

Make a Story

#アーティスト戦略会議

企画内容

2月22日：『アーティスト成長支援チームをつくりたい！』

出演：KAZUNO

今回の出演者：KAZUNO

『千葉県柏市出身のサラリーマンシンガソングライター』



普段は普通のサラリーマン。（奥さんと娘がいるパパです。）
本職は業務自動化などの開発系ITエンジニア。
アコースティック弾き語りスタイル。
自然の情景、家族の歌、子供から見た大人など、
身近なものを題材にオリジナル曲を制作。
都内近郊のライブハウスでライブ出演しながら活動しています。

日本の音楽市場における様々な疑問や課題感を感じ
「音楽で心を強く豊かにできる社会にする」ことを目指しています。

★音楽関係のプロフィール★

2017年『柏で音楽を楽しむグループ』代表として、幅広い年齢層の音楽仲間（約25名）と止まらない音楽活動の運営を開始。
2019年 MusicPlanet主催『VOCALIST DEBUT AUDITION』に合格。初のオリジナル曲『紫蘭の花』をリリース。
2020年 M's Records主催『大人のオーディション』に合格。年間約20曲ほどのオリジナル曲の制作しライブ活動開始。
2022年（5月）市川うららFM『お笑い芸人ぶそんのラジオ100%』の5週目担当パーソナリティをしながら活動中。

～これまでの振り返り～

第1回テーマ：『日本音楽の収益化について』

～2022年7月7日～

KAZUNOが思う 『ここが変だよ。日本音楽！』

Make a Story
#アーティスト勉強会

音楽の
収益化
について

guest
KAZUNO

2日後にライブ配信
7月7日 20:00

通知オン

The poster features a man in a white shirt and black hat (KAZUNO) sitting on the left. The background is split into yellow and blue sections. Large yellow text reads '音楽の収益化' (Music's Monetization) and 'について' (About). A speech bubble in the top right says 'Make a Story #アーティスト勉強会'. At the bottom, there are two smaller portraits of men and a notification bar with a bell icon and the text '通知オン'. A black box at the bottom left contains a speaker icon and the text '2日後にライブ配信 7月7日 20:00'.

