

ライブハウスの考察 JAZZとROCK

～新潟市のケーススタディ～

建築環境デザイン学科 渡邊研究室 192031 土田奈々羽

01 背景と目的

新潟市はアメリカの文化を広めることを目的として設立されたアメリカ文化センターの存在と新潟地震復興に尽力したジャズの巨匠デュークエリントンが名誉市民である関係で、「Jazzの街・新潟」を標榜しておりジャズ喫茶やジャズ関連のイベントが多い。



JAZZ

新潟市は日本海側唯一の政令指定都市であることから、ロックを中心としたライブハウスは10箇所立地している。新潟市内ではライブハウス同士が協力しロックを中心としたサーキットイベントも開催され、ジャズ同様盛り上がりを見せている。



ROCK

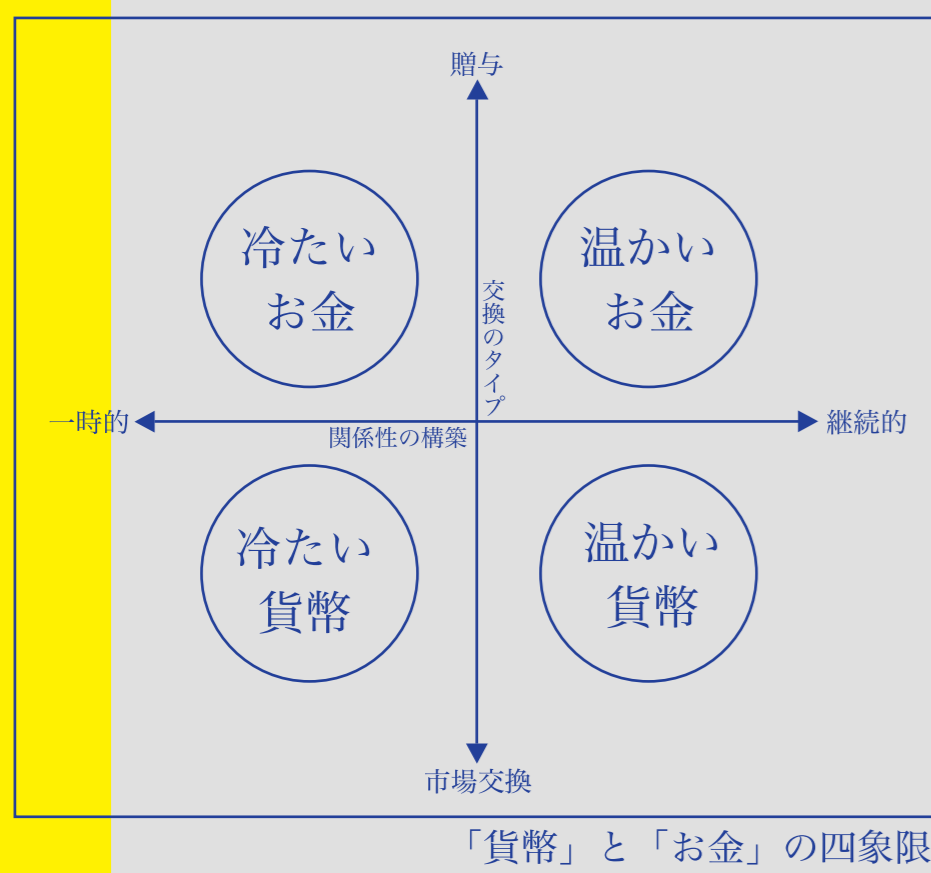
ジャズのライブ空間とロックのライブ空間の立地展開や経営方針から

ジャズに「温かいお金」の関係性が高く

ロックに「冷たい貨幣」の関係性が高いのではないかと

いう仮説を持ち、その仮説を（実地調査とヒアリング）によって検証することを目的とする

哲学者内山節による「冷たい貨幣」と「温かいお金」という概念を参考に考えてみると、「冷たい貨幣」とは、「貨幣上の価値以外の何も付与されていないお金」であり、ライブハウスの経営を大きく支える一時的な大勢の集客からの収益や、関係を樹立しない場合の店と出演者のノルマのやりとりのことを指す。「温かいお金」とは「人と人との関係の中で使用されるお金、あるいは人と人との関係のために使うお金」であり、常連がライブハウスの維持のために払ったり、店側が常連からノルマを取らないことは、持続的な関係を作り出す際に使われる贈与的な温かいお金である。内山は市場交換的に使われるものを「貨幣」、贈与として使われるものを「お金」として割り当てている。ライブハウスをめぐる批判では、商業化やノルマ



制度といった「冷たい貨幣」の側面しか見られていない。「温かいお金」を担う部分は身内や内輪といった知り合いを客として呼ぶことだが、ライブハウスが閉鎖的な空間になってしまっている。身内や内輪における金銭の使用に関して「贈与・返礼」と「敬意」という側面もあるのではない

「冷たい貨幣」

「温かいお金」

