

シカゴ／大阪戦略的市場拡大提案

「ハートランド・イールド」：経済規模と文化シナジーの活用
と文化的シナジーの活用

(バージョン2.0)

著者：マイケル・フォスター

日付：2025年12月28日



目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 経済的根拠：なぜ中西部なのか？
3. 市場分析：「オタク」経済エンジン
4. 「凝集した」コミュニティの優位性
5. 文化的相乗効果：「姉妹の精神」
6. 戦略的行動計画
7. 結論
8. 参考文献

ミラー・マーケット：大阪とアメリカ中西部との文化的シナジー

付録II：ブランドギャップの架け橋：
戦略的实施と発見のための仮説的枠組み

要約：運用上のアンカー

1. エグゼクティブサマリー

大阪が**2025年**万博後の成長段階に移行する中、観光セクターの主要なリスクは「ボリューム・ボラティリティ」である。これは、地政学的な変動の影響を受けやすい短距離・低収益市場への依存を指す。安定した高収益の未来を確保するため、大阪は「ハイ・アフィニティ」な長距離市場を確保しなければならない。

本提案は、大阪のグローバルポートフォリオにおいて最も過小評価されている資産として、アメリカ中西部（シカゴ・ハブ）を特定する。同地域は**G7**規模の経済圏であり、その住民は心理的・文化的に東京よりも大阪のアイデンティティを支持する素地を備えている。キツナカ・モデルのブランディングを活用することで、この潜在的な親和性を定量化可能な観光・**MICE**収益へと転換できる。

現行施策における欠落要素は、シカゴ拠点で機関アクセスを有する専任運営者の不在である。本提案はその架け橋を構築する戦略を提示する。

2. 経済的根拠：なぜ中西部か？

日本の関係者は「沿岸偏重」に陥り、ニューヨークとロサンゼルスにのみ焦点を当てがちである。これはアメリカ中心部に集中する膨大な資本を無視している。

2.1 マクロ経済的規模

中西部地域の**GDP**は、独立した国家とみなした場合、世界**第4位**の経済規模に相当するほど大きい（**USAFacts**、**2025年**）。

- イリノイ州（シカゴ中心地）：約**1.04**兆ドルの**GDP**を有する同州の経済規模は、トルコやサウジアラビアにほぼ匹敵する（**BEA**、**2024年**）。
- オハイオ州：**GDP**は**8,220**億ドルで、スイスと同等の経済規模（**BEA**、**2024年**）。
- 戦略的示唆：中西部は単なる「通過地帯」ではない。長距離旅行に充てられる可処分所得の高い、国家規模の経済圏である。

2.2 高収益層の訪問者プロフィール

日本観光庁（**JTA**）のデータによると、米国からの訪問者は世界平均と比較して「高収益・長期滞在」の資産であることが示されている。

- 消費力：米国人観光客の**1人**当たり・**1**旅行あたりの消費額は約**34万1000**円であり、世界平均の約**21万2000**円を大幅に上回る（**JTA**、**2024年**）。
- 滞在期間：飛行距離の影響で、米国中西部からの旅行者は**1**回の旅行で平均**10~14**日間滞在する。これはアジアからの訪問者の平均**3~5**日間と比較して長い。

3. 市場分析：「オタク」経済エンジン

東京が「日本旅行」の一般的なイメージを支配する一方で、大阪は洗練されたポップカルチャーファンを獲得する独自の立場にある。中西部は北米で最大かつ最も組織化されたファンベースの一つを擁している。

3.1 「アニメセントラル」現象

- 会場：アニメ・セントラル（**ACen**）は、イリノイ州ローズモント（オヘア空港から**5分**）で毎年開催される、中西部最大のアニメコンベンションです。
- 規模：本イベントは毎年**36,000**人以上のユニーク来場者を集めています（**AnimeCons, 2025**）。これは単なる通行量ではなく、チケットを購入する個人単位の「熱狂的ファン」です。
- 「日本橋」の機会：この層は「東京疲れ」に陥っており、より深いレトロゲーム体験を求めている。大阪の電電タウンは、秋葉原では入手困難なレトロハードウェアに特化した「西の聖地」として、この層に最適な商品です。

4. 「凝集した」コミュニティの優位性

ロサンゼルスやニューヨークへのマーケティングにおける大きな非効率性は、コミュニティの分断である。対照的に、シカゴ地域の日本人コミュニティは特異なほど集中しており、観光キャンペーンの強力な増幅器として機能する。

4.1 「ゴールデン・コリドー」

- 集中：日系ビジネス・居住人口は北西郊外、特にアーリントンハイツとシャウムバーグに密集している（**Wikipedia, 2025**）。
- 企業力：この回廊には主要な日本重工業（オムロン、三菱電機オートメーション、コマツ）の米国本社が集積しており、その多くは関西に深いルーツを持つ。
- 戦略的利点：この回廊内（例：ミツワマーケットプレイス）で適切に配置された単一のキャンペーンは、ロサンゼルスのような分散した都市では数百万ドルを要する市場飽和を達成する。

5. 文化的相乗効果：「姉妹都市精神」

訪問者満足度の高さを示す最も強力な論拠は文化的親和性である。中西部地域の「性格」は大阪の「性格」を反映している。

特性	ミッドウェスタン ・バリュー	大阪の価値	シナジー
コミュニケーション	「中西部流の親切」気取らず、おしゃべりで、見知らぬ人にも温かい。	「大阪のフレンドリー」ユーモア、冗談（ポケツッコミ）、そしてオープンさで有名。	中西部の人々は東京を「冷たい」と感じるかもしれないが、大阪は「歓迎的」と感じ、再訪につながる。
食事	「コンフォートフード」厚焼きピザ、ボリュームたっぷりの料理、「心の糧」。	「食い倒れ」腹いっぱい食べる。ボリュームたっぷりで風味豊かな屋台料理（お好み焼き）。	気取らない高品質な食事への共通の愛が、瞬時に「食通」の絆を生む。
ビジネス	「握手」現実的で、関係を最優先し、製造業を基盤とする。	「マーチャント・シティ」直接的で商業的、歴史的に工業的。	シカゴからの企業MICE旅行者は、大阪のビジネス文化を効率的で親しみやすいと感じています。



ミリアンバー

夢ある住まい
エステムシリーズ

日商エステム

プロミス

都会の24時間を守る
キュービカル

日本電機産業

すこやかな毎日、
ゆたかな人生

Glico

かぜに
改源

まいと

日本一の民泊「曉宅」

www.akizaka.jp

SAMTY

CHINTAI

Hana Langue

大阪土産
大阪 花ラング

まだ親心企業は
自分で選ばれる
Soriji corp.

鳥治食品

<http://www.toriji.co.jp/>

シンガポール 羊 頌 候

シンガポール 羊 頌 候

6. 戦略的行動計画：実施のための枠組み

関係者各位：以下のセクションは、「キツナカ戦略」を運用化する方法を示す仮説モデルです。これらのフェーズは、シカゴ拠点内の特定のコンバージョン率の高い層に焦点を当て、拡張性がありデータ駆動型となるよう設計されています。

フェーズ1：「オタク」パイプライン（消費者活性化）

- ターゲット：イリノイ州ローズモントで開催されるアニメセントラル（**ACen**）の参加者
- 裏付けデータ：米国の「スーパーファン」（オタク）は一般観光客と比べ、日本を複数回訪問する確率が**2.5倍**高い。
ACenの**36,000**人以上の参加者は、事前審査済みで購買意欲の高い見込み顧客の集積地である。
- 運営戦術：**OCTB**がプレミアム「大阪体験」パビリオンを設置。高精細**VR**を活用し日本橋（電電タウン）を展示。東京・秋葉原が主流小売へ移行したのに対し、日本橋は中西部コレクターが重視する「レトロハードウェア」の密度を維持している。
- 実行パートナー：現地手配を円滑化するため、**IACE Travel** または **JTB USA**（シカゴ支店）
- **KPI**ベンチマーク：ユニーク参加者（約**1,800**名）の**5%**コンバージョン率、目標**LTV**（生涯価値）は**5年**以内に**3回**のリピート旅行。

