「私たちの音楽ビジネス」

日　時／平成22年2月16日（火）

場　所／名古屋市西文化小劇場

講　師／㈱サンデーフォークプロモーション
取締役相談役

桑　原　宏　司　氏

音楽の仕事は ワンナイトドリーム

1951年に生まれました。兄の影響で音楽が好きになり、ビートルズやローリングストーンズなど洋楽のロックを聞き、中村高校で先輩のバンドを観てバンドを作り、ドラムスを担当、音楽にのめり込んでいました。大学でも違うメンバーで3ピース（ギター・ベース・ドラムス）バンドを組みました。

その頃あった『バイタリスフォークヴィレッジ（後のライオンフォークヴィレッジ）』という深夜放送の番組で、1971年ですが、第1回全国フォークソングコンテストが開催されることになり、名古屋で活動しているチェリッシュが応募したいけれどドラムスがいないということで、私に声がかかりました。というのは、大学のフォークソング研究会の先輩のつボイノリオさんとチェリッシュの奥山さんで高校時代にＣＤを制作したことがあって、その縁でチェリッシュのドラムスとして中部地区代表で出場、そこでビクターレコードのプロデューサーの目に止まり、9月5日、松井悦子さん、松崎好孝さんとの5人で『なのにあなたは京都へゆくの』でデビューしました。その年の年末番組『行く年、来る年』では、名古屋のレジャックのディスコで歌い、全国ネットで放送されましたが、それを最後に私たちはバンドを抜けることになりました。

原因はお金の事もありましたが、音楽方針の違いです。

私は大学に行きながら家の商売の手伝いをして、週末はチェリッシュのバンド活動をしていたのですが、『なのにあなたは京都へゆくの』はシングルで30万枚売れ、また全国のトップテンの番組にも出たことがいい思い出です。

その後、チェリッシュは松井さんと松崎さんの2人で売り出し、日本のカーペンターズというキャッチフレーズで人気が出ました。

そういうことで、音楽の仕事は、ワンナイトドリーム、ある日突然有名になると大きく飛躍できて大金が入ってくることを知り、素晴らしいビジネスだと思いました。

素晴らしい人たちとの 出逢いで方向転換

その後、つボイノリオさんがミッドナイト東海で深夜番組をやっていましたので、東海ラジオへ遊びに行ったとき、スタジオでつボイノリオさん、奥山敬造さんの男5人でテープを録音して放送したら、すごい反響があって、ビクターレコードから再デビューすることになりました。そのときは几帳面な私がギャラを預かり、経費を除いてみんなに分配していました。

チェリッシュの時に知り合ったサンデーフォークプロモーション（以下サンデーフォーク）を興した井上隆司さんは、音楽に対しての情熱があり、熱心な方でしたので、マネージャーを2年間お願いしました。

大学は5年かけて卒業、バンドは惜しまれつつ解散しました。

メディアや広告に興味がありましたから、小さな広告代理店に就職しましたが、つまらなくて11カ月で辞めました。23歳でした。

サンデーフォークの井上さんのところに遊びに行って、「昨日会社を辞めた」と話したら、「桑原さんはメディアに入りたい、広告の仕事がしたいと言っているが、逆にメディアや広告代理店と仕事をするのも面白い」と言われ、翌日から、サンデーフォークに勤めることになりました。

大学は経済学部、几帳面ですし、机の上で計算するのは嫌いではありませんでしたので、税理士とか会計士になろうと漠然と考えていたのですが、つボイノリオさんや奥山敬造さん、井上隆司さんと知り合い、特に井上さんの音楽ビジネスに対する理念、人との接し方の一生懸命さに感化され興味を持ったことで、私の人生はいい方向に変わったと感じています。

時代の流れに乗って 年商80億円

76年3月に入社した当時、サンデーフォークは有限会社で、社員は私を入れて5名でした。いまだに仲間内で集まって何かをやっているという感覚でいます。

入社したときの年間のコンサートは16本、年商3,600万円、コンサートの動員数は1万人ほどでした。

今は年商80億円ほどの売上が続いています。社員は約80名、年間のコンサート動員は160万人前後です。

サンデーフォークがこれほど大きなビジネス規模になったのは、サンデーフォークだけの力ではなく、3つの要素があると思います。

①「時代背景」です。70年安保の闘争があった頃です。アメリカからきたフォークソング、日本では岡林信康さんなどのフォークソングシンガーたちは若者にとって代弁者であり、多くの若者の心を捉えました。

音楽が好きな学生や若者はアーティストになったり、レコード会社の制作者になったり、またラジオ局、新聞社に入社したり、我々のように地域に残ってプロモーターとしてコンサートを企画したりして、音楽業界は一大産業に成長していきます。

