

科目名	コンサート概論2						年度	2025	
英語科目名	Introduction to Concerts 2						学期	後期	
学科・学年	コンサート・イベント科 コンサート制作コース 1年次	必/選	必	時間数	30	単位数	2	種別※	講義
担当教員	八幡一郎	教員の実務経験		有	実務経験の職種		コンサートプロモーター/コンサートプロデューサー		
【科目の目的】 コンサート・音楽イベントについて必要不可欠な知識を学びます。音楽業界を中心に多岐にわたる様々な職種について幅広い知識を得ることにより、エンタテインメント産業の全体像を学習する。目紛しく変化が著しい音楽業界において現状の動向を踏まえながら、未来のライブイベントビジネスをリードするイベントプロデューサー、コンサートプロモーターの人材として、知識と能力を身に付けることを目的とします。									
【科目の概要】 コンサート・音楽イベントにおける企画段階のアイデア構築から演出プランを策定し、実施会場、チケット販売委託業者等への関係各所への手配や調整、マーケティングから紐付けられるプロモーション施策の策定、コンサート・音楽イベント実施日に向けての様々な準備そして実施当日の運営業務まで、コンサート・音楽イベント開催に至る全体的な一連の流れを時間軸に沿ってその行程を理解する。コンサート・音楽イベント制作業務を学ぶことにより、学生の自主的に考え、学び、行動する力を学ぶ。									
【到達目標】 A ライブハウス運営、営業について理解し説明できる B コンサート・音楽イベントにおける演奏使用について理解し説明できる C コンサート・音楽イベントのチケットティングについて理解し説明できる D コンサート・音楽イベントのプロモーションについて理解し説明できる E コンサート・音楽イベントの当日運営について理解し説明できる									
【授業の注意点】 学生間・教員と学生のコミュニケーションを重視しキャリア形成の観点から、授業中の私語や受講態度などには厳しく対応する。授業に出席するだけでなく、社会への移行を前提とした受講マナーで授業に参加することを求める。授業時数の4分の3以上出席しない者は定期試験を受験することができない。									
評価基準＝ルーブリック									
ルーブリック評価	レベル5 優れている		レベル3 ふつう			レベル1 要努力			
到達目標 A	ライブハウス運営、営業について理解し説明できる		ライブハウス運営、営業について理解できる			ライブハウス運営、営業について理解が乏しい			
到達目標 B	コンサート・音楽イベントにおける演奏使用について理解し説明できる		コンサート・音楽イベントにおける演奏使用について理解できる			コンサート・音楽イベントにおける演奏使用について理解が乏しい			
到達目標 C	コンサート・音楽イベントのチケットティングについて理解し説明できる		コンサート・音楽イベントのチケットティングについて理解できる			コンサート・音楽イベントのチケットティングについて理解が乏しい			
到達目標 D	コンサート・音楽イベントのプロモーションについて理解し説明できる		コンサート・音楽イベントのプロモーションについて理解できる			コンサート・音楽イベントのプロモーションについて理解が乏しい			
到達目標 E	コンサート・音楽イベントの当日運営について理解し説明できる		コンサート・音楽イベントの当日運営について理解できる			コンサート・音楽イベントの当日運営について理解が乏しい			
【教科書】 参考書・参考資料等は、授業中に指示します。									
【参考資料】									
【成績の評価方法・評価基準】 *試験と課題を総合的に評価する。 *授業時間内に行われる発表方法、内容について評価する。 *積極的な授業参加度、授業態度によって評価する。									
※種別は講義、実習、演習のいずれかを記入。									

