投資ファンド・為替取引

KOC・JAPAN株式会社



KOC・JAPAN Inc.



- 日本国内の加盟店営業
- Cポン関連事業の運営

## KOC SGとKOC・JAPANが

事業提携して必要な役割を果たし、得意分野を補い合うことで、  
これまでにない新機軸の事業展開を世の中に打ち出します。

# ☑ 結論から申し上げますと



この事業計画が上手くいくと…？

---

- ★ インカムゲイン（配当利益）とキャピタルゲイン（上昇利益）の両方が得られて、月ごとの配当生活が楽しめます♪

この事業計画がなし崩しになると…？

---

- ★ 事業投資の利益が見込めない場合、ご協力いただいた金額分以上のCポンに交換しますので、加盟店でお使いください♪



この度の資金調達に賛同いただける  
投資家様には、**どちらに転んでも**  
**メリットになる提案**をご用意しました♥

# 01. Introduction - はじめに -



# 01. 事業紹介

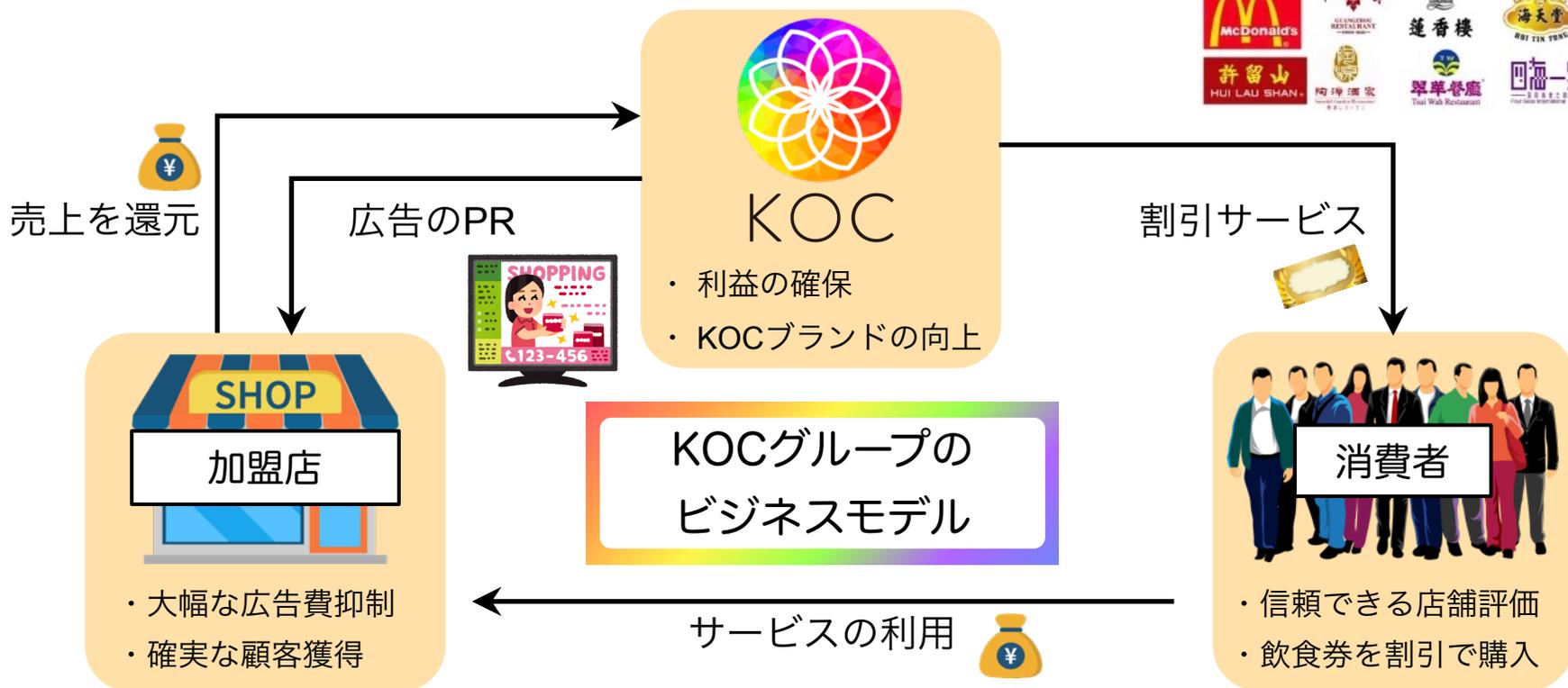


私たちのビジネスモデルは単純明快で、KOCが加盟店をコマーシャルし、消費者はKOC経由で割引サービスを受け、加盟店は広告成果の恩恵の一部をKOCに還元します。



香港では「マクドナルド」を含む様々な大企業がこのサービスの加盟店として名を連ねています！

<香港における主な加盟店>





KOC・JAPANでは、KOCグループ初の試みとして  
Cポンによる「QRコード決済」を導入！！



# Cポン

いつでも20%以上OFF。  
いよいよご利用スタート。



You can use it anytime with 20% OFF or more.

