

7 Steps

カナダ進出～日本ブランド・人材・カナダ市場の三者にとって 持続可能な成長を実現するためのロードマップ Roadmap



1

初回ヒアリング

勝ち筋の見える化

目的と優先順位を整理し、強み・ターゲット・進出形態・予算/スケジュール・課題を確認。ヒアリングサマリー(初期方針1ページ)を作成。



事前診断

進出可否判断のための基礎整理

公開情報およびクライアント提供情報をもとに、需要環境・競合状況・想定価格帯と主要コスト条件を整理。複数の展開スキームを比較し、検討を進める上での論点とリスク要因を可視化。

2

3

FCモデル現地仕様化

成立可否を見極める条件整理

日本で構築されたFCモデル・条件を前提に、加盟金・ロイヤリティ・初期投資・損益構造・本部支援内容についてカナダ市場で成立するかを検証・調整。条件概要を共同作成。



加盟募集セット

加盟判断につながる募集資料

英語ピッチ資料・FAQ・導入プロセスを整備。カナダでそのまま加盟募集に使えるSales Kitを完成。



4

5

加盟候補・運営パートナー探索

加盟候補の獲得・意思決定支援

セミナー企画・集客→面談設定→同席→適性評価まで伴走。導入につながる候補者のパイプラインを形成・運用。



他社では止まるが、ここまでやる！MYSTIQUEの強み

1号店候補の立地評価

商圈 × 収益性

エリア/商圈を分析し、候補物件を比較。家賃と想定売上のバランス(収益性)を評価し、立地評価レポートと優先順位で出店判断を強化。



6

7

拡大・FC展開

再現性を武器に拡大

加盟契約と展開計画を進め、マーケの型化とエリア開発を並行。拡大ロードマップを策定し、計画的に出店を加速。

