

# 「キツナカ・モデル」

戦略的枠組み：

(バージョン**2.5**)

(バージョン**2.5**)

著者：マイケル・フォスター 更新

日：**2026年8月19日** 所在地：イリ

ノイ州シカゴ



booJazz  
studios



## 目次

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 個人的な使命：平和の遺産
3. 成長の二分法：長期的 **vs.** 短期的
4. 認知的二元論：システム**1**とシステム**2**
5. 統合の優位性：戦略的帰属
6. 確かな事実と**2025**年の経済指標
7. 戦略的な業界への導入
8. 逆風を乗り切る
9. 導入と結論
10. 用語集
11. 参考文献一覧（拡大版）

付録**I**、**II**、**III**

まとめ：運用上の指針



## キツナカ・モデル



Copyright 2025-2026 Boo jazz Studiosのマイケル・ウィリアム・フォスター。無断転載・複製を禁じます。

## 1. エグゼクティブ・サマリー

「キツナカ・モデル」は、日本の伝統的な企業統治と米国の起業家精神に由来する機動性との間の摩擦を解消するために設計されたハイブリッドな組織フレームワークである。デュアル・ハブ・システムを確立することで、企業は両国の相互補完的な強みを活用することができる。

日本の本社は「戦略的基盤」として、長期的な資本の安定性、論理的思考、倫理的なガバナンスに重点を置き、一方、米国の支社は「革新の最前線」として、迅速な市場プロトタイプング、感情に訴えるブランディング、そして進歩的なリスクテイクに注力する。このモデルは、激動する**2025**年の経済情勢に対する不可欠な対応策であり、人間の思考の最先端が、安定的かつ論理的な基盤によって支えられていることを保証するものである。

## 2. 「個人的な使命：平和の遺産」

この提案は、和解に関する私的な物語に根ざしています。フィリピンのセブ島で生まれた私の祖母は、第二次世界大戦の苦難のさなかに祖父と出会いました。あの時代の惨状にもかかわらず、二人は両国間の平和を維持することが、私たち全員の利益になると心から信じていました。祖母は並外れた共感の心を持っており、戦争が、出身地、人種、肌の色、信条を問わず、人々を恐ろしい行為へと駆り立てることを理解していたのです。大恐慌時代を生き抜き、戦争によって鍛え上げられた現実主義者としての視点から、私の祖父もまた同じ真実を認識していました。私たち（私の両親の世代と私の世代）が第二次世界大戦後の世界秩序の中で生きてきた経験から学んだことを踏まえると、両国間の平和を維持することの計り知れない恩恵を認識しています。また、この世界秩序が今、崩壊の危機に瀕していることも知っています。私たちはその可能性に備え、先を見据えて行動し続けなければなりません。

ローランド・ケルツが著書『**ジャパンアメリカ**』で提唱した、両文化が重なり合う「境界領域」という概念を参考にすれば、我々の歴史に対するロマンチックな見方を尊重しつつ、現実的な前進の道筋を示すような企業の未来を築くことができると私は信じている。「キツナカ・モデル」は単なるビジネス戦略ではなく、私の祖父母が犠牲を払って築き上げた地政学的な絆を維持するための手段なのである。

## 3. 成長の二律背反：長期的視点対短期的視点

強固なモデルを構築するには、両文化の拡大へのアプローチにおける根本的な違いを認識しなければならない。日本モデルは伝統的であり、長期間にわたる緩やかで着実な成長に焦点を当てている。マット・アルトが『**Pure Invention**』で論じているように、日本の製品が成功するのは、それらが世界との対話であり、何世紀にもわたる歴史、神道、仏教を通じて洗練されてきたからである。これにより、米国企業にはしばしば欠けているような、良識と忠誠心へのこだわりが生まれる。

対照的に、アメリカのモデルは四半期ごとに最大限の利益を上げることに重点を置いている。我々は迅速に行動し、時には現状を打破し、カクテルナプキンに書き留めたアイデアを基にビジネスモデルを構築することもある。これら二つを融合させることで、「キツナカ・モデル」は、アメリカの革新的な部門が人間の思考のフロンティアを探索できるようにしつつ、人間の思考のフロンティアを探索できるようにし、一方で日本の基盤が、長期的視点に立った最善かつ最も論理的な意思決定を確実にするのです。

