

【講義原稿】第4回 オンライン有料配信イベントを企画しよう

講師：谷田 晴也氏（CAFE&BAR OBBLi オーナー店長、一乗寺フェス実行委員会実行委員長）

谷田氏 「ただいまご紹介にあずかりました一乗寺フェス実行委員会の谷田と申します。今日は限られた時間ですけれども、いろいろと私が実践した内容をご紹介しながら、皆様のお役に立てるような内容にできればいいと思っておりますので、よろしく願いいたします。」

エトウ氏 「事務局のエトウと申します。本日の講座は、私が進行の補助をさせていただきながら進めたいと思っております。そうしましたら早速ですけれども、最初に概要とかをお伝えする前に、今、谷田さん、一乗寺フェス実行委員会の皆さんがどんなところまで一体オンラインで到達したのかというところで、一乗寺フェス 2020 の様子を見ていただこうかなと思うんですが。」

谷田氏 「皆さん、音楽フェスというとなんかイメージ持たれるか、それぞれ認識が違うかと思えますけれども、だいたい大きな会場に複数のステージがあって、それを1枚のチケットでうろうろしながら楽しむといったもので、京都にもいくつか、それを街に置きかえて、街のいろんなお店がライブ会場になっているフェスっていうのがあるんですけれども、我々もその1つとして2015年から実施しておりました。今年は、それもすべて無観客で開催するというので、なるべく現実のフェスに近い内容の実施を行いたいということで、今ご覧いただくモニターのほうに入れているこの街を模したサイトを制作しまして、このなかで1日なんですけれども、今お手元にチラシがいらしていると思いますが、たくさんのお出演さんが同時にライブを行うというのを、あたかも街に行ってるかのような形で見ていただくようなフェスとして実施を行いました。ではこれが、今マップになっているんですけれども、この文字がすべて小規模なお店になっております。この枠が全部出演者さんなんですけれども、10時台から夜の9時までライブを複数開催しました。じゃあ、実際のライブの様子をご覧いただきたいと思えます。」

(0:02:50~0:03:17 動画が流れる)

谷田氏 「これは、毎年ライブ会場になっている焼肉屋さんのビルの屋上、地上から3、4階部分にあたるような場所なんですけれども、ここを今回の配信のライブ会場として実施を行いました。こんなお店とともに、今年はオンラインということで、今まで我々の街にはいわゆるライブハウスというような、大音量出せる会場がありませんでしたので、今年はオンラインということにきっかけにこれまで関係のありました、京都の礫礫という老舗のライブハウスに会場に参加していただきまして、今までの街フェスには出演が適わなかったバンドスタイルの出演者さんに出演いただくことができました。」

(0:03:55~0:04:07 動画が流れる)

谷田氏 「これも同時にリアルタイムに一乗寺のお店では小っちゃなライブが進んでいるというなかで、やはりライブハウス業界自体も大変な状況ということで、フェスの開催がかなり中止になっていたりして、出演者たちもかなり困っているということで、出演者のツテを辿って、東京の大きなライブハウスもこの一乗寺フェスの会場としてご参加いただくことになりました。」

(0:04:40~0:04:58 動画が流れる)

谷田氏 「このように急に音が大きくなったのに理由がありまして、やはりライブハウスならではの音響というのを伝えることに成功いたしました。こんな形で今年は実行を行いました。さらにフェスに行くと、みんなやっぱり公式のグッズとか出演者さんのTシャツとかを買い求める列ができるような状況がありまして、そういうことも反映したいのと。あとは一乗寺のフェス会場がすべて飲食店だったりだとか物販店であることから、街の魅力を少しでも知ってもらおうということで、サイト内にショップ部分を制作しまして、このようにECサイトのような形でいろんなお店の商品が買えるような仕組みを作りました。それと同時に出演者へのチップ、投げ銭とか、これは出演者グッズなんですけど、こういったものも同時に購入できると。これは先

ほどご覧いただいたライブ画面の、この同じ画面の下にもこのように商品が並んでおりまして、これを押すと商品が買えるというようなサイトの仕様になっております。加えてやはり配信になってから、リアルタイムで見られたいって方もたくさんいらっしゃるんですけども、当日どうしてもご都合が悪いってことで、どこのサイトでもアーカイブを保存して、それも販売するようにされているんですけども、この一乗寺フェスのアーカイブは少し特徴がありまして、フェス当日はこのタイムテーブル、先ほどご覧になっていただきましたもののように、見逃してしまったり元に戻れないと。つまりものすごくリアルタイム感のある状況を作った上で、1週間のアーカイブ期間は今ご覧になっているように、どちらでも好きなプログラムからご覧いただけると。これによって、たとえば演奏時間がかぶってしまったりどっちも見たいというようなニーズが実際リアルなフェスでもよくあるんですけども、そういったものすべて解消しているという仕様になっております。」

エトウ氏 「ありがとうございます。ここに来るまでにいろいろなご苦労があった話も含めて、これからいろいろとご説明いただきたいと思っています。そしたら、スライドに戻していただきまして。今、一乗寺フェスの全体像を見ていただきましたが、そもそもじゃあ一乗寺フェスってなんなの？というところから、今日はいろいろとお伺いしたいというふうに思っています。自己紹介も含めてお願いできますか。」

谷田氏 「私、一乗寺の端っこというか、東大路通り沿いで CAFE&BAR OBBLi というカフェバーを営んでおります。それ以外に、カフェバーの店内でも過去に小さなライブを頻繁に開催しておりまして、その流れで2015年に一乗寺フェスというのを地域で開催するようになりました。あらためまして谷田と申します。よろしくお願いたします。」

エトウ氏 「では早速ですけど、一乗寺フェスですね、一乗寺フェス実行委員会、先ほど2015年から始めたということなんですけれども、そもそもどんなイベントで、どんな目的、きっかけが、なんで一乗寺でそういうことをやっていこうと思われたんでしょうか。」

谷田氏 「きっかけは、お店がたくさんあるエリアなんです、一乗寺というのは。商店街組織のようなものも旧来ありまして。いろいろ、いわゆる御神輿が通ったりとかそういうものもありますし、叡山電車が通っておりますので、秋の紅葉のシーズンには大変たくさんの方が降りて観光される場所なんです。お店が、その旧商店街があった時代から2世代ほど経過しておりまして、新興の店主がたくさんいるなかで、店主同士の横のつながりを作ろうということが、最初にフェスを始めたきっかけです。そのフェスでできたつながりを地域に還元していこうということで、いろいろ学生さんに入ってきてもらったり、あとは地域の音楽をされてる方とか、それから特殊な技術を持たれてる技術職の方とか、そういったお客さん同士で制作してきたのが一乗寺フェスです。」

エトウ氏 「ということは一乗寺フェス実行委員会は、運営してる皆さんはプロのイベント屋さんとかではなくて、店主さんとか、学生さんとか。」

谷田氏 「そうですね。」

エトウ氏 「お客さん？」

谷田氏 「はい。僕も今こうやって講座にいろいろお招きいただいて喋っていますけれども、元々は音楽好きのカフェバーの店長でして。特にその技術的なことも、音響もまったく触れないような状態でライブを行っていましたので。そんななかでも地域でバンドをされてる方とかが音響のお手伝いとかしていただいた流れがずうっとこう広がっていくようなイメージですね。」

エトウ氏 「なるほど。ありがとうございます。今画面に映っているところに一乗寺フェスの活動ってのがいろいろ書かれてるんですけども、真ん中に音楽フェスと書いてあるんですが、それ以外にもベンチプロジェクトとかストリートピアノとかいろいろあるんですが、どんなご活動を全体的にはしているんでしょうか？」

谷田氏 「街ですのでいろんな属性というか、いろんなところに所属されている方がいらっしゃいまして。たとえば子育て世代、それから会社員の方、シニアの方、さらには学生さん。それから店主も含まれるんですけども、そういった方々が地域で特に結

びつきもなくばらばらになっているような状況だったので、それを我々が商店という場所を通じてつなぎあわせていこうということで、対象をいろいろ設定して、いろんな人がくっつくようなおもしろいことをやろうということで、まず 1 番基本的なゴミ拾いをお店の周りの人たちで月に 1 回やろうとか。あとは観光地なんですけど、座れる場所がお店の店内にしかないってということで、滞在時間が非常に短くて、人の割にはなんでこんな儲からないんだみたいなことをみんなが言い出したので、じゃあもうちょっと留まってもらえるように街のいろんなところにベンチを置いてみましょうかっていうことで、学生さんとベンチを作ったりとか。あとは、ちょっと前の時代ですけれども、やっぱり SNS やられてない方もたくさんいらっしゃいますので、そういった方向けに地元のコアな、マニアックな情報を載せた新聞を印刷して配ってみようとか。あとは、最近ブームで増えてきているんですけども、街角ピアノとか駅ピアノといったような街のなかに何か注目を引く場所があって、そこにいろんな方が足を止めてピアノ弾いたりするっていうのも受け入れられるような、寛容な街になろうっていう意味も含めて、ピアノを置いたのと。あとは災害とか有事の際に、特に学生さんが街で頼れる人がいないということで、頼れる兄ちゃん姉ちゃんになろうということをお店主で結託して、どんどん目立っていきうということで活動を始めました。」