[Cポン会員登録](#)

[もっと詳しく >](#)

[特設ランディングページ >](#)

※ スマートフォンのみご利用いただけます。



# 01. 事業紹介



2020年5月に創業スタートして

コロナ渦の中で非常に苦しい展開もありましたが、

日本全国の加盟店300店舗に加えて

登録ユーザー数は

**30,000**人を突破

しました！



現在

## KOC・JAPANは

巨大なKOCグループの一員として、香港の成功モデルの実績と

収益基盤に支えられ、安定した成長を続けています。

## 02. Reasons for introducing Cryptocurrency - 導入目的 -

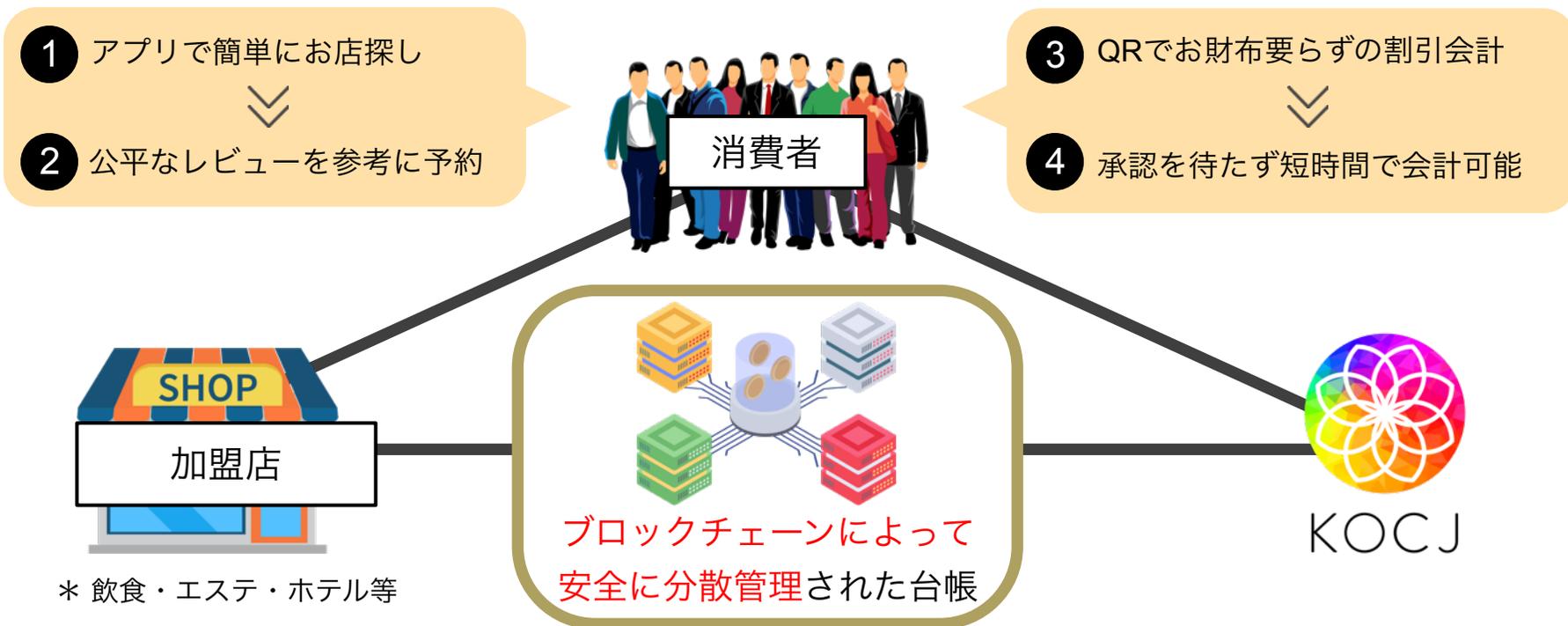


# 02. 暗号資産を導入する理由 ①

## Reason1

ブロックチェーン技術による「セキュアな決済」を構築するため

これまで紙のチケットを介して行われていたサービスを、より便利に、より確実に、より安全に発展させていく可能性を、ブロックチェーンに見出しました。



## 02. 暗号資産を導入する理由 ②

### Reason2

自国通貨に左右されない「シームレスな決済」を世界中に展開するため

KOCのサービスを世界中に展開していくにあたって、為替レートの変動や国際送金の手間をかけず、どの国でも多種多様なサービスを一律の決済手段で利用できるように…

という理想に最も近いのが、ブロックチェーン技術をベースとした共通トークンの導入です。



## 02. 暗号資産を導入する理由 ③

### Reason3

消費するのみではなく、KOCに関わる人々全員が笑顔になる  
「参加型のサービス」を展開するため

運営母体であるKOCを中心として、加盟店とユーザーが価値交換のやり取りをしていくだけの従来のサービスでは、その他の事業と同じように、ユーザーは1消費者にすぎません。