## 日本のハブ：基盤

- 重点：長期的な経営管理、根回し（合意形成）、および財務の安定性。
- 「スロー・イズ・スムーズ」の利点：行動に移す前に組織全体の足並みを完全に揃えることで、日本企業は欧米企業でよく見られる、コストのかかる事業転換や内部の亀裂を回避している。

## アメリカのハブ：ポイントガード

- 重点：イノベーション、迅速な市場テスト、そして先進的なブランディング。
- 「フロンティア」的思考：革新的な拠点として機能する米国側は、画期的な新製品を見出し、迅速にテストを行い、より保守的な親会社のための緩衝材としての役割を果たす。

***\* 国民全体の心理をモデル化することは複雑な作業であることを認識しています。どの国民も単一的なものではなく、そうであるかのように示唆するのは誤りです。私は「キツナカ・モデル」を、単に戦略的な指針として、個々のニュアンスを見失うことなく広範な文化的パターンを把握するために必要な簡略化された枠組みとして用いています。***

後述する「システム1」と「システム2」の思考に関する分析で詳述するように、これらの分類は物事を単純化することを意図したものではありません。むしろ、これらは基礎的なヒューリスティック、つまりあるビジネス文化と別のビジネス文化を比較した際の、大まかな強みと弱点を明らかにするために用いられる戦略的指針として機能します。この一般化こそが、キツナカ・モデルの指針を確立するために不可欠な枠組みである。

実際には、日本とアメリカの文化が持つニュアンスや複雑さに加え、個々の参加者の個性や生きた経験など、日本文化とアメリカ文化のニュアンスや複雑さが自然に浮き彫りになるだろう。こうした複雑さは、モデルだけでは予測できない独自のジレンマや機会をもたらす。しかし、これらの課題を乗り越えるために、我々は「認知的両利き性（**Cognitive Ambidexterity**）」という枠組みを活用する。

「認知的両利き性」とは、既存の確実性を活用しつつ、新たな機会を模索する組織の能力を指します。キツナカの文脈において、これは以下のことを意味します：

- 探索（アメリカのフロンティア）：「システム1」の直感を活用して、抜本的なイノベーション、先進的なブランディング、そして迅速な市場参入を見出すこと。これは未知を探求する「両利き」の左手である。
- 活用（日本の基盤）：「システム2」の論理を活用して、プロセスを洗練させ、長期的な安定性を確保し、既存業務の「カイゼン」を維持すること。これは未知のものを追求する「両利き」の右手である。  
既知のものを完成させる「両利き」の右手です。
- 統合型マネージャー：このモデルの実践者は、「ジャパンアメリカン」な思考様式を身につけることが推奨される。それは、どちらかの論理を選ぶのではなく、状況に応じて両者を切り替える能力を習得することである。

この「思考構造」を最初から確立することで、キツナカ・モデルは文化的摩擦を捉えるための安定した視点を提供します。私たちはこれらの違いを克服すべき障害とは見なさず、両手利きの能力をもって管理されることで、耐え抜くだけの安定性と、主導権を握るだけの機敏性を兼ね備えた企業を創り出す、相互に補完し合う認知的資産として捉えています。

## 4. 認知的二元論：システム1とシステム2

ダニエル・カーネマンの著書『ファスト&スロー』を参考に、キツナカ・モデルは各国の認知的強みに基づいて業務上の役割を割り当てています。

- システム1（米国事業）：迅速、直感的、感情的。米国支社はバスケットボールのポイントガードのような役割を果たし、トレンドを把握するとともに、多様な消費者層の心に響く感情的なブランディングを担当します。
- システム2（日本事業）：論理的かつ慎重。日本の拠点は、製造、法令遵守、資本保全に必要な論理的思考を担います。
- 「シンクロニシティ・メソッド」：私たちは、イニシアチブを推進する前に全員が同じ認識を持つようにする日本の手法を活用し、純粋なシステム1の組織でよくある衝動的な失敗を防ぎます。
- 「ピュア・イノベーション戦略」：米国オフィスをファンタジーとイノベーションが生まれる場と位置づけ、日本オフィスはそれらのファンタジーを世界的な現実とするためのハードウェアと精度を提供します。

| 特徴     | 米国オフィス（システム1） | 日本オフィス（システム2） |
|--------|---------------|---------------|
| 思考スタイル | 直感的、感情的、迅速    | 論理的、思慮深い、分析的  |

|           |              |                  |
|-----------|--------------|------------------|
| リスクプロファイル | ハイリスク・ハイリターン | リスク軽減／ステewardシップ |
| 意思決定のスピード | 瞬時（反応的）      | 慎重（先見的）          |
| 文化的推進要因   | 個人のイノベーション   | 集団の調和（和）         |