だろうか。そこでさらに「冷たいお金」と「温かい貨幣」という二つを加える。新たに加えた「冷たい」か「温かい」かの違いは、そこで作られる人間関係の作られ方に関わっている。「冷たいお金」とは、関係を樹立しない一方向的な贈与であり、いわば絶対的な力関係を前提とした「施し」や関係解消のために使用される「手切れ金」のようなものである。「温かい貨幣」とは、人と人との関係を作りつつ、交換価値としての貨幣の意味をあえて前面に出すことで負い目を生じさせないものである。このようにして見ていくと、

- ・「冷たいお金」-関係を築くつもりもなく、「売れてなくてかわいそうだから」という理由でCDを買ったりするのに使われるお金
- ・「温かい貨幣」-バンドマンや身内間で支払われる、作品に商品価値を認めることで尊敬を示し、内輪になりすぎない関係を構築・維持するために使われる金銭

ライブハウスは「冷たいお金」がなければ経営は成り立たないが、それだけでは持続的な人間関係は作り出されない。一方で、贈与的な「温かいお金」だけでは関係が広がらず閉鎖的になってしまう。しかし、その間で「温かい貨幣」がやり取りされることによって、相互の包括的な自立性を維持しつつ親密な人間関係だけに内閉させないように、一定の距離感や緊張感を持たせることが可能になり、活性化された場が立ち上がってくる。

02 先行研究

ライブハウスの歴史

ライブハウスの原型はビジネスを主体としたジャズ喫茶とサブカルチャー的な働きをするロック喫茶の二つ。1950年代後半に誕生したビジネスを主体としたジャズ喫茶の収入は演奏であり、ジャズ喫茶に出演していたバンドの多くはミュージシャンを職業としていた。1970年代に登場したロック喫茶は純粋に音楽の演奏や聴衆の可能な空間であり、経済活動ではなく文化活動的なライブハウスだった。収入は飲食代からであり、現在のような入場料は不必要であった。演奏の場がジャズ喫茶からライブハウスへと移動する。1970年代後半ラジカセなどの普及により音楽の聴き方が変化すると同時に、ジャズ喫茶の閉店が相次ぐ。ライブハウスの登場により楽器の所有化、エレキブーム到来。1980年代ライブハウスが社会的に認知されるようになると、両端に作用していたジャズ喫茶とロック喫茶を起点とする二つのシステム化したライブハウスへ辿り着く。システム化されたライブハウスは、文化発信の場から経営活動の場としての機能を重んじるように変化した。ライブハウスのシステム化が確率すると、音楽ビジネスとして通用するようになり、ライブハウスは音楽を演奏する「目的」から利益を上げるための「手段」として利用され始める。