しかし

KOCJを媒介とした決済を用いる事によって、KOCの中央機関として持っていた役割は価値と共に分散され、ユーザー=トークンホルダーのそれぞれが『KOC事業のオーナー』として、このビジネスに参画する事ができます！

## 03. Problems of ICO - これまでの問題点 -



# 03. コインによる資金調達の問題点

コイン\*やトークン\*を発行 / 販売して資金を調達することは、コインを担保とした借金を事業に充てているのと同じですから、発行者はコイン購入者に対して返済の義務があって当然です。



しかし

現在のICOの仕組みでは、

この義務や責任が放棄されています。

\*コイン：ブロックチェーン基盤

\*トークン：電子証券

2017年以降、様々なICO/IEOが発表されてきましたが、上場した瞬間に値崩れを起こし、買い手がいなくなり、価値は暴落・・・というケースがほとんどでした。

ロックアップや運営による買い上げでその暴落を防ぐ、と言われていても、結局はロックアップが解除された時の価格に、責任を持つとするコイン運営は皆無とっていい状況です。

それは  
なぜか？

- ・法整備が整っていないため、罰則がない。
- ・そもそも事業の実体がない段階で、資金調達をしているケースがほとんど。



こういったICO/IEOの問題点を、根本的に解決するモデルを構築するため、まずは「旧来の資金調達モデルの問題点」を整理しました。



# 03. コインによる資金調達の問題点

まずは

**これまでのICO/IEOの問題点を整理**

①	運営が投資家に資金を還元する合理性 / 強制力がない。
②	調達分の売り圧を買い支える動機がなく、上場後の価格に上がる要素がない。
③	ロックアップや価格固定上場に至っては、完全にその場しのぎであり、ロックアップ解除後の価格や固定上場時の流動性は、誰にも担保されない。
④	実業による新規ホルダーの増加（買い圧）は、一般的に長期を要するもので、成長曲線も二次関数的なものであるため、早々に換金を終わらせたい投資家の思惑と一致しない。



「誰かが得をした分、誰かが損をする」のがトレードの常ですが…  
上記のように、パワーバランスが極端にコイン運営に偏っています (!)