ANGELINA

JO MALONE  
LONDON



## 5. 「シンセシス」の優位性：戦略的帰属

キツナカ・モデルの核心的な戦略的強みは、意図的な文化的帰属を通じて、世界的な期待を調和させる能力にある。

- 「アジリティ・シールド」：保守的なステークホルダーにとって大胆あるいは破壊的と受け取られるイニシアチブは、米国主導的を絞ったイノベーション・パイロットとして位置づけられます。
- 「精密の盾」：攻撃的な市場において、プロセスに意図的なペース配分が必要な場合、組織はこれを、日本特有の徹底したデューデリジェンスと卓越性に起因するものとして位置づける。
- 「文化的架け橋」：日本のグローバルなソフトパワーを活用し、米国主導の戦略的拡大の効率性とスピードとのバランスをとる、感情的な共鳴を生み出す。
- ブランドの均衡：この二重のアイデンティティにより、企業は信頼される老舗ブランドとしての地位を維持しつつ、市場を根本から変革する革新者として行動することができる。

## 6. 確固たる事実と2025年の経済指標

日本の経営陣が求める分析的な要件に応えるため、**2025年**の貿易環境に関する客観的なデータを引用する。

| 経済指標               | 2025年の価値／状況            | 「キツナカ・モデル」における戦略的意義                                                           |
|--------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 米国への日本の対外直接投資      | <b>8,192億ドル</b>        | 日本は依然として米国経済における最大の外国直接投資家であり、このモデルの基盤となる資本を提供している。                           |
| 雇用への総影響            | <b>96万8,700人</b> の米国人  | 日本企業によって支えられている米国の雇用は <b>100万人</b> 近くに上り、文化的な融合が成功していることを示しています。              |
| 製造業の雇用             | <b>529,200人</b> のアメリカ人 | 過去最高を記録しており、日本の「システム <b>2</b> 」による精密さが、米国産業の再生の基盤となっていることを証明しています。            |
| <b>2025年</b> の投資公約 | <b>5,500億ドル</b>        | <b>AI</b> 、半導体、グリーンエネルギーに充てられる資金で、特に「システム <b>1</b> 」のイノベーション分野をターゲットとしている。    |
| 米国の輸出への貢献額         | <b>823億ドル</b>          | 日本企業は、米国の商品輸出において外国企業の中で最大の貢献者であり、世界的な流通面での優位性をもたらしている。                       |
| 日本の研究開発費           | <b>115億ドル</b>          | 米国のイノベーションへの投資額でトップ <b>3</b> に入り、「キツナカ・モデル」の「革新のフロンティア」を牽引している。               |
| 企業の収益性             | 過去最高（ <b>2025年</b> ）   | 東京証券取引所（ <b>TSE</b> ）の改革を追い風として、日本企業は米国での事業拡大に充てるための過去最高の資本準備金を保有している。        |
| 貿易収支の黒字            | <b>3,222億円</b>         | <b>2025年末</b> にかけて急増した日本の貿易黒字は、同国のグローバル・サプライチェーンが再び強さを増し、その合理性が実証されたことを示している。 |
| 「テクノロジー繁栄協定」       | <b>2025年10月28日</b> 調印  | 両国間の <b>AI</b> 、量子科学、宇宙技術の統合を目指す、ホワイトハウスによる画期的な合意。                            |

## 7. 戦略的産業の実施

このモデルは、**21世紀**のパートナーシップの基盤となる**3つ**の主要産業を対象としている。

### I. マーケティング、デザイン、ブランディング

この分野のベテランとして、私は「キツナカ・モデル」が、日本を象徴する「美的永続性」と、米国を象徴する「文化的変革」を融合させることを可能にすると提案します。これにより、現地での窓口となる存在なしに日本企業が米国市場へアプローチしようとする際にしばしば生じる、ブランドの逸脱を防ぐことができます。