ジャズ喫茶

×ロック喫茶

ライブハウスの仕組み

ライブハウスに出演する際お金が発生する。中でも代表的な仕組みとして「チケットノルマ制」が存在する。チケットノルマとは、出演者がライブハウスから課せられるチケットの販売ノルマのことであり「2,000円のチケットを20枚売ってください」などとノルマを課せられる。これを決定するのはライブの主催者であり、ライブハウス自体が主催しているイベントなら、ライブハウスが決定している。チケットノルマを達成できなかった場合、出演者が不足分を負担することになる。プロを目指すインディーズバンドやアマチュアバンドはこのノルマを達成できないことが多い。反対に、チケットノルマを達成できた場合、出演者は超過分を報酬として得られる。この報酬のことを「バック」という。ライブハウスによっては「チャージバック率」というものを採用しているともあり、チャージバック率が50%の場合ノルマを上回った売上の半分が報酬となる。なぜライブハウスにはノルマがあるのか。それはチケットノルマがライブハウスの収入源だからであり、人件費や電気代、家賃や機材費などを補い、ライブハウスを継続していくためである。ノルマをこなせないと出演者同士や知り合いでチケットを買うため観客も義理で訪れる人が多い。システム化によって生み出されたものが結果的に閉鎖的な空間を形成してしまっている現状だ。

チケットノルマ制

システム化されたライブハウス

JAZZ



新潟市では2003年から毎年1月と7月の年2回「新潟ジャズストリート」が開催されている。このイベントは地元ミュージシャンをはじめ県外から多くのアーティストが集まり、地元のお店やコンサート施設がライブ会場となり盛り上がりを見せている。1,000円のチケットで一日中楽しめるが、お客さんは年齢層が高く、イベント・お店の経営のためにもいつも行くお店でお酒（ドリンクチケット）を買いお金を使ってくれるという。

ROCK



万代や古町では、複数のライブハウスや飲食店がライブ会場となり各会場への行き来が自由に出来、1日で沢山のアーティストを見れるサーキットイベントが開催されている。歩いて回れる距離なのは新潟市にライブハウスが約10箇所あってこそ出来るイベント。出演者は地元バンドが多く、出演者・観客共に年齢層は低く20代が多くを占めている。

04 ライブハウスの今後

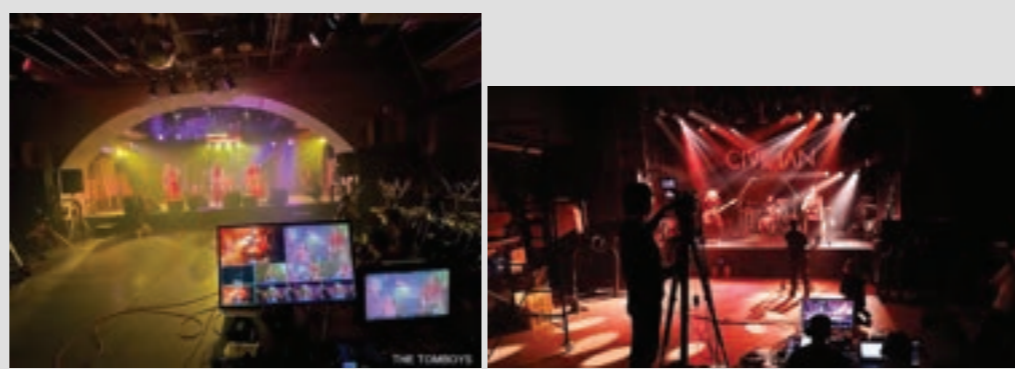
経営困難の危機!