そのため

コインを売りさえすれば、後は何の責任もない運営が損をするわけがないので…

結局は、弱い立場であるICO参加者が一方的に損を押し付けられる、という非常に理不尽な状態が、2017年以降のこの4年間ほどのICO/IEOの特徴でした。

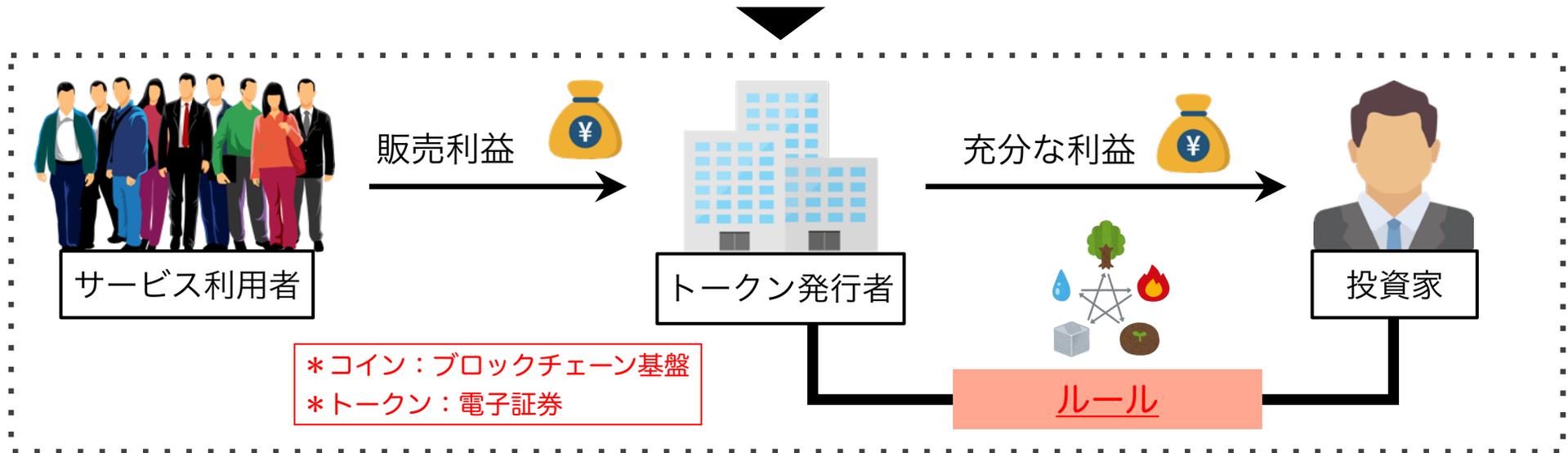


# 03. コインによる資金調達の問題点

では、どのようなシステムを組めば、こういった理不尽さが解消されるのか？

まずは

トークン発行者が、トークン購入者のために実業を推し進め、  
「事業の利益が確実に購入者へ配布されるシステム」を構築！



この革新的なシステムの構築のためには、旧来のICOやIEOでは見られなかった特殊なモデルを採用し、そのモデルに課せられた「ルールを守る事が、互いの最大利益となるよう」調整する必要がありました。

まずはこの「特殊なモデル」について説明させていただきます。



# 04. Solution & Profit - 解決策と恩恵 -



# 04. 解決策



## KOCJの提案する革新的なトークンモデル

### Part1

投資家に配布される全てのトークンは、自社ウォレット内でのみ有効で、今後どの取引所に上場しても、送信することはできない。



### Part2

投資家が受け取るトークンは、100%引き出しや送信ができないウォレット内部でも、さらにロックアップされていて、譲渡や交換はできない。



### Part3

このロックアップ期間は永久であり、上場取引所での売却や、ユーザー間での譲渡は永久にできない。 \* ウォレットアカウントごとの相談等は可

WOW!



# 04. 解決策

つまりこのトークンは...「販売はおろかウォレットから出す事もできず、ウォレットの中で交換する事もできない、最高レベルのロックアップが永久にかかっている」という状態で配布されます。

では

このような状態のトークンを保有する事で、  
投資家にいったいどのような恩恵があるのか？



安心してください！

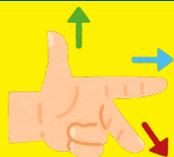


この特殊なモデルでは、当然ながら投資家の皆さまにご納得頂くための 明確な「利益」 を複数用意 しています。

次のページからその「利益」を3種類に分けて解説します。



# 04. 投資家利益 ①



代表される3つのインカムゲイン (配当型の利益分配)



## Part1

投資家=トークンホルダーの皆さまに対して、トークンの保有量に応じて、KOC・JAPAN全体の利益の25%を還元し続けます。



## Part2

市場で売り圧が発生しない状況で利益が出続ける状態となるため、トークン売却益の25%もトークンホルダーへの配当原資とします。



## Part3

実業の顧客であるCポニーユーザーが、ウォレット内でKOCJやUSDT等へ両替した際の、全ユーザーの両替手数料（5%）も配当原資に。



# 04. 投資家利益 ①

## Part1 インカムゲイン（配当型の事業利益分配）

「どこにも送信できず売却もできない...」という時点で、察せられた方もいらっしゃると思いますが、我々は投資家=トークンホルダーの皆さまに対して「トークンの保有量に応じて、KOCJ 全体の利益の25%を定期的に還元し続ける」用意がございませう。



KOC

利益の **25%** を還元



投資家の皆さま

仮に、今回の資金調達が限度額の500万ドルに達した場合でも、KOCグループの傘下で成長を続ける、KOC JAPANの事業計画における全体収益は、皆さまの投資原資を優に上回る配当を、それぞれに分配する余裕を有しています。



つまり

このトークン（電子証券）は

「株主配当が非常に高い株券」の要素を持っています！



# 04. 投資家利益 ②

## Part2 キャピタルゲイン（価格上昇に伴う投資家利益）

送信すらできないトークンでキャピタルゲイン（≒買った価格より高く売って得る利益）を生む、  
 というのは、一見して不可能なように思えます。しかし我々は、確かな経営基盤と共に拡大する  
 「実業」を持つことによって、この不可能とも思われるハードルをクリアしました。

KOCJは2021年以降、幾つもの世界上位の取引所に上場します。しかし、資金調達時に配布されたトークンの  
 全ては、ウォレットから引き出せず、売り手が存在しません。その状況下で、我々は実業である商業  
 業において、KOCJトークンによる割引決済を導入し、上場先でのトークン購入の需要を高めていきます！

→ 運営だけがマーケットをコントロールしているため、安定した価格上昇が可能！



# 04. 投資家利益 ②

これは言い換えると、「投資家の皆さまがお持ちのトークンを、値崩れしないよう運営が代わりにマーケットで上手く売ってきて、皆さまに売却益を配分していく」という事になります。

