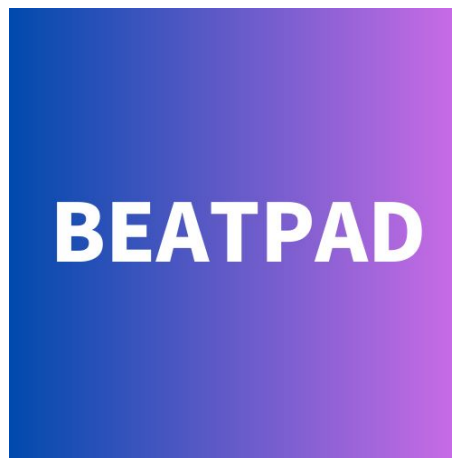


次世代アーティストの才能の発射台となる
新しい音楽プラットフォーム



コンセプト

全ての個人アーティストの創造力を解放し、
才能の流通をなめらかにする。

メジャーアーティストとも対等に渡り合える
最強の次世代マネージャーをあなたのポケットに

チーム

黒崎悠一 YUICHI KUROSAKI

東京大学経済学部経営学科卒。香港大学・ハーバード大学へ留学を経てライブ配信・Vtuberに特化したインフルエンサープロダクションのメゾワンを創業。2019年にM&Aで国内最大手YouTuber MCNである株式会社BitStarへ同社を売却。外資系投資銀行にて上場企業のM&A及び資金調達のコンサルティング業務に従事。のち、96&Companyを創業。同社関連会社のふるテック、ZiQUの創業を経て2021年より音楽レーベルのTikTokマーケティング支援に特化したWANDを創業、代表取締役就任。

高木陽介 YOSUKE TAKAGI

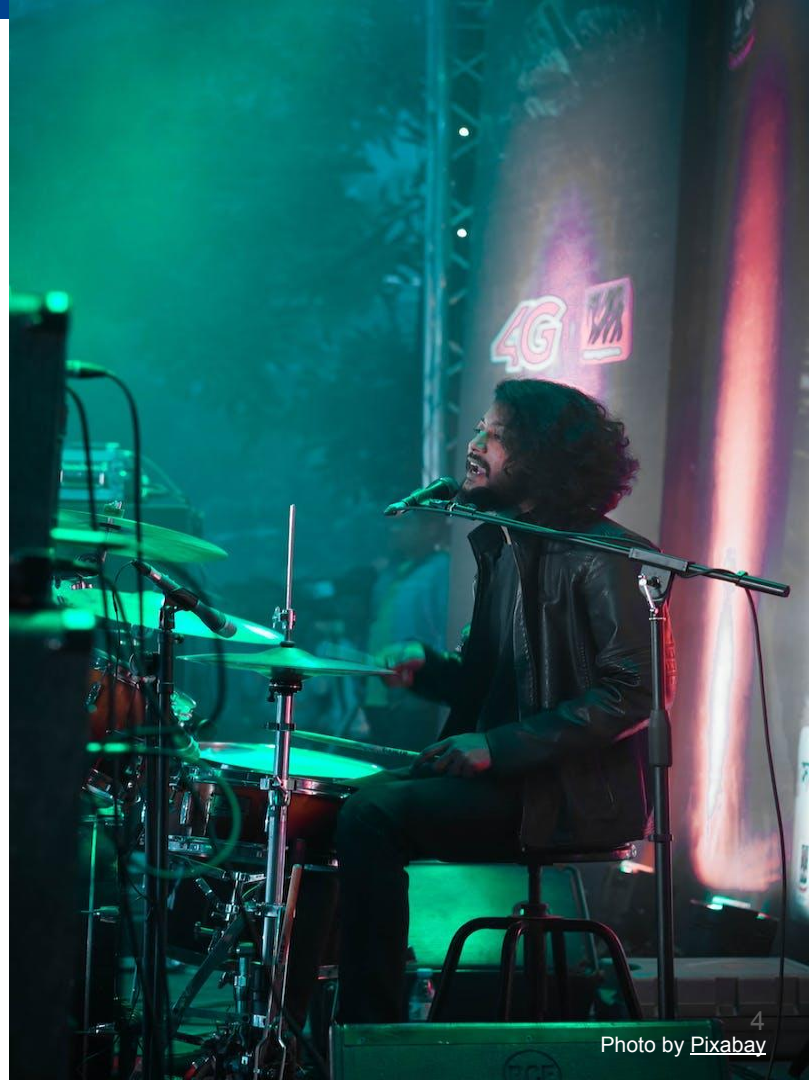
同志社大学理工学部情報工学科卒。
新卒で楽天に入社し、楽天モバイル部門RFエンジニアとして無線基地局エンジニアリング部隊の立ち上げに従事。その後、HRBrainにSWEとして移籍。インフルエンサーエージェンシー事業の合同会社EverLiveを創業し、2022年5月にM&Aでイグジット。
複数のNFT IPプロジェクトの立ち上げや暗号資産のサブスクリプションprotocol, on-chain Identityプロダクト等の新規Web3プロダクト開発を行ったのちにGEOMETRONを創業。