フェーズ2：企業向け「**Kansai Bio-Link**」（**MICE**拡大）

- ターゲット：北イリノイ州バイオメディカル回廊。
- 裏付けとなる事実：イリノイ州には、アボット、アッヴィ、バクスターなどのフォーチュン **500** 企業を含む **200** 以上の製薬および医療機器メーカーが拠点を置いています。この回廊では、大阪・斎藤ライフサイエンスパークと提携した研究開発が数十億ドル規模で展開されています。
- 運営戦略：**52** 年間にわたるシカゴと大阪の姉妹都市関係を活かして、「摩擦のない **MICE**」パッケージを提供する。これには、インテックス大阪への **VIP** アクセスや、大阪を拠点とする医療技術スタートアップ企業との技術交流などが含まれる。
- 実行パートナー：世界ビジネスシカゴ（**WBC**）と関西経済連合会（**Kankeiren**）の連携。
- **KPI**ベンチマーク：高消費ビジネスクラス旅行者に焦点を当て、最初の**24**ヶ月以内に中規模技術会議（各**200**~**500**名規模）を**3**件確保。

フェーズ3：「大阪フレンドリー」認証（草の根ブランディング）

- 対象：「ゴールデン・コリドー」日本食シーン（アーリントンハイツ／シャウムバーグ）。
- 裏付け事実：オヘア国際空港から半径**15**マイル圏内に、日本資本または日本をテーマとする事業者が**100**以上存在する。
- 運営戦略：本場の「こなもん」（大阪の粉もの料理）を提供する店舗向けに、**OCTB**公認の認証制度を創設。認定「大阪ハブ」店舗には、マーケティング支援、限定「大阪ソウルフード」コースターセット、**QR**コード付きデジタルガイドを提供。
- 実行パートナー：シカゴ日系人協議会（**CJAC**）およびミツワマーケットプレイスなどの地元小売アンカー店。
- **KPI**ベンチマーク：**12**ヶ月以内に**50**以上の認定店舗を設立し、顧客獲得コスト（**CAC**）を最小限に抑えながらブランド認知度を高める「ミニ看板」の地域エコシステムを構築。



7. 実行フレームワークと要件

仮説モデルから収益創出の現実へ移行するには、以下の基盤整備が必要：

7.1 実行主体の定義

成功には、中西部地域を専門に担当する外部管理事務所（**EMO**）が不可欠である。この組織は「現地での実行部隊」として機能し、**OCTB**に直接報告する一方、シカゴ拠点企業ならではの迅速性と地域文化への配慮をもって活動する。

7.2 財務・KPIフレームワーク（暫定目標）

メトリック	1年目標	3年目標
新規訪問者増加	+2,500（直接）	+12,000（累計）
平均支出額	35万円/人	¥380,000 / 人
法人 MICE 契約	1件の主要パイロット	4件の継続的年間契約
推定 ROI	4:1（収益対支出）	9:1（ネットワーク効果）



7.3 要件：シカゴ側オペレーター

主なリスク要因は、専任のシカゴ側責任者の不在である。この運営者は、大阪の官僚的な要件と中西部の実用的なビジネススタイルの間のギャップを埋める役割を担う必要がある。

- 運営者プロフィール：シカゴ日米協会、アニメセントラル主催者、イリノイ州商務省との深い組織的つながりを持つ団体。
- 役割：大阪の「現地窓口」として、キツナカ・モデルが全てのローカライズされたマーケティングに正しく適用されることを保証し、アメリカ人にとって十分に「明示的」でありながら、**OCTB**にとって十分に「本物」であることを確保する。

7.4 結論：戦略的提言

中西部市場は大阪を受け入れる準備が整っているが、架け橋が必要である。フェーズ**1**と**3**を同時に活性化するため、指定されたシカゴ事業者主導による即時パイロットフェーズの実施を推奨する。これにより、より大規模なフェーズ**2**の**MICE**収益を解き放つために必要な「概念実証」が得られる。

8. 結論

米国中西部はもはや大阪観光局（**OCTB**）にとって「二次的」あるいは「通過点」の選択肢ではない。主要な経済エンジンであり、世界市場の変動に対する重要なヘッジである。データが示す通り、この地域は国家規模の富裕層、極めて高い文化的親和性、集中した人口という独自の組み合わせを有し、極めて効率的なマーケティング支出を可能にする。

8.1 国家レベルの経済パートナー

中西部は独立した経済圏と見なした場合、世界第**4**位の経済規模を誇り、合計**GDP**は約**4.2**兆ドルに達する（**BEA**、**2024**年）。

- イリノイ州ハブ：**GDP**1兆**400**億ドルを誇るイリノイ州単体で、トルコ、サウジアラビア、オランダといった独立国家を上回る経済力を有する。
- 高収益の可能性：シカゴの一人当たり所得は全米平均を約**25%**上回り、価格に敏感ではなく価値を重視する「スーパー旅行者」層を形成している。彼らは「キツナカ」基準の本物性を備えたプレミアム体験には喜んで対価を支払う。



8.2 高い親和性を持つ人口統計による安定性

外交関係の冷え込みや通貨変動で変動する短距離市場とは異なり、中西部旅行者は安定した高意欲層という資産である：

- 消費格差：観光庁（JTA、2024年）によると、米国旅行者の平均滞在費は**34万1000円**であり、短距離圏平均より約**60%**高い。
- 定着率と忠誠心：「オタク」層（シカゴで開催される**ACen**の年間参加者数**36,000**人以上が中核）は、日本を一度きりの目的地ではなく生涯の関心事と見なしている。この市場を今獲得することで、大阪は今後**20~30**年にわたるリピーター客のパイプラインを確保できる。

8.3 「架け橋」としての優位性

本提案で特定された文化的相乗効果——大阪の「商人の魂」とシカゴの「産業の心臓部」の共有——は、文化的に異なる沿岸市場と比較して、ここでのマーケティング転換率が大幅に高くなることを意味します。

8.4 最終提言

中西部を無視することは、**1兆ドル**規模の機会を逃すことに等しい。シカゴを主要な姉妹ハブとして優先することで、**OCTB**は高収益かつ安定した未来を確保する。この戦略は焦点を「量」から「質」へ転換し、大阪の観光インフラが、より長く滞在し、より多く消費し、この街の独自の精神を評価する訪問者によって支えられることを保証する。

今後の道筋として、大阪のビジョンと中西部資本圏との最終的な隔たりを埋めるため、シカゴ側の運営会社への即時的なコミットメントが不可欠である。



9. 参考文献

- **AnimeCons.com. (2025). Anime Central 2025 Information. Retrieved from AnimeCons.com.** (地域最大規模のコンベンション参加者データを検証)。
- 経済分析局 (BEA)。 (2024)。州別GDP。米国商務省。(イリノイ州およびオハイオ州のGDP数値の出典)。
- シカゴ姉妹都市国際協会 (Chicago Sister Cities International) .(n.d.). 大阪市、日本 - 1973年より姉妹都市. **ChicagoSisterCities.com.** (50年以上の外交関係を確認) .
- 観光庁 (JTA)。 (2024)。「訪日外国人調査：国籍別消費傾向」。国土交通省。(米国と世界の訪問者消費能力の比較データ源)。
- **USAFacts. (2025). What is the gross domestic product (GDP) in Illinois? Retrieved from USAFacts.org.** (「1兆ドル経済」主張の出典)。
- **Wikipedia. (2025). Japanese in Chicago. Retrieved from Wikipedia.org.** (アーリントンハイツシャウムバーグにおける人口集中に関する出典)。

アニメセントラル2023 アーティスト・アレー **ウォークスルー本動画**は、イリノイ州で開催されたアニメセントラルにおける観客密度と消費意欲を現地映像で実証し、提案書が主張する大規模な地元「オタク」市場の存在を裏付けるものである。



ミラー・マーケット：大阪とアメリカ中西部における文化的相乗効果

コンセプト：観光キャンペーンの成功は、単に目的地認知度を高めることではなく、心理的特性の一致が鍵となる。アメリカ中西部と大阪は、文化を鏡のように映し出す独特の「精神的DNA」を共有している。この一致は「カルチャーショック」を軽減し、訪問者の満足度を劇的に高め、再訪率の向上につながる。

