



# Osaka's **OPEN**



booJazz  
studios



STRATEGIC PITCH AND INITIAL  
FINANCIAL PROPOSAL



## Strategic Pitch and Market Justification

As Osaka transitions into its post-Expo 2025 growth phase, the primary risk confronting its international tourism and business sectors is volume volatility, defined as an over-reliance on short-haul, low-yield regional markets that are highly susceptible to geopolitical shifts and currency fluctuations. To build a resilient, high-revenue future, Osaka must secure a presence within high-affinity, long-haul markets. This proposal outlines a high-impact, trans-Pacific television and digital media initiative, titled Osaka's Open (with alternatives like Open Osaka or Let's Go Osaka considered as secondary options), designed to align with and amplify the Osaka Prefectural Government's official "OPEN!! OSAKA" initiatives.

## Concept Evolution and Structural Architecture

The proposed program represents a modern evolution in travel and cultural broadcasting. The series synthesizes the localized, neighborhood-level discovery of NHK's established program Dive in Tokyo with the intimate, character-driven documentary style pioneered by Archipel's Toco Toco series on YouTube. While Dive in Tokyo successfully highlights lesser-known municipal areas and old historic districts not found in typical guidebooks, it often lacks a central human anchor. Osaka's Open bridges this gap by adopting the Toco Toco technique of following creative professionals, artists, and entrepreneurs as they stroll through locations of deep personal meaning, using these spaces to reflect on their careers, inspirations, and products before presenting their commercial offerings to the world.

While major public networks like NHK remain a key long-term aspiration, securing carriage on terrestrial public access stations in Japan can be exceptionally difficult due to strict scheduling and network limitations. Therefore, Osaka's Open is engineered from the ground up as a digital-first, YouTube-centric release. By packaging each 30-minute episode as modular segments (either two 15-minute segments or three 10-minute segments), each piece operates as a standalone digital video asset. This dual-track strategy ensures that the project gathers massive, independent momentum from global audiences interested in Japanese culture, generating independent brand equity, traffic, and viewer engagement regardless of traditional broadcast gatekeeping.

## Segment Design and Presentation Dynamics

The first portion of each episode features a prominent individual of local notoriety—such as a visual artist, craftsman, or specialized entrepreneur—who guides the viewer through their favorite personal sanctuaries in Osaka, explaining their emotional connection to these places before demonstrating their professional craft. The second half transitions to an active, exciting local group or business that is physically accessible to tourists, such as a local theater troupe, a craft distillery, or a traditional artisan workshop, providing incoming travelers with a direct, actionable destination.

Michael Foster, host of the media platform Showtime at Japan: Expert Insights, will serve as the program’s primary host and presenter. To maintain the artistic integrity of the documentary format, a dual-mode presentation framework is established. Guests may choose to have the host guide them on-camera with structured questions, or they may opt to run the documentary entirely on their own, allowing the camera crew to record their unprompted reflections in a pure, cinematic style.

## Supplemental Video/Audio Podcast Framework

To maximize content yield and cover a wider spectrum of regional personalities, a supplemental podcast series will run alongside the main show. This platform is designed as a hybrid audio/video podcast, allowing for a highly flexible, lower-overhead recording format.

While the main show focuses on highly visual, dynamic strolling segments, the podcast serves as the home for deeper, long-form interviews (30 to 60 minutes). This is the perfect space to feature famous Osakans, business leaders, or local characters who may not fit the physical requirements of a strolling “on-location” video segment but possess fascinating stories that deserve to be shared. This supplemental channel acts as a low-cost, high-value promotional engine that drives traffic back to the main YouTube series while generating its own dedicated subscriber base.

## Target Market Justification: The Heartland Strategy

The primary geographic focus of this initiative is the American Midwest, anchored by the Chicago metropolitan hub. Coastal bias frequently diverts Japanese marketing capital exclusively to New York and Los Angeles, ignoring the massive economic scale and psychological readiness of the American Heartland. The Midwest represents a sovereign-scale economy, serving as the fourth-largest economic engine in the world if viewed independently. Illinois boasts a GDP of \$1.04 Trillion, with high-discretionary-income travelers who average 10 to 14 days per stay and spend ¥341,000 per trip—60% higher than the global average.