ビジネスとして成功し規模を拡大していったライブハウスは2003年全国で6,583個だったが2017年には15,312個にまで増加している。しかし、換気とは無縁の密閉空間だったライブハウスはコロナ禍で経営が厳しくなり、閉店したライブハウスは多い。また、増加していったライブハウスは需要に対し供給が多く、ロック一つで経営していくことが困難とされている。



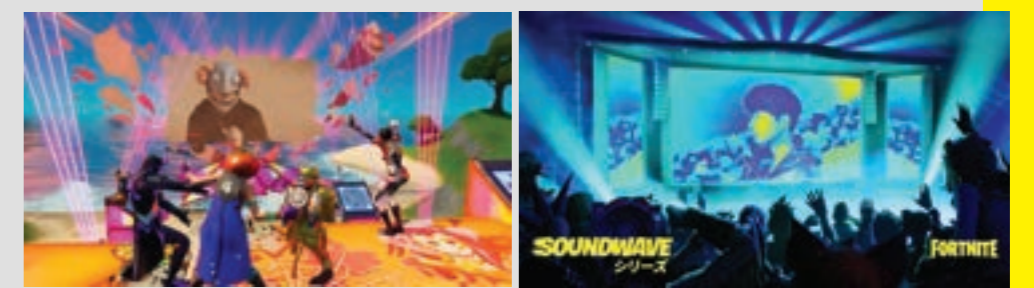
配信ライブ

コロナ禍による影響で配信ライブが一つの音楽手段としての可能性が出てきた。リアルタイムの代替には成り得ないが、「時間や場所に拘束されるハードルが下がった」「その場に行かないと観れないイベントも配信してくれると助かる」「気軽に便利」などと配信ライブを利用した人の声がみられる。



バーチャルライブ

「ライブができないライブに行けない」双方のネックを解消してくれたバーチャルライブは、3D空間でリアルタイムに開催されるライブのことで、コメントや投げ銭などの応援アイテムがある。人気ゲームフォートナイトでは、アメリカ歌手がバーチャルライブで約20億円もの売り上げを上げた。日本では米津玄師や星野源なども参加している。



05 結論・提案

結論

ライブハウスでは出演する際ノルマ代があるのに対し、ジャズ喫茶ではノルマ代がなく集客数によりチャージバックさえ入る。これはライブハウスの収益が主にチケット代、ジャズ喫茶ではドリンクなどの飲食代が主な収益となりシステムが違うからである。また、ジャズ喫茶では座ってライブを鑑賞するためアルコールなどの追加オーダーも入りやすい。ジャズ喫茶Flashのマスターによると、新潟ジャズストリートではお客さんはいつも行くお店でドリンクを頼み、お金を落としていくそうだ。このドリンク代には「お酒が飲みたい」という気持ちだけでなく、お店の維持のために「お金を落としてあげよう」という贈与の気持ちも含まれているのではないだろうか。ジャズ喫茶にはライブハウスと異なりノルマ代という概念がない。従ってジャズには「温かいお金」の関係性があるといえる。一方、ライブハウスではノルマ制をとっていることで、ノルマを達成できない出演者とライブハウス側で対立することが多い。ここで支払われる貨幣は、「ノルマのやり取り」という一時的な関係を作り出す際に使用される貨幣であり、持続的な関係を作っているとは言い難い。従ってロックには「冷たい貨幣」の関係性があるといえる。よって、本研究の目的としてきた仮説は立証された。

音楽も多様化し、ライブハウスは今後ロック一つで経営していくのが難しいとされている。都内では配信ライブも活用しているが、新潟を含め地方ではまだ配信ライブがほとんど活用されていない。今後、ライブハウスには配信ライブやゲーム感覚で楽しめるバーチャルライブなどの要素も取り入れることが重要だと感じる。また、音楽を演奏する場としての喫茶店として近年では「ライブカフェ」が現れた。東京都内で2000年以降に増え最近では都内に限らず増えてきた。新しいライブハウスの一形式として誕生したライブカフェは地元のミュージシャンとファンを繋げるパブリックスペースとして機能している。ライブカフェにはノルマ代がなく収入は飲食店からである。「ジャズ喫茶のメリットを取り入れたライブハウス」と言えるのではないだろうか。ジャズ喫茶の衰退に伴い、ライブカフェという新しい形の演奏する場も今後生きてくるかもしれない。

提案