

広瀬 香美（ひろせ・こうみ）先生

シンガー・ソングライター

1992年デビュー。1stシングル『愛があれば大丈夫』からリリースする曲が次々とヒット。  
『ロマンスの神様』(175万枚)、ベストアルバム『The Best LOVE WINTER』(240万枚)などの大ヒットをきっかけに“冬の女王・広瀬香美”と呼ばれるようになる。  
2009年からはインターネット上での活動も積極的に行っている。  
またヴォーカールスクール『広瀬香美音楽学校』の校長も努め音楽の素晴らしさを教えている。



参考：【書籍】つながる力 ツイッターは「つながり」の何を変えるのか？

- 【HP】 広瀬香美オフィシャルサイト <http://www.hirose-kohmi.jp/>  
広瀬香美公式ブログ <http://hirosekohmi.cocolog-nifty.com/>  
広瀬香美音楽学校 <http://www.do-dream.co.jp/>  
香美倶楽部(ファンクラブ) <https://www.hirose-kohmi.jp/fan/>

### 《講義概要》

シンガー・ソングライターとして活躍し、ヴォーカールスクール『広瀬香美音楽学校』の校長も努める広瀬香美氏が、ネットを活用したセルフプロデュースについて講義を行った。

講義では、20年間の活動を振り返った後、近年取り組み始めたセルフプロデュースに関して「広瀬香美ビジネスモデル」と題し、セルフプロデュースを始めた経緯や運営方法、そして今後の展望を具体的に説明した。ブログやツイッターを活用した新しいビジネスモデルの構築により、ファンの増加やビジネスの場の拡大など様々な結果を生み出していることや、このビジネスモデルは「まだ途中経過」であり、現在も様々な試みにチャレンジしていることを伝えた。その中で、これからの音楽ビジネスを考えるにあたり、ネットを活用したアーティストとファンとのコミュニケーションのあり方が重要なポイントとなることを提示した。

最後には、ツイッターを実際に行い、その画面をスクリーン上に写し、ツイッターに馴染みの薄い学生にも強い印象を与えた。さらに、自身の楽曲の生演奏により、思いを伝える生の音楽の素晴らしさやコンサートの魅力を学生へ示した。

## 《受講生の感想》

●広瀬先生の考えるビジネスモデルは既存のファン以外をどのようにして集めるのか、そしてその中でも女性や音楽関係者をターゲットにしブログを作ったり、ツイッターを通してファンの層を増やして人と交流していくという今の時代に合ったプロジェクトであると思いました。素敵な歌声を聞かせていただき、ありがとうございました。

立命館大学・産業社会学部・2回生

●昔と違い現在はアーティストの方々も地道な活動が必要で、CDが売れなくなった今、アーティストの活動もブログやツイッターなど多様化していることが分かった。聞く側も無料で音楽をダウンロードすることは良くないし、アーティストの方々の作品をもっと大切にしなければならぬと感じた。とても勉強になる講義でした。

立命館大学・産業社会学部・1回生

●広瀬先生がツイッターなどをやるようになった理由としてこのようなビジネスモデルがあったことに驚きました。ツイッターを始めたことによって予期していなかったIT層の軸が固まり、コンサートの客の3割がその新しい軸であるというお話を聞き、ネットでの広告の影響力を感しました。

立命館大学・産業社会学部・3回生

●レコード会社ではなくアーティスト自らが自分の強みを生かしながら自分を売り出すことについてとても貴重なお話しが聞けました。昔はメディアによって楽曲やアーティストを売り出すのは簡単だったかもしれないけれど、ネットが発達してCDが売れなくなった今だからこそ、そのネットを使って新しいファン層を拡大していくために様々な試みをされているのは凄いことだと思いました。アーティストだからCDを売らないといけないとCDにこだわるのではなく、CDを売ることが第一の目標ではないと割り切って、時代に合わせて柔軟に対応していくことが大切なのだと思います。

立命館大学・産業社会学部・3回生

●私は今の音楽産業に大変興味があり、ゼミで音楽産業（レコード会社）の不況を乗り越える新しいビジネスモデルを研究しているので、今回アーティスト側のビジョンを聞いてとても参考になりました。

立命館大学・産業社会学部・3回生

●時代によってどう売っていくのか、何が求められているのかをよく分析することが大切なのだ学びました。また、実際に生で歌を聞かせていただきとても感動しました。

立命館大学・産業社会学部・3回生