## Institutional Governance and Sponsorship Channels

To secure necessary funding, this proposal is presented to various organizations. In addition to municipal grants, the project will actively recruit corporate sponsorships from Kansai-linked firms in the Midwest (such as major industrial or logistical organizations clustered in the Chicago “Golden Corridor”) to diversify the funding base, lower capital risks, and secure corporate buy-in.

## The Efficiency Case: Bypassing Broadcast Overhead

Traditional prime-time commercial television programs on regional Japanese networks are highly expensive, regularly commanding production budgets ranging from ¥30 million to ¥40 million (\$200,000 to \$267,000 USD) per single hour. Similarly, standard commercial agency-driven documentaries aimed at streaming platforms routinely exceed \$300,000 USD to produce.

In contrast, the entire first season of Osaka’s Open—encompassing 12 half-hour episodes (24 modular digital segments) and 24 video/audio podcast episodes—is budgeted at a highly competitive flat rate of \$200,000 USD (¥30,000,000 JPY). By operating as an independent, lean production unit and bypassing traditional broadcast agency markups, the show delivers a massive multi-platform media footprint for the cost of a single broadcast hour.



## The Efficiency Case: Bypassing Broadcast Overhead

Traditional prime-time commercial television programs on regional Japanese networks are highly expensive, regularly commanding production budgets ranging from ¥30 million to ¥40 million (\$200,000 to \$267,000 USD) per single hour. Similarly, standard commercial agency-driven documentaries aimed at streaming platforms routinely exceed \$300,000 USD to produce.

In contrast, the entire first season of Osaka's Open—encompassing 12 half-hour episodes (24 modular digital segments) and 24 video/audio podcast episodes—is budgeted at a highly competitive flat rate of \$200,000 USD (¥30,000,000 JPY). By operating as an independent, lean production unit and bypassing traditional broadcast agency markups, the show delivers a massive multi-platform media footprint for the cost of a single broadcast hour.

## Funding Diversification: The Corporate Sponsorship Tier

To mitigate reliance on single-source public funding, the project integrates a robust Private Corporate Sponsorship Model. Prominent Japanese and American businesses operating along the Chicago-Osaka economic corridor will be offered tiered integration opportunities.

- **Title Sponsors:** Receive high-profile product placement and brand intro billings before each YouTube segment.
- **Segment Sponsors:** Receive dedicated mid-roll highlights and feature placements within the active tourist destination segments (e.g., local Kansai craft distilleries, manufacturers, or retail anchors).
- **Podcast Presenters:** Earn dedicated spoken highlights and interview placements within the long-form audio/video podcast series.

This diversified funding structure ensures immediate fiscal stability while giving regional business stakeholders a direct platform to promote their brands to a highly targeted, high-yield audience.

## Cost-Benefit Analysis and ROI Projections

By deploying a modular media asset to target the trillion-dollar economy of the American Midwest, the city of Osaka and its corporate partners secure an incredibly low Customer Acquisition Cost (CAC). Converting a mere 0.5% of the 36,000+ pre-qualified attendees at Chicago's Anime Central (approximately 180 high-yield visitors staying 10-14 days and spending ¥341,000 each) generates ¥61,380,000 in direct, immediate tourism revenue for the Kansai region. This represents an immediate 2.0:1 return on the initial \$200,000 production investment, positioning Osaka's Open as a highly lucrative, stable, and diversified economic engine for the city.

モリオンタワー

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  
キュービクル

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

IS GROUP

日本一の民泊「曉宅」

www.isy.jp

SAMTY

CHINTAI

天竺子福

まだ鶏の本家は  
自分で飼育する  
Saziji Corp.