荘博光 HIROMITSU SO

東京大学経済学部経営学科卒。2019年からライブ配信アプリの17LIVEに新卒で入社し、グローバル社長室の立ち上げから室長に就任。退職後、Web3領域にてMetaTokyo, HashPort, Superlocal、Thirdverse、IZUMOなどの企業/プロジェクトにてBizDev/Marketingに従事。2023年にforCreatorsを創業し、大喜利型コンテンツプラットフォームや、位置情報コミュニティアプリを初め、クリエイターエコノミー領域の事業立ち上げを行なっている。

目次

- 音楽業界の現状と変化
- 市場変化を踏まえた提案
- サービスイメージ
 - 概念図
 - モックデザイン
 - アーキテクチャー
 - トークノミクス
- 競合分析
- ビジネスモデル
- リスク評価と対策
- チーム



音楽業界とアーティストを取り巻く環境が足元で急激に変化

①露出手段

②楽曲流通チャネル

③楽曲制作方法

音楽レーベル・事務所による
従来の付加価値が相対的に低下

音楽業界の変化①: 露出手段



香水 / 瑛人



なんでもないよ / マ
カロニえんぴつ



逃避行 / imase



シル・ヴ・プレジデ
ント/P丸様

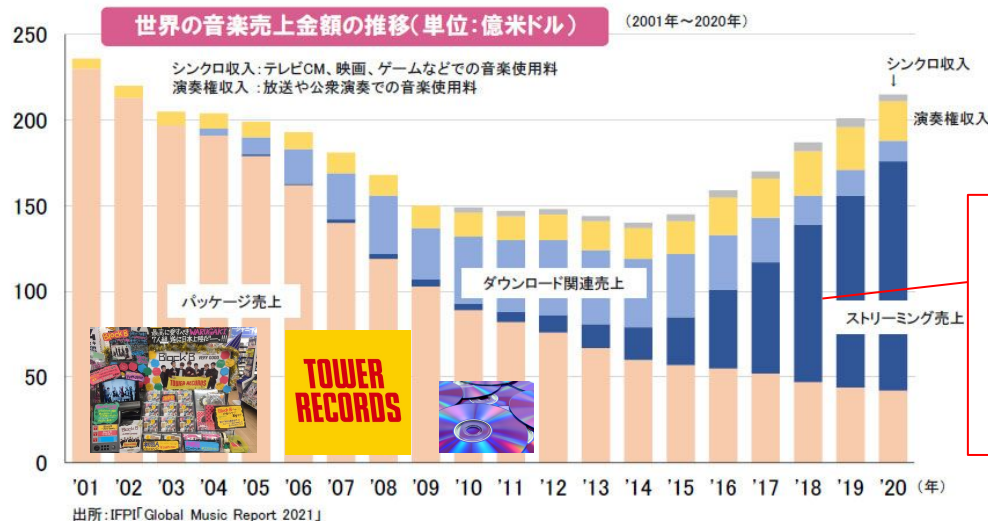
『SNS売れ』が起点の流行楽曲

順位	前週	ジャケット写真 / タイトル / アーティスト名	チャートイン週
1	1	TURN IT UP (feat. Candee & ZOT on the WAVE) LANA	2
2	2	グリーン・グリーン・グラス ジョージ・メズラ	3
3	3	可愛くてごめん (feat. かひ) HoneyWorks	19
4	4	Baby you 有原	2
5	5	誰いどれ知らず Korona	10
6	6	ブラックニー 和ぬか	

billboard JAPAN