1. 社会的構造：「ミッドウェスト・ナイス」対「大阪フレンドリー」

両地域を最も特徴づけるのは、「大都市の冷たさ」（ニューヨークや東京にしばしば関連付けられる）を拒絶し、温かさと交流を重視する姿勢である。

- 中西部：「ミッドウェスト・ナイス」で有名。エレベーター、バー、列などでの見知らぬ人との会話が文化的に期待される。沈黙は気まずく、親しみやすさが通貨となる。
- 大阪：日本で最もおしゃべりな都市として有名。「ポケツッコミ」の文化により、店主、タクシー運転手、パーティーンダーが積極的に客と交流する。
- 相乗効果：東京を訪れた中西部出身者は、地元住民の控えめな態度に無視されたり孤立したと感ずるかもしれない。一方、大阪では地元住民が積極的に関わってくるため「居心地が良い」と感じる。

2. 美食：「こってり系」と「粉もの」

両文化とも、豪華な盛り付けよりも味、分量、気取らないことを重視する。

- 中西部：ディープディッシュピザ、シカゴドッグ、バーベキューの故郷。料理はボリュームたっぷり、共有を前提とし、しばしば「食べにくい」もの。価値は「満腹感と味わい」で決まる。
- 大阪：食い倒れの街。食文化は「粉もの」が特徴：お好み焼き、たこ焼き、串カツ。旨味たっぷり、タレが濃厚、気取らない。
- 相乗効果：中西部人の味覚は、大阪の屋台で温かい旨味たっぷりの食べ物（たこ焼き）を立ち食いする概念は、シカゴの路傍ホットドッグスタンドの伝統を反映している。

3. 経済的魂：メーカーと商人

両地域とも、それぞれの国の産業と商業の原動力としての歴史を共有しており、実用的で「無駄のない」ビジネス文化を生み出しています。

- 中西部：「ラストベルト」と農業の中心地。モノづくり（製造業、農業、物流）に携わる人々を尊重する文化。握手と直視を伴うビジネス慣行。
- 大阪：歴史的に「天下の大台所」であり、日本の中小製造業の中心地（東大阪）。大阪流の挨拶「儲けてるか？」は、透明で現実的な商業観を反映している。
- 相乗効果：中西部からのビジネス旅行者は、大阪のビジネス文化の率直さを高く評価している。東京やワシントン **D.C.** でよく見られる官僚的な階層構造がなく、迅速な取引成立につながっている。

4. エンターテインメントDNA：コメディとアンダードッグ

両地域とも、自分たちを「真面目な」首都に対する「楽しい」選択肢と見なしている。

- 中西部：シカゴは米国のコメディ首都（セカンドシティ、**SNL**）。ユーモアはストレス対処法であり社会的絆となる。スポーツファン（シカゴ・カブス／ベアーズ）は数十年にわたる不振期も貫く忠誠心で有名。
- 大阪：日本のコメディの都（吉本興業）。漫才は現地の共通言語。阪神タイガースのファン層はシカゴ・カブスとほぼ同一——熱狂的で騒がしく、「エリート」東京ジャイアンツに対抗する「アンダードッグ」チームへの忠誠心が強い。
- シナジー：日本語がわからなくても、阪神タイガースの試合を観戦する中西部出身者は、そのエネルギーを即座に理解する。それはリグレー・フィールドと同じエネルギーだ。

戦略的示唆

大阪を中西部へ売り込むのに「文化的翻訳」は不要だ。大阪の楽しみ方を教える必要はない。彼らは既にその文化に親和性を持っている。これが我々に大きな優位性をもたらす

キャッチコピー：「大阪は日本のシカゴ。食はより美味しく、人々はより親切で、エネルギーは本物だ。」

付録II：ブランドギャップの解消： 戦略的实施と発見のための仮説的枠組み

課題：日本のブランディングとアメリカのブランディングは、根本的に異なる心理的オペレーティングシステムで機能する。「新たな発見」—深く共鳴する革新的なキャンペーン—は、どちらか一方を選ぶことで生まれるのではなく、両者の統合点を見出すことで生まれる。この事例は、キツナカ・モデルをシカゴ／大阪の文化イニシアチブに適用する方法を示す。

1. 哲学的分断

アメリカン・ブランディング（「ハード・セル」）	日本のブランディング（「ソフトセル」）
焦点：USP（独自の販売提案） 「これは今、私に何をもたらすのか？」	焦点：安心（心の平安／信頼） 「これは誰が作っているのか？そして彼らを信頼できるのか？」
コミュニケーション：明示的かつ直接的 メリットは明確に列挙される。対立・問題解決が強調される。	コミュニケーション：暗黙的・雰囲気重視 雰囲気（空気）を醸成する。対立を避け、調和（和）を重視する。
ビジュアルスタイル：ヒーロー中心 個々の消費者が製品と共に世界を征服する姿を描く。	ビジュアルスタイル：文脈中心型 製品が調和のとれたライフスタイルや自然の一部として描かれる。
主要な動機：向上心 「これを買えば、より良くなれる」	主要な動機：共感 「あなたを理解しているからこそ、これを買ってください」

2. 中西部における機会：「ハイブリッド」の発見

アメリカ中西部は「中道」であり、システム1とシステム2が重なり合う領域である。

- 発見：中西部の人々は「実用的なロマンチスト」である。彼らは製品の論理的な実用性（システム2）を求める一方で、作り手の伝統と誠実さ（システム1）に心を動かされる。
- 戦略：大阪の品質を中西部的な実用性の言語に翻訳する。「伝統的な包丁」（特徴）から「鍛冶屋の魂」（物語的有用性）へと移行する。

3. 運用基盤（システム2：日本の柱）

キツナカモデルが戦略段階を超えて存続することを保証するため、リスクを軽減し財政的責任を確保する以下の構造的支柱が確立される。これは必要に応じて適応可能であり、異なる組織によって運用される。

A. ガバナンスと所有権

- プログラムは説明責任を確保するため、合同運営委員会（**JSC**）のもとで運営される：
- 戦略的オーナー：**Boojazz**（ブランド構築・クリエイティブディレクション）
- 運営主体：大阪観光局（**OCTB**）とシカゴ姉妹都市国際協会（**Sister Cities International**）の代表者で構成される専任のキツナカタスクフォース。
- 説明責任：**36**ヶ月ロードマップに基づく四半期ごとの進捗レビュー。目標未達の場合、**JSC**が「方向転換か継続か」の監査を発動。

B. 予算・資金調達枠組み

- 提案予算は、コミュニティの支持と商業的実現性を確保するため、公的資金と民間資金の**60/40**分割を採用。

カテゴリー	主な資金源	コスト想定
ACen パビリオン	OCTB / 企業スポンサー	ティア 1 ブーススペース+ロジスティクス
VR コンテンツ制作	技術提携/助成金	高精細 360° 工場見学
スタッフ配置・運営	シカゴ姉妹都市 / 地域本部	現地バイリンガル契約社員+出張
認証	民間産業団体	「大阪認定」会場向け資料

- **ROI**予測：観光予約の増加と**B2B**輸出契約により、マーケティング費用に対して**3:1**のリターンを見込んでいます。中西部では顧客獲得コストが低いため、西海岸のベンチマークを**15%**上回る成果が期待できます。

C. KPIとコンバージョンファネル

- 成功は、生きた認知から経済効果へと移行するシステム **2** の論理的ファネルを通じて測定されます。
- 認知度：アニメセントラル（**ACen**）やその他の関連コンベンション（業界に応じて）、およびソーシャルチャンネルを通じて**100**万以上のインプレッションを獲得。
- リード生成：**VR**ツアー登録を通じて「大阪に関心のある」**10,000**件のメールアドレスを獲得。
- コンバージョン（目標**5%**達成）：航空会社パートナー提供の専用プロモコード及び**QR**コード連動旅行パッケージによる追跡。
 - タイムライン：*** 1~12**か月目：基盤構築とステークホルダー調整
 - **13~24**ヶ月目：実行段階（**ACen**立ち上げ、**VR**展開）。
 - **25~36**ヶ月目：拡張性と長期的な観光成長。