### II. 製造・インフラ

**2025年7月**の戦略的貿易協定を活用することで、企業は日本の「カイゼン」手法を用いて米国の工場を運営し、米国のイノベーションが日本の品質基盤の上に築かれることを保証できる。

### III. エンターテインメント・モデル（事例研究：『ショーグン』） 付録I参照 **2024**

年から**2025年**にかけての『ショーグン』制作の成功は、米国の配給力が日本の文化的専門知識に譲歩したとき、その結果が世界的な現象となることを実証している。「キツナカ・モデル」は、本物らしさを譲れない資産として位置づけている。

## 8. 逆風を乗り切る

現在の**2025年**報告書で指摘された課題については、率直に向き合わなければならない。日本は急速な人口減少と、観光に警戒心を抱くポピュリスト運動に直面している一方、米国は政治的に激動の時期を乗り越えようとしている。「キツナカ・モデル」は、両国が互いの不足部分を補い合う仕組みである。日本は米国に欠ける論理的な規律を提供し、米国は日本が必要とする人口動態的な活力とイノベーションを提供する。この企業間の絆を強化することで、**21世紀**において最も重要な関係が疎遠になることを防ぐことができる。

日本：急速な人口減少と、観光の影響に対する懸念の高まり。

米国：政治的混乱と、論理的な計画よりも感情的な反応を優先しがちな分断された教育制度。



## 9. 実施と結論

「キツナカ・モデル」は、強靱で活力に満ちた未来への青写真です。このモデルは率直かつ的を射ており、**2030**年代以降、ビジネスのあり方を変革するよう設計されています。この二つの偉大な国家を構造的なレベルで統合することで、私たちは単なる企業にとどまらず、先祖を称えつつ未来を築く、平和と進歩の遺産となる組織を創り上げます。

- フェーズ**1**（**2026**年第**1**四半期）：両機関のリーダーで構成される「キツナカ評議会」を設立し、**20**年間にわたる共通のビジョンを策定する。
- フェーズ**2**（**2026**年第**2**四半期）：業務タスクを認知的強み（システム**1**対システム**2**）に合わせて調整する。
- フェーズ**3**（**2027**年以降）：  
**5,500**億ドルの投資ファンドを活用し、モデルを拡大する。

## 10. 用語集

**Kitsunaka**：このハイブリッドモデルの名称。日本と米国のビジネス哲学の架け橋を象徴している。

- ネマワシ：意思決定の前に、すべてのステークホルダーの足並みを揃えるために用いられる、静かに合意形成を図る日本の手法。
- カイゼン：製造および経営における、継続的かつ漸進的な改善を追求する哲学。
- ポイントガード：機敏に主導し、市場機会を見出すアメリカのオフィスを表す比喩。
- システム**1**とシステム**2**：行動経済学の用語で、それぞれ直感的・感情的な思考と、熟考的・論理的な思考を表す。



## 11. 参考文献一覧

- アルト、マット (2020)。『ピュア・インベンション：日本のポップカルチャーが世界を征服した方法』。クラウン・パブリッシング・グループ。
- ケルツ、ローランド (2006)。『ジャパンアメリカ：日本のポップカルチャーが米国に浸透した経緯』。セント・マーティンズ・プレス。
- JETRO (2025年)。『米国で事業を展開する日本企業の2025年事業環境調査』。
- ホワイトハウス (2025年)。『日米関係の新たな黄金時代に関する共同宣言』。
- Chien, Y., & Mori, M. (2025). 『日本による米国への5,500億ドルの投資公約の分析』。セントルイス連邦準備銀行. <https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2025/nov/analyzing-japan-550-billion-pledge-invest-us>
- カーネマン, D. (2011). 『ファスト&スロー』。ファラー・ストラウス・アンド・ギルックス社。(2025年のハイブリッドなビジネス環境に適用)。
- Singh, H., & Useem, M. (2024). 『ハイブリッド型リーダーシップモデルで日本企業がどのように回復しているか』。ウォートン・ビジネス・デイリー. <https://knowledge.wharton.upenn.edu/podcast/this-week-in-business/how-japanese-companies-are-rebounding-with-a-hybrid-leadership-model/>
- 米国経済分析局 (2025年)。『米国の財・サービス国際貿易：2025年9月報告書』。<https://www.bea.gov/news/2025/us-international-trade-goods-and-services-september-2025>
- フォーブス・ビジネス・カウンシル (2025年)。『仕事の未来を描く：日本が「レス (Less)」の時代にどう向き合っているか』。<https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2025/12/18/writing-the-future-of-work-how-japan-is-approaching-an-age-of-less/>
- デロイト・インサイト。(2025). 日本経済見通し：2025年10月.<https://www.deloitte.com/us/en/insights/topics/economy/asia-pacific/japan-economic-outlook.html>
- ガーディアン. (2024). ディズニーの『ショーグン』、日本文化への細やかな敬意をもって既成概念を打ち破る。<https://www.theguardian.com/world/2024/mar/01/disney-series-shogun-breaks-mould-with-careful-respect-for-japanese-culture>