SNSでひとたびバズれば、爆発的な拡散が可能。
所属に関わらず、新世代がスマホひとつで下剋上できる時代に

音楽業界の変化②: 楽曲流通チャネル



楽曲のmp3ファイルさえあれば、
誰もが指先一つで世界中にデジタル楽曲流通できる時代に

音楽業界の変化③: 楽曲制作方法



単独インタビュー imase サビ
の公開だけで総再生回数1.8億、
新曲『NIGHT DANCER』誕生
の背景



DAWやDTMなど音楽制作ソフトにより、作曲から演奏まで一人でデスク完結

『サビだけ作ってバズったらフル尺制作』→SNSでテストマーケが可能に

『TikTokでバズる曲か?』SNSの流行感覚を踏まえた楽曲制作も重要化

才能のある個人が低コストで効率的に音楽を制作できる時代に

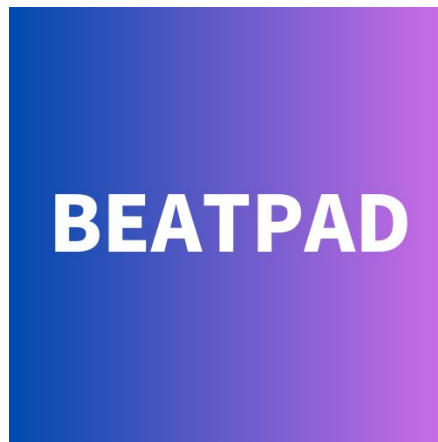
楽曲流通方法や制作のコスト構造の急激な変化



**お金もコネも要らずに、
スマホ1つで誰でもスターになれる時代が既に到来しつつある**

次世代アーティストが
メジャーレーベルと対等に渡り合うための
オールインワンソリューション

次世代アーティストが
メジャーレーベルと対等に渡り合うための
オールインワンソリューション



個人アーティストの音楽活動を加速する機能を、スマホで。

BEATPAD

制作

プロへの作曲・編曲リクエスト機能(トークン払い可) / AI作詞作曲サポート機能

流通

・Spotify/Apple Music/TikTok/LINE MUSICなど世界中のDSPへのディストリビューション機能

著作権管理

音楽著作権を著作権管理事業者(JASRAC等)へ届出を行い、管理を代行。店内BGMやカラオケ、放送などにおける著作権使用料等の著作権収益を受け取ることができる機能

マーケティングPR

SNS広告出稿やTikTokへのプロモーション依頼、属性管理が可能な機能(トークン払い可)