しかも

この売却によって皆様の持ちトークンは「減りません」ので、  
ただトークンを持って待機しているだけで

順調に上がっていくチャート価格に応じた売却益が、運営から直接分配されます。



安定した実業が成長しているKOCグループだからこそ  
成し得た「理想的な形」のキャピタルゲイン



# 04. 投資家利益 ③

## Part3 短期間で能動的に得られる利益

KOCJの提供する前述の2つの利益モデル、インカムゲインとキャピタルゲインについては、  
KOCグループに支えられた確かな経営モデルを持つ、KOC・JAPANだからこそ果たし得るお約束。  
ですが、数週間や数ヶ月といった、超短期的な爆発力には欠ける、というのもまた事実です。

とはいえ、KOCJは単純に「上手くすれば価格が数十倍になるから、上場した後に自己責任で  
なんとか売ってきてくれ」というような、無責任なスタイルを取り入れることはありません。

かといって、KOCのサービス利用者様やKOC本社の事業を逼迫するようなリスクも取れません。  
事業の安定と継続、そして発展を、皆様とともに成して行く事こそが、最も重要だからです。

そこで

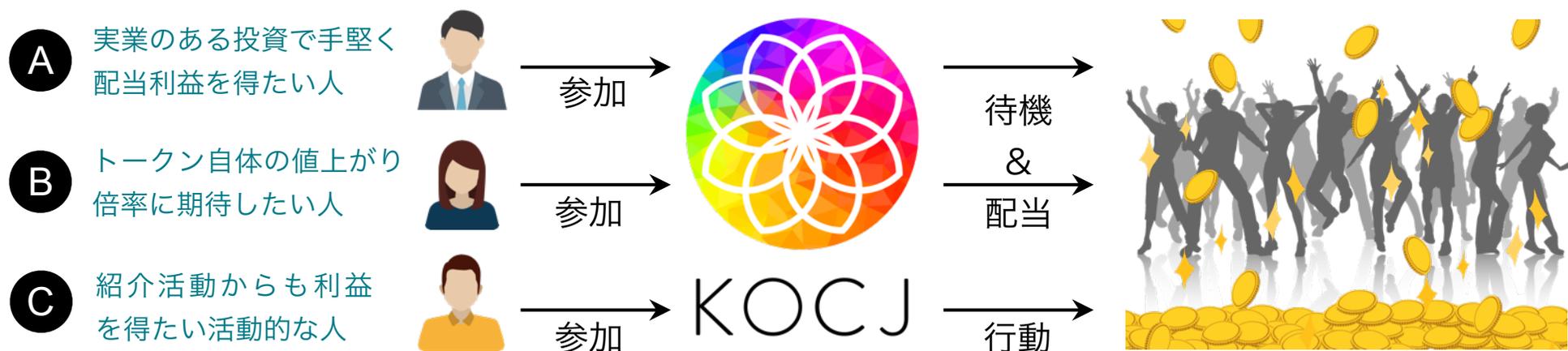


「短期利益の機会」については、  
【Cポンのアフィリエイトプラン】  
を提供させて頂いております。



# 04. 投資家の多様な関わり方

以上、確固たる実業を基にした3つの利益受け取りプランが、それぞれ他を補完し合う事によって、すべての投資家様とサービス利用者様に、それぞれのスタイルに応じた利益をもたらしながら、KOCJの事業は加速・継続・発展していくことができます。