第1回目（7月7日）

議題内容：『日本音楽の収益化について』

個人アーティストとしての収益

ライブ活動
配信/CD
グッズ

数百円/月

クリエイターとしての収益

楽曲制作
HP/広告制作
MV制作
リリース支援

【現在の目標】
3万円/月
生活できる収益を生み出す

社会貢献としての収益

レクレーション介護士
音楽リトミック
音楽療法

まずここで収益化モデルを作りたい！

IT系講師、ライター業

その他の収益

トレーナー/プロデューサーとしての収益

イベント企画/主催
アーティスト育成支援
ギター講師

超高齢化、ストレス社会、共働き社会などの
社会課題解消における音楽の需要は高まるはず

～これまでの振り返り～

第1回テーマ：『日本音楽の収益化について』

～2022年7月7日～

KAZUNOが思う 『ここが変だよ。日本音楽！』

その①：これまでは音楽アーティストは若いうちでないと始めずらい国内の風潮だった。

その②：でも意外と社会人になってから初めてやりたい人は多かった。

その③：素人が演奏するなら、相手が喜んでボランティアになりがち。

その④：音楽で収益化することは難しいのが国内の課題。

very strange



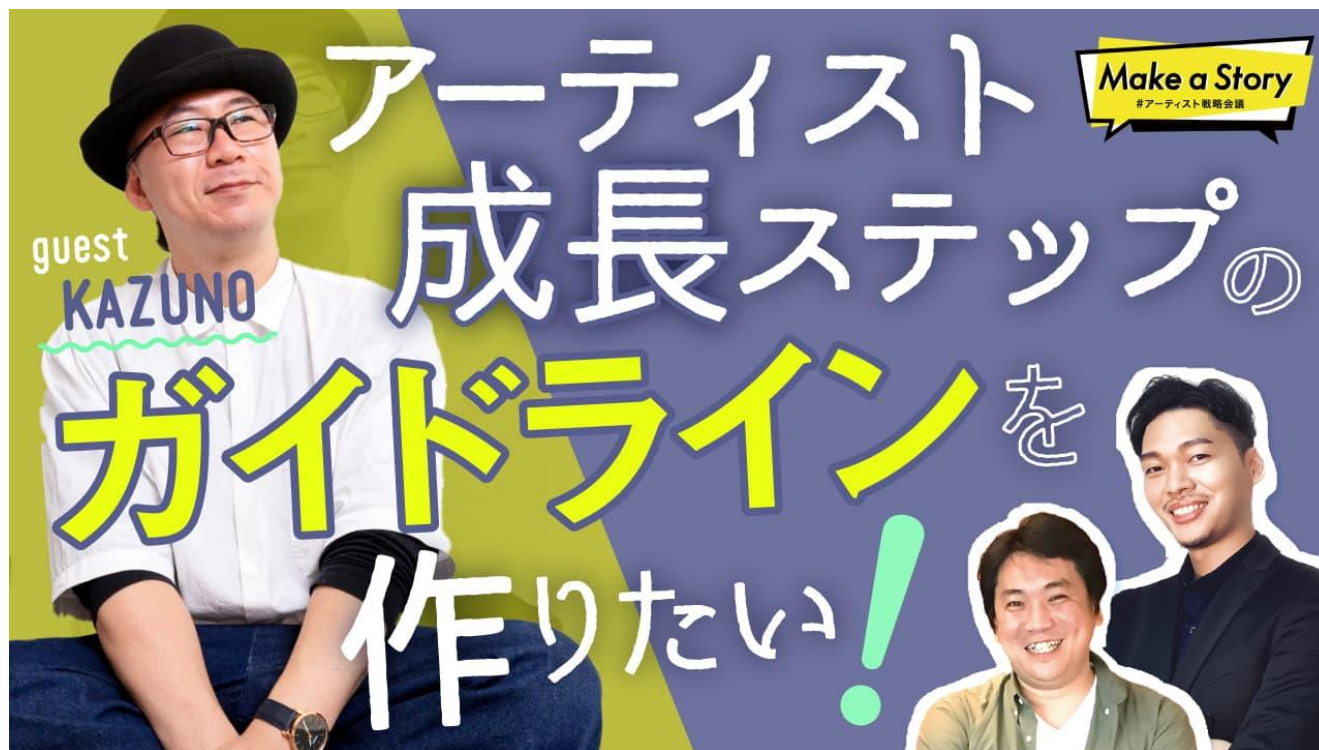
KAZUNO BUCHO

～これまでの振り返り～

第2回テーマ：『アーティスト成長ステップのガイドラインを作りたい！』

～2022年8月4日～

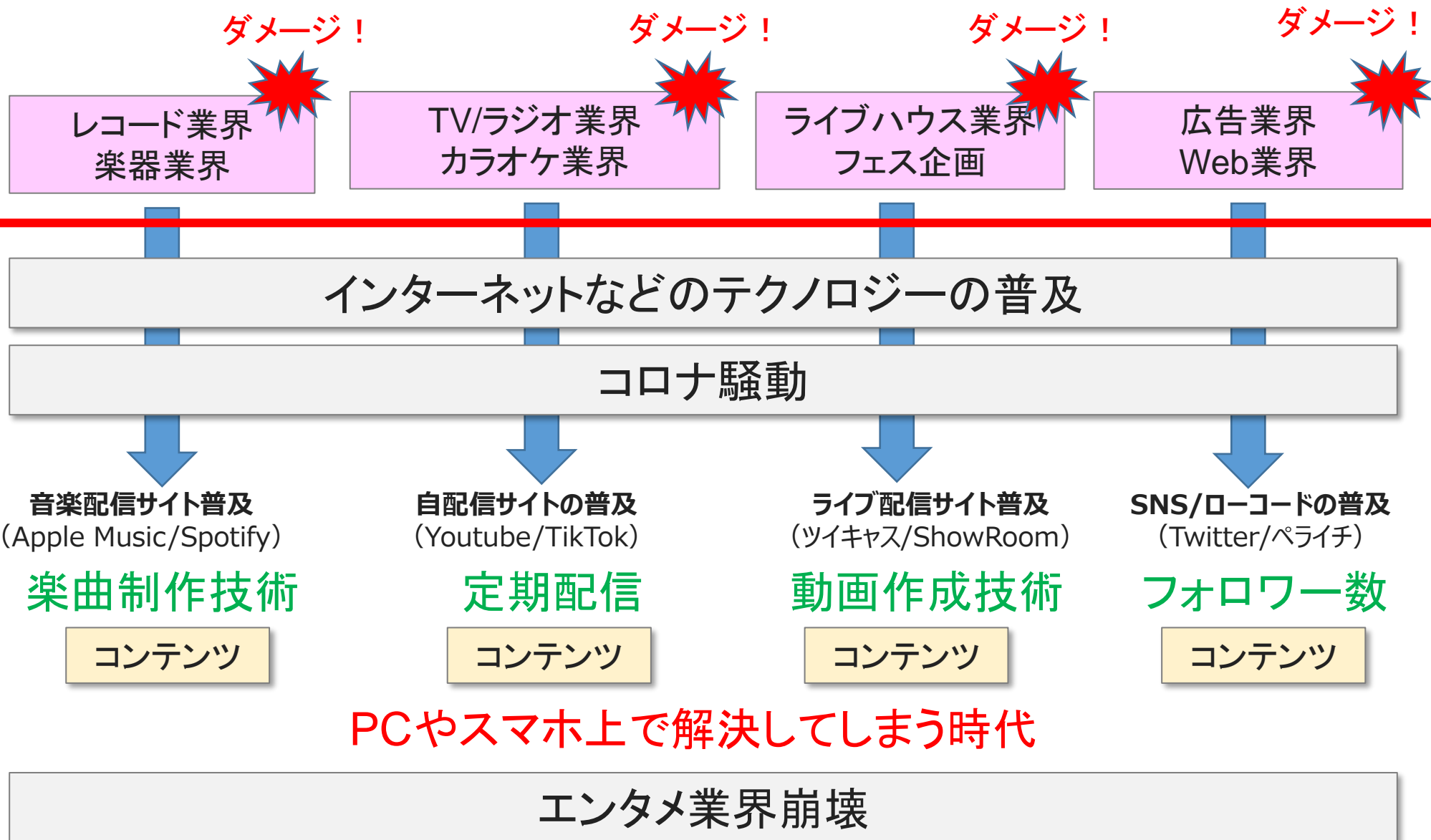
現在は、個人でなんでもできて発信できる時代



～時代の変化～

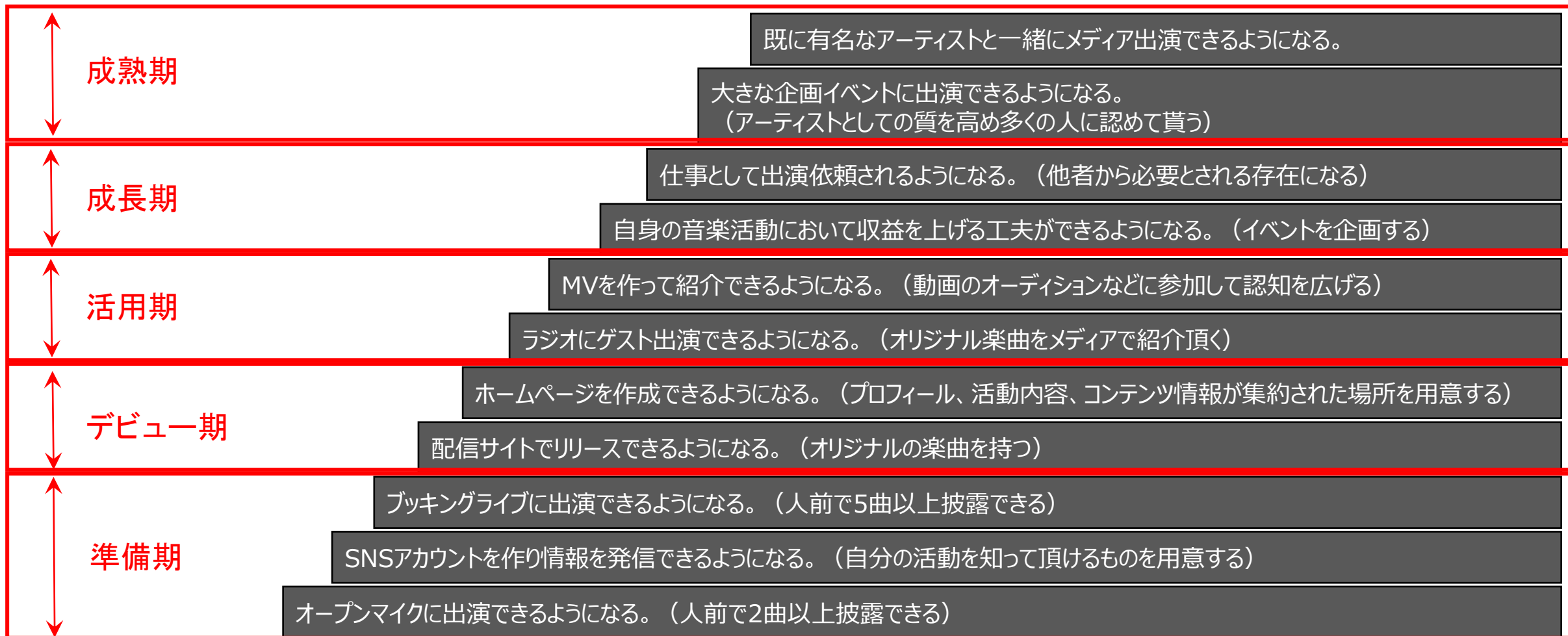
従来
(オフライン時代)
原価精算

現在
(オンライン時代)
無料/サブスク



～試しに作ってみた（イメージとして）～

『アーティスト成長ステップのガイドライン』



～これまでの振り返り～

第2回テーマ：『アーティスト成長ステップのガイドラインを作りたい！』

～2022年8月4日～