ファンマネジメント

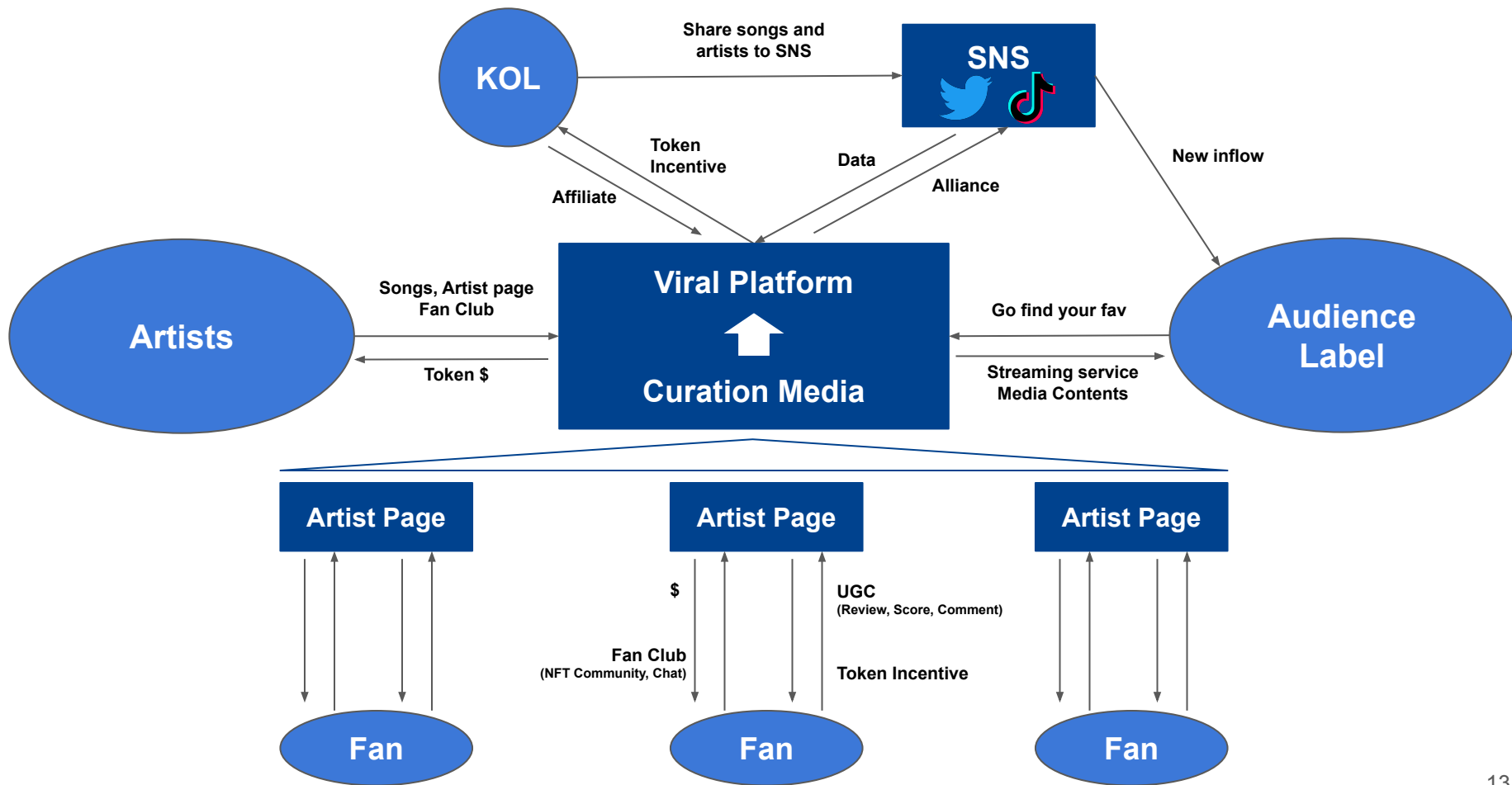
ファンクラブやNFTを活用した限定コンテンツの提供が可能な機能

マネタイズ支援

・ライブコンサートの運営や資金調達が可能な機能(トークン払い可)
・NFT販売機能

キュレーション SNS機能

リリースした楽曲をアップロード、拡散を依頼できるキュレーションSNS機能。キュレーターはSNSでの口コミ投稿や楽曲使用でバイラルに貢献した場合、トークンの獲得が可能



Service Image (User)



ユーザー(リスナー)視点での必要な機能:

- アカウント作成・ログイン: ユーザーがプラットフォームに登録し、ログインできる機能。
 - ウォレットは自動生成される
- 音楽ストリーミング: ユーザーが選択した楽曲をストリーミング再生できる機能。
 - 再生時間に応じてトークンを付与
- プレイリスト作成・管理: ユーザーがお気に入りの楽曲をプレイリストに追加・編集・削除できる機能。
- おすすめ・ディスカバリー: ユーザーの嗜好に基づいて新しい音楽やアーティストをおすすめする機能。
- アーティストサポート: トークンの投げ銭、NFTの購入等によりアーティストを直接サポートできる機能。
- ソーシャル機能: 他のユーザーやアーティストとコミュニケーションし、情報共有ができる機能。
- 音楽検索・フィルタリング: ユーザーがアーティスト、楽曲、ジャンル、人気度などの条件で音楽を検索・絞り込める機能。
- NFTマーケットプレイス: ユーザーがアーティストの音楽やデジタルアートの NFTを購入・売却・交換できる機能。

Service Image (artist)

サービスロゴ

アーティストマイページ

アーティスト様会員登録

アーティスト名

メールアドレス

SNSリンク

プロフィール画像

申請

アーティストマイページ

アーティスト情報

アーティスト名:xxx
アーティスト名:xxx

マイページメニュー

楽曲アップロード アーティスト情報編集 トークンを使う

アップロード済みアイテム

アルバム一覧 楽曲一覧

アーティストマイページ

アルバムアップロード

アルバム写真アップロード

アルバム名

1曲目 曲名

2曲目 曲名

音楽ファイルアップロード

すでにアップロード済みの楽曲を選択

アルバムをアップロード

アーティストマイページ

楽曲アップロード

楽曲タイトル

音楽ファイルアップロード

楽曲をアップロード

アーティスト視点での必要な機能:ユーザー目線での画面に、『アーティスト管理』のような特別なメニュー表示

1. アーティストアカウント作成・ログイン：アーティスト専用のアカウントを作成し、ログインできる機能。
2. 音楽アップロード：アーティストが楽曲をプラットフォームにアップロードできる機能。
 - a. TikTokにもApple MusicにもSpotifyにも投稿される
3. NFT作成・管理：アーティストが音楽やデジタルアートを NFTとして発行・管理できる機能。
4. 収益管理：アーティストがストリーミングや NFT販売、トークンサポートから得られる収益を確認・管理できる機能。
5. プロモーション：トークンを使用して楽曲やアーティストをプロモーションする機能を提供することができる。
6. アナリティクス：アーティストが楽曲の再生数、リスナーの属性、地域などのデータを分析し成長戦略を立てられる機能。
7. コミュニケーション：アーティストがリスナーや他のアーティストとコミュニケーションを取り、意見交換や情報共有ができる機能。
8. イベント・コンテスト参加：アーティストがプラットフォームで開催されるイベントやコンテストに参加し、自身の音楽を広める機会を得られる機能。
9. 限定コンテンツ作成：アーティストが特定のリスナーや NFT所有者に向けた限定コンテンツ(例：ライブストリーミング、プライベートチャットなど)を作成できる機能。
10. ファンクラブ設立：アーティストが自身のファンクラブを設立し、ファン向けに特別なコンテンツやメリットを提供できる機能。