## 付録I：ケーススタディ：『ショーグン』の制作モデル（2024-2025年）

テレビシリーズ『ショーグン』の2024年から2025年にかけての成功は、「キツナカ・モデル」にとって究極の現代的青写真となっている。これは、ハイブリッドな「ジャパンアメリカン」共同制作が、どちらの国も単独では到達できなかった批評的・商業的な高みを実現できることを示す実証例となっている。

### アメリカのハブ：配給と物語の柔軟性

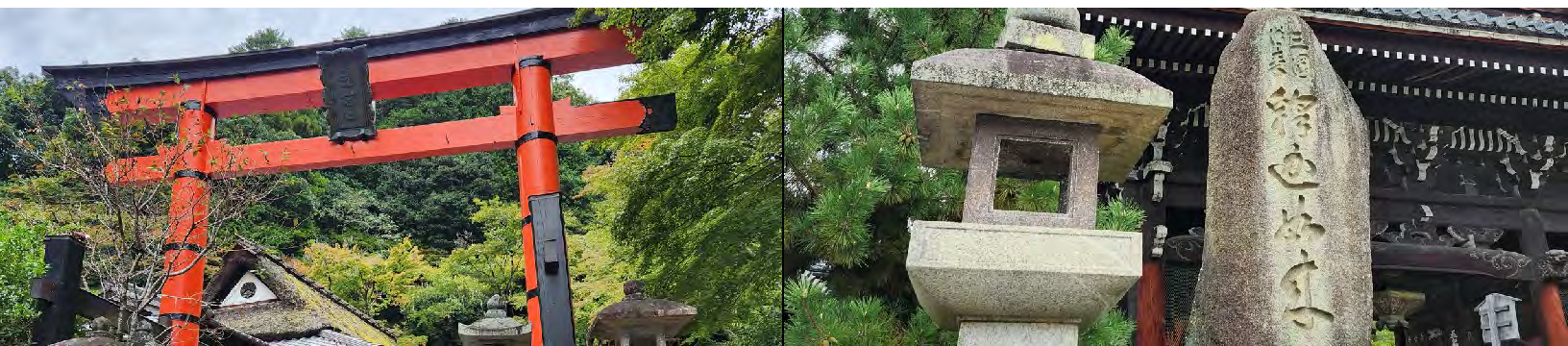
**FX**とディズニーが主導する米国側は、「革新のフロンティア（システム1）」として機能した。

- グローバルな配給力：米国側は、比類なきマーケティングインフラを活用し、この物語が多様な世界中の視聴者に届くよう確保した。同シリーズをニッチな海外プロジェクトとしてではなく、メインストリームのブロックバスターとして扱ったのである。
- 物語のテンポ：アメリカの脚本家やショールンナーは、西洋式の物語構造と、緊迫感あふれる「ポイントガード」的なテンポを採用し、テンポの速いストーリーテリングに慣れた世界中の視聴者にとって、シリーズが常に魅力的であり続けるようにした。
- 資本面でのリスクテイク：このプロジェクトには、極めて大胆なレベルの財務的リスクが求められた。これは、保守的な予算の安全性を犠牲にしても、世界的な衝撃をもたらす可能性を優先するという、アメリカ特有の「カクテルナプキン」精神の表れであった。