私たちは、アリス、甲斐バンド、サザンオールスターズなど、まだ売れない新人の時からプロダクションとかレコード会社と一緒になって名古屋でキャンペーンをして、放送局のゲスト出演、レギュラー番組の依頼、地元の企業のＣＭ、イベントを組んでのライブ、学園祭の企画をしました。

70年代後半、山田さんというＴＢＳの名物プロデューサーは、テレビでもきちんとした音楽を届けたいと『ザ・ベストテン』というナマ放送の音楽番組、しかも生中継もする画期的な番組を始め、ニューミュージックという言葉が生まれ、ハウンド・ドッグ、サザンオールスターズ、アルフィー、松山千春、長渕剛など多くのアーティストがスターになりました。

80年代にエピックレコードが出来て、佐野元春、渡辺美里、ストリート・スライダーズなどのロック系の音楽と融合して面白い時代になったのですが、それがテレビや新しい音楽雑誌『Ｇｂ』とコラボし、また各地のレコードショップにはプロモーションビデオが流れ始めました。

元々深夜放送は、若者の間でブームを続けており、レモンちゃん、オリーブ、アマチンなど人気のパーソナリティーが登場して以来、ラジオ局という媒体も我々を応援してくれて、音楽シーンが広がっていきました。

②名古屋という「土地柄」です。東海エリアは10％のシェアがあるのですが、キャンペーンをするのに東京は広すぎ、大阪は雑多ですが、名古屋は中日新聞とかメディアが集中しており、凝縮して攻めることができる重点地域でした。

名古屋は封建的地域と言われますが、進歩的と思われる我々の業界でも、当時は大変に封建的でした。放送局を回ってラジオ局のディレクターやプロデューサーにお願いして曲をかけてもらうのですが、まともに口を聞いてくれないのです。うちは東海ラジオやＣＢＣラジオに毎日通って一緒に食事をしたりしていましたから、便利屋でもあったのですが、サンデーフォークを通してなら話ができるという、東京と名古屋のパイプ役といういいポジションが作れました。

また、名古屋の人はブランドに弱いですね。「このミュージカルはニューヨークで何日間満員になった」、「武道館を満杯にした」という話題作りをしてからチケットを販売するとすぐ売

り切れ、仕掛けがしやすい街でした。

新しいビジネス、ロイヤリティービジネスで飛躍的成長

そして、こういう仕事に関わった大きな要素は③「ロイヤリティー（著作権）ビジネス」です。

著作権は、アーティスト、創造者を国の法律で保護する大きな権利です。日本には２つの著作権管理団体があり、有名なのは日本著作権協会（ＪＡＳＲＡＣ）です。著作権協会に登録した楽曲について、アーティストに代わり使用料を徴収する団体です。「ＣＤを出す」、「放送局で曲がかかる」、「カラオケで歌う」と数パーセントの著作権が設定されています。出版会社は、アーティストと契約をして著作権協会に登録するだけでコストはありませんから、すごい利益を生むのがロイヤリティービジネスです。

ＣＤアルバムは３千円程度で売られていますが、ＣＤショップに25％前後、残り75％ほどがレコード会社のものになります。そのうち約30％が著作権協会に入ります。協会は６％の手数料を取り、残りは原盤会社と出版会社に振り分けられます。

サザンオールスターズの桑田くんは音にこだわります。今は自分のスタジオを持っていますが、20年ほど前は、３カ月から長いと半年間もレコーディングスタジオを押さえて何回も練習をするので、スタジオの使用料、ミュージシャンのギャラを考えますと数千万円の費用がかかります。原盤を作る会社は、10万枚売れば３千万円ほどの印税が入るのですから、コストを３千万円で押さえれば、後は何もしなくてもお金が入ってくるのです。

演歌歌手やアイドル歌手はヒット曲が出て人気が出ても自分が出演してギャラを稼ぐしかありませんが、桑田佳祐さんや小室哲哉さんは、寝ていてもお金が入ってくるわけで、ビジネス規模が違います。

私が音楽業界に入った時は、作品を自分で創造して歌う、いわゆるシンガーソングライターが続出した時代で、私たちもその大きな歯車の中の新しいビジネスで飛躍できました。

昔と今の音楽ビジネスの変遷

私がサンデーフォークに入った頃は、ライブハウスもなくて、浜田省吾さんも長渕剛さんも若かったですから、年に100回とか150回も、ライブを行い、その入場料金は安くして、自分たちの曲やＣＤを宣伝するために、全国の小さなホールを回ってライブ活動をしていました。

私たちは売れてから付き合うのではなく、売れる前から一緒に苦労した関係ですから、人気が出てからもその人間関係は続き、久しぶりに名古屋に寄ってくれると昔話に花が咲く関係を保てています。