マーケティングファ



4. ステークホルダー調整と政治的牽引力

- キツナカ・モデルは成功のために「根回し」（基盤となる合意形成）を必要とする。
- 現状：この枠組みは、**OCTB** およびシカゴ姉妹都市協会（または類似の組織）の協力を前提としています。
- 次のマイルストーン：日本企業の共同経営モデルを反映し、中西部における主要な日本企業本社（例：製造・物流企業）から「基盤的」スポンサーとなる意向表明書（**LOI**）を確保する。

結論

真の革新は翻訳から生まれ、音訳ではない。アメリカの「システム1」的創造的エネルギーを日本の「システム2」的財政・ガバナンス構造に定着させることで、エキゾチックでありながら深く信頼できるブランドアイデンティティを創出する。これは単なる一例に過ぎない。真のプログラムは

参加チームや組織に応じて開発される必要がある。これはあくまで

仮説モデルであるため、実際のモデルには大幅な発展が必要となる。



要約：運営の基盤

キツナカ・モデルの強さは、そのアンカーの強さに依存します。私が数十年にわたり日本の文化を研究し、シカゴ日米協会、シカゴ日本人クラブ、シカゴ大阪姉妹都市委員会、日系アメリカ人サービス委員会などでの積極的な活動を通じて培った深い制度的アクセスは、これら二つの世界を独自の権威をもって結びつけることを可能にします。

私はこの方程式に不可欠な「欠けているピース」となることを目指します。論理的な「システム2」基盤を提供することで、「システム1」であるアメリカの革新性が安定し信頼できる軌道で機能することを保証します。私は橋を提案するだけでなく、それを構築する国内外のネットワークと、マーケティング管理、創造的かつ重要なメッセージ作成の専門知識を有しています。キツナカ・モデルに関する私の初期の考えをお読みいただき感謝申し上げます

敬具



マイケル・フォスター
boojazz.com





金龍ラーメン

ジャンカラ

新世界串カツ
いつとく

大起水産
回転寿司
四海楼

焼肉

くねおーる
大塚名物たこ焼・お好み焼

薬ダイコ
免税 TAX FREE

TEPPAN
TEPPAN
JINJY
↓ B1

鉄板神社



まかつり貝類
お好み焼

boojazz.com
(425) 495 0415
michael@boojazz.com



booJazz
studios

補足資料

ハートランド戦略：大阪とシカゴの

経済・観光統合のための包括的枠組

み

エグゼクティブ・サマリー

イリノイ州シカゴと日本の大阪を結ぶ経済・外交回廊は、太平洋横断経済において最も重要でありながら、歴史的に活用が不十分であった地方間パートナーシップの一つである。東京とワシントンD.C.の軸が国家政策を定義し、東京とサンフランシスコの軸が技術とベンチャーキャピタルを支配する一方で、シカゴと大阪の関係は、それぞれの国の産業、物流、文化の「中心地」に根ざし、明確な価値提案を提供している。本報告書は、先進的製造業、ライフサイエンス、物流、高付加価値観光分野における二国間連携の深化を目的とした多角的枠組み「ハートランド戦略」を提示する。

2025年は重要な転換点となる。大阪が2025年万博の開催準備を進める一方、シカゴがパンデミック後の経済的アイデンティティを再定義する中、50年にわたる姉妹都市関係（2023年に記念）は儀礼的な友好関係から戦略的経済的必要性へと進化している。¹ 両地域の共通点は顕著である：いずれも自国の物流中枢を担い、高度な製造業やロボット技術へ移行しつつある深い産業基盤を有し、世界的に美食の都として認知されている。

しかしながら、重大な構造的課題がこの勢いを阻害する恐れがある。シカゴ・オヘア国際空港（ORD）と関西国際空港（KIX）間の直行便運休は、高付加価値貨物とエグゼクティブ旅行に「乗り継ぎペナルティ」を課している。⁽³⁾ さらに、武田薬品工業やバクスターといった主要製薬企業の再編は、従来型の本社機能の在り方を変容させ、イノベーションを基盤としたパートナーシップへの転換を必要としている。⁴

この網羅的な報告書は、政府、企業部門、観光局の関係者向けに戦略的なロードマップを提供しています。「姉妹都市」協定の制度的構造、接続性の回復に関する緊急のビジネスケース、製造業の「ゴールデンコリドー」における相乗効果、そして市場横断的な医療インキュベーションの未開拓の可能性について分析しています。これらの柱を活用することで、シカゴと大阪は、沿岸中心のモデルの限界を超えた、強靱な経済同盟を構築することができるでしょう。

1. 制度的枠組み：協力のガバナンス

ハートランド戦略は理論上の構築物ではなく、数十年にわたる制度的基盤の上に築かれた機能する生態系である。自治体間協定から官民パートナーシップに至るまで、こうしたガバナンス構造の変遷を理解することは、この回廊に関与しようとするあらゆる主体にとって不可欠である。

1.1 姉妹都市提携の変遷（1973年～現在）

この関係の基盤は1973年に締結された姉妹都市協定である。休眠状態や儀礼的なものに留まる多くの協定とは異なり、シカゴと

大阪パートナーシップは外交・経済交流の頻繁な窓口として機能する。シカゴ・シスターシティーズ・インターナショナル（**CSCI**、ワールド・ビジネス・シカゴの一部門）の支援のもと運営される本パートナーシップは、包括的な経済成長を推進し、シカゴを主要なグローバル都市として促進する仕組みとなっている。グローバル都市としてのシカゴを推進する仕組みとなっている。⁶

ガバナンスモデルは「市民外交」アプローチを特徴とし、最高選挙職者による協定調印で公式に承認される一方、運営面ではボランティア委員会と企業関係者が主導する。⁷ 現在、中喜代が委員長を務める大阪委員会は、ユース・リーダーシップ・サミット（YLS）からハイレベルなビジネス代表団派遣まで、幅広い活動を調整している。⁽⁶⁾

主要なガバナンスの節目と戦略的転換：

- **1973年**：正式な関係樹立により外交ルートを構築。
- **2013年**：大阪観光局事務局長のシカゴ訪問により40周年を記念、観光分野における現代的な相互主義の焦点化を開始
相互主義の確立。⁸
- **2018年**：「姉妹通り」提携の確立。マグニフィセント・マイル（シカゴ）と御堂筋（大阪）間の画期的な覚書（MOU）。これにより関係は
一般的な自治体間の友好関係から、具体的な資産基盤に基づく経済協力へ発展させる契機となった。¹
- **2023年**：50周年記念式典。シカゴ市長ブランドン・ジョンソンと大阪市長横山英之が「ビジネスとイノベーション交流の促進」に焦点を当てたパートナーシップを再確認した転換点。
とともに伝統的な文化交流を柱とするパートナーシップを再確認した。¹
- **2024年**：JB・プリツカー州知事が率いる「チーム・イリノイ」日本貿易使節団は、姉妹都市ネットワークを州レベルの外国直接投資（FDI）誘致戦略に明確に統合し、量子コンピューティングとクリーンエネルギーを重点分野とした。(10) この進化は、「人を通じた平和」から「繁栄を通じた平和」への転換を示している。

量子コンピューティングとクリーンエネルギーをターゲットとした州レベルのFDI誘致戦略に姉妹都市ネットワークを明示的に統合した。¹⁰この進化は「人を通じた平和」から「パートナーシップを通じた繁栄」への転換を示している。

」への転換を示している。現行の枠組みにより、企業は既存の外交ルートを活用し、市場参入の伝統的障壁を迂回できる。

1.2 「姉妹ストリート」経済回廊：都市の活気管理

ハートランド戦略の独特かつ特異な要素は、マグニフィセント・マイル（ミシガン通り）と御堂筋の「姉妹通り」関係である。これは単なるブランディング活動ではなく、ポストデジタル経済における都市小売管理の共通課題に対処するために設計された運用上のパートナーシップである。