エトウ氏 「なるほど。ありがとうございます。そんな形でそもそも横のつながりから、この一乗寺フェスの取り組みがスタートしたということで。またあとで一乗寺フェスでどんなことをしてきたか、お伺いしたいと思うんですが、次のスライドですね。今日のテーマですけれども、「オンライン有料配信イベントを企画しよう」、というふうになっていると思います。会場とかオンラインでも、本日多様なジャンルの皆さん、文化芸術に関わる皆さんが参加されていて、それぞれお立場も違うと思うんですが、こういった状況のなかで、オンラインの配信には取り組んだことがあるけれども、有料ではなかなか難しい。特にクオリティーの問題とか含めて、皆さんいろいろな葛藤抱えながらされていると思っています。そうしたなかで今回、こういったオンライン有料、まあ今最終的にはフェスの状態まで持って行っていきますけれども、に取り組もうと思ったきっかけをそもそもとして、いろいろとお伺いしたいなというふうに思っています。」

谷田氏 「まさにうちの、一乗寺フェスとして配信を最初におこなったのは 4 月 10 日なんですけれども、その辺りのスケジュールというのは、当然ながら去年（2019 年）の末にはもう決まっていて、何組かすごくいいアーティストさんをブッキングというか、出演が決まっていたんですね。そんななかで徐々にコロナの状況が悪化していったなかで、やっぱりライブする場所がほんとにどんどんなくなってしまったりとか、あとは我々飲食店のほうもどんどんお客さんが減っていくっていう状況のなかで、補助金などの話がぼつぼつと出たりするんですけども、やっぱり待っているとおそらくいろんな方が（配信ライブに）トライするであろうということで、とりあえずやってみましょう、みたいな形で配信を 4 月 10 日にやったんですけども。そもそも一乗寺フェスの 2019 が終わったあとの反省会で、我々ちょっと会場のキャパ（※定員数）が多いところでも 35 とか 40 ですので、お招きしているアーティストさんと不釣り合いな、もっと集められる方がたくさん出ていただいているのに、キャパの問題でいろいろ来場者さんにご迷惑をかけたとかご不便をかけたこともあって。2019 年の 12 月の段階で、来年はぜひ配信をやってみようというふうに、実は制作スタッフのほうで話していた内容がそのまま 4 月にスライドして、すぐ実施できたというのが実際のところですね。ま、そこからは、近所にたくさんミュージシャンがいらっしゃったりとかするのもあって、順繰りでやっていったっていうのが。」

エトウ氏 「実際に音楽とかも関わられてる方々とかいらっしゃるなかで、やっぱり皆さん多様な立場にあると思うんですが、有料配信をやっていく必要性というか、お金の関係とか含めてあったんでしょうか？アーティストの方とかもそうですし、もちろんライブハウス、バーの皆さんも収入の観点とかも含めて、その辺りはどうですか？」

谷田氏 「そうですね。まあいわゆる、テレビに出られるようなバンドとかではなくて、我々が

ご一緒しているのは、やはりツアーを各地で回って、当然なかには大きなステージもあるんですけども、ほんとにもううちのような 2、30 人の規模のお店に、毎年恒例で来ていただいて、ぎゅうぎゅう詰めになって、みんな楽しく帰っていくみたいなスタイルを年間続けられてる方、多分ライブに限らずほかの業態、たとえば演劇とかでもいらっしゃると思うんですけども、まず移動ができないということと、更には人が集まてはいけないという、いわゆるもう三重苦のような状況になって。実際そういう方たちってというのは、たとえば音源の収入であるとか、それからタイアップの楽曲の収入であるとか、そんなものは基本的にない。基本的にはほんとにライブを日々続けて生活されているようなスタイルの方がたくさんいたので、まあとりあえずいつも 40 人ぐらいうちの店には来ているミュージシャンだから、最低 30 人ぐらいは来るんじゃないか、みたいなところから始めました。それが蓋を開ければ、大変ご好評いただきまして、いわゆる全国の彼らが行けないところの方たちうちの配信を見ていただいたりとか、そういうふう、いろんな気づきをいただいたのが当初のあれですね、4 月の取り組みの内容ですかね。」

エトウ氏 「ありがとうございます。もう 1 つ、このあとのところでも話が出てくると思うのですが、今スライドの 3 つ目のところ。インターネットライブ配信の実態というふうにあるんですが、今いろいろな形でライブ配信をやる仕組みと言いますか、サービスがいろいろ出ていると思うんですけども、その辺りについては、実際に今やられてるなかでどのように見られていますか？」

谷田氏 「僕たち、最終一乗寺フェスはオリジナルのサイトで配信まで行ったんですけども、元々はちょっとご存じかどうかわかりませんが、ツイキャスというサービスがありまして、そこがコロナ禍でかなり早い段階で手数料無料にしてくれておりました。そのころ大手の、たとえばチケット販売関連のイーラスとかぴあととか、その辺りはまったく配信してないなかで、ちょっと怪しいなっていう、なんかサードパーティ的な配信サービスかツイキャスか YouTube ぐらいしか選択肢が当時なくてですね。当然ながら YouTube は、どなたでも見やすい状況にはあるんですが収益化がご存じの方もたくさんいらっしゃると思いますが、かなり難しいと。そういうなかで有料配信のサービスを選ばないといけないときに、やっぱり手数料が無料だったっていうのが、いろんなことを無視してもよかったんですが。ちょっとマニアックな方向けのサービスなので、チケットを買うのが難しかったりとか、そういうのがサービスによってバランスがあるんですけど、買いやすいけど画像がちょっと荒いとか、いろんなパターンがあるんですけど。なので、そのツイキャスに合わせた説明とか買い方の、この動画で説明したりとかっていうフォローを正直めちゃくちゃやりました。なので、それでもやっぱりトラブルはありましたけど、やっぱりそのころに関しては、もうやったことに対してすごく反応がよかったので、ある程度、視聴者さんが頑張っておうとしてくれたっていうのが多分実際のところだと思いますが、サービスによってはいろいろ不具合とかトラブル起こしていたところもたくさんあるので。今とは状況が違うと思いますけども。」

エトウ氏 「そうすると、いろいろ状況があるなかで、最終的には今は独自サイトを作ったというところに行きましたね。」

谷田氏 「そうですね、はい。」

エトウ氏 「わかりました。そういった状況のなかで取り組んできたということで、次のスライド行ってもらってもいいですか。一応一乗寺フェスを今回 2020 まで行かれるまでに、いきなり 2020 のこの取組をしたというわけではなく、先ほどもありましたが、そもそも一乗寺フェスの 2015 から 2019 までの取り組みがあったりだとか、その 4 月以降さまざまな配信をされてきたというふうに向っています。その辺りのことも伺いたいというふうに思うんですが。そもそもとして 2019 までの一乗寺フェスはリアルで開催してきたと思うんですけど、どんな活動をされてきたかを教えてもらえますか？」

谷田氏 「フェス自体は、先ほども申しあげました通り、地域の活性化を目標にしていたんですけども。その片方でやっぱりライブに足を運ばない方、ライブに行ったことがない

っていう方がほんとたくさん、業界的にもいらっしやって。まあもっと言えば音楽は聴かないんです、みたいなことを表明される方までいらっしやるなかで、やっぱり我々はライブのよさを勝手ながら知っていると思っていたので、たくさんの方に、まずは気軽にライブに触れていただくという意味でのフェスの実施でした。なので、たとえばお子さん連れを無料にしたりだとか、あとは2部制にして、有名なアーティストさんのときはちょっと高いけど、日中であればめっちゃ安くするとか。それから無料で入れるゾーンを作ったりとか。あとはなんででしょう、軒先に、会場に入らなくてもいろいろ賑わいできてますよ、みたいな造作物を作ったりとか。そういう街のいろんな方に、音楽っていいんですよ、すごく楽しいもんですよっていうのをしっかりと知ってもらうとともに、やっぱりそういうものに対しては、我々是对価を払わないといけないってのはずっと初期から言っていたので、投げ銭でやるのではなくて、しっかりチケットを設定して、文化を支えるという意味もあるんですけど、ちゃんとペイしてもらってイベントに参加してもらってということをまあ特に。その2点を心がけて2019年までは開催してきました。」