鳥治食品

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

Hana Langue

大阪土産  
大阪 花ラング

大阪

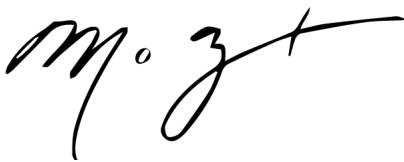
シンキエカン 羊 頌 候



## In Summary: The Operational Anchor

As the creator and host of Osaka's Open, I bring more than just a production concept to the table, I bring over two decades of deep cultural immersion, filmmaker experience, and trans-Pacific marketing strategy. My role is to serve as the project's operational anchor, leveraging my active leadership and deep institutional relationships within the Japan America Society of Chicago, the Chicago Japanese Club, the Chicago Osaka Sister Cities Committee, and the Japanese American Service Committee. Through my creative agency, Boojazz Studios, I've spent years refining the Kitsunaka Model, a proprietary branding framework designed to seamlessly bridge the gap between Japanese institutional precision and American creative agility. I don't just propose this trans-Pacific bridge, I have the international networks, the local trust, and the hands-on production expertise to build it, write the scripts, host the segments, and lead Osaka's Open to a global audience.

Respectfully,



Michael Foster

Michael Foster  
boojazz.com



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





戦略的提案および初期財務提案



## 戦略的提案および市場妥当性

大阪が「2025年万博」後の成長段階へと移行する中、国際観光およびビジネス分野が直面する主なリスクは、需要量の変動性です。これは、地政学的変化や為替変動の影響を強く受けやすい、短距離かつ収益性の低い地域市場への過度な依存によって定義されます。強靱で高収益な未来を築くためには、大阪は親和性の高い長距離市場での存在感を確立しなければなりません。本提案では、大阪府の公式イニシアチブ「**OPEN!! OSAKA**」と連携し、その効果を拡大することを目的とした、インパクトの大きい太平洋横断型のテレビ・デジタルメディア・イニシアチブ「**Osaka's Open**」（「**Open Osaka**」や「**Let's Go Osaka**」などの代替案は二次的な選択肢として検討）の概要を提示します。

## コンセプトの進化と構成

本提案プログラムは、旅行・文化放送における現代的な進化を体現するものである。本シリーズは、NHKの定評ある番組『**Dive in Tokyo**』が持つ、地域密着型で街角レベルでの発見の要素と、YouTube上のArchipel社による『**Toco Toco**』シリーズが先駆けた、親密で人物に焦点を当てたドキュメンタリースタイルを融合させたものである。『**Dive in Tokyo**』は、一般的なガイドブックには載っていないあまり知られていない市街地や古い歴史地区をうまく紹介している一方で、中心となる人間的な「軸」が欠けていることが多い。『**Osaka's Open**』は、このギャップを埋めるべく、「**Toco Toco**」の手法を取り入れています。具体的には、クリエイティブなプロフェッショナル、アーティスト、起業家たちが、自分にとって深い意味を持つ場所を散策する様子を追いかけるものです。彼らはこれらの空間を利用して、自身のキャリア、インスピレーション、作品について振り返り、その後、自分たちの商業的な成果を世界に発信します。

NHKのような主要な公共放送局での放送は依然として長期的な重要な目標ではあるが、日本の地上波公共アクセス局での放送枠を確保することは、厳しい放送スケジュールやネットワーク上の制約により極めて困難である。そのため、『**Osaka's Open**』は、デジタルファーストかつYouTube中心の配信として一から設計されている。各30分のエピソードをモジュール式のセグメント（15分×2、または10分×3）として構成することで、各セグメントは独立したデジタル動画コンテンツとして機能します。このデュアルトラック戦略により、本プロジェクトは日本の文化に関心を持つ世界中の視聴者から、従来の放送業界のゲートキーピングに左右されることなく、大規模かつ独立した勢いを獲得し、独自のブランド価値、トラフィック、視聴者のエンゲージメントを生み出すことが保証されます。

## セグメントのデザインと展開のダイナミクス

各エピソードの前半では、ビジュアルアーティスト、職人、あるいは専門分野に特化した起業家など、地元で著名な人物が登場し、視聴者を大阪にある自分のお気に入りの「聖域」へと案内します。その場所との感情的なつながりを説明した後、自身の専門的な技を披露します。後半では、地元の劇団、クラフト蒸留所、伝統工芸の工房など、観光客が実際に足を運べる活気あふれる地元のグループや企業に焦点が移り、訪れる旅行者に直接的で実践的な観光スポットを提供します。