皆さまのスタイルに応じた利用方法が可能！



# 05. About Us - 私たちについて -



KOCJ

# 05. KOC・JAPANの事業展開



KOC・JAPANは、以下のような道のりを経て、今日に至っています。

登録  
会員数 ▶ 30,000人

登録  
インフルエンサー数 ▶ 4,500人

加盟店舗 ▶ 300店舗



- ・KOCグループ会長より日本での展開を委託され、事業スタート
- ・最初の加盟店9店舗との契約を締結

2020年  
1月

- ・アプリ開発スタート
- ・マーケティングプラン構築

2020年  
2月

- ・β版アプリをリリース
- ・インフルエンサー募集を開始

2020年  
3月

- ・ユーザー数 8,000人を突破
- ・インフルエンサー実名登録 2,000名を突破
- ・コロナ禍の飲食店舗支援のためのクラウドファンディングを開始

2020年  
4月

- ・ユーザー数 1万人突破
- ・インフルエンサーの実名登録 2,800名を突破

2020年  
5月

- ・都内中心の展開から、全国展開への切り替えを開始

2020年  
6月

- ・全国展開に対応するための新システムの構築に伴いサイトリニューアル
- ・加盟店 130店舗達成

2020年  
10月

- ・ユーザー数 30,000人突破
- ・加盟店 300店舗達成
- ・インフルエンサー実名登録 4,500人突破

2021年  
1月

- ・KOCJのモデルが完成
- ・KOCJトークン発行

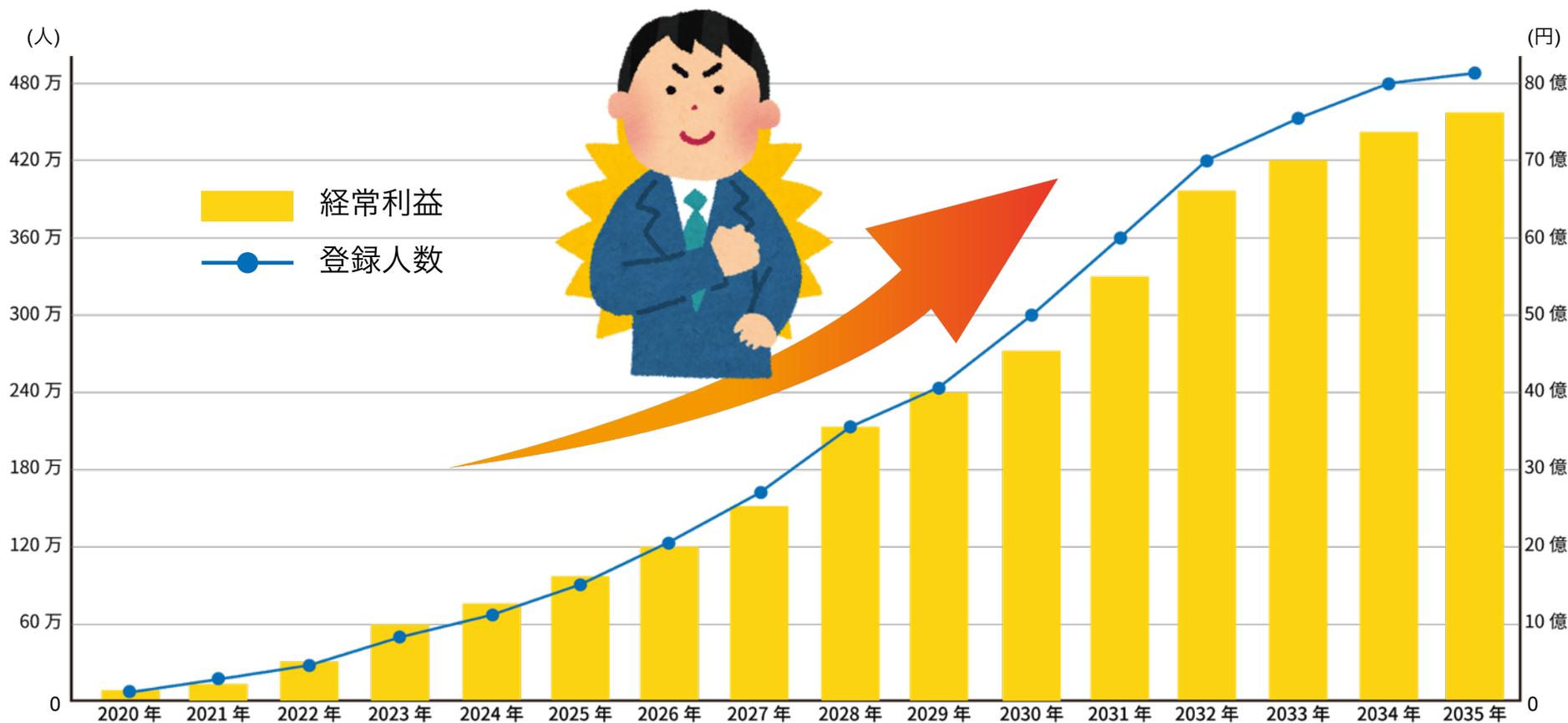


香港の30年企業であり、年間利益で10億円以上をキープするKOCグループがスタート基盤にあった。

そして、KOC 世界展開の足掛かりとして発足したのが、日本市場向けに改良を加えたKOC・JAPAN!

# 05. KOC・JAPANの成長予測

KOC・JAPANは、KOCグループの30年の経験に支えられ、KOCの母体である香港社と比較しても異例のスピードで成長を遂げています。日本と香港の外食産業の規模の差などは当然ありますが、香港本社の過去の事業実績を、KOC・JAPANの成長速度に合わせ、縮小した場合の展望がこちら。



# 06. Dividend Plan - 配当計画 -



# 06. KOCJS トークンホルダーへの恩恵



\* 実は KOCJ はすでに、WhiteBIT 取引所へ3ドルで上場しています (!)

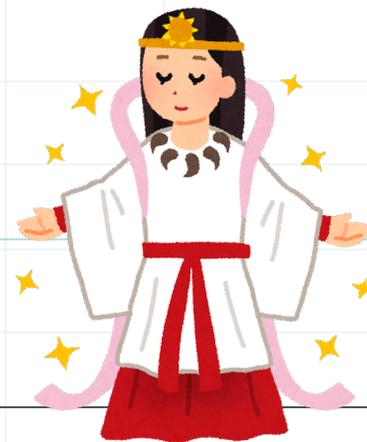


# 06. KOCJS トークンホルダーへの恩恵



KOCJ\_USDT, 1日 始値5.9149 高値6.2208 安値5.8584 終値6.2106 +0.2842 (+4.80%)

市場のKOCJは全て「3ドル以上」で買われており、売り庄は存在しません!