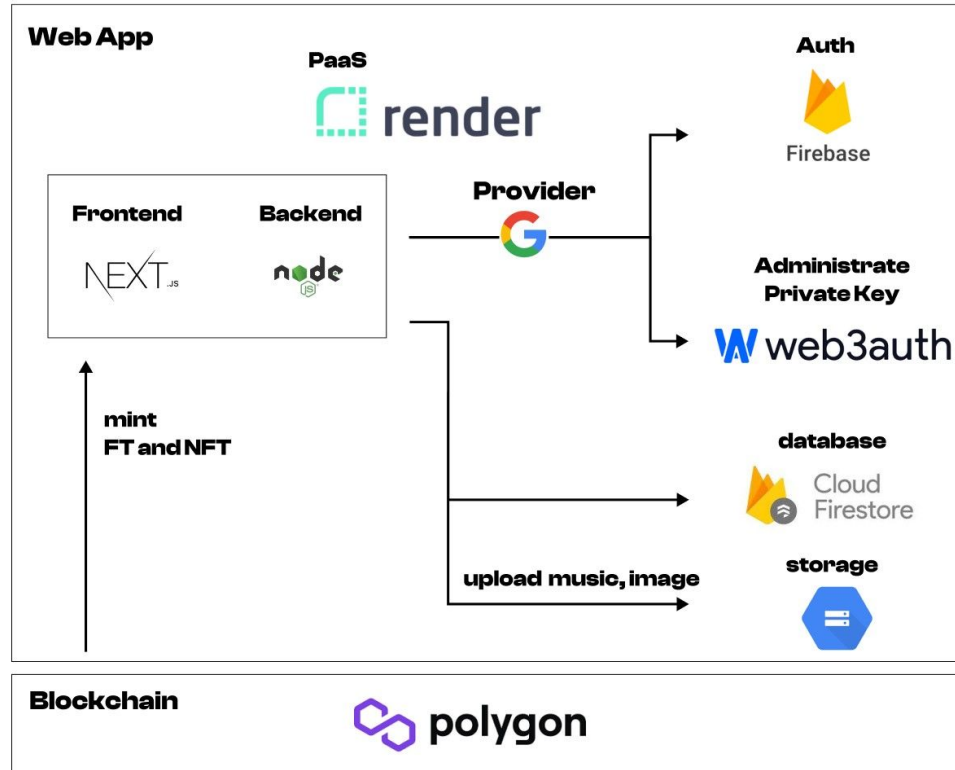
Service Image (運営)



運営視点での必要な機能:

1. 管理者ダッシュボード: サービス全体の状況を一覧で確認できる機能。アーティスト数、リスナー数、トークンの発行量や消費量などのデータを表示する。
2. アーティスト審査: 新規アーティストの登録申請を審査し、承認する機能。アーティストの音楽やプロフィールを確認して適切な審査を行う。
3. トークン消費 (Burn) 管理: アーティストがトークンを消費してテレビ出演や有名アーティストとのコラボを申請する際の管理機能。申請内容を確認し、トークンの消費を承認する。
4. イベント・コンテスト管理: テレビ局が開催するイベントやコンテストを管理する機能。募集要項や応募期間、参加条件などを設定し、運営する。
5. コンテンツモデレーション: 不適切なコンテンツやユーザー行動を監視し、必要に応じて対処する機能。

Architecture



Tokenomics: 原資は広告・個別課金を想定、テレ朝経済圏全体でサポート

トークン需要

Artist:

- 広告掲載
- テレ朝サービス利用（オーディション出演エントリーなど含む）

Fan:

- 機能解放（ファンクラブ機能、NFT作成、限定コンテンツ作成など）
- 限定コンテンツの解放、視聴
- NFTの購入
- ファンクラブの参加

トークン供給 / 稼ぎ方

Artist:

- 曲のアップロード
- 曲が視聴される
- NFT販売
- ランキング報酬
- 投げ銭
- ファンクラブ収益
- 限定コンテンツのUnlock

Fan:

- レビューの記載
- 曲の拡散 (TikTok etc.)
 - 拡散され具合に応じて付与
- ランキング報酬

競合分析 (全体像)

楽曲をNFT化するCollectibles系を筆頭に、レーベルやロイヤリティ分配など多種多様な用途を開拓できているが、規模を伴って業界を変革しているプロジェクトはまだ数少ない現状

MUSIC NFT LANDSCAPE

Curated by @CooopahTroopa Designed by @NicogsWorld



競合サービスと選定理由

tuneCORE

- 楽曲のアップロードとApple MusicやTikTok等SNSへのディストリビューション、収益管理
- インディーズアーティストが曲をリリースする際に使う
 - リリース楽曲はすでに100万曲以上