メディアプラットフォーム『**Showtime at Japan: Expert Insights**』のホストであるマイケル・フォスターが、本番組のメインホスト兼プレゼンターを務めます。ドキュメンタリー形式の芸術的整合性を維持するため、デュアルモードのプレゼンテーション枠組みが採用されています。ゲストは、ホストが構造化された質問を投げかけながらカメラの前で案内する形式を選ぶことも、ドキュメンタリーを完全に自主的に進行させ、カメラクルーが自然な思考の流れを純粋な映画的なスタイルで記録する形式を選ぶことも可能です。

## 補足的な動画・音声ポッドキャストの枠組み

コンテンツの生産量を最大化し、より幅広い地域の著名人を網羅するため、メイン番組と並行して補足的なポッドキャストシリーズが配信されます。このプラットフォームは、オーディオとビデオを融合させたハイブリッド型ポッドキャストとして設計されており、柔軟性が高く、制作コストを抑えた収録形式を実現しています。

メイン番組が視覚的でダイナミックな散策シーンに焦点を当てる一方、ポッドキャストはより深く掘り下げた長編インタビュー（**30~60分**）の場となります。これは、街歩き形式の「ロケ」映像セグメントの物理的な要件には合致しないものの、共有する価値のある魅力的なストーリーを持つ、著名な大阪人、ビジネスリーダー、あるいは地元の個性豊かな人物を取り上げるのに最適な場です。この補足チャンネルは、低コストで高価値なプロモーションエンジンとして機能し、メインの**YouTube**シリーズへのトラフィックを誘導すると同時に、独自の固定視聴者層を構築します。

## ターゲット市場の根拠：「ハートランド戦略」

本イニシアチブの主な地理的焦点は、シカゴ大都市圏を拠点とする米国中西部です。沿岸部への偏重により、日本のマーケティング資金はしばしばニューヨークやロサンゼルスにのみ集中し、米国ハートランドの巨大な経済規模や心理的な受容態勢が見過ごされがちです。中西部は国家規模の経済圏であり、単独で見れば世界第**4**位の経済エンジンとして機能しています。イリノイ州の**GDP**は**1.04**兆ドルに達し、可処分所得の高い旅行者が滞在期間平均**10~14**日、**1**回の旅行あたり**34万1,000**円を消費しており、これは世界平均を**60%**上回っています。

## 組織的ガバナンスとスポンサーシップのチャネル

必要な資金を確保するため、本提案は様々な組織に提示される。地方自治体の助成金に加え、本プロジェクトは、資金基盤の多様化、資本リスクの低減、および企業の賛同を得るために、中西部における関西とつながりのある企業（シカゴの「ゴールデン・コリドー」に集積する大手産業・物流組織など）からの企業スポンサーシップを積極的に募集する。

## 効率性の根拠：放送にかかる諸経費の回避

日本の地方ネットワークにおける従来のプライムタイムの商業テレビ番組は極めて高額であり、1時間あたりの制作予算は通常**3,000万～4,000万円（20万～26万7,000米ドル）**に上る。同様に、ストリーミングプラットフォーム向けの標準的な広告代理店主導のドキュメンタリー番組の制作費も、通常**30万米ドル**を超える。

これに対し、『Osaka's Open』の第1シーズン全体（30分番組12話 [24のモジュール式デジタルセグメント] および動画・音声ポッドキャスト24エピソード）の予算は、**20万米ドル（3,000万円）**という極めて競争力のある定額料金に設定されている。独立したスリムな制作ユニットとして運営し、従来の放送代理店のマージンを排除することで、この番組は1時間の放送にかかるコストで、マルチプラットフォームにわたる広大なメディア展開を実現している。



## 効率性の事例：放送関連の諸経費を回避

日本の地方ネットワークにおける従来のプライムタイムの民間テレビ番組は極めて高額であり、1時間あたりの制作予算は通常**3,000万～4,000万円（20万～26万7,000米ドル）**に上ります。同様に、ストーリーミングプラットフォーム向けの標準的な広告代理店主導のドキュメンタリー番組の制作費も、通常**30万米ドル**を超えるのが通例です。