### 日本のハブ：本物らしさの基盤

プロデューサー兼主演の真田広之が率いる日本側は、戦略的基盤（システム2）としての役割を果たした。

- 「真田の要件」：狐中（キツナカ）の「シンクロニシティ・メソッド」を彷彿とさせる動きとして、真田は、着物の結び方から使用される特定の方言に至るまで、制作のあらゆる側面が歴史的に正確であることを強く主張した。
- 本物の労働力：制作陣は、ジェスチャーコーチ、かつら師、歴史家など、あらゆる部門に日本の専門家を起用した。これにより、過去数十年に見られた「オリエンタリズム」からプロジェクトを守る、論理的で安定した真実の基盤が築かれた。
- 文化の守護：文化的ニュアンスに関しては日本の専門家の知見を尊重することで、制作陣は、敬意という基盤を欠いたまま西洋の革新が過度に急進した際に生じがちな「不自然な」結果を回避した。



「キツナカ」という成果：ハイブリッドな成功

これら**2**つのシステムの相乗効果により、画期的な革新性と根本的な安定性を兼ね備えた「ジャパンアメリカ」的な作品が生まれた。

- 品質の盾：視聴者や批評家が特定のエピソードのペースが遅く、慎重すぎることを疑問視した際、制作側は「日本の本物さ」（『基盤』）を指摘することができた。批評家がシリーズの大胆で高予算なスケールを称賛した際には、その功績は「アメリカの制作力」（『フロンティア』）に帰せられた。
- 『ピュア・インベンション』の実践：マット・アルトが『ピュア・インベンション』で指摘しているように、日本の最大の強みは、没入感のあるファンタジーを創り出す能力にある。『将軍』は日本の歴史ファンタジーを題材とし、アメリカでの配給を通じて、それを「世界との対話」へと変えた。
- 経済的成功：このシリーズは**2024**年および**2025**年に最も視聴され、多くの賞を受賞した作品の一つとなり、**2030**年代の世界の視聴者が、日本の「システム**2**」ロジックの精密さと、アメリカの「システム**1**」ストーリーテリングの感情的な共鳴を兼ね備えた制作水準を求めることを証明した。

## 付録II：ブランドギャップの解消：

### 戦略的実行と発見のための仮説的フレームワーク

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に基づいて機能している。「新たな発見」——つまり、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なく、両者の融合を見出すことによって生まれる。この例は、キツナカ・モデルがシカゴ／大阪の文化イニシアチブにどのように適用できるかを示している。

#### 1. 哲学的な隔たり

| 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： <b>USP</b> （独自の販売提案）「これを使えば、今、自分にどんなメリットがあるか？」   | 焦点：安心（信頼）「これは誰が作っているのか？ そのメーカーを信頼できるか？」                                     |
| コミュニケーション：明示的かつ直接的<br>メリットが明確に列挙される。課題や問題の解決が強調される。  | コミュニケーション：暗示的かつ雰囲気重視<br>雰囲気（ <b>Kūki</b> ）を醸し出す。対立を避け、調和（ <b>Wa</b> ）を重視する。 |
| ビジュアルスタイル：ヒーロー中心<br>個々の消費者が、その製品を使って世界を征服する姿が描かれている。 | ビジュアルスタイル：文脈中心<br>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。                           |
| 主な動機：憧れ<br>「これを買えば、より良い自分になれる。」                      | 主な動機：共感<br>「私たちはあなたを理解しているからこそ、これを買ってほしい。」                                  |

## 2. 中西部における機会：「ハイブリッド」な発見

アメリカ中西部は、システム1とシステム2が重なり合う「中道」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、中西部流の実用性の言語に翻訳する。「伝統的なナイフ」（機能）から「鍛冶屋の魂」（物語による実用性）へとシフトする。

## 3. 運営基盤（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よう、リスクを軽減し、財務的責任を確保するために、以下の構造的柱を確立する。これは、組織に応じて必要に応じて適応させることができる。

### A. ガバナンスと所有権

- 本プログラムは、説明責任を確保するため、合同運営委員会（**JSC**）の下で運営される：
- 戦略的オーナー：**Boojazz**（ブランドアーキテクチャおよびクリエイティブディレクション）。
- 運営主体：大阪観光局（**OCTB**）およびシカゴ姉妹都市国際協会（**Chicago Sister Cities International**）の代表者で構成される、キツナカ専任タスクフォース。
- 説明責任：**36**か月のロードマップに基づき、四半期ごとに進捗レビューを実施する。目標が未達の場合、**JSC**は「方向転換か継続か」を判断するための監査を発動する。