今回の縁故枠で関わり、KOCJ事業を応援いただけの投資家様には、  
特別に6分の1以下の価格の「1KOCJS = 1ドル」でお分けします

\* 1口 = 1,000ドル (1,000 KOCJS)、限定5,000口 (500万ドル) で終了

しかも!

永久ロックアップされるKOCJSには「配当権利」が付きます!



# 06. KOCJSトークンホルダーへの恩恵



流動型KOCJと配当型KOCJS (呼び名の区分け)

便宜上、以下の2種類に名称を分けてます



## 上場済みの流動型KOCJトークン

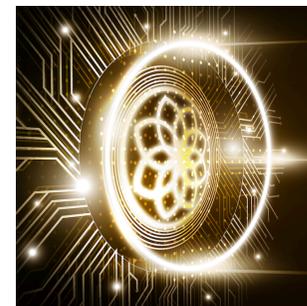
エストニアのWhiteBIT上場済みの流動型トークン

3ドルで上場して、現在は約2倍の6ドル前後を推移

---

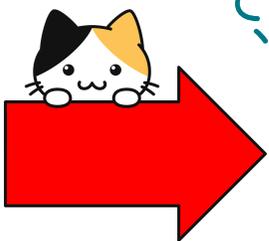
## ロックアップ配当型KOCJSトークン

特別セールスで「1KOCJS = 1ドル」で購入可能な  
無期限ロックアップの配当型トークン



# 06. KOCSJの事業計画

\* 資金調達への賛同が多ければ計画も前倒しに



右記のような事業計画で進めています。  
 実体を伴った店舗展開のコマースシャル業として、

	1年目	3年目	5年目	7年目	10年目
ユーザー数	100,000	600,000	1,000,000	2,000,000	4,000,000
インフルエンサー数	20,000	120,000	400,000	500,000	500,000
加盟店数	3,000	30,000	150,000	500,000	1,000,000
①売上高(以下千円)	300,000	3,000,000	5,000,000	11,000,000	26,000,000
②売上原価	240,000	2,400,000	4,000,000	8,800,000	20,800,000
その他売上	150,000	500,000	800,000	1,500,000	2,000,000
総売上	450,000	3,500,000	5,800,000	12,500,000	28,000,000
③売上総利益	210,000	1,100,000	1,800,000	3,700,000	7,200,000
④人件費	28,000	65,000	120,000	200,000	313,333
⑤家賃	9,550	13,400	30,000	30,000	30,000
⑥水道光熱費	1,000	2,010	4,500	4,500	4,500
⑦広告宣伝費	26,000	60,000	240,000	600,000	960,000
⑧消耗品費	5,200	10,000	20,000	30,000	45,000
⑨外注費	24,000	60,000	240,000	400,000	800,000
⑩その他経費	1,200	12,000	60,000	120,000	190,000
⑪経費合計(④~⑩)	94,950	222,410	714,500	1,384,500	2,342,833
⑫営業利益(③-⑪)	115,050	877,590	1,085,500	2,315,500	4,857,167
税抜き利益	69,030	526,554	651,300	1,389,300	2,914,300
配当分/25%	17,258	131,639	162,825	347,325	728,575
千枚当たり配当(以下円)	1,726	13,164	16,283	34,733	72,858
合計配当	31,726	113,164	178,283	349,733	692,858
配当率/年間	30%	106%	167%	327%	648%
千枚取得平均単価	107,000	107,000	107,000	107,000	107,000
KOCSJ売買益配当/年間/千枚	15,000	10,000	12,000	15,000	20,000
決済手数料配当/年間/千枚	15,000	90,000	150,000	300,000	600,000

\* 板の価格321円/1枚で、計算しても高利回りの金融商品として取引所価格での売買が可能。

	321	321	321	321	321
	9.9%	35.3%	55.5%	109.0%	215.8%

計画数値は、確定したものではありません。又、配当は年120%を上限とし、余剰分は買取資金としてプールします。

## 06. KOCJSトークンの配当計画



1口 = 1,000ドル (1,000 KOCJS) を保有した場合の配当計画



	配当額	年利 <del>年利</del>
1年目	31,726円	30%
3年目	113,164円	106%
5年目	178,283円	167%
7年目	349,733円	327%
10年目	692,858円	648%

ただし

KOCJの事業展開や、KOC本社の財務を逼迫させるリスクは取れませんので、年利120%（月利10%）を超えた利益分は、先々のホールディングス上場を見据えてKOCJSを回収する原資として、KOC SGが内部留保。