対照的に、『**Osaka's Open**』の第1シーズン全体（**30分番組12話 [24のモジュール式デジタルセグメント]** および動画・音声ポッドキャスト**24**エピソード）の予算は、**20万米ドル（3,000万円）**という非常に競争力のある定額料金に設定されています。独立したスリムな制作ユニットとして運営し、従来の放送代理店のマージンを排除することで、この番組は**1時間**の放送にかかるコストで、マルチプラットフォームにわたる広大なメディア展開を実現しています。

## 資金調達が多様化：企業スポンサーシップ・ティア

単一の公的資金源への依存を軽減するため、本プロジェクトは堅固な民間企業スポンサーシップモデルを統合しています。シカゴ・大阪経済回廊で事業を展開する日米の有力企業に対し、段階的な統合の機会が提供されます。

- **タイトルスポンサー**：各 **YouTube** セグメントの前に、注目度の高いプロダクトプレイスメントとブランド紹介映像が放映されます。
- **セグメントスポンサー**：アクティブな観光地に関するセグメント（例：関西の地元クラフト蒸留所、製造業者、主要小売店など）内で、専用のミッドロールハイライトおよび特集枠が提供されます。
- **ポッドキャスト・プレゼンター**：長編オーディオ／ビデオ・ポッドキャスト・シリーズ内で、専用のナレーションによるハイライトやインタビュー枠を獲得できます。

この多様な資金調達構造により、即時の財政的安定が確保されると同時に、地域のビジネス関係者は、ターゲットを絞り込んだ高収益層の視聴者に対して自社ブランドを宣伝するための直接的なプラットフォームを得ることができます。

## 費用対効果分析とROI予測

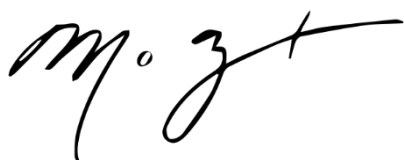
米国中西部における**1兆ドル**規模の経済圏をターゲットとするモジュール式のメディア資産を展開することで、大阪市とその企業パートナーは、極めて低い顧客獲得コスト（**CAC**）を確保します。

**36,000人以上**の事前審査済み参加者（シカゴの「アニメ・セントラル」開催時）のうちわずか**0.5%**を顧客化させるだけで（**10～14日間**滞在し、**1人あたり341,000円**を消費する高収益訪問者約**180人**）、関西地域に**61,380,000円**の直接的かつ即時の観光収入をもたらします。これは、初期の**200,000ドル**の制作投資に対して即座に**2.0:1**の投資収益率（**ROI**）をもたらすものであり、「大阪オープン」を、同市にとって極めて収益性が高く、安定的かつ多角的な経済の原動力として位置づけるものです。

## まとめ：「運営の要」

「Osaka's Open」の創案者兼ホストとして、私は単なる制作コンセプトだけでなく、**20年以上にわたる深い文化への没入、映画製作者としての経験、そして太平洋をまたぐマーケティング戦略**をもたらします。私の役割は、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、および日系アメリカ人サービス委員会における積極的なリーダーシップと深い組織的関係を活かし、プロジェクトの運営の要として機能することです。私のクリエイティブエージェンシーである**Boojazz Studios**を通じて、私は長年にわたり「キツナカ・モデル」を磨き上げてきました。これは、日本の組織的な緻密さとアメリカの創造的な機敏さとの間のギャップをシームレスに埋めるように設計された、独自のブランディング・フレームワークです。私は単にこの太平洋を横断する架け橋を提案するだけでなく、それを構築し、脚本を執筆し、各セグメントを司会し、「Osaka's Open」を世界中の視聴者に届けるための、国際的なネットワーク、現地での信頼、そして実践的な制作ノウハウを兼ね備えています。

敬具



マイケル・フォスター

マイケル・フォス

ター

[boojazz.com](http://boojazz.com)



[boojazz.com](http://boojazz.com)

(425) 495 0415

[michael@boojazz.com](mailto:michael@boojazz.com)