### B. 予算および資金調達枠組み

- 提案された予算は、地域社会の賛同と商業的な実行可能性を確保するため、**60対40**の資金分担比率（公的資金／民間資金）に基づいています。

| 区分                | 主な資金源                | 費用の想定                   |
|-------------------|----------------------|-------------------------|
| <b>ACen</b> パビリオン | <b>OCTB</b> ／企業スポンサー | ティア1ブーススペース＋物流          |
| <b>VR</b> コンテンツ制作 | 技術パートナーシップ／助成金       | 高精細 <b>360°</b> 工場見学ツアー |
| スタッフ配置・運営         | シカゴの姉妹都市／現地拠点        | 現地のバイリンガル契約スタッフおよび出張    |
| 認証                | 民間業界団体               | 「大阪認定」施設向け資料            |

- **ROI**予測：観光予約の増加および**B2B**輸出契約の獲得を通じて、マーケティング費用に対する投資収益率（**ROI**）が**3:1**になると予測しています。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%**上回る成果が見込まれます。

### C. KPIおよびコンバージョンファネル

- 成功は、単純な認知から経済効果に至るまでの「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：**Anime Central (ACen)** やその他の関連コンベンション（業界による）、およびソーシャルチャネルを通じて、**100万回以上のインプレッション**を獲得します。
- リード生成：**VR**ツアーの登録を通じて、「大阪に関心のある」**10,000件**のメールアドレスを収集します。
- コンバージョン（目標**5%**）：航空会社パートナーが提供する固有のプロモーションコードおよび**QR**コード連動の旅行パッケージを通じて追跡。
  - スケジュール：\* **1~12ヶ月目**：基盤整備およびステークホルダー間の足並み統一。
  - **13~24ヶ月目**：実行（**ACen**でのローンチ、**VR**の展開）。
  - **25~36ヶ月目**：拡張性と長期的な観光業の成長。

## マーケティング ファネル



### 4. ステークホルダーの合意形成と政治的後押し

- 「キツナカ・モデル」の成功には、「根回し」（基礎的な合意形成）が不可欠である。
- 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：日本の共同ビジネスモデルを反映し、中西部にある主要な日本企業の本社（製造業や物流企業など）から、「基盤となる」スポンサーとして活動するための意向表明書（**LOI**）を確保する。

### 結論

真のイノベーションは「音訳」ではなく「意訳」から生まれる。アメリカの「システム1」的な創造的エネルギーを、日本の「システム2」的な財政・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極めて信頼性の高いブランドアイデンティティを創出する。これはあくまで一例に過ぎない。実際のプログラムでは、以下の要素が必要となるだろう。

参加チームや組織と協議の上で開発されました。これは  
仮説的なモデルであるため、実際のモデルとするには、さらに大幅な開発が必要となる。

## 付録 III：キツナカ・シンセシス：認知システムと人間のニーズの対応付け

本章では、キツナカ・モデルの心理的アーキテクチャを確立する。ダニエル・カーネマンの「二重プロセス理論」と、マズローの「欲求階層説」の拡張された異文化間解釈を統合することで、二文化的なビジネスアプローチが持つ構造的な利点を可視化することができる。

### I. 認知・ニーズマトリックス

キツナカ・モデルがなぜ有効なのかを理解するには、基本的な文化的パラダイムを考慮しつつ、カーネマンの認知システムを人間の動機付けの段階にマッピングしなければならない。

- **システム1**：生存の基盤（欠乏的ニーズ） システム1は、迅速で、本能的かつ感情的である。進化生物学に根ざし、差し迫った局所的な脅威に対処するために進化した。このシステムは主に、生理的、安全、帰属という基本的な欠乏的ニーズを司る。論理がこれらの段階に影響を与えることはあるが、主な原動力は、安定性、資源、そして集団への帰属を確保したいという感情的な切迫感である。
- **システム2**：成長の頂点（成長的ニーズ） システム2は、処理速度が遅く、慎重かつ論理的である。これは、高次の成長的ニーズにとって不可欠である。しかし、これら上位2つの階層における心理的焦点は、文化によって大きく異なる：
  1. 西洋の個人主義的パラダイム：自尊心（個人の熟達、自律性、および個人としての評価）と自己実現（自分だけの可能性を実現すること）に焦点を当てています。ここでは、システム2が深い内省と自立した達成を促進します。
  2. 東洋の関係性パラダイム：関係性における自尊（共同体の名誉、役割遂行による尊厳、そして勝ち得た信頼）と共同体の自己実現（集団の繁栄、組織の調和、相互共存）に焦点を当てる。ここでは、システム2は、慎重な社会的調和、共通の目的、そしてグループ全体の向上に活用される。