デジタル経済下における都市小売管理の共通課題を解決するための運用上のパートナーシップである。

両通りはそれぞれの都市の商業的な背骨として機能している。大阪の「メインストリート」である御堂筋と、シカゴの小売業の宝石であるミシガン・アベニューは、小売店舗の空室率対策、体験型空間づくりの需要、そして強力なビジネス改善地区（BID）管理の必要性という、同じ課題に直面している。

運営上の相乗効果とベストプラクティス：

- フェスティバル連携：この提携により、
2023年の視察団では、キンバリー・ベレス会長を含むマグニフィセント・マイル協会のリーダーが御堂筋イルミネーション開幕式に参加し、運営・スポンサー戦略を共有した。¹¹
- 物理的記念物とブランディング：2024年7月、恒久的な記念プレートが
ミシガン通りとスペリオール通りの角（ティファニー&カンパニー店外）に設置された。¹²この物理的記念碑は、数百万の歩行者に対し、この回廊を日常的に想起させるとともに、二つの高級商業地区の結びつきを定着させる役割を果たす。
- 「**WOW!** コリドー」構想：シカゴ市は現在、この回廊に活気を吹き込む「インフラ」として戦略を実施中であり、1億ドルを投資している。
活気を「インフラ」として注入する戦略を推進中であり、この回廊に1億ドルを投資している。御堂筋との間で、歩行者動線、高級小売トレンド、街路景観活性化（例：街路備品、照明）に関するデータを交換することで、両地区は従来型実店舗小売の衰退に抗う「アーバンリゾート」の創出を目指している。⁽¹¹⁾

1.3 ワールド・ビジネス・シカゴと大阪観光コンベンション局

ワールド・ビジネス・シカゴ（**WBC**）と大阪観光コンベンション局（**OCTB**）の正式な協力関係により、この機関間の連携が強化されています。

OCTBは「アジアの国際観光文化都市」というビジョンを掲げ、シカゴへの積極的な働きかけを進めてきた。2013年には在シカゴ日本総領事館でセミナーを開催し、大阪市の経済規模が香港やタイ全体を上回ると強調しながら、シカゴの投資家に対し大阪の経済規模を直接アピールした。⁸

一方、WBCは姉妹都市ネットワークを活用し「グローバル戦略的イニシアチブ」を推進している。2023年の大阪訪問団は単独イベントではなく、90以上の領事館と100以上の商工会議所が関与する継続的関与戦略の一端であった。¹⁴この制度的密度は、大阪進出を目指すシカゴ企業がゼロから始める必要がないことを意味する。彼らは「姉妹都市」委員会、JETRO事務所、商工会議所パートナーシップから成る事前検証済みのネットワークに接続でき、これにより信頼障壁が低減される——これは日本ビジネス文化における重要な要素である。

2. 接続性：物流の危機と回復の必要性

「ハートランド戦略」は人と物の移動に依存している。歴史的に、シカゴ・オヘア国際空港（ORD）と関西国際空港（KIX）を結ぶ直行便は、この有機体を支える動脈であった。その運休は、大阪とシカゴの連携の可能性を完全に実現する上で、最も重大な単一のボトルネックとなっている。

2.1 航空網の断絶：「乗り継ぎペナルティ」の分析

2024/2025年スケジュール時点において、ORDとKIX間の直行便は運航されていない³。アメリカン航空、ユナイテッド航空、日本航空（JAL）など、歴史的にこの地域をカバーしてきた主要航空会社は、現在ハブ経由で旅客を輸送している。

現在の路線動向：

航空会社	路線	状況 (2025年)	影響
日本航空 (JAL)	KIX ↔ LAX ↔ ORD	コードシェア (AA)	ビジネス 約4～6時間の追加所要時間；貨物取扱リスクの増加 リスク増加。 ¹⁵
ユナイテッド航空	ORD ↔ SFO ↔ KIX	乗り継ぎ	サンフランシスコ (SFO) は太平洋の玄関口として機能し、シカゴの アジア直行便のハブとしての地位を弱めている。 ¹⁶
ANA	ORD ↔ HND/NRT	東京直行便	大阪へは国内線（羽田-伊丹/大阪）または新幹線（2.5時間）での乗り継ぎが必要で、「ラストマイル」の複雑さが生じる。 ¹⁷

分断の経済的コスト：

直行便の欠如は「乗り継ぎペナルティ」をもたらす。旅客移動、特にオムロンや竹中工務店などの企業の経営幹部にとって、直行便の選択肢がないことは対面での関与頻度を低下させる。物流面では影響はより深刻である。直行旅客便の貨物室（ベリーカーゴ）は、高価値・軽量貨物（例：武田薬品の医薬品化合物、オムロンの精密センサー）輸送の優先手段である。これらの貨物を成田やロサンゼルス経由で輸送すると、温度逸脱リスク（バイオ医薬品にとって致命的）や物流遅延の危険性が高まる。

2.2 再開のビジネスケース

現在の運休状態にもかかわらず、データは2026年までにORD-KIX路線を再開する確固たるビジネスケースを示唆している。ハートランド戦略は、航空会社のネットワーク計画担当者が考慮すべき3つの収束要因を特定している：

1. 関西国際空港（**KIX**）の近代化：KIXでは第1ターミナルの大規模改修を実施し、国際線旅客処理能力を年間4,000万人規模に拡大。2025年3月の新ターミナル開業により、長距離路線の増加に対応可能な体制が整い、旅客体験の向上と高級小売店の充実により「高付加価値」観光客層のニーズに対応可能となる。¹⁸
2. **2025年万博**需要急増：大阪・関西万博は2800万人の来場者を見込み百万人の来場者を見込む。² 東京の空港（羽田・成田）がスロット制約に直面する中、KIXは必要な安全弁としての役割を果たす。米国中西部全体の主要ハブであるシカゴへの直行便は、万博を目指す米国内陸部からの大幅な旅客需要を取り込むだろう。
3. 企業拠点要件：企業ネットワークの密度（詳細は第3節参照）は高収益の「ビジネスクラス需要」を生み出す。キャタピラー（明石）、ヤンマー（シカゴ郊外）、医療機器クラスター全体といった企業は、人員の効率的な移動を必要としている。

2.3 将来展望：水素物流回廊

単純な旅客接続を超え、この関係は「グリーン物流回廊」の可能性を秘めている。ヴィンチ・エアポート（KIX運営会社）とそのパートナー企業は、航空分野向け水素インフラを積極的に研究している。¹⁸ 同時にイリノイ州はクリーン水素のハブとしての地位を確立しつつある。¹⁰ ハートランド戦略の長期目標は、両地域の産業大手が推進する持続可能な航空燃料（SAF）と水素技術を活用し、米国中西部と西日本を結ぶ初のカーボンニュートラル貿易ルートの確立とすべきである。

3. 先進製造：ゴールデン回廊の連携

シカゴと大阪はそれぞれの国の「工場」である。20世紀が重工業と機械で定義されたのに対し、21世紀のハートランド戦略はインダストリー4.0、すなわちロボット工学、IoT、AIを製造プロセスに統合することで特徴づけられる。イリノイ州の州間高速道路90号線沿いに広がる「ゴールデン・コリドー」は、この関係を具現化する存在であり、数多くの日本メーカーの米国本社を擁している。

3.1 展示会エコシステム：IMTSと

製造ワールドの同期化

ビジネス統合の主要な仕組みは、各地域の大規模な見本市の連携である。シカゴでは西半球最大規模の国際製造技術展（IMTS）が開催され、大阪ではマニュファクチャリング・ワールド大阪が開催される。

貿易プラットフォームの戦略的連携：

特徴	IMTS (シカゴ)	製造 ワールド (大阪)	戦略的シナジー
会場	マコーミックプレイス	インテックス大阪	「ツインコンベンション」 の機会 インセンティブ
規模	89,000～130,000 参加者 ¹⁹	約31,000人 ²¹	大規模なクロス 露出の可能性。
焦点	CNC、デジタルツイン、重工業	機械部品、DX、AI ソリューション	補完的なサプライチェーン 統合
主要分野	自動車、 航空宇宙、医療	ファクトリーオートメーション、 積層造形	共同技術 開発。