エトウ氏 「結構こういうライブバーではありますけれども、お店とかでアーティストさんが演奏、一乗寺の場合だったら美容室さんとか、ほんとにいろいろな店舗のなかで演奏もされてると思ってまして。その辺りのリアルで開催していたときから、アーティストの皆さんのご反応というか、クオリティーのこととか、要は、ちゃんとしたっていうとあれですけども、ライブハウスとかではないところで実施してきたと思うんですが、その辺りのアーティストの皆さんのご反応とか、逆に皆さんの、運営側のご苦労とかはどんな感じでしたか？」

谷田氏 「基本的には、音響設備があるお店が私の店しかないなかで、1番多いときは12カ所ぐらい会場にしてきたので、まあその以前というか、初年度からやっぱり音響設備をなぜお金を払って入れないといけないのかと。うちの店は狭いんだからスピーカーもいらないでしょ、みたいなことを、PAという用語があって。皆さんご存じかも、パブリックアドレスっていうんですけども。それを教えるところからスタートしましたね、まずは。それが1番苦労で、あとは普段、え？普段普通に飲みに来ているんだからチケットいらないだろう、みたいなことまで言われたりだとか結構ありましたけれども。やっぱり出演されているミュージシャンの方々。特に楽屋を設定した年度がありまして。それまではもう来て帰るみたいなことだったんですけど、集会場所作ってそこを、お店の人たちがみんな、まかないを持ちよって、ライブする会場から逃がしたお店のおしゃれな椅子とか植物とかで飾ってやったんですよ、去年。それがめちゃくちゃ好評で、こんなに街のいろんな人が僕たちが演奏する場所を作ってくれてありがとう、みたいな声をたくさんいただきましたし。あとは何より、フェスは長くて2日間なんですけど、フェス以外の日に普通にふらっと遊びに来てくれるミュージシャンがたくさんいたりとか。あとはフェス以外のときにライブできないか、っていうご相談いただいたりとか。そういうのがほんとにこの5年は、年々増えてきたなっていうのが実感ですね。それに伴って、フェスに関わっていないお店の人も、あ、秋には毎年こういうのがあるんだね、みたいなのがようやく進んできた去年のところで、今年コロナっていうので、大変悔しい思いをしているんですけども。」

エトウ氏 「なるほど。特にあの、今日視聴されている皆さんからすると、特に演奏する際のクオリティーがちゃんと届けられるのかっていうときに、ちゃんとしたホールとかだったらいいけれども、お店でやるとか、そのライブ配信もそうですけれども、非常にそのへんのクオリティーが心配。ご自身が出したい音が出せないとか。音楽だけではないですが。そういった話はよく聞くんですけども。そういった辺りは、一乗寺フェスをやられているなかで、アーティストの皆さんからはどのようなご反応がありました？」

谷田氏 「4月10日のその1回目の回るときは、ほんとにもう急遽、熊本からのミュージシャンがほんとにもう売り上げなくてもいいからやりましょう、みたいな形で来てくださったんですけど。それを翌週に配信アップ控えてるちょっと某有名ミュージシャン

が見ると。それがよかったらやります、みたいなことだったんですけども。まあボロカス言われまして。ほんとに、これじゃあ僕はできないぐらいのレベルのことを言われたんですけども。実は、そのときにもう既に 1 回目の音はだめだっていうのは、僕たちはわかってやっています。2 回目からは、その配信を元々やっていたメンバーがセットアップをすることになっていたので、押し切ったんですけども。正直その、聞いてみて、あ、これやばいなってような音には、今の電子機器であれば、僕たちのような配信用の機材を揃えなくてもある程度の工夫でいけると思っています。今ここにあるんですけど、これ iPhone11 なんですけども、これのマイクにちょっとオプションで風を防ぐものとかをつければ、正直全然有料に耐えられる配信が僕はできると思っています。」

エトウ氏 「ありがとうございます。まあそういった形で、アーティストのご反応も見ながらいろいろ取り組んできたと思うんですが。まず最初に 4 月のころから徐々にやってきたときには、まずは単発のというか、ライブ配信をやってきたということですかね？」

谷田氏 「そうですね。ちょっと今、じゃあそのやばかったときの映像を。4 月 10 日をまず見てもらったほうがいいかな？」

(0:28:09~0:28:56 動画が流れる)

谷田氏 「これが。あ、音量このままでいってもらいたいんですけど。ま、こんな音響でやっています。2 回目は。これが 2 回目ですね。このときカメラがマルチになって。3 回目になると、カメラが動くようになりまして。たぶん全然違うと思うんですけど。正直 4 月 10 日のやつでも結構がんばって音響やっていたので、まあ、今はあんなつなぎ方しないんですけど、当時としてはそれなりのものだったなとは思っています。」

エトウ氏 「最初のほうは実際には、さっきもツイキャスの話とかもありましたけど、実際にはどんなサービス使って配信をしたりとかってありますか？」

谷田氏 「ずうっとツイキャスを使っていました。4、5、6、7、8 月にちょっと別の配信をしているんですけども、それは割とファンの方が、5、6 代オーバーの方が多くミュージシャンの方だったので、ちょっとこれはツイキャスは無理だなんていうことになって、YouTube で公開状態にして、あとから気に入った方はうちの OBBLi っていうお店なんですけども、OBBLi の EC ショップで特典付きのチップを買ってくださいと。その特典は、基本的には、買うとお 2 人の当日の写真、スティールカメラマンが撮った写真を葉書にして送りますという特典をつけて。段階、1000 円、2000 円、3000 円、5000 円かな。段階をつけて、善意に従う形でチップ制という形にしました。これ、ちょっと技術的な話で、最後までいいかもしれないですけど、チップだけは売れないので、何かしらこうデジタルデータなり、紙なりを送らないといけないので、YouTube も、YouTube を限定公開という設定にして、ま、こんなこと皆さん知っているかもしれないんですけど。限定公開のリンクを売るというのは規約違反なので。実はそういうやり方をしてるサービスもあって、どうかとは思ってんですけど、そういうことはもうやらないでおこうと。これは、一応そういうライブ業界で配信を、特に力を入れてやっていくにあたって、そういうことだけはほんとに中途半端なことはせずにまっとうな形で収益化をすることを目指していたので。8 月から YouTube とミックスしながらやってきましたね。」

エトウ氏 「そのへん、使い勝手というか、積み重ね、いろいろされてきたと思うんですけど、ツイキャスと YouTube はもちろん今のお話だったら、聴いていただく方によっても使いやすさとかでも変わってくると思うんですが。今の時点で評価というか、どんなふうに見られていますか？」

谷田氏 「基本的にはツイキャスで配信される場合は、ツイキャス自体の説明をかなり入念にしないと、僕たちでも間違ふことがあるので。ただ囲い込みがしやすかったりとか、サポーターが登録できたりするので、自分の応援するアーティストなり、会場なりのフォロー、サポーターっていう形になると、そのサポーターに配信やるときに通知が行くようになっていたりとかする仕組みがあったりとか。あとはチケット設定も最近段階設定ができるようになりまして、同じ公演でも、さっき言ったように値

段を変えて設定もできるようになりましたし。それから、視聴料金以外にアイテム収益とか、再生回数に応じた収益っていうのが、YouTube なんかよりは全然入りやすいです。ただ、我々ツイキャスで 20 何回やりましたけど、アイテム収益は 2 万円でした。」

エトウ氏 「あまり買ってくれない。」

谷田氏 「うーんとね、アイテムを投げると、画面が動かなくなるので、アイテム機能を切ったんです。」

エトウ氏 「重くなってしまう。」

谷田氏 「いろいろそういう罫が実はツイキャスにはあるんですけど。YouTube は先ほど申し上げました通り、基本的にはスーパーチャットっていうチャットでの投げ銭とか、あとは再生回数に応じた収益化とか、まあハードルがかなり高い状態ですね。」

エトウ氏 「なるほど。ありがとうございます。ほかに、特に春先から夏にかけては、さっきもカメラの場所とか移動の動かし方とか、いろいろ積み重ねがあったと思うんですけど、その辺りの工夫だったりとか、ご苦労とかを教えてくださいませんか？」

(0:33:25~0:33:32 動画が流れる)