- 楽曲のアップロードやシェアが可能なストリーミングサービス
- Billie Eilishなど多くのトップアーティストの出身サービス
 - 全世界に130M登録ユーザー(うち30Mがクリエイター)



- SoundCloudの課題感をブロックチェーン技術で克服することを目指したストリーミングサービス
 - ストリーミングサービスにおいては最大級のアーティスト還元率
- アーティストだけでなく、ファンや開発者なども仮想通貨 AUDIOを稼ぐことができるインセンティブ設計

tunecoreとは？

- 楽曲のアップロードとApple MusicやSpotifyなどのストリーミングサービス、TikTok等SNSへのディストリビューション、収益管理が可能。
- 収益は100%アーティスト還元、曲のアップロードに利用料がかかる

課題は？

- プレイリスト作成やシェア機能はあるが、サイト内にユーザーが貯まる仕組みがない
- 個別のアーティストが使う機能としては充実をしているが、ファンやその他のアーティストなどとのソーシャル機能に欠ける

xxのソリューション

- ストリーミングサービスへの入り口機能を持ちながら、ストリーミング / レビュー機能も提供することで、ファンの声など他のストリーミングサービスだけでは得られないデータを収集
- ユーザーが楽曲を探しにくるインセンティブ設計によって、載せて終わりではなく、バズらせるところまでをサポート。



<https://soundcloud.com/discover>

SOUNDCLOUDとは？

- 楽曲のアップロードやシェアが可能なストリーミングサービス。
- Spotifyなどのメジャーストリーミングサービスには載っていないインディーズアーティストの曲などに出会える

課題は？

- アーティストが稼げる方法が限定的。月額費用を払った上で、基本的にストリーミングのみの収益分配を受ける
- 売れて行ったアーティストが離れていく

xxのソリューション

- ストリーミングだけでなく、ファンクラブ機能やトークンなど幅広い収益手段を提供
- テレビ朝日やテレ朝ミュージックのエコシステムによりレーベル契約や、トークンインセンティブによるインフルエンサーへの拡散など、アーティストが使い続けたいサービスを提供



<https://audius.co/>

AUDIUS

AUDIUSとは？

- ブロックチェーン技術を活用した分散型音楽ストリーミングサービス。
- 他のストリーミングアプリよりもアーティスト分配割合が大幅に高い
- 2023年4月現在 MAU6.6M

課題は？

- インディーアーティストの曲を発掘したり、外にシェアするインセンティブが少ない
 - 現状\$AUDIOをもらえるアクションは、友人紹介やログインボーナス、曲のアップロードなどのみ
- インディーアーティストが収入を得られる手段が限られている

xxのソリューション

- 曲のシェア（特にTikTok）をトークンミントイベントに設定し、バズリ具合によって報酬が変わる仕組みを導入することで、インフルエンサーを集める
- ストリーミングだけでなく、ファンクラブ機能やトークンなど幅広い収益手段を提供

Business Model

サービス単体での収益化を図りながらも、インディーアーティストの発掘やイベント参加権提供などテレ朝の経済圏に接続することで、テレ朝の既存事業によって持続的な収益化を行う。

サービス単体

トークンの売上:

- サービスにて発行するトークンの販売収益
- NFT(楽曲等)の販売手数料 = CDの代替手段

広告収益:

- ユーザー規模が出た後ではあるが、サービス内での広告掲載など
- 広告⇄サブスクなどのモデルも検討可能

スポンサーイベント:

- トークンエコノミクスを使い、曲やアーティストの拡散に繋がる多彩なイベントを設計可能

テレビ朝日全体

アーティストとのレーベル契約

- テレ朝ミュージックにて、トレンドのアーティストの発掘とレーベル契約

テレ朝イベントや番組との連携

- ドリームフェスティバルへの出場や Mステとのコラボなど、既存コンテンツとのシナジー構築

音楽コンテンツの販路拡大

- 既存の音楽関連のコンテンツの露出先としてサービスを活用、当事業単体の増収へ貢献

リスク評価と対策

リスク要素

対策

初期ユーザー獲得

コンテンツが無い際に初期ユーザー獲得ができるか



- トークンインセンティブ
- テレ朝ミュージックのアーティストコラボなどテレ朝アセットを使ったプロモーション

初期アーティスト獲得

インディーズのアーティストがSoundCloudやTunecoreでなく当サービスに曲を載せてくれるか?