現在は、個人でなんでもできて発信できる時代

その①：エンタメ業界全体がテクノロジーの進化とコロナの影響によって大きなダメージ。

その②：アプリの手軽さ、配信技術の向上でオンラインコンテンツが充実してきている。

その③：ガイドラインはあった方がよいかは難しい。。。

その④：アンケート調査で似た境遇をもった人たちの動きが可視化される。

Oh, My Good



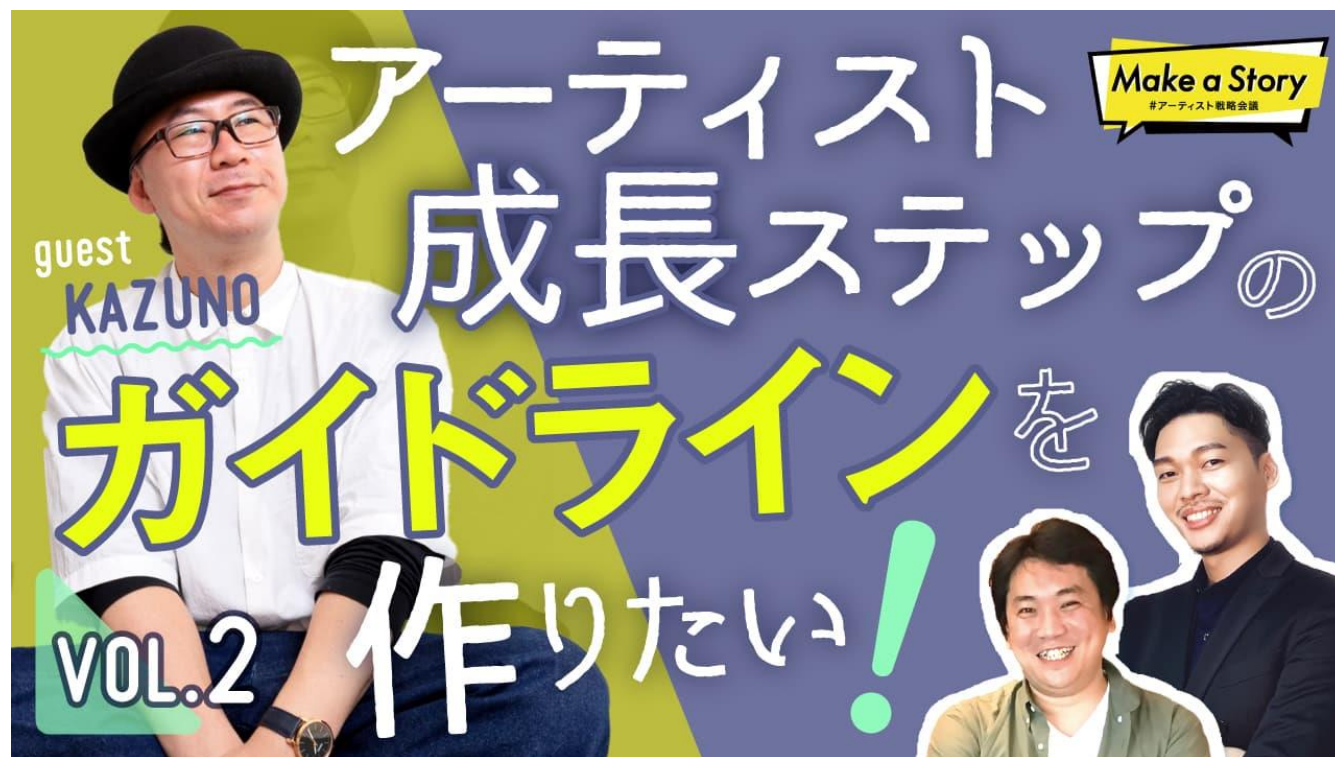
KAZUNO BUCHO

～これまでの振り返り～

第3回テーマ：『アーティスト成長ステップのガイドラインを作りたい！ Vol.2』

～2022年11月3日～

音楽アーティストの成長支援アンケート結果発表



～アンケート集計結果ダイジェスト（まとめ）～

実施週	開始日	テーマ	集計結果まとめ
第1週目	8/7	生計に対する考え方	生計を立てることができている人はいない。
第2週目	8/14	はじめたきっかけ	多く的人是自発的に行動を起こしている。
第3週目	8/21	活動場所	オフライン派とオンライン派にタイプがわかれている。
第4週目	8/28	個人の課題	宣伝で悩んでいる人が多い、人脈を増やしたい人もいる。
第5週目	9/4	宣伝ツール	SNSを紹介する人が多い。HPを紹介する人は少ない。
第6週目	9/11	オリジナル曲の作り方	多く的人是一部の工程を他者に依頼している。
第7週目	9/18	緊張する場所	人前やや実力者の前は緊張する人が多い。
第8週目	9/25	収支状況	『収入』＜『支出』の人が多い。
第9週目	10/2	活動頻度	半数以上的人是月に1回以上活動している。
第10週目	10/9	指導者/協力者の有無	指導者や協力者がいるアーティストは多い。
第11週目	10/16	アーティスト同士の繋がり	繋がりを持つ人と持たない人はタイプが分かれる。
第12週目	10/23	練習時間	練習時間は多い人と少ない人でタイプが分かれる。
第13週目	10/30	アンケート調査の効果	他者の考えや行動状況を可視化する需要は高い。