谷田氏 「この動いているカメラっていうのは、この前の配信 (4月18日) のアーティストのファンの方で、映画の撮影とかスポーツの撮影に特殊な撮影機材を持っている会社の方です。なので、クレーンのようなものとか、スライダーっていうレールが引いてあったりとかするものも持ってきてくれるようになって。彼らもやはりコロナ下で現場がなくなってしまって、何か今までにないことをしたいっていうことで、ライブハウスとかクラブとか、いろんなところに声をかけたらしいんですが、たまたますぐ反応したのが私だけだったというところでよかったんですけど。なんですけど、ま、そういう機材的なスペシャリティというのではなくてこのときも。実は、このここ、この後ろ、わざとここに外が映るようにしている。この 4月29日なんですけどまさに、ゴールデンウィークもう外出るな、っていう自粛が今から始まるぞっていうときに、このミュージシャンのリクオさんっていう方と、あとは制作チームで話しあって、やっぱり日常感を少しでも配信のなかに入りたいということで、敢えて夕方の開演にして街が、日が暮れていく様子を入れ込んだりだとか。車が行き交っているだけでもちょっと元気になるみたいな時代で、状況だったので、当時は、っていうことをやりました。あと、それに準じて紹介動画を作ったりとか。なんか街の様子が映ってるような、」

谷田氏 「なんか心がけましたね。どれ見たらいいのかな。先ほどどんな事業やってみるかみたいな話がありましたけど、あくまで僕ら街のなかで音楽をやっていたので、その日常にどんどん音楽を溶けこましたいと思うようなことを配信にも活かしたのが、まああれですかね。これでも最後のほうに作ったやつだね。まあ、そうですね。通りが映るようにとかはしました。あとは休憩時間に街ロケをしたりだとか。街ロケするのももう、手元のスマホで撮ったやつを配信に流したりとか。あとは、お店に入っていく扉に手を掛けるところまでを、わざと別撮りにして、配信ライブが始まる前にイントロでそれを流して、扉が開くとライブが始まるみたいな演出をしたりとか。実際そこに、僕も音楽ファンなんで、ライブハウスに行ったときに感じる、なんでここに来ているんだろう、みたいな、なんでここが面白いんだろうなっていうのを、もう 1 回自分で考え直して、やっぱそうだ、磔磔に行くときは磔磔の扉開けるのがいいんだとか、ここのライブハウス行ったら、こういう場所で待機してるよねとか、ここの会場行くときは、ここの駅で降りて、こうやって行くあいだにこういうお店があってみたいなことを、なんとか配信でもちょっと味わってほしいなっていうのを、すごくいっぱいやった気がします。」

エトウ氏 「そうすると、演奏自体のクオリティーとか、その見せ方だけじゃなくて、その前後とか含めたことも含めて、いろいろな工夫をされながらやってきたということですね。」

谷田氏 「そうですね。サザンオールスターズが配信ライブをやったときに、やったんですよ、6月に。あの同じ日に、僕たち磔磔で、竹原ピストルさんとリクオさんっていう2人のライブをやったんですけど。ついに（配信ライブ業界に）メジャーが来たなど。これはもう勝てないと。カメラの台数も技術も、それから予算も全然違うので、僕たちでは絶対できないので、もうそっちに向かうのやめようっていうので、どんどんローカル色を出せるような内容を作るようにしましたね。」

エトウ氏 「ありがとうございます。そうしたなかで、夏ぐらいまでいろいろな積み重ねをしてきて、そのあと、夏ぐらいからは一乗寺フェスに向けての準備も始まってきたと思うんですけども。一乗寺フェスは皆さんのほうで、大阪と京都の2元中継というか、そういった同時配信みたいな、一乗寺フェスに近いような取り組みもいろいろと始まってきたころだと思うんですが、その辺りのころについても教えてもらえますか。」

谷田氏 「徐々に僕たちの配信チームとかにサポートしてほしいっていうお声をたくさんいただいて、先ほどのリクオさんっていう方が、たまたま一乗寺在住で、いろんな場所にツテがあるんですけども、やっぱりみんな配信ができないと。技術的にも、予算的にも。なんとか一緒に来てもらえないかっていうことで、いろいろ磔磔に行ったり、拾得っていうライブハウスに行ったり、あとは大阪のライブハウスに行ったりとかっていうふうなことが始まりまして、夏ぐらいから。浜松とかにまで行くことになるんですけど。やっぱりある程度、何カ月かたって、みんなちょっと諦める人は諦める、元に戻るんじゃないかっていうふうに希望を持つ人は持つ、やり続ける人はやり続けるみたいな、いろいろ考え方が分かれてきたんですけど。僕らは配信で、今年の一乗寺フェスをやるのもう決めていたので、もっといろんなところでやりたいと。やっぱり撮影ってなったらロケじゃんっていうことで。しかも秋ぐらいに1回、夏でこうなったんですけど、秋に、ばあんって行ったときに、すごいみんながもう、どうしようもなく諦めてしまったみたいな時期があって。そのときに屋外ならできるんじゃない？みたいな。たぶんリアルなイベントもね。そういう話がたくさん出たと思うんですけど。であれば、我々は屋外で配信をすれば、もっと希望を持ってもらえるんじゃないかっていうのと、ロケもの、ロケ、狸谷山不動院っていう京都のお寺と、大阪の難波別院っていう大きいお寺、南御堂って言われるとこなんですけど、の2カ所で同日開催で、お客さんありの配信イベントをやったんですけど、逆に配信がなければ、そんなところでライブしてないと思うんですね。これ何かって言うと、もともとそのイベントのコンセプトが、もちろんお客さんに対してライブがまだまだ続くんだよっていう希望的な意味合いもあるんですけど、ミュージシャンの方たちに、こんなところでも配信であればライブできるんですよっていう、場所を選ばなくても、皆さんそれこそ楽器があれば演奏できると。それを、たとえば音響がなくても配信であれば、生音でもマイクで拾えば届けられるんだよみたいなことを、ちょっと、わっと広げたいなっていうので、僕らも一乗寺から出て、いろんなところでイベントを企画しようというふうに至りました。」

エトウ氏 「ありがとうございます。そうしたら、スライド。今みたいな形でいろいろと変遷というか、積み重ねを重ねながら一乗寺フェスの2020のほうに進んできたということで、そしたら2020の中身の話をお伺いしたいなと思っています。非常にわかりやすい映像とかイラストが描かれているんですけども、ここから描かれてますが、大きく肝としては、先ほどからもずっと話がありましたが、インターネットライブ配信に、ちゃんと耐えられるような音の質であったりとか、映像の見せ方みたいな話と、もう1つは、先ほども見せていただいたような、今回のフェスらしさを感じられるようなウェブページと言いますか、システムづくりをされてきたと思うんですが。先にちょっともう1度確認も含めまして、インターネットライブ配信に耐えられる、まずは音響とか映像とかのほうですね。そっちのほうで、この一乗寺フェス2020を実際やるなかで、どんなふうなことを意識的にやってきたとか、工夫してきたとか、そのへんのことを教えてもらえますか？」