その分、長期的なKOCJ事業の安定と、配当の継続を最優先事項とします。

\* 限定 5,000 口 (500万ドル) の資金調達で終了予定



# 06. KOCJSの恩恵ポイント



1

## お得すぎる縁故価格と、特別な配当の権利！

すでにWhiteBITで上場しているKOCJを、6分の1の縁故価格（1ドル）で購入でき、永久ロックアップされる代わりに、配当の権利が付く！

（市場に流通してる配当のないKOCJでは、KOCサービスを割引で利用できる）



2

## 面倒な手続きはスルーしてキャピタルゲインを狙える！

永久ロックアップのKOCJSは売却する必要がなく、トレードスキルや海外取引所への登録手続きも一切不要なのに、運営によるKOCJの売却益からも持続的な収入が得られる！ （基本的に放ったらかしで利益を享受できる）



3

## 実業や株式ではありえないほどの高配当が見込める！

「利用分の広告成果のみ手数料還元する」という未開拓な広告市場を、確固たる経営基盤に支えられたKOCグループの実業として展開。さらに暗号資産の売却益も絡めることで、**年利120%（月利10%）という高配当が可能に！**





# Cポンモールでオンライン決済も！？



Cポンmall

すべて

キーワードを入力

Cpon さん



\* 画面は開発途中のものです

Fe

Cポンのオススメ特集

A5ランク牛肉が詰まったカレー



# 06. ここが凄いぞ！KOCJSトークン



1

## KOC・JAPANの利益配当（利益の25%：年1回）

KOC世界展開の起点として、**日本国内で300加盟店**、わずか数ヶ月で**登録ユーザー30,000人超え**。飲食店のみならず、エステ、ホテル、時計宝飾、Cポンモールの立ち上げと、活躍の場は無限大に広がっていく！、ということは…？



2

## KOC シンガポールでの売却益配当（利益の25%：毎月）

今回の資金調達で配布する**KOCJSは、配当型かつ永久ロックアップ**。つまり市場で流動するKOCJに売りはほぼ入らず、事業の拡大につれて買いが唸るほど入ってきます。KOCJの発行コストはほぼゼロに等しい！、ということは…？



3

## KOCJ ウォレットの両替手数料（50%：毎月）

KOCシンガポールの提供する**KOCJウォレットは、取引所とほぼ同等のポテンシャル**があり、今後ユーザーの大多数がKOCJを両替して、お安くCポンを取得することに。その度に5%の両替手数料が発生する！、ということは…？



# 07. Special Favor - 特典 -



KOCJ

# 07. KOCJSトークンは食べられる！？

もちろん 事業計画や投資全般に「絶対・確実なもの」などありません

創業から10年を経過して生き残ってる企業は「1割にも満たない」のが現実。

・・・とはいえ、これまでの一般的なICO/IEOのように、

ご協力いただく投資家の皆さまへ、一方的にリスクを背負わせるつもりは毛頭ありません！

KOCJSに参加して  
何かしらの不安  
要素を感じたら！



参加



参加



参加



待機  
&  
配当

KOCJ

交換



Cポン

Cポンに交換して  
加盟店でご利用  
ください♪

いつでも無条件で

約1.5倍！

1,000 KOCJS を 15万 Cポンに交換できます ♡



# 07. キャンペーン切り替えのお知らせ



チャージ額	ボーナス	割引	ボタン
+1,500 Cポン	+250	50% プラス	チャージ
+4,500 Cポン	+750	50% プラス	チャージ
+7,500 Cポン	+1,250	50% プラス	チャージ
+15,000 Cポン	+2,500	50% プラス	チャージ
+45,000 Cポン	+7,500	50% プラス	チャージ
+75,000 Cポン	+12,500	50% プラス	チャージ

お店を探す   チャージ   お支払い   ご利用履歴   友達を紹介

CポンWebアプリの1.5倍キャンペーンは  
2021年1月31日をもって終了しました!



KOCJS (約1.5倍のCポン) を

買い溜めしながら配当を得よう♡

Special Favor

# 07. KOCJプロジェクト専用 LINE@



おはようございます、はじめまして^^

『KOCJプロジェクト』のLINE公式アカウントを友だち追加して頂きありがとうございます💎

質問などあれば、こちらにメッセージをお送りください👍🔥

▼スマホでご覧の方▼

画面下部のリッチメニューには

- ・ランディングページ
- ・KOCJコイン申込フォーム

をご用意しています。



リッチメニュー



専用LINE@  
登録QRコード

[https://lin.ee/  
MZ3dQb1](https://lin.ee/MZ3dQb1)

『KOCJプロジェクト専用サポートLINE』  
をご用意していますので、  
KOCJSトークンの申込方法や登録マニュアル、  
セミナースケジュールや個別のご質問など  
について、フォロー対応させていただきます★