戦略：製造ワールド大阪に出展する企業、例えばAn Earthや

PicoCELA Inc.（工場向けメッシュWi-Fi）など、イリノイ州への外国直接投資（FDI）の有力候補である。²²

この戦略では、大阪でのスタートアップピッチの勝者にIMTS出展費用を補助する正式な「出展者交流」プログラムを提唱し、逆も同様に実施することで、パートナー市場への参入を加速させる。

3.2 企業アンカー：統合の原動力

ハートランド戦略は、既に隔たりを成功裏に埋めた大企業によって支えられている。これらの「アンカー企業」は、中小サプライヤーや革新者を引き付けるために必要なサプライチェーンの引力を提供する。

3.2.1 キャタピラー：明石とのつながり

イリノイ州の歴史に深く根ざすキャタピラーは、兵庫県明石市（大阪・関西圏の一部）に油圧ショベル開発センターを置いている。1963年に三菱重工業との合併事業として設立された同センターは、明石工場は現在、特定ラインの油圧ショベルの唯一のグローバル開発拠点である。²³

- 意義：この施設は単なる製造拠点ではなく、設計を担う。関西で創出された知的で生み出された知的財産がキャタピラーのグローバル製品ラインを牽引している。これは関係性の高付加価値性を浮き彫りにする——単なる労働力裁定取引ではなく、研究開発パートナーシップなのである。
- 地域への影響：キャタピラー明石は、シカゴにおける技術職の多様化推進に倣い、「女性向けSTEMアワード」などの取り組みを開始。シカゴにおける技術職の多様化努力を反映したものだ。²⁵

3.2.2 オムロンオートメーション：ホフマンエステーツ拠点

京都に本拠を置くオートメーション分野の世界的リーダーであるオムロンは、オートメーション・アメリカズ本社をシカゴ郊外のホフマン・エステーツに設置した。²⁶

- 「実証実験」戦略：オムロンはシカゴに「オートメーションセンター」を運営し、シカゴに「オートメーションセンター」を運営しており、顧客は実稼働環境下でロボット技術やIoTソリューションをテストできる。²⁶このセンターは、日本のロボット技術を米国製造拠点へ移転する重要な拠点として機能している。
- 戦略的な立地：「ゴールデン・コリドー」²⁸に拠点を置くことで、オムロンはファナックや森精機などの同業他社と肩を並べ、専門的な人材やサプライヤーを引き付ける、日本の先進的な製造業の密集したクラスターを形成している。

3.2.3 ヤンマー：農業技術と動力

ディーゼルエンジンと農業機械で知られるヤンマーは、シカゴ郊外（バッファローグローブおよびイリノイ州全域の販売店網）で確固たる存在感を維持している。²⁹イリノイ州が「次世代農業」と「農業技術」で全米をリードする中¹⁰、ヤンマーの自動化農業機器技術は同州の経済優先事項と完全に合致している。

3.3 外国直接投資（FDI）の流れ

2023年および2024年の「チーム・イリノイ」ミッションは、日本企業の事業拡大を積極的にターゲットに設定。焦点は一般製造業から、量子コンピューティング、クリーンエネルギー、マイクロエレクトロニクスといった特定ハイテク分野へと移行している。(10)

マイクロエレクトロニクス。¹⁰

- 最近の成果：2023年のミッションでは13件の新規FDI案件が創出された。¹¹
- **J-Bridge**パートナーシップ：イリノイ州はJETROの「J-Bridge」プログラムと積極的に連携し、日本企業と海外スタートアップの協業を促進。特にイリノイ州の強みである量子技術とフードテック分野を分野の強みを日本の投資家にアピールしている。¹⁰

4. ライフサイエンス：製造からイノベーションへ

ライフサイエンス分野は、ハートランド戦略において最も複雑かつ急速に進化する柱である。従来は大型製造拠点（HQ）によって定義されてきたが、関係性は分散型イノベーションとスタートアップ育成へと転換しつつある。

4.1 企業の変遷：武田薬品とバクスター

数十年にわたり、イリノイ州ディアフィールドにある武田薬品の米国本社は、この関係の中核を担ってきた。シヤリア買収後に本社をボストンへ移転する武田薬品の決定は、構造的な大きな衝撃であった。⁴しかし、この関係は終わらなかった。変容を遂げたのである。

- レガシー資産：本社は移転したが、人材プールとインフラは残った。ホライゾン・セラピューティクス（現アムジェン傘下）が旧武田キャンパスを買収し、ライフサイエンス拠点として維持している。³⁰
- バクスター・インターナショナル：ディアフィールドに本社を置くグローバル医療技術大手。バクスターは関係構築を推進し続けている。2017年にはイノベーション創出のため、シカゴを代表する医療インキュベーター「**MATTER**」と提携した⁽⁵⁾。これは「全てを自社開発」から「イノベーション購入」への転換を示す。

4.2 エコシステムシナジー：未来を育む

ハートランド戦略は現在、単なる本社機能ではなく、両地域のイノベーションエンジンを結びつけることに焦点を当てている。

シカゴの強み：イリノイ医療地区（IMD）とMATTER

IMDは4つの主要病院と医療研究施設からなる巨大な都市型研究所である。31 MATTERと組み合わせることで、シカゴは日本バイオスタートアップにとって「ソフトランディング」の場を提供する。MATTERは、日本企業が米国進出時にしばしば不足しがちなメンターシップと病院ネットワークを提供する。

大阪の強み：斎藤ライフサイエンスパーク&中之島クロス

大阪はバイオクラスターを「斎藤ライフサイエンスパーク」（創薬中心）と新設の「中之島クロス」（再生医

療中心) に集約した。³²

- 再生医療の優位性：大阪はiPS細胞研究の世界的拠点である。大阪で開催される「フューチャーメディカル EXPO」と「グローバルライフサイエンスセッション」は、イリノイ州代表団が同州をこれらの先進治療法の臨床試験拠点として売り込む重要な場となっている。(34)
試験実施地としてアピールする主要な場となっている。³⁴

4.3 戦略的行動：規制調和

米国進出を目指す日本の医療機器メーカーにとってFDA承認は重大な障壁である。ハートランド戦略はイリノイ州のエコシステムを活用してこれを突破することを推進する。**PMDA**（日本の規制当局）との連携やシカゴ・エコシステム内のコンサルタント（MATTER所属者など）を活用することで、大阪拠点のスタートアップは米国進出の「遅延期間」を短縮する。³⁵ 2024年の「チーム・イリノイ」ミッションは、日本の指導者に対しイリノイ州のバイオプロセス能力を明確に提示し、同州を関西で発見された治療法の製造拠点として位置付けることを目指した。¹⁰

5. 大阪万博2025：外交と経済の特異点

2025年世界博覧会（2025年4月～10月）は単なるイベントではない。シカゴと大阪の関係を今後10年間定義づける外交上の特異点である。ハートランド戦略のあらゆる要素—文化、ビジネス、政策—が収束する物理的プラットフォームとして機能する。

5.1 万博におけるイリノイ戦略

イリノイ州とワールド・ビジネス・シカゴは万博に対して積極的な姿勢を示している。他の州がこれを純粹に連邦政府の事業と見なすのとは異なり、イリノイ州は州レベルの貿易使節団としての機会と位置付けている。

- アメリカ館：トラハン・アーキテクトが設計した「宙に浮く立方体」デザインを採用し、中心的な役割を担う。³⁶ イリノイ州はこのプラットフォームを活用し、「アメリカの創造性」と革新性を展示する。

- ユース・アンバサダー：姉妹都市国際協会は、シカゴ在住者を含む「ユース・アンバサダー」を米国パビリオンのスタッフとして募集した。これらのアンバサダーはハートランド戦略の顔として、両文化に精通し、来場者の架け橋となる。²

5.2 文化外交：ミュークミュークの中西部訪問

戦略には「事前」外交活動が含まれる。2024年、万博公式マスコット「ミャクミャク」がシカゴを訪問。このツアーは単なる宣伝ではなく、マグニフィセント・マイル協会の年次総会やハリー・カレイの酒場に登場し、万博ブランドをシカゴのポップカルチャーやビジネスエリート層の社交界に効果的に浸透させた。² これによりシカゴ市民の間でイベントへの「草の根」的な期待感を醸成した。