谷田氏 「何度も言ってしまうって申し訳ないですけど、僕たち、ライブをやる会場を営んでいる

わけではないので、基本的にはお店には最低限の設備しかないんです。それでライブをやって楽しんでもらうっていうときには、やっぱり小っちゃなお店の空気感とか、スピーカーからはそんなに音鳴ってないですけど、生の音とかが混ざって聞こえる、その場所ならではの空気というのが、小さいお店のライブの魅力だと思うんですけど。それを配信に乗せるときに突き当たる問題が、やっぱりライブハウスの音響には勝てないんです、音質とか含めて。当然、そのため（ライブを行う）のお店なので。エンジニアの方もたくさんいるし、照明もそれこそたくさんたいてあったりとかするんですけど。天地返しみたいな話なんですけど、僕たちお店が小さいので、お客さんがまったく入れられないんです。（入場数を限定して）10人とか15人とかでやられてるお店もあるんですけど、ああいうところは基本的には40とか50人入るお店です。なので、逆にお客さんが入らないことをいいことに、普段絶対やらないような場所でステージを組んでみたりとか、普段絶対撮れないようなアングル、たとえばドラマーさんの後ろからメンバーを抜くとか、そういう工夫を音響以外のところでやりました。音響に関しては、さっき申し上げました通り、その場所にいるかのような空気感っていうことで、マイクとかから入力されている音と、会場にアンビエンスマイクっていう雰囲気録るマイクがあるんですけど、その比重を、たぶんほかの配信だとマイクのライン入力のほうで全部いけば、めっちゃきれいな音になるんですけど。僕たちはあえて、そのマイク入力を下げて、アンビの音を強く録って、なおかつ聞こえにくくないように出力を上げるっていう。ちょっと僕はテクニカルのものじゃないんですけど、やりながら。とは言え、たとえば自分のお店でやるときのライブは、自分が1番たくさん聞いているので、うちのお店の音はこれだっていうのを、配信のテストのときに遮音するヘッドホンを買うまでは、僕は壁を隔てたトイレに行って、パソコンを持ってって、トイレで配信音を聞いて、エンジニアと調整しました。ほかのお店でも、たとえば僕が外に出て配信音聞いて、ここの音じゃないです、もっと室音を上げてくれとか、いつもの音じゃないみたいなことを、散々言いながら。でも、それは実はお客さんからしたら聞こえづらいとか、ほかのライブハウスのほうが音がいいって言われることもあるんですけど。それはもう差というか。本当にもう音が聞こえないとかじゃない限りは、やっぱりポリシーを持って映像とか音は作るべきだと思うし、そうでないと僕らがいるんな店で配信やった理由の1つなんですけど、やっぱり個人のお店のすごく大事な時代なので、そのよさをやっぱ最大限に活かすために、ちょっと前に言ったイントロの動画ですね。お店の扉撮ったりとかして、音はそこにいるかのような音にして。基本的にはお店のものは活かす。たとえば壁にポスターがあれば、壁を照らしてあげるとか、そういうようなことを。それがなんか最終的には、配信ならではのですね、みたいなことに行き着いた。こんな後ろから見れることないとか、これ、イラスト、わざとピアノにしているんですけど、クラシックの方の配信もフェスでやったんですけど、連弾なんですけど、グランドピアノの譜面台の下のところ、壁に映る連弾の指、めっちゃきれいなんです。そんなのと違って、多分配信じゃないとわかんないですよ。あと、上から見ると、これ（ピアノ）、打楽器なんで、ハンマーが手に合わせて動くんですよ。そんなのっていうのは、たぶん配信やらないと、僕らも見たいなって思わなかったけど、それぞれご本業の領域は違うかと思いますが、関わっている方ならではの面白ポイントみたいなのがやっぱりあって。たとえば浄瑠璃の人の足とか見たいじゃないですか。足さばき、どうなってんのやろとか。そんなって、実は、それ以降に各文化をもっと支える知識になったりとか、クラシックって上から見たらめっちゃ面白いねんで、みたいなことを言ったら、じゃあ上から撮ってよ、みたいなね。私ら、そんな演奏してたら気付かへんけど、みたいな俯瞰の視点みたいなことを、すごく活かした結果、音も画も、ならではのと言っていただけのようなものになりました。」

エトウ氏「今日、それピアノのところ見れたりしますかね？」

谷田氏「ピアノ見ます？」

エトウ氏「こんなふうやったというのが。」

谷田氏 「違うか、ごめんなさい。ちょっとお待ちください。これあんまり。こっちで見ましようか。」

エトウ氏 「ピアノのやつと、」

谷田氏 「ピアノのやつ。」

エトウ氏 「あともう 1 個、特殊機材のやつもあったら、もしあればと思ってます。これですね。」

谷田氏 「これ、連弾ですね。」

(0:48:16~0:49:22 動画が流れる)

エトウ氏 「これ私も当日見ていたんですけど、いくつぐらいカメラとか入れてるんですか。」

谷田氏 「これは 4 台ですね。向こうにリモコンで動くカメラ 1 台、レールに乗っていて。このアングルは人が付いています。こういう上げ下げできて、こういうふうな動きができるカメラがあるんですけど。」

エトウ氏 「それを特殊機材を、さっきおっしゃっていた、持ってる会社というか方と、一緒に連携してやられたってことなんですね。」

谷田氏 「そうですね。」

エトウ氏 「特殊機材を動かしたりしてるのが出てる、わかりやすいのってありましたっけ？」

谷田氏 「ございますよ。」

(0:49:46~0:50:10 動画が流れる)

谷田氏 「機械が映ってるやつ、これですね。これが後ろに重りが乗ってて、レールに乗って動くというやつですね。これを基本的には、うちのフェスではかなり多用してしまっていて。一応それが特殊な会社とはいうものの、正直皆さんの予算でも全然オーダーできる類いのものです。特に僕たちは今年、特殊な状況で、言うたら向こうが無料でどんどん使ってくださいっていうときに、たくさん知識をいただいて、それを向こうさんの休業が明けたあとは、実際ちゃんとお金をお支払いして、効果的に来てもらうという形になりましたね、最終的には。」

エトウ氏 「こういう、あとでスタッフの話も聞こうとは思っていたんですけども、音の話とか映像の話は積み重ねていけば、できてるんですけど、できるもんなんですか？」

谷田氏 「冒頭にも申しあげました通り、私、ただのカフェバーの店長でございますので。正直本当に皆さんよりたぶん、知識なかったと思います。それはちょっと一応ギター弾けたりするので、そういう楽器類のことは多少わかるんですけど、こんな、ここにもありますけど、こういうスイッチャーとか、画面切り替えるやつなんですけど、そんなことはまったくわからなかったんですけど。ただ、テレビとか映画見るのがめっちゃ好きやったんで、逆に専門的な能力を持ってる人間に、こんなことできひんの？みたいなことは、よく言っていました。これ、あの映画で見てんけど、この映画のシーンみたいなことできひん？とか、そういうことを気安く言うので、結構怒られたんですけど。でも逆に、その技術スタッフからすると、僕らにしかないような感覚らしいです。さっきのピアノの方の話と一緒に、本当にそうですね、なんでしょう、機材的なことはわかんなかったんですけど、でも人の配信はめっちゃ見ました。有料配信含めて、夏のあいだ、春から夏にかけて、めちゃくちゃ見ました。あとは YouTube で海外って、やっぱもう配信先にやってるんで、いろんな配信見ましたね。有名なやつもあれば、ミュージックビデオもいっぱい見たし。そんなんで結構、すぐパクれるっちゃパクれるんですよ。そこは逆に時間があつたからよかつたなとは思いますが、当時。」

エトウ氏 「なるほど。ありがとうございます。音響とかの話については、これも先ほどから何度も出ていたんですけど、皆さんのお店のお仲間だったりとか、お店のお客さんでそういうことが得意な方が入っているんですしたっけ？」

谷田氏 「一乗寺フェスを長くやってきたこともあって、フェスに来てくれていた制作スタッフっていうのが、住民じゃないんですけど、取り組み自体に興味持って来てくれていたスタッフがたくさんいたので、そういうところから本業で来ていた人が、もうこういうときやし、一緒にやりましようみたいな形で、たくさんお手伝いに来てくださ

って。たぶん、僕らのところに来ているチーム以外にも、そういう気持ちでやっている人たち、たぶんとくさんいるんじゃないかな。お互い勉強しながら、この半年やってきましたね。」

エトウ氏 「ありがとうございます。そういった形で、そうしましたら、まずインターネットライブにちゃんと耐えられる音響とか映像、もしくは、むしろインターネットライブだからこそ見せられる映像にしたりとか、音も会場、アーティストの方の音じゃなくて、会場の音も含めて、きちんと調整しながら出していたところ、1つのポイントかなというふうに思いますが。もう1つ、今回の一乗寺フェスの特徴としては、フェス感を感じさせるようにいろいろと先ほども最初にありましたが、チケットの購入であったりとか、いろいろな同時にいくつもの会場に行けるような形にしたりとかいう話があったと思うんですけども。こちらのシステムづくりのほうについても、ちょっと教えてもらっていいですか？」

谷田氏 「システムのデザインとか制作は、それこそデザイン会社さん、いろいろなもともと接点のあった会社さんとやらしてもらっているんですけども。そのアイデアの部分に関しては、私および街の人間のアイデアが集約されているんですけど。やっぱり毎年来てくださっている方とかもたくさんいらっしゃるんで、今年なくなるのは惜しいけども、やっぱり現地に行けないっていうもどかしさがあるので、たとえば今年はオンラインでやりますけど、来年はハイブリッドでやるので、来年来てほしいね、みたいな希望をちょっと残したくて。そういうような企画および内容をいっぱい入れて。チケットの購入方法が、やっぱりログインアカウントを作ったりとか、SNSアカウントでログインしたりとか、なんかやっぱツークッションぐらいあるんですけど。それが、パスワードわからなくなってしまったわ、みたいな人もたくさんいらっしゃるんで。忘れたとか、また作り直したとか、メアド打ち間違えたとか。そういうのを、もう本当ににお店に来て切符買って帰るようなぐらいのスピード感でできひんかっていうようなアイデアをデザイン会社さんに投げたら、もうワンクリックでメールアドレスとクレジットカードを入れるだけでパスワードが届くっていう。これは多分、メーリスでもできると思うんですけど、すぐ。何十人規模であれば、たぶん、1個メールアドレス作って、やり取りすれば、多分できるんですよ。だから振り込みでも別にできるんです。ただ、変なサービスにアカウントを作らなくてもいいっていうところがよかったのと、あとはパスコード式にしたので、実際うちのお店とか会場のお店に行けば、番号が書いた券が買えるっていう。これ、最近デジタルチケットとか多いんですけど、やっぱ昔の、たとえばビートルズ来日公演の券とか、ああいうのって大切に額に入れてたりして飾っていたりとか。僕らでもやっぱ、子供のころに行ったライブのフライヤーとかって、やっぱ大事に取ってあるんですけど。そういうリアル感を、街フェスなんで実際残して。いずれ、それが記念になるような年度になればいいかなとか、そういうふうな工夫もすごく考えましたね。」