～これまでの振り返り～

第3回テーマ：『アーティスト成長ステップのガイドラインを作りたい！ Vol.2』

～2022年11月3日～

音楽アーティストの成長支援アンケート結果発表

その①： **個人で活動している人が多く**、多くの人は指導者や協力者がいるケースが多い

その②： **宣伝力や人脈で課題を感じているアーティストは多い**

その③： **多くのアーティストは支出が多く、収益化できている人はごく少数**

その④： **発信はするが、情報収集に課題を感じている人は多い**

なるほどね



KAZUNO BUCHO

～今回のテーマ～

『アーティスト成長支援チームを作りたい！』

どうゆうこと？



KAZUNO BUCHO

今の時代における多くのアーティストは

個人で活動している人が多く

『宣伝力』『人脈』『情報収集』で課題を感じている

『個人事業主』

そうかもね



KAZUNO BUCHO

アーティスト成長支援チームのイメージ（検証①）

『**宣伝力**』 宣伝力が高いと思うのはどれですか？



1か所で用事が済む方が助かるかもね



KAZUNO BUCHO

アーティスト成長支援チームのイメージ（検証②）

『人脈』 どちらのお店に人が足を運びやすいと思いますか？

A店



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主

B店



個人事業主

沢山いる方が楽しそう



KAZUNO BUCHO

アーティスト成長支援チームのイメージ（検証②）

『情報収集』 どちらのお店にいる方が情報が集まりやすいと思いますか？

A店



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主

B店



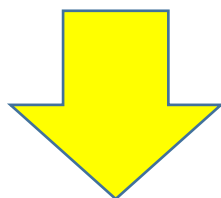
個人事業主

人が多い方が
集まりやすいかも



KAZUNO BUCHO

アーティストは個人事業主（＝個人商店）



『個人商店』を集めたら『商店街』
人気のお店を集めたら『複合施設』

この方が人が集まりやすく
他人の目に留まりやすく
情報も集まるのでは？

なるほど



KAZUNO BUCHO

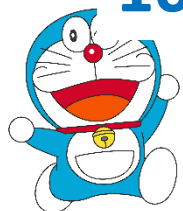
アーティスト成長支援チームの期待効果（集客）

『集客力』 それぞれのお客様を集めることでお互いを知って頂く機会を増やすこともできる。

A店

合計60人

10人



個人事業主

10人



個人事業主

10人



個人事業主

10人



個人事業主

10人



個人事業主

10人



個人事業主

B店

合計10人

10人



個人事業主

みんな知り合い同士
ならその知り合いとも
すぐ仲良くなれるしね



KAZUNO BUCHO

アーティスト成長支援チームの期待効果（集客）

『集客力』 チームに名前を付けてブランド化することで物販の売れ行きの幅を広げることができる。

チーム名



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主



個人事業主



ポスター

なんとか音楽集団
クリスマスライブのお知らせ



お？あの人たち
やってるみたいだね



KAZUNO BUCHO

アーティスト成長支援チームの効果（企画力）

『企画力』 一般的なブッキングライブではライブハウスから出演アーティストに出演依頼をして調整。

3時間のライブのケース

ライブハウス

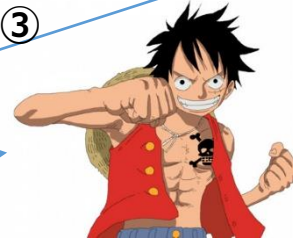


〇日ご出演如何でしょうか？

出演依頼①
30分



出演依頼③
30分



出演依頼⑤
30分



出演依頼②
30分



出演依頼④
30分



出演依頼⑥
30分



調整が大変そう



KAZUNO BUCHO

アーティスト成長支援チームの効果（企画力）

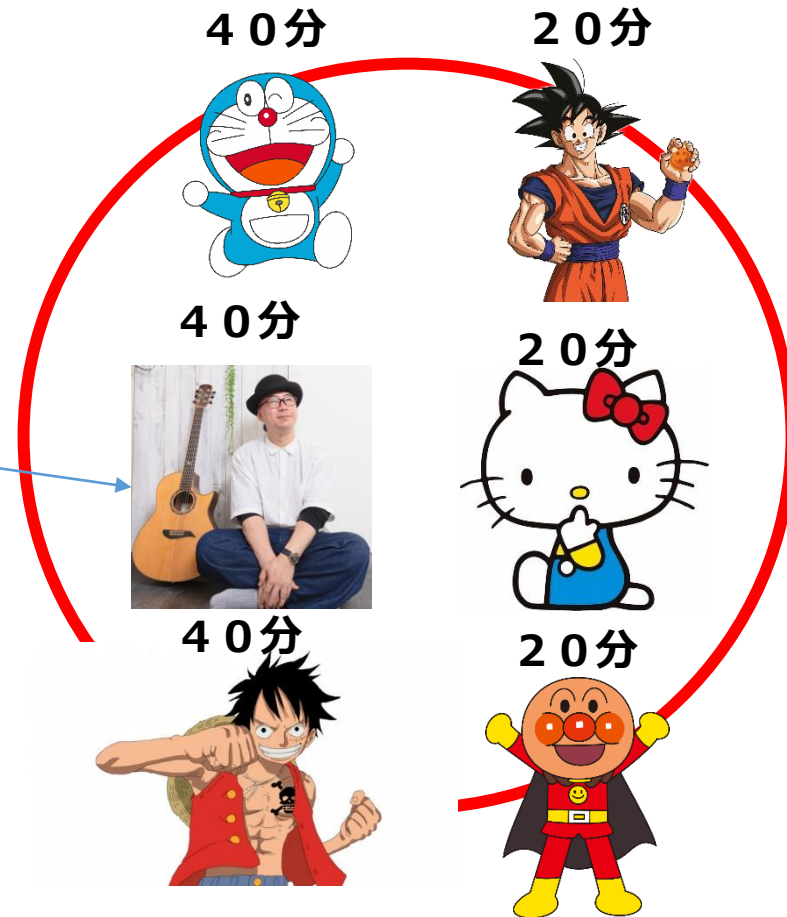
『企画力』 アーティストで1つのチームをつくることで出演時間を柔軟に調整できるようになる。

3時間のライブのケース ライブハウス

180分をシェアする考え方



出演依頼



お互いに助かるよね



KAZUNO BUCHO

**そんな形でチームで活動をしていくと
様々な利点があつたりすると思います。**