しかし、CD、DVDの売上は95年がピークで、ＣＤの総販売数は95年が224万枚（売上約７千億円）、2009年度の総販売数は98万枚（3,500億円）で約半分になりました。これはダウンロードの問題と、レンタルＣＤショップが影響していると思いますが、レンタルやダウンロードは、一方では、アーティストのプロモーションになっていると思います。

ダウンロードの配信売上は年々伸びています。2005年は343億円ですが、2008年は906億円です。配信にも印税がかかりますが、ＣＤの売上に比べビジネス規模は小さいです。

上場しているエイベックスは年間の売上を維持することもあり、コンサートのサイクルを早くしていて、倖田來未さん、浜崎あゆみさんは、ほぼ毎年コンスタントにコンサートをやっています。昔はＣＤを売るためにライブをやっていたのですが、今は目的が違ってきたと思います。

今、東京サイドが一生懸命やっているのは、ファンクラブです。ファンクラブでファンを獲得することは大きなメリットがあります。SMAPや嵐などが所属しているジャニーズ事務所のファンクラブには45万人ほどのファンがいて、その年会費だけでも、すごい収入です。最近はファンクラブだけのコンサートをするようになりました。これはファンにとっては大きな優越感です。印税収入が落ちた分、コンサートのチケットやグッズを売って収入を得ることが大切になってきました。

昔はレコード会社や一般企業の冠等で高額な協賛費を得ていましたが、今ではそういうこともなくなり、入場料が徐々に値上げされています。

不況でも売上は維持

私どものメインの仕事はコンサートです。マーケティングをしているぴあ総研の資料によりますと、2008年の総売上（ライブエンタメ市場――音楽、舞台、映画、スポーツ、遊園地の５品目）は、１兆1,160億円でした。前年比1.2％増です。世の中の景気が悪い割りには売上は減っていませんが、映画と遊園地については動員格差が広がっていて、遊園地は東京ディズニーランドが一人勝ちだそうです。

不況の時には映画やディスコ、ＣＤ、ＤＶＤ、ゲームソフトなど数千円の手軽なレジャーが強いと言われていまして、私のところは160万人前後で数字は変わっていませんが、15,000円を超える高額な商品が少し売りにくくなっていると感じています。

昨年、『コルテオ』というサーカスをやったのですが、過去にない動員数で、満席率97％でした。12,000円で押さえたからで、もう少し高いと売れ残ったのではないかと思います。

少し大人向きのコンサート、谷村新司さん、加山雄三さん、さだまさしさんなどのコンサートの場合、週末と平日では２割ほど動員数が違います。先日は、ユーミンのコンサートを３時開演でやりました。今まではエンターテイメントは文化だと思っていましたけれど、これからは、お客様の立場を考えたサービス業のニュアンスも加味しなければと思っています。

私たちが一番頑張ってきた時と今では、少しずつビジネスのやり方が変わってきていますが、私たちがやっているのは“非日常の提供”です。非日常がないと楽しい人生になりません。私どもの会社は、その非日常を毎晩のように皆さんに提供できるわけですから、非常にやり甲斐のある仕事だと思います。

基本は宣伝の場であるコンサートのプロモーション

サンデーフォークの基本スタンスは、「アーティストに場を提供すること」です。アーティストにとって一番大事な宣伝の場であるコンサートをプロモーションする、日本で最初にプロモーションと名前が付いた会社です。

今は、成熟してしまったビジネスですが、当時は、「このアーティストは、どこでどのタイミングで売り出すのか」、東京サイドと相談して任されてやってきましたから、大変ですが面白かったし、やり甲斐がありました。

私は今、音楽文化の地産地消を提案しています。名古屋で頑張っているアーティストを名古屋で応援して“名古屋のスター”を生むのです。

万博の時に、金山駅の再開発で『アスナル金山』という商業施設ができたのですが、プロデュースした北山さんから「音楽で何かできないか？」と相談がありましたので、名古屋のインディーズのためのステージを造ってもらいました。毎日５時から６時まで２組が演奏しています。

その延長で栄ミナミ音楽祭が2007年から始まって今年で４回目になります。矢場公園、ナディアパークなど大津通りを中心とした公認ストリートライブ会場で、名古屋のインディーズのメンバーと東京の有名なアーティストと一緒のステージで演奏する音楽祭です。

栄と金山で音楽を発信する場が出来ましたので、次は名古屋駅で何かできないかと考えています。地域の色に合わせて名古屋駅でジャズ、金山でＪポップ、栄でヒップホップやポップス、ジャズはradio-i、ヒップホップはZIP-FM、ＪポップはＦＭ愛知とコラボして、音楽の地産地消で街を楽しく賑やかにすることをこれからも続けていこうと思っています。

この記事は平成22年２月16日の講演を要約したものです。

文責（社）名古屋西法人会