エトウ氏 「そういう、通常よくあるサービスだったら、チケット購入の部分でもいろいろハードルとかがあるなかを、ちょっとそこを工夫するために、チケット販売のところも工夫したシステムにしたということですよ。」

谷田氏 「やっぱり人間の欲望を、ローカルなイベントなので僕たちは。どんどん出していかないとっていうことですね。」

エトウ氏 「あといくつか工夫があるというふうに聞いていまして。たとえばよくあるのが、こういったサービスの場合には、どうしても映像と音がずれるっていう話ですよ。みたくないあたりも、かなり改善されたというふうに。」

谷田氏 「音ずれに関しては、技術的な問題なので、チェックすれば直せるんです。そのノウハウというか、ちょっとしたポイントなんですけど、それを4月から付き合ってくれた配信チームがリーダーになって、当日だけ来てくれるエンジニアにも全部マニュアルを渡して共有するようにしました。それから、チャットっていうのが文字が並ぶものがあるんですけど、チャットと映像がやっぱずれてくるっていうのがあって。これは、たとえば出演されている方がチャットを見ながらやると、ちょっと気持ち

悪いんです。そんなんも一応改善できるようにはしたんですけども、考え方なんで、映像と音がずれるのはかなり問題があるんですけど。でも、そういうずらすテクニックというか、そういうのはすぐみんなできちゃうので。要は、ずれていることが直せるっていう認識とか、ずれて当たり前じゃなくて、直せるノウハウが絶対あるので。それはそんな難しいことじゃなくて。ちょっとずれているけど気持ち悪いなっていう、そのままいくのをやめようって考えました。ぎりぎりまで、いろんな端末でずれてないかっていうのを全部確認して。誰か1人でもちょっと違和感あるって言ったら、もう微調整を本番までに繰り返して、本番に臨むようにしていました。」

エトウ氏 「なるほど。ありがとうございます。結構そういったリアル感とかの話も出てくるなかで、今日1番最初のところでもお話があったなかで言うと、グッズの販売とかもできるようにされていたと思うんですけども、このへんもライブというか、フェス感というか、そういったリアルさを出すためにも、やっぱりこだわったポイントだっていうふうに聞いたんです。」

谷田氏 「やっぱり配信ライブって、いろんなものが映っちゃうんですね。いい意味でも悪い意味でも、細かいとこまで。見ている方の集中力が、たぶん現場のイベントより絶対高くて、画面に没頭してるっていうか。現場で見ていると、ほかのお客さんがちゃがちゃしていたりとか、寒かったり暑かったりとか、いろんなことがあると思うんですけど。配信って、もう自分が最高の環境で見てるんで、基本的には。めっちゃめっちゃ集中して見られるので、そういった方が見ているという意識を、こちら側も持って。っていうことは逆に言うと、お店のことが隅から隅まで見てもらえるので、そこの雰囲気は伝わるってことは、そこに置いてあるものが買えれば、より楽しいし、置いてあるものは、ちょっと遠目に映っているけど、実際商品をこうやってクローズアップして見れたりとかすると、あ、なるほど、こういうのが売っている店で、この人はライブをしているんだとか。ライブの日は無観客だから、街に行っても入れないけれども、来週行ってみようかなとか、そういう形で余韻をどんどん残したいなっていうのが、この物販を組んだ理由ですね。別にここで売れる商品じゃないんで、価格帯的にも。なんですけど、これが置いてあると置いてないのでは、全然印象が違ったと思います。」

エトウ氏 「ありがとうございます。売れる売れないではなくて、そもそも置いてあることが大事だったってことですね。」

谷田氏 「そうですね。」

エトウ氏 「なるほど。そしてもう1つは、さっきマップも出てましたし、1番最初もありましたが、やっぱりそもそもとして複数のところのお店に行くようなことができる仕掛けづくりを、していたという。これはやっぱり既存のサービスではこういったことは難しかったんでしょうか？」

谷田氏 「そうですね。やっぱり複数の画面を同時に1つのサイトに埋め込むっていうのが、できなくはないんですけど、いろんな技術的な問題が、ちょっと僕も専門外なんですけど、あるということなんですけど。でも、まちフェスなんで、例えば、この1個のお店見たら、1回よくある大手の配信サービスの扉に戻って、また違うところ入るとかっていうのは、その時点で集中が切れちゃうんで、なんとかこのサイトのなかで完結させたかったっていうところと、やっぱりアナログリアルでやってたことを、ちゃんとやりたかったの。オンラインフェスって、YouTubeチャンネルいっぱい作ればできるんですけど、簡単に言えば。でも、それだとあんまり意味がないので。」

エトウ氏 「そのへんのあたりを出すために、こういった仕組みですよ。ちょうど今、映ってる場所だったら、夜なので暗くなっていますが。」

谷田氏 「そうなんです。これ、実は3色あって、10時半からやるんですけど、3時半か4時までは水色で、夕方はピンクになって、夜暗くなるんですよ。これは、実は結構、そんなことなんでやんなあかんの？って言われたんですけど。1回ライブ見ると、ここに戻らないと次の店にわざと行けなくして。それが要は、店のなかから街に出て、次のお店に行くっていう、わざと手間を1個残してる時に、街の様子が変わ

ってたら、気付いた人は楽しいよねとか。あと実は、この会場マークも、まもなく始まります、みたいなどで点灯するんですよ。今は固まってるんですけど。あれ、なんか次ここかな？みたいな動線が引けたりとか、あと、この人たちも実はランダムに出てくるんですけどね、毎回。」

エトウ氏 「そんなちょっと面白い仕掛けもいろいろやりながら。」

谷田氏 「あくまで、やっぱり視聴者さんが街に来たときに、どんな楽しみ方があるかなってうので。さっき、あそこにいたお兄ちゃん、今度こっちにいたなみたいな現象ってあるじゃないですか。なんか、そんなもできたらいいなと思ってやりました。」

エトウ氏 「これ、次に最後に運営の話をしていろいろお伺いしようと思うんですが、その前に、実際にこういう 2020 のフェスをやってみて、ご参加されたアーティストの方のご反応だったりとか、もしくは見られた視聴者、視聴された方々のご反応はどんなふうなものがあったとか、もし教えてもらえればと思うんですけど、どうでしょうか？」

谷田氏 「出演された皆さん、特に一乗寺会場に出られた方は、基本的にはこれまで一乗寺フェスに出てもらった方を中心に選ばしていただきました。当然ながら、今年我々がやってきたことも、端々で見てくださっていたりとかするんですけど。この規模でよく、この機材入れたよねとか。そんなことはいろいろ言われましたけど。やっぱりミュージシャンの方も、実際フェスに来たら、自分の出番が終わったらほかの方見に行ったりとか、どっかでご飯食べたりとかされてきたので、その雰囲気すごいサイトに出てよかったなというところと、あとは最初に見せた焼き肉屋の屋上めっちゃええやん、なんで俺もあそこ違ったん？とか。今度あそこでやらしてとか、そういう声もありましたし。あと、東京の磔磔に出てもらった方々っていうのも、実はほぼ 8 割ぐらいは一乗寺フェスに過去に過去にくださったことがあるミュージシャンで、ただ、今年こんな状況なので行けないっていうことで、やったんですけど、高円寺と吉祥寺と一乗寺って、半分ギャグなんです、これほんまリアルな話。なんですけど、その各所でやっぱり彼らが一乗寺のこと話してくれるんですよ。これは多分、街でもどっかお店やられてる方でも、すごいうれしいことだと思うんですよ。全然関係ない場所のところ、自分のお店のことを言ってくれていると。逆に僕らも、さっきギャグって言いましたけど、一乗寺、吉祥寺、高円寺って、磔磔もなんですけど、なんでこのライブハウスが加わったん？っていうふうに聞かれると、全部答えられるんですよ、その理由が、経緯が。なので、こういう音楽フェスに限らず、どっか地方の友達とか、地方の知っているお店とかも実は配信になると、接点をもう 1 回配信を通じて作ることができるっていうのがありますね。あと、お客さんの反応については、これも技術的なトラブルってつきまとうんですけど、一部携帯キャリア端末だけ配信ががくつくってっていうのがあったりとか。あとは、今もってネットスピードが足りていなかったりとか、そういうトラブルが実は結構あって。そこはついて回る話なんで仕方ないんですけど、その後お会いした方とかからはやっぱり、また行きたいなって思いましたね、とか、来年はリアルにぜひお願いします、とか。実際、配信見てから他府県じゃないですけど、京都のめっちゃめっちゃ遠いところから、うちのお店に来てくださった方も 2、3 人実はいらっしゃって。今まで絶対、そんな人來なかつたんですけど、おおむね好評いただいております。」