- テレ朝イベントへの出場権などリワード設計
- 拡散インセンティブを持たせることで、当サービスに掲載するとSNS拡散が図れるメリットを生む

Web3人口の少なさ

Audius然り、Web3サービス全般でキャズムを超えているサービスがない中で、ターゲット市場として正しいのか



Walletの作成やTokenの購入などがハードルにならないよう、プロダクトとしてWalletの自動生成やクレカ決済など、Web2サービスのフロントで使えるような設計にし、Web3に限られない市場を狙う。

トークノミクスの持続性

トークノミクスは崩壊しないのか?



初期のユーザー獲得がうまくいけば、広告など幅広い外貨獲得でトークン価格の維持を図る

チーム: 要件定義から開発・ローンチ・販促まで推進できるメンバー

黒崎悠一 YUICHI KUROSAKI

東京大学経済学部経営学科卒。香港大学・ハーバード大学へ留学を経てライブ配信・Vtuberに特化したインフルエンサープロダクションのメゾワンを創業。2019年にM&Aで国内最大手YouTuber MCNである株式会社BitStarへ同社を売却。外資系投資銀行にて上場企業のM&A及び資金調達のコンサルティング業務に従事ののち、96&Companyを創業。同社関連会社のふるテック、ZiQUの創業を経て2021年より音楽レーベルのTikTokマーケティング支援に特化したWANDを創業、代表取締役就任。

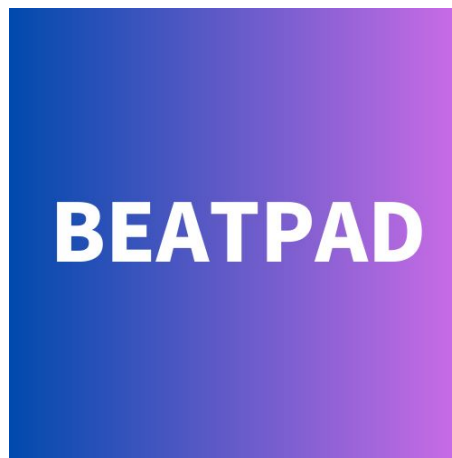
高木陽介 YOSUKE TAKAGI

同志社大学理工学部情報工学科卒。
新卒で楽天に入社し、楽天モバイル部門RFエンジニアとして無線基地局エンジニアリング部隊の立ち上げに従事。その後、HRBrainにSWEとして移籍。インフルエンサーエージェンシー事業の合同会社EverLiveを創業し、2022年5月にM&Aでイグジット。
複数のNFT IPプロジェクトの立ち上げ暗号資産のサブスクリプションprotocol, on-chain Identityプロダクト等の新規Web3プロダクト開発を行ったのちにGEOMETRONを創業。

荘博光 HIROMITSU SO

東京大学経済学部経営学科卒。2019年からライブ配信アプリの17LIVEに新卒で入社し、グローバル社長室の立ち上げから室長に就任。退職後、Web3領域にてMetaTokyo, HashPort, Superlocal、Thirdverse、IZUMOなどの企業/プロジェクトにてBizDev/Marketingに従事。2023年にforCreatorsを創業し、大喜利型コンテンツプラットフォームや、位置情報コミュニティアプリを初め、クリエイターエコノミー領域の事業立ち上げを行なっている。

次世代アーティストの才能の発射台となる 新しい音楽プラットフォーム



**全ての個人アーティストの創造力を解放し、
才能の流通をなめらかにする。**

**メジャーアーティストと対等に渡り合える、
最強の次世代マネージャーをあなたのポケットに**