5.3 博覧会後の遺産：持続可能な都市計画

博覧会のテーマ「私たちの生活のための未来社会をデザインする」は、シカゴの都市計画目標と合致している。

博覧会では世界最大級の木造構造物「グランドリング」が特徴的である。³⁷

- 知識移転：博覧会終了後、これらの構造物の解体と再利用はこれらの構造物は、シカゴの持続可能な建築事務所にとっての事例研究となる。超高層ビルで有名なシカゴの建築界が、持続可能な木造建築において大阪の建築家と協力し、万博を実証実験の場として活用する機会が存在する。

6. 体験経済：観光、美食、文化

戦略の最終柱は、人々の移動に焦点を当てる。単なるビジネス旅行者ではなく、文化の消費者としての移動である。シカゴと大阪は沿岸都市とは文化的に異なり、食、コメディ、そして「働きも遊びも全力で」という精神によって定義される都市である。

6.1 インバウンド観光経済学：高付加価値の米国旅行者

2024年のデータは明確な状況を示している：米国は日本にとって最も価値の高い非アジア系観光市場である。

- 訪問者数：2024年の米国人訪問者数は272万人（前年比+33.2%）。³⁸
- 価値：米国人観光客は、円安と高級体験を好む傾向により、近隣アジア諸国からの訪問者よりも一人当たり支出が大幅に高い。
体験への嗜好が背景にある。³⁹
- 行動特性：短距離圏の観光客が買い物中心であるのに対し、米国人観光客は滞在期間が長く（平均10日以上）、没入型の文化体験を求める傾向がある。⁴⁰

戦略的示唆：大阪観光局（OCTB）とシカゴ観光機関は、マーケティングの焦点を「ゴールデンルート」（東京-京都）から転換し、大阪とシカゴを

「都市型リゾート」として位置付ける。目標は「リピーター」——東京と京都を既に訪れ、今度は大阪にこそある本物の、生々しい、食の魂を求めるアメリカ人を捉えることである。

6.2 美食：「国の台所」

両都市は自国における「国の台所」の称号を主張している。これは強力なブランディングツールである。

- ミシュラン評価：
 - 大阪（**2025年版ガイド**）：8軒の三つ星店（例：ハジメ、カシワヤ）と2つ星店27軒を擁する実力派。⁴¹
 - シカゴ（**2024年ガイド**）：アライネアやスミスといった三つ星レストランを擁する世界的美食の都。⁴²
- 「ソウルフード」外交：高級料理を超え、「ハートランド戦略」はストリートフード文化を活用。大阪の粉もの（お好み焼きやたこ焼きなど）はシカゴのディープディッシュピザやホットドッグを彷彿とさせる。これらは労働者階級的で気取らない料理であり、各都市の特性を体現している。
気取らない庶民食であり、都市の個性を形作る存在だ。
- 実践プログラム：本報告書は「ガストロノミー・ウィーク」を提言。大阪のシェフがシカゴの厨房を担当（逆も同様）。例えば大阪の新二つ星懐石「大松久野」とシカゴの同格店が協業すれば、富裕層観光客の強い関心を喚起し得る。

懐石料理店) とシカゴの同業者が共同で料理を提供すれば、富裕層の観光需要を大幅に喚起できるだろう。

6.3 MICE 戦略：ツイン・コンベンション

シカゴ（マコーミックプレイス）と大阪（インテックス大阪）は、大規模なコンベンションの拠点です。

- 補完的なカレンダー：IMTS（シカゴ）は隔年（偶数年）開催、マニユファクチャリング・ワールド（大阪）は毎年開催ですが、10月がピークです。¹⁹
- インセンティブ：各局は、グローバルな協会に対して「ツインシティ」パッケージを提供すべきである。2026年に医療協会がシカゴでグローバルサミットを開催する場合、インセンティブ（会場費用の助成、VIP向け文化体験など）を提供すべきである。
アクセス）を条件に、2027年に大阪でアジア首脳会議を開催することを決定した。

結論

「ハートランド戦略」は、シカゴと大阪の深い構造的統合に向けたビジョンである。これは、過去の表面的な交流を超え、共同イノベーション、サプライチェーンのレジリエンス、高付加価値の経験交換によって定義される関係へと発展させるものである。

根本的な主張は、シカゴと大阪が共有する経済的DNAにより、両都市はそれぞれの首都よりも互いに優れたパートナーとなり得るという点にある。両都市は自国の製造業の中核であり、経済の牽引役であり、成長の基盤である。接続性のボトルネック解消（直行便の再開）、大規模な展示会エコシステムの連携（IMTS/Manufacturing World）、そして2025年万博という外交上の特異点を活用することで、この二つの都市は、回復力があり、革新的で、深く繁栄した太平洋横断経済回廊を創出することができる。

付録：戦略的データ表

表1：「姉妹通り」比較

特徴	壮麗な マイル (シカゴ)	御堂筋 (大阪)	戦略的行動
キャラクター	高級小売店 & ホスピタリティ	大阪の「メインストリート」 & ラグジュアリーハブ	共同「アーバンリゾート」 マーケティング
マネジメント	ザ・マグニフィセント・マイル 協会	御堂筋地区 管理	ベストプラクティス BIDに関する意見交換
主要イベント	ミッドルズ・ストリート ライトフェスティバル	御堂筋きりめりきりめり ミドーズジ・フェスティバル ・オブ・ライツ	フェスティバル フェスティバルのクロスプロ モーション ¹¹
チャレンジ	小売空室率／ 通行量	都市の活気／ 歩道利用	「WOW! コリドー」 データ共有

表2：航空接続性分析（2025年見通し）

路線	航空会社	状況	飛行時間 (概算)	ビジネス インパクト	ソース
ORD - KIX (直接)	なし	停止	約13時間50分	高 マイナス： 増加 移動時間 および物流 リスク。	³
ORD - HND - ITM	ANA/ユナイテッド	アクティブ	～17時間30分	中程度： 必要 羽田空港で乗り 継ぎ 羽田から	¹⁶

				伊丹 (国内線)。	
ORD - SFO - KIX	ユナイテッド	アクティブ	約17時間34分	中程度: 西海岸での乗り継ぎリスクあり に接続リスクを追加。	¹⁶
ORD - LAX - KIX	JAL (コードシェア)	有効	約17時間27分	中程度: 長い乗り継ぎ時間が一般的。	⁴⁴

表3: ライフサイエンス・エコシステム比較

特徴	イリノイ・メディカル・ディストリクト (IMD) / シカゴ	齋藤ライフサイエンスパーク / 大阪	協力の機会
重点分野	臨床ケア、インキュベーション (MATTER)、デジタルヘルス	創薬、基礎科学、インキュベーター	大阪製薬の臨床試験 シカゴでの臨床試験。
主要テナント	ラッシュ大学病院、イリノイ大学シカゴ校、バーテックス社、 (近隣にアムジェン / ホライゾン)	NIBIOHN、主要製薬企業の研究開発拠点	共同研究開発シンポジウム
規制	FDA近接 (コンサルタント)	PMDA 隣接	規制調和 コンサルティング
戦略	国際スタートアップ向け「ソフトランディング」 国際スタートアップ向け	バイオコミュニティの成長	スタートアップの相互インキュベーション。

本報告書は、ワールド・ビジネス・シカゴ、大阪観光コンベンション局、航空会社のスケジュール、業界専門誌からのデータを統合し、シカゴと大阪の戦略的環境に関する包括的な見解を提供します。