エトウ氏 「ありがとうございます。そんな形で一乗寺フェスの 2020 を今年、実践というか、やられてきたわけですけども。最後にそうしたら一乗寺フェスの運営の話ですよ。いろいろ今まで見てきたような工夫とかもしながら、実際の形を作ってきたわけですけども。まず最初に皆さんが多分気になるし、私もすごく気になったのは、これ結構お金かかってんちゃうかっていう話も含めてあると思いますが。そもそもこれ、チケットはおいくらで販売されてたんですか？」

谷田氏 「チケット、2000 円ですね。2000 円で 2 端末まで視聴できます。」

エトウ氏 「そういったお金の形でやられてたと思うんですが、私ども、この連続講座のなかで、資金計画を立てようとか、そのへんの収支の話とかも学んできたんですけども、実際に、そのへんで予算をどういうふうに、オンラインフェスっていう形は、なか

なか資金計画立てにくかったと思うんですけど、そのへんの作り方であったりとか、恐らくチケットとかグッズだけではお金が足りなかったんじゃないかとも思うんですけど、そのへんはどのように工夫されたかみたいな話を、もしお伺いできればお願いしたいんですけど。」

谷田氏 「全然足りてないんですよ。皆さんご想像の通りですね。なんですけど、今年は皆さんも活用されているかもしれないですけど、文化芸術系の補助金が大変たくさん出てますし、あと僕たち、街づくりをやっているっていうのもあって、商店会向けの補助とか、あとは、これまでになかった物品が買える補助金とかで、基本的な配信の設備を買ったりとか。そういうものの積み上げというか。あとは今まで実行委員会って言ってたメンバー、店主とか制作スタッフでも、近隣に住んでる地元民のような人たちに、それぞれ1年間の事業をいろいろ僕が企画したものに対して、補助金を、彼らが運営主体となって申請していくというような形で、もう積み木みたいな感じで一乗寺フェスを作りました。このサイトとかのシステムの部分に関しては、補助金の存在をデザイン会社があんまり重視してなかったんですけど、そのデザイン会社さんのほうに自社開発のサイトを作るっていう名目で補助金を取ってもらって、その後はこういうようなシステムをいろんなところの方に使ってもらうというような試験的な開発っていう補助を取ってもらったりとか。あとは、各うちの店以外のライブ会場とかでも、やっぱり基本的には営業ができてないので、その分、配信の視聴料金を分配したりとか、そういう形で最終的には一乗寺フェスまでたどり着いたって感じですね。」

エトウ氏 「目的というか、中身の事業を分割とかもしながら、今年については補助金とかもうまく活用しながらという話なんですけど。もしわかればなんですけど、今、オンラインの配信をやったときには、だいたい全体でかかる経費があったときに、どのぐらいオンラインの収入といたらあれですかね、一応これ、先ほど、最初はツイキャスもされてましたし、今も一応チケット収入とかもあると思うんですけど、どのぐらい収入まかなえて、残りはなんとか補助金であったりとか、ほかのお金でまかなわきゃいけないみたいな、なんか割合とかってありますか？」

谷田氏 「正直、全然売れないです、チケットは。思っている以上に売れないです。ただ、見たいという方の意思を、僕たちは尊重したいと思っているので、それをするために、かなりの無理をして。無理というか、いろいろ活用しているんですけど。一概に売り上げがどれぐらいの割合で、みたいなことはなかなか言いづらいんですけど。正直、自分の人件費が出ればいいかなっていうぐらいの残り方はしますね、最終的には。」

エトウ氏 「ありがとうございます。お金の流れがそんな形でできたと思うんですけど。あといくつかお伺いするなかで、映像出ますかね、一乗寺フェスの今回の配信のなかで、結構店舗CMとかも作られたりとかをしていたと思うんですけど。こういったCMであったりとか、今日会場でいらっしゃる方は、あちらにタペストリーがあったりとか、幾つかこういうグッズを作られたりしているんですけど。このへんをちょっと今見てみましょうかね。」

谷田氏 「どこからかな。」

(1:12:44~1:13:30 動画が流れる)

谷田氏 「これが私の店の映像です。これはライブ会場なんですけど、全然ライブ会場じゃないお店の動画も流れるんですね。」

エトウ氏 「ライブ会場じゃない？」

谷田氏 「そうなんです。」

(1:13:35~1:14:15 動画が流れる)

エトウ氏 「もう一乗寺全体のCM。」

谷田氏 「そうです。これを配信の前後に流してましたね。さっきから言っていたリアル感というか、再訪問というか。これの制作は、うちのOBBLiで4月から配信をやってくれてる、クリエイターというか技術者がいるんですけど、彼に発注をしました。彼への発注は、商店街緊急補助金という商店会向けの補助があったので、それを一応申請

さしていただいて。彼もなんなら一乗寺のことをよく知っているのです、すでに。そういうマッチングで制作してもらおうと、こういうあんまりわざとらしくないCMができたっていう感じですね。」

エトウ氏「CMはCMとして、別個、事業にして作ったという。」

谷田氏「そうですね。」

エトウ氏「ありがとうございます。この、一乗寺フェスの当日のイベントについては、告知とか広報とかそのへんは、どのようにやったとか、ご苦労とかがあればお伺いしたいと思います。」

谷田氏「広報に関しては、基本的にはSNSの有料広告と、有料のプレスリリース代行サービス、それから新聞折り込み、あとはチラシまきとポスター貼りでウロウロ回ったんですけど。オンラインの街フェスって、皆さんのお手元のチラシにも書いてあるんですけど。本当にビックリマーク、はてな状態が各所で起こりまして。一体なんなんだこれというまま本番を迎えてしまって。ちょっと、そこんところは広報ですごく失敗したなと思っていて。まさかこんなサイトまでできているっていうのは、たぶん誰も気づかないまま、しつとりとフェスが終わっていったという。やっぱりオンラインのイベントって、めっちゃ難しくって、早すぎてもあかんし、遅すぎてもあかんのですよ。早すぎる場合は、ちゃんと通知をしてあげないと、みんな忘れてたりするんですよ。これがまた難しいです。ただアーカイブがあるんで、最悪忘れてもなんですけど。僕の肌感的に言うと、みんなやっぱり生中継じゃないと見たくないみたいです。アーカイブだけ見るっていう感覚は、あんまりないみたいです。」

エトウ氏「ありがとうございます。この一乗寺フェスについては、登場するアーティストの方々も、会場がたくさんあったので、すごい多数のアーティストとの調整があったりとか、参加するお店側ですよ、との調整とか、場合によっては街でやる話ですので、屋上でやることもあるので、地元への対策とかですね、いろいろ大変だったと思うんですが、その辺りどうでしょうか。」

谷田氏「地元。なんだかんだ言って、オンラインになったらもっとスタッフの扱い楽になるかなと思ったんですけど、正直去年よりもスタッフ数多くて。今までは、ほんまにボランティアの学生さんとかが、毎年20人とか来てくれていたんですけど。今年はもうやたらめったら、本格的な撮影の人たちが来たんですけど。どうでしょうね。」

エトウ氏「なかなか大変さは。」

谷田氏「やっぱり本番までに会えたことがある人と、もしくはZoomで喋ったことがある人と、本番初めての人の場合はすごい差が出て。別に、みんなやる気がないってわけじゃないんですけど。細かいニュアンスのところはやっぱり伝わってなかったりとか。あとは手伝いに来てくれたんですけど、やってもらうことがないみたいな状況が、結構頻発して。」

エトウ氏「そうすると、有料配信を小さいものからスタートすればいいとは思いつつ、仮にちょっと大きな本番があったとしても、その前の積み重ねとか、過去のことで一緒に経験してるメンバーがどれだけいるかとか、そういった辺りが結構大事そうですね？」

