

加藤 裕一（かとう・ゆういち）先生

株式会社レコチョク 代表執行役社長

【略歴】

昭和 35 年 1 月 6 日生

株式会社レコチョク 代表執行役社長

昭和 57 年 4 月 日本ビクター株式会社 入社

平成 14 年 4 月 ビクターエンタテインメント株式会社

経営企画室部長兼ネットビジネス推進室長

平成 19 年 6 月 同社 代表取締役社長

平成 22 年 6 月 株式会社レコチョク 代表執行役社長



〈講義概要〉

株式会社レコチョク代表執行役社長として、エンタテインメント産業の第一線でその発展に尽力する加藤裕一氏が、スマホ時代の音楽配信市場について講義を行った。

講義ではまず、世界の音楽市場の現状や会社の概要について説明し、その後、音楽配信ビジネスの誕生とその成功要因について分かりやすく解説。成功要因の一つである「健全な音楽創造のサイクルを維持すること」は音楽産業の発展やソフトビジネスを成功させるために最も重要なポイントであると言及した。

続いて、携帯やスマートフォンでの音楽の購入者が減少している実態と課題、そして深刻な違法ダウンロードの問題について示し、人々を音楽の「購入」へと繋げるための多角的な対策とその取組みを具体的に紹介した。さらに、デジタル化の発展による取り巻く環境の変化に対応し、今後は「最も身近な音楽メディアを目指し、買う価値（楽しさ）があるサービスを提供する」ことが重要であると言及した。

最後には、これからも音楽市場の活性化のために新たな取組みに挑戦し続ける姿勢を示し、学生に今後の音楽産業の可能性について新たな視点で考えるきっかけを与えた。

〈受講生の感想〉

今日の講義でスマホに変わったことによる課題がよく分かりました。今まで携帯やスマホでの音楽購入はCD販売を衰退させるという印象があったのですが、そうではなく、スマホの音楽市場をCDの購入に繋げることも可能であり、また携帯端末での音楽市場がこれからの音楽市場を支えていくのだと思いました。

立命館大学・映像学部・2回生

コンテンツビジネスにおいて著作者に正当に利益を還元し、うまくコンテンツの著作権を守っていくということがこのようなビジネスを成功させる基本であると感じた。また、レコード会社にも相応な利益配分をし、新しいアーティスト、新しいコンテンツを発掘していくということが違法ダウンロードなどで落ち込んでいる日本の音楽業界に必要な不可欠であると感じた。

立命館大学・産業社会学部・3回生

ソフトビジネス、権利者やメーカーの存在するビジネスモデルでは、“いかに権利者・クリエイターの賛同を得られるか”が最も大切であり、また、メーカーとユーザーとの架け橋となる存在が重要だということが分かりました。

立命館大学・法学部・3回生

音楽配信のことだけでなく、音楽市場の動向や携帯市場の展望などにも触れていて勉強になりました。スマホの普及によって、音楽の配信市場が変化したため、それに合わせて新しいビジネスに取り組んでいることが分かりました。

立命館大学・映像学部・3回生

音楽業界が今どのような状態になっているの今日の授業で分かった。音楽自体に興味を持っている人は年々増えてきているが、それにお金を出してまで買う人がいなくなってきているので、音楽業界は対策を立てなければならないと思った。無料音楽で満足させない有料音楽配信をする工夫が必要だと思った。これからの音楽業界の方針を聴くことができ非常に勉強になりました。

立命館大学・映像学部・2回生

インターネットが身近なものになるにつれて、今までお金を払って手に入れていた音楽コンテンツが簡単に手に入るようになり、これにより音楽市場の衰退している点が印象的でした。逆にスマホの機能を利用した様々なコンテンツが開発されていて、ユーザーによりよいサービスを提供し続ける姿勢にとっても強い印象を受けました。

立命館大学・映像学部・2回生