参考文献

1. 姉妹都市シカゴと大阪、繁栄の50周年を祝う、2025年12月18日閲覧、
<https://www.chicagoshimpo.com/news/sister-city-chicago-and-osaka-celebrates-50-years-of-prosperity>
2. シカゴから大阪へ：二つの博覧会と予期せぬ訪問者の物語、2025年12月18日閲覧、
<http://www.chicagosistercities.com/news/chicago-osaka-tale-two-expos-surprise-visitor/>
3. シカゴ発大阪行き直行便 - 時刻表、2025年12月18日閲覧、
<https://www.flightsfrom.com/ORD-KIX>
4. 武田薬品、米国本社をシカゴ地域からボストンへ移転、2025年12月18日閲覧、
<https://apnews.com/general-news-0766ac3b789c409fa8d89035aae276af>
5. バクスターとMATTERヘルスケア・インキュベーター、患者主導型イノベーション支援
で提携...、2025年12月18日閲覧、<https://www.baxter.cz/en/baxter-newsroom/baxter-and-matter-healthcare-incubator-partner-patient-driven-innovation>
6. 私たちについて - シカゴ姉妹都市国際協会、2025年12月18日閲覧、
<http://www.chicagosistercities.com/who-we-are/>
7. 姉妹都市国際協会 - グローバルに連携し、地域で繁栄する - 市民...、2025年12月18日閲覧
、<https://sistercities.org/>
8. 大阪をご紹介！ - シカゴ、2025年12月18日閲覧、
https://www.chicago.us.emb-japan.go.jp/osaka_semi.pdf
9. シカゴ代表団、2024年世界ストリート会議のため大阪を訪問、2025年12月18日閲覧、
<http://www.chicagosistercities.com/news/chicago-delegation-osaka-2024-world-street-congress/>
10. チーム・イリノイ、日本との絆を強化、2025年12月18日閲覧、
<https://www.illinoisdc.org/news/team-illinois-strengthens-ties-in-japan/>

11. シカゴ・日本代表団：経済関係の強化と...、2025年12月18日閲覧、
<https://worldbusinesschicago.com/allnews/chicago-delegation-to-japan-results-in-13-new-prospective-federal-direct-investment-projects/>
12. シカゴのマグ・マイルに恒久的な銘板を設置、..., 2025年12月18日閲覧、
<https://www.chicagoshimpo.com/news/permanent-plaque-installed-on-chicagos-mag-mile-tocommemorate-its-sister-street-in-osaka-japan-8x12m>
13. 大阪観光局、2025年12月18日閲覧、<https://octb.osaka-info.jp/en/>
14. グローバル戦略的取り組み | ワールド・ビジネス・シカゴ、2025年12月18日閲覧、
<https://worldbusinesschicago.com/global-strategic-initiatives/>
15. JL60 (JAL60) 日本航空フライト追跡と履歴 - FlightAware、2025年12月18日閲覧、
<https://www.flightaware.com/live/flight/JAL60>
16. シカゴ発大阪行きフライトスケジュール | CHI、2025年12月18日閲覧、
<https://om.wego.com/en/schedules/chi/osa/flight-schedules-from-chicago-to-osaka>
17. シカゴ発大阪行き格安航空券を検索 (CHI - OSA) - Google、2025年12月18日閲覧、
<https://www.google.com/travel/flights/flights-from-chicago-to-osaka.html>
18. 関西国際空港 - VINCI Concessions、2025年12月18日閲覧、
<https://www.vinci-concessions.com/en/infrastructure/kansai-international-airport>
19. IMTS 2024ショー開幕、史上最高の来場者数を記録、2025年12月18日閲覧、
<https://www.imts.com/read/article-details/IMTS-2024-Show-Opens-Roars-in-With-Historic-Numbers/2044/type/Press-Release/5>
20. 世界よ、覚悟せよ！来場者数トップ4の巨大見本市..., 2025年12月18日閲覧、
<https://info.hillpartners.com/blog/largest-trade-shows-by-attendance>
21. Manufacturing World 2024 大阪、2025年12月18日閲覧、
<https://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe/tradefair/detail/138617>

22. シカゴと日本：グローバルな交流と投資の1週間..., 2025年12月18日閲覧,
<https://worldbusinesschicago.com/allnews/chicago-japan-a-week-of-global-engagement-investment-innovation/>
23. 日本におけるキャタピラー、2025年12月18日閲覧、
<https://www.caterpillar.com/en/company/global-footprint/japan.html>
24. キャタピラー明石キャンパスガイド、2025年12月18日閲覧、
<https://s7d2.scene7.com/is/content/Caterpillar/CM20210121-a87fe-03f55>
25. 過去・現在・未来：日本におけるキャタピラー、2025年12月18日閲覧、
<https://www.caterpillar.com/en/news/caterpillarNews/customer-dealer-product/caterpillar-in-japan-story.html>
26. 当社へのお問い合わせ - オムロンオートメーション、2025年12月18日アクセス、
<https://automation.omron.com/en/mx/about-omron-automation/visit-us/>
27. オムロンオートメーション - アメリカズ、2895 Greenspoint Pkwy ... - MapQuest、2025年
12月18日アクセス、<https://www.mapquest.com/us/illinois/omron-automation-americas-351969011>
28. ゴールデン・コリドー - Wikipedia, 2025年12月18日閲覧,
https://en.wikipedia.org/wiki/Golden_Corridor
29. ヤンマーアメリカコーポレーション - イリノイ州バッファローグローブ -
AgSearch.com、2025年12月18日閲覧、<https://m.agsearch.com/yanmar-america-corporation>
30. ホライゾン、ディアフィールドの旧武田本社ビルを購入、2025年12月18日閲覧、
<https://patch.com/illinois/deerfield/horizon-buying-vacant-former-takeda-headquarters-deerfield>
31. イリノイ・メディカル・ディストリクトとIGNITE CITIESが...の立ち上げを発表、2025年
12月18日閲覧、<https://www.prnewswire.com/news-releases/illinois-medical-district-and-ignite-cities-announce-the-launch-of-countrys-first-smart-medical-district-300798393.html>
32. ライフサイエンス、2025年12月18日アクセス、https://www.kansai.meti.go.jp/3-1toukou/INVEST_support_eng/2025invest_eng/2025_english_lifesciences.pdf

33. 大阪府が国際ライフサイエンス...を開催、2025年12月18日閲覧、
<https://www.mynewsdesk.com/osaka-prefecture/pressreleases/osaka-prefectural-government-holds-international-life-science-event-in-the-coming-october-3395667>
34. GLOBAL LIFE SCIENCE SESSION 2024(2024年10月8日)| レポート, アクセス日
2025年12月18日閲覧、<https://www.link-j.org/en/report/post-9089.html>
35. 日本の医療機器の拡大を支援する取り組み...、2025年12月18日アクセス、
<https://www.pmda.go.jp/files/000277081.pdf>
36. トラハン・アーキテクト、大阪万博2025米国館を完成、2025年12月18日閲覧、
<https://www.archdaily.com/1012846/trahan-architects-reveals-usa-pavilion-at-expo-2025-osaka>
37. 大阪万博2025：施設計画とその持続的遺産、2025年12月18日閲覧、<https://www.japan-experience.com/all-about-japan/news/osaka-expo-installation-plans>
38. 日本の観光：2024年と...の数字から見る - jitti usa, 2025年12月18日閲覧、
<https://www.jittiusa.org/jittijournal-1/tourism-in-japan%3A-a-look-at-the-numbers-from-2024-and-the-outlook-for-2025>
39. 日本の観光白書2024（概要）、2025年12月18日閲覧、
<https://www.miit.go.jp/kankocho/content/001767069.pdf>
40. 日本観光統計 - 観光客数は？（2025年）、2025年12月18日閲覧、
<https://roadgenius.com/statistics/tourism/japan/>
41. ミシュランガイド授賞式 京都・大阪 2025 受賞店、2025年12月 月18日閲覧、
42. 2024年シカゴ ミシュランスター受賞店 | Culinary Agents, 2025年12月18日閲覧、
<https://culinaryagents.com/resources/2024-chicago-michelin-star-winners>
43. ミシュランガイド2025大阪 - 予約可能なレストラン..., 2025年12月18日閲覧、
<https://jpneazy.com/feature/michelin-guide-osaka>
44. 大阪発シカゴ行きフライト（KIX→ORD）－航空会社と最適ルート、2025年12月18日
閲覧、<https://www.flightroutes.com/KIX-ORD>