どちらのパラダイムにおいても、真の成長には深い思索と構造的な意図性が求められます。これらは、意図的でゆっくりとした思考を行うシステム2だけが遂行できる認知機能です。自己実現は急ぐことはできません。それは、その目的が個人の自己実現に焦点を当てているか、集団の調和に焦点を当てているかにかかわらず、行動と目的を整合させる反復的で論理的なプロセスなのです。

## II. 文化的ダイナミクス：「ワイルド・ウェスト」対「共同体の基盤」

キツナカ・モデルは、異なる文化的環境が、ビジネス界を生き抜くためにこれらのシステムをどのように活用しているかを明らかにしている。

- アメリカの要素：システム**1**の機敏性

莫大な富があるにもかかわらず、アメリカの起業家精神と「自分でやる」という精神は、現代のフロンティアを彷彿とさせる。この体系的な変動性により、個人や組織はしばしばシステム**1**の思考に縛られたままとなる。ビジネス上の意思決定は、感情的な確信、迅速なリスクテイク、そして競争への差し迫ったプレッシャーによって推進されることが頻繁にある。システム**2**がこれらの決定を精緻化することはできるものの、主流のアメリカのビジネス文化は依然として機敏で、反応的であり、運動エネルギーに駆り立てられている。

- 日本の要素：システム**2**の安定性

対照的に、日本の組織文化は、共同体、相互の責任、そして長期的な継続性を重視する。安全と帰属感という基礎的な土台が、結束の固い集団の絆によって補強されているため、個人やチームは「システム**2**」の思考を、人間関係における自尊心や共同体の実現に向けて向けられる。この構造的な安定性により、企業の「日本的な側面」は、長期的な戦略、計画的な実行、そして組織全体の健全性に集中することができる。

## III. 「キツナカ」の統合

回復力のあるグローバル企業には、以下の**2**つの認知エンジンの調和のとれた稼働が不可欠である：

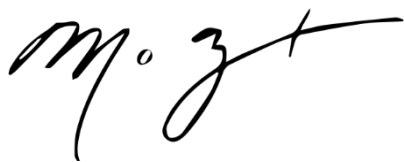
- 「日本の基盤（システム**2**の構造的論理）」：組織の礎としての役割を果たす。組織の健全性、関係性における信頼、そして共同体の実現に必要な、計画的な安定性、長期的な規律、そして熟考された思考を提供する。
- アメリカン・エンジン（システム**1**：市場駆動）：組織の推進力として機能する。競争が激しく変化の激しい市場を乗り切るために必要なスピード、起業家精神、そして感情的な共鳴をもたらす。

## まとめ：運営のアンカー

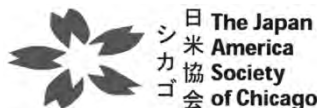
キツナカ・モデルの強さは、その「アンカー」の強さに比例します。私が数十年にわたり日本文化を研究してきたこと、そしてシカゴ日米協会、シカゴ・ジャパニーズ・クラブ、シカゴ・大阪姉妹都市委員会、日系アメリカ人サービス委員会などでの積極的な活動を通じて築き上げた、組織内への深いネットワークにより、私は独自の権威をもってこれら二つの世界を結びつけることができます。

私は、この方程式において不可欠な「欠けていたピース」となることを目指しています。論理的な「システム2」の基盤を提供することで、アメリカのイノベーションである「システム1」が安定した、信頼できる軌道の上を走れるようにします。私は単に架け橋を提案するだけでなく、それを構築するための地域および国際的なネットワークを持ち、マーケティングを管理するとともに、創造的かつ重要なメッセージを練り上げる専門知識も備えています。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、ありがとうございます

敬具、



マイケル・フォスター  
[boojazz.com](http://boojazz.com)





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