谷田氏「そうですね。ちょっとこの講座的に、規模がかなり特殊な規模なんですけど。やっぱり僕らも最初は、周りの知ってる人たちと本当にじっくり話をして、それは出演者さんも含めてなんですけど。本当に2時間3時間平気で、こうどうい映画作りたいかみたいなことを、プロの目線じゃなくて趣味の目線で話し合ったりとかしたことが、1番大事だったのかなと。ひっくり返すと、普段からコミュニケーション取られてる気の合う方と配信をやるっていうのが、お金がない場合ですけど、予算があれば、しっかりパキッとやってくれるプロの方もたくさん当然いらっしゃるんですけど。やっぱり肌感ってすごい配信では大事だと思うんで。そのへんですかね。待機画像って、まもなく始まりますっていう画像が、真っ黒にまもなく始まりますじゃなくて、僕やったら、当時やってたテイクアウトの弁当の絵がずっと変わるとか、なんかそういうことだと思うんですけど。」

エトウ氏「なるほど。ありがとうございます。そういった、今回も先ほどからも、学生さんだけ

じゃなくて、場合によっては本業でやられてる方々も含めて多く集まってきたと思うんですけど。そういった方々に、なかなかお金として、人件費的な話で払えるお金もそんなにあるわけじゃなかったと思うんですが。そういったときに上手く皆さんに動いていただいたりとか、やるときに大事なもので、どんなことがあれば、こう上手くスタッフが集まって回るかなあというところって、どうでしょうか。」

谷田氏 「幸いにしてというか、本当にうちに関わってくれているスタッフさんは、当然お金はお支払いしていますけど、それ以上に取組みが面白いとか、信用してもらって来てもらっているの。それこそ、さっきと一緒ですね。プロというよりは、ちょっとカメラが趣味な友達とか、そういうところから元々攻めていたんで。攻めるというか、手伝いに来てみたいなことを言っていたので。あんまり際立って何かしたってわけじゃないんですけど。今年はもうずっと配信やっていくって決めていたんで。たとえば、1 個のイベントに対してはこっぴどくしか出せへんけど、次もお願いしたい、同じ価格で、みたいな。現場をこちらから作って、来てもらったりとか。あるいは全然別の業種の方に、僕らの配信を見てもらって、こんなことができますよっていうふうに斡旋をしたりとかっていうのを、ぐるぐるやりながらやってきたから、単価自体は頑張ってくれたんじゃないかなと思いますけど。」

エトウ氏 「ありがとうございます。そういった形で、いろんなご苦労をしながら、この一乗寺フェスの運営をしてきたわけですけど。一乗寺フェスを、おそらくこれからはしていくと思うんですが、これまで取り組んできた 2020 までの総括的な話と、これから一乗寺フェスを、実際オンラインもされてきて、実施されてきたお立場からしたときに、これからの展望と言いますか、どのようなふうにお考えかを教えてもらえますか？」

谷田氏 「配信やってみようっていう回に、こんなこと言うのもあれなんですけど。配信、本当に儲からないんで、配信でどうにかっていうのは、たぶんまだ先の話だと思うんです。やる側も見る側も。見られる側は、まだテレビの意識がすごく強かったりとか、映画とか、映像物ってあれぐらいのクオリティが普通だって考えていたりとか。あとはちょっと名前がわかっているミュージシャンの人たちっていうのは、めちゃくちゃ儲かっているから、小っちゃいところでもやっている、そんなことないんです。そのへんの理解が進まない、細かい配信っていうのは、すでにどんどん飽和状態になってきているので。見てないんですけど。ただ、まだやられてない方とかにとっては、1 回目はすごくチャンスだと思っていて。僕らも、なので、今年無理やりフェスをやった。オンラインで複数会場の街フェスっていうのは、僕が知る限り、サイトから作っているのはたぶん僕たちだけなんです、今年に関しては。大型フェスが来年からどんどん、同じやり方をやってくると思うんですけど。1 回目、細かいお店の配信も、かなり早くやったのも同じ理由で。とりあえずやってみてから考えるっていうことが、皆さんが関わっておられる文化芸術表現とかを支えてくださってる方にとって、どれだけの希望になるかっていうことを、まず頭に入れてもらって。技術的なこととかは、あとで謝ればいいので、間違えれば。まずやってもらいたいなっていうことが、自分の展望も含めて、さっき店見てもらってわかったと思うんですけど、ライブなんてもうできないので。僕ら生配信をするしかないなかで、何が必要かと思っていると、ほかの文化芸術とか伝統芸能とかを配信で見るということが、当たり前になっていってほしいなと。それは音楽ライブでも、障害持たれている方とか、あるいは実際今は物理移動がなかなかしづらい 1 年間だったので、行きたくても行けないとか、しばらく遠ざかっていたとかいう方が、まず支えになって。その次は、そんだけなんかちょっとでも見ている人いるんなら、私も見てみようかな、みたいなタイミングが、たぶん次やると信じているので。難しいのは、カフェバーのほうはオンラインではどうにもならないので、お酒を、僕らは雰囲気をやっぱ楽しんでもらう商売なので。味もそうなんですけど。そのなかで 1 つできることがあるとするならば、いずれ店に来てもらえる時期が来たりとか、いずれ実際の公演に来てもらう時期が来るまで、見てくださる方の想像力を、どんどん膨らましていくって、私らすごいものを今見ているんだと。こ

これは、実際コロナのワクチンができるかわからないですけど、そうなったときに、この配信ライブを見てくれた方の感動っていうのは、やっぱりすごいものがあると思っています。ライブハウスの配信、いくつかやらしてもらっているんですけど。本当に20人入れられるけど、入れないでやろうって言ったときもあったし。40人来るけど、どうする？感染したら、みたいな、思いながら制作したときもありましたし。このあいだなんていうのは、70人が4日間続くっていう回もあったんですけど。特に初期のお客さん入り、客入れの始まった時期に来ていた、限定数でしかも抽選で来られていたお客さんとかが喜んでる顔っていうのは、なかなかすごいものがあるんですね。その方たちが離れなかったのは配信をやっていたからで、実際現場ですごい声かけられるんですよ。あのとき見ていたからよかったっていうので。まだいろんな理由があって、配信やられてない方々にとっては、そういう同じループが来ると思うので、どんな形でもいいので、ぜひチャレンジしてもらいたいなと思いますし、僕たちも、もしお手伝いできることがあれば、全然お手伝いさせていただきますし。当然、行政の方もたくさんいらっしゃるんで、そういう窓口もいっぱいあるので。面倒くさいからやめようかなとかじゃなくて、本当にそれ待っている方がいるっていうことを、十分ご承知だと思いますけど、とか。まだ見ぬお客さんが、こんなね、みんな配信で言っていますけど、世界中にいるんだぜっていうところを。特に京都の文化芸術に関しては、外国人からしたら、京都っていうだけで、おおっ、みたいになるんで。そういう地の利を生かして、いろんなものミックスして発信し続けていけば、いずれそれがスタンダードになって。なんせ僕ら映画のロケ会社から来てもらっているのあるんですけど。京都、映画の街なんで、っていうことは、動画配信の街だっという言われてもいいと思うので。それぐらいになるまで、本当いろんなジャンルの方がオンライン配信を、しかも有料でしっかり作って。それが僕らの展望にも繋がるんですけど。今、音楽だけしかやってないんですけど、たとえば絵の展示を配信したっていいわけだし、セミナーのようなものもいいし、整体院もあるので先生が施術してるやつを流してもいいし、今年はヨガが一瞬流れたりしたんですけど。それが街の要素を全部配信にするっていう、街フェスオンラインっていうのだっただけで。これは別にどんな小さな団体さんとか場所であっても、最初は多分やるところから始まるので、やってみてもらいたいなと思っています。本当に、たくさんの方に。」

エトウ氏 「もし今のような形で、1歩踏み出してやってみようって思ったときに、今日のお話はいろんな積み重ねも含めてここまで来たところまでではありましたけれども。今日視聴されてる皆さんが、参加されてる皆さんが、1歩踏み出してやるときに、まずはここからやったらどう？みたいなアドバイスとか、なんかヒントみたいなあったら最後をお願いしたいんですが。」

谷田氏 「お手元のスマートフォン端末で、まずは配信を試してみればいいのかと思います。ありとあらゆるSNSにライブ動画機能がついているので、それを試してみたりとか。あるいは別にホームビデオで撮ったものでも構わないので。それをYouTubeにアップするとか。そのへんの動画のアップロードの仕方ぐらいやったら、Googleでたたけばすぐ出てくるので。それを公開してみて、反応を聞いてみると。親しい、ご家族でもいいですし、ご友人の方でも、普段、表現を見に来られてる方でもいいですし。その1回目のフィードバックを2回目に活かしていくような、とっかかりとして、まず自分でとりあえずやってみるっていうところかなと思いますね。」