科目名		コンサート概論2			年度	2025
英語表記		Introduction to Concerts 2			学期	後期
回数	授業テーマ	各授業の目的	授業内容	到達目標＝修得するスキル	評価方法	自己評価
1	ライブハウス運営・営業	シミュレーション課題を通してライブハウスの運営・営業を学ぶ	1 対バン企画	対バンイベント企画の考え方を理解する	2	
			2 アーティストブッキング	ブッキングに際する依頼、交渉、条件を理解する		
			3 公演打ち合わせ	公演打ち合わせに際する書類作成、手配関係を理解する		
2	ライブハウス運営・営業	シミュレーション課題を通してライブハウスの運営・営業を学ぶ	1 公演概要書	公演概要書の項目内容を理解する	2	
			2 手配確認書	手配確認書の項目内容を理解する		
			3 プレイガイド手配	プレイガイド手配に際して必要な手配内容を理解する		
3	ライブハウス運営・営業	シミュレーション課題を通してライブハウスの運営・営業を学ぶ	1 出演条件	出演条件であるノルマ、チャージバックの仕組みを理解する	2	
			2 ドリンク代徴収	飲食店営業許可、特定遊興飲食店営業許可について理解する		
			3 物販手数料	会場内での物品販売について仕組みを理解する		
4	コンサート・音楽イベントにおける演奏使用	音楽著作権団体への演奏使用申し込みを学ぶ	1 JASRAC	演奏使用利用申込書、演奏利用明細書の記入方法を理解する	2	
			2 J-WID	アーティスト楽曲の管理状況の調査手順を理解する		
			3 演奏使用利用料	総入場算定基準額から公演1回の演奏使用利用料金を紐解く		
5	音楽出版社について	著作者・著作権者・著作権管理団体・著作権線使用者について学ぶ	1 著作権使用者	コンサート・音楽イベントの主催者と様々な著作権使用者を理解する	2	
			2 著作権者	作家より著作権譲渡された音楽出版社を理解する		
			3 著作権管理団体	音楽出版社より信託譲渡された著作権管理団体を理解する		
6	コンサート・音楽イベントのチケットングについて	プレイガイドへの発券、配券手配から精算までの流れを学ぶ	1 チケット適正流通協議会	チケット不正転売禁止法から音楽業界団体組織を理解する	2	
			2 ライブ・エンタテインメント約款	ACPCのライブ・エンタテインメント約款を理解する		
			3 プレイガイド手配	プレイガイドの業務内容を理解する		
7	コンサート・音楽イベントのチケットングについて	プレイガイドへの発券、配券手配から精算までの流れを学ぶ	1 プレイガイド手配	発券手配、券面校正、配券の手配を理解する	2	
			2 電子チケット	電子チケットの導入へのメリット・デメリットを理解する		
			3 販売促進	先行・独占・抽選など販売促進方法を理解する		
8	セットリスト・セッティング図・タイムテーブル	コンサート・音楽イベントの当日に関わるデータ書類を学ぶ	1 セットリスト	サンプルのセットリストを作成する	2	
			2 セッティング図	サンプルのセッティング図を作成する		
			3 タイムテーブル	サンプルのタイムテーブルを作成する		
9	機材リスト・レンタル楽器・各種スタジオについて	コンサート・音楽イベントの当日に向けた事前準備を学ぶ	1 機材リスト・レンタル楽器	基本的な3リズムバンドの楽器、機材を理解する	2	
			2 機材リスト・レンタル楽器	各楽器、機材の特徴、形状を理解する		
			3 各種スタジオ	RHスタジオ、RECスタジオ、マスターリングスタジオの違いを理解する		
10	コンサート・音楽イベントのプロモーションについて	ターゲット設定から到達までのアイデアを考え、計画し実施することを学ぶ	1 プロモーションターゲット	ターゲットの設定とアプローチ、リーチを理解する	2	
			2 プロモーションメディア	様々なメディアの種類を理解する		
			3 プロモーションスケジュール	戦略的な時間軸に沿った告知、宣伝方法を理解する		
11	コンサート・音楽イベントのプロモーションについて	ターゲット設定から到達までのアイデアを考え、計画し実施することを学ぶ	1 プロモーションアイデア	ターゲットに向けた表現方法や表現手法を理解する	2	
			2 宣伝材料	宣伝材料の種類、デザインの考え方を理解する		
			3 プレスリリース	サンプルのプレスリリースを作成する		
12	広告とパブリシティ	マスコミ4媒体、補完メディア、インターネットメディアなど各種媒体について学ぶ	1 広告媒体	様々な広告媒体種別を理解する	2	
			2 パブリシティ	効率よく宣伝するための情報拡散の手法を理解する		
			3 広告代理店	広告代理店の業務内容を理解する		
13	コンサート・音楽イベントの当日運営について	運営マニュアルの構成要素について学ぶ	1 アーティスト	アテンド、楽屋準備、ケータリングなど当日運営を理解する	2	
			2 来場者	場外、ホワイエ、客席運営について理解する		
			3 現場スタッフ	コンサート・音楽イベントに関わる全てのスタッフとの連携を理解する		
14	レコードメーカー・楽曲配信	楽曲リリースについて方法、契約形態を学ぶ	1 メジャーレーベル	国内メジャーとワールドメジャーの違いを理解する	2	
			2 インディーズ・自主レーベル	インディーズ・自主レーベルの運営方法を理解する		
			3 楽曲配信	アグリゲーター、サブスクリプション等契約形態を理解する		
15	米国でのマネージメントビジネス	アーティストとパーソナルマネージャーの周辺のビジネス組織について学ぶ	1 エージェント	出演契約の獲得や営業活動について理解する	2	
			2 海外アーティストの招聘	出入国在留管理庁への在留資格認定申請から来日までの行程を理解する		
			3 海外アーティストの来日公演	来日ツアーのアウトラインと行程を理解する		

評価方法：1. 小テスト、2. パフォーマンス評価、3. その他

自己評価：S：とてもよくできた、A：よくできた、B：できた、C：少しできなかった、D：まったくできなかった

備考 等